

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ビジョン

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

リピート応援購入率
75%以上リピート実行者割合
60%以上

② 中長期の経営戦略

1. 日本のものづくり産業構造の変革

独自アイデア・技術を持つプロジェクト実行者と応援購入者を結び、試作・企画段階での先行販売を可能にする新流通構造を提示

3. リピート利用促進

リピート実行者60%以上・リピート応援購入金額75%以上を維持。支援拡充と顧客ケアで長期顧客基盤を構築

2. プラットフォーム差別化ポジショニング

0次流通市場に特化。オペレーション・カスタマーサポート・マーケティング・テクノロジー等の要素を強化し他社と差別化

4. 事業者向けソリューション提供

Plan・Debut・Growth全プロセスでサポート。インサイト機能活用で事業者のコアコンピタンス専念を実現

③ 対処すべき課題

① リピート利用の向上

- プロジェクト実行者の掲載満足度向上と次プロジェクト構想支援
- プロジェクトサポーター向けCRM施策・新機能開発による体験向上
- マイナス体験をゼロにしつつ質の高いプロジェクト掲載を継続

② 市場環境への適応

- 新商品デビューEコマース市場の高い成長ポテンシャルに対応
- 競合環境・経済環境の変化に継続的に対応

③ 生態系拡大・拡充

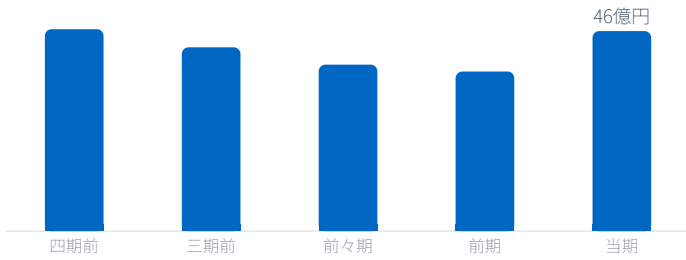
- 付随サービス規模拡大（Makuakeインサイト・Incubation Studio等）
- 各種サービス機能強化と領域拡大による収益基盤強化

面接で使えるポイント

- 世にない新しいものを提供する事業者と応援購入者をつなぐMakuakeで、日本の流通構造を変革する事業に携わること
- リピート応援購入率75%以上・リピート実行者60%以上の高水準維持で、堅固な会員基盤による安定経営を実現
- 2025年9月期から市場定義を「小売市場全般」に拡大し、事業成長パートナーとしてのポジショニング転換に注力

証券コード 4479

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
「世界をつなぎ、アタラシイを創る」をミッション
に掲げ

主力事業・セグメント

・情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
68点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 54.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
676万円

情報・通信業内 252位/592社

平均年齢
35.6歳

情報・通信業内 438位/593社

平均勤続
4.2年

情報・通信業内 431位/593社

女性管理職
38.7%

情報・通信業内 22位/373社

男性育休
100.0%

情報・通信業内 80位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: マクアケ[4479]: 独立系調査機関である株式会社エンヴァリ

