



2026年9月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社マクアケ
(証券コード：4479)

決算情報

(2 0 2 6 年 9 月 期 1 Q 業 績)

2026年9月期 1Q総括

業績

売上高：1,463百万円（前年同期比+49.2%） 営業利益：334百万円（前年同期比+232.6%）

- 売上高、利益ともに1Qの計画に対し、大幅超過達成
- 家電やガジェットを中心とした大型の案件創出による取扱高の向上が主因
- 通期業績予想については慎重に精査中

KPI

月中アクティブプロジェクト件数：1,038件（前年同期比△3.6%） 月次プロジェクト単価：177万円（前年同期比+49.9%）

- 月次の応援購入金額が1億円を超える案件が毎月複数件創出でき、月次プロジェクト単価が目標比大幅な上振れ
- アクティブプロジェクト件数は微減。リピート定着構造の強化に一部課題はあるが、新規獲得は好調

中計 進捗

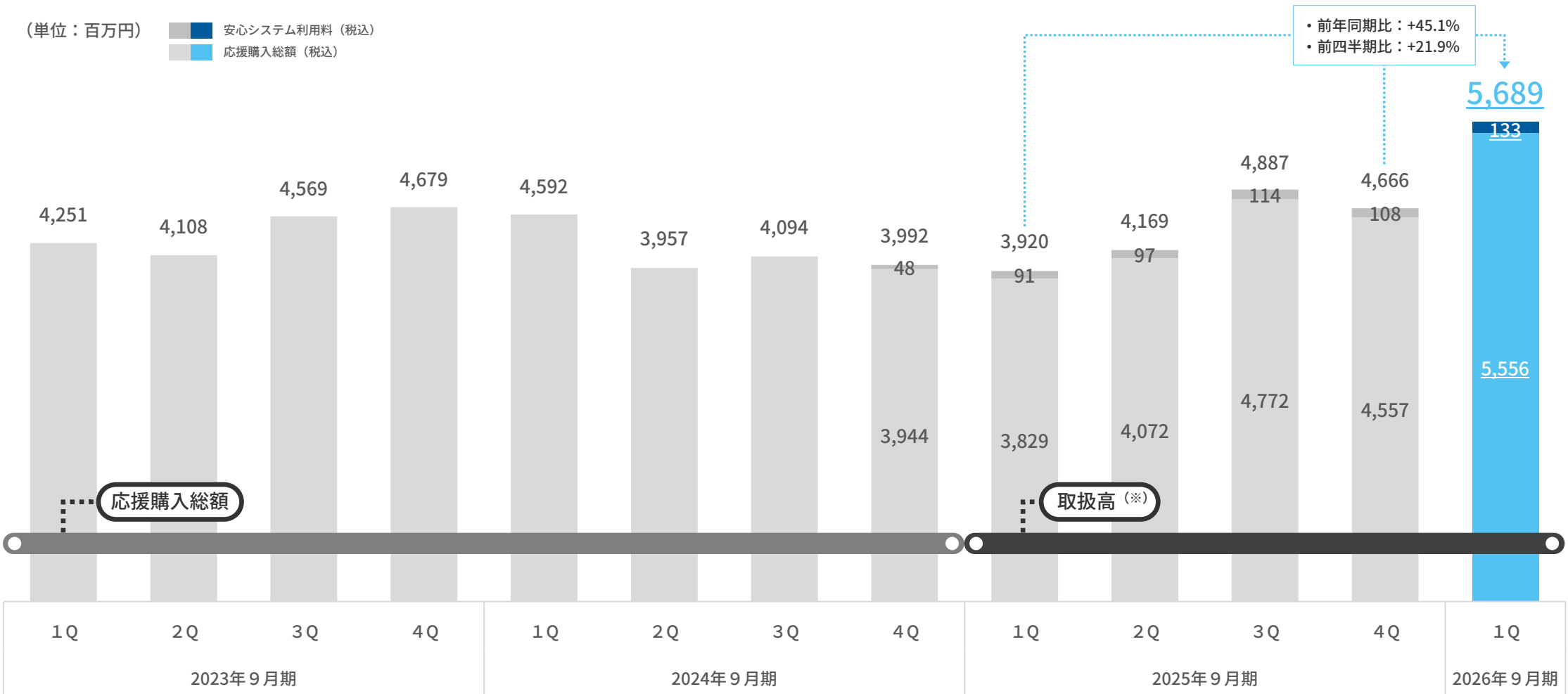
計画を大幅超過達成した1Qの結果を受け、2027年9月期における中期目標の早期達成に向けた先行投資を更に強化

- 事業構造の更なる強化を目指し、今期期初計画に加え数億円の追加投資を検討中
- Makuakeにおいて、非人型フィジカルAIのプロジェクト数が増加傾向。他の流通との強力な差別化要因として強化することで、中長期的な成長をけん引する領域として位置づけ

外部 環境

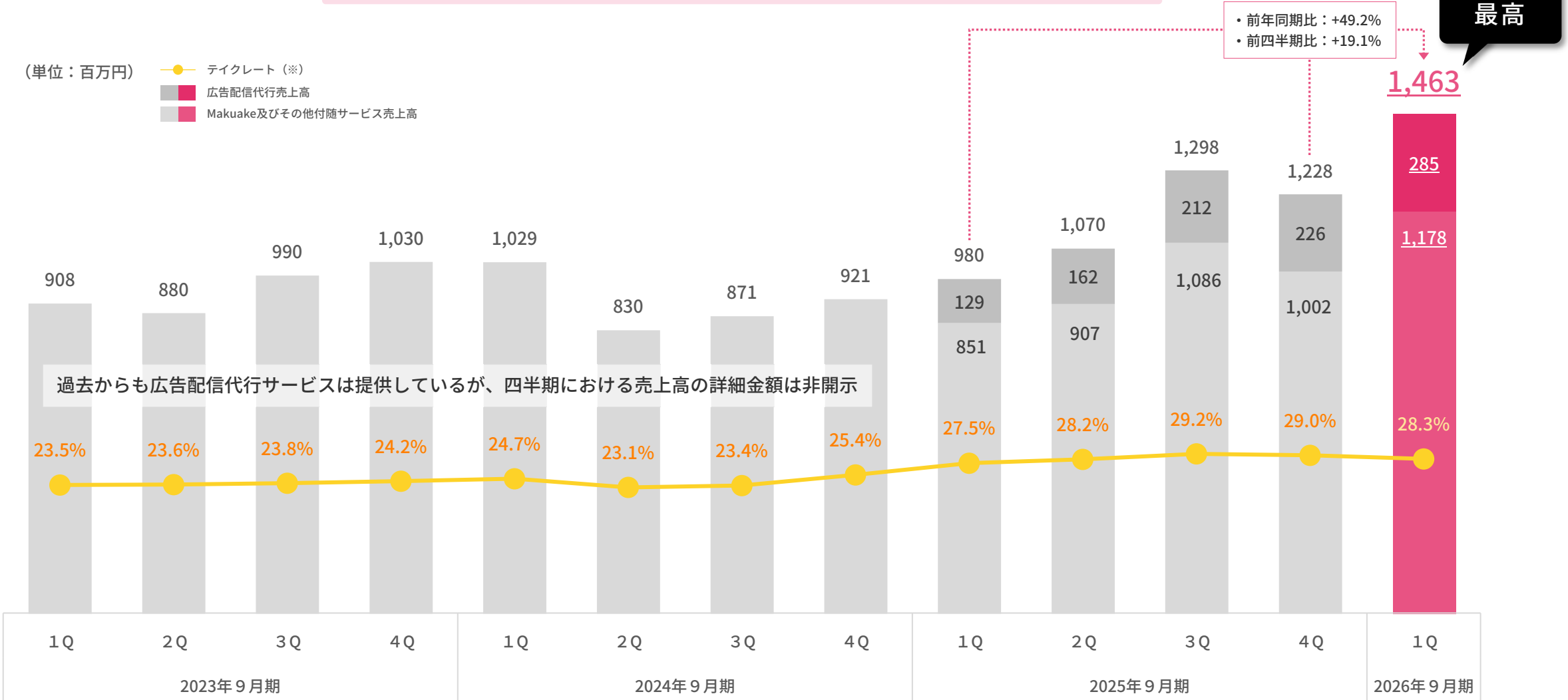
- 日中における外交上の懸念はあるものの、海外事業者の日本進出意欲は底堅く推移
- 円安/原材料高の長期化により中小企業の「高付加価値化」への転換が急務となり、リスクを抑えた商品デビュー手段へのニーズが堅調
- 物価高継続による生活者の節約心理は続いている一方、自身の充実感につながる分野では積極的な消費を行う「メリハリ消費」が進行

大型案件の創出により前期比45.1%増加



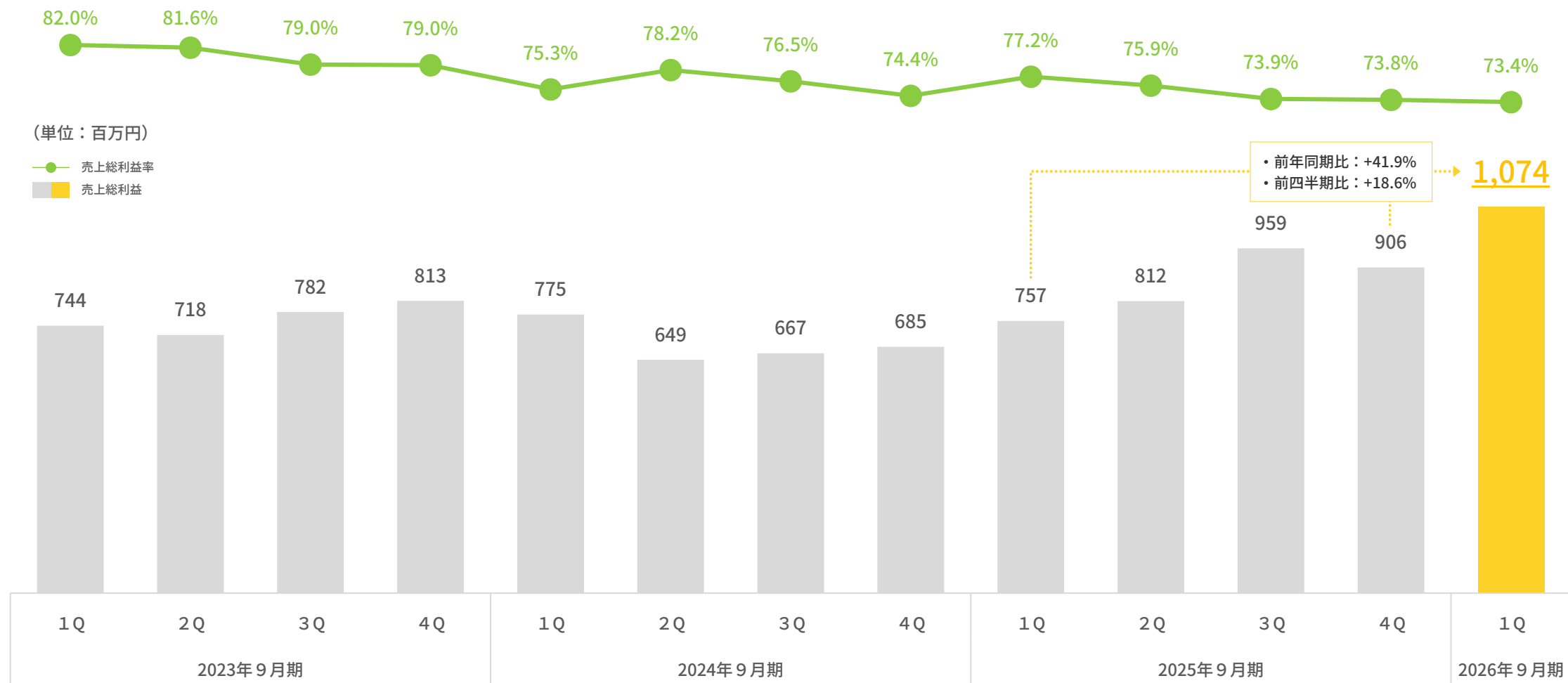
（※）取扱高：応援購入総額及び安心システム利用料の合計額（税込）

大型案件を中心に広告配信代行売上も増加

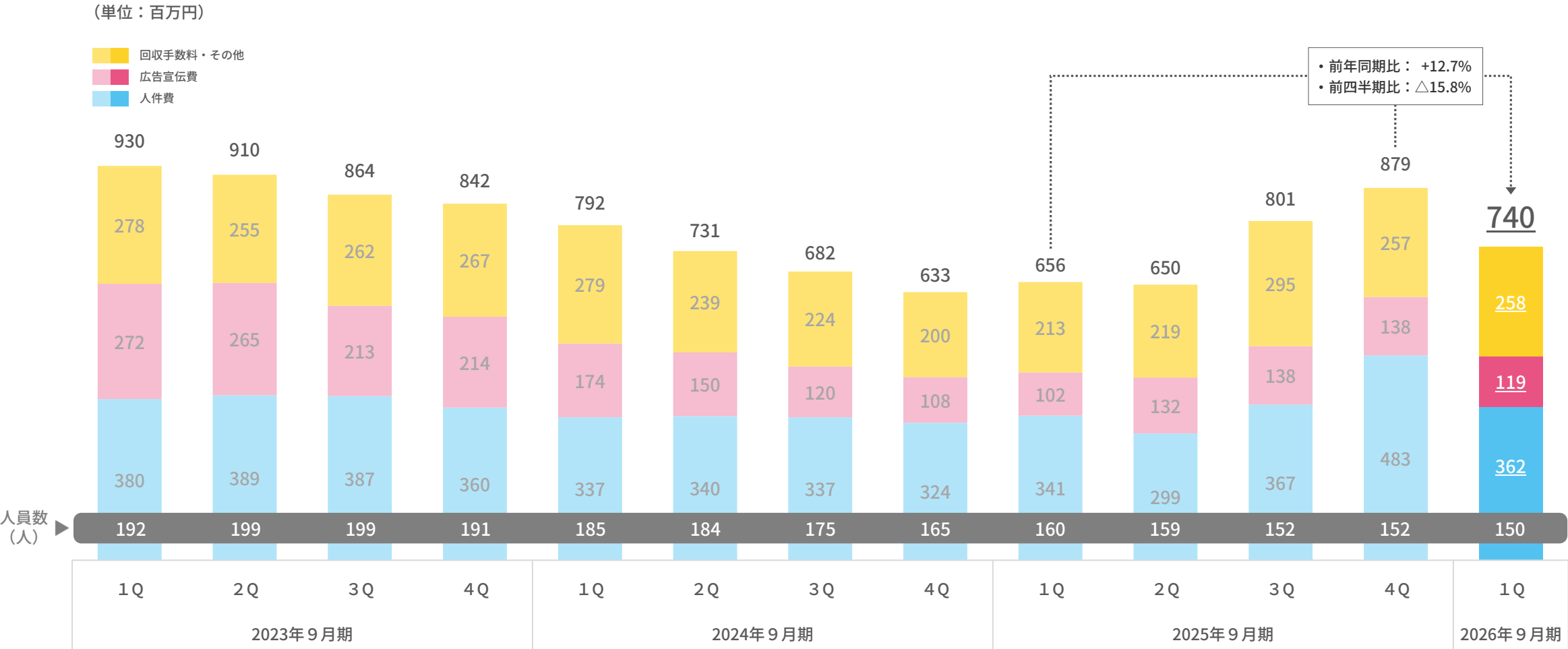


(※) 2024年9月期3Qまでのテイクレート=売上高÷(応援購入総額÷1.1 (税抜き計算)) / 2024年9月期4Qからのテイクレート=売上高÷(取扱高÷1.1 (税抜き計算))

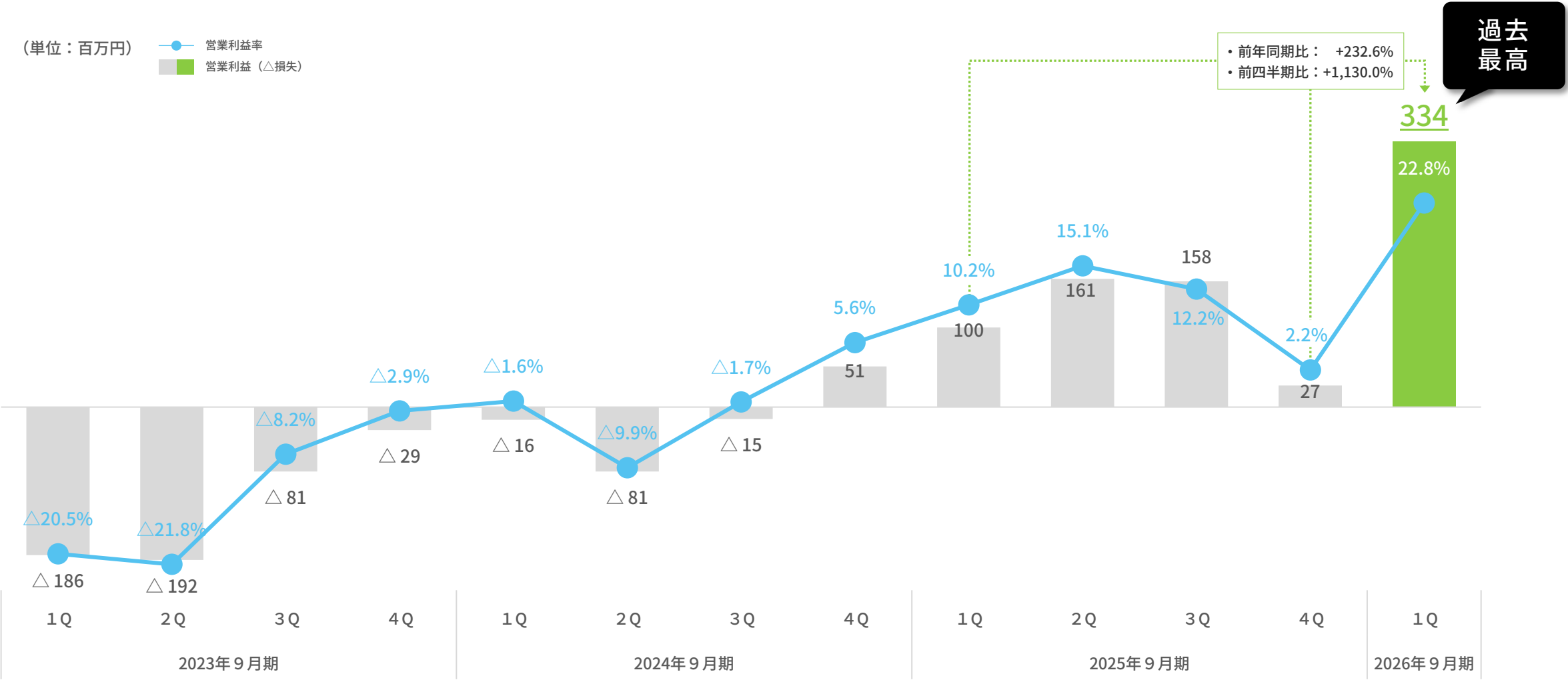
広告配信代行売上増が粗利率に一部影響



主な変動は4Qのスポット費用（人件費）の剥落



計画比大幅な増収により営利が前期比232.6%増加



大型案件が単価向上をけん引し、前期比49.9%増加

月中
アクティブプロジェクト件数
(※1)



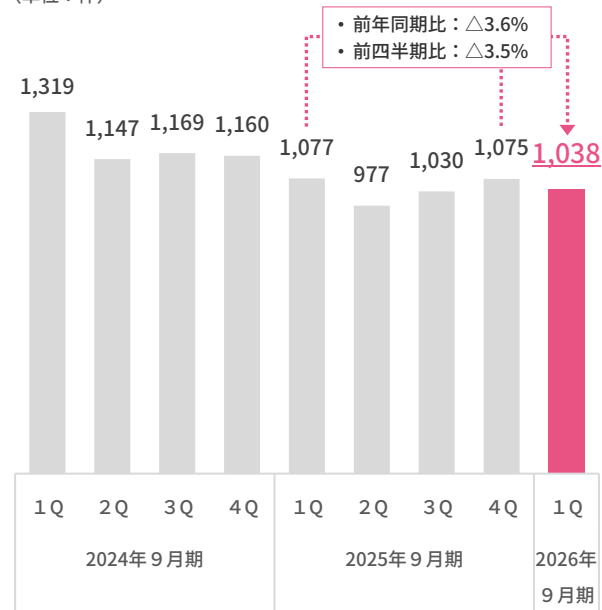
月次
プロジェクト単価
(※2)



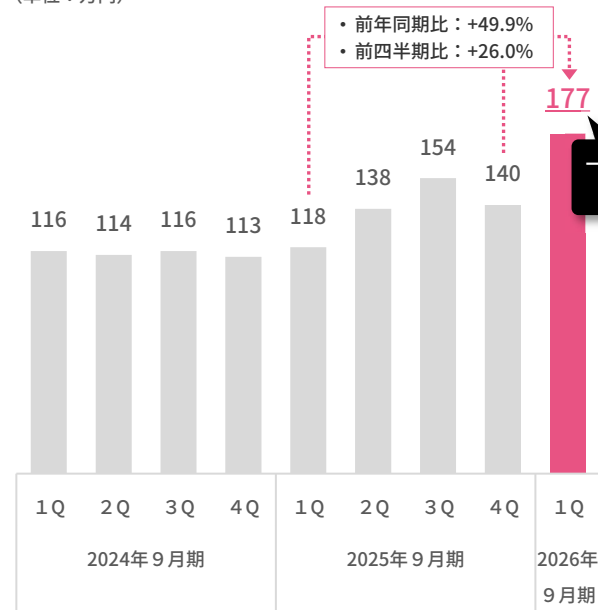
月次応援購入金額

実績

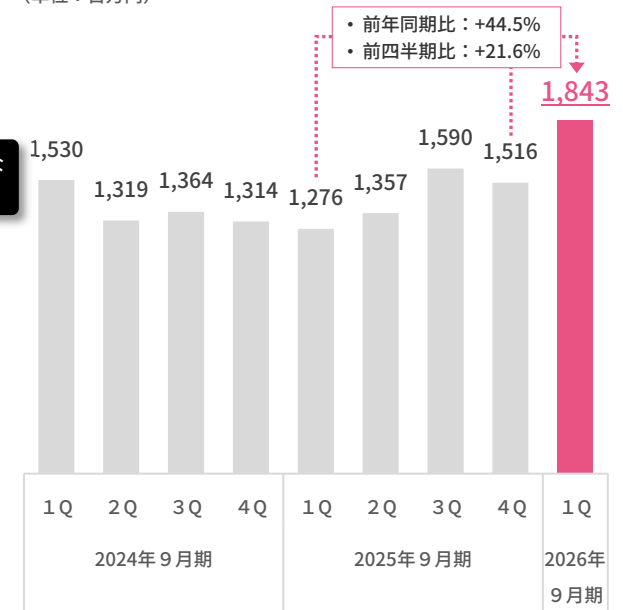
(単位：件)



(単位：万円)

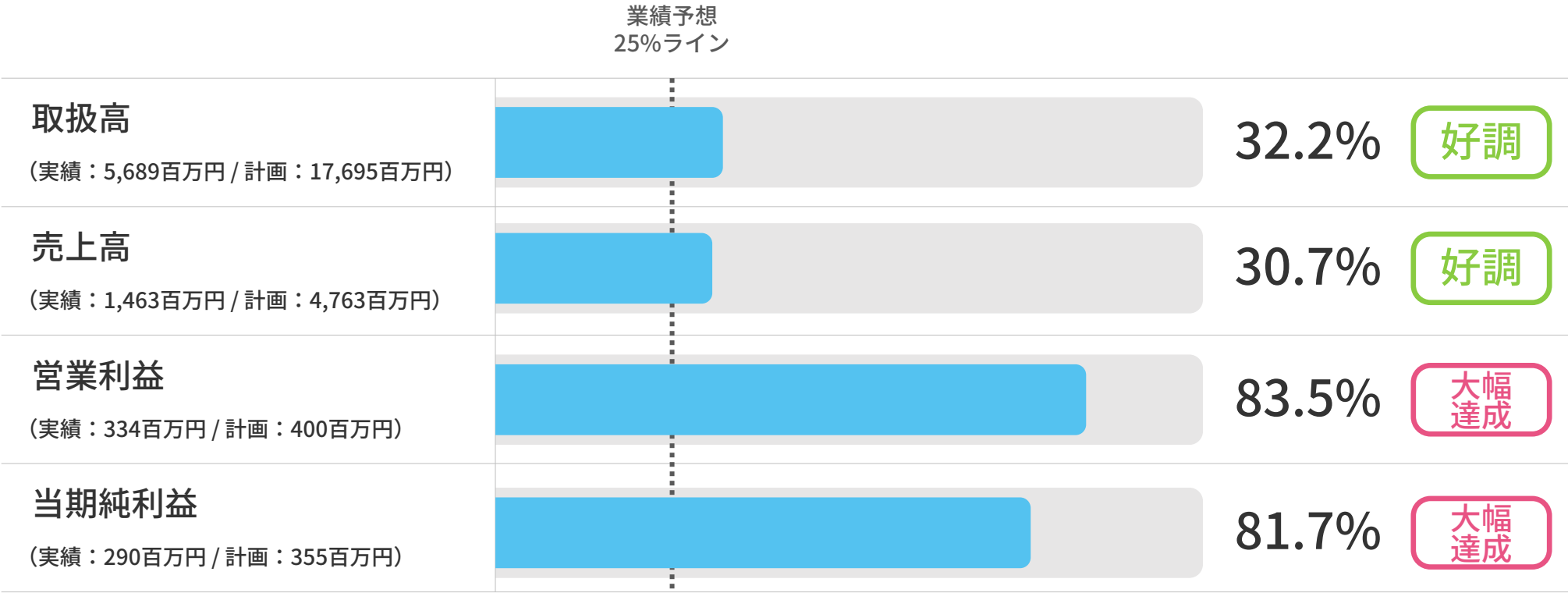


(単位：百万円)



(※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

売上/利益ともに計画を超過達成。利益は80%超えの進捗



戦略的先行投資の効果精査のため2Qまで据え置き

投資の目的：事業構造を更に強化し、持続的な成長を強固にするため

バリューチェーンの強化

顧客資産の積み上げ
ストック収益構造の拡大

業績ボラティリティの安定
&
持続的な成長

- ✓ 1Qの超過利益は将来成長に向けた戦略的投資（Growth（一般流通促進）フェーズにおける新サービスの機能強化に投資）に優先的に充当
- ✓ 投資の実行状況と効果を見極めた上で2Q決算発表時に精度の高い通期業績予想を開示する予定

2026年9月期1Qに掲載をはじめた主なプロジェクト（中小企業）

高単価、高付加価値商品が大型化

 <p>史上初、 背中に合わせて 変形自在</p> <p>電動ワークチェア UberNovo (Omni)</p> <p>【歴代1位】身体に自動フィット、電動ワークチェア「LiberNovo」</p> <p>① 応募購入総額 467,054,620円 ② サポート 4,760人 ③ 残り 終了</p> <p>終了しました</p>	 <p>映像が、芸術に</p> <p>VisionMaster Max</p> <p>圧倒的な没入感と映像美。究極のシネマ級プレミアムプロジェクター</p> <p>① 応募購入総額 203,331,656円 ② サポート 455人 ③ 残り 43日</p> <p>リターンを見る</p>	 <p>終了間近！1/8 22:00まで</p> <p>No.1</p> <p>プライベートディスプレイ×先読みAI 日常メガネの進化型！</p> <p>① 応募購入総額 161,308,420円 ② サポート 3,061人 ③ 残り 終了</p> <p>終了しました</p>
<p>電動ワークチェア</p>	<p>シネマ級プレミアムプロジェクター</p>	<p>先読み/対話AI搭載グラス</p>
 <p>Aladdin X</p> <p>こんなにも自由。 こんなにもワクワク。</p> <p>Aladdin X オールインワン型プロジェクター</p> <p>最高のつづきを、どこへでも。 Aladdin Poca / Aladdin Poca Laser</p> <p>① 応募購入総額 141,105,498円 ② サポート 2,127人 ③ 残り 終了</p> <p>終了しました</p>	 <p>世界で1番 売れた 北欧寝袋</p> <p>極暖 至福の寝心地 夏～厳冬期 3-WAY仕様</p> <p>① 応募購入総額 114,542,344円 ② サポート 4,787人 ③ 残り 15日</p> <p>リターンを見る</p>	 <p>変わるたび、かるくなる旅。</p> <p>1秒変形</p> <p>① 応募購入総額 106,990,865円 ② サポート 4,842人 ③ 残り 終了</p> <p>終了しました</p>
<p>360°回転超小型プロジェクター</p>	<p>3WAY北欧寝袋</p>	<p>リュック変形するスーツケース</p>
 <p>世界初 ミラブルの 高圧洗浄機、 誕生。</p> <p>T-PROFESSIONAL × MIRABILE</p> <p>12月上旬より早期出荷決定！ 2/28 11:29 11:29 11:29</p> <p>① 応募購入総額 105,994,880円 ② サポート 3,323人 ③ 残り 終了</p> <p>終了しました</p>	 <p>ヒツジのいないかけ布団 —ファイヤープースト 暖ター—</p> <p>暖熱</p> <p>① 応募購入総額 105,557,500円 ② サポート 3,147人 ③ 残り 終了</p> <p>終了しました</p>	 <p>電 置 や・ 気 け か・ ス ト ん・ ト ー が</p> <p>edir</p> <p>① 応募購入総額 102,248,000円 ② サポート 5,695人 ③ 残り 終了</p> <p>終了しました</p>
<p>微細ミストのコードレス高圧洗浄機</p>	<p>寝床内温度自動調整かけ布団</p>	<p>5面個別温調3Dカーボンヒーター</p>

2026年9月期1Qに掲載をはじめた主なプロジェクト（大企業）

AIやR&D技術で生活の質をあげる商品が堅調



共感がベースとなるエシカル消費が底堅く継続



実行者の事業成長を支援する Makuake STORE for ECモールサービス開始



Makuake STORE
楽天市場・Yahoo!ショッピング及び TikTok Shop へ出店!!

Makuake STOREが楽天市場、Yahoo!ショッピング及び TikTok Shopへ出店を開始（Makuake STORE for ECモール）

Makuakeで培った運営ノウハウや蓄積データを活かし、大手ECモールにおける商品の販売/プロモーション/物流を代行することで、実行者の持続的な成長と事業拡大を支援

2025年 年間ヒット情報及び2026年の ヒットの種をMakuakeインサイトで分析



2025年におけるMakuakeの応援購入総額TOP5のプロジェクト及びジャンルのヒット情報等の発表とともにMakuakeインサイトで家電・ガジェットジャンルにおける2026年のヒットの種を分析し、公表

「誰が、なぜ、何を購入したのか/購入しなかったのか」までを深掘り、サポーターの購買動機や潜在的なニーズを解説

「Makuake Award 2025」にて 受賞プロジェクト及び受賞企業を発表



Makuakeで実施されたプロジェクト約5,000件（※）の中から

- ・ サポーターからの支持や応援購入総額
- ・ サポーターとのコミュニケーション
- ・ 社会的意義や話題性
- ・ 業界におけるインパクトの大きさ 等

様々な観点で当社が選定した25件のプロジェクトを表彰

※当社が定める所定の要件を満たすプロジェクト数

Makuake Of The Year GOLD



GOLD賞

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

Makuake Of The Year SILVER



SILVER賞

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

Makuake Of The Year BRONZE



BRONZE賞

創業150周年の登録文化財の旅館に、
専用露天とサウナ付き1棟貸し別邸が
オープン

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

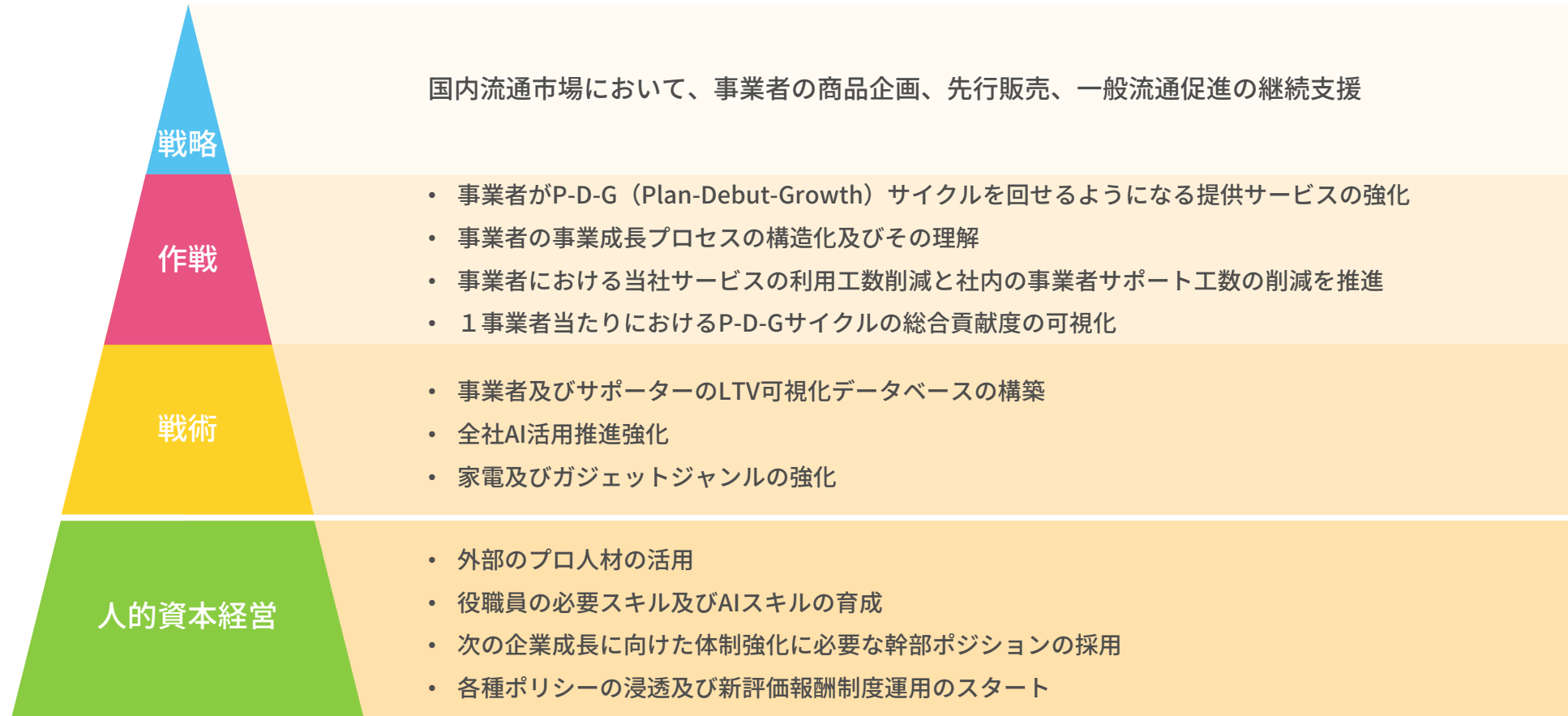
<外部環境>

- 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

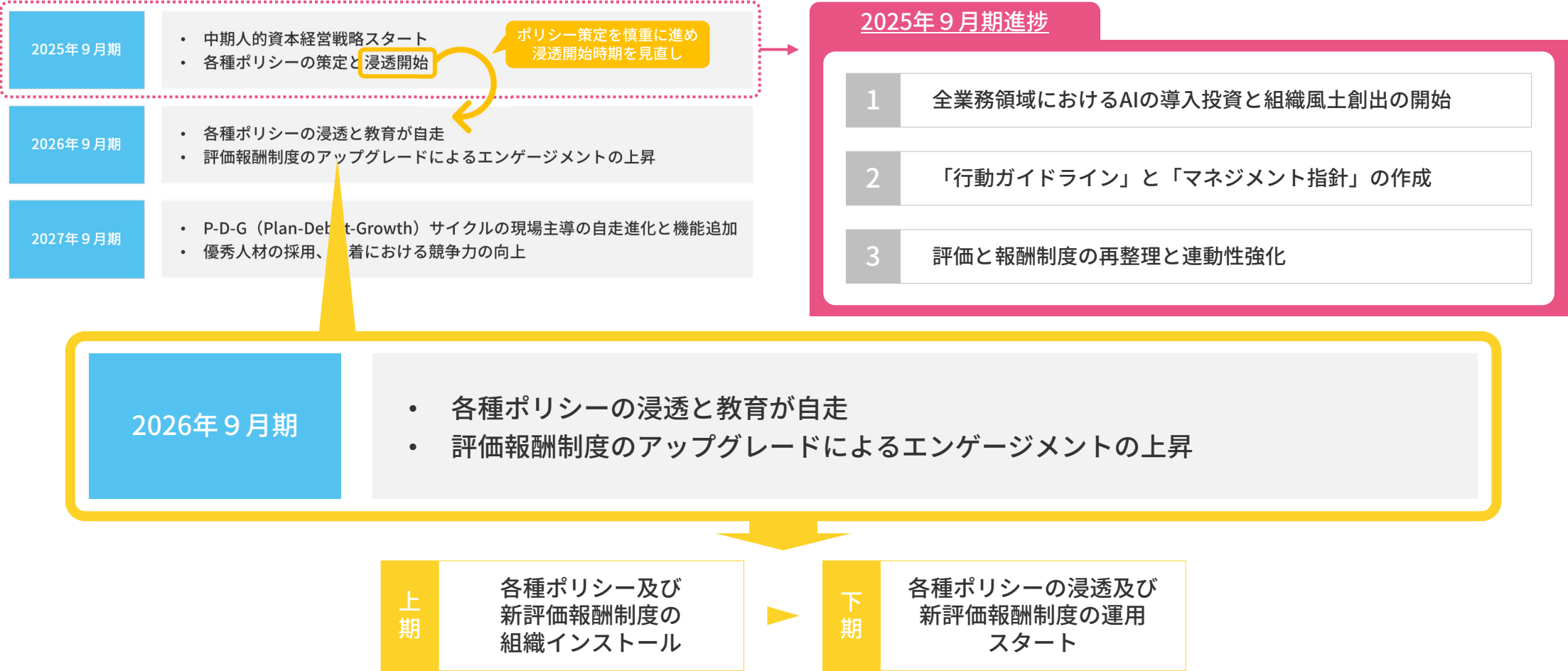
2027年9月期

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

Makuake STORE for ECモールのビジネスモデル

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

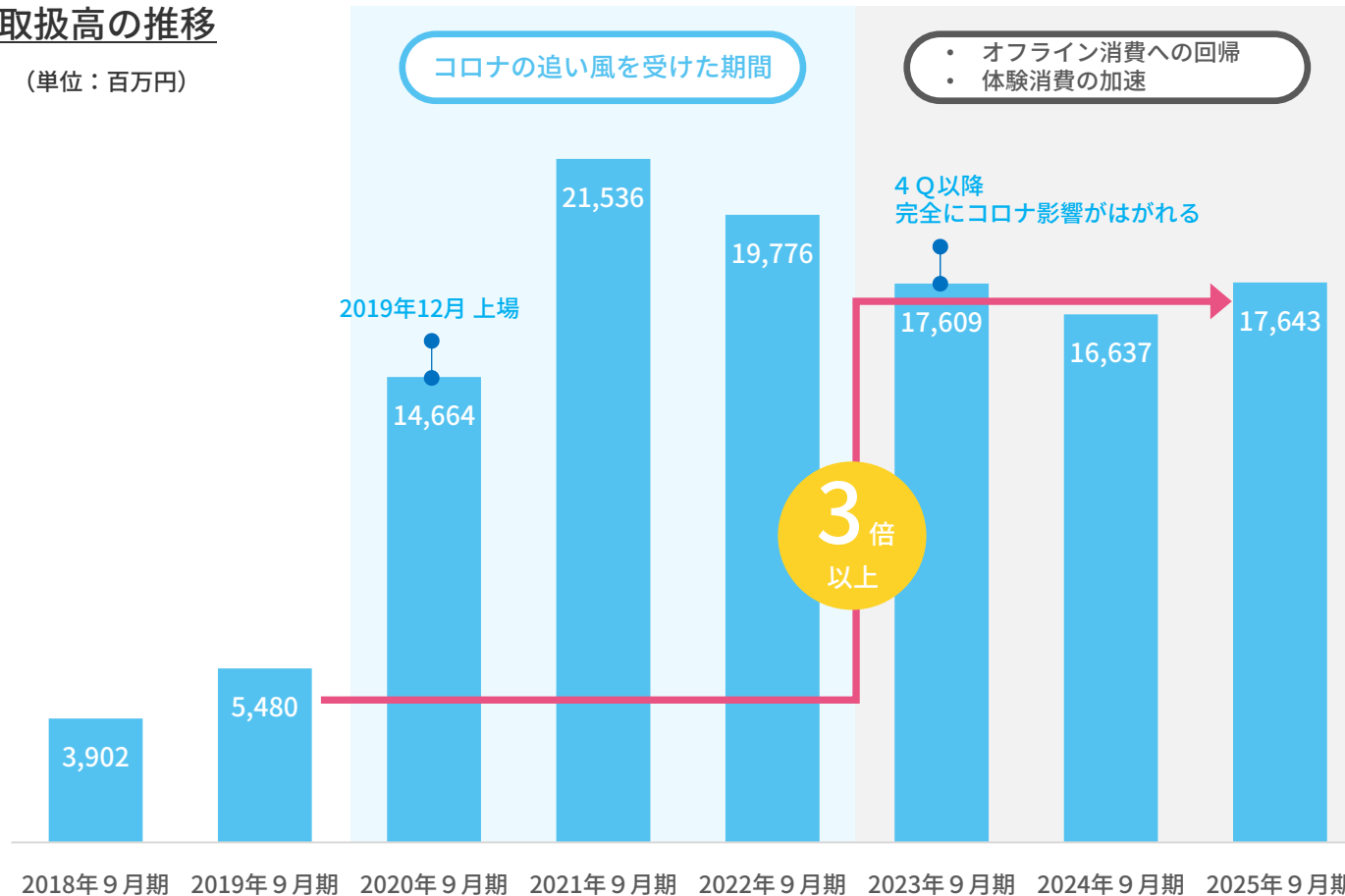
（ 2 0 2 5 年 9 月 期 - 2 0 2 7 年 9 月 期 ）

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

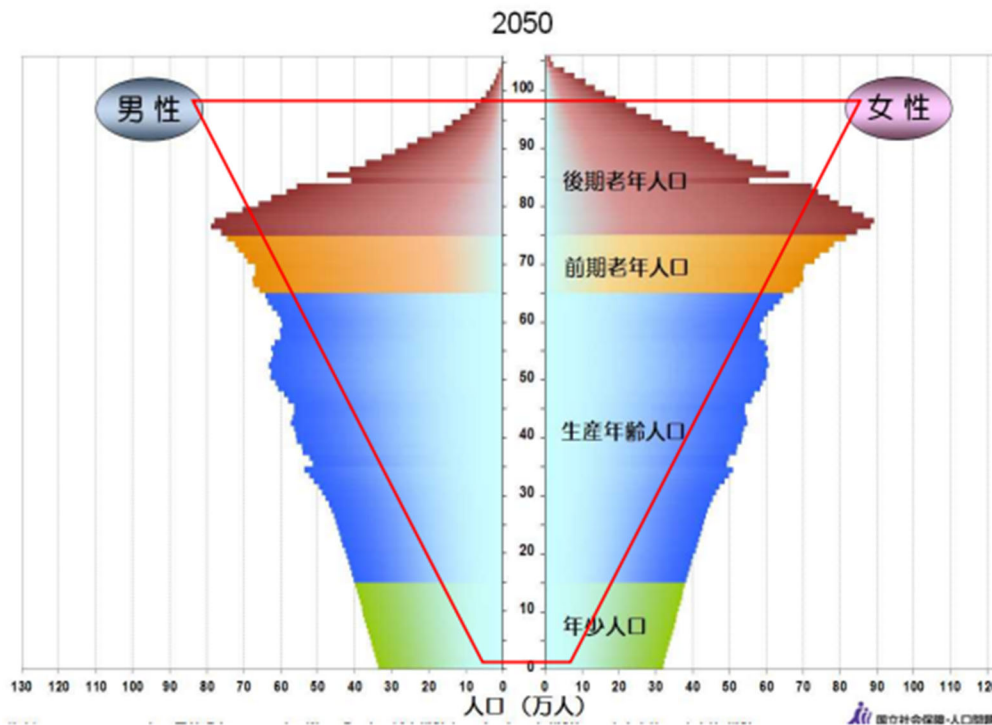
次の段階を目指す上での課題

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

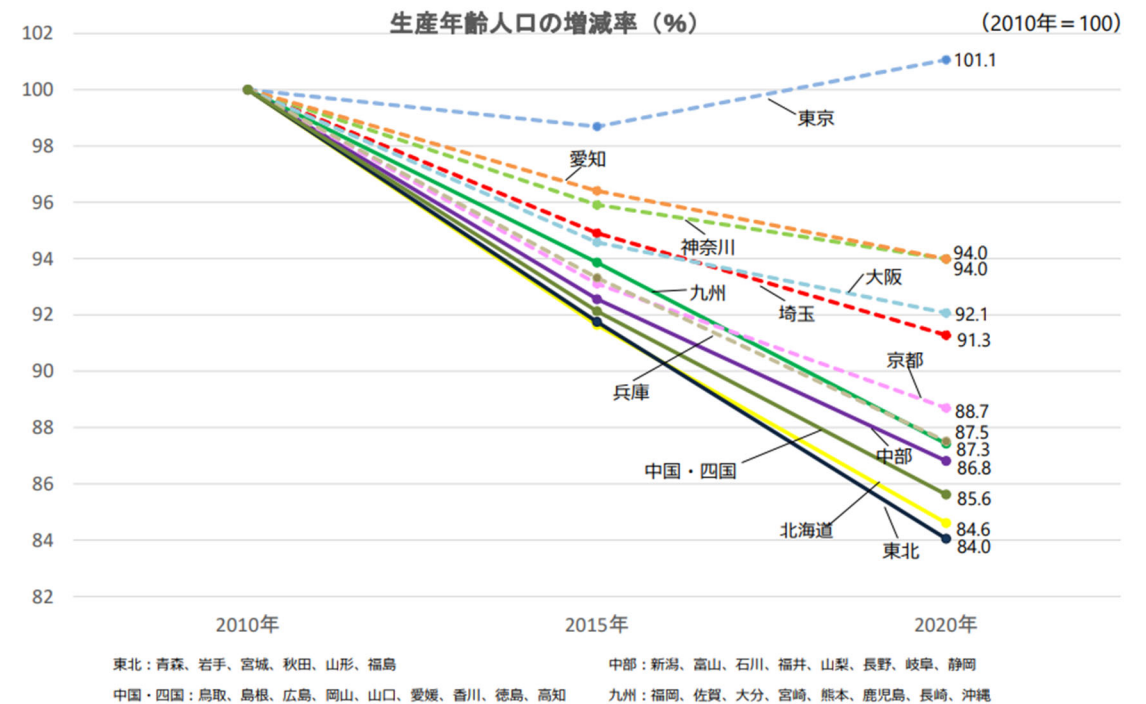
日本の労働人口が逡減する中、事業者の中でも当社の顧客の大半を占める中小企業や地方企業ほど
人手不足に陥る可能性が高く、事業者は「よいものを作る」というコアコンピタンスに集中しなければならなくなっています。

2050年における日本の将来推計人口



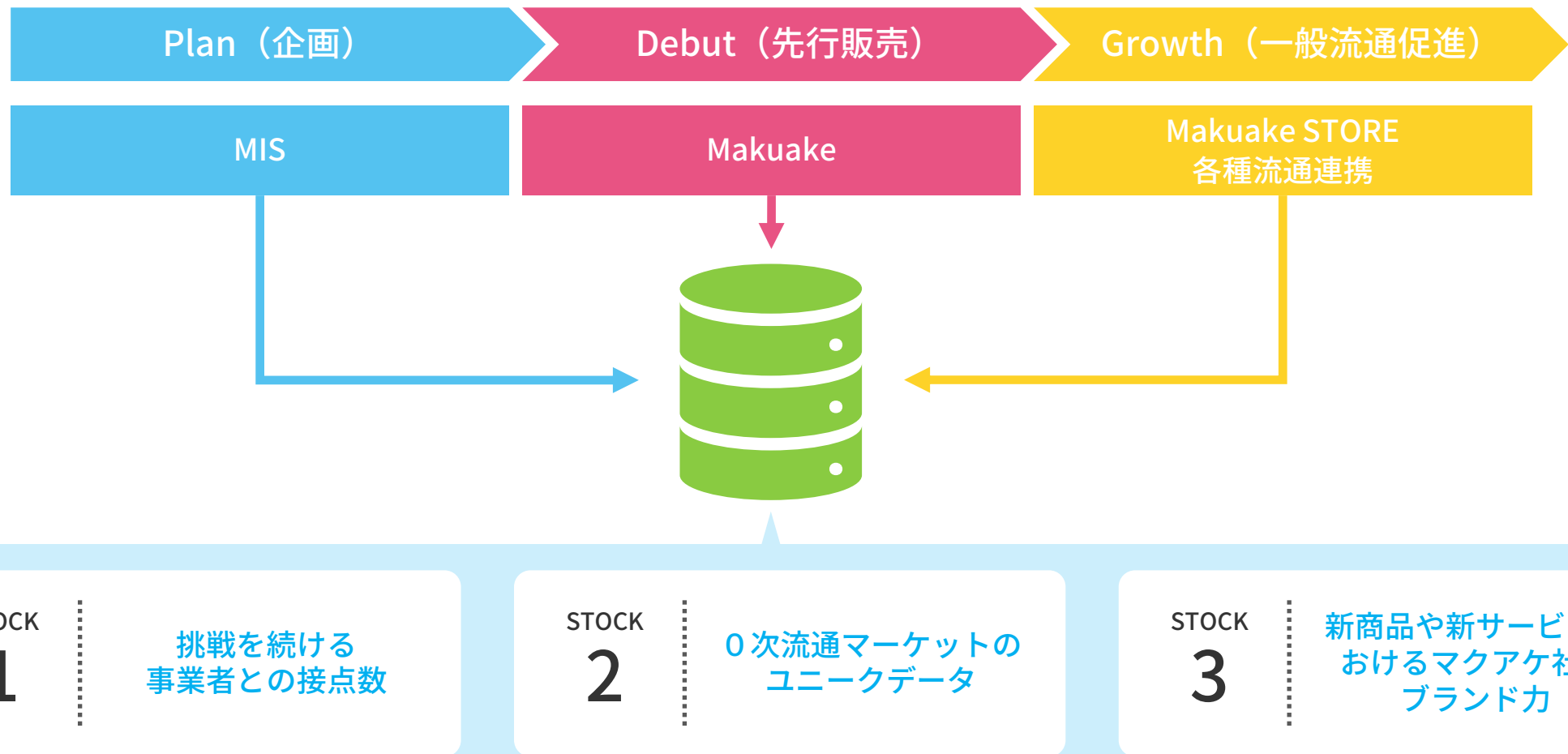
(出典) 厚生労働省「令和6年11月29日 第35回労働政策基本部会 事務局提出資料」より抜粋 (<https://www.mhlw.go.jp/content/12602000/001341810.pdf>)

生産年齢人口の減少率（地域別）



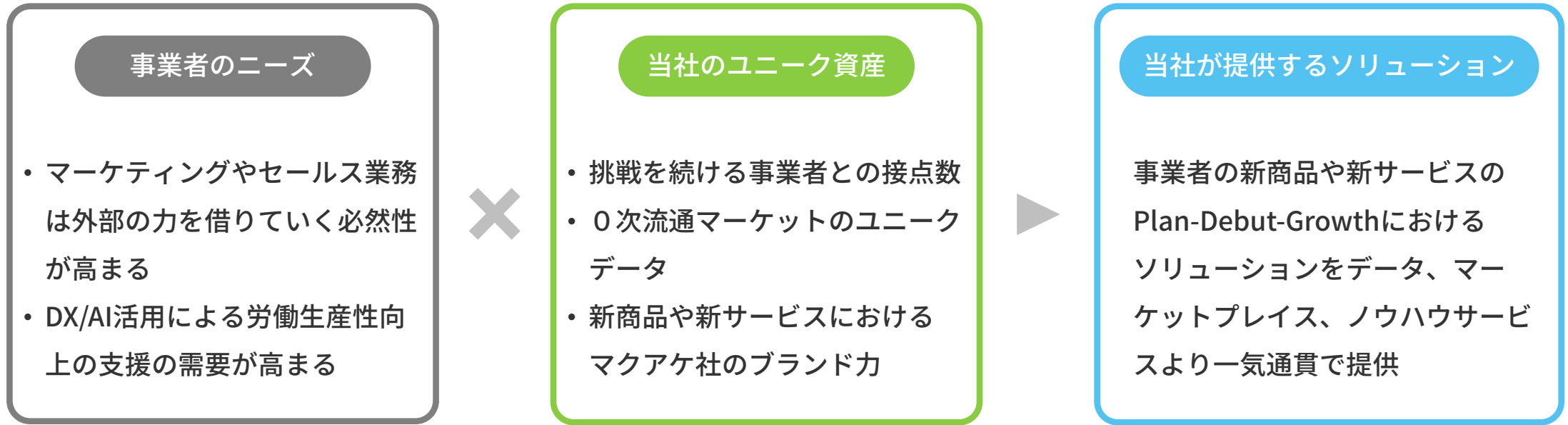
顧客の課題解決に資するマクアケのユニークな事業資産

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。

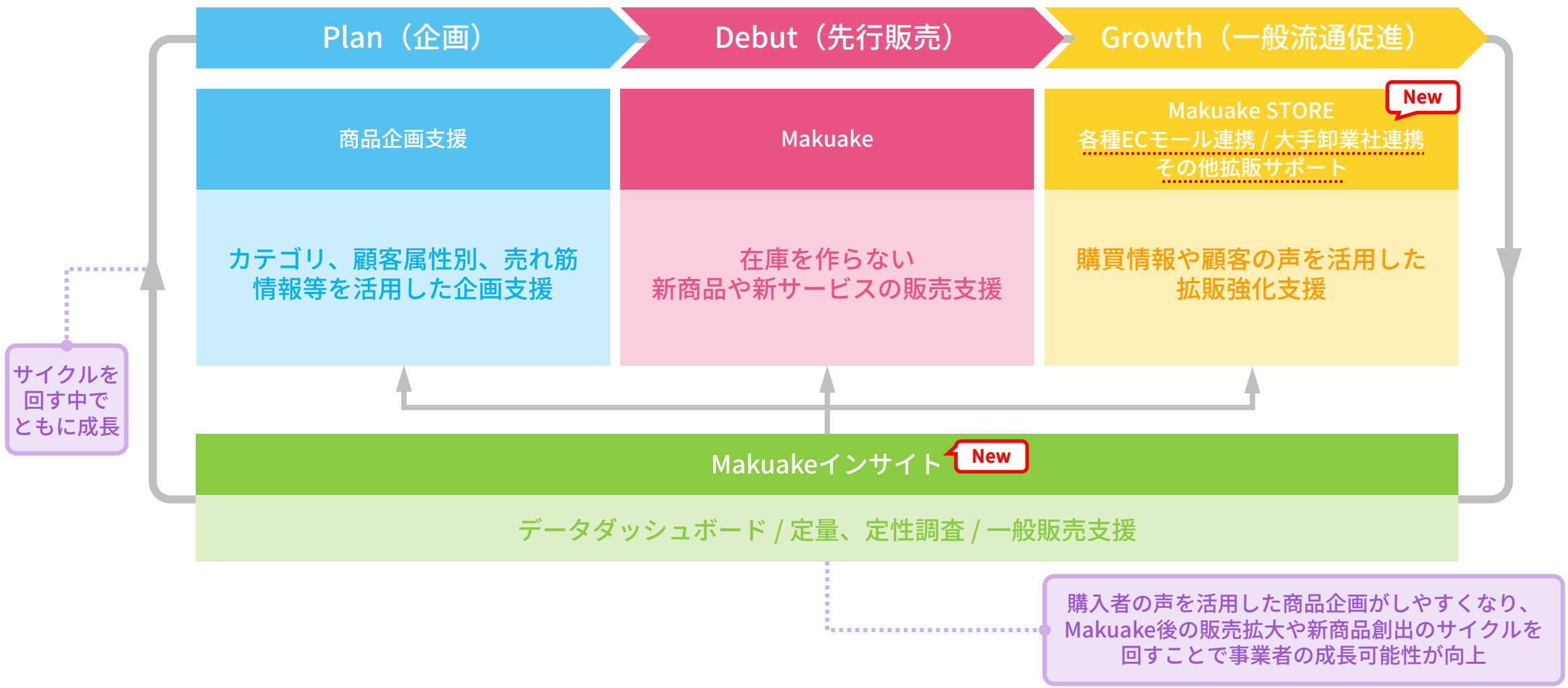


すると

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

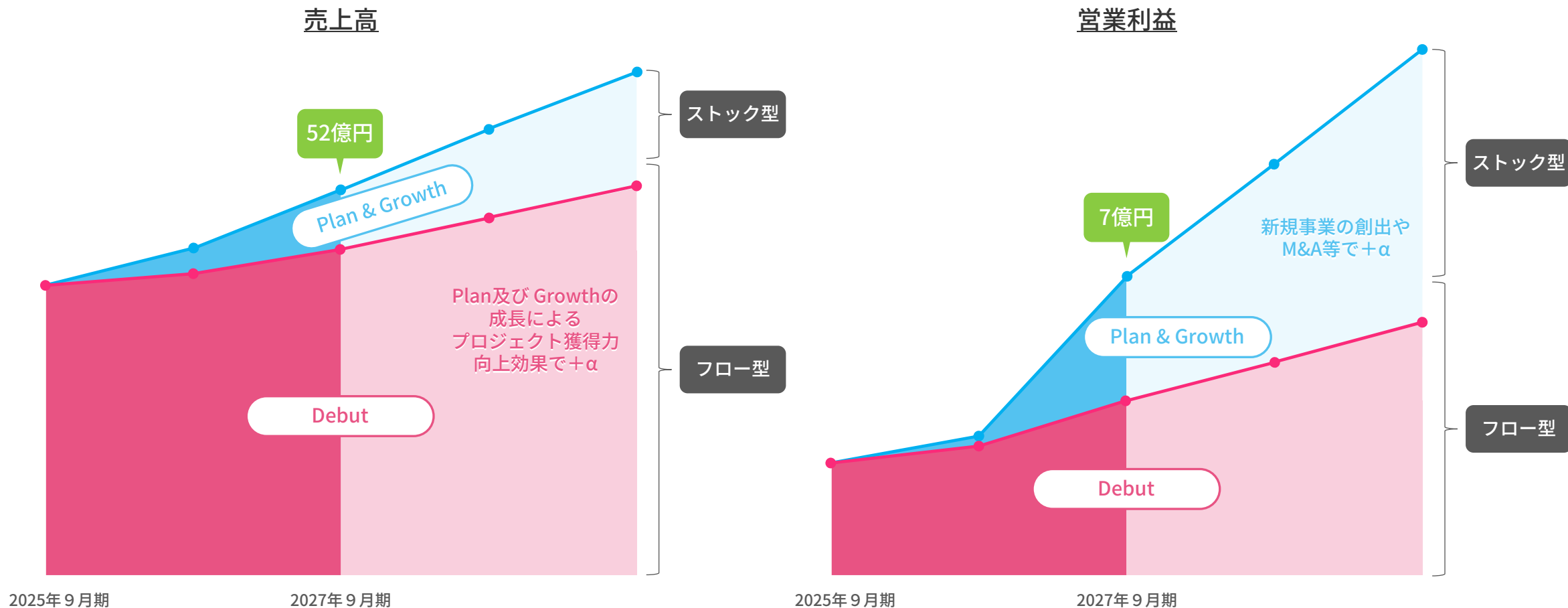
営業キャッシュフローの力を基盤としたマクアケ再成長に向けた投資開始

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

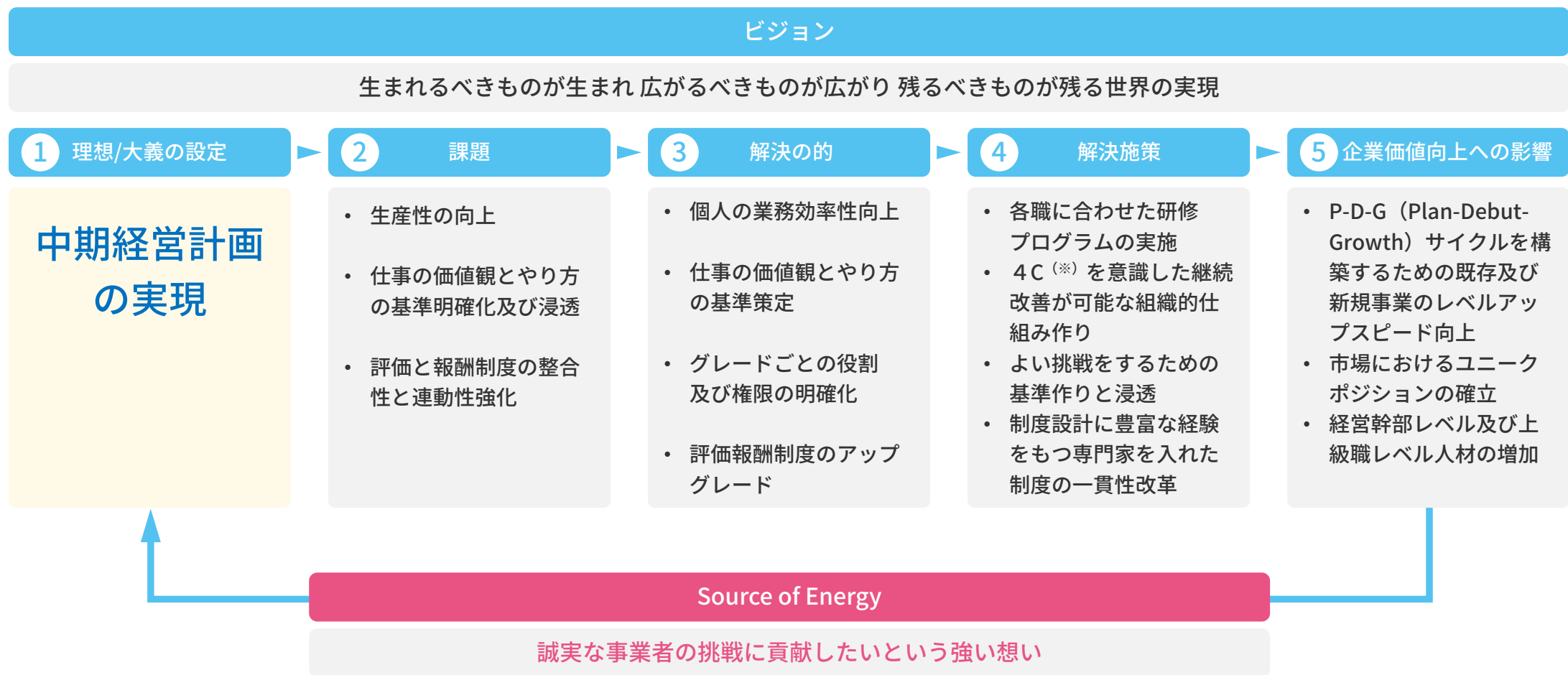
2027年9月期までの目標及び将来における収益イメージ

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%

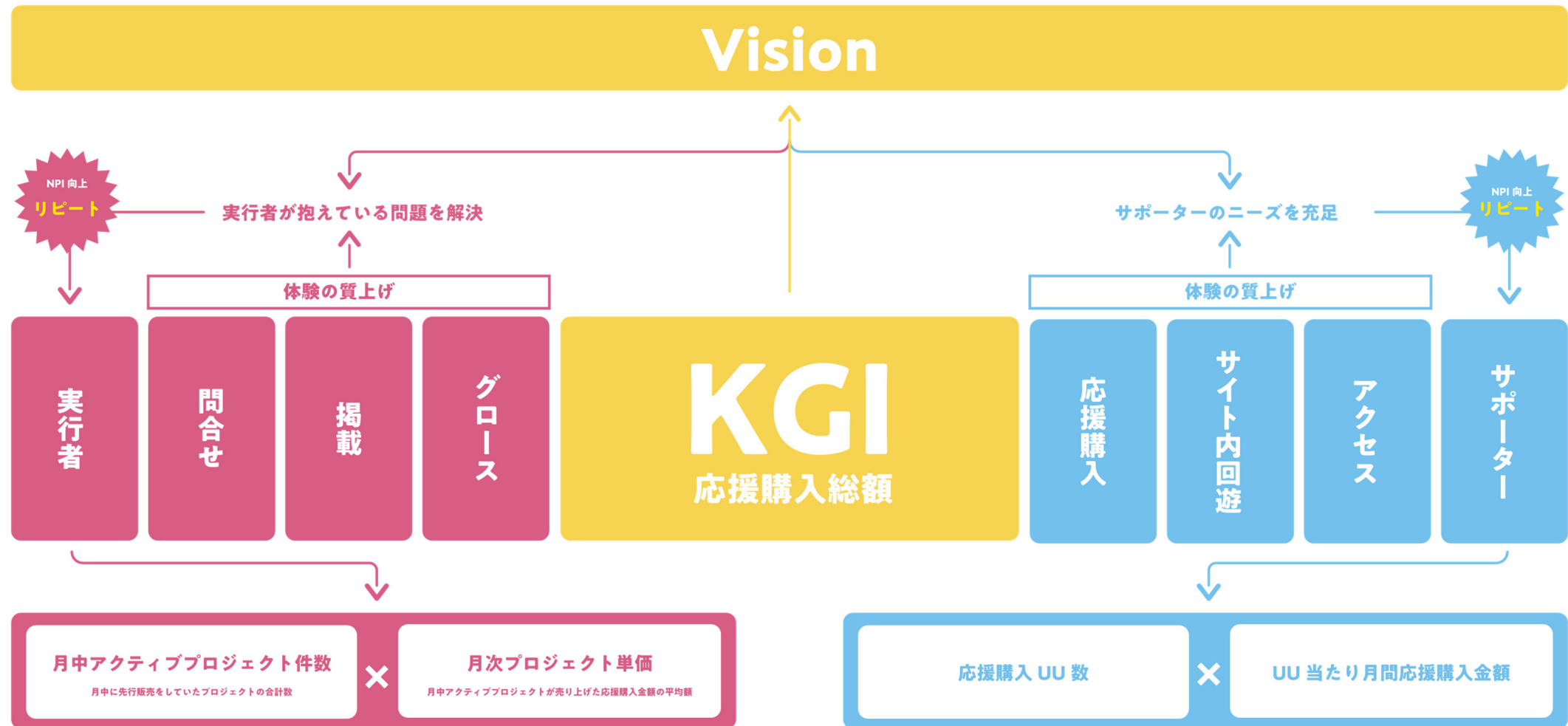


応援購入
←
(先行購入)



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：売上金の一定 % (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

(単位：百万円)	2025年9月期 1Q（単）	2026年9月期 1Q（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）	3,920	5,689	+1,769	+45.1%
売上高	980	1,463	+482	+49.2%
売上総利益	757	1,074	+317	+41.9%
営業利益（△損失）	100	334	+233	+232.6%
経常利益（△損失）	100	334	+233	+231.7%
四半期純利益（△損失）	104	290	+186	+178.7%

（※）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 4Q（単）	2026年9月期 1Q（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）	4,666	5,689	+1,023	+21.9%
売上高	1,228	1,463	+234	+19.1%
売上総利益	906	1,074	+168	+18.6%
営業利益（△損失）	27	334	+306	+1,130.0%
経常利益（△損失）	51	334	+283	+550.0%
四半期純利益（△損失）	21	290	+268	+1,243.2%

（※）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

	2025年9月期 1Q（単）	2026年9月期 1Q（単）	増減値 （YoY）	増減率 （YoY）
掲載開始数（件）	1,424	1,384	△40	△2.8%
リピート実行者による 掲載開始数（件）	835	845	+10	+1.2%
実行者 リピート率（%） ^{（※1）}	58.6	61.1	-	+2.4pt
リピート 応援購入金額（百万円）	2,952	3,898	+945	+32.0%
リピート 応援購入率（%） ^{（※2）}	77.1	70.5	-	△6.6pt
アクセスUU（人）	8,519,009	11,263,485	+2,744,476	+32.2%
会員数（人）	2,998,907	3,358,901	+359,994	+12.0%
応援購入件数（件）	284,811	305,134	+20,323	+7.1%

（※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 4Q（単）	2026年9月期 1Q（単）	増減値 （QoQ）	増減率 （QoQ）
掲載開始数（件）	1,423	1,384	△39	△2.7%
リピート実行者による 掲載開始数（件）	890	845	△45	△5.1%
実行者 リピート率（%） ^{（※1）}	62.5	61.1	-	△1.5pt
リピート 応援購入金額（百万円）	3,461	3,898	+436	+12.6%
リピート 応援購入率（%） ^{（※2）}	76.1	70.5	-	△5.6pt
アクセスUU（人）	10,028,376	11,263,485	+1,235,109	+12.3%
会員数（人）	3,238,627	3,358,901	+120,274	+3.7%
応援購入件数（件）	319,190	305,134	△14,056	△4.4%

（※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、2026年1月27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

