

FY2024.6 1Q

Presentation Material

mercari

株式会社メルカリのFY2024.6 1Q決算について、スクリプト形式にてご説明いたします。なお、当社は2Qと4Qに決算説明会を開催しており、1Qと3Qは資料の開示のみとなります。

グループミッション



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

目次

- 1 決算サマリー
- 2 決算概況
- 3 ESG
- 4 Appendix

決算サマリー

1 FY2024.6 1Qの進捗状況・ハイライト

連結

- トップラインの成長にフォーカスしつつも、成長と収益のバランスを意識した経営を継続し、期初で示した事業方針の達成に向けて想定通りの進捗
- 「メルカード」によるARPU¹向上を通じたGMV増加等、グループシナジー創出が継続

Marketplace	Fintech	US
● ロイヤルティプログラムや強化領域が貢献しGMV成長率はYoY +12%、MAUは2,300万人に到達 ● 越境取引における連携企業数の拡大や、特定カテゴリーの需要に連動したマーケティングを開始するなど、強化領域施策が進捗	● 「定額払い」や「メルカード」の順調な成長が継続 ● 「メルカード」発行枚数はローンチ後約11か月で200万枚²を突破。ARPU¹向上効果に加え、出品増加への寄与も見え始めており、グループシナジー創出が進捗 ● ビットコイン取引口座開設数もローンチ後7か月で100万口座開設³を突破	● 筋肉質な経営を継続したことで調整後⁴営業損失はYoYで大幅に改善 ● 期初の想定通り、インフレをはじめとする外部環境の影響で購入の鈍化傾向が継続し、GMV成長率はYoY -11%で着地 ● 一方、効果的なマーケティング施策が奏功し、MAUはYoYで横ばい

1. ユーザー一人当たりの平均購入金額

2. 2023年11月10日時点

3. 2023年10月13日時点

4. 営業利益から、株式報酬・減価償却費を控除したもの（＝キャッシュベース）

mercari

FY2024.6 1Qの進捗状況・ハイライトです。

まず連結ですが、トップラインの成長にフォーカスしつつも、今期においても成長と収益のバランスを意識した経営を継続しており、期初で示した事業方針の達成に向けて想定通りに進捗しています。

また、「メルカード」によるARPU向上を通じたGMVの増加等、グループシナジーの創出が継続しています。

Marketplaceは、今期の注力施策であるロイヤルティプログラムや強化領域が貢献し、GMV成長率はYoY +12%、MAUは2,300万人に到達しました。越境取引における連携企業数の拡大や、特定カテゴリーの需要に連動したマーケティングを開始するなど、GMVの成長加速に向けた強化領域施策が進捗しています。

Fintechは、「定額払い」や「メルカード」の順調な成長が続いています。投資を強化している「メルカード」の発行枚数はローンチから約11か月で200万枚を突破しました。カード発行に伴う「メルカリ」内におけるARPU向上効果に加え、出品増加への寄与も見え始めており、グループシナジーの創出が進捗しています。また、ビットコイン取引口座開設数も好調に増加し、ローンチから7か月で100万口座を突破しました。

USは筋肉質な経営を継続したことで、調整後営業損失はYoYで大幅に改善しました。期初の想定通り、インフレをはじめとする外部環境の影響で購入の鈍化傾向が継続したことにより、GMV成長率はYoY -11%となりました。一方で、効果的なマーケティング施策が奏功し、MAUはYoYで横ばいとなりました。

1 FY2024.6 1Q KPIサマリー

Marketplace	Fintech	US
GMV¹ 2,460億円 YoY +12%	ユーザ数⁴ 1,624万人	GMV¹ 231百万ドル YoY -11%
調整後²コア営業利益率³ 40% (YoY +0.7ppts)	債権残高⁵ 1,314億円	MAU⁷ 493万人 (YoY 横ばい)
	債権回収率⁶ 98.8%	

1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計。MarketplaceはCtoCとBtoCを合算した数値

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(P39参照)

4. メルペイ「電子マネー」の登録、「バーチャルカード」の設定、「メルカード」の発行、暗号資産取引口座開設を行ったユーザと「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（自主退会・重複を除く）2023年9月末時点

5. 四半期末時点における「メルペイスマート払い（翌月払い・定額払い）」と「スマートマネー」の債権残高（破産更生債権等を除く）

6. 11か月前に請求を行った「メルペイスマート払い（翌月払い・定額払い）」と「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）

7. 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

mercari

続いて、Marketplace・Fintech・USのKPIサマリーです。

MarketplaceのGMVはYoY +12%成長の2,460億円、調整後コア営業利益率はYoY +0.7pptsの40%となりました。

Fintechのユーザ数は1,624万人となりました。債権残高は1,314億円、債権回収率は98.8%に伸長しています。

USのMAUは横ばいの493万人、GMVはYoY -11%の成長率となり231百万ドルで着地しました。

1 FY2024.6 1Q セグメント別 売上収益・コア営業利益¹ (IFRS)

単位：億円

		FY2023.6 1Q		FY2024.6 1Q		YoY	
セグメント		売上収益 / 調整後 ² 売上収益	コア営業利益 / 調整後 ² コア 営業利益	売上収益 / 調整後売上収益	コア営業利益 / 調整後コア 営業利益	売上収益 / 調整後売上収益	営業利益 / 調整後コア 営業利益
Japan Region		274	79	318	74	+16%	-7%
Marketplace		228	67 / 90	252	73 / 101	+10%	+10%/+12%
Fintech		69 / 45	12 / -11	93 / 65	0.5 / -27	+35%/+43%	-96%/-
US	IFRS (億円)	110	-30	110	-7	-0.1%	-
	US GAAP(百万ドル)	80	-21 / -17	76	-4 / -0.7	-5%	-
その他		14	-4	16	-0.5	+12%	-
調整額		-2	-18	-2	-19	-	-
連結		398	25	442	47	+11%	+81%

mercari

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(P39参照)
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

7

セグメント別の売上収益とコア営業利益を一覧化しています。

FY2024.6 1Q
決算概況

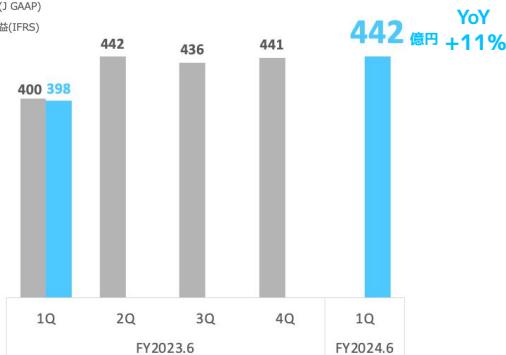
2 連結 売上収益 / コア営業利益（四半期）

- 今期よりIFRSに基づく開示に移行（詳細はP.39参照）
- Japan Regionにおける成長施策を推進しつつも、成長と収益のバランスを意識した投資を継続した結果、コア営業利益は概ね想定通りに進捗

< 売上収益 >

単位：億円

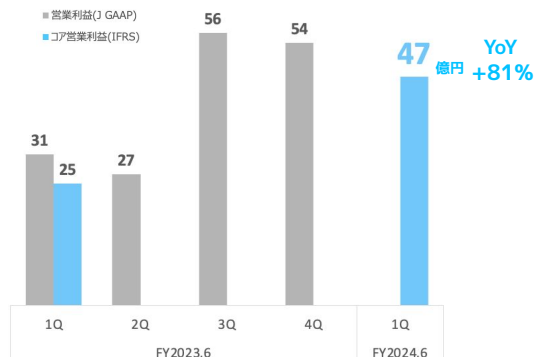
■ 売上高(J GAAP)
■ 売上収益(IFRS)



< コア営業利益¹ >

単位：億円

■ 営業利益(J GAAP)
■ コア営業利益(IFRS)



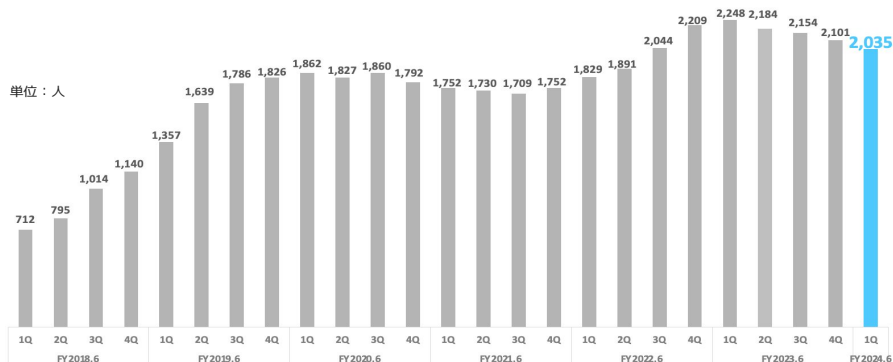
連結の四半期売上収益とコア営業利益の推移です。

今期より、国際的な比較可能性の観点より、IFRSに基づく開示に移行しています。なお、FY2023.6 1Qにおいても、IFRSに基づいた業績を公開しています。

FY2024.6 1Qにおいては、主にJapan Regionにおける成長施策を推進しつつも、成長と収益のバランスを意識した投資を継続した結果、コア営業利益は概ね想定通りとなりました。

2 連結従業員数の推移

- 厳選した採用の継続、及び、組織体制の見直しによりQoQで減少
- 既存事業の成長率の加速、新規事業の創出に必要な人員は、今後もエンジニアを中心に採用を継続



連結従業員数は、厳選した採用の継続及び、組織体制の見直しにより、9月末時点で2,035名となりました。

既存事業の成長率の加速、新規事業の創出に必要な人員は、今後もエンジニアを中心に採用を継続していきます。

2 Marketplace FY2024.6 1Qの進捗状況

FY2024.6 期初の事業方針

規律ある投資を継続しつつ、トップラインの成長にフォーカス。マーケティング投資とプロダクトの進化に加え、強化領域への注力を通じてGMV成長率10%以上、調整後¹コア営業利益率²30-40%を目指す

※GMV成長率の目標値下限の+10%と調整後コア営業利益率の目標値下限の30%は対ではない

ロイヤルティプログラム³や強化領域が好調に進捗しGMV成長率はYoY +12%、マーケティング強化により投資額が増加するも調整後コア営業利益率は40%と、引き続き着実な成長と高い収益性を実現

- 「メルカード」ユーザによるARPU⁴向上効果等、ロイヤルティプログラムによるグループシナジー創出が継続
- GMV成長に向けた取り組みが順調に進捗
 - 越境取引は、連携企業数が50社⁵に増加したことに加え、連携企業との共同キャンペーンが取引の活性化に貢献
 - カテゴリー強化においては、9月の需要期に合わせてスマートフォンカテゴリーに特化したマーケティング施策の実施により出品数が増加

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(P39参照)

3. 「メルカード」の利用状況に応じたポイント還元プログラム。常時1%ポイント還元、メルカリ内利用はPay, Buy, Sellのクロスユース等に応じて最大4%ポイント還元

4. ユーザー人当たりの平均購入金額

5. 2023年10月末時点

Marketplaceは、「メルカード」ユーザによるARPU向上効果等、ロイヤルティプログラムによるグループシナジー創出が継続しています。これに加え、強化領域が好調に進捗しGMV成長率はYoY +12%、マーケティング強化により投資額が増加するも調整後コア営業利益率は40%と、引き続き着実な成長と高い収益性を実現しています。

特に、越境取引は、パートナー拡大に注力したことで連携企業数が6月末時点の10社から10月末時点で50社に増加したことに加え、連携企業との共同キャンペーンが取引の活性化に貢献しています。

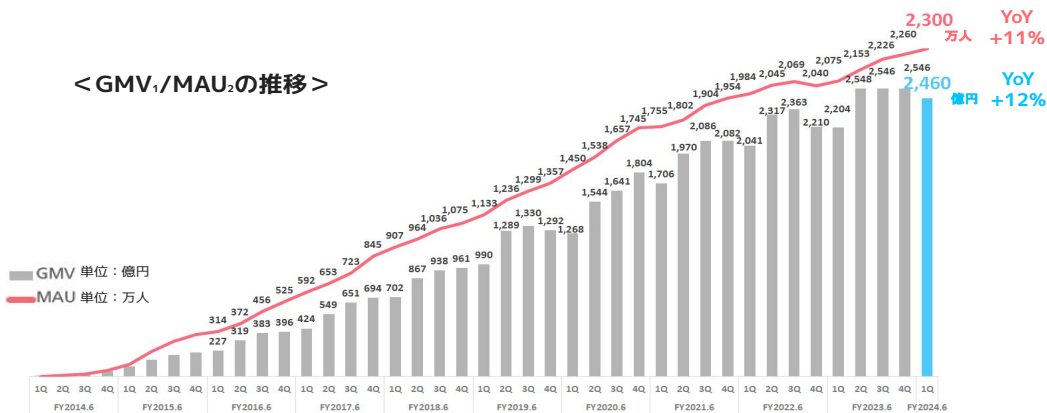
カテゴリー強化においては、スマートフォン新機種の発売に合わせて、データ消去サービスや手数料還元キャンペーン、期間限定でスマートフォンの出品に特化した「メルカリ教室」を開催しました。初速段階ではありますが、これらの施策が出品ハードルの低減に繋がり、スマートフォン出品数の増加に寄与しています。

その他、新配送サービス「ゆうパケットポストmini」や「まとめ買い」機能等、中長期の成長を見据えたUX改善も推進しています。

2 Marketplace GMV / MAU（四半期）

- 「メルカード」招待キャンペーンやサービス開始10周年記念キャンペーン等が奏功し、MAUは着実に伸長
- ロイヤリティプログラムや越境取引などの強化領域が貢献し、1Q GMV成長率はYoY +12%

<GMV₁/MAU₂の推移>



mercari

1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計。CtoCとBtoCを合算した数値
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

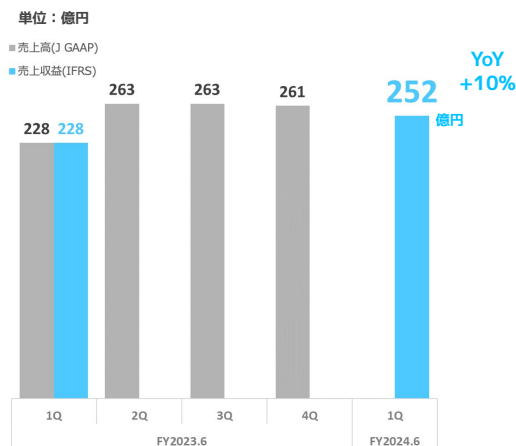
MarketplaceのGMVとMAUです。

「メルカード」会員獲得に向けたFintechとの共同キャンペーンや、サービス開始10周年記念キャンペーン等に注力した結果、MAUが着実に積み上がっています。ロイヤリティプログラムや越境取引などの強化領域が貢献し、GMV成長率はYoY +12%となりました。

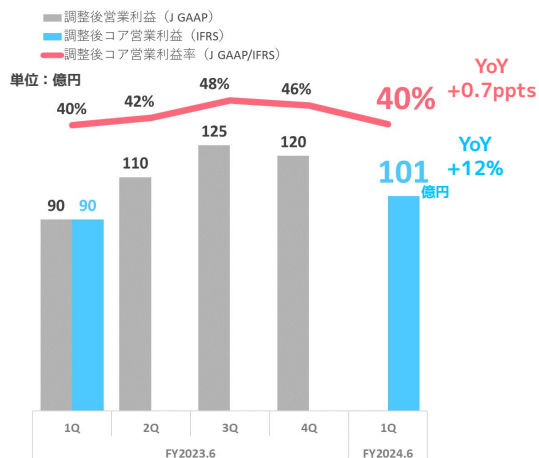
2 Marketplace 売上収益 / 調整後コア営業利益（四半期）

- 規律のある投資を継続し、調整後コア営業利益率は40%と、引き続き着実な成長と高い収益性を実現

< 売上収益 >



< 調整後コア営業利益(率)₂ >



mercari

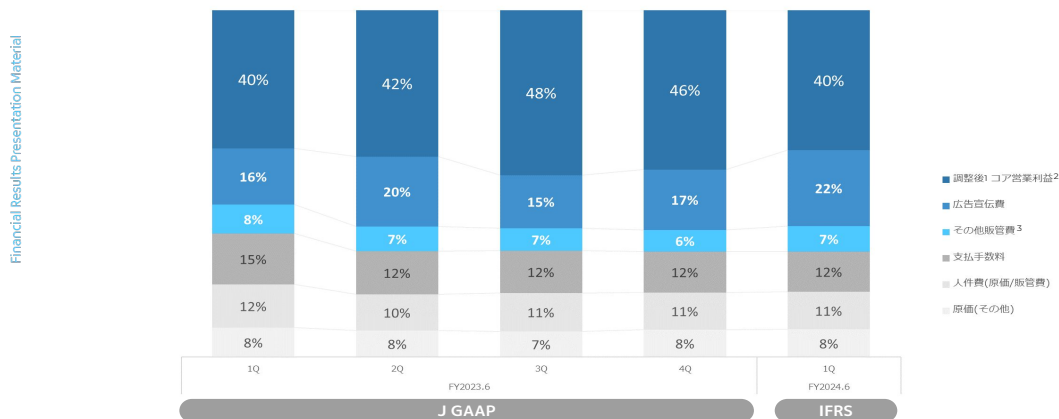
1. Marketplace・Fintech間の決済業務委託に關わる手数料を控除した数値
2. IFRS営業利益からその他の収益・その他の費用等を控除した利益(P39参照)

13

売上収益は、GMVの増加に伴い成長しました。
キャンペーンなど広告宣伝費が増加しましたが、規律のある投資を継続した結果、調整後コア営業利益率は40%となりました。

2 Marketplace コスト構成（四半期）

- 成長に向けた投資を強化したことで、広告宣伝費率はQoQで上昇



mercari

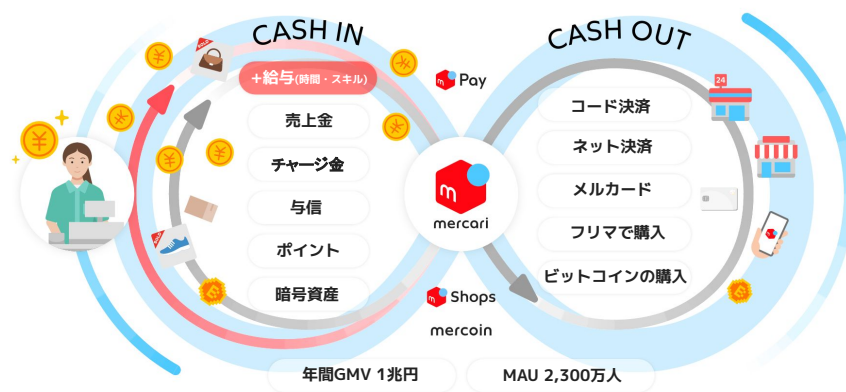
1. Marketplace・Fintech間の決済業務委託に関わる手数料を控除した数値
 2. IFRS営業利益からその他の収益・その他の費用等を控除した利益(P59参照)
 3. 業務委託費、地代家賃、減価償却費等

14

1Qのコスト構成です。
 成長に向けた投資を強化したことで、広告宣伝費率はQoQで上昇しています。

2 Marketplace 新規事業 スポットワーク事業に参入

- 労働市場における人手不足や働き方の多様化を受け、スポットワーク事業に参入し、求人プラットフォーム「メルカリ ハロ」を2024年初春にローンチ予定
- ユーザ基盤を活用してワーカーを獲得するとともに、「メルカリ ハロ」による新たなキャッシュインを通じた購入機会の創出やFintechとの連携等により、グループシナジー向上に資するサービスを目指す
- 事業環境や今後の実証実験の結果を勘案し、投資計画を策定していく



mercari

15

労働市場における人手不足や働き方の多様化を受け、スポットワーク事業に参入し、求人プラットフォーム「メルカリ ハロ」を2024年初春にローンチします。

「だれでも、すぐに、かんたんに」仕事を見つけられる体験を提供することで、「働く」をより気軽なものにし、誰もが自分のやりたいことを実現できる世界を目指します。

「メルカリ」のMAU2,300万人のユーザ基盤を活用してワーカーを獲得するとともに、「メルカリ ハロ」による新たなキャッシュインを通じた購入機会の創出やFintechとの連携等により、グループシナジー向上に資するサービスの構築を目指します。なお、事業環境や今後の実証実験の結果を勘案しながら、今後の投資計画を策定していきます。

2 Fintech FY2024.6 1Qの進捗状況

FY2024.6
期初の事業方針

「メルカード」ユーザ獲得に注力し、グループシナジー
の強化を図る



「メルカード」発行枚数が好調に進捗し200万枚を突破。
カードユーザによるARPU¹向上効果が継続する中、Creditサービスによる
債権残高²は1,314億円に増加し、回収率³も98.8%に上昇

- ユーザ基盤を活かした効果的なキャンペーンにより「メルカード」ユーザが順調に増加
- 「メルカード」ユーザによる「メルカリ」におけるARPU向上効果が継続。出品増加への寄与も見え始めており、グループシナジーの創出が進捗
- ビットコイン売買サービスの口座開設数がローンチから7か月で100万を突破。「メルカリ」内でビットコイン決済を可能にする機能の提供に向けて開発を推進

mercari

1. ユーザー人当たりの平均購入金額
2. 四半期末時点における「メルペイスマート払い（翌月払い・定額払い）」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）
3. 11か月前に請求を行った「メルペイスマート払い（翌月払い・定額払い）」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）

16

Fintechでは、FY2024.6の事業方針に「「メルカード」ユーザ獲得に注力し、グループシナジーの強化を図る」ことを掲げ、推進しています。

ユーザ基盤を活かした効果的なキャンペーンにより「メルカード」ユーザが順調に増加し、発行枚数はローンチ後約11か月で200万枚を突破しました。「メルカード」ユーザによる「メルカリ」内のARPU向上効果が継続するとともに、出品増加への寄与も見え始めており、グループシナジーの創出が進捗しています。

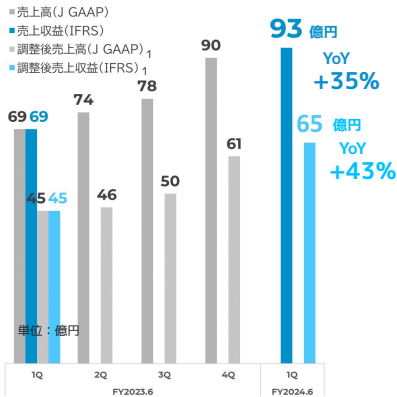
また、Creditサービスにおいて重視している債権残高や債権回収率も伸長し、収益力の向上に繋がっています。

ビットコイン売買サービスの口座開設数は、ローンチ後7か月で100万を突破しました。「メルカリ」ユーザによる高い関心を受け、「メルカリ」内でビットコイン決済を可能にする機能の提供に向けて、開発を推進しています。

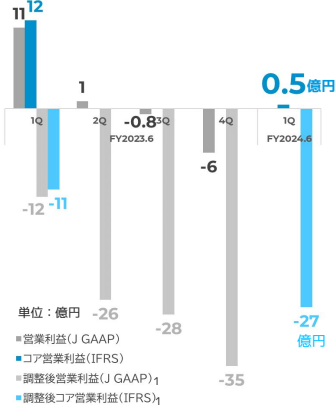
2 Fintech 売上収益 / コア営業利益（四半期）

- 「定額払い」や「メルカード」により売上収益が順調に成長
- 「メルカード」による好調なグループシナジー創出を受け、ユーザ獲得を中心に Fintech/Marketplace両面における投資を一層強化していく方針

< 売上収益 >



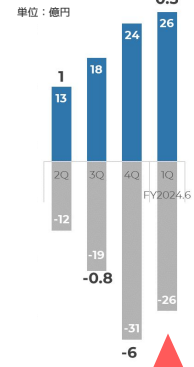
< コア営業利益₂ >



< コア営業利益の内訳 >

■新規サービスへの投資を控除した利益

■新規サービスへの投資



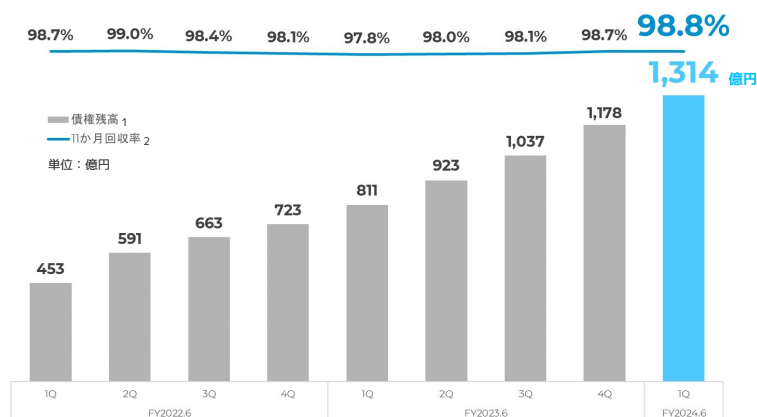
「メルカリ」GMV増加等のシナジー創出に伴い、「メルカード」関連投資については Marketplaceと共同で行う枠組みに今期より移行。
Marketplace分もあわせた「メルカード」関連のトータル投資額はQoQで増加

1. Marketplace・Fintech間の決済業務委託に關す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 (P39参照)
3. 新規サービスへの投資: 管理会計上における「メルカード」やビットコイン取引サービスに係るキャンペーン関連費用や利用に伴うポイント還元費用の合計
新規サービスへの投資を控除した利益: 営業利益 (J GAAP) / コア営業利益 (IFRS) から新規サービスへの投資を差し引いた額

「定額払い」や「メルカード」の成長により売上収益が伸長し、収益力の向上と規律のある投資により、FY2024.6 1Qはコア営業利益が0.5億円となりました。期初の事業方針に沿って「メルカード」への投資を強化する中、「メルカリ」GMV増加等のシナジー創出に伴い、今期より「メルカード」関連の投資をMarketplaceと共同で行う枠組みに移行しました。これにより、Fintechにおける投資額は減少も、Marketplace分もあわせた「メルカード」関連のトータル投資額はQoQで増加しています。今後も、グループシナジー創出を一層強化すべく、「メルカード」ユーザ獲得を中心にFintech/Marketplace両面における新規サービスへの投資を一層強化していく方針です。

2 Fintech Creditサービス債権残高 / 回収率（四半期）

- 「定額払い」及び「メルカード」の成長により、債権残高の拡大が継続
- 与信ロジックのアップデート等の継続的な取り組みにより、高い水準の回収率を維持



mercari 1. 四半期末時点における「メルベイススマート払い（翌月払い・定額払い）」と「メルベイススマートマネー」の債権残高（破産更生債権等を除く）
 2. 11か月前に請求を行った「メルベイススマート払い（翌月払い・定額払い）」と「メルベイススマートマネー」の全額に対して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）

18

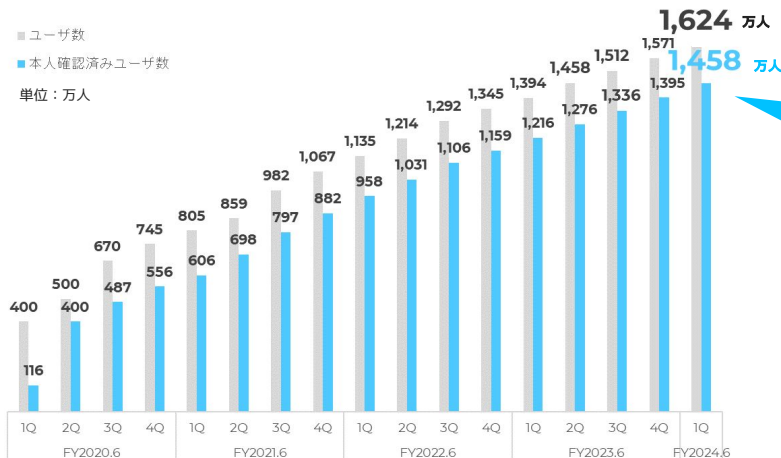
「定額払い」及び「メルカード」が順調に伸長し、債権残高は1,314億円となりました。

債権残高が伸長する中、昨年実施した与信ロジックのアップデート等の継続的な取り組みにより、債権回収率もYoY +1pptsの98.8%へ向上しており、健全なサービス運営を実現しています。

今後も、高い回収率の維持・向上を目指していきます。

2 Fintech ユーザ数 / 本人確認済みユーザ数の推移（四半期）

- 引き続き、ユーザ数、本人確認済み利用者数ともに順調に増加
- 高い本人確認済み比率により安心・安全な取引環境の構築に加え、CreditやCryptoサービスの利用開始がスムーズになるなど、事業の成長にも貢献



mercari

1. メルペイ「電子マネー」の登録、「バーチャルカード」の設定、「メルカード」の発行、暗号資産取引口座開設を行ったユーザと「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（自主退会・重複を除く）2023年9月末時点

19

引き続き、ユーザ数、本人確認済みユーザ数ともに順調に増加しています。安心・安全な利用環境の構築に加え、当社のCreditサービスを利用いただくにあたり、事前に本人確認が完了していることで、サービス利用開始時の滑らかなユーザ体験の実現に繋がるなど、事業の成長にも貢献しています。

2 US FY2024.6 1Qの進捗状況

FY2024.6 期初の事業方針

既存ユーザのリテンション強化に向けたプロダクトの磨き込みに注力し、成長軌道への復帰を目指す。
将来成長に向けたZ世代の巻き込みにも注力



**筋肉質な経営により費用の削減を行った結果、調整後営業損失はYoYで大幅に縮小し、収益の改善傾向が継続。
既存ユーザの活性化等にフォーカスした効率的な投資を実施**

- 購入の促進に向けて、UPSとのパートナーシップを通じて配送料を低減する新プランを導入
- 主にZ世代の獲得に向けて、出品時の必須入力項目を簡略化するなど、出品にかかる負荷低減を推進

USでは、既存ユーザの活性化にフォーカスしたマーケティング等の効率的な投資を実施し、筋肉質な経営により費用の削減を行なった結果、調整後営業損失はYoYで大幅に縮小し、収益の改善傾向が継続しました。

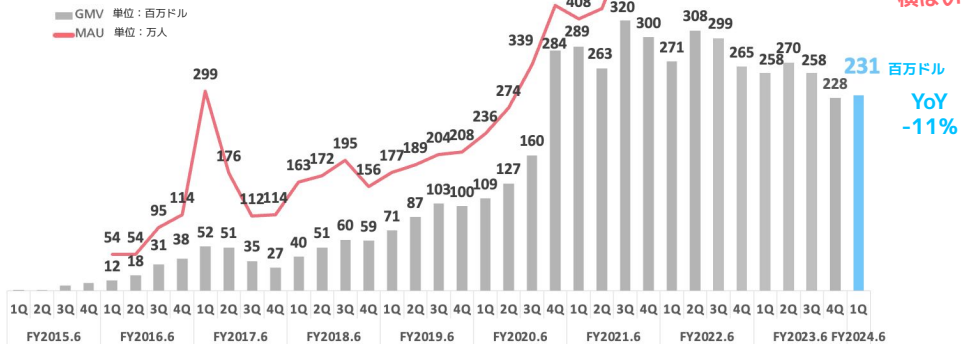
主な施策としては、引き続き出品数は堅調に推移する中で、課題である購入の促進に向けて、UPSとのパートナーシップを通じて配送料を低減する新プランを導入しました。これにより、重量が2-3ポンド（約907-1,361g）の荷物の配送料が\$10.99から\$7.99に下がり、配送料負担の軽減を通じた購入促進への効果を期待しています。

また、主にZ世代の獲得に向けて、出品時の必須入力項目を簡略化するなど、出品にかかる負荷の低減に向けた取り組みも推進しました。

2 US GMV / MAU（四半期）

- 期初の想定通り、長引くインフレをはじめとする外部環境の影響によって購入の鈍化傾向が継続したこと
で、1QのGMV成長率はYoY-11%
- 一方、効果的なマーケティング施策が奏功し、MAUはYoYで横ばい

<GMV₁/MAU₂>



mercari 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ーの四半期平均の数

USでは、期初の想定通り、長引くインフレをはじめとする外部環境の影響によって購入の鈍化傾向が継続したことで、1QのGMV成長率はYoY -11%となりました。

一方で、既存ユーザ等にフォーカスした効果的なマーケティング施策が奏功し、MAUはYoYで横ばいとなりました。

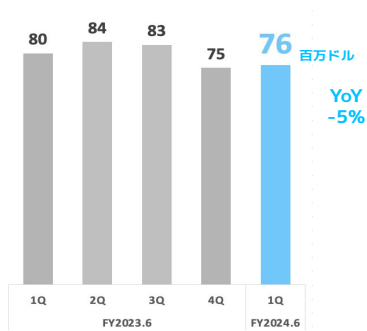
2 US 売上高 / 調整後営業利益 (US GAAP/四半期)

- 継続的な費用の見直しや厳選した投資の実施等、筋肉質な経営を行ったことで調整後営業損失はYoYで大幅に改善

Financial Results Presentation Material

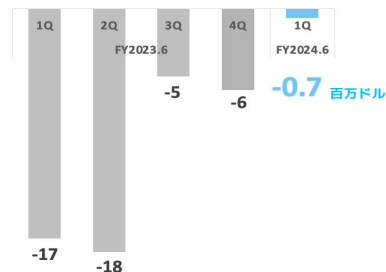
<売上高>

単位：百万ドル



<調整後営業利益>

単位：百万ドル



mercari 1. 営業利益から、株式報酬・減価償却費を控除したもの（＝キャッシュベース）

22

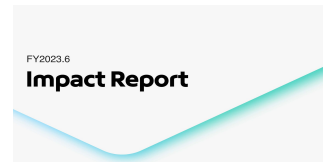
売上高成長率は、FY2023.6 3Qに行なった配送料金及び決済手数料の改定によってテイクレートが上昇したことで、GMV成長率と比べて小幅なマイナス幅となりました。

継続的な費用の見直しや厳選した投資の実施等、筋肉質な経営を行なったことで、調整後営業損失はYoYで大幅に改善しました。

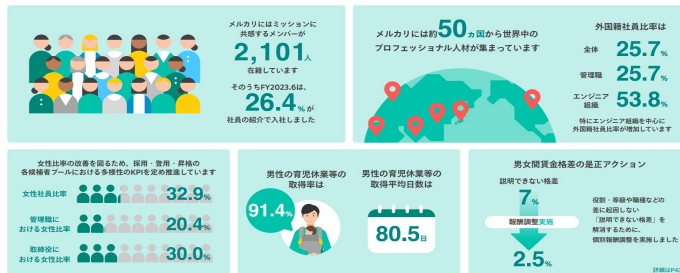
ESG

3 インパクトレポートの発行

- FY2023.6のESGの取り組みとその結果をまとめた「FY2023.6 Impact Report」を公開
- ミッションの達成に向け、メルカリの事業を通じて社会にポジティブなインパクトを与えていくという意味を込め、レポートの名称を「Impact Report」に変更
- メルカリの成長の源泉である人的資本に関する開示を大幅に拡充



マテリアリティ 05 世界中の多様なタレントの可能性を解き放つ組織の体現



mercari

24

9月21日にFY2023.6のESGの取り組みとその結果をまとめた「FY2023.6 Impact Report」を公開しました。

今回のレポートより、グループミッション「あらゆる価値を循環させ、あらゆる人の可能性を広げる」の達成に向け、メルカリの事業を通じて社会にポジティブなインパクトを与えていくという意味を込め、レポートの名称を「Impact Report」に変更しています。

これまでの温室効果ガス削減効果やガバナンス強化に向けた取り組みに加え、メルカリの成長の源泉である「人」に対する考え方や、人的資本に関する定量的な開示を大幅に拡充しました。

3 マテリアリティごとの重点領域と方針

マテリアリティ	重点領域	FY2024.6 方針
1 個人と社会のエンパワーメント	あらゆる人の可能性が発揮される世界の実現	
2 あらゆる価値が循環する社会の実現	・ 持続可能性をともなう事業成長 ・ 循環型社会の実現に向けた文化醸成 ・ 気候変動への対応	CtoC市場でのマーケットシェアをより強固なものにするべく、グループ横断でMarketplace GMVの最大化を推進、さらにBtoCや越境取引の拡大、外部パートナーとの連携を推進
3 テクノロジーを活用した新しいお客さま体験の創造	・ データ/AIを活用したなめらかなお客さま体験の提供 ・ 循環型金融の促進 ・ 価値交換の研究開発によるイノベーションの創出	Marketplace：規律ある投資を継続しつつ、マーケティング投資とプロダクトの進化に加え、強化領域への注力を通じたGMV成長にフォーカス Fintech：「メルカード」ユーザ獲得を通じたグループシナジーの創出、「メルカリ」内でビットコイン決済を可能にする等のUX強化 US：既存ユーザのリテンション強化に向けたプロダクトの磨き込み、将来成長に向けたZ世代の巻き込みに注力
4 中長年にわたる社会的信頼の構築	・ 安心・安全で公正な取引環境の実現 ・ コーポレートガバナンスの実効性向上とコンプライアンスの徹底 ・ ユーザー、ステークホルダー（社会、投資家、メディア等）からの信頼獲得	指名委員会等設置会社への移行に向けた内部監査体制の強化 データ＆プライバシーガバナンス、サイバーセキュリティの体制強化 外部パートナー（自治体、一次流通事業者、大学や非営利組織）との連携強化
5 世界中の多様なタレントの可能性を解き放つ組織の体現	・ 世界中のプロフェッショナル人材の獲得・育成 ・ ミッションの達成に向けて大胆な挑戦ができる組織カルチャーと環境の構築 ・ ダイバーシティ&インクルージョンの体現	D&Iの推進 多様な人材確保に向けた新卒採用の強化 インド拠点拡大に向けた業務環境の構築・報酬制度の整備 メンバーのバリュー発揮を促すカルチャーアップデートと社内浸透

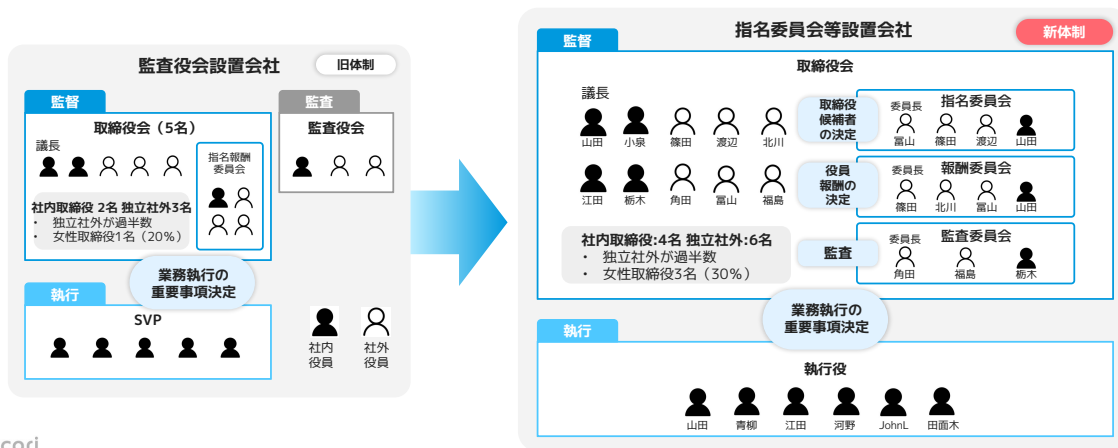
メルカリグループでは、事業を通じて社会・環境課題の解決に貢献していく価値創造に関わるものと、持続的な成長のために必要な経営基盤に関わるものの両方の観点からマテリアリティを定義しています。

各マテリアリティの「機会の最大化」と「リスクの最小化」に努め、持続的な事業成長を目指しています。

Appendix

4 グローバルスタンダードである指名委員会等設置会社への移行

- 監督と執行の分離をより明確にし、取締役会の監督機能を強化しながら、執行機能の迅速かつ果敢な意思決定と事業推進を実現する体制を構築
- 多様な取締役によって構成される取締役会とともに、独立社外取締役が過半数を占める指名委員会、報酬委員会、監査委員会を設置し、透明性・実効性の高い監督を実施



4 新取締役の体制

- 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



4 ガバナンス体制の強化（独立社外取締役）



篠田 真貴子
報酬委員会
委員長



渡辺 雅之



北川 拓也

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
- ・ ㈱ほぼ日 取締役CFO
- ・ エール㈱取締役（現任）

- ・ マッキンゼー・アンド・カンパニー・インク・ジャパン
- ・ 株式会社ディー・エヌ・エー共同創業者
- ・ Quipper Ltd. CEO
- ・ 株式会社FOODCODE取締役（現任）

- ・ 楽天株式会社執行役員編成部ビヘイビアインサイトストラテジー室室長
- ・ 楽天データマーケティング株式会社取締役
- ・ 公益社団法人 Well-being for Planet Earth 共同創業者兼理事（現任）
- ・ 楽天株式会社常務執行役員テクノロジーディビジョンCDO
- ・ QuEra Computing President and Director（現任）

当社社外取締役 選任理由

- ・ D&I、ESG、ファイナンス等における専門的な知識や深い経験

- ・ IT企業における事業のグローバル展開に関する知見

- ・ AIやデータサイエンス等のテクノロジー領域における知見
- ・ 事業創出や社会課題に向けてAIやデータの活用における経験

4 ガバナンス体制の強化（独立社外取締役）



角田 大憲
監査委員会
委員長



富山 和彦
指名委員会
委員長



福島 史之

主な経歴

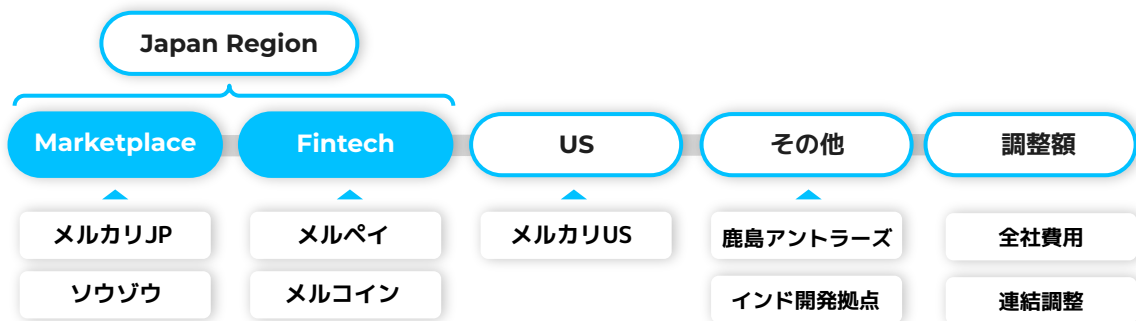
- ・東京弁護士会登録 森綜合法律事務所/パートナー
- ・中村・角田法律事務所（現中村・角田・松本法律事務所）
- ・株式会社アイネス社外監査役
- ・三井住友海上グループホールディングス株式会社（現MS&AD インシュアランスグループホールディングス株式会社）社外監査役、社外取締役
- ・カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社社外取締役（現任）
- ・エーザイ株式会社社外取締役（監査委員）
- ・株式会社三井住友銀行社外取締役（監査等委員）（現任）
- ・角田大憲法律事務所開設（現任）
- ・ポストンコンサルティンググループ
- ・株式会社コーポレートディレクション取締役社長
- ・株式会社経営共創基盤代表取締役 CEO
- ・パナソニック株式会社（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）
- ・株式会社経営共創基盤 IGPI グループ会長（現任）
- ・一般社団法人日本取締役協会会長（現任）
- ・港陽監査法人
- ・あずさ監査法人（現有限責任あずさ監査法人）
- ・ファインディ株式会社監査役（現任）
- ・株式会社鹿島アントラーズ・エフ・シー監査役（現任）
- ・Chatwork 株式会社社外取締役（監査等委員）（現任）

当社社外取締役 選任理由

- ・企業法務、コーポレートガバナンス分野における高い識見
- ・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
- ・監査実務経験や会計及び内部統制に関する豊富な知見

4 セグメント情報

Financial Results Presentation Material



4 主要事業の中期目標と投資領域

ビジネス領域	中期的なありたい姿	今後の主な投資領域
グループ共通	■ 外部パートナーと連携し、循環型社会を牽引するエコシステムを実現している ■ グローバル人材が活躍できるボーダレスな組織が構築されている ■ 更なるグローバル展開を推進している	・ 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持 ・ D&Iの推進 ・ グローバルでの事業構築
Market place	■ CtoCマーケットにおける強固なポジショニングを獲得し、循環型社会の実現に欠かせない存在としてマーケットを牽引。さらに外部パートナーとの連携を加速させている ■ グループシナジー創出によって、GMV 3年 CAGR +15%、調整後営業利益率40%以上を想定	・ UX改善やAI強化によるクロスユース推進 ・ ロイヤルティプログラムを中心としたエンゲージメントの強化 ・ 越境取引の拡大 ・ カテゴリー強化 ・ BtoC拡大
Fintech	■ Marketplaceの成長を促すドライバーの1つとして、「メルカリ」GMVの最大化や決済手数料削減に貢献 ■ メルカリグループにおける第2の収益の柱へ	・ 「メルカード」ユーザ獲得、利用促進 ・ Creditのさらなる強化（AI与信等） ・ ブロックチェーンを活用したUX向上
US	■ Z世代も巻き込み、“the easiest and safest selling app”としての知名度と評価が確立されている	・ ユーザ基盤の拡大と既存ユーザの活性化 ・ 出品簡便化をはじめとするUX向上 ・ 取引手段の拡充

投資方針

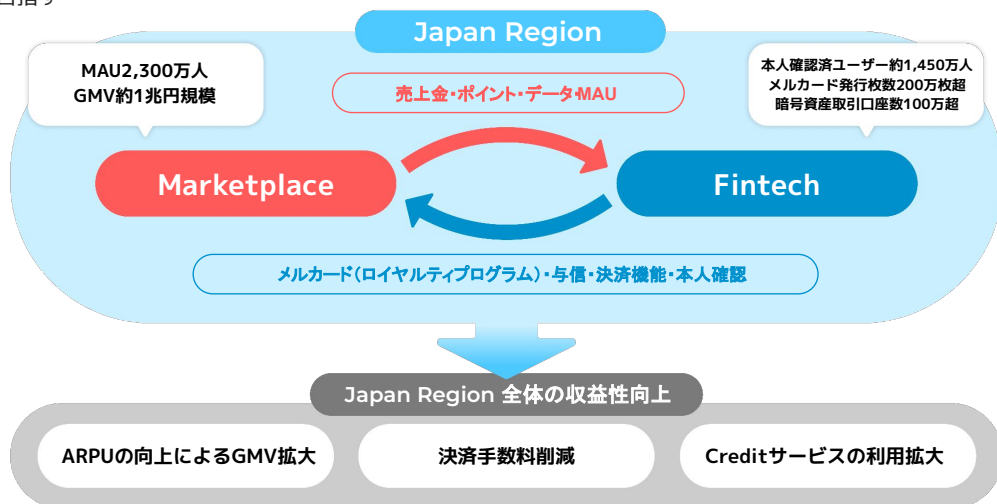
	FY2022.6 上期まで	FY2022.6 下期 - FY2023.6	FY2024.6
中期的な目標	■ 外部パートナーと組み、循環型社会を牽引するエコシステムを実現している ■ グローバル人材が活躍できるボーダレスな組織が構築されている ■ 更なるグローバル展開を推進している		
収益の考え方	■ トップラインの高成長を最優先	■ 成長と収益のバランスを意識した経営を実施	■ 成長と収益のバランスを意識した経営を継続しつつ、成長にフォーカス
投資方針	■ 中長期での成長に資する分野へ積極的に投資	■ 中長期の成長に向けて、優先順位を明確にした投資効果が着実に積み上がる分野への投資 ■ Fintechにおいて将来利益の最大化に繋がる必要な投資は検討	■ 次の10年を見据え、既存事業の成長の加速と新規事業の創出に向けた投資を行う

FY2024.6 事業毎の投資方針と主な内容

	投資方針と主な内容
Marketplace	規律のある投資を継続しつつ、トップラインの成長にフォーカス ■ 新規ユーザ獲得 ■ ロイヤルティプログラムの強化 ■ UXの進化や越境取引、カテゴリー強化、BtoC等の強化領域によるGMV成長の加速
Fintech	グループシナジー最大化および収益性のさらなる向上を目指し、「メルカード」やCredit事業に規律の範囲で投資 ■ 「メルカード」ユーザ獲得、利用促進 ■ AIと信精度向上、回収力強化 ■ 「メルカリ」内でのビットコイン取引サービスの浸透とビットコイン決済等UXを向上させる機能の提供
US	既存ユーザの活性化に向けたプロダクト開発と効果的なマーケティングに投資 ■ 既存ユーザのリテンション強化を主目的としたマーケティングの実施 ■ Z世代の巻き込みに向けた出品簡便化や取引手段の拡充

4 Japan Region グループシナジー創出の全体像

- MarketplaceとFintechが一体となったUXの向上や、横断的なマーケティングの実施によるシナジー創出を目指す



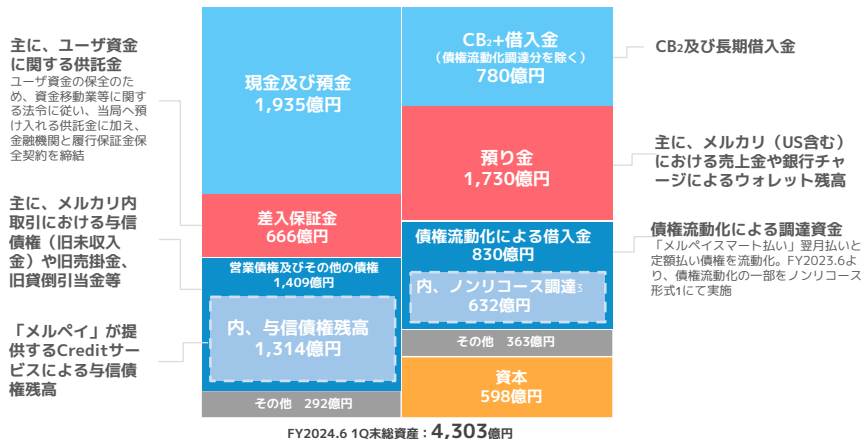
4 連結BS (IFRS)

	FY2023.6 4Q	FY2024.6 1Q
現金及び現金同等物	201,822	193,563
営業債権及びその他の債権	126,752	140,987
流動資産合計	338,645	344,970
差入保証金	61,608	66,609
非流動資産合計	79,704	85,429
資産合計	418,349	430,399
営業債務及びその他の債務	20,862	21,749
借入金	71,834	58,166
預り金	163,712	173,064
流動負債	274,912	263,394
社債及び借入金	84,533	102,966
非流動負債	87,777	107,201
負債合計	362,689	370,595
資本合計	55,659	59,803
負債・資本合計	418,349	430,399

4

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
- Creditサービスの調達基本方針は、第一に債権流動化による調達を行う方針
 - 特にノンリコース形式¹⁾の債権流動化を拡大することで、財務安定性の向上を図る

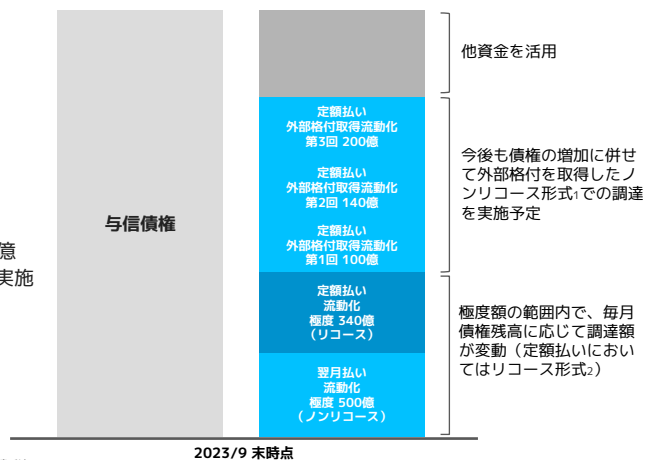


4 Fintech Creditサービスに関する資金調達の方針

- FY2023.6より、企業と信でなく与信債権自体の信用力により資金の調達を行うノンリコース形式¹を導入しており、Creditサービスの成長に合わせた資金調達の拡張を推進
- 今後もノンリコース形式¹の債権流動化を中心に、資金調達手法の多様化を進めていく方針

債権流動化

- 「メルペイスマート払い」の翌月払いで500億円、定額払いで340億円を極度額に設定し³、特定金融機関と債権流動化を実施
- 加えて、定額払い債権の一部に対し外部格付を取得し、FY2023.6に240億円、FY2024.6 1Q（2023/7）に200億円を調達し、ノンリコース形式¹で合計440億円の調達を実施
- 今後もCreditサービス成長に伴い、ノンリコース形式¹での資金調達を随時実施予定



mercari

1. 債権の回収金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. 債権からの回収金で返済不可の場合において、残借入額に対してメルカリに波及されて返済義務が生じる資金調達手法
 3. ノンリコース形式の資金調達を推進する方針にあわせ、リコース形式による調達極度額の見直し（600億円→340億円）を実施

4 IFRSに基づく開示の開始

- 国際的な比較可能性の向上の観点から、FY2024.6 1QよりIFRSへ移行
- Japan Regionにおいては、IFRS営業利益からその他収益・費用等を控除したコア営業利益をKPIとするが、変更による影響は軽微

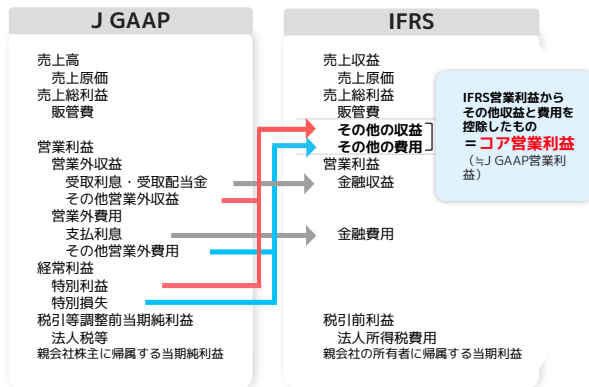
GAAP差異の内容

単位:億円

連結	FY2023.6 J GAAP	FY2023.6 IFRS	差異	差異要因
売上高/ 売上収益	1,720	1,719	-0.9	その他セグメント（鹿島アントラーズ）の移籍金相替及び連結組み入れ時期の期ズレ解消による影響
営業利益/ コア営業利益	170	167	-3	・株式報酬費の基準差及び有給休暇引当金繰入等による影響-8億円 ・FT事業における契約獲得コストの基準差の影響+3億円 ・租税公課の基準差の影響+3億円
税引後 当期利益	129	130	+1	・営業利益の差異-3億円 ・投資有価証券の評価方法の基準差による差異+3億円

mercari¹⁾ 監査前の未確定数値

コア営業利益



4 連結 四半期 PL (IFRS)

(百万円)	FY2023.6 1Q (7-9月)	FY2024.6 1Q (7-9月)
売上収益	39,800	44,271
YoY	N/A	+11.2%
EBITDA ₁	3,275	5,320
マージン (%)	8.2%	12.0%
コア営業利益 ₂	2,599	4,716
マージン (%)	6.5%	10.7%
親会社の所有者に帰属する当期利益	629	2,811
マージン (%)	1.6%	6.3%
IFRS営業利益	2,577	4,477
マージン (%)	6.5%	10.1%

mercari 1. コア営業利益 + 減価償却費
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(P359参照)

4 連結 四半期 CF (IFRS)

(百万円)	FY2023.6 1Q(7-9月)	FY2024.6 1Q(7-9月)
営業活動によるCF	-15,991	-12,531
投資活動によるCF	-307	-860
財務活動によるCF	7,674	4,394
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,449	738
現金及び現金同等物の増減額	-7,175	-8,259
現金及び現金同等物の期首残高	211,758	201,822
現金及び現金同等物の期末残高	204,583	193,563

4 Marketplace 四半期 PL (IFRS)

(百万円)		FY2023.6 1Q(7-9月)	FY2024.6 1Q(7-9月)
GMV		220,443	246,034
YoY		+8.0%	+11.6%
売上高		22,876	25,276
対GMV比		10.4%	10.3%
調整前	コア営業利益 ¹	6,705	7,367
	マージン (%)	29.3%	+29.1%
	IFRS営業利益	6,705	7,367
	マージン (%)	29.3%	+29.1%
調整後 ²	コア営業利益 ¹	9,075	10,199
	マージン (%)	39.7%	+40.4%
	IFRS営業利益	9,075	10,199
	マージン (%)	39.7%	+40.4%

mercantile

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(P39参照)

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

4 Fintech 四半期 PL (IFRS)

(百万円)		FY2023.6 1Q(7-9月)	FY2024.6 1Q(7-9月)
調整前	売上収益	6,952	9,394
	YoY	N/A	+35.1%
	コア営業利益 ²	1,237	51
	YoY	N/A	-95.9%
調整後 ¹	IFRS営業利益	1,237	51
	YoY	N/A	-95.9%
調整後 ¹	売上収益	4,582	6,562
	YoY	N/A	+43.2%
	コア営業利益 ²	-1,133	-2,781
	YoY	N/A	N/A
調整後 ¹	IFRS営業利益	-1,133	-2,781
	YoY	N/A	N/A

mercari 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(P39参照)

4 US 四半期 PL (US GAAP)

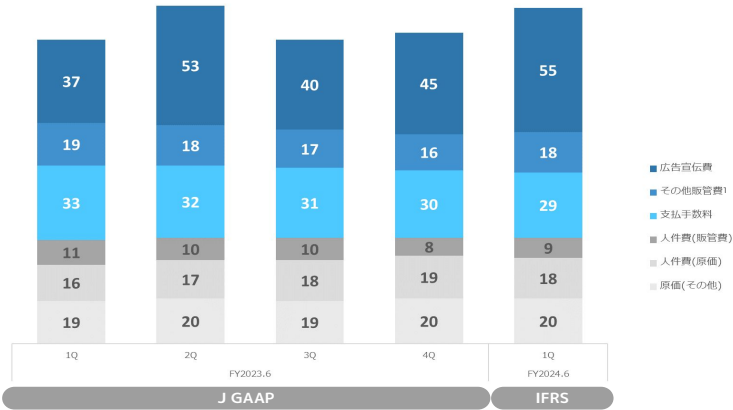
(百万ドル)	FY2023.6 1Q(7-9月)	FY2024.6 1Q(7-9月)
GMV	258	231
YoY	-4.7%	-10.5%
売上高	80	76
対GMV比	31.0%	33.1%
営業利益	-21	-4
マージン (%)	-26.7%	-5.5%
調整後営業利益 ¹⁾	-17	-0.7
マージン (%)	-21.5%	-0.9%

mercari 1. 営業利益から、株式報酬・減価償却費を控除したもの (=キャッシュベース)

4 Marketplace コスト構成（四半期）

- 成長に向けた投資を強化したことで、広告宣伝費率はQoQで上昇

単位：億円



4 カテゴリーの変化 1Q(7-9月)

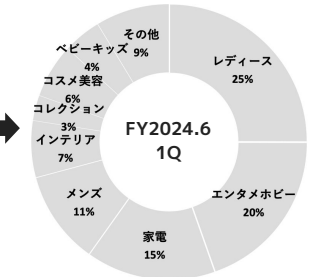
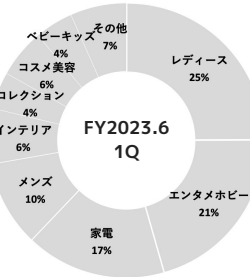
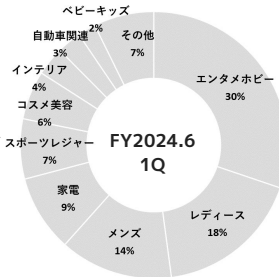
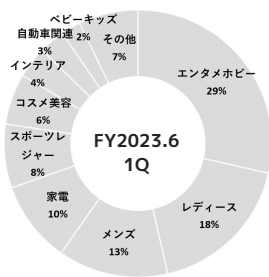
Financial Results Presentation Material



Marketplace



US



4 Marketplace 越境販売

- 強化領域として注力した結果、連携企業数が50社に増加（2023年10月末時点）
- 人気取引カテゴリーはアニメ、アイドルグッズ、アパレル等

取引カテゴリーランキング¹

順位	カテゴリー
1位	おもちゃ>キャラクターグッズ
2位	CD>K-POP/アジア
3位	フィギュア>コミック/アニメ
4位	トレーディングカード>ポケモンカード
5位	タレントグッズ>アイドル
6位	レディース>ショルダーバッグ
7位	メンズ>スニーカー
8位	トレーディングカード>遊戯王
9位	メンズ>腕時計（アナログ）
10位	コミック/アニメグッズ>その他

連携企業一例²

会社名	提携日
BEENOS株式会社（Buyee, Shopee）	Buyee:2019年11月 Shopee: 2020年8月
比比昂株式会社（Bibian）	2021年10月
Inagora株式会社	2023年4月
銘東株式会社	2023年4月
楽一番株式会社	2023年4月
株式会社トリプルアート	2023年4月
Bless International株式会社	2023年2月
株式会社FROM JAPAN	2023年2月
SIG Service株式会社	2023年2月
ZenGroup株式会社	2023年2月

mercari 1. 調査期間: 2022年1月1日～2022年12月20日、調査対象: 「メルカリ」の代理購入サービスであるBuyee・Bibian・Shopee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フリマアプリ市場データ

- 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4年度 電子商取引に関する市場調査」2023年8月31日発表。CtoC 取引のみならず、BtoB、BtoC取引も含む
3. 出典：経済産業省「令和3年度 電子商取引に関する市場調査」2022年8月12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、2022年12月時点における過去12か月間のCtoCとBtoC GMV

4 Fintech サービス一覧

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



クレジット カード



バーチャル カード

カード番号を
設定するだけ



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%



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

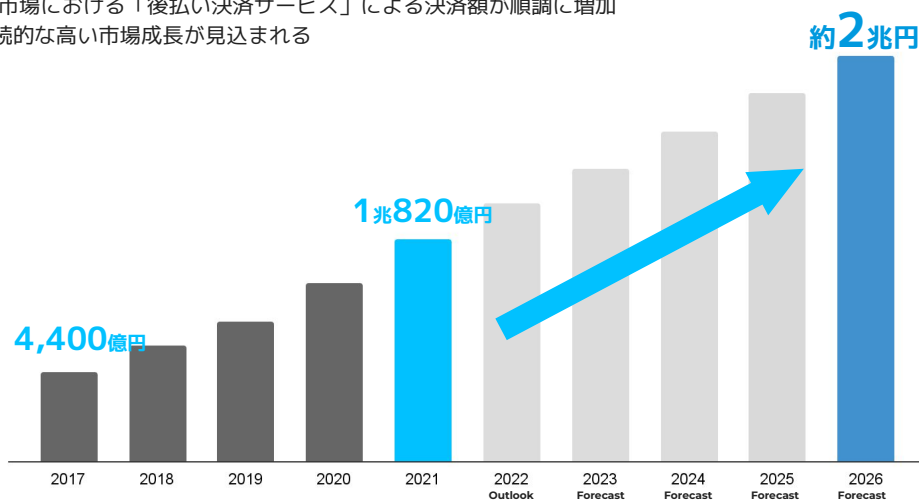
「メルカリ」内でビット
コインを売買できるサー
ビスを提供



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



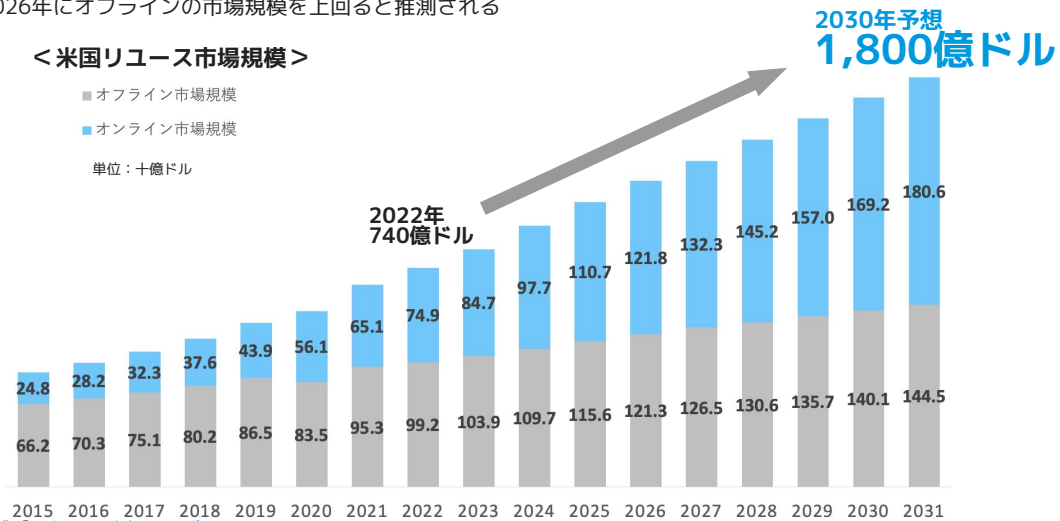
4 US 米国オンライン・リユース市場

- 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

<米国リユース市場規模>

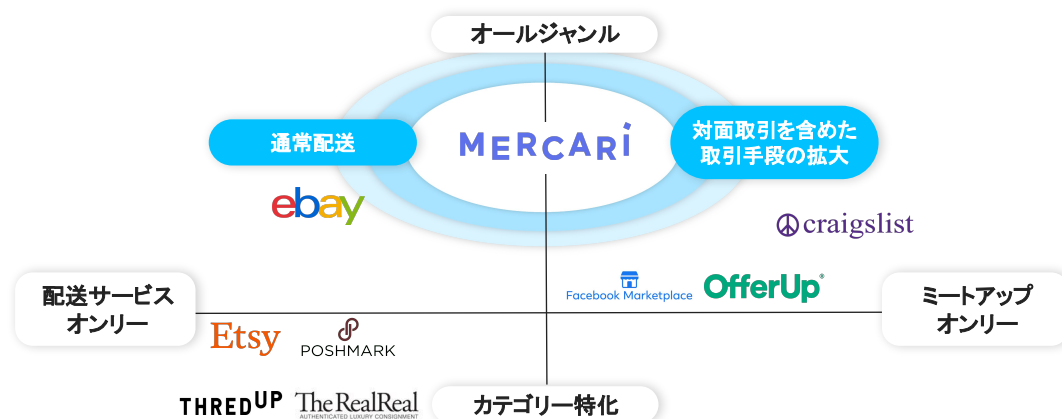
■ オフライン市場規模
■ オンライン市場規模

単位：十億ドル



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

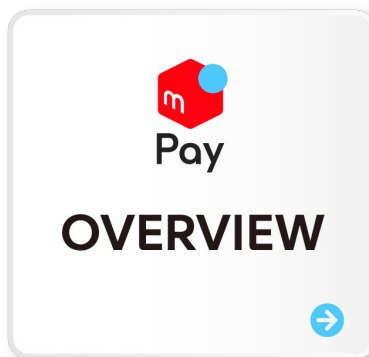


4 新規投資家のみなさまへ

- 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。

FY2024.6 2Qの決算発表は、2024年2月13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