

FY2024.6 2Q

Presentation Material

mercari

グループミッション



あらゆる価値を循環させ、あらゆる人の可能性を広げる

Circulate all forms of value to unleash the potential in all people

目次

1 決算サマリー

2 決算概況

3 財務方針

4 ESG

5 Appendix

決算サマリー

1 FY2024.6 2Qの進捗状況・ハイライト

連結

- 各事業の着実な成長及びグループシナジー創出の結果、過去最高の売上収益を達成
- 将来成長に向けた投資を行いつつ、収益とのバランスを意識した経営を行った結果、概ね想定通りのコア営業利益を計上

Marketplace	Fintech	US
<ul style="list-style-type: none">● ロイヤルティプログラムや強化領域（越境取引、カテゴリー強化、BtoC）等の施策が貢献● その結果、GMV成長率はYoY +10%、調整後¹コア営業利益率²は37%と概ね想定通りに進捗	<ul style="list-style-type: none">● 「メルカード」への投資強化により、発行枚数は250万枚を突破³● 安定的なCreditサービスの成長に伴い、債権残高⁴が1,500億円を超え、回収率⁵も99.1%と順調に推移	<ul style="list-style-type: none">● MAUはQoQで2四半期連続の増加。インフレをはじめとする外部環境の影響で購入の鈍化傾向が続き、GMV成長率はYoY -12%● 効率的なマーケティング投資方針を維持したことで調整後⁶営業損失のYoYでの縮小傾向が継続

1. Marketplace・Fintech間の決済業務委託に関わる手数料を控除した数値

2. IFRS営業利益からその他の収益・その他の費用等を控除した利益(P.45参照)

3. 2024年1月3日時点

4. 四半期末時点における「メルベイススマート払い（翌月払い・定額払い）」と「メルベイススマートマネー」の債権残高（破産更生債権等を除く）

5. 11か月前に請求を行った「メルベイススマート払い（翌月払い・定額払い）」と「メルベイススマートマネー」の金額に対して11か月以内に回収を完了した四半期累計の加重平均割合（破産更生債権等を除く）

6. 営業利益から、株式報酬・減価償却費を控除したもの（=キャッシュベース）

1 FY2024.6 2Q KPIサマリー

Marketplace

GMV₁

2,809億円
YoY **+10%**

調整後₂コア営業利益率₃

37%
(YoY **-5ppts**)

Fintech

ユーザ数₄

1,683万人

債権残高₅

1,549億円

債権回収率₆

99.1%

US

GMV₁

239百万ドル
YoY **-12%**

MAU₇

507万人
(YoY **-2%**)

1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計。MarketplaceはCtoCとBtoCを合算した数値

2. Marketplace・Fintech間の決済業務委託に関わる手数料を控除した数値

3. IFRS営業利益からその他の収益・その他費用等を控除した利益(P.45参照)

4. メルペイ「電子マネー」の登録、「バーチャルカード」の設定、「メルカード」の発行、暗号資産取引口座開設を行ったユーザと「メルペイコード決済」「ネット決済」「メルペイスマート払い（翌月払い・定額払い）」等の利用者の合計（自主退会・重複を除く）2023年12月末時点

5. 四半期末時点における「メルペイスマート払い（翌月払い・定額払い）」と「スマートマネー」の債権残高（破産更生債権等を除く）

6. 11か月前に請求を行った「メルペイスマート払い（翌月払い・定額払い）」と「スマートマネー」の金額に対して11か月以内に回収を完了した四半期累計の加重平均割合（破産更生債権等を除く）

7. 1か月に1回以上アプリ又はWEBサイトをブラウジングした登録ユーザの四半期平均の数

FY2024.6 2Q セグメント別 売上収益・コア営業利益¹ (IFRS)

単位：億円

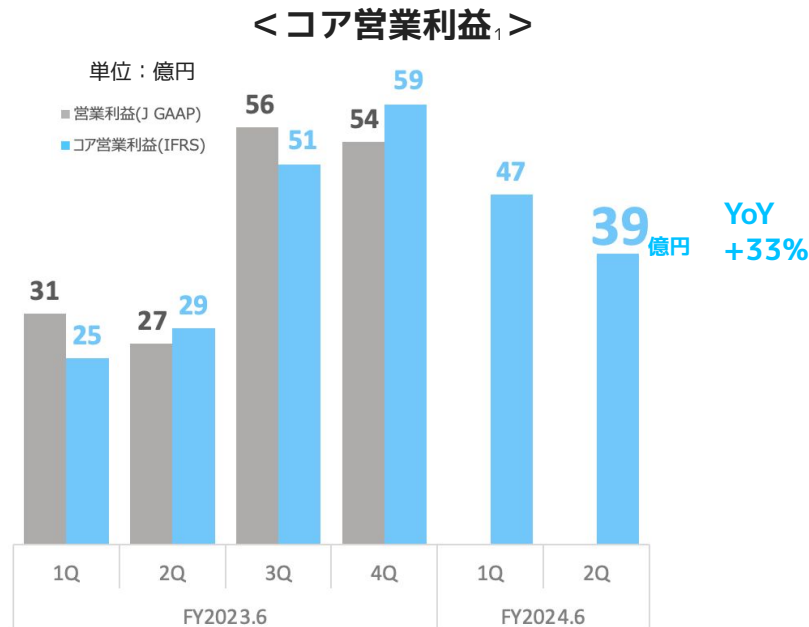
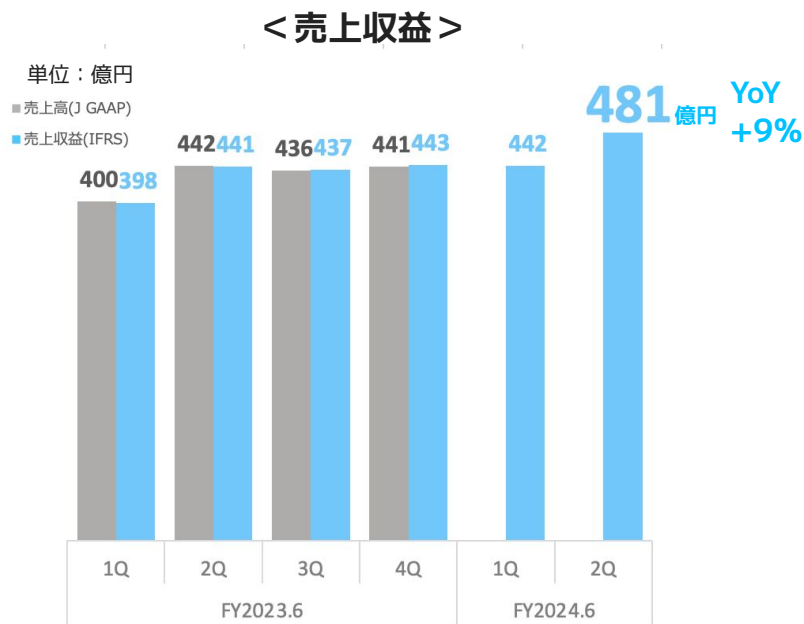
セグメント		FY2023.6 2Q		FY2024.6 2Q		YoY	
		売上収益 / 調整後 ² 売上収益	コア営業利益 / 調整後 ² コア 営業利益	売上収益 / 調整後売上収益	コア営業利益 / 調整後コア 営業利益	売上収益 / 調整後売上収益	営業利益 / 調整後コア 営業利益
Japan Region		309	83	357	72	+15%	-14%
Marketplace		263	81 / 109	282	72 / 105	+7%	-12%/-3%
Fintech		74 / 46	2 / -25	108 / 74	0.2 / -33	+46%/+60%	-90%/-
US	IFRS (億円)	119	-33	110	-14	-7%	-
	US GAAP(百万ドル)	84	-22 / -18	75	-9 / -5	-11%	-
その他		12	-1	16	-1	+26%	-
調整額		-0.4	-19	-3	-17	-	-
連結		441	29	481	39	+9%	+33%

FY2024.6 2Q

決算概況

2 連結 売上収益 / コア営業利益（四半期）

- 過去最高の売上収益を達成し、コア営業利益は概ね想定通りながら1Qに続きYoYで大きく成長
- 一方で、更なるシナジー創出を目的とした「メルカード」ユーザ獲得投資の増加、及び、スポットワーク事業における段階的な投資の増加を見込むため、通期でのYoY増益は想定せず



2 Marketplace FY2024.6 2Qの進捗状況

FY2024.6 期初の事業方針

規律ある投資を継続しつつ、トップラインの成長にフォーカス。マーケティング投資とプロダクトの進化に加え、強化領域への注力を通じてGMV成長率10%以上、調整後¹コア営業利益率²30-40%を目指す

※GMV成長率の目標値下限の+10%と調整後コア営業利益率の目標値下限の30%は対ではない

ロイヤルティプログラム³や強化領域（越境取引、カテゴリー強化、BtoC）等の施策が奏功し、GMV成長率はYoY +10%、調整後コア営業利益率は37%と、引き続き着実な成長と高い収益性を実現

- 「メルカード」ユーザによるARPU⁴向上効果等、ロイヤルティプログラムによるグループシナジー創出が継続
- GMV成長に向けた強化領域における取り組みが順調に進捗

1. Marketplace・Fintech間の決済業務委託に関わる手数料を控除した数値

2. IFRS営業利益からその他の収益・その他の費用等を控除した利益(P.45参照)

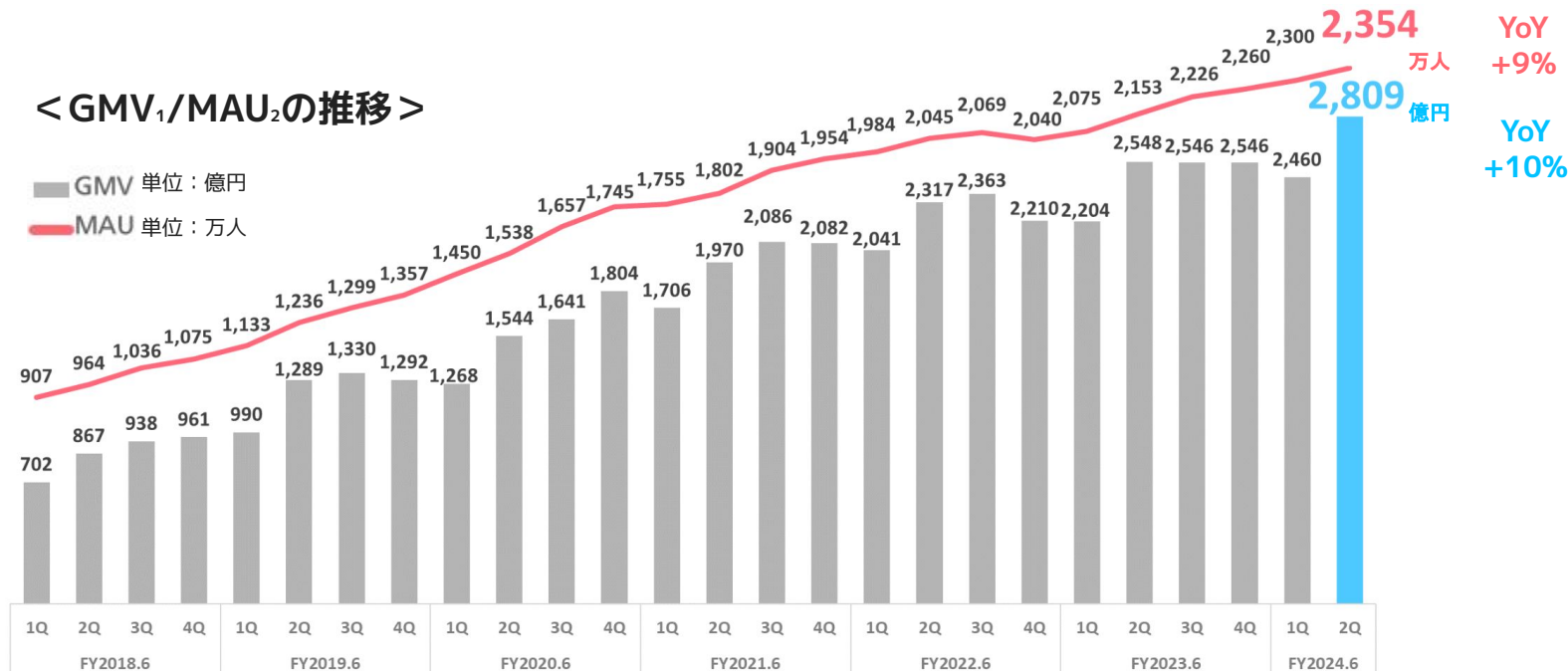
3. 「メルカード」の利用状況に応じたポイント還元プログラム。常時1%ポイント還元、メルカリ内利用はPay, Buy, Sellのクロスユース等に応じて最大4%ポイント還元

4. ユーザ1人当たりの平均購入金額

2 Marketplace GMV / MAU (四半期)

- ロイヤルティプログラムや強化領域（越境取引、カテゴリー強化、BtoC）等におけるマーケティング施策が奏功し、GMV成長率はYoY +10%
- キャンペーンやサービス開始10周年企画のオフライン施策を通じた露出拡大等により、MAUが伸長

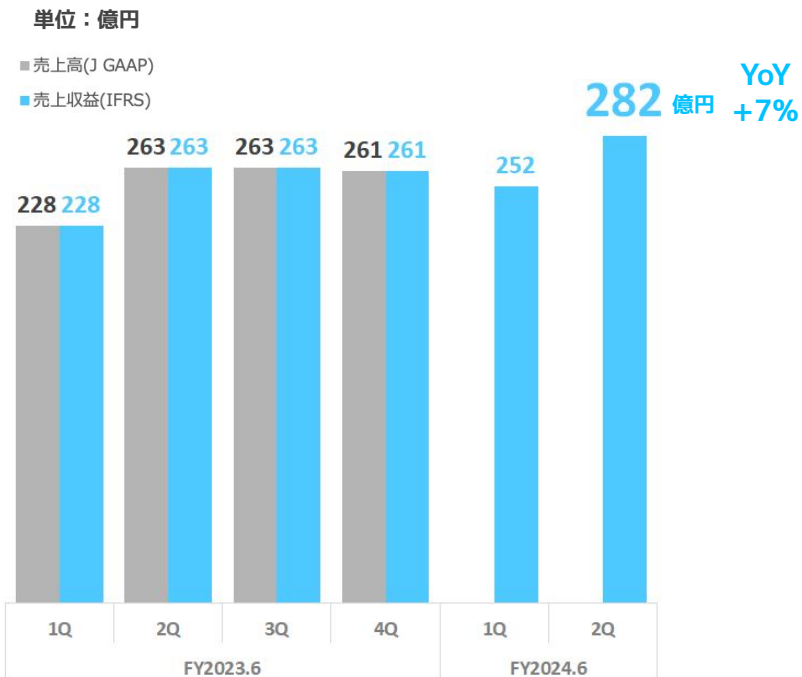
< GMV₁/MAU₂の推移 >



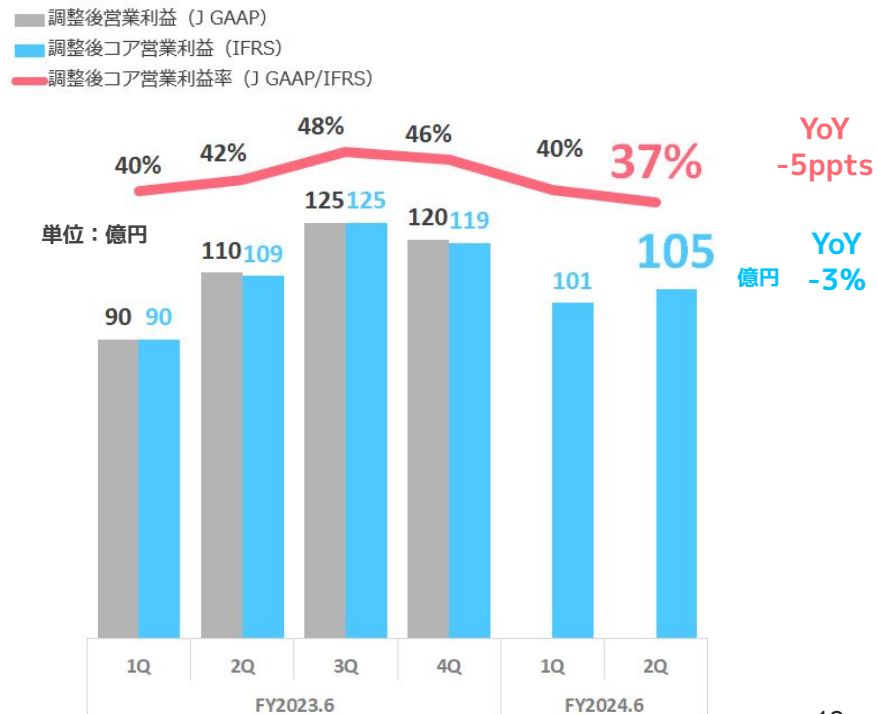
Marketplace 売上収益 / 調整後コア営業利益（四半期）

- GMVの伸長に伴い、売上収益の着実な成長と高い収益性を実現

< 売上収益 >

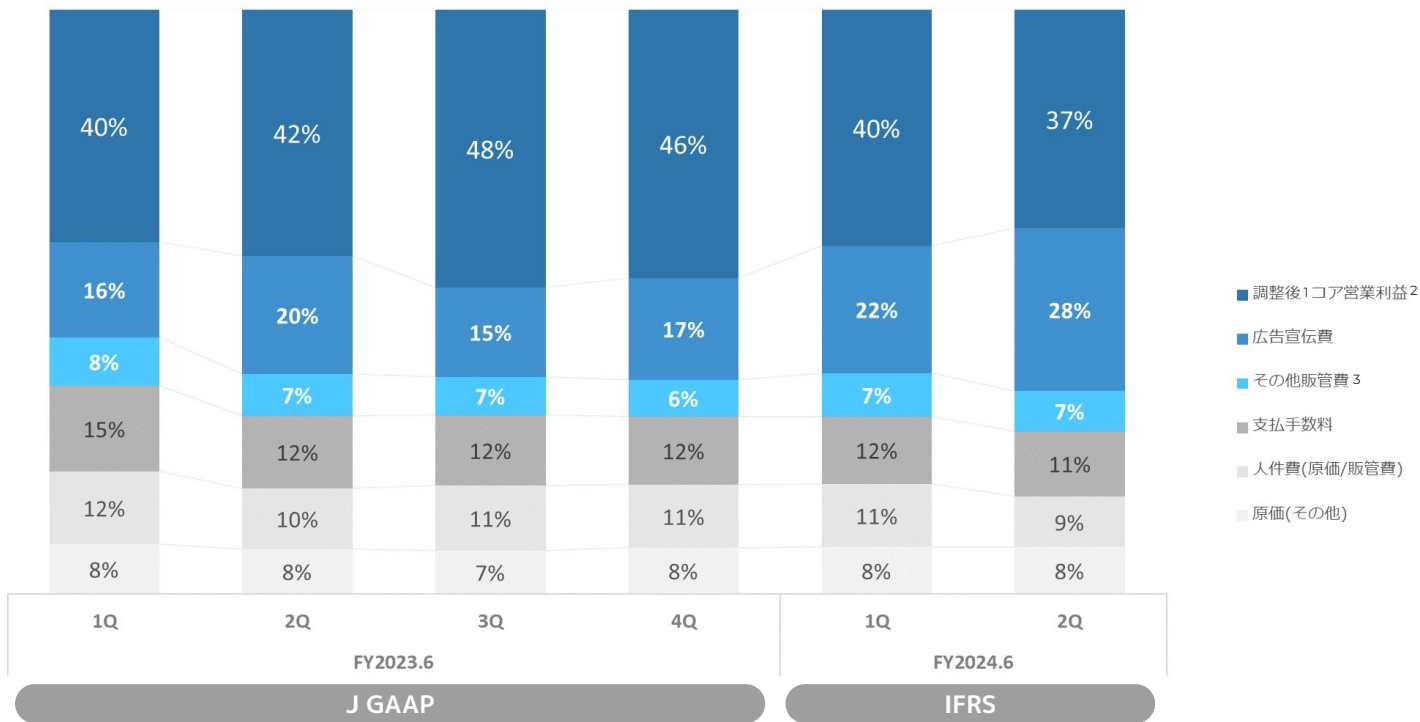


< 調整後¹コア営業利益(率)₂ >



2 Marketplace コスト構成（四半期）

- 強化領域や中長期の成長に寄与する施策（複数カテゴリーの利用、Pay, Buy, Sellのクロスユース）への投資強化により、広告宣伝費率はQoQで上昇

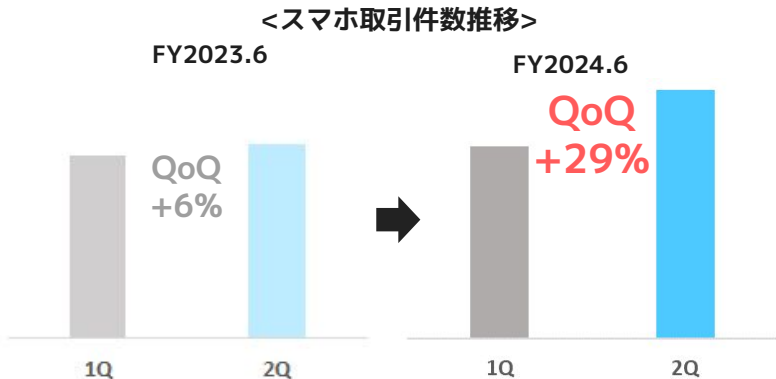


Marketplace GMV成長に向けたプロダクト施策の進捗

- 上期は需要期に合わせたマーケティング投資とプロダクト進化の両軸に注力
- 特に、カテゴリ強化等の強化領域において中長期の成長を見据えたUX改善を推進した結果、GMV成長に貢献

家電(スマホ)カテゴリ

- 「スマホデータ消去サービス」や「スマホ買取サービス」の提供を開始すると共に、手数料還元キャンペーン等のマーケティングを合わせて実施した結果、スマホ取引件数がQoQで29%増加



ファッション・エンタメカテゴリ

- 当該カテゴリにおいて需要の高い「まとめ買い」機能を追加し、季節性を考慮したファッションカテゴリ向けのキャンペーンも実施
- CD/DVDやトレカ等の小型商品の発送に適した「ゆうパケットポストmini」の提供を開始



Marketplace 新規事業（スポットワーク事業）の強み

- メルカリのエコシステムに「時間やスキル」を加え、あらゆる価値の循環を加速すべくスポットワーク事業に参入
- 2024年初春のサービスローンチに向け、プロダクト開発やパートナー獲得を推進中
- サービスローンチ後、成長を後押しすべく段階的に投資を行っていく

1

全国・全世代 2,354万人の ユーザ基盤

- ・ 全国にわたる2,354万人（本人確認済1,515万人）を超える潜在ユーザによる効率的なクルーの獲得が可能
- ・ 調査を通じて、幅広い年齢層の「メルカリ」ユーザによるスポットワークへの関心を確認¹

2

Pay, Buy, Sell, Workを 1つのアプリで

- ・ 給与デジタル払いにより、将来的に銀行引出し不要で「メルカリ」内外での購入や「メルペイ」の返済に即利用可能となる体験の提供を目指す
- ・ 「メルカリ」における本人確認情報や銀行口座情報が引き継がれるため、簡単に利用可能

3

安心・安全な 利用環境

- ・ プライム上場企業である信頼と10年以上にわたり安心・安全なマーケットプレイスを運営してきた実績

2 Fintech FY2024.6 2Qの進捗状況

FY2024.6
期初の事業方針

「メルカード」ユーザ獲得に注力し、グループシナジーの強化を図る

「メルカード」ユーザ獲得に向けた投資を強化し、発行枚数は250万枚を突破。「メルカリ」におけるARPU₁向上効果は継続し、GMVへの寄与を含むグループシナジーが拡大。これらの結果を踏まえ、下期はより一層の投資強化を通じ成長を図る

- Creditサービスの債権残高₂が1,500億円を超える中、回収率₃は99.1%と高い水準を継続。定期的な債権流動化を通じ、ノンリコース形式での調達は合計590億円に。健全なサービス提供と財務基盤の構築を両立
- 暗号資産取引口座数はサービス開始7ヶ月で100万を突破₄し、日本の暗号資産業界における取引口座数の伸びを牽引₅。暗号資産をより身近な存在とすべく、「メルカリ」内でビットコイン決済ができる機能の提供開始に向けて開発を推進

1. ユーザ1人当たりの平均購入金額

2. 四半期末時点における「メルペイスマート払い（翌月払い・定額払い）」と「メルペイスマートマネー」の債権残高（破産更生債権等を除く）

3. 11か月前に請求を行った「メルペイスマート払い（翌月払い・定額払い）」と「メルペイスマートマネー」の金額に対して11か月以内に回収を完了した四半期累計の加重平均割合（破産更生債権等を除く）

4. 2023年10月時点

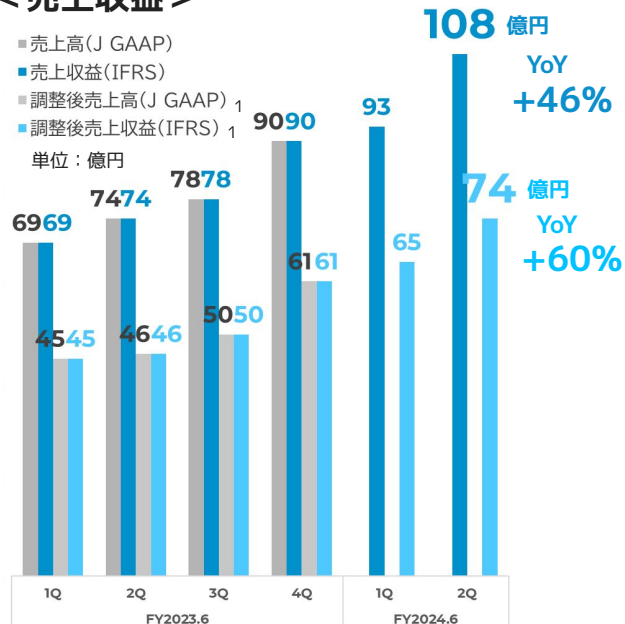
5. 一般社団法人日本暗号資産取引業協会「暗号資産取引月次データ」によると、2023年2月末-10月末の新規口座開設数は177万口座

Fintech 売上収益 / コア営業利益（四半期）

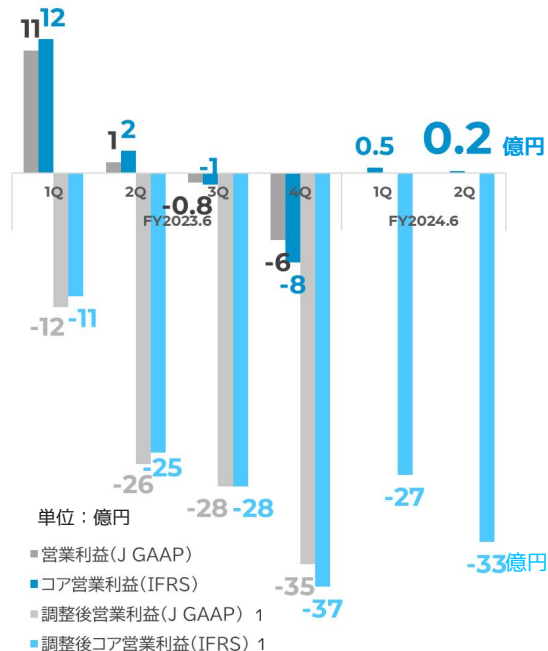
- 「定額払い」や「メルカード」の成長により売上収益が増加
- 「メルカード」による好調なグループシナジー創出を受け、下期はユーザ獲得を中心に投資を一層強化する予定

< 売上収益 >

- 売上高(J GAAP)
 - 売上収益(IFRS)
 - 調整後売上高(J GAAP) 1
 - 調整後売上収益(IFRS) 1
- 単位：億円

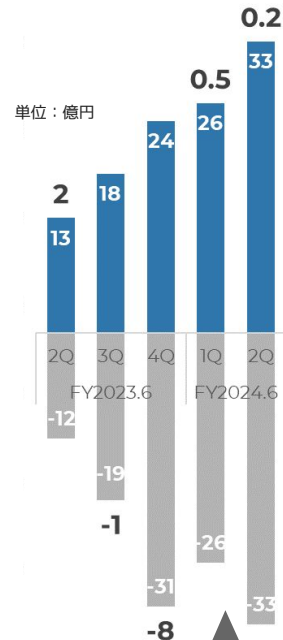


< コア営業利益² >



< コア営業利益の内訳³ >

- 新規サービスへの投資を控除した利益
- 新規サービスへの投資



「メルカリ」GMV増加等のシナジー創出に伴い、「メルカード」関連投資についてはMarketplaceと共同で行う枠組みに1Qより移行。Marketplace分もあわせた「メルカード」関連のトータル投資額は1Q以降も継続的に増加

1. Marketplace・Fintech間の決済業務委託に関わる手数料を控除した数値

2. IFRS営業利益からその他の収益・その他の費用等を控除した利益(P.45参照)

3. 新規サービスへの投資: 管理会計上における「メルカード」やビットコイン取引サービスに係るキャンペーン関連費用や利用に伴うポイント還元費用の合計
新規サービスへの投資を控除した利益: コア営業利益(IFRS)から新規サービスへの投資を差し引いた額

2 Fintech 「メルカード」の成長

- 2022年11月のローンチ以降、ユーザ基盤を活かした効果的なマーケティング施策等により「メルカード」発行枚数は250万枚を突破
- 「メルカード」の特徴を活かし、下期は季節性を考慮した大型キャンペーンに加え、Z世代ユーザに向けたキャンペーンも開始するなど、さらなるユーザ獲得を推進

5つの特徴

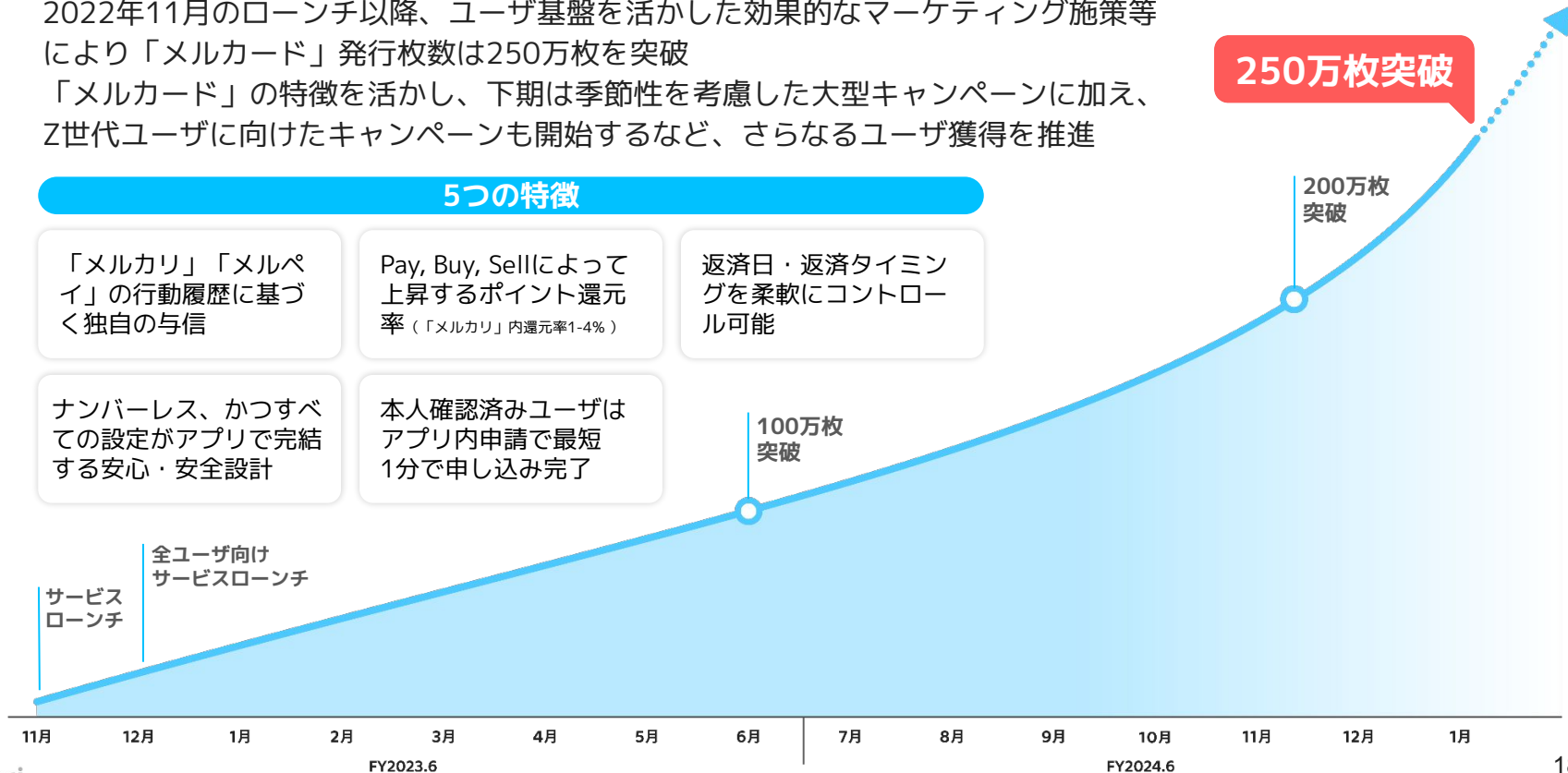
「メルカリ」「メルペイ」の行動履歴に基づく独自の与信

Pay, Buy, Sellによって上昇するポイント還元率（「メルカリ」内還元率1-4%）

返済日・返済タイミングを柔軟にコントロール可能

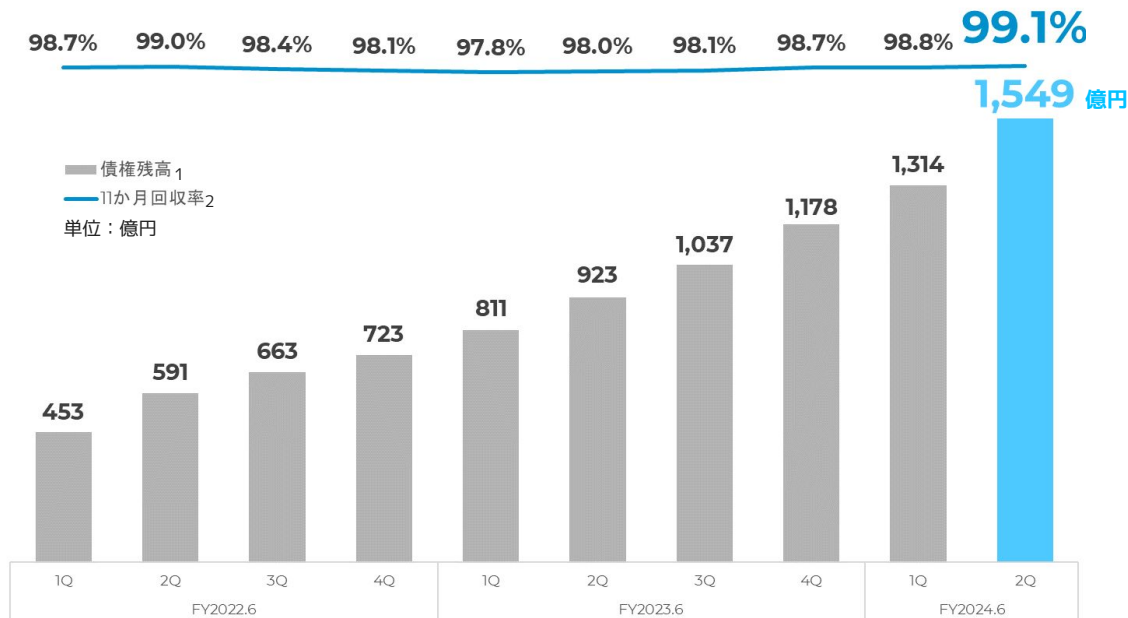
ナンバーレス、かつすべての設定がアプリで完結する安心・安全設計

本人確認済みユーザはアプリ内申請で最短1分で申し込み完了



Fintech Creditサービス債権残高 / 回収率（四半期）

- 「定額払い」及び「メルカード」の成長により、債権残高が継続して拡大
- 定期的な与信ロジックのアップデートや回収アクションの強化等により、11か月回収率は過去最高を更新



1. 四半期末時点における「メルペイスマート払い（翌月払い・定額払い）」と「メルペイスマートマネー」の債権残高（破産更生債権等を除く）

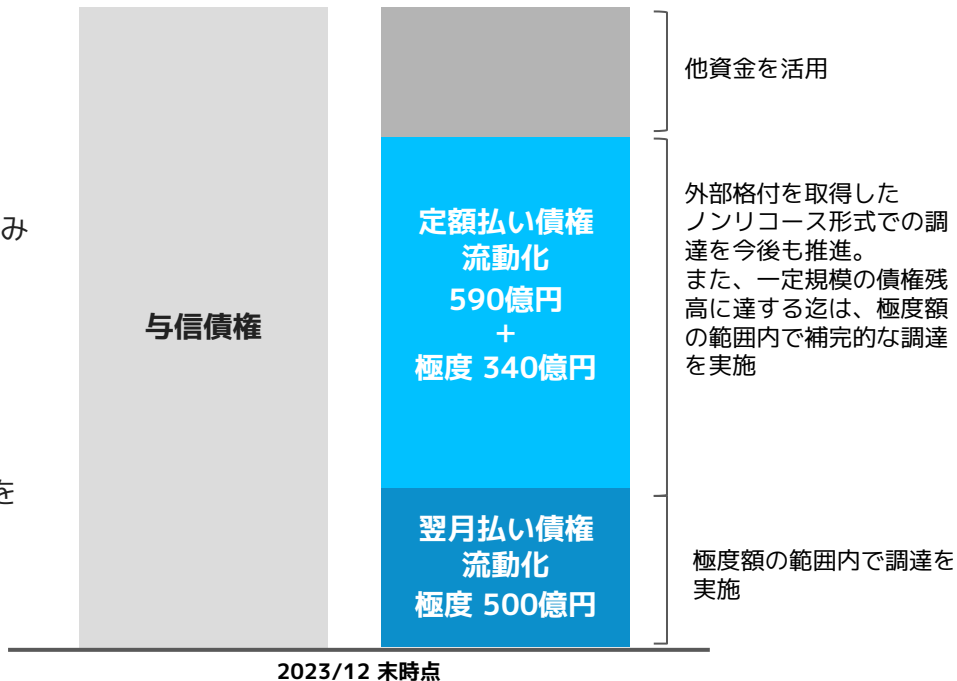
2. 11か月前に請求を行った「メルペイスマート払い（翌月払い・定額払い）」と「メルペイスマートマネー」の金額に対して11か月以内に回収を完了した四半期累計の加重平均割合（破産更生債権等を除く）

Fintech Creditサービスに関する資金調達の方

- FY2023.6より、「メルペイスマート払い」債権自体の信用力により資金の調達を行うノンリコース形式¹を導入し、Creditサービスの成長に合わせた資金調達の拡張を推進
- 今後もノンリコース形式の債権流動化を中心に、資金調達手法の多様化を進めていく方針

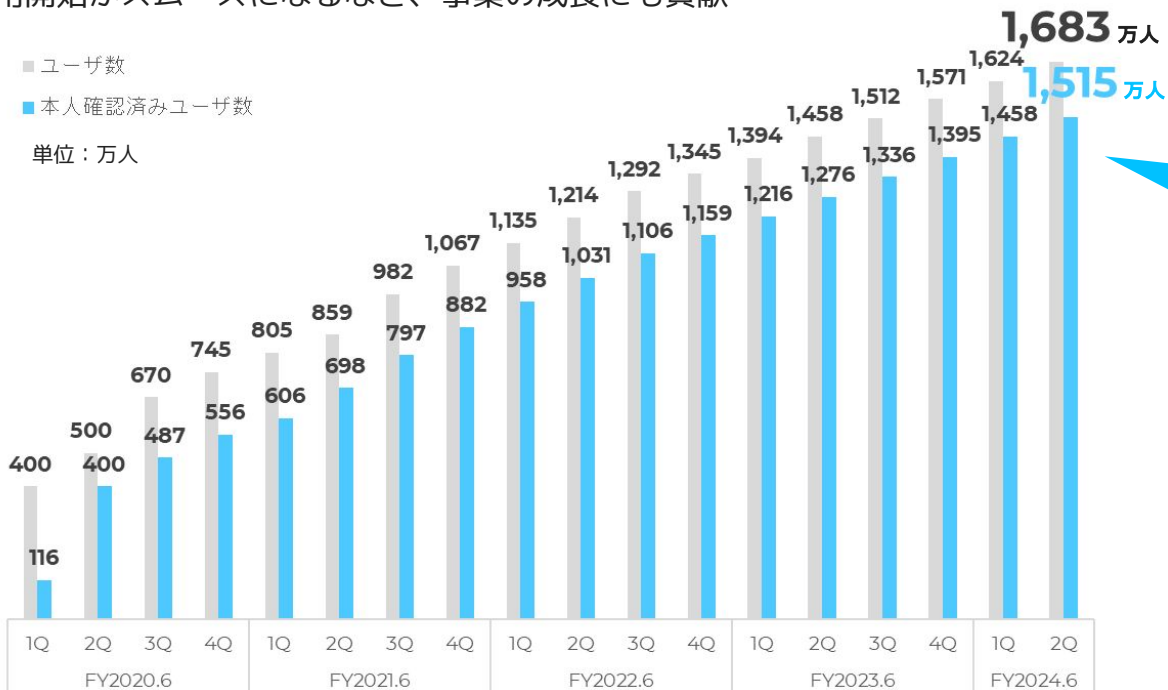
債権流動化

- 「メルペイスマート払い」の定額払い債権に対して外部格付を取得し、合計590億円をノンリコース形式で調達済み
- 加えて、定額払いで340億円、翌月払いで500億円を極度額に設定し、毎月の債権残高の成長に応じた債権流動化も実施し資金効率を改善
- 今後もCreditサービスの成長に伴い、ノンリコース形式を中心とした資金調達を随時実施予定



Fintech ユーザ数¹ / 本人確認済みユーザ数の推移（四半期）

- 引き続き、ユーザ数、本人確認済みユーザ数ともに順調に増加し、本人確認済み比率は90%を突破
- 高い本人確認済み比率により安心・安全な取引環境の構築に加え、CreditやCrypto、スポットワークサービスの利用開始がスムーズになるなど、事業の成長にも貢献



本人確認済み比率

90.0%

US FY2024.6 2Qの進捗状況

FY2024.6 期初の事業方針

既存ユーザのリテンション強化に向けたプロダクトの磨き込みに注力し、成長軌道への復帰を目指す。
将来成長に向けたZ世代の巻き込みにも注力

ホリデーシーズンを考慮しつつも規律のある投資を継続したことで、調整後営業損失¹のYoY縮小傾向が継続。
主に、Z世代の獲得に向けたプロダクト開発を推進

- 主にZ世代の獲得に向けて、一部地域での対面取引の実証実験やコミュニティ機能の提供を開始するなど、各種プロダクト施策を推進
- 購入の促進に向けて、1Qに追加した配送料を低減する新プランの対象²を拡大

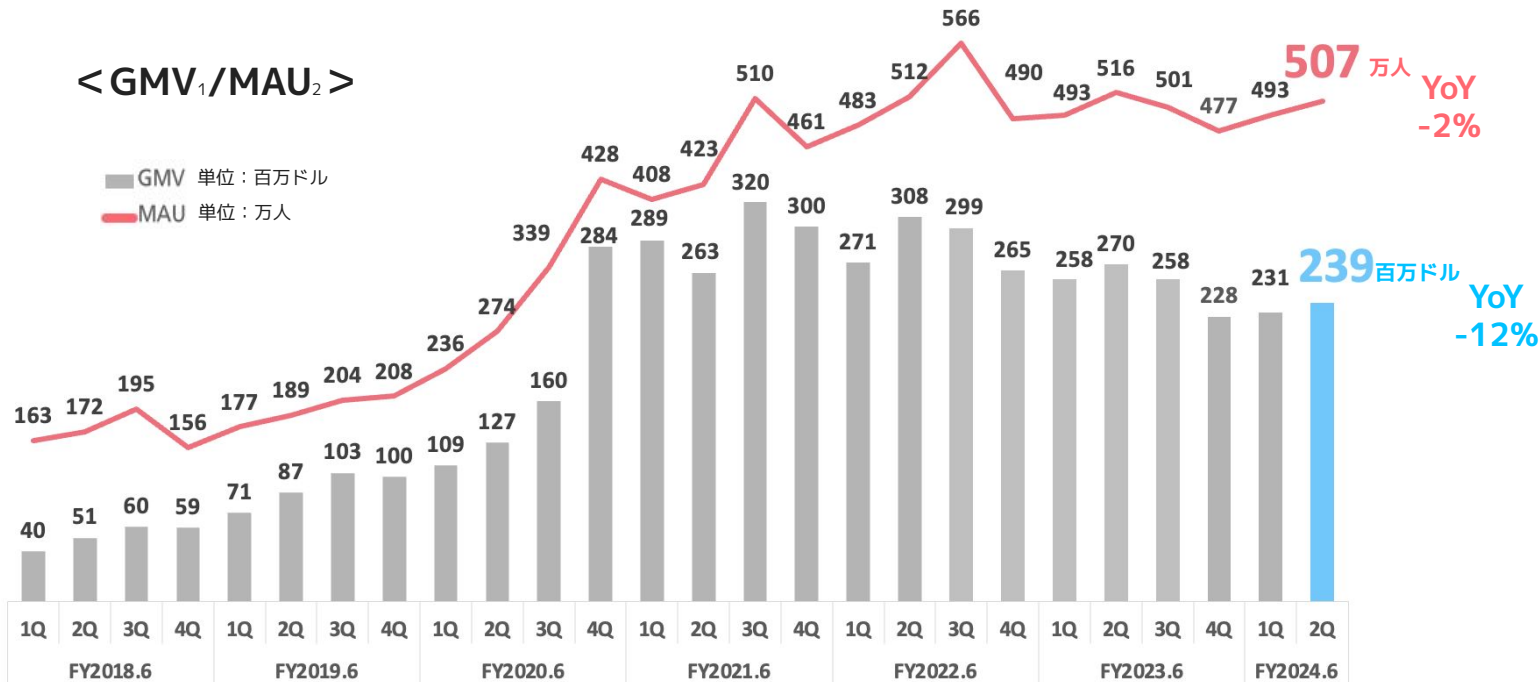
US GMV / MAU (四半期)

- 効果的なマーケティング施策が奏功し、MAUはQoQで2四半期連続の増加
- 期初の想定通り、長引くインフレをはじめとする外部環境の影響によって購入の鈍化傾向が継続したことで、GMV成長率はYoY -12%

<GMV₁/MAU₂>

■ GMV 単位：百万ドル

■ MAU 単位：万人

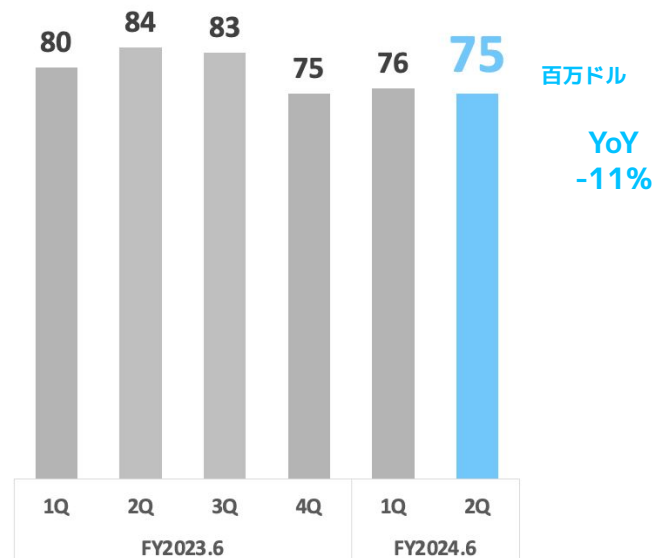


US 売上高 / 調整後営業利益 (US GAAP/四半期)

- 厳選した投資を継続し、筋肉質な経営を行ったことで調整後営業損失はYoYで大幅に改善

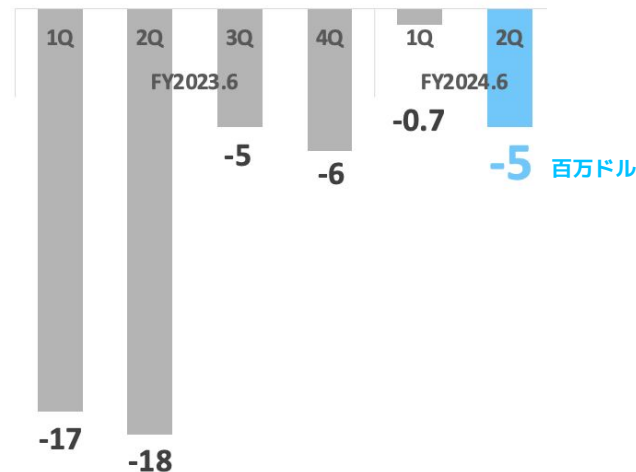
<売上高>

単位：百万ドル



<調整後営業利益¹>

単位：百万ドル

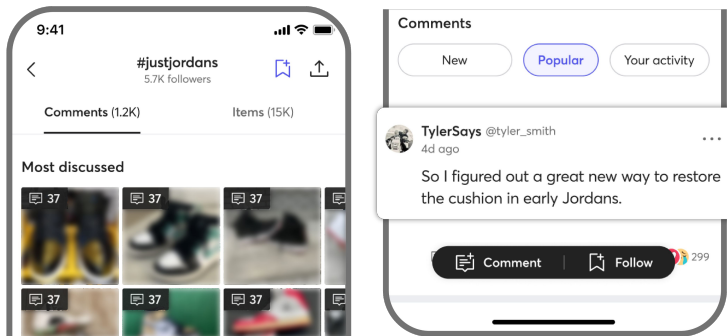


US Z世代の獲得に向けたプロダクト施策の進捗

コミュニティ機能の提供開始¹

- 特定のカテゴリーに興味を持つユーザー同士の交流を促すコミュニティ機能の提供開始
- 趣味の話を楽しめるような場の提供を通じた取引活性化を目指す

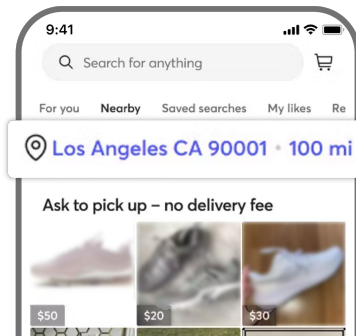
特定カテゴリーにおいて
ユーザー同士のコメントが可能となる



対面取引の実証実験を開始²

- 対面取引を通じて送料や決済手数料を節約できる機能の実証実験をロサンゼルスの一部で実施
- 米国における対面取引に対する根強い需要の取り込みを目指す

居住地の一定距離内で商品を検索し、
出品者が対面取引を受諾した場合に取引が成立



連結

- 中長期の成長を見据え、更なるシナジー創出を目的とした「メルカード」ユーザ獲得投資の増加、及び、スポットワーク事業における段階的な投資の増加を見込むため、通期でのYoY増益は想定せず

Market place

- 規律のあるマーケティングを継続しつつ、強化領域を中心としたプロダクト施策を推進
- スポットワーク事業は、2024年初春のサービスローンチ以降、成長を後押しすべく段階的に投資を行っていく

Fintech

- 「メルカリ」内ARPU向上等のグループシナジー創出が拡大していること、及び、新生活の需要に合わせて、「メルカード」ユーザ獲得に向けた投資を一層強化。下期の投資額は、上期と比較して増加を見込むため、今期は調整前コア営業赤字を想定

US

- 厳格な費用のコントロールを継続する方針のため、上期と同等の調整後営業利益水準を想定

財務方針

<p>連結</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 成長と収益のバランスを意識した経営による資本の増強 ● 財務基盤の強化に向けた負債調達の方針として、手法の多様化、長期化、返済時期分散化を推進
<p>Fintech</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 調達基本方針として、ノンリコース¹形式による債権流動化を推進 ● 債権回収率の維持・向上 ● ALM（Asset Liability Management）²を通じたBS管理の強化
<p>株主還元の方針</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 当面は、成長投資と内部留保による財務基盤の強化を優先し、現時点において配当の予定はない

1. 債権の回収金のみを返済原資として資金調達を行いメルカリに返済義務が遡及されない資金調達手法

2. 資産と負債を総合的にリスク管理する手法

ESG

ESG 寄付をより簡単・手軽に

- 日常的に寄付を行える社会の実現に向け、売上金から自動で任意の金額を寄付できる「メルカリ寄付 かんたん寄付設定¹」機能を開始
- 2024年1月2日から「能登半島地震による被災地の支援」を「メルカリ寄付」の寄付先に追加。寄付いただいたユーザの約9割が不要品を売って得た売上金で支援を実施²

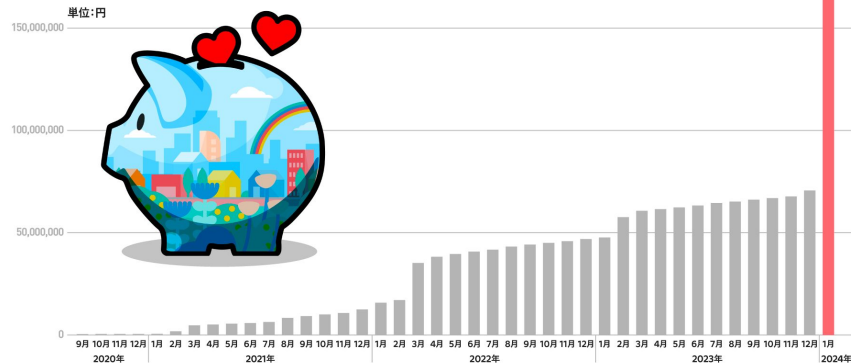
「メルカリ寄付」寄付先一覧

(2024年1月31日時点)

自治体	31自治体
慈善団体	14団体
大学	4大学
サーキュラー・エコノミー団体	56団体

「メルカリ寄付」累計寄付額の推移

174,200,850



ESG Impact Reportの発行とESG説明会の開催

- 2023年9月にFY2023.6のESGの取り組みとその結果をまとめた「[FY2023.6 Impact Report](#)」を公開
- 2023年12月に機関投資家・アナリスト向けに「ESG説明会」を初開催し、当社グループのESGに対する考え方や取り組みについて説明



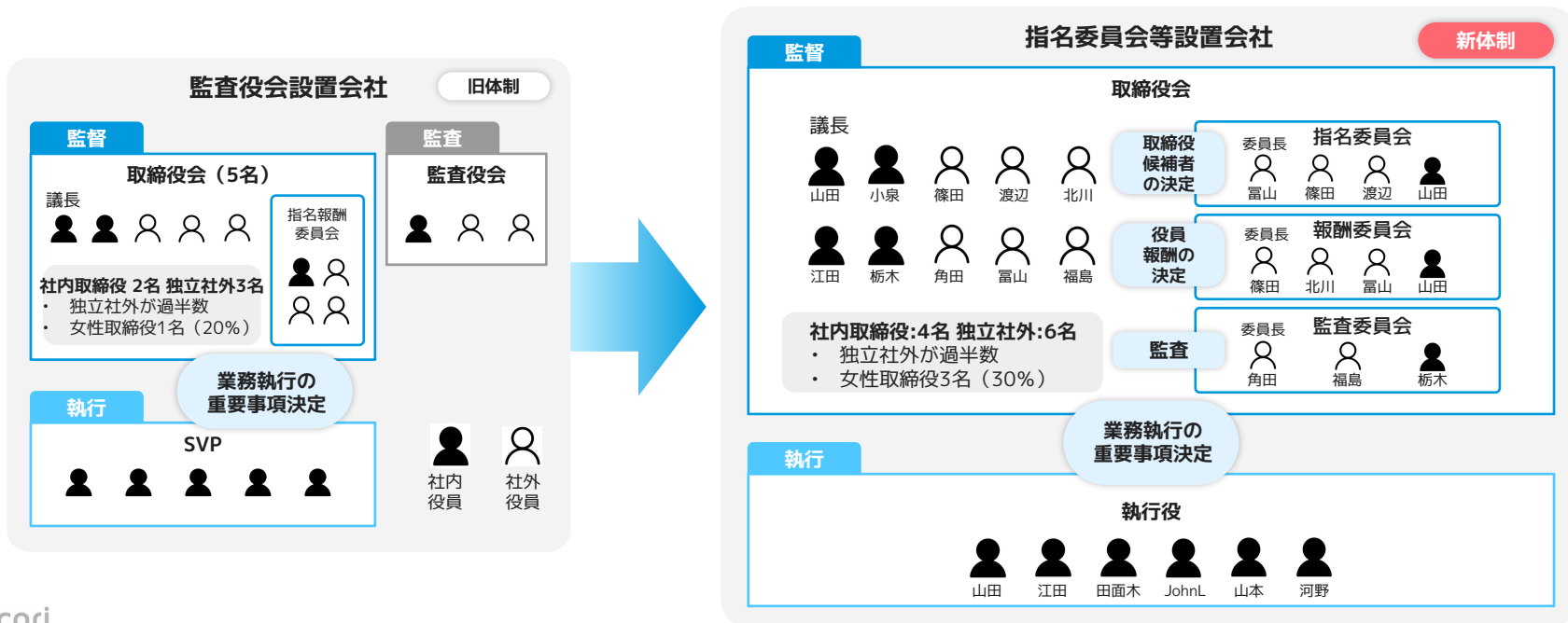
4 マテリアリティごとの重点領域と方針

マテリアリティ	重点領域	FY2024.6 方針
1 個人と社会のエンパワーメント	あらゆる人の可能性が発揮される世界の実現	
2 あらゆる価値が循環する社会の実現	<ul style="list-style-type: none"> ・持続可能性をともなう事業成長 ・循環型社会の実現に向けた文化醸成 ・気候変動への対応 	CtoC市場でのマーケットシェアをより強固なものにするべく、グループ横断でMarketplace GMVの最大化を推進、さらにBtoCや越境取引の拡大、外部パートナーとの連携を推進
3 テクノロジーを活用した新しいお客さま体験の創造	<ul style="list-style-type: none"> ・データ/AIを活用したなめらかなお客さま体験の提供 ・循環型金融の促進 ・価値交換の研究開発によるイノベーションの創出 	Marketplace：規律ある投資を継続しつつ、マーケティング投資とプロダクトの進化に加え、強化領域への注力を通じたGMV成長にフォーカス Fintech：「メルカード」ユーザ獲得を通じたグループシナジーの創出、「メルカリ」内でビットコイン決済を可能にする等のUX強化 US：既存ユーザのリテンション強化に向けたプロダクトの磨き込み、将来成長に向けたZ世代の巻き込みに注力
4 中長期にわたる社会的な信頼の構築	<ul style="list-style-type: none"> ・安心・安全で公正な取引環境の実現 ・コーポレートガバナンスの実効性向上とコンプライアンスの徹底 ・ユーザ、ステークホルダー（社会、投資家、メディア等）からの信頼獲得 	指名委員会等設置会社への移行に向けた内部監査体制の強化 データ&プライバシーガバナンス、サイバーセキュリティの体制強化 外部パートナー（自治体、一次流通事業者、大学や非営利組織）との連携強化
5 世界中の多様なタレントの可能性を解き放つ組織の体現	<ul style="list-style-type: none"> ・世界中のプロフェッショナル人材の獲得・育成 ・ミッションの達成に向けて大胆な挑戦ができる組織カルチャーと環境の構築 ・インクルージョン&ダイバーシティの体現 	I&Dの推進 多様な人材確保に向けた新卒採用の強化 インド拠点拡大に向けた業務環境の構築・報酬制度の整備 メンバーのパリユースを促すカルチャーアップデートと社内浸透

Appendix

グローバルスタンダードである指名委員会等設置会社への移行

- FY2024.6より、監督と執行の分離をより明確にし、取締役会の監督機能を強化しながら、執行機能の迅速かつ果敢な意思決定と事業推進を実現する体制を構築
- 多様な取締役によって構成される取締役会とともに、独立社外取締役が過半数を占める指名委員会、報酬委員会、監査委員会を設置し、透明性・実効性の高い監督を実施



新取締役の体制

- 様々な分野での知見や経験を持つ社外取締役を配置し、透明性・多様性の高い体制を実現

取締役10名

社内取締役(4名)



山田 進太郎

代表執行役 CEO (社長)



小泉 文明

President (会長) 兼
株式会社鹿島アントラーズ・
エフ・シー代表取締役社長



江田 清香

執行役 SVP of
Corporate 兼 CFO



栃木 真由美

独立社外取締役(6名)



篠田 真貴子



渡辺 雅之



北川 拓也



角田 大憲



富山 和彦



福島 史之

5 ガバナンス体制の強化（独立社外取締役）



篠田 真貴子
報酬委員会
委員長



渡辺 雅之



北川 拓也

主な経歴

- ・ (株)日本長期信用銀行(現 (株)SBI新生銀行)
- ・ マッキンゼー・アンド・カンパニー・インク・ジャパン
- ・ ノバルティス ファーマ(株)
- ・ ネスレニュートリション(株)経営企画統括部長
- ・ (株)ほぼ日 取締役CFO
- ・ エール(株)取締役（現任）

- ・ マッキンゼー・アンド・カンパニー・インク・ジャパン
- ・ 株式会社ディー・エヌ・エー共同創業者
- ・ Quipper Ltd. CEO
- ・ 株式会社FOODCODE取締役（現任）

- ・ 楽天株式会社常務執行役員テクノロジーディビジョンCDO
- ・ 楽天データマーケティング株式会社取締役
- ・ 公益社団法人 Well-being for Planet Earth 共同創業者兼理事（現任）
- ・ QuEra Computing President and Director（現任）

当社社外取締役 選任理由

- ・ I&D、ESG、ファイナンス等における専門的な知識や深い経験

- ・ IT企業における事業のグローバル展開に関する知見

- ・ AIやデータサイエンス等のテクノロジー領域における知見
- ・ 事業創出や社会課題に向けてAIやデータの活用における経験

5 ガバナンス体制の強化（独立社外取締役）



角田 大憲
監査委員会
委員長



富山 和彦
指名委員会
委員長



福島 史之

主な経歴

- 東京弁護士会登録 森綜合法律事務所パートナー
- 中村・角田法律事務所（現中村・角田・松本法律事務所）
- 株式会社アイネス社外監査役
- 三井住友海上グループホールディングス株式会社（現MS&AD インシュアランスグループホールディングス株式会社）社外監査役、社外取締役
- カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社社外取締役（現任）
- イーザイ株式会社社外取締役（監査委員）
- 株式会社三井住友銀行社外取締役（監査等委員）（現任）
- 角田大憲法律事務所 弁護士（現任）
- ポストンコンサルティンググループ
- 株式会社コーポレートディレクション取締役社長
- 株式会社経営共創基盤代表取締役 CEO
- パナソニック株式会社（現パナソニックホールディングス株式会社）社外取締役（現任）
- 東京電力ホールディングス株式会社社外取締役
- 株式会社日本共創プラットフォーム 代表取締役社長（現任）
- 株式会社経営共創基盤 IGPI グループ会長（現任）
- 一般社団法人日本取締役協会会長（現任）
- 黒田精工株式会社社外取締役（現任）
- 港陽監査法人
- あずさ監査法人（現有限責任あずさ監査法人）
- ファインディ株式会社監査役（現任）
- 株式会社鹿島アントラーズ・エフ・シー監査役（現任）
- Chatwork 株式会社社外取締役（監査等委員）（現任）

当社社外取締役 選任理由

- 企業法務、コーポレートガバナンス分野における高い識見
- 経営者及びコーポレートガバナンス領域における豊富な知見と高い識見
- 社会課題の解決に向けたイノベーションの推進に関する深い経験
- 監査実務経験や会計及び内部統制に関する豊富な知見

Japan Region

Marketplace

CtoC
(メルカリ)BtoC
(メルカリShops)

新規事業

Fintech

Payment
(メルペイ)Credit
(メルペイ)Crypto
(メルコイン)

US

CtoC
(Mercari)

その他

鹿島アントラーズ

インド開発拠点

調整額

全社費用

連結調整

主要事業の中期目標と投資領域

ビジネス領域	中期的なありたい姿	今後の主な投資領域
グループ共通	<ul style="list-style-type: none"> ■ 外部パートナーと連携し、循環型社会を牽引するエコシステムを実現している ■ グローバル人材が活躍できるボーダレスな組織が構築されている ■ 更なるグローバル展開を推進している 	<ul style="list-style-type: none"> ・ AI、LLM、データ基盤の強化 ・ 安心、安全な利用環境の強化 ・ 情報セキュリティの堅持 ・ I&Dの推進 ・ グローバルでの事業構築
Market place	<ul style="list-style-type: none"> ■ CtoCマーケットにおける強固なポジショニングを獲得し、循環型社会の実現に欠かせない存在としてマーケットを牽引。さらに外部パートナーとの連携を加速させている ■ グループシナジー創出によって、GMV 3年 CAGR +15%、調整後営業利益率40%以上を想定 	<ul style="list-style-type: none"> ・ UX改善やAI強化によるクロスユース推進 ・ ロイヤルティプログラムを中心としたエンゲージメントの強化 ・ 強化領域（越境取引、カテゴリー強化、BtoC） ・ スポットワーク事業の推進
Fintech	<ul style="list-style-type: none"> ■ Marketplaceの成長を促すドライバーの1つとして、「メルカリ」GMVの最大化や決済手数料削減に貢献 ■ メルカリグループにおける第2の収益の柱へ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「メルカード」ユーザ獲得、利用促進 ・ Creditのさらなる強化（AI与信等） ・ ブロックチェーンを活用したUX向上
US	<ul style="list-style-type: none"> ■ Z世代も巻き込み、“the easiest and safest selling app”としての知名度と評価が確立されている 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ユーザ基盤の拡大と既存ユーザの活性化 ・ 出品簡便化をはじめとするUX向上 ・ 取引手段の拡充

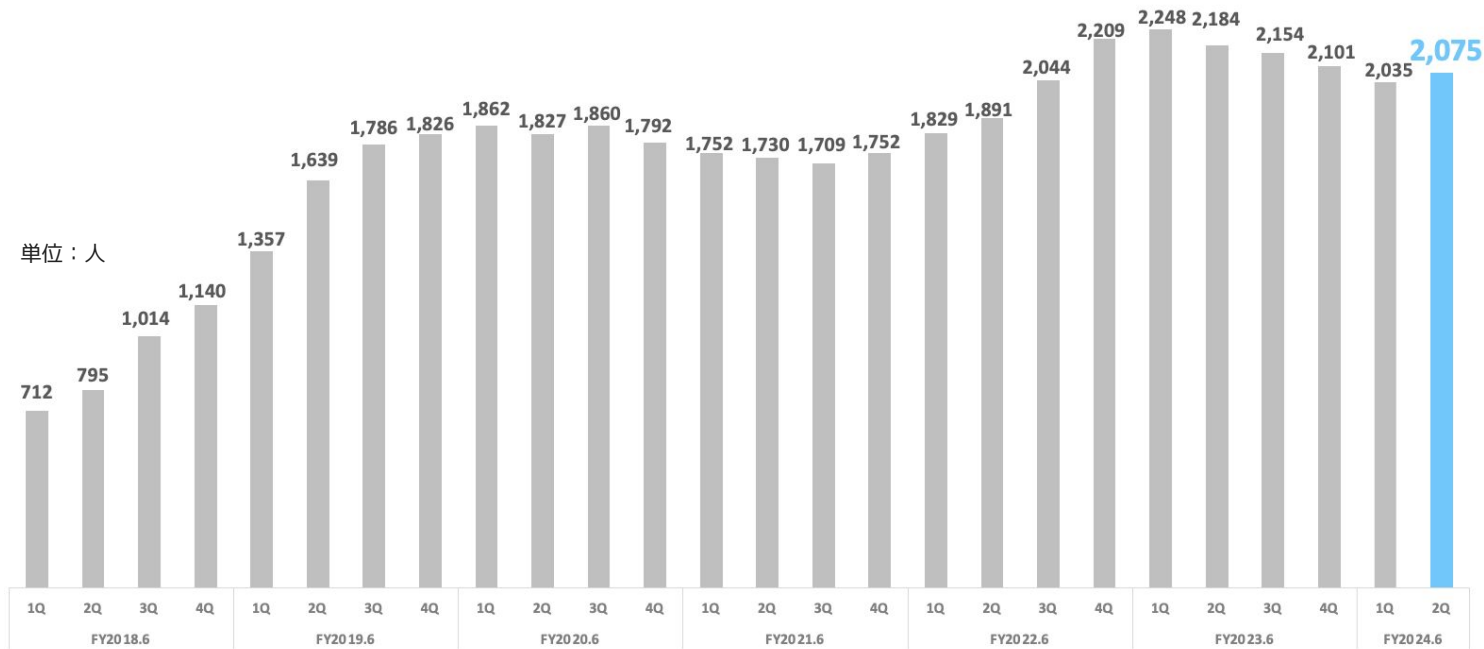
	FY2022.6 上期まで	FY2022.6 下期 - FY2023.6	FY2024.6
中期的な目標	<ul style="list-style-type: none"> ■ 外部パートナーと組み、循環型社会を牽引するエコシステムを実現している ■ グローバル人材が活躍できるボーダレスな組織が構築されている ■ 更なるグローバル展開を推進している 		
収益の考え方	<ul style="list-style-type: none"> ■ トップラインの高成長を最優先 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 成長と収益のバランスを意識した経営を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 成長と収益のバランスを意識した経営を継続しつつ、成長にフォーカス
投資方針	<ul style="list-style-type: none"> ■ 中長期での成長に資する分野へ積極的に投資 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 中長期の成長に向けて、優先順位を明確にした投資効果が着実に積み上がる分野への投資 ■ Fintechにおいて将来利益の最大化に繋がる必要な投資は検討 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 次の10年を見据え、既存事業の成長の加速と新規事業の創出に向けた投資を行う

5 FY2024.6 事業毎の投資方針と主な内容

	投資方針と主な内容
Marketplace	<p>規律のある投資を継続しつつ、トップラインの成長にフォーカス</p> <ul style="list-style-type: none">■ 新規ユーザ獲得■ ロイヤルティプログラムの強化■ UXの進化や越境取引、カテゴリ強化、BtoC等の強化領域によるGMV成長の加速■ スポットワーク事業の推進
Fintech	<p>グループシナジー最大化および収益性のさらなる向上を目指し、「メルカード」やCreditサービスに規律の範囲で投資</p> <ul style="list-style-type: none">■ 「メルカード」ユーザ獲得、利用促進■ AIと信精度向上、回収力強化■ 「メルカリ」内でのビットコイン取引サービスの浸透とビットコイン決済等UXを向上させる機能の提供
US	<p>既存ユーザの活性化に向けたプロダクト開発と効果的なマーケティングに投資</p> <ul style="list-style-type: none">■ 既存ユーザのリテンション強化を主目的としたマーケティングの実施■ Z世代の巻き込みに向けた出品簡便化や取引手段の拡充

連結従業員数の推移

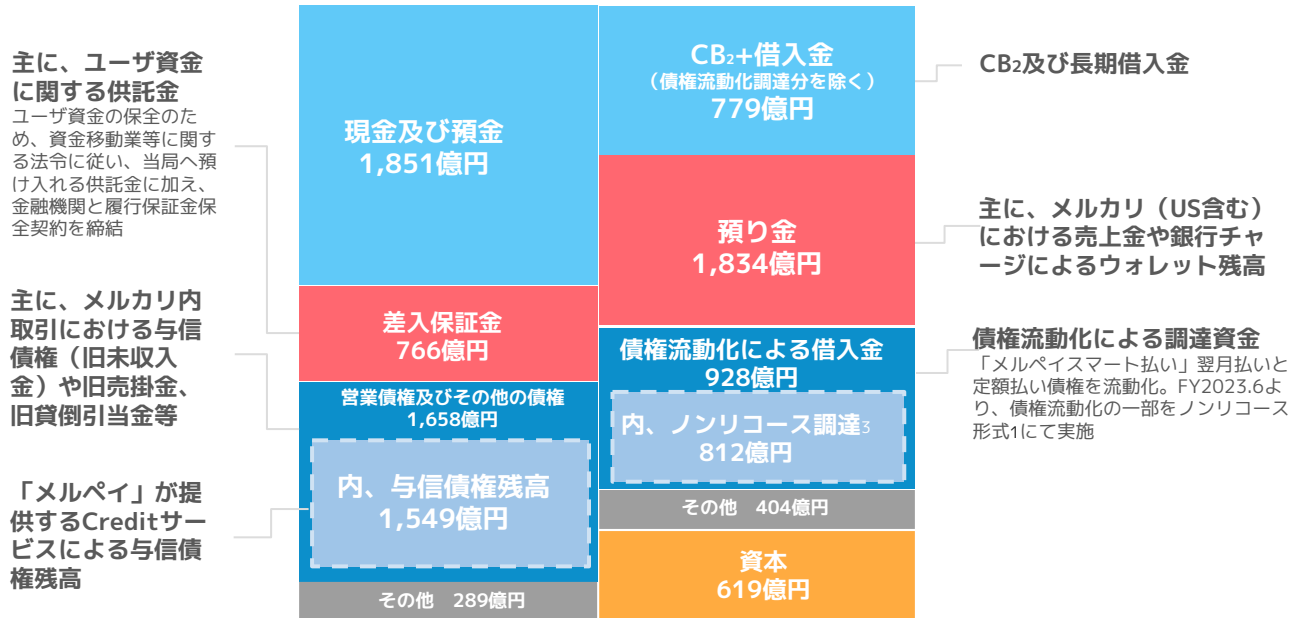
- 既存事業の成長及び新規事業の創出に向けた採用を行った結果、QoQで増加
- 今後も各事業の成長に伴って必要な人材はエンジニアを中心に採用を継続



(百万円)	FY2023.6 4Q	FY2024.6 2Q
現金及び現金同等物	201,822	185,173
営業債権及びその他の債権	126,752	165,836
流動資産合計	338,645	362,123
差入保証金	61,608	76,607
非流動資産合計	79,704	94,454
資産合計	418,349	456,578
営業債務及びその他の債務	20,862	22,485
借入金	71,834	41,150
預り金	163,712	183,403
流動負債合計	274,912	261,385
社債及び借入金	84,533	129,683
非流動負債合計	87,777	133,276
負債合計	362,689	394,662
資本合計	55,659	61,915
負債・資本合計	418,349	456,578

連結BSの主な内訳

- 多様な資金調達手法を活用し、健全な財務基盤の構築に向け、適切なBSコントロールを実施
- Creditサービスの調達基本方針は、第一に債権流動化による調達を行う方針
 - 特にノンリコース形式¹の債権流動化を拡大することで、財務安定性の向上を図る



FY2024.6 2Q末総資産：4,565億円

IFRSに基づく開示の開始

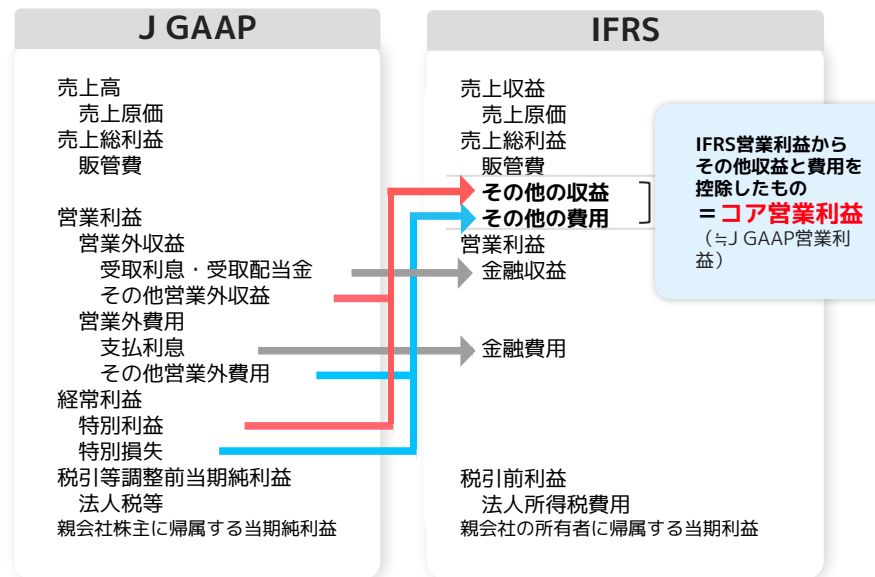
- 国際的な比較可能性の向上の観点から、FY2024.6 1QよりIFRSへ移行
- Japan Regionにおいては、IFRS営業利益からその他収益・費用等を控除したコア営業利益をKPIとするが、変更による影響は軽微

GAAP差異の内容¹

単位:億円

連結	FY2023.6 J GAAP	FY2023.6 IFRS	差異	差異要因
売上高/ 売上収益	1,720	1,719	-0.9	その他セグメント（鹿島アントラーズ）の移籍金組替及び連結組み入れ時期の期ズレ解消による影響
営業利益/ コア営業利益	170	167	-3	<ul style="list-style-type: none"> 株式報酬費の基準差及び有給休暇引当金繰入等による影響-8億円 FT事業における契約獲得コストの基準差の影響+3億円 租税公課の基準差の影響+3億円
税引後 当期利益	129	130	+1	<ul style="list-style-type: none"> 営業利益の差異-3億円 投資有価証券の評価方法の基準差による差異+3億円

コア営業利益



連結 四半期 PL (IFRS)

(百万円)	FY2023.6 2Q (10-12月)	FY2024.6 2Q (10-12月)
売上収益	44,141	48,115
	YoY	+9.0%
EBITDA ₁	3,637	4,505
	マージン (%)	9.4%
コア営業利益 ₂	2,962	3,947
	マージン (%)	8.2%
親会社の所有者に帰属する当期利益	538	1,739
	マージン (%)	3.6%
IFRS営業利益	2,293	3,344
	マージン (%)	7.0%

連結 四半期 CF (IFRS)

(百万円)	FY2023.6 2Q(7-12月)	FY2024.6 2Q(7-12月)
営業活動によるCF	-21,054	-29,579
投資活動によるCF	-455	-270
財務活動によるCF	12,369	13,683
現金及び現金同等物に係る換算差額	-427	-483
現金及び現金同等物の増減額	-9,566	-16,648
現金及び現金同等物の期首残高	211,758	201,822
現金及び現金同等物の期末残高	202,192	185,173

Marketplace 四半期 PL (IFRS)

(百万円)		FY2023.6 2Q(10-12月)	FY2024.6 2Q(10-12月)
GMV		254,844	280,991
YoY		+10.0%	+10.3%
売上収益		26,313	28,272
対GMV比		10.3%	10.1%
調整前	コア営業利益 ¹	8,186	7,210
	マージン (%)	31.1%	+25.5%
	IFRS営業利益	7,532	6,842
	マージン (%)	28.6%	+24.2%
調整後 ²	コア営業利益 ¹	10,958	10,581
	マージン (%)	41.6%	+37.4%
	IFRS営業利益	10,305	10,213
	マージン (%)	39.2%	+36.1%

Fintech 四半期 PL (IFRS)

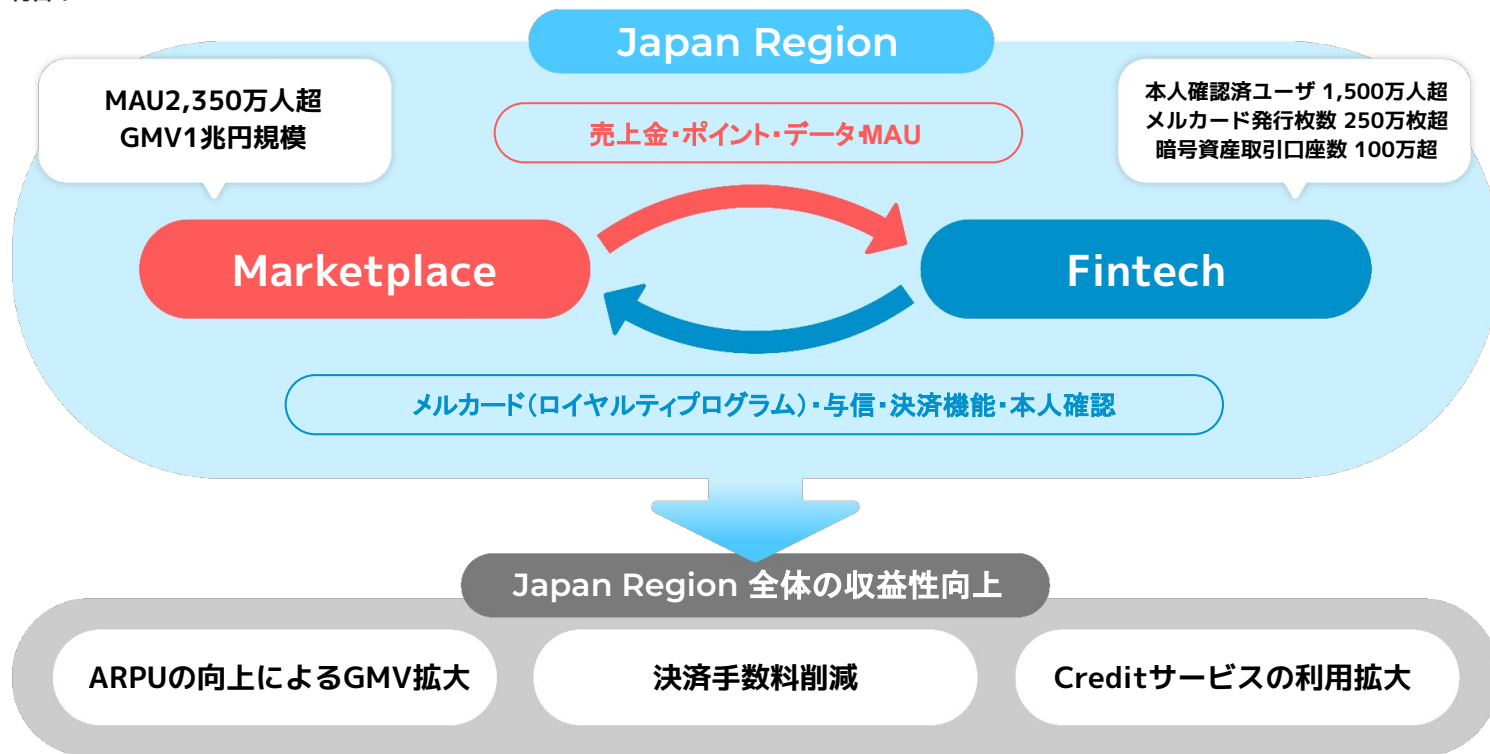
(百万円)		FY2023.6 2Q(10-12月)	FY2024.6 2Q(10-12月)
調整前	売上収益	7,428	10,808
		YoY	+45.5%
	コア営業利益 ²	209	20
		YoY	-90.1%
	IFRS営業利益	209	20
		YoY	-90.1%
調整後 ¹	売上収益	4,655	7,437
		YoY	+59.7%
	コア営業利益 ²	-2,563	-3,350
		YoY	N/A
	IFRS営業利益	-2,563	-3,350
		YoY	N/A

US 四半期 PL (US GAAP)

(百万ドル)	FY2023.6 2Q(10-12月)	FY2024.6 2Q(10-12月)
GMV	270	239
YoY	-12.4%	-11.5%
売上高	84	75
対GMV比	31.2%	31.4%
営業利益	-22	-9
マージン (%)	-27.1%	-12.7%
調整後営業利益 ¹⁾	-18	-5
マージン (%)	-22.5%	-7.8%

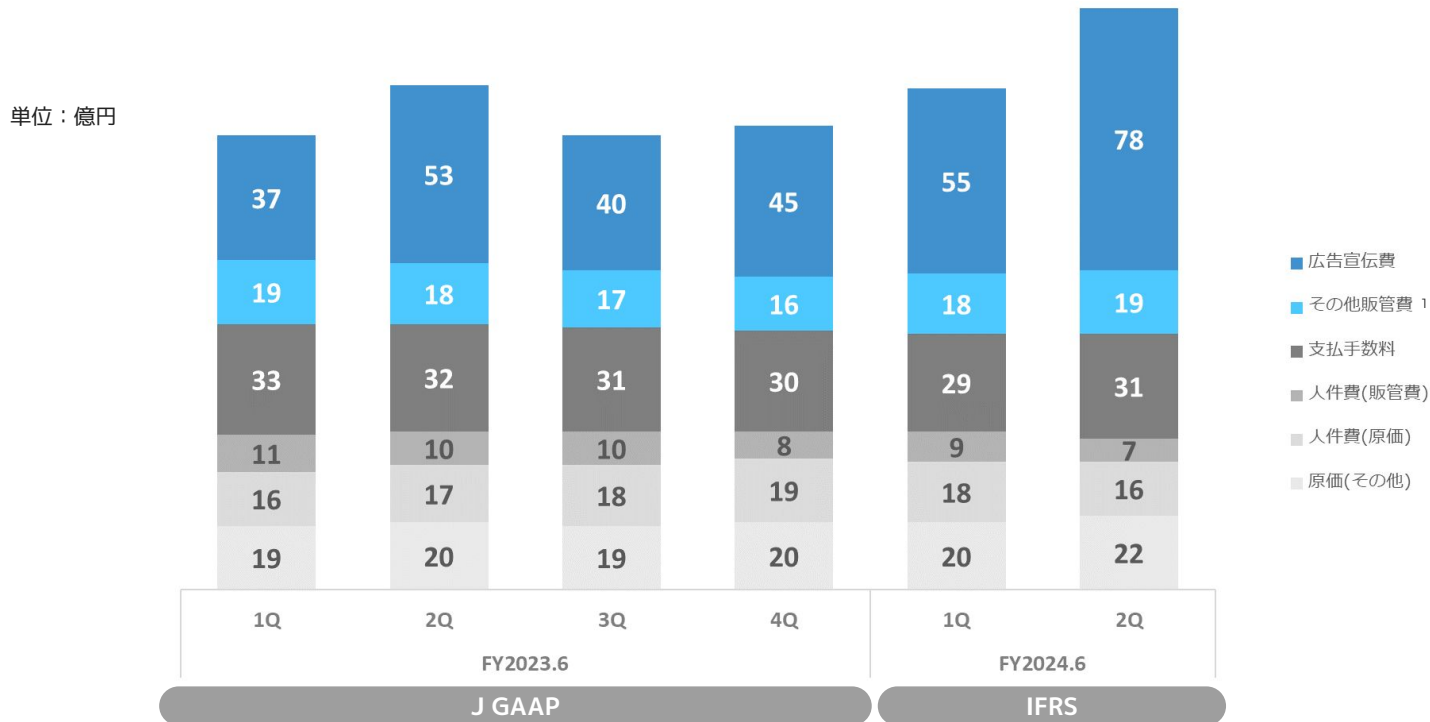
Japan Region グループシナジー創出の全体像

- MarketplaceとFintechが一体となったUXの向上や、横断的なマーケティングの実施によるシナジー創出を目指す



5 Marketplace コスト構成（四半期）

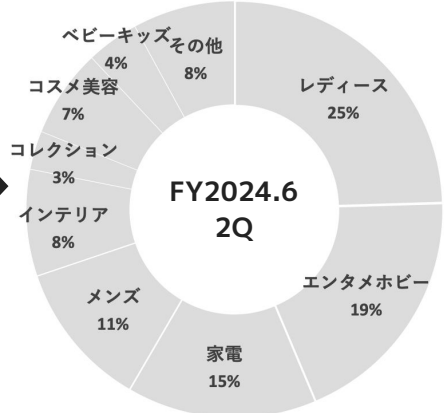
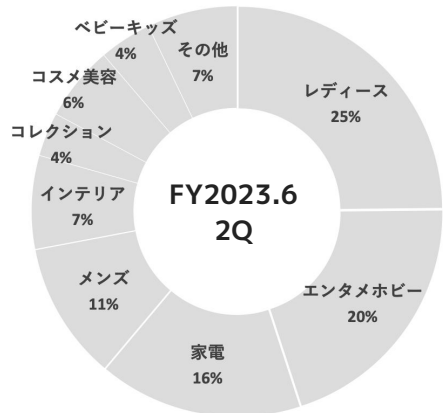
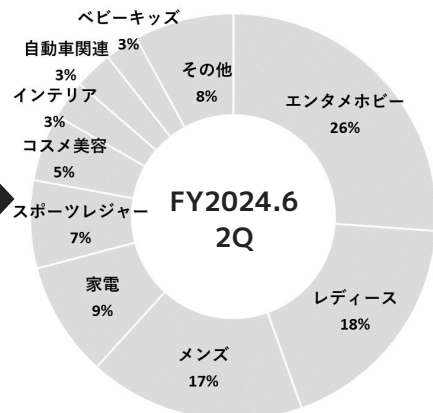
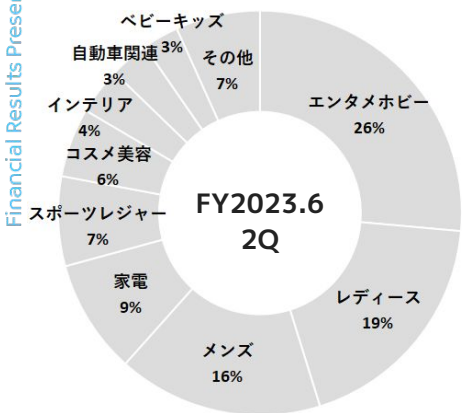
- 強化領域や中長期の成長に寄与する施策（複数カテゴリーの利用、Pay, Buy, Sellのクロスユース）への投資強化により、広告宣伝費率はQoQで上昇



5 カテゴリーの変化 2Q(10-12月)



Financial Results Presentation Material



5 Marketplaceフリマアプリ市場データ

- 拡大するオンラインCtoC市場において、引き続きメルカリのGMVシェアが伸長



1. 出典：経済産業省(2017年4月、2018年4月)、中古品店舗販売、オンライン中古品販売、オークション等の市場規模の合計。自動車、バイク、原付バイクは含まれない

2. 出典：経済産業省「令和4年度 電子商取引に関する市場調査」2023年8月31日発表。CtoC取引のみならず、BtoB、BtoC取引も含む

3. 出典：経済産業省「令和3年度 電子商取引に関する市場調査」2022年8月12日発表。CtoC取引のみならず、BtoB、BtoC取引も含む

4. 出典：会社資料、2022年12月時点における過去12か月間のCtoCとBtoC GMV

Payment

利便性の高い様々な決済手段を提供

iD

端末にかざすだけ



コード

コードを読み取るだけ

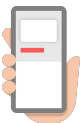


クレジットカード



バーチャルカード

カード番号を設定するだけ



Credit

「メルカリ」における利用実績等の行動履歴に基づく独自の与信を活用したサービスを提供

スマート払い

翌月払い

利用金額を翌月にまとめてお支払い



定額払い

清算金額を決めて
月々にわけてお支払い
金利(年率)：15%

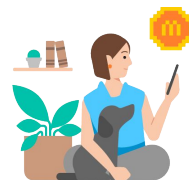


スマートマネー

必要な時に借りて、柔軟に返済
「メルカリ」の利用実績に応じて金利が変動
金利(年率)：3% - 15%

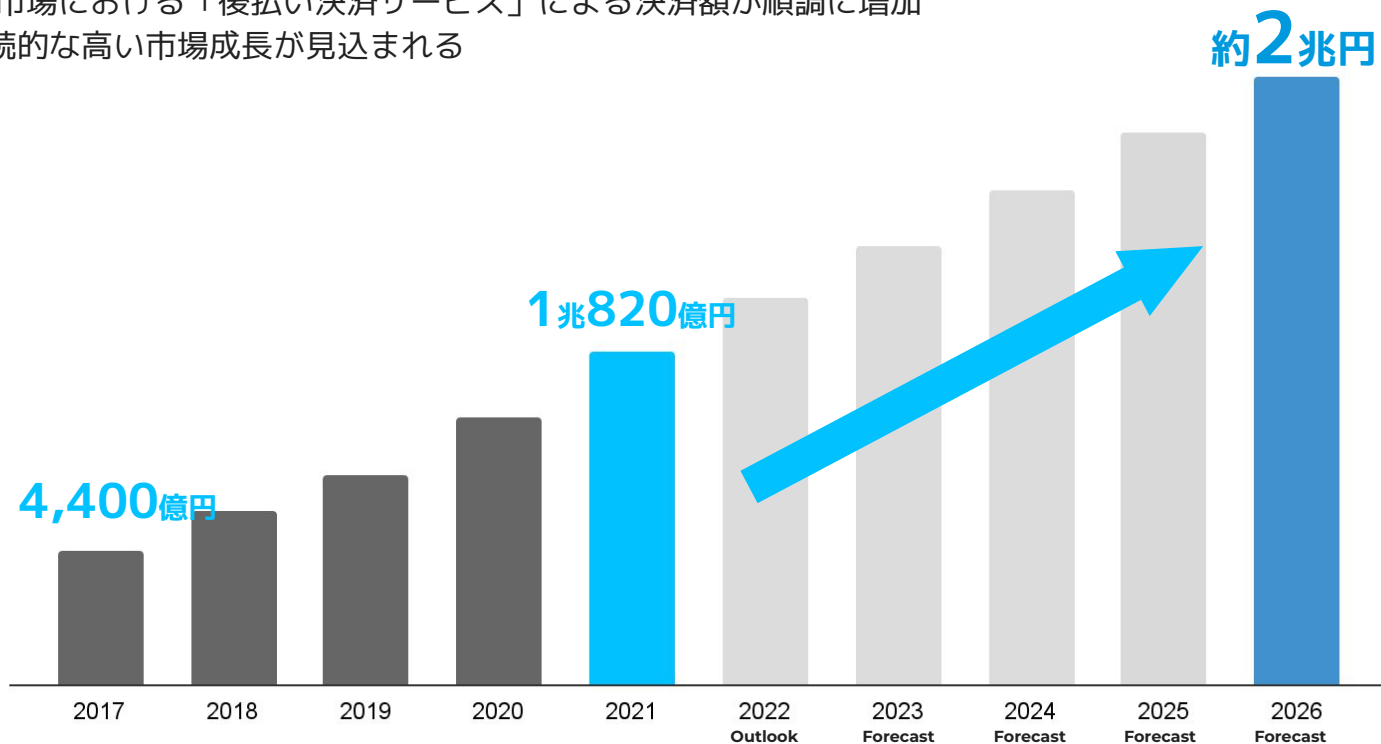
資産運用

「メルカリ」内でビットコインを売買できるサービスを提供



5 Fintech EC市場における後払い決済額¹

- EC市場における「後払い決済サービス」による決済額が順調に増加
- 継続的な高い市場成長が見込まれる



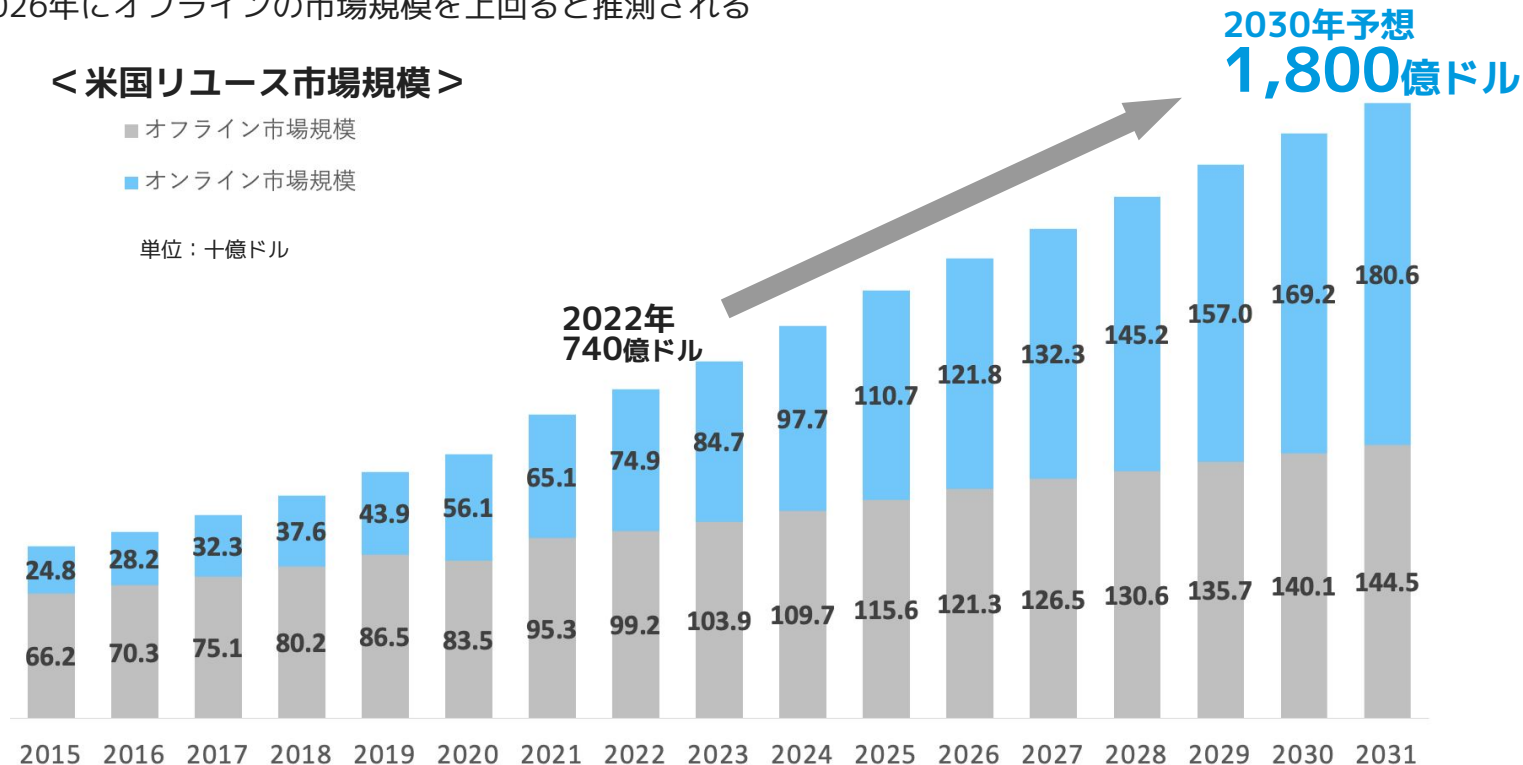
5 US 米国オンライン・リユース市場

- 米国のオンライン・リユース市場は2022年から2031年の間にオフライン市場の約3倍のペースで成長し、2026年にオフラインの市場規模を上回ると推測される

<米国リユース市場規模>

- オフライン市場規模
- オンライン市場規模

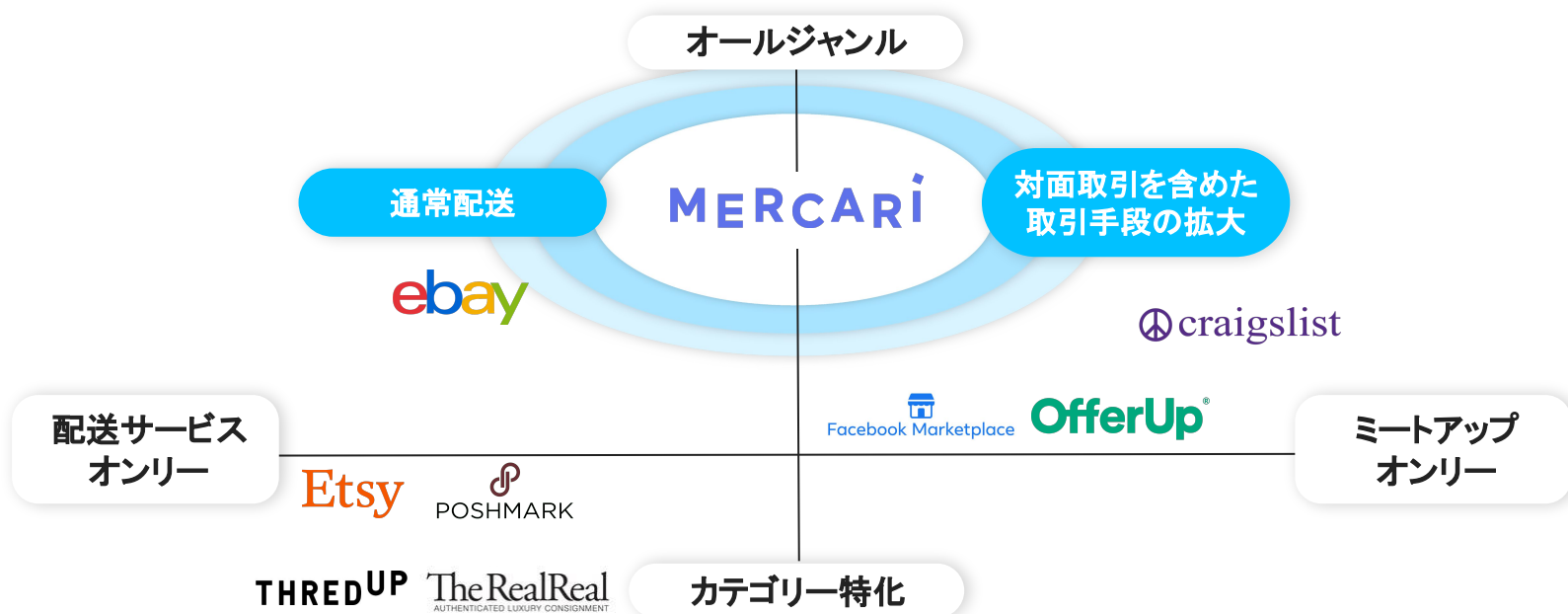
単位：十億ドル



2030年予想
1,800億ドル

5 US 米国におけるポジショニング

- 米国におけるユニークなポジショニングの確立に向け、従来からの使いやすさの追求に加え、多様な配送オプションを提供することで、“the easiest and safest selling app”を目指す
- 通常配送の強化に加えて、対面取引を含め、ユーザの利便性向上に向けた取引手段の拡大を推進

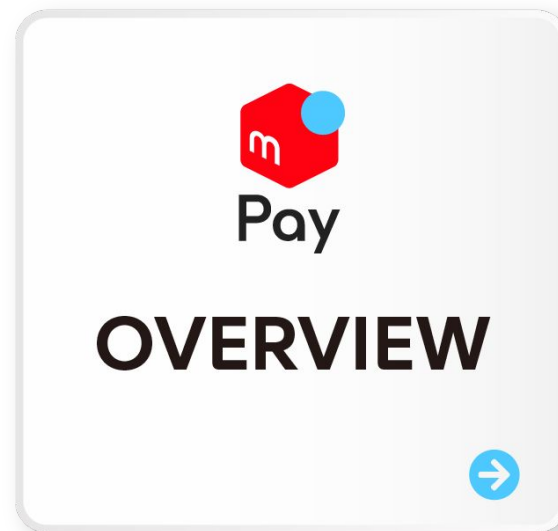


新規投資家のみなさまへ

- 当社グループの基本情報を集約した資料を作成しております



FACT BOOK リンク先
https://speakerdeck.com/mercari_inc/mercari-fact-book-jp



OVERVIEWリンク先
https://speakerdeck.com/mercari_inc/merpay-overview

免責事項

本資料は、資料作成時点において当社が入手している情報に基づき策定しており、当社がその実現を約束する趣旨のものではありません。

また、独立した公認会計士又は監査法人による監査又はレビューを受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれていることをご了承ください。

FY2024.6 3Qの決算発表は、2024年5月9日15時以降を予定しております。

mercari

株式会社メルカリ 証券コード: 4385