

enigma

2013年1月期

決算説明会資料

2013年3月15日

株式会社エニグモ

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

取扱高・売上高・営業利益ともに成長が加速

- ・ 取扱高 128.4億円（前期比170%）
- ・ 売上高 14.3億円（前期比169%）
- ・ 営業利益 5.9億円（前期比291%）

会員数は順調に増加

- ・ 登録会員数 1,190,574人（前期比145%）
- ・ アクティブ会員数 304,816人（前期比174%）

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月期の出品数は240万アイテムを超え、順調に拡大
- ・ メンズカテゴリ取扱高は13.6億円と前期比266%で成長

スマートフォン経由の利用が加速

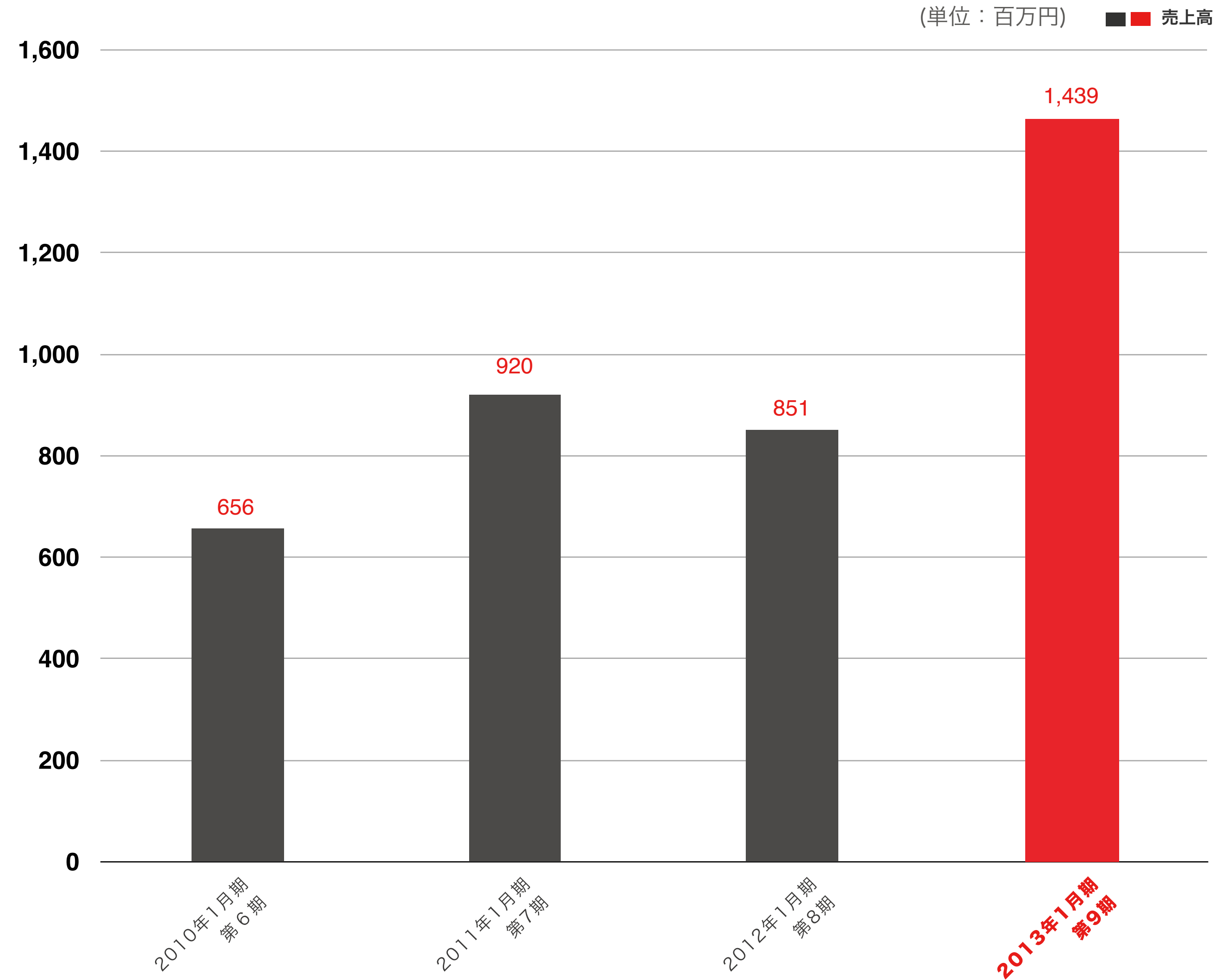
- ・ 2012年1月 スマートフォンサイト・リニューアル
- ・ スマートフォン経由の取扱高は前期比411%で成長

2013年1月期業績の概要

CORPORATE EARNINGS

	2013年1月期 実績	前期実績	前期比	2013年1月期 予想	予実差異	達成率
商品取扱高	12,843百万円	7,555百万円	170.0%	11,582百万円	1,260百万円	110.9%
売上高	1,439百万円	851百万円	169.0%	1,261百万円	178百万円	114.2%
営業利益	597百万円	205百万円	291.3%	413百万円	184百万円	144.7%
経常利益	592百万円	206百万円	287.0%	404百万円	187百万円	146.5%
当期純利益	377百万円	246百万円	153.0%	268百万円	108百万円	140.4%

前期比 169%と順調に成長



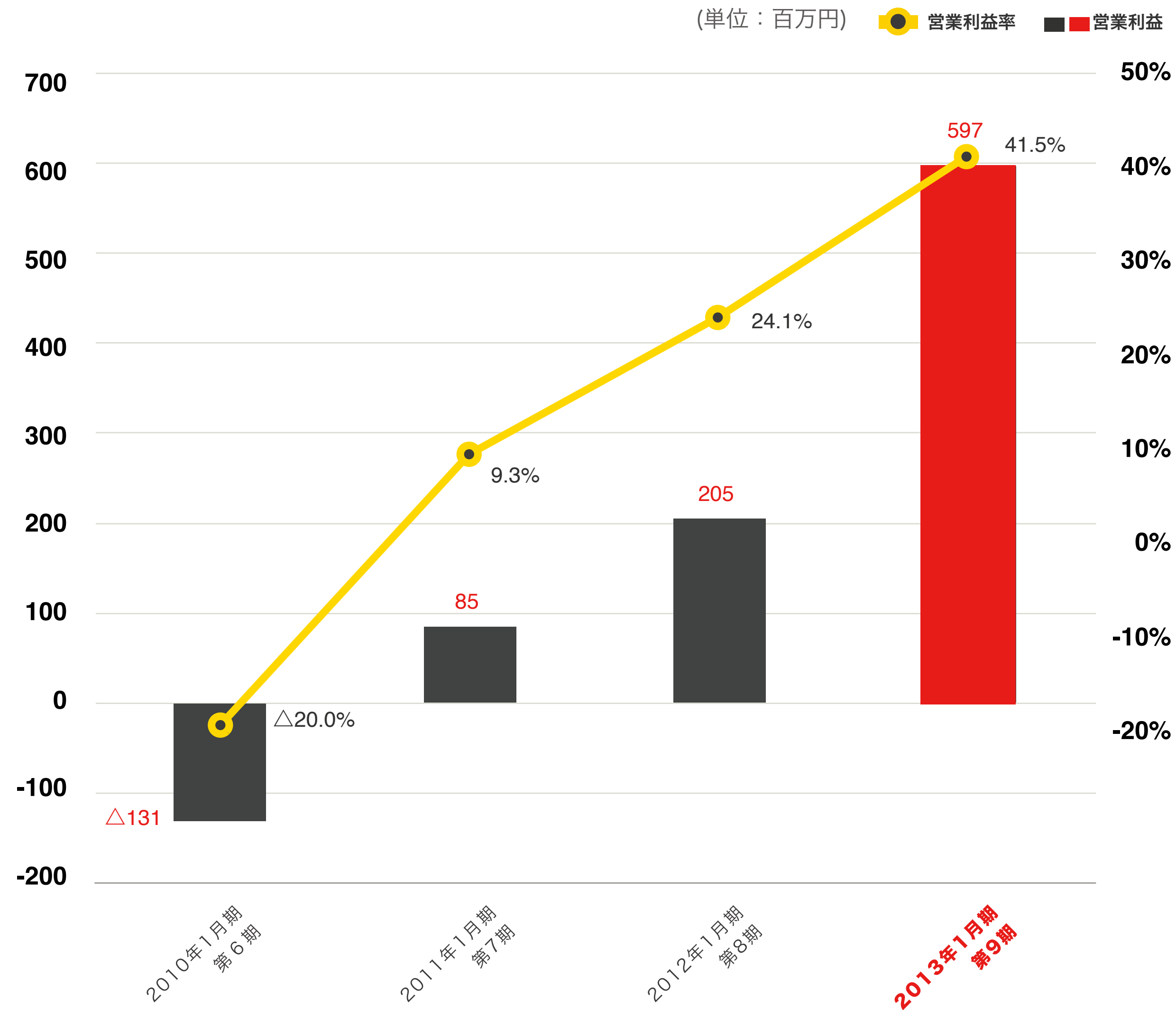
販管費の伸びを抑制しながら効率的に成長

	前期実績 (2012年1月期)	当期実績 (2013年1月期)	前期比
人件費	278百万円	319百万円	114.9%
広告費	60百万円	87百万円	144.3%
減価償却	11百万円	11百万円	98.9%
その他	93百万円	112百万円	120.9%
合計	444百万円	532百万円	119.8%

営業利益・営業利益率の推移

OPERATING PROFIT AND MARGIN

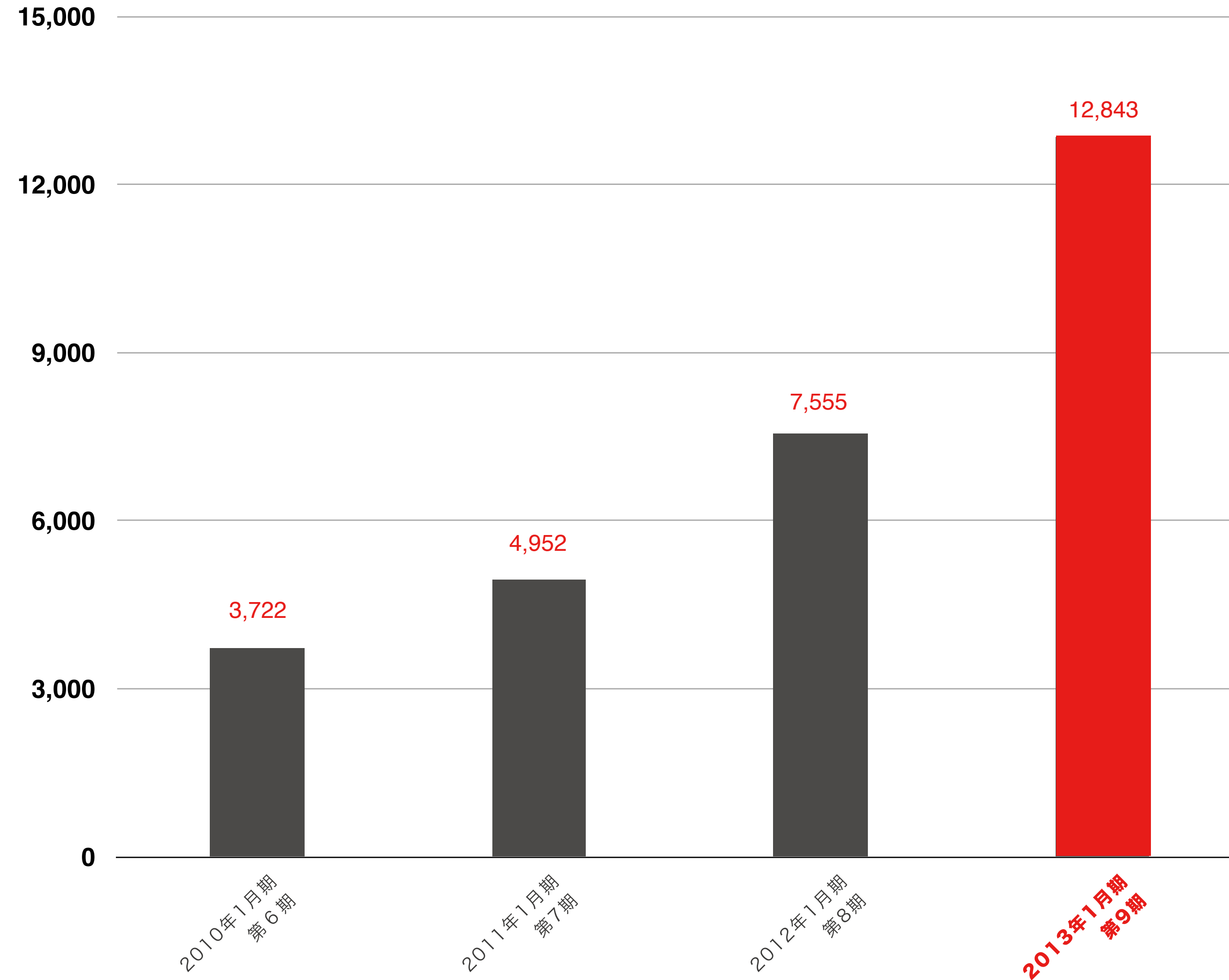
営業利益は前期比 291%、営業利益率は41.5%と大幅成長。



BUYMA事業の概況

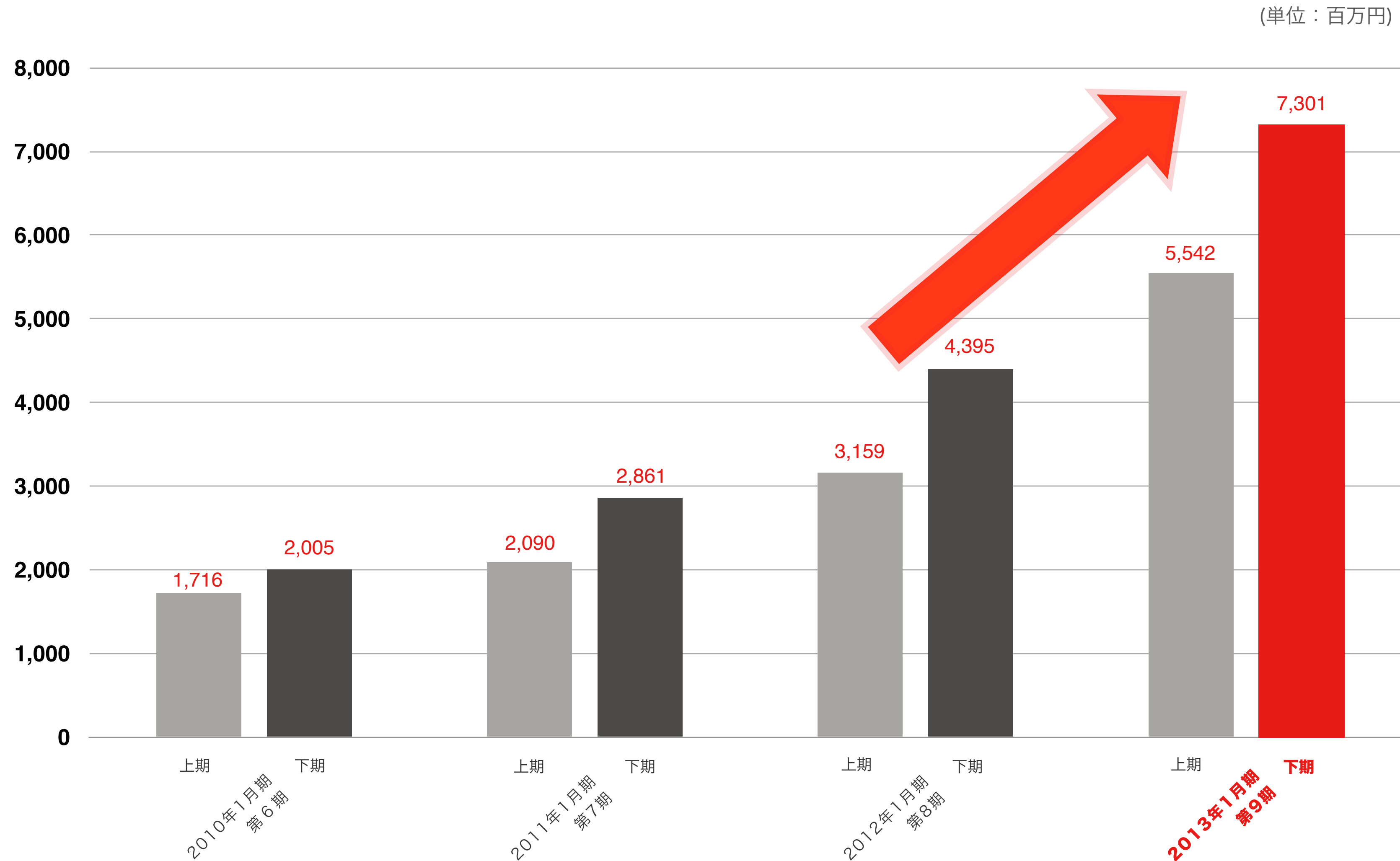
商品取扱高前期比170%と伸張

(単位：百万円)

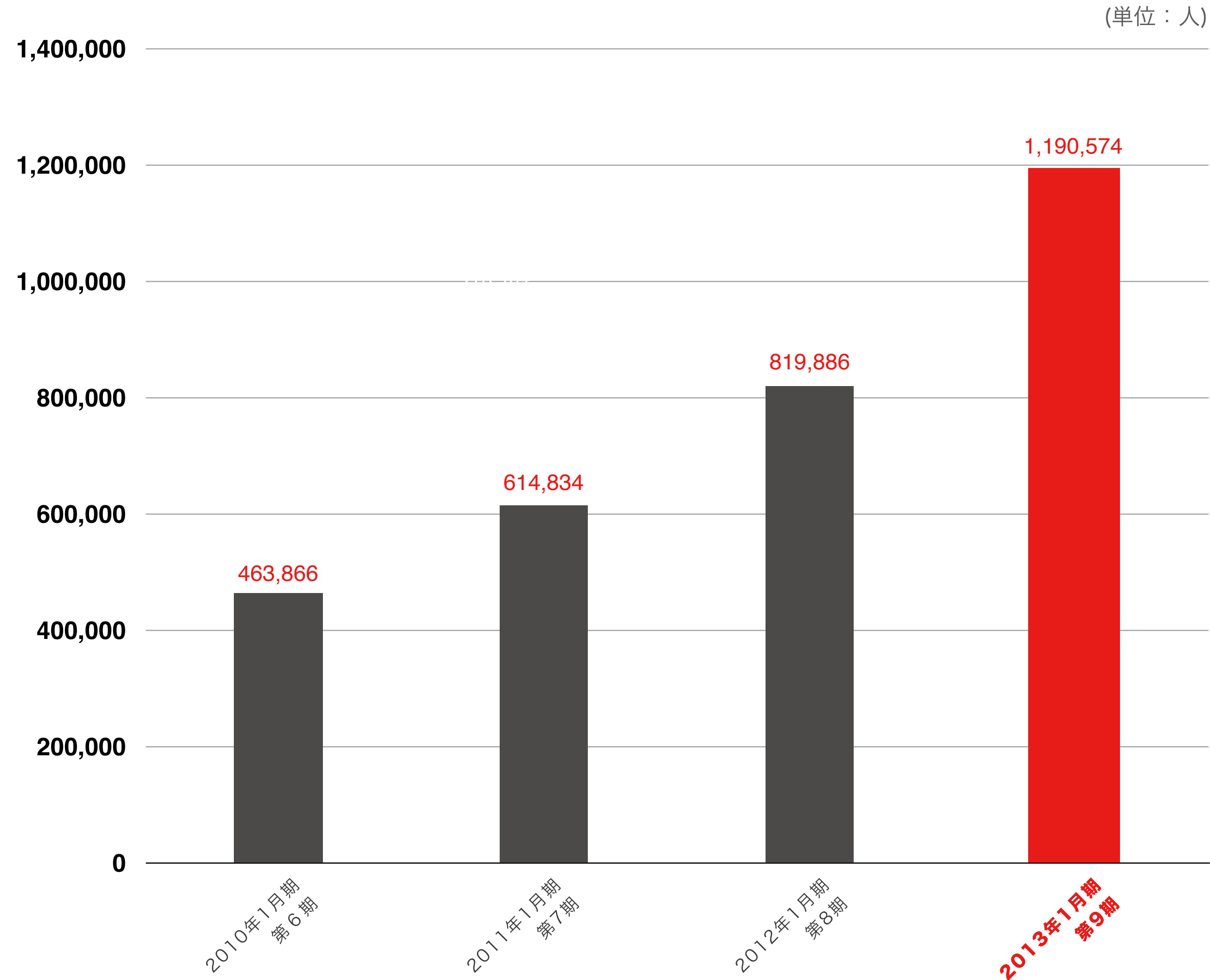


商品取扱高の推移 (半期)

TRANSACTION VOLUME

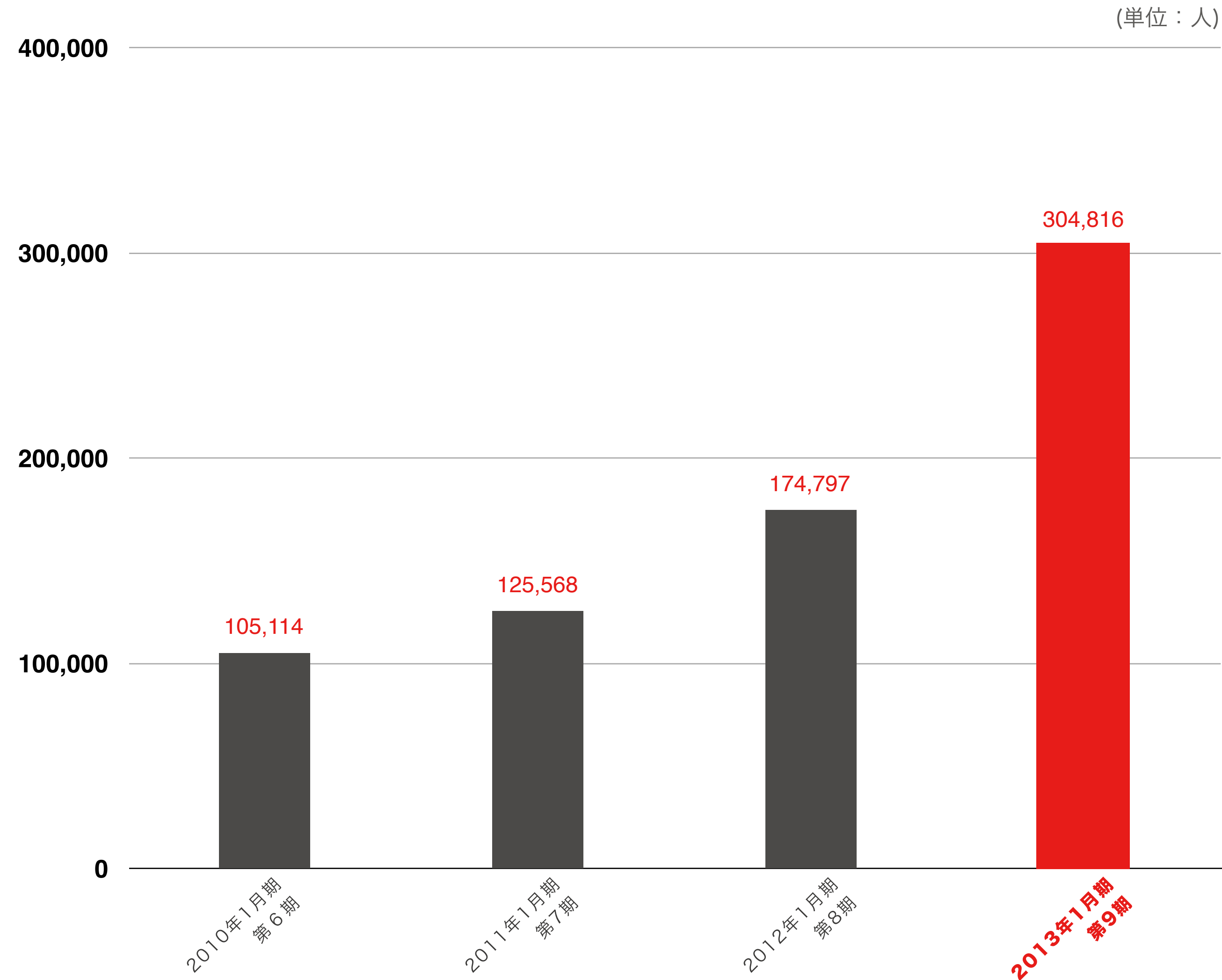


新規会員は37万人と急成長（全体の31%が新規）



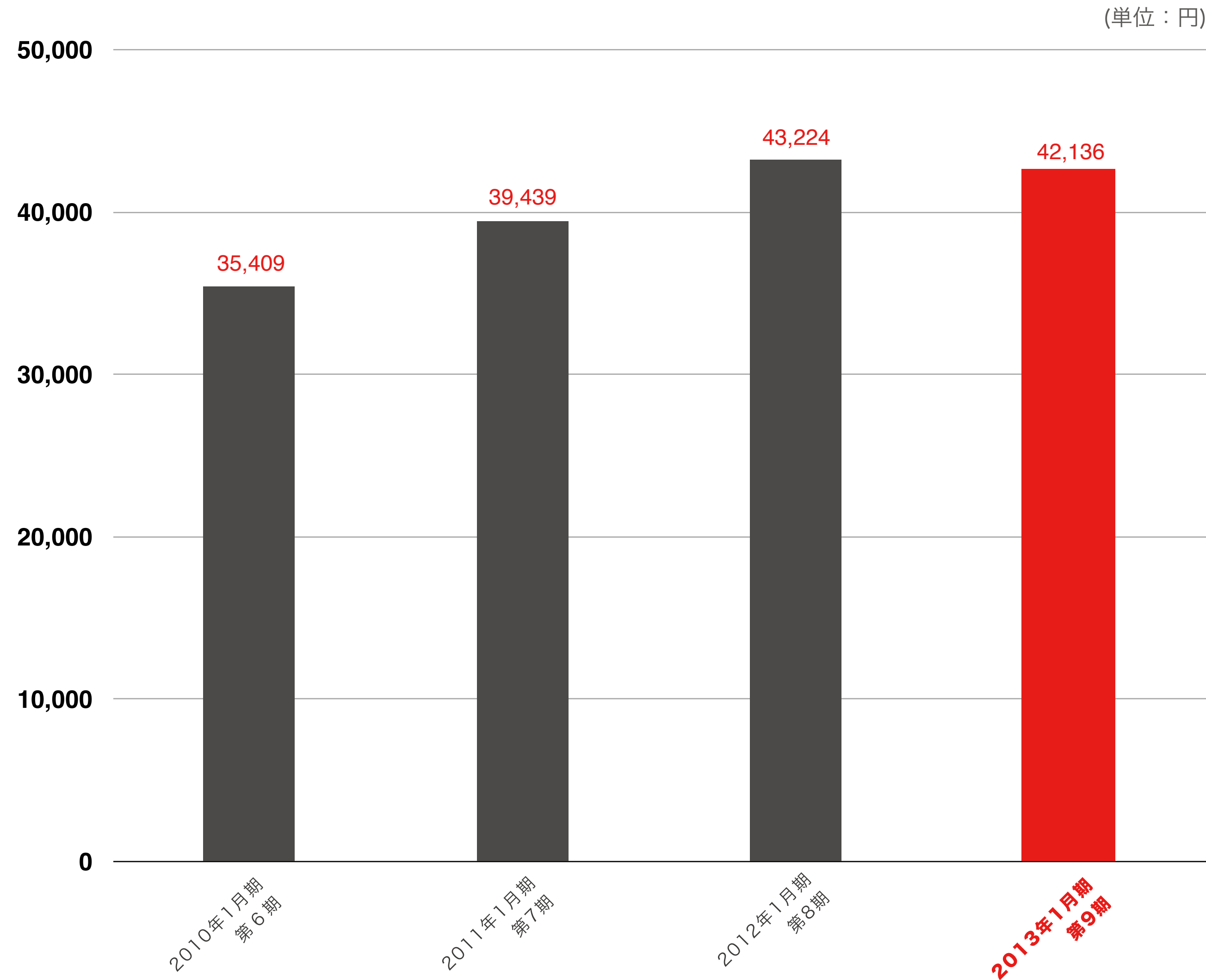
アクティブ会員数の推移 ACTIVE MEMBERS

前期比174%と伸張



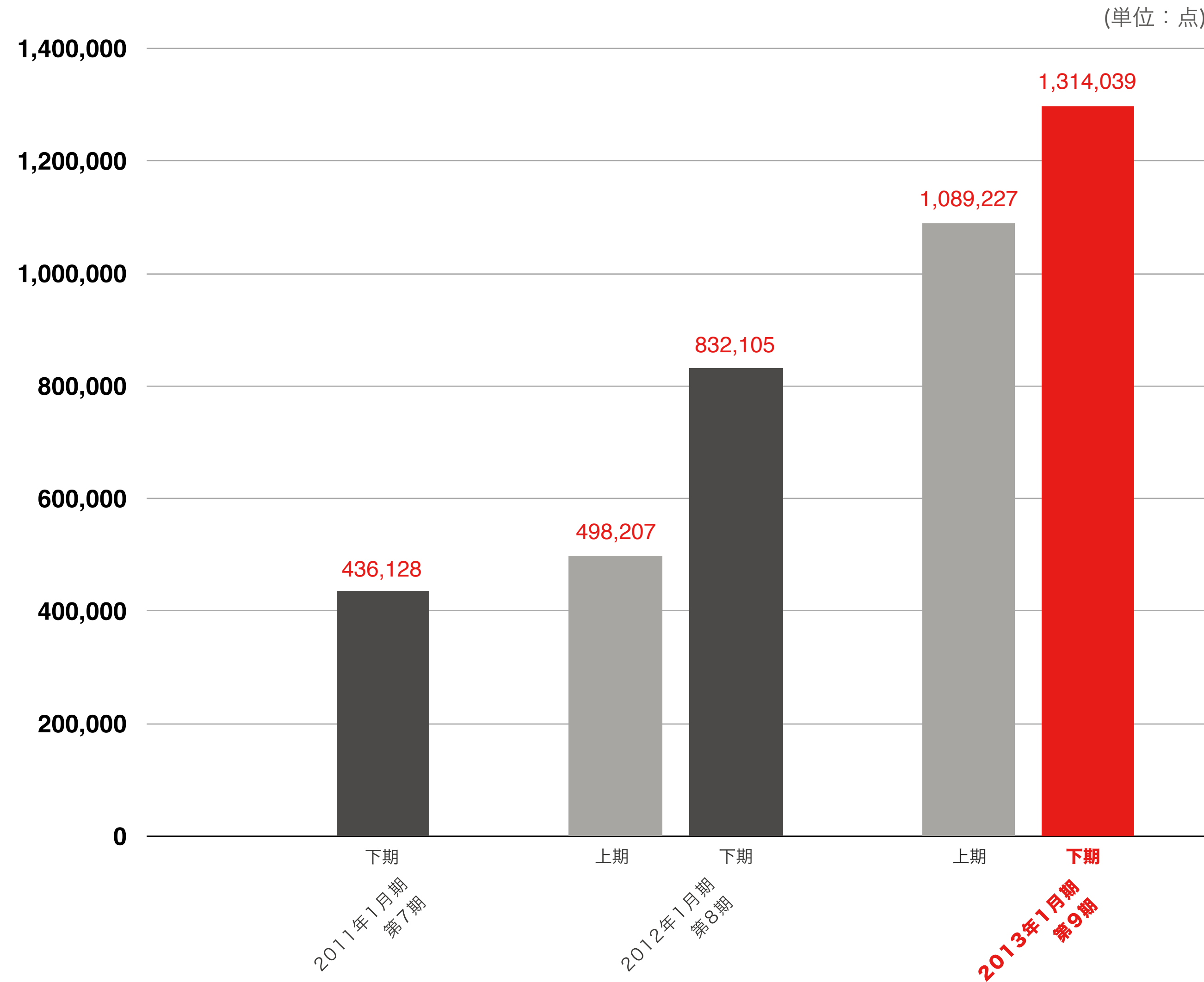
ARPUの推移 (年間取扱高÷アクティブ会員数) ARPU

新規会員が大幅増加したため、ARPUは横ばい。

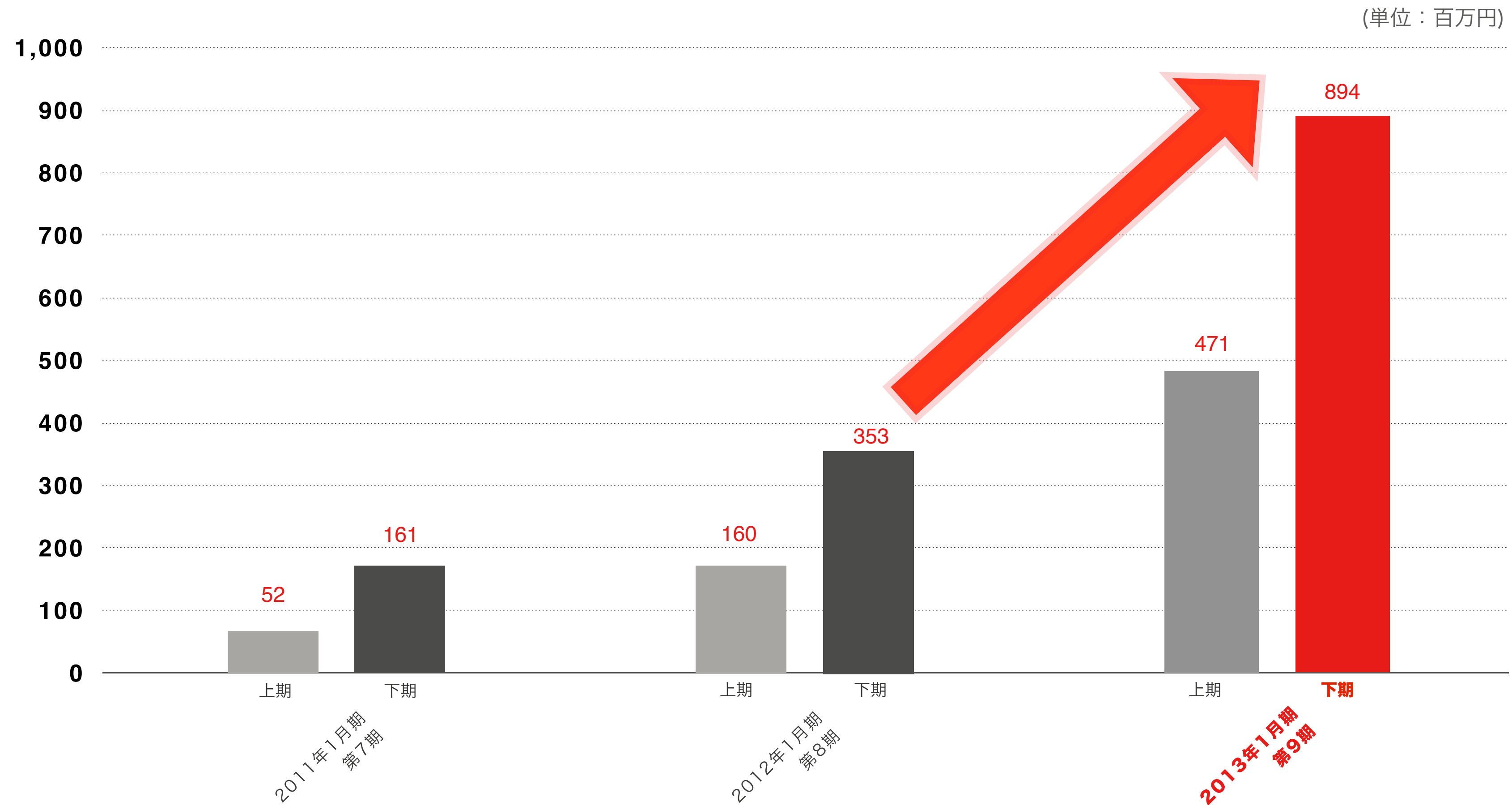


重点施策の結果

世界75カ国から出品される商品数は240万点を突破



メンズカテゴリの取扱高は前年同期比253%を達成

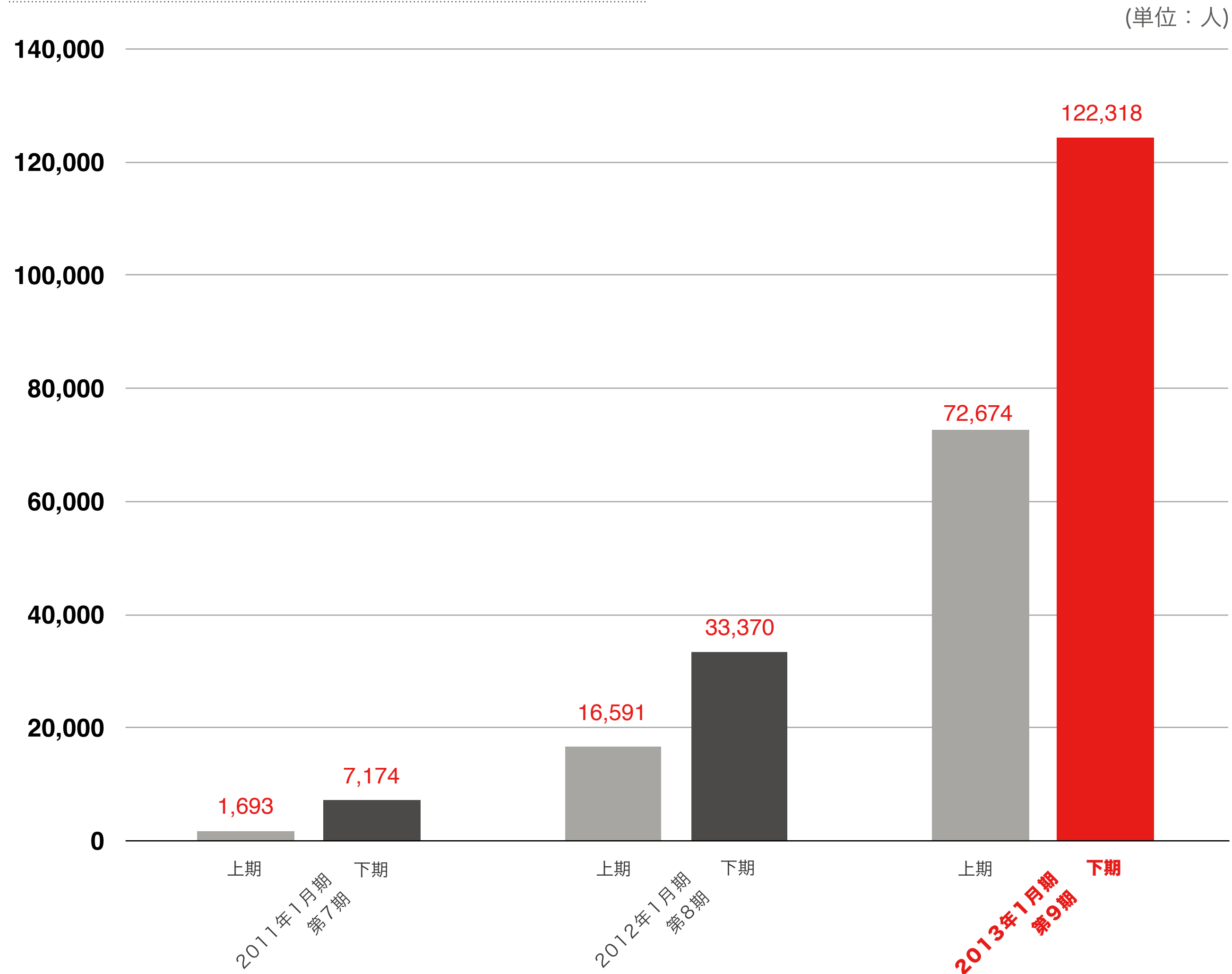


スマートフォンの強化

STRONG GROWTH IN SMARTPHONE TRANSACTIONS

強化施策により年間登録者の半数以上がスマートフォン経由

スマートフォンの会員登録数



2014年1月期の計画

2014年1月期通期業績計画 EARNINGS FORECAST

商品取扱高170億円に設定

	2014年1月期予想	2013年1月期実績	成長率
商品取扱高	17,063百万円	12,843百万円	32.9%
売上高	1,900百万円	1,439百万円	32.0%
営業利益	827百万円	597百万円	38.3%
経常利益	827百万円	592百万円	39.7%
当期純利益	509百万円	377百万円	34.9%
1株当たり当期純利益	265.06円	218.91円	—
1株当たり配当金（予定）	—	—	—

全クラスタをカバーする圧倒的な品揃えの実現

- ・年間240万超出品 × 120万会員の膨大な買物データから導きだされる傾向をもとにファッション購入者のどのクラスタのお客様にも圧倒的に欲しいと思える物の品揃えを実現。

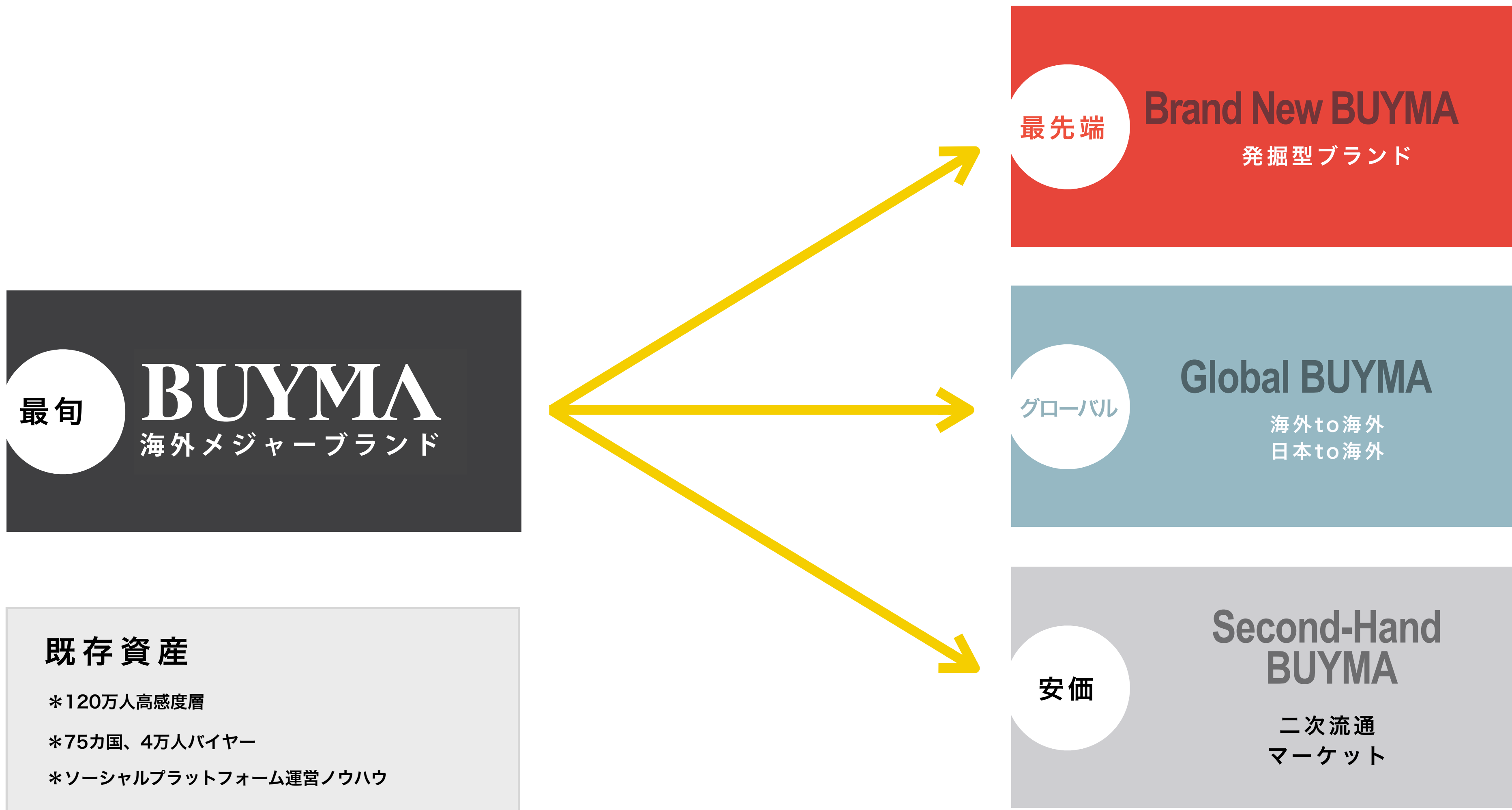
戦略的バイヤー獲得と一人当たり売上の最大化

- ・エリア/年代/センスに応じた戦略的バイヤーの獲得を推進
- ・4万人(2013年1月末現在)のバイヤーに対するサポート体制を強化し一人あたり売上向上に貢献。

海外展開を本格化

- ・ Image Network社にて英語圏にむけたBUYMA機能をリリース予定。
- ・ 他エリアへの進出準備を開始。

既存資産を活用し、新市場開拓。取扱高1,000億円を目指す。



5年 営業利益 50億円 (BUYMA取扱高換算 目安800億円)

3年 営業利益 30億円 (BUYMA取扱高換算 目安500億円)

業績コミットメント型 ストックオプションの発行

2019年1月期までに、下記営業利益達成が権利行使の条件となるストックオプションを経営幹部及び従業員に付与(合計273,800株)

2017年1月期～2019年1月期	営業利益 50億円達成時	100%
	営業利益 30億円達成時	50%

業績目標の達成にコミットし、業績向上に対する全社員の士気を高める。

**世界が変わる、
新しい価値を。**

やんちゃであれ！

世の中に「仕掛ける」のは、予想外の行動をとるヤツ。既成概念を超えるヤツ。
正論と予定調和が好きな大人にはなるな。他人の意見にひるむな。
ガキのようにやんちゃなオトナでいよう。

仕事に美学を！

仕事に美学をもとう。ひとの真似をしない。誰かのせいにしない。言い訳をしない。
仕事だからと割り切らずに、恋愛や人生とおなじように、自分がかっこいいと思うことを貫け。

本質を掴め！

ゴールにたどり着く意外な道筋、古いルールを破る新しいルール、不可能を可能にする「例外」。
モノゴトの奥にある本質を掴めば、誰かがつくった決まりごと、難攻不落に見えた鉄壁も崩せる。

オープンに！

企んで駆け引きするのは80年代。情報を操れる時代は終わった。
今はフェアでオープンな人と企業が生き残る。バカ正直なくらい誠実で、ちょうどいい。

リアルを追え！

自分を誤魔化すことに慣れている人は、言葉にリアリティがない。企画に心がない。
それでは人は動かない。むきだしの自分の心と身体で感じたリアルを、
すなおに言葉にする。アイデアにする。それだけで人は動く。

結果にこだわれ！

結果は意志で引きよせるもの。「できれば」を「ぜったい」にするだけで、
今やるべきことが見えてくる。過程や努力に甘えてはいけない。
理屈よりも結果で語れるヤツのところに、チャンスも人も集まってくる。

限界をやぶれ！

自分の限界を決めているのは、自分自身。できないと諦めなければ、人はどこまでも成長する。
エニグモの天井を破るくらいに、跳びあがれ。

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。