mercari

Presentation Material

FY2025.6 3Q

グループミッション

mercari

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 3Q 決算概況

2 Appendix

FY2025.6 3Q 決算概況

1 連結 ハイライト

mercari

Financial Results Presentation Material

期初に掲げた方針

連結業績予想（通期）	
売上収益 2,000-2,100億円	コア営業利益[1] 220-250億円

グループ方針・主な施策

- 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
- コア営業利益の積み上がりは下期偏重を想定

3Qハイライト

コア営業利益は88億円（YoY +85%）と2Qに続き過去最高を更新。Japan Regionの着実な利益成長に加え、USでは13億円のコア営業利益を計上し3Q累計でブレイクイーブンを達成。売上収益は、Marketplace、USともに想定比で下回り、499億円（YoY +3%）

通期の業績予想について、コア営業利益は220-250億円を目指す方針に変更なし。売上収益達成のハードルはより高まったが、プロダクトアップデート等により更なる向上にむけて取り組む

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 業績推移（四半期）ー 2Qに続き過去最高益を更新

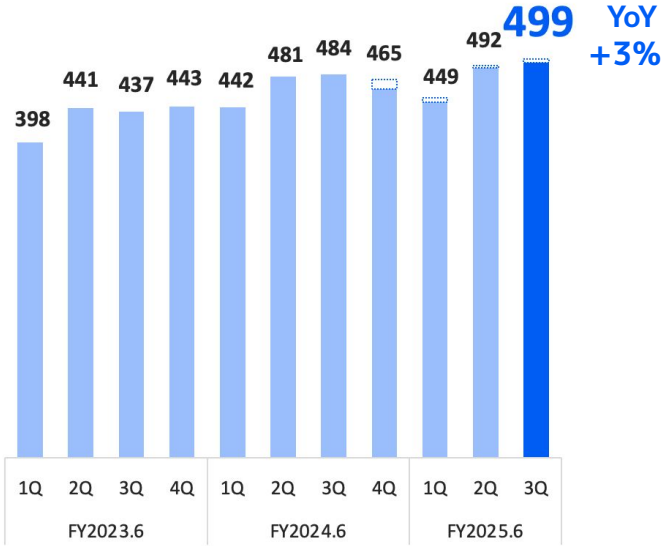
mercari

Financial Results Presentation Material

売上収益

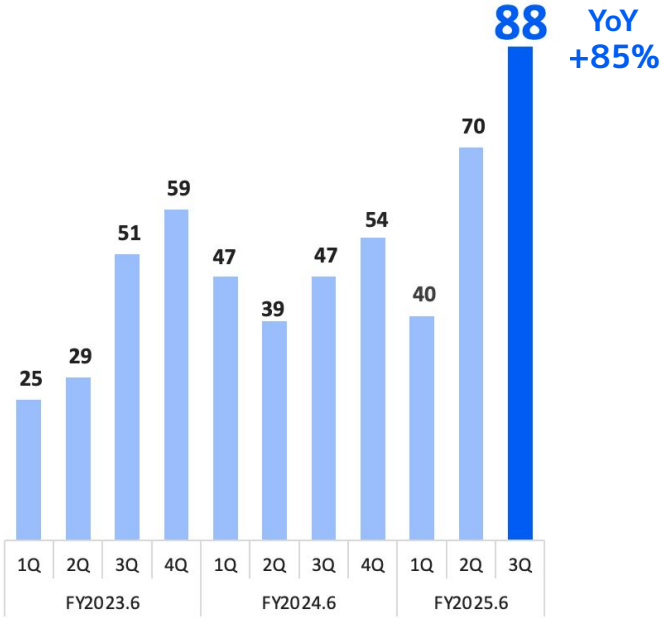
単位：億円

ポイント費用の一部が、売上収益からの控除となる会計処理に変更となった影響[1]
（3Qの影響額4.4億円、控除前YoY成長率 +4%）



コア営業利益[2]

単位：億円



1. 会計基準に則り、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
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

1 FY2025.6 3Q KPIサマリー

mercari

Marketplace

GMV[1]

2,923億円
(YoY +6%)
※「メルカリ ハロ」含まず

調整後[2]コア営業利益[3]率

37%
(「メルカリ ハロ」除き 42%)

Fintech

債権残高[4]

2,263億円
(YoY +30%)

コア営業利益

18億円
(YoY +20億円)

US

GMV[5]

179百万ドル
(YoY -24%)

コア営業利益

13億円
(YoY +20億円)

1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計（「メルカリNFT」、データ通信料の取引高を含む）
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・その他費用等を控除した利益
4. 四半期末時点における「メルペイスマート払い（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）
5. キャンセル等を考慮後の取引高の合計

1 Marketplace 振り返り

mercari

FY2025.6 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[1]コア営業利益[2]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

プロダクト施策の効果もあり、GMVは2,923億円（YoY +6%）と堅調に成長。
通期GMV成長率の目標達成は厳しいが、引き続き成長に向けて取り組む

大型マーケティング施策「超メルカリ市」等を実施し、調整後コア営業利益率は37%（「メルカリ ハロ」除く調整後コア営業利益率は42%）となるも、通期目標に変更なし

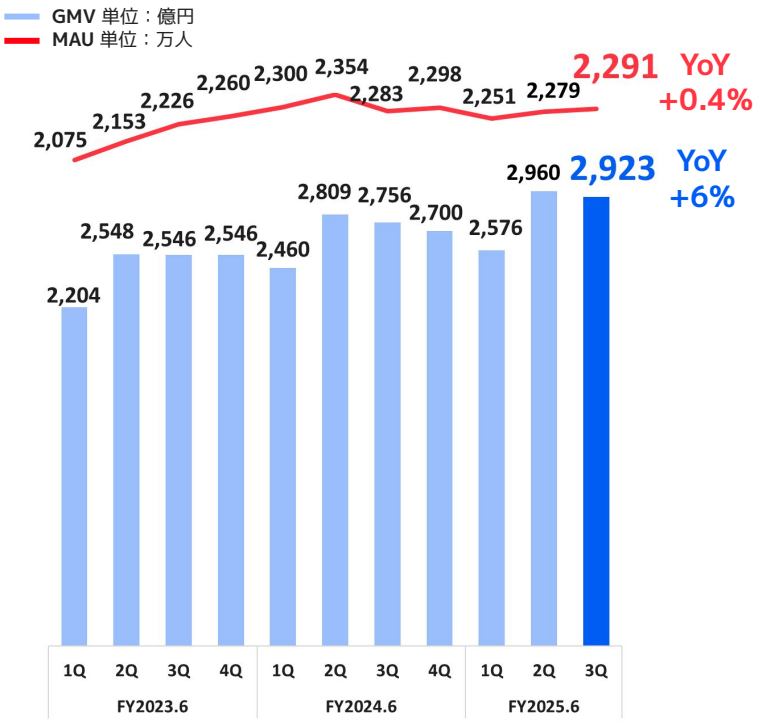
「メルカリ ハロ」は3月末で加盟店手数料無料キャンペーンを終了し、チャージを開始

1. Marketplace/Fintech間の決済業務委託に関わる手数料を控除した数値
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

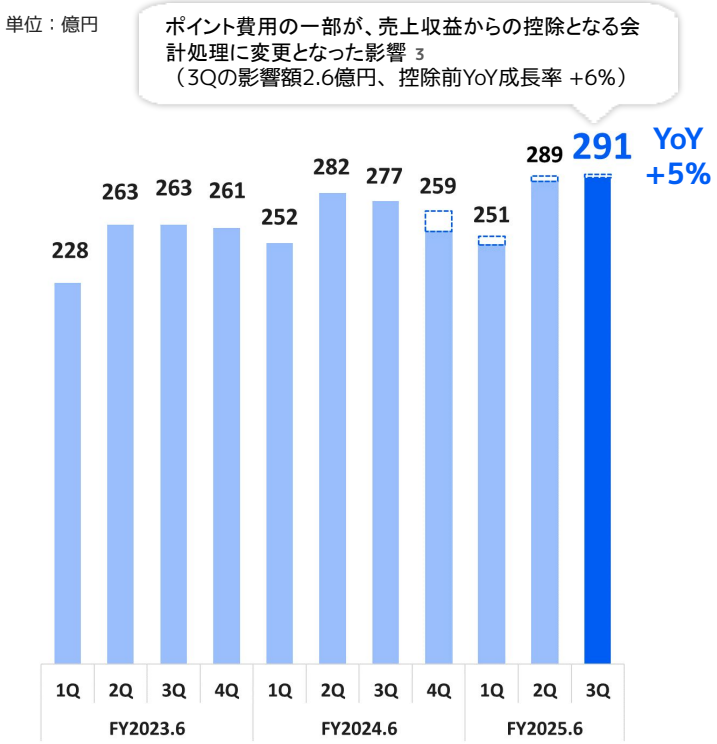
1 Marketplace 業績推移（四半期）

mercari

GMV[1]・MAU[2]



売上収益

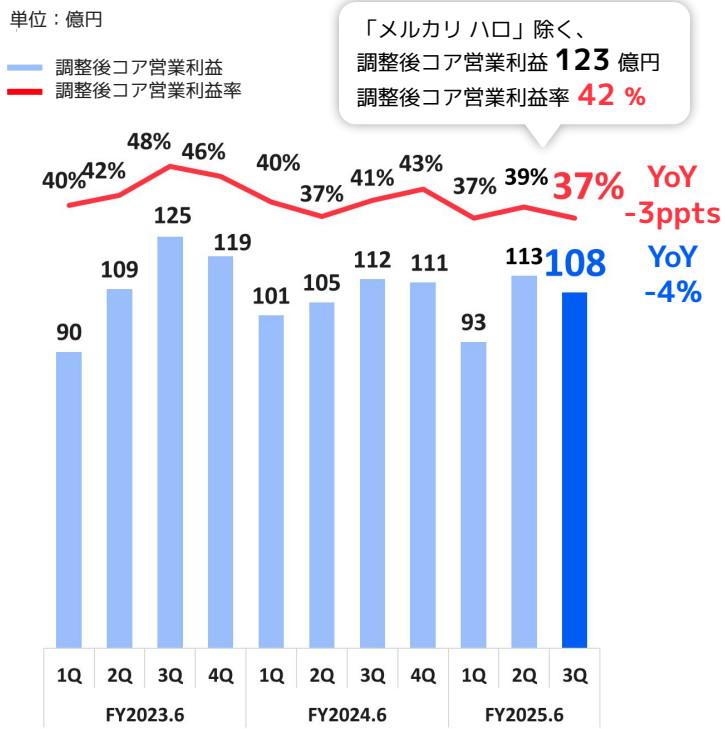


1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計（「メルカリNFT」、データ通信料の取引高を含む）。「メルカリ ハロ」は含まず
2. 1か月に1回以上アプリ又はWEBサイトをブラウジングした登録したお客さまの四半期平均の数
3. 会計基準に則り、FY2024.6 4Qより一部ポイント費用（広告宣伝費）を売上収益から控除

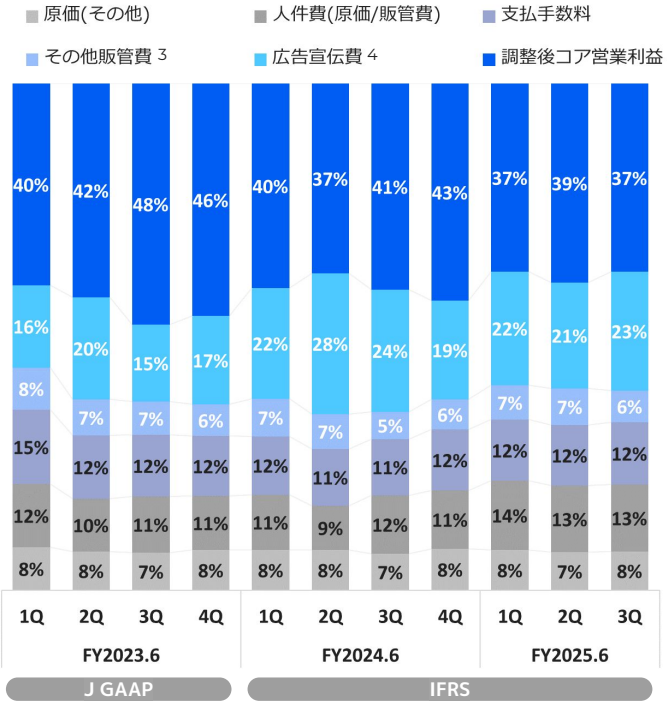
1 Marketplace 業績推移（四半期）

mercari

調整後[1]コア営業利益[2](率)



利益及びコスト構成比



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. 会計基準に則り、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

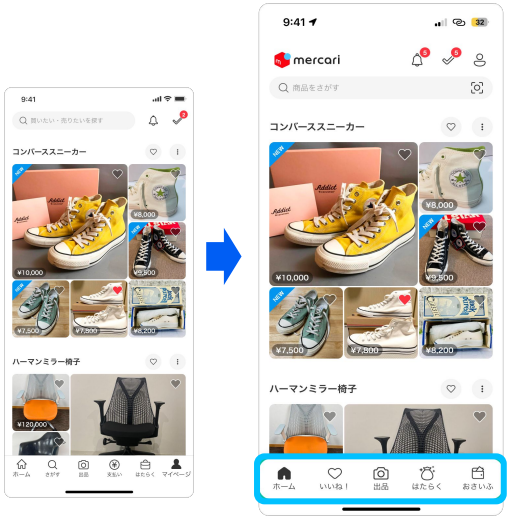
1 Marketplace プロダクト施策

mercari

Financial Results Presentation Material

ホーム画面の継続アップデート

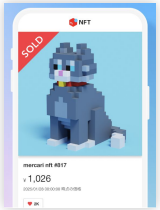
- 上下タブの刷新によるアプリ利用の簡便化
- 購入率の向上を目指し、「メルカリ」内でのディスカバリー体験を促すレコメンド機能やアルゴリズムの改善を推進



取扱いカテゴリーの拡張

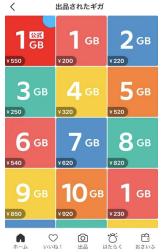
デジタルコンテンツ

- あらゆる価値の循環を目指し、NFTマーケットプレイス「メルカリNFT」の提供を開始



データ通信量（ギガ）

- 日本初となるデータ通信量（ギガ）を個人間で売買できる機能[1]を開始。グループLTV[2]向上を狙う



高成長領域の拡大

越境取引

- 台湾向けの越境取引を対象に、より安価に配送可能な「国際メルカリ便[3]」を開始
- 自社越境取引[4]を香港でも開始[5]

1. 「メルカリ モバイル」のデータ通信量（ギガ）のみ取引可能であり、利用は「メルカリ モバイル」申込者に限定
2. Life Time Value（顧客生涯価値）
3. 2025年3月7日提供開始
4. 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
5. 2025年5月7日提供開始

1 Marketplace スポットワーク

mercari

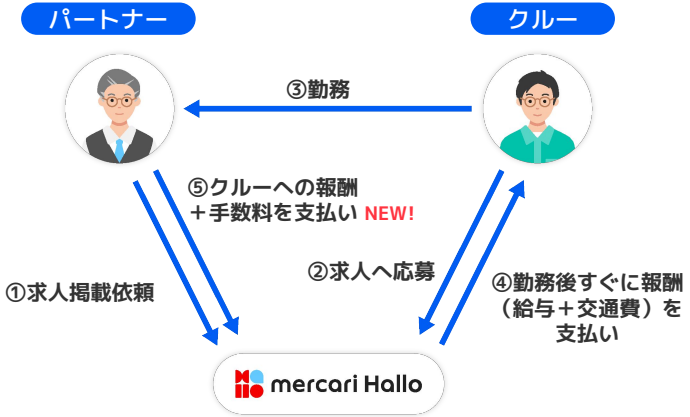
Financial Results Presentation Material

求人検索機能の高度化

- ユーザビリティ向上のため、求人表示のソート機能[1]を拡充。さらに検索除外キーワードの追加により、クルーのニーズに応じた検索機能のカスタマイズが可能に

加盟店手数料チャージの開始

- 4月より加盟店手数料チャージを開始も、初速ではパートナーの離脱を抑えつつ、新規パートナー獲得も順調に進捗



1. 求人表示を現在地から近い順や新着順、おすすめ順に並び替えられる機能

Fintech 振り返り

FY2025.6 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[1]30億円以上を目指す

「定額払い」債権残高の着実な成長が牽引し、18億円（YoY +20億円）のコア営業黒字を計上。3Q時点で通期目標を達成

お客さまのロイヤルティ向上、及び取扱高の最大化を目的に「メルカード ゴールド」をリリース[2]。初速ではあるが、「メルカリ」内外で利用が拡大するなど、好調な滑り出し

4Qは来期以降の成長に向けたマーケティング施策を予定しており、コア営業利益は3Qの水準を下回る想定。通期の事業方針に変更はない

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3月17日提供開始

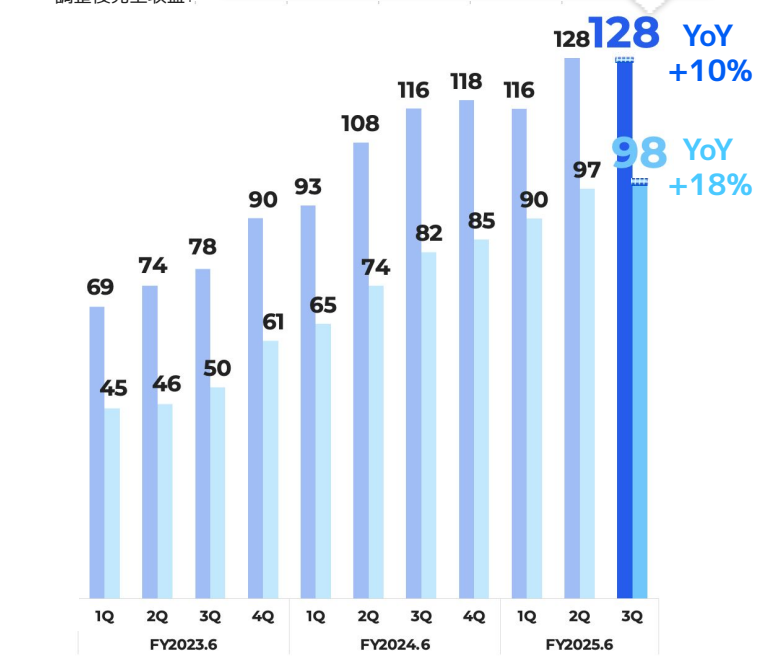
1 Fintech 業績推移（四半期）

mercari

売上収益

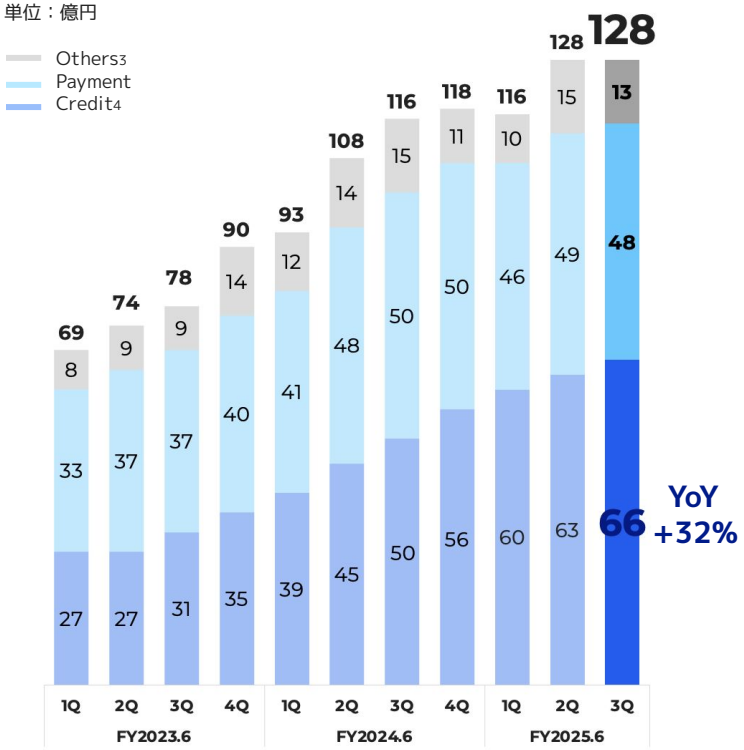
単位：億円

ポイント費用の一部が、売上収益からの控除となる会計処理に変更となった影響 2
（3Qの影響額1.5億円、控除前YoY成長率 +12%）



売上収益の内訳

単位：億円



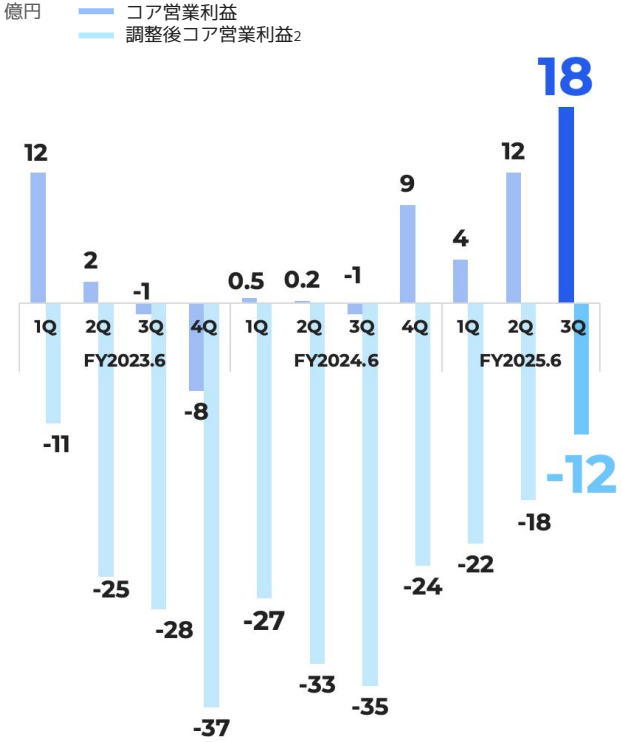
1. Marketplace/Fintech間の決済業務委託に関わる手数料を控除した数値
2. 会計基準に則り、FY2025.6 3Qより一部ポイント費用（広告宣伝費）を売上収益から控除
3. 株式会社メルコインの売上収益、銀行引き出し手数料、売上金の失効/没収、メルカード再発行手数料等を含む
4. 2025年1月1日より新規の「定額払い」債権に対する実質年率を18%に改定

Fintech 業績推移（四半期）

mercari

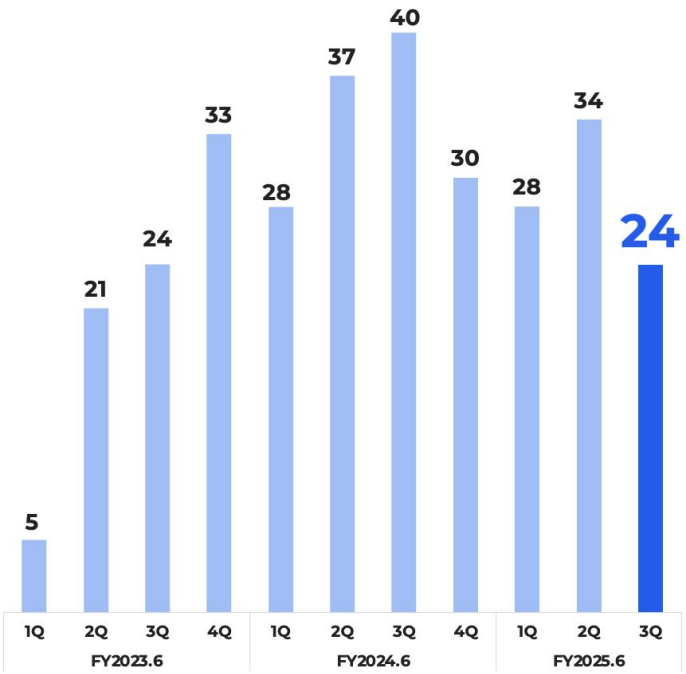
コア営業利益[1]

単位：億円



広告宣伝費

単位：億円

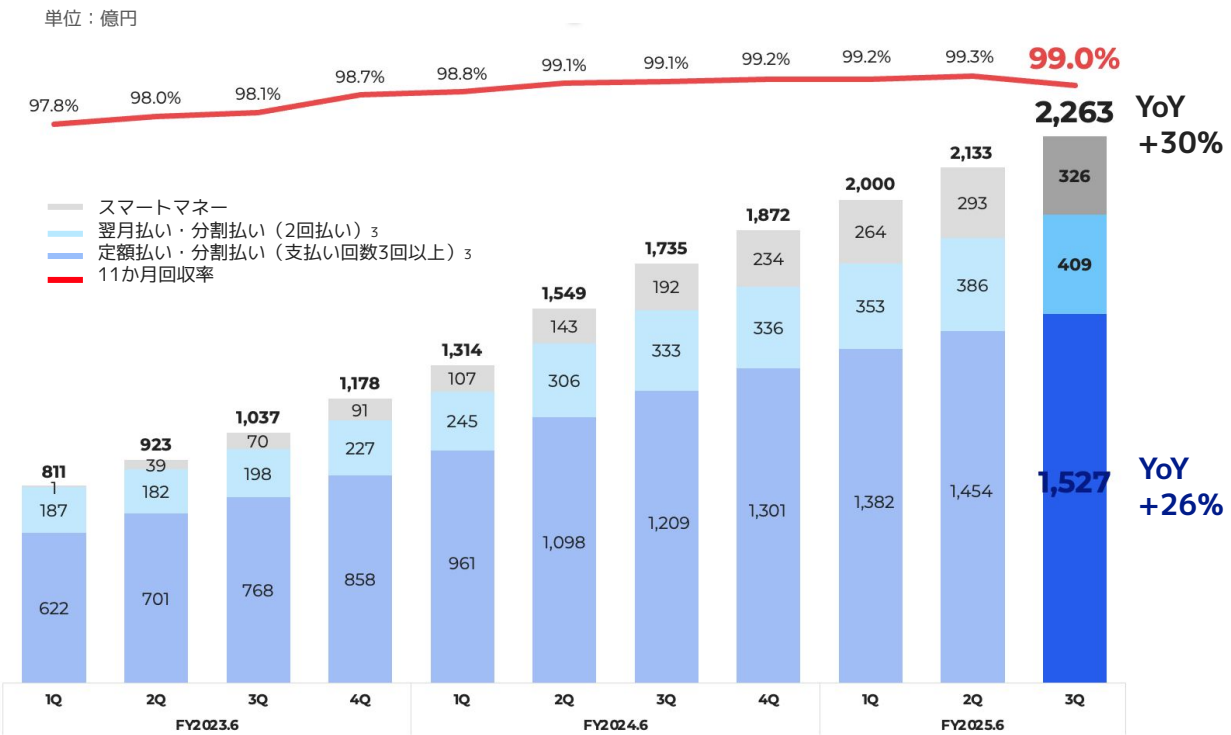


1. IFRS営業利益からその他の収益/その他の費用等を控除した利益
2. Marketplace/Fintech間の決済業務委託に関わる手数料を控除した数値

1 Fintech 債権残高の拡大

mercari

債権残高[1]・回収率[2]



1. 四半期末時点における「メルペイスマート払い（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「メルペイスマート払い（翌月払い・定額払い）」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

1 Fintech プロダクト施策

「メルカード ゴールド」を提供開始

- 「メルカリ」外の利用で実質最大2%還元が受けられるなど高いインセンティブを付与し、「メルカリ」内のみならず、「メルカリ」外の利用向上を目指すとともに、メインカード化を促進

取扱い暗号資産の拡大

- 日本国内で暗号資産をより身近な存在とすべく、新たに暗号資産の中で世界第4位の時価総額[1]を持つエックスアールピー（XRP）の取扱いを開始[2]

1. CoinMarketCap暗号資産時価総額ランキング参照（2025年4月21日時点）
2. 2025年4月24日提供開始

US 振り返り

FY2025.6 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

マーケティング費用の効率化や、コアプロダクト強化による各種費用の削減に加え、還付金等の一時要因[1]もあり、コア営業利益は13億円と大幅に改善し、3Q累計でブレイクイーブンを達成

新手数料モデル[2]が奏功しAOV[3]が上昇したことなどにより、GMV成長率はYoY -24%とQoQで3ppts改善。成長軌道への復帰に向けて、継続的な改善を目指す

4Qはオフシーズンであることに加え、還付金等の一時要因がなくなることなどにより、コア営業利益は3Qの水準を下回る想定だが、通期でブレイクイーブンを目指す方針に変更なし

1. FY2025.6 3Qのコア営業利益13億円のうち、約半分が一時要因による改善
2. 2025年1月6日より開始
3. Average order value（平均注文金額）

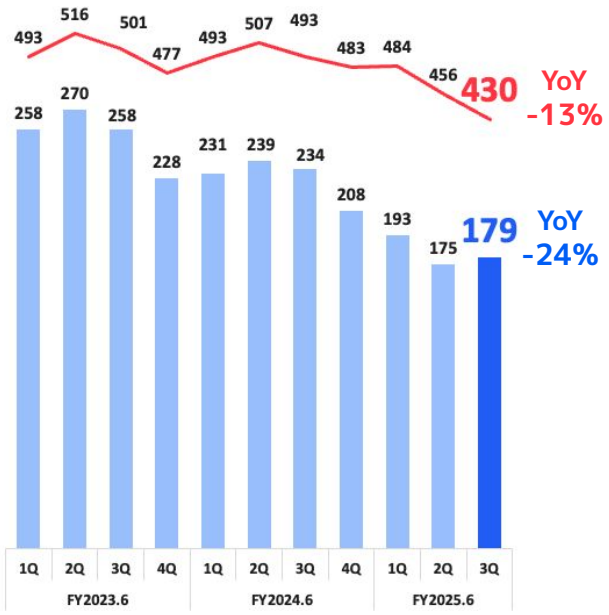
1 US 業績推移（IFRS[1] / 四半期）

mercari

Financial Results Presentation Material

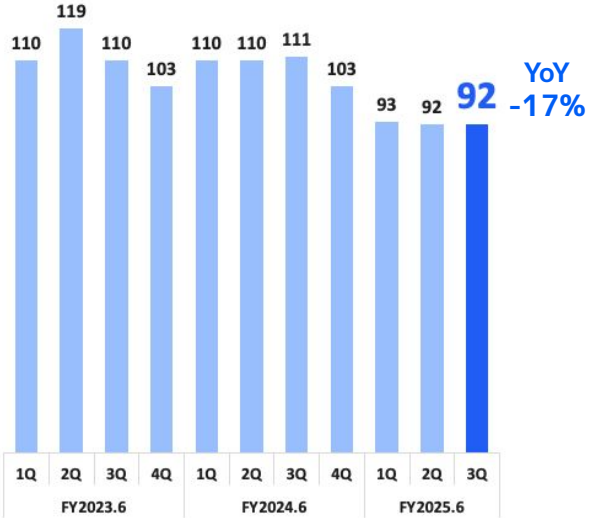
GMV[2]・MAU[3]

GMV 単位：百万ドル
MAU 単位：万人



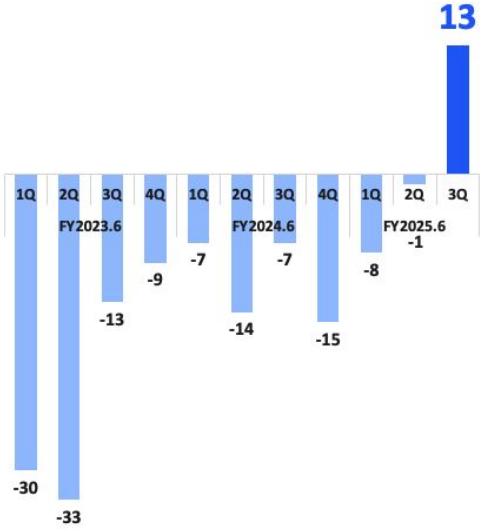
売上収益

単位：億円



コア営業利益[4]

単位：億円



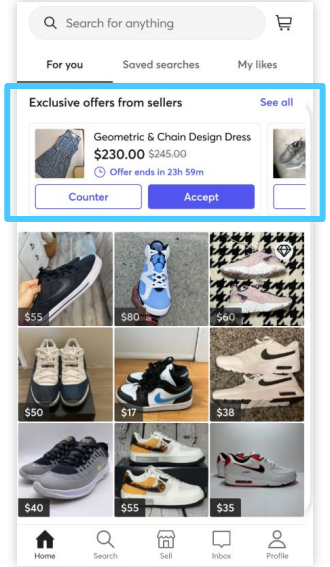
1. FY2025.6からIFRS表記に移行
2. キャンセル等を考慮後の取引高の合計
3. 1か月に1回以上アプリ又はWEBサイトをブラウジングした登録したお客さまの四半期平均の数
4. IFRS営業利益からその他の収益・その他費用等を控除した利益

1 US コアプロダクトのアップデート

mercari

出品/購入体験の改善

- 高評価の出品者の商品が検索上位にくるように検索アルゴリズムを変更。初速では表示回数等が改善したことに加え、キャンセル率も減少
- ホーム画面上部に割引オファー表示等、売れやすい体験の強化



いいねした商品の割引オファーをホーム画面上部に表示

不正利用対策の強化

- 出品やメッセージ機能等を使用する際に、KYC[1]を含む認証を強化
- 不適切なコメントやスパム行為を抑制するため、公開コメント機能を停止し、ダイレクトメッセージ機能を制限

1. KYC (Know Your Customer)：身分証明書等による本人確認

Appendix

2 取締役の体制

mercari

■ 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
㈱鹿島アントラーズ・
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

冨山 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

2 ガバナンス体制（独立社外取締役）

mercari

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

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

・楽天㈱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㈱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）

・森綜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
・㈱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㈱（現MS&AD インシュアランスグループホールディングス㈱）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㈱社外取締役（現任）
・エーザイ㈱社外取締役
・㈱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

ガバナンス体制（独立社外取締役）

mercari

冨山 和彦
指名委員会
委員長

金野 志保

藤沢 久美

主な経歴

- ボストンコンサルティンググループ
- ㈱コーポレイ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（現任）
- 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
- アドバンスト・ソフトマテリアルズ㈱（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）
- ペガサス・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（現任）
- 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（現任）
- ㈱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）

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

2 ガバナンス体制（独立社外取締役）

mercari

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㈱
- 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（現任）
- 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 共同創立者（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

2 財務方針

mercari

連結	● 原則として、増益を伴うトップラインの成長による資本の増強 ● 財務基盤の強化に向けた負債調達の方針として、手法の多様化、長期化、返済時期分散化を推進 －格付投資情報センター（R&I）より投資適格となるBBB-(ポジティブ)の格付けを2025年2月に取得 ● マーケットの状況も勘案しながら、柔軟に資金管理・調達を行っていく方針
Fintech	● 調達基本方針として、ノンリコース形式[1]による債権流動化を推進 ● 債権回収率の維持/向上 ● ALM（Asset Liability Management）[2]を通じたBS管理の強化
株主還元の考え方	● 当面は成長投資と内部留保の充実を図る方針 ● 現時点では、利益剰余金がマイナスで、法令上配当が出来ないため、配当の予定はない

1. 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
2. 資産と負債を総合的にリスク管理する手法

2 連結BSの主な内訳

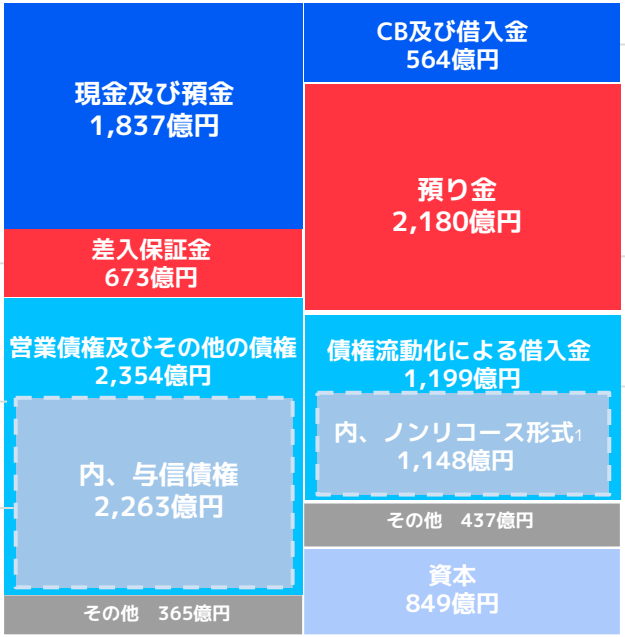
mercari

■ 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、適切なBSコントロールを実施

主に、お客様の資金に関する供託金
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、当局へ預け入れる供託金に加え、金融機関と履行保証金保全契約を締結

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1にて実施

FY2025.6 3Q末総資産：**5,230**億円

1. 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

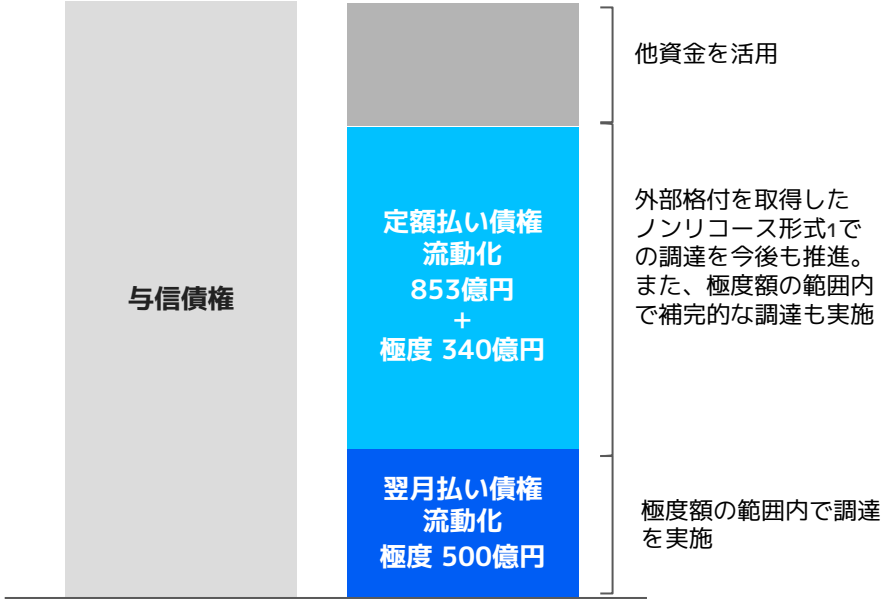
2 Fintech Creditサービスに関する資金調達の考え方

mercari

■「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[1]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 3Q末時点で合計853億円をノンリコース形式[1]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



1. 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

2 ESG サステナビリティ・リンク・ローンの実施

- 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[1]に対して第三者評価を取得[2]の上、株式会社みずほ銀行との間で、サスティナビリティ・リンク・ローン[3]契約を締結[4]
- メルカリ初のサステナビリティ・ファイナンスとなり、事業を通じた環境や社会への貢献と、財務体質の強化の両立を目指していく

mercari　MIZUHO

1. 2024年9月に当社温室効果ガス排出量削減目標がSBT認定を取得（https://about.mercari.com/press/news/articles/20240925_sbt/ ）
2. 2025年3月に株式会社日本格付研究所より「サステナビリティ・リンク・ローン原則」及び「グリーンローン及びサステナビリティ・リンク・ローンガイドライン」への適合性に関する第三者評価を取得。詳細は株式会社日本格付研究所ウェブサイト（https://www.jcr.co.jp/）を参照
3. 借入人のESG 戦略と連携したサステナビリティ目標（SPT:サステナビリティ・パフォーマンス・ターゲット）を設定し、金利などの借入条件をSPTの達成状況に連動させることで、借入人に目標達成に向けたインセンティブを与え、環境・社会面において持続可能な経済活動および経済成長を促進し、支援することを目指すもの
4. みずほ銀行からの既存ローンの切り替えとなり、調達額の増減や、調達コストの増加はない。また資金使途について制限が増えるものではない

2 セグメント情報

Japan Region

Marketplace	Fintech	US	その他	調整額
CtoC（メルカリ）	Payment（メルペイ）	CtoC（メルカリ）	鹿島アントラーズ	全社費用
越境取引	Credit（メルペイ）		インド開発拠点	連結調整
BtoC（メルカリShops）	Crypto（メルコイン）			
スポットワーク（メルカリ ハロ）				

主要事業の中期的なありたい姿

（FY2024.6 4Q決算資料を再掲）

mercari

グループ共通

中期的なありたい姿

- 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

注力領域

- AI/LLM、データ基盤の強化
- 安心、安全な利用環境の強化
- 情報セキュリティの堅牢化
- I&Dの推進
- 越境を中心としたグローバル展開

Marketplace

中期的なありたい姿

- CtoCの安定成長に加え、越境取引や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No.1になる

注力領域

- AI/LLM活用によるUI/UX刷新
- 高価格帯カテゴリーの強化
- 越境取引
- BtoC
- スポットワーク

Fintech

中期的なありたい姿

- 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与信精度、回収率の維持/向上
- 暗号資産の種別、利用シーンの拡大

US

中期的なありたい姿

- Z世代も巻き込み、”the easiest and safest selling app”としての知名度と評価を確立
- 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

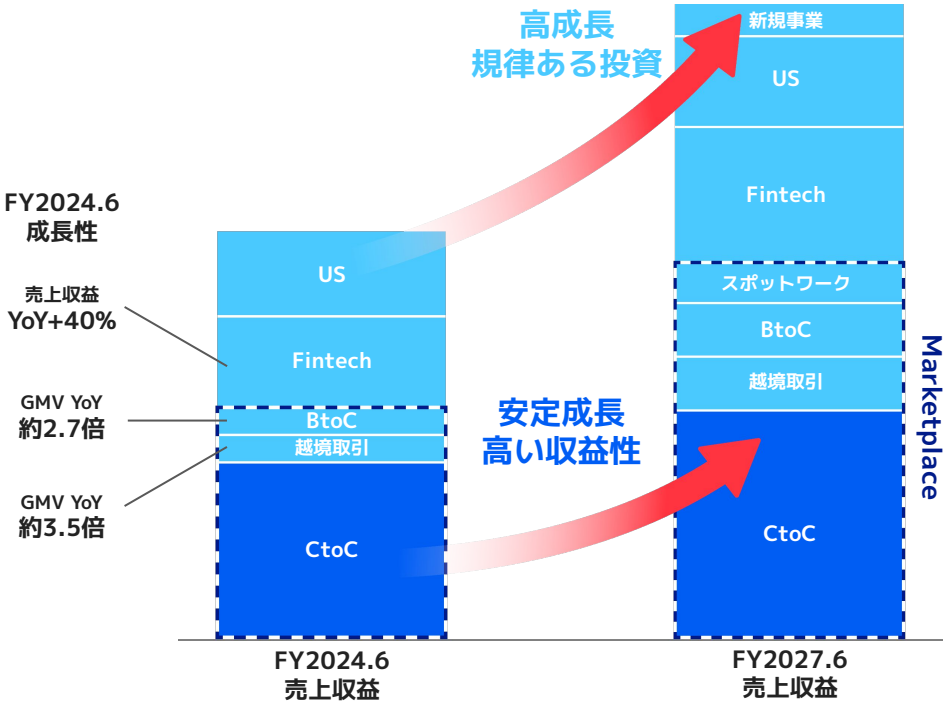
注力領域

- Z世代の獲得
- 日本との越境取引
- AI/機械学習を活用したUX改善

FY2027.6に向けた売上収益CAGR2桁成長を目指す

（FY2024.6 4Q決算資料を再掲）

mercari



高成長領域の市場規模

- 米国オンライン・リユース市場は2030年に1,800億ドルと予想され、2022年比約2.4倍[2]
- 後払い決済市場は2027年に2.4兆円と予想され、2022年比約2倍[3]
- スポットワークの潜在市場規模は年間約5兆円[4]
- 世界の越境EC市場規模は2030年に7兆9,380億ドルと予想され、2021年比約10倍[5]
- 国内BtoC EC市場規模は2030年に約23.9兆円と予想され、2022年比1.7倍[6]

安定成長領域の市場規模

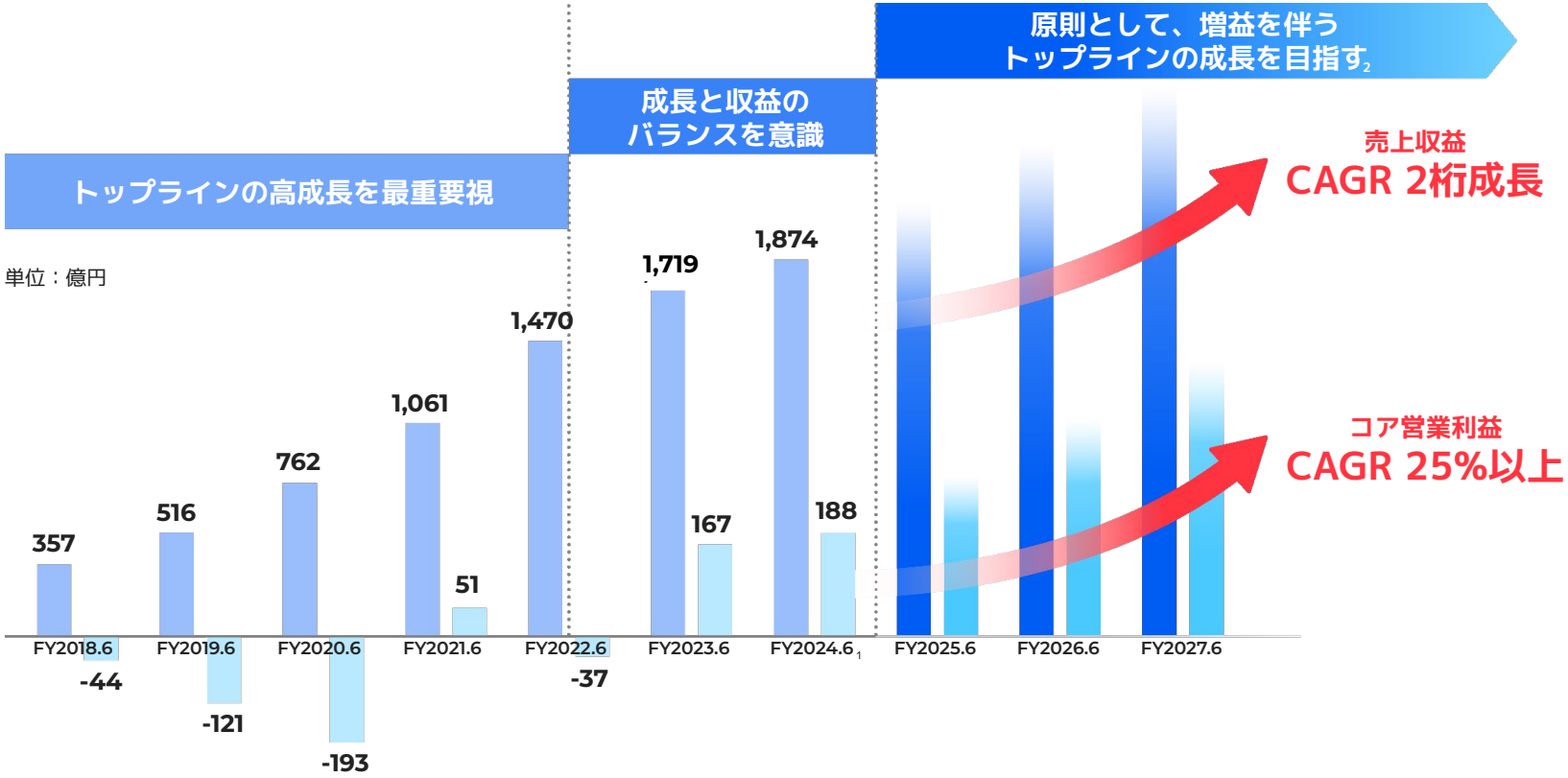
- CtoCの潜在市場規模(不要品の推定価値)年間約7.6兆円[7]

1. グラフはイメージ
2. 出典：『メルカリUS 2023年度リユースレポート』
3. 出典：矢野経済研究所「EC決済サービス市場に関する調査（2024年）」2024年4月19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. スポットワーク市場は中長期的にアルバイト・派遣市場の一部を獲得しつつ、潜在市場の掘り起こしが進む中で拡大していくと想定。「令和４年分民間給与実態統計調査結果について」の正社員以外（パート・アルバイトなど）の令和4年の給与総額24兆9336億円のうち、既存のアルバイト・派遣市場の20%がスポットワーク市場になるという仮説の元に算出
5. 出典：経済産業省「令和4年度 電子商取引に関する市場調査」2023年8月31日発表。世界の越境EC市場規模の拡大予測
6. 出典：経済産業省「令和4年度 電子商取引に関する市場調査」2023年8月31日発表。2022年の物販系分野のBtoC-ECの市場規模におけるEC化率（9.1%）が、ニッセイ基礎研究所「商業施設売上高の長期予測」のEC化率シナリオ2030年（15.6%）で推移したと仮定し算出
7. 出典：経済産業省(2017年4月、2018年4月)、中古品店舗販売、オンライン中古品販売、オークション等の市場規模の合計。自動車、バイク、原付バイクは含まれない

2 FY2027.6に向けたコア営業利益 CAGR25%以上を目指す

（FY2024.6 4Q決算資料を再掲）

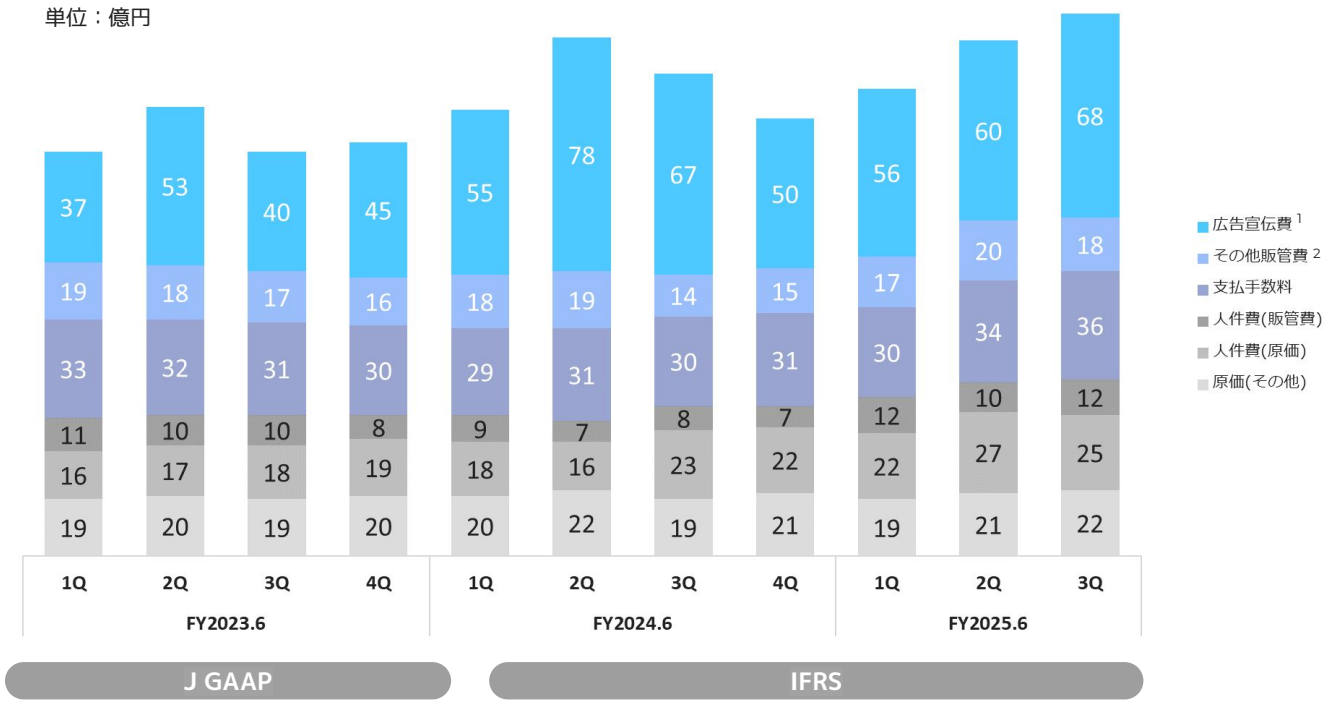
mercari



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.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

2 Marketplace コスト構成（四半期）

mercari



1. 会計基準に則り、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

Fintech サービス一覧

mercari

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

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

メルカード
（クレジットカード）

メルカードの後払いシステムは「スマート払い」を利用。「メルカード」「メルカード ゴールド」の2種

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
定額払い金利(年率)：18%[1]

分割払い

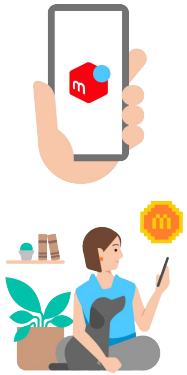
返済回数を決めて
月々にわけてお支払い
金利(年率)：15%[2]

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

「メルカリ」内で暗号資産を売買できるサービスを提供



1. 2025年1月1日より新規の債権に対する実質年率を15%から18%に改定
2. 2回払いまでは手数料不要

2 US 手数料モデルの変遷

mercari

■ 取引活性化を目指して実施した手数料の購入者負担モデルは、効果が限定的であったのに加え、高価格帯商品の取引減少等の影響もあったため、2025年1月より改めて手数料モデルの変更を実施

2024年2月まで	2024年3月～（FY2024.6 3Q）	2024年9月～（FY2025.6 1Q）	2025年1月～（FY2025.6 3Q）
出品者負担 ● 販売手数料10% ● 決済手数料2.9%+$0.50	**購入者負担** ● 購入手数料 （カテゴリーやブランド等によって料率が変動） ● 決済手数料2.9%+$0.50	**購入者負担** ● 購入手数料10% ● 決済手数料2.9%+$0.50	新手数料モデル **出品者負担** ● 販売手数料10%[1] **購入者負担** ● バイヤープロテクション手数料[2]3.6%[3]

1. 商品価格及び購入者が支払う配送料の10%
2. アプリ、WEB、電話によるカスタマーサポートや、商品が出品内容と異なる場合は72時間以内の連絡で全額返金されるサービスの手数料
3. 商品価格及び購入者が支払う配送料の3.6%

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。

FY2025.6 4Qの決算発表は、2025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