

FY2023.6 2Q決算発表 FAQ

Marketplace

Q1. 2Qの実績に対する評価及び通期でのGMV成長率+10-15%達成に向けた手応えはどうか？

A1. 招待キャンペーンやメルカリ教室などの新規ユーザ獲得及び出品強化に向けた施策を積極的に実施した結果、MAUは2,153万人と過去最高を更新し、ユーザ基盤が着実に拡大した。その結果、2Q GMV成長率は+10%と概ね想定通りに進捗している。また、規律ある投資と筋肉質な経営によって収益性が向上し、調整後営業利益率は42%に上昇した。下期は、昨年9月まで「メルカリ」アプリ内部の大幅アップデートに注力したことによる一部プロダクト開発への遅れの影響が想定される。また、下期の貢献を想定し取り組んできたPoCについて、より確信度を高めるべく検証フェーズを継続することとした。その結果、GMV成長率+10-15%を達成するハードルは期初比で高まりつつあるが、引き続き達成に向けて取り組む。

Q2. クレジットカード事業開始に伴うGMVの押し上げや支払手数料削減効果などのグループシナジーはどの程度あったか？

A2. 初速として、「メルカード」会員の獲得は好調に進捗しているが、クレジットカードの利用申請が100%解放となったのは12月上旬からであり、2Q時点でのグループシナジー効果は限定的である。今後、会員数の増加に伴ってグループシナジーが順次創出されるものだと考えており、引き続き、会員獲得や利用促進に向け取り組んでいく。

Q3. 日本国内におけるインフレの影響は出ているか？

A3. 一次流通において様々な商品の値上げが相次ぐ中、その影響が二次流通に波及する可能性もある為、引き続き、状況を注視していく。

Fintech

Q4. 債権残高と回収率の今後の見通しは？

A4. 「メルカード」を提供開始したことで、より多くの場所でメルペイの決済を利用いただけるようになった。既存の「メルペイスマート払い」の順調な成長に加え、「メルカード」の利用が増えることで、継続的な債権残高の成長を期待している。また、継続的なAI与信の精度向上、並びに未回収債権への対応を強化することにより、回収率の維持向上に努める。債権残高の成長と高い回収率の両軸が実現された健全な事業成長を目指す。

US

Q5. 黒字化に対する考え方は？中長期的なポテンシャルに対する見方に変更はないか？

A5. 引き続き不透明な事業環境が継続する見通しであり、筋肉質な経営の推進に向けた費用の見直しを通じて下期は赤字を縮小していく方針である。一方、中長期的な視点で見ると、米国の経済規模は日本の数倍あり、様々な市場予測でも二次流通は大きく成長する分野とされており、US市場におけるポテンシャルは変わらず大きいと考えている。そのため、中長期的な成長に資するプロダクト施策やマーケティングに関しては、引き続き規律の範囲で投資を行なっていく。

Q6. 競合環境に変化はあるか？

A6. 米国市場では、特定のCATEGORYに特化したCtoCサービスや、対面で商品の取引を行う地域特化型のサービス等複数のプレイヤーが存在する。そのような中、多様な配送オプションを備え、あらゆるCATEGORYの商品を売買できるオールジャンル型のCtoCサービスとしての当社のユニークなポジションに変化はない。

米国では日本と比較して送料が高いという特徴を踏まえて、一括配送オプションの追加や、Zip社に加えて新たにPayPalと連携した後払い決済サービス（BNPL）の拡大をはじめとする購入者負担の軽減策等を通じて、潜在的な需要の掘り起こしを推進している。

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。

以上