

FY2023.6 3Q

Presentation Material

mercari

グループミッション



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 決算サマリー

2 業績予想

3 決算概況

4 ESG

5 Appendix

決算サマリー

1 FY2023.6 3Qの進捗状況・ハイライト

連結

- グループシナジー最大化に向けて「メルカード」への投資を拡大するとともに、「メルカリ」内でビットコインの売買ができるサービスを開始
- グループ全体における投資規律の浸透、継続的な費用の見直し、不正利用の正常化等により収益性が高まり、3Qの営業利益はYoY +86億円の56億円となり、4 四半期連続の営業黒字

Marketplace

- 一部開発の見直し等によりGMV成長率はYoY +8%と一時的に鈍化。投資規律の浸透や費用の見直しにより、調整後¹営業利益率は48%と目標値を大幅に超えて着地
- 新規ユーザ獲得が好調に進捗し、MAUはQoQ +73万人増加の2,226万人と過去最高を更新

Fintech

- Creditサービスが成長を牽引。債権残高、債権回収率ともに順調に推移
- 「メルカード」発行枚数は好調に増加し、3月末で65万枚を突破。投資に伴い、3Qは調整前¹営業損失を計上
- 3月9日よりビットコインの売買ができるサービスを開始。サービス全開放後2週間で10万口座開設を突破

US

- インフレに端を発するオンライン・リユース市場への逆風が継続しており、GMV成長率はYoY -14%で着地
- 主に購入促進に向けたプロダクト施策に注力。より筋肉質な経営に向けて費用の削減を行った結果、調整後¹営業損失は大幅に縮小

1 FY2023.6 3QのKPIサマリー

Marketplace

GMV₁

2,546億円
YoY **+8%**

調整後営業利益率₂

48%
(YoY **+18ppts**)

Fintech

利用者数₃

1,512万人

債権残高₄

1,037億円

債権回収率₅

98.1%

US

GMV₁

258百万ドル
YoY **-14%**

MAU₆

501万人
(YoY **-11%**)

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

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、「バーチャルカード」の設定、「メルカード」の発行、暗号資産取引口座開設を行ったユーザと「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（自主退会・重複を除く）2022年3月末時点

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）」と「スマートマネー」の債権残高（破産更生債権等を除く）

5. 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「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）

6. 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 3Qのセグメント別 売上高・営業利益

単位：億円

セグメント		FY2022.6 3Q		FY2023.6 3Q		YoY	
		売上高 / 外部売上高	営業利益 / 調整後営業利益	売上高 / 外部売上高	営業利益 / 調整後営業利益	売上高 / 外部売上高	営業利益 / 調整後営業利益
Japan Region		264	39	314	96	+19%	+146%
Marketplace		226	41 / 67	263	97 / 125	+16%	+138%/+87%
Fintech		64 / 37	-1 / -27	78 / 50	-0.8 / -28	+23%/+34%	-
US	J-GAAP (億円)	107	-51	110	-13	+3%	-
	US GAAP(百万ドル)	92	-43 / -40	83	-10 / -5	-10%	-
その他		18	3	18	2	-3%	-17%
調整額		-5	-20	-7	-29	-	-
連結		385	-29	436	56	+13%	-

FY2023.6

業績予想

2023.6 通期業績予想

- 連結: 売上1,700億円、営業利益135億円
- Marketplace: GMV YoY +9% 調整後営業利益率 42%
- US: GMV YoY -12%前後

4Q・通期見通し

連結

来期以降の更なる成長に向け、Marketplaceにおける新規ユーザ獲得や出品強化施策、Fintechにおける「メルカード」会員獲得に加え、グループシナジー最大化に向けたJapan Region横断での取り組み等、GMV・売上高増加に向けた取り組みを強化する。その結果、3Q比で4Qのグループ投資額は増加する見通しだが、投資規律が浸透したこと及び成長と収益のバランスを意識した経営により、年間を通じて収益性が向上する見通し

Marketplace

主に、前期4Qに投資方針のアップデートを行い、優先順位を明確にした投資の影響が一巡することで、4QのYoY GMV成長率は改善する見通し。3Qで効果が見られた施策やFintechとの連携によるグループシナジー最大化に向けた投資の拡大を予定しており、4Qは投資額の増加を見込むが、通期調整後営業利益は期初に設定した目標値を大幅に超えて達成予定。期初に掲げた通期目標値をGMV YoY +9%、調整後営業利益率42%に修正

Fintech

「定額払い」を中心に収益力の強化を推進しつつ、グループシナジー最大化に向けて「メルカード」会員獲得や利用促進、及び「メルカリ」内でビットコインを売買できるサービス浸透のための投資を行うことで、4Qの投資額は3Q比で増加を想定

US

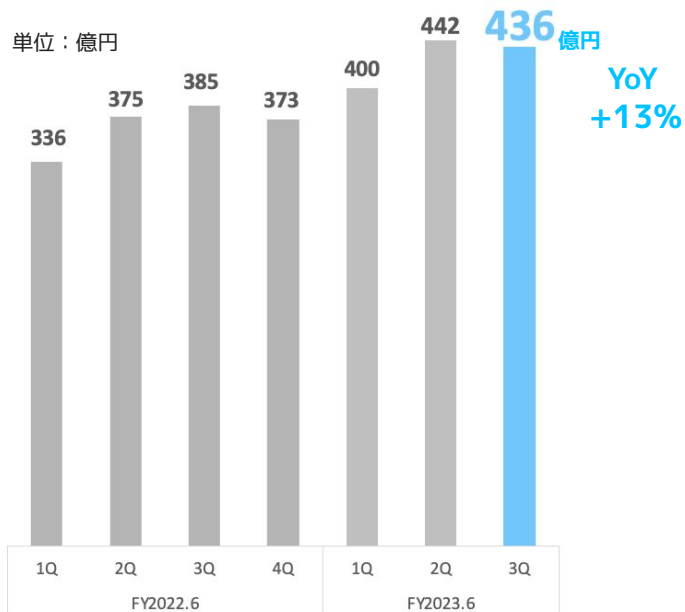
インフレをはじめとする不透明な事業環境が継続していることから、営業損失の縮小に向けて厳選した投資を行う。オンライン・リユース市場への逆風により、GMVは4Qもマイナス成長が継続する想定。これらの状況を総合的に勘案し、GMV成長率の通期目標値をYoY-12%前後に修正

FY2023.6 3Q
決算概況

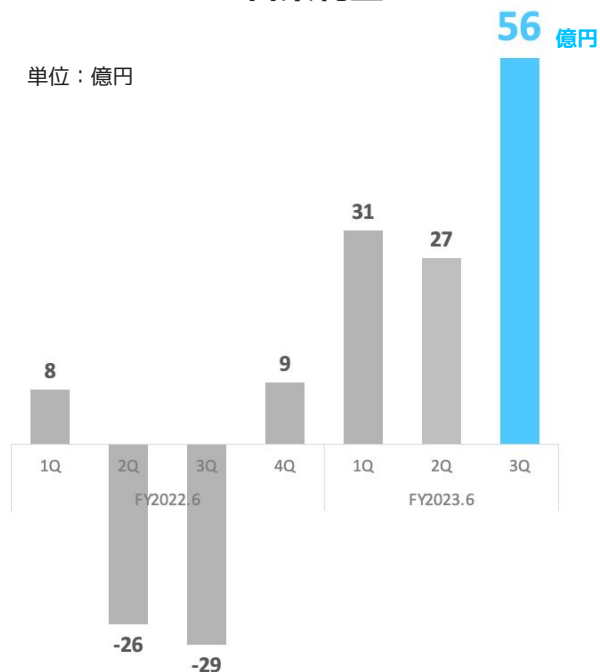
連結 売上高/営業利益

- グループ全体の収益基盤の強化によって、営業利益が過去最高を更新
- 対策が奏功し、不正利用に関する影響額は急増前の水準に戻り正常化

< 売上高 >



< 営業利益 >

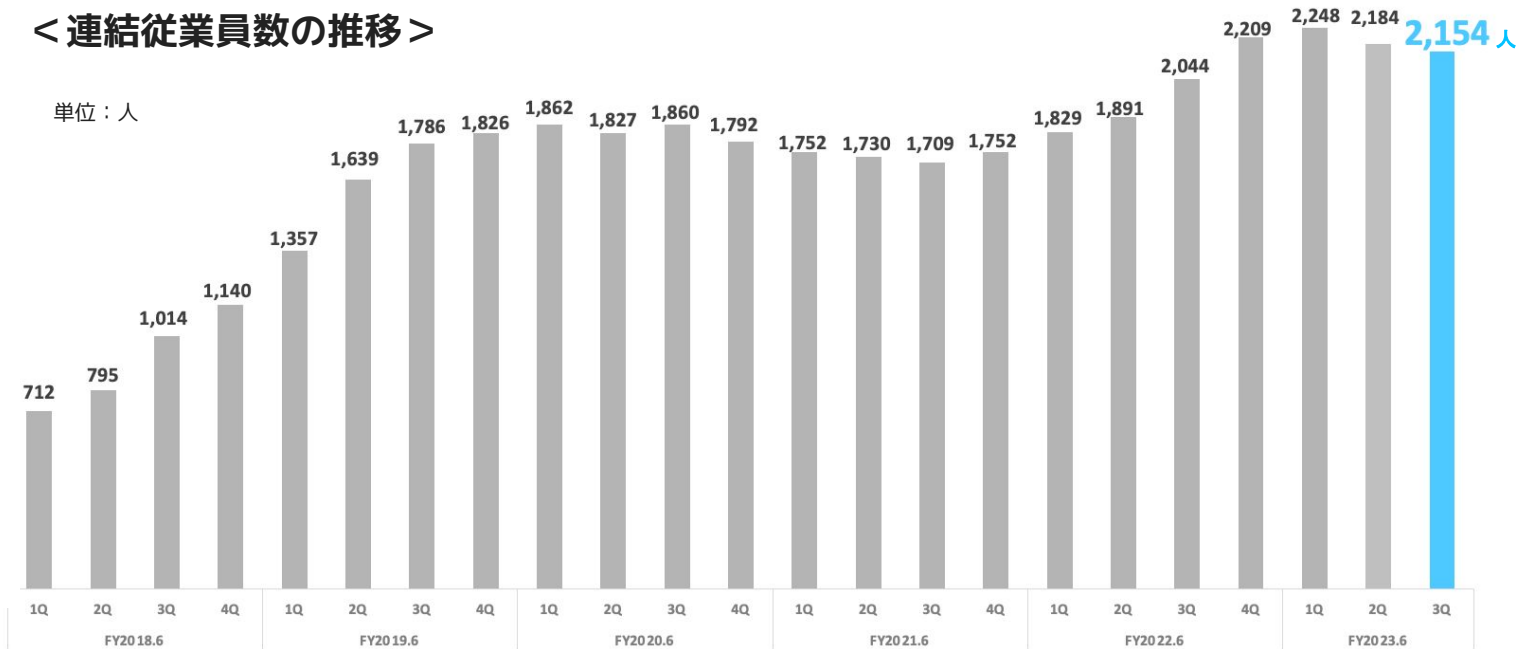


3 メルカリの高成長を支える優秀な人材

- 厳選した採用の継続によりQoQで微減
- 来期以降の成長に向け、エンジニア職を中心に積極的な採用を実施していく

< 連結従業員数の推移 >

単位：人



3 Marketplace FY2023.6 3Qの進捗状況

FY2023.6
期初の事業方針

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

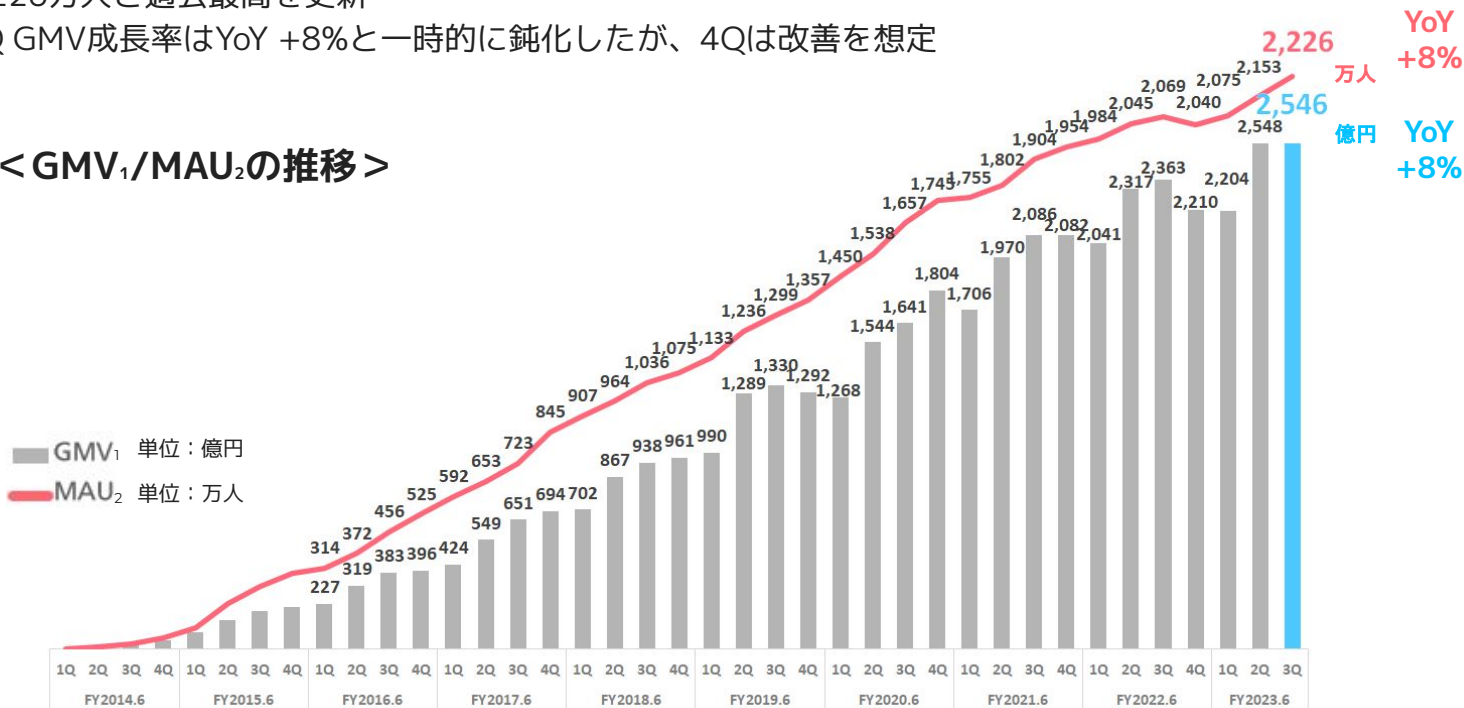
一部開発の見直し等によりGMV成長率はYoY +8%と一時的に鈍化した
一方、投資規律の浸透や費用の見直しにより、調整後営業利益率は48%
と過去最高を更新

- 新規ユーザ獲得及び獲得後の出品促進施策に注力すると共に、引き続き利便性向上に向けたプロダクト改善を推進
- BtoCはプロダクト改善に注力すると共に、リユース・アウトレット事業者の獲得やAPI連携を推進する等、出品増に向けた取り組みが進捗

Marketplace GMV/MAU

- 新規ユーザ獲得、及び獲得後の出品促進施策に注力した結果、MAUはQoQで73万人増加の2,226万人と過去最高を更新
- 3Q GMV成長率はYoY +8%と一時的に鈍化したが、4Qは改善を想定

< GMV₁/MAU₂の推移 >

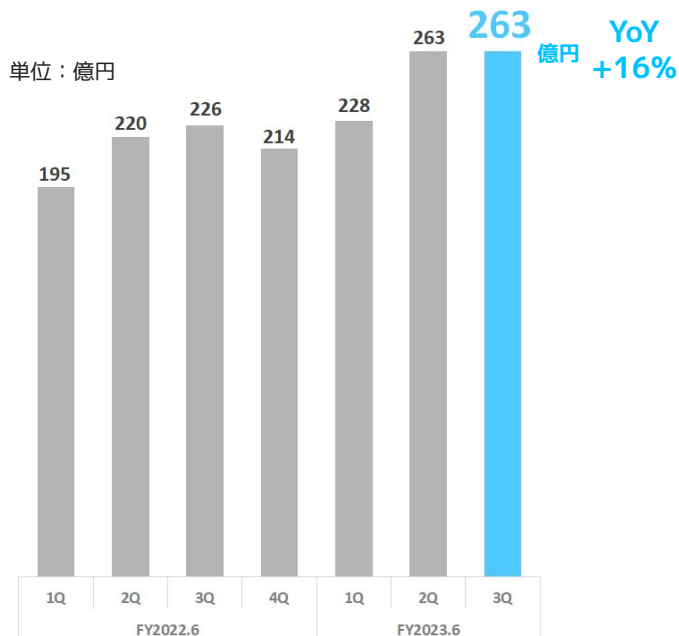


1. FY2022.6からCtoCとBtoCを合算し遡及開示

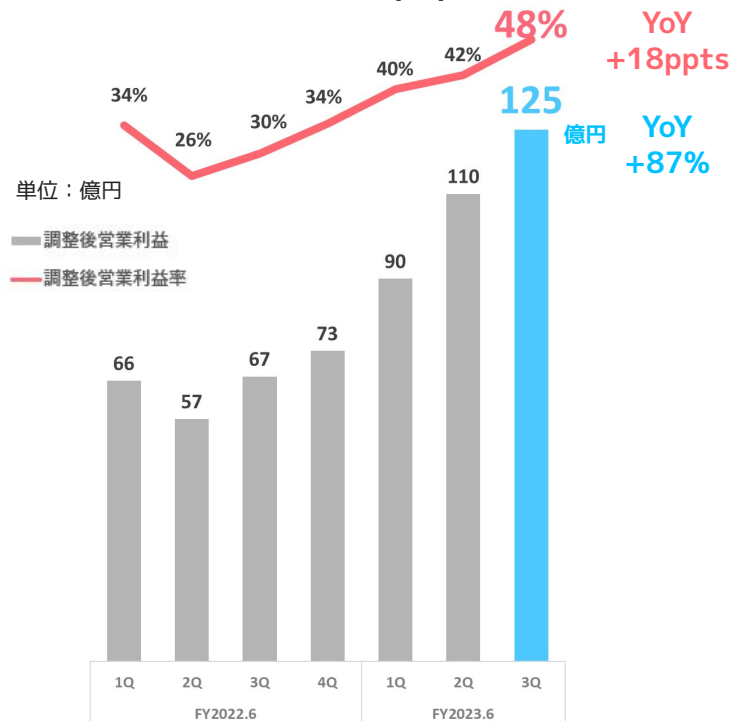
2. 1か月に1回以上アプリ又はWEBサイトをブラウジングした登録ユーザの四半期平均の数

3 Marketplace FY2023.6 3Qの進捗状況

<売上高>

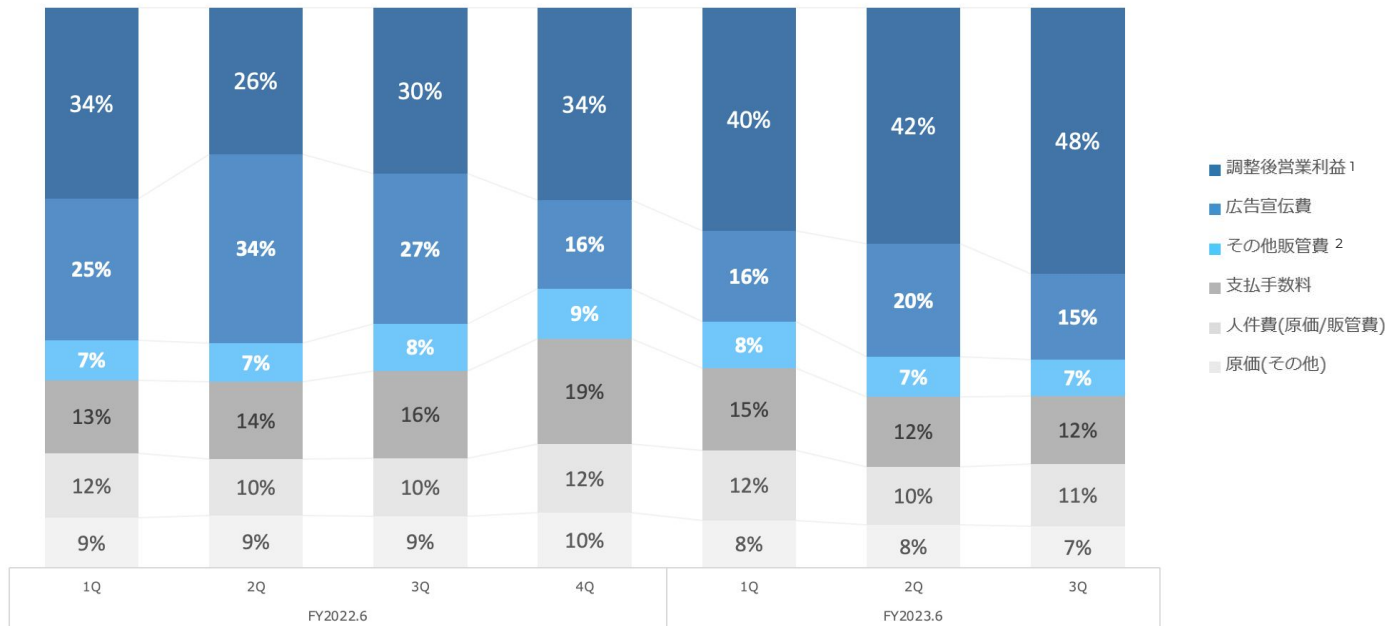


<調整後営業利益(率)₁>



3 Marketplace 四半期毎コスト構成

- 効果が着実に積み上がる新規ユーザ獲得や出品促進に厳選して投資を行ったことで、広告宣伝費比率はYoYで縮小
- 投資規律の浸透や費用の見直しにより、調整後営業利益¹は48%に上昇



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. 業務委託費、地代家賃、採用費

3 Fintech FY2023.6 3Qの進捗状況

FY2023.6
期初の事業方針

グループシナジー強化による循環型金融の促進

Creditサービスが成長を牽引。債権残高¹、債権回収率²ともに順調に推移。「メルカード」の会員獲得、3月9日より開始したビットコインの売買ができるサービスの口座開設ともに好調

- 「定額払い」を中心にCreditサービスが成長を牽引。債権残高は1,000億円を突破する一方、債権回収率は健全な成長を継続
- 注力している「メルカード」の発行枚数は好調に増加し、3月末時点で65万枚を突破
カード保有前後のARPU³比較では、保有後の方が高い傾向が続いており、会員獲得と「メルカリ」内における利用を推進していく
- 「メルカリ」内でビットコインを売買できるサービスを開始。全開放後2週間で口座開設数10万を突破

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）」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）

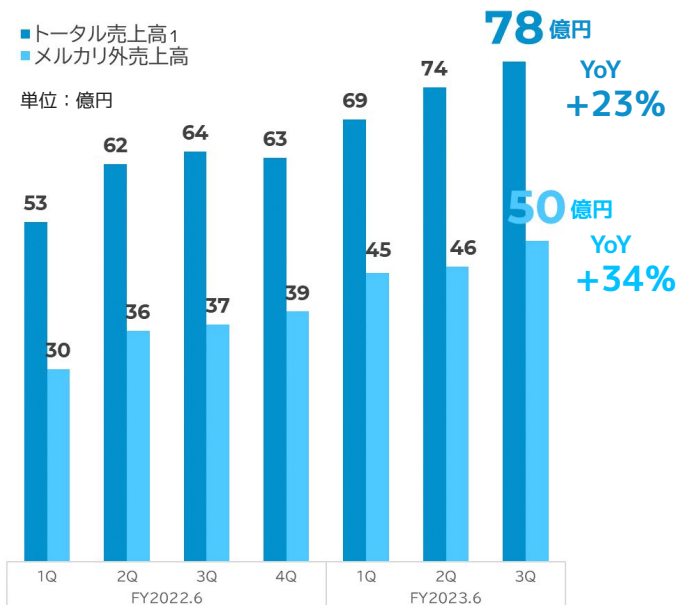
2. 11か月前に請求を行った「メルペイスマート払い（翌月払い・定額払い）」と「メルペイスマートマネー」の金額に対して11か月以内に回収を完了した四半期累計の加重平均割合（破産更生債権等を除く）

3. ARPU: ユーザー人当たりの平均購入金額

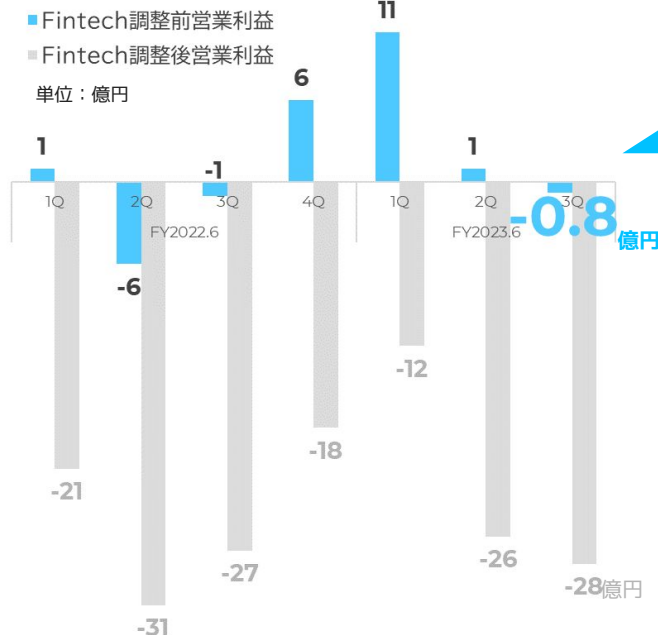
3 Fintech 売上高 / 調整前後営業利益

- 「定額払い」を中心にCreditサービスの利用が進み、売上高が好調に増加
- 既存サービスは継続的に収益力が向上している一方、「メルカード」への投資に伴い、3Qは調整前営業損失を計上

<売上高>



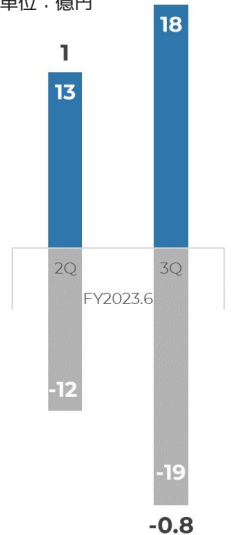
<調整前後営業利益²>



<調整前営業利益の内訳³>

- 既存サービスを中心とした利益
- 新規サービスへの投資

単位：億円



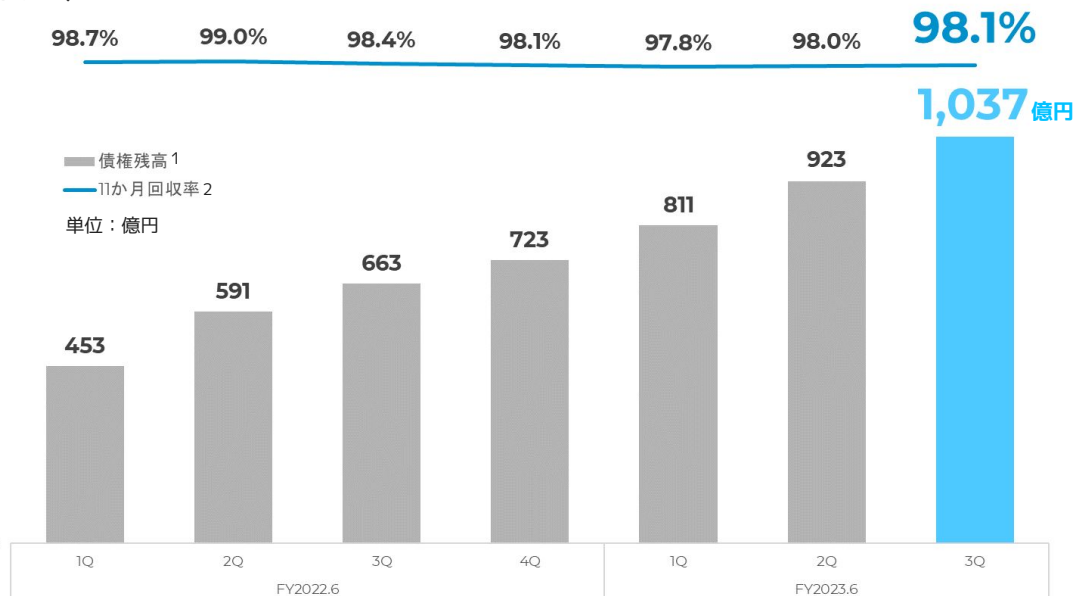
1. Marketplace・Fintech間の内部取引（決済業務委託に関わる手数料）を控除した売上高

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

3. 新規サービスへの投資：管理会計上における「メルカード」キャンペーン関連費用や利用に伴うポイント還元費用の合計、既存サービスを中心とした利益：調整前営業損失から新規サービスへの投資を差し引いた額

Fintech Creditサービス債権残高 / 回収率

- 既存サービスの好調な伸長に加え、「メルカード」による利用も加わり、債権残高1,000億円を突破
- 債権残高が伸長する中、回収率も安定的に推移。独自の与信ロジックの継続的な精度向上を通じ、高い回収率の維持向上をはかる
- 長期的な資金調達の安定性確保に向けて、債権に対する外部格付けを取得し金融機関へのさらなる販路の拡大等を行っていく

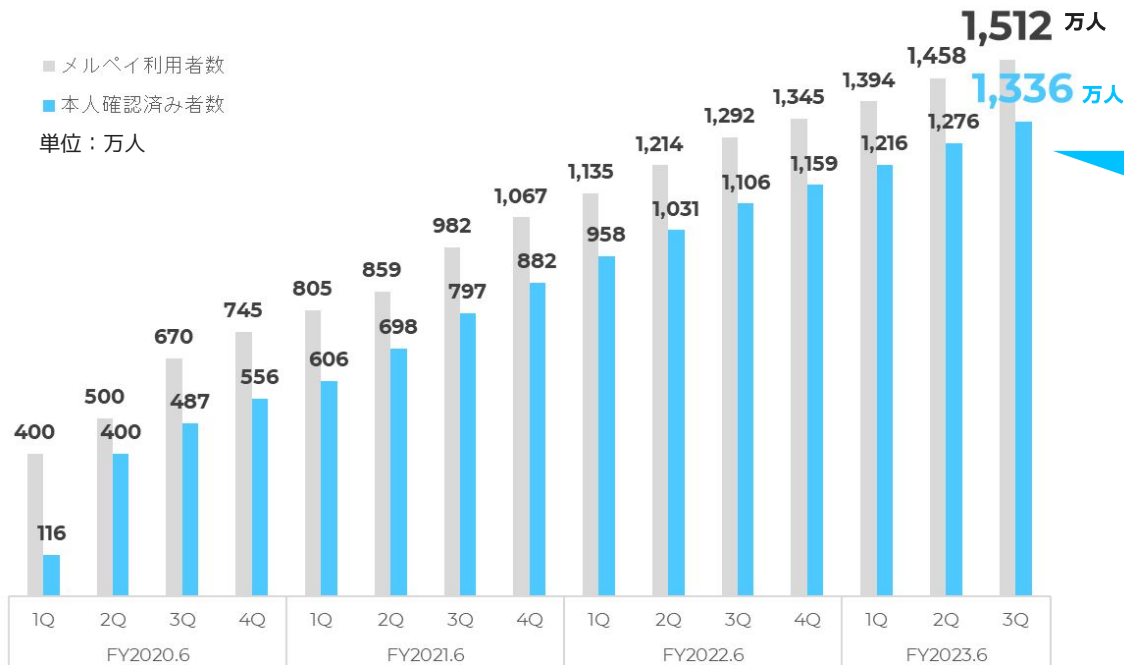


1. 四半期末時点における「メルペイスマート払い（翌月払い・定額払い）」と「メルペイスマートマネー」の債権残高（破産更生債権等を除く）

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）

Fintech 利用者数¹、本人確認済み者数の推移

- 利用者数・本人確認済み者数共に継続的に増加。本人確認済み比率も順調に伸長し88.4%に
- 本人確認済みによりCreditやCryptoサービスの利用開始がスムーズになる等、事業の成長にも貢献



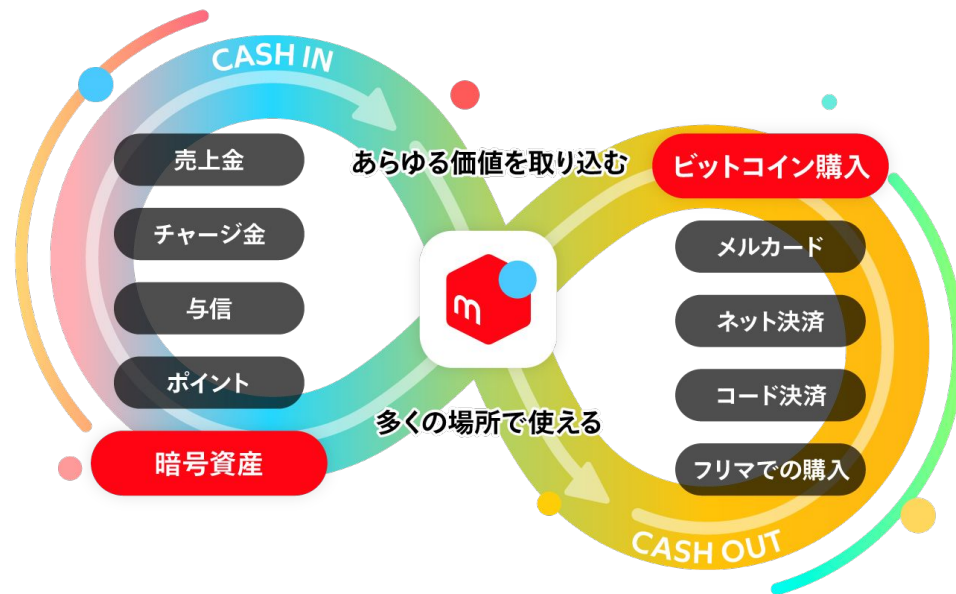
本人確認済み比率

88.4%

(QoQ +0.9pts)

Fintech 「メルカリ」内でビットコインを売買できるサービス¹を開始

- 新たに暗号資産をメルカリの循環サイクルに加え、売上金を使って資産運用ができる新しい体験を提供
- 日本国内における暗号資産取引口座数は約640万口座²、平均月間口座開設数は6万口座³と限られている中、すべてのユーザが申込可能となっ⁴てから2週間で10万口座開設を突破
- まずは、これまでビットコインの購入をしたことがないカジュアル層を中心にサービスの浸透を目指す



1. 提供開始日: 2023年3月9日

2. 出典: 一般社団法人日本暗号資産取引業協会 暗号資産取引月次データ (2023年1月次)

3. 出典: 一般社団法人日本暗号資産取引業協会 暗号資産取引月次データ (2022年2月~2023年1月の平均)

4. 全開放日: 2023年3月16日

FY2023.6 期初の事業方針

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

厳しい事業環境を踏まえて、より筋肉質な経営に向けた費用の削減を行い、調整後営業損失はYoY 35百万ドル減の5百万ドルに縮小。
引き続きプロダクト施策に注力するとともに、中期的な成長戦略を策定中

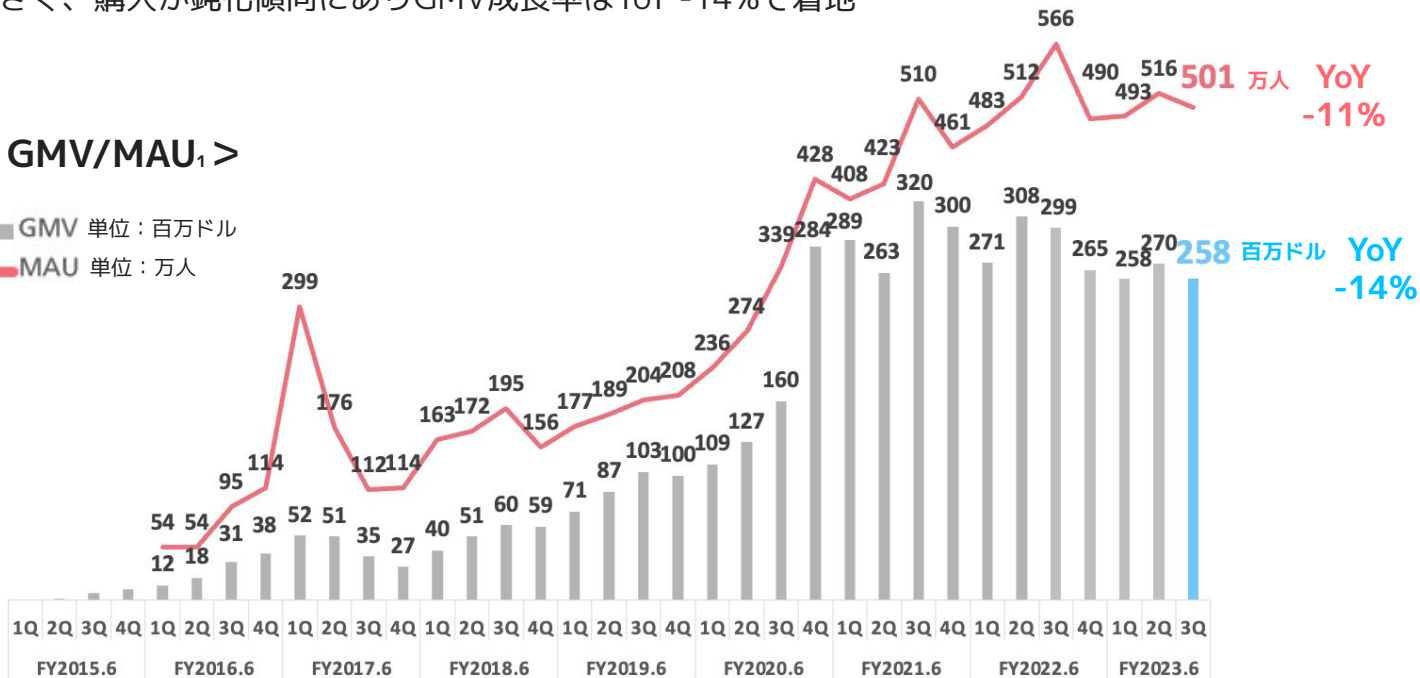
- “the easiest and safest selling app”に向けた継続的なプロダクト改善により、出品数は堅調に推移
- 3Qにおいても、小型荷物の配送料の低減や、他社のギフトカードをメルカリで利用できる機能の追加等、主に購入の促進に向けた施策を実施

US FY2023.6 3Q GMV/MAU

- 高水準のインフレと金利の上昇によって消費者が生活必需品への支出を優先していることや、一次流通で積極的な値引きが行われている影響によるオンライン・リユース市場への逆風が継続。当社においても影響が大きく、購入が鈍化傾向にありGMV成長率はYoY -14%で着地

< GMV/MAU₁ >

■ GMV 単位：百万ドル
 ■ MAU 単位：万人

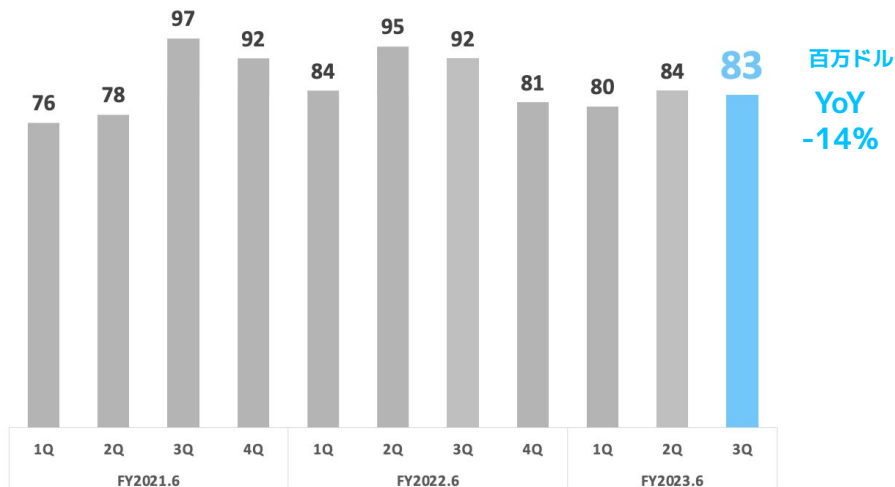


US 売上高 / 調整後営業利益 (US GAAP/四半期)

- より筋肉質な経営に向けて費用の見直しを行い、調整後営業損失が縮小

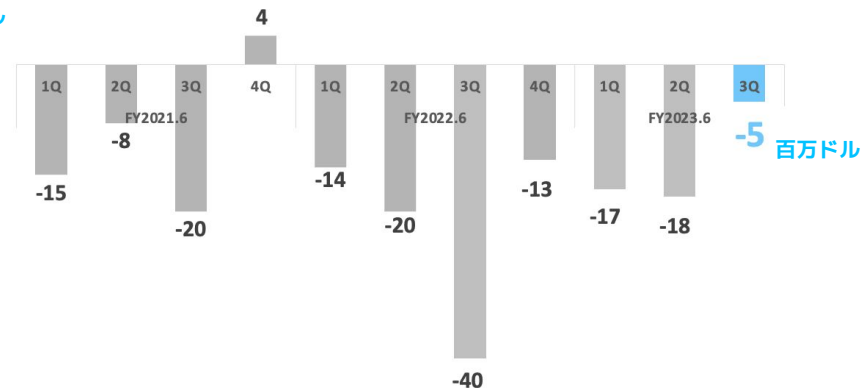
< 売上高 >

単位：百万ドル



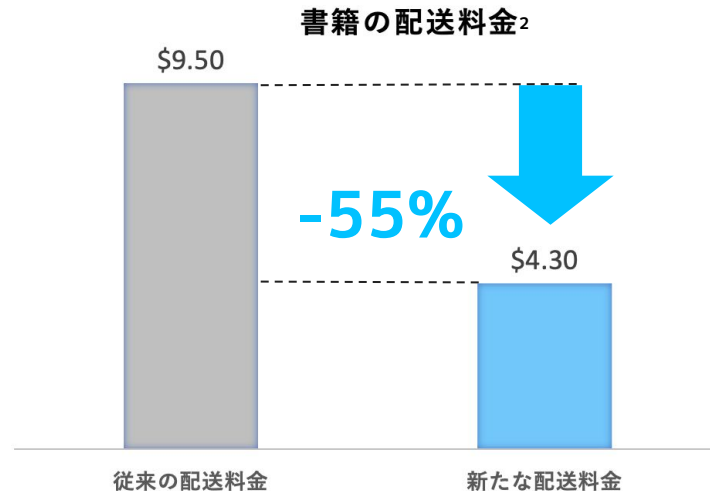
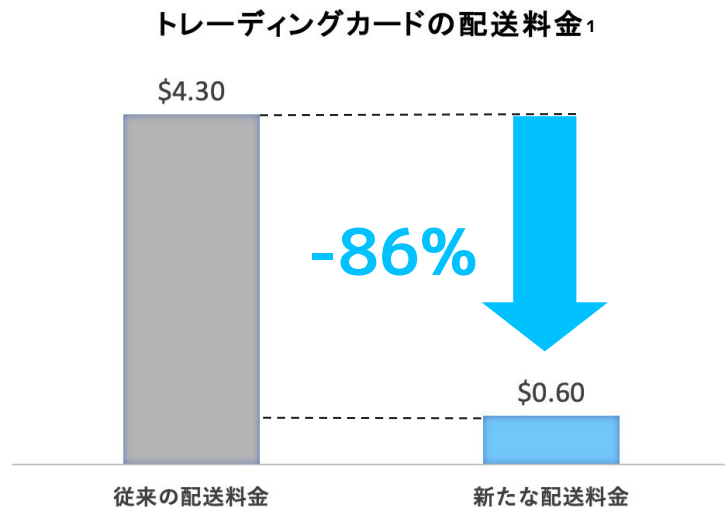
< 調整後営業利益¹ >

単位：百万ドル



US 主要施策の進捗状況

- 購入の促進に向けた施策を継続的にリリース
 - USPSとのパートナーシップを通じて、書籍やトレーディングカード等の小型荷物の送料を大幅に低減
 - CtoCでの取引が活発な上記カテゴリにおける取引頻度のさらなる向上を目指す



1. 4月4日より提供を開始。重量の上限を1オンスとした場合のトレーディングカードの送料を比較

2. 3月15日より提供を開始。重量の上限を1ポンドとした場合の書籍の送料を比較

ESG

4 ESG メルカリの5つのマテリアリティ

- 事業を通じて環境課題の解決に貢献し、限りある地球資源が世代を越えて共有され、人々が新たな価値を生みだし続けることができる世界「プラネット・ポジティブ」を追求
- 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用さ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 活動への評価

- 「[FY2022.6 Sustainability Report](#)」がGPIFの国内株式運用機関が選ぶ「改善度の高い統合報告書」に選定
- ジェンダー平等に関するグローバル認証「EDGE Assess」を日本企業で初めて取得
- 「自治体による粗大ごみのネット販売等でのごみ減量とリユース推進」が「2022年度 地方創生SDGs官民連携優良事例」に選出



「改善度の高い統合報告書」に選定
[FY2022.6 Sustainability Report](#)



ジェンダー平等に関するグローバル認証
 「EDGE Assess」に日本企業で初めて取得



「2022年度 地方創生SDGs
 官民連携優良事例」に選出

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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ トップラインの高成長を最優先 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 成長と収益のバランスを意識した経営を実施
投資方針	<ul style="list-style-type: none"> ■ 中長期での成長に資する分野へ積極的に投資 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ Fintechにおいて将来利益の最大化に繋がる必要な投資は検討

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	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 新規ユーザ獲得 ■ 出品・購入促進 ■ 出店者獲得 	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 「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 	<p>グループシナジー最大化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</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ 「メルカリ」内でビットコインを売買できるサービスの浸透促進
US	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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

5 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

主な経歴

- ・(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)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）

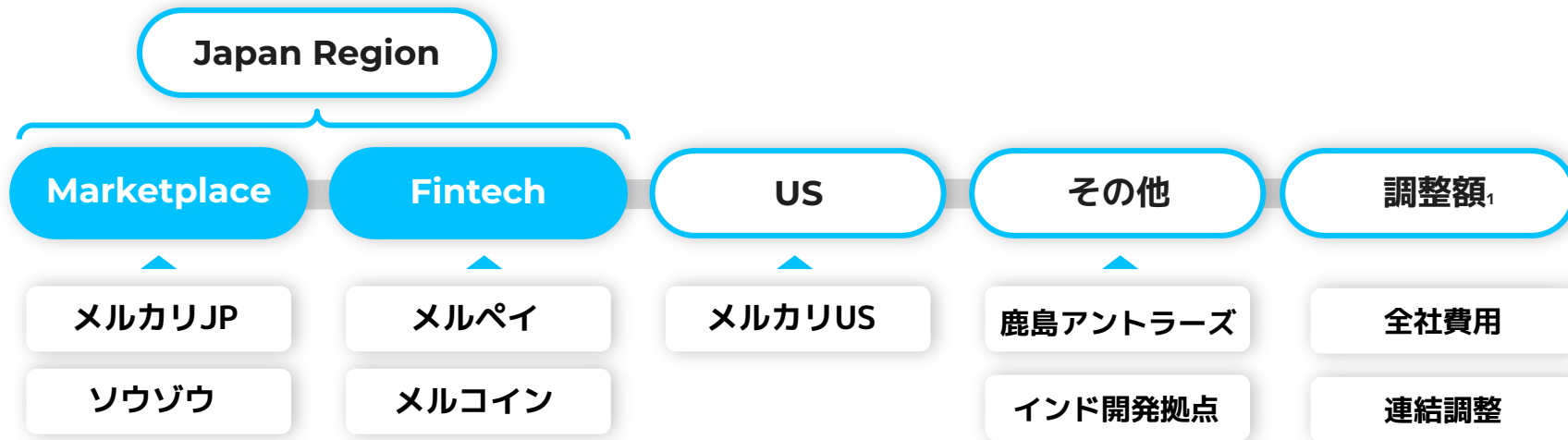
- ・マッキンゼー・アンド・カンパニー・インク・ジャパン
- ・株式会社ディー・エヌ・エー共同創業者
- ・Quipper Ltd. CEO
- ・株式会社FOODCODE取締役（現任）

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

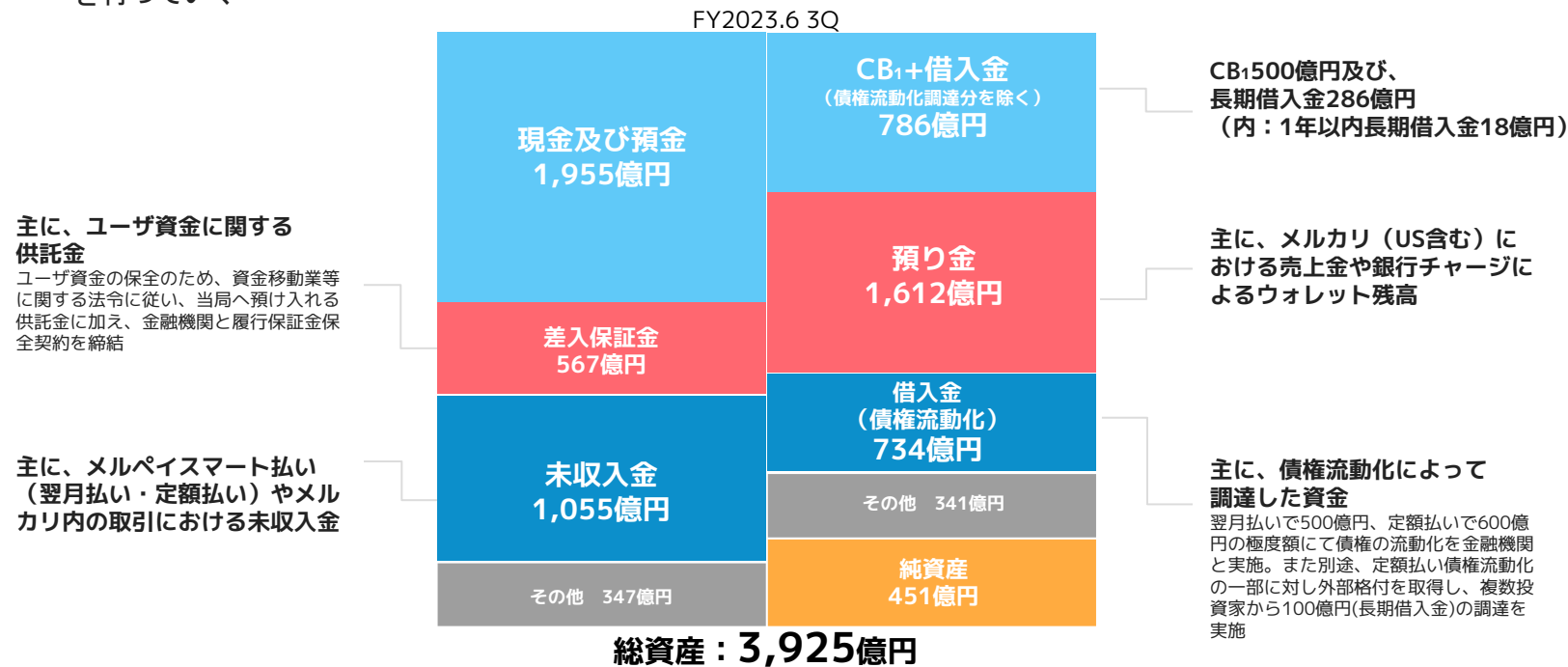
- 今期より報告セグメントを「Japan Region」及び「US」の報告セグメントに変更
- Japan Regionにおいては、MarketplaceとFintechの二つのドメインに基づき説明を実施



(百万円)	FY2021.6 4Q末	FY2022.6 4Q末	FY2023.6 3Q末
流動資産合計	227,926	303,396	327,005
現金及び預金	171,463	211,406	195,555
未収入金	47,001	80,287	105,565
固定資産合計	34,603	36,466	65,589
差入保証金	26,767	26,774	56,773
資産合計	262,529	339,862	392,594
負債合計	222,516	301,864	347,448
未払金	17,775	18,217	19,900
預り金	117,099	139,094	161,202
短期借入金	19,602	54,254	63,473
長期借入金 ¹	51,547	27,097	38,630
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	45,146
負債・純資産合計	262,529	339,862	392,594

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
- 長期的な資金調達の安定性確保に向けて、債権に対する外部格付けを取得し金融機関へのさらなる販路の拡大等を行っていく



(百万円)	FY2022.6 3Q (1-3月)	FY2023.6 2Q (10-12月)	FY2023.6 3Q (1-3月)
売上高	38,510	44,256	43,628
YoY	+34.2%	+17.8%	+13.3%
EBITDA ¹	-2,702	2,934	5,880
マージン (%)	-7.0%	6.6%	13.5%
営業利益	-2,911	2,713	5,696
マージン (%)	-7.6%	6.1%	13.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	-4,980	790	3,853
マージン (%)	-12.9%	1.8%	8.8%

(百万円)	FY2022.6 3Q(1-3月)	FY2023.6 2Q(10-12月)	FY2023.6 3Q(1-3月)
GMV	236,399	254,844	254,656
YoY	N/A	+10.0%	+7.7%
売上高	22,637	26,310	26,367
対GMV比	9.6%	10.3%	10.4%
営業利益	4,110	8,319	9,769
マージン (%)	18.2%	31.6%	37.0%
調整後営業利益 ¹	6,715	11,092	12,529
マージン (%)	29.7%	42.2%	47.5%

(百万円)		FY2022.6 3Q(1-3月)	FY2023.6 2Q(10-12月)	FY2023.6 3Q(1-3月)
調整前 ¹	Fintech売上高	6,401	7,430	7,846
	YoY	N/A	+19.8%	+22.6%
	Fintech営業利益	-171	131	-87
調整後 ¹	売上高	3,796	4,658	5,085
	YoY	N/A	+28.5%	+34.0%
	Fintech営業利益	-2,776	-2,641	-2,847

(百万ドル)	FY2022.6 3Q(1-3月)	FY2023.6 2Q(10-12月)	FY2023.6 3Q(1-3月)
GMV	299	270	258
YoY	-6.3%	-12.4%	-13.9%
売上高	92	84	83
対GMV比	30.8%	31.2%	32.4%
営業利益	-43	-22	-10
マージン (%)	-47.4%	-27.1%	-12.0%
調整後営業利益 ₂	-40	-18	-5
マージン (%)	-43.8%	-22.5%	-7.0%

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)

Japan Region グループシナジー最大化による持続的な成長

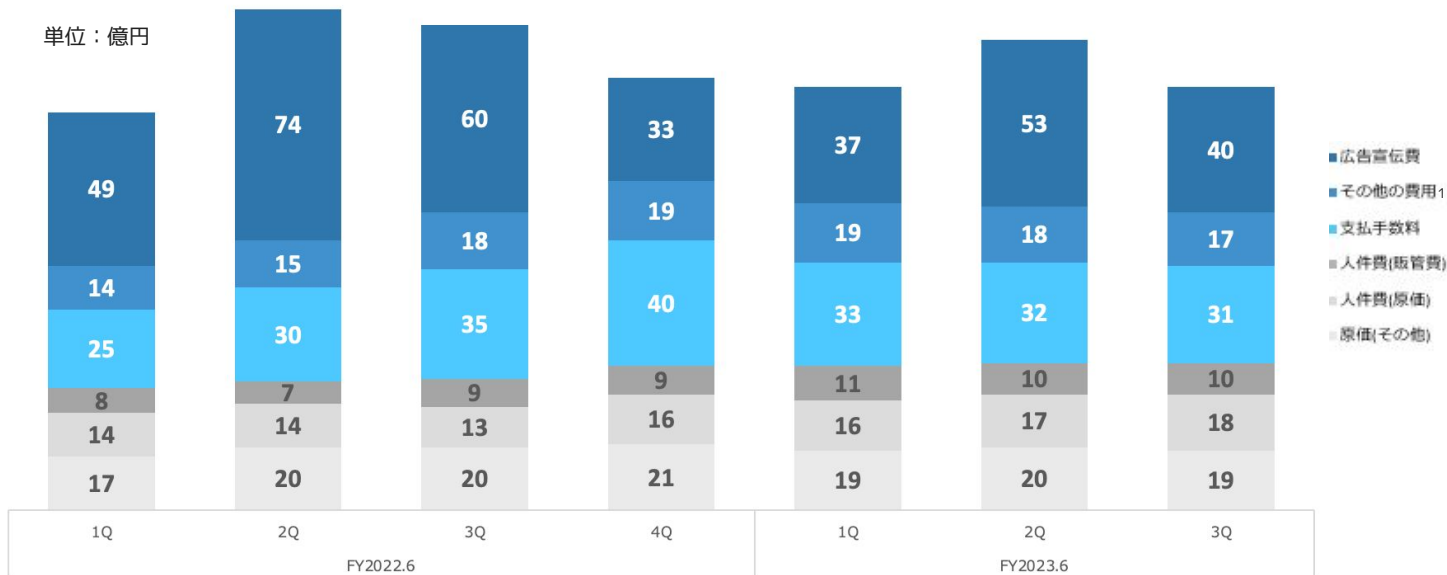
- Marketplace(CtoC・BtoC)とFintechがより一体となり、効率的・効果的なプロダクトのUI・UX改善やマーケティング等を推進
- モノとお金だけでなく、信用、NFTや暗号資産等あらゆる価値が循環するエコシステムを構築



5 Marketplace 四半期毎コスト構成

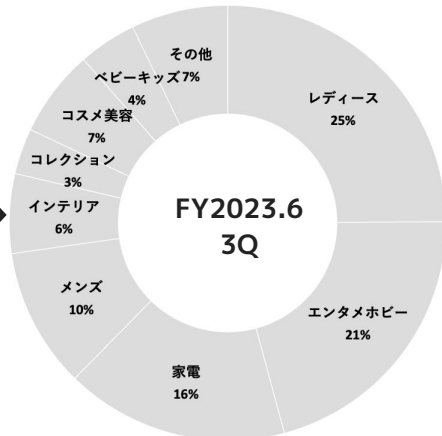
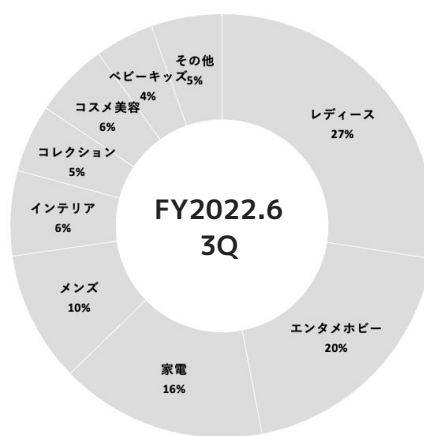
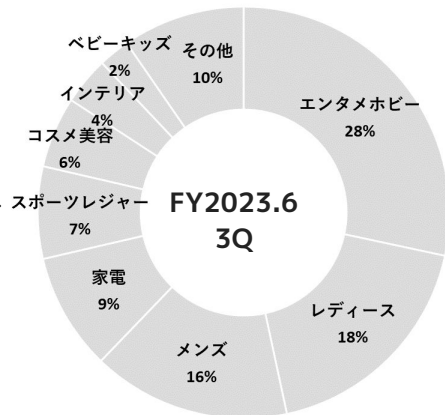
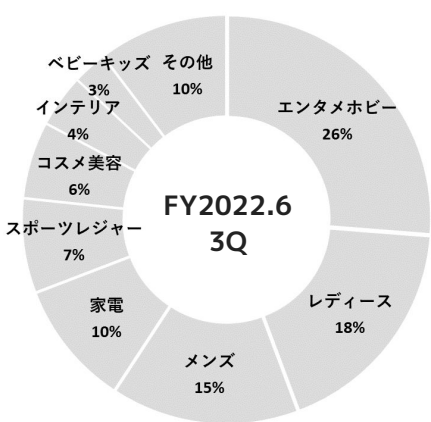
- 効果が着実に積み上がる新規ユーザ獲得や出品促進に厳選して投資を行ったことで、広告宣伝費はYoYで縮小

単位：億円



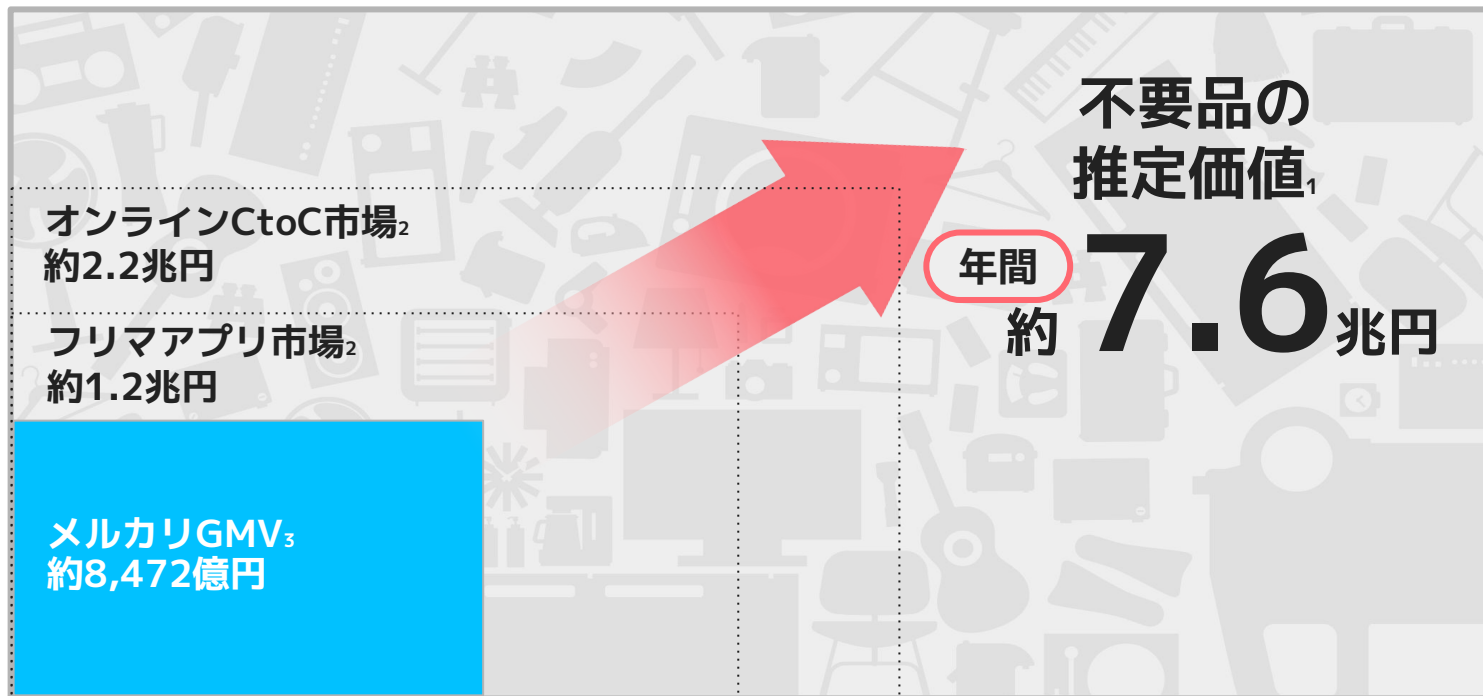
5 Marketplace/US カテゴリーの変化 3Q(1-3月)

- MarketplaceはYoYでトレーディングカード等のエンタメホビーが伸長
- USはエンタメホビーが微増、レディースが微減も大きな変動はなし



5 Marketplaceフリマアプリ市場データ

- 拡大する国内フリマアプリ市場において、メルカリのGMVシェアは約7割を占める



1. 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. 出典：経済産業省「令和3年度 電子商取引に関する市場調査」2022年8月12日発表。CtoC取引のみならず、BtoB、BtoC取引も含む
3. 出典：会社資料、2021年12月時点における過去12か月間のCtoC GMV

5 Fintech サービス一覧

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

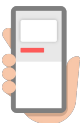


クレジットカード



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%



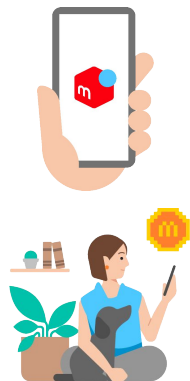
スマートマネー

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

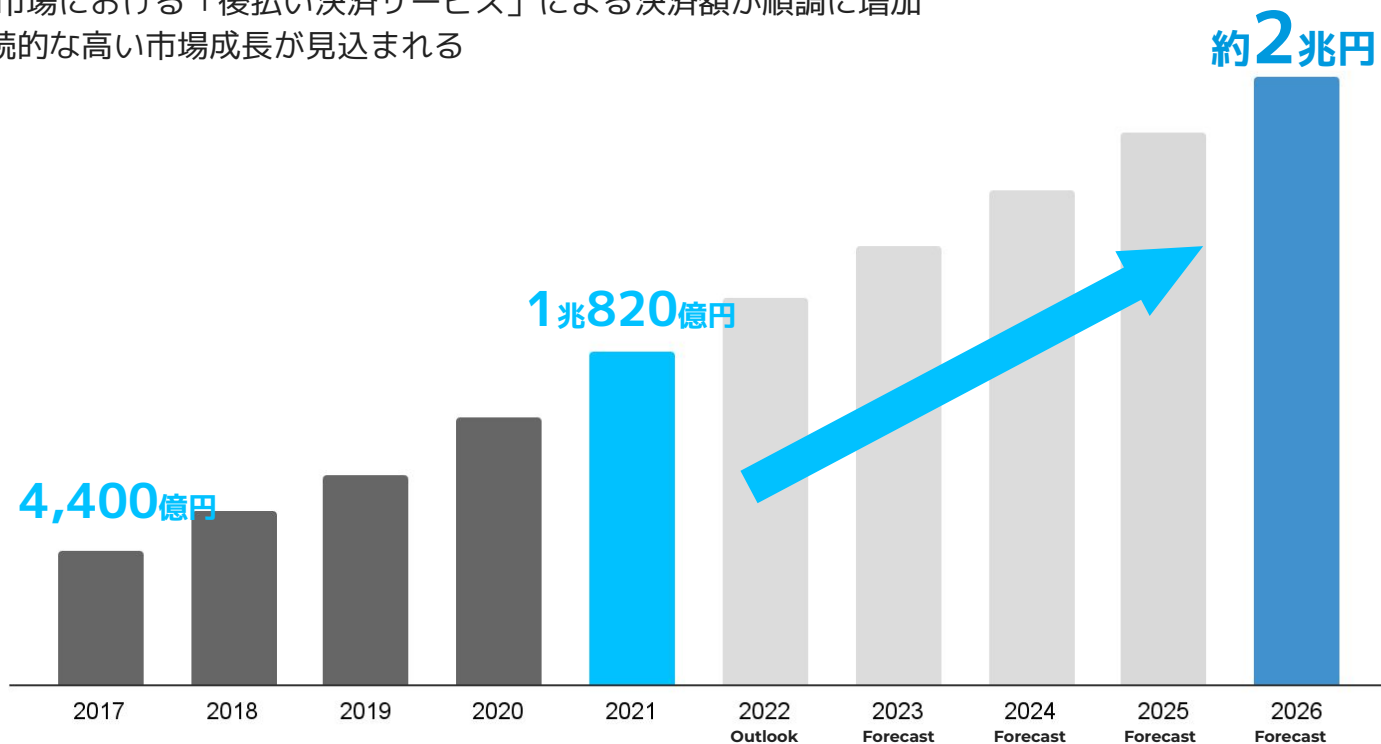
「メルカリ」内でビットコインを売買できるサービスを提供

NEW



5 Fintech 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」による決済額が順調に増加
- 継続的な高い市場成長が見込まれる



Fintech 暗号資産業界の動向

- 日本における暗号資産現物取引金額はおよそ5,000億円
- 一方、国別の人口における暗号資産所有割合はまだ低く、拡大の余地は大きい

日本の暗号資産現物取引金額¹

月間約 **5,000** 億円

日本の平均月間口座開設数²

月間約 **60,000** 口座

国別の人口に占める暗号資産所有割合³

1位	UAE	27.7%
2位	ベトナム	20.5%
3位	シンガポール	13.9%
4位	イラン	13.5%
5位	アメリカ	13.2%
<hr/>		
69位	日本	1.7%

1. 出典：一般社団法人日本暗号資産取引業協会 暗号資産取引月次データ（2023年1月次）

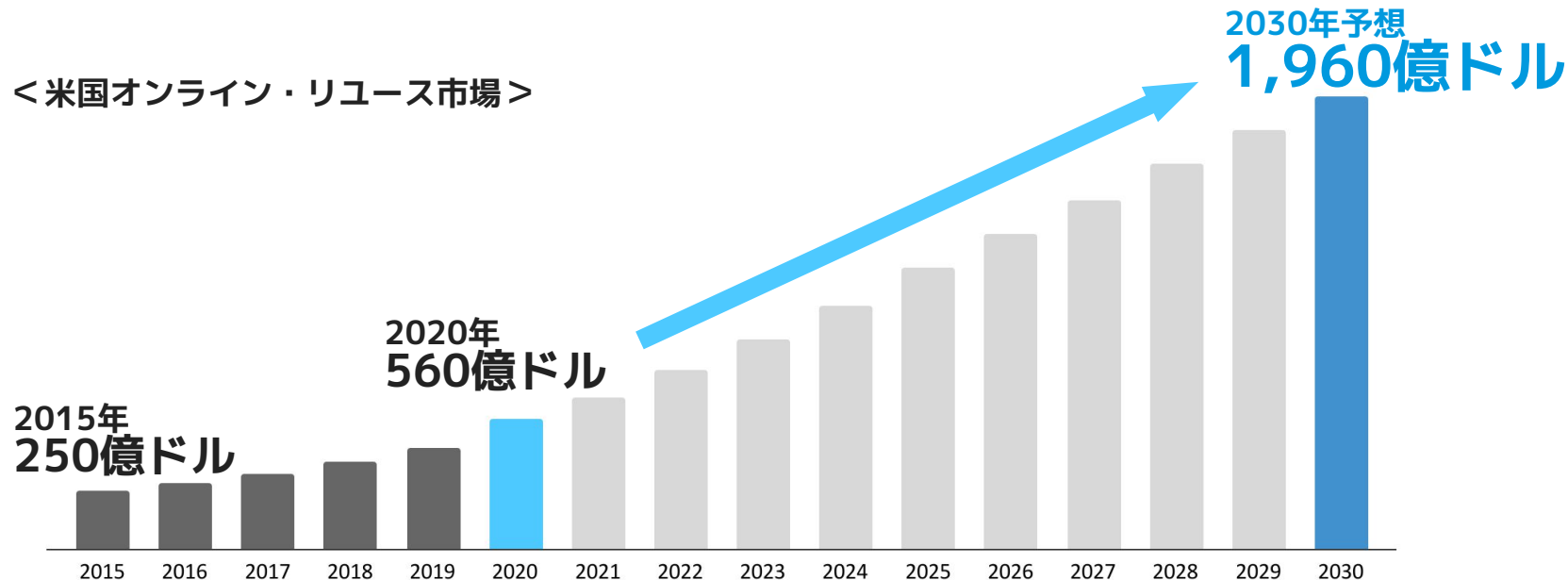
2. 出典：一般社団法人日本暗号資産取引業協会 暗号資産取引月次データ（2022年2月～2023年1月の平均）

3. 出典：TripleA：Cryptocurrency Ownership Data（2023年4月3日時点）

5 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等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>



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 4Qの決算発表は、2023年8月10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