

enigma

2014年1月期 第2四半期

決算説明会資料

2013年9月13日

株式会社エニグモ

取扱高・売上高・営業利益ともに成長

- ・ 取扱高 70.8億円（前年同期比128%）
- ・ 売上高 8.0億円（前年同期比132%）
- ・ 営業利益 3.4億円（前年同期比160%）

「BUYMA」世界展開本格始動

- ・ 英語版「BUYMA」サービス「AVENUE・K」2013年7月ローンチ
- ・ 韓国版「BUYMA」サービス年内ローンチへ向け始動

写真共有SNS「stulio」をピボット、SNSコマース「STULIO」へ

- ・ 新たにコマース機能を搭載したSNSコマース「STULIO」へのリニューアルへ向け始動
- ・ ユーザー間でのUSEDアイテムの売買に加え、国内アパレルブランドアカウントからのアイテム購入も可能に

2014年1月期業績の概要

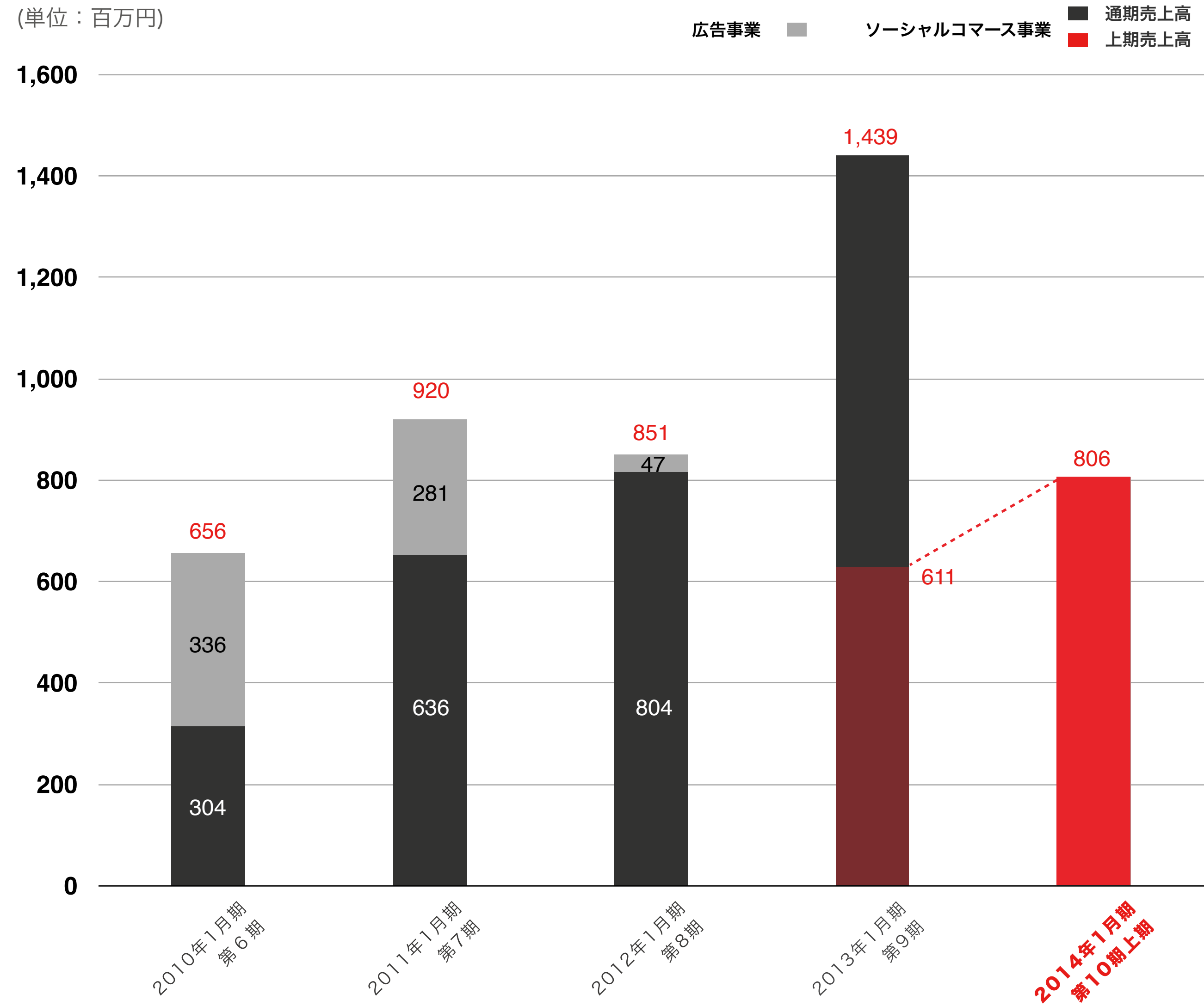
CORPORATE EARNINGS

	2014年1月期 上期実績	前年同期実績	前年同期比	2014年1月期 予想	進捗率
商品取扱高	7,088百万円	5,542百万円	127.9%	17,063百万円	41.5%
売上高	806百万円	611百万円	131.8%	1,900百万円	42.4%
営業利益	349百万円	218百万円	159.7%	827百万円	42.3%
経常利益	351百万円	209百万円	167.4%	827百万円	42.5%
当期純利益	212百万円	153百万円	138.1%	509百万円	41.8%
1株当たり四半期(当期)純利益	53円34銭	49円16銭	—	132円53銭	—

売上高の推移

REVENUE

(単位：百万円)

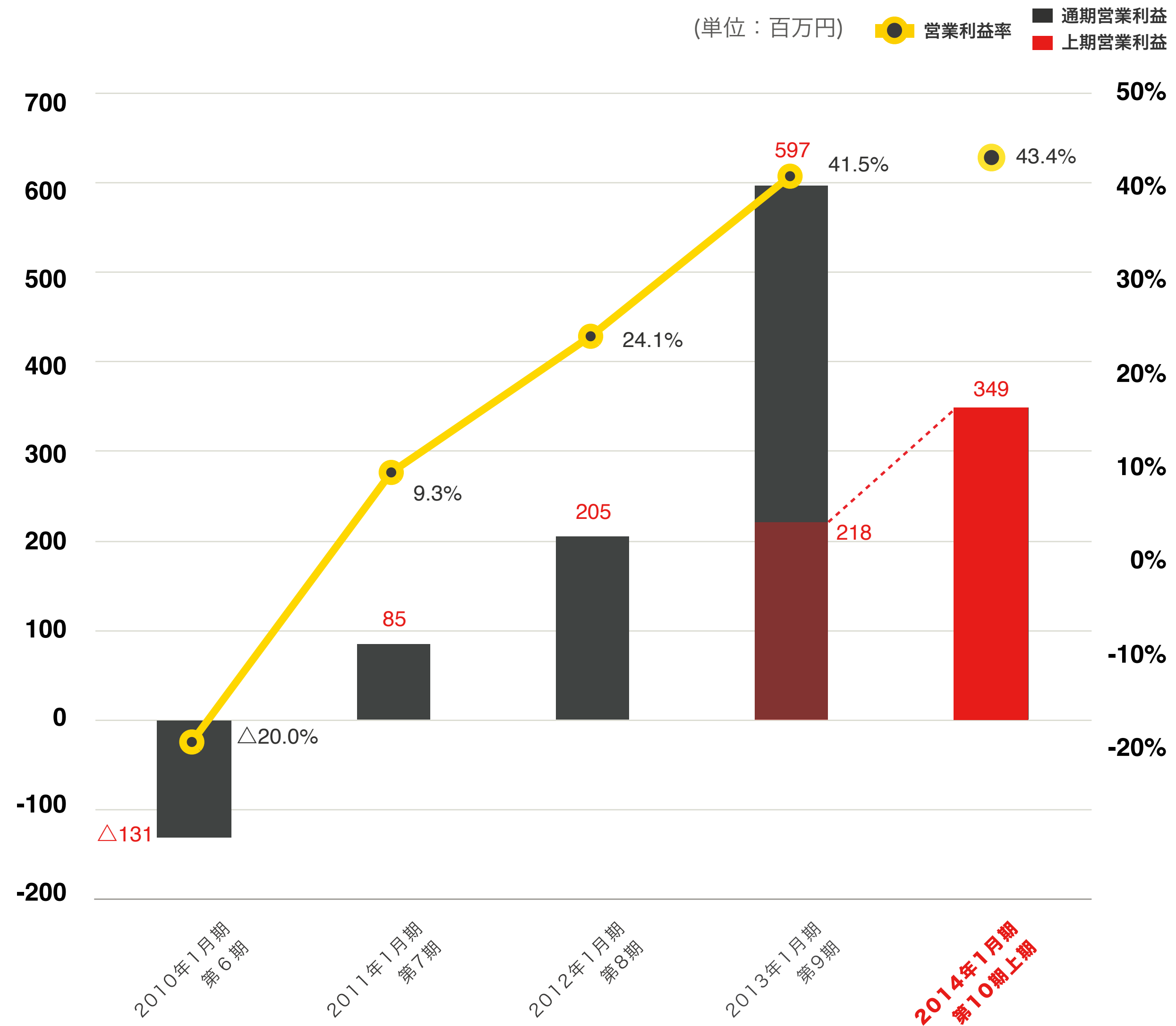


販管費の伸びを抑制しながら効率的に成長

	前期上期実績 (2013年1月期)	当期上期実績 (2014年1月期)	前年同期比
人件費	159百万円	164百万円	102.8%
広告費	39百万円	51百万円	130.6%
減価償却	5百万円	4百万円	78.8%
その他	46百万円	70百万円	151.1%
合計	251百万円	291百万円	115.5%

営業利益・営業利益率の推移

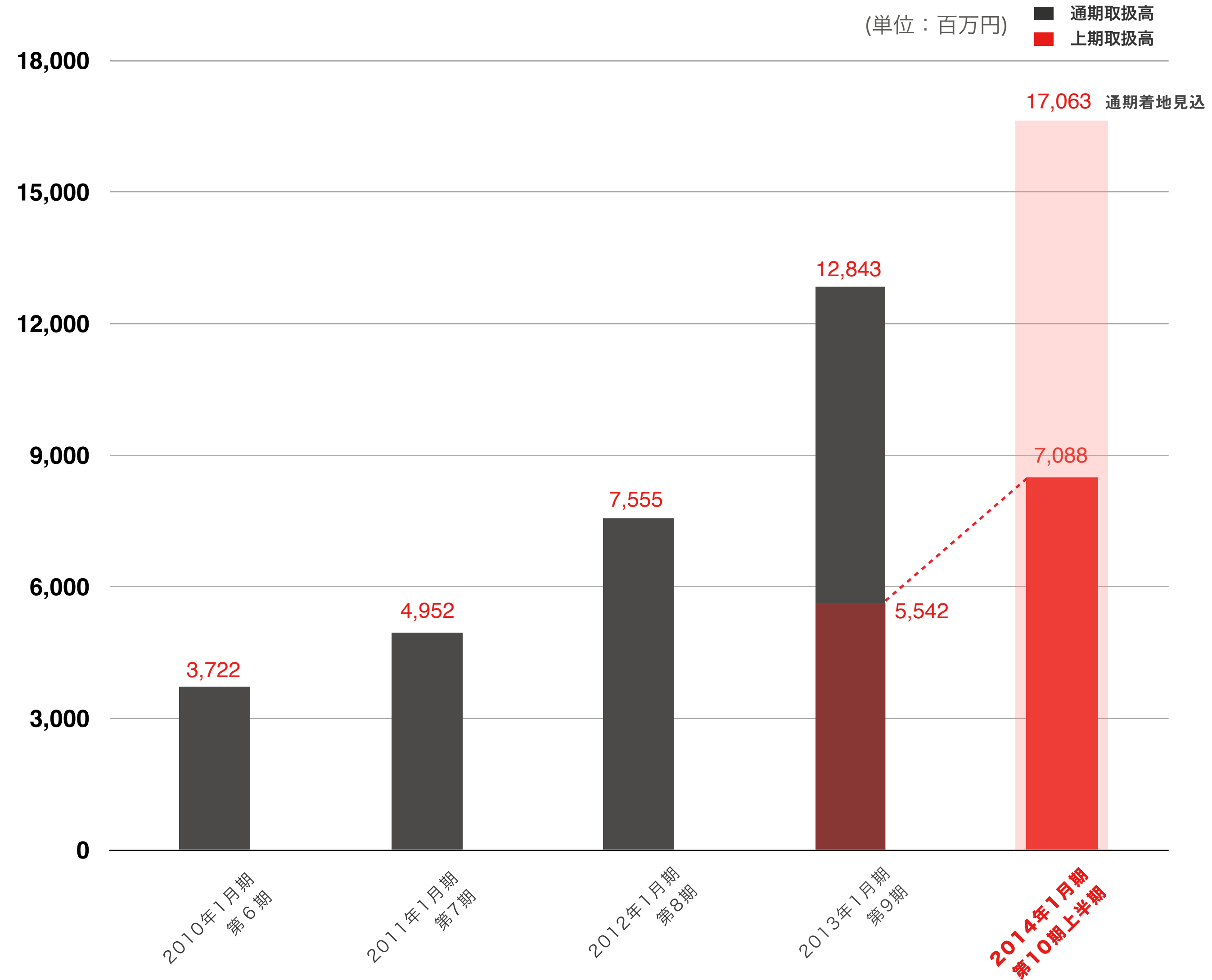
OPERATING PROFIT AND MARGIN



BUYMA事業の概況

商品取扱高の推移

TRANSACTION VOLUME

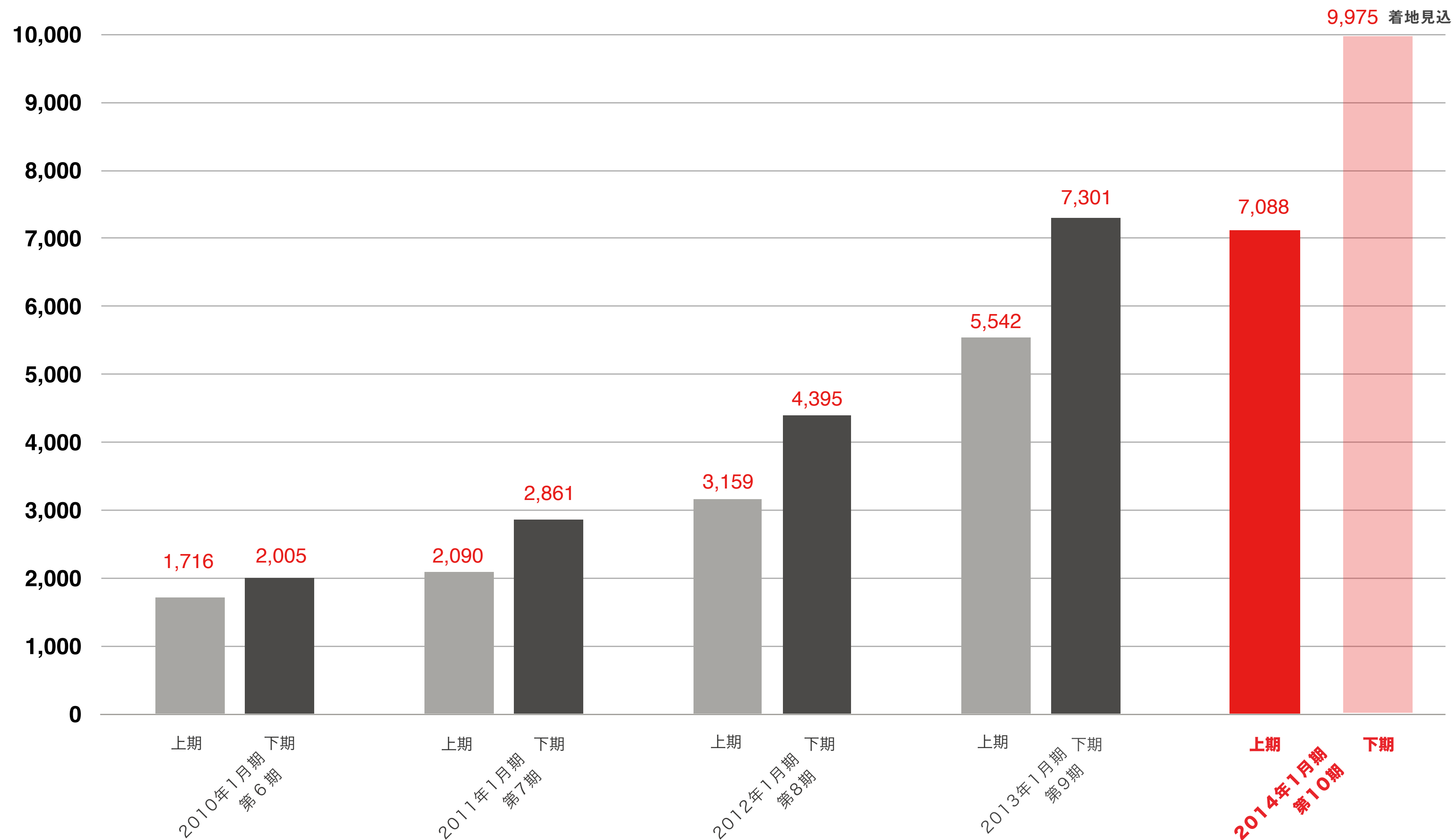


商品取扱高の推移 (半期)

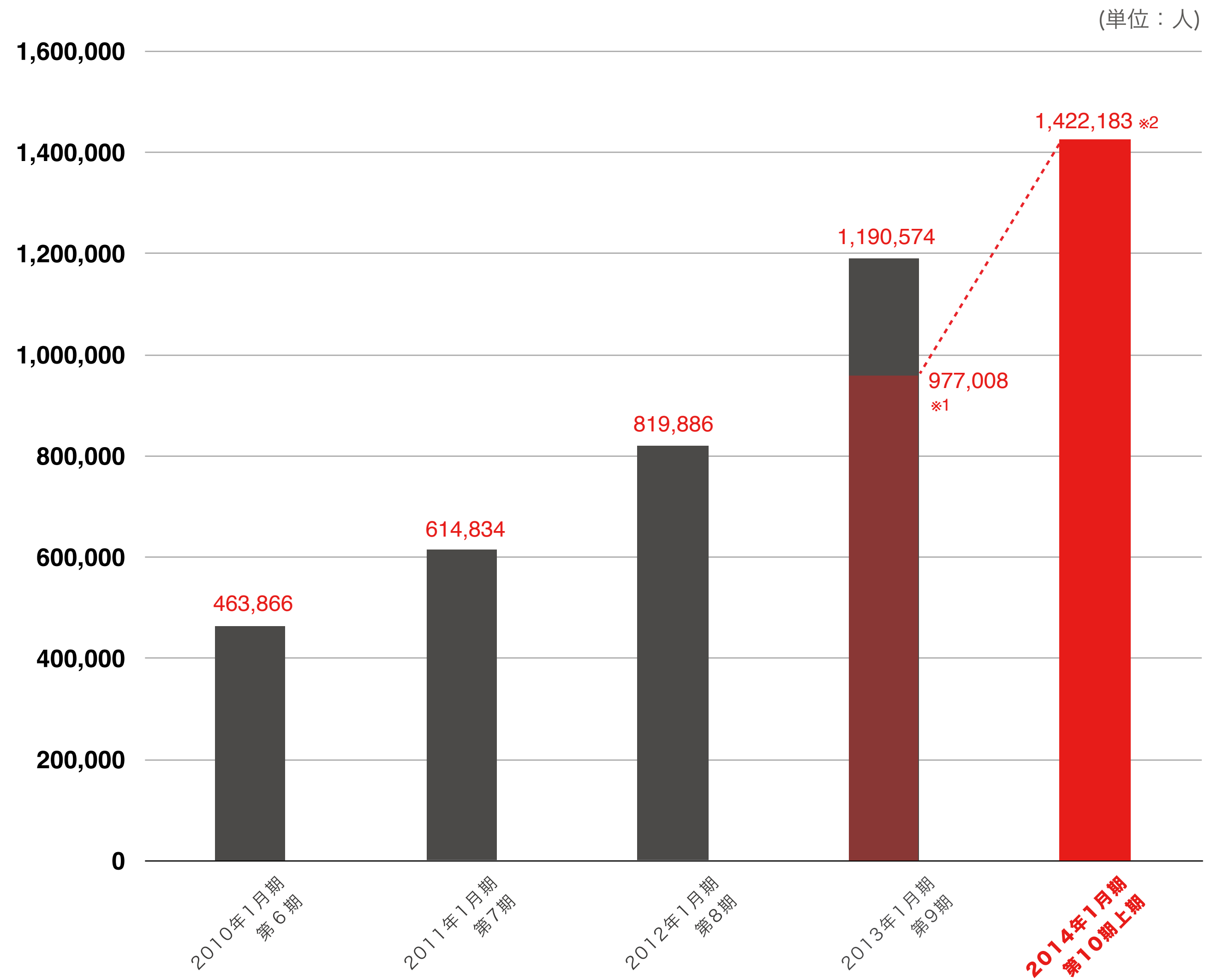
TRANSACTION VOLUME

取扱アイテムの季節的特性により、取扱高は下期偏重傾向

(単位：百万円)



新規獲得ペース増加

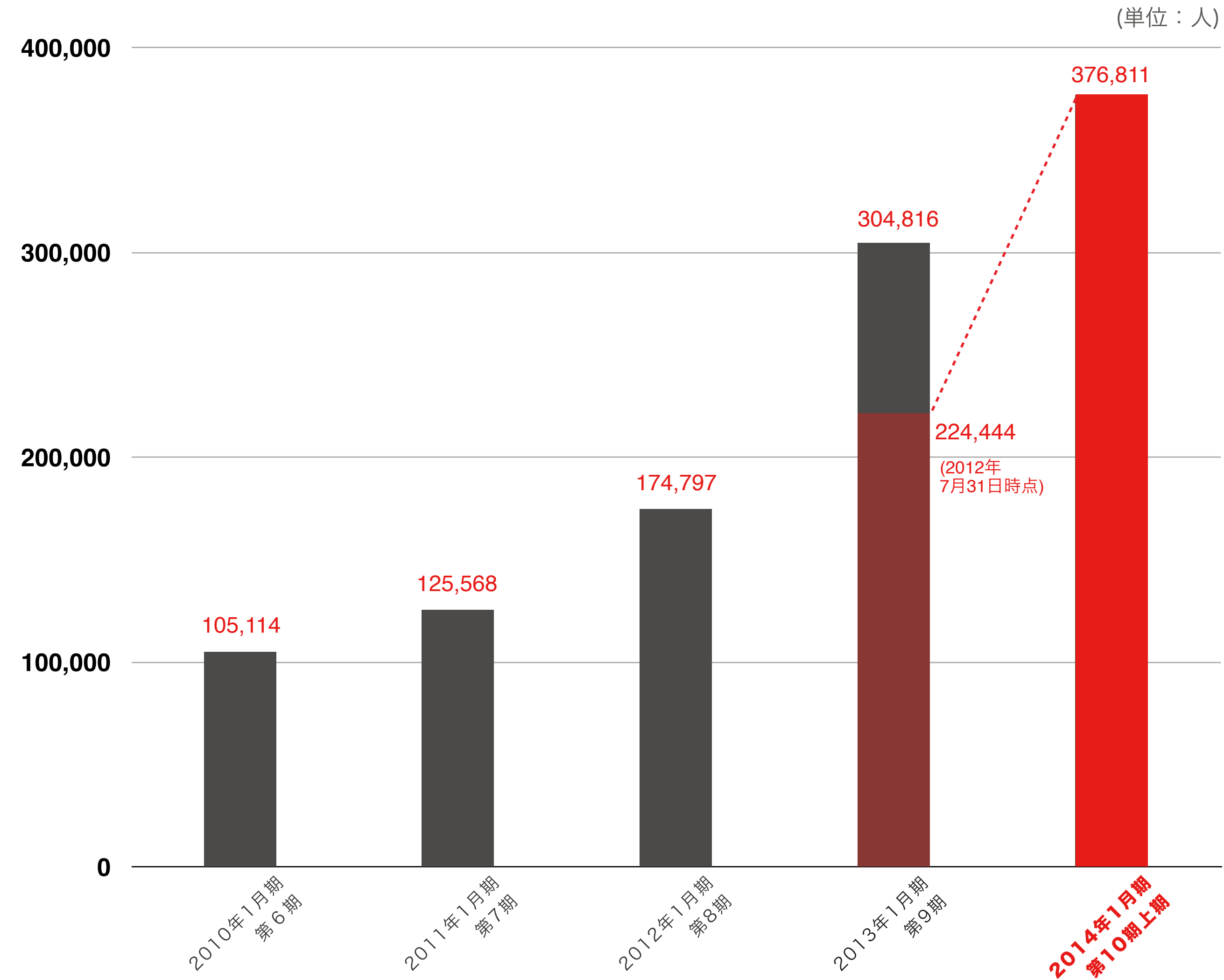


※1 2012年7月31日時点での累計会員数

※2 2013年7月31日時点での累計会員数

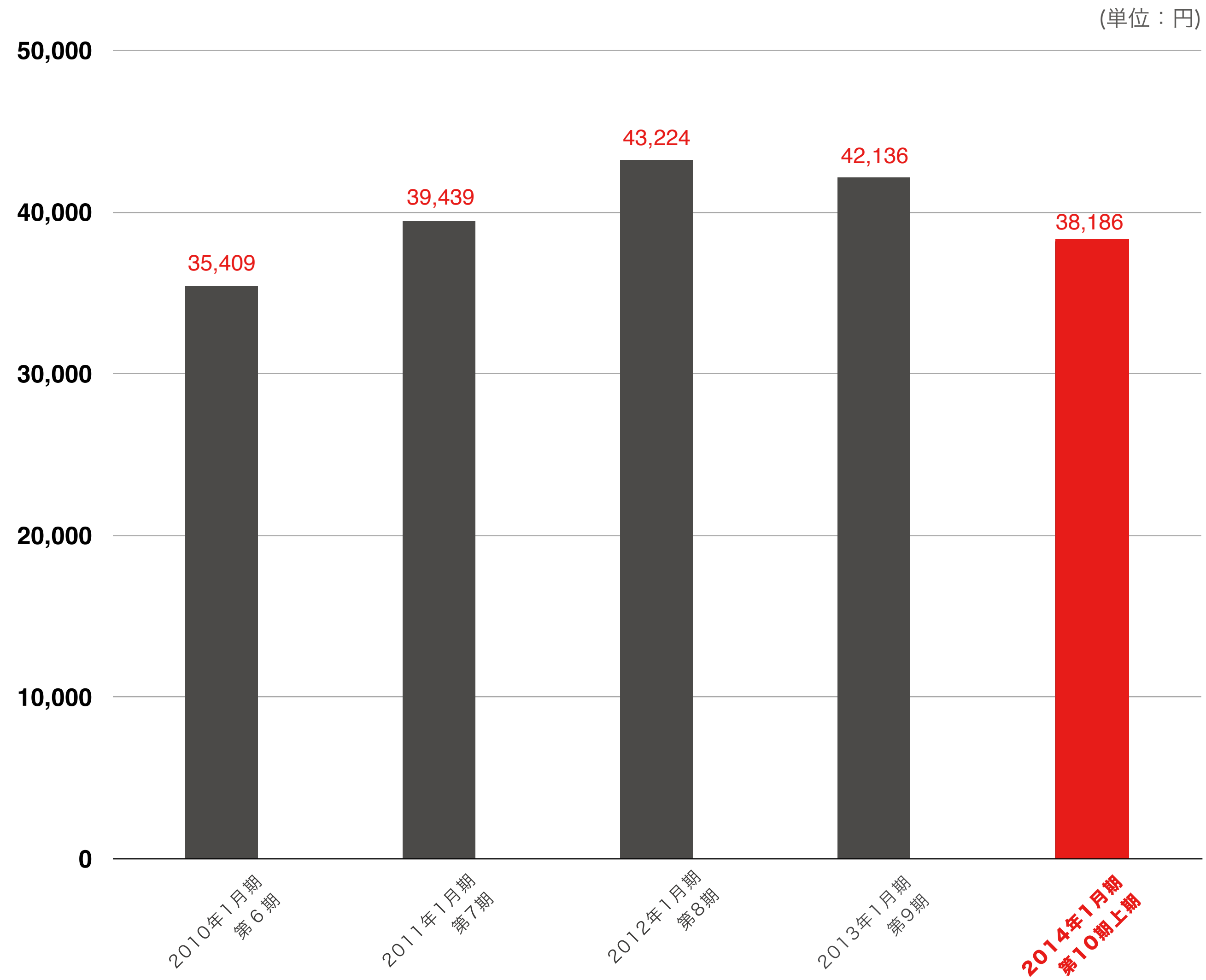
アクティブ会員数の推移

ACTIVE MEMBERS



アクティブ会員数 → 過去一年間に購入履歴がある会員数

ARPUの推移 ARPU



ARPU → アクティブ会員一人当たり年間購入額(年間取扱高÷アクティブ会員数)

2014年1月期の計画

商品取扱高170億円に設定

	2014年1月期上期実績	2014年1月期予想	進捗率
商品取扱高	7,088百万円	17,063百万円	41.5%
売上高	806百万円	1,900百万円	※ 42.4%
営業利益	349百万円	827百万円	42.3%
経常利益	351百万円	827百万円	42.5%
当期純利益	212百万円	509百万円	41.8%

※前年上期売上高割合は、通期実績に対し42.5%

全クラスタをカバーする圧倒的な品揃えの実現

- ・世界中のあらゆるジャンルのブティックから日本の感覚でショッピングでき、どのファッション・クラスタのお客様にとっても今欲しいものが一番そろう場所へ
- ・上期はこれまでの人気ブランドの着実な成長以外にもストリート系アイテム、水着、時計・アクセサリー、ホームリネン等の新機軸のジャンルで前年比200%を超える成長を達成

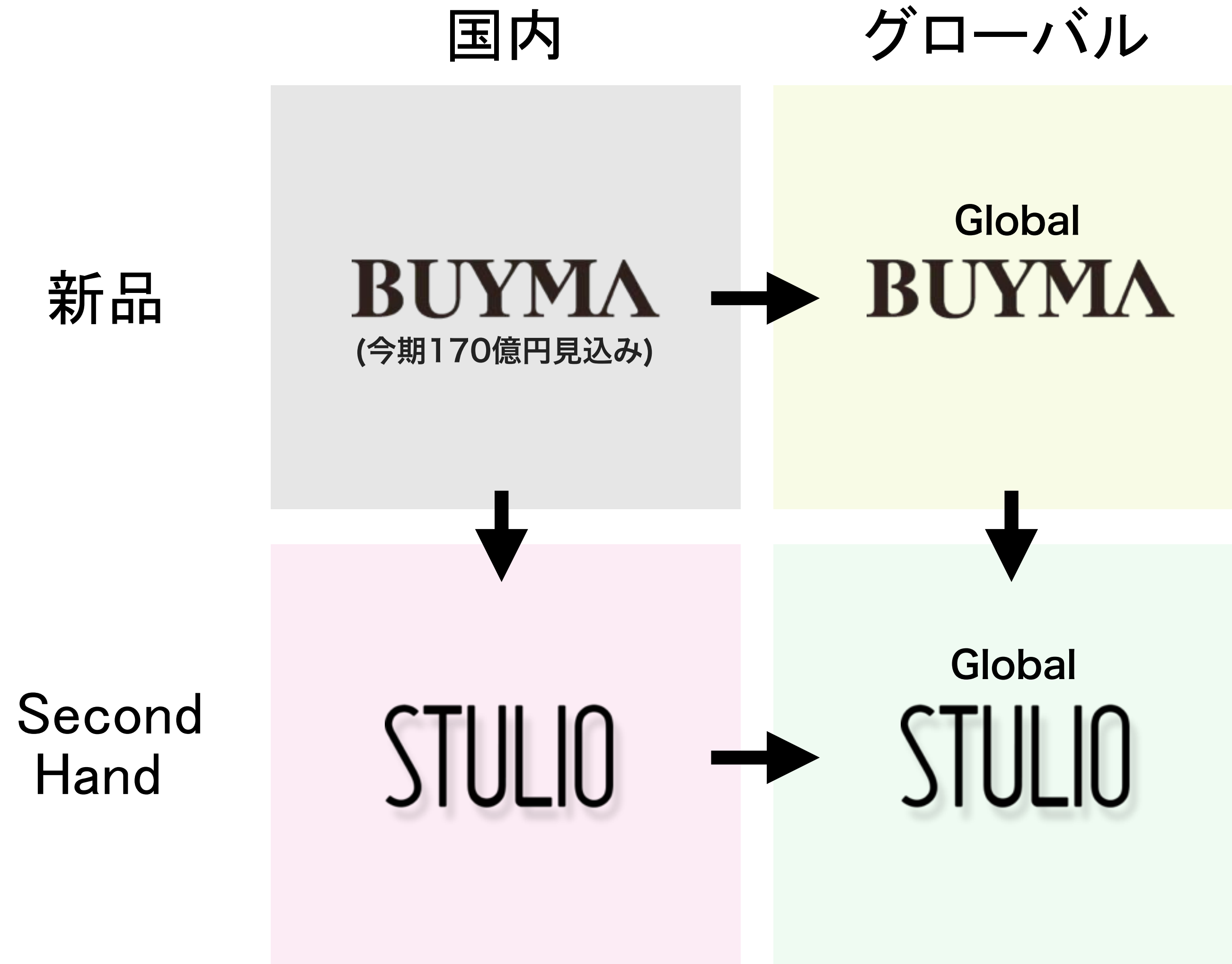
戦略的バイヤー獲得と一人当たり売上の最大化

- ・当社による運営に加えてバイヤー自らがBUYMA上で企画・編成・プロモーションできファンを増やせるプラットフォーム・ツールを整備
- ・コミュニティ化を加速させることでバイヤーの継続的な成長をサポート
- ・上期はBUYMA BAZAARのようなブランドに依存しない世界中の逸品が世界中のバイヤーのセンスで発掘されるマーケットを開拓

海外展開を本格化

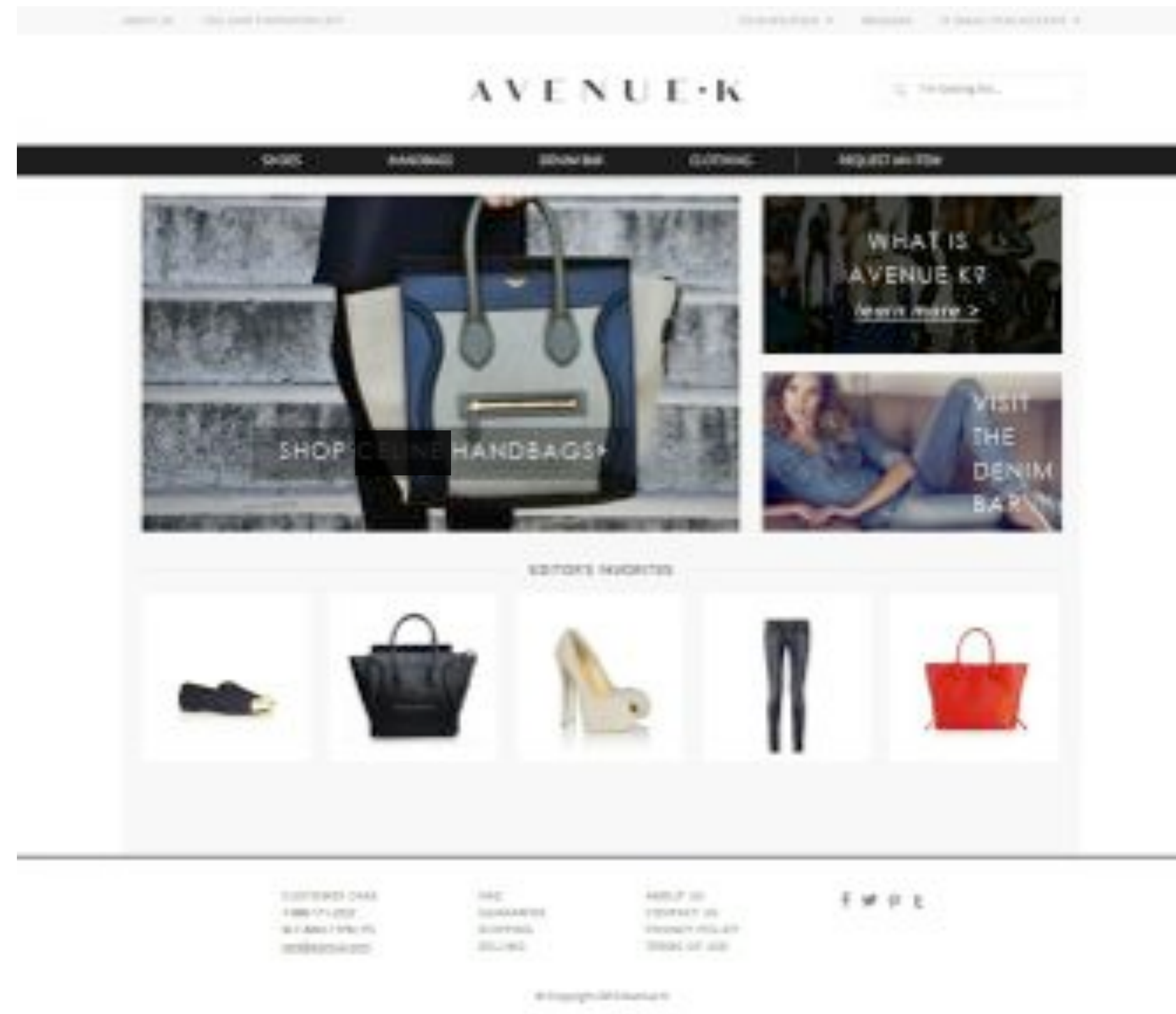
- ・英語版「BUYMA」サービス「AVENUE・K」2013年7月ローンチ
- ・韓国版「BUYMA」サービス年内ローンチへ向け始動

5年後 国内1000億円、グローバル 1000億円を目指す



英語圏・韓国で展開

AVENUE・K



BUYMA
KOREA



写真共有SNS「stulio」、SNSコマース「STULIO」へ



FASHION SNS

世界中のコーディネート、トレンド商品、ネイル、ヘアスタイルをチェックできる。

NEW

フリマ

ユーザー間同士でSecond Hand商品を売買できます。

NEW

e-Commerce

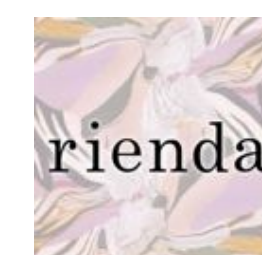
人気ブランドから先行商品やトレンド商品、セール商品を購入できます。



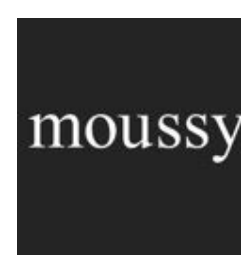
SLY



OZOC



Nomine

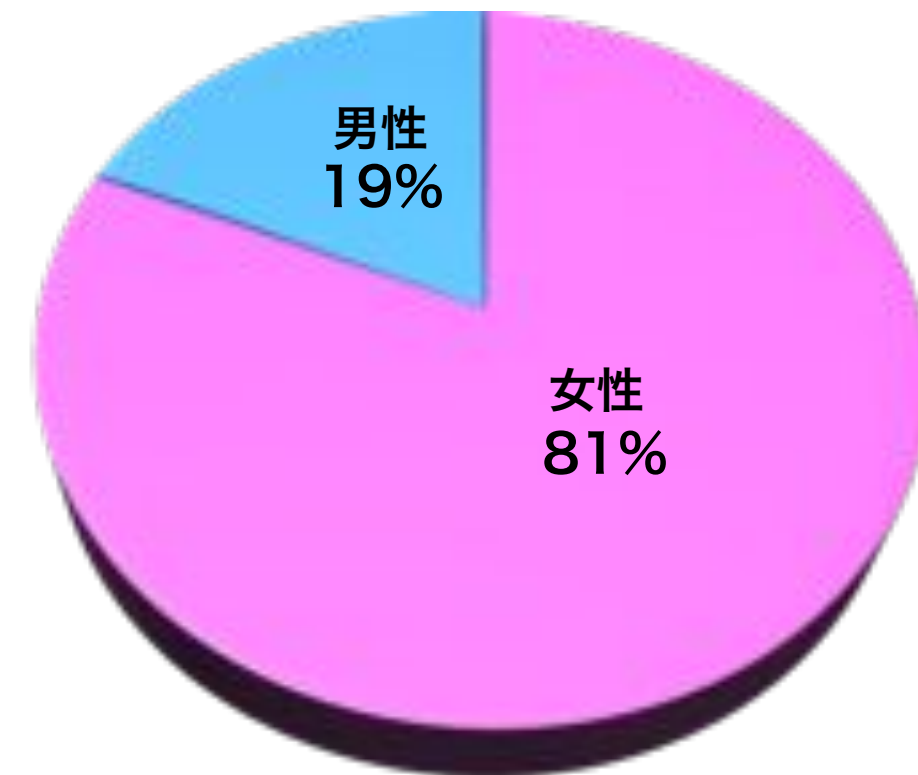


※今後もさらに多数ブランド参加予定

ファッション感度の高い女性が利用 グローバル展開を視野に

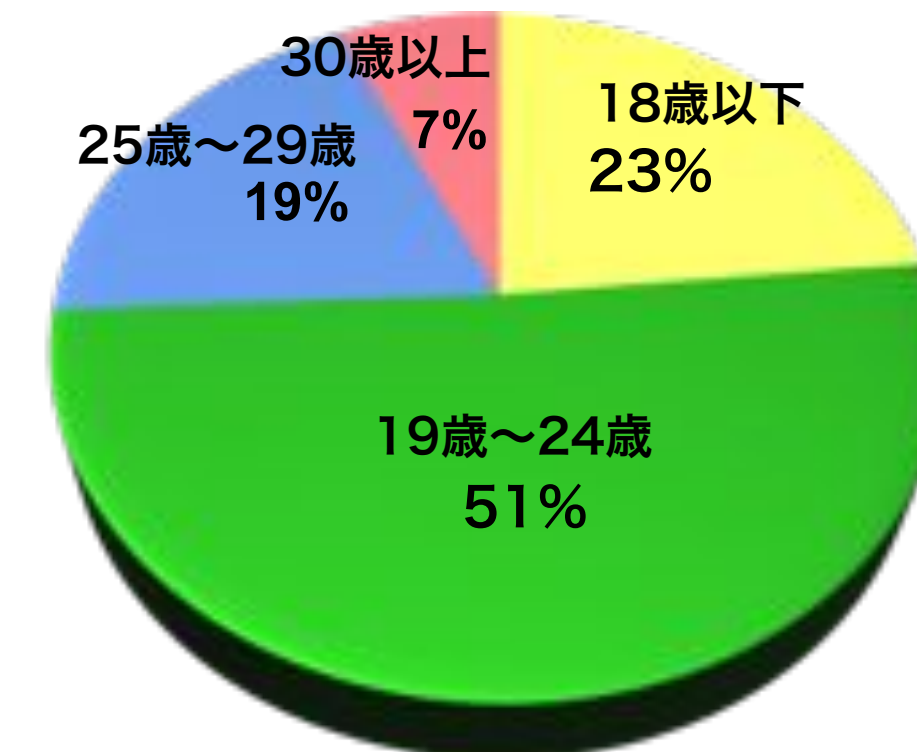
男女比

女性ユーザーが全体の8割



年齢層

半数以上が20代

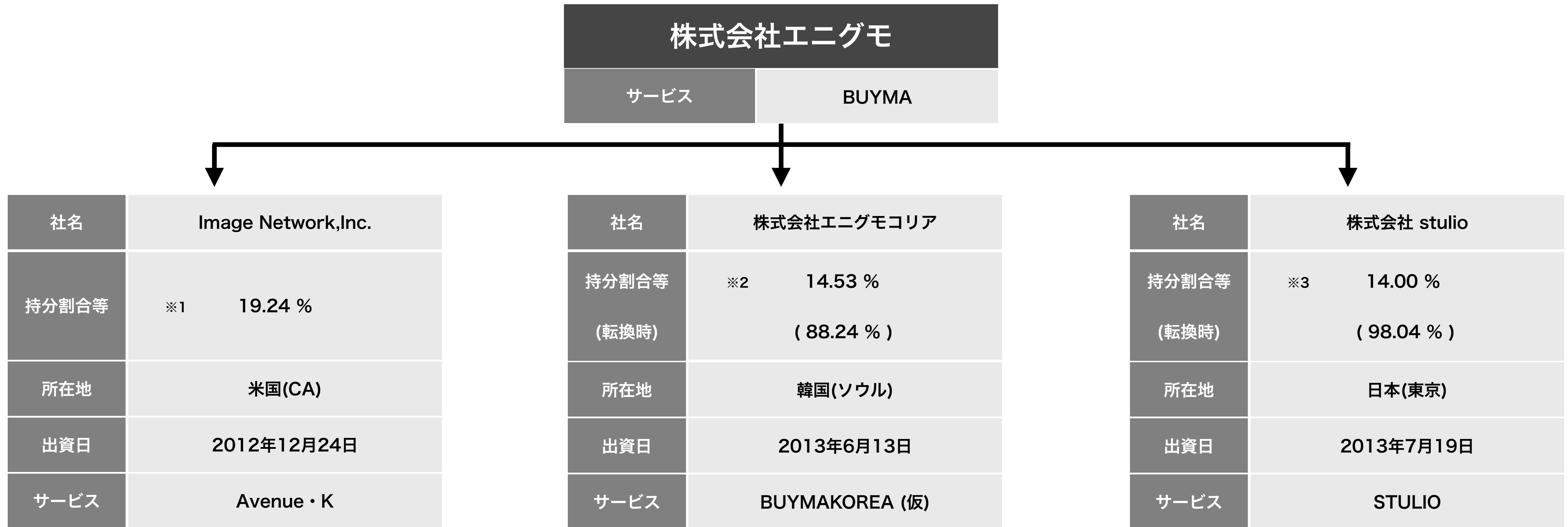


月間PV数：約2,000万PV 累計LIKE数：約295万 会員数：約8.4万(2013年8月1日現在)

著名人、人気モデルやショップスタッフが多く参加



出資関係図 CAPITAL RELATIONSHIP



※1 Preferred StockによるUSD1,200,000の出資

※2 普通株式によるKRW 17,000,000の出資
 轉換社債によるKRW733,000,000の出資
 普通株式への轉換請求可能

※3 普通株式保有比率14%
 優先株式による50,000,000円の出資
 普通株式への轉換請求可能

T型経営

- ・収益化している成長領域は、基幹事業としてエニグモ本体で集中投下。
- ・将来伸びる可能性が高い事業は育成事業と位置づけ、出資会社のリソースを活用し幅広い分野にチャレンジ。収益化後、持ち分比率を高めて、エニグモ本体で集中育成。

事業領域

ファッション、グローバル、Second Hand、その他



.....▶ 育成事業

.....▶ 基幹事業

リソース配分

出資会社リソース中心
(浅く広く)

エニグモ社内リソース中心
(深く集中)

5年 営業利益 50億円

3年 営業利益 30億円

業績コミットメント型 ストックオプション

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) ※2013.5.1 付与済

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。