

FY2023.6 3Q

# Presentation Material

mercari

株式会社メルカリのFY2023.6 3Q決算についてスクリプト形式にて説明させていただきます。  
なお、当社は2Qと4Qに決算説明会を実施しております。



## 目次

---

- 1 決算サマリー
- 2 業績予想
- 3 決算概況
- 4 ESG
- 5 Appendix

# 決算サマリー

# 1 FY2023.6 3Qの進捗状況・ハイライト

## 連結

- グループシナジー最大化に向けて「メルカード」への投資を拡大するとともに、「メルカリ」内でビットコインの売買ができるサービスを開始
- グループ全体における投資規律の浸透、継続的な費用の見直し、不正利用の正常化等により収益性が高まり、3Qの営業利益はYoY +86億円の56億円となり、4 四半期連続の営業黒字

Marketplace	Fintech	US
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 一部開発の見直し等によりGMV成長率はYoY +8%と一時的に鈍化。投資規律の浸透や費用の見直しにより、調整後営業利益率は48%と目標値を大幅に超えて着地</li> <li>● 新規ユーザ獲得が好調に進捗し、MAUはQoQ +73万人増加の2,226万人と過去最高を更新</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Creditサービスが成長を牽引。債権残高、債権回収率ともに順調に推移</li> <li>● 「メルカード」発行枚数は好調に増加し、3月末で65万枚を突破。投資に伴い、3Qは調整前営業損失を計上</li> <li>● 3月9日よりビットコインの売買ができるサービスを開始。サービス全開放後2週間で10万口座開設を突破</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● インフレに端を発するオンライン・リユース市場への逆風が継続しており、GMV成長率はYoY -14%で着地</li> <li>● 主に購入促進に向けたプロダクト施策に注力。より筋肉質な経営に向けて費用の削減を行った結果、調整後営業損失は大幅に縮小</li> </ul>

mercari 1. 調整後：Marketplace・Fintech間の内部取引（決済業務委託に関わる手数料）を控除した数値、調整前：Marketplace・Fintech間の内部取引（決済業務委託に関わる手数料）を控除前の数値を指す

## 3Qの進捗状況・ハイライトです。

まず連結では、グループシナジーの最大化に向けて「メルカード」への投資を拡大するとともに、「メルカリ」内でビットコインの売買ができるサービスを3月より開始しました。グループ全体での投資規律の浸透、継続的な費用の見直しや不正利用の正常化等により収益性が向上し、3Qの営業利益はYoY +86億円の56億円となり、4 四半期連続の営業黒字を達成しています。

Marketplaceでは、BtoCや出品簡便化における一部開発の見直しに伴い3QのGMV成長率はYoY +8%と一時的に鈍化しましたが、一方で、規律をもった投資の浸透や費用の見直しの効果で、調整後営業利益率は48%と過去最高を更新しました。

Fintechでは、好調な既存のCreditサービスに「メルカード」の利用が加わり、債権残高が伸長しました。また、債権回収率も順調に推移しています。2022年11月8日より順次提供を開始し、12月に全開放をおこなった「メルカード」の発行枚数は好調に増加し、3月末時点で65万を突破しました。会員獲得や利用促進に向けた投資に伴い、3Qは調整前営業損失を計上しています。また、3月9日には、「メルカリ」アプリ内でビットコインの売買ができるサービスを開始しました。3月16日のサービス全開放後わずか2週間で、口座開設数は10万を突破し、好調な滑り出しとなっています。

USでは、高水準のインフレが継続していることによって消費者が生活必需品への支出を優先していることや、一次流通で積極的な値引きが行われている影響によるオンライン・リユース市場への逆風が継続しており、GMV成長率はYoY -14%となりました。中長期的な成長に不可欠である、主に購入の促進に向けたプロダクト施策に注力するとともに、より筋肉質な経営に向けて費用の削減を行い、調整後営業損失はYoY 35百万ドル減の5百万ドルと大幅に縮小しました。

# 1 FY2023.6 3QのKPIサマリー

Marketplace	Fintech	US
<b>GMV<sub>1</sub></b> <b>2,546億円</b> YoY <b>+8%</b>	<b>利用者数<sub>3</sub></b> <b>1,512万人</b>	<b>GMV<sub>1</sub></b> <b>258百万ドル</b> YoY <b>-14%</b>
<b>調整後営業利益率<sub>2</sub></b> <b>48%</b> (YoY <b>+18ppts</b> )	<b>債権残高<sub>4</sub></b> <b>1,037億円</b>	<b>MAU<sub>6</sub></b> <b>501万人</b> (YoY <b>-11%</b> )
	<b>債権回収率<sub>5</sub></b> <b>98.1%</b>	

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. 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  
3. 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ーと「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・凍結を除く）2022年3月末時点  
4. 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）  
5. 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）  
6. 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

続いて、各セグメントのKPIサマリーです。

MarketplaceのGMV成長率はYoY +8%の2,546億円、調整後営業利益率はYoY +18pptsの48%と収益性が大きく向上しています。

Fintechの利用者数は1,512万人に伸長しました。債権残高は1,000億円を突破し1,037億円、債権回収率は98.1%となっています。

USのMAUはYoY -11%の501万人、GMVはYoY -14%の成長率となり258百万ドルで着地しました。

1

## FY2023.6 3Qのセグメント別 売上高・営業利益

単位：億円

セグメント	FY2022.6 3Q		FY2023.6 3Q		YoY		
	売上高 / 外部売上高	営業利益 / 調整後営業利益	売上高 / 外部売上高	営業利益 / 調整後営業利益	売上高 / 外部売上高	営業利益 / 調整後営業利益	
Japan Region	264	39	314	96	+19%	+146%	
Marketplace	226	41 / 67	263	97 / 125	+16%	+138% / +87%	
Fintech	64 / 37	-1 / -27	78 / 50	-0.8 / -28	+23% / +34%	-	
US	J-GAAP (億円)	107	-51	110	-13	+3%	-
	US GAAP(百万ドル)	92	-43 / -40	83	-10 / -5	-10%	-
その他	18	3	18	2	-3%	-17%	
調整額	-5	-20	-7	-29	-	-	
連結	385	-29	436	56	+13%	-	

Financial Results Presentation Material

各セグメント毎の売上高と営業利益を一覧化しています。

FY2023.6  
**業績予想**

## 2023.6 通期業績予想

- **連結:** 売上1,700億円、営業利益135億円
- **Marketplace:** GMV YoY +9% 調整後営業利益率 42%
- **US:** GMV YoY -12%前後

4Q・通期見直し

## 連結

来期以降の更なる成長に向け、Marketplaceにおける新規ユーザ獲得や出品強化施策、Fintechにおける「メルカード」会員獲得に加え、グループシナジー最大化に向けたJapan Region横断での取り組み等、GMV・売上高増加に向けた取り組みを強化する。その結果、3Q比で4Qのグループ投資額は増加する見通しだが、投資規律が浸透したこと及び成長と収益のバランスを意識した経営により、年間を通じて収益性が向上する見通し

## Marketplace

主に、前期4Qに投資方針のアップデートを行い、優先順位を明確にした投資の影響が一巡することで、4QのYoY GMV成長率は改善する見通し。3Qで効果が見られた施策やFintechとの連携によるグループシナジー最大化に向けた投資の拡大を予定しており、4Qは投資額の増加を見込むが、通期調整後営業利益は期初に設定した目標値を大幅に超えて達成予定。期初に掲げた通期目標値をGMV YoY +9%、調整後営業利益率42%に修正

## Fintech

「定額払い」を中心に収益力の強化を推進しつつ、グループシナジー最大化に向けて「メルカード」会員獲得や利用促進、及び「メルカリ」内でビットコインを売買できるサービス浸透のための投資を行うことで、4Qの投資額は3Q比で増加を想定

## US

インフレをはじめとする不透明な事業環境が継続していることから、営業損失の縮小に向けて厳選した投資を行う。オンライン・リユース市場への逆風により、GMVは4Qもマイナス成長が継続する想定。これらの状況を総合的に勘案し、GMV成長率の通期目標値をYoY-12%前後に修正

来期以降の成長に向け、Marketplaceにおける新規ユーザ獲得や出品強化施策、Fintechにおける「メルカード」会員獲得に加え、グループシナジー最大化に向けたJapan Region横断での取り組み等、GMV・売上高増加に向けた取り組みを強化していきます。その結果、3Q比で4Qのグループ投資額は増加する見通しですが、投資規律が浸透したこと及び成長と収益のバランスを意識した経営により、年間を通じて収益性が向上する見通しです。

Marketplaceでは、主にFY2022.6 3Qアップデートした投資方針（GMVリフトアップに即効性のある投資から、優先順位を明確にした効果が着実に積み上がる投資へ変更）が一巡するため、4QのYoY GMV成長率は改善する見通しです。

また、3Qで効果が見られた施策やメルカードやメルコインとの連携によるグループシナジー最大化に向けた投資の拡大を予定しており、4Qは投資額の増加を見込んでおりますが、通期調整後営業利益は期初に設定した目標値を大幅に超えて達成予定です。以上の結果、期初に掲げた通期目標値をGMV YoY +9%、調整後営業利益率42%に修正しました。

Fintechでは引き続き、「定額払い」を中心とした収益力の強化によって一層強固な収益基盤を構築しつつ、「メルカード」会員の獲得や利用促進、「メルカリ」内でビットコインを売買できるサービス浸透のための投資を行うことで、4Qの投資額は3Q比で増加を見込んでいます。グループシナジーの最大化に向けて、規律のある投資に取り組めます。

USでは、インフレをはじめとする不透明な事業環境が継続する見通しであることに加えて、投資基準に基づき厳選した投資を行うことで、4QのGMV成長率も鈍化する見通しです。これらの状況を総合的に勘案して、2Qに取り下げたYoY +0-10%の通期GMV成長率の目標値をYoY -12%前後に修正しました。

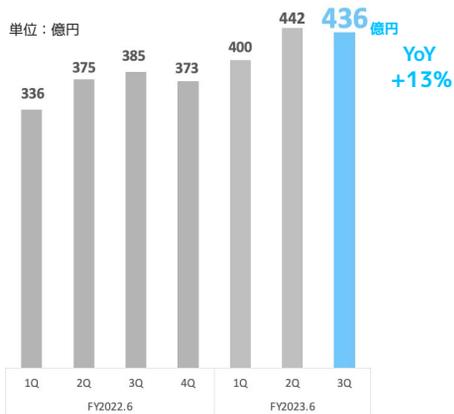
FY2023.6 3Q  
**決算概況**

### 3 連結 売上高/営業利益

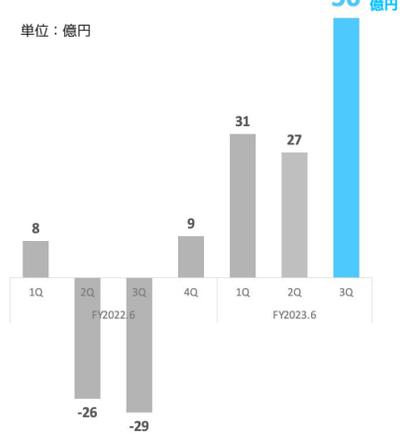
- グループ全体の収益基盤の強化によって、営業利益が過去最高を更新
- 対策が奏功し、不正利用に関する影響額は急増前の水準に戻り正常化

Financial Results Presentation Material

<売上高>



<営業利益>



mercari

11

連結売上高は、Marketplace、およびFintechにおけるCreditサービスの着実な成長により売上高がYoY +13%の436億円となりました。

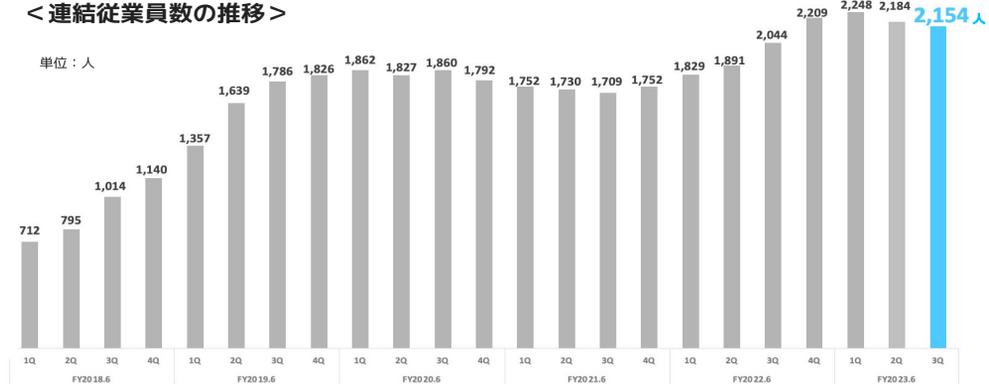
営業利益は、グループ全体の収益基盤の強化によって過去最高を更新し、YoY +86億円の56億円となりました。

また、不正対策が奏功し、その影響額は急増前の水準に戻り正常化しました。

### 3 メルカリの高成長を支える優秀な人材

- 厳選した採用の継続によりQoQで微減
- 来期以降の成長に向け、エンジニア職を中心に積極的な採用を実施していく

#### < 連結従業員数の推移 >



従業員数はQoQでは30名減の2,154人となりました。  
厳選した採用を行ったことで従業員数は微減となっていますが、来期以降の成長に向けてエンジニア職を中心に積極的な採用を実施していきます。

### 3 Marketplace FY2023.6 3Qの進捗状況

FY2023.6  
期初の事業方針

CtoCとBtoCの連携強化を通じた出品増によって、  
通期GMVはYoY+10-15%、調整後営業利益率30-35%を想定

一部開発の見直し等によりGMV成長率はYoY +8%と一時的に鈍化した一方、投資規律の浸透や費用の見直しにより、調整後営業利益率は48%と過去最高を更新

- 新規ユーザ獲得及び獲得後の出品促進施策に注力すると共に、引き続き利便性向上に向けたプロダクト改善を推進
- BtoCはプロダクト改善に注力すると共に、リユース・アウトレット事業者の獲得やAPI連携を推進する等、出品増に向けた取り組みが進捗

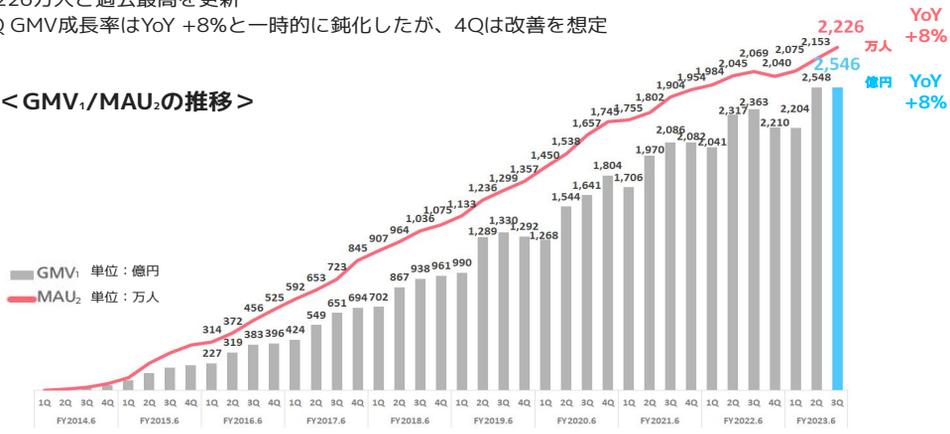
一部開発の見直し等に伴ってGMV成長率はYoY+8%と一時的に鈍化した一方で、投資規律の浸透や費用の見直しにより、調整後営業利益率は48%と過去最高を更新しました。CtoCは出品者にフォーカスした招待キャンペーン等新規ユーザ獲得及び獲得後の出品促進施策に注力すると共に、引き続き利便性向上に向けたプロダクト改善を推進しています。BtoCはプロダクト改善に加えて、物価高を受けて注目が集まるリユース・アウトレット品を扱う事業者の獲得やAPI連携を推進する等、出品増に向けた取り組みが進捗しました。

3

### Marketplace GMV/MAU

- 新規ユーザ獲得、及び獲得後の出品促進施策に注力した結果、MAUはQoQで73万人増加の2,226万人と過去最高を更新
- 3Q GMV成長率はYoY +8%と一時的に鈍化したが、4Qは改善を想定

< GMV<sub>1</sub>/MAU<sub>2</sub>の推移 >



1. FY2022.6からCtoCとBtoCを合算し差及開示  
 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

Financial Results Presentation Material

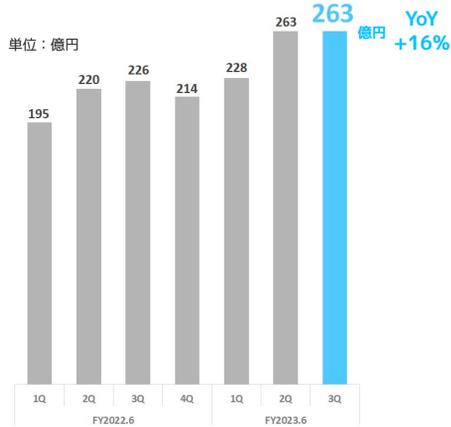


MarketplaceのGMVとMAUです。新規ユーザ獲得、及び獲得後の出品促進施策に注力した結果、MAUはQoQで73万人増加の2,226万人と過去最高を更新しています。BtoCや出品簡便化における一部プロダクト開発の見直し、及びPoC(Proof of Concept)の継続等によりGMV成長率は一時的に鈍化しましたが、4Qは改善を想定しています。

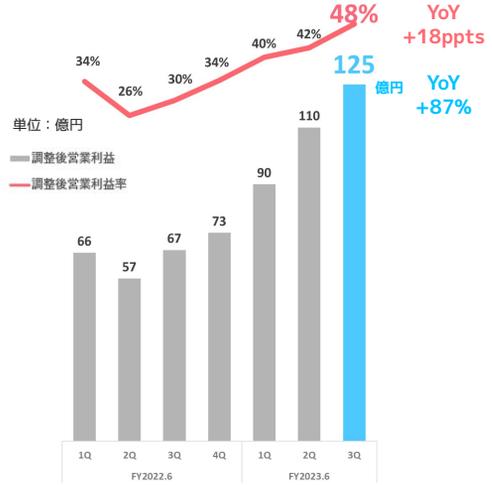
### 3 Marketplace FY2023.6 3Qの進捗状況

Financial Results Presentation Material

<売上高>



<調整後営業利益(率)><sub>1</sub>

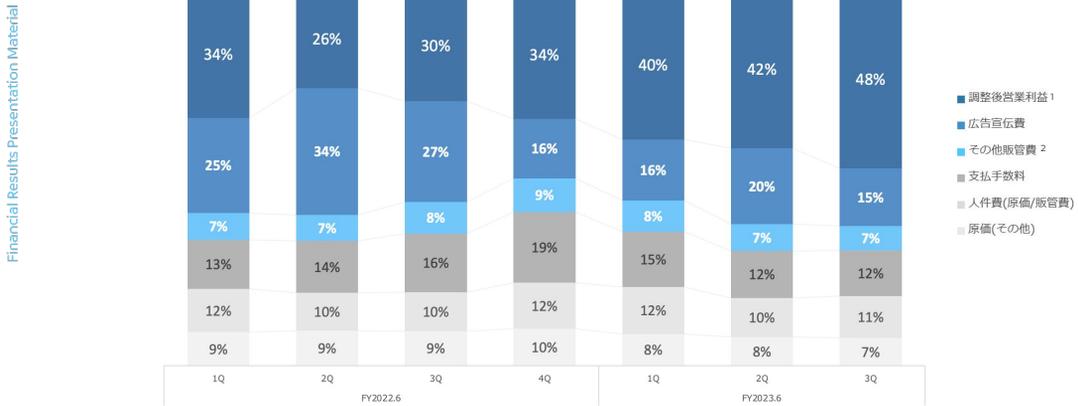


mercari 1. Fintechとの内部取引（決済業務委託に関わる手数料）を控除した利益

GMV成長に伴って売上高も増加し、調整後営業利益率は規律のある投資の浸透と費用の見直しにより大きく上昇しています。

### 3 Marketplace 四半期毎コスト構成

- 効果が着実に積み上がる新規ユーザ獲得や出品促進に厳選して投資を行ったことで、広告宣伝費比率はYoYで縮小
- 投資規律の浸透や費用の見直しにより、調整後営業利益率は48%に上昇



mercari 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. 業務委託費、地代家賃、採用費

効果が着実に積み上がる新規ユーザ獲得や出品促進に厳選して投資を行ったことで、広告宣伝費の比率はYoYで縮小しています。  
投資規律の浸透や費用の見直し、不正関連費用の正常化により、調整後営業利益率は48%に上昇しました。

### 3 Fintech FY2023.6 3Qの進捗状況

FY2023.6  
期初の事業方針

グループシナジー強化による循環型金融の促進

Creditサービスが成長を牽引。債権残高<sup>1</sup>、債権回収率<sup>2</sup>ともに順調に推移。「メルカード」の会員獲得、3月9日より開始したビットコインの売買ができるサービスの口座開設とともに好調

- 「定額払い」を中心にCreditサービスが成長を牽引。債権残高は1,000億円を突破する一方、債権回収率は健全な成長を継続
- 注力している「メルカード」の発行枚数は好調に増加し、3月末時点で65万枚を突破  
カード保有前後のARPU<sup>3</sup>比較では、保有後の方が高い傾向が続いており、会員獲得と「メルカリ」内における利用を推進していく
- 「メルカリ」内でビットコインを売買できるサービスを開始。全開放後2週間で口座開設数10万を突破

mercari

1. 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）  
2. 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）  
3. ARPU: ユーザー人当たりの平均購入金額

17

Fintechでは、引き続きCreditが成長を牽引し、順調に進捗しています。

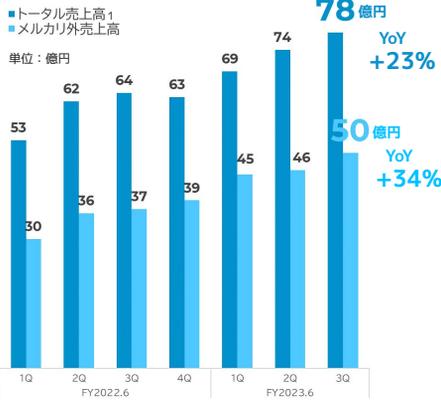
重要視している債権残高や債権回収率の好調な伸長に加え、グループシナジー最大化に向けて鍵となる「メルカード」は、12月の全開放を経て、3月末時点の発行枚数は65万枚を突破しています。カード保有前後のARPUを比較すると保有後の方が高い傾向が続いており、今後も、カード保有者の拡大と利用促進に向けて、施策の投資効果を踏まえた柔軟なプロダクト改善や投資を推進していきます。

また、Cryptoの分野においては、3月9日より「メルカリ」内でビットコインを売買できるサービスの提供を開始しました。3月16日の全開放後わずか2週間で口座開設数は10万を突破し、好調に伸長しています。

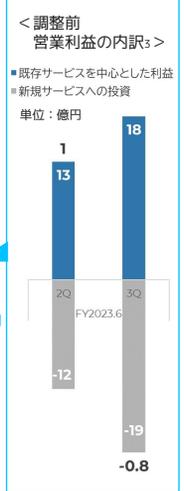
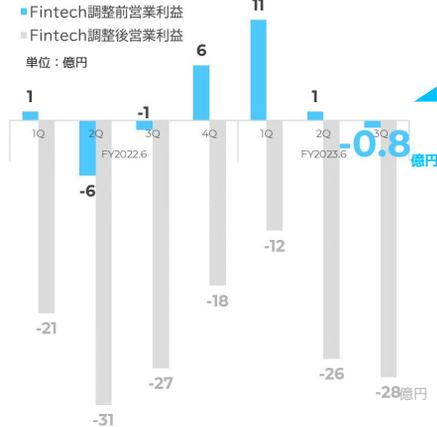
### 3 Fintech 売上高 / 調整前後営業利益

- 「定額払い」を中心にCreditサービスの利用が進み、売上高が好調に増加
- 既存サービスは継続的に収益力が向上している一方、「メルカード」への投資に伴い、3Qは調整前営業損失を計上

<売上高>



<調整前後営業利益<sup>2)</sup>>

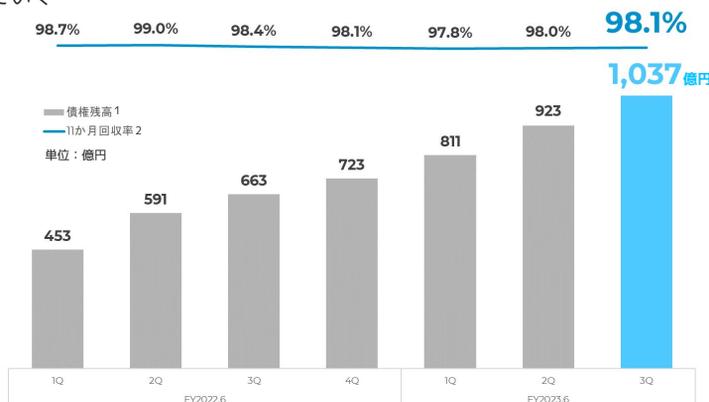


1. Marketplace・Fintech間の内部取引（決済業務委託に関わる手数料）を控除した売上高  
 2. 調整後：Marketplace・Fintech間の内部取引（決済業務委託に関わる手数料）を控除した数値。調整前：Marketplace・Fintech間の内部取引（決済業務委託に関わる手数料）を控除前の数値を指す  
 3. 新規サービスへの投資：管理会計上における「メルカード」キャンペーン関連費用や利用に伴うポイント還元費用の合計。既存サービスを中心とした利益：調整前営業利益から新規サービスへの投資を差し引いた額

「定額払い」を中心にCreditサービスの利用が進み、売上高が伸長しました。好調な成長を続ける既存サービスによって収益力が向上し、利益が順調に積み上がっています。一方で、「メルカード」ローンチに伴う先行投資フェーズであることから会員獲得を中心とした積極的投資を行っており、3Qは調整前営業損失を計上しました。引き続き、グループシナジー最大化に向けて、さらなる会員獲得や「メルカリ」内における利用を強化していきます。

### 3 Fintech Creditサービス債権残高 / 回収率

- 既存サービスの好調な伸長に加え、「メルカード」による利用も加わり、債権残高1,000億円を突破
- 債権残高が伸長する中、回収率も安定的に推移。独自の与信ロジックの継続的な精度向上を通じ、高い回収率の維持向上をはかる
- 長期的な資金調達の安定性確保に向けて、債権に対する外部格付けを取得し金融機関へのさらなる販路の拡大等を行っていく



1. 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）

2. 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）

mercarri

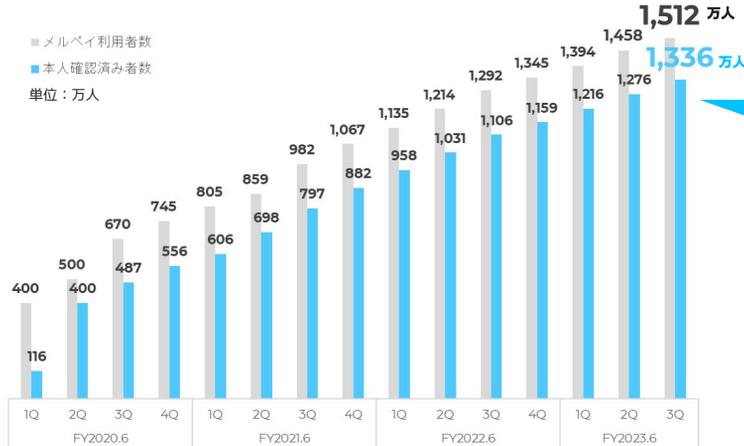
Fintechでは、「メルカリ」ユーザを中心とした分割払いのユーザニーズを汲み取り、FY2021.6より「メルペイスマート払い（定額払い）」を中心としたCreditサービスを提供することで収益力の強化・収益基盤の構築に取り組んできました。アプリ内のユーザ行動分析に基づくプロダクトアップデートやキャンペーン等による当社Creditサービスの利用機会提供により既存サービスは順調な成長を継続しています。新たに「メルカード」の利用が加わり、債権残高は1,000億円を突破しました。債権残高が順調に伸長する中、独自の与信ロジックの継続的な精度向上により、回収率はQoQで+0.1pptsの98.1%と安定的に推移し、健全なサービス運営を実現しています。

また、2Qに引き続き、今後も債権に対する外部格付けを取得し金融機関へのさらなる販路の拡大を行う等、長期的な資金調達の安定性を確保していきます。

### 3 Fintech 利用者数、本人確認済み者数の推移

- 利用者数・本人確認済み者数共に継続的に増加。本人確認済み比率も順調に伸長し88.4%に
- 本人確認済みによりCreditやCryptoサービスの利用開始がスムーズになる等、事業の成長にも貢献

Financial Results Presentation Material



本人確認済み比率  
**88.4%**  
(QoQ +0.9ppts)

mercari

1. メルベei「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「メルベeiコード決済」「ネット決済」「メルベeiスマート払い（翌月払い・定期払い）」等の利用者の合計（自主退会・重複を除く）2023年3月末時点

20

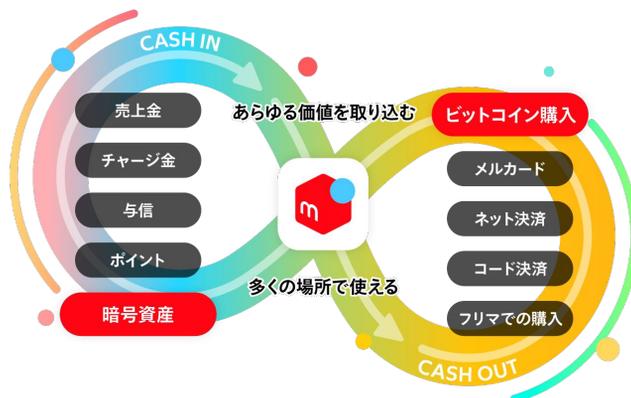
本人確認済み利用者数も順調に増加し、本人確認済み比率はQoQ +0.9pptsの88.4%となりました。

安心・安全な利用環境の構築の観点からも重要な取り組みであることに加え、当社のCreditサービスをご利用いただくにあたり、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つながっています。

この取り組みが奏功し、先月提供を開始した暗号資産取引口座開設者のうち97%をeKYC済のユーザが占めました。

### 3 Fintech 「メルカリ」内でビットコインを売買できるサービスを開始

- 新たに暗号資産をメルカリの循環サイクルに加え、売上金を使って資産運用ができる新しい体験を提供
- 日本国内における暗号資産取引口座数は約640万口座<sup>2</sup>、平均月間口座開設数は6万口座<sup>3</sup>と限られている中、すべてのユーザが申込可能となつて<sup>4</sup>から2週間で10万口座開設を突破
- まずは、これまでビットコインの購入をしたことがないカジュアル層を中心にサービスの浸透を目指す



1. 提供開始日: 2023年3月9日  
 2. 出典: 一般社団法人日本暗号資産取引業協会 暗号資産取引月次データ (2023年1月次)  
 3. 出典: 一般社団法人日本暗号資産取引業協会 暗号資産取引月次データ (2022年2月~2023年1月の平均)  
 4. 全開放日: 2023年3月16日

新たに暗号資産をメルカリの循環サイクルに加え、「メルカリ」内でビットコインを購入できるサービスの提供を開始しました。

金融機関からチャージした残高のみならず、「メルカリ」における不要品の売却を通じて得た売上金やポイントを活用した資産運用が可能となり、これまでにない新たな体験を提供していきます。

日本暗号資産取引業協会によると、日本国内における暗号資産取引口座数は約640万口座、直近1年間の平均月間口座開設数は6万口座と限られている状況です。一方、当社サービスは全開放後わずか2週間で10万口座開設を突破し、順調な滑り出しとなりました。

まずは、これまでビットコインの購入をしたことがないカジュアル層を中心に、サービスの浸透を目指していきます。

### 3 US FY2023.6 3Qの進捗状況

FY2023.6  
期初の事業方針

出品と購入両方の促進に向けたプロダクトの磨き込みに注力  
通期GMVはYoY +0-10%を想定

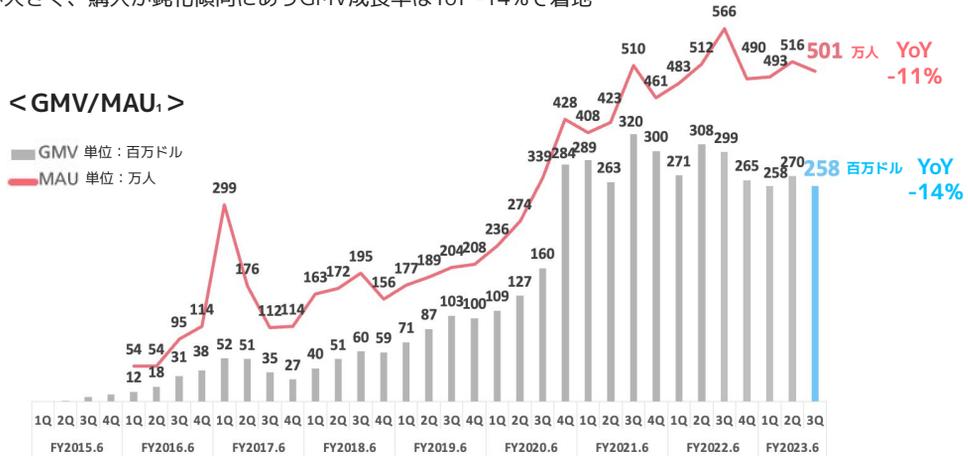
厳しい事業環境を踏まえて、より筋肉質な経営に向けた費用の削減を行い、調整後営業損失はYoY 35百万ドル減の5百万ドルに縮小。  
引き続きプロダクト施策に注力するとともに、中期的な成長戦略を策定中

- “the easiest and safest selling app”に向けた継続的なプロダクト改善により、出品数は堅調に推移
- 3Qにおいても、小型荷物の配送料の低減や、他社のギフトカードをメルカリで利用できる機能の追加等、主に購入の促進に向けた施策を実施

USでは、厳しい事業環境が継続していることを踏まえて、より筋肉質な経営に向けて費用の削減を行ったことで、調整後営業損失はYoY 35百万ドル減の5百万ドルに縮小しました。出品数は堅調に推移しており、“the easiest and safest selling app”に向けて進捗が見られた一方で、引き続き購入が鈍化している状況に対応すべく、小型荷物の配送料低減や他社のギフトカードをメルカリで利用できる機能の追加等、主に購入の促進に向けたプロダクト施策を実施しました。引き続きプロダクト施策に注力するとともに、中期的な成長戦略の策定も合わせて進めています。

### 3 US FY2023.6 3Q GMV/MAU

- 高水準のインフレと金利の上昇によって消費者が生活必需品への支出を優先していることや、一次流通で積極的な値引きが行われている影響によるオンライン・リユース市場への逆風が継続。当社においても影響が大きく、購入が鈍化傾向にありGMV成長率はYoY -14%で着地



mercari 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の四半期平均の数

USでは、高水準のインフレと金利の上昇によって消費者が生活必需品への支出を優先していることや、一次流通で積極的な値引きが行われている影響によるオンライン・リユース市場への逆風が継続しています。当社においても影響が大きく、購入が鈍化傾向であるため、GMV成長率はYoY -14%となりました。

またMAUは、将来GMVの源泉となる認知度向上を目的とした大規模な投資もあり、MAUが大きく成長した前期の高いハードル等によってYoY-11%となりました。

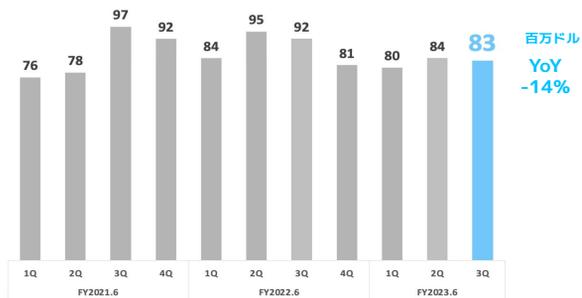
## US 売上高 / 調整後営業利益 (US GAAP/四半期)

- より筋肉質な経営に向けて費用の見直しを行い、調整後営業損失が縮小

Financial Results Presentation Material

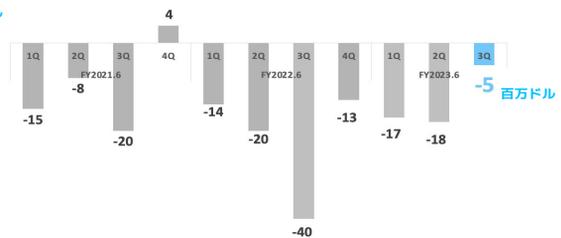
### <売上高>

単位：百万ドル



### <調整後営業利益>

単位：百万ドル

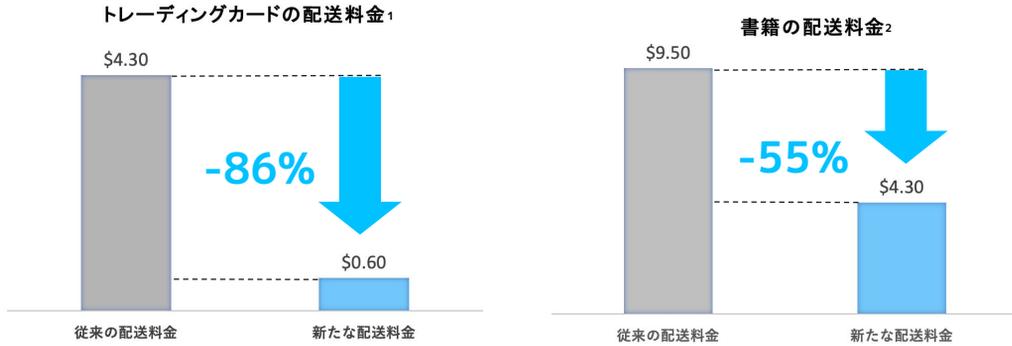


GMV成長率の鈍化に伴い、売上高もYoY -14%となりました。  
中長期の成長を最優先とした厳選したマーケティング投資行う等、費用の削減により、調整後営業赤字はYoY 35百万ドル減の5百万ドルに縮小しました。

### 3 US 主要施策の進捗状況

- 購入の促進に向けた施策を継続的にリリース
  - USPSとのパートナーシップを通じて、書籍やトレーディングカード等の小型荷物の送料を大幅に低減
  - CtoCでの取引が活発な上記カテゴリにおける取引頻度のさらなる向上を目指す

Financial Results Presentation Material



mercari

1. 4月4日より提供を開始。重量の上限を1オンスとした場合のトレーディングカードの送料料金を比較  
2. 3月15日より提供を開始。重量の上限を1ポンドとした場合の書籍の送料料金を比較

25

継続的に取り組んでいる購入の促進において、送料の低減を実施しました。従来の送料料金体系では、小型荷物の送料が高くなり、取引活発化の障害になっているという課題がありました。この度、アメリカ合衆国郵便公社（USPS）とのパートナーシップの強化により、書籍やトレーディングカード等の小型荷物の送料を従来の方法と比べて最大で86%低減する独自の料金体系の提供を開始しました。今後も購入者の負担軽減を通じて、CtoCでの取引が活発なこれらのカテゴリにおける取引頻度の更なる向上を目指します。

**ESG**

## 4 ESG メルカリの5つのマテリアリティ

- 事業を通じて環境課題の解決に貢献し、限りある地球資源が世代を越えて共有され、人々が新たな価値を生みだし続けることができる世界「プラネット・ポジティブ」を追求
- 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、以下5つのマテリアリティを定義

### 1

#### 循環型社会の実現 / 気候変動への対応

メルカリが与える環境への負荷を最小化するだけでなく、限りある資源が大切に扱われる循環型社会を実現し、事業を通じて環境課題解決に貢献する「プラネット・ポジティブ」を追求していきます。

### 2

#### ダイバーシティ&インクルージョンの体現

多様なバックグラウンドを持つ人材がポテンシャルを最大限に発揮して働ける環境を整え、社会全体の課題である構造的差別や不平等の課題に取り組みます。また、より多くのお客さまにとって使いやすいサービスのアクセシビリティ実現を目指します。

### 3

#### 地域活性化

地域が抱える課題解決と経済への貢献を通じて、個人や企業が活躍できる社会を目指します。

### 4

#### 安心・安全・公正な取引環境の実現

お客さま、加盟店さま、パートナーさまに「安心感」をもってサービスをご利用いただけるよう、安全で公正な取引を目指します。

### 5

#### コーポレートガバナンス / コンプライアンス

健全で透明性の高い意思決定プロセスを構築し、お客さまやパートナーさま、ひいては社会から強い信頼を得られる企業を目指します。

メルカリでは、事業を通じて環境課題の解決に貢献し、限りある地球資源が世代を越えて共有され、人々が新たな価値を生みだし続けることができる世界「プラネット・ポジティブ」を追求しています。

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、「循環型社会の実現/気候変動への対応」「ダイバーシティ&インクルージョンの体現」「地域活性化」「安心・安全・公正な取引環境の実現」「コーポレートガバナンス/コンプライアンス」の5つの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。

## ESG 活動への評価

- 「[FY2022.6 Sustainability Report](#)」がGPIFの国内株式運用機関が選ぶ「改善度の高い統合報告書」に選定
- ジェンダー平等に関するグローバル認証「EDGE Assess」を日本企業で初めて取得
- 「自治体による粗大ごみのネット販売等でのごみ減量とリユース推進」が「2022年度 地方創生SDGs官民連携優良事例」に選出



「改善度の高い統合報告書」に選定  
[FY2022.6 Sustainability Report](#)



ジェンダー平等に関するグローバル認証  
 「EDGE Assess」に日本企業で初めて取得



「2022年度 地方創生SDGs  
 官民連携優良事例」に選出

当社のこれまでのESGに関する活動は各方面からも高い評価を受けています。2022年8月発行の「FY2022.6 Sustainability Report」が、GPIFの国内株式運用機関が選ぶ「改善度の高い統合報告書」に選定されました。また、日本企業で初となるジェンダー平等に関するグローバル認証「EDGE Assess」を取得し、「自治体による粗大ごみのネット販売等でのごみ減量とリユース推進」が「2022年度 地方創生SDGs官民連携優良事例」にも選出されています。引き続き、様々なアクションプランを通じて、「プラネット・ポジティブ」を目指していきます。

# Appendix

## 5 事業環境の変化を踏まえた方針のアップデート

- FY2022.6 下期に経営方針・投資方針をアップデート

	FY2022.6 上期まで	FY2022.6 下期以降
中期的な目標	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> <li>■ 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</li> <li>■ 更なるグローバル展開を推進している</li> </ul>	
収益の考え方	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ トップラインの高成長を最優先</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 成長と収益のバランスを意識した経営を実施</li> </ul>
投資方針	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 中長期での成長に資する分野へ積極的に投資</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 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</li> <li>■ 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</li> </ul>

## 5 事業毎の投資方針と主な内容

	FY2022.6 上期まで	FY2022.6 下期以降
	投資方針と主な内容	投資方針と主な内容
Marketplace	<p>GMVの高成長を目指し、GMVリフトアップに即効性のある分野に積極的な投資</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新規ユーザ獲得</li> <li>■ 出品・購入促進</li> <li>■ 出店者獲得</li> </ul>	<p>成長と収益のバランスを図りながら、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投資</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新規ユーザ獲得</li> <li>■ 出品促進に向けたマーケティング、プロダクトの強化</li> </ul>
Fintech	<p>メルカリユーザによる「メルペイ」利用促進とCredit事業の成長にともなう収益基盤の確立を目指す</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「メルペイスマート払い（定額払い）」に関するキャンペーン</li> <li>■ 本人確認の推進</li> </ul>	<p>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、Credit事業に規律の範囲で投資</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Creditサービスの利便性向上、AIと信精度向上</li> <li>■ クレジットカード事業におけるユーザ獲得</li> <li>■ 「メルカリ」内でビットコインを売買できるサービスの浸透促進</li> </ul>
US	<p>マーケティングを中心とした、認知度向上とGMVの高成長を最優先とする積極的な投資</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ ブランディング広告</li> <li>■ 即効性のあるCRM施策</li> <li>■ 出品簡便化を中心としたプロダクト施策</li> </ul>	<p>中長期的な成長に向けた、出品と購入の両方を促進するプロダクトの磨き込み</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 出品簡便化、購入促進に向けたプロダクトの強化</li> <li>■ 継続的な購入を促進するインセンティブやBNPL等の強化</li> </ul>

## 5 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5名

#### 社内取締役(2名)



山田 進太郎

代表取締役 CEO (社長)



小泉 文明

取締役 President (会長) 兼  
株式会社アントラーズ・エフ・  
シー代表取締役社長

#### 独立社外取締役(3名)



篠田 真貴子



村上 憲郎



渡辺 雅之

## 5 ガバナンス体制の強化（独立社外取締役）



篠田 真貴子



村上 憲郎



渡辺 雅之

### 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）

- ・ 日立電子株式会社（現株式会社日立国際電気）
- ・ グーグル株式会社（現グーグル 合同会社）名誉会長
- ・ 株式会社ブイキューブ社外取締役（現任）
- ・ 株式会社ウェザーニューズ 社外取締役
- ・ 株式会社エナリス代表取締役 会長
- ・ セルソース株式会社社外取締役（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）

### 当社社外取締役 選任理由

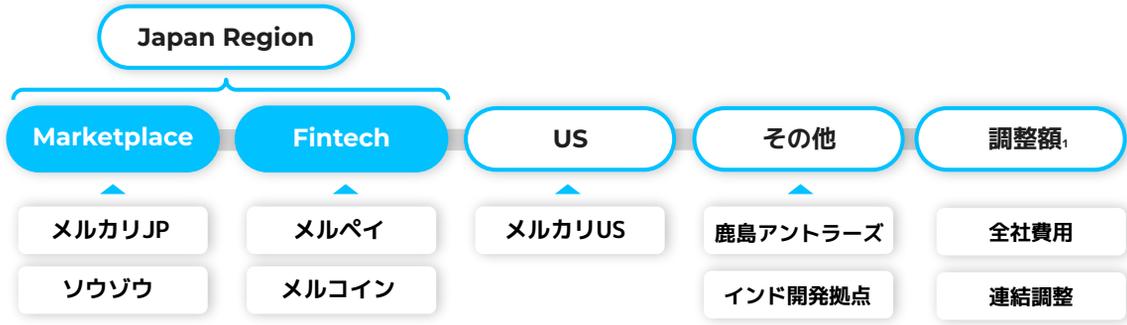
- ・ D&I、ESG、ファイナンス等における専門的な知識や深い経験

- ・ グローバル企業の経営経験及び技術的な知見

- ・ IT企業における事業のグローバル展開に関する知見

## 5 セグメントの変更

- 今期より報告セグメントを「Japan Region」及び「US」の報告セグメントに変更
- Japan Regionにおいては、MarketplaceとFintechの二つのドメインに基づき説明を実施



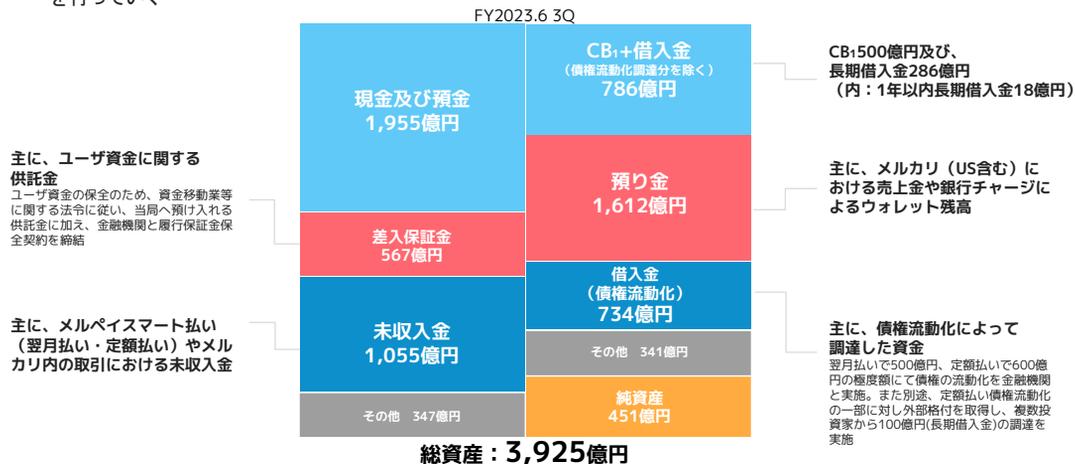
## 5 連結BS

(百万円)	FY2021.6 4Q末	FY2022.6 4Q末	FY2023.6 3Q末
流動資産合計	227,926	303,396	<b>327,005</b>
現金及び預金	171,463	211,406	<b>195,555</b>
未収入金	47,001	80,287	<b>105,565</b>
固定資産合計	34,603	36,466	<b>65,589</b>
差入保証金	26,767	26,774	<b>56,773</b>
資産合計	262,529	339,862	<b>392,594</b>
負債合計	222,516	301,864	<b>347,448</b>
未払金	17,775	18,217	<b>19,900</b>
預り金	117,099	139,094	<b>161,202</b>
短期借入金	19,602	54,254	<b>63,473</b>
長期借入金 <sup>1</sup>	51,547	27,097	<b>38,630</b>
転換社債型新株予約権付社債	-	50,000	<b>50,000</b>
純資産合計	40,013	37,998	<b>45,146</b>
負債・純資産合計	262,529	339,862	<b>392,594</b>

## 5

## 連結BSの主な内訳

- 事業成長を支えるため、各種資金調達手法を活用し、健全な財務基盤構築に向けた適切なBSコントロールを実施
- 長期的な資金調達の安定性確保に向けて、債権に対する外部格付けを取得し金融機関へのさらなる販路の拡大等を行っていく



## 5 連結PL

(百万円)	FY2022.6 3Q (1-3月)	FY2023.6 2Q (10-12月)	FY2023.6 3Q (1-3月)
売上高	38,510	44,256	<b>43,628</b>
YoY	+34.2%	+17.8%	<b>+13.3%</b>
EBITDA <sup>1</sup>	-2,702	2,934	<b>5,880</b>
マージン (%)	-7.0%	6.6%	<b>13.5%</b>
営業利益	-2,911	2,713	<b>5,696</b>
マージン (%)	-7.6%	6.1%	<b>13.1%</b>
親会社株主に帰属する四半期純利益	-4,980	790	<b>3,853</b>
マージン (%)	-12.9%	1.8%	<b>8.8%</b>

## 5 Marketplace PL

(百万円)	FY2022.6 3Q(1-3月)	FY2023.6 2Q(10-12月)	FY2023.6 3Q(1-3月)
GMV	236,399	254,844	<b>254,656</b>
YoY	N/A	+10.0%	<b>+7.7%</b>
売上高	22,637	26,310	<b>26,367</b>
対GMV比	9.6%	10.3%	<b>10.4%</b>
営業利益	4,110	8,319	<b>9,769</b>
マージン (%)	18.2%	31.6%	<b>37.0%</b>
調整後営業利益 <sup>1</sup>	6,715	11,092	<b>12,529</b>
マージン (%)	29.7%	42.2%	<b>47.5%</b>

## 5 Fintech PL

Financial Results Presentation Material

(百万円)		FY2022.6 3Q(1-3月)	FY2023.6 2Q(10-12月)	FY2023.6 3Q(1-3月)
調整前 <sup>1</sup>	Fintech売上高	6,401	7,430	<b>7,846</b>
	YoY	N/A	+19.8%	<b>+22.6%</b>
	Fintech営業利益	-171	131	<b>-87</b>
調整後 <sup>1</sup>	売上高	3,796	4,658	<b>5,085</b>
	YoY	N/A	+28.5%	<b>+34.0%</b>
	Fintech営業利益	-2,776	-2,641	<b>-2,847</b>

mercari 1. 調整前：Marketplace・Fintech間の内部取引（決済業務委託に関わる手数料）を控除前の数値、調整後：Marketplace・Fintech間の内部取引（決済業務委託に関わる手数料）を控除した数値を指す

## 5 US PL<sub>1</sub>

Financial Results Presentation Material

(百万ドル)	FY2022.6 3Q(1-3月)	FY2023.6 2Q(10-12月)	FY2023.6 3Q(1-3月)
GMV	299	270	<b>258</b>
YoY	-6.3%	-12.4%	<b>-13.9%</b>
売上高	92	84	<b>83</b>
対GMV比	30.8%	31.2%	<b>32.4%</b>
営業利益	-43	-22	<b>-10</b>
マージン (%)	-47.4%	-27.1%	<b>-12.0%</b>
調整後営業利益 <sub>2</sub>	-40	-18	<b>-5</b>
マージン (%)	-43.8%	-22.5%	<b>-7.0%</b>

mercati 1. US GAAPにて表記。連結PLに占めるメルカリUS計数(J GAAP)とは、一部、計上方法が異なる

2. 調整後営業利益：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)

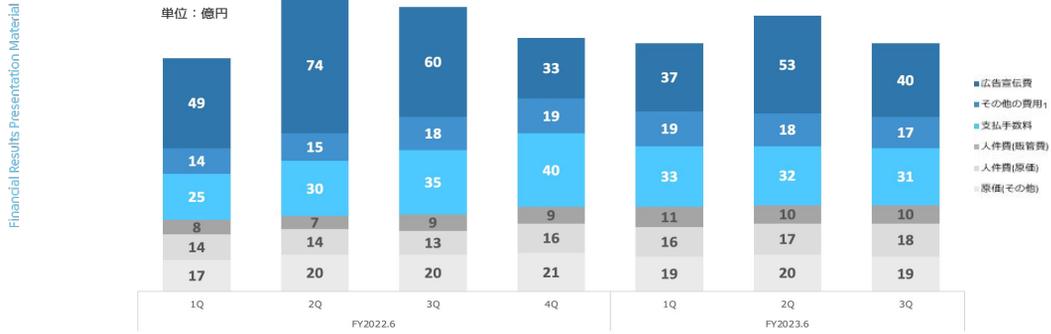
## 5 Japan Region グループシナジー最大化による持続的な成長

- Marketplace(CtoC・BtoC)とFintechがより一体となり、効率的・効果的なプロダクトのUI・UX改善やマーケティング等を推進
- モノとお金だけでなく、信用、NFTや暗号資産等あらゆる価値が循環するエコシステムを構築



## 5 Marketplace 四半期毎コスト構成

- 効果が着実に積み上がる新規ユーザ獲得や出品促進に厳選して投資を行ったことで、広告宣伝費はYoYで縮小



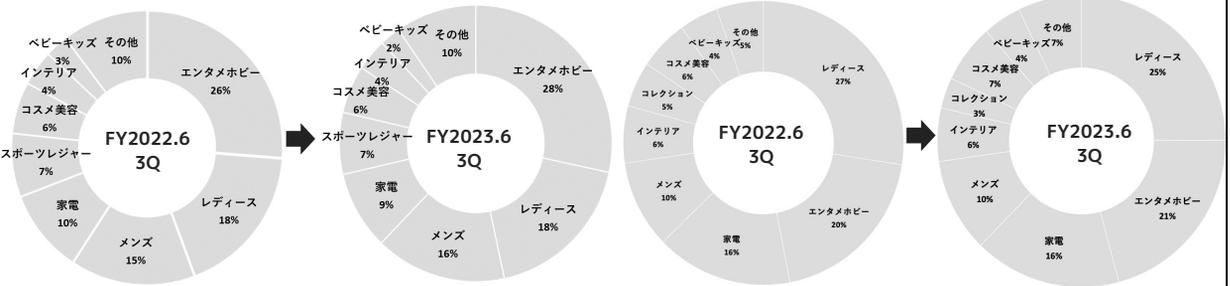
## 5 Marketplace/US カテゴリーの変化 3Q(1-3月)

- MarketplaceはYoYでトレーディングカード等のエンタメホビーが伸長
- USはエンタメホビーが微増、レディースが微減も大きな変動はなし

Financial Results Presentation Material

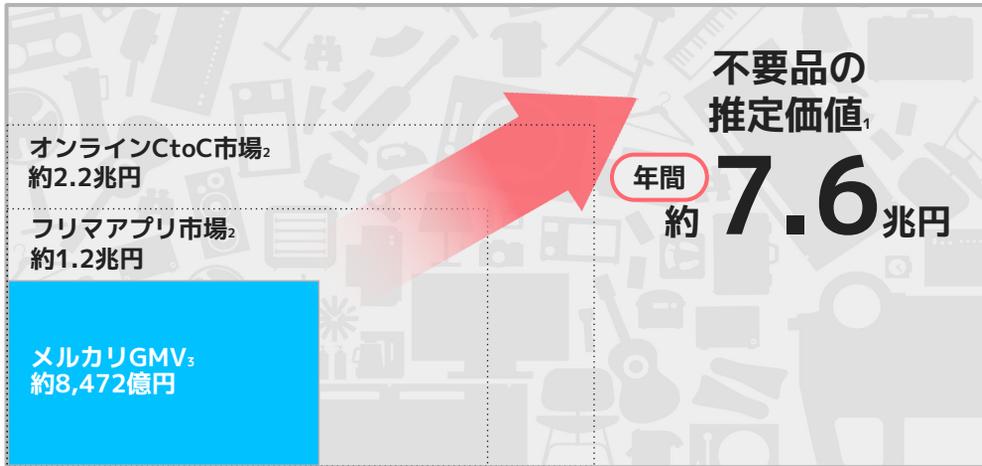
 Marketplace

 US



## 5 Marketplaceフリマアプリ市場データ

- 拡大する国内フリマアプリ市場において、メルカリのGMVシェアは約7割を占める



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」2022年8月12日発表。CtoC取引のみならず、BtoB、BtoC取引も含む  
3. 出典: 会社資料、2021年12月時点における過去12か月間のCtoC GMV

## 5 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

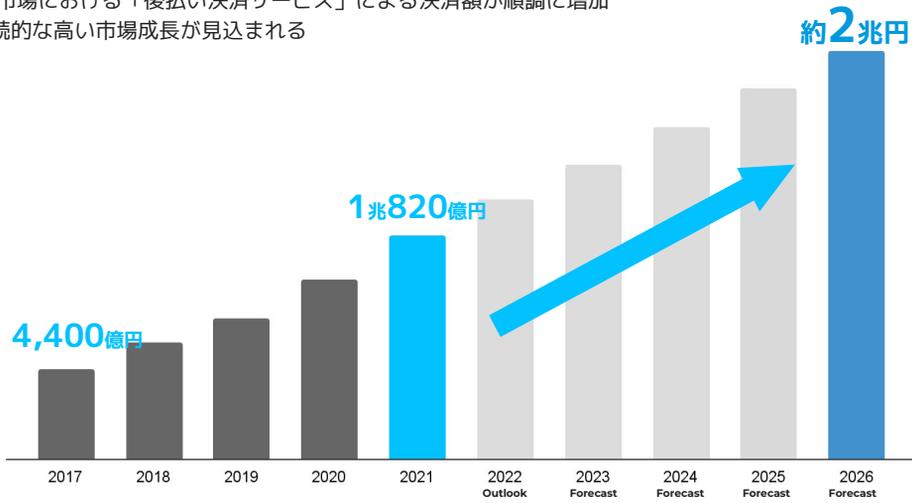
NEW



## 5 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



## 5 Fintech 暗号資産業界の動向

- 日本における暗号資産現物取引金額はおよそ5,000億円
- 一方、国別の人口における暗号資産所有割合はまだ低く、拡大の余地は大きい

### 日本の暗号資産現物取引金額<sup>1</sup>

月間約 **5,000** 億円

### 日本の平均月間口座開設数<sup>2</sup>

月間約 **60,000** 口座

### 国別の人口に占める暗号資産所有割合<sup>3</sup>

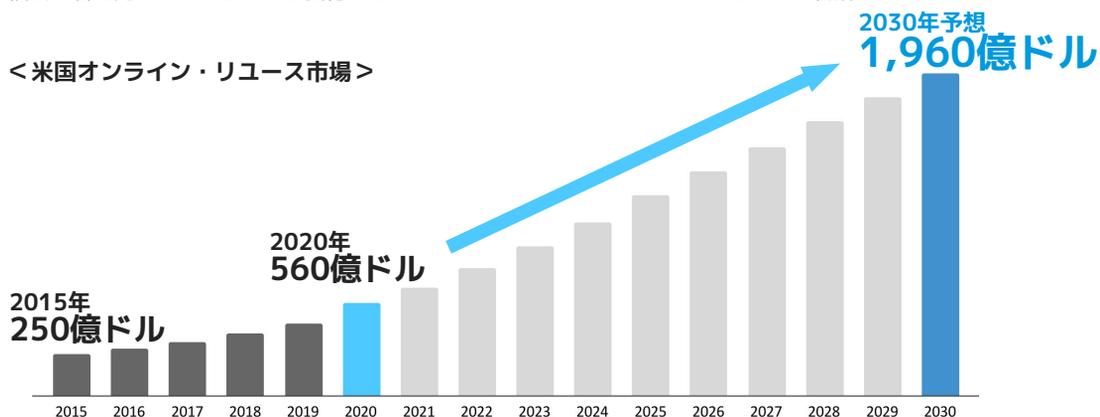
1位	UAE	27.7%
2位	ベトナム	20.5%
3位	シンガポール	13.9%
4位	イラン	13.5%
5位	アメリカ	13.2%
<hr/>		
<b>69位</b>	<b>日本</b>	<b>1.7%</b>

1. 出典：一般社団法人日本暗号資産取引業協会 暗号資産取引月次データ（2023年1月次）  
2. 出典：一般社団法人日本暗号資産取引業協会 暗号資産取引月次データ（2022年2月～2023年1月の平均）  
3. 出典：TripleA：Cryptocurrency Ownership Data（2023年4月3日時点）

## 5 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2015年から2倍以上に拡大しており、2030年にはおよそ2,000億ドルになると推測される
- 成長カテゴリーにはアパレルや家電等メルカリが強みを持つ分野が含まれる。成長する市場需要を取り込み、幅広い層に向けたカテゴリーを強化するオールジャンルマーケットプレイスとしての戦略をサポート

### <米国オンライン・リユース市場>



## 5 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](https://speakerdeck.com/mercari_inc/mercari-fact-book-jp)



OVERVIEWリンク先  
[https://speakerdeck.com/mercari\\_inc/merpay-overview](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。

**FY2023.6 4Qの決算発表は、2023年8月10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