



2026年9月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社マクアケ
(証券コード：4479)

決算情報

(2026年9月期 2Q業績)

2026年9月期 2Q総括

業績

売上高：1,349百万円（前年同期比+26.1%） 営業利益：234百万円（前年同期比+45.3%）

<累> 売上高：2,812百万円（前年同期比+37.2%） 営業利益：568百万円（前年同期比+117.2%）

- 売上高、利益ともに前年同期比大幅成長。営業日が少ない2Qにおける収益減少の季節性は今期もあり
- 1Qに引き続き、家電やガジェットジャンルを中心とした大型の案件が成長をけん引

KPI

月中アクティブプロジェクト件数：1,005件（前年同期比+2.8%） 月次プロジェクト単価：163万円（前年同期比+17.8%）

- 大型案件を中心とした月次プロジェクト単価の増加傾向は継続中
- 新規獲得の好調が続き、月中アクティブプロジェクト件数が前年同期比上昇。リピート定着構造強化の効果が本格的に現れるのは来期以降と予想

中計進捗

2027年9月期以降の更なる成長に向けた先行投資を下期から加速

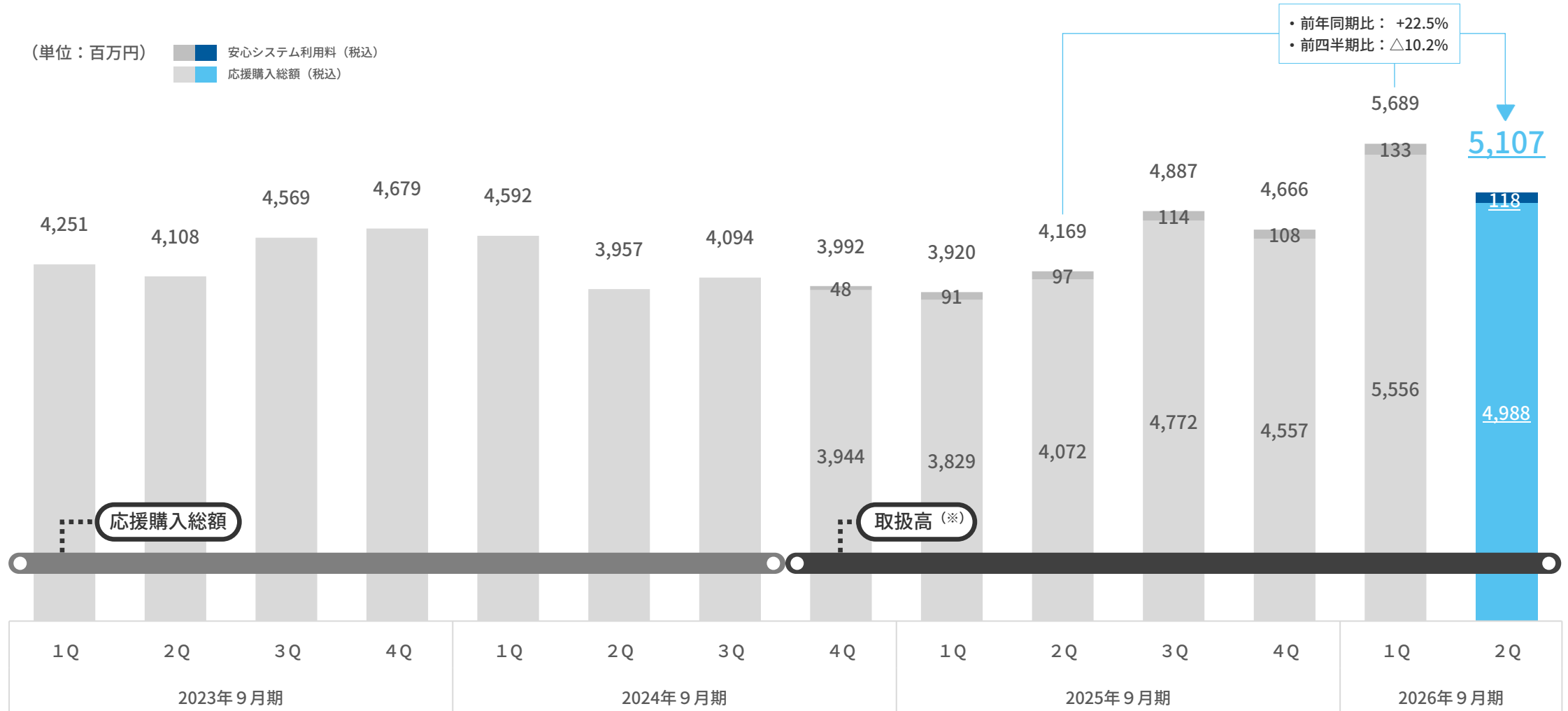
- 2026年9月期において事業成長、組織開発を中心とした先行投資を3-4億円規模で実施（予定も含む）
- 各種投資は主に2027年9月期における各事業の成長率向上や中長期的な企業成長の無形資産形成への効果を見込む
- 2027年9月期までの中期経営目標が概ね達成可能な水準に達しているため、2026年9月期の通期着地をもって修正

外部環境

- 地政学リスクが高まっているものの、2Qにおける事業への影響は軽微
- 円安/原材料高の長期化や加速で中小企業の「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

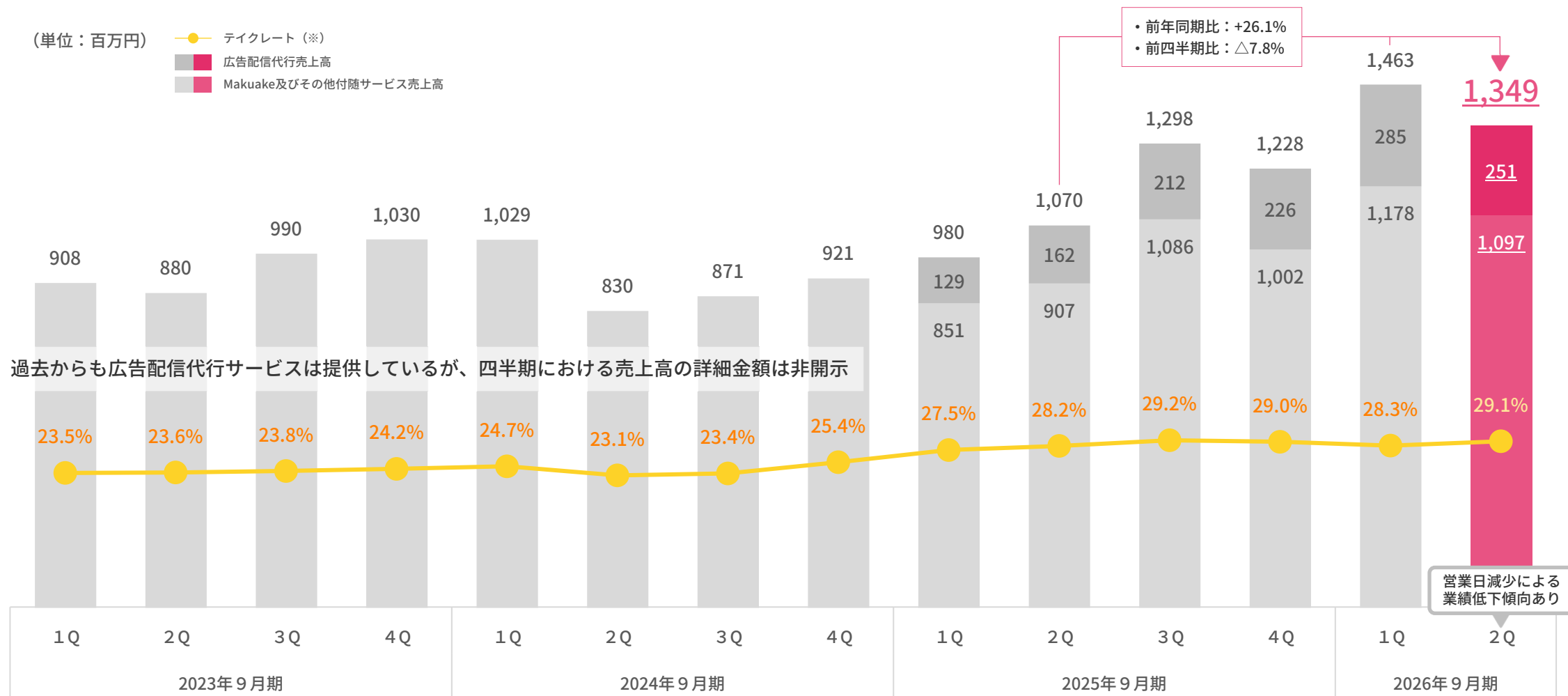
取扱高(※) 四半期推移

引き続き大型案件を中心に取扱高が成長



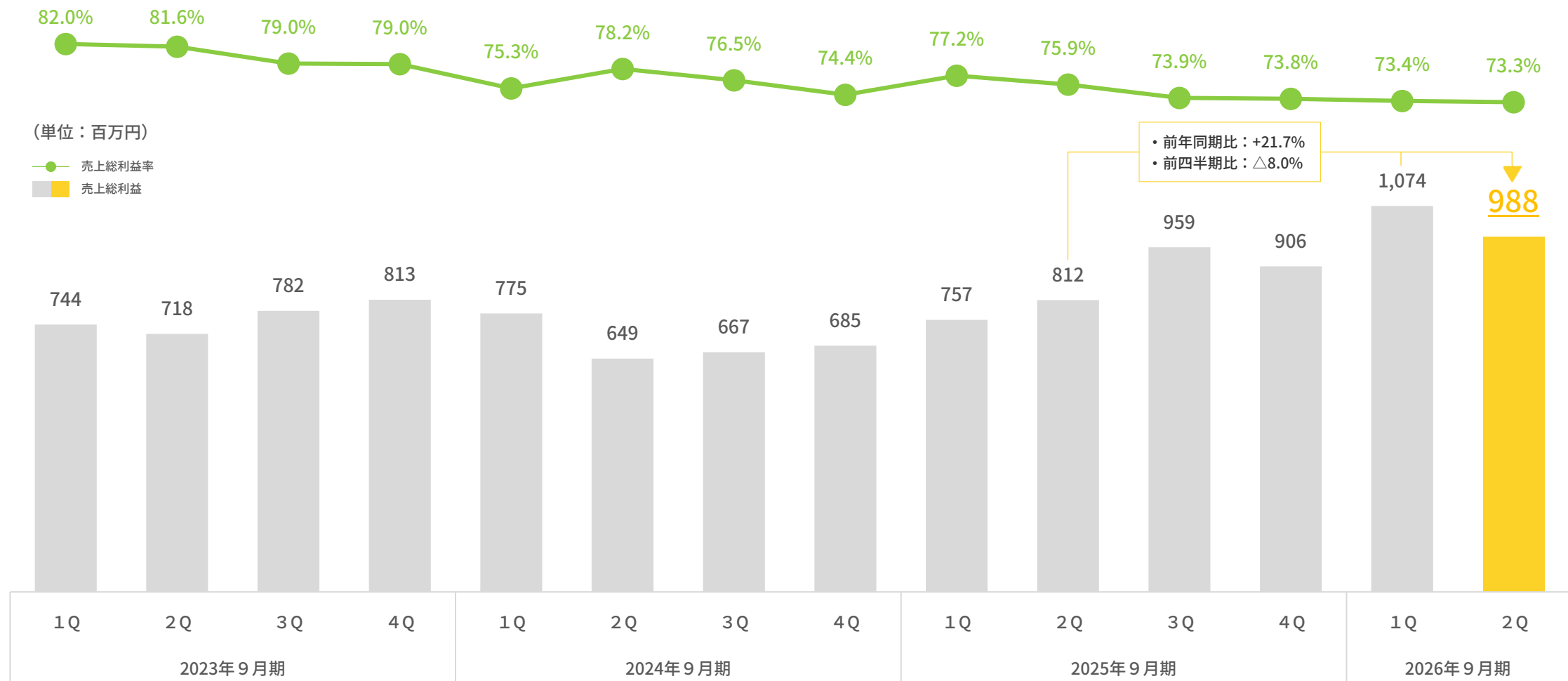
(※) 取扱高：応援購入総額及び安心システム利用料の合計額(税込)

前年同期比売上高増加、季節性による前四半期比減少は今期もあり



(※) 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))

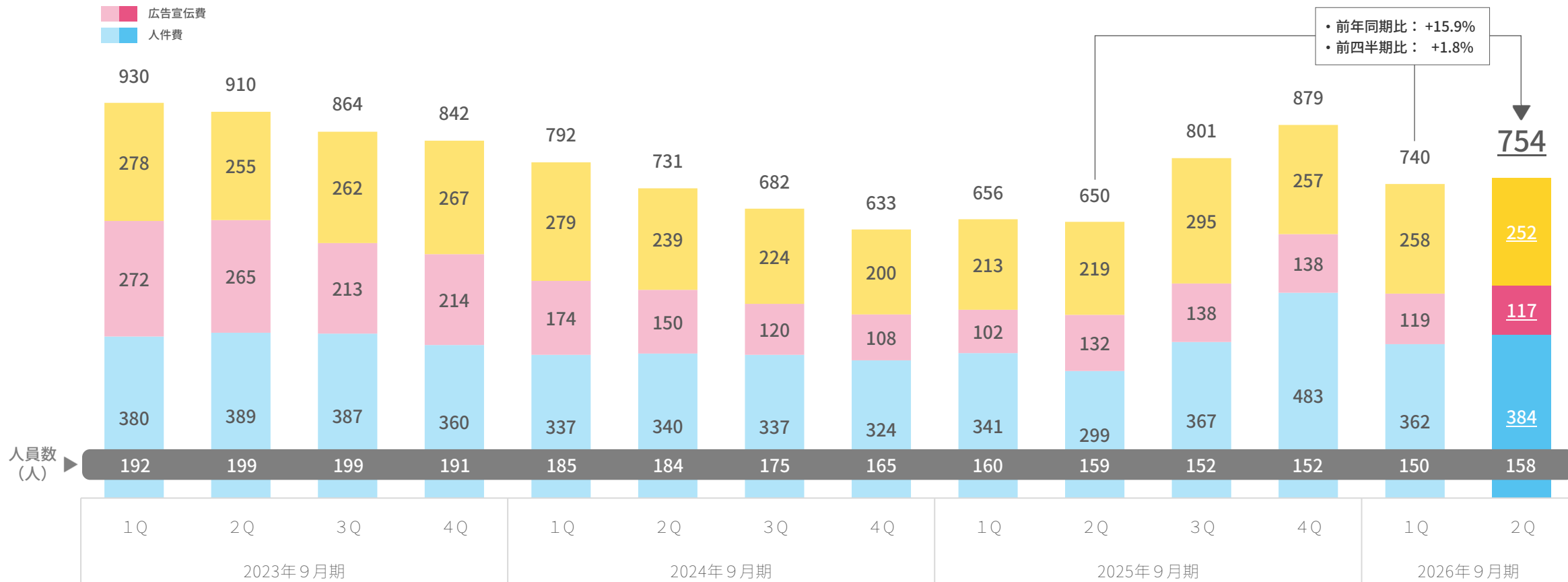
売上と同様の推移、売上総利益率は売上ミックスにより変動



キュレーターを中心に人員の増強が進み人件費増

(単位：百万円)

- 回収手数料・その他
- 広告宣伝費
- 人件費

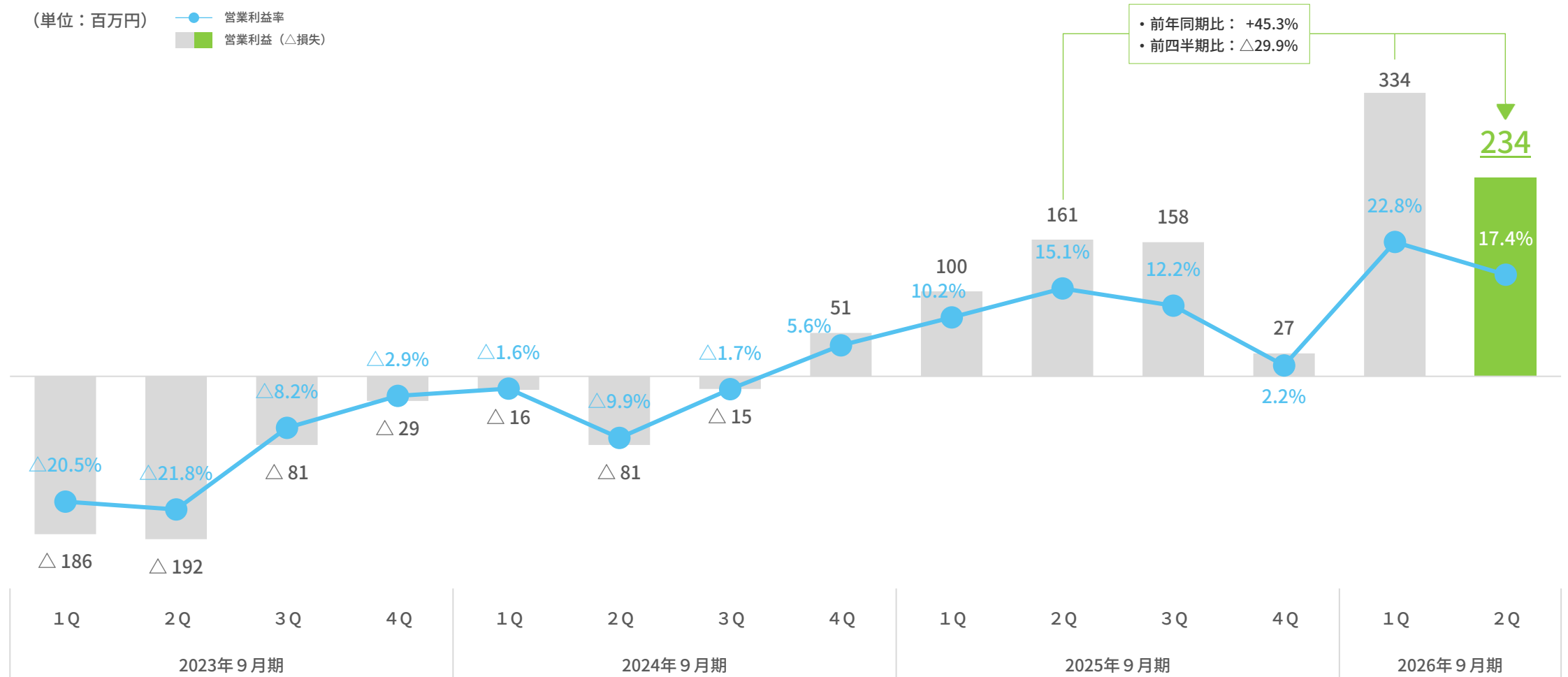


・前年同期比：+15.9%
・前四半期比：+1.8%

(※) 2026年9月期より従来「人件費」に反映していた研修費を実態に合わせて「回収手数料・その他」へ区分変更

営業利益（△損失）及び営業利益率四半期推移

増収による増益、来期に向けた先行投資は下期から本格開始



プロジェクト単価が応援購入金額増加をけん引

月中
アクティブプロジェクト件数
(※1)



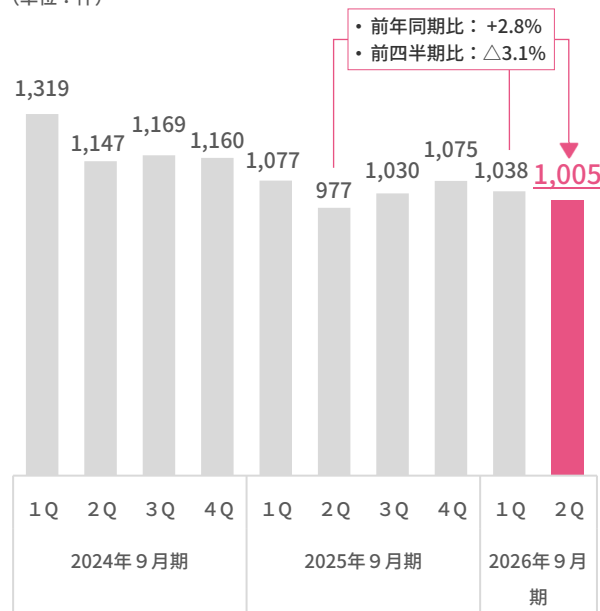
月次
プロジェクト単価
(※2)



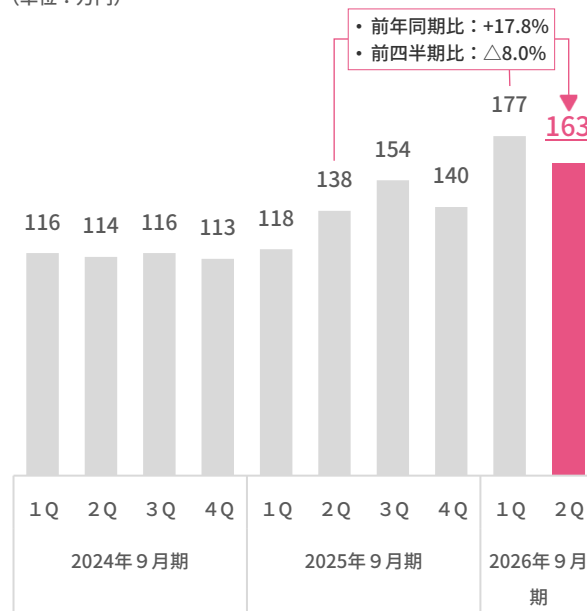
月次応援購入金額

実績

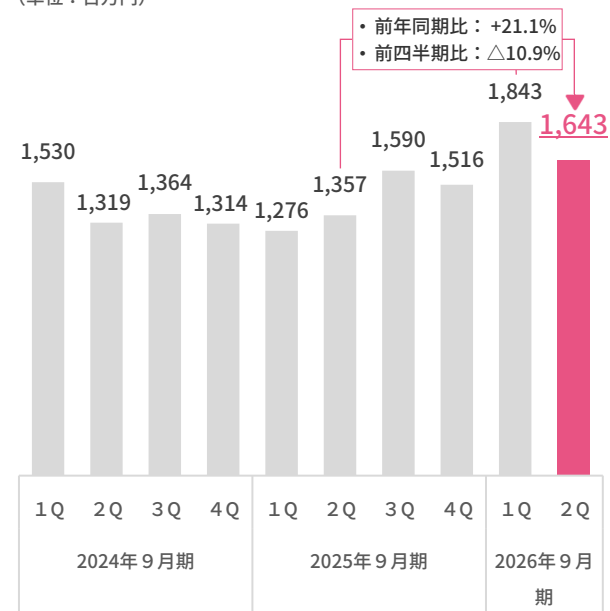
(単位：件)



(単位：万円)

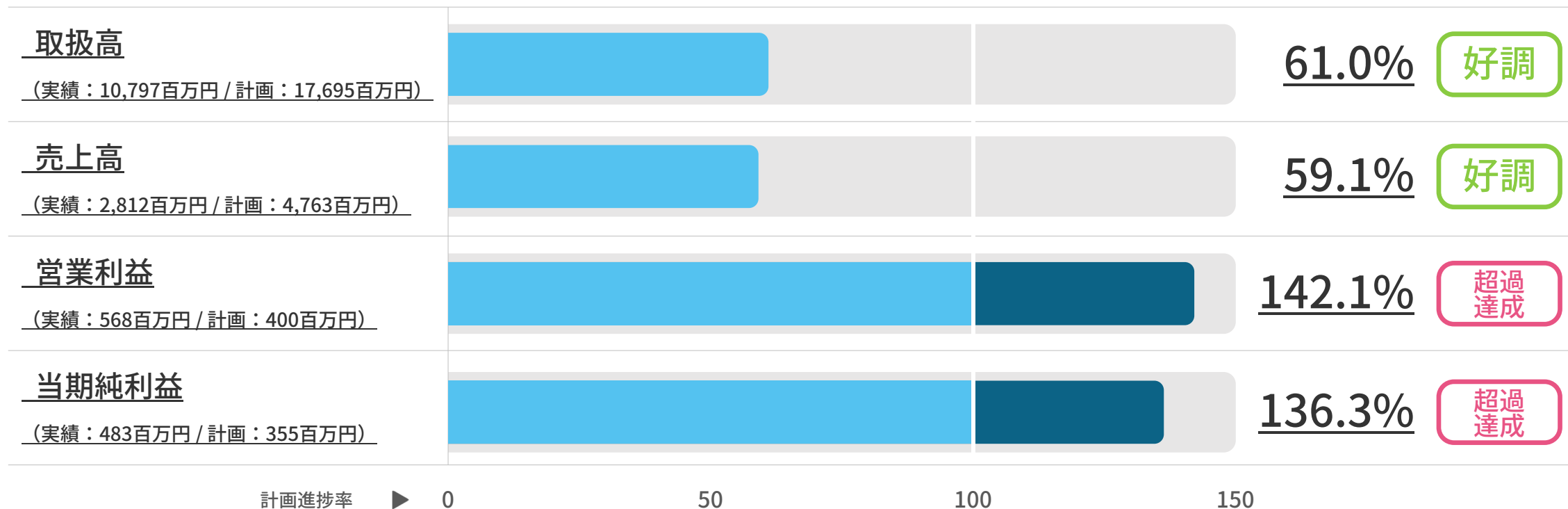


(単位：百万円)



(※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

トップラインは好調、利益は大幅超過達成



ニッチニーズの顧客理解がもたらす商品の爆発力が可視化

AIテニスコーチ、Tennix
 これまでの練習の常識を覆す
 No.1
 187,117,100円
 目標金額 500,000円
 リポーター 1,654人
 残り 終了
 リターンを見る

一人でも本格トレーニング！新時代のAIコーチTennix AIテニスマシン

Tennix AIテニスマシン

RokidスマートAIグラス
 知りたい情報すべて視界ですべて視界で完結。
 364,120,460円
 目標金額 500,000円
 リポーター 4,554人
 残り 43日
 リターンを見る

オフライン翻訳＆見て聞くだけで字幕×音声解説 | Rokid スマートAI

スマートAIグラス

CODER?
 推しと暮らす新しい日常
 172,442,600円
 目標金額 300,000円
 リポーター 1,969人
 残り 43日
 リターンを見る

北米で大ヒット！共に暮らす「AIパートナー」、推しが会話と記憶で進

共に暮らすAIパートナー

G-ZERO COIL
 科学の先端技術「情報最適化加工」採用
 洗剤不要の洗濯ボール
 32,574,860円
 目標金額 300,000円
 リポーター 2,369人
 残り 終了
 リターンを見る

【洗濯の常識が変わる】洗濯機に入れるだけで驚きの洗浄力。洗剤不要

洗剤不要の洗濯ボール

かさばる布団収納。今日で終わりに。
 布団を吊るす、新発想、HANG PACK
 34,807,520円
 目標金額 100,000円
 リポーター 2,561人
 残り 終了
 リターンを見る

収納スペースの悩みを0に。圧縮＆掛けて保管という新発想。布団も夕

自動圧縮布団収納バッグ

Uwant
 革新的進化
 0へ、毛絡まり
 54,758,356円
 目標金額 300,000円
 リポーター 938人
 残り 終了
 リターンを見る

ゴミ地獄、これで終わり。次世代の自動ゴミ収集掃除機 | Uwant

自動ゴミ収集掃除機

新完全自動ゴミ箱
 47,193,256円
 目標金額 100,000円
 リポーター 2,818人
 残り 39日
 リターンを見る

史上初のゴミ箱へ進化。すべてが全自動の新時代へ「自社史上

オート消臭除菌全自動ゴミ箱

SATTO Max
 機能も中身も詰めて史上最薄へ
 52,050,432円
 目標金額 300,000円
 リポーター 2,568人
 残り 終了
 リターンを見る

機能も中身も詰めてシリーズ史上最薄に挑む！新構造長財布 SATTO

15mmの薄さ新構造長財布

完全会員制
 京都・割烹かぐれ
 初代会員募集
 10,235,000円
 目標金額 300,000円
 リポーター 413人
 残り 終了
 リターンを見る

一見さんお断り・京都完全会員制ミシュラン一つ星出身の大将と老舗米

完全会員制 割烹料理会員権

2026年9月期2Qに掲載をはじめた主なプロジェクト（大企業）

AI搭載商品の強勢継続、事業間連携商品も誕生

紙の質感に、AIの知性を。スマートノートTCL Note A1 NXPAPER

188,052,430円
日額金額 300,000円

2,357人
リターンを見る

完了

TCL Japan

これ一台で、家中どこでも充実タイム！

43,213,000円
日額金額 1,000,000円

395人
43日
リターンを見る

キャスト付で移動も楽々。エンタメも仕事も大活躍！LGスマートモ

LGエレクトロニクス・ジャパン

専用AIを。GLIDIC AI +u Buds

9,296,840円
日額金額 1,000,000円

356人
73日
リターンを見る

累計20万台出荷の日本ブランド発！働くあなたの成長を加速させるAI

SB C&S

「片手0.5秒」のエネルギー補給 12mL

5,913,892円
日額金額 300,000円

937人
23日
リターンを見る

【UHA味覚糖】パキッと0.5秒、ノンカフェ濃縮エネルギー補給！スト6

UHA味覚糖

フィンランドサウナが新登場！

9,673,583円
日額金額 300,000円

926人
39日
リターンを見る

大人気温浴施設「豊島園 庭の湯」に本格フィンランドサウナが新登

西武グループ

シャークなデザインのポータブルレコードプレイヤー

6,208,950円
日額金額 300,000円

207人
28日
リターンを見る

地域の文化とレコードの魅力を次世代へ。オーディオテクニカのレコー

オーディオテクニカ

一生の旅を守るプレミアムキャリーケース

34,650,000円
日額金額 100,000円

700人
完了
リターンを見る

世界的ヘルメットブランド「SHOEI」の挑戦！一生の旅を守るキャ

SHOEI

寝室のための部屋は不要。SLEEP OPTIMIZER 3in1BED 2.0

33,177,772円
日額金額 100,000円

653人
3日
リターンを見る

【もう寝室は不要】デザインが考える次世代寝具が進化！マットレス・

TEIJIN MALL

あなたまるごとしあわせぐら #005 punitoro

18,392,257円
日額金額 300,000円

2,697人
完了
リターンを見る

【この枕、気持ちよすぎ！？】柔らかいのに首をしっかり支えてくれ

西川

★ P-D連携案件

伝統技術の継承やマイノリティ向けの想いの収益化も支援

<p>どんな親子も 安心して通える 美容室をつくりたい</p> <p>① 応募購入総額 1,578,000円 目標金額 300,000円</p> <p>② サポーター 154人</p> <p>③ 残り 終了</p> <p>終了しました</p> <p>発達障がいのあるお子さん、カットが苦手なお子さんが笑顔で通える美</p>	<p>一生、未完成</p> <p>① 応募購入総額 1,122,000円 目標金額 350,000円</p> <p>② サポーター 11人</p> <p>③ 残り 12日</p> <p>リターンを見る</p> <p>一色のために600日。若手職人集団が挑む「人生の中で育てる藍染コー</p>	<p>百年の時を超える 纏うアート</p> <p>① 応募購入総額 1,024,320円 目標金額 500,000円</p> <p>② サポーター 47人</p> <p>③ 残り 12日</p> <p>リターンを見る</p> <p>100年前の時を纏う。「伊勢崎銘仙」が現代技術で甦る、日本製シルク</p>
<p>障がいを持つ児童向けの美容室づくり</p> <p>11 住み分けられるまちづくり</p>	<p>化学染料ゼロの育てる藍染コーデロイ</p> <p>12 つくる責任 つかう責任</p>	<p>100年前の文化を未来へつなぐシルクスカーフ</p> <p>8 働きがいも 経済成長も</p>
<p>歴史を纏う、世界に一つの2wayバッグ</p> <p>① 応募購入総額 2,577,960円 目標金額 250,000円</p> <p>② サポーター 65人</p> <p>③ 残り 終了</p> <p>終了しました</p> <p>役目を終えたロンドンバスの行き先案内表示から生まれた2wayバッグ</p>	<p>ちきゅうジビエ</p> <p>① 応募購入総額 1,524,000円 目標金額 1,470,000円</p> <p>② サポーター 164人</p> <p>③ 残り 終了</p> <p>終了しました</p> <p>【栄養豊富なジビエを身近に！】北海道の極上鹿肉を、欧風アレンジで</p>	<p>片手で完結する究極のバッグ体験</p> <p>① 応募購入総額 2,186,250円 目標金額 100,000円</p> <p>② サポーター 118人</p> <p>③ 残り 43日</p> <p>リターンを見る</p> <p>両利き対応！持つ、開ける、出し入れ 全ての動作を片手だけで！もっ</p>
<p>役目を終えたバスの案内表示から生まれたバッグ</p> <p>12 つくる責任 つかう責任</p>	<p>シカ増加による被害を低減し命を頂く缶詰</p> <p>15 陸の豊かさも守ろう</p>	<p>身体の不自由を意識して設計したバッグ</p> <p>10 人や国の不平等をなくそう</p>

「Tokyo Future Work Award 2025」にて奨励賞を受賞



「誰もが活躍できる持続可能な社会の実現」に向けて先進的な働き方を推進する企業を選出し、表彰する「Tokyo Future Work Award 2025」にて奨励賞を受賞

- 多様で柔軟な勤務制度の導入
- 働きがいのある職場環境、テクノロジー活用
- ライフステージの変化に合わせたサポート体制等の多角的な取り組みが高く評価

ノジマと連携し「Makuake コーナー」を首都圏2店舗で展開開始

ノジマ店頭でのMakuake商品の体験展示を開始

Nojima



Makuake

ノジマ 新宿タカシマヤタイムズスクエア店及びらぽーと横浜店の2店舗にて掲載中の最新商品を体験できる「Makuakeコーナー」の展開を開始

応援購入を検討しているサポーターへ実際に商品に触れ体感できる場を提供することで、実行者のストーリーや商品の持つ魅力をさらに深く知った上で安心してお買い物ができるようにしていく

家電/ガジェットの累計サポーター数43万人、応援購入金額昨対比1.5倍に



「Makuake」における家電/ガジェットジャンルの累計サポーター数が43万人を突破、応援購入金額は昨対比1.5倍に拡大

また、AI技術の発展に伴いAI搭載プロダクトが数多く登場し、AI関連商品^(※)の応援購入総額は2024年比で3.5倍、サポーター数は3.3倍に急増し、高付加価値なプロダクトへの期待が高まっている

※プロジェクトタイトルに「AI」という文字列が独立して含まれるプロジェクト

2026年9月期業績予想

2026年9月期 業績予想修正のお知らせ（期初予想比）

売上に予想不可能な伸びは含まず、進捗に合わせた投資の変動影響を利益に反映

(単位：百万円)	2026年9月期 (期初予想)	2026年9月期 (修正後予想)	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）	17,695	20,700	+3,005	+17.0%
売上高	4,763	5,400	+637	+13.4%
営業利益	400	670 ~800	+270 ~+400	+67.5% ~+100.0%
経常利益	403	670 ~800	+267 ~+397	+66.3% ~+98.5%
当期純利益	355	590 ~700	+235 ~+345	+66.2% ~+97.2%

過去最高見込み

2026年9月期 業績予想修正のお知らせ（前期比）

前期に引き続き売上、利益ともに2桁成長を実現

(単位：百万円)	2025年9月期 (実績)	2026年9月期 (修正後予想)	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	20,700	+3,056	+17.3%
売上高	4,577	5,400	+822	+18.0%
営業利益	447	670 ~800	+223 ~+353	+49.8% ~+78.9%
経常利益	475	670 ~800	+195 ~+325	+41.0% ~+68.3%
当期純利益	428	590 ~700	+183 ~+293	+44.9% ~+71.9%

過去最高見込み

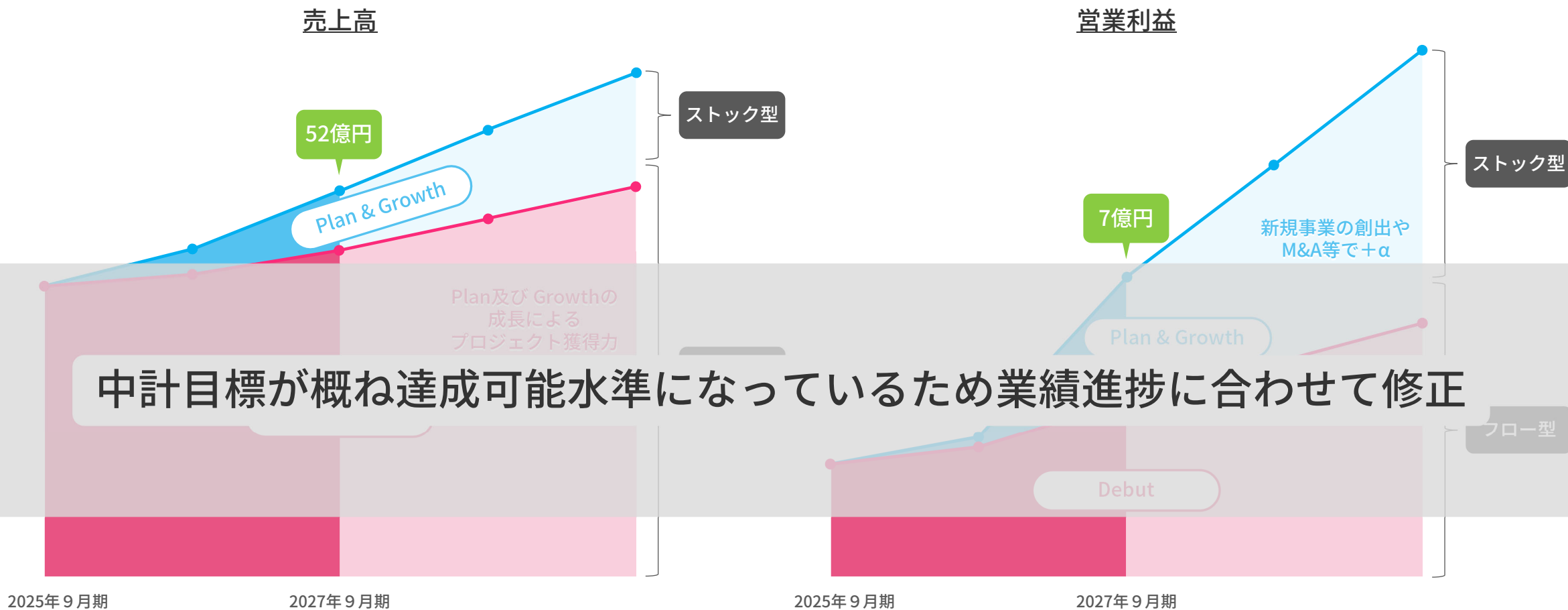
戦略的先行投資の実行で来期以降の高い成長を狙う

	投資項目	期待効果
事業成長	<ul style="list-style-type: none"> データ基盤への投資 <ul style="list-style-type: none"> 開発費 人件費 Makuakeの新機能への投資 <ul style="list-style-type: none"> 開発費 人件費 新サービスへの投資 <ul style="list-style-type: none"> 開発費 人件費 広宣費 ブランド強化への投資 <ul style="list-style-type: none"> 人件費 広宣費 	<ul style="list-style-type: none"> 新機能や新サービスの質向上と開発/展開のスピードアップ 実行者及びサポーターのUI/UX向上 実行者定着の加速 Makuake事業の競争力強化
組織開発	<ul style="list-style-type: none"> 経営力、執行力を含む組織力強化への投資 <ul style="list-style-type: none"> 研修費 新事業や新施策実現に向けた人材採用 <ul style="list-style-type: none"> 人件費 	<ul style="list-style-type: none"> スキル育成、カルチャー強化 事業成長のスピード向上
その他	<ul style="list-style-type: none"> セキュリティ強化への投資 <ul style="list-style-type: none"> 開発費 通信費 保険料 	<ul style="list-style-type: none"> 安心して利用可能なサービス提供環境強化

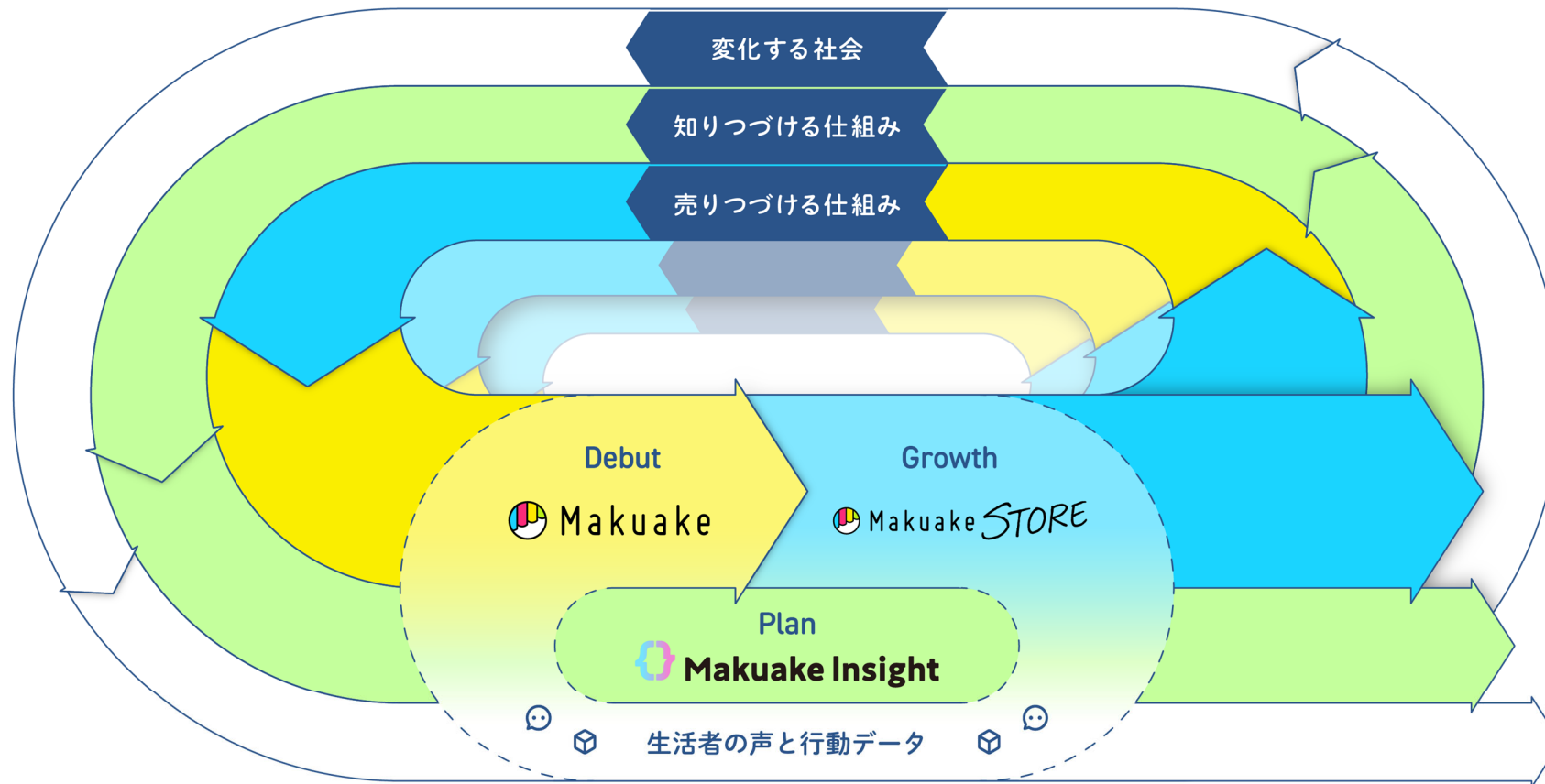
中期経営計画

(2025年9月期 - 2027年9月期)

2026年9月期の通期着地をもって修正



商品やサービスの企画から拡販まで 生活者を知りつつけ売りつつけられる共創循環プラットフォーム



（※）PDGサイクル：商品やサービスの販売プロセスをPlan（企画）-Debut（市場デビュー）-Growth（一般販売）と定義し、各フェーズにおける提供サービスを利用することで生まれる循環を表す

生活者の声と行動データから確信ある意思決定を生み出す新商品開発支援ツール

提供サービス

01 | 生活者調査サービス

以下の新商品の説明をお読みください

特徴①
特徴②
特徴③

Q10. 購入したいと感じた理由をすべて教えてください
● とても購入したい - 32人
● 購入したい - 102人
● あまり購入したくない - 102人
● まったく購入したくない - 32人

商品に関する回答① | 購入したいと感じた理由
(複数選択可) 購入したいと感じた理由を教えてください

● とても購入したい - 111人

● 購入したい - 102人

● あまり購入したくない - 102人

● まったく購入したくない - 32人

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 | データダッシュボード

Makuakeにおける各プロジェクトの
顧客インサイトデータの分析ダッシュボード

手数料：期間中の月次利用料

Debut : Makuakeのビジネスモデル

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

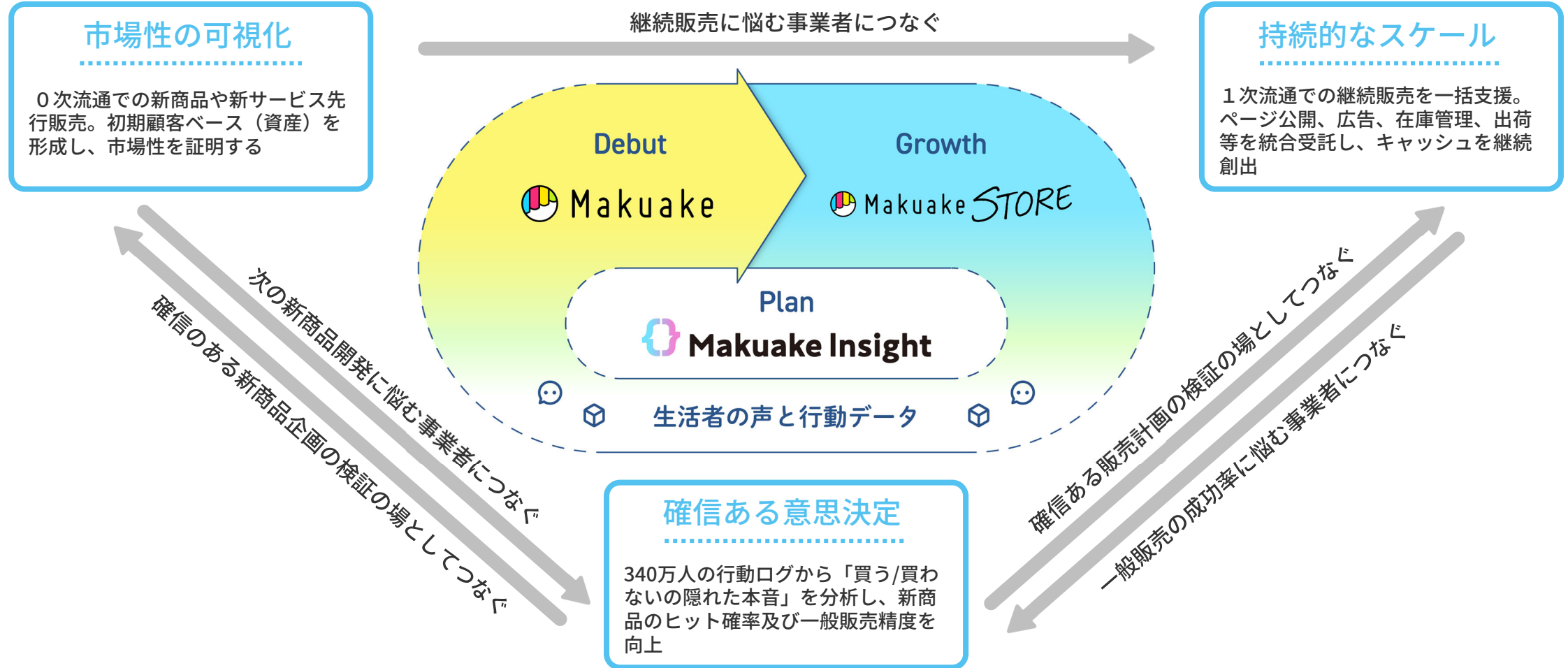
応援購入
←
(先行購入)



Makuakeで生まれた「アタラシイ」を広げるストア



事業者が抱える課題を事業間連携で支援



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%

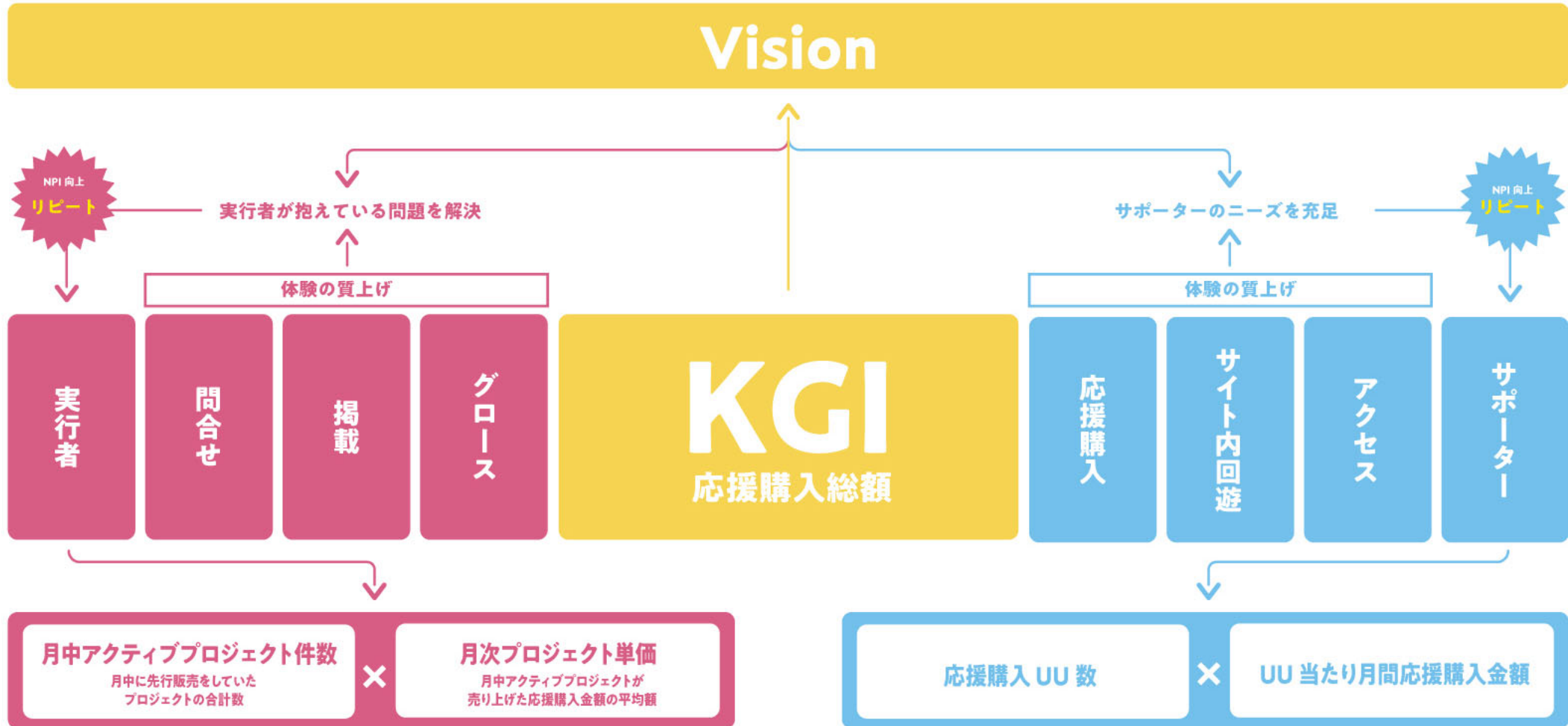


応援購入
←
(先行購入)



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。



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
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%

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%

業績概要 前年同期比（累計）

(単位：百万円)	2025年9月期 2Q（累）	2026年9月期 2Q（累）	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）	8,089	10,797	+2,707	+33.5%
売上高	2,050	2,812	+761	+37.2%
売上総利益	1,569	2,063	+493	+31.5%
営業利益	261	568	+306	+117.2%
経常利益	262	568	+306	+116.4%
四半期純利益	247	483	+236	+95.4%

(※) 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)	2025年9月期 2Q（単）	2026年9月期 2Q（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）	4,169	5,107	+937	+22.5%
売上高	1,070	1,349	+279	+26.1%
売上総利益	812	988	+176	+21.7%
営業利益	161	234	+73	+45.3%
経常利益	162	234	+72	+44.7%
四半期純利益	143	193	+50	+35.0%

(※) 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)	2026年9月期 1Q（単）	2026年9月期 2Q（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）	5,689	5,107	△582	△10.2%
売上高	1,463	1,349	△114	△7.8%
売上総利益	1,074	988	△86	△8.0%
営業利益	334	234	△99	△29.9%
経常利益	334	234	△100	△30.0%
四半期純利益	290	193	△96	△33.2%

(※) 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（単Q）

	2025年9月期 2Q（単）	2026年9月期 2Q（単）	増減値 （YoY）	増減率 （YoY）
掲載開始数（件）	1,234	1,224	△10	△0.8%
リピート実行者による 掲載開始数（件）	762	726	△36	△4.7%
実行者 リピート率（%） ^{（※1）}	61.8	59.3	-	△2.4pt
リピート 応援購入金額（百万円）	2,986	3,487	+500	+16.8%
リピート 応援購入率（%） ^{（※2）}	73.3	70.7	-	△2.6pt
アクセスUU（人）	7,944,597	10,198,495	+2,253,898	+28.4%
会員数（人）	3,077,017	3,448,294	+371,277	+12.1%
応援購入件数（件）	274,077	299,206	+25,129	+9.2%

（※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。）

主要指標 前四半期比（単Q）

	2026年9月期 1Q（単）	2026年9月期 2Q（単）	増減値 （QoQ）	増減率 （QoQ）
掲載開始数（件）	1,384	1,224	△160	△11.6%
リピート実行者による 掲載開始数（件）	845	726	△119	△14.1%
実行者 リピート率（%） ^{（※1）}	61.1	59.3	-	△1.7pt
リピート 応援購入金額（百万円）	3,898	3,487	△410	△10.5%
リピート 応援購入率（%） ^{（※2）}	70.5	70.7	-	+0.3pt
アクセスUU（人）	11,263,485	10,198,495	△1,064,990	△9.5%
会員数（人）	3,358,901	3,448,294	+89,393	+2.7%
応援購入件数（件）	305,134	299,206	△5,928	△1.9%

（※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。）

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4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



Makuake