

## FY2025.6 1Q 質疑応答の要約

### 連結

**Q1. 今期のコア営業利益の積み上がりが下期偏重を想定しているとのことだが、どのセグメントが特に伸びるのか？各セグメントのコストの見通しについて教えてほしい。また、「メルカリ ハロ」に関する投資が最大となるのは下期か？**

A1. FY2024.6 4Qの決算でお伝えした通り、Marketplace、Fintechもいずれもコア営業利益の積み上がりは下期偏重の計画である。年度計画を策定する中で、上期でのプロダクト施策やアセットの積み上げをベースにして、下期で利益を積み上げていく想定。例えばFintechであれば、上期に一定のマーケティングにより営業債権を積み上げておくことで、下期に営業利益を作りやすい状態となっていることを想定している。「メルカリ ハロ」については、現時点での投資額は上期と下期で同程度の想定だが、手数料の徴収開始のタイミングによっては変動する可能性がある。

### Marketplace

**Q2. MarketplaceのGMV成長率がYoY +5%と鈍化したのが、その要因は？一過性の要因などはあったのか？あわせて2Q以降の見通しも教えてほしい。**

A2. Marketplaceの成長率が YoY +5%となった要因は幾つかあるが、プロダクト施策の効果が1Qでは限定的だったことや、新規ユーザの獲得コストが徐々に上昇している中で、規律に基づいた投資により新規ユーザの獲得が鈍化していることなどが挙げられる。

また、マーケティング施策においても、集客に波を作る目的で「超メルカリ市」を実施し、参加いただいたユーザの反響は大きく今後も定期的に関催したいと考えているが、今回は初回開催とあり、施策自体の認知度が十分に上げきれなかったことも要因の一つと考えている。なお、一過性の要因は特にはない。

GMV成長率10%前後の通期目標は現状を踏まえても高いハードルではあるが、今後予定しているプロダクトアップデートなどを通じて引き続き達成に向けて取り組む方針である。

**Q3. BtoC、越境取引の進捗状況を教えてください。**

A3. FY2025.6から社内リソースを大胆に投下していることもあり、越境取引、BtoCともに計画通り、若しくは想定以上の進捗を見せている。

FY2024.6前半まではMarketplace全体のGMVに占める割合は限定的とお伝えしてきたが、FY2025.6においては一定のインパクトを占めるまでに成長しており、今後のMarketplace全体の拡大の重要な要素として更なる成長を目指していきたい。

**Q4. 「メルカリ ハロ」について、今後手数料を取り始めた際のマージンの目線はMarketplaceと同等程度と考えればよいか？**

A4. 手数料を取り始めてからも先行投資期間が一定程度は継続すると考えており、手数料開始と同時にMarketplaceと同等の利益率になる想定ではない。他方で、「メルカリ ハロ」のテイクレイトは業界的にもCtoCより高い水準となっており、何年もの長期間に亘り先行投資が継続するというのではなく、一定期間を経て収益貢献を期待できる見通し。

## **Fintech**

**Q5. Fintechにおいて、営業債権が増加する中でQoQでコア営業利益が半減した要因は？また、今後の見通しは？**

A5. Fintechの収益源は主にPaymentの決済手数料収入とCreditの金利収入で構成され、過去2-3年にわたり注力してきたCreditサービスが順調に伸長してきたことで、最大の収益源に育った。他方で決済手数料収入において、MarketplaceからFintechに支払う決済手数料率が、FY2025.6 1Qより、市場の公正価格の適正な反映に伴い変更となった結果減少し、QoQでコア営業利益が減少した。

また、これまで「メルカード」のキャンペーン関連費用や利用に伴うポイント還元費用等を新規サービスの投資額として開示していたが、「メルカード」はローンチしてから一定期間経過

していることもあり、Fintech全体の広告宣伝費に関する開示にアップデートした。なお、Fintechの広告宣伝費額はQoQでは2億円減少している。通期でコア営業利益30億円以上を達成する方針に相違なく、引き続き債権残高を積み上げていく。

## US

**Q6. USの経営体制の変更について、具体的に何が変更となるのか？また、手数料モデルを元に戻すことも検討するのか？**

A6. 2025年1月からグループCEOの山田がUSのCEOを兼務する体制となる。現状の施策を継続しつつも、今期のブレイクイーブン及び再成長軌道への復帰に向けた戦略を新体制のもとで検討していく。

手数料モデルを元に戻すことやその他の変更については、現時点で当社が期待していた効果を十分に確認できていたとは言えず、見直しの可能性も含めて、今後USの戦略を考える中で柔軟に検討していきたい。

**Q7. FY2024.6 4Qに実施したUSの組織再編の効果は1Qで現れているのか？仮にトップラインの成長が実現しなかった場合には、どのようにブレイクイーブンを達成するのか？**

A7. 組織再編に関わる費用の一部が1Q決算でも計上されているが、概ね反映されている。現状のトップラインの落ち込み及び赤字額は期初の想定よりも大きく、GMVが現在のトレンドを継続する場合にはブレイクイーブンの達成の難易度は上がる。GMVの成長を通じたブレイクイーブンの達成を目指したいが、その如何に関わらずあらゆる選択肢を模索する。

### 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、理解促進のため、対談内容の一部に編集を加えております。

以上