

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

世界中のモノやコト、そして人の「まだ見出されていない価値」を引き出し、その価値を必要としている人へつなげ、世界中の人々の可能性を広げる

売上収益
2,000-2,100億円

コア営業利益
280-320億円

MAU
2,300万人

GMV成長率
+3-5%

② 中長期の経営戦略

1. Marketplaceコア体験強化

安心・安全なマーケットプレイス構築と出品者・購入者双方のプロダクト体験向上。越境取引をエンタメホビーカテゴリーを中心に拡大

3. US事業の再成長

AIを活用したUI/UXアップデート。ファッション中心にカテゴリー戦略強化。プレイクイーブン維持しつつGMV成長を目指す

2. Fintech成長基盤構築

メルカード会員増加を軸にメルペイ利用者獲得。メインカード化促進、ゴールド転換、外部パートナー提携で利便性向上

4. AI-Native Company化

AIの積極活用により、サービス利便性向上と安全性・健全性の維持強化を推進

③ 対処すべき課題

① 安全性・健全性確保

- 不正利用対策強化。個人情報保護・知的財産権侵害品対策に継続取組

② 人材育成とI&D推進

- 多様なタレント活躍環境構築。管理職における女性・外国籍比率向上
- 新しいリーダー輩出に向けた積極的な人材抜擢

③ 技術力強化とインフラ整備

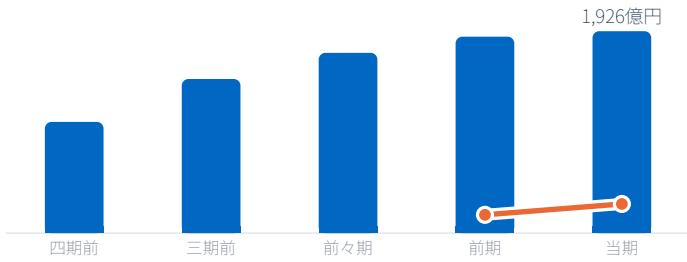
- サーバー設備強化・負荷分散によるシステム安定性確保
- AI活用による利便性と安全性の向上

面接で使えるポイント

- メルカリはCtoCマーケットプレイスのパイオニアで、2023年調査でフリマアプリ利用者支持第1位。
- 2026年6月期に越境取引GMV900億円超、メルカード500万枚突破。グループシナジーで非連続的成長目標を実現中
- 2027年6月期に売上CAGR2桁成長、コア営業利益CAGR+25%以上達成を目指し…

証券コード 4385

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
1,926億円営業利益率
14.5%財務健康度
57点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 59.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,176万円

情報・通信業内 16位/592社

平均年齢
36.3歳

情報・通信業内 391位/593社

平均勤続
3.8年

情報・通信業内 462位/593社

女性管理職
26.0%

情報・通信業内 72位/373社

男性育休
84.8%

情報・通信業内 151位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: メルカリ、プロが品質を保証するリユースサービス「m depa

