

# SIR 企業レポート

2014年6月16日

## 株式会社エニグモ（東証マザーズ：3665）

*enigma*

### 事業内容

- ・C to C型日本最大のソーシャルショッピングサイト「BUYMA」の運営主体。
- ・BUYMAは、海外在住の個人を中心としたバイヤーが、世界中の最新流行ファッションを幅広く紹介し、国内のユーザーの購入希望に応じて購入・配送する場を提供している。
- ・レディースおよびメンズファッションのファッションアイテムや雑貨など、世界中で流行している最先端の商品をタイムラグなく幅広く紹介していることがBUYMAの特徴。
- ・エニグモは、利用者に対するBUYMAのプラットフォームの提供に加え、資金決済の仲介や付随サービスを提供することで、バイヤー・ユーザーの双方に利便性と取引の安全を確保する役割を担っている。
- ・エニグモの売上はバイヤーおよびユーザー双方からの成約手数料収入と「あんしん補償制度」の有料オプション料からなる。

## 増収増益基調が鮮明に（2015年1月期1Qレビュー）

### 【決算収支概況】

（単位；千円）

	当 期	前 期	前期比	当期予想	進捗率
売上高	563,273	409,233	137.64%	2,379,000	23.68%
売上原価	101,260	82,831	122.25%		
原価率	17.98%	20.24%	-2.26%		
売上総利益	462,012	326,402	141.55%		
売上総利益率	82.02%	79.76%	2.26%		
販管費	169,581	149,032	113.79%		
販管費率	30.11%	36.42%	-6.31%		
営業利益	292,431	177,370	164.87%	1,000,000	29.24%
営業利益率	51.92%	43.34%	8.57%	42.03%	
経常利益	292,643	178,487	163.96%	1,000,000	29.26%
経常利益率	51.95%	43.62%	8.34%	42.03%	
四半期純利益	180,198	105,991	170.01%	616,000	29.25%
四半期純利益率	31.99%	25.90%	6.09%	25.89%	
取扱高	4,872,000	3,601,000	135.30%		

## 概況

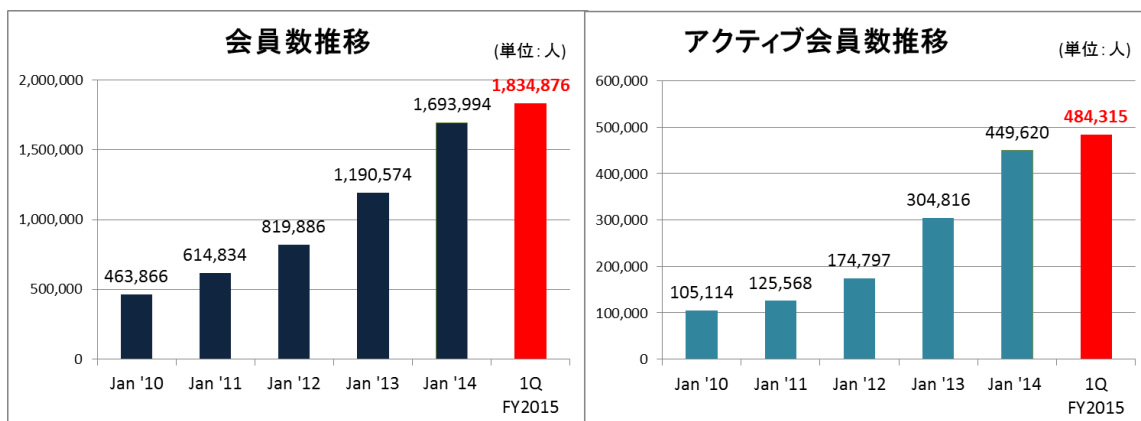
売上高は、対前期比 37.6%増の 563 百万円、営業利益は対前期比 64.9%増の 292 百万円。通期業績予想に対しては、売上高で 23.7%、営業利益では 29.2%の進捗（前年同期の進捗率は、売上高：21.5%、営業利益：21.4%）となっており、前期を上回るペースでの推移となっている。

**特に注目すべきは、営業利益率が 51.9%と、前期比 8.6%の改善となっていることである。**

売上原価率で 2.3%、販管費率で 6.3%それぞれ良化しており、ネットビジネス特有の収益増の構造が、より鮮明になってきていることが見て取れる。

また、取扱高が前期比 35.3%増であることに対し、売上高が 37.6%増となっていることから、当期より改訂されたパーソナルショッパー（出品者）の成約手数料率および購入者への補償制度改定によるマージン変更も顧客離れを招くことなく、有利に機能しているものと推定される。

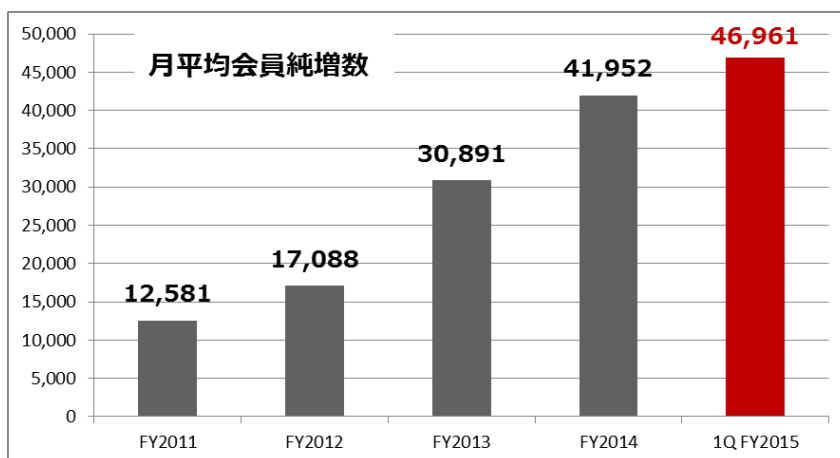
## 【主要 KPI の推移】



## 会員獲得状況

下記は上記会員数推移から、算出した月間の平均会員純増数であるが、前期比で約 5 千人の増加となっており、当社が当期注力している「認知率拡大」による会員増に結びついていると考えられる。

(単位 ; 人)

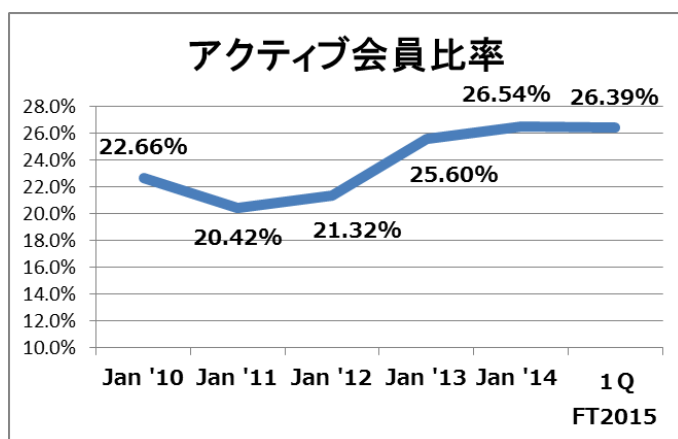


### 認知率拡大についての当社の取り組み

掲載日	掲載媒体	対象
14.05.26	日経トレンディfor WOMAN (日経BP社)	BUYMA
14.05.23	ViVi 7月号 (講談社)	BUYMA
14.05.14	ダイヤモンド・オンライン (ダイヤモンド社)	BUYMA Books
14.05.07	kodomoe 6月号 (白泉社)	BUYMA
14.05.01	Techable テッカブル (マッシュメディア)	BUYMA Books
14.04.25	徳井と後藤と麗しのSHELLYが今夜くらべてみましたSP (日本テレビ)	BUYMA
14.04.23	ViVi 6月号 (講談社)	BUYMA
14.04.09	日経MJ/朝刊 (日本経済新聞社)	BUYMA Books
14.04.08	日経産業新聞/朝刊 (日本経済新聞社)	BUYMA Books
14.04.02	東証+YOU〜マーケットから日本を元気に! (ラジオNIKKEI)	エニグモ
14.03.27	日本経済新聞/夕刊 (日本経済新聞社)	BUYMA
14.03.22	ViVi 5月号 (講談社)	BUYMA
14.03.07	VERY 4月号 (光文社)	BUYMA
14.02.27	女性セブン VOL.10 (小学館)	BUYMA

上記のように、当期当社が標榜する認知度拡大に向けて媒体露出頻度が高まっており、今後もこのようなパブリシティーを中心とした取り組みによって着実な会員増が想定される。

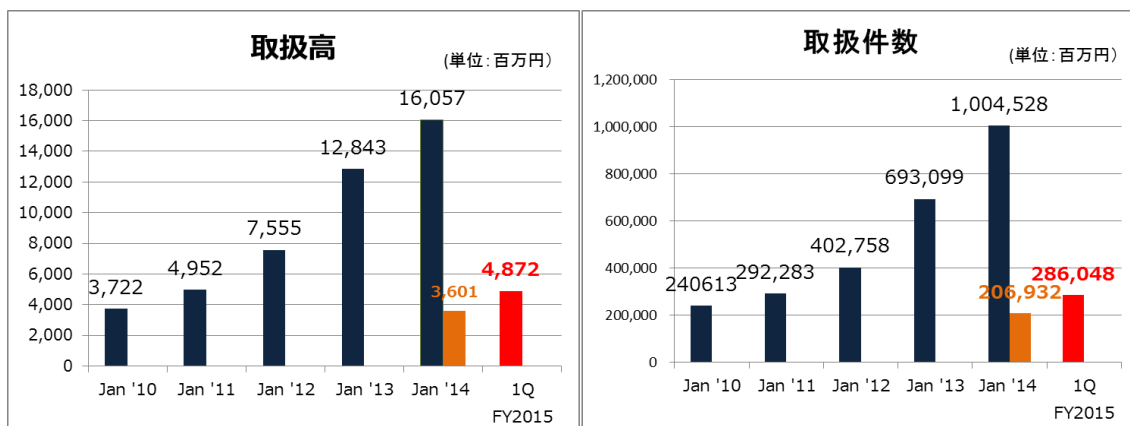
### アクティブ会員比率



アクティブメンバー比率（会員全体に対する過去一年に購入履歴のある会員数の比率）については、ほぼ前期並みの水準を維持しており、既存購入者のリテンションについても安定的であると評価できる。

### 顧客購入単価

取扱件数 286,048 件、取扱高 4,872 百万円から、取扱単価は 17,032 円と推計される。前年は同様に試算した場合 17,401 円であり、顧客単価としては漸減傾向であると考えられる。



顧客の年間購入金額（ARPU）については、商品単価の向上と購入頻度の拡大により改善を目指すことが当期施策の1つであったが、1Q数値から推測した場合、現時点で顕著な改善がなされていることは見て取れない。

#### 【当期の今後の推移について】

上記の数値を総合的に勘案した場合、

- ① 当四半期の営業利益進捗率が29.2%に達している
- ② 認知度向上施策により会員数増加も順調
- ③ 既存顧客の離脱傾向も認められない

ことから、収益的には当期予想が保守的に見積もられていると考えられる。

しかし、さらなる認知度強化のためにマス広告を含めた大掛かりな宣伝広告を実施することも想定され、当期収益予想の上方修正を当社は予測していない。

今後の中期的な成長戦略を考えた場合、更なる会員増が当社の成長ドライバーとなることから、今後SIRは会員増施策による成長基盤の確立に注視していきたい。

ストラテジック・アイアール・インサイト 代表取締役 関口 裕一

#### 免責事項

- ・本レポートは、ストラテジック・アイアール・インサイト株式会社が、投資家に対して株式投資の参考資料として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの記載内容は、一般に入手可能な公開情報および、弊社取材による情報に基づいて作成されたものであり、インサイダー情報の入手およびその使用は禁じられております。本レポート作成に当たり、その情報は正確かつ信頼に足るものと考えておりますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場・商品市況・経済環境等の変動等の理由により最新のものではなくなる可能性があります。また、本レポート内で記載されている、現状および将来的な予測については、弊社が適切と判断した材料に基づく弊社予想であり、実際とは異なることがあります。したがって、将来の数値等について明示または黙示を問わずこれを保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、弊社は本レポート内に含まれる情報および見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・弊社は、投資家が本レポートを利用したことまたは本レポートに依拠したことによる、直接・間接の損失や逸失利益および損害を含むいかなる結果についても一切の責任を負うものではありません。
- ・本レポートの著作権はストラテジック・アイアール・インサイト株式会社に帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

ストラテジック・アイアール・インサイト株式会社