

Makuake

2025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

(2025年9月期 2Q業績)

業績

- 3月において大型プロジェクトが多数創出でき、取扱高が伸びたことで売上高が計画を上振れ、通期計画に対し上期で54.0%の進捗
- 広告配信代行売上増加により仕入高が増加し、原価が前四半期比15.5%増加。また、広告配信効率が影響し、粗利率は75.9%と微減
- 役員体制の変更及び人員数の減少により人件費が減少。一方、1月、3月におけるマーケティング施策強化により広告宣伝費が微増。組織力向上を目指す管理職向けの研修やオンラインイベントの実施に関する支出が下期にずれ込んだこともあり営業利益が上期で261百万円と通期計画を大幅達成したため、通期計画を上方修正

KPI

- アクティブプロジェクト件数は営業日が少ない2Qにおいて減少する傾向があり、前四半期比9.2%低下したが、新生活シーズンとなる3月をターゲットとする実行者向けキャンペーンや人気を集めたプロジェクトの追加購入を募るアンコールプロジェクト、プロジェクト掲載期間の長期化、新規及びリピートの獲得体制変更、ジャンルに特化した獲得イベントの実施等、件数を伸ばすための様々な武器作りが少しずつ効果を表している
- プロジェクト単価は実行者原資広告及び実行者原資クーポンの配信代行やプロジェクト初日の単価最大化マニュアルの再整備等が功を奏し、前四半期比17.2%と大幅増加

中計方針

- 事業者におけるPlan（企画）-Debut（先行販売）-Growth（一般流通促進）を一気通貫でサポートし、生活者に豊かな消費体験を届ける
- Plan-Debut-Growthにおける生活者の行動を一元化した顧客情報データベースを構築する

外部環境

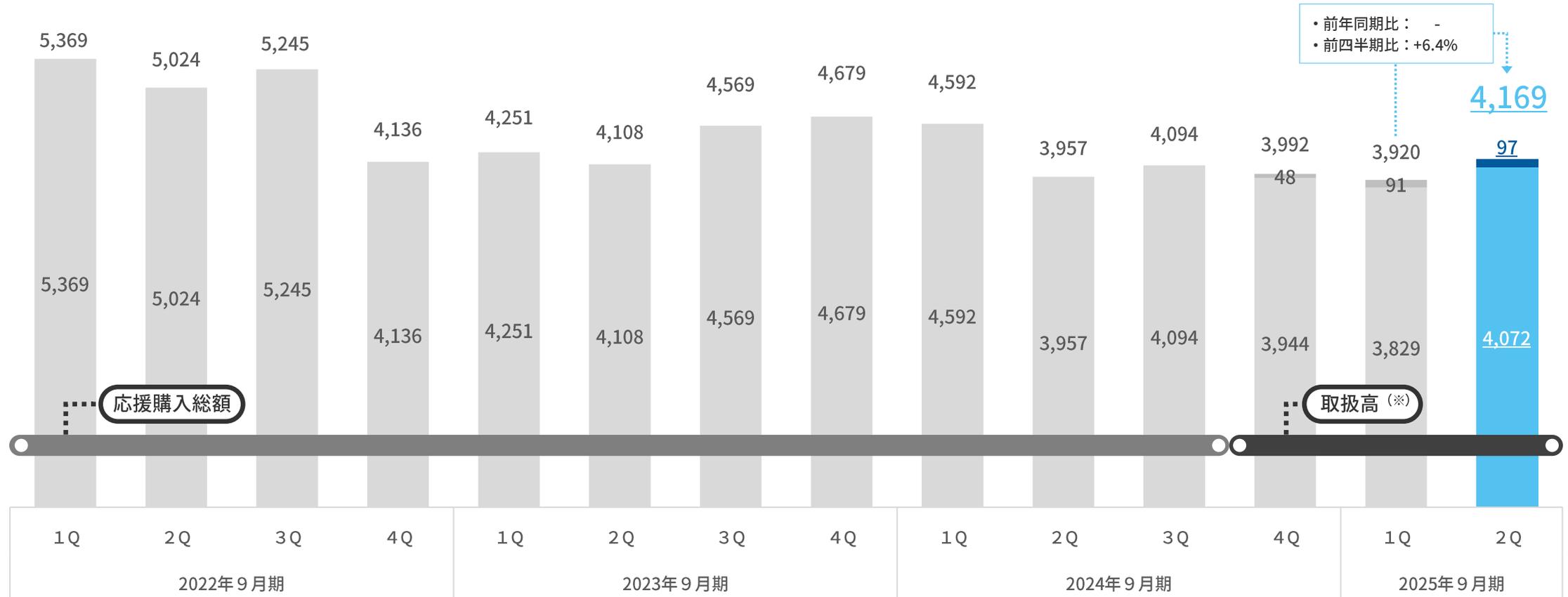
- 円安、原材料高、配送料高騰等により引き続き製造業の新商品創出環境が厳しい中、米国の関税政策により更に困難な状況に
- 個人消費は年末年始の消費反動及び物価高の影響により例年同時期より大幅低下

取扱高^(※) 四半期推移

- 営業日が少ない2Qはアクティブプロジェクト件数が減少する季節性により取扱高が低下する傾向がありますが、当2Qはプロジェクト単価向上施策により3月に大型案件が多数創出でき、取扱高が前四半期比6.4%増加しました。

(単位：百万円)

■ 安心システム利用料 (税込)
■ 応援購入総額 (税込)



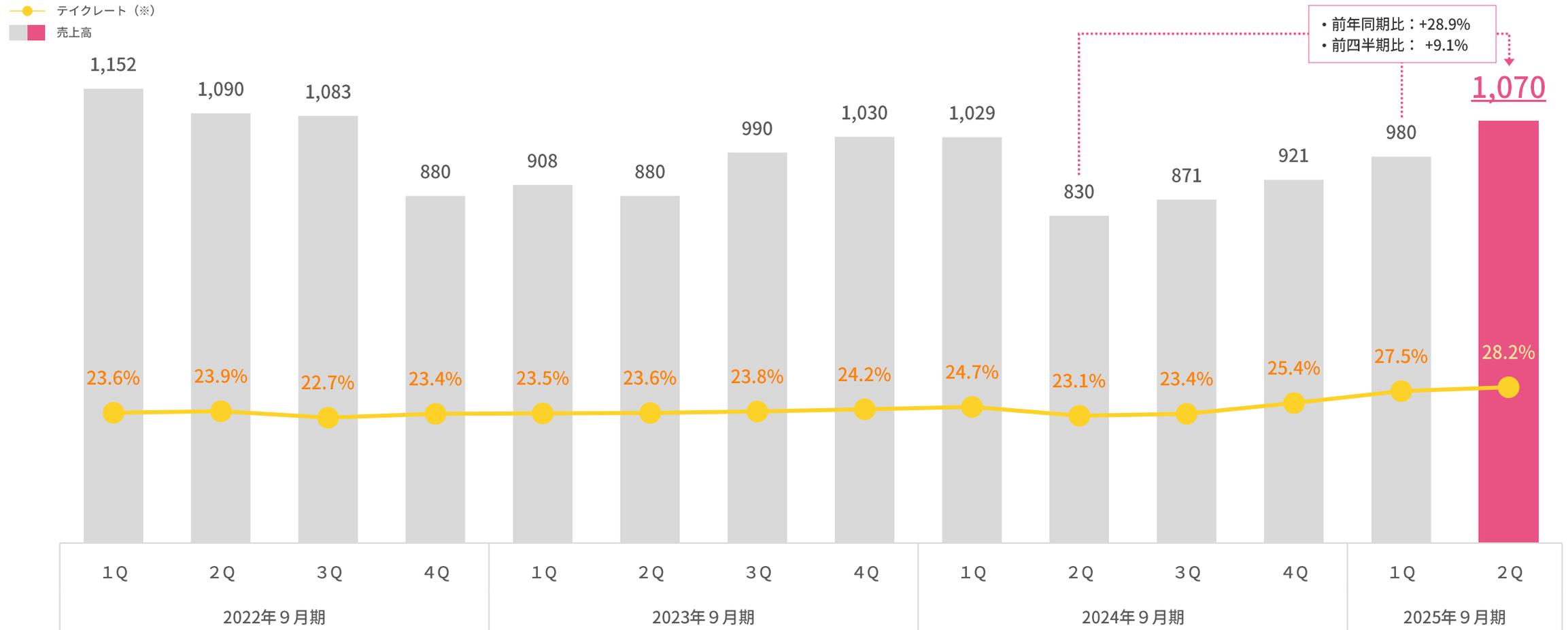
・前年同期比： -
・前四半期比：+6.4%

(※) 取扱高：応援購入総額及び安心システム利用料の合計額 (税込)

売上高及びテイクレート四半期推移

- 取扱高の増加に加え、広告配信代行売上を含む付随サービスの売上が増加し、売上高は前四半期比9.1%上昇しました。また、付随サービスの売上増加によりテイクレートが前四半期比0.7pt伸びました。

(単位：百万円)



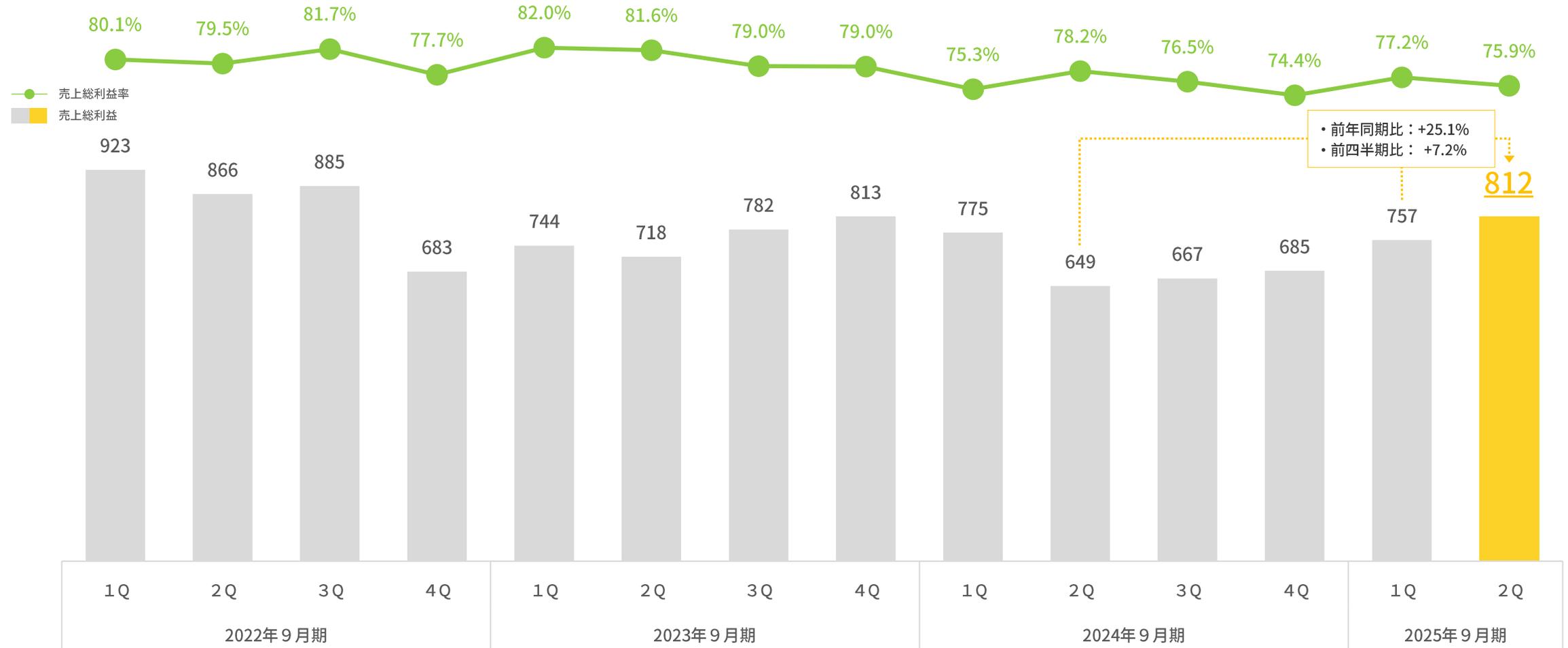
・前年同期比：+28.9%
・前四半期比：+9.1%

(※) 2024年9月期3Qまでのテイクレート=売上高÷(応援購入総額÷1.1(税抜き計算)) / 2024年9月期4Qからのテイクレート=売上高÷(取扱高÷1.1(税抜き計算))

売上総利益及び売上総利益率四半期推移

- 売上総利益は前四半期比7.2%増加しましたが、広告配信効率の影響により粗利率は75.9%と前四半期比微減しました。

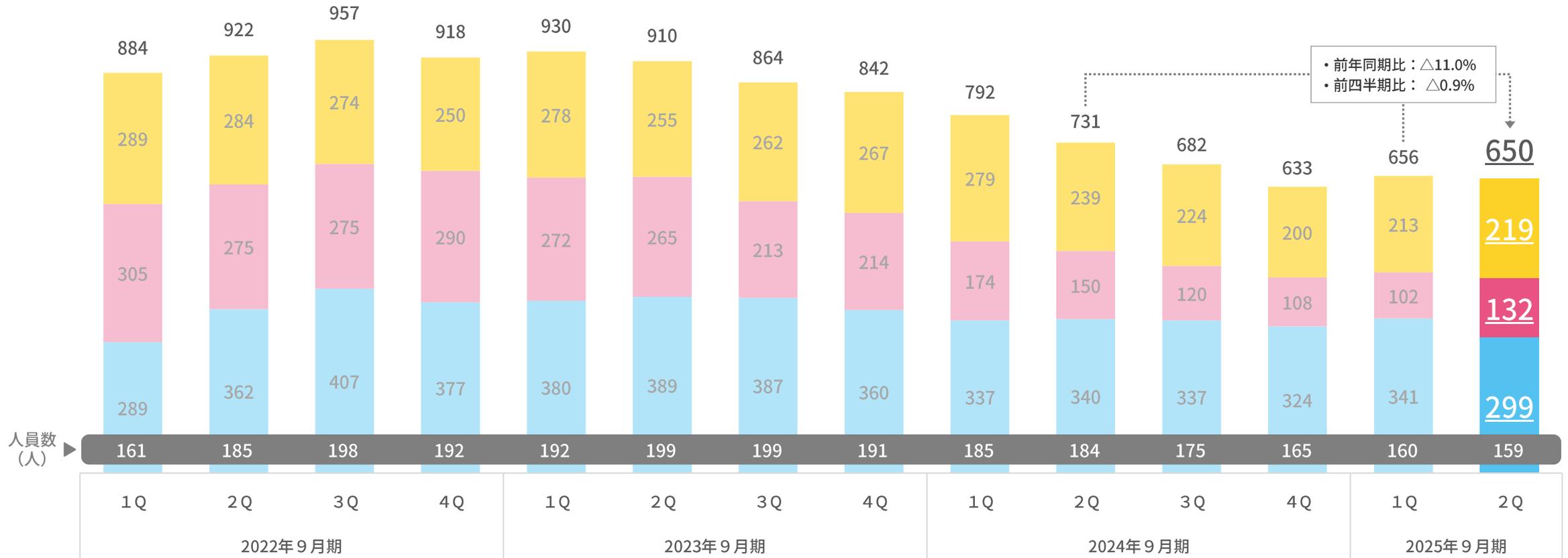
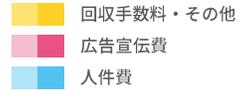
(単位：百万円)



販管費四半期推移

- 役員体制変更及び人員数の減少により人件費が減少した一方、1月、3月におけるマーケティング施策の強化により広告宣伝費が微増しました。

(単位：百万円)



・前年同期比：△11.0%
・前四半期比：△0.9%

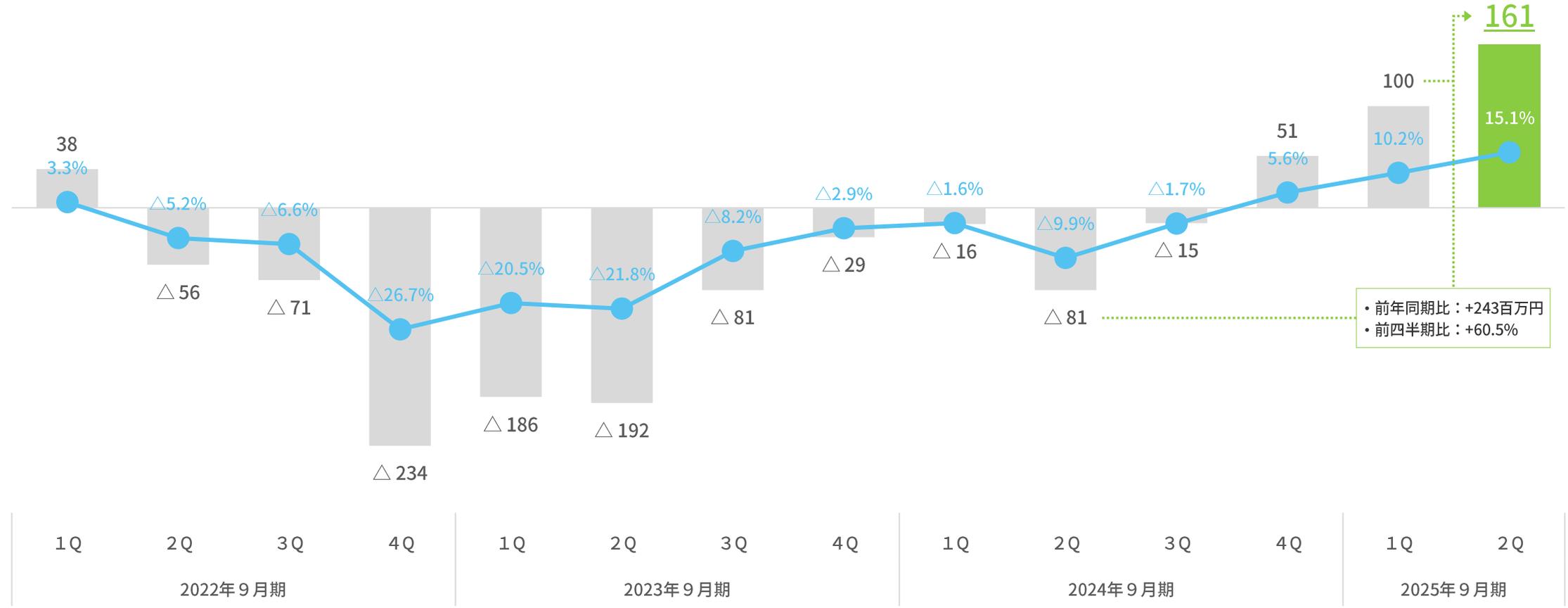
(注) 2022年9月期2Qから人件費の科目を一部見直し

営業利益（△損失）及び営業利益率四半期推移

・ 売上高の増加や上期の費用として計画していた組織力向上を目指す管理職向けの研修やオンラインイベントの実施に関する支出が下期にずれ込んだことで前四半期に引き続き営業利益が計画を大きく上回り161百万円となりました。

(単位：百万円)

● 営業利益率
■ 営業利益（△損失）



・ 前年同期比：+243百万円
・ 前四半期比：+60.5%

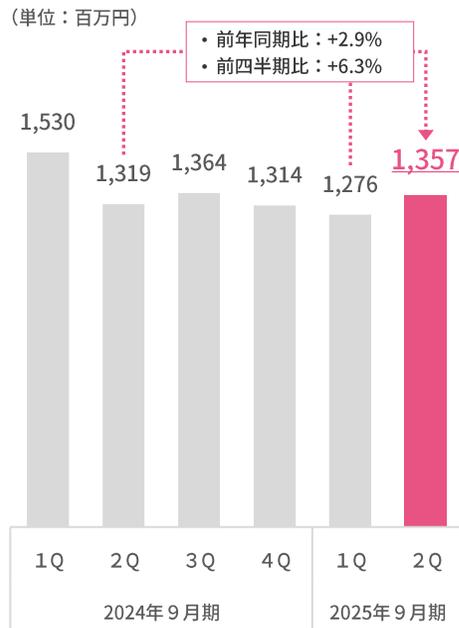
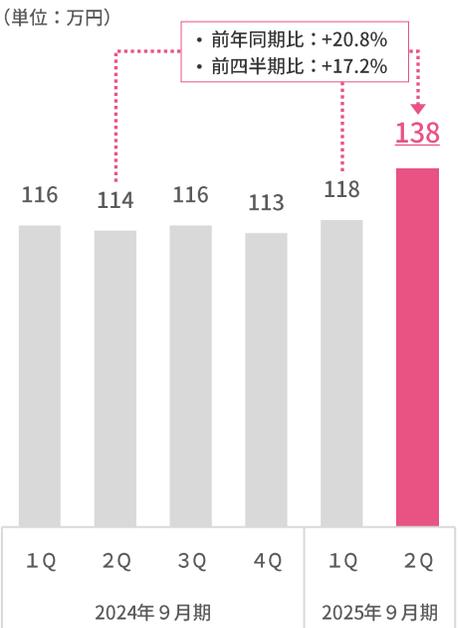
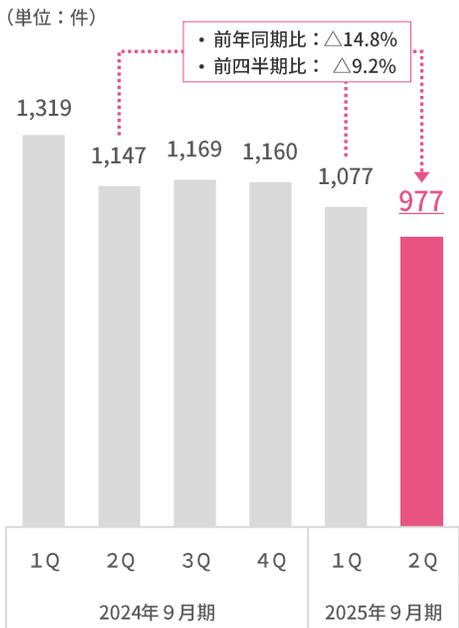
最重要KPI四半期推移

・アクティブプロジェクト件数は営業日が少ない2Qにおいて減少する傾向があり、前四半期比9.2%低下しました。一方、プロジェクト単価は単価向上の各種サポートメニューが功を奏し前四半期比17.2%増加と大きく成長しました。

Qにおける



実績



(※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

2025年9月期2Qに掲載をはじめた主なプロジェクト（中小企業）

- Makuakeの中でも特に人気の高いガジェットや革小物、電動モビリティジャンルを中心に高単価商品のプロジェクトが大きな応援購入金額を作りました。



あなた史上、最高の座り心地。

必達購入総額 **208,802,697円**
 目標金額 500,000円

達成率 179%

サポーター **3,949人**

残り **終了**

終了しました

身体が喜ぶチェア。首・腰・腕の負担を徹底軽減 | COFO Chair Pro 2

※リラックス ※インテリジ ※椅子 ※健康 ※多機能

首肩腰の負担軽減多機能チェア



睡眠を知る。習慣が変わる。

必達購入総額 **100,814,815円**
 目標金額 500,000円

達成率 20%

サポーター **2,628人**

残り **10日**

リターンを見る

Makuake歴代1位! ※睡眠の大革命。スマートリング | RingConn第

身体データ計測機能付スマートリング



新時代 AI OWS 日本上陸

AIイヤホンで、世界中を

最高の会議室へ。

必達購入総額 **105,941,440円**
 目標金額 100,000円

達成率 1094%

サポーター **7,494人**

残り **終了**

終了しました

【AIで革新を】あなたの声だけが届く。99.9%の騒音をカットするAIイ

99.9%騒音カット高音質AIイヤホン



後回し業務をゼロに

心強い、賢い相棒

必達購入総額 **129,557,650円**
 目標金額 300,000円

達成率 4318%

サポーター **2,228人**

残り **終了**

終了しました

音声文字起こし×手書きノート！アイデアを逃さないiFLYTEK AINOTE

AI機能搭載次世代型スマートノート



自社ブランド史上

中身を入れても

最薄 最小

を目指す!

必達購入総額 **147,530,300円**
 目標金額 300,000円

達成率 497%

サポーター **7,111人**

残り **55日**

リターンを見る

Makuake財布歴代1位※！収納しても最薄を目指す！「il modo Air」

三次構造薄型軽量長財布



自社財布史上

特殊構造で閉じたままカードを出し入れ

最薄、最小

に挑む

必達購入総額 **99,275,000円**
 目標金額 100,000円

達成率 9927%

サポーター **2,335人**

残り **53日**

リターンを見る

驚異的なサイズと薄さ。全パーツコードバン。二つ折り財布「new-

特許申請構造二つ折り財布



史上最小級

さらにプロ級の洗浄力へ

必達購入総額 **72,323,500円**
 目標金額 100,000円

達成率 723%

サポーター **2,959人**

残り **9日**

リターンを見る

【革新的に進化】さらにプロ級の洗浄力へ！電源&水道接続不要！コー

電源&水道接続不要コードレス高圧洗浄機



こがない

自転車

3つの積載スペース

坂道もぐくぐい登れる

モビモカ

必達購入総額 **59,058,008円**
 目標金額 200,000円

達成率 295%

サポーター **539人**

残り **11日**

リターンを見る

【免許不要】荷物も坂もラクラク！便利すぎる「こがない自転車」モベ

免許不要フル電動自転車



圧倒的な超高コスパ!

Aealieモビリティ集大成の1台

必達購入総額 **52,023,380円**
 目標金額 100,000円

達成率 5202%

サポーター **1,436人**

残り **終了**

終了しました

累計販売12,000台以上！特定小型原付電動キックボードRICHBITから

ノーパンクタイヤ特定小型原付電動キックボード

2025年9月期2Qに掲載をはじめた主なプロジェクト（大企業）

- 大企業からはジャンルを問わず生活者のこだわりを訴求するアイデア溢れる魅力的なプロジェクトが数多く誕生しました。

Iwatani

36,354,395円
目標金額 1,000,000円

100%
リターンを見る

755人
49日

岩谷産業が贈る新焙煎体験。コーヒー好きが遂に叶えた珈琲豆焙煎機

ピクセラ

1,849,800円
目標金額 500,000円

100%
終了しました

182人
終了

灯りと音が織りなす、心地よい空間体験。『Re-De Light & Sound』

京セラ

14,695,450円
目標金額 300,000円

100%
終了しました

2,379人
終了

【両面使える】京セラの人気シリーズ『cocochical』に待望の『まな板』

TOKYO BASE

9,426,032円
目標金額 300,000円

100%
リターンを見る

340人
4日

楽なのにラグジュアリー。天然素材の風合い×高機能、自宅で作れる快

山善

5,104,000円
目標金額 800,000円

100%
終了しました

255人
終了

音楽も、充電も、照明もこの一台で。空間をガラリと変える多機能サイ

シロカ

3,644,580円
目標金額 300,000円

100%
リターンを見る

201人
5日

【人認識センサー搭載、約20m送風、コードレス】常備を覆す、シロカ

コクヨ

34,551,548円
目標金額 500,000円

100%
終了しました

3,612人
終了

三日坊主に寄り添う。超小型軽量ラーニングデバイス | コクヨ 大人の

日産

2,547,340円
目標金額 2,500,000円

100%
終了しました

60人
終了

【日産デザインチームの新たな挑戦】スカイラインGT-Rを纏うウエ

森永製菓

978,000円
目標金額 500,000円

100%
終了しました

234人
終了

あのハイチュウが歯みがき粉に! ? 森永製菓がお子さまの歯みがき時間をサ

2025年9月期2Qに掲載をはじめた主なプロジェクト（SDGs関連）

- 社会課題に向き合う実行者の思いから生まれた商品は、文化継承や雇用促進、環境保全等、未来に貢献できるものとなっています。

保存・解凍 炊き立て 食卓のお椀

レンジでチン。冷凍ご飯には、これひとつ。

16,781,898円 (目標金額 100,000円)

1,521人 サポーター

終了

3/16 22:00 まもなく終了

終了しました

冷凍ご飯がまるで炊き立て。桐一筋33年、冷凍・解凍も茶碗になる！

桐の調湿効果を活かした冷凍可能なごはん鉢

12 つくる責任 つかう責任

13 気候変動に 具体的な対策を

真の果実

身体がよろこぶ『真の果実』果物王国山形から産地直送！第6弾は更に自家培養した肥料と自然の力で育てた果実

6,159,300円 (目標金額 500,000円)

539人 サポーター

終了

終了しました

8 働きがいも 経済成長も

12 つくる責任 つかう責任

Makuake限定販売

再生ホップを使用した プロトタイプビール

VERTERE 再生ホップ（ホップぐるりこ）使用ビール醸造プロジェクト

最新の乾燥技術による再生ホップを使用したビール

1,195,950円 (目標金額 500,000円)

197人 サポーター

37日 残り

リターンを見る

9 産業と技術革新の 基盤をつくらう

12 つくる責任 つかう責任

あつまい。2025年も

糖度50度越え。地方に眠るさつまいも

Makuake累計サポーター3500人突破

3,093,540円 (目標金額 100,000円)

555人 サポーター

終了

終了しました

【2025年もお届け】規格外、でも甘さは本物。甘すぎて研究対象に

本来は廃棄される規格外品のさつまいも

12 つくる責任 つかう責任

15 陸の豊かさも 守ろう

HANASAKA

UPCYCLE PROJECT

【CLOUDY×ヤンマー】廃棄ユニフォームで未来を映かせるアップサイ 廃棄されるユニフォームを再利用したポーチ

858,000円 (目標金額 100,000円)

204人 サポーター

70日 残り

リターンを見る

2 飢餓を ゼロに

12 つくる責任 つかう責任

世界に二つだけ、 光を纏う

雨の輝きを纏う、日本の手しごとが光るアートな革財布とポーチ。一粒 就労支援施設で作るハンドペイント革小物

1,034,000円 (目標金額 200,000円)

48人 サポーター

55時間 残り

リターンを見る

8 働きがいも 経済成長も



2025年9月期業績予想

2025年9月期業績予想に対する進捗率

- 売上高は通期予想に対し54.0%、利益に関しては200%を超える達成となりました。2Qにおける大型案件の創出が売上高を引き上げ、支出ズレを含む上期の販管費低減により利益は想定を大きく上回りました。

(単位：百万円)	2025年9月期 (期初予想)	2025年9月期 2Q (累計)	進捗率
取扱高 応援購入総額及び 安心システム利用料の合計額 (税込)	15,460	8,089	52.3%
売上高	3,800	2,050	54.0%
営業利益 (△損失)	120	261	218.1%
経常利益 (△損失)	120	262	219.1%
四半期純利益 (△損失)	70	247	353.9%

2025年9月期 業績予想の修正（期初予想比）

- 売上高は上期の実績に下期の期初予想を合算した4,040百万円を、営業利益は上期から時期ズレとなったコストに加えて主にAIや新規事業、人的資本経営施策等への追加投資を計画していることから、310百万円を見込んでいます。

(単位：百万円)	2025年9月期 (期初予想)	2025年9月期 (修正予想)	増減額	増減率
取扱高 応援購入総額及び 安心システム利用料の合計額（税込）	15,460	15,840	+380	+2.5%
売上高	3,800	4,040	+240	+6.3%
営業利益（△損失）	120	310	+190	+158.3%
経常利益（△損失）	120	310	+190	+158.3%
当期純利益（△損失）	70	290	+220	+314.3%

2025年9月期業績予想の修正（前期比）

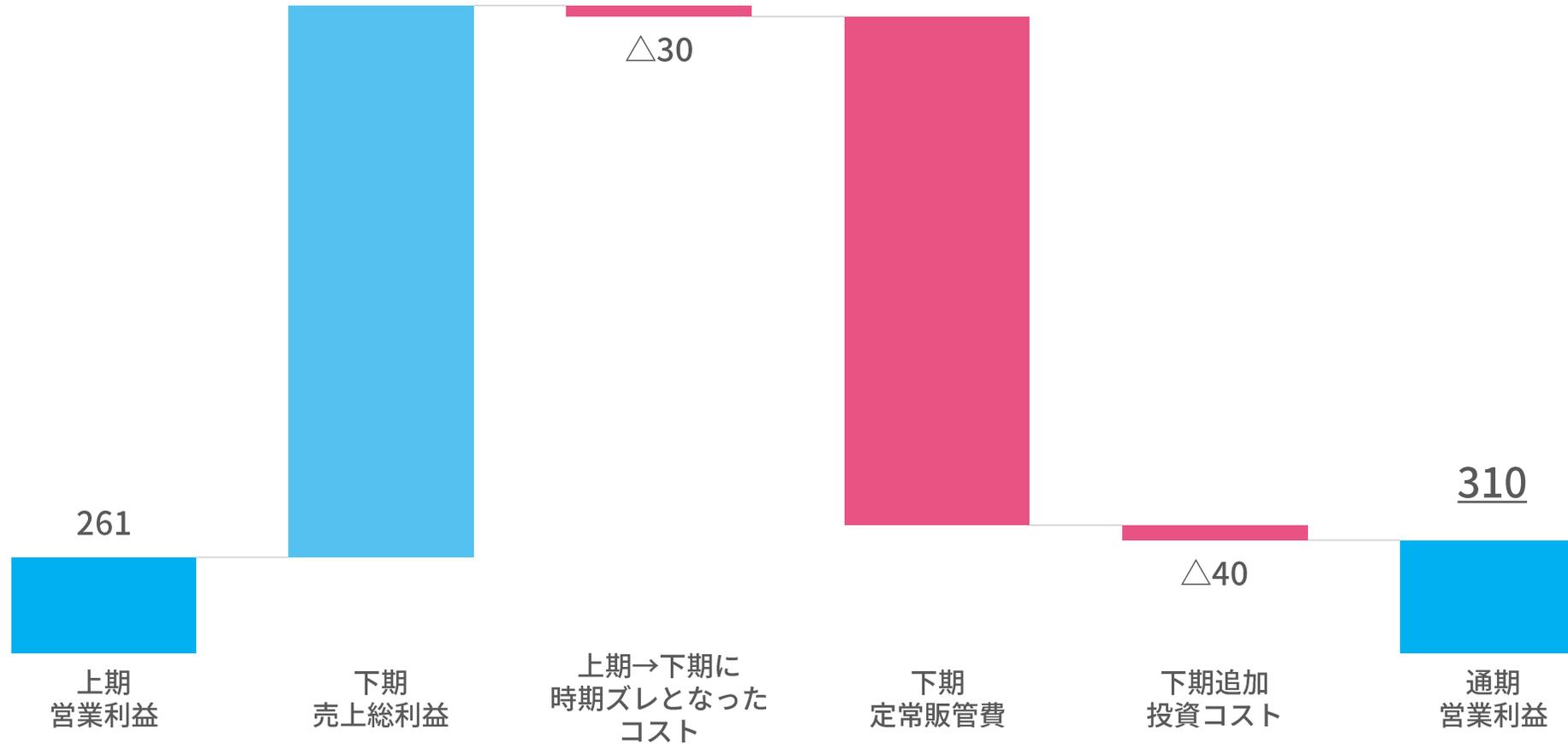
- 売上高は前期比10.6%成長し、営業利益はマイナスから310百万円へと黒字転換する見込みです。また、営業利益率は7.7%になると予想しています。

(単位：百万円)	2024年9月期 (実績)	2025年9月期 (修正予想)	増減額	増減率
取扱高 応援購入総額及び 安心システム利用料の合計額（税込）	16,637	15,840	△797	△4.8%
売上高	3,652	4,040	+387	+10.6%
営業利益（△損失）	△62	310	-	-
経常利益（△損失）	△60	310	-	-
当期純利益（△損失）	△103	290	-	-

2025年9月期の下期における営業利益増減分析

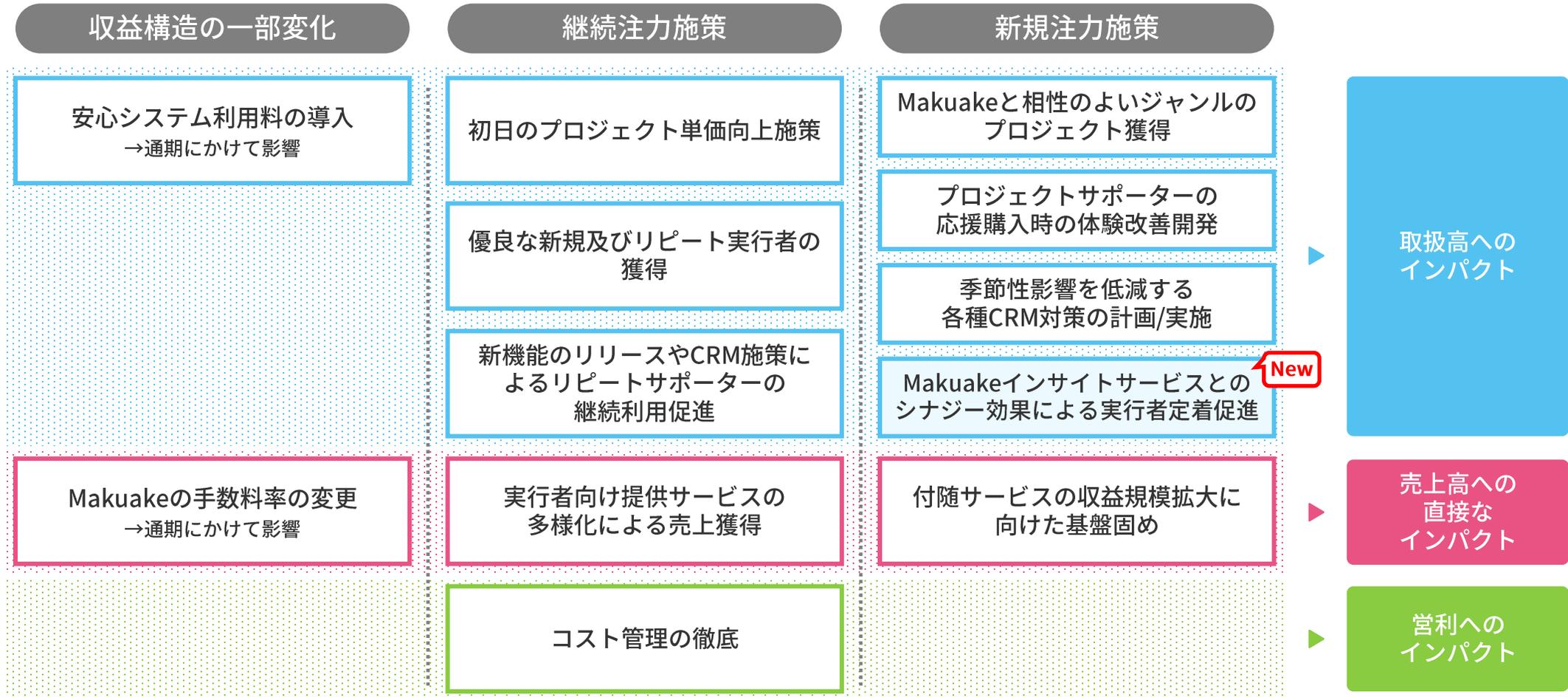
- 人員採用を含む下期の定常販管費に加え、上期支出を計画していた時期ズレのコスト30百万円及び来期以降の成長基盤強化を目的とするAIや新規事業、人的資本経営施策等への追加投資を40百万円ほど計画しています。

(単位：百万円)



2025年9月期の事業戦略

- Makuake事業において優良実行者の案件獲得や季節性影響の低減等による安定運用を強化するとともに、来期以降、より付随サービスの収益規模を拡大していけるよう収益基盤固め及び実績作りを推進していきます。





中期経営計画

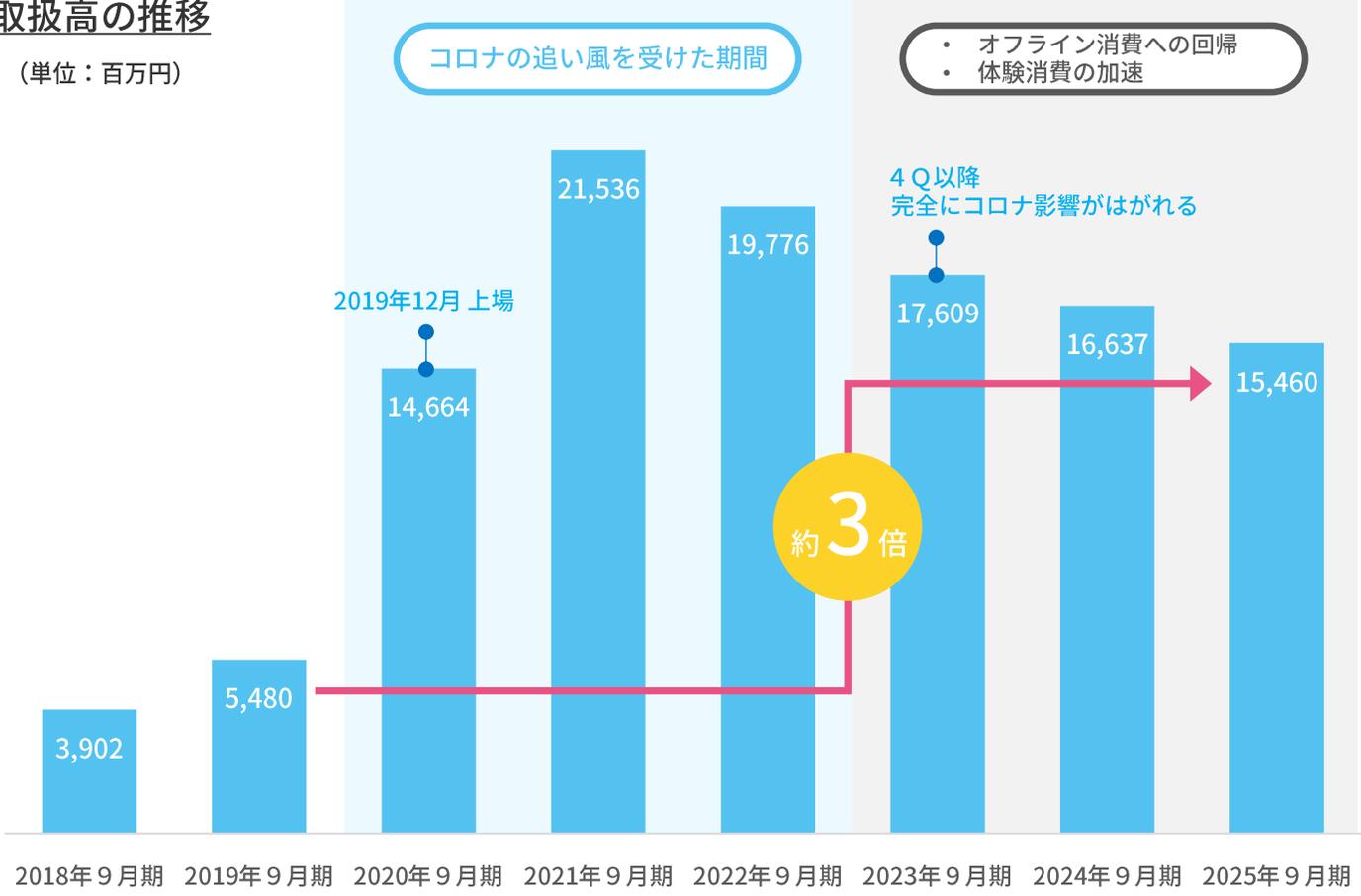
(2025年9月期 - 2027年9月期)

これまでの取扱高の推移から見えてきた当社の課題

・ 新商品や新サービスのデビューEC市場における取扱高を拡大し、最大ポジションを獲得した一方、旗艦事業がフロー型ビジネスであるため、外部環境の影響を受けやすく、ストック構造を構築することが優先課題となっています。

取扱高の推移

(単位：百万円)



成果

.....

新商品や新サービスのEC市場における最大ポジションを獲得

次の段階を目指す上での課題

.....

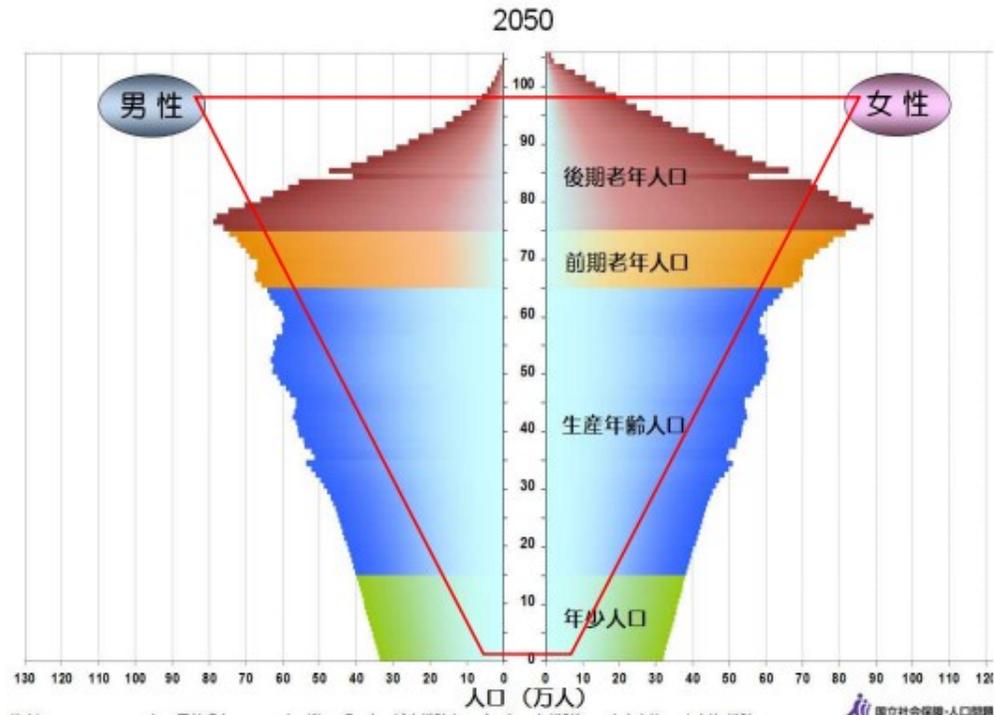
Makuake事業がフロー型ビジネスであることから構造的に顧客との関係が

2-3ヶ月で終わってしまうこと

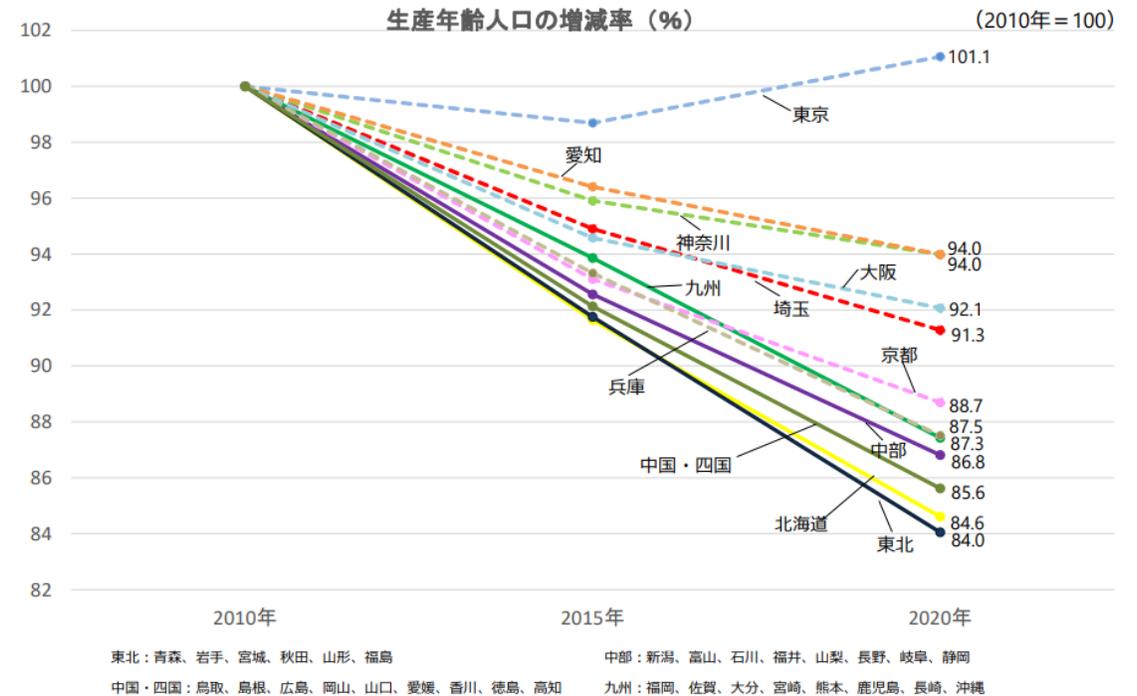
事業者を取り巻く環境と顧客における課題

- 日本の労働人口が逡減する中、事業者の中でも当社の顧客の大半を占める中小企業や地方企業ほど人手不足に陥る可能性が高く、事業者は「よいものを作る」というコアコンピタンスに集中しなければならなくなっています。

2050年における日本の将来推計人口



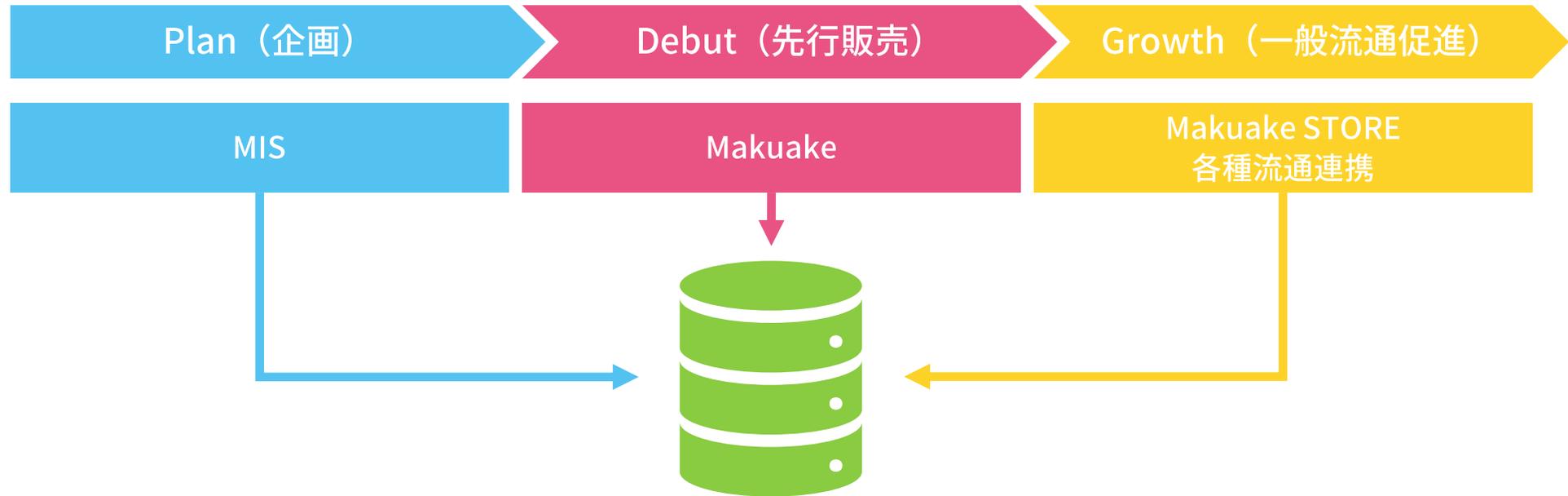
生産年齢人口の減少率（地域別）



（出典）厚生労働省「令和6年11月29日 第35回労働政策基本部会 事務局提出資料」より抜粋 (<https://www.mhlw.go.jp/content/12602000/001341810.pdf>)

顧客の課題解決に資するマクアケのユニークな事業資産

- 当社は各種サービスを展開する中で、他社にはないマクアケならではのユニークな資産を蓄積しています。この資産は事業者の課題に対し、的確なソリューションを提供する上で極めて有効に機能すると考えています。



STOCK
1

挑戦を続ける
事業者との接点数

STOCK
2

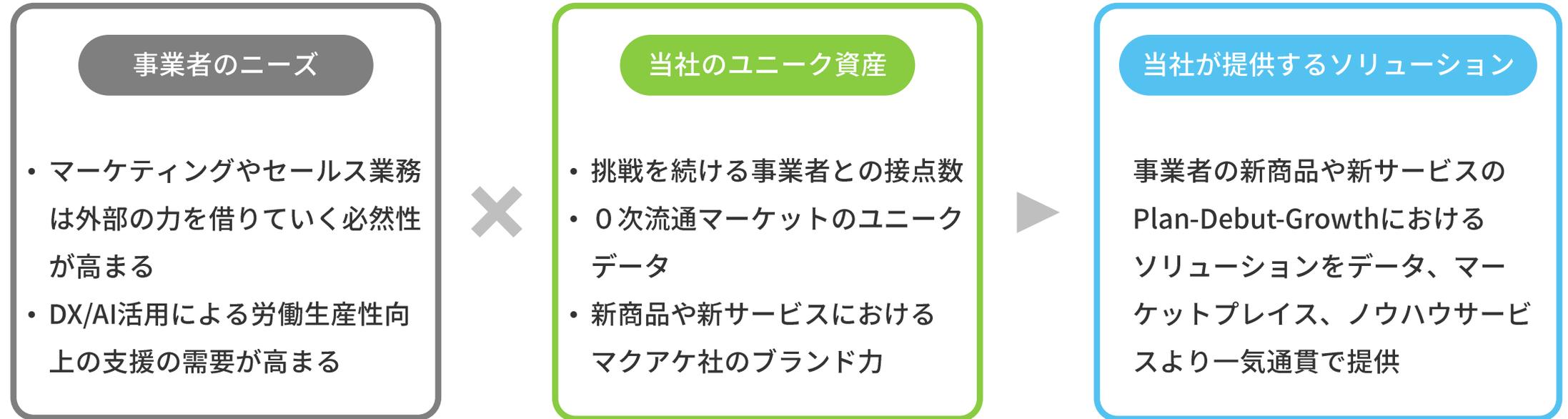
0次流通マーケットの
ユニークデータ

STOCK
3

新商品や新サービスに
おけるマクアケ社の
ブランド力

事業者のリソース投下ポイントを変えるソリューションを提供

- 当社のユニーク資産を活用し、商品のPlan-Debut-Growthにおけるソリューションを提供することは事業者がコアコンピタンスに専念できるようになると同時に当社が事業者と長期に渡って伴走できることにつながると考えます。



すると

事業者の課題を解決すると同時に事業者との接点や長期契約及び関係性維持数が増加

2027年9月期まで実現したい商品の企画から販売（Plan-Debut-Growth）までの支援

- 新商品のDebut中心から、インサイト機能を軸にPlanからGrowthまでにおいて事業者を継続支援するモデルへと変革していき、巨大な小売流通市場において独自の売る力を持つゲームチェンジャーとして地位を確立していきます。



2027年9月期までの各事業年度における目標

- 新商品や新サービスデビューの最大プラットフォームから挑戦者の事業成長パートナーに変革していき、国内の新商品や新サービス小売流通市場における圧倒的なポジションを確立することを中期のマイルストーンにしています。

2025年9月期

収益構造の再構築と経営基盤の強化及び新戦略着工

2026年9月期

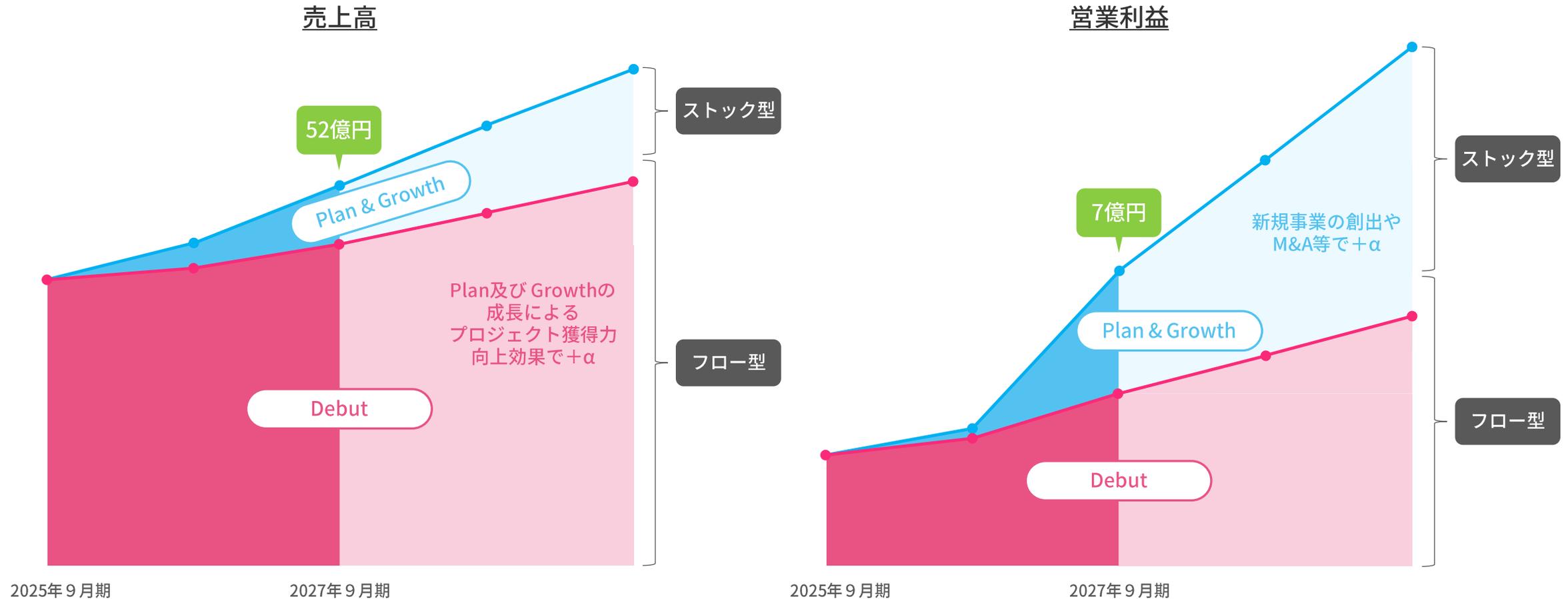
営業キャッシュフローの力を基盤としたマクアケ再成長に向けた投資開始

2027年9月期

P-D-G (Plan-Debut-Growth) サイクルの完全ワークによる国内小売業におけるユニークなポジションの実現と市場への影響力増強

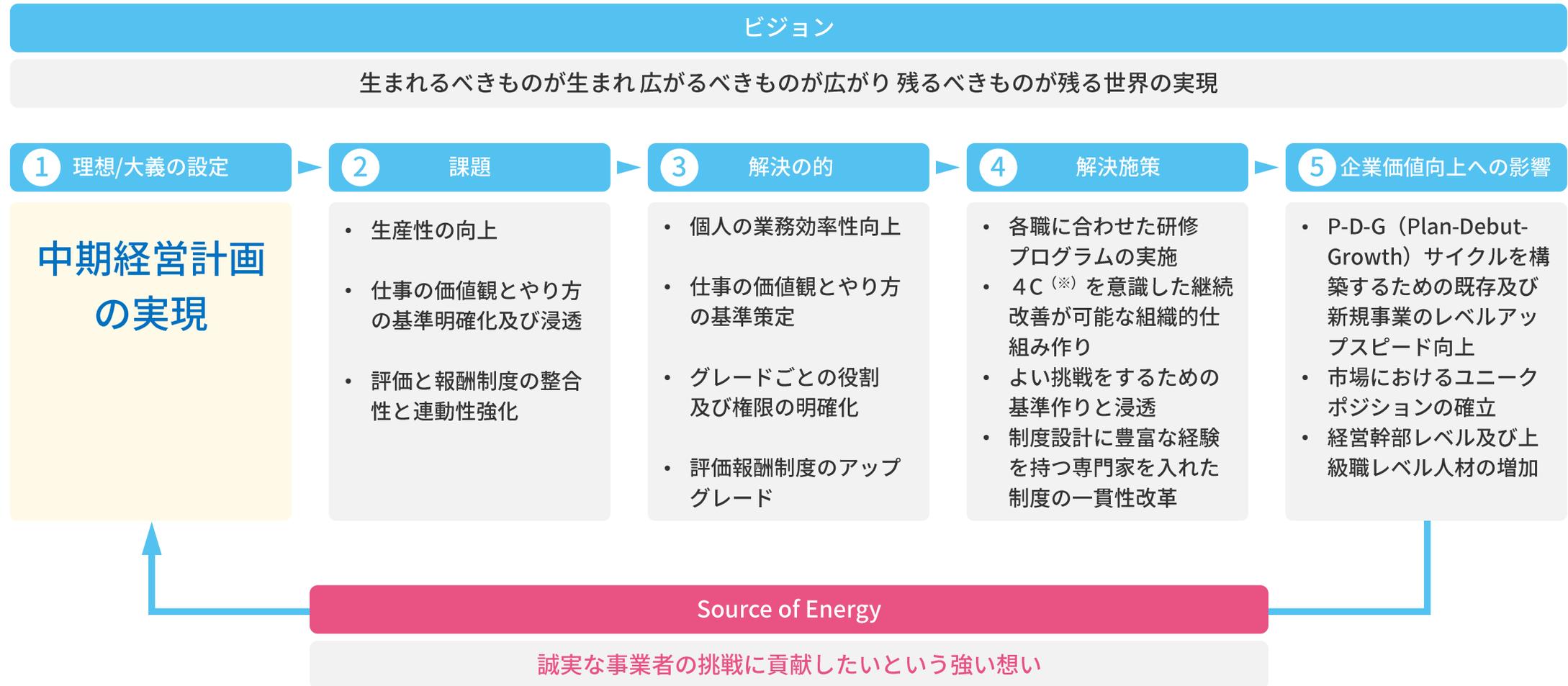
2027年9月期までの目標及び将来における収益イメージ

- PlanとGrowth領域の事業展開を通じて顧客1社当たりへの提供サービスを増やし、フロー型収益に加えストック型収益を織り交ぜながら1社当たりの収益を拡大することで、売上高52億円、営業利益7億円の達成を狙っていきます。



2027年9月期までの中期経営計画の実現を確実にするための人的資本経営計画

- 中期計画を実現するための課題を大きく3つに整理し、解決策を講じるとともに当社ならではの強みである誠実な事業者の挑戦に貢献したいという従業員の強い想いを成長のドライバーとする人的資本経営を実行します。



(※) 実行者顧客とサポーター顧客の2つの顧客 (Customer) を持つ当社が作った造語。一般的な3CにおけるCompetitor、Companyに2つのCustomerを加えて表した表現

2027年9月期までの各事業年度における人的資本経営戦略の状態目標

- 中期経営目標を上回る達成ができるよう価値判断の基盤を構築し、P-D-G（Plan-Debut-Growth）サイクルを現場主導で進化させ、優秀な人材が働きがいを感じながら企業価値向上に貢献できる状態を目指します。

2025年9月期

- 中期人的資本経営戦略スタート
- 各種ポリシーの策定と浸透開始

2026年9月期

- 各種ポリシーの浸透と教育が自走
- 評価報酬制度のアップグレードによるエンゲージメントの上昇

2027年9月期

- P-D-G（Plan-Debut-Growth）サイクルの現場主導の自走進化と機能追加
- 優秀人材の採用、定着における競争力の向上



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。



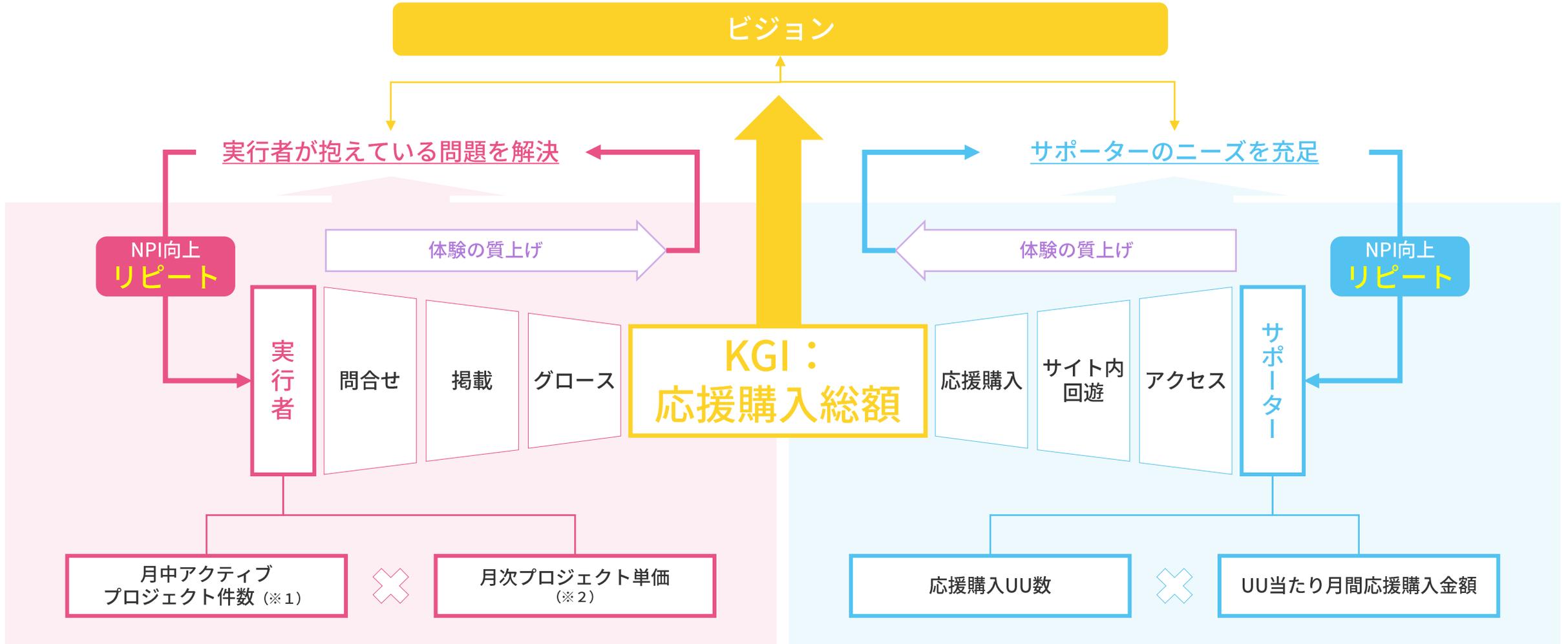
Makuakeのサービスモデル

- 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サービス構造因数分解

- MakuakeのKGIである応援購入総額は実行者とサポーターの2つの軸で因数分解できます。これらの因数は掛け合わせることで、相互に作用しながら加速度的な成長を生み出す構造となっています。



(※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

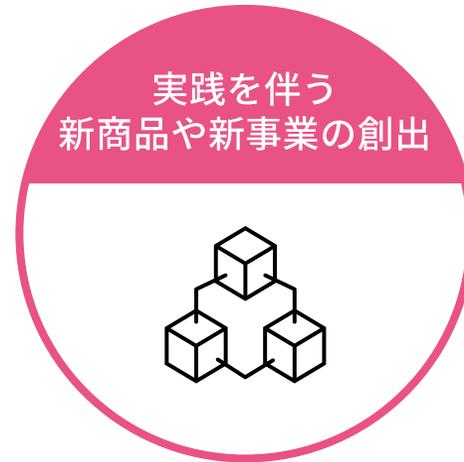
Makuake Incubation Studio (MIS)

- 企業がもつ技術の価値を正しく伝えブランド化することに伴走し、「研究開発技術の社会実装」を支援します。サポート内容に合わせて一定の報酬を受領しています。



技術の用途開発-事業化プロデュース

メーカーとともに企画から世に生み出すところまで新商品や新事業を共同プロデュース



イントレプレナープロデュース

実践を通じた事業創出の仕組み化と人材育成を一連のプログラムとして提供



販売拡大プロデュース

Makuake実施後オンラインを中心とした一般販売時のマーケティング施策の立案/実行サポート

その他各種サービス

- Makuake サービスに関連する各種サービスを展開することでMakuake生態系の最大化を図っています。

Makuake STORE

Makuakeにおいて創出された商品を当社ECサイトにて販売取次するサービス



手数料：売上金の20%

Makuake SHOP

当社が展開するリアル店舗でプロジェクト実行者の商品を展示・販売するサービス



手数料：売上金の一定%

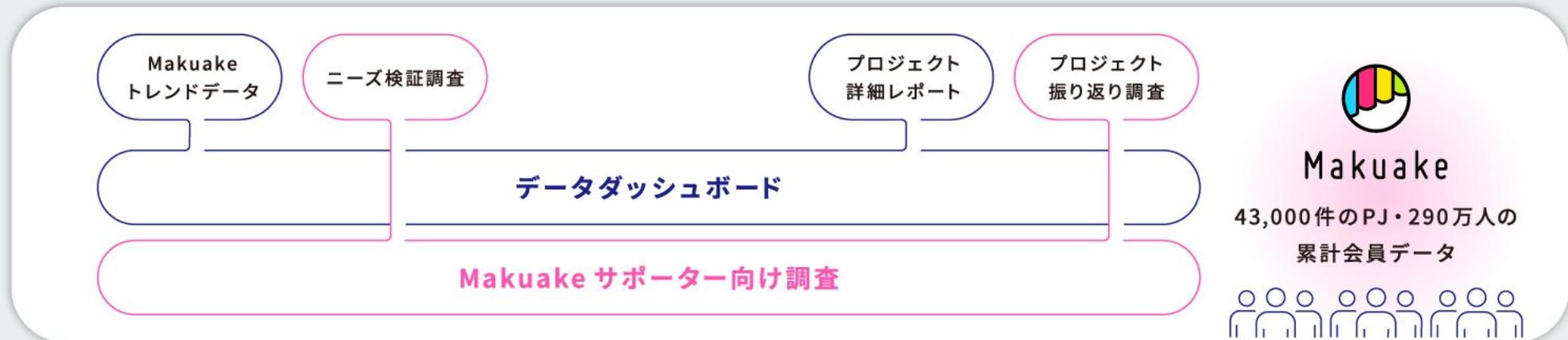
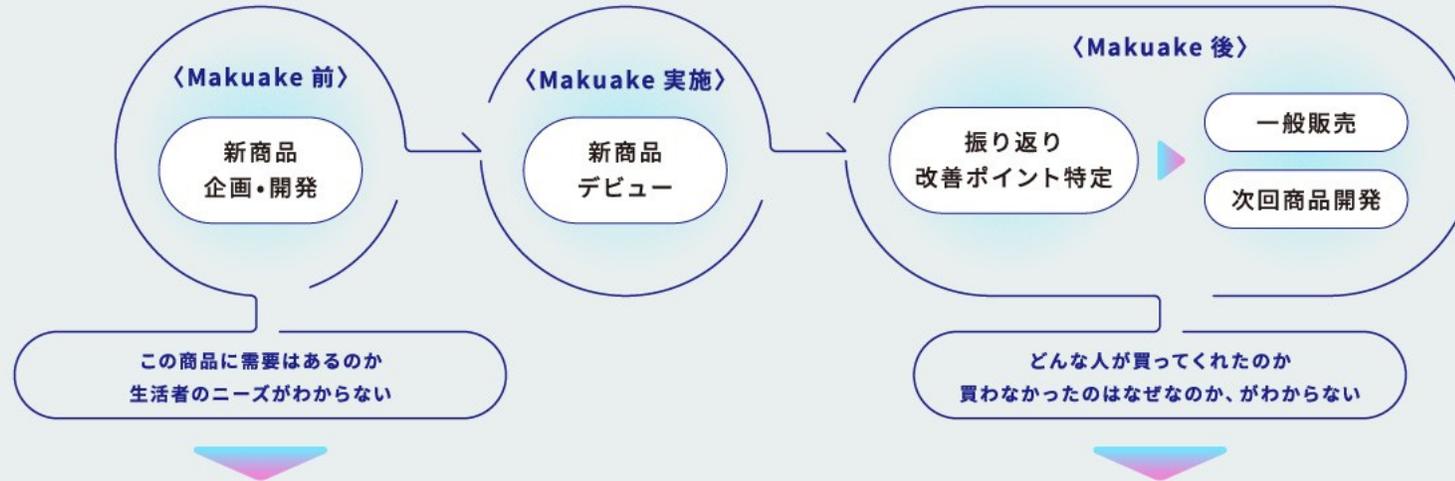
広告配信代行

プロジェクト実行者からの依頼に応じてMakuake掲載中の商品のWEB広告を配信代行するサービス



手数料：配信額の一定%

Makuake インサイトによって実現できること



流通市場におけるマクアケサービスの生態系

- 新商品や新サービスの企画からマーケットデビュー、量産後の売上規模拡大までをサポートすることで、各種マーケットデータを蓄積し、事業者には次の新商品へのヒントを、生活者には新しいものを提供し続けています。



業績概要 前年同期比（累計）

(単位：百万円)	2024年9月期 2Q（累）	2025年9月期 2Q（累）	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
取扱高 ^(※) 応援購入総額及び 安心システム利用料の合計額（税込）	8,549	8,089	-	-
売上高	1,860	2,050	+190	+10.3%
売上総利益	1,425	1,569	+144	+10.1%
営業利益（△損失）	△ 98	261	+360	-
経常利益（△損失）	△ 96	262	+359	-
四半期純利益（△損失）	△ 76	247	+324	-

(※) 2024年9月期 第4四半期より応援購入総額及び安心システム利用料の合計額を取扱高として開示

業績概要 前年同期比 (単Q)

(単位：百万円)	2024年9月期 2Q (単)	2025年9月期 2Q (単)	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
取扱高 ^(※) 応援購入総額及び 安心システム利用料の合計額 (税込)	3,957	4,169	-	-
売上高	830	1,070	+239	+28.9%
売上総利益	649	812	+162	+25.1%
営業利益 (△損失)	△ 81	161	+243	-
経常利益 (△損失)	△ 80	162	+242	-
四半期純利益 (△損失)	△ 70	143	+214	-

(※) 2024年9月期 第4四半期より応援購入総額及び安心システム利用料の合計額を取扱高として開示

業績概要 前四半期比 (単Q)

(単位：百万円)	2025年9月期 1Q (単)	2025年9月期 2Q (単)	増減額 (QoQ)	増減率 (QoQ)
取扱高 ^(※) 応援購入総額及び 安心システム利用料の合計額 (税込)	3,920	4,169	+249	+6.4%
売上高	980	1,070	+89	+9.1%
売上総利益	757	812	+54	+7.2%
営業利益 (△損失)	100	161	+60	+60.5%
経常利益 (△損失)	100	162	+61	+60.6%
四半期純利益 (△損失)	104	143	+39	+38.0%

(※) 2024年9月期 第4四半期より応援購入総額及び安心システム利用料の合計額を取扱高として開示

主要指標 前年同期比（単Q）

	2024年9月期 2Q（単）	2025年9月期 2Q（単）	増減値 （YoY）	増減率 （YoY）
掲載開始数（件）	1,499	1,234	△265	△17.7%
リピート実行者による 掲載開始数（件）	860	762	△98	△11.4%
実行者 リピート率（%） ^{（※1）}	57.4	61.8	-	+4.4pt
リピート 応援購入金額（百万円）	3,038	2,986	△51	△1.7%
リピート 応援購入率（%） ^{（※2）}	76.8	73.3	-	△3.4pt
アクセスUU（人）	9,996,622	7,944,597	△2,052,025	△20.5%
会員数（人）	2,776,226	3,077,017	+300,791	+10.8%
応援購入件数（件）	333,939	274,077	△59,862	△17.9%

（※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)

	2025年9月期 1Q (単)	2025年9月期 2Q (単)	増減値 (QoQ)	増減率 (QoQ)
掲載開始数 (件)	1,424	1,234	△190	△13.3%
リピート実行者による 掲載開始数 (件)	835	762	△73	△8.7%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	58.6	61.8	-	+3.1pt
リピート 応援購入金額 (百万円)	2,952	2,986	+33	+1.1%
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	77.1	73.3	-	△3.8pt
アクセスUU (人)	8,519,009	7,944,597	△574,412	△6.7%
会員数 (人)	2,998,907	3,077,017	+78,110	+2.6%
応援購入件数 (件)	284,811	274,077	△10,734	△3.8%

(※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います。

今後の剰余金の配当については、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いますが、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いては未定です。

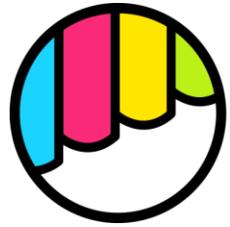
免責事項及び将来見通しに関する注意事項

- 当資料に記載された内容は、2025年4月22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いますが、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、業界並びに市場の状況、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・修正を行うことがあります。



IRに関するお問合せ

IR@makuake.co.jp



Makuake