



Makuake

事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年12月28日

株式会社マクアケ

(証券コード：4479)

マクアケが目指す世界

- ビジョンとミッションのもと、消費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

- 私たちにはビジョンがある。
- 挑戦を愛し、自ら幕を開ける。
- 技術に寄り添い、社会に価値を届ける。
- 理解することをあきらめない。
- 360°の成功にこだわる。
- ワンチームなプロ集団。
- 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、消費者がいち早く応援購入できるマーケットプレイスです。



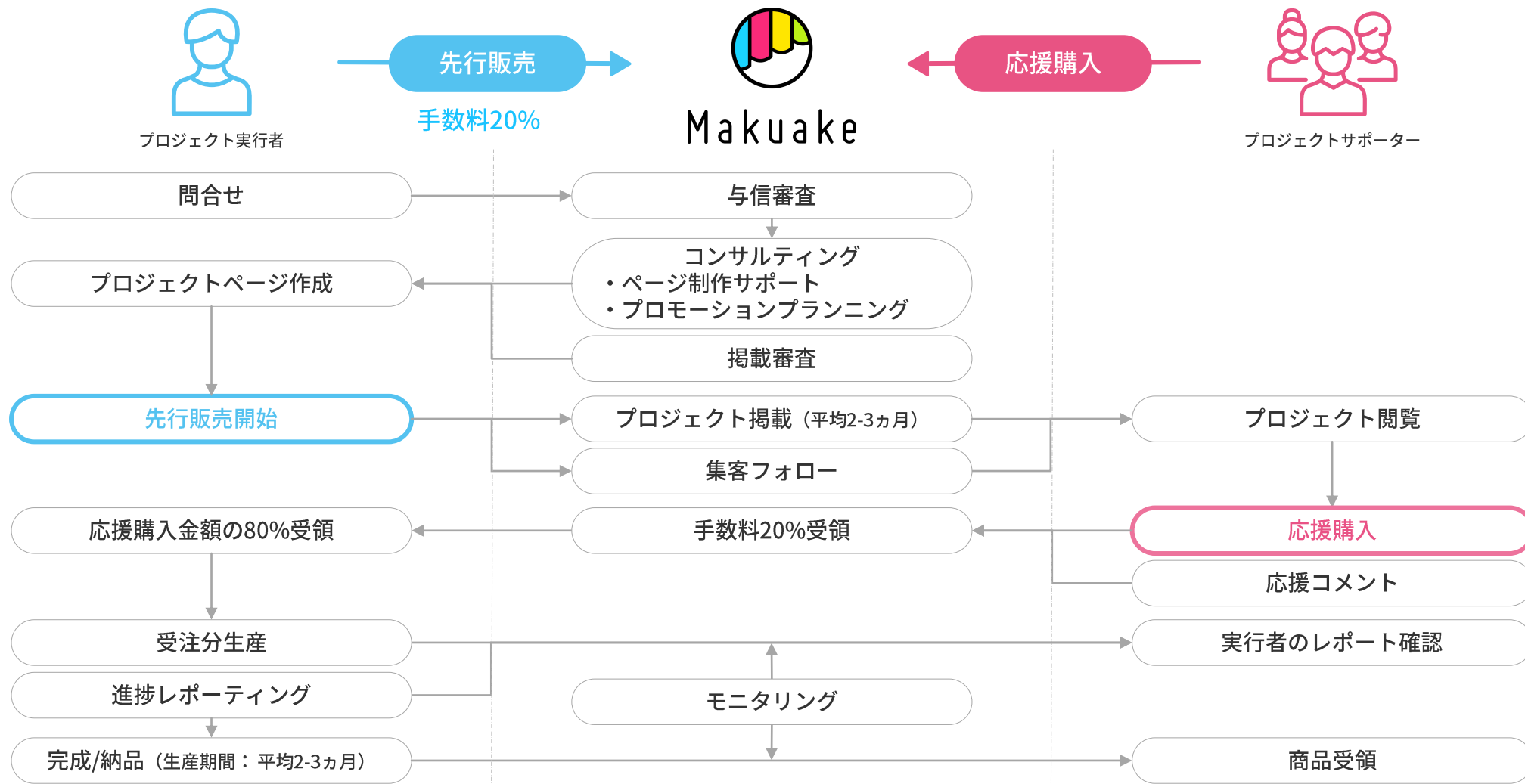
Makuakeのサービスモデル

- 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、消費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のステップ

- 掲載希望の問い合わせから商品のお届けまでの間、プロジェクトの魅力を引き出すとともに健全性を保つためのオペレーションを実施しています。



Makuake関連サービス：Makuake Incubation Studio（MIS）

- 大企業の研究開発技術を活かすため、「共同製品プロデュース」と「事業創出の仕組みづくり」をサポートしています。サポート内容に合わせて一定の報酬を受領しています。



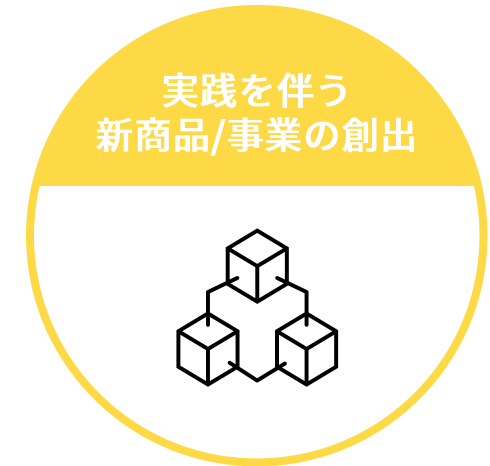
技術用途探索サポート

企業の保有技術を起点に、先行市場データと組み合わせ新たな技術用途開発を実現



製品の共同プロデュース（R&Dプロデュース）

メーカーと共にMakuakeで世に生み出すところまで新製品・新事業を共同プロデュース



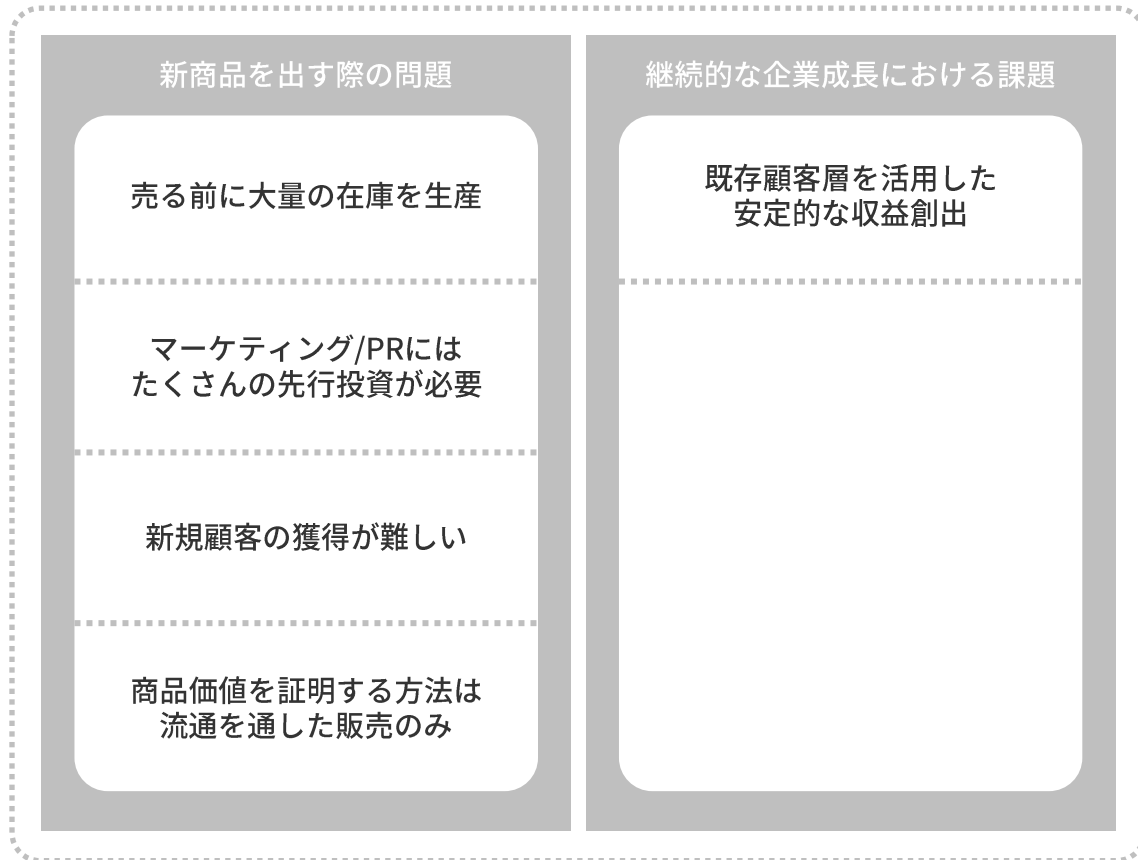
事業創出ワークショップ

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

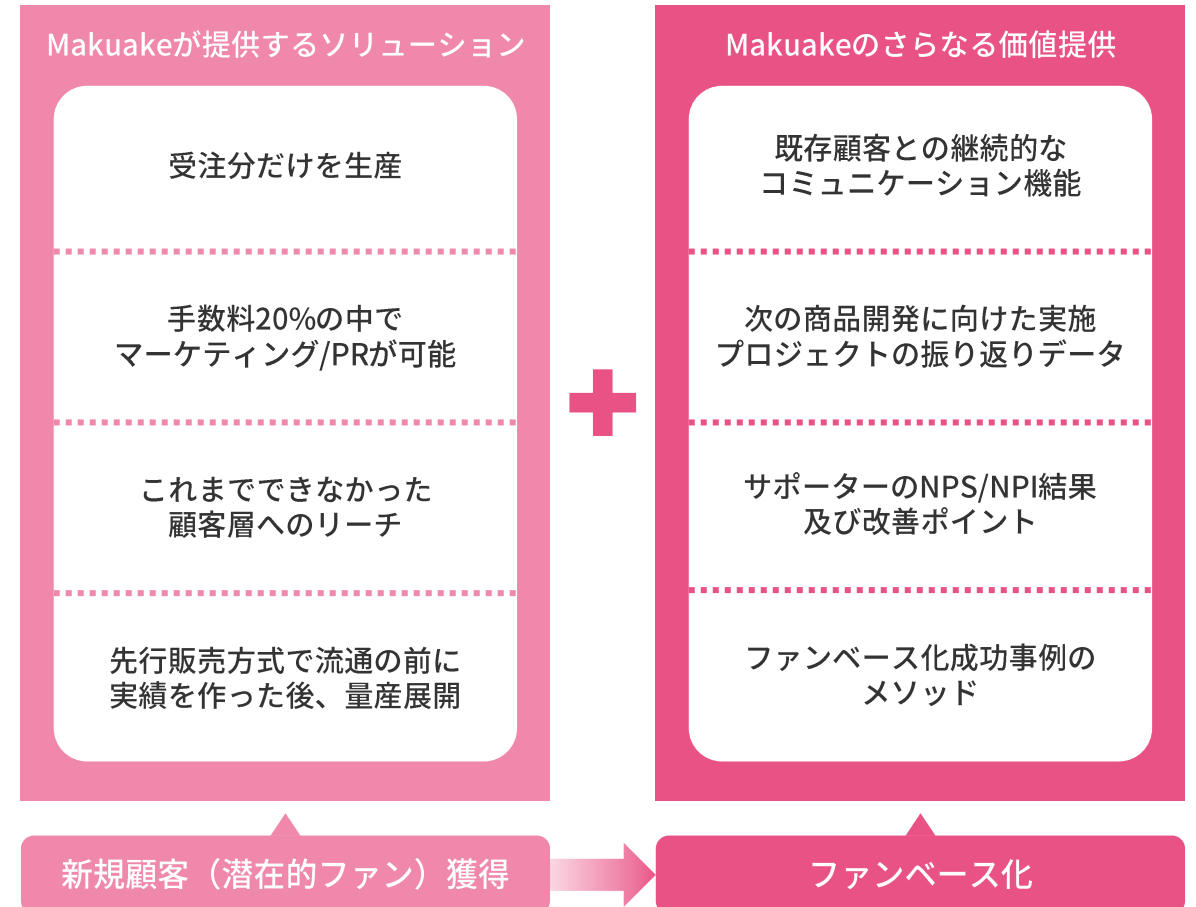
Makuakeの提供価値：事業者側

- 流通におけるリスクや負担の回避のみならず、サステナブル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

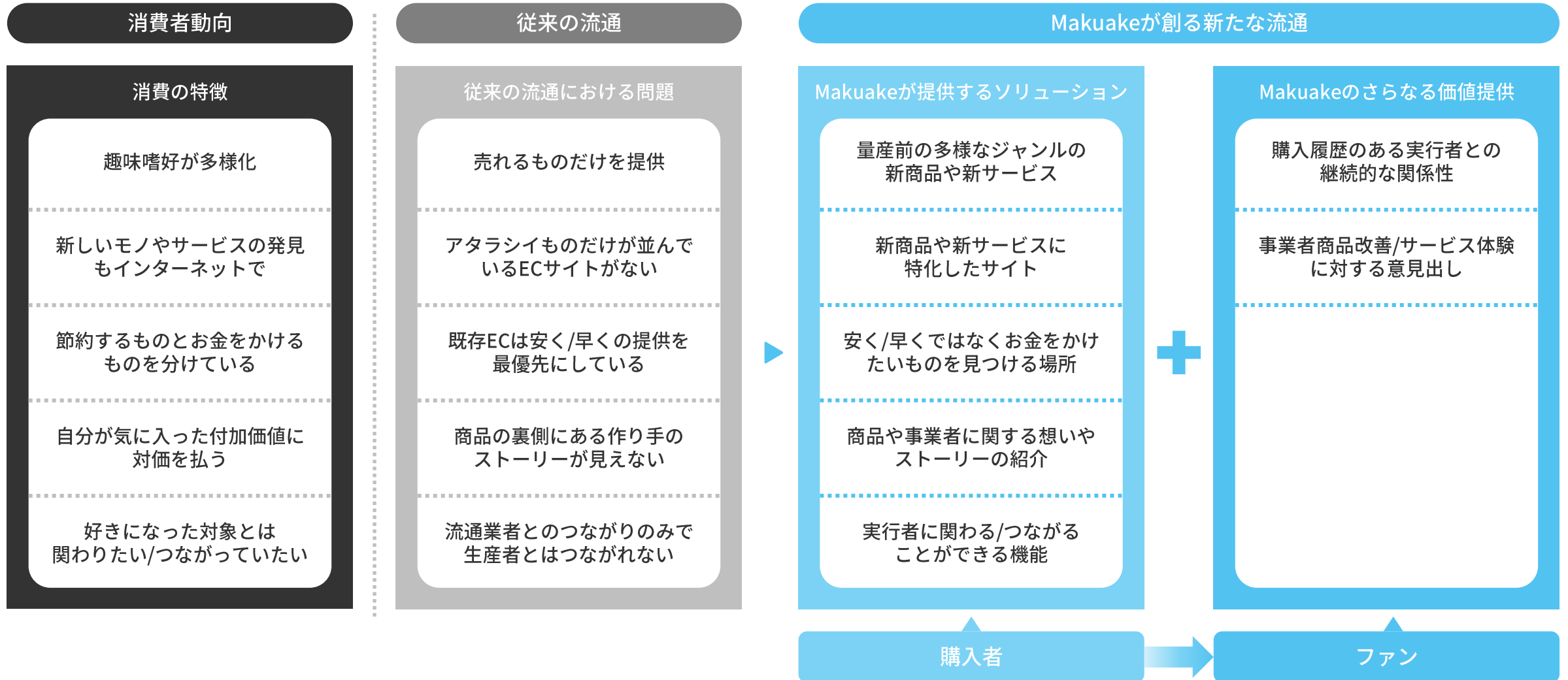


Makuakeが創る新たな流通



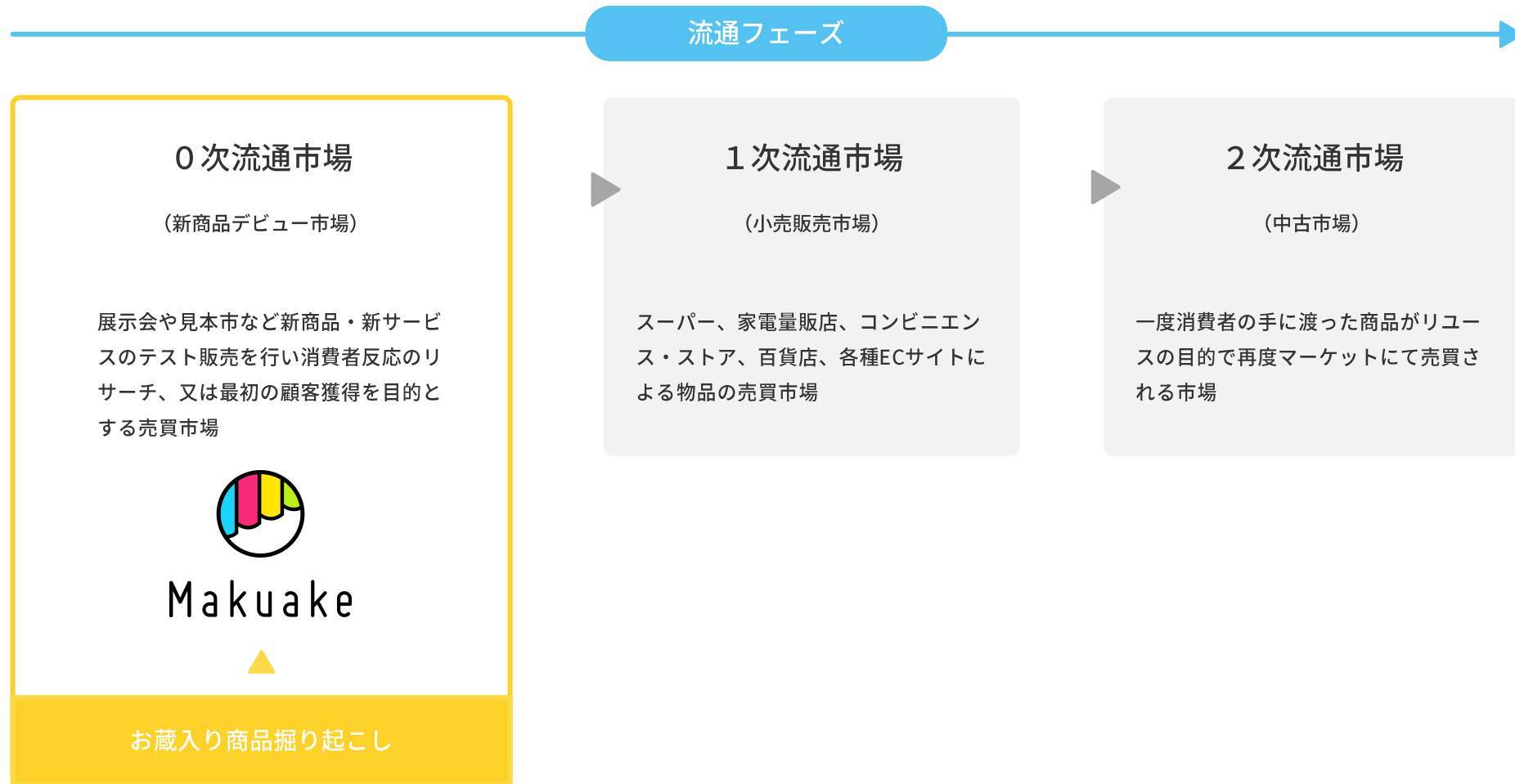
Makuakeの提供価値：消費者側

- 今の消費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。



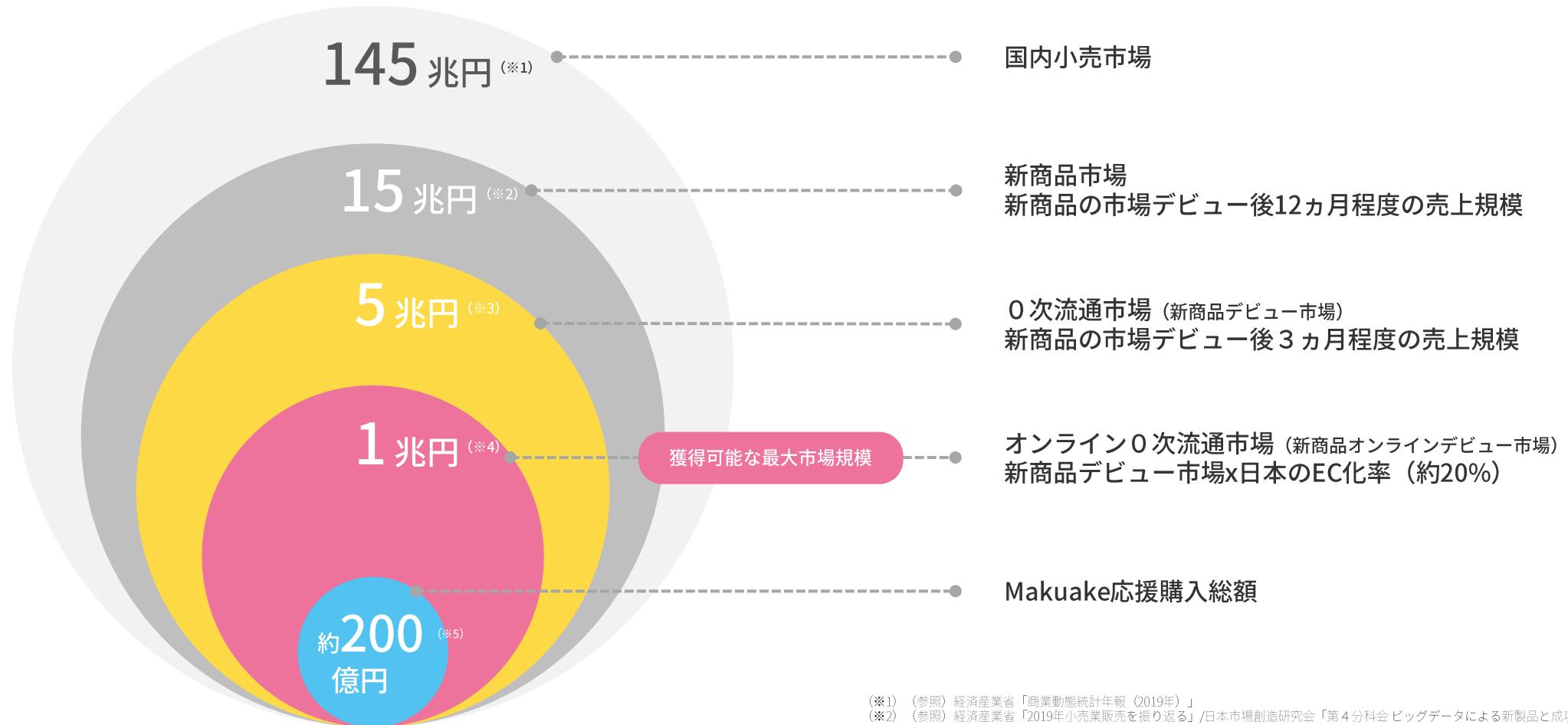
ターゲット市場

- マクアケはテクノロジーの壁やオペレーションの難易度が高く誰もオンライン化できなかった「0次流通市場」という新市場を開拓、創出することで新商品や新サービスが生まれやすい環境づくりに挑戦を続けています。



新商品（モノ）における獲得可能な最大市場規模

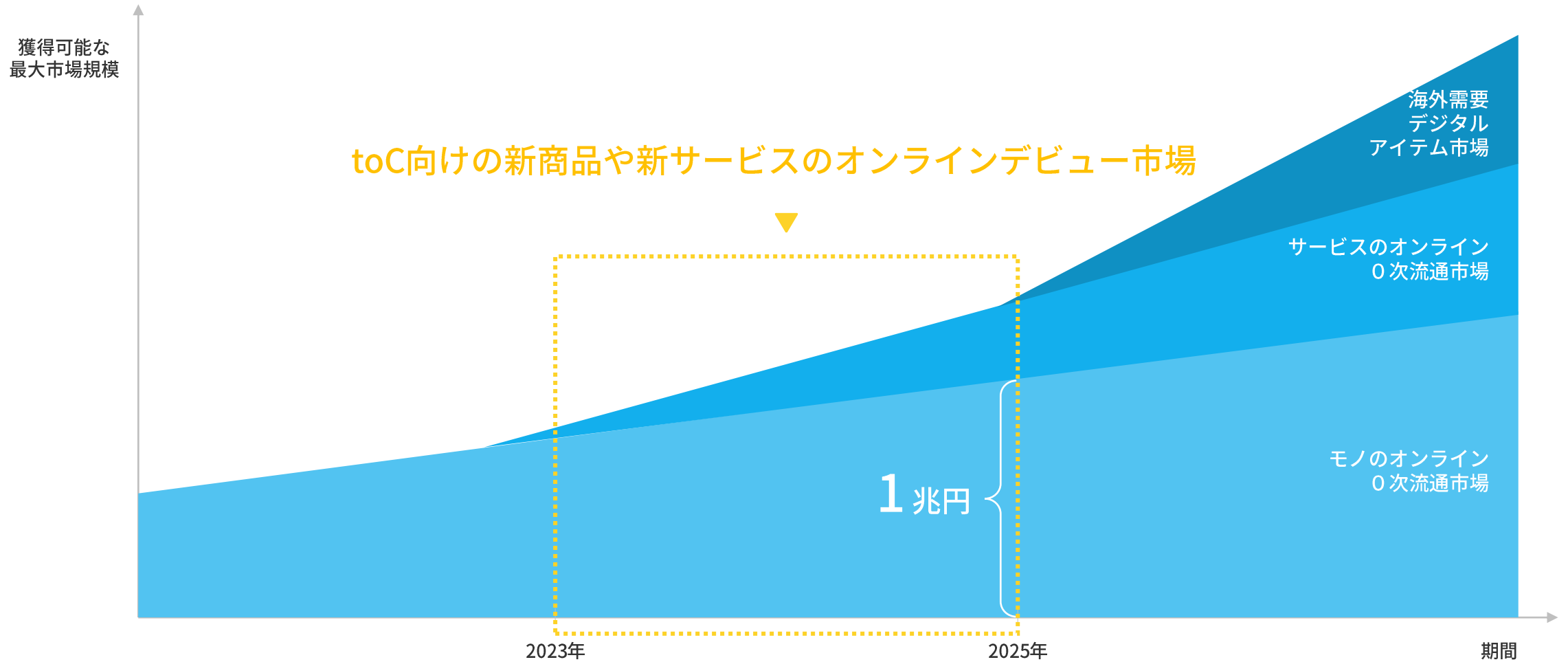
- 新商品デビュー市場である0次流通市場の中でも1兆円規模のオンラインの0次流通市場が当社の獲得可能な最大市場であると認識しています。



(※1) (参照) 経済産業省「商業動態統計年報(2019年)」
(※2) (参照) 経済産業省「2019年小売業販売を振り返る」/日本市場創造研究会「第4分科会ビッグデータによる新製品と成功率の研究」
小売業規模x小売販売における新製品売上比率
(※3) 新商品の売上金額が一番積みあがるデビュー後3ヵ月程度の市場規模：当社算出
(※4) 新商品デビュー市場におけるEC市場規模：当社算出 / (参照) NRI「ITナビゲーター2019年版」B2CEC市場の成長率をもとに当社算出
(※5) 当社の2022年9月期応援購入総額実績

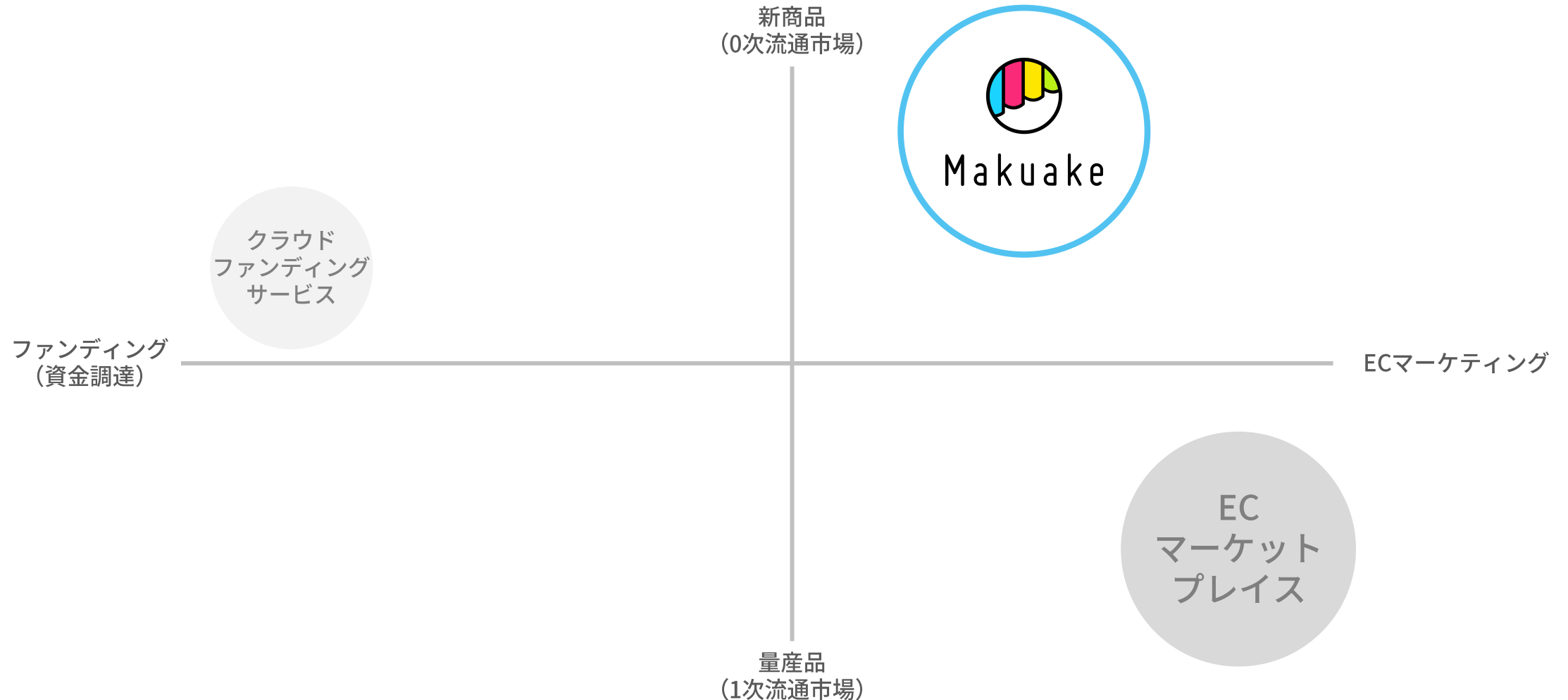
2025年9月期までのメインターゲット市場

- 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。



Makuakeの競合環境

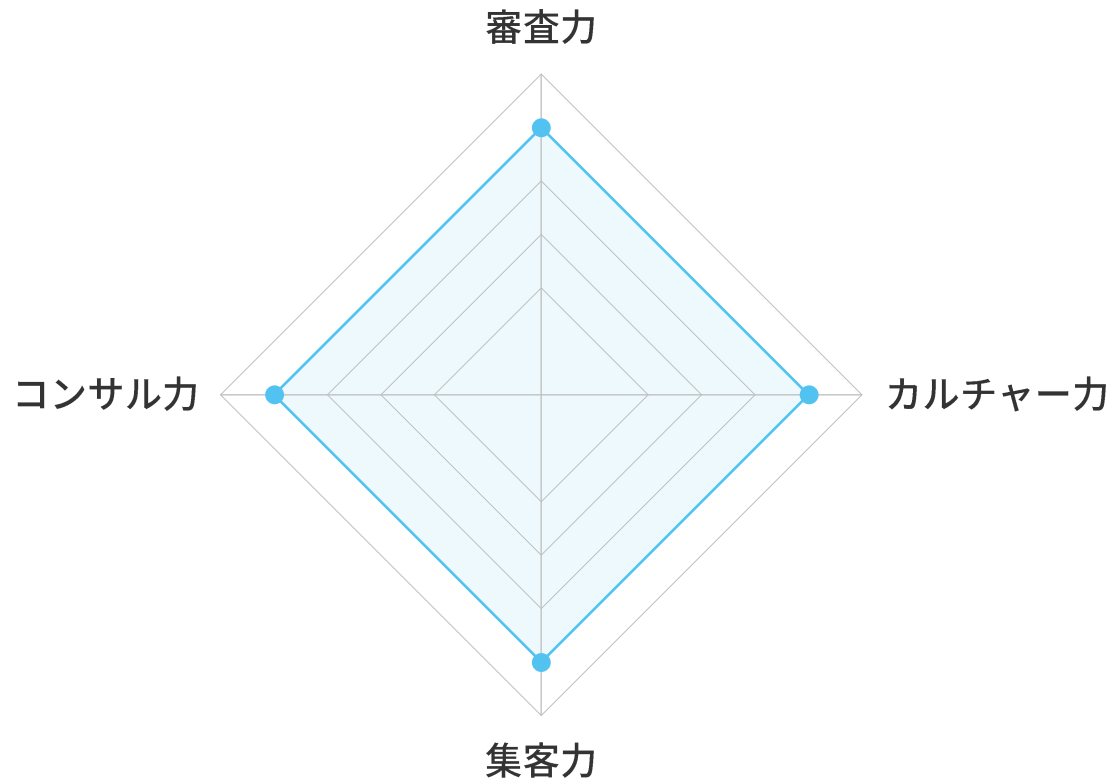
- 流通前の新商品や新サービスに特化した先行販売モデルを確立したことで、従来のECマーケットプレイスやクラウドファンディングサイトとは異なる独自のポジションを築き、単独プレイヤーとして事業を運営しています。



アタラシイを生み出すMakuakeの競争力

- 新商品や新サービスのマーケットプレイスに必要な4つの「力」は一つでも欠けることなく、バランスを維持することが大切であり、長年磨き上げてきたノウハウの蓄積は当社の強い競争力となっています。

Makuakeが有する競争力



新商品や新サービスデビューのマーケットプレイスに必要な「力」

審査力

作る前に売る新商品や新サービスに関する実現性や商品説明に関する蓋然性及び各種関連規制法令への適合性を審査する力

コンサル力

商品の魅力が十分に伝わるよう実行者とのコミュニケーションの中で商品の魅力を引き出し、最大化するコンサル力

カルチャー力

安く買い、早く届く買い物ではなく、こだわりたい嗜好のものを応援したい実行者から購入する意味消費、価値消費の「価値共有」カルチャー力

集客力

新商品や新サービスが毎日何十件も生まれるマーケットプレイスとして、生活者の次のニーズを先取りできるメディアとしての集客力

他社が継続的に参入挑戦をするが、事業化できない理由（大きな参入障壁）



決算情報

業績

- 8月におけるリアルでの消費、特に旅行や宿泊、イベントへの参加、飲食等に対する消費額が増えたことにより4QのGMV（応援購入総額）が計画よりビハインドし、通期計画に2.2%届かず
- 前四半期に引き続きMISやその他Makuakeの付随サービスが貢献し、売上高はGMVの通期計画比を上回る0.8%ビハインドで着地
- 販管費のコントロールを徹底し、前四半期よりさらに2.5%圧縮でき、営業損失が大幅に縮小

KPI

- 実行者のセグメントに合わせて支援内容を深化させたことによりリピート実行者による掲載開始数が前四半期に引き続き増加
- 各種クーポン及びCRM施策の運用効果向上によりリピートの応援購入金額が前四半期比4.4%増加
- 8月において外出の時間が増えたこと等が影響し、アクセスUUが前四半期比3.6%減少

中計 進捗

- 平均月次プロジェクト単価向上戦略の一つである初日単価向上の各種施策が功を奏し、平均月次プロジェクト単価が前四半期比3.3%向上
- 8月の外部環境の影響により平均月中アクティブプロジェクト件数が前四半期比0.8%減少
- 成長シナリオ通り、月中アクティブプロジェクト件数の増加より平均月次プロジェクト単価の向上に注力した結果、GMVが前四半期比2.4%向上

外部 環境

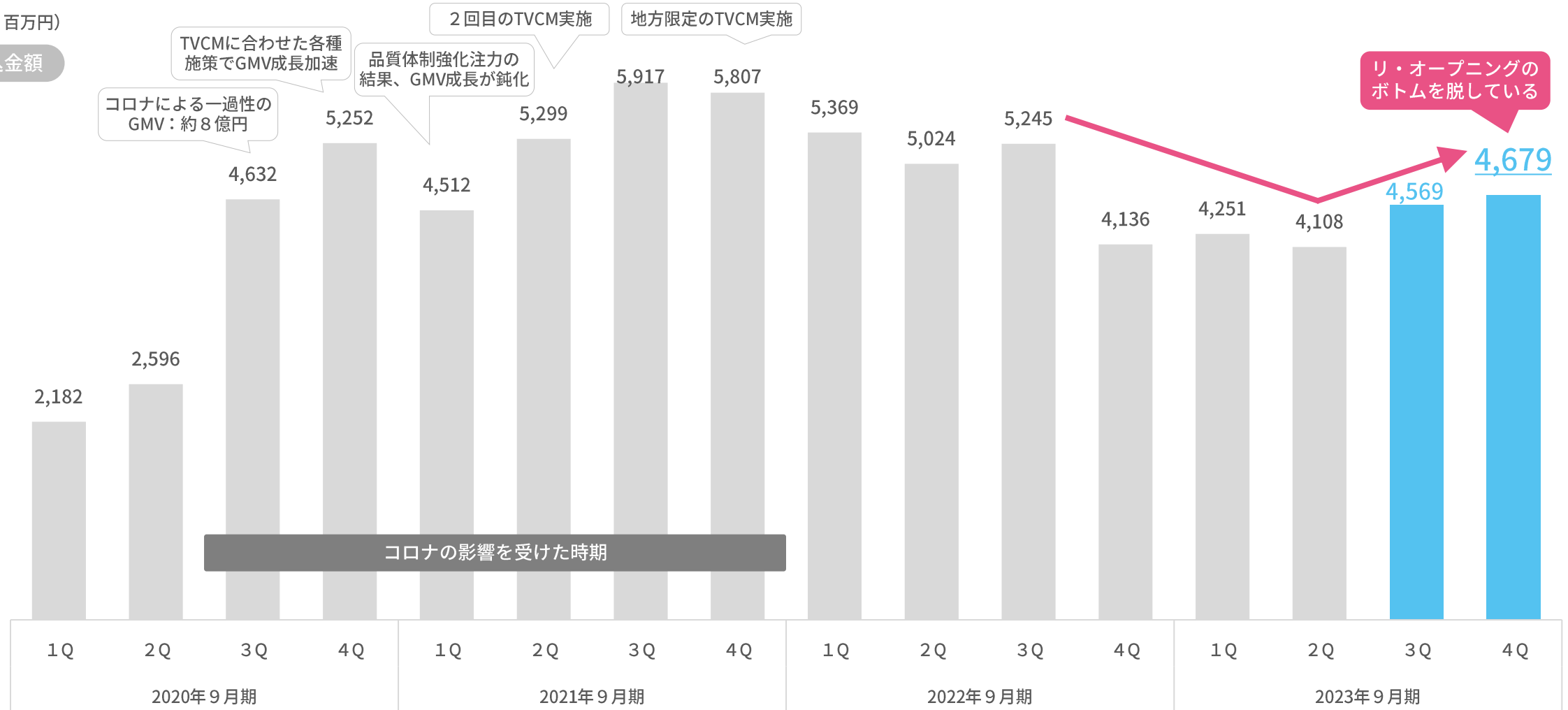
- 旅行に対する消費額がGWを上回り、8月のGMVに影響
- 円安、原材料高が続いているが、リピート実行者における新商品創出には大きな影響なし
- 生活費高騰による消費者への影響は現時点では不透明

応援購入総額（GMV）の四半期推移

- 8月におけるリアルでの消費、特に旅行や宿泊、イベントへの参加、飲食等に対する消費額の増加は想定より大きな影響がありましたが、QにおけるGMVは前四半期比で2.4%伸ばすことができました。

(単位：百万円)

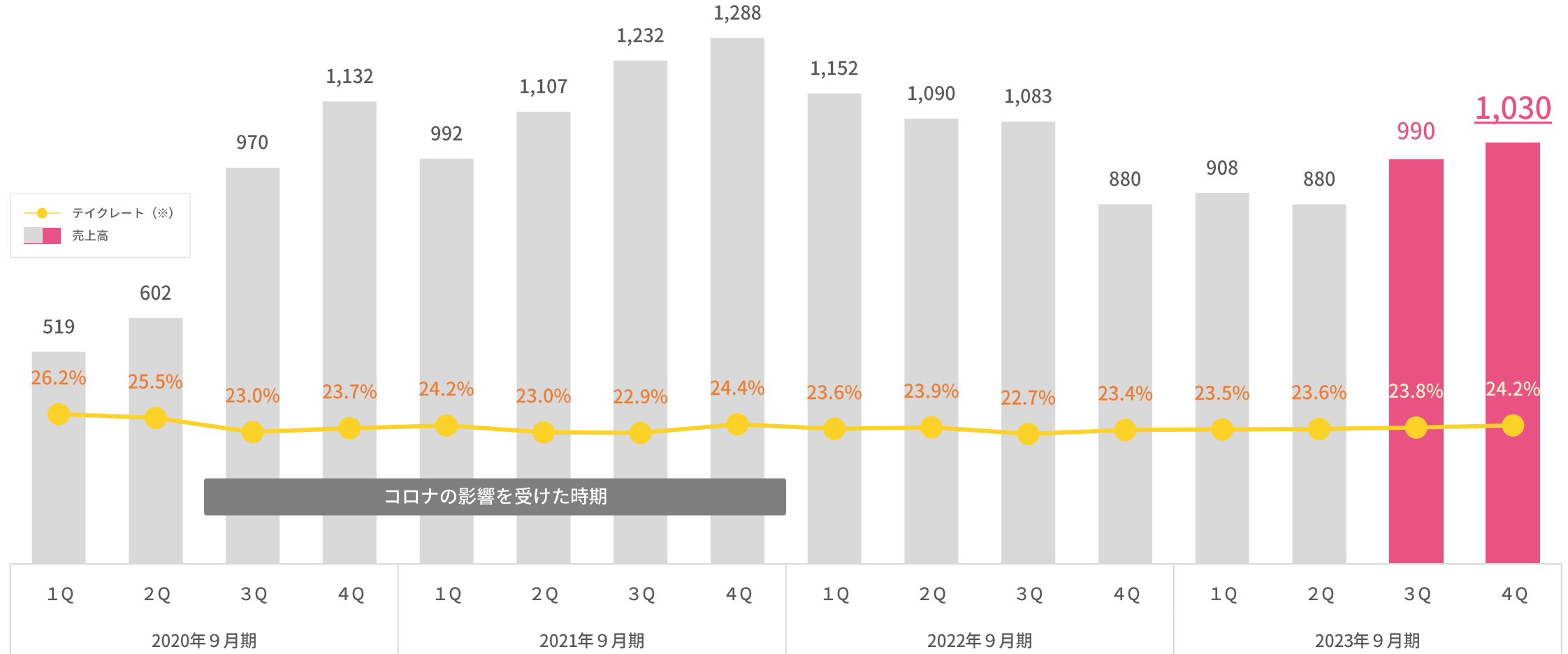
税込金額



売上高及びテイクレート推移

- GMVの伸びに加え、MISやその他Makuake付随サービスの売上が堅調に推移し、売上高は前四半期比4.0%増加しました。Makuake以外の売上の増加により、テイクレートが24.2%まで向上しました。

(単位：百万円)

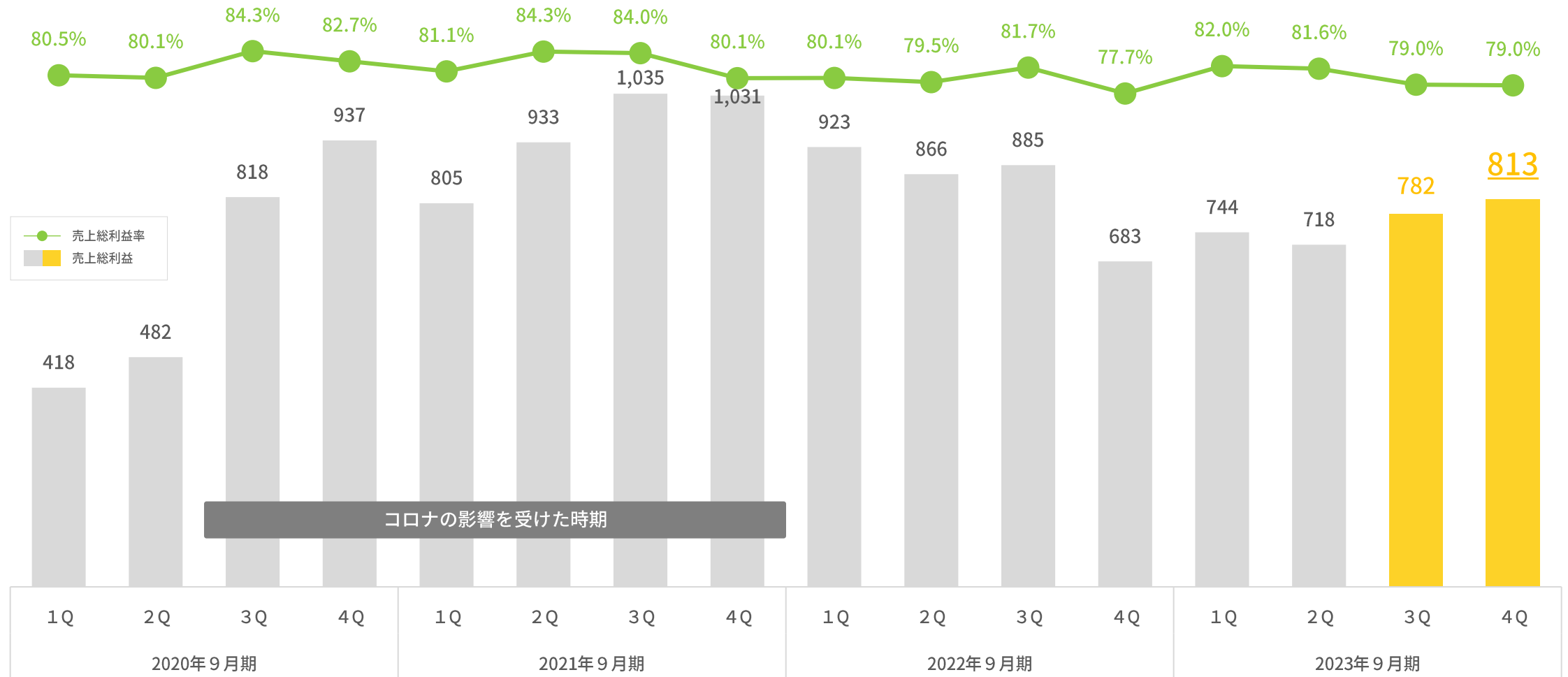


(※) テイクレート=売上高/(応援購入総額/1.1)。Makuakeサービスの手数料20%は創業以来変化なし

売上総利益及び売上総利益率推移

- 売上総利益は売上高の増加に伴い前四半期比3.9%伸びました。売上総利益率は79.0%と前四半期同様の水準を維持しています。

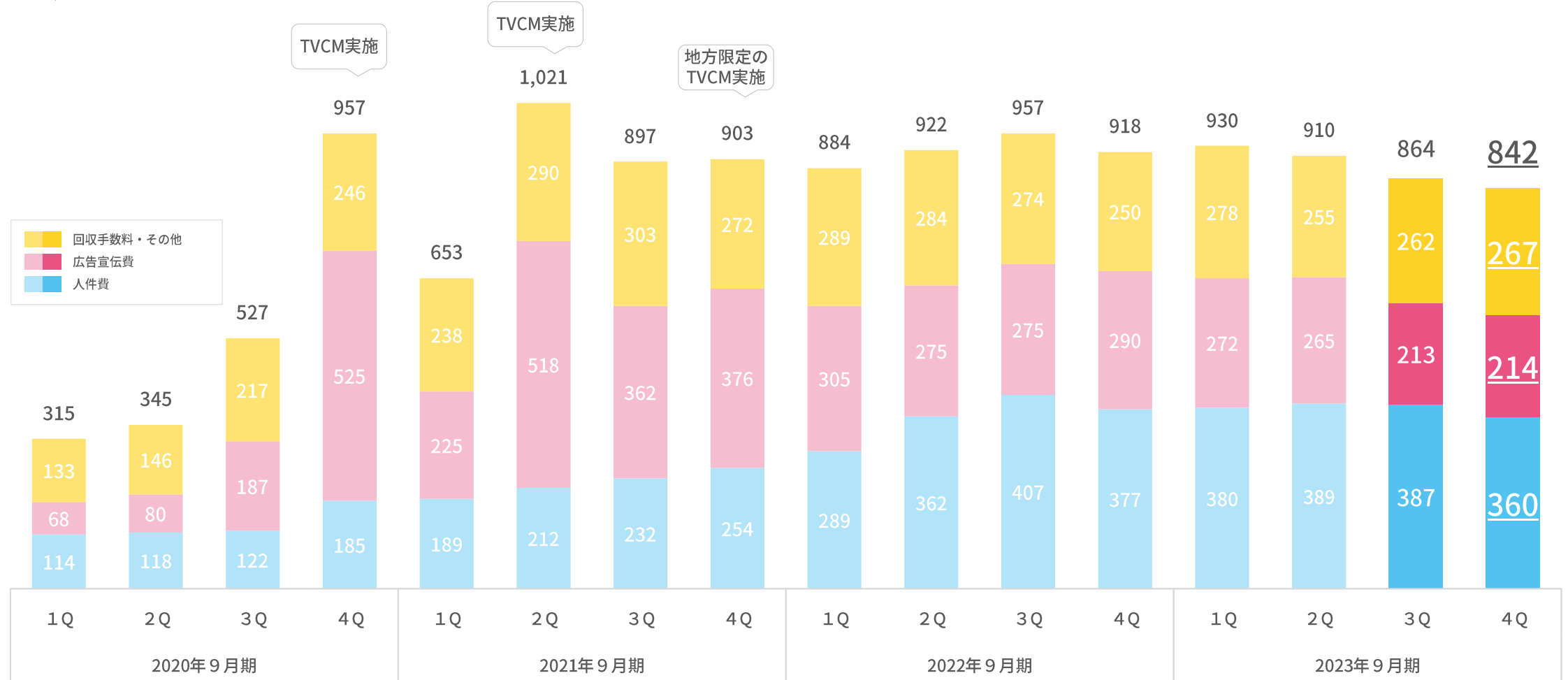
(単位：百万円)



販管費推移

- 適材適所の徹底に伴う人員数の変動等により4Qは人件費を中心に販管費を圧縮することができました。また、広告宣伝費は前四半期に引き続き運用効率の向上を図ることでGMVを伸ばしながらコントロールできています。

(単位：百万円)

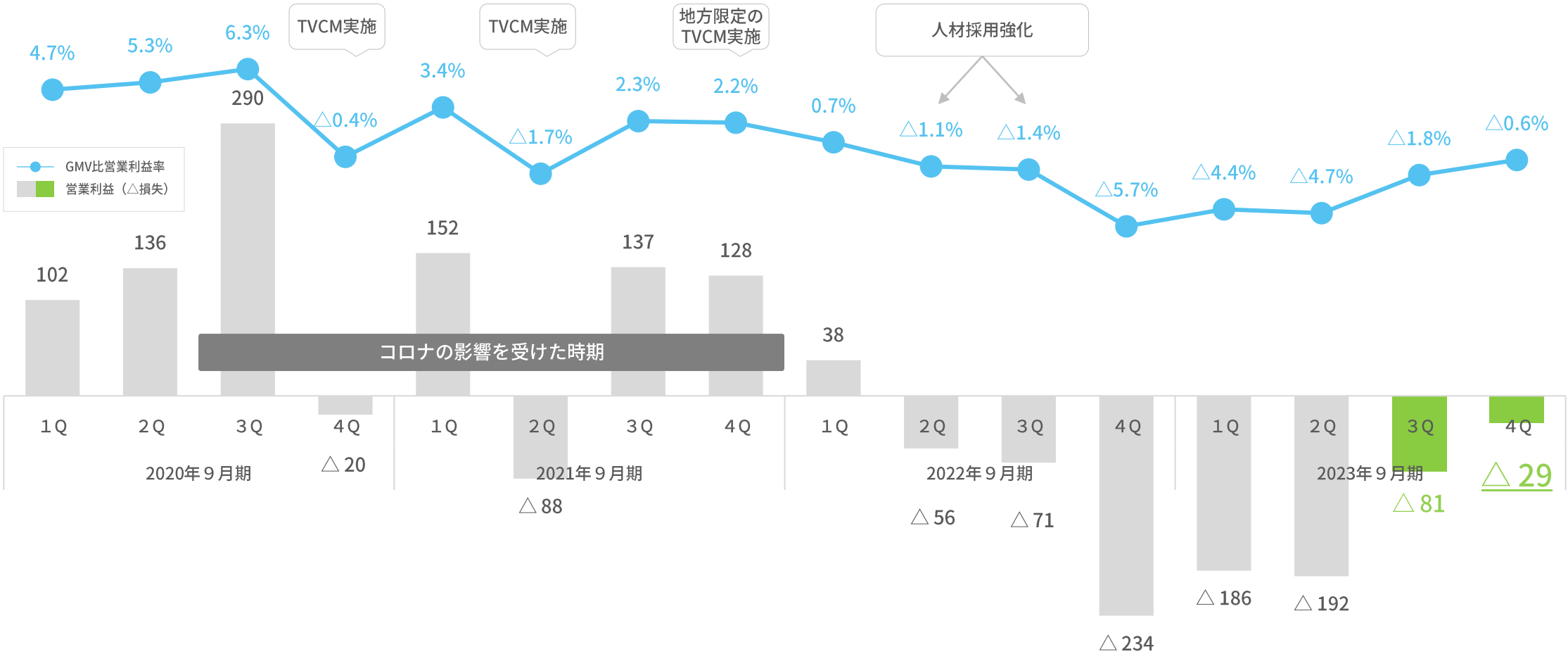


(注) 2022年9月期2Qから人件費の科目を一部見直し

営業利益（△損失）及びGMV比営業利益率推移

• 販管費の圧縮により営業損失が前四半期よりさらに縮小し、前四半期比51百万円改善の 29百万円となりました。

(単位：百万円)

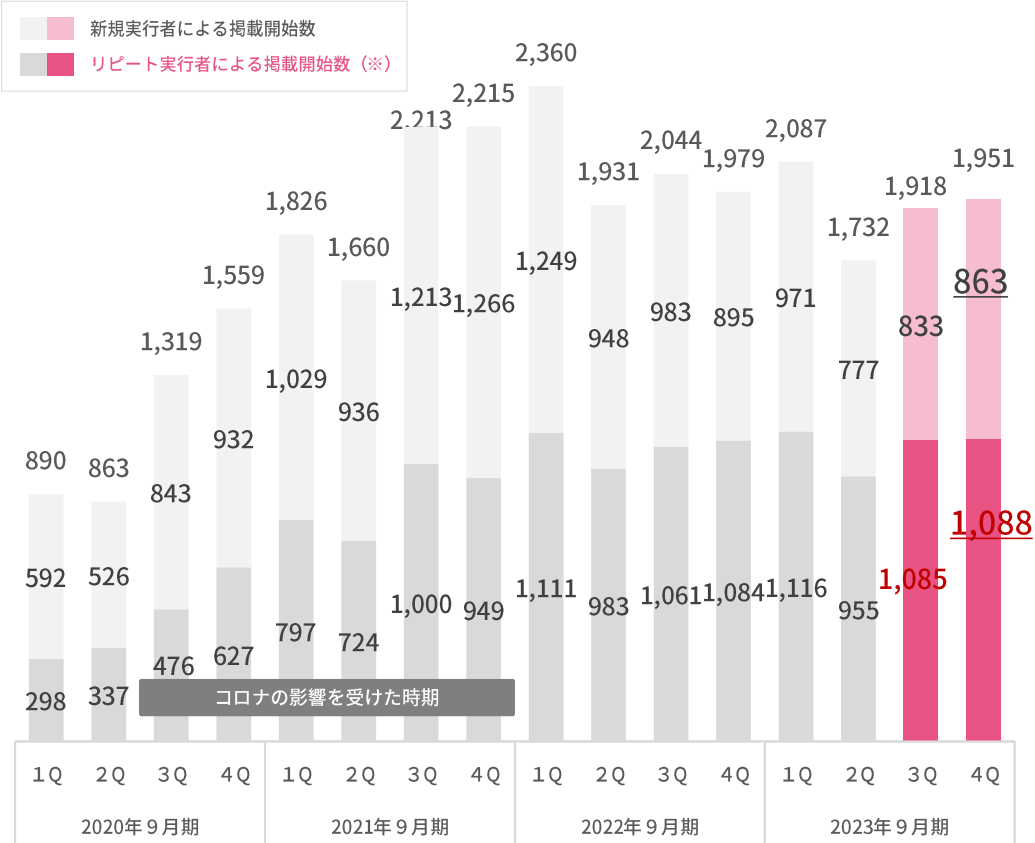


最重要指標：リピート実行者による掲載開始数及びリピートの応援購入金額の推移

・セグメント別の支援内容をより深化させ、実行者のリピート利用を促進したことでリピート実行者による掲載開始数が微増しました。また、クーポンやCRM運用の効果向上によりサポーターのリピート応援購入金額が伸びました。

(単位：件)

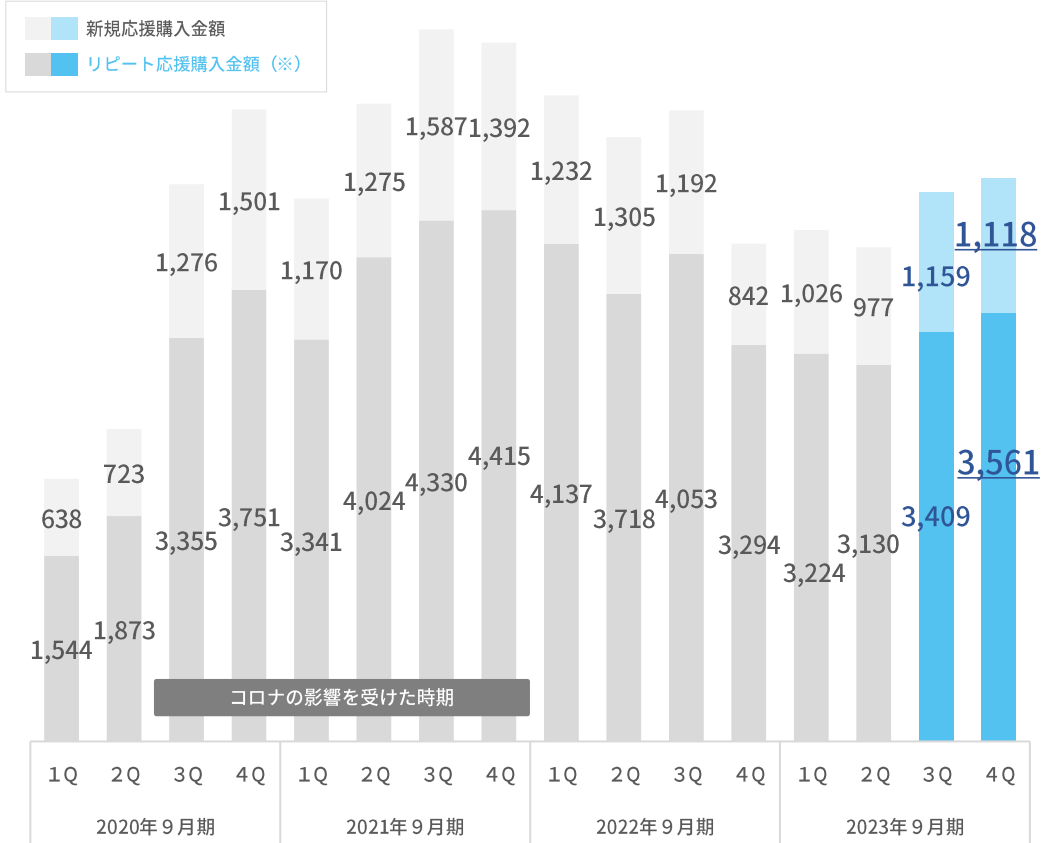
新規/リピートの掲載開始数



(※) 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

(単位：百万円)

新規/リピートの応援購入金額



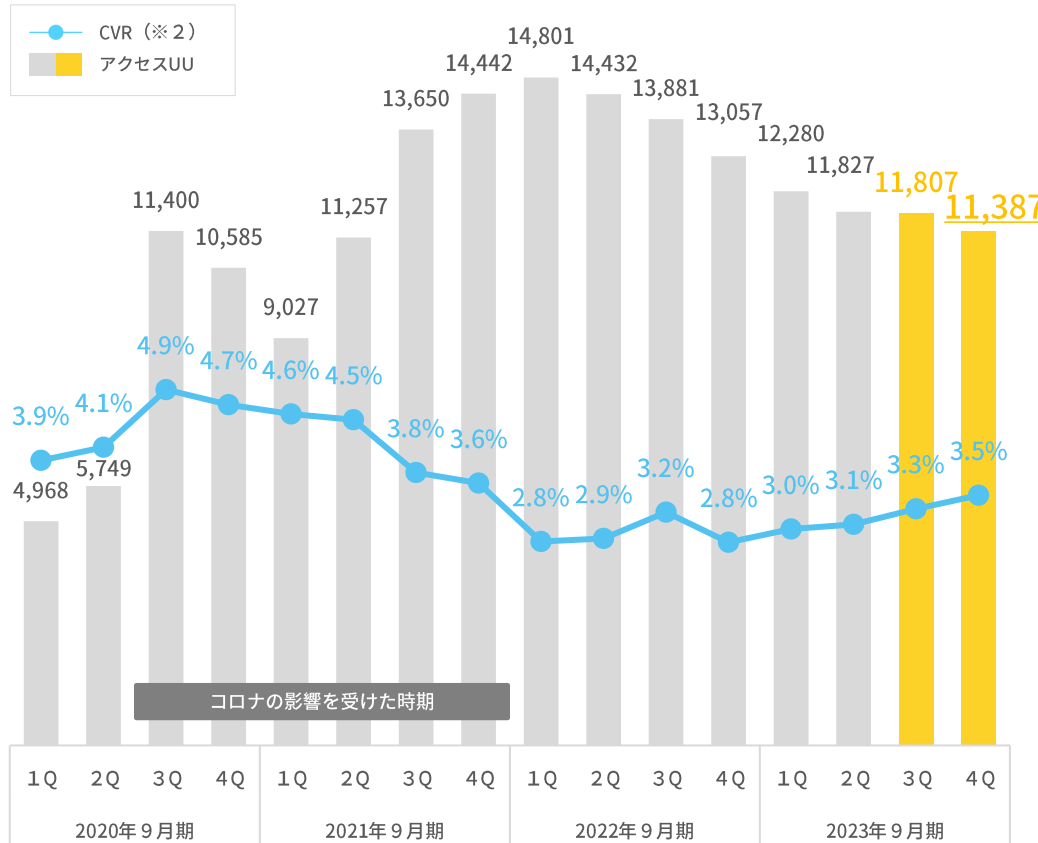
(※) Makuakeサービスにおける応援購入総額のうち、過去1年間において応援購入実績があるプロジェクトサポーターの応援購入金額

その他指標の推移

・ 8月において外出の時間が増えたこと等が影響し、アクセスUUが前四半期比3.6%減少しました。一方、アクセスUUが減少している中でも会員数は四半期平均で84,000名強ほど安定的に増加しています。

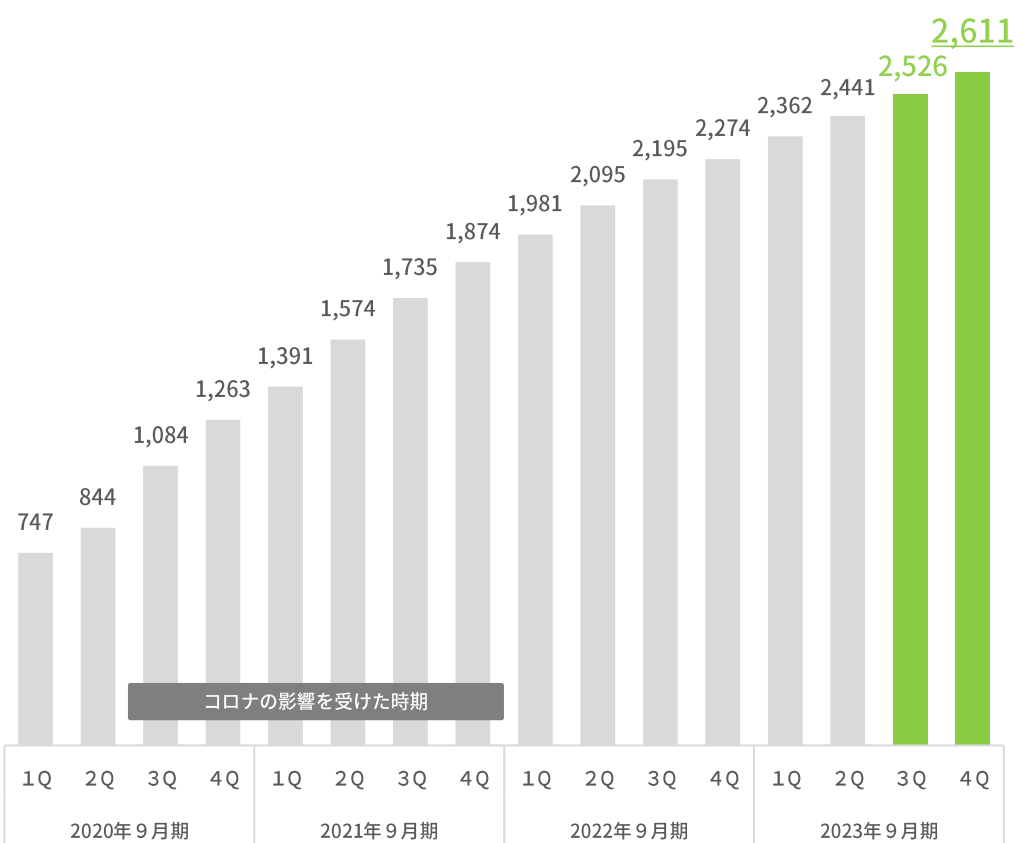
(単位：千人)

アクセスUU (※1)



(単位：千人)

会員数 (※)

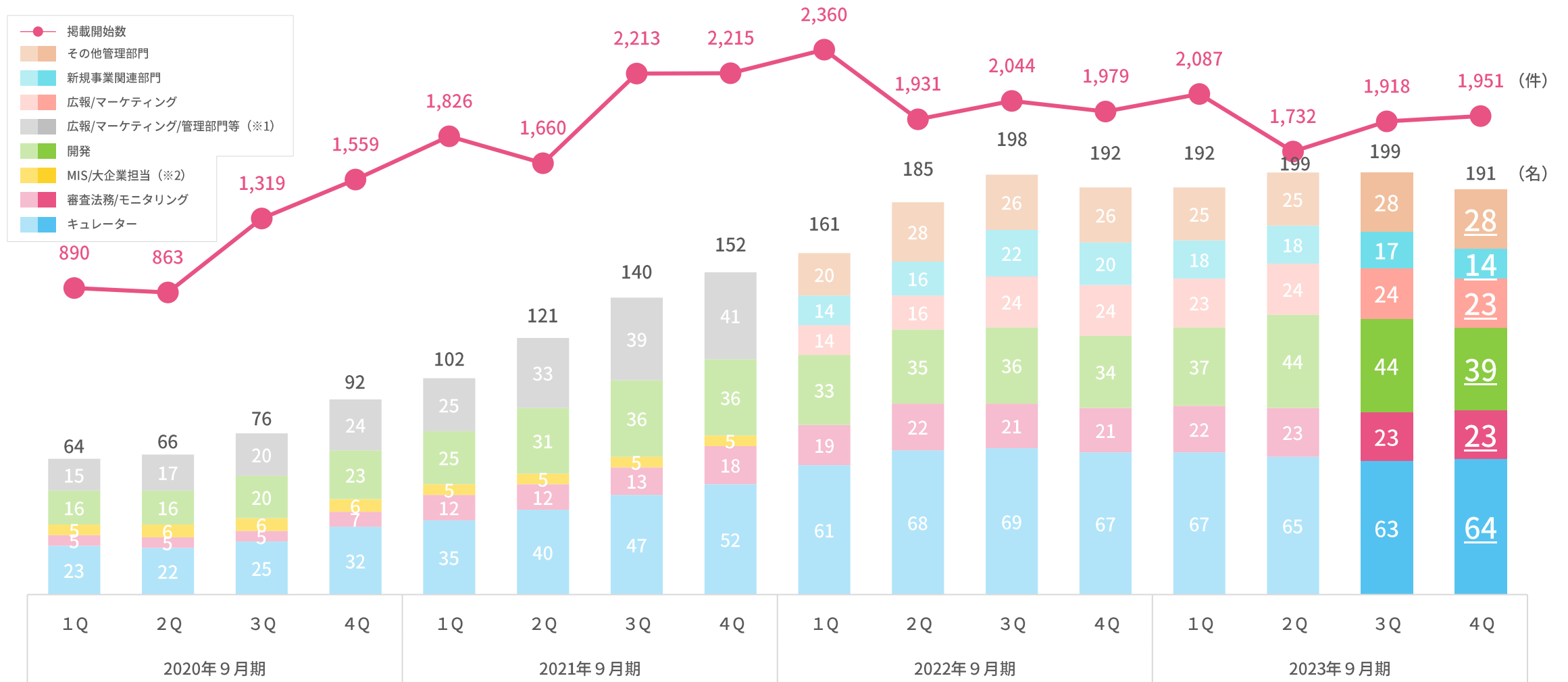


(※1) 期間中にMakuakeを訪れた人数。Googleアナリティクスの基準により集計されたアクセスUU
 (※2) CVR：コンバージョン率。MakuakeにおけるアクセスUUの応援購入率
 応援購入件数÷アクセスUU。応援購入件数はAppendixをご確認ください。

(※) 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

掲載開始数及び人員数推移

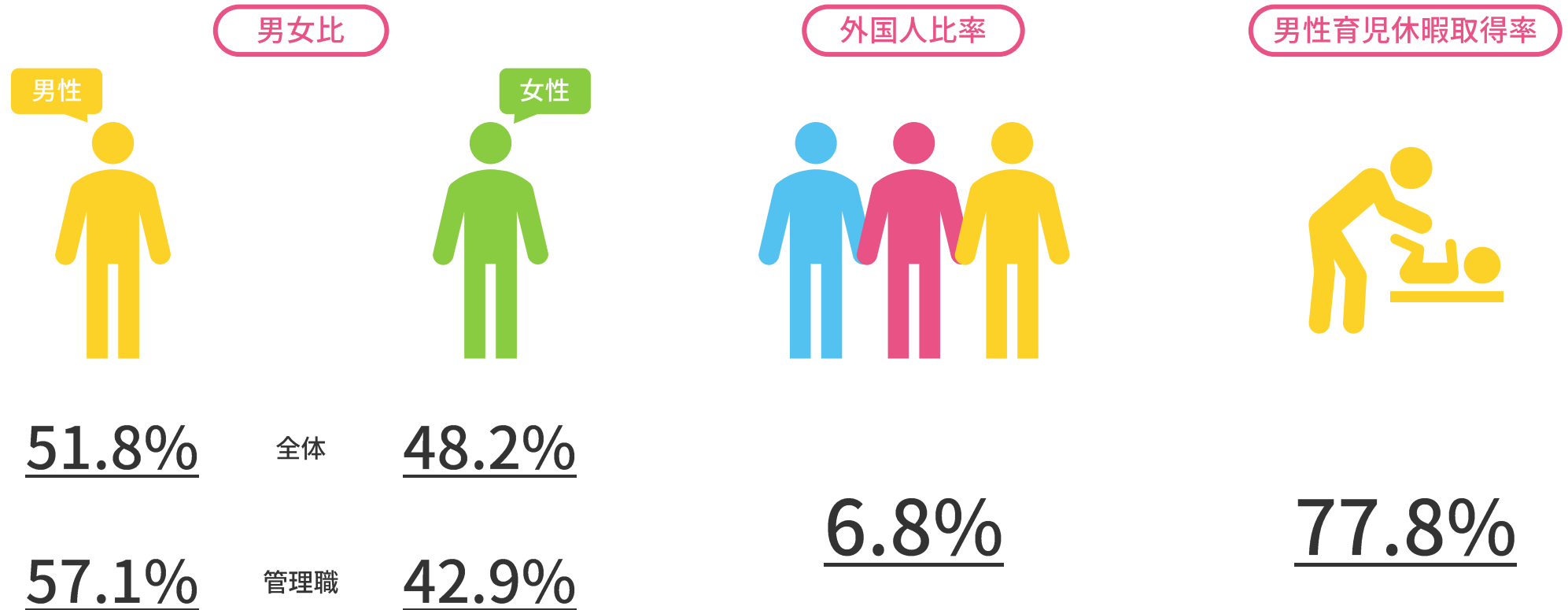
- プロジェクト創出に直接関わるキュレーター及び審査人員数がほぼ横ばいの中で、掲載開始数が前四半期比1.7%伸びました。また、開発優先度の整理や課題遂行により適材適所が進み、人員数が変動しつつも生産性を上げています。



(※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

人的資本に関する指標

- 人材の多様性を重視しながら、働きやすい環境づくりを進め人的資本経営の土台を構築しながら、各種バイアスを発生させない組織風土、組織文化づくりに注力しています。



実行者向け管理画面にてサポーターからのレビュー表示機能を提供開始

アクティブプロジェクト件数向上

Makuake

実行者向け管理画面でサポーターによる「プロジェクトレビュー」の表示を開始

Point 01 プロジェクトと実行者の評価

Point 02 再購入意向

Point 03 ユーザーからの感想・意見

Update!



サポーターが応援購入したプロジェクトの実行者に対し、問い合わせへの対応やリターンの品質、再購入意向等に加え、自由記述のコメントができる機能
サポーターからの評価は、実行者にとってその後の商品の品質改善や追加開発、顧客対応品質の改善などのヒントとなると共に自社および商品・サービスの顧客像を理解し、ファンになってもらうための材料として活用することが可能

プロジェクト情報を事前にチェックできる「もうすぐ開始」機能を提供開始

応援購入UU数向上

Makuake

「もうすぐ開始」機能リリース



本機能を使用したプロジェクトは、

- Makuake内の「もうすぐ開始」セクションに公開
- プロジェクトページにトップの画像、タイトル、ストーリーを表す3つのポイントのみが表示

もうすぐ開始セクションに掲載されているプロジェクトの開始タイミングを知りたいサポーターは、Makuakeの会員登録をした上で通知の受け取りを設定することで、プロジェクト開始予定日時を確認できる

各自治体と連携し、地域産業を活性化



沖縄県：特産品や体験を県内外のサポーターへ届けることで、新たな販路を開拓し、商品やサービスの魅力を広く発信する機会を創出する

長野 x 新潟：両県内事業者のユニークな新商品や特産品を使った食品、高い技術力に裏付けられた商品などを信越地域の魅力とともに発表することで、全国のサポーターへ届ける

実行者・パートナー・サポーターによる共創を後押しし、社会課題の解決に貢献



TEAM EXPO 2025特設ページ：掲載対象となるプロジェクトは実行者が他の事業者等と協働して進めるもの。2025年の大阪・関西万博まで継続して参加事業者を募集し、プロジェクトを特設ページに掲載する予定。最終的に万博の展示エリアでお披露目することを目指す

TEAM KITA-SANRIKUによるプロジェクト：北三陸の再生養殖を行う北三陸ファクトリーによるプロジェクト実施を通じて海を豊かにすることに貢献

Makuake SHOPが全国のヨドバシカメラ 8店舗で順次オープン、全国計10店舗展開

アクティブプロジェクト件数向上



2023年5月にヨドバシカメラ マルチメディアAkiba店
とヨドバシカメラ マルチメディア梅田店及びECサイト
ヨドバシ・ドット・コムにMakuake SHOPをオープン

ヨドバシカメラの来店者から商品ラインナップのさら
なる拡充や、より広い地域での開設を希望する声が多
数寄せられ、ヨドバシカメラ 新宿西口本店を皮切りに
吉祥寺、仙台、横浜、京都、札幌、博多、名古屋の各
店にて順次Makuake SHOPをオープンしていく

体験型ストア「b8ta」を運営する ベータ・ジャパンと協業を開始

応援購入UU数向上



Makuake

Makuakeでプロジェクトを実施している実行者に
「b8ta」の店頭へ商品サンプルを出品する機会を提供
し、オンラインとオフラインを融合した新たなテスト
マーケティングの仕組みを創出

サポーターに対しては応援購入体験の楽しみを増幅さ
せ、実行者に対してはプロジェクト期間中のサポー
ター獲得のさらなる支援につなげていく

Makuake10周年特設サイト開設

Makuake 10th Anniversary

Makuakeはこの10年、実行者、サポーター、関わってくださっているみなさんと、共に挑戦し成長してきました。

10th

Challenge

挑戦と応援を生む場としてのMakuakeの取り組み

「アタラシイ」への挑戦は、決して簡単ではありません。それでもMakuakeは、挑戦して・応援してよかったと思える体験が次の「アタラシイ」につながると考えています。

また挑戦したい・応援したいと思える体験を生み出すためのMakuakeの取り組みとこれからをご紹介します。

挑戦が産声を上げるまで
01 キュレーターによる金件打ち合わせ

応援してもらうために
ワクワクするプロジェクトと出会うきっかけづくり

生まれる場を守るために
サポーターと実行者のやり取りのフォロー

リアルお買い物イベント「Makuakeミライマルシェ2023」



- 出展社数： **75社** 前年比2倍の売上高達成！！
- 来場者数： **約3,500名** 高い満足度の評価！

2023年9月期4Qに掲載を始めた主なプロジェクト

- 人気を集めたプロジェクトの多くが繰り返しMakuakeを利用し、新商品・新サービスをデビューさせているリピート実行者による掲載案件でした。0次流通市場におけるMakuake利用の経済合理性が浸透、拡大しています。

加々美高浩
コトブキヤ
究極のハンドモデル
待望の「左手」誕生

応援購入総額 **126,578,180円**
目標金額 100,000,000円
127%

サポーター 10,974人
残り 40日

応募購入する

両手のポーズも自由自在！「ハンドモデル」待望の左手で創作活動にさらなる
ハンドモデル「左手」

Apple CarPlay / Android Auto
スマートバイク専用設計
SMART RIDE MONITOR

応援購入総額 **105,634,650円**
目標金額 95,000,000円
112%

サポーター 1,762人
残り 12日

応募購入する

バイクライフを快適に。音楽やナビなどミラーリング可能なディスプレイ
バイク専用ディスプレイレコーダー

これが、
ふとん乾燥機。
#ワンタッチで乾燥

応援購入総額 **83,459,170円**
目標金額 50,000,000円
167%

サポーター 3,809人
残り 26日

応募購入する

【毎日の睡眠習慣が変わる】消臭機能付きワンタッチふとん乾燥機 | cado(カ)
消臭機能付きワンタッチふとん乾燥機

圧倒的に
最小級
67Wh 20,000mAh
モバイルバッテリー

SMARTCOBY TRIO #7W2C1A

応援購入総額 **64,807,520円**
目標金額 30,000,000円
216%

サポーター 9,066人
残り 26時間

応募購入する

物理法則無視の大容量モバイルバッテリー“SMARTCOBY TRIO”
最小級の大容量モバイルバッテリー

最薄
を目指した 短い長財布

「usuha-long」

応援購入総額 **51,260,000円**
目標金額 10,000,000円
513%

サポーター 3,000人
残り 終了

終了しました

とにかく薄い、小さな長財布『usuha-long』で新時代の長財布を広めたい
薄さにこだわった長財布

あの会員制Oboroが北新地に
フルーツを越えたフルーツカクテル

応援購入総額 **23,055,000円**
目標金額 30,000,000円
77%

サポーター 270人
残り 16日

応募購入する

あの西麻布の会員制Bar『Oboro』が大坂・北新地オープン。限定会員を募集
会員制Barの限定会員権

職人が目の前でつくる
チョコレートデザートを味わう

Minimal
Made by Bar Chocolatier

応援購入総額 **11,395,000円**
目標金額 10,000,000円
114%

サポーター 941人
残り 終了

終了しました

国際品評会で8年受賞のMinimalがバティスリーオープン！特別会員を募集！
チョコレートデザート店の会員権

推し蔵、見つけに行こう
SAKEJUMP 2023 AUTUMN 1138 - 1171

応援購入総額 **13,849,000円**
目標金額 10,000,000円
138%

サポーター 2,737人
残り 終了

終了しました

全国46蔵の若手醸造家が集まる日本酒イベント「若手の夜明け」東京・大手
若手醸造家が集まる日本酒イベントチケット

着る寝袋 3
『モモンガ』
歩ける、安らく
一人一人の着る暖房

応援購入総額 **57,909,600円**
目標金額 30,000,000円
193%

サポーター 2,910人
残り 終了

終了しました

【未来の暖房服】さらに進化！足元カバー、着てすぐぽかぽか、自由に
自由に動ける着る寝袋

2023年9月期4Qに掲載を始めた主なプロジェクト（大企業）

- 中小企業のみならず、大企業においても多くの企業がMakuakeを繰り返し利用しています。Makuakeは大企業の新たな挑戦を支援する有効なプラットフォームとしても実績を積み上げています。

Keeps
くつろぎに、まくらを。
姿勢がラクだと夢中がつづく

応援購入総額 **22,049,710円** (Success)
目標金額 500,000円

100%
サポーター 1,630人
残り 終了
終了しました

nishikawa

くつろぎの質が変わる。睡眠科学の西川が考案する「ラクな姿勢」を追求し

西川

「100年後も残したい味」
を目指して

UHA味覚糖

応援購入総額 **17,127,324円** (Success)
目標金額 300,000円

100%
サポーター 3,003人
残り 終了
終了しました

幻のレインボーラムネ
Rainbow Sweets

【UHA味覚糖が継承】カリッ、ホロッと溶ける！イコマ製菓本舗「レイン

UHA味覚糖

エバラ食品の
新たな挑戦。
和牛のための焼肉のたれ、できました。

応援購入総額 **2,484,900円** (Success)
目標金額 300,000円

100%
サポーター 589人
残り 終了
終了しました

和牛がすごく旨くなる！【エバラ食品】和牛専用焼肉のたれ、驚沢な3つの味

エバラ食品工業

限定生産
Camem meets blue

カマンベールチーズ？
ブルーチーズ？
いえ、カマンブルーです。

応援購入総額 **8,193,885円** (Success)
目標金額 500,000円

100%
サポーター 1,330人
残り 終了
終了しました

職人が心を込めて限定生産。明治が増える、カマンベールとブルーチーズの贅沢な出会い

明治

ステンレス 全面5層
ダッチオーブンの
新定番

応援購入総額 **7,278,494円** (Success)
目標金額 200,000円

100%
サポーター 232人
残り 終了
終了しました

深鍋+浅鍋
一台二役のW設計

深鍋+浅鍋の一台二役。ステンレス鍋の老舗ピタクラフトが作るダッチオー

Vita Craft

仕事も遊びも、
この1台。

応援購入総額 **20,331,060円** (Success)
目標金額 1,000,000円

100%
サポーター 733人
残り 25日
応援購入する

新モデル登場！27型&31.5型 IPSパネルフルHD 【LGスマートモニター】

LG

マッサージができる
至極のワーキングチェア、誕生。

応援購入総額 **15,783,600円** (Success)
目標金額 500,000円

100%
サポーター 252人
残り 終了
終了しました

仕事空間が一瞬でリラックス空間に
AIMY WORKING MASSAGE CHAIR

オンオフを警沢に。医療機器認証取得のマッサージ機能付ワーキングチェア

ツカモトコーポレーション

たたためて
洗える
ブラックフォーマル
パンツスーツ

応援購入総額 **7,960,260円** (Success)
目標金額 300,000円

100%
サポーター 208人
残り 6日
応援購入する

東京ソワールが贈る【ドレスのようなパンツスーツ】着回し力抜群のブラッ

東京ソワール

間食にも、たんぱく質を

応援購入総額 **1,300,320円** (Success)
目標金額 100,000円

100%
サポーター 231人
残り 終了
終了しました

たんぱく質 5.7g/袋
ノンフライ
だし風味

【エムスリー開発】医師100名中94%推奨。お医者さんのおせんべい

エムスリー

2023年9月期4Qに掲載を始めたSDGs関連プロジェクト

- ゴミ問題に向き合っているアップサイクル商品が中心となっている中で、サステナブルな原材料の調達やSDGsに関する教育などにも取り組んでいる実行者のプロジェクトも生まれています。

三陸の鮭からできた魚醤【鮭醤-KEISHO】をキッカケに火災からの復興を！
鮭の本来捨ててしまう部位を有効活用してできた鮭醤

8 働きがいも経済成長も
 12 つくる責任 つかう責任
 14 海の豊かさを 守ろう

麻布台ヒルズに「Pizza 4Ps」が日本初上陸！フナネスと感謝を届けたい！
サステナブルな食材調達や 環境保全の各種取り組みを展開するレストラン

4 質の高い教育を みんなに
 8 働きがいも経済成長も
 12 つくる責任 つかう責任

「NANGAのRe:ACT」使わない羽毛布団を寝袋やダウンJKTに変えませんか
使い古した羽毛布団を仕立て直した 寝袋やダウンジャケット

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

3つの所作で多様なビジネスシーンを創出 ～シカトされる資源から価値を
駆除された鹿の皮で作るペンホルダー

8 働きがいも経済成長も
 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

【梨農家4代目が挑む！】荒尾市名産ブランド梨を賢沢に使った『荒尾梨ソル
廃棄される梨から誕生した梨ソル

8 働きがいも経済成長も
 12 つくる責任 つかう責任

300年の砂型鑄造から今、恐竜が蘇る
発見された恐竜たち！300年の伝統的砂型鑄造で蘇るテーブルウェアコレクション 破棄されるアルミ缶を精錬し作った テーブルウェアコレクション

12 つくる責任 つかう責任

2023年9月期業績概要 計画比

- 売上高は計画に対し0.8%ビハインドで着地し、わずかに計画に届きませんでした。一方、営業損失は489百万円となり、見通し金額より390百万円縮小することができました。

(単位：百万円)	2023年9月期 (計画)	2023年9月期 (実績)	差異額	差異率
応援購入総額：GMV (税込)	18,000	17,609	△390	△2.2%
売上高	3,840	3,810	△29	△0.8%
営業利益 (△損失)	△880	△489	+390	-
経常利益 (△損失)	△880	△482	+397	-
当期純利益 (△損失)	△890	△491	+398	-

2023年9月期業績概要 前年同期比（通期）

- 前期下期から始まったり・オープニングの影響を通期で受けた2023年9月期は売上高及び利益水準ともに前年同期比減少となりました。

(単位：百万円)	2022年9月期	2023年9月期	増減額	増減率
応援購入総額：GMV (税込)	19,776	17,609	△2,166	△11.0%
売上高	4,206	3,810	△396	△9.4%
営業利益（△損失）	△324	△489	△164	-
経常利益（△損失）	△302	△482	△179	-
当期純利益（△損失）	△1,347	△491	+856	-



2024年9月期計画

2024年9月期業績計画

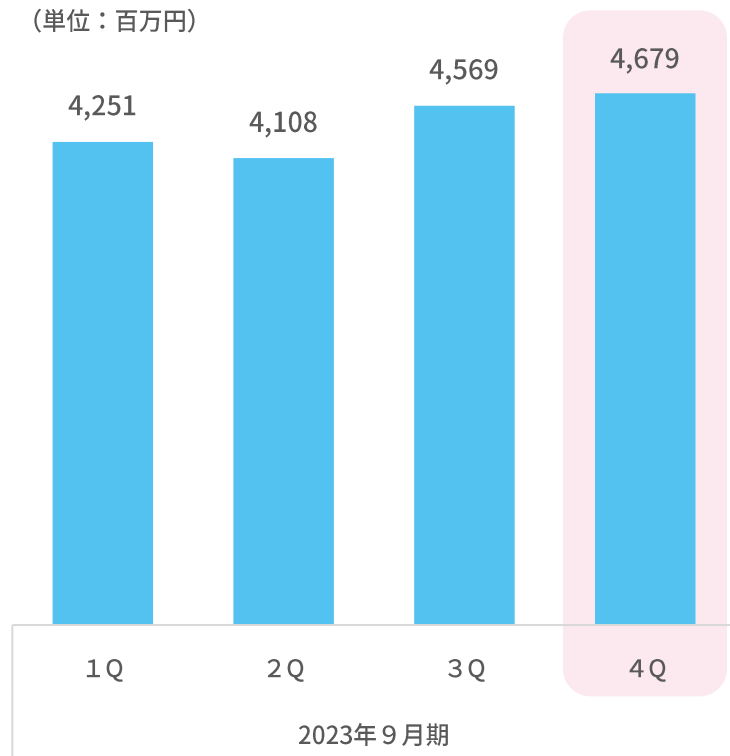
- 2024年9月期は売上高を2023年9月期比で3.0%伸ばしつつ、黒字体質を取り戻し、営業利益16百万円を目指していきます。

(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月期計画の前提

- 旅行需要が高まる連休のある時期における季節性要因の継続や国際情勢による外部環境の不透明さを勘案し、2023年9月期4QのGMVを地力値基準としつつ、顧客のリピート定着による積み上げを上振れ要素と見込んでいます。

2023年9月期のGMV推移



▶ 地力値の基準

2024年9月期 応援購入総額 (GMV)

18,845 百万円

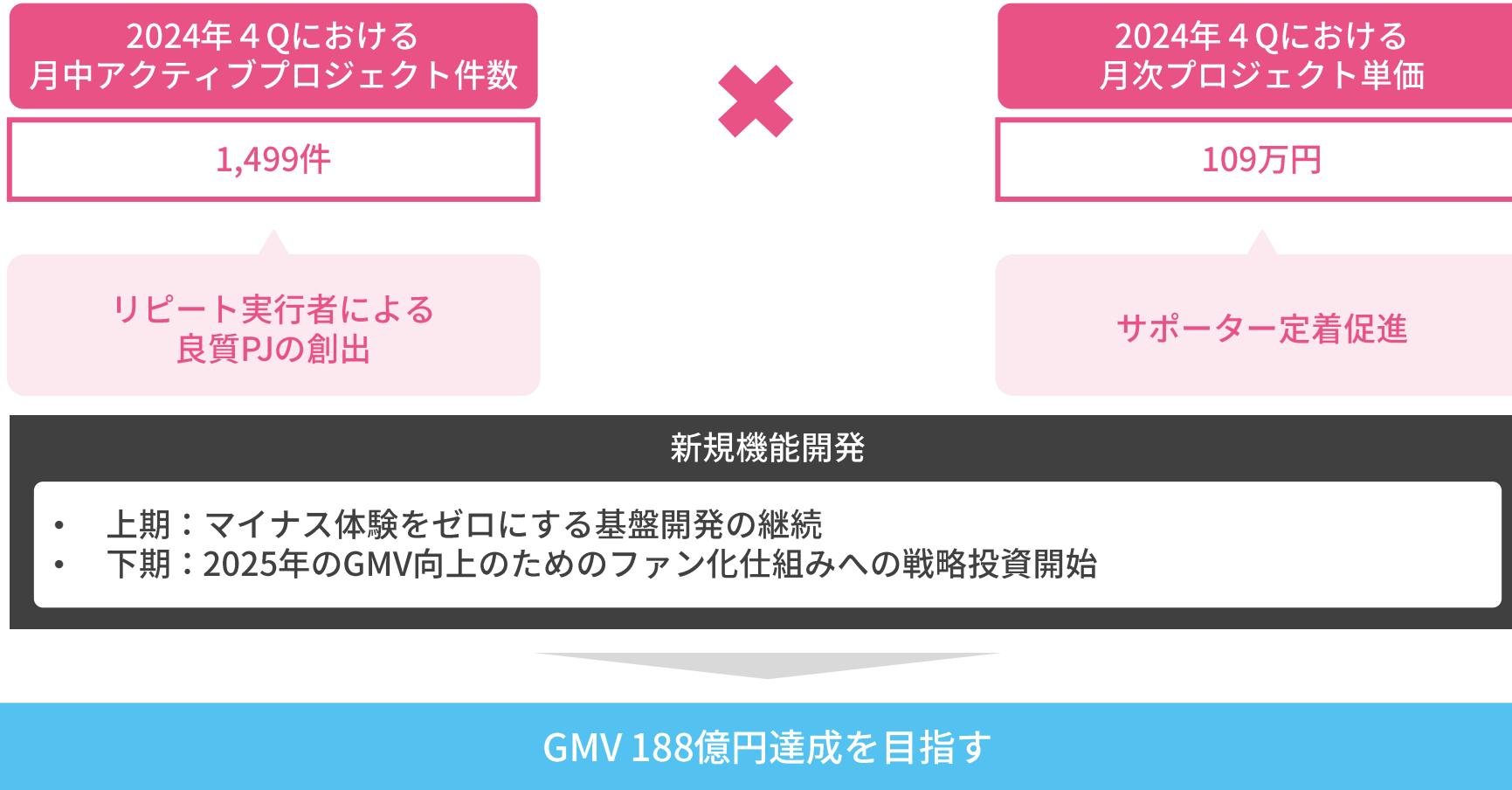
コストコントロールの
徹底継続

2024年9月期 営業利益

16 百万円

2024年9月期の成長戦略

- リピート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、リピート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。



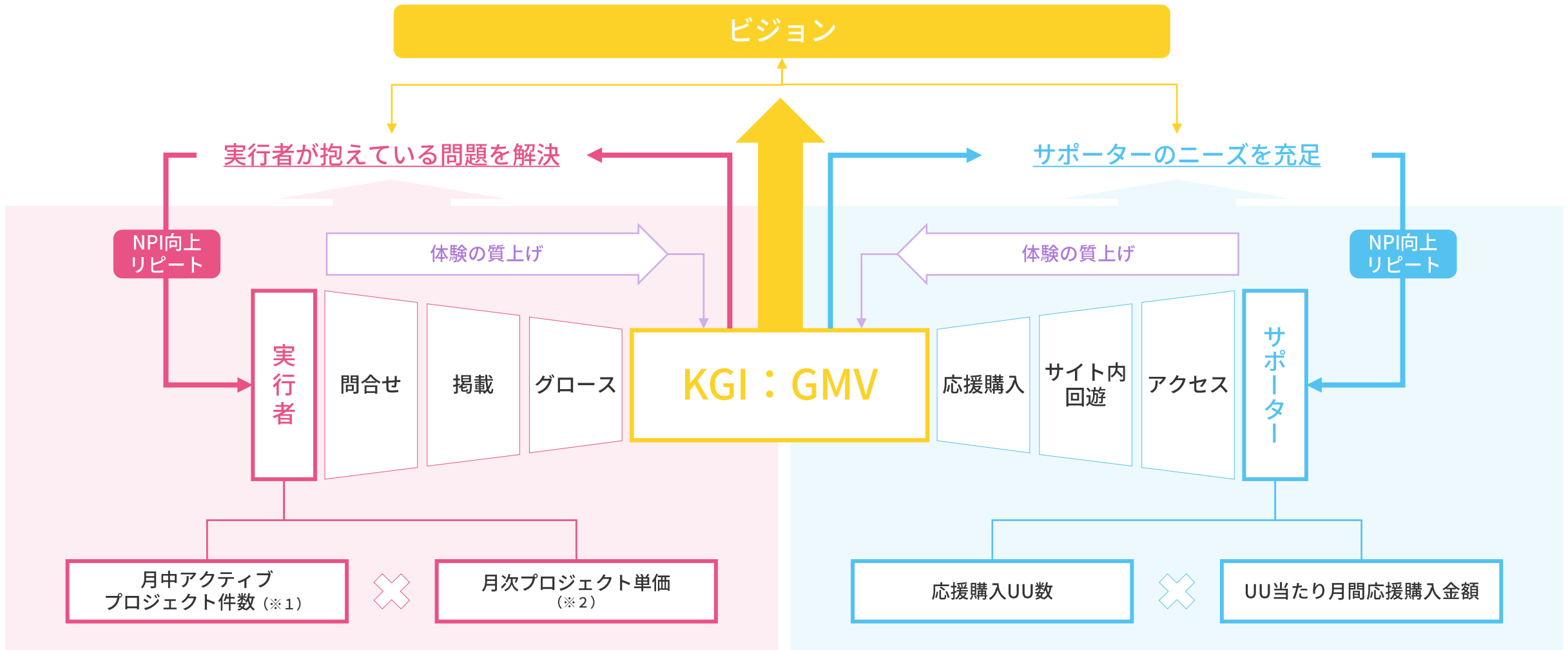


中期経営計画

(2 0 2 3 年 9 月 期 - 2 0 2 5 年 9 月 期)

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

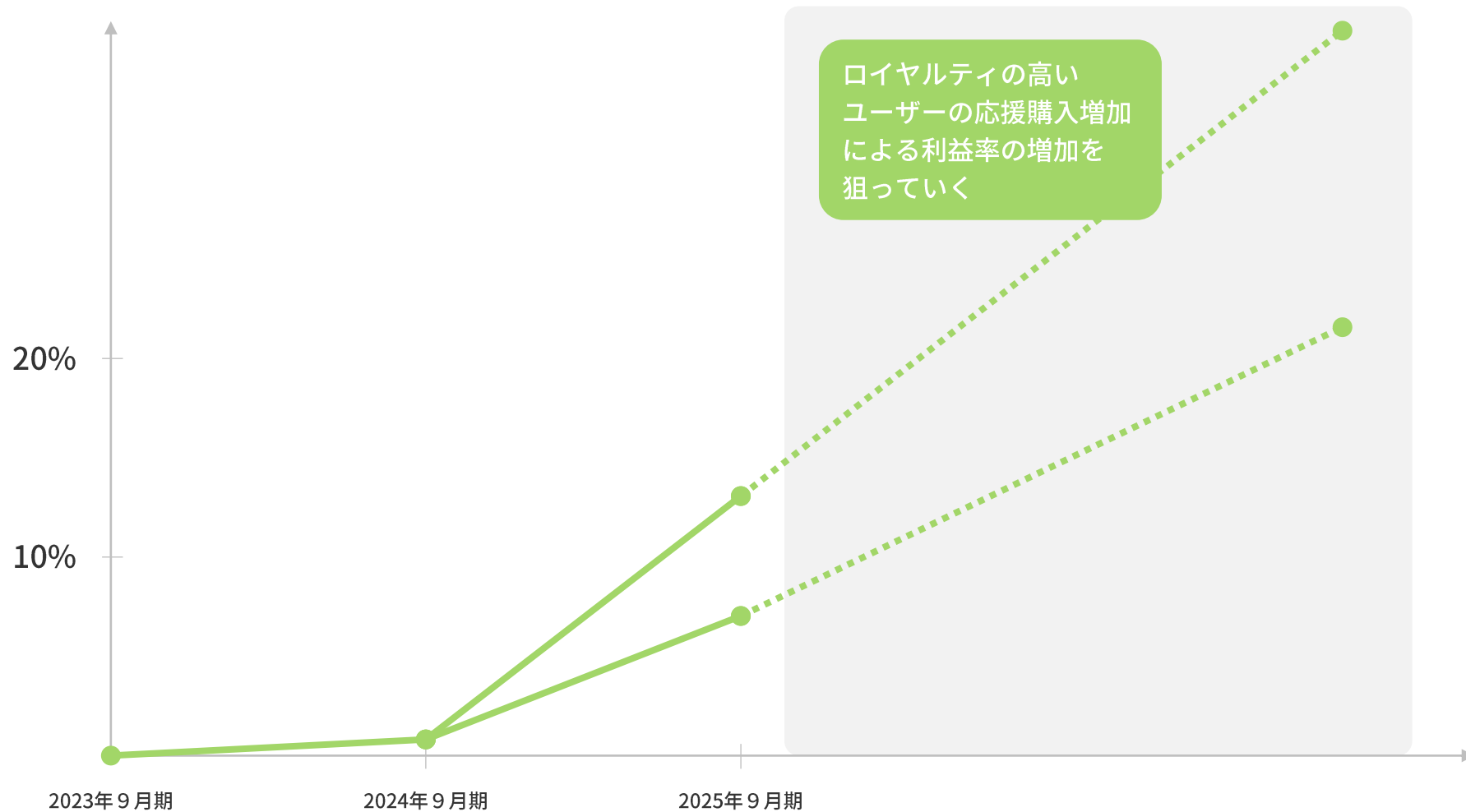
新しい中期KPI目標

- 外部環境の影響をさらに精査した結果、2023年9月期4Qの実績が地力値基準になると判断、中期KPI目標を見直しました。2025年9月期におけるGMV目標を215億円（Min.目標）に変更し、達成を目指していきます。



中期営業利益率目標

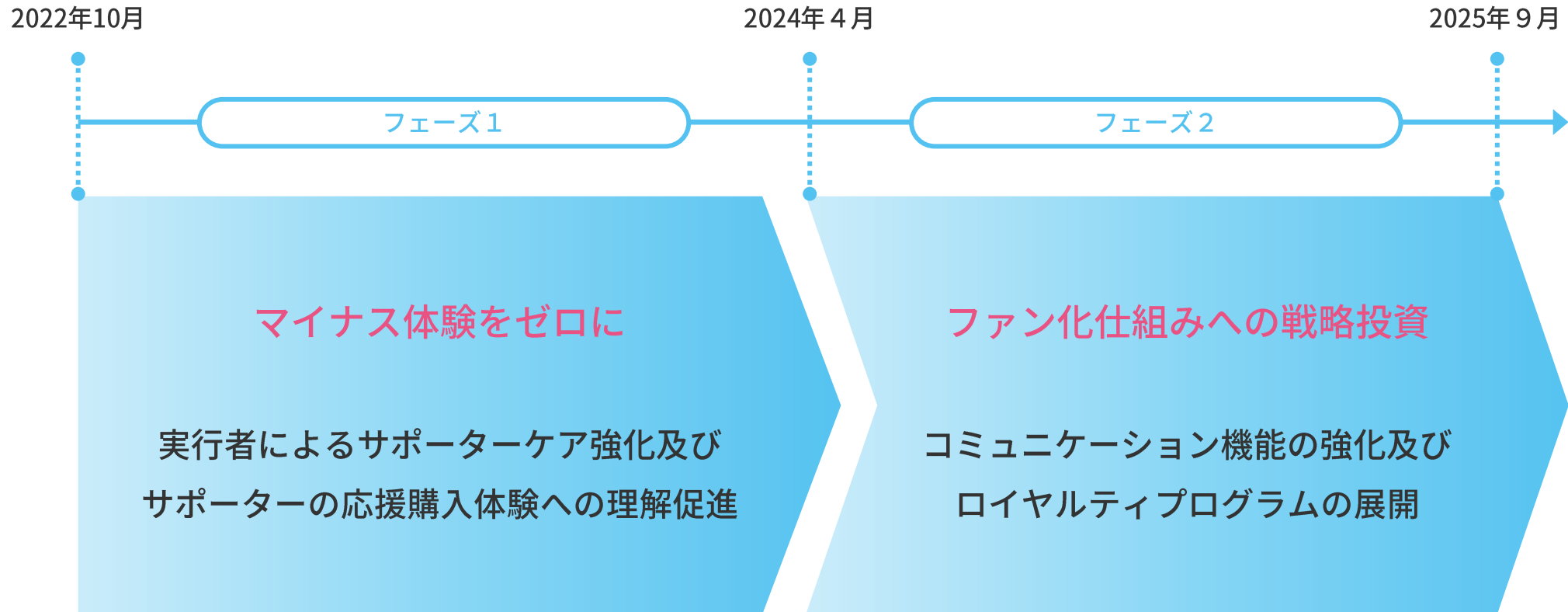
- 営業利益率については、売上成長とコストのバランスを取りながら運用していく前提で、2025年9月期において約7.5%-13.5%をターゲットとしています。



ロイヤルティの高い
ユーザーの応援購入増加
による利益率の増加を
狙っていく

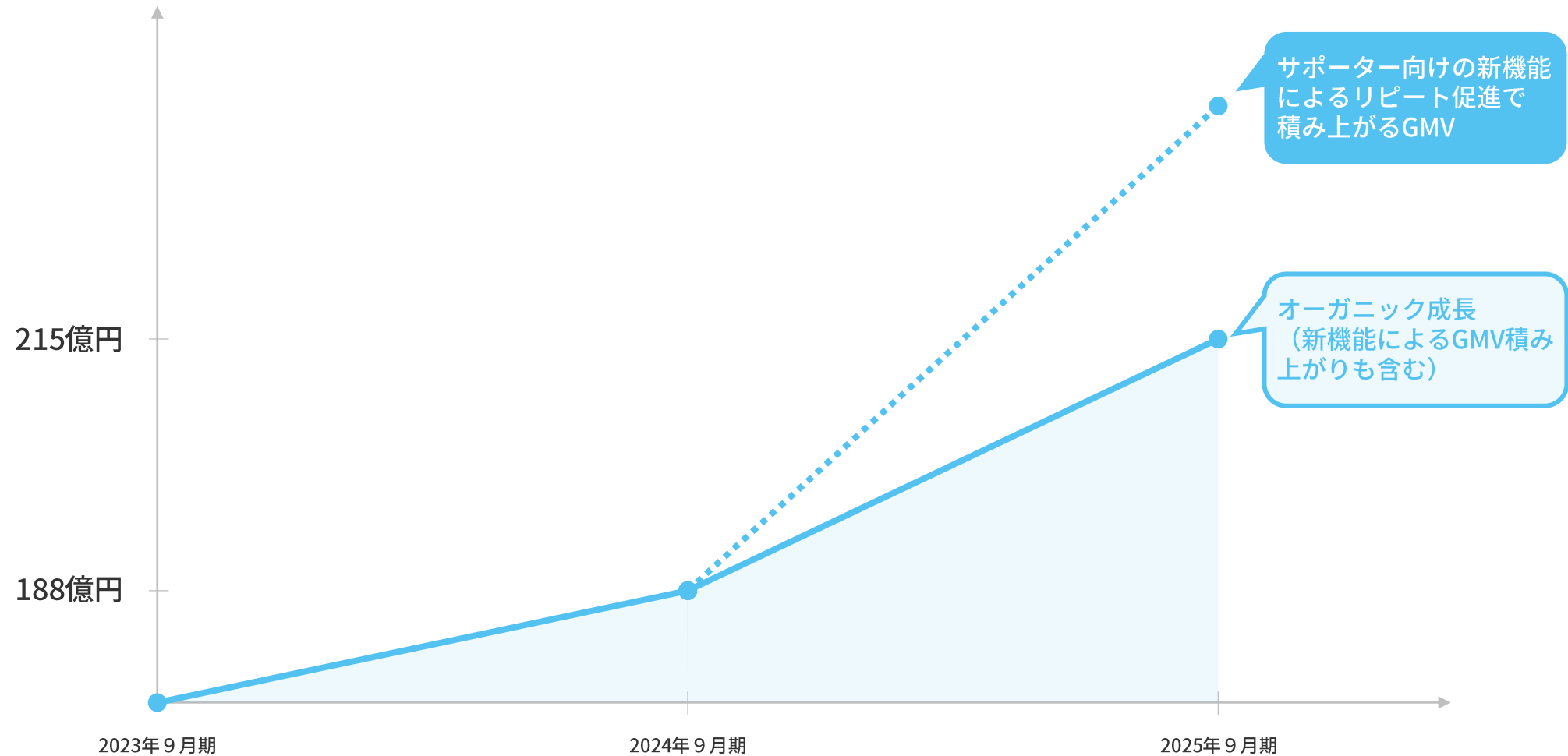
中期KPI目標及び営業利益率達成に向けた主な施策の展開フェーズ

- サポーターのマイナス体験をゼロにし、定着する仕組み作りをフェーズ1として2024年9月期上半期まで進め、同期下期から定着したサポーターをファン化させていく仕組みに戦略投資するフェーズ2に取り組んでいきます。



新しいGMV目標成長イメージ

- 2024年9月期の下半期から準備が始まるコミュニケーション機能やロイヤルティプログラムを2025年9月期にリリースし、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。



中期KPI目標に対する進捗

- 平均月次プロジェクト単価向上戦略の一つである初日単価向上の各種施策が功を奏し、平均月次プロジェクト単価が前四半期比3.3%向上したことで、平均月次GMVが2.4%増加しました。

Qにおける

平均月中
アクティブプロジェクト件数



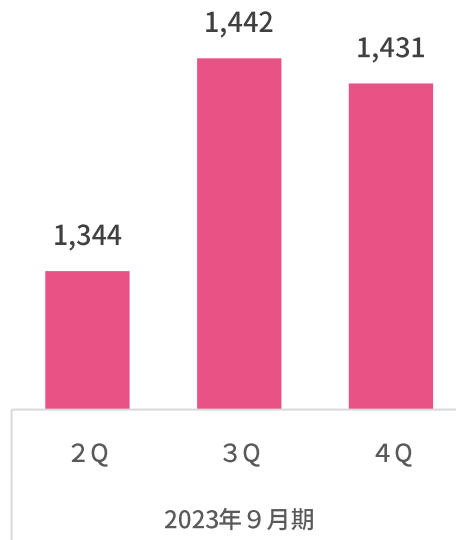
平均月次
プロジェクト単価



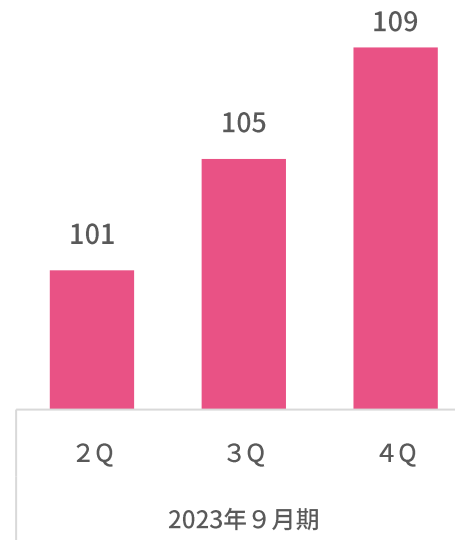
平均月次GMV

実績

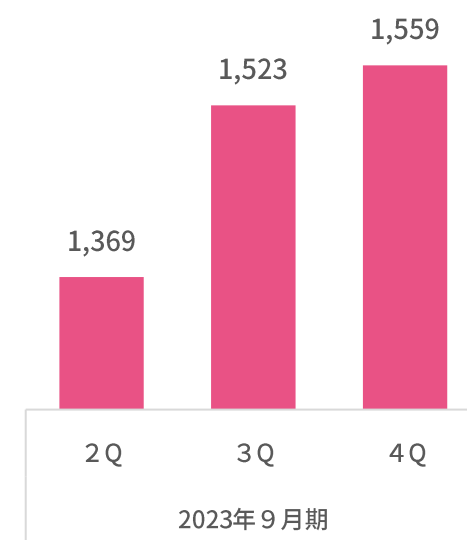
(単位：件)



(単位：万円)



(単位：百万円)



中長期経営方針

- 実行者及びサポーター資産を積上げ、両者のニーズに合わせたマッチングサービスの多角化を図ることで、GMVの拡大及び収益向上を目指していきます。



成長におけるリスク要因とその対策

・中期成長計画を推進していく上で発生し得るリスクについてはその内容を把握し、分析/評価した上でその対策を講じ、リスクコントロールをしています。

考えられるリスク要因	事業への影響度	事業への影響内容	リスクに対する対策
<p>① ハッキングなどによる個人情報流出</p>	<p>高</p>	<p>社会的信用が失われ、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・セキュリティ監査の実施
<p>② トラブルプロジェクト（納品遅れなど）の発生</p>	<p>中</p>	<p>プラットフォーム運営者としての責任を問われる可能性</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・審査とモニタリング体制の継続運用及び強化
<p>③ インターネット広告規制によるインターネット広告市場の大幅減少</p>	<p>中</p>	<p>当社事業における集客力の低下などが生じ、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ネット広告媒体や代理店との情報共有 ・スピーディーな事前対策
<p>④ 人材確保及び流出に対するリスク</p>	<p>中</p>	<p>当社が計画する人材を適時に確保できない場合や人材の育成が計画どおりに進捗しない場合、当社人員の社外流出などが生じた場合、当社の事業成長に影響が生じ、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・リモート勤務体制/多様な働き方に対する柔軟な制度のブラッシュアップ ・健全な財務状況による適切な給与体系の維持 ・新規事業や新拠点などの創出による多様なキャリア選択肢の確保

(※) その他のリスクについては、「有価証券報告書/事業等のリスク」をご参照ください。



Appendix

業績概要 前年同期比 (通期)

(単位：百万円)	2022年9月期	2023年9月期	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
応援購入総額：GMV (税込)	19,776	17,609	△2,166	△11.0%
売上高	4,206	3,810	△396	△9.4%
売上総利益	3,358	3,059	△299	△8.9%
営業利益 (△損失)	△324	△489	△164	-
経常利益 (△損失)	△302	△482	△179	-
当期純利益 (△損失)	△1,347	△491	+856	-

業績概要 前年同期比 (単Q)

(単位：百万円)	2022年9月期 4Q (単)	2023年9月期 4Q (単)	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
応援購入総額：GMV (税込)	4,136	4,679	+542	+13.1%
売上高	880	1,030	+150	+17.1%
売上総利益	683	813	+130	+19.0%
営業利益 (△損失)	△234	△29	+205	-
経常利益 (△損失)	△235	△28	+207	-
四半期純利益 (△損失)	△1,354	△28	+1,325	-

業績概要 前四半期比 (単Q)

(単位：百万円)	2023年9月期 3Q (単)	2023年9月期 4Q (単)	増減額 (QoQ)	増減率 (QoQ)
応援購入総額：GMV (税込)	4,569	4,679	+110	+2.4%
売上高	990	1,030	+39	+4.0%
売上総利益	782	813	+30	+3.9%
営業利益 (△損失)	△81	△29	+51	-
経常利益 (△損失)	△80	△28	+52	-
四半期純利益 (△損失)	△82	△28	+54	-

主要指標 前年同期比 (通期)

	2022年9月期	2023年9月期	増減値 (YoY)	増減率 (YoY)
掲載開始数 (件)	8,314	7,688	△626	△7.5%
リピート実行者による 掲載開始数 (件)	4,361	4,378	+17	+0.4%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	52.5	56.9	-	+4.5pt
リピート 応援購入金額 (百万円)	15,203	13,325	△1,877	△12.3%
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	76.9	75.7	-	△1.2pt
アクセスUU (人)	53,180,469	36,514,765	△16,665,704	△31.3%
会員数 (人)	2,273,866	2,610,875	+337,009	+14.8%
応援購入件数 (件)	1,647,138	1,516,240	△130,898	△7.9%

(※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 前年同期比 (単Q)

	2022年9月期 4Q (単)	2023年9月期 4Q (単)	増減値 (YoY)	増減率 (YoY)
掲載開始数 (件)	1,979	1,951	△28	△1.4%
リピート実行者による 掲載開始数 (件)	1,084	1,088	+4	+0.4%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	54.8	55.8	-	+1.0pt
リピート 応援購入金額 (百万円)	3,294	3,561	+266	+8.1%
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	79.6	76.1	-	△3.5pt
アクセスUU (人)	13,057,289	11,387,444	△1,669,845	△12.8%
会員数 (人)	2,273,866	2,610,875	+337,009	+14.8%
応援購入件数 (件)	367,131	399,462	+32,331	+8.8%

(※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。)

主要指標 前四半期比 (単Q)

	2023年9月期 3Q (単)	2023年9月期 4Q (単)	増減値 (QoQ)	増減率 (QoQ)
掲載開始数 (件)	1,918	1,951	+33	+1.7%
リピート実行者による 掲載開始数 (件)	1,085	1,088	+3	+0.3%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	56.6	55.8	-	△0.8pt
リピート 応援購入金額 (百万円)	3,409	3,561	+151	+4.4%
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	74.6	76.1	-	+1.5pt
アクセスUU (人)	11,806,705	11,387,444	△419,261	△3.6%
会員数 (人)	2,526,293	2,610,875	+84,582	+3.3%
応援購入件数 (件)	386,786	399,462	+12,676	+3.3%

(※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、2023年12月28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。
- 次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、2024年12月末開示を予定しております。



IRに関するお問合せ

IR@makuake.co.jp



Makuake