

SIR 企業レポート

2016年12月20日

株式会社エニグモ（東証マザーズ：3665）



**上場来最高決算を継続中。通期予想は、当初**

**予想比 174.7%の大幅増益に修正。**

**（2017年1月期 Q3 レビュー）**



**事業概要**

- ・当社は 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パーソナルショッパーが、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（登録会員）の購入希望に応じて購入・配送する場を提供している。
- ・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、パーソナルショッパー・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。
- ・エニグモの売上はパーソナルショッパ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。
- ・BUYMA 事業をグローバルに展開することを目的とした英語版 BUYMA（Global BUYMA）サイトを7月にグランドオープン。国内で得たノウハウを活用し、BUYMA を国際ブランド化させることで海外ユーザーからの越境 EC（クロスボーダーEC）事業を本格化させる。
- ・昨年度実施のマスキャンペーンの効果が当期も継続し、登録会員数は 370 万人を突破（前年同期比 136.2%）。
- ・売上高（連結）2,885 百万円は第 3 四半期経過時点で昨年通期（2,858 百万円）を突破。営業利益 1,213 百万円も現時点で通期上場来最高益（2015 年 1 月期営業利益 1,196 百万円）を突破。昨年度のキャンペーン効果が結実。
- ・今回開示された通期予想は、売上高前期比 144%の 4,121 百万円、営業利益 1,749 百万円で当初予想比売上高 126.3%、営業利益 174.7%の大幅増収増益に修正。



## 《決算概況》

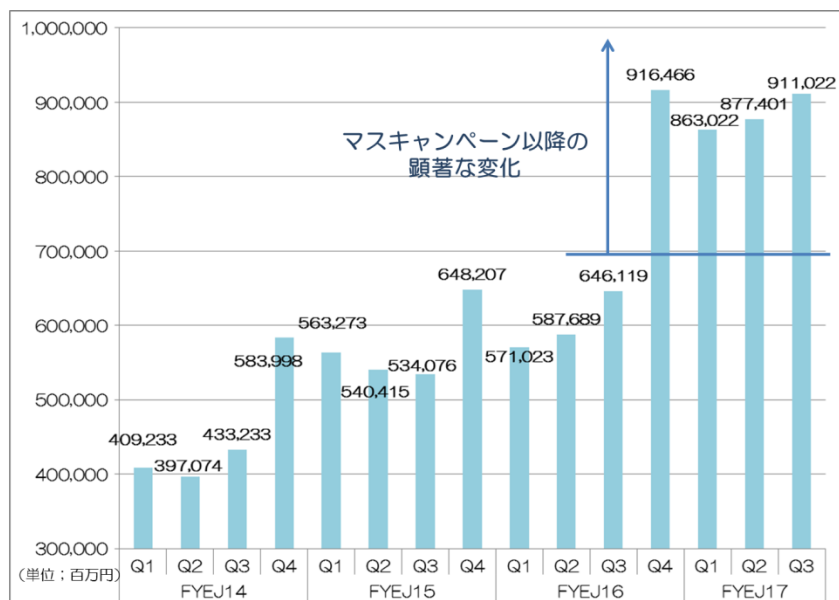
(単位：百万円)

【連結ベース】	FY2017 第3四半期	FY2016 第3四半期	前年 同期比	FY2017 通期予想	進捗率
総取扱高	22,497百万円	16,366百万円	137.5%	-	-
取扱件数	1,337,293	916,982	145.8%	-	-
売上高	2,885百万円	1,888百万円	152.8%	4,121百万円	70.0%
営業利益	1,213百万円	135百万円	898.5%	1,749百万円	69.4%
営業利益率	42.0%	7.2%	-	42.4%	-
当期純利益	792百万円	-34百万円	-	1,026百万円	77.2%
販管費合計	1,215百万円	1,434百万円	84.7%	-	-
人件費	466百万円	349百万円	133.5%	-	-
広告宣伝費	396百万円	829百万円	47.8%	-	-
会員数	3,721,384	2,731,875	136.2%	-	- a
年間アクティブ会員数	831,290	574,300	144.7%	-	- b
アクティブ率 (b/a)	22.3%	21.0%	-	-	-

連結売上高前年同期比 152.8%増、営業利益はキャンペーンによる支出（広告宣伝費前年比 38.2%）の減少により前年同期比 898.5%と大幅な増収増益を計上。営業利益率も 40%台をキープし、当社のスケラブルなビジネスモデルが依然健在であることが伺える。

《BUYMA 売上》ソーシャルコマース事業（BUYMA）の売上高の推移を四半期ベースで見ると（下記グラフ参照）、マスクャンペーン終了時である 2016 年度第 4 四半期以降大幅な底上げが行われていることが見て取れ、認知度の高まりとともに BUYMA 事業が明らかに異次元に移行したと言えよう。

【四半期別ソーシャルコマース事業売上高推移】

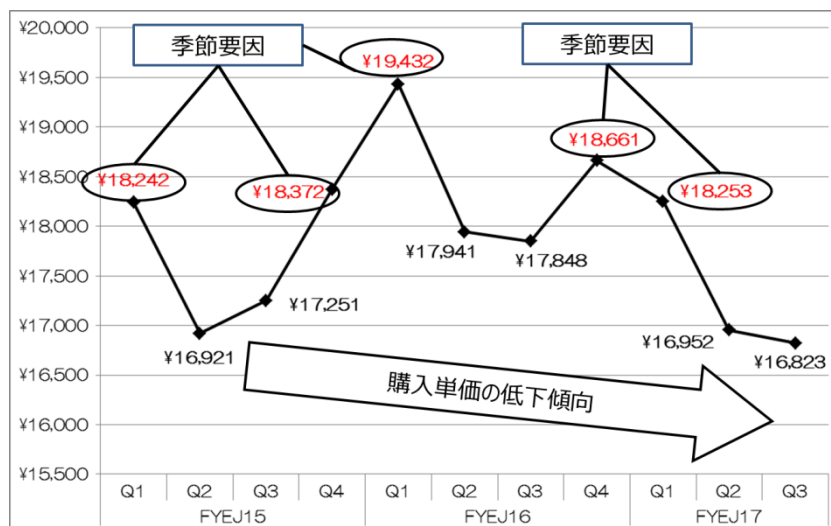


《取扱高・件数》総取扱高は昨年通期（24,440 百万円）にあと 20 億円迫る 22,497 百万円（前年同期比 137.5%）となっている。一方、取扱件数は昨年通期（1,309,714 件）をすでに突破し、1,337,293 件（前年同期比 145.8%）に達しており、1 件当たりの購入単価に漸減傾向があるとの

推測が成り立つ。これを季節変動要因まで考慮して四半期ベースで見た場合、以下のグラフのようになり、やはり特に当期において購入単価の低下傾向が顕著に表れていることが見て取れる。

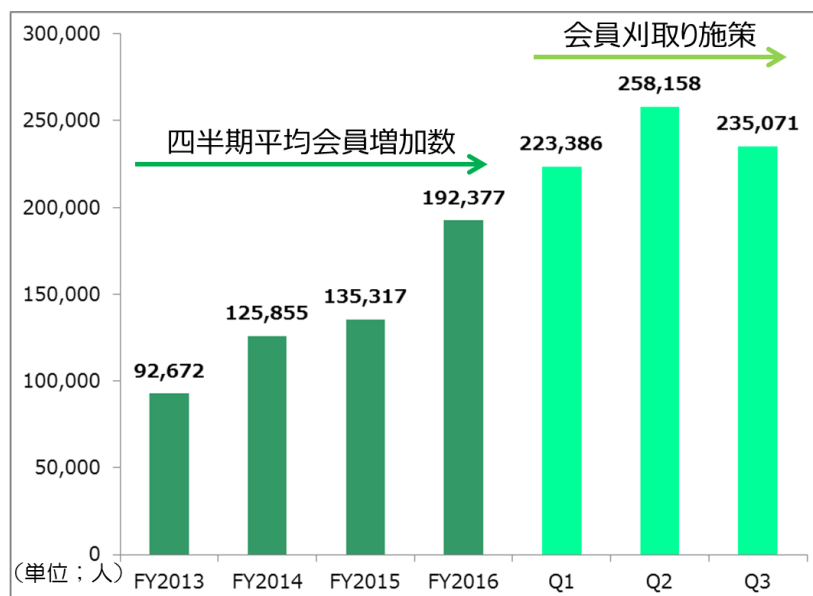
これが新規会員による初回購入単価が低めであるという、従来からの会社説明に沿ったものであるのかは不明であるが、ARPU（会員の年間購入金額）の減少要因となる可能性はあると思われる。

【1 件当たり購入単価の四半期別推移】



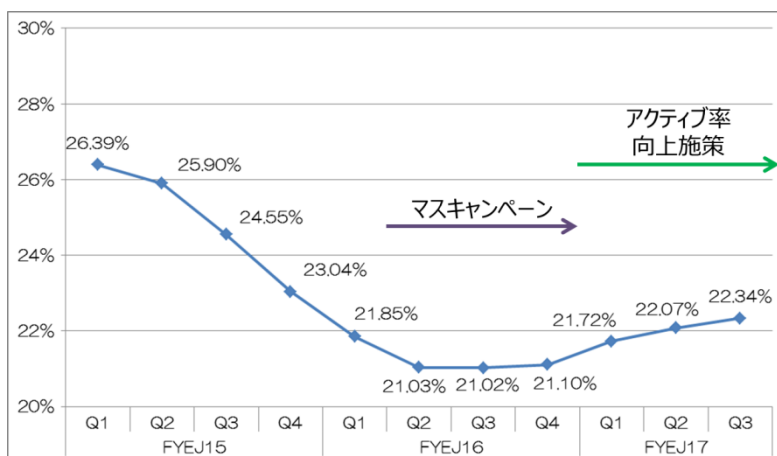
《会員》BUYMAのビジネスモデルを支える会員数については、累計で370万人を突破。会員獲得状況を四半期ベースでみると、当期第3四半期でも235千人の新規会員獲得と増加基調にあり、引き続き昨年実施の大型キャンペーン以降の顧客刈取りが順調に進んでいるものと推測される。

【年度毎四半期平均の会員純増数推移】（単位；人）



一方、会員のアクティブ化（アクティブ会員；過去1年以内に購入履歴のある会員）については、引き続きサイト機能向上等によるアクティブ率向上施策を行っていることにより、アクティブ率（年間アクティブ会員÷会員数）は前期中盤より底を打ち、以降増加傾向を示している。

### 【四半期別アクティブ率推移】



《通期予想》今回開示された通期予想は、ブラックフライデー（11月24～27日）、サイバーマンデー（11月28～29日）の両キャンペーンの実績を加味し、下期偏重の当社売上の初動を織り込んで出されていると考えられ、今後経済状況等の激変などが起こらなければ、大幅に業績予想が修正される可能性は低いものと思われる。

下記は、過去3か年のソーシャルコマース事業の通期実績に対する第4四半期の売上高比率であるが、約30%近辺での推移となっており、今回の通期連結売上高における進捗30%は極めて妥当性が高いものと推測される。

### 【過去3か年の第4四半期売上比率】

（単位：百万円）

（単体）	通期売上高	Q4売上高	比率
FY2014	1,823,538	583,998	32.0%
FY2015	2,285,971	648,207	28.4%
FY2016	2,858,336	916,466	32.1%

昨年度未達となっていた会員の刈取りと収益化について、当期に確実な実施が出来ていることが第3四半期決算で確認できたものとSIRは評価している。

国内既存事業については、確実に1ステージ上の地位を確保したものと考えられるが、今後は中期計画の確実な履行に向けたGlobal BUYMA事業の進展や周辺事業の成長に焦点を移しながら、SIRは今後とも継続的に当社の事業展開をレポートしていくこととしたい。

ストラテジック・アイアール・インサイト株式会社 代表取締役社長 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と異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