

2026年4月30日

各位

会社名 株式会社 エニグモ
代表者名 代表取締役 須田 将啓
最高経営責任者
(コード番号：3665 東証プライム市場)
問い合わせ先 取締役 金田 洋一
コーポレートオペレーション本部長
TEL. 050-1741-2223

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況（改善期間入り）について

当社は、2024年4月26日に、東京証券取引所プライム市場における上場維持基準の適合に向けた計画書を提出し、その内容を開示しております。2026年1月31日時点における計画の進捗状況について、以下の通りお知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況、計画期間及び改善期間

当社の2026年1月31日時点における東京証券取引所プライム市場の上場維持基準への適合状況は以下のとおりとなっており、「流通株式時価総額」については基準を満たしていません。当社は、上場維持基準を満たすため、2027年1月末までに各種取組を進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況 (基準日時点)	15,519人	206,314単位	90.4億円	48.3%
上場維持基準	800人	20,000単位	100.0億円	35.0%
2026年1月末時点 適合状況	適合	適合	不適合	適合
計画期間 (改善期間)			2027年1月31日	

(注) 当社の適合状況は、株式会社東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

東京証券取引所プライム市場の上場維持基準の充足に向けた当社の取組内容については、添付の「上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況」に記載のとおりです。

3. その他

流通株式時価総額基準について、2027年1月末までの改善期間内に適合していることが確認できなかった場合には、東京証券取引所より監理銘柄（確認中）に指定されます。その後、当社が提出する2027年1月末時点の分布状況表に基づく東京証券取引所の審査の結果、適合している状況が確認されなかった場合には、整理銘柄に指定され、当社株式は2027年8月1日に上場廃止となる状況でございます。

当社は、プライム市場の上場基準への適合に向けて本計画を推進してまいります。適合期限である

2027年1月31日までの改善の状況を見極め、株主の皆さまのご懸念を最小限に抑えるため、市場区分の変更といった選択肢も検討してまいります。なお、ご説明すべき事実が生じた場合には、速やかに開示・発表いたします。

以上

enigma

上場維持基準の適合に向けた 計画に基づく進捗状況

2026/4/30

株式会社エニグモ
(証券コード3665)



1. プライム市場上場維持基準 適合状況

2. 上場維持基準の適合に向けた計画期間及び当初の基本方針の実施状況

3. 上場維持基準適合に向けた取り組みの状況

(流通株式時価総額向上施策)

◆ 新経営方針による継続的企業価値向上の推進

最重要KPI（調整後EPS）の設定と継続的成長施策

① 業績拡大

② IR・広報活動の強化

③ 株主還元継続・強化

1. プライム市場上場維持基準適合状況

当社の期末基準日（2026年1月31日）における
東京証券取引所プライム市場の上場維持基準への適合状況は、
「流通株式時価総額」についてのみ不適合

	プライム市場上場維持基準	当社の状況
株主数	800人	15,519人
流通株式数	20,000単位	206,314単位
流通株式時価総額	100億円	90.4億円
流通株式比率	35%	48.3%

※当社の適合状況は、株式会社東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出しています

※流通株式時価総額については、2026年1月末時点の流通株式数に、2025年11月～2026年1月における当社普通株式の最終価格の平均値438.64円を乗算し算出しています

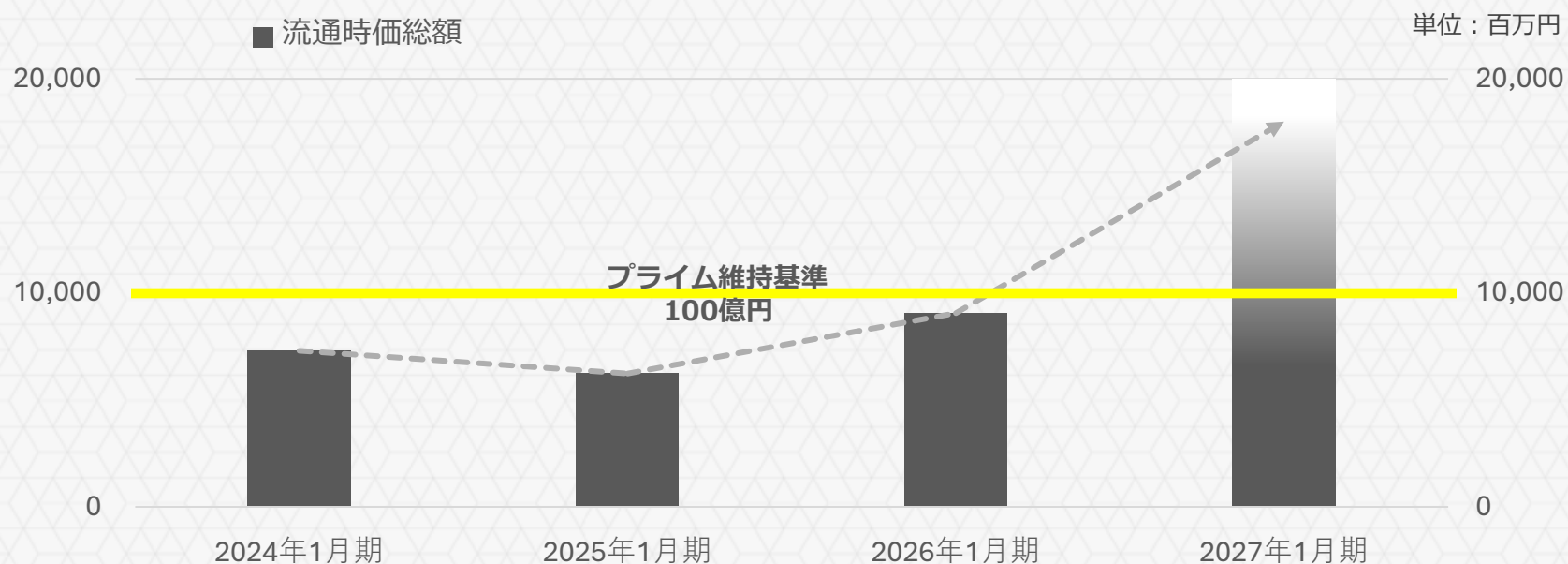
2. 上場維持基準の適合に向けた計画期間及び基本方針の実施状況

- プライム市場上場維持に向けた現状と目標

2027年1月期末までに流通株式時価総額を160～200億円へ引き上げ、
確実な基準適合と企業価値の飛躍を実現する

- 流通株式時価総額の構成要素となる時価総額の向上に向け、
以下の3要素について施策を実行

- ① 業績拡大
- ② IR・広報活動の強化
- ③ 株主還元の継続・強化



3. 上場維持基準適合に向けた取り組みの状況

• 新経営方針の策定

新経営方針：4つの柱

今後2年間（26/1期・27/1期）を「構造改革期間」と位置づけ、28/1期以降の成長ステージへ接続します。

経営の最重要KPIを調整後EPSに一本化し、還元・配分・実行体制までを一体で最適化します。

1 最重要KPI：調整後EPS

- ▶ 定義と算定方針を明確化（のれん・一時費用などは調整対象）
- ▶ 会計上の一時的な変動に左右されない、安定的かつ持続可能な株主還元を実現

2 EPS連動の還元設計

- ▶ 最重要KPIである「調整後EPS」の成長を、株主還元と直接結びつける仕組みを導入
- ▶ 構造改革期間（26/1期・27/1期）は「1株30円*」へ3倍に増配し、その安定配当を確約
- ▶ 成長ステージ移行後には「配当性向」と「DOE（株主資本配当率）」を比較し、いずれか高い基準を採用することで、安定的かつ実感できる還元を実現

* 配当内訳：普通配当10円、記念配当20円

3 資本配分の最適化

- ▶ 高ROICが見込める成長領域・戦略投資に資源集中
- ▶ M&Aはハードルレートを満たす案件に限定

4 全社コミットメント

- ▶ CEOが変革を先頭でリードし、明確な実行責任を自ら担う
- ▶ 役職員インセンティブを株主価値と連動（持株会制度の導入）

3. 上場維持基準適合に向けた取り組みの状況

なぜ今、構造改革か

市場構造の変化と競争激化の中、当社は事業の実力値に照らして株式価値が外部評価を下回る現状を重く受け止めています。

現状の延長では企業価値最大化は望めないとの判断のもと、本期（26/1期）から「資本効率の改善」と戦略投資を含む「キャピタル・アロケーション最適化」を原動力とする構造改革を推進します。

現状（外部・内部要因）

- ▶ 市場構造の変化／競争激化
- ▶ 世界的インフレ・為替ボラティリティ
- ▶ 当社ROEが市場期待を下回る
- ▶ 現預金が十分に成長投資・株主還元を活用できていない
- ▶ AIの著しい進化やM&A時代の本格到来など大きな機会が目の前にある

判断

- ▶ 現状の延長では企業価値の最大化は困難

対応

- ▶ 本期より構造改革を推進
- ▶ 資本効率の改善
- ▶ キャピタル・アロケーション最適化

目的：企業価値の持続的最大化

3. 上場維持基準適合に向けた取り組みの状況

新・株主価値創造サイクル

当社は今後、「調整後EPS」を経営上の最重要KPIと位置付けます。

現金創出力を高め、獲得したキャッシュを事業への再投資、人財資本への再投資、株主、社会へ還元することを経営方針に据えます。投資家の皆様との共通指標として、安定的かつ持続的な株主還元を実現します。

なぜ今、この指標なのか／投資家の皆様への約束

- ・ 今後のM&A推進に伴い、会計上の利益は「のれん償却費」等で短期的に変動する可能性があるものの、これらは本質的な現金創出力を示さない
- ・ 配当原資を「調整後EPS」に連動させ、会計上のプレに左右されない、安定的かつ持続可能な株主還元を約束
- ・ 短期的な利益変動に惑わされず、安心して投資判断いただける環境を整備

調整後EPSの定義

- ・ $\text{調整後EPS} = (\text{親会社株主に帰属する当期純利益} + \text{のれん償却費} + \text{無形資産償却費} + \text{M\&A関連一時費用} + \text{その他非現金支出項目}) \div \text{期中平均株式数}$

3. 上場維持基準適合に向けた取り組みの状況

新・株主還元方針と資本政策の最適化

最重要KPI「調整後EPS」の成長が、直接的に株主還元につながる仕組みを構築します。

構造改革期間（26/1期・27/1期）に原資と配分方針を整備し、28/1期以降は成長ステージへ。

ゴール

調整後EPSと連動した新・株主還元方針

- 成長ステージ移行後（28/1期以降）の配当方針：
調整後EPS 40円以上を目指し、配当性向50% または DOE 5% の「いずれか高い方」を採用

手段

目標達成のための新・資本政策：キャピタル・アロケーション最適化

- 原資：事業用現金+営業CF（約50億円*）+投資有価証券（含み益約20億円）を組合せ、合計約70億円
*BUYMA預り金を除く

3. 上場維持基準適合に向けた取り組みの状況

① 新経営方針に基づく業績拡大 成長を加速させる3つの戦略領域

以下の3つの領域に戦略的投資を実行し、調整後EPSの持続的な成長を実現いたします。

1

中核事業「BUYMA」 の成長回帰

BUYMA事業において、CRM（顧客関係管理）刷新によるLTV（顧客生涯価値）最大化と高成長が期待できる「BUYMA VINTAGE」拡大で収益力を再強化し、キャッシュ創出基盤を確立します。



2

「BUYMA TRAVEL」の 事業の柱への育成

BUYMA TRAVEL事業において、独自機能「あととく」を導入したホテル予約の拡充と、富裕層向けの独自体験プランを造成し、第二の収益の柱へと育成します。



3

新規事業・M&Aによる 第三の収益源の創出

非連続な成長を実現するため、新規事業の育成と規律あるM&Aを推進します。
新規事業では、ゲツラク社やHOUSEREVO社で進めている新規事業のバリューアップを図ります。
M&Aでは、当社事業とシナジーの高い周辺領域（リユース等）や、調整後EPS向上に繋がる高キャッシュフロー企業をターゲットに投資を実行します。

AI活用による事業基盤強化

全戦略を支える共通基盤として、AI活用を中心としたテクノロジー投資を推進します。
これによりBUYMA事業の生産性を飛躍的に向上させ、確実な成長回帰を実現します。
この過程で蓄積するノウハウはグループ全体の競争優位性の源泉とします。
将来的にはM&Aで迎えた企業にも応用し、グループ全体の価値向上を加速させます。

3. 上場維持基準適合に向けた取り組みの状況

① 新経営方針に基づく業績拡大

再成長に向けた「PHOENIX PROJECT」

- ・ 構造改革期間（26/1期・27/1期）における「3つのミッション」達成とAI基盤整備を行い、盤石な事業ポートフォリオを構築するプロジェクト
- ・ 一時投資後も効果が持続する「仕組みの導入」「基盤強化・構築」へリソースを集中し、本質的な継続成長できる事業構造を27/1期中に確立

商品強化

- ・ 出品者の拡大
(出品者向けアプリの導入)
- ・ 出品効率の向上
(出品者サポートAIの導入)
- ・ 優良商品の安定供給網の構築
(法人ショップとのデータ連携強化)

集客強化

- ・ SEO/AIOの構造的対策
- ・ ブランド資産への投資
(認知、好意度の獲得)

CVR強化

- ・ AIでさがす機能の導入
- ・ AIによるパーソナライズ機能の導入
- ・ AIによる検索精度の向上と新たな検索手法の導入

土台と成長領域

- ・ 土台：安心安全/PR活動
- ・ 成長領域：Vintage
(商品供給網の拡大、買取/販売体制の強化)
- ・ 成長領域：BUYMA TRAVEL
(ガイド獲得、SEO対策)

AIの最大活用

- ・ AIによる全社横断的なナレッジ共有システムの導入
- ・ AI駆動開発の全社展開

その他・種まき

- ・ 海外向け販売対応（サイトの多言語化）
- ・ 組織強化
- ・ 新事業のローンチと次なるユニコーンへの投資

3. 上場維持基準適合に向けた取り組みの状況

① 新経営方針に基づく業績拡大

AI実装の進捗

- ・ 先行領域でのAI活用により、顧客体験および業務効率の両面で有効性を確認。
- ・ 現在は全社展開に向けた標準化・運用設計のトライアル段階にあり、28/1期からの成長ステージへ接続する基盤を構築中

26/1期 成果ハイライト

事業発展

AI検索利用者：CVR 2倍

「AIでさがす」機能が購入率（CVR）向上に直結

外部送客数：155%増

AIによるSEO記事量産（176%増）で集客力を最大化

アクティブサポート実装

トラブルの予兆検知・先回り対応によりLTVを向上

商品データの構造化

AI解析で検索精度を劇的に改善、出品負荷を軽減



業務効率化

開発リードタイム：1/3に短縮

AI仕様書駆動開発によりリリース速度が3倍に加速

インフラ構築工数：80%削減

AWS移行等の大規模案件を最小リソースで完遂

スパム投稿阻止

AI自動検知により監視コスト削減と安全性を両立

全社標準化に向けたトライアルを継続し、運用体制を確立へ

3. 上場維持基準適合に向けた取り組みの状況

① 新経営方針に基づく業績拡大

BUYMA

2026年1月期実績

総取扱高
YoY 93.3%

売上高
53.7億円
(YoY 95.2%)

- ・ユー一口高の影響が下半期に顕在化し、Q3からの取扱高が失速目標のYoY100%超に対して課題の残る着地
- ・販促・AI等の戦略投資を優先し営業利益は低下したが、構造改革を通じた中長期の利益創出を最重視

2027年1月期目標

総取扱高
YoY 103%

売上高
57.0億円
(YoY 106.1%)

- ・「選ばれる理由」の創出と「買われる機会」の最大化により、BUYMA全体でYoY103%を目指す
- ・商品・集客・CVRの3本柱を軸に、多様な顧客に刺さる施策を複数打ち込み成長を加速

トピック

VINTAGE

前期比331%超と急伸

(単位：百万円)



海外法人の参入

新規20ショップ以上と連携

商品ラインナップの充実



BUYMA studio

年間来場者数1.1万人突破

27/1期はさらなる活用拡大を推進



3. 上場維持基準適合に向けた取り組みの状況

① 新経営方針に基づく業績拡大

BUYMA

事業環境

為替影響と価値再定義

- ・ドル円は安定傾向もユーロは高止まり
- ・様々な顧客層が「なぜBUYMAで買うのか？」を再定義し、競争力（商品・集客・CVR）の強化が不可欠

ターゲット層の拡大

- ・高額層依存から進化し、バリュー層・ファッション初心者へ刺さるパーソナライズ化が急務

リセール（中古）市場の急伸

- ・BUYMA全体の取扱高はYoY93.3%に留まったものの、ビンテージ領域はQ4も高成長
- ・為替耐性強化と海外輸出を見据えたポートフォリオの進化が重要

供給網のグローバル化

- ・ラグジュアリーブティックからアウトレット、海外中古法人まで、供給元の多様化が加速

重点施策

三本柱(商品・集客・CVR) を強化し103%の達成へ

✓ 商品供給力の抜本強化

モバイル出品刷新による若年層獲得、および有力店API連携による出品数の増加/拡大

✓ 集客

SEO/AIO、認知施策・SNS施策と広告とMAツールの運用を深化させ、集客数を回復

✓ CVR

AIをフル活用し、各種CVRを改善

その他

✓ ビンテージ領域の急拡大

取扱高約3倍への引き上げ、高成長フェーズに移行

✓ 安心・安全

データ駆動型の自動監視体制と鑑定パートナーとの連携強化・拡充により、安心・安全な購入体験を提供

3. 上場維持基準適合に向けた取り組みの状況

① 新経営方針に基づく業績拡大

BUYMA TRAVEL

2026年1月期実績

総取扱高
(プラットフォーム*)
2.4億円

売上高
(海外アクティビティサービス)
8.7億円

- ▶ プラットフォーム*は営業利益は赤字着地ながら、総取扱高YoY185%超と高成長をキープ
- ▶ 海外アクティビティサービスによる収益でプラットフォーム側の赤字を補填しつつ、次期黒字化に向けた基盤構築を推進

*Hello Activity事業とホテル事業を除く

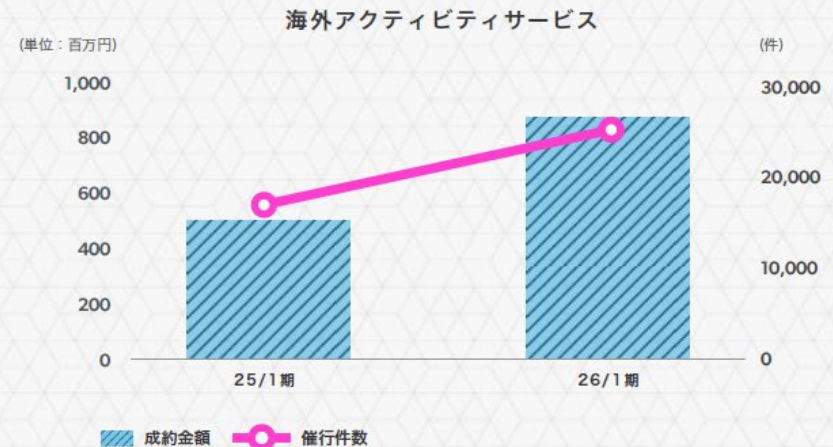
2027年1月期目標

総取扱高
(プラットフォーム*)
7.4億円

売上高
(海外アクティビティサービス)
13.1億円

- ▶ 成長著しいプラットフォームの勢いを加速させ、年度内の単月黒字化および28/1期の3億円の利益創出を目標とする

*ホテル事業を除く



3. 上場維持基準適合に向けた取り組みの状況

① 新経営方針に基づく業績拡大

BUYMA TRAVEL

事業環境

◎ プラットフォーム

市場回復と競争激化に伴う差別化

旅行者数が回復傾向にあり、現地体験や送迎、ガイド等の利用ニーズが急伸、収益機会が拡大

一方で、競合他社との比較選別が厳しい市場環境下において、選ばれ続けるためには、圧倒的な商品数と利便性による差別化が不可欠

外部プラットフォームからの脱却と自社集客

自律的な集客構造への転換が必要

SEOやコンテンツ強化により、広告に頼らない低コストな流入経路の確立が求められる

◎ 海外アクティビティサービス

主要拠点の収益性向上

旅行者の戻りにより下期に回復を見せたハワイ拠点の効率化が重要課題

垂直統合によるシナジー創出

買収予定のクリスタル社とのPMIを加速し、グループ全体の利益を最大化する構造へ転換

重点施策

◎ プラットフォーム

✓ 供給網の圧倒的拡充

世界最大級の予約プラットフォームとの連携により1.3万品超の商品数を確保し、多様な旅行需要を取り込む

✓ UI/UXの抜本的刷新

サイト全体のUI/UXを見直し、ユーザー体験の向上と予約成約率の最大化を推進

✓ 自律的な集客構造の確立

大手検索エンジンの旅行枠連動やSEOを徹底し、低コストで持続可能な流入経路を構築

◎ 海外アクティビティサービス

✓ 経営陣による現場主導の再建

BUYMA TRAVEL社の代表・取締役を現地へ配置し回復基調にあるハワイのオペレーションを直接指揮

✓ 垂直統合によるサプライチェーンの内製化と利益率向上

フォーマルトランス社の元請け的存在であるクリスタル社との統合を完遂し、グループ利益を最大化

3. 上場維持基準適合に向けた取り組みの状況

① 新経営方針に基づく業績拡大

新規事業・M&A

26/1期実績と27/1期目標・方針

2026年1月期実績

投資有価証券の売却益を活用し、ファッション以外の成長領域で協業・新規投資を実行

2027年1月期目標・方針

ヘルスケアを含めた各種新規事業の育成、利益貢献度の高いM&Aの実行、および約8億円の投資有価証券売却益創出による成長領域への再投資

27/1期 重点施策

✓ ヘルスケア事業のローンチと収益化

重要投資先である㈱サイキンソーと協同で進めてきたパーソナライズドサブリースサービスが26年夏にローンチ予定
当社の会員基盤・デジタルマーケティングノウハウを駆使して、成長著しいヘルスケア市場を新たな事業基盤として確立

✓ 利益貢献度の高いM&Aの実行

グループ化後直ちに利益貢献に繋がる企業のM&Aに注力

✓ グループ会社の新規事業育成

HOUSE REVO㈱、㈱ゲツラクのグループ会社2社で手掛ける新規事業について、コンテンツマーケティング強化やマネタイズポイントの追加等を行い収益化を進める

➔ 新規事業&M&Aにより28/1期での営業利益5億円を目指す

3. 上場維持基準適合に向けた取り組みの状況

① 新経営方針に基づく業績拡大

新規事業・M&A

投資先との共創

新規事業

◎ パーソナルサプリ [サイキンソー協業]

事業ステータス：

最終調整フェーズ、26年夏サービスローンチ予定

競争優位性：

株サイキンソーの保有する膨大な「腸内細菌叢データ」に基づき、個人の体質に最適化したサプリメントを訴求力のある価格で提供するサービス

市場背景・戦略目標：

- ・ 年平均成長率15%以上で急拡大する「パーソナライズ栄養市場」をターゲットに設定
- ・ ファッション、旅行に続く「第三の成長領域」を確立

FloraX



戦略的投資

◎ SURF HOLDINGS [Music x AI]

投資コンセプト：

投資有価証券売却益を、次なる高成長領域へ再配分

投資対象のポテンシャル：

世界中の音楽クリエイターとバイヤーを繋ぐ音楽制作のボーダレスプラットフォーム「SURF MUSIC」を運営

音楽&エンターテインメント業界に精通する経営陣により徹底的に磨きこまれたプロダクトは業界関係者の注目も高く、次なるユニコーン候補

戦略的シナジー・将来価値：

将来的なキャピタルゲイン獲得にとどまらず、ファッション領域と関連性の高い音楽・アーティストとの事業連携も狙っていく

有価証券
売却益



再配分



 SURF

The SURF logo features a stylized wave icon to the left of the word 'SURF' in a bold, sans-serif font.

3. 上場維持基準適合に向けた取り組みの状況

② IR・広報活動の強化

【IR活動】

◆機関投資家・アナリスト向け対応

個別面談や少人数を対象としたスモールミーティングを通じた対話機会を積極的に実施し、より中長期的な方針と事業戦略への理解深化に努める

◆情報開示の充実

東京証券取引所 適時開示情報伝達システム（TDnet）を積極活用した発信機会の増加、IR資料の英文化を充実

【広報活動】

◆当社事業の情報発信の増加

当社の事業活動について、社会的意義や消費者の課題解決に繋がる活動であることの認知・理解を訴求していく

◆メディアへの掲載・露出の増加

プレスリリース・ニュースリリース発信数の増加を起点に、各メディアへの取材協力と露出を強化していく

3. 上場維持基準適合に向けた取り組みの状況

③ 株主還元継続・強化

【配当金】

構造改革期間（26/1期、27/1期）は配当1株30円を確約
成長ステージ移行後（28/1期～）は利益成長を配当へ連動
調整後EPSの向上を通じてトータルリターンを最大化を目指す

26/1期・27/1期

構造改革期間

配当30円 (26/1期、27/1期固定)

配当利回り約7.4%

※株価403円(26年1月30日時点)ベースで算出

28/1期以降

成長ステージ

「配当性向50%」「DOE5%」

いずれか高い方を採用

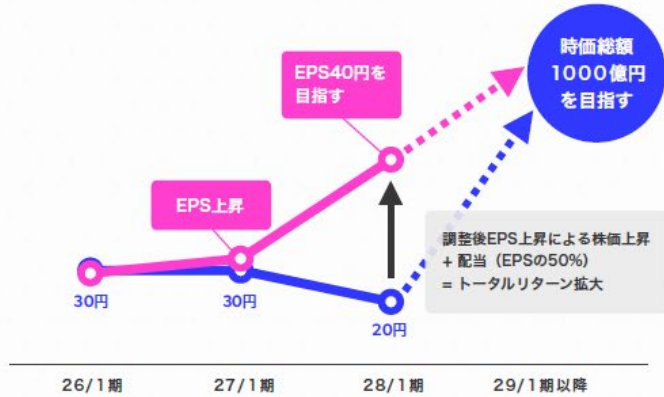
安定配当で「待つ」フェーズ（安定と規律）

- ▶ 過去実績10円の3倍（普通配当10円+記念配当20円）で株主還元を確約
- ▶ 構造改革期間中の株主支援を得つつ、改革と「先行投資」を強力に実行（AIによる生産性向上、BUYMA TRAVEL、M&A）



トータル・リターン最大化への戦略的移行

株価上昇+配当ベース底上げの「収穫」フェーズ



3. 上場維持基準適合に向けた取り組みの状況

③ 株主還元の継続・強化

【株主優待】

株主還元及び当社グループ事業への理解促進を目的として、株主優待制度を導入しています。

【株主優待の内容】

基準日における保有株数に応じて、『BUYMA』もしくは『BUYMA TRAVEL』で利用可能な「株主優待クーポン」を贈呈

- ・ 200株～500株未満：2,000円分
- ・ 500株～1,000株未満：5,000円分
- ・ 1,000株～：10,000円分

【対象株主】

毎年7月31日現在の株主名簿に記載または記録され、継続保有の要件として、同一の株主番号にて2回連続(1月末及び7月末)で株主名簿に200株以上の保有が記載または記録されている株主様が対象

※次回株主優待は、2026年1月31日の基準日の株主様であり、なおかつ2026年7月31日まで継続保有している場合の方々を対象

enigma

本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成、および将来の業績を保証するものではありません。また、これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。したがって、本情報および資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行ってください。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。