

mercari

Presentation Material

FY2025.6 1Q

株式会社メルカリのFY2025.6 1Q決算について、スクリプト形式にてご説明します。

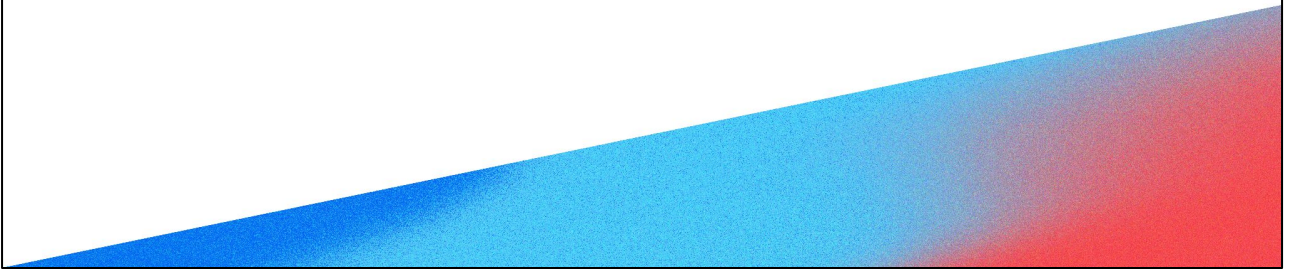


あらゆる価値を循環させ、あらゆる人の可能性を広げる

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

- 1** 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
2,000-2,100億円

コア営業利益¹
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

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

5

FY2025.6 1Qの連結ハイライトです。

1Qの四半期のコア営業利益は40億円となり、下期偏重の計画に沿って概ね想定通りの進捗となりました。

MarketplaceとUSのGMV成長率は想定を下回りましたが、売上収益・コア営業利益ともに、通期の連結業績予想の達成に向けて、引き続き取り組んでいきます。

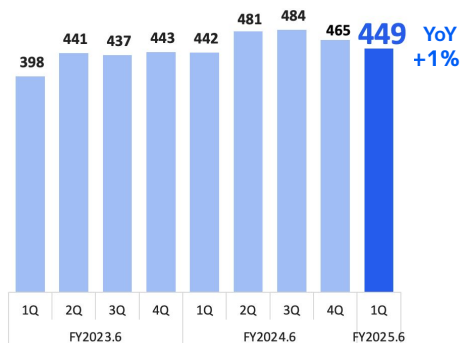
高成長領域においては、越境取引やBtoCに加えて、FintechのCreditが順調に進捗するとともに、「メルカリハロ」においてワーカー登録者数、パートナー拠点数ともに高成長を実現しています。

また、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しました。

1 連結業績推移（四半期）

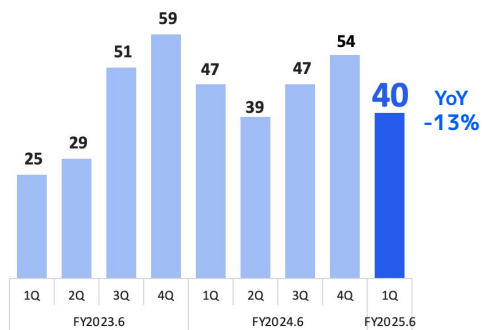
売上収益

単位：億円



コア営業利益

単位：億円



1. IFRS営業利益から他の収益/その他の費用等を控除した利益

6

連結の売上収益はYoY +1%の449億円、コア営業利益はYoY -13%の40億円となりました。

1 FY2025.6 1Q KPIサマリー

Financial Results Presentation Material



- 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
- Marketplace・Fintech間の決済業務委託に関わる手数料を控除した数値
- 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
- 四半期末時点における「メルベイスアート払い（翌月払い・定額払い）」と「メルベイスアートマネー」の債権残高（破産更生債権等を除く）

1 Marketplace 振り返り

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¹コア営業利益²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³、パートナー拠点数12万店舗⁴を超え順調に拡大

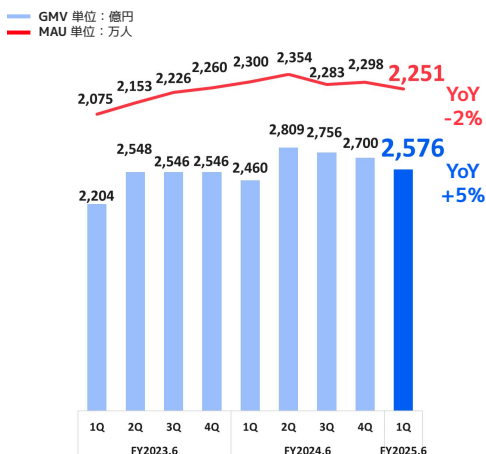
調整後コア営業利益率は、ガイダンスのレンジ内である37%。投資領域である「メルカリ ハロ」を除く調整後コア営業利益率は42%

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）

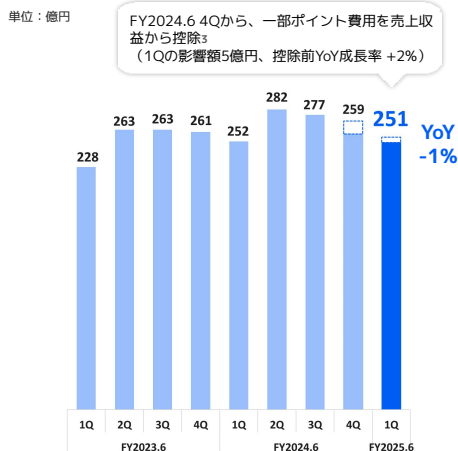
Marketplaceでは、越境取引やBtoCといった高成長領域が順調に伸長する一方で、プロダクトアップデートの効果が1Q時点では限定的かつ、マーケティング施策の効果が想定を下回ったことに伴い、1QのGMV成長率はYoY +5%となりました。今後の成長に向けて、引き続き、ARPU向上施策や高成長領域の拡大を推進していきます。また、4月より全国展開を開始した「メルカリ ハロ」は、好調なサービス成長を継続し、ワーカー登録者数は800万人を超え、パートナー拠点数は12万店舗を突破しました。

Marketplaceの調整後コア営業利益率は、今期のガイダンスのレンジ内である37%となり、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%でした。

1 Marketplace 業績推移（四半期）

GMV₁・MAU₂

売上収益

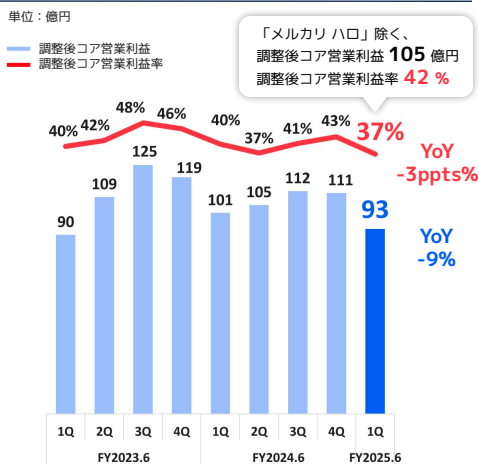


1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計。「メルカリ ハロ」は含まず
2. 1か月に1回以上アプリ又はWEBサイトをブラウザングした登録ユーザーの四半期平均の数
3. 会計基準に則り、FY2024.6 4Qより一部ポイント費用（広告宣伝費）を売上収益から控除

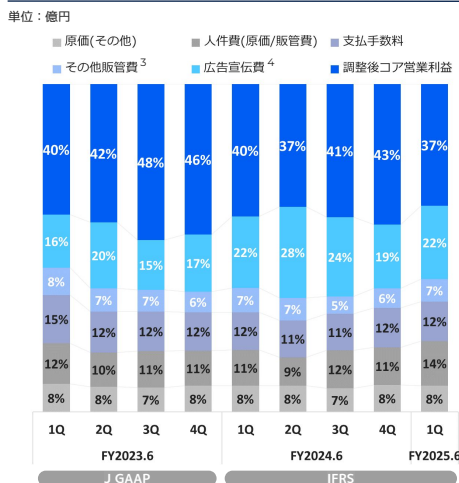
MarketplaceのGMVはYoY +5%の2,576億円となりました。
売上収益においては、会計処理の変更に伴いFY2024.6 4Qより一部ポイント費用を売上収益から控除しています。これに伴い、1QのYoY成長率は-1%となりました。なお、本影響を除いた場合のYoY成長率は+2%となります。

1 Marketplace 業績推移（四半期）

調整後₁コア営業利益₂(率)



利益及びコスト構成比



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、他代家賃、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

調整後コア営業利益は93億円、調整後コア営業利益率は37%ですが、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は105億円、調整後コア営業利益率は42%となりました。

コストに関しては、「メルカリ」「メルカリ ハロ」両サービスでの広告展開を強化したことで、広告宣伝費率が上昇しました。

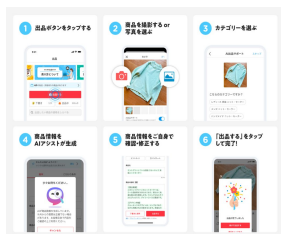
また、人員増加に伴う未払有給休暇や賞与引当金、株式報酬費用の計上により、人件費率も上昇しています。

1 Marketplace 1Qの進捗

CtoC

「AI出品サポート」提供開始¹

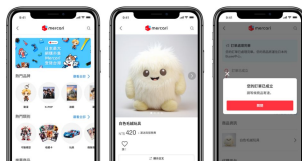
- 写真を撮影しカテゴリーを選ぶだけで、出品に必要な情報がAIが自動入力
- 初速で出品数や出品者数が増加



越境取引

自社越境取引²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³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



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

CtoCにおいて、AI/LLM技術を活用した「AI出品サポート」機能の提供を開始しました。出品のハードルを大幅に下げ、出品をより手軽なものにすることで、既存ユーザーのさらなる出品増加と新規出品層の開拓に伴う取引活性化を推進します。提供開始後、初速では出品数や出品者数が増加する好影響が確認できており、今後取引全体の活性化への寄与を期待しています。

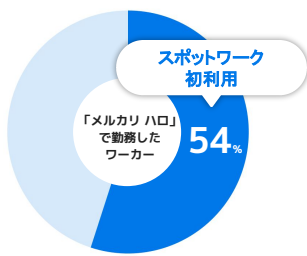
また、新たに自社越境取引を開始しました。これまでは、越境EC事業者と連携することにより、海外からパートナーサイトを經由して商品を購入いただいていたことが、今回の展開により、海外から「メルカリ」に会員登録することが可能となり、Web版「メルカリ」を通じて日本で出品された商品を購入できるようになりました。その第1弾として、「メルカリ」の越境取引において、取引金額・取引件数ともに規模の大きい「台湾」へ進出しました。開始1か月で登録ユーザー数は50,000人を突破するなど好調なスタートを切っており、今後、現地におけるオンラインショッピング需要が最大化する「独身の日」に向けて、台湾セブンイレブンと提携し配送網を強化する等、取引の活性化に取り組めます。また、台湾進出を皮切りに、自社越境取引による他の国・地域への進出も検討していきます。

BtoCにおいては、引き続き、大手リユース企業の出店拡大に取り組んでいます。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による出店・売上拡大が順調に進捗しています。

1 Marketplace 1Qの進捗 – スポットワーク

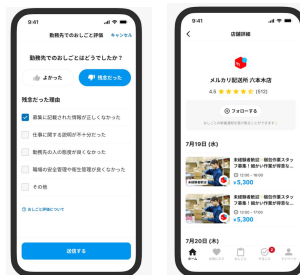
スポットワークの裾野を拡大

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



プロダクトアップデート

- UI/UX改善に向け店舗/求人⁵のフォロー機能⁶やOBOGコネクト機能⁶を開始
- 相互評価機能⁷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19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ことのア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）

12

「メルカリ ハロ」は「メルカリ」MAUを活用したワーカー獲得が奏功し、開始7か月半で登録者数は800万人を突破しています。パートナー開拓についても、4月の全国展開時には5万店舗だったパートナー拠点数は12万店舗に順調に拡大しており、10月からは全国の中小・小規模事業者へも本格展開を開始するなど、全国で利用できる環境構築を着実に推進しています。

「メルカリ」で本人確認/銀行口座を登録済みの方であれば、簡単に利用を開始することから、スポットワークを初めて利用するワーカー比率が高い特徴があります。求人についても、「メルカリ ハロ」に掲載されている求人のうち約8割が未経験者歓迎の求人であり、初心者でも働きやすい求人が豊富に揃うことで、スポットワーク市場の裾野を広げています。

プロダクトにおいては、店舗/求人⁵のフォロー機能⁶や、店舗が過去勤務したワーカーへ勤務オファー等ができるOBOGコネクト機能をリリースするなど、UI/UX改善が進捗しました。

また、10月には相互評価機能⁷をリリースし、より安心な利用環境の構築を進めています。

今後はワーカー及びパートナー獲得を継続しつつ、ワーカーとパートナーとのマッチング率向上等にも注力していきます。

1 Fintech 振り返り

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¹30億円以上を目指す

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²を維持しつつ、債券残高³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「メルベイスマート払い（翌月払い・定額払い）」と「メルベイスマートマネー」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「メルベイスマート払い（翌月払い・定額払い）」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）

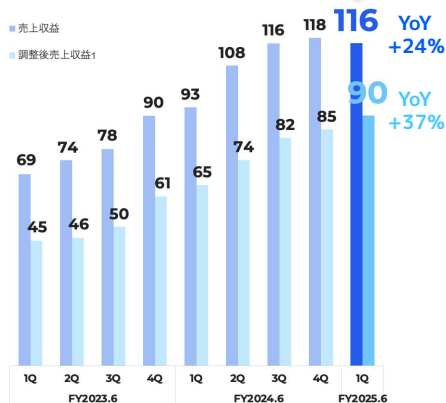
Fintechは、事業方針に基づき収益化を意識した経営を推進し、順調に進捗しています。
Creditにおいては、99%を超える高い回収率を維持しつつ、債券残高はYoY+52%と順調に推移しており、幅広いクレジットニーズへの対応を通じた利用拡大に向けて「分割払い」を開始するなど、サービスの更なる強化を推進しています。

1 Fintech 業績推移（四半期）

売上収益

単位：億円

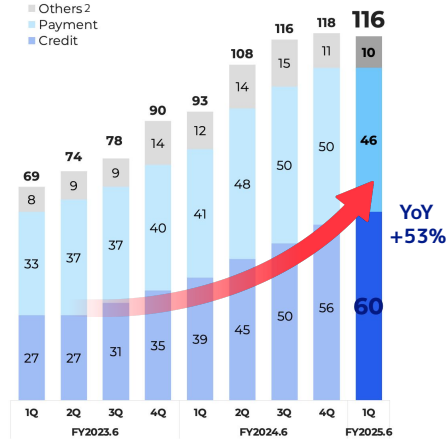
市場における公正価格を適切に反映した結果、Marketplace/Fintech間の決済業務委託に関わる手数料率の変更となったことで減少



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

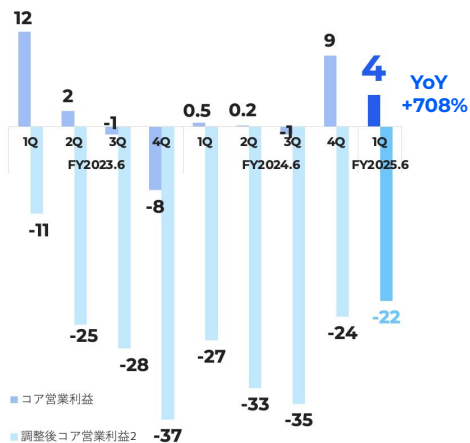
2. 株式会社メルコインの売上収益、銀行引き出し手数料、売上金の失効/没収、メルカード再発行手数料等を含む

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の変更となった影響によってQoQで売上収益が減少しましたが、Creditが牽引する形で手数料の影響を控除した調整後売上収益は高い成長を継続しています。

1 Fintech 業績推移（四半期）

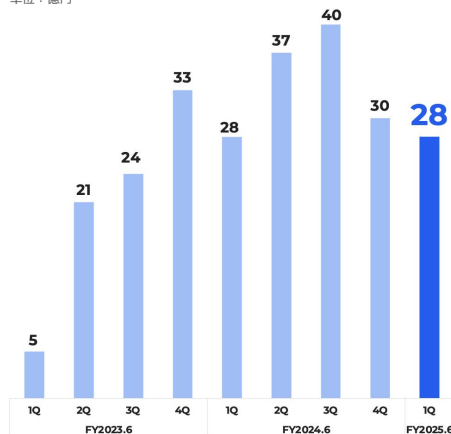
コア営業利益¹

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

今期より「増益」フェーズへの移行に伴い、規律を意識した投資を継続したことで、4億円のコア営業利益を計上しました。
また、FY2025.6 1Qから新規サービスへの投資額に代わり、Fintech全体における広告宣伝費の推移を開示しています。

1 Fintech 債権残高の拡大

債権残高₁・回収率₂



Financial Results Presentation Material

引き続き、Fintechの収益基盤である「定額払い」がYoY 44%増加したことなどが牽引し、債権残高が2,000億円に伸長しています。

1 US 振り返り

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

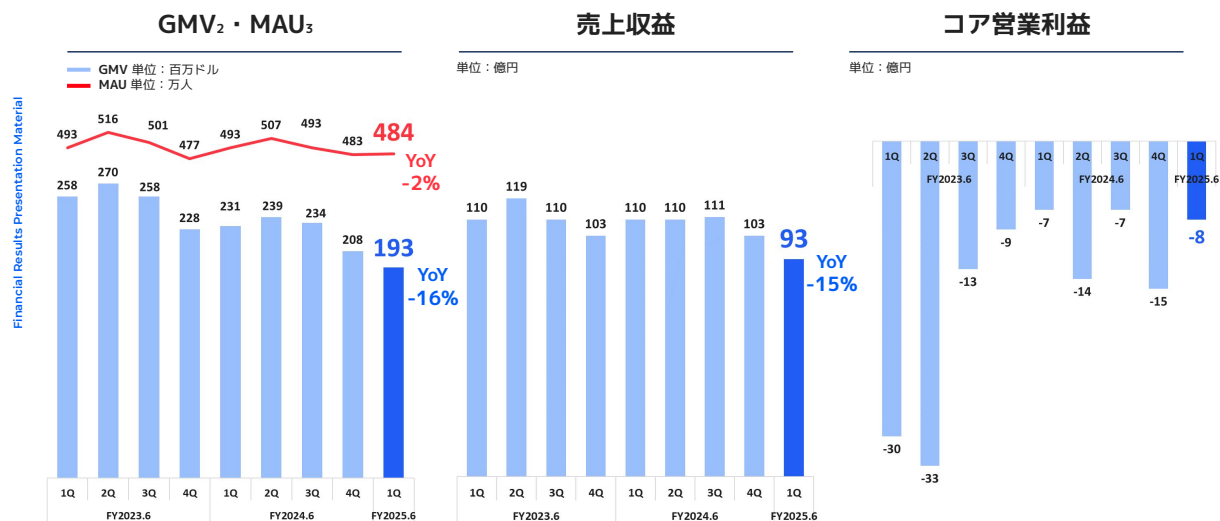
主に手数料モデル変更による期待していた効果が得られなかったことに加え、継続的なインフレ等による外部環境の影響もあり、GMVのマイナス成長が継続

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

USは、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成長率がYoY -16%とマイナス成長が継続するなど、想定以上に厳しい状況にあります。このような状況を鑑み、2025年1月よりグループCEOの山田がUS CEOも兼務することを決定しました。現状の施策を継続しつつ、再成長軌道への復帰に向けた戦略の検討を行っています。また、引き続きブレイクイーブンの達成を目指します。

1 US 業績推移 (IFRS₁ / 四半期)

mercari



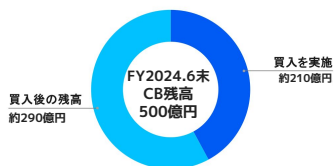
1. FY2025.6からIFRS表記に移行
2. キャンセル等を考慮後の取引高の合計
3. 1か月に1回以上アプリ又はWEBサイトをブラウジングした登録ユーザーの四半期平均の数

トップラインの成長率が鈍化するも、マーケティング費用や、人件費を含む固定費見直しの効果により、コア営業利益はQoQで赤字幅が縮小しています。

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¹
- **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

2021年に発行した2026年と2028年満期ユーロ円建CB合計500億円のうち、約210億円の買入を実施しました。

CBの買入を実施した背景は、その発行価格を下回る価格での買入により11億円の金融収益を創出できること、また、継続的な利益創出による負債調達余力の改善に加えて、今後の利益成長を見込んでいる状況を受けて、戦略的に財務健全化・資本効率化を実現するためです。

1 財務方針

連結	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 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 ● 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
Fintech	<ul style="list-style-type: none"> ● 調達基本方針として、ノンリコース形式¹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
株主還元の考え方	<ul style="list-style-type: none"> ● 当面は成長投資と内部留保の充実を図る方針 ● 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

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波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

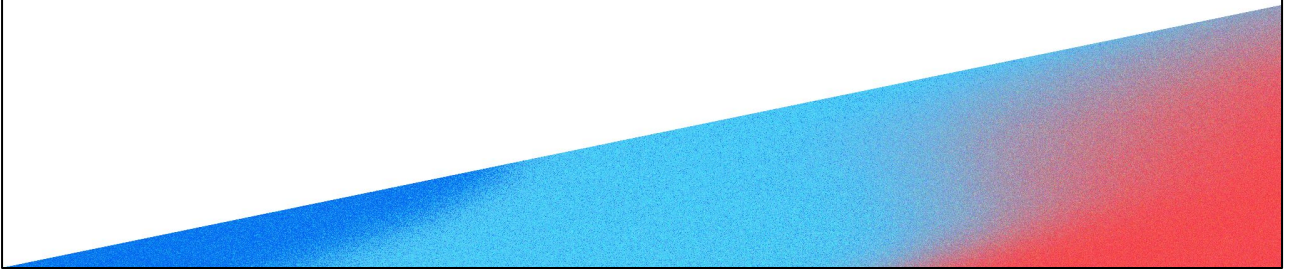
連結においては、原則として、増益を伴うトップラインの成長による資本の増強を行っていきます。

また、財務基盤の強化に向けた調達の方針としては、手法の多様化、長期化、返済時期の分散で財務基盤を強化を推進するとともに、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・調達を行っていきます。

Fintechにおいては、拡大するCreditビジネスにおける債権に対して、ノンリコース形式による債権流動化を中心に推進していく方針であり、よりよい調達条件の獲得に向けて、債権回収率の維持・向上に努めます。さらに、ALMを通じたBS管理の強化を行っていきます。

株主還元の考え方については、当面は成長投資と内部留保の充実を図る方針であり、現時点では利益剰余金がマイナスであり法令上配当ができないため、現時点で配当の予定はありません。

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^{*A}：2021年を基準年とし、2030年までに100%削減

Scope3^{*B}：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。

FY2024.6のESGに関する取り組みをまとめた「FY2024.6 Impact Report」を公開しました。

また、事業を通じて排出する温室効果ガスについて、当社が与える影響度を踏まえ、Scope3カテゴリ9（下流の輸送・流通）を算定対象に含めるなど算定範囲を拡大しました。見直した算定範囲を元に新たに目標値を設定し、SBT認定を取得しております。

Scope1+2は、2021年を基準年とし、2030年までに100%削減を目指します。

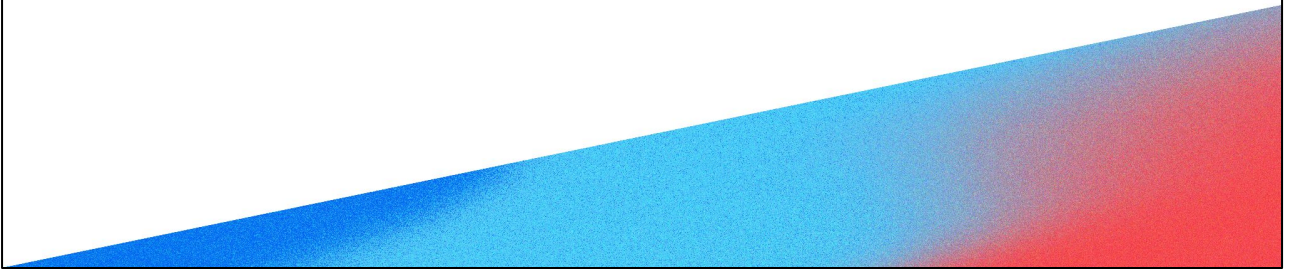
（SBT認定は90%削減目標にて取得）

- ・ Scope1：鹿島アントラーズFCにおける社用車や、関連施設でのボイラー等からの排出

- ・ Scope2：主にオフィス電力使用に伴う排出

Scope3においては、2023年を基準年とし、カテゴリ9の排出量（下流の輸送・流通）において2030年までに付加価値あたりの排出量51.6%削減を目指します。

Appendix



3 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)



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

- ・ ㈱日本長期信用銀行(現 ㈱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㈱
- ・ ネスレニュートリション㈱経営企画統括部長
- ・ ㈱東京系井重里事務所（現 ㈱ほぼ日）取締役 CFO
- ・ エール㈱取締役（現任）

- ・ 楽天㈱常務執行役員CDO
- ・ 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）
- ・ 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
- ・ ㈱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㈱（現MS&AD インシュアランスグループホールディングス㈱）社外監査役
- ・ カルチュア・コンビニエンス・クラブ㈱社外取締役（現任）
- ・ エーザイ㈱社外取締役（監査委員）
- ・ ㈱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

- ・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（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）
- ・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）

- ・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・ソフトウェア株式会社（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（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）
- ・ベガサス・テック・ホールディングス株式会社社外監査役（現任）

- ・国際投信委託株式会社
- ・シュローダー投資信託株式会社
- ・株式会社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）
- ・株式会社静岡銀行社外取締役
- ・株式会社ソフィアバンク代表取締役
- ・豊田通商株式会社社外取締役
- ・株式会社クリーク・アンド・リバー社外取締役
- ・株式会社セルソール社外取締役（現任）
- ・株式会社ネットプロテクションズ社外取締役（現任）
- ・株式会社国際社会経済研究所理事長（現任）
- ・株式会社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組みこ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 監査役員（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・ヒューマニティ 理事長（現任）
- ・Yabbyy 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

3 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

Financial Results Presentation Material

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
業務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

現金及び預金 1,621億円	CB及び借入金 567億円
差入保証金 816億円	預り金 2,028億円
営業債権及びその他の 債権 2,065億円	債権流動化による借入金 1,141億円
内、与信債権残高 2,000億円	内、ノンリコース形式 1,116億円
その他 343億円	その他 363億円
	資本 745億円

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 1Q末総資産：4,846億円

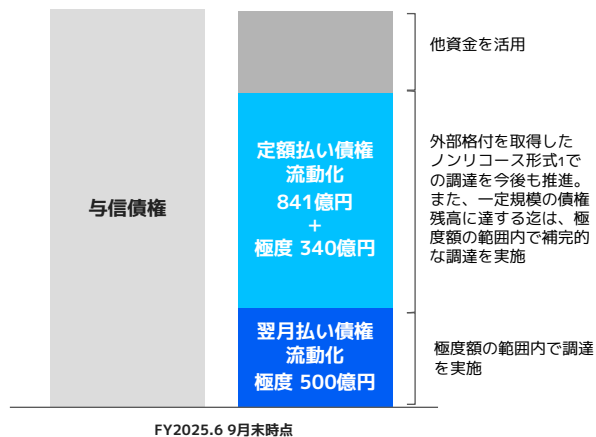
1. 債権の回収のみを返済原資として資金調達を行いメルカリに返済義務が過ぎられない資金調達手法

3 Creditサービスに関する資金調達の考え方

- 「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¹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

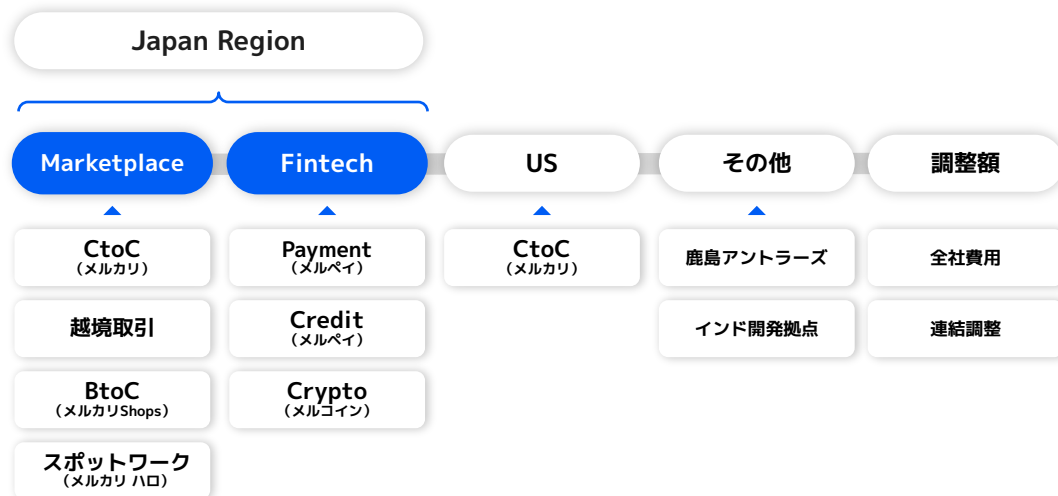
- 「メルペイスマート払い」の定額払い債権に対して外部格付を取得の上、FY2025.6 1Q末時点で合計841億円をノンリコース形式¹で調達済み
- 加えて、定額払いで340億円、翌月払いで500億円を極度額に設定し、毎月の債権残高の成長に応じた流動化も実施し資金効率を改善



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

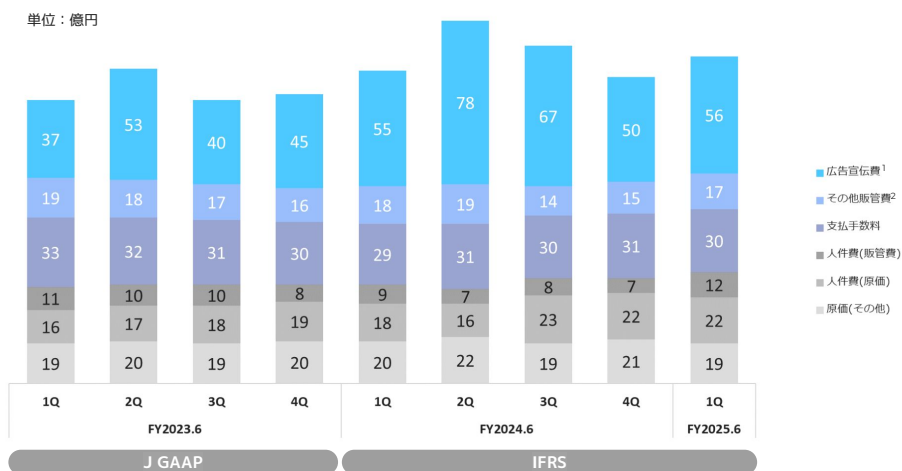
3 セグメント情報

Financial Results Presentation Material



3 Marketplace コスト構成（四半期）

Financial Results Presentation Material



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

3 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
- 原則としてプレイクイーンを継続しつつ、持続的な成長を実現

注力領域

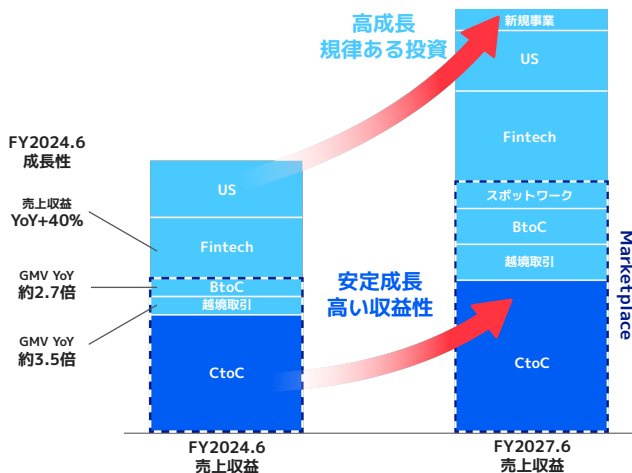
- ・ Z世代の獲得
- ・ 日本との越境取引
- ・ AI/機械学習を活用したUX改善

3

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)

Financial Results Presentation Material



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²
- ・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³
- ・スポットワークの潜在市場規模は年間約5兆円⁴
- ・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⁵
- ・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⁶

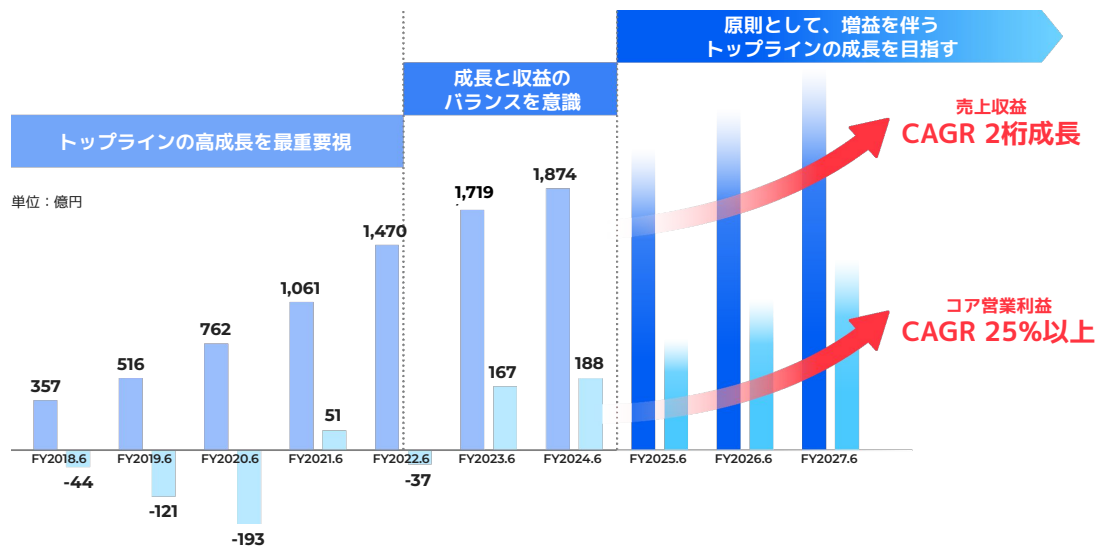
安定成長領域の市場規模

- ・CtoCの潜在市場規模(不要品の推定価値)年間約7.6兆円⁷

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み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定の元に算出
5. 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。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 電子商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

3 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)

Financial Results Presentation Material



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

3 FY2025.6 事業方針

(FY2024.6 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
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¹コア営業利益²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の強化
- ・ 越境取引及びBtoCの高い成長
- ・ 「メルカリ ハロ」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¹ 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³

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

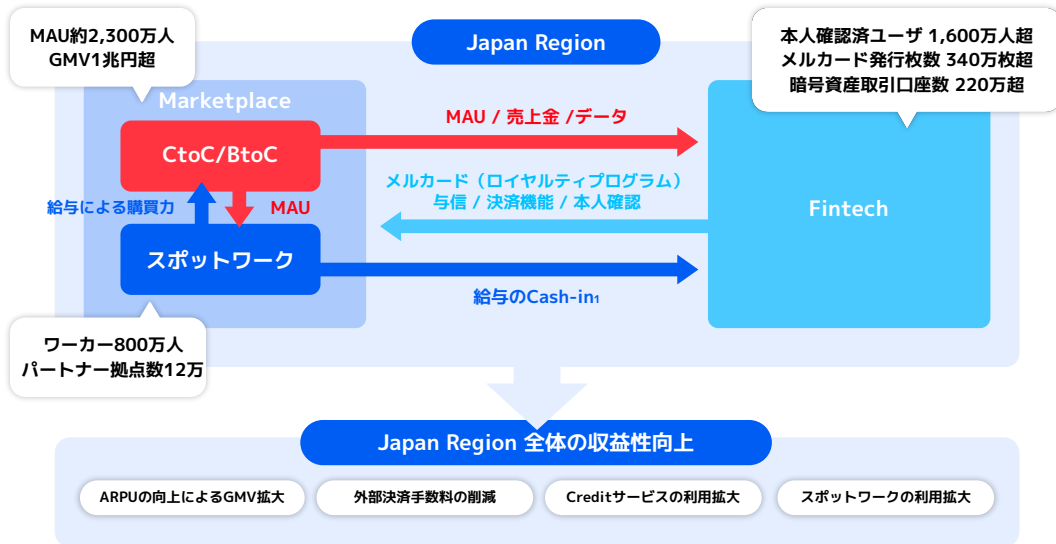
3

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)

mercari

Financial Results Presentation Material



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



4 バリュー

**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。

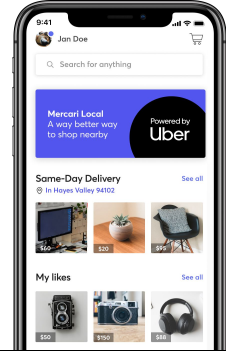
4 サービス一覧

mercari

Marketplace

Fintech

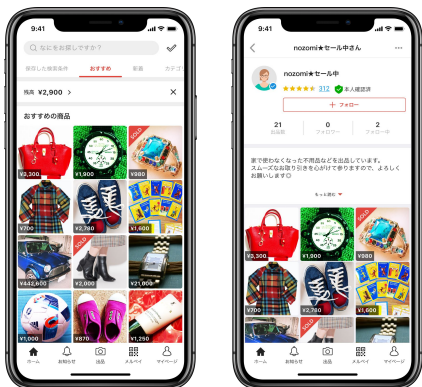
US



Financial Results Presentation Material

4 Marketplace 「メルカリ (CtoC/BtoC)」 概要

- 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」を通して、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

4 Marketplace「メルカリ」の強み

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

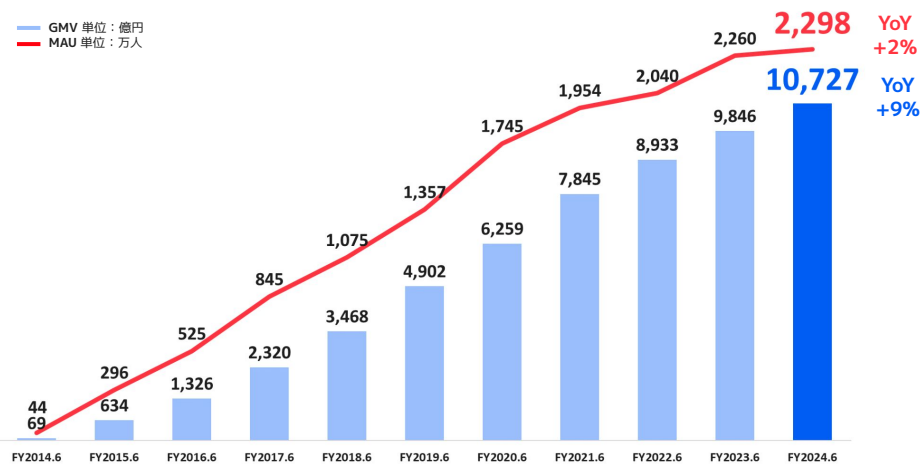
- ・エスクロー決済¹や匿名配送サービス、「パスキー」²の導入等、安心/安全に利用できる環境づくりに注力

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だけでなく、端末ごとの生体認証設定が不要になる

4 Marketplace GMV₁ / MAU₂

mercari

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 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

4 Marketplace 越境取引

- 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¹

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

取引カテゴリーランキング¹

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

連携企業一例²

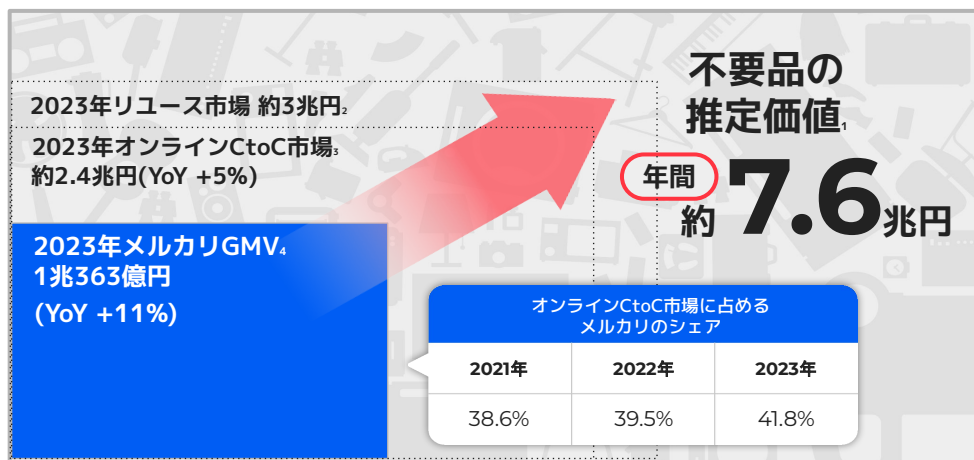
BEENOS株式会社（Buyee, Shopee）
 SIG Service株式会社（doorzo）
 楽一番株式会社

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/>

4 Marketplace 市場データ

mercari

- 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

4 Marketplace「メルカリハロ」(スポットワーク)の概要

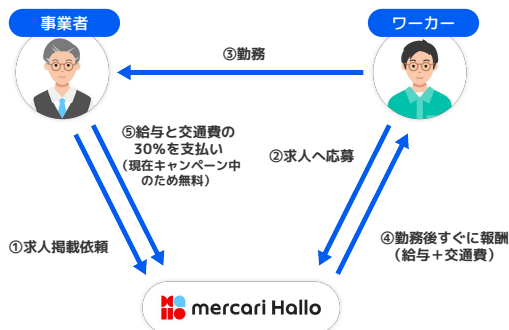
mercari

スポットワークの需要増加の背景

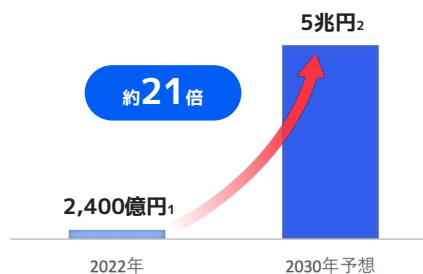
- コロナ禍以降の働き方ニーズの多様化
- 人口減/高齢化による人手不足
- 物価高による副収入源の需要増加

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¹



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する仮説のもと算出

4 Marketplace「メルカリハロ」(スポットワーク)の強み

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

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

4 Fintech サービス一覧

mercari

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



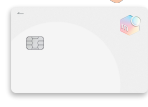
コード

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%¹



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



4 Fintech 主要なトピックス

●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

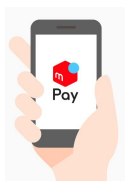
FY2021.6

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

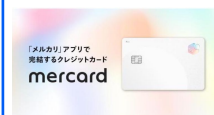
●マイナンバー (JPKI) での本人確認

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

4 Fintech 強み

mercari

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

4 Fintech メルカードの狙いと特徴

「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

ロイヤリ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

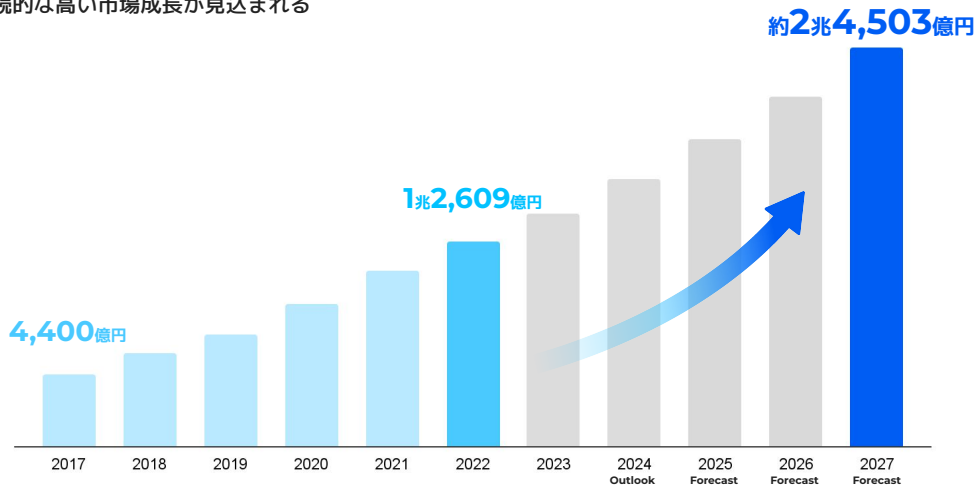
ナンバーレス、かつすべての設定がアプリで完結する安心・安全設計

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%）

4 Fintech EC市場における後払い決済額

- 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

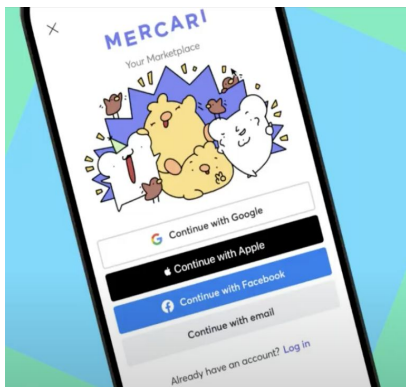
Financial Results Presentation Material



1. 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 US「Mercari」概要

- 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

4 US 主要なトピックス

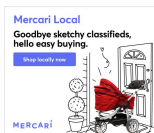
●サービスローンチ

●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

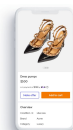
●ブランドリニューアル

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

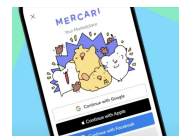


●後払い決済サービス

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



4 US 強み

mercari

Financial Results Presentation Material

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

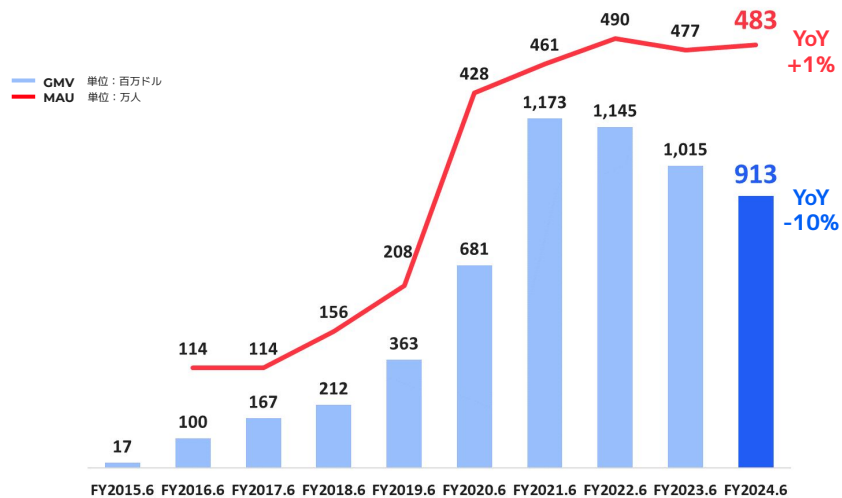
・ 配送サービス、ミートアップのいずれかに特化したサービスが多い米国において、その両方をカバーする多様な配送オプションを提供

3

出品手数料が 無料¹

・ 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. 2024年3月に販売手数料を無料化し、購入者が手数料を負担するモデルへ変更

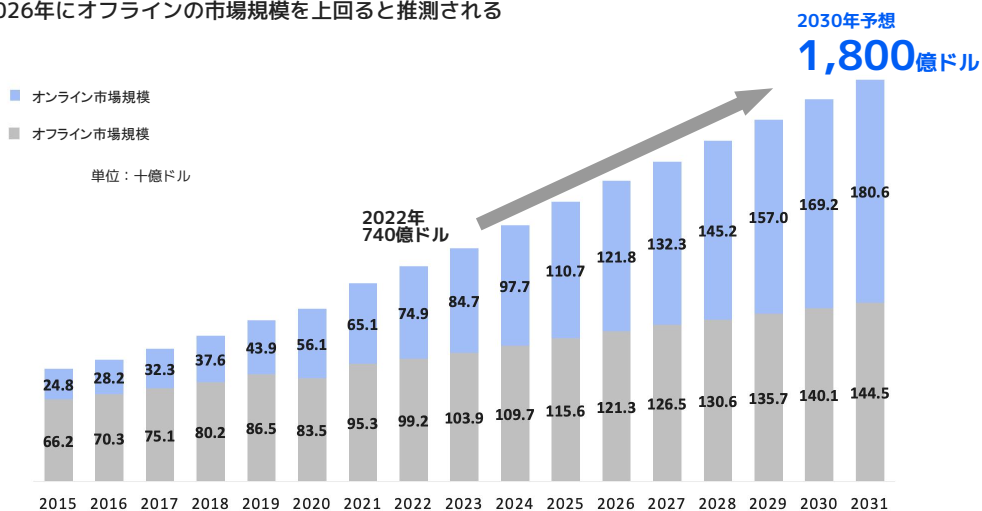


1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計
2. 1か月に1回以上アプリ又はWEBサイトをブラウジングした登録ユーザの四半期平均の数

4 US 米国リユース市場規模

- 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

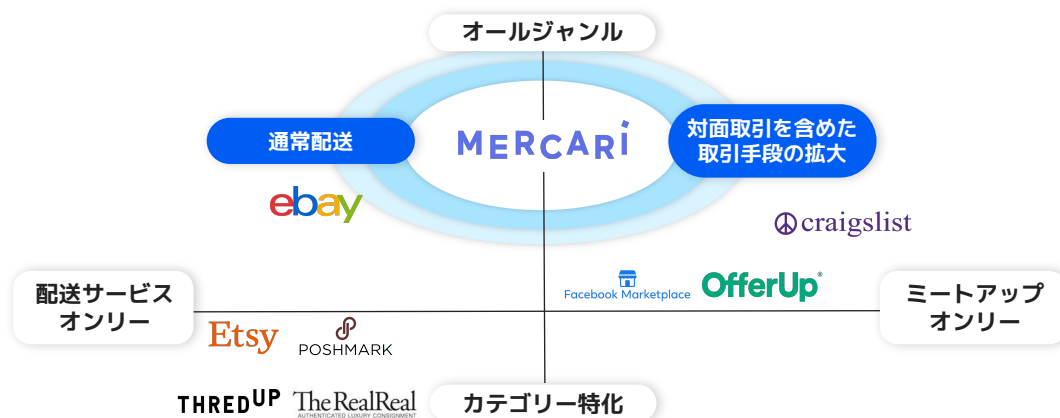
Financial Results Presentation Material



1. 出典: 『メルカリUS 2023年度リユースレポート』。2022年までが実績、2023年以降は予測

4 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



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