

FY2023.6 1Q

Presentation Material

mercari

株式会社メルカリのFY2023.6 1Q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 決算概況
- 3 ESG
- 4 Appendix

決算サマリー

1 FY2023.6 1Qの進捗状況・ハイライト

連結	
● 期初に掲げた事業方針に変更なし ● 2Q以降も引き続き、Marketplace、Fintech、USの既存事業は収益性を重視し、成長と収益のバランスを意識した経営を行う ● 但し、Fintechでは新たにクレジットカード事業を開始予定であり、将来利益の最大化に向けて必要な投資は規律の範囲内で行う。それにより、グループの投資額は1Q比で増加する見込み	
Marketplace	Fintech
● 新規ユーザ獲得及び出品強化に向けて規律をもった投資を実施し、GMV成長率はYoY+8%と想定通りに進捗、調整後営業利益率は規律ある投資により40% ● 「メルカリ」アプリ内部システムの大幅なアップデートにより、今後さらにスピーディーなプロダクト開発を推進	● Credit事業の順調な伸長により、1Qも調整前営業黒字を達成。収益基盤が更に盤石な状態に ● 好調なCredit事業のさらなる成長の一手としてクレジットカード事業へ参入。グループシナジーの創出に向けて、将来利益の最大化に繋がる必要な投資を検討
US	その他 (鹿島アントラーズ/インド開発拠点)
● 継続的なマーケティング施策の結果MAUはYoY+2%と伸長 ● 通期GMVYoY成長率+0-10%の目標に対しては、想定を下回る進捗。今後目標を見直す可能性があるが、プロダクト施策の推進を通じて引き続き目標の達成を目指す	● フットボール事業の収益力の強化と、ノンフットボール事業の拡大を目指す方針に変更はなく、各種施策を着実に推進 ● 開発拠点のグローバル化に向けて、インドでの採用を推進

1Q決算の進捗状況・ハイライトです。

なおFY2023.6 1Qより、報告セグメントを「Japan Region」及び「US」に変更し、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していきます。

詳細については31ページをご確認ください。

まず連結の状況についてですが、期初に掲げた事業方針や目標値について変更はありません。

2Q以降も引き続き、既存事業（Marketplace、Fintech、US）は収益性を重視し、成長と収益のバランスを意識した経営を行う方針ですが、Fintechでは新たにクレジットカード事業を開始予定であり、将来利益の最大化に向けて必要な投資は規律の範囲で行ってまいります。そのため、グループの投資額は1Q比で増加を見込んでいます。

Marketplaceでは、引き続き新規ユーザ獲得及び出品強化に向けて規律をもった投資を実施した結果、GMV成長率はYoY+8%と想定通り進捗し、調整後営業利益率は規律ある投資により40%となりました。

また、新たな機能の迅速な追加や検証ができるシステム環境を構築すべく、「メルカリ」アプリ内部システムの大幅なアップデートを実施いたしました。今後、よりスピーディーなプロダクト開発を推進してまいります。

Fintechでは、引き続きCredit事業が好調に伸長し、1Qにおいても調整前営業黒字を達成いたしました。FY2022.6 4Q決算発表でお伝えした通り、現在提供しているサービスにおいて恒常的な調整前営業黒字が実現できる収益基盤が整っています。また本日、さらなるCredit事業の成長に向けて、クレジットカード事業への参入を発表しました。本事業を通じて、グループシナジーの創出・最大化を目指してまいります。中長期的にはトップラインの成長とともに収益基盤がより一層強化されるものと

考え、ユーザ獲得等に向けた必要な投資を検討してまいります。

USでは、継続的なマーケティング施策が奏功し、MAUはYoY+2%と伸長しました。

1Qは、通期GMV成長率+0-10%の目標に対しては、インフレの長期化による影響等で想定を下回る結果となりました。引き続き、出品簡便化や購入を促進する各種プロダクト施策の推進を通じて、目標の達成を目指してまいります。

その他では、鹿島アントラーズにおいてフットボール事業の収益力強化と、ノンフットボール事業の拡大を目指す方針に変更なく、各種施策を着実に進めています。

インド開発拠点では、開発拠点のグローバル化に向けて、インドでの採用を促進しています。

1 FY2023.6 1QのKPIサマリー

Financial Results Presentation Material

Marketplace	Fintech	US
GMV₁ 2,204億円 YoY +8%	利用者数₃ 1,394万人	GMV₁ 258百万ドル YoY -5%
調整後営業利益率₂ 40% (YoY +6ppts)	本人確認済み比率 87.2%	MAU₄ 493万人 (YoY +2%)

1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計。MarketplaceはCtoCとBtoC合算した数値

2. Fintechとの内部取引（決済業務委託に關する手数料）を控除した利益

3. メルペイ「電子マネー」の登録を行ったユーザと「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（重複を除く）2022年9月末時点

4. 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

mercari

5

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%、調整後営業利益率は40%と、期初に掲げた今期の目標値（通期GMV成長率 YoY+10-15%、調整後営業利益率30-35%）に対して想定通りに進捗しました。

Fintechは、メルペイの利用者数は1,394万人となり、本人確認済み利用者数の比率もQoQで1ppts上昇し87.2%となりました。

USは、MAUはYoY+2%と伸長した一方で、GMV成長率はYoY-5%に着地しました。

1 FY2023.6 1Qセグメント別 売上高・営業利益

単位：億円

セグメント		FY2022.6 1Q		FY2023.6 1Q		YoY	
		売上高/ 外部売上高	営業損益/ 調整後営業 損益	売上高/ 外部売上高	営業損益/ 調整後営業損 益	売上高/ 外部売上高 (%)	営業損益/ 調整後営業損 益(%)
Japan Region		226	45	274	78	+21%	+73%
Marketplace		195	44/ 66	228	67 / 90	+17%	+53%/ +36%
Fintech		53 / 30	1 / -21	69 / 45	11 / -12	+31%/ +50%	+710%/ -
US	J-GAAP (億円)	93	-18	110	-29	+19%	-
	US GAAP (百万ドル)	84	-16 / -14	80	-21 / -17	-5%	-
その他		19	2	16	-1	-12%	-
調整額		-2	-20	-2	-16	-	-
連結		336	8	400	31	+19%	+267%

merca

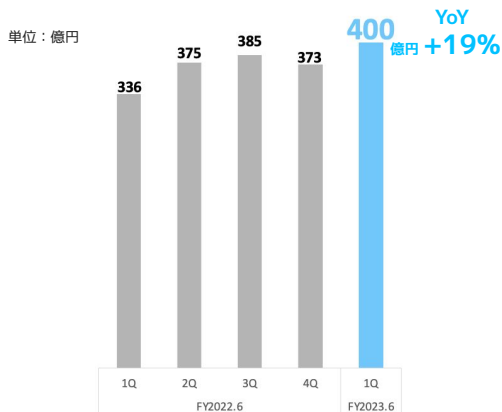
各セグメント毎の売上高と営業損益です。

FY2023.6 1Q
決算概況

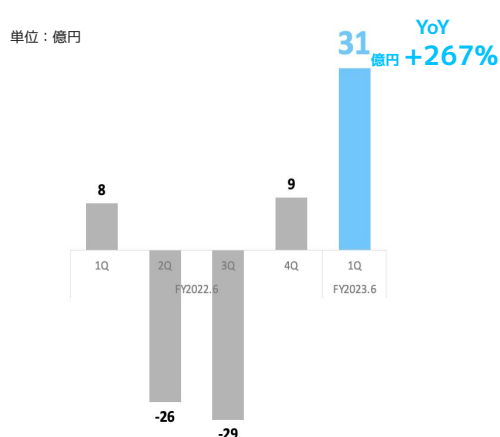
2 連結 売上高/営業損益

- 各事業の着実な成長によって四半期売上高は400億円と過去最高を更新
- 優先順位を明確にした規律ある投資により、1Qにおいても営業黒字を継続
- 不正対策が想定通り進捗し、影響額は前Q比半減。下期では正常化できる見通し

< 売上高 >



< 営業利益 >



1Qの連結売上高は、MarketplaceとFintechの着実な成長によって、YoYで+19%の400億円と過去最高売上高を更新しました。

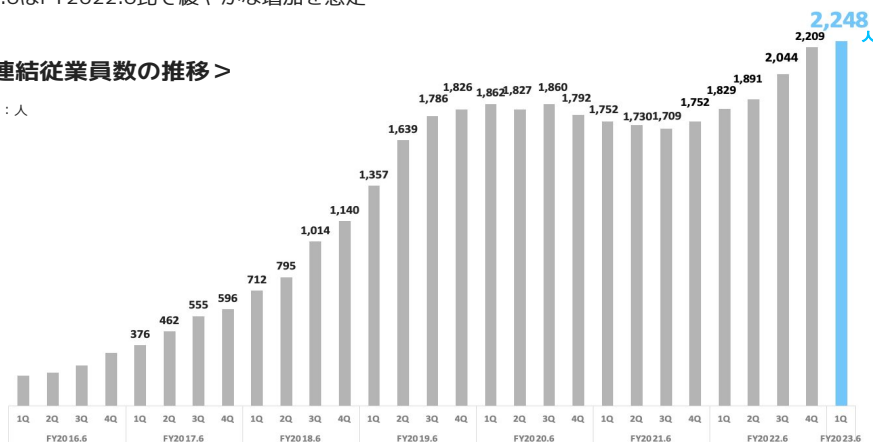
連結営業損益は売上高の伸長と優先順位を明確にした規律ある投資を行ったことに加え、不正対策の効果により不正関連費用が半減し、31億円の営業黒字となりました。想定通り、下期では正常化できる見通しです。

2 メルカリの高成長を支える優秀な人材

- エンジニアを中心とした採用の実施により、QoQで約40名の増加
- FY2023.6はFY2022.6比で緩やかな増加を想定

< 連結従業員数の推移 >

単位：人



FY2023.6はエンジニアを中心とした採用を行っており、1Q末時点の連結従業員数は2,248名となりました。

なお、FY2023.6はFY2022.6と比較して緩やかな従業員数の増加を想定しています。

2 Marketplace FY2023.6 1Qの進捗状況

FY2023.6 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



**中長期での成長と収益のバランスを重視した結果、
GMV成長率はYoY+8%と想定通りに進捗し、
調整後営業利益率は規律ある投資により40%を達成**

- 「メルカリ」アプリ内部の大幅なアップデートが完了。今後新機能の迅速な検証・追加等が可能になり、Fintechと横断でのUX向上に取り組む
- BtoCはショップをサポートする機能改善（CSVファイルでの商品一括登録やタイムセール）を推進

Marketplaceでは、「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」を今期の事業方針として取り組んでおり、GMVは想定通り進捗し、調整後営業利益率は規律ある投資により40%を達成しています。

「メルカリ」アプリ内部の大幅なアップデートを完了し、これにより今後新機能の迅速な検証・追加等が可能となり、今後Marketplace、Fintech横断でのUXの向上及びメルカリアプリ内における既存機能の磨き込みと新機能追加のための仮説検証のサイクルを加速していきます。

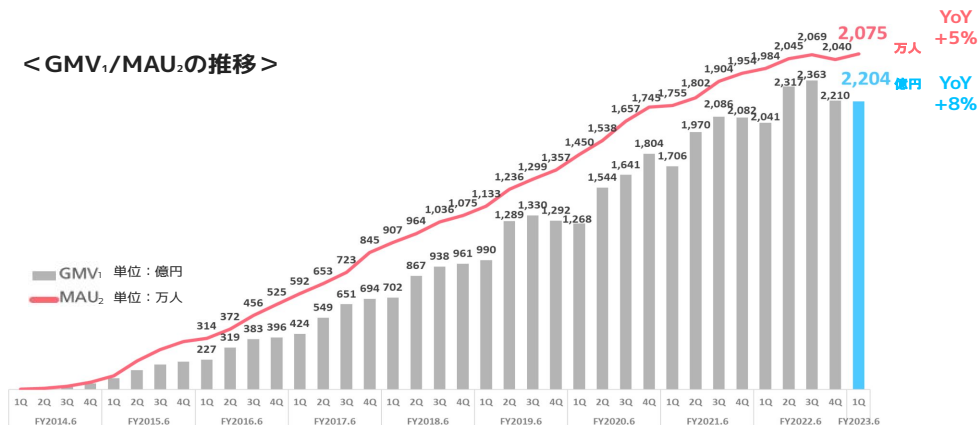
また、BtoCはCSVファイルでの商品一括登録機能やタイムセール機能など、月商拡大に向けたショップのサポート機能実装を推進しています。

今後も中長期での成長と収益性のバランスを重視し事業を推進してまいります。

Marketplace GMV/MAU

- 引き続き新規ユーザ獲得及び出品強化に取り組み、GMV成長率はYoY+8%と想定通りに進捗

< GMV₁/MAU₂の推移 >



1. FY2022.6からCtoCとBtoCを合算し週及開示

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

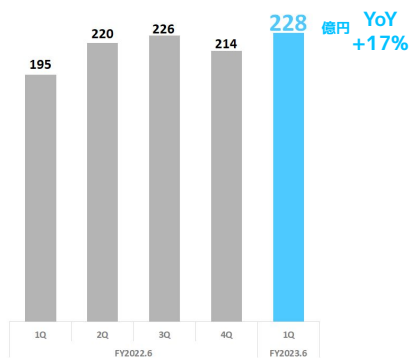
MarketplaceのGMVとMAUです。引き続き新規ユーザ獲得及び出品強化に取り組んだ結果、MAUはQoQ・YoY共に増加しました。
 FY2022.6 1QのGMV成長率がYoY+19%と大きく成長し前年のハードルが高い中、GMV成長率はYoY+8%と想定通りに進捗しています。

2 Marketplace FY2023.6 1Qの進捗状況

- 優先順位を明確にした規律ある投資を実施したことにより調整後営業利益率は40%と順調に進捗

<売上高>

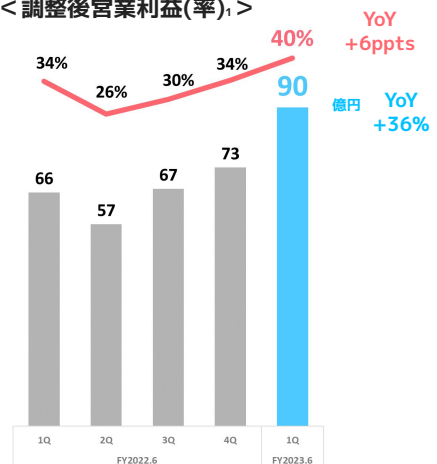
単位：億円



<調整後営業利益(率)>

単位：億円

調整後営業利益
調整後営業利益率

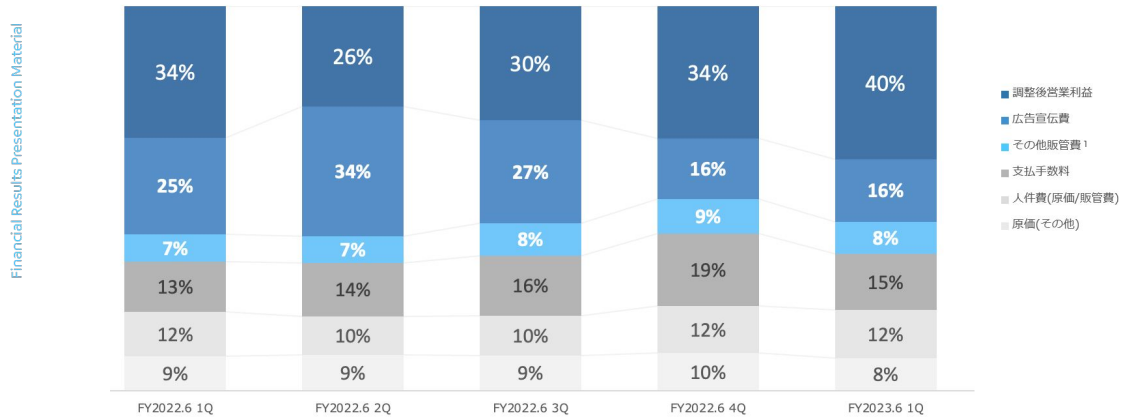


1. Fintechとの内部取引（決済業務委託に関わる手数料）を控除した利益

売上高はGMVの増加に伴って成長しました。主に優先順位を明確にした規律ある投資を行ったことに加え、不正対策の効果により不正関連費用は半減し、調整後営業利益率は40%となりました。

2 Marketplace 四半期毎コスト構成

- 優先順位を明確にした規律ある投資に加え、不正関連費用が減少したことにより、調整後営業利益率が向上



1. 業務委託費、地代家賃、採用費

1Qのコスト構成では、引き続き優先順位を明確にした規律ある投資に加え、不正関連費用が減少したことにより、調整後営業利益率が40%と向上しています。

2 Fintech FY2023.6 1Qの進捗状況

FY2023.6 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事業の順調な伸長により1Qも調整前営業黒字を達成し、
収益基盤が更に強固に**

- 本人確認済み比率が87.2%となり、安心・安全な利用環境の構築に加え、Creditサービス利用開始がスムーズになる等、Credit事業成長に貢献
- クレジットカード事業への参入に向けて、グループシナジー最大化を促進するPay, Buy, Sell連携強化策の準備を推進
- ブロックチェーン技術を活かしたサービスの開発を推進

Fintechでは、「グループシナジー強化による循環型金融の促進」を今期の事業方針として取り組んでおり、順調に進捗しています。

FY2022.6 4Q決算発表でご説明の通り、Credit事業の成長に伴い収益基盤が強化されたことで現在メルペイで提供しているサービスにおいては恒常的な黒字化が可能なフェーズに入り、FY2023.6 1Qも調整前営業黒字となりました。

また、安心・安全な利用環境の構築に向けて注力している本人確認済み利用者数もQoQで1ppts増加の87.2%となり、ユーザに安心・安全にご利用いただけることに加え、Creditサービスの利用開始がスムーズになる等、Credit事業の成長にも貢献しています。

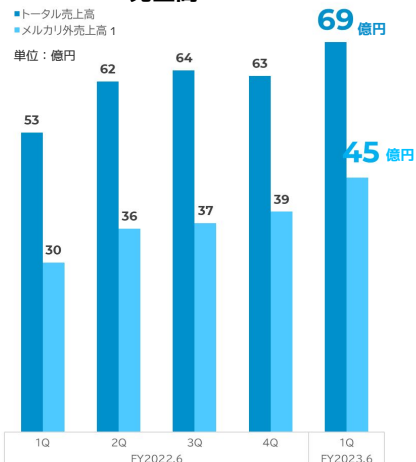
さらに、今期の事業方針に沿って、グループシナジーを最大化していくための一歩としてPay, Buy, Sellのさらなる連携強化の要となるクレジットカード事業の準備を推進しています。

Crypto・NFTの分野においては、引き続き、ブロックチェーン技術を活かしたサービスの開発を推進しています。

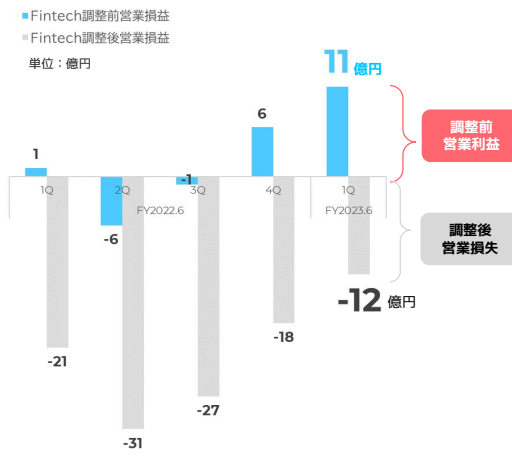
2 Fintech 売上高 / 調整前後営業損益

- Credit事業が成長を牽引。現在提供中のサービスにおいて、恒常的な調整前営業黒字を実現

<売上高>



<調整前後営業損益>

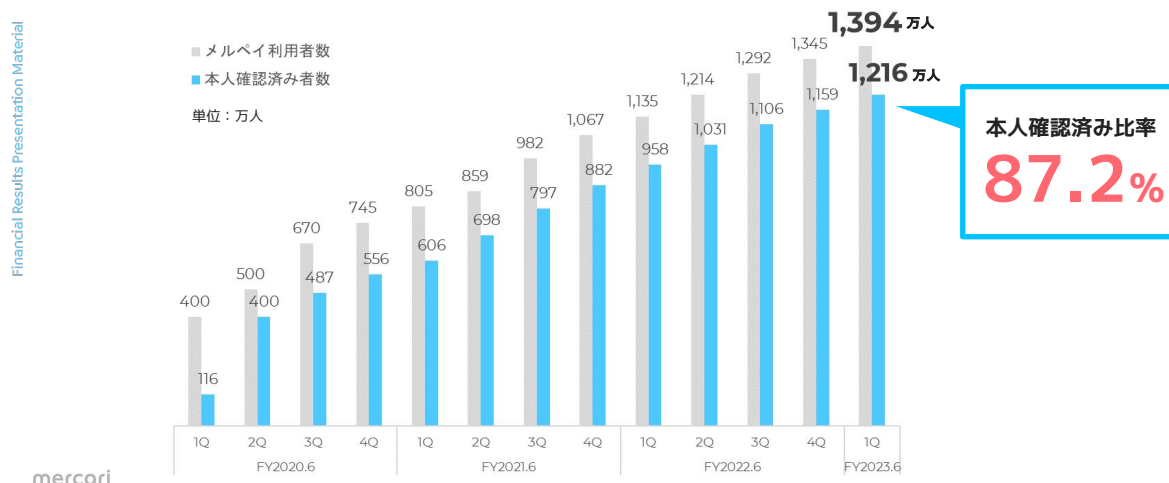


mercari 1. Marketplace・Fintech間の内部取引（決済業務委託に関わる手数料）を控除した売上高
2. 調整後：Marketplace・Fintech間の内部取引（決済業務委託に関わる手数料）を控除した数値、調整前：Marketplace・Fintech間の内部取引（決済業務委託に関わる手数料）を控除前の数値を指す

売上高、調整前営業利益が共に伸長し、順調に事業成長を実現しています。

2 Fintech メルペイ利用者数、本人確認済み者数の推移

- 安心・安全な利用環境の構築に向けた取り組みに伴い、本人確認済み者数の比率も順調に伸長し87.2%に
- 本人確認済みによりCreditサービスの利用開始がスムーズになる等、Credit事業の成長にも貢献



16

安心・安全な利用環境の構築に向けて注力してきた本人確認済み利用者数も順調に増加し、87.2%(QoQ +1ppts)を突破しています。

我々の目指す安心・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、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にユーザの体験を損なうことなく、Credit事業の順調な成長にもつながっていると考えています。

2 Fintech クレジットカード事業に参入

- 好調なCredit事業拡大の一手として、クレジットカード事業へ参入し、グループシナジー創出を強化
- まずは、メルカリ内におけるPay, Buy, Sell連携強化によって「メルカリ」の利用を伸ばす



18

今期Japan Regionでは、MarketplaceとFintechがより一体となって成長を目指すグループシナジー強化に向けた取り組みを開始しています。

その一歩として、本日適時開示を行った通り、クレジットカード事業へ参入します。メルペイでは、これまで一般的だった属性データをもとにした第三者機関の情報に基づく与信付与ではなく、リアルタイムのユーザの行動履歴（「メルカリ」の利用実績等）に基づく独自の与信付与により、メルペイスマート払い（翌月・定額払い）を提供しています。

これまでに無い、ユーザの最新状況を反映し、AIを活用した独自の与信とユーザの状況に合わせた柔軟な返済方法の提供により、属性データに囚われず幅広い方々にご利用いただけており、利用者数・債権残高は順調に伸長しています。

さらに、高い技術力を生かしたAI与信を活用することにより、デフォルトリスクを抑えたサービスの提供を実現しています。

特に、メルペイスマート払い（定額払い）の伸長により、昨年度は初の通期調整前営業黒字を実現し、現在提供中のサービスにおいて恒常的な調整前営業黒字が出せる収益基盤が整いました。

今回、好調なCredit事業のさらなる拡大の一手としてクレジットカード事業へ参入します。メルカリグループの強みを活かしながら、中長期的なさらなる成長を目指す要のひとつとなるメルペイの与信サービスをより広くユーザーから活用いただくことでPay, Buy, Sellの連携を強化し、メルカリ内における決済利用の拡大や外部決済手数料の削減等、グループ間のシナジーの最大化を目指してまいります。

クレジットカード会員獲得や利用促進に向けたプロモーション等の投資は行う予定ですが、クレジットカード事業の成長に伴い、中期的には収益基盤が一層強化されていくものと想定しています。本クレジットカード事業の展開を含めたメルカリグループの今後の戦略については、11月8日に開催予定の事業戦略発表会にて説明をさせてい

ただく予定です。

2 US FY2023.6 1Qの進捗状況

FY2023.6 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



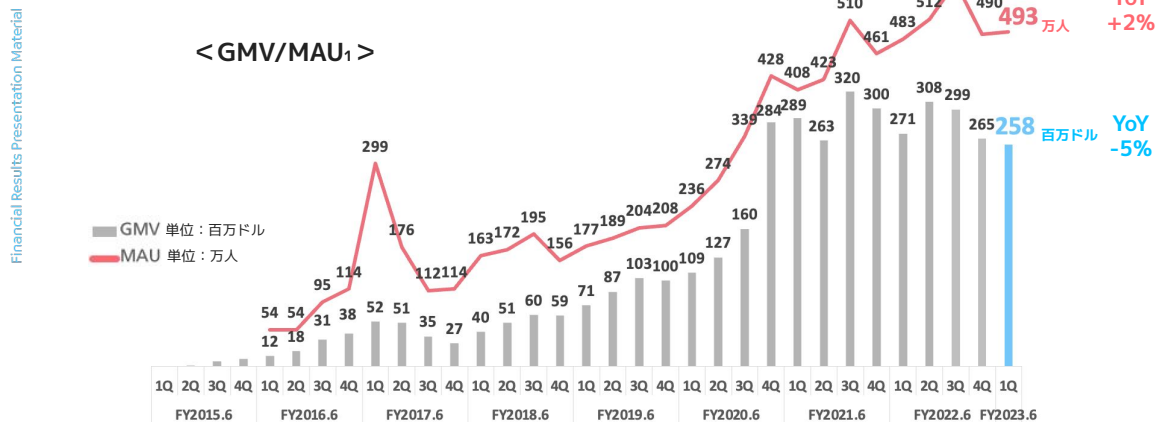
1Qは出品数が増加するも、GMVは想定を下回って着地。
今後目標を見直す可能性はあるが、引き続きプロダクト施策の推進によって目標達成を目指すとともに、費用の見直しを通じて成長と収益のバランスを意識した経営を行う

- 出品簡便化を目的としたプロダクト改善等が奏功し、出品数は堅調に推移
- 出品者が設定した金額の範囲内で、需給に応じて自動で価格を調整する機能「Smart Offers」の提供を開始

USでは、出品簡便化に向けた継続的なプロダクト改善等が奏功し、出品数が伸長した一方で、長期化するインフレの影響等でGMVは想定を下回って着地しました。事業環境によっては、今後目標を見直す可能性はありますが、引き続き、2Q以降における各種施策の着実な推進を通じて目標の達成を目指すと共に、費用の見直しを通じて筋肉質な事業基盤を構築してまいります。また、出品者が設定した金額の範囲内で、需給に応じて自動で価格を調整する機能「Smart Offers」の提供を開始するなど、購入の促進に向けた施策も推進しました。

2 US FY2023.6 1Q GMV/MAU

- 想定を上回るインフレによって、単価の上昇や消費者が生活必需品への支出を優先していることなどによる購入鈍化の傾向が継続し、YoY GMV成長率は-5%で着地



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

mercari

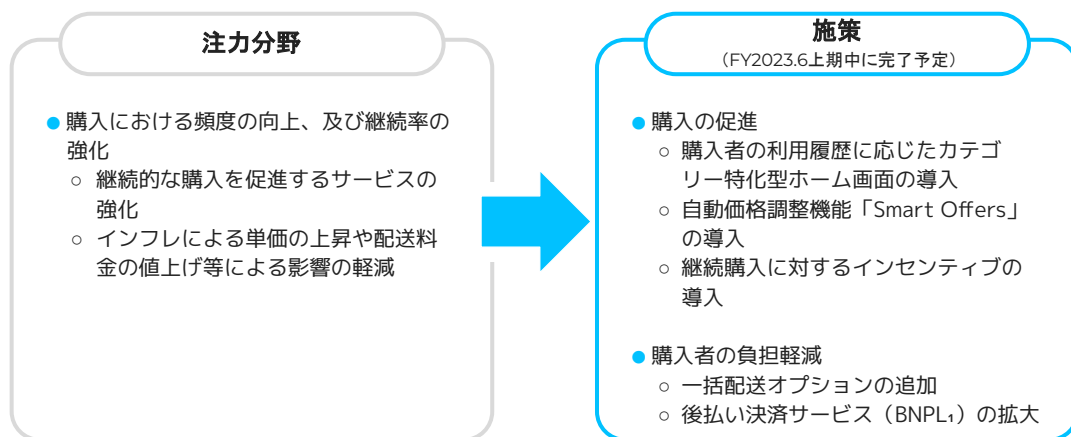
USのGMVとMAUです。

MAUは継続的なマーケティング施策によって新規ユーザが伸長し、YoY+2%の493万人となりました。

一方で、インフレが高止まりしており、単価の上昇や消費者が生活必需品への支出を優先していることなどの影響によって引き続き購入が鈍化傾向にあり、GMV成長率は-5%となりました。

2 US 出品と購入のバランス最適化

- 出品数は伸長している一方で、インフレ等の影響で購入が鈍化していることから、購入の促進を通じた出品と購入のバランスの最適化を模索



出品簡便化をはじめとするプロダクト施策の効果などもあり、出品数は伸長している一方で、長引くインフレの影響などをうけて購入が鈍化していることから、購入の促進を通じた出品と購入のバランスの最適化に取り組んでいます。

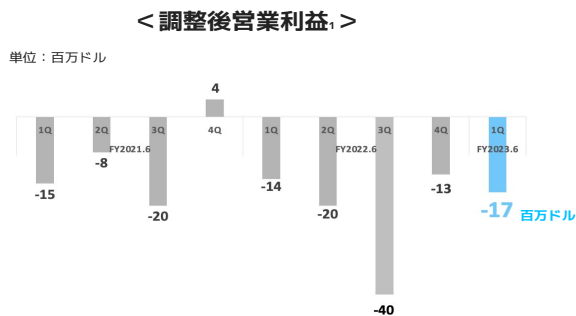
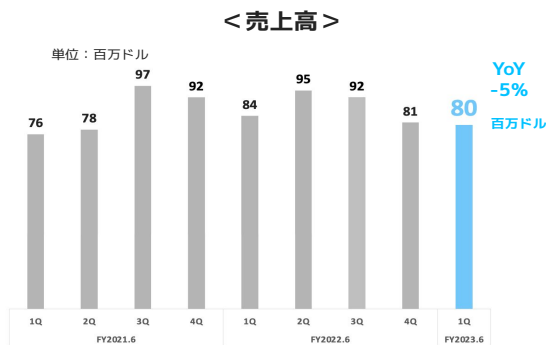
注力分野である購入頻度の向上、および継続率の更なる強化に向けて、前述の出品者が設定した金額の範囲内で、需給に応じて自動で価格を調整する機能に加えて、購入者の利用履歴に応じたカテゴリ特化型ホーム画面や、継続購入に対するインセンティブの導入など、購入を促進する施策に取り組んでいます。

加えて、一括配送オプションの追加や、後払い決済サービス（BNPL）の提供拡大など、購入者の負担を軽減する施策も併せて推進します。

2 US 売上高 / 調整後営業利益 (US GAAP/四半期)

- FY2022.6 4Qに引き続き、中長期の成長を最優先とした規律の範囲で投資を実施

Financial Results Presentation Material



1. 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）

mercari

GMV成長率の鈍化に伴い、売上高もYoY-5%となりました。
FY2022.6 4Qに引き続き、中長期の成長を最優先とした規律の範囲で投資を実施しました。

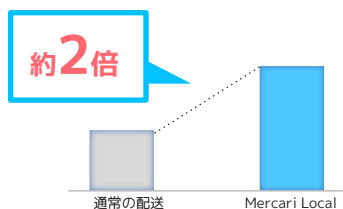
2 US 中長期の成長に向けたプロダクト施策の進捗

- 主要なプロダクト施策である、即日配送サービス「Mercari Local」と「後払い決済サービス」の提供開始から約1年が経過し、サービス全体での取引単価の上昇に寄与

Mercari Local

利用時の取引単価が通常の配送と比較して約2倍。
6月には対象カテゴリーに大型家具を追加、オンラインCtoCにおける潜在需要の掘り起こしにも注力

〈取引単価₁〉



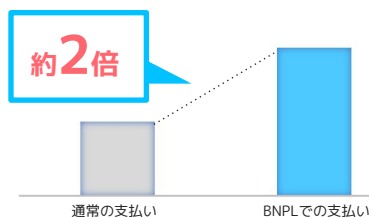
1. 2021年7月の全米でのサービス提供開始から2022年9月末までの平均注文金額を比較
2. 2021年9月のサービス提供開始から2022年9月末までの平均注文金額を比較

mercari

後払い決済サービス(BNPL)

利用時の取引単価が通常の支払いと比較して約2倍。
サービスの提供拡大を通じて更なる購入機会の創出を目指す

〈取引単価₂〉



提供開始から約1年が経過した、主要なプロダクト施策である即日配送サービス「Mercari Local」と、後払い決済サービスの導入に関する進捗をご説明いたします。

Uber社とのパートナーシップによる即日配送サービス「Mercari Local」は、梱包が不要であり、従来出品が困難であった大型の商品にも適した配送手段を提供することで、利用時の取引単価が通常の配送と比較して約2倍となるなど、サービス全体の取引単価の上昇に寄与しています。

6月には大型荷物の配送に強みを持つDolly社と提携し、これまでCtoCオンラインマーケットプレイスで取引が進まなかった大型家具を対象カテゴリーに追加するなど、潜在需要の取り込みにも注力しています。

Zip社とのパートナーシップによる「後払い決済サービス（BNPL）」においては、ユーザによる購入の選択肢を広げることを目的としており、利用時の取引単価が通常の支払と比較して約2倍となるなど、こちらもサービス全体の取引単価の上昇に寄与しています。今後、サービスの提供拡大を通じて更なる購入機会の創出を目指します。

ESG

3 ESG メルカリの5つのマテリアリティ

- 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、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使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めます。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おります。

3 ESG マテリアリティに沿った1Qの取り組み

● 循環型社会の実現/気候変動への対応

- 8月9日に2022年度版「Sustainability Report¹」を公開し、TCFD提言に基づき気候関連情報を開示
- 「『mercari education²』循環型社会を楽しく学べる教育プログラム」が第16回キッズデザイン賞 優秀賞・消費者担当大臣賞を受賞
- MSCI³ ESGレーティングにおいて上位2番目の「AA」評価を初めて獲得



1. 2022年度版「Sustainability Report」： https://speakerdeck.com/mercari_inc/fy2022-sustainability-report-jp

2. 限りある資源が大切に使われる「循環型社会」の実現に向けた文化の醸成を目的に、教育関係者などに向けて無償提供している教育ポータルサイト： <https://education.mercari.com/>

3. 米国・ニューヨークに拠点を置く金融サービス企業。ニューヨーク証券取引所に上場しており、大規模公的年金や資産運用会社、ヘッジファンド等、世界中の機関投資家に対して、投資意思決定をサポートするさまざまなツールを提供

そしてこちらが、各マテリアリティに沿った1Qの取り組みの一例です。
8月9日に2022年度版「Sustainability Report¹」を公開し、同レポート内でTCFD提言に基づき気候関連情報を開示するなど、様々なアクションを実行しました。

Appendix

4 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	■ 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 ■ 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 ■ 更なるグローバル展開を推進している	
収益の考え方	■ トップラインの高成長を最優先	■ 成長と収益のバランスを意識した経営を実施
投資方針	■ 中長期での成長に資する分野へ積極的に投資	■ 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 ■ 将来利益の最大化に繋がるFintech(クレジットカード事業)においては、必要な投資を検討

4 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	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 ・新規ユーザ獲得 ・出品・購入促進 ・出店者獲得	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 ・新規ユーザ獲得 ・出品促進に向けたマーケティング、プロダクトの強化
Fintech	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 ・「メルペイスマート払い(定額払い)」に関するキャンペーン ・本人確認の推進	グループシナジー創出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 ・Creditサービスの利便性向上、AI与信精度向上 ・クレジットカード事業におけるユーザ獲得(予定)
US	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 ・ブランディング広告 ・即効性のあるCRM施策 ・出品簡便化を中心としたプロダクト施策	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 ・出品簡便化、購入促進に向けたプロダクトの強化 ・継続的な購入を促進するインセンティブやBNPL等の強化

4 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ス・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（新任）

4 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（新任）

主な経歴

- ・ ㈱日本長期信用銀行（現 ㈱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）

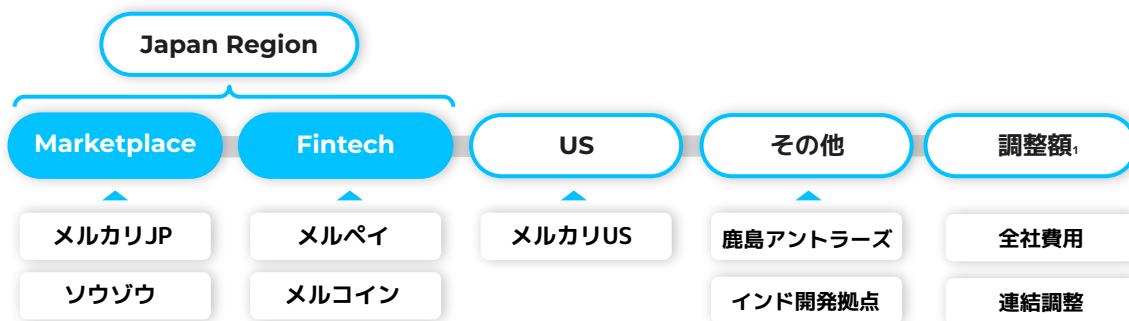
当社社外取締役 選任理由

- ・ 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

4 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

Financial Results Presentation Material



1. これまでメルカリJPに含めていた全社費用をFY2023.6以降外出して表示

4 連結BS

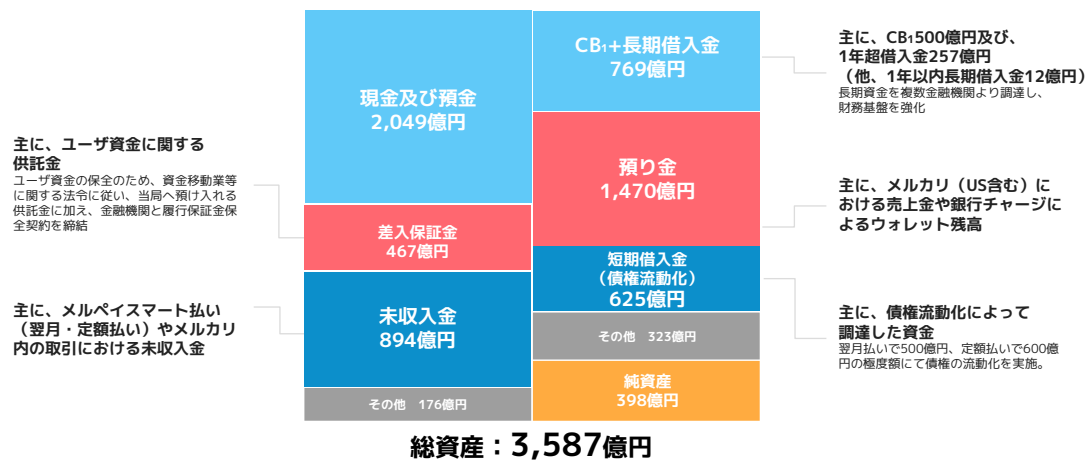
(百万円)	FY2021.6 4Q末	FY2022.6 4Q末	FY2023.6 1Q末
流動資産合計	227,926	303,396	302,754
現金及び預金	171,463	211,406	204,901
未収入金	47,001	80,287	89,418
固定資産合計	34,603	36,466	55,981
資産合計	262,529	339,862	358,736
負債合計	222,516	301,864	318,874
未払金	17,775	18,217	19,281
預り金	117,099	139,094	147,024
短期借入金	19,602	54,254	62,516
長期借入金 ¹	51,547	25,858	26,998
転換社債型新株予約権付社債	-	50,000	50,000
純資産合計	40,013	37,998	39,861
負債・純資産合計	262,529	339,862	358,736

1. 1年以内に返済予定の長期借入金を含む

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

FY2023.6 1Q



1. 2021年7月に発行した転換社債型新株予約権付社債（2026年満期 250億円、2028年満期 250億円）

4 連結PL

(百万円)	FY2022.6 1Q (7-9月)	FY2022.6 4Q (4-6月)	FY2023.6 1Q (7-9月)	成長率 YoY QoQ	
売上高	33,634	37,347	40,029	+19.0%	+7.2%
EBITDA ¹	1,049	3,837	3,313	+215.6%	-13.7%
マージン (%)	3.1%	10.3%	8.3%	-	-
営業損益	849	970	3119	+267.1%	+221.5%
マージン (%)	2.5%	2.6%	7.8%	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	-119	139	412	-	+195.9%
マージン (%)	-	0.4%	1.0%	-	-

1. 営業利益 + 減価償却費及びのれん償却費

4 Marketplace PL

(百万円)	FY2022.6 1Q(7-9月)	FY2022.6 4Q(4-6月)	FY2023.6 1Q(7-9月)
GMV	204,198	221,038	220,443
YoY	N/A	N/A	+8.0%
売上高	19,545	21,456	22,876
対GMV比	9.6%	9.7%	10.4%
営業損益	4,411	4,962	6,729
マージン (%)	22.6%	23.1%	29.4%
調整後営業損益 ¹	6,666	7,374	9,099
マージン (%)	34.1%	34.4%	39.8%

1. Fintechとの内部取引（決済業務委託に関わる手数料）を控除

4 Fintech PL

(百万円)		FY2022.6 1Q(7-9月)	FY2022.6 4Q(4-6月)	FY2023.6 1Q(7-9月)
調整前	Fintech売上高	5,313	6,366	6,952
	YoY	N/A	N/A	+30.8%
	Fintech営業損益	138	600	1,124
調整後	売上高	3,057	3,954	4,582
	YoY	N/A	N/A	+49.9%
	Fintech営業損益	-2,116	-1,811	-1,245

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

4 US PL₁

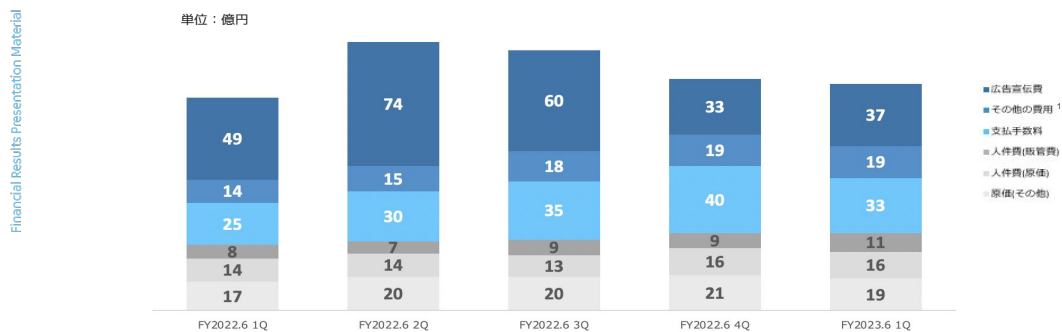
(百万ドル)	FY2022.6 1Q(7-9月)	FY2022.6 4Q(4-6月)	FY2023.6 1Q(7-9月)
GMV	271	265	258
YoY	-6.4%	-11.6%	-4.7%
売上高	84	81	80
対GMV比	31.2%	30.7%	31.0%
営業損益	-16	-16	-21
マージン (%)	-19.6%	-20.7%	-26.7%
調整後営業損益 ₂	-14	-13	-17
マージン (%)	-16.5%	-16.3%	-21.5%

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)

4

Marketplace 四半期毎コスト構成

- 優先順位を明確にした規律ある投資に加え、不正関連費用の減少により支払手数料が減少

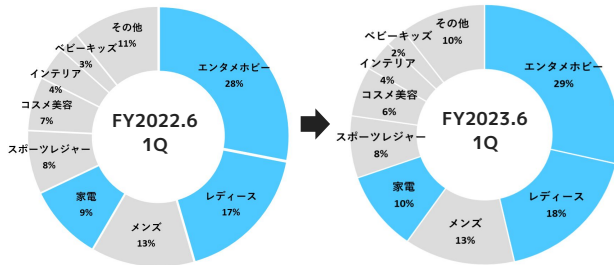


4 カテゴリーの変化 1Q(7-9月)

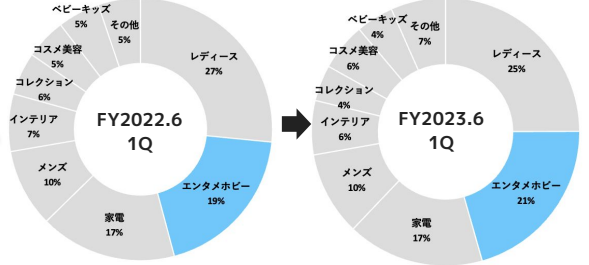


YoYでエンタメホビー、レディース等が
微増も大きな変動なし

intation Material

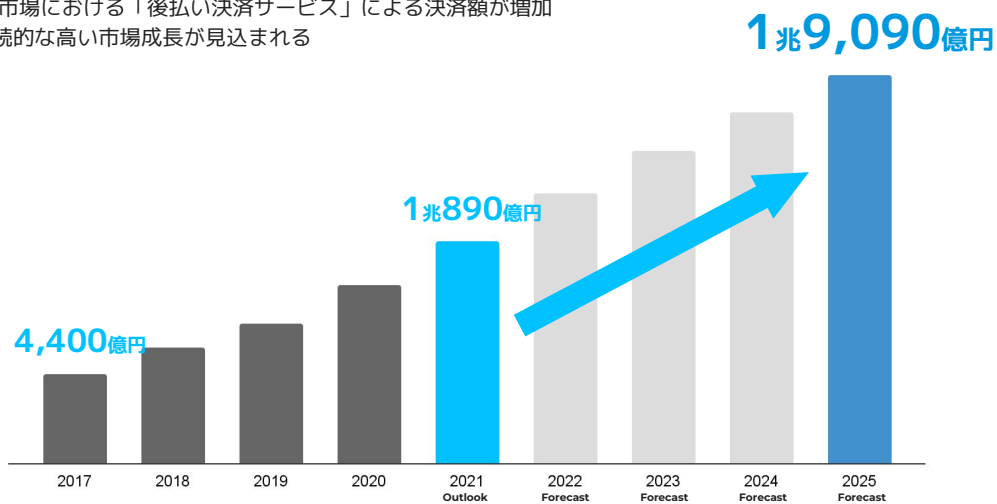


YoYでエンタメホビーが微増も
大きな変動なし



4 メルペイ 与信 EC市場における後払い決済額⁽¹⁾

- EC市場における「後払い決済サービス」による決済額が増加
- 継続的な高い市場成長が見込まれる

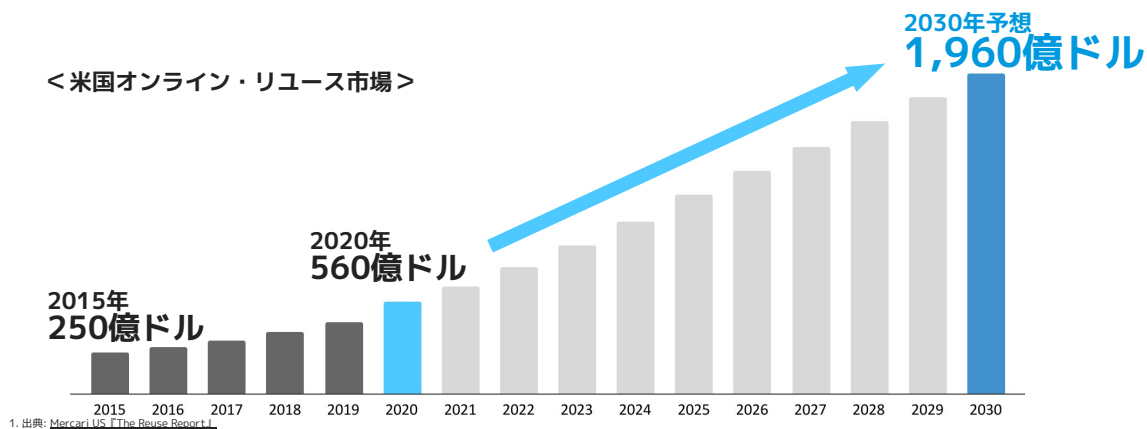


1. 出典：矢野経済研究所「EC決済サービス市場に関する調査（2022年）」2022年4月13日発表（注：後払い決済サービス提供事業者の取扱高ベース）

4 メルカリ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など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>



4 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



OVERVIEW リンク先
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 2Qの決算発表は、2023年2月7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