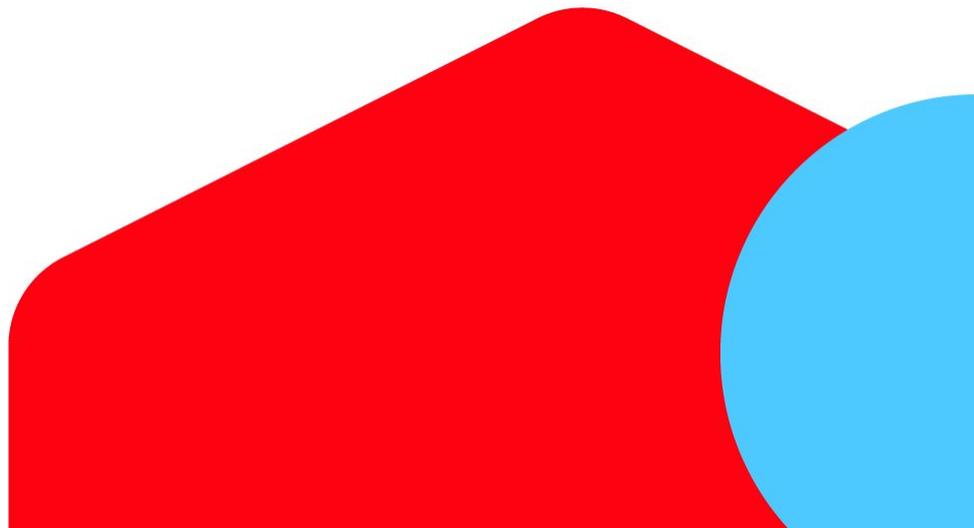


FACTBOOK

As of August 2020

mercari



株式会社メルカリ 概要



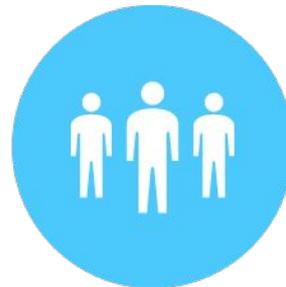
会社設立日

2013年2月1日



オフィス

東京、仙台、
福岡、大阪、
Palo Alto、
Portland、Boston



従業員数

約1,800名(連結)

会社概要

メルカリグループは、株式会社メルカリと、その連結子会社で構成されています。

株式会社メルカリ

設立 2013年2月1日
事業内容 スマートフォン向けフリマアプリ「メルカリ」の企画・開発・運営
代表者 山田進太郎
所在地 〒106-6118 東京都港区六本木6-10-1 六本木ヒルズ森タワー
拠点 東京、仙台、福岡



株式会社メルペイ

設立 2017年11月20日
事業内容 金融関連の新規事業
代表者 青柳直樹
所在地 〒106-6143 東京都港区六本木6-10-1 六本木ヒルズ森タワー



Mercari, Inc. (US)

設立 2014年1月
事業内容 US版メルカリの企画・開発・運営
代表者 John Lagerling
所在地 1. Palo Alto, California
 2. Portland, Oregon
 3. Boston (Cambridge), Massachusetts



株式会社 鹿島アントラーズ・エフ・シー

設立 1991年10月1日
事業内容 フットボールクラブ運営
代表者 小泉文明
所在地 茨城県立カシマサッカースタジアム指定管理 茨城県鹿嶋市粟生東山2887番地





山田 進太郎

(やまだ しんたろう)

代表取締役CEO (社長)

1977年9月21日愛知県瀬戸市生まれ

早稲田大学卒業後、ウノウ設立。「映画生活」「フォト蔵」「まちつく！」などのインターネット・サービスを上げる。2010年、ウノウをZyngaに売却。2012年退社後、世界一周を経て、2013年2月、株式会社メルカリを創業。

略歴

- 2001年8月 有限会社ウノウ代表取締役
- 2005年2月 同社をウノウ株式会社へ商号変更
- 2010年9月 買収に伴いZynga Japan株式会社ゼネラルマネージャー
- 2013年2月 株式会社コウゾウ(現当社)設立 代表取締役社長
- 2014年3月 Mercari, Inc. Director(現任)
- 2015年9月 株式会社ソウゾウ取締役
- 2015年11月 Mercari Europe Ltd Director
- 2016年4月 Merpay Ltd Director
- 2017年4月 当社代表取締役会長兼CEO
- 2019年9月 当社代表取締役CEO (社長)(現任)



小泉文明

(こいずみ ふみあき)

取締役President (会長)

1980年9月26日山梨県北杜市生まれ

早稲田大学商学部卒業後、大和証券SMBCにてミクシィやDeNAなどのネット企業のIPOを担当。2006年よりミクシィにジョインし、取締役執行役員CFOとしてコーポレート部門全体を統轄する。2012年に退任後はいくつかのスタートアップを支援し、2013年12月株式会社メルカリに参画。2014年3月取締役就任、2017年4月取締役社長兼COO就任、2019年9月取締役President (会長)就任。2019年8月より株式会社鹿島アントラーズ・エフ・シー代表取締役社長兼任。

略歴

- | | |
|----------|--------------------------------------|
| 2003年4月 | 大和証券SMBC株式会社 (現 大和証券株式会社) 入社 |
| 2006年12月 | 株式会社ミクシィ入社 |
| 2008年6月 | 同社取締役 |
| 2012年6月 | 株式会社フリークアウト社外監査役 |
| 2012年7月 | ラクスル株式会社社外監査役 |
| 2013年12月 | 株式会社trippiece社外取締役 |
| 2013年12月 | 当社入社 |
| 2014年3月 | 当社取締役 Corporate Division長 |
| 2015年9月 | 株式会社ソウゾウ取締役 |
| 2017年4月 | 当社取締役社長兼COO Corporate Division長 (現任) |
| 2019年8月 | 株式会社鹿島アントラーズ・エフ・シー 代表取締役社長 (現任) |
| 2019年9月 | 当社取締役President (会長) (現任) |



濱田 優貴

(はまだ ゆうき)

取締役CINO

1983年4月7日千葉県船橋市生まれ

東京理科大学理工学部在学中に、株式会社サイブリッジを立ち上げ取締役副社長に就任、受託開発の責任者を始めM&Aや新規事業の立ち上げなどに従事。

同社を2014年10月退社後、2014年12月より株式会社メルカリに参画。翌年1月執行役員就任。2016年3月取締役就任。現在はCINOとして、技術領域全般、メルカリの研究開発組織R4Dを所管。

略歴

- | | |
|----------|--------------------------------|
| 2004年5月 | 株式会社サイブリッジ設立代表取締役副社長 |
| 2014年11月 | 当社入社 |
| 2015年1月 | 当社執行役員 |
| 2016年2月 | 当社執行役員 Product Division長 |
| 2016年3月 | 当社取締役CPO Product Division長(現任) |
| 2019年9月 | 当社取締役CINO(現任) |



John Lagerling

(ジョン ラーゲリン)

取締役US CEO兼CBO

1976年7月19日スウェーデン生まれ

ストックホルム商科大学修士課程修了。在学中、東京大学大学院経済研究科でも論文研究を行う。GoogleでAndroidグローバルパートナーシップディレクターなどの重要なポジションを7年間に渡り務めた後、2014年にFacebook社のバイスプレジデントに就任。

グローバルビジネスデベロップメントやモバイルパートナーシップをはじめ、数多くの分野における事業提携業務を統括。2017年6月、執行役員Chief Business Officerとしてメルカリに参画。2017年9月取締役就任。

略歴

2002年5月	NTTドコモ株式会社 入社	2014年10月	Cronologics Corporation
2006年11月	Google, Inc. 入社 Strategic Partner Development Manager, Head of Mobile Business and Product, Japan & Asia-Pacific	2016年5月	Co-Founder and Board Member Modern Times Group MTG AB Non Executive Board Member
2009年5月	AdMob, Vice President and General Manager for Japan and Korea	2017年6月	当社入社 執行役員CBO
2010年5月	Google, Inc. Senior Director Android Global Partnerships	2017年7月	Digital Domain 3.0 Non Executive Board Member (現 任)
2014年5月	Facebook, Inc. VP Business Development, Mobile and Product Partnerships	2017年9月	当社取締役CBO, Mercari, Inc. US CEO (現任)



青柳直樹

(あおやぎ なおき)

株式会社メルカリ取締役 兼
株式会社メルペイ代表取締役CEO

1979年8月22日生まれ

ドイツ証券投資銀行部門を経て、グリー株式会社に入社。取締役CFO、米国法人CEO、事業本部長を歴任。2016年9月にグリー取締役を退任。2017年11月より株式会社メルペイ代表取締役。グローバルでの金融およびテック業界での知見を活かして、メルカリの決済・金融事業の推進を担当。2018年9月よりメルカリ取締役も兼務。

略歴

- | | |
|----------|--|
| 2002年4月 | ドイツ証券会社(現ドイツ証券株式会社)入社 |
| 2006年3月 | グリー株式会社入社 |
| 2006年7月 | 同社取締役 |
| 2011年1月 | GREE International,Inc. CEO and Board Member |
| 2014年3月 | Glossom株式会社 代表取締役 |
| 2017年1月 | 当社執行役員 |
| 2017年11月 | 株式会社メルペイ代表取締役(現任) |
| 2017年12月 | 株式会社クラウドワークス社外取締役 |
| 2018年7月 | 株式会社メルペイコネクスト代表取締役 |
| 2018年9月 | 当社取締役(現任) |



田面木 宏尚

(たものき ひろひさ)

Mercari Japan CEO

1981年5月4日生まれ

早稲田大学を卒業後、GMOクラウド株式会社へ入社。CS業務、サーバーホスティング事業、および新規事業の立ち上げ等に従事。2010年にピクシブ株式会社へ入社し、取締役としてシステム開発、マーケティング、グロース等の事業統括に従事。2016年1月より株式会社アニメイトラボ代表取締役社長CEOに就任し、小売領域におけるIT事業推進を実行。2017年2月に執行役員としてメルカリに参画。2018年10月執行役員メルカリジャパンCEO就任、2019年9月取締役メルカリジャパンCEO就任。

略歴

- | | |
|----------|---|
| 2004年4月 | GMOホスティングアンドテクノロジーズ株式会社(現GMOクラウド株式会社)入社 |
| 2010年3月 | ピクシブ株式会社入社 |
| 2013年1月 | 同社執行役員 |
| 2014年9月 | 同社取締役COO |
| 2014年10月 | 株式会社アニメイトラボ代表取締役副社長 |
| 2016年1月 | 同社代表取締役社長 |
| 2017年2月 | 当社執行役員 |
| 2018年10月 | 当社執行役員メルカリジャパンCEO |
| 2019年9月 | 当社取締役メルカリジャパンCEO(現任) |

新たな価値を生み出す 世界的なマーケットプレイスを創る Create value in a global marketplace where anyone can buy & sell

「限りある資源を循環させ、より豊かな社会をつくりたい」。

創業者である山田進太郎が世界一周の旅で抱いた、そんな問題意識によって生まれたのが

フリマアプリ「メルカリ」です。テクノロジーの力によって、世界中の個人と個人を

つなぎ、誰もが簡単にモノの売り買いを楽しめる。それにより資源を循環させる豊かな

社会、個人がやりたいことを実現できる社会をつくっていきたいと考えています。

バリュー

**Go
Bold**

大胆にやろう

世の中にインパクトを与えるイノベーションを生み出すため、全員が大胆にチャレンジし、数多くの失敗から学び、実践します。

**All for
One**

全ては成功のために

一人では達成できない大きなミッションを、チームの力を合わせ、全員が最大のパフォーマンスを発揮することで実現します。

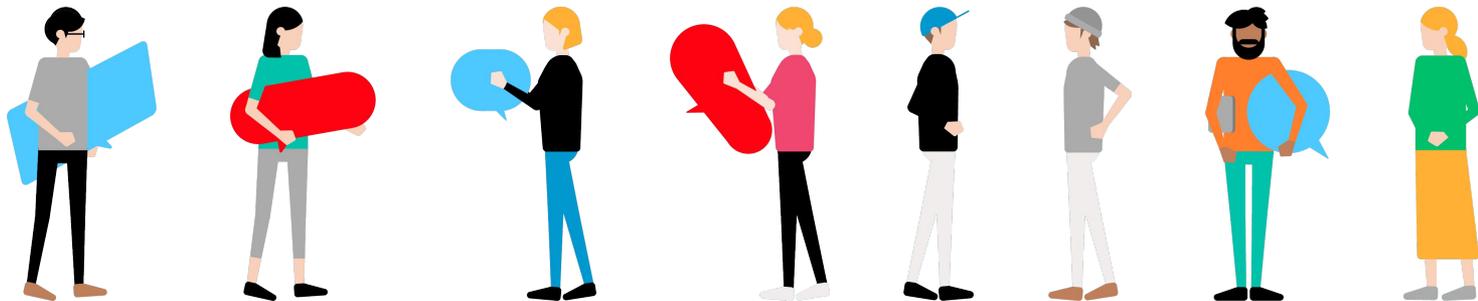
**Be
a Pro**

プロフェッショナル
であれ

メンバー全員がその道のプロフェッショナルとしてオーナーシップを持ち、日々の学びを怠らず、成果や実績にコミットします。

Trust & Openness

メルカリは相互の信頼関係を大切にしています。信頼を前提にしているからこそ、情報の透明性が保たれ、組織もフラットに構築。メンバーを縛るルールも必要以上に設けていません。一人ひとりの自発的な思考や行動が、個人の成長や組織の強さにつながると信じているからです。私たちは、このカルチャーを“Trust & Openness”と呼び、メルカリらしい人と組織の理想のあり方を追求していきます。



メルカリとは



フリマアプリ「メルカリ」は、個人が簡単に中古品の売買を行えるCtoCマーケットプレイスです。出品者・購入者双方が、安全・安心な取引を楽しんでいただけるサービスを目指し、「メルカリ」が一時的に購入代金を預かるエスクロー決済を活用した取引環境の整備や、簡単かつ手頃な価格の配送オプション、差別化されたユニークなお客さま体験を提供しています。多くの出品者は、自分にとって必要でなくなったモノが、

- サービス開始日：2013年7月
- 対応OS：Android、iOS
- ※Webブラウザからも利用可能
- 利用料：無料
- ※売れたときの手数料：販売価格の0%
- 対応地域・言語：日本・日本語基本仕様
- 累計出品数：15億品を突破

それを必要とする人の手に渡り、使用されることに喜びを感じ、また購入者は、多彩かつユニークな商品の中から「宝探し」感覚で掘り出し物を見つける買い物体験を楽しんでいます。さらに「メルカリ」では、物の売買だけではなく、出品者・購入者間のチャットや「いいね！」機能を通じて、お客さま間のコミュニケーションも活発に行われています。

国内CtoC ECの市場規模

国内CtoC EC市場は1兆7,407億円に成長(前年比9.5%増)、
フリマアプリが初めて登場した2012年から僅か6年で巨大市場を形成。



国内電子商取引市場規模(CtoC EC)

1兆
5,891億円

2018

1兆
7,407億円

2019

※1: 経済産業省発行「令和元年度 内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業(電子商取引に関する市場調査)報告書」より

CtoC EC市場=フリマアプリとネットオークション市場の合計

※2: メルカリ事業(JP)の2020年6月時点における、過去12か月間のGMV

※3: 経済産業省(2018年4月)、アンケート回答者が過去1年間で必要なくなったと回答した製品の推定価値の合計。自動車、バイク、原付バイクは含まれない

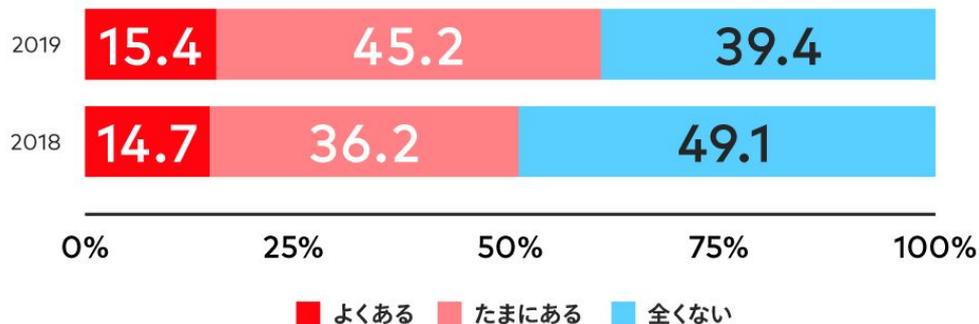
消費を後押しするフリマアプリ “売る前提の買い物”意識がより顕著に



新品を購入する際にリセールバリューを考えるようになりましたか？

(フリマアプリ利用者のみ、複数回答／n=500、2018年調査n=293)

「新品を購入するときにリセールバリューを考えるようになった」と回答した割合は60.6%で
昨年と比較し9.7%増加



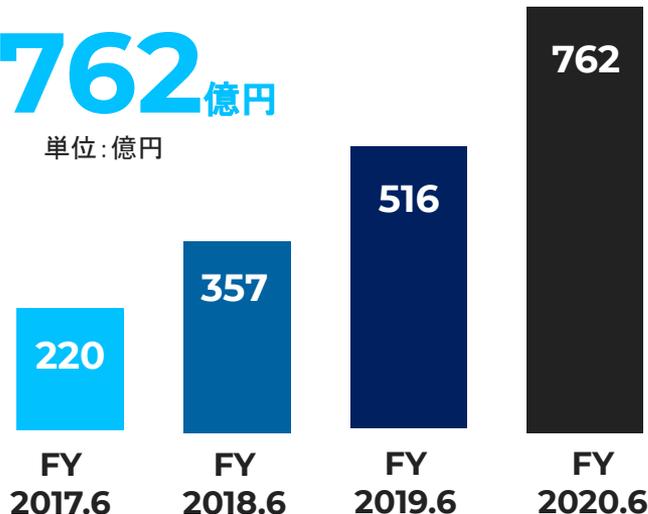
※ 2018年調査と2019年調査におけるフリマアプリ利用者n数の違いについて
2019年調査における「フリマアプリ利用者」の定義は、フリマアプリでの購入経験、販売経験、その両方を持つ、としています。一方、2018年調査では、「主に閲覧」利用が含まれるため、定義を統一するため「主に閲覧」利用者(207名)を除いて昨年との比較を行っています。

利用実績推移 (FY2020.6 通期)

売上高 (連結)

762 億円

単位: 億円



MAU¹ (JP単体)

1,745 万人

単位: 万人



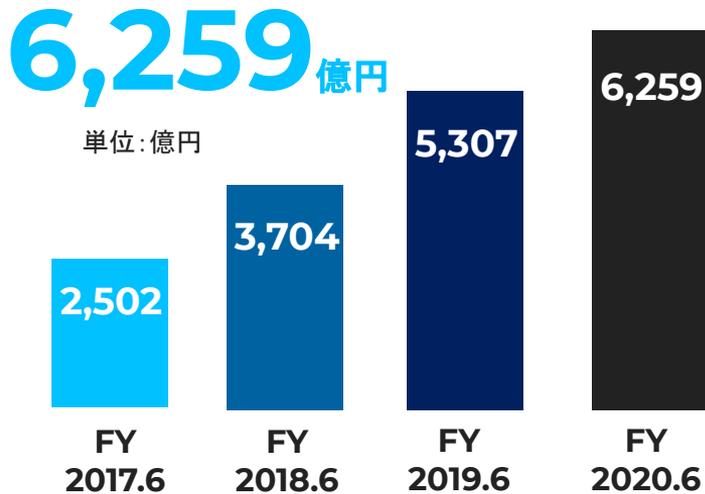
出典: 会社資料。JP版メルカリ事業の通期決算概況 (FY2020.6) より。

1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計

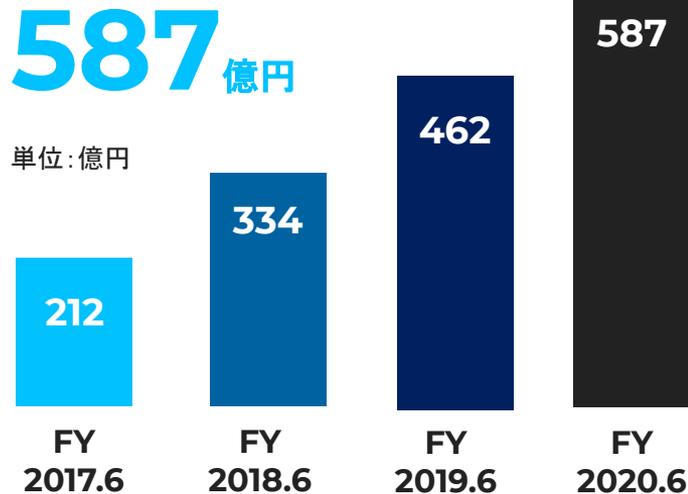
2. Monthly Active Userの略であり、1ヶ月に一度以上利用した登録ユーザーの数

利用実績推移 (JP / FY2020.6 通期)

GMV¹



売上高



出典: 会社資料。JP版メルカリ事業の通期決算概況 (FY2020.6) より。

1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計

2. Monthly Active Userの略であり、1ヶ月に一度以上利用した登録ユーザーの数

メルカリの特徴

「メルカリ」は、使いやすく・楽しく、かつ安心・安全に取引ができる
マーケットプレイスとして、多くのお客さまにご利用いただいております。

使いやすさ

誰もが
楽しく夢中
になれる体験

安心・安全

メルカリの特徴 使いやすさ

簡単な出品

Step 1
商品説明を書く



Step 2
写真を撮影



Step 3
出品ボタンを押す



出品者は、ホーム画面の右下にある「出品」ボタンを押して、スマートフォンから商品の写真を撮影し、商品説明等を記入するだけで、3分以内に出品を完了することができます。

簡単な配送「メルカリ便」



「メルカリ便」を使うと、全国79,000拠点を超える配送拠点から、全国一律の送料で、配送手続きが可能になります。アプリ上で生成されたQRコードを、各コンビニ等に設置された端末からスキャンすることで、簡単に配送できます。

メルカリの特徴 使いやすさ

AI出品

2017年10月より開始した「AI出品」は、ディープラーニングと自然言語処理という機械学習の組み合わせで、お客さまが商品を出品する際に撮影した写真を瞬時に解析し、商品名やカテゴリー、ブランドといった項目を自動で入力する機能です。

出品される商品のうち、現在約 60%の商品名やカテゴリー、ブランドが自動入力されています。

この「AI出品」機能により、新規のお客さまの出品完了率、また1人あたりの出品数が増加しました。



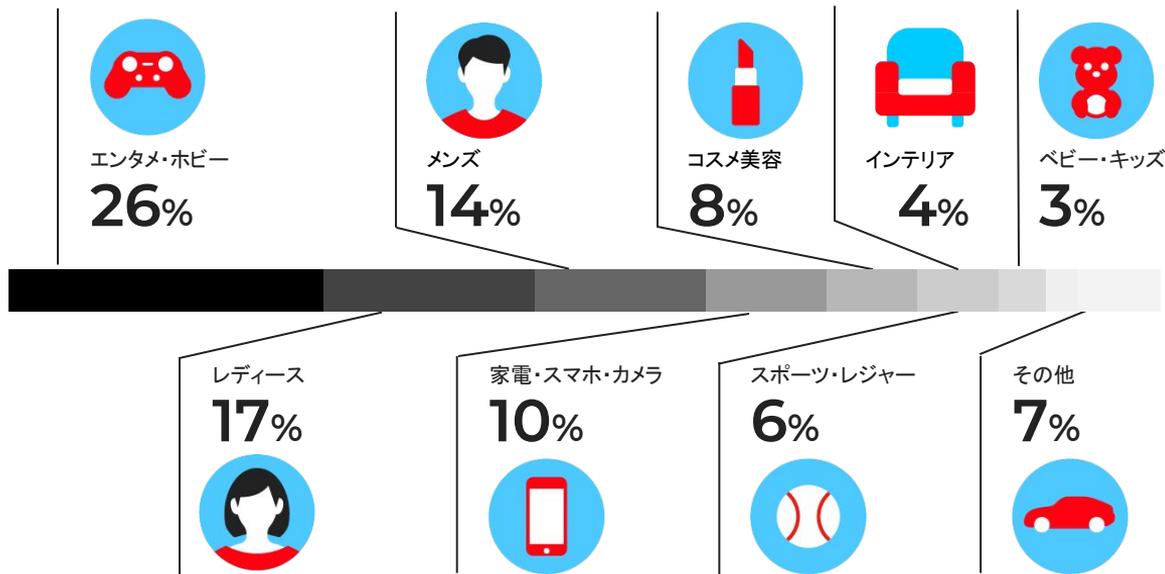
写真検索

検索画面で「写真から探す」を選択、または検索キーワード窓のカメラアイコンを選択し、探したい商品をスマートフォンのカメラで撮影、もしくは撮影済みの画像を読み込むと、メルカリ上に出品されている商品画像を対象に検索を行い、画像と同じ商品もしくは類似商品を検索できる「写真検索」機能が2019年3月に実装されました。



メルカリの特徴 誰もが楽しく夢中になれる体験

宝探し感覚での購入体験

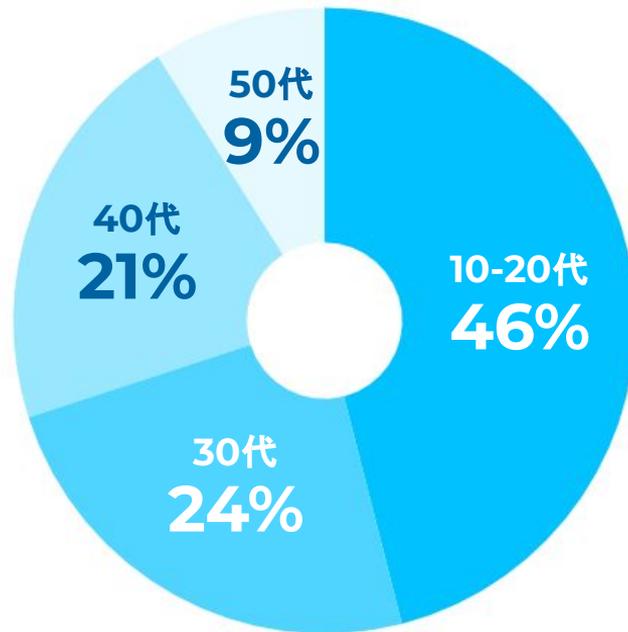
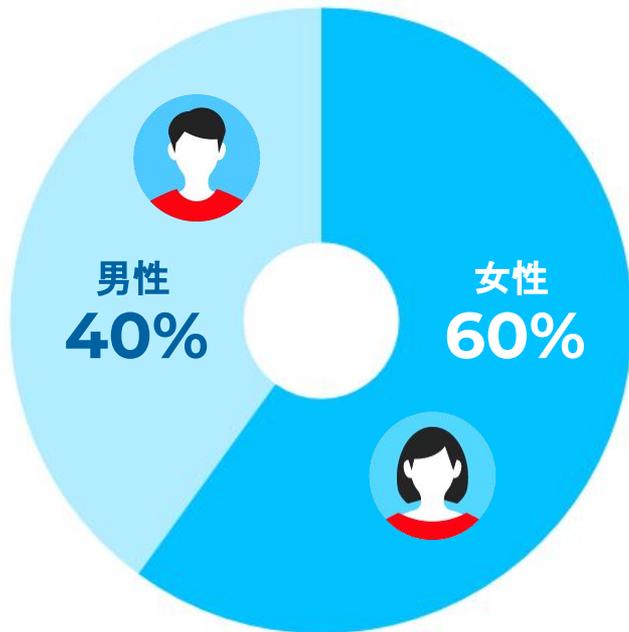


出典:会社資料。FY2020.6 4Q時点のJP版メルカリ事業におけるGMVの比率。

オールジャンルの 多彩な商品ラインナップ

「メルカリ」には、アパレル商品だけでなくエンタメ用品・家電・コスメ等、多彩な商品が出品されています。個人の出品者によるユニークな商品が数多く出品されているため、他のサービスでは見つからない掘り出し物に出会うことができます。また、「メルカリ」に蓄積された豊富な取引データとAI技術を組み合わせ、個人の趣味嗜好に合った商品をレコメンドする等、商品を探しやすい環境整備にも取り組んでいます。このような「宝探し感覚」での購入体験を提供することで、「メルカリ」はEコマース(電子商取引)でありながら、ソーシャルメディアに匹敵するほど滞在時間が長いアプリとなっています。

メルカリの特徴 誰もが楽しく夢中になれる体験



メルカリの特徴 小学生からシニアまで

おやこメルカリで金銭教育



尾崎えり子さん / 叶大くん(小2)

小学校2年生の叶大(かなた)くんは、お母さんと一緒にメルカリで自分のおもちゃを売ったり、海で拾ったシーグラスを工夫してメルカリで売ってお小遣いを稼いでいます。お母さんによれば「メルカリは子どもの金銭教育に最適」とのこと。

メルカリで終活



工藤さん(80代)

千葉県に住む工藤さんは、東京に住む娘夫婦に近くに住もうと誘われたことをきっかけに、メルカリで終活をはじめました。両親が残した仏像や浮世絵、着物などの遺品、身の回りのものをメルカリで売っています。今はメルカリを使った終活に夢中。はやく身軽になって東京の娘のところに行きたいとのこと。

新たな生きがいをメルカリで



氷川さん親子

60年間縫製工場を営んできた80代の縫製職人の母をもつ氷川さん(写真右)。長年工場を共に営んできたご主人も亡くなり引退した母に新たな生きがいを、と思ったことをきっかけに、メルカリでのリメイク服の販売をはじめました。大島紬の美しい着物生地を使って母がリメイクしたワンピースをメルカリで販売したところ、たくさんの方が購入してくれるようになり、お礼や感想をコメントしてくれるように。母は「そんなに喜んでくれるならまだまだ縫わなくちゃねえ」と言い、新しい生きがいになっているといいます。

クリエイターが作品を売るならメルカリが一番



安藤きりさん(20代)

メルカリ歴約4年、ご自身で制作されたスマートフォンケースをメルカリで販売したり、美容アイテムをメインに生活用品をほぼメルカリで購入しているという「超ヘビーユーザー」な安藤きりさんは、「個人のクリエイターが作品を売るなら最初はメルカリが一番良いですね。お客さまからの反応が良くて、感謝されることが一番多いのがメルカリだから、めちゃくちゃ楽しくてワクワクします。」と語ります。

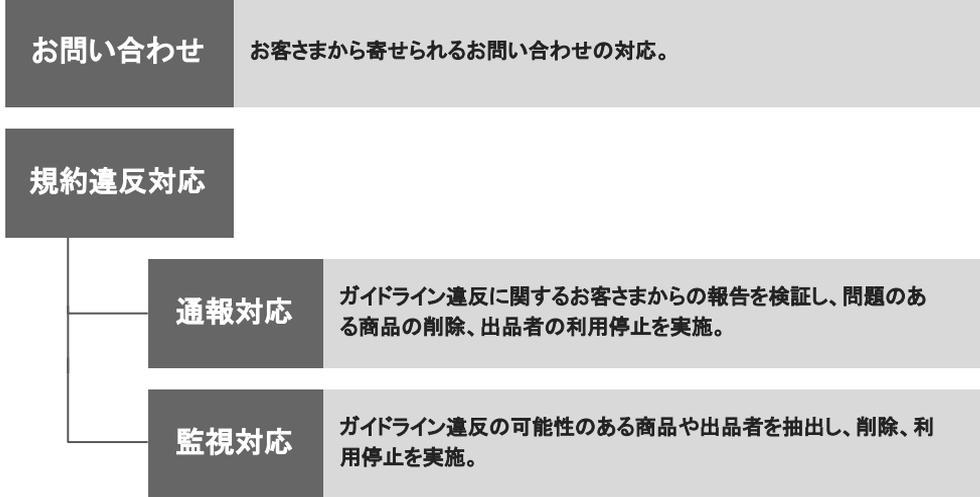
安心・安全に関する取り組み

カスタマーサービス体制の整備

メルカリでは、お客さまが安心してサービスを利用できるように、社内にはカスタマーサービス体制を整備し、365日24時間体制で対応を行っております。さらに、当社の利用規約に違反する商品の自動検知システム及び目視により出品や取引を常時監視し、偽造品・盗品その他の出品禁止物の排除に努めております。なお、上記システムは、商品情報や取引にかかわる豊富なデータとAI技術を元にしており、精度の向上と活用範囲の拡大に取り組み、安心してご利用いただける環境づくりに努めています。



365日 24時間
不正出品・不正行為対策を実施



お客さまからのお問い合わせ対応 09:00～23:00
ガイドラインに違反に関する通報対応及び監視対応 24時間常時対応

メルカリの特徴 安心・安全なサービス

AIによる違反検知システム

「メルカリ」ではAIを活用した、利用規約違反取引の自動検知に力を入れています。商品情報や取引に関わる豊富なデータと技術を元に、精度の向上と活用範囲の拡大に取り組み、安心してご利用いただける環境づくりに努めています。



※違反検知対象の商品例：
ゲームアカウント、偽ブランド、医薬品ほか

ステークホルダーとの連携

全国の捜査機関や公的機関と連携し、安全・安心なサービスの提供に努めています。また、「メルカリ」だけでなく業界全体の健全化を目指し、インターネット知的財産権侵害品流通防止協議会(CIPP)や、EC事業者協議会、消費者関連専門家会議(ACAP)、全国万引犯罪防止機構等の業界団体に参加。積極的な意見交換や不正出品を防止するためのガイドラインの検討など、様々な取り組みを共同で推進しています。



安心・安全に関する取り組み

本人確認強化による不正抑止

2019年2月より、新規会員登録時に出品者の本人情報(住所/氏名/生年月日)の登録を必須化しています。登録された氏名と売上金の振込口座が一致しない限り売上金を引き出せないようにすることで、盗品等の不正出品を防止しています。



The image shows three screenshots from the Mercari app registration process:

- 本人情報の登録について**: A screen with a warning message: 「お書きの住所・氏名・生年月日と、売上金の振込口座が一致しない限り、売上金を引き出すことができません。」 (Unless the address, name, and date of birth you entered match the bank account used for receiving sales proceeds, we cannot withdraw the sales proceeds.)
- 本人情報の登録**: A form with fields for 「住所氏名」 (Address and Name) and 「生年月日」 (Date of Birth), with a red 「登録する」 (Register) button.
- 住所の登録**: A form with fields for 「〒」 (Postal code), 「市区町村」 (City/Town/Village), 「番地」 (Address), 「建物名」 (Building name), 「部屋番号」 (Room number), 「フリガナ」 (Kana name), and 「フリガナ」 (Kana name), with a 「登録」 (Register) button.

充実した補償対応

届いた商品に不備や破損があった場合、返品や補償の対応を実施しています。意図しない偽造品の購入、説明にない不備や破損により使用できない状態の商品代金、「メルカリ便」利用時に配送事故があった際の配送料金などが対象です。「メルカリ」では、正規の商品が破損せずに購入者の元に届くよう対策を講じていますが、万が一偽造品や不備のある商品を購入してしまった場合でも上記の通り、返品や補償対応を受けることが出来ます。

青少年・教育関係者向け啓発活動

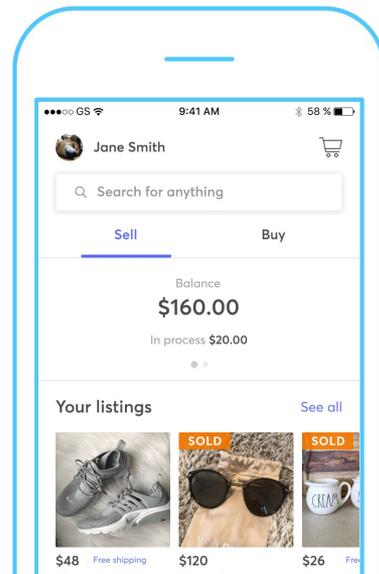
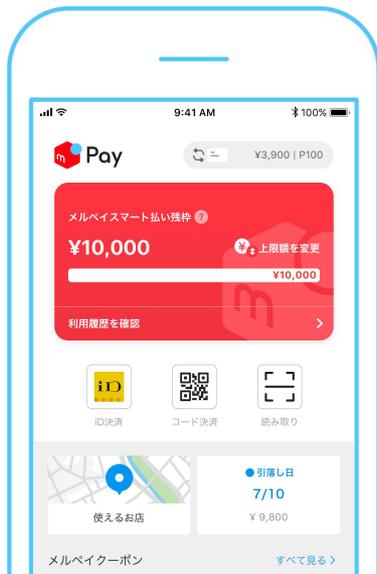
当社のサービスを安心してご利用頂くため、中学生・高校生や保護者・教職員を対象にした、フリマアプリの仕組みやトラブルに巻き込まれないための方法などを伝える啓発活動を全国で行っております。



今後の事業展開



MERCARI



今後の成長に向けて

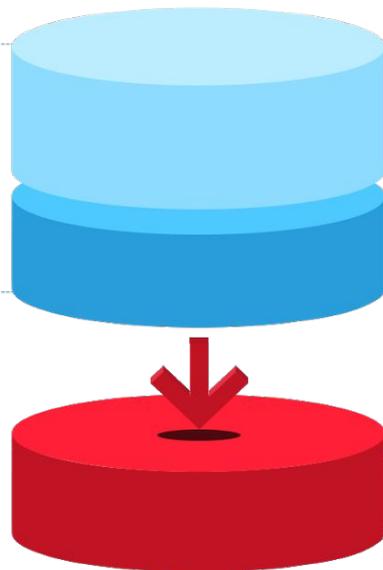
出品意向への大きなポテンシャル

出品意向はあるが未出品の人

3,610万人

メルカリ月間利用者数

1,745万人



なんらかの機能の改善や
今より出品しやすくなれば出品したい

・出品したい
・いつかそのうち出品したい

今後の事業展開(JP) アプリ内の進化

「出品の簡略化」

機械学習を利用した「AI出品」・「バーコード出品※」機能や、メルペイ「ネット決済」の利用でメルカリの「持ち物リスト」に連携される「かんたん出品連携」機能を提供し、出品を簡略化



※バーコード出品は本・音楽・ゲーム、
コスメ・香水・美容、家電に対応しています。
(iOSのみ)



今後の事業展開(JP) オフラインへの拡張

オフラインタッチポイントの拡大

メルカリ初のリアル店舗「メルカリステーション」や、無人投函ボックス「メルカリポスト」の運用など、人々の生活動線上で「メルカリ」とのタッチポイントをつくる



「メルカリステーション」(新宿マルイ本館)

上段:メルカリポストプラス・メルカリポスト

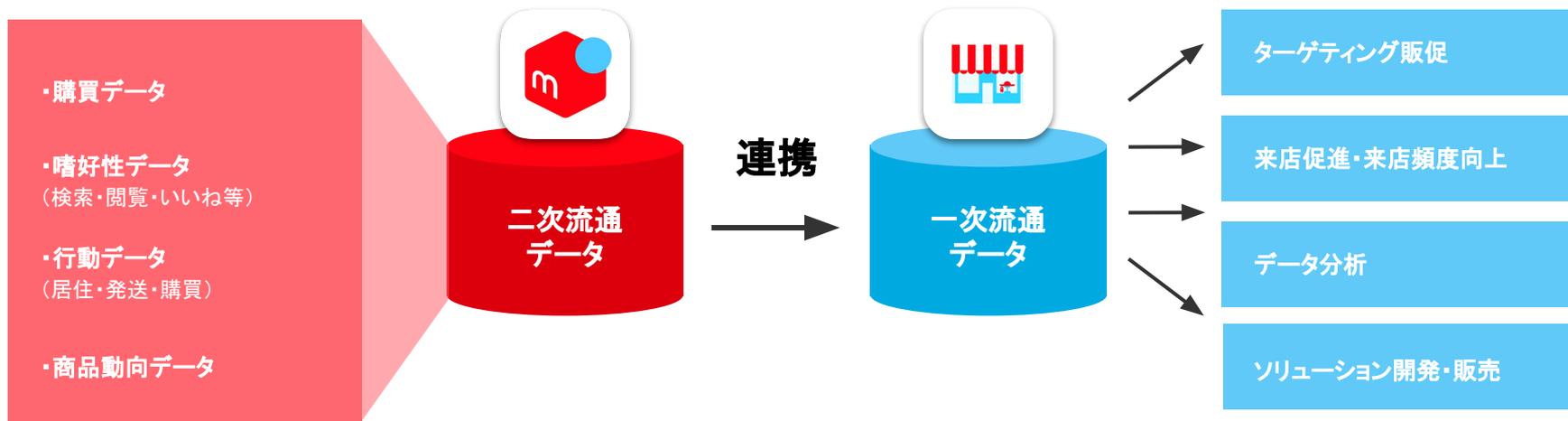
下段左:メルカリ教室

下段右:メルカリ売れ筋サイネージ



今後の事業展開(JP) データ連携

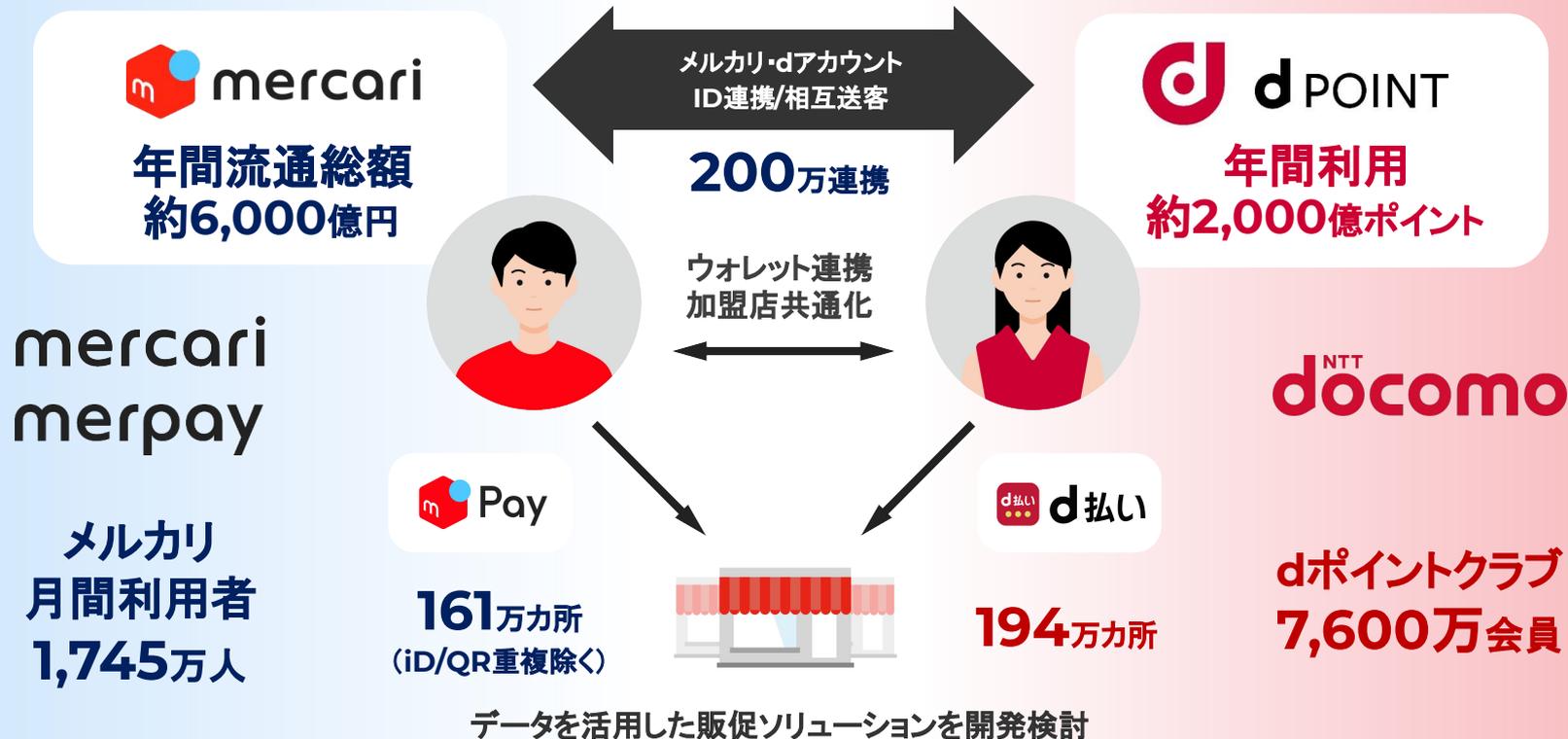
一次流通・二次流通の融合により新たなビジネス機会を創出



※利用の際には、個人情報に配慮し、お客さまの同意を得る前提で、データ活用を行ってまいります。

今後の事業展開(JP) ドコモとの連携

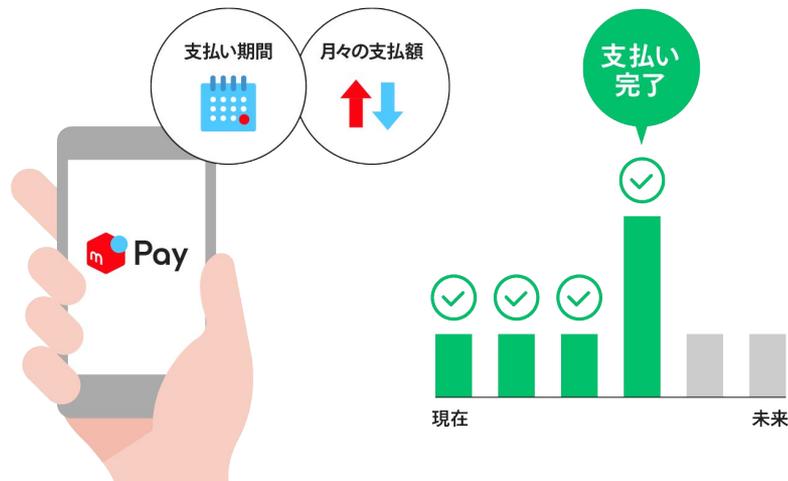
2020年6月に両社のIDを連携。ポイントと決済を融合し、データによる新たな顧客体験を提供。



今後の事業展開(メルペイ)



日本最大のフリマアプリを提供する株式会社メルカリのグループ会社である、株式会社メルペイが運営するスマホ決済サービス。使わなくなったものをメルカリで売って得た売上金や、銀行口座からチャージしたお金、また「メルペイスマート払い」を利用して、「メルカリ」や全国170万か所のメルペイ加盟店でのお支払いに利用可能。今後は新しい「信用」を軸にしたサービス展開予定。



今後の事業展開 海外展開の強化

Make Selling Easier than Buying.

売ることを買うことよりも簡単に。

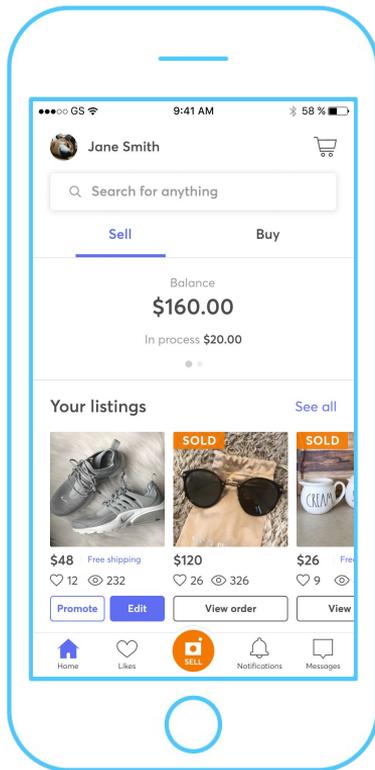


メルカリは、ミッションである「新たな価値を生み出す世界的なマーケットプレイスを創る」ことを目指し、創業翌年から海外展開を推し進めています。2014年9月にUS事業を開始し、現地の嗜好やマーケットの特徴に合わせたブランディングやUI・UXの改良、配送網の構築等に取り組んでいます。巨大かつ多様性に富む人口基盤を有するUSでの成功が、メルカリのミッションを実現する上で重要なマイルストーンであると認識しており、注力しています。

今後の事業展開 海外展開の強化

USのお客さまに向けた 体験の最適化

USのお客さまのニーズや嗜好をより適切に反映するため、US版メルカリのUI及びUXの改善を行っています。2018年3月には、USにおけるより効果的なブランド認知の構築を目指し、アプリロゴのデザイン変更を含むメルカリのリブランディングを行いました。また、2018年11月に、UPS Store®に売れた商品を持ちこむとスタッフが代わりに梱包から発送まで行う「Mercari Pack & Ship」をリリースするなど、US固有のニーズと嗜好を取り入れることで、メルカリのユニークな価値提供を構築しています。



優れたマネジメント メンバーの確保

メルカリグループでは、経営リソースを積極的にUS市場に投下しています。2017年6月には、メルカリのUS戦略を強化するため、Facebook社の経営メンバーであった経歴を持つJohn Lagerlingが参画しました。今後も事業拡大とUSのお客さまに合わせたローカライゼーションを可能とするべく、現地の優秀な人材を積極的に採用していきます。

MERCARI

今後の事業展開

参考:US中古品市場におけるユニークなポジショニング



マーケットプレイス



ebay



Poshmark



craigslist



クラシファイド



(7)



(7)



Facebook Marketplace

その他

TheRealReal

モバイルファースト (1)



CtoCフォーカス (2)



オールジャンル (3)



取引地域 (全国)



配送サポート (4)



(5)



決済サポート (6)



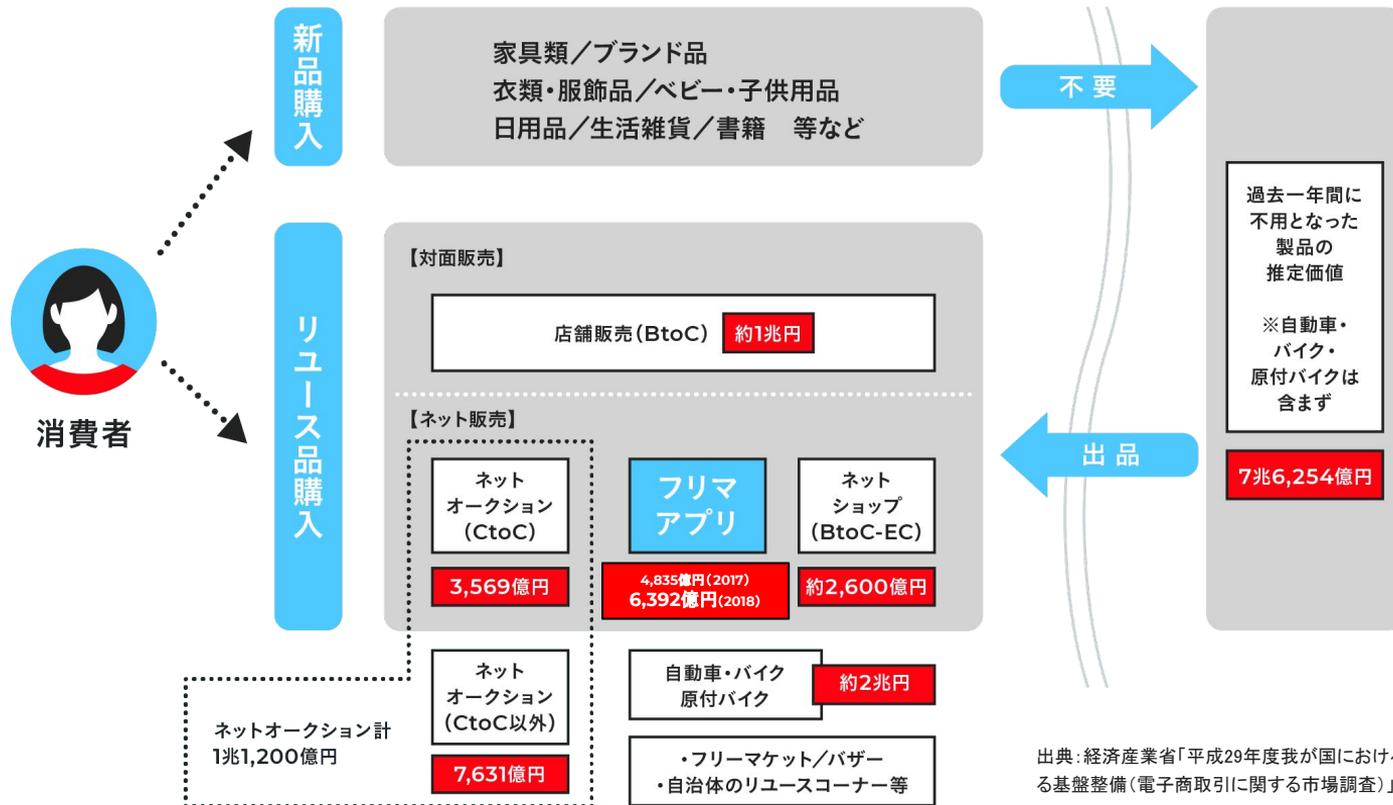
当社が定義する以下の基準に従う

1. モバイルファースト: ユーザがPCではなくスマートフォンをはじめとしたモバイル端末においてサービスを利用することを前提にサービス開発、仕様設計を行っている
2. CtoCフォーカス: 商業目的で利用する事業者ではなく、主に一般消費者に対してサービスが提供されている
3. オールジャンル: ファッション関連のカテゴリに限らず、複数のカテゴリの商品を扱う
4. 配送サポート: 配送に関して必要な情報がインターフェース上で簡単に確認でき、望ましい配送手段を選択・利用可能
5. 特定の限定された商品につき、配送サポートを提供
6. 決済サポート: クレジットカード払い、銀行振り込み、第三者の決済サービスを利用した決済 (PayPal等) の複数の決済手段をインターフェース上で選択・利用可能
- (7) 両社の米国事業を今後統合する方針であることを2020年3月24日に発表

Appendix

フリマアプリの市場規模

図表:リユース市場の全体像



出典:経済産業省「平成29年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備(電子商取引に関する市場調査)」

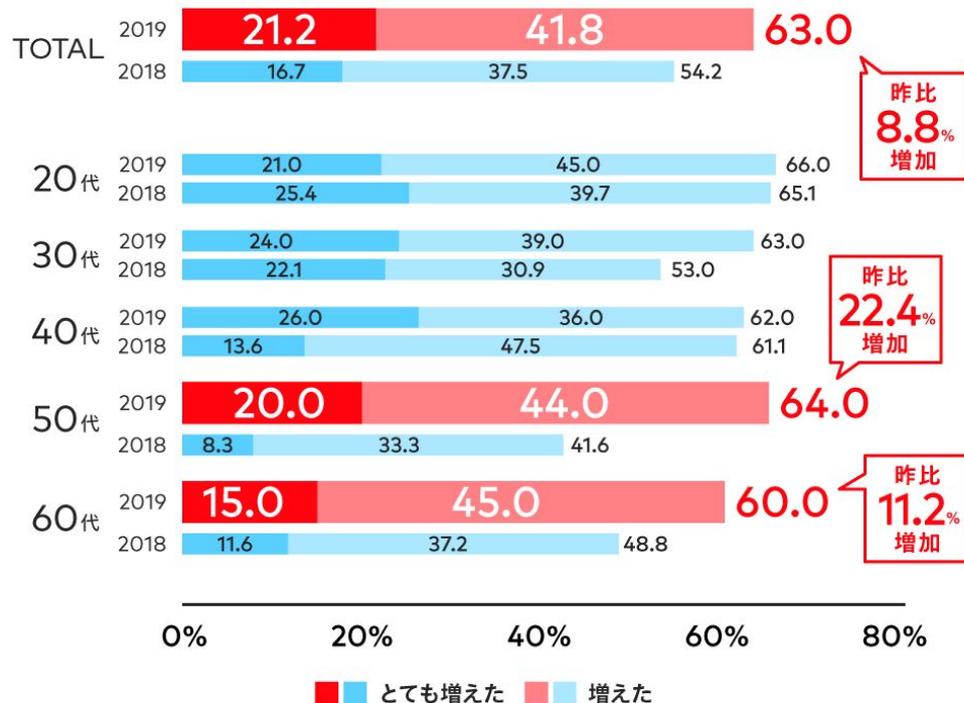
フリマアプリの市場規模 フリマアプリ登場による消費への影響



ここ2~3年で、インターネットや店頭を通して「中古品」を購入する機会が増えましたか？

(フリマアプリ利用者のみ、単一回答
2019年調査n=500、2018年調査n=293)

「増えた」と回答した割合は**63.0%**で、特に50代は昨年と比較し**22.4%**増加。



※ 2018年調査と2019年調査におけるフリマアプリ利用者n数の違いについて
2019年調査における「フリマアプリ利用者」の定義は、フリマアプリでの購入経験、販売経験、その両方を持つ、としています。一方、2018年調査では、「主に閲覧」利用が含まれるため、定義を統一するため「主に閲覧」利用者(207名)を除いて昨年との比較を行っています。

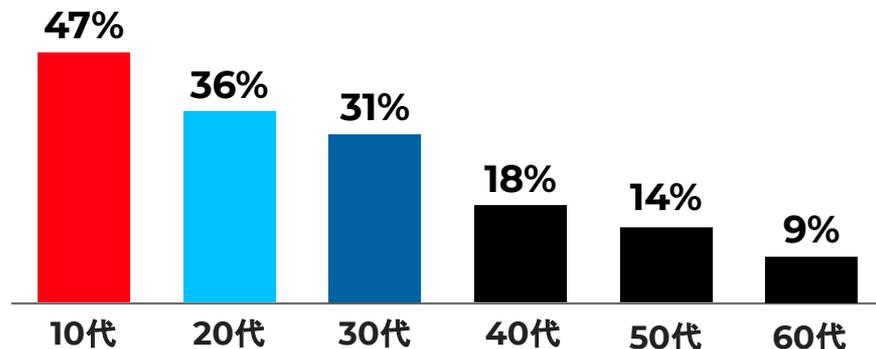
「生活に浸透するフリマアプリ」10代の利用意向が約半数

株式会社三菱総合研究所は、モノのシェアを日常的に行う消費者の一部による、売却金額を念頭におくことでの新品購入数増加、あるいは購入する商品ブランドが高価格帯へ遷移していることを踏まえ、この従来とは異なる新たな消費モデルを「SAUSE(ソース)」と定義しました。



フリマアプリ(購入)の年代別利用率

フリマアプリ利用(購入)利用率では、10代は約半数となる47%が利用していることが、博報堂がまとめた「消費1万人調査」でわかりました。



テクノロジーのちからで価値交換のあり方を変える

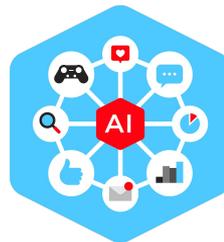
注力するのはテクノロジーによる差別化

月間1,600万人以上のお客さまに利用される「メルカリ」が注力するのは「テクノロジーによる差別化」です。市場の競争がますます激しくなる中、アイデアだけでなく先進的なテクノロジーを活用し、他社の追随を許さない利便性をいち早く実現することが世界的な競争力に繋がると考えています。メルカリは、テクノロジーのちからで価値交換のあり方を変えて、誰もがやりたいことができる社会を実現していきたいと考えています。



最注力領域は「AI」

メルカリにはサービス開始から6年で蓄積された数十億規模の商品データが存在します。これらはすべて、「メルカリ」のお客さまが投稿した画像や商品説明文であり、同じ商品に対しても複数の画像・商品名・説明文が存在するため、一般的なECサイトのデータとは異なるメルカリならではのデータとなります。このデータがディープラーニングにとって最も重要であり、画像データや文章データを活用した高精度な機械学習モデルを作成することが可能となります。



世界中から優秀な人材を採用

海外での採用活動

優秀な人材の採用のため、海外でも積極的に採用活動を行っています。アメリカ、イギリス、シンガポール、香港、台湾での採用活動に加え、さらにインドのムンバイ等で、採用を目的としたハッカソンを実施しました。2018年10月には、インド・中国・アメリカ・シンガポールなど9カ国から40人を超える学生がメルカリへ入社しました。また、海外からのメンバーにとっても働きやすい環境を整えるため、異文化コミュニケーション研修の実施や、日本生活のノウハウをまとめた資料「Starting a Life in Tokyo」の提供、日本語教育のサポートなどを行っています。



技術コミュニティへの支援

メルカリは、技術コミュニティへの支援を積極的に行っています。Gopher Con や DroidKaigi といった国内外の技術カンファレンスへのスポンサー支援に加え、社内には稼働の50%以上を技術コミュニティへの貢献や技術の普及に取り

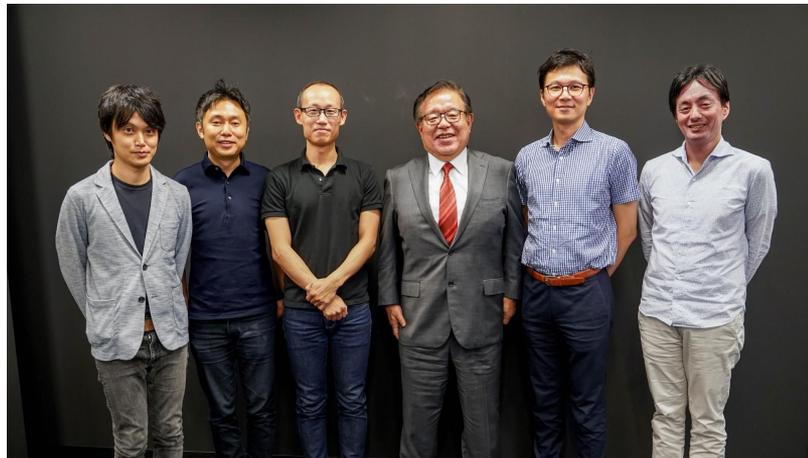


組むエキスパートチームが存在しています。

また、定常的にメルカリ主催の技術イベントを開催し、当社の技術的知見を共有することで世の中の技術領域の活性化に取り組んでいます。

「mercari R4D(アールフォーディー)」は、2017年12月に設立した、研究(Research)と4つのD、設計(Design)・開発(Development)・実装(Deployment)・破壊(Disruption)を行動指針として活動する研究開発組織です。

現在は、量子情報技術、ブロックチェーン等の研究のほか、国立大学法人東京大学インクルーシブ工学連携研究機構(機構長:川原圭博教授、略称:RIISE)と「**価値交換工学**」に関する共同研究を開始しています。



2019年9月、社外の有識者による第三者の視点での研究開発に関する諮問および意思決定プロセスを強化していくことを目的に研究開発アドバイザリーボードを設置。慶應義塾大学 村井純氏、東京大学 川原圭博氏、産業技術総合研究所 伊祐根氏がボードメンバーとして参画。



インクルーシブ工学連携研究機構
Research Institute for an Inclusive Society through Engineering



東京大学RIISEと共同研究を行う「価値交換工学」では、10億円(5年間)をコミットし、産学共創で世界中の人々がフェアでスムーズな価値交換を行うことが可能な社会の実現を目指す。

働く環境としてのメルカリ

merci box

(メルシーボックス)

メルカリではより快適にクリエイティブな仕事ができるよう様々な制度を取り入れています。

「merci box」は、メルカリのメンバーが「Go Boldにおもいきり働ける環境」をより充実させていくため、2016年2月に導入した人事制度です。産休・育休後の復職一時金の支給や、妊活(不妊治療)費用の補助、認可外保育園費用の補助、病児保育費の支援、全社員の死亡保険加入などの制度を整えています。



産休・育休
介護休業支援の拡充



育児・介護休暇
の有償化



妊活の
支援



病児保育費
の支援



認可外保育園
補助



万が一の時の
セーフティライン

働く環境としてのメルカリ その他:ユニークな制度

Mergrads(メルグラッズ)

「Mergrads」は新卒で入社した社員でもすぐに「プロフェッショナルに、高い目線をもっておもいきり働ける環境」を提供するため、新卒入社する社員および内定者を対象として、個人の能力や経験に応じた給与や評価体系、スキルアップのための支援をまとめた人事制度です。

Sick Leave・リラックス休暇

2019年7月より、社員本人の病気・ケガを事由とした休暇を年10日、有給休暇とは別に診断書などの証明書は原則不要で付与するSick Leaveを導入し、毎年7～10月の間で3日間取得可能としていた夏季休暇を、時期の制限なく自由なタイミングで取得できるリラックス休暇へ変更しました。

メルカリのサステナビリティへの取り組み

メルカリは、より豊かな社会を目指すため、「循環型社会の実現」「循環型社会の実現に向けた文化醸成・教育」「地域活性化」「安心・安全・公正な取引環境の整備」「コンプライアンス・リスクマネジメントの強化」の5つのテーマに取り組めます。



【循環型社会の実現】

繰り返し利用可能な梱包材「メルカリエコパック」を開発



【地域活性化】

地域の住民や地域に関わる人々の利便性の向上および課題解決に努めるための各自治体との連携協定

メルカリのスポーツビジネスへの取り組み

2019年7月30日、メルカリは、鹿島アントラーズの経営権取得を発表しました。

観光資源の活用を通じて
DMO※(地域振興)を推進

- 圧倒的なコンテンツ力・知名度
- リーグトップの経営体制・事業開発力
- デジタル化の推進

テクノロジー+事業運営ノウハウを
通じてビジネス基盤の強化

- ホームタウンとしての鹿島アントラーズとの強い絆
- 豊かな資源を活かした観光開発

- マーケティング力・事業開発力
- 業界トップクラスのテクノロジー
- 急成長を支える経営組織マネジメント

テクノロジーの活用を通じて
地域経済の活性化

※DMO: Destination Management Organizationの略。地域の多様な関係者を巻き込みつつ、科学的なアプローチを取り入れた観光地域づくりを行う舵取り役となる法人。地域資源を最大限に活用し、効果的・効率的な集客を図る「稼げる」観光地域づくりを推進する。(観光庁資料より)

I 沿革

2013

コーポレート

- 2月 資本金2,000万円で株式会社コウゾウを設立
- 7月 資金調達:5,000万円をイーストベンチャーズより調達
- 8月 資金調達:3億円をユナイテッドより調達
- 11月 社名を株式会社メルカリに変更

サービス

- 7月 フリマアプリ「メルカリ」の提供を開始

I 沿革

2014

コーポレート

- 1月 新会社:USグループ会社Mercari, Inc.を設立
- 3月 資金調達:14.5億円をグローバル・ブレインなどより調達
- 4月 新拠点:仙台カスタマーサービスオフィスを設立
- 10月 資金調達:23.6億円をWiLなどより調達
- 11月 新会社:UKグループ会社Mercari Europe Ltdを設立

サービス

- 5月 初のテレビCM開始
- 9月 US版メルカリを本格リリース
- 10月 JP版メルカリ手数料開始(無料→10%)
- 11月 初のリアルフリマ開催

I 沿革

2015

コーポレート

3月 本社移転(六本木ヒルズ)

9月 新会社:メルカリの新規事業を担うグループ会社
株式会社ソウゾウ設立

サービス

4月 配送サービス「らくらくメルカリ便」を開始

I 沿革

2016

コーポレート

- 2月 新制度: 人事制度「merci box(メルシーボックス)」を導入
- 3月 資金調達: 84億円を三井物産などより調達
- 4月 新会社: 英国グループ会社Merpay Ltdを設立
- 5月 コンテンツプラットフォーム「mercan(メルカン)」開始

サービス

- 1月 「らくらくメルカリ便」匿名配送開始
- 3月 地域コミュニティアプリ「メルカリ アツテ」リリース
- 10月 US版メルカリ手数料開始(無料→10%)

2017

コーポレート

- 2月** 新会社: ザワット株式会社を100%子会社化
新拠点: USポートランドにカスタマーサービスオフィスを設立
- 3月** 新拠点: 福岡カスタマーサービスオフィスを設立
- 4月** 体制変更: 株式会社メルカリ体制変更を実施
山田進太郎が代表取締役会長兼CEOに就任、
小泉文明が取締役社長兼COOに就任
- 6月** 元Facebook社VPのJohn Lagerlingが参画
- 7月** 「メルカリファンD」開始
- 11月** 新会社: グループ会社株式会社メルペイを設立
- 12月** 新組織: 社会実装を目的とした研究開発組織
「R4D(アールフォーディー)」を設立

サービス

- 3月** UK版メルカリリリース
- 4月** 配送サービス「大型らくらくメルカリ便」開始
- 5月** 本・CD・DVD等に特化したフリマアプリ「メルカリ カウル」リリース
- 6月** 配送サービス「ゆうゆうメルカリ便」開始
メルカリに関する疑問を解決するQ&Aサイト「メルカリボックス」開始
各月にメルカリで購入した商品代金のお支払いを翌月にまとめて行うことができる「メルカリ月イチ払い」の試験運用開始
- 7月** ライブフリマ「メルカリチャンネル」リリース
- 8月** ブランド品専用フリマアプリ「メルカリ メゾンズ」リリース
フリマアプリ「メルカリ」内でオフィシャルストア開始
- 11月** 即時買取サービス「メルカリ NOW」リリース
- 12月** 初回出品時の本人確認を必須化
「メルカリチャンネル」法人開放開始
グローバル(JP、US、UK)で1億ダウンロードを突破

I 沿革

2018

コーポレート

- 2月 新制度:新卒向け人事制度「Mergrads(メルグラッズ)」リリース
- 3月 資金調達:50億円を日本郵政キャピタルなどより調達
- 4月 体制変更:株式会社ソウゾウの体制変更を実施
原田大作が代表取締役社長に就任
- 5月 新規上場承認
- 6月 東証マザーズ上場
- 10月 青柳直樹が取締役兼メルペイ代表取締役に就任
- 11月 株式会社メルカリ リブランディング
- 12月 日本経済団体連合会(経団連)入会
英国グループ会社の解散

サービス

- 2月 シェアサイクルサービス「メルチャリ」福岡で開始
- 3月 US版メルカリのリブランディングを実施
- 4月 学びのフリマアプリ「teacha(ティーチャ)」リリース

I 沿革

2019

コーポレート

- 2月 LINE Payとメルペイが戦略的業務提携
- 3月 メルカリUS、AI研究を行うボストンオフィスを開設
- 4月 株式会社ソウゾウの解散
- 8月 株式会社鹿島アントラーズ・エフ・シーを子会社化
- 9月 山田 進太郎が代表取締役CEO(社長)に就任
小泉 文明が取締役President(会長)に就任
田面木 宏尚が取締役メルカリジャパンCEOに就任

サービス

- 1月 UK版メルカリ終了
- 2月 新規会員登録時の本人確認を必須化
スマホ決済サービス「メルペイ」スタート
- 3月 「写真検索機能」を導入
- 7月 neuet株式会社へ「メルチャリ」事業を承継
- 10月 全国のコンビニ(セブン-イレブン・ローソン・ファミリーマート)でフリマアプリ「メルカリ」の梱包資材を販売「ゆうパケットプラス」提供開始
スマホ決済サービス「メルペイ」利用者数500万人突破
- 11月 100か国以上での越境販売を開始
- 12月 「Google Play ベスト オブ 2019」ベストアプリ受賞

I 沿革

2020

コーポレート

- 1月 メルペイによる株式会社Origamiの株式全取得を基本合意
- 2月 メルカリ・メルペイ・NTTドコモが業務提携に合意
- 6月 新型コロナウイルス感染症に係る支援策に取り組む9団体に総額約4,700万円の寄付を実施

サービス

- 3月 「持ち物リスト」機能を開始
- 6月 「かんたん出品連携」機能リリース
新宿マルイ本館に初の旗艦店
「メルカリステーション」をプレオープン

メルカリでdポイントが利用可能に