

mercari

Presentation Material

FY2026.6 3Q

A large, abstract graphic element on the right side of the slide. It consists of a blue shape that tapers to a point at the top right, with a red gradient area at the bottom. The colors are vibrant and the shape is semi-transparent, creating a modern, dynamic background.



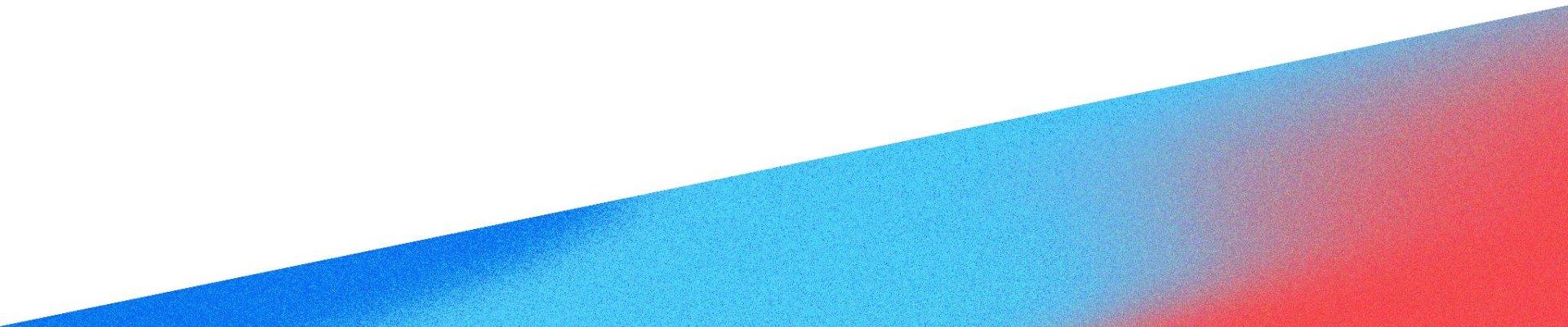
あらゆる価値を循環させ、あらゆる人の可能性を広げる

Circulate all forms of value to unleash the potential in all people

1 FY2026.6 3Q 決算概況

2 Appendix

FY2026.6 3Q 決算概況



期初に掲げた方針

2Q修正後の連結業績予想（通期）

売上収益	コア営業利益 ¹
2,100-2,200億円	320-360億円

グループ方針・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

3Qハイライト

売上収益

610億円

(YoY +22%)

コア営業利益

146億円

(YoY +66%)

Marketplace/USにおけるGMV二桁成長の継続や、Fintechの順調な増収により、売上収益はYoY +22%と高い成長を実現。
好調なトップライン成長が継続したことに加え、下期の投資が4Qに集中し、3Qでは大型の投資がなかったこともあり、コア営業利益は146億円を計上。2Qに続き、過去最高の売上収益/コア営業利益を更新

主に、Marketplaceトップラインの想定を上回る成長を背景に、連結業績予想を再度上方修正し、更なる上積みを目指す

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

1 連結業績予想の上方修正

- 売上収益予想を2,200億円以上、コア営業利益¹予想を400億円以上に上方修正
- 4Qは、FY2027.6以降の成長に向けた投資強化により、コア営業利益はQoQで大幅な減益を見込む

	期初の業績予想	修正後の業績予想（2Q時点）	修正後の業績予想（今回）
売上収益	2,000-2,100億円	2,100-2,200億円	2,200億円以上
コア営業利益	280-320億円	320-360億円	400億円以上

4Q投資領域

マーケティング施策の強化例

- 「超メルカリ市」の開催
- 定常的なマーケティング施策の強化
- 安心・安全な取り組みに関する認知拡大施策の実施
- 自社越境取引展開国・地域でのマーケティングPOC
- 「メルペイ」「メルカード」会員獲得強化や大型加盟店との決済促進キャンペーン
- USにおけるマーケティングPOC

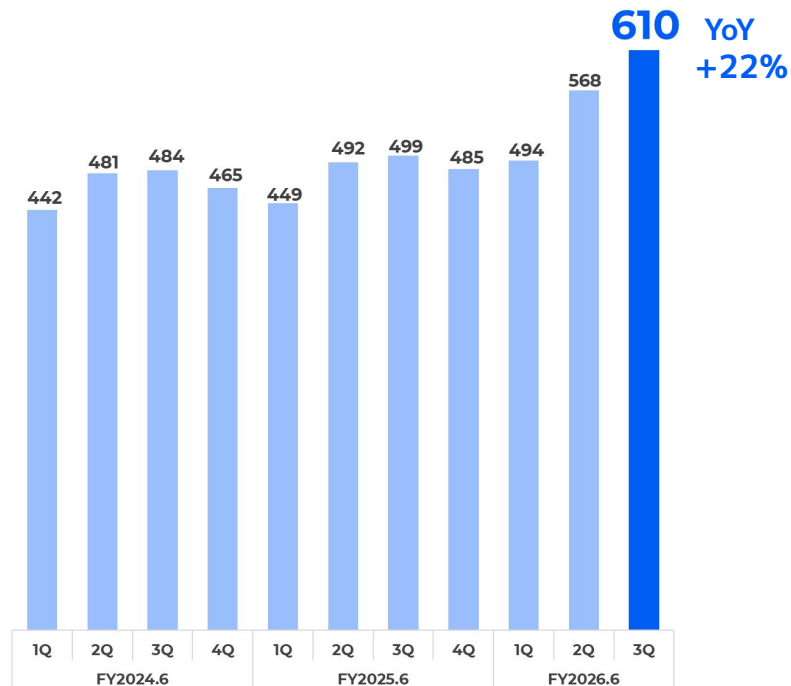
プロダクトのコア体験強化例

- 安心・安全な利用環境の構築
 - － 「あんしん鑑定」のサービス拡充に関するPOC
 - － 特定カテゴリにおける本人確認必須化
- 配送サービスの利便性・安全性向上
- 自社越境取引強化に向けたインフラ投資
- 「メルペイ」「メルカード」のお客さま基盤強化に向けた決済機能リニューアル
- AIを基盤に据えた開発体制確立に向けたPOC

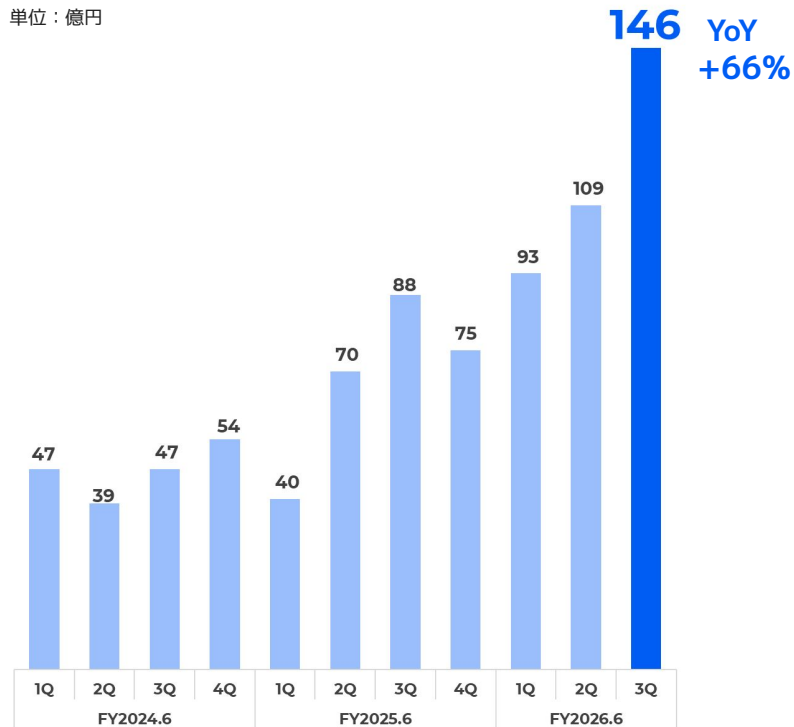
1. IFRS営業利益からその他の収益/その他の費用等を控除した利益

売上収益

単位：億円

コア営業利益¹

単位：億円



1 KPIサマリー

Marketplace

GMV¹

3,399億円
(YoY +16%)

コア営業利益²

141億円
(YoY +63億円)

Fintech

債権残高

3,281億円
(YoY +45%)

コア営業利益

27億円
(YoY +9億円)

US

GMV

211百万ドル
(YoY +18%)

コア営業利益

2億円
(YoY -10億円)

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）

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。FY2026.6 1QからMarketplace/Fintech間の内部取引の調整を撤廃し、（調整前）コア営業利益で開示

期初の事業方針

※ガイダンスは2Qに上方修正後のもの

- ・ 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する
- ・ GMV成長率YoY +5-10%、コア営業利益¹350億-390億円を目指す

コア体験強化を基盤にお客さまの定着が進み、アクティブ率も継続的に向上したことに加え、エンタメ・ホビーカテゴリも好調に推移し、GMV成長率はYoY +16%と高い成長を継続。トップラインの成長に加え、下期の投資が4Qに集中し、3Qでは大型の投資がなかったことで、コア営業利益は141億円を計上

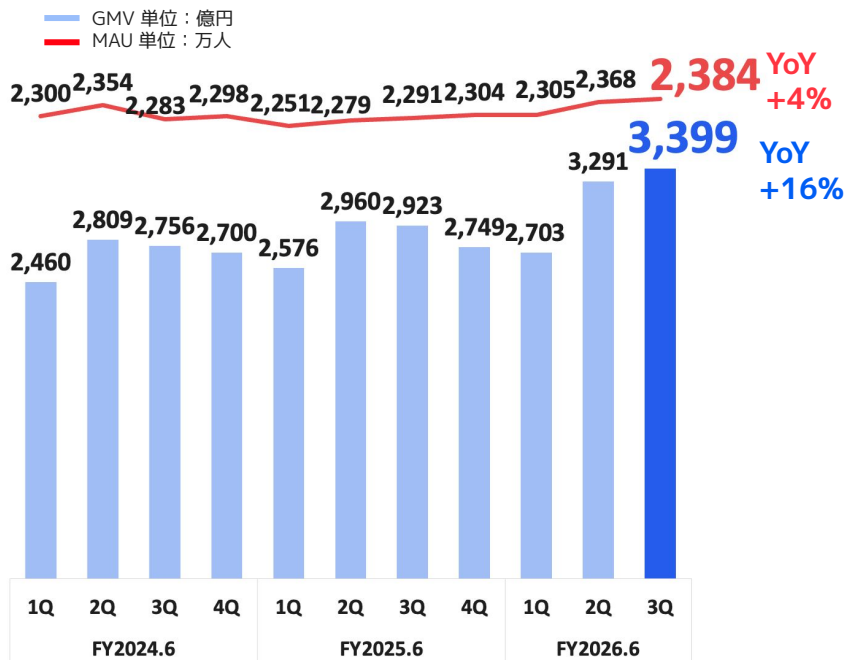
4Qは「超メルカリ市」の開催や安心・安全の認知拡大を目的とするマーケティングに加え、FY2027.6以降の成長に向けた投資を強化する方針であり、コア営業利益はQoQで大幅な減益を想定。2Qに上方修正した通期ガイダンスに対しGMV/コア営業利益ともに達成を見込み、更なる上積みを目指す

越境取引について駿河屋との資本業務提携後、商品カテゴリーデータや在庫の連携が順調に進捗。4Q以降、米国をはじめ自社越境取引の展開国・地域の拡大も推進

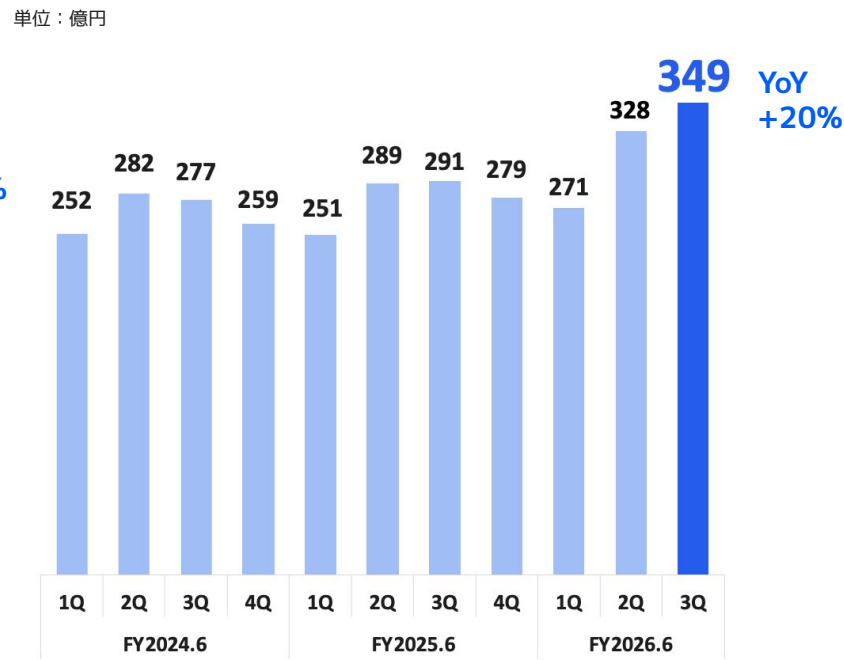
1. IFRS営業利益からその他の収益/その他の費用等を控除した利益

1 Marketplace 業績推移 (四半期)

GMV₁・MAU₂



売上収益₃

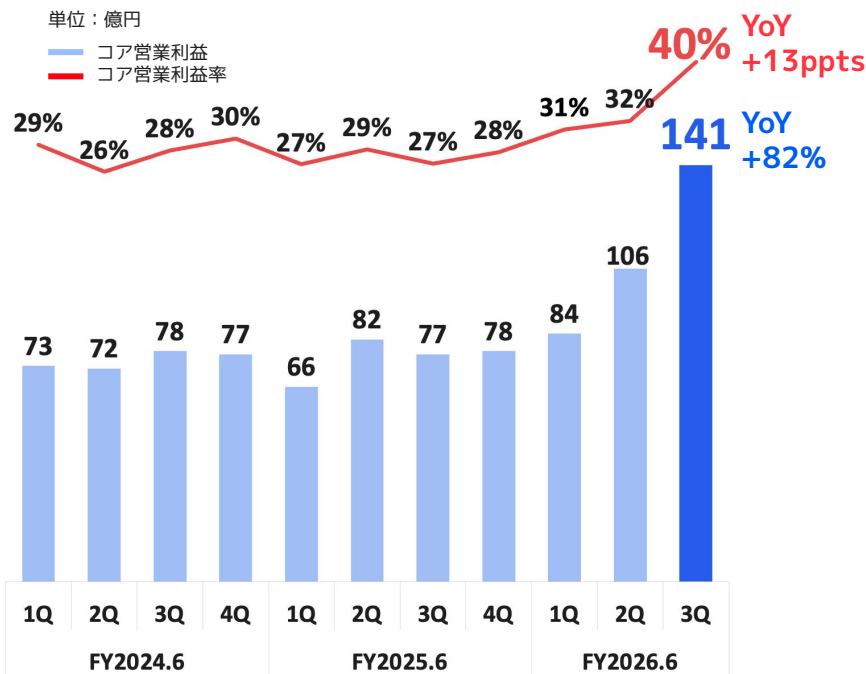


Financial Results Presentation Material

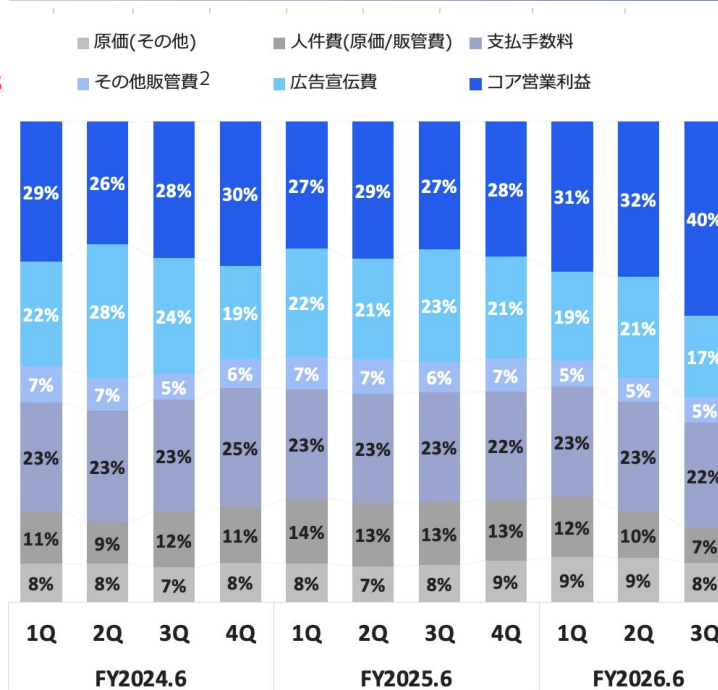
1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計（「メルカリNFT」を含む）
 2. 1か月に1回以上アプリ又はWebサイトをブラウジングした国内外における四半期平均の登録済みお客さま数
 3. FY2025.6 4Qから「メルカリ ハロ」の実績を含む（「メルカリ ハロ」は2025年12月18日をもってサービス終了）

1 Marketplace 業績推移 (四半期)

コア営業利益₁(率)



利益及びコスト構成比



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. 業務委託費、減価償却費、地代家賃等

1 Marketplace 高いGMV成長の背景

コア体験強化による 成長率の底上げ

- お客さまの定着率及びアクティブ率の継続的な向上が見られ、AOV（平均注文金額）、購入頻度、お客さま数がバランスよく貢献する形での成長を実現
- AI活用により開発スピードが向上し、多様な施策の展開が可能に

3Qの具体的な取り組み：

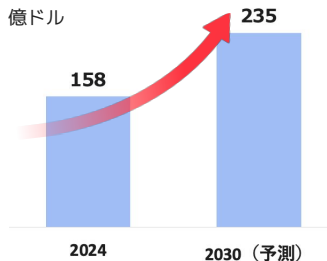
- 生成AIを活用した新たな絞り込み検索機能を提供開始
- 「匿名返品サービス」を提供開始
- 一定金額以上の商品の鑑定料金の無料化¹
- 検索・レコメンド最適化やカタログ強化による商品発見体験の向上
- 再ログインフローの刷新やアプリの表示速度の改善など、日常使いにおける摩擦の低減

エンタメ・ホビーの好調

- エンタメ・ホビーがYoY +32%成長。特定の商材だけでなく、トレーディングカード、キャラクターグッズを中心に幅広い商材が全体の成長を牽引
- 「オークション機能」の拡充も同カテゴリーの成長に貢献
- 越境取引の戦略的な拡大により、高い成長を見せるグローバルな需要の取り込みに成功

世界のトレーディングカード市場規模²

単位：億ドル



1. スニーカー・ファッションは商品価格が10万円以上の場合、トレーディングカードは商品価格が15万円以上の場合にそれぞれ無料となる

2. 出典：Strategic Market Research：Trading Cards Market By Card Type (Sports Cards, Collectible Cards, Digital Cards [NFTs]); By Material (Paper Cards, Plastic Cards, Digital Cards); By End User (Collectors, Investors, Retailers, E-commerce Platforms); By Geography, Segment Revenue Estimation, Forecast, 2024-2030.

期初の事業方針

- ・ 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¹50-75億円を目指す

「メルカリ」内外での決済が拡大したことに加え、適切なリスク管理のもと、独自のAI与信モデルを活かした段階的な与信枠拡張も寄与し、債権残高²がYoY +45%と順調に成長。その結果、売上収益は167億円 (YoY +30%) を計上、トップラインの成長に伴いコア営業利益は27億円 (YoY +9億円) で着地

新CMや春の入会キャンペーンが奏功し「メルカード」会員獲得が順調に進捗。
3QにはETCカードの提供を開始し、決済機会の拡充に向けた取り組みも前進。4Q以降も利便性向上に資する施策を実施していく予定であり、引き続き「メルペイ」のお客さま基盤の拡大を目指す

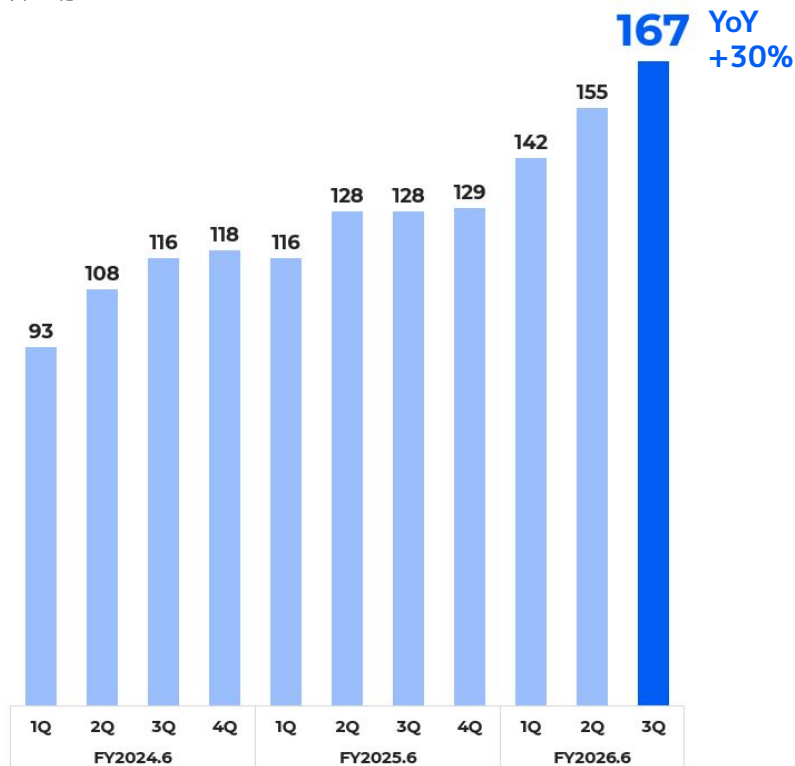
通期ガイダンスは達成を見込み、更なる上積みを目指す。一方で、4Qは投資を強化する計画であり
コア営業利益はQoQで大幅な減益を想定

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. 四半期末時点における「メルペイのあと払い（翌月払い・定額払い・分割払い）」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）

売上収益

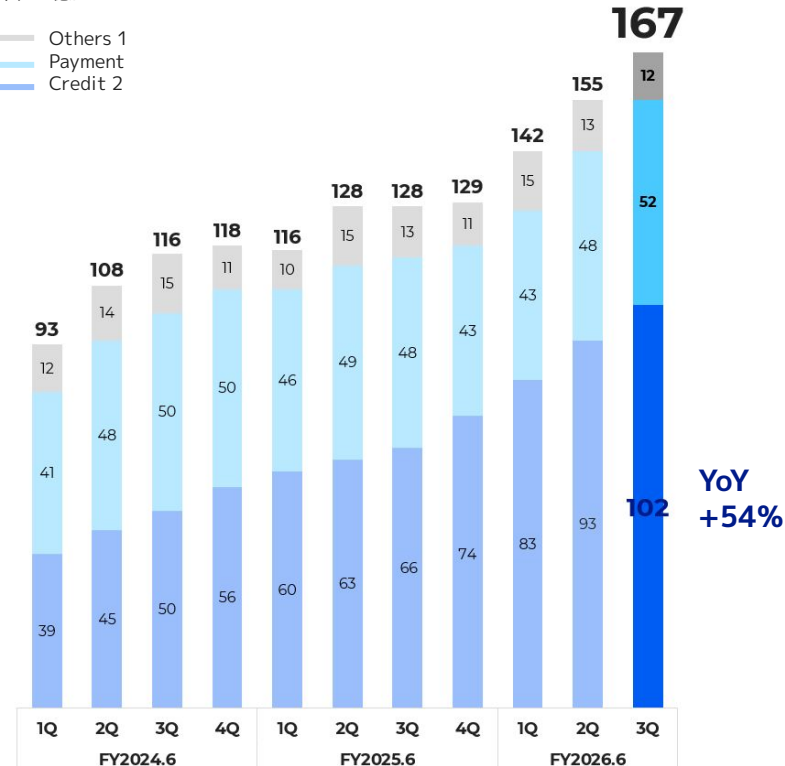
単位：億円



売上収益の内訳

単位：億円

Others 1
Payment
Credit 2

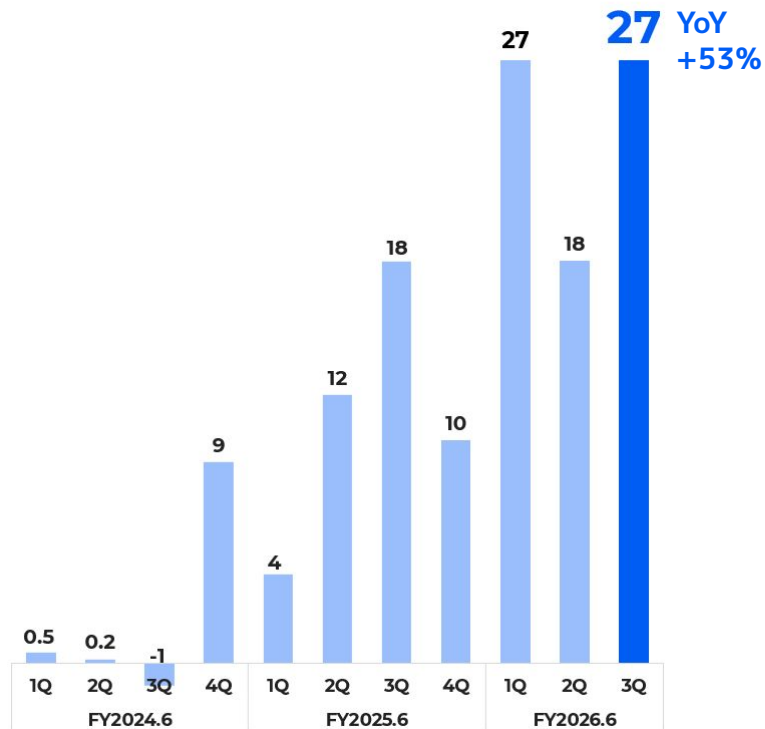


1. 株式会社メルコインの売上収益、銀行引き出し手数料、売上金の失効・没収、「メルカード」再発行手数料等を含む

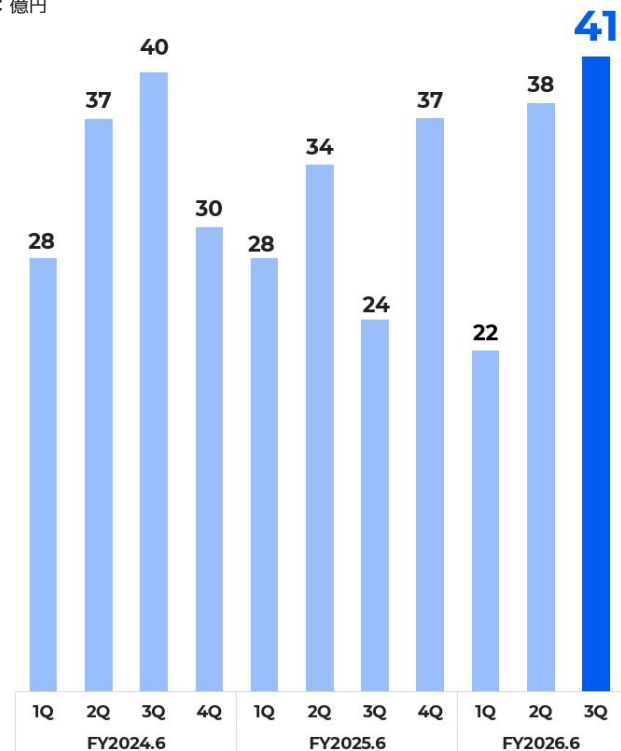
2. 2025年1月1日より新規の「定額払い」債権に対する実質年率を18%に改定。2026年1月1日より、支払い回数3回以上の新規の「分割払い」債権に対する実質年率も18%に改定

コア営業利益¹

単位：億円

広告宣伝費²

単位：億円



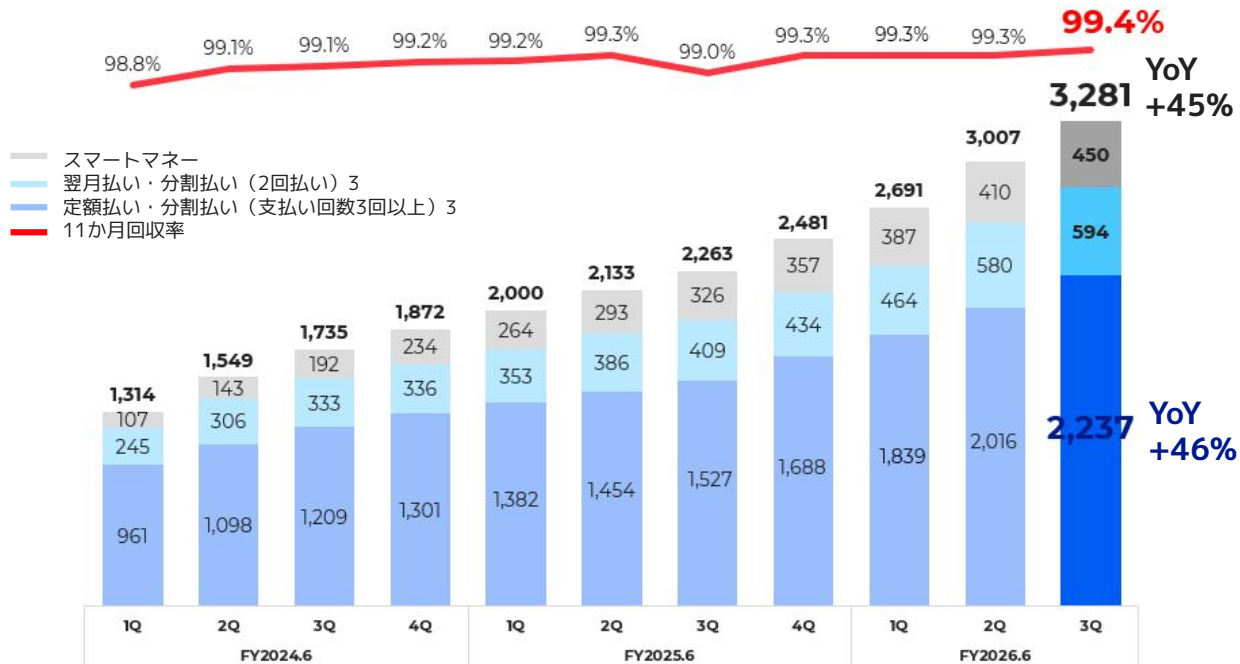
1. IFRS営業利益からその他の収益/その他の費用等を控除した利益。FY2026.6 1QよりMarketplace/Fintech間における内部取引の調整を撤廃したことに伴い、調整後コア営業利益の開示を停止。なお、Data sheetでの調整後コア営業利益の開示は継続

2. 広告宣伝費には、TV CMやインターネット広告をはじめとする宣伝費用に加えて、常時還元等のポイント無償費用を含む

- 独自のAI与信モデルに基づく適切なリスク評価と段階的な与信枠拡張により、債権残高¹の成長と高い回収率の両立を継続

債権残高・回収率²

単位：億円



1. 四半期末時点における「メルペイのあと払い（翌月払い・定額払い・分割払い）」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「メルペイのあと払い（翌月払い・定額払い・分割払い）」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末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¹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による成長率の底上げに加え、期間限定の送料値引きキャンペーン¹等が奏功し、GMV成長率はYoY +18%と二桁成長を継続。MAUもYoYプラス成長に回帰

送料値引きキャンペーンやCRM等のマーケティングを行いつつも、投資規律を維持したことで、コア営業利益²は2億円で着地

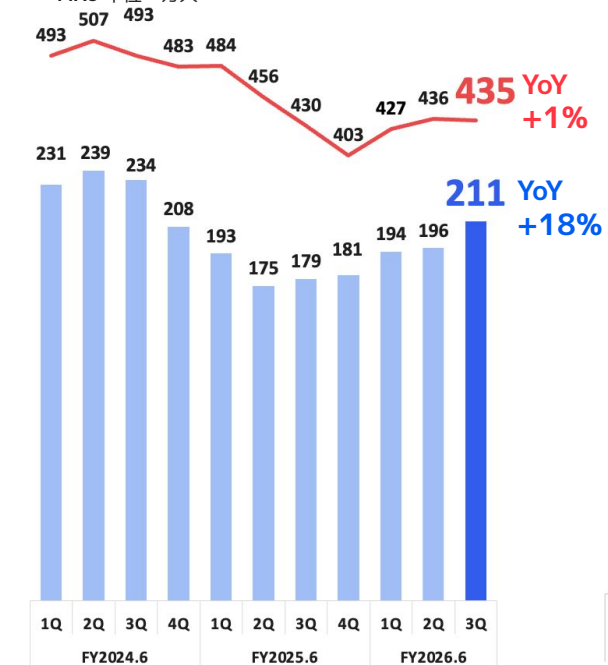
引き続き、ブレイクイーブン¹を維持しつつ、通期でのGMV YoYプラス成長の達成、及び更なる成長の上積みを目指す

1. 2026年2月16日 - 4月16日の期間で、1-5lbsのパッケージとFirst Class Envelopesの配送料を値引きするキャンペーンを実施

2. 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

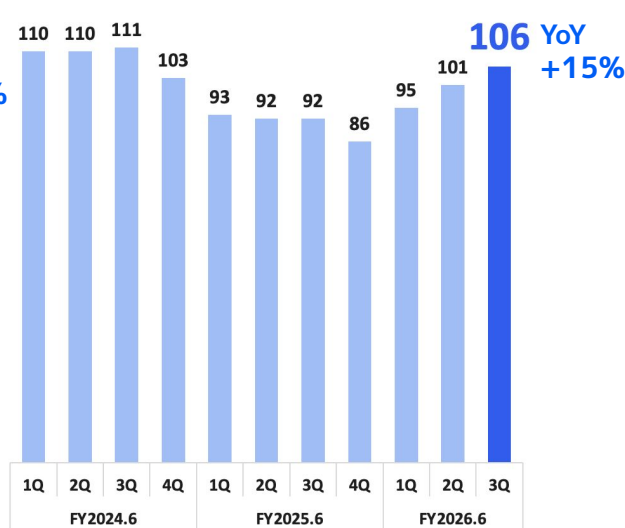
GMV₁・MAU₂

— GMV 単位：百万ドル
— MAU 単位：万人

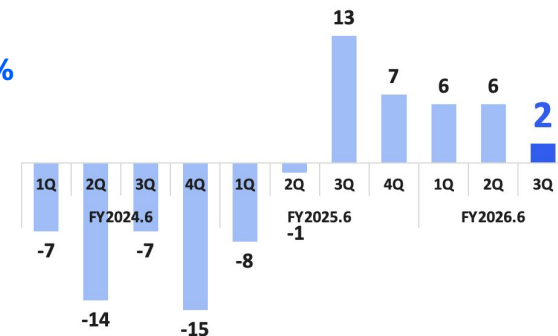


売上収益

単位：億円

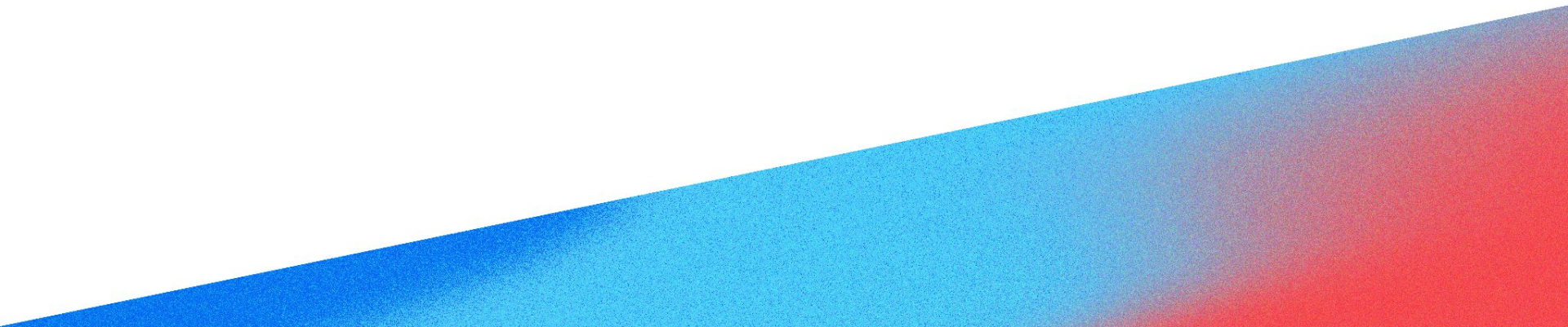
コア営業利益₃

単位：億円



1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計
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四半期平均の登録済みお客さま数
3. 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

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
- 2025年9月より筆頭独立社外取締役¹を設置し、取締役会の独立性向上及び実効性の高い監督を一層強化

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ス・
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)



富山 和彦

筆頭独立社外取締役
指名委員会
委員長

篠田 真貴子

報酬委員会
委員長

金野 志保

監査委員会
委員長

北川 拓也



梅澤 真由美



花沢 菊香



藤沢 久美



琴坂 将広

1. 社外取締役の互選によって選定され、社外取締役連絡会議（エグゼクティブセッション）の運営等を主導し、社外取締役間の連携の強化や関係性の構築を促進する役割を担う。また、必要に応じて、社外取締役の意見を取り纏めた上で、取締役会議長、代表執行役CEO又は執行役と協議を行う

2 ガバナンス体制（独立社外取締役）



富山 和彦
筆頭独立社外取締役
指名委員会
委員長



篠田 真貴子
報酬委員会
委員長



金野 志保
監査委員会
委員長

主な経歴

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

- ・(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)

- ・ヤフー(株) (現 LINEヤフー(株)) 監査役
- ・アドバンスト・ソフトマテリアルズ(株) (現 (株)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(株)社外取締役
- ・(株)カカコム社外取締役
- ・アルフレッサホールディングス(株) 社外取締役
- ・(株)新生銀行 (現 (株)SBI新生銀行) 社外監査役
- ・マネックスグループ(株)社外取締役
- ・(株)LIXIL社外取締役 (現任)
- ・ペガサス・テック・ホールディングス(株)社外監査役 (現任)

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

- ・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

- ・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識見

2 ガバナンス体制（独立社外取締役）



北川 拓也



梅澤 真由美



花沢 菊香

主な経歴

- ・ 楽天データマーケティング㈱取締役
- ・ 公益社団法人 Well-being for Planet Earth 共同創業者兼理事（現任）
- ・ 楽天㈱常務執行役員テクノロジービジョンCDO
- ・ QuEra Computing Inc. 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）
- ・ 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㈱
- ・ ウォルト・ディズニー・ジャパン㈱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㈱）取締役（現任）
- ・ Retty㈱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
- ・ ウェルネス・コミュニケーションズ㈱社外取締役
- ・ ロイヤルホールディングス㈱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㈱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
- ・ ㈱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
- ・ コロンビア大学 理事（現任）

選任理由

- ・ 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
- ・ 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

2 ガバナンス体制（独立社外取締役）



藤沢 久美

主な経歴

- ・ 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
- ・ ㈱ソフィアバンク代表取締役
- ・ 豊田通商㈱社外取締役
- ・ ㈱クリーク・アンド・リバー社外取締役
- ・ セルソース㈱社外取締役
- ・ ㈱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）

選任理由

- ・ 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



琴坂 将広

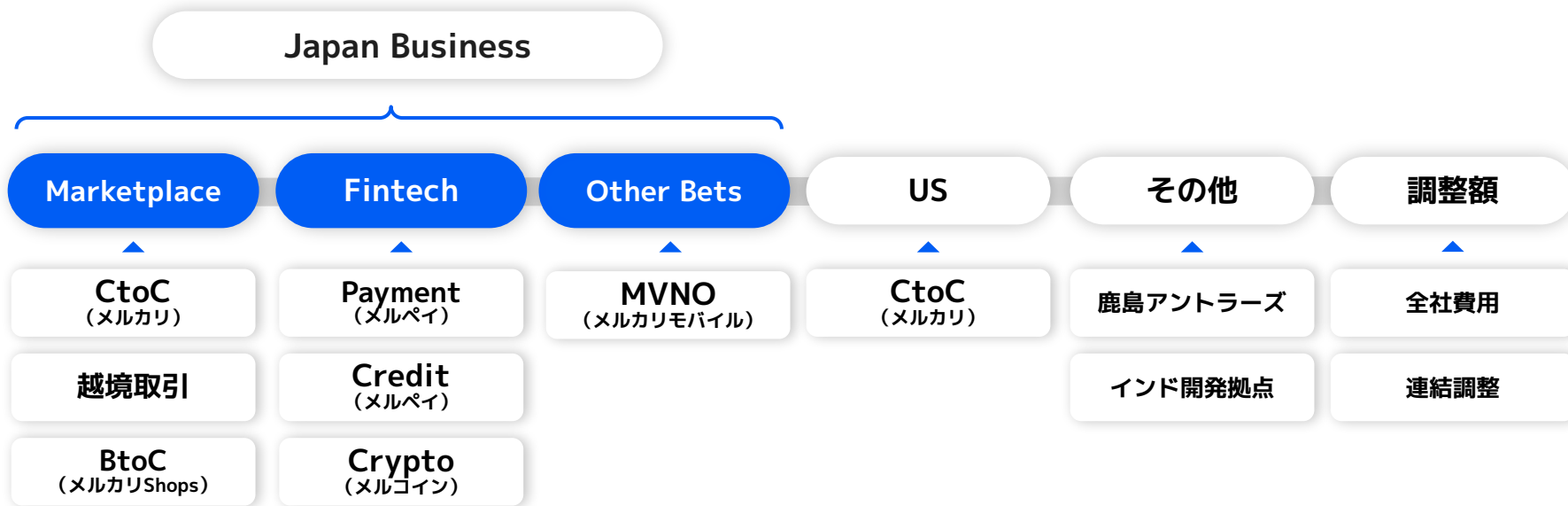
主な経歴

- ・ マッキンゼー・アンド・カンパニー・インク
- ・ 立命館大学経営学部准教授
- ・ ㈱アピリッツ社外取締役
- ・ ㈱ユーザベース社外監査役
- ・ ラクスル㈱社外監査役
- ・ ㈱ユーグレナ社外取締役（現任）
- ・ ㈱ユーザベース社外取締役（監査等委員）
- ・ ラクスル㈱社外取締役（監査等委員）（現任）
- ・ SREホールディングス㈱社外取締役（監査等委員）（現任）
- ・ 慶應義塾大学総合政策学部教授（現任）

選任理由

- ・ 経営戦略に関する専門的な知見と企業経営に関する豊富な経験
- ・ 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豊富な知見と高い見識

- FY2026.6より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 Businessに変更

キャピタルアロケーションに関する考え方

(FY2025.6 4Q決算資料を再掲)

- 利益成長フェーズへの移行に伴い、計画どおり進捗すれば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

FY2027.6に向けた中期方針

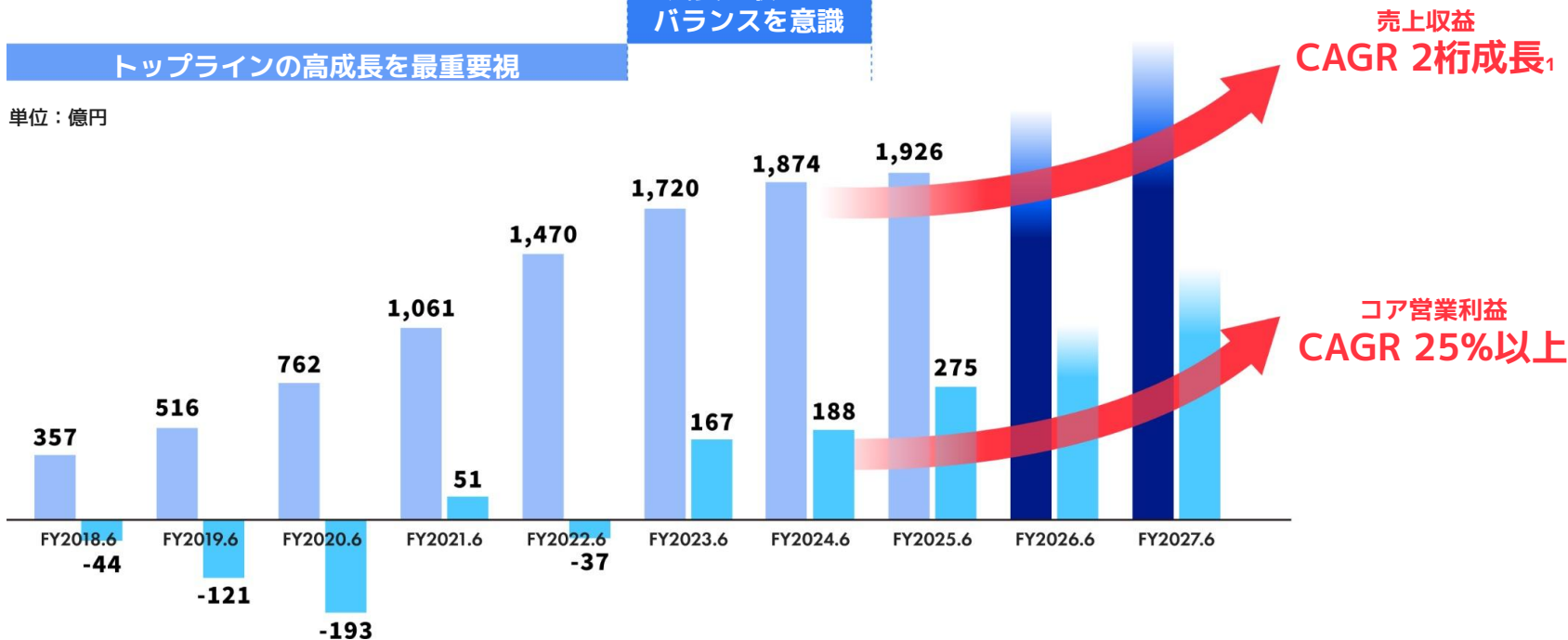
(FY2025.6 4Q決算資料を再掲)

トッ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
トッ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、I&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

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
- ・ 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

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 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 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を想定

FY2026.6 業績予想の上方修正

(FY2026.6 2Q決算資料を再掲)

- Marketplaceの通期ガイダンスの引き上げに伴い、連結業績予想を上方修正

【連結】

	期初の業績予想	変更後の業績予想
売上収益	2,000-2,100億円	2,100-2,200億円
コア営業利益	280-320億円	320-360億円

【事業別】

		期初のガイダンス	変更後のガイダンス
Marketplace	GMV成長率	YoY +3-5%	YoY +5-10%
	コア営業利益	320-360億円	350-390億円
Fintech	コア営業利益	50-75億円	50-75億円 ※変更なし
US	GMV成長率	YoYプラス成長	YoYプラス成長 ※変更なし
	コア営業利益	ブレイクイーブン	ブレイクイーブン ※変更なし

- 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、お客さまの資金に関する金銭供託及び国債供託
お客さま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、FY2025.6 4Qに国債供託を、FY2026.6 2Qに信託保全を実施。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月に購入

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
「メルペイのあと払い」翌月払いと定期払い、分割払い(支払い回数3回以上)、及び「メルペイスマートマネー」債権を流動化。ノンリコース形式での調達を中心に実施していく方針

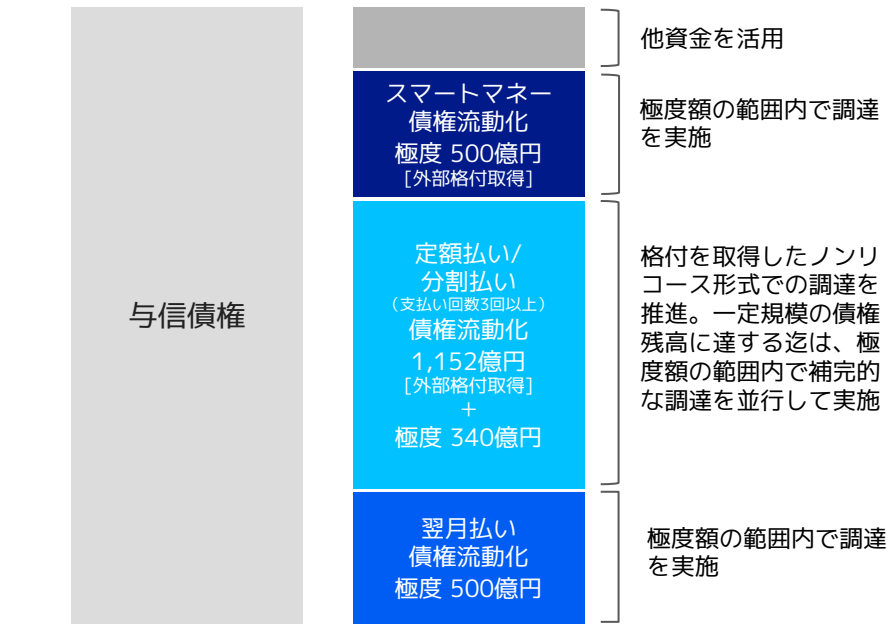
FY2026.6 3Q末総資産：6,737億円

1. 非流動資産におけるその他の金融資産において535億円が信託保全、300億円が国債供託に該当
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

- 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

3Q トピック

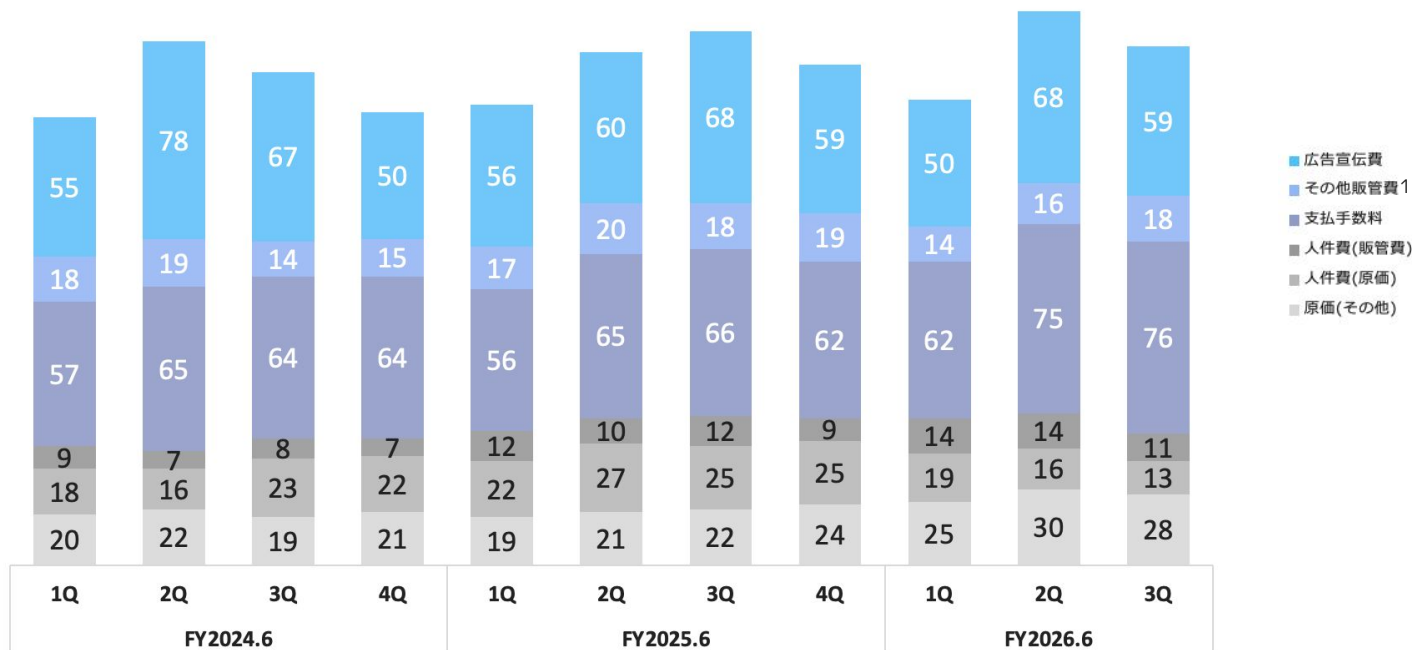
- 定額払い/分割払い（支払い回数3回以上）債権の流動化を中心として、与信債権残高の増加に合わせる形で調達額を引き続き拡大
- 3Qにおいて、新たに100億円超の投資額の新規投資家を定額払い/分割払い（支払い回数3回以上）債権の流動化にて獲得。2Qにおけるスマートマネー債権流動化開始に続き、投資家群の拡張によるリスク分散を継続的に推進



FY2026.6 3Q末時点

2 Marketplace コスト構成 (四半期)

単位：億円



1. 業務委託費、減価償却費、地代家賃等

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。本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、資料作成時点において当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき策定しており、当社がその達成を約束する趣旨のものではありません。実際の業績は、経済状況や競合環境の変化、提供するサービスの動向等の様々な要因により、将来の見通し等と異なる場合があります。

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 4Qの決算発表は、2026年8月5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