



Makuake

2021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)

Vision

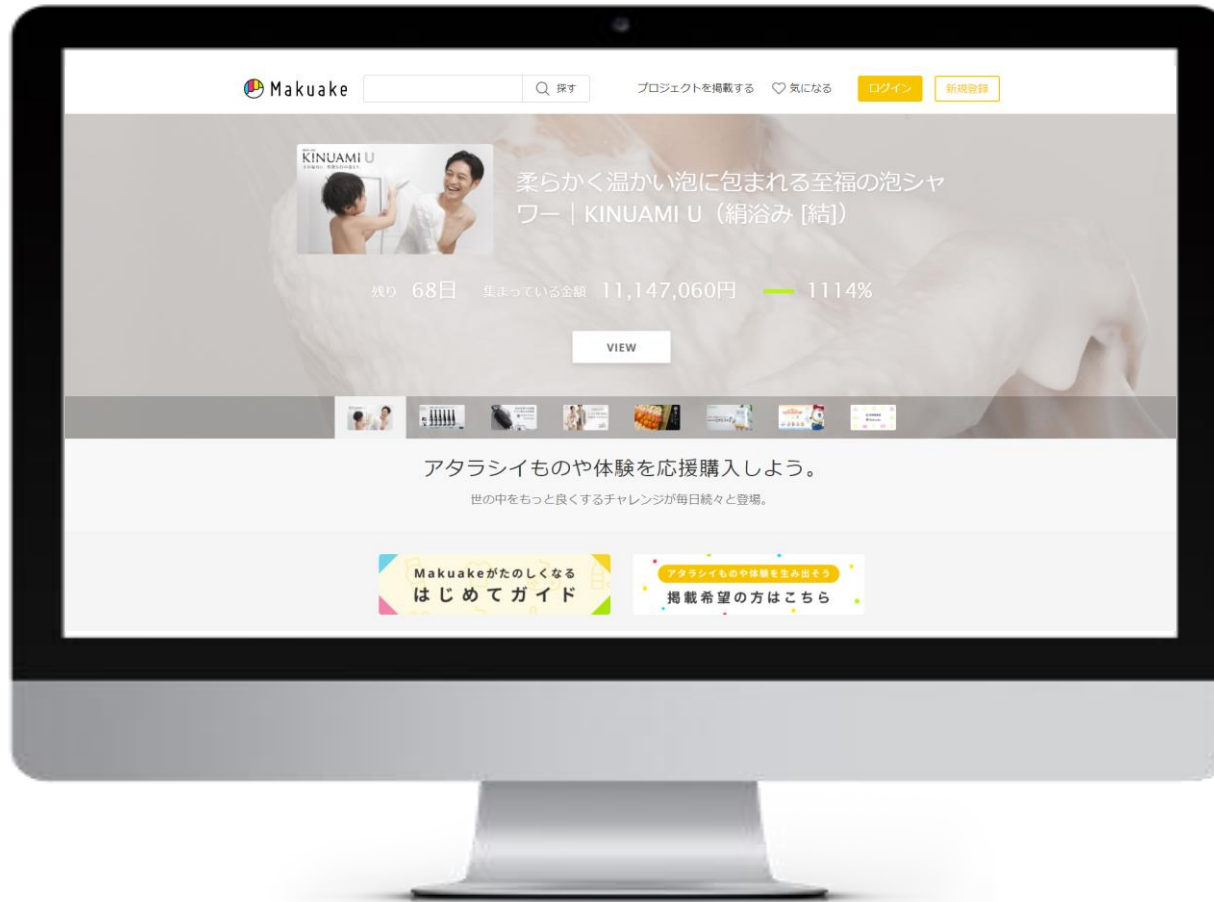
生まれるべきものが生まれ
広がるべきものが広がり
残るべきものが残る世界の実現

Mission

世界をつなぎ、アタラシイを創る

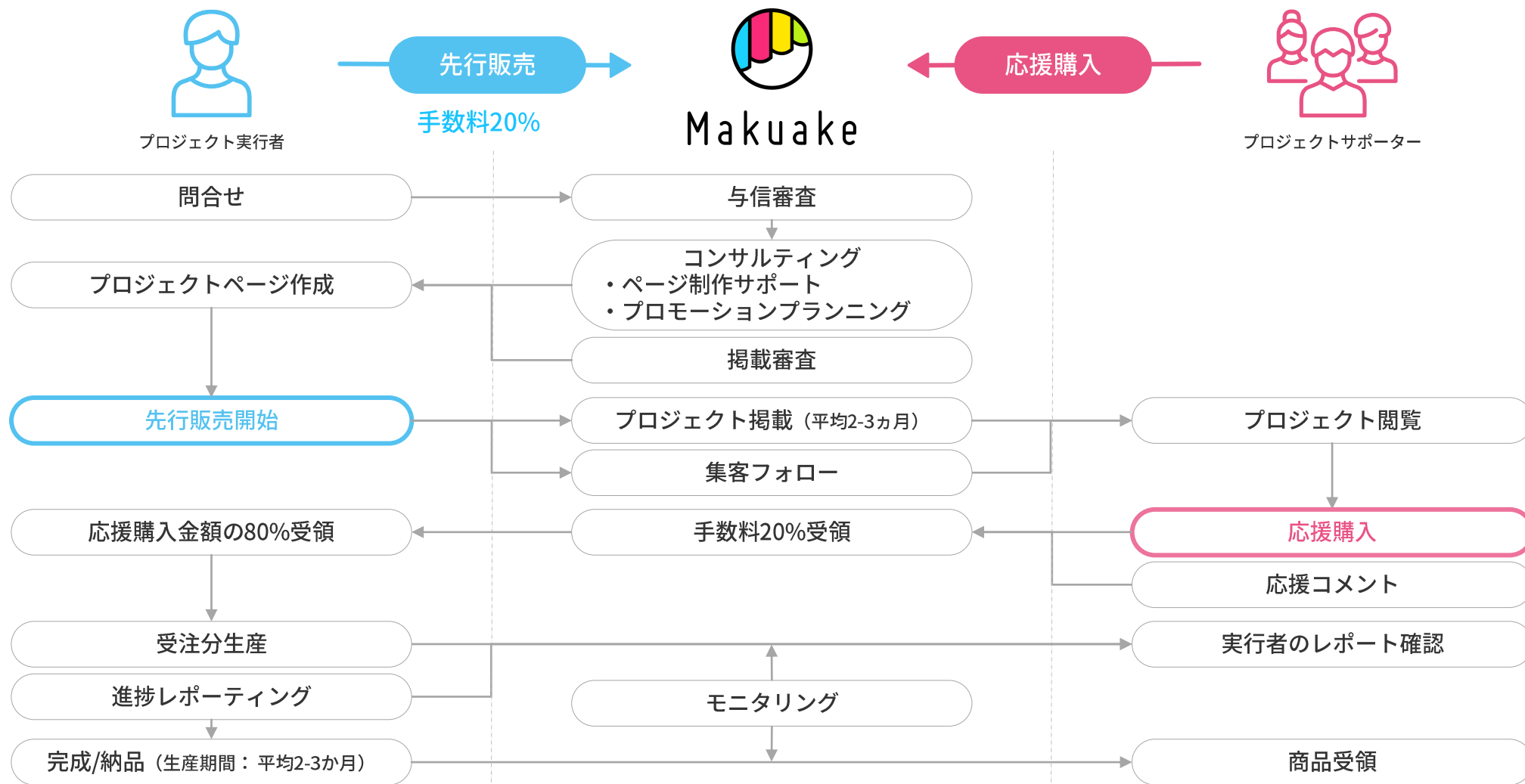
新商品や新サービスのデビューの場Makuake

- 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のステップ

- 事業者は企画中の新商品や新サービスをMakuake上で先行販売でき、消費者は気に入った商品を応援の気持ちを入れて先行購入できる仕組みとなっています。



Makuake関連サービス（1）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。



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関連サービス（2）その他各種サービス

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

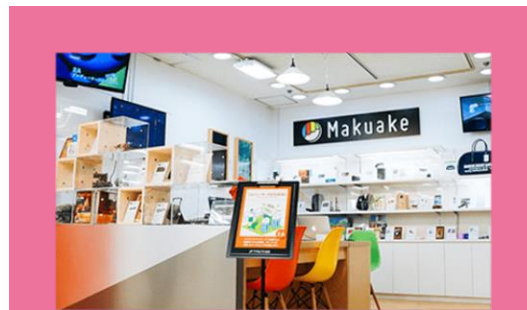
Makuake STORE

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



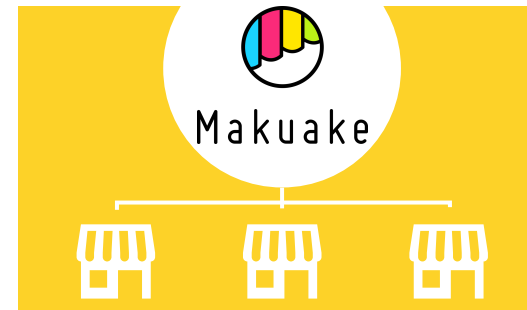
Makuake SHOP

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



応援仕入れサービス (販路拡大サービス)

当社提携販売業者を販路として紹介するサービス



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



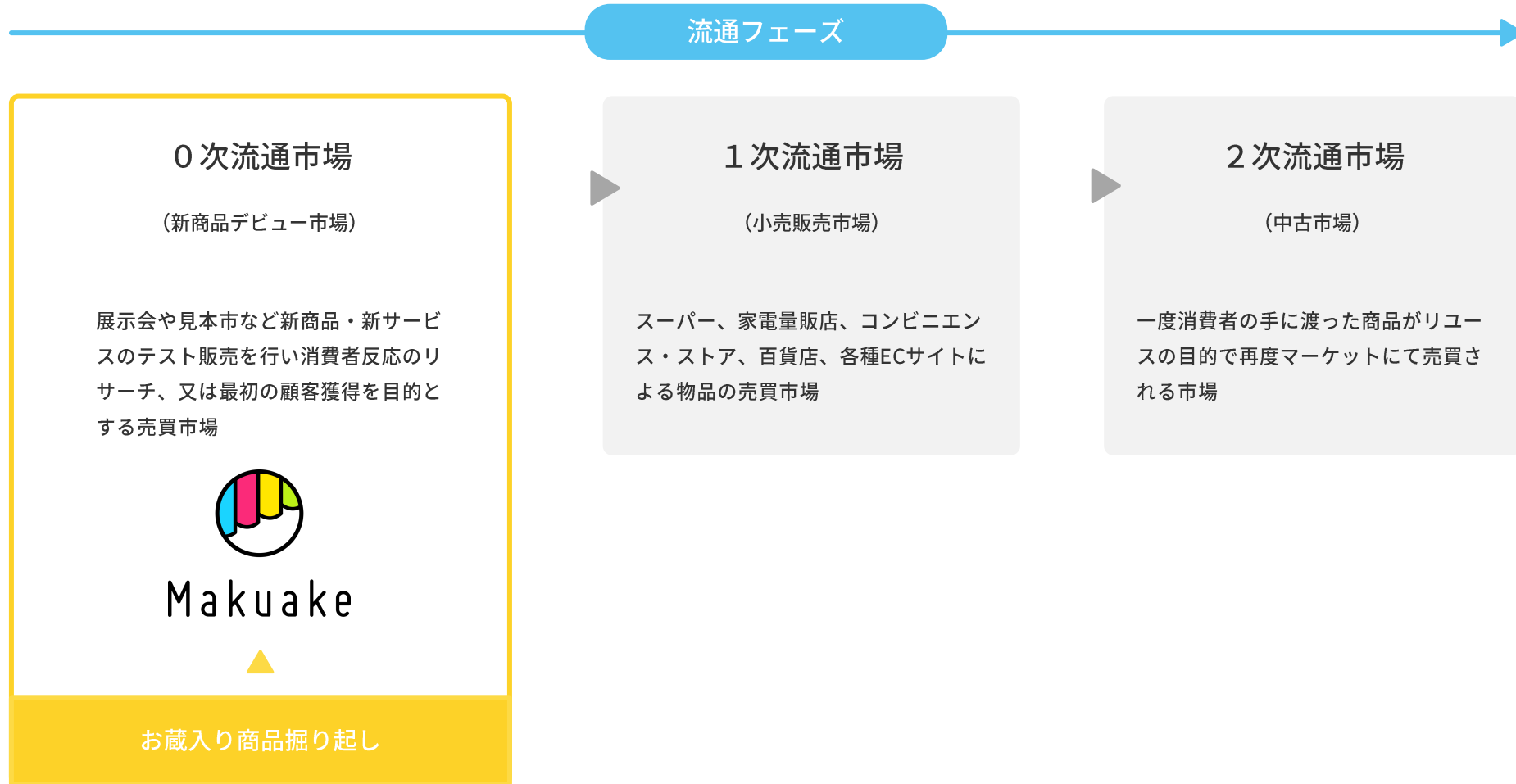
Makuakeの関連サービスが作るMakuakeの生態系

- 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、消費者には新しいものを提供し続けています。



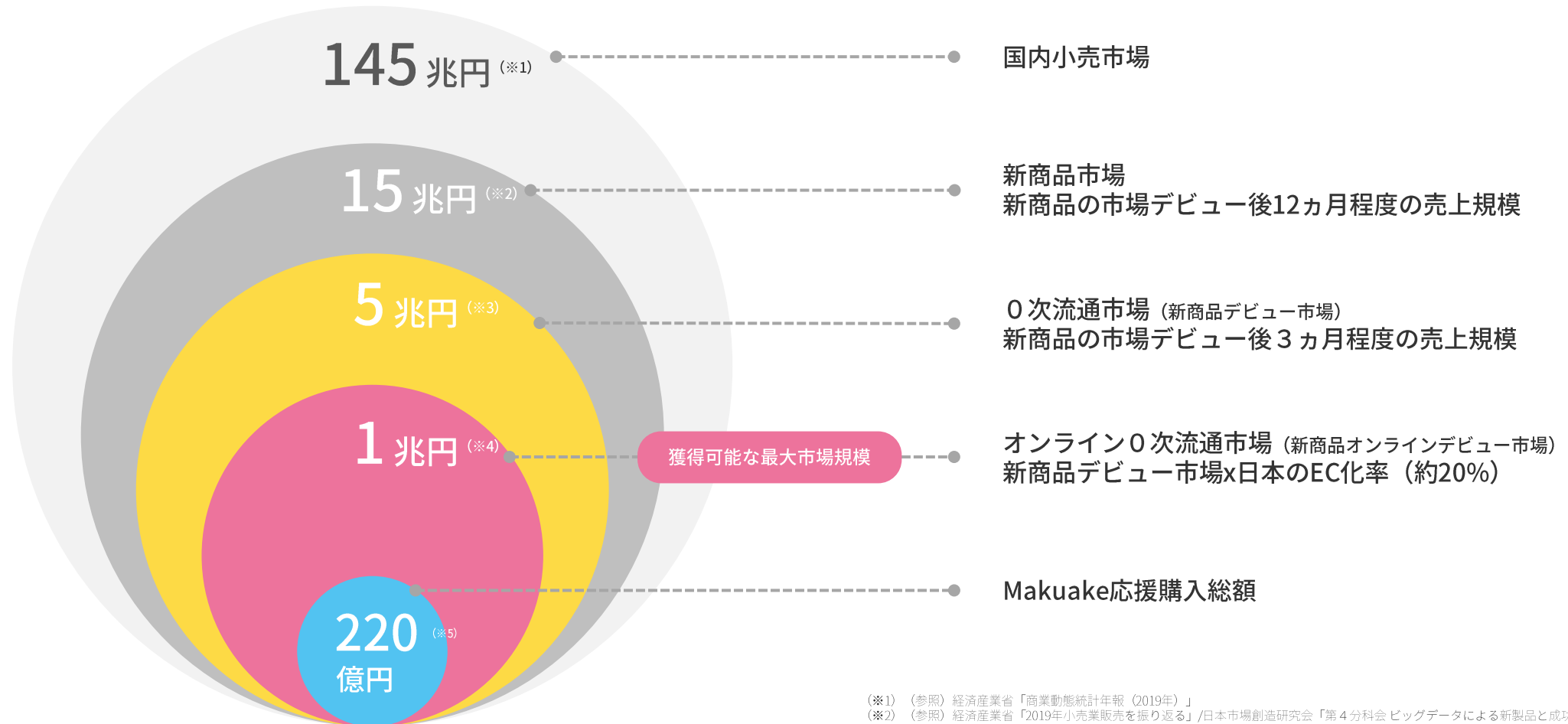
ターゲット市場

- マクアケは「0次流通市場」という、誰もオンライン化にフォーカスしていなかった新しい市場を開拓、創出しています。



獲得可能な最大市場規模

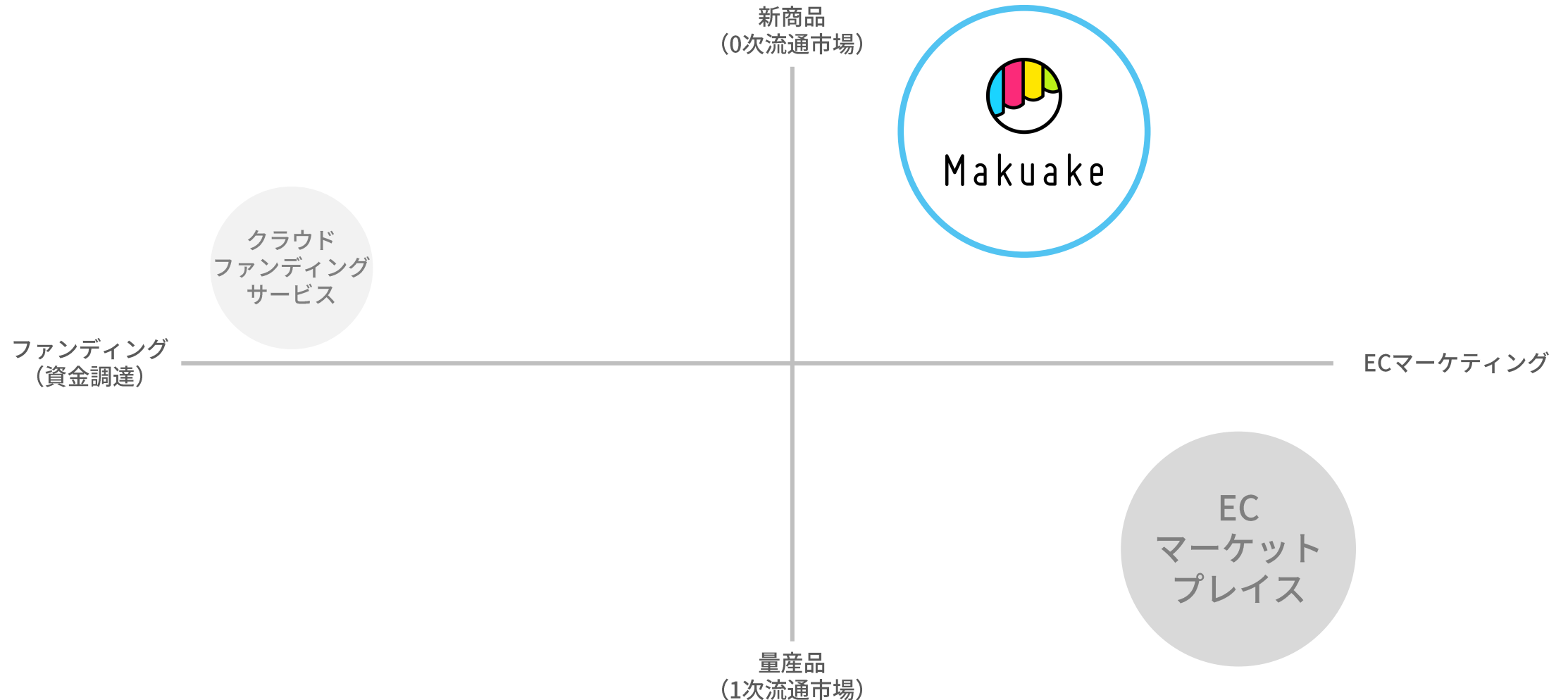
- 新商品デビュー市場である0次流通市場の中でもオンラインの0次流通市場が当社の獲得可能な最大市場であると認識しています。



(※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2021年9月期応援購入総額予想

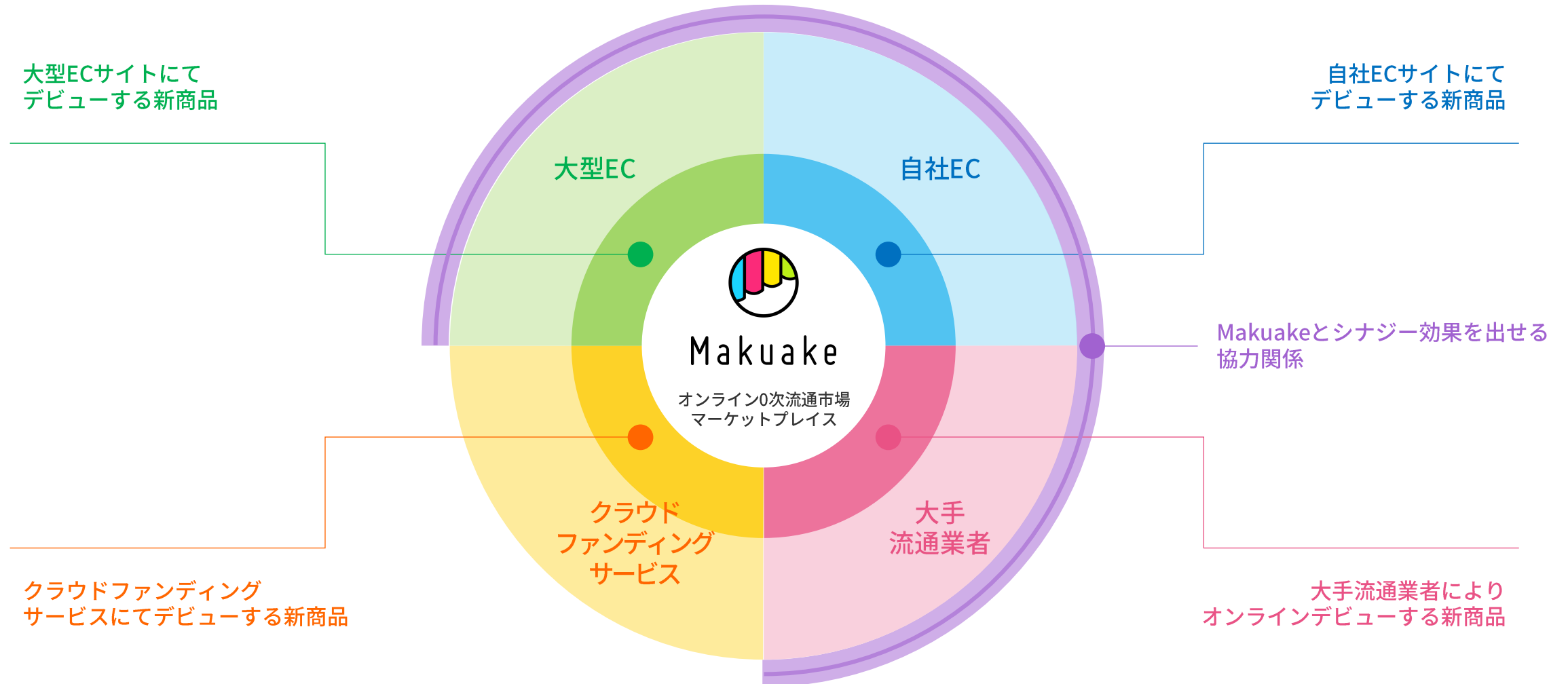
Makuakeの競合環境

- 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いています。



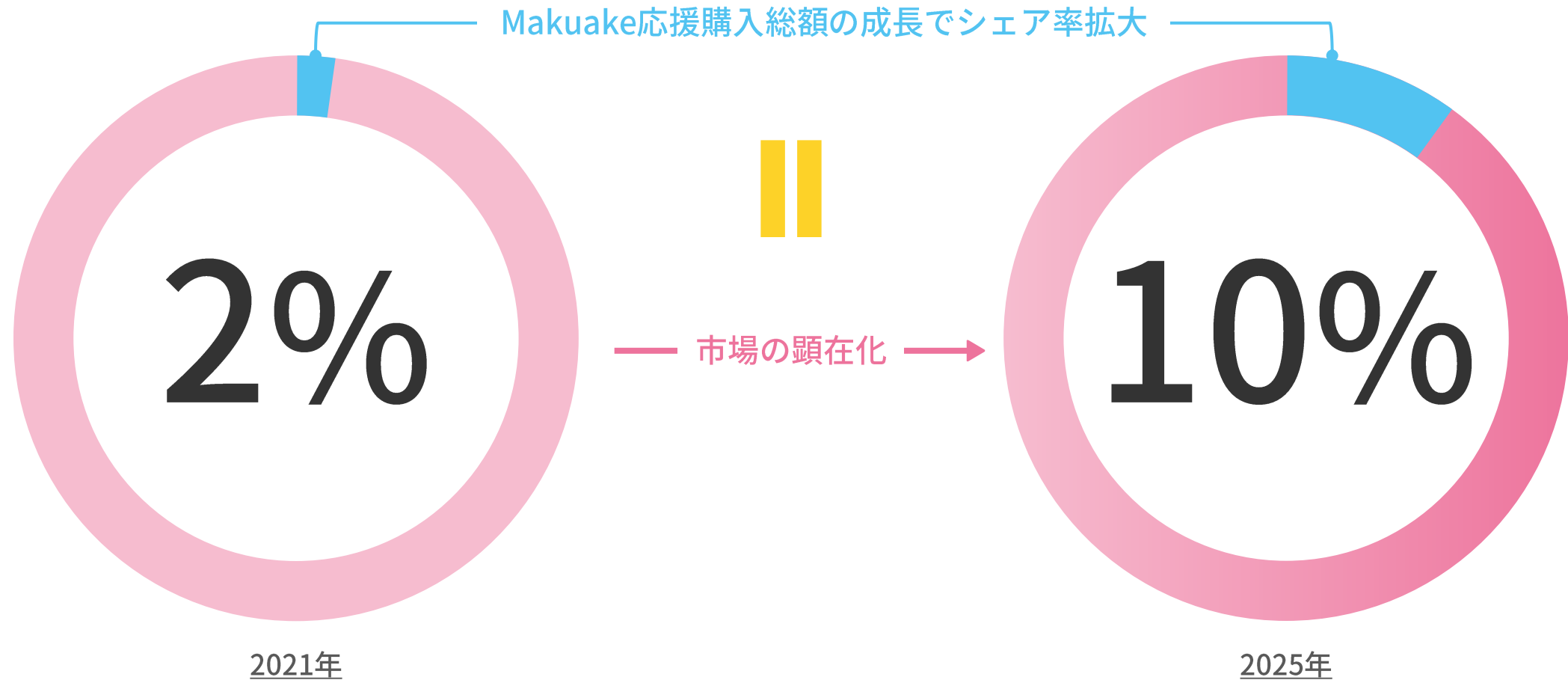
競合他社

- 事業者による各社サービスの利用目的によって一部重なる部分はあるものの、オンライン0次流通市場をターゲットに事業を展開している競合他社は国内外で存在せず、当社が唯一だと認識しています。



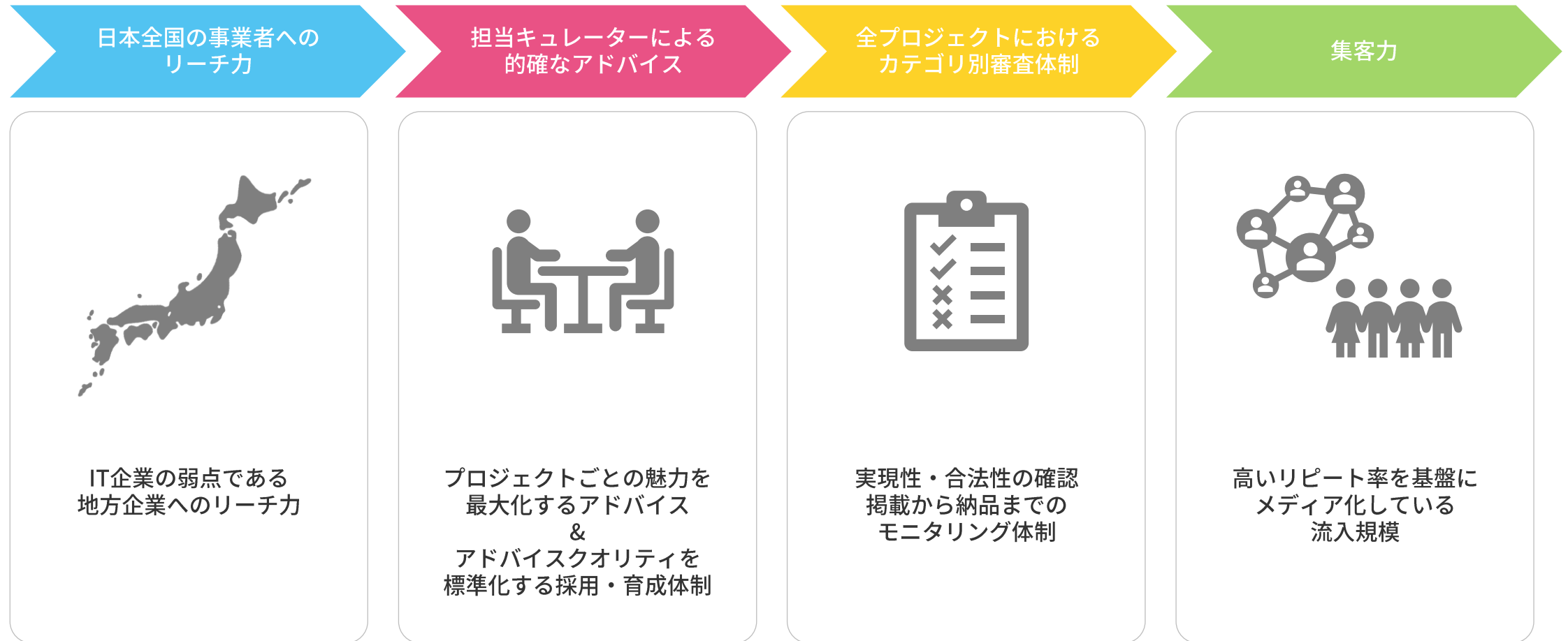
オンライン0次流通市場「1兆円」におけるシェア率

- 競合他社が存在しないため、当社の成長はオンライン0次流通市場におけるシェア率の拡大とオンライン0次流通市場の顕在化に繋がります。



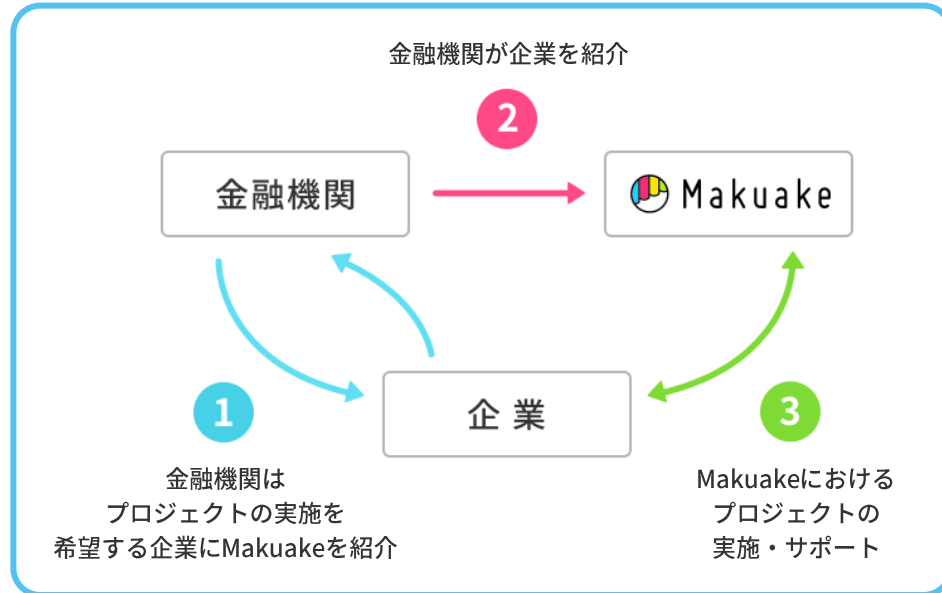
参入障壁となるMakuakeの強み

- 複数の強みが組み合わさることで、1次流通前の新商品が絶え間なく登場するという今までに実現できなかったサービスを展開することが可能になっています。



Makuakeの強み（1）日本全国の事業者へのリーチ力

- 全国の100社を超える金融機関との連携や、Makuake Incubation Studioにより良質なプロジェクト獲得が可能な仕組みです。



全国の連携金融機関約100社

地域でのMakuake認知度アップと地方企業からのプロジェクト掲載を同時に実現



各業界のリーディング企業30社以上

MISが能動的に大企業と連携し、高い注目を集める画期的な製品を創出

Makuakeの強み（2）プロジェクトの魅力最大化するキュレーターのコンサルティング

- 全てのプロジェクトにおいて、担当キュレーターが商品のプロジェクトページの魅力や応援購入金額の最大化をサポートしています。

プロジェクトページの魅力最大化



今回、Makuakeでも多くの実績を持つAFUSTアが日本の正規輸入販売代理店として立ち、新しい電動アシスト自転車「naicsports power 2.0」のプロジェクトを立ち上げました。本プロジェクトで商品の魅力をお伝えし、自転車通勤のパートナーにしたいだけだからと思います。

「naicsports power 2.0」6つのポイント

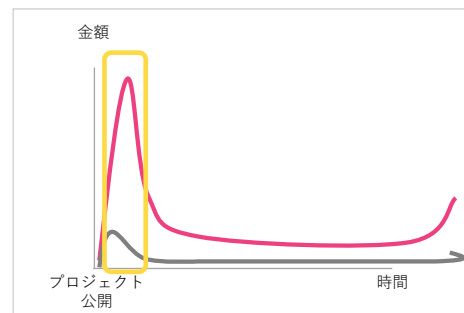
- ・2つのバッテリーで最大100km走行可能。さらに自由に。
- ・5段階のハイパワー電動アシストでどんな坂道も楽々走り。
- ・7段階変速ギアで走りさらに快適に。
- ・スッキリとした美しいデザイン。
- ・衝撃りに最適化したセッティング。
- ・折り畳み楽々で持ち運び自由自在。



- 商品/サービスのコンセプト整理のアドバイス
- プロジェクトのターゲット層整理のアドバイス
- 掲載内容/ストーリー/ページクリエイティブのアドバイス
- ページ制作のデザイン事務所などの紹介



応援購入金額の最大化



- プロモーション戦略のアドバイス
- ニュースメディアへのPRサポート
- メルマガ、プッシュ通知、SNSなどでの告知サポート
- 広告を活用した集客のサポート
- リアル店舗での展示サポート



Makuakeの強み（3） 全プロジェクトにおけるカテゴリ別審査及びモニタリング体制

- 全プロジェクトをカテゴリ別の審査項目に基づき3段階で審査することに加え、プロジェクト掲載から納品までをモニタリングすることで安心安全なサイトの構築を目指すとともに、継続的なオペレーション効率化を進めています。

カテゴリ別の審査及びモニタリング

審査及びモニタリングのフロー

与信審査：実行者のリスク確認



案件審査：実現可能性確認



公開前審査：ページ記載内容確認



モニタリング

効率化を追求した オペレーション及びシステム

7年以上かけて審査オペレーションノウハウを蓄積
システム化することで効率化を実現

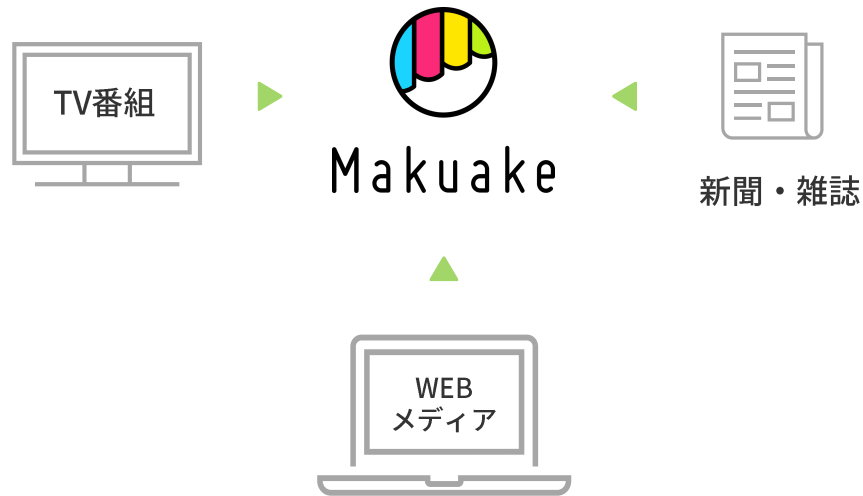


Makuakeの強み（4）集客力

- ニュースメディアのMakuakeプロジェクト関連掲載記事数が月間平均1万件以上となる仕組みに加え、各種集客の仕掛けによりプロジェクト数の増加が集客力の増加につながるネットワーク効果が創出できています。

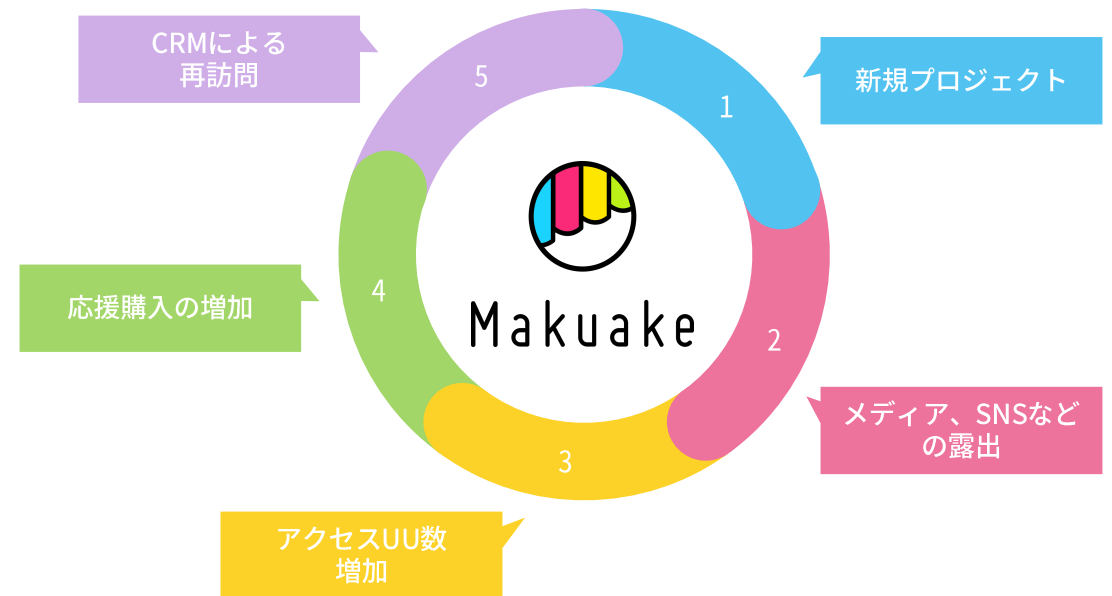
メディア掲載月間平均 **1万** 件以上

新商品が毎日数十件生まれるマーケットプレイスとしてメディアに認知され、月間平均1万件を超えるMakuake関連記事が掲載されている



アクセスUU **1,000** 万人以上

自分の趣味嗜好に合った新商品に出会えるマーケットプレイスとして、新商品に関するメディアとして利用されている





決算情報

1

新型コロナウイルスの影響による一過性要因を除き、応援購入総額がYoYで約1.5倍成長

2

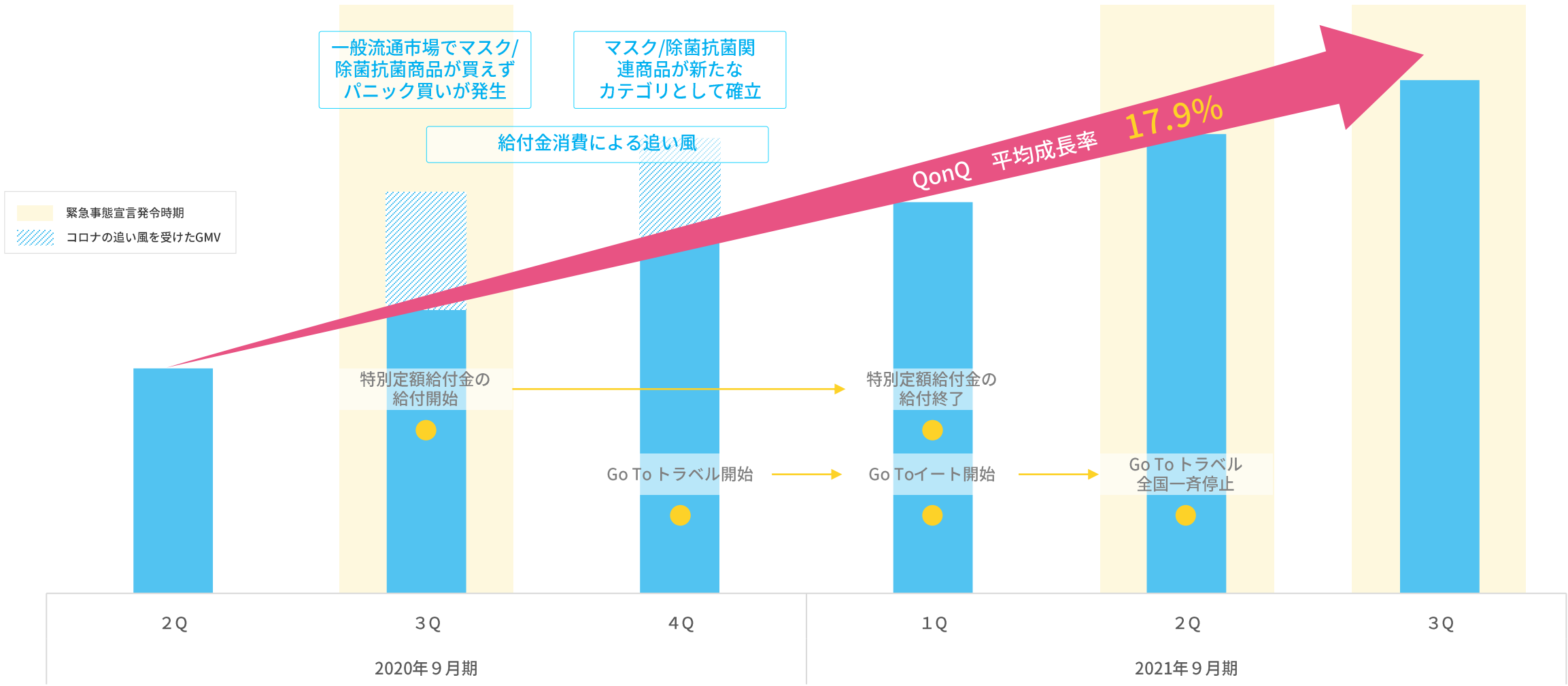
認知度向上によるメディア露出増加や自社出稿のWEB/アプリ広告強化によりアクセスユニークユーザー数が増加

3

GMVの成長を最優先とし、プロモーション及び人員増加への先行投資を進めたことで営業利益が計画よりビハインドで着地

コロナ禍の外部環境の変化と応援購入総額（GMV）への影響

・ 1回目の緊急事態宣言時のパニック買いの影響を受けた前期の3Q及び、特別定額給付金10万円の消費が活発にあった4Qの一過性の上振れを除き、平均成長率17.9%で推移しています。



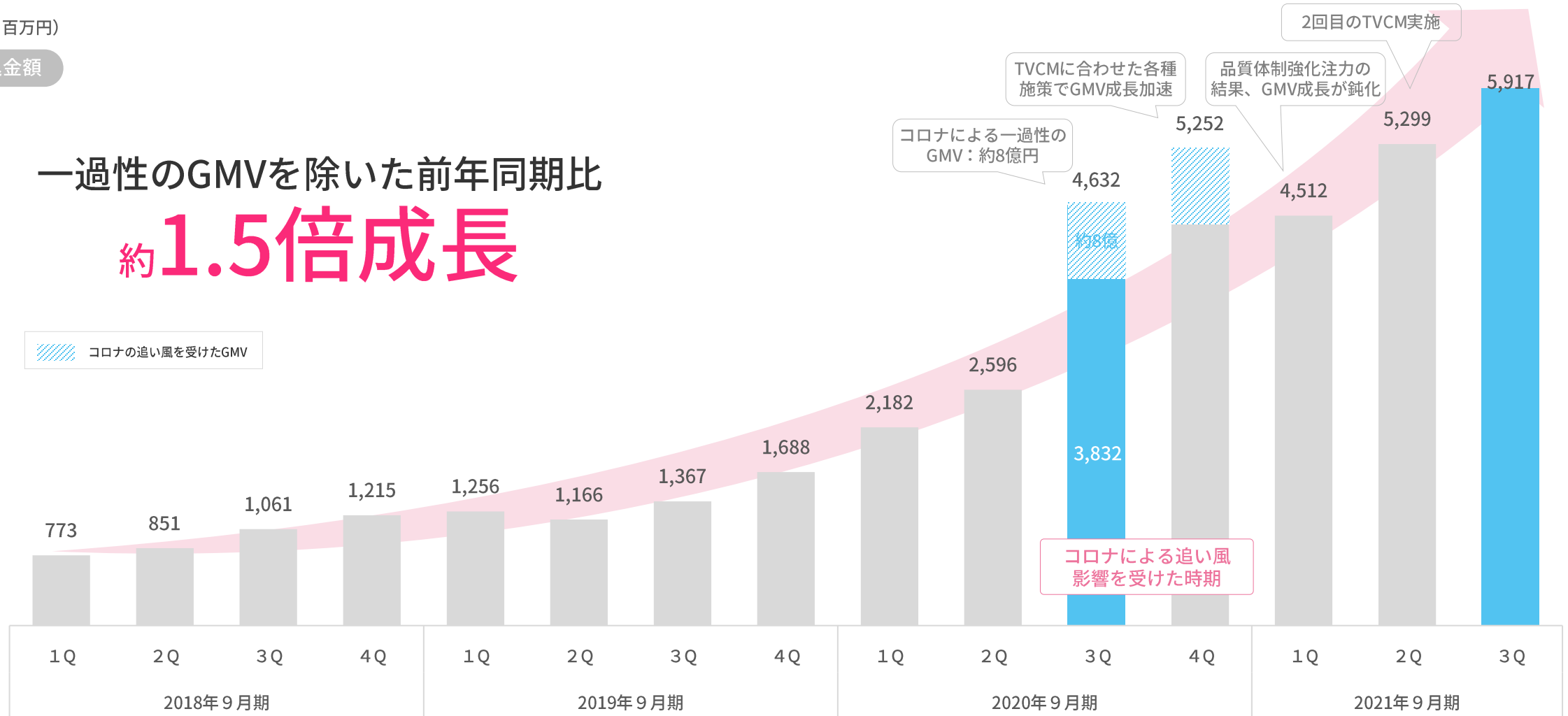
応援購入総額（GMV）推移

- 一般流通市場でマスク・除菌商品が買えず、パニック買いがあった前期3QのGMVには8億円程度の一過性消費があったと推算しており、それを除いた場合GMVが前年同期比約1.5倍成長しています。

（単位：百万円）

税込金額

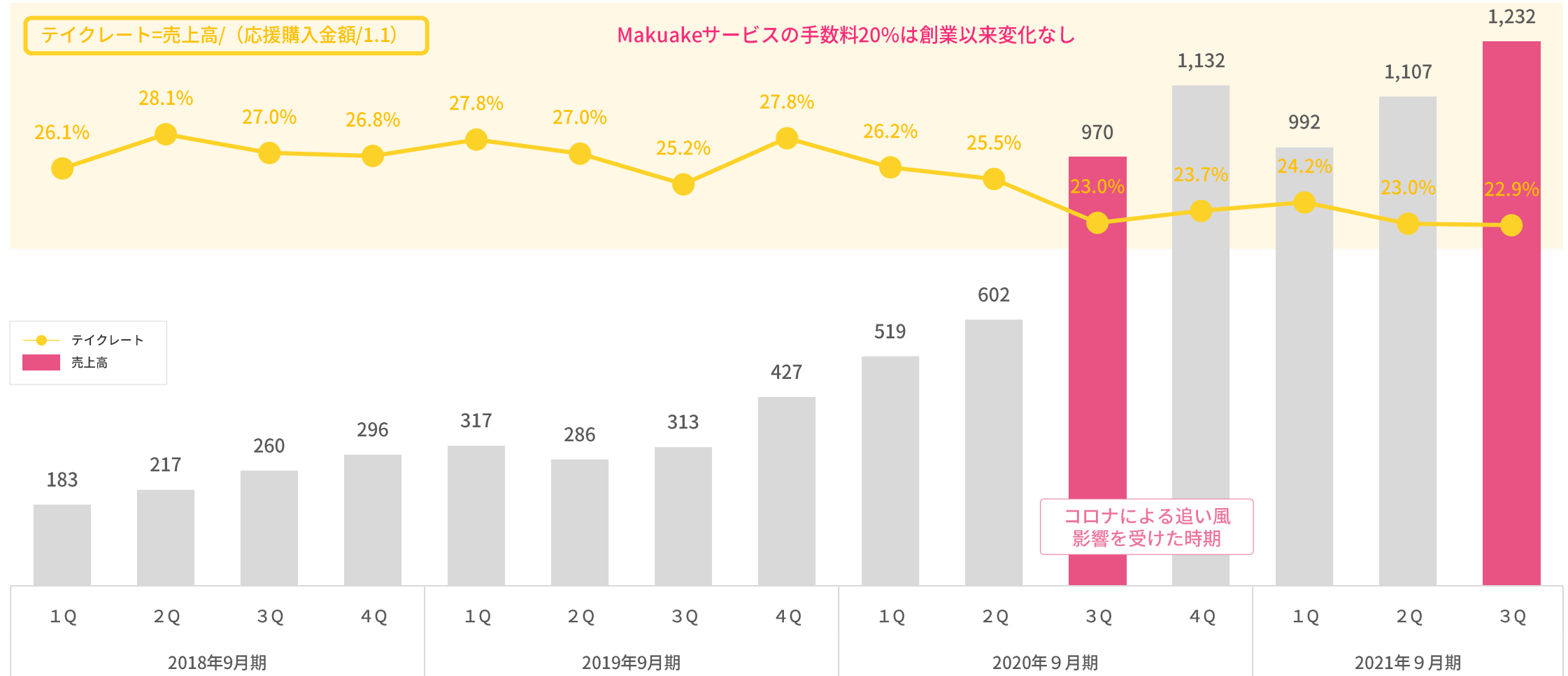
一過性のGMVを除いた前年同期比
約1.5倍成長



売上高及びテイクレート推移

- GMVの成長に伴い、売上高が前年同期比27%成長したことに加え、Makuakeサービスの売上高成長がその他オプションサービスより大きかったため、全体のテイクレートが0.1pt下がりました。

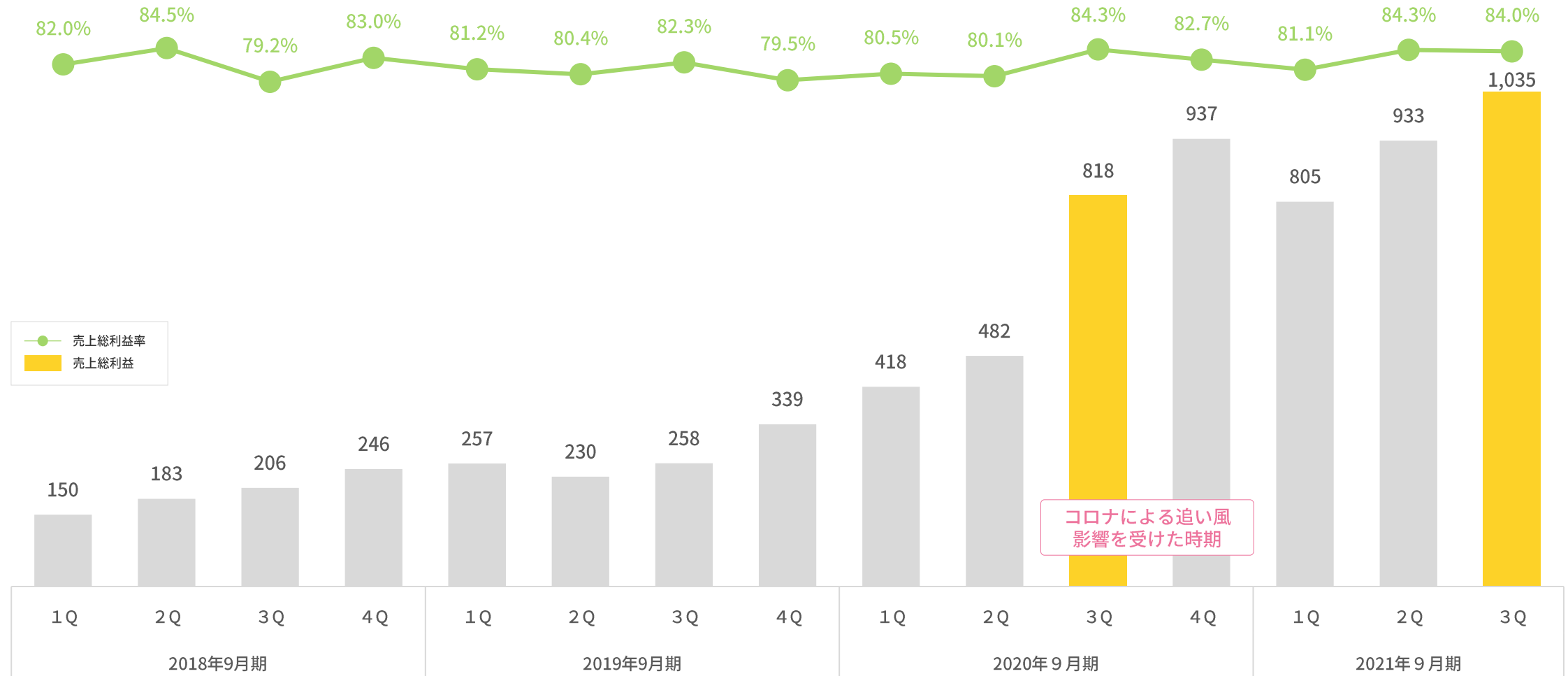
(単位：百万円)



売上総利益及び売上総利益率推移

- 売上総利益は前年同期比約27%成長し、売上総利益率は引き続き80%を超える高い水準を維持しております。

(単位：百万円)

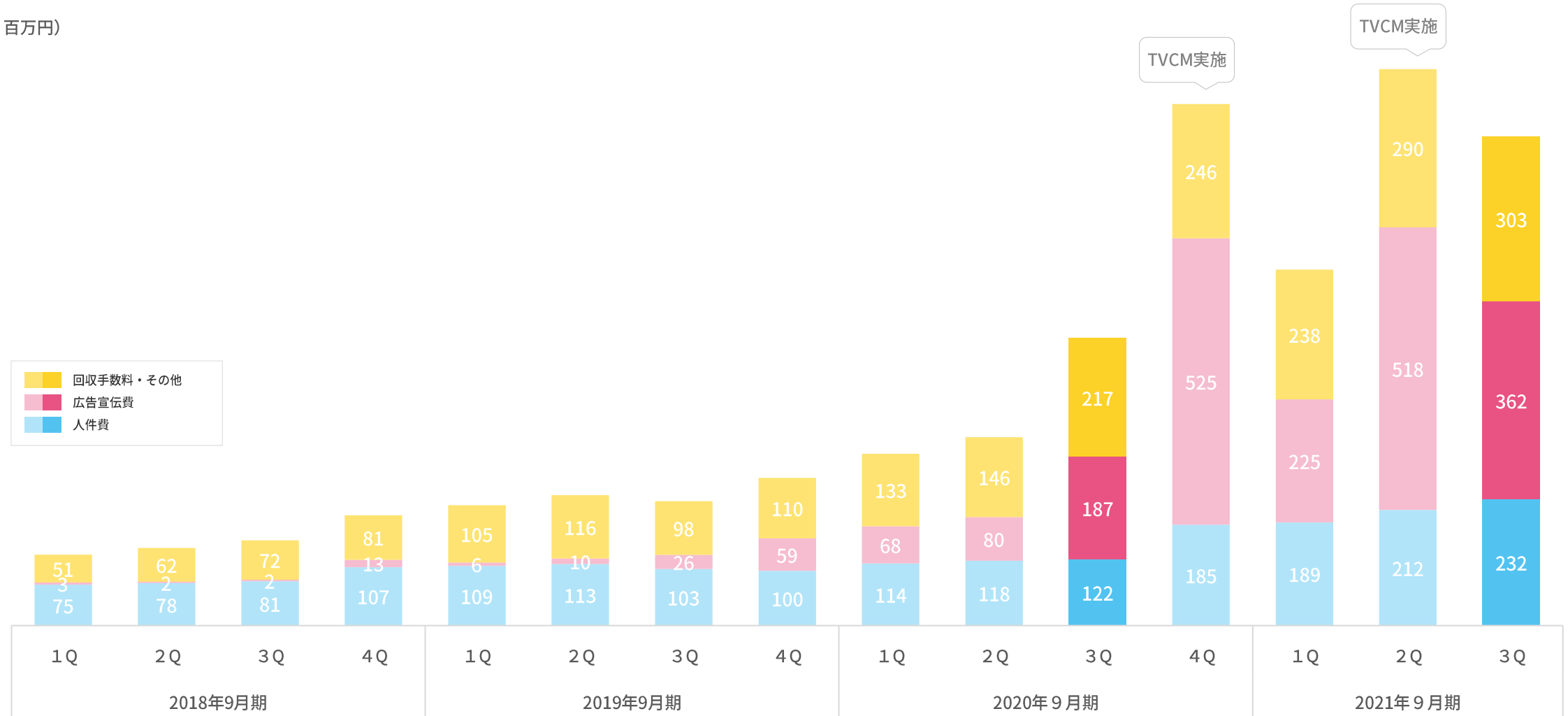


コロナによる追い風
影響を受けた時期

販管費推移

- 大型のテレビCMは実施せず、WEB及びアプリ広告を中心とした広告宣伝費を増やし、社内のROI基準に沿った運用をしました。また、掲載開始数の成長に合わせて増員を進めた結果、人件費が増加しました。

(単位：百万円)



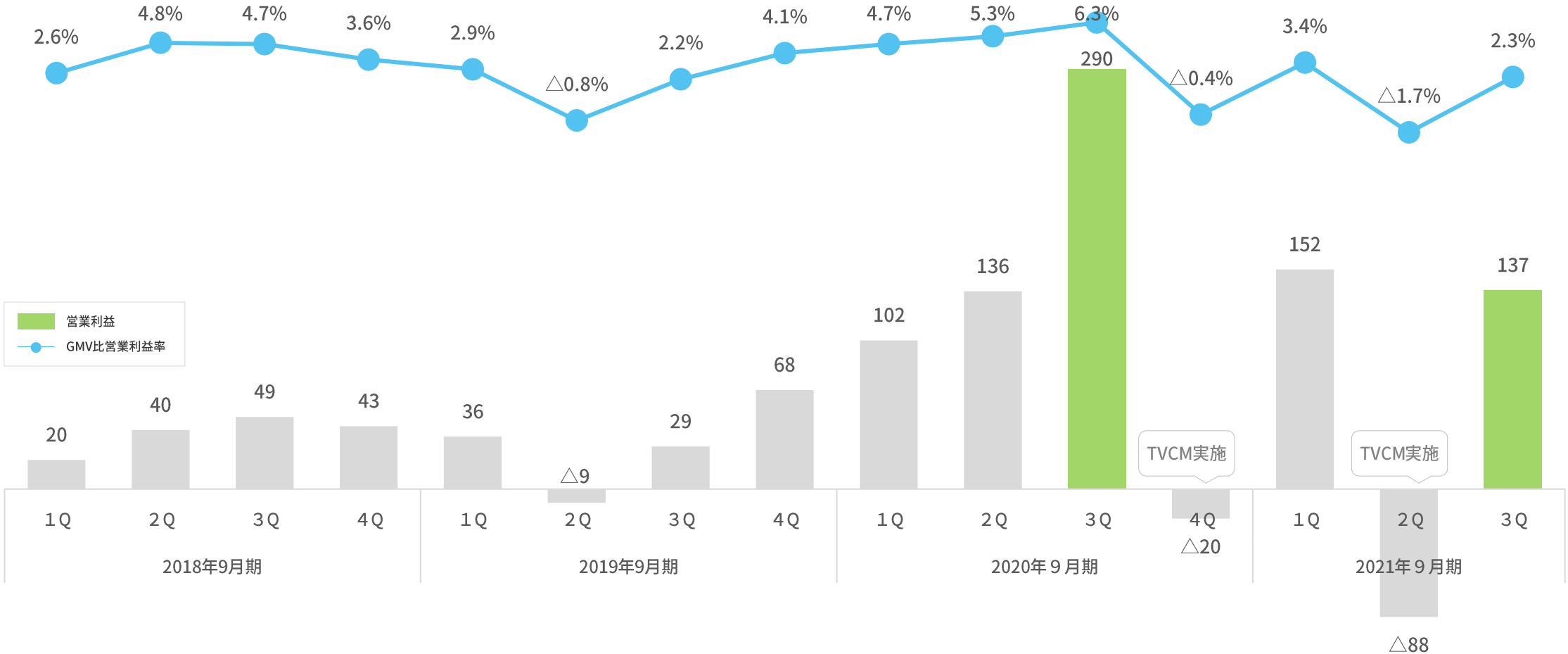
TVCM実施

TVCM実施

営業利益及びGMV比営業利益率推移

・ 認知度強化を狙う大型のテレビCMは実施せず、GMV最大化に向けたWEB及びアプリへの広告宣伝費の投下や増員強化を進めたことで、GMVが増加し、営業利益も黒字の着地となりました。

(単位：百万円)

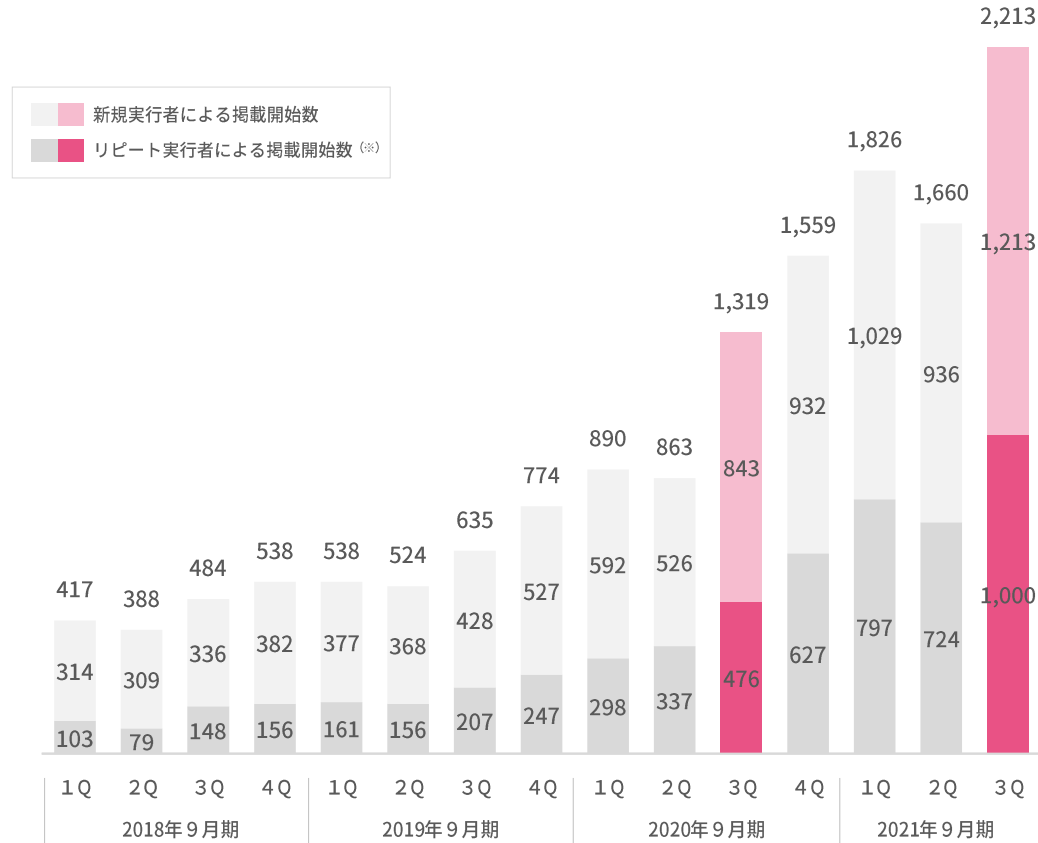


重要指標の推移

- プロジェクト掲載に対する引き合いが想定以上に強く、四半期における掲載開始数が2,000件を超えました。また、既存のサポーターによるリピート応援購入率が73%を超える高い水準を維持しています。

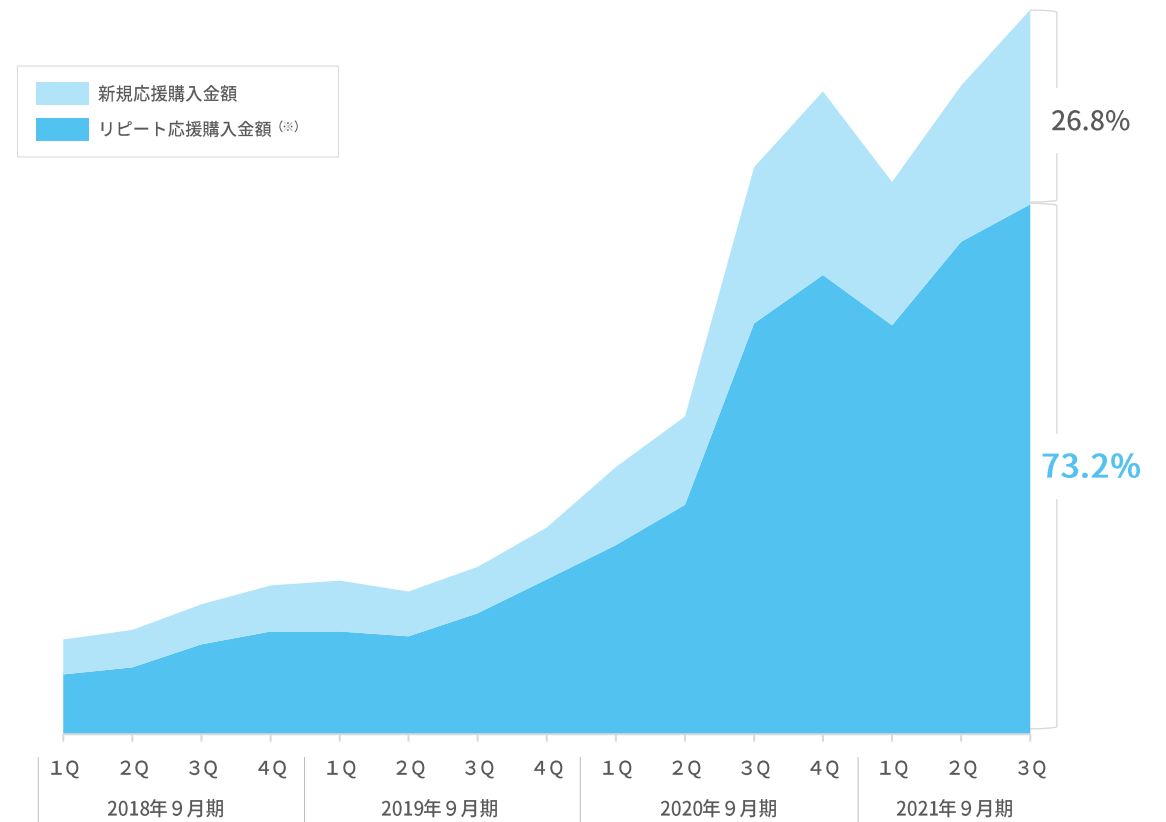
(単位：件)

掲載開始数



(※) 期間中の掲載開始数のうち、過去1年間に於いて掲載実績があるプロジェクト実行者の掲載開始数

リピート応援購入率



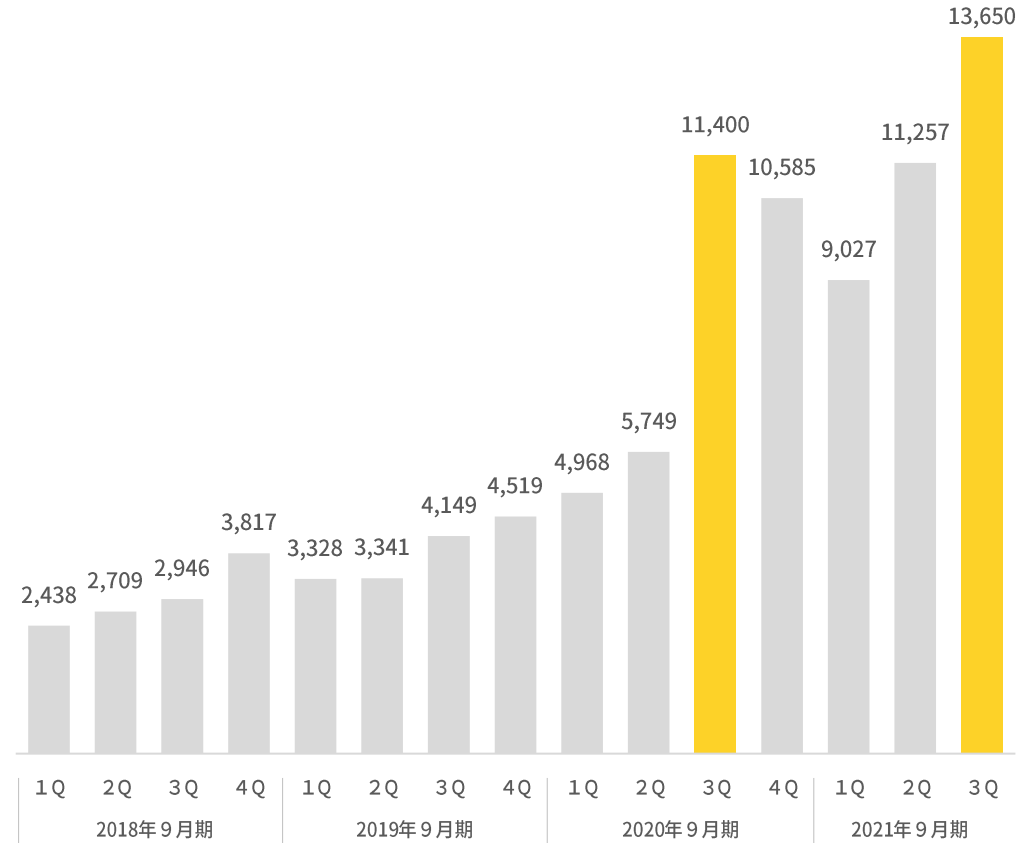
(※) Makuakeサービスにおける応援購入総額のうち、過去1年間に於いて応援購入実績があるプロジェクトサポーターの応援購入金額の割合 (2020年9月期より集計方法を改善し、精度を上げました。)

重要指標の推移

- 過去2回のテレビCM実施による認知度向上で以前に増してメディア露出が増加したことや、WEB及びアプリ広告の強化によりアクセスユニークユーザー（UU）が前年同期比約20%増加しました。

(単位：千人)

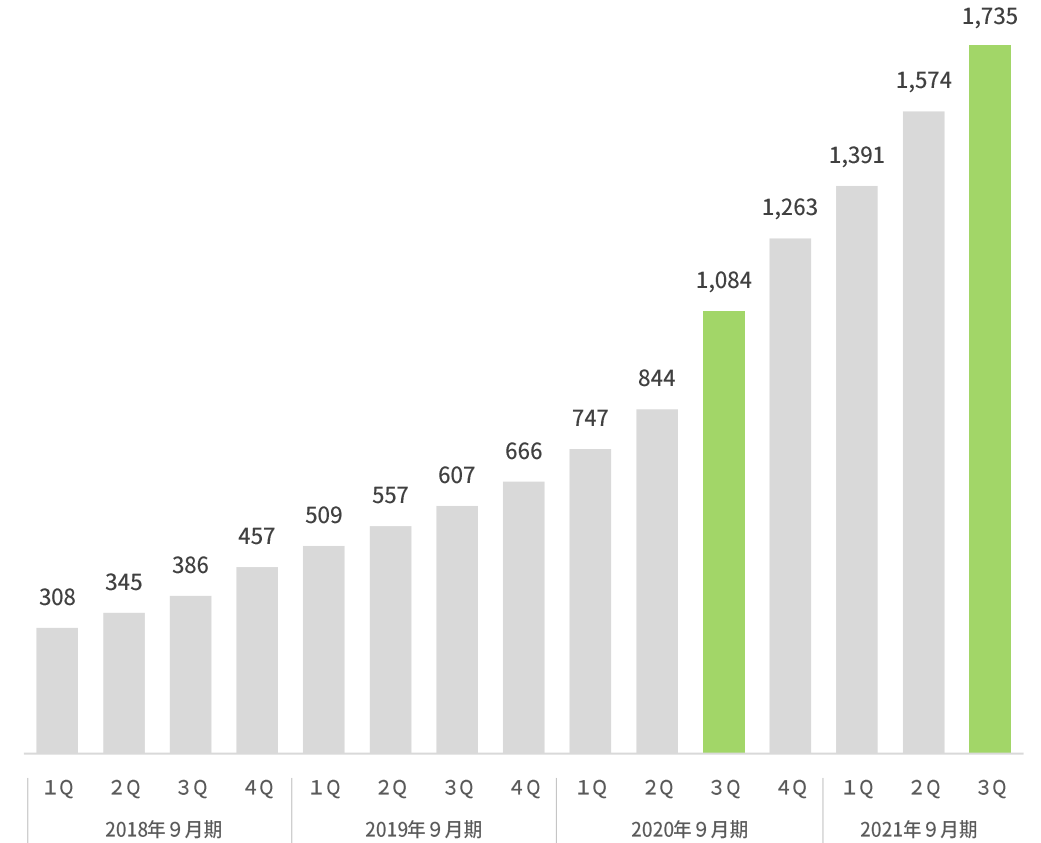
アクセスUU (※)



(※) 期間中にMakuakeを訪れた訪問者数

(単位：千人)

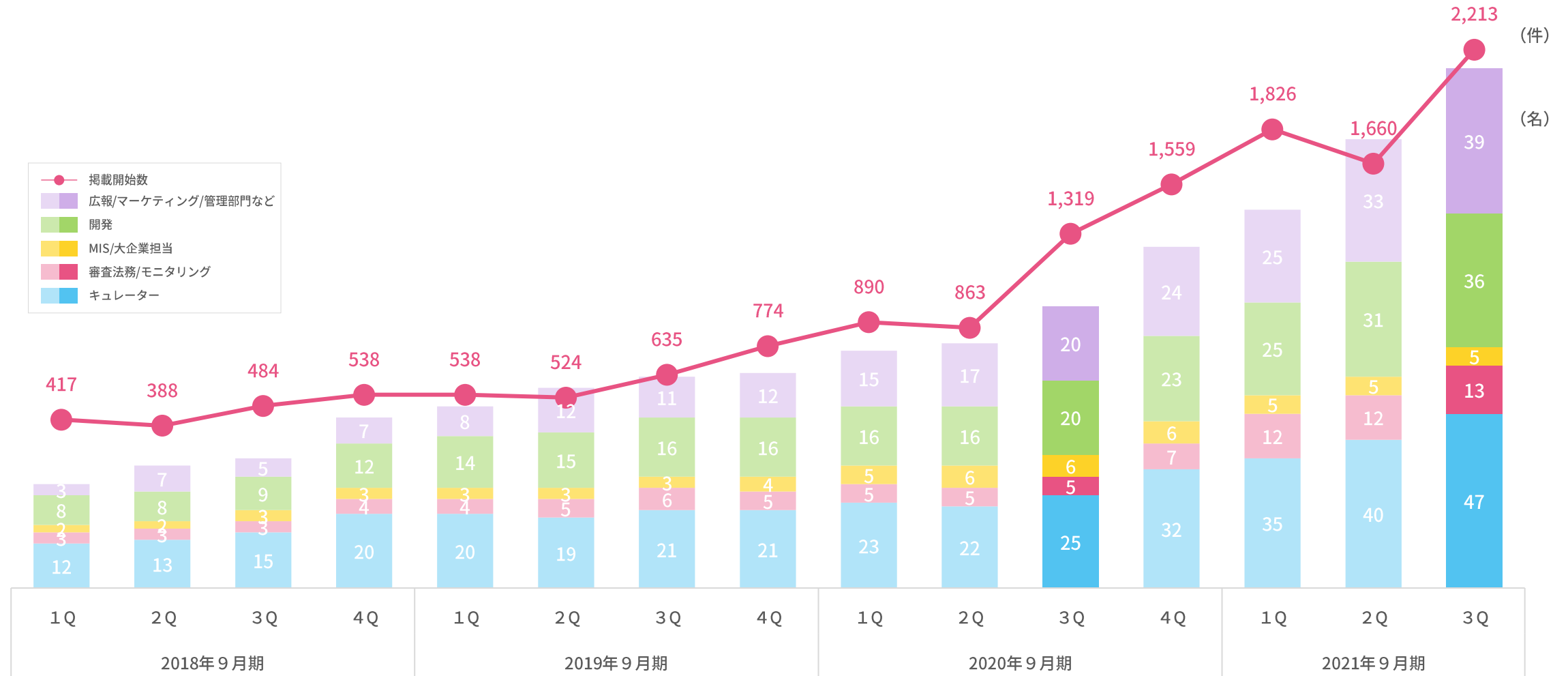
会員数 (※)



(※) 会員登録した人の累計と1度でも応援購入したことのある人

掲載開始数及び人員数推移

- 掲載開始数の増加に合わせ、キュレーター及び審査/モニタリング人員を増やしましたが、掲載開始数が想定以上に伸びたことにより採用と育成のスピードアップが課題となっています。



2021年9月期 3Qに掲載を始めた主なプロジェクト

- 6.2億円を超える歴代最大の応援購入金額を実現した電動自転車のほか、3回目の利用となる仔犬印のキッチン用品など、Makuakeを利用することで各社が目指している新商品デビューの目的にあった商品展開が実現できています。

HONBIKE
GOOD DESIGN AWARD 2020
日本初上陸！チェーンレス電動アシスト自転車

応援購入総額 **623,650,600円**
目標金額 1,100,000円

566%

サポーター **4,973人**

残り **終了**

終了しました

普段使いにも、旅先でも！スタイリッシュなチェーンレス電動アシスト自転車

電動アシスト自転車

保存
あなたため
持ち運び

給食缶ミニ
これひとつ。

応援購入総額 **26,005,865円**
目標金額 300,000円

100%

サポーター **2,452人**

残り **終了**

終了しました

あなたへ提案したい料理道具。直火&IH対応の保存容器「給食缶ミニ」仔犬

日本製キッチン用品

人間の未来をつ
学校の開校を応援

応援購入総額 **52,869,000円**
目標金額 30,000,000円

176%

サポーター **1,434人**

残り **46日**

応援購入する

あなたも「学校作り」しませんか？ 神山まるごと高専（仮称）設立プロジェクト

教育

まるで
猫みたいな
クッション

応援購入総額 **20,407,375円**
目標金額 565,000円

361%

サポーター **2,315人**

残り **終了**

終了しました

まるで猫がいるような癒し体験ができる猫型クッション「ミャウエパー」誕生

インテリア

Morus Zero
型衣類乾燥機

清潔な衣服で毎日を心地よく。

応援購入総額 **111,625,000円**
目標金額 500,000円

2232%

サポーター **2,114人**

残り **15日**

応援購入する

清潔な衣服で毎日を心地よく。超小型衣類乾燥機「Morus Zero」

テクノロジー

長友佑都 共同開発
パーフェクト
プロテイン

タンパク質15g 化学調味料不使用 200kcal

応援購入総額 **4,842,760円**
目標金額 1,000,000円

48%

サポーター **619人**

残り **46日**

応援購入する

【長友佑都×鈴廣】1本でタンパク質15g、ノンケミカル。常識破りなプロテイン

フード

四年連続ミシュラン一つ星
鯨由うが
のれん分け

応援購入総額 **16,054,800円**
目標金額 500,000円

3210%

サポーター **462人**

残り **47日**

応援購入する

四年連続ミシュラン一つ星獲得「鯨由う」を受け継ぐ新店舗「鯨結う翼」が恵

レストラン

SwitchもPSSもノートPCで！遊び方広がる！大人気GENKIシリーズ最新作

応援購入総額 **22,089,010円**
目標金額 500,000円

4417%

サポーター **3,722人**

残り **26時間**

応援購入する

ゲーム、ガジェット

吸引力と
作業の軽さを
両立した掃除機

カルスイ

応援購入総額 **14,029,840円**
目標金額 200,000円

701%

サポーター **545人**

残り **16日**

応援購入する

吸引力と作業の軽さを両立！コイズミスティッククリーナー「カルスイ」

便利グッズ

2021年9月期 3Qに掲載を始めた主なプロジェクト（大企業）

- 電子機器系だけでなく、ファッション、フードカテゴリにおける大企業のご利用も増えています。

自転車3輪バイク最高
公道OK!
ヘルメット不要

応援購入総額 **29,500,000円**
目標金額 1,000,000円

Success! 68%

リポーター 100人
残り 21日

応援購入する

重さ20kg積んでも快適走行！Kawasaki設計のラクラク電動3輪！ノスリス

川崎重工

大切な人と共有し、大切な人へと引き継ぐ、「B-MING by BEAMS」流のサステナブル

応援購入総額 **3,777,400円**
目標金額 500,000円

Success! 75%

リポーター 213人
残り 終了

応援購入する

この1着を、いつまでも。性別や時代の垣根を超える“寿命のない”デニムジャ

BEAMS

感動の切れ味が続く

応援購入総額 **18,118,560円**
目標金額 300,000円

Success! 605%

リポーター 1,659人
残り 20日

応援購入する

満足度97%の人気包丁を17年ぶりに素材刷新。京セラの包丁cocoichal

京セラ

Hawk Eye
没入感100%
ヘッドセットを回避する
ゲーミンググラス

NTT e-Sports

応援購入総額 **5,661,000円**
目標金額 500,000円

Success! 113%

リポーター 294人
残り 47日

応援購入する

鼻・耳を痛みや圧迫感から解放！ゲーミンググラス HawkEye【極上のかけ心

NTTe-Sports

素足ではきたい
和紙糸パンプス

応援購入総額 **10,233,410円**
目標金額 300,000円

Success! 341%

リポーター 704人
残り 21日

応援購入する

【夏の新たな選択肢】ずっと履いていたい心地よさ。洗える ささら和紙糸

ワールド

夏は12℃でカラダを冷やせ!

応援購入総額 **4,907,045円**
目標金額 1,000,000円

Success! 490%

リポーター 874人
残り 終了

応援購入する

夏の暑さを快適に！デサントとシャープの共同開発アイテム「コアクーラ

デサント（デサントとシャープの共同開発）

椿のうるおうマスク
毎日着けたいくなる
うるおいマスク。

MTG

応援購入総額 **2,427,750円**
目標金額 100,000円

Success! 2427%

リポーター 472人
残り 終了

応援購入する

肌によるご新体験 | MTGが肌のことを考え抜いて開発した「椿のうるおう

MTG

未発表の明太子
こだわらず過ぎて

応援購入総額 **5,358,768円**
目標金額 300,000円

Success! 1786%

リポーター 1,012人
残り 6日

応援購入する

【やまや】こだわらずにお蔵入りになりそうな、粒感たっぷりの“未発表商

やまや

OVER30℃/
真夏日専用服

ウェアラブルクーラー“水織”

MOONRAKERS

応援購入総額 **3,024,890円**
目標金額 300,000円

Success! 1006%

リポーター 332人
残り 47日

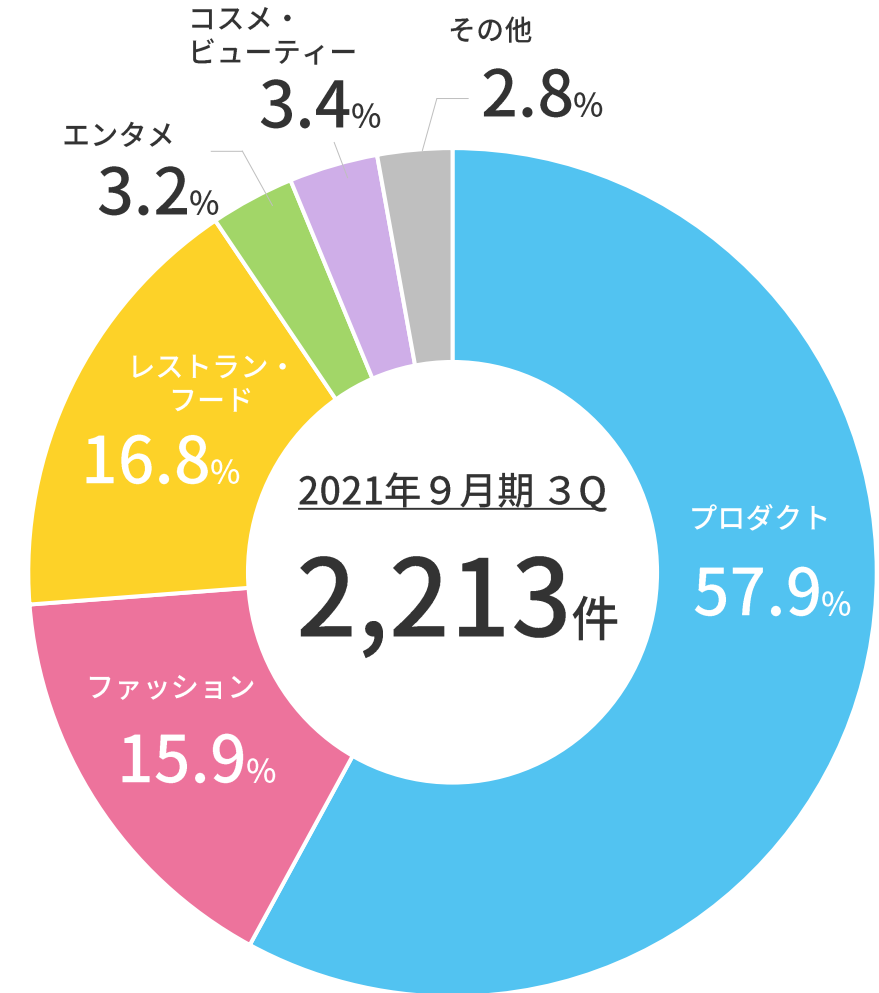
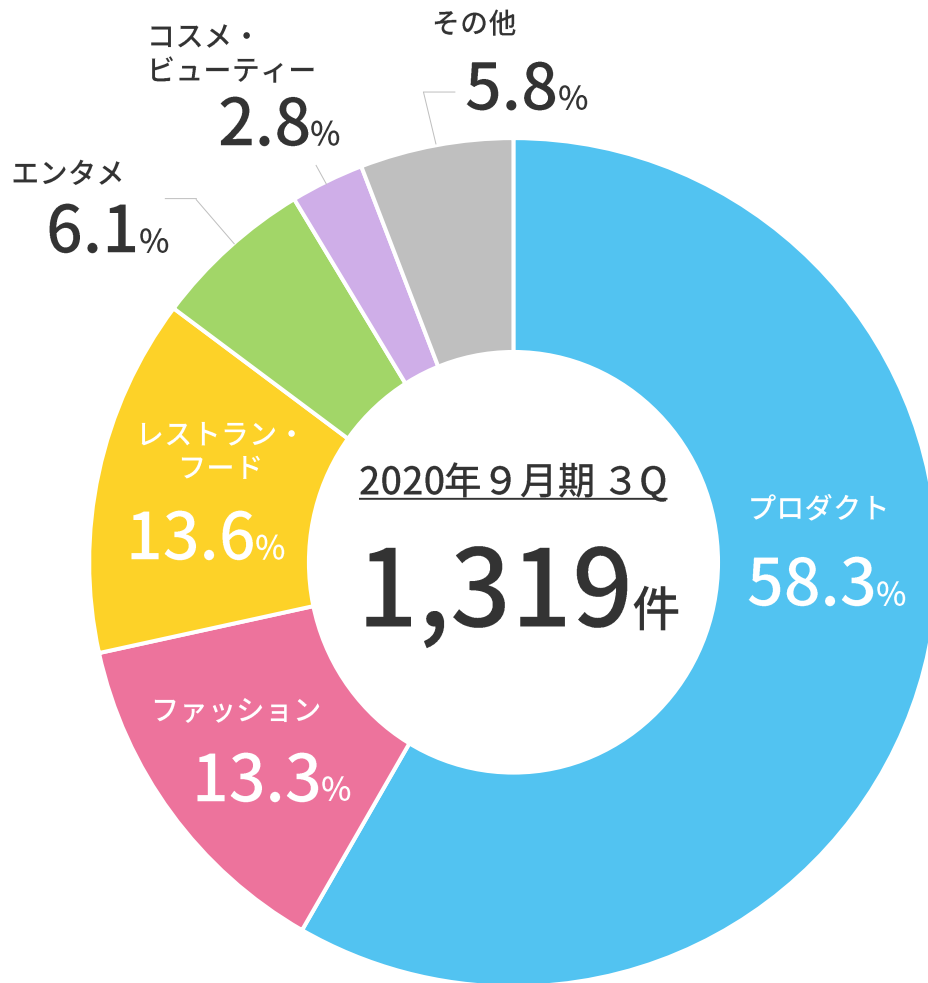
応援購入する

猛暑を涼しく快適に。東レの先進“冷却”技術を搭載したウェアラブルクーラ

東レ

カテゴリ構成推移

- 前年同時期よりファッションやレストラン・フードカテゴリの比率が増えたことに加え、コスメ・ビューティーカテゴリも増加傾向にあります。



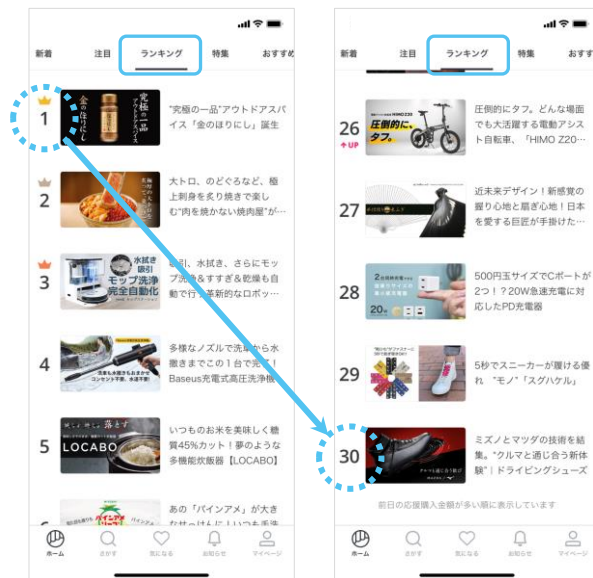
TOPICS：サービス改善リリース

- 掲載開始数の増加に合わせて、サポーターが新しいプロジェクトに出会いやすくするための各種開発を進めており、それぞれの施策がサポーターの応援購入に貢献しています。

アプリ内「ランキング」タブ表示範囲拡大

「ランキング」タブの表示範囲を10位から30位まで拡大

「ランキング」タブ内のプロジェクトアクセス数の向上



離脱低減ポップアップ

広告経由で流入したユーザーがページを離脱する際に興味を持ちそうな他のプロジェクトをポップアップにて提案

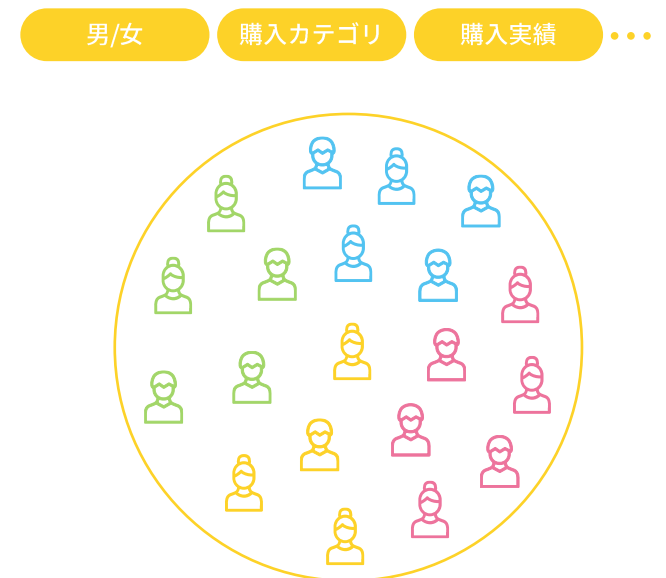
離脱率が低下



メルマガのセグメント別配信

サポーターの属性別にセグメントを分けてメルマガを配信

メルマガ経由の応援購入が増加
今後の成長可能性を確認



TMI総合法律事務所×マクアケ共催 知的財産権オンラインセミナーを開催



TMI総合法律事務所と連携し、実行者向けの
オンラインの「知的財産権セミナー」を開催

実行者に特許など知的財産権への理解を深めて
いただくことで、実行者の今後の事業の発展を
後押しし、当社のサービスを安心・安全にご利
用いただける環境づくりに取り組む

マクアケ韓国拠点設立



「Makuake」の活用推進や韓国実行者の事業
展開サポートのため、韓国ソウル特別市麻浦区
に初の海外拠点設立

今後韓国発プロジェクトの日本進出に向けた事
業サポートをより強化

グローバル展開機能「Makuake Global」 2021年夏～秋に開始予定



希望するプロジェクト実行者を対象に、海外からの応援購入を受け付けるグローバル展開機能「Makuake Global (マクアケ グローバル)」を2021年夏～秋に提供開始

「応援仕入れサービス」展開に向け 招待制バイヤー会員の登録案内を開始

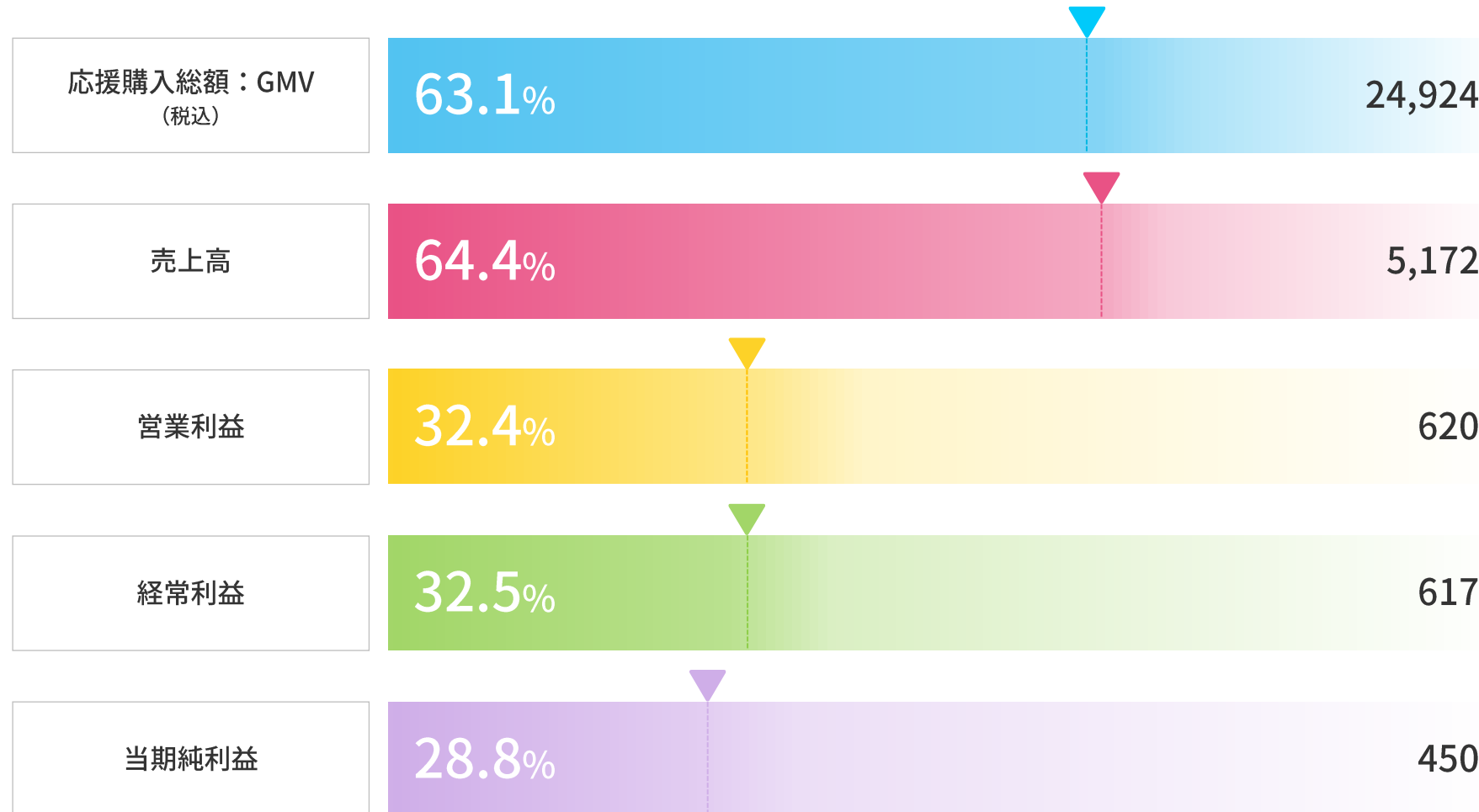


「Makuake (マクアケ)」で商品の仕入れができる「応援仕入れサービス」の展開に向け、本サービスを利用できるバイヤー会員の登録案内を7月7日 (水) より開始

通期予想進捗率

- GMVは継続的に2桁成長が続いているものの、コロナ禍の消費市場の変化により計画からビハインドしています。また、今後のGMVの成長を最優先とし、プロモーション及び人員増加への先行投資を進めたことで営業利益が計画を下回って着地しています。

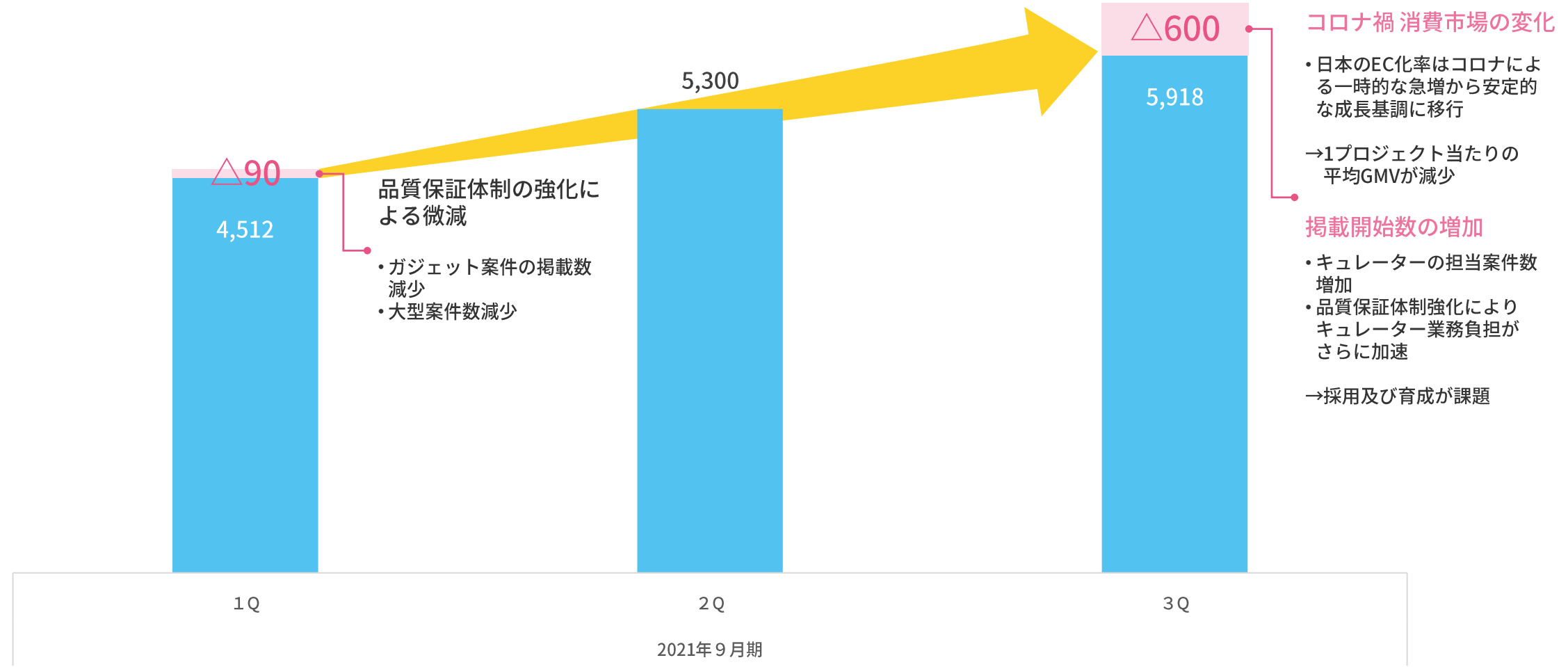
(単位：百万円)



3QまでのGMV推移及び計画との差異

前下半期の業績急増からGMVの成長は続いています。国内消費市場の変化や想定を上回る掲載開始数の成長により人員体制に課題が残り、計画水準を下回ることとなりました。

(単位：百万円)



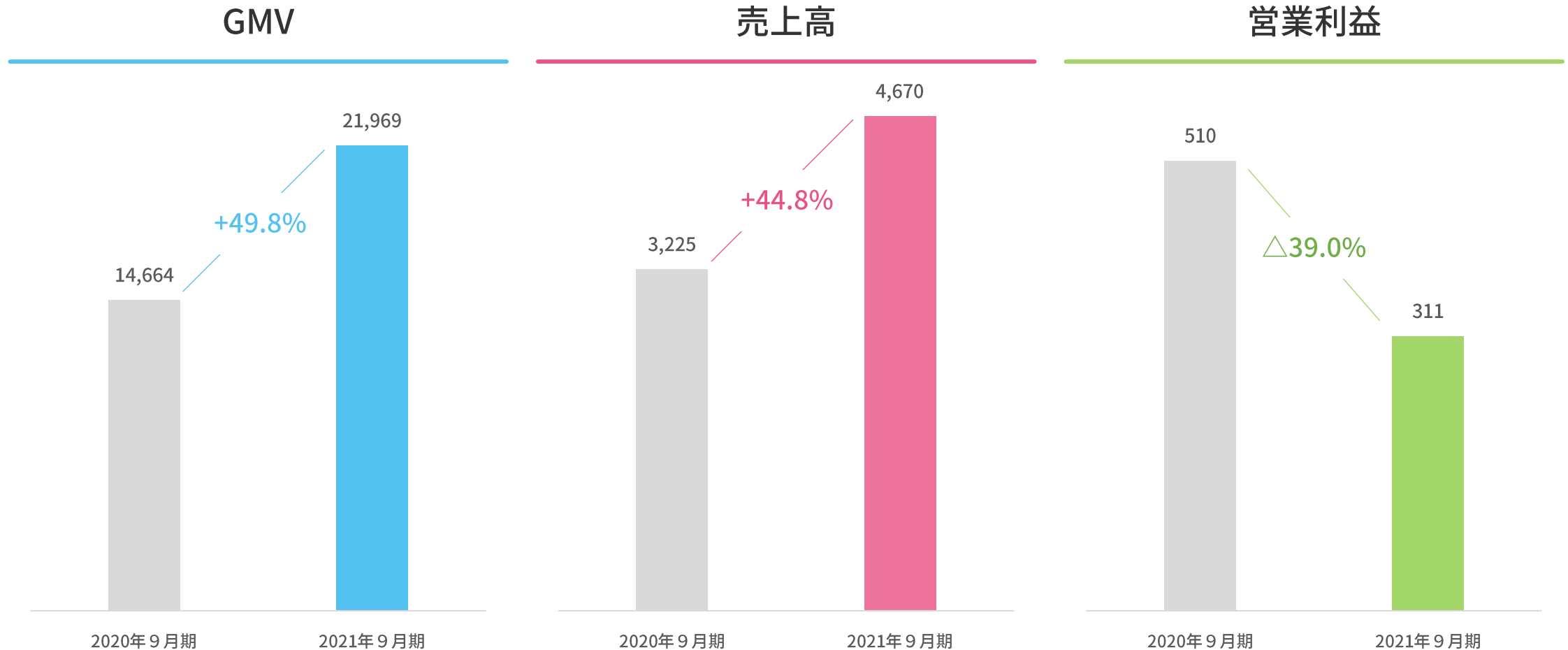
新たな業績見込み

- 業績進捗が遅れていることを含め、新型コロナウイルスの影響による国内消費支出の動向の不透明さが続いていることから、通期の業績予想を以下の通り見直しました。

(単位：百万円)	2021年9月期 当初計画	2021年9月期 修正計画	増減	増減率
応援購入総額：GMV (税込)	24,924	21,969	△2,954	△11.9%
売上高	5,172	4,670	△501	△9.7%
営業利益	620	311	△308	△49.7%
経常利益	617	309	△307	△49.8%
当期純利益	450	205	△244	△54.2%

新たな業績見込みの前期比

- 新たな業績見込みからも、GMVは前期比約51%増、売上高は前期比約46%増と着実にマーケットプレイスの規模が拡大しています。



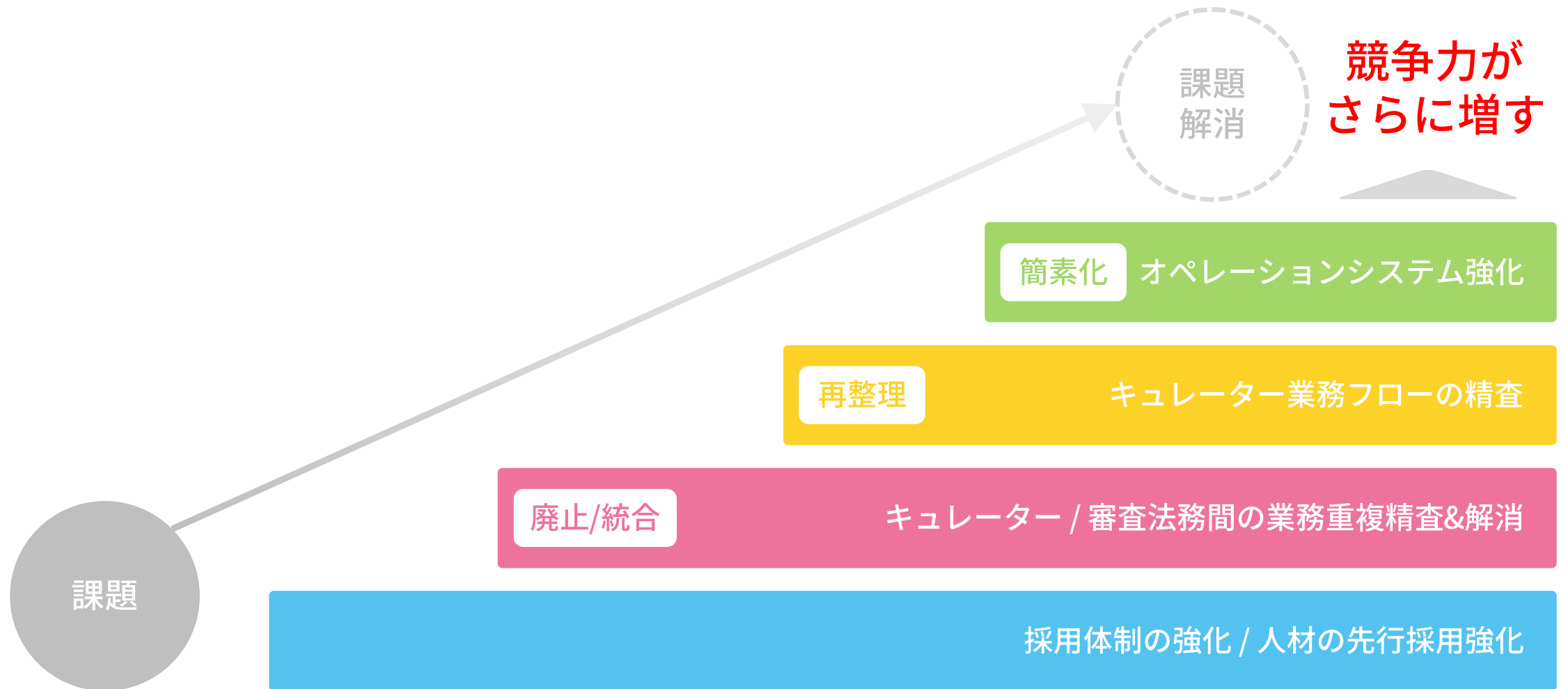
通期着地に向けた各フローごとの取り組み計画

- 成長過程にある今、コスト抑制による成長機会の逸失を避けるべく、良質なプロジェクトの獲得やサポーターの獲得及び人材採用、開発への投資を続けGMVの最大化を狙っていきます。



掲載開始数増加に伴い発生した課題に対する取り組み計画

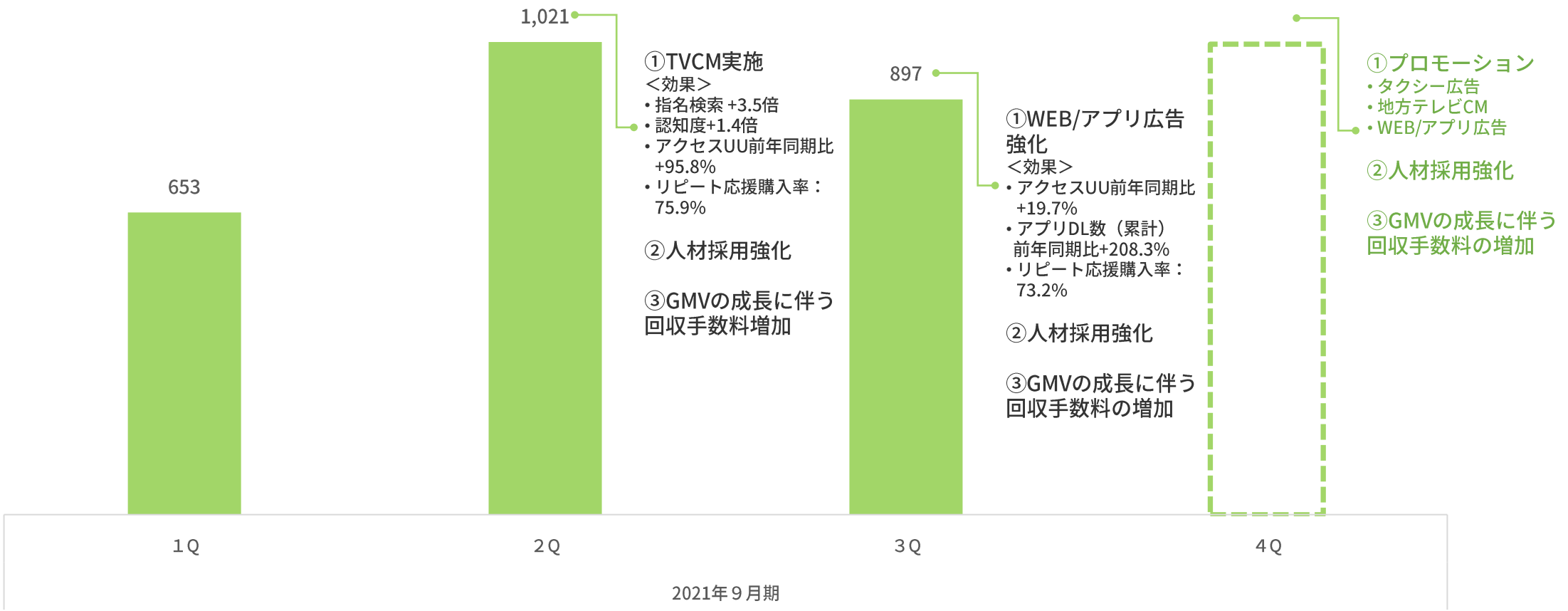
- 掲載開始数が想定以上に増加したことから、キュレーターの業務負担が増えている課題に対し、採用強化や業務フローの精査及びオペレーションシステム開発の加速を進め、当社の強みをさらに強めていきます。



3Qまでの主な販管費増加要因及び通期着地に向けた販管費計画

・ 経営目標達成指標（KGI）であるGMVの成長に向けた先行投資を続け、将来の成長の土台となる新規ユーザーの獲得とユーザーの定着を目指してきましたが、4Qも引き続き先行投資を進める予定です。

（単位：百万円）



2021年9月期



中期経営計画

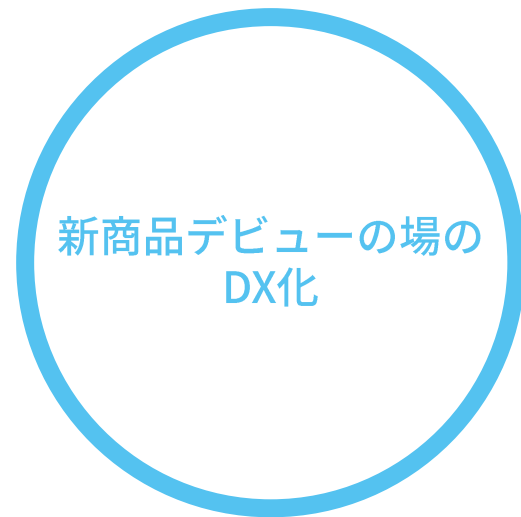
(2021年 - 2025年)

当社を取り巻く環境

- 新商品デビューの場のDX化や販路のグローバル化、多様性を捉えた商品やサービスへのニーズ、イミ消費の世界的需要拡大などを機会と捉え、これらのニーズに対応するサービス展開で世界を繋いでいきたいと考えています。

事業者側

消費者側



中期経営方針

- マーケットプレイスとしての魅力を最大化するために、実行者及びサポーターの新規獲得とユーザーの定着、両軸を同時に強化していきます。



応援購入総額（GMV）の中期目標

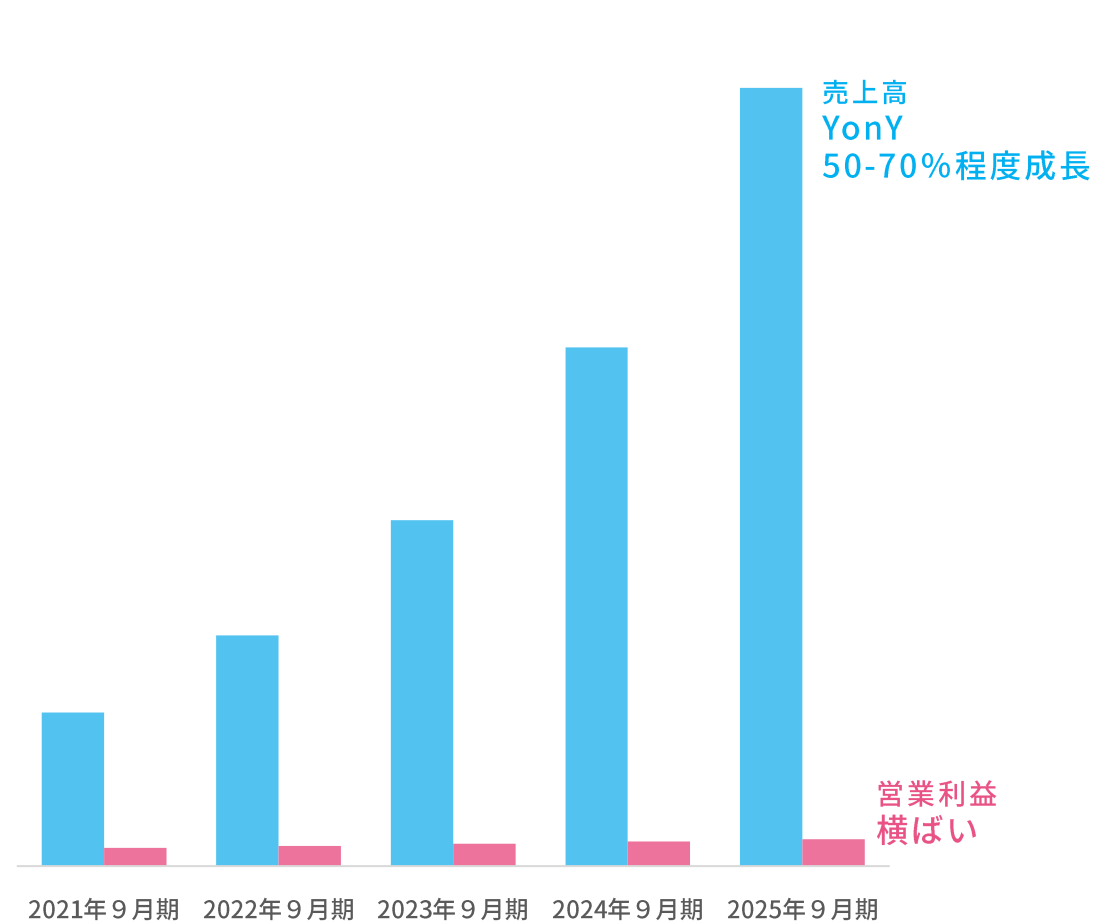
- GMVを年間成長率約50%-70%で拡大し、2025年までに1,000億円規模を目指します。



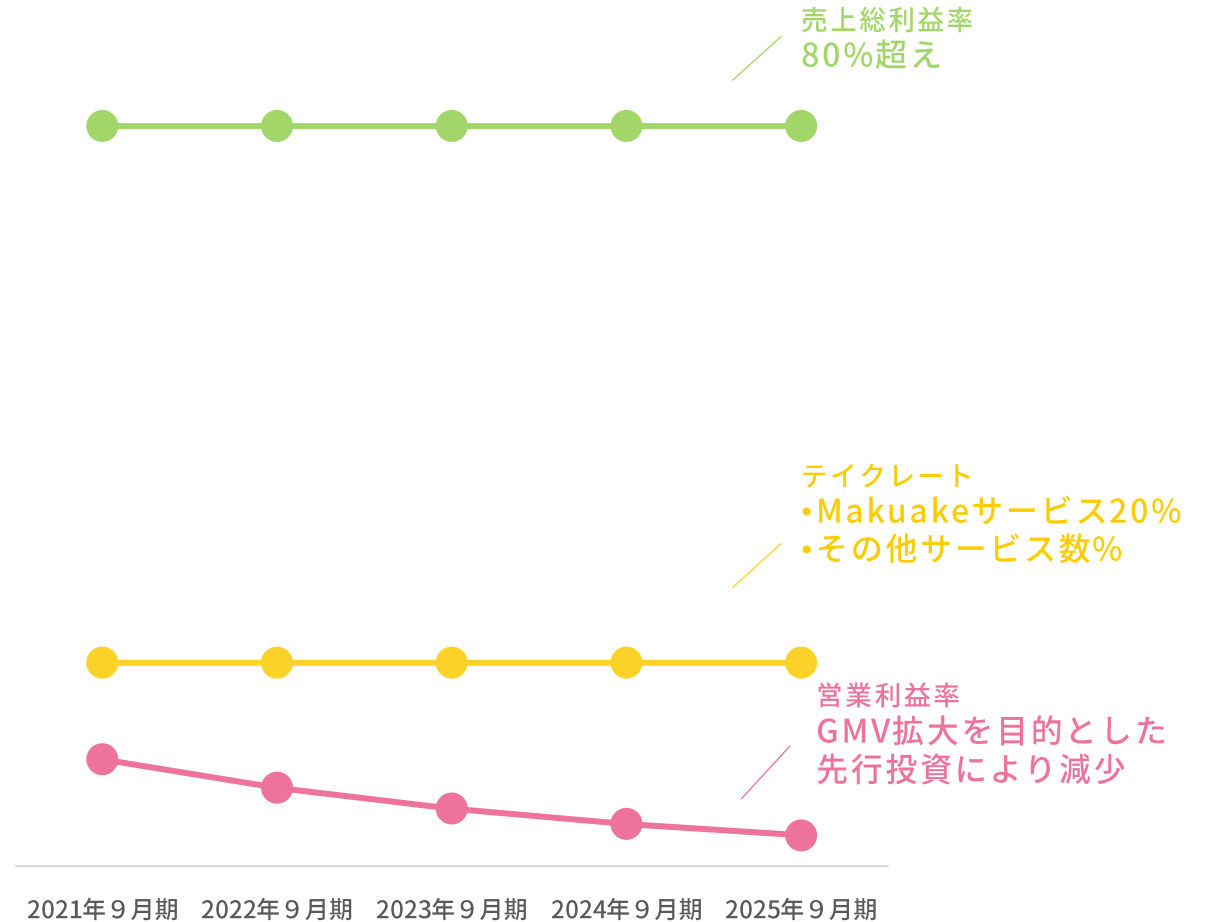
中期PL目標の推移イメージ

- 売上高の先行指標となるGMVの最大化を最優先とし、プロモーションや人材採用及び機能開発を中心とした先行投資を強化することで年間売上高の1.5倍から1.7倍成長を目指していきます。

売上高及び営業利益

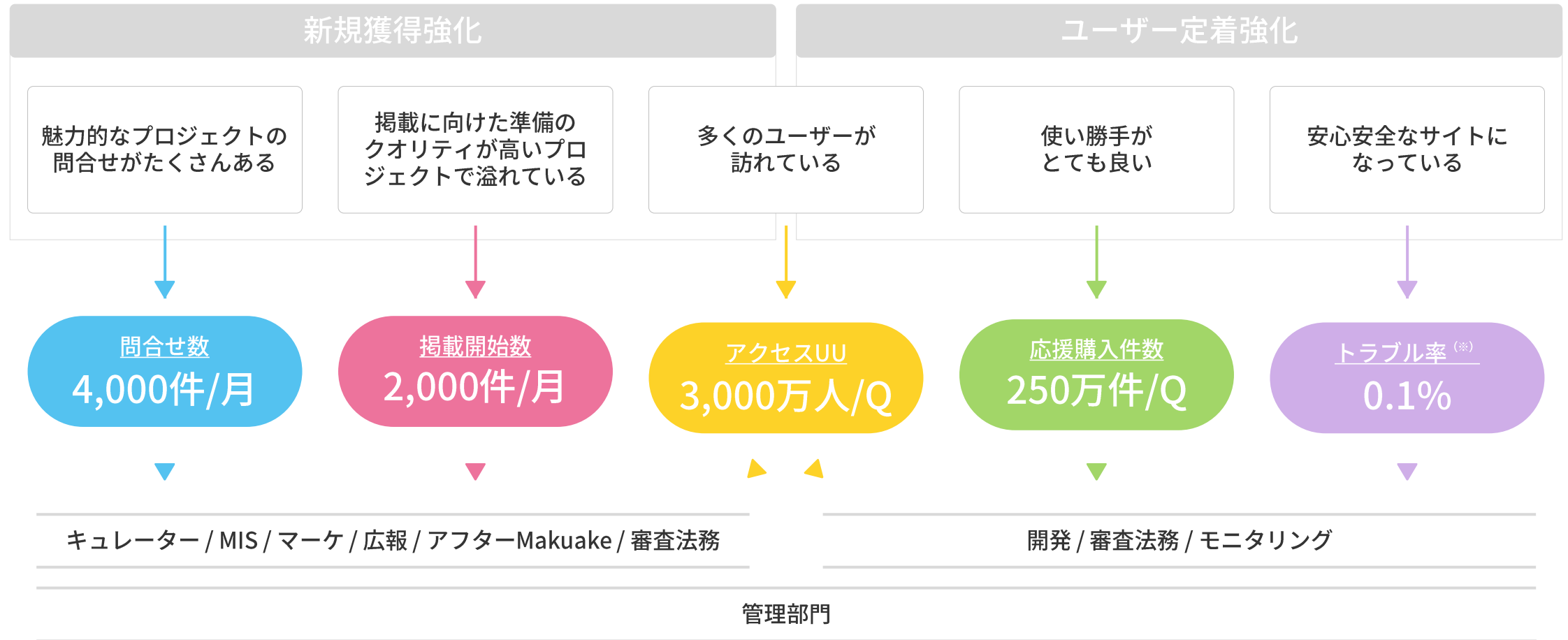


売上総利益率/テイクレート/営業利益率



各種KPIの中期目標

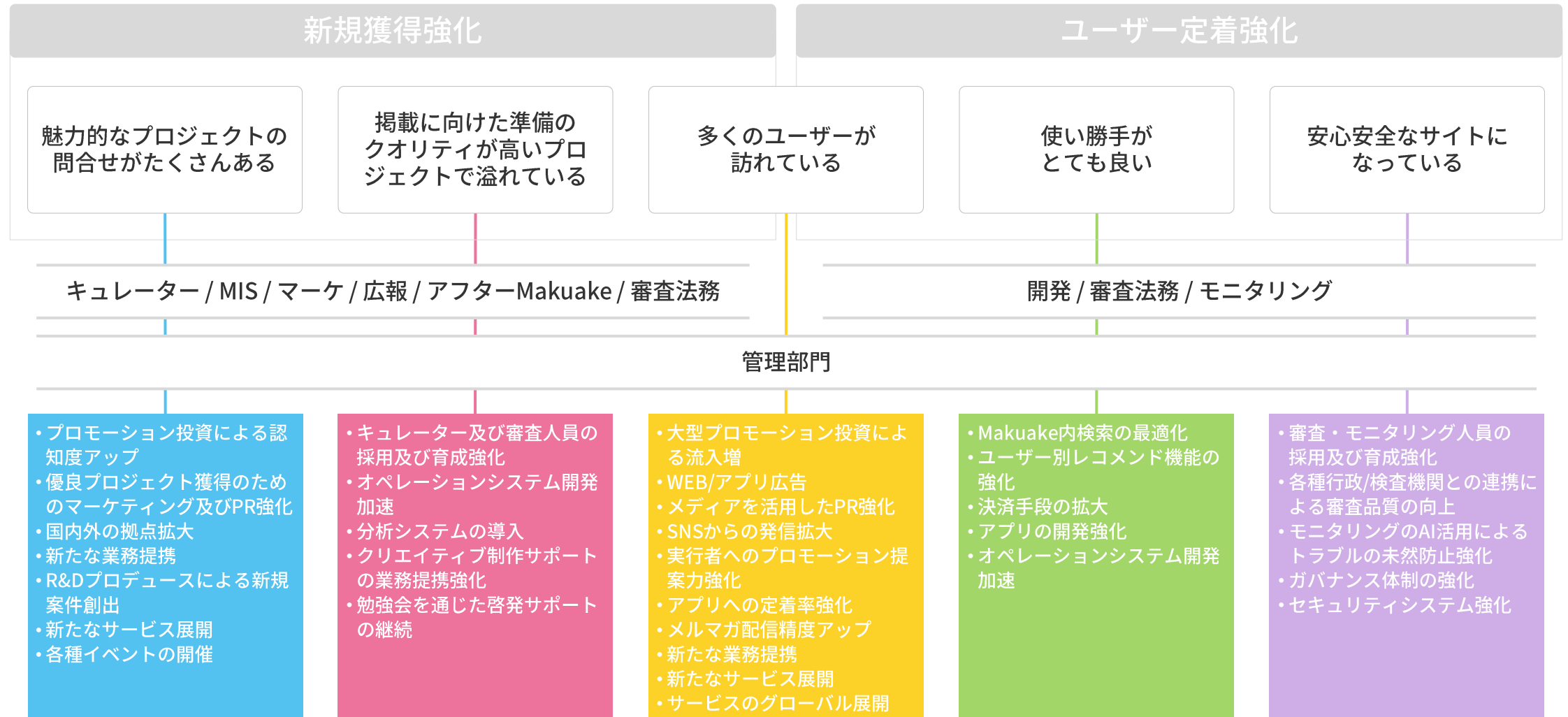
- 実行者及びサポーターの新規獲得とユーザー定着を進める上で5つのKPIを掲げ、1,000億円のGMV達成に向けた目標設定をしています。



(※) トラブル：プロジェクトページ記載内容と実際のリターンに重大な齟齬があり、応援購入の本来の目的を実現できなくなった場合

中期経営戦略

- 1,000億円のGMVを達成するための5つの創造価値に対し、各種施策を実行していきます。



サービス拡張計画

- 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Makuake生態系の拡充のために新たな4つのサービス展開を計画しています。



新たなサービス概要 (1) Makuake Global

- 2021年の夏～秋にサービス開始を予定しているMakuake Globalは、事業の海外展開を検討している事業者と日本の良いものを求めている消費者を繋ぐグローバル版Makuakeサービスです。



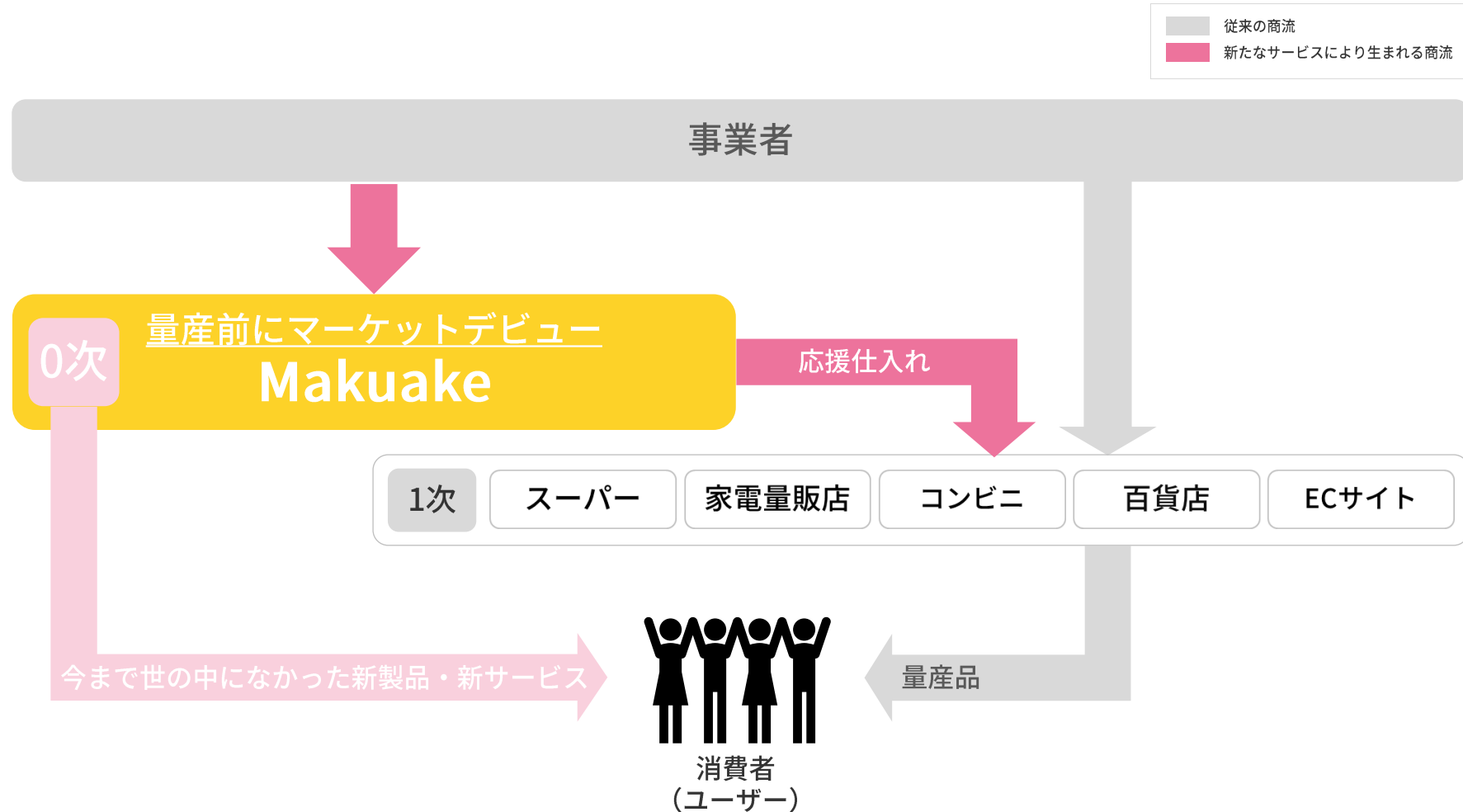
実行者サポート内容 (※)

- 1 プロジェクトページの多言語翻訳
- 2 多言語でのカスタマーサポート対応
- 3 海外在住サポーターへの配送/関税手続きサポート
- 4 海外在住サポーターの決済対応
- 5 英語圏を中心とした複数カ国への広告運用代行サポート

(※) サービス開始時には英語対応のみでスタートしますが、順次対応言語を増やしていく予定です。

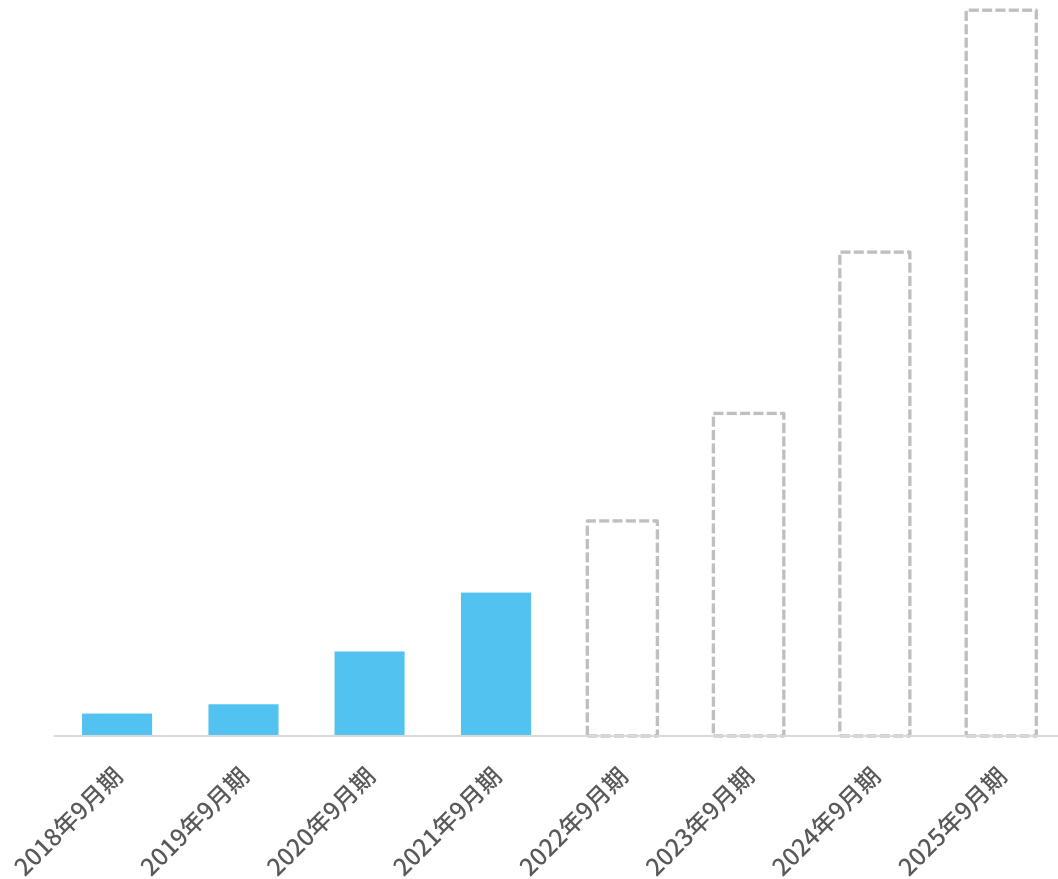
新たなサービス概要（2）応援仕入れサービス

- 国内外のバイヤーがデビューしたばかりの新商品の売れ行きを見ながらWEB上で仕入れられる応援仕入れサービスは従来の流通市場の商流のイノベーションとなります。



中期目標の進捗

- 中期成長戦略のKGIであるGMV1,000億円の目標達成に向けて、年間50%-70%の成長を目指し、成長戦略を遂行していきます。



決算期	応援購入総額	増減率
2018年9月期	3,902	+80.2%
2019年9月期	5,480	+40.4%
2020年9月期	14,664	+167.6%
2021年9月期	21,969	+49.8%
2022年9月期		
2023年9月期		
2024年9月期		
2025年9月期		

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

リスクに対する対策

1

ハッキングなどによる個人情報流出

- 定期的なセキュリティ監査実施

2

PJトラブル案件（納品遅れなど）の発生

- 審査とモニタリング体制の継続運用及び強化

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

- 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

4

人材確保及び流出に対するリスク

- 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料体系の維持
- 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



ESG・サステナビリティ に関する体制

ESG・サステナビリティに関する取り組み（1）

- 当社は中期成長計画を推進していく上で、ESGへの取り組みやサステナブルな事業運営が非常に重要であると認識しています。そのため、ESGの各側面における取り組み計画にはサステナビリティ視点を織り込んでいます。

社会



ESG・サステナビリティに関する取り組み（2）

- 当社は中期成長計画を推進していく上で、ESGへの取り組みやサステナブルな事業運営が非常に重要であると認識しています。そのため、ESGの各側面における取り組み計画にはサステナビリティ視点を織り込んでいます。

環境



- こだわりの商品生産をサポート
- イミ消費体験を提供で商品寿命持続に貢献



- 必要な数量だけを作る仕組みの提供
- エネルギーや破棄物軽減に貢献



- イミ消費のニーズに対応した海洋資源保全に取り組む企業の商品デビューをサポート



- イミ消費のニーズに対応した陸上資源保全に取り組む企業の商品デビューをサポート

ガバナンス

- 監査等委員会設置会社
- 社外取締役比率 50%
- 報酬諮問委員会・指名諮問委員会の設置
- リスクマネジメント体制
- コンプライアンス体制
- 知的財産の管理体制
- 情報管理体制

ESGへの取り組み事例

- 当社事業は、国内外の事業者の新商品や新サービスに対する商品価値はもちろん無形価値創出に貢献し、事業継続をサポートする、事業運営や発展そのものが社会への貢献になる仕組みです。



伝統産業への貢献



テクノロジーの発展に貢献



多様性への取り組みに貢献



社会情勢に合わせた支援



Appendix

業績概要 前年同期比（累計）

(単位：百万円)	2020年9月期 3Q（累）	2021年9月期 3Q（累）	増減 (YonY)	増減率 (YonY)
応援購入総額：GMV (税込)	9,411	15,729	+6,318	+67.1%
売上高	2,092	3,332	+1,240	+59.3%
売上総利益	1,719	2,774	+1,054	+61.4%
営業利益	530	201	△329	△62.1%
経常利益	530	200	△330	△62.2%
四半期純利益	355	129	△225	△63.5%

業績概要 前年同期比 (単Q)

(単位：百万円)	2020年9月期 3Q (単)	2021年9月期 3Q (単)	増減 (YonY)	増減率 (YonY)
応援購入総額：GMV (税込)	4,632	5,917	+1,285	+27.8%
売上高	970	1,232	+262	+27.0%
売上総利益	818	1,035	+217	+26.5%
営業利益	290	137	△153	△52.6%
経常利益	289	137	△152	△52.6%
四半期純利益	190	89	△101	△53.2%

業績概要 前四半期比 (単Q)

(単位：百万円)	2021年9月期 2Q (単)	2021年9月期 3Q (単)	増減 (QonQ)	増減率 (QonQ)
応援購入総額：GMV (税込)	5,299	5,917	+618	+11.7%
売上高	1,107	1,232	+124	+11.3%
売上総利益	933	1,035	+102	+11.0%
営業利益	△88	137	+226	-
経常利益	△89	137	+226	-
四半期純利益	△65	89	+154	-

主要指標 前年同期比 (単Q)

	2020年9月期 3Q (単)	2021年9月期 3Q (単)	増減 (YonY)	増減率 (YonY)
掲載開始数 (件)	1,319	2,213	+894	+67.8%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	36.1	45.2	-	+9.1pt
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	72.4	73.2	-	+0.7pt
アクセスUU (人)	11,400,156	13,650,096	+2,249,940	+19.7%
会員数 (人)	1,084,016	1,735,354	+651,338	+60.1%
応援購入件数 (件)	561,796	515,757	△46,039	△8.2%

(※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数の割合

(※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)

	2021年9月期 2Q (単)	2021年9月期 3Q (単)	増減 (QonQ)	増減率 (QonQ)
掲載開始数 (件)	1,660	2,213	+553	+33.3%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	43.6	45.2	-	+1.6pt
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	75.9	73.2	-	△2.8pt
アクセスUU (人)	11,257,289	13,650,096	+2,392,807	+21.3%
会員数 (人)	1,573,864	1,735,354	+161,490	+10.3%
応援購入件数 (件)	507,850	515,757	+7,907	+1.6%

(※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数の割合

(※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。)

経営陣紹介

- 当社は2020年12月10日の株主総会にて監査等委員会設置会社に移行し、ガバナンス強化を図っています。



中山 亮太郎
代表取締役社長



坊垣 佳奈
共同創業者/取締役



木内 文昭
共同創業者/取締役



生内 洋平
取締役



中山 豪
取締役（非常勤）



勝屋 久
取締役（非常勤）



馬淵 邦美
取締役（非常勤）



篠木 良枝
取締役



串田 規明
取締役（非常勤）



大山 陽希
取締役（非常勤）



田村 祐樹
執行役員 CFO



矢内 加奈子
執行役員 戦略広報本部長



坂本 めぐみ
執行役員

— 監査等委員でない取締役
— 監査等委員である取締役

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かと考えております。

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、2021年7月27日現在において一般的に認識されている経済・社会など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、経営環境の変化などの事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 投資を行う際は、必ず当社が作成する新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）をご覧ください。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、一般的な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および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事などがあっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。



IRに関するお問合せ

IR@makuake.co.jp



Makuake