



Makuake

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年12月19日

株式会社マクアケ

(証券コード：4479)

01 企業情報

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。

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渋谷 3-1-1 2

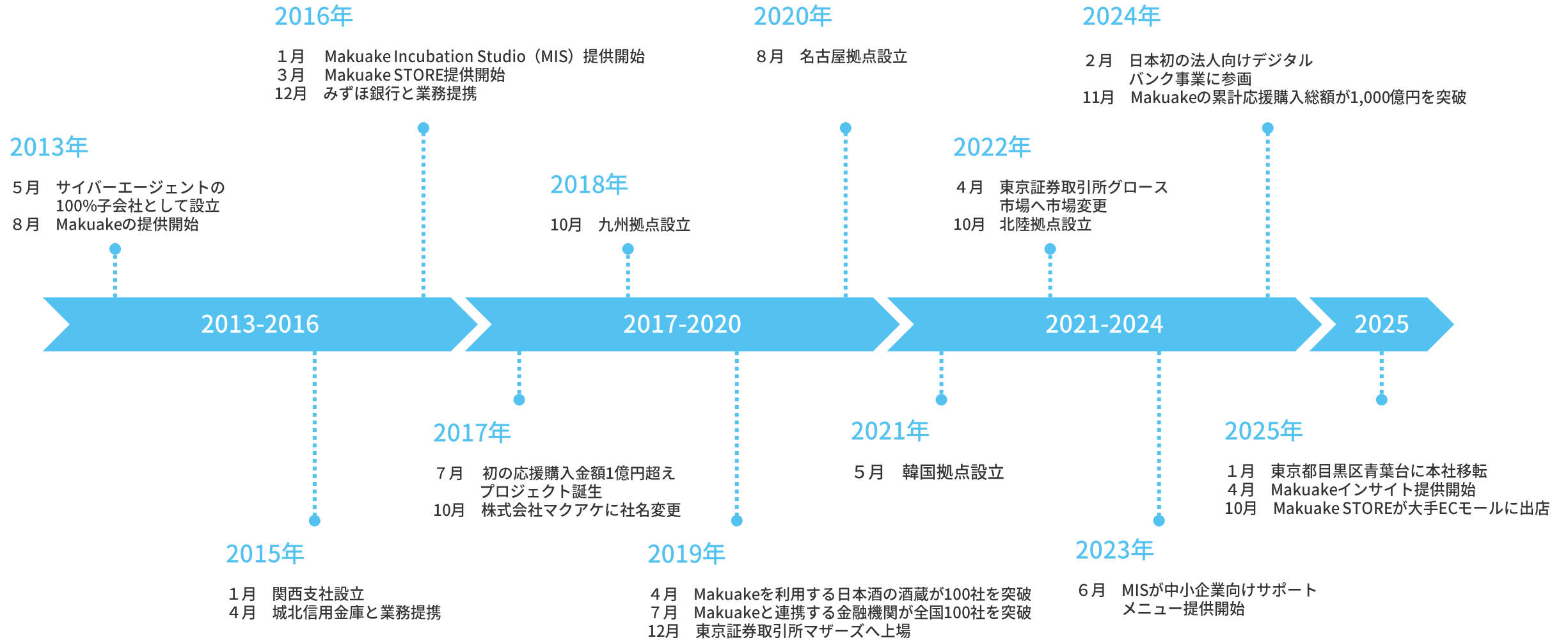
公開市場

東京証券取引所グロース市場

設立年月日

2013年 5 月 1 日

沿革



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）

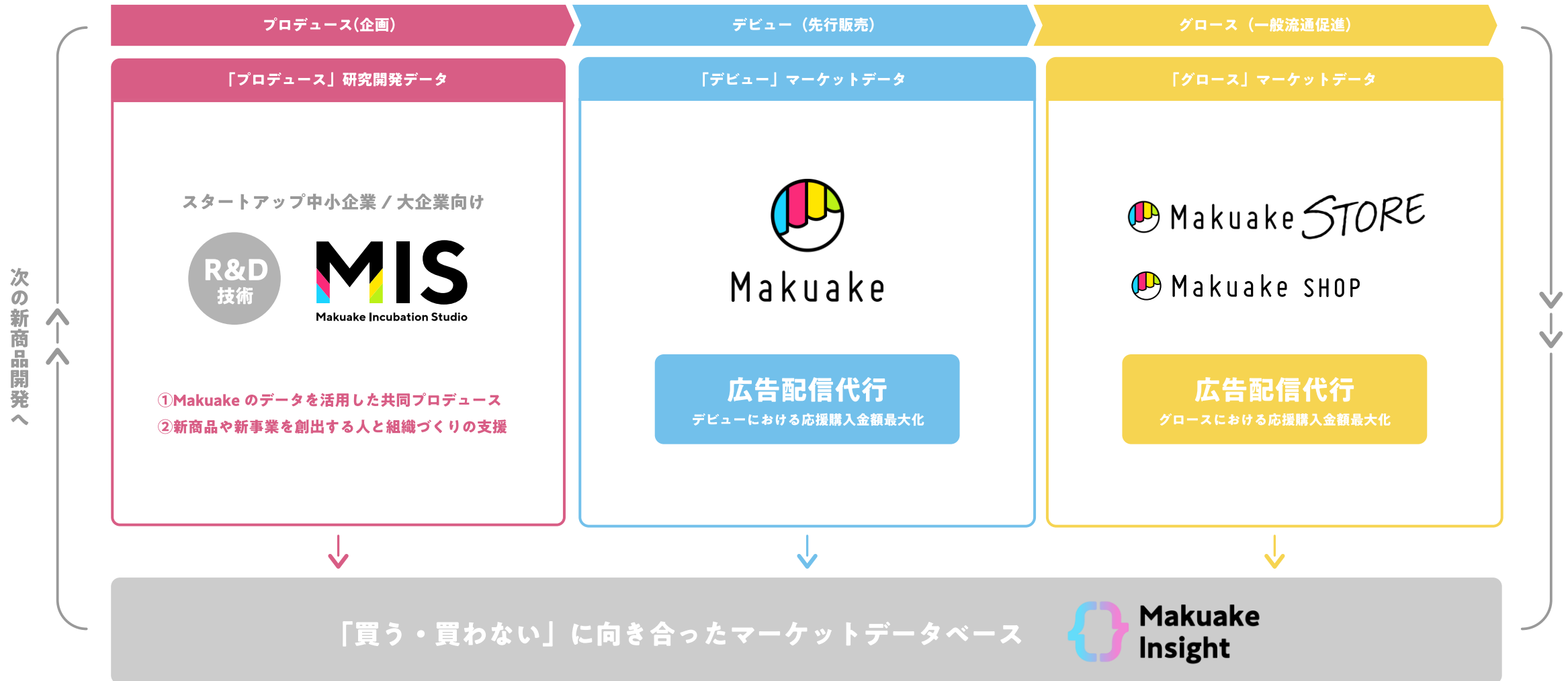


大山 陽希
取締役（非常勤）

02 事業紹介

流通市場におけるマクアケサービスの生態系

新商品や新サービスの企画からマーケットデビュー、量産後の売上規模拡大までをサポートすることで、各種マーケットデータを蓄積し、事業者には次の新商品へのヒントを、生活者には新しいものを提供し続けています。





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。

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

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%



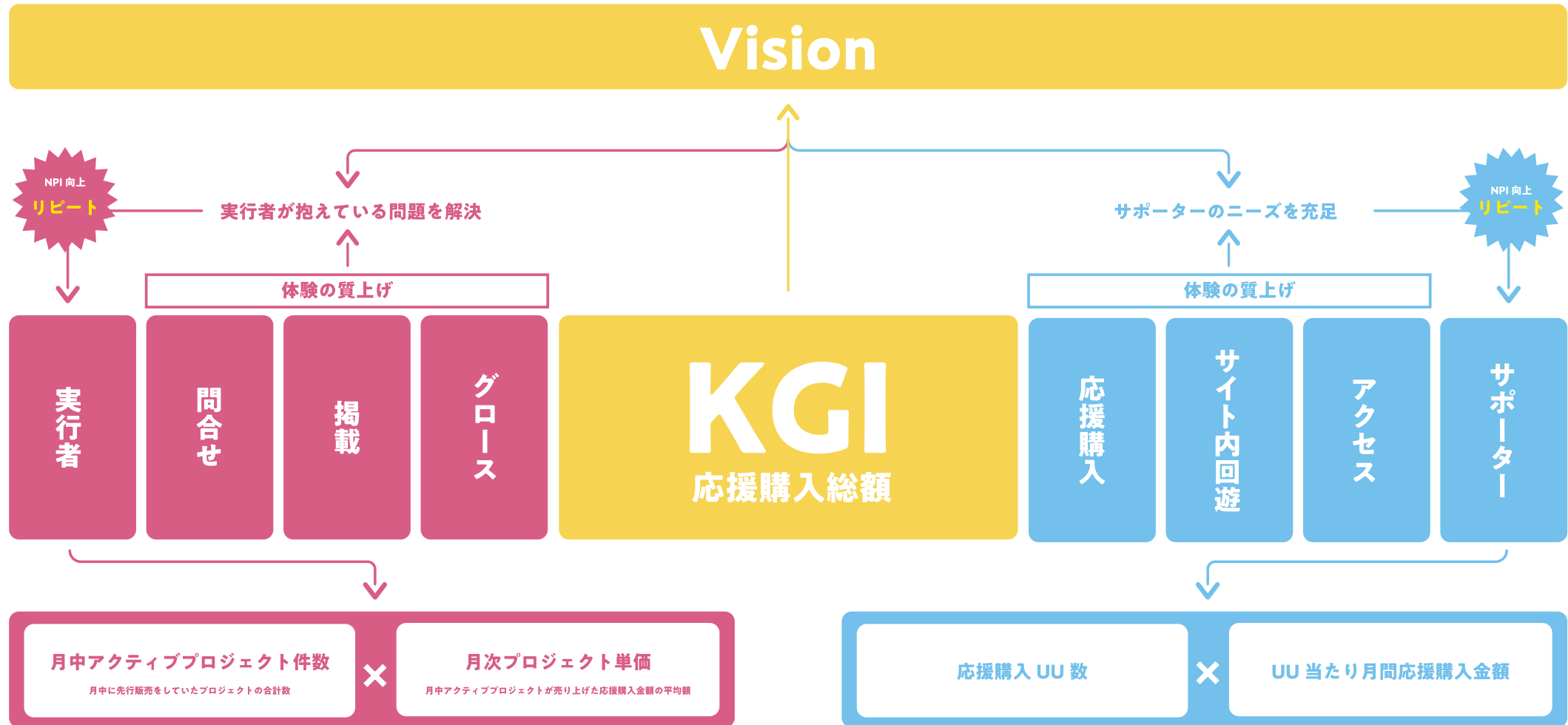
Makuake

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

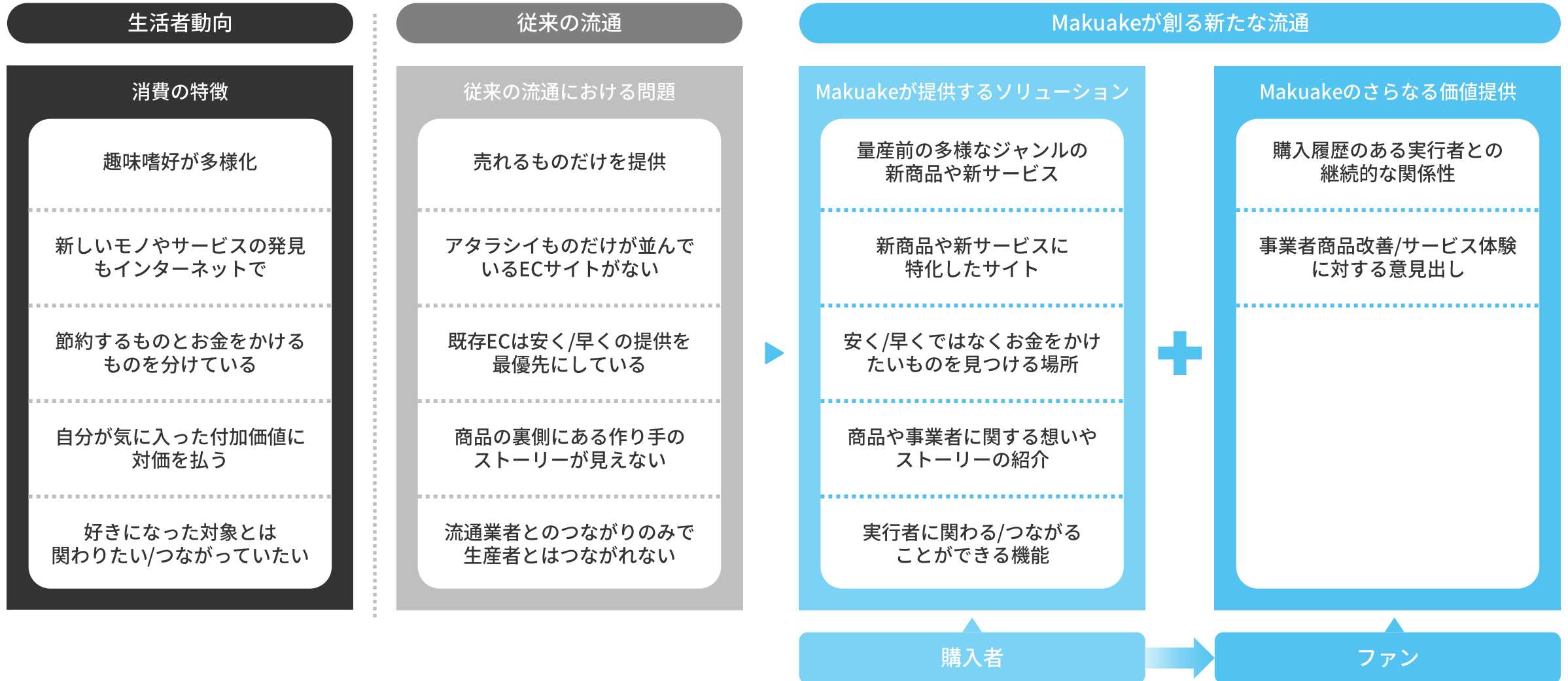
新規顧客（潜在的ファン）獲得

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インサイトのビジネスモデル

Makuake 内に蓄積された購買データ や300万人以上の会員の声をもとに生活者の本音を分析したデータを事業者のニーズに合わせて提供するリサーチサービスです。

提供サービス

01 ユーザー調査



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 ダッシュボード



Makuake上の
各プロジェクトの
顧客インサイトデータ

手数料：期間中の月次利用料

03 メルマガ配信



一般販売時における
Makuake会員への
メルマガ配信

※Makuake実施プロジェクト限定

手数料：1回あたりの固定費

Makuake STORE for ECモールのビジネスモデル

Makuakeでのプロジェクト終了後、実行者の商品を
国内ECモールで販売代行し、実行者の一般流通市場へのスムーズな展開を支援するサービスです。



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
当社 EC サイトにて
販売取次するサービス

手数料：売上金の 20% (税込)

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



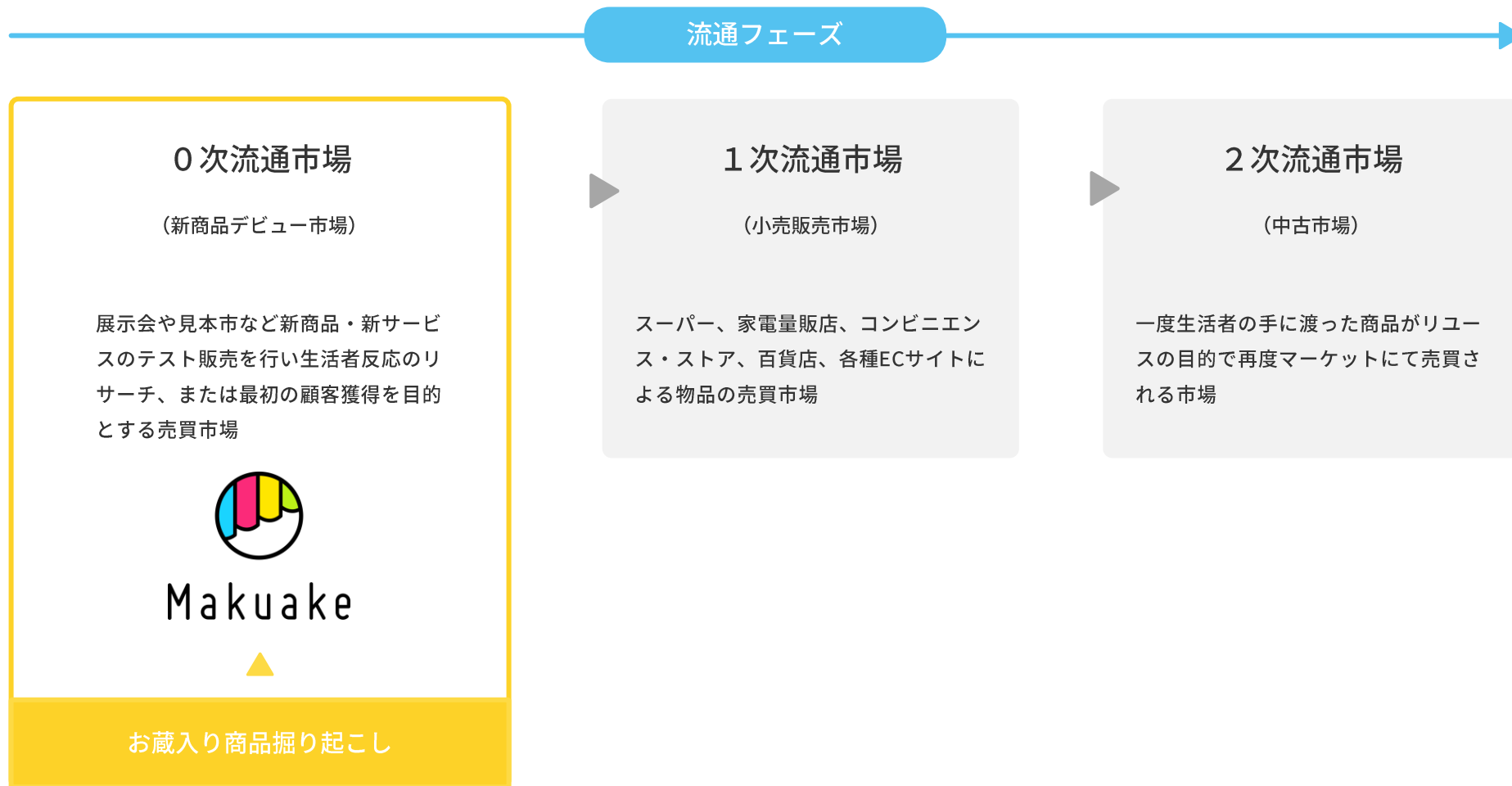
プロジェクト実行者からの
依頼に応じて Makuake
掲載中の商品の WEB 広告を
配信代行するサービス

手数料：配信額の一定 %

03 Makuakeのターゲット市場及び市場環境

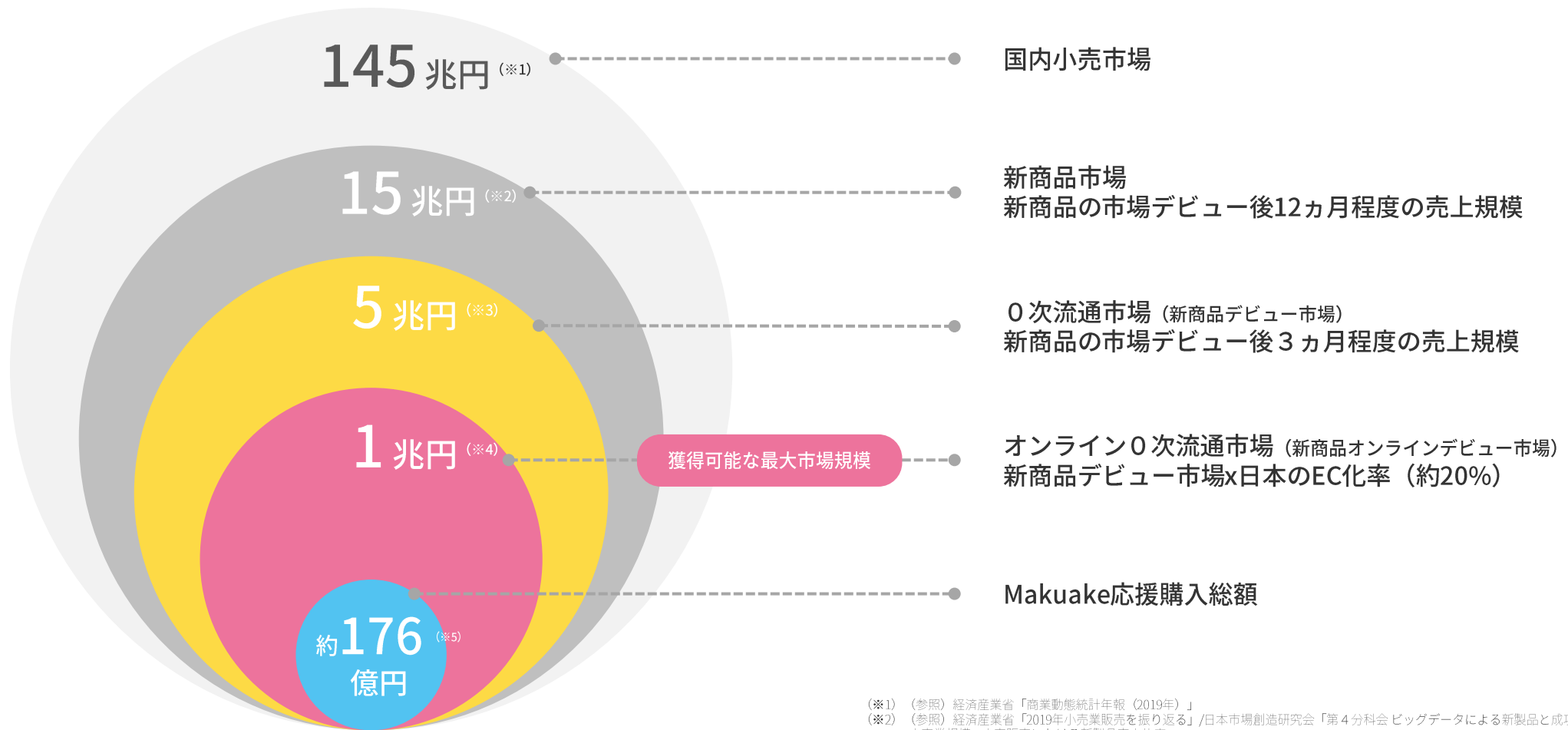
ターゲット市場

マクアケはテクノロジーの壁やオペレーションの難易度が高く誰もオンライン化できなかった「0次流通市場」という新市場を開拓、創出することで新商品や新サービスが生まれやすい環境づくりに挑戦を続けています。



ターゲット市場の規模：新商品（モノ）における獲得可能な最大市場規模

新商品デビュー市場である0次流通市場の中でも1兆円規模のオンラインの0次流通市場が
当社の獲得可能な最大市場であると認識しています。



(※1) (参照) 経済産業省「商業動態統計年報（2019年）」

(※2) (参照) 経済産業省「2019年小売業販売を振り返る」/日本市場創造研究会「第4分科会ビッグデータによる新製品と成功率の研究」
小売業規模x小売販売における新製品売上比率

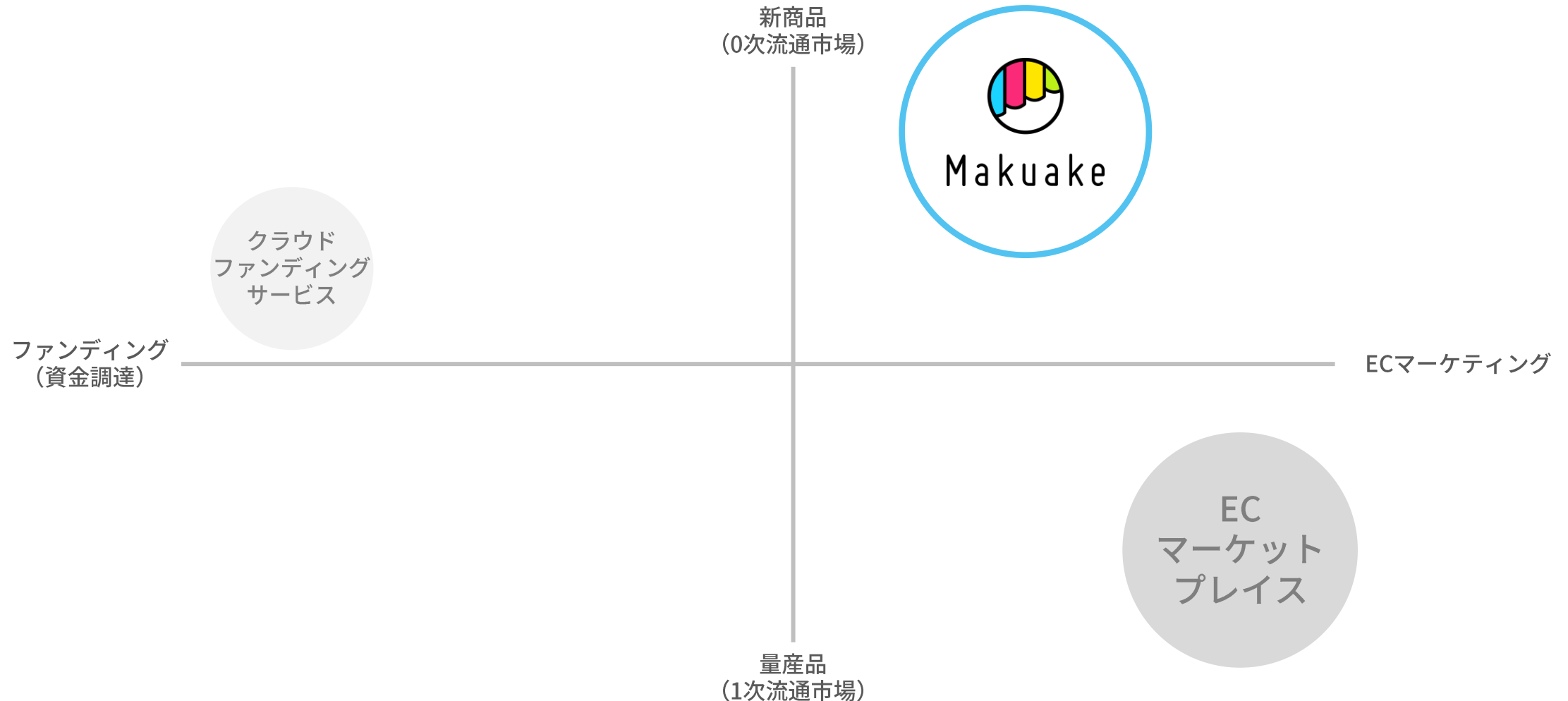
(※3) 新商品の売上金額が一番積みあがるデビュー後3ヵ月程度の市場規模：当社算出

(※4) 新商品デビュー市場におけるEC市場規模：当社算出/（参照）NRI「ITナビゲーター2019年版」B2CEC市場の成長率をもとに当社算出

(※5) 当社の2025年9月期応援購入総額実績

Makuakeの競合環境

流通前の新商品や新サービスに特化した先行販売モデルを確立したことで、従来のECマーケットプレイスやクラウドファンディングサイトとは異なる独自のポジションを築き、単独プレイヤーとして事業を運営しています。



競合優位性

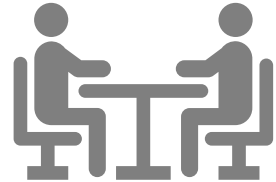
複数の強みが組み合わさることで、1次流通前の新商品が絶え間なく登場するという
今までに実現できなかったサービスを展開することが可能になっています。

日本全国の事業者への
リーチ力



IT企業の弱点である
地方企業へのリーチ力

担当キュレーターによる
的確なアドバイス



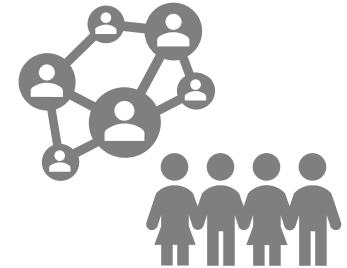
プロジェクトごとの魅力を
最大化するアドバイス
&
アドバイスクオリティを
標準化する採用・育成体制

全プロジェクトにおける
カテゴリ別審査体制



実現性・合法性の確認
掲載から納品までの
モニタリング体制

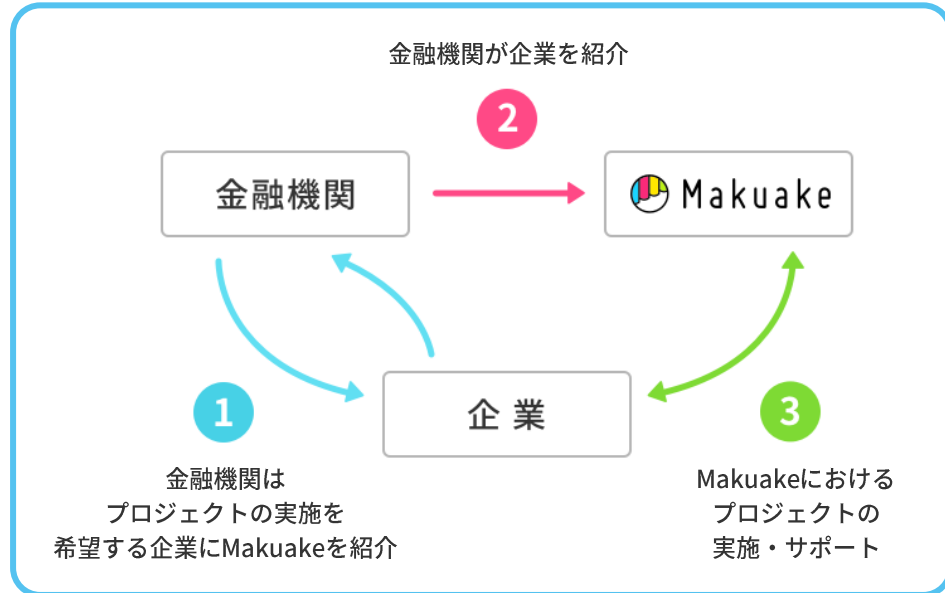
集客力



高いリピート率を基盤に
メディア化している
流入規模

競合優位性（１） 日本全国の事業者へのリーチ力

全国の100社を超える金融機関との連携や Makuake Incubation Studio等により
継続的に良質なプロジェクトの獲得が可能な仕組みを作っています。



全国の連携金融機関約100社

地域でのMakuake認知度アップと地方企業からのプロジェクト掲載を同時に実現



各業界のリーディング企業

MISが能動的に大企業と連携し、高い注目を集める画期的な商品を創出

競合優位性（２）プロジェクトの魅力を最大化するキュレーターのコンサルティング

全てのプロジェクトにおいて、担当キュレーターが商品のプロジェクトページの魅力や
応援購入金額の最大化をサポートしています。

プロジェクトページの魅力最大化



今回、Makuakeでも多くの実績を持つAFUSTが日本の正規輸入販売代理店として立ち、新しい電動アシスト自転車「naicsports power 2.0」のプロジェクトを立ち上げました。本プロジェクトで商品の魅力をお伝えし、自転車通者のパートナーにしていけたらと思います。

「naicsports power 2.0」6つのポイント

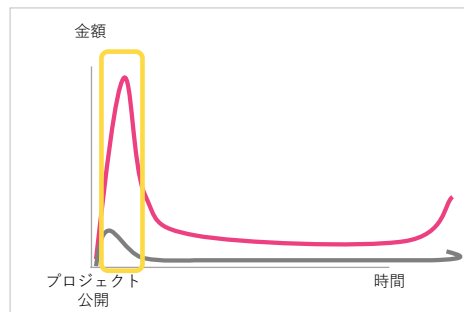
- ・2つのバッテリーで最大100km走行可能。さらに自由に、
- ・5段階のハイパワー電動アシストでどんな坂道も楽々走行。
- ・7段変速ギアで走りやさらに快適に。
- ・スッキリとした美しいデザイン。
- ・街乗りに最適化したセッティング。
- ・折り畳み楽々で持ち運び自由自在。



- ・商品/サービスのコンセプト
整理のアドバイス
- ・プロジェクトのターゲット層
整理のアドバイス
- ・掲載内容/ストーリー/ページ
クリエイティブのアドバイス
- ・ページ制作のデザイン事務所
などの紹介



応援購入金額の最大化



- ・プロモーション戦略の
アドバイス
- ・ニュースメディアへのPR
サポート
- ・メルマガ、プッシュ通知、
SNSなどでの告知サポート
- ・広告を活用した集客の
サポート
- ・リアル店舗での展示サポート



競合優位性（３） 全プロジェクトにおけるカテゴリ別審査及びモニタリング体制

全プロジェクトをカテゴリ別の審査項目に基づき3段階で審査することに加え、プロジェクト掲載から納品までをモニタリングすることで安心安全なサイトの構築を目指すとともに、継続的なオペレーション効率化を進めています。

カテゴリ別の審査及びモニタリング

審査及びモニタリングのフロー

与信審査：実行者のリスク確認



案件審査：実現可能性確認



公開前審査：ページ記載内容確認



モニタリング

効率化を追求した オペレーション及びシステム

10年以上審査オペレーションノウハウを蓄積
システム化することで効率化を実現

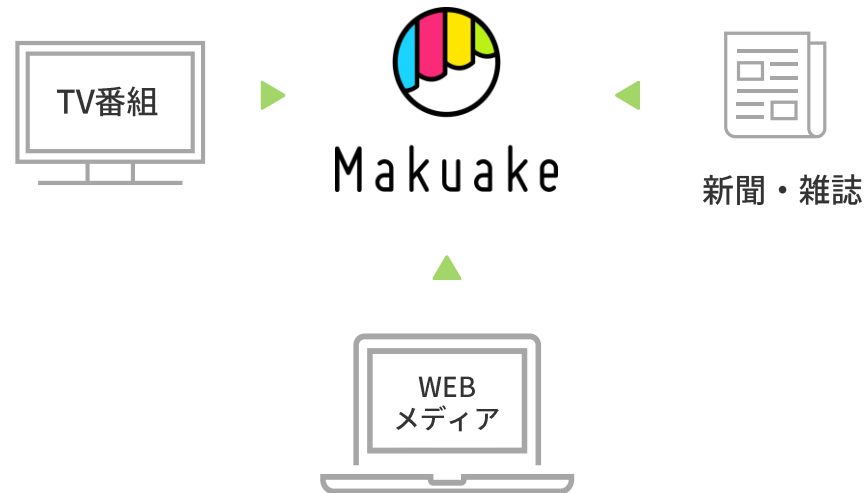


競合優位性（４） 集客力

ニュースメディアのMakuakeプロジェクト関連掲載記事数が月間平均９千件以上となる仕組みに加え、各種集客の仕掛けによりプロジェクト数の増加が集客力の増加につながるネットワーク効果が創出できています。

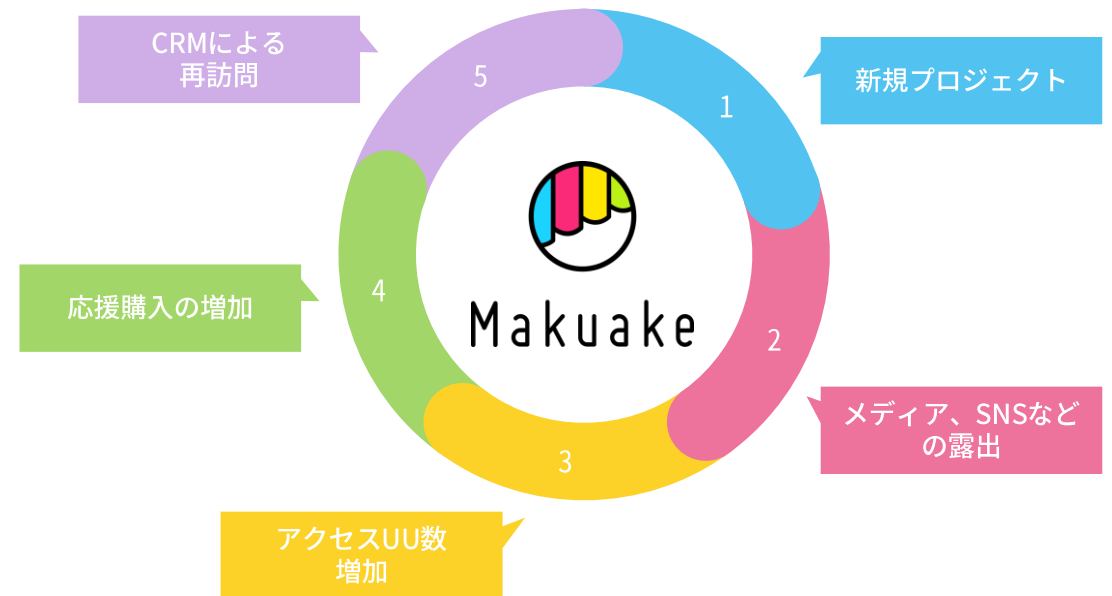
メディア掲載月間平均 **9,000**件以上

新商品が毎日数十件生まれるマーケットプレイスとしてメディアに認知され、月間平均9,000件を超えるMakuake関連記事が掲載されている



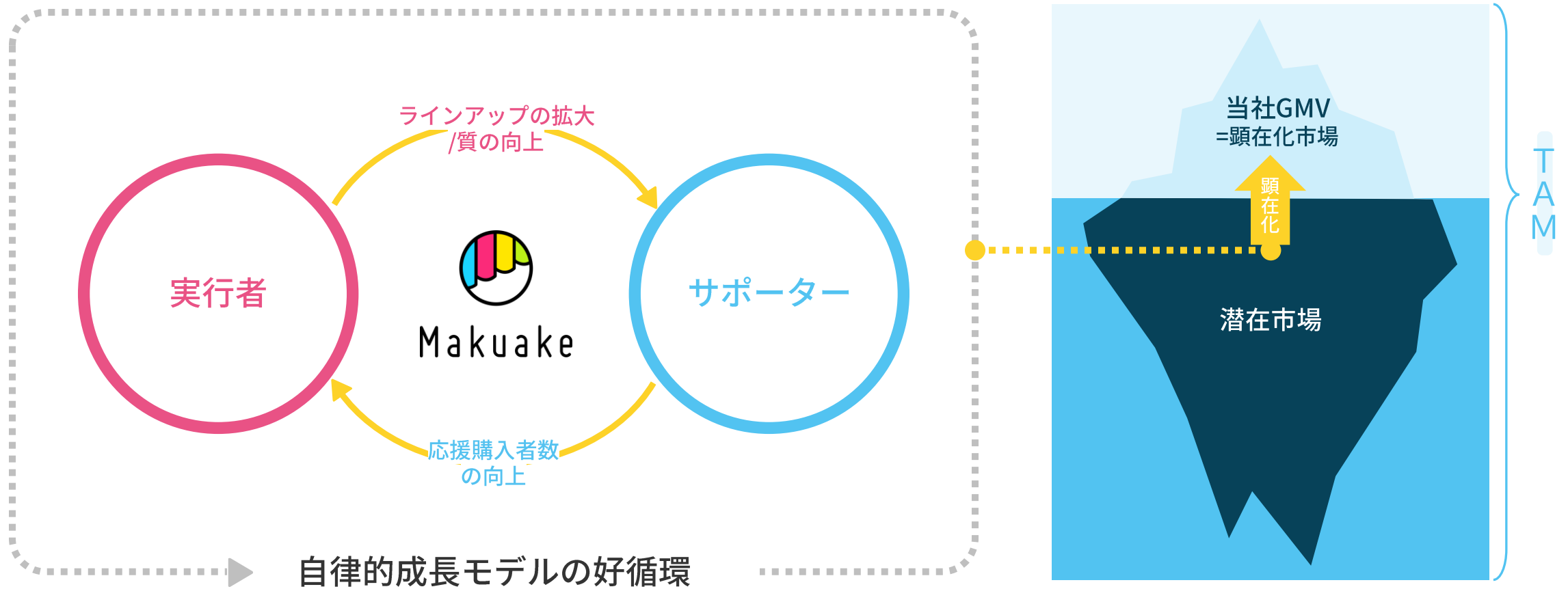
アクセスUU 約**1,000**万人

自分の趣味嗜好に合った新商品に出会えるマーケットプレイスとして、新商品に関するメディアとして利用されている



競合優位性（５） 自律的成長モデル

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。



04 2025年9月期 実績

2025年9月期 実績（前年同期比）

2025年9月期は、2024年9月期の下半期に実施したMakuakeサービスの収益構造変革の効果が通期を通して業績にインパクトしました。加えて、販管費マネジメントの徹底により大きく利益を伸ばしています。

（単位：百万円）	2024年9月期	2025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）	16,637	17,643	+1,006	+6.0%
売上高	3,652	4,577	+925	+25.3%
営業利益（△損失）	△ 62	447	-	-
経常利益（△損失）	△ 60	475	-	-
当期純利益（△損失）	△ 103	407	-	-

2025年9月期実績（上方修正後業績予想比）

2025年8月には主に利益水準を引き上げる内容で2度目の業績上方修正をしました。
その後も業績が堅調に進捗し、修正後の予想に対しても小幅ながら超過達成となりました。

(単位：百万円)	2025年9月期 (8月の修正後予想)	2025年9月期 (実績)	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）	17,250	17,643	+393	+2.3%
売上高	4,480	4,577	+97	+2.2%
営業利益（△損失）	430	447	+17	+4.0%
経常利益（△損失）	430	475	+45	+10.5%
当期純利益（△損失）	360	407	+47	+13.1%

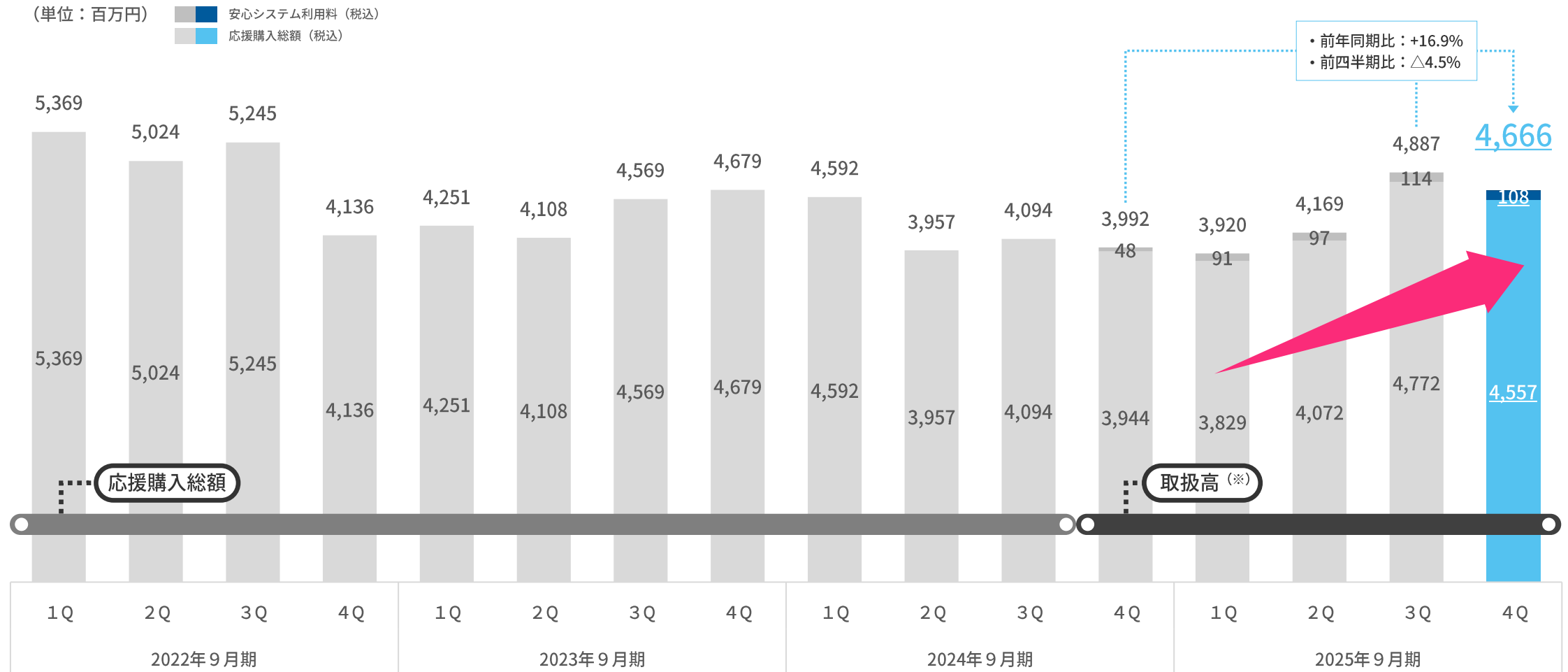
2025年9月期実績（期初業績予想比）

2025年9月期期初時点の業績予想に対し、売上高は20.5%、営業利益は272.7%上振れ、予想を大きく上回る実績となりました。単価向上に注力した各施策の効果が着実に拡大した結果だと考えています。

(単位：百万円)	2025年9月期 (期初業績予想)	2025年9月期 (実績)	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）	15,460	17,643	+2,183	+14.1%
売上高	3,800	4,577	+777	+20.5%
営業利益（△損失）	120	447	+327	+272.7%
経常利益（△損失）	120	475	+355	+296.1%
当期純利益（△損失）	70	407	+337	+481.8%

取扱高（※） 四半期推移

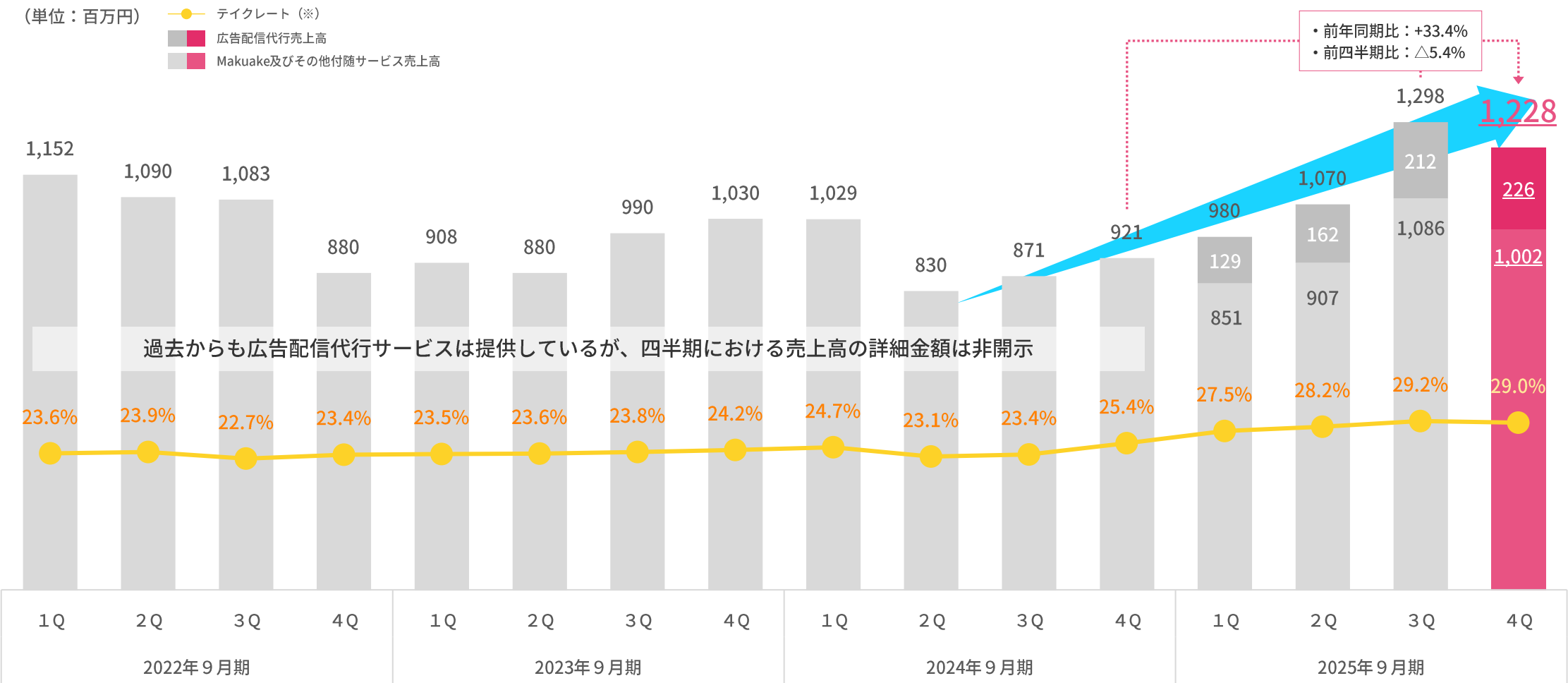
取扱高は大型プロジェクトの影響が大きかった前四半期より減少したものの、
継続的な優良プロジェクトの掲載を実現し、四半期の増加トレンドが続いています。



(※) 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

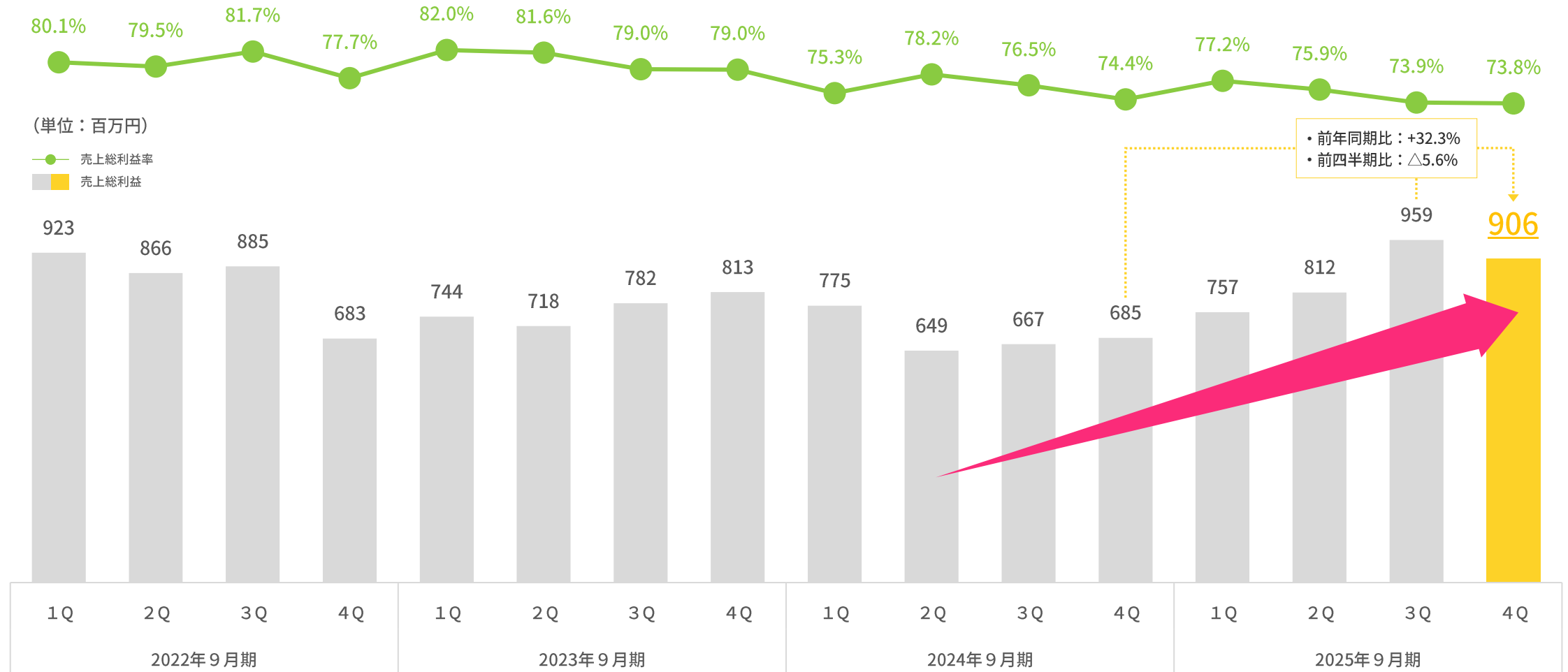
取扱高に連動し、売上高は前四半期比微減していますが、2024年9月期の2Q以降の成長トレンドは続いています。
また、Makuakeの応援購入総額作りのドライバーとなる広告配信代行売上も増加傾向にあります。



(※) 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))

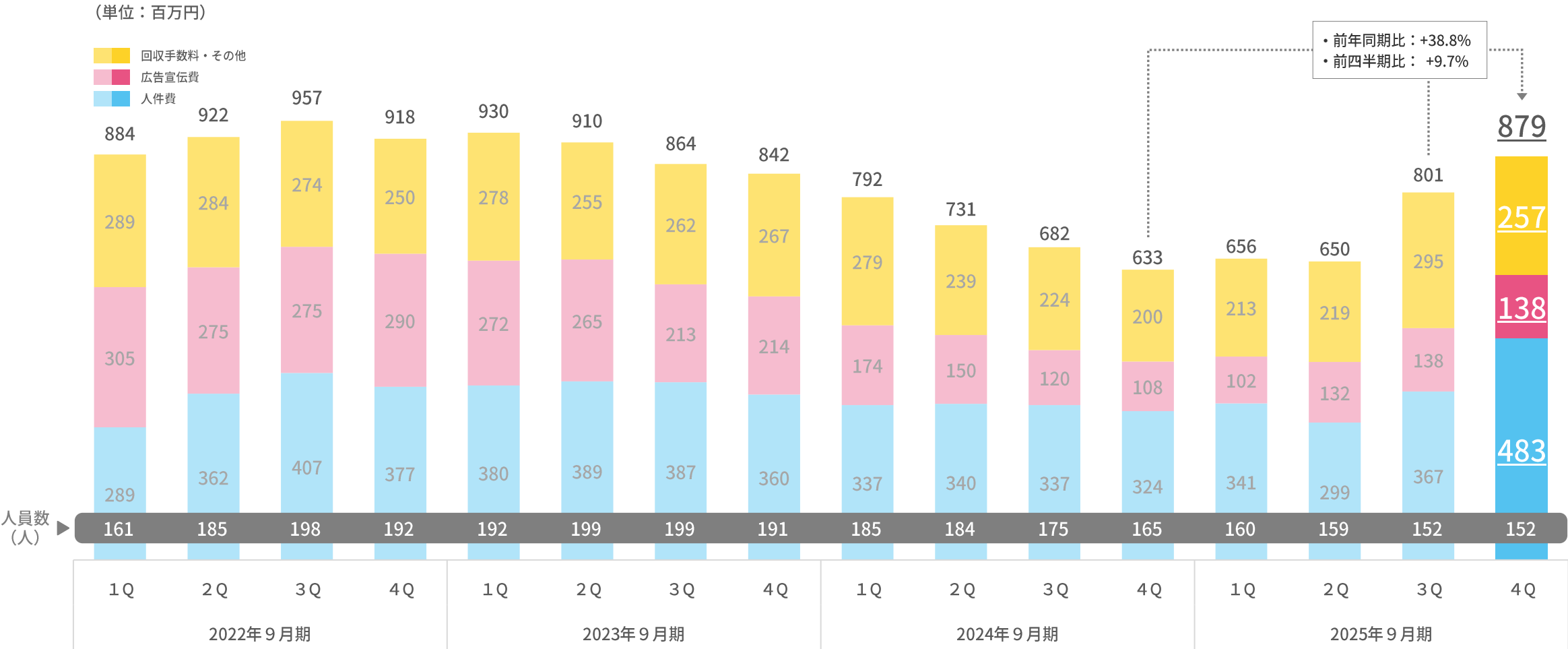
売上総利益及び売上総利益率四半期推移

売上総利益は前年同期比32.3%増加した906百万円となり、引き続き増加トレンドを作れています。
売上総利益率はグロス計上をしている広告配信代行売上が伸張していることにより、73%台で推移しています。



販管費四半期推移

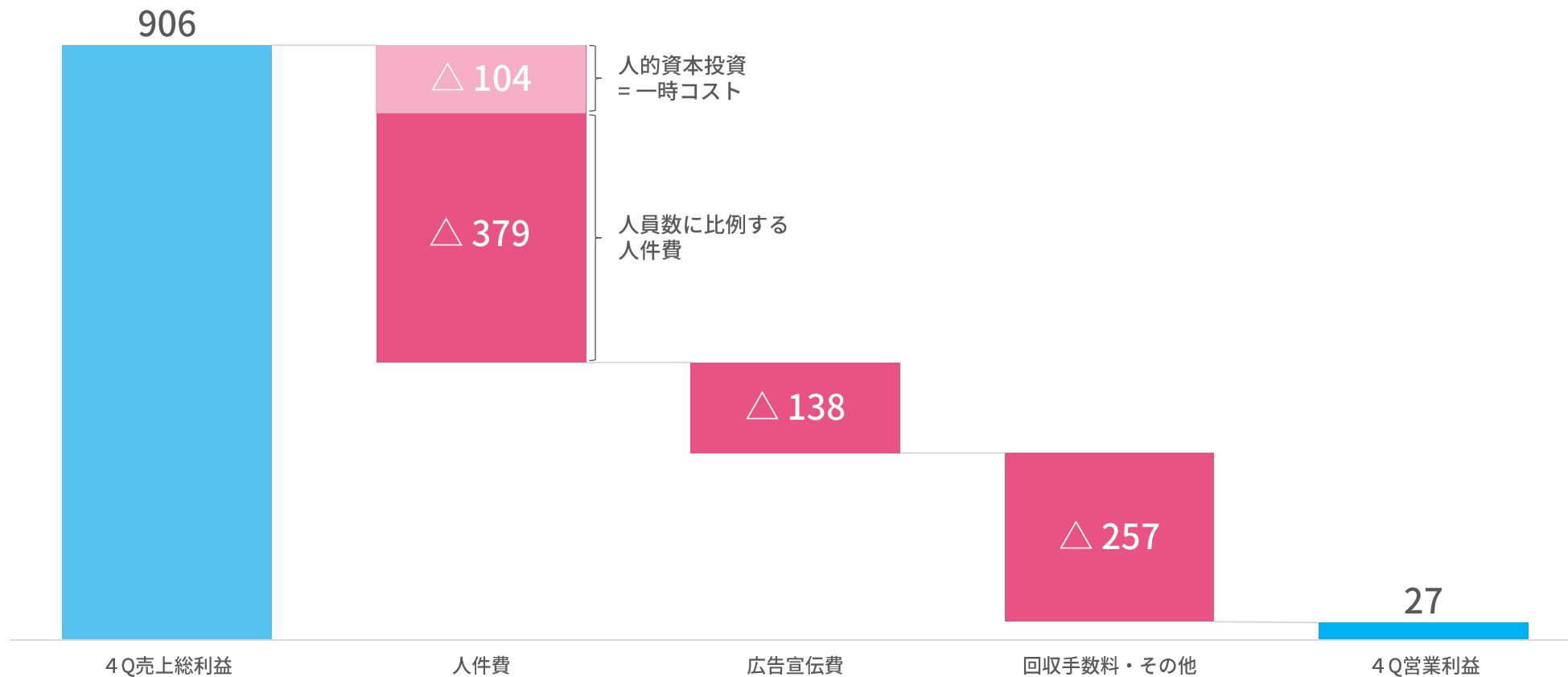
人的資本投資に伴い人件費における一時的なコストが増加しましたが、従来開示している計画規模の範囲内であり、人件費以外のコストは前四半期比で減少しています。



2025年9月期4Qにおける利益増減分析

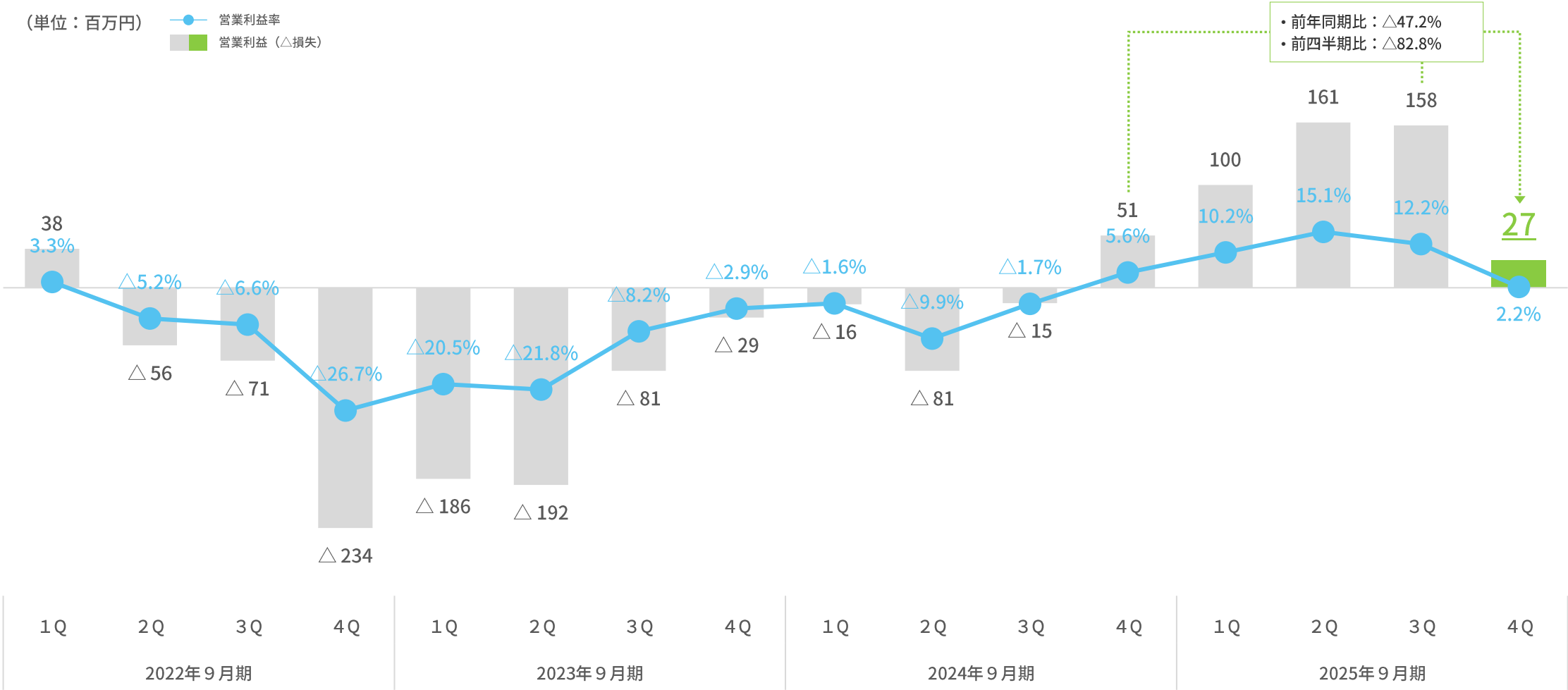
4Qにおける人件費のうち、人的資本投資として一時的に増加した金額は104百万円となりました。AIを含む役職員のスキル育成、エンゲージメント向上に投資し、人的資本の蓄積と同時に株主/顧客（社会）/従業員における価値最大化を目指しています。

（単位：百万円）



営業利益（△損失）及び営業利益率四半期推移

大型プロジェクトの影響があった前四半期に比べ売上高が減少したことや一時的な人的資本投資コストが増加したことにより営業利益は前四半期比82.8%減少しましたが、通期を通して収益構造の改善を実現し四半期における黒字は維持できています。



最重要KPI四半期推移

アクティブプロジェクト件数は新規/リピートにおけるプッシュ型獲得施策が功を奏し、前四半期比引き続き増加しました。
プロジェクト単価は従来の単価向上施策を継続展開し、前四半期のイレギュラーな伸びを除いて増加トレンドを維持しています。

Qにおける

月中
アクティブプロジェクト件数
(※1)



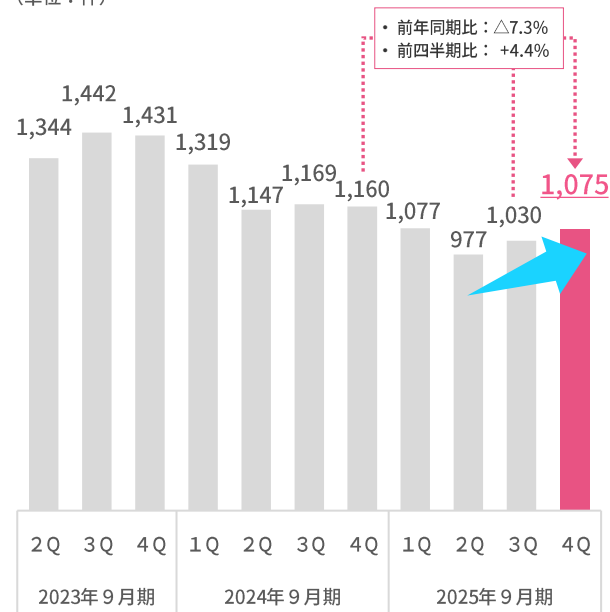
月次
プロジェクト単価
(※2)



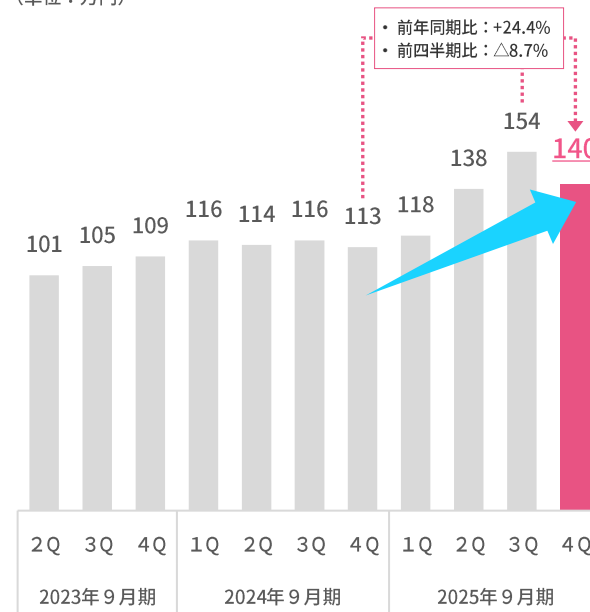
月次応援購入金額

実績

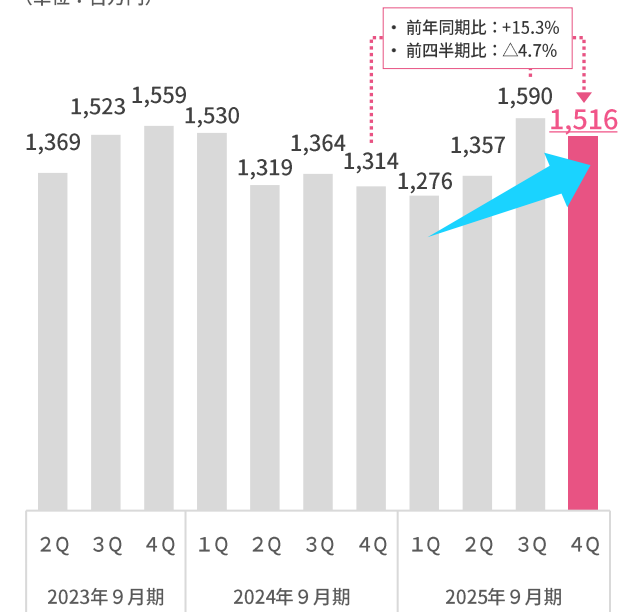
(単位：件)



(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

05 2026年9月期 業績予想

2026年9月期業績予想

2026年9月期は売上高4,763百万円、営業利益400百万円の達成を目指します。売上高は大きく伸張した前期からの成長を維持しつつ、想定超えの前期利益実績を中立に見極め、中計早期達成に向けた先行投資を反映した利益規模を算定しています。

(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	17,695	+51	+0.3%
売上高	4,577	4,763	+185	+4.0%
営業利益 (△損失)	447	400	△47	△10.6%
経常利益 (△損失)	475	403	△72	△15.2%
当期純利益 (△損失)	428	355	△52	△12.8%

2026年9月期 業績予想の算定背景

当社は業績予想の算定において組織力の地力値が安定的な黒字を出し続けるまで一定程度保守的な計画をしていく予定です。
また、2026年9月期業績予想におけるMakuakeインサイト及び各種モール内Makuake STOREの影響は軽微です。

売上高

<内部環境>

- サービス提供開始から10年を過ぎたMakuakeの基盤システムのレジリエンスを高め、より安定的なサービス提供ができるよう、今期は基幹システム全体の見直し及び増強に集中。新機能によるトップラインの積み上げは見込んでいない

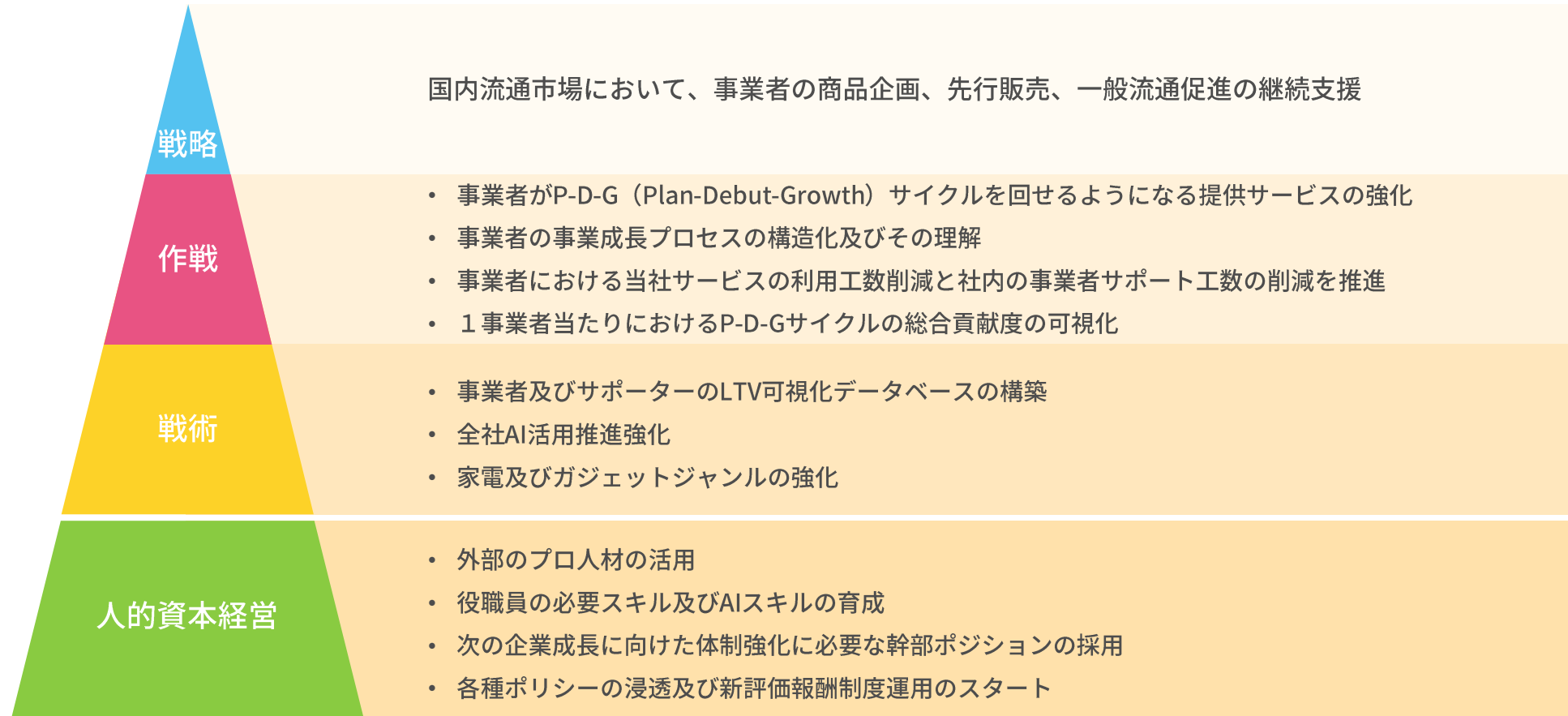
<外部環境>

- 円安の不透明さに加え、米国の貿易施策次第で海外事業者における先端ガジェットの日本展開意欲が左右される可能性があり、今後の見通しは依然不明瞭。そのため、当該ジャンルの業績予想は保守的に見積もっている

営業利益

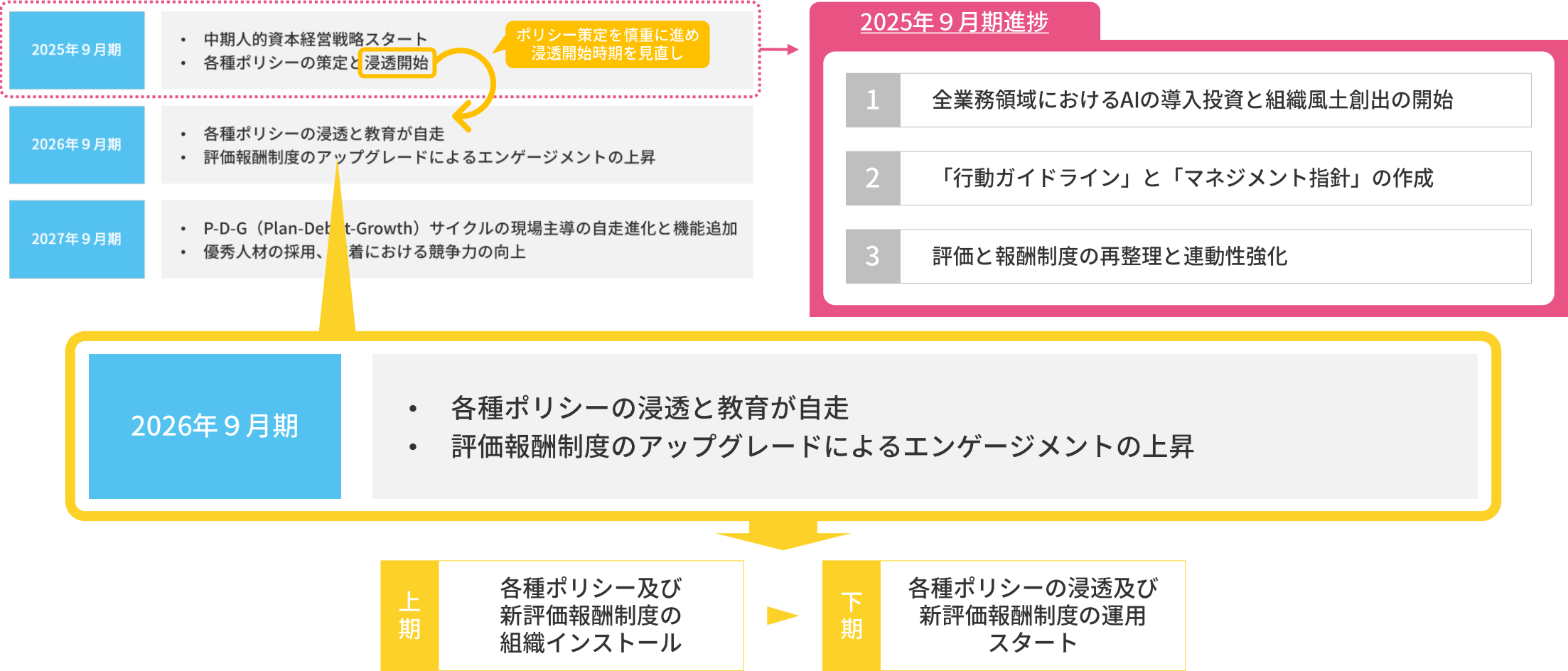
- 想定より大幅に伸びた前期利益実績を中立に見極め、現時点での当社の地力値を算定
- 2027年9月期における中期経営計画の早期達成に向け、新規事業であるMakuakeインサイト及び各種モール内Makuake STOREに積極的な投資を開始
- 外部のプロ人材を活用した組織課題の改善と役職員の必要スキル及びAIスキルの育成を中心とした人的資本投資の継続
- 次の企業成長に向けた体制強化に必要な幹部ポジションの採用に注力

国内流通市場において、事業者の商品企画（Plan）、先行販売（Debut）、一般流通促進（Growth）を継続支援するという戦略のもと、顧客理解をより深め、継続的に当社サービスを利用したくなる構造を作っていきます。



中期経営計画における2026年9月期の人的資本経営戦略

企業文化を強める各種ポリシーの浸透を開始すると同時に新たな評価報酬制度を安定的に導入/運用することでエンゲージメントを高め、顧客価値を創出する組織に進化していきます。



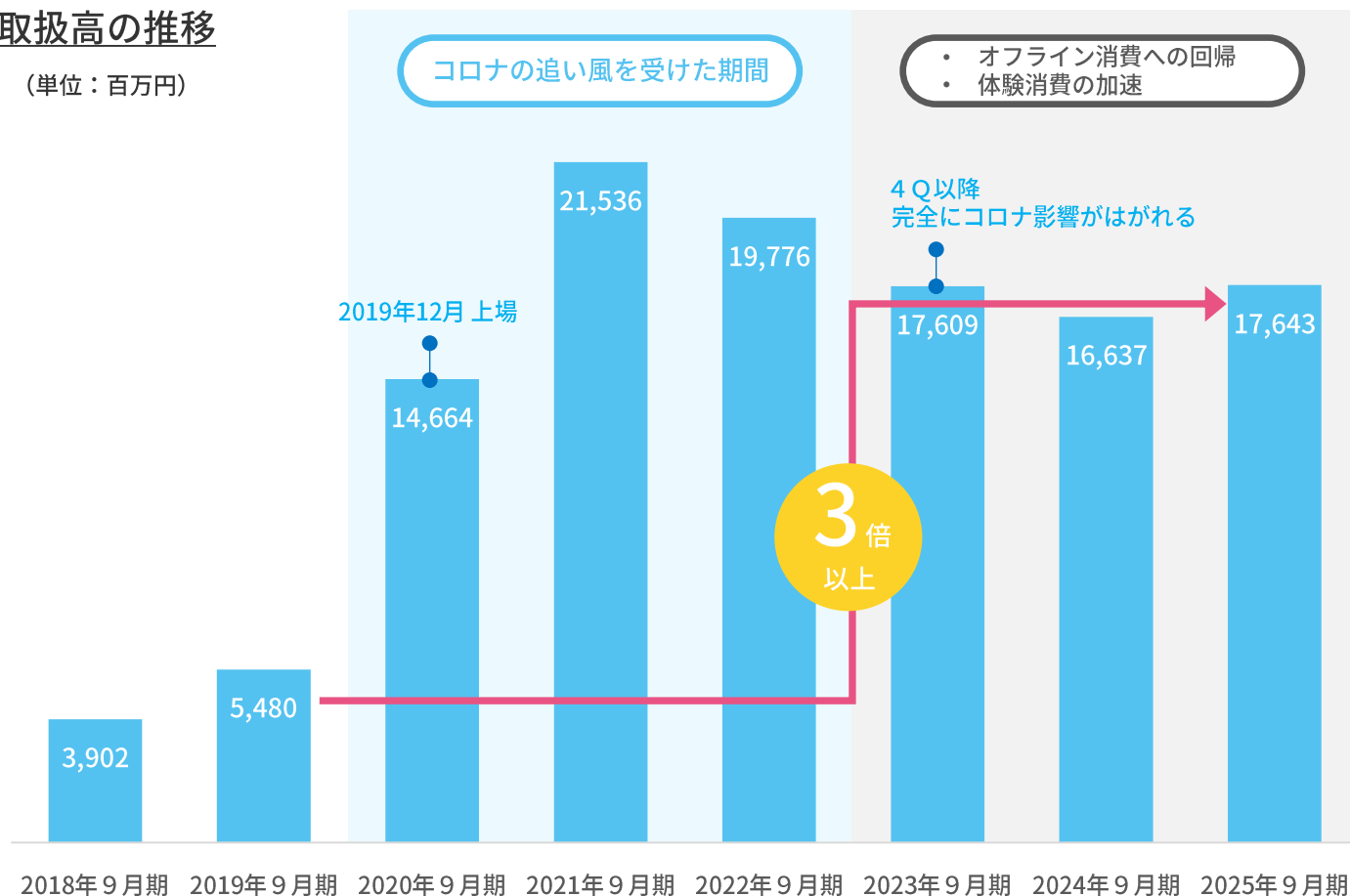
06 成長戦略

これまでの取扱高の推移から見てきた当社の課題

新商品や新サービスのデビューEC市場における取扱高を拡大し、最大ポジションを獲得した一方、
旗艦事業がフロー型ビジネスであるため、外部環境の影響を受けやすく、ストック構造を構築することが優先課題となっています。

取扱高の推移

(単位：百万円)



成果

新商品や新サービスの
EC市場における
最大ポジションを獲得

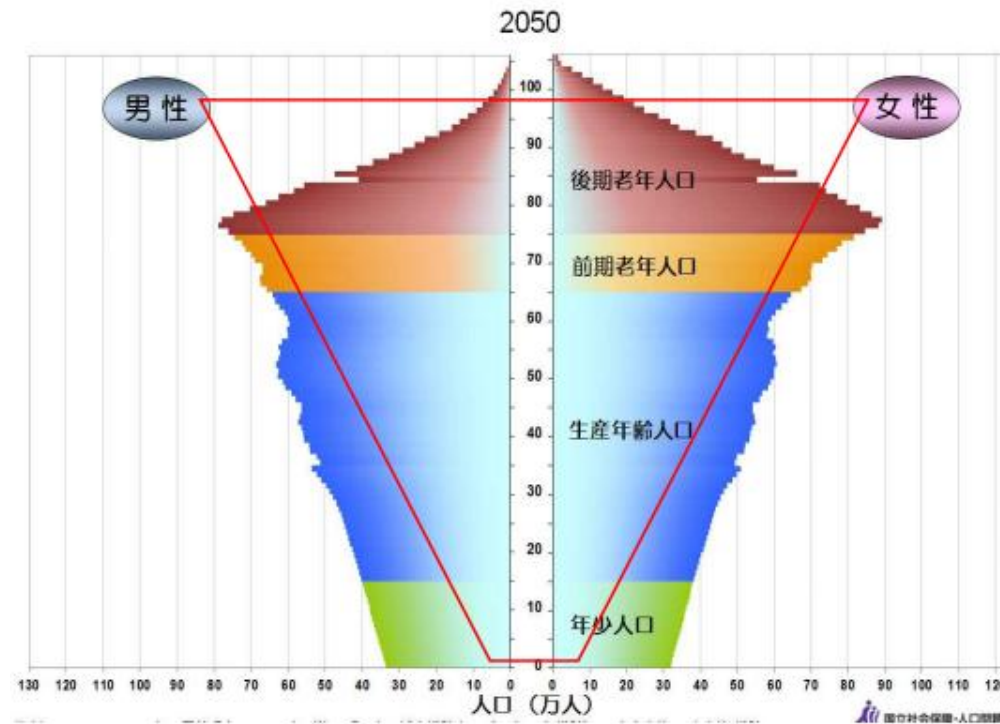
次の段階を目指す上での課題

Makuake事業が
フロー型ビジネスであることから
構造的に顧客との関係が
2-3ヶ月で
終わってしまうこと

事業者を取り巻く環境と顧客における課題

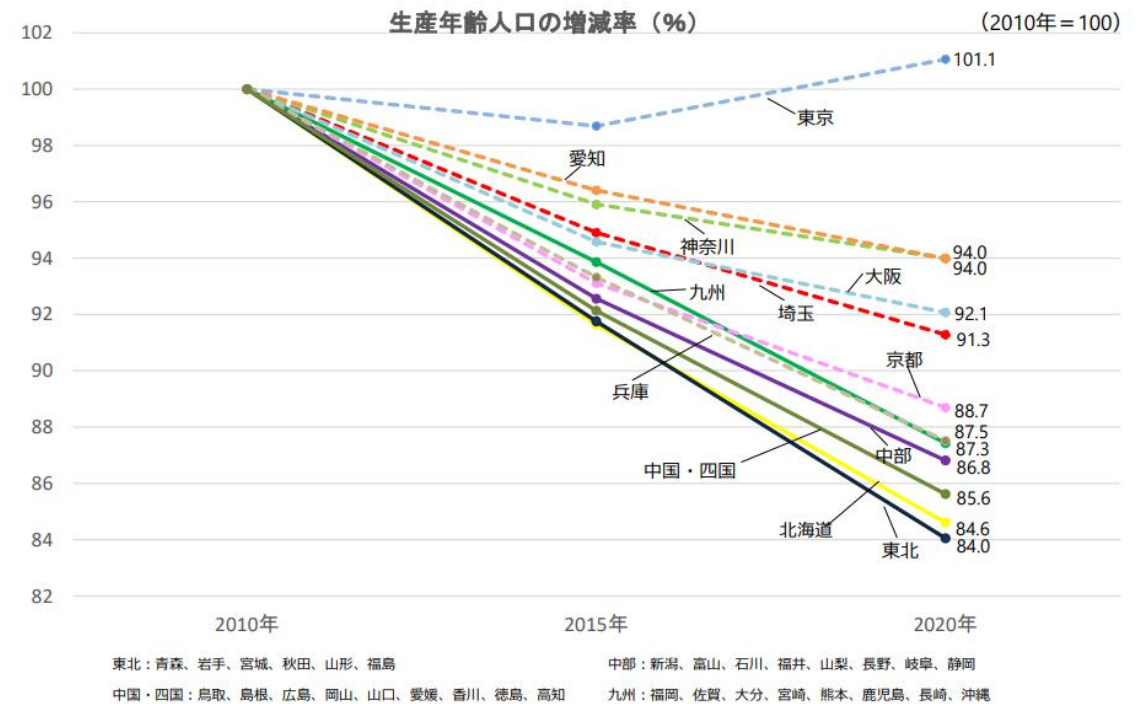
日本の労働人口が逡減する中、事業者の中でも当社の顧客の大半を占める中小企業や地方企業ほど
人手不足に陥る可能性が高く、事業者は「よいものを作る」というコアコンピタンスに集中しなければならなくなっています。

2050年における日本の将来推計人口



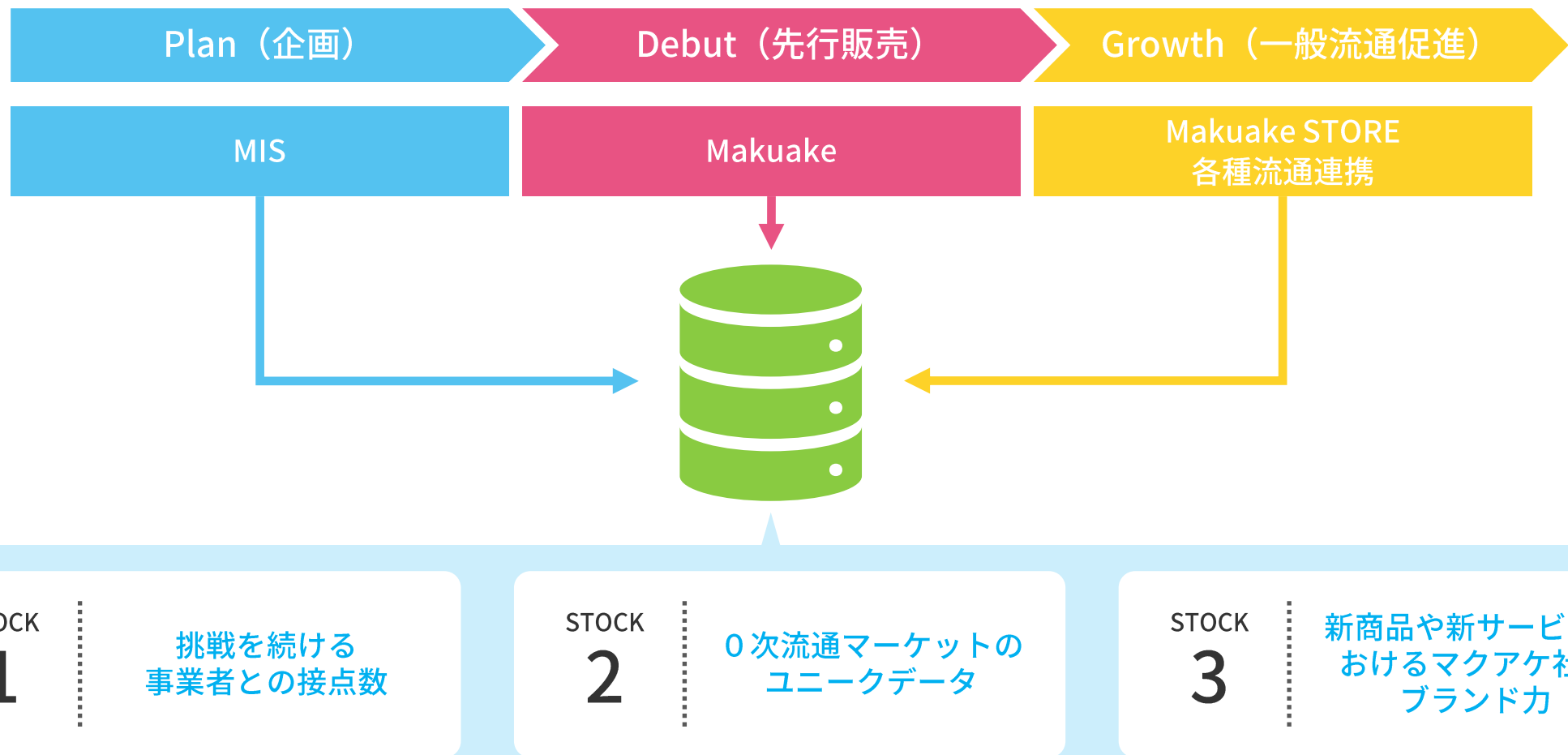
(出典) 厚生労働省「令和6年11月29日 第35回労働政策基本部会 事務局提出資料」より抜粋 (<https://www.mhlw.go.jp/content/12602000/001341810.pdf>)

生産年齢人口の減少率（地域別）



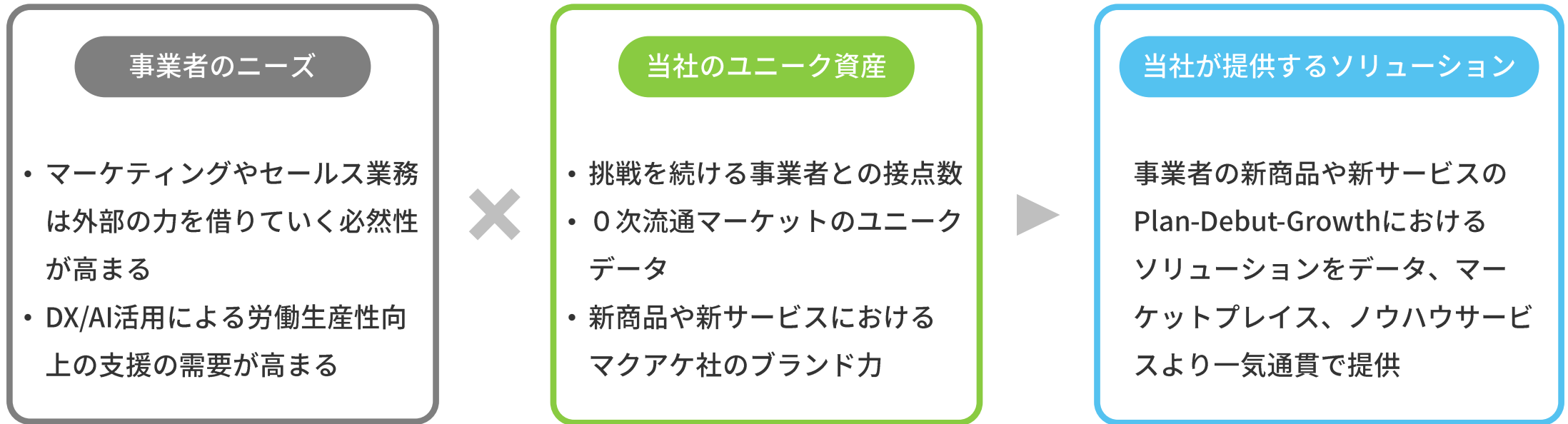
顧客の課題解決に資するマクアケのユニークな事業資産

当社は各種サービスを展開する中で、他社にはないマクアケならではのユニークな資産を蓄積しています。
この資産は事業者の課題に対し、的確なソリューションを提供する上で極めて有効に機能すると考えています。



事業者のリソース投下ポイントを変えるソリューションを提供

当社のユニーク資産を活用し、商品のPlan-Debut-Growthにおけるソリューションを提供することは事業者がコアコンピタンスに専念できるようになると同時に当社が事業者と長期に渡って伴走できることにつながると考えます。

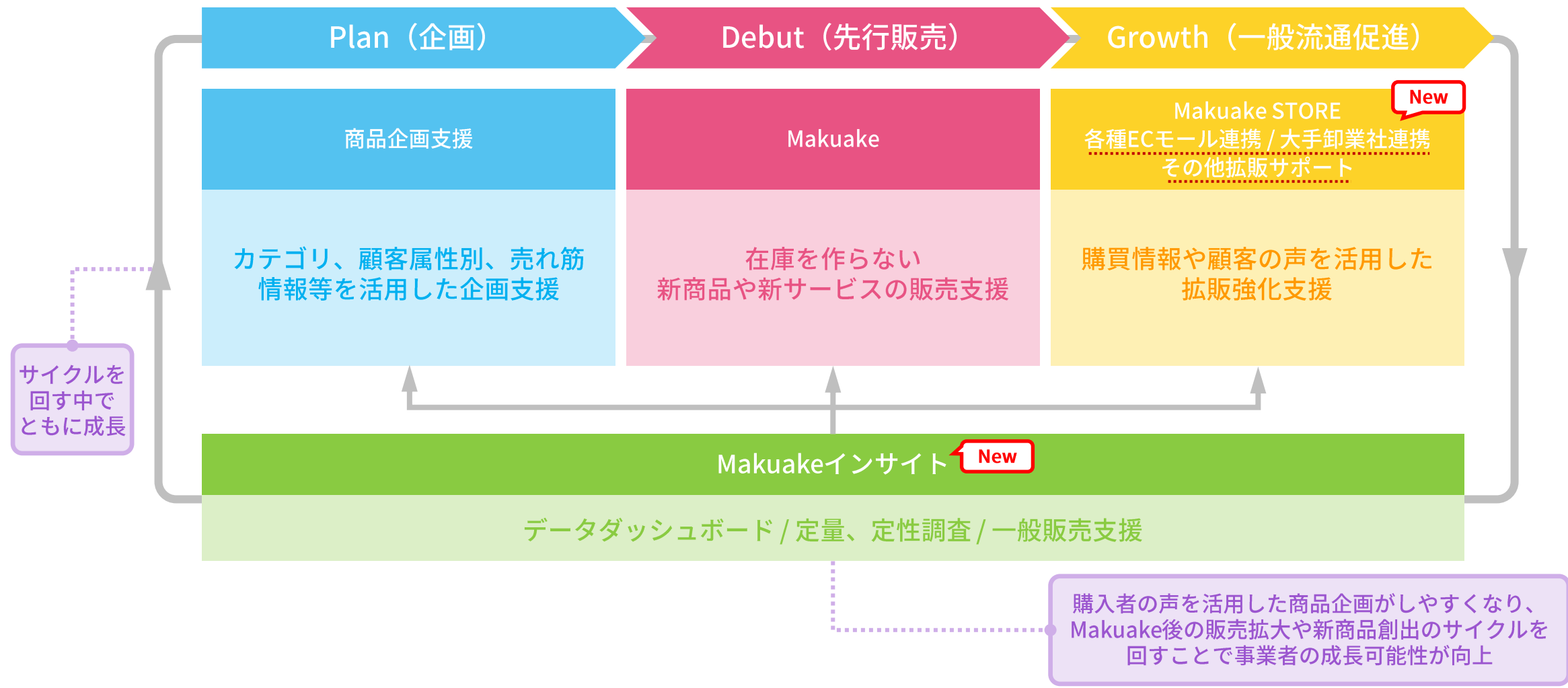


すると

事業者の課題を解決すると同時に事業者との接点や長期契約及び関係性維持数が増加

2027年9月期までに実現したい商品の企画から販売（Plan-Debut-Growth）までの支援

新商品のDebut中心から、インサイト機能を軸にPlanからGrowthまでにおいて事業者を継続支援するモデルへと変革していき、巨大な小売流通市場において独自の売る力をもつゲームチェンジャーとして地位を確立していきます。



2027年9月期までの各事業年度における状態目標

新商品や新サービスデビューの最大プラットフォームから挑戦者の事業成長パートナーに変革していき、国内の新商品や新サービスの小売流通市場における圧倒的なポジションを確立することを中期のマイルストーンにしています。

2025年9月期

収益構造の再構築と経営基盤の強化及び新戦略着工

2026年9月期

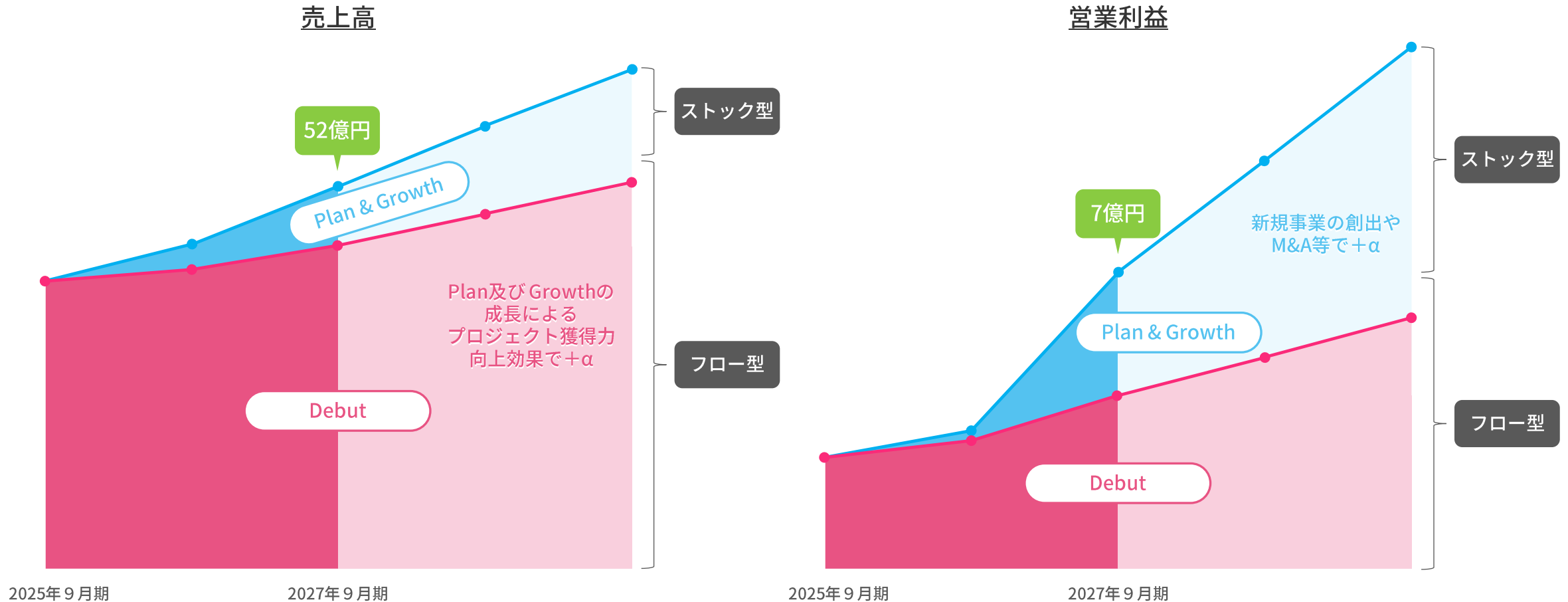
営業キャッシュフローの力を基盤としたマクアケ再成長に向けた投資開始

2027年9月期

P-D-G（Plan-Debut-Growth）サイクルの完全ワークによる国内小売業におけるユニークなポジションの実現と市場への影響力増強

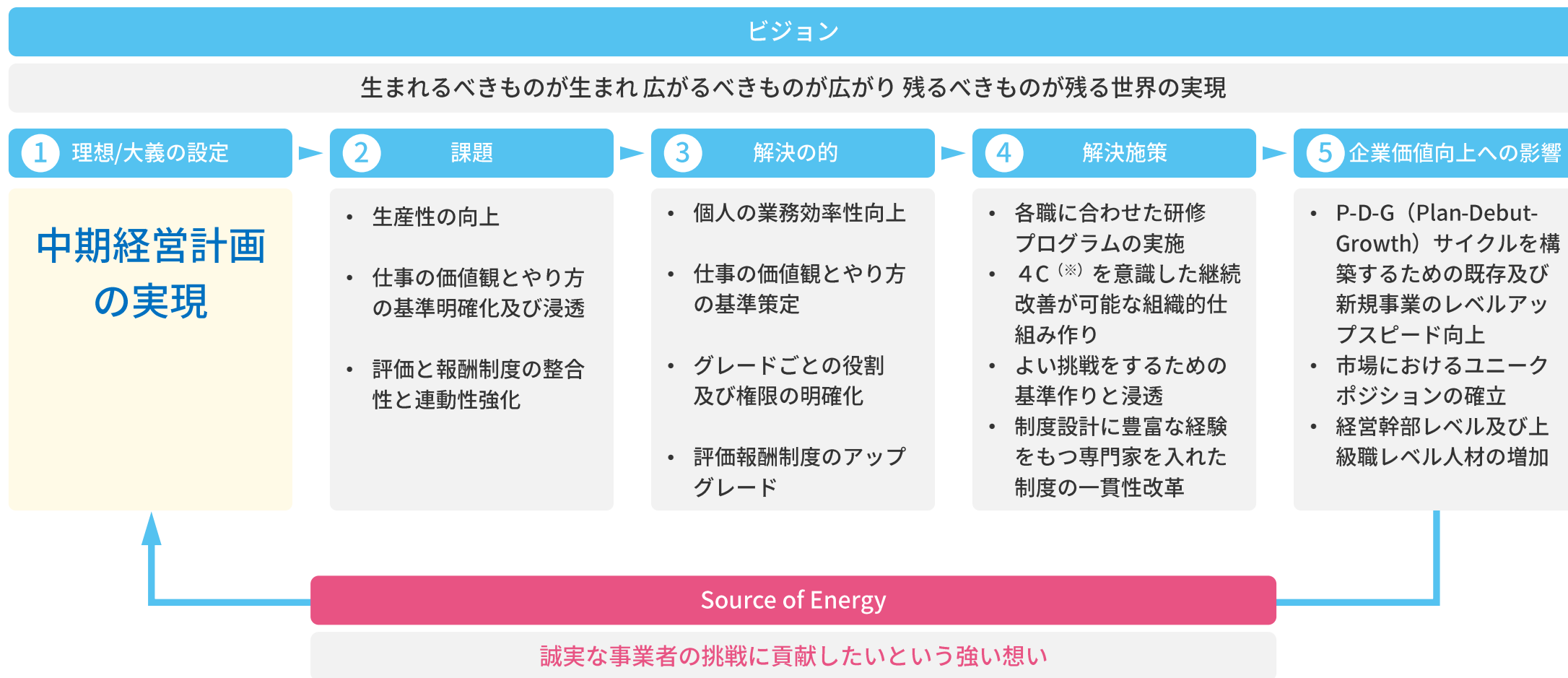
2027年9月期までの目標及び将来における収益イメージ

PlanとGrowth領域の事業展開を通じて顧客1社当たりへの提供サービスを増やし、フロー型収益に加えストック型収益を織り交ぜながら1社当たりの収益を拡大することで、売上高52億円、営業利益7億円の達成を狙っていきます。



2027年9月期までの中期経営計画の実現を確実にするための人的資本経営計画

中期計画を実現するための課題を大きく3つに整理し、解決策を講じるとともに当社ならではの強みである誠実な事業者の挑戦に貢献したいという従業員の強い想いを成長のドライバーとする人的資本経営を実行します。



(※) 実行者顧客とサポーター顧客の2つの顧客 (Customer) をもつ当社が作った造語。一般的な3CにおけるCompetitor、Companyに2つのCustomerを加えて表した表現

2027年9月期までの各事業年度における人的資本経営戦略の状態目標

中期経営目標を上回る達成ができるよう価値判断の基盤を構築し、P-D-G（Plan-Debut-Growth）サイクルを現場主導で進化させ、優秀な人材が働きがいを感じながら企業価値向上に貢献できる状態を目指します。

2025年9月期

- 中期人的資本経営戦略スタート
- 各種ポリシーの策定と浸透開始

2026年9月期

- 各種ポリシーの浸透と教育が自走
- 評価報酬制度のアップグレードによるエンゲージメントの上昇

2027年9月期

- P-D-G（Plan-Debut-Growth）サイクルの現場主導の自走進化と機能追加
- 優秀人材の採用、定着における競争力の向上

07 成長におけるリスク要因とその対策

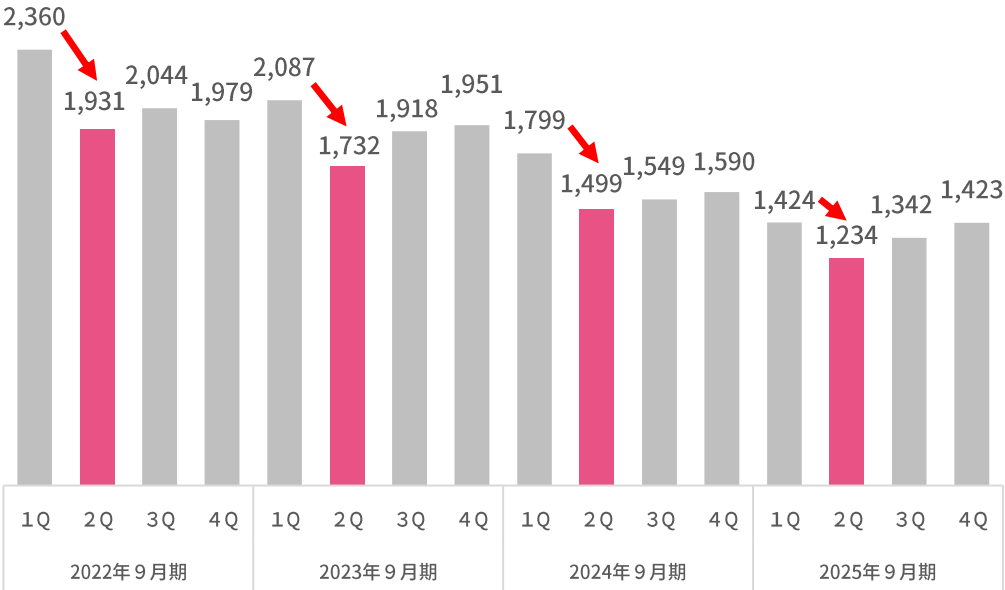
Makuakeにおける季節性

第2四半期（1月-3月）は他の四半期に比べ営業日が少ないことや年明け直後は事業者の立ち上がりが非常に緩やかになることから掲載開始数が減少する季節性があり、その影響により応援購入総額が減少する傾向があります。

(単位：件)

掲載開始数推移

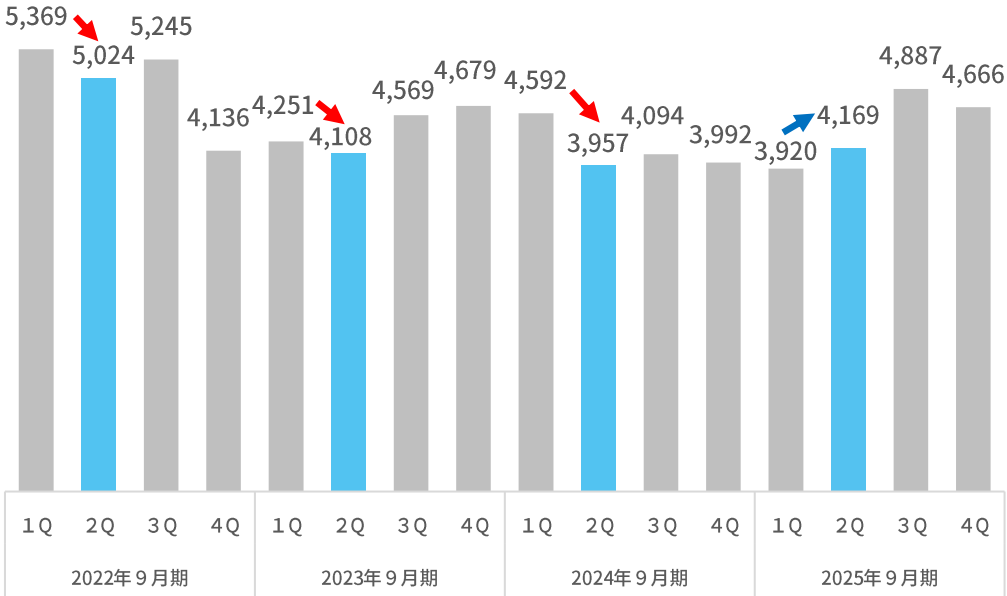
第2四半期において掲載開始数が減少する季節性が見られる



(単位：百万円)

応援購入総額（GMV）推移

同時期においてGMVが下がる傾向がみられる



対策

1営業日当たりの掲載開始数の減少を最低限に抑えつつ、
通期における四半期別平均掲載開始数の増加を図る

成長におけるリスク要因とその対策

中期成長計画を推進していく上で発生し得るリスクについてはその内容を把握し、分析/評価した上でその対策を講じ、リスクコントロールをしています。

考えられるリスク要因	事業への影響度	事業への影響内容	リスクに対する対策
① ハッキングなどによる個人情報流出	高	社会的信用が失われ、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性	・セキュリティ監査の実施
② トラブルプロジェクト（納品遅れなど）の発生	中	プラットフォーム運営者としての責任を問われる可能性	・審査とモニタリング体制の継続運用及び強化
③ インターネット広告規制によるインターネット広告市場の大幅減少	中	当社事業における集客力の低下などが生じ、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性	・ネット広告媒体や代理店との情報共有 ・スピーディーな事前対策
④ 人材確保及び流出に対するリスク	中	当社が計画する人材を適時に確保できない場合や人材の育成が計画どおりに進捗しない場合、当社人員の社外流出などが生じた場合、当社の事業成長に影響が生じ、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性	・リモート勤務体制/多様な働き方に対する柔軟な制度のブラッシュアップ ・健全な財務状況による適切な給与体系の維持 ・新規事業や新拠点などの創出による多様なキャリア選択肢の確保

（※）その他のリスクについては、「有価証券報告書／事業等のリスク」をご参照ください。

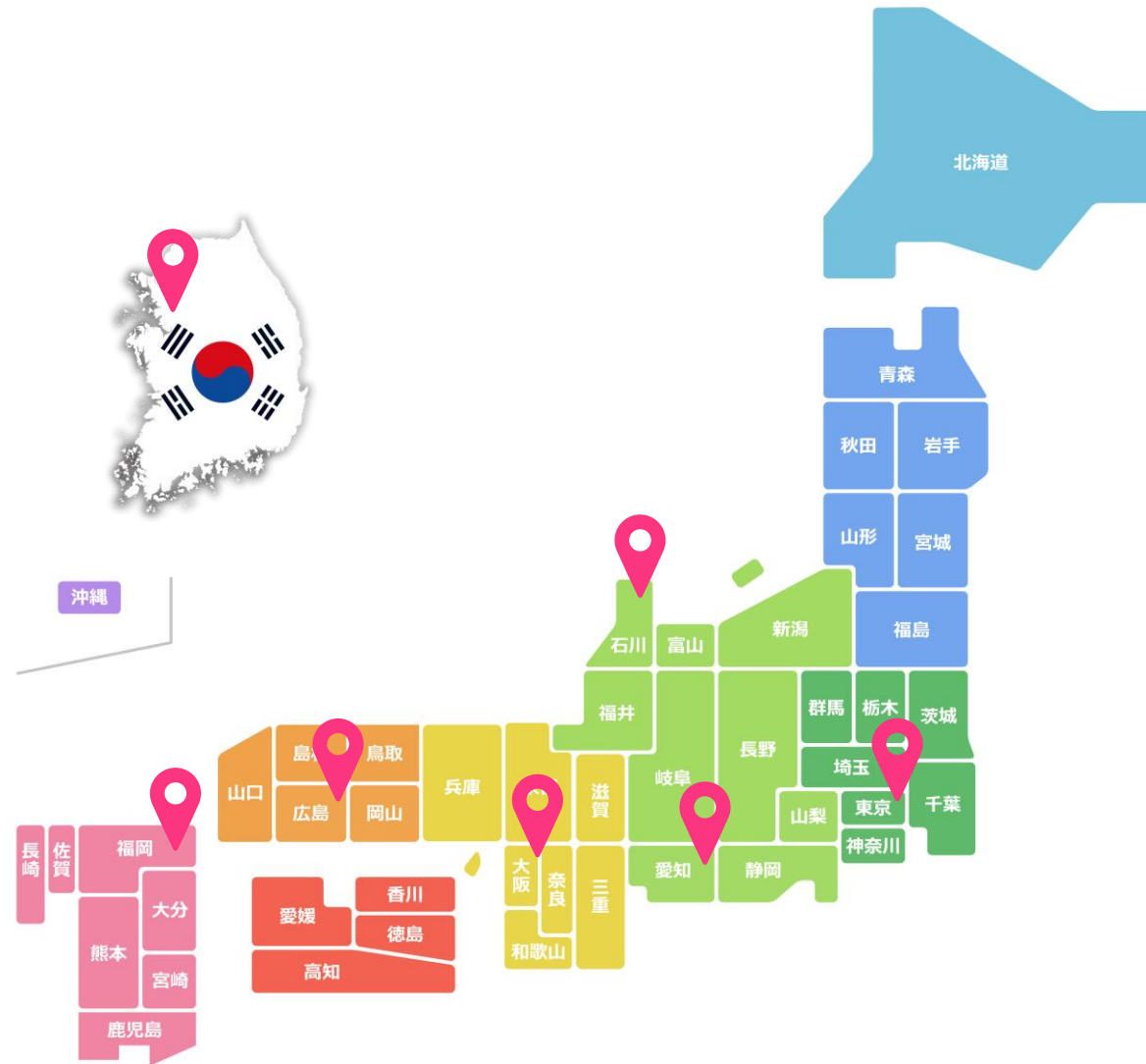
08 配当方針

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。

09 Appendix

拠点情報



- 本社 東京都
- 関西支社 大阪府
- 名古屋拠点 愛知県
- 中四国拠点 広島県
- 九州拠点 福岡県
- 北陸拠点 石川県
- 韓国拠点 ソウル特別市

- 当資料に記載された内容は、2025年12月19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

