mercari

FY2020.6 4Q決算説明会 質疑応答の要約

メルカリJP

Q1.中期での40%の調整後営業利益率を達成するために、今後どういった要因が利益率改善につながるのかと考えているか？
A1まず我々の事業はトップラインが増えればレバレッジのかかるビジネスであると考えており、トップラインの上昇の中で広告宣伝費率は減少していくと想定している。また従業員数については直近大きく増加しておらず、売上比での人件費率も減少していくことで、更なる収益性の改善につながっていくと考えている。

Q2.COVID-19環境下において、メルカリステーション等のオフライン施策をどのように取り組む予定か？
A2.COVID-19の状況を見極めながら今後の拡大ペースを検討していく。まだメルカリを利用していない層にメルカリというサービスを利用して頂くために、今後もオフライン/オンライン問わず取り組んでいく。

メルペイ

Q3.メルカリ・メルペイのシナジーについてどのように考えているか？
A3.分割払い含めた与信事業にはメルカリのGMVに押し上げ効果があると思っており、中期的には次世代の金融サービスなどについても取り組むことで収益力の強化に取り組んでいきたい。

メルカリ US

Q4.COVID-19による外部環境の変化や競合の状況についてどのように考えているか？
A4.USでのEC化率はここ数ヶ月で上昇しており、仮にCOVID-19が無くなっても、COVID-19以前のような状態には戻らないと考えている。
米国の競合の中には非上場企業もあり、不明な部分も多いが、対面を前提としたサービスやカテゴリに特化したサービスにとってはCOVID-19環境下において逆風であると思われ、我々の事業にとって追い風にあると考えている。

Q5.米国事業の今期のGMVの目安である YoY50%のハードルは低いように思うが、どういった想定か?
A5.COVID-19の状況が読めない中、少なくとも最低ラインとして+50%という成長率を目指していきたい。

Q6.米国事業の今期のコストの使い方の考え方はどのように考えている？

A6.今期の米国事業のGMVの目安としているYoY+50%のケースでは投資額は少なくなると思っている一方、50%を上回るような成長が可能であればコストを増やしても成長させていく。現状COVID-19の影響もあり先行き不透明であるため、どちらのシナリオになるかを検討している。

その他

Q7. 他の地域への海外展開や新規ビジネスの可能性は？またそれに必要な資金はどうするのか?
A7. 中長期的にはチャンスがあれば取り組んでいくが、現状COVID-19の影響ももう少し見極めていきたい。まずはメルカリ日本事業、メルペイ事業、メルカリ米国事業の3本柱の更なる強化に取り組んでいく。どういった機会があるかによるが、必要に応じて資金調達の可能性もあるものの、まずはこれまでに調達した資金を元に3本柱を強化していく。

以上