

Makuake

2023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)



決算情報

業績

- リピータブルな顧客体験の仕組み作りの効果が表れ始め、GMV（応援購入総額）と売上高は概ね計画通り
- ソフトウェア償却費増加により売上総利益率推移が79.0%となったが、事業構造には変化なし
- 販管費コントロールにより営業損失幅が計画より縮小

KPI

- リpeat掲載の可能性に基づいた実行者サポートを展開したことでリpeat実行者による掲載開始数が前四半期比13.6%増加
- 各種キャンペーン及びクーポン等のCRM施策によりリpeatの応援購入金額が前四半期比8.9%増加
- リ・オープニングの影響の落ち着きと共にアクセスUUも前四半期比0.2%減少と微減に留まる

体制

- 掲載開始数に合わせたキュレーター及び審査人員の確保はできている状態。開発やその他管理部門の人員について適正人数を採用計画中
- 目標金額が高い案件の初日GMV向上体制を強化し、プロジェクト当たりの単価向上に注力
- キュレータースキルマップを活用し、必要スキルを的確に把握。各自に合わせた育成推進中

外部環境

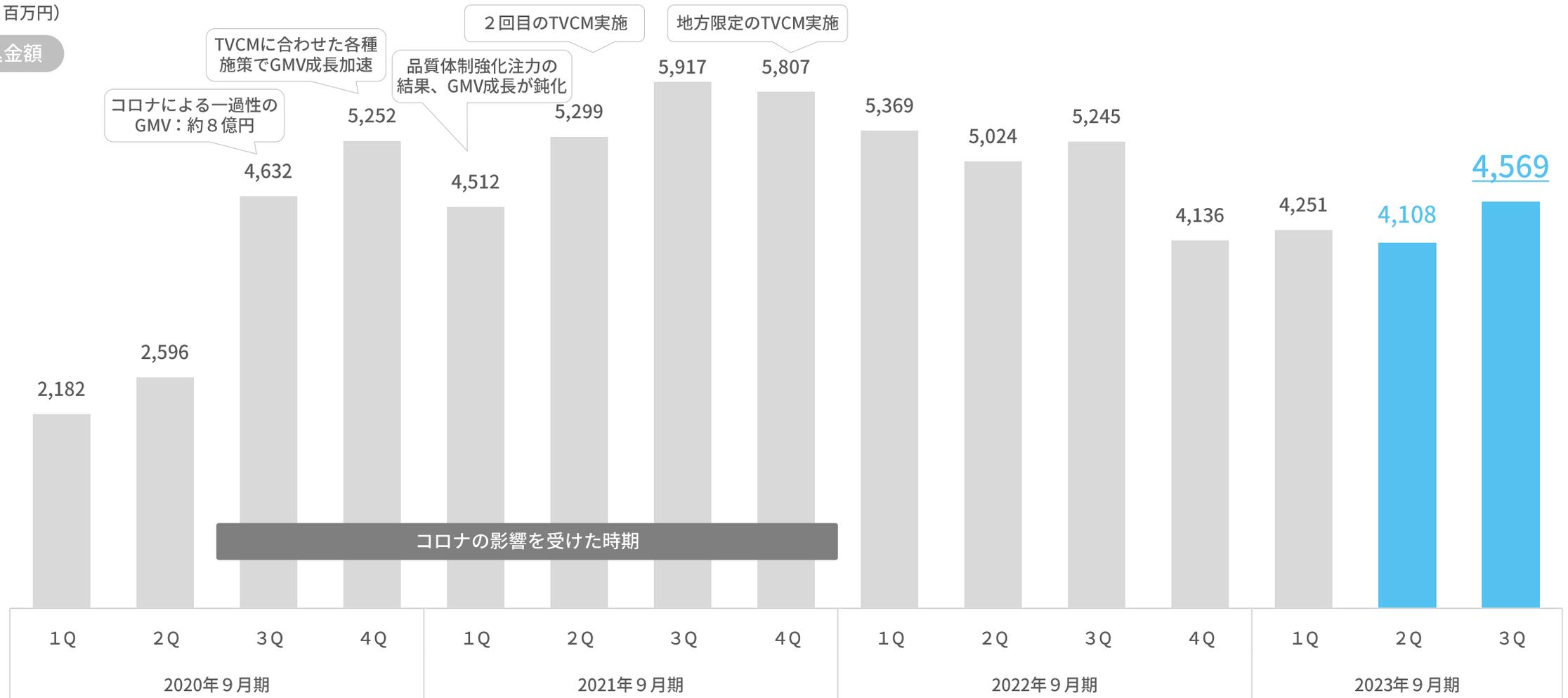
- 中国を生産拠点としているガジェットメーカーの開発アクティブ度が向上
- 国内/インバウンドの飲食系消費がより活性化
- GW中の国内旅行消費額が2019年超え。海外旅行消費額や需要も緩やかに回復中

応援購入総額（GMV）の四半期推移

- GW中は旅行需要によるGMV下げ圧力があったものの、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に注力した結果、実行者及びサポーターのリピート利用が増加し、GMVが前四半期比11.2%増加しました。

(単位：百万円)

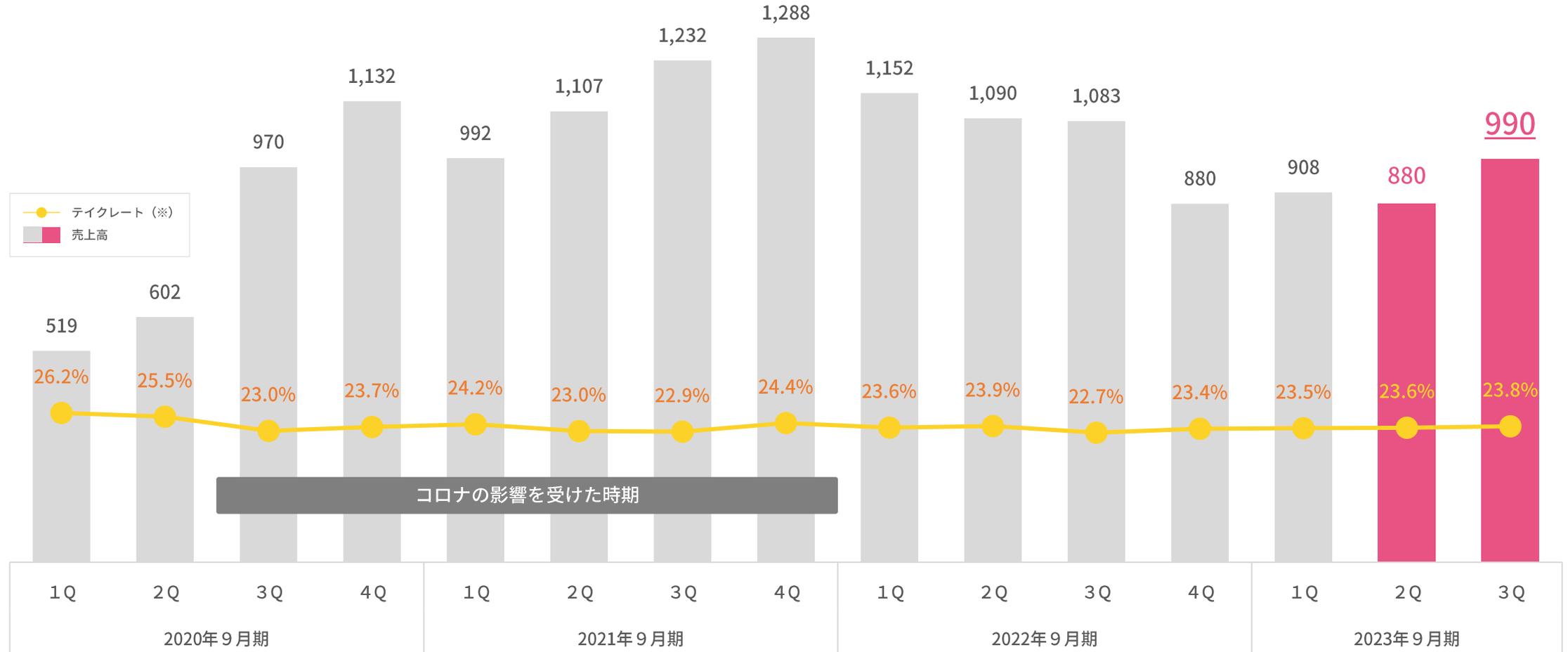
税込金額



売上高及びテイクレート推移

- GMVの増加に伴いMakuakeの売上が伸びたことに加え、広告代行やMISの売上が伸び、売上高が前四半期比12.5%増加しました。また、Makuake以外の付随サービス売上の増加がテイクレート向上に寄与しました。

(単位：百万円)

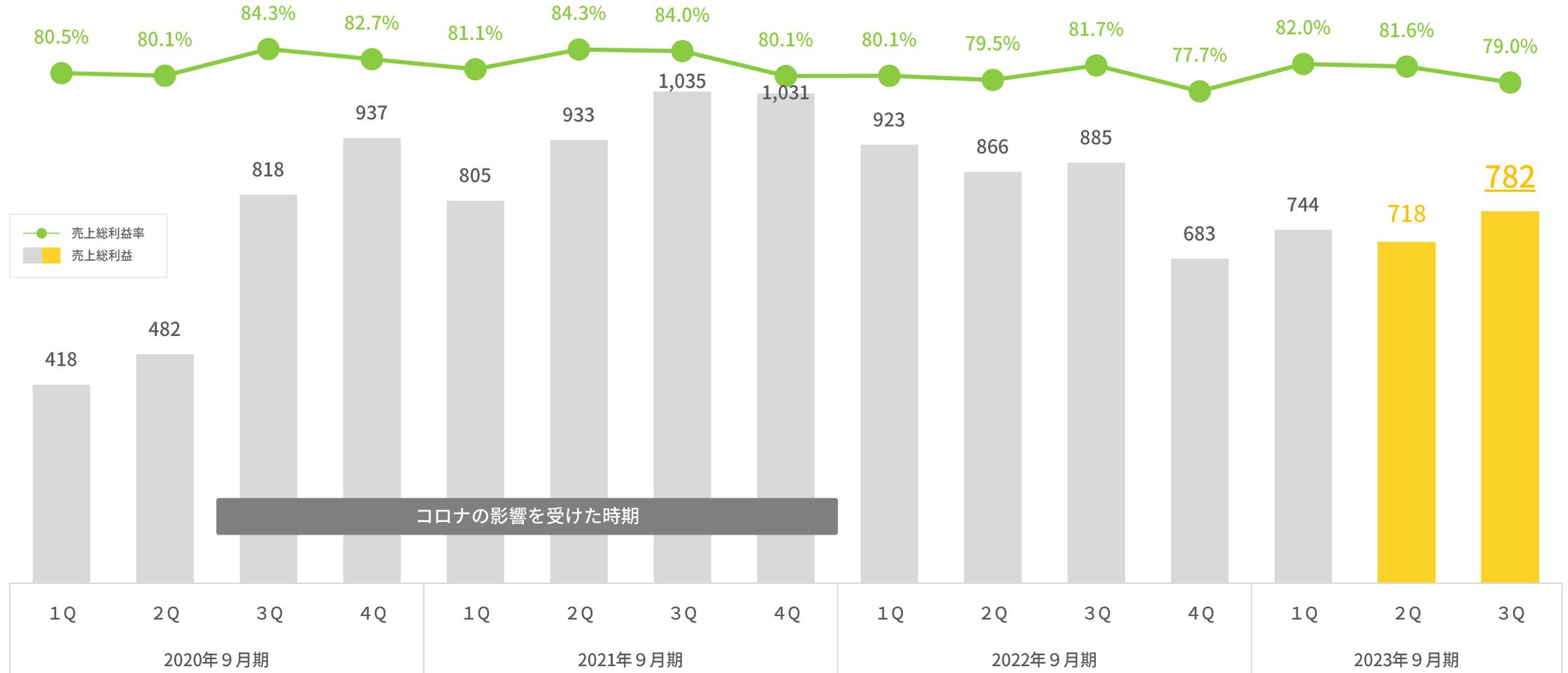


(※) テイクレート=売上高/(応援購入総額/1.1)。Makuakeサービスの手数料20%は創業以来変化なし

売上総利益及び売上総利益率推移

- 売上総利益が前四半期比9.0%増加した一方、売上総利益率は前四半期比2.5pt減少し79.0%となりました。ソフトウェア償却費が増えたことによるものですが、事業構造に大きな変化はありません。

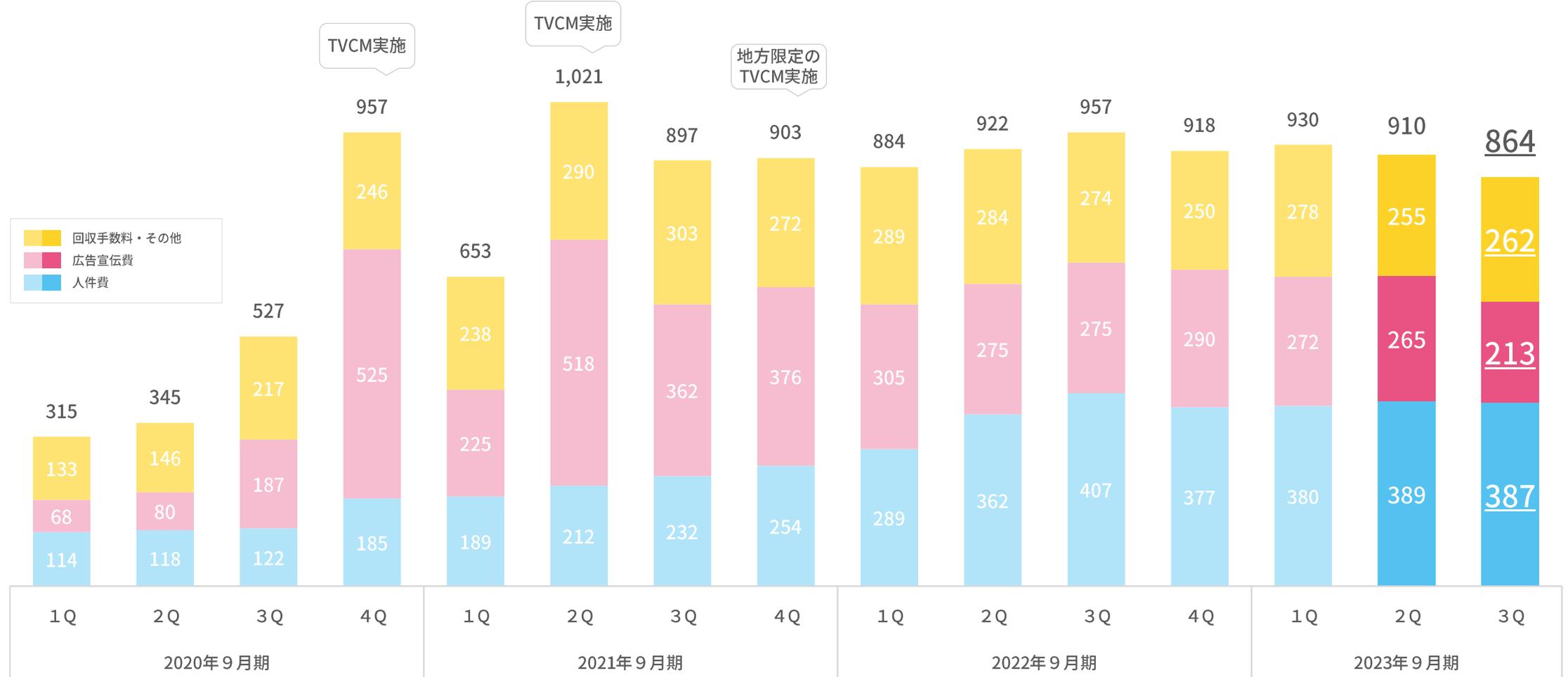
(単位：百万円)



販管費推移

- GMVに完全連動する回収手数料（決済手数料）以外の全ての販管費において、社内ROI基準に沿った運用を徹底したことによってGMVを伸ばしながらも計画を下回る販管費に抑えることができました。

（単位：百万円）

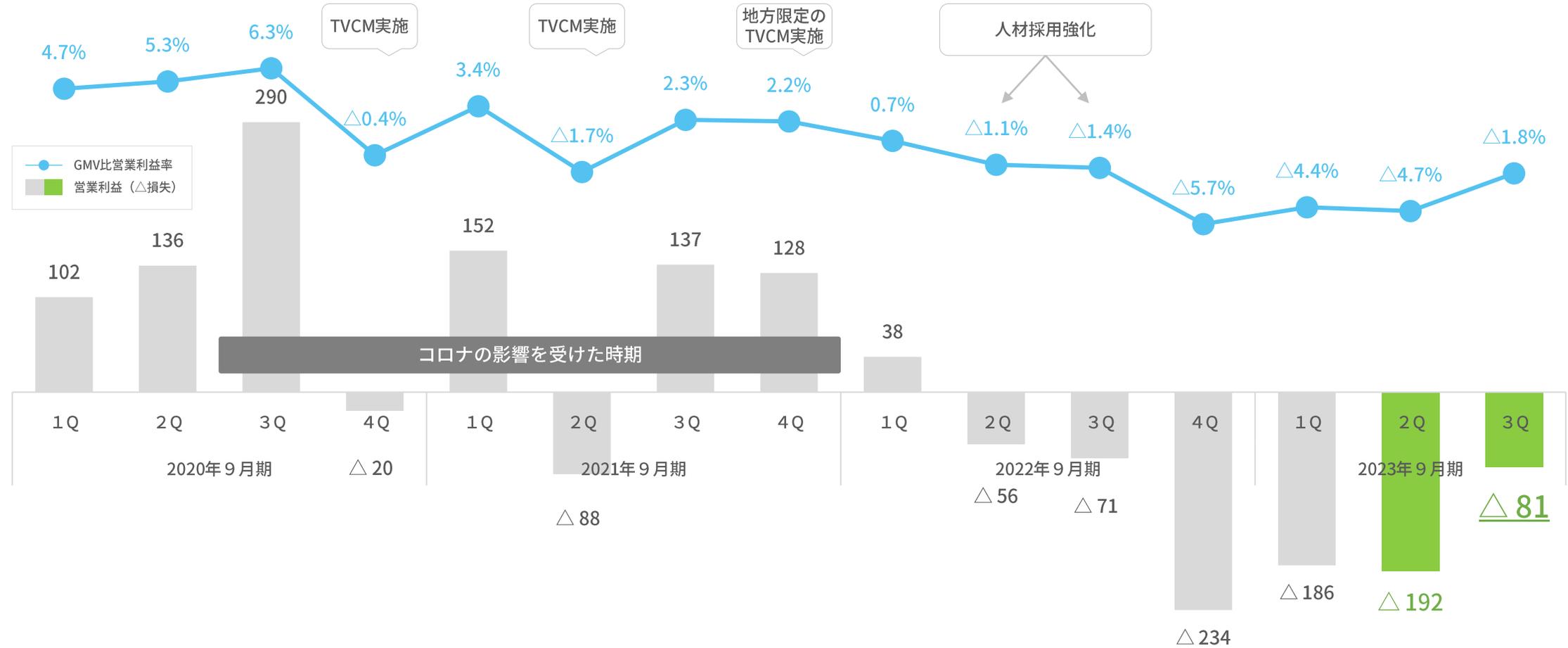


（注）2022年9月期2Qから人件費の科目を一部見直し

営業利益（△損失）及びGMV比営業利益率推移

• 販管費を計画より抑えることができたことで営業損失が前四半期比110百万円縮小しました。

(単位：百万円)

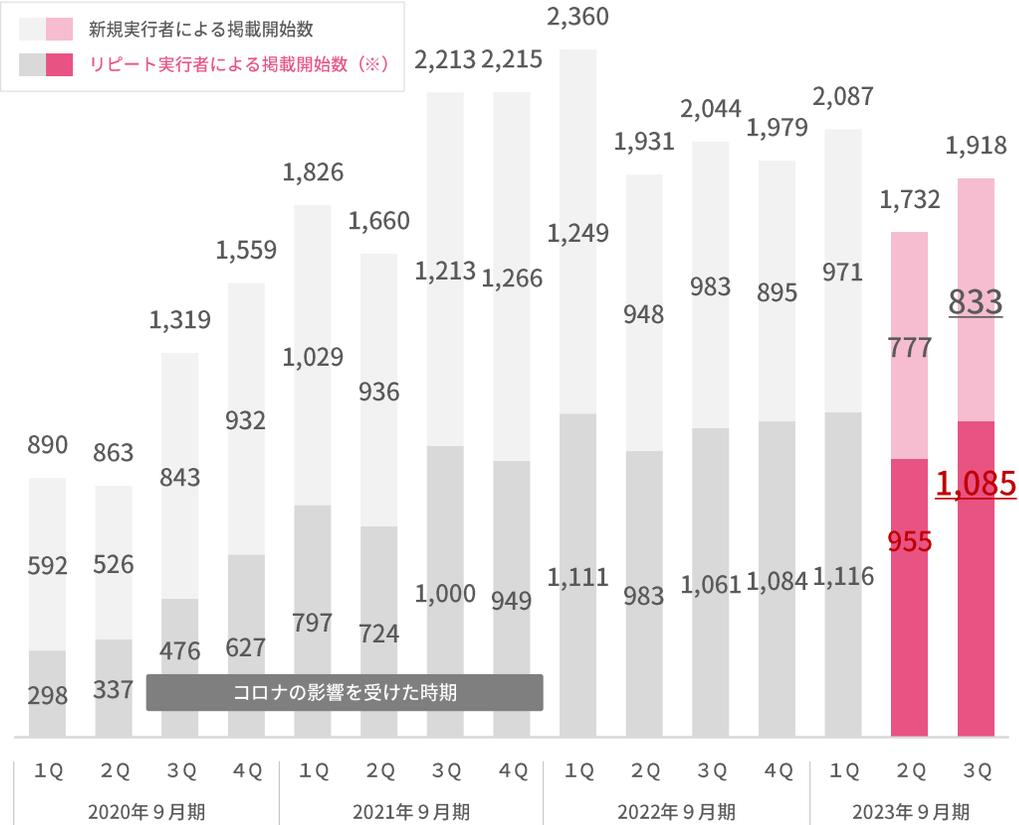


最重要指標：リピート実行者による掲載開始数及びリピートの応援購入金額の推移

・ 実行者のリピート可能性に基づいたサポートプログラムを仕組化し展開したことでリピート実行者による掲載開始数が前四半期比13.6%増加しました。また、各種CRM施策でリピート応援購入金額が前四半期比8.9%増加しました。

(単位：件)

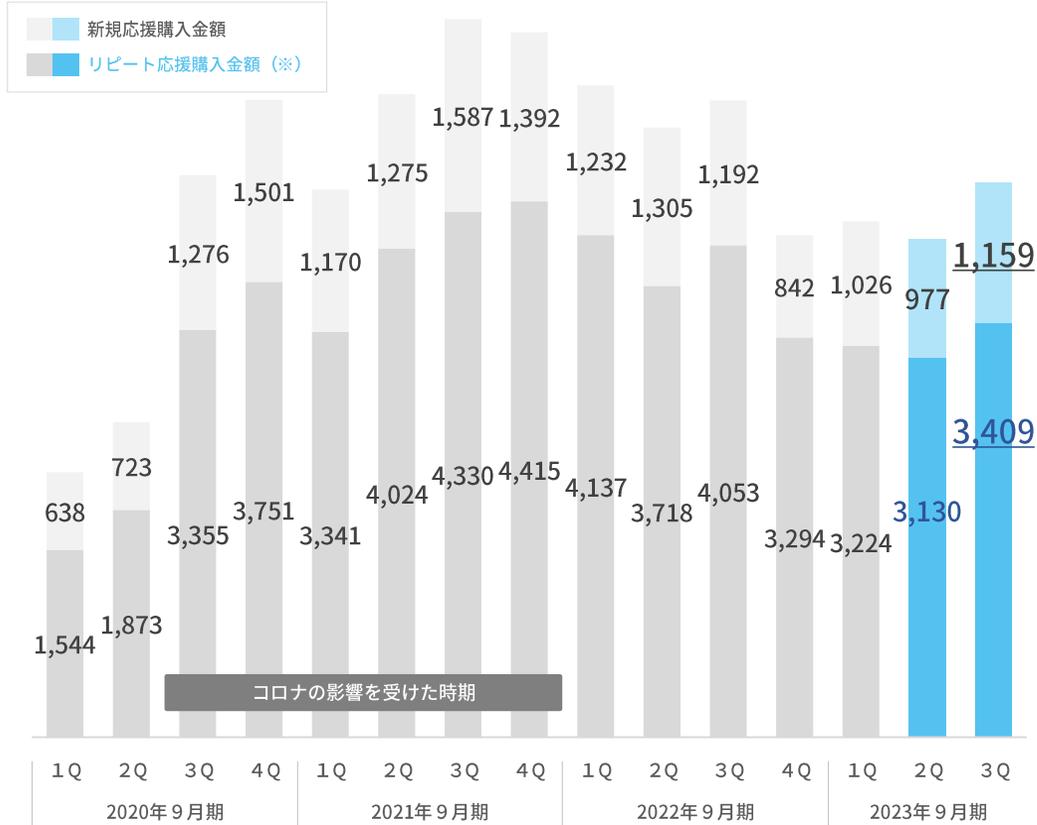
新規/リピートの掲載開始数



(※) 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による掲載開始数

(単位：百万円)

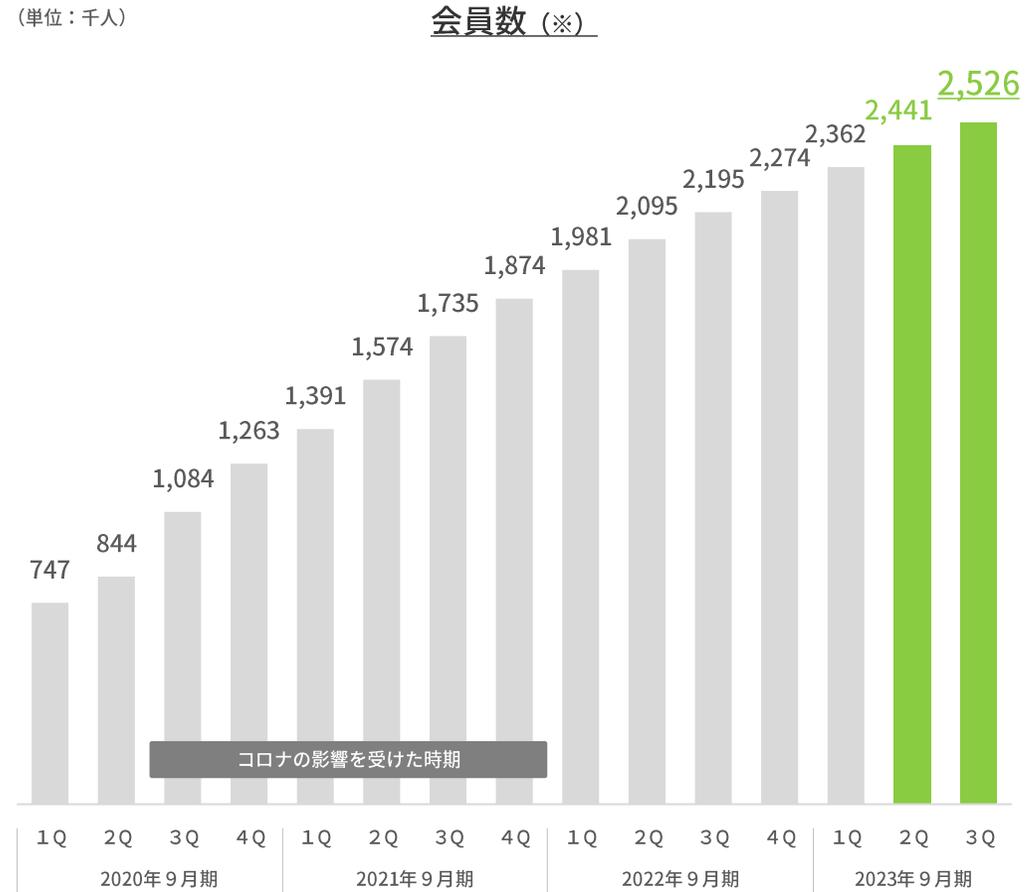
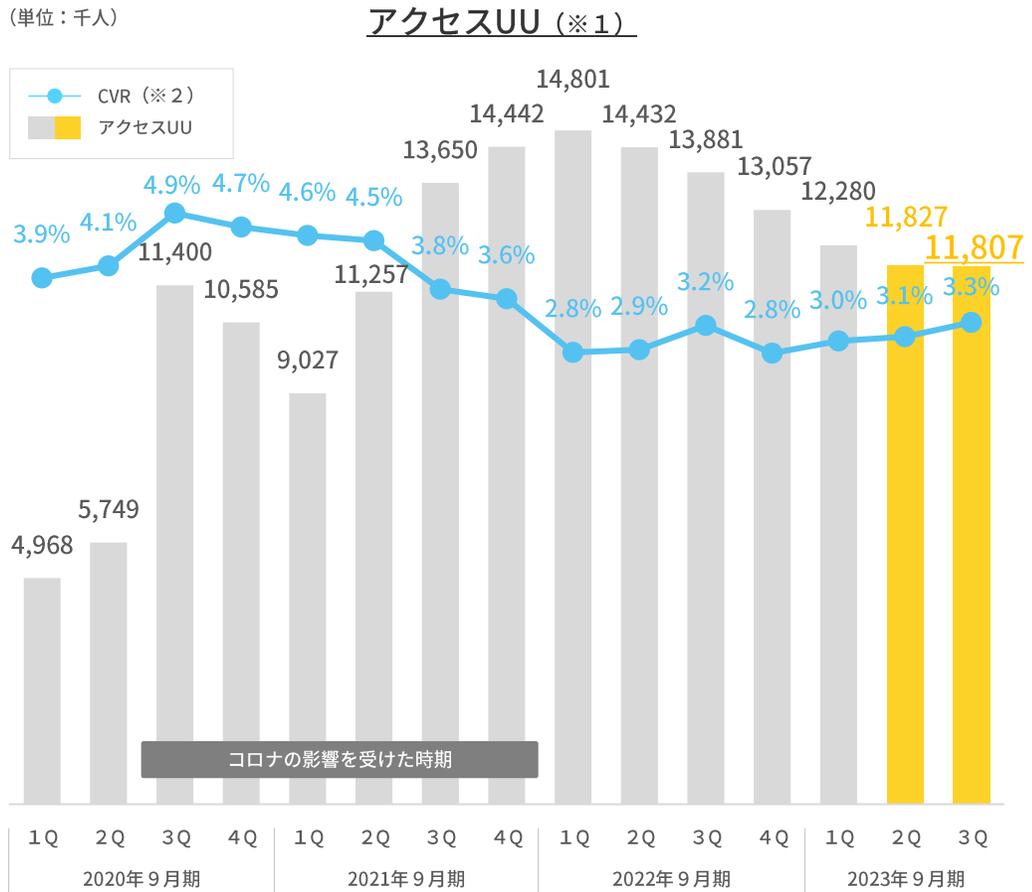
新規/リピートの応援購入金額



(※) 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

その他指標の推移

・リ・オープニングによるオフラインへの消費意欲移行の影響が徐々に落ち着きを見せており、アクセスUUが前四半期比微減に留まりました。なお、魅力的なプロジェクトの増加や各種CRM施策でCVRが継続的に向上しています。

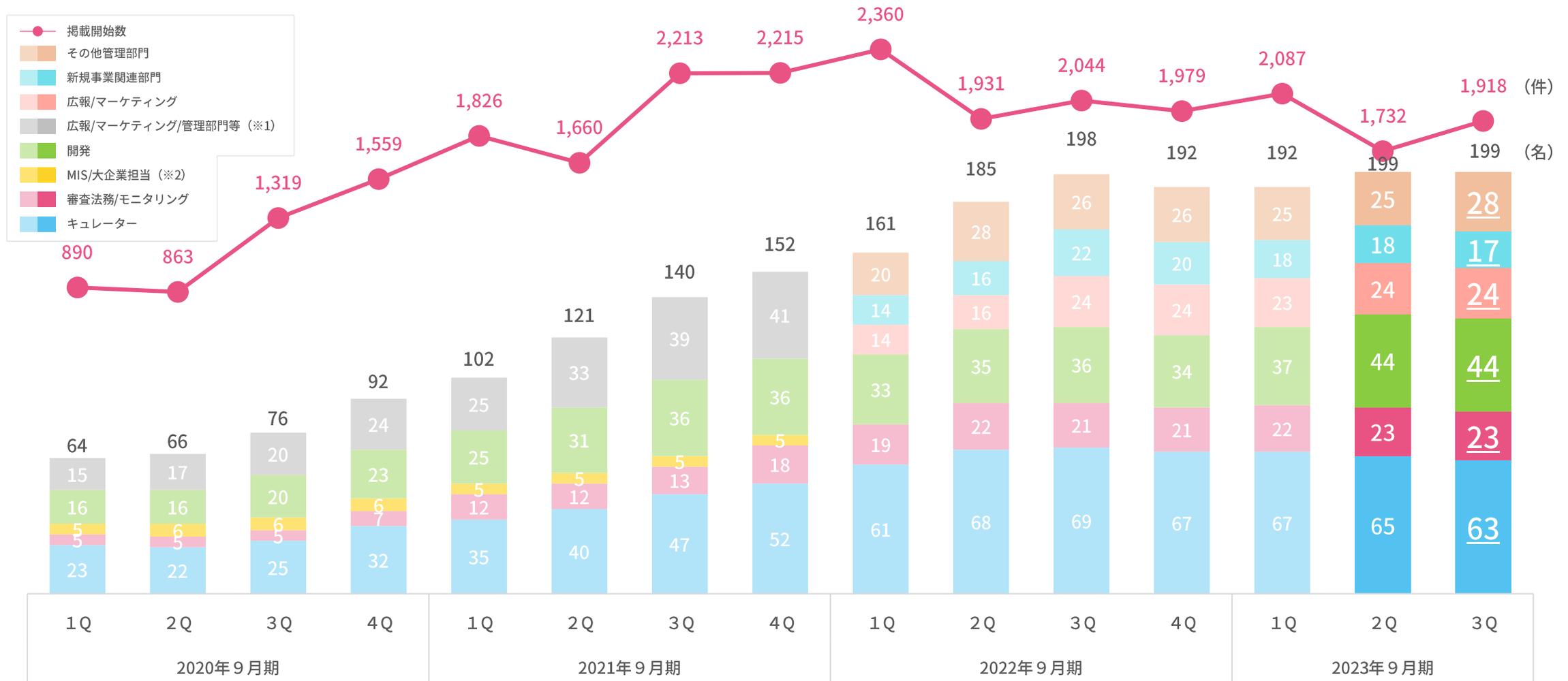


(※1) 期間中にMakuakeを訪れた人数。Googleアナリティクスの基準により集計されたアクセスUU
 (※2) CVR：コンバージョン率。MakuakeにおけるアクセスUUの応援購入率
 応援購入件数÷アクセスUU。応援購入件数はAppendixをご確認ください。

(※) 会員登録した人の累計÷1度でも応援購入したことのある人の累計

掲載開始数及び人員数推移

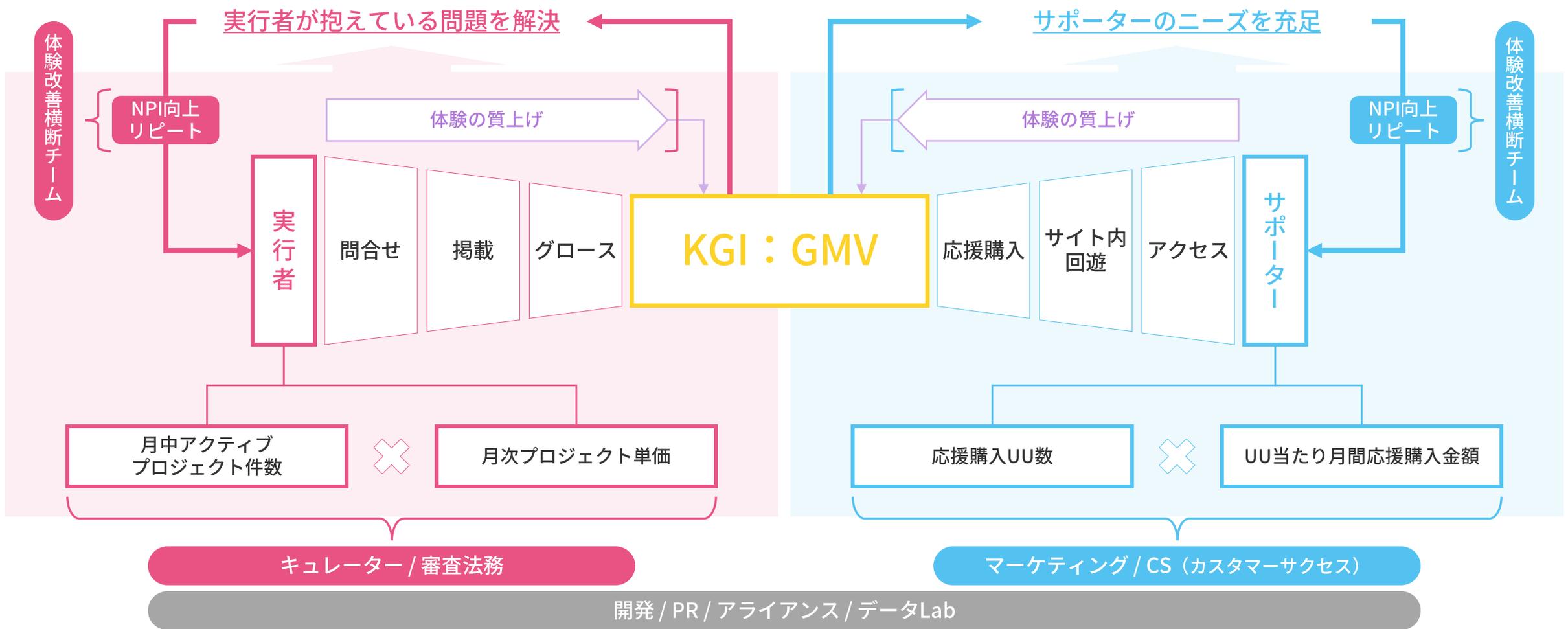
- 掲載開始数増加に対し人員数は変動しておらず、掲載に対応するキュレーター及び審査人員は確保できていると判断しています。一方、開発やその他管理部門の人員については4Qに適正人数の採用を計画しています。



(※1) 2022年9月期1Qから「広報/マーケティング/管理部門等」の人員を「広報/マーケティング」「新規事業関連部門」「その他管理部門」に分けて表示
 (※2) MIS/大企業担当人員はキュレーター業務との兼務が増えたため、2022年9月期1Qからキュレーター人員に合算

MakuakeサービスのGMVを作る各因数に向き合っている組織体制

- 部署ごとに向き合っている因数は実行者側とサポーター側で異なりますが、実行者及びサポーターのリピートの力となるNPI（次回購入意向）の向上は横断チームにて部署の垣根を越えて連携し推進しています。



2023年9月期3Qに掲載を始めた主なプロジェクト

- 中国を生産拠点としているガジェット系のプロジェクト掲載が増加し、1,000万円を超えるプロジェクトも多数創出されました。また、飲食ジャンルを中心に体験系のプロジェクトの件数が増加しています。

世界最小級。
SwitchBot K10+
ゴミ収集ステーション付ロボット掃除機

日本人の「使いやすさ」を追求したロボット掃除機SwitchBot K10+
小型ロボット掃除機

シネマ級の感動をどこでも
VITURE
最高のプレイ体験を！高画質×高音質のプライベートシアター [VITURE On

眼鏡型プライベートシアター

ひらけ、ゴミ箱
ZitA SQUARE
「ゴミ箱はこうあるべきだった」累計16万台突破のZitAにシリーズ最高傑作

自動ゴミ箱

完全会員制
鮎 あか
至高の味を1万円で。完全会員制『鮎 あか』が名店出身の大將とともに名古屋

名古屋初進出の会員制鮎屋会員権

社長、ごめんなさい！これが最初で最後です！
大感謝チケットを限定販売

社長にキレられてもやりたかった！東西約100店舗で使える大感謝チケット
全国約100店舗で使用できるプレミアム食事券

AI vs AI
堤幸彦監督の新作映画・AI同士のデスゲーム SINGULA | 劇場公開プロジェクト

堤幸彦監督の新作映画SINGULAの体験券

Kakiku
扇風機より涼しくクーラーより優しい
3Dサーキュレーター
【音声操作可能でさらに便利に！】扇風機+空気清浄機能搭載3Dサーキュ

扇風機+空気清浄機能搭載サーキュレーター

めぐやかに、
bealogy
【第2弾】めぐり改善+体型補整する医療機器インナーウェア。通気性15倍

機能性医療機器インナーウェア

大内閣賞総受賞技術
-15℃
まるで魔法。超冷却
COVEROSS®
ULTRA FREEZER BLANKET
内閣総理大臣賞受賞技術カバロス！今年の夏はこれ一枚で完結！超冷却ブラ

内閣総理大臣賞受賞技術超冷却ブランケット

2023年9月期3Qに掲載を始めた主なプロジェクト（大企業）

- 3Qも大企業が有する研究開発技術を活用し新しい領域に挑戦するためのリピート利用が続きました。テストマーケティングや初期顧客の獲得にMakuakeが有効的であることが証明され、顧客企業内でも横展されているようです。



ベッドもソファも省スペースで！
伸縮自在アコーディオンベッド

応援購入総額 **34,991,800円** (Success!)

目標金額 1,000,000円

149%

サポーター 971人

残り 終了

終了しました

お部屋の使い道をもっと自由に！驚きの最薄9.5cmアコーディオン式ベッド

モリリン



Keeps

腰にも、まくらを。
いつもの椅子につけるだけで、快適姿勢をサポート

応援購入総額 **13,058,430円** (Success!)

目標金額 500,000円

251%

サポーター 944人

残り 終了

終了しました

理想の姿勢とラクな座りを同時に叶える。睡眠科学から生まれた西川の「腰

西川



指で洗う常識が
変わる。

AWANIST

応援購入総額 **6,393,663円** (Success!)

目標金額 700,000円

119%

サポーター 281人

残り 34時間

応援購入する

健やかな髪のための新シャンプー習慣。濃密泡で洗う、アデランス電動シャ

アデランス



高精度 文字起こしAI搭載

議事録からの
解放。

AutoMemo

応援購入総額 **4,482,440円** (Success!)

目標金額 300,000円

155%

サポーター 282人

残り 終了

終了しました

あのポケトークのソースネクストから、議事録AIが新登場。「AutoMemo」

ソースネクスト



FUJITSU GENERAL LIMITED

クーラー搭載
リュック誕生

いい仕事は、いい出勤から。
CONDITIONING BACKPACK

応援購入総額 **5,479,000円** (Success!)

目標金額 500,000円

105%

サポーター 152人

残り 終了

終了しました

通勤を涼しく快適に。富士通ゼネラルが開発した「コンディショニングパッ

富士通



めんたいスパイス

お蔵入りになりました

ごだわりすぎた

「明太子のやまや」から生まれた「明太子にふりかける」めんたいスパイス

応援購入総額 **3,468,149円** (Success!)

目標金額 300,000円

155%

サポーター 552人

残り 16日

応援購入する

やまや



あらゆる場所を、
快適な
ワークスペースに。

[NTT特許技術]
インテリジェントマイク搭載
ビームマイクスピーカー

応援購入総額 **6,973,914円** (Success!)

目標金額 500,000円

139%

サポーター 265人

残り 58時間

応援購入する

イヤホンレスで、リモートワークを快適に。NTT特許技術搭載ビームマイク

NTT



ミズノが本気で開発
眠る身体をアシストする
マットレス

スポーツテクノロジーで寝るをもっと快適に。MIZUNO SLEEP

応援購入総額 **29,972,250円** (Success!)

目標金額 1,000,000円

129%

サポーター 682人

残り 40日

応援購入する

身体を科学する、ミズノのテクノロジーを睡眠ギアに。フィジカルサポート

ミズノ



白さが続く、
上質感が続く。

PUBLIC TOKYO

応援購入総額 **6,481,552円** (Success!)

目標金額 500,000円

126%

サポーター 762人

残り 終了

終了しました

黄ばみにくい。汚れが綺麗に落ちる。品が続く。PUBLIC TOKYOの日本の白

TOKYO BASE

2023年9月期3Qに掲載を始めたSDGs関連プロジェクト

- これまででは捨てられていた素材を環境に配慮した実行者の企業努力が凝縮している特別な技術で加工し、全く新しい商品に生まれ変わらせた商品が多数生まれました。

【好評御礼】日本の先人の知恵と現代の職人技で生まれ、土に還る快適な和紙綿を使用した袴パンツ

5 ジェンダー平等を実現しよう
9 産業と技術革新の基盤をつくろう
12 つくる責任 つかう責任
15 陸の豊かさを守ろう

【信州りんごレザー第2弾】軽くてしっとり上質！希少カードケース・キー

9 産業と技術革新の基盤をつくろう
12 つくる責任 つかう責任

DorryDollが開発！普段履きしたくなる上品な国産レース使用の吸水ショーツ

9 産業と技術革新の基盤をつくろう
12 つくる責任 つかう責任

酒好きで救え！大量廃棄されているサツマイモの皮から誕生した芋焼酎「サツマイモ」

12 つくる責任 つかう責任

マイボトルをおしゃれに持ち歩こう！セミオーダーでびったりの本革ボトルホルダー

11 住み続けられるまちづくりを
12 つくる責任 つかう責任

北三陸の技術で世界の海を潤す。旨いウニを食べて共に海の砂漠化を救おう

8 働きがいも経済成長も
11 住み続けられるまちづくりを
14 海の豊かさを守ろう

ヨドバシカメラ初となる 「Makuake SHOP」がオープン

実行者支援



ヨドバシカメラ秋葉原店・梅田店及びECサイトにてMakuake発の人気商品を販売する特設エリアをオープン

幅広い家電との出会いを求めて多くの消費者が訪れるヨドバシカメラで展示・販売を行うことで、より広い層の消費者が実際に商品に触れたり、商品に込められた実行者の想いを知ることができる機会を提供

Makuakeのものづくり実行者が 「MARVEL」作品限定アイテムを制作

実行者支援



「スパイダーマン」「キャプテン・アメリカ」を題材に、国内屈指のものづくり実行者が独自の技術を活用した限定アイテムを制作

制作する限定アイテムをユーザー投票キャンペーンにて決定することで、ユーザー自身がアイテムの制作過程の一部に投票という形で参加することができる

SHOP CHANNELにて特別番組 「Makuake Selection」を放送

実行者支援



SHOP CHANNELにてMakuake実施商品を紹介する特別番組「Makuake Selection」を放送

放送した商品は売り切れ、視聴者からの反響がよかったことから今後3か月に1回2時間枠で継続放送が決定。今後Makuakeとのコラボ企画やSHOP CHANNEL ECサイトとの連携等も企画中

韓国拠点2周年を記念し「Makuake makers networking day」を開催

実行者獲得



2023年6月10日の韓国拠点設立2周年を記念し、韓国ソウルにて事業者向けのイベント Makuake makers networking day を開催

これまでプロジェクトを実施してきた韓国の実行者やMakuakeの活用を検討している事業者との関係性をより深め、今後韓国発プロジェクトの日本進出をさらに支援

サポーター向けコンテンツ「お買い物価値観診断」提供開始

サポーターのリピート促進



買い物に対する消費者の価値観を診断し、それに合わせた応援購入の楽しみ方を提案するサポーター向けコンテンツを提供開始

10の質問に回答することで、何を大切に買い物をしているかを診断し、結果に基づいてサイト内コンテンツや機能活用方法等を提案。サポーターがより魅力を感じるプロジェクトに出会える機会を創出

MISが中小企業向けのコンサルティングや研修メニューの提供を開始

生態系強化



大手企業の新商品の企画開発支援を手掛けてきたMISが、日本のものづくりを支える中小企業向けのコンサルティングや研修メニューの提供を開始

新規事業創出の過程で乗り越えるべき課題は企業規模によって異なることからコンサルティングメニュー及び研修メニューを用意。各企業のニーズに合わせて内容をアレンジして提供

リアルお買い物イベント「Makuakeミライマルシェ2023」を 9月23日（土）-24日（日）に東京・恵比寿にて開催



Makuakeから生まれたユニークな商品が作り手から直接話を聞きながら体験・購入できるお買い物イベントをEBiS303で2023年9月23日（土）-24日（日）の2日間にわたって開催

サポーターが実行者のストーリーに触れて共感する応援購入をきっかけに、Makuakeのプロジェクトが終了した後も継続して実行者の挑戦を応援する、実行者のファンとなる場を提供することを目指す



特設ページより優先入場チケット及びイベントチケットを販売中

<https://marche.makuake.com/2023/>

- 出展予定社数 : 80社
- 入場チケット購入者数 : 3,000人以上

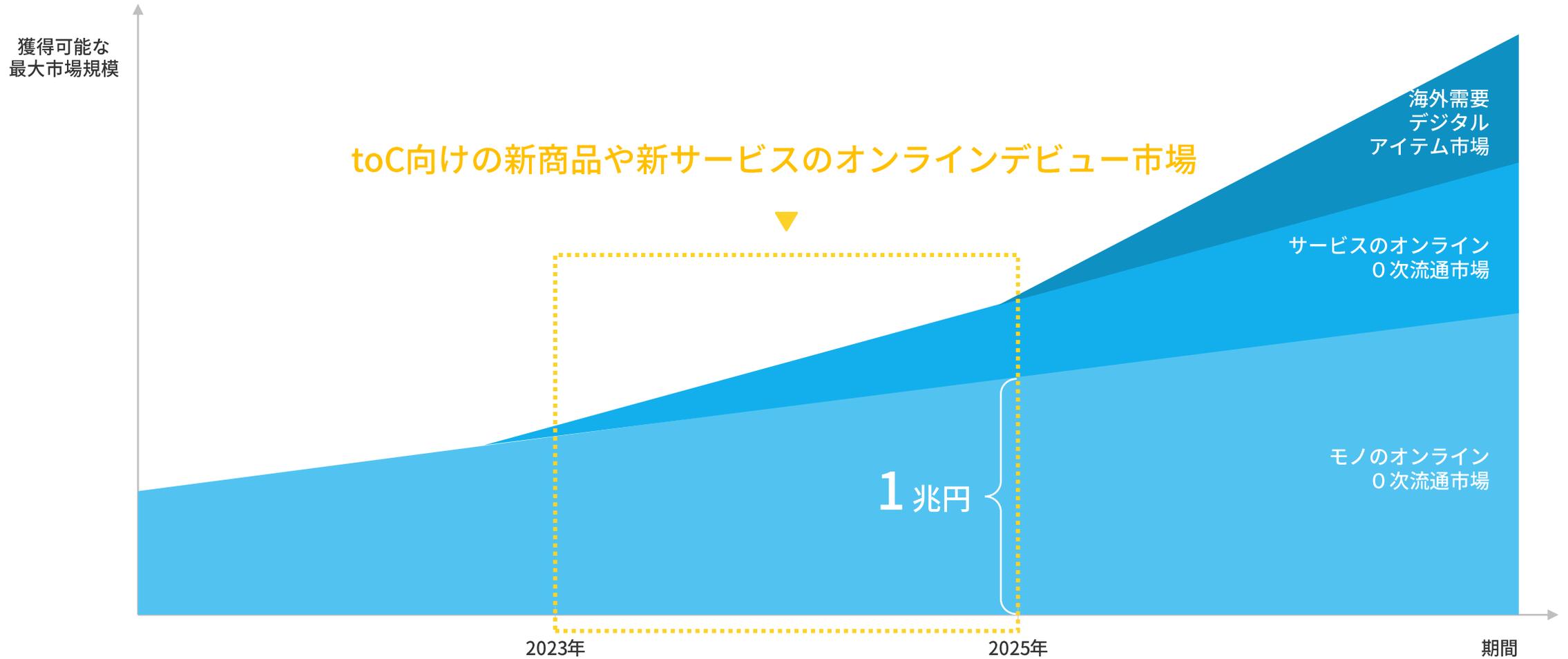


中期経営計画

(2023年9月期 - 2025年9月期)

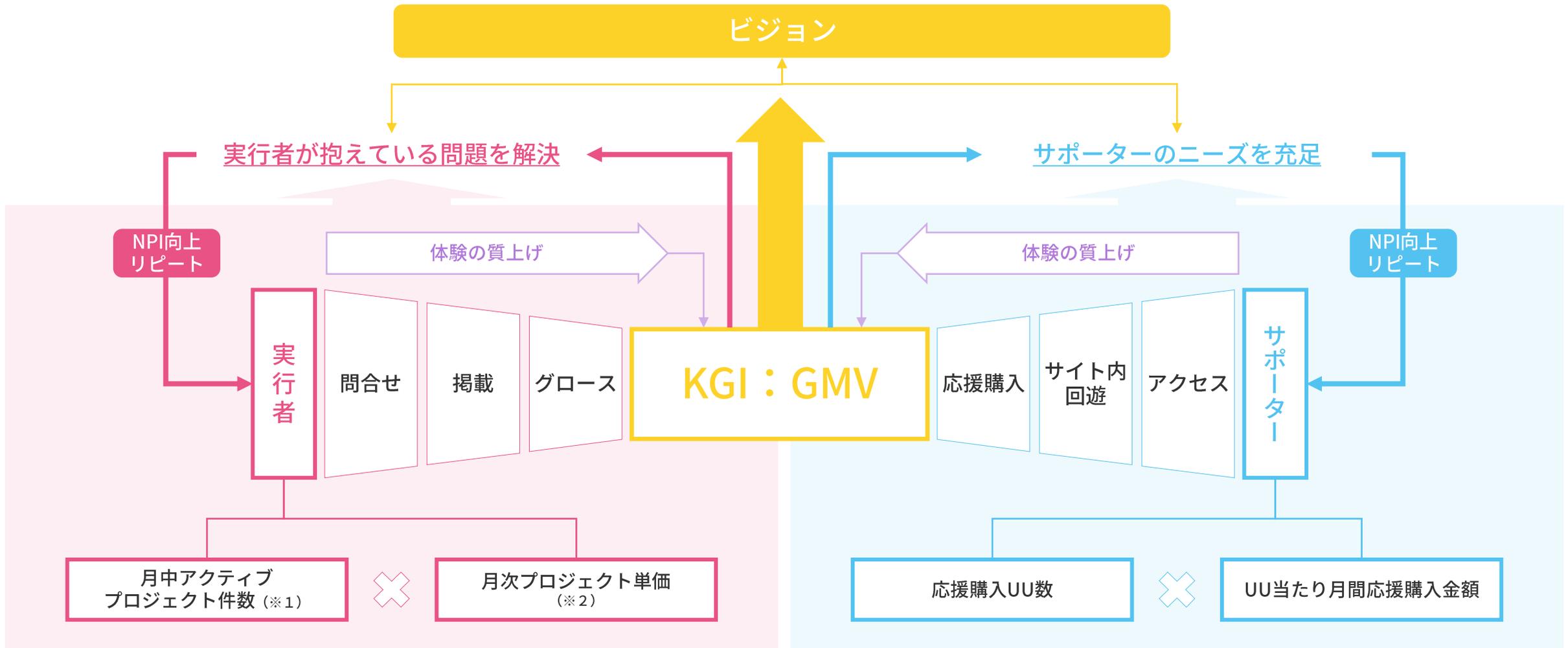
2025年9月期までのメインターゲット市場

- 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。



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。



(※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

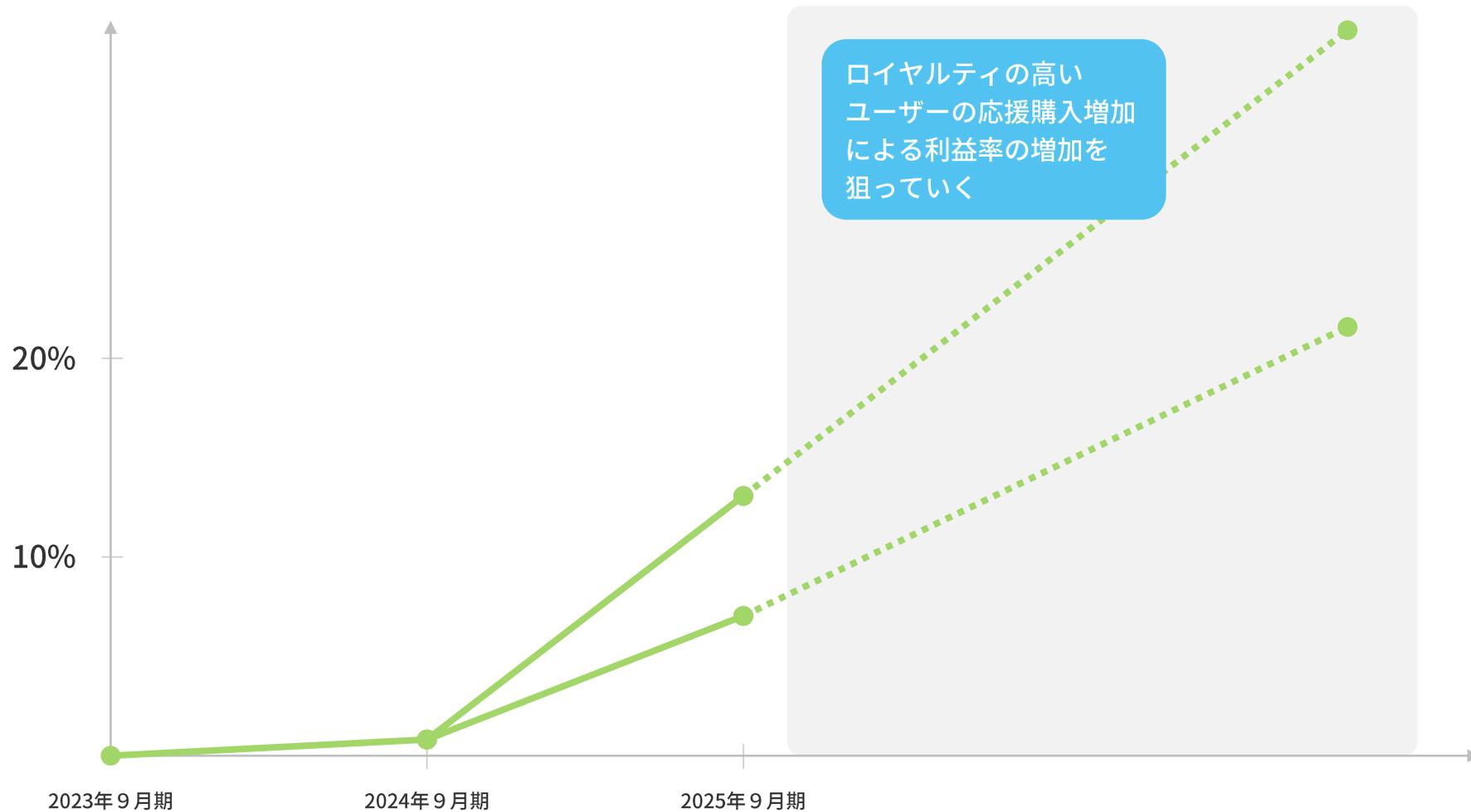
中期KPI目標

- 2025年9月期の9月度における月中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。



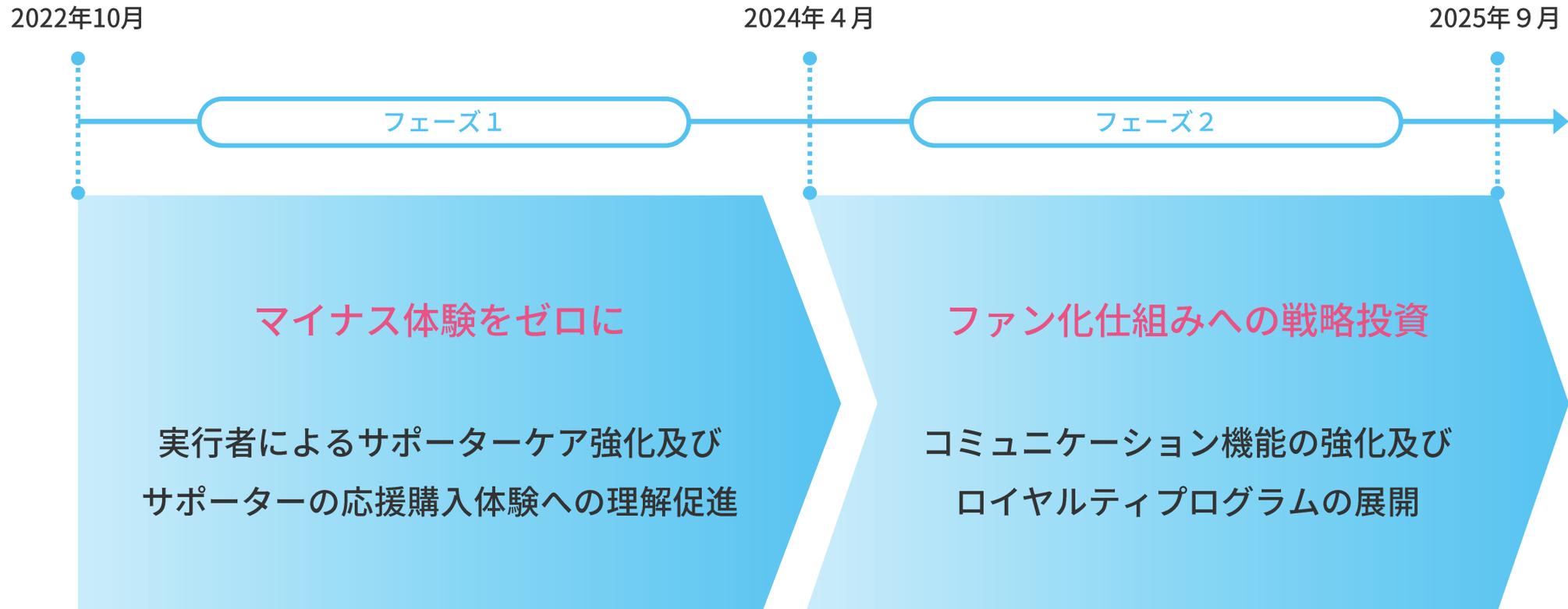
中期営業利益率目標

- 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。



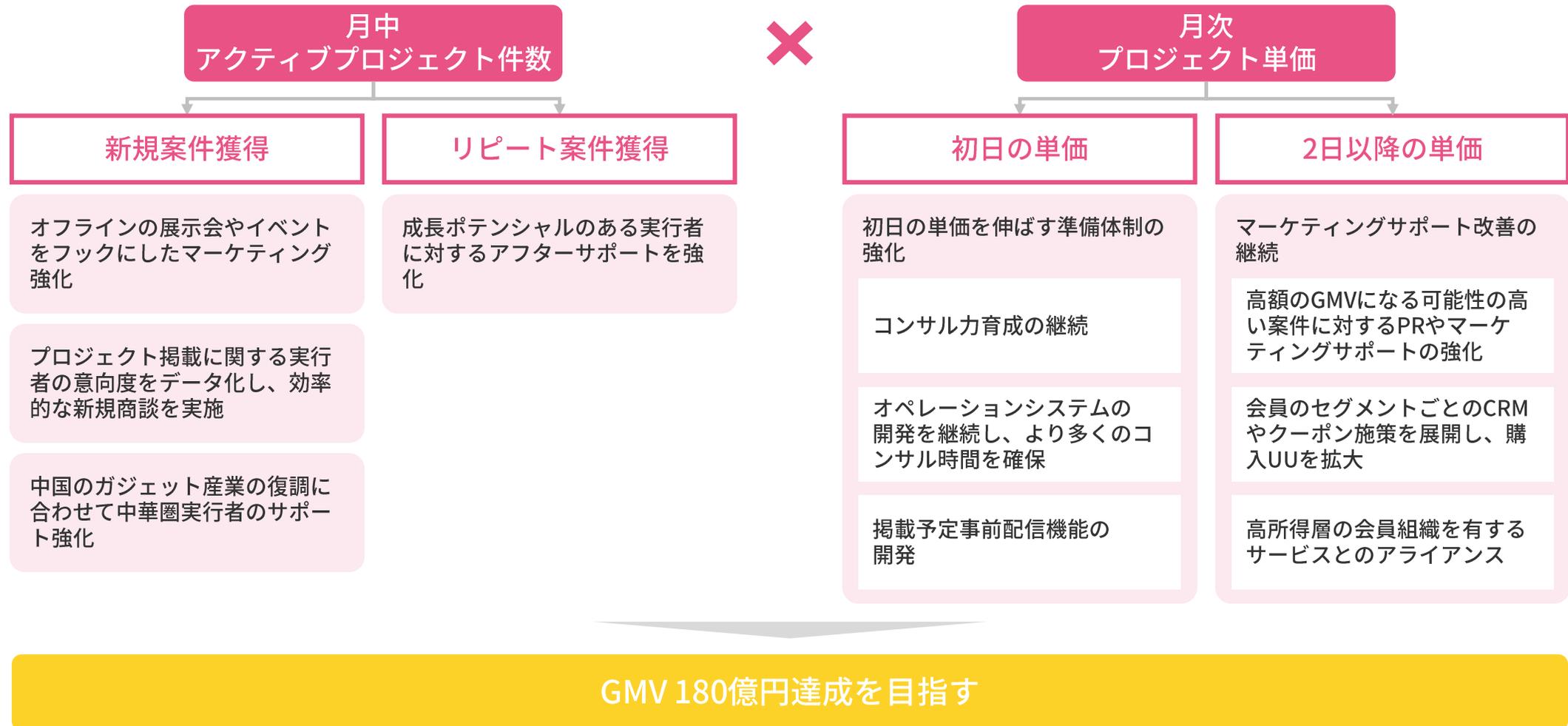
中期KPI目標及び営業利益率達成に向けた主な施策の展開フェーズ

- サポーターのマイナス体験をゼロにし、定着する仕組み作りをフェーズ1として2024年9月期上半期まで進め、同期下期から定着したサポーターをファン化させていく仕組みに戦略投資するフェーズ2に取り組んでいきます。



2023年9月期 下半期の成長戦略

- 成長ポテンシャルのある実行者や会員セグメントの中でロイヤルティの高い会員向けの施策を拡充することでリピート層を拡大し、安定的に収益基盤を確保しながら年間のGMV目標180億円の達成を狙っていきます。



中期KPI目標に対する進捗

- サポーター評価の見える化や実行者向けオペレーションシステムの改善等でアクティブプロジェクト件数が増加、目標金額が高い案件の初日GMV向上体制の強化や継続的なコンサル力育成によりプロジェクト単価が増加しました。

Qにおける



実績

2023年9月期2Q



+7.3%

+3.6%

+11.2%

2023年9月期3Q



2023年9月期 通期計画

- 3Qまで応援購入総額を含め、売上高及び営業損失ともに概ね計画通りの着地となりました。現時点で通期の業績予想に変更はありません。

(単位：百万円)	2022年9月期	2023年9月期 (計画)	増減額	増減率
応援購入総額：GMV (税込)	19,776	18,000	△1,776	△9.0%
売上高	4,206	3,840	△366	△8.7%
営業利益 (△損失)	△324	△880	△555	-
経常利益 (△損失)	△302	△880	△577	-
当期純利益 (△損失)	△1,347	△890	+457	-



Appendix

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

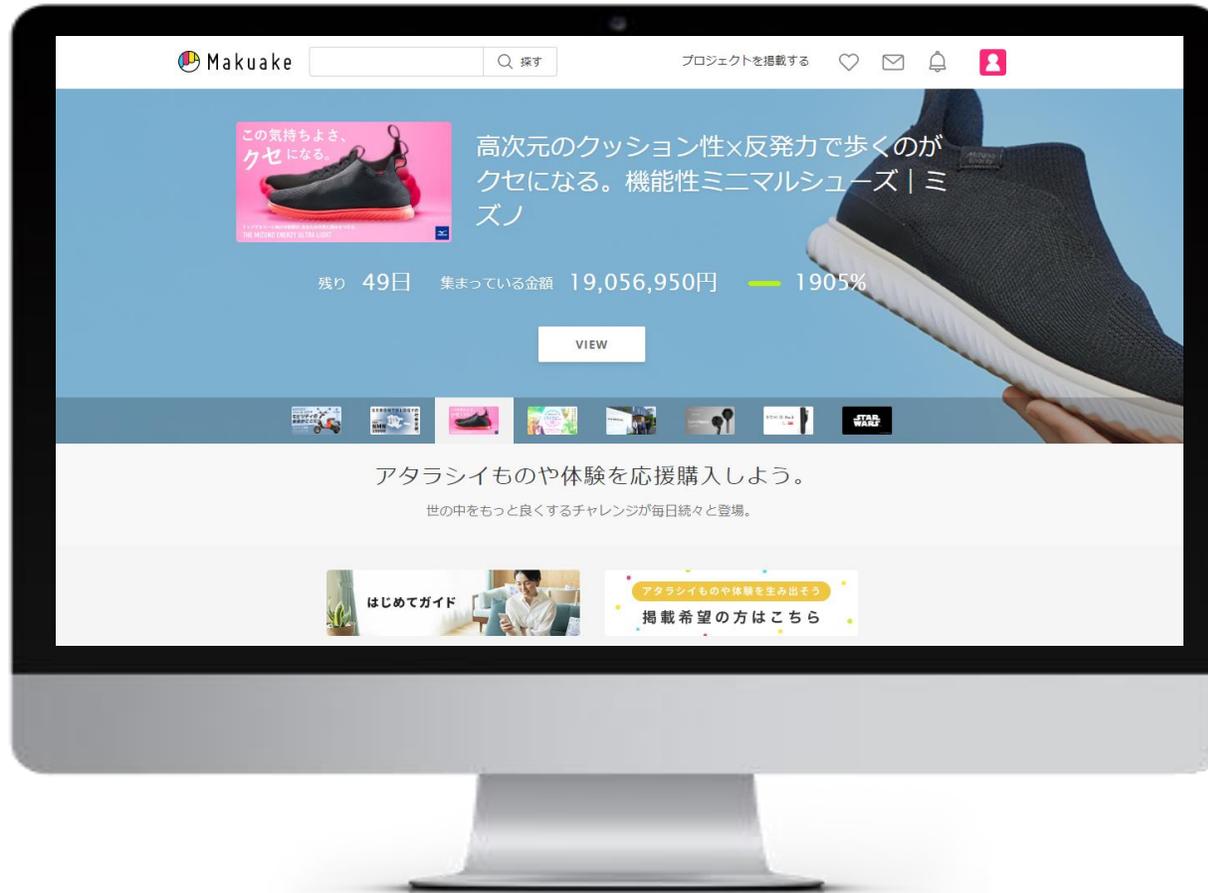
世界をつなぎ、アタラシイを創る

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

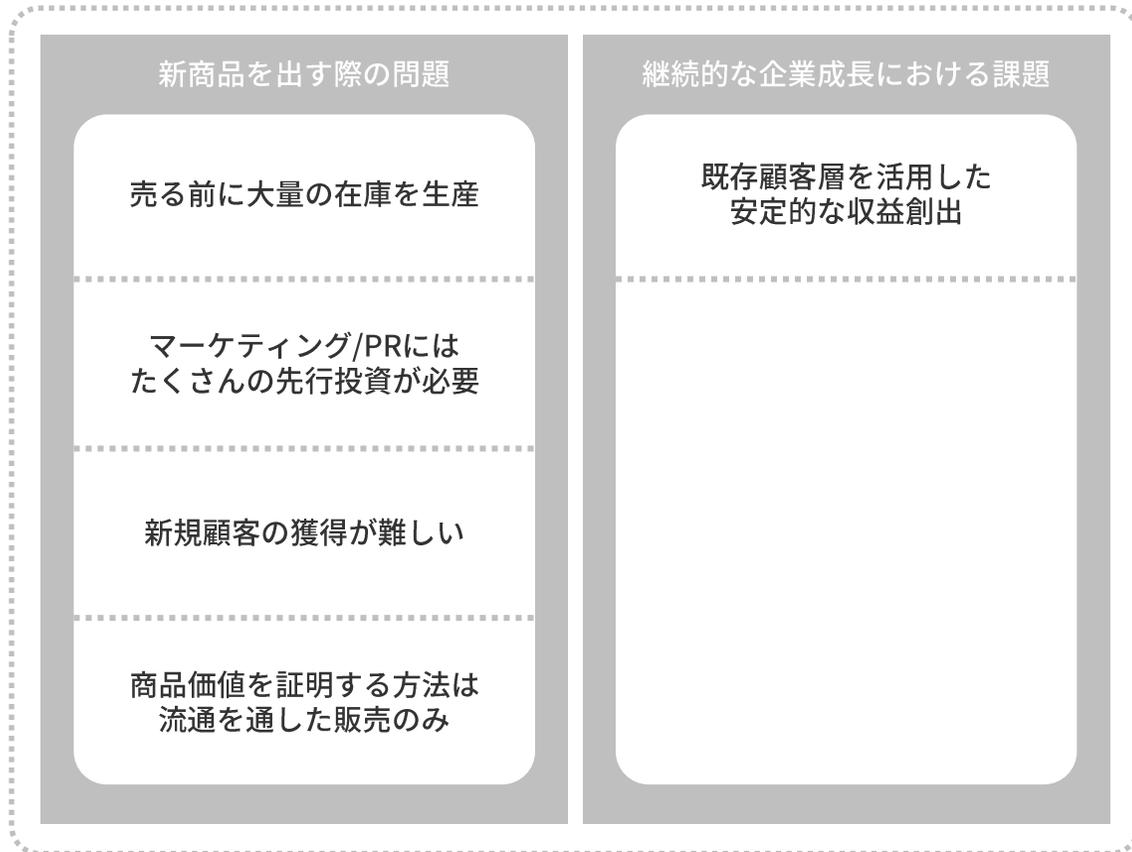
- 事業者は企画中の新商品や新サービスをMakuakeで先行販売でき、消費者は気に入った商品を応援の気持ちを込めて先行購入できる仕組みです。



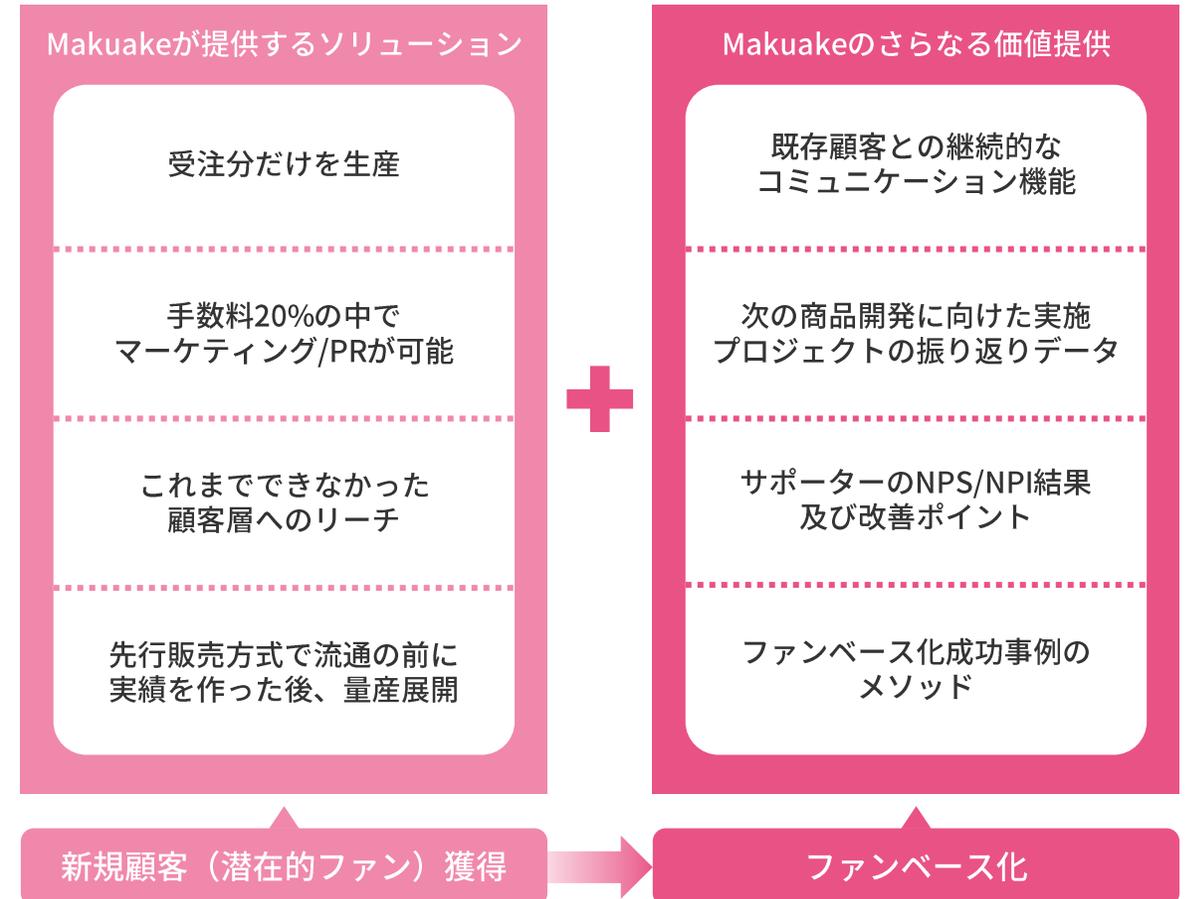
Makuakeの提供価値：事業者側

- 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

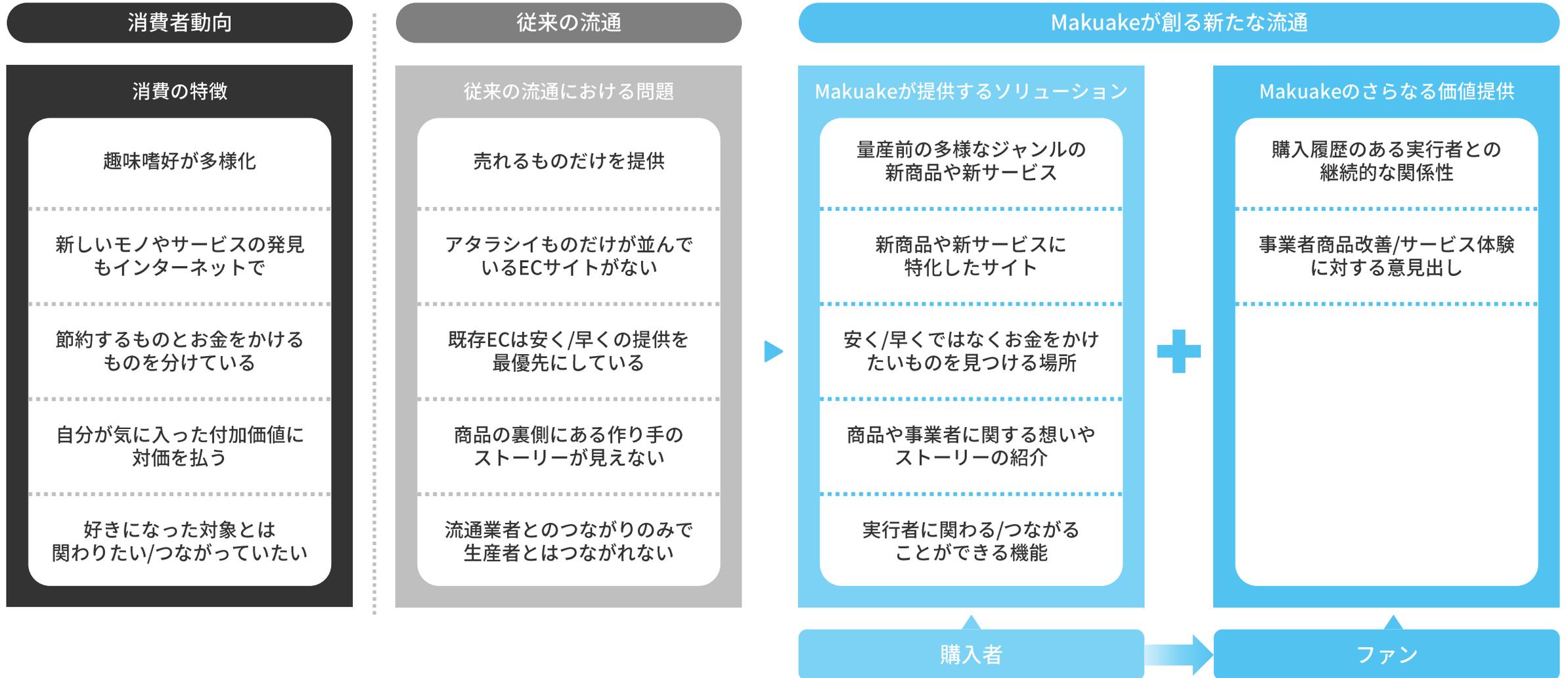


Makuakeが創る新たな流通



Makuakeの提供価値：消費者側

- 今の消費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。



業績概要 前年同期比（累計）

(単位：百万円)	2022年9月期 3Q（累）	2023年9月期 3Q（累）	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
応援購入総額：GMV (税込)	15,639	12,929	△2,709	△17.3%
売上高	3,326	2,779	△546	△16.4%
売上総利益	2,675	2,245	△429	△16.1%
営業利益（△損失）	△89	△459	△370	-
経常利益（△損失）	△66	△454	△387	-
四半期純利益（△損失）	7	△462	△469	-

業績概要 前年同期比 (単Q)

(単位：百万円)	2022年9月期 3Q (単)	2023年9月期 3Q (単)	増減額 (YoY)	増減率 (YoY)
応援購入総額：GMV (税込)	5,245	4,569	△676	△12.9%
売上高	1,083	990	△92	△8.6%
売上総利益	885	782	△102	△11.6%
営業利益 (△損失)	△71	△81	△9	-
経常利益 (△損失)	△70	△80	△9	-
四半期純利益 (△損失)	△54	△82	△28	-

業績概要 前四半期比 (単Q)

(単位：百万円)	2023年9月期 2Q (単)	2023年9月期 3Q (単)	増減額 (QoQ)	増減率 (QoQ)
応援購入総額：GMV (税込)	4,108	4,569	+460	+11.2%
売上高	880	990	+109	+12.5%
売上総利益	718	782	+64	+9.0%
営業利益 (△損失)	△192	△81	+110	-
経常利益 (△損失)	△190	△80	+110	-
四半期純利益 (△損失)	△193	△82	+110	-

主要指標 前年同期比

	2022年9月期 3Q (単)	2023年9月期 3Q (単)	増減値 (YoY)	増減率 (YoY)
掲載開始数 (件)	2,044	1,918	△126	△6.2%
リピート実行者による 掲載開始数 (件)	1,061	1,085	+24	+2.3%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	51.9	56.6	-	+4.7pt
リピート 応援購入金額 (百万円)	4,053	3,409	△644	△15.9%
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	77.3	74.6	-	△2.7pt
アクセスUU (人)	13,880,515	11,806,705	△2,073,810	△14.9%
会員数 (人)	2,195,111	2,526,293	+331,182	+15.1%
応援購入件数 (件)	448,387	386,786	△61,601	△13.7%

(※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)

	2023年9月期 2Q (単)	2023年9月期 3Q (単)	増減値 (QoQ)	増減率 (QoQ)
掲載開始数 (件)	1,732	1,918	+186	+10.7%
リピート実行者による 掲載開始数 (件)	955	1,085	+130	+13.6%
実行者 リピート率 (%) ^(※1)	55.1	56.6	-	+1.4pt
リピート 応援購入金額 (百万円)	3,130	3,409	+278	+8.9%
リピート 応援購入率 (%) ^(※2)	76.2	74.6	-	△1.6pt
アクセスUU (人)	11,827,059	11,806,705	△20,354	△0.2%
会員数 (人)	2,441,236	2,526,293	+85,057	+3.5%
応援購入件数 (件)	362,007	386,786	+24,779	+6.8%

(※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、2023年7月25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、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いたします。
- リスクや不確実性には、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・修正を行うことがございます。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」において当資料に記載されていない事項は2022年12月28日に開示した内容から変更はございません。



IRに関するお問合せ

IR@makuake.co.jp



Makuake