

Makuake

2025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

(2025年9月期 3Q業績)

業績

- 取扱高は前四半期比17.2%増加した4,887百万円となり計画を上回って進捗。5月、6月において大企業案件を中心に大型プロジェクトが継続的に創出できたことが背景
- 売上高は取扱高の増加に加え、広告配信代行を中心とした付随サービスの成長により前四半期比21.4%増加し、1,298百万円を達成
- 販管費が取扱高増加に伴う回収手数料の増加や開発にかかる費用及び人的資本経営投資による人件費増加で前四半期比23.1%増えたが、売上高が計画を上回ったことで3Qにおける営業利益が158百万円となり、累計営業利益が通期業績予想を超過
- 売上高、営業利益ともに計画を上回る進捗をしているため、4Qにおける先行投資金額を50百万円増やし、中期経営目標の早期達成を目指す

KPI

- アクティブプロジェクト件数が前四半期比5.4%増加。セールsteamが新規優良プロジェクトの獲得に注力したほか、各種オフラインイベントへの継続的な出展を通じ、将来のアクティブプロジェクト件数向上のベースづくりを推進中
- 初日の応援購入金額最大化、実行者発行のクーポン活用促進、大型プロジェクトのグロース注力等を進めた結果、プロジェクト単価が前四半期比11.2%と大きく増加。一部の大型プロジェクトの影響も含まれているため、高い成長率は今後落ち着いてくる見込み
- 大型案件の影響により月次応援購入金額が前四半期比17.2%と大きく成長

中計 進捗

- 2025年9月期における通期業績予想に対し、3Qの実績は堅調に推移。2027年9月期における目標に対しても順調な推移
- Plan、Growth領域における新たなサービスであるMakuakeインサイト及び各種モール内Makuake STOREは安定的な立ち上がり

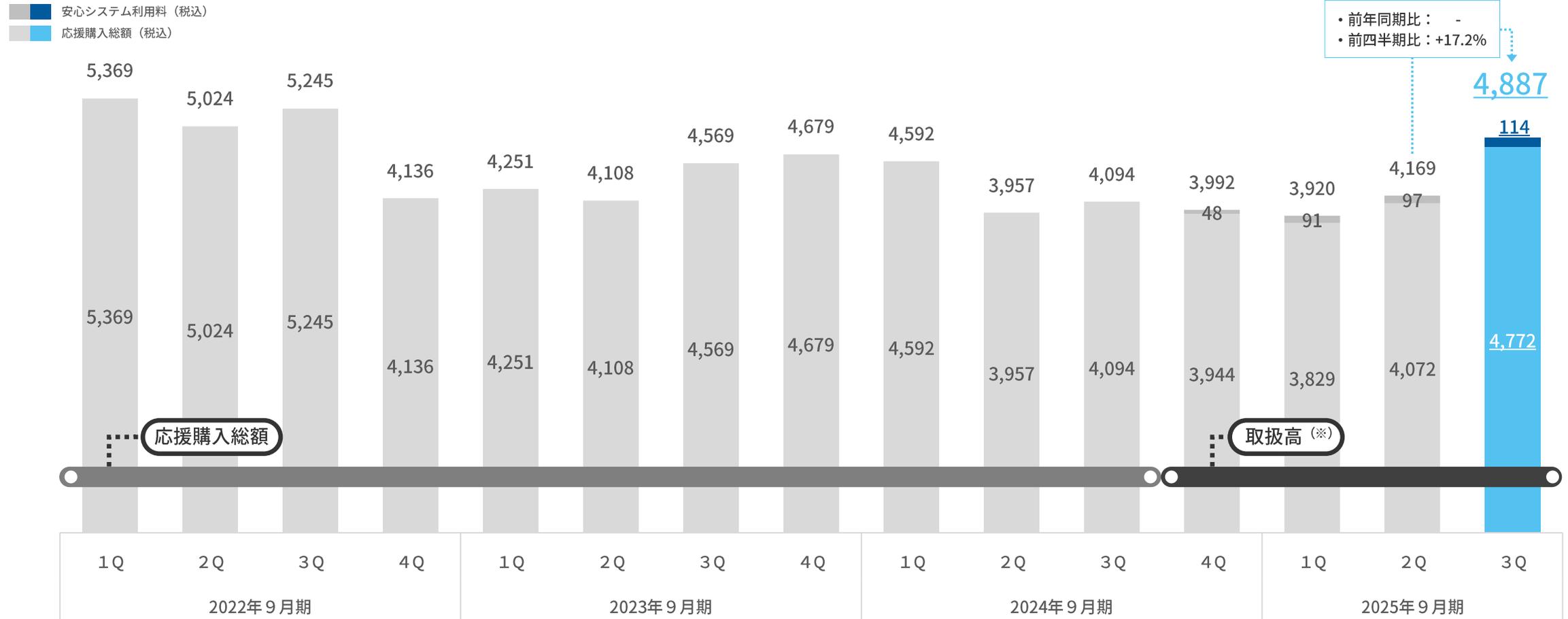
外部 環境

- 為替変動に落ち着きが見えつつも円安状態を維持中。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
- 物価高の影響により3Q期間における消費意欲は過去5年の同期間比最低水準

取扱高^(※) 四半期推移

- 取扱高は前四半期から大きく伸び、17.2%増加した4,887百万円となりました。5、6月において大企業案件を中心に大型プロジェクトを継続的に創出できたことで計画を上回る進捗をしています。

(単位：百万円)



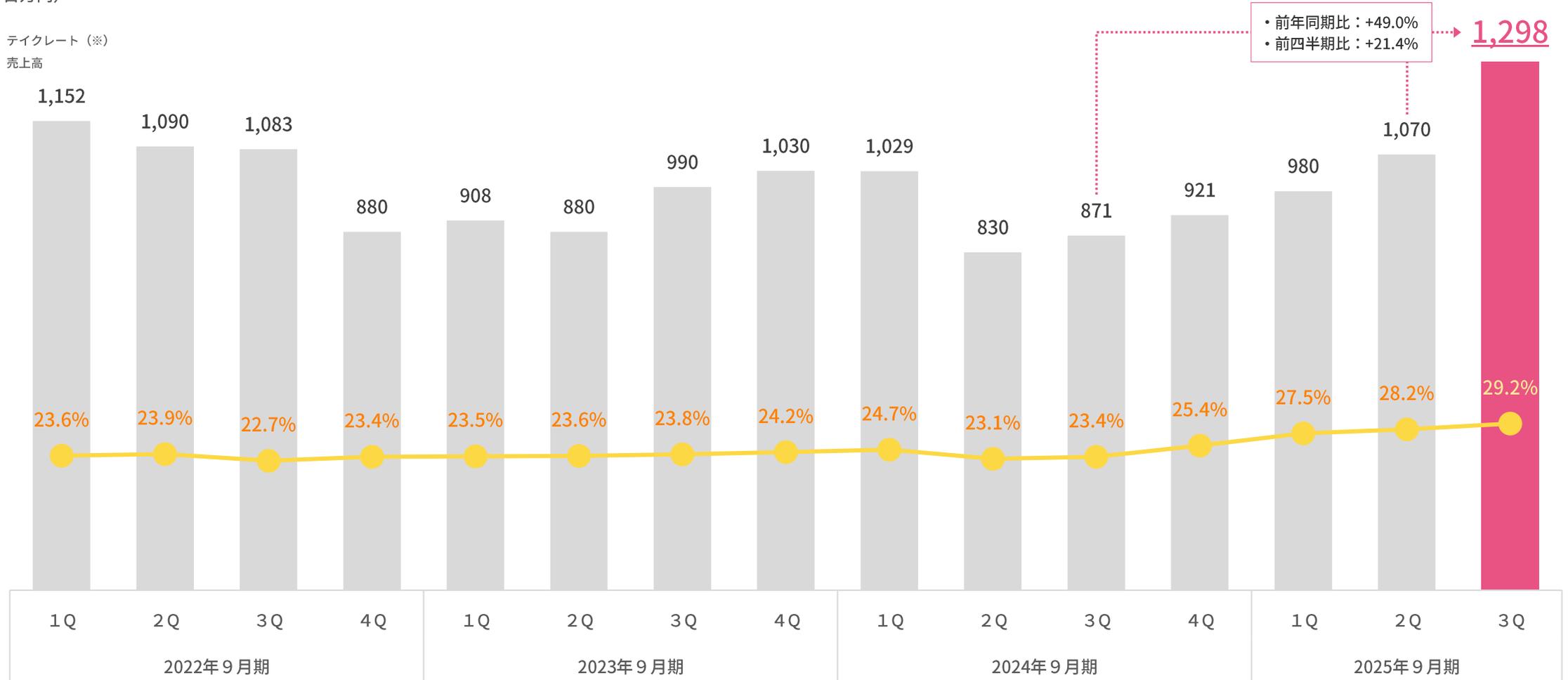
(※) 取扱高：応援購入総額及び安心システム利用料の合計額 (税込)

売上高及びテイクレイト四半期推移

- 取扱高の増加に加え、広告配信代行を中心とした付随サービスの成長により売上高は前四半期比21.4%増加しました。売上高及びテイクレイトともに2024年9月期の2Qをボトムに5四半期連続で成長しています。

(単位：百万円)

● テイクレイト (※)
■ 売上高

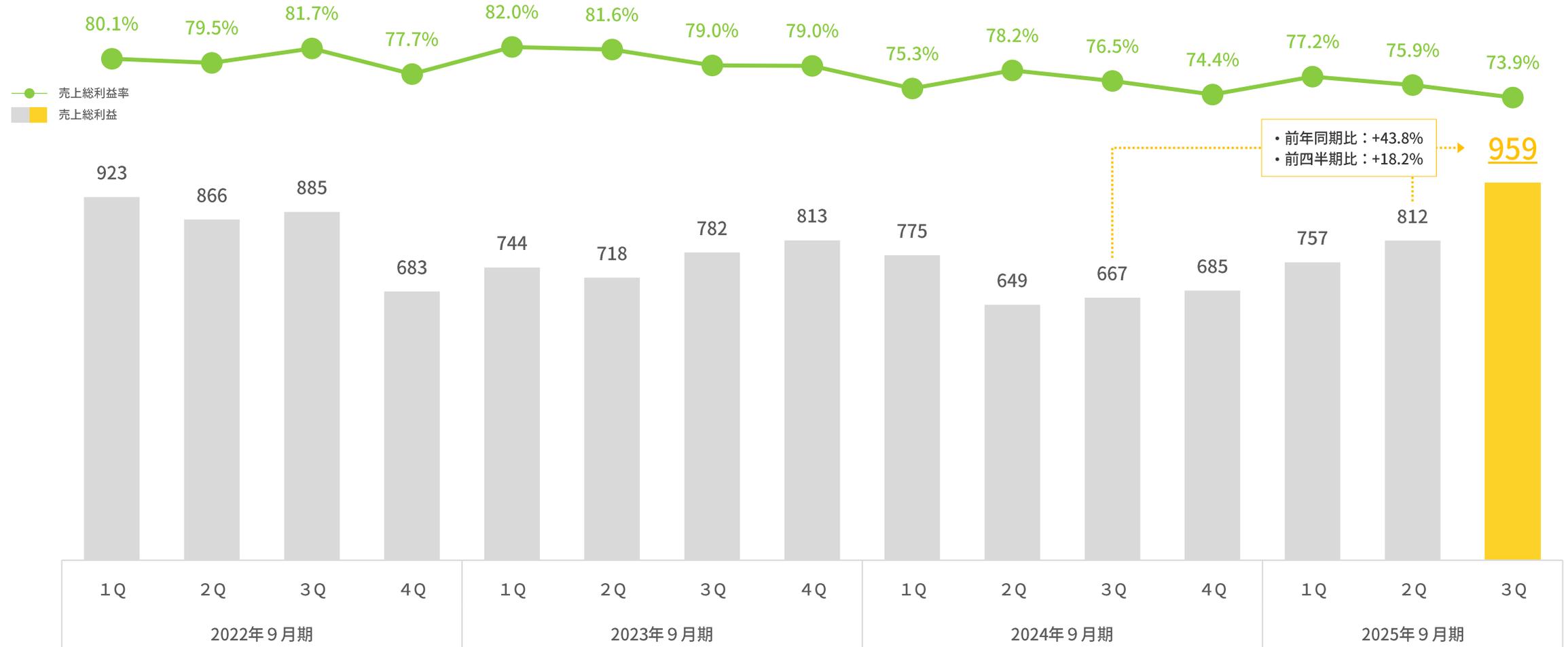


(※) 2024年9月期3Qまでのテイクレイト=売上高÷(応援購入総額÷1.1(税抜き計算)) / 2024年9月期4Qからのテイクレイト=売上高÷(取扱高÷1.1(税抜き計算))

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18.2%増加した959百万円となりました。売上総利益率は、案件創出にかかわるスポットの業務委託費が発生したことや広告代行売上が増加したことに伴い前四半期比2.0pt減少の73.9%で着地しています。

(単位：百万円)



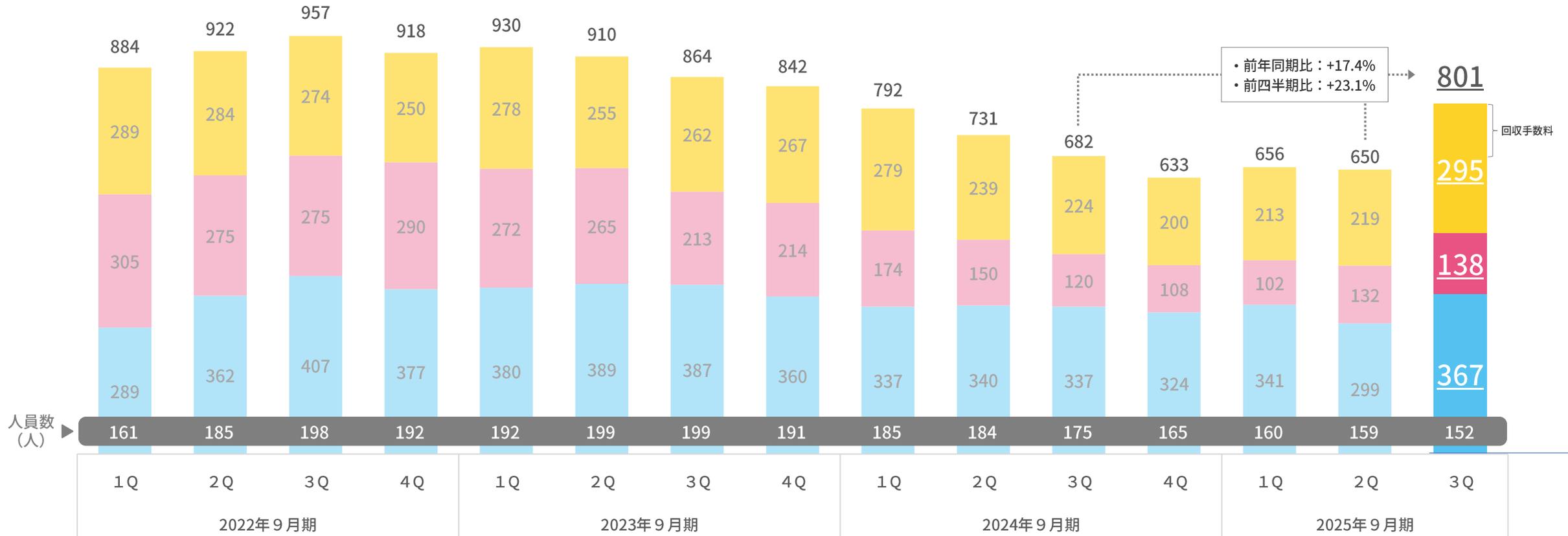
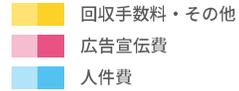
・前年同期比：+43.8%
・前四半期比：+18.2%

959

販管費四半期推移

- 取扱高が増加したことにより回収手数料が増加しました。また、開発にかかる費用及び人的資本経営投資により人件費が増えましたが、人員数は減少しています。

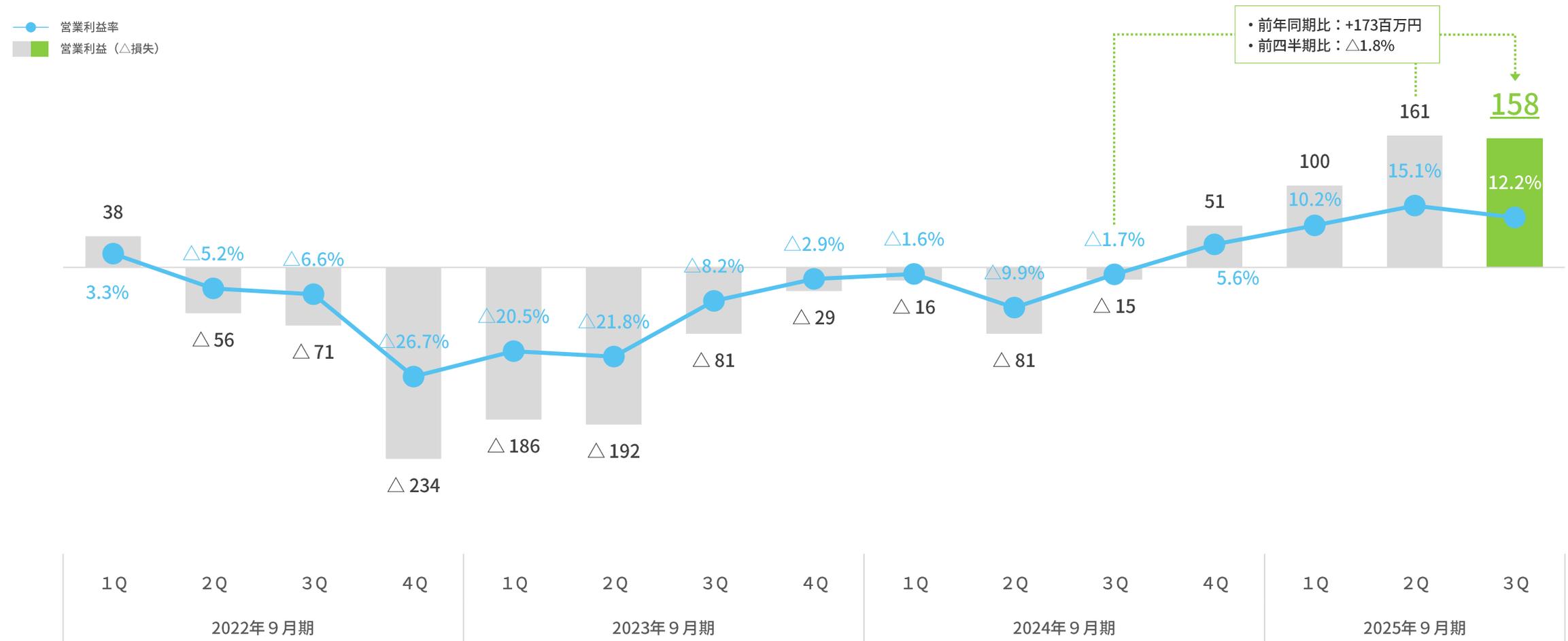
(単位：百万円)



営業利益（△損失）及び営業利益率四半期推移

・売上高の増加で3Qにおける営業利益が158百万円となり、これまでの累計営業利益は通期業績予想を超過達成しています。ただ、中期経営計画の早期達成を見据え4Qにおける先行投資を増やすため、業績予想は変更していません。

(単位：百万円)



・前年同期比：+173百万円
 ・前四半期比：△1.8%

最重要KPI四半期推移

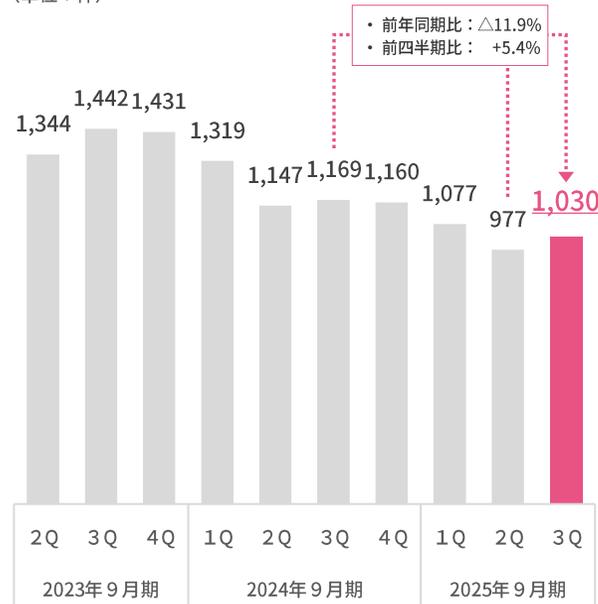
- セールスチームの新規獲得施策やキュレーターのリピート強化施策によりアクティブプロジェクト件数が増加傾向に転じました。また、大型案件の影響により月次プロジェクト単価及び月次応援購入金額が大きく成長しました。

Qにおける

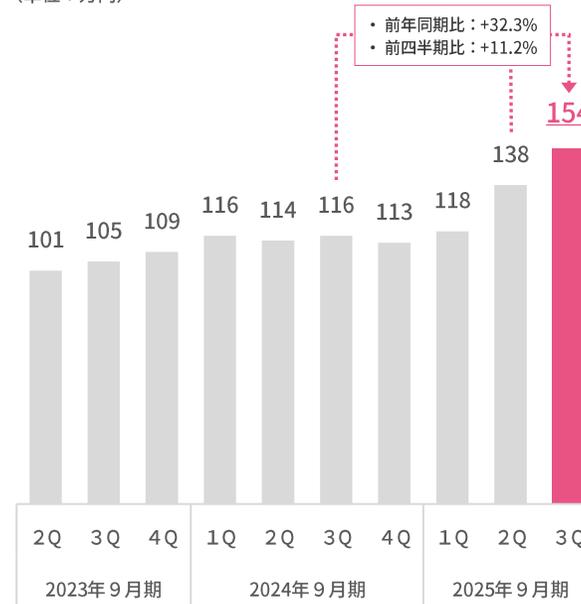


実績

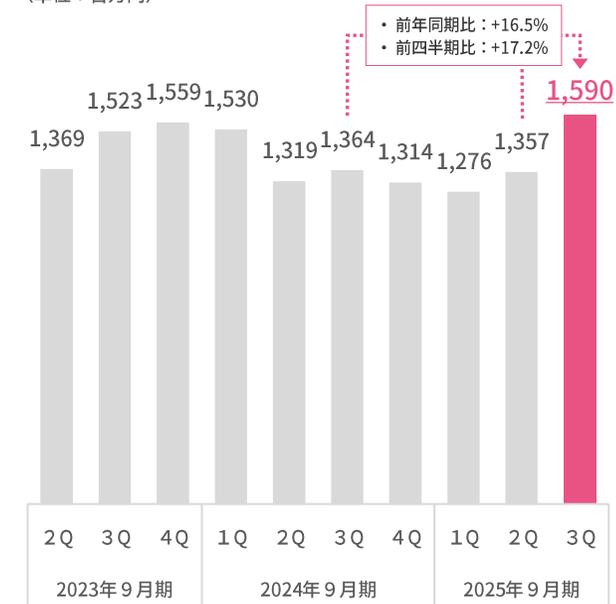
(単位：件)



(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

2025年9月期3Qに掲載をはじめた主なプロジェクト（中小企業）

- AIやIoT機能を搭載したガジェット商品や近年注目度の高いスペパ商品、自分のライフスタイルに合った高機能商品が多くのお得を得ました。また、世界が認めた美食を体験できるサービス系の商品も継続して登場しています。

そのイヤホンがあなたの会議室になる

49,944,900円
目標金額 300,000円

返戻率 194%

返戻購入総額

② サポーター 2,207人

③ 残り 24日

リターンを見る

ChatGPT連携で要約も！ワイヤレスイヤホンをつけたまま録音できる
ChatGPT連携ボイスレコーダー

バイクとライダーの新時代

AI0-6 Smart Riding System

73,124,146円
目標金額 2,000,000円

返戻率 356%

返戻購入総額

② サポーター 2,015人

③ 残り 終了

終了しました

「バイクナビの常識を覆す」AI0-6シリーズ - 守護と自由、究極のバイク4Gスマートシステムバイクナビ

もっと便利に
もっと自由に

光と風で

いつもの部屋を豊潤な空間に

LumaFlow

49,449,439円
目標金額 500,000円

返戻率 989%

返戻購入総額

② サポーター 2,085人

③ 残り 終了

終了しました

【冷暖房効率化】快適な空間を光と風で作ります。進化したシーリングアプリで操作可能シーリングファンライト

快眠を
どこへでも。

oado

43,746,537円
目標金額 100,000円

返戻率 437%

返戻購入総額

② サポーター 3,110人

③ 残り 終了

終了しました

【シリーズ最小】快眠をどこへでも。持ち運べるワンタッチふとん乾燥機
持ち運べる小型ワンタッチふとん乾燥機

7Dアーム×4Dヘッド×1.4段階バック

自分仕様を一瞬で

どんな姿勢にもジャストフィット

Rasical Chair

45,367,084円
目標金額 500,000円

返戻率 907%

返戻購入総額

② サポーター 830人

③ 残り 34日

リターンを見る

椅子選びの終点。首・肩・腰が楽になるカスタムチェア「Rasical
自分仕様に調整可能なワークチェア

手間なく本格。
第3のコーヒー

マシン

Rich Aroma Brew System™

recolte

42,447,075円
目標金額 1,000,000円

返戻率 424%

返戻購入総額

② サポーター 699人

③ 残り 16日

リターンを見る

もうすぐ終了 7:30 ~ 22:00まで

パリスタが認める一杯を、ワンタッチで。全自動エスプレッソコーヒーマシン
ワンタッチ全自動エスプレッソコーヒーマシン

長傘が不要な時代が
やってきた

ROLLS MAX

52,581,731円
目標金額 100,000円

返戻率 526%

返戻購入総額

② サポーター 6,071人

③ 残り 終了

終了しました

【2秒収納×ワイド設計】であなたは濡れない。雨のストレスを晴天に
折り畳み式軽量ワイド傘

大きな荷物をコンパクトに
空気を抜いて、旅にしよう

YOYOVAC

121,780,500円
目標金額 500,000円

返戻率 2435%

返戻購入総額

② サポーター 7,810人

③ 残り 終了

終了しました

圧縮バッグの新常識！荷造り&収納ストレスから解放。強く美しい
瞬時に圧縮する追跡機能付大容量圧縮バッグ

中華の巨匠が、
鮭の常識を覆す

伝説到来

14,197,000円
目標金額 200,000円

返戻率 709%

返戻購入総額

② サポーター 341人

③ 残り 47日

リターンを見る

【鮭革命】中華ミシュラン獲得のエスサワタが北新地に鮭屋を誕生！
ミシュラン獲得中華料理人が展開する鮭屋利用券

2025年9月期3Qに掲載をはじめた主なプロジェクト（大企業）

- 大企業からは生活に密着した商品が多く登場しました。中でも「人生を共に生きる」というコンセプトのウイスキーがわずか4分で1億円以上応援購入され、Makuakeユーザーだからこそ実現できる記録を樹立しました。



家族の想いをつなぐ。
キリンの新サービス

273,680,000円
目標金額 100,000,000円

73%
② サポーター 2,708人
③ 残り 終了

人生を共に生きるウイスキー
A Timeless Journey with the Whisky.

20年後の君と一生忘れられない乾杯を。人生を共に生きるウイスキー
キリン



LIKE MILK
—ライクミルク—

すべての食卓に自由を。
「酵母」から生まれた
あたらしいミルク誕生!

2,216,500円
目標金額 300,000円

73%
② サポーター 547人
③ 残り 終了

【アサヒ発！】酵母でできた非動物性ミルク「LIKE MILK（ライクミ）
アサヒ



伊藤園がランチ革命?!
一人用、むぎ炊飯器

18,226,800円
目標金額 1,000,000円

100%
② サポーター 1,967人
③ 残り 16日

炊く、煮る、温めるがこれ一つに
MUGIMUG

伊藤園から炊飯器?! 米にかわる新たな食の選択肢。手軽においしく
伊藤園



部屋中どこでも、
自由なスタイルで。

121,567,660円
目標金額 1,000,000円

95%
② サポーター 1,245人
③ 残り 終了

仕事も、遊びも、**クリエイティブ**に。
LG Smart Monitor Swing

日常を変える、移動式モデル登場! 31.5型4K「LGスマートモニター」
LGエレクトロニクス・ジャパン



ケルヒャーが
手のひら
サイズに。

30,751,020円
目標金額 300,000円

95%
② サポーター 2,494人
③ 残り 16日

ケルヒャー洗浄 × 手がる × モバイル

【高圧洗浄機がここまでコンパクトに!】どこでも洗える。ケルヒャー
ケルヒャージャパン



縦も横も
差せる
電源タップ革命

9,907,360円
目標金額 150,000円

95%
② サポーター 1,639人
③ 残り 16日

さらば“差込口があるのに差せない”ストレス!

電源タップ革命!さらば“差込口があるのに差せない”ストレス!
サンワサプライ



歯を磨くたびに、
リフトケア*

36,645,840円
目標金額 300,000円

92%
② サポーター 1,437人
③ 残り 13日

忙しい朝も、寝た夜も。
電動歯ブラシ×美顔器機能
深層フェイササイズ オールシリフト

歯磨きしながら、リフトケア*。EMS美顔器機能×電動歯ブラシ | ヤー
ヤーマン



洗濯のチカラをアッパ
驚きの洗濯力

5,862,500円
目標金額 100,000円

95%
② サポーター 923人
③ 残り 終了

10秒簡単取り付けで洗濯力アップ。超小さな泡で衣類も洗濯槽もキレイ

丸山製作所



mizuno sleep から
最高傑作の
マットレスが登場。

16,096,410円
目標金額 500,000円

97%
② サポーター 297人
③ 残り 36日

ミスノ史上最高傑作。眠る体をアシストするプレミアムマットレス登
ミスノ

2025年9月期3Qに掲載をはじめた主なプロジェクト（SDGs関連）

- 引き続き廃材を活用する技術で作られた商品が中心になっていますが、地域活性化に取り組む商品や昨今の社会課題に対し新しい発想で取り組み、持続可能な社会実現に貢献する商品等も現れています。

もう、「お米がない」とは言わせない!
【農家直送】年間定額パス

④ 応募購入総額 **28,022,500円**
目標金額 100,000円

⑤ サポーター **635人**

⑥ 残り **終了**

Success! 終了しました

市場に左右されない安心感。秋田産「値段の変わらないお米」を2ヶ月に

お米を安定共有する秋田産米の農家直送定額年間パス

2 肌をゼロに

HONDA x ccilu
待望の第2弾
Honda
コラボスニーカー

④ 応募購入総額 **15,356,539円**
目標金額 300,000円

⑤ サポーター **845人**

⑥ 残り **5日**

リターンを見る

【Honda x ccilu コラボ第2弾】毎日履ける！超快適な全天候型の防水

コーヒーかすを再利用した全天候型防水シューズ

12 つくる責任
つかう責任

tlass
世界自然遺産
奄美大島
海底熟成ワイン

④ 応募購入総額 **602,965円**
目標金額 100,000円

⑤ サポーター **3人**

⑥ 残り **4日**

リターンを見る

時間と海が育てる、一期一会のヴィンテージ。

世界に各48本。「奄美大島の海が育てた」熟成ワイン、2nd Edition 登

海洋環境に配慮し造られた海底熟成ワイン

11 住み続けられる
まちづくりを

14 海の豊かさを
守ろう

手にするほど、あなたに馴染む。
育てる本革バッグ

④ 応募購入総額 **2,623,250円**
目標金額 100,000円

⑤ サポーター **101人**

⑥ 残り **16日**

リターンを見る

野球グローブメーカーが本革バッグに挑戦！使うほど味が出る「育てる

廃棄予定のグローブ革で作られた本革バッグ

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

ミニマルで、驚くほど実用的。
FUMIYOKA x GINZA TALKER

④ 応募購入総額 **7,462,360円**
目標金額 1,000,000円

⑤ サポーター **116人**

⑥ 残り **終了**

終了しました

軽くてスーツに合う「究極のビジネスリュック」創業90年の銀座テー

アップサイクル素材のビジネスリュック

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

祇園祭
祇園祭伝承文化を守るため

④ 集まっている金額 **13,275,000円**
目標金額 3,000,000円

⑤ サポーター **684人**

⑥ 残り **5日**

リターンを見る

【寄附型】祇園祭安全確保のために。2025年京都祇園祭の山鉾行事サ

伝統の地域祭り支援と返礼品

11 住み続けられる
まちづくりを

Makuake実施に関わった 日本酒の酒蔵が400蔵を突破



2013年8月のサービス提供開始以来Makuake実施に関わった日本酒の酒蔵が全国酒蔵の約4分の1にあたる400蔵を突破
若年層の日本酒離れや後継者不足、技術継承等多くの課題を抱える全国各地の酒蔵がMakuakeを通じて新たな取り組みに挑戦し、日本酒ジャンルのプロジェクト数は700件、応援購入総額は8億円、サポーター数は8万人を超えている

キリンビールの新サービスプロジェクトが Makuake歴代最速で1億円に到達



キリンビールの新サービス「人生を共に生きるウイスキー」プロジェクトが開始からわずか4分で応援購入金額1億円に到達し、歴代最速記録を更新
熟成期間20年の間、一定期間ごとにサポーターに成熟途中のウイスキーを送り続け、20年目には熟成を終えたウイスキーを届けるコンセプト
開始当日で在庫は完売となり、プロジェクト終了時点の応援購入金額は2億7千万円超え

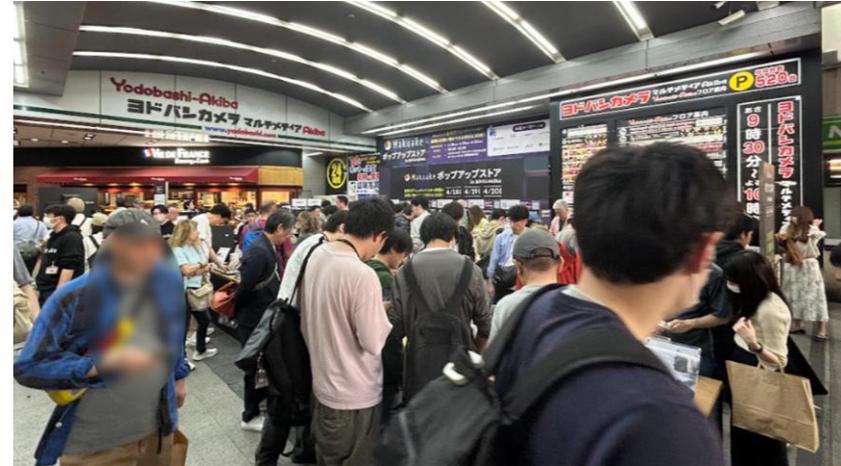
TOPICS：実行者及びサポーターと直接交流するリアルイベント

全国の実行者が交流する「マクアケ CHALLENGER'S MEETUP 2025」を開催



コロナ禍により一時中断していた、全国のMakuakeプロジェクト実行者が一堂に会すイベントをコロナ禍以降初めて再開
当社の今後の方針説明やトークセッション、テーマ別インタラクティブセッション、懇親会を通し業界を越え実行者同士が事業成長のために学び合うとともに新たなつながりを築くことで挑戦の連鎖をさらに広げていくことを目指す

最新ガジェットの体験や購入ができる「Makuake ガジェット Special Days」を開催



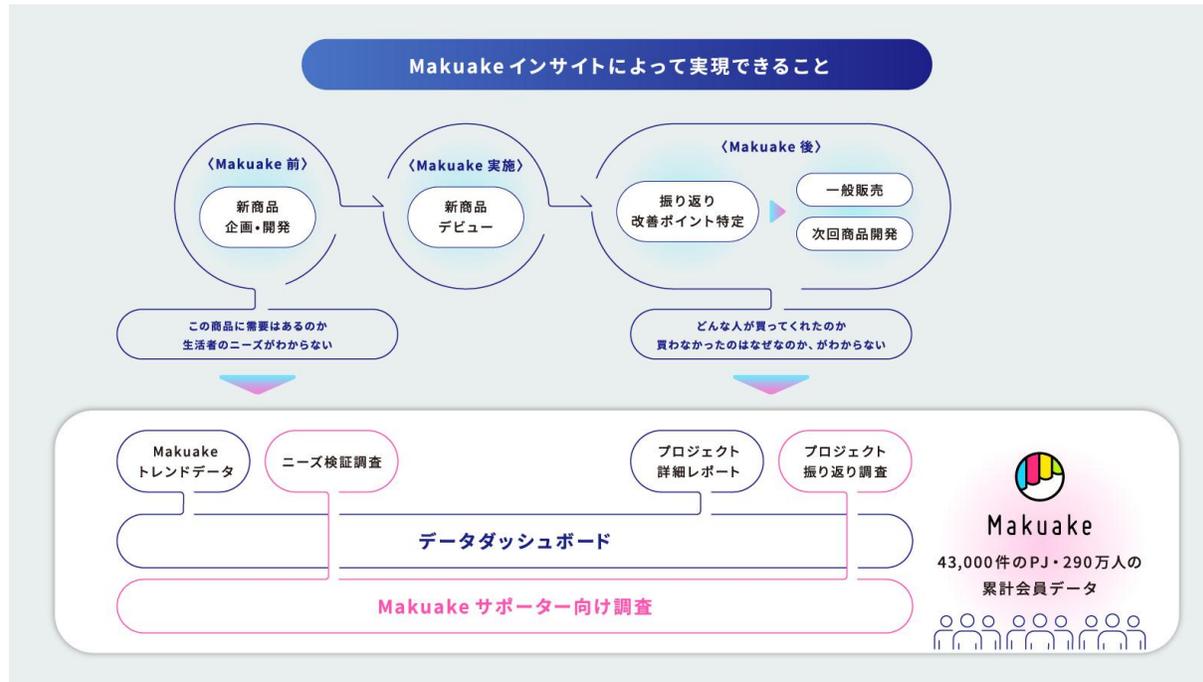
Makuake発のガジェットを実際に体験/購入できるポップアップストア「Makuake ガジェット Special Days」を3日間限定でヨドバシカメラマルチメディアAkiba内にて開催
計19社の実行者が出展し、プロジェクト実施中や実施後のガジェットの体験機会を提供。来場者及び購入者に特典を展開することで認知度向上を図るとともに実行者のさらなる成長を支援

TOPICS : Makuakeインサイトサービスの提供開始

新商品トレンドや顧客インサイトを可視化するリサーチサービス「Makuakeインサイト」の提供を開始



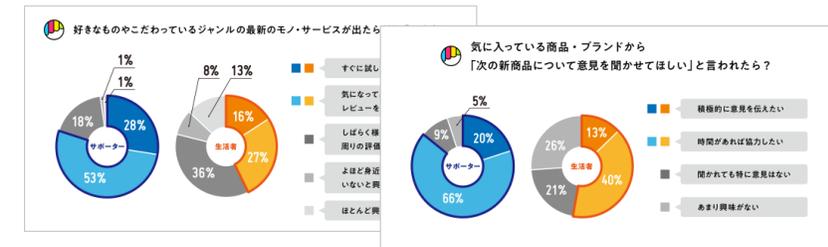
- (プロジェクト実施前) 新商品の企画・開発
 - (プロジェクト終了後) 一般販売の戦略立案や次回商品の開発
- の各フェーズにて必要な支援を「データダッシュボード」と「Makuakeサポーター向け調査」2つのメニューを通じて提供



①データダッシュボード



②Makuakeサポーター向け調査





2025年9月期業績予想

2025年9月期業績予想

- 売上高は前期比10.6%成長、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 (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月期業績予想に対する進捗率及び予想の据え置き 배경

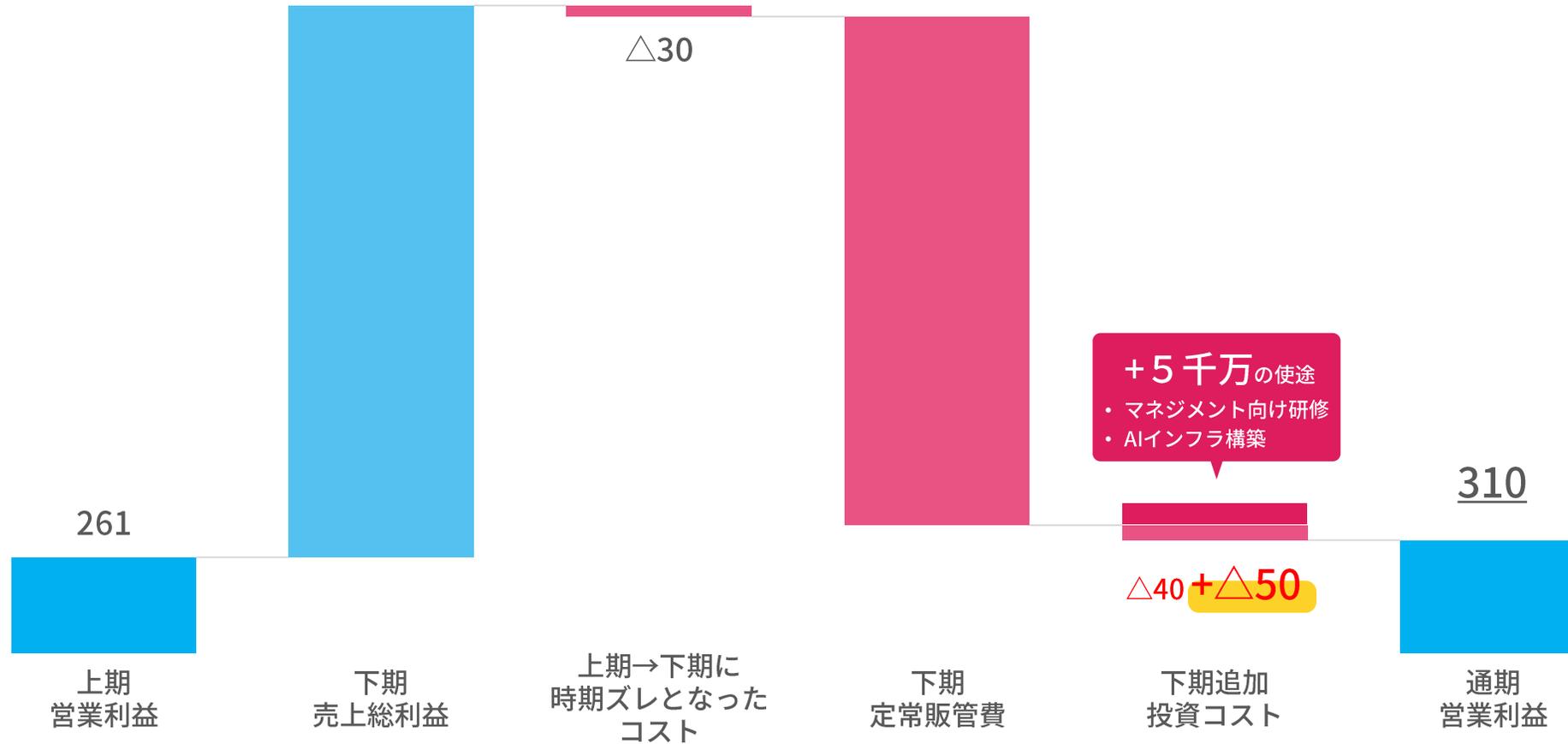
- 売上高は計画を上回って進捗しており、利益は業績予想を30%以上超過達成しています。この進捗を踏まえ、当社は中期経営計画の早期達成を見据えた先行投資の強化を決定しました。そのため、業績予想に変更はありません。

(単位：百万円)	2025年9月期 (予想)	2025年9月期 3Q (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)	15,840	12,977	81.9%
売上高	4,040	3,349	82.9%
営業利益 (△損失)	310	420	135.5%
経常利益 (△損失)	310	423	136.7%
四半期純利益 (△損失)	290	385	133.0%

2025年9月期4Qにおける追加投資計画及び下期の利益増減分析

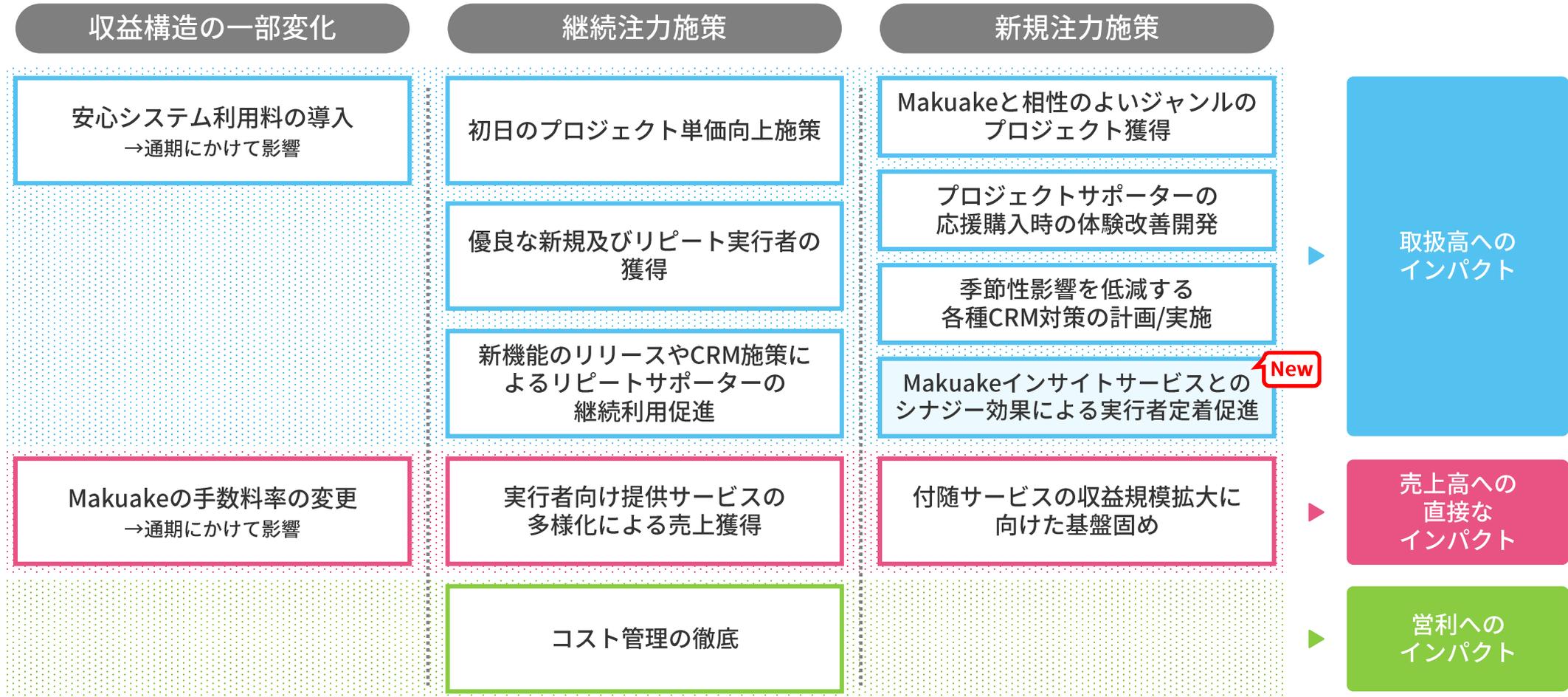
- 2025年4月22日に発表した業績予想に含まれている下期追加投資コスト4千万円に加え、外部のプロ人材を活用したマネジメント層向け研修やAIインフラの構築を中心に約5千万円を追加で先行投資する予定です。

(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

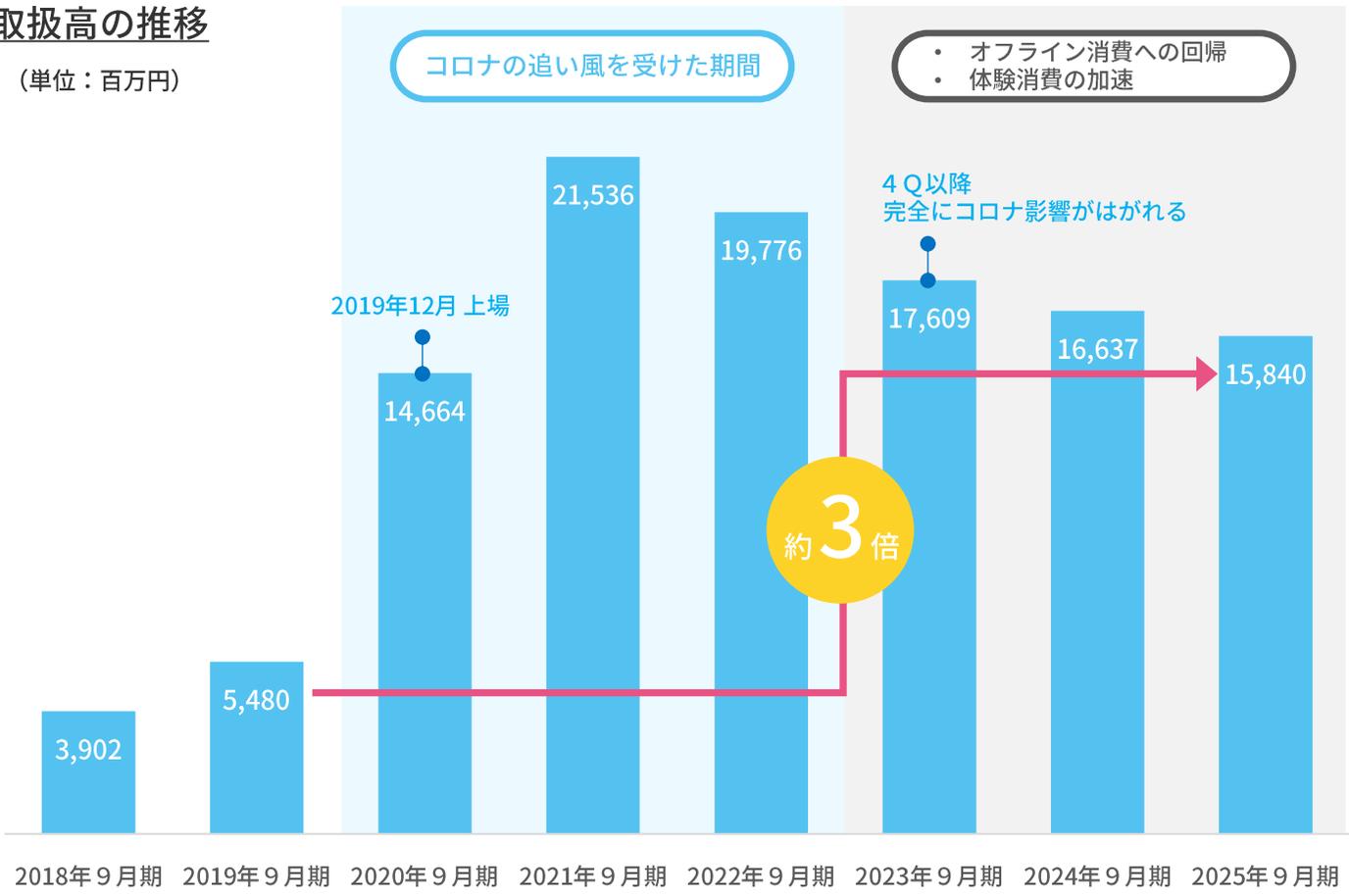
(2025年9月期 - 2027年9月期)

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

.....

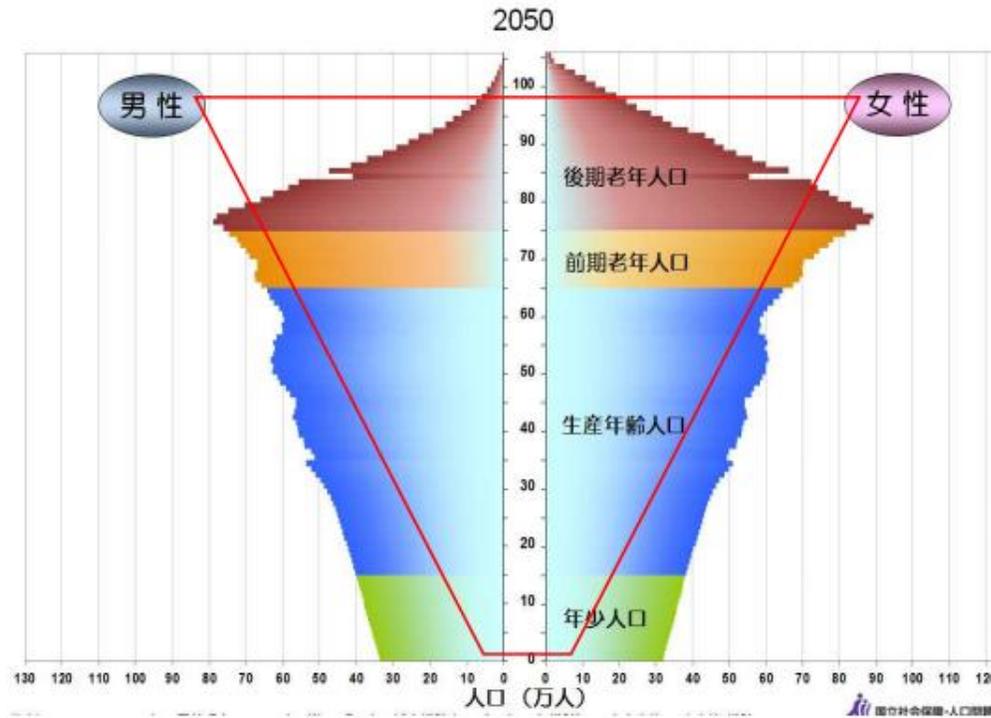
Makuake事業がフロー型ビジネスであることから構造的に顧客との関係が

2-3ヶ月で終わってしまうこと

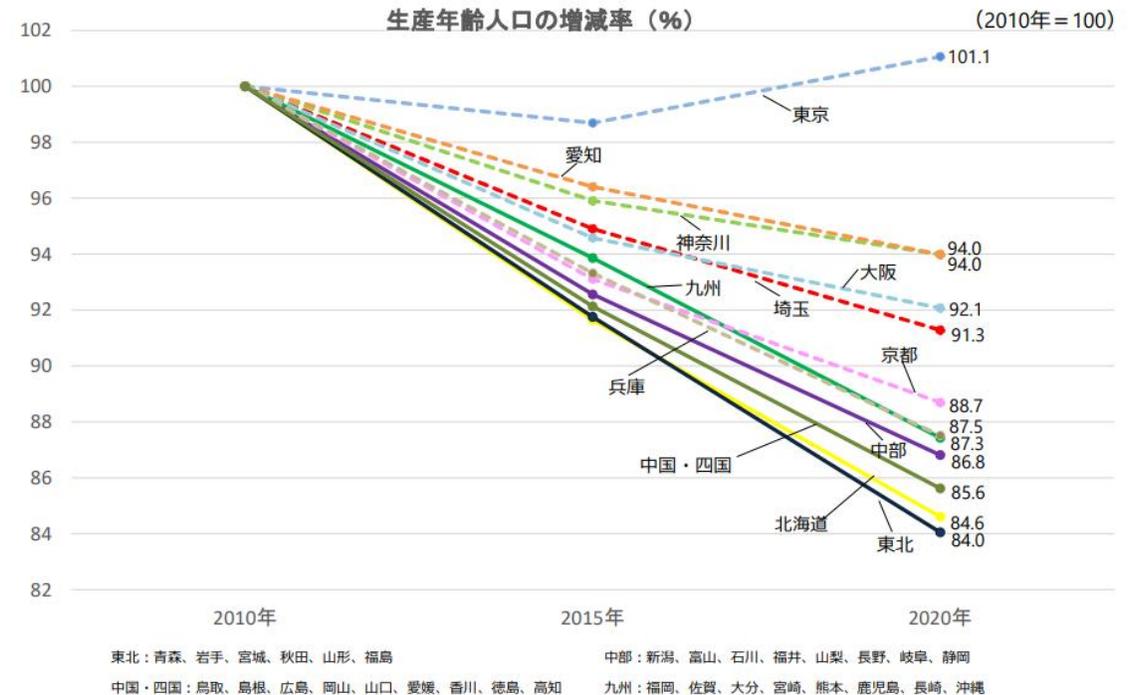
事業者を取り巻く環境と顧客における課題

- 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



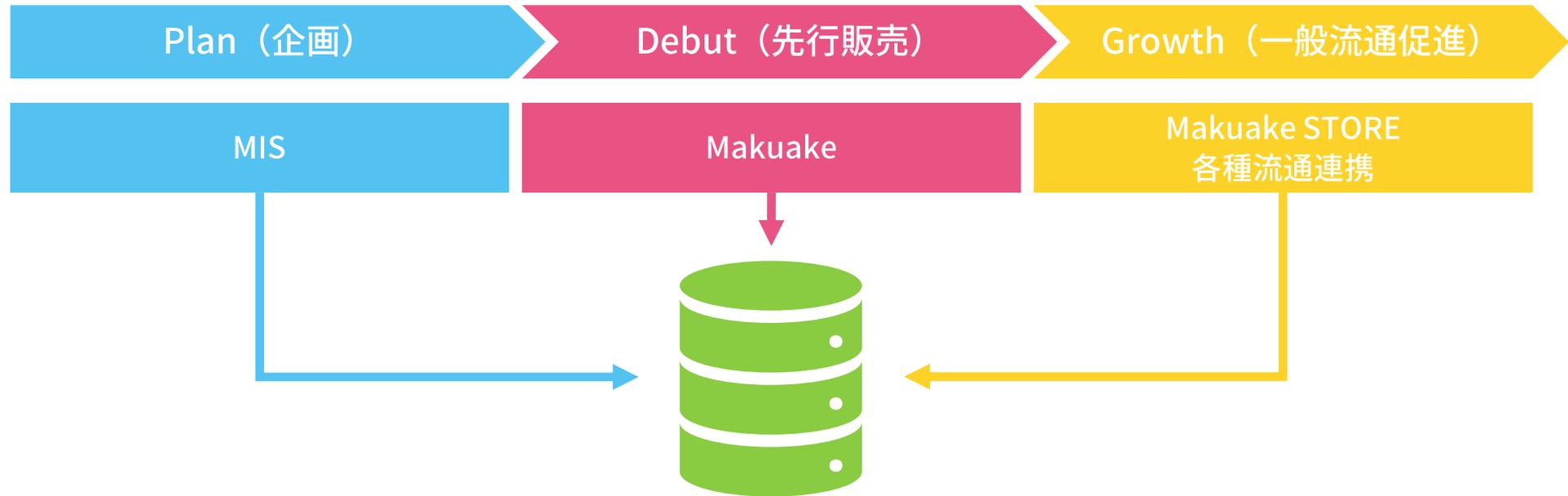
生産年齢人口の減少率（地域別）



(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

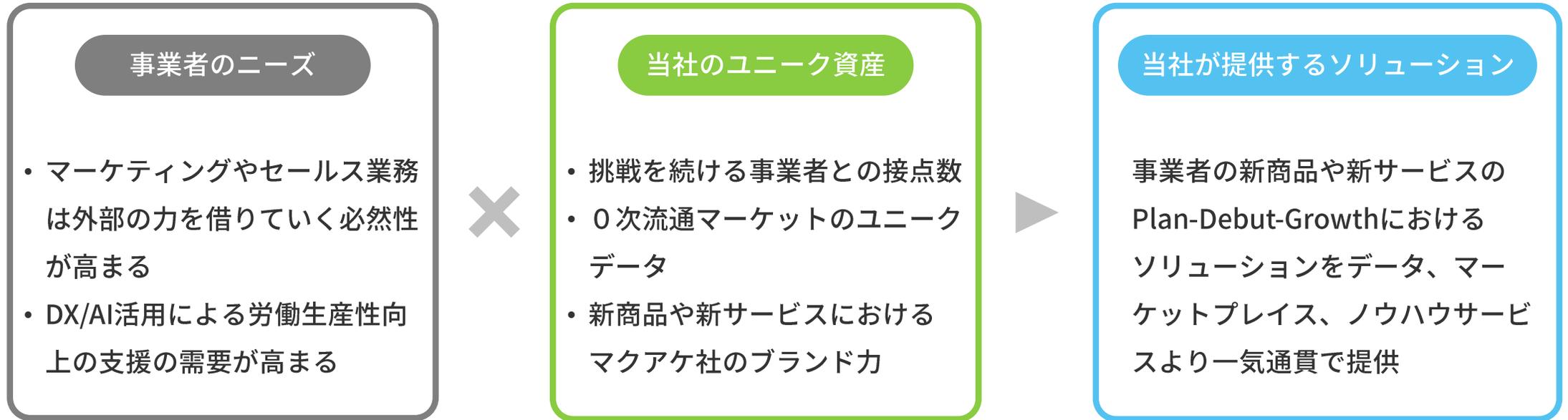
0次流通マーケットの
ユニークデータ

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

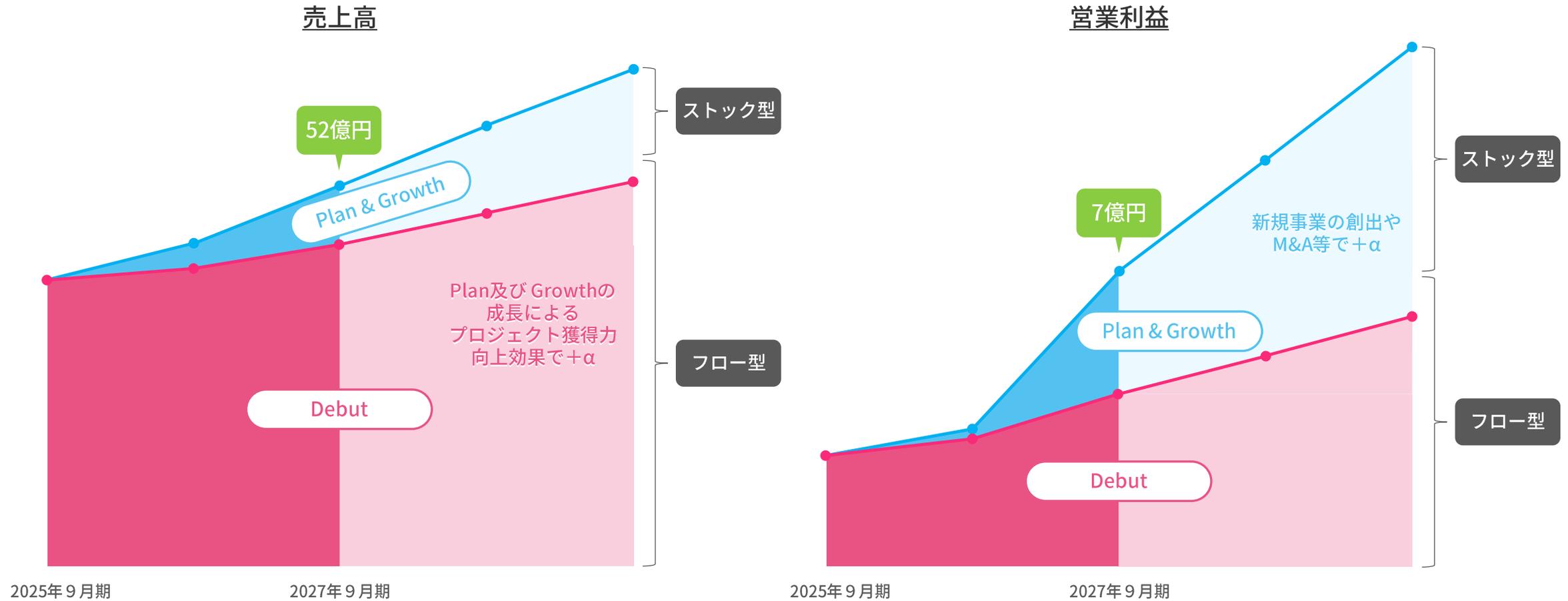
営業キャッシュフローの力を基盤としたマクアケ再成長に向けた投資開始

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

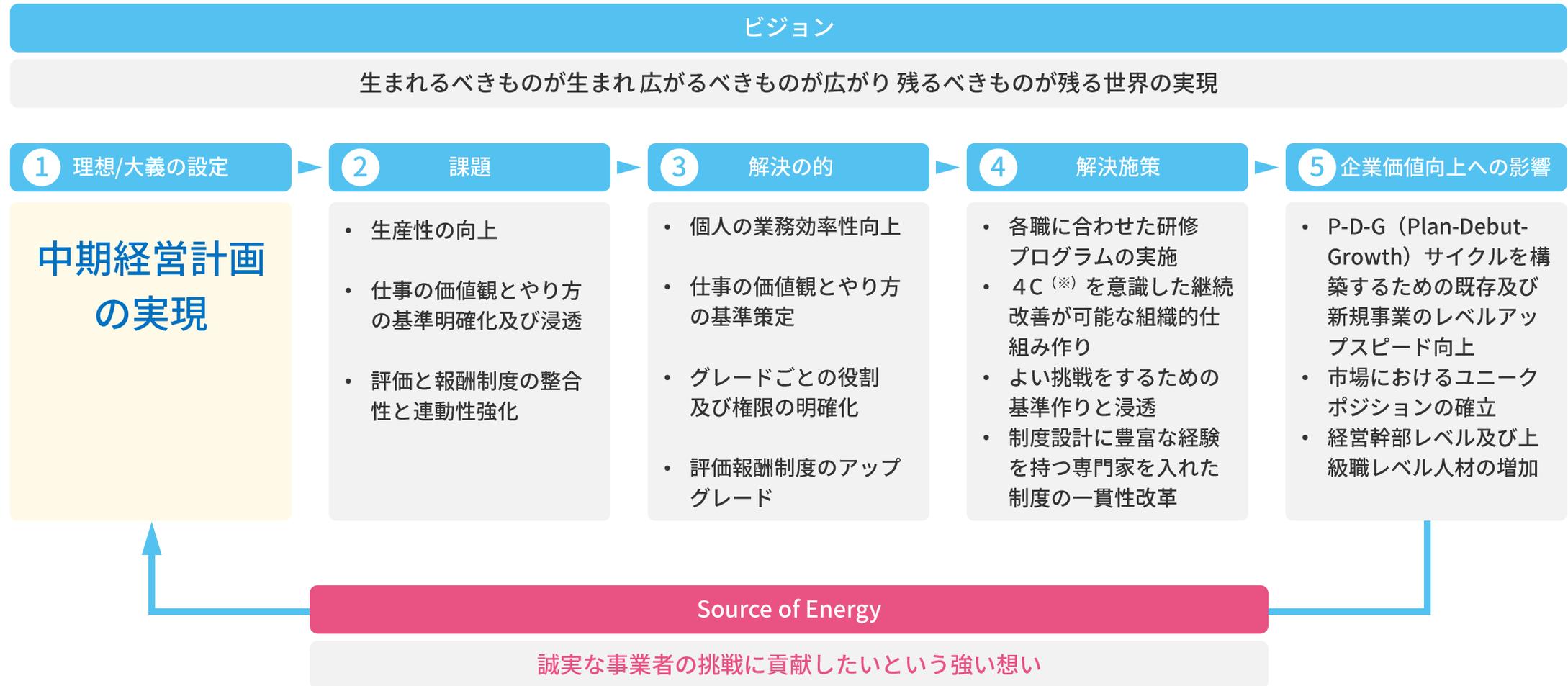
2027年9月期までの目標及び将来における収益イメージ

- 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。



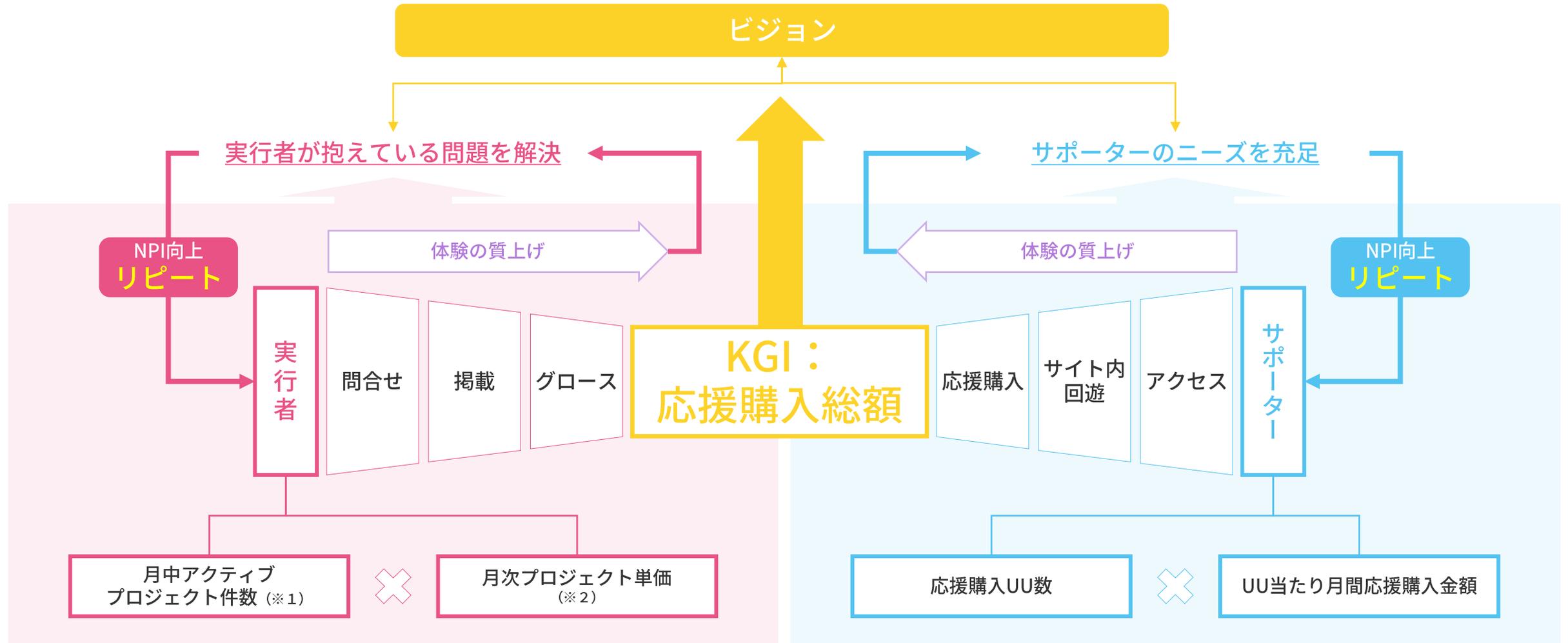
Makuakeのサービスモデル

- 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

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% (税込)

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%

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 3Q（累）	2025年9月期 3Q（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）	12,644	12,977	-	-
売上高	2,731	3,349	+617	+22.6%
売上総利益	2,092	2,529	+436	+20.9%
営業利益（△損失）	△ 114	420	+534	-
経常利益（△損失）	△ 110	423	+534	-
四半期純利益（△損失）	△162	385	+547	-

(※) 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 3Q (単)	2025年9月期 3Q (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)	4,094	4,887	-	-
売上高	871	1,298	+426	+49.0%
売上総利益	667	959	+292	+43.8%
営業利益 (△損失)	△ 15	158	+173	-
経常利益 (△損失)	△ 14	160	+175	-
四半期純利益 (△損失)	△ 85	137	+223	-

(※) 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 2Q (単)	2025年9月期 3Q (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)	4,169	4,887	+717	+17.2%
売上高	1,070	1,298	+228	+21.4%
売上総利益	812	959	+147	+18.2%
営業利益 (△損失)	161	158	△2	△1.8%
経常利益 (△損失)	162	160	△1	△0.7%
四半期純利益 (△損失)	143	137	△5	△4.0%

(※) 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 3Q (単)	2025年9月期 3Q (単)	増減値 (YoY)	増減率 (YoY)
掲載開始数 (件)	1,549	1,342	△207	△13.4%
リピート実行者による 掲載開始数 (件)	968	831	△137	△14.2%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	62.5	61.9	-	△0.6pt
リピート 応援購入金額 (百万円)	3,187	3,530	+342	+10.8%
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	77.8	74.0	-	△3.9pt
アクセスUU (人)	9,021,256	8,955,427	△65,829	△0.7%
会員数 (人)	2,847,609	3,180,906	+333,297	+11.7%
応援購入件数 (件)	329,864	355,405	+25,541	+7.7%

(※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)

	2025年9月期 2Q (単)	2025年9月期 3Q (単)	増減値 (QoQ)	増減率 (QoQ)
掲載開始数 (件)	1,234	1,342	+108	+8.8%
リピート実行者による 掲載開始数 (件)	762	831	+69	+9.1%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	61.8	61.9	-	+0.2pt
リピート 応援購入金額 (百万円)	2,986	3,530	+543	+18.2%
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	73.3	74.0	-	+0.6pt
アクセスUU (人)	7,944,597	8,955,427	+1,010,830	+12.7%
会員数 (人)	3,077,017	3,180,906	+103,889	+3.4%
応援購入件数 (件)	274,077	355,405	+81,328	+29.7%

(※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7月29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