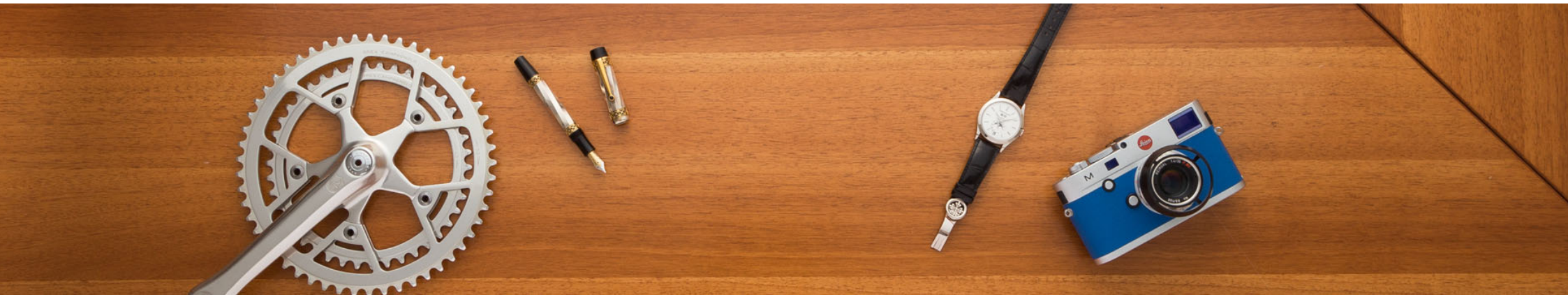


SYUPPIN®



**2019年3月期
第2四半期決算説明会資料**

シュッピン株式会社

商号	シュッピン株式会社 Syuppin Co., Ltd.	
証券コード	3179	
代表者	小野 尚彦	
本社所在地	東京都新宿区西新宿1-14-11 Daiwa西新宿ビル3階	
設立	2005年8月	
事業内容	インターネットを利用して、「価値ある大切な新品と中古品」を安心安全にお取引を行う	
従業員数	191名（2018年9月末）	
沿革	1994年8月	専門店屋号「Map Camera」としてカメラ事業を創業
	2005年8月	当社設立（資本金100,000千円）
	2006年6月	時計買取・販売事業を開始
	2008年4月	筆記具買取・販売事業を開始
	2008年11月	スポーツ自転車買取・販売事業を開始
	2012年12月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
	2015年12月	東京証券取引所第一部市場に市場変更

売上高113%の増収。EC会員数38万人を突破、EC中古買取も大きく伸長。
各利益はカメラ大型新製品発売が秋口に集中したことが影響し、2Q累計時点では、計画比、前年比下回る。3Q以降の新品・中古の販売増加により、通年予想の修正はなく、期初計画通りを見込んでいます。

売上高

2Q累計、単体：概ね計画通り

2Q単体 時計事業好調持続により、カメラ新品が計画下回ったことをカバー

- ▶ **時計事業（2Q累計）：時計全体 112%、時計中古：131% 伸長し、計画上回る。**
ラインアップ拡充、ECコンテンツ拡充（中古時計全品動画掲載、入荷情報等）によりEC・店舗（国内、インバウンドとも）好調持続
- ▶ **カメラ事業：カメラ中古は、ほぼ計画通り。**
カメラ新品は買い控え等もあり計画下回る。
(9月末、10月末、11月末に大型の新製品3機種が発売予定)

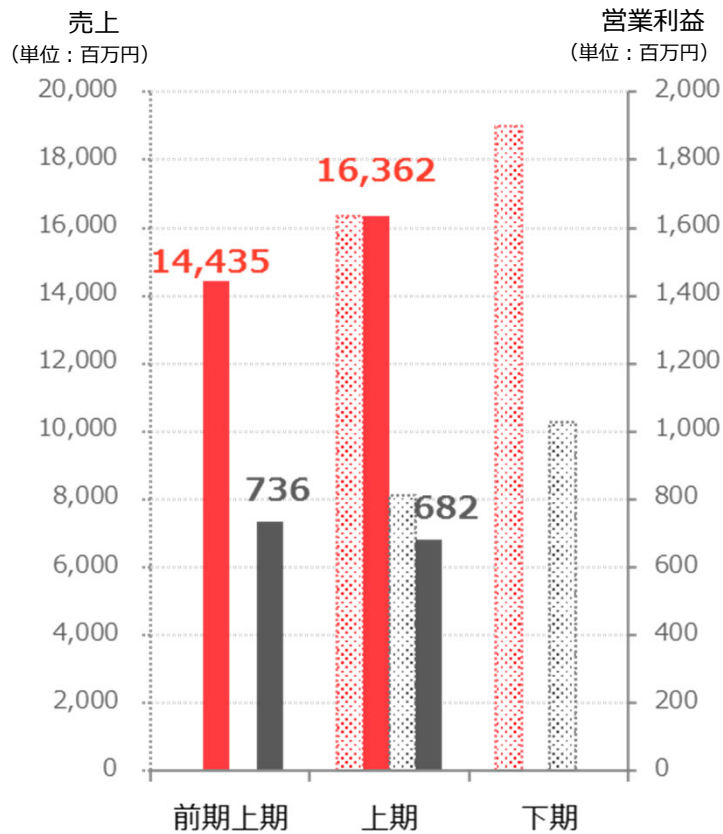
営業利益

2Q累計計画対比：83.8%

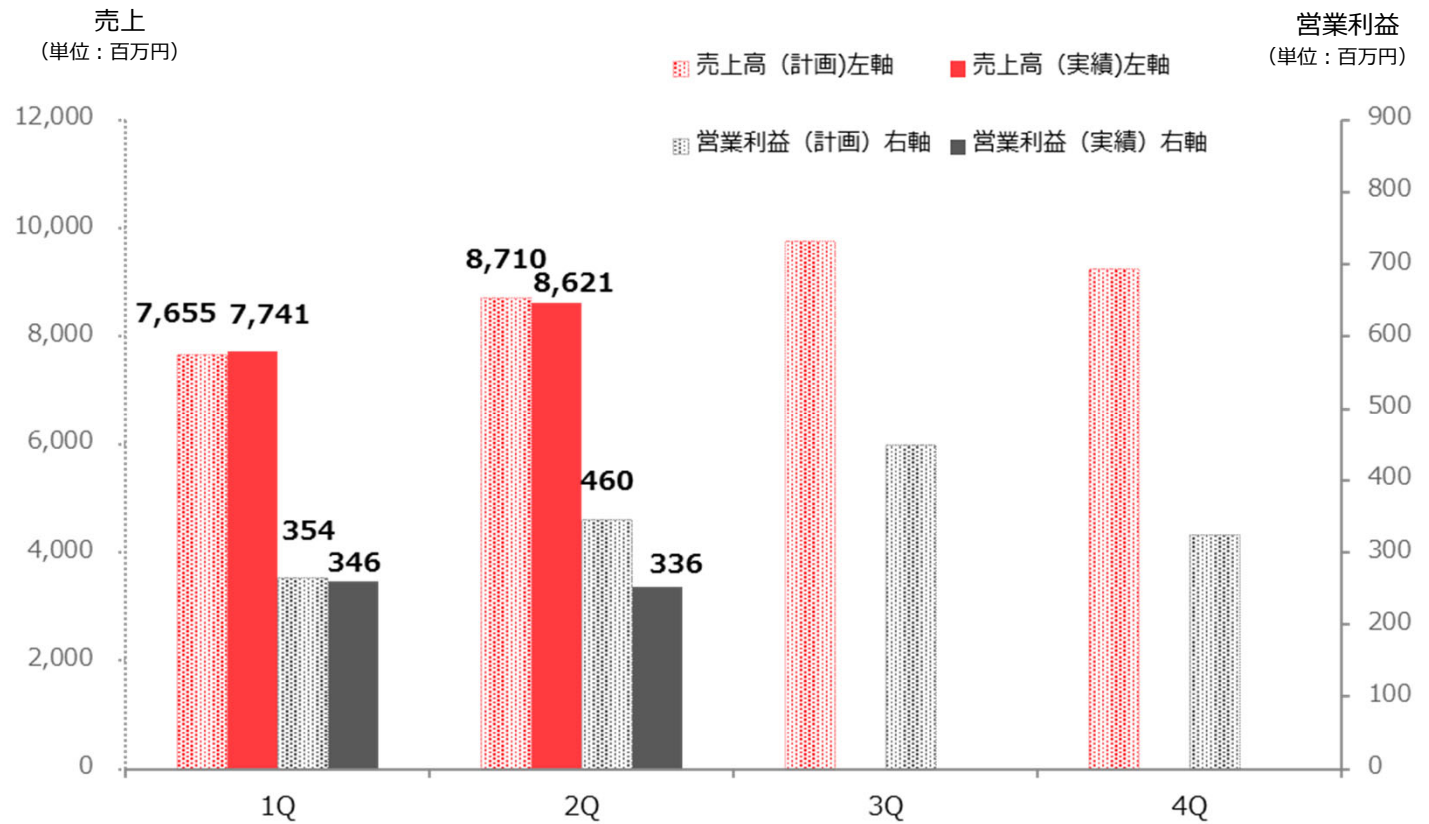
時計事業：2Q単体、累計：概ね計画通り カメラ事業：2Q単体 計画利益下回る

- ▶ **カメラ事業：2Q単体では、カメラの買い控えが発生する中、**
カメラ中古粗利率の若干の低下と販売促進費増加により計画利益を下回る。
⇒販売管理費詳細はp.14

計画・実績2Q累計比較

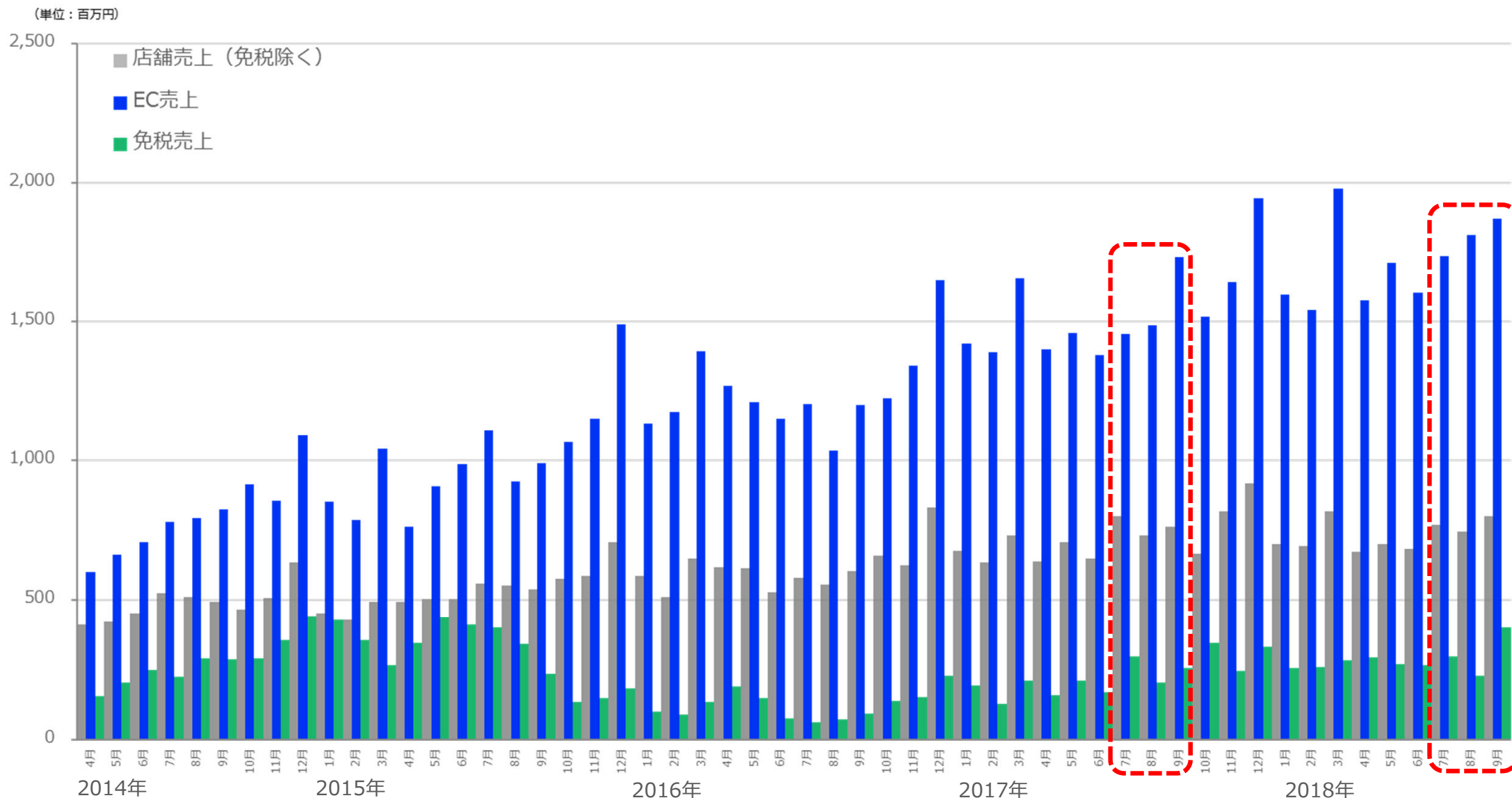


計画・実績四半期推移

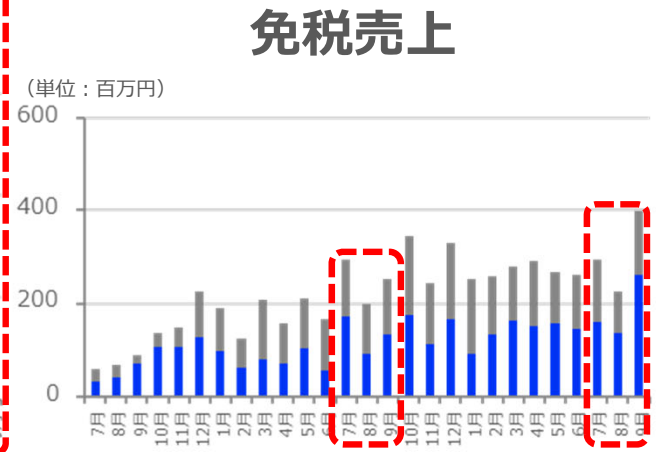
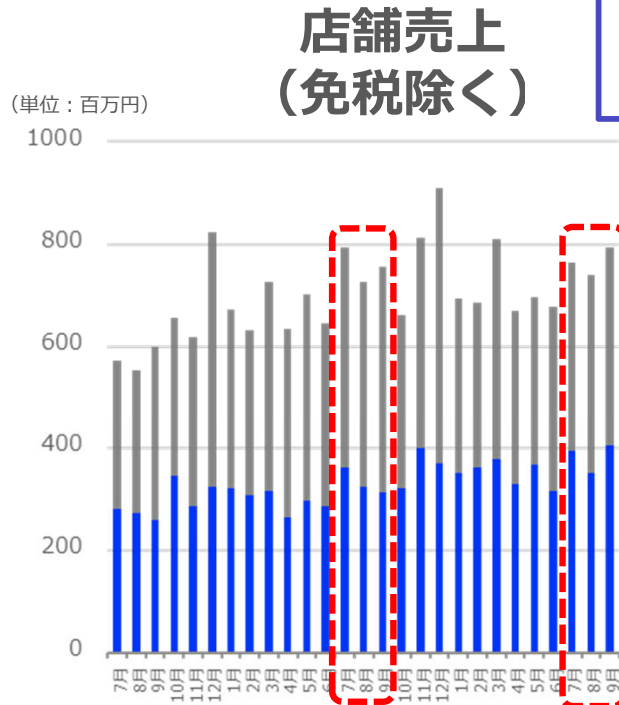
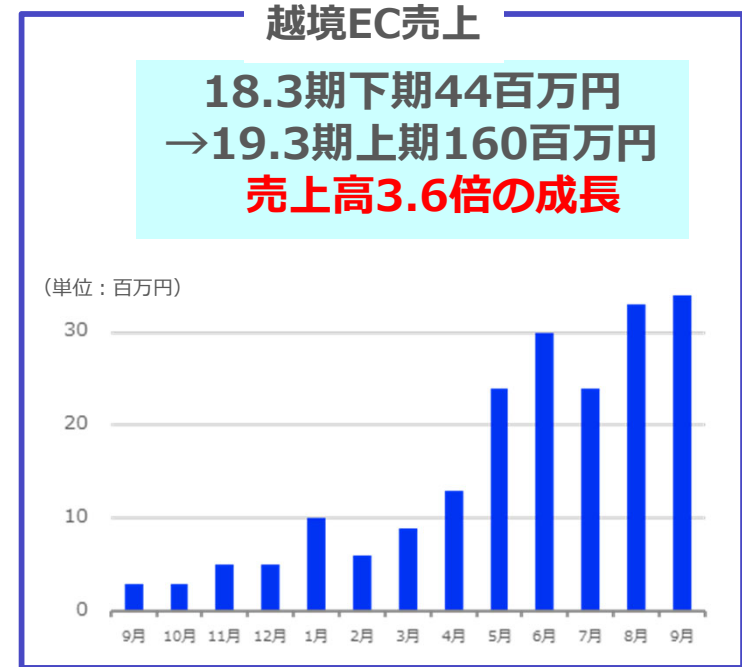
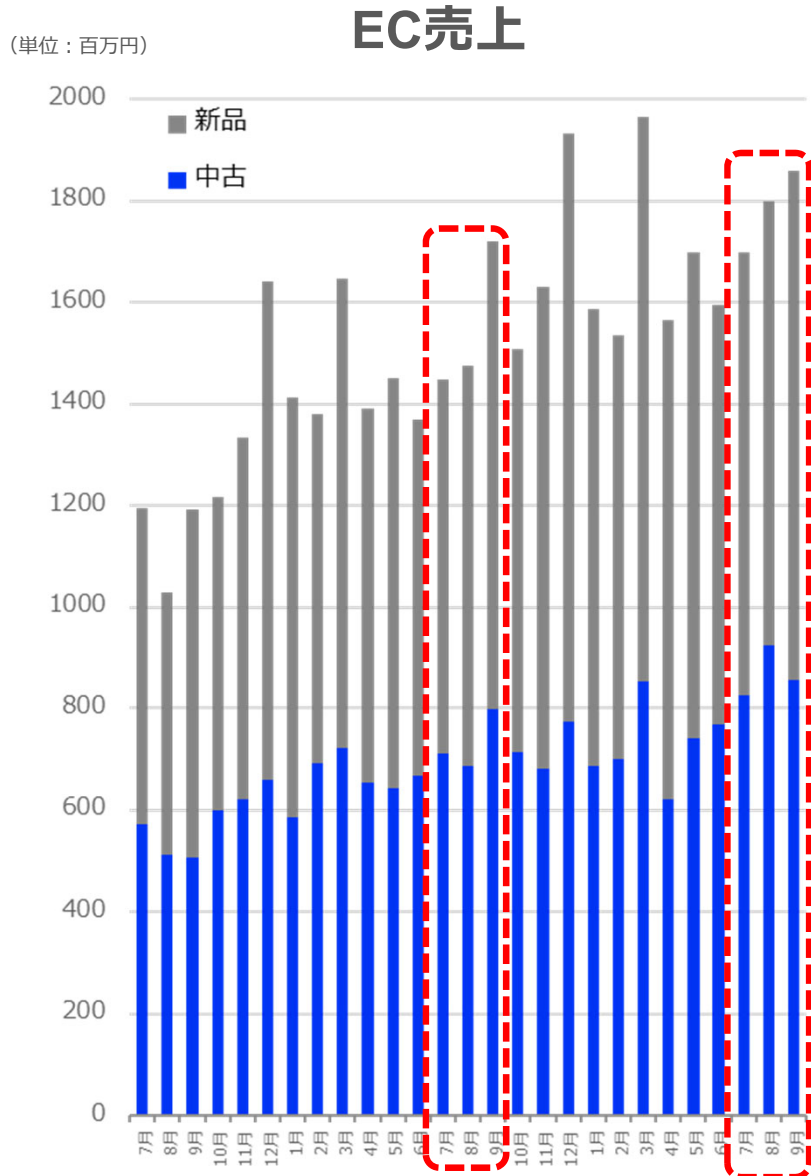


チャンネル別売上高推移

EC売上高、免税売上高が順調に推移

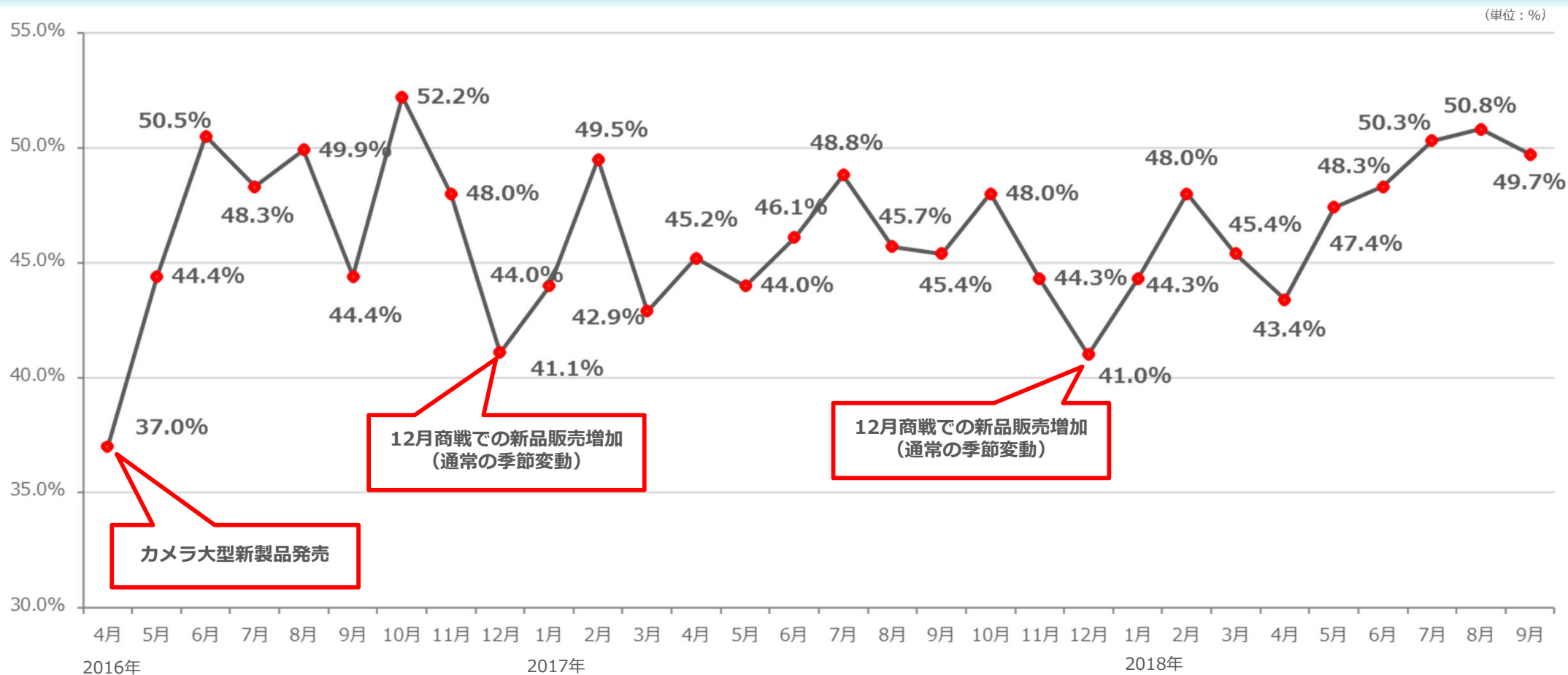


チャンネル別 新品/中古品別 売上高推移



売上高全体に占める中古品比率推移

カメラ、時計とも中古順調に推移、特に時計中古売上が好調持続

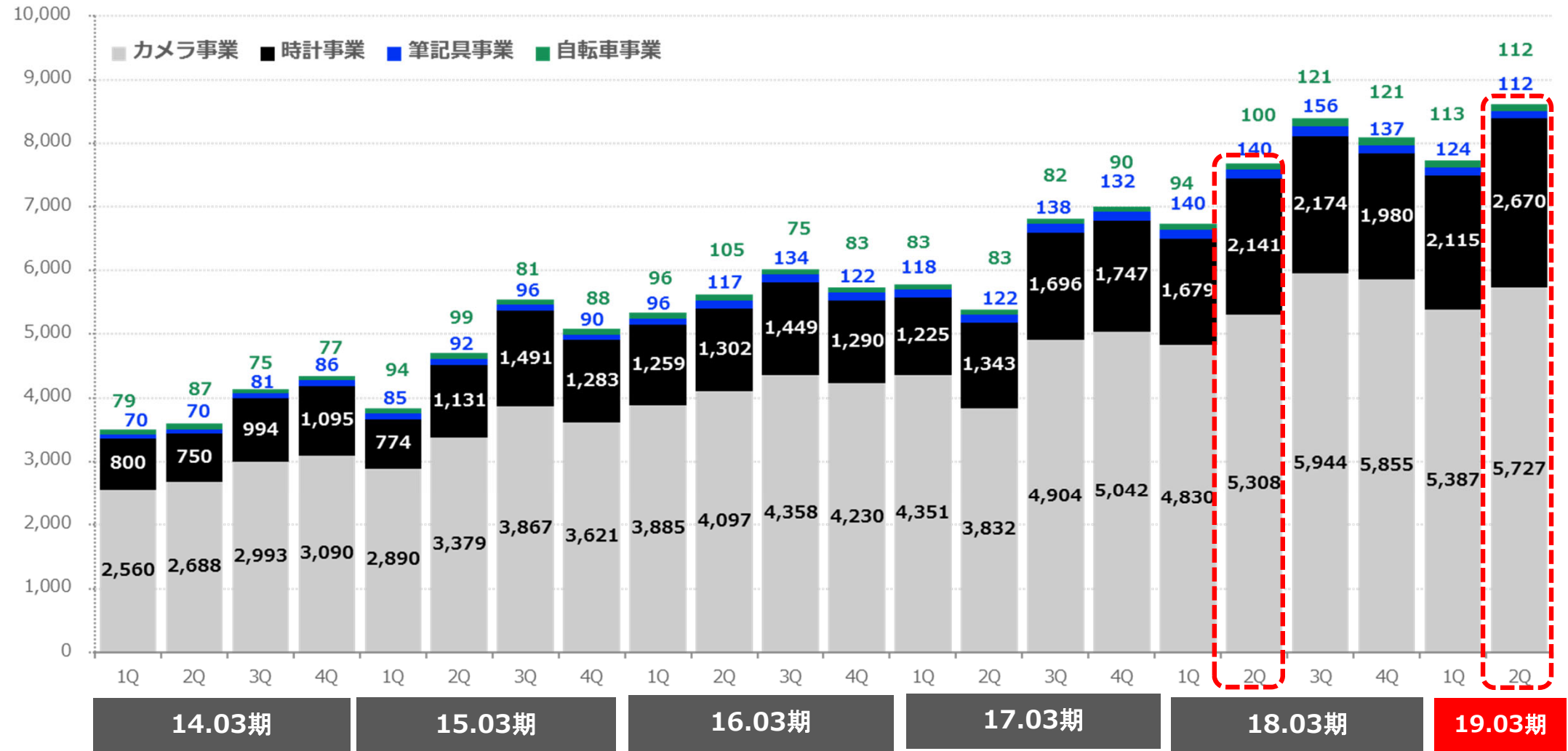


中古品比率	17.3期				18.3期				19.3期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
	43.6%	47.3%	46.5%	45.2%	45.1%	46.4%	44.1%	45.8%	46.4%	48.2%

事業別売上高の四半期推移

カメラ、時計、自転車事業において前年同期比 売上増加

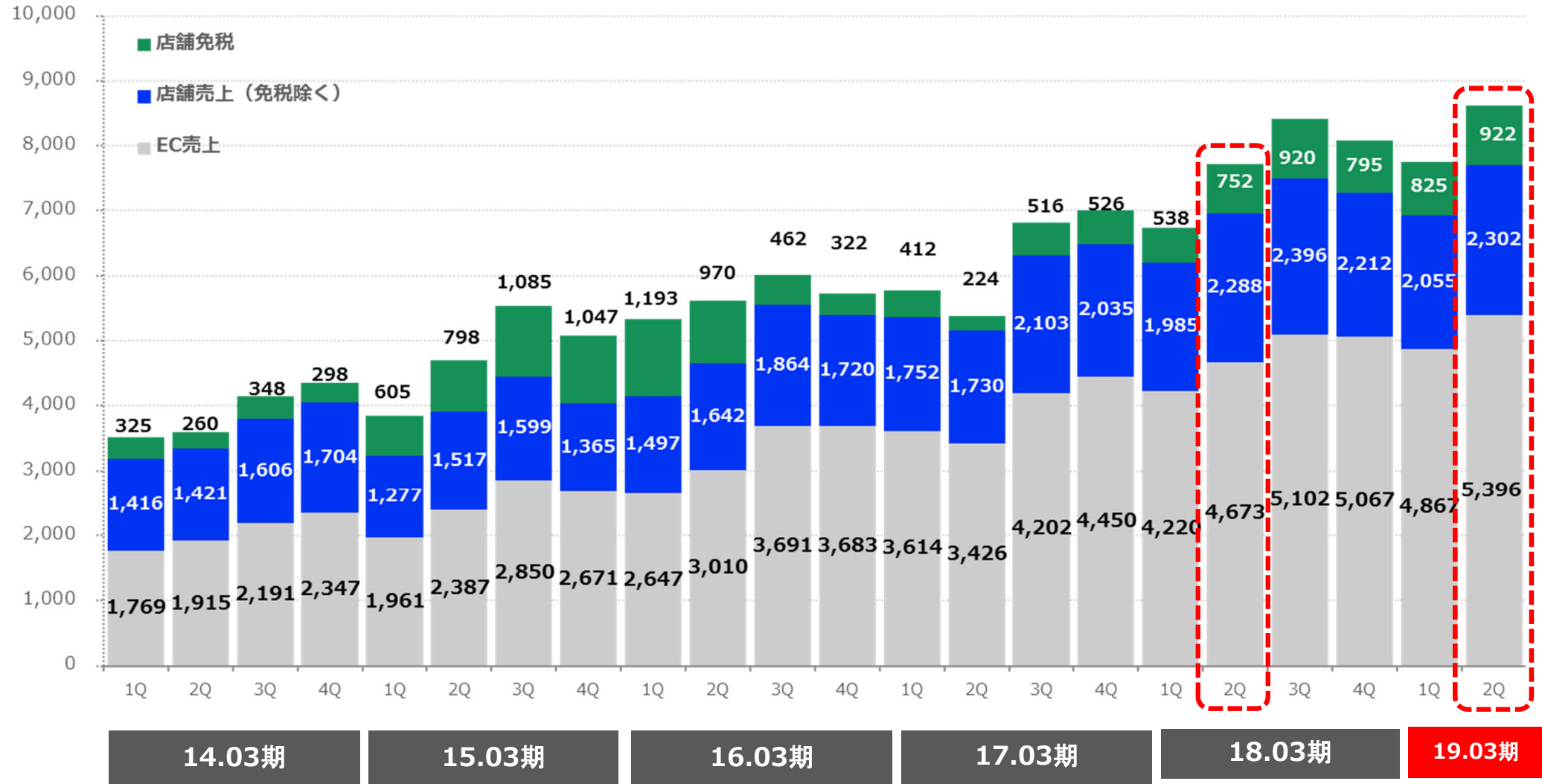
(単位：百万円)



販売チャネル別売上高の四半期推移

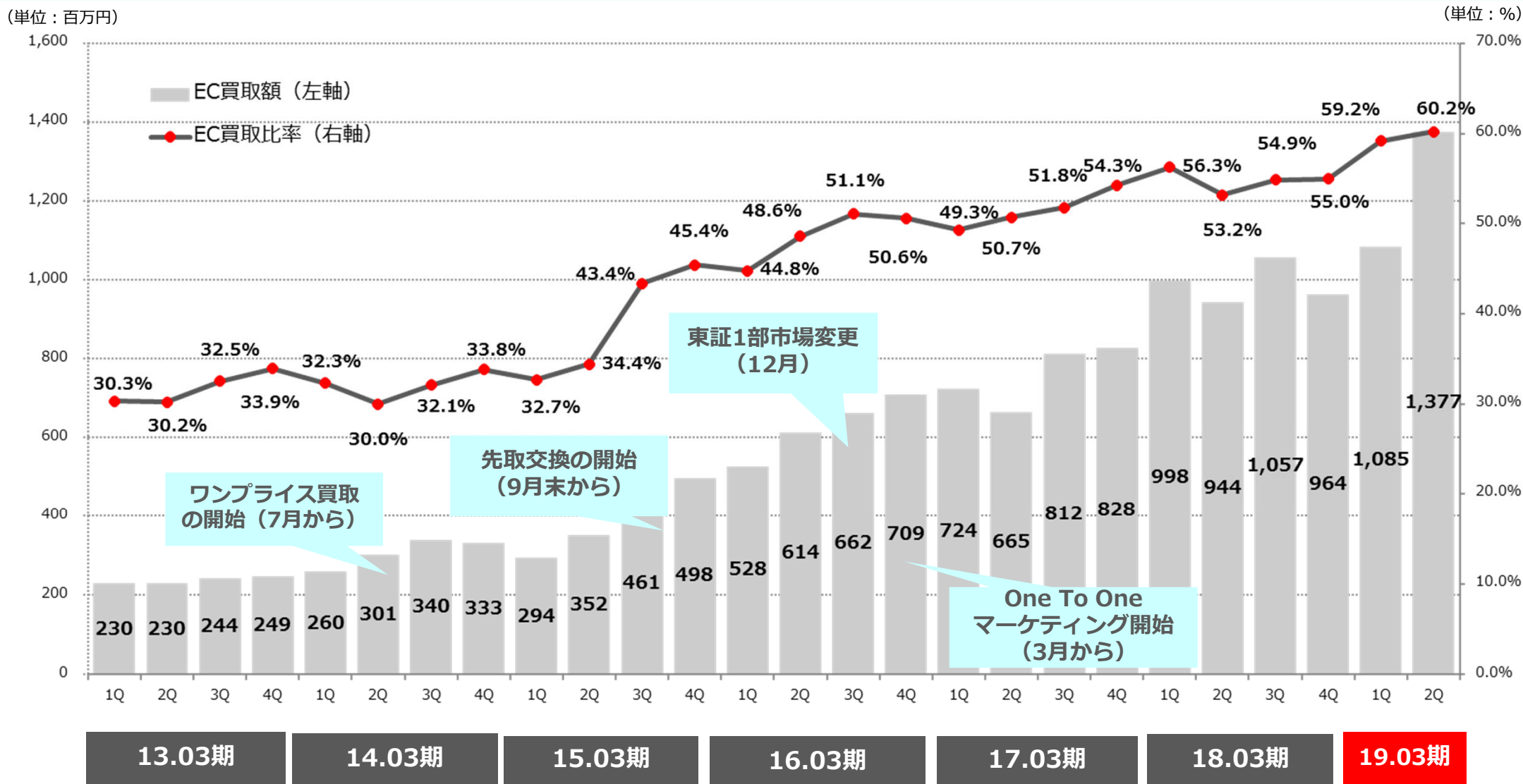
前年同期比：すべてのチャネルにおいて売上増加

(単位：百万円)



カメラ事業 中古EC買取推移

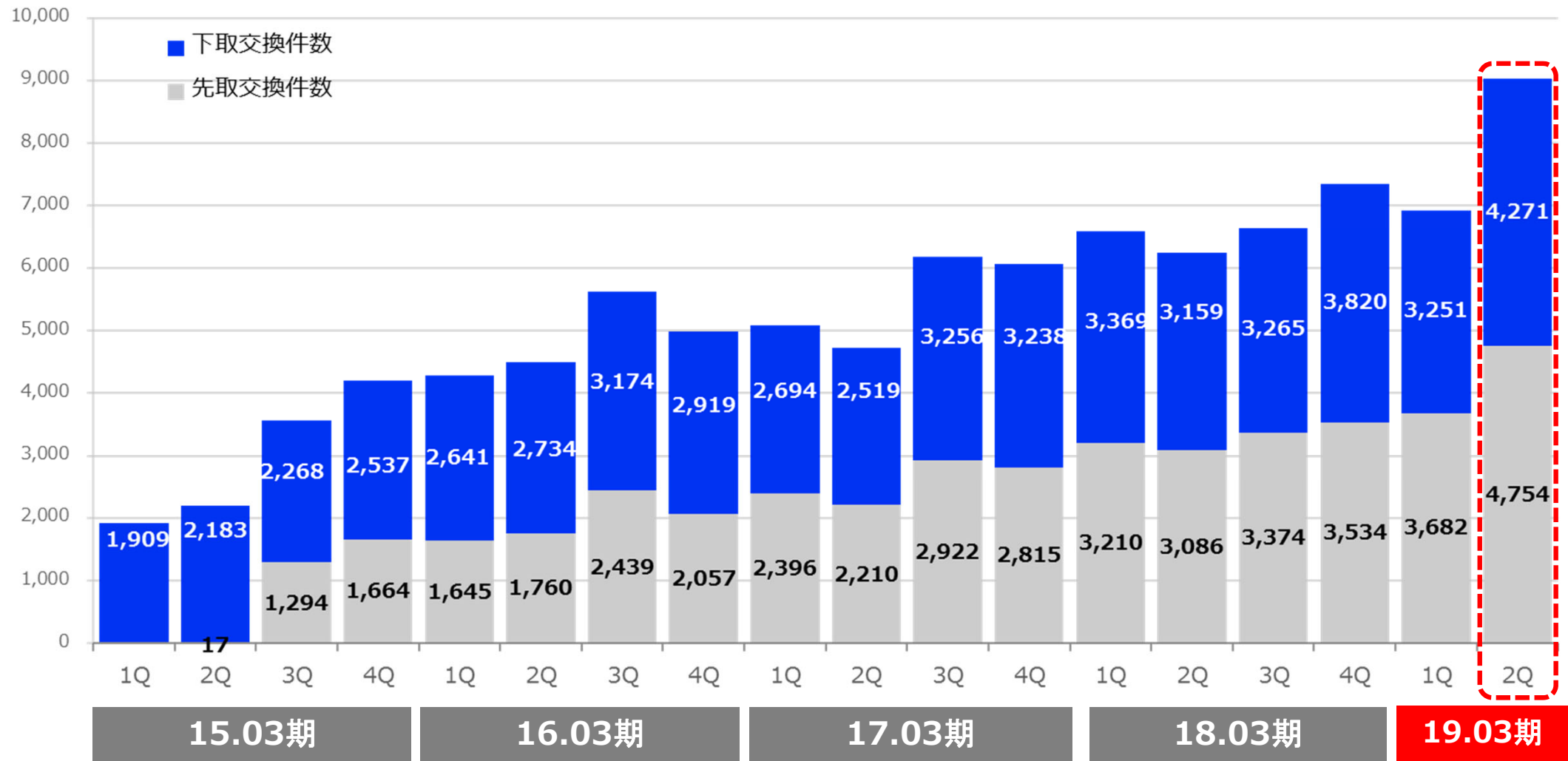
物流スペースの拡張による中古カメラの買取から商品化までの業務効率化と積極的な買取施策の効果により**EC買取額前年同期比 145%** **買取額過去最高**



カメラ事業 下取・先取交換件数推移

今期 1Qより、下取、買取ともに、約1,000件増加

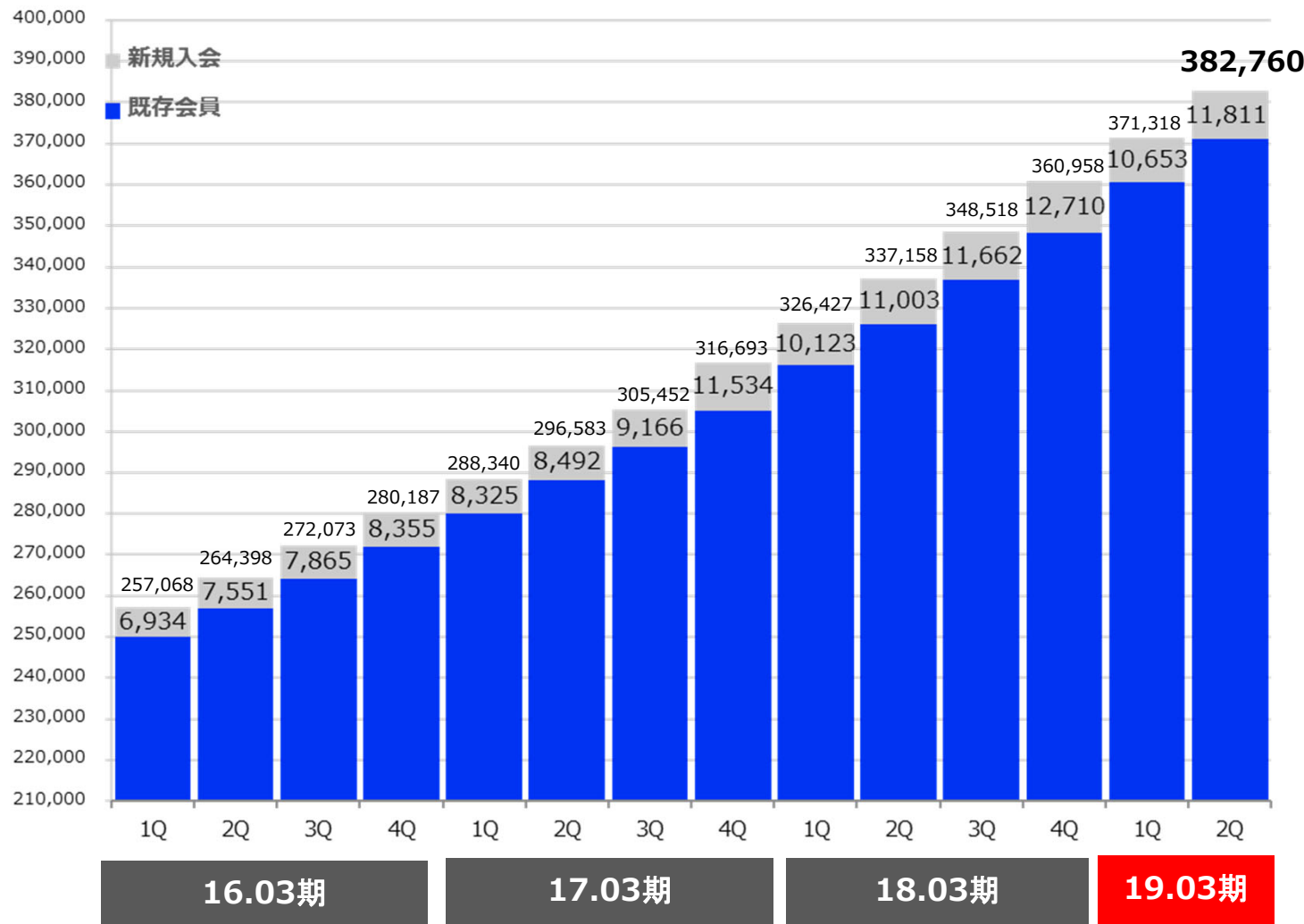
(単位:件)



Web会員数の四半期推移、会員属性

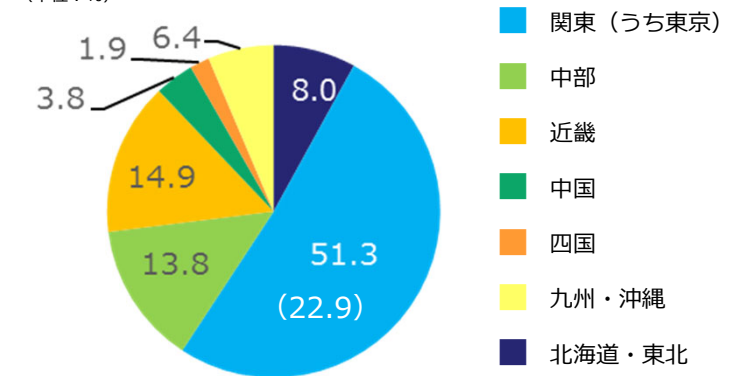
- ▶ 新規会員数、毎月3,000名台を継続
- ▶ 会員数38万人を突破

(単位：人)

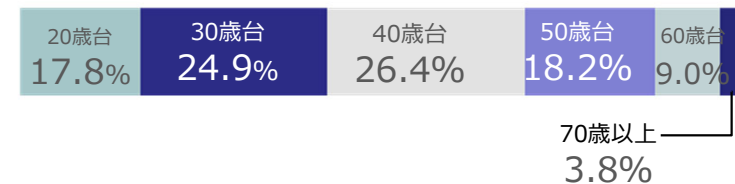


Web会員地域分布 (2018年9月末)

(単位：%)



Web会員年齢分布 (2018年9月末)



事業別業績の前年同期比較

(単位：百万円)

事業・販売チャネル	18.03期 2Q	19.03期 2Q		備考	
	実績	実績	前年同期比		
 カメラ事業	EC売上	7,140	8,276	115.9%	▶ EC売上が順調に伸長、 店舗伸び率は前年同期大型新製品売上の影響 ▶ 3、4月実施のカメラ中古買取～商品化のライン 再構築も7月以降正常化し、カメラ中古順調に商品化
	店舗売上	2,998	2,838	94.7%	
	カメラ売上計	10,138	11,114	109.6%	
	セグメント利益	821	855	104.1%	
 時計事業	EC売上	1,397	1,645	117.7%	▶ EC、店舗売上 が好調 【好調要因】 ・ 戦略的な商品ラインアップの拡大 ・ 免税売上の増加 ▶ セグメント利益増 ▶ 商品詳細ページに動画掲載（2018年7月開始）
	店舗売上	2,422	3,140	129.6%	
	時計売上計	3,820	4,785	125.3%	
	セグメント利益	228	250	109.5%	
 筆記具事業	EC売上	195	165	84.6%	▶ 中古品売上の減少により、利益ともに減 ▶ 9月の店舗リニューアルに伴う一時的コスト増
	店舗売上	85	70	82.5%	
	筆記具売上計	281	236	84.0%	
	セグメント利益	22	1	5.5%	
 自転車事業	EC売上	144	177	123.1%	▶ EC売上は好調 ▶ 中古の高額完成車の販売台数が伸び悩む
	店舗売上	50	48	96.1%	
	自転車売上計	194	225	116.1%	
	セグメント利益	▲0.7	▲5	-	
合計	EC売上	8,877	10,264	115.6%	
	店舗売上	5,557	6,098	109.7%	
	売上高合計	14,435	16,362	113.4%	

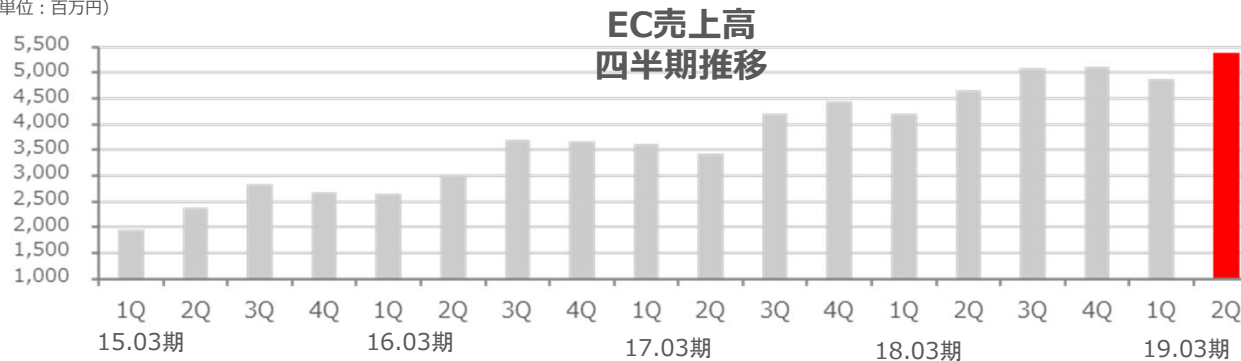
決算概要：前年同期比較

- ▶ 売上高、粗利ともに、前年同期比10%以上増加
- ▶ 粗利率：▲0.5% → 時計好調による売上高構成比率の変化（時計売上高構成比の増加）
カメラ大型新製品発売前の買い控えが発生する中、消費喚起、在庫鮮度を保持するためのセール実施により、カメラ中古粗利率の若干の低下
- ▶ 営業利益：前年同期比 92.6%
→ 粗利率の低下と、販売施策の強化（下取交換、優待チケット、ポイントの積極活用）による販売促進費の一時的な増加による影響

(単位：百万円)

	18.03期 2Q		19.03期 2Q				
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比	計画	計画比増減
売上高	14,435	-	16,362	-	113.4%	16,366	▲3
売上総利益	2,418	16.8%	2,674	16.3%	110.6%	-	-
販売管理費	1,681	11.7%	1,992	12.2%	118.5%	-	-
営業利益	736	5.1%	682	4.2%	92.6%	814	▲132
経常利益	730	5.1%	679	4.1%	93.0%	809	▲130
当期純利益	503	3.5%	462	2.8%	91.9%	549	▲87

(単位：百万円)

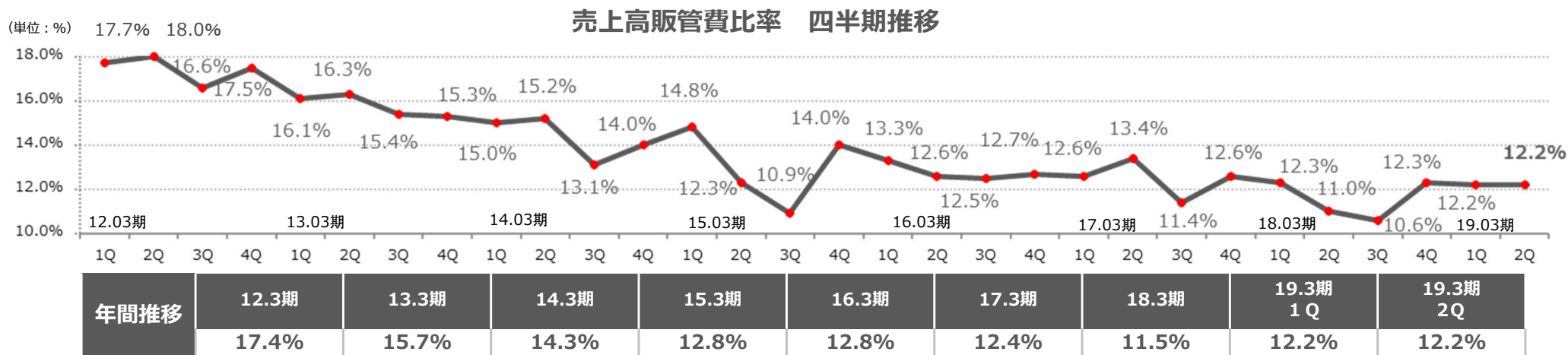


販売管理費の前年同期比較

- ▶ 販売促進費：カメラの下取交換強化及び「ご優待チケット」を利用した販売施策の強化による増加
(売上比 0.3pt増加 計画比90百万円上振れ)
- ▶ その他費用：9月に店舗フロア入替（筆記具店舗移設し、カメラ下取交換フロアを新設）による費用加算
- ▶ 先行投資的費用：越境 E C 拡充のための費用（人員、手数料）、中古商品動画掲載の業務委託費

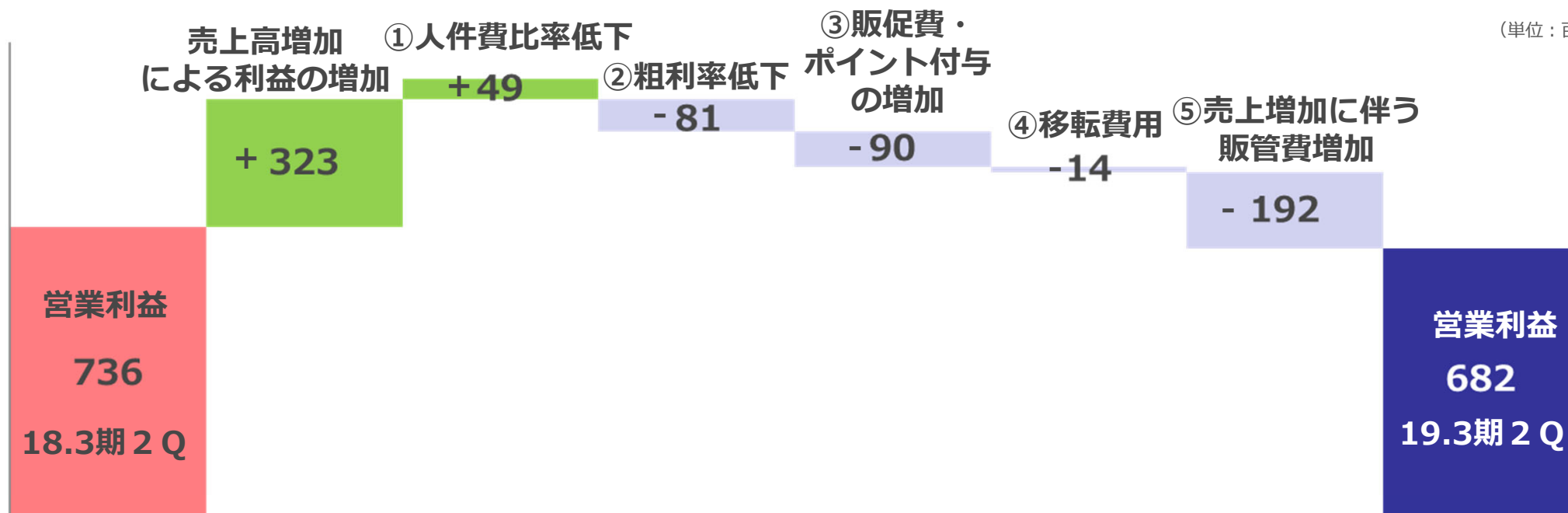
	18.03期 2Q		19.03期 2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	売上比 (P T)	増減
人件費	532	3.7%	550	3.4%	▲0.3	+18
広告宣伝費	26	0.2%	26	0.2%	-	-
販売促進費	270	1.9%	360	2.2%	0.3	+90
業務委託費	76	0.5%	97	0.6%	0.1	+20
支払手数料	352	2.4%	410	2.5%	0.1	+58
減価償却費	94	0.7%	106	0.6%	-	+11
地代家賃	105	0.7%	131	0.8%	0.1	+25
その他	224	1.6%	309	1.9%	0.3	+84
販売管理費計	1,681	11.7%	1,992	12.2%	0.5	+310

(単位：百万円)



営業利益の増減分析（前期比較）

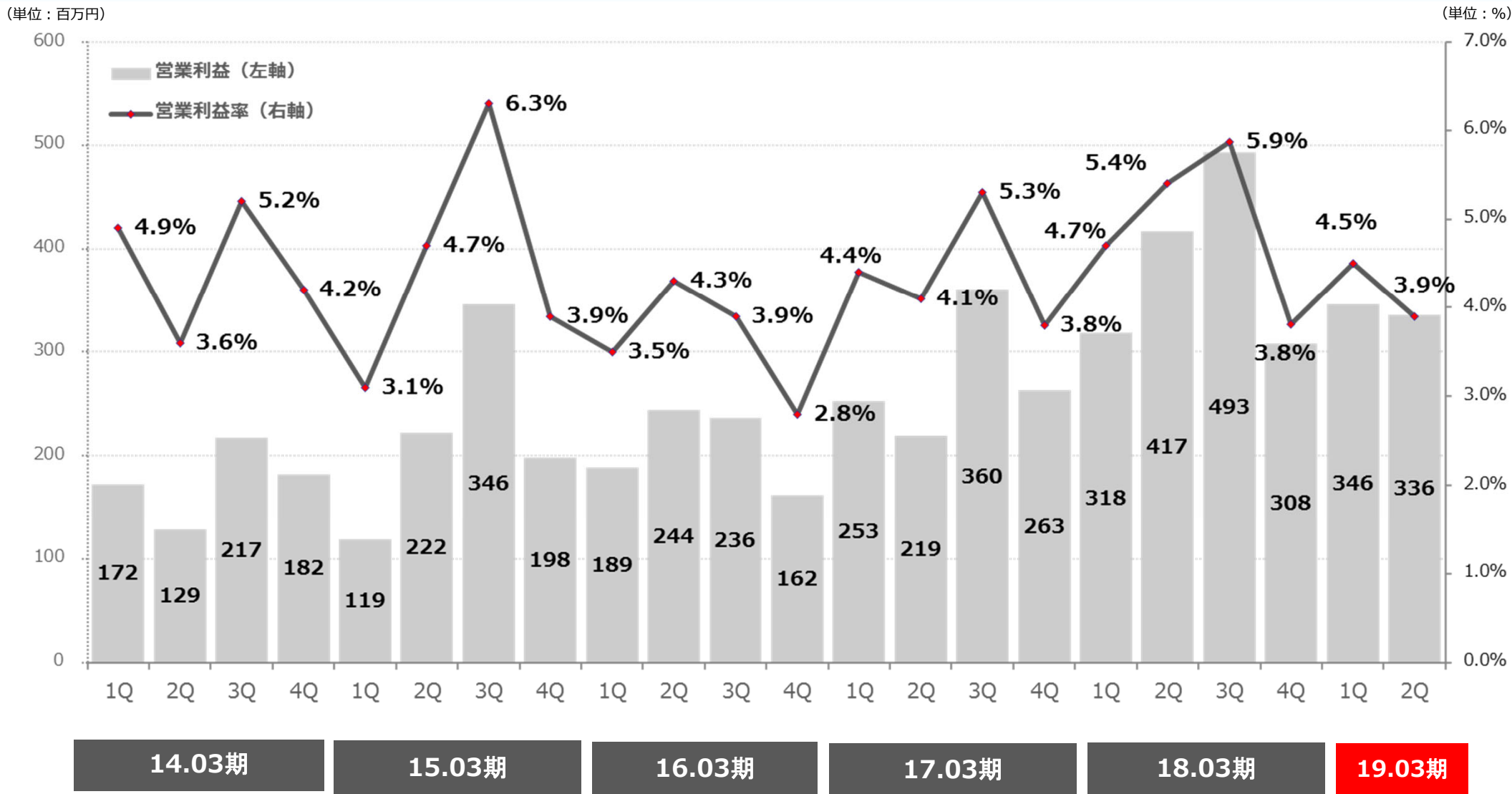
（単位：百万円）



- ①人件費比率低下：売上高増加に伴う人件費比率の低下
- ②粗利率低下：時計の売上構成比率の増加、カメラ中古粗利率の若干の低下
- ③販促費の増加：ご優待チケット、下取交換、ポイント付与等キャンペーン増加
- ④移転費用：4月中古カメラ商品化スペース、9月筆記具店舗フロアの移転費用
- ⑤その他販管費：売上増加に伴う支払手数料等（変動費）の増加
越境 E C 拡充のための費用（人員、手数料）
中古商品動画掲載の業務委託費

営業利益・営業利益率の四半期推移

- ▶ 粗利率の低下、販促費の増加により、2Q単体で利益が伸びず。
- ▶ 3Q以降の新品・中古販売増加により、利益額、利益率の改善図る。

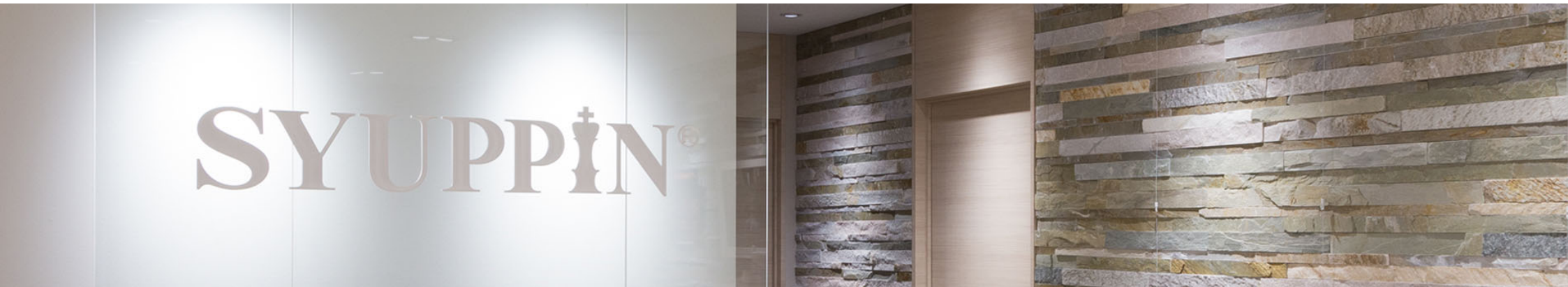


買取が順調に推移し、「価値ある財庫」約53億円

(単位：百万円)

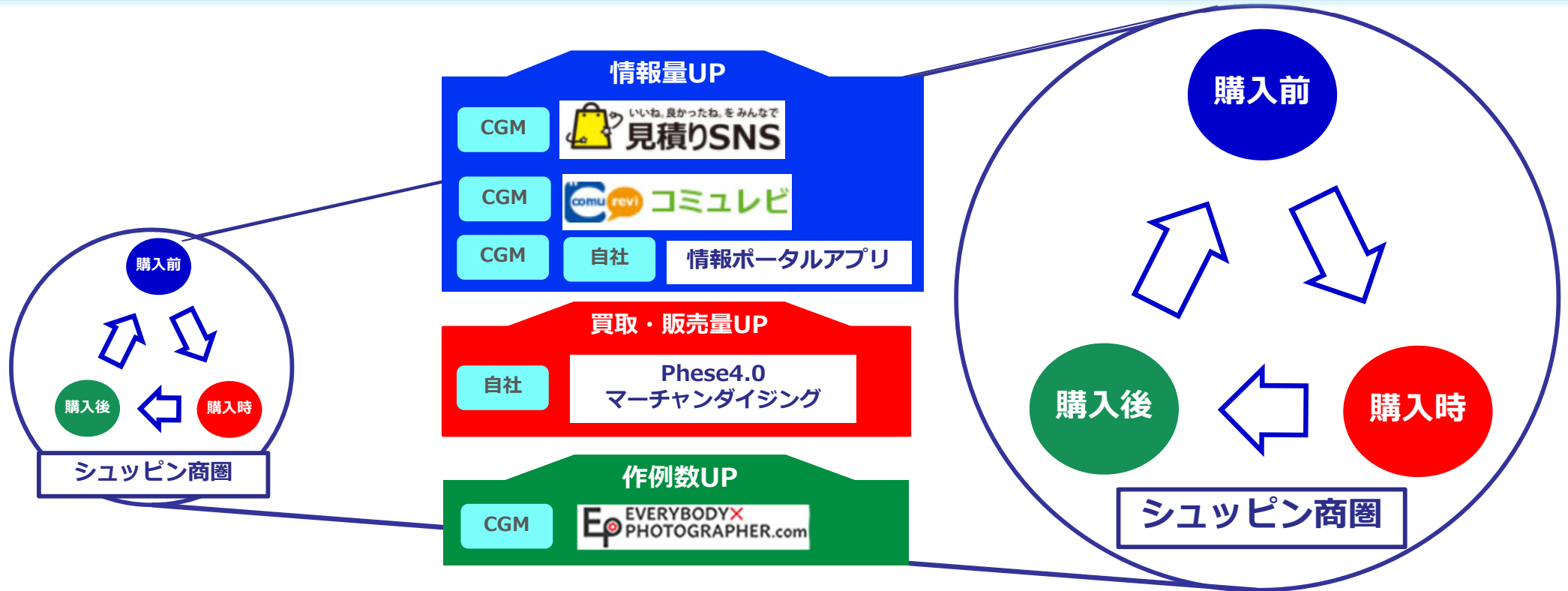
	19.03期 1Q	19.03期 2Q	
		実績	増減
流動資産	7,987	8,428	+441
商品	5,156	5,301	+145
固定資産	1,190	1,256	+65
資産合計	9,178	9,684	+506
流動負債	3,698	4,039	+341
固定負債	1,151	1,081	▲70
負債合計	4,850	5,120	+270
純資産合計	4,327	4,564	+237
負債・純資産合計	9,178	9,684	+506

上期施策

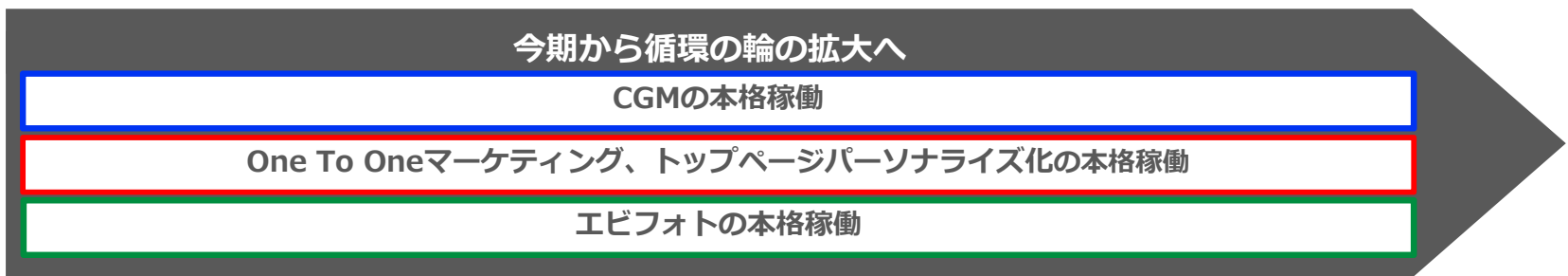


プラットフォーム完成により、循環の輪を大きくすることに注力

▶プラットフォームの完成により、購入前、購入時、購入後それぞれを大きくし、循環の輪を拡大。CGMを活用し、売上、利益の増加に繋げる



前期
プラットフォーム
完成



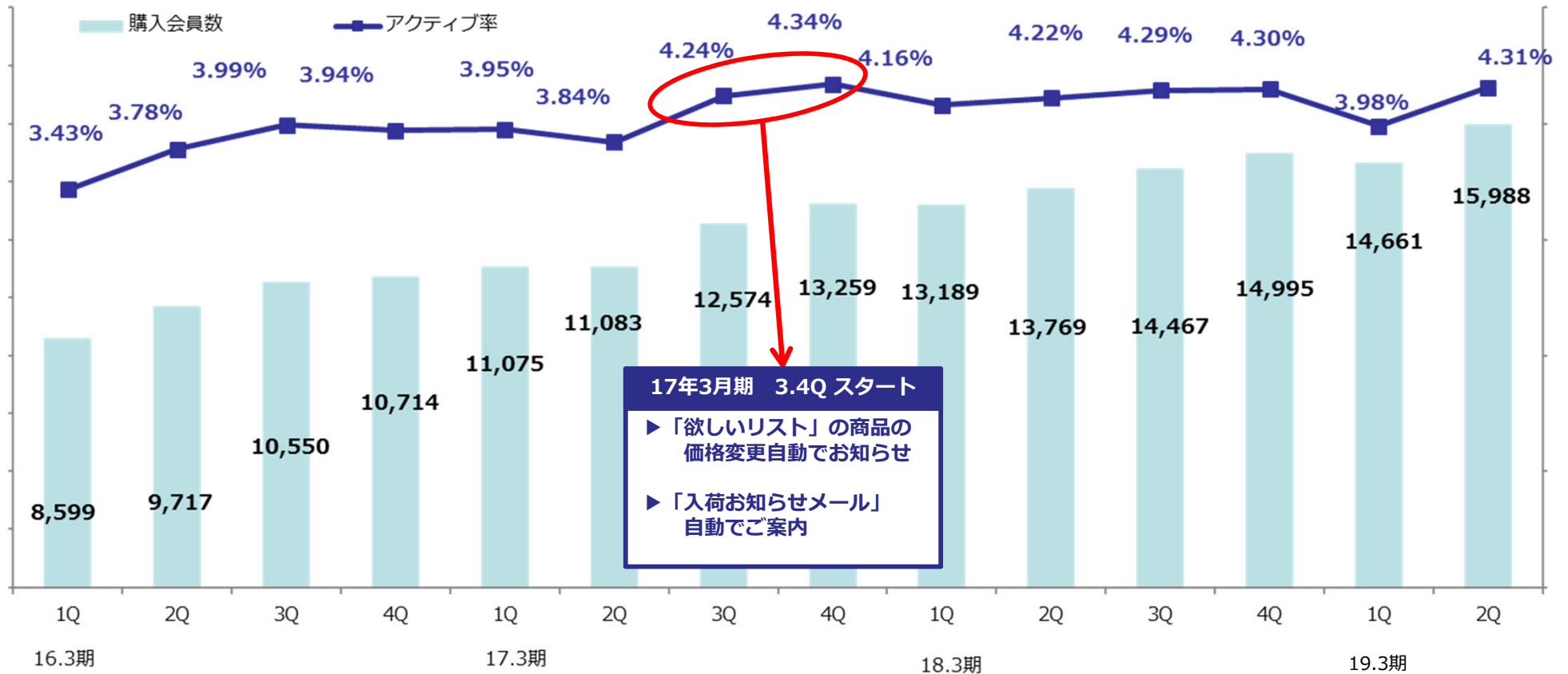
One To Oneマーケティング トップページパーソナライズ化完成による効果

Web会員（既存顧客）のアクティブ率がアップ

※1.「購入会員数」=各四半期に自社サイトでの購入した会員数
・各四半期に新規入会した会員を除く

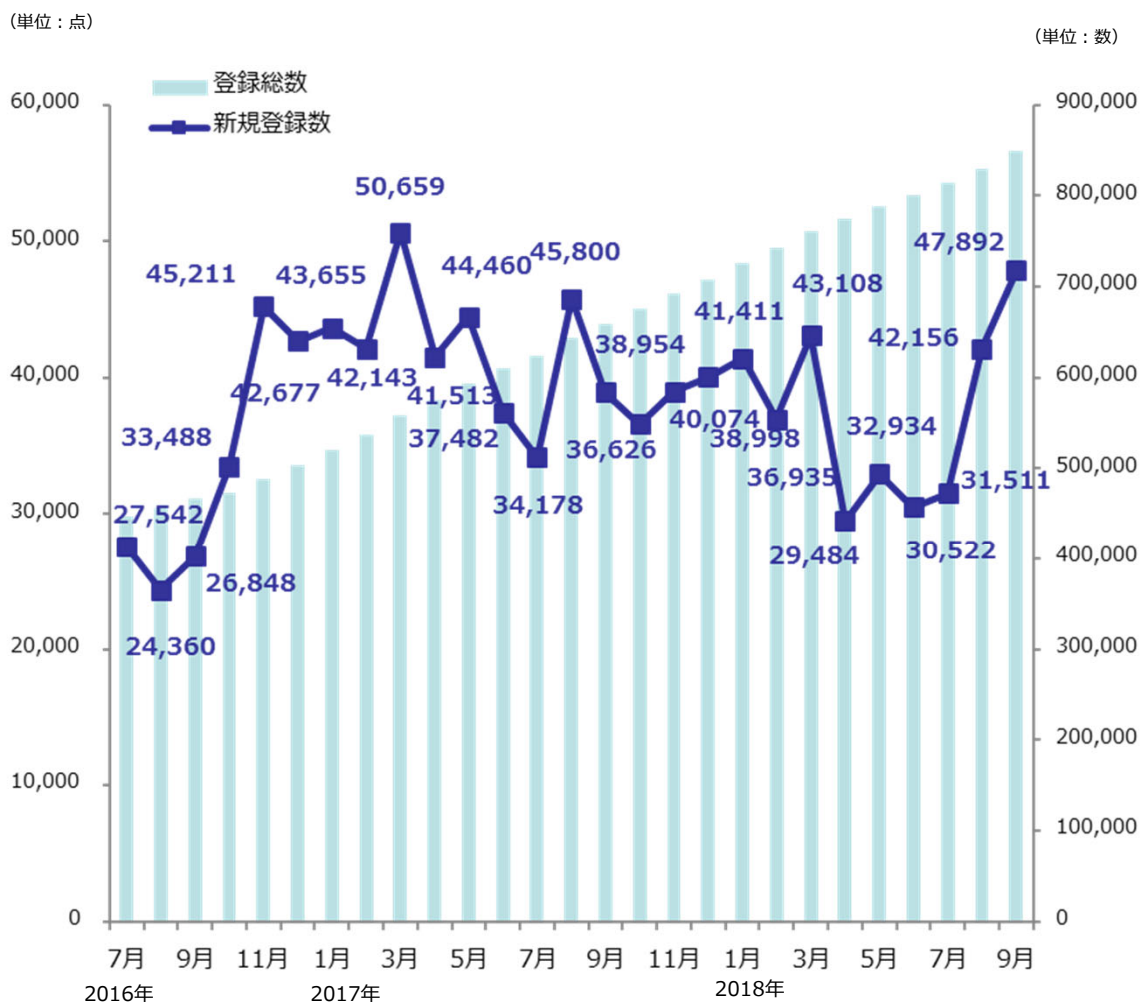
※2.「アクティブ率」=アクティブ会員数÷各四半期初の会員数

(単位：人)

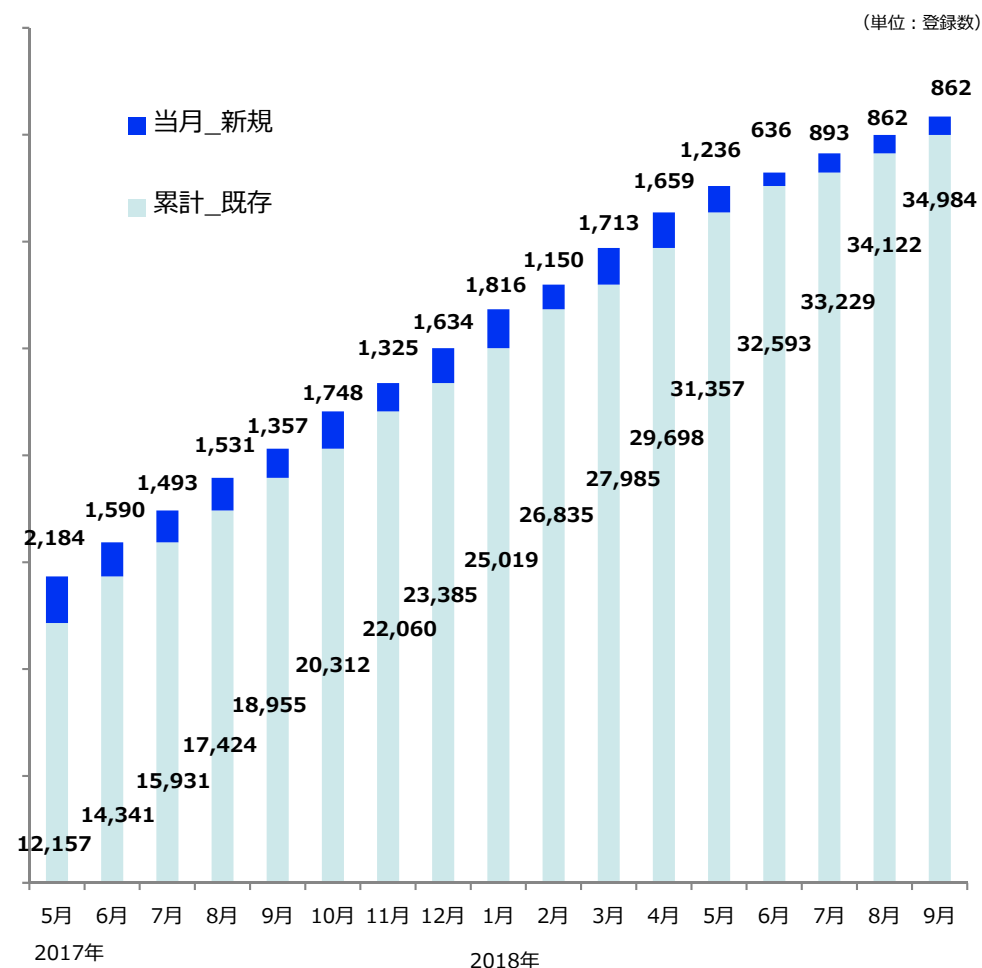


One To Oneマーケティング トップページパーソナライズ化完成による効果

欲しいリスト 商品登録状況



入荷お知らせメール登録数



上期の施策：中古商品の動画掲載

- ▶ ECサイトの商品詳細ページの商品画像に加え、商品の立体感や動きが伝わりやすい動画を掲載し商品の魅力を伝え、購買意欲に繋げる
- ▶ You Tubeに動画を掲載することで、商品が広告となり知名度向上、国外へのリーチも可能に

GMT



CROWN GEARS



Map Camera



KINGDOM NOTE

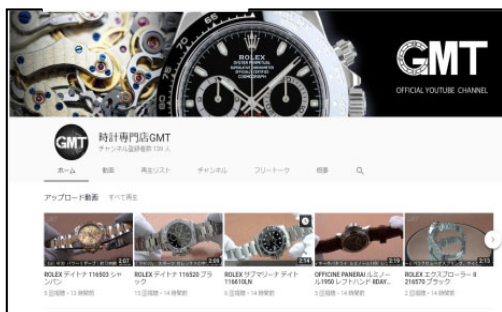


※中古完成車のみ

シャッター音・オートフォーカス音も確認できます。

実筆記やペン先も確認できます。

YouTube JP



掲載数：832件
再生回数：102,092回

掲載数：149件
再生回数：6,912回

掲載数：2,905件
再生回数：10,506回

掲載数：943件
再生回数：17,498回

2018年7月スタート

2018年9月末スタート

商品化の体制整備

- ▶ 2018年3月～4月 物流スペースの拡張
- ▶ 組織変更、レイアウト変更など、商品化の業務の効率化を行い、物量の増加にも対応できる体制を構築
- ▶ 買取→商品化までのスピードもアップし、ECへの商品掲載数も改善
- ▶ 中古商品詳細ページの動画掲載も計画通りスタート

移転・新規オープンによる業務効率化

- ▶ KINGDOME NOTE **9月**
店舗移転リニューアルオープン
→店舗（2階）と事務所（3階）
となり業務効率アップ



- ▶ Map Camera本館6F **10月**
「カメラ下取センター」新規オープン
→1フロア、下取専門とすることで
業務効率、お客様の利便性向上



本館 Main

- 6 下取センター
- 5 SONY KONICA MINOLTA
CONTAX ATOMOS
- 4 Canon
OLYMPUS Panasonic
SIGMA Blackmagicdesign
- 3 Nikon FUJIFILM
PENTAX RICOH
- 12 GMT
- B1 ライカブティック
MAPCAMERA SHINJUKU
Voigtlander ZEISS PHASE ONE
HASSELBLAD Rollei

グローバル戦略室の強化

「Map Camera」のeBay（海外モール）が順調に成長
体制の強化に伴い、人員を増加

今後の海外展開も視野に入れ、中古品をECで安心・安全に取引できる
ジャパングオリティーのブランディングを構築



mapcamera (1193★)
100% positive feedback

「イーベイ・ジャパン セラー・サミット2018」
において、「Rising Star of the Year」を受賞

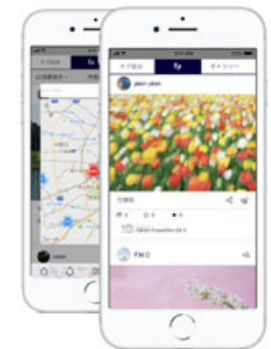
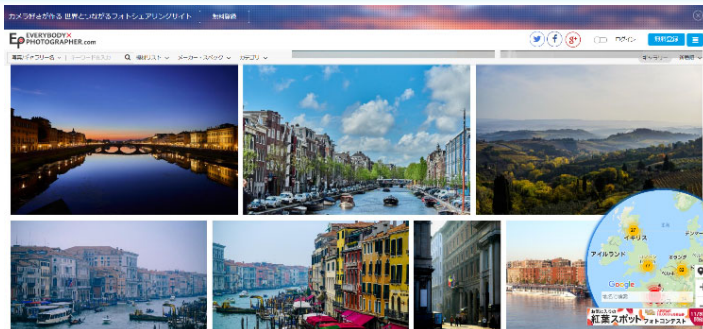
★★★★★	1,117	Item as described
★★★★★	1,111	Communication
★★★★★	1,153	Shipping time
★★★★★	1,159	Shipping charges

100%のpositive feedback
ストア評価★5つと高評価

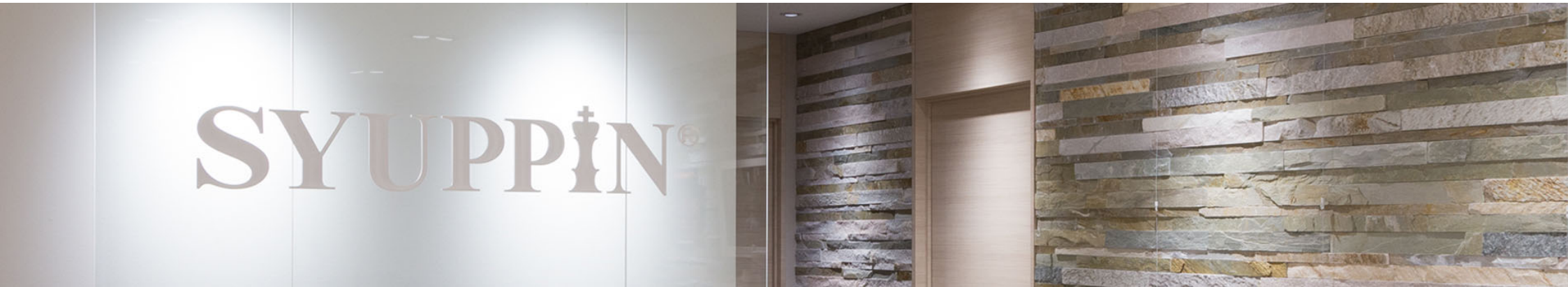
EVERYBODY×PHOTGRAPHER.COM

9月末時点 投稿総数 35,953枚

『Map Camera』の商品詳細ページとの連携、アプリリリース
フォトコンテストの定期的開催等の施策により投稿枚数も順調に増加



下期施策



One to Oneマーケティング Phase4の開発

2017年3月期		2018年3月期	2019年3月期
Phase1.0 グループ ターゲット	Phase2.0 パーソナル リクエスト	Phase3.0 パーソナル レコメンド	Phase4.0 マーチャン ダイジング
過去の取引履歴のビッグデータを元に、顧客をグループ化。それぞれのグループのニーズに合わせたイベント情報を、メールでご案内。	お客様の顕在ニーズに応える。「欲しいリスト」に入っている商品の価格変更、入荷情報などをご案内。	お客様の潜在ニーズに応える。関連商品のご案内や、人気商品などをレコメンドすることにより欲しいものを見つけやすくする。	需要と供給のバランスをみて、適切な買取・販売価格をタイムリーに行う業務をオートメーション化。在庫がない場合は、その商品を持っているお客様に買取の通知をすることで、買取を促進。
お客様にとって関心の薄いメールをむやみに打たずに、必要な情報を渡すことができる。 メーカー交渉や仕入れ強化が効果的に行える	過剰なセールを行う必要がなくなる。また、買取に関しても需給関係を考慮した 適正な取引価格を設定 できる	お客様に合わせた優先順位で表示をコントロールすることで、 コンバージョン率を向上 させることができる	オートメーション化により、適切な粗利での価格コントロールの自動化が可能になり、 取引機会の創出、取引量を拡大 することができる

需要と供給のバランスをみて、
適切な買取・販売価格をタイムリーに行う業務をオートメーション化

需要

- ・「欲しいものリスト」にお客様が商品を登録
- ・在庫がない商品でも登録可

Map Camera
に商品のリクエスト

Map Camera



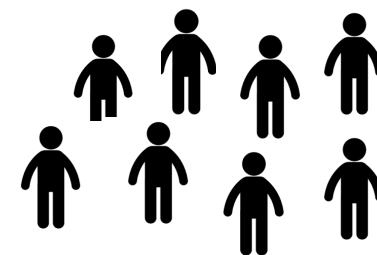
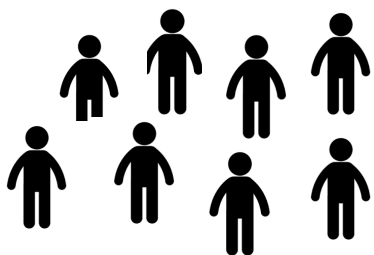
供給

- ・「マイリスト」にお客様がお持ちの商品を登録
- ・欲しいユーザーがいたら、買取通知が届く

Map Camera
から商品の買取通知

今まで、価格設定などアナログで人が行っていた
業務をオートメーション化

- ▶ 需要と供給のバランスを見て、全掲載商品約20,000アイテムの買取価格、販売価格を適切な価格での自動化が可能に
- ▶ 在庫がない場合は、その商品を持っているお客様に買取の通知をすることで、買取を促進。お客様が欲しい在庫がない商品でも迅速に集めることが可能に



- 本発表において提供される資料及び情報は、いわゆる「見通し情報(forward-looking statements)」を含みます。これらは現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- これらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。