

# Makuake

2020年9月期 決算説明資料

株式会社マクアケ  
(証券コード：4479)

# Index

## 01

### 会社概要

- Makuakeのビジョンとミッション … 3
- 事業内容 … 4
- Makuakeにより生まれ、広がる新たな商流 … 6
- 実行者がMakuakeを活用する主な目的 … 7
- サポーターがMakuakeで楽しむ新しい消費スタイル「応援購入」 … 8

## 02

### 市場環境

- 流通市場におけるポジション … 10
- 当社が狙っていく新商品EC市場の規模と市場の拡大可能性 … 11

## 03

### 決算情報

- 2020年9月期の総括 … 13
- 2020年9月期 業績概要 … 17
- 2020年9月期 利益率 … 25
- 2020年9月期 主要指標 … 28
- Topics … 39

## 04

### 中期成長戦略

- Makuakeの生態系強化 … 41
- 認知度拡大のための積極的なブランディング広告投資 … 42
- 応援購入総額の規模拡大を最優先にした利益調整 … 43
- ESGを意識した事業拡大 … 44
- 2021年9月期 通期業績予想 … 45

## Appendix



01

# 会社概要

Company Profile

## 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

# 事業内容 (1) Makuake

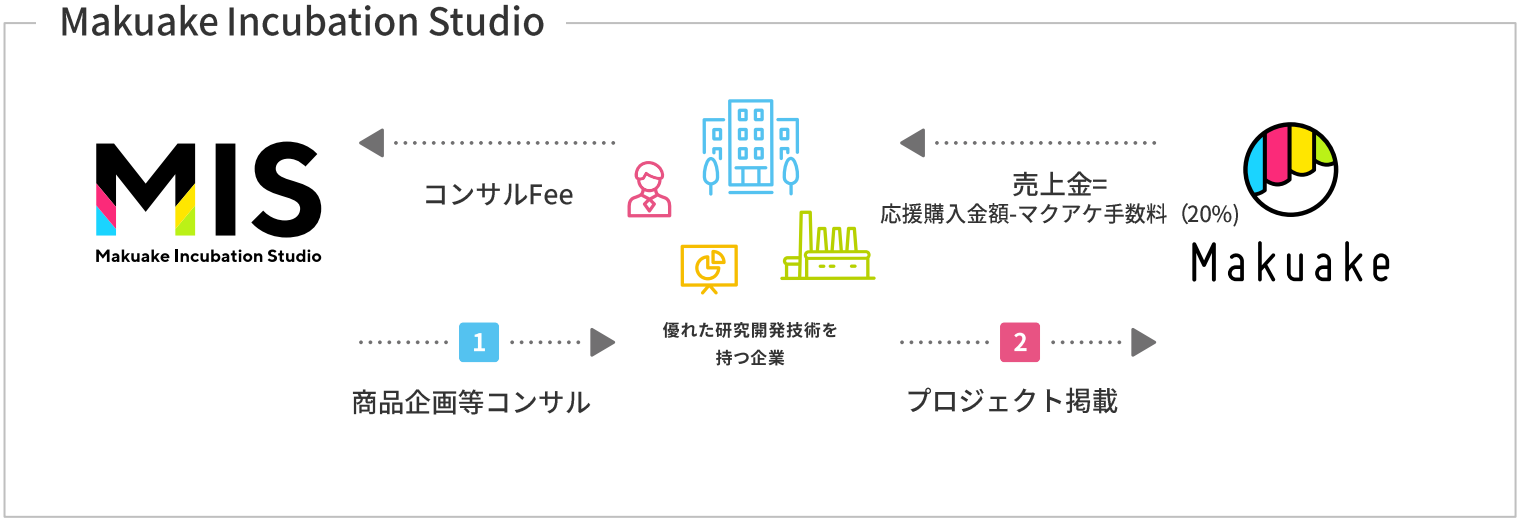
・ アタラシイものや体験を応援購入するサービスです。



(※1) 実行者：新しいアイデアや優れた技術等を用いた製品又はサービスの実現及びその事業成長の加速を希望する企業や個人  
(※2) サポーター：プロジェクトを応援購入する複数の個人等

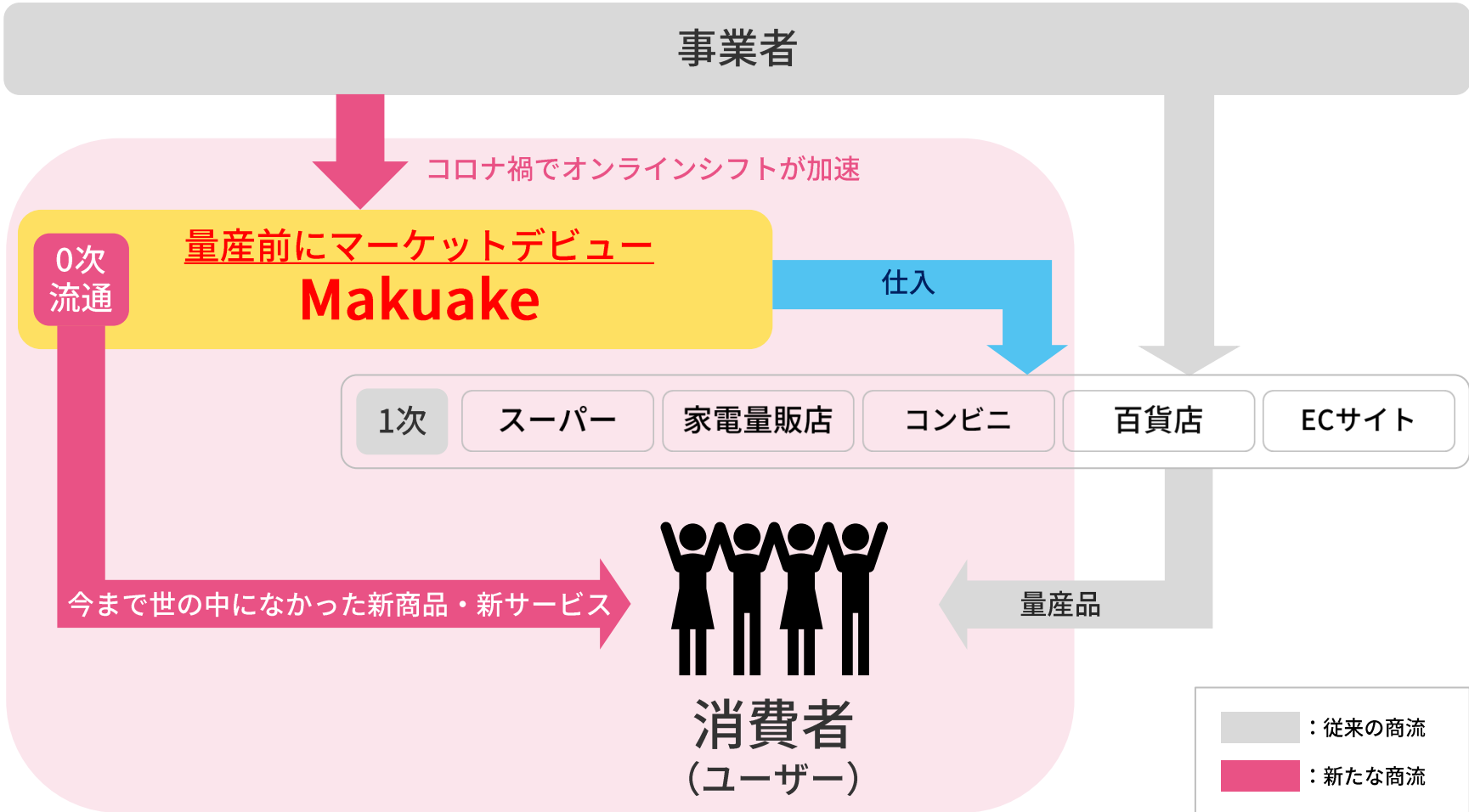
# 事業内容 (2) Makuake Incubation Studio及びその他

- 大企業の研究開発技術等を活用した新商品開発サポートサービス、Makuake Incubation Studio (MIS) を含め、Makuakeの生態系を作る各種サービスを提供しております。



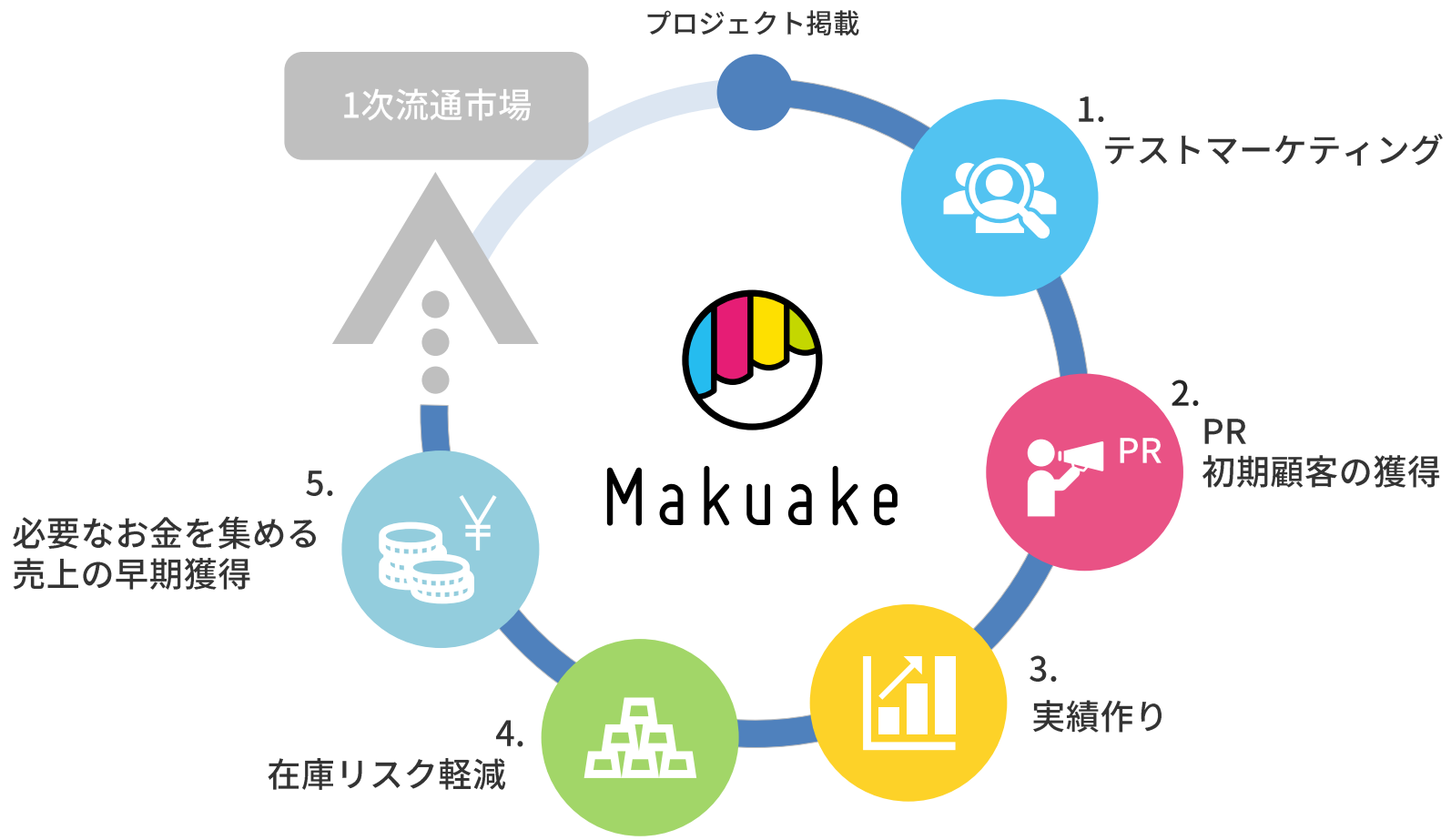
# Makuakeにより生まれ、広がる新たな商流

- Makuakeは量産前にテスト販売する新商品・新サービスを消費者や流通バイヤーに提供しております (=0次流通)。



# 実行者がMakuakeを活用する主な目的

・ 新商品・新サービスのプレマーケティングで1次流通市場への展開に備えた各種準備が可能になり、新商品・新サービスを出すたびに活用することができます。





# サポーターがMakuakeで楽しむ新しい消費スタイル「応援購入」

・ 購入することで応援の気持ちを示す、新しい消費の形です。

購入する



〈例〉 関刃物職人が作るペーパーナイフ



〈例〉 代々木上原のガトーショコラ専門店



- ・ 背景を知る
- ・ 作り手を知る
- ・ こだわりを知る

応援する



〈例〉 京都祇園祭のサポーター募集



- ・ 特別な体験ができる
- ・ グッズがもらえる



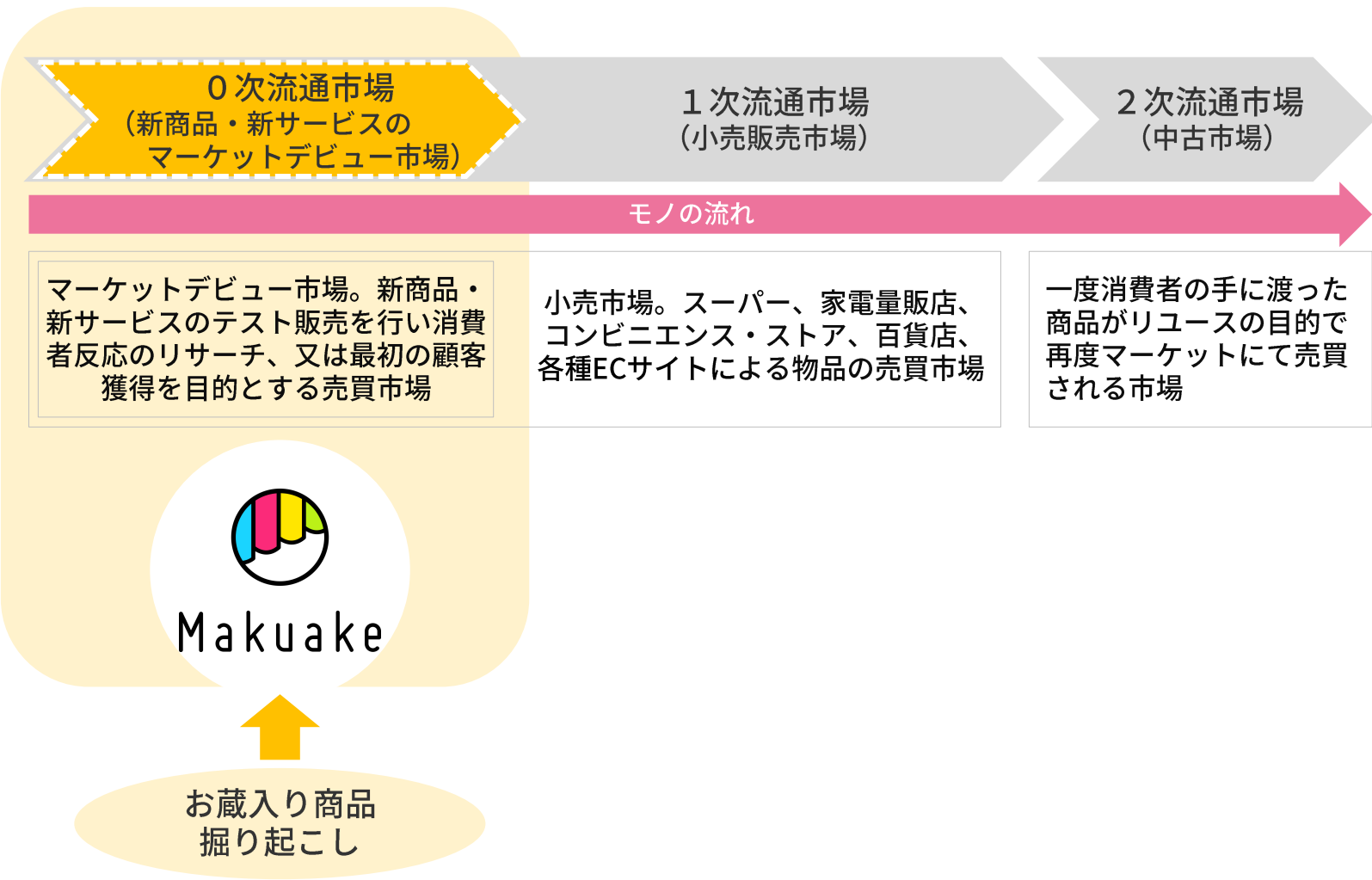
02

# 市場環境

Market Environment

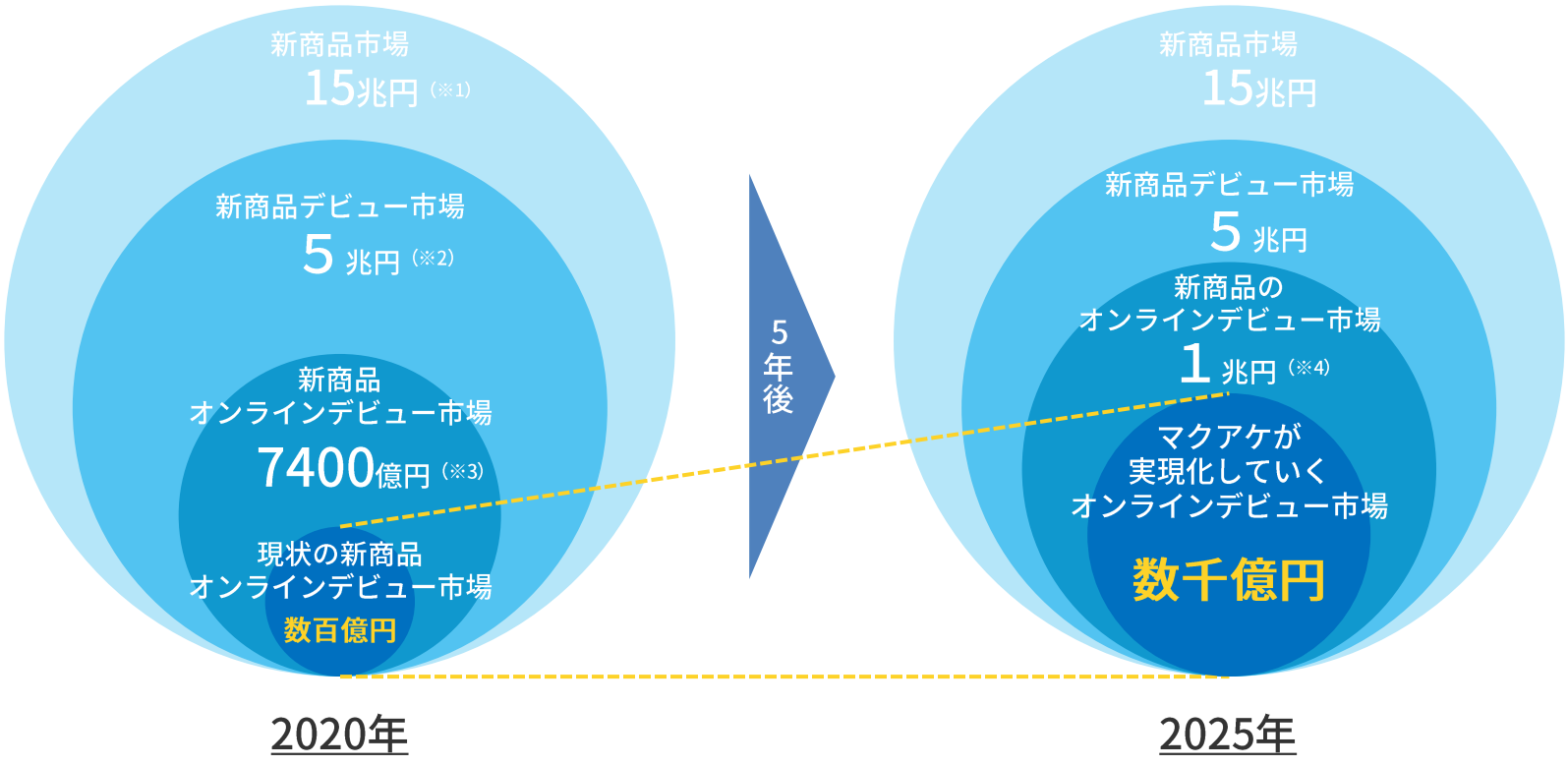
# 流通市場におけるポジション

- 新商品・新サービスのマーケットデビュー市場である0次流通市場に特化したプラットフォームです。



# 当社が狙っていく新商品EC市場の規模と市場の拡大可能性

・新商品EC市場の中でも一番売上金額が積みあがるデビュー後3か月程度を当社が狙う市場と定めており、5年後には1兆円規模となる見込みです。



(※1) (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×小売販売における新製品売上比率  
 (※2) 新商品の売上金額が一番積みあがるデビュー後3か月程度の市場規模：当社算出  
 (※3) 新商品デビュー市場におけるEC市場規模：当社算出  
 (※4) (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



03

# 決算情報

Financial Results

## Makuake

- マーケットへの浸透が進み実行者/サポーターのMakuake利用が継続的に拡大
- 3Qに存在したコロナ禍による一過性の需要が過ぎ去った4Qにおいても、それを補って余りある応援購入総額の成長を実現
- 4QにTV広告を実施したことで、ブランド認知度が大幅に向上

## MIS

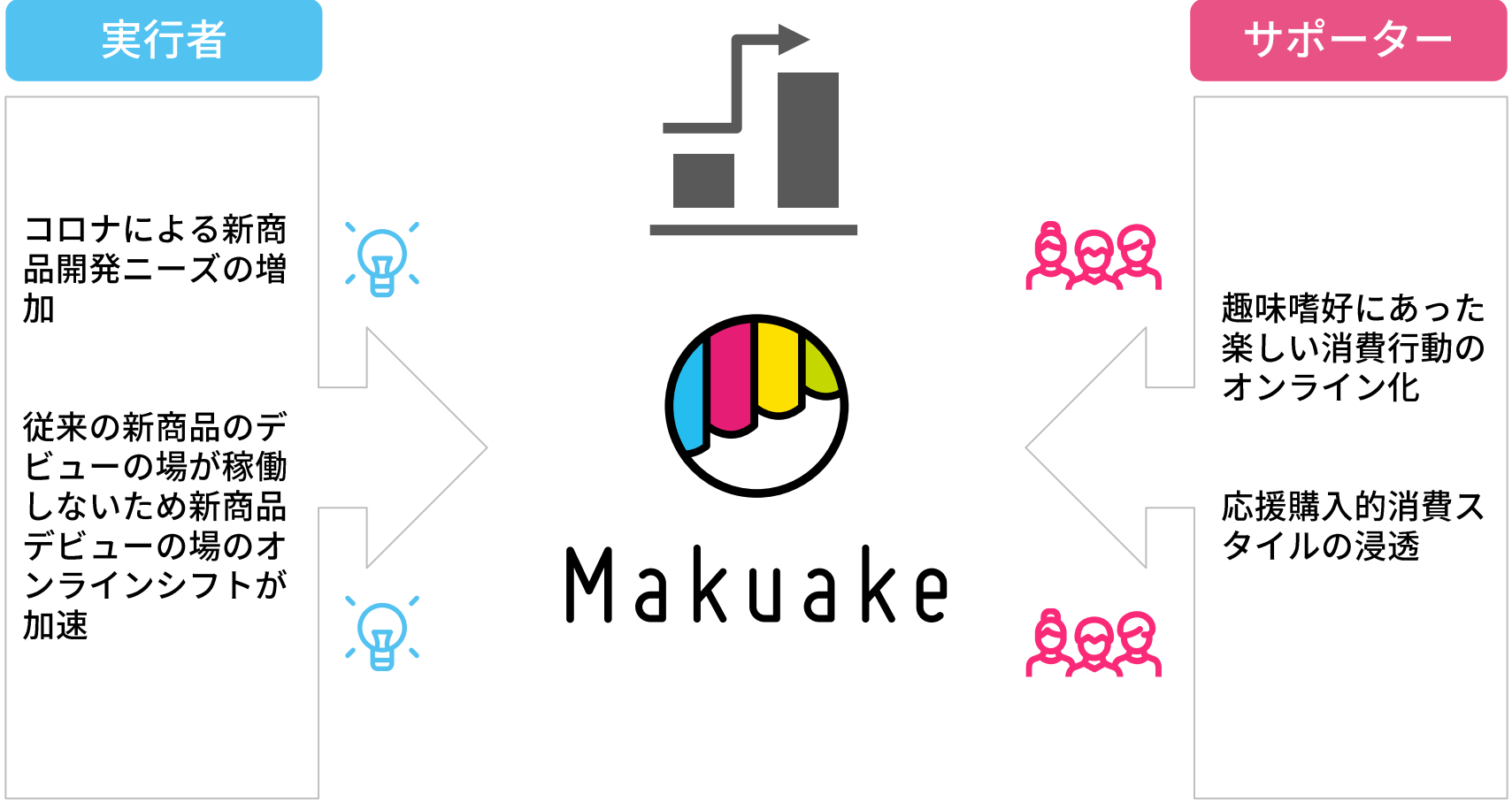
- MISサービス利用後Makuakeにプロジェクトを掲載する大企業が増加
- 下期においてはコロナ禍でwithコロナ時代を準備する大企業に向けたオンラインセミナーを活発に開催

## その他

- プロジェクト開始数の増加に伴い、実行者出稿の広告が増加し、応援購入総額が拡大
- Makuake SHOP（提携リアル店舗）運営は応援購入体験ができるブランディング目的に変更

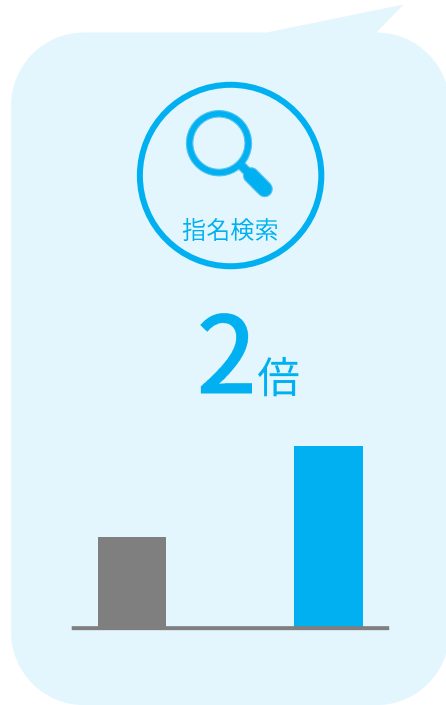
# コロナ禍での変化：Makuake利用浸透の底上げ

- コロナ禍で、新商品のデビュー及び買い物の場がオフラインからオンラインへシフトする動き（DX）が続いており、Makuake利用の浸透が底上げされております。



# TV広告効果

- ブランド認知を目的に約1ヵ月間TV広告を実施した結果、指名検索数及び認知度が大きく向上いたしました。





# 消費者保護に関する体制や考え方

- プロジェクト掲載前から商品の納品まで、モニタリング体制を構築していることに加え、トラブル時における消費者保護の対応を実施しております。



# 2020年9月期業績概要 計画比

- 2020年7月に開示いたしました上方修正後の業績予想をさらに上回る結果となりました。

(単位：百万円)	2020年9月期 (予想)	2020年9月期 (実績)	増減	増減率
応援購入総額：GMV (税込)	13,700	14,664	+963	+7.0%
売上高	2,974	3,225	+250	+8.4%
営業利益	480	510	+30	+6.3%
経常利益	479	512	+32	+6.8%
当期純利益	332	369	+37	+11.1%

# 2020年9月期業績概要 前期比（通期）

- 応援購入総額は前期比約2.7倍、営業利益は約4倍となり、大幅に成長いたしました。

(単位：百万円)	2019年9月期	2020年9月期	増減 (YonY)	増減率 (YonY)
応援購入総額：GMV (税込)	5,480	14,664	+9,183	+167.6%
売上高	1,344	3,225	+1,881	+139.9%
売上総利益	1,085	2,656	+1,571	+144.7%
営業利益	124	510	+385	+308.5%
経常利益	127	512	+384	+302.2%
当期純利益	89	369	+280	+315.3%

# 2020年9月期業績概要 前年同期比（単Q）

- プロモーションへの投資を実施した結果、応援購入総額及び売上高は前年同期比大幅プラス、利益はマイナスとなりました。

(単位：百万円)	2019年9月期 4Q（単）	2020年9月期 4Q（単）	増減 (YonY)	増減率 (YonY)
応援購入総額：GMV (税込)	1,688	5,252	+3,563	+211.0%
売上高	427	1,132	+705	+165.0%
売上総利益	339	937	+597	+175.8%
営業利益	68	△ 20	△ 89	△ 129.8%
経常利益	68	△ 18	△ 86	△ 127.3%
四半期純利益	47	14	△ 32	△ 69.9%

# 2020年9月期業績概要 前四半期比

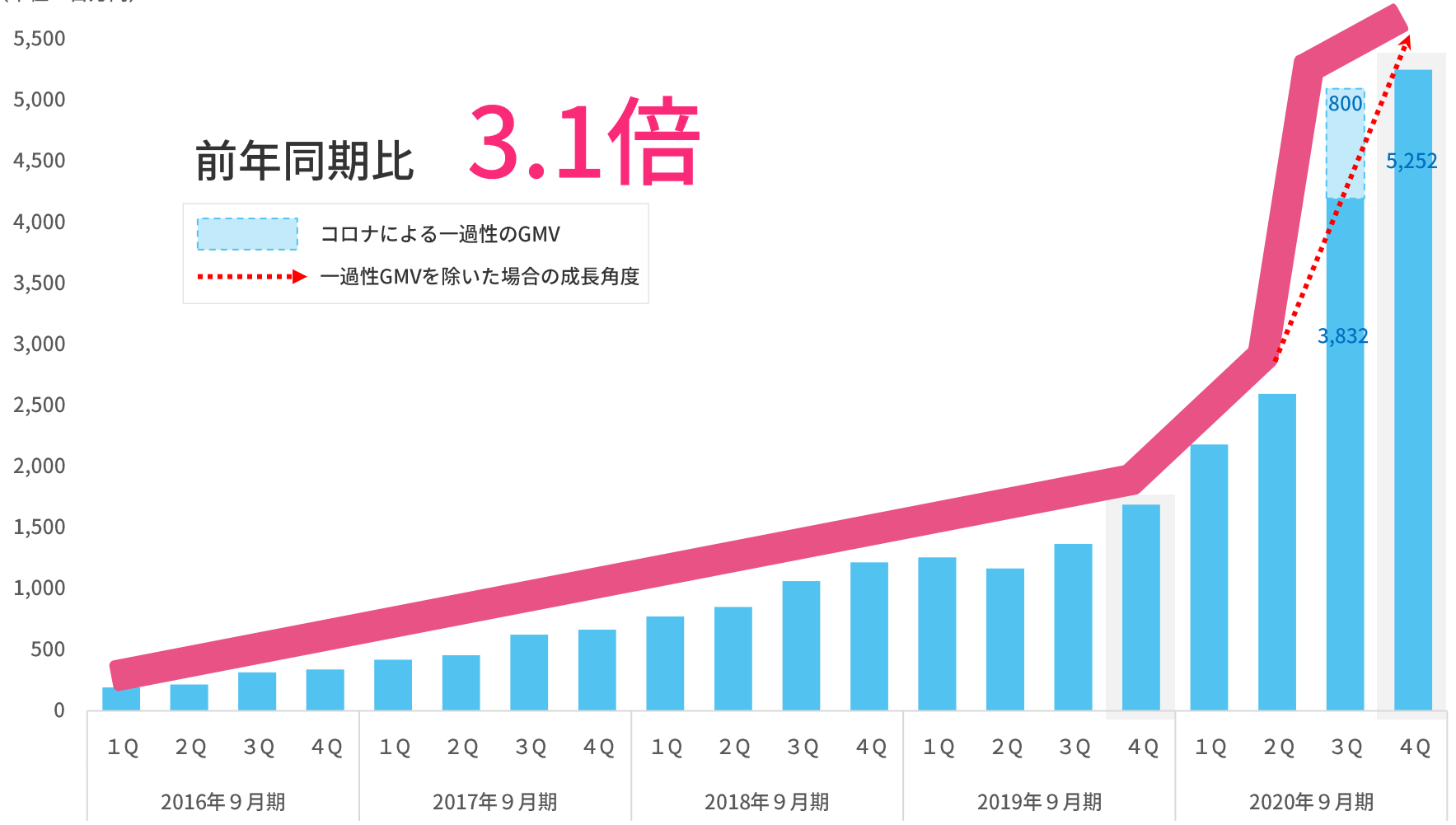
- プロモーションへの投資を実施した結果、3Q比においても、応援購入総額及び売上はプラス、利益はマイナスとなりました。

(単位：百万円)	2020年9月期 3Q (単)	2020年9月期 4Q (単)	増減 (QonQ)	増減率 (QonQ)
応援購入総額：GMV (税込)	4,632	5,252	+620	+13.4%
売上高	970	1,132	+162	+16.7%
売上総利益	818	937	+118	+14.5%
営業利益	290	△ 20	△ 311	△ 107.0%
経常利益	289	△ 18	△ 308	△ 106.4%
四半期純利益	190	14	△ 176	△ 92.6%

# 応援購入総額の推移

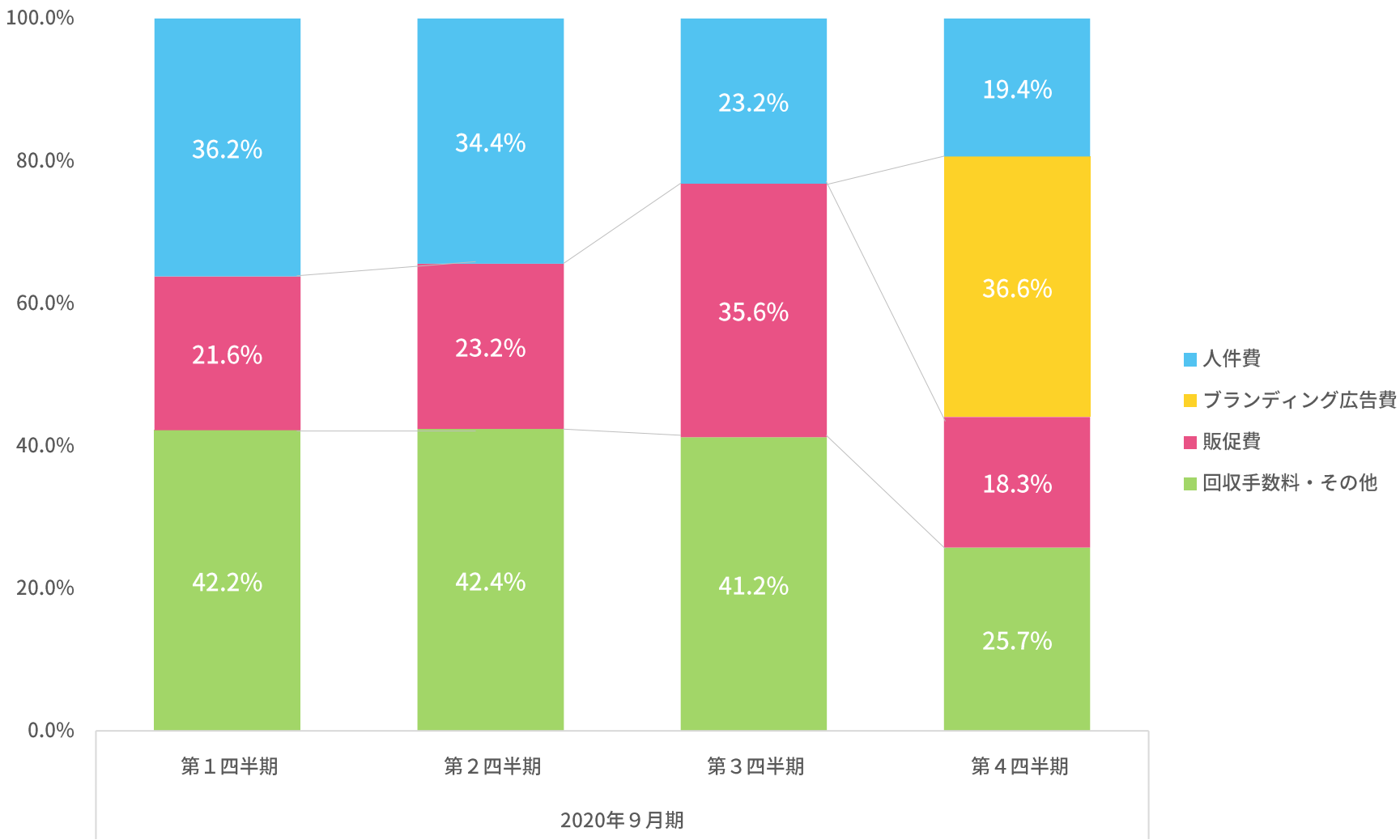
• 3Qに存在したコロナ禍による一過性の需要過ぎ去った4Qにおいても、それを補って  
余りある応援購入総額の成長となりました。

(単位：百万円)



# 販管費の構成比

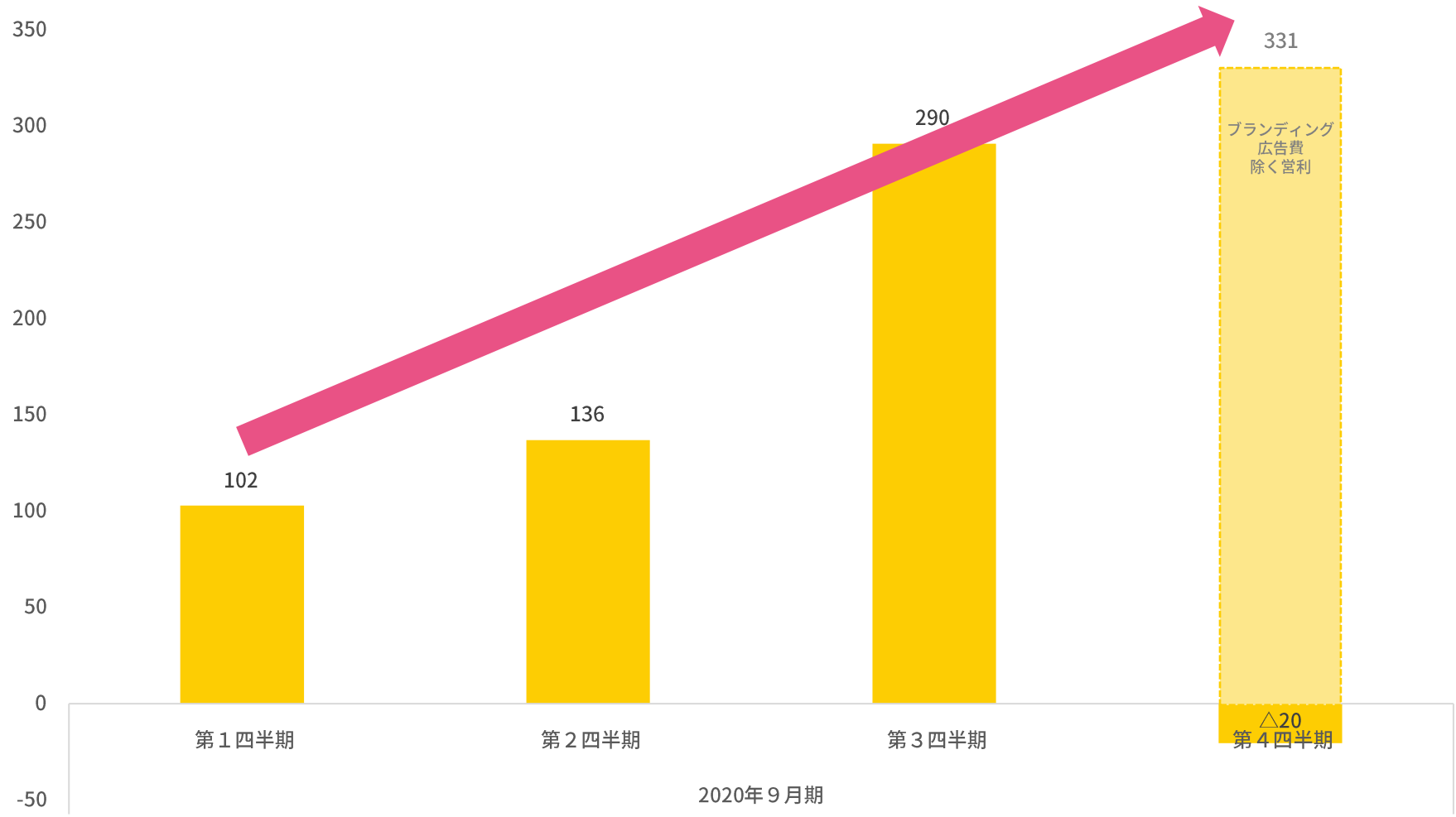
・ 4Qはブランディング広告費の支出により、広告宣伝費が全体に占める割合が大きく増加いたしました。



# ブランディング広告費を除いた場合の営業利益推移

・さらなる成長のために4Qに投資したブランディング広告費を除くと、応援購入総額の伸びに伴い営業利益が伸びております。

(単位：百万円)





# 2020年9月期 貸借対照表 前期比

- 応援購入金額のうち、実行者にお渡しする預り金を除いた場合、自己資本比率は69.6%です。

(単位：百万円)	2019年9月期	2020年9月期	増減 (YonY)	増減率 (YonY)
流動資産	1,078	5,647	+4,569	+424%
固定資産	320	513	+192	+60%
総資産	1,399	6,173	+4,774	+341%
流動負債	1,098	3,472	+2,373	+216%
預り金	800	2,345	+1,544	+193%
固定負債	15	28	+13	+86%
総負債	1,113	3,500	+2,386	+214%
純資産	285	2,673	+2,387	+837%

# 2020年9月期利益率 前期比（通期）

- 営業利益率が大幅に伸長し、GMV比営業利益率が増加いたしました。

	2019年9月期	2020年9月期	増減率 (YoY)
GMV比営業利益率	2.3%	3.5%	+1.2pt
売上総利益率	80.7%	82.4%	+1.6pt
営業利益率	9.3%	15.8%	+6.5pt
経常利益率	9.5%	15.9%	+6.4pt
当期純利益率	6.6%	11.5%	+4.8pt

## 2020年9月期利益率 前年同期比（単Q）

- ブランド認知のためにプロモーションを実施した結果、4Qにおける営業利益がマイナスとなり、前年同期比利益率がマイナスとなりました。

	2019年9月期 4Q（単）	2020年9月期 4Q（単）	増減率 (YonY)
GMV比営業利益率	4.1%	△ 0.4%	△ 4.5pt
売上総利益率	79.5%	82.7%	+3.2pt
営業利益率	16.1%	△ 1.8%	△ 17.9pt
経常利益率	15.9%	△ 1.6%	△ 17.6pt
四半期純利益率	11.0%	1.2%	△ 9.8pt

## 2020年9月期利益率 前四半期比（単Q）

- ブランド認知のためにプロモーションを実施した結果、4Qにおける営業利益がマイナスとなり、3Q比利益率がマイナスとなりました。

	2020年9月期 3Q（単）	2020年9月期 4Q（単）	増減率 (QonQ)
GMV比営業利益率	6.3%	△ 0.4%	△ 6.7pt
売上総利益率	84.3%	82.7%	△ 1.6pt
営業利益率	30.0%	△ 1.8%	△ 31.8pt
経常利益率	29.9%	△ 1.6%	△ 31.5pt
四半期純利益率	19.7%	1.2%	△ 18.4pt

# 2020年9月期 主要指標 前年同期比（単Q）

- 掲載開始数が2倍以上に増加し、ほとんどの指標において大幅成長となりました。

	2019年9月期 4Q（単）	2020年9月期 4Q（単）	増減 (YonY)	増減率 (YonY)
掲載開始数（件）	774	1,559	+785	+101.4%
リピート 応援購入率（%）	74.9	71.4	-	△ 3.5pt
アクセスUU（人）	4,518,702	10,585,274	+6,066,572	+134.3%
会員数（人）	666,242	1,262,758	+596,516	+89.5%
決済件数（件）	160,456	499,418	+338,962	+211.2%

## 2020年9月期 主要指標 前四半期比（単Q）

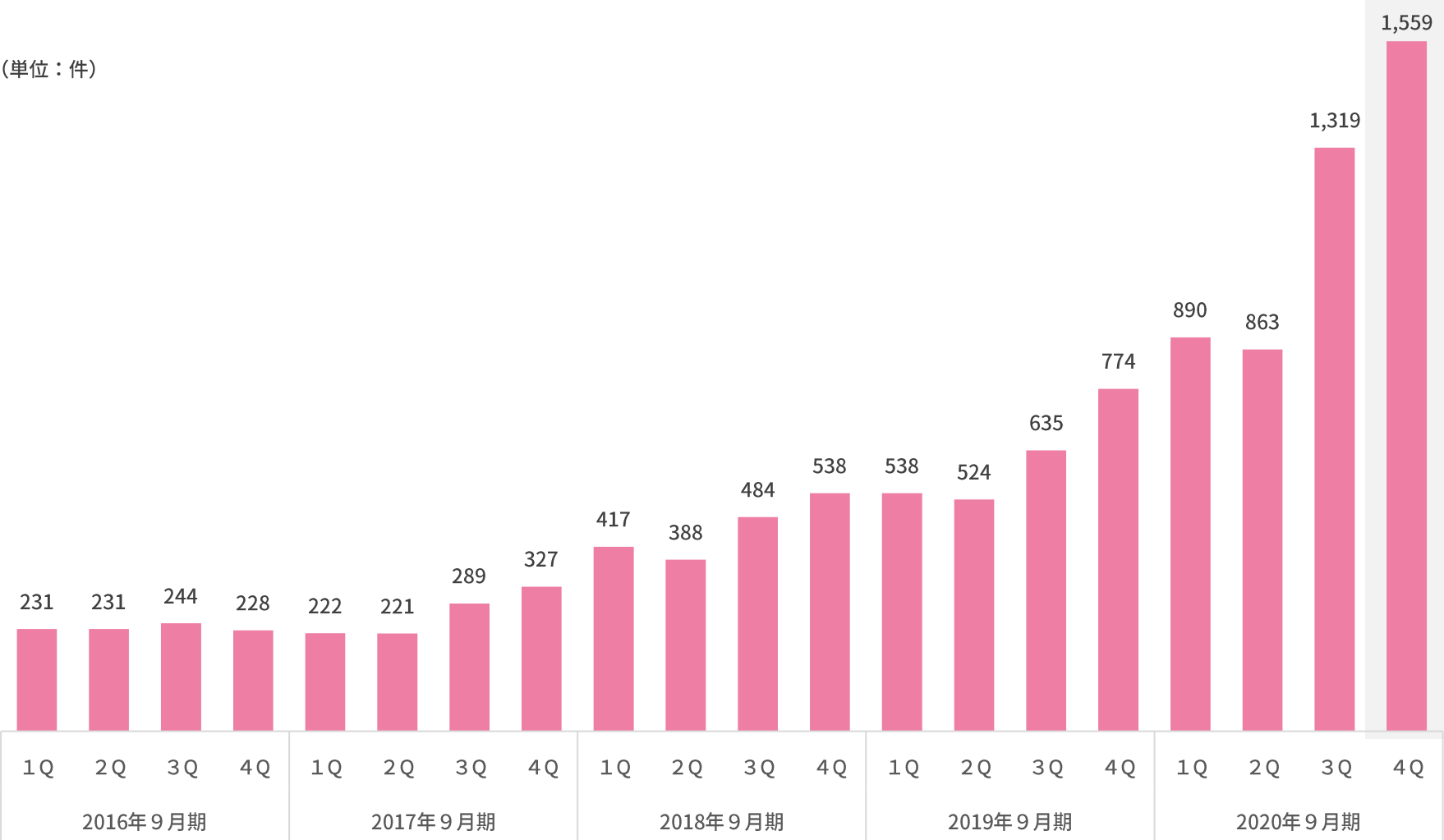
- 3Qに比べ、掲載開始数及び会員数が増加し、アクセスUUにおいてもコロナ禍で引き上がった高い水準を維持いたしました。

	2020年9月期 3Q（単）	2020年9月期 4Q（単）	増減 (QonQ)	増減率 (QonQ)
掲載開始数（件）	1,319	1,559	+240	+18.2%
リピート 応援購入率（%）	72.4	71.4	-	△ 1.0pt
アクセスUU（人）	11,400,156	10,585,274	△ 814,882	△ 7.1%
会員数（人）	1,084,016	1,262,758	+178,742	+16.5%
決済件数（件）	561,796	499,418	△ 62,378	△ 11.1%

# 掲載開始数の推移（重要指標）

・ 3Qに大幅に件数が増えた後も高い成長率で増加しております。

(単位：件)



# 実行者のMakuakeリピート利用率

- 年間、3割に近いプロジェクト実行者様がMakuakeを繰り返しご利用されております。

2019年10月-2020年9月

期間中リピート率 **26.6%**

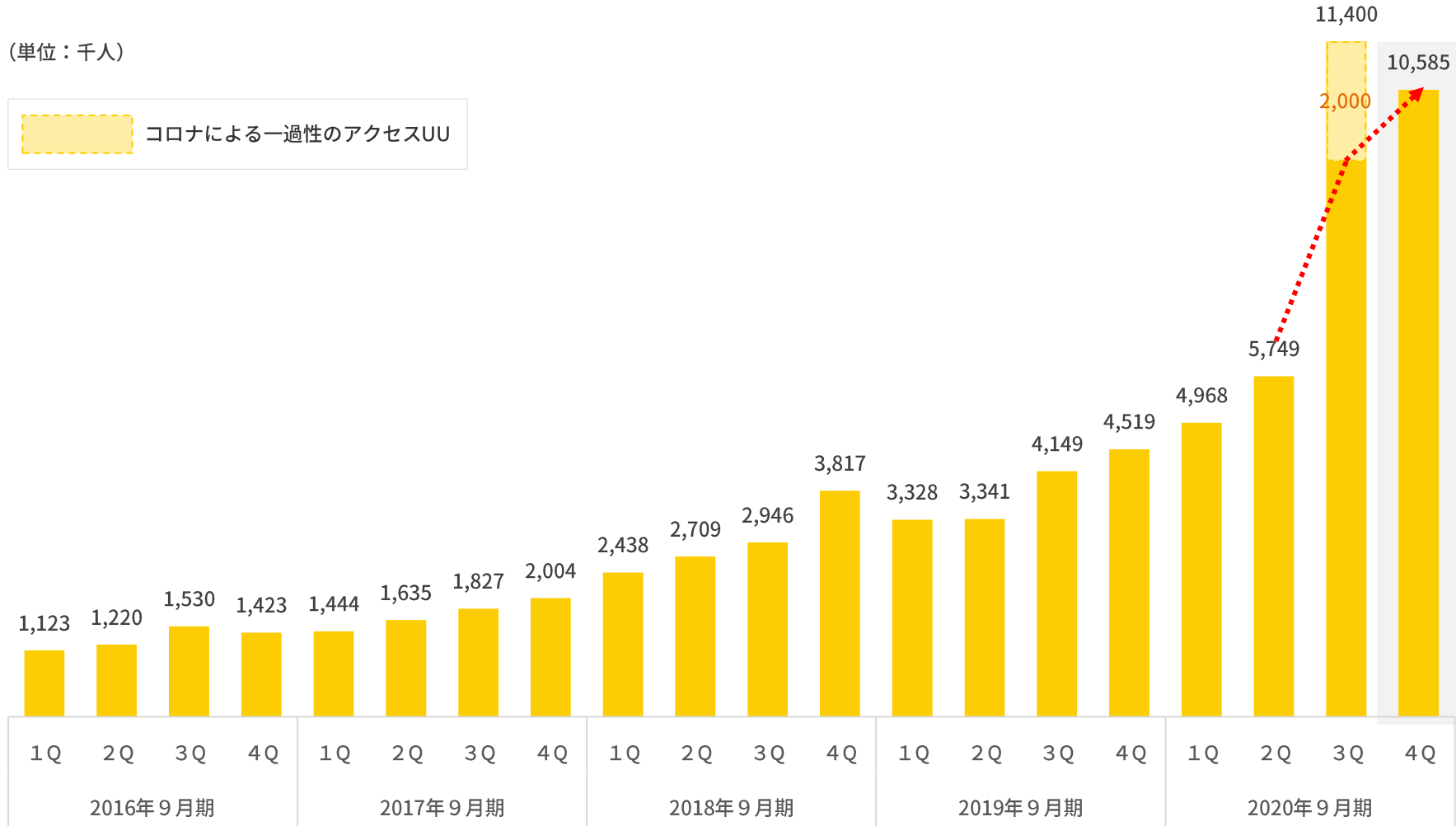


# アクセスUUの推移（重要指標）

・ 3Qのコロナ禍による一過性の流入増があった後も高い水準で推移しております。

(単位：千人)

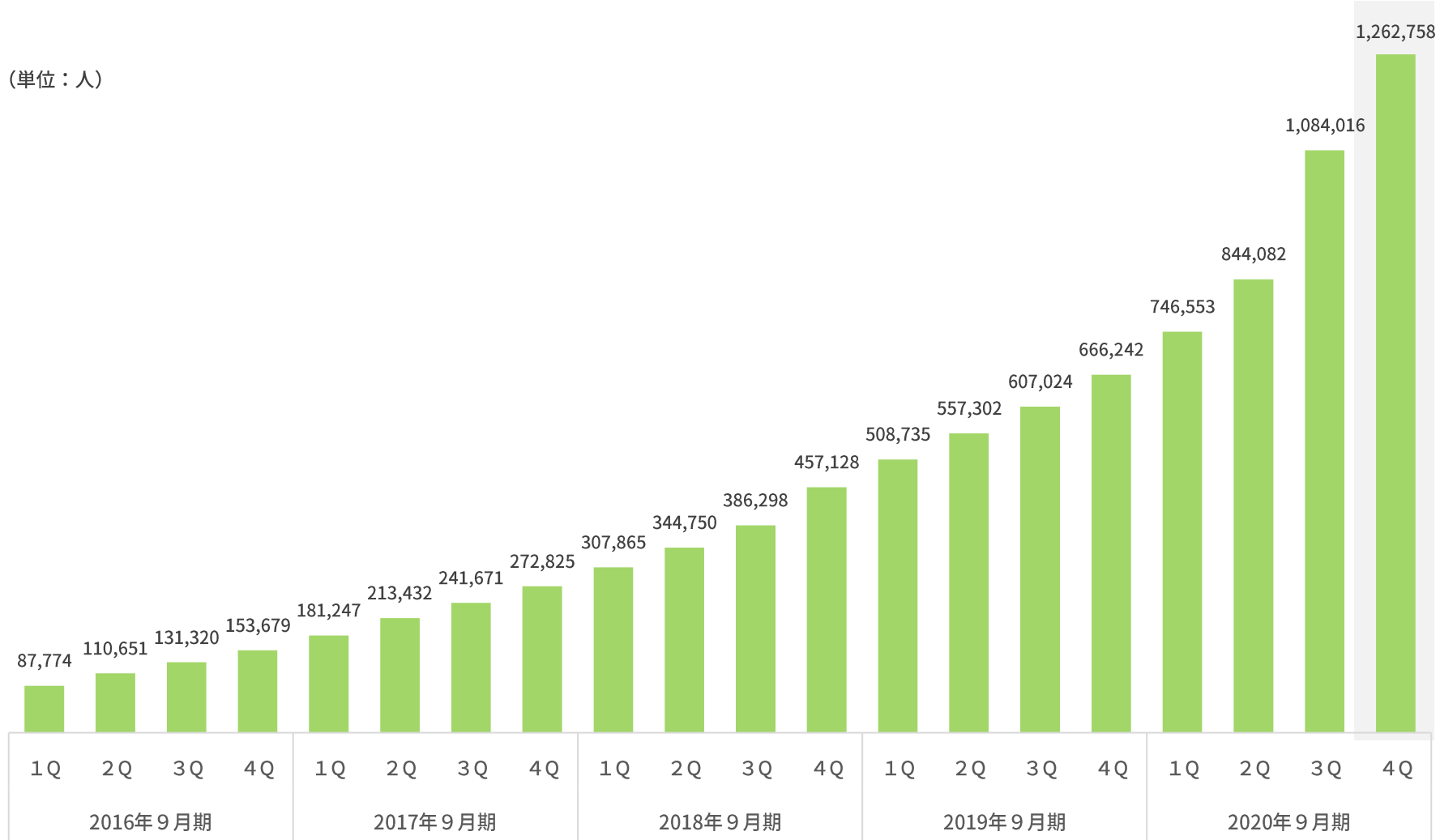
コロナによる一過性のアクセスUU



# 会員数の推移

・ 2020年9月期は会員数の増加がさらに加速し、好調に推移しております。

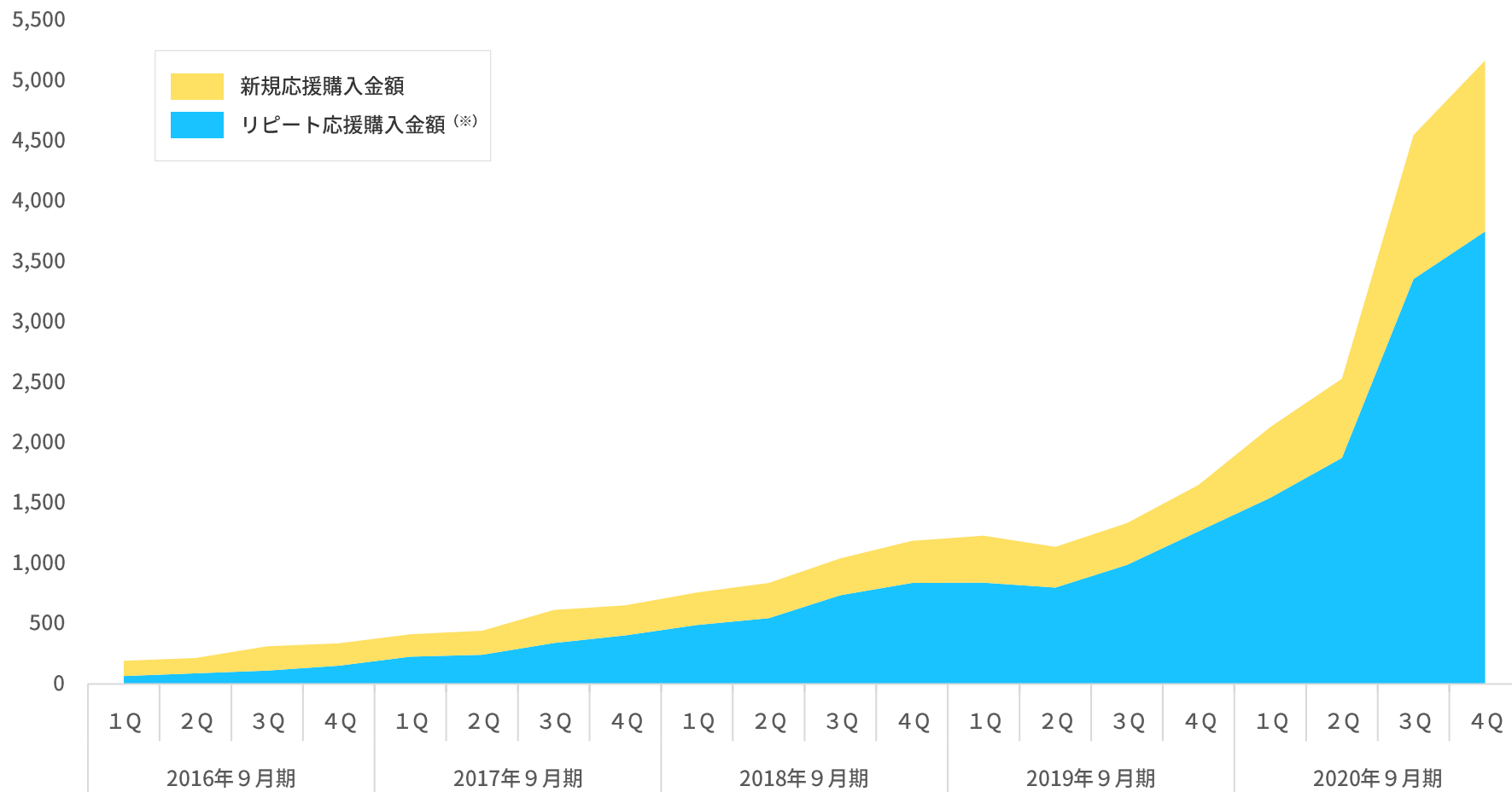
(単位：人)



# リピート応援購入金額の推移

- 新規ユーザーによる応援購入金額が増えると同時に、高いリピート率を維持しております。

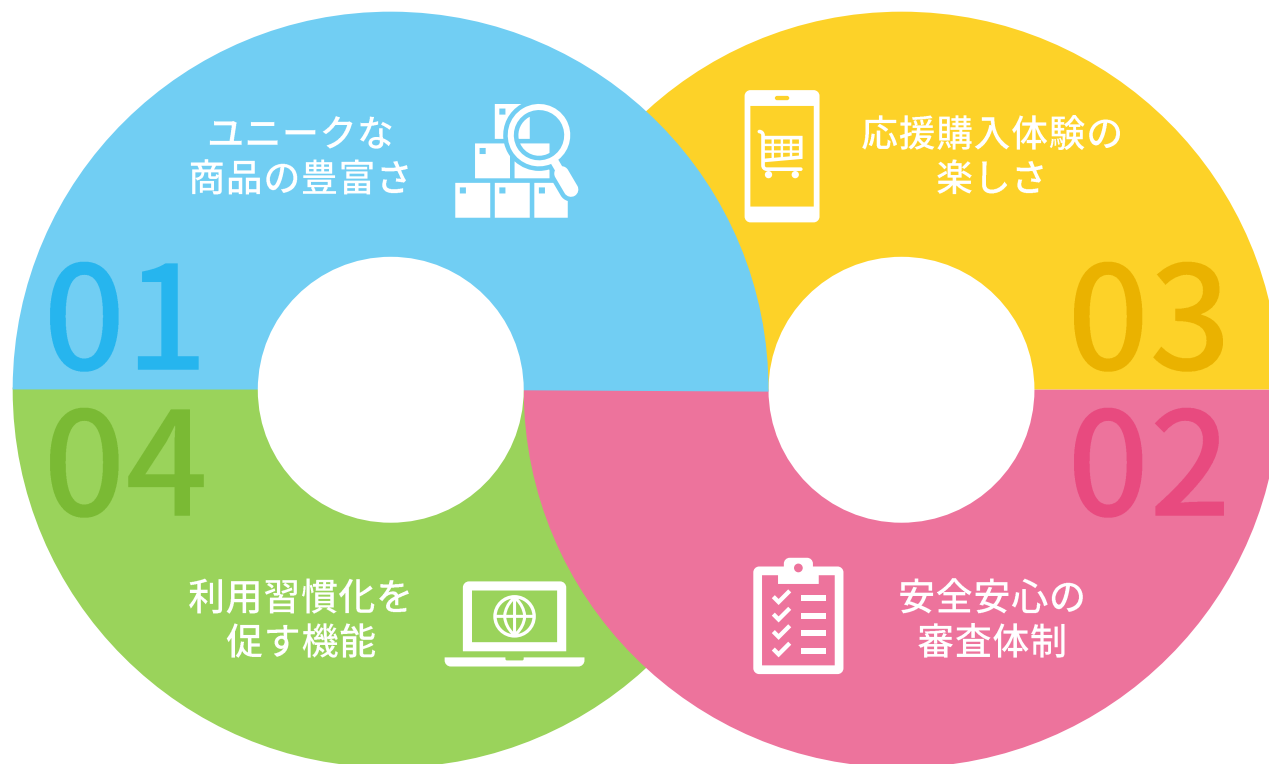
(単位：百万円)



(※) 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。)

# リピート応援購入率を高く維持できる理由

- 繰り返しMakuakeを訪れるように促すサービス構造により、応援購入総額規模が拡大している中でも70%を超えるリピート率が維持できております。



# 2020年9月 4Qに掲載を始めた主なプロジェクト

当四半期も各産業界の新しい挑戦がMakuakeで始まりました。



**ALLPOWERS**

モンスタークラスの  
**超大容量**  
2,000W-1,700Wh

応援購入総額 **373,325,800円**  
目標金額 500,000円

7883%

サポーター **2,726人**

残り **終了**

終了しました

モニター級、登場！次世代ポータブル・パワーステーション「Monster  
**プロダクト・アウトドア**



**SAWAWA** 洗濯用  
マイクロファインバブルで  
繊維の奥までナノ洗浄！

Arnest

応援購入総額 **110,387,600円**  
目標金額 300,000円

1972%

サポーター **14,101人**

残り **終了**

終了しました

簡単装着！100億個のマイクロファインバブルで洗濯革命「SAWAWA 洗濯  
**テクノロジー・日本製**



**豚系且**  
[ しゃぶ庵 ]

応援購入総額 **11,354,000円**  
目標金額 2,500,000円

45%

サポーター **1,378人**

残り **終了**

終了しました

豚組の新たな挑戦。「豚組しゃぶ庵」オンライン移転&店舗再出店プロジェ  
**レストラン・会員制**



たった  
**500g**  
でダウン  
の暖かさ

KAPOK KNOT

応援購入総額 **11,718,000円**  
目標金額 1,000,000円

117%

サポーター **380人**

残り **19日**

応援購入する

たった500gでダウンの暖かさ 空気をまとう「エアライトジャケット」  
**ファッション・アウトドア**



Think Lab HOME  
どこでも簡単に、会社よりも集中できる書斎。

応援購入総額 **12,242,500円**  
目標金額 1,000,000円

124%

サポーター **604人**

残り **9日**

応援購入する

どこでも簡単に、会社よりも集中できる書斎を。『Think Lab HOME』  
**便利グッズ・ポータブル**



**体感! プログラミング**  
史上最大の  
ROCKMAN

ICAPCOM CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.

応援購入総額 **12,212,000円**  
目標金額 1,000,000円

122%

サポーター **579人**

残り **終了**

終了しました

コントローラーを腕に装着！【ロックマン】のゲームをつくるプログラミング  
**ゲーム・子供**



**旨辛**  
ほりにし  
辛の目

【辛玉】  
ママレードソース「ほりにし」に

応援購入総額 **12,688,700円**  
目標金額 300,000円

4229%

サポーター **4,257人**

残り **終了**

終了しました

アウトドアスパイス ほりにし の辛口（レッド）が新登場！  
**フード・お取り寄せ**



新しい収納コンセプトの  
**焚火台**

flames  
ファイヤー  
スタンド

応援購入総額 **10,941,810円**  
目標金額 300,000円

3647%

サポーター **908人**

残り **終了**

終了しました

ソロキャンパー向け、L字型の新発想。収納に困らない美しい焚火台 flame  
**キャンプ・便利グッズ**



それはまるで、  
飲む香水。

積み立てボタニカで造った、  
実験のクラフトジン。

応援購入総額 **7,461,500円**  
目標金額 1,000,000円

746%

サポーター **500人**

残り **27日**

応援購入する

東京蔵前に蒸留所！廃棄される運命の酒粕やビールをリユースし至高のジン  
**日本酒・地域活性**

# 2020年9月 4Qに掲載を始めた主なプロジェクト（大企業）

• 産業のメインストリームのMakuake利用が進んでおります。



応援購入総額 **31,428,540円** Success  
 目標金額 1,000,000円  
 1142%

サポーター **999人**  
 残り **終了**  
 応援購入する

のぞきながら撮れる！キヤノンの望遠鏡型カメラ PowerShot ZOOM

**キヤノンマーケティングジャパン株式会社**



シューズが、  
コーチになる。

応援購入総額 **37,065,275円** Success  
 目標金額 3,000,000円  
 1233%

サポーター **1,106人**  
 残り **7日**  
 応援購入する

ランナーの目標達成を。アシックスのスマートシューズ EVORIDE ORPHE

**asics smartshoes**



応援購入総額 **3,684,120円** Success  
 目標金額 1,000,000円  
 368%

サポーター **149人**  
 残り **19日**  
 応援購入する

運転中の「まさか」にプロがリアルタイムでお助け。パイオニア通信ドライ

**パイオニア株式会社**



応援購入総額 **1,386,000円** Success  
 目標金額 500,000円  
 277%

サポーター **84人**  
 残り **終了**  
 応援購入する

オンラインで学べ！  
AIロボットプログラミング

AIロボットプログラミングのオンライン授業を実施します（ロボホン貸し出し）

**シャープ株式会社**



応援購入総額 **2,202,750円** Success  
 目標金額 1,000,000円  
 220%

サポーター **102人**  
 残り **65日**  
 応援購入する

ビジネス、カジュアル、プレーまで。ルコックゴルフが提案する、究極の着

**ルコックスポルティフ（ゴルフ）**



応援購入総額 **2,159,190円** Success  
 目標金額 300,000円  
 719%

サポーター **243人**  
 残り **終了**  
 応援購入する

【世界先行販売】東レグループの先端開発技術投入した革新商品”水を纏

**東レディプロモード新事業開発チーム**



応援購入総額 **3,442,028円** Success  
 目標金額 150,000円  
 2294%

サポーター **640人**  
 残り **25日**  
 応援購入する

「触れる」をまもる。  
スタイルに合わせて選べるタッチレスツール

**株式会社 東海理化**



応援購入総額 **28,539,806円** Success  
 目標金額 200,000円  
 14269%

サポーター **2,798人**  
 残り **終了**  
 応援購入する

ゲームがしやすい。スマホが見やすい。長時間でもスゴク楽。優しく包む

**CROSSPLUS.INC**



応援購入総額 **5,341,600円** Success  
 目標金額 500,000円  
 1068%

サポーター **2,301人**  
 残り **終了**  
 応援購入する

雨の日を快適に

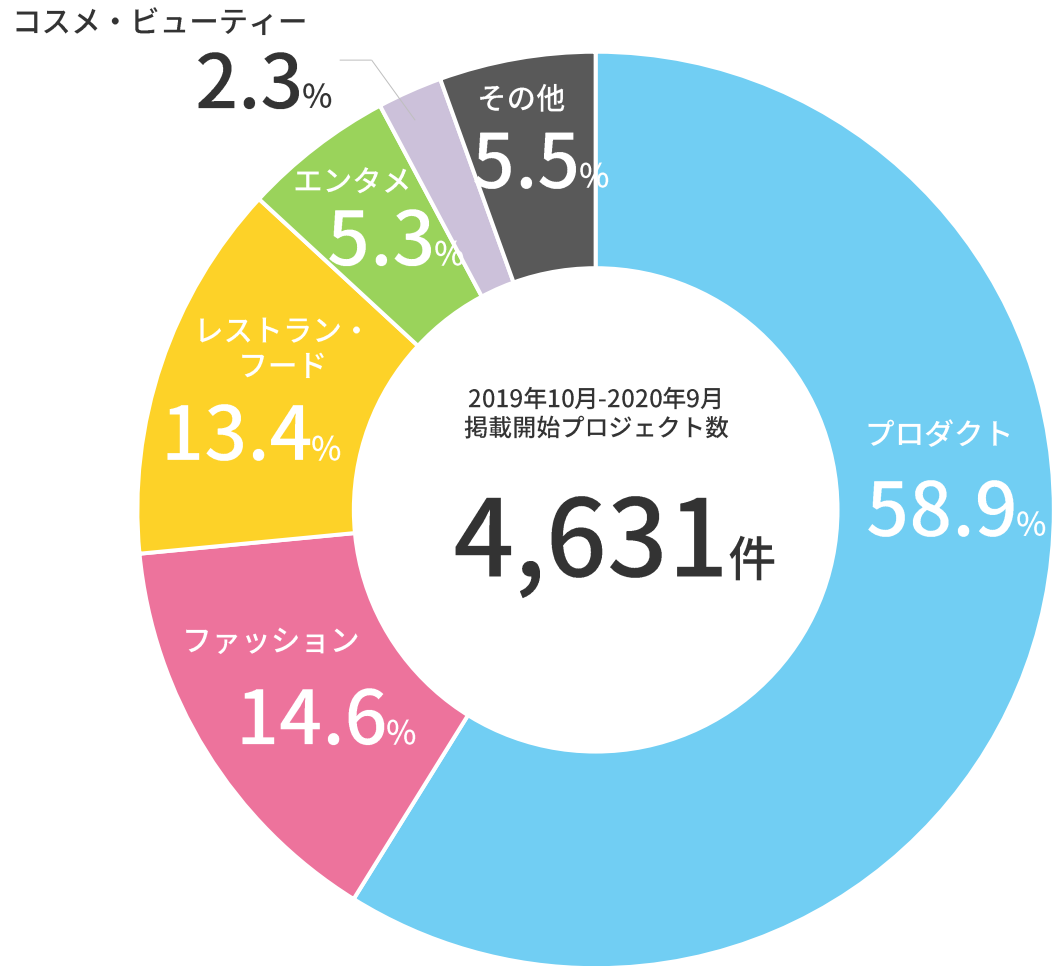
ビヨーンと伸びる！  
傘カバー

濡れない&濡らさない！！びよーンと伸びるスマート傘カバーで雨の日を快

**ぐらびて×豊島**

# 2020年9月期に掲載を始めたプロジェクトのジャンル別構成比

- プロダクトジャンルのプロジェクトが一番多く、次にファッション、レストラン・フードジャンルが続いております。



## 東急プラザ銀座/羽田空港内店舗にて マクアケ発の商品展示・販売開始



## マクアケ主催の表彰イベント Makuake Award 2020オンライン開催



## SmartNewsに 「Makuakeチャンネル」がオープン



## 東海地方におけるMakuakeの活用促進を強化する マクアケ名古屋拠点設立







04

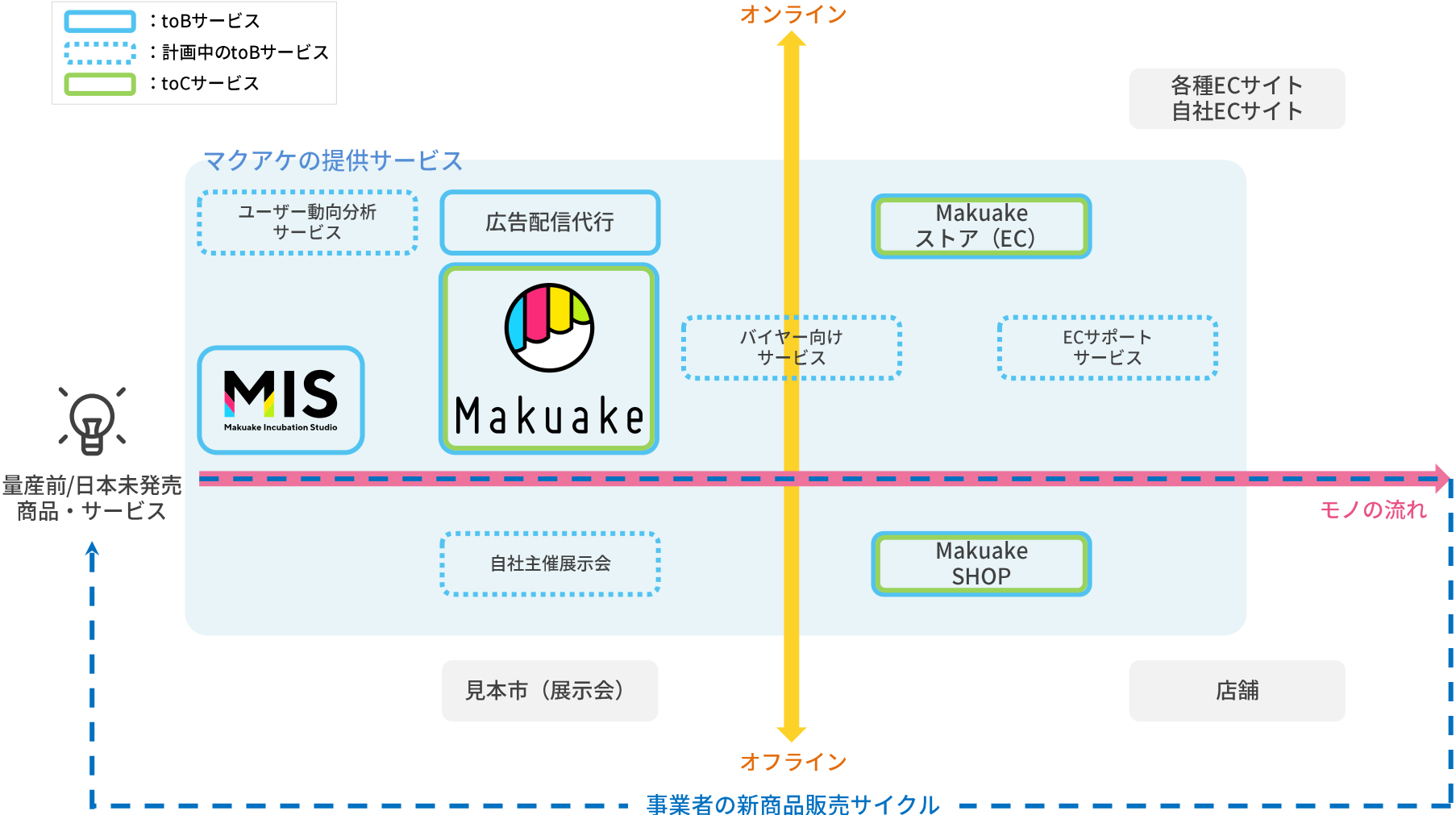
# 中期成長戦略

Mid-term Growth Strategy

# Makuakeの生態系強化

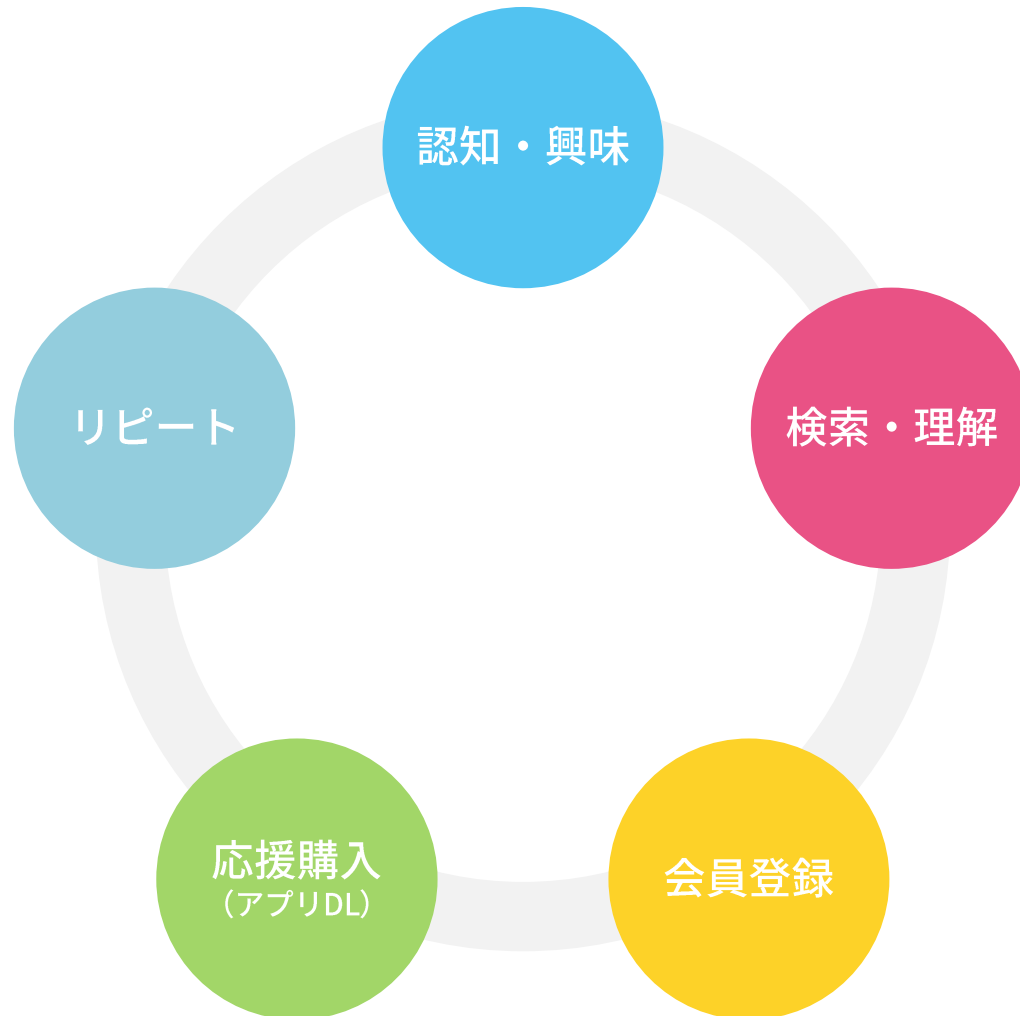
• Makuakeの生態系を強化し、新製品デビューのゲートウェイとして強固な地位を確立してまいります。

- : toBサービス
- : 計画中のtoBサービス
- : toCサービス



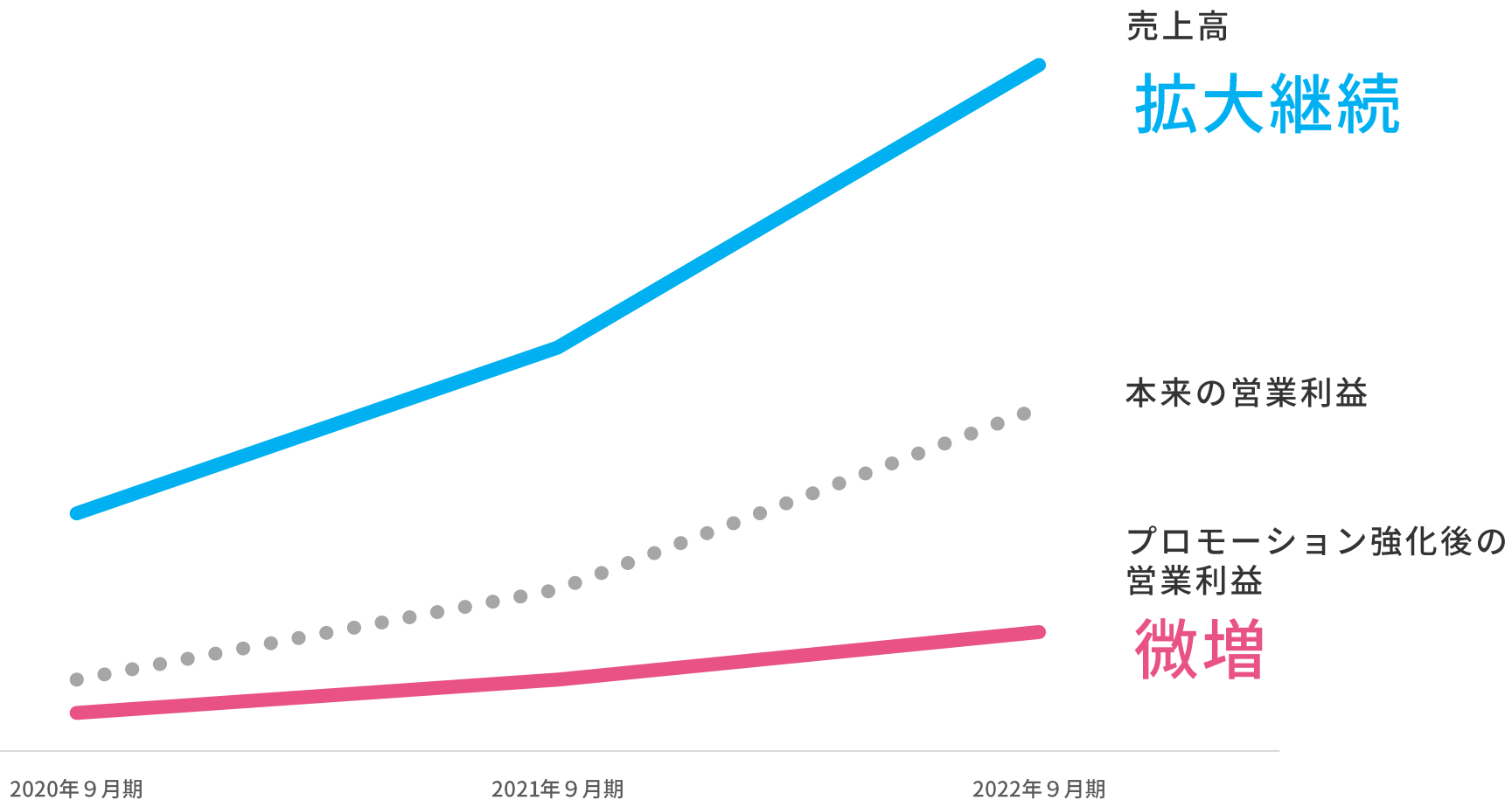
# 認知度拡大のための積極的なブランディング広告投資

- TV広告を通して、まず認知度を上げることで中長期的な会員層を獲得し、応援購入総額の拡大を目指しております。



# 応援購入総額の規模拡大を最優先にした利益調整

- 営業利益の成長は微増程度に抑え、将来の成長投資としてプロモーションを強化しプラットフォーム基盤を広げていきます。



# ESGを意識した事業拡大

• 事業の継続的な拡大が持続可能な社会の実現に大きく貢献していると認識しており、これからもESG観点を積極的に取り組むことでビジョンを実現してまいります。



- システム開発を通じた業務効率化でエネルギー使用量を低減
- リモートワーク実践による移動削減でCO2排出を削減
- リサイクルによる環境保全



- ビジョンに基づく事業展開による地域社会活性化
- 新商品・サービスを掘り起し事業者/消費者の機会損失を防止
- 後継ぎ支援を通して事業者の企業持続をサポート
- 災害時の寄附プロジェクトで社会経済をサポート



- コーポレート・ガバナンス体制の構築と強化
- リスクマネジメントの推進
- サービスを運営する上での情報セキュリティや社内の情報管理体制構築

# 2021年9月期 通期業績予想

- 応援購入総額は1.7倍、営業利益は約1.2倍になる見込みです。

(単位：百万円)	2020年9月期	2021年9月期	増減	増減率
応援購入総額 (税込)	14,664	24,924	+10,260	+70.0%
売上高	3,225	5,172	+1,947	+60.4%
営業利益	510	620	+109	+21.5%
経常利益	512	617	+105	+20.6%
当期純利益	369	450	+80	+21.8%

---

# Appendix

---

# 財務諸表

## <損益計算書>

(百万円)

2020年9月期

<b>売上高</b>	<b>3,225</b>
売上原価	(568)
<b>売上総利益</b>	<b>2,656</b>
販管費	(2,146)
<b>営業利益</b>	<b>510</b>
営業外収益	7
営業外費用	(5)
<b>経常利益</b>	<b>512</b>
<b>税引前利益</b>	<b>512</b>
法人税等	(142)
<b>当期純利益</b>	<b>369</b>
<b>EPS</b>	<b>33.03円</b>

## <貸借対照表>

(百万円)

2019年9月期

2020年9月期

(2019年9月30日)

(2020年9月30日)

<b>流動資産</b>	<b>1,078</b>	<b>5,647</b>
現金及び預金	879	5,109
売掛金	194	530
前払費用	8	12
その他	-	2
貸倒引当金	(3)	(6)
<b>固定資産</b>	<b>320</b>	<b>513</b>
有形固定資産	50	46
無形固定資産	200	356
投資その他の資産	69	109
<b>繰延資産</b>	<b>-</b>	<b>12</b>
<b>資産合計</b>	<b>1,399</b>	<b>6,173</b>
<b>負債</b>	<b>1,113</b>	<b>3,500</b>
流動負債	1,098	3,472
固定負債	15	28
<b>純資産</b>	<b>285</b>	<b>2,673</b>
株主資本	285	2,662
資本金	132	1,136
資本剰余金	132	1,136
利益剰余金	19	388
自己株式	-	(0)
新株予約権	-	10
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,399</b>	<b>6,173</b>



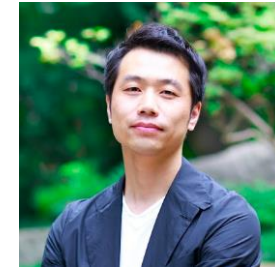
# 経営陣紹介



中山 亮太郎  
代表取締役社長



坊垣 佳奈  
共同創業者/取締役



木内 文昭  
共同創業者/取締役



中山 豪  
取締役（非常勤）



勝屋 久  
取締役（非常勤）



馬淵 邦美  
取締役（非常勤）



生内 洋平  
執行役員 CTO



田村 祐樹  
執行役員 CFO



矢内 加奈子  
執行役員 戦略広報本部長

# 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かと考えております。

今後の剰余金の配当につきましては、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おりますが、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きましては未定であります。

# 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、2020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おりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 投資を行う際は、必ず当社が作成する新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）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いたします。
- リスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内およ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であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。



## IRに関するお問合せ

IR@makuake.co.jp



Makuake