

SIR 企業レポート

2014年12月15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、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。

堅調な数値を確認（2015年1月期3Qレビュー）

【決算収支概況】

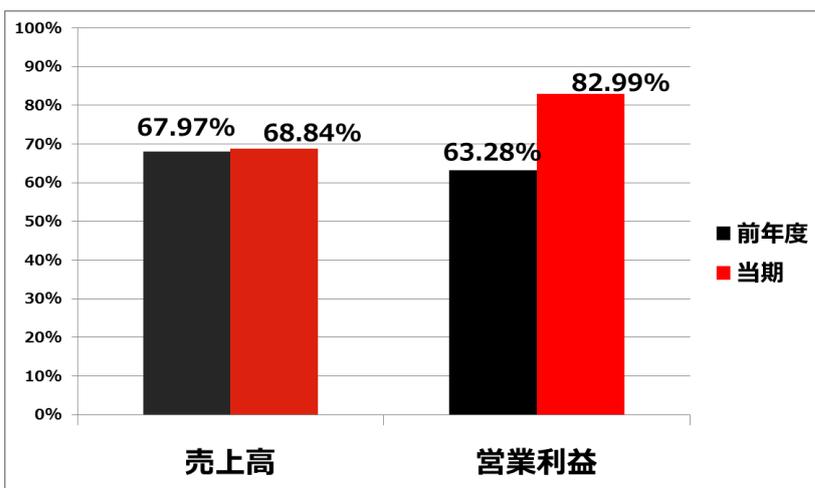
| | 当 期 | 前 期 | 前期比 | 当期予想 | 進捗率 |
|--------------|-----------|-----------|---------|--------|--------|
| 売上高 | 1,637,764 | 1,239,540 | 132.13% | 2,379 | 68.84% |
| 売上原価 | 288,191 | 250,247 | 115.16% | | |
| 原価率 | 17.60% | 20.19% | -2.59% | | |
| 売上総利益 | 1,349,572 | 989,293 | 136.42% | | |
| 売上総利益率 | 82.40% | 79.81% | 2.59% | | |
| 販管費 | 519,633 | 450,129 | 115.44% | | |
| 販管費率 | 31.73% | 36.31% | -4.59% | | |
| 営業利益 | 829,939 | 539,163 | 153.93% | 1,000 | 82.99% |
| 営業利益率 | 50.68% | 43.50% | 7.18% | 42.03% | |
| 経常利益 | 831,944 | 541,266 | 153.70% | 1,000 | 83.19% |
| 経常利益率 | 50.80% | 43.67% | 7.13% | 42.03% | |
| 四半期純利益 | 482,377 | 329,435 | 146.43% | 616 | 78.31% |
| 四半期純利益率 | 29.45% | 26.58% | 2.88% | 25.89% | |
| 取扱高 (単位；百万円) | 13,734 | 10,900 | 126.00% | | |

概況

売上高は、対前期比 32.13%増の約 1,638 百万円、営業利益は対前期比 53.93%増の約 830 百万円と、引き続き好調な数値を示している。

通期業績予想に対しては、売上高で約 69%、営業利益では約 83%の進捗（前年同期の進捗率は、売上高：約 68%、営業利益：約 63%）となっており、クリスマスシーズンが控える第 4 四半期の需要増を考慮すると、当期も前期以上に順調に推移しているとみられる。

【業績予想に対する進捗率の前期との比較】



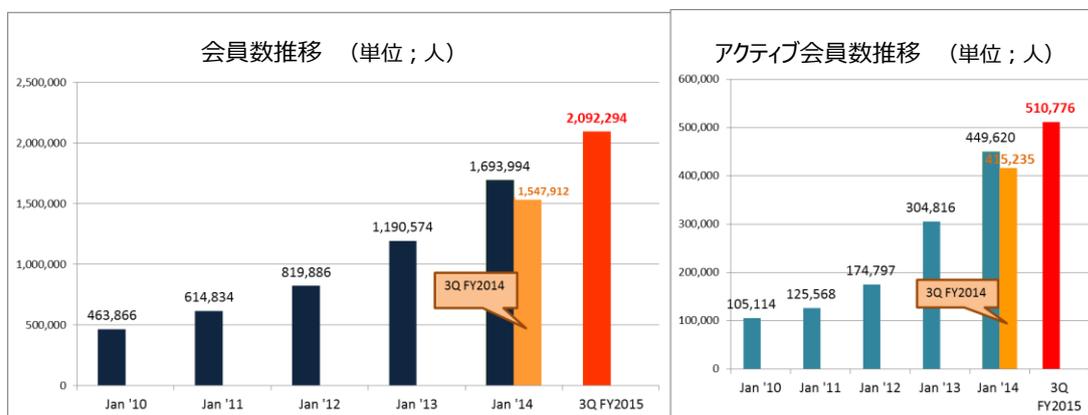
（注記；前期着地は通期予想に対し、売上高で 96%、営業利益で 103%の達成率）

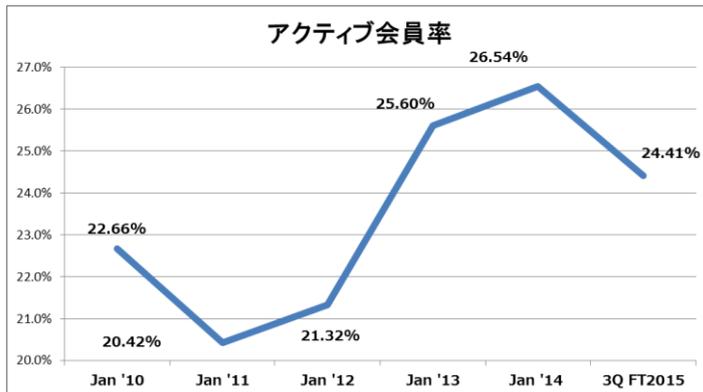
【主要 KPI の推移】

会員獲得状況

会員増については、引き続き順調。但し、アクティブ会員の数値の伸長（1 年以内に購入履歴のある会員数）については、若干の鈍化傾向が認められる。

【会員数推移およびアクティブ会員数推移】

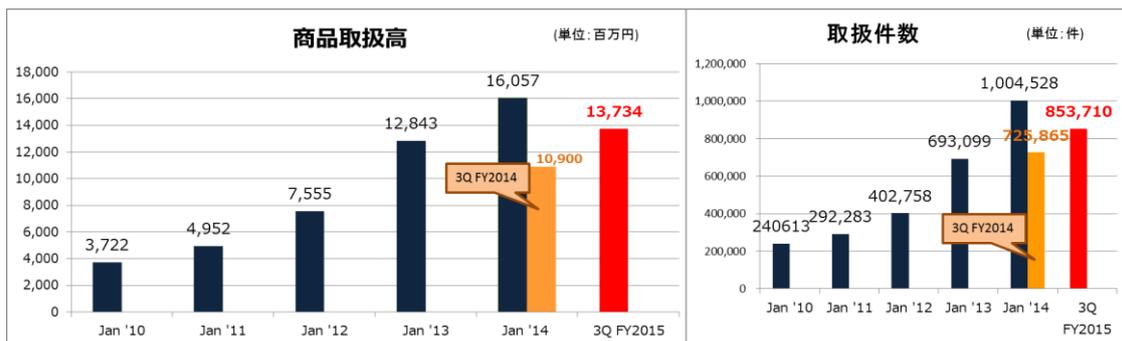




(アクティブ会員率 ; アクティブ会員数 ÷ 会員数)

商品取引の状況

一方、実際取引されている状況を見てみると、取扱高 13,734 百万円（前年同期比 ; 26.0%増）に対し、取扱件数は 853,710 件（同 ; 17.6%増）となっている。



上記から割り出される販売単価の推移は、下記の通りとなり、前年同期と比較して、約 1,000 円の上昇となっていることが見て取れる。



【円安の当社業績に対する影響】

ドル円レートは 2Q までは 100 円台前半で安定的に推移したものの、3Q に入り約 10 円の上昇となった。2013 年度の 1 Q にも同様の円安が発生し、パーソナルショッパー（売り手）が商品価格を値上げしたことから、高額商品が敬遠され顧客単価の低下が発生する状況となった。

このことから、当社のビジネスモデルは、円安に影響されやすいという概念が発生した。

しかし、当年度の 2Q まで（累計）と 3Q（8～10 月）を比較した場合、

| | 2Q 累計（2月～7月） | 3Q（8月～10月） |
|-----------------|--------------|------------|
| 商品取扱高（単位；百万円） ① | 9,307 | 4,427 |
| 取引件数（単位；件） ② | 589,695 | 264,015 |
| 取引単価 ①/② | ¥15,783 | ¥16,768 |

のように顕著に顧客単価が上昇していることが見て取れる。

これは、当社が顧客のサイト利用に関する安心度の向上施策

- ① CM 等によるサイトの知名度向上
- ② あんしん補償制度の充実（初期不良、本物保証、4 Q からは返品制度を導入）

および、パーソナルショッパーと顧客の関係性強化施策

- ① ポスト機能（パーソナルショッパーが顧客に対し、おすすめの商品を紹介できる機能）の導入
- ② 物流環境の整備による配送コストの効率化（配送事業者との連携により、より安価に配送できるシステムの提供）

等の施策が効果を持ち始め、高額商品の販売が強化された結果と考えられる。

4 Q についても、引き続き円安傾向にあるが、施策の効果が継続すると考えた場合、会員やアクティブ会員の増加に影響が想定されるものの、必ずしも円安が当社収益にネガティブインパクトを与えるものではないと推測される。

SIR では、当社の更なる施策の実施を注視していきたい。

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