

As of May 2026

Fact Book

mercari

会社概要

P.3	グループミッション
P.4	会社概要
P.5	株式会社メルカリ 概要
P.6～	役員・ガバナンス体制
P.8	バリュー
P.9	CtoCの基盤を活用した事業成長
P.10	主要事業の中期的なありたい姿
P.11	AI-Native化の進捗
P.12～	売上収益 / コア営業利益（連結）
P.14	Marketplace業績推移
P.15	国内CtoC EC市場のポテンシャル
P.16	事業を通じて生まれたポジティブインパクト

事業紹介

P.17～	事業展開（Marketplace）
P.18～	メルカリ
P.37～	メルカリShops

P.40～	メルカリモバイル
P.43～	事業展開（Fintech）
P.44～	メルペイ
P.58～	メルコイン
P.69～	事業展開（Mercari US）

Appendix

P.75～	経営陣プロフィール
P.81	働く場所としてのメルカリ
P.82	ESGの取り組み方針
P.83	インクルージョン&ダイバーシティ（I&D）の取り組み
P.85	研究開発組織 mercariR4D
P.86	スポーツビジネスへの取り組み
P.88～	沿革

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”



会社概要

mercari

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。

Mercari Group

Japan Business

Marketplace

mercari 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
- 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 東京・福岡
- 拠点 山田進太郎
- 代表執行役 CEO 山本真人
- 執行役 SVP of Japan Business 山本真人
- 執行役員 CEO Marketplace 迫俊亮

Fintech

merpay 株式会社メルペイ

- ①2017年11月20日
- ②金融事業
- ③永沢岳志

mercoin 株式会社メルコイン

- ①2021年4月28日
- ②暗号資産・ブロックチェーン
- ③中村奎太

MERCARI Mercari, Inc. (US)

- ①2014年1月
- ②US版メルカリの企画・開発・運営
- ③山田進太郎
- ④Palo Alto, California

KASHIMA Antlers 株式会社鹿島アントラーズ・エフ・シー

- ①1991年10月1日
- ②フットボールクラブ運営
- ③小泉文明
- ④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

Mercari Software Technologies India Private Limited

- インド開発拠点
- ①2022年6月
- ②インターネットサービス開発
- ③Carlos Donderis (取締役 Managing Director)
- ④Bangalore, Karnataka, India

株式会社メルカリ 概要

mercari



会社設立日

2013年2月1日



オフィス

東京、福岡、
Palo Alto、Bangalore



従業員数

2,064名（連結）

役員体制（取締役）・ガバナンス体制

mercari

2023年9月に監査役会設置会社から指名委員会等設置会社へ移行

メルカリは2023年9月28日開催の第11回定時株主総会における定款一部変更の承認をもって、指名委員会等設置会社へ移行しました。監督機能と執行機能の分離を明確にすることによって、取締役会の監督機能の強化を実現しながら、執行機能の迅速かつ果断な意思決定と積極的かつ健全なリスクテイクを支える体制の構築を図ってまいります。

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



北川 拓也



富山 和彦



梅澤 真由美



金野 志保



花沢 菊香



藤沢 久美



琴坂 将広

役員体制（執行役）

mercari



山田 進太郎

(やまだ しんたろう)

取締役 兼 代表執行役
CEO (社長)



山本 真人

(やまもと まさと)

執行役
SVP of Japan Business



江田 清香

(えだ さやか)

取締役
兼
執行役 SVP of Corporate
兼
CFO



河野 秀治

(かわの しゅうじ)

執行役
SVP of
Management Strategy

**Go
Bold**

大胆にやろう

**All for
One**

全ては成功のために

**Be
a Pro**

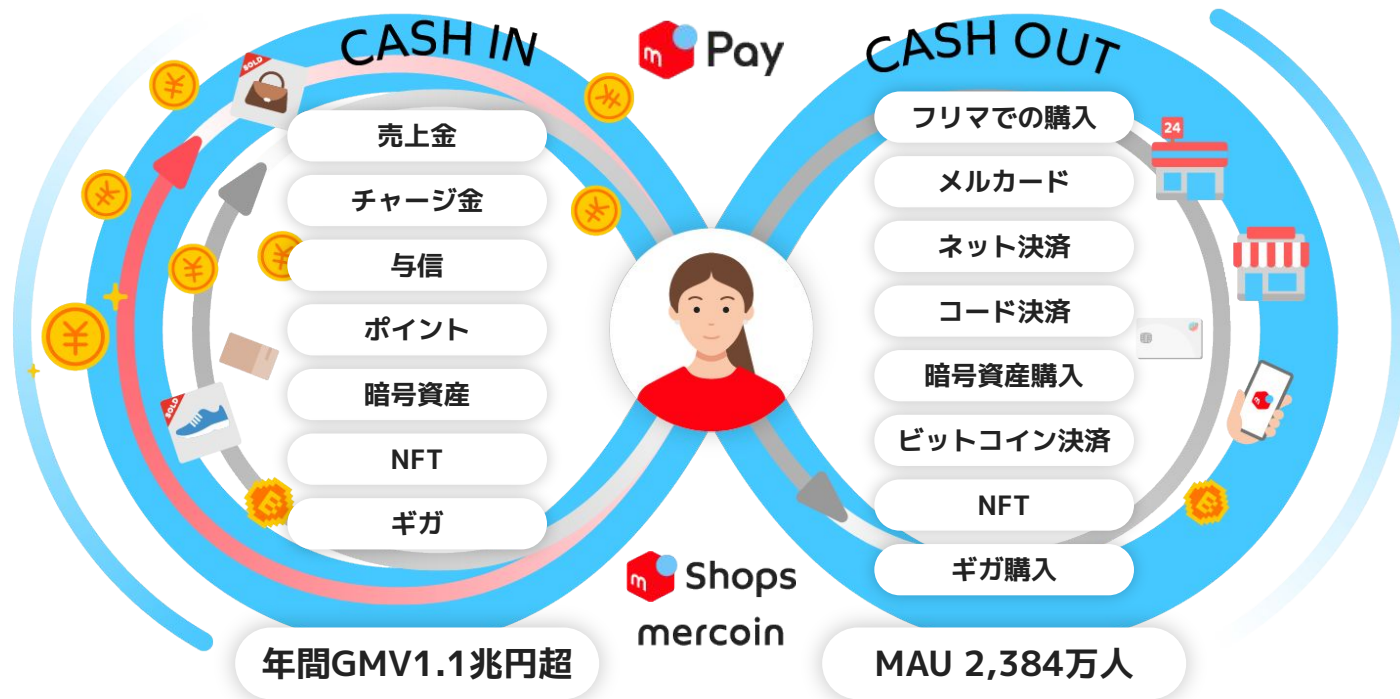
プロフェッショナル
であれ

**Move
Fast**

はやく動く

CtoCの基盤を活用した事業成長

mercari



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

AI-Native化の進捗

mercari

- AI Task Forceを通じ、業務の分解、及びAI活用を前提としたプロセスへの再構築が完了
- 3Q以降、注力領域を中心にAI Task Forceの継続を決定

これまでの成果

- 業務プロセスの分解を通じてAI化ポテンシャルを可視化するとともに、AIガバナンスなどの基盤整備を完了
- 従業員のAIツール利用率は100%に到達¹
- エンジニア1人あたり開発量はYoY 1.9倍²
- 専門知識に依らず自然言語でデータ分析を可能とする社内AIエージェントを実装。従業員の約半数³が活用

3Q以降

プロダクト変革

AIを基盤に安心・安全と使いやすさを両立し、使いこなす力を必要としない「誰もが自然に利用できるサービス」へ

- 売買支援AIエージェントの開発によるお客さま体験の刷新
- CS領域におけるお問い合わせ対応品質、スピードの向上
- AI起点の開発が定着。企画精度向上と仮説検証サイクル高速化により、意思決定が高度化

組織改革

AIを基盤とした人材・ナレッジマネジメントへの転換により意思決定の質とスピードを向上

- AIを活用して価値を創出するAI-Native人材の評価を引き上げると共に、採用・評価の精度と公平性を向上
- 全社ナレッジマネジメントツールの移行・統合によるAI-Readableな基盤構築

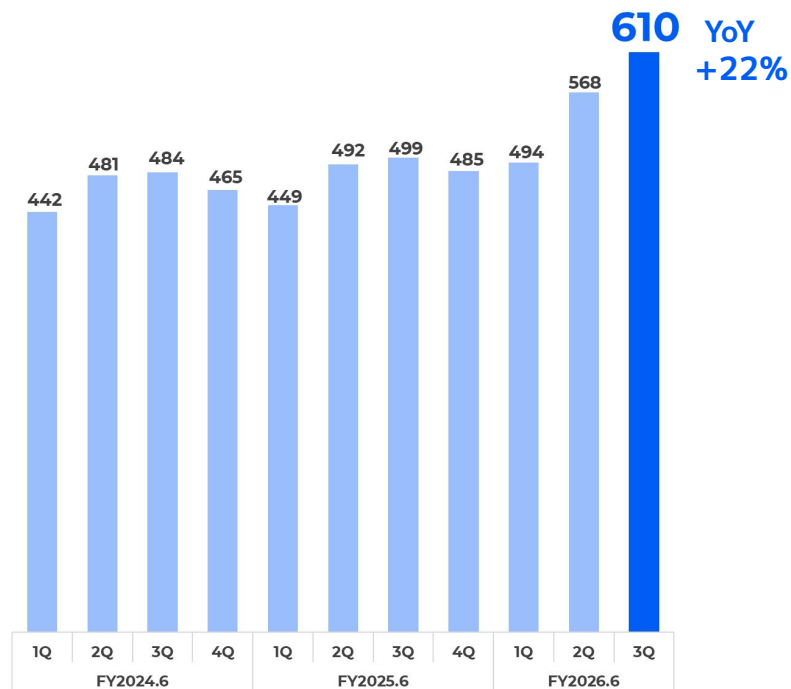
1. 2026年1月末時点の当社グループ従業員数（休職者、退職確定者、鹿島アントラーズ雇用者を除く）における、主要AIツール（ChatGPT、Gemini、Claude Code、Cursor、LiteLLM、Notion AI）のいずれかを利用している人の比率
2. FY2025.6 2QとFY2026.6 2Qの当社グループにおけるコード変更量を当時のエンジニアの人数で算出した1人あたり開発量
3. 2026年1月15日時点におけるデータ分析を行う社内AIエージェントの累計利用者数を従業員数で除して算出

連結業績推移（四半期）

mercari

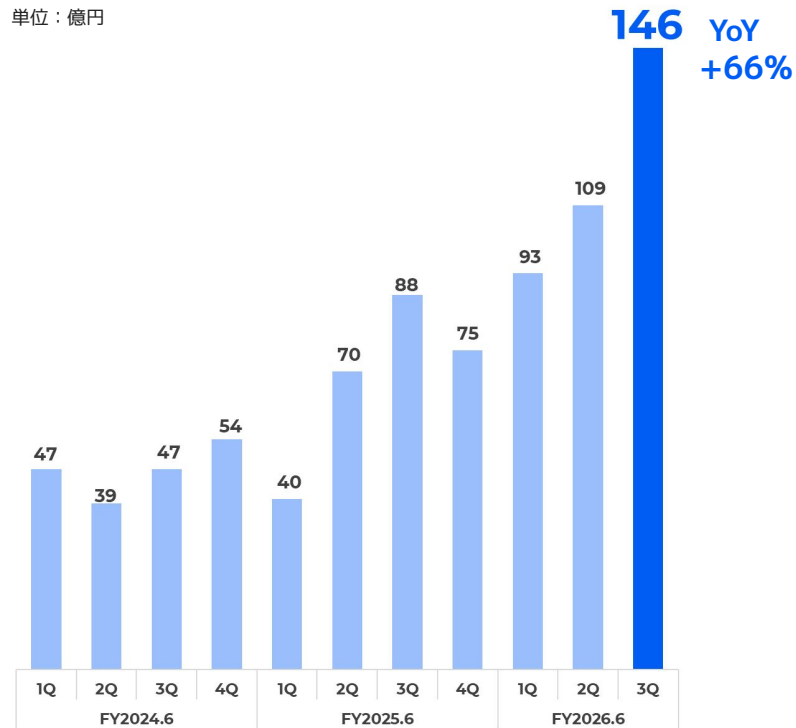
売上収益

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

連結業績推移（四半期）

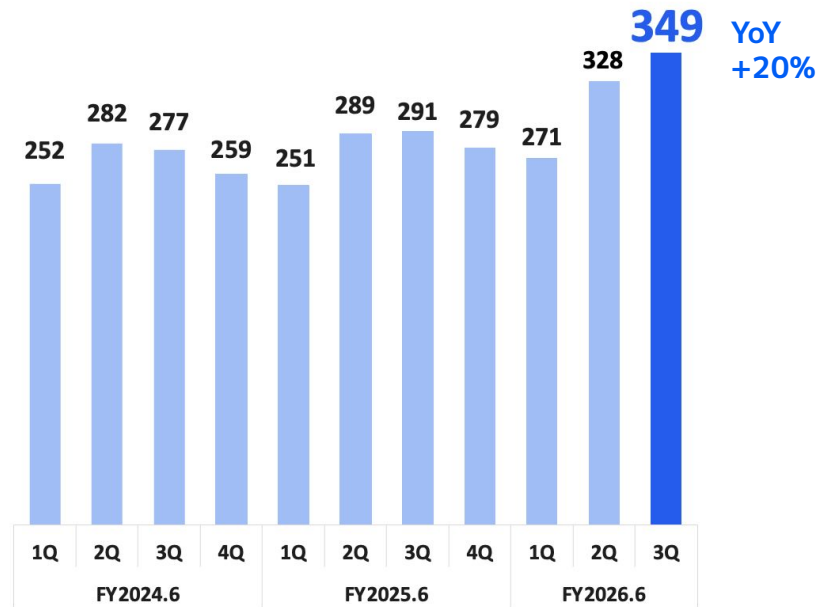
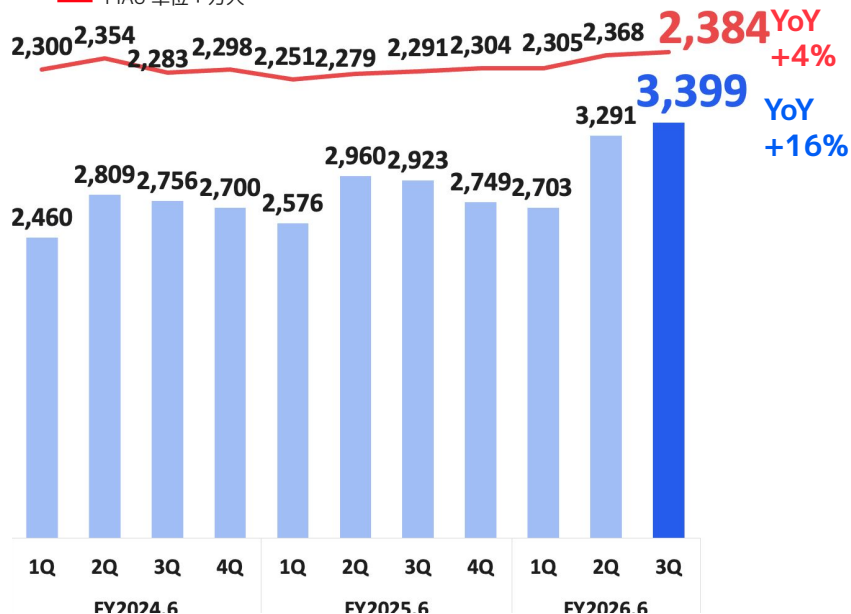
mercari

GMV₁・MAU₂

売上収益₃

— GMV 単位：億円
— MAU 単位：万人

単位：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」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
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）

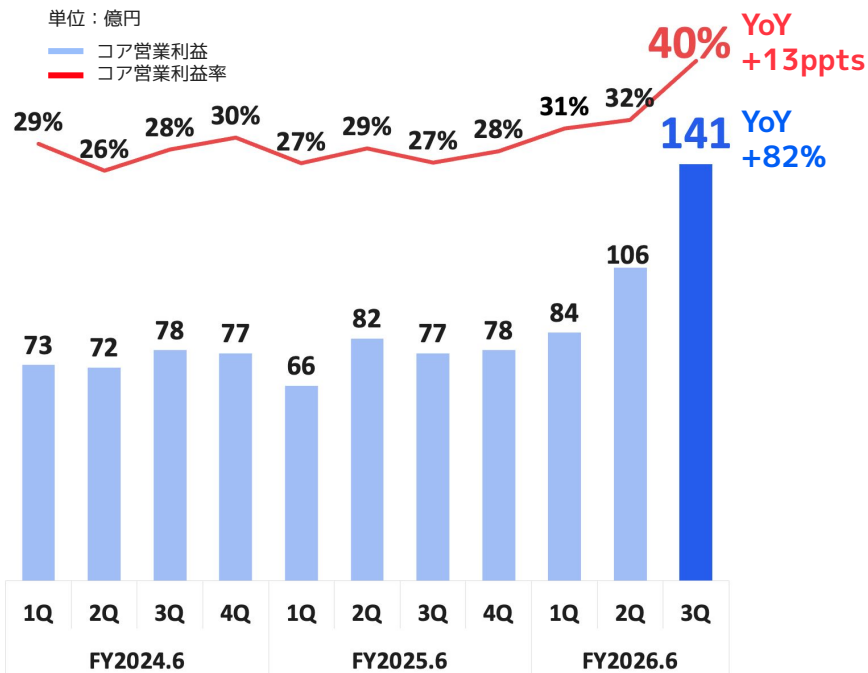
Marketplace 業績推移（四半期）

mercari

コア営業利益¹(率)

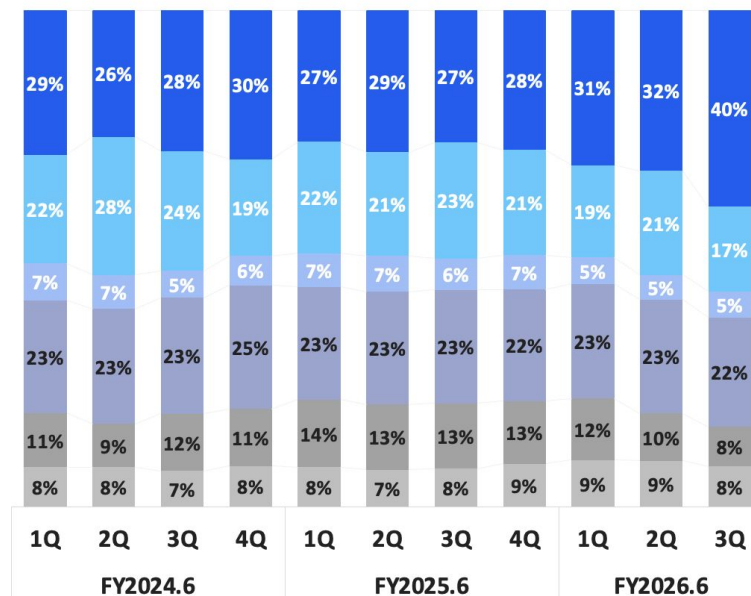
単位：億円

— コア営業利益
— コア営業利益率



利益及びコスト構成比

■ 原価(その他) ■ 人件費(原価/販管費) ■ 支払手数料
■ その他販管費² ■ 広告宣伝費 ■ コア営業利益



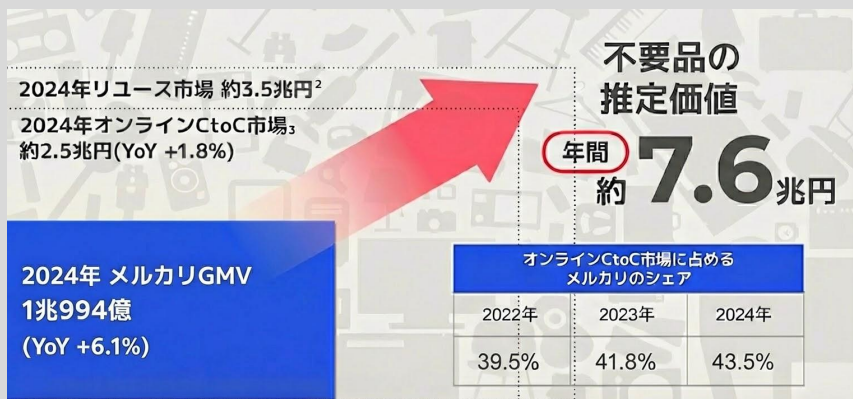
1. IFRS営業利益からその他の収益/その他の費用等を控除した利益
2. 業務委託費、減価償却費、地代家賃等

国内CtoC EC市場のポテンシャル

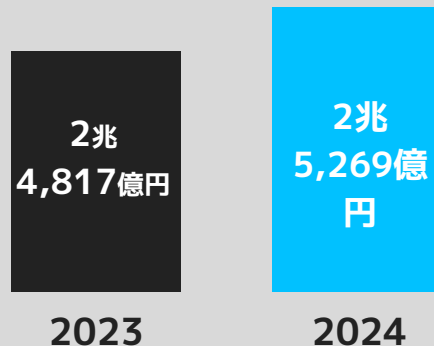
mercari

国内CtoC ECは2兆5,269億円に成長（前年比 1.8%増）。フリマアプリが初めて登場した2012年から13年で巨大市場を形成し、引き続き高い成長ポテンシャルを秘める。

FACTBOOK



国内電子商取引市場規模（CtoC EC）



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6年度 電子商取引に関する市場調査」2025年8月26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6年度 電子商取引に関する市場調査」2025年8月26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、FY2025.06 4Q決算資料より

事業を通じて生まれたポジティブインパクト（温室効果ガスの削減貢献量）

- 「メルカリ」での取引を通じて生まれた温室効果ガスの削減貢献量は算定対象カテゴリーで日米合わせて年間約69万トン^{*1,2}
- 事業の成長を通じてリユースが推進されることで、限りある資源が大切に使われるサーキュラーエコノミーの実現に貢献

温室効果ガスの削減貢献量



=



東京ドーム約285杯に相当^{*3}

=



約7,900万本もの杉の木が1年間に
吸収するCO₂量に相当^{*4}

=

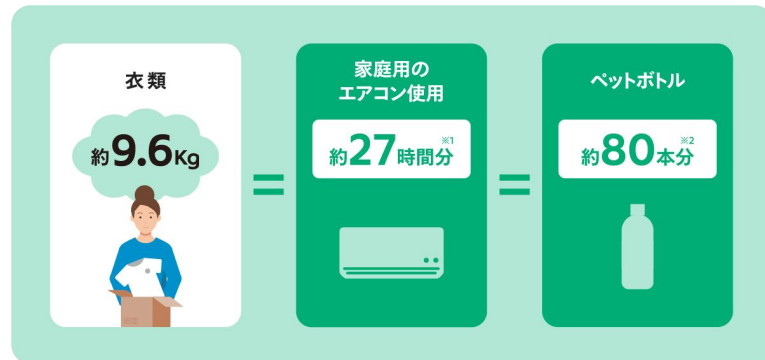


飛行機で個人が東京・ニューヨーク間を
約32万回往復する分のCO₂排出量に相当^{*5}

メルカリに出品された衣類



=



^{*1}: 対象カテゴリーは「衣類」、「電子機器」、「メディア（本、CD、DVD等）」、「バッグ」、「靴（昨年までのスニーカーに他のカテゴリーの靴も追加）」、「洗濯機（本年より追加）」となります。

^{*2}: 2024年4月-2025年3月における日本版メルカリとUS版メルカリの当該カテゴリーで取引完了となった商品が対象

^{*3}: ドーム1杯分の二酸化炭素：約2,436t-CO₂(東京ドームの容積：124万m³=124万kL、1mol=22.4L=44g-CO₂、出典：東京ドーム)

^{*4}: 林野庁HP「森林はどのくらいの量の二酸化炭素を吸収しているの？」より

^{*5}: 国土交通省HP「運輸部門における二酸化炭素排出量」より

^{*1}: 家庭のエアコン使用1時間あたり 0.36kg/h 環境省「デコ活データベース」より

https://ondankataisaku.env.go.jp/dekokatsu/dekokatsu_db/

^{*2}: ペットボトル（500ml）を製造し、廃棄・リサイクルするのにかかる排出量0.119kg/本

環境省「リユース可能な飲料容器およびマイカップ・マイボトルの使用に係る 環境負荷分析について」P.17より

https://www.env.go.jp/recycle/yoki/c_3_report/pdf/h23_lca_01.pdf

Marketplace

メルカリとは

mercari



●サービス開始：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10%

●対応地域・言語：日本・日本語基本仕様

※越境取引により約120の国と地域でも利用可能

●累計出品数：40億品を突破 (2024年9月)

「メルカリ」は、個人間での不要品の売買を簡単に行えるフリマアプリです。エスクロー決済を活用した安心・安全な取引環境の整備や、簡単かつ手頃な価格の配送オプションなど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。

現在、「メルカリ」では1秒間に7.9個の商品が売られています。売れやすい環境が整う中、多くの出品者は、自分にとって必要

でなくなったモノが必要とする人に渡る喜びを感じ、また購入者は豊富な出品数から「宝探し」感覚で魅力的な商品を見つけることを楽しんでいます。

さらに「メルカリ」は物の売買だけではなく出品者と購入者のコミュニケーションも重視し、チャットや絵文字、「いいね！」機能の拡充などお客さまがより快適に取引を楽しめるための機能改善にも取り組んでいます。

メルカリの特徴

mercari

「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

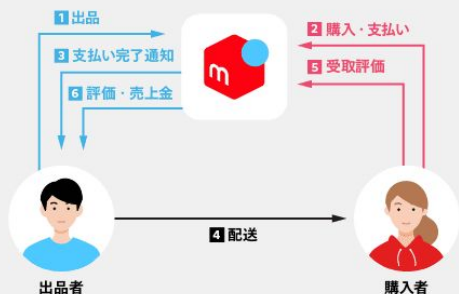
安心・安全

メルカリの特徴 使いやすさ

mercari

✓ エスクロー決済

事務局が取引を仲介し、
トラブルを防止



✓ メルカリ便

全国一律送料
宛名書き不要
匿名配送
置き配指定



✓ AI出品 バーコード出品

自動データ入力
価格サジェスト



メルカリの特徴 使いやすさ

mercari

出品の簡略化とコミュニケーション機能

機械学習を利用した「バーコード出品※」・「AI出品サポート」・「相場検索」により、出品を簡略化しています。この他、取引メッセージで写真を追加、絵文字（スタンプ）などのコミュニケーション機能も充実しています。



※バーコード出品は本・音楽・ゲーム、コスメ・香水・美容、家電・カメラに対応しています。



メルカリの特徴 使いやすさ

mercari

より便利・安心安全に発送できる配送方法

「メルカリ」をご利用いただくお客さまが自分に合った配送方法を選べるように、充実した配送サービスをご提供しています。



らくらくメルカリ便

ヤマト運輸と連携した配送サービス。幅広いサイズに対応し、宛名書き不要・匿名配送・全国一律価格などが特徴の配送サービス。

ヤマト運輸営業所やコンビニ店舗、非対面発送サービス「PUDO」などから発送可能。集荷依頼も可能。



ゆうゆうメルカリ便

日本郵便と連携した配送サービス。幅広いサイズに対応し、宛名書き不要・匿名配送・全国一律価格などが特徴の配送サービス。

郵便局やコンビニ店舗、また「ゆうパケットポスト・ゆうパケットポスト mini」なら郵便ポストから発送可能。



エコメルカリ便

SBSグループと連携した「置き配」専用の配送サービス。

一律730円で利用でき、非対面発送サービス「SMARI（スマリ）」「PUDO」からは宅配便60～100サイズ、「置き発送」では60～160サイズまで対応。



梱包・発送たのメル便

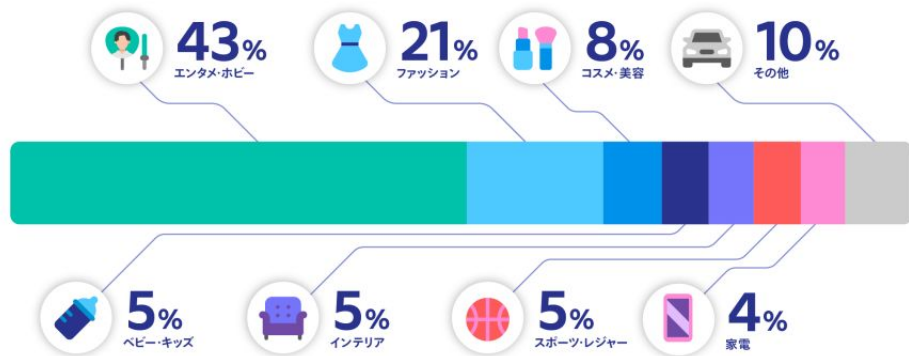
アートセッティングデリバリーと連携した配送サービス。

80～450サイズに対応し、匿名配送・かつ梱包不要・自宅待っただけという点が特徴の配送サービス。

オールジャンルの多彩な商品ラインナップで、宝探し感覚での購入体験

12TH ANNIVERSARY
INFOGRAPHICS

カテゴリー別シェア



※グラフ内の数値は小数点第二位以下四捨五入
「メルカリ」における取引件数のカテゴリー比率 対象期間: 2024年4月1日～2025年3月31日

©Mercari, Inc.

「メルカリ」には、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からない掘り出し物に出会うことができます。

2014年には「レディース」を中心としたファッションカテゴリーの構成比が最も高かったものの、2023年には本・ゲーム・おもちゃといった商品を含む「エンタメ・ホビー」カテゴリーが17%伸長し、カテゴリートップが入れ替わる結果となりました。新型コロナウイルス感染症拡大によるライフスタイルの変化を機に、本・ゲーム・おもちゃといったインドア向けアイテムの人気の高まり、以降トレンドが続いています。

「エンタメ・ホビー」の割合は年々増加傾向にあり、2025年には全体の約43%を占めました。具体的なアイテムとしては「キャラクターグッズ」や「タレントグッズ」が取引の上位を占めており、近年の「推し活」トレンドが取引を牽引している様子が伺えます。

メルカリの特徴 誰もが楽しく夢中になれる体験

mercari

世代・性別を限定しない日常使いのブランドが上位にランクイン



「メルカリ」で2013年に最も売れたブランドは「シャネル」、2022年は「ユニクロ」でした。2013年は個人が自分のものを手軽に売る習慣がなかった背景から、中古品になっても価値が下がりにくい、商品単価が高額なブランドが選ばれる傾向にあったと考えられます。一方、近年はフリマアプリを使ってかんたんに不要品を売る、という消費行動が定着したことから※日常使いのブランドの取引も増加しています。

さらにアパレルブランドにおいては、2013年に「ベビードール」「ヒステリックミニ」「イング」がランクインするなか、2022年は「ナイキ」「ジーユー」「ザラ」が入っています。2013年は子供や若年層の女性に向けたブランドが人気でしたが、近年は世代や性別を限定しないアイテムを取り扱うブランドの取引が増加しています。

※：2019年度「フリマアプリ利用者と非利用者の消費行動」に関する意識調査（2019年9月）
https://about.mercari.com/press/news/articles/20190425_consumerurvey/

メルカリの 安心安全への取り組み方針



メルカリは、2025年5月に発表した安心安全なマーケットプレイスの実現に向けた新方針に基づき、お客さま間で解決が難しい問題に対して関与を強め、不正利用の未然防止に留まらず不正利用者を徹底的に排除し、また、正しくご利用いただいているお客さまが万が一トラブルに巻き込まれた場合には、徹底的に救済してまいります。

生体認証によるサインイン

メルカリは、これまで電話番号認証や3Dセキュア2.0による認証など、安心・安全なマーケットプレイスの実現に向け複数の本人認証サービスを提供してまいりました。2023年4月からはパスワードレスの生体認証機能「パスキー」を導入し、FIDO認証利用による安全性・利便性を強化しています。

2024年1月より、すべてのログインに生体認証「パスキー」を導入いたしました。



本人確認強化による不正抑止

メルカリにおいては、新規会員登録時に本人情報（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。

また、高額商品を出品および購入するすべてのお客さまに対して、本人確認を必須としております。高額な商品については本人確認を完了したお客さま間でのみのお取引となるため、安心してご利用いただけます。



メルカリの特徴 安心・安全なサービス（不正対策）

mercari

AI技術を活用した不正監視の強化

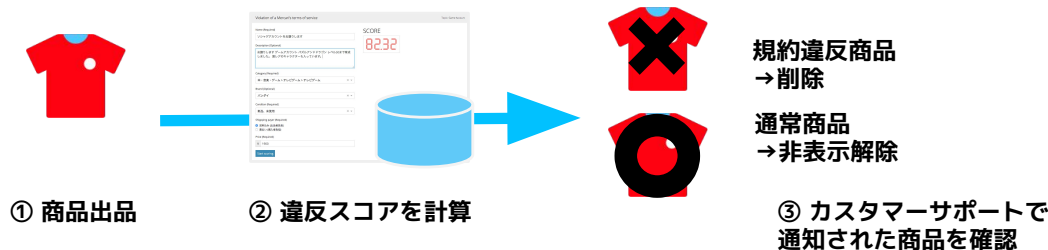
不正利用手口の多様化・巧妙化に対応するため、AIに疑わしい行為を学習させ不正のリスクをスコア化し、不正利用者を特定します。特定した不正利用者に対しては、アカウントの利用制限、刑事事件化、民事訴訟、その他手段による責任追及（損害賠償請求・不当利得返還請求等）などの対応を強化します。

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。

「メルカリ鑑定センター」の設立

メルカリ内での偽ブランド品を撲滅するため、2025年9月に「メルカリ鑑定センター」を設立し、鑑定機能を内製化しました。



※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

メルカリの特徴 安心・安全なサービス（お客さまサポート） mercari

安心・安全な取引のための機能変更

安心・安全な取引と利便性向上のため、返品時も互いの氏名・住所を明かさない「匿名返品機能」と、受取評価を待たずに最短24時間で売上金を受け取れる「早期受取機能」を導入しました。これにより、返品時の心理的不安を解消するとともに、出品者の資金循環を高速化させ、よりスムーズで強固なマーケットプレイス基盤を構築しています。

返品・補償対応・全額補償プログラム

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。2025年7月1日からは「全額補償サポートプログラム」をより開始し、当事者間の話し合いによる解決が難しいトラブルが発生した際に、メルカリ事務局が内容を確認し、条件を満たすと判断した場合に、購入代金や販売利益を全額補償します。



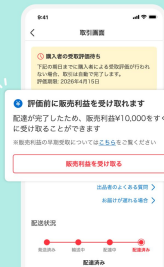
メルカリ便を利用した取引において
「匿名返品機能」
を提供開始

安心・安全への取り組み

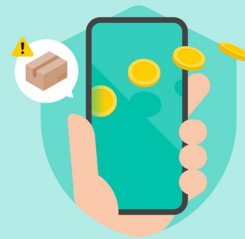


評価を待たずに

売上金
を受け取れる
ようになりました



**「全額補償サポート
プログラム」を開始**



メルカリの特徴 安心・安全なサービス（ステークホルダーとの連携） mercari

捜査機関・公的機関との連携

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、一般財団法人日本サイバー犯罪対策センター（JC3）、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。

製品安全サポート

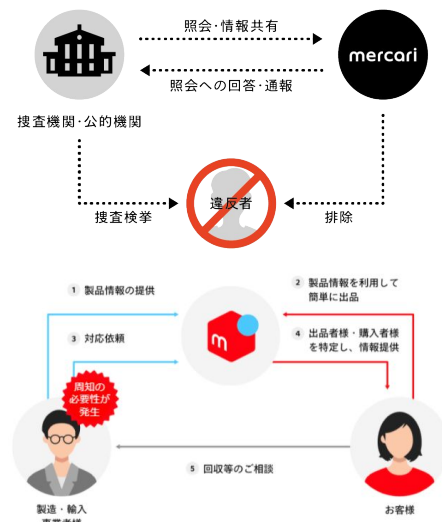
「製品安全サポート」は、製造・輸入事業者等が日頃発信する製品安全に関する情報を、当該商品をお持ちの「メルカリ」のお客さま（当該商品の出品者・購入者）にピンポイントでお届けするプログラムです。お客さまを特定して情報をお届けすることで、事故防止に繋がるなど、製造・輸入事業者等の製品安全にかかる取り組みに貢献することができます。

権利者保護プログラム

権利侵害品の削除申立ては通常プロバイダ責任制限法に則った対応を行いますが、本プログラムでは手続きをより簡略化し迅速に行うことが可能です。本プログラムにご参加いただくことで、削除申立てごとの書類提出を省ける上、削除申立てを頂いてから権利侵害品の削除対応までを速やかに進めることができます。

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。



メルカリの特徴 安心・安全なサービス（基本原則）

mercari



メルカリは社会において必要なマーケットプレイス運営の原理原則を検討すべく、「マーケットプレイスのあり方に関する有識者会議」を設立し、議論を重ね「マーケットプレイスの基本原則（Principles）」を策定いたしました。

基本原則とは、利用規約やガイドの背景となる、メルカリのマーケットプレイスに参加するすべての人の拠り所となる基本的な考え方をまとめたものです。具体的なルールや禁止行為はサービスの利用規約やガイドに定められていますが、その背景となる基本原則が存在することで、より透明性の高いマーケットプレイスとなることを目指します。

メルカリの特徴 安心・安全なサービス（基本原則）

mercari



安全であること

Safe

安全に利用できる
環境があってこそ、
自由な取引が実現する



信頼できること

Trustworthy

CtoCのマーケットプレイスは
相互の信頼を
前提に成立する



人道的であること

Humane

一人一人の価値観や
立場が尊重され、
人道に反することが
あってはならない

この3つの原則に基づき、

誰もが安心して参加できる、多様で自由なマーケットプレイスを目指す

メルカリの特徴 安心・安全なサービス（基本原則）

mercari

コロナ禍における
マスク・消毒液
(2021年/現在は解除)

 安全であること
Safe



備蓄米
(2025年)

 安全であること
Safe



空薬きょう
(2025年)

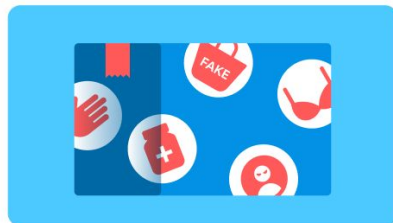
 安全であること
Safe



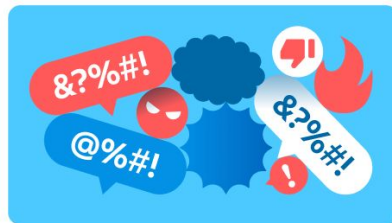
「生命身体の安全や健康の維持に関わる必需品であり、できるだけ早く多くの人に届けられるべきであるにも関わらず、供給が著しく不足している商品」と判断

警察庁よりテロの未然防止の観点から危険性についての情報提供があり、違法・犯罪行為につながる可能性が高いと判断（警察庁より感謝状を授与）

不正出品やトラブルの急増、極端な価格の乱高下など
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



不正出品



誹謗中傷



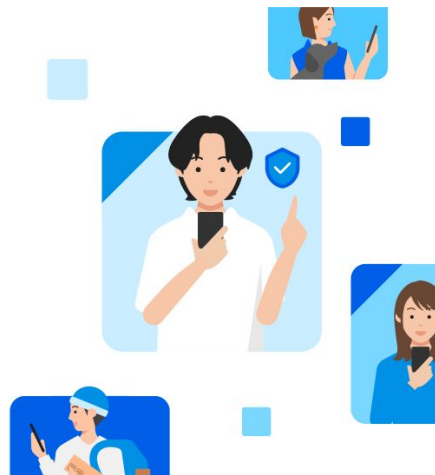
極端な価格の乱高下

また、外部有識者との「マーケットプレイスのあり方に関するアドバイザリーボード」を定期的を実施し、
「マーケットプレイスの基本原則」の内容をレビュー、必要に応じて見直し

mercari

安心・安全の 取り組みに関する 透明性レポート

株式会社メルカリ
2025年下半期版



2 取り組みの成果 2025年下半期（2025年7月～12月）のハイライト

「徹底的な排除」と「徹底的な救済」の取り組みを着実に推進し、
トラブル遭遇リスクは過去最低水準まで低減しました。



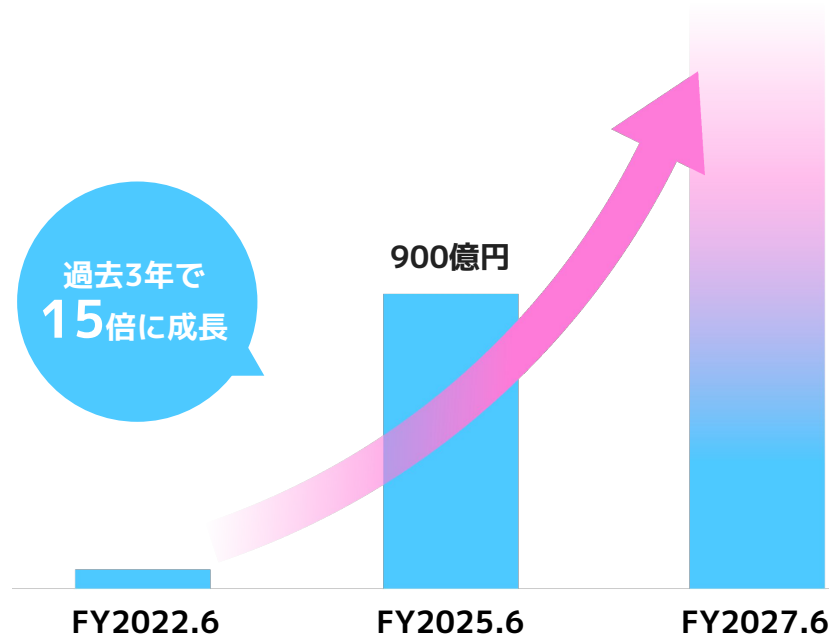
お客さまの安心安全な取引環境の構築に向けて、これまでメルカリが取り組んできた不正対策やお客さまサポートの実績、加えて2025年5月より開始した新たな強化策である不正利用者の「徹底的な排除」とお客さまの「徹底的な救済」の取り組み状況と成果を定期的に公開し、透明性を確保しながら各施策を推進していくことを目的に「安心・安全の取り組み方針に関する透明性レポート」を公開しています。

越境取引事業の拡大：越境取引を通じて台湾・香港へ進出 mercari

2019年から越境取引事業を開始、海外のお客さまを含めたサーキュラーエコノミーの実現を推進

グローバル戦略の一環として、「越境取引」を通じて2024年8月に台湾へ、2025年5月には香港に進出。

取引カテゴリーTOP3はアニメ・アイドルグッズが席卷し、取引の中でも、エンタメ・ホビー関連が7割。



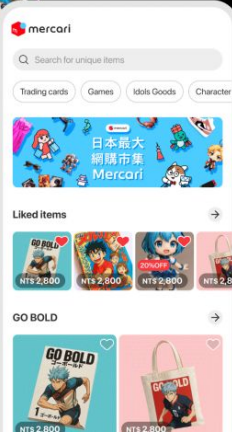
世界共通アプリ「メルカリ グローバルアプリ」

mercari

2025年9月に台湾・香港で提供開始、3年以内に50以上の国や地域への拡大を目指す

海外の購入者と日本国内の事業者の双方の体験を向上し、よりかんたんかつ安心・安全な取引環境構築を実現に向けて越境取引における購入者・事業者双方の課題を解決し、グローバルでの事業拡大を目指す。

FACTBOOK

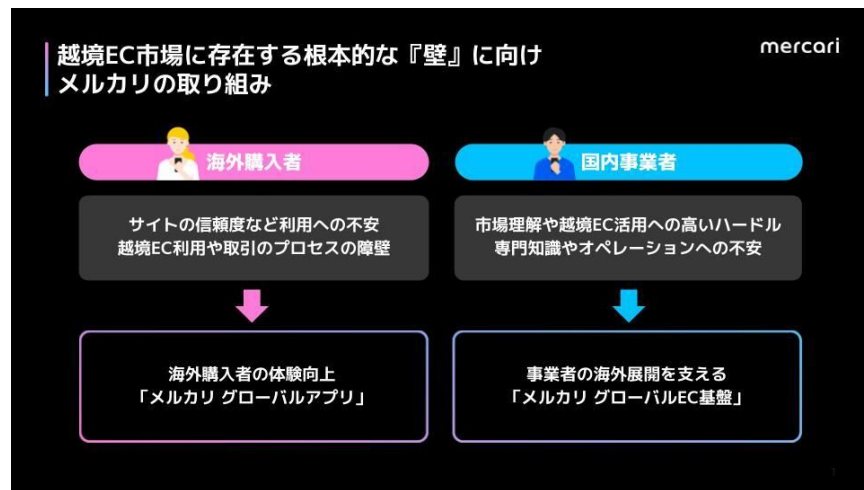


9/30より提供開始

メルカリ初の世界共通アプリが、いよいよ始動。

「メルカリ グローバルアプリ」
台湾・香港での提供を皮切りに、
世界50カ国以上へ

越境ECを始めるならメルカリ

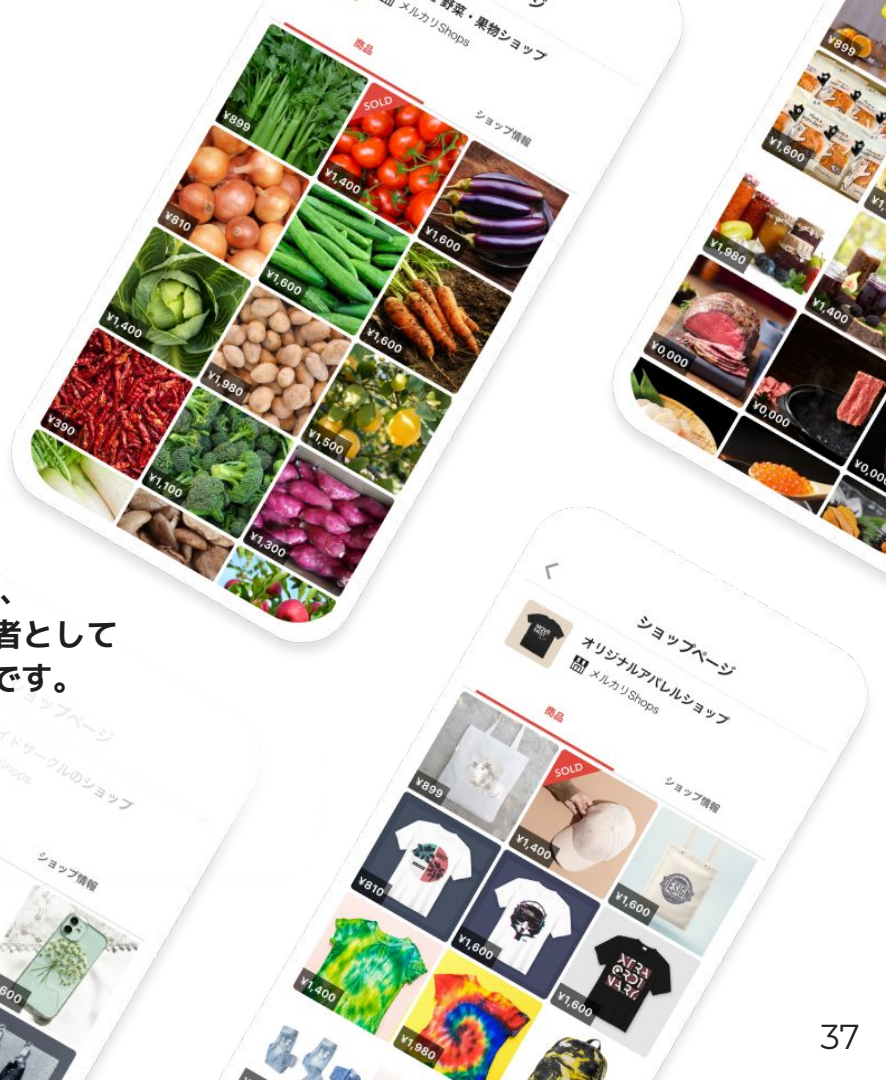


メルカリShopsとは



Shops

「メルカリShops」は「かんたんで、売れる」をコンセプトに、スマホ1つでネットショップを開設し、ショップ運営者が事業者として商品を直接販売することができるEコマースプラットフォームです。



メルカリの強みを活用し、EC化への課題を解決

mercari

事業者のEC化への課題

課題1

ITに関するノウハウや知識がなければ、
ネットショップを開設することがむずかしい



「かんたん」

慣れ親しんだ「メルカリ」のUXで、
「かんたん」にネットショップ開設が可能

課題2

ネットショップを開設しても商品が
売れない



「うれる」

MAU 2,384万人の「メルカリ」で、
独自の集客なしで「売れる」機会を提供

メルカリがC2C領域で大事にしてきた強みを最大限に活かし、
事業者のEC化に対する課題を解決

かんたんで、売れる B to Cマーケットプレイス

月額・初期費用**0円**

商品が売れたら、売れた商品価格から10%の手数料が引かれるシンプルなシステム。固定費用がかからないので、気軽に始められます。

事業者向け機能の充実

3ステップで商品を販売できる他、ネクストエンジンやCROSS MALLなどのASP(他多数)を通じた在庫の一元管理や、CSVの一括登録、スタッフアカウント機能など、メルカリにない機能が充実しています。

月間 **2,384万人**の高い集客力

メルカリShopsに出店すると月間約2,384万人が利用するメルカリに商品を販売できるから、広告費用をかけずに商品の露出が可能！越境販売にも対応しました。

他モールとユーザー層が**被りにくい**

購入者の女性比率・若年層比率が高く※1、他モールとターゲット層がかぶらないと好評※2です。

※1 「Appliv TOPICS」 インターネット調査より <https://mag.app-liv.jp/archive/142044>

※2 メルカリShopsマガジンRAGTAGさんより <https://shops.mercari.com/magazine/posts/50047>



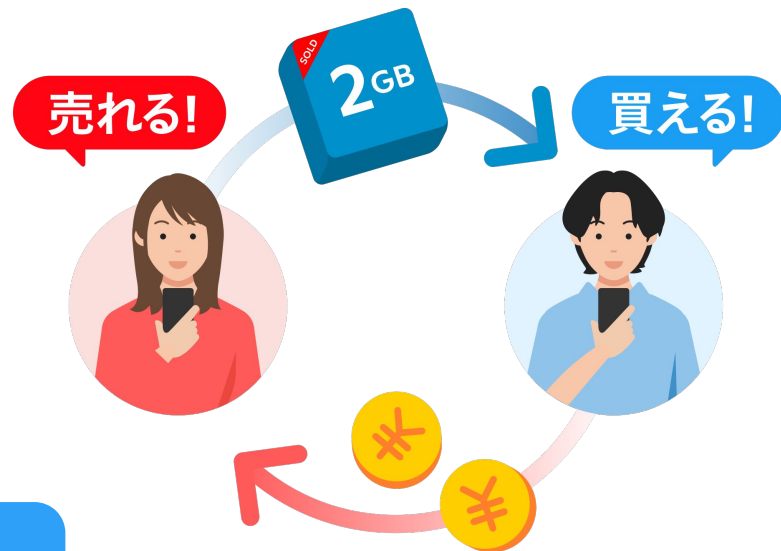
日本初！ ギガを売り買いできる モバイルサービス

1取引=200円~/自由に値付けが可

買ったギガはすぐ使える

コメント・お互いへの評価なし

売れたらすぐに売上金に



料金プランは選べる4種類

プラン	基本料金 / 月
4GB	990円
10GB	1,730円
20GB	2,390円
40GB	3,700円

回線	docomo/auから選択可能
サービス	音声 / SMS / データ通信
国内通話料	かけ放題 5分 500円/月(税込) 5分以内の国内通話が何回でも無料 10分 770円/月(税込) 10分以内の国内通話が何回でも無料 無制限 1,320円/月(税込) 国内通話が何回・何分でも無料 使った分だけ 22円/30秒
SIMタイプ	SIMカード / eSIM
対応端末	iPhone / Android / タブレット
登録手数料	契約開始時 3,300円
お支払い方法	メルカード/メルペイのあと払い 各種クレジットカード

「メルカリ」がもっとおトクになる新特典プログラム

mercari

「メルカリモバイル」契約でポイントまたはクーポンがもらえて、「メルカリ」でよく「買う人」も「売る人」も、お客さまの「メルカリ」の楽しみ方に合わせておトクになる新特典プログラムを開始

買う特典



「メルカリ」
ポイント還元率
最大14%
(上限あり)

or

売る特典



販売手数料
50%オフクーポン
毎月最大5枚
(1枚あたり上限200円)

Fintech

メルペイとは

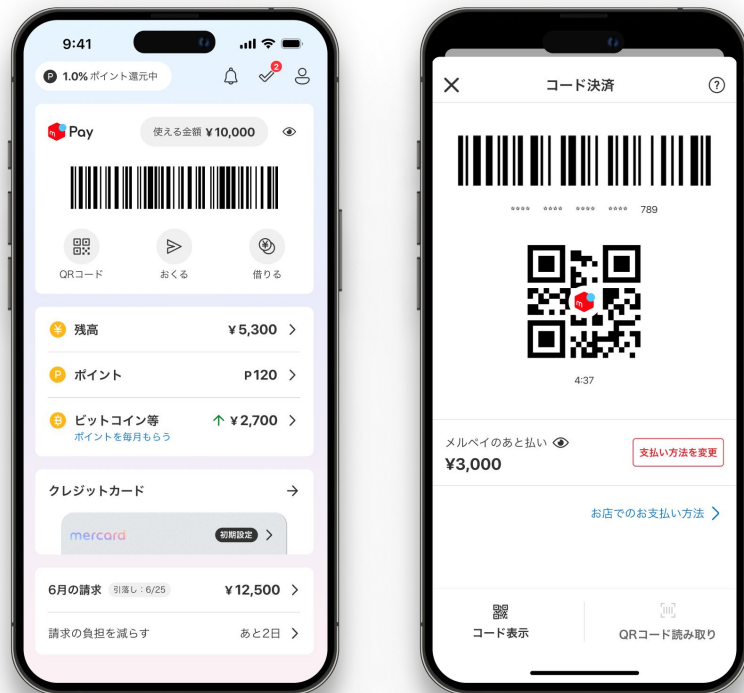
「メルペイ」は、株式会社メルペイが運営するフリマアプリ「メルカリ」で利用できるスマホ決済サービスです。

「メルカリ」の売上金※1の他、銀行やATMから「メルペイ」に残高をチャージしたり、チャージレスな後払い決済サービス「メルペイのクレジット」を利用することで、スマートフォンを使ってお店やECサイトでお買い物が可能です。非接触決済サービス「iD」※2、コード決済のいずれも対応しており、「メルカリ」「メルペイ」利用で還元率がアップするクレジットカード「メルカード」を発行すれば、全国のJCB加盟店でもご利用いただけます。

※1：売上金をご利用いただくには、所定の設定又はポイント購入をしていただく必要があります。

※2：「iD」は株式会社N T T Dコモの登録商標です。

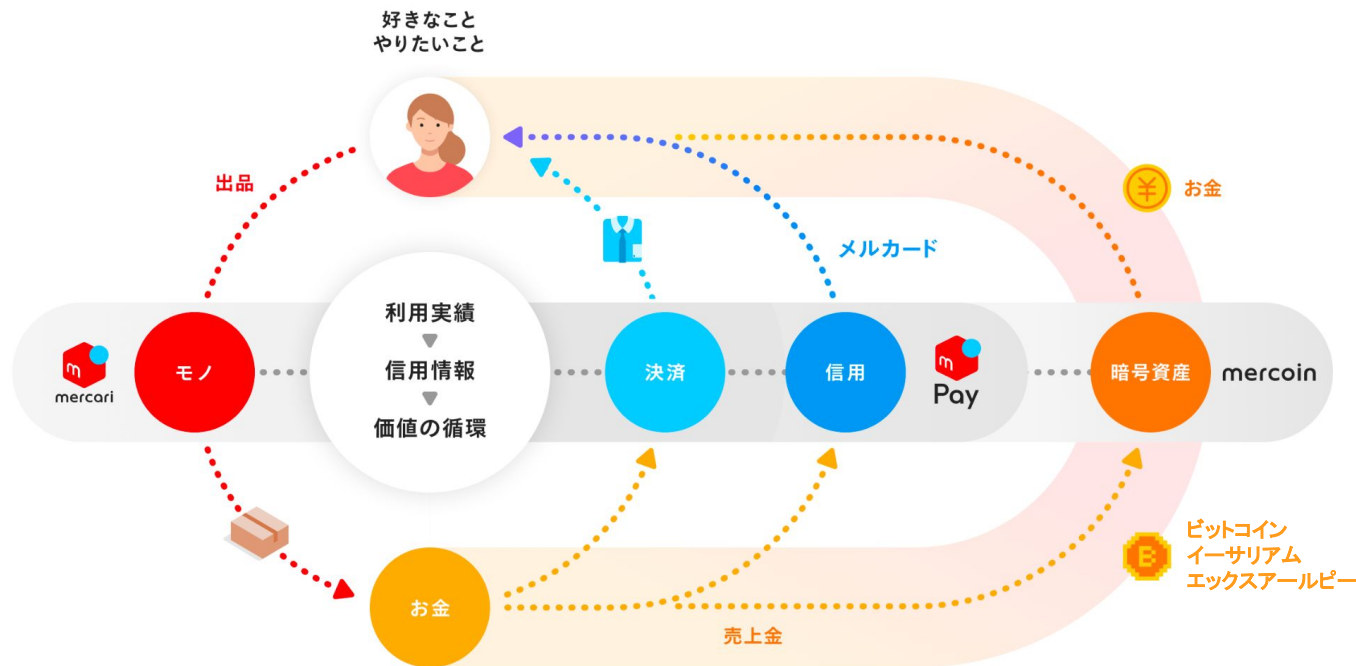
mercari



メルカリグループで構築する「循環型金融」

mercari

「メルカリ」における「モノ」の循環に「メルペイ」における「お金」と「信用」、メルコインにおける「暗号資産」の循環が加わることで、「モノ」「お金」「信用」が循環し、より自由度と柔軟性の高い「循環型金融」を拡大。メルカリならではの価値ある体験を届ける。

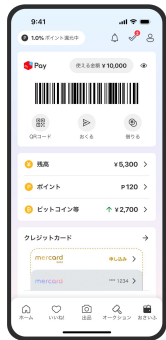


Fintech事業 注力領域



ウォレット

貯める
送金

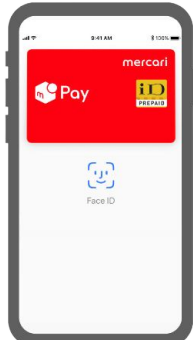


決済

コード決済



iD決済
(NFC-based
touch Payment)



与信

クレジットカード
(メルカード)



バーチャルカード

カード番号を
設定するだけ



メルペイの
クレジット



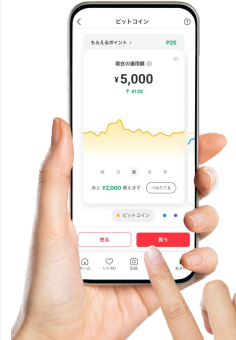
メルペイ
スマートマネー



mercoin

資産運用

暗号資産取引サービス
(メルコイン)



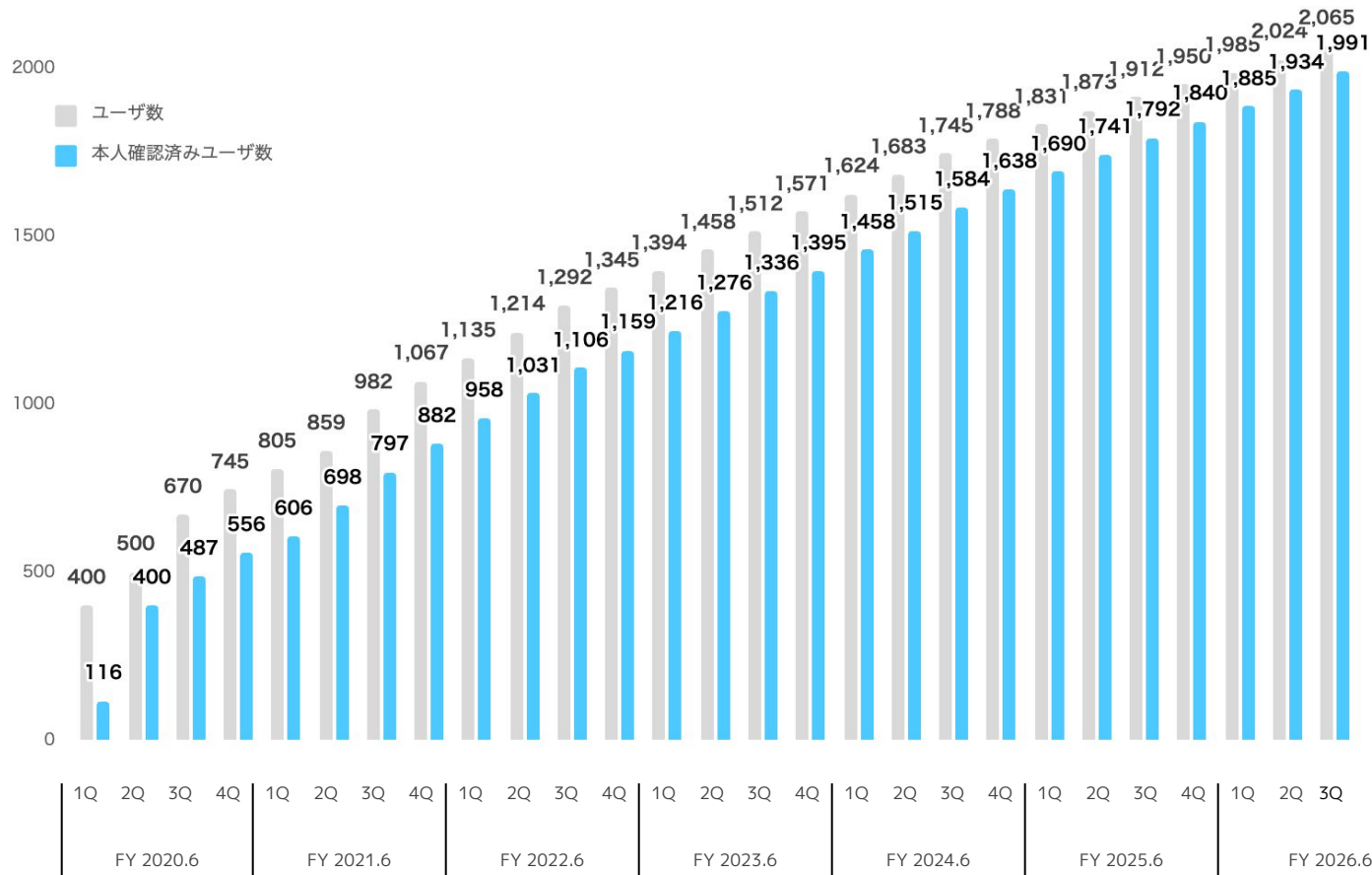
ロイヤルティ
プログラム

ポイント還元プログラム
「メルカリ」でのご利用: 1-4%
街のお店やネットショップでのご利用: 1%

メルペイ利用者数、本人確認済み者数の推移

mercari

FACTBOOK



本人確認済み比率

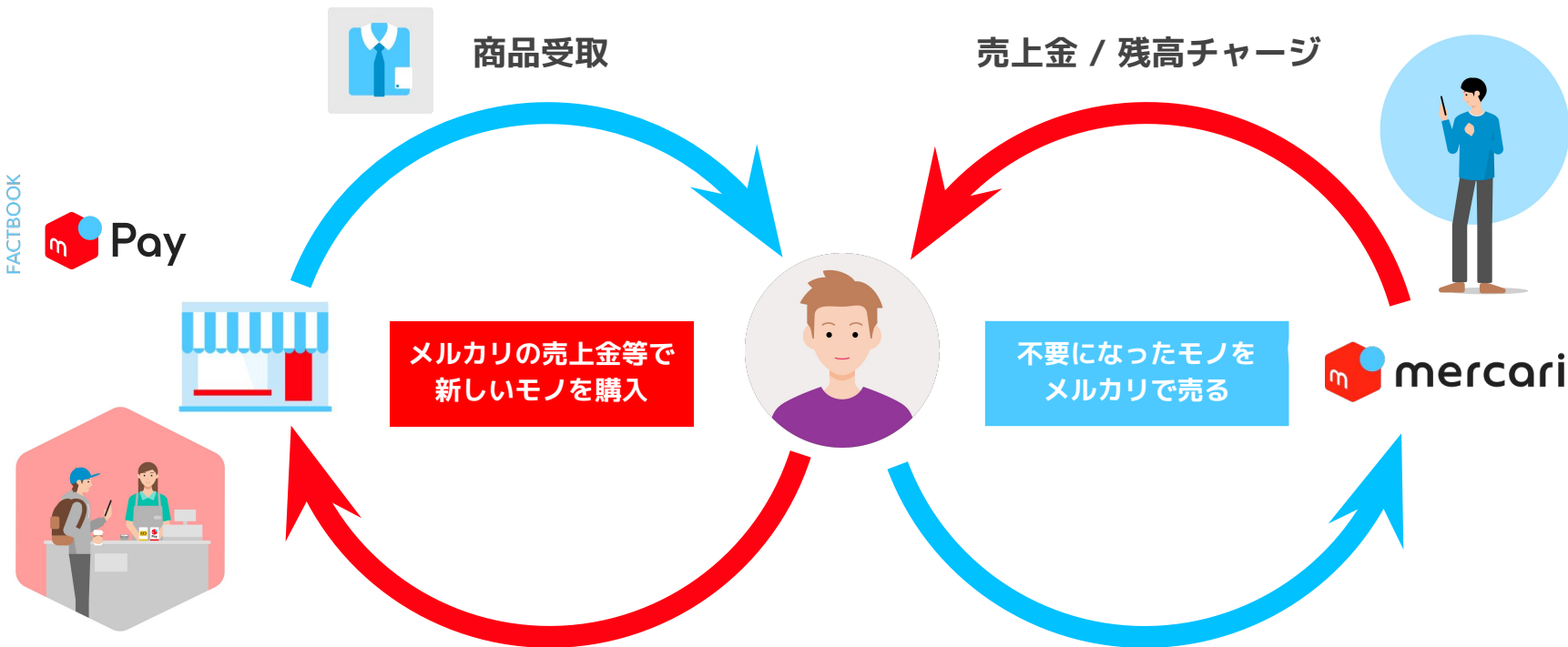
96.4%

※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」「メルペイのクレジット（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）2026年3月末時点

メルペイの利用者

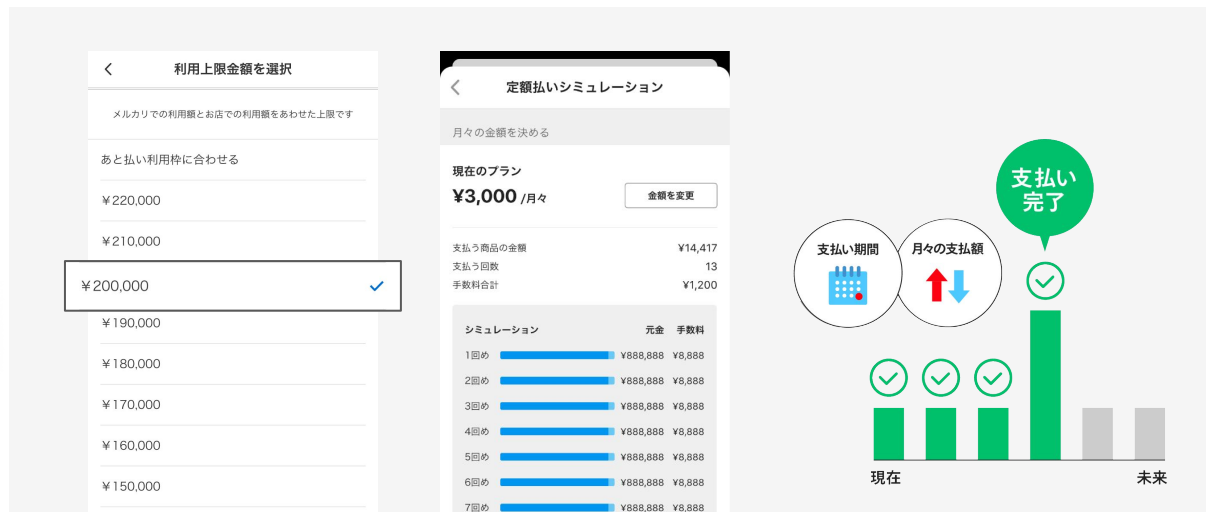
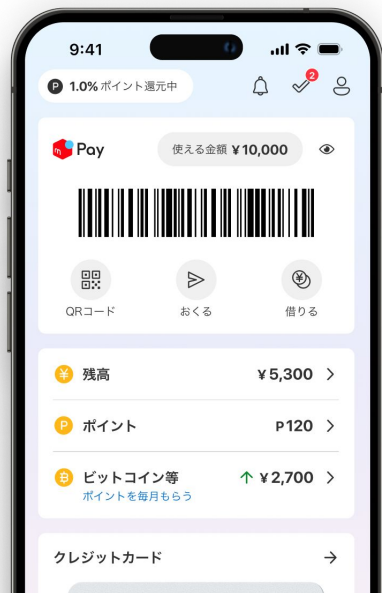
mercari

「メルカリ」で自宅にある不要品を売って、その売上金を「メルペイ」で街中のお店やECサイト（1次流通）で利用するサステナブルなサイクルを構築



「信用」を元にした与信サービス「メルペイのクレジット」mercari

- 「メルカリ」の利用実績等を元に利用限度枠が決まり、購入代金を後から支払える
- 利用上限金額が設定でき、利用履歴も確認できるため、支払いの管理がしやすい
- 「翌月払い」「分割払い・定額払い」ともに、いつでも清算金額の変更ができるなど、柔軟な支払いが可能
- 「分割払い（2回払い）」は手数料無料で利用できる



※18歳・19歳のお客様は、利用限度枠が最大10万円（18歳未満は利用不可）
※高校生のお客さまは、定額払いをご利用いただけません

メルペイの考える「信用」とは

mercari

属性情報ではなく行動実績に基づいて「信用」を判断。「メルカリ」の取引実績によるユニークなデータを基に、「約束を守っていただけるか否か」を判断し、新しい「信用」を生みだしていく。



利用状況の可視化や柔軟な支払い方法の提供

mercari

利用状況の可視化

支払い終了までの期間や
月々の支払い金額と手数料を表示



柔軟な支払いが可能

ライフスタイルに合わせて
無理のない支払い計画を立てられる

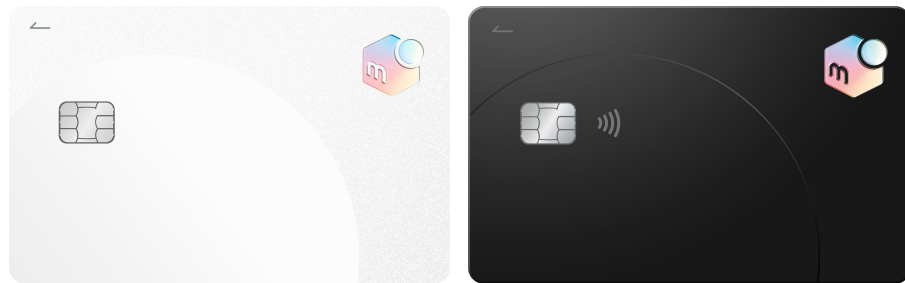


- ◎ 「メルカリ」売上金が利用できる
- ◎ 自分のタイミングで支払える
- ◎ 支払い金額を事後調整できる

メルカリアプリで利用と管理が完結する「メルカード」

- 2022年11月より、「メルカリ」の利用実績等で限度額（上限90万円）が決まり、アプリで利用と管理が完結するクレジットカード「メルカード」の提供を開始。
- コード決済、iD決済対応店舗に加えて、国内外約5,600万箇所※のJCB加盟店でもお買い物が可能に。

OVERVIEW



発行枚数

560万枚超 ※



※：JCB加盟店数は、2025年3月末時点。「メルカード」は、カードショッピングサービスの提供になります

※：2026年1月末時点の発行枚数

2025年3月から「メルカード ゴールド」提供開始

OVERVIEW

1

日々のお買い物で実質最大2%還元

年間利用金額に応じた
ボーナスポイント付与

年間利用金額が50万円以上で
年会費無料

2

最大300万円の利用限度枠

3

充実した付帯サービス

(ショッピング保険・スマホ保険・旅行保険・
空港ラウンジ無料等)

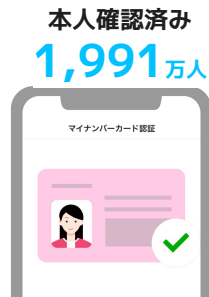


mercard
Gold

「メルカード」4つの特長

Point 1

「メルカリ」アプリから
わずか1分でお申込み完了



※2026年
3月末時点

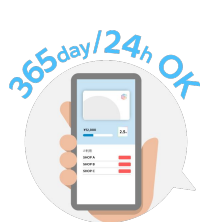
Point 2

「メルカリ」アプリで
見える化・管理



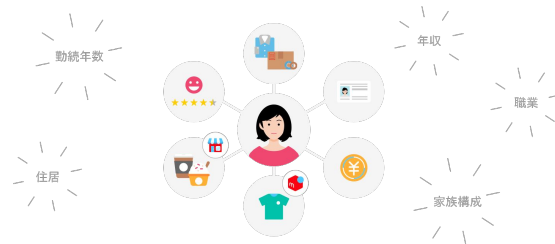
Point 3

支払いタイミングや方法を
自由に柔軟に選べる



Point 4

年齢や職業等の
属性情報によらない独自の与信



オリコン顧客満足度調査® で3項目1位を達成

「2026年 オリコン顧客満足度®調査 クレジットカード 年会費無料」において、「カードの作りやすさ」「サイト・アプリの使いやすさ」「支払い方法の充実さ」の3つの評価項目で初の第1位を獲得



2026年 オリコン顧客満足度®調査 クレジットカード 年会費無料

メルカードが3項目1位を達成



カードの作りやすさ

第1位

オリコン
顧客満足度

クレジットカード
年会費無料
カードの作りやすさ

サイト・アプリの
使いやすさ

第1位

オリコン
顧客満足度

クレジットカード
年会費無料
サイト・アプリの使いやすさ

支払い方法の充実さ

第1位

オリコン
顧客満足度

クレジットカード
年会費無料
支払い方法の充実さ

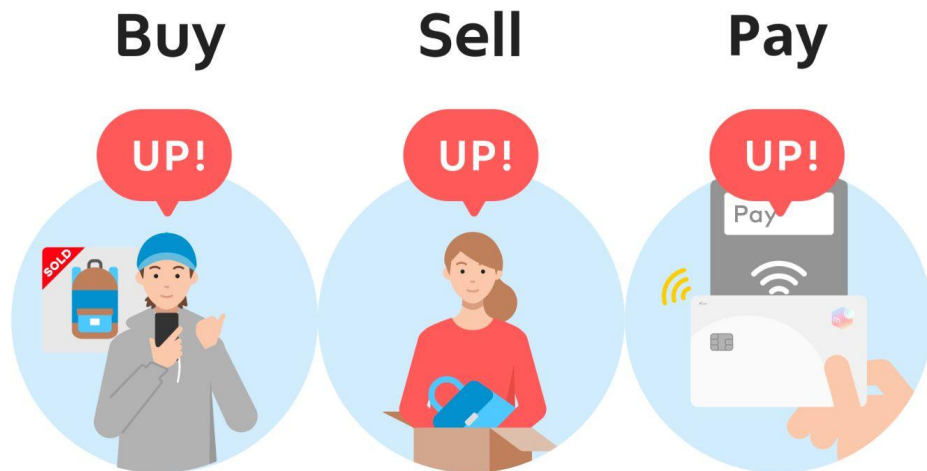
受賞内容

2026年オリコン顧客満足度®調査 クレジットカード 年会費無料 カードの作りやすさ 第1位
2026年オリコン顧客満足度®調査 クレジットカード 年会費無料 サイト・アプリの使いやすさ 第1位
2026年オリコン顧客満足度®調査 クレジットカード 年会費無料 支払い方法の充実さ 第1位

常時ポイント還元がスタート

mercari

「メルカード」提供開始に伴い、「メルカード」や後払い決済サービス「メルペイのクレジット」の利用でポイントが付与される常時ポイント還元がスタート。「メルカリ」での利用は最大4%、街のお店やネットショップでの利用は常時1%となります。メルカリでの購入実績だけでなく、出品・販売実績も還元率アップの条件に含まれているのが特長です。「メルカリ」利用の還元率は、お店で支払うだけでなく、「メルカリ」で売っても買っても上がっていきます。



「メルカリ」の利用実績等で金利・利用限度額が決まる 少額融資サービス「メルペイスマートマネー」

- 2021年8月より、「メルカリ」における利用実績等を元に金利・利用限度額が決まり、「メルカリ」アプリで申し込みと利用が完結する少額融資サービス「メルペイスマートマネー」を開始
- 「メルカリ」のポイントや売上金で返すことができ、「メルカリ」アプリ上で月々の返済日・返済額等の返済プランをいつでも変更でき、“適切な与信”だけでなく“返しやすさ”まで配慮したサービス
- 「メルカリ」の利用実績等を元に、利用限度額は5,000円から最大50万円まで、金利は年率3.0%～15.0%で変動

OVERVIEW

メルペイスマートマネー

お申し込み簡単！
最短3分で審査完了

利息最大1ヶ月分実質無料

現在のあなたの金利 5.1%

※お客さまの信用情報やメルカリでの販売実績等に応じて変動します

まずはシミュレーションをしてみよう /

借入額 月々の返済額

¥10,000 ¥0

借入
¥50,000

あと ¥250,000 借られます

金利 (年率) 11.5%

借入できる金額は申し込み後の審査により変わることがあります

借りる

今月の返済分

引落し日 2020/08/26

返済額 ¥10,000

今すぐ返済する

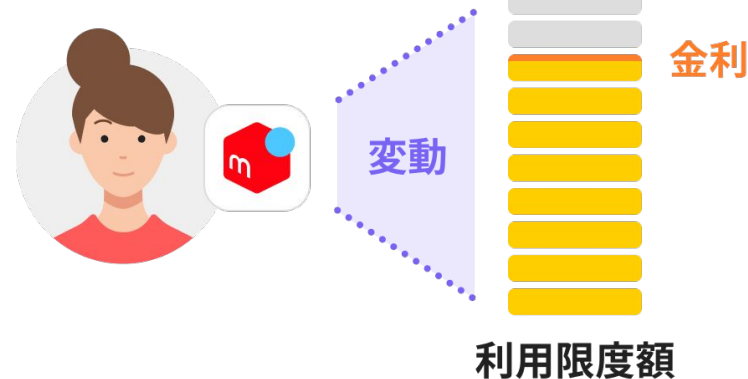
返済の見通し

返済完了予定 2022/03

返済額合計 ¥51,962

利息合計 (年率15.0%) ¥1,962

月々の返済額 ¥10,000



※利用限度額は50万円。金利・利用限度額は「メルカリ」における利用実績等により所定の審査を行い決定。20歳未満、70歳超のお客さまは利用不可。

メルコインについて

mercari

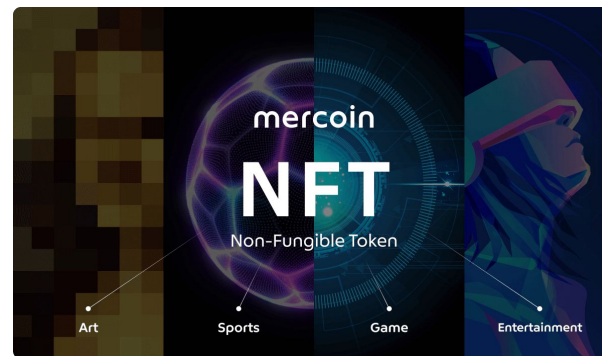
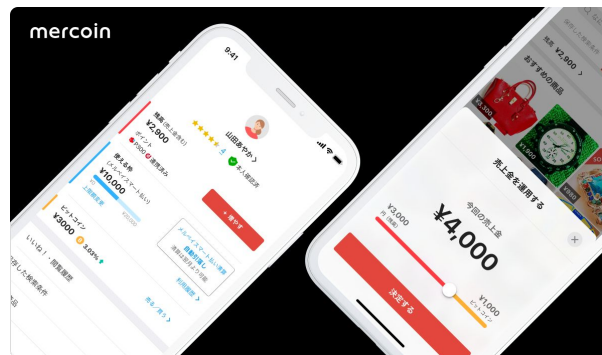
モノや信用に加えてあらゆる価値が交換できるマーケットプレイスへ

株式会社メルコインは、暗号資産やブロックチェーンに関するサービスの企画・開発を行うことを目的に2021年4月28日に設立されました。

暗号資産事業としては、2022年6月17日付で、資金決済に関する法律に基づく暗号資産交換業者としての登録を完了し、2023年3月9日にいつもご利用いただいているメルカリアプリで完結し、使わなくなったモノを将来の資産に替えるビットコイン取引サービスを開始しました。すべてのお客さまが申込可能となってから（2023年3月16日）、1年9ヶ月で利用者数が300万人※を突破しました。

その他、価値交換を実現するブロックチェーンの技術に取り組むことで、NFT（Non-fungible token）等、これまでのモノ・お金に限らず、サービスやデジタルコンテンツなどのあらゆる価値を誰もが簡単に交換できる新しい取引の形を創出していきます。

※：「メルカリ」のビットコイン取引サービスの口座開設者数



メルカリアプリ内で暗号資産の売買が可能に

2023年3月 「メルカリ」のビットコイン取引を開始

誰でもかんたんに、3つの特長

- ・メルカリアプリで最短30秒で利用開始
- ・すべて円表記、1円から取引可能
- ・銘柄は3種
ビットコイン/イーサリアム/エックスアールピー



生活への負担少なく始めやすい

暗号資産を

保有しない理由

暗号資産を保有していない方
(n=1,227) 複数回答

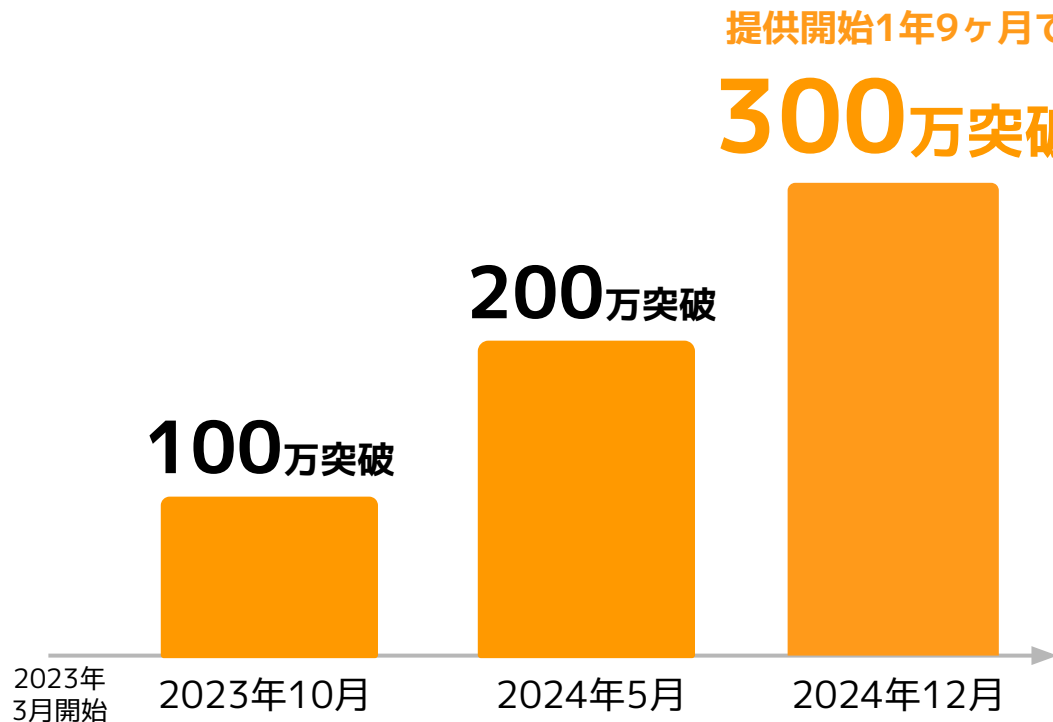
- | | | |
|---|---------|-------|
| 1 | 損しそう | 36.9% |
| 2 | 何となく怖い | 30.5% |
| 3 | 購入資金がない | 26.6% |

※メルコイン調べ：2023年2月「暗号資産に関するアンケート」

1年9ヶ月で300万人突破、ビットコインを身近に

mercari

FACTBOOK



利用者数

340万

※2025年7月末日時点の暗号資産口座数

暗号資産の裾野を拡大

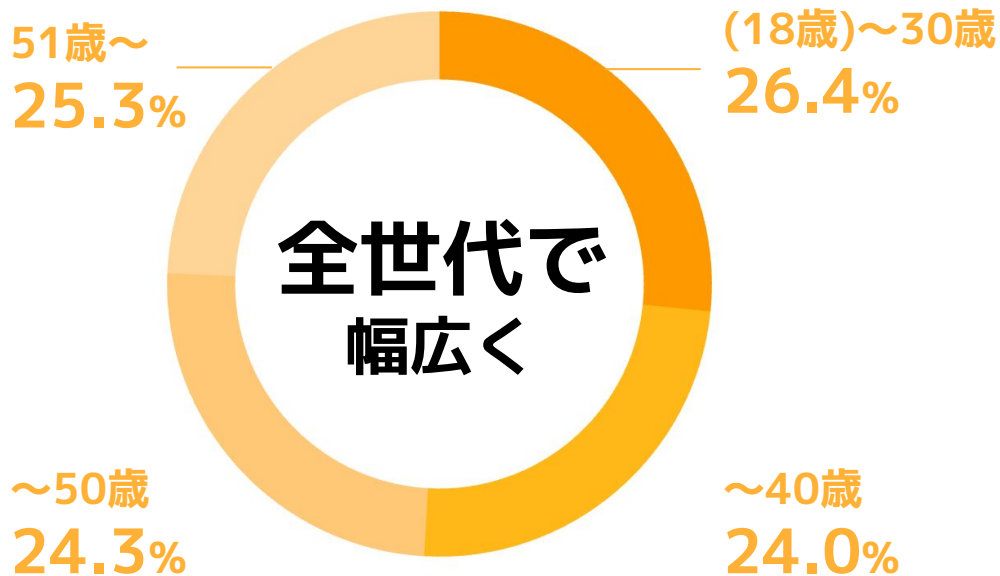
mercari

これまで暗号資産と接点のなかったお客さまに選ばれている

暗号資産取引経験



お客さま年代



※「メルカリ」のビットコイン取引サービスのお客さまデータ（2026年3月末時点）
※グラフ内の数値は小数点第二位以下四捨五入しているため、合計が100%とならないことがあります

いつものメルカリアプリで暗号資産取引

mercari

mercari Pay

mercoin

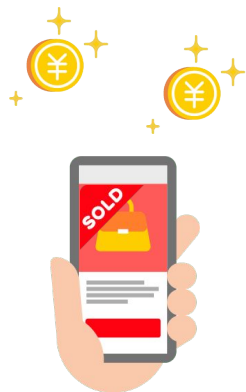
売上金・ポイント
銀行チャージ

暗号資産

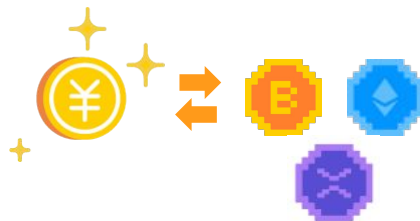
(ビットコイン・イーサリアム・
エクスアールピー)

持っているだけで
ポイントもらえる

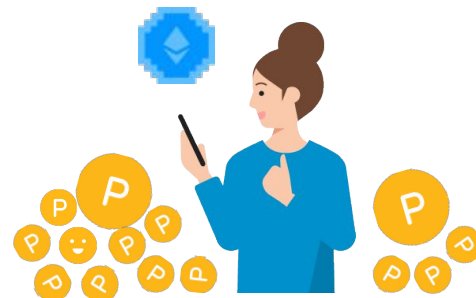
FACTBOOK



- ・いつでも売買可能
- ・自動つみたて機能（毎日/月1・2・4回）
- ・ビットコイン決済機能



イーサリアム保有なら
ポイントが毎月もらえる



※暗号資産に関するサービスは、株式会社メルコインが提供しています

「メルカリ」でビットコイン決済

2024年2月より、ビットコインを使って「メルカリ」でお買い物ができるサービス提供開始。
すべてのお客さまがご利用可能となってから、1ヶ月で決済回数10万回を突破。

ビットコインの使用を選択

使用金額の設定

購入手続きの確認

購入する

メルカリで
欲しい商品を選び
購入手続きへ



購入手続き

スニーカー
¥3,000 送料込み
1〜2日で発送 / ゆうゆうメルカリ便

匿名配送
配送先 山田 綾
〒106-6118 東京都 港区...

置き配 玄関前

支払い方法
メルカード
(**1234)
P100還元予定

メルペイ残高の使用
残高: ¥2,500 ¥0

**ビットコインの使用
¥5,500** ¥0

ポイントの使用
合計: P500 P0

クーポン ¥500 →

Apple Pay 購入確認へ

ビットコインの使用

スニーカー
¥3,000 送料込み

ビットコイン
使える金額: ¥5,500

☒ 全て使用する
☐ 一部使用する
☐ 使用しない

売却額/量: ¥0/0BTC
当社レート: 1BTC=¥5,150,826
この画面は当社（株式会社メルコイン）が作成・管理しており、当社はこの画面でビットコインの売却注文を受け付けます。
この画面で売却額を設定すると、商品の購入時、メルコインにてビットコインが売却され、売却代金分がメルペイ残高へ自動的にチャージされて、商品の購入代金に充てられます。購入完了後にメルカリでの取引をキャンセルした場合はメルペイ残高に返金されます。詳しくは「ビットコインの使用について」のリンクをご確認いただき、ご同意の上で設定してください。

ビットコインの使用について
注意事項

同意して設定する

購入手続き

スニーカー
¥3,000 送料込み
1〜2日で発送 / ゆうゆうメルカリ便

匿名配送
配送先 山田 綾
〒106-6118 東京都 港区...

置き配 玄関前

支払い方法 選択できません

メルペイ残高の使用
残高: ¥2,500 ¥0

**ビットコインの使用
¥5,500** ¥3,000

ポイントの使用
合計: P500 P0

クーポン ¥500

あんしん鑑定 利田 1. たい...

Apple Pay 購入確認へ

購入の確認

スニーカー
¥3,000 送料込み
1〜2日で発送 / ゆうゆうメルカリ便

匿名配送
配送先 山田 綾
〒106-6118 東京都 港区
六本木6丁目10-1 XXXタワー
18F 601号室

置き配 玄関前

商品代金 ¥3,000
ビットコインの使用 - ¥3,000

支払い金額 ¥0
支払い方法 -

利用規約およびプライバシーポリシーに同意の上、ご購入ください。

購入する

※暗号資産に関するサービスは、株式会社メルコインが提供しています

誰でもかんたん・安心なつみたて機能

mercari

誰でも※

かんたん

安心

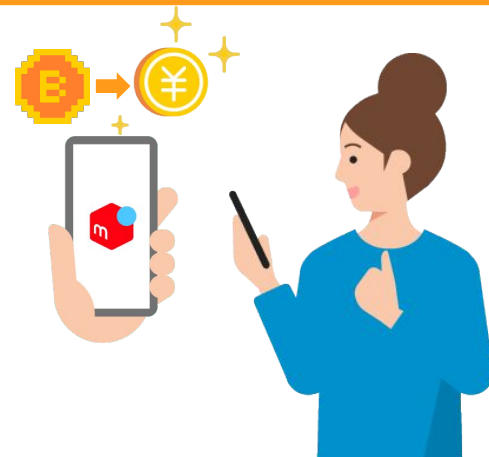
＼最短30秒／



最短30秒の口座開設後、
即座につみたて設定が可能



自分に合った
つみたてプランを選べる



見直し/解除も自由に、
すぐに「メルペイ」に戻せる

※エックスアールピーはつみたて対象外です
※暗号資産に関するサービスは、株式会社メルコインが提供しています

※18歳未満及び満75歳以上の方はご利用いただけません

毎月、自動でポイントがもらえるようになる

mercari

価格変動が大きいとされる暗号資産に
定期的なポイント収益を得る方法が追加

想定年率

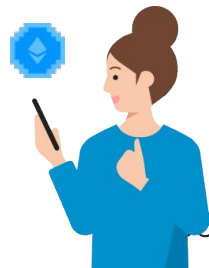
1.7 %

※2026年3月時点の想定年率
※弊社の決定により毎月変更の可能性あり
※一定の年率を保証するものではありません

対象条件

「メルカリ」内で
イーサリアムを保有している
全員が対象

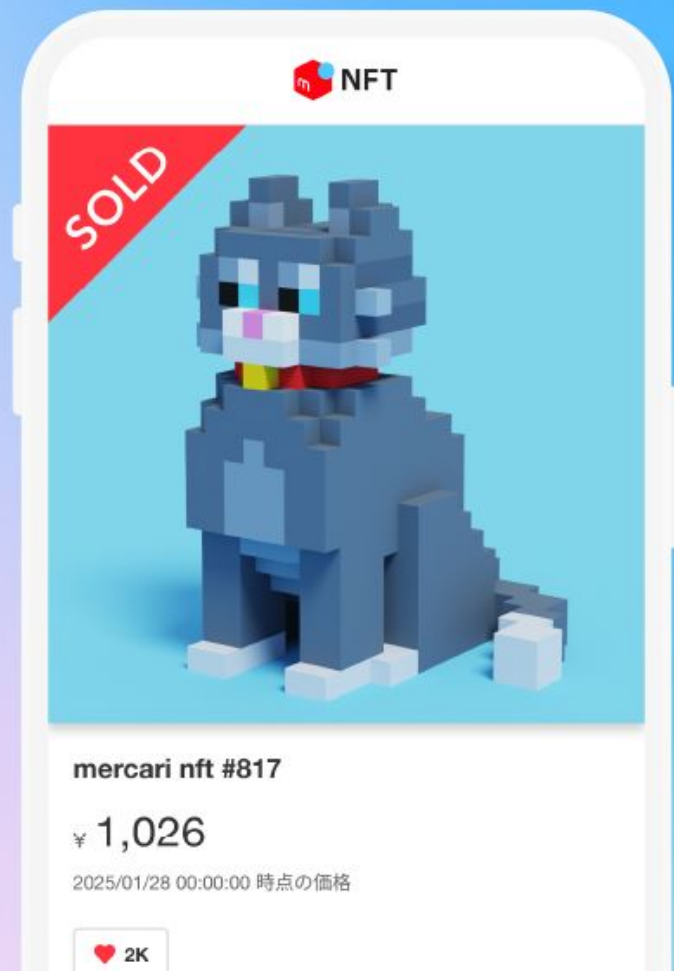
※12月18日より、メルコインはイーサリアムの
ステーキングを開始します
※お客さまに付与するポイントの年率は、ステーキン
グにより獲得される報酬とは独立して算出します





メルカリで NFTが買える。

「メルカリNFT」2025年1月提供開始



「メルカリNFT」の機能

mercari

購入する

メルペイ残高やメルカードなど、「メルカリ」でのお買い物と同じ支払い方法を利用できます。

コレクションする

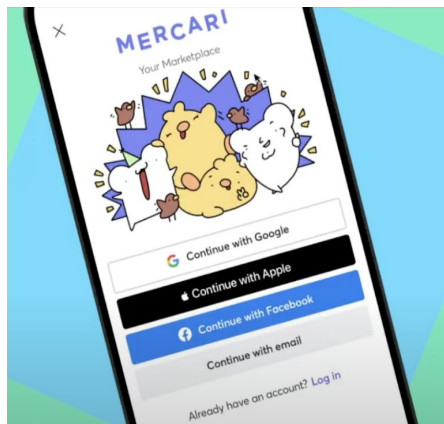
保有しているNFTは「持ち物・出品」画面で一覧を確認することができます。

出品する

通常の「メルカリ」の売買と同様に、販売利益はすぐに売上金として受け取ることができます。

Mercari US

Your Marketplace



- 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
- 利用料：無料
- 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

メルカリは、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。

US事業のこれまで

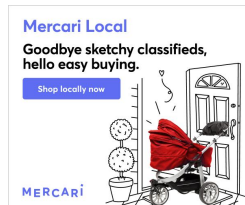
2014.1
Mercari, Inc設立
SF オフィスオープン



経営体制の現地化

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



mercari

日本の
「メルカリ」との
越境取引を開始

FY2014.6

FY2016.6

FY2017.6

FY2018.6

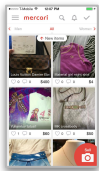
FY2021.6

FY2024.6

FY2025.6

手数料有料化

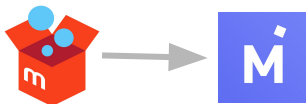
出品手数料として取引額の
10%を出品者が負担するモデ
ルを開始



サービスローンチ

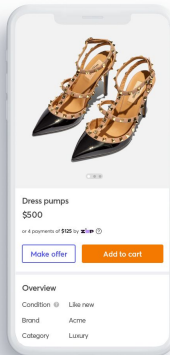
ブランドリニューアル

ローカライゼーションの一環として、20
リブランディング、及びアプリのリ
ニューアルを実施

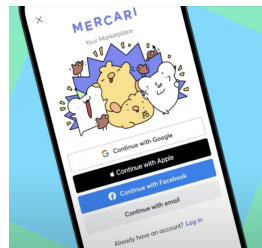


後払い決済サービス

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)



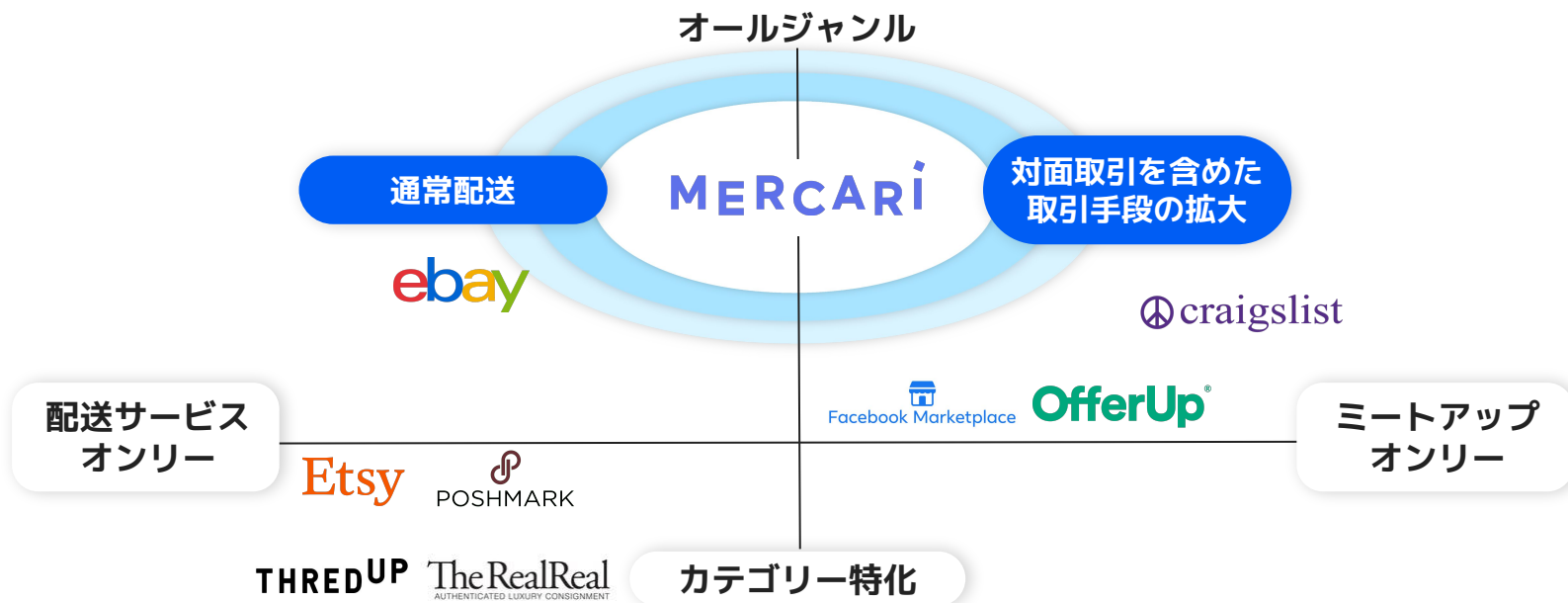
Z世代を意識したデザ
インにリニューアル



ポジショニング

mercari

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、『最も使いやすく安全なオールジャンルCtoCマーケットプレイス』を目指す。

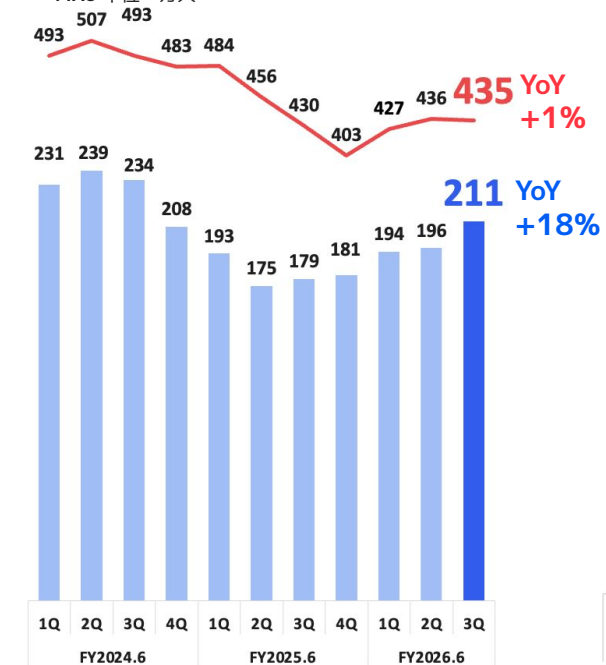


数字で見るUS事業

mercari

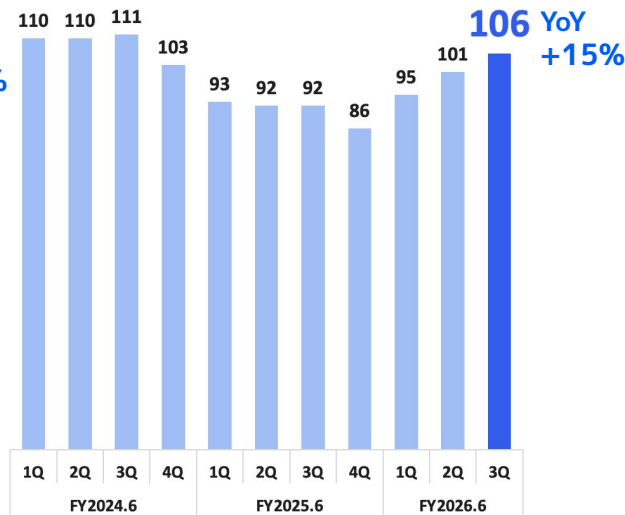
GMV₁・MAU₂

GMV 単位：百万ドル
MAU 単位：万人



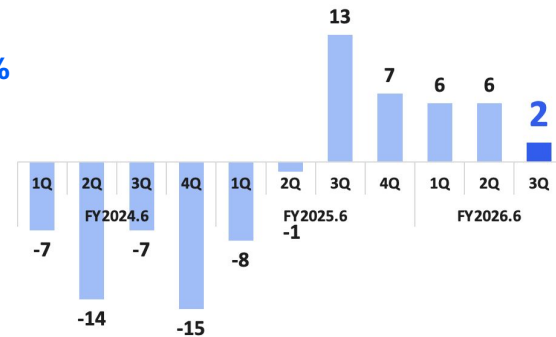
売上収益

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

US カテゴリー戦略

mercari

FY2026.6はGMV比率が最も高いファッションカテゴリーにおいて差別化を確立するため、競争力のある配送プランの提供や、ファッション交換プログラムのPOC等を実施。

中長期的には他カテゴリーへの展開を目指す。



Appendix

経営陣（執行役）

mercari



山田 進太郎

（やまだ しんたろう）

取締役 兼 代表執行役 CEO（社長）

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・サービスを立上げる。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。2021年7月、山田進太郎D&I財団を設立。

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
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
2023年9月	当社取締役 兼 代表執行役 CEO（現任）
2025年1月	Mercari, Inc.(US) CEO（現任）



小泉文明

(こいずみ ふみあき)

取締役 President (会長)

兼

株式会社鹿島アントラーズ・エフ・シー
代表取締役社長

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（現 株式会社MIXI）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 |
| 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） |
| 2022年3月 | 公益社団法人日本プロサッカーリーグ（Jリーグ）理事（非常勤）（現任） |

経営陣（執行役）

mercari



江田清香

（えだ さやか）

取締役 兼 執行役 SVP of Corporate 兼
CFO

慶應義塾大学大学院 理工学研究科 前期博士課程（修士）修了。2006年4月からゴールドマン・サックス証券株式会社に入社。入社以来、自己資金等を活用した投資・融資案件等に携わり、コーポレート・ファイナンスのみならず広範な金融知識をもとに同社のマネージング・ディレクターを2017年より務める。業務以外でも同社内において Japan Women's NetworkのCo-Chairを務めD&Iの推進をリード。

2021年1月より執行役員CFO、2022年7月より執行役員 VP of Corporate 兼 CFO。2023年1月より上級執行役員 SVP of Corporate 兼 CFO、2023年9月より取締役 兼 執行役 SVP of Corporate 兼 CFOに就任。

略歴

2006年4月	ゴールドマン・サックス証券株式会社入社
2017年11月	同社マネージング・ディレクター
2021年1月	当社入社 執行役員CFO、株式会社メルペイ 取締役（現任）
2022年7月	当社執行役員 VP of Corporate 兼 CFO
2023年1月	当社上級執行役員 SVP of Corporate 兼 CFO
2023年9月	当社取締役 兼 執行役 SVP of Corporate 兼 CFO（現任）

経営陣（執行役）



山本 真人

（やまもと まさと）

執行役 SVP of Japan Business

mercari

2004年 東京大学大学院 学際情報学府 修士課程修了。NTTドコモを経て、2008年よりGoogle JapanのEnterprise部門 Head of Partner Salesを務める。2014年にはSquare JapanにてHead of Business Development and Sales、2016年からはApple JapanにてApple Pay 加盟店事業統括責任者を務める。2018年4月にメルペイに参画し、CBOとして金融新規事業（Credit Design）や加盟店開拓など、ビジネス全般を担当。2022年1月よりメルペイ代表取締役CEOに就任し、2022年7月よりメルカリ執行役員 CEO Fintech、2023年11月よりメルカリ執行役員 CEO Marketplaceを兼務。2024年1月よりメルカリ執行役 SVP of Japan Region 兼 CEO Marketplaceに就任。2025年3月よりメルカリ執行役 SVP of Japan Region。2025年7月よりメルカリ執行役 SVP of Japan Business。

略歴

2004年4月	株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ（現株式会社NTTドコモ）入社
2008年11月	グーグル株式会社（現グーグル 合同会社）Head of Partner Sales, Enterprise
2014年8月	Square株式会社 Head of Business Development and Sales
2016年1月	Apple Japan合同会社 Apple Pay 加盟店事業統括責任者
2018年4月	株式会社メルペイ入社
2021年1月	同社取締役（現任）
2022年1月	同社代表取締役CEO
2022年7月	当社執行役員 CEO Fintech 兼 株式会社メルコイン取締役
2023年11月	当社執行役員 CEO Marketplace
2024年1月	当社執行役 SVP of Japan Region（メルカリグループ日本事業責任者）兼 CEO Marketplace
2025年3月	当社執行役 SVP of Japan Region（メルカリグループ日本事業責任者）
2025年7月	当社執行役 SVP of Japan Business（メルカリグループ日本事業責任者）（現任）

経営陣（執行役）

mercari



河野 秀治

（かわの しゅうじ）

執行役

SVP of Management Strategy

ライブドアの投資銀行部門、ゴールドマン・サックス証券とSBIホールディングスによる合併の投資ファンドを経て、戦略コンサルティング会社である経営共創基盤（IGPI）に入社。その後、起業も経験。さらにGunosyの経営戦略室長として上場を経験したのち、2018年7月メルカリ入社。

2019年10月執行役員VP of Strategy、2020年9月上級執行役員 SVP Strategyを経て、2021年11月より上級執行役員 SVP of Management Strategy、2023年9月より執行役 SVP of Management Strategyに就任。

略歴

2005年5月	株式会社ライブドア入社
2007年11月	SBIキャピタル株式会社入社
2008年12月	株式会社経営共創基盤入社
2014年10月	株式会社Gunosy入社
2018年7月	当社入社 執行役員 CEO室長
2019年10月	当社執行役員VP of Strategy
2020年9月	当社上級執行役員 SVP Strategy
2021年11月	当社上級執行役員 SVP of Management Strategy
2023年9月	当社執行役 SVP of Management Strategy(現任)

merci box

(メルシーボックス)

メルカリでは多様な社員が「Go Bold（大胆）におもいきり働ける環境」をより充実させていくため、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。2021年5月からは妊活支援の一環として、「卵子凍結支援制度」、「0歳児保育支援制度」の2つの制度も試験導入し、その後正式に追加されました。



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

卵子凍結支援制度
0歳児保育支援制度

ESGの取り組み方針（マテリアリティ）

mercari

事業マテリアリティとは、メルカリが長期ビジョンを実現するにあたり取り組むべき重点課題です。

事業を通じて社会・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マテリアリティを定義しており、FY2023.6にアップデートを実施しました。

MISSION

あらゆる価値を循環させ、
あらゆる人の可能性を広げる

FACTBOOK

社会的
インパクト

プロダクト・
サービスを通じて
創出する事業価値

価値創造を支える
組織・経営基盤

① 個人と社会のエンパワーメント



誰もがやりたいことを実現し、人や社会に貢献するための選択肢を増やすことで、あらゆる人の可能性が発揮される世界を実現します。

② あらゆる価値が循環する社会の実現



事業を通じて環境や社会に貢献する「プラネット・ポジティブ」な企業を追求することで、物理的なモノやお金に限らずあらゆる価値がなめらかに循環する社会を実現します。

③ テクノロジーを活用した新しいお客さま体験の創造



データ・AIなど、革新し続けるテクノロジーも活用しながら常にプロダクトを進化させ、なめらかな価値交換による新しいお客さま体験を創造していきます。

④ 中長期にわたる社会的な信頼の構築



コーポレートガバナンスの実効性向上とコンプライアンスの徹底による健全で透明性の高い意思決定プロセスを構築することで、社会の公器としての責任を果たし信頼を構築します。安心・安全で公正な取引環境を実現し、さらに業界全体での啓発・情報共有を行うことで、世界の健全なインターネットサービス環境の実現に寄与していきます。

⑤ 世界中の多様なタレントの可能性を解き放つ組織の体現



世界中の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ることで、持続的に成長できる企業としてあり続けます。

インクルージョン&ダイバーシティ（I&D）の取り組み

mercari

メルカリではミッション達成に向け、インクルージョン&ダイバーシティ（I&D）は不可欠なものとして2018年より推進を継続し、個々の多様な経験や視点を尊重した、世界的に競争力のあるチームづくりを目指してまいりました。2021年1月には組織横断の社内委員会としてCEOの山田進太郎をチェアパーソンとする「I&D Council」を設立し、社内外のI&Dの推進に取り組んでいます。

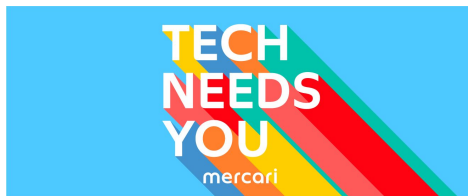
無意識バイアスワークショップ

マネジャー以上は必須の研修で「無意識バイアス」（無意識の偏見）について理解し、それを日常で意識する習慣をつくることで、I&Dを推進しています。（資料は無償公開中）



Build@Mercariの実施

女性やLGBT+コミュニティの方などIT業界のマイノリティ（少数派）を対象とした、ソフトウェアエンジニア育成プログラム「Build@Mercari」を実施しています。



教育機関とのパートナーシップ

2023年4月に開校した私立高等専門学校「神山まるごと高専（仮称）」とI&D推進における学校教育パートナーシップを締結。学校教育の現場にメルカリの知見を取り入れていきます。



インクルージョン&ダイバーシティ（I&D）の取り組み mercari

メルカリにはミッションに共感するメンバーが

2,159人在籍しています（連結）



メルカリには約**55**カ国から世界中のプロフェッショナル人材が集まっています



外国籍社員比率は

全体
29.7%

管理職
25.6%

エンジニア組織
58.5%

特にエンジニア組織を中心に外国籍社員比率が増加しています

女性比率の改善を図るため、採用・登用・昇格の各候補者プールにおける多様性のKPIを定め推進しています

女性社員比率 **33.8%**

管理職における女性比率 **26.0%**

取締役における女性比率 **58.3%**

男性の育児休業等の
取得率

84.8%



男性の育児休業等の
取得平均日数は

126.3日



男女間賃金格差の
是正アクション

役割・等級や職種等の差に起因しない男女の「説明できない格差」の解消にFY2023.6より取り組んでいます。今後も更なる格差縮小を目指して、継続的にモニタリングを行い、必要に応じた取り組みを実施していきます。

説明できない格差



※数値は全て2025年6月末時点 開示範囲は株式会社メルカリの正社員・契約社員が対象。

メルカリグループの研究開発

■ 研究開発組織「R4D」

「R4D」は株式会社メルカリが2017年12月に設立した、社会実装を目的とする研究開発組織です。メルカリグループが目指す「あらゆる価値が循環し、あらゆる人の可能性が広がる社会」に向けて、イノベーションを創出する研究開発に取り組んでいます。

「R4D」は、研究開発（Research and Development）にとどまらず、未来の社会に実装される（Deployment）ことを想定したデザイン（Design）を行い、ときには既存概念や技術を破壊しながら（Disruption）、新しいものを生み出すことを目指した研究を行うという4つのDの意味が込められています。

mercari

R4D

Research for

Design

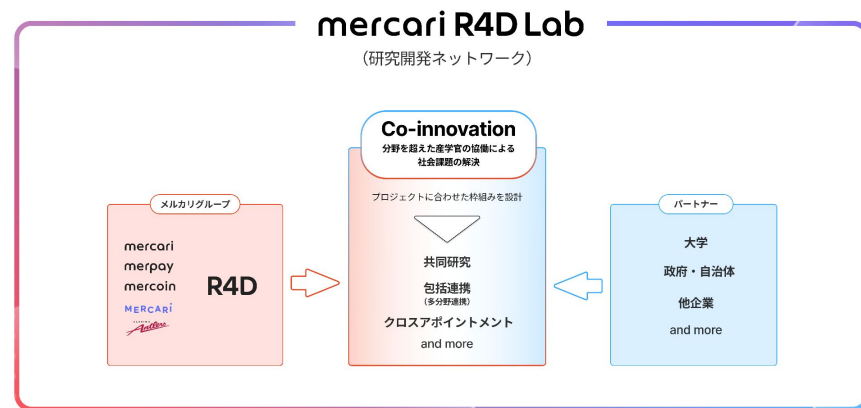
Development

Deployment

Disruption

■ 研究開発ネットワーク「メルカリR4Dラボ」

「メルカリR4Dラボ」は、産学官で連携する研究開発ネットワークの総称です。メルカリの目指す社会の実現には、分野や立場を超えた産学官の協働による社会課題の解決（Co-innovation）が不可欠です。「メルカリR4Dラボ」から広がる研究開発ネットワークでは、産学官の連携による課題の発掘から社会実装まで、共通のゴールに向けた分野横断研究に取り組んでいます。



メルカリのスポーツビジネスへの取り組み

mercari

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）

鹿島アントラーズとの取り組み

mercari

- 2025年6月には茨城県立カシマサッカースタジアムの新愛称を「メルカリスタジアム」とするなど、鹿行地域のホームタウンへのコミットメントを継続
- 「2025 明治安田 J1 リーグ」ではクラブ通算9度目のリーグ制覇、及び21冠目のタイトル獲得を達成
- 今後もクラブの強化に注力しながら、オフラインでのタッチポイントを活用し、試合の熱狂を通じた感情的なつながりや親近感、グループのブランド力向上によるシナジー創出を目指す



2013

- 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
フリマアプリ「メルカリ」の提供を開始
- 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

2014

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

2015

- 3月 本社移転（六本木ヒルズ）
- 4月 配送サービス「らくらくメルカリ便」を開始
- 9月 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

2016

- 2月 人事制度「merci box（メルシーボックス）」導入
- 3月 資金調達：84億円を三井物産などより調達
地域コミュニティアプリ「メルカリ アッテ」リリース
- 4月 新会社：英国グループ会社Merpai Ltdを設立
- 10月 US版メルカリ手数料開始（無料→10%）

2017

- 2月 新会社：ザワット株式会社を100%子会社化
- 3月 新拠点：福岡カスタマーサービスオフィスを設立
UK版メルカリリリース
- 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
- 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
- 11月 即時買取サービス「メルカリ NOW」リリース
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

2018

- 2月 シェアサイクルサービス「メルチャリ」を福岡で開始
- 3月 US版メルカリのリブランディングを実施
「メルカリ アッテ」サービス終了
- 4月 学びのフリマアプリ「teacha（ティーチャ）」リリース
- 5月 新規上場承認
- 6月 東証マザーズ上場
- 7月 「メルカリ メゾンズ」「メルカリ NOW」「teacha」サービス終了
- 10月 株式会社メルカリ リブランディング
- 12月 UKグループ会社の解散
「メルカリ カウル」サービス終了

2019

- 1月 UK版メルカリ終了
- 2月 スマホ決済サービス「メルペイ」開始
- 3月 LINE Payとメルペイが戦略的業務提携
- 7月 株式会社ソウゾウの解散／neuet株式会社へ「メルチャリ」事業を承継
- 8月 「メルカリチャンネル」終了
- 12月 株式会社鹿島アントラーズ・エフ・シーを子会社化
100か国以上での越境販売を開始

2020

- 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
- 7月 「マーケットプレイスのあり方に関する有識者会議」を設立

2021

- 1月 「マーケットプレイスの基本原則」を公開
株式会社ソウゾウを設立
- 4月 株式会社メルコインを設立
- 7月 「メルカリShops」の試験提供を開始
- 8月 少額融資サービス「メルペイスマートマネー」を提供開始
メルコインが株式会社Bassetの全株式を取得
- 9月 「メルカリ・ニューノーマル・ワークスタイル“YOUR CHOICE”」を導入
株式会社メルロジを設立
- 10月 「メルカリShops」の本格提供を開始
- 12月 パ・リーグ6球団およびパシフィックリーグマーケティングと共同でNFT事業
に参入

2022

- 1月 新経営執行体制への移行および役員業務分掌を一部変更
- 6月 上場区分を東京証券取引所グロース市場からプライム市場に変更
インド共和国ベンガルール市に技術開発拠点「Mercari India Private Limited」を設立
- 9月 新オフィス「Mercari Base Tokyo」をリニューアルオープン
アプリの大型アップデートの実施
- 10月 「Beebs」へのシリーズAラウンドの出資を実行
- 11月 クレジットカード「メルカード」の提供開始

2023

- 1月 株式会社メルロジを吸収合併
- 2月 会社設立10年、グループミッションを発表
- 3月 ビットコイン取引サービス提供開始
- 5月 生成AI・LLMの専門チームを設置
- 7月 フリマアプリ「メルカリ」提供開始から10年
- 9月 「基本的人権ポリシー」策定
指名委員会等設置会社への移行および役員体制変更のお知らせ
- 10月 生成AI・LLMを活用した「メルカリAIアシスト」の提供を開始

2024

- 1月 US設立10周年
- 3月 スキマバイトサービス「メルカリ ハロ」提供開始
- 4月 株式会社ソウゾウを吸収合併
- 8月 US版メルカリで越境販売「Mercari x Japan」を開始
越境取引を通じて台湾へ進出

沿革

2025

- 1月 「メルカリNFT」を開始
- 2月 「メルカリ」内での広告事業「メルカリAds」を本格開始
- 3月 MVNOのモバイルサービス「メルカリモバイル」開始
「メルカード ゴールド」提供開始
- 5月 越境取引を通じて香港へ進出
- 7月 茨城県立カシマサッカースタジアムのネーミングライツに関する契約を締結、新愛称が「メルカリスタジアム」に
- 8月 コインチェックと業務提携契約を締結
- 9月 「安心安全の取り組み方針に関する透明性レポート」を初公開
越境取引事業の新戦略を発表
- 10月 マーケットプレイスの基本原則をアップデート
- 12月 「メルカリ」の売上金を即時・無料で出金できる新サービスを提供開始
「鹿島アントラーズ」が2025明治安田J1リーグにおいて優勝を達成
「メルカリ ハロ」サービス提供終了
駿河屋と資本業務提携契約を締結
チャットサポート開始

2026

- 3月 「匿名返品機能」を提供開始

mercari