

FY2021.6 3Q

PRESENTATION MATERIAL

JAN.2021–MAR.2021

mercari

目次

1 決算サマリー

2 決算概況・業績予想

3 事業別の状況

- メルカリJP
- メルペイ
- メルカリUS

4 循環型社会の実現のために必要不可欠な存在へ

5 Appendix

FY2021.6 3Q 決算サマリー

1 FY2021.6 3Qの進捗状況・ハイライト

mercari

連結

持続的な成長及び将来利益の最大化のために投資を再開し、日米の GMVは好調に伸長。COVID-19による先行きの不透明感はあるが、日米の GMV成長率はFY2021.6 4Q-FY2022.6 1Qを底に来期も成長を想定。

メルカリJP

プロモーション施策を中心に新規ユーザを順調に獲得。GMV YoY+20%以上、調整後営業利益率⁽¹⁾30%以上に対して概ね想定どおりに進捗。他社との連携を進める等、COVID-19収束後を見据えた成長施策を実行。

メルペイ

引き続き、「与信」を中心に収益力を強化。業界初となるJPKI⁽²⁾を用いた本人確認及び不正利用対策強化を進める等、安心安全な利用環境づくりに注力しながら、利便性・利用機会の拡大を進める。

メルカリUS

マーケティング施策が奏功しブランド認知度が大きく改善した結果、引き続きGMVが好調に推移。決済手数料導入が3Qから四半期を通して寄与し、収益基盤が改善。

(1)メルペイとの内部取引(決済業務委託に関わる手数料)を控除した営業利益率

(2)マイナンバーカードの公的個人認証サービスで、犯罪収益移転防止法に基づくオンラインで完了する本人確認方法

連結

売上高

286億円

(YoY+41%)

営業損益

1億円

(YoY+65億円)

メルカリJP

GMV⁽¹⁾

YoY **+27%**

調整後営業利益率

34% (YoY +4ppts)

メルペイ

利用者数⁽²⁾

1,000万人突破⁽³⁾

メルカリUS

GMV⁽¹⁾

YoY **+99%**

MAU⁽⁴⁾

510万人 (YoY+50%)

(1) キャンセル等を考慮後の取引高の合計

(2) メルペイ「電子マネー」の登録を行ったユーザーと「メルペイコード決済」「ネット決済」「メルベイス마트払い(翌月払い・定期払い)」等の利用者の合計(重複を除く)

(3) 2021年4月21日時点。2021年3月末時点は980万人

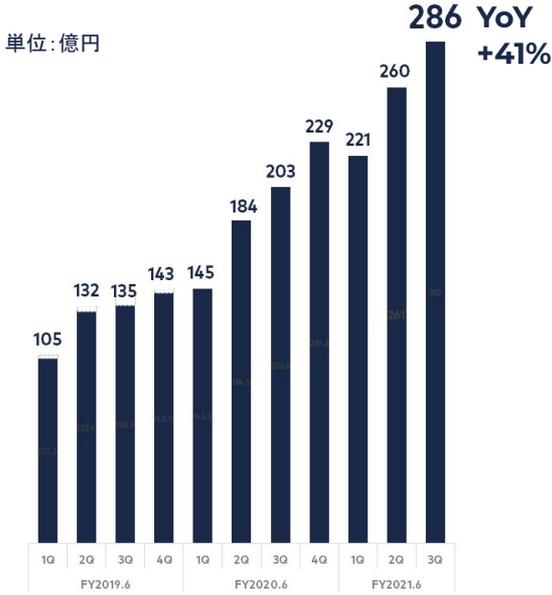
(4) 1か月に1回以上アプリ又はWEBサイトをブラウジングした登録ユーザーの四半期平均の数

FY2021.6 3Q 決算概況

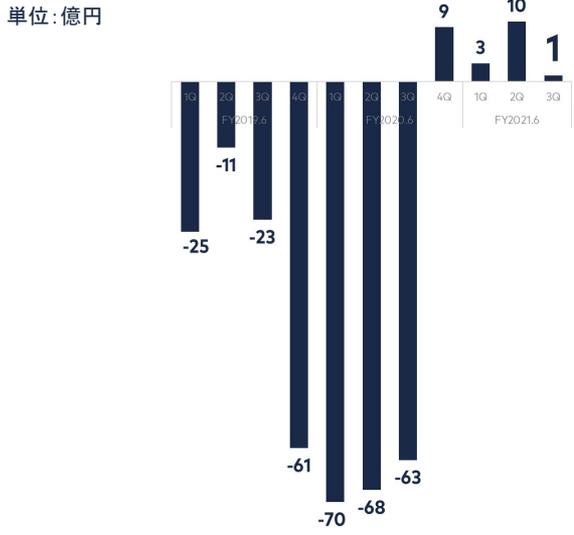
2 決算概況 (連結) 売上高/営業損益

- 連結売上高は日米の継続的な成長に加え、メルカリ USのTake rateがYoYで約1.5倍(10%→15%)になったことも寄与し、過去最高を更新

<売上高の推移 (1)>



<営業損益の推移>

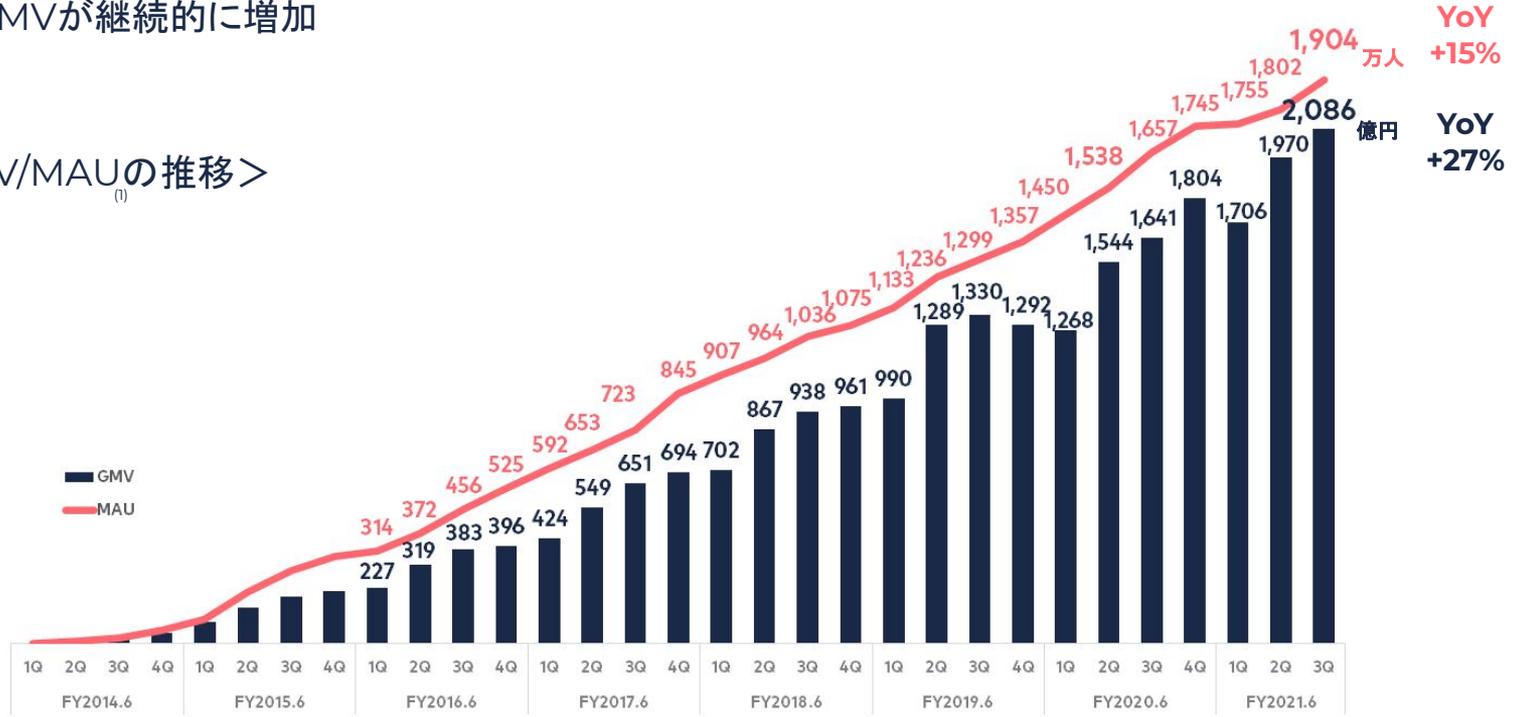


(1) 億円未満は切り捨て表示のため、FY2020.6 1Q-FY2021.6 3Qのクーポン金額は0として記載

2 メルカリJP GMV/MAU

- 来期以降の持続的な成長にむけて、新規ユーザ獲得が順調に進捗した結果、GMVが継続的に増加

<GMV/MAUの推移>

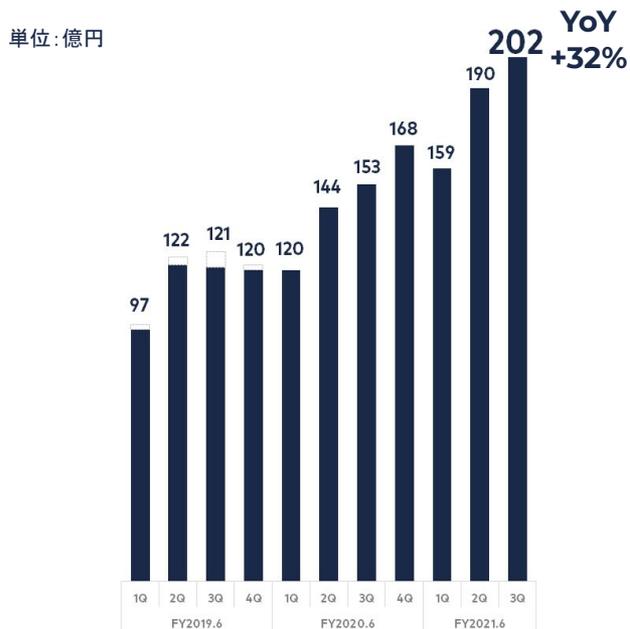


(1)1か月に複数回以上アプリ又はWEBサイトをブラウジングした登録ユーザの四半期平均の数

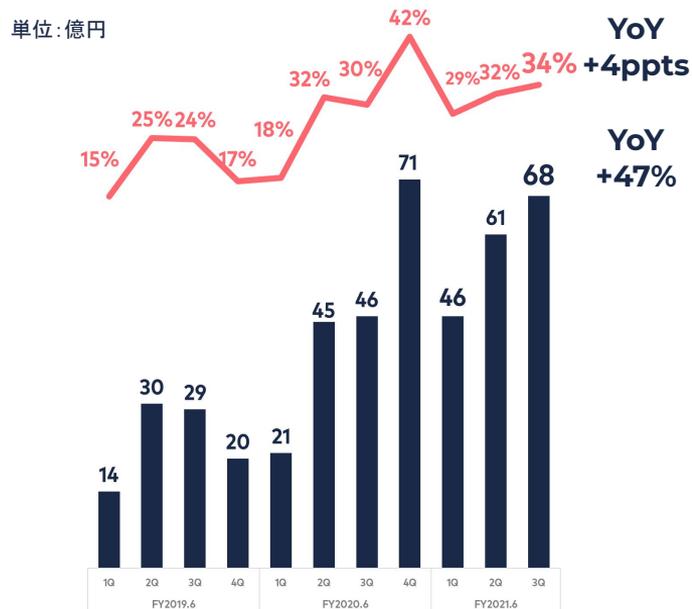
2 メルカリJP 売上高/調整後営業利益率

mercari

<売上高の推移⁽¹⁾>



<調整後営業利益(率)の推移⁽²⁾>

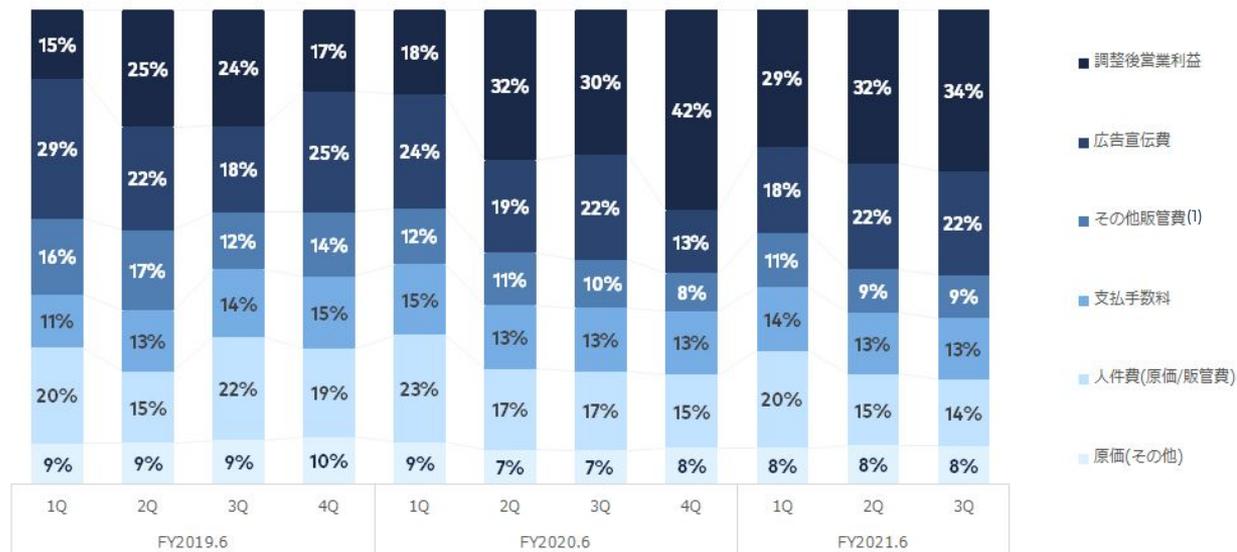


(1) 億円未満は切り捨てて表示のため、FY2020.6 1Q-FY2021.6 3Qのクーポン金額は0として記載

(2)メルベイへの決済機能移管に伴うメルカリ・メルベイ間の内部取引(決済業務委託に関わる手数料)計上前の金額にFY2019.6 3Qから遡及的に変更したものととしてグラフに反映

2 メルカリJP コスト構成(対売上高比率)

- 2Q比でコスト構成に大きな変更なし
- 継続的なGMV成長のもと安定的な収益基盤を構築していく



(1)業務委託費、地代家賃、租税公課等

2021.6 通期業績予想

- 連結: 売上1,030 - 1,060億円、営業利益▲15 - 15億円
- メルカリJP単体: 売上735 - 765億円 (YoY+25% - +30%)
調整後営業利益率 29 - 31%

<4Q業績見通し>

連結

COVID-19によってGMV成長が急加速した反動で、日米のGMV成長率は一時的な減速が見込まれる。一方、COVID-19による先行き不透明感があるも、引き続き将来利益の最大化を重視した投資を行い、FY2021.6 4Q・FY2022.6 1Qを底に、来期以降も着実な成長を想定

メルカリJP

前年大きく伸ばしたCOVID-19の反動で4QのGMV成長率はYoYで一時的に鈍化する見通し(4Q GMV成長率+4% - +21%)。持続的な成長に向けて4Qも広告宣伝を中心とした積極的な投資を実施するが、通期では30%前後の調整後営業利益率を想定

メルペイ

今期の方針として掲げている収益力強化にむけ、与信分野を中心に4Qも3Qと同等規模の投資を予定

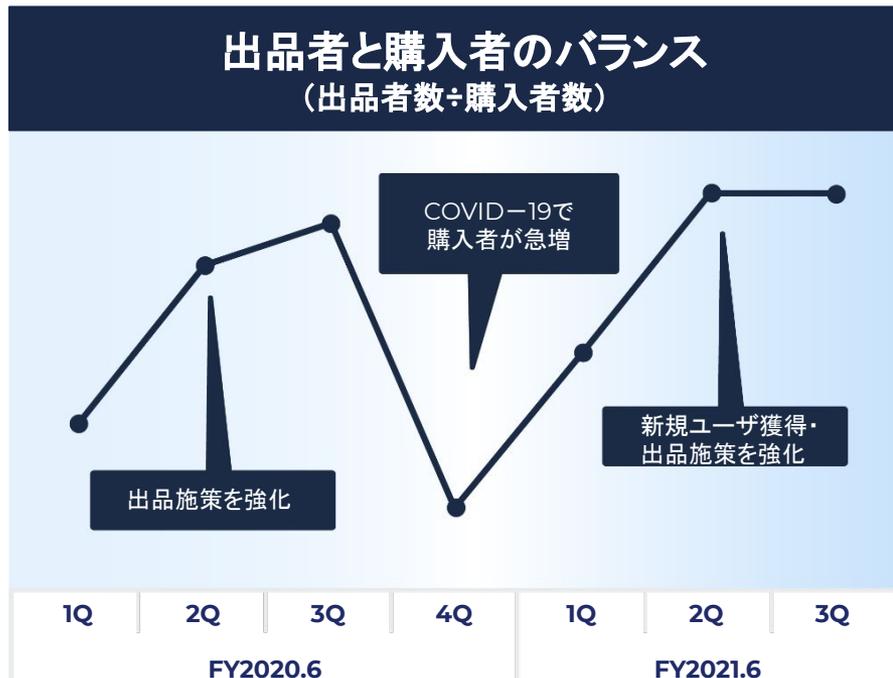
メルカリUS

昨年4QはCOVID-19の影響がメルカリJP以上に大きく、4QのGMV成長率はYoYで一時的に鈍化する見通し。4Qもマーケティング及び開発人員の採用強化等プロダクト改善に向けた投資を実施予定

FY2021.6 3Q 事業別の状況

3 メルカリJP 出品者と購入者のバランスの最適化

- 新規出品者を着実に獲得しながら、出品者と購入者のバランスの最適化を実現



3 メルカリJP プロモーション効果の最大化

- 季節に応じて新規ユーザの獲得・出品・購入キャンペーンを実施することで、プロモーション効果の最大化を実現

	1月	2月	3月
施策	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="background-color: #4a90e2; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; color: white; font-weight: bold;">新規 獲得</div> <div style="background-color: #2c3e50; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; color: white; font-weight: bold;">出品</div> </div>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="background-color: #4a90e2; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; color: white; font-weight: bold;">新規 獲得</div> <div style="background-color: #2c3e50; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; color: white; font-weight: bold;">出品</div> </div>	<div style="background-color: #2c3e50; border-radius: 50%; width: 40px; height: 40px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; color: white; font-weight: bold;">購入</div>
プロモーション内容	 <p>「年末年始はじめメルカリ」招待キャンペーン</p>	 <p>「はじめメルカリGIFT」招待キャンペーン</p>	 <p>「新生活くじ」</p>

3 メルカリJP COVID-19収束後の持続的な成長のために

- COVID-19収束後の持続的な成長のため、各社との連携を進める等、オフライン施策を強化

他社との連携施策

- 街の修理ショップであるミスターミニットと連携し、出品・梱包・発送サポートの実証実験を一部の店舗で実施
- ミスターミニットへの来客数増とともに、メルカリへの新規登録者数が計画以上に増加



オフライン施策

- メルカリ教室 (実施拠点数)



400
21年3月末



2,000拠点

21年12月見込み

- メルカリポスト (設置箇所数)



140
21年3月末



2,000-
3,000箇所

21年12月見込み

3 メルペイ 現在の注力領域

決済

- 「iD決済」と「コード決済」に加え、「バーチャルカード」の利用が可能に

与信

- 「メルペイスマート払い」にて、使った分 を翌月にまとめて清算する「翌月払い」と 月々にわけて支払う「定額払い」を提供

ふえるお財布

- メルペイ残高を利用して資産運用ができるサービスを開始

iD

端末にかざすだけ



コード

コードを読み取るだけ



翌月払い

「日常のお買い物」で翌月にまとめてお支払い



定額払い

「ちょっと背伸びしたお買い物」で清算金額を決めて月々にわけてお支払い



資産運用



NEW **バーチャルカード**⁽¹⁾
カード番号を設定するだけ



(1)2021年3月8日提供開始。「海外のWebサイト」「交通系ICカードへのチャージ」「公共料金のお支払い」「月額、継続契約のお支払い」「街のお店(実際の店舗)」を除くMastercard®オンライン加盟店で利用可能

3 メルペイ 利用者数⁽¹⁾

- サービス開始以降順調に利用者数を積み上げ、利用者数 1,000万人を突破(2021年4月21日時点)



(1)メルペイ「電子マネー」の登録を行ったユーザと「メルペイコード決済」「ネット決済」「メルペイスマート払い(翌月払い・定額払い)」等の利用者の合計(重複を除く)

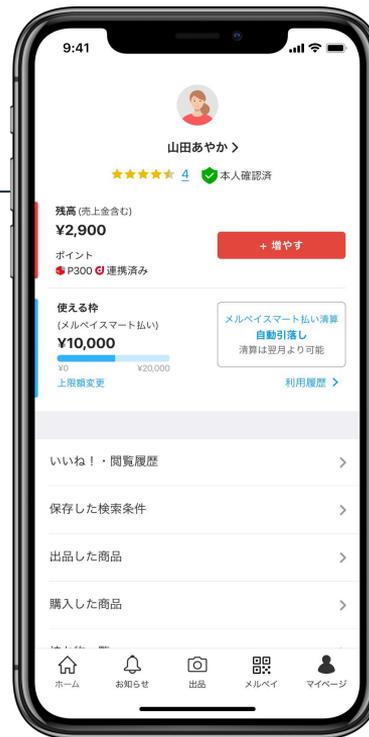
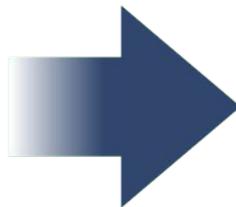
3メルペイ UXの強化

- マイページをリニューアルし、メルペイ残高やメルペイスマート払いと信枠をわかりやすく

BEFORE



AFTER



残高や
与信枠を
表示

3 メルペイ 収益力の強化(与信)

- 定額払い利用者数が順調に増加
- メルペイホーム画面のリニューアル、定額払いの上限利用個数や上限利用額を拡大する等、UI・UX向上に取り組む

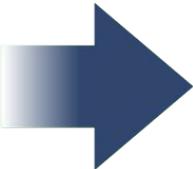
ホーム画面 BEFORE



残高表示



メルペイスマート払い表示



ホーム画面 AFTER



残高表示



メルペイスマート払い表示

3 メルペイ 本人確認の進捗

- ペイメント業界初となるマイナンバーカードを利用した「JPKI」による本人確認を開始
- メルペイ利用者における本人確認済みユーザ数⁽¹⁾が800万人を突破し、本人確認済み比率は8割以上に
- これにより、業界内で最も早く、接続停止していた金融機関との接続を再開



Pay

マイナンバーカード 公的個人認証 で
かんたん本人確認

スマホ決済サービス初

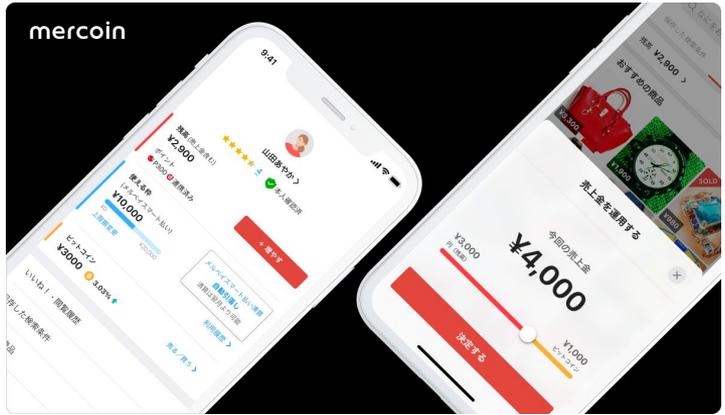


(1)ekYC、JPKI、銀行接続いずれかの手法で本人確認を行ったユーザ数

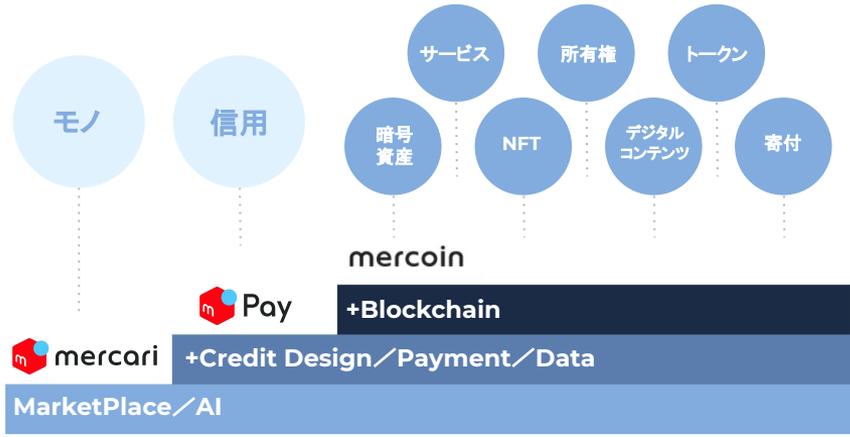
3 メルコイン 設立

- 売上金のビットコインでの受取り機能や「ふえるお財布」における暗号資産連携を予定
- 与信、暗号資産・資産運用の機能を一つのウォレットで提供予定
- NFT領域における安定したマーケットづくりを目指す
- メルカリR4Dで研究を行ってきた価値交換を実現するブロックチェーンの技術等を取り込み、これまでのモノ・お金に限らず、誰もが簡単にあらゆる価値を交換可能な新たなユーザ体験の創出を目指す

PRODUCT Image



Aim

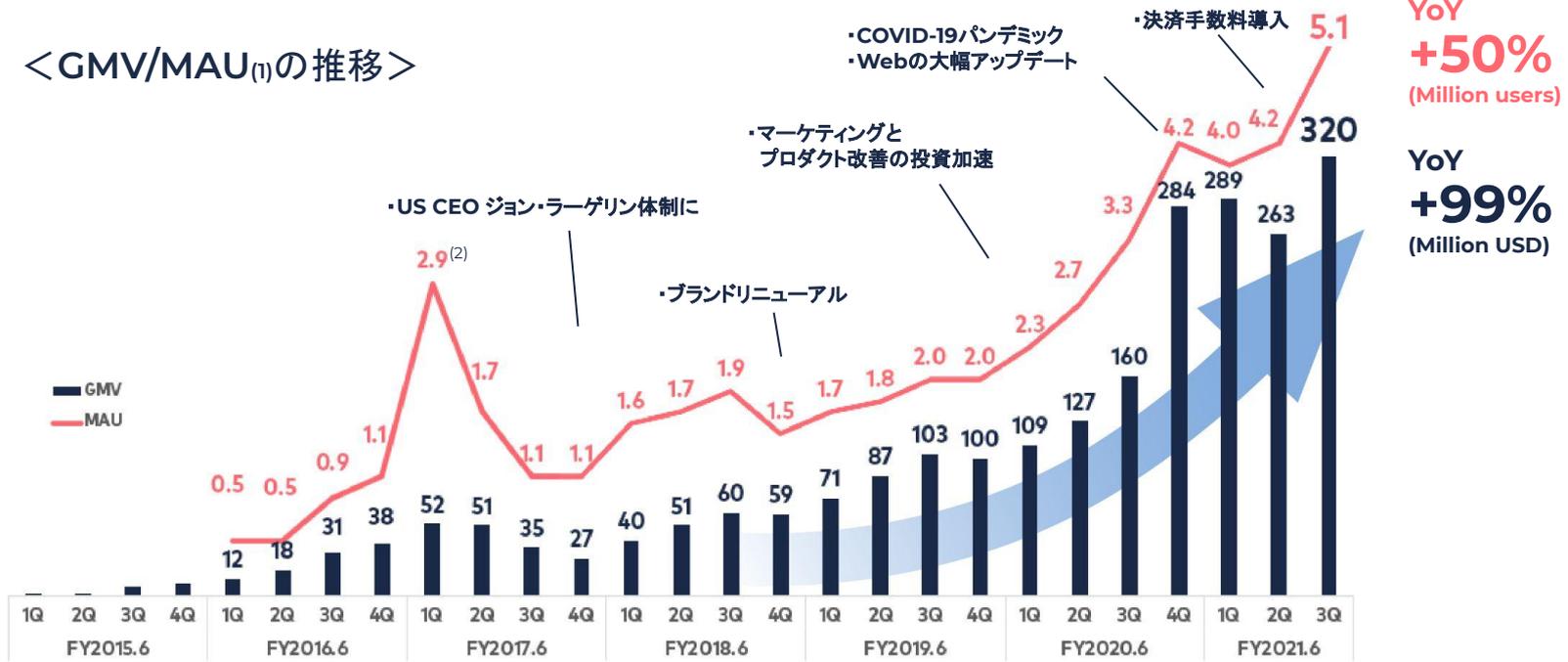


3 メルカリUS

mercari

- マーケティング施策とプロダクト改善が奏功し、GMVはYoY+99%と力強い成長を実現
- Post-COVID-19の状況を見極めながら、トップラインの成長に向け投資を継続予定

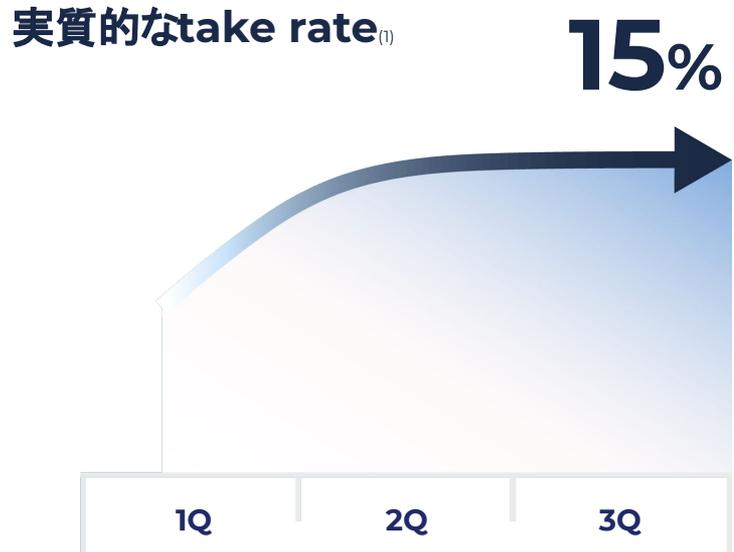
<GMV/MAU⁽¹⁾の推移>



(1) 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
 (2) 招待キャンペーンにより新規ユーザーが流入したが、プロダクトおよびCS体制とも不十分であったため、多くの新規ユーザーがその後離脱。この経験からマーケティング手法の変更、及びプロダクトやCS体制の強化にフォーカス

3 メルカリUS さらなる成長に向けた収益力強化

- 決済手数料の導入により、3QのTake rateが15%に上昇
- 3月単月で一時的に黒字化を達成する等、収益構造が改善
- 当面は将来利益最大化を重視した投資を優先し、定常的な黒字を見込むのは時期尚早



販売手数料 10%
決済手数料 2.9% + \$0.30
+
Instantpay
本物保証等

(1) 図はイメージ
mercari

Search & Item Category Expansion

- 約700の新カテゴリーを追加し、カテゴリーを細分化することで出品のしやすさとサーチ精度を向上
- オールジャンルマーケットプレイスとして幅広いニーズに対応

The screenshot shows a search results page for 'trading cards' with 999+ results. The page features a filter sidebar on the left, a search filter 'Basketball TradingCards', and a grid of 12 items. Each item includes an image, title, seller name, and price.

Item	Price
Donruss orange laser lot ...	\$35
2020-21 Panini Donruss ...	\$65
Paul George Clippers All-...	\$13
1990 Fleer basketball co...	\$30
Basketball Donruss, Opti...	\$180
Steve Nash ROOKIE HO...	\$35
Steve Nash HOF Maveric...	\$11
Seth Curry Basketball Pa...	\$12
Prizm Kira Lewis Jr. ROO...	\$30
Steve Nash HOF Phoenix...	\$18
Shawn Kemp Prizm Fearl...	\$12
Tony Parker Basketball C...	\$16

マーケティング

- 約1億人の視聴者数をほこる“Super Bowl LV”でテレビCMを放映するなど、新しいブランディングキャンペーンによるマーケティング施策を強化



テレビCM動画: <https://www.youtube.com/watch?v=TOPtyCavYVI>

(1) 図はイメージ

ブランド認知度⁽¹⁾

- ブランド認知度が改善し、同業他社と同水準まで向上



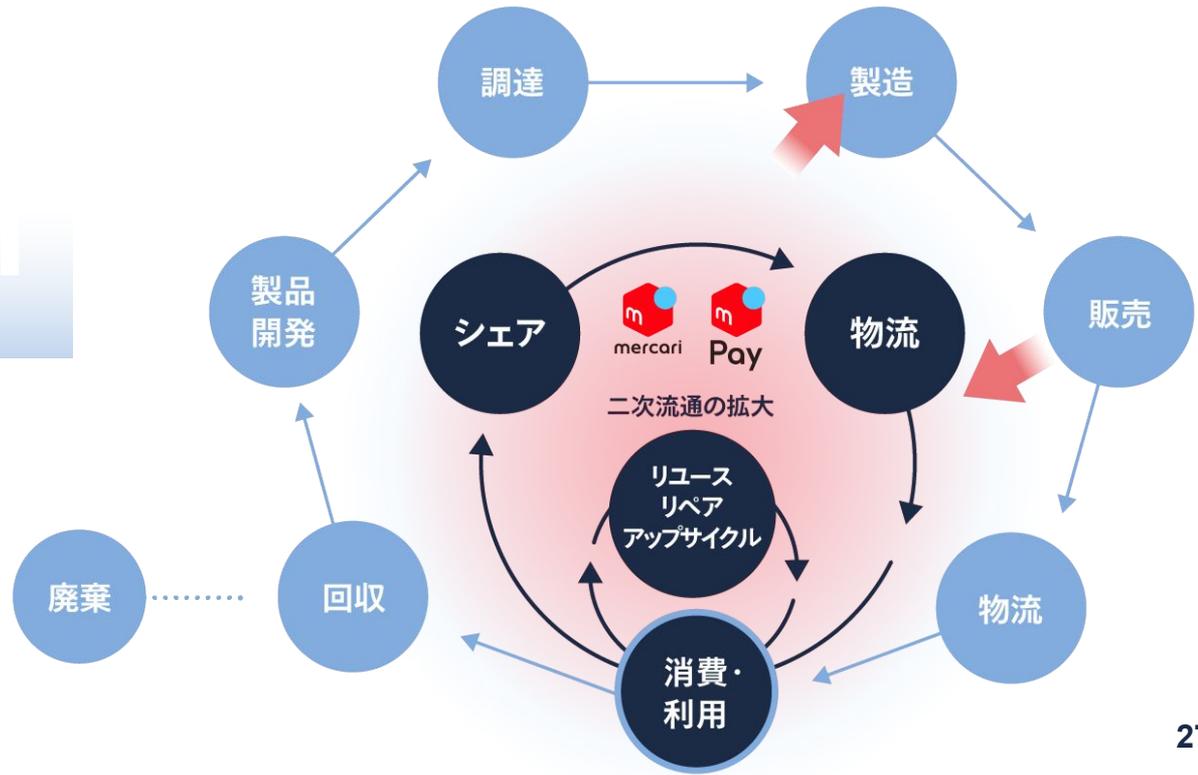
**循環型社会の実現のために
必要不可欠な存在へ**

4 中期的なありたい姿

一次流通・二次流通の融合による循環型社会の構築

- 二次流通(メルカリ)の購買・嗜好性データを一次流通(メーカー・小売等)に提供することで、一次流通の製品開発への活用、生産から販売の最適化、需要予測などを実現

メルカリが目指す
循環型社会



4 循環型社会の実現のために

「社会にとって必要とされる」マーケットプレイスを目指した取り組み

＜マーケットプレイスの基本原則に基づくアクションの推進＞

マーケットプレイスの基本原則 (Principles)

「マーケットプレイスのあり方に関する有識者会議」を経て2021年1月に「マーケットプレイスの基本原則」を策定。「誰もが安心して参加できる、多様で自由なマーケットプレイス」を目指す

ファーストリテイリングとの包括連携の締結

特定の新商品発売前後の注意喚起や権利侵害品対策など緊密に連携することにより、両社のお客さまの混乱を回避し、より安心・安全に取引ができる環境の構築を目指す

＜3つの基本原則＞

<p>安全であること (Safe)</p> 	<p>信頼できること (Trustworthy)</p> 	<p>人道的であること (Humane)</p> 
---	--	--



「マーケットプレイスの基本原則」(Principles)全文はコーポレートサイトをご覧ください: <https://about.mercari.com/principles/>

4 循環型社会の実現のために

「社会にとって必要とされる」マーケットプレイスを目指した取り組み

＜マーケットプレイスの基本原則に基づくアクションの推進＞

権利者保護プログラムを通じた 権利者との連携強化

権利者が「メルカリ」上に出品された権利侵害品の
削除申立手続きを簡略化する「権利者保護プログラム」のウェブページを公開



権利者保護プログラムの詳細についてはこちらをご覧ください: <https://about.mercari.com/safety/rights-protection-program/>

経済産業省製品安全アワードの受賞

製造・輸入事業者などと連携し、お客さまへ製品安全情報を迅速に知らせるリコール品プログラムなどが評価され、**経済産業省が表彰を行う「製品安全対策優良企業表彰」を受賞**



4 循環型社会の実現のために

「社会にとって必要とされる」マーケットプライスを目指した取り組み

＜事業アセットを通じたよりよい社会の実現に向けた取り組み＞

東日本大震災の被災地が抱える課題への支援

東日本大震災の被災地を「メルカリ寄付」機能の寄付先へ追加したほか、被災地での「メルカリ教室」の実施など、メルカリならではの復興に向けた取り組みを推進

日本財団との業務提携

メルカリ・日本財団両社の持つアセットを通じた寄付の仕組みを構築・推進する業務提携に合意。誰もが気軽に社会貢献できる環境の実現を目指していく

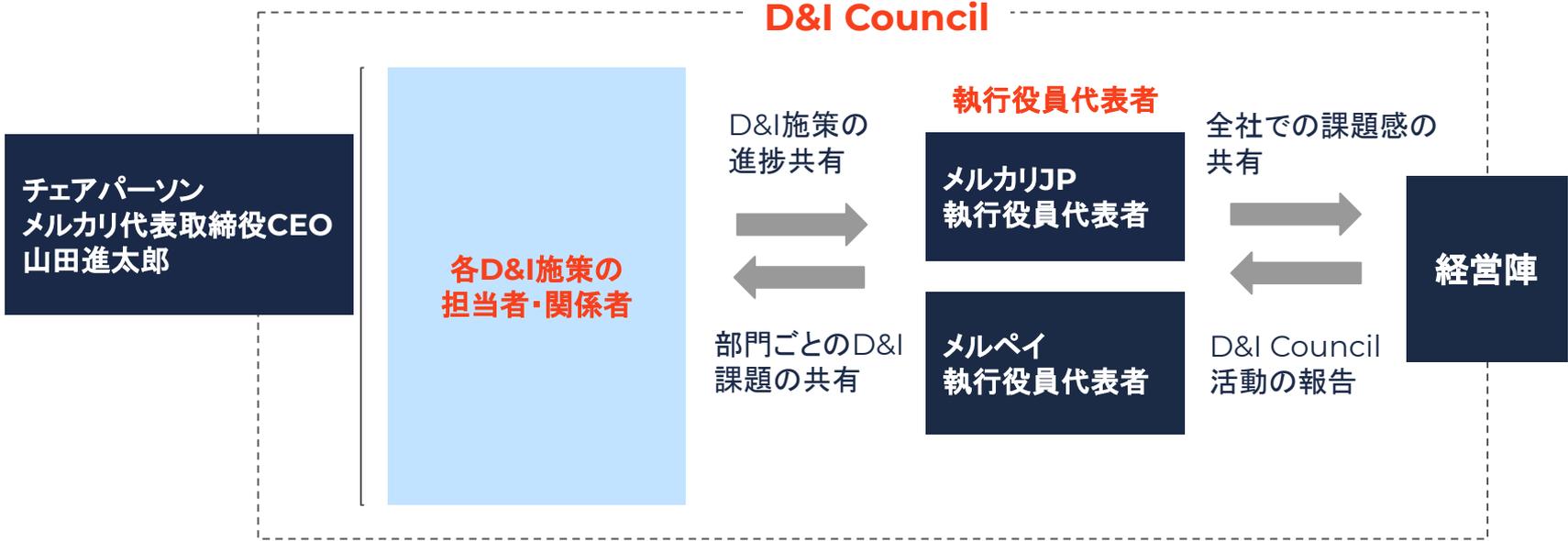


4 循環型社会の実現のために

ダイバーシティ&インクルージョンの社内外へのさらなる推進

<D&Iの推進体制>

社員個々の多様な経験や視点を尊重した、世界的に競争力のあるチームづくりを目指し、メルカリCEO直轄の社内委員会「D&I Council」を運営



4 循環型社会の実現のために

ダイバーシティ&インクルージョンの社内外へのさらなる推進

<世界的に競争力のあるチームづくりを目指した D&I>

無意識バイアスワークショップ資料の無償公開

「無意識バイアスを適切に理解する」ためのノウハウを広く共有し、日本社会全体の多様性の受容を推進すべく、「**無意識バイアスワークショップ**」研修資料を無償公開

エンジニア育成プログラムBuild@Mercari

IT業界のマイノリティを対象とした、ソフトウェアエンジニア育成プログラム「Build@Mercari 2021」の募集を開始



Appendix

決算詳細

5 メルカリグループ



株式会社メルカリ

設立 2013年2月1日
事業内容 スマートフォン向けフリマアプリ「メルカリ」の企画・開発・運営
代表者 山田進太郎

MERCARI

Mercari, Inc.
(US)

設立 2014年1月
事業内容 US版メルカリの企画・開発・運営
代表者 John Lagerling

souzoh

株式会社ソウゾウ

設立 2021年1月28日
事業内容 インターネットサービスの企画・開発・運営
代表者 石川 佑樹

merpay

株式会社メルペイ

設立 2017年11月20日
事業内容 金融事業
代表者 青柳直樹

New
mercoin

株式会社メルコイン

設立 2021年4月28日
事業内容 暗号資産・ブロックチェーン
代表者 青柳直樹



株式会社
鹿島アントラーズ・
エフ・シー

設立 1991年10月1日
事業内容 フットボールクラブ運営
代表者 小泉文明

5 取締役の体制

- 2020年9月の株主総会で決議され、より経営の透明性・客観性を重視した取締役の構成へ

取締役5名

社内取締役(2名)



山田 進太郎(再任)
代表取締役CEO(社長)



小泉 文明(再任)
取締役President(会長)兼
株鹿島アントラーズ・エフ・シー代表
取締役社長

独立社外取締役(3名)



高山 健(再任)



生田目 雅史(再任)



篠田 真貴子(新任)

5 ガバナンス体制の強化(独立社外取締役)



高山 健

- ・ (株)日本興業銀行(現 (株)みずほ銀行)
- ・ 楽天(株)最高財務責任者
- ・ スターフェスティバル(株)社外取締役
- ・ テクマトリックス(株)社外取締役(監査等委員)(現任)
- ・ (株)メタップス社外取締役(監査等委員)
- ・ (株)メディアドウ社外取締役(現任)



生田目 雅史

主な経歴

- ・ (株)日本長期信用銀行(現 (株)新生銀行)
- ・ モルガン・スタンレー証券会社
(現三菱UFJモルガン・スタンレー証券(株))
エグゼクティブ・ディレクター
- ・ ドイツ証券(株)投資銀行本部 マネージング・ディレクター
- ・ ビザ・ワールドワイド・ジャパン(株)ビジネス開発部門
統括責任者
- ・ ブラックロック・ジャパン(株)取締役
- ・ 東京海上ホールディングス(株)常務執行役員グループ Chief
Digital Officer(現任)

当社社外取締役 選任理由

- ・ 銀行・証券・投資業界における
専門的かつグローバルな知識や深い経験



篠田 真貴子

- ・ (株)日本長期信用銀行(現 (株)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)ほぼ日 取締役CFO
- ・ エール(株)取締役(現任)

- ・ 金融機関における経験及び事業会社 CFOとして
の専門的な知識や深い経験
- ・ 大企業からベンチャー企業までの幅広い経験

5 透明性の高い経営体制

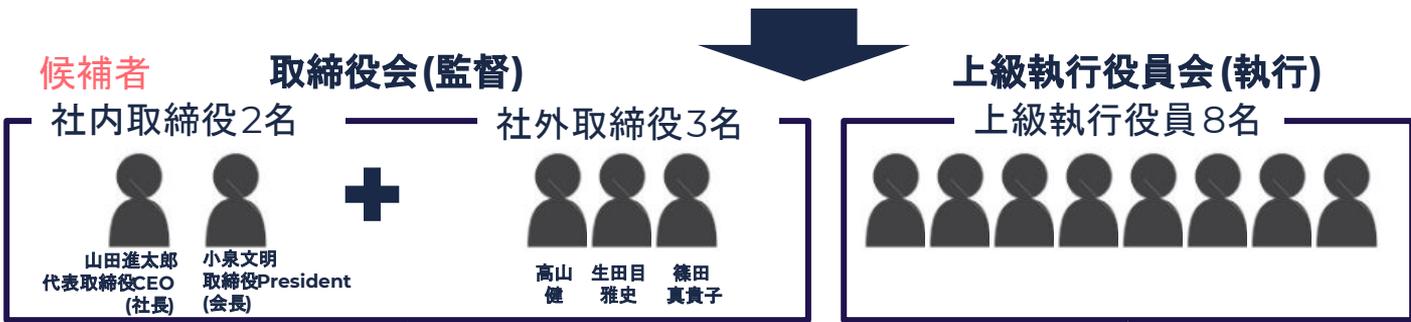
Governance

<経営の監督と執行の分離>

- ・社外取締役を中心とする取締役会構成への見直し
- ・上級執行役員制度の導入
- ・執行部門への権限委譲による機動力の向上
- ・任意の諮問委員会である「指名報酬委員会」による規律

<インセンティブ報酬の導入>

- ・「人」への投資によるパフォーマンスの向上、適切なリスクテイク



指名報酬委員会
 (過半数が独立社外取締役)

候補者の選解任案・報酬制度等の提案

5 メルカリのミッションを実現するための研究開発

mercari R4Dを通じたメルカリの未来を作る研究開発

メルカリでは、研究開発組織 mercari R4Dで研究開発を行っています。R4Dには、研究 (Research) に加えて、設計 (Design)・開発 (Development)・実装 (Deployment)・破壊 (Disruption) という4つのDを意味する言葉が含まれており、主に3~5年後のメルカリの未来を作る研究開発に取り組んでいます。

量子インターネット研究

R4D永山が代表を務める研究開発コンソーシアム QITFが、量子情報技術による次世代通信インフラである量子インターネットの実現までの道筋についてまとめたホワイトペーパーを発表。

ELSI研究を通じた社会課題解決に向けたイノベーション

ELSI(倫理的・法的・社会的課題)に配慮した研究開発プロセスを構築する共同研究を、大阪大学ELSIセンターとともに実施。企業における研究倫理審査や人材育成等の実践的方法論の構築を目指す。



5 メルカリのミッションを実現するための研究開発

mercari

mercari R4Dを通じたメルカリの未来を作る研究開発

価値交換工学

2020年1月から5年間、東大との共同研究「価値交換工学」を実施。世界中の人々がフェアでスムーズな価値交換を行うことが可能な社会の実現を目指すために、既存の学問の枠に囚われることなく工学的なさまざまな観点から研究。



電動モビリティpoimo

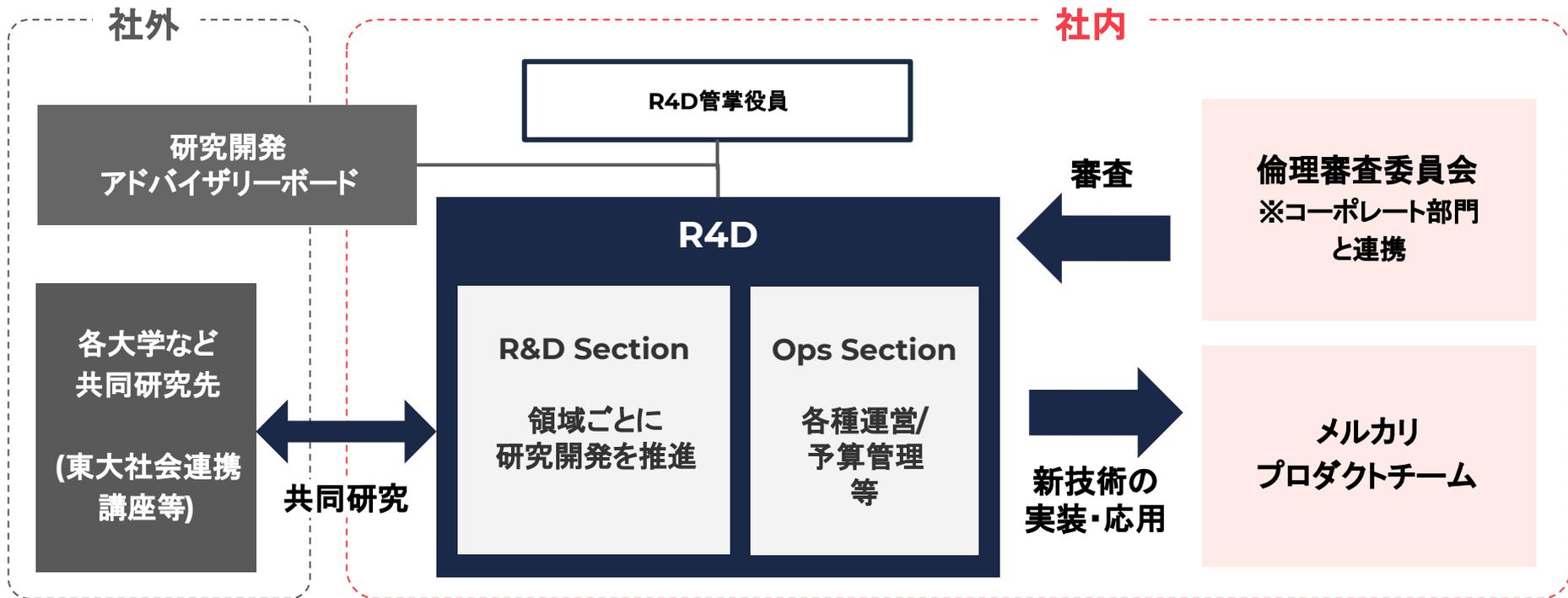
東京大学との共同研究で人や商品の移動に使える風船構造のモビリティを開発。未来社会の移動の自由度を高め、インクルーシブな社会の移動を支えることを目指す。



5 メルカリのミッションを実現するための研究開発

mercari

<mercari R4Dの組織体制>



5 メルカリのミッションを実現するための研究開発

mercari

<mercari R4D研究開発アドバイザリーボード>

社外有識者による第三者視点で研究開発に関する諮問および意思決定プロセスを強化していくことを目的に2019年9月に設置



村井純 / Prof. Jun Murai
日本のインターネットの父

慶應義塾大学環境情報学部教授
大学院政策・メディア研究科委員長
工学博士



川原圭博 / Prof. Yoshihiro Kawahara, 東大教授

東京大学大学院工学系研究科電気系工学専攻教授・JST ERATO 研究総括
情報理工学博士



森正弥 / Masaya Mori
元RIT所長

元・楽天株式会社執行役員, 楽天技術研究所代表, 楽天生命技術ラボ所長として世界の各研究拠点のマネジメントおよびAI・データサイエンティスト戦略に従事。



山田進太郎

代表取締役CEO (社長)

内部委員



濱田 優貴

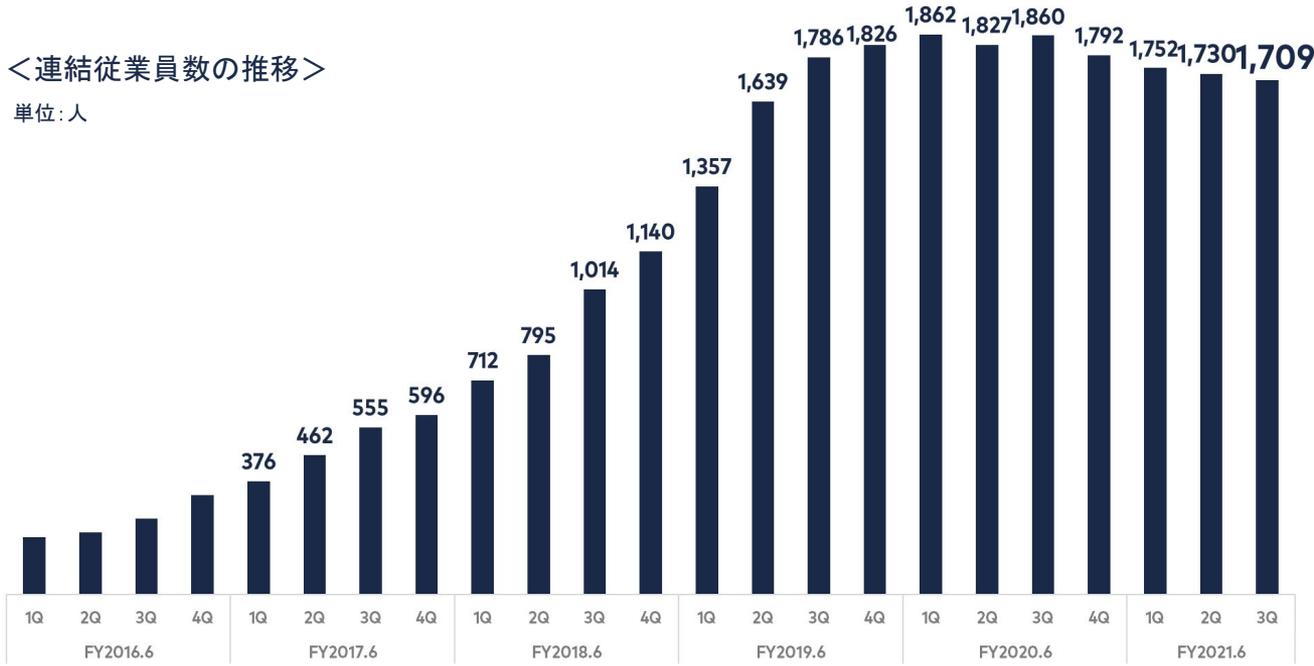
上級執行役員CINO

5 メルカリの高成長を支える優秀な人材

- 採用を開始しつつ、内部人材の育成や D&Iの強化を実施中

<連結従業員数の推移>

単位: 人



5 連結PL

mercari

(百万円)	FY2020.6	FY2021.6	FY2021.6	成長率	
	3Q(1-3月)	2Q(10-12月)	3Q(1-3月)	YoY	QoQ
売上高	20,356	26,057	28,687	+40.9%	+10.1%
EBITDA ⁽¹⁾	-6,173	1,238	357	N/A	-71.2%
マージン (%)	-30.3%	4.8%	1.2%	-	-
営業損益	-6,386	1,006	158	N/A	-84.2%
マージン (%)	-31.4%	3.9%	0.6%	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	-8,108	-169	-535	N/A	N/A

(1) 営業利益 + 減価償却費及びのれん償却費

5 メルカリJP PL

mercari

(億円)	FY2020.6	FY2021.6	FY2021.6	成長率	
	3Q(1-3月)	2Q(10-12月)	3Q(1-3月)	YoY	QoQ
GMV	1,641	1,970	2,086	+27.1%	+5.9%
YoY	+23.4%	+27.5%	+27.1%	-	-
売上高	153	190	202	+32.0%	+6.3%
対GMV比	9.4%	9.7%	9.7%	-	-
営業損益	29	39	46	+56.1%	+15.7%
マージン (%)	19.3%	21.0%	22.8%	-	-
調整後営業損益 ⁽¹⁾	46	61	68	+47.3%	+11.8%
マージン (%)	30.5%	32.3%	34.0%	-	-

(1) メルペイとの内部取引(決済業務委託に関わる手数料)を控除

5 連結BS

mercari

(百万円)	FY2019.6 4Q末	FY2020.6 4Q末	FY2021.6 3Q末
流動資産合計	151,813	169,277	216,089
現金及び預金	125,578	135,747	171,692
未収入金	14,176	15,612	40,054
固定資産合計	11,871	28,736	31,383
資産合計	163,685	198,014	247,473
負債合計	112,748	162,645	210,227
未払金	7,281	16,206	18,420
預り金	45,818	83,954	114,260
短期借入金 ⁽¹⁾	1,261	900	12,247
長期借入金	51,447	51,547	51,246
純資産合計	50,936	35,368	37,246

(1) 1年以内に返済予定の長期借入金を含む

5 FY2021.6 の事業方針 サマリー

mercari

連結:

- COVID-19状況下での投資の抑制と更なるコスト削減による筋肉質な経営を実施しつつ、成長が見込まれる場合、グロースを最優先にした投資再開により赤字の可能性もある
- よりサービスの健全性を高め、社会に貢献し、幅広い層に愛されるサービスへ進化する

メルカリJP:

- 一次流通と二次流通の融合によるカタログ機能強化などにより、更なる出品強化
- ドコモとのID連携等による購買/出品促進によって業務提携効果の推進
- GMV YoY成長率+20%以上、調整後営業利益率 30%以上を想定

メルペイ:

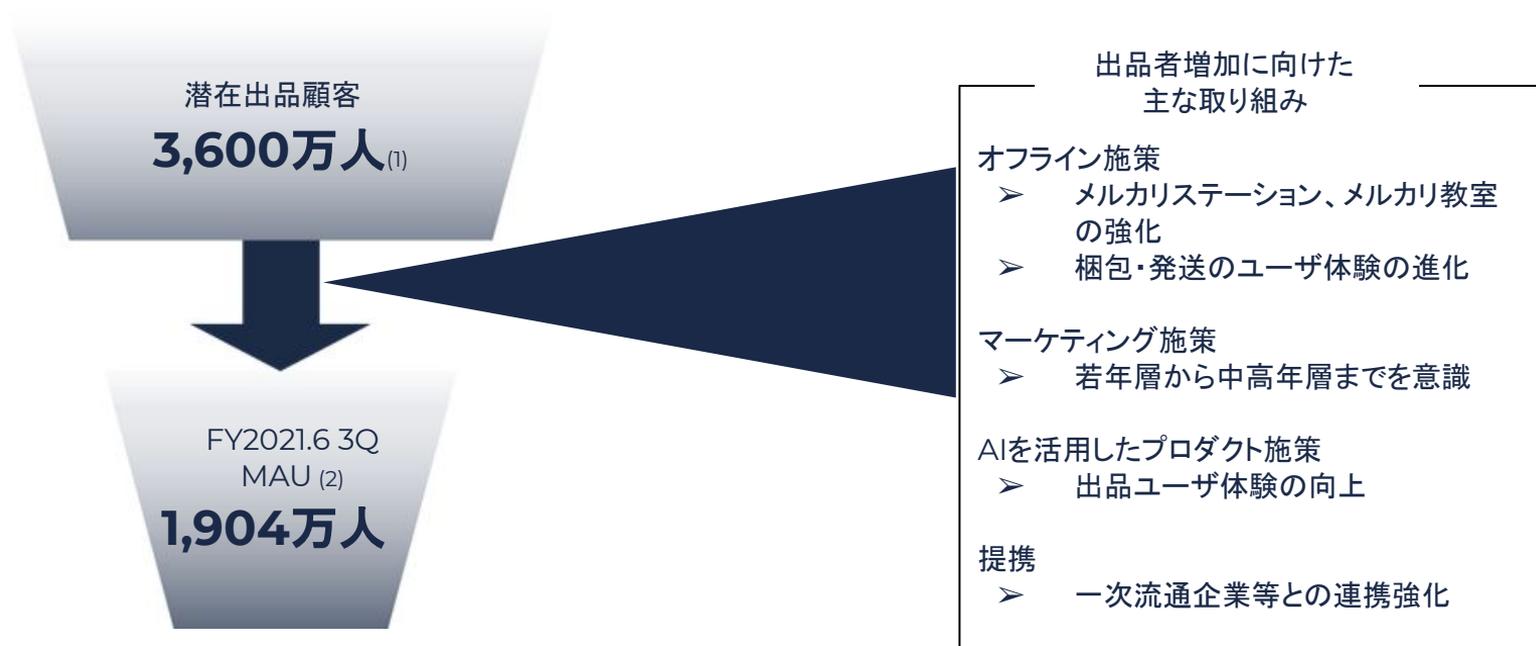
- 毎月定額で柔軟な支払いができる「定額払い」などの与信サービス拡大による収益力強化
- 定額払い等により更なるメルカリ・メルペイのシナジーの強化

メルカリUS:

- より簡単で安全に売れるマーケットプレイスへ
- COVID-19の影響を見極めながら、引き続き GMV YoY成長率+50%以上の成長を目指す

5 メルカリJP メルカリの成長ポテンシャル

- メルカリの持続的な成長に向けて、出品の簡便化及び新規ユーザ獲得を実施



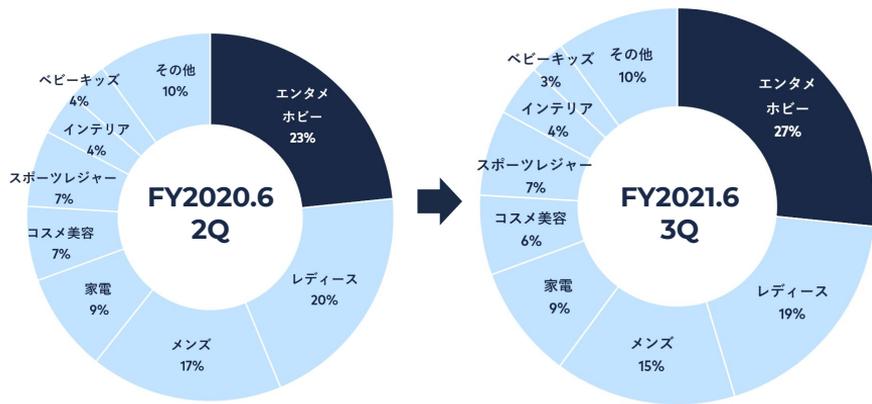
(1) 18-74歳までの男女1,260名を対象に電通マクロミルサイトが2019年4月に実施した調査に基づく潜在出品顧客はメルカリ認知あり、出品意向はあるが未出品の人。アプリDL有無や購入経験は不問

(2).MAUの中には一部潜在出品顧客を含む

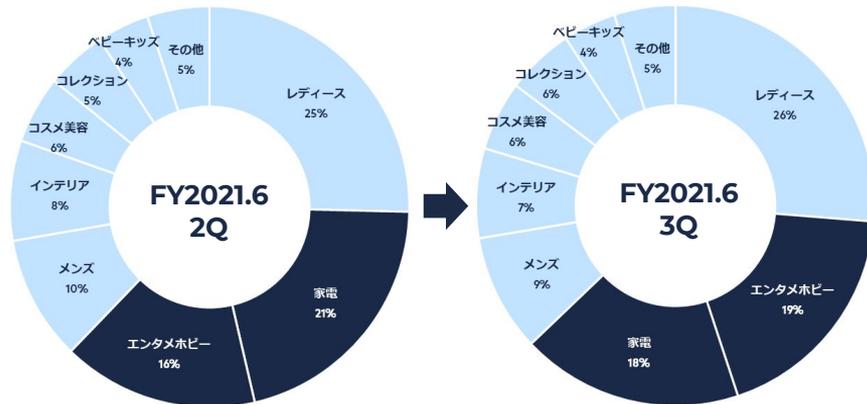
5 COVID-19の影響 3Q(1-3月) カテゴリーの変化



季節性の影響等で、2Q比でエンタメホビーが増加し、アパレルが減少



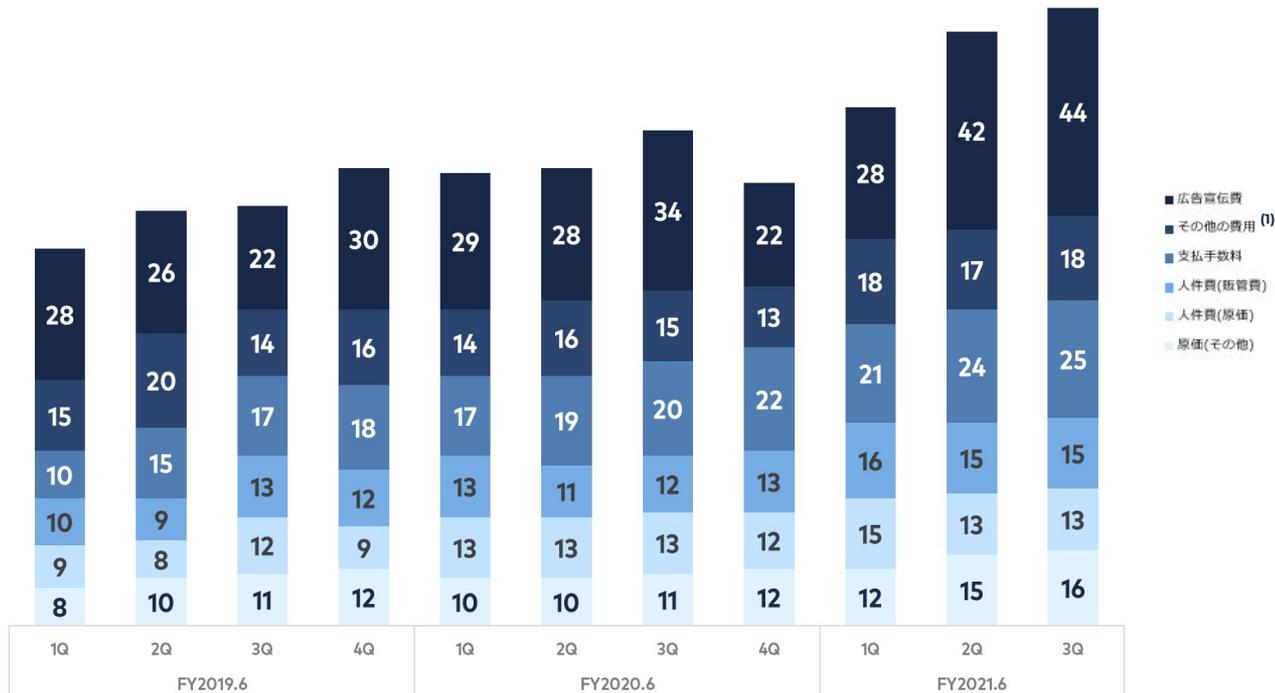
トレーディングカードなどの取引が増加し、エンタメ・ホビーが好調に推移
季節性の影響等により2Q比で家電が減少



5 メルカリJP コスト構成

- 2Q比でコスト構成に大きな変更なし
- 継続的なGMV成長のもと安定的な収益基盤を構築していく

単位: 億円



(1)業務委託費、地代家賃、租税公課等

5 US市場におけるユニークなポジショニング

	 マーケットプレイス			 クラシファイド			その他
			 Poshmark		 Facebook Marketplace	 craigslist	TheRealReal
モバイルファースト (1)	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✗
CtoCフォーカス (2)	✓	✗	✓	✓	✓	✗	✗
オールジャンル (3)	✓	✓	✗	✓	✓	✓	✗
取引地域 (全国)	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓
配送サポート (4)	✓	✓	✓	✓	✓	✗	✓
決済サポート (6)	✓	✓	✓	✗ (5)	✓	✗	✓

当社が定義する以下の基準に従う

(1) モバイルファースト: ユーザーがPCではなくスマートフォンをはじめとしたモバイル端末においてサービスを利用することを前提にサービス開発、仕様設計を行っている

(2) CtoCフォーカス: 商業目的で利用する事業者ではなく、主に一般消費者に対してサービスが提供されている

(3) オールジャンル: ファッション関連カテゴリに限らず、複数のカテゴリの商品を扱う

(4) 配送サポート: 配送に関して必要な情報がインターフェース上で簡単に確認でき、望ましい配送手段を選択・利用可能

(5) 配送を選択した場合のみ決済手段の利用が可能

(6) 決済サポート: クレジットカード払い、銀行振り込み、第三者の決済サービスを利用した決済(PayPal等)等の複数の決済手段をインターフェース上で選択・利用可能

5 鹿島アントラーズ

mercari

- 2021年シーズンが開幕
- クラブ創設30周年のアニバーサリーイヤー企画やグッズ販売を予定

2021年シーズン開幕



©KASHIMA ANTLERS

クラブ創設30周年



30周年記念サイト:<https://www.antlers.co.jp/lp/30th/>

5 新規事業に関する子会社設立

- メルカリグループの中長期的な新たな柱となりうる事業の企画・開発・運営を目的に新会社を設立

◆社名：株式会社ソウゾウ

◆事業内容：インターネットサービスの企画・開発・運営

◆資本金：50百万円

◆出資比率：メルカリが100%出資する子会社

◆事業開始日：2021年中(予定)

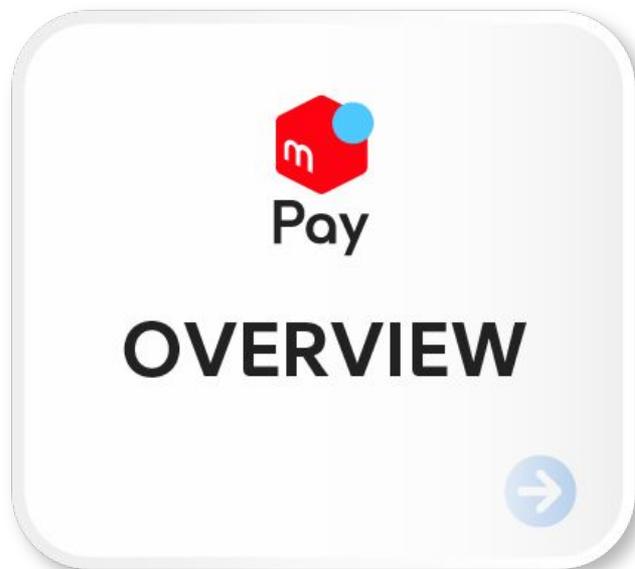
5 新規投資家のみなさまへ

mercari

- 当社グループの基本情報を集約した資料を作成しております



FACT BOOK リンク先
https://speakerdeck.com/mercari_inc/mercari-fact-book-jp



OVERVIEW リンク先
https://speakerdeck.com/mercari_inc/merpay-overview

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。

FY2021.6 4Qの決算発表は、2021年8月12日15時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