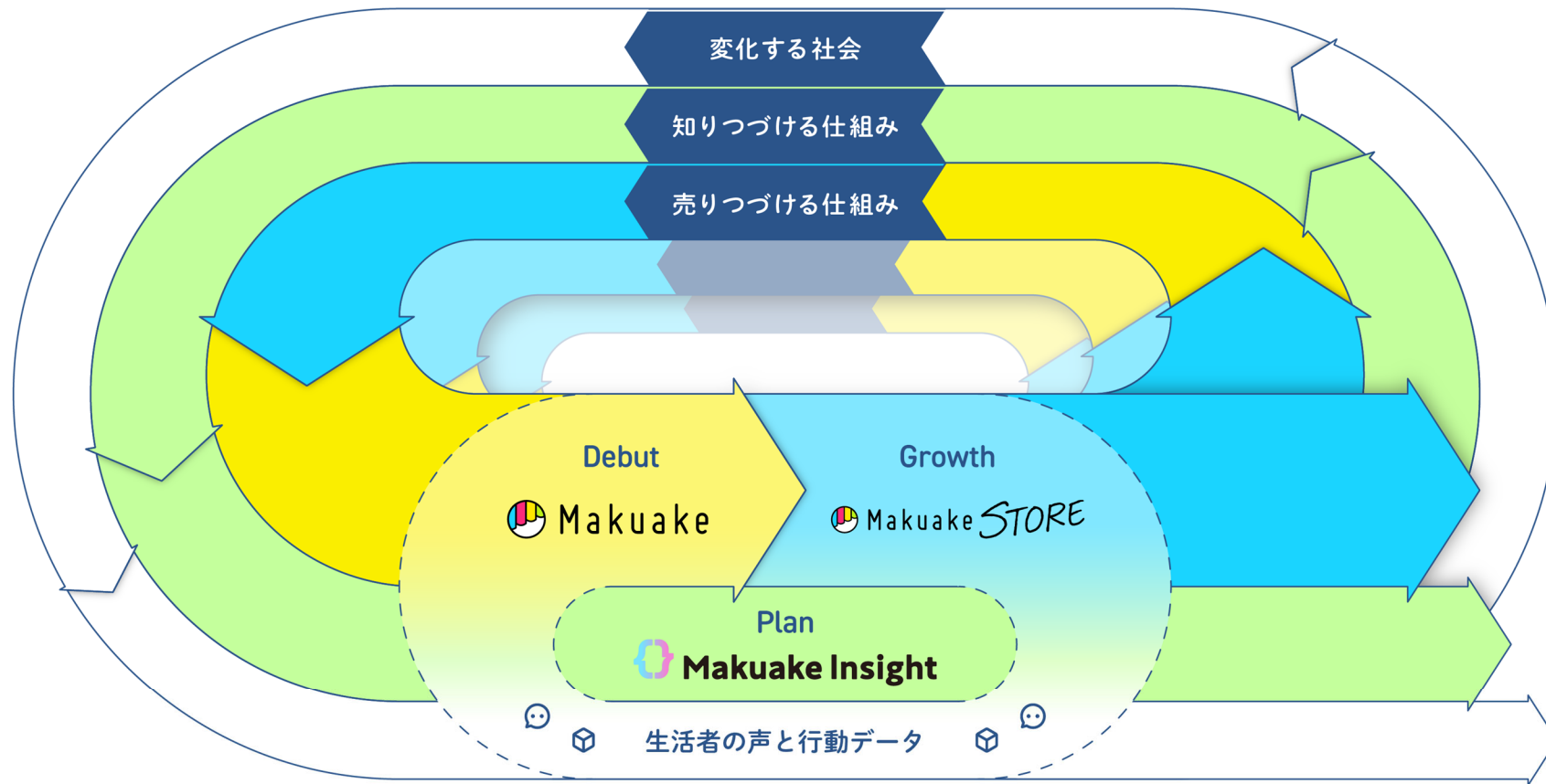




2026年9月期 第3四半期 決算説明資料

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 3 Q 業 績)

2026年9月期 3Q総括

業績

売上高：1,579百万円（前年同期比+21.6%） 営業利益：276百万円（前年同期比+74.3%）

<累> 売上高：4,392百万円（前年同期比+31.1%） 営業利益：844百万円（前年同期比+101.0%）

- 四半期における取扱高6,216百万円（前年同期比+27.2%）と過去最高額を更新し、計画を超過達成
- 来期以降に向けた先行投資強化で販管費が867百万円（前年同期比+8.2%）に増加。一方、トップラインの向上で営業利益が大きく伸長

KPI

月中アクティブプロジェクト件数：1,055件（前年同期比+2.5%） 月次プロジェクト単価：188万円（前年同期比+22.2%）

- ガジェット/家電ジャンルに特化した獲得施策が功を奏し、優良プロジェクトの掲載が継続。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
- 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

中計進捗

2025年9月期から2027年9月期までの中計は1年前倒しの達成が視野に。新たな中期での成長イメージを策定中

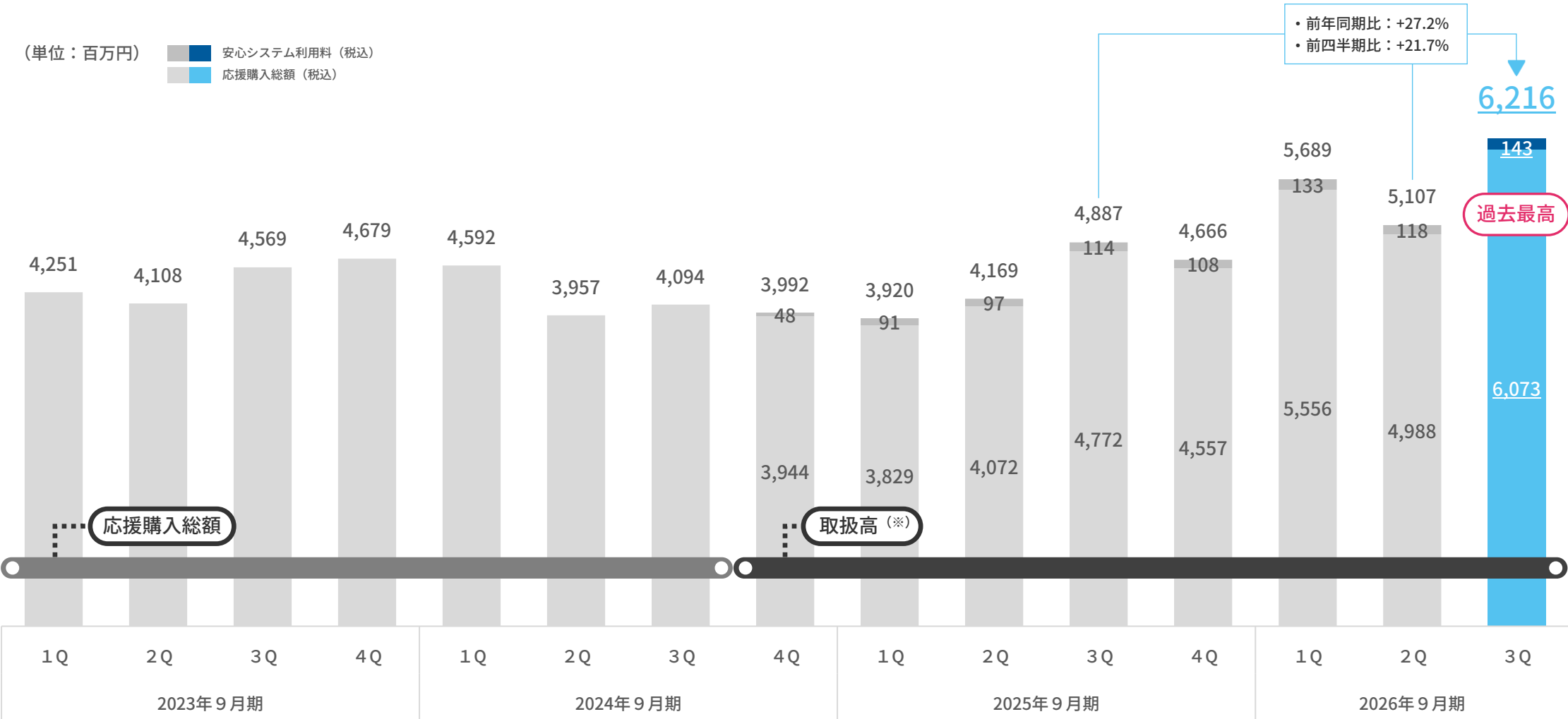
- Growth領域のMakuake STORE for ECモール及びPlan領域のMakuakeインサイトは計画通り進捗中。売上における割合は全体の5%未満
- 中長期的な成長を加速するための3Qにおける先行投資は概ね計画通りだが、一部4Qに時期ずれ。4Qも計画通り先行投資を実施する予定。営業利益は前年同期水準になる見込み

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

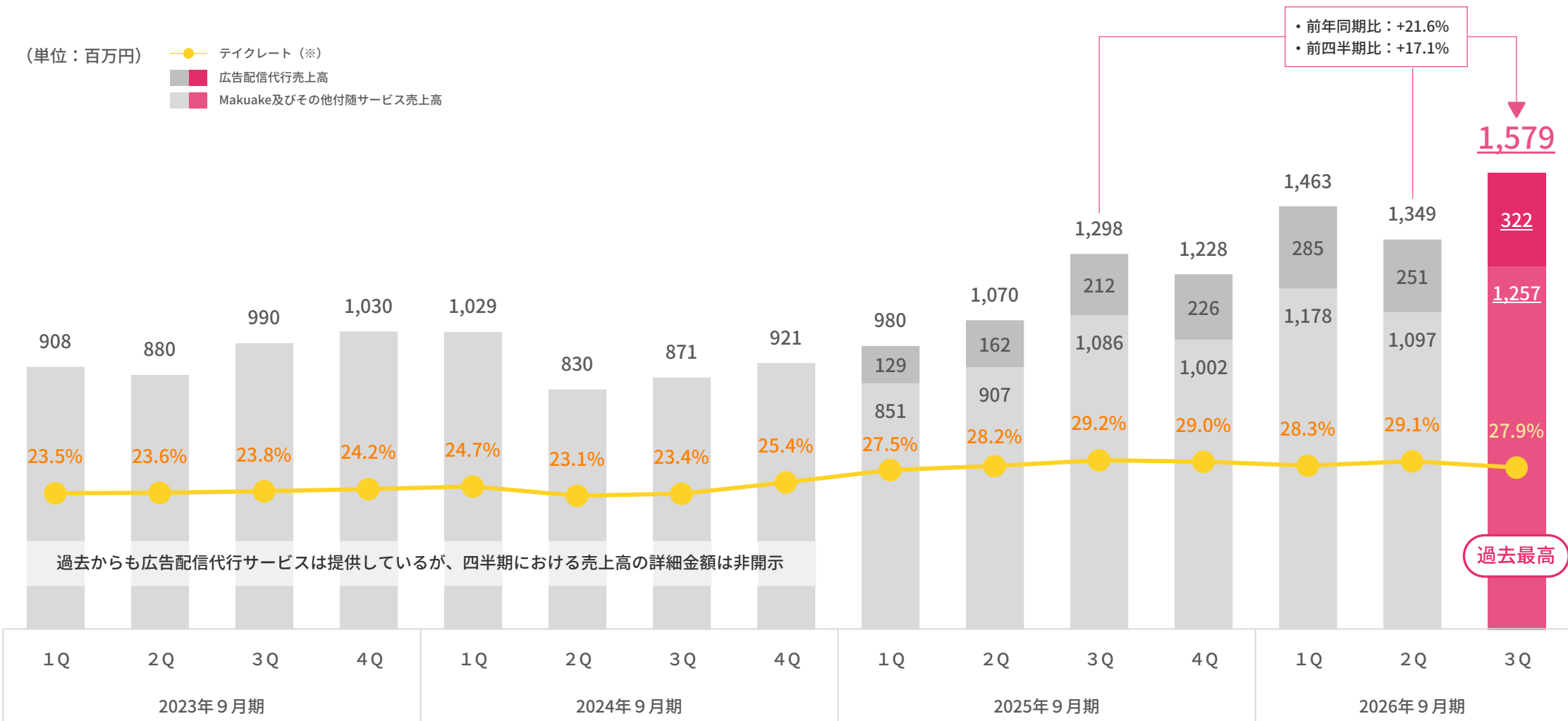
歴代最高額のプロジェクト創出で四半期における取扱高最高額を更新



（※）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

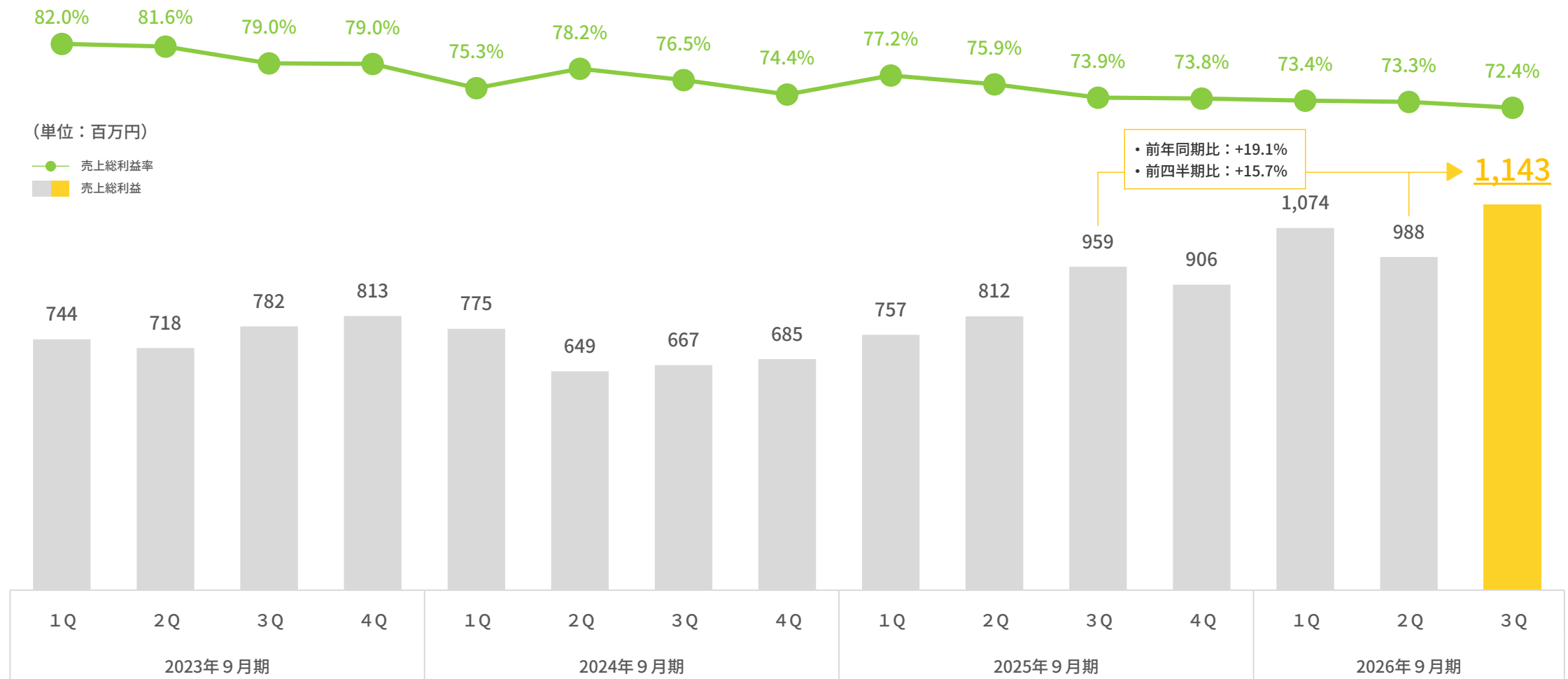
四半期最高売上高を更新、テイクレートは超大型プロジェクト創出に向けた調整で微減



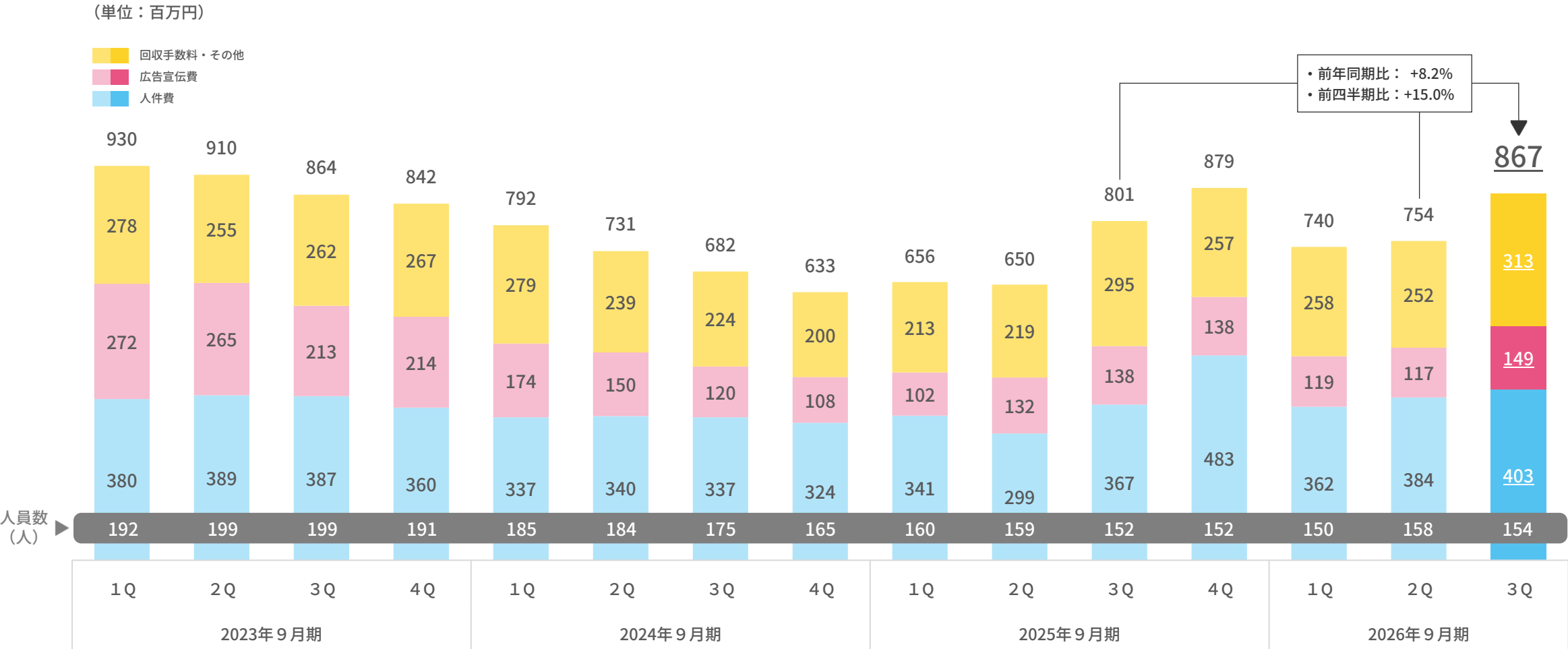
(※) 2024年9月期3Qまでのテイクレート=売上高÷(応援購入総額÷1.1(税抜き計算)) / 2024年9月期4Qからのテイクレート=売上高÷(取扱高÷1.1(税抜き計算))

売上総利益及び売上総利益率四半期推移

売上高と同様の推移、売上総利益率は売上ミックスにより変化



半期評価後のベースアップと保守系開発増加により人件費増



(※) 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

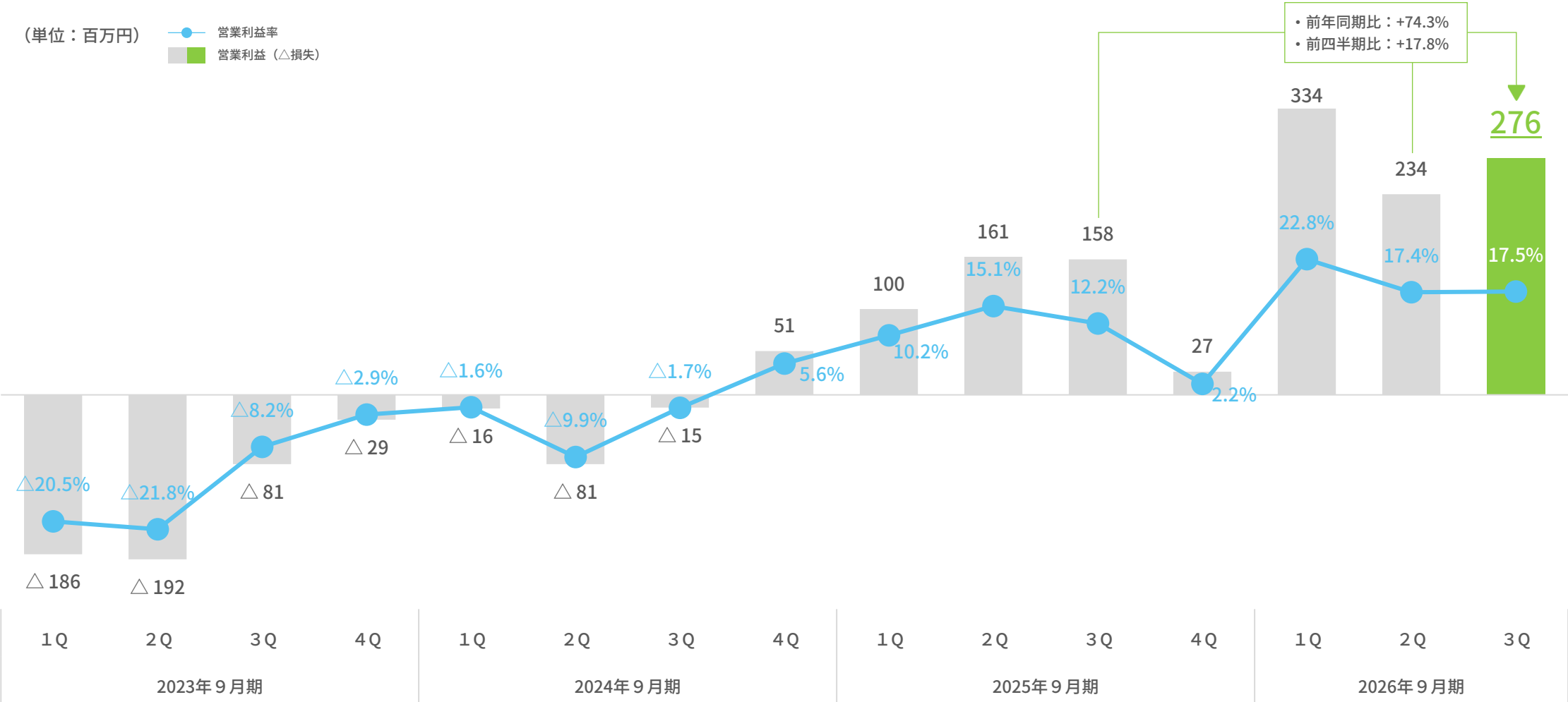
3 Qにおける主な先行投資と進捗状況

事業成長に関する投資の一部が4 Q以降に時期ずれ、組織開発/その他は計画通り

	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強化

営業利益（△損失）及び営業利益率四半期推移

先行投資は概ね計画通り、売上高の上振れに伴い営業利益も計画を超過達成



歴代最高額プロジェクトが牽引し、プロジェクト単価が過去最高額を更新

月中
アクティブプロジェクト件数
(※1)



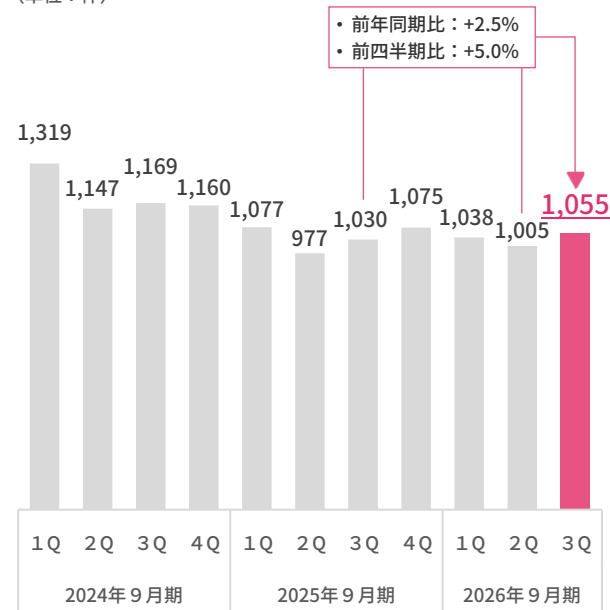
月次
プロジェクト単価
(※2)



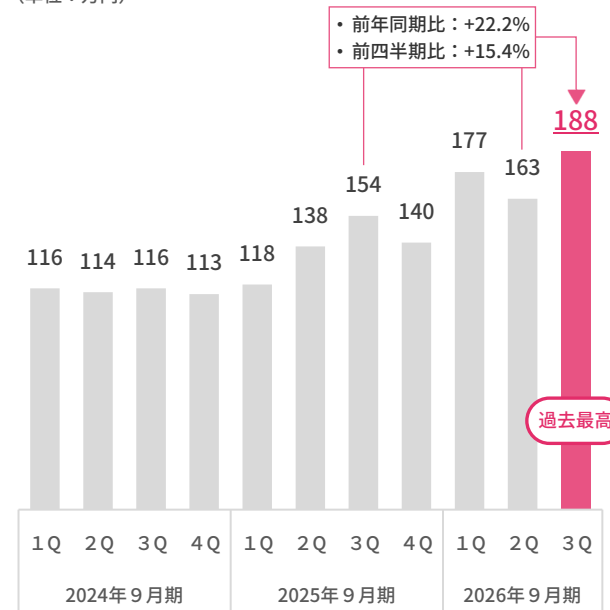
月次応援購入金額

実績

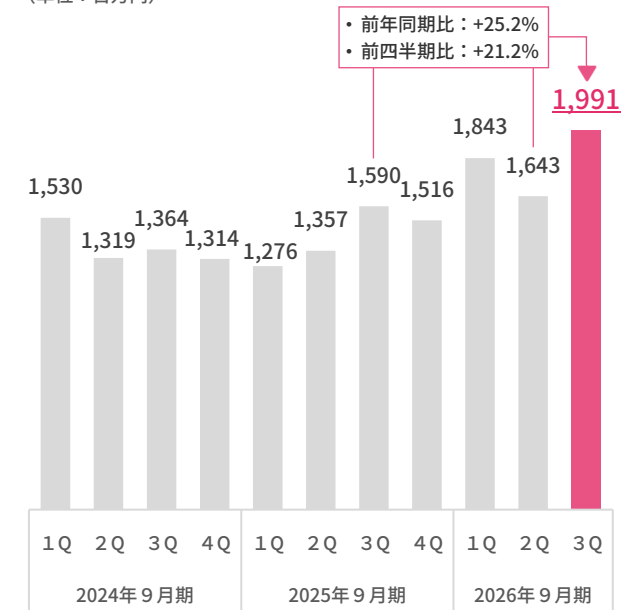
(単位：件)



(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3Qに掲載をはじめた主なプロジェクト（中小企業）

当社の強みであるAIガジェット/高機能家電領域が伸長し、高単価な応援購入を牽引



本日終了！6/29 22:00まで

TANGIBLE FUTURE

AIロボット Looi

スマホが今日から「相棒」に

13%OFFで購入できるのは今だけ!!

応援購入総額 79,177,200円
目標金額 300,000円

リポーター 3,340人
残り 終了

終了しました

スマホにココロをインストール。お喋りで物知りなAIロボット Looi

スマホにインストールするAIロボット



AIキャラクター

AIパートナーと暮らす未来はじまる

Gatebox3

応援購入総額 72,720,000円
目標金額 1,000,000円

リポーター 492人
残り 71日

リターンを見る

オタクの夢を叶える！好きなキャラクターと暮らせる召喚装置

AI搭載キャラクター召喚装置



デスクからケーブルが消える

monograph堀口さん発案。デスクからケーブルが消える「C10ケルベ

応援購入総額 43,298,920円
目標金額 300,000円

リポーター 6,995人
残り 終了

終了しました

デスク下に設置する電源ケーブル



史上最小のハンディモデル

ミラブルが第1位達成

高圧洗浄機の常識を覆す。

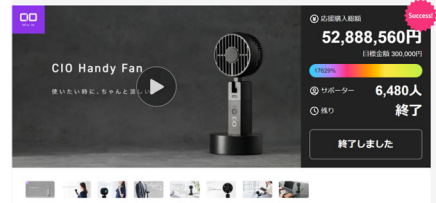
応援購入総額 194,533,900円
目標金額 100,000円

リポーター 7,503人
残り 32日

リターンを見る

【シリーズ史上最小】ミラブルの洗浄力が手のひらに！完全ワイヤレス

完全ワイヤレス高圧洗浄機



C10 Handy Fan

充電中でも使える。外でもデスクでも頼れる「C10 Handy Fan」

応援購入総額 52,888,560円
目標金額 300,000円

リポーター 6,480人
残り 終了

終了しました

充電中でも使えるハンディファン



買うより、つくる。

豆乳習慣

MIXTAN

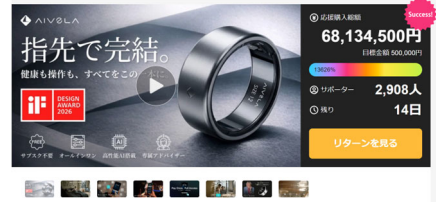
「買うより、つくる。豆乳習慣」自宅で簡単・30分！豆乳

応援購入総額 42,394,000円
目標金額 300,000円

リポーター 2,635人
残り 14日

リターンを見る

自家製豆乳メーカー



指先で完結。

健康も操作も、すべてをこの指先に

AI Smart Ring

応援購入総額 68,134,500円
目標金額 500,000円

リポーター 2,908人
残り 14日

リターンを見る

健康管理も、デバイス操作も。指先ひとつで叶える、オールインワンAI

AIスマートリング



あきらめる前に弾けてしまう！

Strummo

すべての人に楽器が弾ける喜びを

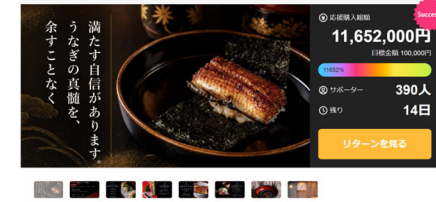
応援購入総額 32,323,900円
目標金額 10,000,000円

リポーター 1,327人
残り 38日

リターンを見る

ボタンひとつで、コード演奏。好きな曲を5分で弾ける、新しい電子楽器

ギター型電子楽器



満ちた自信が、うなぎの真髄を、余すことなく

鰻の究極コース料理

【日本橋】鰻の刺身から始まる15皿が驚異の衝撃価格。鰻好きの仙境

応援購入総額 11,652,000円
目標金額 100,000円

リポーター 390人
残り 14日

リターンを見る

鰻の究極コース料理

※ Makuakeインサイトを活用した案件



2026年9月期3Qに掲載をはじめた主なプロジェクト（大企業）

大手ナショナルブランドの新規事業や新カテゴリ創出に向けた活用が定着



2026年9月期3Qに掲載をはじめた主なプロジェクト（SDGs関連）

地域資源や伝統技術の継承等、共感度の高いSDGs案件が多様化



マクアケ共創循環プラットフォームへ深化
売れつづけるためには
生活者インサイトの理解が不可欠



社会の環境が目まぐるしく変化する中、一般販売市場において商品が生き残り続けるためには生活者の生の声を聞きインサイトを知ることが重要

新商品の企画（Plan）、デビュー（Debut）、拡販（Growth）を一気通貫で支援する「PDGサイクル」を強化していくことで事業者が生活者を「知りつづけ売りつづけ」次の定番商品を作っていくことをサポート

新商品開発支援ツール
MakuakeインサイトにAI機能を搭載



AIチャットボットが実行者にヒアリングを行いMakuakeで蓄積してきた膨大な生活者の声を元に企画のヒントを整理、抽出

個人のスキルに依存していた「データ解釈」のプロセスを高いレベルで標準化し提供することで、事業者が本来向き合うべき生活者への価値提供に集中できる環境をつくり組織の確信ある意思決定を促進

リアルでの体験価値最大化を目指し
ユーザー向けオフライン施策を強化



Makuake発の最新オーディオやガジェット、家電、アウトドア関連商品を体感できる場として4月「春のヘッドフォン祭 2026」、5月「フィールドスタイルトーキョー2026」に出展

商品へのより深い納得感や共感を持ってお買い物を楽しんでもらえるよう五感を通じたリアルな実体験を提供

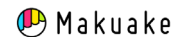
ソフトバンク銀座にて体験型ポップアップ
「Makuake GINZA TOUCH LOUNGE」を開催



SB C&S株式会社と連携し7月9日-17日に体験型ポップアップ「Makuake GINZA TOUCH LOUNGE」をソフトバンク銀座にて開催

Makuakeにてプロジェクト実施中のガジェット/オーディオジャンルを中心に約10商品の体験展示を行い一般販売前にいち早く体験できるようにするほか、商品を出展する事業者によるトークセッション等も開催

「Rokid スマートAIグラス」 歴代応援購入金額 1 位を更新



歴代応援購入金額
1 位を更新

「Rokid スマートAIグラス」のプロジェクトが7,413人のサポーターから 6 億3,673万円の応援購入を集め、6 月 1 日にMakuakeにおける歴代応援購入金額 1 位の記録を約 5 年ぶりに更新

プロジェクト期間中にオフライン体験イベント等を積極的に実施し、活用事例の共有を通して「日常をアップデートする次世代デバイス」として多くの共感を結集

家庭用プロジェクター「Elfin Flip」が 歴代応援購入金額 1 位を更に更新



歴代応援購入金額
1 位を更新

家庭用プロジェクター「Elfin Flip 4K」「Elfin Flip Laser」のプロジェクトが5,717人※のサポーターを集め、Makuakeにおける歴代応援購入金額 1 位の記録を 6 月 30日に更新

公開 1 時間で5,000 万円、24 時間で 2 億円、更にMakuake史上最速で 5 億円を突破

※2026年 6 月30日13時30分時点

楽天市場内の特設ページ「Diggly」にて Makuake STORE発の商品掲載開始



楽天と連携し出会いと共感を軸とした特設ページ「Diggly（ディグリー）」にてMakuake STORE 楽天市場店取扱商品の掲載を開始

商品の開発秘話や作り手の想いを紹介するストーリーコンテンツを展開し、雑誌を読むような没入感のあるコンテンツを通じて生活者が商品への愛着を深め、購入後も長く愛用したいと思える豊かなお買い物体験を提供

Makuake STORE 楽天市場店 「楽天ショップ・オブ・ザ・マンス」受賞



Makuake STORE 楽天市場店が楽天市場において月間ベストショップを選出する「楽天ショップ・オブ・ザ・マンス（2026年4月度）」のアウトドア・レジャー部門を受賞

Makuake STORE for ECモールの売上は出店当初に比べ数十倍、取扱商品数は400超となり、着実に実績を積み上げ中

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（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 (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

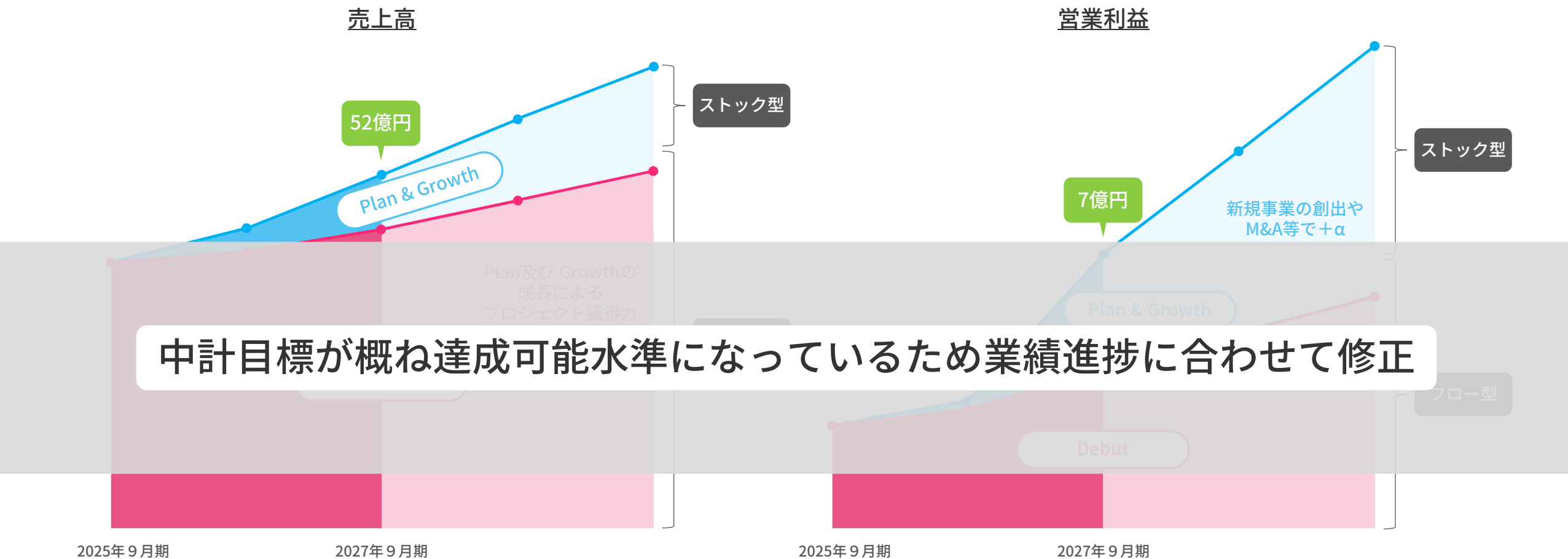
	投資項目	期待効果
事業成長	- データ基盤への投資 - 開発費 - 人件費 - Makuakeの新機能への投資 - 開発費 - 人件費 - 新サービスへの投資 - 開発費 - 人件費 - 広宣費 - ブランド強化への投資 - 人件費 - 広宣費	- 新機能や新サービスの質向上と開発/展開のスピードアップ - 実行者及びサポーターのUI/UX向上 - 実行者定着の加速 - Makuake事業の競争力強化
組織開発	- 経営力、執行力を含む組織力強化への投資 - 研修費 - 新事業や新施策実現に向けた人材採用 - 人件費	- スキル育成、カルチャー強化 - 事業成長のスピード向上
その他	- セ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強化

中期経営計画

(2 0 2 5 年 9 月 期 - 2 0 2 7 年 9 月 期)

2027年9月期までの中期経営計画の取り扱いについて

2026年9月期の通期着地をもって修正



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

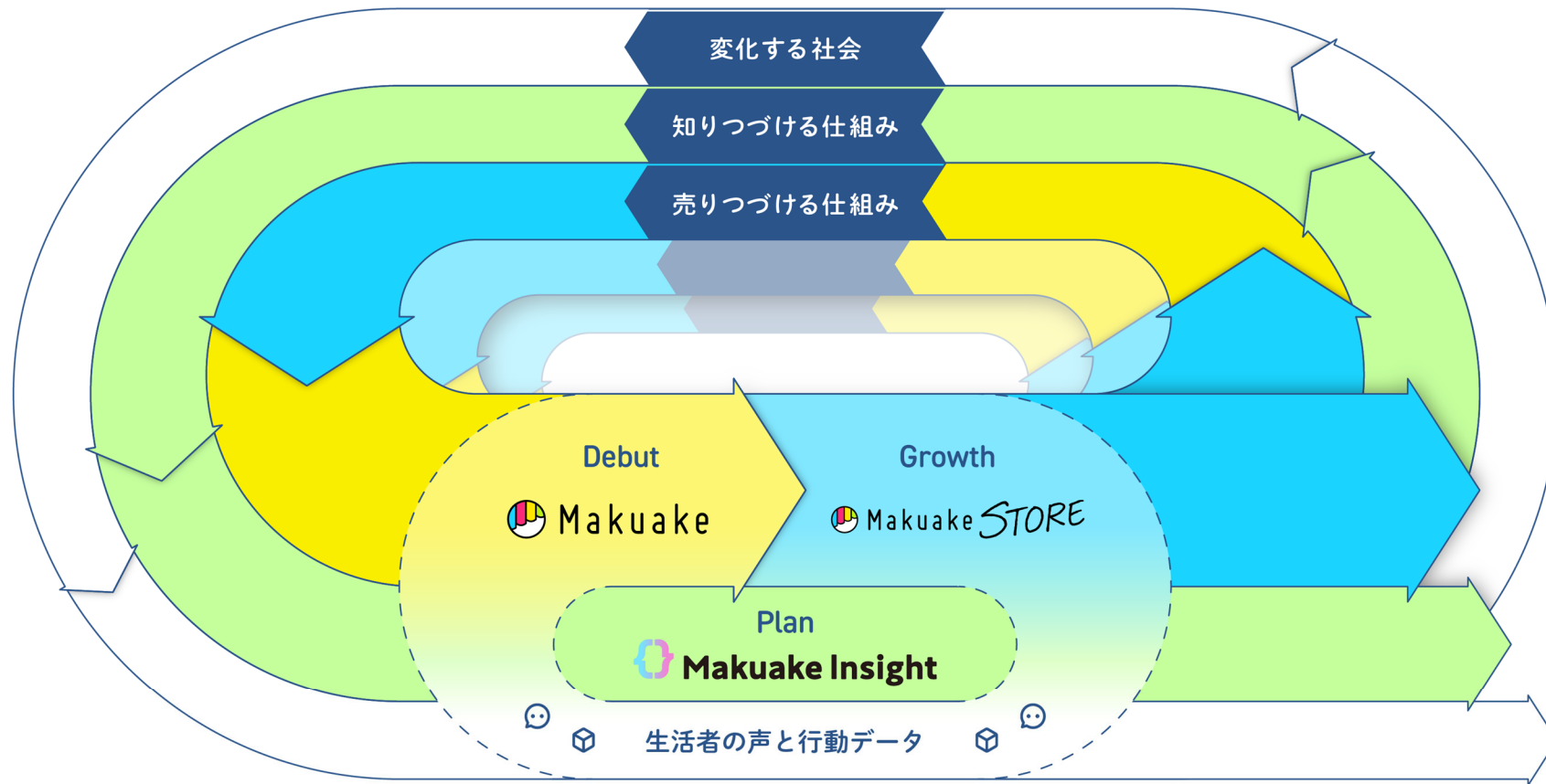
Mission

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

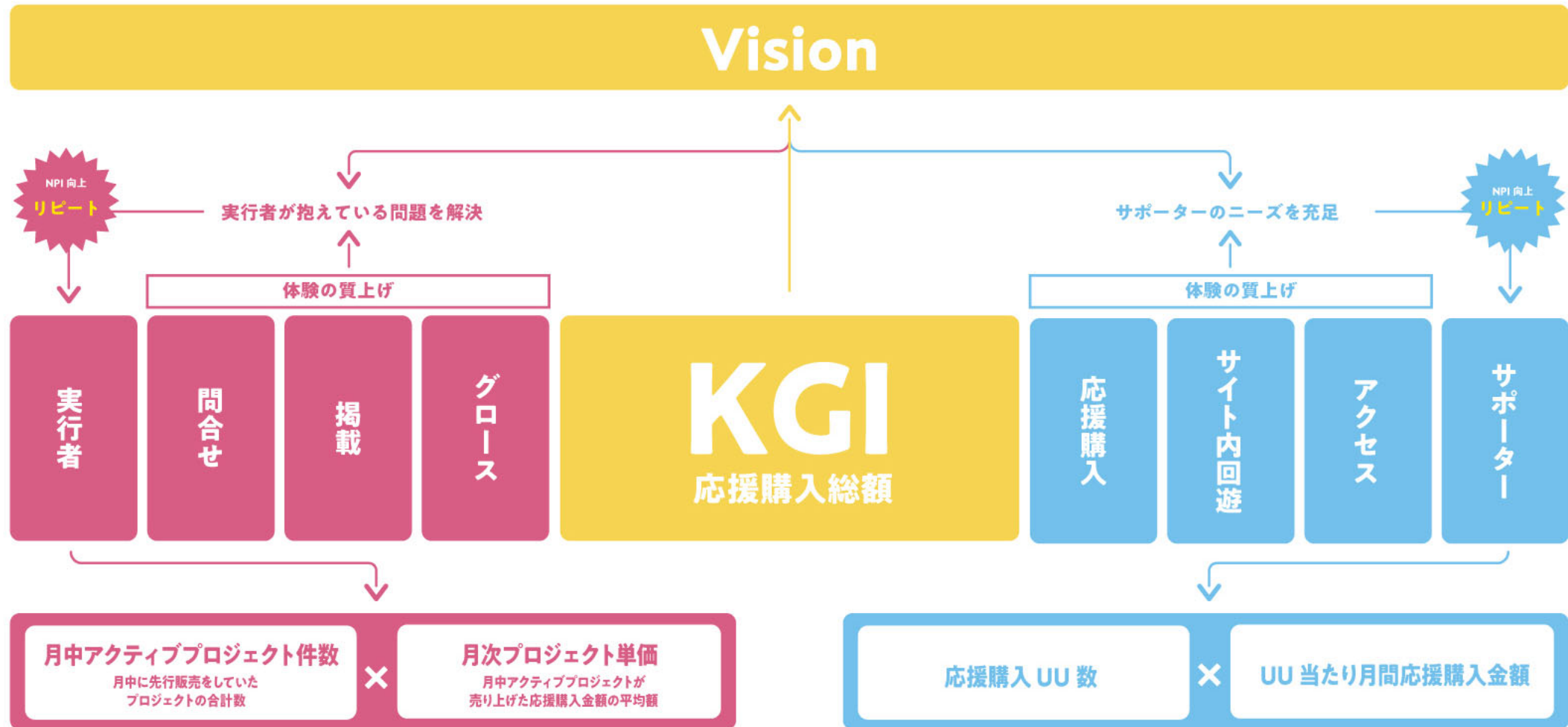
応援購入



(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



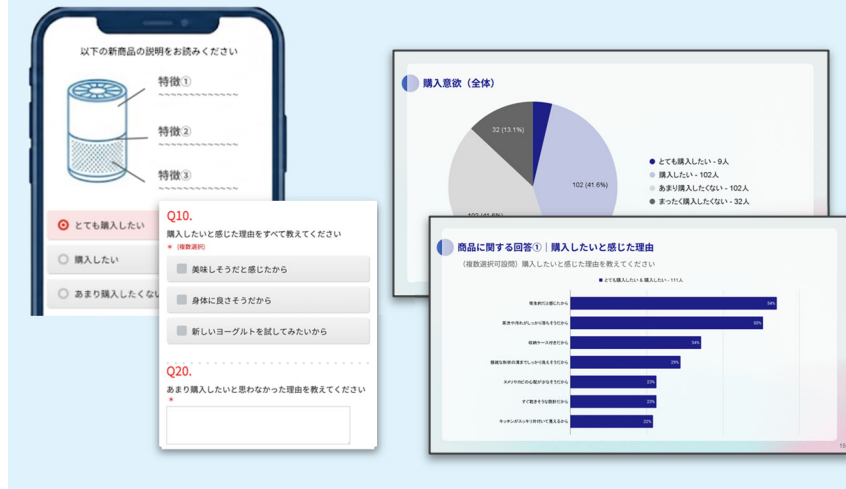
お客さま



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

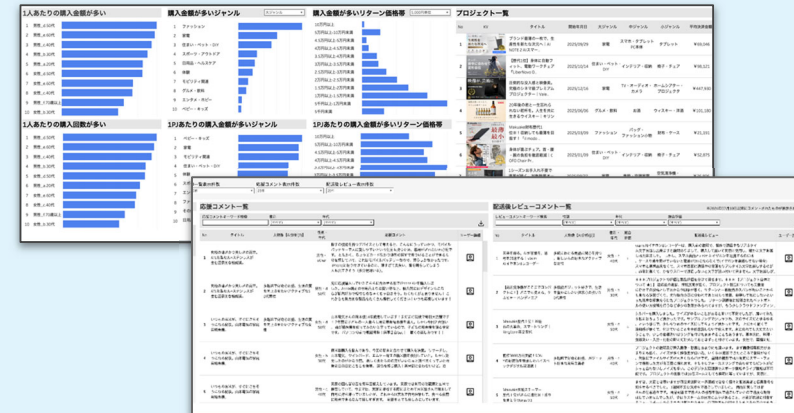
01 | 生活者調査サービス



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

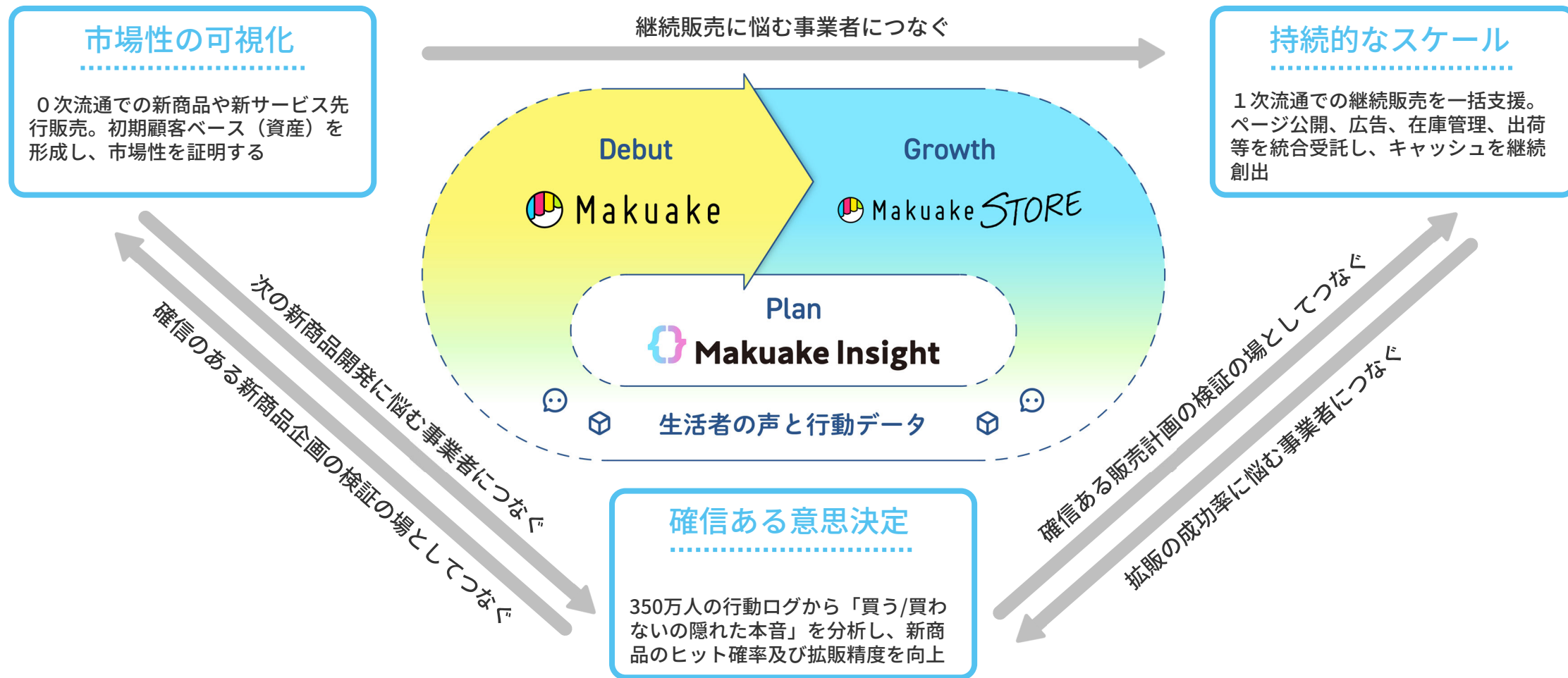
02 | データダッシュボード



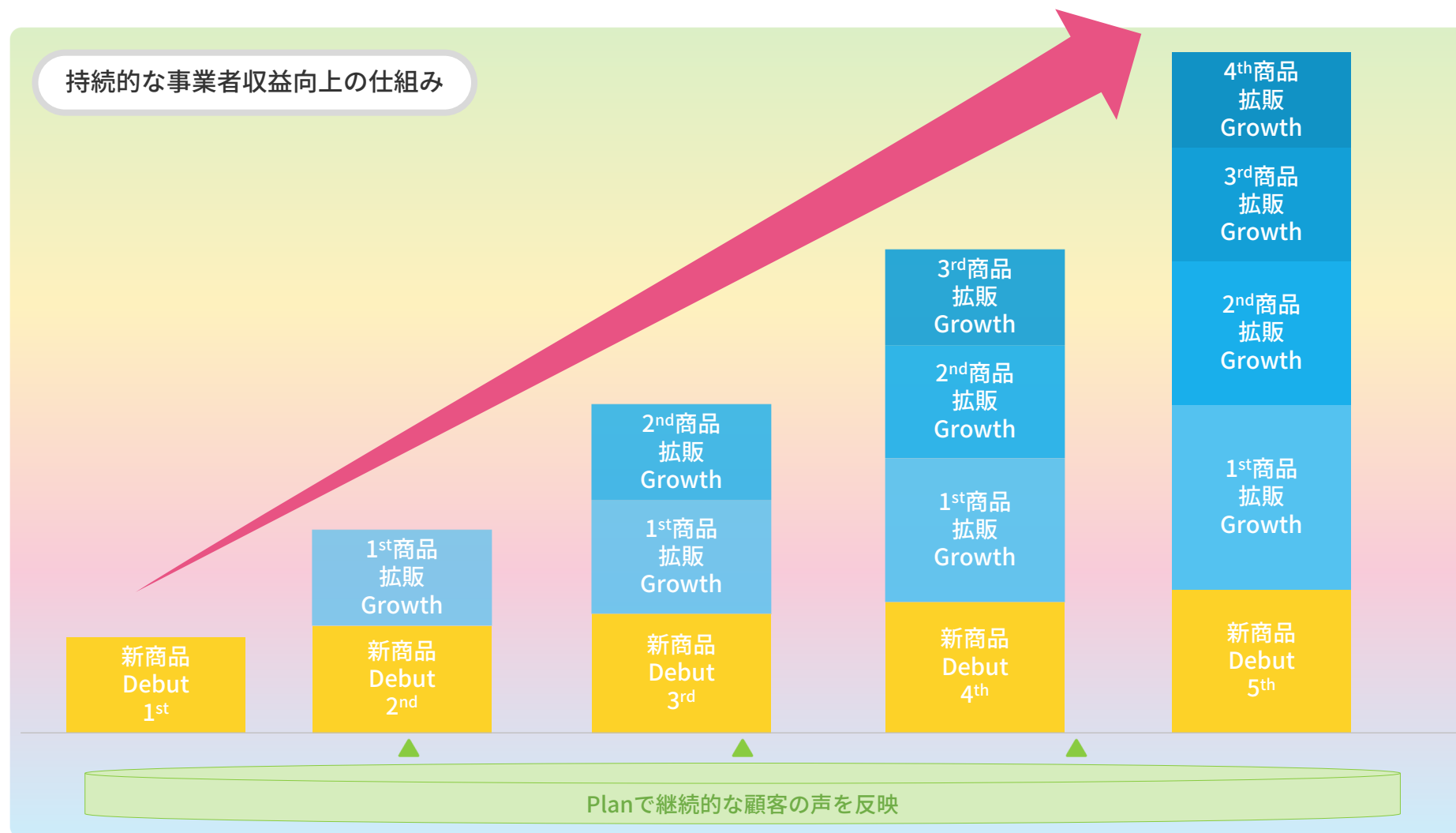
Makuakeにおける各プロジェクトの
顧客インサイトデータの分析ダッシュボード

手数料：期間中の月次利用料

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あたりの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（累計）

(単位：百万円)	2025年 9 月期 3 Q（累）	2026年 9 月期 3 Q（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）	12,977	17,014	+4,037	+31.1%
売上高	3,349	4,392	+1,042	+31.1%
売上総利益	2,529	3,206	+677	+26.8%
営業利益	420	844	+424	+101.0%
経常利益	423	848	+424	+100.2%
四半期純利益	385	683	+298	+77.3%

業績概要 前年同期比（単Q）

(単位：百万円)	2025年9月期 3Q（単）	2026年9月期 3Q（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）	4,887	6,216	+1,329	+27.2%
売上高	1,298	1,579	+280	+21.6%
売上総利益	959	1,143	+183	+19.1%
営業利益	158	276	+117	+74.3%
経常利益	160	279	+118	+73.7%
四半期純利益	137	199	+61	+44.9%

業績概要 前四半期比（単Q）

(単位：百万円)	2026年 9 月期 2 Q（単）	2026年 9 月期 3 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）	5,107	6,216	+1,109	+21.7%
売上高	1,349	1,579	+230	+17.1%
売上総利益	988	1,143	+154	+15.7%
営業利益	234	276	+41	+17.8%
経常利益	234	279	+45	+19.3%
四半期純利益	193	199	+5	+3.1%

主要指標 前年同期比（単Q）

	2025年9月期 3Q（単）	2026年9月期 3Q（単）	増減値 （YoY）	増減率 （YoY）
掲載開始数（件）	1,342	1,357	+15	+1.1%
リピート実行者による 掲載開始数（件）	831	826	△5	△0.6%
実行者 リピート率（%） ^{（※1）}	61.9	60.9	-	△1.1pt
リピート 応援購入金額（百万円）	3,530	4,275	+745	+21.1%
リピート 応援購入率（%） ^{（※2）}	74.0	71.6	-	△2.4pt
アクセスUU（人）	8,955,427	11,873,511	+2,918,084	+32.6%
会員数（人）	3,180,906	3,544,401	+363,495	+11.4%
応援購入件数（件）	355,405	332,336	△23,069	△6.5%

（※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 2Q（単）	2026年9月期 3Q（単）	増減値 （QoQ）	増減率 （QoQ）
掲載開始数（件）	1,224	1,357	+133	+10.9%
リピート実行者による 掲載開始数（件）	726	826	+100	+13.8%
実行者 リピート率（%） ^{（※1）}	59.3	60.9	-	+1.6pt
リピート 応援購入金額（百万円）	3,487	4,275	+788	+22.6%
リピート 応援購入率（%） ^{（※2）}	70.7	71.6	-	+0.8pt
アクセスUU（人）	10,198,495	11,873,511	+1,675,016	+16.4%
会員数（人）	3,448,294	3,544,401	+96,107	+2.8%
応援購入件数（件）	299,206	332,336	+33,130	+11.1%

（※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7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

