

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

ミッション

インターネットを通じて法人・個人の垣根を壊し、新しい価値を創造し、世界をよりよく変える

2 中長期の経営戦略

1. BUYMA経済圏の確立・拡大

185カ国24万人超のパーソナルショッパーネットワークを活かし、ファッションアイテムとの出会いから処分までを一気通貫で提供する経済圏を構築

3. 成長領域への積極的投資

BUYMA及びBUYMA TRAVELの収益基盤強化、付加価値の高いサービス提供、技術・人材育成に向けた環境整備を推進

2. 複数の新規プラットフォーム構築

BUYMA事業を柱としつつ、新収益の柱となるSpecialty Marketplaceを複数構築し、M&A・アライアンスを積極活用

4. 知名度向上と認知度拡大

効率的で積極的な広報・マーケティング活動を推進し、サービスおよびエニグモ全体のブランド価値向上を継続的に実現

3 対処すべき課題

① プラットフォームの安全性強化

- ・個人情報保護と知的財産権侵害品対策の継続的強化
- ・旅行サービスのトラブル防止と安全管理対策を最重要課題に位置づけ

② 競争環境への対応

- ・ファッション市場と旅行市場の競争激化に対し、利便性向上と差別化を推進
- ・多様化する消費者需要への的確な対応と新サービス展開

③ 人材・組織体制の強化

- ・ファッション・旅行分野の専門人材とグローバル展開人材の確保が不可欠
- ・経営管理体制・ガバナンス強化とコンプライアンス徹底を推進

面接で使えるポイント

- ・BUYMA経済圏で185カ国24万人超のパーソナルショッパーネットワークを運営し、サステナブル社会実現を目指す
- ・国内ファッション・生活雑貨市場で約21.4兆円規模のEC拡大機会を捉え…
- ・自社VALUEである自発性・高い成果・チームビルディングを体現し、専門人材採用と働きがいある職場整備で事業成長を支える

証券コード 3665

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
63億円営業利益率
0.7%財務健康度
51点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 50.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
681万円

情報・通信業内 240位/592社

平均年齢
37.8歳

情報・通信業内 321位/593社

平均勤続
6.1年

情報・通信業内 314位/593社

女性管理職
45.8%

情報・通信業内 12位/373社

男性育休
-（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

