

mercari

# Presentation Material

FY2025.6 1Q

A decorative graphic on the right side of the slide, featuring a gradient of blue and red colors. The blue is at the top and transitions into red at the bottom, with a white peak at the top right corner.

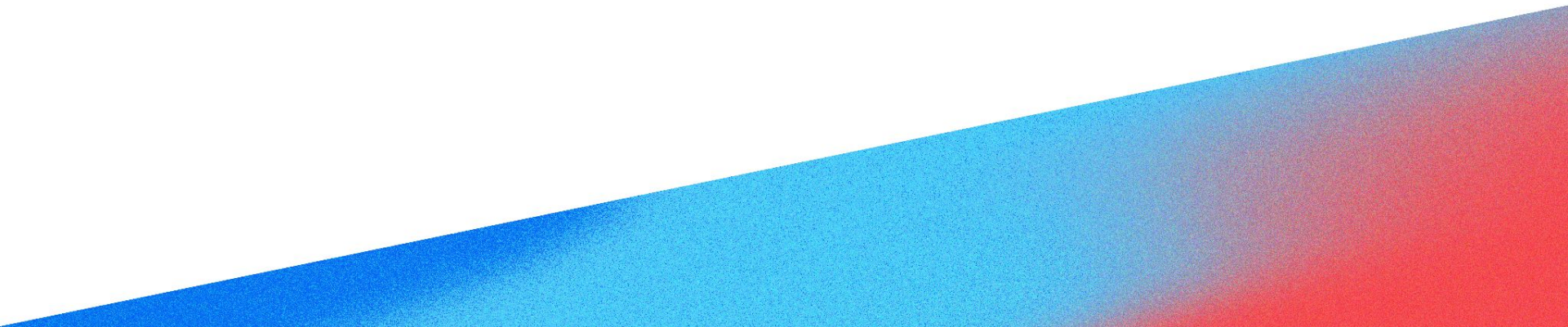


**あらゆる価値を循環させ、あらゆる人の可能性を広げる**

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

- 1** FY2025.6 1Q 決算概況
- 2** ESG
- 3** Appendix
- 4** 基本情報

# FY2025.6 1Q 決算概況



# 1 連結 ハイライト

## 連結業績予想（通期）

|                       |                     |
|-----------------------|---------------------|
| 売上収益                  | コア営業利益 <sup>1</sup> |
| <b>2,000-2,100</b> 億円 | <b>220-250</b> 億円   |

## グループ方針・主な施策

- ・原則として、増益を伴うトップラインの成長を目指す
- ・グループシナジーを中心とした事業拡大
- ・コア営業利益の積み上がりは下期偏重を想定

## 1Qハイライト

コア営業利益の積み上がりは下期偏重という計画のもと、概ね想定通りに進捗  
MarketplaceとUSのGMV成長率は想定を下回るも、売上収益・コア営業利益ともに、  
通期連結業績予想の達成にむけて取り組む

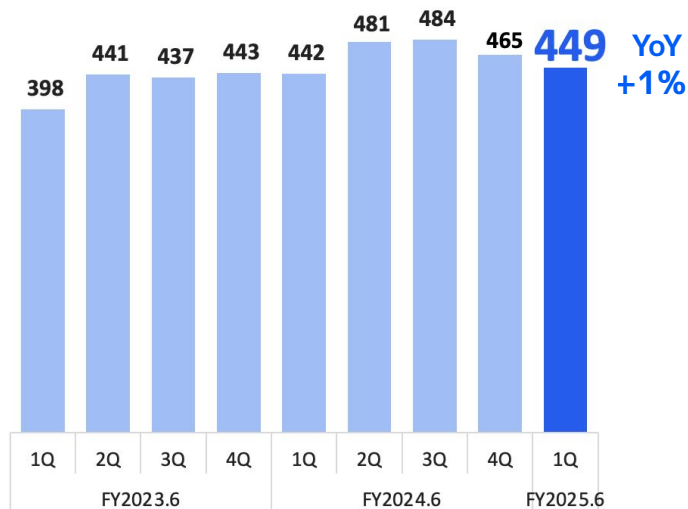
越境取引、BtoCに加えて、FintechはCreditが順調に進捗、「メルカリ ハロ」は登録者数、  
パートナー拠点数ともに高成長を実現

利益創出と資本効率の向上による企業価値最大化を目的に約210億円のCBの買入を実施し、  
11億円の金融収益を計上

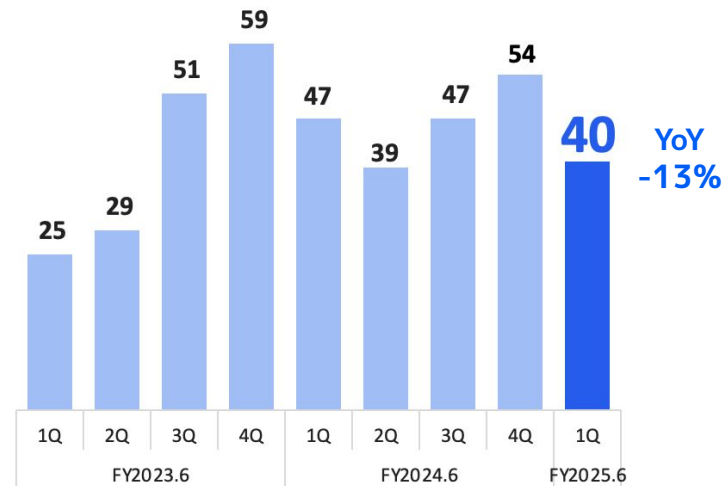
1. IFRS営業利益からその他の収益/その他の費用等を控除した利益

## 売上収益

単位：億円

コア営業利益<sup>1</sup>

単位：億円



1. 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

# 1 FY2025.6 1Q KPIサマリー

## Marketplace

GMV<sup>1</sup>

**2,576**億円  
(YoY +5%)

調整後<sup>2</sup>コア営業利益率<sup>3</sup>

**37%**  
(「メルカリ ハロ」除き **42%**)

## Fintech

債権残高<sup>4</sup>

**2,000**億円  
(YoY +52%)

コア営業利益<sup>3</sup>

**4**億円  
(2四半期連続の黒字)

## US

GMV<sup>1</sup>

**193**百万ドル  
(YoY -16%)

コア営業利益<sup>3</sup>

**-8**億円  
(YoY -1億円)

1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計。Marketplaceは「メルカリ ハロ」は含まず

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

4. 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）

## 事業方針

- ・ CtoCの安定成長に加え、越境取引やBtoC等の高い成長により、GMV成長率YoY +10%前後に挑戦し、調整後<sup>1</sup>コア営業利益<sup>2</sup>率は37-42%を目指す
- ・ 「メルカリ ハロ」：全国で利用できる環境を構築し、中期的に国内No. 1を目指す

高成長領域（越境取引／BtoC）が順調に伸長も、プロダクトアップデートの効果が1Q時点では限定的かつ、マーケティング施策の効果が想定を下回ったことでGMV成長率はYoY +5%

「メルカリ ハロ」の登録者数800万人<sup>3</sup>、パートナー拠点数12万店舗<sup>4</sup>を超え順調に拡大

調整後コア営業利益率は、ガイダンスのレンジ内である37%。投資領域である「メルカリ ハロ」を除く調整後コア営業利益率は42%

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

3. 「メルカリ ハロ」の利用規約に同意した利用者の累計（2024年10月15日時点）

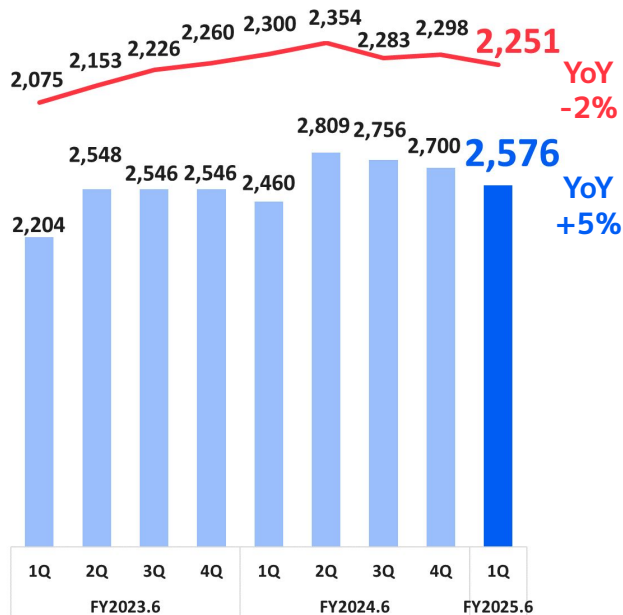
4. 「メルカリ ハロ」の申し込みに同意した店舗の累計（2024年9月末時点）



# 1 Marketplace 業績推移 (四半期)

## GMV<sub>1</sub>・MAU<sub>2</sub>

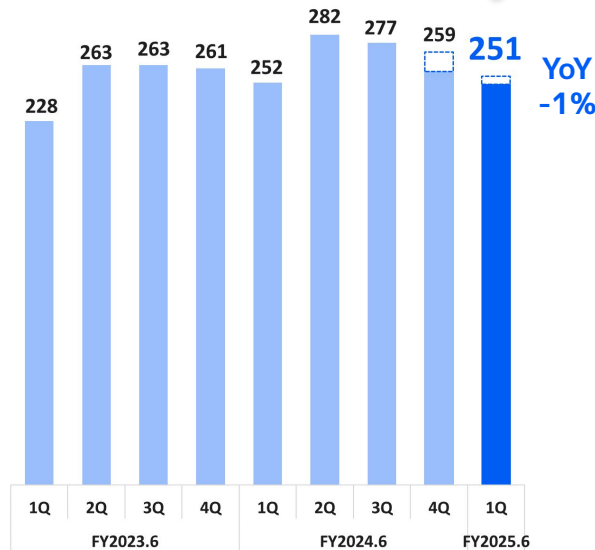
GMV 単位：億円  
MAU 単位：万人



## 売上収益

単位：億円

FY2024.6 4Qから、一部ポイント費用を売上収益から控除<sup>3</sup>  
(1Qの影響額5億円、控除前YoY成長率 +2%)



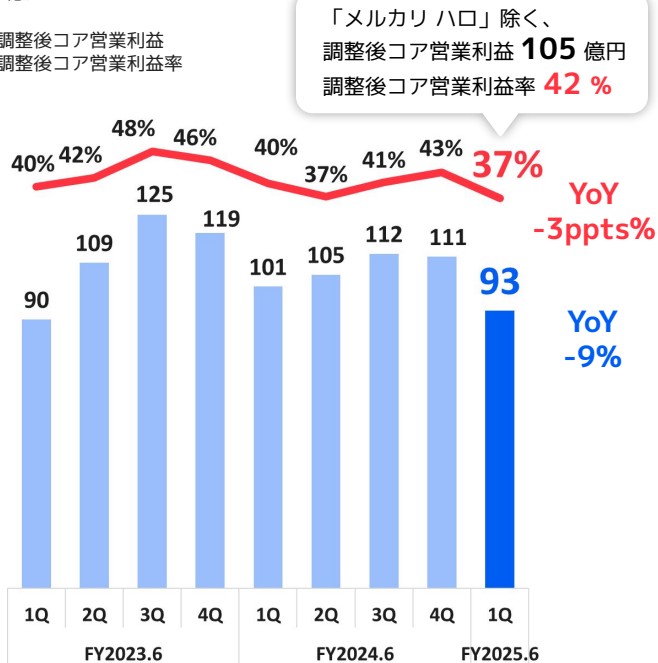
1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計。「メルカリ ハロ」は含まず  
2. 1か月に1回以上アプリ又はWEBサイトをブラウジングした登録ユーザの四半期平均の数  
3. 会計基準に則り、FY2024.6 4Qより一部ポイント費用（広告宣伝費）を売上収益から控除

# 1 Marketplace 業績推移 (四半期)

## 調整後<sup>1</sup>コア営業利益<sup>2</sup>(率)

単位：億円

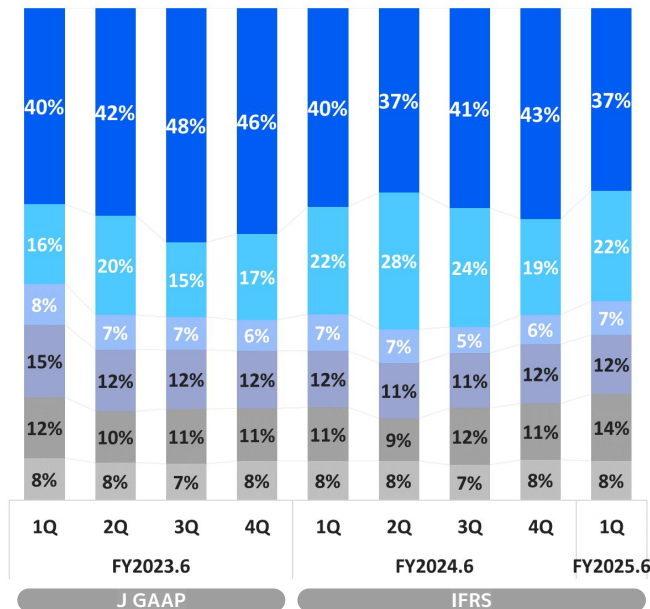
調整後コア営業利益  
調整後コア営業利益率



## 利益及びコスト構成比

単位：億円

原価(その他) 人件費(原価/販管費) 支払手数料  
その他販管費<sup>3</sup> 広告宣伝費<sup>4</sup> 調整後コア営業利益

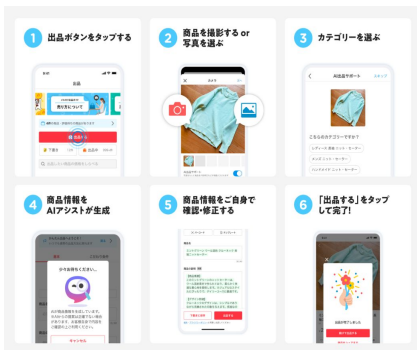


1. Fintechとの内部取引（決済業務委託に関わる手数料）を控除した利益  
 2. IFRS営業利益からその他の収益/その他の費用等を控除した利益  
 3. 業務委託費、地代家賃、減価償却費等  
 4. 会計基準に則り、FY2024.6 4Qより一部ポイント費用（広告宣伝費）を、売上収益及び広告宣伝費から控除

## CtoC

「AI出品サポート」提供開始<sup>1</sup>

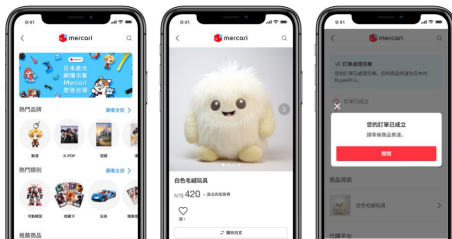
- 写真を撮影しカテゴリーを選ぶだけで、出品に必要な情報をAIが自動入力
- 初速で出品数や出品者数が増加



## 越境取引

自社越境取引<sup>2</sup>を開始

- パートナーサイト経由の購入に加え、海外から直接「メルカリ」に登録/購入が可能に
- 台湾に進出<sup>3</sup>し、開始1か月で登録ユーザー数50,000人突破。今後、自社越境取引による展開を強化



## BtoC

## 大手リユース企業の出店増

- 高価格帯カテゴリーの取引活性化に繋がるリユース企業の出店により、売上拡大が順調に伸長



KOMEHYO



BOOK-OFF®

金券ショップ  
甲南チケット

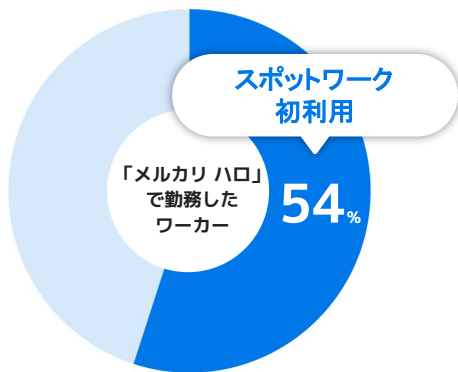
1. 2024年9月10日提供開始

2. 海外から「メルカリ」の会員登録を行い商品購入を行う形式で、現地の言語や通貨表示のデフォルト設定等に対応。購入作業や決済対応等は仲介企業を介し、スムーズな体験を実現

3. 2024年8月29日

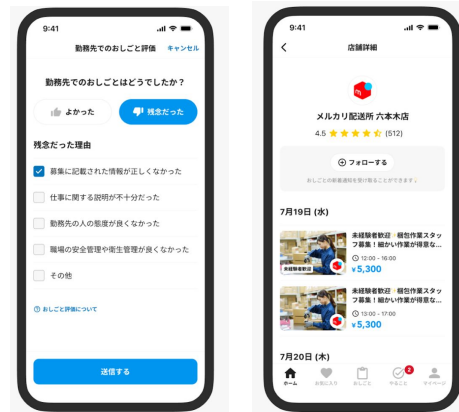
## スポットワークの裾野を拡大

- 登録者数800万人<sup>1</sup>、パートナー拠点数12万店舗<sup>2</sup>を突破
- ワーカーの半数以上がスポットワーク初利用<sup>3</sup>、求人<sup>4</sup>の約8割が未経験者歓迎



## プロダクトアップデート

- UI/UX改善に向け店舗/求人のフォロー機能<sup>5</sup>やOBOGコネクト機能<sup>6</sup>を開始
- 相互評価機能<sup>7</sup>を開始し、より安心な利用環境を構築



1. 「メルカリ ハロ」の利用規約に同意した利用者の累計（2024年10月15日時点）  
 2. 「メルカリ ハロ」の申し込みに同意した店舗の累計（2024年9月末時点）  
 3. 調査期間：2024年10月15日～10月18日（回答者数 n=1,246）  
 4. 限定公開求人や非公開求人を除く「未経験者歓迎」の求人割合（回答者数 n=1,246）  
 5. お気に入りの店舗や募集をフォローし、新着を確認できる機能  
 6. 店舗が過去勤務したワーカーへおしごとのオファーができる機能等、店舗が勤務経験者へアプローチできる複数機能の総称  
 7. ワーカーは勤務先を、勤務先はワーカーをそれぞれ相互に評価できる機能（2024年10月より提供開始）

## 事業方針

債権残高の着実な積み上がりにより、継続的な「増益」フェーズへ移行  
コア営業利益<sup>1</sup>30億円以上を目指す

事業方針に基づき収益化を意識した経営を推進し、順調に進捗

99%を超える高い回収率<sup>2</sup>を維持しつつ、債券残高<sup>3</sup>は2,000億円に達し、YoY+52%と順調に推移。好調なCreditを強化すべく、分割払いを開始

1. 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

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）

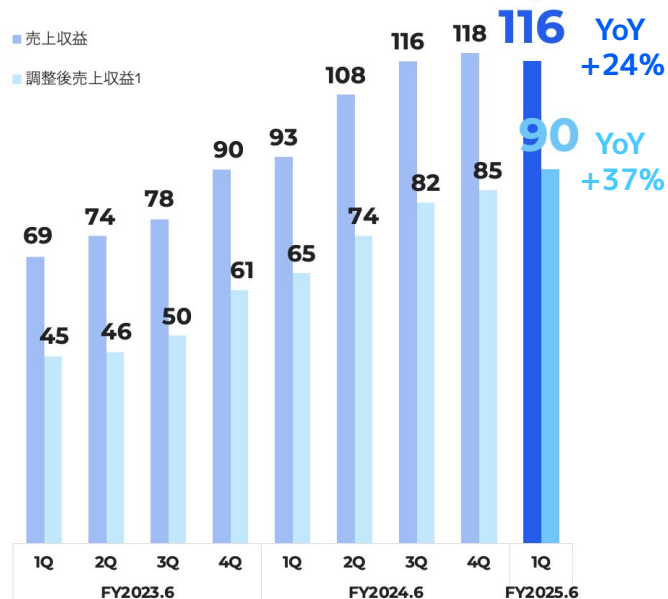
3. 四半期末時点における「メルペイスマート払い（翌月払い・定額払い）」と「メルペイスマートマネー」の債権残高（破産更生債権等を除く）

## 売上収益

単位：億円

市場における公正価格を適切に反映した結果、Marketplace/Fintech間の決済業務委託に関わる手数料率に変更となったことで減少

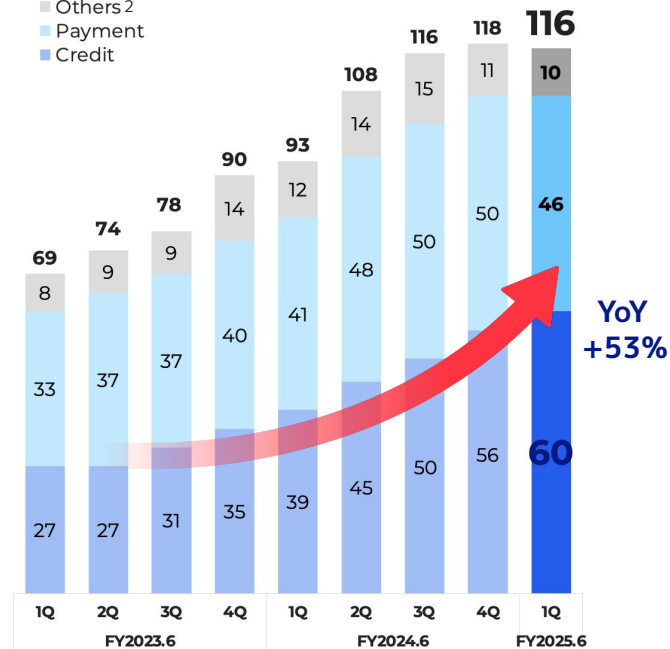
■ 売上収益  
■ 調整後売上収益<sup>1</sup>



## 売上収益の内訳

単位：億円

■ Others 2  
■ Payment  
■ Credit

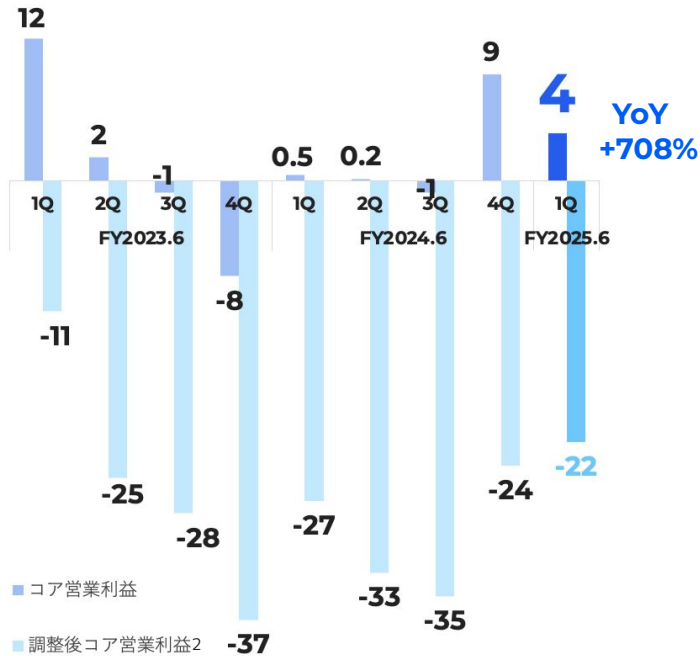


1. Marketplace/Fintech間の決済業務委託に関わる手数料を控除した数値  
2. 株式会社メルコインの売上収益、銀行引き出し手数料、売上金の失効/没収、メルカード再発行手数料等を含む

# 1 Fintech 業績推移 (四半期)

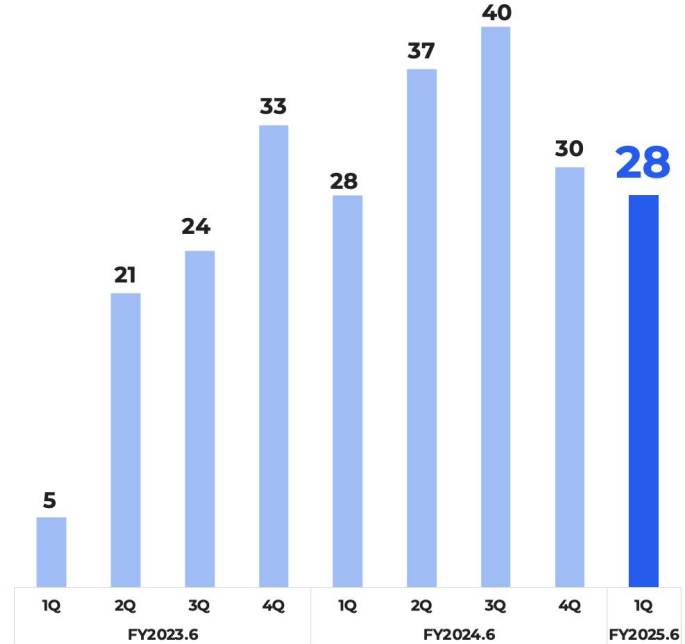
## コア営業利益<sup>1</sup>

単位：億円



## 広告宣伝費推移

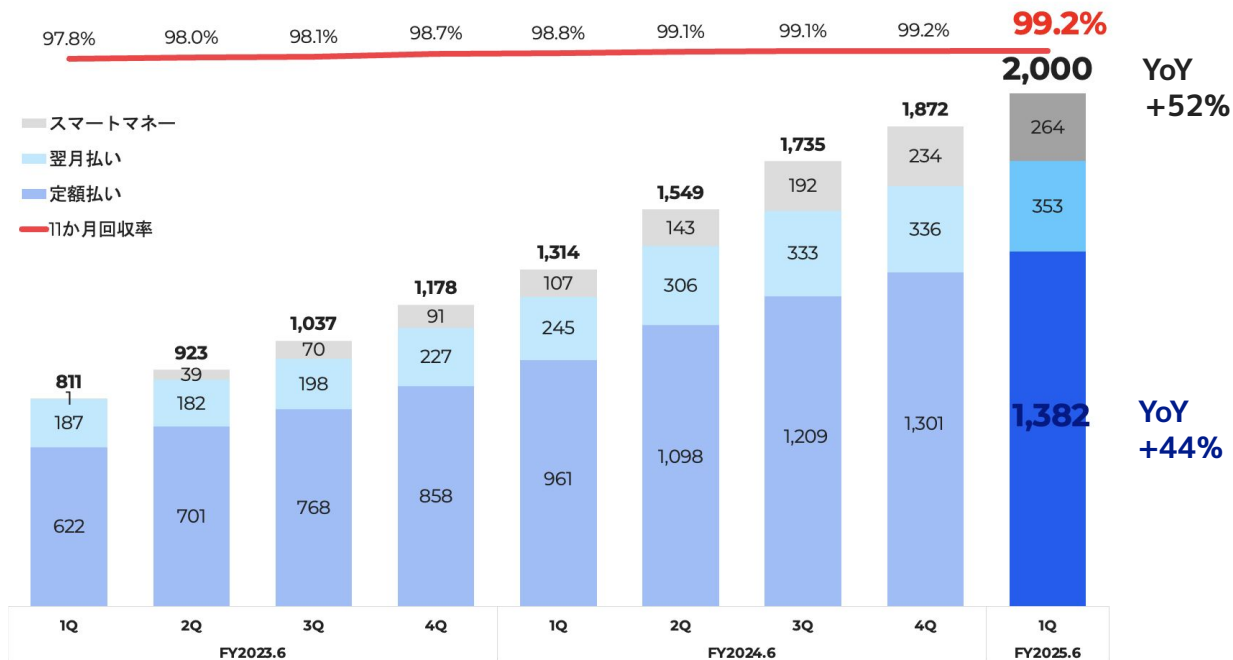
単位：億円



1. 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  
 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

債権残高<sup>1</sup>・回収率<sup>2</sup>

単位：億円



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）



## 事業方針

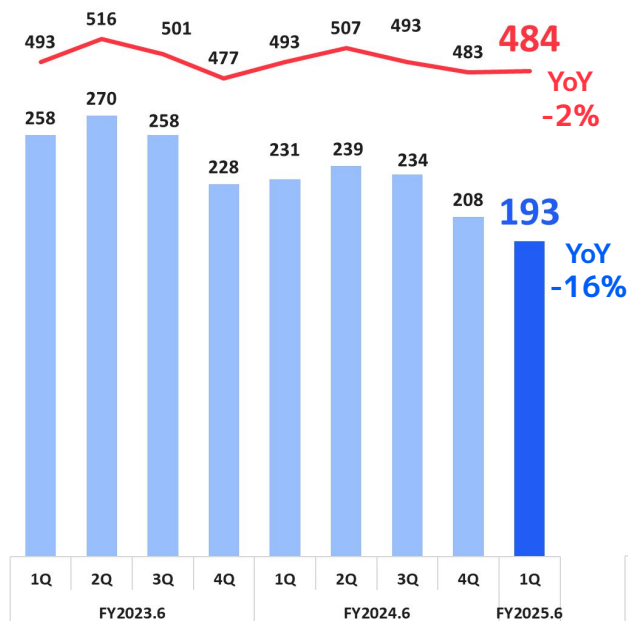
ブレイクイーブンにコミットしつつ、成長軌道への復帰を目指す

主に手数料モデル変更による期待していた効果が得られなかったことに加え、継続的なインフレ等による外部環境の影響もあり、GMVのマイナス成長が継続

2025年1月よりグループCEO山田がUS CEOに就任予定（兼務）。現状施策は継続しつつ、再成長軌道への復帰に向けた戦略を検討中。引き続きブレイクイーブン達成を目指す

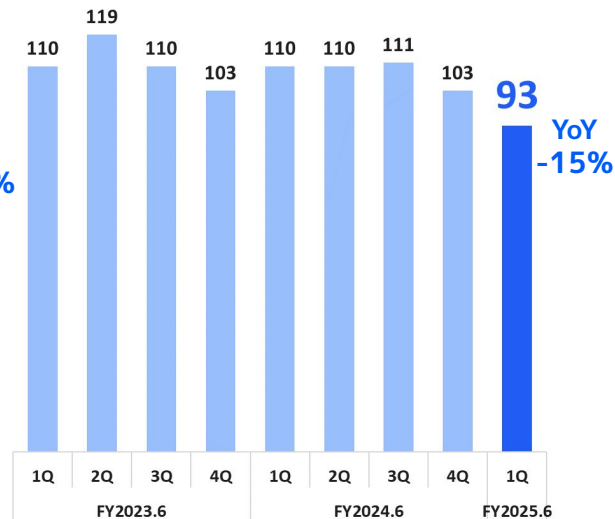
GMV<sub>2</sub>・MAU<sub>3</sub>

GMV 単位：百万ドル  
MAU 単位：万人



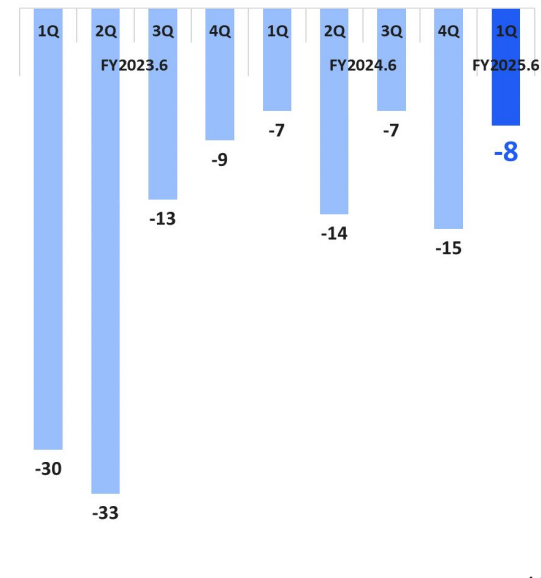
## 売上収益

単位：億円



## コア営業利益

単位：億円

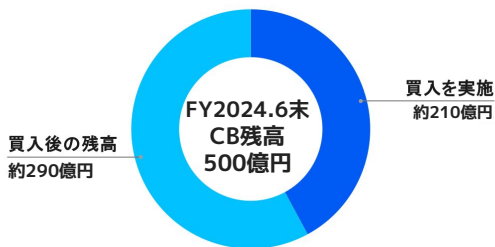


1. FY2025.6からIFRS表記に移行
2. キャンセル等を考慮後の取引高の合計
3. 1か月に1回以上アプリ又はWEBサイトをブラウジングした登録ユーザの四半期平均の数

# 1 ユーロ円建CBの買入を実施

## 概要

- 2021年に発行した2026年／2028年満期ユーロ円建CB合計500億円のうち約210億円を買入
- FY2025.6 1Qに金融収益約11億円を計上



## 理由

- **利益の創出**  
発行価格を下回る価格での買入により利益を創出<sup>1</sup>
- **資本効率の向上**  
継続的な利益創出による負債調達余力の改善に加え、今後の利益成長も見込んでいる状況を受け、戦略的に財務健全化・資本効率向上を実現

1. 現在公表しているFY2025.6の連結業績予想に変更はなし

|                        |                                                                                                                                                                                                    |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                        |                                                                                                                                                                                                    |
| <p><b>連結</b></p>       | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 原則として、増益を伴うトップラインの成長による資本の増強</li> <li>● 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</li> <li>● 引き続き市場動向を注視し、マーケットの状況も勘案しながら、柔軟に資金管理・調達を行っていく方針</li> </ul> |
| <p><b>Fintech</b></p>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 調達基本方針として、ノンリコース形式<sup>1</sup>による債権流動化を推進</li> <li>● 債権回収率の維持/向上</li> <li>● ALM（Asset Liability Management）<sup>2</sup>を通じたBS管理の強化</li> </ul>             |
| <p><b>株主還元の考え方</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 当面は成長投資と内部留保の充実を図る方針</li> <li>● 現時点では、利益剰余金がマイナスで、法令上配当が出来ないため、配当の予定はない</li> </ul>                                                                        |

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**



## 2 インパクトレポートの発行とSBT認定取得

- FY2024.6のESGに関する取り組みとその結果をまとめた「[FY2024.6 Impact Report](#)」を公開
- 新たに、配送に関わるCO2排出量の開示と目標設定を行い、環境負荷の低減に向けたコミットメントを一層強化（目標値についてSBT認定を取得）



### 新たに設定した目標値

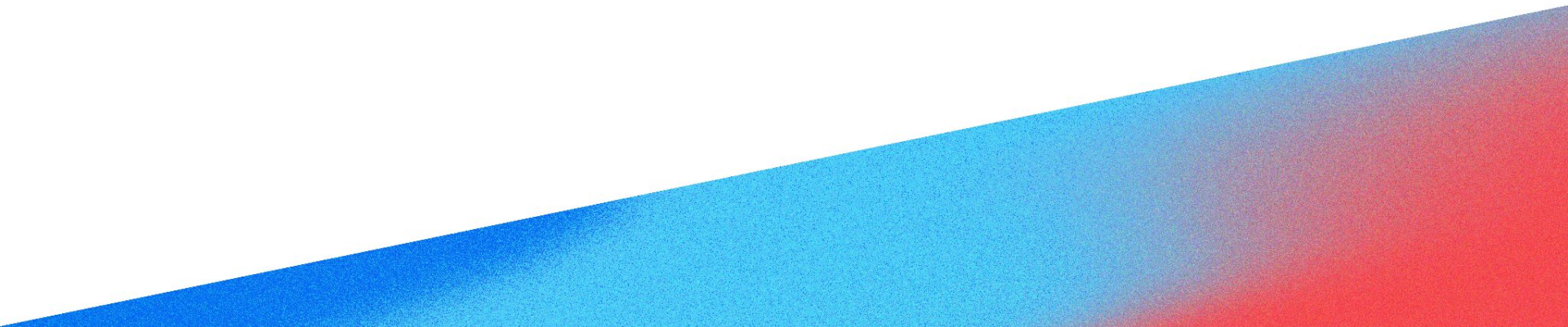
Scope1+2<sup>\*A</sup> : 2021年を基準年とし、2030年までに100%削減

Scope3<sup>\*B</sup> : 2023年を基準年とし、2030年までに付加価値あたりの  
排出量（原単位）51.6%削減

\*A: 90%削減目標でSBT認定を取得。さらに100%削減目標を独自に設定。

\*B: 当社の場合カテゴリ9が対象。基準年となるFY23.6のカテゴリ9排出量も再算定済。

# Appendix



- 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12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  
株式会社アトラーズ・  
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(8名)



篠田 真貴子

報酬委員会  
委員長

北川 拓也



角田 大憲

監査委員会  
委員長

富山 和彦

指名委員会  
委員長

金野 志保



藤沢 久美



梅澤 真由美



花沢 菊香



# 3 ガバナンス体制（独立社外取締役）



篠田 真貴子  
報酬委員会  
委員長



北川 拓也



角田 大憲  
監査委員会  
委員長

## 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)東京糸井重里事務所（現 (株)ほぼ日）取締役 CFO
- ・エール(株)取締役（現任）

- ・楽天(株)常務執行役員CDO
- ・楽天データマーケティング(株)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）

- ・森綜合法律事務所パートナー（現森・濱田松本法律事務所）
- ・中村・角田法律事務所（現中村・角田・松本法律事務所）パートナー
- ・(株)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)（現MS&AD インシユアランスグループホールディングス(株)）社外監査役
- ・カルチュア・コンビニエンス・クラブ(株)社外取締役（現任）
- ・エーザイ(株)社外取締役（監査委員）
- ・(株)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）

## 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

- ・AIやデータサイエンス等のテクノロジー領域における専門的な知見
- ・事業創出や社会課題に向けてAIやデータの利活用における豊富な経験と高い知見

- ・企業法務、コーポレートガバナンス分野における専門的な知見
- ・リスクマネジメントやコンプライアンスの分野における豊富な知見と高い見識

# 3 ガバナンス体制（独立社外取締役）



富山 和彦  
指名委員会  
委員長



金野 志保



藤沢 久美

## 主な経歴

- ・ボストンコンサルティンググループ
- ・㈱コーポレートディレクション代表取締役社長
- ・㈱経営共創基盤代表取締役 CEO
- ・パナソニック㈱（現パナソニックホールディングス㈱）社外取締役（現任）
- ・東京電力ホールディングス㈱社外取締役
- ・㈱日本共創プラットフォーム 代表取締役社長（現任）
- ・一般社団法人日本取締役協会会長（現任）
- ・黒田精工㈱社外取締役（現任）

- ・ヤフー㈱（現LINEヤフー㈱）監査役
- ・アドバンスト・ソフトマテリアルズ㈱（現 ㈱ASM）監査役
- ・日本弁護士連合会男女共同参画推進本部 委員（現任）
- ・特定非営利活動法人日本コーポレート・ガバナンス・ネットワーク 監事
- ・金野志保はばたき法律事務所（現任）
- ・ワタミ㈱社外取締役
- ・㈱カカコム社外取締役
- ・アルフレッサホールディングス㈱ 社外取締役
- ・㈱新生銀行（現 ㈱SBI新生銀行）社外監査役
- ・マネックスグループ㈱社外取締役
- ・㈱LIXIL社外取締役（現任）
- ・ペガサス・テック・ホールディングス㈱社外監査役（現任）

- ・国際投信委託㈱
- ・シュローダー投信㈱
- ・㈱アイフィス代表取締役
- ・一般社団法人投資信託協会理事（現任）
- ・日本証券業協会公益理事（現任）
- ・㈱静岡銀行社外取締役
- ・㈱ソフィアバンク代表取締役
- ・豊田通商㈱社外取締役
- ・㈱クリーク・アンド・リバー社外取締役
- ・セルソース㈱社外取締役（現任）
- ・㈱ネットプロテクションズ社外取締役（現任）
- ・㈱国際社会経済研究所理事長（現任）
- ・㈱しずおかフィナンシャルグループ社外取締役（現任）

## 当社社外取締役 選任理由

- ・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

- ・企業法務やコーポレートガバナンス領域における専門的な知見
- ・リスクマネジメントやコンプライアンス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取り組んできた豊富な経験
- ・グローバルビジネスやコーポレートガバナンス等の分野における豊富な知見と高い識見

### 3 ガバナンス体制（独立社外取締役）



梅澤 真由美



花沢 菊香

#### 主な経歴

- ・監査法人トーマツ（現 有限責任監査法人トーマツ）東京事務所
- ・梅澤公認会計士事務所（現 公認会計士梅澤真由美事務所）（現任）
- ・日本マクドナルド㈱
- ・ウォルト・ディズニー・ジャパン㈱ディズニーストア部門ファイナンスマネージャー
- ・管理会計ラボ（現 管理会計ラボ㈱）代表取締役（現任）
- ・Retty㈱社外監査役・社外取締役（監査等委員）
- ・ジャパン・ホテル・リート投資法人監督役員（現任）
- ・ウェルネス・コミュニケーションズ㈱社外取締役
- ・ロイヤルホールディングス㈱社外取締役（監査等委員）（現任）

- ・伊藤忠ファッションシステム㈱(株)ニューヨーク事務所事務所所長
- ・Cygne Designs, Incマーケティング副社長
- ・CYGNE INTERNATIONAL CEO
- ・(株)リンク・セオリー・ホールディングス戦略ディレクター
- ・VPL CEO
- ・ファッションガールズ・フォー・ヒューマンティ理事長（現任）
- ・Yabbey 共同創業者（現任）
- ・コロンビア大学 理事（現任）

#### 当社社外取締役 選任理由

- ・ファイナンスや会計の分野における専門的な知見
- ・リスクマネジメントやコンプライアンス、コーポレートガバナンスの分野における高い見識

- ・米国を中心に経営者として社会課題の解決に向けた事業を手掛けてきた豊富な経験
- ・サステナビリティの分野における豊富な知見

- 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

主に、ユーザ資金に関する  
供託金

ユーザ資金の保全のため、資金移動業等に関する法令に従い、当局へ預け入れる供託金に加え、金融機関と履行保証金保全契約を締結

主に、メルカリ内取引における与信債権や売掛金、貸倒引当金等

メルペイが提供するCreditサービスによる与信債権残高



CB含む長期借入金

債権流動化調達分を除く、CB含む長期借入金  
2021年7月に発行したユーロ円建CB500億円  
(2026年満期 250億円、2028年満期 250億円)  
のうち合計約210億円を、2024年9月に購入

主に、メルカリ（US含む）における  
売上金や銀行チャージによる  
ウォレット残高

与信債権流動化による調達資金

「メルペイスマート払い」翌月払いと定額払い債権を流動化。FY2023.6より、債権流動化の一部をノンリコース形式<sup>1</sup>にて実施

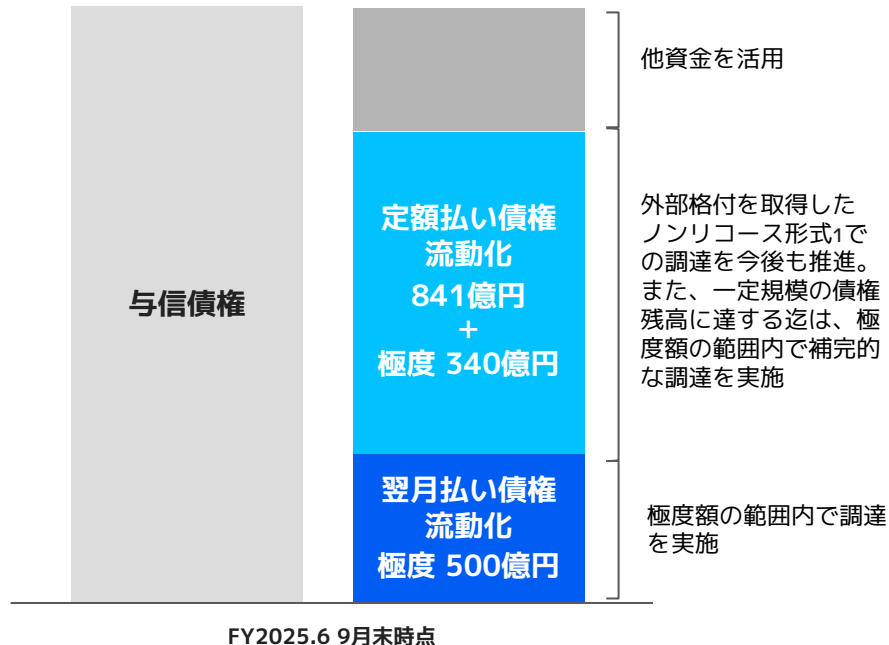
FY2025.6 1Q末総資産：4,846億円

1. 債権の回収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

- 「メルペイスマート払い」債権自体の信用力により資金調達を行うノンリコース形式<sup>1</sup>の流動化を中心に、Creditサービスの成長に合わせた資金調達の拡張・多様化を推進

### 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の上、FY2025.6 1Q末時点で合計841億円をノンリコース形式<sup>1</sup>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流動化も実施し資金効率を改善



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

## Japan Region

Marketplace

Fintech

US

その他

調整額

CtoC  
(メルカリ)Payment  
(メルペイ)CtoC  
(メルカリ)

鹿島アントラーズ

全社費用

越境取引

Credit  
(メルペイ)

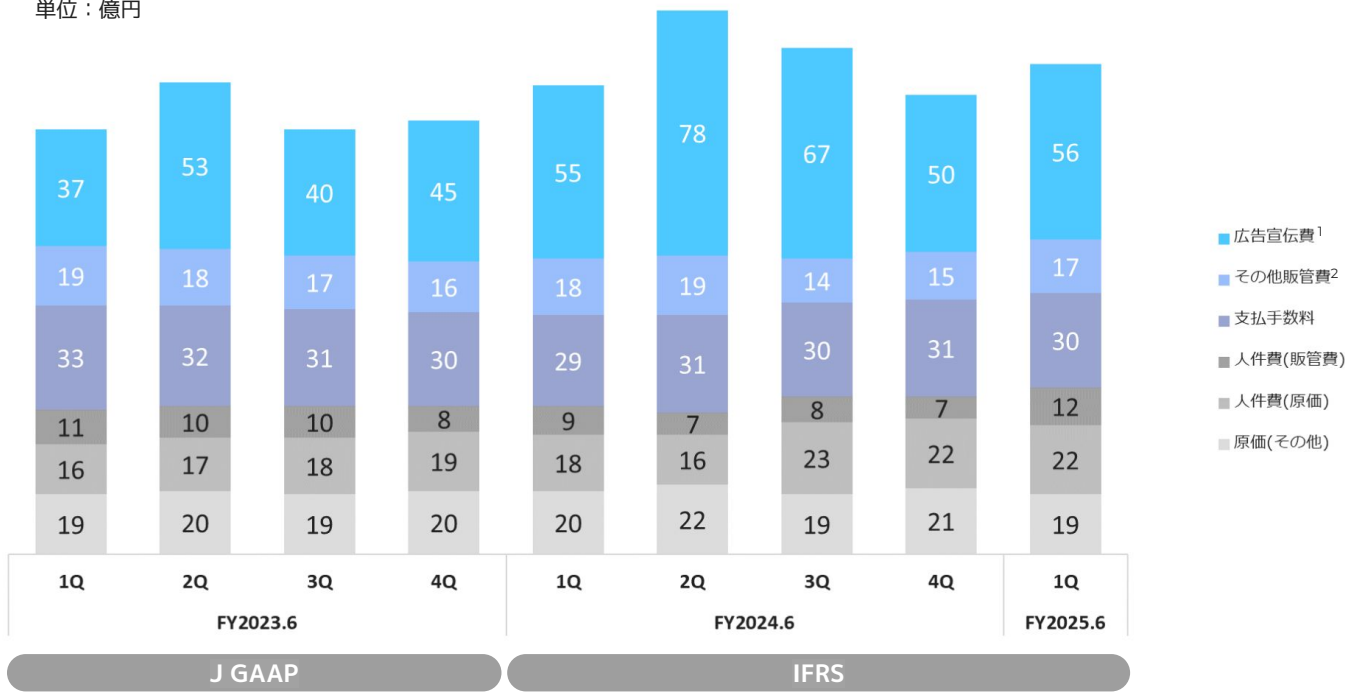
インド開発拠点

連結調整

BtoC  
(メルカリShops)Crypto  
(メルコイン)スポットワーク  
(メルカリ ハロ)

### 3 Marketplace コスト構成（四半期）

単位：億円



1. 会計基準に則り、FY2024.6 4Qより一部ポイント費用（広告宣伝費）を、売上収益及び広告宣伝費から控除  
 2. 業務委託費、地代家賃、減価償却費等

# 主要事業の中期的なありたい姿

(FY2024.6 4Q決算資料を再掲)

## グループ共通

### 中期的なありたい姿

- エコシステムの構築に向けて、外部の様々なパートナーと連携
- USの成長と、越境取引強化によるGlobal Expansionを推進
- 世界中の多様なタレントが活躍できるボーダレスな組織づくりに向け、I&Dを強化

### 注力領域

- ・ 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牢化
- ・ I&Dの推進
- ・ 越境を中心としたグローバル展開

## Marketplace

### 中期的なありたい姿

- CtoCの安定成長に加え、越境取引やBtoC等の高い成長によってマーケットを継続的に牽引
- スポットワーク業界でNo.1になる

### 注力領域

- ・ AI/LLM活用によるUI/UX刷新
- ・ 高価格帯カテゴリーの強化
- ・ 越境取引
- ・ BtoC
- ・ スポットワーク

## Fintech

### 中期的なありたい姿

- グループシナジーの拡大
- コア営業利益100億円以上となり、メルカリグループにおける第2の収益の柱として確立

### 注力領域

- ・ ロイヤリティプログラムを中心とした決済及び債権残高の拡大
- ・ AIと信精度、回収率の維持/向上
- ・ 暗号資産の種別、利用シーンの拡大

## US

### 中期的なありたい姿

- Z世代も巻き込み、“the easiest and safest selling app”としての知名度と評価を確立
- 原則としてブレイクイーブンを継続しつつ、持続的な成長を実現

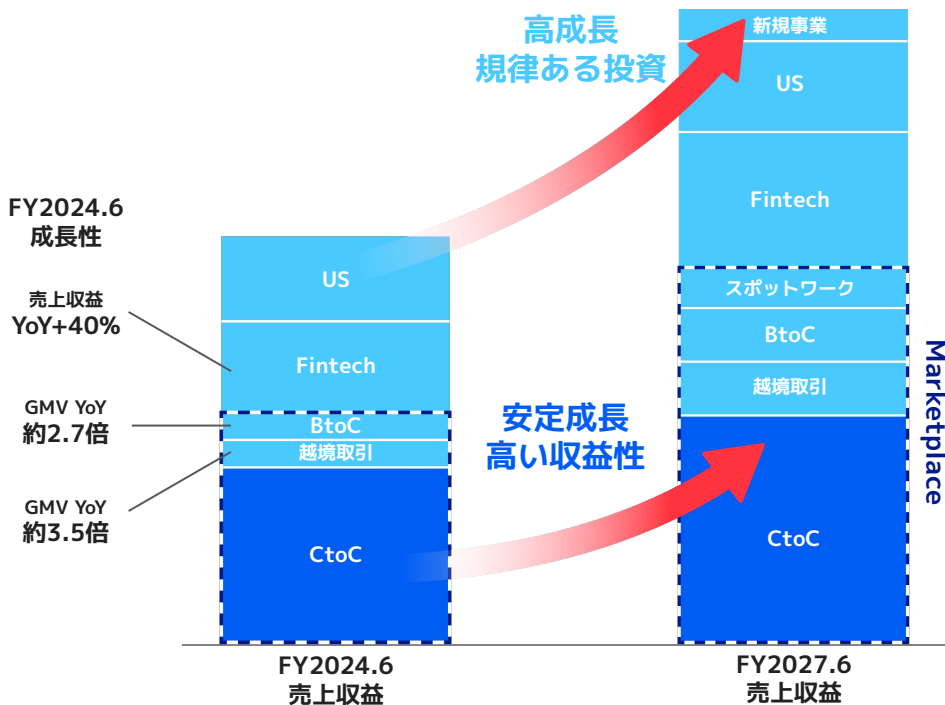
### 注力領域

- ・ Z世代の獲得
- ・ 日本との越境取引
- ・ AI/機械学習を活用したUX改善



# FY2027.6に向けた売上収益CAGR2桁成長を目指す

(FY2024.6 4Q決算資料を再掲)



## 高成長領域の市場規模

- ・米国オンライン・リユース市場は2030年に1,800億ドルと予想され、2022年比約2.4倍<sup>2</sup>
- ・後払い決済市場は2027年に2.4兆円と予想され、2022年比約2倍<sup>3</sup>
- ・スポットワークの潜在市場規模は年間約5兆円<sup>4</sup>
- ・世界の越境EC市場規模は2030年に7兆9,380億ドルと予想され、2021年比約10倍<sup>5</sup>
- ・国内BtoC EC市場規模は2030年に約23.9兆円と予想され、2022年比1.7倍<sup>6</sup>

## 安定成長領域の市場規模

- ・CtoCの潜在市場規模(不要品の推定価値)年間約7.6兆円<sup>7</sup>

1. グラフはイメージ

2. 出典：『メルカリUS 2023年度リユースレポート』

3. 出典：矢野経済研究所「EC決済サービス市場に関する調査（2024年）」2024年4月19日発表（注：後払い決済サービス提供事業者の取扱高ベース）

4. スポットワーク市場は中長期的にアルバイト・派遣市場の一部を獲得しつつ、潜在市場の掘り起こしが進む中で拡大していくと想定。「令和4年分民間給与実態統計調査結果について」の正社員以外（パート・アルバイトなど）の令和4年の給与総額24兆9336億円のうち、既存のアルバイト・派遣市場の20%がスポットワーク市場になるという仮説の元に算出

5. 出典：経済産業省「令和4年度 電子取引に関する市場調査」2023年8月31日発表。世界の越境EC市場規模の拡大予測

6. 出典：経済産業省「令和4年度 電子取引に関する市場調査」2023年8月31日発表。2022年の物販系分野のBtoC-ECの市場規模におけるEC化率（9.1%）が、ニッセイ基礎研究所「商業施設売上高の長期予測」のEC化率シナリオ2030年（15.6%）で推移したと仮定し算出

7. 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

# FY2027.6に向けたコア営業利益 CAGR25%以上を目指す

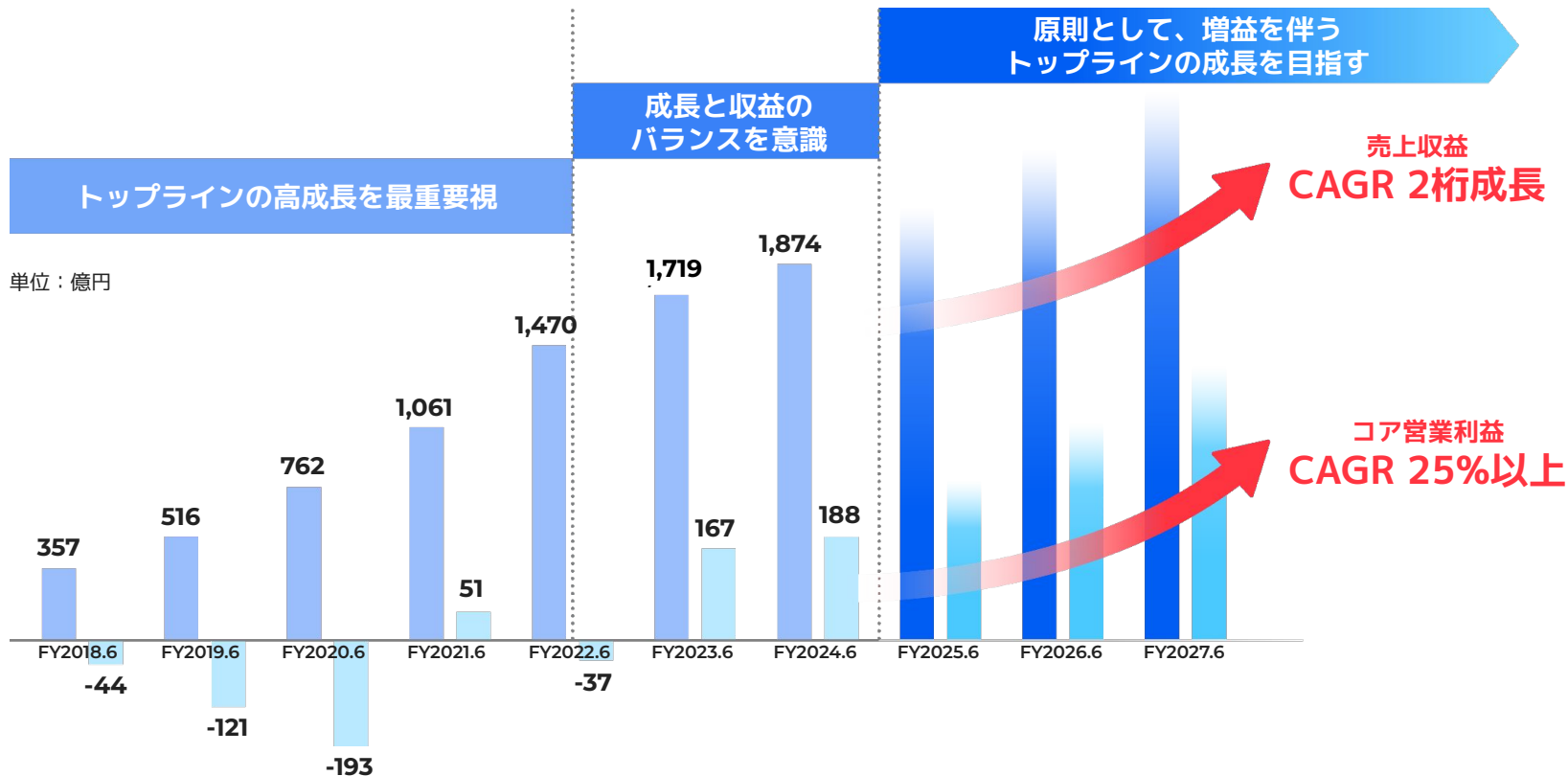
(FY2024.6 4Q決算資料を再掲)

トップラインの高成長を最重要視

成長と収益の  
バランスを意識

原則として、増益を伴う  
トップラインの成長を目指す

単位：億円



1. FY2024.6よりIFRSに移行したことに伴い、FY2023.6の実績からIFRSに基づく開示を実施

2. 将来成長に資する大きな成長機会が訪れた場合においては、機動的な投資を行うことで一時的に減益になる可能性があるが、その場合は改めて説明を行う

## 連結

## ガイダンス

売上収益  
2,000-2,100億円

コア営業利益<sup>1</sup>  
220-250億円

## 方針・主な施策

- ・原則として、増益を伴うトップラインの成長を目指す
- ・グループシナジーを中心とした事業拡大

## Marketplace

## ガイダンス

GMV成長率 +10%前後  
調整後<sup>1</sup>コア営業利益<sup>2</sup>率 37-42%

## 方針・主な施策

- ・ AI/LLMを活用したUI/UXの刷新や高価格帯カテゴリーの強化
- ・ 越境取引及びBtoCの高い成長
- ・ 「メルカリ ハ口」ワーカーと事業者拠点の増加、プロダクト改善

## Fintech

## ガイダンス

コア営業利益<sup>1</sup> 30億円以上

## 方針・主な施策

- ・ 継続的な「増益」フェーズへ移行
- ・ 「メルカード」ユーザ獲得、利用促進
- ・ 暗号資産の機能拡充

## US

## ガイダンス

ブレイクイーブン<sup>3</sup>

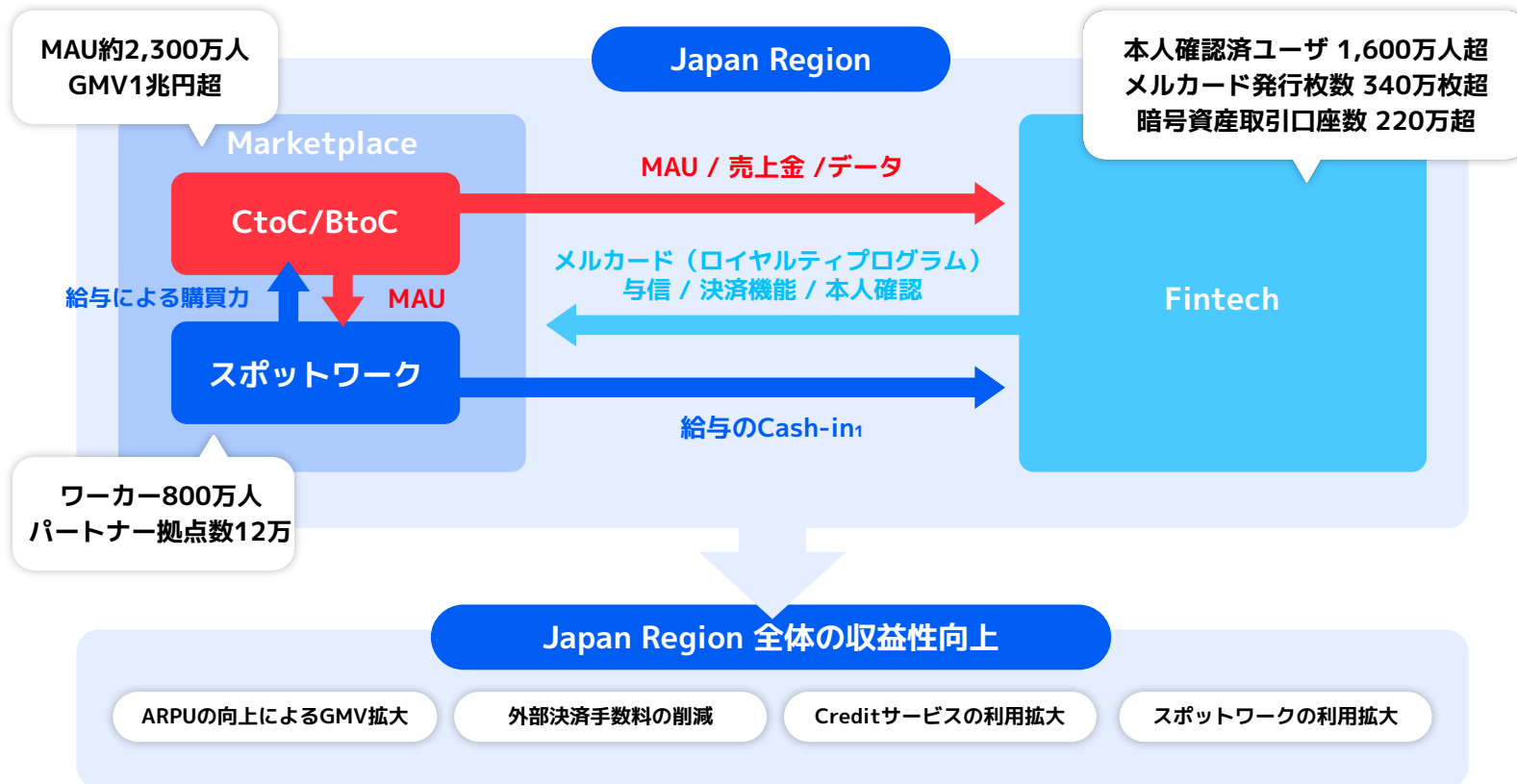
## 方針・主な施策

- ・ 再成長軌道への復帰
- ・ 日本「メルカリ」との越境取引
- ・ 手数料モデルの精度向上

1. 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  
 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コア営業利益ベースでのブレイクイーブンを想定

# Japan Region グループシナジー創出の全体像

(FY2024.6 4Q決算資料を再掲)



1. 給与のスムーズな連携による循環の促進を目指す

# 基本情報



**Go  
Bold**

大胆にやろう

世の中にインパクトを与える  
イノベーションを生み出すため、  
全員が大胆にチャレンジし、  
数多くの失敗から学び、実践します。

**All for  
One**

全ては成功のために

一人では達成できない大きな  
ミッションを、チームの力を合わせ、  
全員が最大のパフォーマンスを  
発揮することで実現します。

**Be  
a Pro**

プロフェッショナル  
であれ

メンバー全員がその道のプロフェッショナル  
としてオーナーシップを持ち、  
日々の学びを怠らず、  
成果や実績にコミットします。

Marketplace

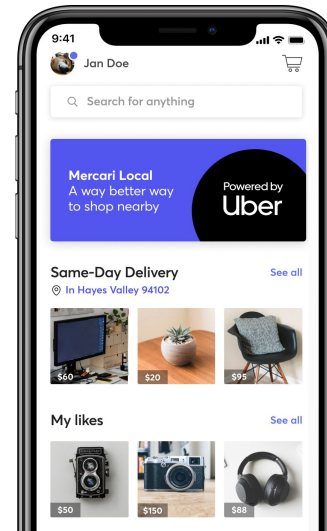
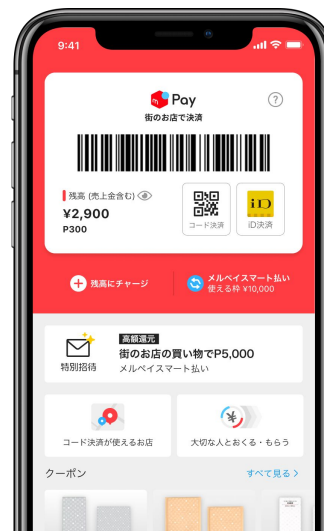
Fintech

US

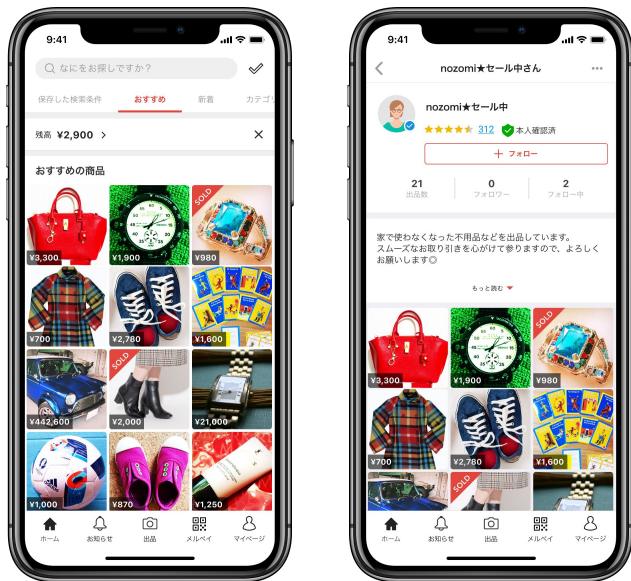


mercoin

MERCARI



- MAU約2,300万人の国内No.1のフリマアプリ
- 誰でも簡単に出品ができ、購入者は「宝探し」感覚で魅力的な商品を見つけることが可能
- エスクロー決済や匿名配送サービスを代表とする安価かつ多様な配送オプションなどの安心・安全で利便性の高いUI/UXを提供



- サービス開始：2013年7月 (CtoC) 2021年10月 (BtoC)
- 対応OS：Android、iOS  
※Webブラウザからも利用可能
- 利用料：無料
- 収益構造：取引完了時に出品者から販売価格の10%をチャージ



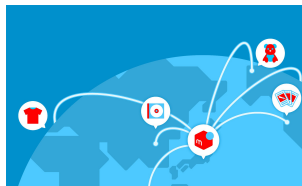
# 4 Marketplace 主要なトピックス

- 「メルカリ」ローンチ
- 初のTV CM
- カスタマーサービス拠点開設

「メルカリ」初のTV CMを全国でオンエアし、認知度及びユーザ基盤を拡大

- 匿名配送
- 「らくらくメルカリ便」で、匿名配送サービスを開始

- 越境取引
- 代理購入サービスを通じ、海外のユーザも購入が可能になる越境取引を開始



- メルカリShops
- 誰でも簡単にネットショップを開設できるBtoCサービスの提供を開始



- 自社越境取引開始

Web版「メルカリ」を通じて、日本で出品された商品を直接購入できるように

FY2014.6

FY2015.6

FY2016.6

FY2017.6

FY2020.6

FY2021.6

FY2022.6

FY2024.6

FY2025.6

- 販売手数料有料化(10%)
- らくらくメルカリ便

ヤマト運輸株式会社と連携し、フリマアプリ初の全国一律料金で配送可能なサービスの提供を開始



- 大型らくらくメルカリ便 (現：たのメル便)

YHCと連携し、梱包不要で匿名配送が可能なサービスの提供を開始

- ゆうゆうメルカリ便

日本郵便株式会社と連携し、全国一律料金で配送可能なサービスの提供を開始

- 月イチ払い (現：翌月払い)

- ゆうパケットポスト

日本郵便株式会社と連携し、郵便ポストから匿名で発送可能な配送サービスの提供を開始



- エコメルカリ便

全国一律料金、かつ置き配指定配送により配送業者の負担/環境負荷を軽減できる配送サービスの提供を開始

- メルカリ ハロ

スポットワークサービス「メルカリ ハロ」の提供を開始

1

### 圧倒的で幅広い ユーザ基盤

- ・全国、全世代にわたる約2,300万人の圧倒的なユーザ基盤を保有
- ・多種多様な商品を扱うオールジャンル型

2

### テクノロジーを活用した 利便性の高いUI/UX

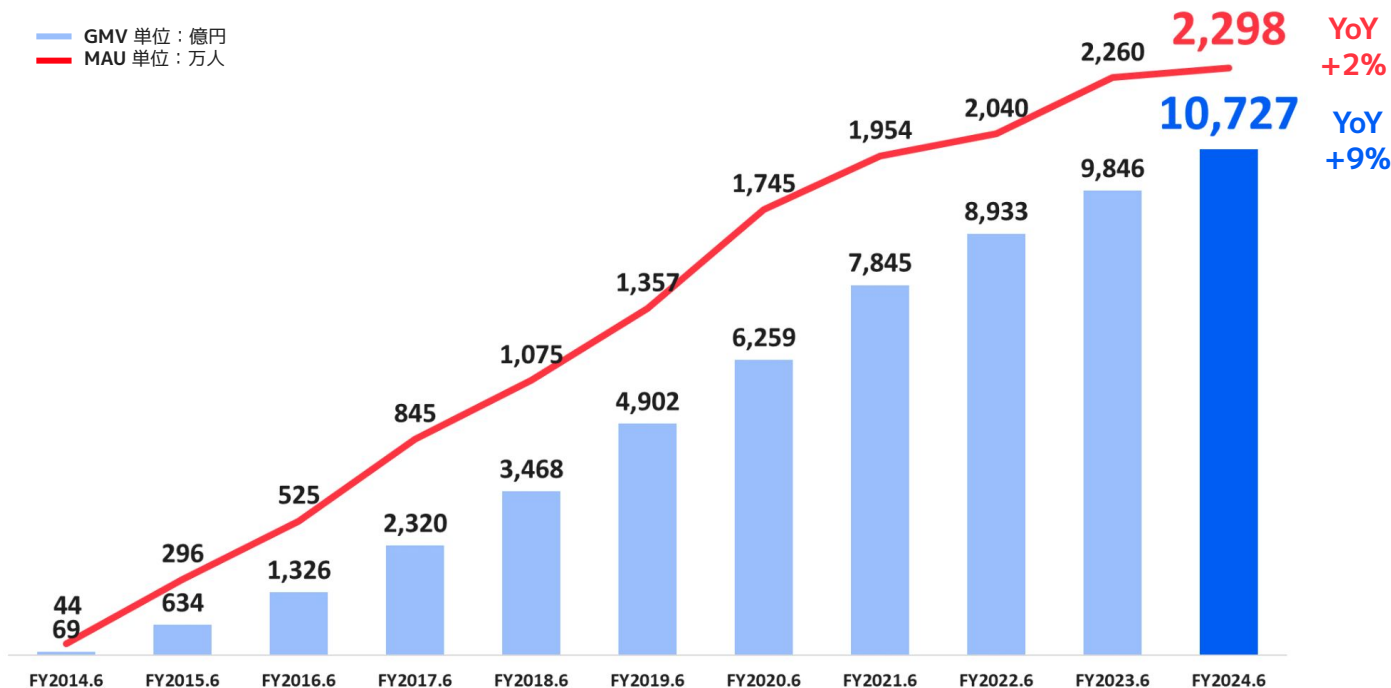
- ・AI等のテクノロジーを活用した出品簡便化や、購入をサポートするリコメンデーション機能等、利便性の高いUI/UXを提供

3

### 安心・安全な 利用環境

- ・エスクロー決済<sup>1</sup>や匿名配送サービス、「パスキー」<sup>2</sup>の導入等、安心/安全に利用できる環境づくり注力

1. 「メルカリ」での売買に際し、メルカリ事務局が出品者と購入者の間に入り取引を仲介することでトラブルを防止する仕組み  
2. パスワードレスの生体認証機能。ユーザは安全性の高い認証方法を利用できるだけでなく、端末ごとの生体認証設定が不要になる



1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計。「メルカリ ハロ」は含まず
2. 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ーの四半期平均の数

- 強化領域として注力した結果、連携企業数が約70社に増加（2024年6月末時点）
- 人気取引カテゴリーはキャラクターグッズ、トレーディングカード、アパレル等

取引金額の多い国・地域ランキング<sup>1</sup>

|    |      |    |        |
|----|------|----|--------|
| 1位 | 中国   | 4位 | 香港     |
| 2位 | 台湾   | 5位 | シンガポール |
| 3位 | アメリカ | 6位 | 韓国     |

連携企業一例<sup>2</sup>

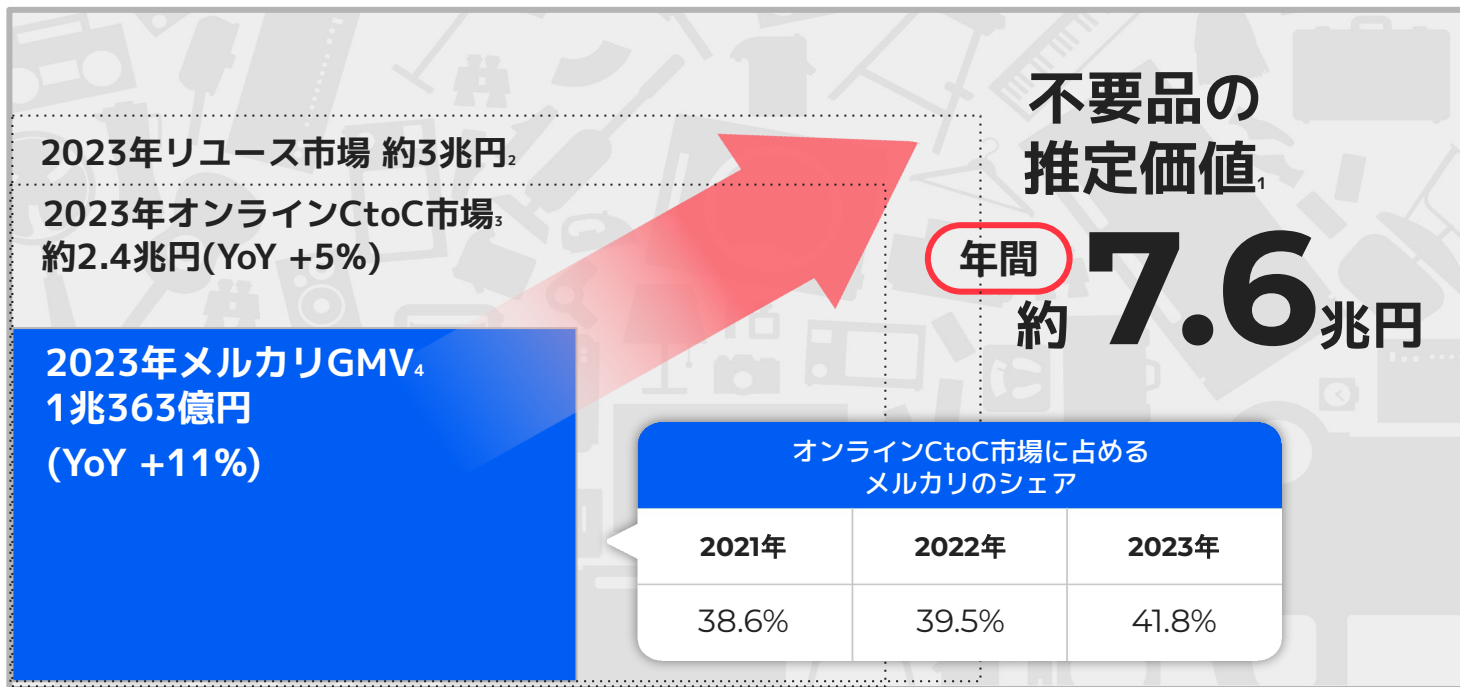
BEENOS株式会社（Buyee, Shopee）  
 SIG Service株式会社（doorzo）  
 楽一番株式会社

取引カテゴリーランキング<sup>1</sup>

|     |                       |
|-----|-----------------------|
| 1位  | キャラクターグッズ             |
| 2位  | トレーディングカード            |
| 3位  | レディースファッション（バッグ）      |
| 4位  | フィギュア                 |
| 5位  | メンズファッション（ジャケット・アウター） |
| 6位  | おもちゃ                  |
| 7位  | CD                    |
| 8位  | カメラ                   |
| 9位  | タレントグッズ               |
| 10位 | テレビゲーム                |

1. 調査期間：2024年1月1日～2024年6月30日、調査対象：「メルカリ」の代理購入サービスであるBuyee等を通じた該当期間の取引  
 2. 連携企業一覧：<https://help.jp.mercari.com/guide/articles/1476/>

- 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



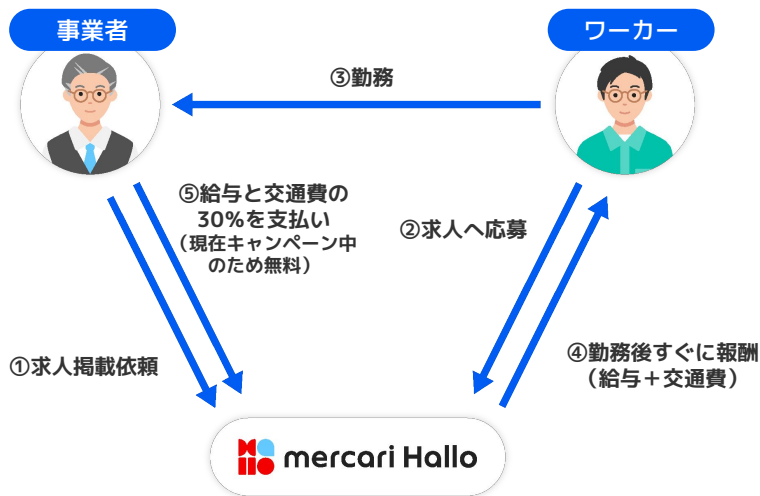
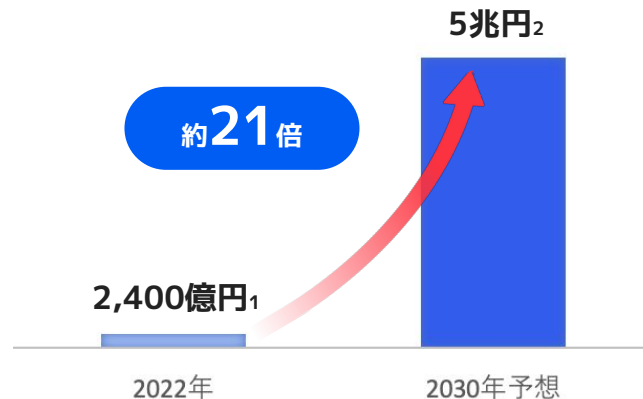
1. 出典：経済産業省(2017年4月、2018年4月)、中古品店舗販売、オンライン中古品販売、オークション等の市場規模の合計。自動車、バイク、原付バイクは含まれない  
 2. 出典：経済産業省「令和5年度 電子商取引に関する市場調査」2024年9月25日発表。フリマアプリやネットオークションなどの CtoC-EC 市場や、BtoC中古品売買市場（実店舗及び EC）等を含む  
 3. 出典：経済産業省「令和5年度 電子商取引に関する市場調査」2024年9月25日発表。CtoC 取引のみならず、BtoB、BtoC取引も含む  
 4. 出典：会社資料、2023年12月時点における過去12か月間のCtoCとBtoC GMV

## スポットワークの需要増加の背景

- コロナ禍以降の働き方ニーズの多様化
- 人口減/高齢化による人手不足
- 物価高による副収入源の需要増加

## スポットワークの特徴

- 最短1時間、1日だけから勤務可能
- 履歴書/面接不要
- 勤務後、すぐに給与が受け取れる

潜在的なスポットワーク市場規模<sup>1</sup>

1. 調査会社が発表している単発バイト求人情報サービス市場、短期バイト人材紹介サービス市場、人材マッチング サービス市場の売上高の合計値をもとに当社が流通取引高を推計

2. スポットワーク市場は中長期的にアルバイト・派遣市場の一部を獲得しつつ、潜在市場の掘り起こしが進む中で拡大していくと想定。「令和4年分民間給与実態統計調査結果について」の正社員以外(パート・アルバイトなど)の令和4年の給与総額24兆9336億円のうち、既存のアルバイト・派遣市場の20%がスポットワーク市場になるという仮説のもと算出

1

### 全国・全世代 2,300万人の ユーザ基盤

- ・全国にわたる約2,300万人（本人確認済1,600万人）を超える潜在ユーザによる効率的なワーカーの獲得が可能
- ・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<sup>1</sup>

2

### Pay, Buy, Sell, Workを 1つのアプリで

- ・「メルカリハロ」で得た給与を「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

1. 「メルカリ」ユーザ（18-69歳男女）に向けた調査により、幅広い年齢層においてスポットワーク経験者または、未経験だが関心が高い層が多いことが判明（自社調べ）

## 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

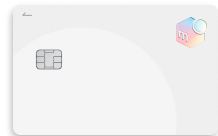


## コード

コードを読み取るだけ

メルカード  
(クレジットカード)

メルカードの後払いシステムは「スマート払い」を利用



## 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・分割払い

清算金額を決めて月々にわけてお支払い  
金利(年率)：15%<sup>1</sup>

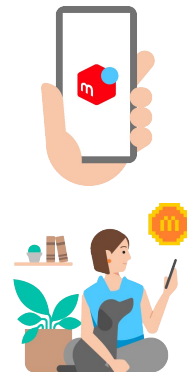


## スマートマネー

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」内で暗号資産を売買できるサービスを提供





●非接触型サービス  
iD決済 QRコード決済

●おくる・もらう

家族や友人にメルペイ残高・ポイントを送ることが可能に

●メルペイスマート払い  
(定額払い)

翌月以降分割して支払うことができる「定額払い」に対応

●メルペイスマートマネー

「メルカリ」の利用実績等を元に金利・利用限度額が決まる少額融資サービスを開始



●暗号資産  
取引サービス

「メルカリ」内でビットコインの売買が可能に

●ビットコイン・  
イーサリアム  
つみたて機能



FY2019.6

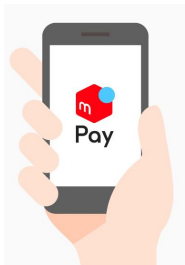
FY2021.6

FY2022.6

FY2023.6

FY2024.6

FY2025.6



●メルペイスマート払い  
(翌月払い)

商品購入代金を後から支払うことができる「あと払い」サービスに対応

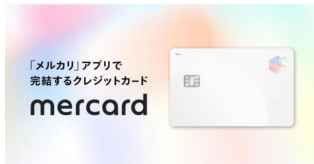
●マイナンバー  
(JPKI) での本人確認

商品購入代金を後から支払うことができる「あと払い」サービスに対応



●メルカード

「メルカリ」アプリで完結するクレジットカード「メルカード」の提供を開始。最大4%を常時ポイント還元



●「メルカリ」内、  
ビットコイン決済

「メルカリ」内の商品購入時にビットコインでの決済が可能に

●イーサリアムの追加

取引可能な暗号資産に「イーサリアム」を追加

1

### Marketplace との連携

- ・ 全国で約2,300万人（本人確認済1,600万人超）を超えるユーザ基盤の活用
- ・ 年間GMV1兆円規模の「メルカリ」売上金によるメルペイウォレットへのキャッシュイン

2

### 独自の与信

- ・ 「メルカリ」の利用実績とAI技術を活用し、ユーザの最新の利用状況にあわせた“適切な与信”を提供
- ・ 独自の与信による高い債権回収率の実現

3

### 高い本人確認 済み比率

- ・ 90%を超える高い本人確認済み比率により安心・安全な利用環境を提供
- ・ 本人確認済みであることで、グループ内サービスをスムーズに利用開始 可能

## 「メルカード」の狙い

1

### Fintechの 収益力強化

「メルカリ」内・外における「メルカード」の利用増加による、Credit事業の収益力の強化

2

### Marketplace GMVのさらなる成長

ロイヤルティプログラムによるPay, Buy, Sellの促進

3

### Marketplaceの 外部決済手数料削減

「メルカリ」内における「メルカード」の利用が増えることによる外部決済手数料削減に伴うグループ収益性の向上

4

### 一次流通も 含めた循環の促進

メーカーや小売企業等と連携した取り組み等を通じたサーキュラーエコノミーの実現促進

## 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

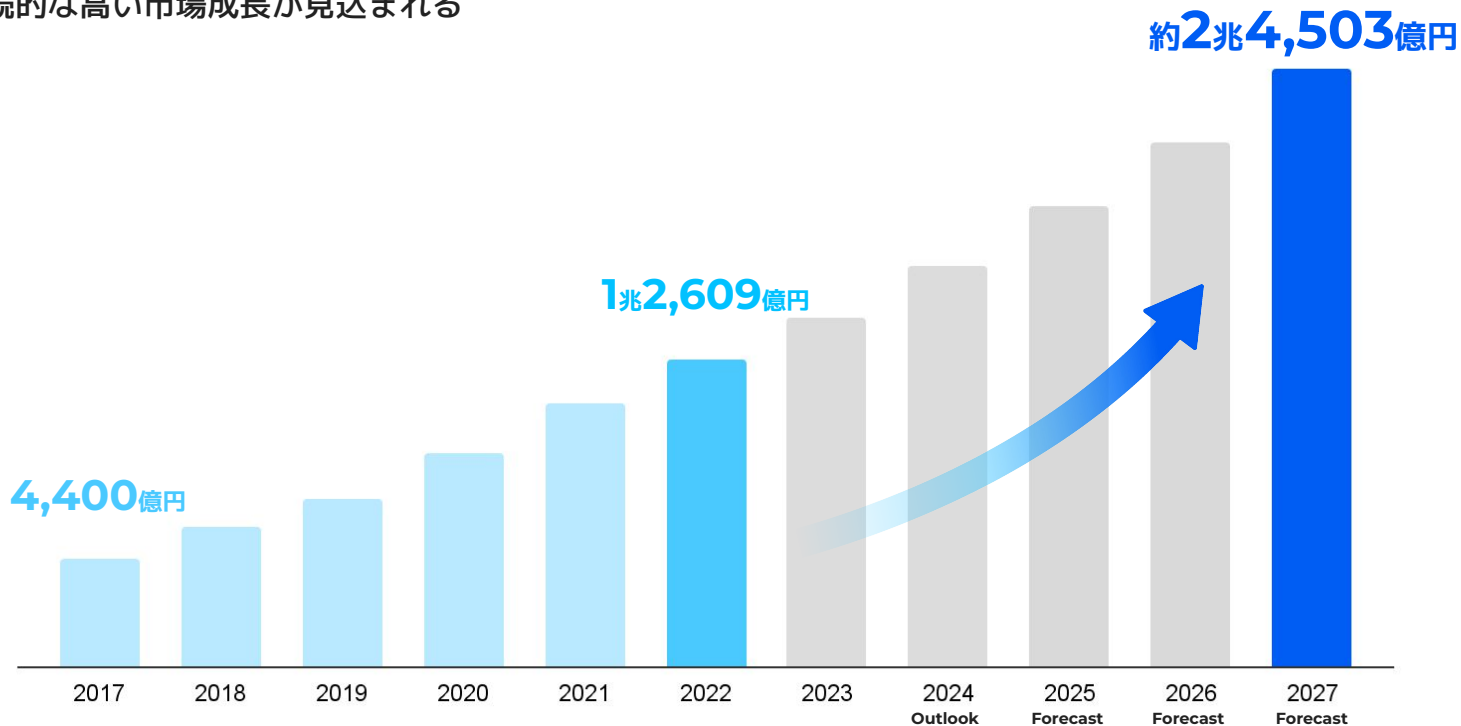
本人確認済みユーザはアプリ内申請で最短1分で申し込み完了

返済日・返済タイミングを柔軟にコントロール可能

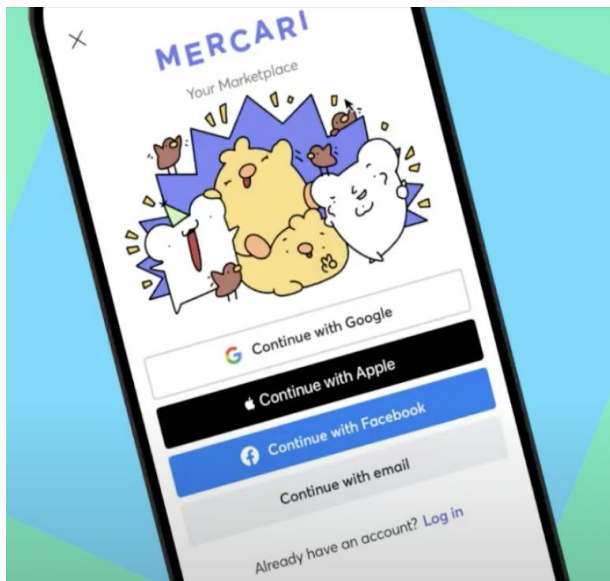
ナンバーレス、かつすべての設定がアプリで完結する安心・安全設計

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%）

- 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



- 世界的なマーケットプレイスを創ることを目指し、創業翌年から海外展開を推進
- 多様な配送手段を持つオールジャンル型サービスとしての独自性を活かしたポジショニング
- 取引の活性化に向けて、米国の主要マーケットプレイス初の販売手数料無料化を実施し、購入者が手数料を負担するモデルへ変更



- サービス開始：2014年9月
- 対応OS：Android、iOS  
※Webブラウザからも利用可能
- 利用料：無料
- 収益構造：取引完了時に購入者から販売手数料（販売価格の10%）と決済手数料（2.9% + \$0.50）をチャージ

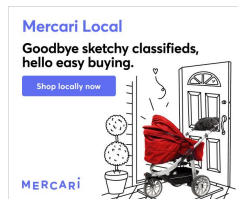
## ● サービスローンチ

## ● 経営体制の現地化

現Mercari, Inc. CEOである  
John Lagerlingが参画

## ● 配送手段の多様化

Uber社とのパートナーシップを通じて  
非接触での同日集荷・配送サービスである  
「Mercari Local」を全米で提供開始



## ● AI活用の強化

ChatGPTを活用した新しいお買い物アシスタント「Merchat AI」の提供を開始

## ● 日本「メルカリ」との越境取引を開始

FY2014.6

FY2016.6

FY2017.6

FY2018.6

FY2021.6

FY2023.6

FY2024.6

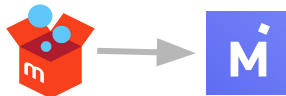
FY2025.6

## ● 手数料有料化

出品手数料として取引額の10%を出品者が負担するモデルを開始

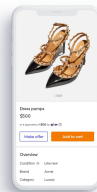
## ● ブランドリニューアル

ローカライゼーションの一環として、リブランディング、及びアプリのリニューアルを実施



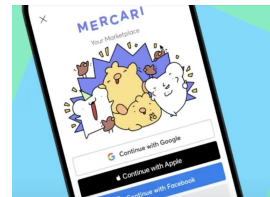
## ● 後払い決済サービス

Zip社とのパートナーシップを通じて、後払い決済サービス（BNPL）の提供を開始（2022年にはPayPal社とも連携を開始）



## ● 手数料モデルを変更

## ● Z世代を意識したデザインにリニューアル



1

## オールジャンル型 CtoC

・ カテゴリー特化型のサービスが多い米国において、中長期でのより大きな成長が見込めるオールジャンル型のCtoC

2

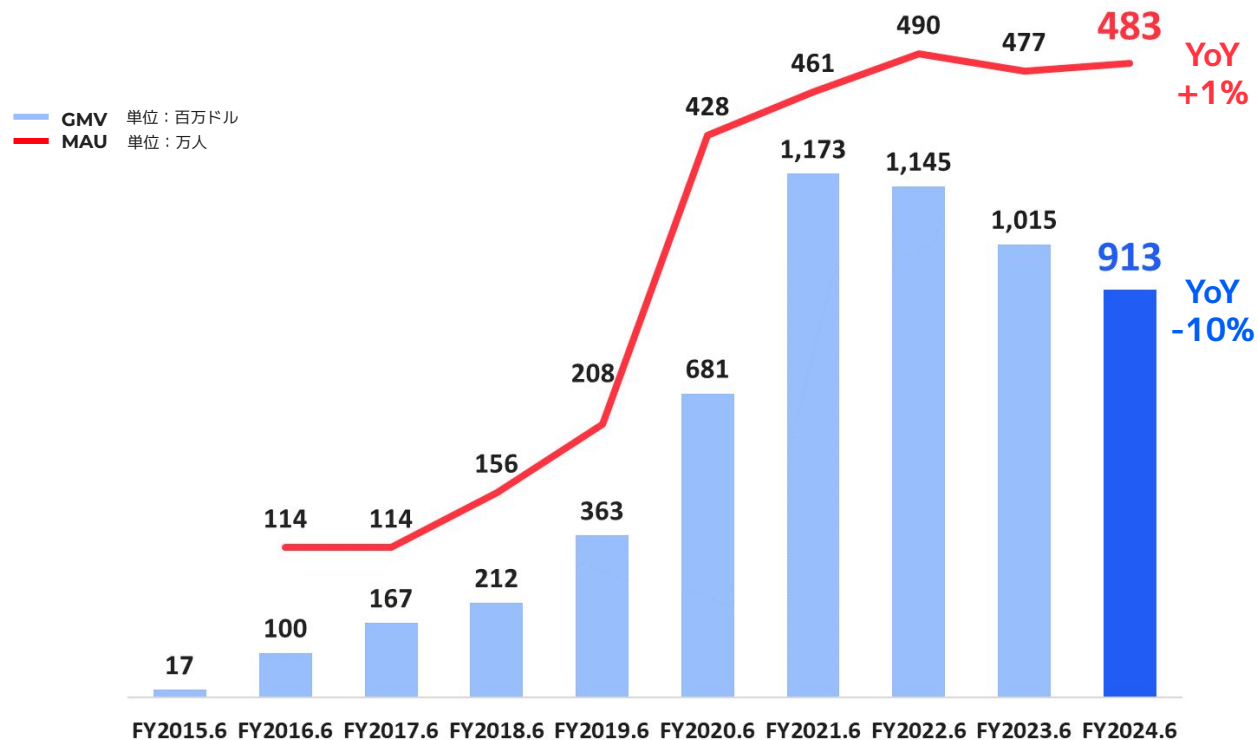
## 多様な 配送オプション

・ 配送サービス、ミートアップのいずれかに特化したサービスが多い米国において、その両方をカバーする多様な配送オプションを提供

3

## 出品手数料が 無料<sup>1</sup>

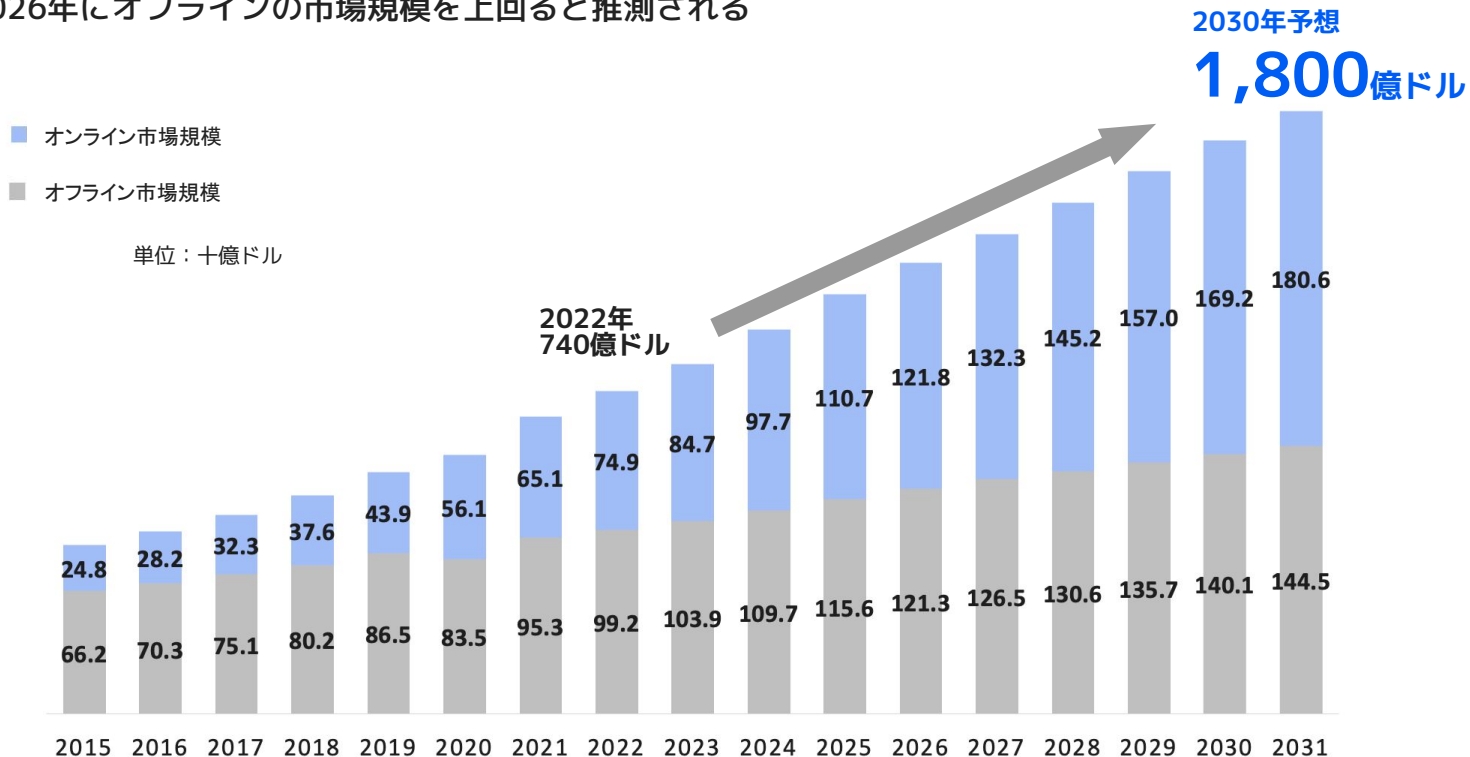
・ 米国の主要マーケットプレイスで唯一出品手数料を無料とし、出品者の負担を軽減した手数料モデルを採用  
・ 圧倒的な出品のしやすさを実現するUXを提供



1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計
2. 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



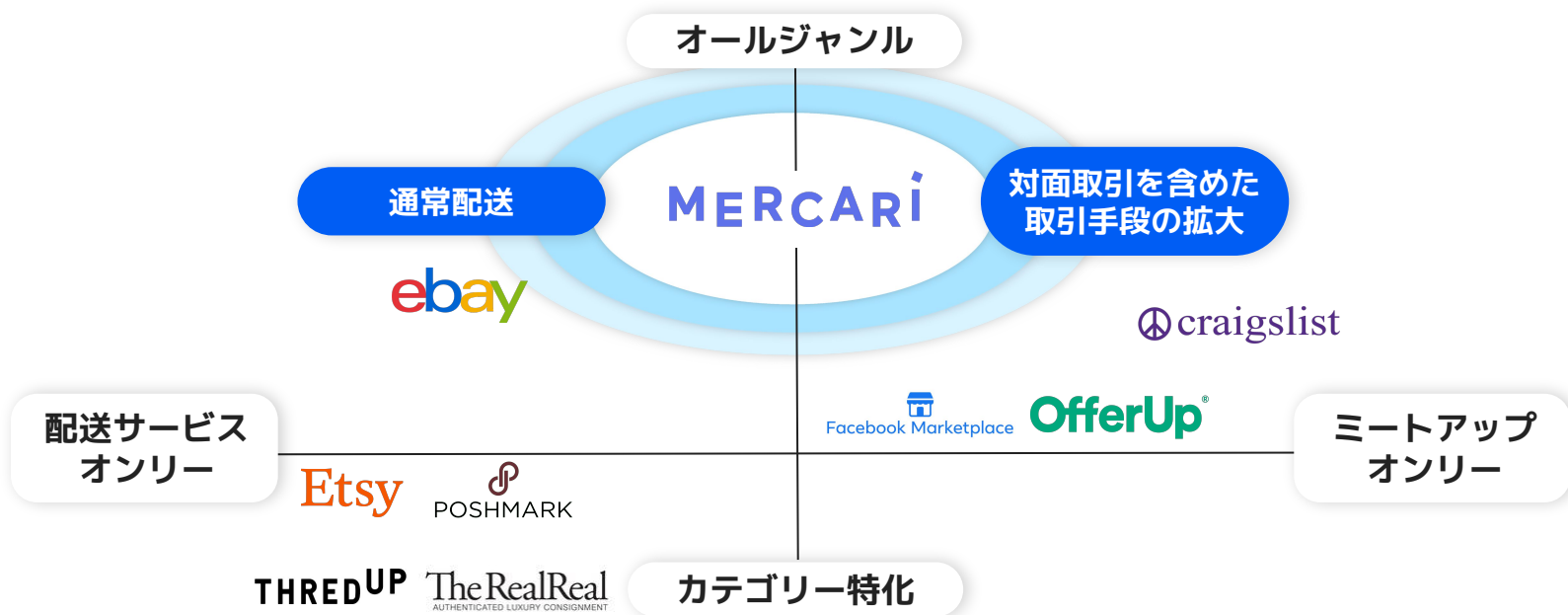
- 米国のオンライン・リユース市場は2022年から2031年の間にオフライン市場の約3倍のペースで成長し、2026年にオフラインの市場規模を上回ると推測される



## 4 US 米国におけるポジショニング

mercari

- 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



## 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。

**FY2025.6 2Qの決算発表は、2025年2月6日15時半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