

FY2023.6 1Q

Presentation Material

mercari

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

- 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

US

- 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

Fintech

- 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

その他 (鹿島アントラーズ/インド開発拠点)

- 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

1 FY2023.6 1QのKPIサマリー

Marketplace

GMV₁

2,204億円
YoY **+8%**

調整後営業利益率₂

40% (YoY **+6ppts**)

Fintech

利用者数₃

1,394万人

本人確認済み比率

87.2%

US

GMV₁

258百万ドル
YoY **-5%**

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（決済業務委託に関わる手数料）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

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%

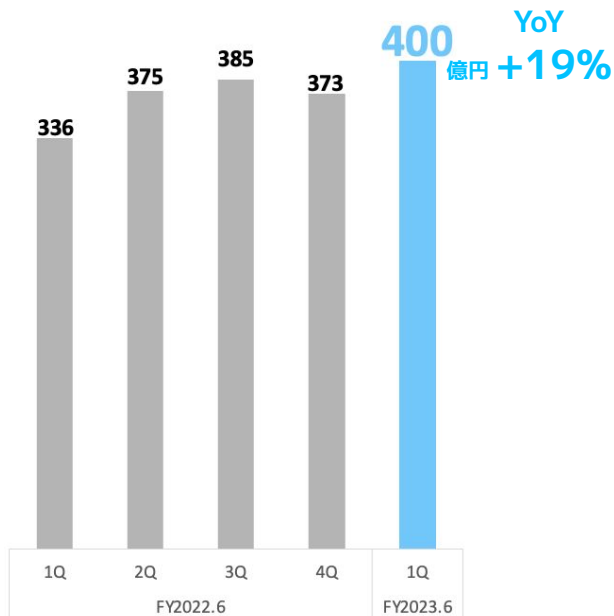
FY2023.6 1Q
決算概況

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

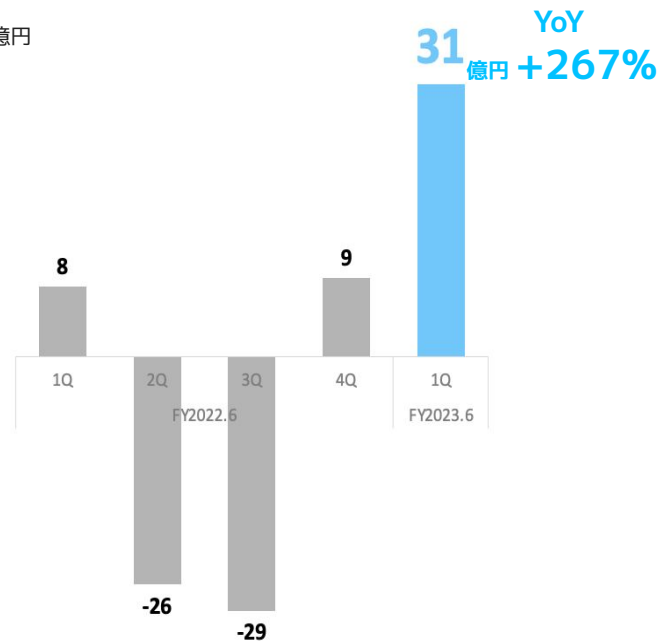
< 売上高 >

単位：億円



< 営業利益 >

単位：億円

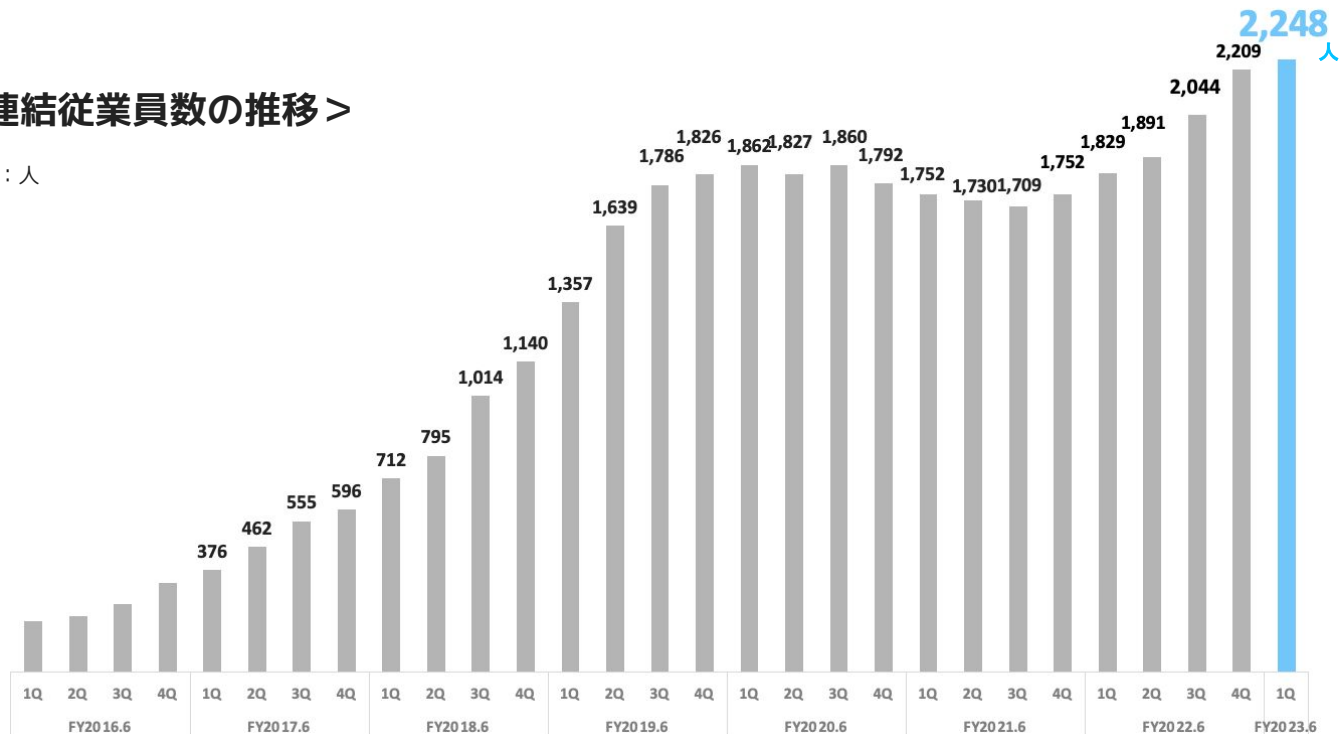


2 メルカリの高成長を支える優秀な人材

- 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



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



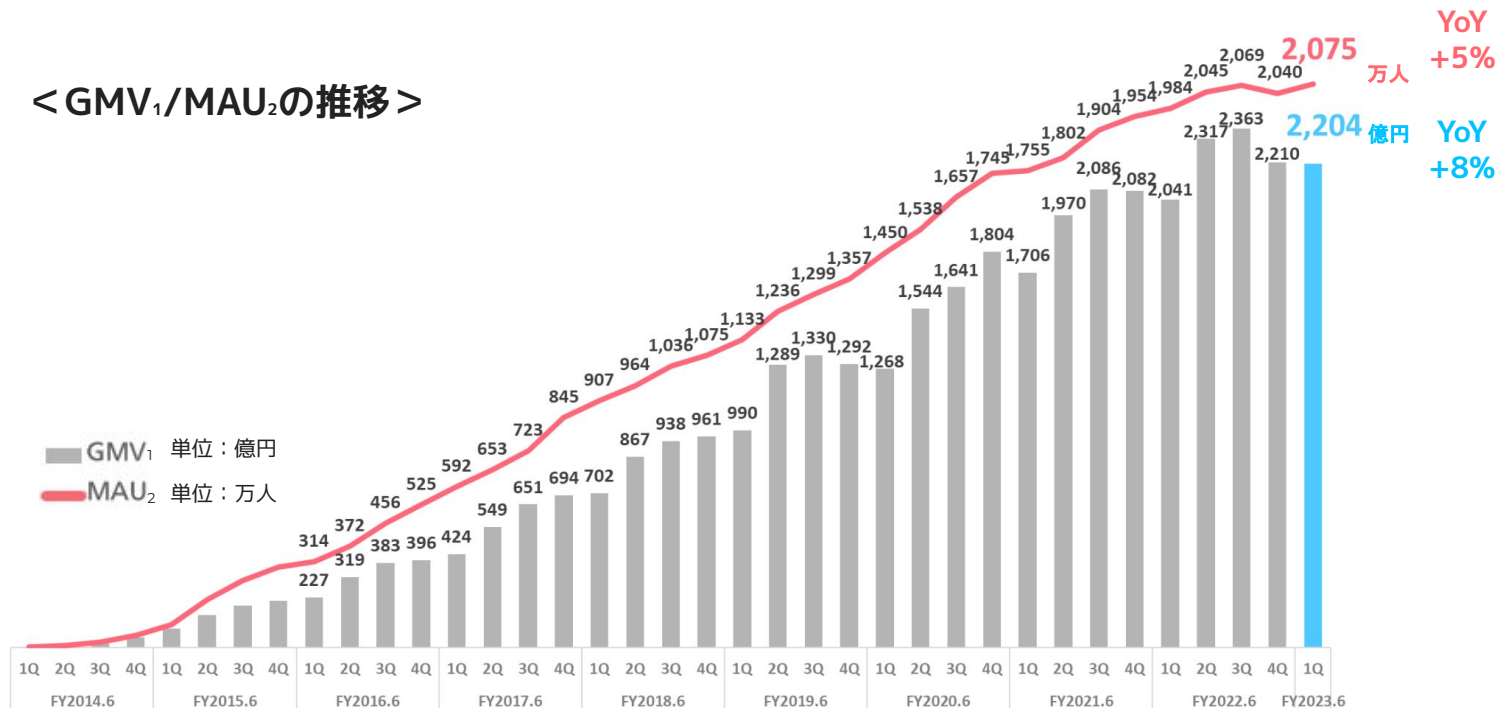
**中長期での成長と収益のバランスを重視した結果、
GMV成長率はYoY+8%と想定通りに進捗し、
調整後営業利益率は規律ある投資により40%を達成**

- 「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 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を合算し遡及開示

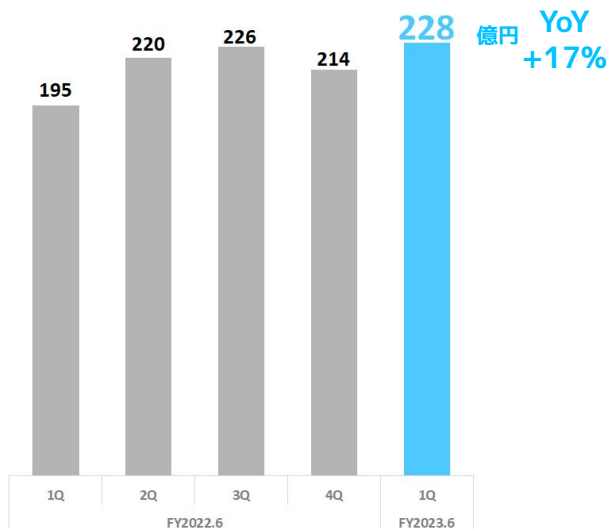
2. 1か月に1回以上アプリ又はWEBサイトをブラウジングした登録ユーザの四半期平均の数

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₁>

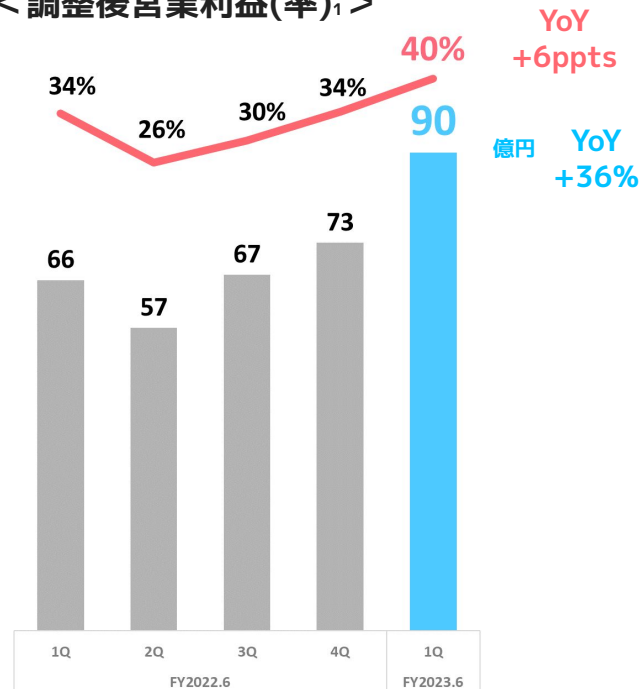
単位：億円



<調整後営業利益(率)₁>

単位：億円

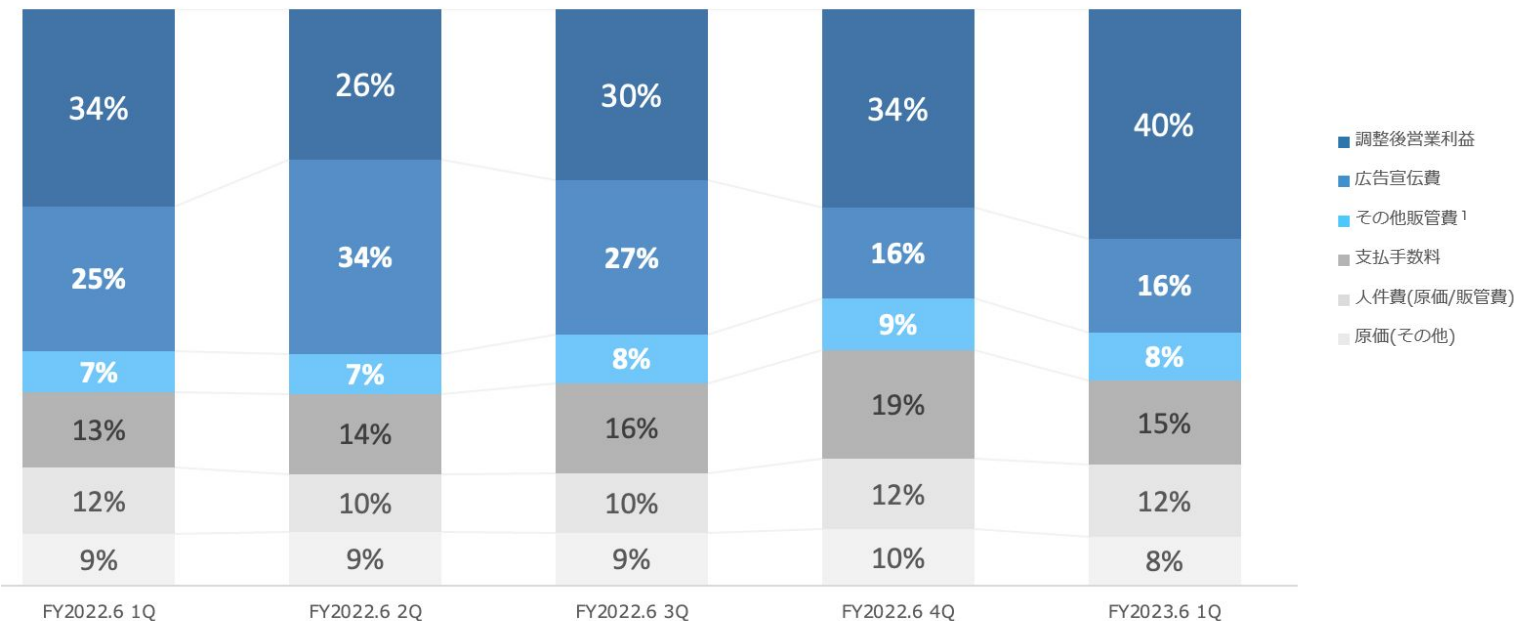
■ 調整後営業損益
— 調整後営業利益率



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

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



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



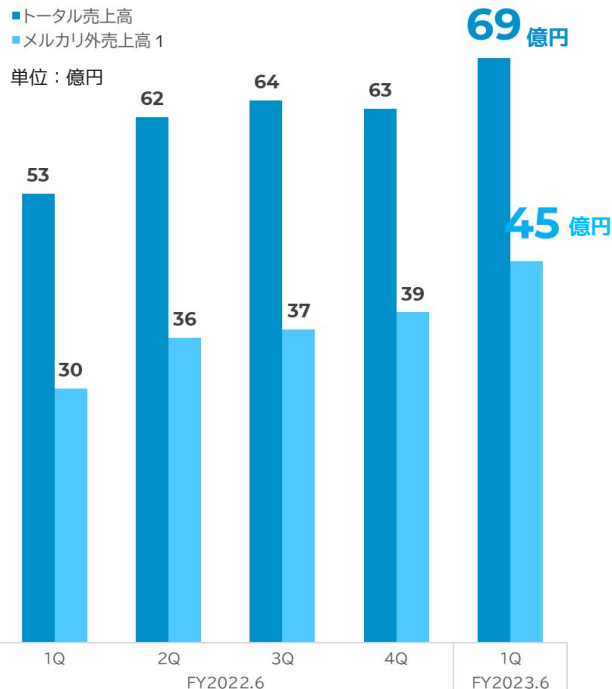
**Credit事業の順調な伸長により1Qも調整前営業黒字を達成し、
収益基盤が更に強固に**

- 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

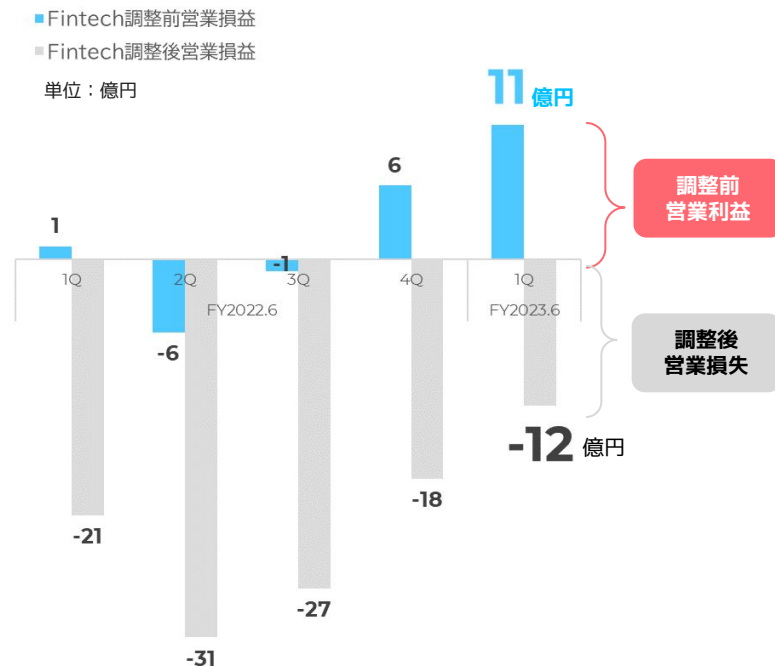
2 Fintech 売上高 / 調整前後営業損益

- 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²>

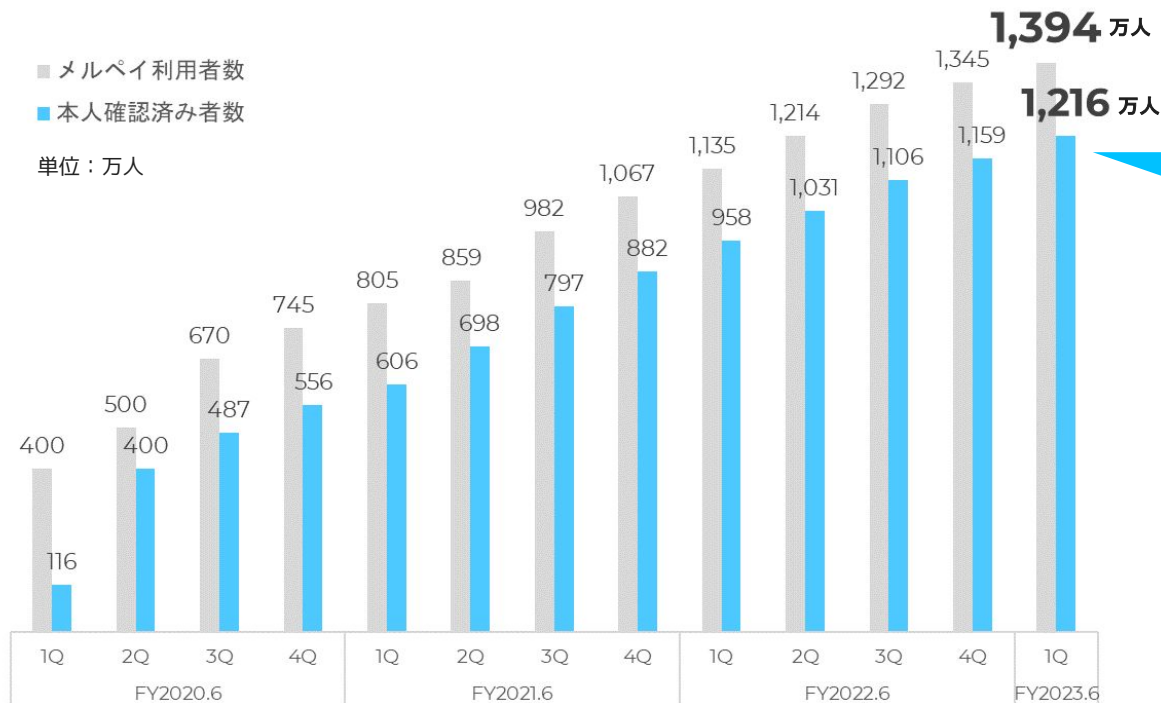


1. Marketplace・Fintech間の内部取引（決済業務委託に関わる手数料）を控除した売上高

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

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



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

Payment

利便性の高い様々な決済手段を提供

iD

端末にかざすだけ



コード

コードを読み取るだけ



クレジットカード

NEW



バーチャル カード

カード番号を
設定するだけ



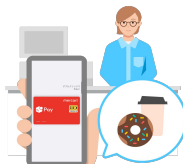
Credit

「メルカリ」における利用実績等の行動履歴に基づく
独自の与信を活用したサービスを提供

スマート払い

翌月払い

利用金額を翌月に
まとめてお支払い



定額払い

清算金額を決めて
月々にわけてお支払い
金利(年率)：15%

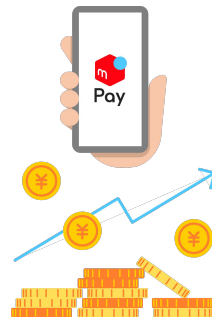


スマートマネー

必要な時に借りて、柔軟に返済
「メルカリ」の利用実績に応じて金利が変動
金利(年率)：3% - 15%

資産運用

メルペイ残高を利用して
資産運用ができる
サービスを提供



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



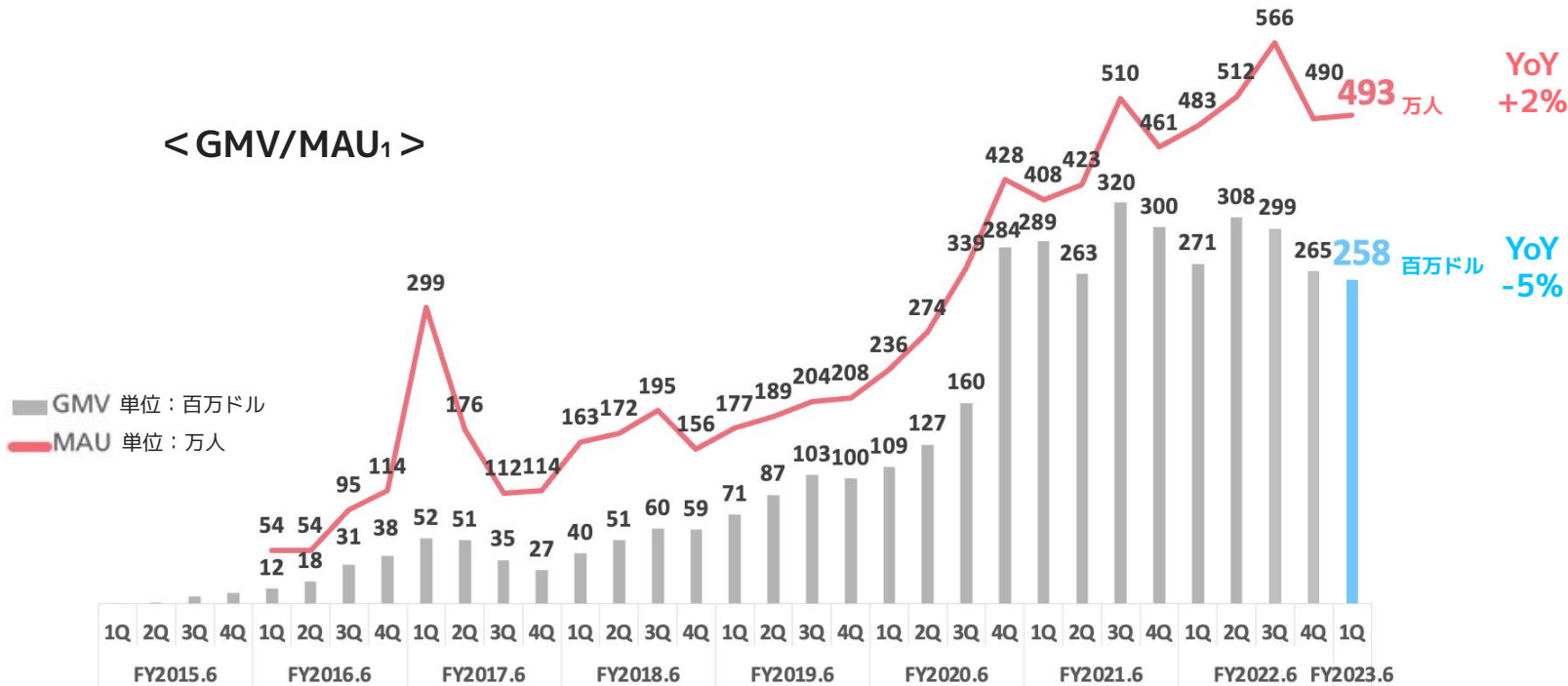
1Qは出品数が増加するも、GMVは想定を下回って着地。
今後目標を見直す可能性はあるが、引き続きプロダクト施策の推進によって目標達成を目指すとともに、費用の見直しを通じて成長と収益のバランスを意識した経営を行う

- 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 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

<GMV/MAU₁>



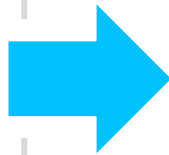
1. 1か月に1回以上アプリ又はWEBサイトをブラウジングした登録ユーザの四半期平均の数

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

注力分野

- 購入における頻度の向上、及び継続率の強化
 - 継続的な購入を促進するサービスの強化
 - インフレによる単価の上昇や配送料金の値上げ等による影響の軽減



施策

(FY2023.6上期中に完了予定)

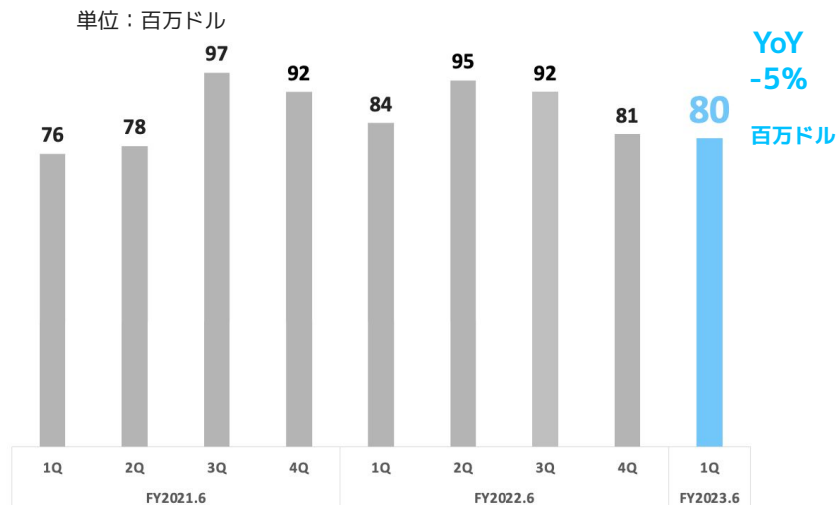
- 購入の促進
 - 購入者の利用履歴に応じたカテゴリ特化型ホーム画面の導入
 - 自動価格調整機能「Smart Offers」の導入
 - 継続購入に対するインセンティブの導入
- 購入者の負担軽減
 - 一括配送オプションの追加
 - 後払い決済サービス（BNPL¹）の拡大

1. 後払い決済サービスを意味するBuy Now Pay Laterの略

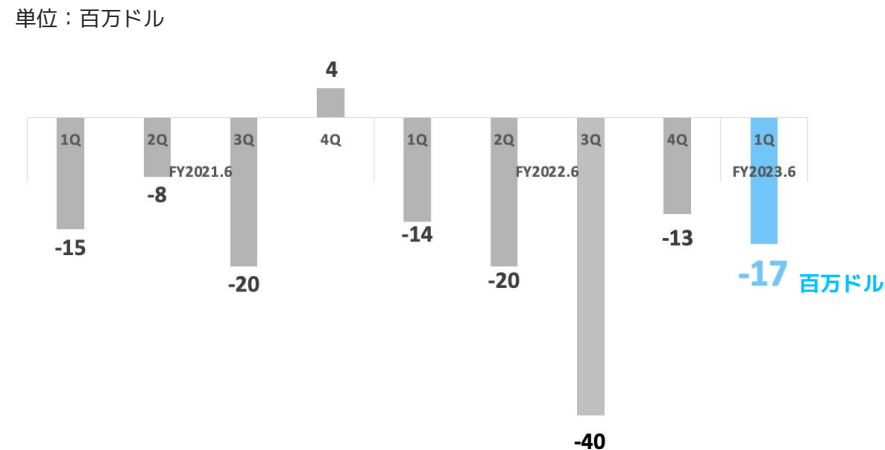
US 売上高 / 調整後営業利益 (US GAAP/四半期)

- 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

<売上高>



<調整後営業利益¹>



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）

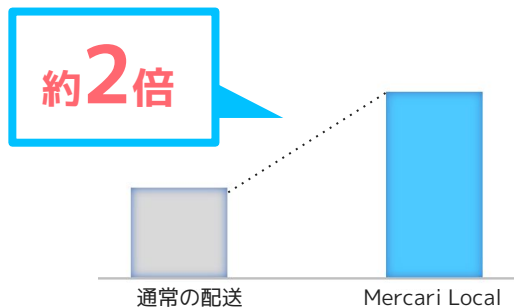
US 中長期の成長に向けたプロダクト施策の進捗

- 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し、オンラインCtoCにおける潜在需要の掘り起こしにも注力

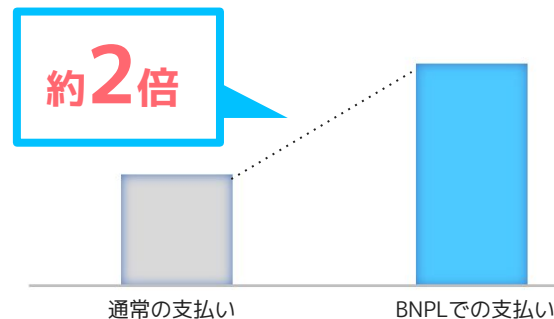
〈取引単価₁〉



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〉



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



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みます。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。

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

MSCI
ESG RATINGS



CCC	B	BB	BBB	A	AA	AAA
-----	---	----	-----	---	----	-----

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

Appendix

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intech(クレジットカード事業)においては、必要な投資を検討

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

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

- ・(株)日本長期信用銀行(現 (株)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)ほぼ日 取締役CFO
- ・エール(株)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）

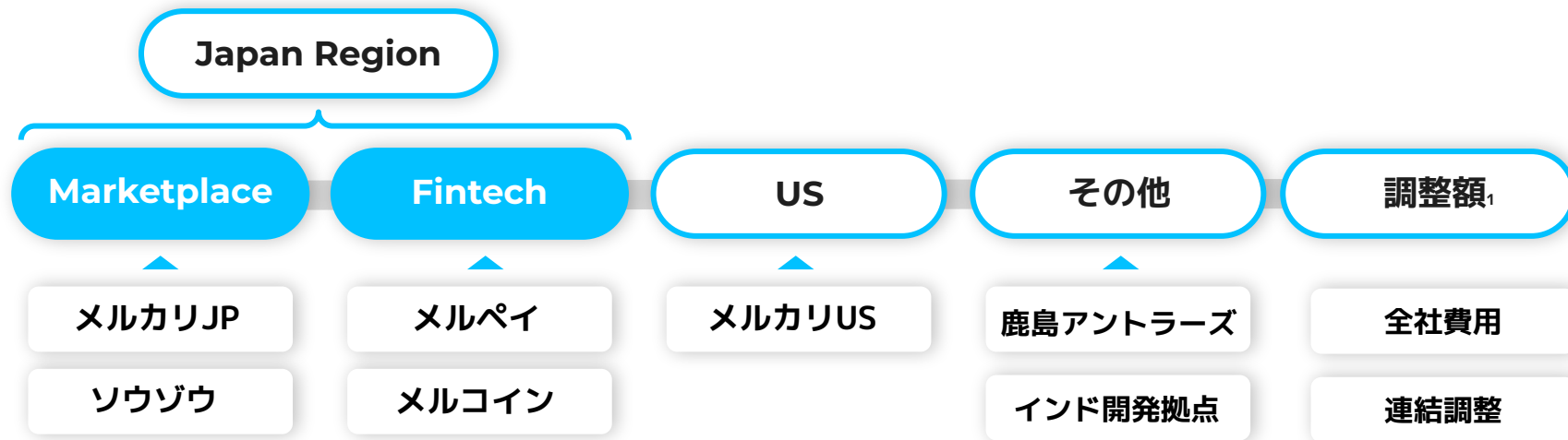
- ・マッキンゼー・アンド・カンパニー・インク・ジャパン
- ・株式会社ディー・エヌ・エー共同創業者
- ・Quipper Ltd. CEO
- ・株式会社FOODCODE取締役（現任）

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

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



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

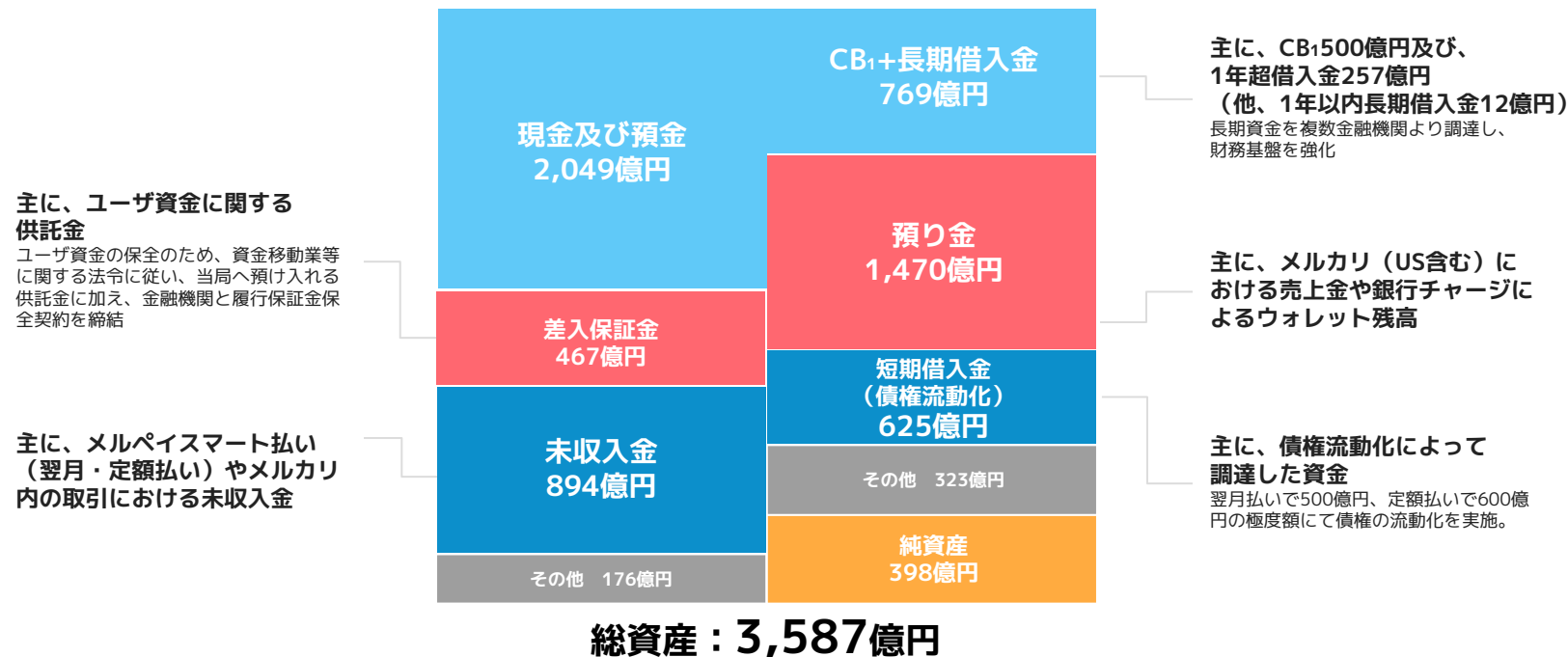
(百万円)	FY2021.6 4Q末	FY2022.6 4Q末	FY2023.6 1Q末
流動資産合計	227,926	303,396	302,754
現金及び預金	171,463	211,406	204,901
未収入金	47,001	80,287	89,418
固定資産合計	34,603	36,466	55,981
資産合計	262,529	339,862	358,736
負債合計	222,516	301,864	318,874
未払金	17,775	18,217	19,281
預り金	117,099	139,094	147,024
短期借入金	19,602	54,254	62,516
長期借入金 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)

(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

(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

(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

(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%

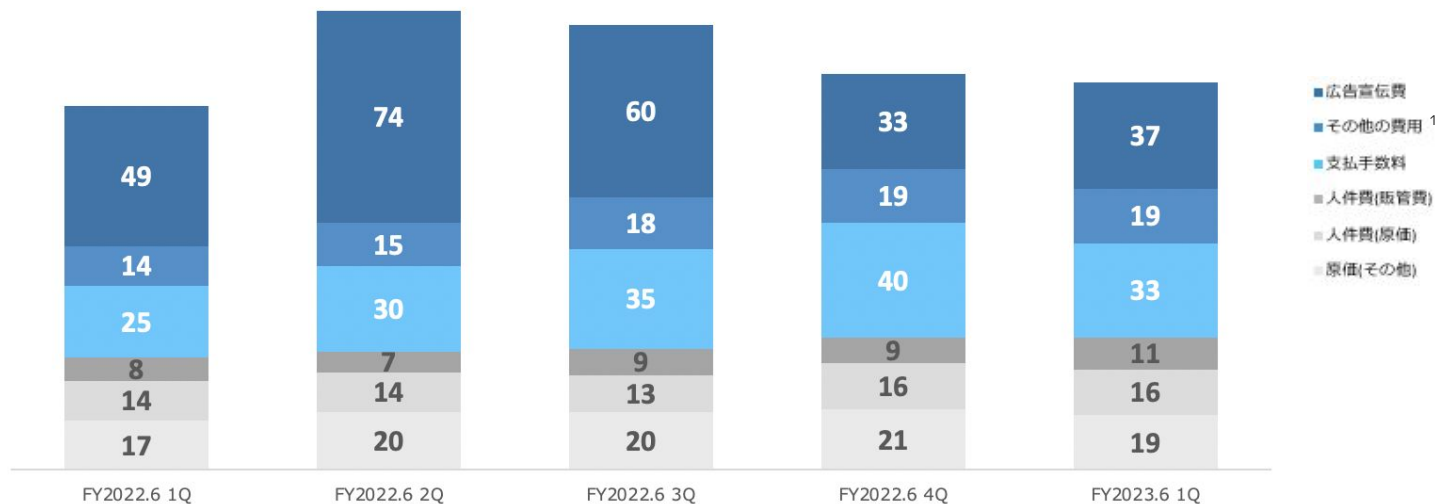
1. US GAAPにて表記。連結PLに占めるメルカリUS計数(J GAAP)とは、一部、計上方法が異なる

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

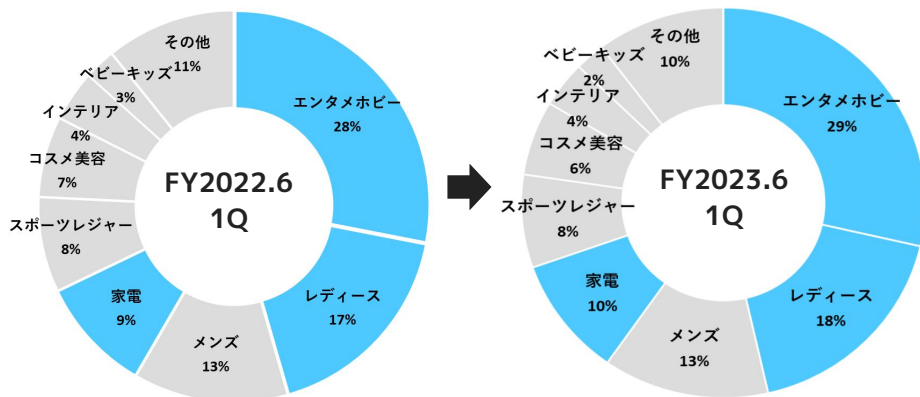
単位：億円



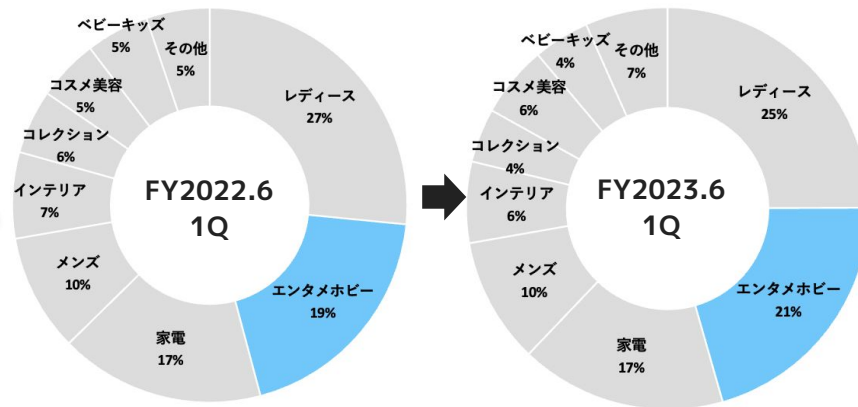
カテゴリーの変化 1Q(7-9月)



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

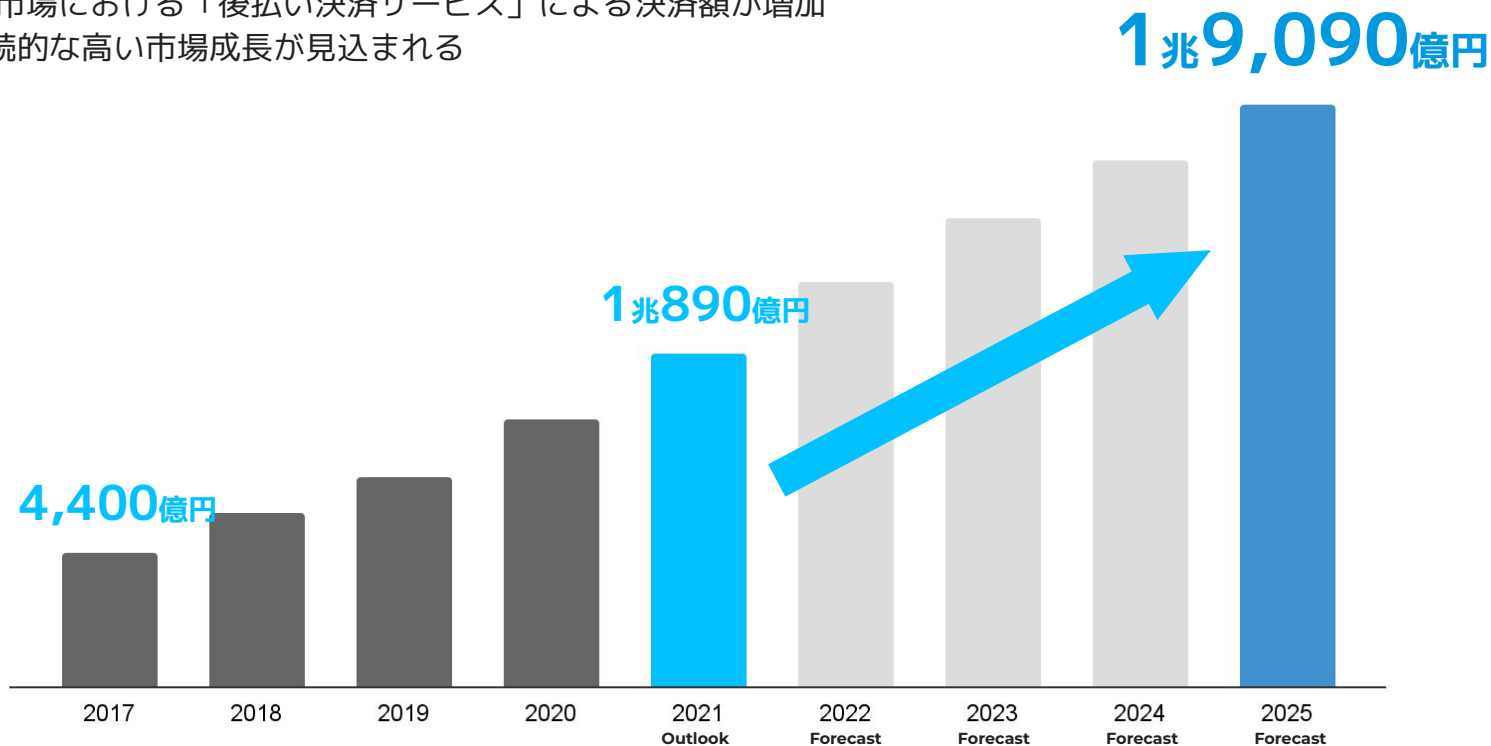


YoYでエンタメホビーが微増も
大きな変動なし



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

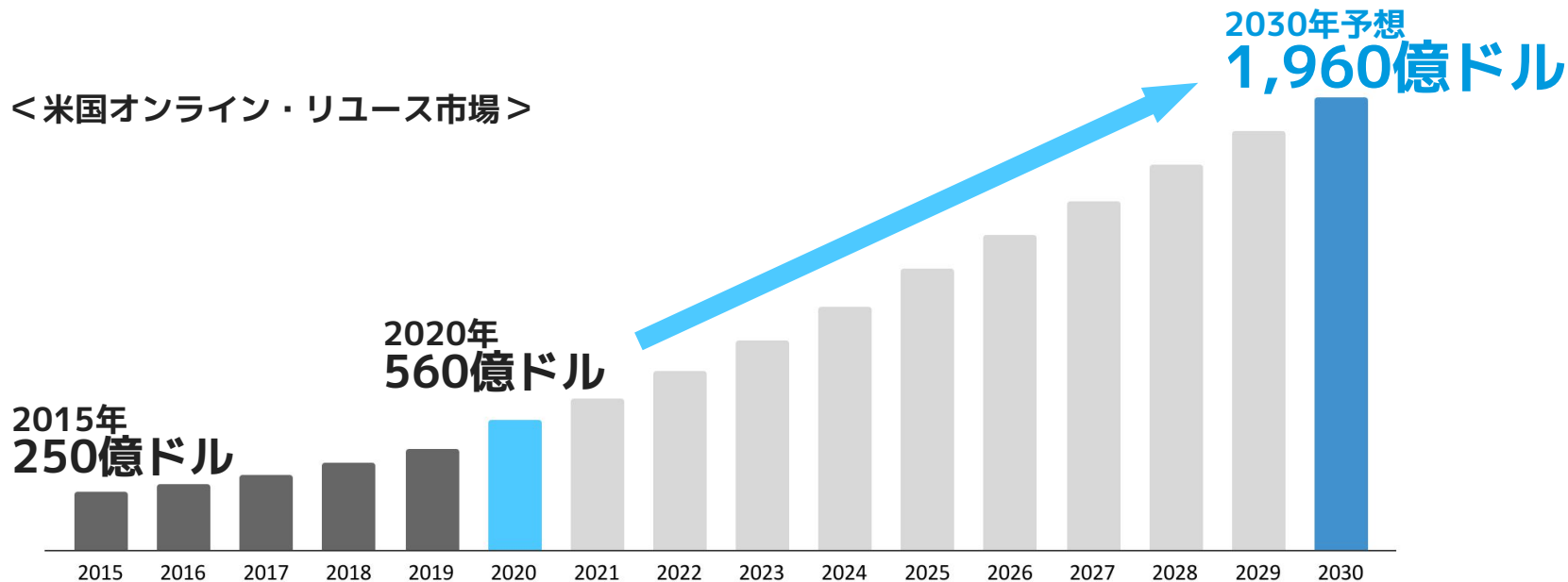


1. 出典：矢野経済研究所「EC決済サービス市場に関する調査（2022年）」2022年4月13日発表（注：後払い決済サービス提供事業者の取扱高ベース）

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>



1. 出典: Mercari US 『The Reuse Report』

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