

2025年1月期第3四半期 決算補足説明資料

株式会社エニグモ
(2024年12月13日)

2025年1月期 第3四半期 ハイライト

上半期に続いた記録的な円安進行は一服も、継続した円高傾向に転じるという状況までには至っておらず、厳しい外部環境は継続しているものの、BUYMA事業は消費動向の変化に対応した各マーケティング施策の効果もあり2Qに続き前年同期比水準は更に回復。BUYMA単体においては、10月の総取扱高前年同月比が98.7%まで回復し底打ちに手応え。

当第3四半期より連結子会社BUYMA TRAVEL社の損益取り込みを開始のれん償却費を含む新収益創出プロセスにおける投資コストを単体利益で吸収しつつ、エニグモグループとしての収益拡大へと繋げる成長戦略を着実に進行。

業績概要

BUYMA総取扱高	356.9億円	(前年同四半期比 89.4%)
四半期別総取扱高	(1Q) 125.6億円	(前年同四半期比 87.9%)
	(2Q) 117.5億円	(前年同四半期比 88.3%)
	(3Q) 113.7億円	(前年同四半期比 92.4%)

2025年1月期 第3四半期 ハイライト

業績概要

連結売上高 : **39.1億円**
 (単体売上高) : **37.7億円** (前年同四半期比 87.0%)

引き続き厳しい事業環境も、消費動向の変化に対応した各種施策効果の貢献により、前期比は2Qに続き更に回復

連結販管費 : **27.9億円**
 (単体販管費) : **25.8億円** (前年同四半期比 88.8%)

連結営業利益 : **2.8億円**
 (単体営業利益) : **3.5億円** (前年同四半期比 73.4%)

広告費8.0億円（前年度四半期比75.7%減）とコスト効率性を重視した事業運営により、収益性を確保しつつ、既存事業への効果的な施策展開
 グループ化によるのれん償却費を含む新規事業への投資コストを吸収

2025年1月期 第3四半期 ハイライト

BUYMAトピック

▶ **安心安全対策強化**

鑑定サービス体制強化&対象ブランド拡大

鑑定キャパシティは実績ベースで前年同期比159.0%に拡大

▶ **BUYMA BEDITリリース**

On-Trend、Off-Price ハイファッションをいつでも特別価格で提供可能に

▶ **“BUYMA VINTAGE”本格リリース**

取扱高は順調に拡大

アウター買取企画を新規開始

▶ **BUYEE連携開始**

BUYMA GLOBALに代わり海外需要の取り込みを促進

2025年1月期 第3四半期 ハイライト

BUYMA TRAVELトピック

- ▶ **プライベートガイド予約金額は引き続き高成長**

第3四半期会計期間における予約金額は121百万円となり、前年同四半期比41%増と継続して拡大

- ▶ **HOTEL予約サービス開始**

プライベートガイド、現地アクティビティと併せ、1回あたりの注文金額増加を狙う

- ▶ **事業グループ化と運営統合**

BUYMA TRAVEL事業を吸収分割により株式会社BUYMA TRAVELに統合し運営を効率化

既存のアクティビティ事業の収益力を高めつつ、プラットフォーム事業の成長性と収益性の向上を促進

組織再編

- ▶ **連結グループ化**

当第3四半期より連結子会社BUYMA TRAVEL社損益を取込開始

業績概要(連結)

	2025/1期 Q3実績
売上高	3,916百万円
売上総利益	3,082百万円
販管費	2,793百万円
広告費	814百万円
人件費	1,363百万円
営業利益	289百万円
経常利益	229百万円
親会社株主に帰属する四半期純利益	146百万円

*連結損益計算書には、2024年7月～2024年9月の株BUYMA TRAVEL（旧株MEGURU）損益が含まれております

業績概要(単体)

	2025/1期 Q3実績	2024/1期 Q3実績	前年同四半期比
総取扱高	35,758百万円	39,954百万円	89.5%
売上高	3,774百万円	4,337百万円	87.0%
売上総利益	2,941百万円	3,397百万円	86.6%
販管費	2,584百万円	2,910百万円	88.8%
広告費	804百万円	1,062百万円	75.7%
人件費	1,251百万円	1,351百万円	92.6%
営業利益	357百万円	486百万円	73.4%
経常利益	348百万円	499百万円	69.7%
当期純利益	247百万円	344百万円	71.8%

既存事業で収益を安定的に確保しつつ、
新収益の獲得に向け節度をもった事業投資を進める

2025/1期 上半期	全事業計	BUYMA (JP)	構成比	投資事業 (GLOBAL・TRAVEL・ 他新規等)	構成比
総取扱高	35,785	35,303	99%	482	1%
売上高	3,916	3,722	95%	194	5%
売上総利益	3,082	2,905	94%	177	6%
販管費	2,793	2,427	87%	366	13%
営業利益	289	478	165%	▲189	-65%

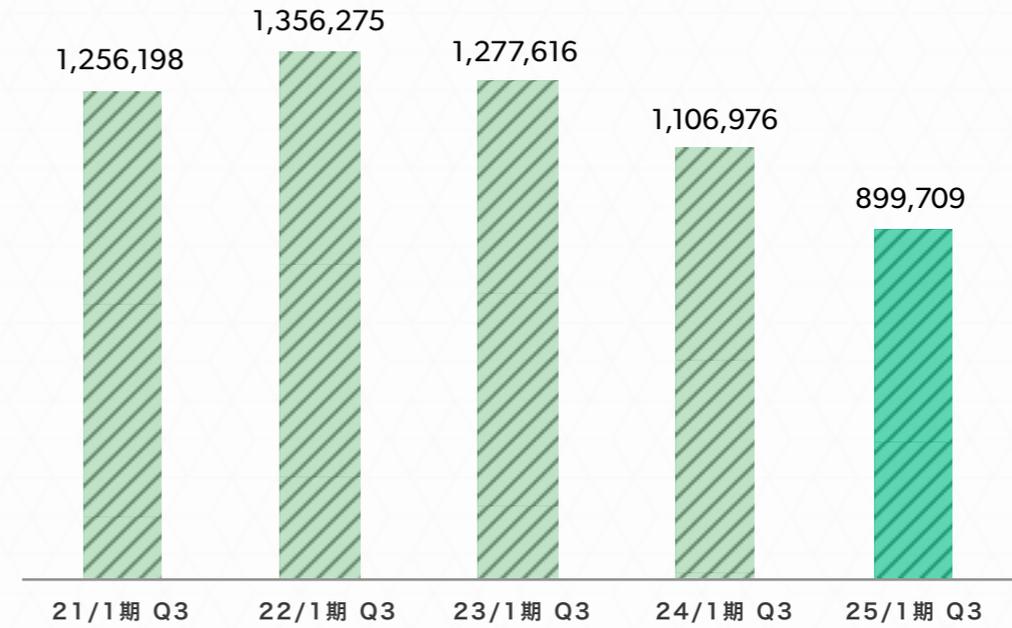
*総取扱高はプラットフォーム事業における流通高のみを合算しており、アクティビティ事業の成約高は含まれておりません

** 損益数値には2024年7月～2024年9月の(株)BUYMA TRAVEL (旧株)MEGURU) の損益が含まれております

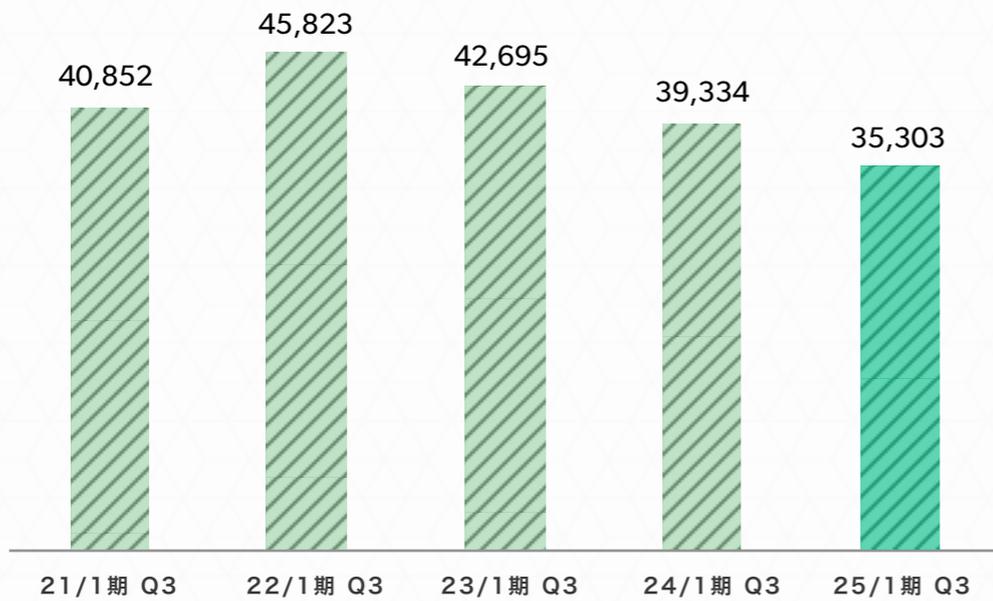
BUYMA会員数 (単位：人)



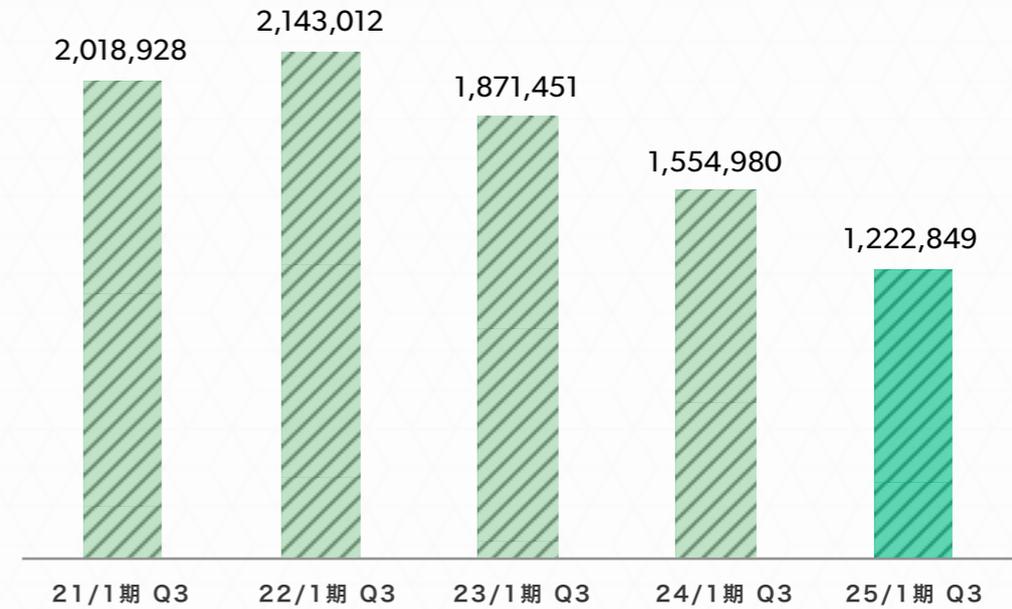
BUYMAアクティブ会員数 (単位：人)



BUYMA総取扱高 (単位：百万円)



BUYMA取扱件数 (単位：件)

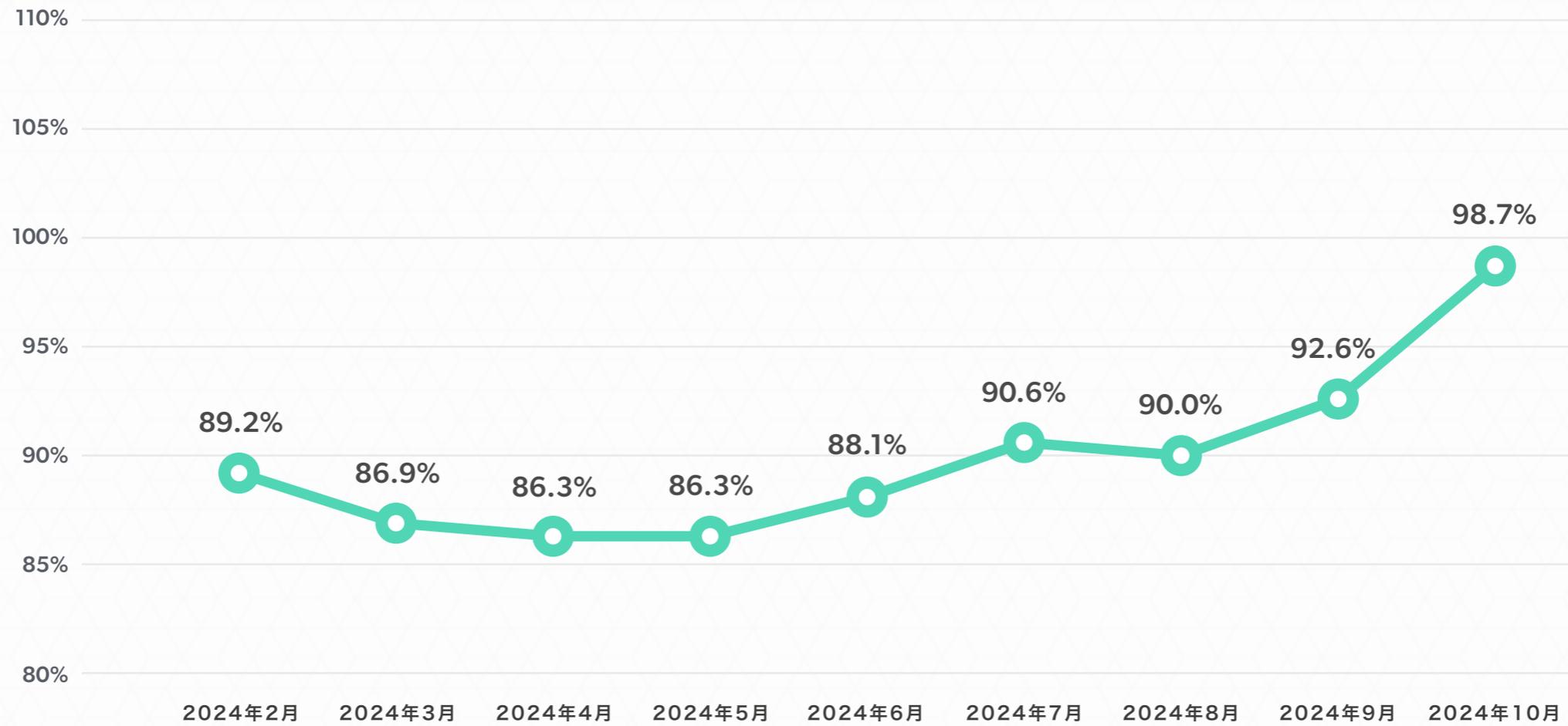


*総取扱高：成約した取引における商品代金と決済手数料等を含む決済額

*アクティブ会員数：過去一年間に購入履歴がある会員数

厳しい外部環境が継続する中でもBUYMA (JP)は回復傾向が加速

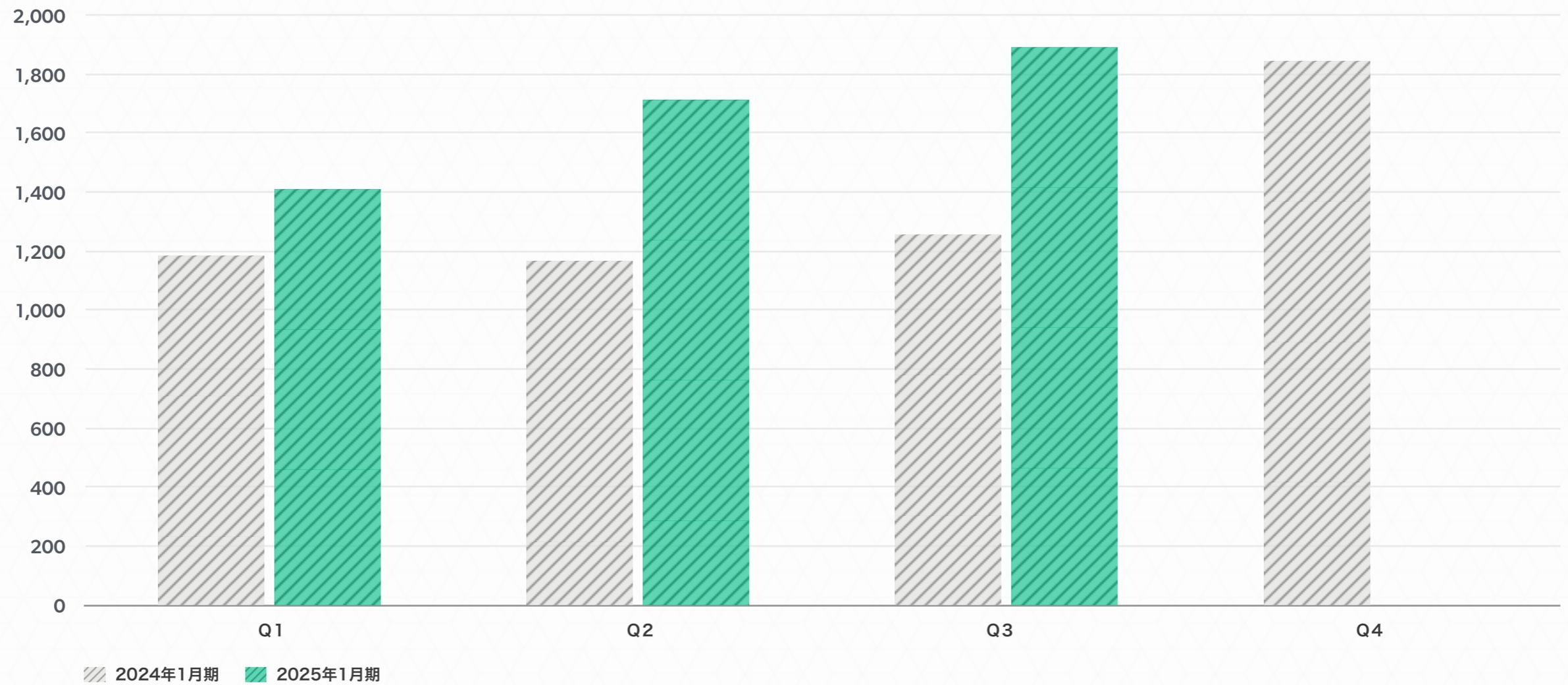
BUYMA(JP)総取扱高YoY



*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

鑑定対象ブランド拡大と出品監視強化により鑑定機能がさらに向上
鑑定実績数は前年同期比159%と大幅増加

鑑定実績



ラグジュアリー・デザイナーズブランドの最旬商品が集う
『BUYMA BEDIT（バイマベディット）』をリリース



目的

- ▶ 商品価格高騰による顧客離れを解消
- ▶ 出品商品数の増加による見つけづらさを解消

特徴

- ▶ BUYMAが厳選した、信頼できる海外公式パートナーのみが出品
- ▶ 関税の追加支払い無し
- ▶ 在庫確認不要
- ▶ 海外からでも7日以内にお届け

“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』はローンチ以降順調に取扱高が拡大



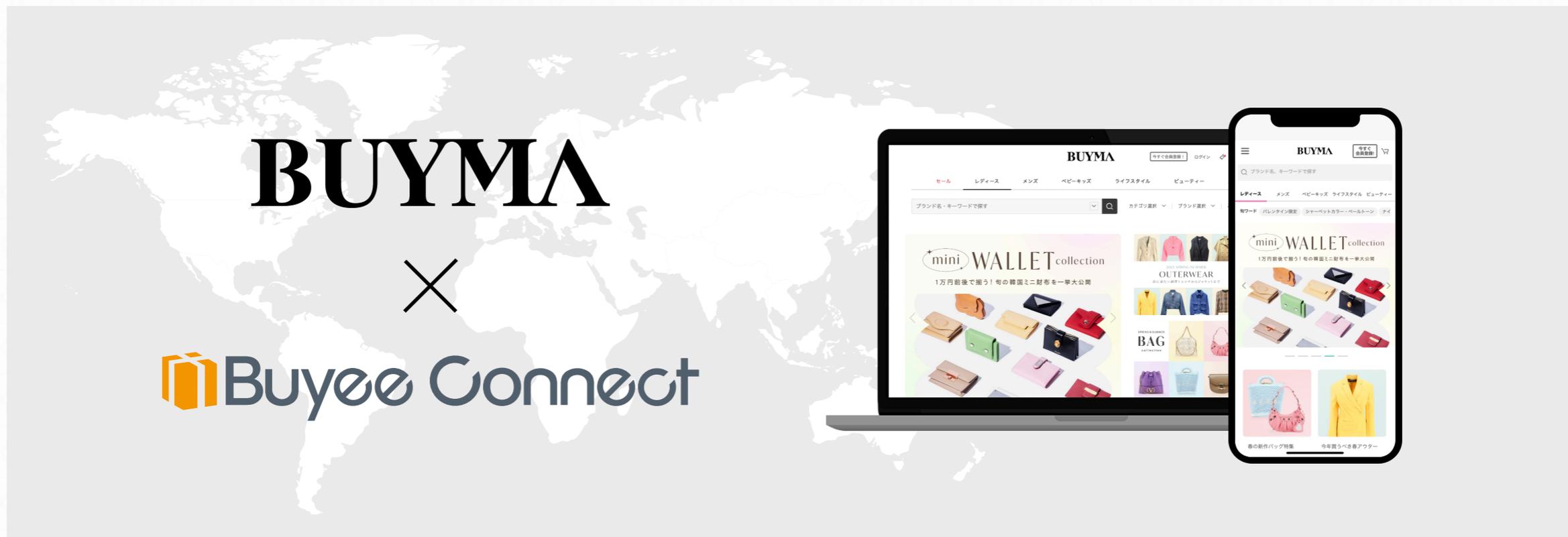
目的

- ▶ 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×Buyee Connect の連携をスタート 海外約120の国と地域に向けた販売が可能に



目的

- ▶ BUYMA GLOBALに代わる海外需要の取り込み
- ▶ 円安環境下における日本国内商品需要の高まりに対応

特徴

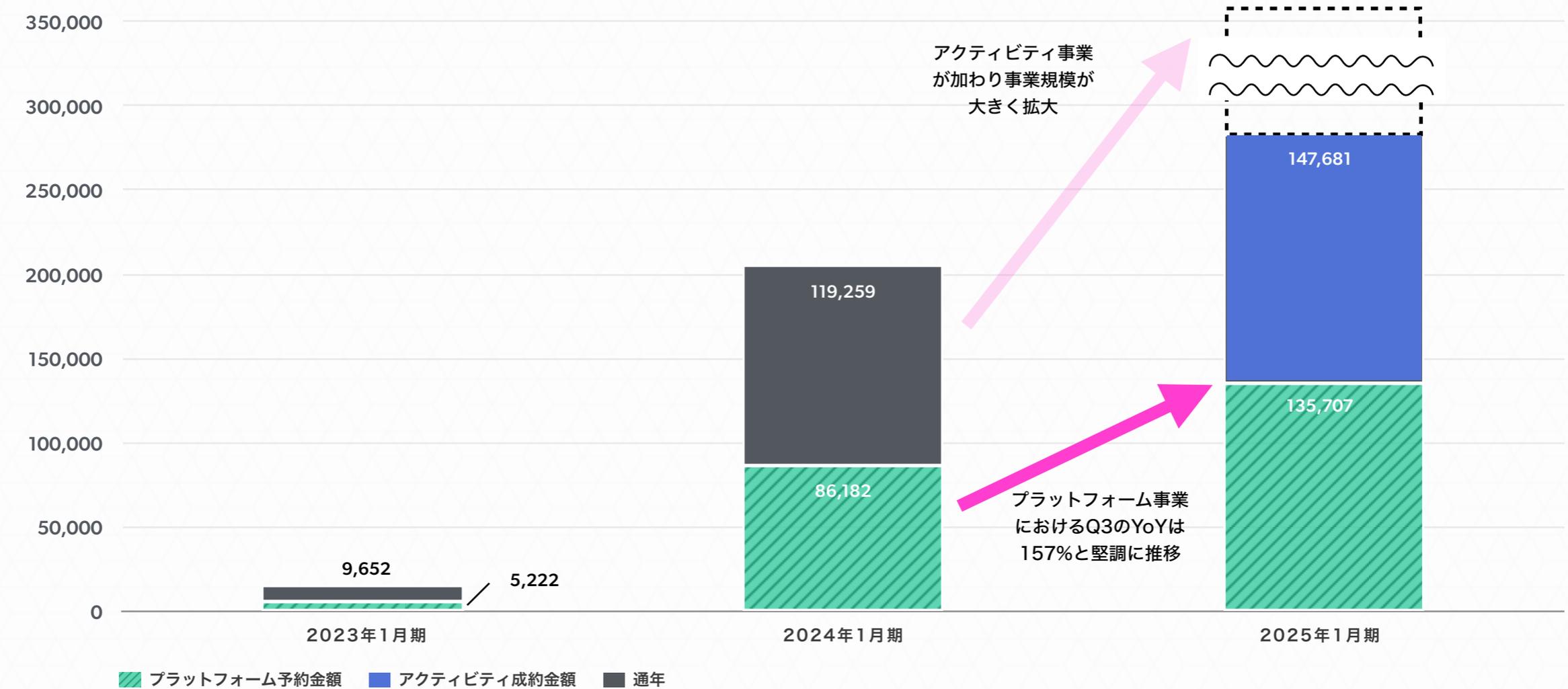
- ▶ Buyee Connect経由での取引により、世界約120の国と地域において、言語・決済の不安なく買い物が可能

BUYMA TRAVEL

プラットフォーム事業における予約金額は対前年比157%と成長を継続
 連結化によりQ3よりアクティビティ事業が加わり事業規模が大きく拡大

BUYMA TRAVEL 事業規模推移額

(単位：千円)



*海外アクティビティ成約金額は期中平均レート（151.04円/USD）で換算した円価相当額

新規事業

2024年11月12日 グランドオープン

想定を上回る登録者数を獲得

掲載企業を獲得しながら、プロモーションも強化予定



ミッション選考型の転職プラットフォームサービス

人材が、自由に、創造的に流動できるプラットフォームを目指す

2025年1月期 連結業績予想

連結子対象となる株式会社BUYMA TRAVELの下半期分の業績予想を織り込む
2024年9月13日公表の連結業績予想から変更はなく着地する見込み

	2025/1期 連結業績予想	エニグモ 業績予想	前期比	BUYMA TRAVEL 業績予想 (※1)
売上高	5,800百万円	5,417百万円	87.3%	383百万円
売上総利益	4,660百万円	4,279百万円	88.0%	381百万円
販管費	4,069百万円	3,611百万円	93.5%	458百万円
営業利益 (※2)	568百万円	667百万円	66.8%	▲76百万円
経常利益 (※2)	563百万円	665百万円	65.2%	▲79百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益 (※2)	358百万円	459百万円	54.9%	▲79百万円

* 1. BUYMA TRAVEL業績予想につきましては、2024年7月から2024年12月までの6か月分の業績予想となっております

2. 連結営業利益はのれん償却額を考慮した金額となっております

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。

お問い合わせ先
株式会社エニグモ IR担当
ir@enigmo.co.jp

enigma

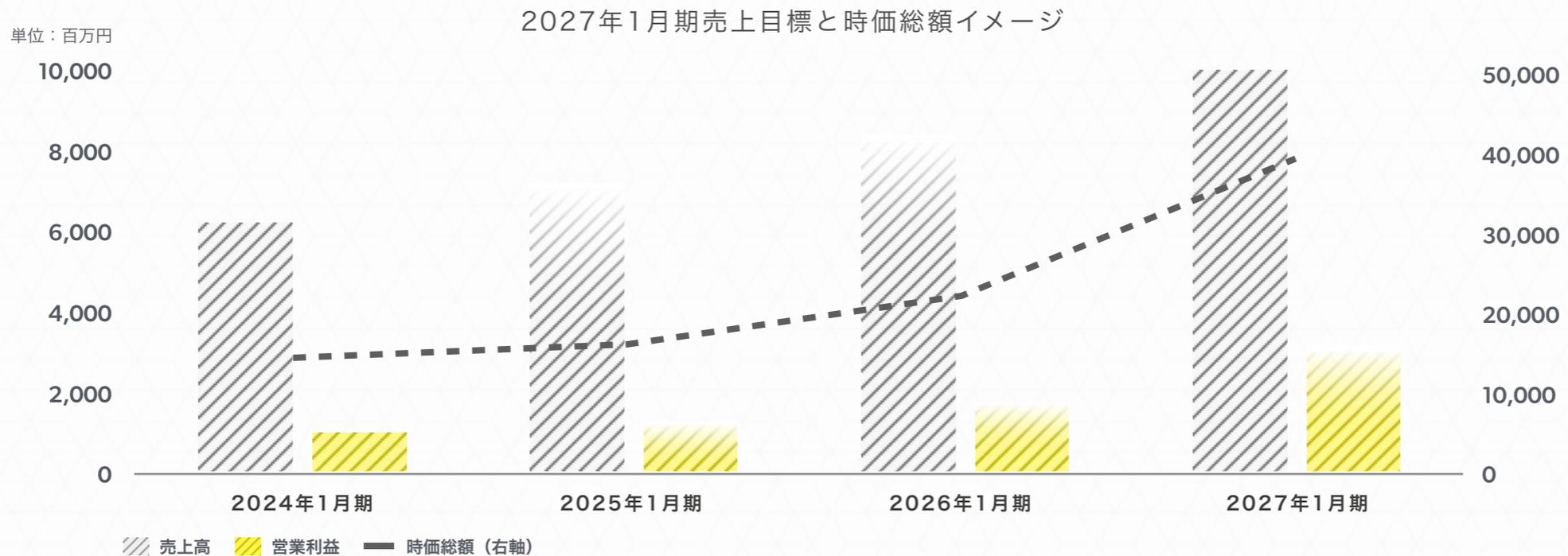
Appendix

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	
売上高			6,203
(参考イメージ)			
(営業利益)			999
(純利益)			838
時価総額			15,328
流通時価総額			7,293

2027年1月期 目標	
売上高	10,000
(営業利益)	2,500~3,000
(純利益)	1,750~2,100
時価総額	35,000~40,000
流通時価総額	16,000~20,000

※PER20倍(実績同水準)と仮定して時価総額を算出



BUYMAのサービス品質向上と市場環境に即した運営を行いながら、カバー領域を拡大
海外市場での拡大戦略は他社サービスとの連携により促進



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
Pre-POC

Vintage

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

人材領域
「Q転職」

M&A

M&A