

Makuake

2024年9月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社マクアケ
(証券コード：4479)



決算情報

業績

- 2Q（1月-3月）は他のQに比べて営業日が少ないことや年明け直後の企業の立ち上がりが非常に緩やかになる従来からの季節性に加え、2024年1月に発生した能登半島地震の影響を一部受け、応援購入総額（GMV）、売上高ともに単Qでは計画を未達。上半期としてはGMVが前年同期比2.3%増加、売上高が4.0%増加
- 販管費のコントロール徹底により前年同四半期比19.7%の販管費を削減したが、トップラインの低下により営業損失規模が単Qで計画を超過。上半期としては営業損失を前年同期比279百万円縮小

KPI

- 従来からの2Qの季節性及び能登半島地震の一部影響に加え、優良な新規/リピート実行者の獲得が計画より伸びず、掲載開始数が前年同四半期比13.5%減少。1月-2月の掲載開始数低下により月中アクティブプロジェクト件数が低下、前年同四半期比14.6%減少
- 1Qに引き続き、1プロジェクト当たりの質上げを目指し、月次プロジェクト単価向上に注力。しかし、実行者側だけでなく、サポーター側においても年始における震災の影響等を一部受けたことにより月次プロジェクト単価が前四半期比0.9%減少。ただし、前年同四半期よりは12.8%増加と大幅に成長

中計進捗

- 2Qにおいて優良な新規/リピート実行者の獲得施策に関する課題感が顕在化したため、フェーズ2への移行を2025年9月期以降とし、下半期は引き続き実行者側に注力しながら、中期KPI目標における月中アクティブプロジェクト件数の達成に向けた施策を推進していく予定

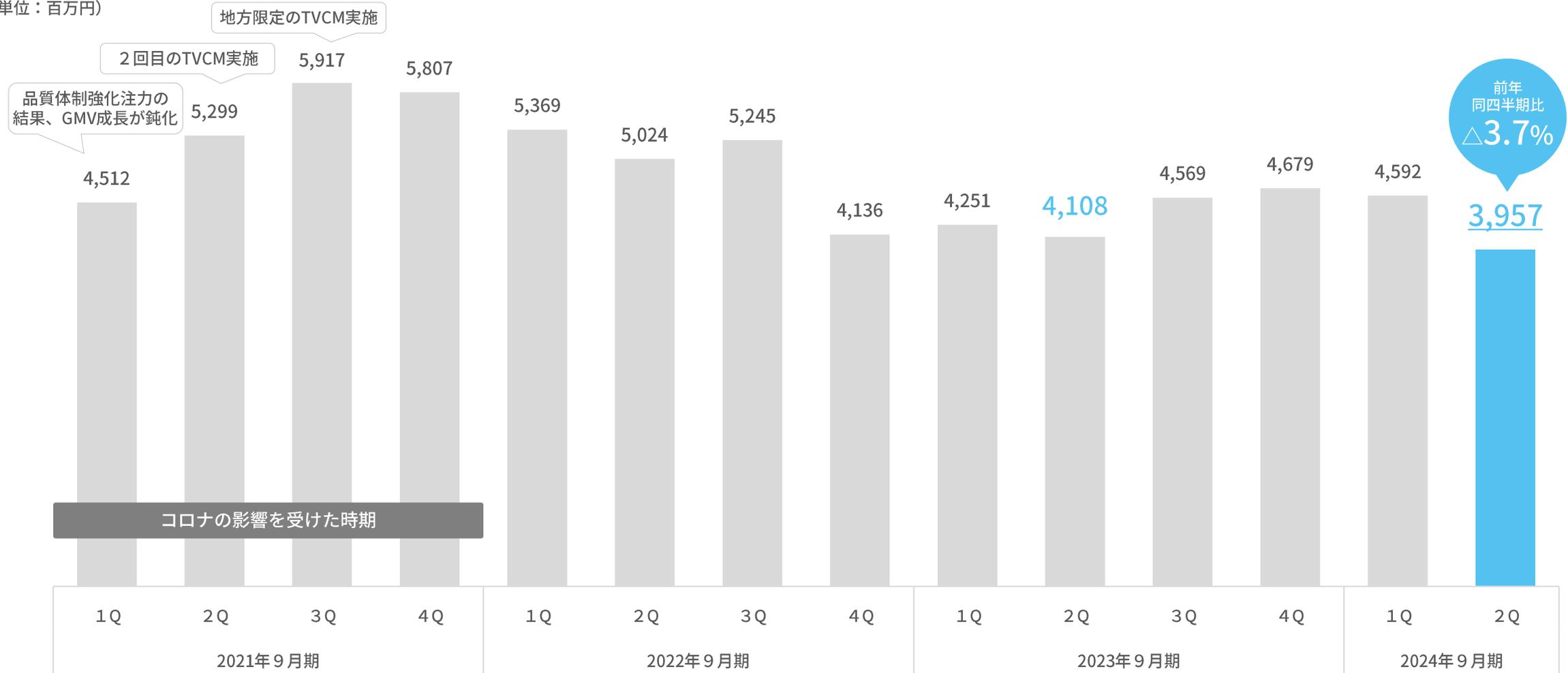
外部環境

- 他のQに比べて営業日が少ない時期であるため、企業の稼働日数が少なく、年明け直後は企業の立ち上がりが非常に緩やかになる傾向から掲載開始数が減少する傾向
- 2024年1月に発生した能登半島地震により被災地域の事業者や関連拠点を持つ事業者においてプロジェクト掲載が困難になったことに加え、震災後は生活者の消費控え心理が働くことからサポーター側においても一部影響

応援購入総額（GMV）（※） 四半期推移

- 2Qは年始の企業の稼働が弱含むことや営業日が少ないという背景から1Qより弱いGMVを計画していましたが、年始の震災による想定外の影響や優良実行者獲得の不足により計画に届かず前年同四半期比3.7%減少しました。

（単位：百万円）



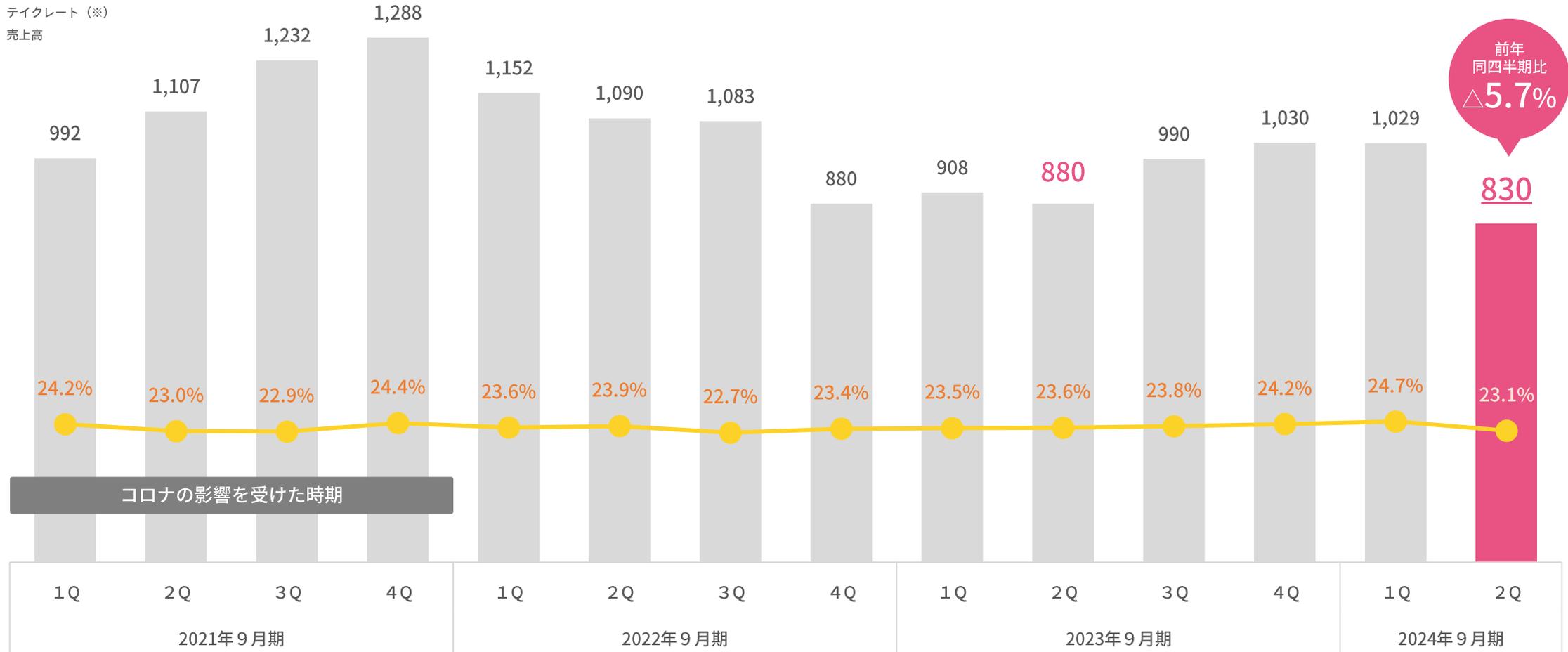
（※） 応援購入総額（GMV）：消費税込みの金額

売上高及びテイクレート四半期推移

- GMVが計画に届かなかったことや能登半島地震の復興支援特別プラン提供等によりMakuakeサービスのテイクレートが一時的に低下し、売上高は前年同四半期比5.7%減少しました。

(単位：百万円)

● テイクレート (※)
■ 売上高



前年
同四半期比
△5.7%

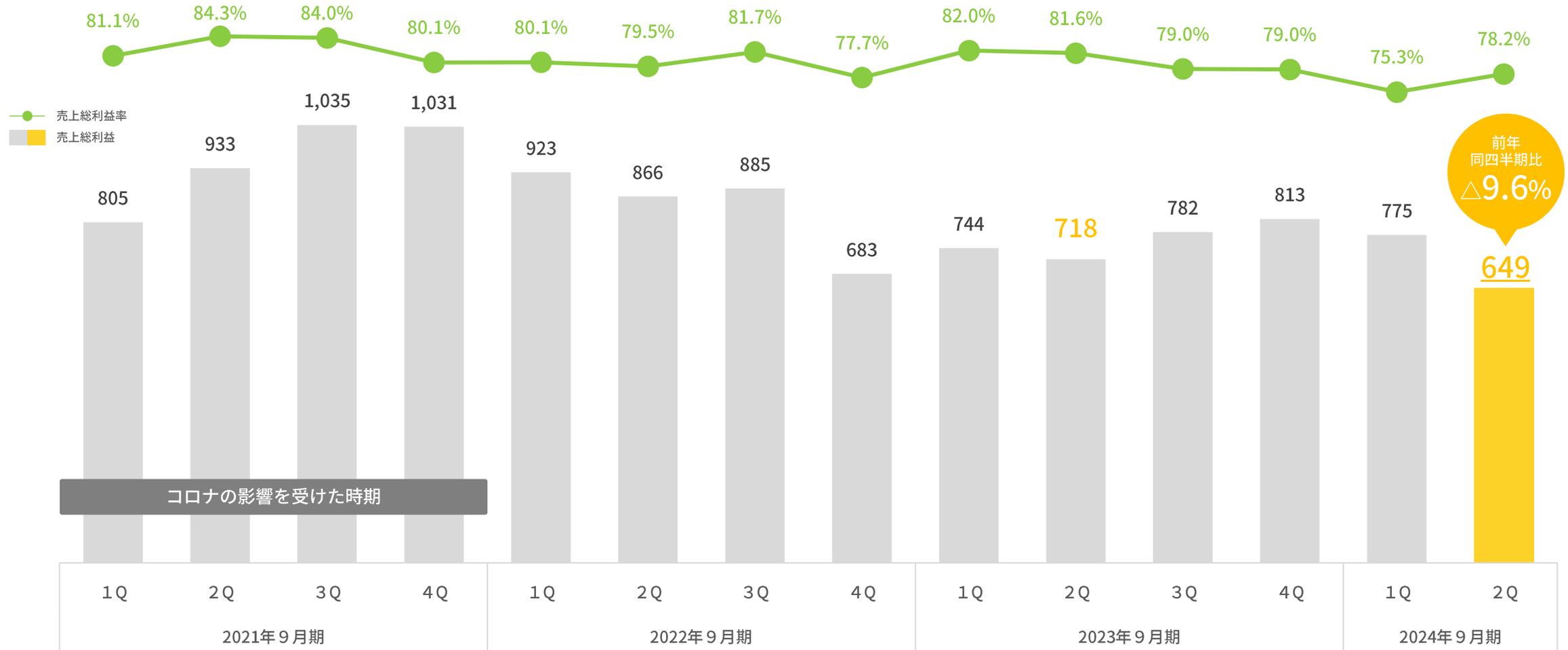
コロナの影響を受けた時期

(※) テイクレート=売上高÷(応援購入総額÷1.1)。Makuakeサービスの手数料20%は創業以来変化なし

売上総利益及び売上総利益率四半期推移

- 売上総利益は売上高の減少及び2022年9月期の減損処理後積み上がってきたソフトウェア（無形固定資産）の償却費により前年同四半期比9.6%減少しましたが、売上総利益率は平常範囲の78-82%内に戻りました。

(単位：百万円)

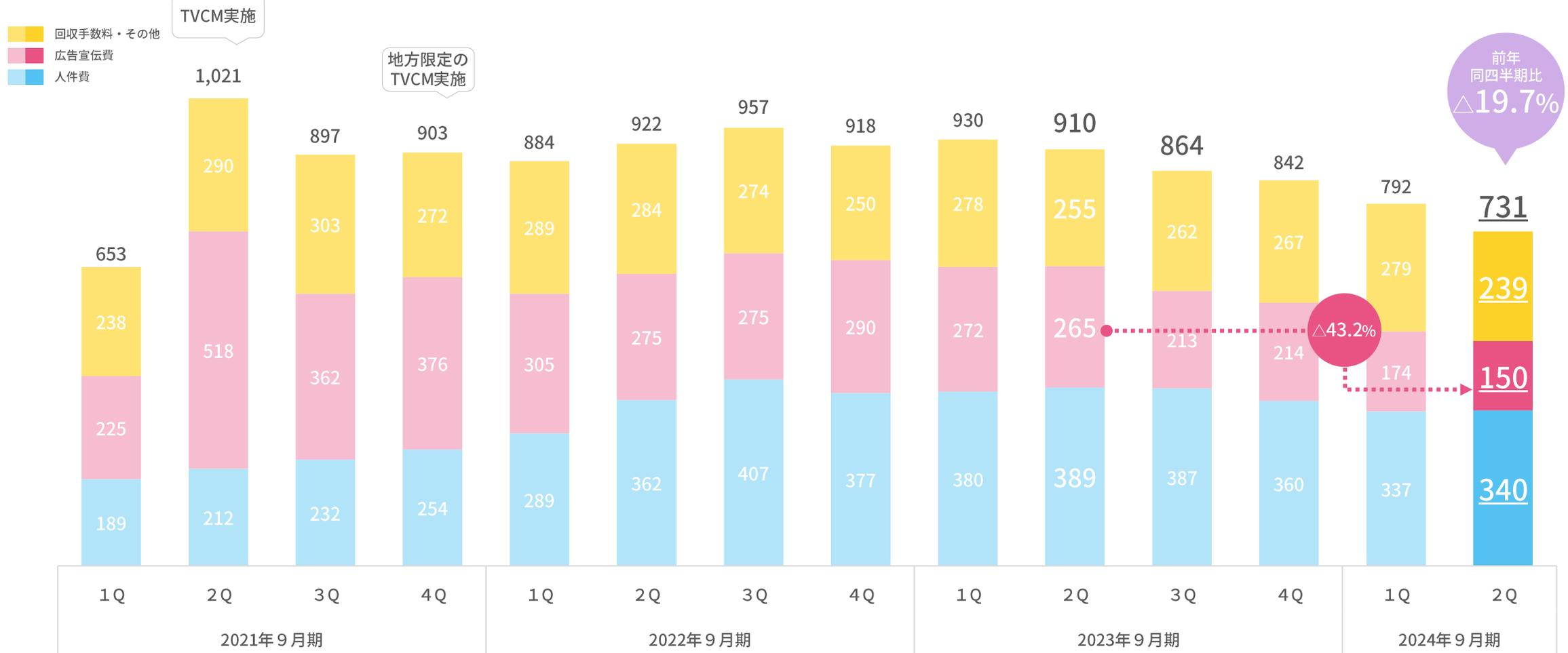


コロナの影響を受けた時期

販管費四半期推移

- 全ての販管費項目において前年同四半期比大幅削減を実現しており、特に広告宣伝費は各施策の効果検証徹底を継続してきた結果、前年同四半期比43.2%まで軽減しながら利益を確保するGMV作りができました。

(単位：百万円)

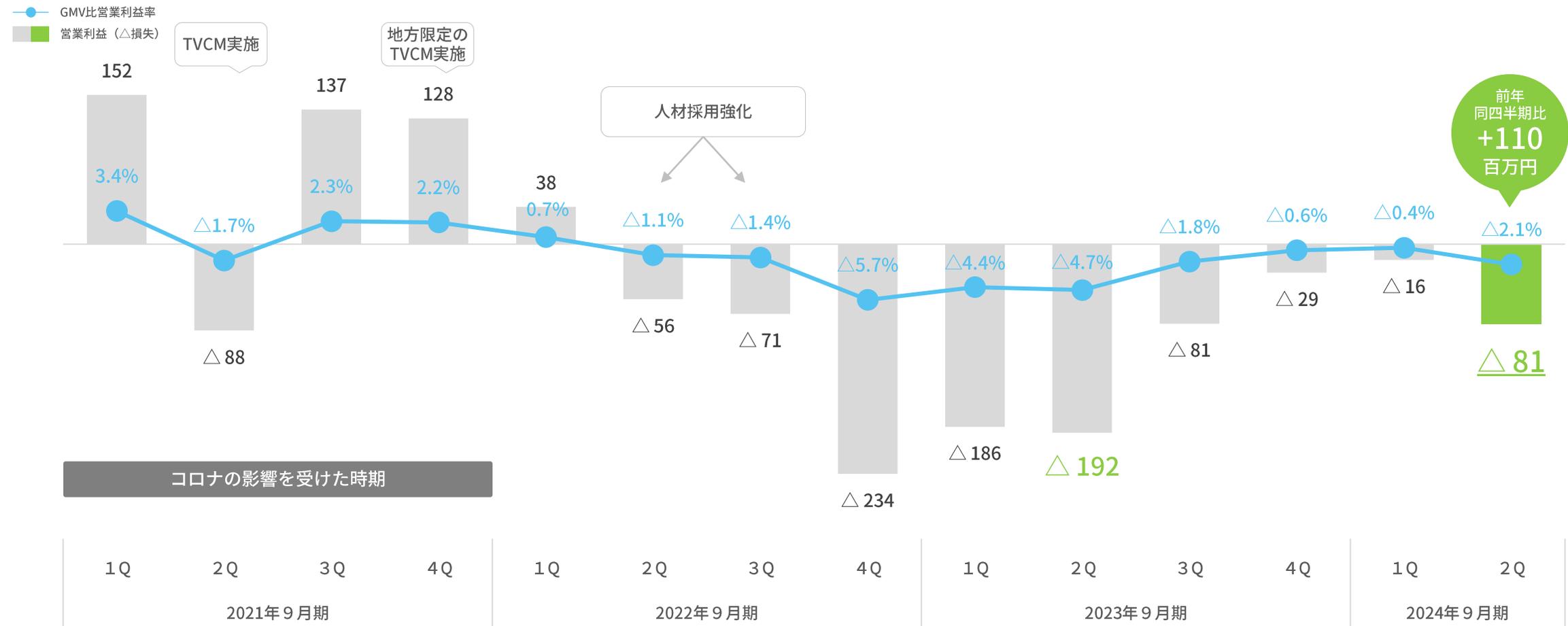


(注) 2022年9月期2Qから人件費の科目を一部見直し

営業利益（△損失）及びGMV比営業利益率四半期推移

・ GMV、売上高が計画比減少したことで営業損失が81百万円となりましたが、前年同四半期比では110百万円以上縮小することができており、不要なコストの精査の徹底が進んでいます。

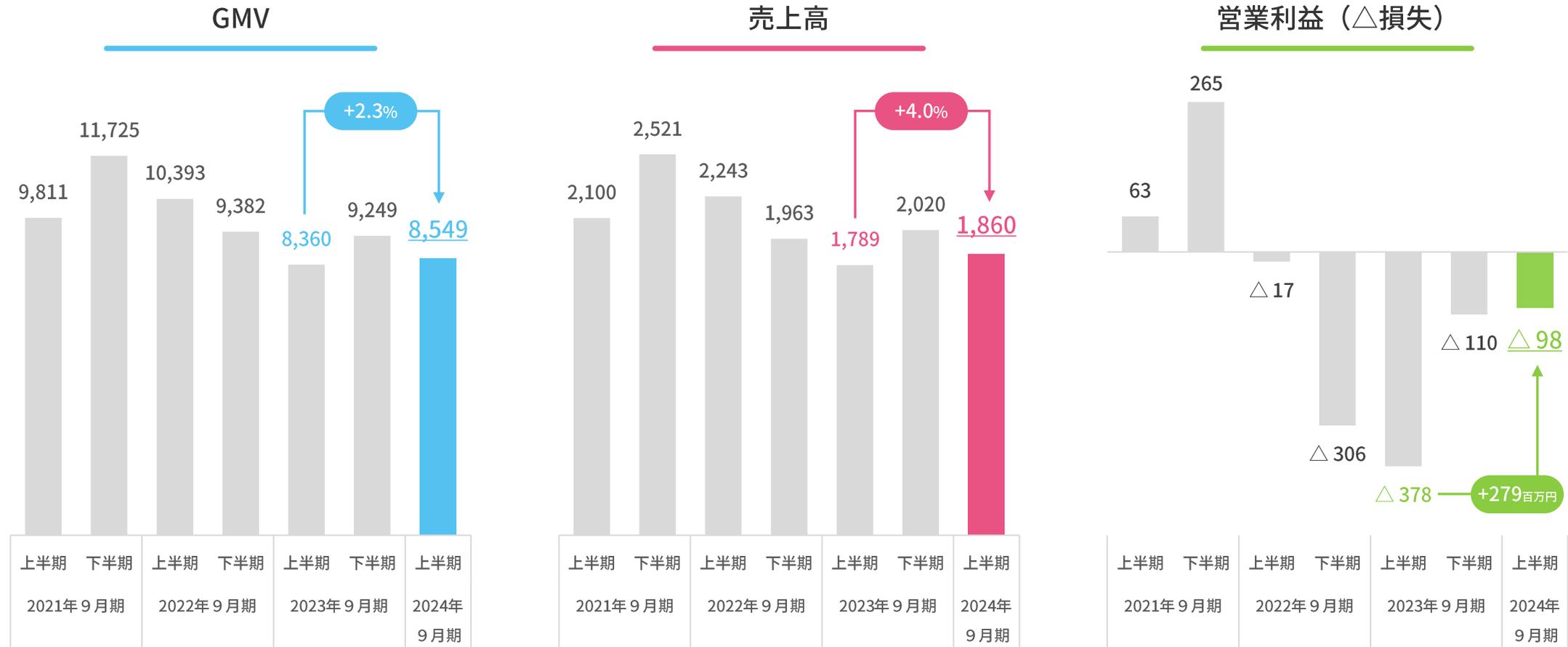
(単位：百万円)



業績半期推移

- 上半期としては、GMV、売上高ともに増加しており、営業損失幅は前年同期比279百万円圧縮することができました。

(単位：百万円)



最重要KPI四半期推移

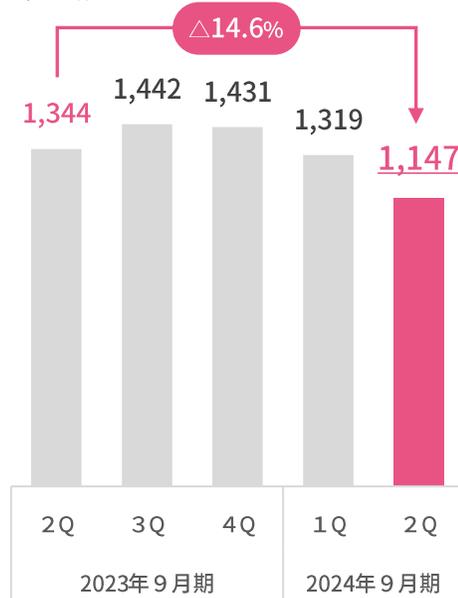
- 従来からの2Qの季節性や能登半島地震の一部影響に加え、優良実行者の獲得が計画より伸びず、月中アクティブプロジェクト件数が低下しました。また、これらがサポーター側に影響し、月次プロジェクト単価が微減しました。

Qにおける

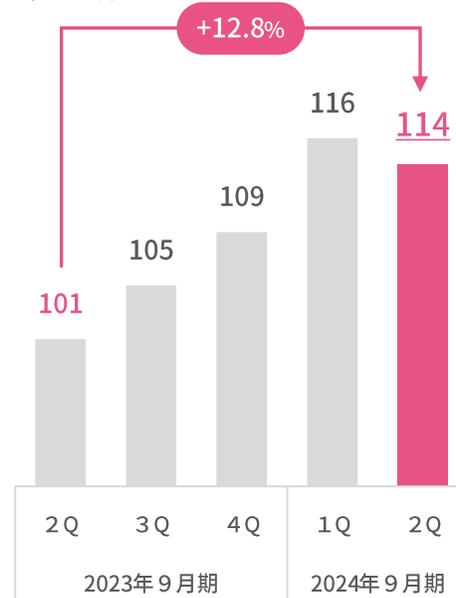


実績

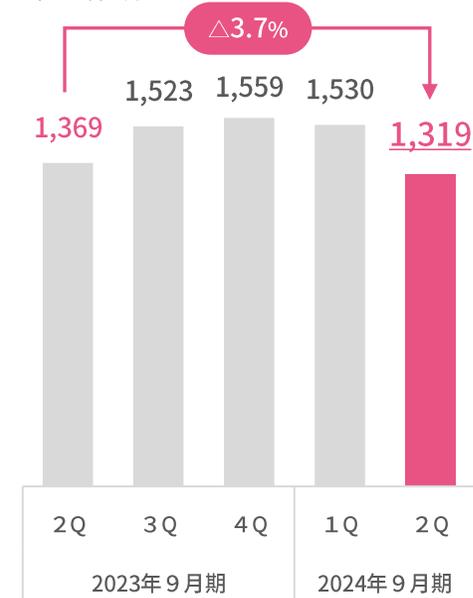
(単位：件)



(単位：万円)



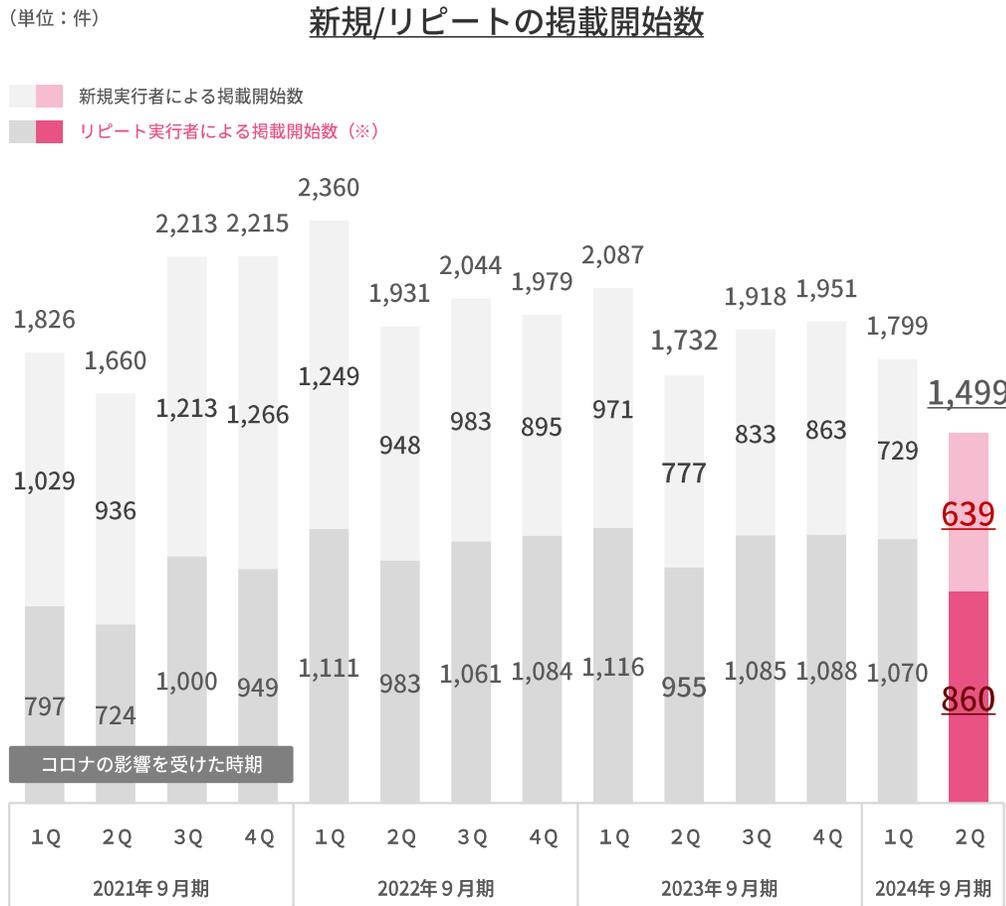
(単位：百万円)



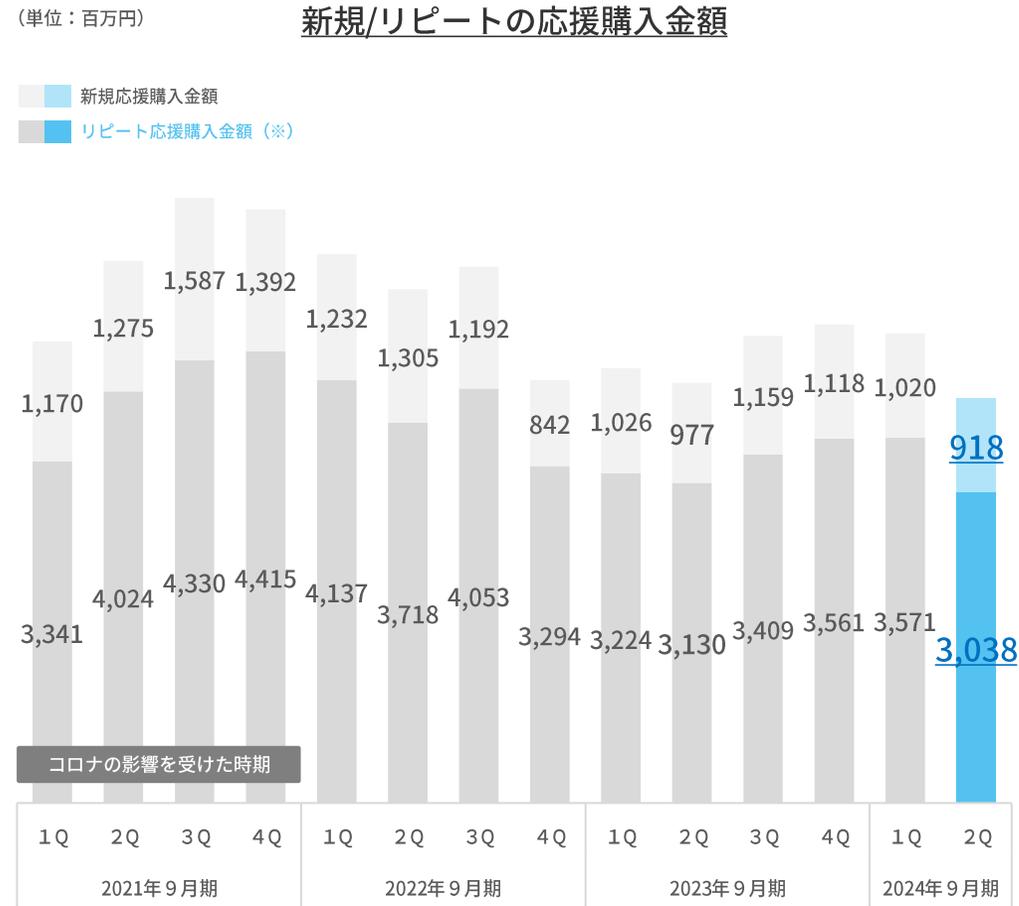
(※1) 月中アクティブプロジェクト件数：月中に先行販売をしていたプロジェクトの合計数
 (※2) 月次プロジェクト単価：月中アクティブプロジェクトが売り上げた応援購入金額の平均額

その他KPI四半期推移（1）

外部環境の影響を受ける中、優良な新規/リピート実行者の獲得施策における課題が顕在化し、掲載開始数が大幅に減少しました。優良実行者獲得の不足は新規/リピート応援購入金額の減少にも影響しました。



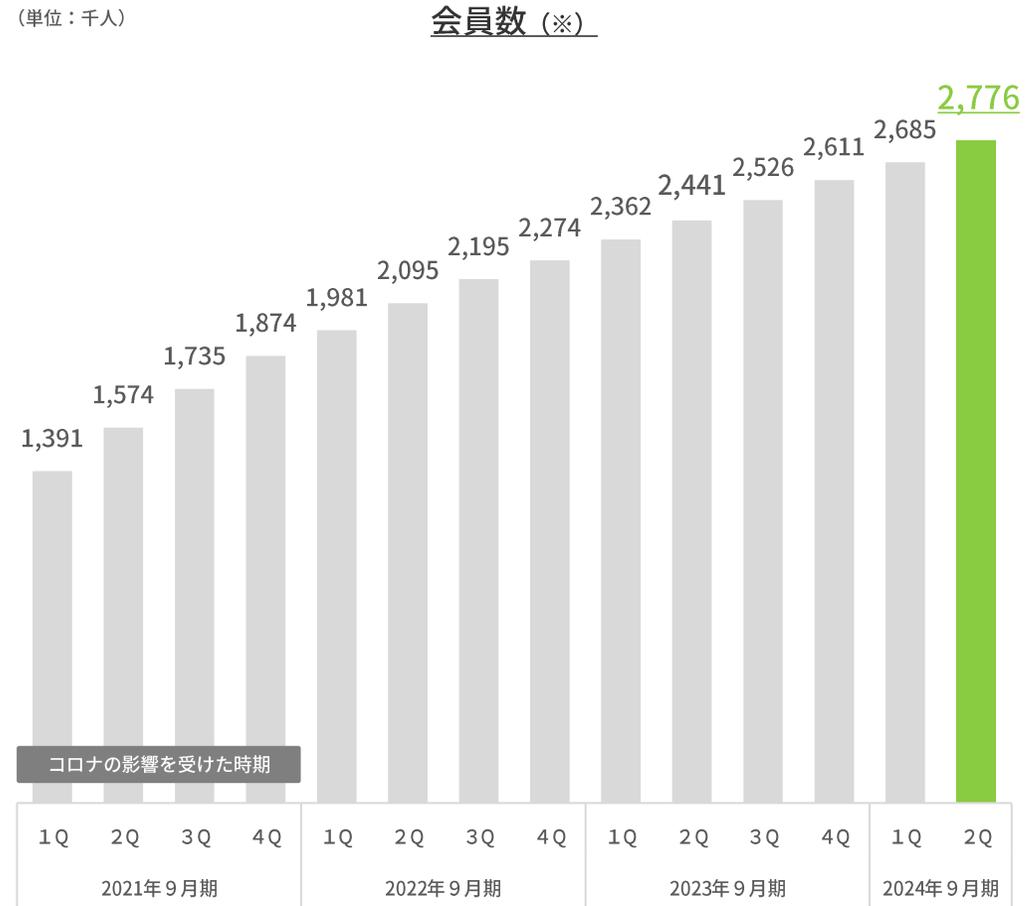
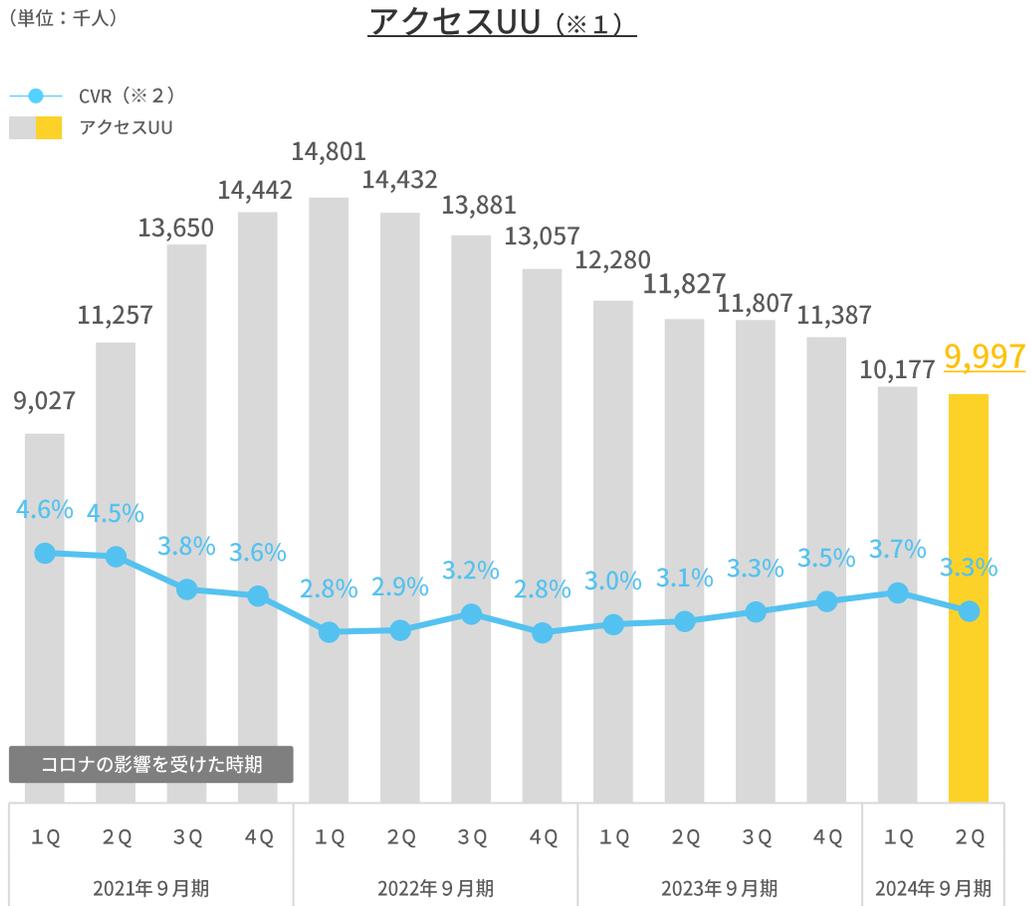
(※) 期間中の掲載開始数のうち、過去1年間において掲載実績があるプロジェクト実行者による掲載開始数



(※) Makuakeサービスにおける応援購入総額のうち、過去1年間において応援購入実績があるプロジェクトサポーターの応援購入金額

その他KPI四半期推移（2）

・掲載開始数の減少によりサイトへの流入トリガーが減ったことや震災後は生活者の消費控え心理が働くことからアクセスUUとCVRが減少しました。一方、話題性のある人気プロジェクトをきっかけに会員数が堅調に伸びました。

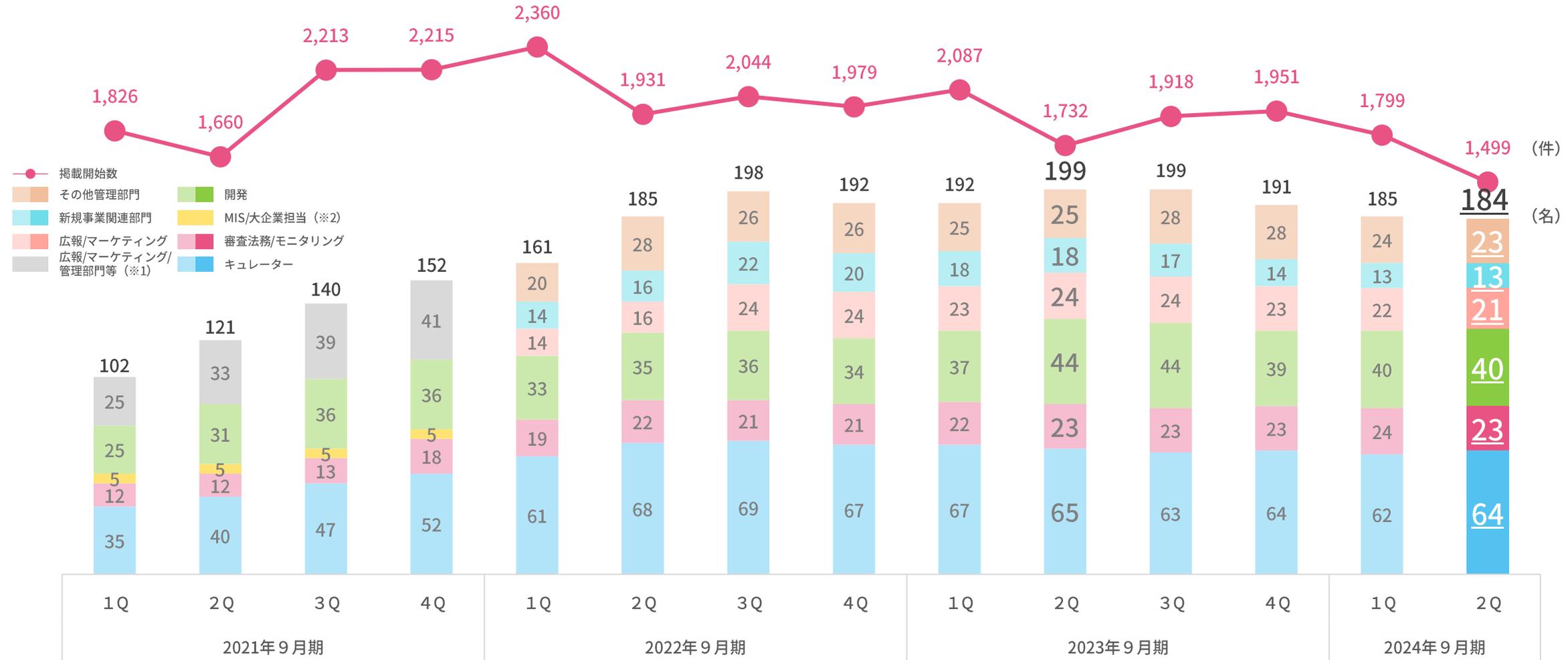


(※1) 期間中にMakuakeを訪れた人数。Googleアナリティクスの基準により集計されたアクセスUU
 (※2) CVR：コンバージョン率。MakuakeにおけるアクセスUUの応援購入率
 応援購入件数÷アクセスUU。応援購入件数はAppendixをご確認ください。

(※) 会員登録した人の累計÷1度でも応援購入したことのある人の累計

人員数四半期推移（参考値：掲載開始数）

・ 人員数に大きな変動はなく、下半期以降優良な新規/レポート実行者の獲得及び掲載により注力していくため、キュレーターを数名増員しました。



(※1) 2022年9月期1Qから「広報/マーケティング/管理部門等」の人員を「広報/マーケティング」「新規事業関連部門」「その他管理部門」に分けて表示
 (※2) MIS/大企業担当人員はキュレーター業務との兼務が増えたため、2022年9月期1Qからキュレーター人員に合算

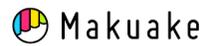
TOPICS : ESG経営（社会を支える取り組み）と実行者支援

令和6年能登半島地震の復興支援のための特別プランを提供開始

池田泉州HDによる日本初の法人向けデジタルバンク事業にマクアケが参画

小型モビリティのプロジェクトを対象に「Makuakeアフターサポート」を開始

令和6年能登半島地震を受けて
特別支援プランを提供



北陸地方の事業者や被災地の復興を支援するために震災発生後-2024年5月31日間に申し込みし、2024年6月30日までにプロジェクトを開始された実行者に対し手数料のうち決済関連手数料（税込5%）以外を無料とする特別プランを提供開始



Makuake

株式会社池田泉州ホールディングスが設立準備会社を登記したデジタルバンク事業「O1Bank（ゼロワンバンク）」にプラットフォーム第一号として参画

当社がMakuakeで取得したプロジェクト関連のデータを「O1Bank」に提供することで、該当データを活用し実行者に事業性評価融資を行うことが可能に



小型モビリティのプロジェクトを対象に
「Makuakeアフターサポート」を開始

小型モビリティのプロジェクトを対象に、故障時の問い合わせの一括受付とメーカー保証期間後の故障に関する一定期間の延長保証を行う「Makuakeアフターサポート」を開始

実行者の対応をバックアップすることでアタラシイ挑戦をより一層後押しするとともに、故障が発生した際のサポーターへの影響を最小限にとどめる

TOPICS：提供サービスの強化と拡充

プロジェクト実行者への入金を プロジェクト終了月の翌月25日に早期化



プロジェクトを実施した実行者への入金
までの期間をこれまでより1週間程度早い、
プロジェクト終了月の翌月25日へと変更

実行者のキャッシュフロー改善を支援し、
サポーターへの商品やサービス提供の円滑
化を後押しすることで、次なるチャレンジ
の機会創出につなげる

MISが企業の技術ブランディングを 伴走支援する新サービスを開始



企業の中の研究開発技術を活かした製品
プロデュース支援事業を行うMISが、「技術
ブランディングアドバイザーサービス」
を提供開始

技術を活かした新商品の事業化に関する
支援から、技術そのものの事業化や社会
実装に向けた支援へとサービス領域を拡大し、
技術革新を通じた経済発展と社会課題
の解決に貢献することを目指す

Makuakeに「サポーターレビュー」 機能を提供開始



実行者に対するサポーターからの評価をプロ
ジェクトページ上で表示する「サポーターレ
ビュー」機能の提供を開始

サポーターには応援購入の検討材料を増やし
より安心して応援購入を楽しむことができ
るようにすると同時に実行者にはサポーター
から得た高評価をプロジェクトページで表示
することでさらにファンを増やす機会を提供

TOPICS：他社連携を通じたアフターMakuake（1次流通）への広がり

ヨドバシカメラとの連携

ヨドバシカメラ Makuake SHOP

「Makuake」から生まれた「最新」「便利」な家電・ガジェット商品を販売中！
多彩なアイテムを掲載。今後、取扱い商品を順次拡大してまいります。



ヨドバシカメラ Makuake

アタラシものや体験の
応援購入サービス
「Makuake」から誕生した
人気アイテムが大集合！

全10店舗で一部商品を展示販売しております。
ぜひ店頭で実際に触ってお試ください。

- ・新宿西口本店・マルメディアAkiba
- ・マルメディア吉祥寺・マルメディア横浜
- ・マルメディア仙台・マルメディア札幌
- ・マルメディア岡山・マルメディア京都
- ・マルメディア博多・マルメディア名古屋松坂屋店

- ・ 取組開始時期：2023年5月
- ・ 取り扱い商品数：累計約70プロジェクト（2024年3月末現在）
- ・ 展開店舗数：全国10店舗へ拡大（2024年3月末現在）

ショップチャンネルとの連携



Makuake Selection Makuake Selection

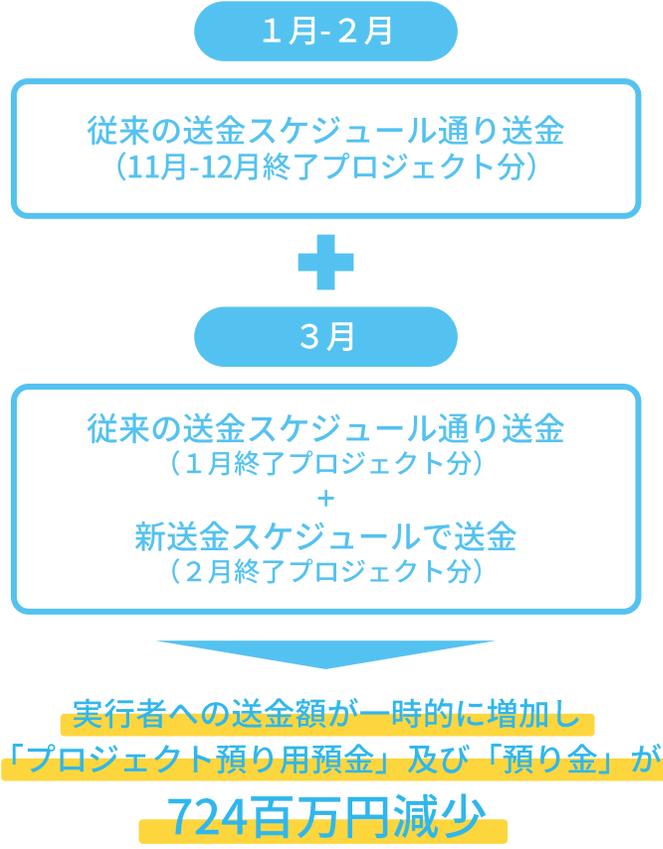
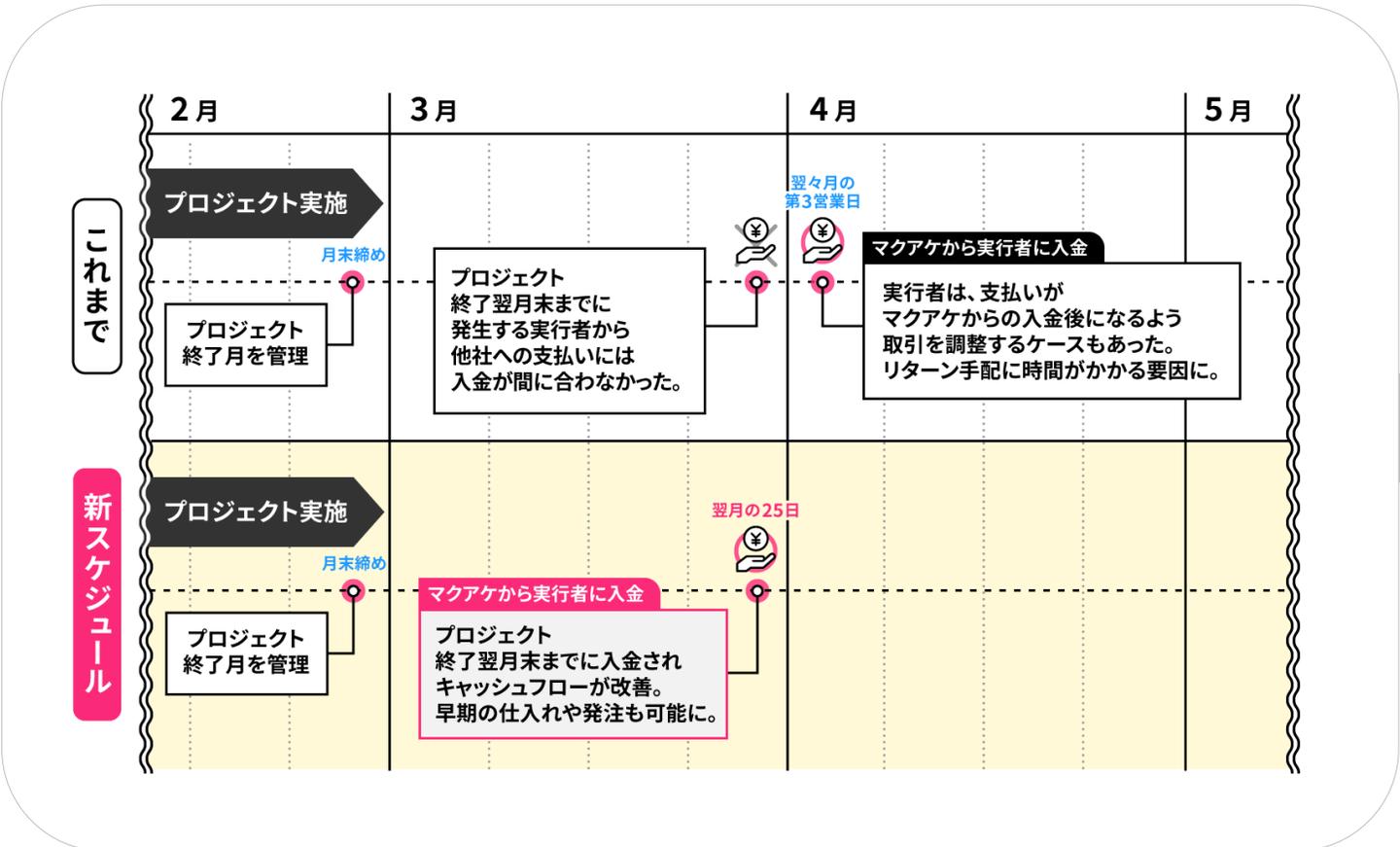
応援購入サービス「Makuake^{*}（マクアケ）」と
SHOPCHANNEL がコラボした **特別企画**
作り手のこだわりや想い、ストーリーをご堪能いただける商品ページを、是非ご覧ください。

現在販売中の商品

2023年12月の放送では放送開始38分で予定数を完売
今後特別企画放送の頻度を上げていく予定

実行者への送金早期化による財務諸表への一時的な影響

・ 実行者への送金をプロジェクト終了月の翌月25日へと早期化したことにより、実行者への送金額が一時的に増え、724百万円となりましたが、これはスケジュール移行に伴い当四半期のみ発生する事象です。



2024年9月期2Qに掲載を始めた主なプロジェクト（中小企業）

- 生活者において「ガジェット系に強いMakuake」という認識の定着が進んでいる中、電動バイク、高級飲食店、プロ同士のコラボ商品等ガジェットに次ぐ代表的なジャンルになり得るプロジェクト類の実績が積み上がっています。

応援購入総額: 165,719,752円 (目標金額 300,000円) 152.9%

サポーター: 2,610人

残り: 14日

応援購入する

シネマティックな瞬間をすべて記録してくれる『HOVERAir』AI飛行カメラ

AI飛行カメラ

応援購入総額: 63,987,616円 (目標金額 5,000,000円) 127.9%

サポーター: 421人

残り: 54日

応援購入する

【免許不要の原付】電動アシスト自転車を超越するglafitバイクNFR-01Pro

免許不要の電動アシスト自転車

応援購入総額: 53,132,600円 (目標金額 300,000円) 177.0%

サポーター: 1,410人

残り: 終了

終了しました

【革命案件】一石三鳥グループの新店舗「鮎処 一石三鳥」の誕生を記念し

飲食グループが展開する新鮎屋

応援購入総額: 39,164,460円 (目標金額 300,000円) 130.5%

サポーター: 8,376人

残り: 終了

終了しました

持ち運びの新定番! USB付き電源タップ「ポラリスキューブビルトインケーブル」

USB付き充電器内蔵電源タップ

応援購入総額: 41,176,000円 (目標金額 300,000円) 137.2%

サポーター: 1,662人

残り: 70時間

応援購入する

輝け、ホンダウイング【HONDA モンキー】×【児島ジーンズ モンキー】

HONDA×児島ジーンズ コラボデニム

応援購入総額: 24,340,500円 (目標金額 300,000円) 81.1%

サポーター: 1,138人

残り: 23日

応援購入する

CESで最優秀賞受賞! いつでもどこでも温められる2WAY電子レンジバッグ

持ち運べる2WAY電子レンジバッグ

応援購入総額: 50,485,380円 (目標金額 300,000円) 168.2%

サポーター: 2,035人

残り: 23日

応援購入する

史上最小級※なのにプロ級の洗浄力! コード&水道接続不要! コンパクト高

史上最少級コンパクト高圧洗浄機

応援購入総額: 17,647,400円 (目標金額 100,000円) 176.4%

サポーター: 3,236人

残り: 終了

終了しました

【1台4役】繰り返し使えて衛生的。緊急事態でも快適に用が足せるポータブル

繰り返し使えるポータブルトイレ

応援購入総額: 22,379,520円 (目標金額 300,000円) 74.6%

サポーター: 2,738人

残り: 23日

応援購入する

【人気絶大! フィラメント・整体師・川島悠希の指圧を3D再現】全身整体

整体師監修の整体ローラー

2024年9月期2Qに掲載を始めた主なプロジェクト（大企業）

- 大企業だからこそ挑戦可能な高い質の商品はMakuakeを訪れる生活者をわくわくさせる魅力的なものとなっています。

ただのモニターじゃ、ありません。

応援購入総額 **18,657,890円** (目標金額 1,000,000円)

180%

サポーター 614人

残り 30日

テレビとモニターのイとこ取り LG MyView Smart Monitor

毎日が、もっと充実。暮らしを変える『LGスマートモニター』新色・新サイ

LGエレクトロニクス・ジャパン

WINBOT W200 OMNI

窓掃除のすべてが変わる。

応援購入総額 **17,012,940円** (目標金額 900,000円)

180%

サポーター 252人

残り 終了

終了しました

ロボット開発25年のECOVACSが送る、コードレス窓拭きロボット

ECOVACS

札幌・すすきの「不死鳥サウナ」再降臨!

応援購入総額 **2,980,950円** (目標金額 300,000円)

160%

サポーター 401人

残り 81日

札幌で愛された「センチュリオン」サウナ。2024年4月にパワーアップして

センチュリオンインターナショナル

素材メーカー アキレスが作った 折り畳んで自分に「合う」が見つかるまくら

応援購入総額 **3,456,475円** (目標金額 200,000円)

170%

サポーター 284人

残り 終了

終了しました

「合う」を見つける。寝具50年以上の素材メーカーが作った自分好みに育成

アキレス

香り、ひきたつ

応援購入総額 **3,598,700円** (目標金額 300,000円)

119%

サポーター 862人

残り 69時間

味の素AGF社×アサヒユアス社が贈る、コーヒーの香りを楽しむためのカッ

味の素AGF

チーズのプロが届けたい 究極のバイクドチーズケーキ

応援購入総額 **2,500,000円** (目標金額 100,000円)

250%

サポーター 500人

残り 終了

終了しました

チーズのプロフェッショナルQBBが届けたい究極のチーズケーキ! 【数量限

六甲バター

ONWARD

40歳からのブラックフォーマル

応援購入総額 **10,131,916円** (目標金額 100,000円)

1013%

サポーター 600人

残り 終了

終了しました

オンワード樺山「メソソダージュール」体型カバーと着心地を追求したブラッ

ペルーナ

たためて洗える

応援購入総額 **8,865,780円** (目標金額 300,000円)

295%

サポーター 233人

残り 28日

前開きで楽に着られる! 東京ソワールが贈る「進化系・たためるブラック

東京ソワール

軽いのにタフで風合いのあるウルトラライトバックパック

応援購入総額 **6,004,451円** (目標金額 900,000円)

220%

サポーター 198人

残り 終了

終了しました

【超軽量×超高強度の新素材】山遊びのプロが作る日本製ウルトラライトパッ

帝人フロンティア

2024年9月期2Qに掲載を始めた主なプロジェクト（SDGs関連）

- 新技術や新素材で実現させた地球にやさしい商品や多様なかたちでモノの再利用を商品化したプロジェクトが生まれました。また、これらの中には2024年1月に発生した能登半島地震支援プロジェクトも多数含まれています。

【能登半島地震復興プロジェクト】奥能登の野鍛冶技術を届けて、震災復興

職人技術で包丁を手入れできる修理利用権

応援購入総額: 5,476,000円 (目標金額 1,000,000円) 94%
 サポーター: 1,012人
 残り: 終了
 終了しました

11 住み続けられるまちづくりを
 12 つくる責任 つかう責任

【能登半島地震で養殖施設半壊】再起に向け応援をお願いしますリージョナ

新品種改良技術で作り出した鯛を加工した鯛めし

応援購入総額: 2,295,000円 (目標金額 2,000,000円) 114%
 サポーター: 224人
 残り: 終了
 終了しました

9 産業と技術革新の基盤をつくろう
 14 海の豊かさを守ろう

【能登半島地震で、奇跡的に救出された能登日本酒「桃花鳥」で酒蔵を支援し

環境負荷を減らすため無農薬酒米で造られた酒

応援購入総額: 4,780,000円 (目標金額 5,000,000円) 95%
 サポーター: 478人
 残り: 23日
 応援購入する

9 産業と技術革新の基盤をつくろう

【能登半島寄付プロジェクト】災害時停電時にこれ1本！水で点灯するLEDライト

水で点灯するLEDライト

応援購入総額: 17,359,100円 (目標金額 500,000円) 3472%
 サポーター: 2,356人
 残り: 23日
 応援購入する

7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに
 9 産業と技術革新の基盤をつくろう
 13 気候変動に具体的な対策を

【感動フィット】しかも、軽い、洗える、楽なのにきれい見え。ストレス解

ペットボトルの再生糸で編んだパンプス

応援購入総額: 4,348,540円 (目標金額 500,000円) 869%
 サポーター: 382人
 残り: 終了
 終了しました

9 産業と技術革新の基盤をつくろう
 12 つくる責任 つかう責任

東海道新幹線N700系typeAの〈窓&座席生地〉を採用！リサイクルスーツ

引退した新幹線の一部を再利用したスーツケース

応援購入総額: 10,008,240円 (目標金額 400,000円) 2502%
 サポーター: 172人
 残り: 31日
 応援購入する

12 つくる責任 つかう責任



2024年9月期計画 及び進捗

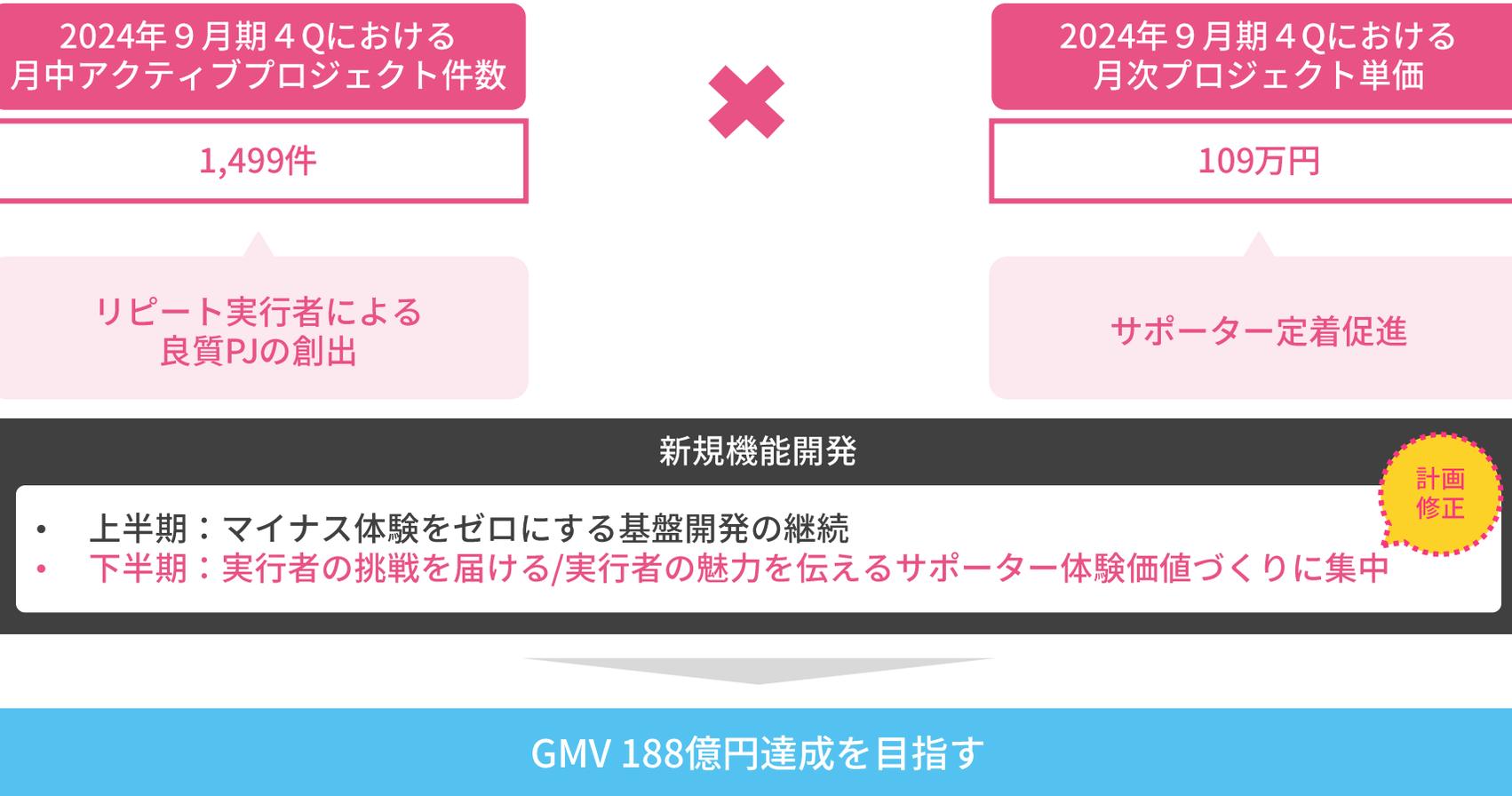
2024年9月期業績計画

- 2024年9月期は売上高を2023年9月期比で3.0%伸ばしつつ、黒字体質を取り戻し、営業利益16百万円を目指していきます。

(単位：百万円)	2023年9月期 (実績)	2024年9月期 (計画)	増減額	増減率
応援購入総額：GMV (税込)	17,609	18,845	+1,235	+7.0%
売上高	3,810	3,925	+114	+3.0%
営業利益 (△損失)	△ 489	16	+505	-
経常利益 (△損失)	△ 482	21	+503	-
当期純利益 (△損失)	△ 491	5	+496	-

2024年9月期の成長戦略

- リピーター実行者による良質なプロジェクト創出を促進し、アクティブプロジェクト件数を伸ばすとともに、リピーター実行者のファンサポーターの積み上がりやCRM施策等でサポーター定着を進めプロジェクト単価を上げていきます。



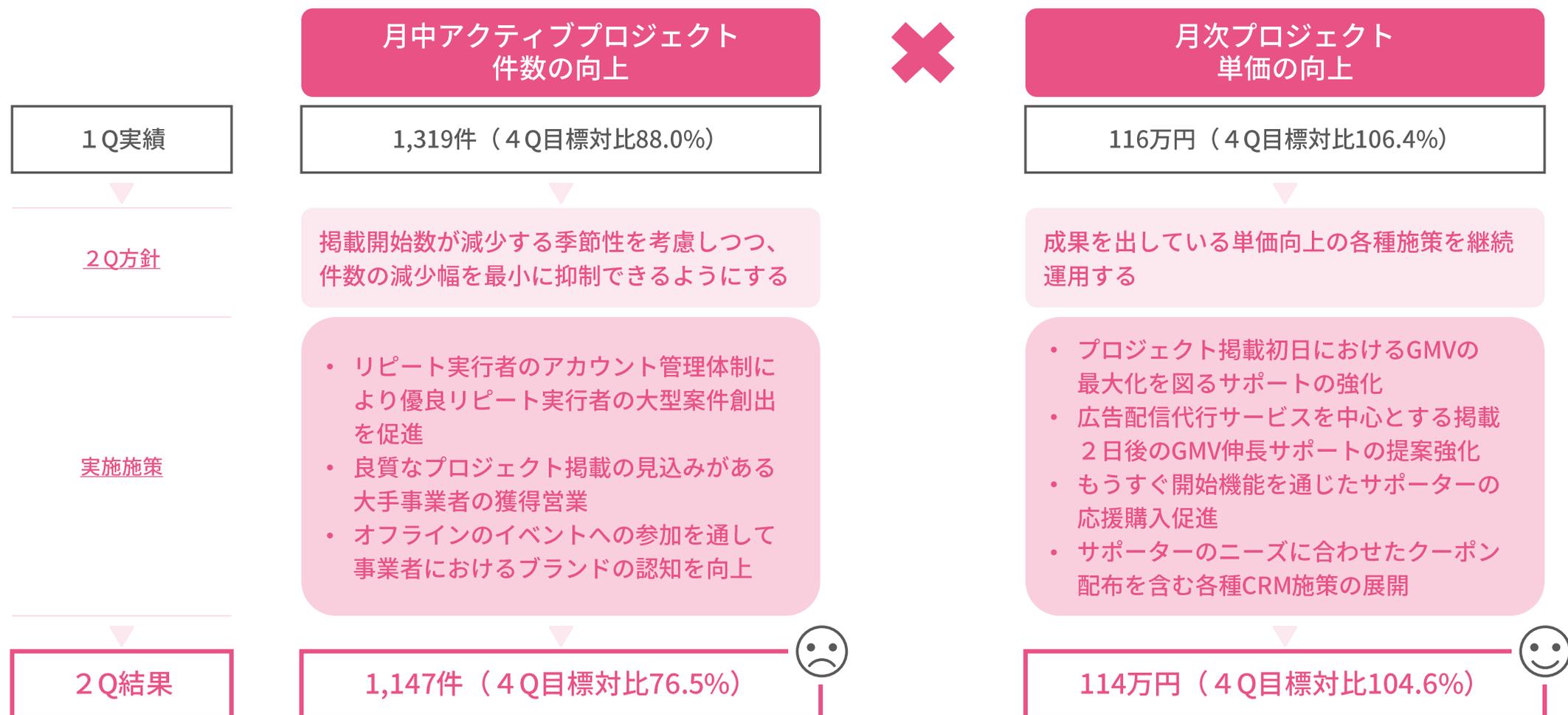
2024年9月期業績計画の進捗率

- 単Qとしては計画に届きませんでした。通期業績計画に対する進捗率としてはGMVが計画比45.4%、売上が47.4%と、概ね半分の進捗となっています。

(単位：百万円)	2024年9月期 (計画)	2024年9月期 2Q (累計)	進捗率
応援購入総額：GMV (税込)	18,845	8,549	45.4%
売上高	3,925	1,860	47.4%
営業利益 (△損失)	16	△98	-
経常利益 (△損失)	21	△96	-
四半期純利益 (△損失)	5	△76	-

2024年9月期2Qに実施した具体施策

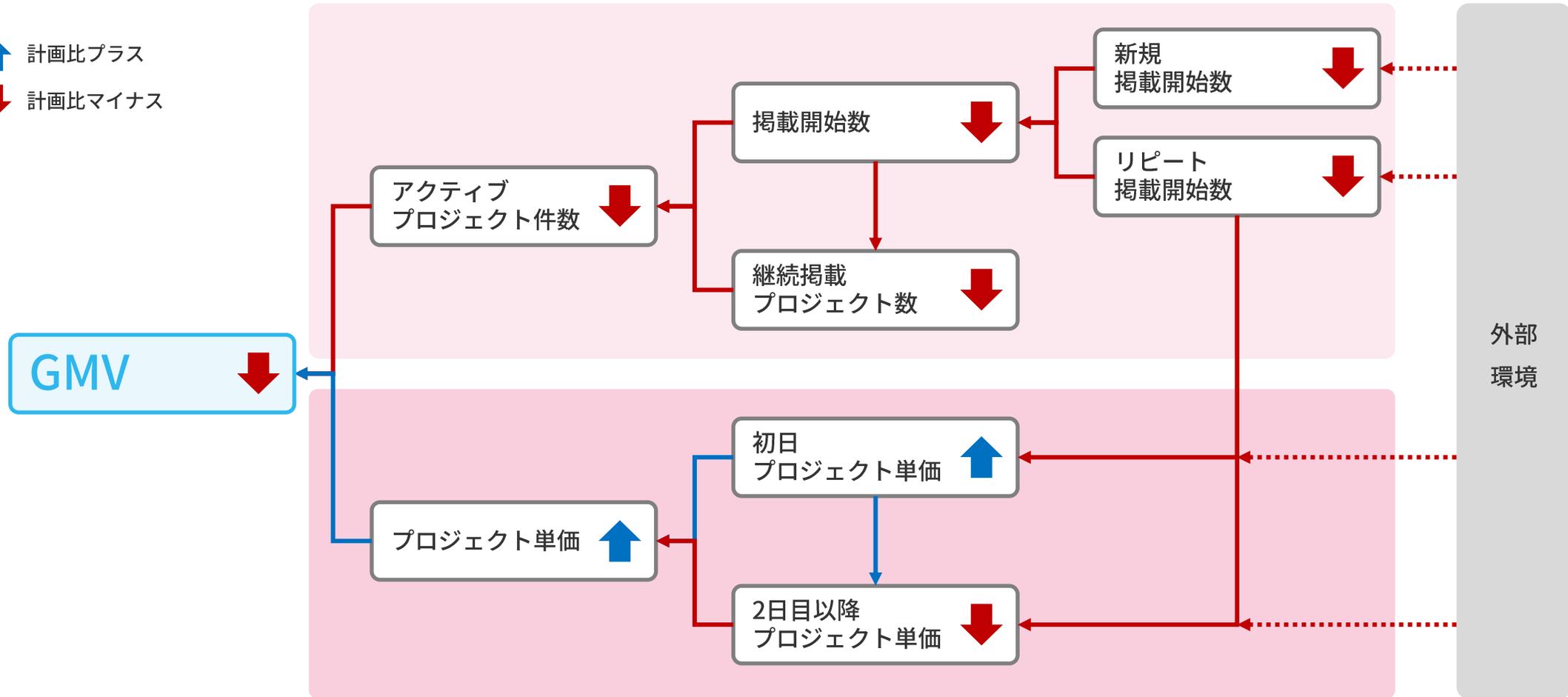
・1Qに引き続き、プロジェクト単価向上に注力しながら優良実行者のリピート利用を促進するとともに優良新規実行者の獲得営業を継続しましたが、実行者獲得の成果が大きく出せず、アクティブプロジェクト件数が減少しました。



2024年9月期2Qの着地要因分析（1）

- 新規及びリピートの優良実行者獲得が計画に届かず、掲載開始数が減少し、アクティブプロジェクト件数が大きく減少しました。マイナスの外部環境がある中、プロジェクト単価は初日グロースが貢献し、計画を上回りました。

↑ 計画比プラス
↓ 計画比マイナス



2024年9月期2Qの着地要因分析（2）

- 通期業績計画を達成するためにはアクティブプロジェクト件数が不足しており、新規/リピート実行者の獲得体制や獲得に当たって事業者可以提供できるベネフィットが限定的な範囲に留まっていることが問題だと分析しています。

目指すゴール	通期業績計画達成 = 黒字化
現状	通期業績計画を達成するための月中アクティブプロジェクト件数が不足している
問題	<ul style="list-style-type: none">• リピート実行者のアカウント管理体制がよい結果を出せていない• 新規獲得へのリソースが不足している• アクティブプロジェクト件数を増やしていく上で事業者可以提供できるベネフィットが0次流通に留まっており、限定的という点から難易度が高く、ストック層を広げられていない

2024年9月期下半期以降の主な施策

- 2Qに顕在化した問題を解決すべく、実績を出してきた施策は継続しつつ、獲得体制を再構築した上で提供サービスを多様化し売上獲得に注力していきます。同時に、事業者提供できるベネフィットの拡充を検討していきます。

継続すべきこと	挑戦すること
<ul style="list-style-type: none">初日PJ単価向上施策優良リピート実行者獲得施策。ただし、アカウント別の管理体制は解除し、新たな組織体制で獲得に注力コスト管理の徹底	<ul style="list-style-type: none">優良新規実行者獲得リソースを確保し、新たな体制で最注力GMV向上だけでなく、提供サービスの多様化で売上獲得を狙う事業者流通市場全体におけるベネフィット提供ができるよう付随サービスを拡充
<p data-bbox="657 829 927 868">抱えている問題</p> <ul style="list-style-type: none">リピート実行者のアカウント管理体制がよい結果を出せていない新規獲得へのリソースが不足しているアクティブプロジェクト件数を増やしていく上で事業者提供できるベネフィットが0次流通に留まっており、限定的という点から難易度が高く、ストック層を広げられていない	

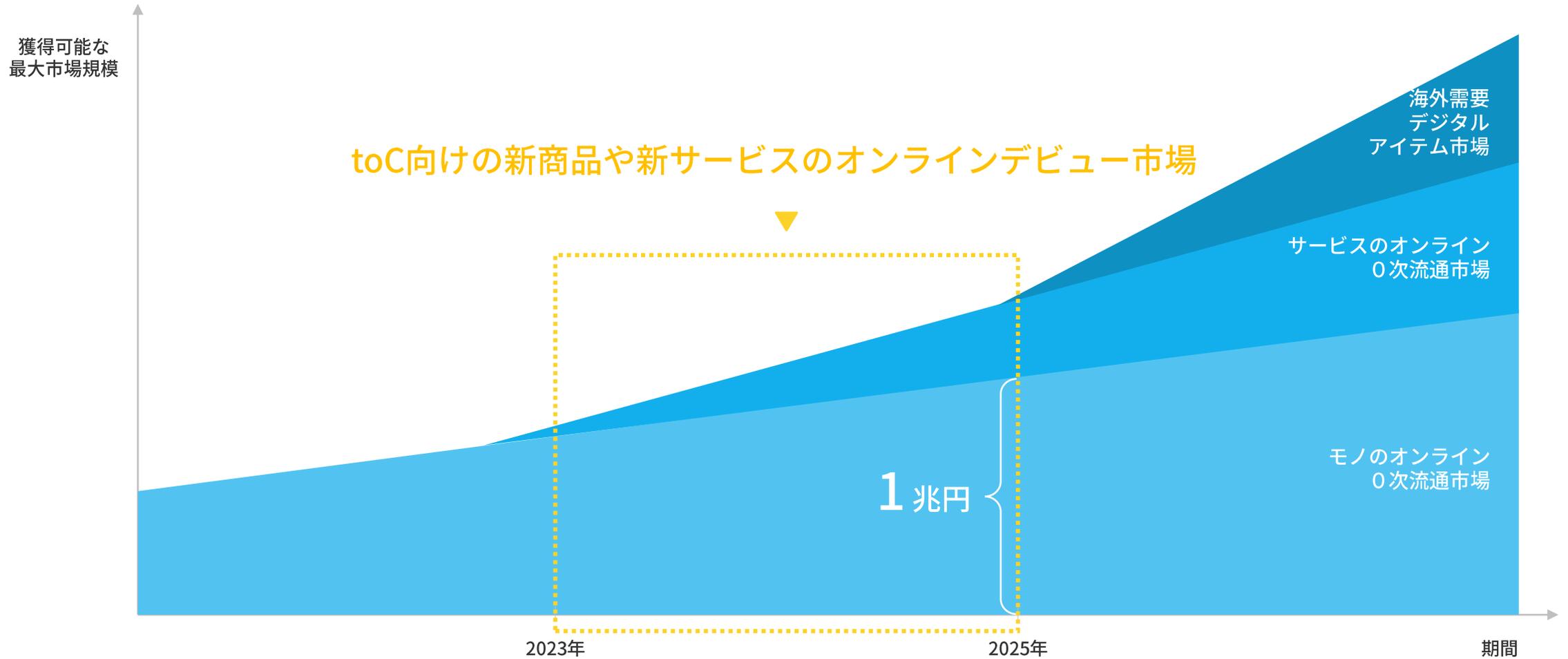


中期経営計画

(2 0 2 3 年 9 月 期 - 2 0 2 5 年 9 月 期)

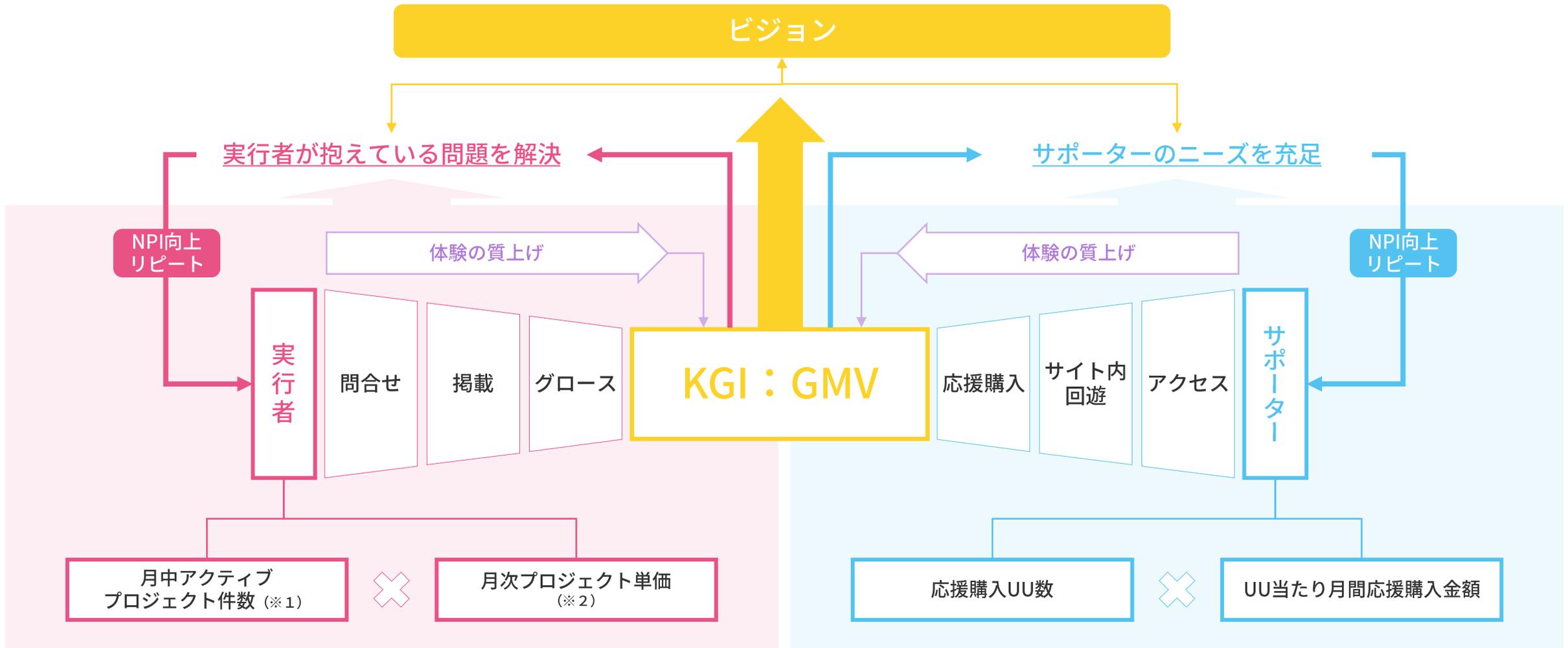
2025年9月期までのメインターゲット市場

- 2025年には1兆円まで成長すると見込んでいるモノのオンライン0次流通市場をターゲット市場のど真ん中に置きながら、サービスのオンライン0次流通市場の開拓も進めていきます。



中期経営計画を達成するためのMakuakeサービス構造因数分解

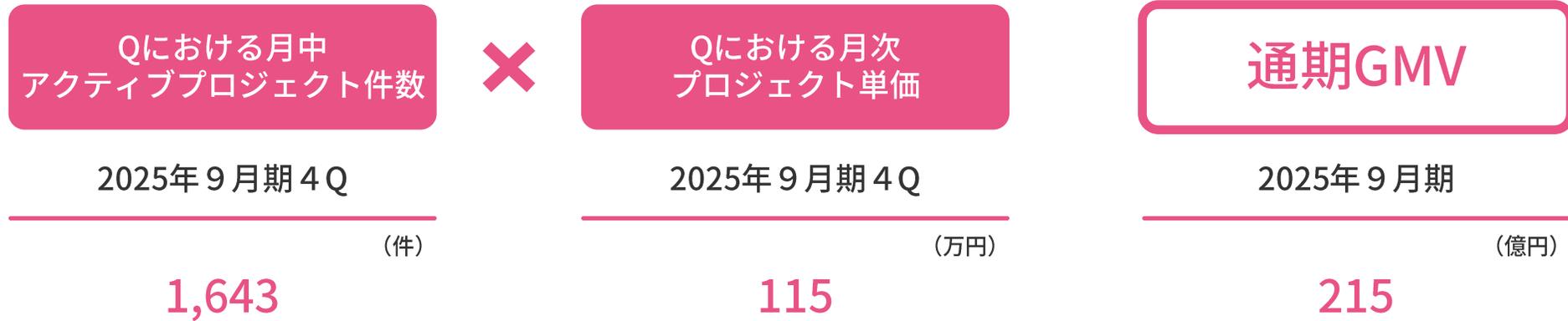
• MakuakeのKGIであるGMVは実行者とサポーターの軸で因数分解することができます。これらの因数はリピート施策により加速的に成長するため、リピートの強化はGMVの成長はもちろんビジョンの実現につながっていきます。



(※1) 月中アクティブプロジェクト件数：月中に先行販売をしていたプロジェクトの合計数
 (※2) 月次プロジェクト単価：月中アクティブプロジェクトが売り上げた応援購入金額の平均額

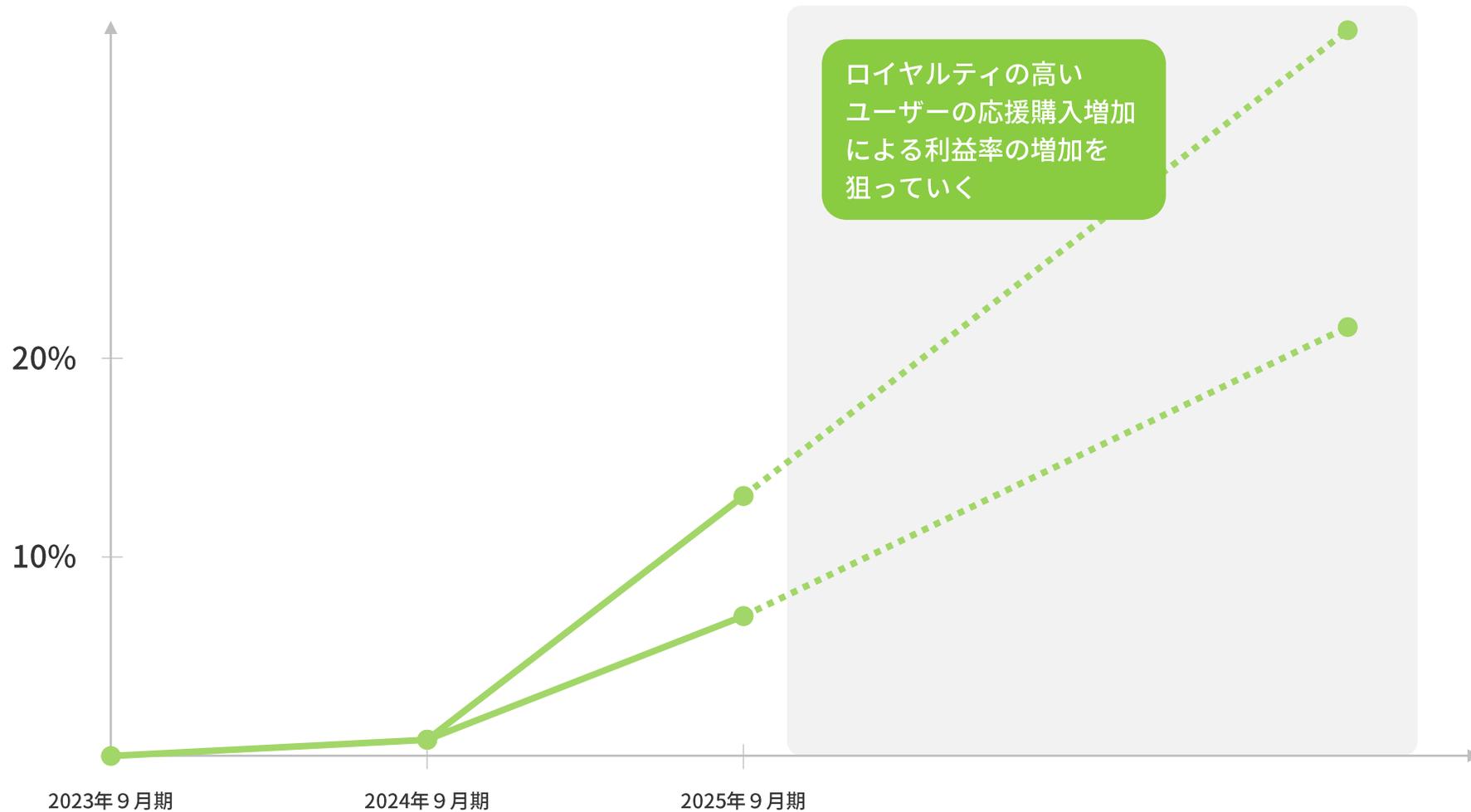
中期KPI目標

- 2025年9月期の4Qにおける月中アクティブプロジェクト件数を1,643件、月次プロジェクト単価を115万円、GMV215億円（Min.目標）を実現していきます。



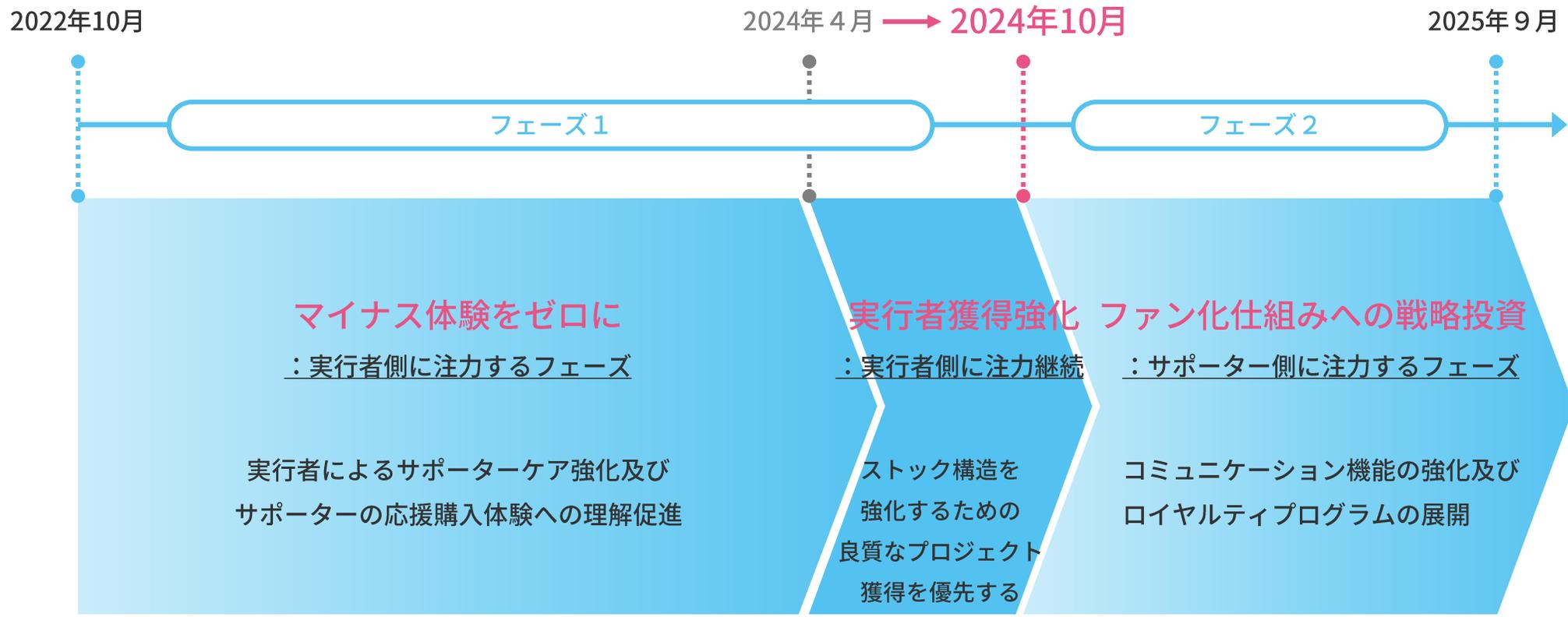
中期営業利益率目標

- 営業利益率については、売上成長とコストのバランスを取りながら運用していく前提で、2025年9月期において約7.5%-13.5%をターゲットとしています。



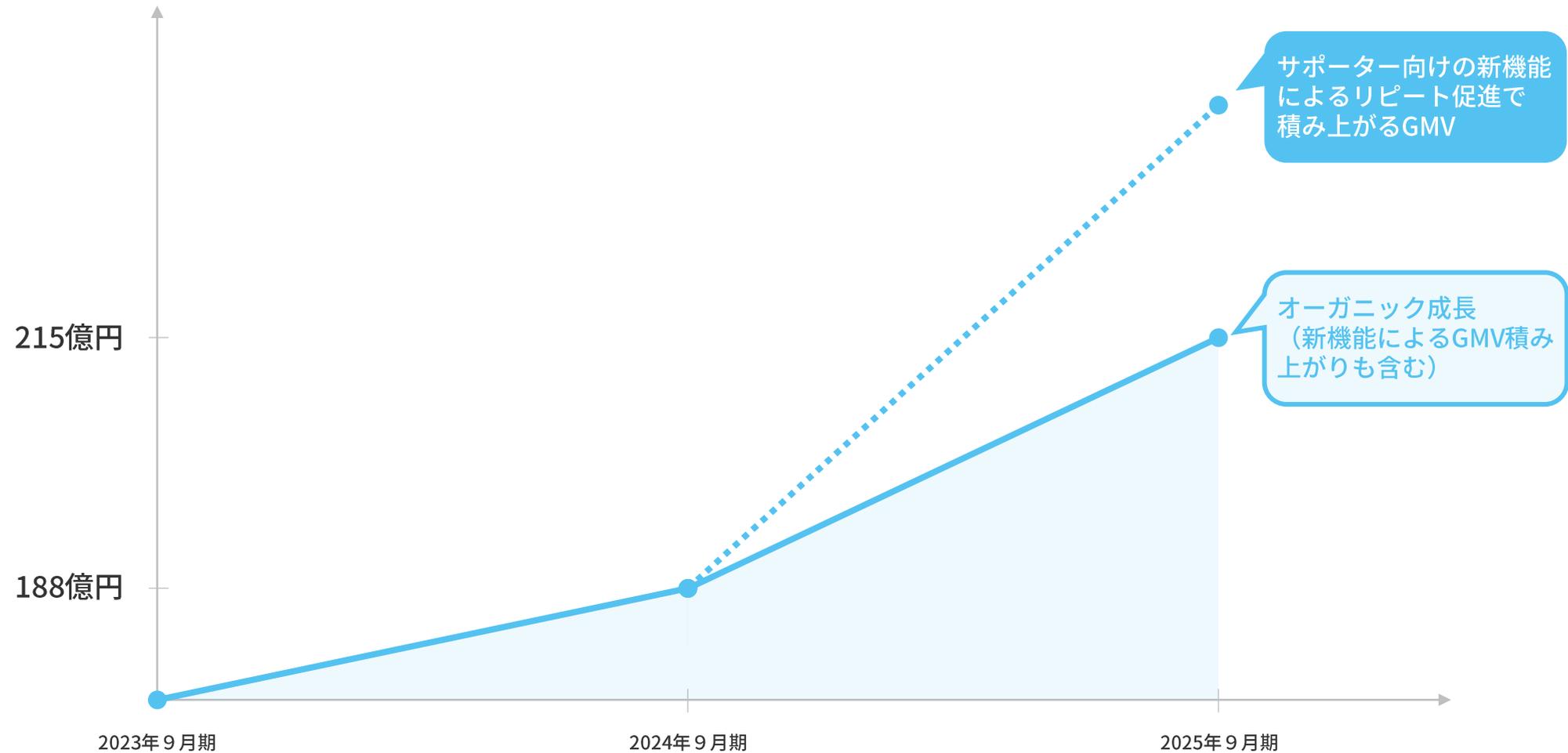
中期KPI目標及び営業利益率達成に向けた施策展開フェーズの移行時期の見直し

これまでフェーズ1を通して優良リピート実行者を増やしてきましたが、十分な積み上げにはなっておらず、優良新規実行者の獲得強化も必要であると考え、実行者側に注力するフェーズ1を今期まで継続することとしました。



GMV目標成長イメージ

- 2025年9月期からコミュニケーション機能やロイヤルティプログラムを徐々にリリースし、オーガニック成長に加え新機能によるサポーター定着を加速させ、GMVを伸ばしていきます。





Appendix

マクアケが目指す世界

- ビジョンとミッションのもと、生活者が求めるアタラシイと企業が世の中に出したいアタラシイの結びつきによって豊かになる社会を目指しています。

Vision

生まれるべきものが生まれ
広がるべきものが広がり
残るべきものが残る世界の実現

Mission

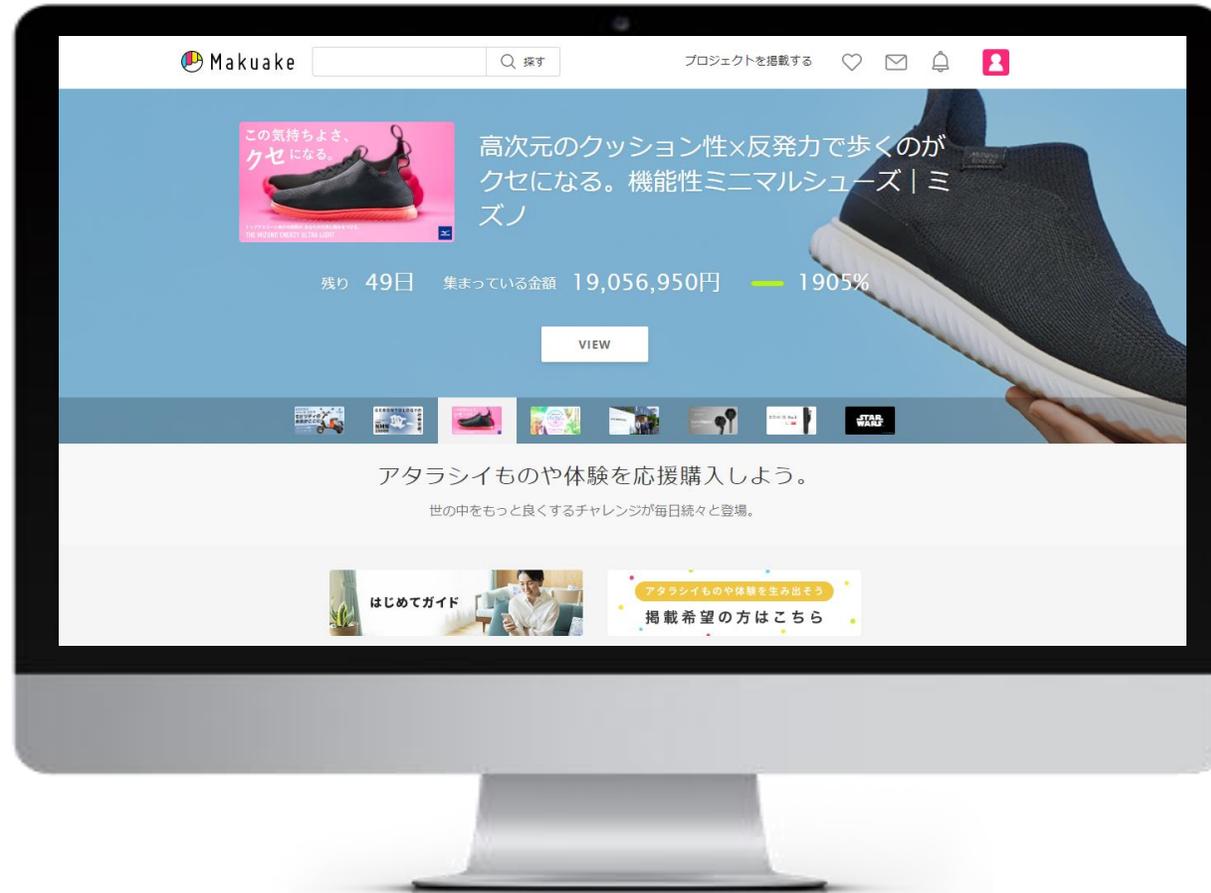
世界をつなぎ、アタラシイを創る

Standard

- 挑戦を応援しよう。
- 最速にこだわろう。
- 崇高をめざそう。

新商品や新サービスのデビューの場Makuake

- 新商品や新サービスのデビューに際して、生活者がいち早く応援購入できるマーケットプレイスです。



Makuakeのサービスモデル

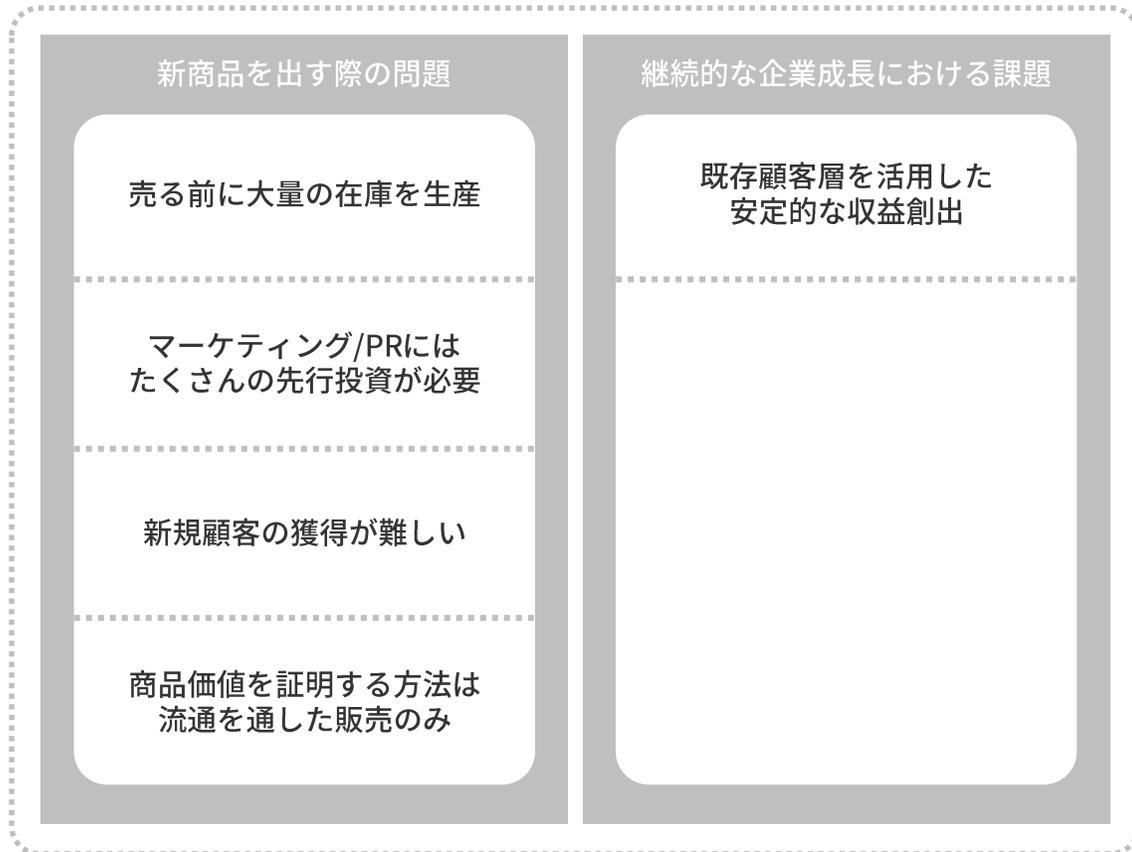
- 事業者は企画中の新商品や新サービスをMakuakeで先行販売でき、生活者は気に入った商品を応援の気持ちを含めて先行購入できる仕組みです。



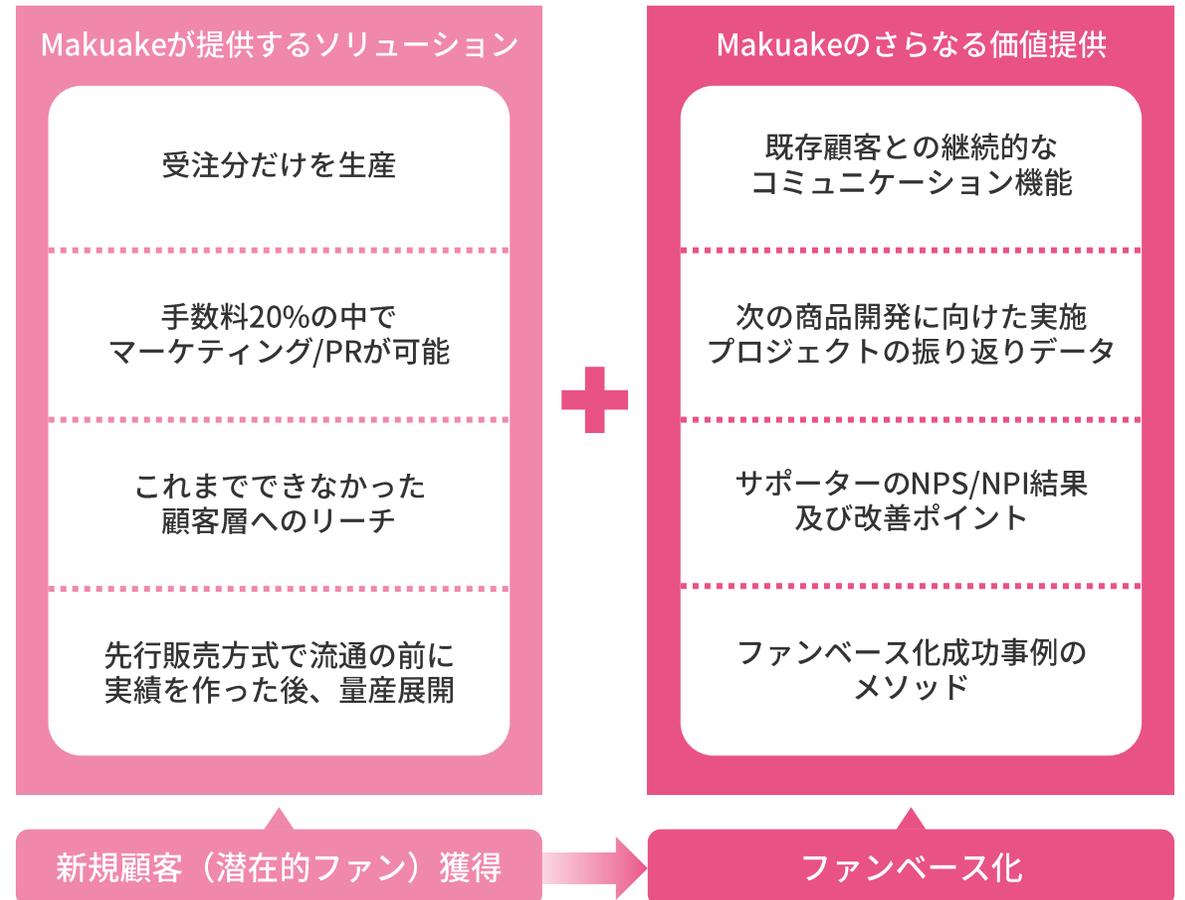
Makuakeの提供価値：事業者側

- 流通におけるリスクや負担の回避のみならず、持続可能な事業成長のための商品創出の構造作りを支援し、企業の顧客をファンベース化するメカニズムを提供しています。

従来の流通



Makuakeが創る新たな流通



業績概要 前年同期比（累計）

(単位：百万円)	2023年9月期 2Q（累）	2024年9月期 2Q（累）	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
応援購入総額：GMV (税込)	8,360	8,549	+189	+2.3%
売上高	1,789	1,860	+70	+4.0%
売上総利益	1,463	1,425	△37	△2.6%
営業利益（△損失）	△378	△98	+279	-
経常利益（△損失）	△374	△96	+277	-
四半期純利益（△損失）	△379	△76	+302	-

業績概要 前年同期比 (単Q)

(単位：百万円)	2023年9月期 2Q (単)	2024年9月期 2Q (単)	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
応援購入総額：GMV (税込)	4,108	3,957	△151	△3.7%
売上高	880	830	△50	△5.7%
売上総利益	718	649	△68	△9.6%
営業利益 (△損失)	△ 192	△81	+110	-
経常利益 (△損失)	△ 190	△80	+109	-
四半期純利益 (△損失)	△ 193	△70	+122	-

業績概要 前四半期比 (単Q)

(単位：百万円)	2024年9月期 1Q (単)	2024年9月期 2Q (単)	増減額 (QoQ)	増減率 (QoQ)
応援購入総額：GMV (税込)	4,592	3,957	△634	△13.8%
売上高	1,029	830	△199	△19.4%
売上総利益	775	649	△126	△16.3%
営業利益 (△損失)	△16	△81	△65	-
経常利益 (△損失)	△15	△80	△65	-
四半期純利益 (△損失)	△6	△70	△64	-

主要指標 前年同期比 (単Q)

	2023年9月期 2Q (単)	2024年9月期 2Q (単)	増減値 (YoY)	増減率 (YoY)
掲載開始数 (件)	1,732	1,499	△233	△13.5%
リピート実行者による 掲載開始数 (件)	955	860	△95	△9.9%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	55.1	57.4	-	+2.2pt
リピート 応援購入金額 (百万円)	3,130	3,038	△92	△2.9%
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	76.2	76.8	-	+0.6pt
アクセスUU (人)	11,827,059	9,996,622	△1,830,437	△15.5%
会員数 (人)	2,441,236	2,776,226	+334,990	+13.7%
応援購入件数 (件)	362,007	329,230	△32,777	△9.1%

(※1) 期間中の掲載開始数のうち、過去1年間において掲載実績があるプロジェクト実行者の掲載開始率

(※2) Makuakeサービスにおける応援購入総額のうち、過去1年間において応援購入実績があるプロジェクトサポーターの応援購入金額の割合 (2020年9月期より集計方法を改善し、精度を上げました。)

主要指標 前四半期比 (単Q)

	2024年9月期 1Q (単)	2024年9月期 2Q (単)	増減値 (QoQ)	増減率 (QoQ)
掲載開始数 (件)	1,799	1,499	△300	△16.7%
リピート実行者による 掲載開始数 (件)	1,070	860	△210	△19.6%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	59.5	57.4	-	△2.1pt
リピート 応援購入金額 (百万円)	3,571	3,038	△533	△14.9%
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	77.8	76.8	-	△1.0pt
アクセスUU (人)	10,176,889	9,996,622	△180,267	△1.8%
会員数 (人)	2,684,736	2,776,226	+91,490	+3.4%
応援購入件数 (件)	376,925	329,230	△47,695	△12.7%

(※1) 期間中の掲載開始数のうち、過去1年間において掲載実績があるプロジェクト実行者の掲載開始率

(※2) Makuakeサービスにおける応援購入総額のうち、過去1年間において応援購入実績があるプロジェクトサポーターの応援購入金額の割合 (2020年9月期より集計方法を改善し、精度を上げました。)

当社は現在成長過程にあり、内部留保を確保し、事業規模の拡大や収益力の強化に向けた投資を優先的にすることが、将来における企業価値の最大化と継続的な利益還元につながると考えております。

今後の剰余金の配当につきましては、内部留保の確保とのバランスを考慮した上で実施していくことを基本方針としておりますが、当面は内部留保を優先させる方針であり、現時点において配当実施の時期につきましては未定であります。

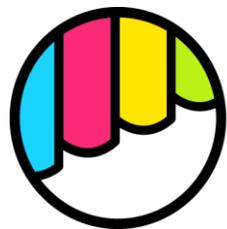
免責事項及び将来見通しに関する注意事項

- 当資料に記載された内容は、2024年4月23日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、変更される可能性があります。
- 投資を行う際は、必ず当社が開示している有価証券報告書等をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。
- リスクや不確実性には、業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合は、当社が合理的と判断した一定の前提に基づき「見通し情報」の更新・修正を行うことがございます。



IRに関するお問合せ

IR@makuake.co.jp



Makuake