

Makuake

2024年9月期 第3四半期 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

- 3Qから獲得を開始した優良な新規及び掘り起こしプロジェクトの掲載時期が4Q以降にずれ込んだことに加え、個人消費の低下傾向が一部影響し、優良プロジェクトの単価が想定より伸びきらなかったことから応援購入総額、売上高ともに計画未達
- 2023年9月期2Q以降続けている販管費マネジメントの徹底により、コスト構造の最適化が継続
- 売上高の計画未達により四半期における利益は営業損失15百万円で着地

KPI

- アクティブプロジェクト件数は優良な新規及び掘り起こし実行者の獲得に最注力したことで前四半期比1.9%増加したが、掲載時期が4Q以降にずれ込んだプロジェクトが多数発生し、4Qにおける目標対比進捗率78.0%と大幅に未達。件数の増加施策に関する課題が継続
- プロジェクト単価は優良プロジェクトに対するグロス施策の継続により前四半期比1.6%増加し、4Qの目標対比進捗率106.4%となり、前年同期比10.6%ベースアップを実現
- Makuakeサイトへのbotのアクセスを遮断する対処を実施したことによりアクセスUUの減少が一時的に拡大

中計 進捗

- 通期業績予想の修正及びMakuakeサービスにおける収益構造の一部変化を考慮し、これまで開示していた2025年9月期までの中期経営計画の精査及び見直しが必要だと判断。Makuakeサービスの収益前提のアップデートやその他新サービスの収益インパクト等を反映した新たな中期経営計画の開示を準備

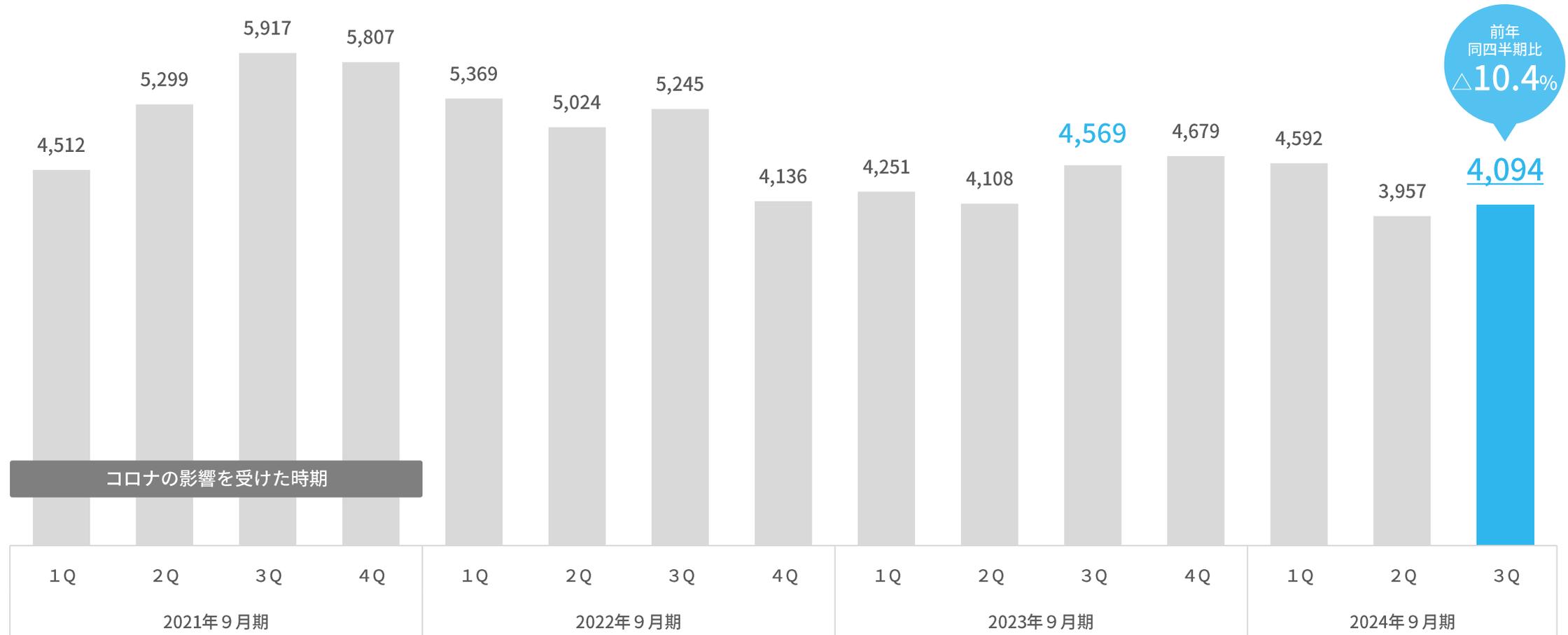
外部 環境

- 例年とおり4月末から5月にかけてGWにおける体験中心の消費が増加
- 物価高の継続により個人消費に足踏みがみられており、生活必需品に比べ嗜好品の消費に影響

応援購入総額（GMV）（※） 四半期推移

- ・ アクティブプロジェクト件数やプロジェクト単価の増加により前四半期比微増しましたが、優良な新規及び掘り起こしプロジェクトの掲載時期ずれや個人消費の低下傾向が一部影響し、前年同四半期比10.4%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

前年
同四半期比
△10.4%

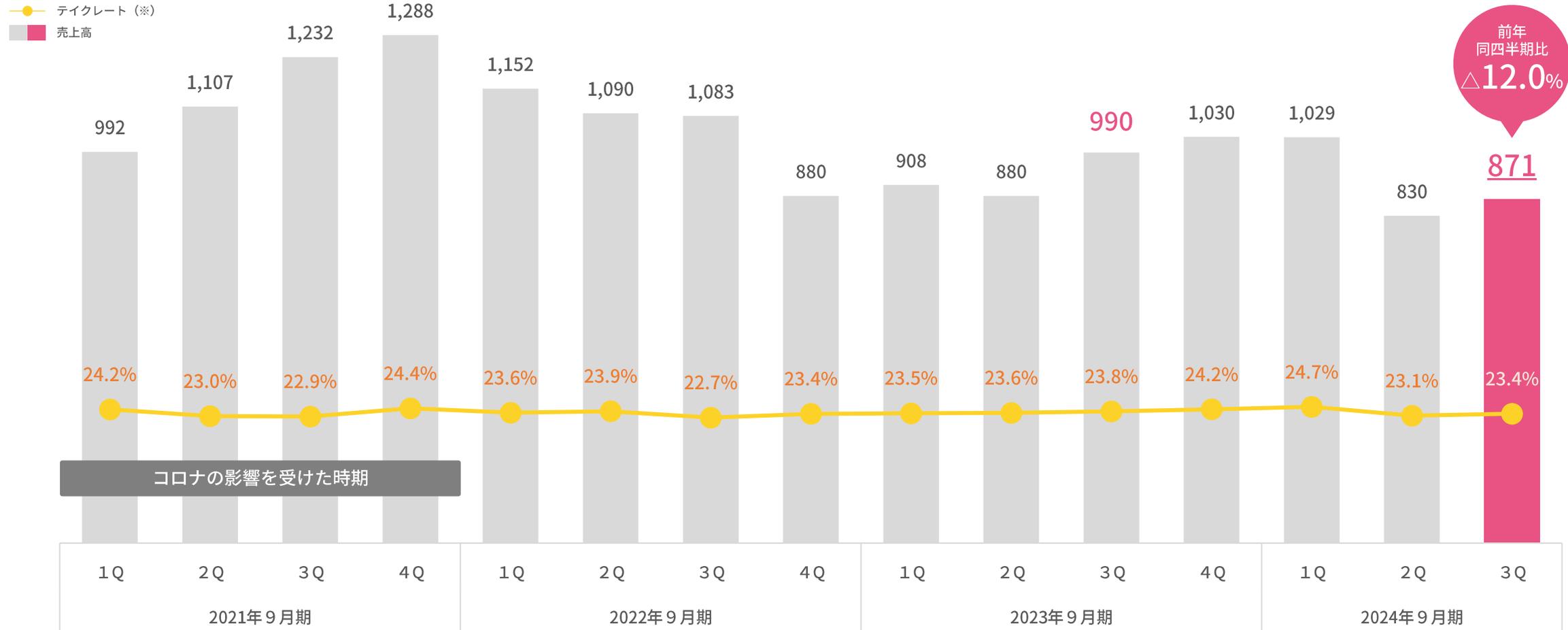
4,094

コロナの影響を受けた時期

売上高及びテイクレート四半期推移

- GMV同様前四半期比で微増しましたが、計画には届かず、能登半島地震の復興支援特別プランを継続提供したことにより（6月で終了）Makuake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12.0%減少しました。

(単位：百万円)

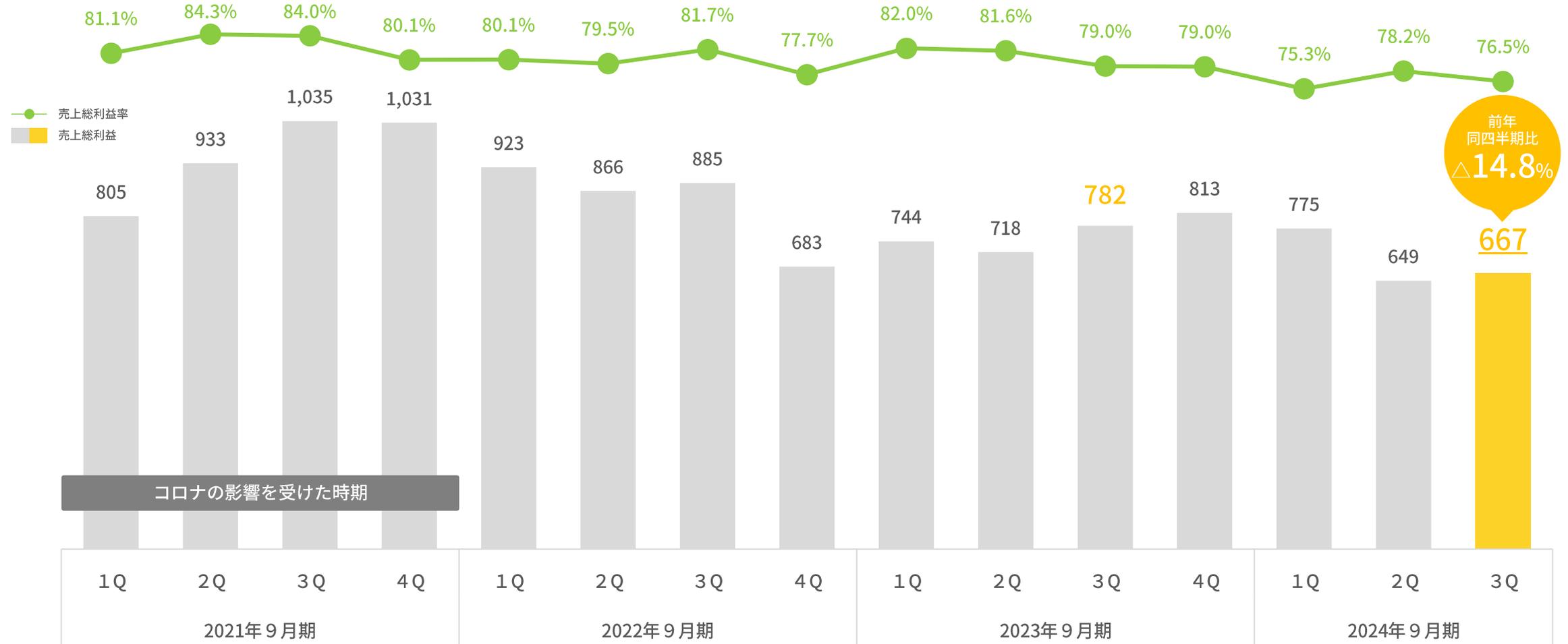


(※) テイクレート=売上高÷(応援購入総額÷1.1)。Makuakeサービスの手数料20%は創業以来変化なし

売上総利益及び売上総利益率四半期推移

- 売上総利益は主に売上高の減少により前年同四半期比14.8%減少しました。売上総利益率は新機能リリースによるソフトウェア償却費の増加や消費者動向による広告運用効率の微減により前年同四半期比2.5pt減少しました。

(単位：百万円)

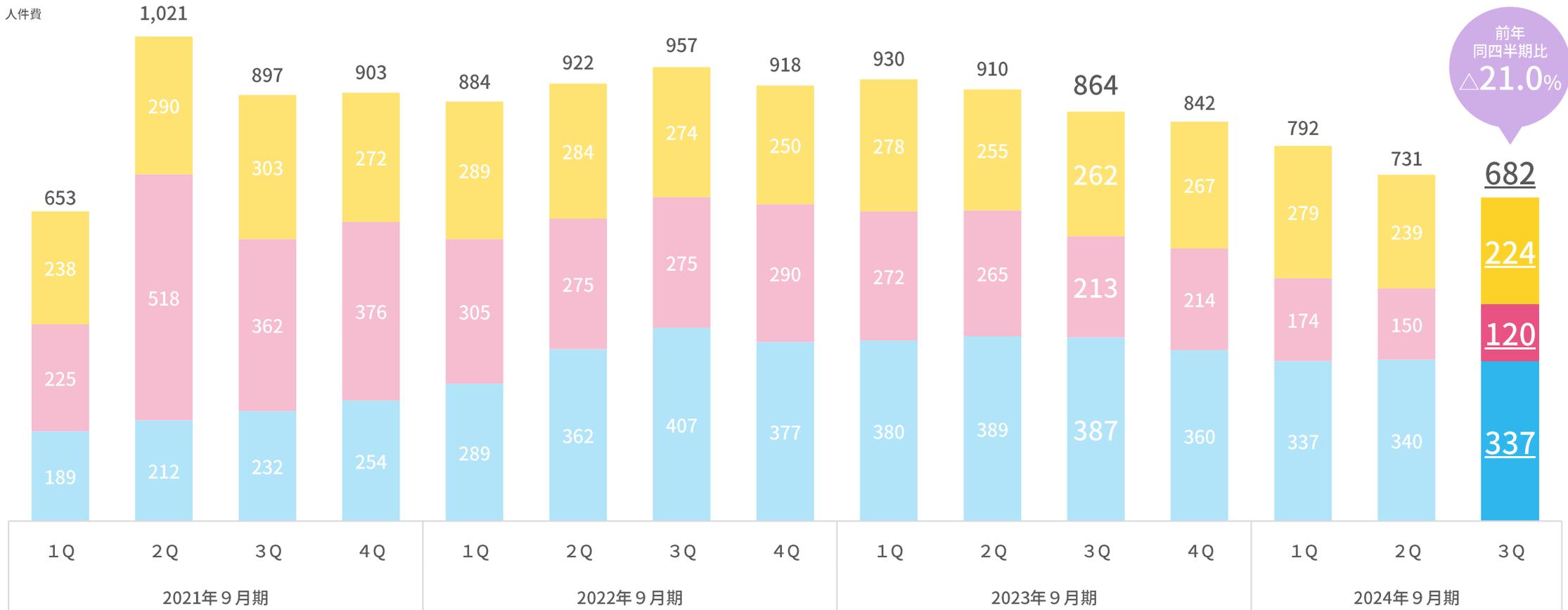
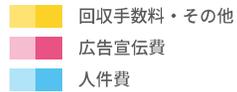


コロナの影響を受けた時期

販管費四半期推移

- 2023年9月期2Qから強化している販管費マネジメントの徹底によりコスト構造の最適化が継続しています。販管費は前年同四半期比21.0%削減できており、広告宣伝費を中心にまだ最適化の余地があると考えています。

(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

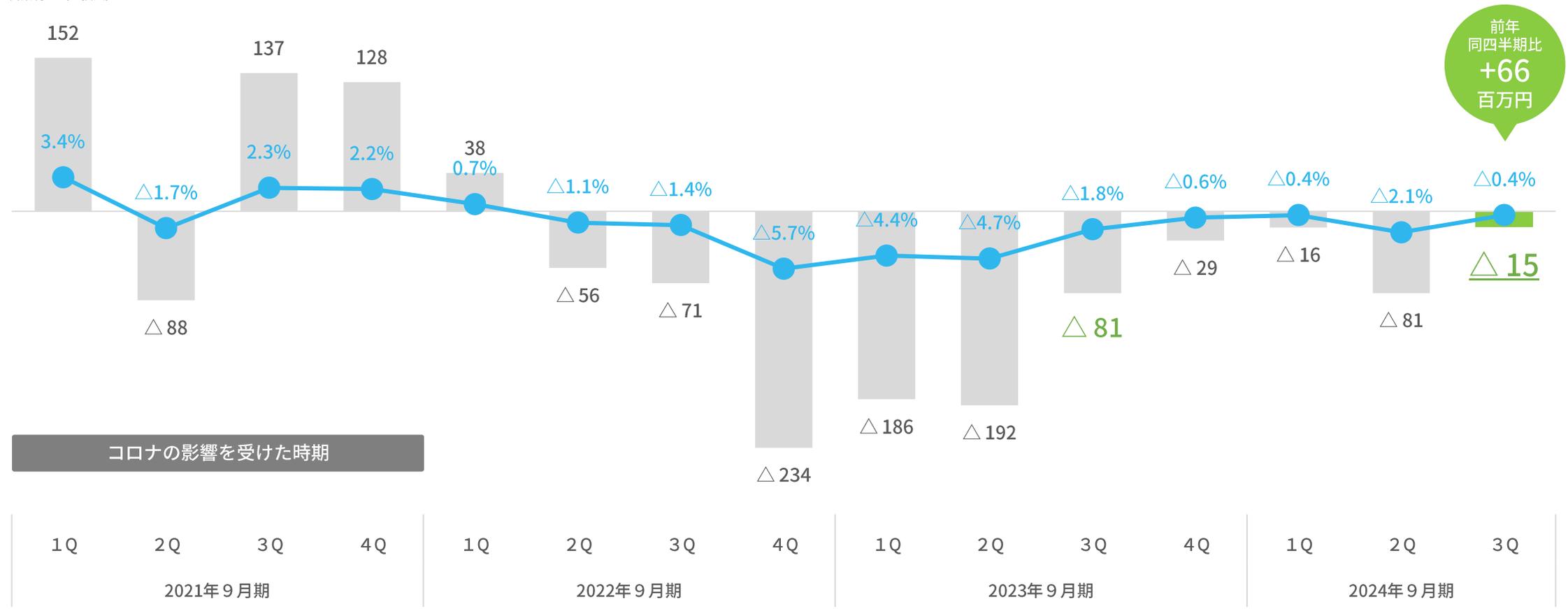
前年
同四半期比
△21.0%

営業利益（△損失）及びGMV比営業利益率四半期推移

・ GMV及び売上高が計画に届かなかったことが響き、利益の確保までは至らなかったものの、販管費の最適化が功を奏し、営業損失は前年同四半期より66百万円縮小した15百万円となりました。

(単位：百万円)

● GMV比営業利益率
■ 営業利益（△損失）



最重要KPI四半期推移

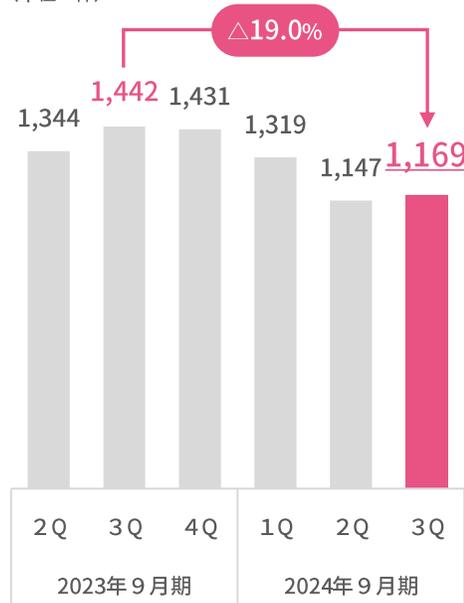
- アクティブプロジェクト件数は優良な新規及び掘り起こし実行者の獲得に最注力した結果、前四半期より伸びましたが、掲載時期が4Q以降にずれ込んだ案件も多く課題が残りました。プロジェクト単価は堅調に推移しています。

Qにおける

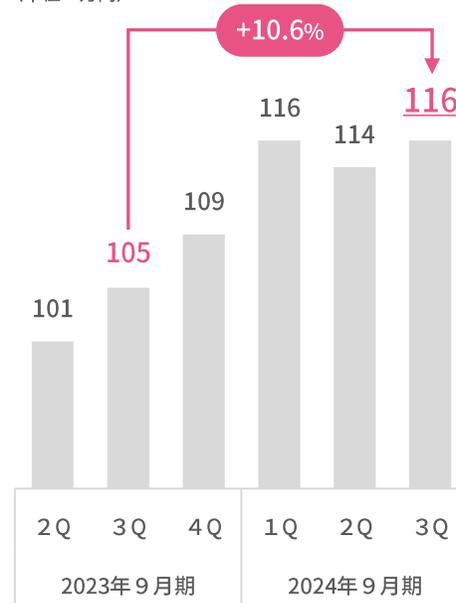


実績

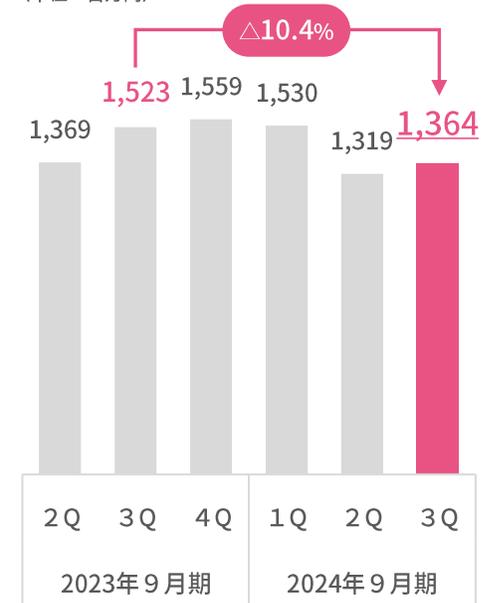
(単位：件)



(単位：万円)



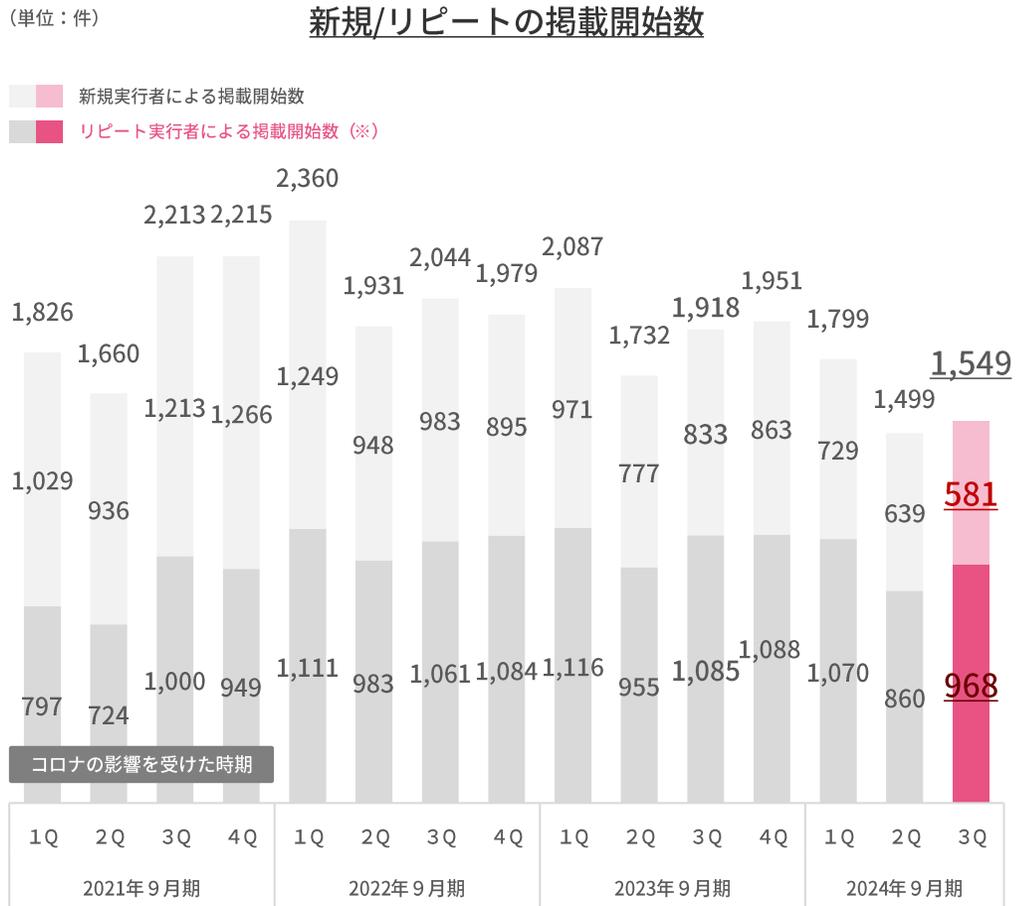
(単位：百万円)



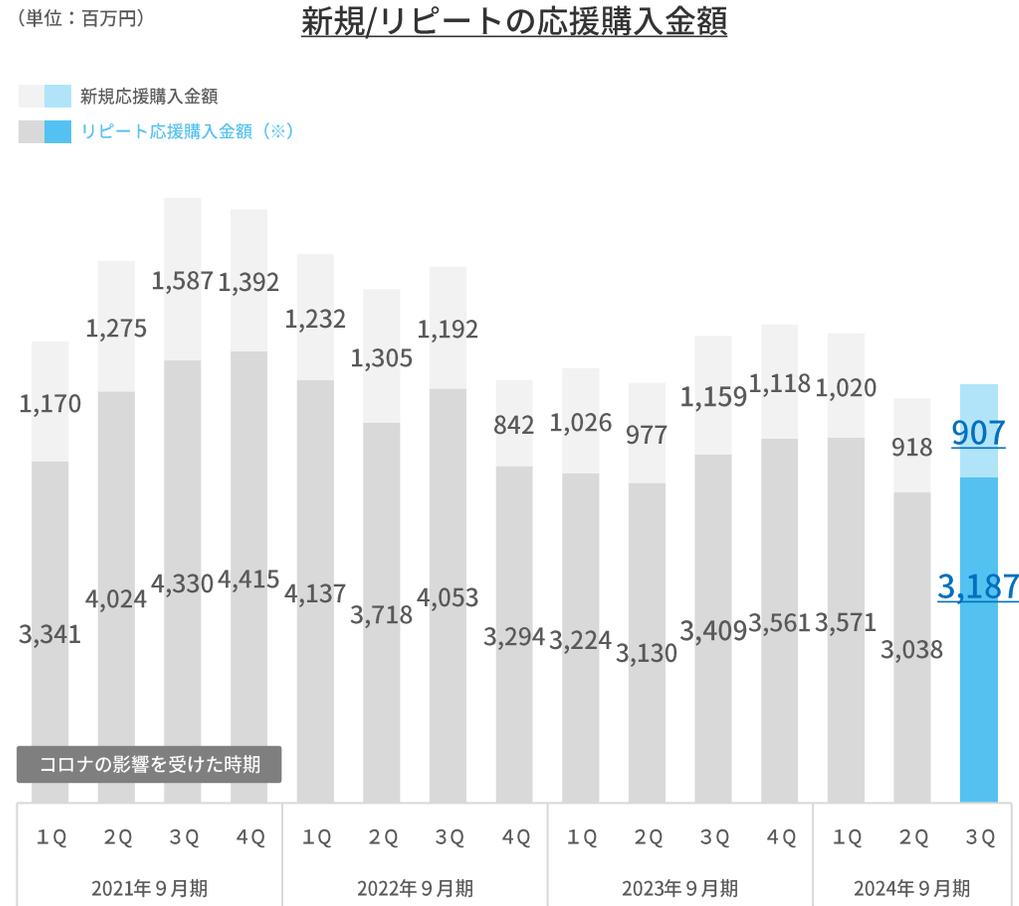
(※1) 月中アクティブプロジェクト件数：月中に先行販売をしていたプロジェクトの合計数
 (※2) 月次プロジェクト単価：月中アクティブプロジェクトが売り上げた応援購入金額の平均額

その他KPI四半期推移（1）

・レポート実行者向けの継続的な獲得施策によりレポート実行者によるプロジェクトを中心に掲載開始数が伸びました。応援購入金額の構成は広告宣伝費を縮小したことでレポート中心となりました。



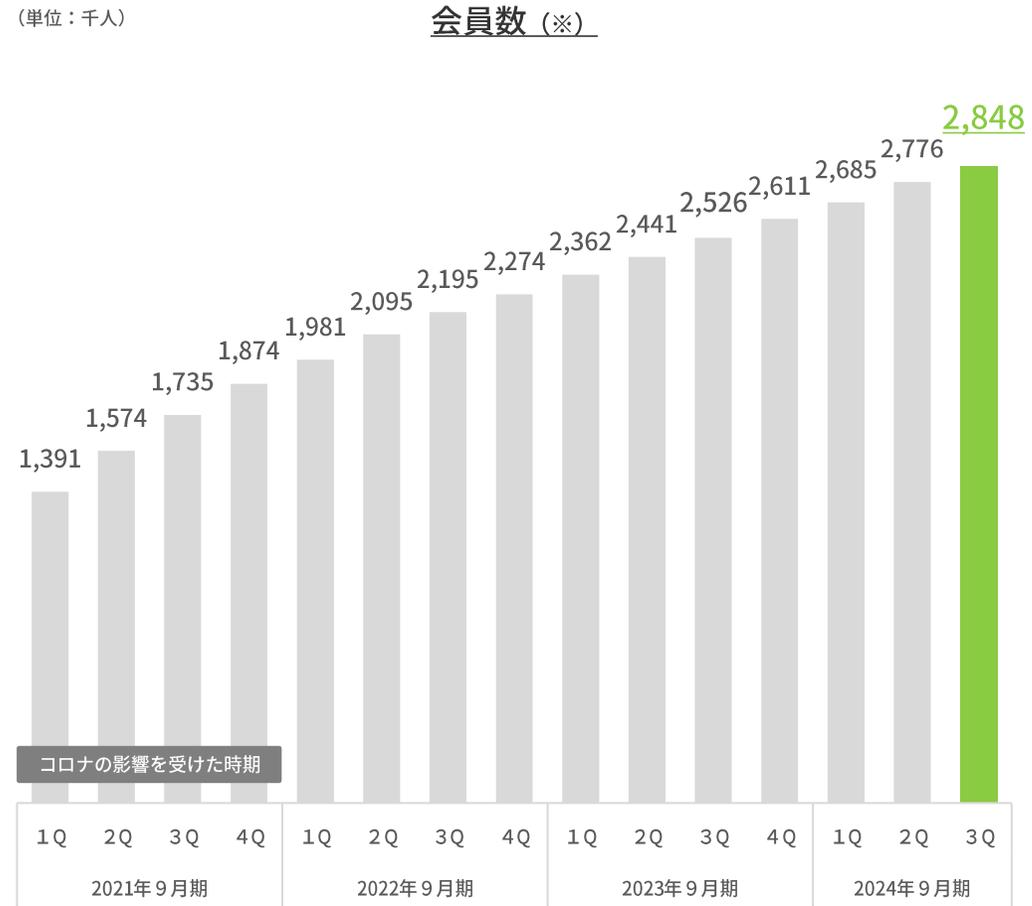
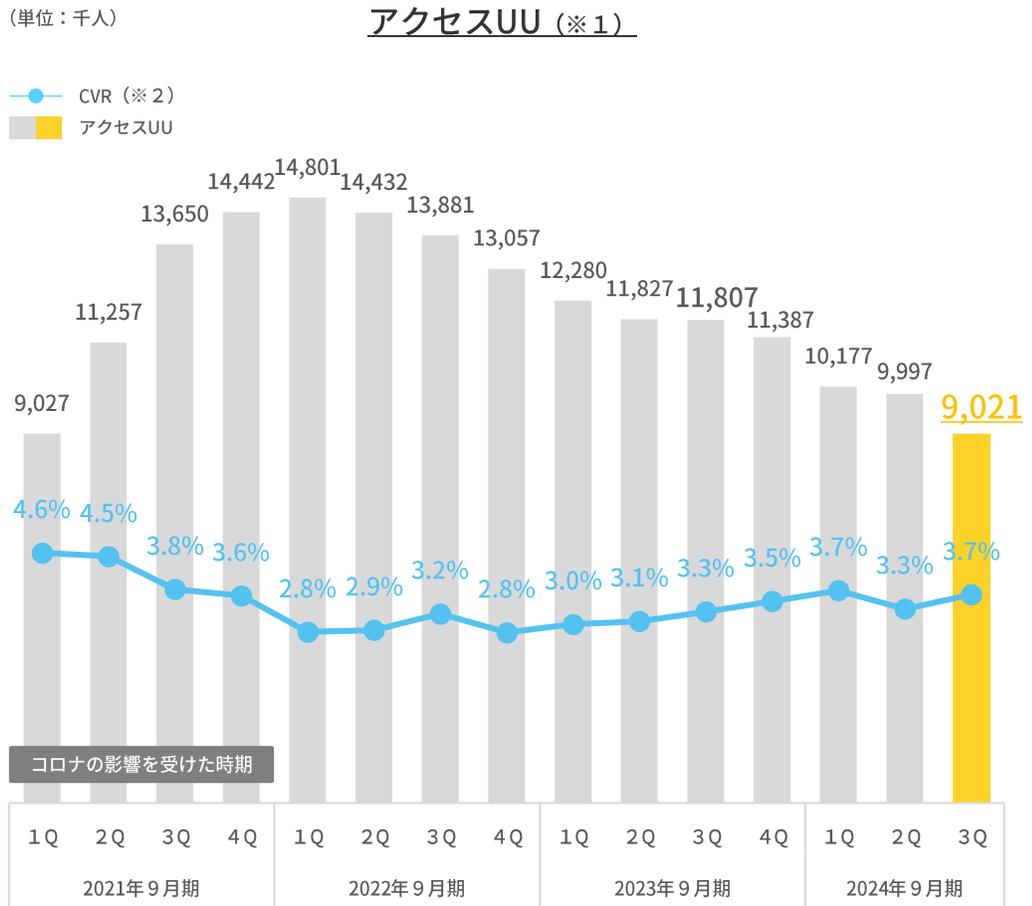
(※) 期間中の掲載開始数のうち、過去1年間において掲載実績があるプロジェクト実行者による掲載開始数



(※) 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）

・ サイトへのbotアクセスを遮断する対処をしたことによりアクセスUUが一時的に大きく減少しましたが、過去値におけるbotアクセス分や3Qに縮小した広告宣伝費を考慮すると、減少はほぼなかったと考えています。

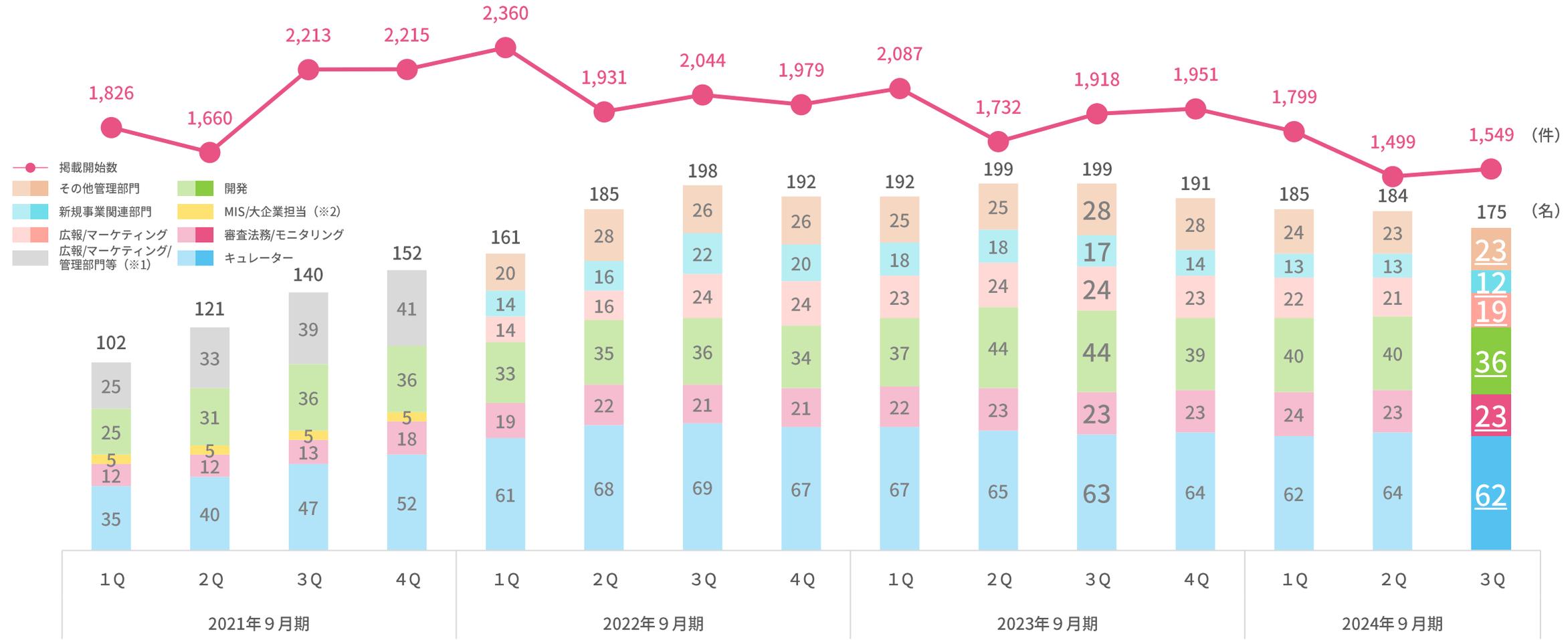


(※1) 期間中にMakuakeを訪れた人数。Googleアナリティクスの基準により集計されたアクセスUU
 (※2) CVR：コンバージョン率。MakuakeにおけるアクセスUUの応援購入率
 応援購入件数÷アクセスUU。応援購入件数はAppendixをご確認ください。

(※) 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）

・会社の成長フェーズ変化に起因する人員数変動が開発を中心になりましたが、開発進捗への影響はなく、プロジェクト掲載に直接関わる人員数に大きな変化はありません。



(※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

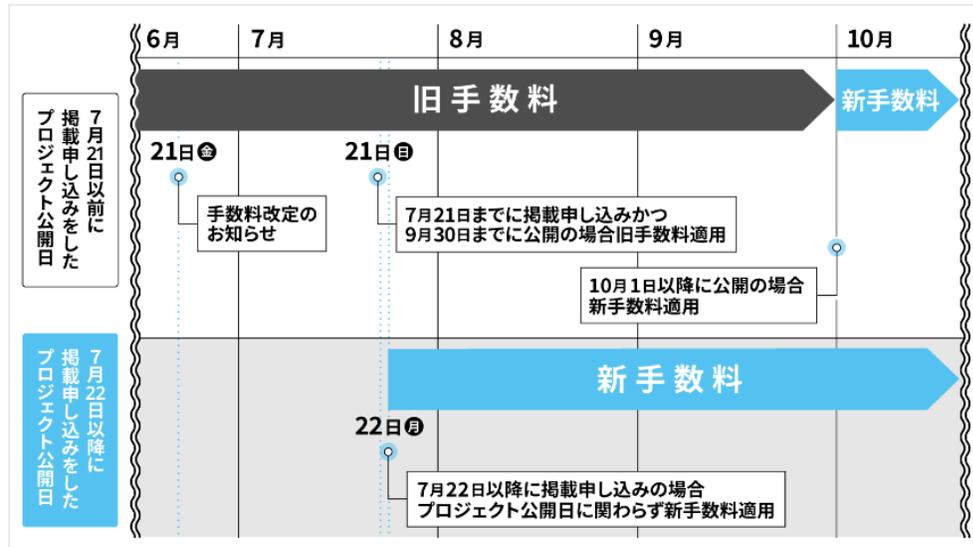
TOPICS：提供サービスの変更事項による収益構造の一部変化

実行者向け：Makuakeの手数料率の変更

<手数料改定の詳細>

- ・これまで：応援購入総額に対し、税抜18.2%
※初期費用無料、決済手数料込み
- ・新手数料：応援購入総額に対し、税抜20.0%
※初期費用無料、決済手数料込み

● 改定スケジュール



サポーター向け：安心システム利用料の導入

<安心システム利用料の概要>

- ・サポーターが安心して応援購入できるサイト環境の整備や万一のケースに行使できる返金制度の運用に充てるためにサポーターから受領する料金
- ・応援購入金額（送料・税込）に対し、一律2.2%（税抜）

● 概要図



2024年9月期3Qに掲載を始めた主なプロジェクト（中小企業）

- 家の中の生活を豊かにする商品の人気はコロナ後も続いています。また、好きなものをより深くまで楽しむこだわり商品や体験型商品等も多く応援購入されており、「イミ消費」の強い流れが見受けられます。

不快臭ゼロ 新たな挑戦

目指した 91,280,200円
目標金額 1,000,000円

192%

サポーター 2,157人

残り 終了

終了しました

【異次元の解決力】ニオイのSOSに！臭いを分子レベルで分解する脱臭機 | 分子レベルで分解する脱臭機

さあ始まる、未来のワンマイル。
免許不要の特定小型原付電動バイク

応援購入総額 51,669,680円
目標金額 100,000円

199%

サポーター 817人

残り 終了

終了しました

心高鳴る毎日へ。タイヤサイズにまで折り畳める、免許不要の電動バイク登
折り畳み式電動バイク

CEILING FAN LIGHT

光と風の流れをつくる！

照明+送風+空気循環！機能性と外観美を追求するシーリングファンライト

応援購入総額 55,812,230円
目標金額 500,000円

1190%

サポーター 2,332人

残り 終了

終了しました

シーリングファンライト

第2世代 史上最高冷感ブランケット

ULTRA FREEZER BLANKET 2.0

ポケットブル収納

応援購入総額 50,022,160円
目標金額 300,000円

1867%

サポーター 2,215人

残り 終了

終了しました

内閣総理大臣賞受賞技術カバロス！ウルトラフリーザーブランケット2.0
内閣総理大臣賞受賞技術の冷感ブランケット

時代を牽引する数々の名酒蔵が絶賛

酒器の黄金比

Safuran

応援購入総額 11,077,380円
目標金額 500,000円

291%

サポーター 1,149人

残り 終了

終了しました

未踏の味わいに杜氏が深めた酒碗から生まれた、新たな日本酒の器
日本酒の味わいを最大限に発揮する酒器

地域と共に育む 双糸デニム

Shoushidenim

応援購入総額 26,381,800円
目標金額 10,000,000円

263%

サポーター 981人

残り 40日

リターンを見る

ジーンズ縫製工場の新たな挑戦『唯一無二の経年変化を遂げる双糸デニム』
経年変化を楽しめる双糸デニム

76億個のオーガニックインパブルで素肌をもっと美しく

増圧版

濃密泡シャワーヘッドの増圧版

応援購入総額 45,006,400円
目標金額 100,000円

4500%

サポーター 2,982人

残り 終了

終了しました

76億ナノインパブル×99%塩素除去 | Noend濃密泡シャワーヘッド増圧版
濃密泡シャワーヘッドの増圧版

HIGH QUALITY LOWSMOKE GRILL

超少煙グリル

誕生

応援購入総額 28,401,620円
目標金額 300,000円

946%

サポーター 2,057人

残り 50日

リターンを見る

【煙がほほ出ない】異次元の超少煙グリル誕生！家で七輪並みの焼肉焼鳥を
家庭用超少煙グリル

祇園祭

京都祇園祭山鉾行事のサポーター募集

集まっている金額 16,100,000円
目標金額 3,000,000円

536%

高附者 760人

残り 8日

リターンを見る

【寄附型】新たな困難を乗り越え、2024年『京都祇園祭山鉾行事』サポーター募集

2024年9月期3Qに掲載を始めた主なプロジェクト（大企業）

- 中小企業同様、生活の豊かさを追求する商品が多く生まれ、人気を集めました。また、Makuakeならではの優れた技術同士のコラボ商品や世界的な人気IPとのコラボ商品が登場し、サポーターをわくわくさせました。

4K映像を、手のひらサイズで。
ミニマルレーザープロジェクター
 LG CineBeam Q

応援購入総額 **34,729,900円**
 目標金額 1,000,000円

347%
 サポーター **281人**
 残り **終了**

終了しました

4K最大120インチ。持ち運べるプライベートシアター | LG CineBeam Q
LGエレクトロニクス・ジャパン

AIキャディ
 AIとの対話で、安定した「100切り」を!

GPT搭載

応援購入総額 **7,897,600円**
 目標金額 900,000円

157%
 サポーター **302人**
 残り **42日**

リターンを見る

AIとラウンドする時代へ。GPTを活用したAIキャディ「BirdieTalk」
ソースネクスト

STAR WARS
albos
 Humidifier

応援購入総額 **3,088,800円**
 目標金額 1,000,000円

308%
 サポーター **54人**
 残り **終了**

終了しました

【国内限定/各色200台】キヤノンalbos/ STAR WARS エディション
キヤノン

SLEEP TECH × AIで
 自分史上最高のウェルネス体験を。

睡眠革命

Re-De Ring

応援購入総額 **23,805,200円**
 目標金額 5,000,000円

376%
 サポーター **1,034人**
 残り **終了**

終了しました

【睡眠革命】SLEEP TECH × AIで自分史上最高のウェルネス体験を。
ピクセラ

無敵のポケット

WWS
 MOON-TECH®

応援購入総額 **17,848,776円**
 目標金額 300,000円

5945%
 サポーター **1,466人**
 残り **終了**

終了しました

JAXA・東レ共同開発宇宙技術搭載 | この夏あなたは無敵です | WWS × ムー
東レ

雨の日も自分満足度100%の髪へ。

いつでもどこでもシルクONでうるツヤちゅるん髪へ

mysé

応援購入総額 **6,562,200円**
 目標金額 1,000,000円

656%
 サポーター **382人**
 残り **終了**

終了しました

ヤーマンのホームエステブランド ミーゼの新製品『シルキーシェルブラシ』
ヤーマン

Cubis
 paramountベッドのキューブでできたソファマットレス

応援購入総額 **3,706,400円**
 目標金額 300,000円

1236%
 サポーター **93人**
 残り **終了**

終了しました

生活シーンに合わせて自在に変化。paramountベッドのキューブ型3WAY
paramountベッド

Calbee
 じゃがりこ JagaGoro

応援購入総額 **1,670,790円**
 目標金額 100,000円

1670%
 サポーター **350人**
 残り **終了**

終了しました

「じゃがりこ」と、どこでも一緒にいっしょ!? じゃがりこ専用ホルダー
カルビー

1枚4役 春夏秋冬つかえる。

4シーズン敷きパッド

nishikawa

応援購入総額 **3,152,600円**
 目標金額 300,000円

1050%
 サポーター **330人**
 残り **終了**

終了しました

4枚に見えますが、これ実は1枚。オールシーズン対応、簡単便利な革新的敷
西川

2024年9月期3Qに掲載を始めた主なプロジェクト（SDGs関連）

- 2Qに引き続き能登半島地震支援プロジェクトの掲載を通じ、技術の承継や経済復興をサポートしました。その他、アップサイクル商品を中心に地球の環境保全に貢献できるアイデア商品が多数生まれました。



能登の酒を止めるな！被災日本酒蔵共同醸造支援プロジェクト【第二弾】
被災日本酒蔵の共同醸造酒造りによる復興支援



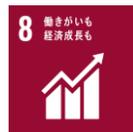
幻の『めずうなぎ』を全国へ。科学的に旨味を証明。鱧王国・愛知県 三河一
天然資源を有効利用し新手法で養殖されためずうなぎ



愛着ある器を未永く大切に。天然漆を使ったこだわりの選べる2種の金継
環境にやさしい天然漆を使用した金継ぎキット



【能登半島地震復興応援】高性能キーボード「HHKB」×伝統工芸「輪島塗」
被災地の伝統工芸輪島塗を施したキーボード



世界自然遺産・奄美大島の海で造るサステナブルな「海底熟成ワイン」
海洋環境に配慮し造られた海底熟成ワイン



エイジングで自分色に育てる！軽くてたっぷり入る「天然エゾ鹿革ショル
駆除される鹿の皮で作られたショルダーバッグ





2024年9月期計画比進捗

2024年9月期下半期以降の主な施策

- 上期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進めています。

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="318 806 1274 899">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	

2024年9月期業績計画の進捗率

- 3Qから獲得を開始した優良な新規及び掘り起こしプロジェクトの掲載時期が4Q以降にずれ込んだことに加え、個人消費の低下傾向が一部影響し、GMV、売上高ともに計画比進捗が遅れ、営業損失の規模が拡大しました。

(単位：百万円)	2024年9月期 (計画)	2024年9月期 3Q (累計)	進捗率
応援購入総額：GMV (税込)	18,845	12,644	67.1%
売上高	3,925	2,731	69.6%
営業利益 (△損失)	16	△ 114	-
経常利益 (△損失)	21	△ 110	-
四半期純利益 (△損失)	5	△ 162	-



2024年9月期修正計画

2024年9月期 通期業績予想の修正（期初計画比）

- 3QまでのGMV及び売上高の進捗に加え、今後原材料高や円安、物価高等により実行者のプロジェクト掲載、サポーターの応援購入の動きに変化が生じる可能性等を考慮し、通期の業績予想を修正することにしました。

(単位：百万円)	2024年9月期 (期初計画)	2024年9月期 (修正後計画)	増減額	増減率
応援購入総額：GMV (税込)	18,845	16,508	△2,336	△12.4%
売上高	3,925	3,603	△321	△8.2%
営業利益 (△損失)	16	△97	△113	-
経常利益 (△損失)	21	△93	△114	-
当期純利益 (△損失)	5	△152	△157	-

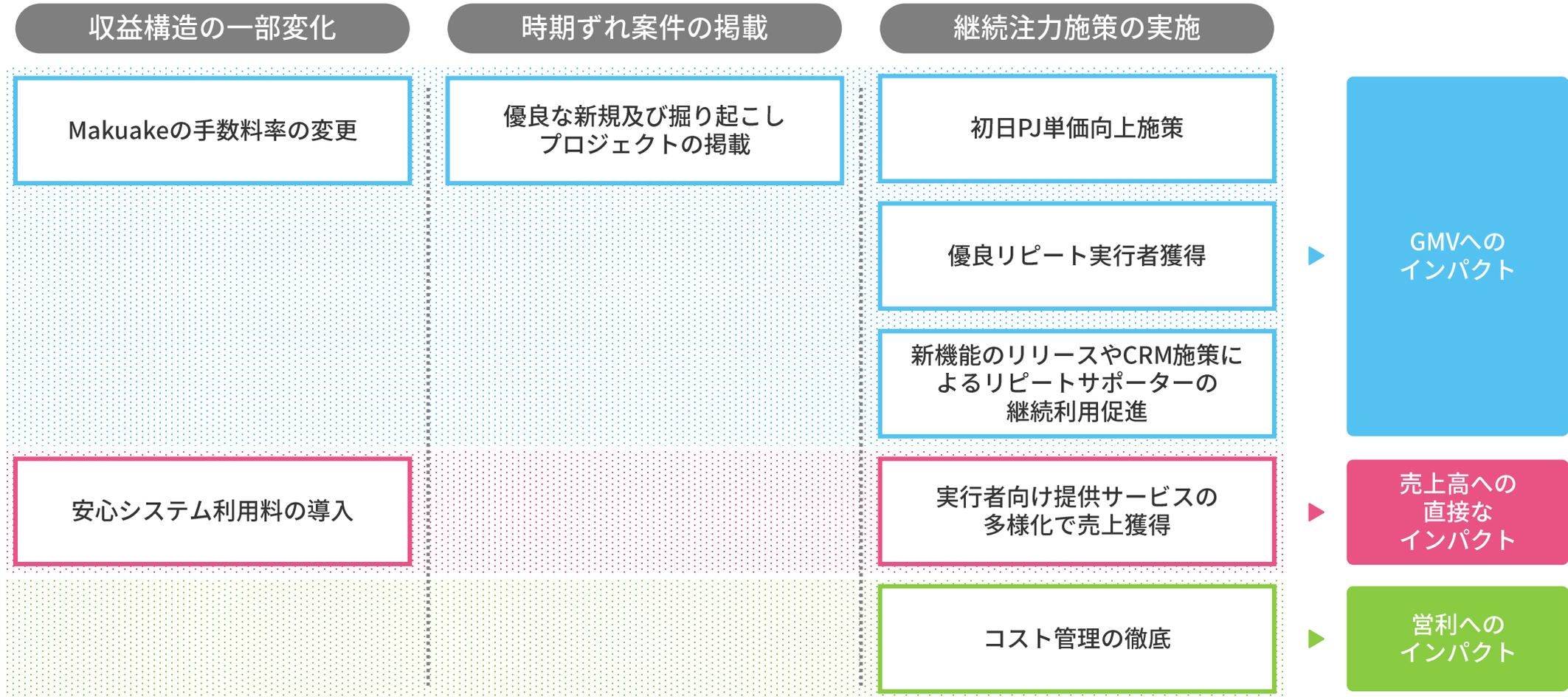
2024年9月期 通期業績予想の修正（前期比）

- GMVの見直しを見直した結果、売上高が前期比5.4%減少する一方、営業損失については通期を通して販管費マネジメントを徹底したことで前期比約4億ほど圧縮することができる見込みです。

(単位：百万円)	2023年9月期 (実績)	2024年9月期 (修正後計画)	増減額	増減率
応援購入総額：GMV (税込)	17,609	16,508	△1,100	△6.2%
売上高	3,810	3,603	△206	△5.4%
営業利益 (△損失)	△ 489	△97	+391	-
経常利益 (△損失)	△ 482	△93	+389	-
当期純利益 (△損失)	△ 491	△152	+338	-

修正業績計画達成に向けた2024年9月期4Qの取り組み

- 提供サービスの変更事項により収益構造が一部変化し、8月以降影響が出始めるほか、掲載時期がずれた優良プロジェクトを準備でき次第順次掲載するとともに、結果を出している注力施策を継続実施し、修正計画を実現します。



下方修正に伴う2025年9月期までの中期経営計画の見直しについて

- 通期業績予想の修正及びMakuakeサービスにおける収益構造の一部変化を考慮し、これまで開示していた2025年9月期までの中期経営計画を精査及び見直す必要があると判断しました。

Makuakeサービスにおける収益の前提となる計算式のアップデートやその他新サービスの収益インパクト等を反映した新たな中期経営計画の開示準備に着手

変動する可能性あり



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

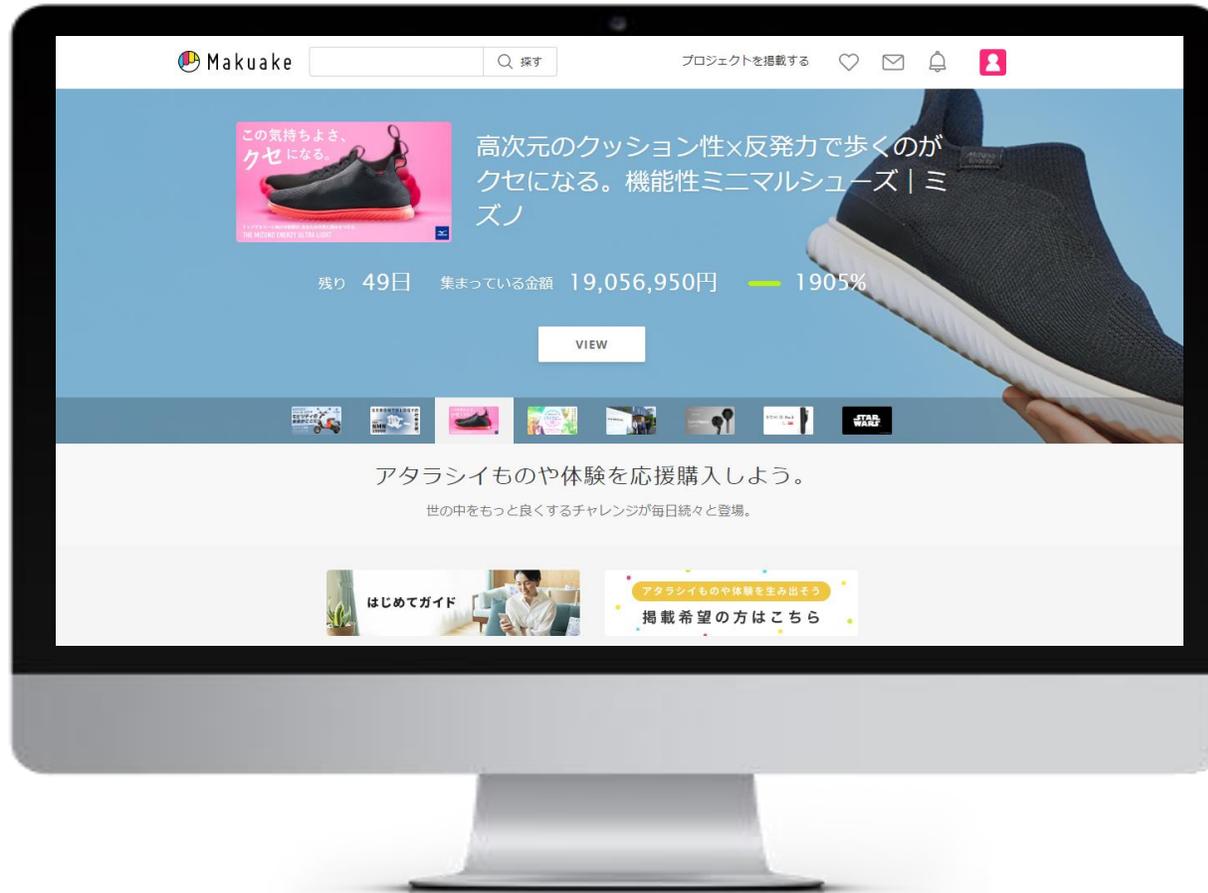
世界をつなぎ、アタラシイを創る

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

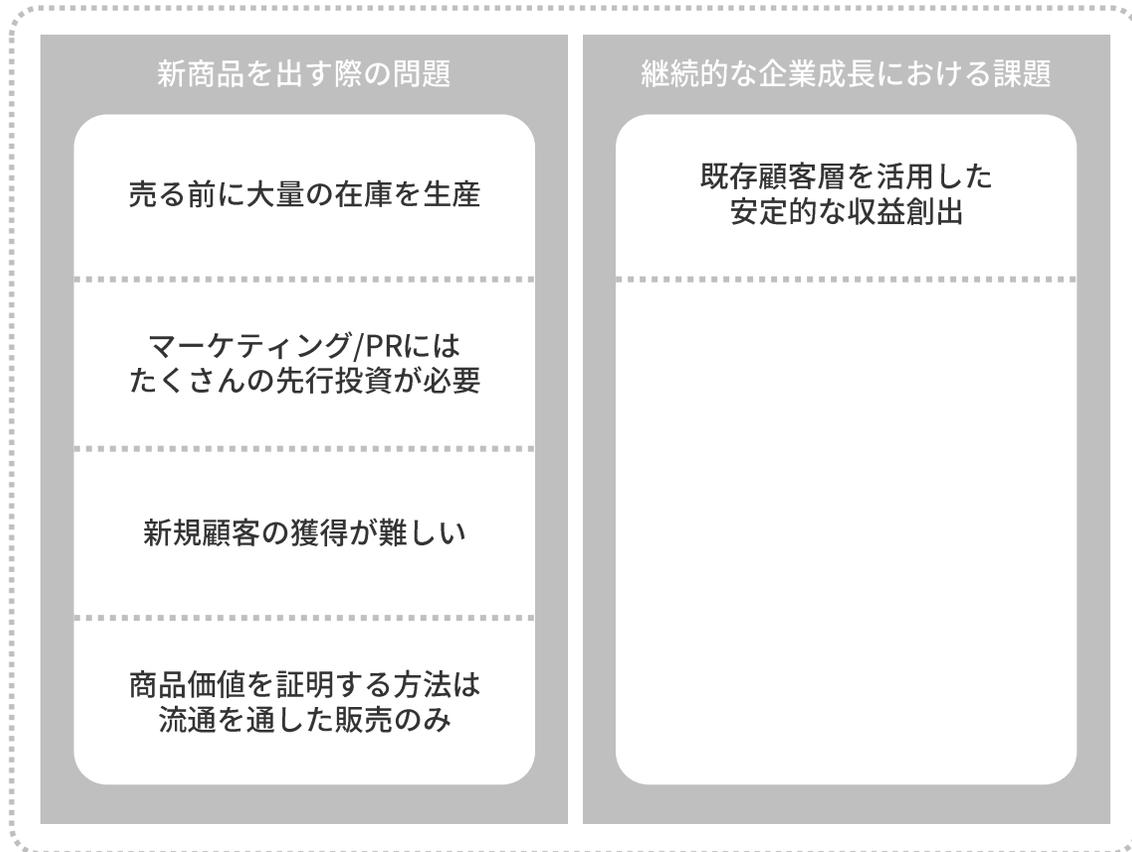
- 事業者は企画中の新商品や新サービスをMakuakeで先行販売でき、生活者は気に入った商品を応援の気持ちを込めて先行購入できる仕組みです。



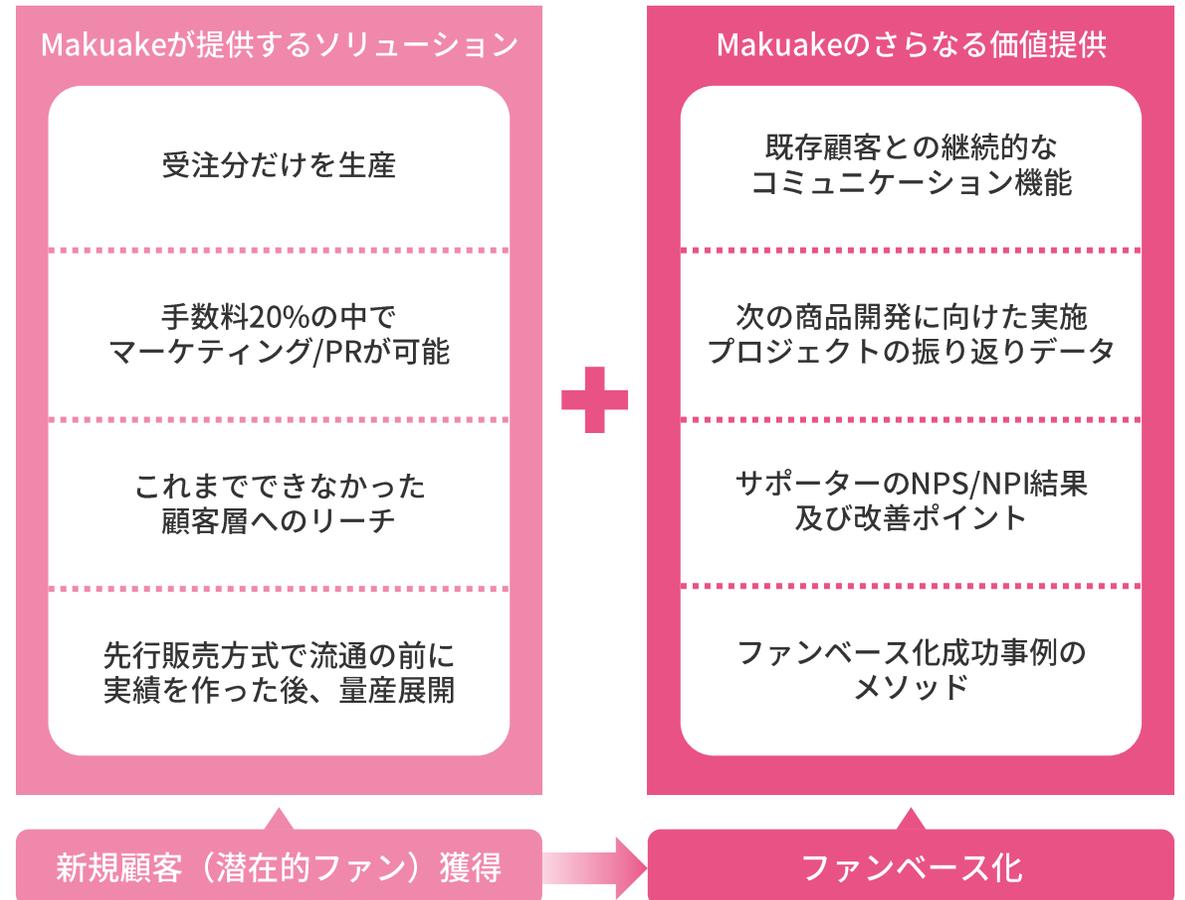
Makuakeの提供価値：事業者側

- 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

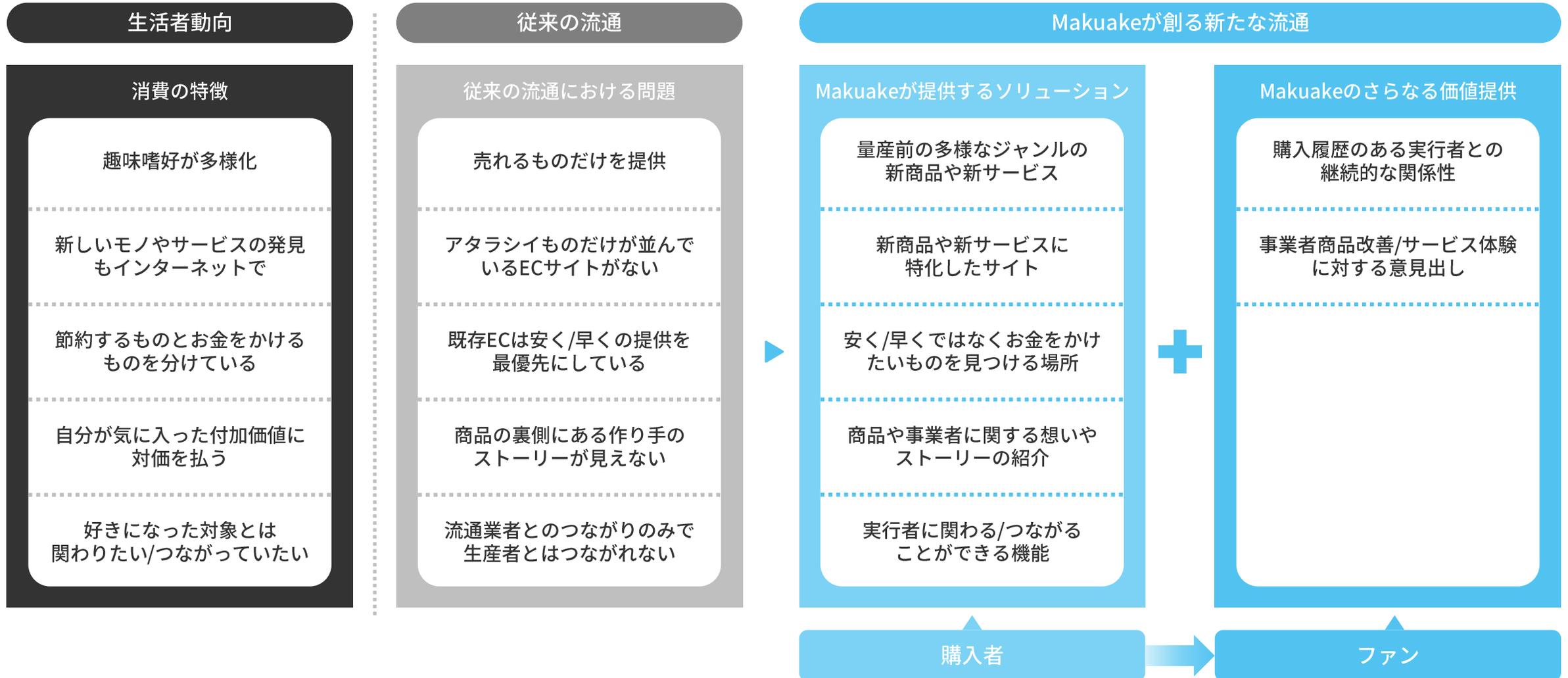


Makuakeが創る新たな流通



Makuakeの提供価値：生活者側

- 今の生活者のニーズに適合した独自の購入体験を提供することで、単純な購入者に留まることなく、事業者とつながり、相互作用する事業者のファンとなり、ひいてはMakuakeのファンに変化していく体験が可能になります。



業績概要 前年同期比（累計）

(単位：百万円)	2023年9月期 3Q（累）	2024年9月期 3Q（累）	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
応援購入総額：GMV (税込)	12,929	12,644	△284	△2.2%
売上高	2,779	2,731	△47	△1.7%
売上総利益	2,245	2,092	△153	△6.8%
営業利益（△損失）	△459	△114	+345	-
経常利益（△損失）	△454	△110	+343	-
四半期純利益（△損失）	△462	△162	+300	-

業績概要 前年同期比 (単Q)

(単位：百万円)	2023年9月期 3Q (単)	2024年9月期 3Q (単)	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
応援購入総額：GMV (税込)	4,569	4,094	△474	△10.4%
売上高	990	871	△118	△12.0%
売上総利益	782	667	△115	△14.8%
営業利益 (△損失)	△ 81	△15	+66	-
経常利益 (△損失)	△ 80	△14	+65	-
四半期純利益 (△損失)	△ 82	△85	△2	-

業績概要 前四半期比 (単Q)

(単位：百万円)	2024年9月期 2Q (単)	2024年9月期 3Q (単)	増減額 (QoQ)	増減率 (QoQ)
応援購入総額：GMV (税込)	3,957	4,094	+137	+3.5%
売上高	830	871	+41	+5.0%
売上総利益	649	667	+17	+2.7%
営業利益 (△損失)	△ 81	△ 15	+66	-
経常利益 (△損失)	△ 80	△ 14	+66	-
四半期純利益 (△損失)	△ 70	△ 85	△ 14	-

主要指標 前年同期比 (単Q)

	2023年9月期 3Q (単)	2024年9月期 3Q (単)	増減値 (YoY)	増減率 (YoY)
掲載開始数 (件)	1,918	1,549	△369	△19.2%
リピート実行者による 掲載開始数 (件)	1,085	968	△117	△10.8%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	56.6	62.5	-	+5.9pt
リピート 応援購入金額 (百万円)	3,409	3,187	△221	△6.5%
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	74.6	77.8	-	+3.2pt
アクセスUU (人)	11,806,705	9,021,256	△2,785,449	△23.6%
会員数 (人)	2,526,293	2,847,609	+321,316	+12.7%
応援購入件数 (件)	386,786	329,864	△56,922	△14.7%

(※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。)

主要指標 前四半期比 (単Q)

	2024年9月期 2Q (単)	2024年9月期 3Q (単)	増減値 (QoQ)	増減率 (QoQ)
掲載開始数 (件)	1,499	1,549	+50	+3.3%
リピート実行者による 掲載開始数 (件)	860	968	+108	+12.6%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	57.4	62.5	-	+5.1pt
リピート 応援購入金額 (百万円)	3,038	3,187	+148	+4.9%
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	76.8	77.8	-	+1.1pt
アクセスUU (人)	9,996,622	9,021,256	△975,366	△9.8%
会員数 (人)	2,776,226	2,847,609	+71,383	+2.6%
応援購入件数 (件)	333,939 ^(※3)	329,864	△4,075	△1.2%

(※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。)

(※3) 集計システムの変更により2024年1Q及び2Qにおける応援購入件数に一部欠損が発生したため、欠損分を反映し、訂正しています。

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7月30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