

メルカリのビジネスモデル ～メルカリと中古車市場～

1180476 藤田可奈

高知工科大学マネジメント学部

1、本研究の課題

現在、フリマアプリの代表格となっているのが「メルカリ」である。国内 5000 万ダウンロードを達成しており、海外ダウンロード数も、2500 万を超えている。メルカリは、利用者数では他のフリマアプリと比べて、圧倒的に大きな規模になっている¹。

図表 1 利用アプリの状況を尋ねる質問（複数回答可）

フリマアプリ利用実態数	
1位	メルカリ (94%)
2位	ラクマ (22%)
3位	フリル (19%)
4位	ミンネ (9%)
5位	ZOZO フリマ (6%)

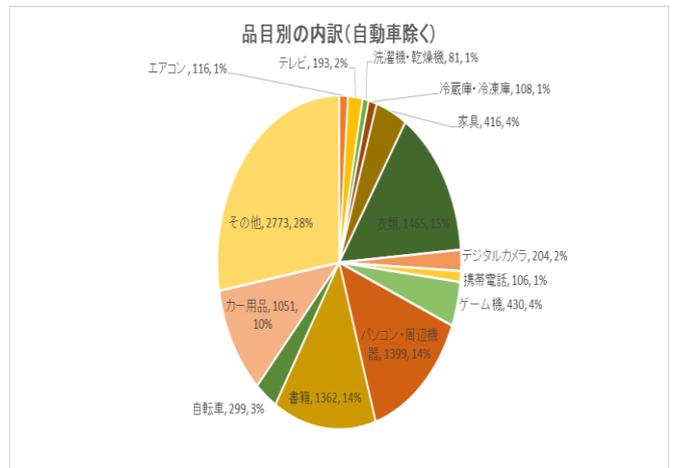
出所 「2017年5月23日にマクロミルから発表されたフリマアプリ利用実態の調査」

なぜ、メルカリはこのように圧倒的な規模になっているのか。メルカリは、他のフリマアプリに比べて、最初から簡単・お手軽を実現していることが理由であると思われる。本論文では、第1に、このことを明らかにする。

第2に、簡単・お手軽を実現しているメルカリのビジネスモデルは、自動車の中古車市場に利用できるかどうかを検討する。環境省のリユース品

の流通状況・市場規模調査の実施概要では、家具、電気電子機器、日用品等のリユース市場は約 1 兆円、中古車市場（推計 2.6 兆円）を合計すると 3 ～4 兆円に上ると推計されている。

図表 2 リユースの流通経路別・品目別の市場規模（平成 21 年度環境省調査）



出所 「リユース品の流通状況・市場規模に関する既往調査より」

このように、中古市場の中で中古車市場はきわめて大きい。フリマアプリが中古品市場を活性化したとすれば、中古自動車市場においてもフリマアプリは魅力的な媒体であろう。では、これほど大きい中古自動車市場で、フリマアプリのビジネスモデルは適用できるだろうか。仮にメルカリが自動車の中古車市場で大きな役割を果たせば、中古車市場は大きく変わるであろう。メルカリのビジネスモデルが、中古車市場で適用可能かどうかは、検討に値する課題である。

¹ 黄色いノート
メルカリ・フリル・ラクマの3大フリマアプリのダウンロード数・規模比較「2017年9月」

この結果、メルカリのビジネスモデルは、どのような商品に適しているかをあわせて、検討することになる。したがって、第 3 に、メルカリのビジネスモデルと商品特性との適合性を考える。

2、メルカリの企業情報と特徴

メルカリの企業情報と特徴について説明する。下記の表は、メルカリの会社概要をまとめたものである。

図表 3 メルカリの会社概要

会社概要

- ・会社名 株式会社メルカリ
- ・設立 2013年2月1日
- ・資本金 125億5,020万円(資本準備金含む)
- ・事業内容 フリマアプリ「メルカリ」の企画・開発・運用
- ・代表者 山田新太郎
- ・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18F
- ・関連会社 株式会社ソウゾウMercari,EuropeLtd

出所 メルカリホームページ

メルカリは、2013年にできたフリマアプリの一つであり、簡単に売り買いができて、安心・安全な取引ができることで今では、多くの利用者を獲得している²。世の中では、大量のモノ・サービスが生産されているが、その多くがまだ利用できるのにも関わらず、捨てられていることが多いのではないだろうか。破棄されている物のうち、かなりの物は、別の人にとっては、必要なものかもしれない。フリマアプリは、この捨てるをなくすために、個人間で簡単かつ安全に中古品を売買できる仕組みを構成し、無駄に捨てることを少なくし

たビジネスモデルである。メルカリは、このフリマアプリ「メルカリ」を日本とアメリカ、そしてイギリスで展開している。

メルカリでは、スマホで写真を撮って特徴を入力するだけで、誰でも出品できる。どこにいても、ボタン 1 つで即座に購入することができる。あとは出品者からの発送を待つだけで良いのである。毎日数十万品以上の新商品が出品され、欲しいものをすぐに見つけることができる。このことによってメルカリは、フリマアプリで圧倒的に利用者数が多いのである。

メルカリの特徴は、売れた商品のうち約 50%が 24 時間以内に取引成立している。また、商品発送・決済において、出品者と購入者の間にメルカリが入ることにより、互いが個人情報を開示しなくてもよいエスクローサービスを実施している。ヤマト運輸との協力により、匿名発送が可能になり、利用者がアクセスしやすい仕組みになっている。

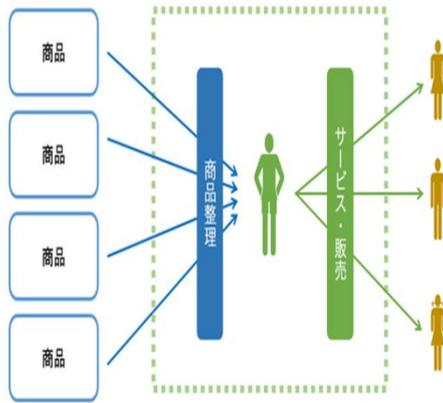
また、お金のやりとりはメルカリが仲介し、商品が届いてから出品者に振り込まれるので安心な売買システムである。多彩な支払い方法で、購入した商品の支払いは、クレジットカードか、ポイントか、または売上金から選べるようになっている。

多くの人が利用するメルカリはどういった仕組みなのか考えてみる。メルカリのビジネスモデルは「マッチング型事業フォーマット」と言われている³。

²² メルカリ スマホでかんたんフリマアプリ
<https://www.mercari.com/jp>

³ 事例：株式会社メルカリのビジネスモデルが簡単、お手軽、安心、安全な理由
<https://nook.blue/?p=432#i>

図表 4 マッチング型事業フォーマットの流れ

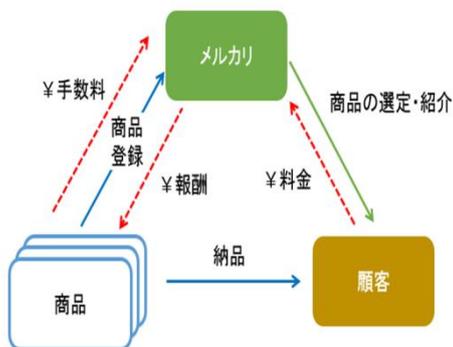


出所 株式会社メルカリのビジネスモデルが簡単、お手軽、安心、安全な理由

中央の緑色の人物がメルカリであり、サービスの範囲は緑色の点線である。自分がいらなくなったもの（左側の商品）を売りたいと思っている人と、その商品を欲しいと思っている人（右側黄色の人物）の間に立ち、価格や状態、コメントや出品者の評価などを添えて信頼感を付与しつつ、商品の紹介・販売（サービス）を行っている。

それに伴う、サービスとお金の流れは、次のようになる（青い矢印がサービスの流れ、赤い矢印がお金の流れ）。

図表 5 サービスとお金の流れ



出所 株式会社メルカリのビジネスモデルが簡

単、お手軽、安心、安全な理由

ここでわかるのは、顧客と出品者がやりとりするのは商品のみで、売買のためのお金の流れについては、次のように、メルカリ側が管理している。

①顧客が商品を買う際、料金は一旦メルカリ側に支払う。

②売買成約が確認されると、その商品に対し、メルカリ側から出品者に支払いが行われる。

③出品者は販売手数料をメルカリに支払う。

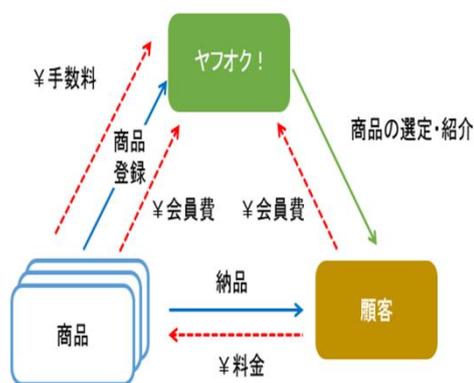
その結果、出品者が実際に受け取れるのは、価格－手数料（10%）＝報酬金額となり、メルカリ側はこの手数料で収益を上げることになる。

このビジネスモデルが優れているのは、ユーザーにとっては、あたかもショッピングモールにいるような感覚で商品を選ぶことができるが、メルカリは単に仲介に立って売買の場を提供するのみで、商品在庫を持つリスクが一切ないということである。

いかに売り手と買い手の数を集め、両者をマッチングさせることができるかが、このビジネスモデルの収益源であり、それにも関わらず、仕入れがないのでコストリスクもなくなる。

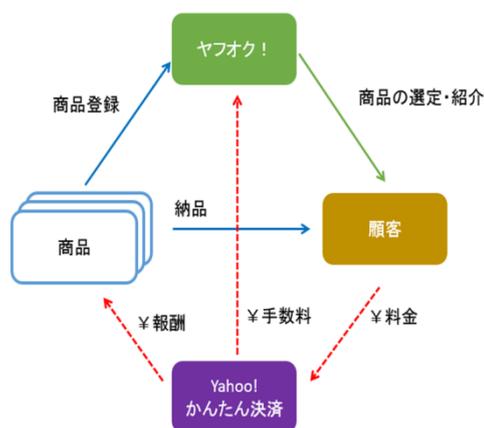
メルカリのビジネスモデルに先行している仕組みは、ヤフオクにみられる。違いは、お金の流れである。ヤフオクは、メルカリの誕生前は、会員費や手数料などがかかり、手間とお金がかかる、取引になっていた。

図表 6 似たような事例：ヤフオクのビジネスモデル
メルカリ誕生前



出所 なぜメルカリはそっくりのヤフオクがあるのに急成長した？その究極の謎と答え

図表 7 似たような事例：ヤフオクのビジネスモデル
メルカリ誕生後



出所 なぜメルカリはそっくりのヤフオクがあるのに急成長した？その究極の謎と答え

ヤフオクが現在のシステムに至るまでに簡素化したのは以下の点である。

- ・出品時のプレミアム会員の縛り

- ・入札時のプレミアム会員の縛り
- ・落札システム利用のための手数料の支払い手続き
- ・落札システム利用のための、プレミアム会員と非会員との手数料の差

先に述べたように、上記項目について、メルカリは最初から省略し、ヤフオクの「めんどくさい」を取り払う形で登場したため、多くのユーザーに受け入れられていると考えられる。ヤフオクは、メルカリの類似のものに、変えざるをえなかった。ここから明らかなように、フリマアプリのビジネスモデルでは、いかに簡単に取引できるかがポイントになっている。

しかし、メルカリにも、課題がある。メルカリの信頼性・手軽さに加え、「どんなものでも売っている」と言われる自由さが人気であり、多くの人々が利用することにより、取引が拡大したが、このことが問題を抱えることになったようである。以下、その問題について例示してみる。

千葉県成田市の33歳の契約社員は、今年7月までのおよそ1年間、男女4人に現金合わせて25万円を31万円余りで販売し、違法な利息を受け取ったとして、出資法違反の疑いで逮捕された⁴。

ある容疑者は計約32万円を貸し付け、計約8万円の利息を取ったという。これまでに計85万円の利息を得ていたとみて調べる。フリマアプリで現金を表す隠語「銀貨」などと称して商品を出品していた。

このような問題が相次いで起きたため、2017年4月22日に紙幣や硬貨の出品禁止された⁵。

しかし、現金がダメなら Suica 等に現金をチャージ

⁴ 産経ニュース 2017年11月16日13時42分
メルカリ現金出品、逮捕者は全国で4人に 「銀貨」などの隠語で取引

⁵ サンスポ 2017年11月17日
メルカリで現金販売…出資法違反容疑で男女4人を逮捕

じた「交通系 IC カード」も出品された。マネーロンダリングなどのトラブルになる可能性があるので禁止された。

図表 8 現金紙幣だけじゃない！商品券、Suica、パチンコ特殊景品も…



出所 債務整理ジャーナル

・ Suica がダメなら魚のオブジェ

紙幣を折り「魚のオブジェ」として出品し、検索されにくくし、ばれないようにしている。まだ禁止されていない。

図表 9 魚のプレミアオブジェが、趣味の価格帯で販売される



出所 総合情報マガジン—えるえいち—

まだメルカリは、予想を超える出品の量と種類によって、対応が困難になっているケースもある。すぐに出品でき、即購入できるということが、メルカリのいい所でもあるが、それが悪い所にもつながってしまうということがわかった。

3、メルカリと中古自動車

これまで見てきたように、メルカリは、利用者数も商品も急速にかつ、大幅に増えている。

ところで、中古市場の一大市場として自動車がある。では、メルカリのビジネスモデルは、自動車市場に適応できるだろうか。このことを検討してみよう。

現在の中古車市場の流れは、3つになっている。

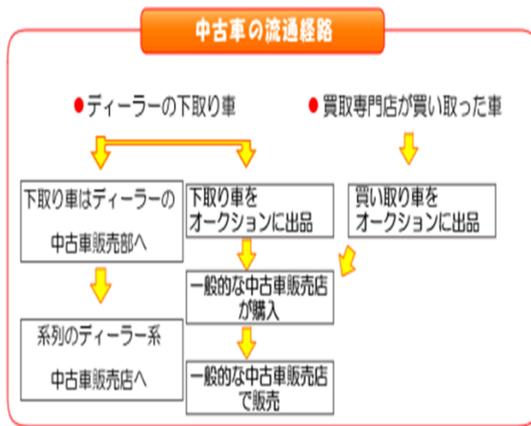
1つ目の経路が、ディーラーが下取りした車を自社の中古車販売部へ廻し、それを系列の中古車販売店で売るという経路である。

すべて自社で下取りから販売までを行うので、オークションに出品する手数料や中間マージンがかからず、安く仕入れ高く売ることができる。

2つ目の経路が、ディーラーが下取りした車をオークションに出品する。出品された車を中古車販売店が競り落とし、店で販売する経路である。

3つ目の経路が、ガリバーなどの車の買取専門店が買い取った車をオークションに出品し、中古車販売店が競り落とし、店で販売する経路。以上のように、中古車の流通経路には3つの経路がある。

図表 10 中古車市の流通経路



出所 楠木 健 『ストーリーとしての競争戦略』東洋経済新報社

メルカリで中古車を売るメリットは、以下の点である。

①メルカリで車を売却するメリットはやはり圧倒的にユーザー数が多い。フリマアプリの中でも最もユーザー数が多い。メルカリアプリのダウンロード数は日本だけでも 2500 万程にも達している。その為車を出品しても売却できなかった等の心配も少なくなるのがメルカリのメリットである。

②アプリダウンロードに関しても無料で行えて登録手数料等も無料で行える。業者に車を売却する際には仲介手数料が発生するが、メルカリでは仲介手数料が無く無料である。但し出品する時には販売価格の 10 パーセント程の手数料は取られる。

③売却価格についても自分で設定できる為、自分の好きな金額にて売却ができる事になる。但し注意が必要になってくる。相場よりも高い価格を提示すると、売却が難しくなってくる。相場よりあまり高い価格は、望ましくない。

ユーザー数も多い事もあり多種多様な車を売却でき、年齢層も幅広く、それぞれに合った車を売

却できるので人気車でない車であっても、欲しい人がいればそれなりの価格で売却ができ、業者に売却するよりも高値で売却が可能となっている。たとえ古い車でも欲しがる人は多いのである。

では、デメリットはないだろうか。まず、非常に多くの書類を準備しないとイケないということである。自動車検査証、自賠責保険証明書、自動車税納税証明書、委任状・譲渡証明書、印鑑証明書（軽自動車の場合は必要なし）、リサイクル券、住民票・戸籍謄本といったものが必要になる。

自動車検査証、自賠責保険証、自動車税納税証明書、リサイクル券は車の中に保管してあると思うが、それにしても、多くのものを手配しないといけなくてあり、大変な手間を必要とする⁶。

販売後に気をつけなければいけないこともある。まず、引渡した後に名義変更を速やかに行ってもらい必要がある。これが終わらないまま、もし事故などが起きた場合、自分もトラブルに巻き込まれてしまう可能性が高い。

また、自動車税についてである。同じ県の人に販売した場合は問題ないが、他県の人に販売した場合は、販売者には手続きした月の翌月から自動車税を月割した金額が戻り、反対に譲渡されたものがその金額を負担することになってしまう。こうしたことも、お金が絡むことなので購入者に把握してもらっておかないと後々トラブルになるかもしれない。

このように、車を高く売れるかもしれないが、手間がかかることや、注意しないとイケないことがあり、これらのことを全て自分で行わないといけなくてある。

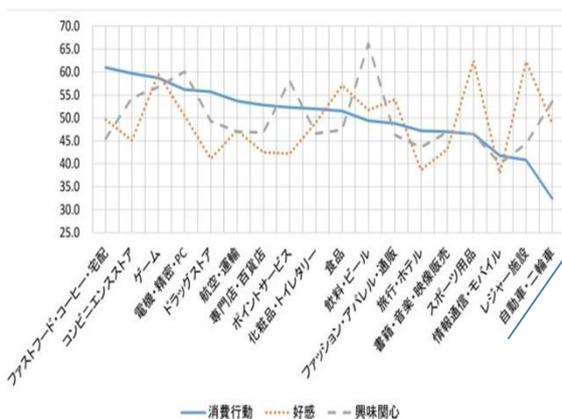
これらのことから、メルカリでの中古車販売は、売ること自体は可能であるけれど、個人での車の

⁶ 一円でも高く車を売りたい方へ車売却マスター

売買はなかなか難しいのが現状であることがわかる。名義変更、車の受け渡し、名義変更をするといっても複数の書類を用意する必要がある。譲渡証明書、委任状、車検証、自動車税納税証明書、自動車保険証明書、印鑑証明が、相手方もまた別の書類が必要になるなど素人だととても煩雑な作業が多い。売買は可能であるけれど、安心して取引ができない状態であると言ってよい。

こうしたことから、中古車自動車の取引にソーシャルメディアを利用するのは難しい。実際、ソーシャルメディアの影響を最も受けにくいのは、自動車・二輪車である。

図表 11 ソーシャルメディアがもたらす事業活動への変化（各業種におけるソーシャルメディアの影響度）



出所 2017年11月更新！ 11のソーシャルメディア最新動向データより

<https://gaiax-socialmedialab.jp/post-30833/>

上記の図を見てもわかるように、自動車は、ソーシャルメディアの影響を受けにくいことがわかる。

メルカリは、新しい中古車販売の形態を生むことができるか、さらに考えていく。メルカリが中古車市場にも発展してくるとカーメーカーでは中古車が売れなくなってしまう可能性がある。しかし、先に述べたように今のメルカリで中古車を販

売するのは難しい。そこで、メルカリとカーメーカーが提携できるのではないかと考えその姿を模索した。

そのために、高知トヨタ自動車で2017年12月にヒアリングに行った。トヨタは、当分の間、メルカリは、中古車市場に乗らないという。その理由として、メルカリでは、買った後にメンテナンス、アフターフォローが必要な商品は、トラブルの原因になってしまうからである。車は特にたくさんある部品で集まってできている商品のため、使用状態によっても変わってくる。また、同じ車種であっても、走行距離、装備、色、年式によって、1つ1つ価格も変わる。

仮にメルカリがトヨタ自動車と提携できたとしても、このような煩雑な業務をこなさなければならない問題から、そのリスクに見合ったビジネスにならないと思われる。トヨタは、これらのことから、メルカリとの提携は、そのため難しいということである。

4、まとめ

本研究で明らかにしたことを整理してみよう。

①メルカリは、フリマアプリの中で圧倒的な支持を受け、圧倒的な規模になっているのは、最初から誰でも簡単・お手軽に利用することができるということがその大きな要因であった。フリマアプリには、簡単・お手軽に使えるということが、規模拡大の重要な要因である。

②メルカリのビジネスモデルは、中古車市場では、大きな役割を果たすことは、当面の間は、難しい。ことに、車のような高額商品では、仲介手数料である10%のもつ意味が意外にも大きく、大量のお金が動くことになる。このことは、おそらくメルカリの長所である。簡便な取引にはなじまず、顧客の不安を増大させるだろう。要するに、中古自動車は、フリマアプリには、なじみにくい商品だ

と考えられる。そのうえ、車は、たくさんの部品が集まってできたものであり、使用状態、色、走行距離、年式、装備、などによっても価値が変わってくるのである。さらに、自動車では、メンテナンスが必要である。メルカリでは、買っぱなしの商品は売れるけれど、買った後にメンテナンスの必要な商品を取引することは難しい。

③メルカリが通用する商品の特性は、アフターサービスが必要でない商品が適していると言える。低価格、価格が分かりやすい、アフターサービスがいない以上の3点がメルカリに適している商品特性ということを明らかにした。

参考文献

・「2017年5月23日にマクロミルから発表されたフリマアプリ利用実態の調査」

http://www.yellowpadblog.com/entry/2017/01/11/mercari_fril_rakuma_freemarket_apps

・「リユース品の流通状況・市場規模に関する既往調査より」

https://www.env.go.jp/recycle/circul/reuse/confs/workshop_24-10/mat04.pdf

・メルカリホームページ

<https://about.mercari.com/about/>

・株式会社メルカリのビジネスモデルが簡単、お手軽、安心、安全な理由

<https://nook.blue/?p=432>

・なぜメルカリはそっくりのヤフオクがあるのに急成長した？その究極の謎と答え

http://biz-journal.jp/2017/06/post_19316.html

・東洋経済新聞 2月8日(木)

メルカリに「福沢諭吉紙幣」が出品された理由

<http://toyokeizai.net/articles/-/169214>

・サンスポ 2017. 11. 17
メルカリで現金販売…出資法違反容疑で男女4人を逮捕

<http://www.sanspo.com/geino/news/20171117/tro17111705000001-n1.html>

・産経ニュース 2017.11.16 13:42
メルカリ現金出品、逮捕者は全国で4人に 「銀貨」などの隠語で取引

<http://www.sankei.com/affairs/news/171116/afr1711160033-n1.html>

・楠木 健 『ストーリーとしての競争戦略』東洋経済新報社 2012年

・ [http://メルカリ車売る .xyz/](http://メルカリ車売る.xyz/)
<https://221616.com/satei/faq/paper/>

・2017年11月更新！11のソーシャルメディア最新動向データより

<https://gaiax-socialmedialab.jp/post-30833/>

