

mercari

Presentation Material

FY2026.6 3Q

株式会社メルカリのFY2026.6 3Q決算について、スクリプト形式にてご説明します。



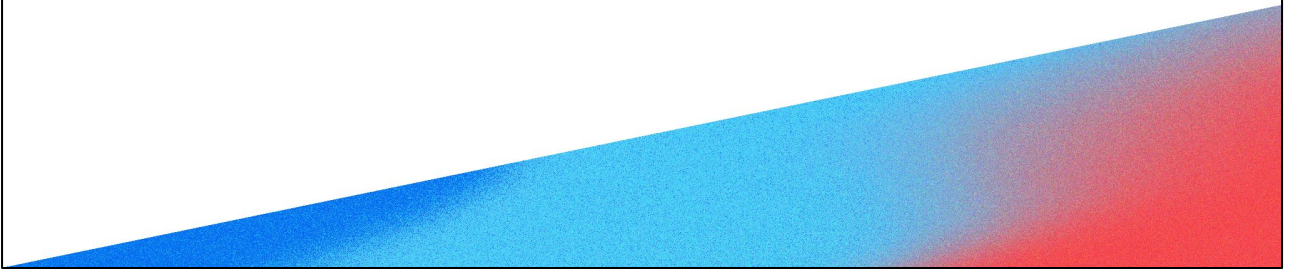
あらゆる価値を循環させ、あらゆる人の可能性を広げる

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

1 FY2026.6 3Q 決算概況

2 Appendix

FY2026.6 3Q 決算概況



1 連結 ハイライト

期初に掲げた方針

2Q修正後の連結業績予想（通期）

売上収益	コア営業利益 ¹
2,100-2,200 億円	320-360 億円

グループ方針・主な施策

- ・ FY2027.6に向けた仕込みの年
- ・ 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

3Qハイライト

売上収益

610億円
(YoY +22%)

コア営業利益

146億円
(YoY +66%)

Marketplace/USにおけるGMV二桁成長の継続や、Fintechの順調な増収により、売上収益はYoY +22%と高い成長を実現。好調なトップライン成長が継続したことに加え、下期の投資が4Qに集中し、3Qでは大型の投資がなかったこともあり、コア営業利益は146億円を計上。2Qに続き、過去最高の売上収益/コア営業利益を更新

主に、Marketplaceトップラインの想定を上回る成長を背景に、連結業績予想を再度上方修正し、更なる上積みを目指す

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

FY2026.6 3Qの連結ハイライトです。

Marketplace/USにおいて、取り組みを続けているプロダクトのコア体験強化が寄与しGMV二桁成長を継続するとともに、Fintechにおいても順調な増収が続いていることから、連結売上収益はYoY +22%の610億円となりました。

好調なトップライン成長が継続したことに加え、下期の投資が4Qに集中しており、3Qでは大型のマーケティング施策がなかったこともあり、コア営業利益はYoY +66%の146億円を計上しました。2Qに引き続き、売上収益/コア営業利益共に過去最高を更新しています。

主に、Marketplaceにおけるトップラインの想定を上回る成長を背景に、2Q決算発表で上方修正を行った業績予想に対しても好調に進捗しています。これを踏まえ、連結業績予想を再度上方修正した上で、更なる上積みを目指します。

1 連結業績予想の上方修正

- 売上収益予想を2,200億円以上、コア営業利益¹予想を400億円以上に上方修正
- 4Qは、FY2027.6以降の成長に向けた投資強化により、コア営業利益はQoQで大幅な減益を見込む

	期初の業績予想	修正後の業績予想（2Q時点）	修正後の業績予想（今回）
売上収益	2,000-2,100億円	2,100-2,200億円	2,200億円以上
コア営業利益	280-320億円	320-360億円	400億円以上

4Q投資領域

マーケティング施策の強化例

- 「超メルカリ市」の開催
- 定常的なマーケティング施策の強化
- 安心・安全な取り組みに関する認知拡大施策の実施
- 自社越境取引展開国・地域でのマーケティングPOC
- 「メルペイ」「メルカード」会員獲得強化や大型加盟店との決済促進キャンペーン
- USにおけるマーケティングPOC

プロダクトのコア体験強化例

- 安心・安全な利用環境の構築
 - － 「あんしん鑑定」のサービス拡充に関するPOC
 - － 特定カテゴリーにおける本人確認必須化
- 配送サービスの利便性・安全性向上
- 自社越境取引強化に向けたインフラ投資
- 「メルペイ」「メルカード」のお客さま基盤強化に向けた決済機能リニューアル
- AIを基盤に据えた開発体制確立に向けたPOC

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

前述のとおり、Marketplaceのトップラインが想定を上回って成長していることを受けて連結業績予想の上方修正を行い、新たな業績予想は、売上収益2,200億円以上、コア営業利益400億円以上とします。

一方で、期初計画どおり、下期はFY2027.6以降の成長に向けた取り組みを強化しています。特に4Qは投資が集中する計画であるため、コア営業利益はQoQで大幅な減益を見込んでいます。

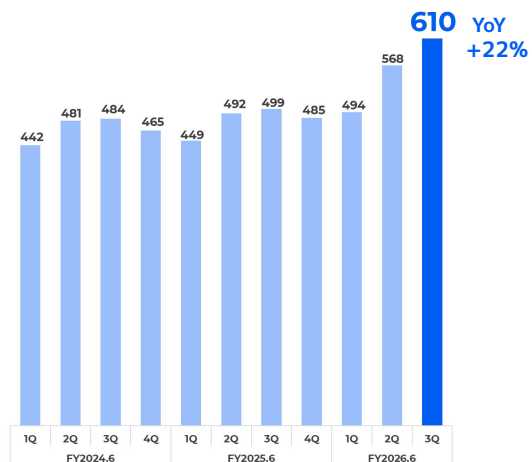
4Qにおいては、「マーケティング施策」と「プロダクトのコア体験」の両軸で、既存施策の強化に加え、POCを含む新たな取り組みを推進していきます。

1 連結業績推移（四半期）

mercari

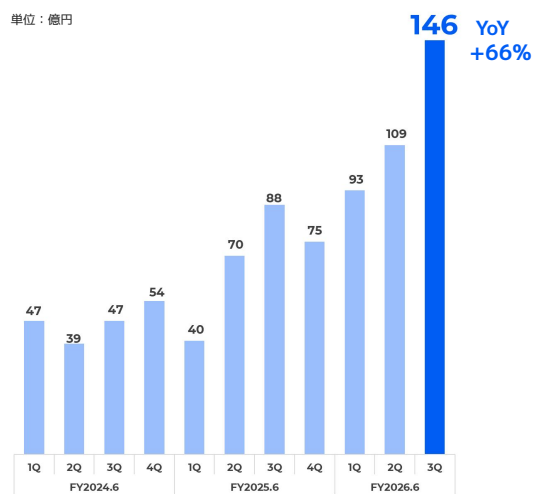
売上収益

単位：億円



コア営業利益¹

単位：億円



Financial Results Presentation Material

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 KPIサマリー

Financial Results Presentation Material



1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計（「メルカリNFT」を含む）

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。FY2026.6 1QからMarketplace/Fintech間の内部取引の調整を撤廃し、（調整前）コア営業利益で開示

1 Marketplace 振り返り

期初の事業方針

※ガイダンスは2Qに上方修正後のもの

- ・ プロダクトのコア体験強化を最優先に進めつつ、越境取引を重点的に強化することで、FY2027.6以降のGMV成長率加速に向けた土台を構築する
- ・ GMV成長率YoY +5-10%、コア営業利益1350億-390億円を目指す

コア体験強化を基盤にお客さまの定着が進み、アクティブ率も継続的に向上したことに加え、エンタメ・ホビーカテゴリーも好調に推移し、GMV成長率はYoY +16%と高い成長を継続。トップラインの成長に加え、下期の投資が4Qに集中し、3Qでは大型の投資がなかったことで、コア営業利益は141億円を計上

4Qは「超メルカリ市」の開催や安心・安全の認知拡大を目的とするマーケティングに加え、FY2027.6以降の成長に向けた投資を強化する方針であり、コア営業利益はQoQで大幅な減益を想定。2Qに上方修正した通期ガイダンスに対しGMV/コア営業利益ともに達成を見込み、更なる上積みを目指す

越境取引について駿河屋との資本業務提携後、商品カテゴリーデータや在庫の連携が順調に進捗。4Q以降、米国をはじめ自社越境取引の展開国・地域の拡大も推進

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

9

Marketplaceでは、プロダクトのコア体験強化を基盤にお客さまの定着が進み、アクティブ率も継続的に向上したことに加え、エンタメ・ホビーカテゴリーも好調に推移し、GMV成長率はYoY +16%と高い成長を継続しました。

コア営業利益については、トップラインの高い成長に加え、下期の投資が4Qに集中しており、3Qでは大型のマーケティング施策がなかったことも要因となり、YoY +82%の141億円で着地しました。

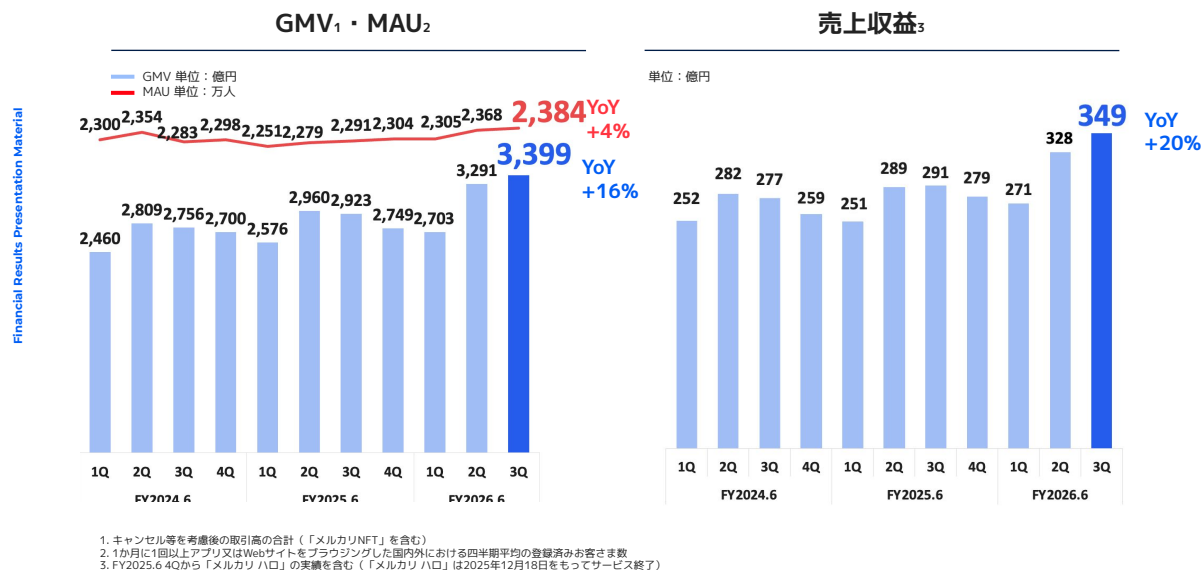
4Qにおいては、「超メルカリ市」の開催や安心・安全の認知拡大を目的とするマーケティングに加え、FY2027.6以降の成長に向けたPOC等への投資を強化する方針であるため、コア営業利益はQoQで大幅な減益を想定しています。

2Qに上方修正を行なった通期ガイダンスに対しては、GMV/コア営業利益共に達成を見込んでおり、更なる上積みを目指していきます。

また、駿河屋との資本業務提携後、商品カテゴリーデータや在庫の連携が順調に進捗するなど、越境取引の成長に向けた取り組みも着実に前進しています。4Q以降は、米国をはじめとする自社越境取引の展開国や地域の拡大も推進していきます。

1 Marketplace 業績推移（四半期）

mercari

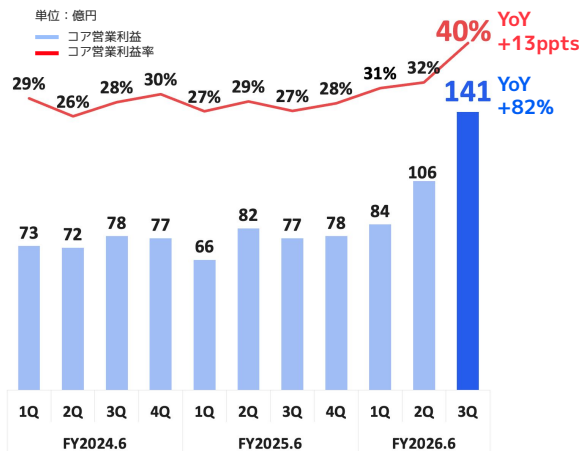


10

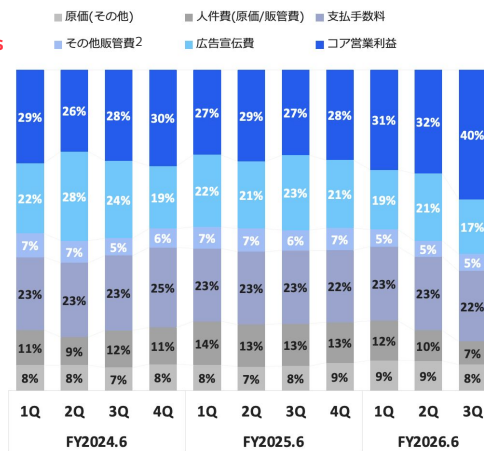
MarketplaceのGMVは、YoY +16%の高い成長となる3,399億円となりました。MAUについても、YoY +4%の2,384万人と堅調に推移しています。また、売上収益はGMVの順調な増加等を背景に、YoY +20%の349億円となりました。

1 Marketplace 業績推移 (四半期)

コア営業利益:(率)



利益及びコスト構成比



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. 業務委託費、減価償却費、地代家賃等

コア営業利益はYoY +82%の141億円と大幅に伸長し、コア営業利益率についても、YoYで13ppts向上し40%となりました。

なお、コア営業利益率はマーケティングやキャンペーンのタイミングによって四半期単位で変動が生じるものであり、3Qは一時的に高い水準となっておりますが、4QはFY2027.6以降の成長に向けた集中投資を行うことに伴い、QoQで大幅な低下を想定しています。

1 Marketplace 高いGMV成長の背景

コア体験強化による 成長率の底上げ

- お客さまの定着率及びアクティブ率の継続的な向上が見られ、AOV（平均注文金額）、購入頻度、お客さま数がバランスよく貢献する形での成長を実現
- AI活用により開発スピードが向上し、多様な施策の展開が可能に

3Qの具体的な取り組み：

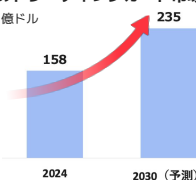
- 生成AIを活用した新たな絞り込み検索機能を提供開始
- 「匿名返品サービス」を提供開始
- 一定金額以上の商品の鑑定料金の無料化¹
- 検索・レコメンド最適化やカタログ強化による商品発見体験の向上
- 再ログインフローの刷新やアプリの表示速度の改善など、日常使いにおける摩擦の低減

エンタメ・ホビーの好調

- エンタメ・ホビーがYoY +32%成長。特定の商材だけでなく、トレーディングカード、キャラクターグッズを中心に幅広い商材が全体の成長を牽引
- 「オークション機能」の拡充も同カテゴリーの成長に貢献
- 越境取引の戦略的な拡大により、高い成長を見せるグローバルな需要の取り込み成功

世界のトレーディングカード市場規模²

単位：億ドル



1. スニーカー・ファッションは商品価格が10万円以上の場合、トレーディングカードは商品価格が15万円以上の場合にそれぞれ無料となる

2. 出典：Strategic Market Research：Trading Cards Market By Card Type (Sports Cards, Collectible Cards, Digital Cards [NFTs]); By Material (Paper Cards, Plastic Cards, Digital Cards); By End User (Collectors, Investors, Retailers, E-commerce Platforms); By Geography, Segment Revenue Estimation, Forecast, 2024-2030.

高いGMV成長を実現できた背景についてご説明します。

1つ目は、コア体験強化による成長率の底上げです。

お客さまの定着率やアクティブ率の継続的な向上が見られ、AOV（平均注文金額）、購入頻度、お客さま数のそれぞれがバランス良く貢献する形で成長を実現しました。AIの活用により開発スピードが圧倒的に向上し、短期間で多様な施策の展開が可能になったことも貢献しています。

3Qの具体的な取り組みとして、生成AIを用いた検索・レコメンド機能の最適化や商品カタログの強化を推進し、お客さまが欲しい商品により出会やすくなる発見体験の向上に注力しました。また、再ログインフローの刷新やアプリの表示速度改善といった日常使いにおける摩擦の低減も進めています。さらに、要望の多かった「匿名返品サービス」の導入や一定金額以上の商品の鑑定無料化など、利便性と安心・安全を強化する施策も実行しました。

2つ目は、エンタメ・ホビーカテゴリーの好調です。

一部の特定の商材だけが牽引しているわけではなく、トレーディングカードやキャラクターグッズを中心としつつも、幅広い商材が全体の成長を力強く支え、当カテゴリーのGMVはYoY +32%と大きく伸長しました。

また、専用タブの導入をはじめとする「オークション機能」の拡充も、同カテゴリーの取引活性化に大きく貢献しています。

さらに、越境取引の戦略的な拡大により、グローバル市場における日本のエンタメ・ホビー商材への高い需要をしっかりと取り込めていることも、今回の好調な業績につながっています。

1 Fintech 振り返り

期初の事業方針

- ・ 日常のあらゆる決済・与信のシーンで選ばれるプロダクトへの基盤確立
- ・ コア営業利益150-75億円を目指す

「メルカリ」内外での決済が拡大したことに加え、適切なリスク管理のもと、独自のAI与信モデルを活かした段階的な与信枠拡張も寄与し、債権残高がYoY +45%と順調に成長。その結果、売上収益は167億円 (YoY +30%) を計上、トップラインの成長に伴いコア営業利益は27億円 (YoY +9億円) で着地

新CMや春の入会キャンペーンが奏功し「メルカード」会員獲得が順調に進捗。3QにはETCカードの提供を開始し、決済機会の拡充に向けた取り組みも前進。4Q以降も利便性向上に資する施策を実施していく予定であり、引き続き「メルペイ」のお客さま基盤の拡大を目指す

通期ガイダンスは達成を見込み、更なる上積みを目指す。一方で、4Qは投資を強化する計画でありコア営業利益はQoQで大幅な減益を想定

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

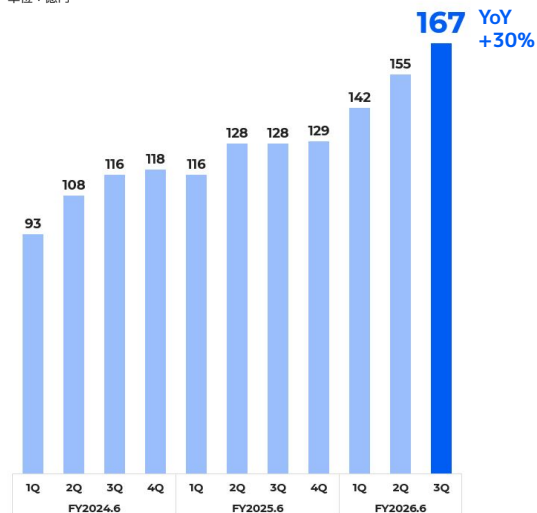
2. 四半期末時点における「メルペイのあと払い(翌月払い・定期払い・分割払い)」と「メルベイスマートマネー」の債権残高(破産更生債権等を除く)

「メルカリ」内外での決済が拡大したことに加え、適切なリスク管理のもとで、独自のAI与信モデルを活かして段階的な与信枠拡張を行なったことが寄与し、債権残高がYoY +45%と順調に成長しました。その結果、Fintechの売上収益はYoY +30%の167億円、コア営業利益は27億円 (YoY +9億円) と高い成長を継続しています。新CMや春の入会キャンペーンなど複数のマーケティング施策が奏功し、「メルカード」及び「メルカード ゴールド」会員獲得は順調に進捗しています。3QにはETCカードの提供を開始し、4Q以降も決済機会の拡充及び利便性向上に向けた施策を実施していく予定であり、引き続き「メルペイ」のお客さま基盤の拡大を目指します。通期ガイダンスについては達成を見込んでおり、更なる上積みを目指します。一方で、4Qは投資を強化する計画であり、コア営業利益はQoQで大幅な減益を想定しています。

1 Fintech 業績推移（四半期）

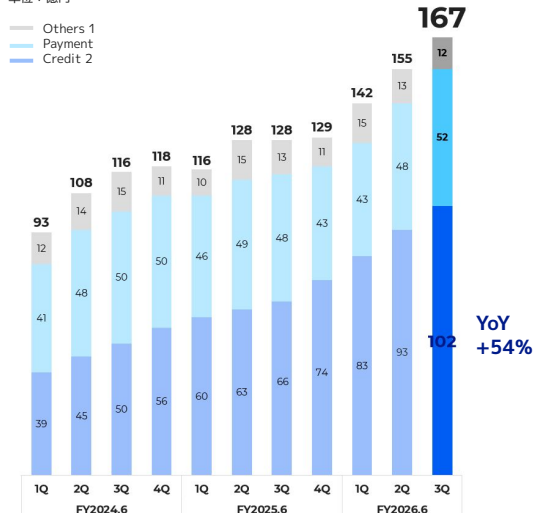
売上収益

単位：億円



売上収益の内訳

単位：億円



Financial Results Presentation Material

1. 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
 2. 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。2026年1月1日より、支払い回数3回以上の新規の「分割払い」債権に対する実質年率も18%に改定

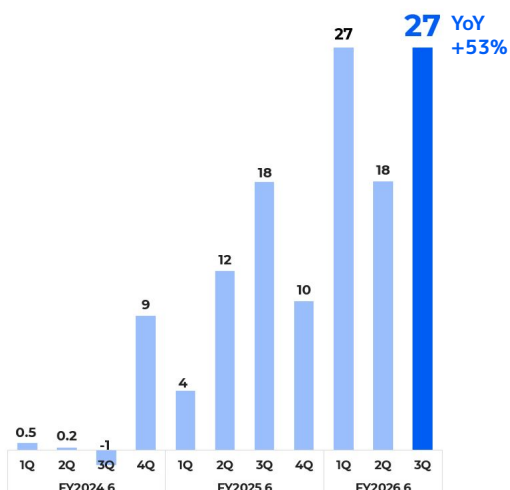
Creditの高い成長率が牽引する形で、売上収益はYoY +30%の167億円となりました。

1 Fintech 業績推移（四半期）

mercari

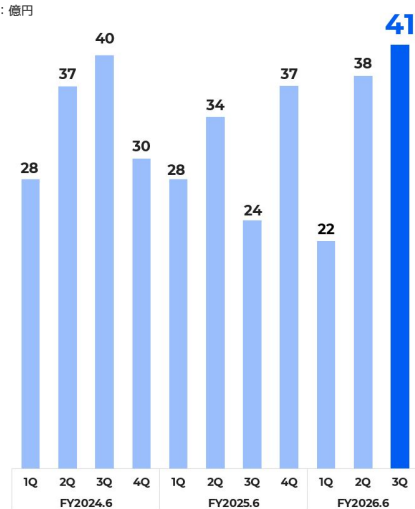
コア営業利益¹

単位：億円



広告宣伝費²

単位：億円



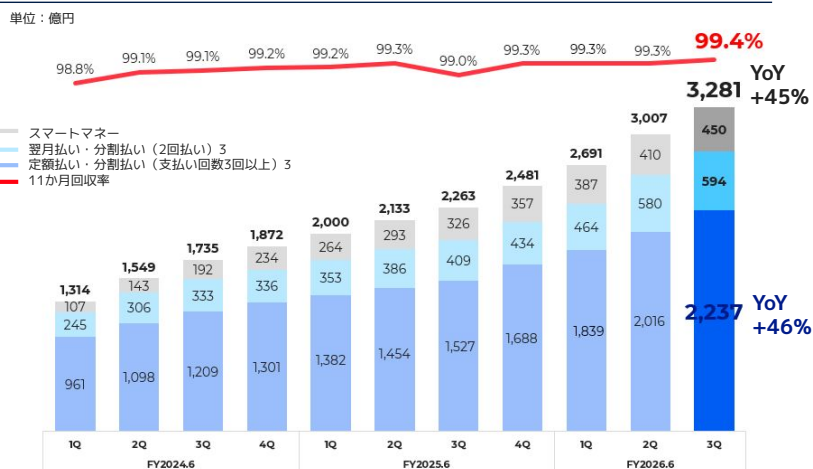
1. IFRS営業利益からその他の収益/その他の費用等を控除した利益。FY2026.6 1QよりMarketplace/Fintech間における内部取引の調整を勘察したことに伴い、調整後コア営業利益の開示を停止。なお、Data sheetでの調整後コア営業利益の開示は継続
2. 広告宣伝費には、TV CMやインターネット広告をはじめとする宣伝費用に加えて、常時還元等のポイント無償費用を含む

2Qに引き続き、主に「メルカード」の会員獲得に向けて積極的な投資を行いました
が、好調な売上成長が牽引し、コア営業利益はYoY +53%の27億円となりました。

1 Fintech 債権残高の拡大

- 独自のAI与信モデルに基づく適切なリスク評価と段階的な与信枠拡張により、債権残高の成長と高い回収率の両立を継続

債権残高・回収率²



- 四半期末時点における「メルペイのあと払い（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）
- 11か月前に請求を行った「メルペイのあと払い（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）
- 「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回以上は金利収入が発生するため、「定額払い」の債権残高と合算して開示

独自のAI与信モデルに基づく適切なリスク評価と段階的な与信枠拡張が貢献し、債権残高はYoY+45%の3,281億円、回収率は99.4%となり、債権残高の成長と高い回収率の両立を継続しています。

1 US 振り返り

期初の事業方針

- ・ ブレイクイーブンを維持しつつ、プロダクトのコア体験強化やカテゴリ戦略による差別化により通期でのGMV YoYプラス成長を目指す

プロダクトのコア体験強化による成長率の底上げに加え、期間限定の送料値引きキャンペーン¹等が奏功し、GMV成長率はYoY +18%と二桁成長を継続。MAUもYoYプラス成長に回帰

送料値引きキャンペーンやCRM等のマーケティングを行いつつも、投資規律を維持したことで、コア営業利益²は2億円で着地

引き続き、ブレイクイーブンを維持しつつ、通期でのGMV YoYプラス成長の達成、及び更なる成長の上積みを目指す

1. 2026年2月16日 - 4月16日の期間で、1-5lbsのパッケージとFirst Class Envelopesの配送料を値引きするキャンペーンを実施
2. 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

USでは、プロダクトのコア体験強化による成長率の底上げに加え、期間限定の送料値引きキャンペーン等が奏功し、GMV成長率はYoY +18%と二桁成長を継続しました。

また、MAUについてもYoYプラス成長に回帰しています。

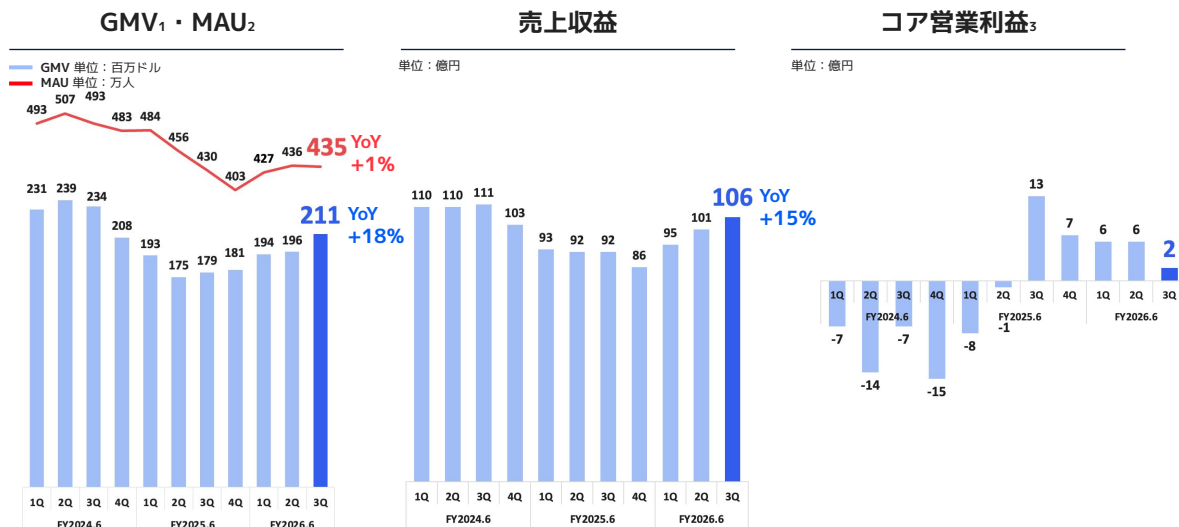
収益面では、送料値引きキャンペーンやCRM等のマーケティングを行いつつも、投資規律を維持したことで、コア営業利益は2億円で着地しました。

引き続き、ブレイクイーブンを維持しつつ、通期でのGMV YoYプラス成長の達成、及び更なる成長の上積みを目指していきます。

1 US 業績推移（四半期）

mercari

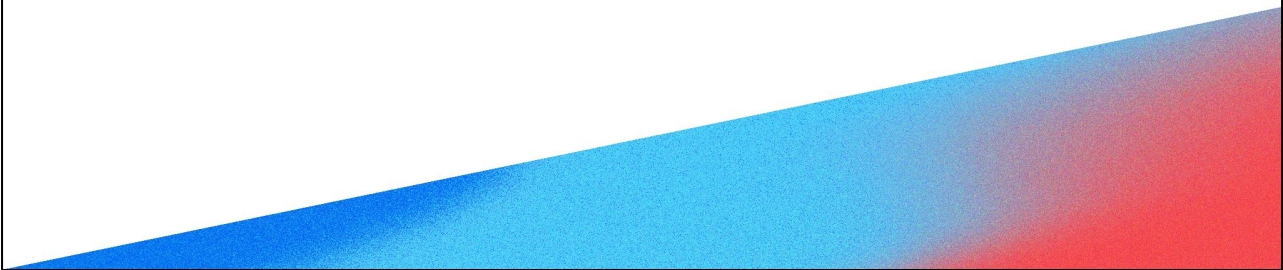
Financial Results Presentation Material



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四半期平均の登録済みお客さま数
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

GMVはYoY +18%の211百万ドルと二桁成長を継続し、MAUについてもYoY +1%の435万人とプラス成長に回帰しました。
また、売上収益はGMVの成長に伴い、YoY +15%の106億円となりました。
コア営業利益については、マーケティング等への投資を進めながらも規律を維持した結果、2億円を計上しています。

Appendix



2 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
- 2025年9月より筆頭独立社外取締役¹⁾を設置し、取締役会の独立性向上及び実効性の高い監督を一層強化

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
株式会社アントラース・
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)



富山 和彦

筆頭独立社外取締役
指名委員会
委員長



篠田 真貴子

報酬委員会
委員長



金野 志保

監査委員会
委員長



北川 拓也



梅澤 真由美



花沢 菊香



藤沢 久美



梅坂 将広

1. 社外取締役の互選によって選定され、社外取締役連絡会議（エグゼクティブセッション）の運営等を主導し、社外取締役間の連携の強化や関係性の構築を促進する役割を担う。また、必要に応じて、社外取締役の意見を取り纏めた上で、取締役会議長、代表執行役CEO又は執行役と協議を行う

2 ガバナンス体制（独立社外取締役）



富山 和彦
筆頭独立社外取締役
指名委員会
委員長



篠田 真貴子
報酬委員会
委員長



金野 志保
監査委員会
委員長

主な経歴

- ・ポスト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代表取締役社長
- ・株式会社産業再生機構代表取締役専務(兼)業務執行最高責任者
- ・株式会社経営共創基盤代表取締役 CEO
- ・株式会社パナソニック(現パナソニックホールディングス株式会社)社外取締役
- ・東京電力ホールディングス株式会社社外取締役
- ・一般社団法人日本取締役協会会長(現任)
- ・黒田精工株式会社社外取締役(現任)
- ・株式会社日本共創プラットフォーム 代表取締役会長(現任)

- ・株式会社日本長期信用銀行(現株式会社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 ファーマ株式会社
- ・ネスレニュートリション株式会社経営企画統括部長
- ・株式会社東京茶井重里事務所(現株式会社ほぼ日)取締役 CFO
- ・エール株式会社社外取締役(現任)

- ・ヤフー株式会社(現 LINEヤフー株式会社) 監査役
- ・アドバンスト・ソフトマテリアルズ株式会社(現株式会社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 弁護士(現任)
- ・ワタミ株式会社社外取締役
- ・株式会社カクコム社外取締役
- ・アルフレッサホールディングス株式会社社外取締役
- ・株式会社新生銀行(現株式会社SBI新生銀行)社外監査役
- ・マネックスグループ株式会社社外取締役
- ・株式会社LIXIL社外取締役(現任)
- ・ペガサス・テック・ホールディングス株式会社社外監査役(現任)

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

- ・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

- ・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見識

2 ガバナンス体制（独立社外取締役）



北川 拓也



梅澤 真由美



花沢 菊香

主な経歴

- ・楽天データマーケティング㈱取締役
- ・公益社団法人 Well-being for Planet Earth 共同創業者兼理事（現任）
- ・楽天㈱常務執行役員テクノロジーデビジョンCDO
- ・QuEra Computing Inc. President and Director（現任）
- ・株式会社クエラコンピューティングジャパン 代表取締役社長（現任）
- ・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㈱）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
- ・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・ヒューマニティ理事長（現任）
- ・Yabbey 共同創業者
- ・コロンビア大学 理事（現任）

選任理由

- ・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やデータの活用における豊富な経験と高い見識
- ・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

2 ガバナンス体制（独立社外取締役）



藤沢 久美

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

主な経歴



琴坂 将広

- ・マッキンゼー・アンド・カンパニー・インク
- ・立命館大学経営学部准教授
- ・株アピリッツ社外取締役
- ・株ユーザベース社外監査役
- ・ラクスル株社外監査役
- ・株ユーグレナ社外取締役（現任）
- ・株ユーザベース社外取締役（監査等委員）
- ・ラクスル株社外取締役（監査等委員）（現任）
- ・SREホールディングス株社外取締役（監査等委員）（現任）
- ・慶應義塾大学総合政策学部教授（現任）

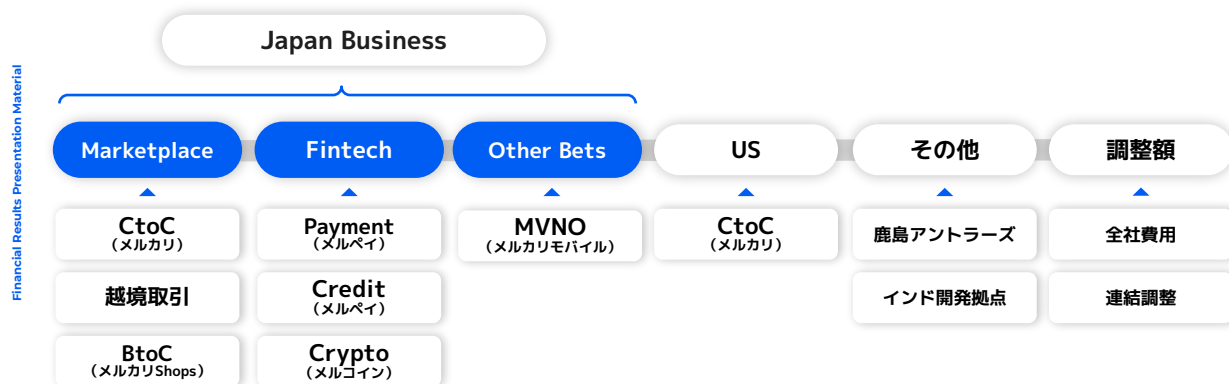
選任理由

- ・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見識

- ・経営戦略に関する専門的な知見と企業経営に関する豊富な経験
- ・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豊富な知見と高い見識

2 セグメント情報

- FY2026.6より収益性質の違いからJapan Business¹傘下に“Other Bets”を新設し、MVNOをMarketplaceから移管



1. FY2026.6 1QよりJapan Regionの名称をJapan Businessに変更

2 キャピタルアロケーションに関する考え方

(FY2025.6 4Q決算資料を再掲)

- 利益成長フェーズへの移行に伴い、計画どおり進捗すればFY2026.6において利益剰余金がプラスに転じる見通し

内部留保水準について

- Fintech事業等の拡大に伴い自己資本を段階的に積み上げ、安定的な資金調達能力を確保
- 外部格付けの向上等で調達効率を高め、与信事業に必要な資金は負債調達を優先する

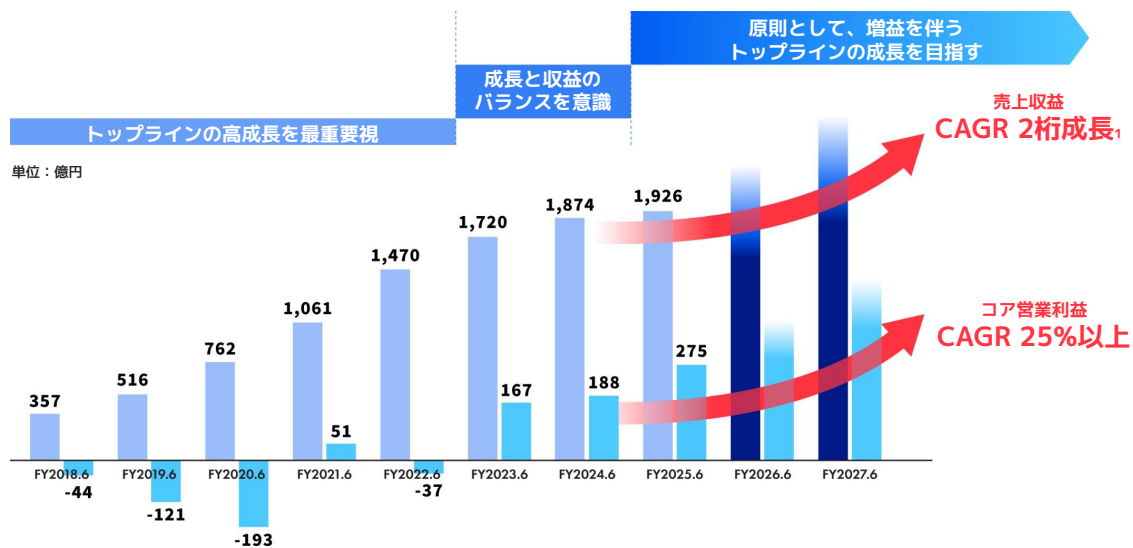
キャピタルアロケーションの優先順位

- 内部留保を除くキャッシュは、下記選択肢を比較検討し、長期的な利益成長に貢献する資本配分を優先的に実行
 1. 既存事業やM&Aを含む新規事業への成長投資
 2. 自社株買いを中心とした自社への投資
- 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

2 FY2027.6に向けた中期方針

(FY2025.6 4Q決算資料を再掲)

Financial Results Presentation Material



1. FY2024.6からのCAGR

2. 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

3. 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 FY2027.6 主要事業のありたい姿（更新版）

（FY2025.6 4Q決算資料を再掲）

グループ共通

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
- AI-Native Companyの実現

Marketplace

ありたい姿

- CtoCの安定成長に加え、越境取引、BtoC等の高い成長によってマーケットを継続的に牽引

注力領域

- ・ プロダクトのコア体験強化
- ・ AI活用によるUI/UX刷新
- ・ 越境取引/BtoC
- ・ Ads

Fintech

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

ありたい姿

- 明確な差別化によって独自のポジションを確立
- 原則としてプレイクイープを継続しつつ、持続的な成長を実現

注力領域

- ・ プロダクトのコア体験強化
- ・ AI活用によるUI/UX刷新
- ・ カテゴリ戦略による差別化

2 FY2026.6 事業方針

(FY2025.6 4Q決算資料を再掲)

連結

ガイダンス

売上収益
2,000-2,100億円

コア営業利益¹
280-320億円

方針・主な施策

- ・FY2027.6に向けた仕込みの年
- ・原則として、増益を伴うトップライン成長を目指す
- ・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 +3-5%前後
コア営業利益 320-360億円

方針・主な施策

- ・プロダクトのコア体験強化
- ・自社越境²の推進
- ・BtoCの事業者出品の強化

Fintech

ガイダンス

コア営業利益 50-75億円

方針・主な施策

- ・「メルカード」会員獲得
- ・メインカード化の推進

US

ガイダンス

ブレイクイーブン³
通期でのGMV YoYプラス成長

方針・主な施策

- ・カテゴリー戦略による差別化
- ・プロダクトのコア体験強化

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. 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. IFRSコア営業利益ベースでのブレイクイーブンを想定

2 FY2026.6 業績予想の上方修正

(FY2026.6 2Q決算資料を再掲)

- Marketplaceの通期ガイダンスの引き上げに伴い、連結業績予想を上方修正

【連結】

	期初の業績予想	変更後の業績予想
売上収益	2,000-2,100億円	2,100-2,200億円
コア営業利益	280-320億円	320-360億円

【事業別】

		期初のガイダンス	変更後のガイダンス
Marketplace	GMV成長率	YoY +3-5%	YoY +5-10%
	コア営業利益	320-360億円	350-390億円
Fintech	コア営業利益	50-75億円	50-75億円 ※変更なし
US	GMV成長率	YoYプラス成長	YoYプラス成長 ※変更なし
	コア営業利益	ブレイクイーブン	ブレイクイーブン ※変更なし

2 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たBSコントロールを実施

Financial Results Presentation Material

主に、お客さまの資金に関する金銭供託及び国債供託
お客さまの資金の保全のため、資金移動業等に関する法令に従い、金銭供託に加え、FY2025.6 4Qに国債供託を、FY2026.6 2Qに信託保全を実施。これに加え、金融機関と履行保証金保全契約も締結

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
「メルペイのあと払い」翌月払いと定額払い、分割払い(支払い回数3回以上)、及び「メルペイスマートマネー」債権を流動化。ノンリコース形式での調達を中心に実施していく方針

FY2026.6 3Q末総資産：6,737億円

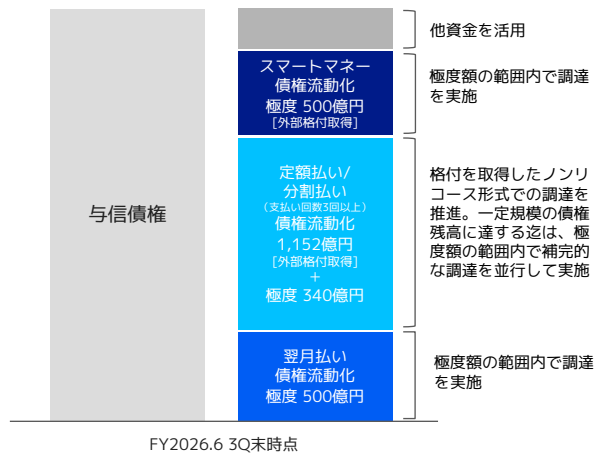
1. 非流動資産におけるその他の金融資産において535億円が信託保全、300億円が国債供託に該当
2. 債権の回収のみを返済原資として資金調達を行いメルカリに返済義務が波及されない資金調達手法

2 Fintech 債権流動化の状況

- ノンリコース形式の流動化を中心に、Creditサービスの成長に合わせた資金調達への拡張・多様化を推進

3Qトピック

- 定額払い/分割払い（支払い回数3回以上）債権の流動化を中心として、与信債権残高の増加に合わせる形で調達額を引き続き拡大
- 3Qにおいて、新たに100億円超の投資額の新規投資家を定額払い/分割払い（支払い回数3回以上）債権の流動化にて獲得。2Qにおけるスマートマネー債権流動化開始に続き、投資家群の拡張によるリスク分散を継続的に推進

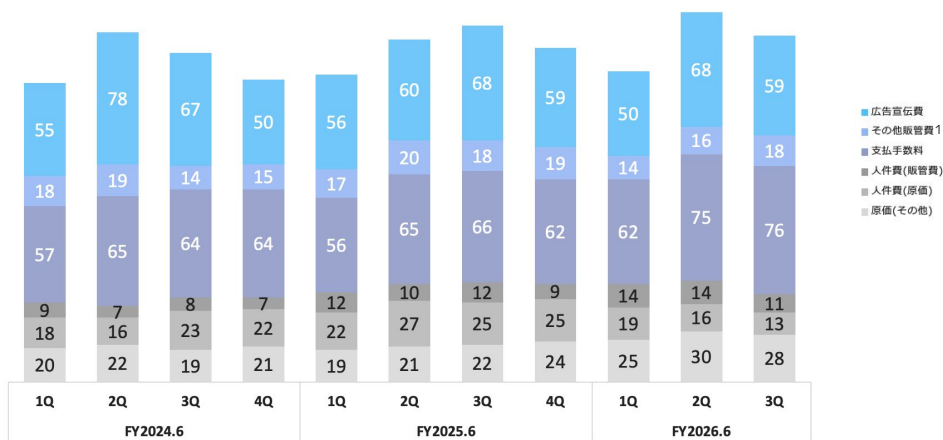


2 Marketplace コスト構成（四半期）

mercari

単位：億円

Financial Results Presentation Material



1. 業務委託費、減価償却費、地代家賃等

免責事項

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、資料作成時点において当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき策定しており、当社がその達成を約束する趣旨のものではありません。実際の業績は、経済状況や競合環境の変化、提供するサービスの動向等の様々な要因により、将来の見通し等と異なる場合があります。

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。

FY2026.6 4Qの決算発表は、2026年8月5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