



Makuake

株式会社マクアケ
(証券コード：4479)



中期経営計画

(2 0 2 3 年 9 月 期 - 2 0 2 5 年 9 月 期)

マクアケが目指す世界

- ビジョンとミッションのもと、消費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

- 私たちにはビジョンがある。
- 挑戦を愛し、自ら幕を開ける。
- 技術に寄り添い、社会に価値を届ける。
- 理解することをあきらめない。
- 360°の成功にこだわる。
- ワンチームなプロ集団。
- 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、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。



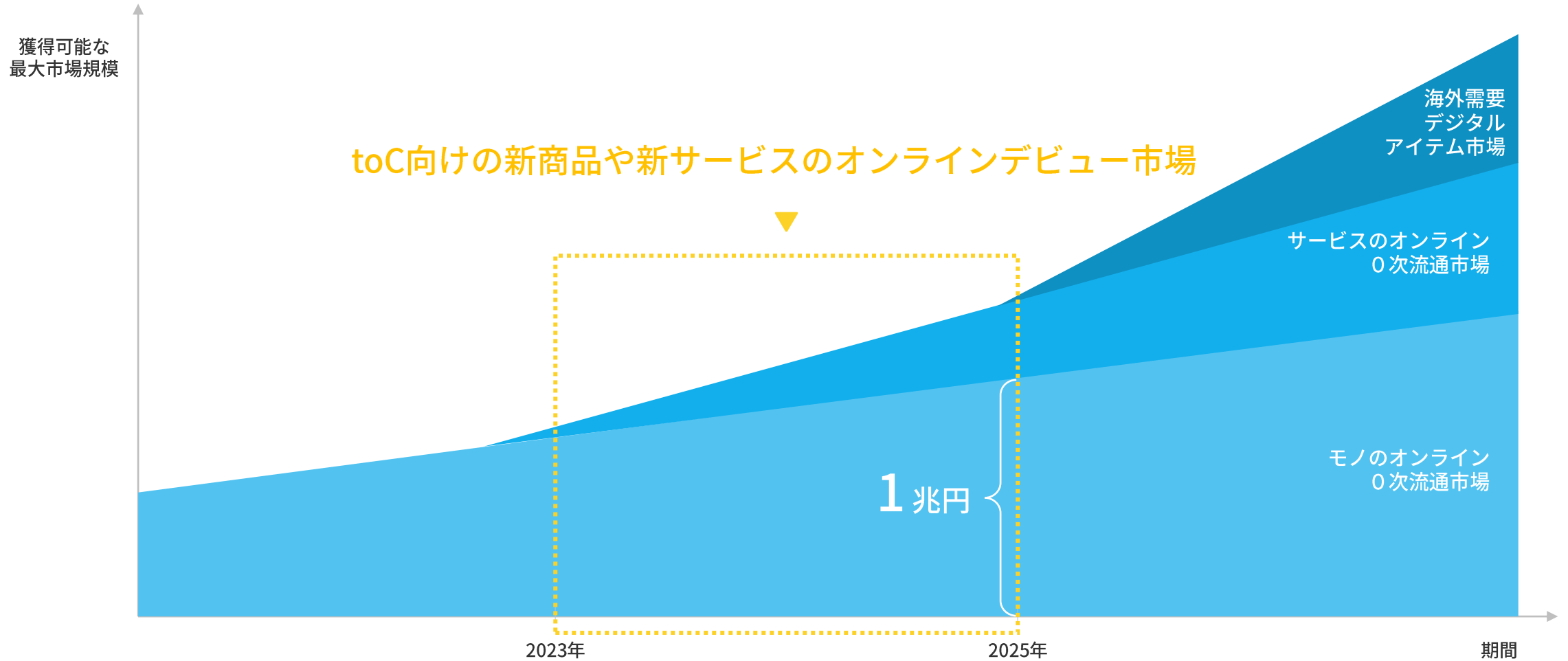
Makuakeのサービスモデル

- 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、消費者は気に入った商品を応援の気持ちを含めて先行購入できる仕組みです。



2025年9月期までのメインターゲット市場

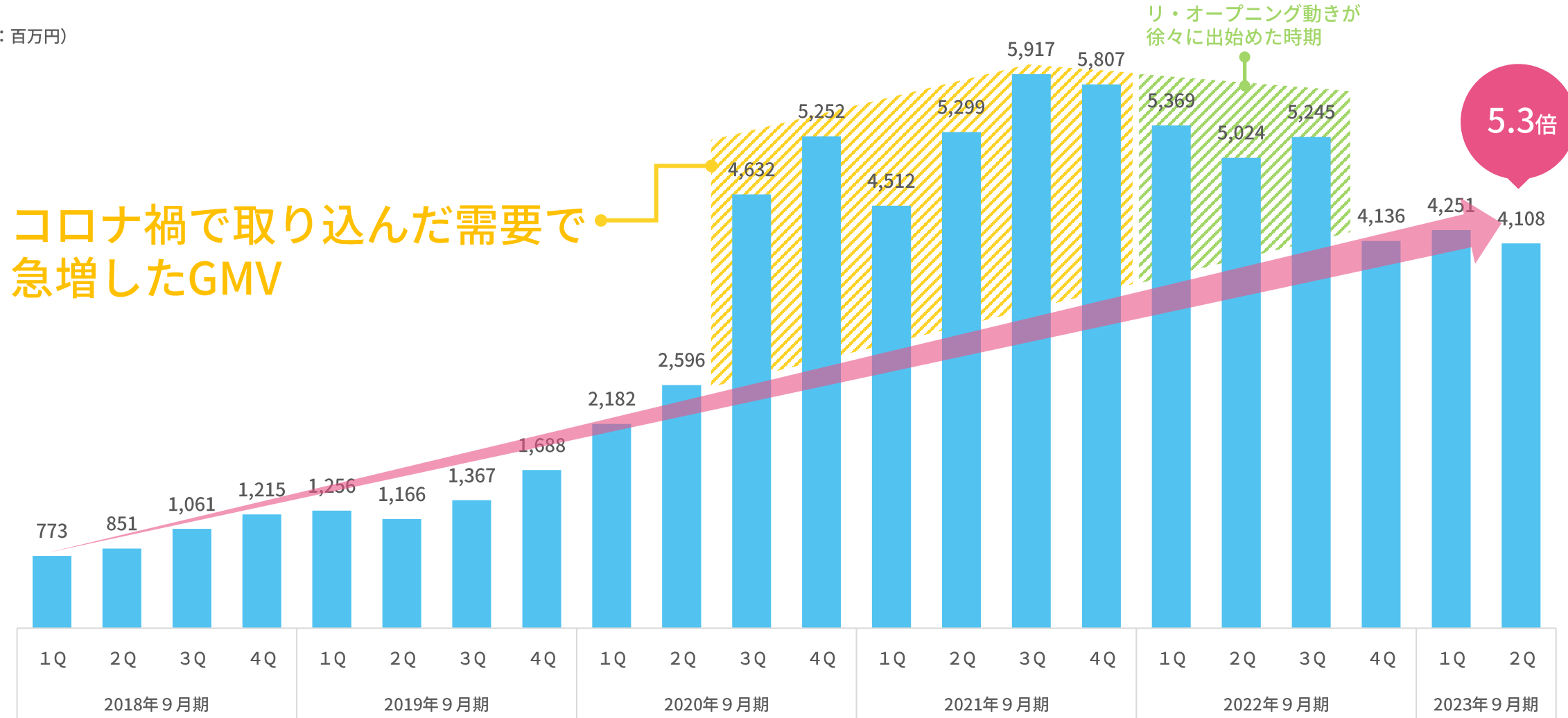
- 2025年には1兆円まで成長すると見込んでいるモノのオンライン0次流通市場をターゲット市場のど真ん中に置きながら、サービスのオンライン0次流通市場の開拓も進めていきます。



2018年9月期からのGMV推移

- 2018年9月期の1Qから5年半ほどで四半期のGMVが5.3倍に成長しました。また、コロナ禍では、急増したEC需要の取り込みによりGMVが一時的に上振れて推移していました。

(単位：百万円)



5.3倍

コロナ禍を経て見えてきた更なる成長を実現する上での課題

- コロナ禍では急変した実行者及びサポーターの需要に対応することが優先されていたため、GMVが成長した一方で、今後更に成長する上での課題も多く見え始めました。

1 外部環境に大きく影響されない事業構造の構築

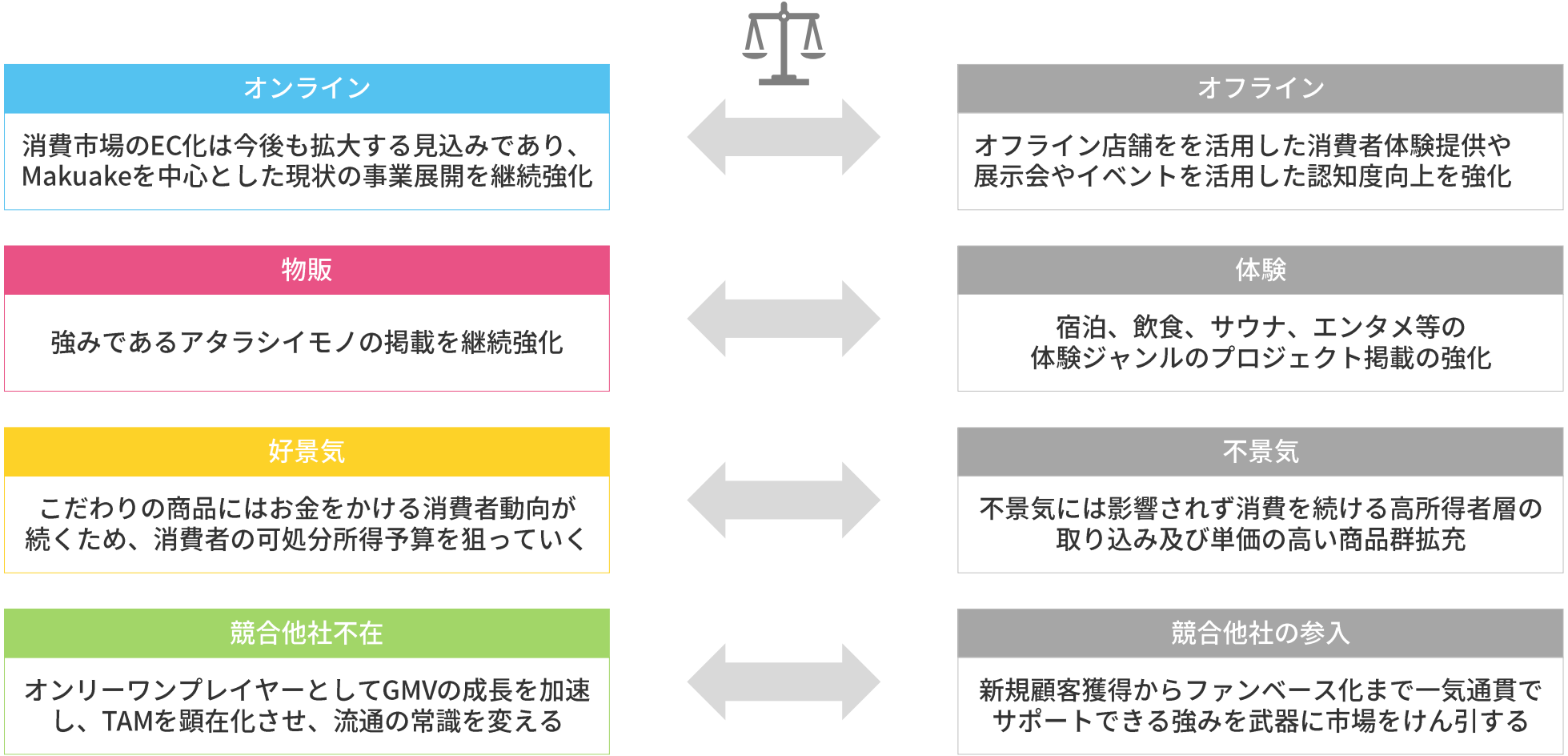
2 継続的なGMVの成長及びGMV目標達成力の強化

3 生産性の向上

4 大規模なTAM（獲得可能な最大市場規模）の顕在化

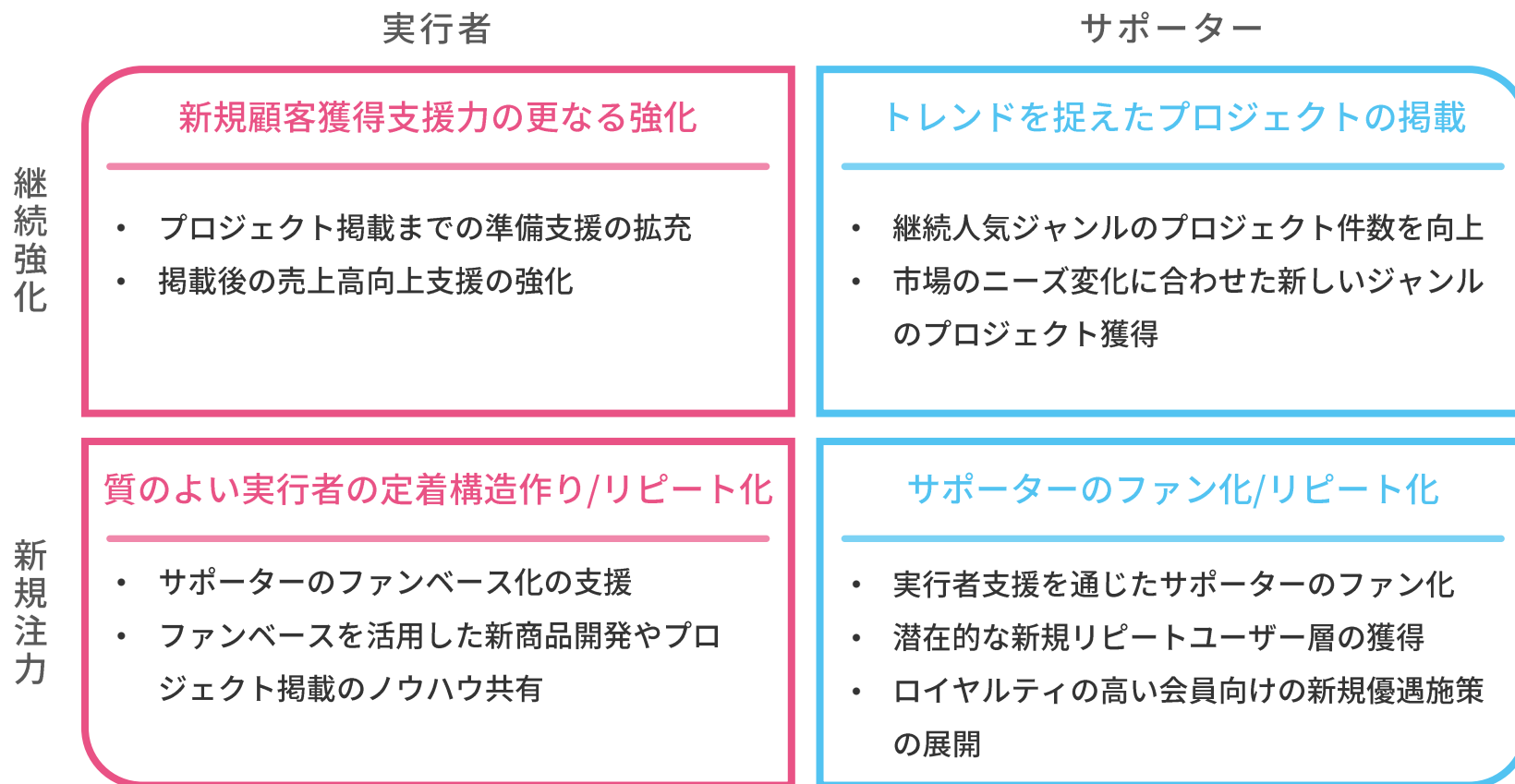
① 外部環境に大きく影響されない事業構造の構築

・コロナ禍では事業成長が外部環境に大きく左右され、変動しましたが、今後は外部環境の変化に合わせて事業ポートフォリオのバランスを調整することで、どの環境においても自助努力により成長可能な体制を作ります。



② 継続的なGMVの成長及びGMV目標達成力の強化

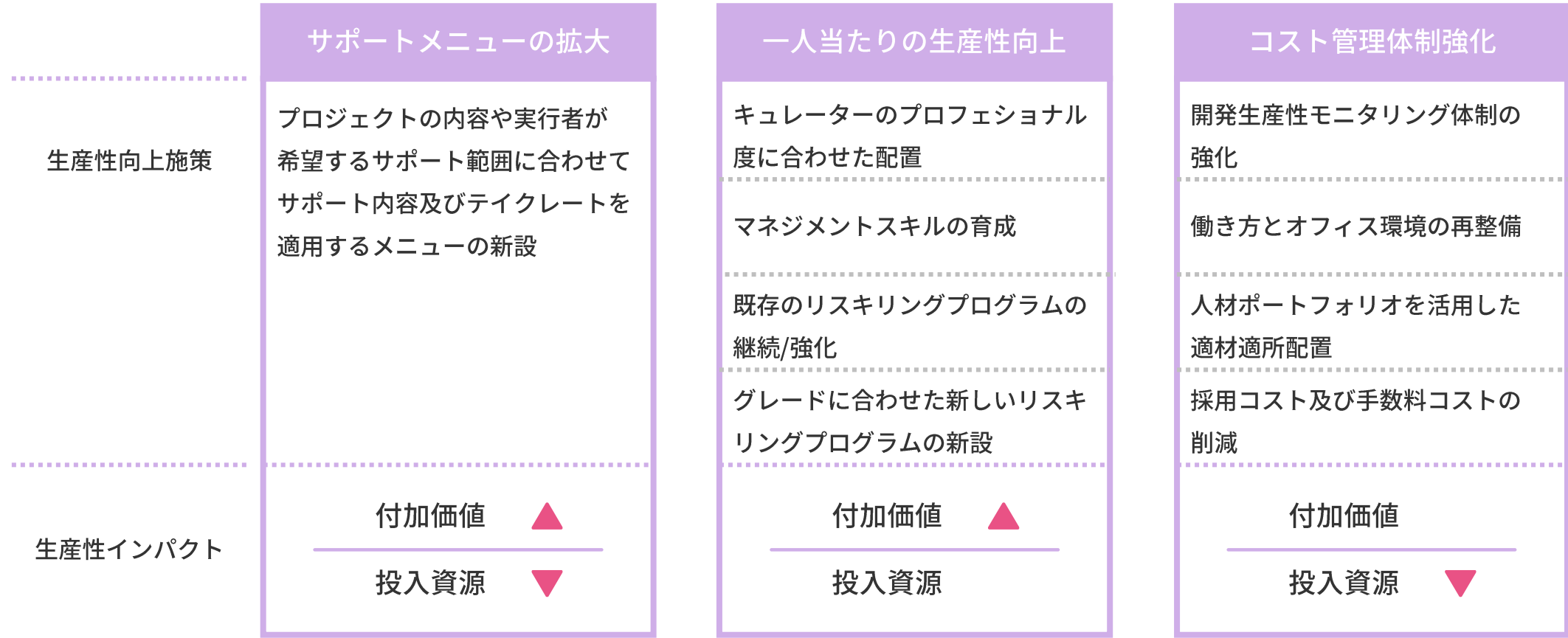
- 強みとなっている施策は継続強化しつつ、サポーターのファンベース化を軸とした実行者及びサポーターの定着構造作りやリピート化施策を新たに注力し、リピート顧客資産を蓄積、安定的なGMVの創出を目指していきます。



リピート顧客資産の積み上げにより、安定的なGMVの創出が可能に

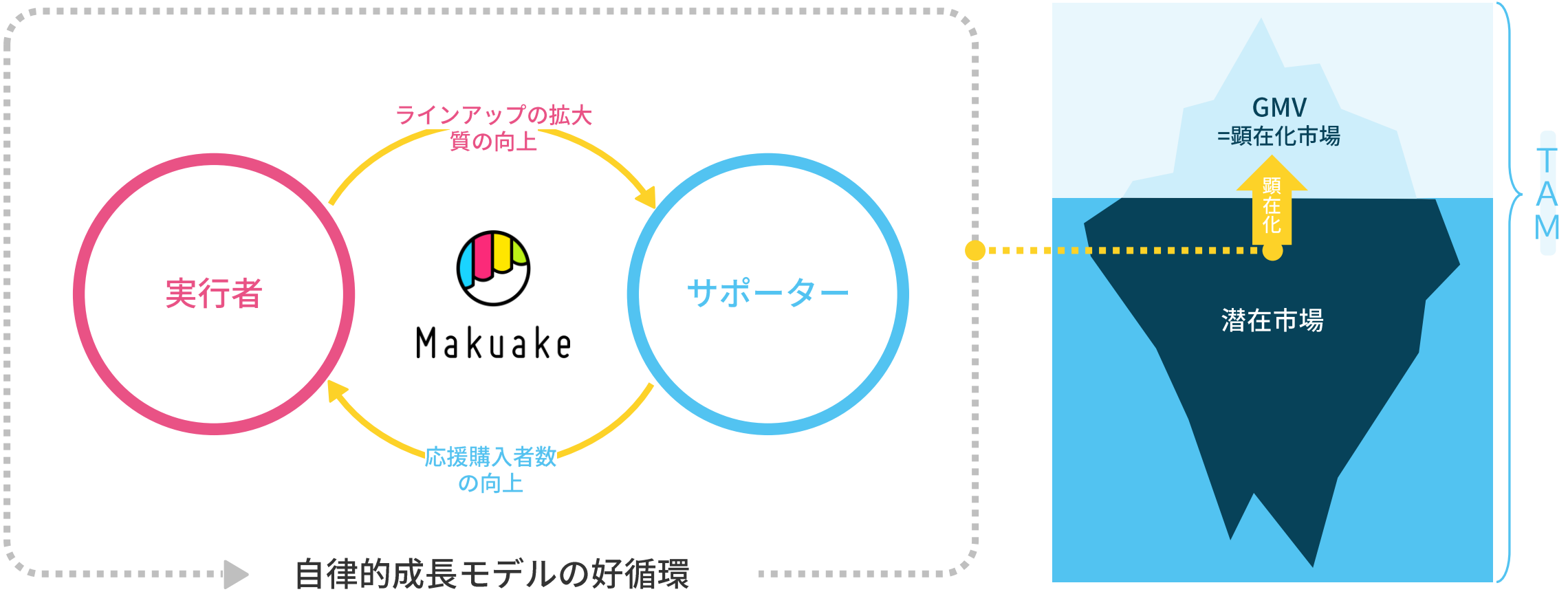
③ 生産性の向上

・ 実行者向けサポートメニューの拡大や各種育成施策によるスキルアップ、コスト管理徹底に関する施策等を進め、投入資源を下げながら付加価値を上げ、生産性をあげていきます。



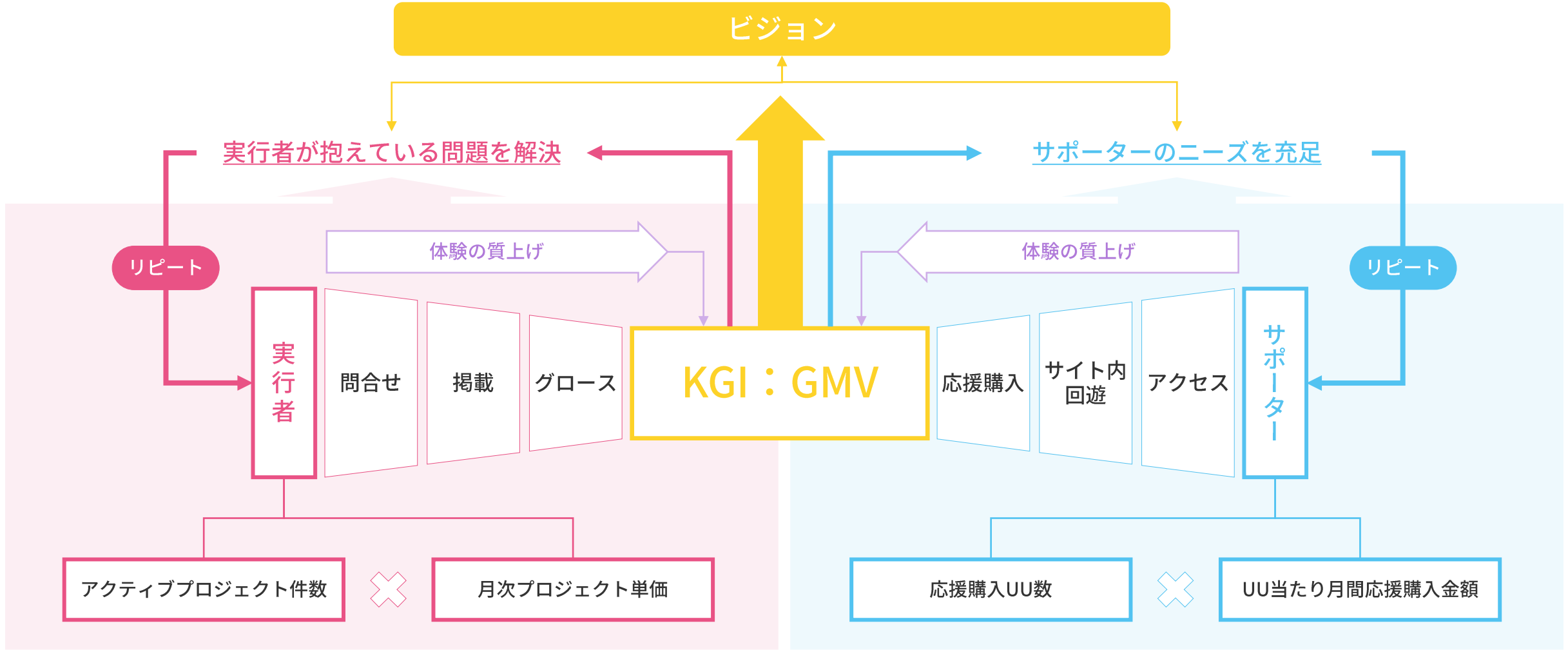
④大規模なTAM（獲得可能な最大市場規模）の顕在化

• Makuakeは実行者とサポーターの両軸がそれぞれ成長することで更に成長が加速する自律的成長モデルを有しています。自律的成長の好循環はGMVの成長につながり、当社のGMVの成長によってTAMが顕在化していくと考えます。



中期経営計画を達成するためのMakuakeサービス構造因数分解

• MakuakeのKGIであるGMV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。これらの因数はリピート施策により加速的に成長するため、リピートの強化はGMVの成長はもちろんビジョンの実現につながっていきます。



中期KPI目標

- 2025年9月期の9月度におけるアクティブプロジェクト件数を2,200件、月次プロジェクト単価を146万円まで伸ばし、GMV300億円（Mid.目標）の達成を目指していきます。



市場環境/各戦略進捗度合等によって上下すると
想定されるGMVの成長幅

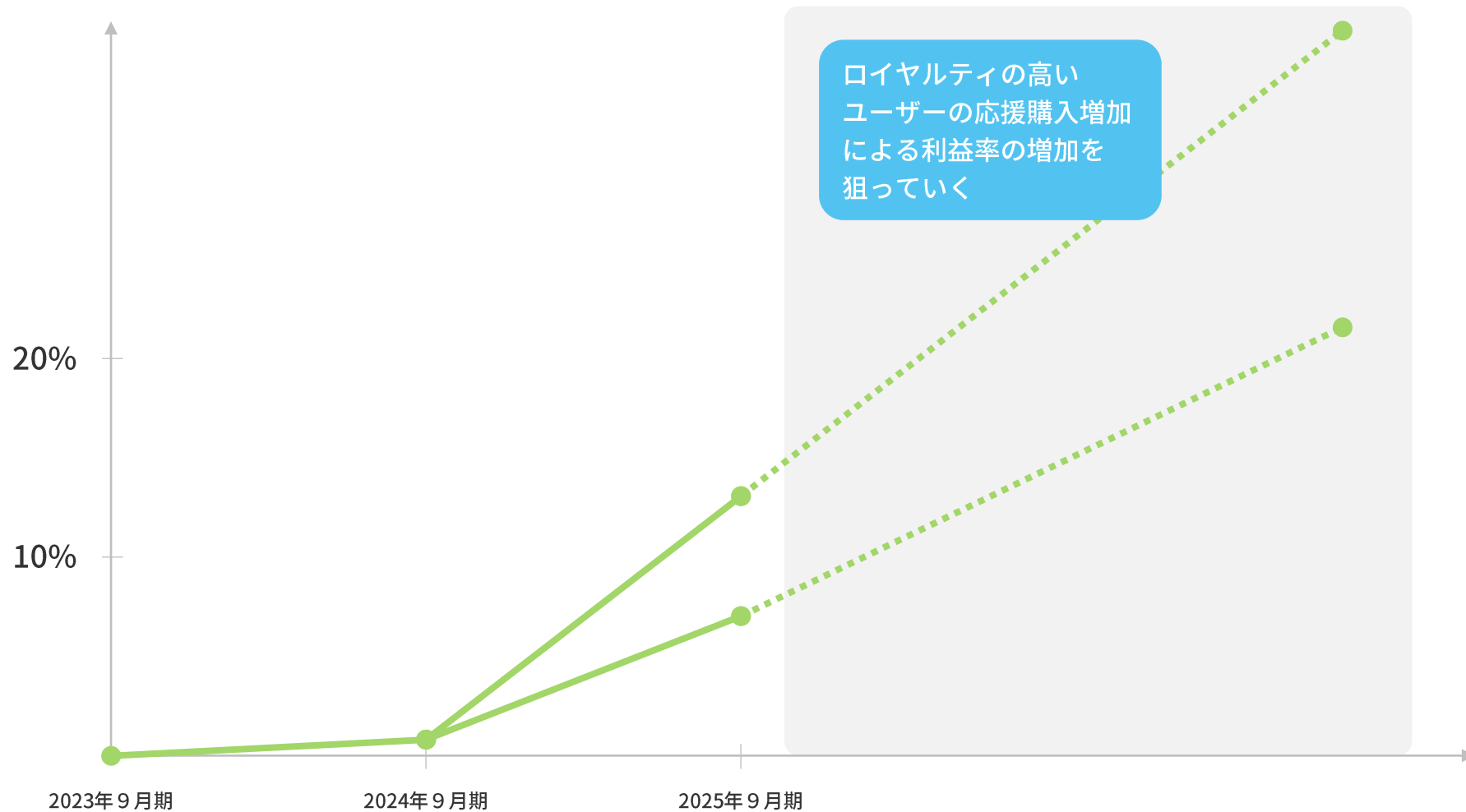
320億円

300億円

280億円

中期営業利益率目標

- 営業利益率については、売上成長とコストのバランスを取りながら運用していく前提で、2025年9月期において約7.5%~13.5%をターゲットとしています。



ロイヤルティの高い
ユーザーの応援購入増加
による利益率の増加を
狙っていく



Makuake