

## 代表田中より皆様へのご挨拶

次の株主総会をもって、エニグモを卒業することに致しました。

エニグモ設立から9年、準備期間を入れると10年半になります。

今でもつい昨日のように思い出します。

2002年の秋、そろそろ起業せねばと思い、新しいビジネスモデルを毎日考えるようになりました。十数個思いついた中で一番ワクワクし、成功確率も高いと思えたのがBUYMAでした。MBAで経営は学んだが、ウェブサイトの作り方は知らない。コンピューターの知識がある信頼できるパートナーが欲しい。そう思って声をかけたのが須田でした。ちょうど2002年のクリスマスの夜でした。

あれから10年半、当時は想像もできないような壮大な旅になりました。

BUYMAの暗黒時代もあればプレスブログの黄金期もありました。ビジネス賞を頂くこともあればメディアに叩かれたこともありました。仲間との出会いもあれば別れもたくさんありました。そして喜怒哀楽のメーターは色々な方向に振り切れっぱなしでした。

しかし、そんな10年を経て、BUYMAはC-to-Cの新しいビジネスモデルを確立し、ファッションECサイトとして国内2位の規模まで成長し、会社としても東証に上場することができ、さらに今後の発展の肝となる英語圏市場への第一歩を踏み出すこともできました。

そして何よりも、エニグモという会社と一緒にやってきた最高の仲間と最高の10年を過ごすことができました。

大事な仲間とこれからも勝負していきたい。

BUYMAをこう発展させていきたい。

エニグモをこう成長させていきたい。

そういう気持ちは今も強いですし、  
時間と共に弱まるどころか強まっています。

しかし、それと同時に、前から決めていた自分のタイムリミットも  
刻々と近づいていました。

いずれ後進に道を譲り、エニグモを託す。新陳代謝の良い勢いのある会社にする。起業時からもともとそう考えていましたが、そのタイミングを数年前に具体的に決めました。上場を果たし、英語圏進出への第一歩まで達成できたら自分はエニグモを離れ、また一からアメリカで起業するという決断です。

起業時に出資してくださった方々や我々経営陣を信頼してついてきてくれた社員へ約束した上場は絶対果たす。そして日本のベンチャーにとってハードルが高くなかなか一歩を踏み出せない英語圏市場へ向けて絶対船出させる。経営者として事業を成長させるのとは別に、そういう思いを持ってやってきました。

そして、事業が順調なときだからこそ、今が正しいタイミングだと判断しました。取引高は前年比 170%で伸びており、現在導入している戦略によって数年以内に数倍の規模になると確信しております。市場は必ず変わっていくが、今なら先手を打っていく時間がある。だからこそ自分が離れるなら今だと決断しました。去るタイミングがあるならば、それは今である。

また、会長や取締役として残ることも検討しましたが、やはり自分の価値観やスタイルとは違うため、「やめるときはやめる」ことにしました。

「1回は運、2回成功して本物」という言葉があります。

事業の発案者としては BUYMA、プレスブログ、filmo という 3つの黒字事業を生み出せましたが、会社という意味ではまだエニグモ 1社です。

2社目へのチャレンジ。半端な気持ちではできない。

初心に戻る気持ちも込めて、きっぱり抜けることにしました。

(昨年末に出資した米国の Image Network 社は事業が立ち上がるまでは担当します)

自分はエニグモを卒業しますが、BUYMA もエニグモもまだまだ成長し、世界を変える会社になれると今も心から信じています。  
そしてエニグモの親として、そして卒業生として、一生エニグモを応援していきたいと思っています。

社員、社員のご家族、サービスをご利用下さっている方々、株主の方々、取引先の方々、そしてエニグモを応援下さっている方々。  
今のエニグモがあるのも、右も左も分からずに起業した自分がここまで来ることができたのも、皆さんのおかげです。

10年間本当に有難うございました！  
最高の10年でした！

田中禎人

2013年1月21日