

Makuake

事業概要及び今後の成長戦略について

株式会社マクアケ
(証券コード：4479)

企業情報

会社概要

会社名

株式会社マクアケ (Makuake, Inc.)

本社所在地

東京都目黒区青葉台 3-1-1 2

公開市場

東京証券取引所グロース市場

設立年月日

2013年 5月 1日

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。

取締役陣紹介

— 監査等委員でない取締役
— 監査等委員である取締役



中山 亮太郎
代表取締役社長



木内 文昭
代表取締役



中山 豪
取締役（非常勤）



勝屋 久
取締役（非常勤）



芦田 千晶
取締役（常勤）



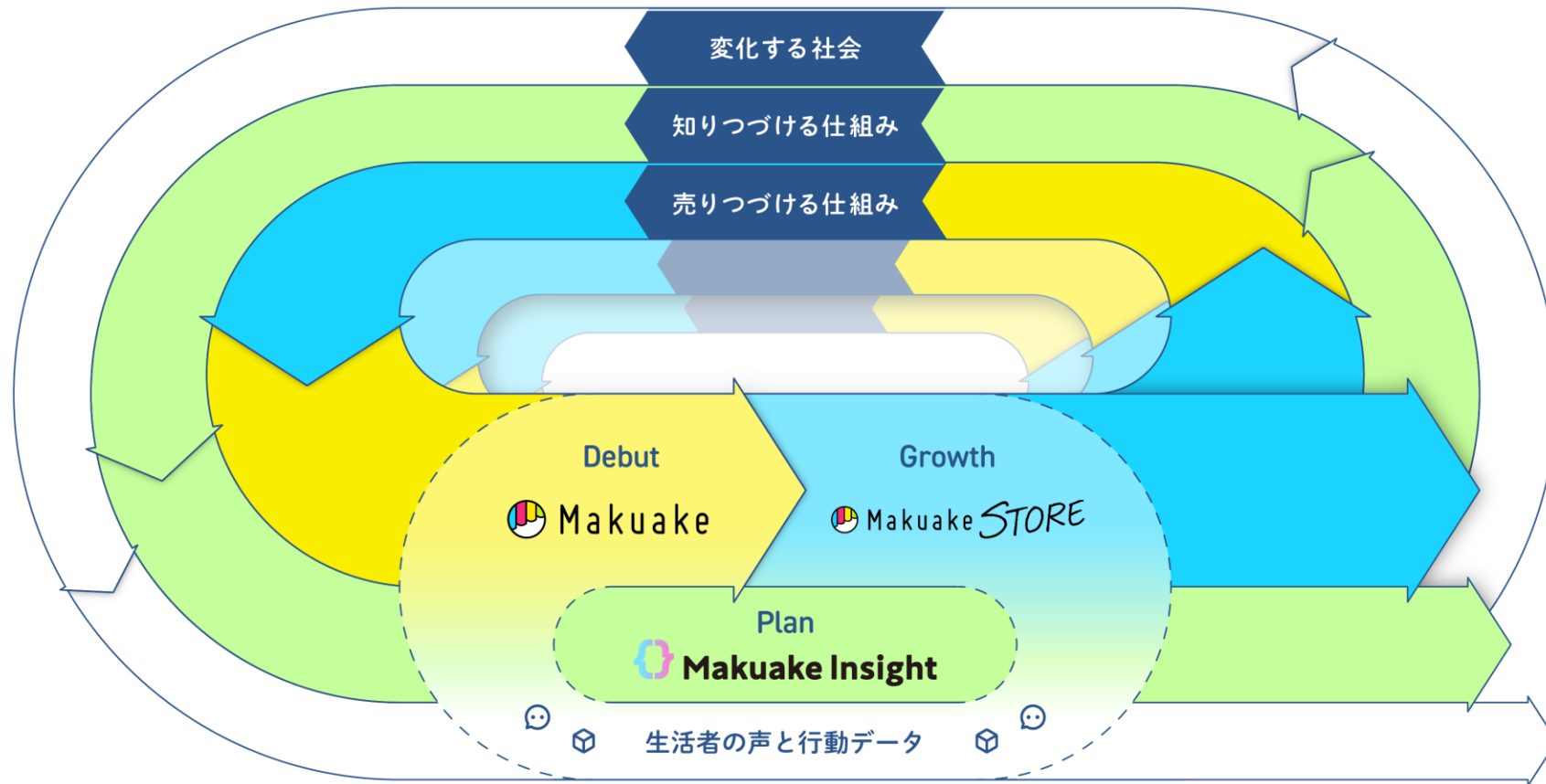
串田 規明
取締役（非常勤）



大山 陽希
取締役（非常勤）

事業概要

商品やサービスの企画から拡販まで 生活者を知りつづけ売りつづ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

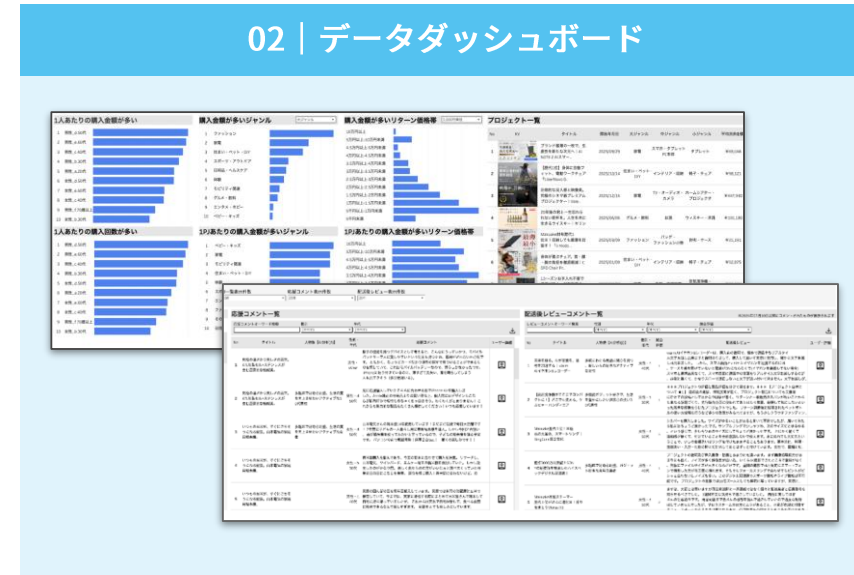
生活者の声と行動データから確信ある意思決定を生み出す新商品開発支援ツール

提供サービス



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



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



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よりデビューしている商品

ものだけでなく、新店舗の開店やエンタメ作品の体験券など、各地から生まれた幅広いジャンルの新商品が毎日デビューしています。



ガジェット系

お酒類

便利グッズ系

もの



ファッション系

飲食店/食品系

レジャー系

エンタメ系

体験

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の提供価値：事業者側

流通におけるリスクや負担の回避のみならず、サステナブルな事業成長のための商品創出の構造作りを支援し、企業の顧客をファンベース化するメカニズムを提供しています。

従来の流通

新商品を出す際の問題

売る前に大量の在庫を生産

マーケティング/PRには
たくさんの先行投資が必要

新規顧客の獲得が難しい

商品価値を証明する方法は
流通を通じた販売のみ

継続的な企業成長における課題

既存顧客層を活用した
安定的な収益創出

Makuakeが創る新たな流通

Makuakeが提供するソリューション

受注分だけを生産

手数料20%の中で
マーケティング/PRが可能

これまでできなかった
顧客層へのリーチ

先行販売方式で流通の前に
実績を作った後、量産展開

Makuakeのさらなる価値提供

既存顧客との継続的な
コミュニケーション機能

次の商品開発に向けた実施
プロジェクトの振り返りデータ

サポーターのNPS/NPI結果
及び改善ポイント

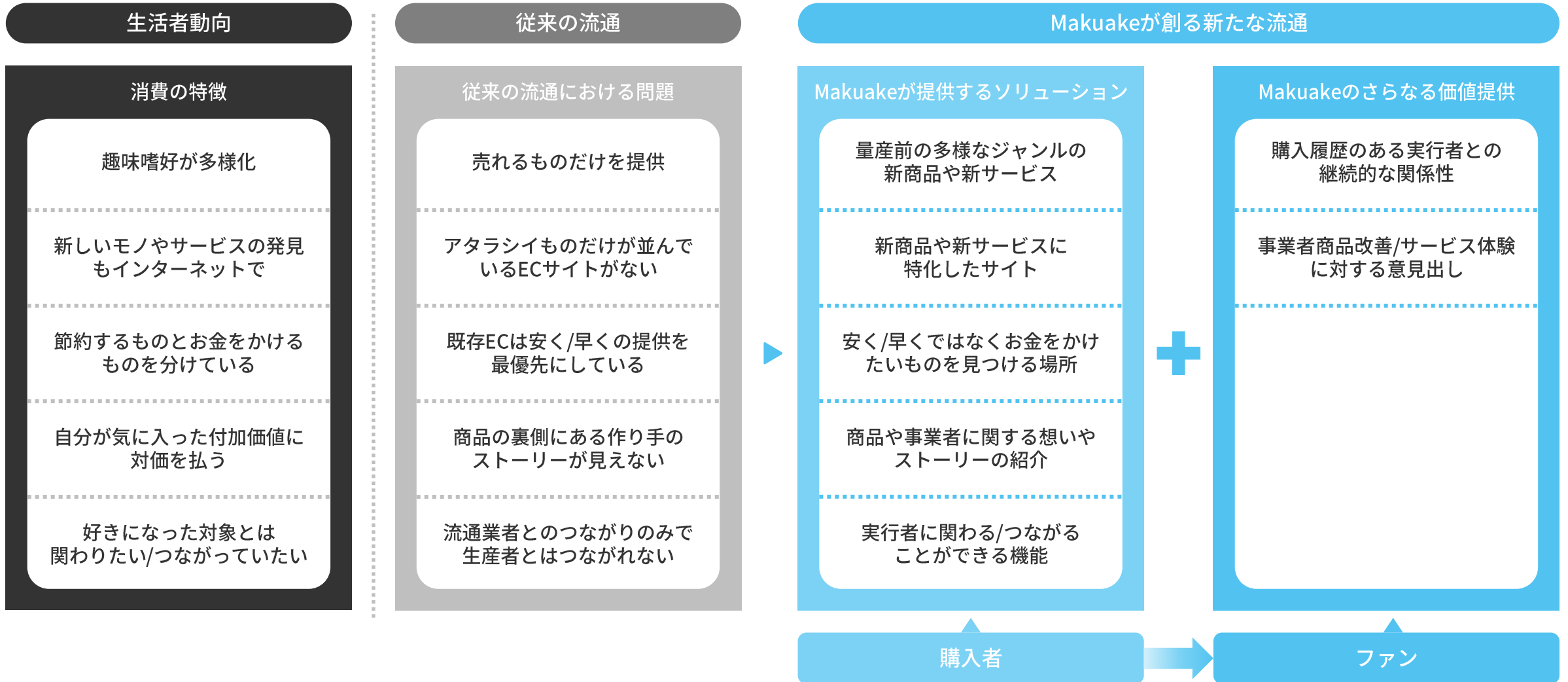
ファンベース化成功事例の
メソッド

新規顧客（潜在的ファン）獲得

ファンベース化

Makuakeの提供価値：生活者側

今の生活者のニーズに適合した独自の購入体験を提供することで、単純な購入者に留まることなく、事業者とつながり、相互作用する事業者のファンとなり、ひいてはMakuakeのファンに変化していく体験が可能になります。



Makuakeで生まれた「アタラシイ」を広げるストア



消化仕入



手数料を除いた
売上を送金



発送



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
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

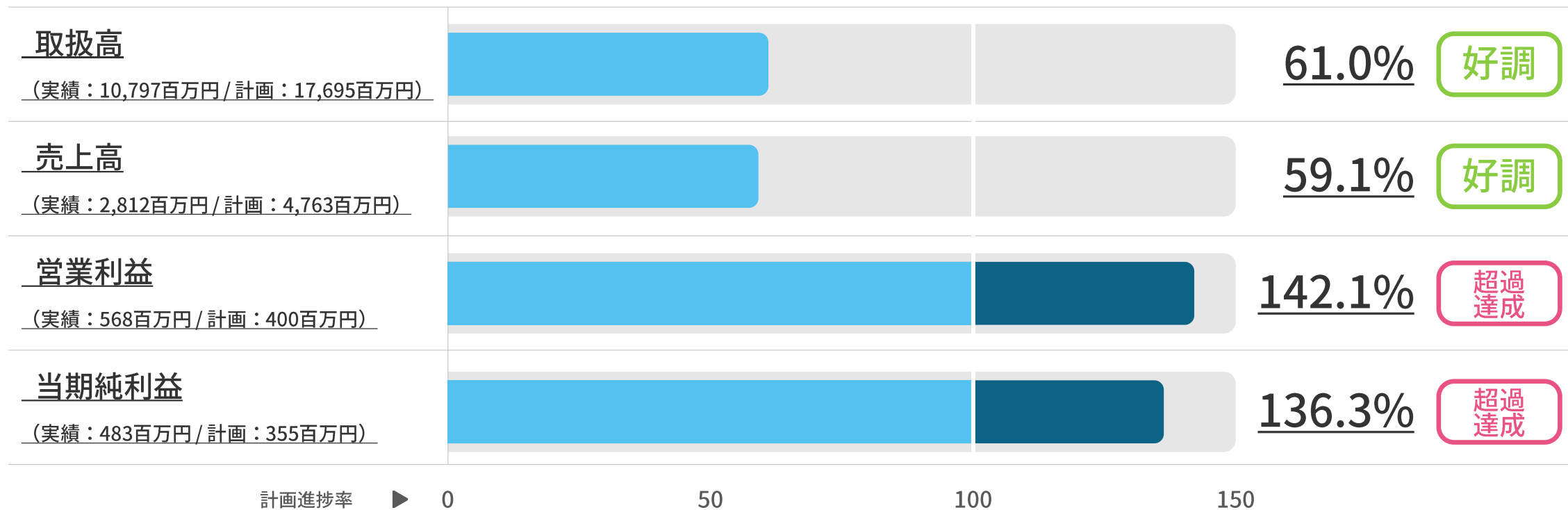


プロジェクト実行者からの
依頼に応じて Makuake
掲載中の商品の WEB 広告を
配信代行するサービス

手数料：配信額の一定 %

2026年9月期業績予想

トップラインは好調、利益は大幅超過達成



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

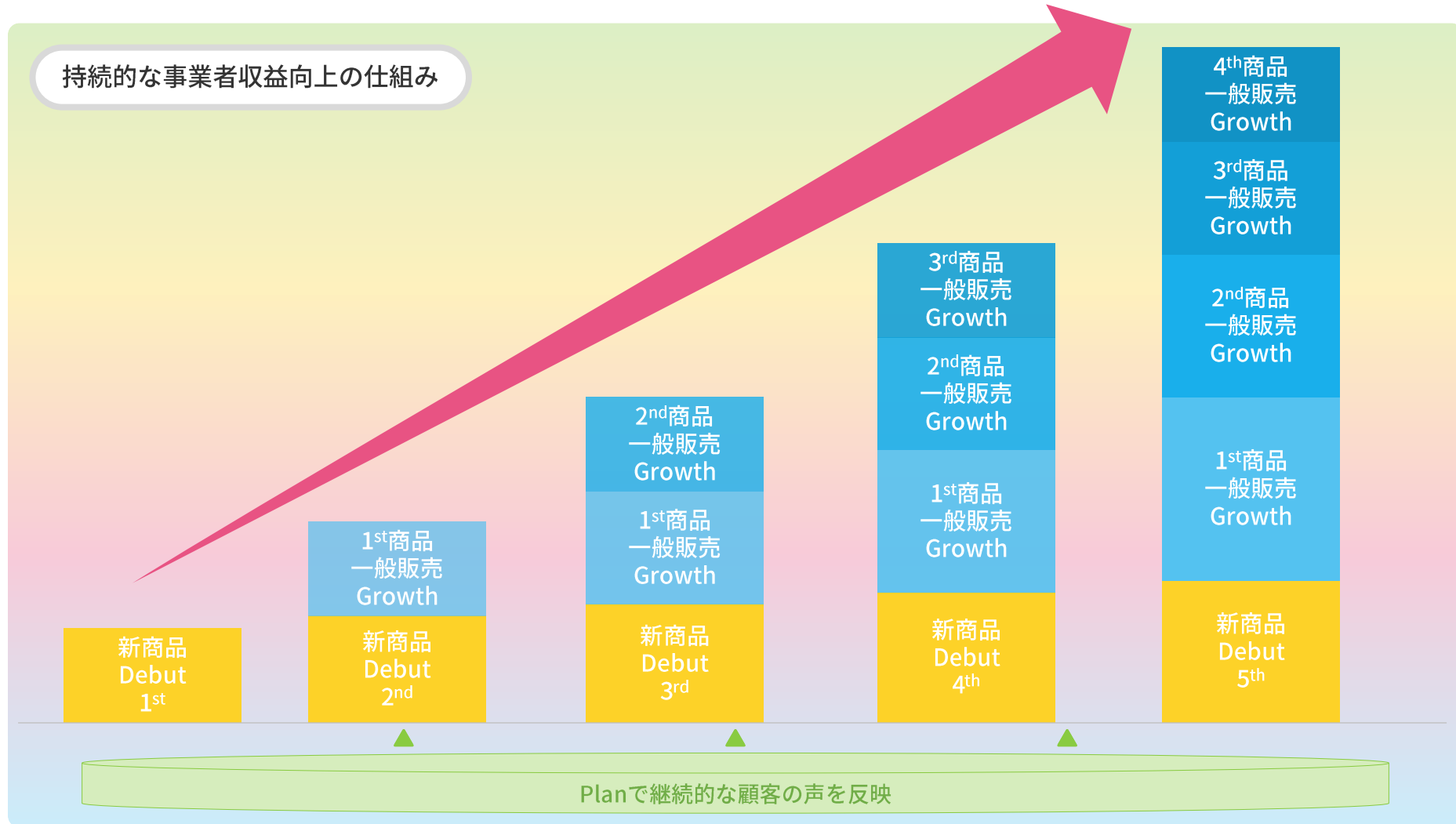
	投資項目	期待効果
事業成長	<ul style="list-style-type: none">データ基盤への投資 開発費 人件費Makuakeの新機能への投資 開発費 人件費新サービスへの投資 開発費 人件費 広宣費ブランド強化への投資 人件費 広宣費	<ul style="list-style-type: none">新機能や新サービスの質向上と開発/展開のスピードアップ実行者及びサポーターのUI/UX向上実行者定着の加速Makuake事業の競争力強化
組織開発	<ul style="list-style-type: none">経営力、執行力を含む組織力強化への投資 研修費新事業や新施策実現に向けた人材採用 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 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

成長戦略

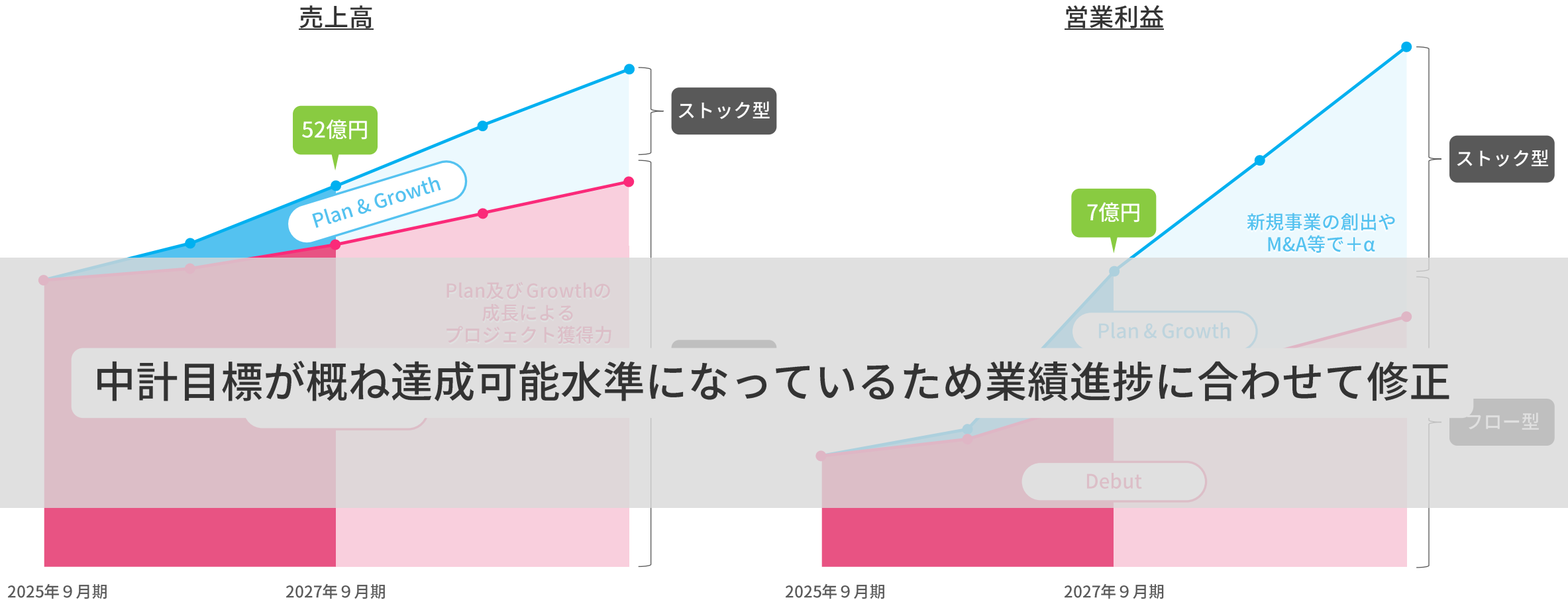
事業者が抱える課題を事業間連携で支援



PDGサイクルの循環を続けることで定番商品と収益が積みあがる構造に



2026年9月期の通期着地をもって修正



配当方針

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。

IRに関するお問合せ

IR@makuake.co.jp



Makuake