

mercari

Presentation Material

FY2026.6



目次

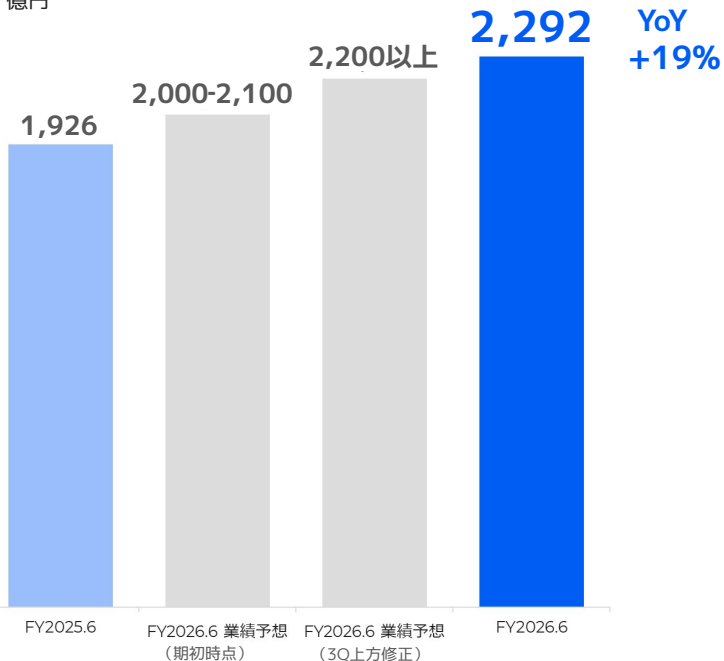
- 1** FY2026.6 の総括、及びFY2027.6に向けた中期方針の進捗
- 2** FY2026.6 決算概況
- 3** FY2027.6 業績予想・事業方針
- 4** 資本政策
- 5** Appendix

FY2026.6の総括、 及びFY2027.6に向けた中期方針の進捗

- 売上収益・コア営業利益共に3Q上方修正後の業績予想を達成し、過去最高を更新
- 売上収益はFY2023.6以来の二桁成長へ回帰

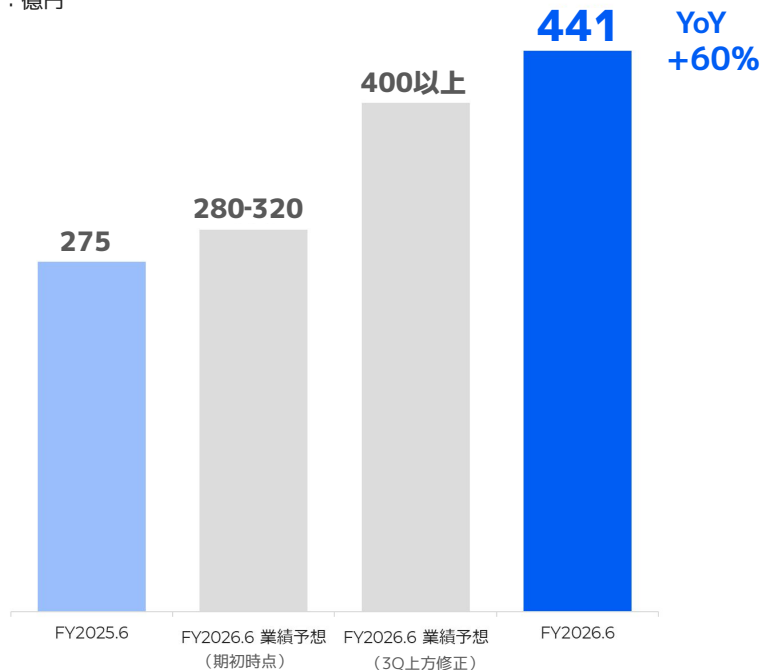
売上収益

単位：億円



コア営業利益

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

期初に定めた事業方針サマリー

- FY2027.6に向けた仕込みの年
- 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

売上収益二桁成長への回帰

Marketplace

プロダクトのコア体験強化により
GMV YoY **+15%**

Fintech

外部決済が拡大し、
売上収益 YoY **+29%**

US

ブレイクイーブンを維持しつつ
GMV YoY **+11%**

グループ収益基盤の確立

主要3事業すべてが増収増益し、
過去最高益を更新

注力領域への投資強化や将来成長に向けた種まきと、優先順位・投資対効果を踏まえた事業撤退判断を両立

全社的な**AI活用により生産性が向上**し、収益基盤の強化にも寄与

今後の課題

グループシナジーのさらなる創出と拡大

MAU¹成長の加速

USにおけるGMV成長率の加速

- AI Task Forceを通じてAI-Native基盤の構築が完了。基盤構築から成果創出へ

AI-Native化による生産性の向上

利用促進・生産性向上

- 全従業員のAIツール利用率**100%**を達成¹。非エンジニアも含め、自身の業務課題に特化したAIエージェントを自ら構築する「AI Agent Day」を継続的に実施。全従業員のAI熟練度の更なる引き上げ
- 100万時間相当の効率化余地のうち**49.5万時間**分の生産性向上を実現。AIを前提とした業務プロセス変革により、さらに77万時間の余剰時間の創出余地があることも特定²
- エンジニア1人あたり開発量はAI化前(FY2024.6)比**7.6倍**に増加³

事業成果と成果創出を支える体制

プロダクト・事業成果

- プロダクトへのAI導入や、開発プロセスのAI-Native化により事業成果に貢献
 - 検索・ホーム画面のレコメンデーション精度向上
 - 出品情報をAIが提案する「AI出品サポート」により出品完了率が向上
 - AIを活用した不正監視の強化を通じた、安心・安全な取引環境構築のさらなる推進
 - AIを前提とした開発により少人数、短期間で「メルカリモバイル」サービスの構築、機能追加を実現
- 動画広告クリエイティブ制作工程をAI化。YouTube Works Awardでの金賞・銀賞を始め、各社の複数の賞を受賞

推進スピードと安全性の両立

- AIガバナンスの専門組織設立⁴や、「メルカリグループAI活用基本ポリシー」策定⁵等により、AI-Native化のスピードと安全性担保を両立

1. 2026年1月末時点の当社グループ従業員数（休職者、退職確定者、鹿島アントラーズ雇用者を除く）における、主要AIツール（ChatGPT、Gemini、Claude、Cursor、LiteLLM、Notion AI）のいずれかを利用していている人の比率
 2. 従業員のAIツール利用率100%（2026年1月末時点）を前提に、対象業務におけるAI活用による業務削減率を適用して算出した推定値
 3. FY2024.6とFY2026.6の当社グループにおけるコード変更量を当時のエンジニアの人数で算出した1人あたり開発量
 4. 2025年10月設立 5. 2026年3月策定

- 前CTO¹がCHRO兼CAIO（最高AI責任者）に就任し、AIとHRを一体で推進可能な体制へ。AIエージェント前提の働き方・組織構造を再設計し、プロダクト変革と組織改革を加速

プロダクト変革

- 「メルカリ」のデータとユースケースに根差した独自AIモデル開発を本格化。GENIAC²に採択された取り組み³で開発したモデルを検索・レコメンデーション機能に導入し、お客さま体験のさらなる向上へ
- AI活用によりCS領域を高度化。問い合わせ不要で自己解決できる仕組みづくりや、問合せ対応のAIエージェント化により対応スピードの向上や多言語応答を実現
- 不正利用の早期自動検知及び排除を一層強化。真贋鑑定品質と処理効率の向上等により、安心・安全な利用環境を構築
- AIならではのお客さま価値の提供に向けてショッピングエージェントなどのAI機能の開発を推進

組織改革

- 非エンジニア部門も含む全組織においてAIエージェント構築を推進。あらゆる業務領域でAIエージェントと協働する環境を完成させる
- 組織における役割を越境し、仕様策定から品質保証・リリースまでを少人数で完結する開発スタイル（AI Pods）を全社に定着。より多くのプロジェクトを推進可能とし、新規事業やAI前提の新たなお客さま体験の創出を加速
- AIによる意思決定支援の強化に加え、現場への権限移譲や承認プロセスの刷新等のAI実装と評価制度を一体で再設計。事業推進スピードを加速
- リスク管理部門による事業レビューにもAIを活用し、レビュー品質確保とスピード向上を両立する仕組みを整備

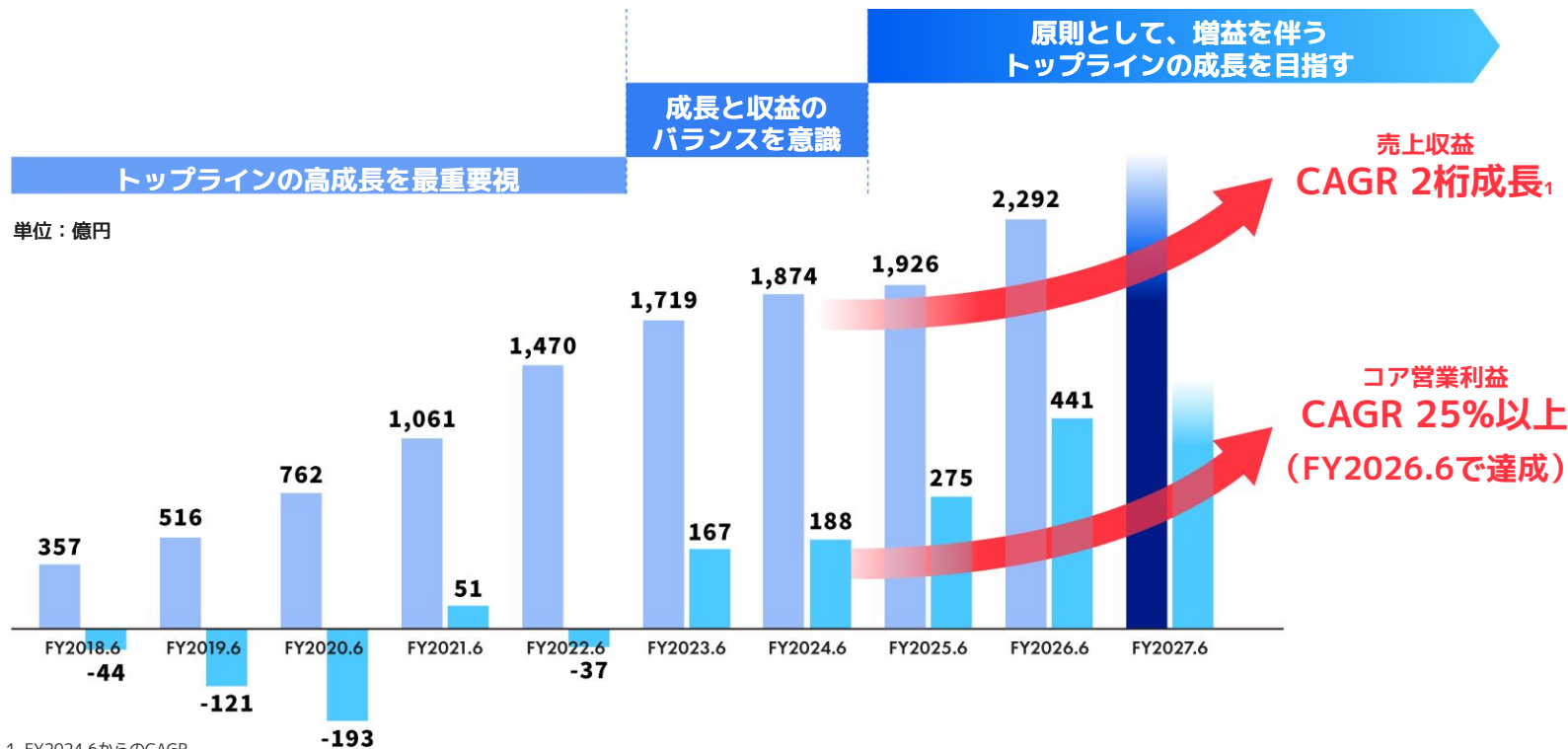
1. 正式な役職名: 執行役員 CTO Japan Business

2. 経済産業省および国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構（「NEDO」）が主導する国家プロジェクト「ポスト5G情報通信システム基盤強化研究開発事業／競争力ある生成AI基盤モデルの開発（GENIAC）」

3. 当社研究開発組織「R4D」が推進する、フリマアプリ「メルカリ」における40億件以上の出品データ等（二次流通市場固有データ）を活用し、Generative Retrieval（生成検索）技術に基づき高精度なAI検索および推薦を実現する基盤モデルの研究開発

1 FY2027.6に向けた中期方針の進捗

- FY2027.6に向けた中期方針に対して順調に進捗し、コア営業利益は2年目のFY2026.6で達成
- 売上収益についても達成を見込み、売上収益・コア営業利益共に更なる上積みを目指す



1. FY2024.6からのCAGR

2. 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

3. 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

FY2027.6 主要事業のありたい姿

(FY2024.6 4Q決算で発表し、FY2025.6 4Qに一部更新した内容を再掲¹⁾)

グループ共通

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
- AI-Native Companyの実現

Marketplace

ありたい姿

- CtoCの安定成長に加え、越境取引、BtoC等の高い成長によってマーケットを継続的に牽引

注力領域

- ・ プロダクトのコア体験強化
- ・ AI活用によるUI・UX刷新
- ・ 越境取引・BtoC
- ・ Ads

Fintech

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と信精度、回収率の維持・向上
- ・ 暗号資産の種別、利用シーンの拡大

US

ありたい姿

- 明確な差別化によって独自のポジションを確立
- 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

- ・ プロダクトのコア体験強化
- ・ AI活用によるUI・UX刷新
- ・ カテゴリー戦略による差別化



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

FY2026.6 決算概況

【連結】

	期初の業績予想	最新の業績予想 ¹	業績
売上収益	2,000-2,100億円	2,200億円以上	2,292億円
コア営業利益	280-320億円	400億円以上	441億円

【事業別】

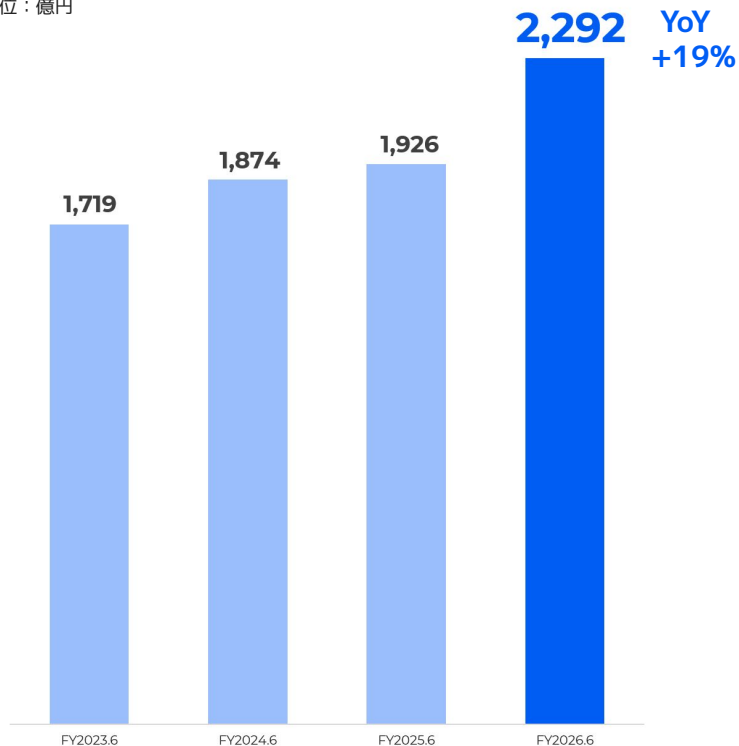
		期初のガイダンス	最新のガイダンス ²	業績
Marketplace	GMV成長率	YoY +3-5%	YoY +5-10%	YoY +15%
	コア営業利益	320-360億円	350-390億円	429億円
Fintech	コア営業利益	50-75億円		91億円
US	GMV成長率	YoYプラス成長		YoY +11%
	コア営業利益	ブレイクイーブン		20億円

1. FY2026.6 3Q決算発表において上方修正した業績予想

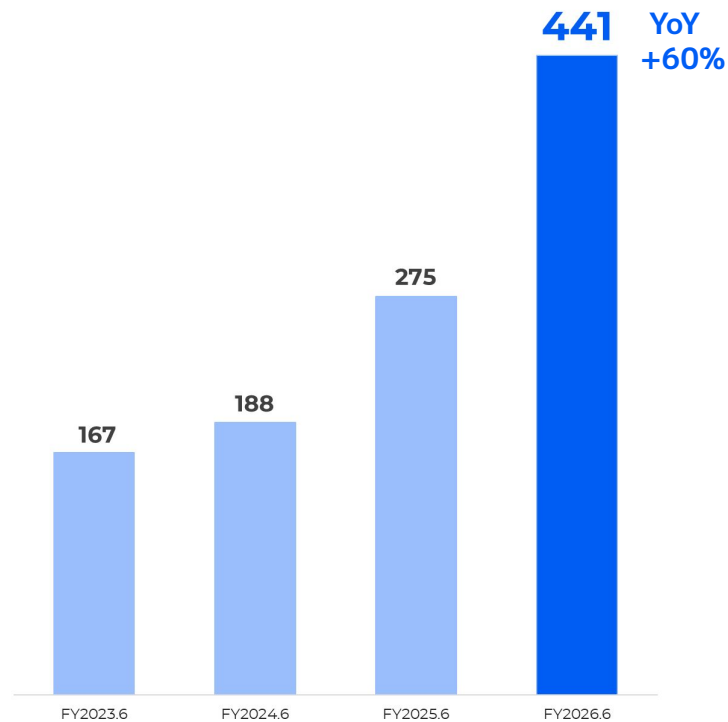
2. FY2026.6 2Q決算発表において上方修正したガイダンス（Fintech・USは期初のガイダンスから変更なし）

売上収益

単位：億円

コア営業利益¹

単位：億円

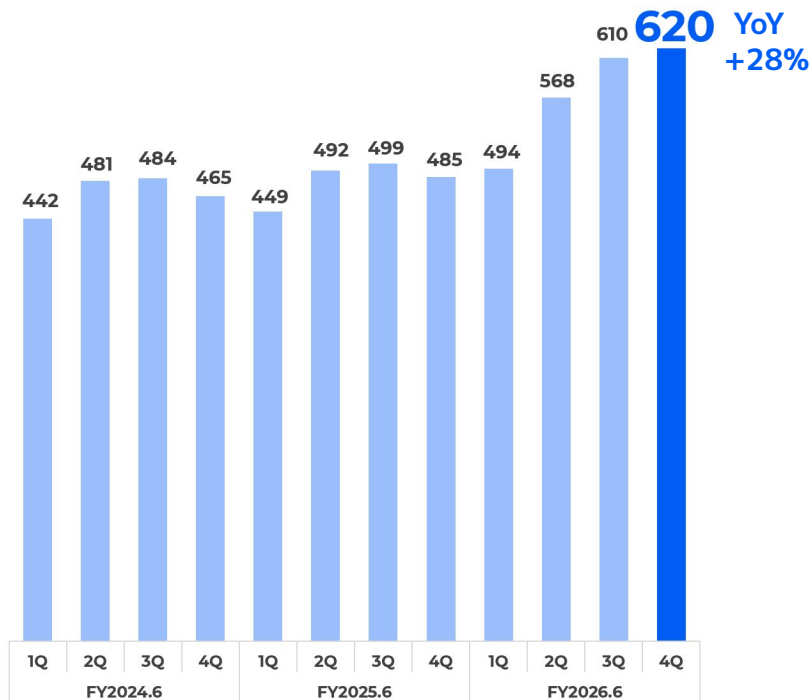


1. IFRS営業利益からその他の収益・その他の費用等を控除した利益

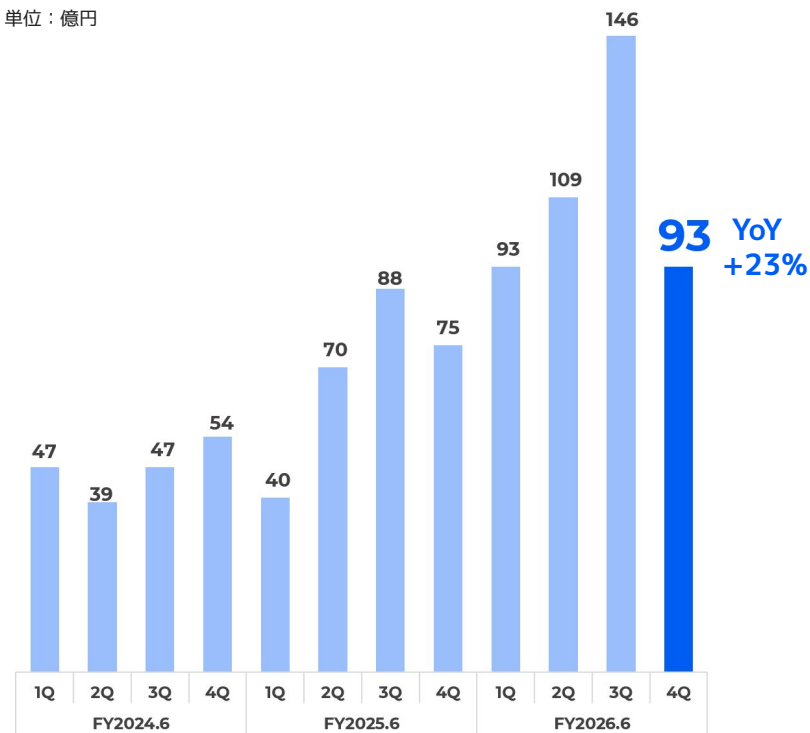
- 4Qは将来成長に向けた投資を計画通り行い、コア営業利益はQoQで低下

売上収益

単位：億円

コア営業利益¹

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

期初の事業方針

- ・ プロダクトのコア体験強化を最優先に進めつつ、越境取引を重点的に強化することで、FY2027.6以降のGMV成長率加速に向けた土台を構築する
- ・ GMV成長率YoY +5-10%、コア営業利益¹350億-390億円を目指す

※ガイダンスは2Qに上方修正後のもの

（期初時点ガイダンス：GMV成長率YoY +3-5%、コア営業利益320億-360億円）

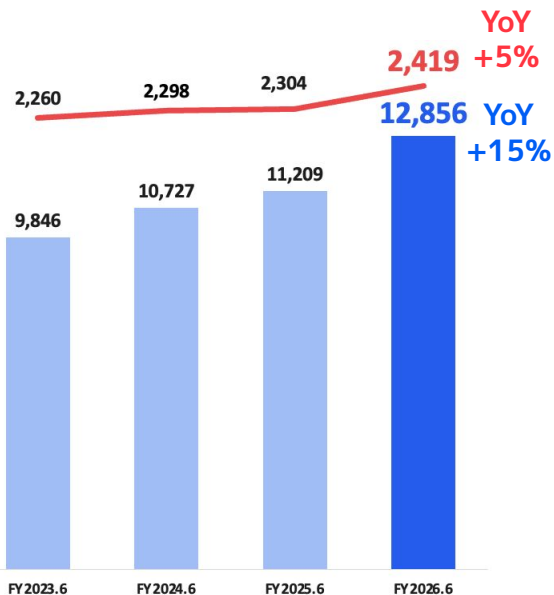
MAUが2,400万を突破し、通期のGMV成長率はYoY +15%とFY2023.6以来の二桁成長へ回帰。トップライン上振れに伴い、コア営業利益は期初ガイダンスを大幅に上回る429億円（YoY +41%）で着地し、収益基盤が一層強固に

安心・安全な取引環境の構築を中心とするコア体験強化により、お客さま数・単価・頻度がバランスよく成長する基盤が確立。これを土台として、「超メルカリ市」等の大型マーケティング施策を通じてGMVの成長モメンタムを創出・継続させる好循環を実現

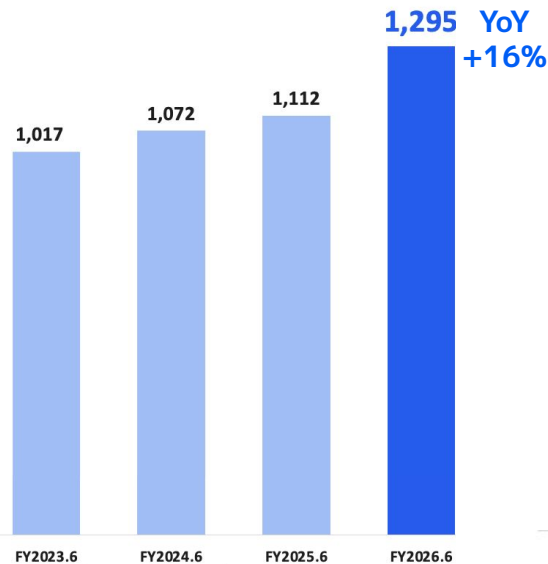
注力領域の越境取引は、エンタメ・ホビーの強い需要を捉え、GMVが1,122億円（全体の約9%）となるなど順調に成長。駿河屋との提携による在庫拡充に加え、新たにグローバルアプリを通じた自社越境取引を米国で開始するなど、将来成長に向けた取り組みが前進

GMV₁・MAU₂

GMV 単位：億円
MAU 単位：万人

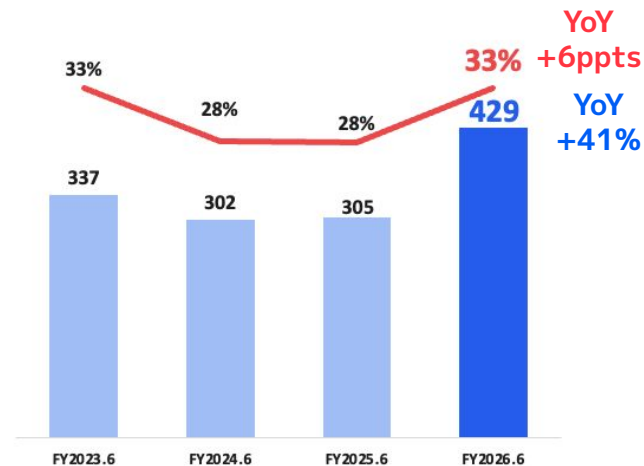
売上収益₃

単位：億円

コア営業利益₄(率)

単位：億円

コア営業利益 (IFRS)
コア営業利益率 (IFRS)



1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計（「メルカリNFT」を含む）

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国内外における四半期平均の登録済みお客さま数。なお、越境取引における海外パートナーサイト経由のお客さまは含まない

3. FY2025.6から「メルカリ ハロ」の実績も含む（「メルカリ ハロ」は2025年12月18日をもってサービス終了）

4. 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

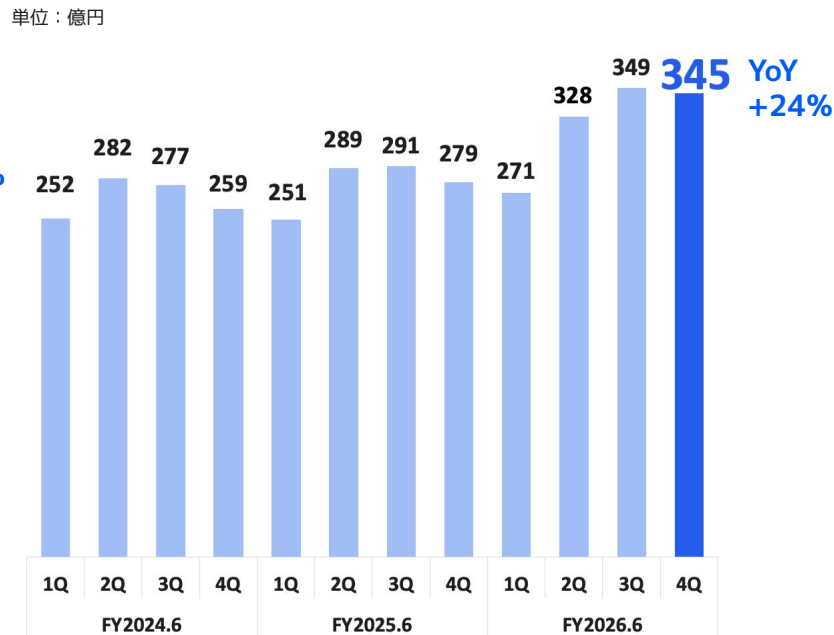
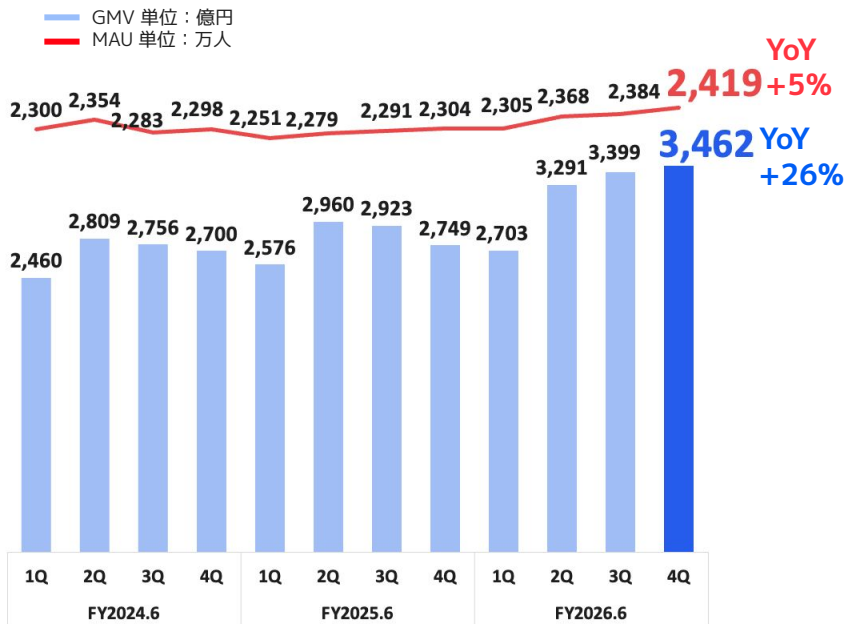
2 Marketplace 業績推移（四半期）

mercari

- GMV成長率は、前年の低いハードル（FY2025.6 4QはYoY +2%）に加えて、「超メルカリ市」の効果やエンタメ・ホビーの好調が重なったことでYoY +26%と極めて高い水準で着地

GMV₁・MAU₂

売上収益₃



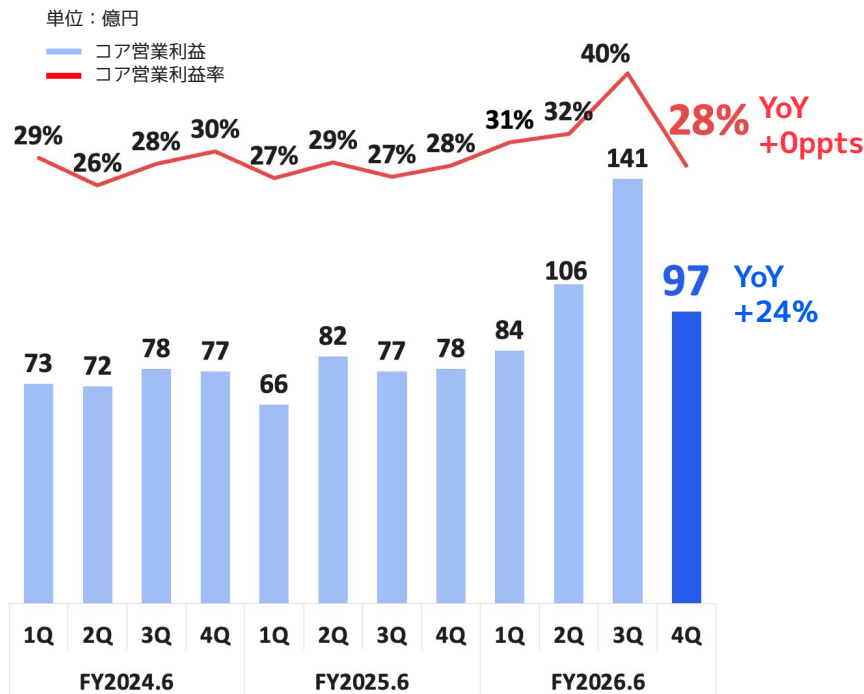
1. キャンセル等を考慮後の取引高の合計（「メルカリNFT」を含む）
 2. 1か月に1回以上アプリ又はWebサイトをブラウジングした国内外における四半期平均の登録済みお客さま数。なお、越境取引における海外パートナーサイト経由のお客さまは含まない
 3. FY2025.6 4Qから「メルカリ ハロ」の実績を含む（「メルカリ ハロ」は2025年12月18日をもってサービス終了）

2 Marketplace 業績推移（四半期）

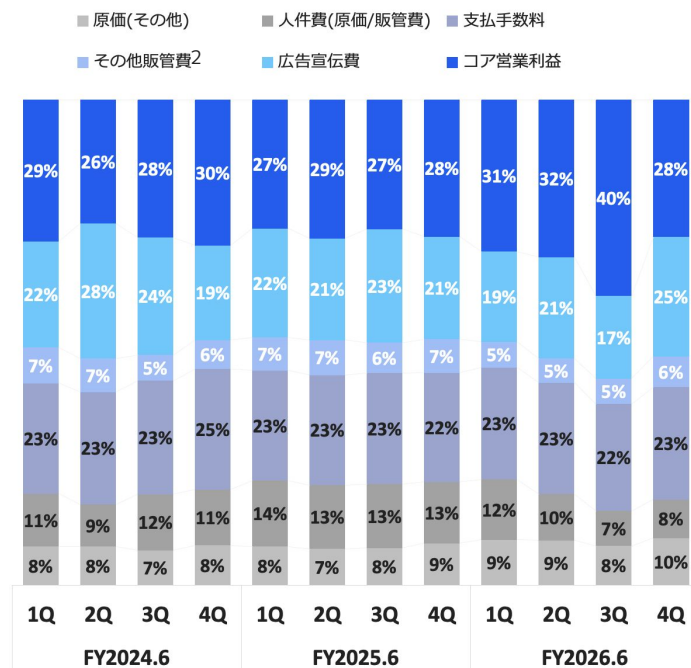
mercari

- 大きなキャンペーンがなかった3Qと比較して、4Qは「超メルカリ市」等のマーケティング施策やFY2027.6以降の成長に向けた積極的な投資を実施したことでコア営業利益¹率はQoQで低下

コア営業利益(率)



利益及びコスト構成比



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. 業務委託費、減価償却費、地代家賃等

- FY2026.6はAIも活用しながら矢継ぎ早に取り組みを推進し、具体的な成果に直結。GMVの高成長に大きく貢献

主な取り組み

お客さまサポート・補償の拡充

- 「全額補償サポートプログラム¹」を提供開始
- 「匿名返品サービス」を提供開始
- 評価を待たずに売上金を受け取れる機能を提供開始

真贋鑑定・ルール整備

- 「メルカリ鑑定センター²」を設立し、一定金額以上の商品の鑑定料金を無料化³
- 安心・安全が著しく損なわれる可能性がある出品に対応できるよう、「マーケットプレイスの基本原則⁴」を更新し、一部の商品に初めて適用
- 高価格帯商品のeKYC必須化

不正防止・セキュリティ強化

- AIによる不正検知スコア化、アカウント制限の厳格化

具体的な成果

- 取引に関するお問い合わせ率の減少に加えて、補償・鑑定機能の強化が着実に進捗
- ・ 取引に関するお問い合わせ発生率⁵は2年前の0.49%から**0.35%に低下**
- ・ 「全額補償サポートプログラム」で補償が完了した取引のうち、48時間以内に完了した取引の割合は前年の40.1%から**92.6%に向上**
- ・ あんしん鑑定数は前年同期比で**約3倍**と模倣品対策に寄与

1. 「メルカリ」での取引における万が一のトラブルに際し、一定の条件を満たした場合において、購入代金や販売利益を全額補償するプログラム

2. 2025年9月に自社運営の「メルカリ鑑定センター」を設立。従来は外部と連携した鑑定サービスを提供

3. スニーカー・ファッションは商品価格が10万円以上の場合、トレーディングカードは商品価格が15万円以上の場合にそれぞれ無料となる

4. 2025年7月と9月に第5回アダプザイザーボードを実施し、マーケットプレイス内の「安心・安全」が著しく損なわれる可能性がある商品については、出品禁止などを含む対応を実施する方針を策定

5. 取引総数に対する、商品不備・不達などのお問い合わせがあった取引の割合（透明性レポートにおいて「取引に関するお問い合わせ発生率」としたものの）

期初の事業方針

- ・ 日常のあらゆる決済・与信のシーンで選ばれるプロダクトへの基盤確立
- ・ コア営業利益¹50-75億円を目指す

Marketplaceの好調なGMV成長に伴う「メルカリ」内取扱高の増加に加え、「メルカード」の順調な会員獲得及び利用シーンの拡大が寄与し外部取扱高が伸長。その結果、債権残高²はYoY +44%の3,581億円に到達し、売上収益は651億円（YoY +29%）で着地

Creditの順調な成長により収益力が向上し、積極的な投資を行いつつもコア営業利益は91億円（YoY +46億円）と期初に定めたガイダンスを大きく超えて達成

「メルカード」発行枚数は632万枚³、暗号資産取引口座数は400万口座⁴を超えるなど順調に進捗。BaaS機能の提供⁵やコインチェック株式会社との提携による暗号資産取扱銘柄の拡大⁶など、パートナーシップを活用した機能拡充も進捗し、日常のあらゆる決済・与信シーンで選ばれるプロダクトへの基盤構築が前進

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. 四半期末時点における「メルペイのあと払い（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）

3. 2026年6月30日時点

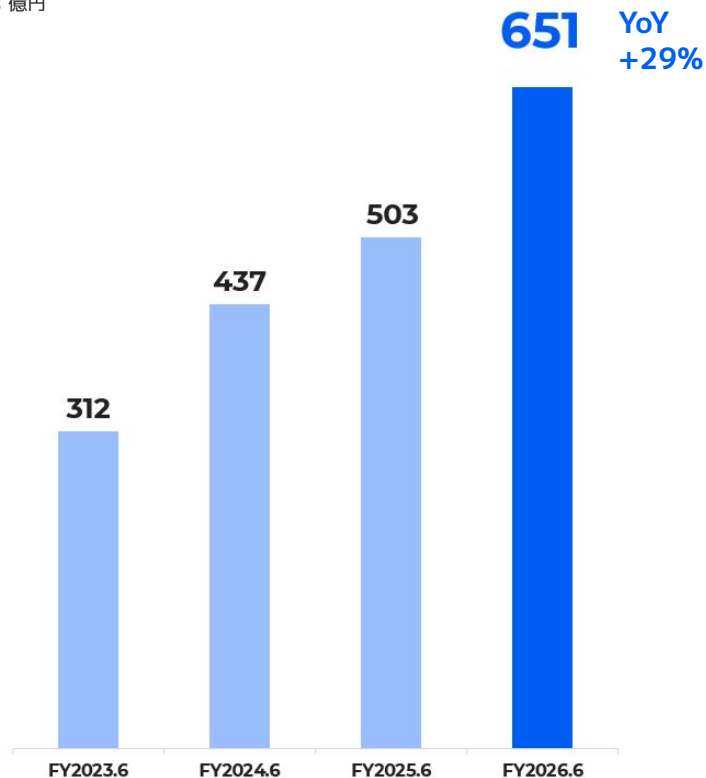
4. 2026年3月31日時点

5. 2025年12月18日より、株式会社みんなの銀行と連携し、「メルカリ」の売上金（「メルペイ」残高）を即時かつ手数料無料で出金できる新サービスの提供を開始

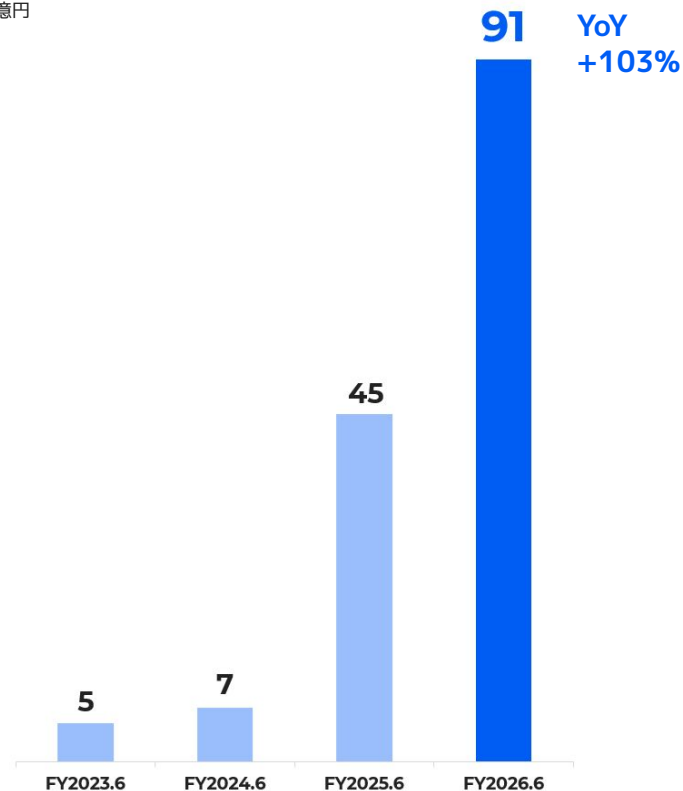
6. 2026年6月8日より、コインチェック株式会社と連携し、「メルカリ」アプリ上でシバイヌやドージコインなど計12銘柄の取引ができるサービスの提供を開始

売上収益

単位：億円

コア営業利益¹

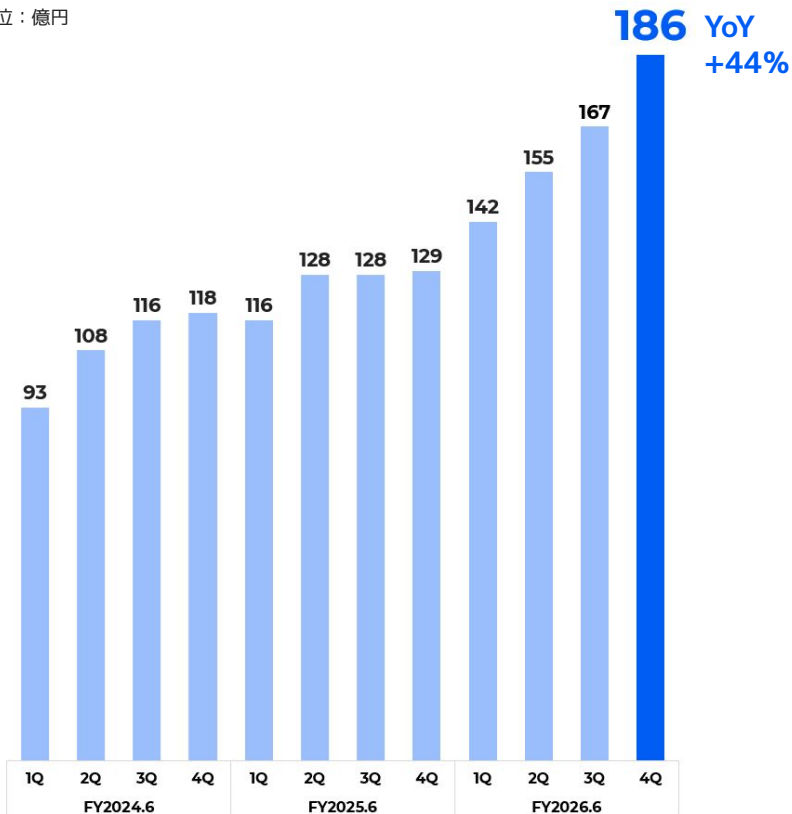
単位：億円



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。FY2026.6 1QよりMarketplace・Fintech間における内部取引の調整を撤廃したことに伴い、調整後コア営業利益の開示を停止。なお、Data sheetでの調整後コア営業利益の開示は継続

売上収益

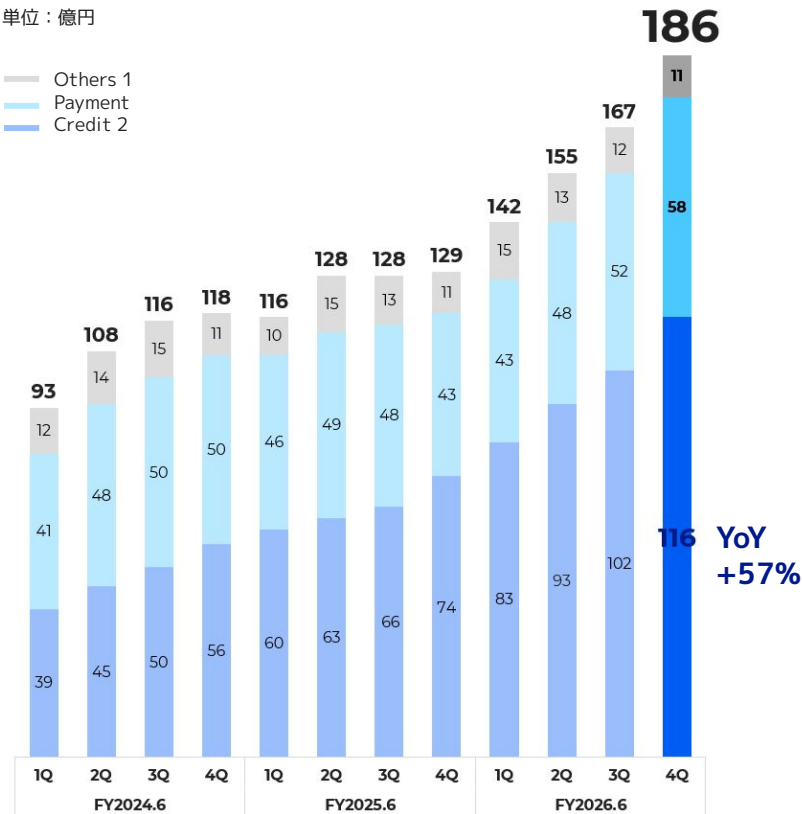
単位：億円



売上収益の内訳

単位：億円

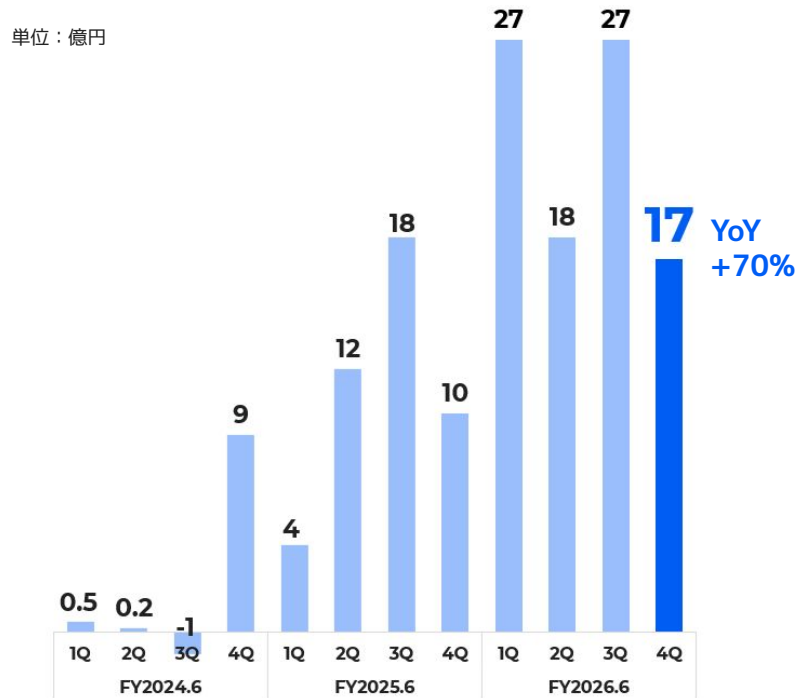
Others 1
Payment
Credit 2



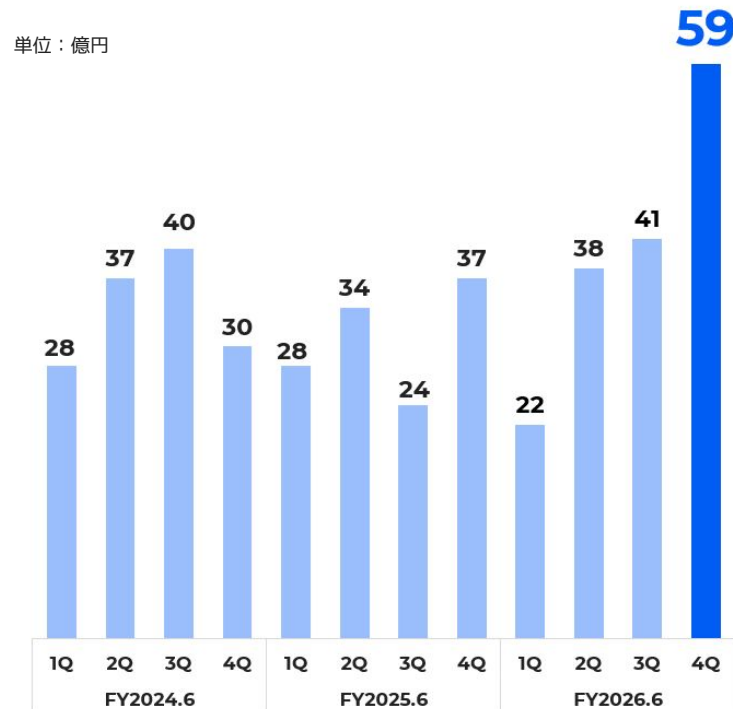
1. 株式会社メルコインの売上収益、銀行引き出し手数料、売上金の失効・没収、「メルカード」再発行手数料等を含む

2. 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。2026年1月1日より、支払い回数3回以上の新規の「分割払い」債権に対する実質年率も18%に改定

- 計画通り「メルカード」会員獲得や「メルペイ」のお客さま層拡大に向けて投資を強化したことで、広告宣伝費¹が大きく増加

コア営業利益²

広告宣伝費



1. 広告宣伝費には、TV CMやインターネット広告をはじめとする宣伝費用に加えて、常時還元等のポイント無償費用を含む

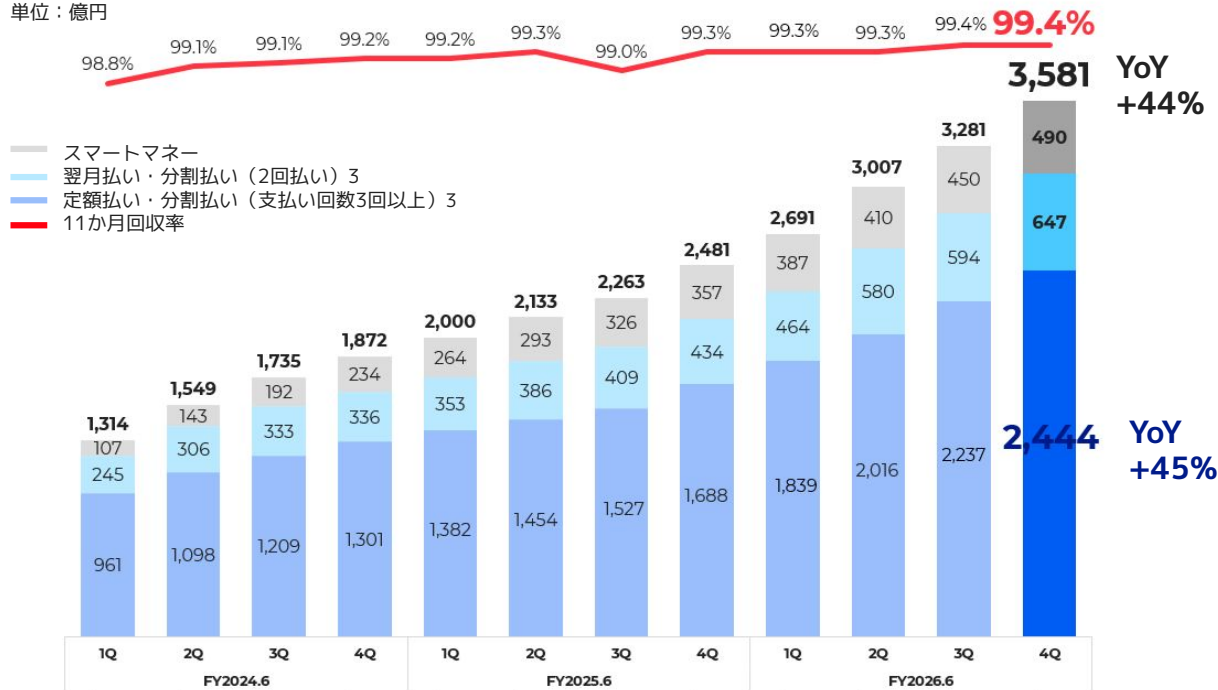
2. IFRS営業利益からその他の収益・その他の費用等を控除した利益。FY2026.6 1QよりMarketplace・Fintech間における内部取引の調整を撤廃したことに伴い、調整後コア営業利益の開示を停止。

なお、Data sheetでの調整後コア営業利益の開示は継続

- 順調な「メルカード」の成長、及び独自のAI与信モデルに基づく適切なリスク評価と段階的な与信枠拡張により、債権残高¹の成長と高い回収率²の両立を継続

債権残高・回収率

単位：億円



1. 四半期末時点における「メルペイのあと払い (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「メルペイのあと払い (翌月払い・定額払い・分割払い)」と「メルペイスマートマネー」の金額に対して11か月以内に回収を完了した四半期末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回以上は金利収入が発生するため、「定額払い」の債権残高と合算して開示

期初の事業方針

- ・ ブレイクイーブン¹を維持しつつ、プロダクトのコア体験強化やカテゴリー戦略による差別化により通期でのGMV YoYプラス成長を目指す

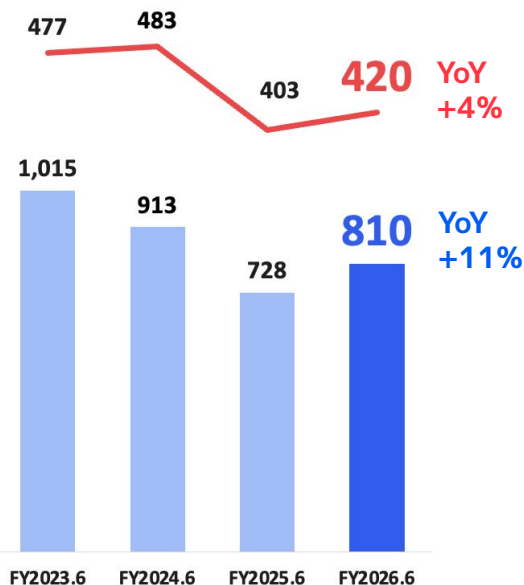
コア体験強化と、カテゴリーに特化したCRM施策や送料値引きキャンペーン等の効果的なマーケティングが相乗効果を発揮したことに加え、エンタメ・ホビーカテゴリーにおける旺盛な需要を捉えることに成功し、通期でGMV二桁成長を達成。これらのマーケティングを行いつつも投資規律を維持したことで、コア営業利益¹は20億円で着地

地道なプロダクトの磨き込みの効果が想定よりも早く結果に結びつき、ガイダンスを達成。ブレイクイーブン¹を維持しながらGMVプラス成長を継続する基盤が確立

1. 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

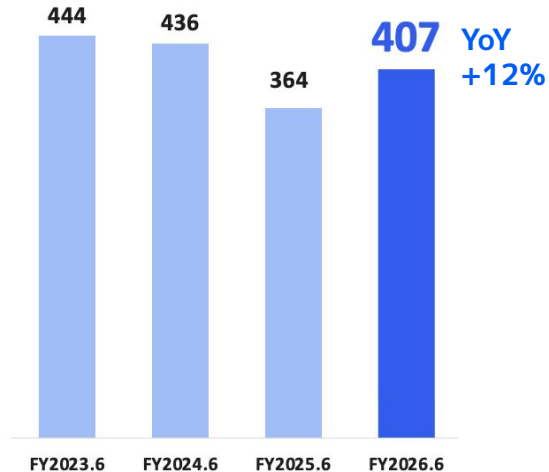
GMV₂・MAU₃

— GMV 単位：百万ドル
— MAU 単位：万人

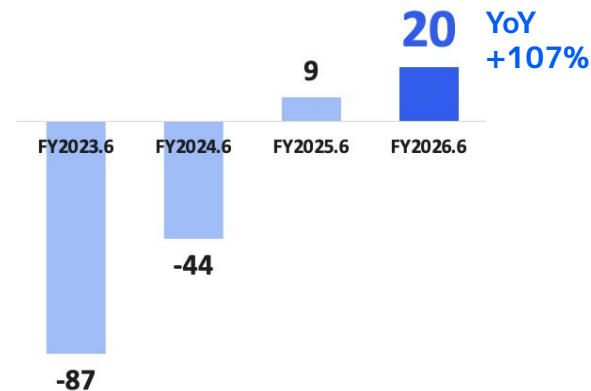


売上収益

単位：億円

コア営業利益₄

単位：億円



1. FY2024.6よりIFRSを適用し、前年比較が可能となるよう、FY2023.6についてもIFRS数値を開示

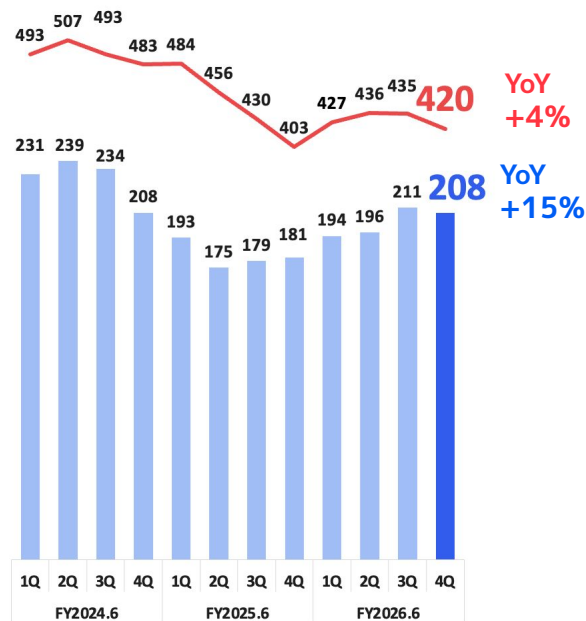
2. キャンセル等を考慮後の取引高の合計

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各年度4Q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

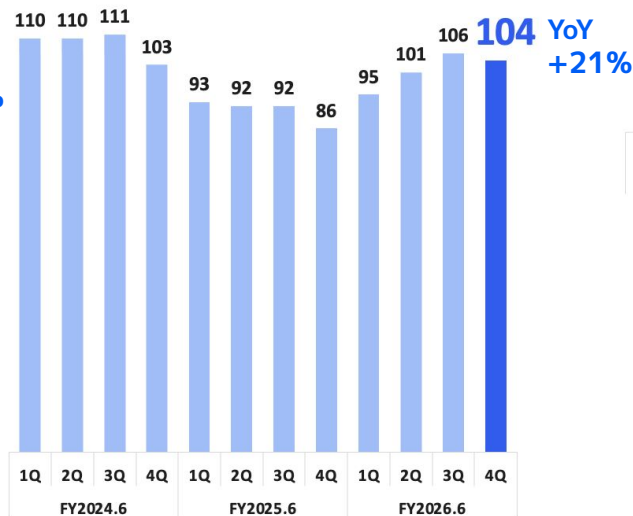
GMV₁・MAU₂

GMV 単位：百万ドル
MAU 単位：万人

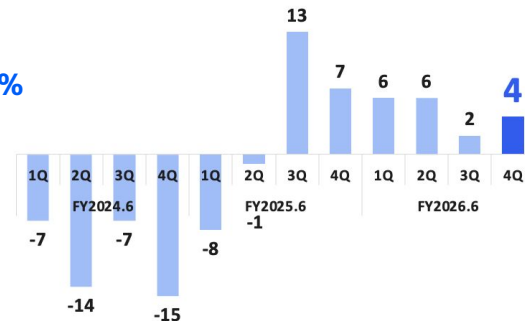


売上収益

単位：億円

コア営業利益₃

単位：億円



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四半期平均の登録済みお客さま数

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

FY2027.6

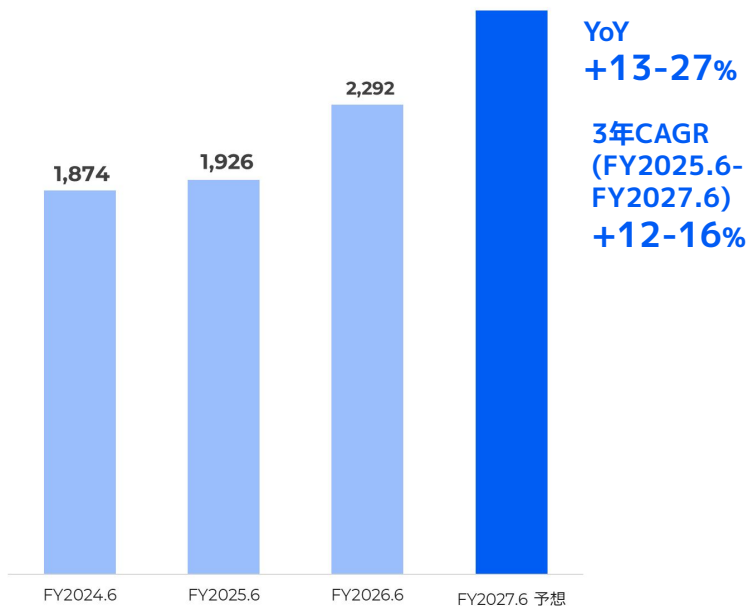
業績予想・事業方針

- 増益を伴うトップライン成長を維持しながら、高成長の継続と中長期的な成長に向けた投資の両立を図る
- コア営業利益は、1年先までの投資計画の不透明感を考慮し下限値で開示。上期の進捗を踏まえ、必要に応じて修正を検討
- FY2027.6に向けた中期方針に対しては達成を見込み、更なる上積みを目指す

売上収益

単位：億円

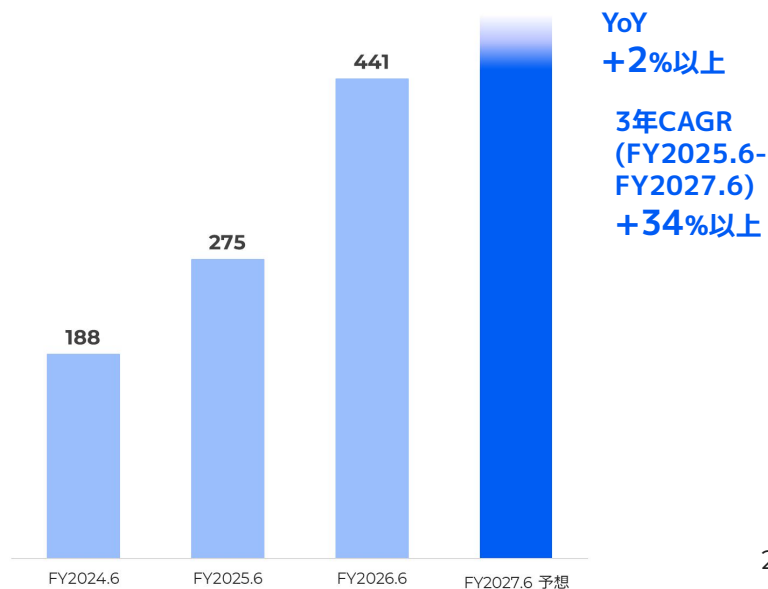
2,600-2,900億円



コア営業利益

単位：億円

450億円以上



- 中期方針における最終年度であり、方針・施策を通じたFY2027.6ガイダンスの達成及び中期方針の達成を目指す

連結

ガイダンス

売上収益

2,600-2,900億円

コア営業利益¹

450億円以上

方針・主な施策

- ・ 高成長の継続と中長期的な成長に向けた投資を両立
- ・ 原則として、増益を伴うトップライン成長を目指す
- ・ AIエージェントを基盤に据えたAI-Native化を推進

Marketplace

ガイダンス

GMV成長率 YoY +10-15%

コア営業利益額 450億円以上

方針・主な施策

- ・ プロダクトのコア体験強化
- ・ エンターテインメント性強化による利用時間の伸長
- ・ 自社越境取引²の拡大

Fintech

ガイダンス

コア営業利益 100億円以上

方針・主な施策

- ・ お客さま層の拡大、利用促進
- ・ 適切なリスク管理を前提とした継続的な債権残高の積み上げ
- ・ パートナーシップ活用による機能拡張

US

ガイダンス

GMV成長率 YoY +10%以上

ブレイクイーブンを継続³

方針・主な施策

- ・ プロダクトのコア体験強化
- ・ 一回あたり購入金額の拡大

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. グローバルアプリを通じて海外から「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。発送前にメルカリがすべての商品をチェックして品質を保証する「全品検品」を導入し、決済から配送状況の追跡までの全プロセスがアプリ上で完結する一気通貫のUXを提供

3. IFRSコア営業利益ベースでのブレイクイーブンを想定

<方針>

- プロダクトのコア体験強化を継続的に進めつつ、越境取引を重点的に強化することで、高いGMV成長率の継続を目指す
- GMV成長率YoY +10%-15%、コア営業利益450億円以上を目指す

プロダクトの
コア体験強化

AIを基盤にプロダクトのコア体験の継続的な向上を推進。CS体制の強化や鑑定機能の拡充等、より強固なプロダクト基盤の構築に向けて投資を行う

エンターテインメント性の強化

オークション機能等によって体験のエンターテインメント性を高め、より日常的に使われるアプリに進化することで、利用時間・利用頻度の伸長を目指す

越境取引

アニメ・コミック等エンタメ・ホビーカテゴリーにフォーカスし、自社越境取引による展開国数の拡大とUI・UXの強化を通じてグローバルな需要を開拓

- 継続的なコア体験強化に加え、プロダクト体験のエンターテインメント性を向上させ、MAU¹増加と利用時間の伸長の両軸で持続的な成長を目指す

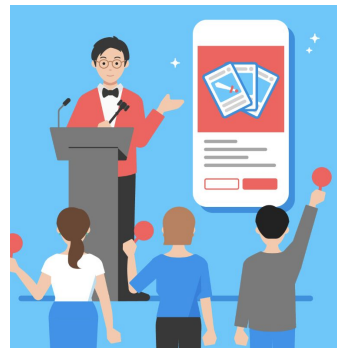
MAUの増加

- 累計お客さま数は6,000万人²を超えており、利用頻度の低いお客さまのアクティブ化によるMAUの拡大余地は大きい
- 既存のお客さまの活性化に加え、新規のお客さまの獲得、及び越境取引を通じた海外への拡張を推進



利用時間の伸長

- お客さまの利用時間にも大きな伸び代があり、現在の目的特化型から「用がなくても訪れる」日常回遊型のサービスを目指す
 - オークション機能や発見・探索体験の強化等、エンターテインメント性を高めていく

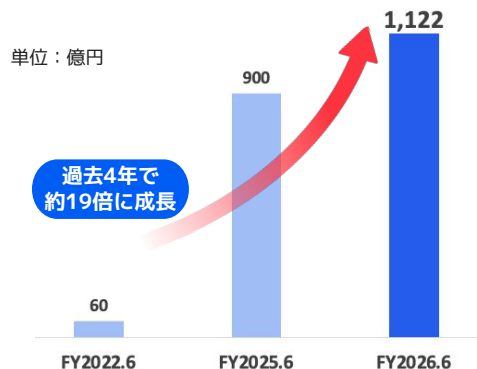


1. 1か月に1回以上アプリ又はWebサイトをブラウジングした国内外における四半期平均の登録済みお客さま数。なお、越境取引における海外パートナーサイト経由のお客さまは含まない
 2. 2013年7月～2026年6月までの累計で、期間中に1回以上アプリ又はWEBサイトをブラウジングした登録済みのお客さま数（利用停止等を除く）
 3. 2025年7月～2026年6月までの累計で、期間中に1回以上アプリ又はWEBサイトをブラウジングした登録済みのお客さま数（利用停止等を除く）

- 台湾、香港、米国での自社越境取引の拡大を推進するとともに、展開国・地域の拡大も目指す
- 駿河屋をはじめとするBtoC企業との連携強化を通じ、ニーズの大きいエンタメ・ホビーカテゴリーの在庫拡大を推進

越境GMV推移

- FY2026.6のGMVは1,122億円、Marketplace全体の約9%を占めるまでに短期間で大きく成長
- 台湾²では、自社越境取引の比率がパートナーサイトを通じた取引を上回るなど、順調に拡大



自社越境取引の強化

- FY2026.6 4Qにグローバルアプリのリリースを行った米国市場は非常に有望であり、成長の中核に据えて取り組んでいく
- 2028年までに50カ国以上、中長期的には100以上の国と地域に拡大させグローバル展開を加速させる



1. グローバルアプリを通じて海外から「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。発送前にメルカリがすべての商品をチェックして品質を保証する「全品検品」を導入し、決済から配送状況の追跡までの全プロセスがアプリ上で完結する一気通貫のUXを提供

2. 2024年8月に自社越境取引の提供を開始

- 中長期的な成長を見据えて、マーケティングの強化に加え、コア体験の基盤をより強固にするための積極的な投資を行う

プロダクトのコア体験

- **CS体制の強化**
 - 中長期的にはAI活用を進めつつ、FY2027.6は事業成長とお客さま満足度向上の両立に向けてCS体制を拡充
- **真贋鑑定の強化**
 - あんしん鑑定サービスの対象カテゴリーの拡充等を検討
- **厳選しつつも積極的なAI-Native人材の採用**
 - 事業成長を支える人材を確保

マーケティング・新規施策

- **「超メルカリ市」の強化**
 - コア体験強化を基盤に成長モメンタムを最大化
- **定常的なマーケティング施策**
 - 安心・安全の取り組みに関する認知拡大
 - AIを活用したクリエイティブ・CRM施策
- **自社越境取引に関わる現地でのマーケティング**
 - 米国を中心に、現地での知名度を向上させ、取引を活性化させるためのプロモーションを実施
- **新規施策**
 - プロが品質を保証する真贋鑑定済みブランド品とリファビッシュ（整備済み）商品を扱う「m department¹」をリリース

<方針>

- 持続的な取扱高と与信の成長に向けて、パートナーシップを活用しながら決済・与信をはじめとする各種機能がなめらかにつながる体験を強化。日常利用の拡大と与信機会の創出を目指す
- コア営業利益100億円以上を目指す

取扱高の増加

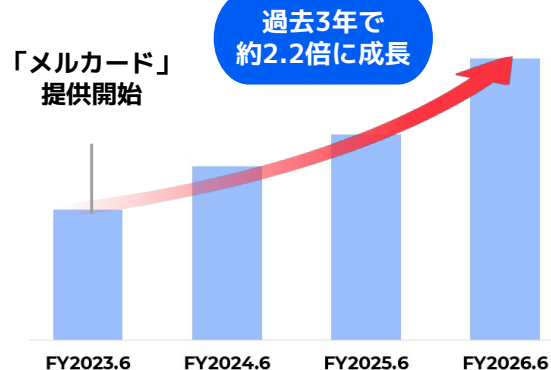
プロダクトの基本機能追加や決済体験の刷新に加え、暗号資産取引の利便性向上にも取り組み、お客さま層の拡大と利用頻度の伸長を実現することで、取扱高増加を目指す

信用創造の強化

「メルカリ」「メルペイ」等の利用実績・行動データに基づく独自のAI与信を通じた与信対象者の拡大等、信用創造を強化

取扱高の増加

- 「メルカード¹」及び「メルカード ゴールド²」の普及により取扱高は3年で2.2倍に成長
- 取扱高の更なる成長に向けて、基本機能の拡充による日常利用の促進、継続的な決済に応じたポイント体験の強化、および暗号資産取引の取扱銘柄の拡張に取り組む



信用創造の強化

- 残高・ポイントの範囲で決済できるカードを発行可能にすることで対象者を拡大し、「メルカード」利用を通じた信用創造の機会を創出
- 与信対象者の裾野を拡大しつつ、独自のAI与信モデルに基づく適切なリスク評価を踏まえた段階的な与信枠拡張を実現
- 独自のAI与信モデルの継続的な進化等、リスク管理の高度化を推進

1. 2022年11月8日に提供開始
2. 2025年3月17日に提供開始

<方針>

- ブレイクイーブンを維持しつつ、プロダクトのコア体験強化により通期でGMV成長率YoY +10%以上を目指す
- 中長期的な高成長の実現に向けて勝ち筋を模索する

プロダクトのコア体験強化

AIを活用したUI・UXのアップデートやCS及び不正対策強化に継続的に取り組み、取引活性化を目指す

一回あたり購入金額の拡大

まとめ買い機能の強化等の施策を通じて、一回あたり購入金額の拡大を目指すとともに、カテゴリー横断的な取引の活性化を推進

3 US 将来成長に向けた基盤の強化

mercari

- 2026年7月1日付で、Mercari, Inc.の元VP of GrowthのJeff LeBeauが、Mercari, Inc. のCEOに就任
- 日々の事業経営や意思決定は新CEOが担い、前CEOの山田はグループCEOとしてUSの非連続な成長に向けた中長期的な戦略の構築に注力

コア体験の継続的な改善

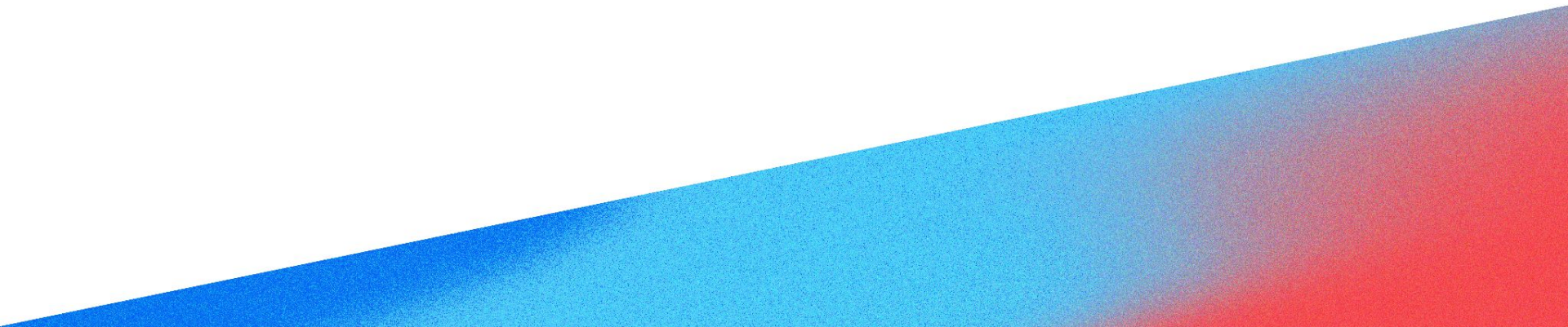
- 引き続き、UI・UXの改善や不正対策強化を推進し、圧倒的に使いやすいプロダクトを目指す
 - 購入促進
 - まとめ買い機能の強化
 - 返品サービスの拡充
 - 配送保険の拡充
 - UI・UX改善
 - パーソナライゼーションの強化
 - 安心・安全
 - 本人認証の強化及び不正対策の拡充

一回あたり購入金額の拡大

- 低価格帯の商品をコアとしつつ、まとめ買い機能の強化等の施策を通じて、一回あたり購入金額の拡大を目指す
- ファッション、エンタメ・ホビーだけでなく、カテゴリー横断的な取引の活性化を推進



資本政策



背景

- Marketplaceに加え、Fintech及びUSの収益力向上に取り組み、グループの収益基盤の強化を進めてきた結果、FY2026.6には連結及び株式会社メルカリ単体の利益剰余金の黒字化を実現
- 「キャピタルアロケーションに関する考え方」に基づき、FY2027.6に向けた中期方針の実現及び長期的な成長の為に投資を実施するとともに、現在の割安な株価水準を踏まえ自己株式の取得及び消却を実施することを決定
- 今後も投資機会や株価の水準等を勘案し、追加の自己株式取得を機動的に検討

取得内容

- 取得する株式の総数：400万株（上限）
 - 発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合：2.4%
- 株式の取得価額の総額：100億円（上限）
 - 総数または総額が上限に達した時点で取得終了
- 取得方法：東京証券取引所における取引一任契約に基づく市場買付
- 消却予定日：2026年11月12日

取得期間

- 2026年8月6日～2026年10月30日

非連続な成長の実現に向けた役員報酬制度の改定

- 報酬委員会にて、執行役への中長期インセンティブ報酬としてPSU（業績条件付株式ユニット）の導入を決定
- 業績条件を“時価総額2兆円以上の達成”とし、株主価値と報酬を連動させ非連続な成長に向けたリスクテイクを促進

変更前（FY2026.6まで）

- 中長期インセンティブ報酬は以下の2種
 - ・ RSU（譲渡制限株式ユニット）
 - ・ ファントムストック



変更後

- 役職ごとの役割及び求められる期待値に鑑み、PSUを付与
- 代表執行役CEOの中長期インセンティブ報酬はPSUのみとし企業価値向上にコミット
- 非連続な成長に向けた臨時的な付与であり、毎年の付与は想定しない

代表執行役CEO

- ・ 従来のRSU、ファントムストックに代えて、**PSUのみ**を付与

執行役

- ・ 従来のRSU、ファントムストックを中心に、**PSUも限定的**に付与

■ PSUの業績条件:

PSUの付与日¹から5年以内に当社の時価総額が連続する60営業日にわたって2兆円以上となること（業績条件が未達の場合、株式は交付されない）

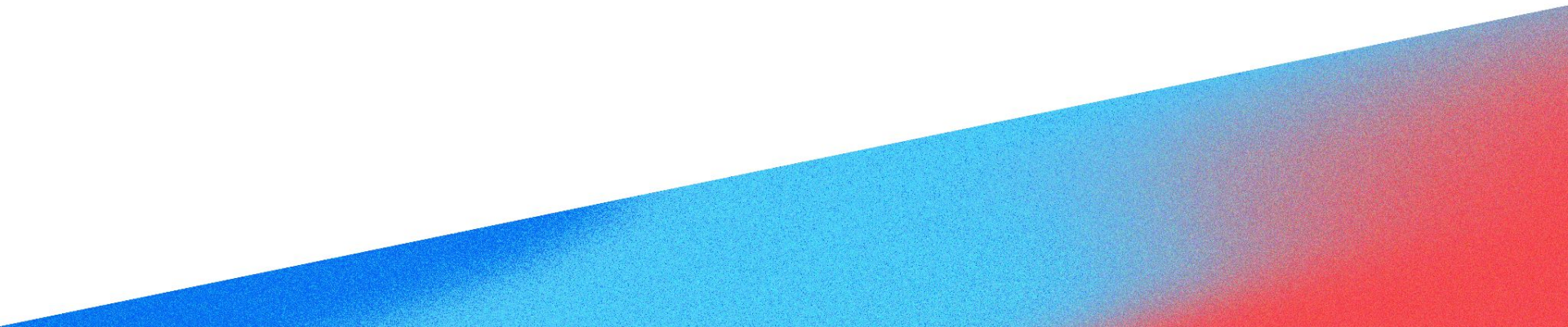
■ 権利確定した場合:

交付される株式数：898,970株（発行済株式総数の0.544%。この内、代表執行役CEOへの付与分は0.5%相当）

発行価額の総額：約41億円（付与日の前日の東証終値に基づき算出した見込額）

時価総額2兆円を達成した場合に実現される株式報酬価値の総額：約109億円（内、代表執行役CEOへの付与分は約100億円相当）

Appendix



- 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
- 2025年9月より筆頭独立社外取締役¹を設置し、取締役会の独立性向上及び実効性の高い監督を一層強化

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
株式会社アントラース・
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)



富山 和彦

筆頭独立社外取締役
指名委員会
委員長

篠田 真貴子

報酬委員会
委員長

金野 志保

監査委員会
委員長

北川 拓也



梅澤 真由美



花沢 菊香



藤沢 久美



琴坂 将広

1. 社外取締役の互選によって選定され、社外取締役連絡会議（エグゼクティブセッション）の運営等を主導し、社外取締役間の連携の強化や関係性の構築を促進する役割を担う。また、必要に応じて、社外取締役の意見を取り纏めた上で、取締役会議長、代表執行役CEO又は執行役と協議を行う



富山 和彦
筆頭独立社外取締役
指名委員会
委員長



篠田 真貴子
報酬委員会
委員長



金野 志保
監査委員会
委員長

主な経歴

- ・ボストンコンサルティンググループ
- ・(株)コーポレートディレクション代表取締役社長
- ・(株)産業再生機構代表取締役専務(兼)業務執行最高責任者
- ・(株)経営共創基盤代表取締役 CEO
- ・パナソニック(株)（現パナソニックホールディングス(株)）社外取締役
- ・東京電力ホールディングス(株)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(株)社外取締役
- ・(株)日本共創プラットフォーム 代表取締役会長（現任）

- ・(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)東京系井重里事務所（現 (株)ほぼ日）取締役 CFO
- ・エール(株)取締役（現任）
- ・エムスリー(株)社外取締役（監査等委員）（現任）

- ・ヤフー(株)（現 LINEヤフー(株)）監査役
- ・アドバンスト・ソフトマテリアルズ(株)（現 (株)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(株)社外取締役
- ・(株)カカコム社外取締役
- ・アルフレッサホールディングス(株) 社外取締役
- ・(株)新生銀行（現 (株)SBI新生銀行）社外監査役
- ・マネックスグループ(株)社外取締役
- ・(株)LIXIL社外取締役（現任）
- ・ペガサス・テック・ホールディングス(株)社外監査役（現任）

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

- ・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

- ・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識見



北川 拓也



梅澤 真由美



花沢 菊香

主な経歴

- ・ 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）
- ・ 楽天㈱常務執行役員テクノロジーデビジョンCDO
- ・ QuEra Computing Inc. President and Director（現任）
- ・ 株式会社クエラコンピューティングジャパン 代表取締役社長（現任）

- ・ 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
- ・ 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 共同創業者
- ・ コロンビア大学 理事（現任）

選任理由

- ・ 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

- ・ 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

5 ガバナンス体制（独立社外取締役）



藤沢 久美

主な経歴

- ・ 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
- ・ 日本証券業協会公益理事（現任）
- ・ ㈱静岡銀行社外取締役
- ・ ㈱ソフィアバンク代表取締役
- ・ 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
- ・ ㈱ネットプロテクションズ社外取締役
- ・ ㈱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）
- ・ トヨタ自動車㈱社外取締役（現任）

選任理由

- ・ 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

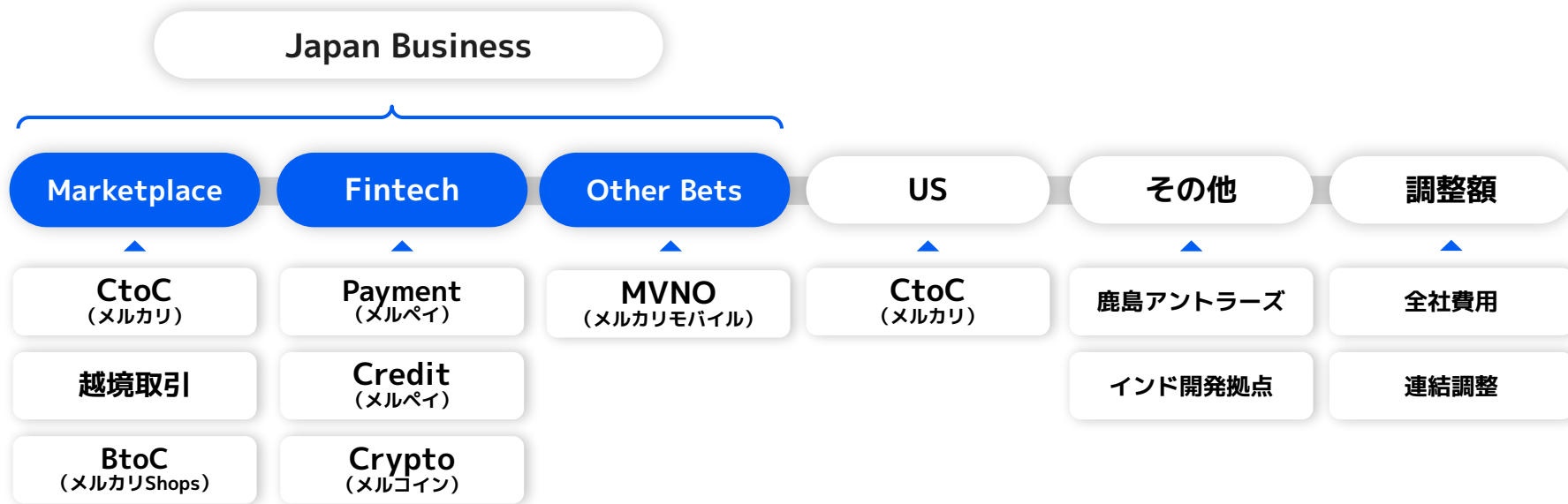


琴坂 将広

- ・ マッキンゼー・アンド・カンパニー・インク
- ・ 立命館大学経営学部准教授
- ・ ㈱アビリティ社外取締役
- ・ ㈱ユーザベース社外監査役
- ・ ラクスル㈱社外監査役
- ・ ㈱ユーグレナ社外取締役（現任）
- ・ ㈱ユーザベース社外取締役（監査等委員）
- ・ ラクスル㈱社外取締役（監査等委員）
- ・ SREホールディングス㈱社外取締役（監査等委員）（現任）
- ・ 慶應義塾大学総合政策学部教授（現任）

- ・ 経営戦略に関する専門的な知見と企業経営に関する豊富な経験
- ・ 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豊富な知見と高い見識

- FY2026.6より収益性質の違いからJapan Business¹傘下に“Other Bets”を新設し、MVNOをMarketplaceから移管



1. FY2026.6 1QよりJapan Regionの名称をJapan Businessに変更

キャピタルアロケーションに関する考え方

(FY2025.6 4Q決算資料を再掲)

- 利益成長フェーズへの移行に伴い、計画どおり進捗すればFY2026.6において利益剰余金がプラスに転じる見通し

内部留保水準について

- Fintech事業等の拡大に伴い自己資本を段階的に積み上げ、安定的な資金調達能力を確保
- 外部格付けの向上等で調達効率を高め、与信事業に必要な資金は負債調達を優先する

キャピタルアロケーションの優先順位

- 内部留保を除くキャッシュは、下記選択肢を比較検討し、長期的な利益成長に貢献する資本配分を優先的に実行
 1. 既存事業やM&Aを含む新規事業への成長投資
 2. 自社株買いを中心とした自社への投資
- 機動的な判断に対する柔軟性の観点から、株主還元において自社株買いを配当より優先する

- 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たBSコントロールを実施

主に、お客さまの資金保全
の為に供託及び信託保全

お客さまの資金の保全のため、資金
移動等に関する法令に従い、従来
実施していた金銭供託に替えて、利
息獲得の観点からFY2025.6 4Qに国
債供託を、FY2026.6 2Qに信託保全
を実施。これに加え、金融機関と履
行保証金保全契約も締結

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月に購入。
2026年7月には2026年満期 残額133億円について償還を完了

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

「メルペイのあと払い」翌月払いと定期払
い、分割払い(支払い回数3回以上)、及び
「メルペイスマートマネー」債権を流動化。
ノンリコース形式での調達を中心に実施して
いく方針

FY2026.6 4Q末総資産：7,266億円

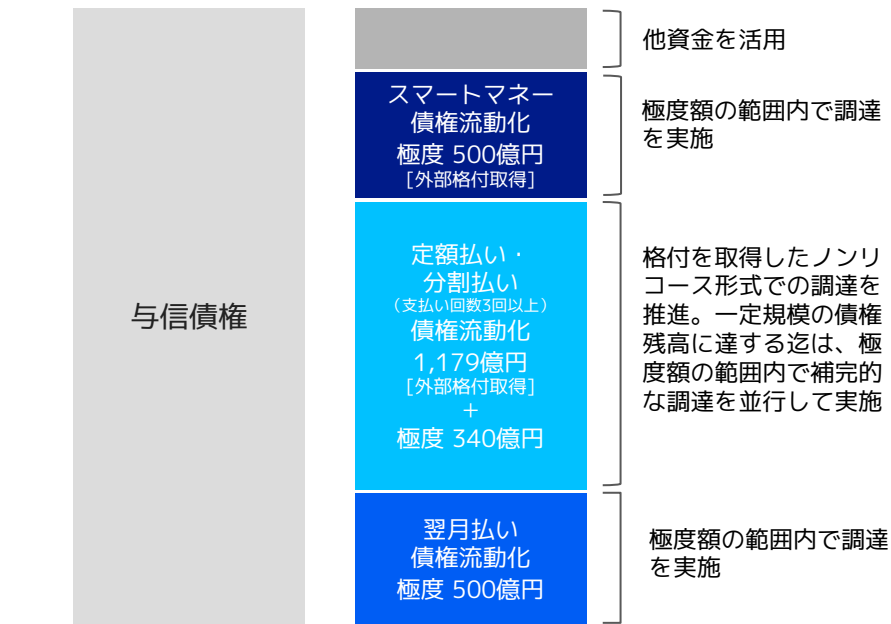
1. 流動資産におけるその他の金融資産において565億円が信託保全、300億円が国債供託に該当
2. 債権の回収金のみを返済原資として資金調達を行いメルカリに返済義務が遡及されない資金調達手法

- ノンリコース形式の流動化を中心に、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

FY26.6 振り返り

FY26.6において以下を実現し、Creditサービスの成長に合わせた調達体制の盤石化を推進

- 分割払い（支払い回数3回以上）を債権流動化の対象に組み込むことで、成長が続く分割払いの調達手段を確保
- 「メルペイスマートマネー」債権の流動化を開始し、主要Creditサービス全てでノンリコース¹形式の調達を実現。サービス毎に異なるアレンジ・投資家群による調達とすることでリスク分散を実現



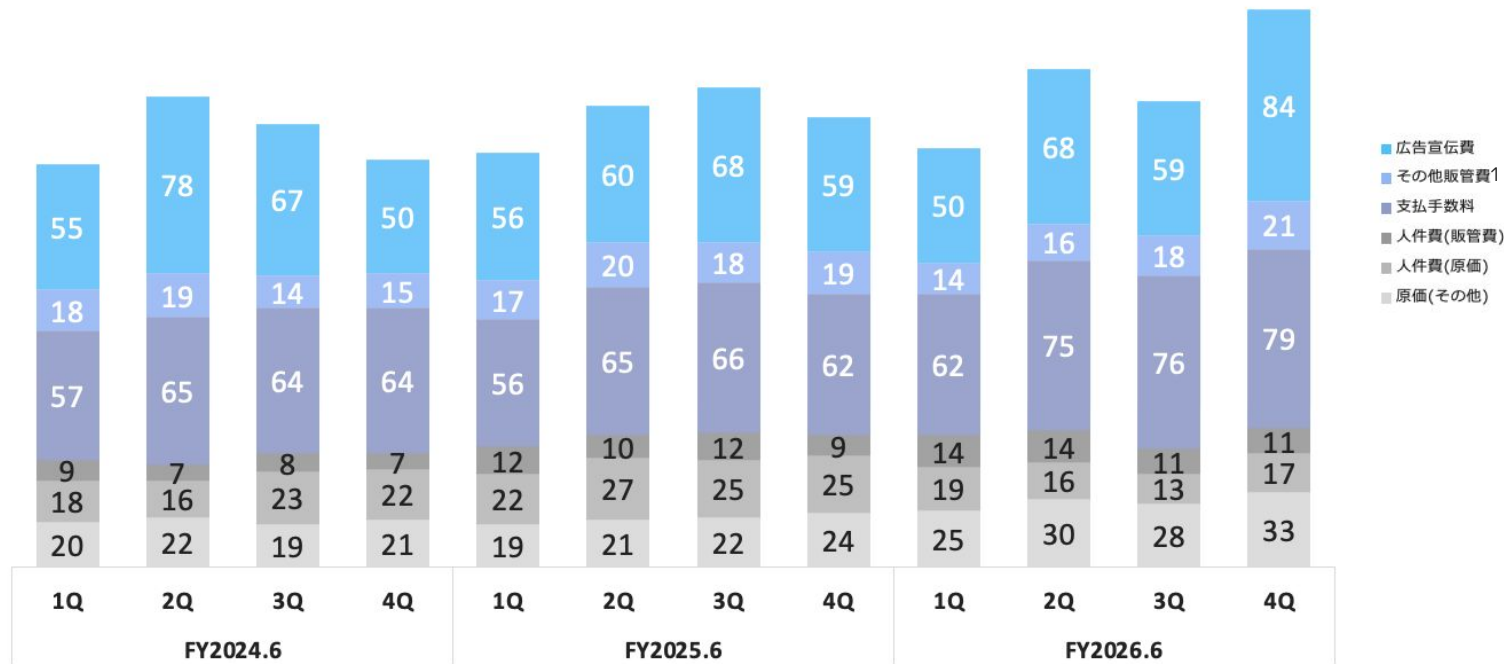
FY2026.6 4Q末時点

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

5 Marketplace コスト構成（四半期）

mercari

単位：億円



1. 業務委託費、減価償却費、地代家賃等

免責事項

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、資料作成時点において当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき策定しており、当社がその達成を約束する趣旨のものではありません。実際の業績は、経済状況や競合環境の変化、提供するサービスの動向等の様々な要因により、将来の見通し等と異なる場合があります。

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。

FY2027.6 1Qの決算発表は、2026年11月12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