



# Makuake

2024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

(2024年9月期 4Q業績)

## 業績

- 収益構造の一部変化に伴い、サービス全体において扱われた金額の総額を表す「取扱高（現時点では応援購入総額及び安心システム利用料の合計）」を新たな指標として開示
- 8月以降掲載開始したプロジェクトに適用している安心システム利用料の売上計上により売上高が前四半期比5.7%増加
- 売上高の成長及び販管費マネジメントの徹底により4Q（7月-9月）において利益の黒字化を達成

## KPI

- 掲載開始数は前四半期比2.6%増加した一方、アクティブプロジェクト件数は前四半期比微減。3月における掲載開始数増加が前四半期（3Q）のアクティブプロジェクト件数を押し上げており、実質は前四半期比同水準で着地。しかし、事業成長において優良な新規及びリピート実行者獲得に関する課題は残っており、今後実行者向け提供サービスの多様化やMakuakeと相性のよいジャンルのプロジェクト獲得に注力する等の施策を展開し、アクティブプロジェクト件数の増加を実現していく予定
- プロジェクト単価は通期を通して初日の応援購入金額を伸ばす取り組みを実施したことが功を奏し前年同期比4.0%増加。前四半期比では新規実行者の掲載案件が増えたことにより2.9%減少
- アクセスUUはbotのアクセス遮断影響がQ全体において反映されたことで前四半期比11.4%減少したが、過去実績にはbotアクセスが含まれているため単純比較は適切ではなく、一方、アクティブプロジェクト件数の減少による影響は一部あったと分析

## 中計進捗

- 2025年9月期は通期業績の黒字化を実現すると同時に流通市場においてマクアケが提供するサービスが作る生態系をより強化し、付随サービスから得られる収益の拡大に向けた基盤固めを推進する
- 経営体制を更新し、スピーディーな経営判断及び実行を可能とするとともに、企業経営力及び事業経営力を強化していく

## 外部環境

- 引き続き体験系への消費が好調。また、物価高により生活必需品の支出負担が増えており、嗜好品に対する消費意欲は決して高まっていない
- 原材料高及び為替変動により、中小企業の動きは23年に比べ活発ではない

# 2024年9月期 通期業績予想と実績値との差異

- 4QにおいてMakuake手数料を改定したことやサポーターから受領する安心システム利用料を導入したことにより収益構造が一部変化し、売上高及び利益ともに7月30日開示した通期業績予想を上振れて着地しています。

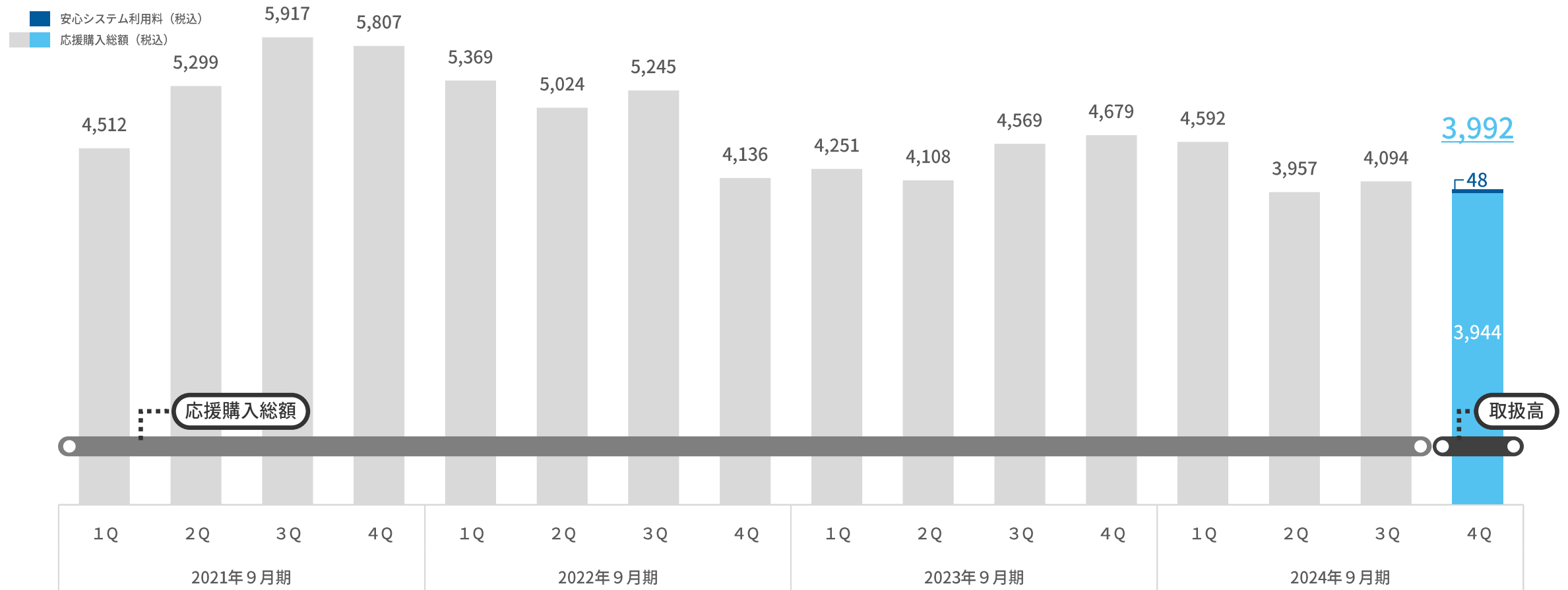
(単位：百万円)	2024年9月期 (7月30日開示計画)	2024年9月期 (実績)	増減額	増減率
取扱高 <sup>(※)</sup> 応援購入総額及び 安心システム利用料の合計額(税込)	16,508	16,637	-	-
売上高	3,603	3,652	+48	+1.4%
営業利益(△損失)	△97	△62	+34	-
経常利益(△損失)	△93	△60	+33	-
当期純利益(△損失)	△152	△103	+48	-

(※) 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

# 取扱高<sup>(※)</sup> 四半期推移

- 2024年8月以降掲載開始したプロジェクトに適用している安心システム利用料が4Qから計上され、マクアケが提供しているサービス全体として取り扱っている金額が3,992百万円となりました。

(単位：百万円)

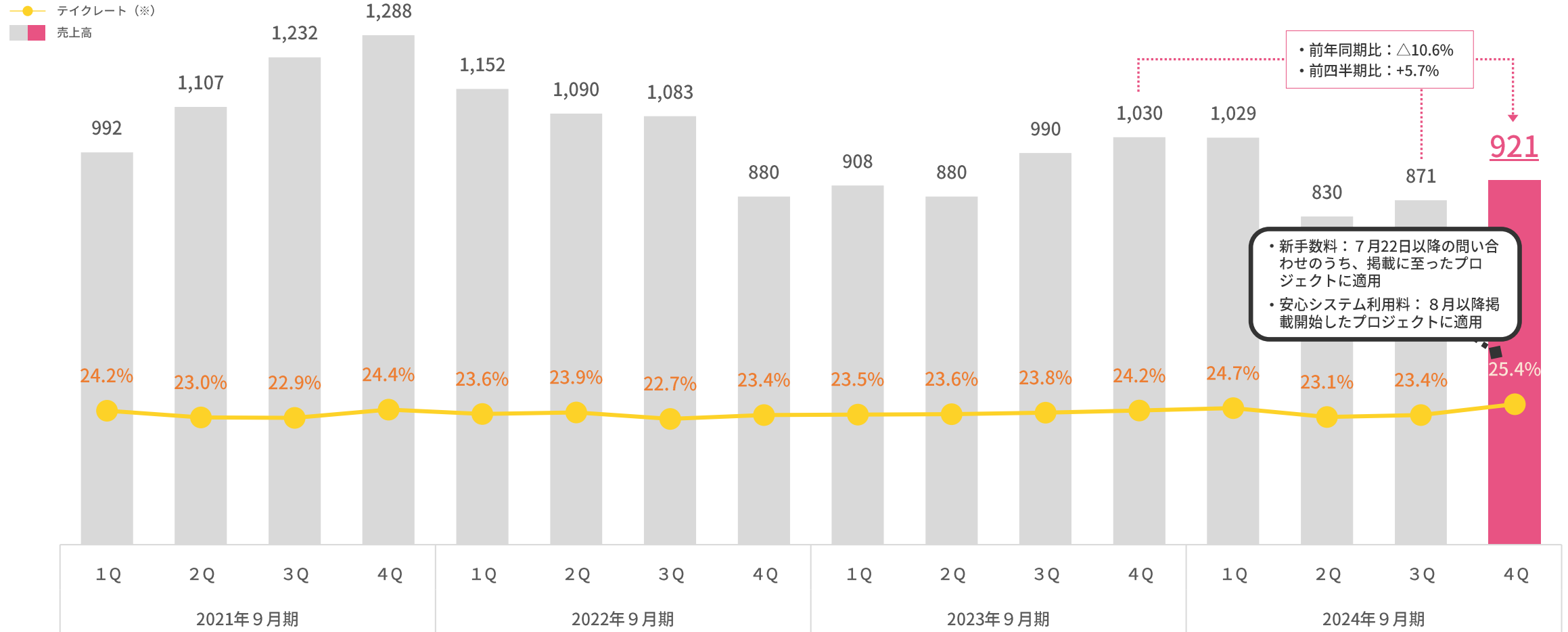


(※) 取扱高：応援購入総額及び安心システム利用料の合計額（税込）

# 売上高及びテイクレート四半期推移

- 売上高は安心システム利用料の計上により前四半期比5.7%増加しました。テイクレートはMakuakeサービスにおける新手数料適用（税抜20%）の一部影響に加え、安心システム利用料売上計上により前四半期比2.0pt増加しました。

(単位：百万円)



・前年同期比：△10.6%  
・前四半期比：+5.7%

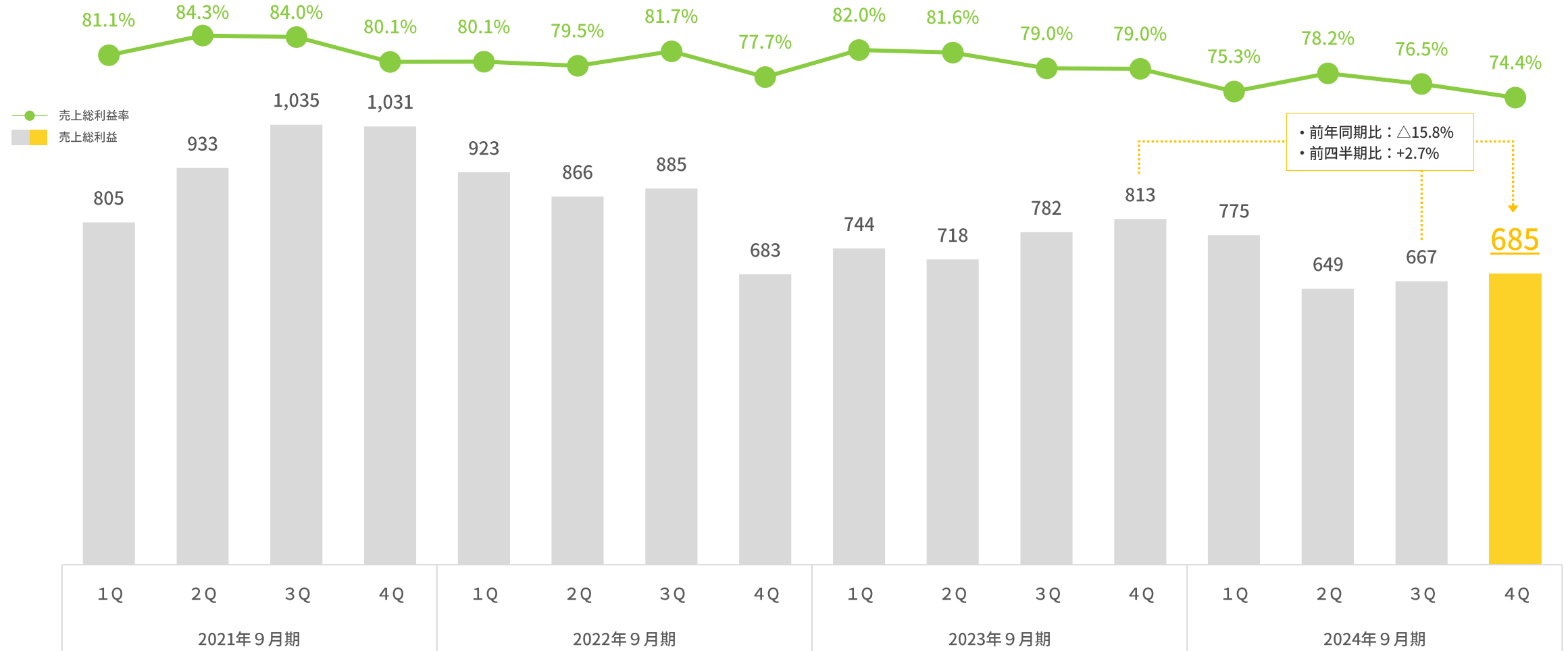
・新手数料：7月22日以降の問い合わせのうち、掲載に至ったプロジェクトに適用  
・安心システム利用料：8月以降掲載開始したプロジェクトに適用

(※) 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

- 売上総利益は前四半期比2.7%増加しましたが、広告代行売上より積み上げる応援購入金額の伸びが弱く、応援購入金額比仕入高（=広告代行売上原価）率が増加したことにより売上総利益率が前四半期比2.2pt減少しました。

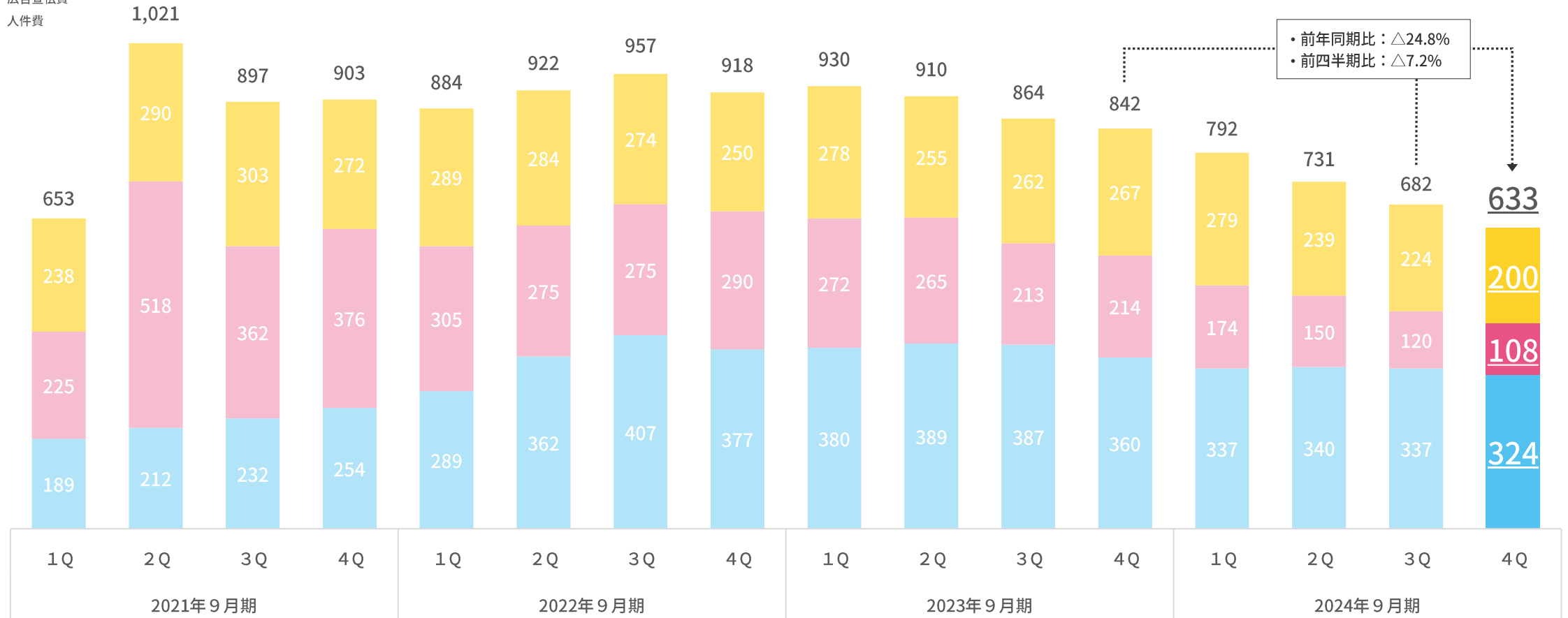
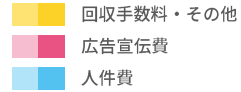
(単位：百万円)



# 販管費四半期推移

• 引き続き販管費マネジメントを徹底し、コスト構造の最適化を実現しています。4Qは前年同期比で24.8%、前四半期比では7.2%を削減しています。

(単位：百万円)



・前年同期比：△24.8%  
 ・前四半期比：△7.2%

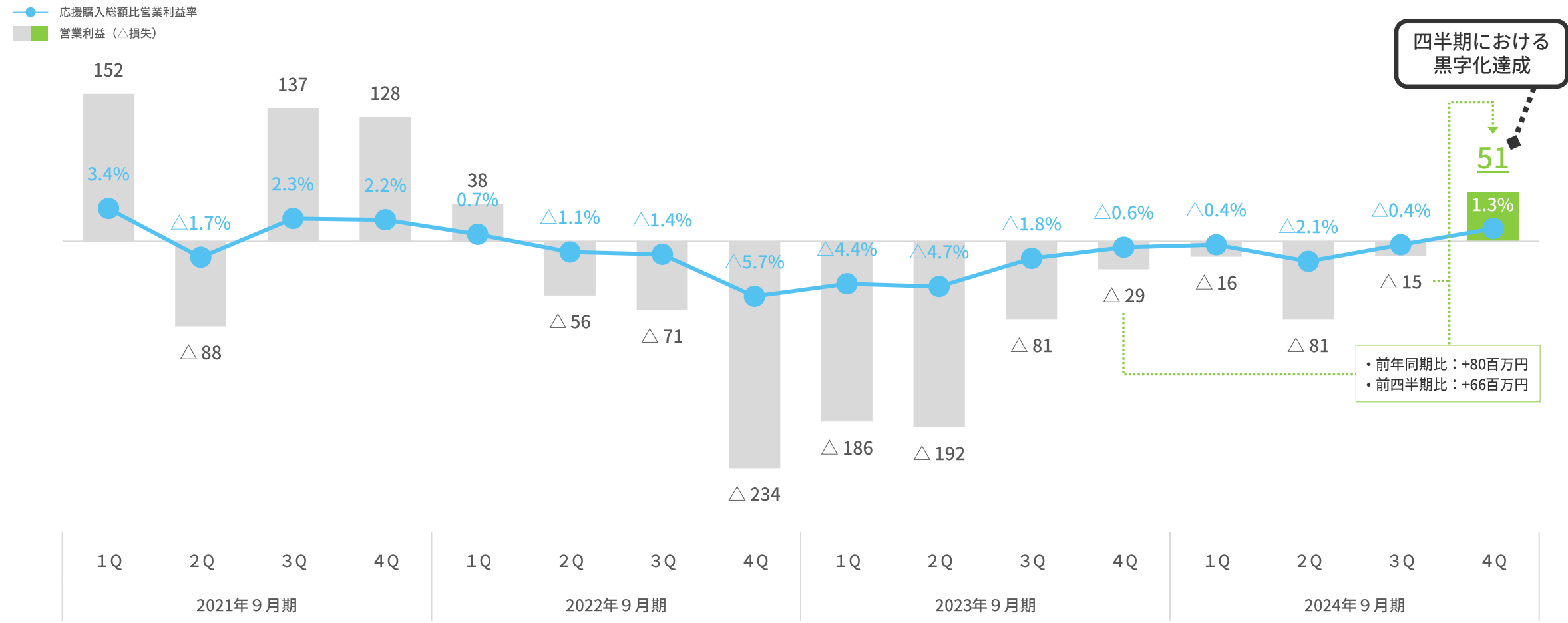
(注) 2022年9月期2Qから人件費の科目を一部見直し



# 営業利益（△損失）及び応援購入総額比営業利益率四半期推移

・ 営業利益は安心システム利用料の計上に加え、広告宣伝費を中心とした販管費の削減により51百万円となり、単Qにおける黒字化を達成しました。

(単位：百万円)



四半期における黒字化達成

51

1.3%

- ・ 前年同期比：+80百万円
- ・ 前四半期比：+66百万円

# 最重要KPI四半期推移

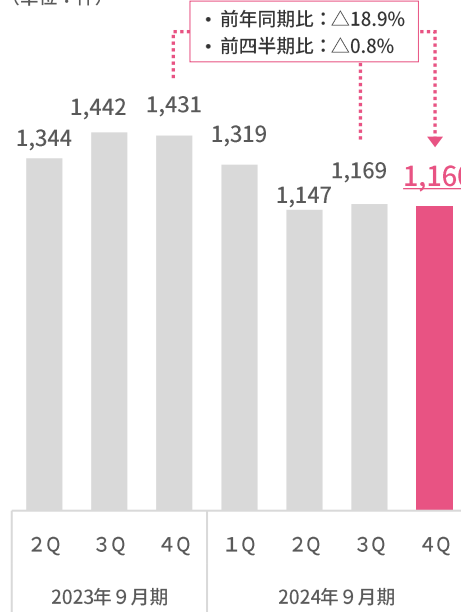
- 四半期における月中アクティブプロジェクト件数、月次プロジェクト単価ともに前四半期比微減し、月次応援購入金額が微減しました。アクティブプロジェクト件数の伸び悩みは引き続き成長における課題と認識しています。

Qにおける



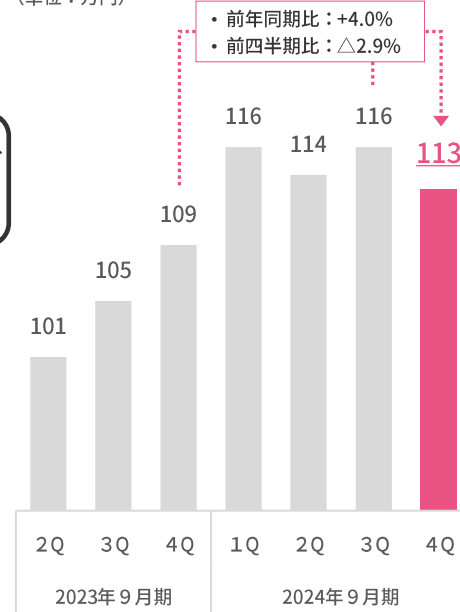
## 実績

(単位：件)



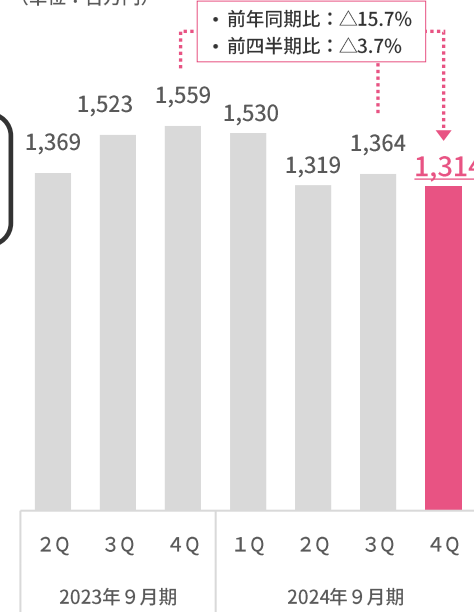
原材料高、為替変動、物価高等により実行者にとって厳しい外部環境が続いている

(単位：万円)



物価高により必需品の支出負担が増え、サポーターの嗜好品に対する消費意欲に影響

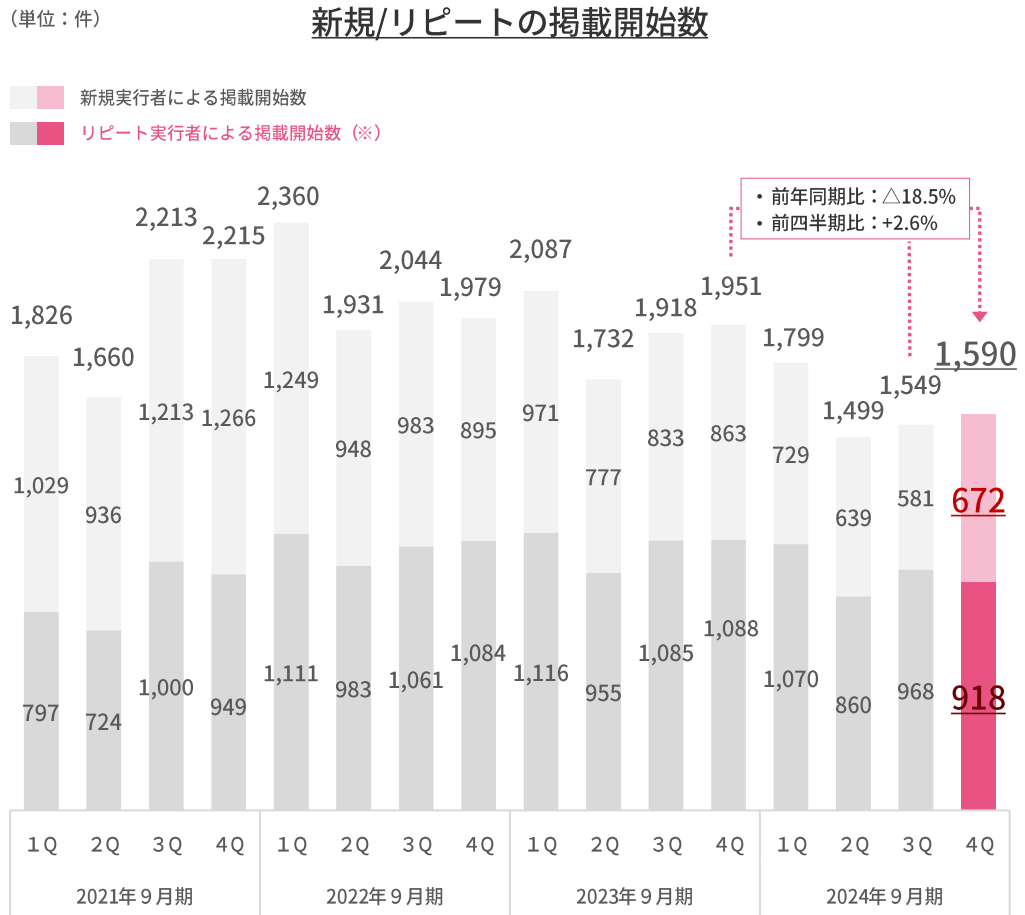
(単位：百万円)



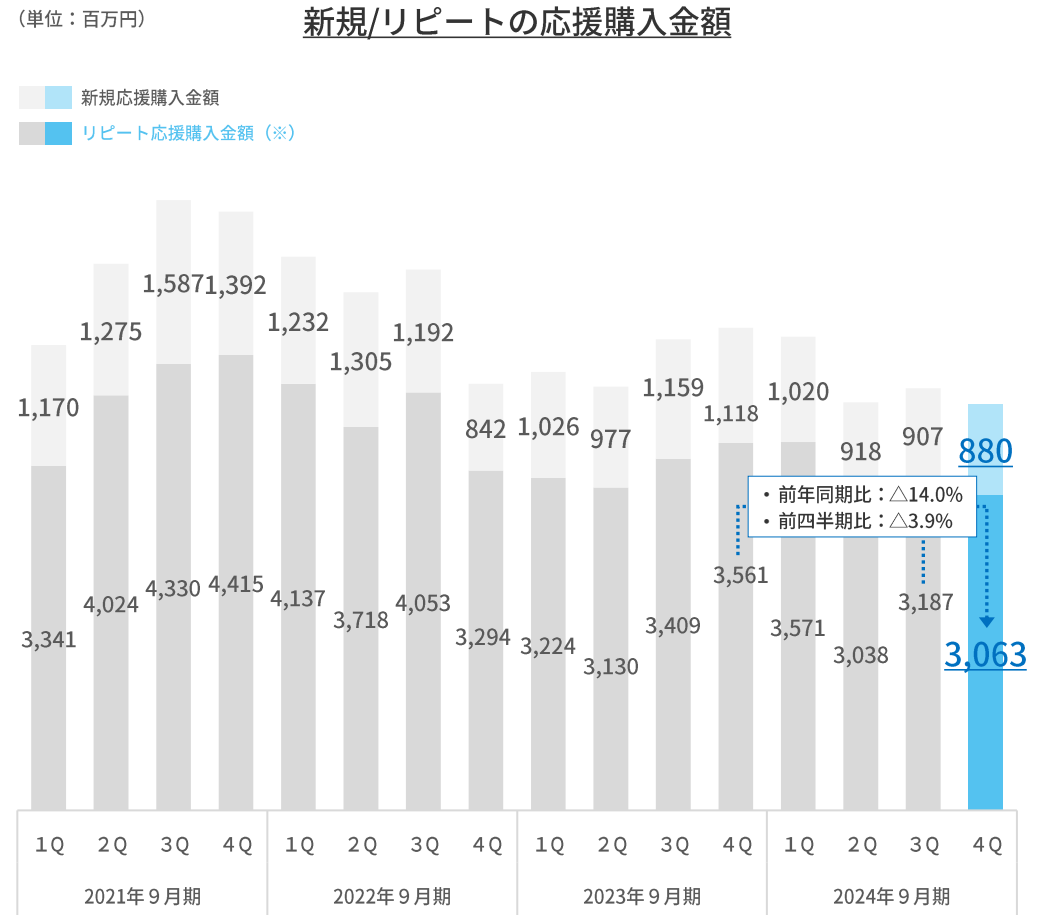
(※1) 月中アクティブプロジェクト件数：月中に先行販売をしていたプロジェクトの合計数  
 (※2) 月次プロジェクト単価：月中アクティブプロジェクトが売り上げた応援購入金額の平均額

# その他KPI四半期推移（1）

・掲載開始数は新規実行者案件を中心に前四半期比2.6%増加しました。応援購入金額は新規、リピートともに微減となりましたが、全体におけるリピート応援購入金額の比率は77.7%と前四半期と同水準になっています。



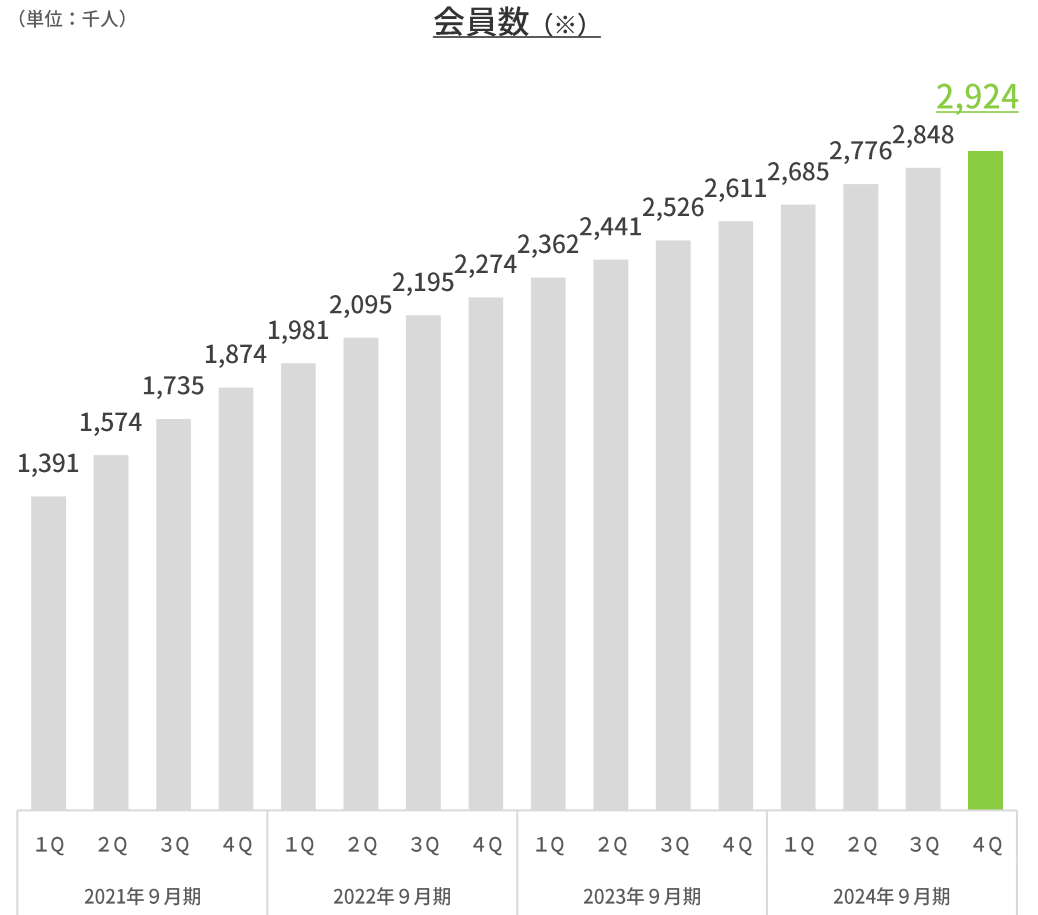
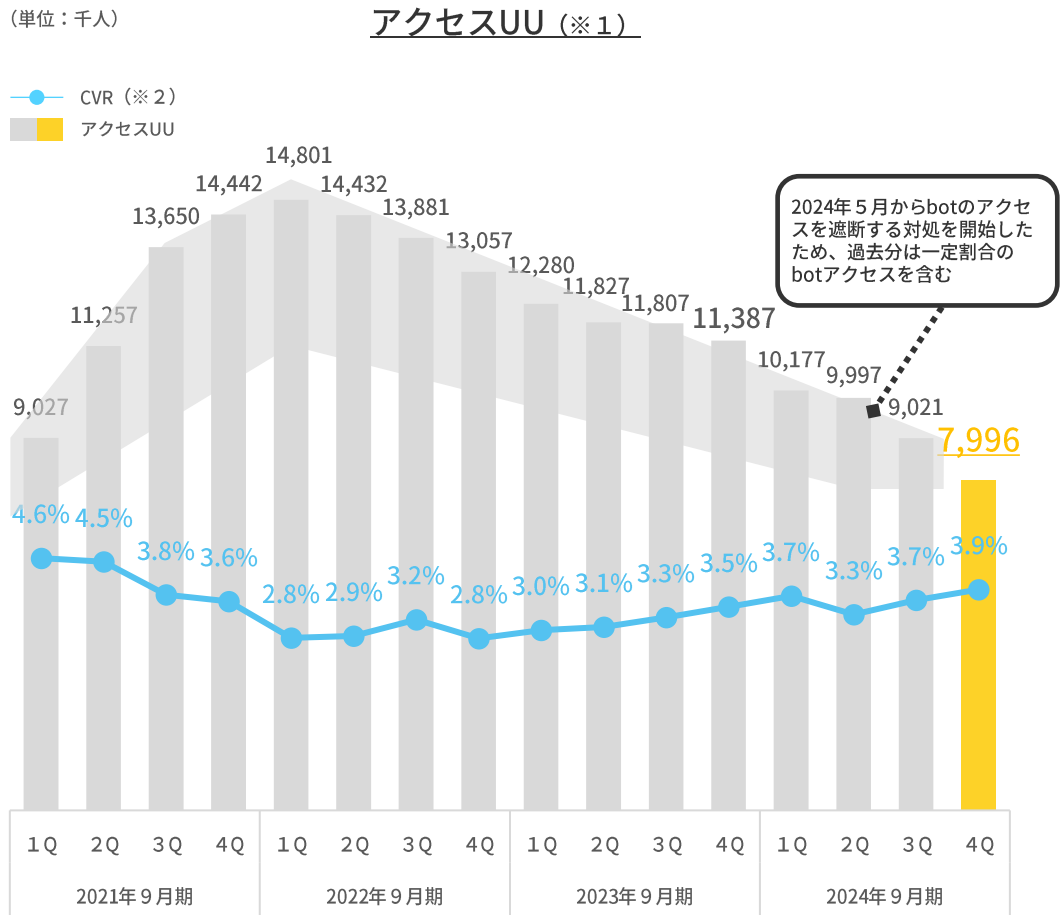
(※) 期間中の掲載開始数のうち、過去1年間において掲載実績があるプロジェクト実行者による掲載開始数



(※) 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KPI四半期推移（2）

・アクセスUUはbotのアクセス遮断影響がQ全体において反映され前四半期比11.4%減少となりましたが、過去値との単純比較は適切ではなく、一方、アクティブプロジェクト件数の減少による影響は一部あったと分析しています。

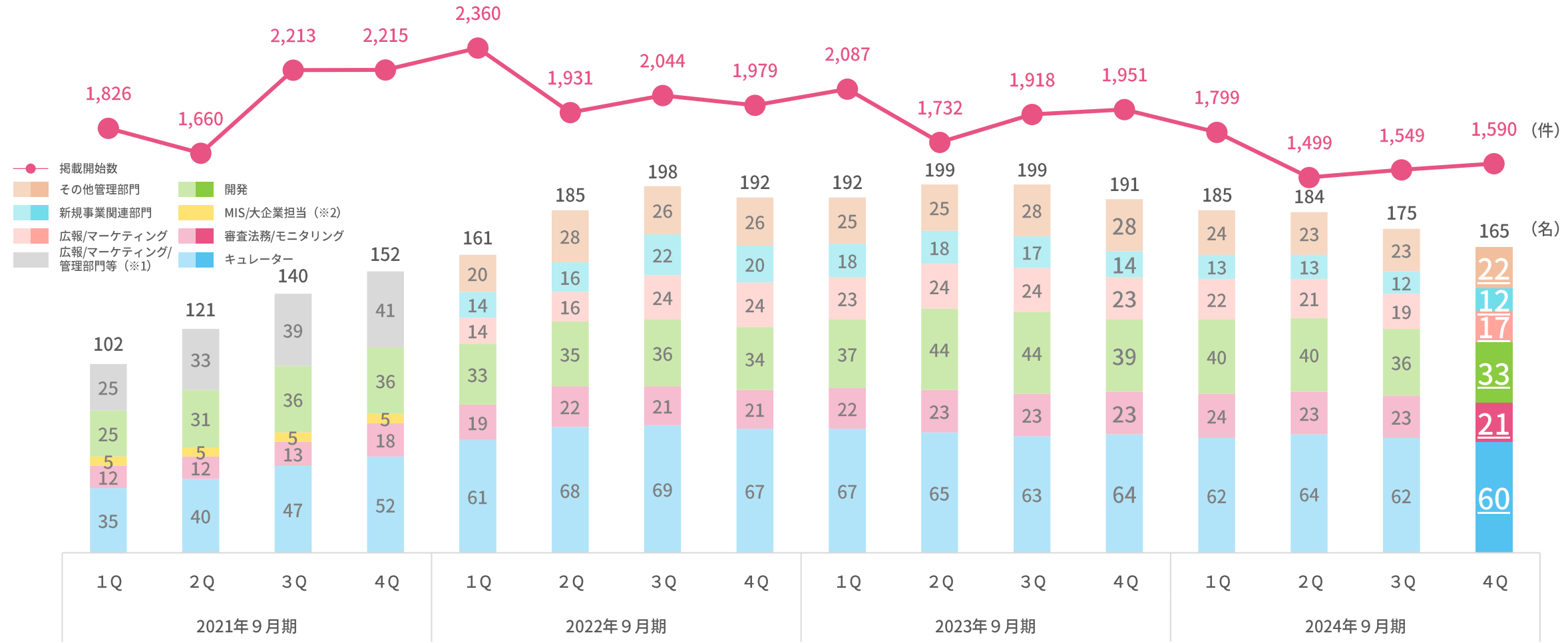


(※1) 期間中にMakuakeを訪れた人数。Googleアナリティクスの基準により集計されたアクセスUU  
 (※2) CVR：コンバージョン率。MakuakeにおけるアクセスUUの応援購入率。応援購入件数÷アクセスUU  
 応援購入件数はAppendixより参照可

(※) 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

# 人員数四半期推移（参考値：掲載開始数）

・利益構造の改善に注力することにより、引き続き会社の経営フェーズ変化に伴う人員数変動はありますが、適材適所や業務の効率化、各種外部サービスの活用等で一人当たりの生産性を上げる動きを続けています。

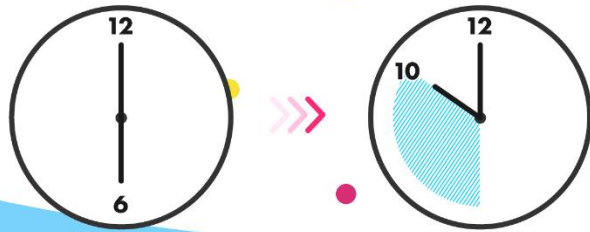


(※1) 2022年9月期1Qから「広報/マーケティング/管理部門等」の人員を「広報/マーケティング」「新規事業関連部門」「その他管理部門」に分けて表示  
 (※2) MIS/大企業担当人員はキュレーター業務との兼務が増えたため、2022年9月期1Qからキュレーター人員に合算

## プロジェクト終了時刻を変更し 応援購入受付時間を延長



### プロジェクト終了時刻を変更



Attention!

Makuakeに掲載されるプロジェクトの終了時刻を18:00から22:00に変更  
Makuakeで取得したデータを分析したところ、プロジェクト終了日直前のタイミングにおいてコンバージョンレイトが高まる傾向が見られたため、プロジェクト終了時刻を延長することでサポーターの買い逃しを防ぎ、応援購入を最大化することで実行者及びサポーター双方の体験改善を推進

## MISがNTT DXパートナーと連携し、地方の ものづくり企業の新商品企画開発支援を強化

MIS  NTTDXパートナー

地方のものづくり企業の商品企画開発を支援

NTT DXパートナーがこれまで支援してきた地方の中小ものづくり企業に対し、MISが新商品企画開発の支援プログラムを提供し、地方企業による新規事業の創出を加速させていく  
また、MISのサポートにより生み出された新商品のデビューにおいてMakuakeの活用を促進することで、一般販売時の後押しとなる実績づくりへの貢献を目指す

# TOPICS：推しが生まれるお買いものイベント「OC TOKYO-押しコマーンス東京」開催



Makuake

## OC TOKYO

押しコマーンス東京

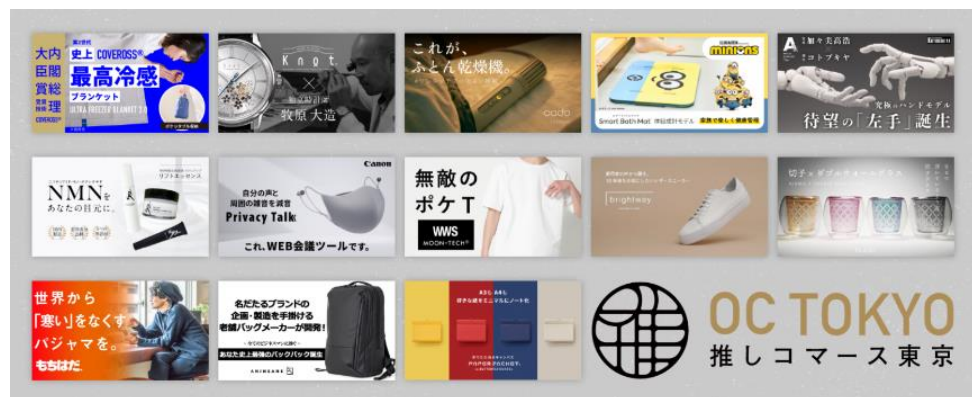
“推し”が生まれる、お買いもの。

2024.9.14 Sat.-9.16 Mon @東急プラザ表参道「オモカド」5 F FLOCUL

Makuakeにて日常的に行われる「押し活」のようなお買いもの体験を「OC（押しコマーンス）」と名付け、より多くの方が同様の体験ができるよう、オフラインのイベントとして開催

来場者数 **1,600**人

WBSにて約6分間放映、その他約20媒体に掲載



大内 巨隆 総経理

史上最高冷感  
COVERROSS®  
Ultra Soft & Breathable

KNOT

これが、ふとん乾燥機。

Smart Body Mat

期待の「左手」誕生

NMN

自分の声と周囲の雑音を減音  
Privacy Talk

無敵のポケット  
WMS

世界から「寒い」をなくす  
パジャマを。もちほた

名だたるブランドの企画・製造を手掛ける  
世襲パグメーカーが開発!

OC TOKYO  
押しコマーンス東京



# 2024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）

- 生活の質を高める高機能、高単価の新品や新サービスが人気を集めました。

**MORUS V6**  
吸着式衣類スチーマー

ピタッと吸いつく

10/7 22:00 終了

応援購入総額 **107,556,740円**  
目標金額 500,000円

2181%

サポーター 6,647人

残り 終了

終了しました

衣類を整える。清潔で心地よい毎日へ！吸着式衣類スチーマー Morus V6

**吸着式衣類スチーマー**

まさに、**ブラックホール掃除機。**

**Black Hole X1**

家中を一掃。超時短な掃除体験を。

10/7 22:00 終了

応援購入総額 **43,740,664円**  
目標金額 300,000円

1458%

サポーター 1,345人

残り 34日

リターンを見る

これ1つで家中を一掃！強力吸引・洗浄除菌・自動乾燥を搭載のブラック強力吸引・洗浄除菌・自動乾燥搭載の掃除機

まるで、**無重力。**

無重力モニターアーム Pro

指1つで自由自在。大画面も360°なめらか | COFO無重力モニターアームPro

10/7 22:00 終了

応援購入総額 **72,488,921円**  
目標金額 1,000,000円

7248%

サポーター 3,129人

残り 終了

終了しました

回転幅360度の無重力モニターアーム

**ヒジジのいらない枕**  
— 調律 —

14段階高さ調整

10/7 22:00 終了

応援購入総額 **71,934,200円**  
目標金額 300,000円

23976%

サポーター 4,352人

残り 終了

終了しました

【2秒で寝落ち?!】オーダーメイドを超える！ぶよぶよと密着で朝までスツ

**14段階の高さ調節可能な4層構造枕**

OoBLE mini

おいしさ続く魔法の容器。

10/7 22:00 終了

応援購入総額 **63,871,720円**  
目標金額 300,000円

21292%

サポーター 2,502人

残り 10日

リターンを見る

食材のおいしさをキープする真空保存容器「OoBLE mini」

**食材のおいしさをキープする真空保存容器**

**360度体型カバー**  
ブラックフォーマル

NINA GRACE FORMAL

静電気防止素材 たたんで持ち運べる 自宅で洗える

10/7 22:00 終了

応援購入総額 **29,508,550円**  
目標金額 300,000円

9833%

サポーター 1,036人

残り 12日

リターンを見る

【360度体型カバー】身体のラインを拾わない | 洗える究極のブラック

**身体のラインを拾わない洗えるブラックフォーマル**

女性でも9秒でためる

免許不要 ヘルメット努力義務

**電動バイク**

SMART EV 特定原付モデル

10/7 22:00 終了

応援購入総額 **34,970,834円**  
目標金額 3,000,000円

1165%

サポーター 254人

残り 18日

リターンを見る

気軽×極上の走り。免許不要の新モビリティ | ブレイズ・スマートEV特定

**免許不要のスマートEV特定原付モデル電動バイク**

**CARTON** SUPER DRY FOAM

洗車が今、進化する

誰でもプロの泡洗車！洗車民の理想を叶える、究極の電動フォームガ

10/7 22:00 終了

応援購入総額 **33,964,350円**  
目標金額 100,000円

3396%

サポーター 3,488人

残り 終了

終了しました

ワンタッチで泡洗車可能な電動フォームガン

門をくぐると、まるで別世界

文豪に愛された旅館で、時を忘れる体験を

10/7 22:00 終了

応援購入総額 **40,202,000円**  
目標金額 1,000,000円

4020%

サポーター 244人

残り 72日

リターンを見る

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

**創業150周年登録文化財旅館の利用券**



# 2024年9月期4Qに掲載をはじめた主なプロジェクト（大企業）

- 中小企業プロジェクト同様、生活の質を高めるこだわり商品が多くデビューしました。また、大企業においてはMakuakeをリピート利用する割合が高く、当四半期の紹介案件中半数以上の企業が3回以上リピート利用しています。



Success

応援購入総額 28,976,420円  
目標金額 1,000,000円

792%

サポーター 1,269人  
残り 34日

リターンを見る

ミズノスリーブ第3弾『発熱力×保温力』1枚で冬を越える、新しい掛け布団

**ミズノ**



Success

応援購入総額 26,098,360円  
目標金額 1,000,000円

792%

サポーター 3,710人  
残り 48日

リターンを見る

九州を元気に！オール九州で作り上げる『うまかつちゃん45周年記念特製ど

**ハウス食品**



Success

応援購入総額 3,459,500円  
目標金額 500,000円

691%

サポーター 408人  
残り 15日

リターンを見る

【山善】シリーズ累計37万台！美味しい1杯を淹れるためのコーヒー用電気

**山善**



Success

応援購入総額 16,583,280円  
目標金額 1,000,000円

355%

サポーター 329人  
残り 終了

終了しました

『累計販売金額1.2億円突破』LGスマートモニター第5弾！ウルトラワイド新

**LGエレクトロニクス**



Success

応援購入総額 12,165,300円  
目標金額 300,000円

355%

サポーター 275人  
残り 終了

終了しました

大切な人を楽しくかっこよくもてなす、本格鉄板焼プレート | 岩谷産業

**Iwatani**



Success

応援購入総額 8,511,600円  
目標金額 500,000円

3702%

サポーター 492人  
残り 終了

終了しました

【TV革命】テレビの常識をぶっ壊す！クラウド×AIで自由自在の視聴体験

**ピクセラ**



Success

応援購入総額 8,112,720円  
目標金額 300,000円

2704%

サポーター 204人  
残り 55日

リターンを見る

【155cm以下の小柄女性の方へ】東京ソワール&cahoが贈るブラックフォー

**東京ソワール**



Success

応援購入総額 3,085,120円  
目標金額 300,000円

1028%

サポーター 1,579人  
残り 20日

リターンを見る

シヤチハタが挑む、掃除革命。隠れた尿ハネが見える、拭き取りスプレー

**シヤチハタ**



Success

応援購入総額 11,368,000円  
目標金額 5,000,000円

227%

サポーター 790人  
残り 終了

終了しました

伝説のゲームが帰って来る！『超兄貴』復活応援プロジェクト！

**エディア**

# 2024年9月期4Qに掲載をはじめた主なプロジェクト（SDGs関連）

- 環境保護や保全を意識し素材開発に力を入れ実現した、持続可能な原材料で作られたアップサイクル商品を中心にSDGsの実現に貢献する商品が続々登場しています。

『モモンガ』  
さらに進化！  
一人一人の  
着る暖房

応募購入総額 25,545,750円  
目標金額 300,000円

支持者 1,315人  
残り 終了

【未来の暖房服】着てすぐぽかぽか！可動性が進化、足元も充実、自由に  
真冬の停電や災害時にも活躍する動ける寝袋

11 住み続けられるまちづくりを  
13 気候変動に具体的な対策を

一瞬で、片手で。  
0.5秒 決済

応募購入総額 17,179,800円  
目標金額 300,000円

支持者 906人  
残り 10日

「コーヒー豆からできた長財布」薄く小さい、ヴィーガンレザーの日本製財  
廃棄するコーヒー豆からできた長財布

9 産業と技術革新の基盤をつくろう  
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

加重呼吸する素材  
＝快眠ブランケット

応募購入総額 12,427,460円  
目標金額 500,000円

支持者 379人  
残り 7日

寒い冬も暑い夏も快適な朝に。オールシーズンリカバリー加重ブランケット  
木の伐採不要、アニマルフリーの天然綿を使用した  
加重ブランケット

12 つくる責任 つかう責任  
13 気候変動に具体的な対策を  
15 陸の豊かさも守ろう

NTTドコモ発スタートアップが  
渋谷区につくる学校

応募購入総額 6,790,000円  
目標金額 5,000,000円

支持者 233人  
残り 15日

社会全体で次世代を育てる、新しい教育の仕組み。「HR高等学院」創設プロ  
社会全体で次世代を育てる新しい仕組みの高等学院

4 質の高い教育をみんなに  
8 働きがいも経済成長も

The DENIM CUSHION

応募購入総額 2,171,400円  
目標金額 100,000円

支持者 261人  
残り 終了

世界に誇れる日本の文化  
児島  
児島ジーンズが作るデニム座布団クッション。もったいないの精神が宿る綿座布団  
再生高級綿を使用した児島デニム座クッション

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  
15 陸の豊かさも守ろう

鎌倉ジーンズ。

応募購入総額 2,326,280円  
目標金額 500,000円

支持者 116人  
残り 終了

鎌倉発、古着から生まれ未来へ繋ぐ。構想3年、無二の風合いネップデニムを  
湘南エリアの回収古着を原料としたデニム

9 産業と技術革新の基盤をつくろう  
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



# 2025年9月期業績予想

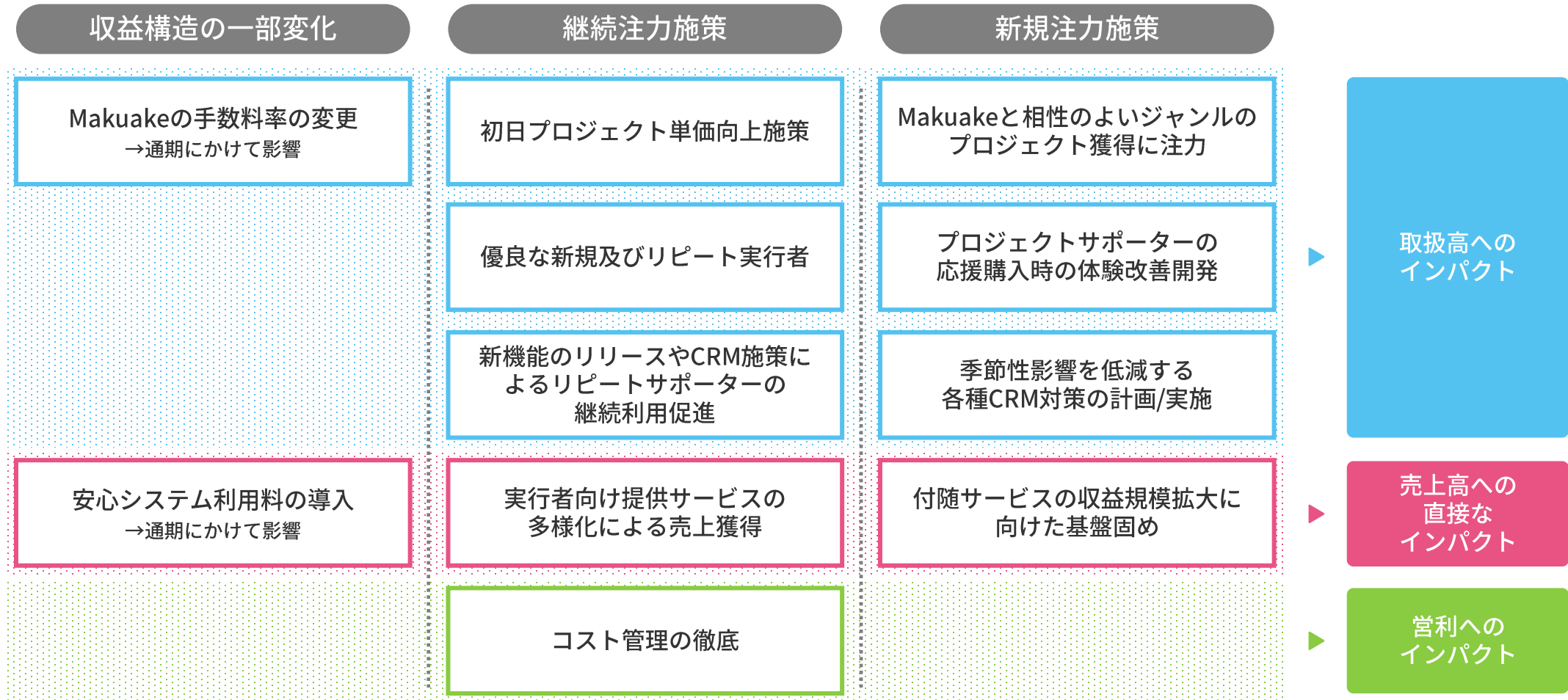
# 2025年9月期業績予想

- Makuake事業の収益は前期と同水準を維持つつ、各種付随サービスから得られる収益の拡大に向けた基盤固めを推進し、売上高及び利益の成長を進め、通期における黒字化を実現していきます。

(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	15,460	△1,177	△7.1%
売上高	3,652	3,800	+147	+4.0%
営業利益 (△損失)	△ 62	120	+182	-
経常利益 (△損失)	△ 60	120	+180	-
当期純利益 (△損失)	△ 103	70	+173	-

# 2025年9月期の成長戦略

- Makuake事業においては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。



# 2025年9月期の新経営体制


- 当社は本日開催の取締役会において、2024年12月12日（木）開催予定の第12期定時株主総会で承認されることを条件として、経営体制を変更することを決議しました。

## 変更内容

- 常勤取締役 4名から2名に変更
- 取締役木内が共同代表取締役に異動
- 取締役の坊垣及び生内が退任

## 変更の目的

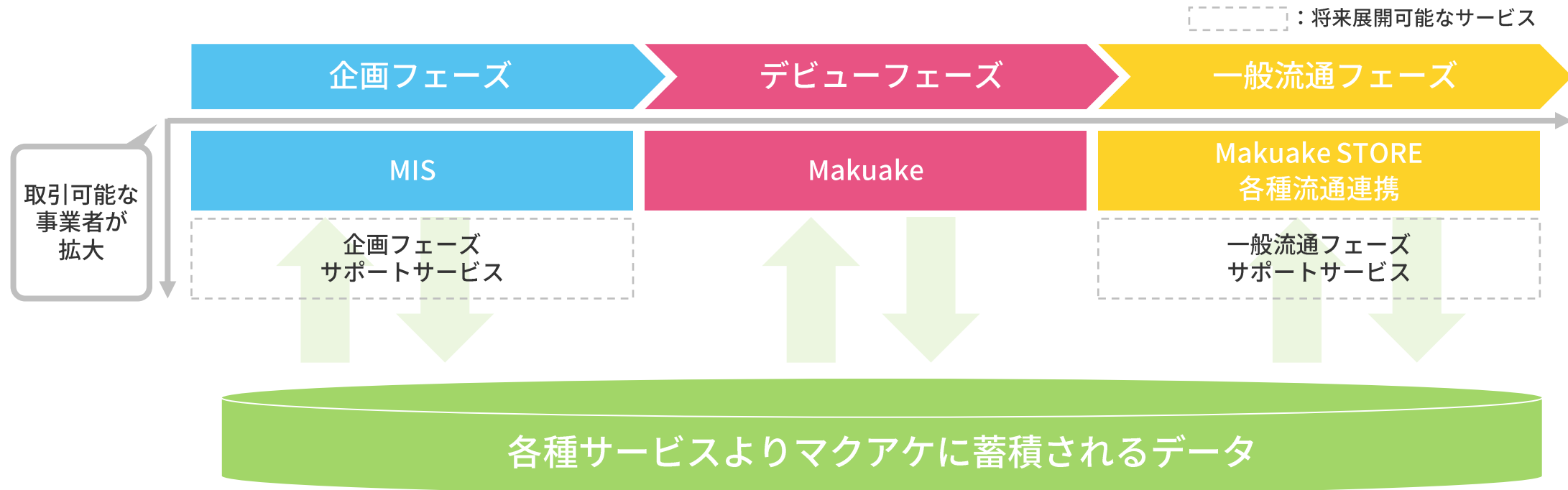
- 経営体制をスリム化するとともにより強固にすることで、迅速な意思決定を行い  
企業経営力を強化するため
- 執行役員に権限を移譲し、事業経営力を強化するため



# 今後の成長に向けた 基本方針

# 事業者側：データを競争力に事業者の生まれ広がり残るための事業展開を一気通貫で支援

- 各種サービスより蓄積されたデータを活用し、事業者の事業展開を一気通貫で支援することで、1事業者当たりの取引額及び取引期間を拡大していきます。



提供サービスの拡充 / 対象企業数拡大 / 一気通貫のアカウントコンサルサービス展開

**1事業者当たりの取引額及び取引期間が拡大 = お客さま当たりのLTV向上**



# 生活者側：Makuakeが生活者に提供する特別な購入体験をより強力な優位性に強化

- 生活者のニーズは益々多様化し、消費の価値観がイミ/トキ/ヒト消費に移行しています。Makuakeが提供している特別な購入体験を今後より充実させ、将来にかけてさらに強力な競合優位性にしていきます。



現在、Makuakeサービスにおける収益の前提や成長角度について分析/精査を行っています。

また、付随サービスにおける今後の収益インパクト規模や成長の見通しについて慎重に判断しています。

これらの内容が開示に適した水準まで整理され次第、速やかにお知らせします。



# 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

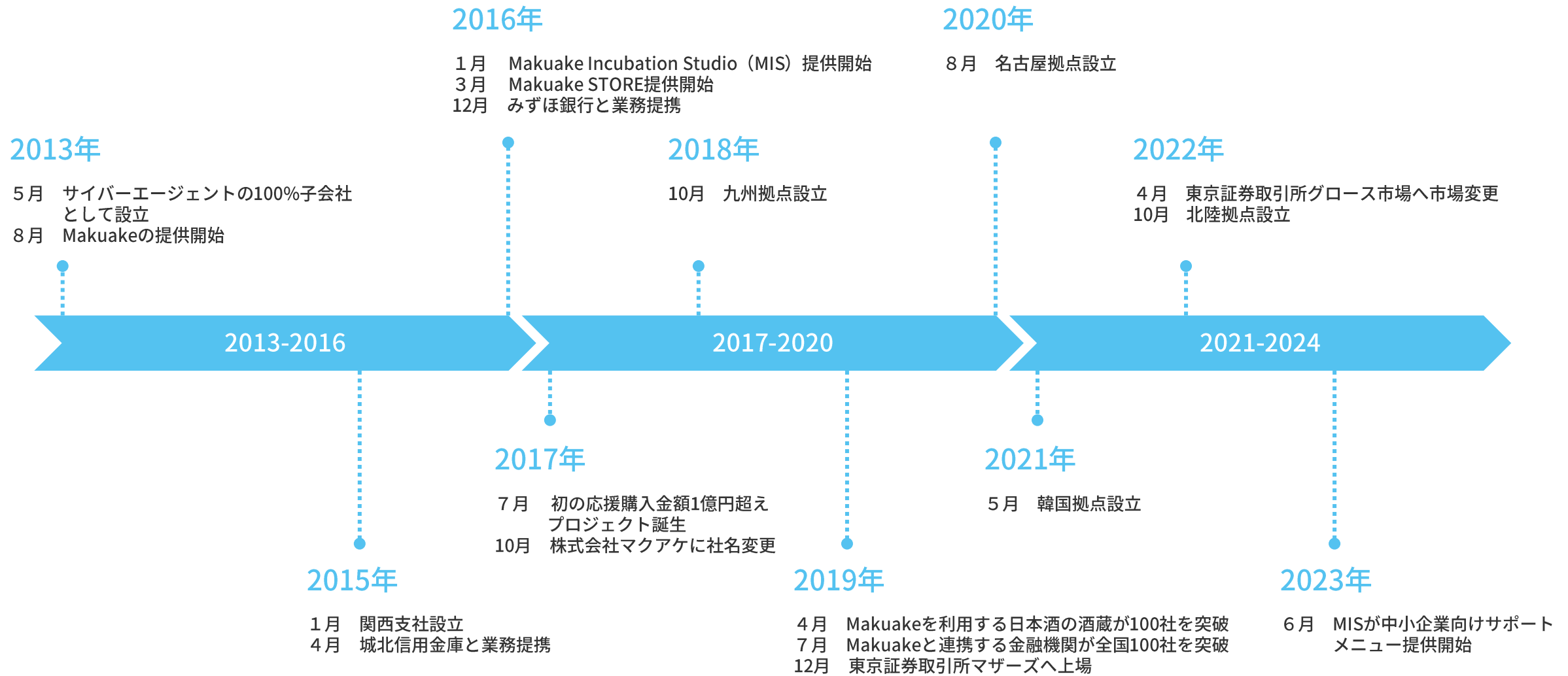
生まれるべきものが生まれ  
広がるべきものが広がり  
残るべきものが残る世界の実現

## 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

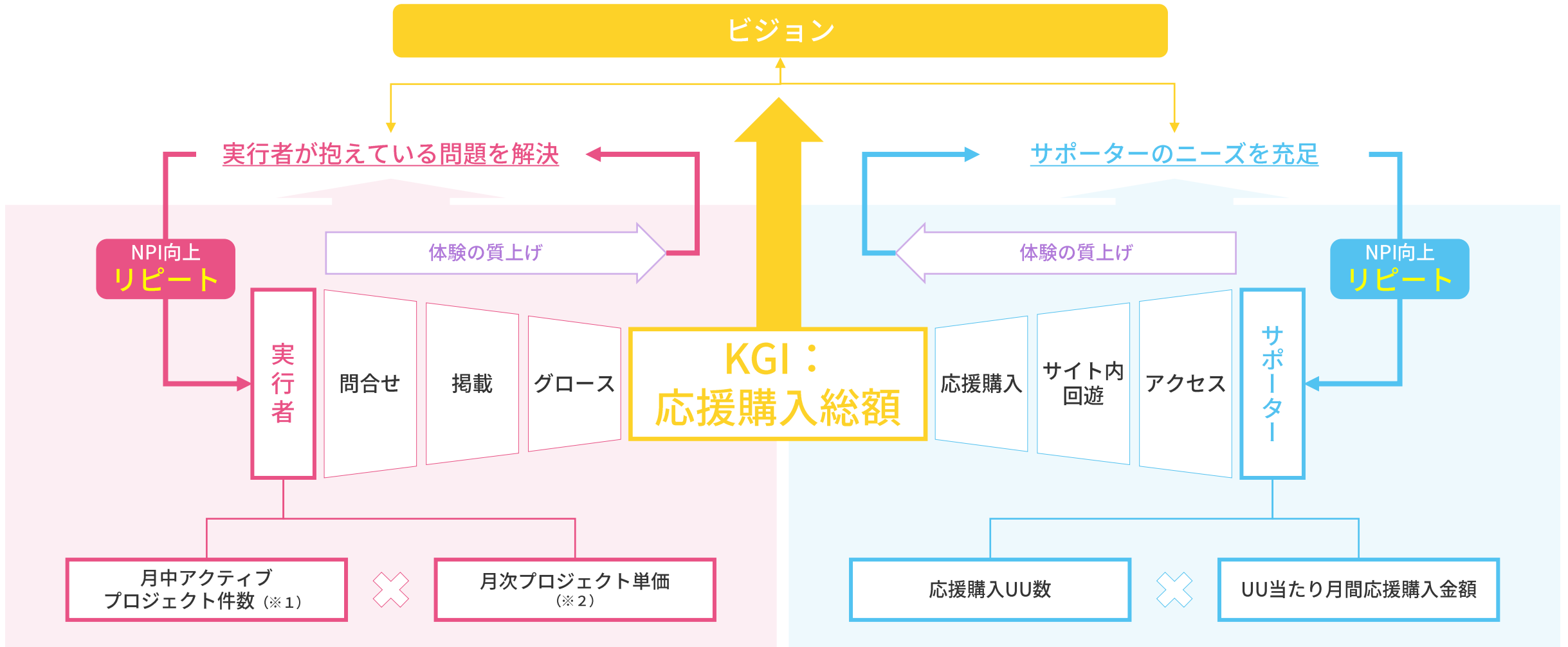
- 事業者は企画中の新商品や新サービスをMakuakeで先行販売でき、生活者は気に入った商品を応援の気持ちを込めて先行購入できる仕組みです。



※手数料「税抜20% (税込22%)」の対象：お問い合わせが2024年7月21日（日）までかつプロジェクト開始が2024年10月1日（火）以降のもの。または、お問い合わせが2024年7月22日（月）以降のもの

# 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軸で因数分解することができます。これらの因数は掛け算で加速的に成長することができます。



(※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



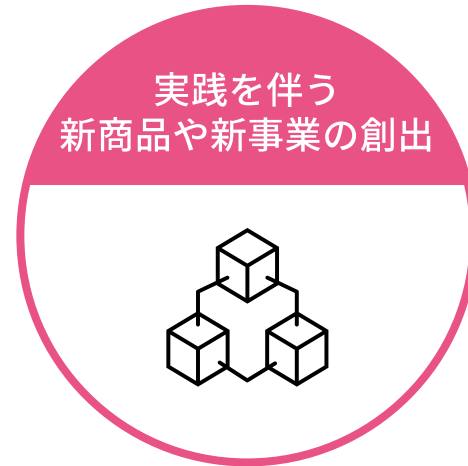
# Makuake Incubation Studio (MIS)

- 企業がもつ技術の価値を正しく伝えブランド化することに伴走し、「研究開発技術の社会実装」を支援します。サポート内容に合わせて一定の報酬を受領しています。



## 技術の用途開発-事業化プロデュース

メーカーとともに企画から世に生み出すところまで新商品や新事業を共同プロデュース



## イントレプレナープロデュース

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



## 販売拡大プロデュース

Makuake実施後オンラインを中心とした一般販売時のマーケティング施策の立案・実行サポート

# 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%

## 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)	2023年9月期	2024年9月期	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
取扱高 <sup>(※)</sup> 応援購入総額及び 安心システム利用料の合計額 (税込)	17,609	16,637	-	-
売上高	3,810	3,652	△157	△4.1%
売上総利益	3,059	2,777	△282	△9.2%
営業利益 (△損失)	△ 489	△62	+426	-
経常利益 (△損失)	△ 482	△60	+422	-
当期純利益 (△損失)	△ 491	△103	+387	-

(※) 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)	2023年9月期 4Q (単)	2024年9月期 4Q (単)	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
取扱高 <sup>(※)</sup> 応援購入総額及び 安心システム利用料の合計額 (税込)	4,679	3,992	-	-
売上高	1,030	921	△109	△10.6%
売上総利益	813	685	△128	△15.8%
営業利益 (△損失)	△29	51	+80	-
経常利益 (△損失)	△28	50	+78	-
四半期純利益 (△損失)	△28	58	+87	-

(※) 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)	2024年9月期 3Q (単)	2024年9月期 4Q (単)	増減額 (QoQ)	増減率 (QoQ)
取扱高 <sup>(※)</sup> 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	3,992	-	-
売上高	871	921	+49	+5.7%
売上総利益	667	685	+17	+2.7%
営業利益 (△損失)	△ 15	51	+66	-
経常利益 (△損失)	△ 14	50	+65	-
四半期純利益 (△損失)	△ 85	58	+143	-

(※) 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（通期）

	2023年9月期	2024年9月期	増減値 (YoY)	増減率 (YoY)
掲載開始数（件）	7,688	6,437	△1,251	△16.3%
リピート実行者による 掲載開始数（件）	4,378	3,925	△453	△10.3%
実行者 リピート率（%） <sup>（※1）</sup>	56.9	61.0	-	+4.0pt
リピート 応援購入金額（百万円）	13,325	12,861	△464	△3.5%
リピート 応援購入率（%） <sup>（※2）</sup>	75.7	77.5	-	+1.9pt
アクセスUU（人）	36,514,765	34,360,778	△2,153,987	△5.9%
会員数（人）	2,610,875	2,923,832	+312,957	+12.0%
応援購入件数（件）	1,516,240	1,375,214	△141,026	△9.3%

（※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。）

# 主要指標 前年同期比 (単Q)

	2023年9月期 4Q (単)	2024年9月期 4Q (単)	増減値 (YoY)	増減率 (YoY)
掲載開始数 (件)	1,951	1,590	△361	△18.5%
リピート実行者による 掲載開始数 (件)	1,088	918	△170	△15.6%
実行者 リピート率 (%) <sup>(※1)</sup>	55.8	57.7	-	+2.0pt
リピート 応援購入金額 (百万円)	3,561	3,063	△497	△14.0%
リピート 応援購入率 (%) <sup>(※2)</sup>	76.1	77.7	-	+1.6pt
アクセスUU (人)	11,387,444	7,995,873	△3,391,571	△29.8%
会員数 (人)	2,610,875	2,923,832	+312,957	+12.0%
応援購入件数 (件)	399,462	311,520	△87,942	△22.0%

(※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)

	2024年9月期 3Q (単)	2024年9月期 4Q (単)	増減値 (QoQ)	増減率 (QoQ)
掲載開始数 (件)	1,549	1,590	+41	+2.6%
リピート実行者による 掲載開始数 (件)	968	918	△50	△5.2%
実行者 リピート率 (%) <sup>(※1)</sup>	62.5	57.7	-	△4.8pt
リピート 応援購入金額 (百万円)	3,187	3,063	△123	△3.9%
リピート 応援購入率 (%) <sup>(※2)</sup>	77.8	77.7	-	△0.2pt
アクセスUU (人)	9,021,256	7,995,873	△1,025,383	△11.4%
会員数 (人)	2,847,609	2,923,832	+76,223	+2.7%
応援購入件数 (件)	329,864	311,520	△18,344	△5.6%

(※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、2024年10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](mailto:IR@makuake.co.jp)



Makuake