

FY2025.6 4Q 決算説明会AIサマリー

本資料は、2025年8月5日に開催した決算説明会の内容をもとに生成AIを活用し作成しております。英語版は、準備が整い次第[IRサイト](#)に公開予定です。

【開催日】

2025年8月5日（火）

【登壇者】

代表執行役 CEO（社長） 山田進太郎

執行役 SVP of Corporate 兼 CFO 江田清香



FY2027.6に向けた中期方針の進捗

当社グループは、FY2024.6に発表した、FY2027.6に向けて売上収益CAGR 2桁成長、コア営業利益CAGR +25%以上を目指すという中期目標の達成に向けて取り組んでいます。本目標に変更はなく、「原則として、増益を伴うトップライン成長を目指す」という基本方針のもと、Marketplace、Fintech、USそれぞれの成長を推進しています。Marketplaceでは、AIを活用した安心・安全で使いやすいCtoCプラットフォームの構築、BtoCによる商品供給の拡充、越境取引におけるエンタメホビーカテゴリーの強化によるグローバルTAM拡大を重点施策としています。Fintechでは、Credit領域を中核とし、利用者増加と利用機会最大化による収益基盤の強化に注力し、USでは、成長軌道への復帰を通じたトップラインへの貢献を目指しています。これらの事業成長を支える基盤として、AI-Native Companyへの進化を遂げるべく、100名規模のAI Task Forceを立ち上げ、プロダクトや業務プロセスの再設計を通じた抜本的な改革を開始しました。既に、従業員のAI利用率は95%にのぼり、プロダクト開発に伴うコード生成の70%がAIを用いて生成され、エンジニア1人あたりの開発量はYoYで64%増加するなど、開発スピードが上がるとともに生産性が劇的に向上しています。今後もAIを軸とした競争優位性を構築し、持続的な成長に向けて取り組んでまいります。

FY2025.6 決算概況

連結：

FY2025.6の連結売上収益は1,926億円（YoY +3%）と、業績予想には未達でしたが過去最高を更新しました。コア営業利益は予想上限を大きく上回る275億円（YoY +46%）で着地し、収益性が大きく向上しました。Marketplace、Fintech、USの3事業すべてが黒字化を達成し、連結全体の利益成長を牽引しました。

Marketplace：

CtoCの安定的な成長、及び越境やBtoC等の領域の高い成長が引き続き寄与。期中でお客様心理に影響を与えた不正利用は、スピーディな対応によって短期的にはGMV影響を最小限に抑えるも、GMV成長率はYoY +4%にとどまりました。一方、調整後コア営業利益率は「メルカリ ハ口」への投資を含めて38%、除くと43%と高水準を維持しています。「メルカリ ハ口」はクルー登録数数やパートナー拠点数の拡大が進み、4月から手数料チャージを開始するなど、着実な進展がありました。

Fintech：

売上収益・利益ともに高い成長を遂げ、コア営業利益は45億円と目標の30億円を大幅に上回りました。「メルカード」の発行枚数は500万枚を突破し、Credit領域の顧客基盤が順調に拡大しております。債権残高はYoY +32%の2,481億円で着地し、事業拡大とともに経営効率の改善も進んでいます。3月には外部決済インセンティブを強化した「メルカードゴールド」をリリースしており、決済収入の増加とクレジットビジネス拡張を推進してまいります。

US：

下期よりグループCEO 山田がUS CEOも兼任する体制へ移行。改めてプロダクトのコア体験強化へフォーカスし、手数料モデルの変更等を実施した結果、GMV成長率に改善の兆しがみえています。プロダクト改善によるユニットエコノミクスの上に加え、マーケティング費用の効率化や更なる固定費の見直しにより、コア営業利益は9億円と初の通期黒字を達成しました。

FY2026.6 業績予想・事業方針

連結:

開示方針の変更として、今後はMarketplaceとFintech間の内部取引の調整を撤廃したコア営業利益を開示項目とするとともに、中長期的な成長投資を可能にすべく、開発人件費の資産化を行います。その上で、FY2026.6はFY2027.6以降の成長に向けた仕込みの年と位置づけ、投資と成長の両立を図ってまいります。連結売上収益は2,000-2,100億円（YoY +4-9%）、コア営業利益は280-320億円とし、コア営業利益はFY2024.6からの3年CAGRで +25%以上という中期目標の達成に向けて計画通りのガイダンスとしています。

Marketplace:

GMV成長率をYoY+3-5%、コア営業利益を320-360億円とし、AIを活用した安心安全な取引環境やUI/UX改善、越境取引の拡大を通じて、将来のGMV加速に向けた基盤構築を進めます。越境取引は特に日本のIPの人気を活用したエンタメ・ホビーカテゴリーを中心に自社展開を強化します。「メルカリ ハ口」ではパートナーからの手数料導入により収益性改善も進めてまいります。

Fintech:

「メルカード」「メルカードゴールド」「分割払い」など日常の決済および与信領域で選ばれるプロダクトを目指し、コア営業利益50-75億円を見込んでいます。更なるカード会員数の増加、利用シーンの拡大等による利用額の増加を通じ、決済・Creditビジネスの継続的な拡大を図ることに加え、他社との提携を通じて、お客さまの利便性を高める機能の拡充を進めてまいります。その1つとして、本日発表したコインチェック社との提携を通じて、暗号資産取引の拡大と収益源の多様化も図っていきます。

US:

ブレイクイーブンを維持しながら、AIを活用したUI/UXのアップデートや不正対策強化と、カテゴリーでの差別化を通じて、GMVのプラス成長を目指します。GMV比率が最も高いファッションカテゴリーにおける配送プランの提供や交換プログラムのPOCなどを展開し、中長期的に他カテゴリーへの横展開を進めてまいります。

財務方針

当社は過去3年間の利益蓄積と利益成長フェーズへの移行を受け、FY2026.6には利益剰余金がプラスに転換する見通しです。内部留保水準についてFintech、特にCredit領域の拡大に伴い、競争力ある資金調達体制を確保すべく、段階的に自己資本を積み上げてまいります。資金調達は原則として負債調達を優先し、資本効率を高めてまいります。また、内部留保を除く手元キャッシュについては、既存事業やM&Aを含む新規事業への成長投資、自社株取得による自社への投資を比較検討し、長期的な利益成長を見据えた資本配分を優先的に実施します。株主還元に関しては、柔軟性を重視し、配当よりも自社株買いを優先する方針です。

加えて、米国子会社Mercari, Inc.において米国関係法令上で維持すべき資本の額が減額されたこと、及びUS事業の黒字化に伴い、FY2025.6に資本政策の一環として親会社への配当実施を行い、結果とし法人所得税費用（益）として83億円を計上しております。FY2026.6以降も財務健全性を維持しながら、必要に応じて米国子会社Mercari, Inc.による親会社への追加的な配当を行う可能性があります。

免責事項

本資料は、2025年8月5日に開催した決算説明会の内容をもとに生成AIを活用し作成しております。生成AIの特性上、文脈解釈や要約過程において元発言と異なる表現や不正確な情報が含まれる可能性があるため、その正確性・網羅性・完全性について保証するものではありません。詳細は決算説明資料や法定開示書類をご確認ください。また、本資料に含まれる情報は情報提供のみを目的としたものであり、投資判断その他の意思決定に用いる際は、必ず決算短信や有価証券報告書など正式な開示資料をご確認ください。

以上