

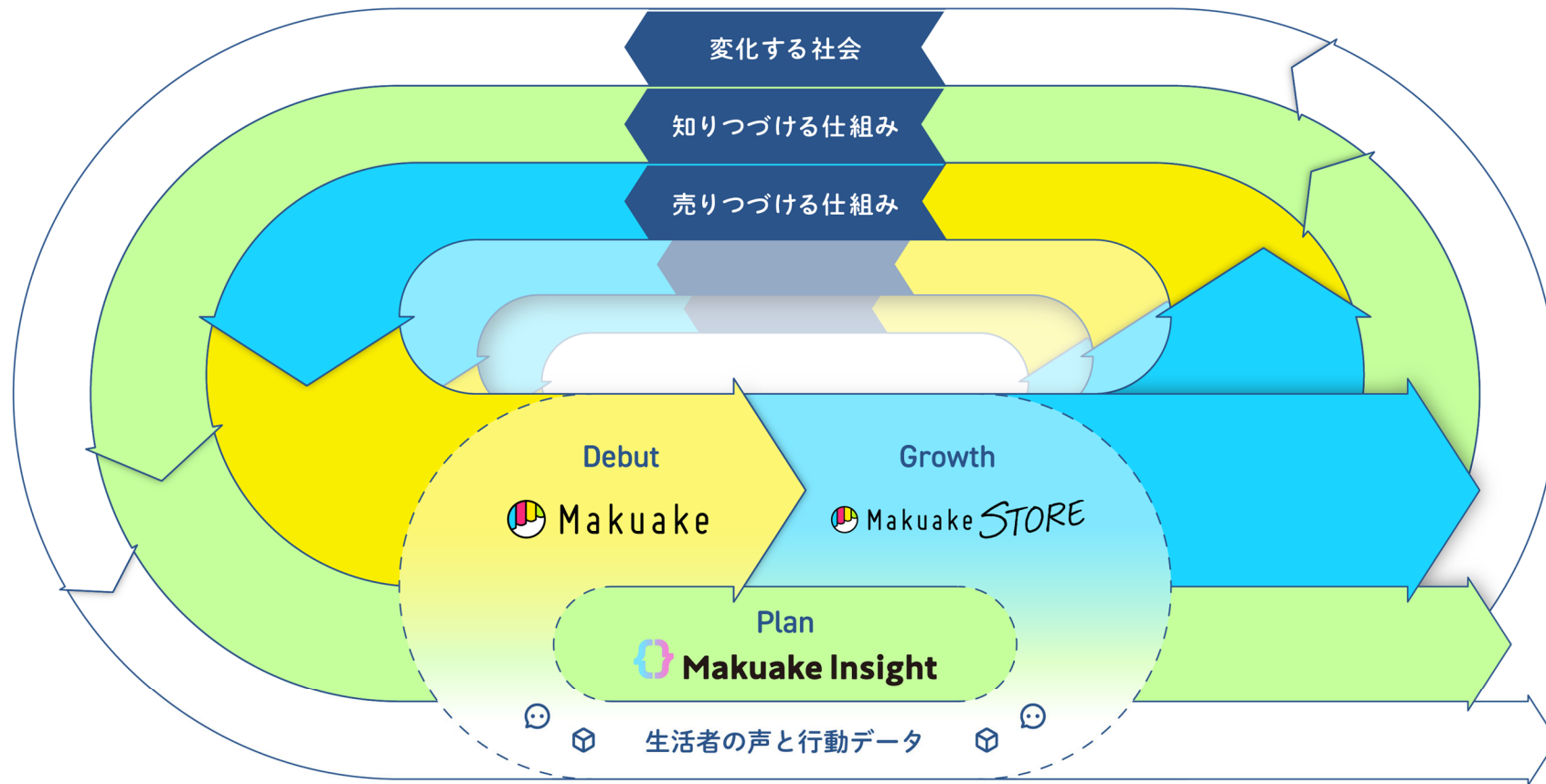


Makuake

2026年9月期 決算説明資料

株式会社マクアケ
(証券コード：4479)

商品やサービスの企画から拡販まで
生活者を知りつつ売りつつ創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（デビュー）-Growth（拡販）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

決算情報

(2 0 2 6 年 9 月 期 4 Q 業 績)

2026年9月期 4Q総括

業績

売上高：1,552百万円（前年同期比+26.4%） 営業利益：37百万円（前年同期比+38.2%）

＜累＞ 売上高：5,944百万円（前年同期比+29.9%） 営業利益：881百万円（前年同期比+97.2%）

- 四半期における取扱高は5,965百万円（前年同期比+27.8%）と好調トレンドを維持
- 成長への先行投資やスポットの人件費等を機動的にコントロールし、営業利益は想定していた水準で着地

KPI

月中アクティブプロジェクト件数：1,044件（前年同期比△2.9%） 月次プロジェクト単価：183万円（前年同期比+30.2%）

- 注力ジャンル（家電/ガジェット）の獲得は好調を維持。一方、低単価ジャンルにおける新規獲得及びリピート定着が課題。2027年9月期は注力ジャンルの施策を継続しつつ、低単価ジャンルの件数拡大に注力
- 前四半期の超大型プロジェクトの影響は剥落したものの、注力ジャンルのプロジェクトを中心に月次プロジェクト単価の増加傾向が継続

中計 進捗

2027年9月期目標（売上高52億円 / 営業利益7億円）を1年前倒しで達成。年内の新中計発表に向けて準備中

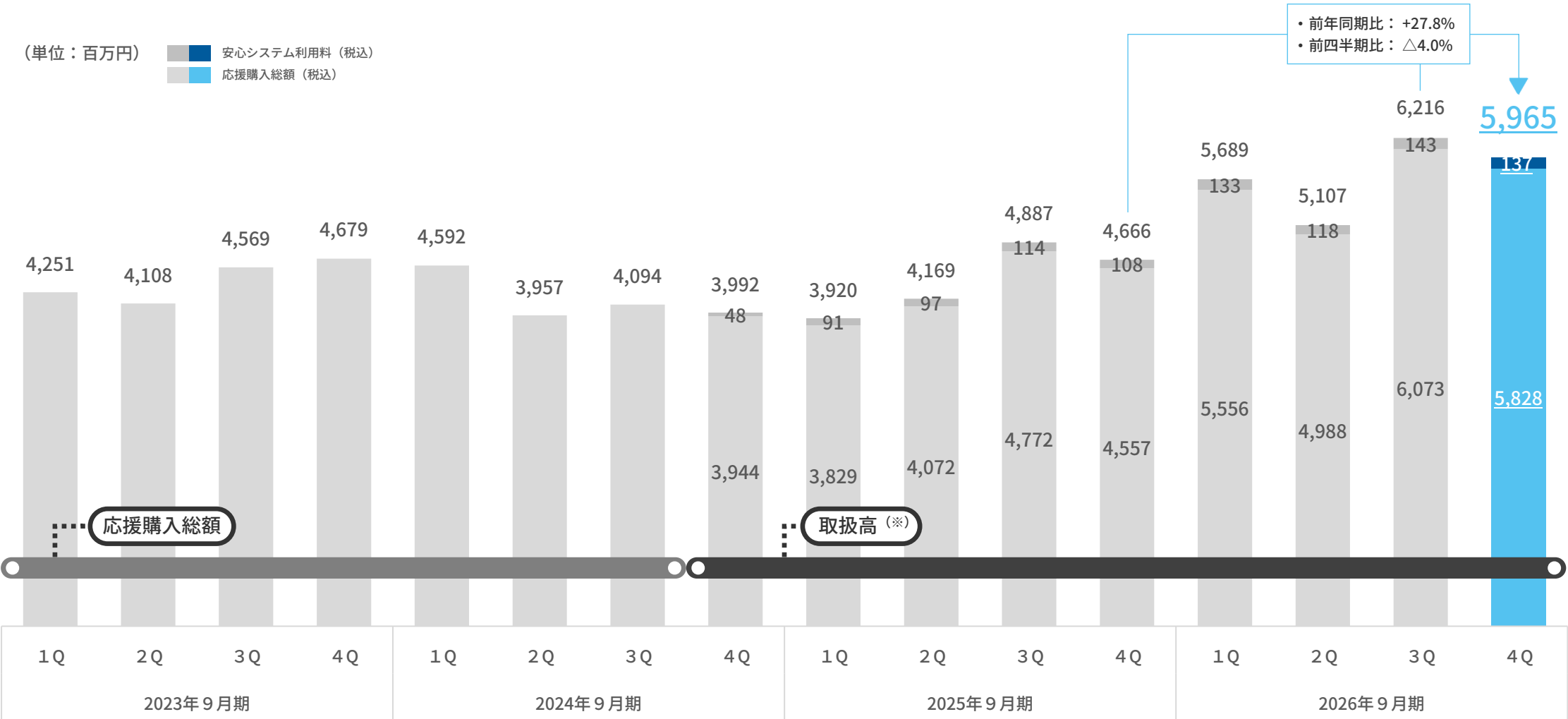
- Makuakeの家電/ガジェットジャンルへの集中により、中計目標を早期達成
- Makuakeインサイト及びMakuake STORE for ECモールは計画どおり進捗。売上に占める割合は引き続き全体の5%未満
- 2027年9月期から2029年9月期までの3ヵ年計画に資本政策を含む中長期的な企業価値向上の考え方を併せ、年内の開示を想定

外部 環境

- 地政学リスクが継続しているが、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

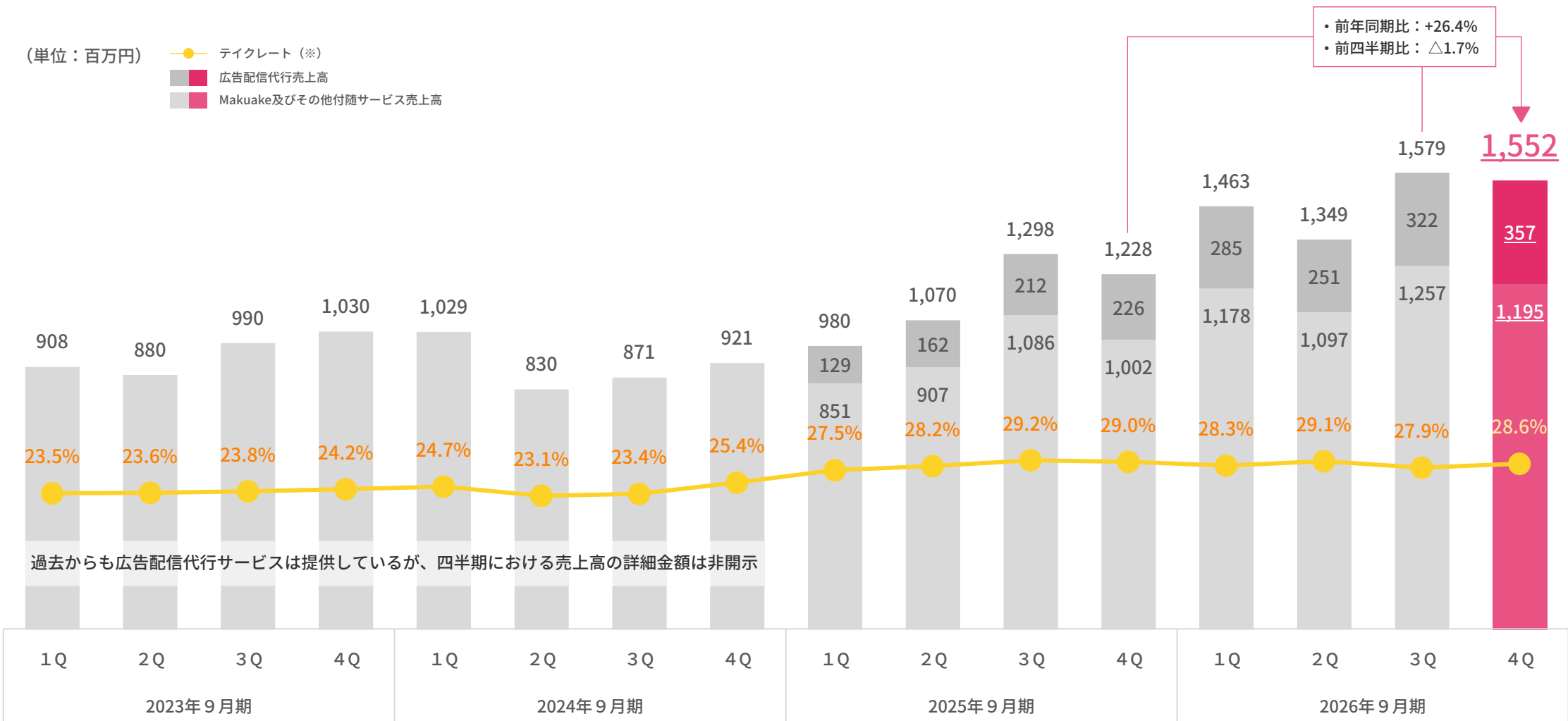
超大型プロジェクトがあった3Qからは減少も、四半期として過去2番目の金額を記録



(※) 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

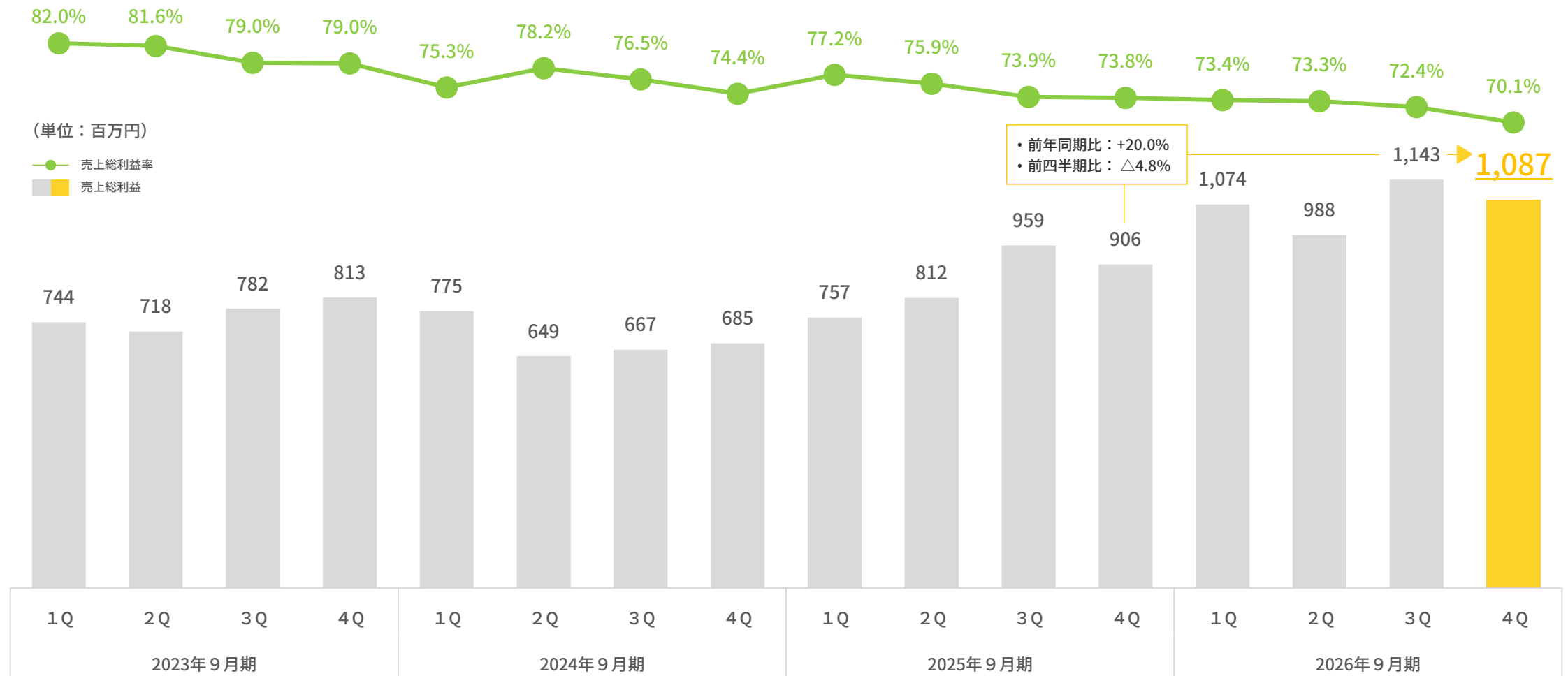
超大型の影響が剥落しテイクレートが回復、広告配信代行の伸長で売上高は3Q水準を維持



(※) 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))

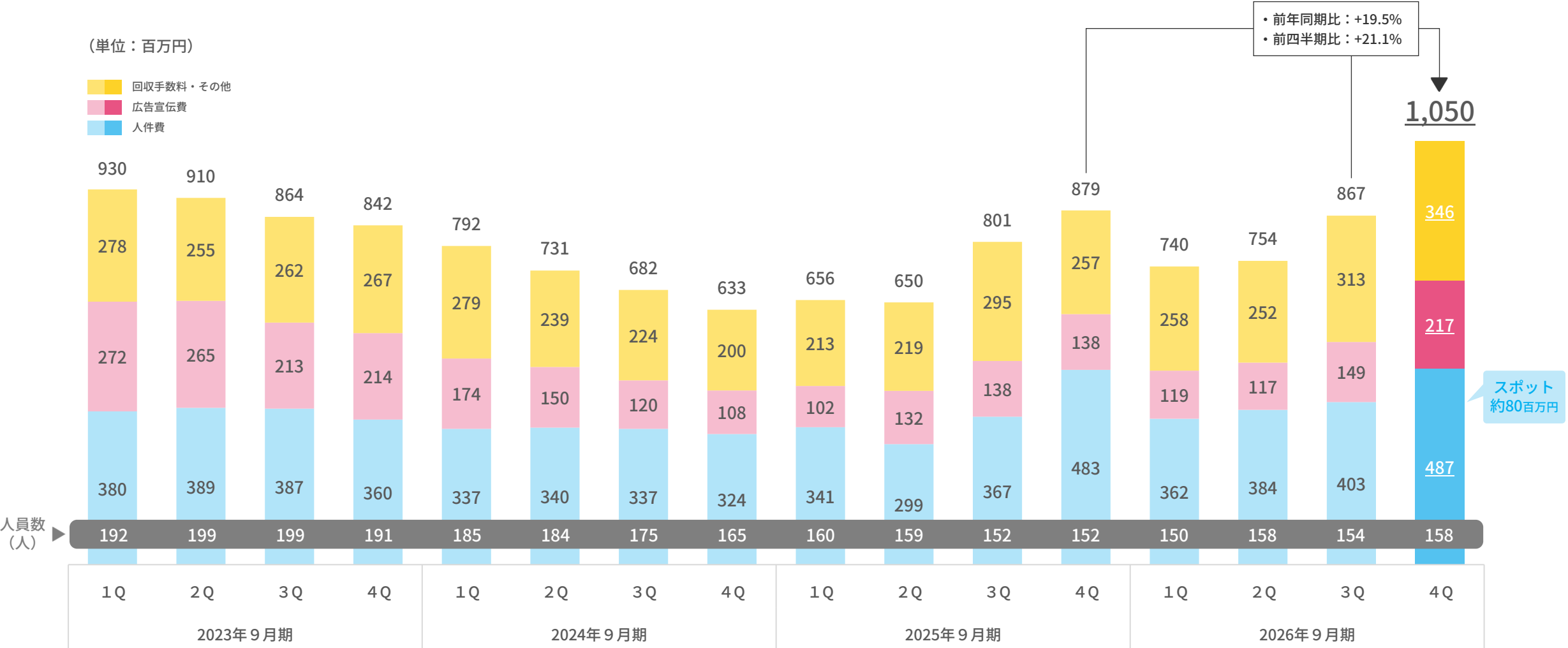
売上総利益及び売上総利益率四半期推移

グロス計上の広告配信代行売上の構成比上昇により売上総利益率が低下



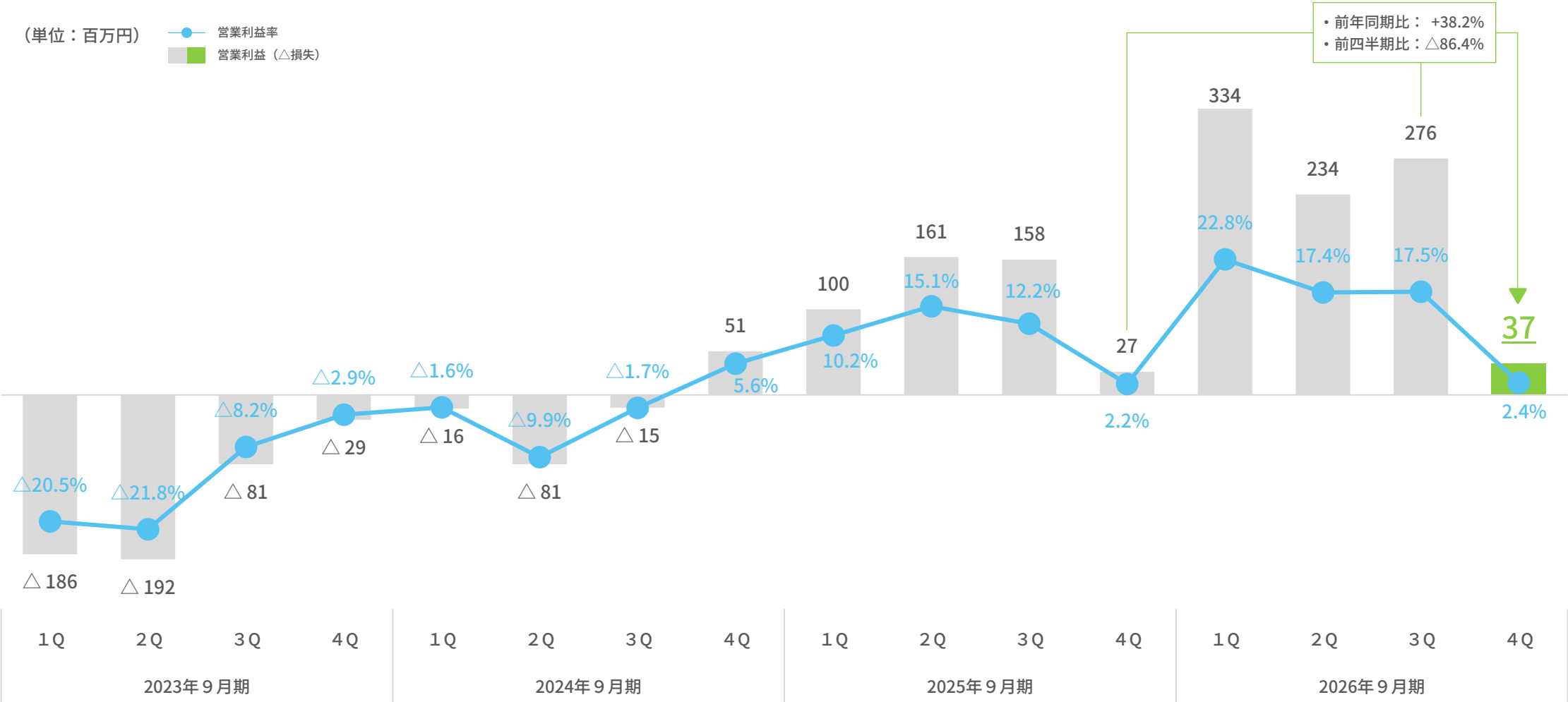
販管費四半期推移

成長に向けた先行投資の実行と業績の上振れに伴う賞与支給により販管費が増加



営業利益（△損失）及び営業利益率四半期推移

先行投資とスポットの人件費を機動的にコントロールし、想定していた水準で着地



共創循環プラットフォームの実現に向けた先行投資が順調に進捗

★ 注力投資

投資項目

期待効果

事業
成長

- 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

- 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

- 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

- 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

- セキュリティ強化への投資★
 - 開発費
 - 通信費
 - 保険料

- 安心して利用可能なサービス提供環境の強化

注力ジャンルの大型案件を中心にプロジェクト単価の増加傾向が継続、件数は横ばい

月中
アクティブプロジェクト件数
(※1)



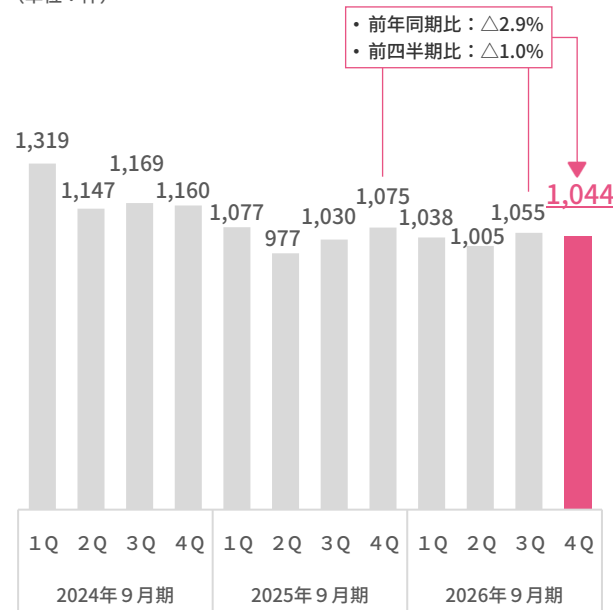
月次
プロジェクト単価
(※2)



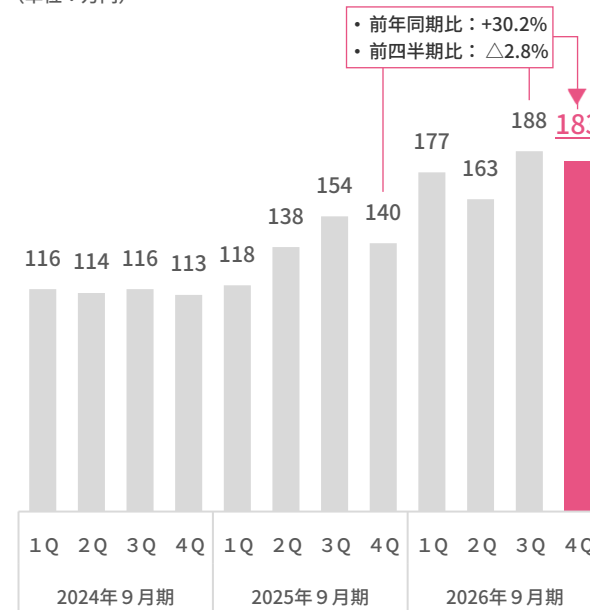
月次応援購入金額

実績

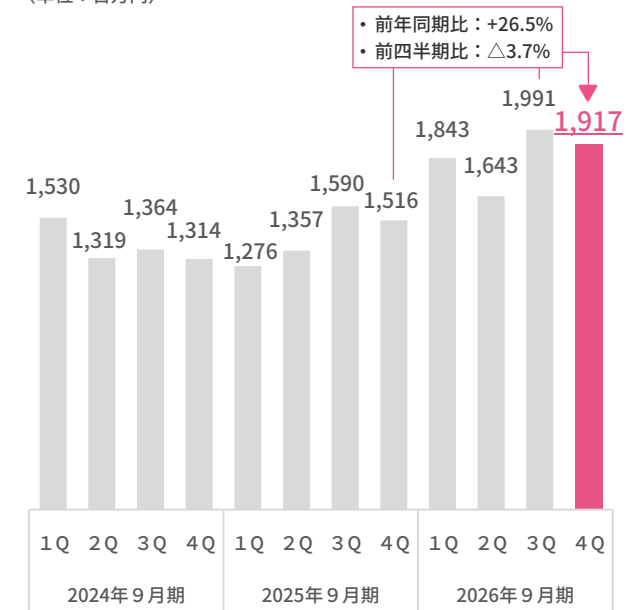
(単位：件)



(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

2026年9月期 通期業績

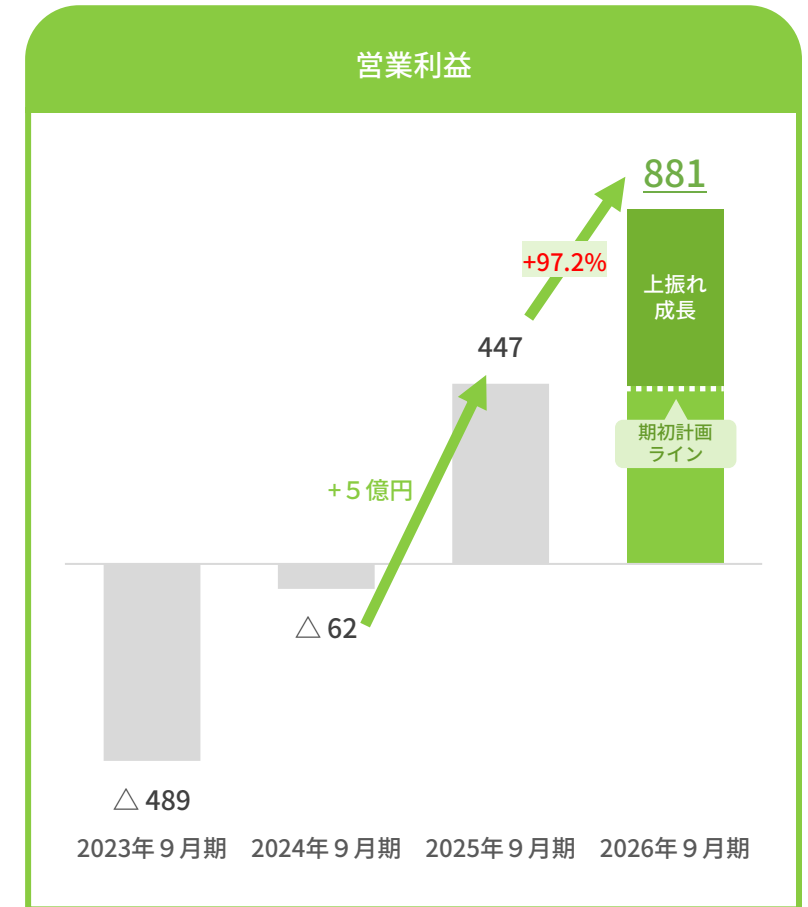
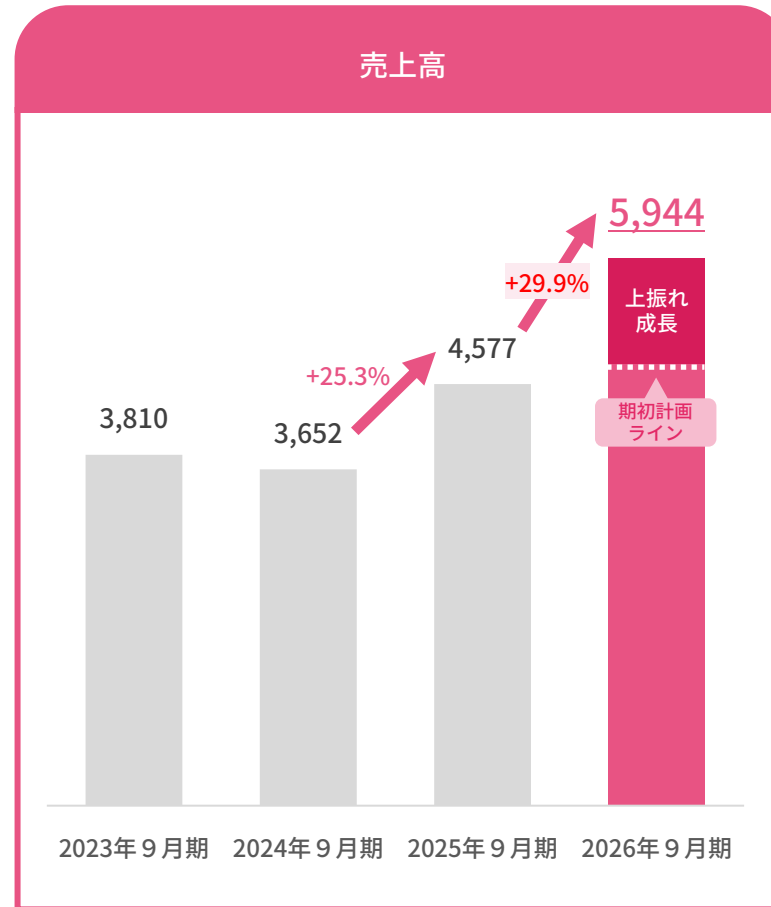
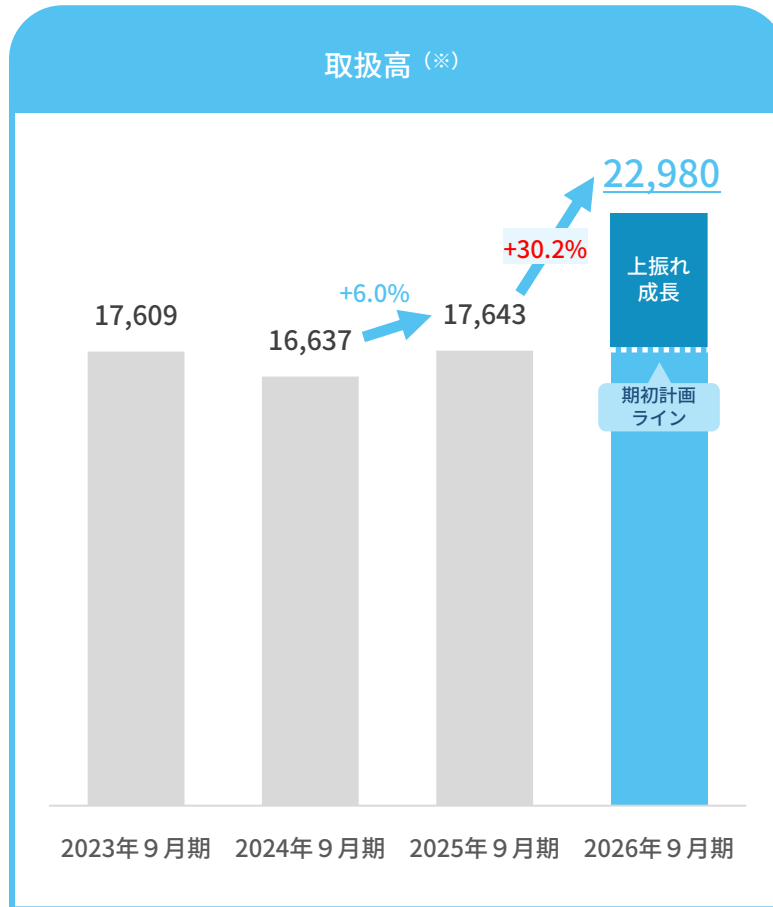
中期経営計画の2027年9月期目標を1年前倒しで達成し、大幅な増収増益で着地

売上高52億円 / 営業利益 7 億円

(単位：百万円)	2025年9月期	2026年9月期	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	22,980	+5,336	+30.2%
売上高	4,577	5,944	+1,366	+29.9%
営業利益	447	881	+434	+97.2%
経常利益	475	888	+413	+86.9%
当期純利益	407	798	+391	+96.1%

取扱高・売上高・営業利益のいずれも期初計画を大きく上回り、2期連続で大幅な増収増益を実現

(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）。2024年9月期3Qまでは応援購入総額のみ

2026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）

高性能家電/ガジェット商品が引き続き牽引、暮らしを支える商品にも拡大



限られた空間に、妥協なき映像美。100インチ4Kシネマ。Makuhake認定！全員3年保証。リターンを見る

505,139,780円
目標金額 1,000,000円

④ 応援購入総額
⑤ サポーター 1,238人
⑥ 残り 5日

リターンを見る

高輝度と映像美の新境地。超短焦点4K RGBプロジェクター |

4Kプロジェクター



クリーンヒート防菌。"洗わなくていい"。オートクリーン加湿器。リターンを見る

103,760,592円
目標金額 100,000円

④ 応援購入総額
⑤ サポーター 2,600人
⑥ 残り 16日

リターンを見る

"洗わなくていい"をほしかったサイズで。加熱除菌オートクリーン加湿

1シーズンお手入れ不要の加熱除菌加湿器



日本で、挑む。国産充電器プロジェクト。リターンを見る

35,010,600円
目標金額 300,000円

④ 応援購入総額
⑤ サポーター 4,355人
⑥ 残り 44日

リターンを見る

【日本でつくる。】充電を自分好みに変える65W充電器 NovaPort3

4つの出力モードを搭載した国産充電器



全自動・布団クリーナーロボット。毎日くつろぐ場所を置くだけでもっと清潔に。リターンを見る

84,593,300円
目標金額 1,000,000円

④ 応援購入総額
⑤ サポーター 2,429人
⑥ 残り 30日

リターンを見る

寝具ケアの新習慣。置くだけ全自動・布団クリーナーロボット | X1

全自動布団クリーナーロボット



3段階構造で開けた瞬間、迷わない。防災リュックの寄贈に充てます。終了しました

39,437,930円
目標金額 100,000円

④ 応援購入総額
⑤ サポーター 1,463人
⑥ 残り 終了

終了しました

防災リュックの新常識。大容量80点セットなのに、必要なモノが『迷

3段階構造の大容量防災リュック



私は、kujira。10,691,530円。終了しました

10,691,530円
目標金額 500,000円

④ 応援購入総額
⑤ サポーター 487人
⑥ 残り 終了

終了しました

包丁の常識が変わる。ただの「作業」を一番「楽しい時間」にする包丁

独自のクジラ型フォルム包丁



Sueetmyo。着るだけながらボディメイク。歴代1位。リターンを見る

45,841,720円
目標金額 300,000円

④ 応援購入総額
⑤ サポーター 617人
⑥ 残り 44日

リターンを見る

「着るだけ」だから続く習慣。褒められボディを目指す | EMSウェア

専属AIコーチ搭載全身用EMSウェア



「たためる」キャリーバッグ PETANGO。リターンを見る

22,635,756円
目標金額 100,000円

④ 応援購入総額
⑤ サポーター 1,007人
⑥ 残り 20日

リターンを見る

移動を快適に、収納を最適に。新発想のキャリートートバッグ

たためるキャリーバッグ



PROシリーズ第2弾ソロデュオ対応。賛沢すぎる開放感。coody エアテント10.0 PRO。終了しました

33,674,140円
目標金額 100,000円

④ 応援購入総額
⑤ サポーター 173人
⑥ 残り 終了

終了しました

ソロ・デュオキャンプに賛沢な開放感を。coody エアテント10.0 PRO

アレンジ可能なエアテント第2弾

2026年9月期4Qに掲載をはじめた主なプロジェクト（大企業）

海外ブランドの新商品デビューと国内大手の新カテゴリ創出に向けた活用が定着

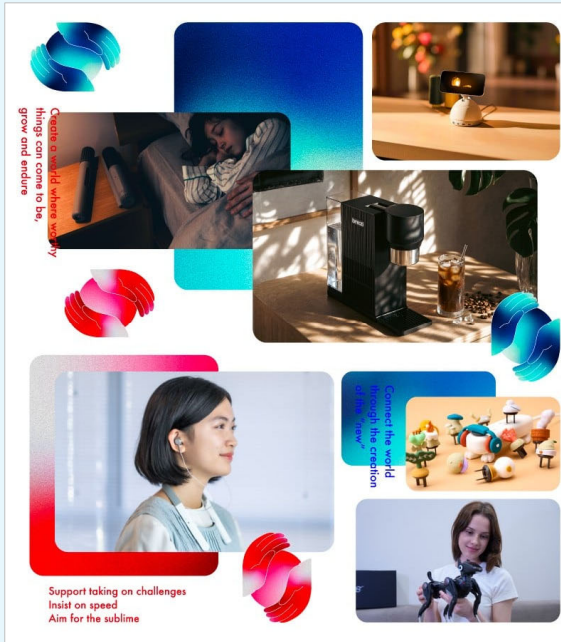


2026年9月期4Qに掲載をはじめた主なプロジェクト（SDGs関連）

災害支援や地域資源の活用等、共感度の高いSDGs案件が引き続き登場

 令和8年 熊本地震 災害支援募金 Makuake 【Makuake公式運営】令和8年熊本地震災害支援募金 11 住み続けられるまちづくりを 令和8年熊本地震 災害支援募金	 30年の時を超えた、未来デニム MADE IN YP 【即売の第二弾】1年待ちの日本製生地 ヴィンテージ×機能性 12 つくる責任 つかう責任 30年かけて育てたデニムを 再構築した数量限定デニム	 山葡萄の 籠バッグ Entrelacs 服装や季節を問わずデイリーに使える！山葡萄の籠バッグ 第4弾 12 つくる責任 つかう責任 山葡萄を編んでつくった サステナブル籠バッグ
 料理にポンツ。鉄分を。 いつものごはんを からだ想いに。 metl.egg 入れるだけで鉄分が補える。一生モノの暮らしの道具 metl.egg 市川 9 産業と技術革新の 基盤をつくろう ゴルフアイアン発祥の地の 職人が手がける鉄補給グッズ	 肌と日本の未来を、本気で考えた 肌にまとう シルク SILMORE 愛媛から挑む「幻のシルク」 妥協のない心地よさを本気で考えたシル 12 つくる責任 つかう責任 100%純国産シルク使用 肌と環境にやさしいパウダー	 『一生モノ』 天然エゾ鹿革 育てるネクタイ 軽い。唯一無二の表情。 【首元で差がつく革の存在感】北海道天然エゾ鹿革「育てる大人レザー」 12 つくる責任 つかう責任 廃棄されるエゾ鹿革を 再利用したレザーネクタイ

体験型ポップアップの開催を通して計画を大きく上回る生活者との接点を創出



さわれる
Makuake

9.19_{Sat} → 9.30_{Wed}

Place Shibuya Sakura Stage BLOOM GATE
※J丸渋谷駅 新南改札 連絡・徒歩0分



開催期間

12 日間

2026年 9月19日 - 9月30日

展示プロジェクト数

29 プロジェクト

来場者数

24,792 人

計画比 約500%

2027年9月期 業績予想

2027年9月期業績予想

2期連続で計画を超過した水準を起点に一定の幅をもって計画を策定

(単位：百万円)	2026年9月期 (実績)	2027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)	22,980	23,000 ～26,800	+19 ～+3,819	+0.1% ～+16.6%
売上高	5,944	6,000 ～7,000	+55 ～+1,055	+0.9% ～+17.7%
営業利益	881	800 ～1,000	△81 ～+118	△9.3% ～+13.4%
経常利益	888	800 ～1,000	△88 ～+111	△9.9% ～+12.6%
当期純利益	798	670 ～840	△128 ～+41	△16.1% ～+5.2%

事業環境の変動幅と先行投資の実行時期等を考慮し、レンジ形式で開示

レンジの背景

売上高

- 注力ジャンル（家電/ガジェット）における市場環境の変化
- 優良プロジェクトの応援購入状況による変動
- 外部環境を踏まえたセキュリティ対応の優先による新機能開発の遅延と低単価ジャンルの数増加時期の変動

営業利益

- 共創循環プラットフォームの実現に向けた先行投資の継続
- 開発人件費を中心とした開発費の増加
- 先行投資の執行時期と配分の最適化による変動

取扱高をプロジェクト単位から実行者単位で捉え直し、積みあがる収益構造をつくる

$$\text{取扱高} = \text{実行者数}(\text{※}) \times \text{実行者当たりの取扱高}$$

これまで（フロー型）

アクティブプロジェクト件数 × プロジェクト単価

数えている単位は「プロジェクト」
1件ごとに完結し、大型案件の有無で
四半期業績が変動しやすい



これから（ストック型）

実行者数 × 実行者当たりの取扱高

数える単位は「実行者」
実行者の継続利用が積みあがるほど
安定的な成長につながる

開示指標の
移行ステップ

今回（2026年9月期）

Makuake サービスの
実行者数 × 実行者当たりの応援購入金額

現在地を提示



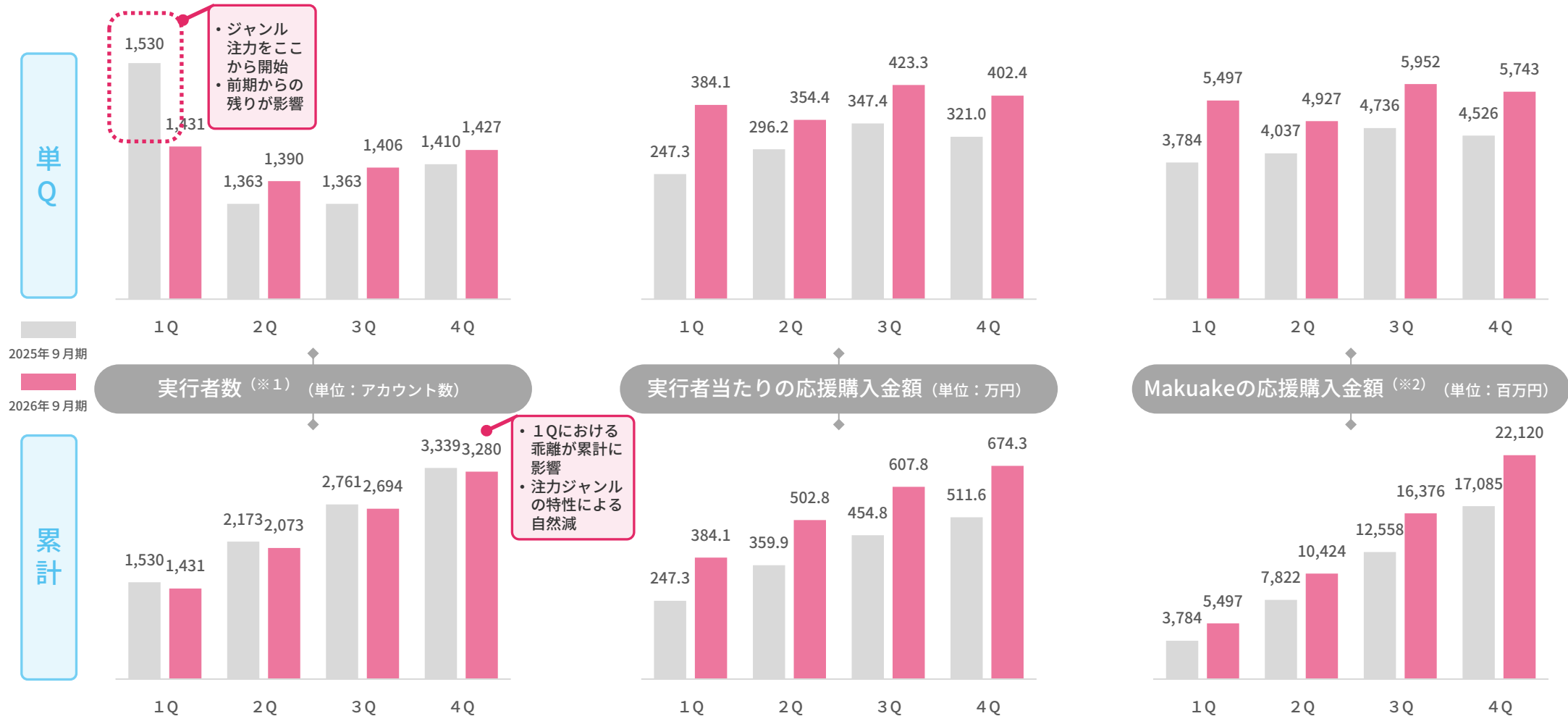
将来

PDG利用の社数 × 実行者当たりの取扱高

実行者単位の LTV で評価

（※）実行者数：実行者アカウント数

実行者当たりの応援購入金額の伸長が取扱高の成長を牽引



(※1) 実行者数：期間中（単Qは四半期、累計は期初から当該四半期末まで）に1日以上プロジェクトを公開した実行者のアカウント数。累計は重複を除いた実数であり、各四半期の単純合計とは一致しない。また、月中アクティブプロジェクト件数とは集計期間基準が異なる

(※2) Makuakeの応援購入金額：安心システム利用料及びその他付随サービスを除いたMakuakeサービスのみの応援購入金額。アカウント管理システム上の集計値であり、会計上の数値とは一部差異がある

実行者数と実行者当たりの取扱高の双方を伸ばし、取扱高が積みあがる構造をつくる

実行者数

- ・ 注力ジャンルにおける事業者の獲得継続
- ・ Makuakeの新機能開発によるプロジェクト掲載の効率向上と国内低単価ジャンルの確保
- ・ 新規獲得及び実行者定着の向上手段としてMakuakeインサイトの活用強化



実行者当たりの取扱高

- ・ プロジェクト掲載中における応援購入金額の拡大支援継続：広告配信代行やMakuakeインサイト、オフライン体験等
- ・ Makuake掲載前の販売計画から伴走する運用の型化
- ・ 拡販への接続強化：Makuake終了と同時にMakuake STORE for ECモールへ展開等



取扱高

23,000百万円
~26,800百万円

ユーザー体験、業務効率、守りの3軸で開発を強化、組織力強化に継続投資

投資軸	投資項目	主な費目	期待効果
ユーザー体験	Makuakeアプリの改善	開発費・人件費	定着するサポーターの増加による実行者当たりの取扱高の向上
	オフライン体験の拡大	広宣費・業務委託費	新たな体験を通じた生活者との接点拡大によるサービス利用促進
業務効率	実行者自走サポートシステムの強化	開発費・人件費	プロジェクト掲載準備工数の削減による実行者の費用対効果の向上
	全社 AI 活用の推進	開発費・人件費	生産性の向上と実行者への対応の質向上
守り	セキュリティ強化	開発費・人件費・通信費	安心して利用可能なサービス提供環境の強化
組織開発	人材採用及び育成	人件費・研修費	事業成長のスピード向上

中期経営計画

2026年9月期の着地を踏まえ、新たな3ヵ年計画を年内に開示予定

2026年9月期中計目標を1年前倒しで達成

(目標) 売上高 52 億円 / 営業利益 7 億円
(実績) 売上高 59.4 億円 / 営業利益 8.8 億円

現 中期経営計画 2025年9月期 - 2027年9月期

新 中期経営計画 2027年9月期 - 2029年9月期
(年内の開示を想定)

2025年9月期

2026年9月期

2027年9月期

2028年9月期

2029年9月期

新中期経営計画で開示を想定している内容

01

3ヵ年の業績計画

2029年9月期までの
取扱高・売上高・利益計画

02

成長戦略とKPI

PDG サイクルの展開方針と
進捗を測る経営指標

03

企業価値向上の考え方

資本政策を含む中長期的な
企業価値向上の方針

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

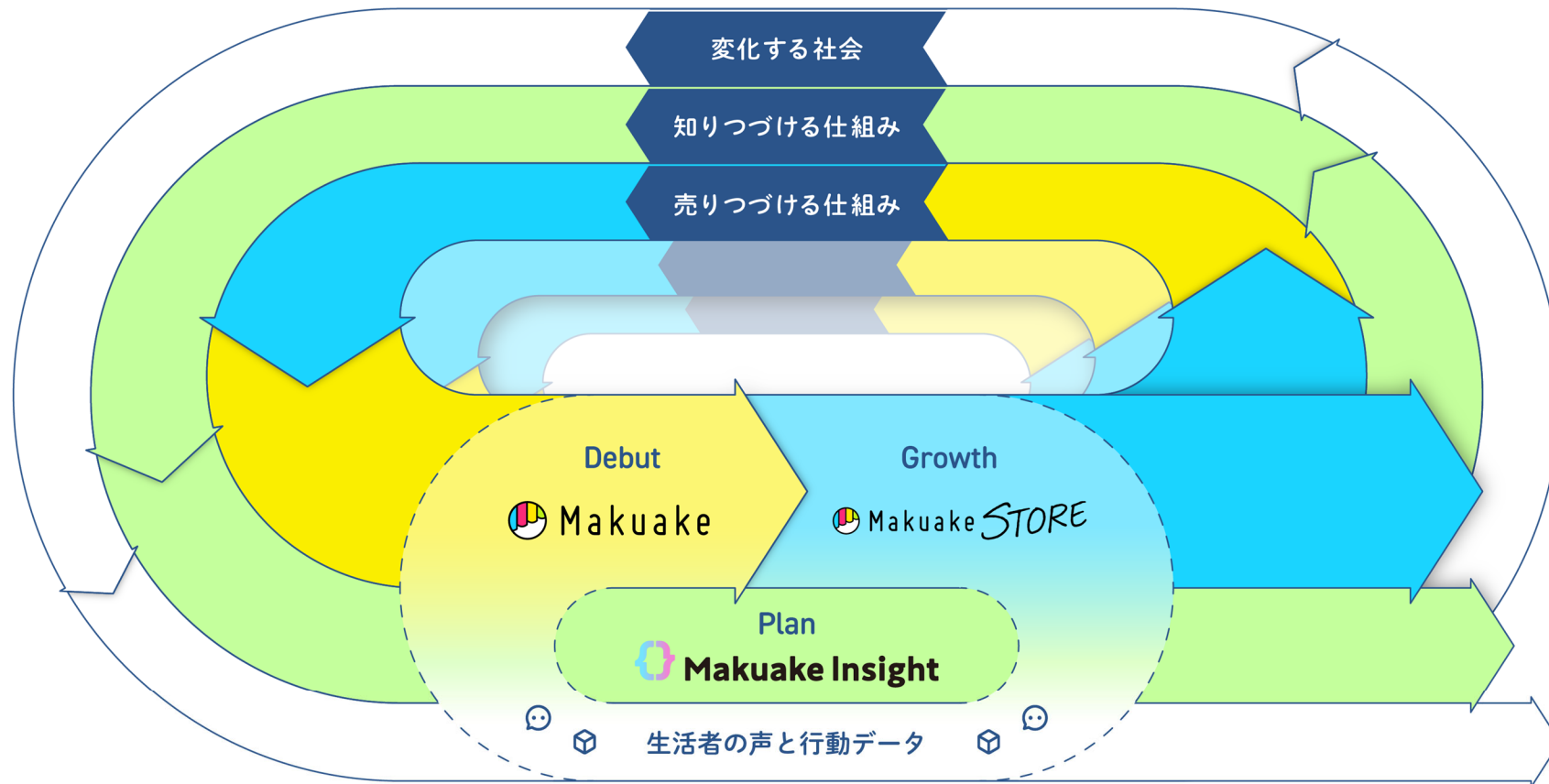
Mission

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。

商品やサービスの企画から拡販まで
生活者を知りつつ売りつつ創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（デビュー）-Growth（拡販）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



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。

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%

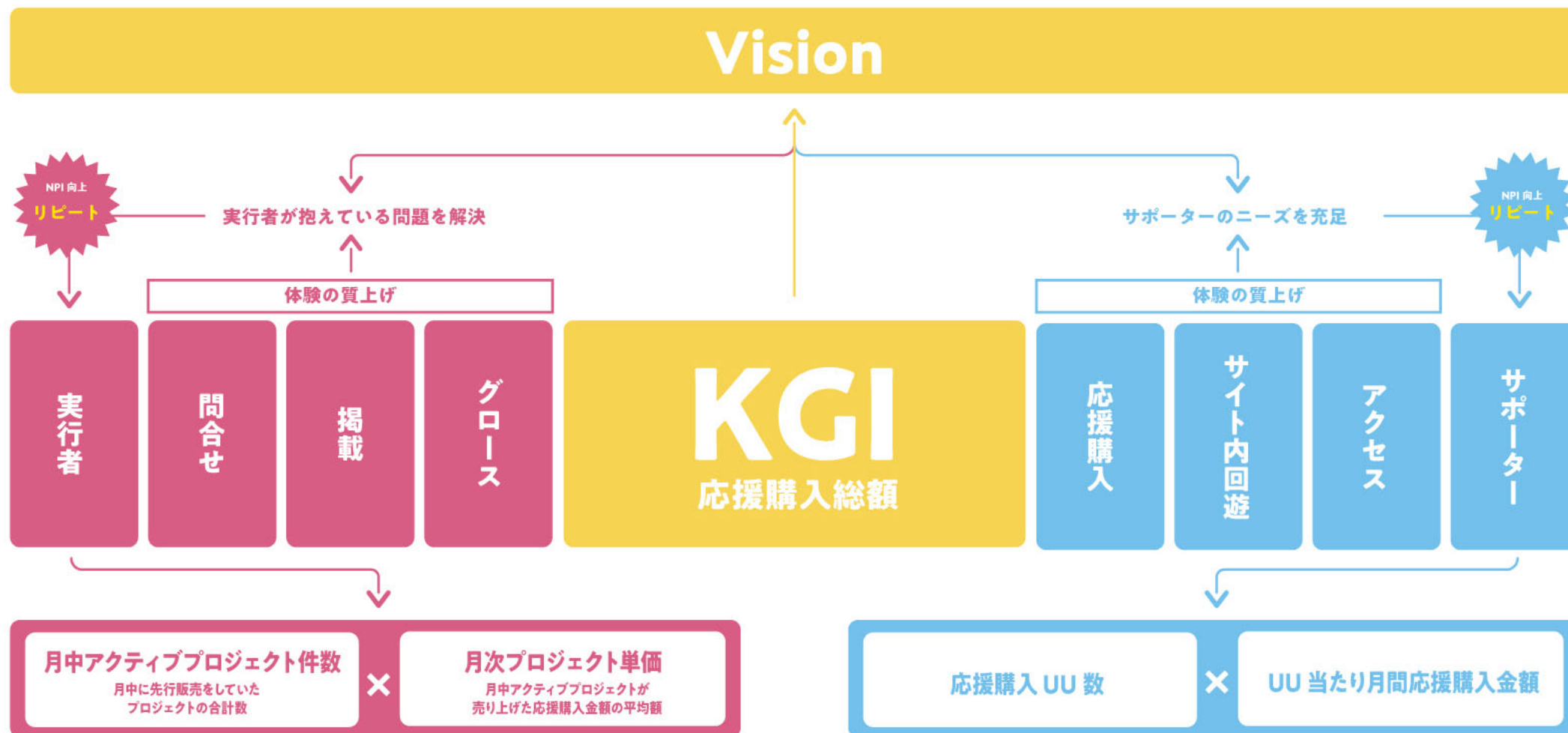


Makuake

応援購入
←
(先行購入)



Makuake の 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で生まれた「アタラシイ」を広げるストア

プロジェクト実行者



消化仕入

手数料を除いた
売上を送金

Makuake STORE (楽天、Yahoo!、TTS)



発送



お客さま



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

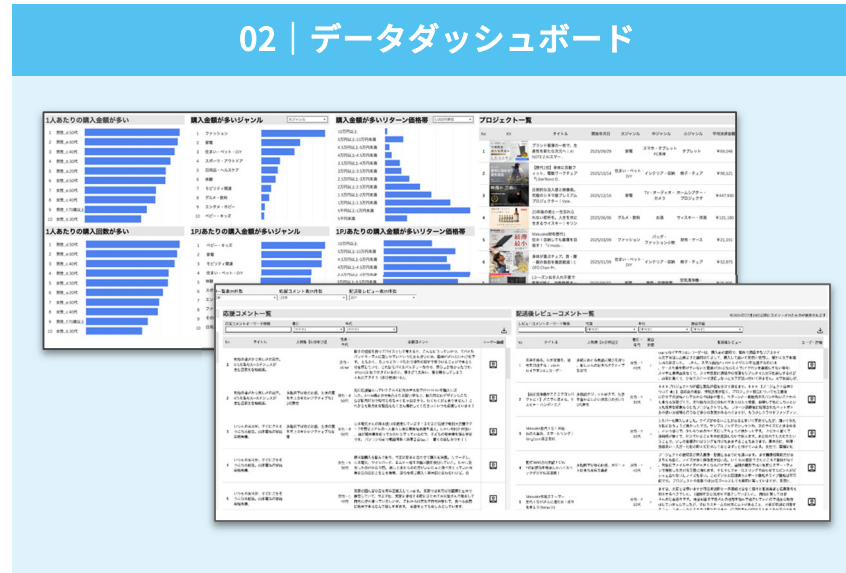
01 | 生活者調査サービス



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回当たりの固定費

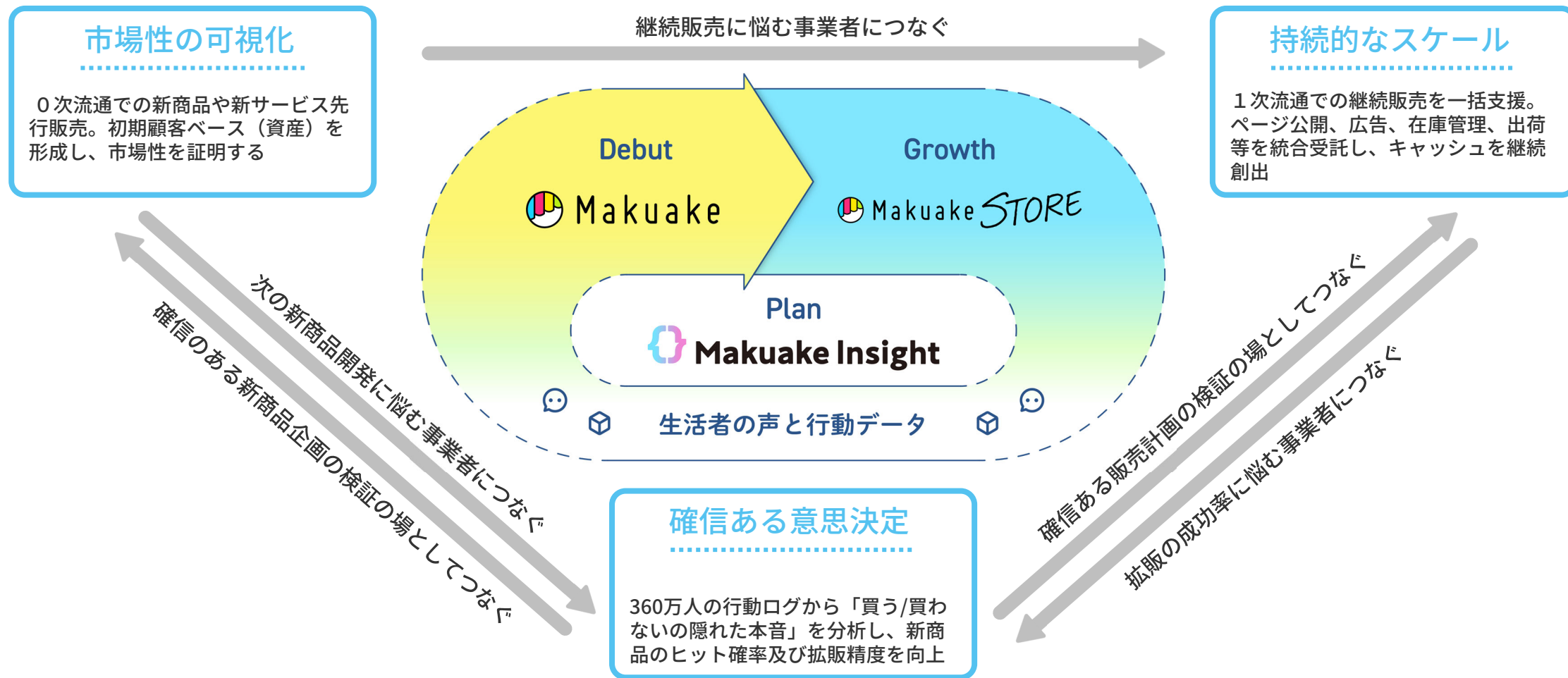
02 | データダッシュボード



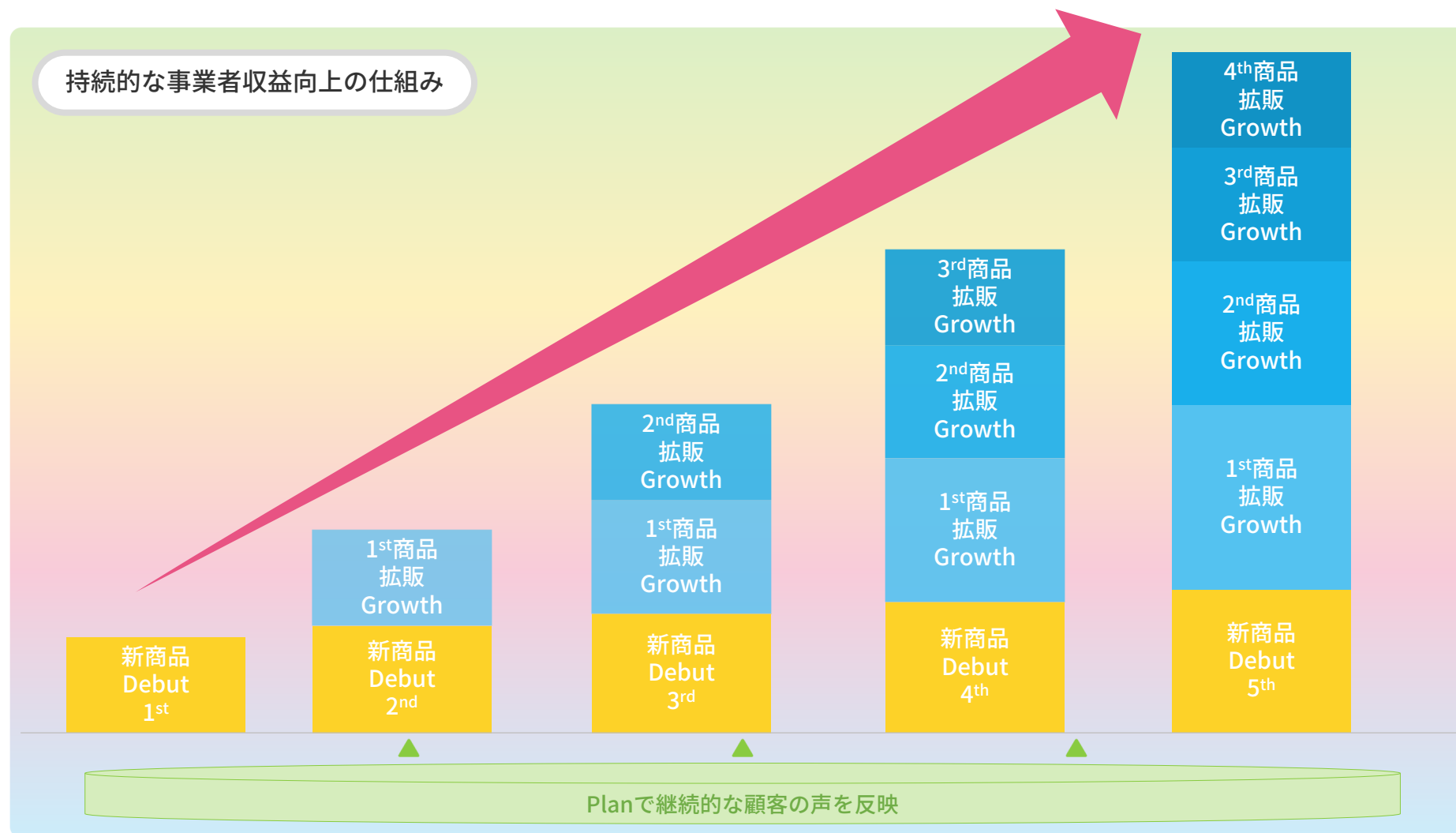
Makuakeにおける各プロジェクトの
顧客インサイトデータの分析ダッシュボード

手数料：期間中の月次利用料

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



PDGサイクルに関するFAQ

Q1 これまでMakuakeサービスを核として成長してきた中で、新規サービスを提供し始めた目的は何ですか？

実行者（事業者）から、Makuakeでのデビューだけでなく、長く売れつづける定番商品へと育てるプロセスまで支援してほしいという強いニーズがあったことが背景です。このような声を受け、当社は商品やサービスの販売プロセスを3つのフェーズに整理し、Plan（企画）：Makuakeインサイト、Debut（デビュー）：Makuake、Growth（拡販）：Makuake STORE for ECモールにより一気通貫で支援する、生活者を「知りつづけ、売りつづけられる」共創循環（PDGサイクル）の提供を開始しました。これにより、実行者の更なる事業成長と当社の企業価値向上に加え、流通市場全体の活性化を実現できると考えています。

Q2 PDG事業の拡大は中長期的な収益構造にどのように影響しますか？

中長期的には、従来の単発型（フロー型）収益モデルから、予測可能性の高いストック型収益構造へのシフトと実行者当たりのLTV向上が実現できると考えています。具体的には、PDGサイクルを通じてMakuakeでのデビュー支援からその後の拡販/データ分析までをシームレスに提供し、実行者との長期的かつ継続的な関係を築きます。これにより、販売継続期における周辺サービス収益の定着と、次の新商品のデビュー（リピート利用）の好循環が生まれ、単独プロジェクトに依存しない安定的な収益基盤の確立ができると見込んでいます。

Q3 世の中に多くの商品販売支援サービスがある中で、マクアケのPDGサイクル独自の優位性は何ですか？

最大の優位性は、商品のデビューから拡販まで当社のプラットフォームを活用しながら顧客とのつながりやデータを保持したまま、その資産を活用して、売れ筋商品の創出に向けたPDCAを繰り返し回せる点です。具体的には、

- ・ Plan（企画）：自社調査ではリーチが難しい「検討したものの購入に至らなかった」見込み顧客まで含め、顧客のリアルな本音を把握できること
- ・ Debut（デビュー）：新商品に対して熱量の高い初期顧客を獲得でき、顧客からの一次情報が集まること
- ・ Growth（拡販）：顧客とのつながりとデビュー時の検証データを保持したまま拡販へ移行し、拡販のPDCAを回せること

これら3つのフェーズが有機的につながり循環し続けられることが、当社ならではの独自の強みであり優位性であると考えています。

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
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（通期）

(単位：百万円)	2025年9月期	2026年9月期	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）	17,643	22,980	+5,336	+30.2%
売上高	4,577	5,944	+1,366	+29.9%
売上総利益	3,435	4,294	+858	+25.0%
営業利益	447	881	+434	+97.2%
経常利益	475	888	+413	+86.9%
当期純利益	407	798	+391	+96.1%

業績概要 前年同期比（単Q）

（単位：百万円）	2025年9月期 4Q（単）	2026年9月期 4Q（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）	4,666	5,965	+1,299	+27.8%
売上高	1,228	1,552	+324	+26.4%
売上総利益	906	1,087	+181	+20.0%
営業利益	27	37	+10	+38.2%
経常利益	51	39	△11	△22.6%
四半期純利益	21	114	+93	+432.3%

業績概要 前四半期比（単Q）

（単位：百万円）	2026年 9 月期 3 Q（単）	2026年 9 月期 4 Q（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）	6,216	5,965	△250	△4.0%
売上高	1,579	1,552	△26	△1.7%
売上総利益	1,143	1,087	△55	△4.8%
営業利益	276	37	△238	△86.4%
経常利益	279	39	△239	△85.7%
四半期純利益	199	114	△84	△42.5%

主要指標 前年同期比（単Q）

	2025年9月期 4Q（単）	2026年9月期 4Q（単）	増減値 （YoY）	増減率 （YoY）
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	835	△55	△6.2%
実行者 リピート率（%） ^{（※1）}	62.5	60.3	-	△2.2pt
リピート 応援購入金額（百万円）	3,461	4,121	+659	+19.0%
リピート 応援購入率（%） ^{（※2）}	76.1	71.7	-	△4.5pt
アクセスUU（人）	10,028,376	10,952,052	+923,676	+9.2%
会員数（人）	3,238,627	3,625,434	+386,807	+11.9%
応援購入件数（件）	319,190	296,075	△23,115	△7.2%

（※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 3Q（単）	2026年9月期 4Q（単）	増減値 （QoQ）	増減率 （QoQ）
掲載開始数（件）	1,357	1,384	+27	+2.0%
リピート実行者による 掲載開始数（件）	826	835	+9	+1.1%
実行者 リピート率（%） ^{（※1）}	60.9	60.3	-	△0.5pt
リピート 応援購入金額（百万円）	4,275	4,121	△154	△3.6%
リピート 応援購入率（%） ^{（※2）}	71.6	71.7	-	+0.1pt
アクセスUU（人）	11,873,511	10,952,052	△921,459	△7.8%
会員数（人）	3,544,401	3,625,434	+81,033	+2.3%
応援購入件数（件）	332,336	296,075	△36,261	△10.9%

（※1） 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。）

株主還元方針

当社は、株主の皆さまに対する利益還元を重要な経営課題の一つと認識しています。これまで当社は、事業規模の拡大と収益基盤の確立を優先し、内部留保の充実を図ってきました。

しかしながら、2026年9月期まで2期連続の黒字を達成し、安定的なフリー・キャッシュ・フローを創出できる状態に移行したこと、また新たな経営体制のもとで次の成長ステージに向かう段階に至ったことを総合的に勘案した結果、成長投資の継続と株主還元の実施を両立できると判断しました。

株主の皆さまへの還元については、当社の主要事業から創出された利益を今後の成長に必要な事業開発投資、M&A等に優先的に活用しつつ、財務健全性を維持しながら、株主資本配当率（DOE）3%を基準とし、安定的な還元の継続を目指していきます。また、中期的にROE10%台中盤を超え、更なる高水準を目指すための資本効率向上と株主還元の充実に向け、当社は事業成長を通じた利益最大化を推進するとともに、自己株式の取得を機動的に実施していきます。

この基本方針のもと、当社初となる期末配当は1株当たり14円00銭（配当総額178百万円）としました。今後は、中長期的な株主価値の最大化に向けて、安定的な株主還元を実施する方針のもと、利益成長に応じた株主還元額の増加を目指していきます。

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、2026年10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に関するお問い合わせ

IR@makuake.co.jp

