

mercari

Presentation Material

FY2025.6





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

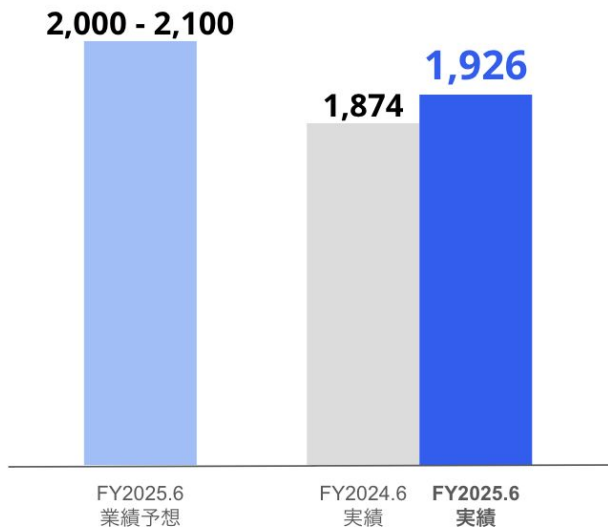
- 1** FY2025.6 の総括
- 2** FY2027.6に向けた中期方針の進捗
- 3** FY2025.6 決算概況
- 4** FY2026.6 業績予想・事業方針
- 5** 財務方針
- 6** Appendix

FY2025.6の総括

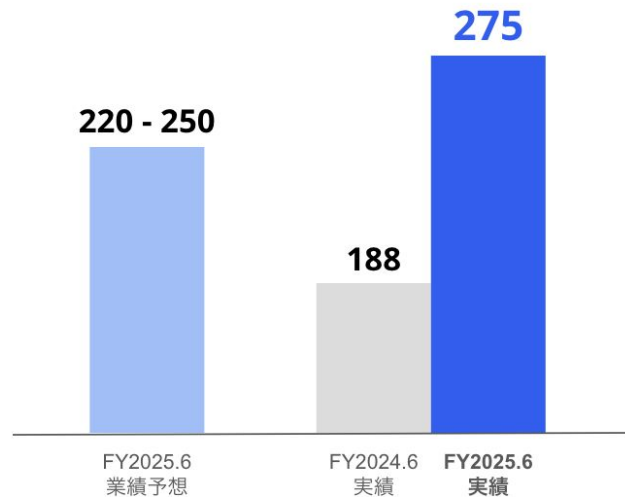
- コア営業利益は過去最高益を達成し、業績予想を上振れて着地
- 売上目標はMarketplaceとUSの成長率鈍化により未達も、過去最高を更新

売上収益

単位: 億円

コア営業利益¹

単位: 億円



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

期初に定めた事業方針サマリー

- 原則として、増益を伴うトップラインの成長を目指す
- グループシナジーを中心とした事業拡大

過去最高益を達成

Marketplace

増収増益
(ハロを除いたベース)

Fintech

コア営業利益¹
45億円 (YoY+37億円)

US

コア営業利益¹
9億円 (YoY+54億円)

CtoCのMAUを活用した グループシナジー拡大

越境取引

GMV² **900**億円突破

「メルカード」

発行枚数 **500**万枚超

新規サービス

「メルカリモバイル」、
「メルカリNFT」をリリース

今後の課題

成長率鈍化

Marketplace GMV² YoY **+4%**
US GMV² YoY **-17%**

安心・安全

安心・安全のための取り組み
実現によるパーセプションの改善

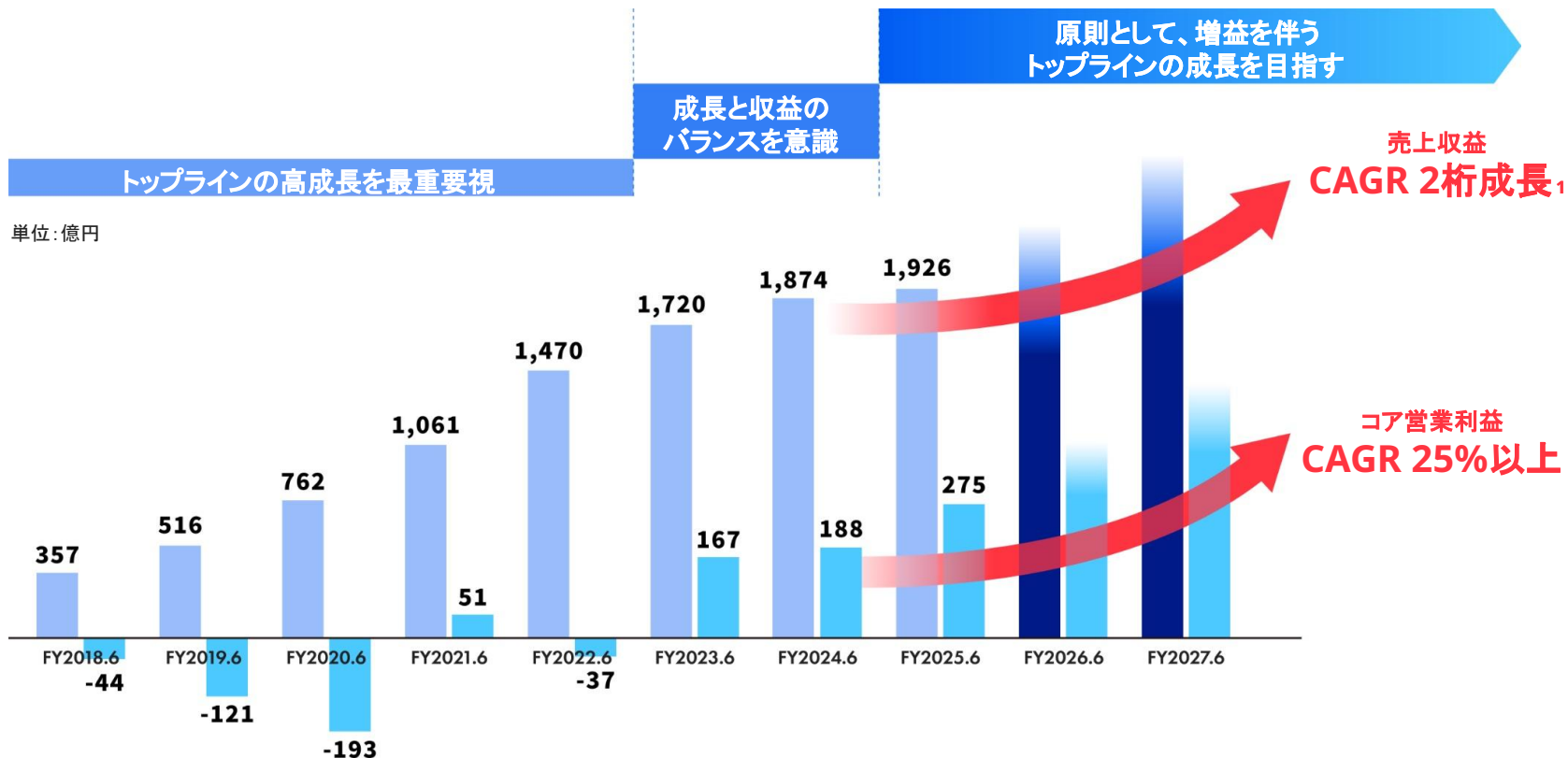
1. IFRS営業利益からその他の収益/その他の費用等を控除した利益
2. キャンセル等を考慮後の取引高の合計

FY2027.6に向けた中期方針の進捗

トプラインの高成長を最重要視

成長と収益の
バランスを意識原則として、増益を伴う
トプラインの成長を目指す

単位: 億円



1. FY2024.6からのCAGR

2. FY2024.6よりIFRSに移行したことに伴い、FY2023.6の実績からIFRSに基づく開示を実施

3. 将来成長に資する大きな成長機会が訪れた場合においては、機動的な投資を行うことで一時的に減益になる可能性があるが、その場合は改めて説明を行う

グループ共通

ありたい姿

- エコシステムの構築に向けて、外部の様々なパートナーと連携
- USの成長と、越境取引強化によるGlobal Expansionを推進
- 世界中の多様なタレントが活躍できるボーダレスな組織づくりに向けR&Dを強化
- AI-Native Companyの実現

Marketplace

ありたい姿

- CtoCの安定成長に加え、越境取引、BtoC等の高い成長によってマーケットを継続的に牽引
- スポットワーク業界での確固たるポジションを確立

注力領域

- ・プロダクトのコア体験強化
- ・AI活用によるUI/UX刷新
- ・越境取引/BtoC
- ・スポットワーク
- ・Ads

Fintech

ありたい姿

- グループシナジーの拡大
- コア営業利益100億円以上となり、メルカリグループにおける第2の収益の柱として確立

注力領域

- ・ロイヤルティプログラムを中心とした 決済及び債権残高の拡大
- ・AIと信精度、回収率の維持向上
- ・暗号資産の種別、利用シーンの拡大

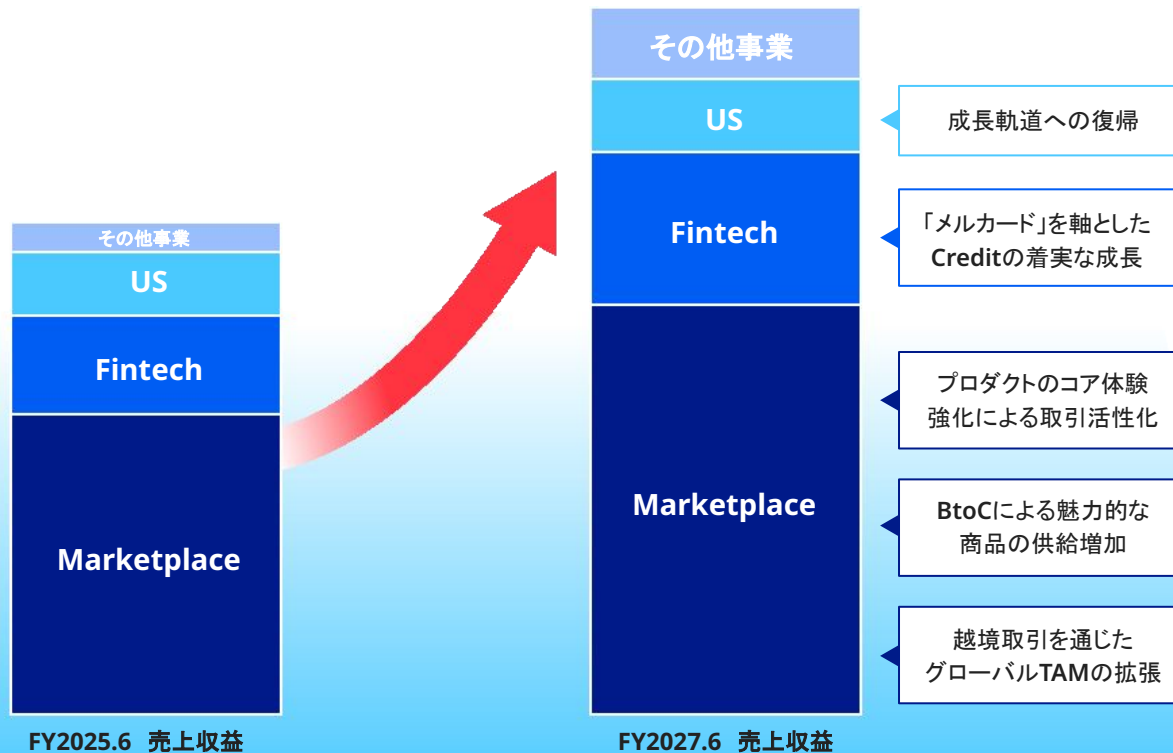
US

ありたい姿

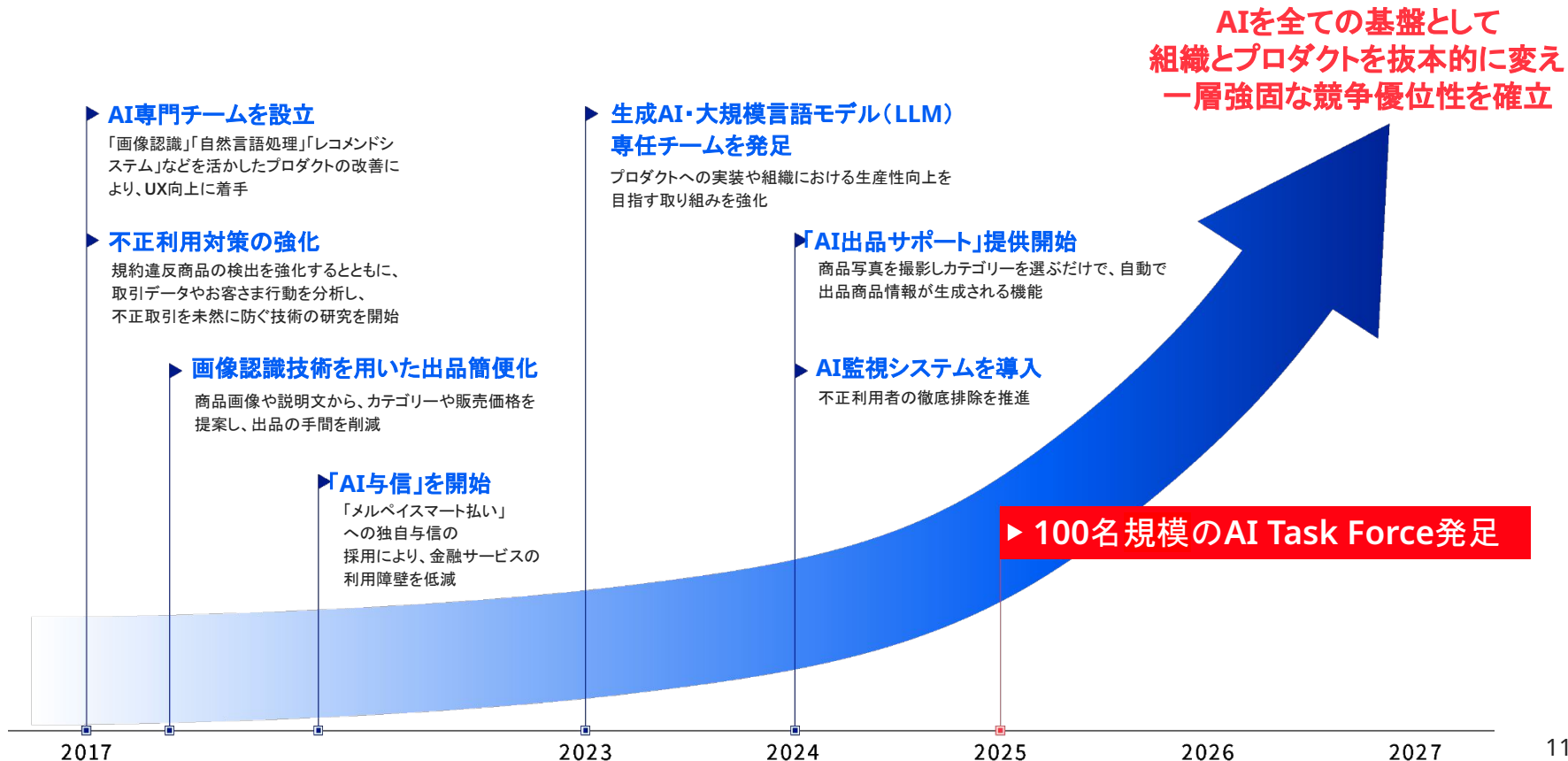
- 明確な差別化によって独自のポジションを確立
- 原則としてブレイクイーブンを継続しつつ、持続的な成長を実現

注力領域

- ・プロダクトのコア体験強化
- ・AI活用によるUI/UX刷新
- ・カテゴリー戦略による差別化



AI-Native Companyとしての組織基盤



AI-Native化に向けた取り組み

- AIによりすでに劇的な生産性の向上がみられる
- 引き続きプロダクト変革と組織改革を進める

現時点のAI活用状況

従業員のAIツール利用率¹ **95%**

プロダクト開発に伴う
コード生成のAI作成比率² **70%**

エンジニア1人あたり
開発量³ YoY **+64%**



プロダクト変革

AIを基盤に組み入れ、安心・安全なプラットフォームの再構築
誰もが自然に利用できるサービスへ

開始したアクション例

- AIチャットサポート開始準備などのサポート基盤構築
- AIを用いた不正利用排除
- 商品の売買をサポートするAIエージェントの開発

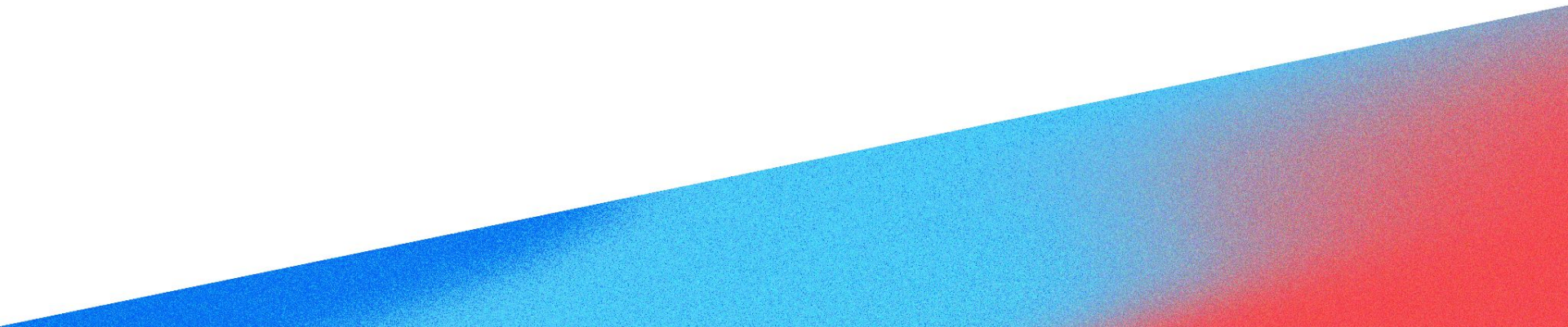
組織改革

100名規模の AI Task Forceを発足
働き方を再設計し、事業成長を促進

- 全業務プロセスの棚卸し、及びAI導入計画を開始
- 2025年12月までに、AIを前提とした業務プロセスへの再構築を完了予定

1. 2025年7月時点の当社グループ従業員数（休職者、退職確定者、鹿島アントラーズ雇用者を除く）における、主要AIツール（ChatGPT、Gemini、Claude Code、Cursor、Devin、Notion AI、自社開発AIツール）のいずれかを利用している人の比率
2. 2025年6月の当社グループにおける全体のコード変更量に対する、主要な3ツール（Cursor、Claude Code、Devin）を通じて生成されたコードの比率。検討の結果、採用されなかったコードも含む
3. 2024年6月と2025年6月の当社グループにおけるコード変更量を当時のエンジニアの人数で算出した1人あたり開発量

FY2025.6 決算概況



FY2025.6 連結業績予想及び各種ガイダンスの達成状況

- コア営業利益は業績予想の上限を上回る275億円となり、グループの収益力が着実に強化

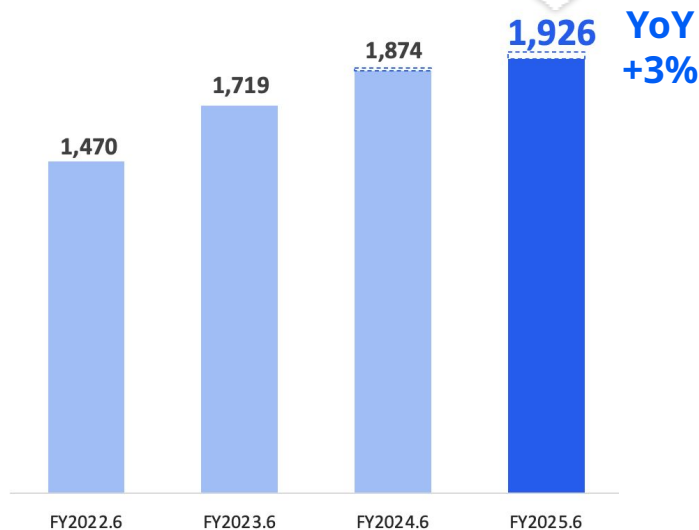
	業績予想	業績
売上収益	2,000 - 2,100億円	1,926億円 (YoY +3%)
コア営業利益	220 - 250億円	275億円 (YoY +46%)

		ガイダンス	実績
Marketplace	GMV成長率	YoY +10%前後	YoY +4%
	調整後コア営業利益率	37 - 42%	38% (「メルカリ ハロ」除くと 43%)
Fintech	コア営業利益	30億円以上	45億円
US	コア営業利益	ブレイクイーブン	9億円

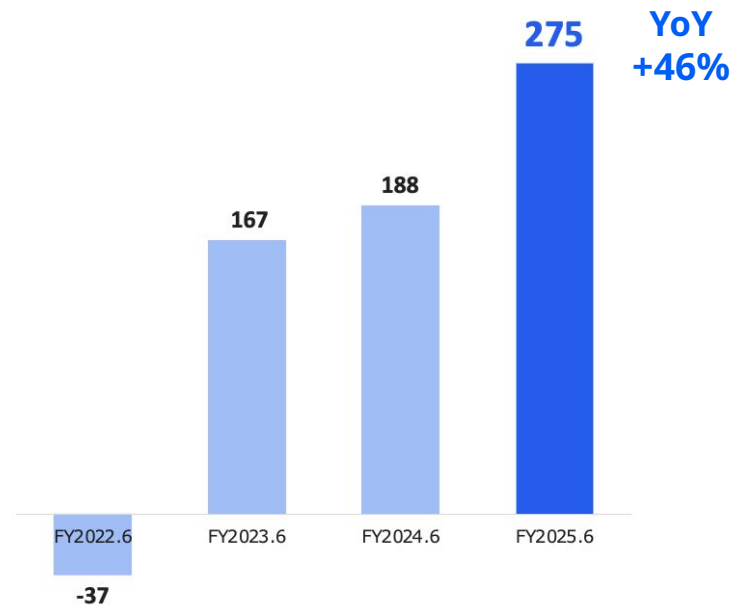
売上収益

単位: 億円

ポイント費用の一部が、売上収益からの控除となった影響²
 (FY2025.6の影響額31.3億円、FY2024.6 12.2億円
 控除前YoY成長率 +4%)

コア営業利益³

単位: 億円

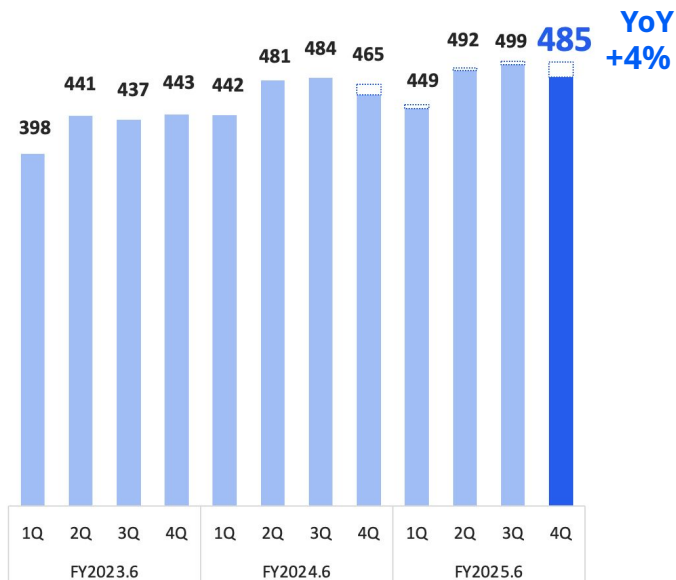


1. FY2024.6よりIFRSに移行したことに伴い、FY2023.6の実績からIFRSに基づく開示を実施
2. FY2024.6 4Qより一部ポイント費用(広告宣伝費)を売上収益から控除
3. IFRS営業利益からその他の収益/その他の費用等を控除した利益

売上収益

単位: 億円

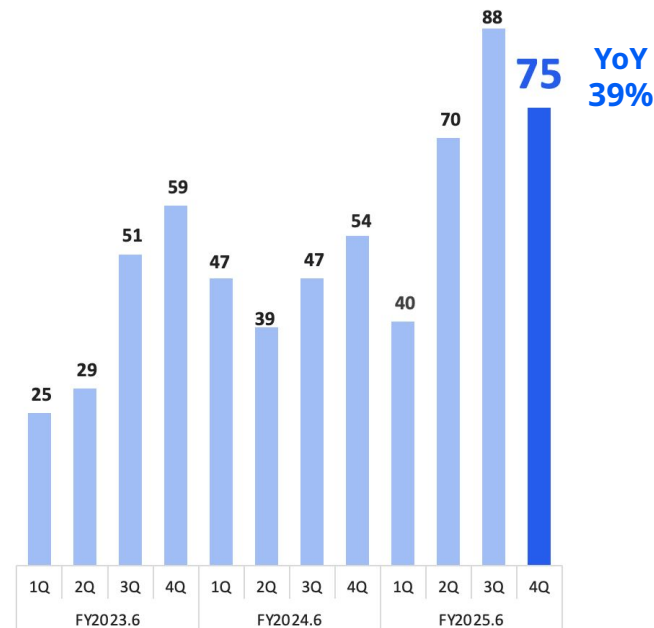
ポイント費用の一部が、売上収益からの控除となった影響²
 (FY2025.6 4Qの影響額17.5億円、FY2024.6 4Q 12.2億円
 控除前YoY成長率 +5%)



1. FY2024.6よりIFRSに移行したことに伴い、FY2023.6の実績からIFRSに基づく開示を実施
2. FY2024.6 4Qより一部ポイント費用(広告宣伝費)を売上収益から控除
3. 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

コア営業利益³

単位: 億円



期初の事業方針

- ・CtoCの安定成長に加え、越境取引やBtoC等の高い成長により、GMV成長率YoY +10%前後に挑戦し、調整後²コア営業利益³率は37-42%を目指す
- ・「メルカリ ハロ」: 全国で利用できる環境を構築し、中期的に国内No. 1を目指す

越境取引やBtoCは引き続き高成長を継続、不正利用についてはスピーディな対応により GMV 影響を最小限に抑えるも、通期 GMV成長率はYoY +4%と目標未達

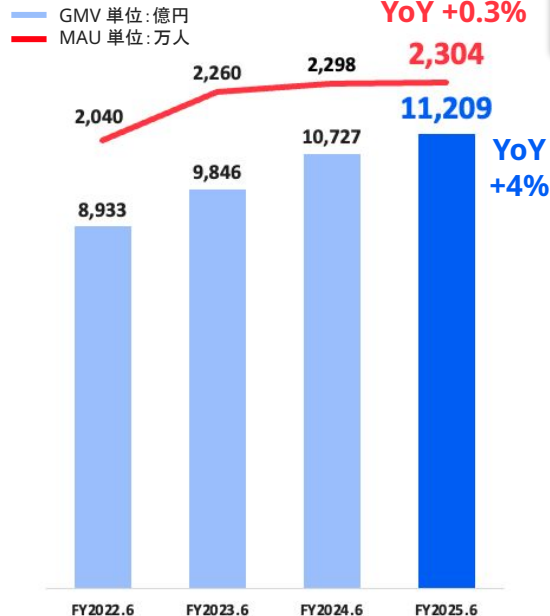
調整後コア営業利益率は 38%（「メルカリ ハロ」除きでは 43%）と高い収益性を実現

「メルカリ ハロ」では効率的な投資を行い、1年間でクルー登録者数、パートナー拠点数ともに大きく伸長。約1年間の手数料無料キャンペーンを終え、4月から手数料徴収を開始

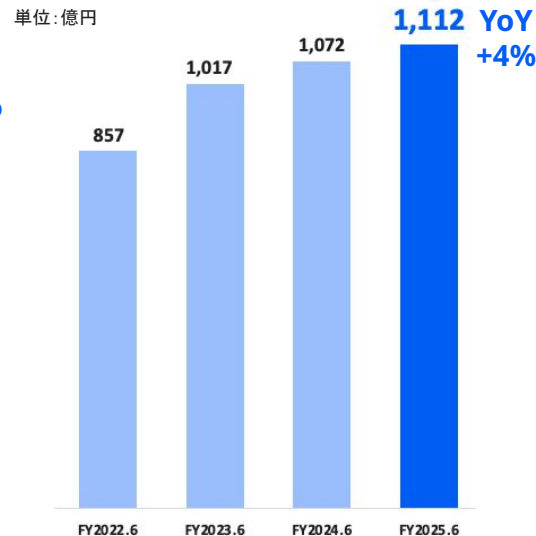
1. 2025年4QからMVNOの売上・費用をMarketplaceからJapan Business (FY2025.6 4Q決算よりJapan Regionから名称変更)内に新設したOther Betsに移行

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/その他の費用等を控除した利益

GMV₁・MAU₂売上収益₃

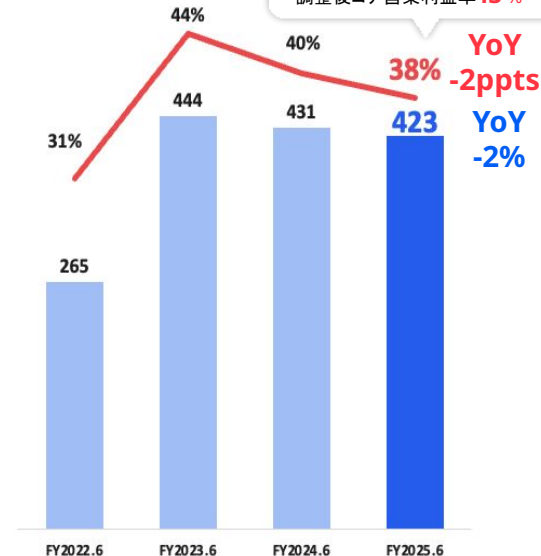
ポイント費用の一部が、売上収益からの控除となった影響
(FY2025.6の影響額15億円、FY2024.6 12億円
控除前YoY成長率 +4%)

調整後₅コア営業利益₆(率)

単位: 億円

調整後コア営業利益 [IFRS]
調整後コア営業利益率 [IFRS]

「メルカリハロ」除く、
調整後コア営業利益482 億円
調整後コア営業利益率43 %



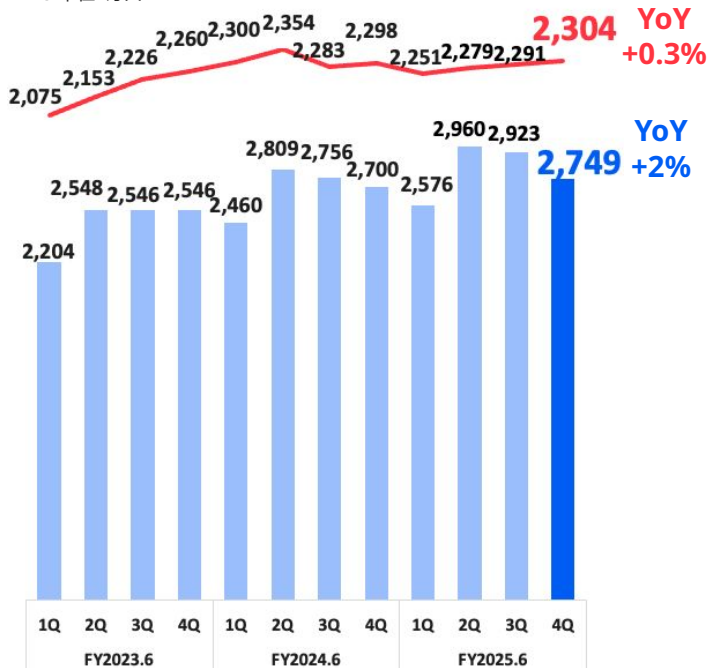
1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計(「メルカリNFT」を含む)。「メルカリ ハロ」は含まず
2. 1か月に1回以上アプリ又はWEBサイトをブラウジングした登録したお客さまの各年度4Q平均の数
3. FY2025.6 4Qから「メルカリ ハロ」の実績も含む
4. FY2024.6 4Qより一部ポイント費用(広告宣伝費)を、売上収益から控除
5. Fintechとの内部取引(決済業務委託に関わる手数料)を控除した利益
6. IFRS営業利益からその他の収益/その他の費用等を控除した利益

3 Marketplace 業績推移(四半期)

mercari

GMV₁・MAU₂

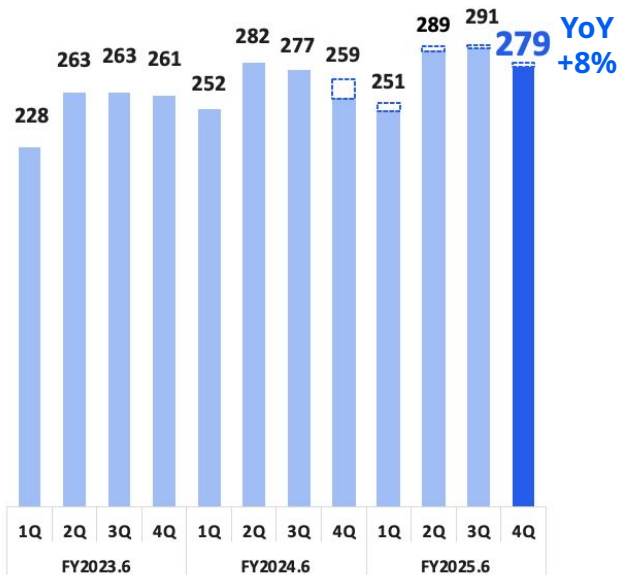
GMV 単位: 億円
MAU 単位: 万人



売上収益₃

単位: 億円

ポイント費用の一部が、売上収益からの控除となった影響
(FY2025.6 4Qの影響額3.6億円、FY2024.6 4Q12.2億円
控除前YoY成長率+4%)



1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計(「メルカリNFT」を含む)。「メルカリ ハロ」は含まず
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したお客さまの四半期平均の数
3. FY2025.6 4Qから「メルカリ ハロ」の実績含む
4. FY2024.6 4Qより一部ポイント費用(広告宣伝費)を売上収益から控除

3 Marketplace 業績推移(四半期)

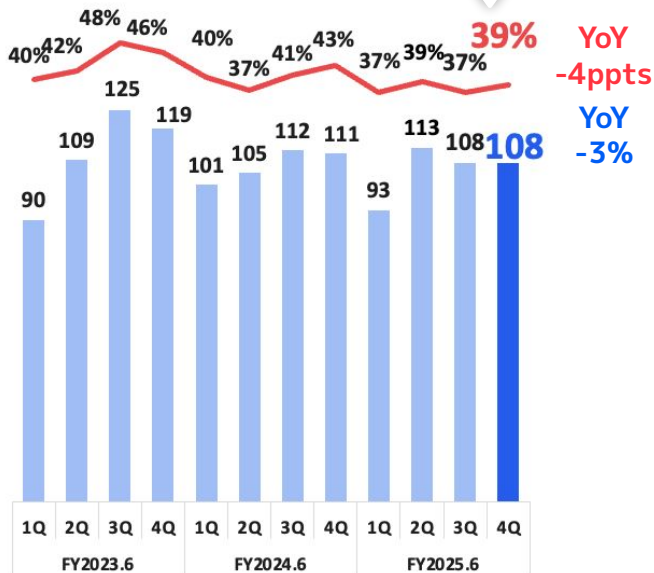
mercari

調整後¹コア営業利益²(率)

単位: 億円

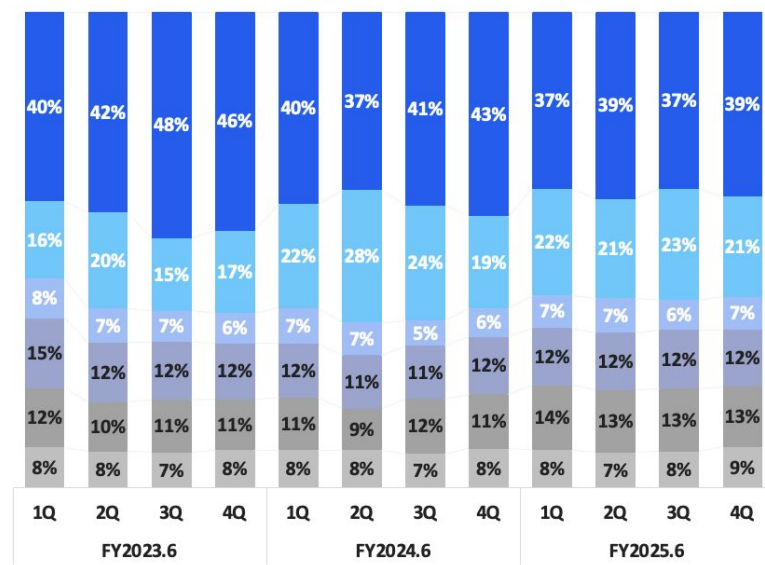
調整後コア営業利益
調整後コア営業利益率

「メルカリ ハロ」除く、
調整後コア営業利益 **121** 億円
調整後コア営業利益率 **43 %**



利益及びコスト構成比

原価(その他) 人件費(原価/販管費) 支払手数料
その他販管費³ 広告宣伝費⁴ 調整後コア営業利益



J GAAP

IFRS

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. 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
3. 業務委託費、地代家賃、減価償却費等
4. FY2024.6 4Qより一部ポイント費用(広告宣伝費)を、売上収益及び広告宣伝費から控除

期初の事業方針

債権残高の着実な積み上がりにより、継続的な「増益」フェーズへ移行。
コア営業利益 130億円以上を目指す

売上及び利益の両方において高い成長を実現し、コア営業利益¹は45億円となり、
通期目標の30億円を超過して着地

「メルカード」発行枚数が500万枚を突破²。債権残高もYoY +32%成長するなど、
Creditビジネスが順調に伸長

決済収入の増加やクレジットビジネス拡張に向けた打ち手として「メルカードゴールド」を
リリース³

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

2. 2025年6月末時点

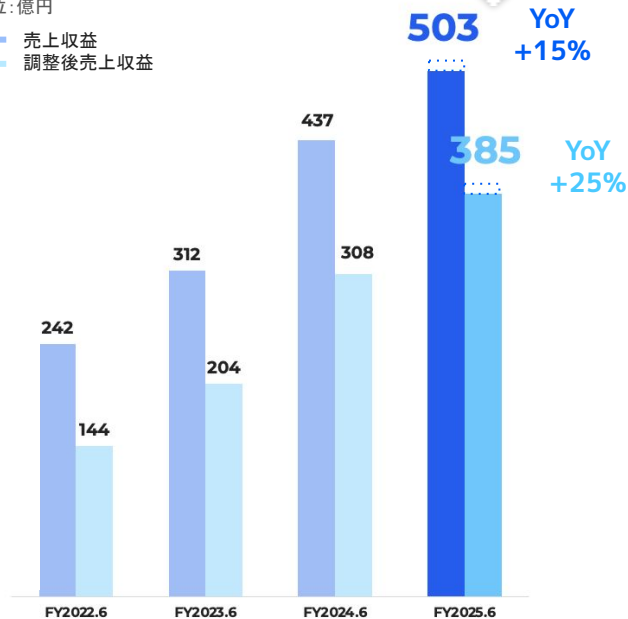
3. 2025年3月17日に提供開始

売上収益

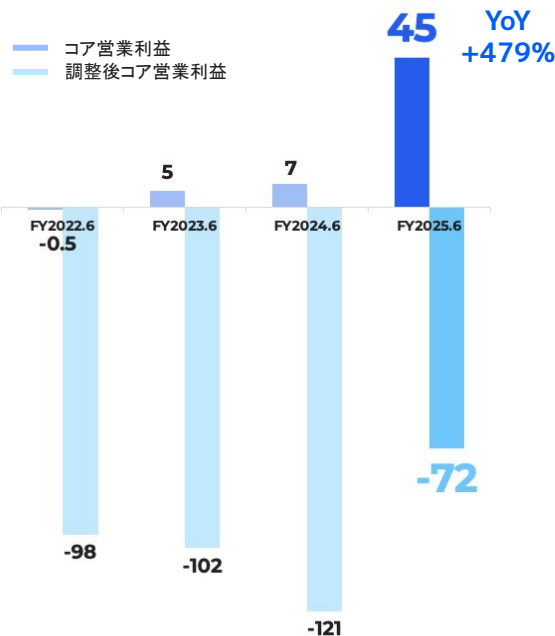
ポイント費用の一部が、売上収益からの控除となった影響²
 (FY2025.6の影響額13億円、控除前売上収益 YoY成長率
 +18%、控除前調整後³売上収益 YoY成長率 +30%)

単位: 億円

■ 売上収益
 ■ 調整後売上収益

コア営業利益⁴

単位: 億円



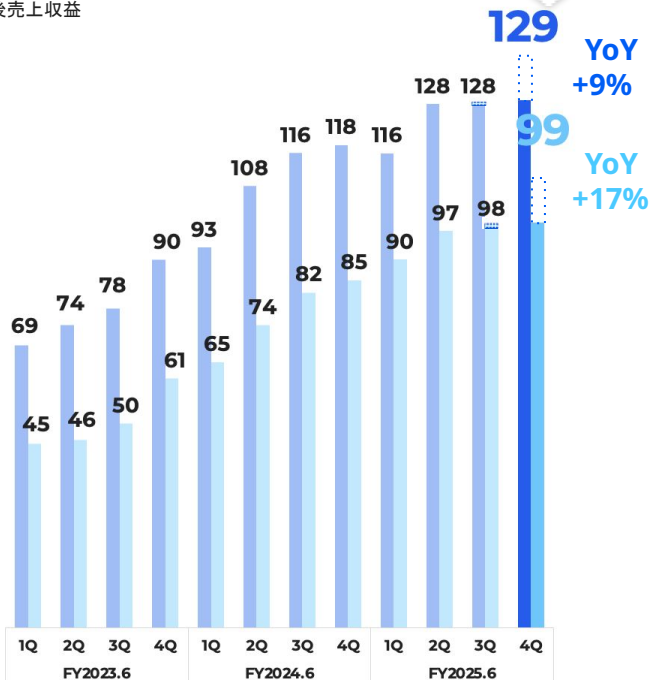
1. FY2024.6よりIFRSに移行したことに伴い、FY2023.6の実績からIFRSに基づく開示を実施
 2. FY2025.6 3Qより「メルカードゴールド」を中心とする一部ポイント費用(広告宣伝費)を売上収益から控除
 3. Marketplace/Fintech間の内部取引(決済業務委託に関わる手数料)を控除した数値
 4. IFRS営業利益からその他の収益/その他の費用等を控除した利益

売上収益

単位: 億円

売上収益
調整後売上収益

ポイント費用の一部が、売上収益からの控除となった影響¹
(4Qの影響額11億円、控除前売上収益 YoY成長率 +19%、控除前調整後²売上収益 YoY成長率 +31%)

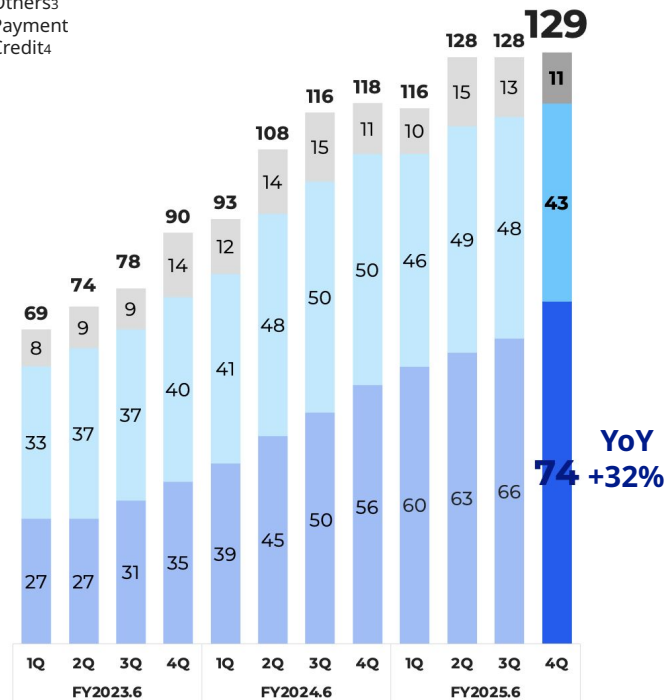


1. FY2025.6 3Qより「メルカードゴールド」を中心とする一部ポイント費用(広告宣伝費)を売上収益から控除
2. Marketplace/Fintech間の決済業務委託に関わる手数料を控除した数値
3. 株式会社メルコインの売上収益、銀行引き出し手数料、売上金の失効/没収、「メルカード」再発行手数料等を含む
4. 2025年1月1日より新規の「定額払い」債権に対する実質年率を18%に改定

売上収益の内訳

単位: 億円

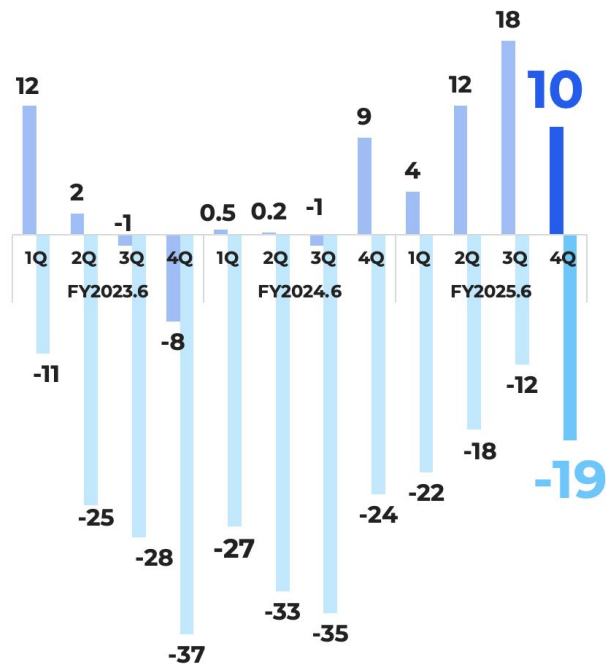
Others3
Payment
Credit4



コア営業利益¹

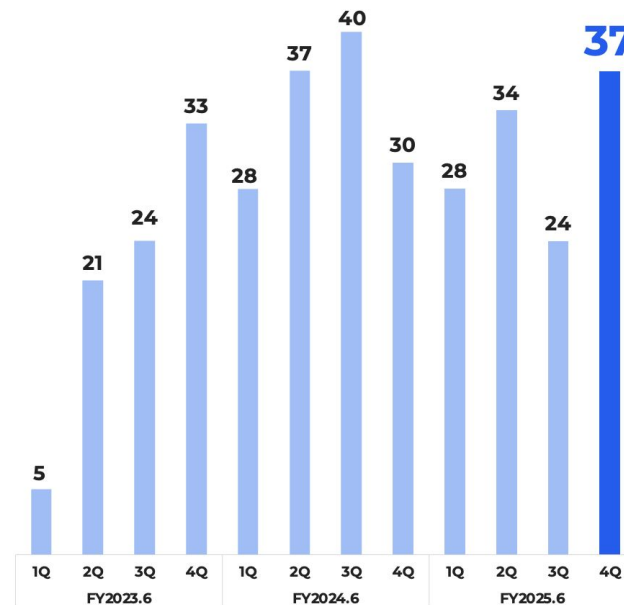
単位: 億円

■ コア営業利益
■ 調整後コア営業利益²



広告宣伝費

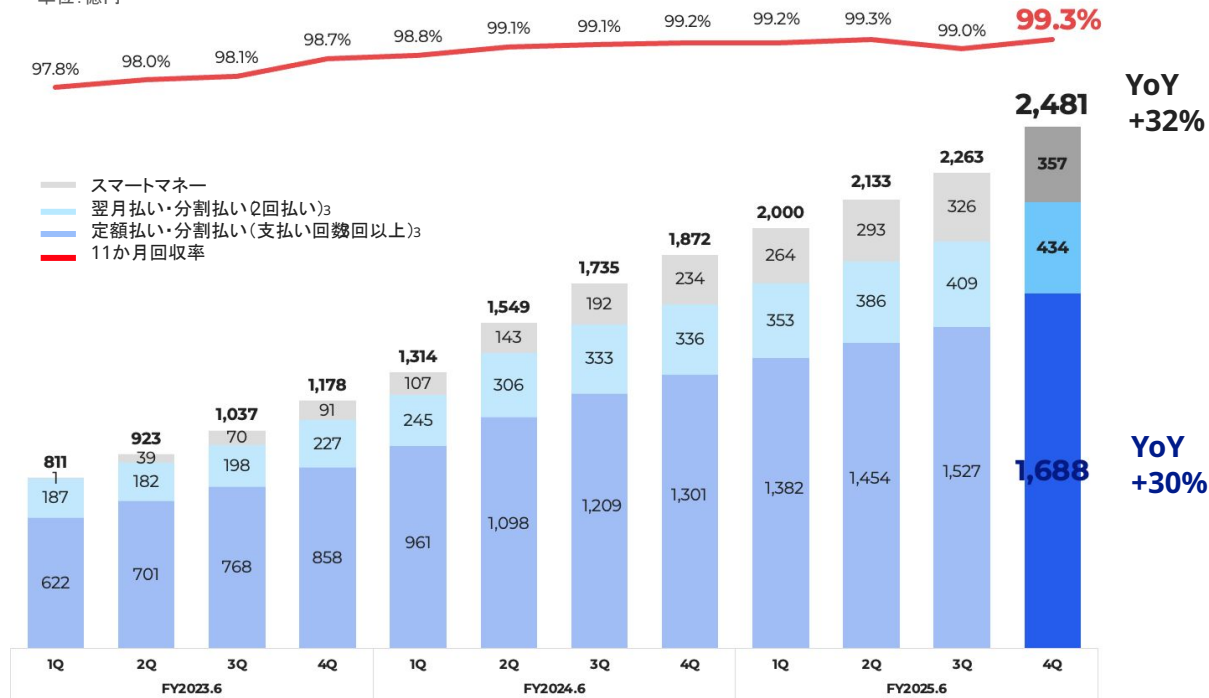
単位: 億円



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
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

債権残高¹・回収率²

単位: 億円



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・分割払い)」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. 「分割払い」の2回払いは手数料不要のため、金利収入の発生しない「翌月払い」の債権残高と合算して開示。支払回数3回以上は金利収入(実質年率15.0%)が発生するため、「定額払い」の債権残高と合算して開示

期初の事業方針

ブレイクイーブンにコミットしつつ、成長軌道への復帰を目指す

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などを実施した結果、GMV成長率に改善の兆し

ユニットエコノミクスの改善に加え、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化を達成

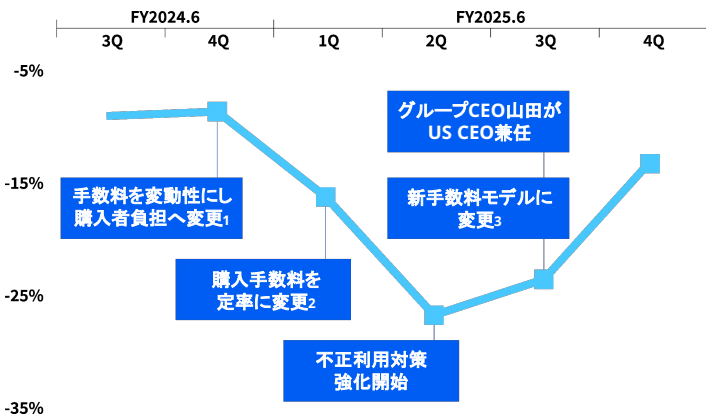
ブレイクイーブンを達成し、GMV成長トレンドにポジティブな兆候が見られている。これらの進捗を踏まえ、事業を継続し、早期に成長軌道へ復帰することを目指す

- 下期より新しいリーダーシップのもと、戦略の見直しを実施した結果、GMV YoY成長率のトレンドが反転
- 利益・コスト構造が大幅改善

GMVの改善トレンドが継続

- 不正利用対策の強化や出品・購入体験の改善、手数料モデルの変更が奏功し、GMV YoY成長率のトレンドが反転

GMV YoY成長率推移



ブレイクイーブンを達成

- プロダクトのコア体験強化、及びコスト構造の見直しにより、初の通期黒字化を達成

コア営業利益推移

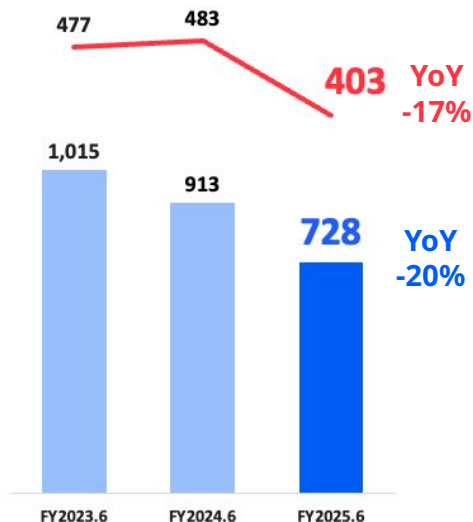
単位: 億円



1. 販売手数料を無料化し、購入者が手数料を負担するモデルへ変更
 2. 購入手数料をカテゴリーやブランド等によって料率変動するモデルから、10%の定率に変更
 3. 出品者が販売手数料10%、購入者がバイヤープロテクション手数料3.6%を負担するモデルへ変更

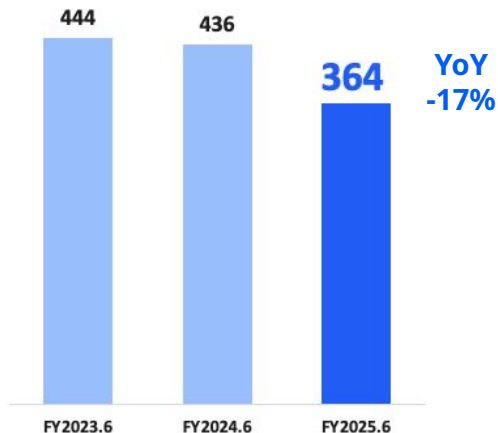
GMV₂・MAU₃

GMV 単位: 百万ドル
MAU 単位: 万人

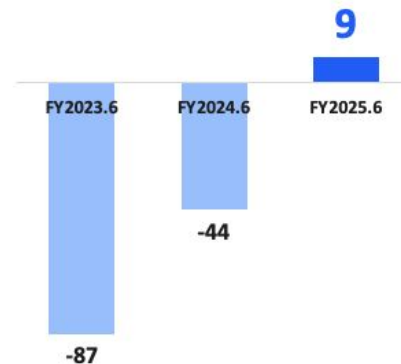


売上収益

単位: 億円

コア営業利益₄

単位: 億円

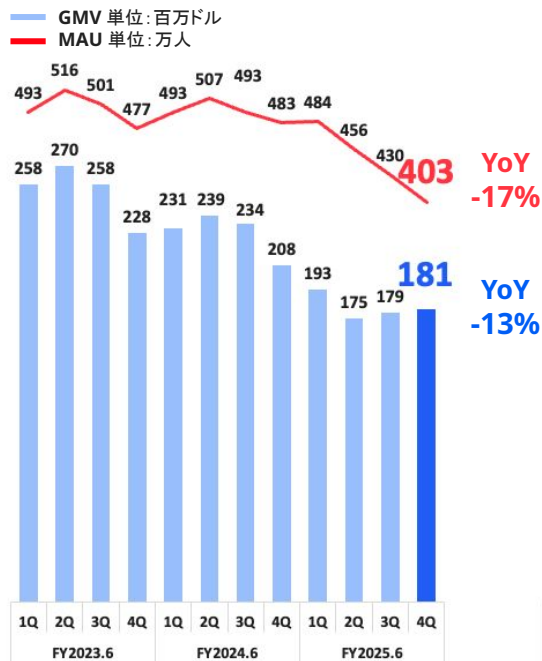


1. FY2024.6よりIFRSを適用し、前年比較が可能となるよう、FY2023.6についてもIFRS数値を開示。そのため、本スライドにはFY2023.6からの3期分を掲載

2. キャンセル等を考慮後の取引高の合計

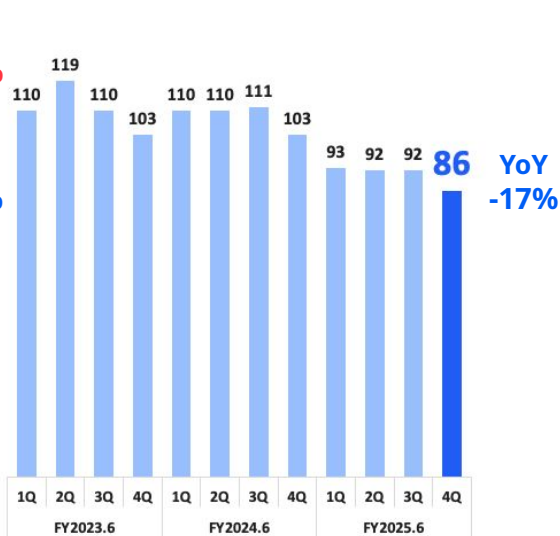
3. 1か月に1回以上アプリ又はWEBサイトをブラウジングした登録したお客さまの各年度4Q平均の数

4. 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

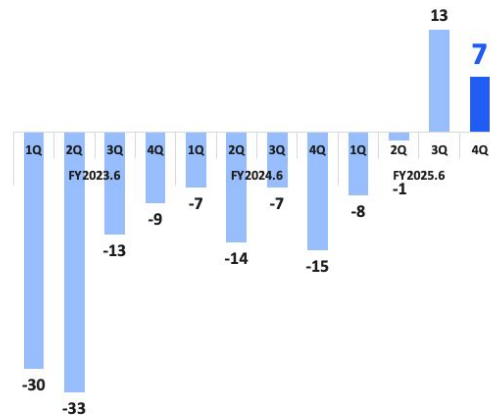
GMV₂・MAU₃

売上収益

単位: 億円

コア営業利益₄

単位: 億円



1. FY2024.6からIFRS表記に移行
 2. キャンセル等を考慮後の取引高の合計
 3. 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したお客さまの四半期平均の数
 4. 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

FY2026.6

業績予想・事業方針

開示方針等の変更

調整後営業利益の 撤廃¹

Marketplace/Fintech間の内部取引²の調整を撤廃し、
(調整前)コア営業利益でガイダンスや実績を開示

開発人件費の 資産化

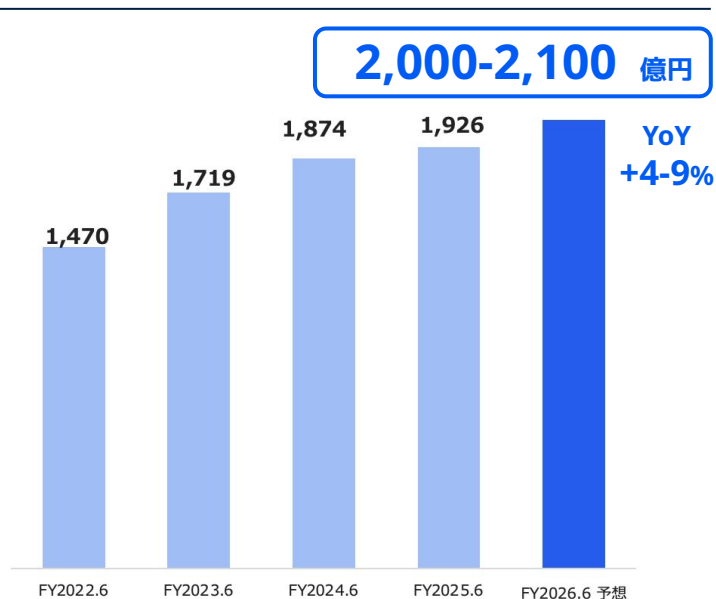
中長期的な成長投資を可能にするため、生産性の可視化と開発コストの標準化を行うべく、開発人件費の資産化を実施

1. Data Sheet上ではMarketplaceとFintechの調整後コア営業利益を今後1年間継続開示

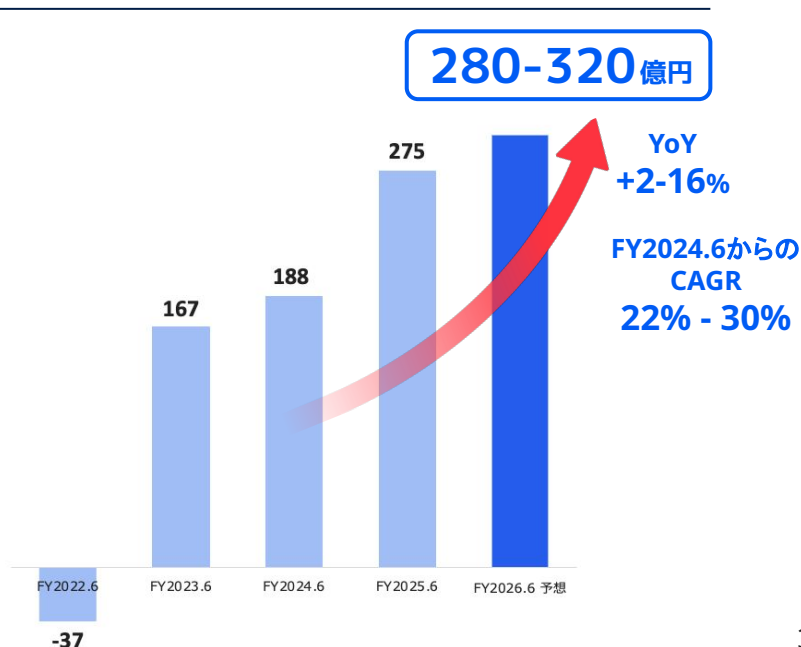
2. 決済業務委託に関わる手数料

- FY2026.6の売上成長率予想は一桁に留まるが、FY2027.6に向けFintechや越境取引での成長が牽引し、CAGRで二桁成長を目指す方針に変更はない。コア営業利益は FY2024.6からのCAGR 25%成長に対して計画通り
- 売上収益、コア営業利益¹の積み上がりは下期偏重。フロア移転や AIへの投資でFY2026.6は連結調整額が増加予定

売上収益



コア営業利益



1. FY2024.6よりIFRSに移行したことに伴い、FY2023.6の実績からIFRSに基づく開示を実施

連結

ガイダンス

売上収益

2,000-2,100億円

コア営業利益¹

280-320億円

方針・主な施策

- ・FY2027.6に向けた仕込みの年
- ・原則として、増益を伴うトップライン成長を目指す
- ・グループシナジーを中心とした事業拡大

Marketplace

ガイダンス

GMV成長率 +3-5%前後

コア営業利益²額 320-360億円

方針・主な施策

- ・プロダクトのコア体験強化
- ・自社越境²の推進
- ・BtoCの事業者出品の強化

Fintech

ガイダンス

コア営業利益¹ 50-75億円

方針・主な施策

- ・「メルカード」会員獲得
- ・メインカード化の推進

US

ガイダンス

ブレイクイーブン³

通期でのGMV YoYプラス成長

方針・主な施策

- ・カテゴリー戦略による差別化
- ・プロダクトのコア体験強化

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

2. 海外から「メルカリ」の会員登録を行い商品購入を行う形式で、現地の言語や通貨表示のデフォルト設定等に対応。購入作業や決済対応等は仲介企業を介し、スムーズな体験を実現

3. IFRSコア営業利益ベースでのブレイクイーブン³を想定

<方針>

- プロダクトのコア体験強化を最優先に進めつつ、越境取引を重点的に強化することで、
FY2027.6以降のGMV成長率加速に向けた土台を構築
GMV成長率YoY +3-5%、コア営業利益 320億-360億円¹を目指す

プロダクトのコア体験強化

安心・安全なマーケットプレイスの構築
と出品者・購入者双方のプロダクトのコ
ア体験の継続的な向上

越境取引

エンタメホビーカテゴリーにフォーカスし、自社
越境²による展開国数の拡大とUI/UXの強化
を通じたグローバル市場を拡張

1. FY2025.6のコア営業利益は305億円

2. 海外から「メルカリ」の会員登録を行い商品購入を行う形式で、現地の言語や通貨表示のデフォルト設定等に対応。購入作業や決済対応等は仲介企業を介し、スムーズな体験を実現

4 Marketplace プロダクトのコア体験強化

mercari

- CtoC、BtoC、越境取引の成長を支えるプロダクトのコア体験強化を最優先で推進し、安心・安全で誰もが使いやすいマーケットプレイスを構築

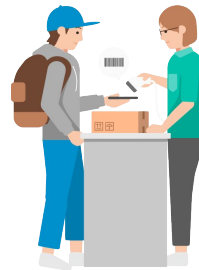
安心・安全な環境構築

- AIの活用を通じた不正利用者の検知・スコア化を行い、アカウント制限や法的措置等を実施
- メルカリ鑑定センターの新設で偽ブランド品の撲滅を強化し、高単価商材の購入を促進
- トラブル発生時には全額補償サポートを実施し、お客さまが安心して取引できる環境を提供



お客さま体験の強化

- 取引数拡大のドライバーとして、AIを活用した探索横断型の購入体験を推進し、ユーザーの購買意欲を促進
- 匿名配送の拡充や新たな配送オプションの提供により、お客さま体験を向上



4 Marketplace 越境取引による成長加速

- 「おもちゃ・フィギュア・グッズ」がメルカリの越境取引の 6割を占め、日本ならではのオリジナル商品が特に人気
- メルカリが強みとしているエンタメホビーカテゴリーの市場規模は 2023年に1200億ドル(17兆円)¹あり、かつ同市場における日本を除くグローバルでの日本 IPのシェアは約24%を占め、大きな成長ポテンシャルを有している

越境 GMV 推移

- 過去3年で越境のGMVは約15倍に成長し、FY2025.6のGMVは900億円
- FY2025.6から更なる成長に向けて台湾と香港で自社越境²取引を開始

単位: 億円



今後の方針

- 自社越境の展開国数を拡大し、UI/UXを強化することで、グローバルな市場を拡張
- 日本発のエンタメホビーカテゴリーの旺盛な海外需要を満たすべく、BtoCによる事業者出品を推進

エンタメホビーカテゴリーの 1次・2次含めたリーディングプレイヤーとして更なる成長を目指す

1. 出典: 調査会社の報告書にもとづき当社で算出

2. 海外から「メルカリ」の会員登録を行い商品購入を行う形式で、現地の言語や通貨表示のデフォルト設定等に対応。購入作業や決済対応等は仲介企業を介し、スムーズな体験を実現

- 手数料収入の確立と規律を持った投資により、収益性を改善
- プロダクトの磨き込みと効果的なマーケティングを通じてクルー獲得の効率化を推進

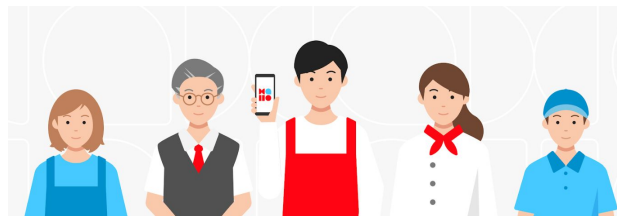
クルー獲得

- スポットワーク初心者でも使いやすいUI/UXを設計し、多様な潜在層をアクティブ化
- 認知拡大を目的として、的を絞った効果的なマーケティングを実施



パートナー獲得

- 個社・業界にカスタムしたサービスやシステム連携を推進し、パートナーのニーズに対応
- 生成AIを活用し、求人掲載の負担を軽減



<方針>

- 日常のあらゆる決済・与信のシーンで選ばれるプロダクトへの基盤確立
- コア営業利益50-75億円を目指す

「メルカード」を軸とした
利用者増

「メルカード」会員の増加を軸とした
メルペイ利用者の継続的な増加

一人当たり利用額の増加

メインカード化の促進、
「メルカードゴールド」への
転換などにより、
決済・与信利用の増加

パートナーシップの活用

自社開発だけでない、外部との提携
によるお客さまの利便性向上に
資する機能拡張の実施

「メルカード」会員の増加

- 発行枚数は7月時点で500万枚を突破。本人確認済のお客様さま1,800万人を中心として、継続的な会員獲得を目指す



利用額の増加

- 与信上限が高く外部決済のインセンティブを強めたゴールドカードや、分割払いの提供範囲拡大などにより、日常での決済・与信の利用増を目指す



2025年6月30日より、分割払いの「メルカリ」以外の支払いでの提供を開始

パートナーシップ

- パートナーシップも活用し、機動的な機能拡張を実現していく。メルコイン社とコインチェック株式会社の提携により、取引可能な暗号資産を増やし、取引量を拡大するとともに収益源の多様化を推進



<方針>

- ブレイクイーブンを維持しつつ、プロダクトのコア体験強化やカテゴリー戦略による差別化により通期でのGMV YoYプラス成長を目指す

プロダクトのコア体験強化

AIを活用したUI/UXのアップデートや不正対策強化により、圧倒的な使いやすさと安全性を実現

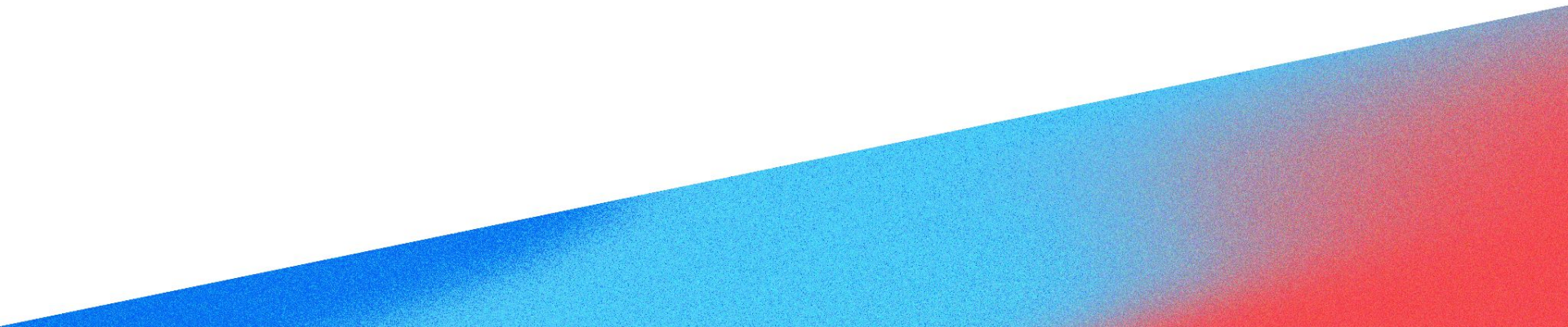
カテゴリー戦略による差別化

主要カテゴリーであるファッションを中心に、競争力のある配送プラン提供や信頼性を高める施策などを実施

- FY2026.6はGMV比率が最も高いファッションカテゴリーにおいて差別化を確立するため、競争力のある配送プランの提供や、ファッション交換プログラムの POC等を実施
- 中長期的には他カテゴリーへの展開を目指す



財務方針



5 キャピタルアロケーションに関する考え方

mercari

- 利益成長フェーズへの移行に伴い、計画通り進捗すれば FY2026.6において利益剰余金がプラスに転じる見通し

内部留保水準について

- Fintech事業等の拡大に伴い自己資本を段階的に積み上げ、安定的な資金調達能力を確保
- 外部格付けの向上等で調達効率を高め、与信事業に必要な資金は負債調達を優先する

キャピタルアロケーションの優先順位

- 内部留保を除くキャッシュは、下記選択肢を比較検討し、長期的な利益成長に貢献する資本配分を優先的に実行
 1. 既存事業やM&Aを含む新規事業への成長投資
 2. 自社株買いを中心とした自社への投資
- 機動的な判断に対する柔軟性の観点から、株主還元において自社株買いを配当より優先する

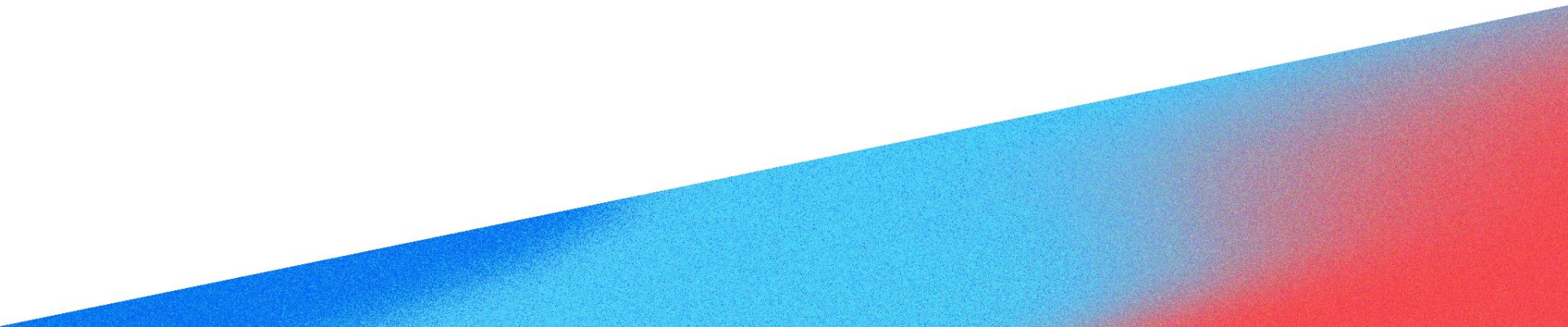
米国子会社からの配当について

- FY2025.6 4Q決算発表と同日に適時開示を実施

法人所得税費用(益)の計上

- US事業を行うMercari, Inc.は、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、資本政策の一環として資本剰余金を原資とした親会社への配当を実施した
- この結果、過年度に税務上で加算調整されていた関係会社株式評価損の一部が認容されること等に伴い、FY2025.6 連結決算において法人所得税費用(益) 83億円を計上している
- 米国関係法令上で減額された維持すべき資本の額に対して、財務健全性の観点を踏まえ配当額を算出しており、FY2026.6以降においても財務状況を踏まえ、追加配当を実施する可能性がある

Appendix



- 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 12名

社内取締役 (4名)



山田 進太郎

代表執行役CEO(社長)



小泉 文明

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

江田 清香

執行役 SVP of
Corporate 兼 CFO

栃木 真由美

独立社外取締役 (8名)



篠田 真貴子

報酬委員会
委員長

北川 拓也



角田 大憲

監査委員会
委員長

富山 和彦

指名委員会
委員長

金野 志保



藤沢 久美



梅澤 真由美



花沢 菊香



篠田 真貴子
報酬委員会
委員長



北川 拓也



角田 大憲
監査委員会
委員長

主な経歴

- ・(株)日本長期信用銀行 (現 (株)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(株)
- ・ネスレニュートリション(株)経営企画統括部長
- ・(株)東京糸井重里事務所 (現 (株)ほぼ日) 取締役 CFO
- ・エール(株)取締役 (現任)

- ・楽天(株)常務執行役員テクノロジーデビジョン CDO
- ・楽天データマーケティング(株)取締役
- ・公益社団法人 Well-being for Planet Earth 共同創業者兼理事 (現任)
- ・QuEra Computing President and Director (現任)
- ・株式会社クエラコンピューティングジャパン 代表取締役社長 (現任)

- ・森総合法律事務所パートナー (現森・濱田松本法律事務所)
- ・中村・角田法律事務所 (現中村・角田・松本法律事務所) パートナー
- ・(株)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) (現MS&AD インシュアランスグループホールディングス(株)) 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)社外取締役 (現任)
- ・エーザイ(株)社外取締役
- ・(株)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 弁護士 (現任)

当社社外取締役 選任理由

- ・I&D、サステナビリティ、ファイナンス等における専門的な知識や深い経験

- ・AIやデータサイエンス等のテクノロジー領域における専門的な知見
- ・事業創出や社会課題に向けたAIやデータの利活用における豊富な経験と高い見識

- ・企業法務、コーポレートガバナンス分野における専門的な知見
- ・リスクマネジメントやコンプライアンスの分野における豊富な知見と高い見識



富山 和彦
指名委員会
委員長



金野 志保



藤沢 久美

主な経歴

- ・ポストンコンサルティンググループ
- ・㈱コーポレートディレクション代表取締役社長
- ・㈱産業再生機構代表取締役専務(兼)業務執行最高責任者
- ・㈱経営共創基盤代表取締役 CEO
- ・パナソニック㈱(現パナソニックホールディングス㈱)社外取締役
- ・東京電力ホールディングス㈱社外取締役
- ・一般社団法人日本取締役協会会長(現任)
- ・黒田精工㈱社外取締役(現任)
- ・㈱日本共創プラットフォーム 代表取締役会長(現任)

- ・ヤフー㈱(現 LINEヤフー㈱)監査役
- ・アドバンス・ソフマテリアルズ㈱(現 ㈱ASM)監査役
- ・日本弁護士連合会男女共同参画推進本部 委員(現任)
- ・特定非営利活動法人日本コーポレート・ガバナンス・ネットワーク監事
- ・金野志保はばたき法律事務所 弁護士(現任)
- ・ワタミ㈱社外取締役
- ・㈱カクコム社外取締役
- ・アルフレッサホールディングス㈱ 社外取締役
- ・㈱新生銀行(現 ㈱SBI新生銀行)社外監査役
- ・マネックスグループ㈱社外取締役
- ・㈱LIXIL社外取締役(現任)
- ・ベガサス・テック・ホールディングス㈱社外監査役(現任)

- ・国際投信委託㈱
- ・シュローダー投信㈱
- ・㈱アイフィス代表取締役
- ・一般社団法人投資信託協会理事
- ・日本証券業協会公益理事(現任)
- ・㈱静岡銀行社外取締役
- ・豊田通商㈱社外取締役
- ・㈱クリーク・アンド・リバー社社外取締役
- ・セルソース㈱社外取締役(現任)
- ・㈱ネットプロテクションズ社外取締役
- ・㈱国際社会経済研究所理事長(現任)
- ・㈱しずおかフィナンシャルグループ社外取締役(現任)
- ・トヨタ自動車㈱社外取締役(現任)

当社社外取締役 選任理由

- ・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

- ・企業法務やコーポレートガバナンス領域における専門的な知見
- ・リスクマネジメントやコンプライアンスにおける豊富な知見と高い見識

- ・社会課題の解決に向けたイノベーションの推進に取り組んできた豊富な経験
- ・グローバルビジネスやコーポレートガバナンス等の分野における豊富な知見と高い見識



梅澤 真由美



花沢 菊香

主な経歴

- ・監査法人トーマツ(現 有限責任監査法人トーマツ)東京事務所
- ・梅澤公認会計士事務所(現 公認会計士梅澤真由美事務所)(現任)
- ・日本マクドナルド(株)
- ・ウォルト・ディズニー・ジャパン(株)ディズニーストア部門ファイナンスマネージャー
- ・管理会計ラボ(現 管理会計ラボ(株))取締役(現任)
- ・Retty(株)社外監査役・社外取締役(監査等委員)
- ・ジャパン・ホテル・リート投資法人監督役員(現任)
- ・ウェルネス・コミュニケーションズ(株)社外取締役
- ・ロイヤルホールディングス(株)社外取締役(監査等委員)(現任)

- ・伊藤忠ファッションシステム(株)ニューヨーク事務所事務所長
- ・Cygne Designs, Incマーケティング副社長
- ・CYGNE INTERNATIONAL CEO
- ・(株)リンク・セオリー・ホールディングス戦略ディレクター
- ・VPL CEO
- ・ファッションガールズ・フォー・ヒューマニティ理事長(現任)
- ・Yabbey 共同創業者(現任)
- ・コロンビア大学 理事(現任)

当社社外取締役 選任理由

- ・ファイナンスや会計の分野における専門的な知見
- ・リスクマネジメントやコンプライアンス、コーポレートガバナンスの分野における高い見識

- ・米国を中心に経営者として社会課題の解決に向けた事業を手掛けてきた豊富な経験
- ・サステナビリティの分野における豊富な知見

- 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た BSコントロールを実施

主に、お客様の資金に関する
金銭供託及び国債供託
お客様の資金の保全のため、資金移動
業等に関する法令に従い、金銭供託に
加え、4Qにて初の国債供託を実施。こ
れに加え、金融機関と履行保証金保全
契約も締結

主に、メルカリ内取引における
与信債権や売掛金、
貸倒引当金等

メルペイが提供する
Creditサービスによる
与信債権残高



CB含む長期借入金
債権流動化調達分を除く、CB含む長期借入金
2021年7月に発行したユーロ円建CB500億円
(2026年満期 250億円、2028年満期 250億円)
のうち合計約210億円を、2024年9月に買入

主に、メルカリ(US含む)における売上金
や銀行チャージによる
ウォレット残高

与信債権流動化による調達資金
「メルペイスマート払い」翌月払いと定額払い債権
を流動化。FY2023.6より、債権流動化の一部をノ
ンリコース形式にて実施

FY2025.6 4Q末総資産：5,437億円

1. 非流動資産における、その他の金融資産において300億円が国債供託に該当。国債供託の実施に伴い金銭供託の一部取り戻し処理を進めており、1Q末時点では差入保証金が減少する想定
2. 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遡及されない資金調達手法

- 当社が掲げる温室効果ガス排出削減目標が、SBTi(Science Based Targets initiative)によるSBT目標の認定を取得
- GPIFが採用する日本企業を対象とした 6つのESG指数のうち5つの構成銘柄に選定されていることに加え、CDPによる気候変動分野に対する質問書に初めて回答し、「B」スコアを獲得。

Environment

- 株式会社みずほ銀行と、サステナビリティ・リンク・ローン¹の融資契約を締結
- 環境省の「デコ活²データベース」の作成に、メルカリ知見を提供

Social

- 大阪大学と「メルカリ R4Dラボ・大阪大学協働研究所」を設立³
- インターブランド社「Best Japan Brands 2025」にランクイン
- エンジニアが選ぶ「開発者体験がよい」イメージのある企業に4年連続選出
- 女性取締役比率:58.3%⁴
- 外国人社員比率:29.7%⁴

Governance

- 指名委員会等設置会社のモニタリング型取締役会としての実効性の向上
- 独立社外取締役比率:66%⁴

1. 当社のサステナビリティ基本方針と温室効果ガス排出量削減目標に対して第三者評価を取得の上締結

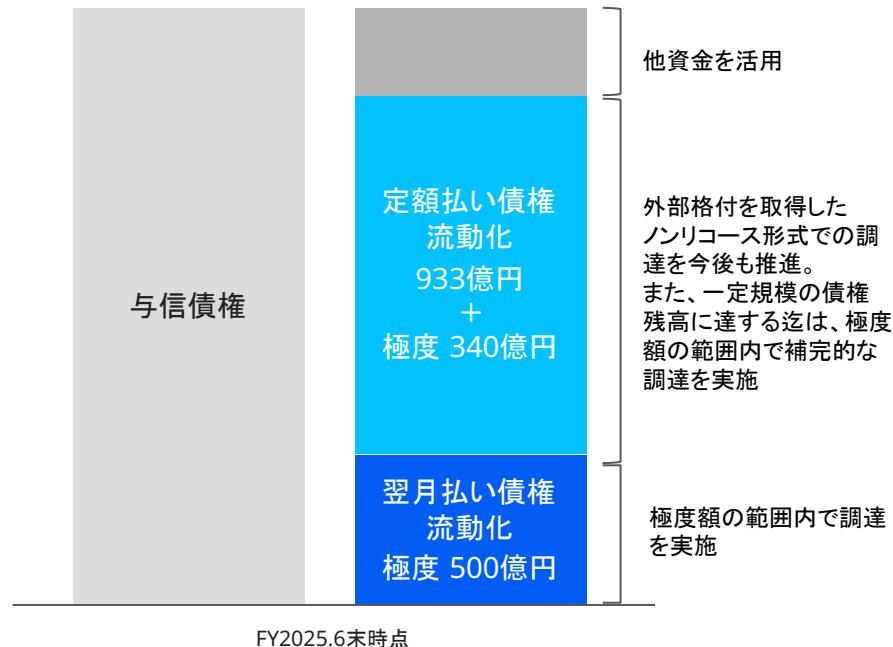
2. 「脱炭素につながる新しい豊かな暮らしを創る国民運動」の愛称であり、二酸化炭素(CO₂)を減らす(DE)脱炭素(Decarbonization)と、環境に良いエコ(Eco)を含む"デコ"と活動・生活を組み合わせた新しい言葉

3. メルカリのミッションでもある「あらゆる価値が循環する社会」への道筋を描くことを目指す

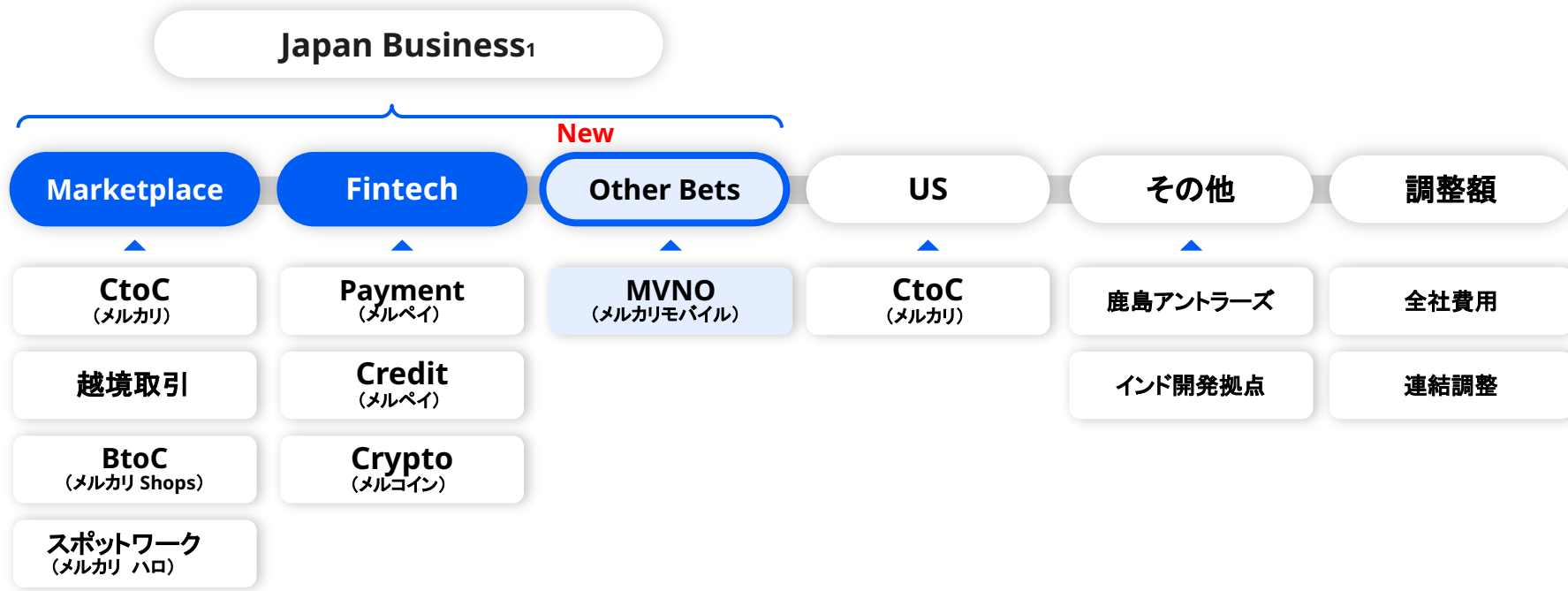
4. 2025年6月末時点

- 「メルペイスマート払い」債権自体の信用力により資金調達を行うノンリコース形式の流動化を中心に、Creditサービスの成長に合わせた資金調達の拡張・多様化を推進

- 「メルペイスマート払い」の定額払い債権に対して外部格付を取得の上、FY2025.6 4Q末時点で合計933億円をノンリコース形式で調達
- 加えて、定額払いで340億円、翌月払いで500億円を極度額とし、毎月の債権残高の成長に応じた流動化も実施し、資金効率を改善



- 収益性質の違いからJapan Business¹傘下に“Other Bets”を新設し、MVNOをMarketplaceから移管

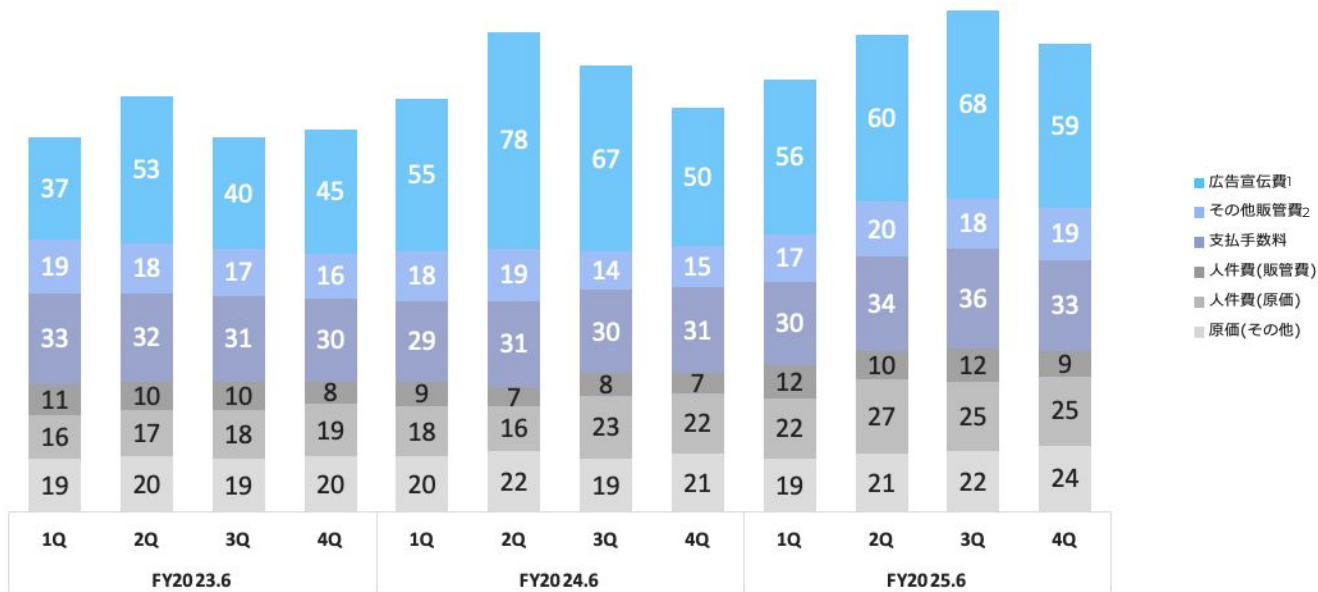


1. FY2026.6 1QよりJapan Regionの名称をJapan Business¹に変更

6 Marketplace コスト構成(四半期)

mercari

単位:億円



J GAAP

IFRS

1. FY2024.6 4Qより一部ポイント費用(広告宣伝費)を、売上収益及び広告宣伝費から控除
2. 業務委託費、地代家賃、減価償却費等

免責事項

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。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。

FY2026.6 1Qの決算発表は、2025年11月7日15時半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