

Makuake

2025年9月期 決算説明資料

株式会社マクアケ
(証券コード：4479)

決算情報

(2 0 2 5 年 9 月 期 4 Q 業 績)

2025年9月期4Q総括

業績

- 取扱高を含む業績は8月26日開示した上方修正予想を超過達成。4Qの売上高は業績予想比8.7%増の1,228百万円、営業利益は業績予想比174.4%増の27百万円で着地
- 3Qの大型プロジェクトの影響を除いたトレンドとしては売上高、粗利ともに純増の流れが継続
- 人的資本経営を意識した人件費の一時的な支出が増加するも人件費を含む販管費全体として計画の範囲内で推移
- ソフトウェア減損及び投資有価証券評価損による55百万円の特別損失計上

KPI

- アクティブプロジェクト件数は3Qに引き続き増加傾向。セールスチームにおける新規優良プロジェクトの獲得に向けたプッシュ営業強化やアンコールプロジェクトの実施効果が拡大中
- プロジェクト単価は前四半期比減少したものの計画どおり。3Qにおける単価の一時的な伸びを除き、2024年9月期4Q以降右肩上がり

中計進捗

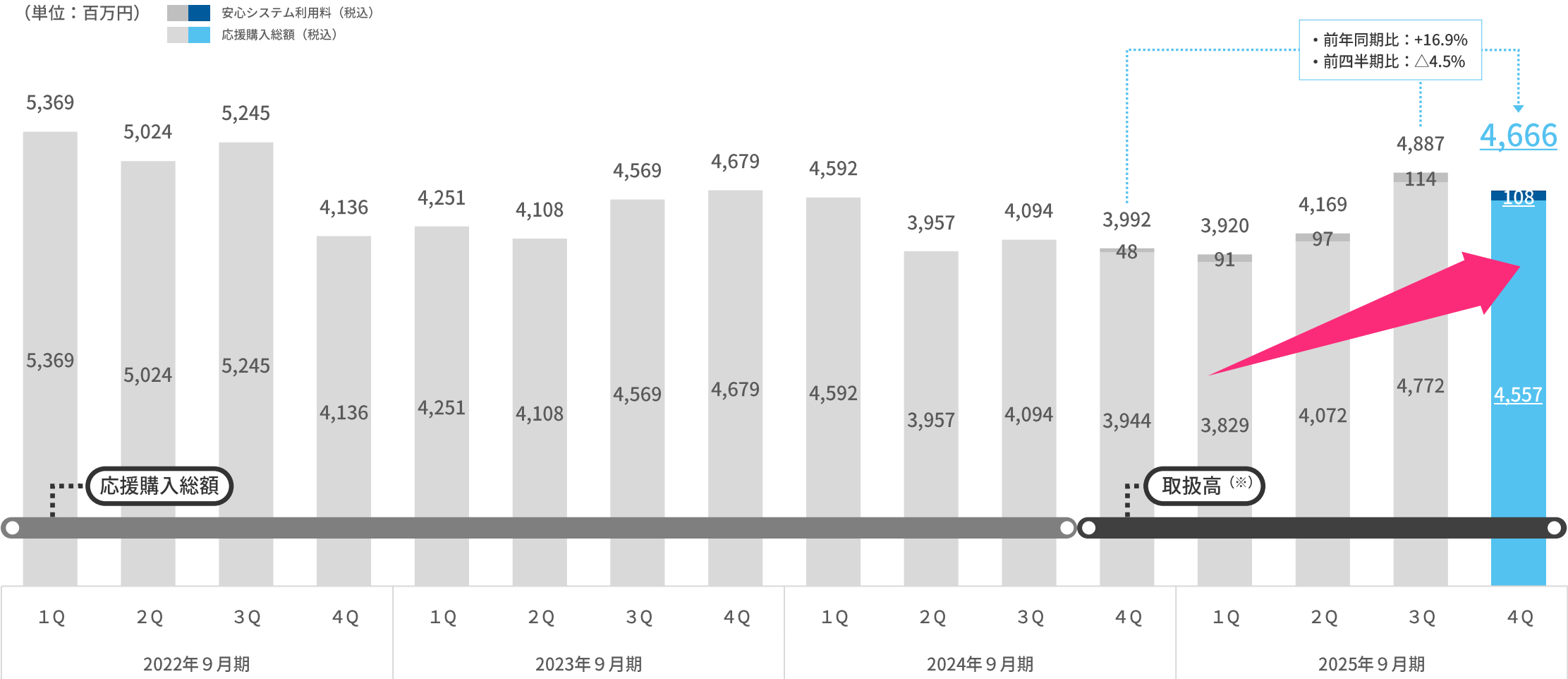
- 2025年9月期は売上高が前年同期比25.3%増の4,577百万円、営業利益が447百万円（前年同期は営業損失62百万円）で着地。期初の予想をそれぞれ20%、270%超える実績で再成長の可能性を示す
- 2026年9月期は中期経営計画の早期達成を意識しつつ、営業キャッシュフローの力を基盤に成長力強化に向けた投資を拡大し、2027年9月期における高い成長を確実に実現していく
- Makuakeインサイト及び各種モール内Makuake STOREの本格稼働を開始

外部環境

- 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る影響が不透明さを増している
- 夏休みやボーナス期における生活者の消費意欲は増加せず、旅行のみ増加傾向。8月、9月においては大手ECのセール期間があり、応援購入のCVRに一部影響あり

取扱高 (※) 四半期推移

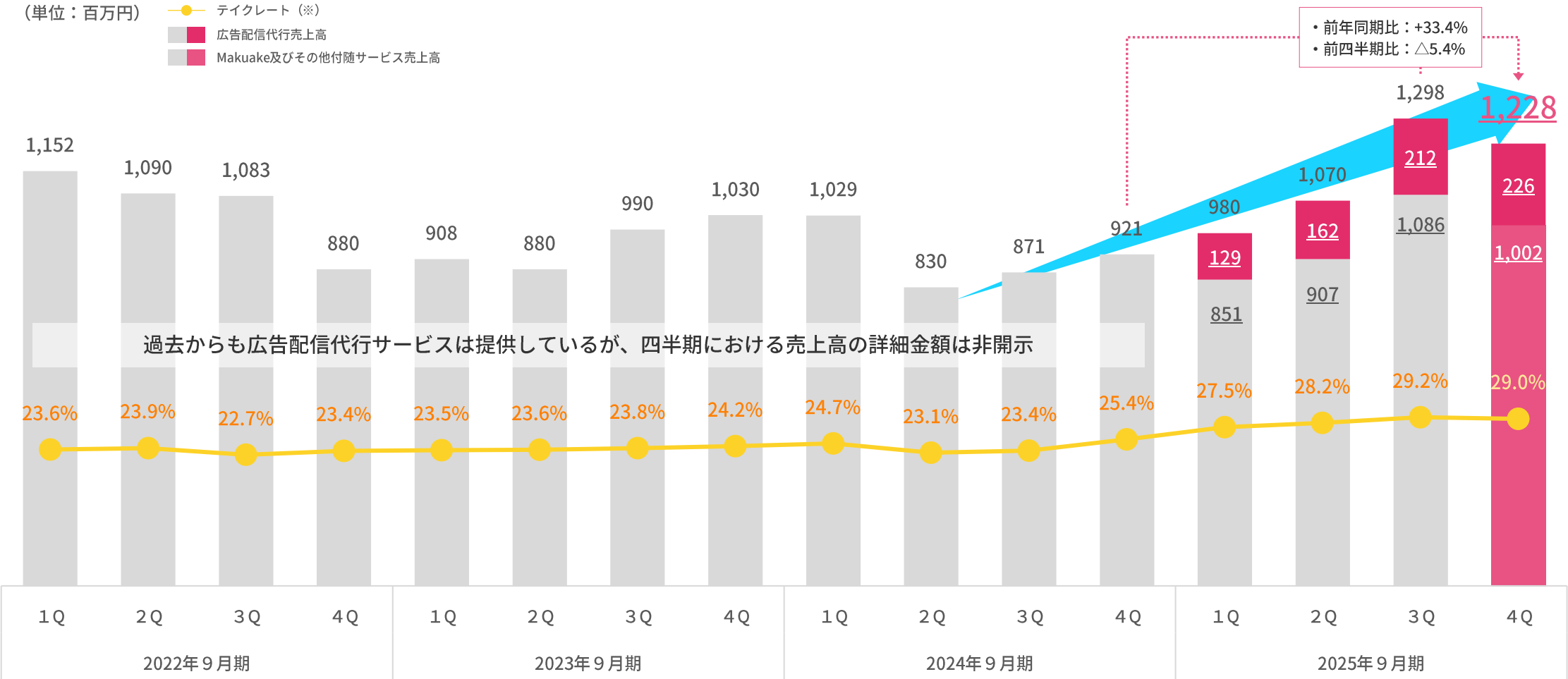
取扱高は大型プロジェクトの影響が大きかった前四半期より減少したものの、
継続的な優良プロジェクトの掲載を実現し、四半期の増加トレンドが続いています。



(※) 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

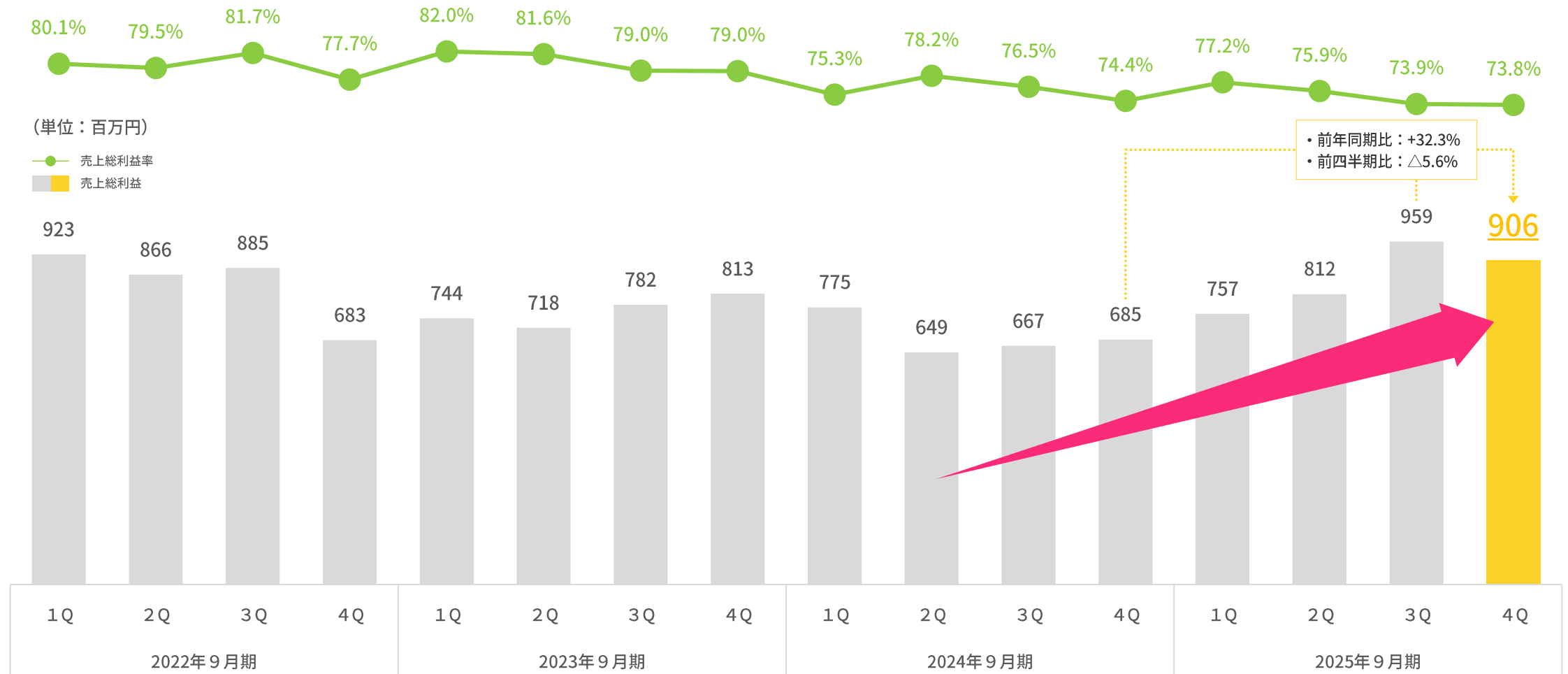
取扱高に連動し、売上高は前四半期比微減していますが、2024年9月期の2Q以降の成長トレンドは続いています。
また、Makuakeの応援購入総額作りのドライバーとなる広告配信代行売上も増加傾向にあります。



(※) 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

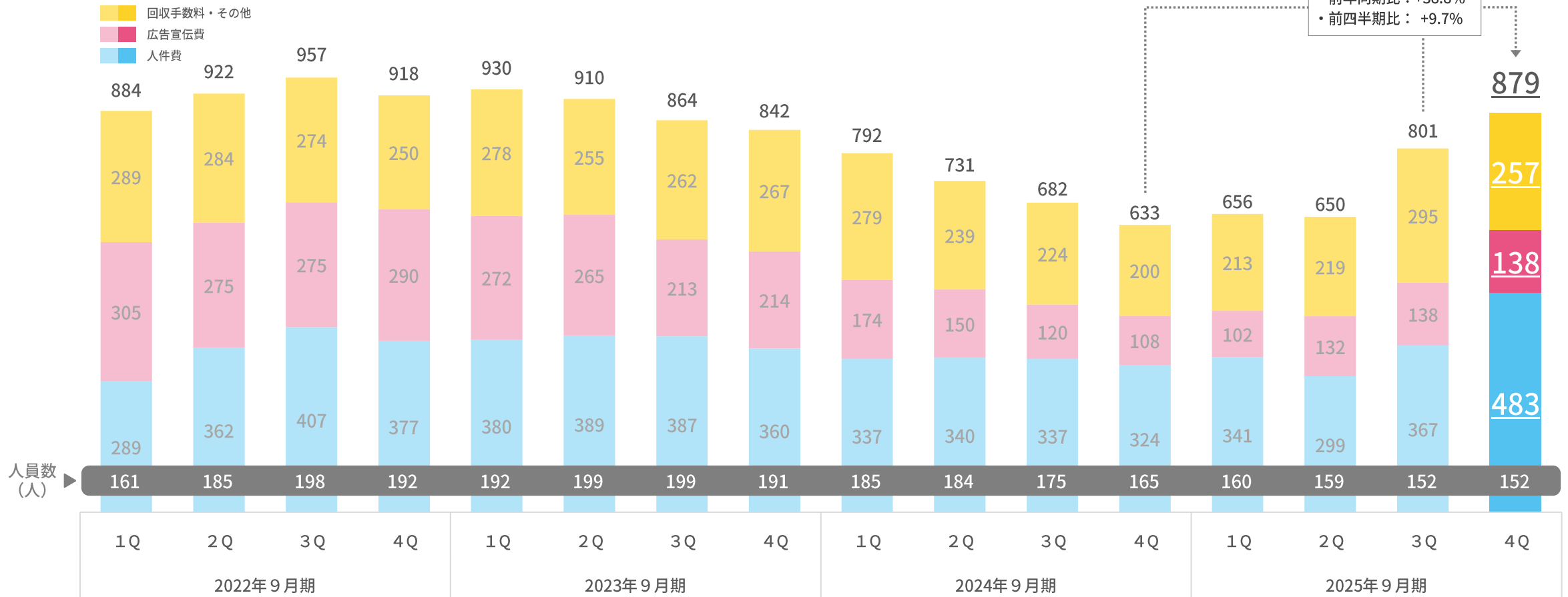
売上総利益は前年同期比32.3%増加した906百万円となり、引き続き増加トレンドを作れています。
売上総利益率はグロス計上をしている広告配信代行売上が伸張していることにより、73%台で推移しています。



販管費四半期推移

人的資本投資に伴い人件費における一時的なコストが増加しましたが、従来開示している計画規模の範囲内であり、人件費以外のコストは前四半期比で減少しています。

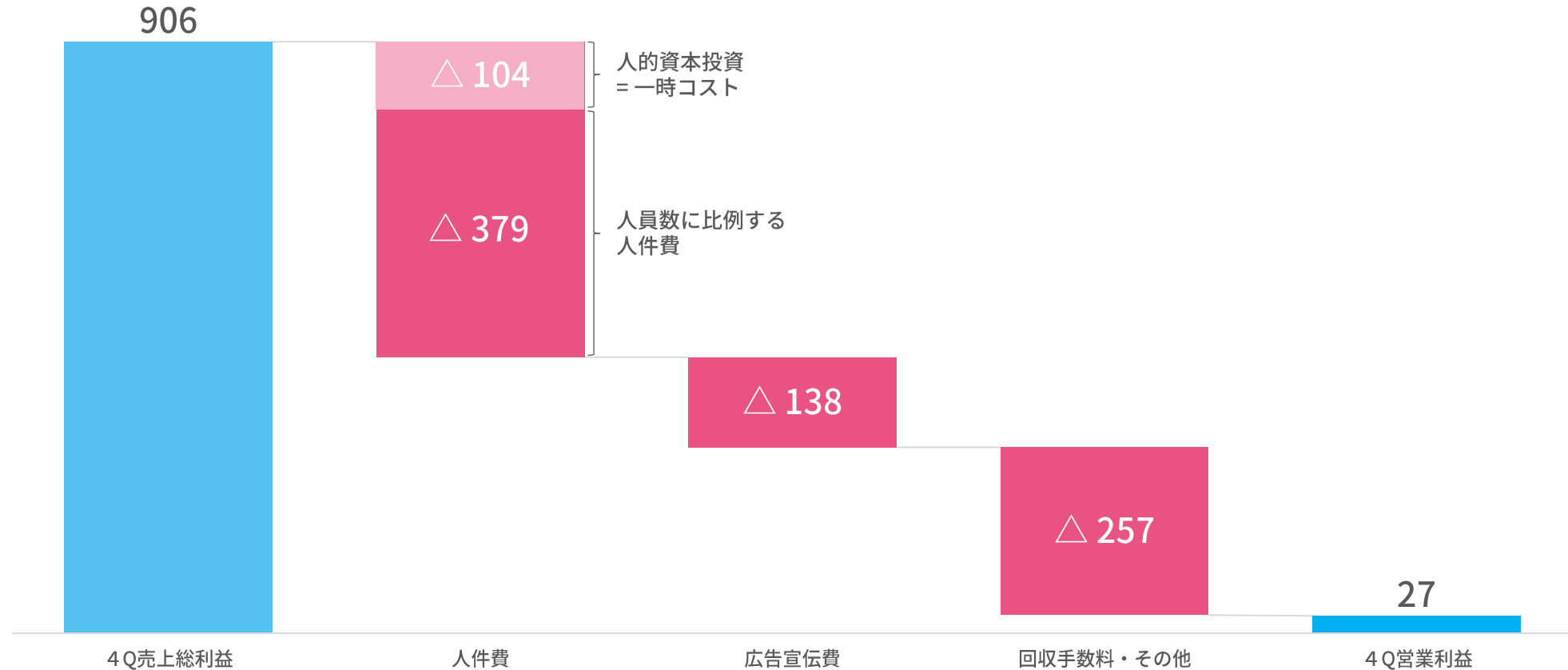
(単位：百万円)



2025年9月期4Qにおける利益増減分析

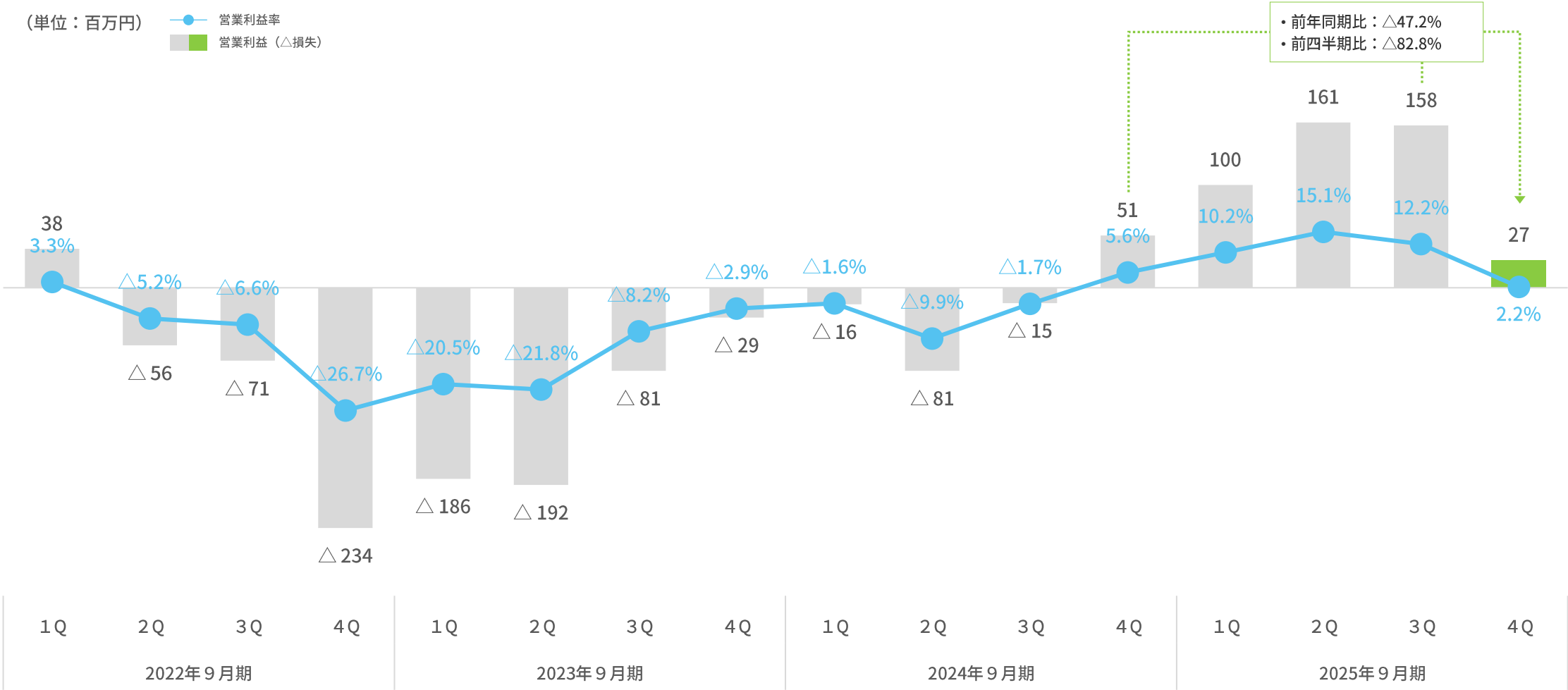
4Qにおける人件費のうち、人的資本投資として一時的に増加した金額は104百万円となりました。AIを含む役職員のスキル育成、エンゲージメント向上に投資し、人的資本の蓄積と同時に株主/顧客（社会）/従業員における価値最大化を目指しています。

（単位：百万円）



営業利益（△損失）及び営業利益率四半期推移

大型プロジェクトの影響があった前四半期に比べ売上高が減少したことや一時的な人的資本投資コストが増加したことにより営業利益は前四半期比82.8%減少しましたが、通期を通して収益構造の改善を実現し四半期における黒字は維持できています。



最重要KPI四半期推移

アクティブプロジェクト件数は新規/リピートにおけるプッシュ型獲得施策が功を奏し、前四半期比引き続き増加しました。
プロジェクト単価は従来の単価向上施策を継続展開し、前四半期のイレギュラーな伸びを除いて増加トレンドを維持しています。

Qにおける

月中
アクティブプロジェクト件数
(※1)



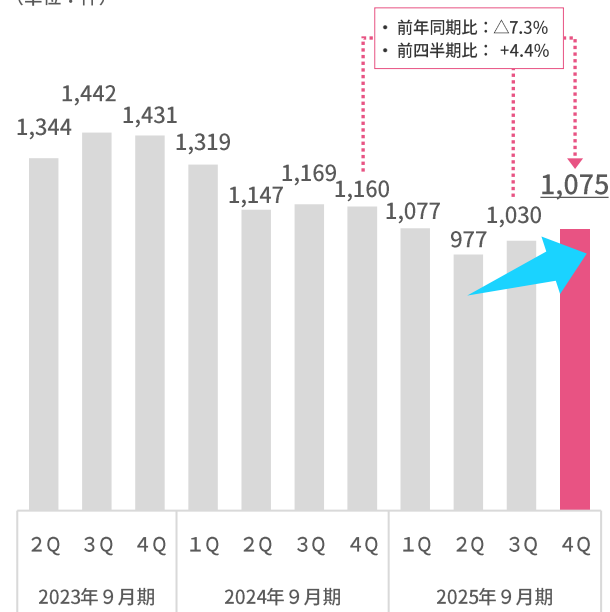
月次
プロジェクト単価
(※2)



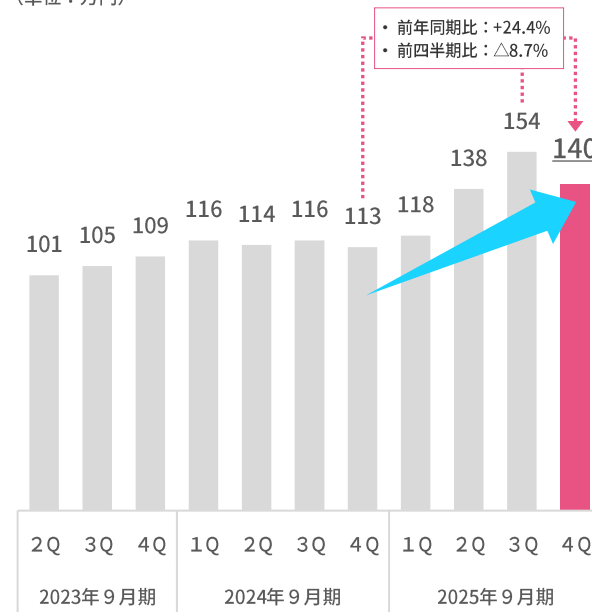
月次応援購入金額

実績

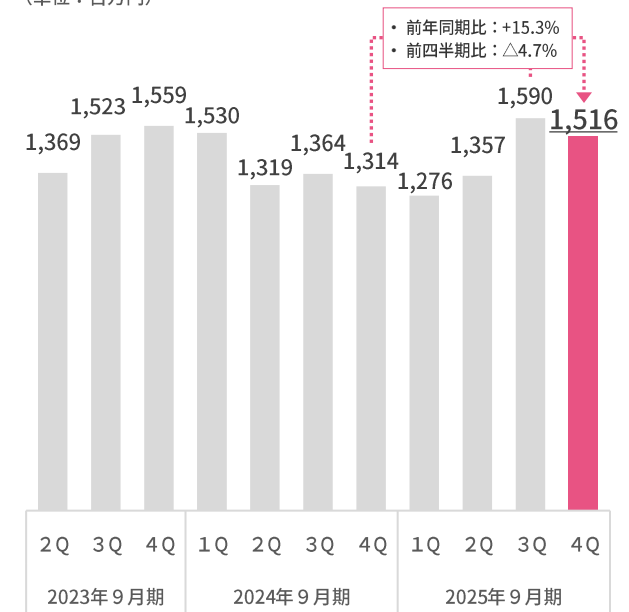
(単位：件)



(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 実績（前年同期比）

2025年9月期は、2024年9月期の下半期に実施したMakuakeサービスの収益構造変革の効果が通期を通して業績にインパクトしました。加えて、販管費マネジメントの徹底により大きく利益を伸ばしています。

（単位：百万円）	2024年9月期	2025年9月期	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	17,643	+1,006	+6.0%
売上高	3,652	4,577	+925	+25.3%
営業利益（△損失）	△ 62	447	-	-
経常利益（△損失）	△ 60	475	-	-
当期純利益（△損失）	△ 103	407	-	-

2025年9月期実績（上方修正後業績予想比）

2025年8月には主に利益水準を引き上げる内容で2度目の業績上方修正をしました。
その後も業績が堅調に進捗し、修正後の予想に対しても小幅ながら超過達成となりました。

（単位：百万円）	2025年9月期 （8月の修正後予想）	2025年9月期 （実績）	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）	17,250	17,643	+393	+2.3%
売上高	4,480	4,577	+97	+2.2%
営業利益（△損失）	430	447	+17	+4.0%
経常利益（△損失）	430	475	+45	+10.5%
当期純利益（△損失）	360	407	+47	+13.1%

2025年9月期実績（期初業績予想比）

2025年9月期期初時点の業績予想に対し、売上高は20.5%、営業利益は272.7%上振れ、予想を大きく上回る実績となりました。単価向上に注力した各施策の効果が着実に拡大した結果だと考えています。

(単位：百万円)	2025年9月期 (期初業績予想)	2025年9月期 (実績)	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	17,643	+2,183	+14.1%
売上高	3,800	4,577	+777	+20.5%
営業利益（△損失）	120	447	+327	+272.7%
経常利益（△損失）	120	475	+355	+296.1%
当期純利益（△損失）	70	407	+337	+481.8%

2025年9月期4Qに掲載をはじめた主なプロジェクト（中小企業）

他にはないこだわりの機能をもつ独創的な商品が、
ガジェット、生活用品、趣味関連のカテゴリを中心に多数の応援購入実績を創出しました。

史上初
オートクリーン
加湿器

92,042,226円
目標金額 1,000,000円

3,641人
終了

リターンを見る

1シーズンお手入れ不要で清潔が続く。加熱除菌オートクリーン加湿器

加熱除菌オートクリーン加湿器

世界にひとりの
ちいさなともだち

76,075,420円
目標金額 300,000円

2,929人
終了

終了しました

暮らしに、小さなぬくもりを。心をかわせるAIペットlopeto

AIロボットペット

史上最小完全ワイヤレス
圧倒的パワーで
新しい洗浄体験を

87,330,240円
目標金額 100,000円

7,202人
終了

終了しました

プロジェクト終了 9/15 22:00まで

シリーズ史上最小コンパクトなのにパワーはプロ級！家中綺麗になるハ

完全ワイヤレスハンディ 高圧洗浄機

ヒツジのいないマットレス
- ULTRA SLEEPER -

72,184,200円
目標金額 300,000円

1,216人
終了

終了しました

【2秒で寝落ち?!】飛び込みたくなる寝るっ感！理想の寝心地で朝

新素材使用体圧分散マットレス

Makuake歴代1位!
テクノロジー満載!
軽い、こげ付きにくいの極旨

59,173,600円
目標金額 100,000円

4,939人
終了

終了しました

Makuake歴代1位！テクノロジー満載！軽い、こげ付きにくいの極旨

焦げ付きにくい大型鉄フライパン

手元から少し先まで見える
新時代の老眼鏡

26,373,960円
目標金額 200,000円

2,195人
終了

終了しました

手元も少し先もこれ1本！様々な距離が「見える」新時代の老眼鏡

累進多焦点レンズの老眼鏡

360度体型カバー
ブラックフォーマル

66,507,780円
目標金額 300,000円

2,281人
終了

終了しました

【360度体型カバー】身体のライン拾わない！洗える究極のブラック

身体のライン拾わないブラックフォーマル

存在感に一目惚れ
エアテントの頂点へ

59,251,900円
目標金額 100,000円

380人
15日
終了

リターンを見る

一目惚れする存在感でキャンプ場の頂点へ！coodyエアテント

グランピングスタイルのエアテント

セルフレジで自立
1秒保冷バッグ

30,486,918円
目標金額 200,000円

5,063人
終了

終了しました

【1秒で自立】主婦が作ったセルフレジ用保冷バッグ。5秒でため

自立するセルフレジ用保冷バッグ

2025年9月期4Qに掲載をはじめた主なプロジェクト（大企業）

高い技術力に裏打ちされた多機能なビジネス向け商品や質の高い体験を追求した商品群が
Makuakeのサポーターに強く支持されました。



史上*最薄の一枚で
生産性を
新たな次元へ
AINOTE 2 AIスマートボード

④ 応募購入総額 161,846,600円
日額金額 500,000円

⑤ サポーター 2,192人
⑥ 残り 39日

リターンを見る

ブランド最薄の一枚で、生産性を新たな次元へ | AINOTE 2 AIスマート

iFLYTEK



NAVYNAVY 両手、フリーに。
多機能
忍ばせジャケット。

④ 応募購入総額 825,020円
日額金額 300,000円

⑤ サポーター 35人
⑥ 残り 終了

終了しました

女性にも機能を！荷物とタスクで両手が塞がるあなたを変える。多機能

TSIホールディングス



3社の結論。
—大人の背中に品格と機能を—

④ 応募購入総額 5,733,200円
日額金額 300,000円

⑤ サポーター 166人
⑥ 残り 終了

終了しました

靴、革、服。3つの匠が“ビジネスリュック”の頂に挑む。大人の背中に

TOKYO BASE



どんな体型でも、どんな寝姿勢でも
もうすぐ終了！
9月29日 22:00まで
Suyara #001 Dots マットレス

④ 応募購入総額 21,425,100円
日額金額 300,000円

⑤ サポーター 930人
⑥ 残り 終了

終了しました

【創業459年】nishikawa史上最高コストに本気で挑戦。超高機能マツ

西川



meiji カカオはついに
美の世界へ
Cacao De

④ 応募購入総額 1,002,180円
日額金額 300,000円

⑤ サポーター 146人
⑥ 残り 終了

終了しました

世界初※1の素材「カカオセラミド」配合！カカオ生まれの美容ス

明治



SHIMA SEIKI
素肌に着る、
冬が変わる。
NU ONE

④ 応募購入総額 3,060,320円
日額金額 300,000円

⑤ サポーター 151人
⑥ 残り 終了

終了しました

惜しまれつつ着を閉じた幻のニットが復活。驚くほどに体に吸い付く着

島精機製作所



全ての壁が、
最高のスクリーンに。
LG Cine Beam S

④ 応募購入総額 58,431,200円
日額金額 1,000,000円

⑤ サポーター 398人
⑥ 残り 終了

終了しました

『超短焦点×超コンパクト』4Kレーザープロジェクター | LG

LGエレクトロニクス・ジャパン



まい泉のヒレかつサンドが
レンジで1分半！
Renga

④ 応募購入総額 2,053,294円
日額金額 300,000円

⑤ サポーター 294人
⑥ 残り 15日

リターンを見る

【創業60周年の挑戦】レンジで1分半！ヒレかつサンドで、がんばる

井筒まい泉



猩猩宴
in 高輪
2025.9.12 FRI-14 SUN NEWoMaN TAKANAWA

④ 応募購入総額 1,479,600円
日額金額 1,000,000円

⑤ サポーター 326人
⑥ 残り 終了

終了しました

限定特典で楽しむ！クラフトサケからノンアルまで、多彩な一杯に出会

STABLES

2025年9月期4Qに掲載をはじめた主なプロジェクト（SDGs関連）

ファッション業界が抱える大量生産/大量廃棄という構造的な課題に対し、廃材を再利用した商品が数多く登場しています。
また、独自の技術や工夫により、環境に配慮しつつ使い続けられるサステナブルな商品の登場が加速しています。



日本初の事業者向けデジタルバンク 「01Bank」が提携サービスとして開業



Makuakeにおけるプロジェクト関連のデータや実績を「01Bank」に提供。財務情報だけでは測りきれない融資判断の新たな材料として事業者の将来性や成長性を評価し、従来より迅速な資金調達を実現させ、挑戦する事業者の更なる事業成長を支援

Makuakeの事業者向け画面から「01Bank」に遷移し、申し込みから融資の実行までをオンラインで完結できる

AI活用による業務効率化で 挑戦者の事業成長支援を加速



47,000件以上のプロジェクトサポートを通じて蓄積してきたノウハウやデータをAIで体系化
プロジェクトページ構成やブラッシュアップのアイデアを提案するAIプロンプトの作成により、キュレーション業務における情報収集や調査等の時間を最大75%削減するとともにプロジェクトページ原稿のフィードバックにかかる平均日数を短縮し実行者へのレスポンススピードを向上

2026年9月期 業績予想

2026年9月期業績予想

2026年9月期は売上高4,763百万円、営業利益400百万円の達成を目指します。売上高は大きく伸張した前期からの成長を維持しつつ、想定超えの前期利益実績を中立に見極め、中計早期達成に向けた先行投資を反映した利益規模を算定しています。

(単位：百万円)	2025年9月期 (実績)	2026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)	17,643	17,695	+51	+0.3%
売上高	4,577	4,763	+185	+4.0%
営業利益(△損失)	447	400	△47	△10.6%
経常利益(△損失)	475	403	△72	△15.2%
当期純利益(△損失)	428	355	△52	△12.8%

2026年9月期 業績予想の算定背景

当社は業績予想の算定において組織力の地力値が安定的な黒字を出し続けるまで一定程度保守的な計画をしていく予定です。
また、2026年9月期業績予想におけるMakuakeインサイト及び各種モール内Makuake STOREの影響は軽微です。

売上高

<内部環境>

- サービス提供開始から10年を過ぎたMakuakeの基盤システムのレジリエンスを高め、より安定的なサービス提供ができるよう、今期は基幹システム全体の見直し及び増強に集中。新機能によるトップラインの積み上げは見込んでいない

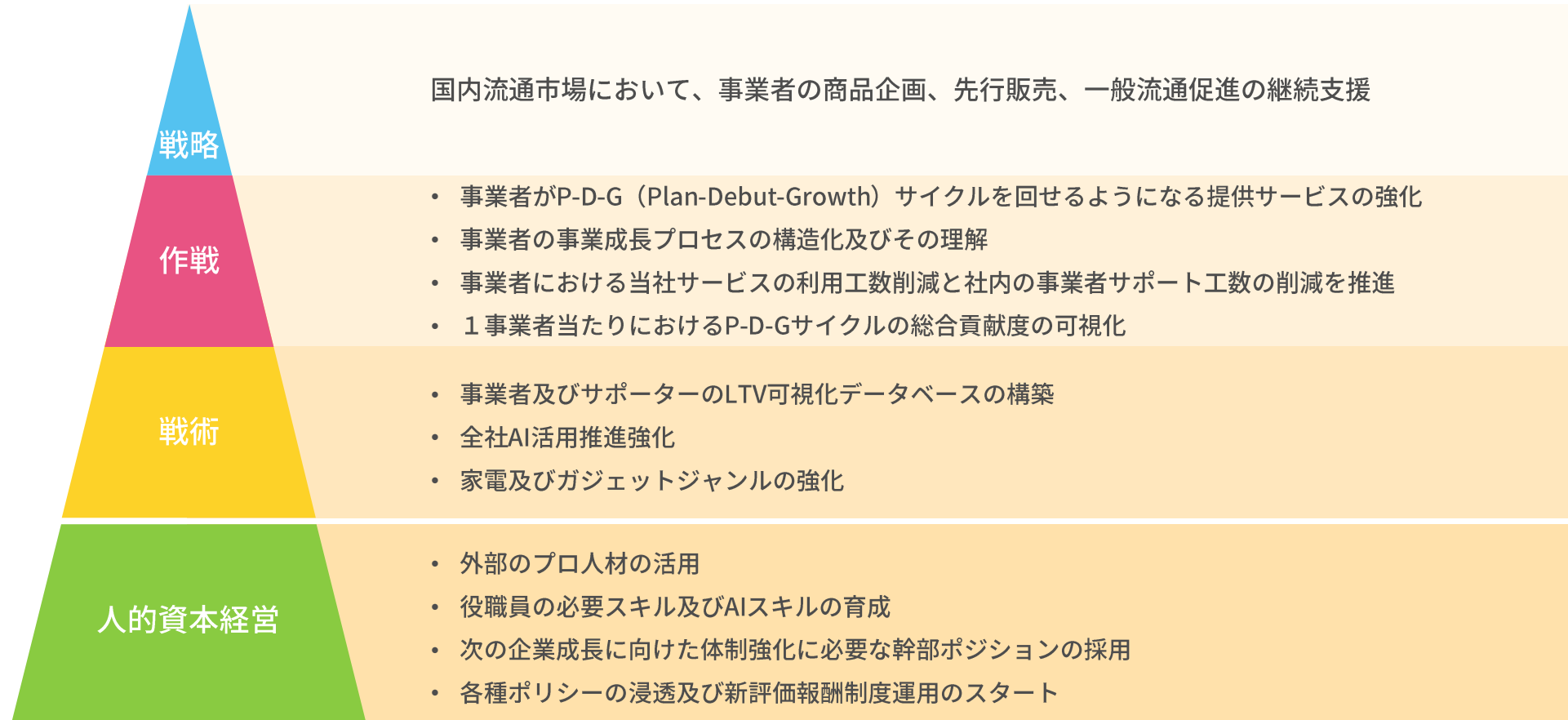
<外部環境>

- 円安の不透明さに加え、米国の貿易施策次第で海外事業者における先端ガジェットの日本展開意欲が左右される可能性があり、今後の見通しは依然不明瞭。そのため、当該ジャンルの業績予想は保守的に見積もっている

営業利益

- 想定より大幅に伸びた前期利益実績を中立に見極め、現時点での当社の地力値を算定
- 2027年9月期における中期経営計画の早期達成に向け、新規事業であるMakuakeインサイト及び各種モール内Makuake STOREに積極的な投資を開始
- 外部のプロ人材を活用した組織課題の改善と役職員の必要スキル及びAIスキルの育成を中心とした人的資本投資の継続
- 次の企業成長に向けた体制強化に必要な幹部ポジションの採用に注力

国内流通市場において、事業者の商品企画（Plan）、先行販売（Debut）、一般流通促進（Growth）を継続支援するという戦略のもと、顧客理解をより深め、継続的に当社サービスを利用したくなる構造を作っていきます。



中期経営計画における2026年9月期の状態目標

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くために成長力強化に投資を拡大し、2027年9月期における高い成長を確実に実現していきます。

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

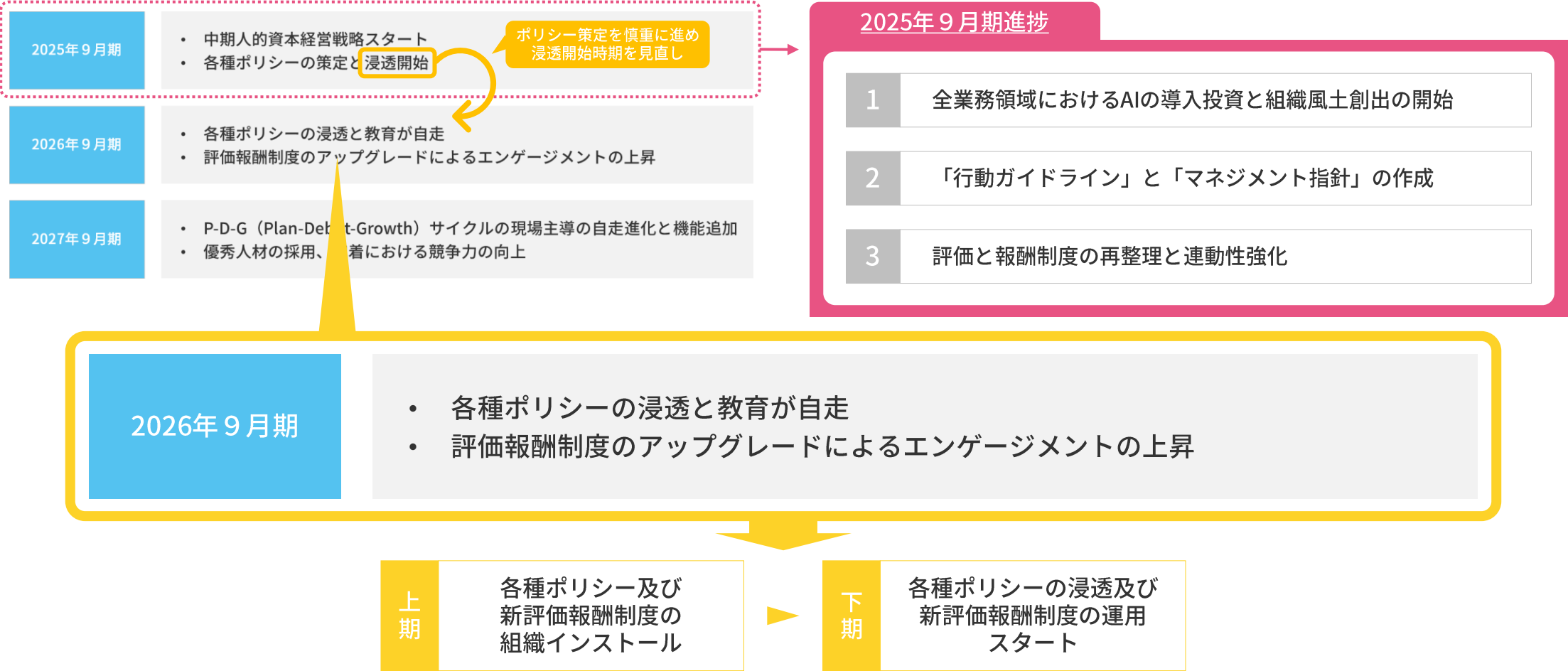
2027年9月期

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



中期経営計画における2026年9月期の人的資本経営戦略

企業文化を強める各種ポリシーの浸透を開始すると同時に新たな評価報酬制度を安定的に導入/運用することでエンゲージメントを高め、顧客価値を創出する組織に進化していきます。



Makuakeインサイトのビジネスモデル

Makuake 内に蓄積された購買データ や300万人以上の会員の声をもとに生活者の本音を分析したデータを事業者のニーズに合わせて提供するリサーチサービスです。

提供サービス

01 ユーザー調査



Makuakeサポーターへの
オンラインアンケートと
N1インタビュー

手数料：1回あたりの固定費

02 ダッシュボード



Makuake上の
各プロジェクトの
顧客インサイトデータ

手数料：期間中の月次利用料

03 メルマガ配信



一般販売時における
Makuake会員への
メルマガ配信

※Makuake実施プロジェクト限定

手数料：1回あたりの固定費

各種モール内Makuake STOREのビジネスモデル

Makuakeでのプロジェクト終了後、実行者の商品を
国内ECモールで販売代行し、実行者の一般流通市場へのスムーズな展開を支援するサービスです。



中期経営計画

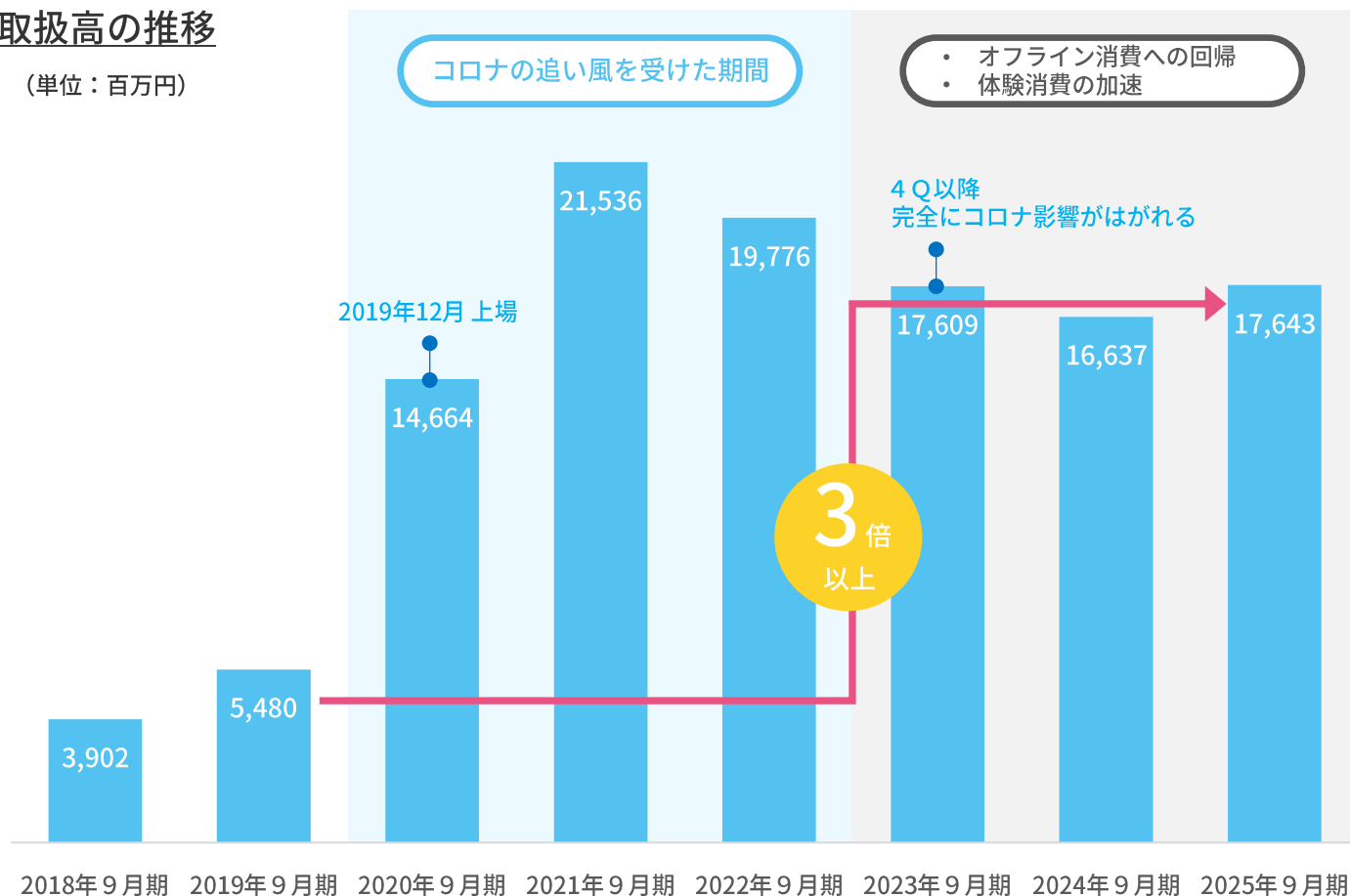
（ 2 0 2 5 年 9 月 期 - 2 0 2 7 年 9 月 期 ）

これまでの取扱高の推移から見てきた当社の課題

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

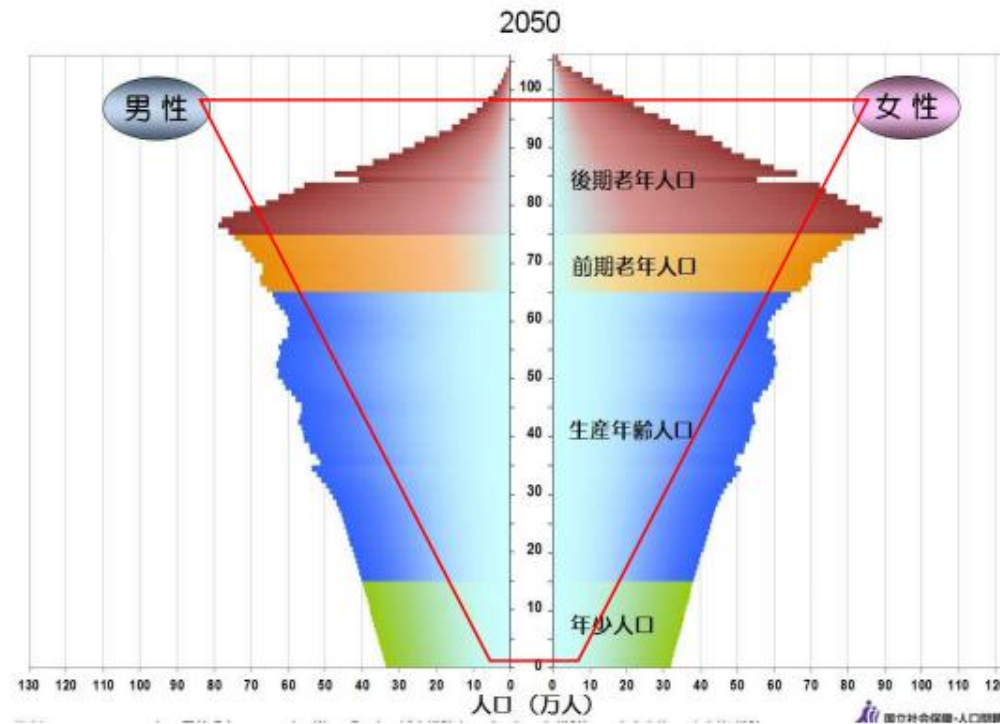
次の段階を目指す上での課題

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

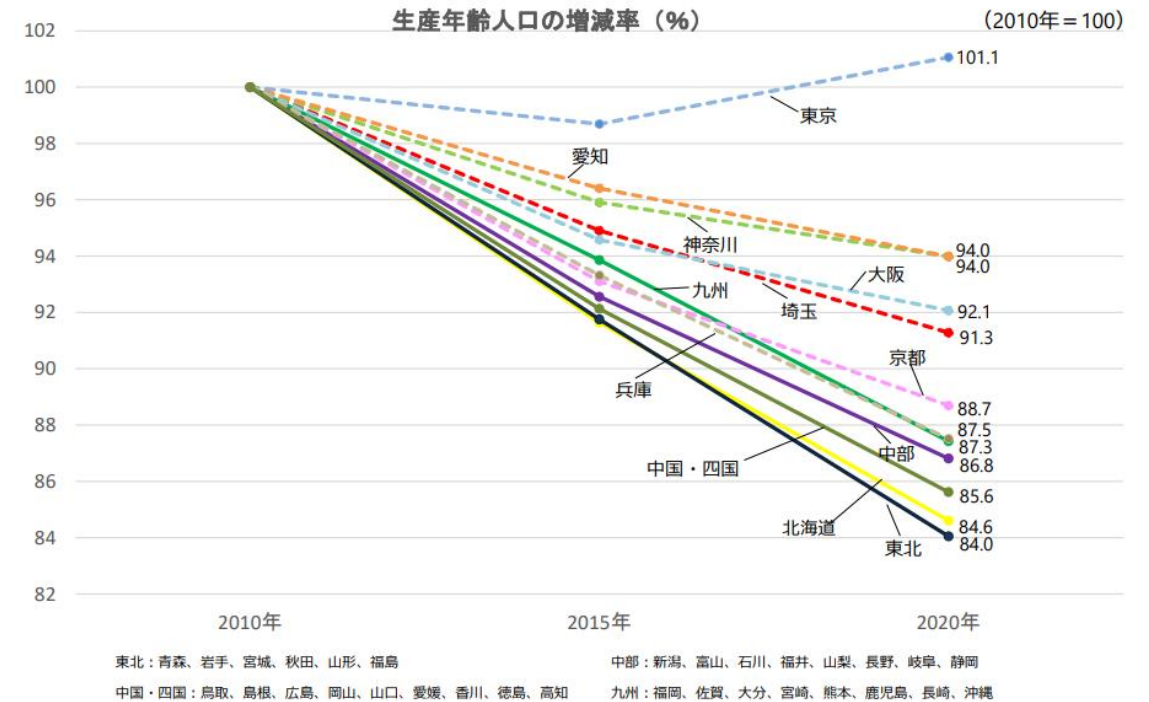
日本の労働人口が逡減する中、事業者の中でも当社の顧客の大半を占める中小企業や地方企業ほど
人手不足に陥る可能性が高く、事業者は「よいものを作る」というコアコンピタンスに集中しなければならなくなっています。

2050年における日本の将来推計人口



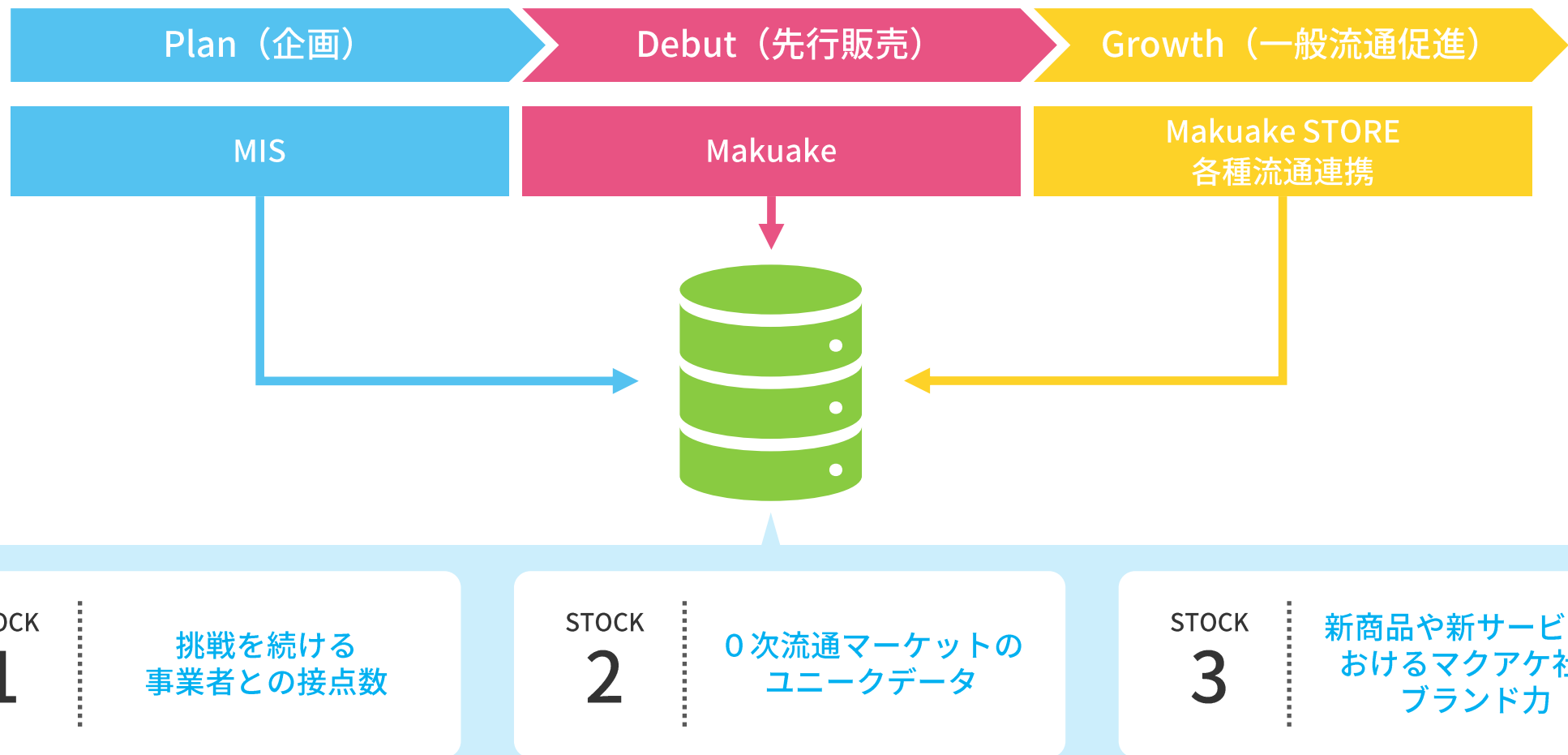
(出典) 厚生労働省「令和6年11月29日 第35回労働政策基本部会 事務局提出資料」より抜粋 (<https://www.mhlw.go.jp/content/12602000/001341810.pdf>)

生産年齢人口の減少率（地域別）



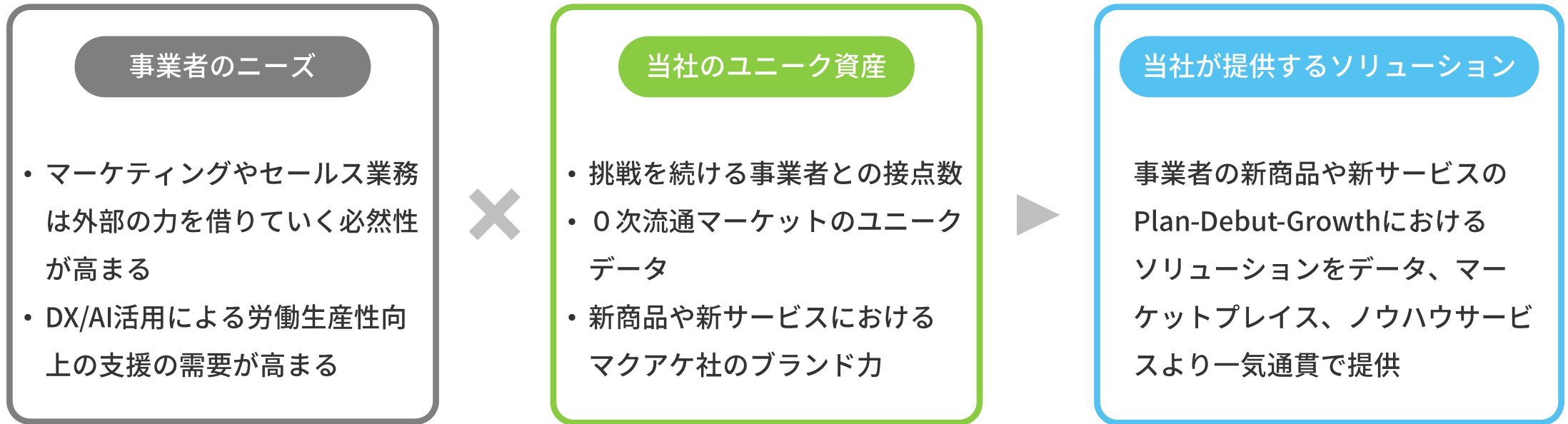
顧客の課題解決に資するマクアケのユニークな事業資産

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。



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。

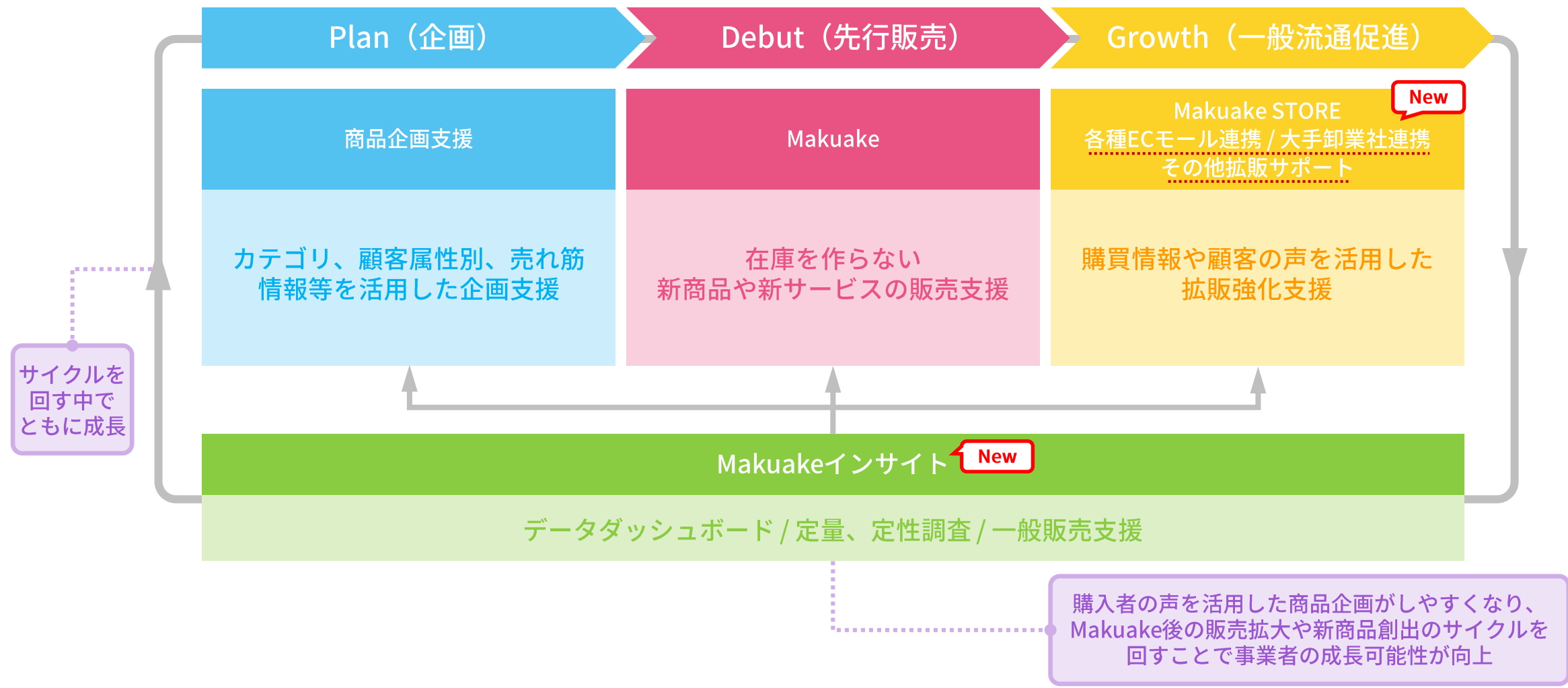


すると

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月期までに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も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状態目標

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の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

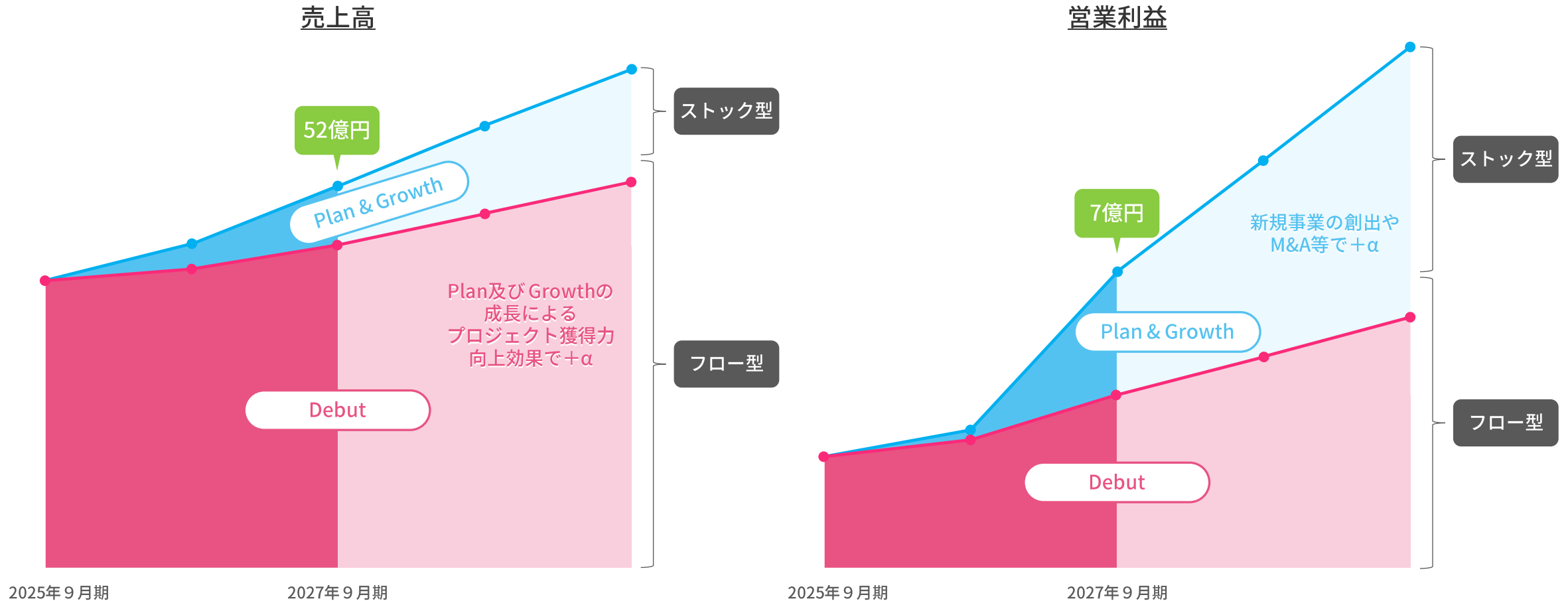
営業キャッシュフローの力を基盤としたマクアケ再成長に向けた投資開始

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

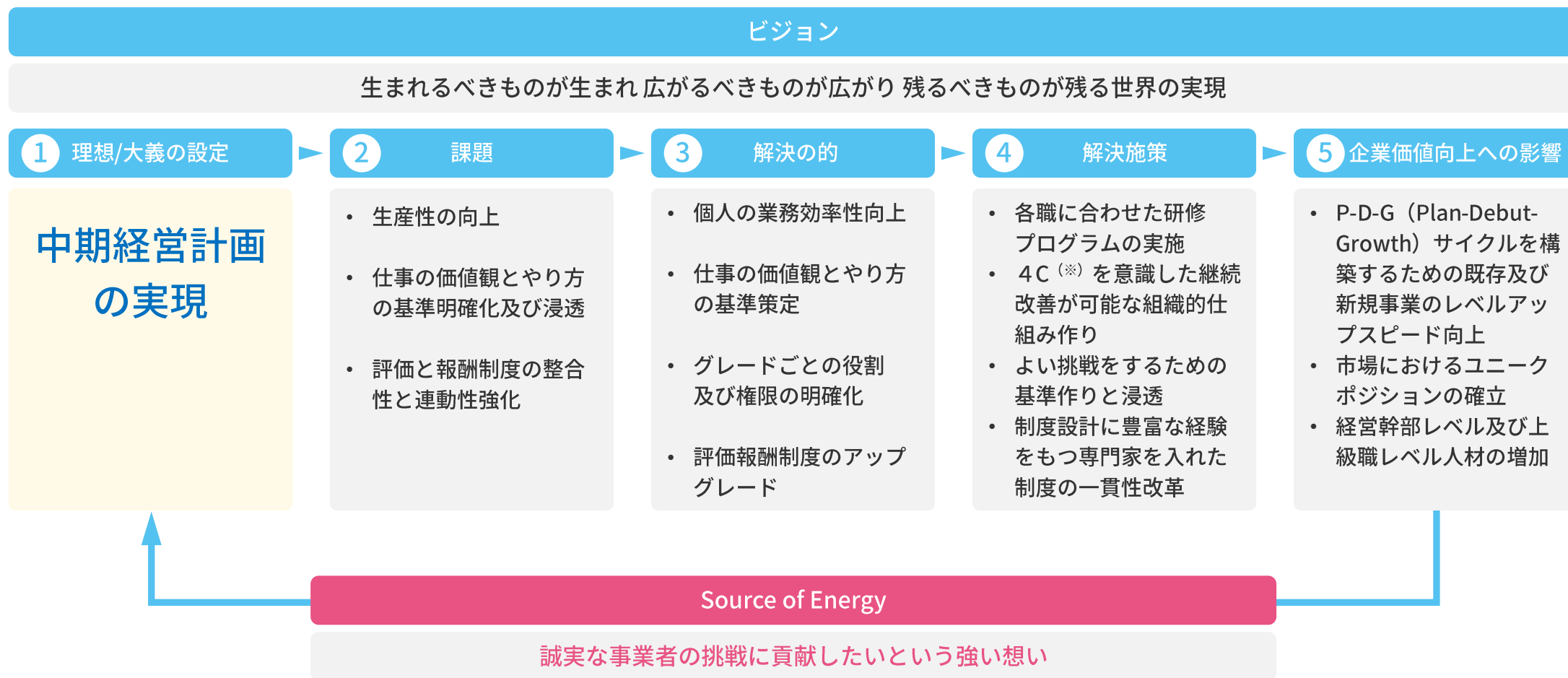
2027年9月期までの目標及び将来における収益イメージ

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) をも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

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、
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。



先行販売
→
手数料 20%



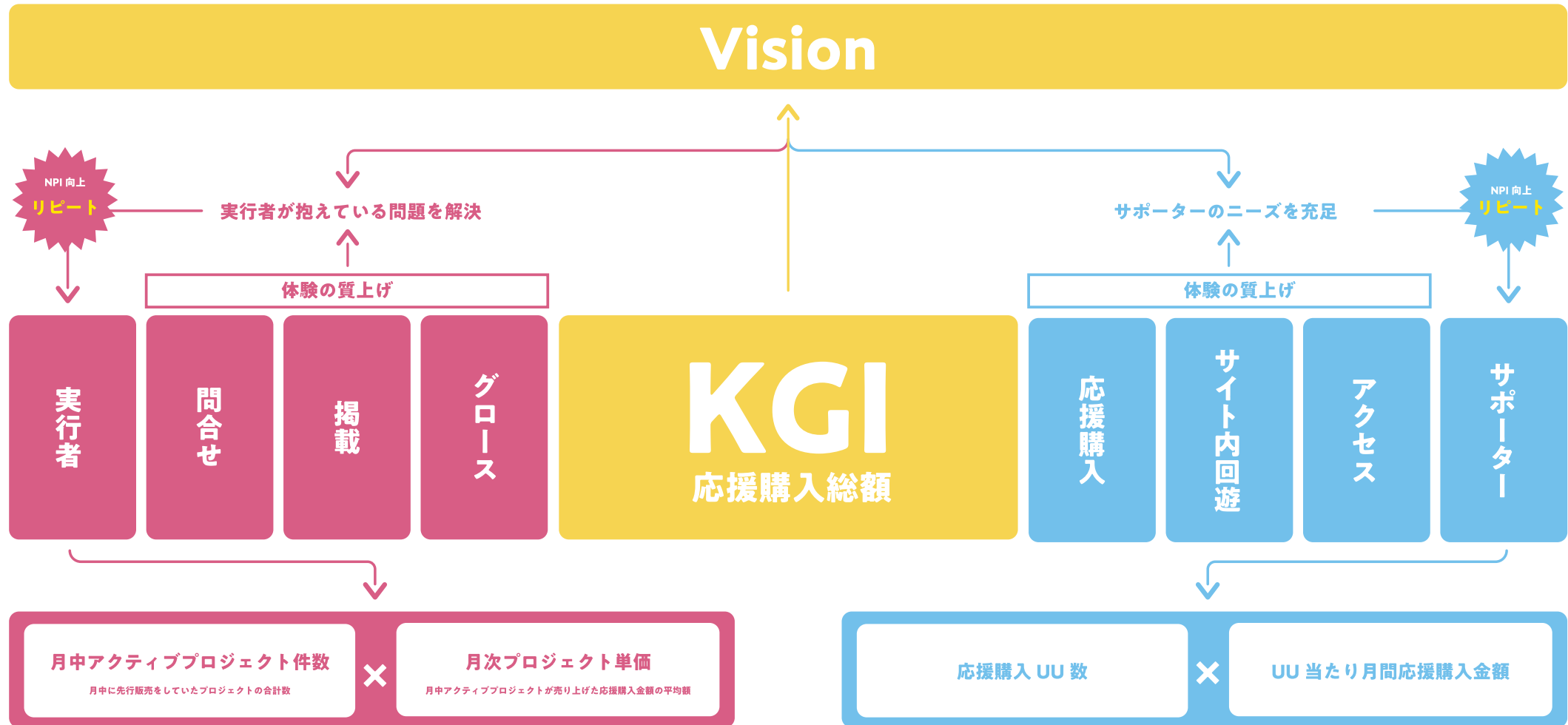
Makuake

応援購入
←
(先行購入)



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。



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

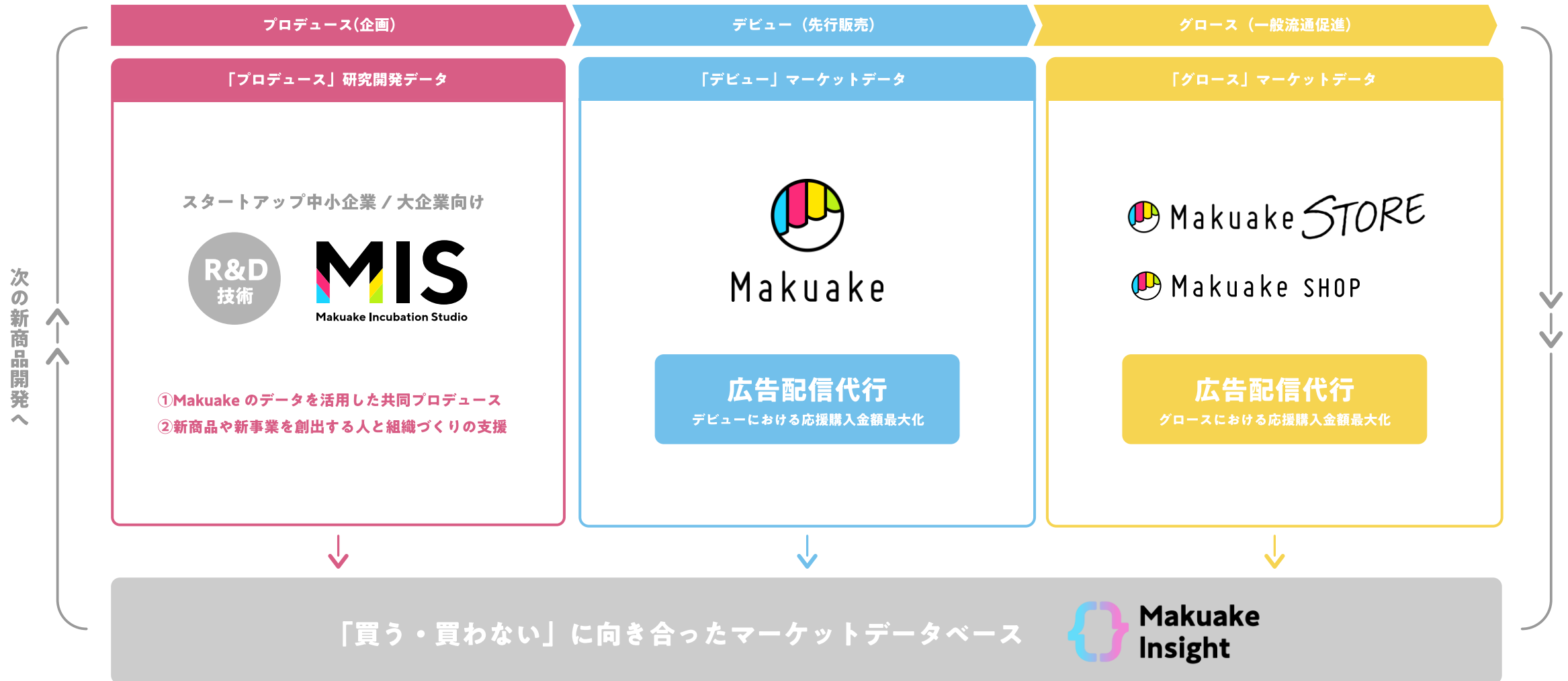


プロジェクト実行者からの
依頼に応じて Makuake
掲載中の商品の WEB 広告を
配信代行するサービス

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（通期）

(単位：百万円)	2024年9月期	2025年9月期	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）	16,637	17,643	+1,006	+6.0%
売上高	3,652	4,577	+925	+25.3%
売上総利益	2,777	3,435	+658	+23.7%
営業利益（△損失）	△ 62	447	-	-
経常利益（△損失）	△ 60	475	-	-
当期純利益（△損失）	△103	407	-	-

（※）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 4Q（単）	2025年9月期 4Q（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）	3,992	4,666	+673	+16.9%
売上高	921	1,228	+307	+33.4%
売上総利益	685	906	+221	+32.3%
営業利益（△損失）	51	27	△24	△47.2%
経常利益（△損失）	50	51	+0	+1.4%
当期純利益（△損失）	58	21	△36	△63.1%

（※）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 3Q（単）	2025年9月期 4Q（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）	4,887	4,666	△220	△4.5%
売上高	1,298	1,228	△69	△5.4%
売上総利益	959	906	△53	△5.6%
営業利益（△損失）	158	27	△131	△82.8%
経常利益（△損失）	160	51	△109	△68.0%
当期純利益（△損失）	137	21	△116	△84.3%

（※）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 4Q（単）	2025年9月期 4Q（単）	増減値 （YoY）	増減率 （YoY）
掲載開始数（件）	1,590	1,423	△167	△10.5%
リピート実行者による 掲載開始数（件）	918	890	△28	△3.1%
実行者 リピート率（%） ^{（※1）}	57.7	62.5	-	+4.8pt
リピート 応援購入金額（百万円）	3,063	3,461	+398	+13.0%
リピート 応援購入率（%） ^{（※2）}	77.7	76.1	-	△1.6pt
アクセスUU（人）	7,995,873	10,028,376	+2,032,503	+25.4%
会員数（人）	2,923,832	3,238,627	+314,795	+10.8%
応援購入件数（件）	311,520	319,190	+7,670	+2.5%

（※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 3Q（単）	2025年9月期 4Q（単）	増減値 （QoQ）	増減率 （QoQ）
掲載開始数（件）	1,342	1,423	+81	+6.0%
リピート実行者による 掲載開始数（件）	831	890	+59	+7.1%
実行者 リピート率（%） ^{（※1）}	61.9	62.5	-	+0.6pt
リピート 応援購入金額（百万円）	3,530	3,461	△68	△1.9%
リピート 応援購入率（%） ^{（※2）}	74.0	76.1	-	+2.1pt
アクセスUU（人）	8,955,427	10,028,376	+1,072,949	+12.0%
会員数（人）	3,180,906	3,238,627	+57,721	+1.8%
応援購入件数（件）	355,405	319,190	△36,215	△10.2%

（※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。）

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10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

