

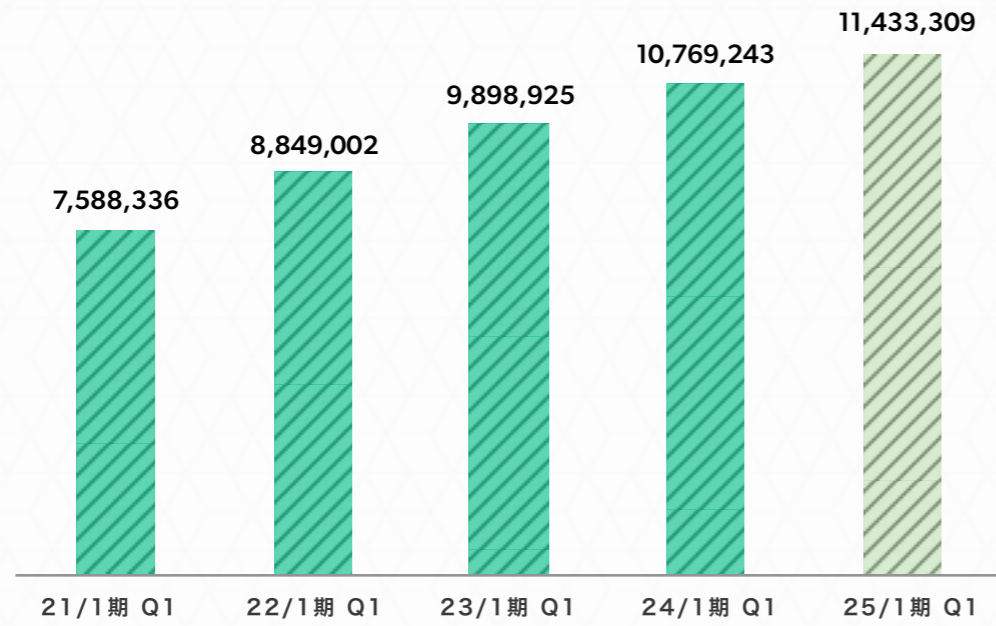
***enigma***

# 2025年1月期第1四半期 決算補足説明資料

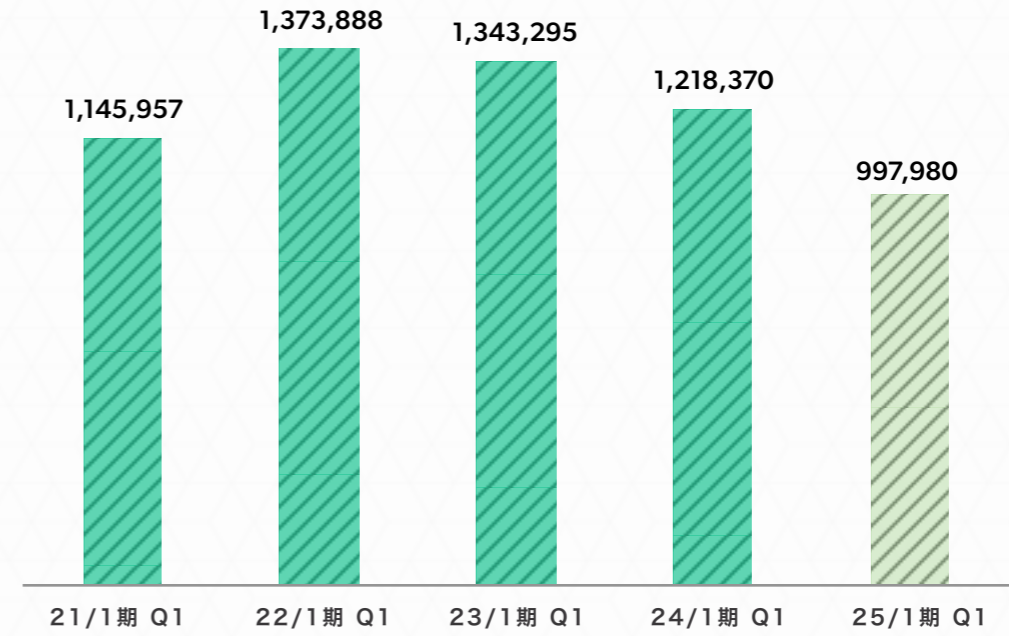
円安進行など厳しい外部環境の継続によりBUYMA事業の回復に苦戦  
 インフルエンサーマーケティングの活用や新サービス“BUYMA VINTAGE”をローンチ  
 新収益については、BUYMA TRAVEL予約金額は257%成長と高成長を維持  
 M&Aで2社がグループインするなど中期目標実現に向けて事業規模を拡大

	2025/1期 Q1実績	2024/1期 Q1実績	前年同四半期比
総取扱高	12,561百万円	14,285百万円	87.9%
売上高	1,324百万円	1,591百万円	83.2%
売上総利益	1,040百万円	1,229百万円	84.6%
販管費計	894百万円	998百万円	89.6%
広告費	280百万円	390百万円	71.8%
人件費	438百万円	439百万円	99.8%
営業利益	145百万円	230百万円	63.1%
経常利益	143百万円	229百万円	62.5%
当期純利益	99百万円	151百万円	65.4%

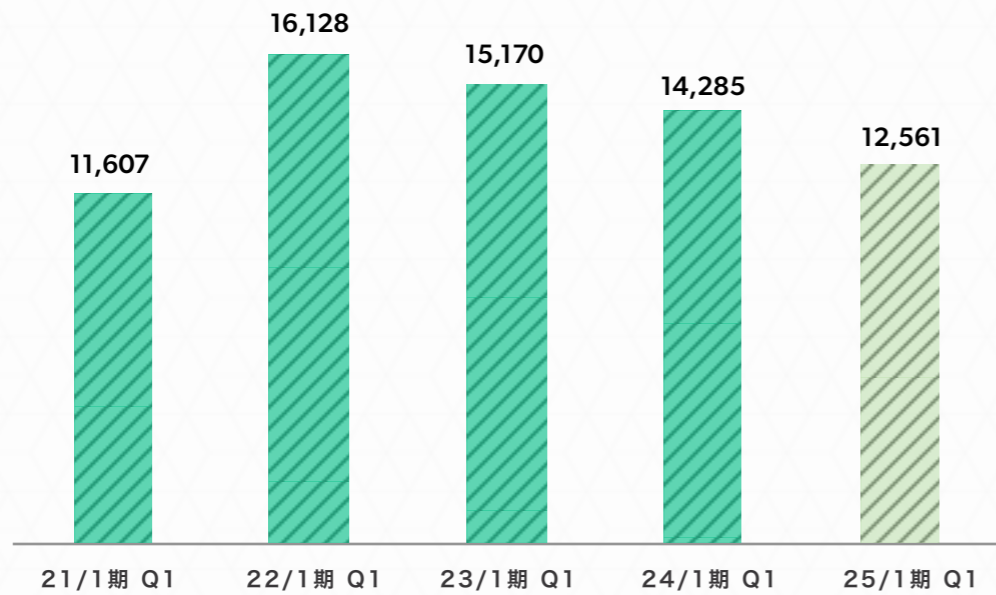
BUYMA会員数 (単位：人)



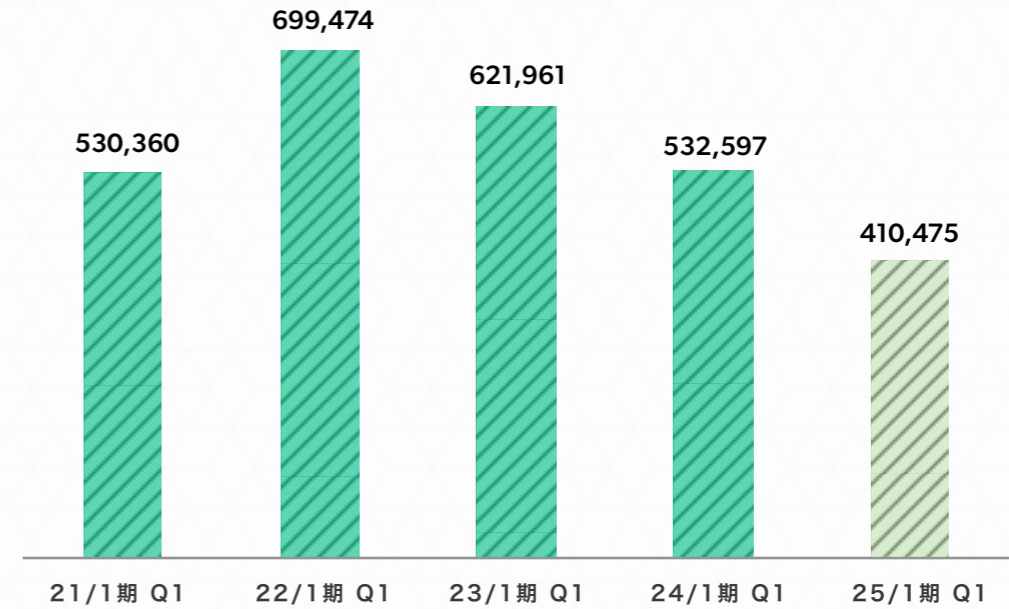
BUYMAアクティブ会員数 (単位：人)



BUYMA総取扱高 (単位：百万円)



BUYMA取扱件数 (単位：件)



※総取扱高：成約した取引における商品代金と決済手数料等を含む決済額

※アクティブ会員数：過去一年間に購入履歴がある会員数

課題となっているライトユーザー獲得に向け、  
若年層に人気のある韓国ブランドイベントを渋谷のSTUDIOにて実施

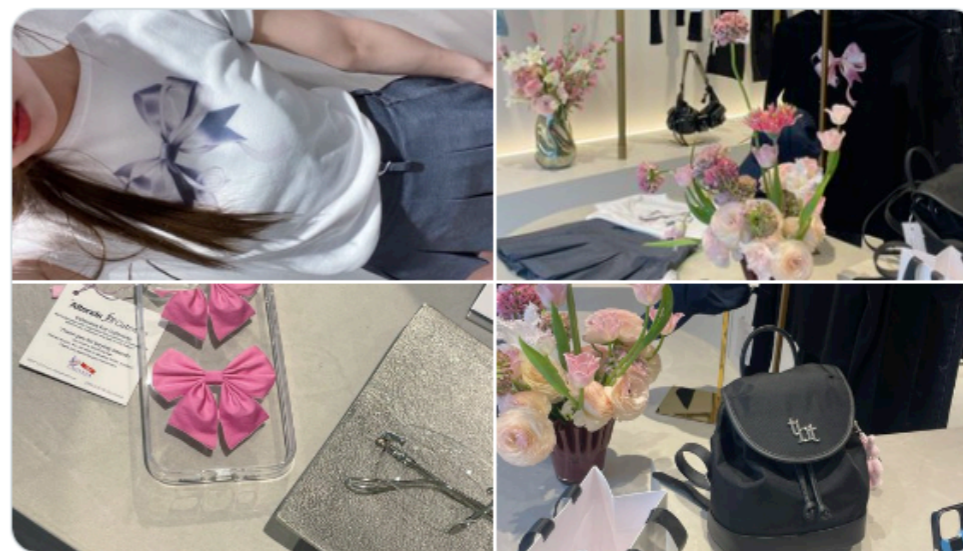
BUYMA STUDIO  
『韓国ブランドイベント』



若年層向け  
インフルエンサー

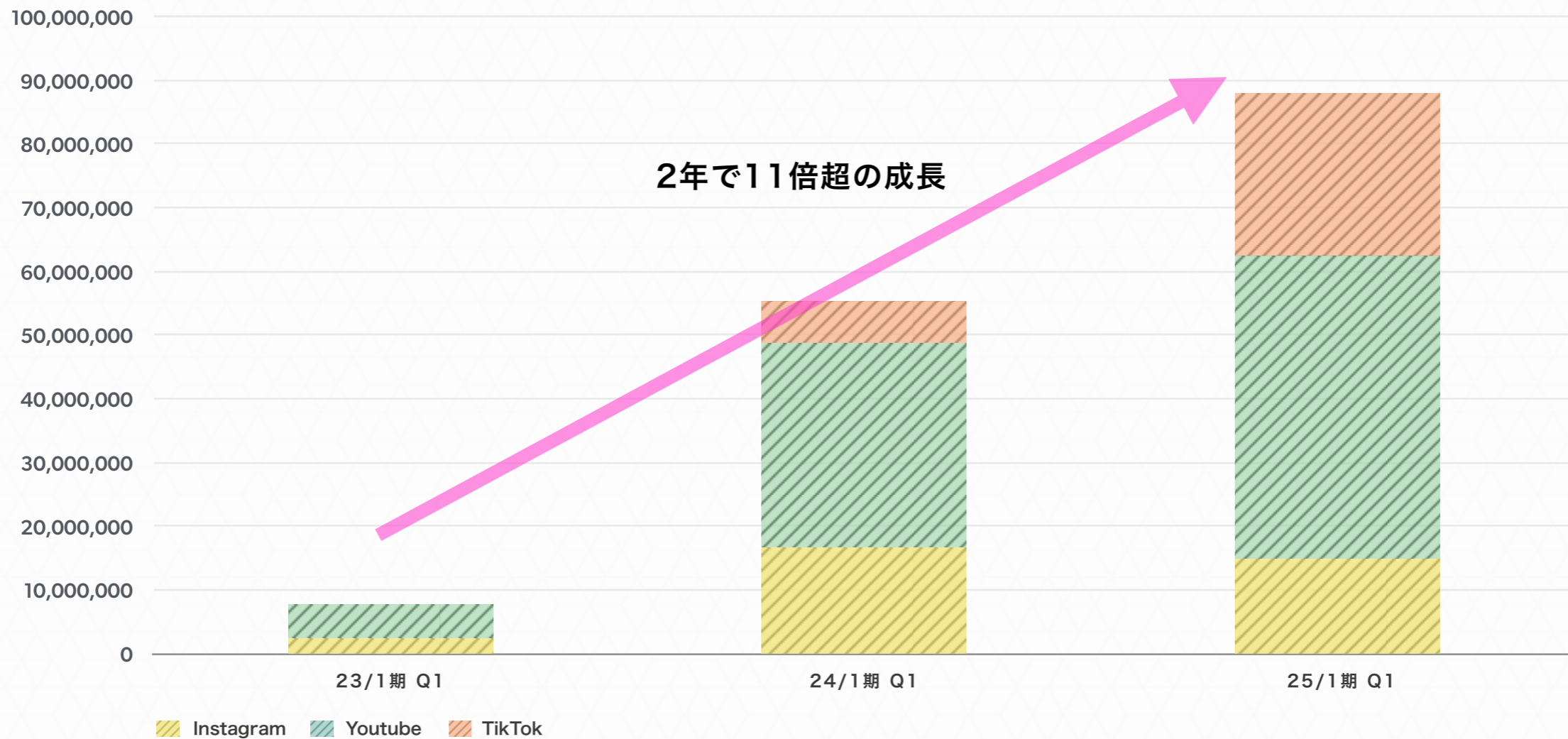
- ▶ 3日間のイベント期間に約1,500人が来場
- ▶ イベント来場による新規ユーザー獲得
- ▶ コラボインフルエンサーの総インプレッション数は100万を突破

渋谷BUYMA studioにて大人気韓国ブランドが集まるイベントにお邪魔してきました～🇰🇷🌸  
話題のブランドアイテムを実際に手に取って試着できるチャンス！どれも写真の何倍も可愛くて癒しの空間となっております…！  
開催日は4/12～14、残り2日となりました！是非週末にお出掛けしてみてくださいね🌟#BUYMA #PR



インフルエンサーとのタイアップを皮切りに若年層を含む幅広い世代へ訴求  
インプレッション数は2年で11倍超の成長を記録

### 主要SNSインプレッション数



商品価格高騰が進む中でヴィンテージ商品への注目度が高まっており、  
“世界中の中古ブランド品”が集まるラグジュアリーヴィンテージマーケット  
『BUYMA VINTAGE』を3月よりプレローンチ



#### 目的

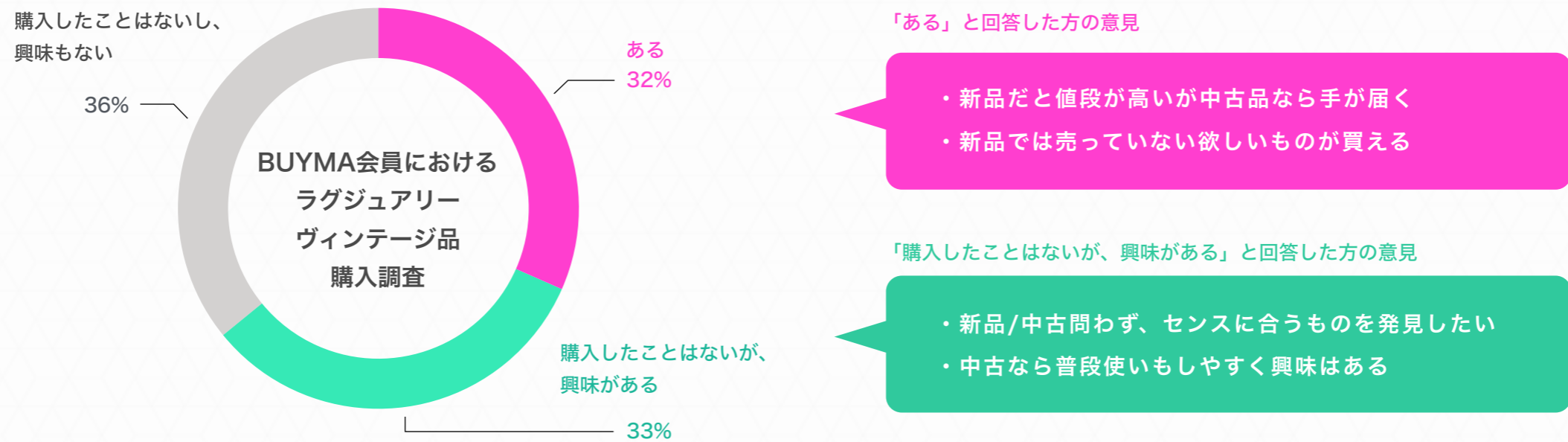
- ▶ 商品価格高騰による顧客離れを解消
- ▶ サステナブルファッションなど多様化する需要を捕捉

#### 特徴

- ▶ 審査を通過した出品者のみ出品可能  
(BUYMA公認の法人が出品)
- ▶ 世界各国のリユース品購入が可能
- ▶ 無料で真贋鑑定が可能
- ▶ 出品者による検品/相談対応が可能

BUYMA会員調査において過半数超の会員が  
ラグジュアリーヴィンテージ品にポジティブな意見を寄せていることに加え、  
定性評価からも需要を確認

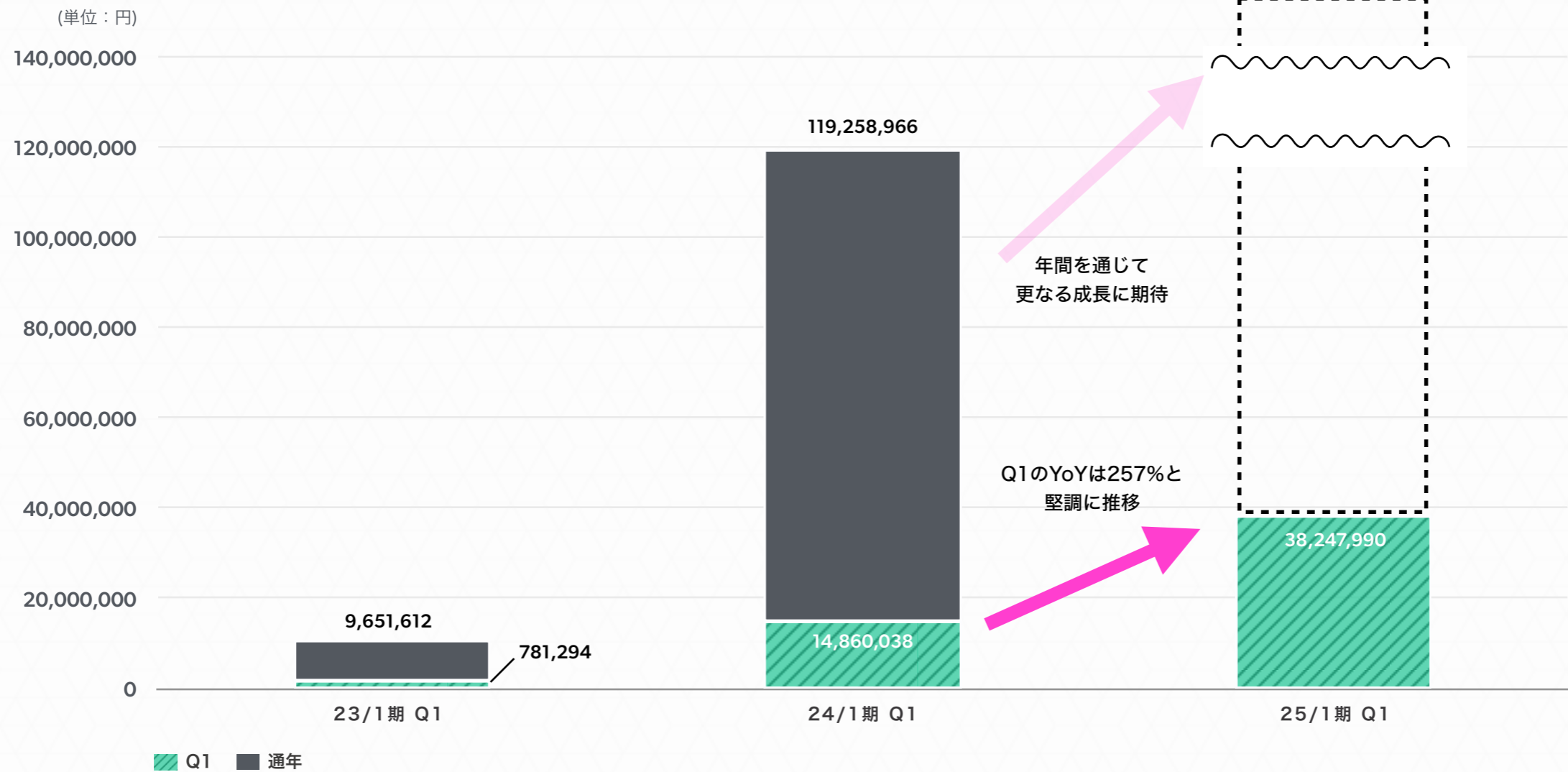
過半数超の会員がラグジュアリーヴィンテージ品を  
「購入したことがある」、もしくは「興味あり」と回答



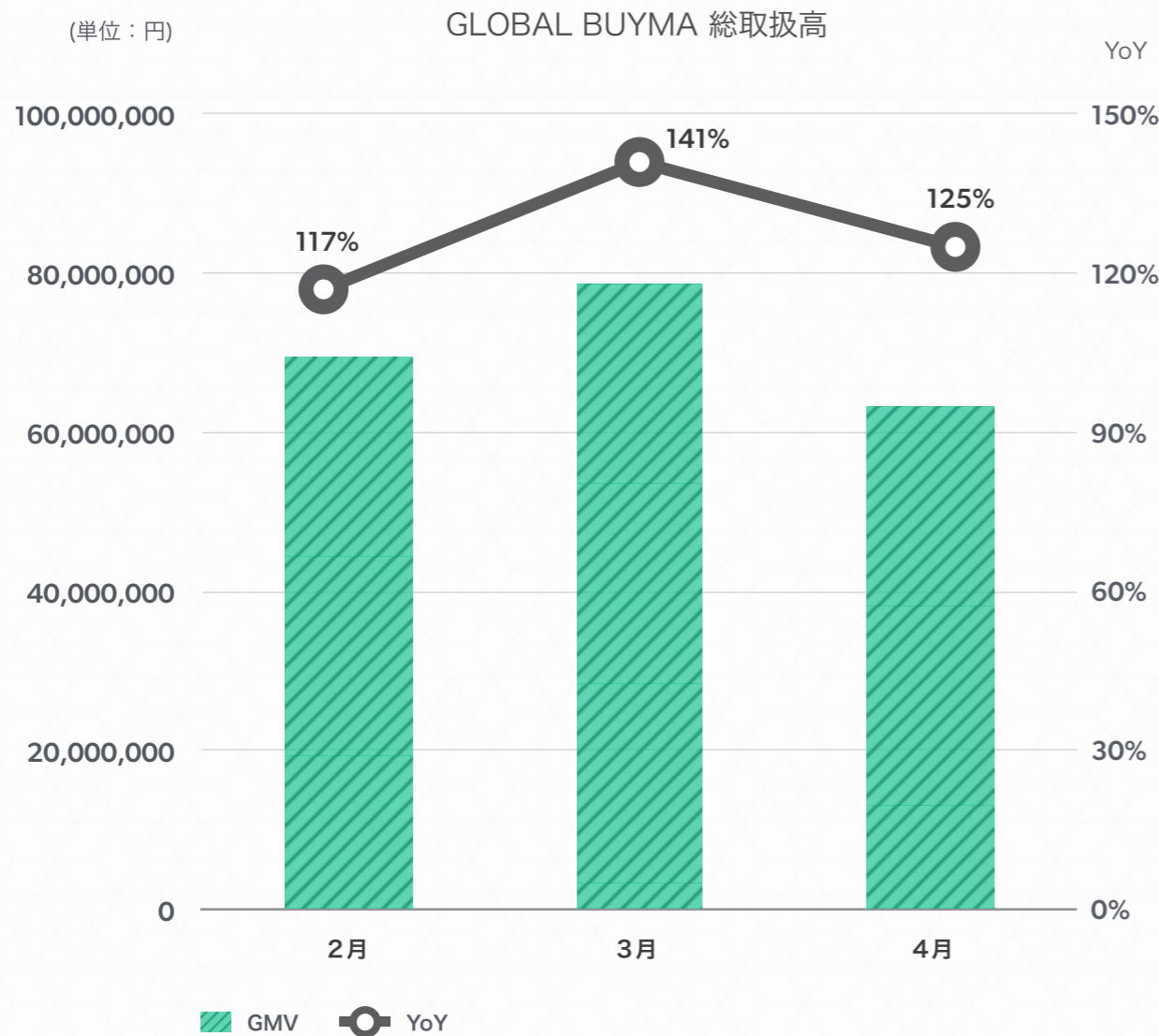


2期連続Q1予約金額は成長を継続  
対前年比では257%成長と堅調に推移

BUYMA TRAVEL 予約金額



グローバルファッションEC市場の競争環境は厳しくなっており、中期目標期間内で高い収益性を生み出すことは困難である為、GLOBAL BUYMAのクローズを決定  
 全社レベルでの売上影響は軽微である一方、営業損益は改善の見込み  
 ファッションEC分野における海外向け事業は別形態での検討を継続



**GLOBAL BUYMAの総括**

- ▶ 25年1月期Q1の総取扱高については、YoY100%超を継続
- ▶ 一方、24/1期のGLOBAL BUYMAは売上が約8,000万円、営業損失が約3億円と業績赤字を複数年継続
- ▶ エニグモグループ全体の資本効率性に鑑み、GLOBAL BUYMAは25/1期をもってクローズ

**25/1期の財務諸表への影響**

- ▶ 売上：年間で約数千万円程度の減少
- ▶ 営業損益：昨年度のGLOBAL BUYMA事業の営業損失約3億円の内、数十%程度分が減少  
 ⇒ エニグモ全体の営業利益は改善

# 新収益の獲得

# 新生BUYMA TRAVEL

BUYMA TRAVELを吸収分割により子会社であるMEGURUに承継  
グループの旅行事業をMEGURU社に集約し、  
8/1より(株)BUYMA TRAVELとしてスタート

**meguru** × **BUYMA TRAVEL**

狙い

- ▶ BUYMA TRAVELとMEGURU社の統合により旅ナカ市場の開拓強化
- ▶ ハワイ及びグアムでの海外サプライヤー事業より外貨獲得

連結時期

- ▶ **B/S : Q2**より連結財務諸表に取込
- ▶ **P/L : Q3**より連結財務諸表に取込

※詳細につきましては、5/15及び6/14のプレスリリース、並びに6/14の「VISION for Next 20」の資料を参照下さい

新生BUYMA TRAVELは、CtoCプラットフォーム提供事業と海外サプライヤー事業の2つの基軸事業をベースに旅行業界No.1のトラベルエンターテイメントカンパニーを目指す

プラットフォーム事業

BUYMA TRAVELの特徴である「プライベートガイド×アクティビティ」に加えて、「プライベートガイド×ホテル」、「プライベートガイド×レストラン予約」、など顧客単価向上策を順次実施



海外サプライヤー事業

MEGURUはこれまでも、グアムやハワイなどでサプライヤー企業の買収を重ねて事業規模を拡大プラットフォーム事業を運営することにより、安定的な需要が見込めるアクティビティ/現地での移動ニーズに関する知見が高まり、成功確度の高いロールアップM&Aの実施が可能



事業統合により狙える市場規模\*は大きく拡大

海外「旅ナカ」市場  
約3兆円

海外オプション  
ツアー・  
アクティビティ  
EC市場  
2600億

\*旅行業界各社決算発表資料より当社推定

旅行先での宿泊施設選びの相談増加を受け、この度新たに宿泊相談機能をリリース  
BUYMA TRAVELだけのパッケージツアーが組成可能になり、顧客単価も上昇



BUYMA TRAVEL

# 宿泊相談機能

ツアーに最適なホテルで  
最高のプライベートツアーを

カスティュー パリ スターホテルズ コレツィオーネ  
Castille Paris

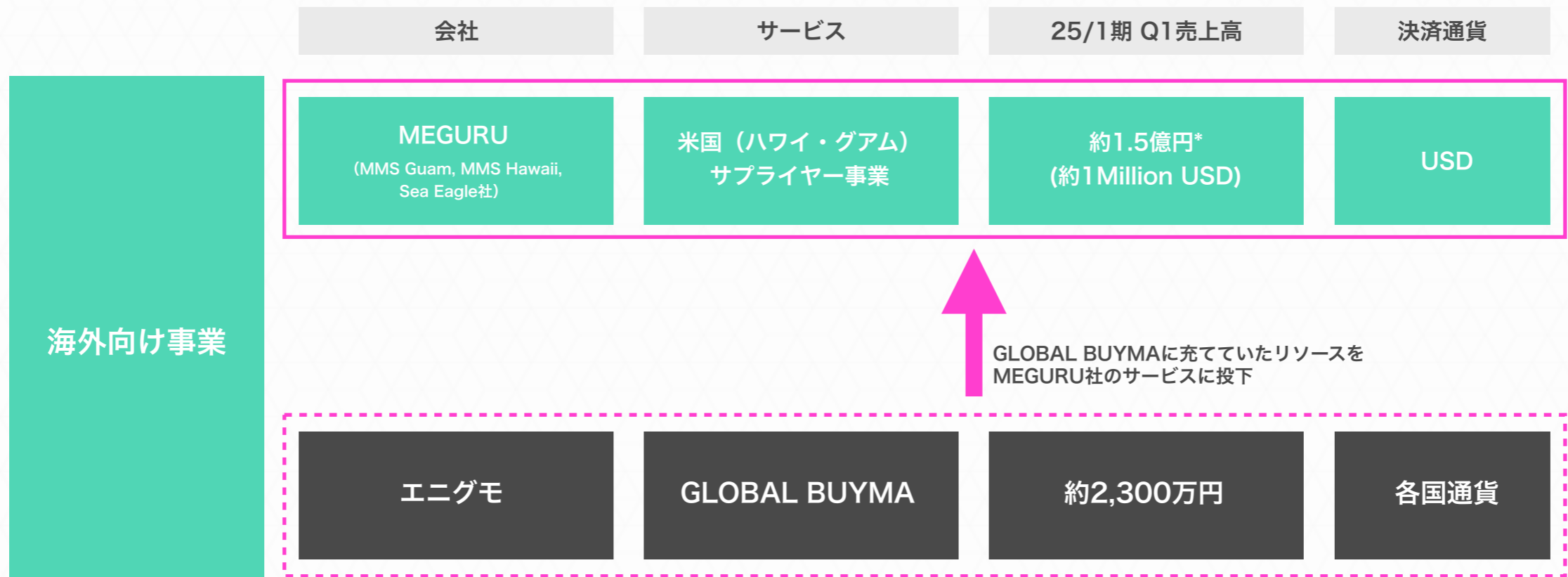
この5つ星ホテルはパリの中心部に位置し19世紀に建てられました。LOUVRE Museumの近く、最も有名な通りであるChamps ElyseesとConcordeです。ホテルにはレストラン、バー、フィットネスセンター、ジムがあります。また、ミニバー、ヘアドライヤー、金庫、ランドリーが備わっています。

33-37 Rue Cambon  
+33 01-44584458  
Paris - Orly Airport

ショッピング、グルメ、芸術の満喫プライベートツアーをオーダーメイドで  
パリ市内から郊外まで宿泊場所への送迎も対応いたします

¥35,000/人  
新機能

連結子会社となるMEGURU社のサービスにリソースを投下し  
 現地で日本人以外を含めた旅行者からも外貨を獲得できる事業ポートフォリオに進化



\*約1.5億円の売上高につきましては未監査の情報です



# 新領域への参入

新しいSpecialty Marketplaceとして不動産事業への参入を決定  
不動産売買プラットフォームを運営するNon Brokersの株式を取得

# Non Brokers

売却物件査定依頼時の手間を大幅に軽減しながら、  
最適な査定額を追求できる不動産売却プラットフォーム

家を売るなら  
**いえうり**

買い取り専門業者の物件を個人が  
手数料無料で買える不動産購入プラットフォーム

直接買える、おうち探し  
**チョコ買い**

## 狙い

- ▶ 当社が持つデジタルマーケティングやプラットフォーム運営ノウハウを活用できる新しい事業領域への参入
- ▶ 不動産取引においては売り手と買い手の情報非対称性が大きく、それを解消する新たな価値提供を行う

## 連結時期

- ▶ 取得株式は無議決権株式（持分割合62%）であり、一定の業績要件を満たしたタイミングで議決権が発生し連結開始

※Non Brokers社の株式取得の詳細につきましては、5/15公表のプレスリリースを参照下さい

# Non Brokersのユニークなビジネスモデル×当社のマーケティングノウハウ を掛け合わせレガシー産業である不動産業界で新たな価値を提供

## 業界課題&解決策

### ▶ 不動産業界の課題

- ① 一括査定サイトは売主と各不動産会社の間で膨大なやり取りが必要となり、売主はその対応に疲弊
- ② また、送客課金型であるため、不動産会社もコスト増に悩まされている

### ▶ Non Brokersの解決策

- ① NB社の担当者が1次窓口となり情報を集約するため、コミュニケーションコストが低減
- ② 成約課金型であるため、導入しない理由がない

## 当社によるValue Up

### ▶ マーケティング

SEO対策やWeb広告などデジタルマーケティング全般について当社のノウハウを注入。不動産会社側は仲介&買取会社でのべ1,700社以上の登録があり、集客面の支援を行うことで成長スピードを加速

### ▶ 信用力

不動産という高額商品の特性上、運営会社の信用力も重要であり、上場会社グループであることを活かしやすい

中古住宅市場8兆円に対する  
マッチング手数料市場規模\*

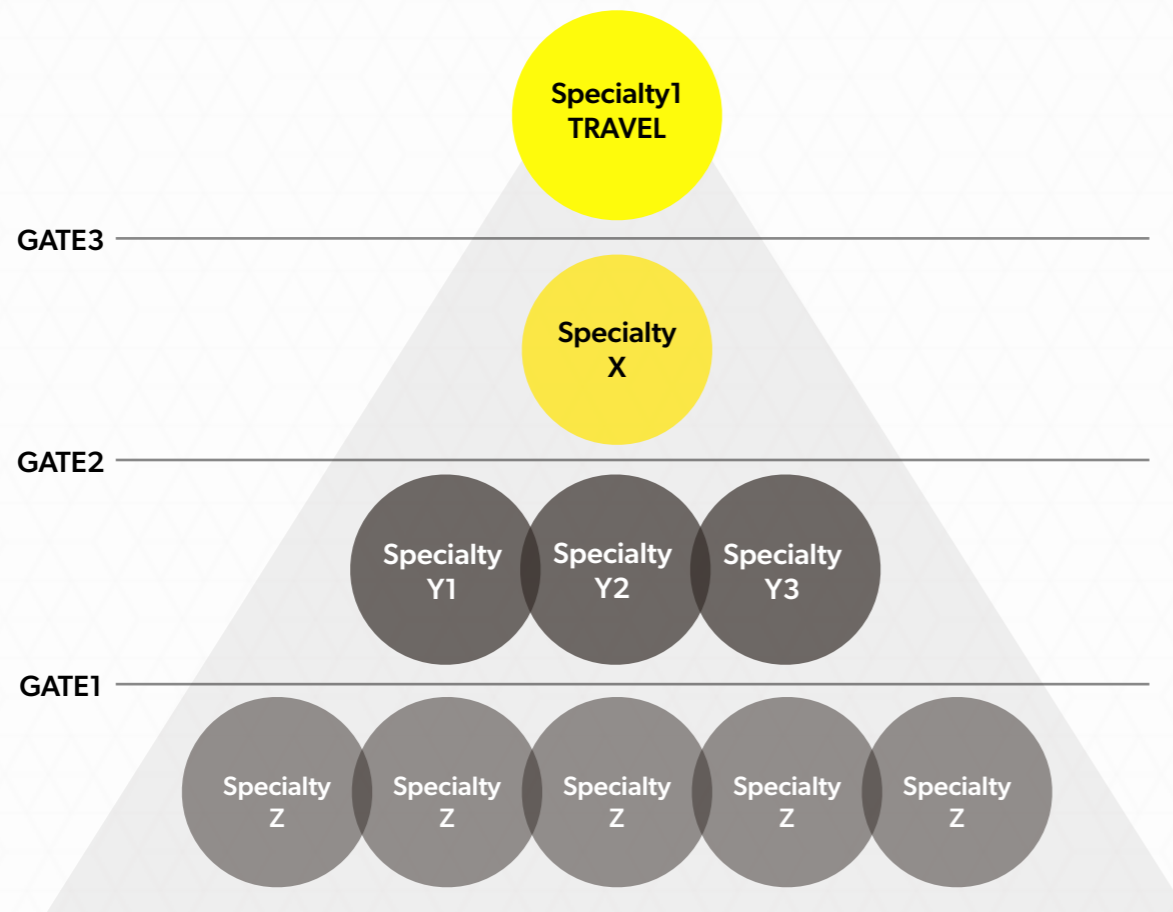


\*出所：国土交通省「住生活基本計画（全国計画）」（令和3年3月19日）既存住宅流通及びリフォームの市場規模をベースに算定

※Non Brokers社の事業の詳細につきましては、Appendixを参照下さい

持分法適用関連会社で人材ビジネスを行う(株)ゲツラクと協働で  
Specialty Xとして進めていた“新しい形の転職支援サービス”を6月から開始

～新収益創出プロセス～



※Q転職の概要につきましては後日公表予定

※(株)ゲツラクはベンチャースタートアップを中心に転職支援業務を行う会社です。

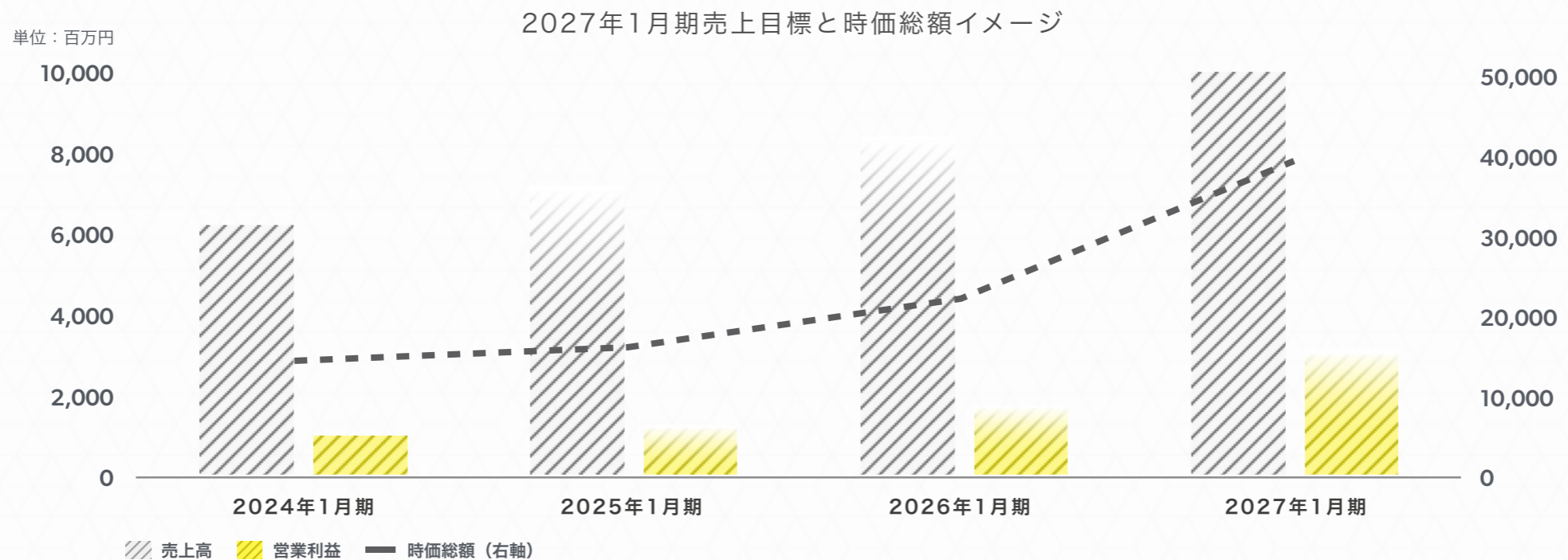
# Appendix

既存事業における体験価値向上による業績拡大と生産性向上による収益力の拡大に加え、  
強固な財務基盤を活かした独自の新規事業投資プログラムを通じた新収益の獲得を図る  
2027年1月期にはエニグモグループとして、売上高100億円を達成する

単位：百万円		2024年1月期 実績		2027年1月期 目標	
売上高		6,203		10,000	
(営業利益)		999		2,500~3,000	
(純利益)		838		1,750~2,100	
時価総額		15,328		35,000~40,000	
流通時価総額		7,293		16,000~20,000	

(参考イメージ)

※PER20倍(実績同水準)と仮定して時価総額を算出



BUYMA事業から得られる安定収益を活用し、複数の領域で  
新たなSpecialty Marketplace構築に向けて準備中

成長戦略

①中核事業最大化

品揃え強化、価格訴求力向上、  
UI/UXの改善、等を通じて  
BUYMAの持続的成長

国内/海外  
BUYMA

②隣接ECへの拡大

ファッション関連以外の  
他Specialty分野への進出を通じた  
非連続的な成長

TRAVEL  
事業

新領域  
POC中

M&A

③非関連分野での成長探索

顧客基盤や海外出品者網、  
プラットフォーム運営ノウハウ、  
Webマーケティングに関する知見を  
活用できる新収益基盤を確立

新領域  
リリース  
準備中

M&A

M&A

## Mission

# 不動産売買の新しいインフラを創る

家を売るなら  
**いえうり**

不動産売却プラットフォーム

一括査定サイトのような電話ラッシュがなく、  
売主の個人情報を守りながら、最適な不動産会  
社に出会える



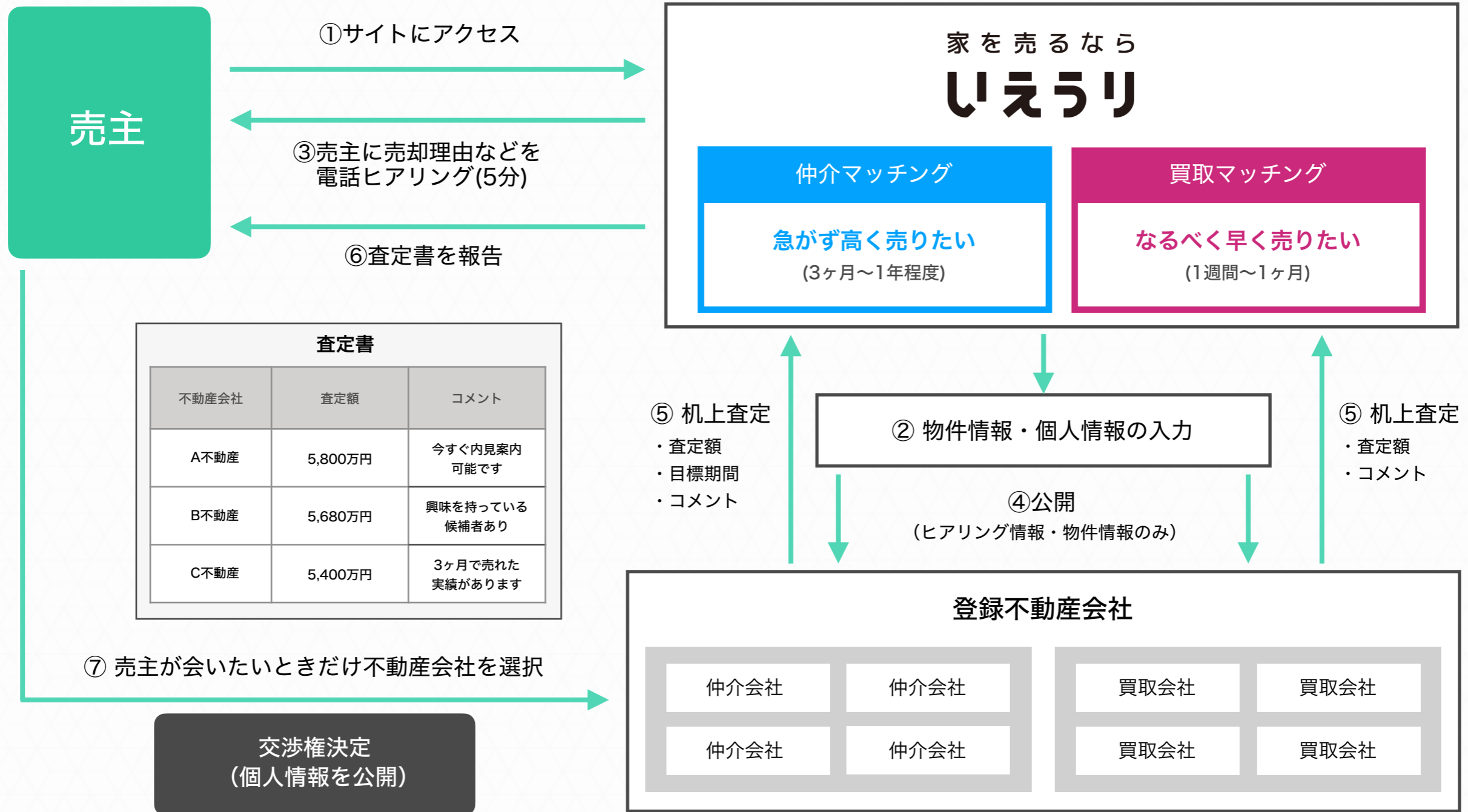
直接買える、おうち探し  
**チョコ買い**

仲介手数料無料の不動産購入サイト

「不動産会社が売主の物件」のみを掲載するこ  
とで、買主は仲介手数料無料で購入することが  
できる



業界課題や一括査定サイトの負を解消した、  
三方良しの不動産売却プラットフォームを提供



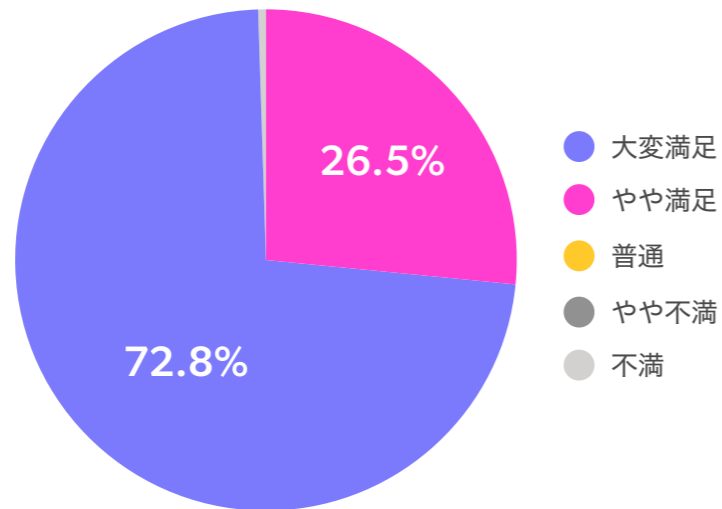
売買主からの評価は、顧客満足度 99.3%

プラットフォームへの評価は、不動産会社の約7割が口コミで参画

### 売買主からの評価

2019年のサービスリリース以降、  
顧客満足度は 99.3%。

サービス利用の満足度は？



※2024年4月末時点

### プラットフォームへの評価

不動産会社側の課題解決もしているため、  
約7割が口コミで参画。

仲介会社登録数

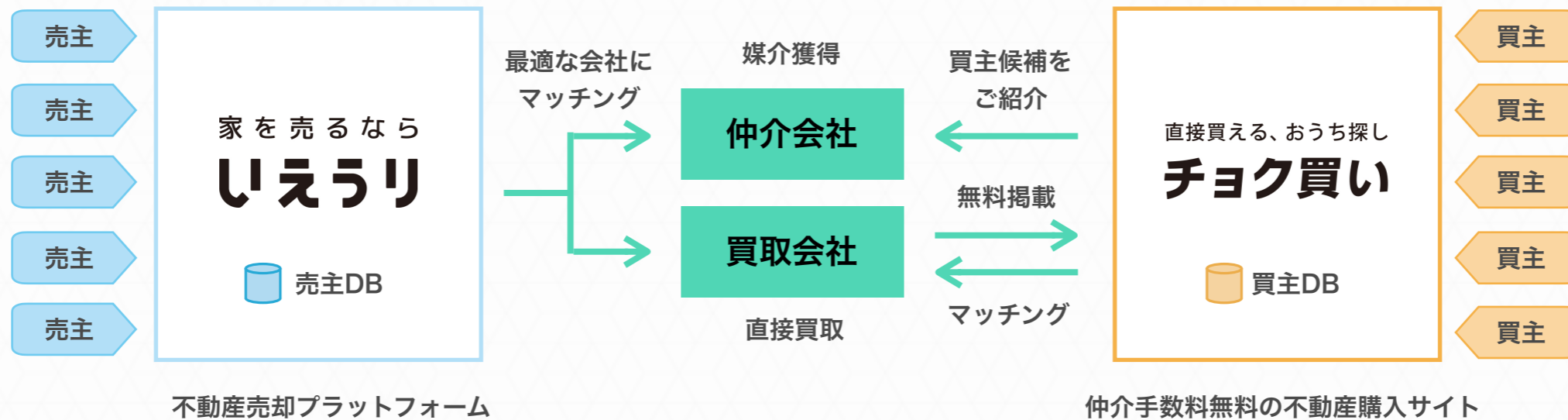
**1,442 社**

買取会社登録数

**1,362 社**

※2024年4月末時点

売却側の「いえうり」、購入側の「チョコ買い」の両サイドを提供し、各プレイヤーの課題を解決することで「不動産を正しく売買できる」世界を実現



### 「いえうり」「チョコ買い」が提供するメリット

- ▶ 売主 : コミュニケーションコストを一元化し、個人情報を守りながら最適な不動産会社を探索できる
- ▶ 仲介会社 : 無料で売物件情報を得られることに加えて、買主候補の情報を受け取ることで早く売却できる
- ▶ 買取会社 : 無料で買取物件情報が得られることに加えて、仲介会社を介さず（仲介手数料を支払わず）、売主から直接購入でき、買主へも直接売却できる
- ▶ 買主 : 仲介会社を介さないため、仲介手数料無料で物件が購入できる

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。

***enigma***