2025年10月6日
株式会社メルカリ

株式会社メルカリ　第13回定時株主総会　株主さまからのご質問について

先般は、株式会社メルカリ　第13回定時株主総会にご出席等いただきまして、誠にありがとうございました。
本定時株主総会の開催にあたり、株主のみなさまにお寄せいただきましたご質問について、以下のとおり回答いたします。いただいたご質問は要約の上、重複する質問についてはまとめて開示しております。なお、開示している質問は、株主総会での回答有無に関わらず、事前にインターネットを通じてお寄せいただきましたご質問、及び当日ご出席の株主さまよりいただいたご質問の両方を含んでおります。

なお、ご質問の内容が、個人のプライバシーの侵害となる可能性がある場合やご質問者以外の権利・利益を侵害するおそれがあると当社が判断した場合等は、ご質問原文の修正・掲載の差し控え、回答の差し控え等をさせていただいております。

事業方針・業績について

No.	事前質問	当日質問	ご質問（要約）	回答
1		○	BtoCを拡大するにあたり、どのように差別化し、優位性を確保する方針か？	中小から大規模まで幅広い加盟店が「メルカリ」のUXで簡単にネットショップを開設・運営できる環境を提供するとともに、既存のお客さま基盤を強みに「売れる体験」を実現することで、プラットフォームとしての優位性を確保してまいります。 また、当社として注力している越境取引の成長には、日本ならではのオリジナル商品の供給を充実させることが重要であり、BtoCにおいても、特に越境取引向けの事業者出品を増やしていくことで、当社の強みを活かして加盟店の海外への販路拡大もサポートしてまいります。
2		○	オンラインCtoCの市場規模と、当社のシェアを教えてほしい。	経済産業省が実施している「令和6年度　電子商取引に関する市場調査」によると、オンラインCtoC市場の規模は2024年に2兆5,269億円でした（CtoC取引のみならず、BtoB、BtoC取引も含む）。当社の2024年のMarketplaceのGMV（2024年12月時点における過去12か月間のGMV）は1兆994億円であり、オンラインCtoC市場における当社のシェアは約43.5%と推測されます。
3		○	コメの出品停止は業績に悪影響を及ぼさないのか？	2025年6月13日に「国民生活安定緊急措置法施行令の一部を改正する政令」が公布され、同月23日より、当社サービスにおける米穀

				の転売が規制され、当社は法令を順守し対応しております。業績への影響は限定的と考えております。
4	○		コメ販売の再開時期はいつを予定している？	当社は法令順守のもと、出品再開時期について決定してまいります。
5	○	○	米国事業の成長戦略を教えてほしい。米国事業の収益性改善について、コスト削減以外の打ち手はあるのか？	2026年6月期はコア体験強化の一環として、当社の主要カテゴリーであるファッションに注力することでGMVのプラス成長を目指してまいります。具体的には、ファッションカテゴリーの商品で、「サイズがあわない」「匂いが気になる」などの理由でも、受け取りから72時間以内であれば購入者が交換を希望できるオプションを試験導入するなどの施策を推進しております。また、配送関連のUI/UXの改善に加えて、安価な配送プランの提供を行うことで、同カテゴリーにおける競争優位性の確立を目指してまいります。 2025年6月期はコスト構造の改善もありブレイクイーブンを達成することができましたが、ブレイクイーブンを持続させるためにはプラス成長への復帰が必要不可欠と考えており、2026年6月期は高い優先度をもって取り組んでまいります。
6		○	株価低迷の要因として、米国事業が足を引っ張っているのではないか？米国事業を切り離すことは検討しないのか？	米国事業は中長期的なポテンシャルが大きいため、会社の判断として事業を推進しております。 米国事業は、コアプロダクト強化や手数料モデル変更により、2025年6月期にブレイクイーブンを達成しており、少なくとも損益の面で業績の足を引っ張っている状況ではありません。 まずは2026年6月期の目標である、GMVのプラス成長とブレイクイーブンの維持に全力を尽くしてまいります。
7		○	鹿島アントラーズの新スタジアムプロジェクトについて、資材や建設費が高騰してる中、当社も費用を負担するのか？	新スタジアムの建設について、現時点で決まっているものはありません。現在のメルカリスタジアム（茨城県立カシマサッカースタジアム）は年数経過や海風による塩害に起因する施設老朽化による定期的な修繕作業が生じております。所有者である茨城県が修繕を行っておりますが、そのための資材や建築費が年々増加していることから、新スタジアム建設に向けた検討が進んでおります。
8	○		鹿島アントラーズの新スタジアムプロジェクトについてお伺いしたい。現在のスタジアムは3万人以上を収容できるが、仮に新スタジアムの規模を縮小して客単価を上げる方針をとった場合、かえって人気が下落する懸念はないか。また、交通アクセスの改善や、スタジアム周辺に茨城県の魅力を伝える商業施設やホテルを併設するなど、より魅力的なスタジアム運営を期待している。	新スタジアムプロジェクトは、現在のスタジアムの所有者である茨城県が主体となり、指定管理者を務める鹿島アントラーズと連携の上で検討が進んでおります。「スタジアムの収容人数」については、収容規模と観戦体験の質の最適なバランスを追求することが、鹿島アントラーズというクラブの長期的な人気と収益の維持・拡大に繋がると考えております。また、アクセス面や周辺開発に関するご提案につ

				いても大変重要だと考えております。渋滞緩和や公共交通の利便性向上は、多くの来場者が快適に試合を楽しむために欠かせない要素です。交通機関や自治体との連携を深めながら、更なる可能性を引き続き検討してまいります。
9		○	鹿島アントラーズとその他の事業の具体的なシナジーを教えてほしい。	鹿島アントラーズについては、「顧客層の拡大」、「ブランド力の向上」、「ビジネス機会の創出」の三つの目的で買収を行い、男性ユーザ層への拡大や当社の認知度の向上にも貢献していると考えております。 2024年度はホーム戦の平均入場者数が2万3千人をこえて過去最高を記録するなど、入場料収入が好調であり、3期ぶりの黒字を達成しました。また当初の目的である「メルカリ」の顧客層の拡大にも直接的・間接的に貢献していると考えているほか、メルペイ決済をスタジアム内に導入することで、自社サービスの利用拡大にも貢献しております。スタジアムにおけるキャッシュレス化は、来場者にとっての利便性向上だけでなく、決済データ分析を通じた顧客理解やマーケティング施策の実施など、将来的なビジネス機会の創出にも繋がります。 加えて、鹿島アントラーズとの連携は、ホームタウンである茨城県や鹿嶋市を中心とした地域貢献、そしてリアルな場を持つことによるマーケティング活動の強化にも繋がっております。例えば、今年3月に開催した冠試合である「超メルカリ市スペシャルマッチ」は3万人以上の観客を動員し、シナジーを創出しております。
10		○	要望となるが、「メルカリハロ」、「メルカリモバイル」のセグメント毎の業績について説明する予定はないのか？	「メルカリハロ」、「メルカリモバイル」のいずれの事業もサービスの提供開始からあまり時間が経っていないこともあり、競争戦略上の理由で詳細なKPIの開示は控えております。 「メルカリハロ」については、「あらゆる価値を循環させる」をミッションとしている当社として、物理的なモノのみならず時間やスキルもその対象と捉え、現状はMarketplaceに含めて開示しております。一方で、先行投資のフェーズであり大きな投資であることも踏まえて、Marketplaceの調整後コア営業利益の開示においては、「メルカリハロを除くコア営業利益」も開示しており、実質的な投資額（損失額）がわかる状態になっております。 「メルカリモバイル」の業績については、2025年6月期第4四半期より、Japan　Business傘下のOther　Betsの内数として大体の投資規模を開示しております。

				事業の状況を踏まえて、今後の開示についても検討を進めてまいります。
11	○		経営戦略として、競合が多い米国等諸外国での規模拡大を図るよりも確実に日本で利益を着実に上げていく方がいいのではないか？	現在発表している2027年6月期に向けた中期方針の利益計画に基づき、Marketplace、Fintechをはじめとする国内事業において、増益を伴いながらさらなるトップラインの成長を目指しております。 一方で、米国市場は世界的に見てもTAMと成長余地が非常に大きい市場であり、挑戦する価値があると考えております。まずは国内事業で安定した収益基盤を築くとともに、米国事業ではGMVのプラス成長とブレイクイーブンの維持に向けて取り組んでいきます。
12	○		今後の海外展開についての展望を教えてほしい。	まずは米国事業の再成長と越境取引を中心としたグローバル展開を推進していきます。2024年8月に自社越境取引を通じて台湾に進出した他、2025年5月に香港にも進出しております。自社越境取引においては、「メルカリ」に会員登録し、Web版「メルカリ」を通じて日本で出品された商品を購入することが可能となっており、グローバル展開の一貫として取り組んでまいります。
13	○		社会インフラとしての地位を確立した当社が、次は何を実現して、どのように社会を豊かにしつつ会社もさらに大きく成長させる予定なのか教えてほしい。	今後についても、グループミッションである「あらゆる価値を循環させ、あらゆる人の可能性を広げる」に基づき、物理的なモノやお金に限らずあらゆる価値がなめらかに循環する社会の実現を目指してまいります。 誰かにとって価値あるものが「捨てられている」現状がまだ多くある中で、より多くの価値を循環させることが当たり前になる世の中を創り出し、事業の成長を通じたポジティブインパクトの最大化を実現することが、当社のさらなる成長にもつながると考えておりますす。 このグループミッションの達成と持続的な成長の両立のため、中期方針として「増益を伴うトップライン成長」を原則に、2027年6月期に向けて売上収益のCAGR二桁成長と、コア営業利益のCAGR25%以上の成長を目指してまいります。 日本の「メルカリ」は月間約2300万人のお客さまにご利用いただいておりますが、人口を考えればまだまだ伸びしろがあると考えております。よりたくさんの方に「メルカリ」およびメルカリグループのサービスをご利用いただきたいと考えております。
14		○	AIの活用により、人件費を削減できる余地はあるのか？	AI-Native化に伴い生産性の向上を見込んでおりますが、その結果、プロダクトへの新機能実装や機能改善のスピード向上による成長率の引き上げを目指しており、人員が不要になるわけではありません。プロダクト改善をよりスピーディーに進めることで、2027年6月

				期に向けた中期方針であるCAGR　10%の売上成長、及び2026年6月期の売上目標2,000 - 2,100億円を達成していきたいと考えております。 一方で、新規採用については、生産性の向上を前提に、より厳選して行う予定です。

経営体制について

No.	事前質問	当日質問	ご質問（要約）	回答
15	○		CEOの後継体制についてどう考えているのか？	当社のCEOの後継者については、指名委員会において議論・検討が進められます。指名委員会においては、そもそもの審議プロセスの在り方を議論し、その後要件定義や候補者選定、また候補者に対する育成方針やモニタリング方針などの検討を開始しております。今後も指名委員会の重要テーマとして継続して検討・審議を進めていく予定です。
16	○		取締役会のリスクマネジメント体制についてお伺いしたい。特に、盗品が出品される問題やお客さま間のトラブルなど、マーケットプレイスの健全性に関わるリスクについて、取締役会としてどのように監督機能を果たしていくお考えか聞かせてほしい。	当社では、取締役会による実効性の高い監督を実現するため、取締役会全体として多様な視点と専門性・経験を確保することを重視しております。そのため、リスクマネジメントに関する知見も、特定の取締役一人に依存するものではなく、取締役相互に補完し合いながら、取締役会全体として実効性の高い監督機能を発揮できる体制を築いております。 一方で、当社は指名委員会等設置会社として、監督機能と執行機能を明確に分離しており、マーケットプレイスを管掌する執行部門において、「不正利用者の徹底排除」「正しく使うお客さまの徹底救済」を方針として掲げ、安心・安全なマーケットプレイスの実現に継続的に取り組んでおります。具体的には、AIを活用した検知システムの拡充や24時間365日の監視体制の整備、あんしん鑑定サービスの拡充、「全額補償サポートプログラム」の開始など、盗品出品の防止やお客さま間でのトラブルの解決に繋がる具体的な施策を推進しております。 社外取締役を中心とする取締役会は、このような執行における具体的な取り組みの状況を多様なステークホルダーの視点に立って監

				督しながら、必要に応じて、意見したり、方向性を示す役割を担っております。 当社は、引き続き、健全なリスクテイクと持続的な成長を支えるガバナンス体制を構築し、執行と監督が一丸となって、安心・安全な取引環境の構築に尽力してまいります。
17		○	新任の社外取締役候補者である琴坂氏にお伺いしたい。当社のビジネスや将来性について、どのような点に可能性を感じて取締役に就任されることを決意されたのか。また、今後、取締役会においてどのような役割を果たしていきたいとお考えか、教えてほしい。	琴坂将広氏による抱負は、次の通りです。 「当社は、現代の日本を代表するスタートアップ企業です。2200万人を超えるお客様に素晴らしいサービスを提供すると同時に、優れた技術力により、世界市場に対する挑戦権を持った可能性あふれる企業です。これまで、私は一人の利用者として、当社のサービスを愛用してきました。これからは、株主の皆さま、利用者の皆さま、全ての利害関係者様のために、当社の中長期的な事業価値の最大化に貢献すべく、全力を尽くす所存です。特に世界市場での拡張に関しては、可能性を現実とすべく、私が研究者、コンサルタントとして培った知見、経験を最大限に発揮させて頂きたいと考えております。また、こうした取り組みの土台として、急速に変化する経営環境においては、経営の執行を適切に監督し、取締役会における意思決定の質をさらに高めていくことが重要です。私は、複数の上場企業の社外取締役として培った経験と知見を活かし、取締役会の監督機能と意思決定機能の更なる強化に貢献したいと考えます。監査委員会の委員として、ガバナンスとリスクマネジメントを一層高め、持続的な企業価値の向上を支えようと決意しております。」 なお、当社が琴坂氏を社外取締役候補者とした理由は、招集通知22ページに記載しておりますので、そちらもご参照ください。
18	○		GMVや売上高の成長が明らかに経年で鈍化している。株価も低い水準と評価する。過去5期以上社内取締役を継続されている方は結果責任についてどうお考えか、教えてほしい。	2025年6月期について成長率の鈍化により売上目標が未達になったことや現在の株価水準については、経営陣としては重く受け止めている。株主さまのご期待に応えるべく、事業の再成長と中期的な企業価値向上の実現に向けて、取締役と執行役が一丸となって取り組んでまいりますので、ご支援の程、よろしくお願いいたします。
19		○	ソーシャルメディア上での誹謗中傷事案の書類送検に関して説明してほしい。	昨年、当社従業員に対し、ソーシャルメディア上で誹謗中傷等のハラスメント行為を繰り返していた人物について、警察に告訴状が受理され、書類送検されたことを確認しております。 今回の事案は、一般従業員に対する誹謗中傷等のハラスメント行

				為であり、従業員の精神的負担も大きく、当社としては看過できるものではありません。 今後も、当社従業員に対する投稿を注視し、誹謗中傷等のハラスメント行為が確認された場合には、従業員による法的措置のサポートを含めて、従業員を守る責務を果たすため、会社として毅然とした対応を取ってまいります。
20		○	現在の業績は、株主が期待する成長を実現できておらず、非上場化した方がいいのではないか？	当社は2018年に新規上場することで、グループの更なる成長にむけた資金を調達できた他、上場企業として透明性・ガバナンスを整備してきたことで、社会的な信用につながり、取引先や顧客、採用活動において大きな強みになっていると考えております。 引き続き、上場企業であることのメリットを最大限に活かしながら、短期的な業績向上と中長期的な成長を両立させる経営を行うことで株主の皆様の期待に応える成長にむけて取り組んでまいります。
21		○	株主総会やIRにおけるAI活用はパフォーマンスに過ぎないのではないか？	当社は「AI-Native　Company」への進化を掲げており、取り組みの進捗を株主さまにも見ていただきたいとの考えのもと、株主総会における試みとしても、一部AIによる音声や動画を採用しております。 一方で、株主さまとの対話において経営陣の生の声をお伝えすることは重要であると考えており、今後の方針においては株主さまからのご意見等も踏まえながら柔軟に検討を行っていく予定です。

株価・株主還元について

No.	事前質問	当日質問	ご質問（要約）	回答
22	○	○	当社株価について現状をどう認識しているのか？	株価は、外部環境を含む様々な要因によって決まるものであり、必ずしも当社がコントロールできるものではないと考えておりますが、IPO価格の3千円を下回っている状況については重く受け止めております。 当社としては、開示している2027年6月期に向けた中期方針に沿って、増益を伴ったトップラインの成長を通して実績をお示しすることが、株価向上及び株主の皆様への還元に繋がっていくものと考えます。また、当社の業績やポテンシャルをより正しく理解いただけるように、引き続きIR活動の質を高めていく所存です。

23	○	○	配当の実現性を教えてほしい。	利益成長フェーズへの移行に伴い、計画通り進捗すれば2026年6月期において利益剰余金がプラスに転じる見通しであり、法的に配当や自社株買い等の株主還元を選択肢として検討できる状況になります。 当社は2025年6月期第4四半期決算発表でお示ししました「キャピタルアロケーションに関する考え方」の方針に基づき、内部留保を除くキャッシュは、既存事業やM&Aを含む新規事業への成長投資を引き続き最優先とする方針ではありますが、自社株買いを中心とした自社への投資の選択肢もフェアに比較検討し、長期的な利益成長に貢献する資本配分を優先的に実行する方針です。また、機動的な判断に対する柔軟性の観点から、株主還元において自社株買いを配当より優先する考えです。 なお、当社は、会社法第459条第1項の規定に基づき、自社株買いを含めた株主還元にかかる決定機関を取締役会とする旨を定款で定めております。
24		○	仮に自社株買いを行った場合、金庫株として保有するのか、償却するのか教えてほしい。	自社株買い後の具体的な処理方法については、金庫株として保有するか、消却するかは今後の戦略に基づき判断する予定であり、現時点で決定している事実はありません。
25		○	株主優待制度の導入予定はあるか？	株主優待制度については、株主の皆様からのご意見も参考にしながら、費用対効果等を踏まえながら、引き続き、検討してまいります。
26		○	ストックオプションには業績目標など基準を設け、達成状況に連動させるべきではないか？	株式報酬に関しては、取締役、執行役、従業員のそれぞれの立場の違いを意識して検討していく必要があると考えております。 特に、役員向けの株式報酬の制度設計については、業績連動条件を設けるかどうかも含めて、報酬委員会において継続的な検討事項としており、今後も審議を行ってまいります。 一方で、従業員向けの株式報酬については、報酬水準等も踏まえると、必ずしも業績条件を設けることが適切な制度設計にならないことも考えられます。引き続き、望ましい制度設計について検討してまいります。
27		○	1円ストックオプションの付与による希薄化率を教えてほしい。	本年7月末時点で残存するストックオプションの目的となる潜在株式による希薄化の程度は1%未満であり軽微と考えております。具体的な数値は開示しておりません。株式報酬制度は、優秀な役員及び従業員を獲得・リテンションし、また、役員及び従業員と株主の皆様との利害を一致させる重要な手段と認識しております。株式報酬

				制度の活用については、引き続き、企業価値向上に向けたインセンティブ機能、潜在株式による影響等を総合的に考慮しながら、適切な制度設計を行ってまいします。

総会の形式について

No.	事前質問	当日質問	ご質問（要約）	回答
28		○	バーチャルオンリー株主総会における質疑応答の運営方法についてお伺いしたい。株主から投稿された質問をリアルタイムで全株主に共有するシステムの導入は、透明性の向上や重複質問の回避に繋がり、限られた時間内でより多くの株主の関心事に応えることができると考える。このようなシステムの導入に関するお考えや、現在の方針について教えてほしい。	円滑な株主総会運営や安定的なシステム配備の観点から、現時点では導入しておりません。今後も株主の皆様にとって利便性の高い総会運営につながるよう、引き続き、より良いシステム仕様の在り方について検討させていただきます。
29	○		総会の完全オンライン化は経営陣と株主の直接の対話を阻害する懸念はないか？	本定時株主総会の開催方法については、招集通知4ページに記載の通り、「平等な参加機会の確保」「出席株主間における平等」「株主さまによる賛同」「運営の効率化」といった理由から完全オンライン株主総会での開催に至りました。 今年からは、株主総会は株主さまと直接対話できる場であることを重視し、口頭でもご質問ができる機能を取り入れております。 今後もその年における状況を総合的に考慮し、その時々で、もっとも株主さまの利益に資する開催方式を選択していく所存です。
30		○	投影資料の画質が悪く、文字が不鮮明であり、内容が良く理解できない。	投影資料の画質に関しましては、株主さまの通信環境やデバイスの設定が影響している可能性がございます。一方で、様々なデバイスからも見やすい資料の作成及び投影に向けて、今後も改善を進めてまいりたいと思います。 ご不便をおかけして申し訳ありませんが、ご容赦の程、何卒よろしくお願い申し上げます。
31	○	○	招集通知に各取締役候補のプロフィールを記載して欲しい。	当社では、法改正・環境への配慮等を踏まえながら、株主さまにご郵送する資料の分量は削減しつつ、お手元で株主さまにとって重要と思われる情報を厳選して分かりやすい資料となるように配慮した招集通知を提供しております。 当社ウェブサイトに掲載している「第13回定時株主総会招集ご通

				知」には取締役候補者の略歴等の詳細な情報を記載しておりますので、そちらを参照ください。お手元にお届けしている資料においても、その旨をご案内しておりましたが、ご不便をおかけして申し訳ありません。 なお、株主総会に関連する詳細な書類の郵送をご希望の株主さまは、当社ウェブサイトや証券代行でご案内している書面交付請求をご利用ください。書面交付請求をされた株主には、引き続き印刷物を郵送しておりますので、ご検討ください。
32		○	株主総会の配信に字幕をつけてほしい。	貴重なご意見ありがとうございます。今後の運営において検討させていただきます。

サービスについて

No.	事前質問	当日質問	ご質問（要約）	回答
33		○	高額商品の本人確認を必須化した理由と、ユーザ全員の本人確認を必須としない理由を教えてほしい。	不正利用防止と利用者保護のために必要な措置として、高額商品の取引は本人確認を必須化しております。低価格の商品への適用についても、利便性とプライバシーのバランスを考慮して検討を行ってまいります。また、本人確認の必須化に加えて、AIを活用したスコアリングと監視体制により、不正行為の未然防止と迅速な対応を進めております。
34		○	システムエラーが多発しているが改善しているか？	システムの安定性と精度の向上は常に重要な課題として取り組んでおります。問題が発生した際は迅速に対応し、必要に応じて改善策を講じる体制を整えております。
35		○	当社の各種CMについて、ソーシャルメディアでの拡散を意識したCMを定期的に放映できないか？また、場合によっては鹿島アントラーズの選手にも参加してもらう選択肢もあるのでは？	当社のCMにおいては、サービスとしての魅力を訴求することに加えて、キャンペーンの認知を得ることを目的としております。また、鹿島アントラーズの選手が参加するスタジアムCMも過去に作成した実績があります。いただいたご質問は貴重なご意見として承ります。
36	○	○	当方が出品者として「メルカリ」に海外貨幣を出品していたところ突然出品が取り消され、更に一週間の利用停止となった。出品基準では日本の現行貨幣については出品禁止と記述はあったが、外国貨幣についての記述はない為、その旨を問い合わせたは明確な返答がない。曖昧な基準だと安心して出品者が利用できない為、しっか	個々の事案についてはお答えしかねますが、利用規約上、現在有効な海外紙幣を出品する行為は利用規約に反する内容となっております。当社は「マーケットプレイスの基本原則」及び本原則に則り定めている利用規約・ガイドに基づき、安心安全なマーケットプレイスの構築に向けて取り組んでまいります。

			りとした返答を求める。会社として、少なくとも手数料の利益を失っている為改善を求む。	
37	○	○	社会的に注目される商品の転売に関連し、食品の大量廃棄などが問題となるケースが起きている。このような社会問題に対し、どのように対応しているのか。行政や関連企業との連携状況について教えてほしい。 また、SNS等で、規約違反の出品者を通報した利用者に対して利用制限が行われたとの情報も見受けられるが、事実関係と当社の通報システムに対する見解を聞かせてほしい。	出品や取引の判断は「マーケットプレイスの基本原則」及び、本原則に則り定めている利用規約・ガイドに基づき、個別に検討しております。行政や関連企業との連携については個別にはお答えできませんが、随時連携をしております。 また、出品者を通報したことをもって利用制限になることはございません。通報起因ではなく、コメントや取引メッセージなどの内容によっては、制限にかかることがあります。 安心安全なマーケットプレイスの実現に向けて、引き続き取り組んでまいります。
38	○		新製品発売時の転売対策についてお伺いしたい。当社では、人気ゲーム機などの商品について発売元と連携し、手元にない商品の出品を禁止するなどの対策を講じていると承知している。しかし、一部では規約違反の出品が見受けられるとの指摘もある。最新の取り組み状況と、今後の対策方針について教えてほしい。	モノの売買における規制要否の判断に関して、規制要否の判断については、特定の商材の売買を明確な根拠がない状態で一律に規制する行為は、多様で自由なマーケットプレイスの創出を阻害してしまう可能性があることから、安全、信頼、人道的というメルカリが有識者とともに策定した「マーケットプレイスの基本原則」に基づく個別の判断が必要であると考えております。 一方で、「いま買わなければ」という心理により、意図せず急騰した価格で購入してしまうケースもあることから、著しく需給バランスが崩れるような場合は、冷静に判断いただけるよう、一次流通企業さまとの連携を通じた発売前後の注意喚起の実施や、一時的な価格の急騰をお知らせする価格アラートの発動など、情報提供を強化しております。 また、一次流通企業さまとの連携の中で、発売前の商品の情報提供を受け、発売前の商品については禁止出品物である「手元にない商品の出品」として削除対応を実施しております。システムによる自動検知と人手による目視の両面でパトロールを強化しており、規約違反が確認された出品については、削除や出品者の利用制限といった厳格な措置を講じております。今後ともAIを活用した検知システムの高度化に加え、一次流通企業さまや捜査機関との連携、お客さまからの通報への迅速な対応体制をさらに強化することで、巧妙化する違反出品の未然防止と早期発見に努めてまいります。

39		○	詐欺行為などの際、カスタマーセンターに対応してもらえず、SNS投稿により炎上すると、やっと対応していることは、機会損失を招き、お客さまの信頼を損なっているのではないか。この件に関する考え方を教えてほしい。	当社では、お客さま一人ひとりのお声に真摯に耳を傾け、ご満足いただけるようなサポートを提供することが最も重要であると考えております。 その中で、安心・安全な取引に対する社会的な期待に応えるべく、2025年5月に新たな安心・安全対策を発表し、実行に移しております。AIによる不正監視の強化、「メルカリ鑑定センター」の設立、「全額補償サポートプログラム」の導入を通じて、不正利用者の排除とお客さまの救済に努めてまいります。 「メルカリ」を正しくご利用いただいているお客さまが不利益を被らないために、継続して規約やルールを見直しを行い、お客さまから信頼いただけるマーケットプレイスを構築してまいります。

その他

No.	事前質問	当日質問	ご質問（要約）	回答
40		○	男女の賃金差の項目を見ると3倍以上の差があり、女性活躍推進企業を謳う当社のイメージと異なる。どういう経緯でこうなっているのか、問題意識はあるのかを聞きたい。	男女の賃金差については、職種や職能等級に関連しない「説明できないもの」は2025年6月末時点で1.4%まで縮小し、着実に改善しております。賃金の差異の要因としては、入社時年収の男女差であることが判明したため、組織外からの賃金格差を引き継がないよう、採用プラクティスの見直しを行い、半期毎の評価プロセスの中でもモニタリングを継続し、さらなる改善を目指してまいります。
41		○	従業員が育児とキャリア形成を両立させられるための仕組みはあるのか？	当社では従業員が育児をしながら「思いきり働ける環境」にするために2016年2月に「merci box」という人事制度を導入しており、その一環として、病児保育費の支援や0歳児保育費用の補助、認可外保育園の保育料の一部の補助などを実施しております。また、フレックスタイム制の導入に加えて、年次有給休暇とは別に、病気・怪我を事由とした休暇を年10日間、子どもの看護および家族の介護を事由とした休暇を最大で年10日間それぞれ付与するなど、独自の福利厚生制度を設けております。