

mercari

# Presentation Material

FY2025.6 2Q

A decorative graphic on the right side of the slide, featuring a blue gradient that transitions into a red gradient at the bottom. The shape is roughly triangular, pointing upwards and to the right.



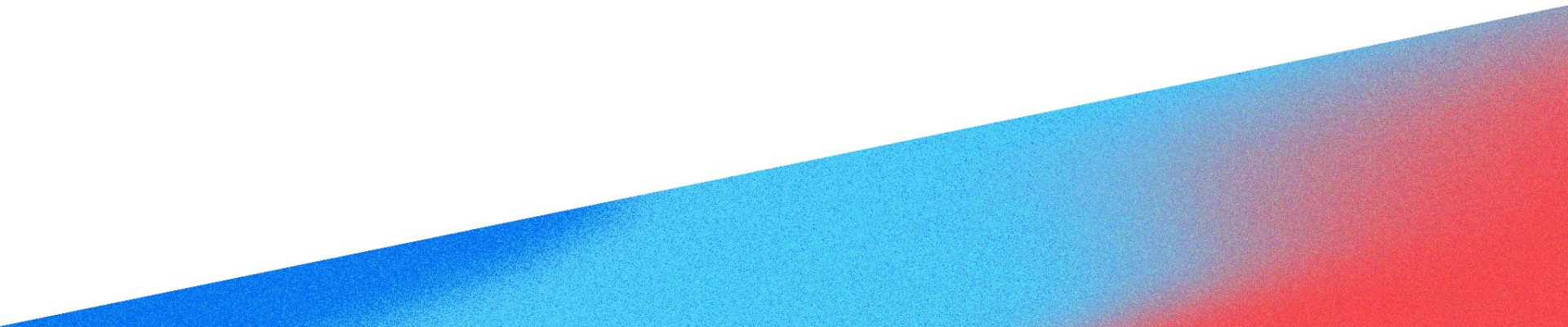
**あらゆる価値を循環させ、あらゆる人の可能性を広げる**

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

**1** FY2025.6 2Q 決算概況

**2** Appendix

# FY2025.6 2Q 決算概況



# 1 連結 ハイライト

## 期初に掲げた方針

### 連結業績予想（通期）

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

### 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

## 2Qハイライト

連結コア営業利益は過去最高の70億円（YoY +79%）となり、高い収益性を実現。  
Marketplace, Fintech, USの3事業全てにおいて、コア営業利益がYoY及びQoQで伸長

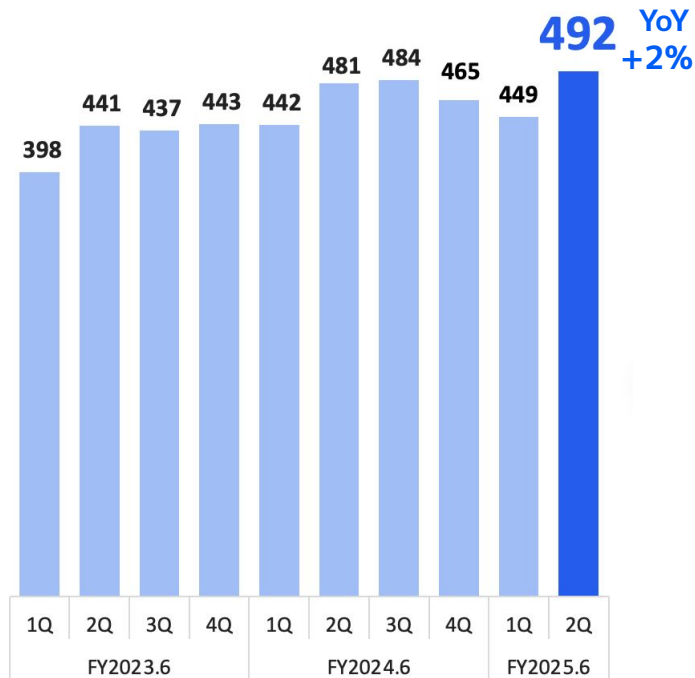
MarketplaceとUSのGMV成長率は想定を下回るも、2Q後半にかけて改善するとともに、  
高成長領域が着実に進捗

中長期の持続的な成長に向け、グループ全体でより安心・安全な利用環境の構築を最優先とする

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

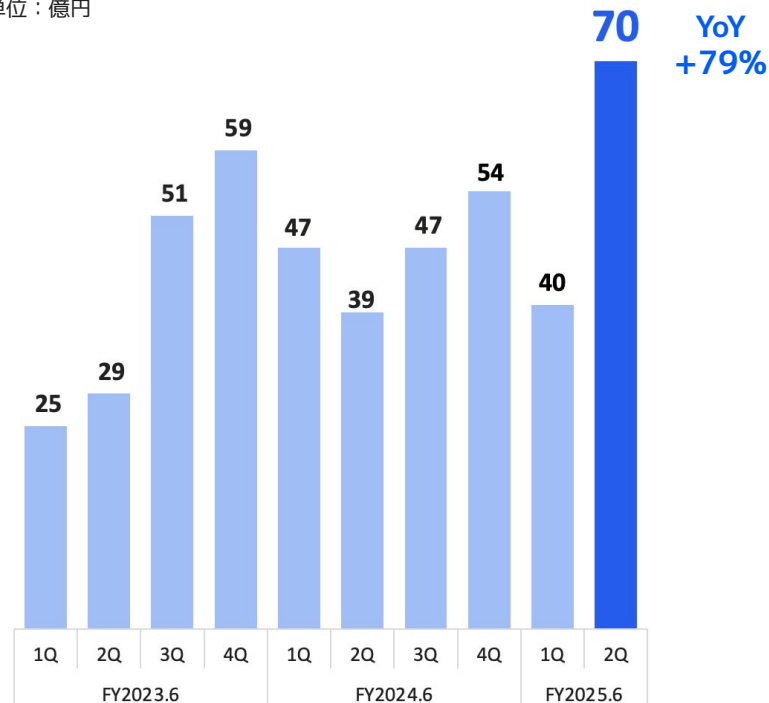
## 売上収益

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 2Q KPIサマリー

## Marketplace

GMV<sup>1</sup>

**2,960**億円

(YoY +5%)

※「メルカリ ハ口」含まず

調整後<sup>2</sup>コア営業利益率<sup>3</sup>

**39%**

(「メルカリ ハ口」除き 46%)

## Fintech

債権残高<sup>4</sup>

**2,133**億円

(YoY +38%)

コア営業利益<sup>3</sup>

**12**億円

(3四半期連続の黒字)

## US

GMV<sup>1</sup>

**175**百万ドル

(YoY -27%)

コア営業利益<sup>3</sup>

**-1**億円

(YoY +12億円)

1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計

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・分割払い）」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）

FY2025.6  
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

10月の気温が高く冬物商品の動き出しが遅かったことや不正利用の影響を受けるも、ホーム画面刷新等のプロダクト施策の効果によって後半にかけてGMVが伸長。不正利用に伴うGMVへの影響も正常化

好調な「メルカリ ハロ」への投資強化や不正利用対策費用を追加計上するも、調整後コア営業利益率は39%、「メルカリ ハロ」を除く調整後コア営業利益率は46%と高い収益性を実現

下期は、改めて安心・安全な利用環境の構築に注力し、お客さま体験のさらなる向上を目指す

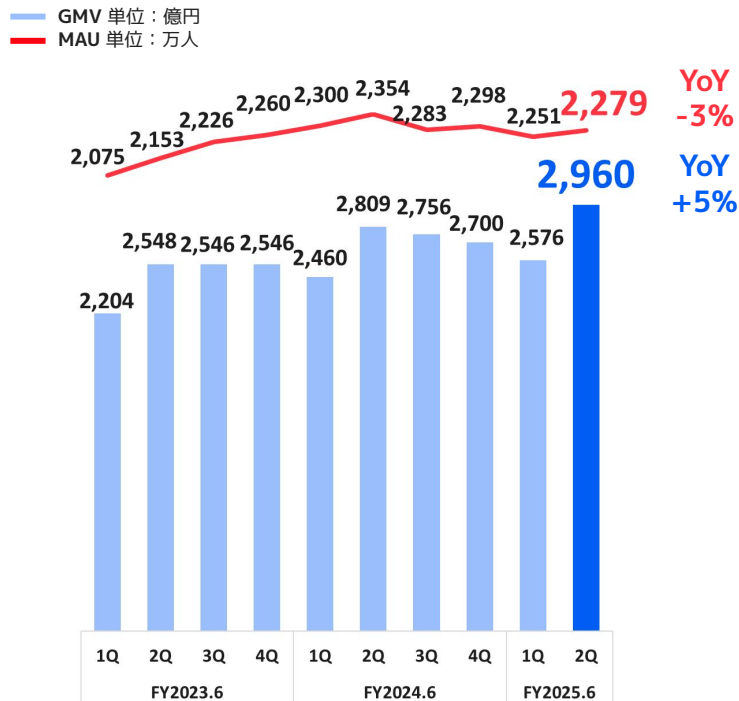
1. Marketplace/Fintech間の決済業務委託に関わる手数料を控除した数値

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

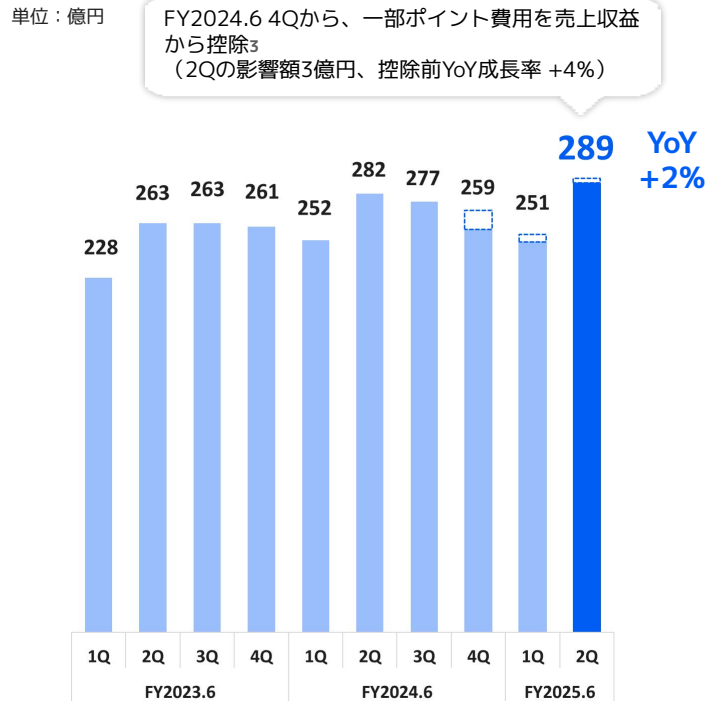


# 1 Marketplace 業績推移 (四半期)

## GMV<sub>1</sub>・MAU<sub>2</sub>



## 売上収益



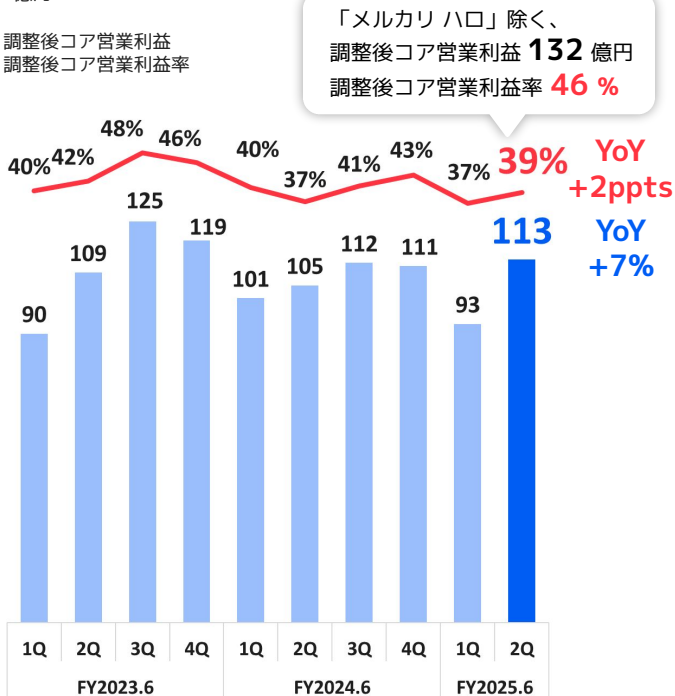
1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計。「メルカリ ハロ」は含まず  
 2. 1か月に1回以上アプリ又はWEBサイトをブラウジングした登録したお客さまの四半期平均の数  
 3. 会計基準に則り、FY2024.6 4Qより一部ポイント費用（広告宣伝費）を売上収益から控除

# 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)

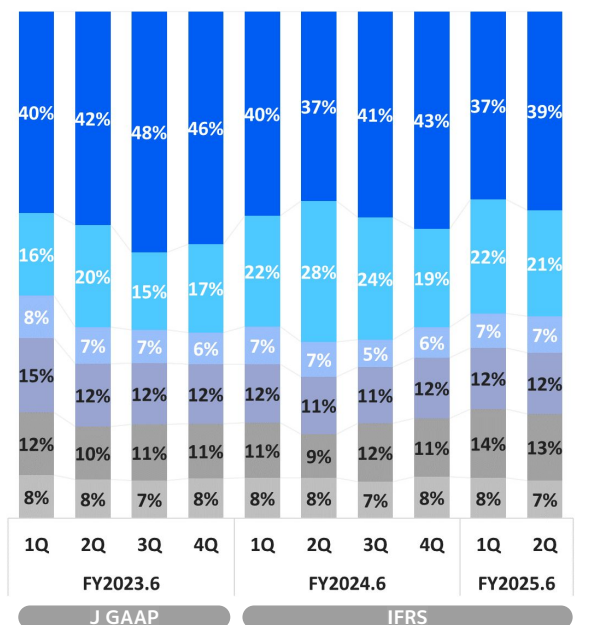
単位：億円

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

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

# 1 Marketplace プロダクト施策

## ホーム画面の刷新

- 「メルカリ」へのアクセス頻度や、アクティブ率の向上を目指し、ホーム画面を刷新
- 滞在時間や商品閲覧数、購入率、ARPU等が向上



新機能の一例  
「NEWステッカー」の表示

## 新機能の提供開始

### 「おまかせクルマ取引<sup>1</sup>」

- 名義変更や車の整備、配送の手間を解消するオプションを一部地域で開始



### CtoB機能「買取リクエスト<sup>2</sup>」

- 買取事業者による「メルカリ」上での買い取りを実現し、売れやすい体験を促進

## BtoC 大手リユース企業の獲得

- 国内ECモール初となる「MANDARAKE<sup>3</sup>」が出店<sup>4</sup>。100万点超の商品販売を開始し初速好調
- 今後も「カメラのキタムラ」や「駿河屋」などの大手リユース企業の出店を予定



1. 2024年12月17日提供開始  
 2. 2024年12月19日提供開始  
 3. 約1,000万種類以上の在庫を有する、日本を代表するエンタメ・サブカルチャーの大手老舗コレクターズショップ  
 4. 2024年12月19日出店

- 不正利用事案を受けて、正しく利用しているお客さまが不利益を被らないよう、取引トラブルへのサポートによる関与強化と補償を拡大
- 並行して、AI等を活用した不正利用を未然に防ぐ機能の提供等を行い、不正利用者を排除

## サポートの強化

- 商品回収センターの新規開設
  - ー すり替え、模倣品等の商品回収
  - ー 商品画像、説明等と実物の照合、調査
- お客さま間での解決が難しいトラブルへの関与強化、早期解決
- 取引経緯や過去の利用状況の確認徹底

## 補償の拡大

- 正しく利用しているお客さまへの補償
- 商品実物の回収、目視確認の実施
- 本人確認やシステム化による不正な補償受け取りなどへの対応

## 不正利用者の排除

- 本人確認の対象拡大
- 関係当局や警察等との連携強化
- 不正行為が疑われる取引監視の徹底
- 不正行為を検知するためのAIシステムなどの構築（予定）
- アカウント通報機能の強化（予定）

- 順調な成長を背景として、2025年3月末で手数料無料キャンペーンは終了予定

### マーケティングの強化

- 認知度向上及び顧客基盤拡大を目的とした、TV CMやスキマバイト体験イベント<sup>1</sup>を実施



TV CMのスクリーンショット

### プロダクトアップデート

- OBOGコネクト<sup>®</sup>の新機能<sup>2</sup>（特許出願中）やAI/LLMを活用したかんたん求人作成<sup>3</sup>を提供開始（詳細はP.35）
- 従来より実施している掲載前の全件求人審査等に加え、AIを用いたリスク検知システムを導入



1. 気軽にスキマバイト体験ができる没入型施設「お金で払えない中華飯店」を2024年12月5日から12月8日の4日間限定で開催  
 2. 各店舗で過去に勤務経験があるOBOG（「メルカリハロ」を通じた勤務経験を問わず）をグループに招待し、求人を限定公開できる機能（2024年12月より提供開始）  
 3. 必須項目を選択するだけで求人の詳細が自動で入力される求人作成機能（2024年12月より提供開始）

FY2025.6  
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

「定額払い」債権残高の着実な成長に加え、収益化を意識した経営を推進した結果、  
12億円のコア営業黒字を達成。

99%を超える回収率<sup>2</sup>を維持しつつ、高いユーザビリティによるお客さまの裾野が拡大。  
債権残高<sup>3</sup>はYoY +38%の2,133億円となり、順調に成長

イーサリアムを保有することで、メルカリポイントが毎月付与されるサービス<sup>4</sup>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）

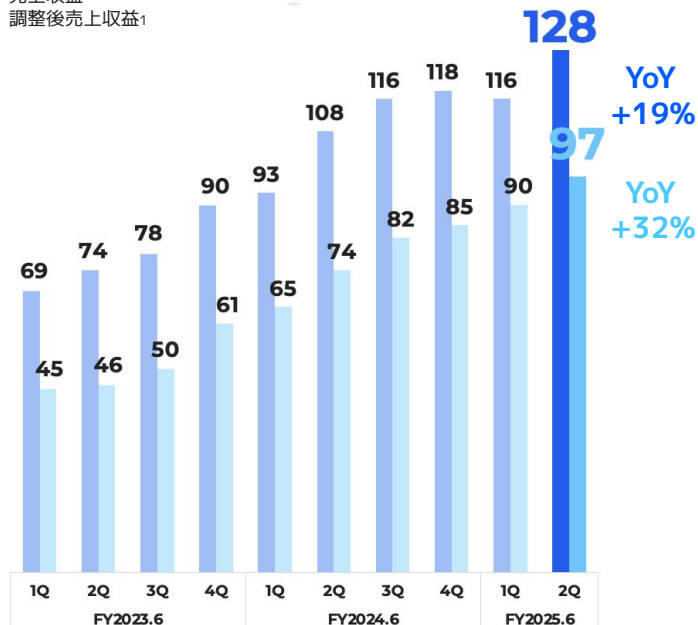
3. 四半期末時点における「メルペイスマート払い（翌月払い・定額払い・分割払い）」と「メルペイスマートマネー」の債権残高（破産更生債権等を除く）

4. ブロックチェーンの安定稼働に貢献できる仕組みを持つ暗号資産を保有することにより、その対価として報酬を受け取ることができる仕組み

## 売上収益

単位：億円

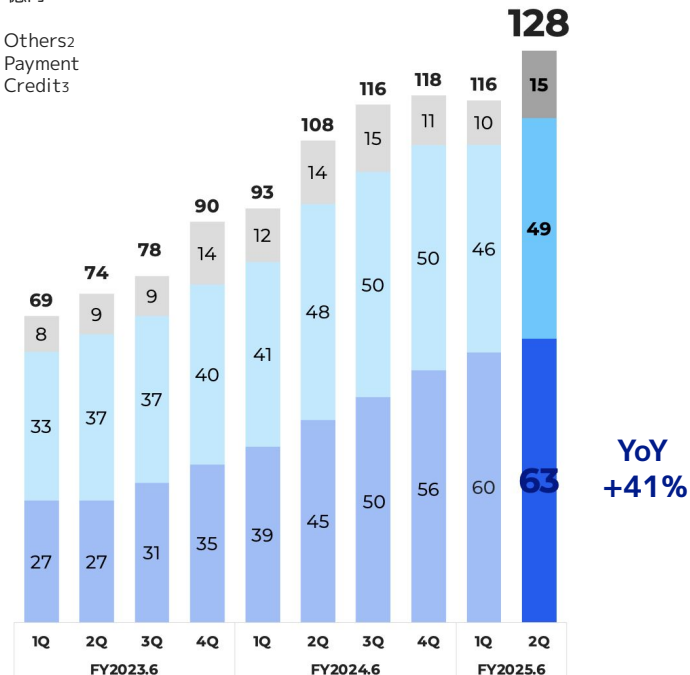
■ 売上収益  
■ 調整後売上収益<sup>1</sup>



## 売上収益の内訳

単位：億円

■ Others<sup>2</sup>  
■ Payment  
■ Credits



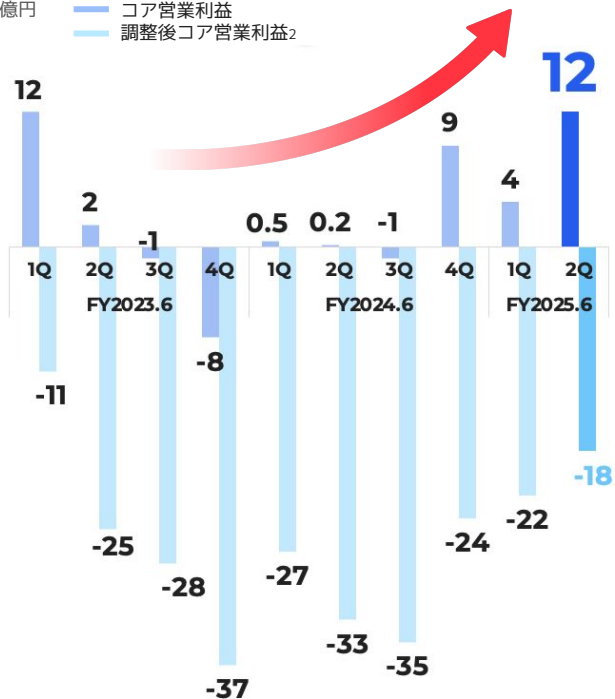
1. Marketplace/Fintech間の決済業務委託に関わる手数料を控除した数値  
 2. 株式会社メルコインの売上収益、銀行引き出し手数料、売上金の失効/没収、メルカード再発行手数料等を含む  
 3. 2025年1月1日より新規の「定額払い」債権に対する実質年率を18%に改定



コア営業利益<sup>1</sup>

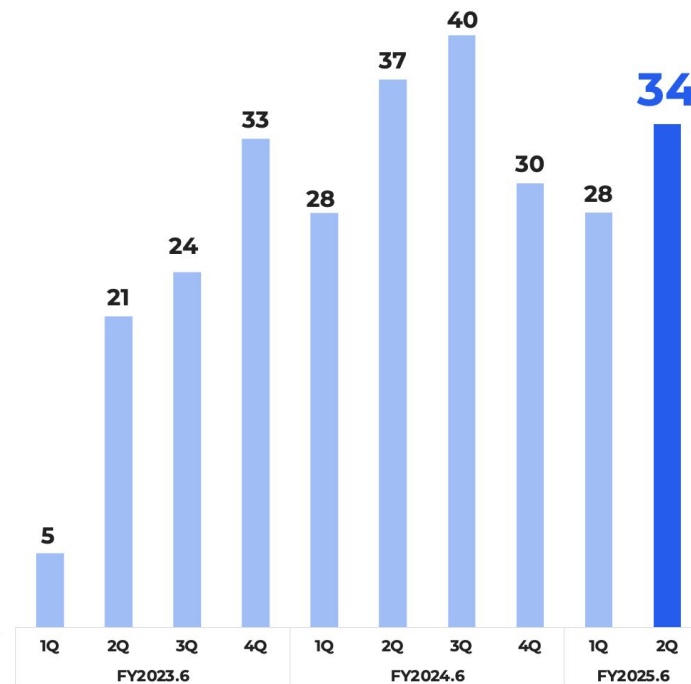
単位：億円

■ コア営業利益  
■ 調整後コア営業利益<sup>2</sup>



## 広告宣伝費

単位：億円

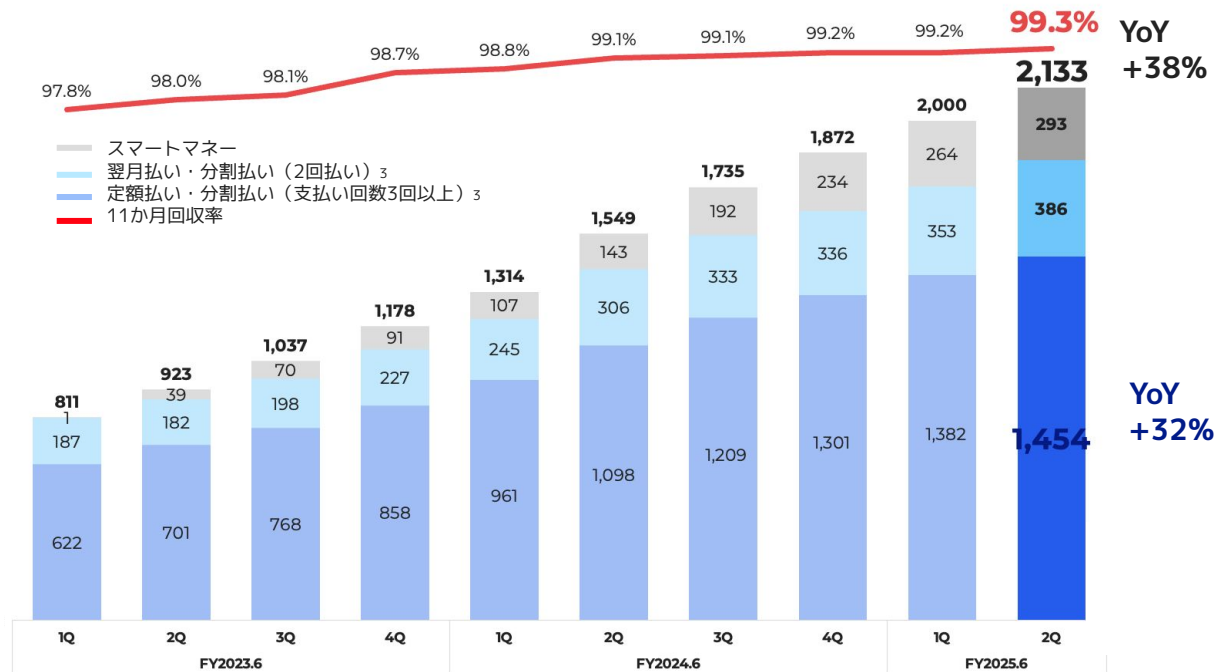


1. IFRS営業利益からその他の収益/その他の費用等を控除した利益

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

YoY  
+38%YoY  
+32%

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・分割払い）」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）

3. 「分割払い」の2回払いは手数料不要のため、金利収入の発生しない「翌月払い」の債権残高と合算して開示。支払回数3回以上は金利収入（実質年率15.0%）が発生するため、「定額払い」の債権残高と合算して開示

FY2025.6  
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

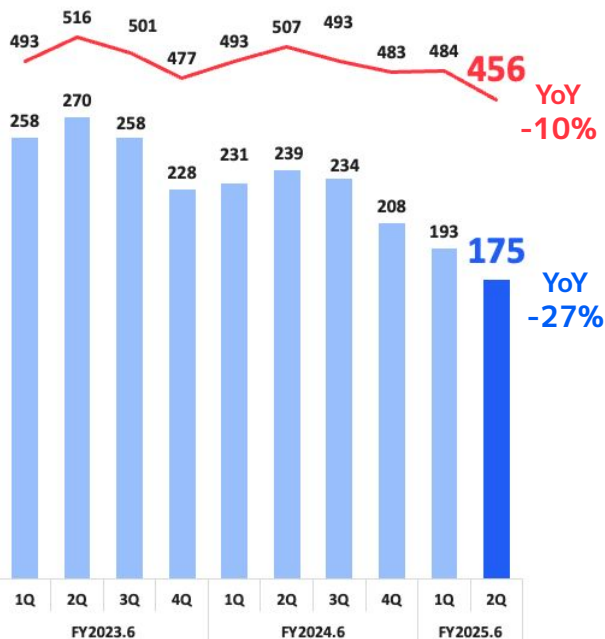
9月より購入手数料を変動性から10%固定に変更後、購入者負担増等でGMV成長率がYoY -27%と鈍化。そのため2025年1月に再度新手数料モデルを導入し、初速ではGMVは改善傾向へ

ブレイクイーブン達成に向けて、更なる収益改善を推進し、12月には単月黒字を達成。コア営業利益が-1億円となり、QoQ及びYoYで大きく改善

下期はグループCEO 山田がUS CEOも兼任となり、引き続き再成長及びブレイクイーブンを目指す。ポジティブな成果が得られない場合はあらゆる選択肢の検討を進める

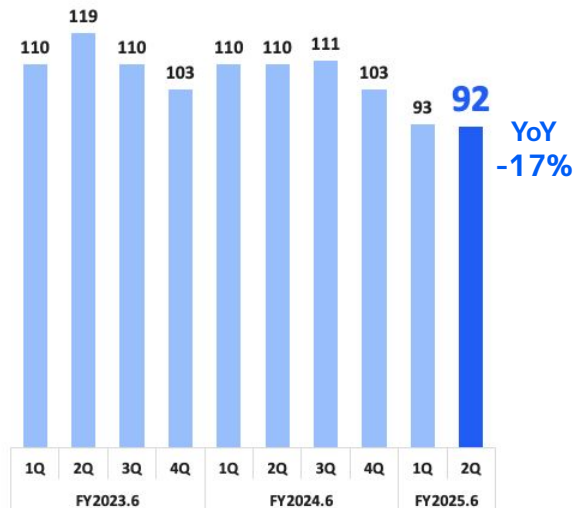
GMV<sub>2</sub>・MAU<sub>3</sub>

GMV 単位：百万ドル  
MAU 単位：万人



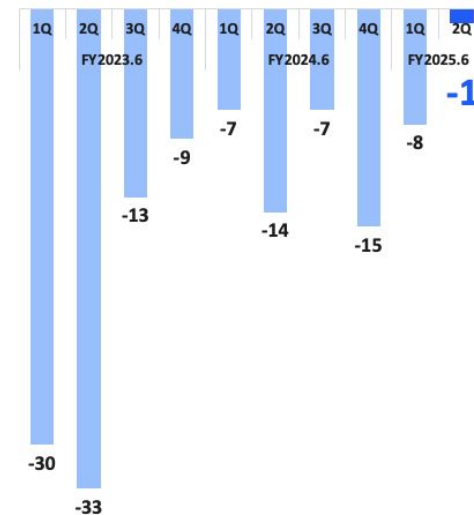
## 売上収益

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したお客さまの四半期平均の数

# 1 US 今後の方針

- メルカリのバリュー・プロポジション（提供価値）を改めて見つめ直し、コアプロダクトを磨き込む

## コアプロダクトの強化

- コアである出品及び購入体験にフォーカスする
- 不正利用への対策を強化することで、購入者・出品者双方がより安心・安全に利用できる環境を整え継続利用を促進する



## 新手数料モデル

- 購入者が手数料を負担するモデルは、高価格帯商品の取引減少等のネガティブな影響が大きかったため、2025年1月より改めて手数料モデルの変更を実施
- 初速では、AOVの上昇等によりGMVが改善傾向

### 旧手数料モデル

#### 購入者負担

- 購入手数料：10%
- 決済手数料：2.9%  
+\$0.50



### 新手数料モデル

#### 出品者負担

- 販売手数料：10%<sup>1</sup>

#### 購入者負担

- バイヤープロテクション  
手数料<sup>2</sup>：3.6%<sup>3</sup>

1. 商品価格及び購入者が支払う配送料の10%

2. アプリ、WEB、電話によるカスタマーサポートや、商品が出品内容と異なる場合は72時間以内の連絡で全額返金されるサービスの手数料

3. 商品価格及び購入者が支払う配送料の3.6%

# 1 ガイダンスに対する考え方

## 連結

2Qは連結で過去最高のコア営業利益となり、目標達成に向けて前進。  
売上収益のハードルは高いが、引き続き目標達成に向けて取り組む

## セグメント別

### Marketplace

GMV成長率 +10%前後の目標達成はハードルが高いが、プロダクト施策を通じて成長率の底上げを狙う。コア営業利益率は37-42%を目指す

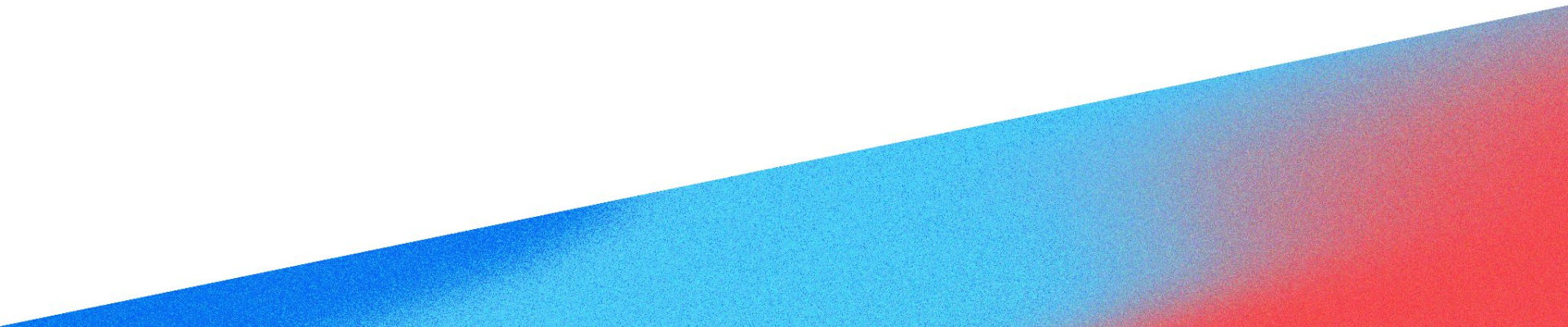
### Fintech

Creditの継続的な成長を通じてコア営業利益30億円以上を目指す

### US

新手数料モデルの導入とコアプロダクト改善による成長軌道への復帰及びブレイクイーブンの達成を目指す

# 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  
株式会社アトラース・  
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

## 2 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)常務執行役員テクノロジーデバイスン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）

- ・森総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 インシュアランスグループホールディングス(株)）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)社外取締役（現任）
- ・エーザイ(株)社外取締役
- ・(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、サステナビリティ、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たAIやデータの利活用における豊富な経験と高い見識

- ・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

## 2 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
- ・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）
- ・㈱日本共創プラットフォーム 代表取締役会長（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
- ・豊田通商㈱社外取締役
- ・㈱クリーク・アンド・リバー社社外取締役
- ・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

## 2 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㈱ニューヨーク事務所事務所長
- ・Cygne Designs, Incマーケティング副社長
- ・CYGNE INTERNATIONAL CEO
- ・㈱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

<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           <ul style="list-style-type: none"> <li>－格付投資情報センター（R&amp;I）より投資適格となるBBB-(ポジティブ)の格付けを2025年2月に取得</li> </ul> </li> <li>● 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

- 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、お客様の資金に関する供託金

お客様の資金資金の保全のため、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月に買入

#### 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

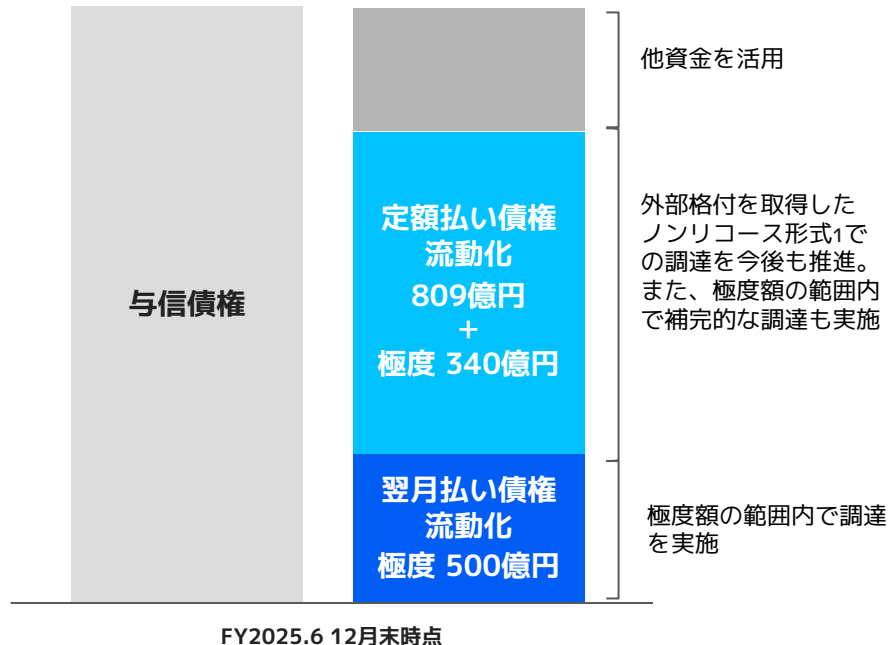
「メルペイスマート払い」翌月払いと定額払い債権を流動化。FY2023.6より、債権流動化の一部をノンリコース形式1にて実施

FY2025.6 2Q末総資産：5,059億円

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

- 「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 2Q末時点で合計809億円をノンリコース形式<sup>1</sup>で調達
- 加えて、定額払いで340億円、翌月払いで500億円を極度額とし、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)

# 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

- ・ ロイヤル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

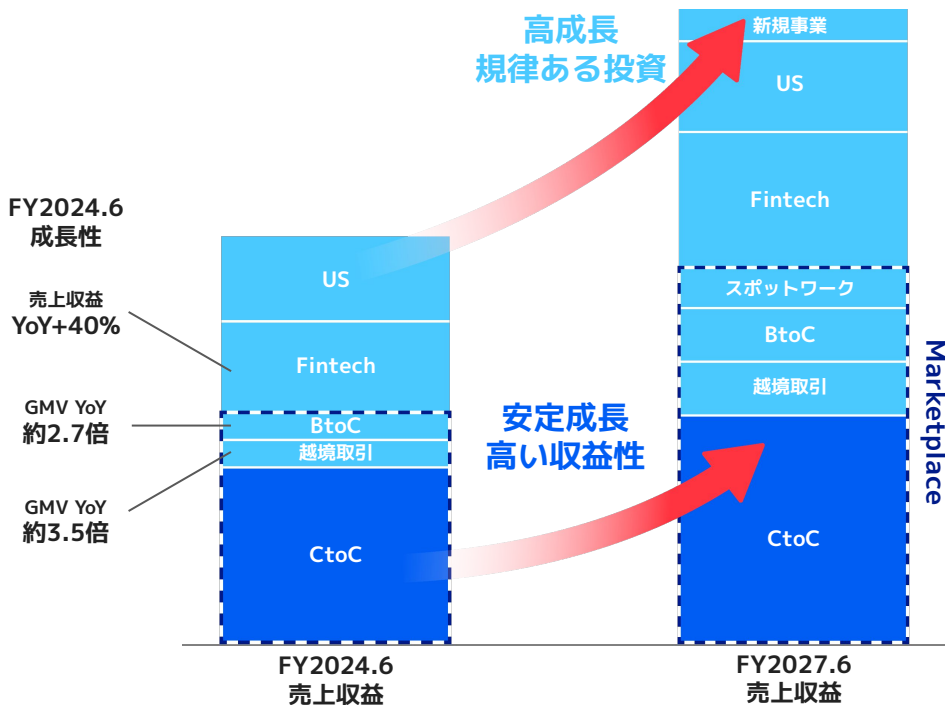
- Z世代も巻き込み、“the easiest and safest selling app”としての知名度と評価を確立
- 原則としてブレイクイーブンを継続しつつ、持続的な成長を実現

### 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

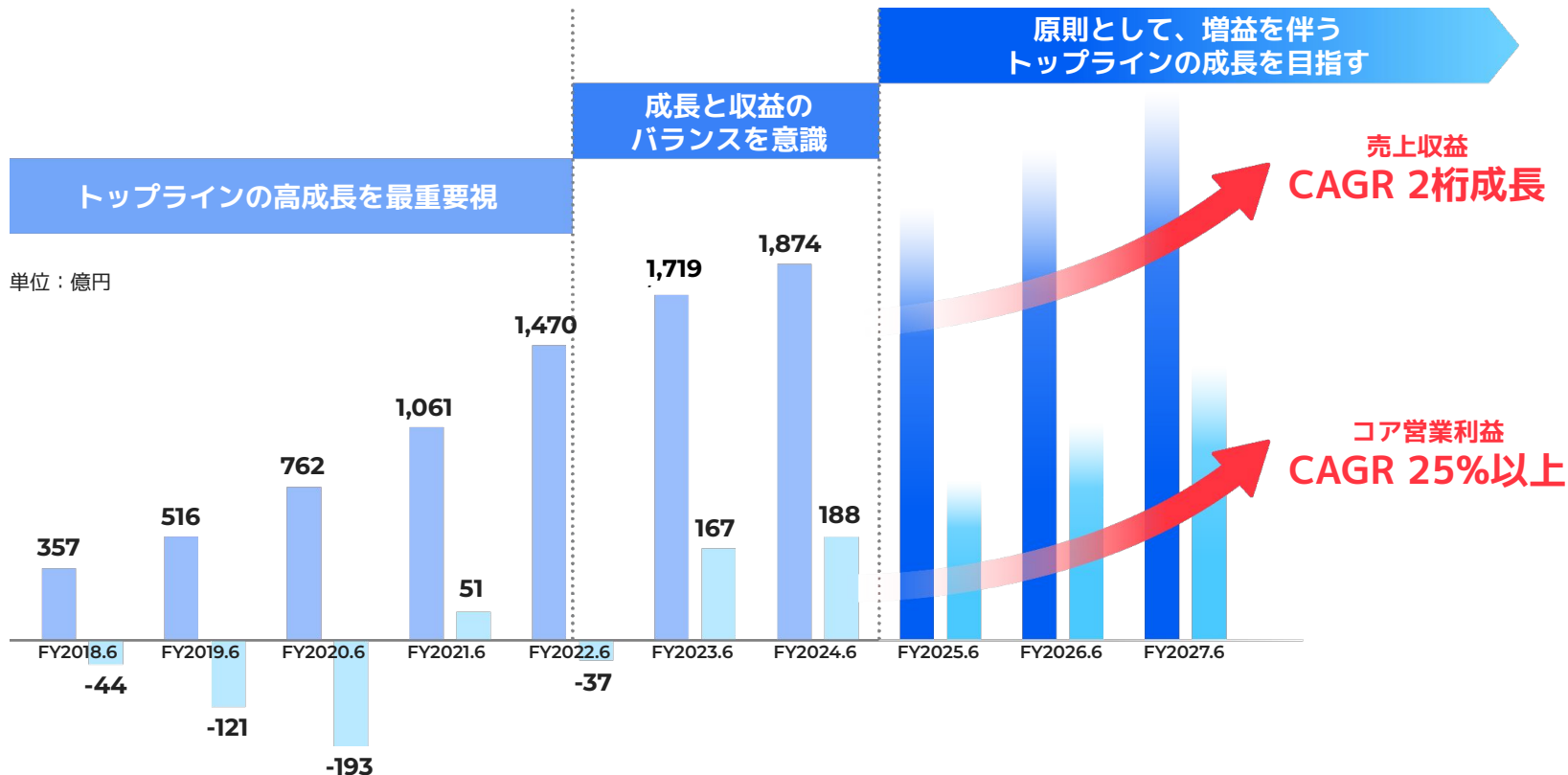
(FY2024.6 4Q決算資料を再掲)

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

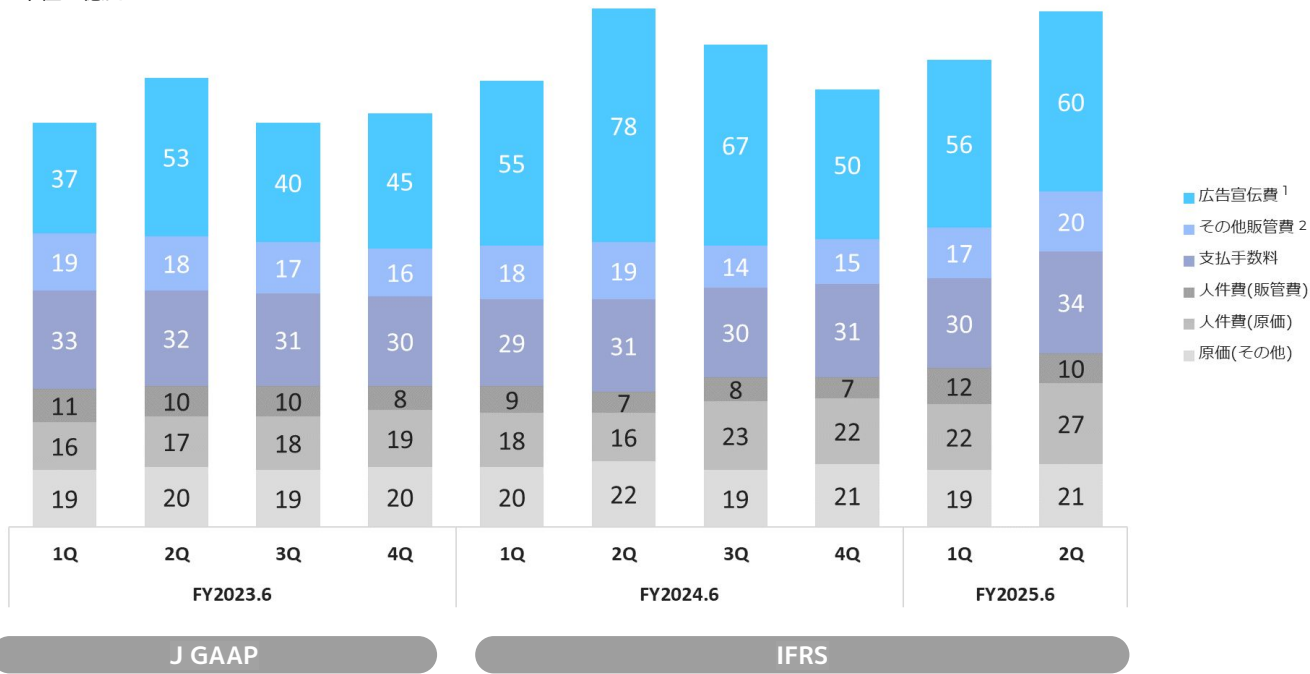


1. FY2024.6よりIFRSに移行したことに伴い、FY2023.6の実績からIFRSに基づく開示を実施

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

## 2 Marketplace コスト構成（四半期）

単位：億円

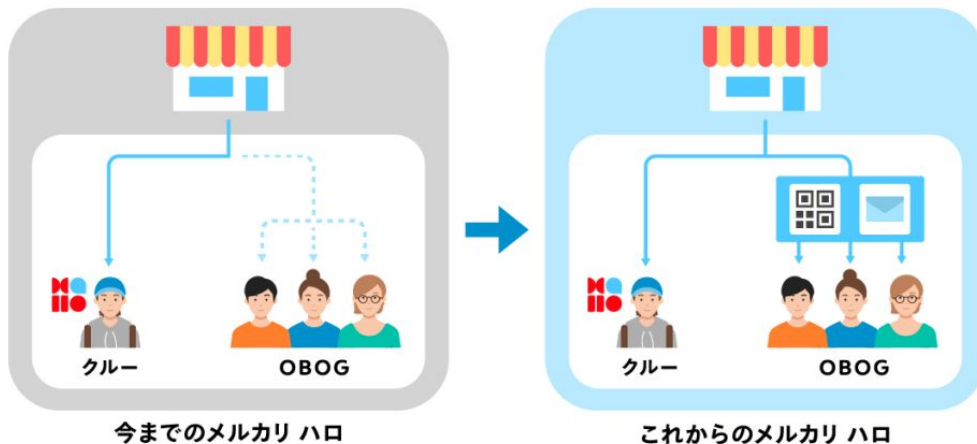


1. 会計基準に則り、FY2024.6 4Qより一部ポイント費用（広告宣伝費）を、売上収益及び広告宣伝費から控除  
 2. 業務委託費、地代家賃、減価償却費等

OBOGコネクト<sup>®</sup>機能

「メルカリ ハロ」を通じた勤務経験を問わず、同一事業者内のOBOGを職種やスキル等に基づきグループ化することで、事業者が職種ニーズに応じて経験のあるクルーに対してダイレクトにアプローチすることが可能となり、マッチング率向上に寄与

## お店のOBOGをクルーとして招待可能に



## 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

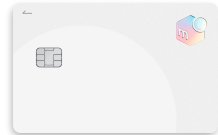


## コード

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



## 定額払い

清算金額を決めて  
月々にわけてお支払い  
定額払い金利(年率)：18%<sup>1</sup>

## 分割払い

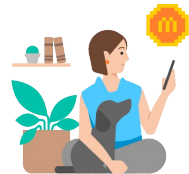
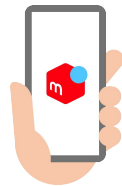
返済回数を決めて  
月々にわけてお支払い  
金利(年率)：15%<sup>2</sup>

## 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



1. 2025年1月1日より新規の債権に対する実質年率を15%から18%に改定  
2. 2回払いまでは手数料不要



- 取引活性化を目指して実施した手数料の購入者負担モデルは、効果が限定的であったのに加え、高価格帯商品の取引減少等の影響もあったため、2025年1月より改めて手数料モデルの変更を実施

2024年2月まで	2024年3月～ (FY2024.6 3Q)	2024年9月～ (FY2025.6 1Q)	2025年1月～ (FY2025.6 3Q)
<p><b>出品者負担</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 販売手数料10%</li> <li>● 決済手数料2.9%+\$0.50</li> </ul>	<p><b>購入者負担</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 購入手数料 (カテゴリーやブランド等によって料率が変動)</li> <li>● 決済手数料2.9%+\$0.50</li> </ul>	<p><b>購入者負担</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 購入手数料10%</li> <li>● 決済手数料2.9%+\$0.50</li> </ul>	<p><b>新手数料モデル</b></p> <p><b>出品者負担</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 販売手数料10%<sup>1</sup></li> </ul> <p><b>購入者負担</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● バイヤープロテクション 手数料23.6%<sup>3</sup></li> </ul>

1. 商品価格及び購入者が支払う配送料の10%

2. アプリ、WEB、電話によるカスタマーサポートや、商品が出品内容と異なる場合は72時間以内の連絡で全額返金されるサービスの手数料

3. 商品価格及び購入者が支払う配送料の3.6%

## 環境省と連携

- 環境省が提唱する「デコ活<sup>1</sup>」および「The POSITIVE ACTION Initiative<sup>2</sup>」に参画
- 生活者の脱炭素に資する行動によるCO2排出削減効果のデータベース化に取り組む



## 外部からの評価

- 働き手と事業者双方にとっての良い社会づくりに貢献したことが評価され、「メルカリ ハロ」が Google Play ベスト オブ 2024 「社会貢献部門 大賞」を受賞



## 外部からの評価

- D&Iに取り組む企業を認定・表彰する日本最大級のアワードであるD&I AWARD 2024において、メルカリがD&I AWARD 賞を受賞



1. 環境省が提唱する脱炭素につながる新しい豊かな暮らしを創る国民運動  
2. デコ活の一環として実施しているプロジェクト

## 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 3Qの決算発表は、2025年5月7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