

enigma

2013年1月期 第2四半期

決算説明会資料

2012年9月14日

株式会社エニグモ

社名	株式会社エニグモ (英文社名: Enigmo Inc.)
事業内容	ソーシャル・ショッピング・サイト「BUYMA」(バイマ)の運営
所在地	東京都港区南青山1-26-1 寿光ビル4階
設立年月日	2004年2月10日
役員構成	代表取締役 共同最高経営責任者 須田 将啓 / 田中 禎人 取締役 最高執行責任者 安藤英男 社外取締役 十時裕樹 監査役 雨宮哲二 / 石本忠次 / 西本強
資本金	2億8,737万円
従業員数	38名
決算期	1月末

**世界が変わる、
新しい価値を。**



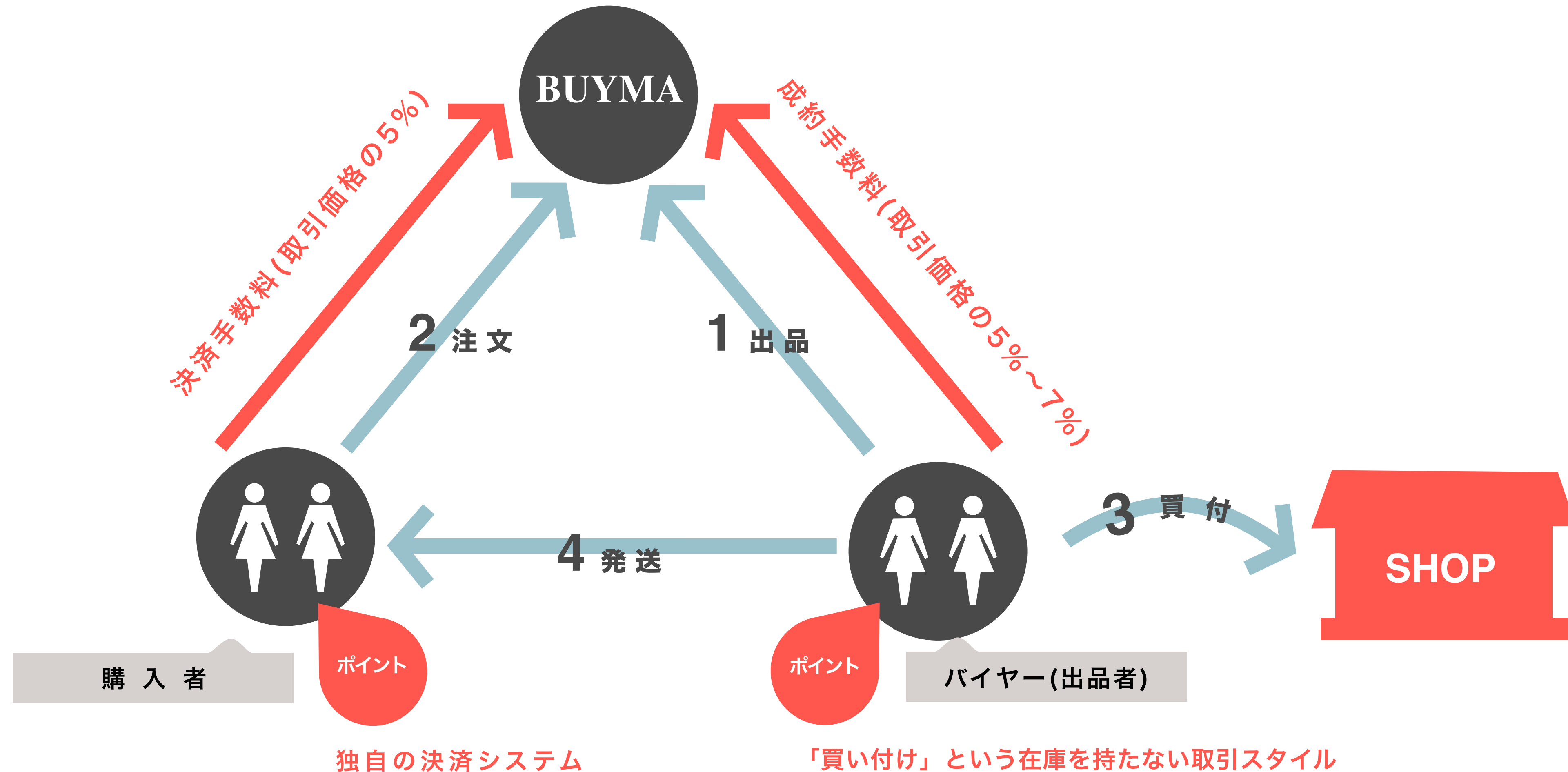
CtoCプラットフォーム型 ソーシャル・ショッピング・サイト

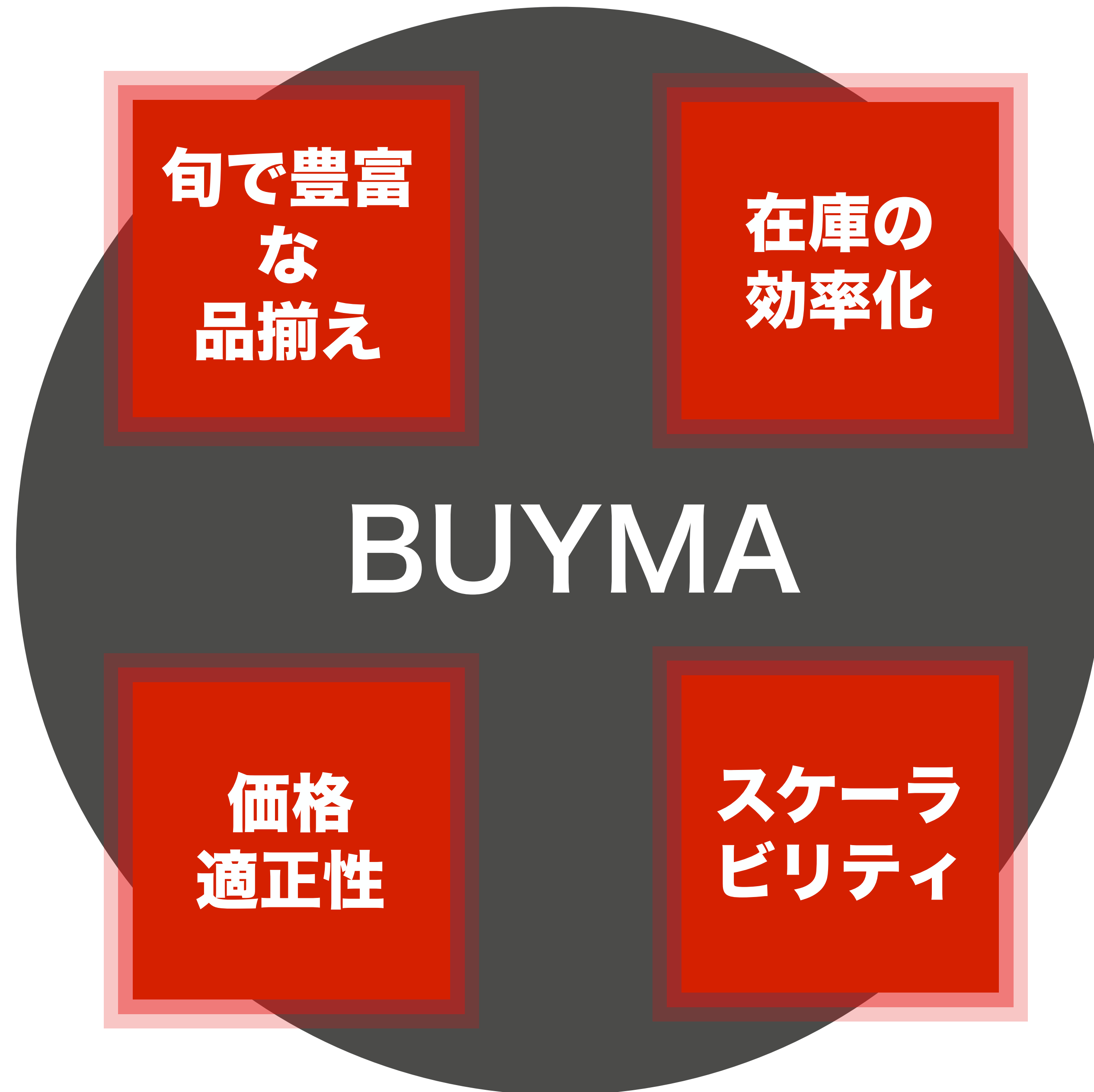


BUYMAのビジネスモデル

BUSINESS MODEL

出品者と購入者のマッチングを行い、
成約時の手数料を収益とするCtoCの
プラットフォーム型ビジネス





独自のビジネスモデルと効率的なオペレーションで 強固な競争力を築きソーシャル・ショッピングのNo.1を目指す

C2C プラットフォーム型 ビジネスモデル

独自の高収益ビジネスモデル

オペレーション エクセレンス

少人数で大規模プラットフォームを
コントロールするレバレッジ・
オペレーション

※ ソーシャルショッピング

商品を探す、または購入する過程で一般個人が介入し価値を提供する買物体験。一般的にはソーシャルメディアを活用して商品情報の共有を行うeコマースが多い。当社が目指すのは、世界中の個人のセンスで商品が発掘され、誰もがそれを買え、更にその体験をみんなで楽しむことまで可能にした、新たな買物体験を提供するサービス。

2012年7月 東証マザーズ**上場**

取扱高・売上高・利益 全て計画を達成

通期業績予測を上方修正

取扱高・売上高・営業利益ともに成長が加速

- ・ 取扱高 55.4億円（前年同期比175%）
- ・ 売上高 6.1億円（前年同期比165%）
- ・ 営業利益 2.1億円（前年同期比304%）

会員数は順調に増加

- ・ 登録会員数 977,008人（前年同期比138%） ※2012/8/27 100万人突破
- ・ アクティブ会員数 224,444人（前年同期比148%）

旬でグローバルな品揃えがさらに拡大

- ・ バイヤーの獲得・育成を着実に実施
- ・ 2013年1月期上期の出品数は1,000,000アイテムを突破
- ・ サマーセールも好調。7月取扱高の前年同期比は182%
- ・ メンズカテゴリ取扱高は4.7億円と前年同期比294%で成長

スマートフォン経由の利用が加速

- ・ 2012年1月 スマートフォンサイト・リニューアル
- ・ スマートフォン経由の取扱高は前年同期比497%で成長

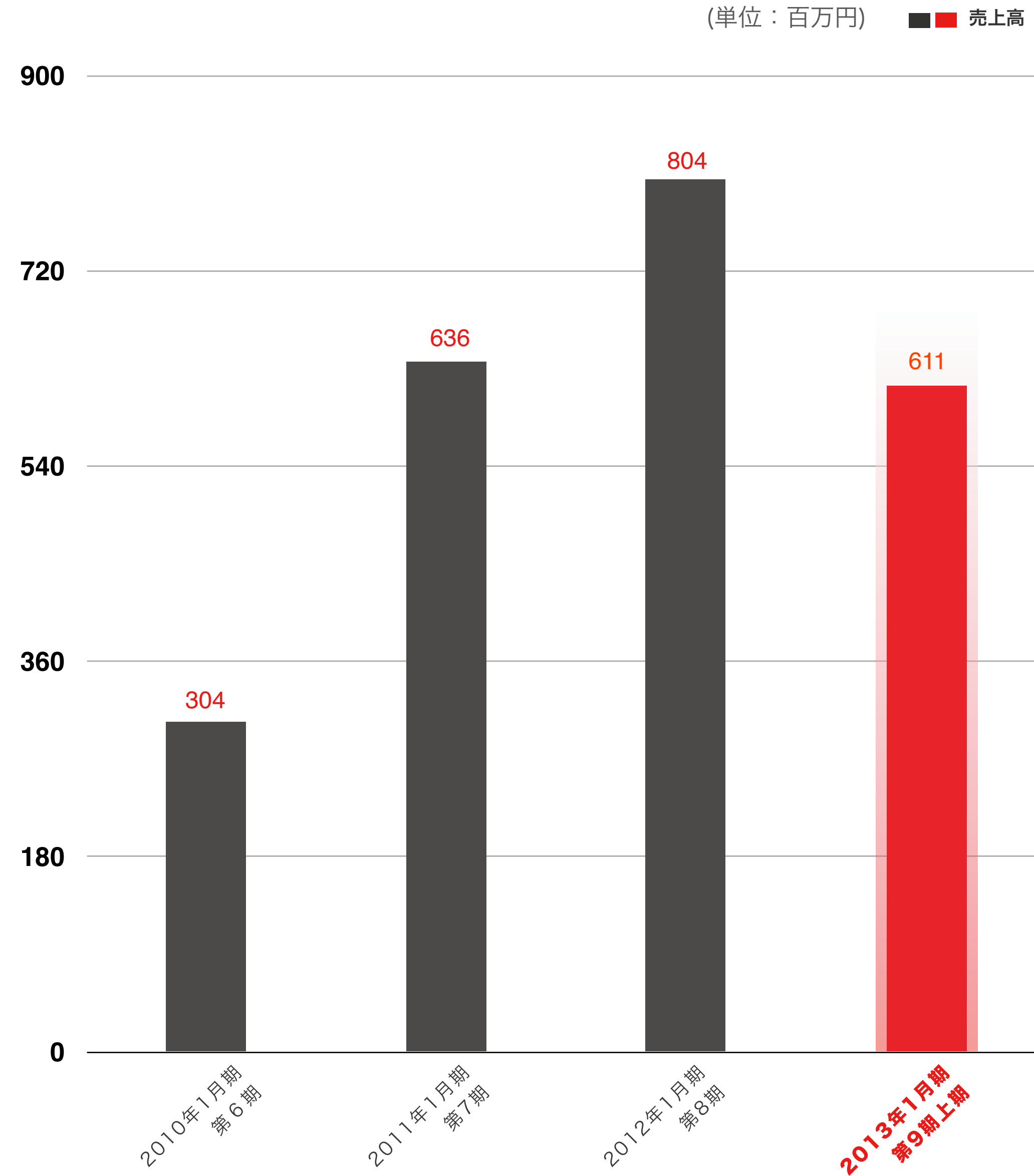
2013年1月期半期業績の概要

CORPORATE EARNINGS

	2013年1月期 上期実績	前年同期実績	前年同期比	前年通期実績	2013年1月期 当初予想	進捗率
商品取扱高	5,542百万円	3,159百万円	175.4%	7,555百万円	11,025百万円	50.3%
売上高	611百万円	371百万円	164.6%	851百万円	1,190百万円	51.4%
営業利益	218百万円	72百万円	304.1%	205百万円	365百万円	60.0%
経常利益	209百万円	72百万円	289.0%	206百万円	354百万円	59.3%
当期純利益	153百万円	69百万円	222.7%	246百万円	239百万円	64.2%

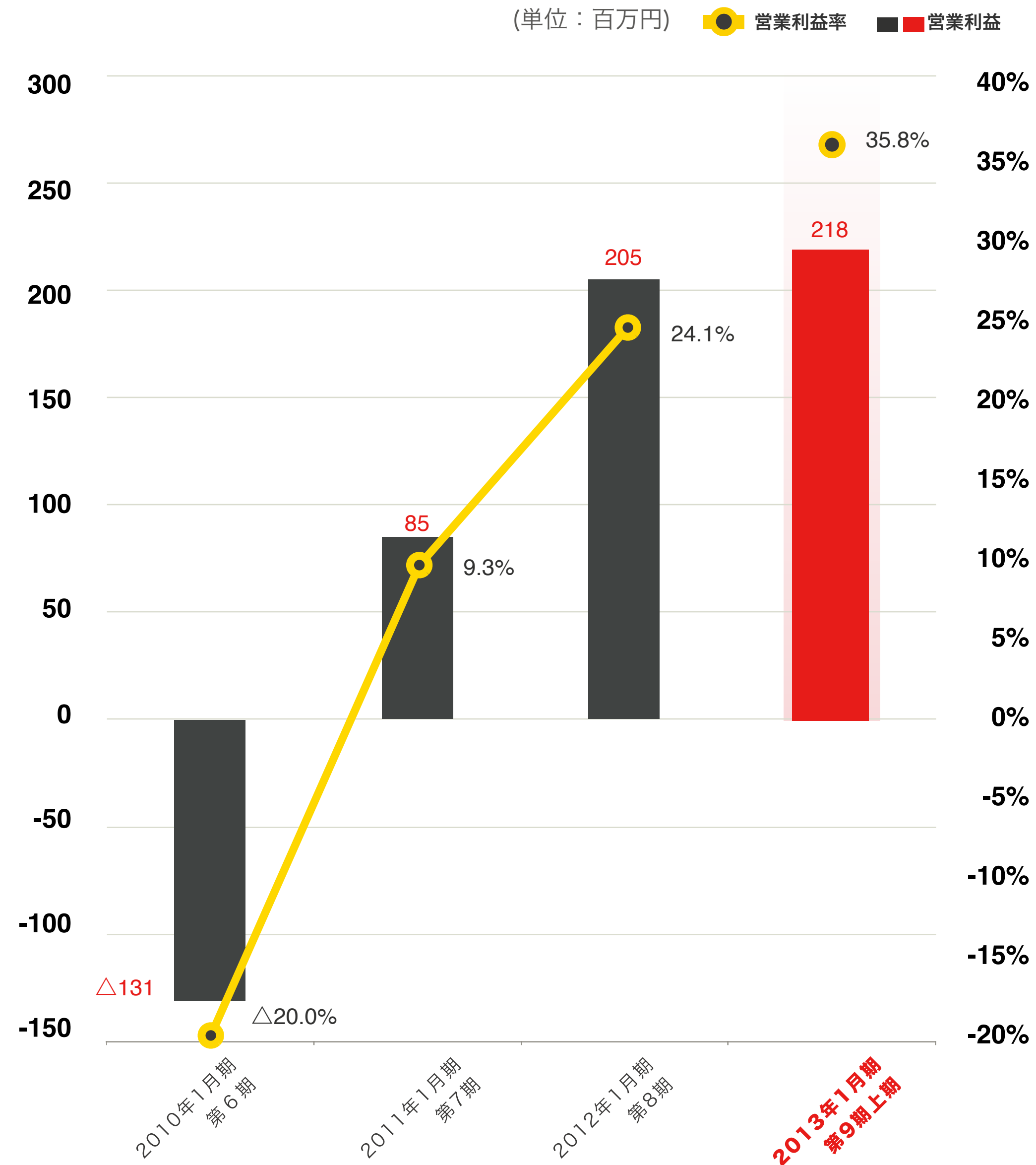
売上高の推移

REVENUE



営業利益・営業利益率の推移

OPERATING PROFIT AND MARGIN



2013年1月期通期業績予想・配当金

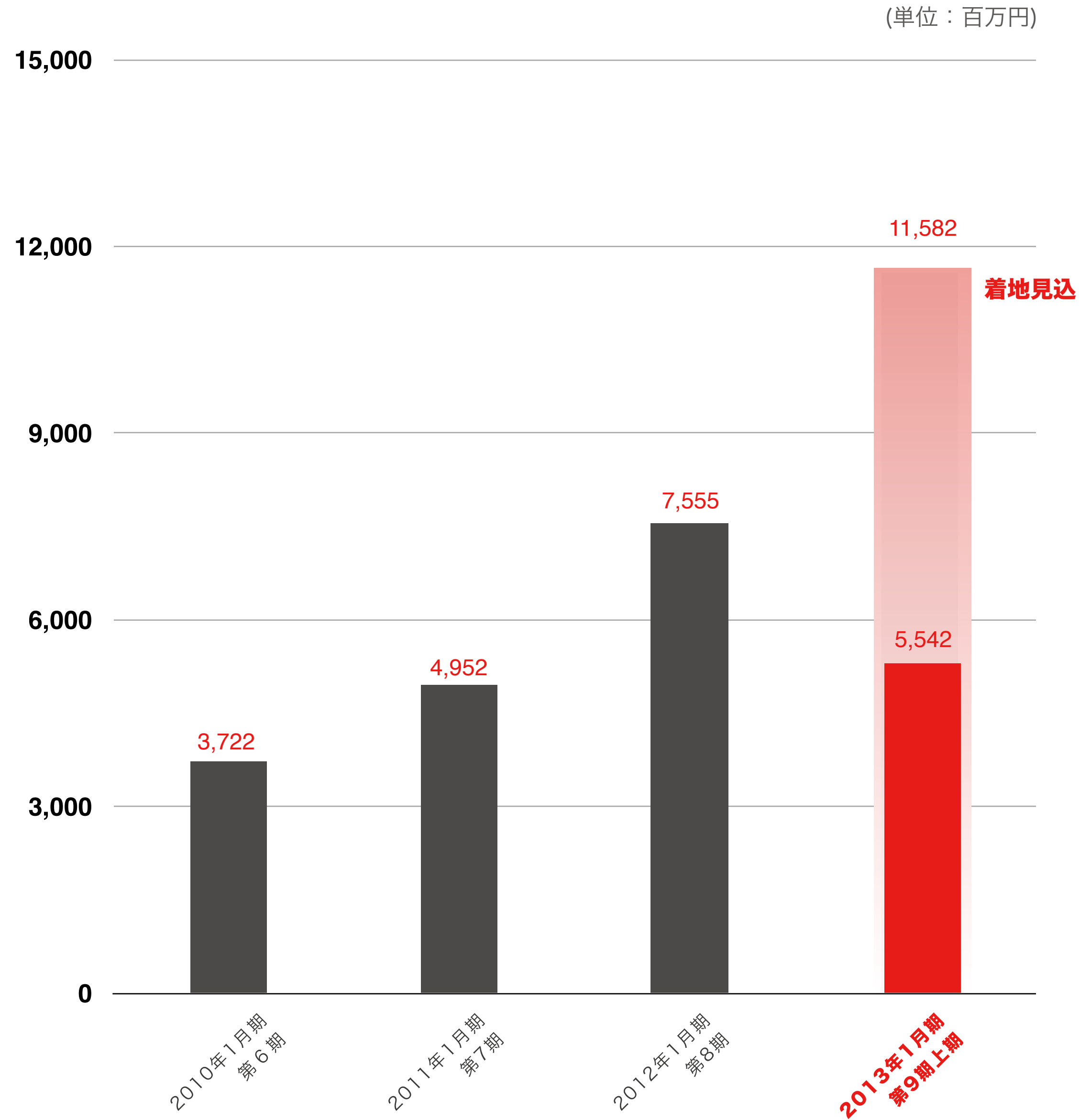
EARNINGS FORECAST

	2013年1月期予想	2013年1月期当初予想	予想増減率	前年実績	成長率
商品取扱高	11,582百万円	11,025百万円	5.1%	7,555百万円	53.3%
売上高	1,261百万円	1,190百万円	5.9%	851百万円	48.1%
営業利益	413百万円	365百万円	13.2%	205百万円	101.4%
経常利益	404百万円	354百万円	14.1%	206百万円	96.0%
当期純利益	268百万円	239百万円	12.1%	246百万円	9.0%
1株当たり当期純利益	156.28円	145.24円	—	166.50円	—
1株当たり配当金（予定）	—	—	—	—	—

BUYMA事業の概況

商品取扱高の推移

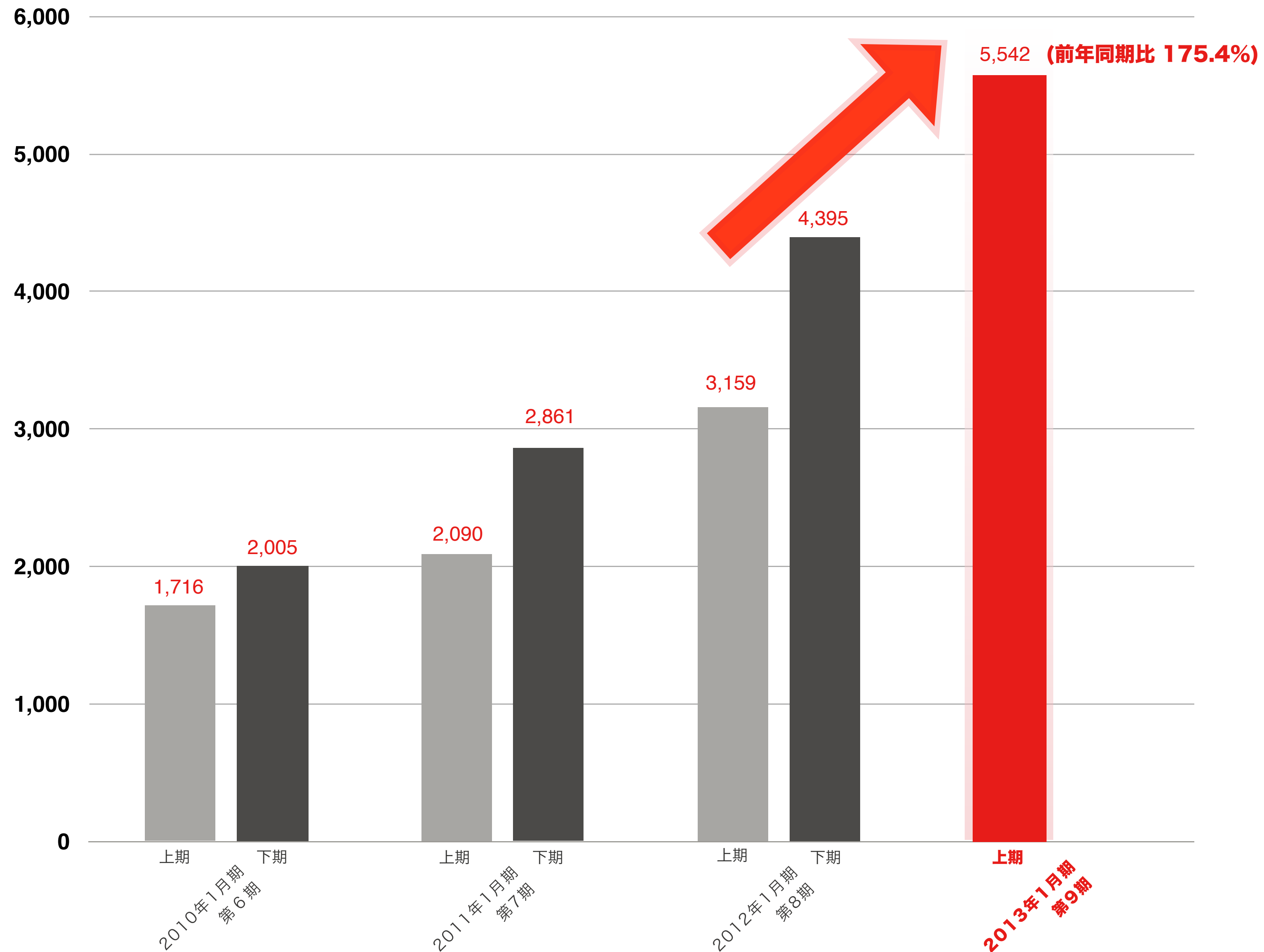
TRANSACTION VOLUME



商品取扱高の推移 (半期)

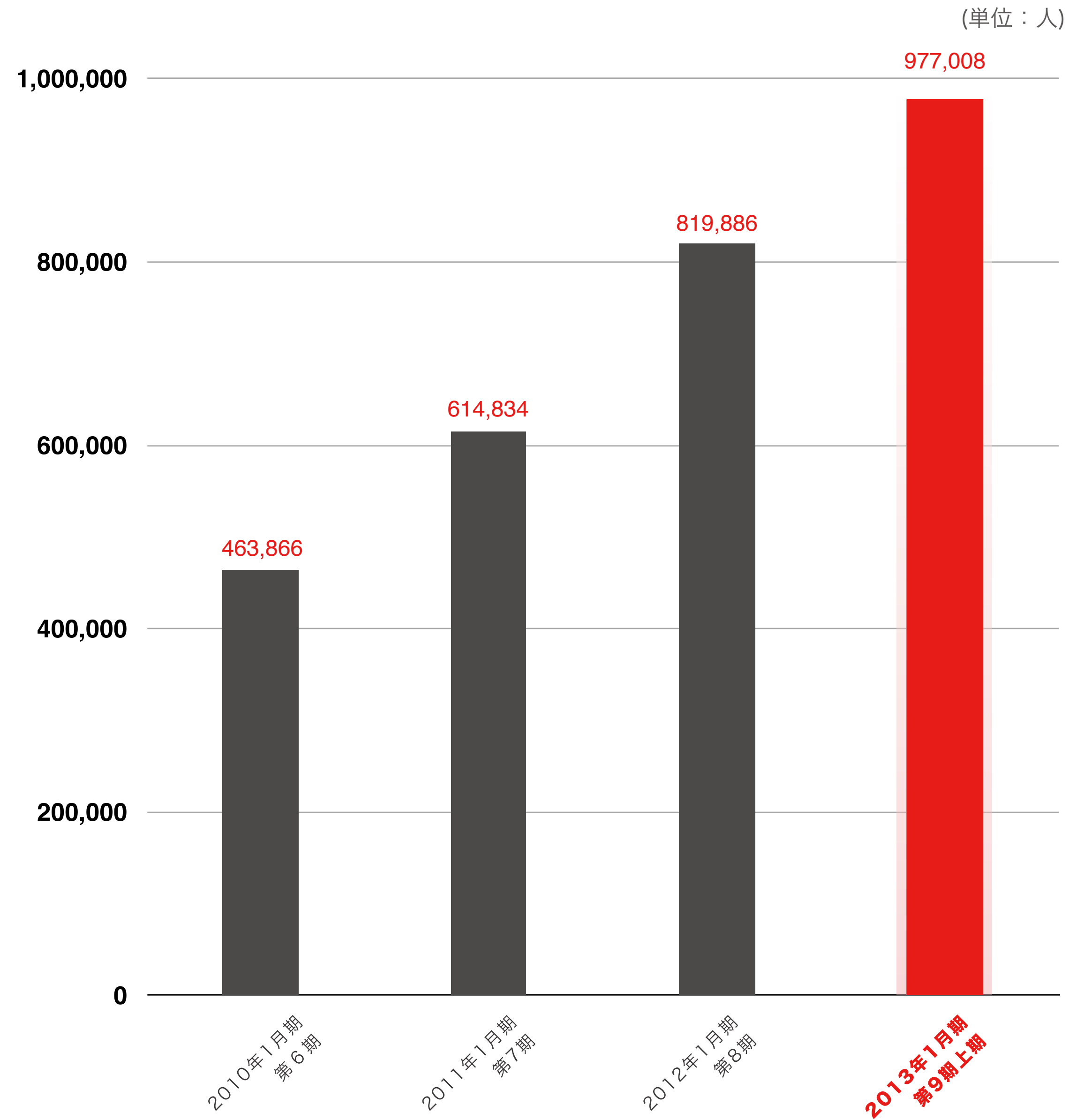
TRANSACTION VOLUME

(単位：百万円)



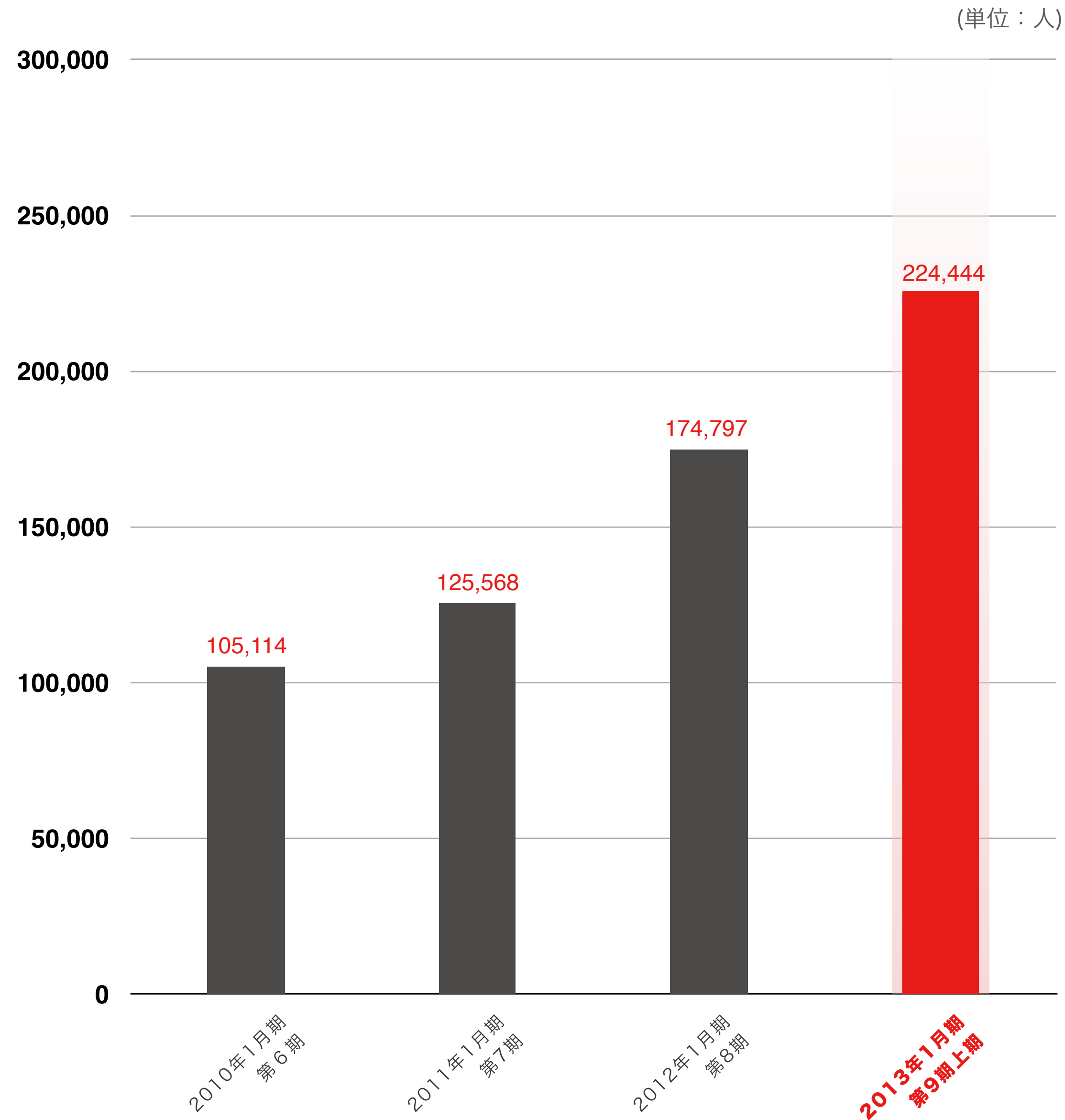
会員数の推移

REGISTERED MEMBERS

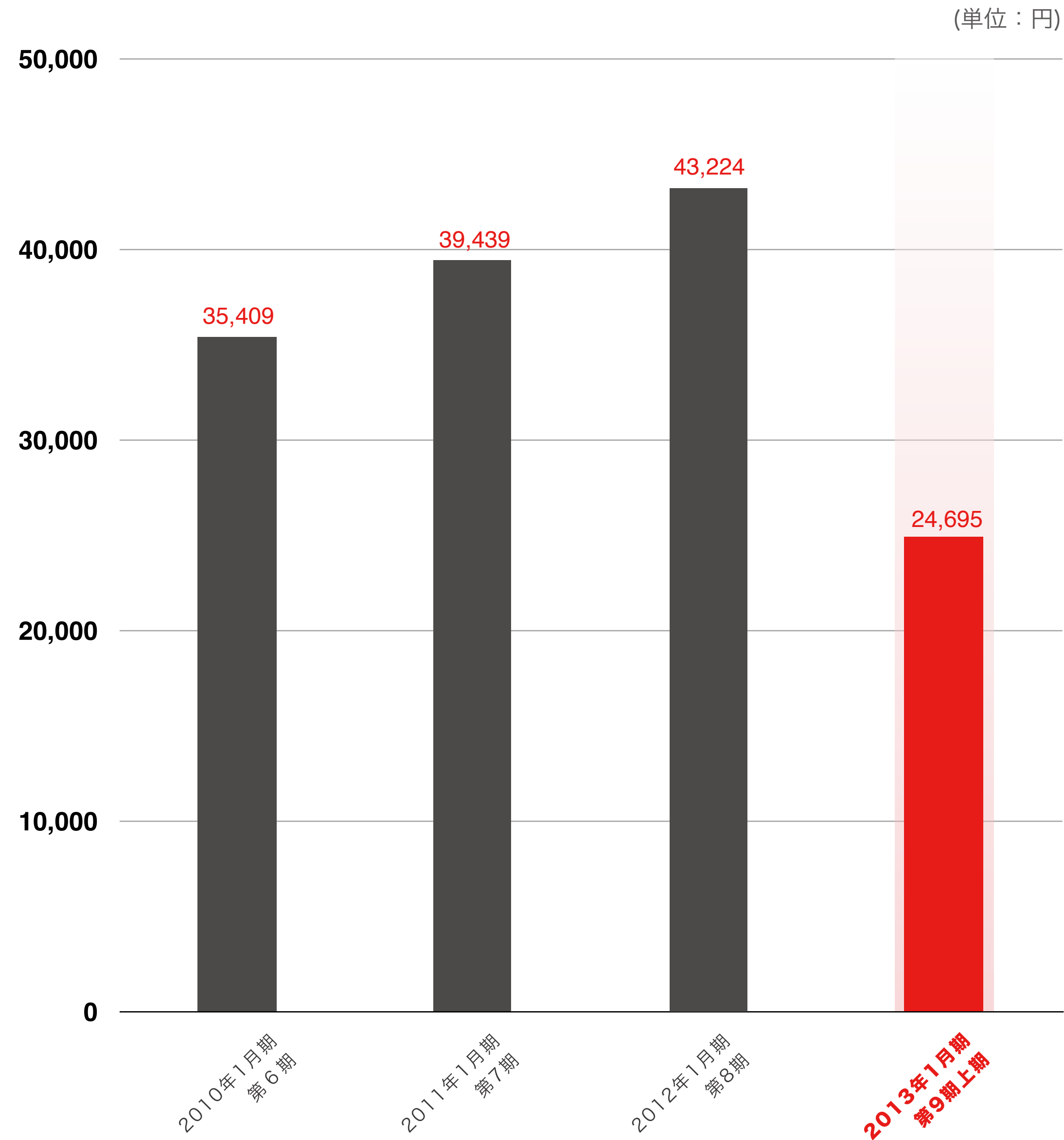


アクティブ会員数の推移

ACTIVE MEMBERS

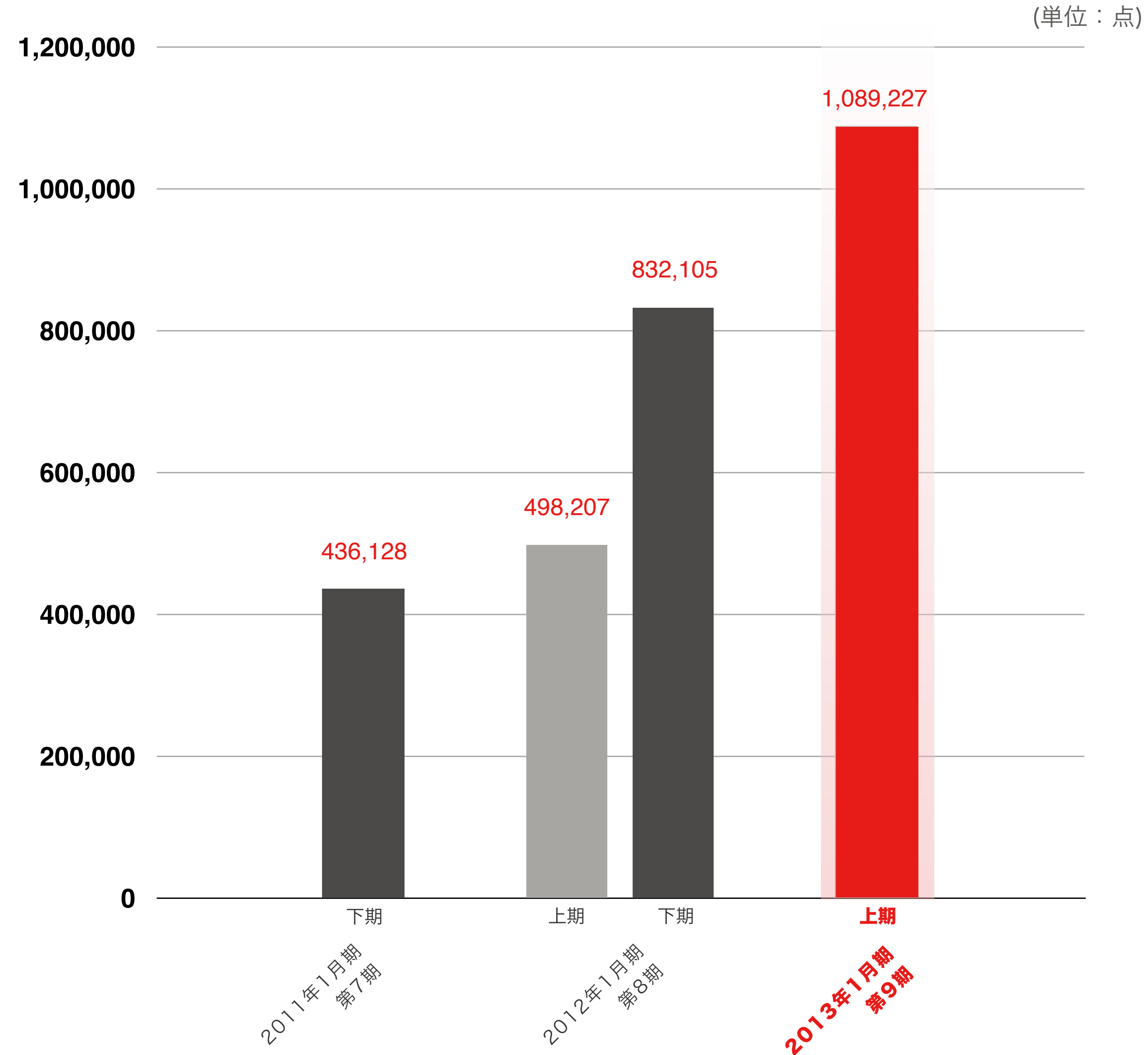


ARPUの推移 (年間取扱高÷アクティブ会員数) ARPU

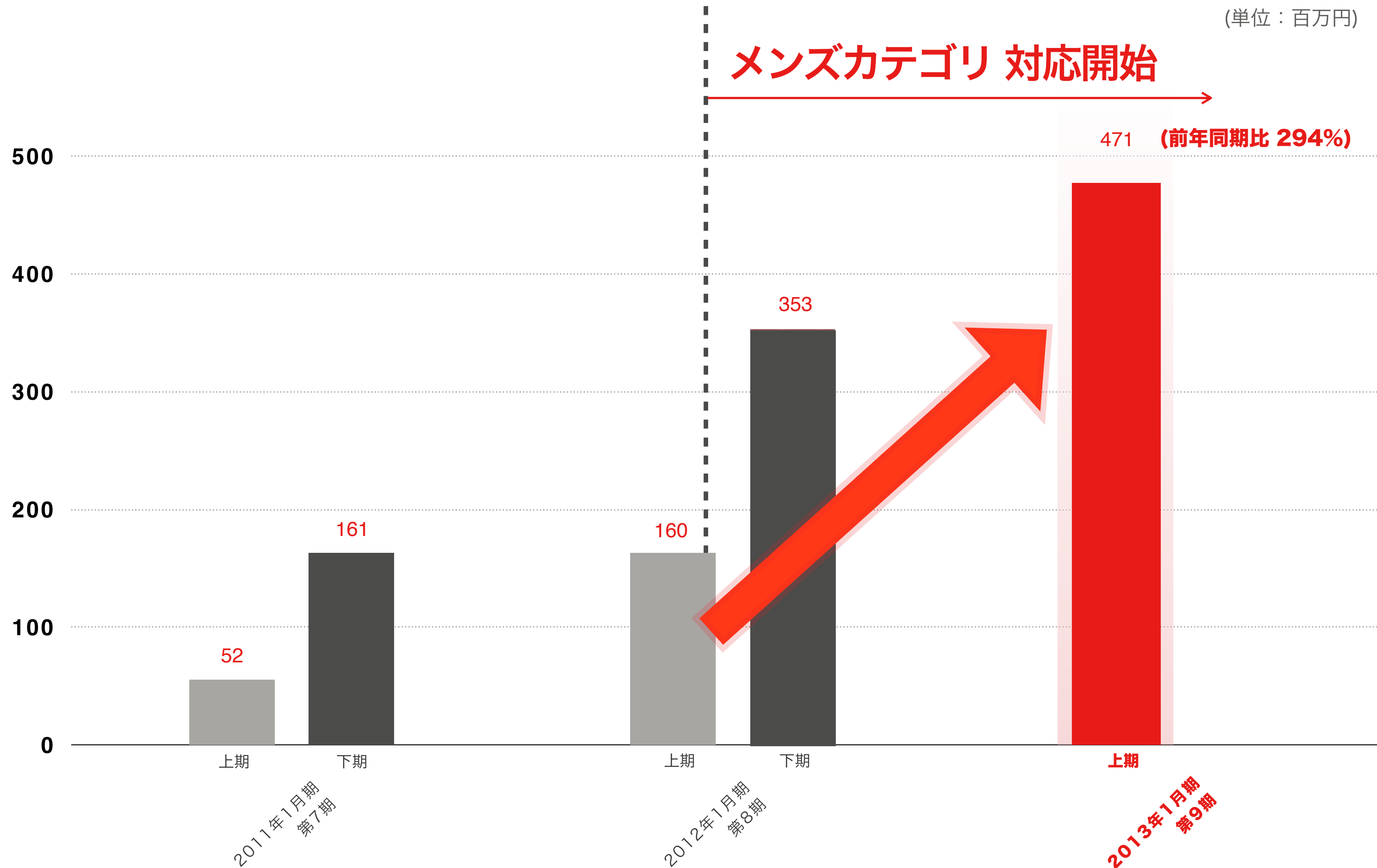


重点施策

世界70カ国のバイヤーからリアルタイムに 紹介されるアイテムは上期で100万点を突破

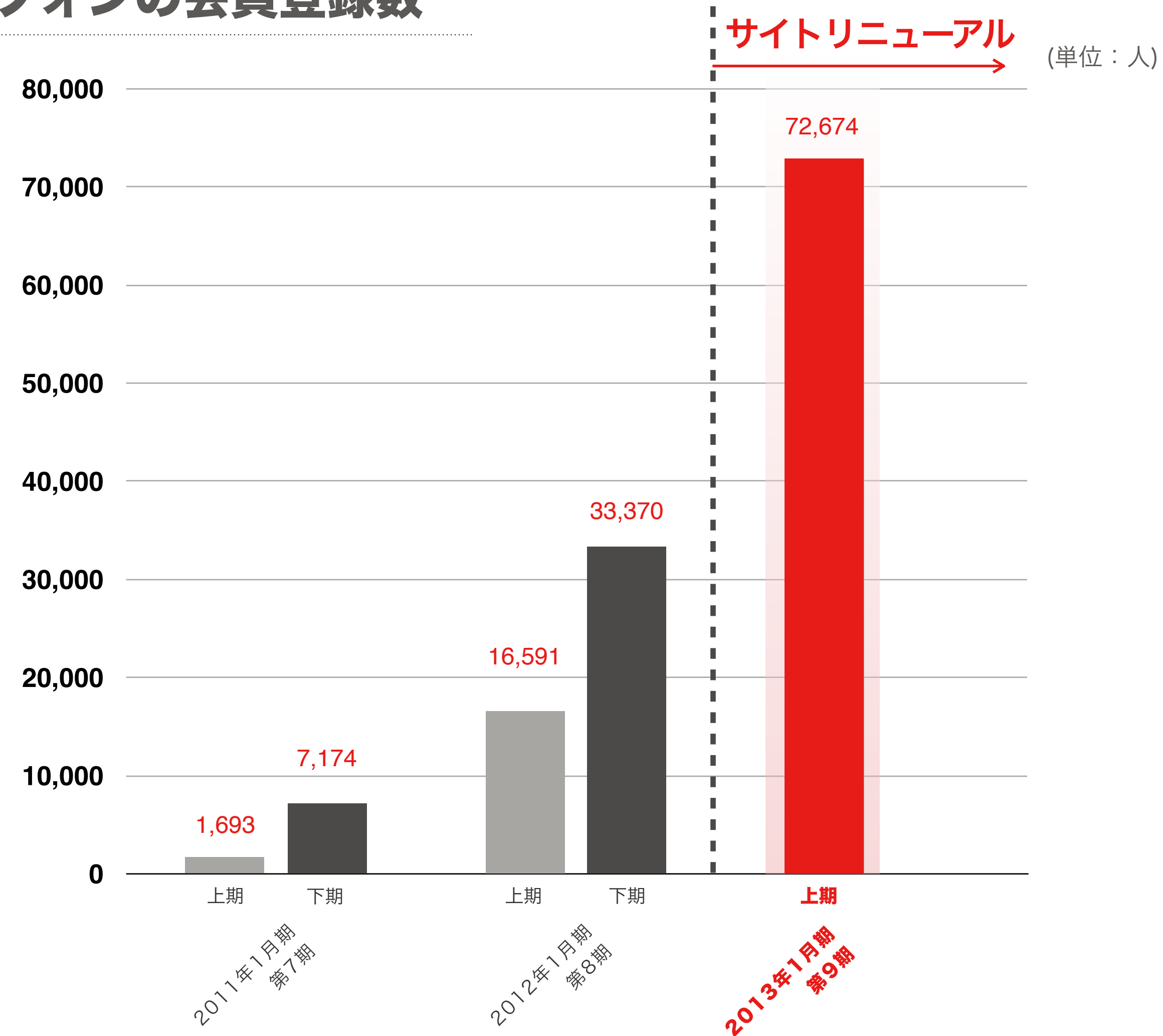


メンズカテゴリの取扱高は前年同期比294%を達成

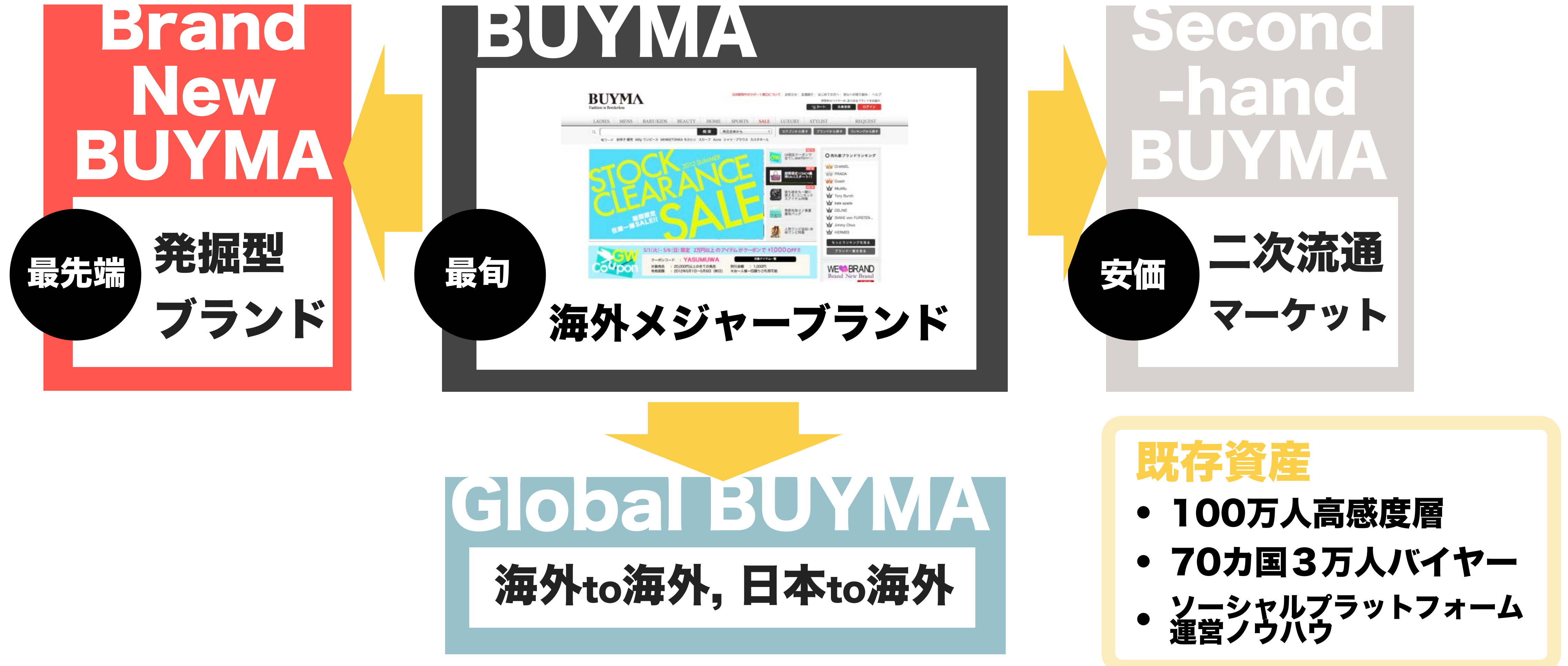


サイトリニューアルおよび利用者層・利用頻度の拡大を背景にスマートフォン経由の利用が加速

スマートフォンの会員登録数



**既存資産を活用し、新市場開拓。
取扱高1000億円を目指す。**



本資料は、会社内容をご理解いただくための資料であり、
投資勧誘を目的とするものではありません。

本資料に記載されている業績予想及び将来予測につきましては、
現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであります。
予想にはさまざまな不確定要素が内在しており、
実際の業績はこれらの将来見通しと異なる場合があります。