mercari

新規投資家の皆さまへ

2025年1月末時点

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。

Marketplace

Fintech

US



Shops





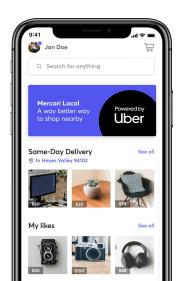




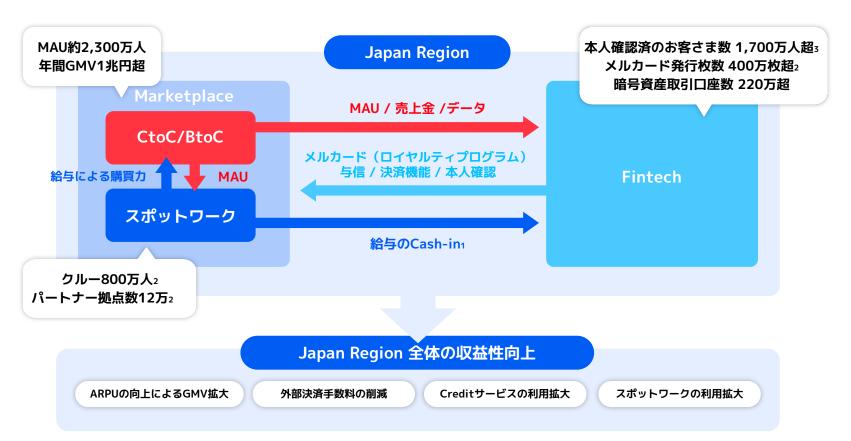








Japan Region グループシナジー創出の全体像



^{1.} 給与のスムーズな連携による循環の促進を目指す

^{2.} FY2025.6 1Q末時点

^{3.} FY2025.6 2Q末時点

Marketplace 「メルカリ(CtoC/BtoC)」概要

- MAU約2,300万人の国内No.1のフリマアプリ
- 誰でも簡単に出品ができ、購入者は「宝探し」感覚で魅力的な商品を見つけることが可能
- エスクロー決済や匿名配送サービスを代表とする安価かつ多様な配送オプションなどの 安心・安全で利便性の高いUI/UXを提供





- サービス開始: 2013年7月(CtoC) 2021年10月 (BtoC)
- 対応OS: Android、iOS※Webブラウザからも利用可能
- 収益構造:取引完了時に出品者から販売価格の10%を チャージ

Marketplace 主要なトピックス

- ●「メルカリ」ローンチ
- 初のTV CM
- カスタマーサービス 拠点開設

「メルカリ」初のTV CMを全国で オンエアし、認知度及び顧客基盤を拡大

● 匿名配送

「らくらくメルカリ便」で、 匿名配送サービスを開始

● 越境取引

代理購入サービスを通じ、 海外のお客さまも購入が可能になる 越境取引を開始



● メルカリShops

誰でも簡単にネットショップを 開設できるBtoCサービスの提供を開始



● 自社越境取引開始

Web版「メルカリ」を通じて、日本で出品された商品を直接購入できるように

FY2014.6 FY2015.6 FY2016.6 FY2017.6 FY2020.6 FY2021.6 FY2022.6 FY2024.6 FY2025.6

- ●販売手数料有料化(10%)
- ●らくらくメルカリ便

ヤマト運輸株式会社と連携し、 フリマアプリ初の全国一律料金で 配送可能なサービスの提供を開始



◆大型らくらくメルカリ便(現:たのメル便)

YHCと連携し、梱包不要で匿名配送が可能なサービスの提供を開始

●ゆうゆうメルカリ便

日本郵便株式会社と連携し、全国一律料 金で配送可能なサービスの提供を開始

●月イチ払い

(現:翌月払い)

●ゆうパケットポスト

日本郵便株式会社と連携し、 郵便ポストから匿名で発送可能な 配送サービスの提供を開始



●エコメルカリ便

全国一律料金、かつ置き配指定配送により配送業者の負担/環境負荷を軽減できる配送サービスの提供を開始

●メルカリ ハロ

スポットワークサービス 「メルカリ ハロ」の 提供を開始 1

圧倒的で幅広い 顧客基盤

- ・全国、全世代にわたる約2,300 万人の圧倒的な顧客基盤を保有
- ・多種多様な商品を扱うオール ジャンル型

2

テクノロジーを活用した 利便性の高いUI/UX

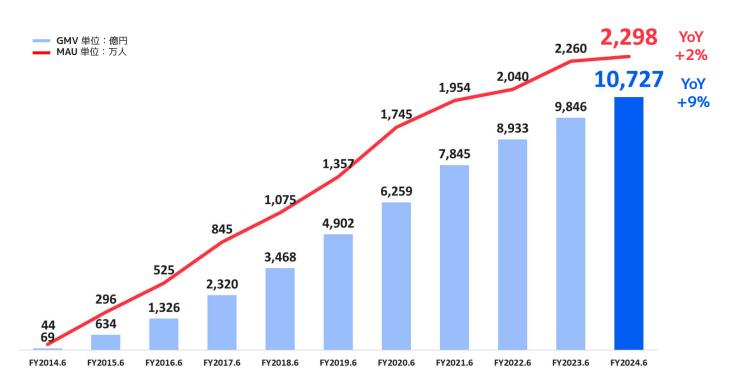
・AI等のテクノロジーを活用した出品 簡便化や、購入をサポートするリコ メンデーション機能等、利便性の高 いUI/UXを提供 7

安心・安全な利用環境

・エスクロー決済1や匿名配送サービス、「パスキー」2の導入等、安心/安全に利用できる環境をづくりに注力

- 1. 「メルカリ」での売買に際し、メルカリ事務局が出品者と購入者の間に入り取引を仲介することでトラブルを防止する仕組み
- 2. パスワードレスの生体認証機能。お客さまは安全性の高い認証方法を利用できるだけでなく、端末ごとの生体認証設定が不要になる

Marketplace GMV₁ / MAU₂



^{1.} キャンセル等を考慮後の取引高の合計。「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

Marketplace 越境取引

- 強化領域として注力した結果、連携企業数が約70社に増加(2024年6月末時点)
- 人気取引カテゴリーはキャラクターグッズ、トレーディングカード、アパレル等

取引金額の多い国・地域ランキング

1位 中国 4位 香港

 2位
 台湾
 5位
 シンガポール

3位 アメリカ **6位** 韓国

連携企業一例2

BEENOS株式会社(Buyee, Shopee)

SIG Service株式会社(doorzo)

楽一番株式会社

取引カテゴリーランキング1

1位 キャラクターグッズ

2位 トレーディングカード

3位 レディースファッション(バッグ)

4位 フィギュア

5位 メンズファッション (ジャケット・アウター)

6位 おもちゃ

7位 CD

8位 カメラ

9位 タレントグッズ

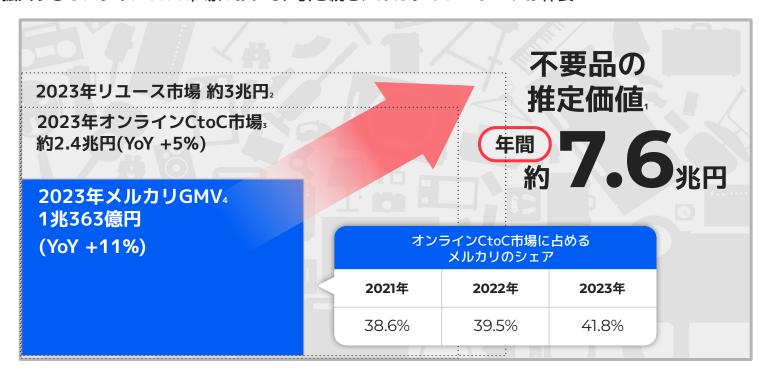
10位 テレビゲーム

^{1.} 調査期間: 2024年1月1日〜2024年6月30日、調査対象:「メルカリ」の代理購入サービスであるBuyee等を通じた該当期間の取引

^{2.} 連携企業一覧:https://help.jp.mercari.com/guide/articles/1476/

Marketplace 市場データ

■ 拡大するオンラインCtoC市場において、引き続きメルカリのGMVシェアが伸長



^{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5年度 電子商取引に関する市場調査」2024年9月25日発表。フリマアプリやネットオークションなどの CtoC-EC 市場や、BtoC中古品売買市場(実店舗及び EC)等を含む

^{3.} 出典: 経済産業省「令和5年度 電子商取引に関する市場調査」2024年9月25日発表。CtoC 取引のみならず、BtoB、BtoC取引も含む

^{4.} 出典: 会社資料、2023年12月時点における過去12か月間のCtoCとBtoC GMV

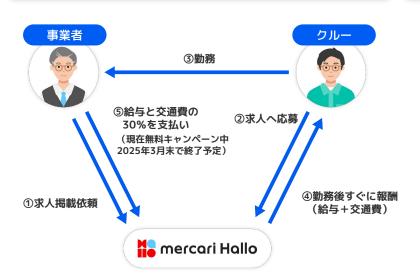
Marketplace「メルカリ ハロ」(スポットワーク) 概要

スポットワークの需要増加の背景

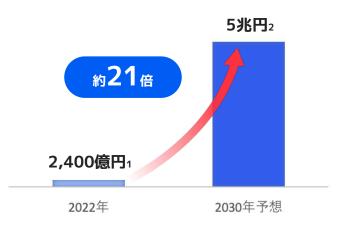
- ●コロナ禍以降の働き方ニーズの多様化
- ●人口減/高齢化による人手不足
- ●物価高による副収入源の需要増加

スポットワークの特徴

- ●最短1時間、1日だけから勤務可能
- ●履歴書/面接不要
- ●勤務後、すぐに給与が受け取れる



潜在的なスポットワーク市場規模症



^{1.} 調査会社が発表している単発バイト求人情報サービス市場、短期バイト人材紹介サービス市場、人材マッチング(サービス市場の売上高の合計値をもとに当社が流通取引高を推計)

^{2.} 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もと算出

Marketplace「メルカリ ハロ」(スポットワーク) 強み

1

全国・全世代 2,300万人の 顧客基盤

- ・全国にわたる約2,300万人(本人確認 済1,700万人)を超える潜在的なお客 様による効率的なクルーの獲得が可能
- ・調査を通じて、幅広い年齢層の「メ ルカリ」のお客様によるスポットワー クへの関心を確認1

2

Pay, Buy, Sell, Workを 1つのアプリで

- ・「メルカリ ハロ」で得た給与を 「メルカリ」内外での購入や「メルペ イ」の返済に即利用可能となる体験の 提供を目指す
- ・「メルカリ」における本人確認情報や 銀行口座情報が引き継がれるため、簡 単に利用可能

3

安心・安全な 利用環境

- ・プライム上場企業である信頼と10年 以上にわたり安心・安全なマーケット プレイスを運営してきた実績
- ・新規求人の掲載前審査や内容更新時の再審査に加え、AIを用いたより迅速なリスク検知システムを導入

1.「メルカリ」のお客様(18-69歳男女)に向けた調査により、幅広い年齢層においてスポットワーク経験者または、未経験だが関心が高い顕在層が多いことが判明(自社調べ)

Fintech 主要なトピックス

●非接触型サービス iD決済 QRコード決済

●おくる・もらう

家族や友人にメルペイ残高・ポイントを送ることが可能に

●メルペイスマート払い (定額払い)

翌月以降分割して支払うことができる「定額払い」に対応

●メルペイスマートマネー

「メルカリ」の利用実績等を元に金 利・利用限度額が決まる少額融資 サービスを開始



●暗号資産 取引サービス

「メルカリ」内でビット コインの売買が可能に

●ビットコイン・ イーサリアム つみたて機能



FY2019.6 FY2021.6 FY2022.6 FY2023.6 FY2024.6 FY2025.6



●メルペイスマート払い (翌月払い)

商品購入代金を後から支払うこと ができる「あと払い」サービスに 対応

●マイナンバー (JPKI) での本人確認

商品購入代金を後から支払うこと ができる「あと払い」サービスに 対応





●メルカード

「メルカリ」アプリで完結するクレ ジットカード「メルカード」の提供 を開始。最大4%を常時ポイント還元



●「メルカリ」内、 ビットコイン決済

「メルカリ」内の商品購入時にビットコインでの決済が可能に

●イーサリアムの追加

取引可能な暗号資産に「イーサリアム」を追加

1

Marketplace との連携

- ・全国で約2,300万人(本人確認済 1,600万人超)を超える顧客基盤 の活用
- ・年間GMV1兆円規模の「メルカリ」 売上金によるメルペイウォレットへ のキャッシュイン

2

独自の与信

- ・「メルカリ」の利用実績とAI技術を 活用し、お客さまの最新の利用状況に あわせた"適切な与信"を提供
- ・独自の与信による高い債権回収率の 実現

5

高い本人確認済み比率

- ・90%を超える高い本人確認済み比率により安心・安全な利用環境を提供
- ・本人確認済みであることで、グループ 内サービスをスムーズに利用開始可能

Fintech メルカードの狙いと特徴

「メルカード」の狙い

Fintechの 収益力強化

「メルカリ」内・外における「メルカード」の利用増加による、Credit事業の収益力の強化

Marketplace GMVのさらなる成長

ロイヤルティプログラムに よるPay, Buy, Sellの促進 3 Marketplaceの 外部決済手数料削減

「メルカリ」内における「メルカード」の利用が増えることによる外部決済手数料削減に伴うグループ収益性の向上

4 一次流通も 含めた循環の促進

メーカーや小売企業等と連携した取り組み等を通じた サーキュラーエコノミーの 実現促進

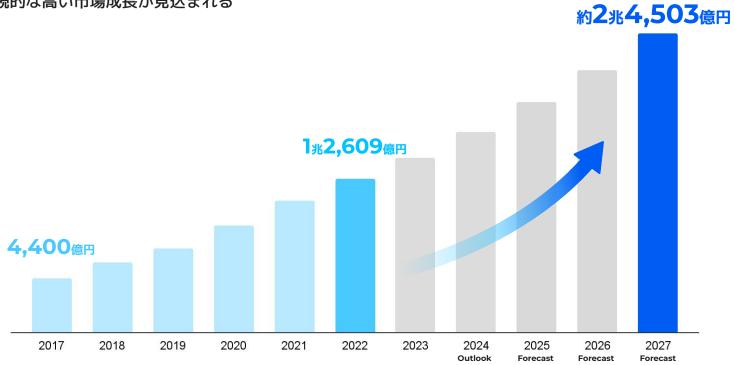
5つの特徴

「メルカリ」「メルペイ」の行動履歴に基づく独自の与信

本人確認済みのお客さ まはアプリ内申請で最 短1分で申し込み完了 返済日・返済タイミン グを柔軟にコントロー ル可能 ナンバーレス、かつすべ ての設定がアプリで完結 する安心・安全設計 Pay, Buy, Sellによって上 昇するポイント還元率 (「メルカリ」内還元率1-4%)

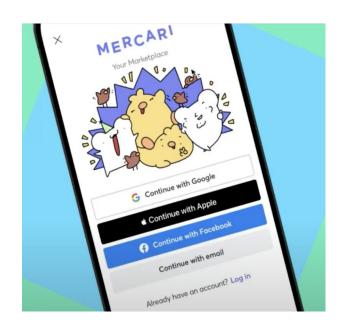
Fintech EC市場における後払い決済額。

- 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



US「Mercari」概要

- 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進
- 多様な配送手段を持つオールジャンル型サービスとしての独自性を活かしたポジショニング



- サービス開始:2014年9月
- 対応OS: Android、iOS※Webブラウザからも利用可能
- 収益構造:取引完了時に出品者から販売手数料(商品価格及び購入者が支払う配送料の10%)、購入者からバイヤープロテクション手数料(商品価格及び購入者が支払う配送料の3.6%)をチャージ

●サービスローンチ

●経営体制の現地化

旧Mercari, Inc. CEOである John Lagerlingが参画

●配送手段の多様化

Uber社とのパートナーシップを通じて 非接触での同日集荷・配送サービスである 「Mercari Local」を全米で提供開始



●AI活用の強化

ChatGPTを活用した新 しいお買い物アシスタン ト「Merchat AI」の提 供を開始 ●日本「メルカリ」との越境取引を開始

FY2014.6 FY2016.6 FY2017.6 FY2018.6

FY2021.6

FY2023.6

FY2024.6

FY2025.6

●手数料有料化

出品手数料として取引額 の10%を出品者が 負担するモデルを開始

ブランドリニューアル

ローカライゼーションの一環として、リブランディング、及びアプリのリニューアルを実施



●後払い決済サービス

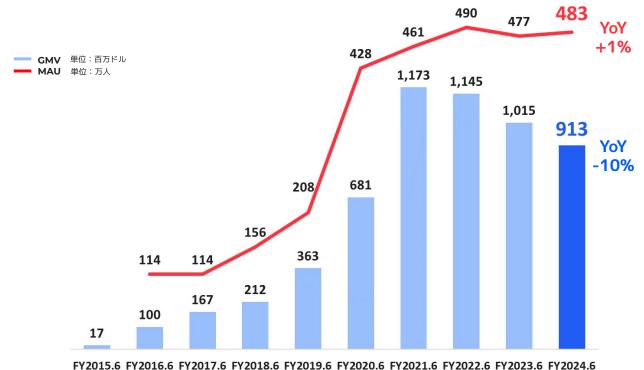
Zip社とのパートナーシップを通じて、後払い決済サービス(BNPL)の提供を開始(2022年にはPayPal社とも連携を開始)



●Z世代を意識したデザ インにリニューアル



●バイヤープロテク ション手数料導入



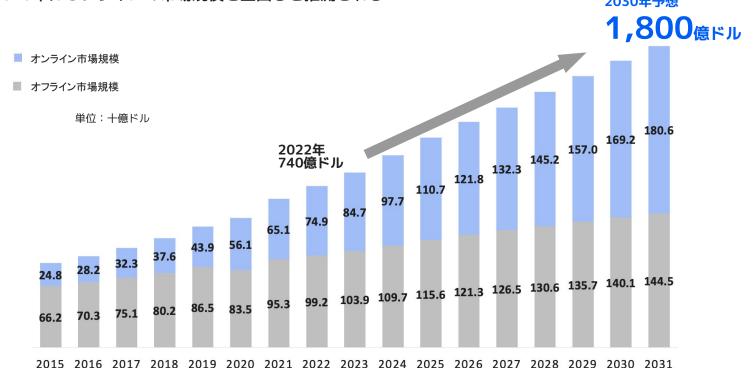
F12013.6 F12016.6 F12017.6 F12018.6 F12019.6 F12020.6 F12021.6 F12022.6 F12023.6 F12024.6

^{1.} キャンセル等を考慮後の取引高の合計

^{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

US 米国リユース市場規模

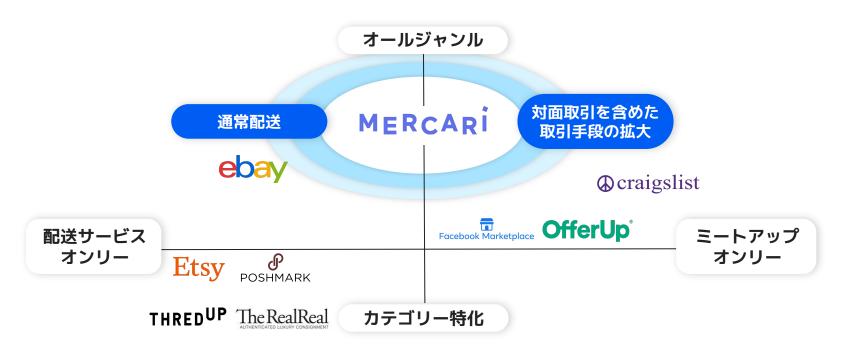
● 米国のオンライン・リユース市場は2022年から2031年の間にオフライン市場の約3倍のペースで成長し、 2026年にオフラインの市場規模を上回ると推測される2030年予想



20

US 米国における強みとポジショニング

- 米国におけるユニークなポジショニングの確立に向け、従来からの使いやすさの追求に加え、 多様な配送オプションを提供することで、"the easiest and safest selling app"を目指す
- 通常配送の強化に加えて、対面取引を含め、利便性向上に向けた取引手段の拡大を推進



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。



株式会社メルカリ 証券コード: 4385