



2023年3月期 第2四半期
決算説明会資料

会社概要



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	235名（2022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
	2019年12月	レディース腕時計専門サイトをオープン
	2022年 1月	（株）フクイカメラサービスとの資本業務提携締結
	2022年 4月	東京証券取引所プライム市場へ移行

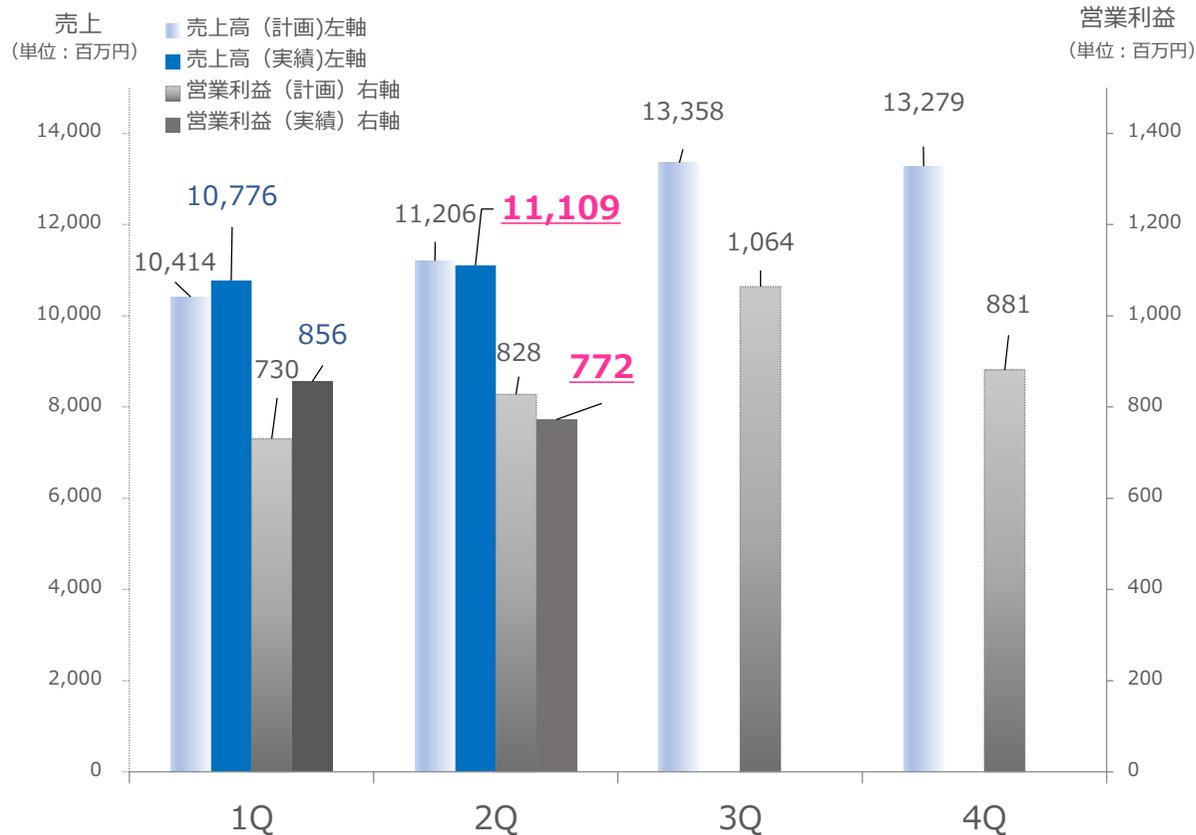
2Q決算ハイライト(計画比)



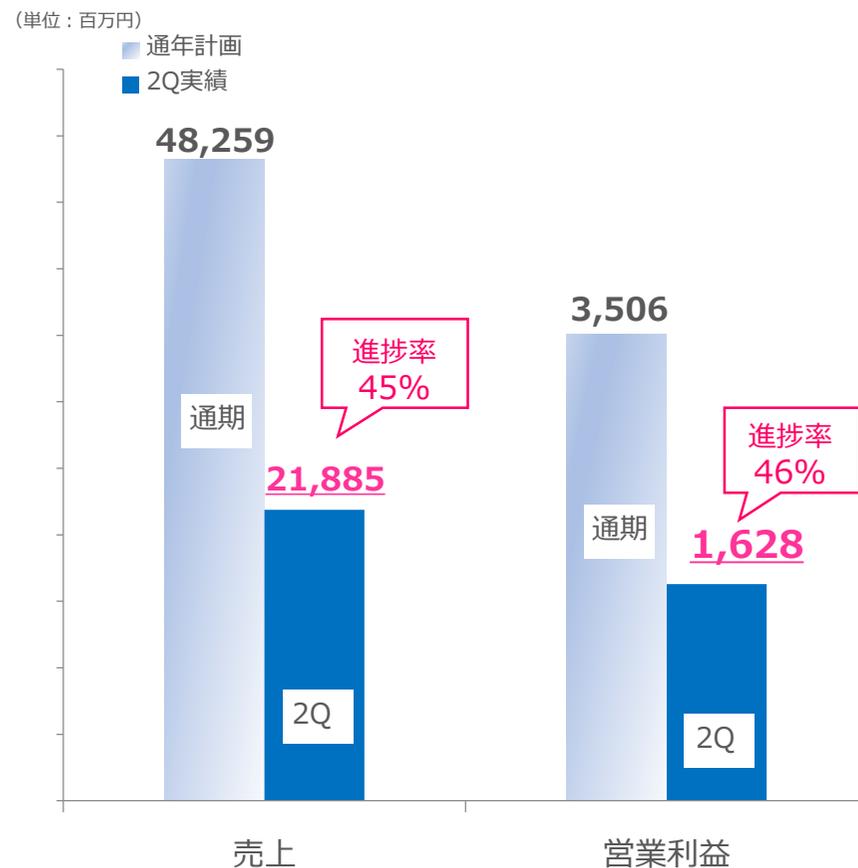
概要 **売上高、営業利益共に順調に推移いたしました。**

- 売上高：引続き国際情勢による影響を受け、免税売上高が減少、カメラ、時計、越境EC事業共に好調に推移
- 粗利率：カメラ事業では引き続きAIMDが安定的に稼働し、時計事業においては市場動向を鑑みた価格設定を行い、全体で**18.8%**となりました。

計画・実績四半期推移



通期計画・2Q進捗率

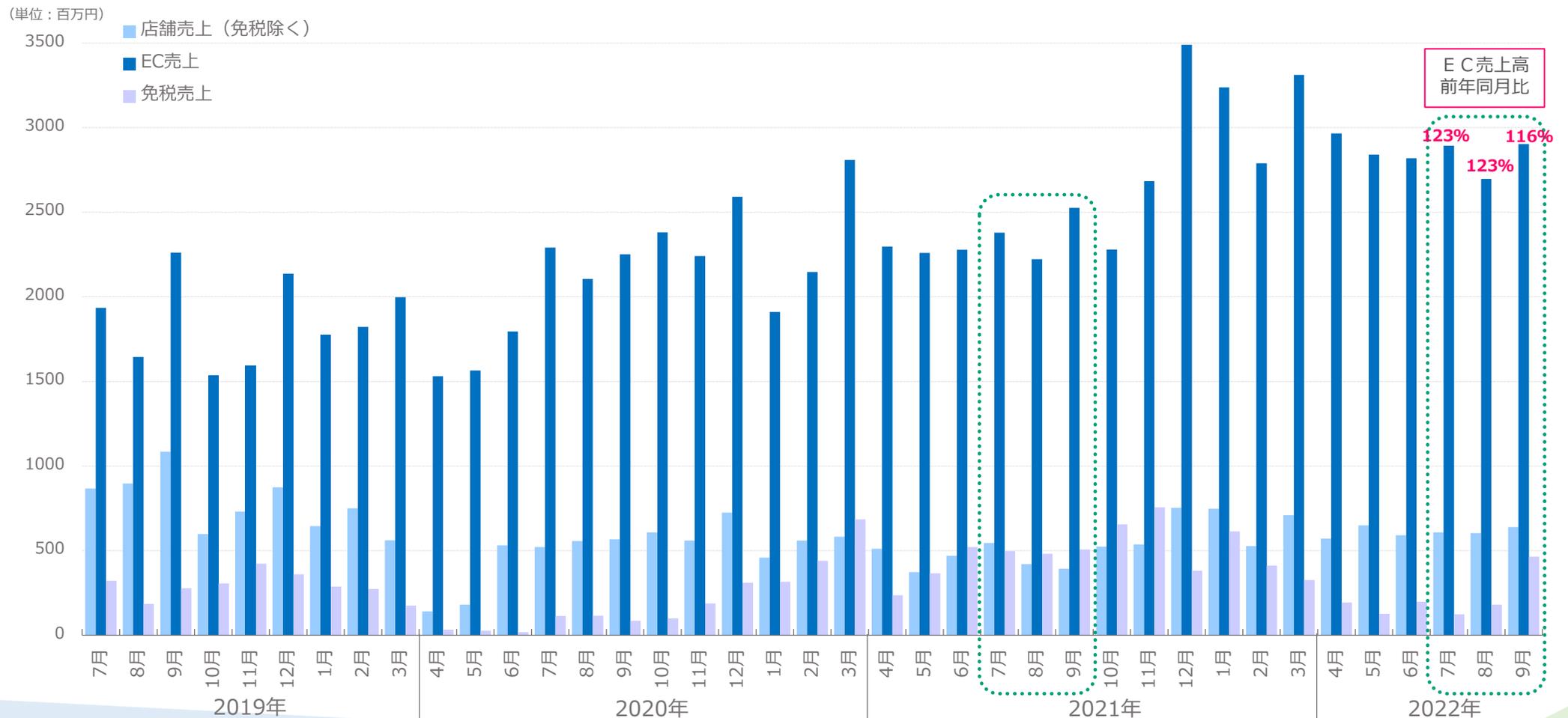


販売チャネル別売上高推移（月次）

EC 2Qすべての月において、前年同月比を上回り好調に推移

店舗 新型コロナウイルス感染症の急拡大の影響を受け、減少

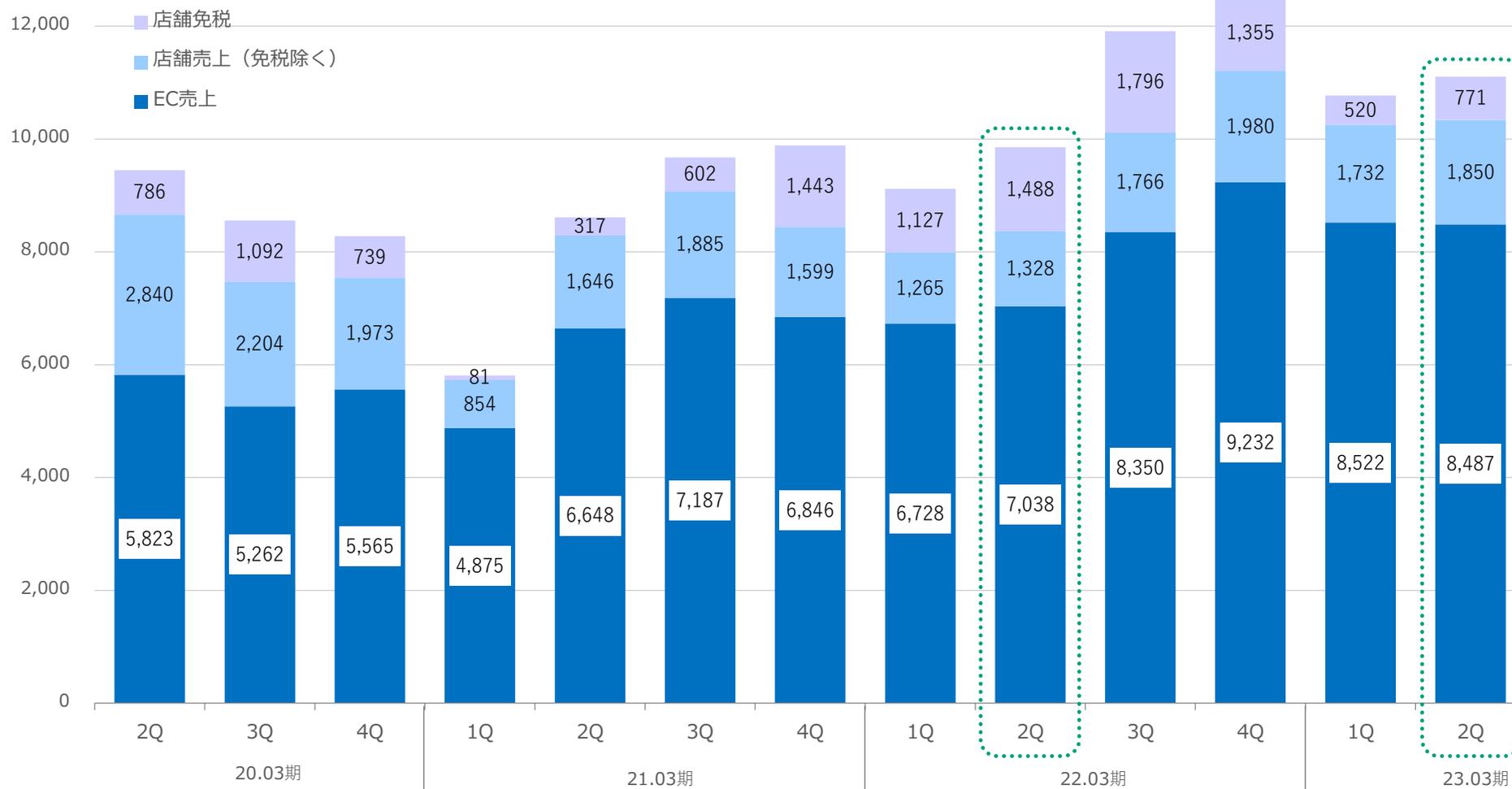
免税 中国のロックダウンなど、国際情勢による影響が続く



販売チャネル別売上高推移（四半期）

概要 EC売上高及び店舗売上高（免税除く）が好調に推移し、売上高全体で**前年同期比120%**

(単位：百万円)

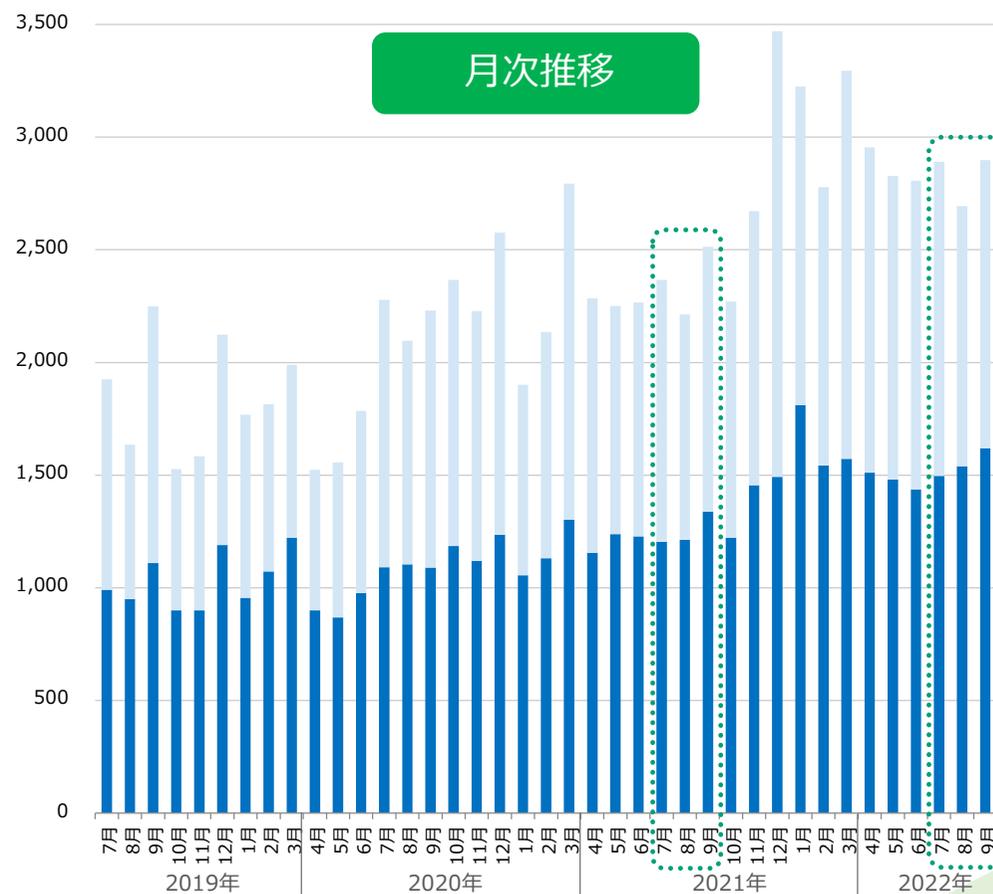
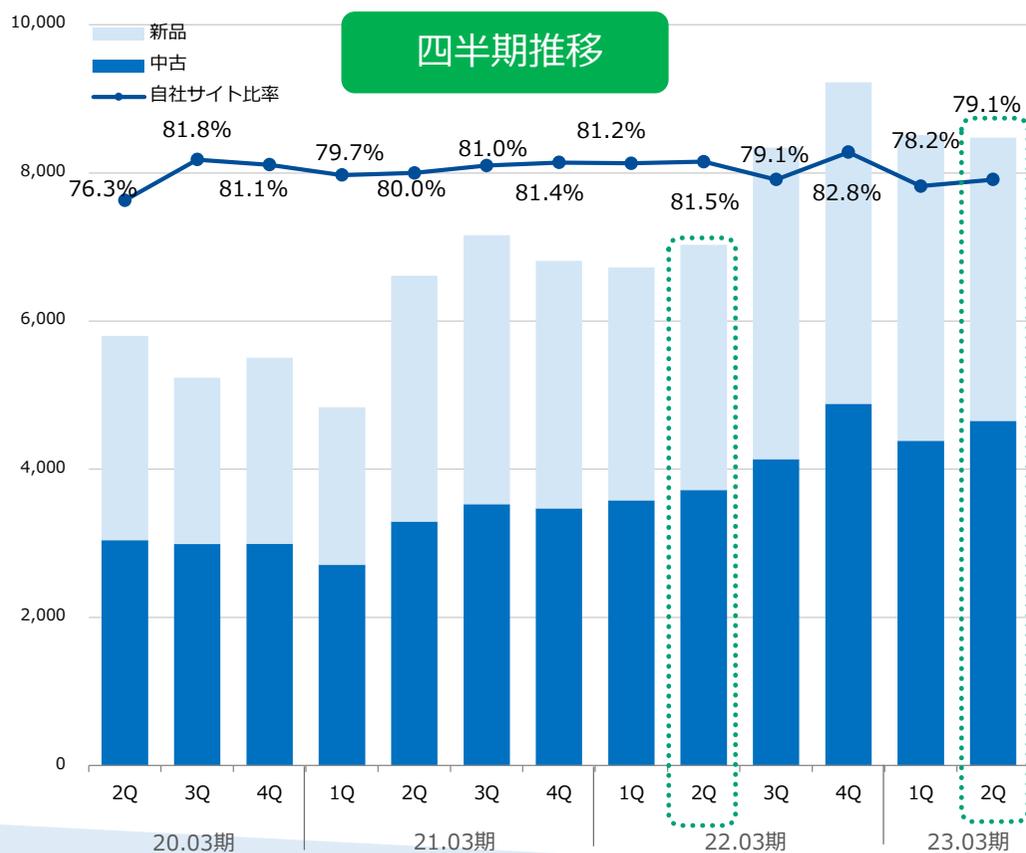


EC売上高推移

概要 **越境ECが好調に増加**したことで、前年同月比で自社サイト比率は減少。

	2023.3期 1Q	2023.3期 2Q	増加比率
EC売上高 (百万円)	8,522	8,487	120%
自社サイト比率	78.2%	79.1%	+0.9%
モール比率	21.8%	20.9%	▲0.9%

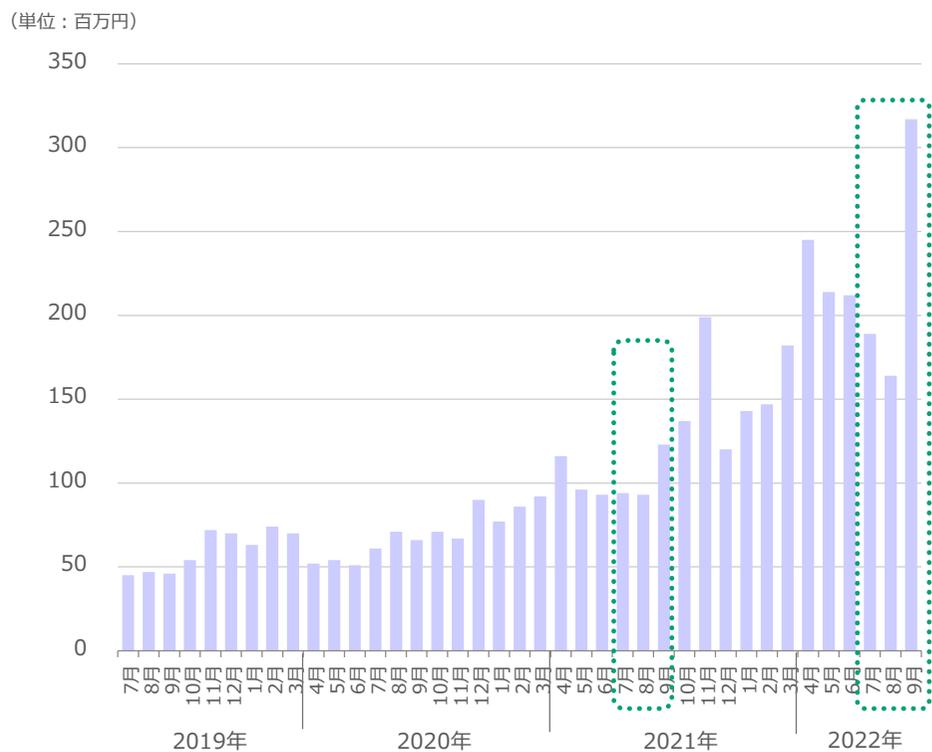
(単位：百万円)



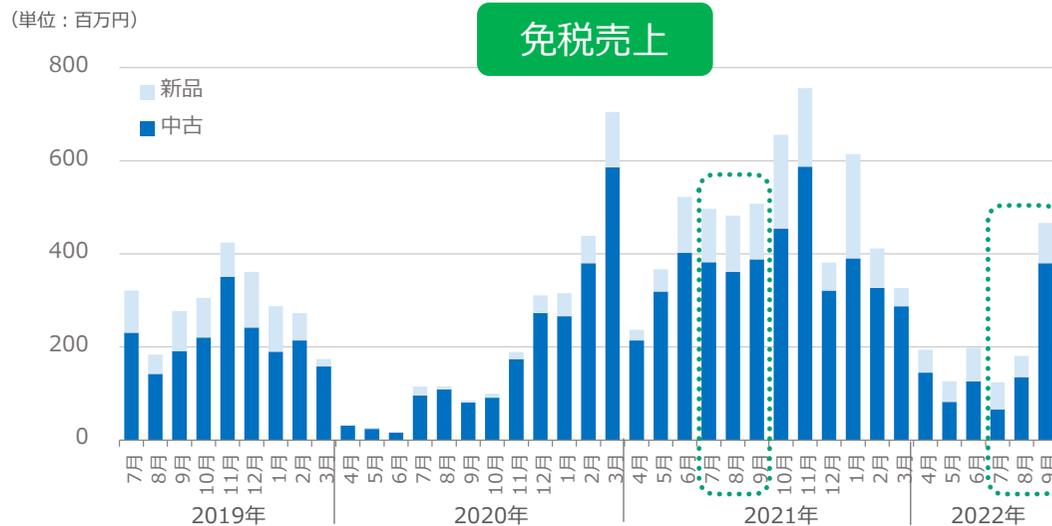
越境EC(海外モール)・免税・店舗 売上高推移

概要 カメラ・時計共に国内だけでなく海外での需要も高く、越境ECは前年同期比210%と好調に推移。

越境EC(海外モール)売上



免税売上



店舗売上 (免税除く)



事業別売上高（四半期）



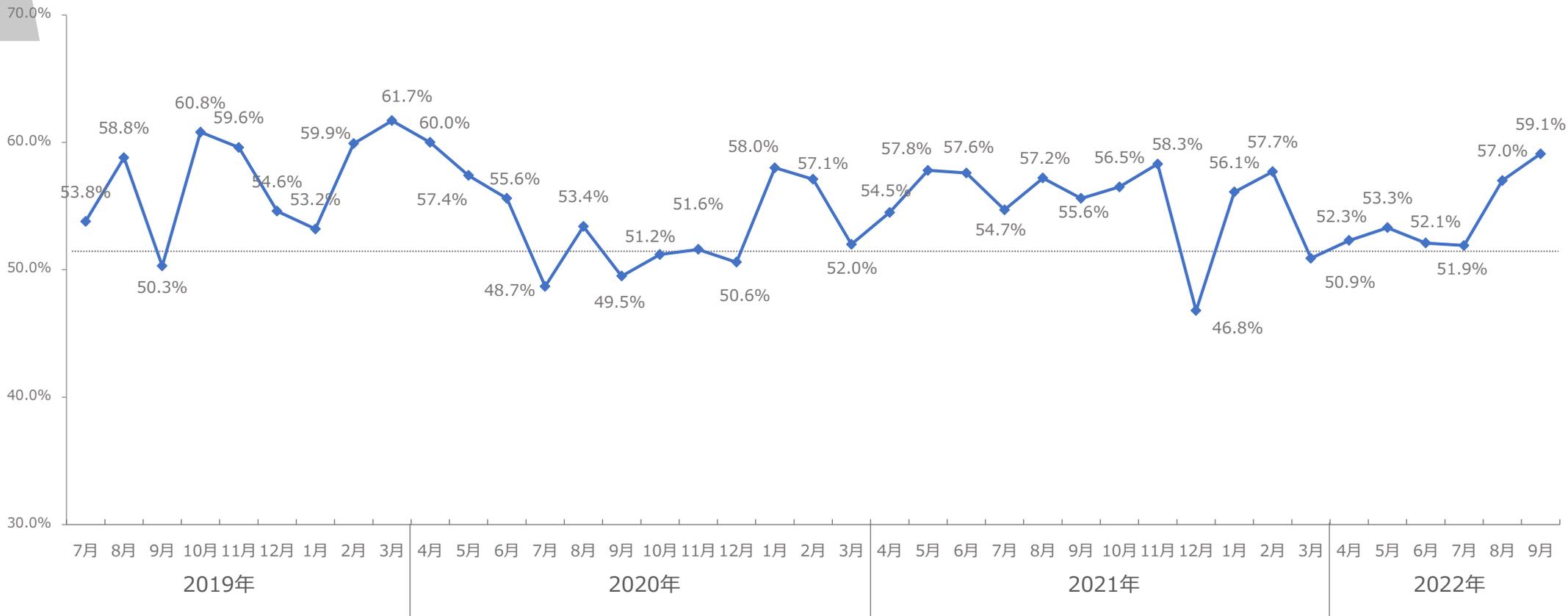
概要 各事業（商材）ともに順調に推移し、**2Q単体及び上期累計で売上高過去最高額を更新。**



売上高全体に占める中古品比率推移



概要 時計事業の中古品売上高上昇に伴い、中古品比率推移上昇



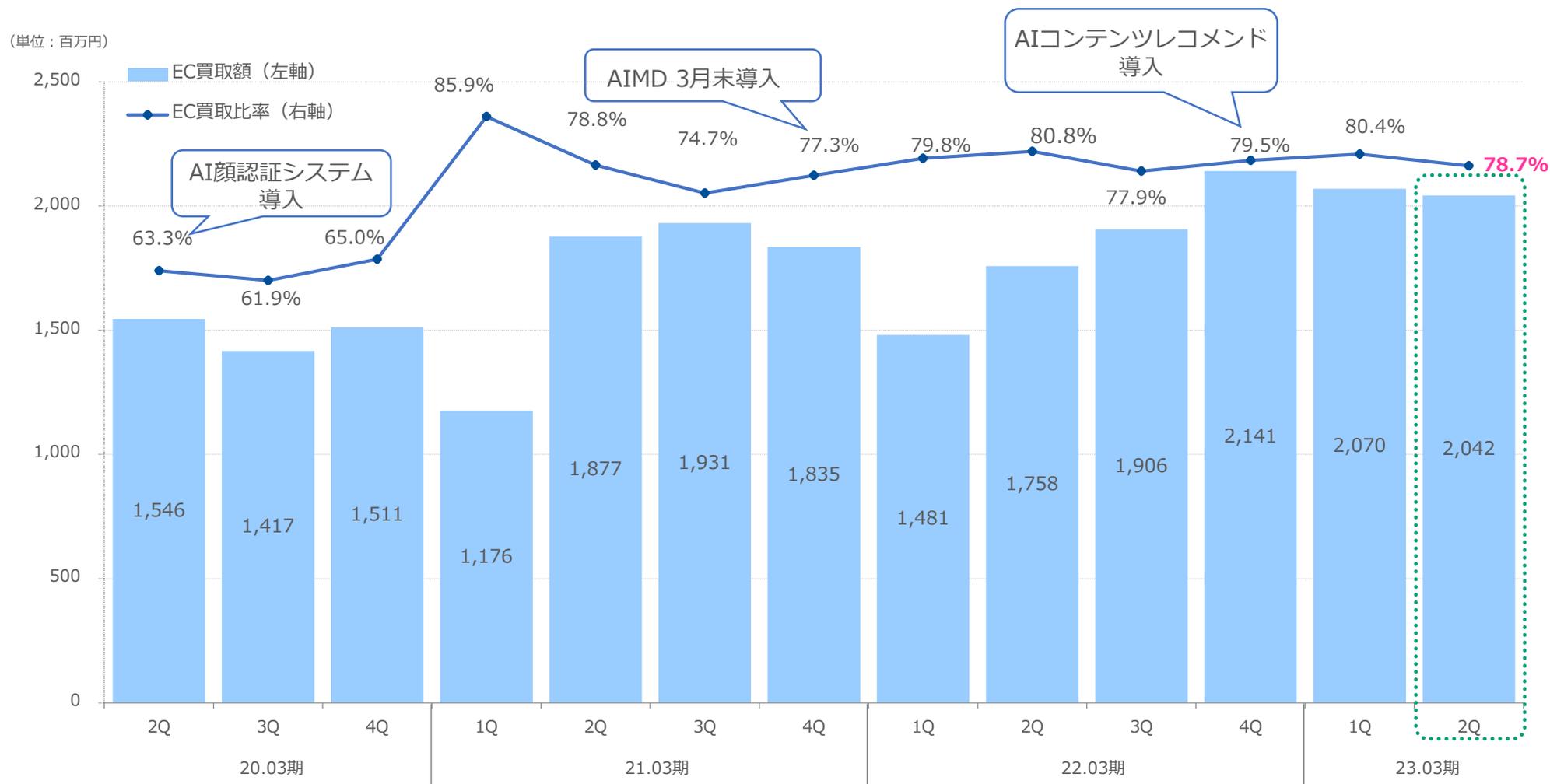
 中古品比率	20.3期			21.3期				22.3期				23.3期	
	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
	53.9%	57.5%	57.5%	56.8%	50.6%	51.0%	54.9%	56.5%	55.8%	53.4%	54.8%	52.6%	54.3%



カメラ事業 中古EC買取推移



概要 EC比率は引き続き高い水準を維持。



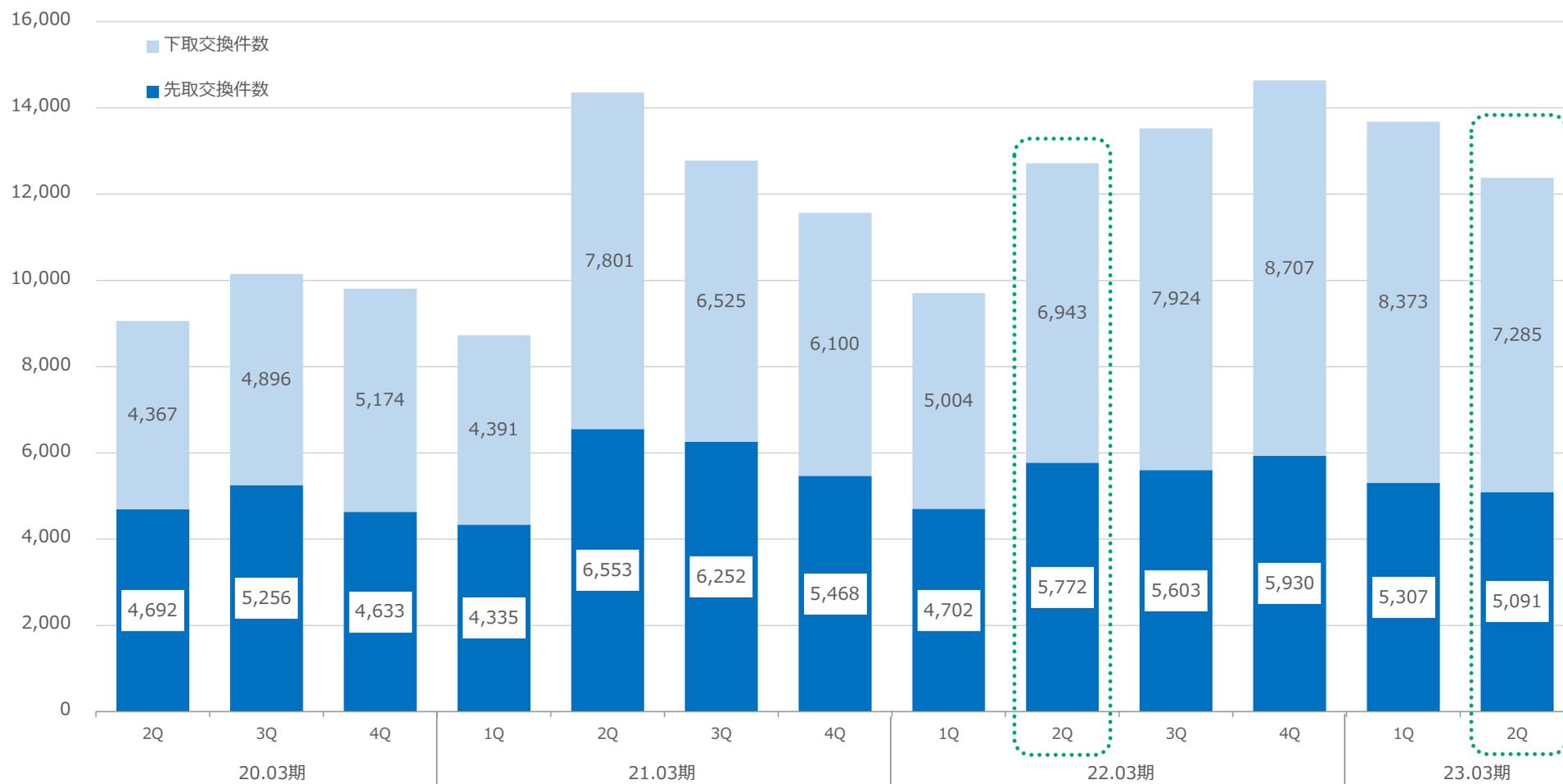


カメラ事業 下取・先取交換件数推移



概要 AIMD効果により交換サイクルが安定し、堅調に推移。

(単位：百万円)



決算概要：前年比較

売上高

【前年同期比】**全体：115.4%** **EC：123.6%** 店舗：93.7%
EC売上高は主軸のカメラ事業を中心に好調に推移。

粗利率

主軸のカメラ・時計については、AIMDの効果や市場動向を鑑みた商品価格設定により、全体の粗利率は、**18.8%**となった。

販管費

販売促進費や手数料などの売上高連動分の費用及び人員増加、従業員給与のベースアップによる増加があるも、AI活用によるスリムな経営を継続強化したことで、売上高販売管理費比率は**11.4%**となった。

営業利益

主軸事業での粗利率のコントロールと販売管理費の抑制により、営業利益比率は**7.4%**と高い水準を維持。

	22.03期 2Q累計		23.03期 2Q累計						(単位：百万円)	
	実績	売上高比率	1Q実績	2Q実績	累計	売上高比率	前年同期比	計画	計画比増減	
売上高	18,972	-	10,776	11,108	21,885	-	115.4%	21,621	+264	
売上総利益	3,536	18.6%	2,120	1,995	4,116	18.8%	116.4%	—	—	
販売管理費	2,220	11.7%	1,264	1,223	2,488	11.4%	112.0%	—	—	
営業利益	1,315	6.9%	856	771	1,628	7.4%	123.8%	1,559	+69	
経常利益	1,351	7.1%	863	782	1,645	7.5%	121.8%	1,544	+102	
当期純利益	933	4.9%	585	540	1,125	5.1%	120.6%	1,065	+60	

販売管理費の前年比較

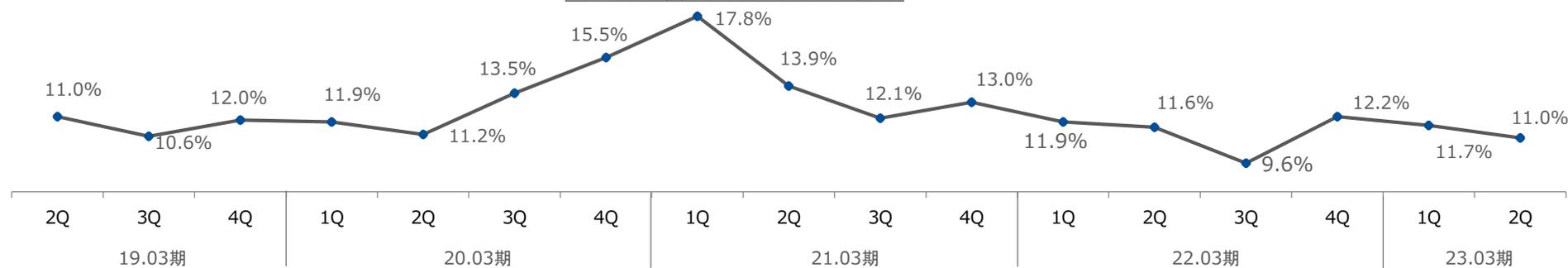


(単位：百万円)

	22.03期 2Q累計		23.03期 2Q累計		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	売上比 (PT)	増減
人件費	632	3.3%	693	3.2%	▲0.1%	+61
広告宣伝費	21	0.1%	19	0.1%	0%	▲2
販売促進費	421	2.2%	447	2.0%	+0.2%	+26
業務委託費	153	0.8%	185	0.8%	0%	+32
支払手数料	481	2.5%	592	2.7%	+0.2%	+111
減価償却費	92	0.5%	96	0.4%	▲0.1%	+4
地代家賃	173	0.9%	176	0.8%	▲0.1%	+3
その他	245	1.3%	277	1.3%	0%	+32
販売管理費計	2,220	11.7%	2,488	11.4%	▲0.3%	+266

- 増加要因
- 給与ベースアップ及び人員増による増加
 - 下取交換増加に伴う下取り額UP
 - 売上増加に伴うクレジット利用料の増加
 - PS、RSU導入費用等による増加

売上高販管費比率 四半期推移



年間推移	19.3期	20.3期	21.3期	22.3期	23.3期 2Q累計
		12.0%	12.9%	13.8%	11.3%

事業別業績の前年比較



(単位：百万円)

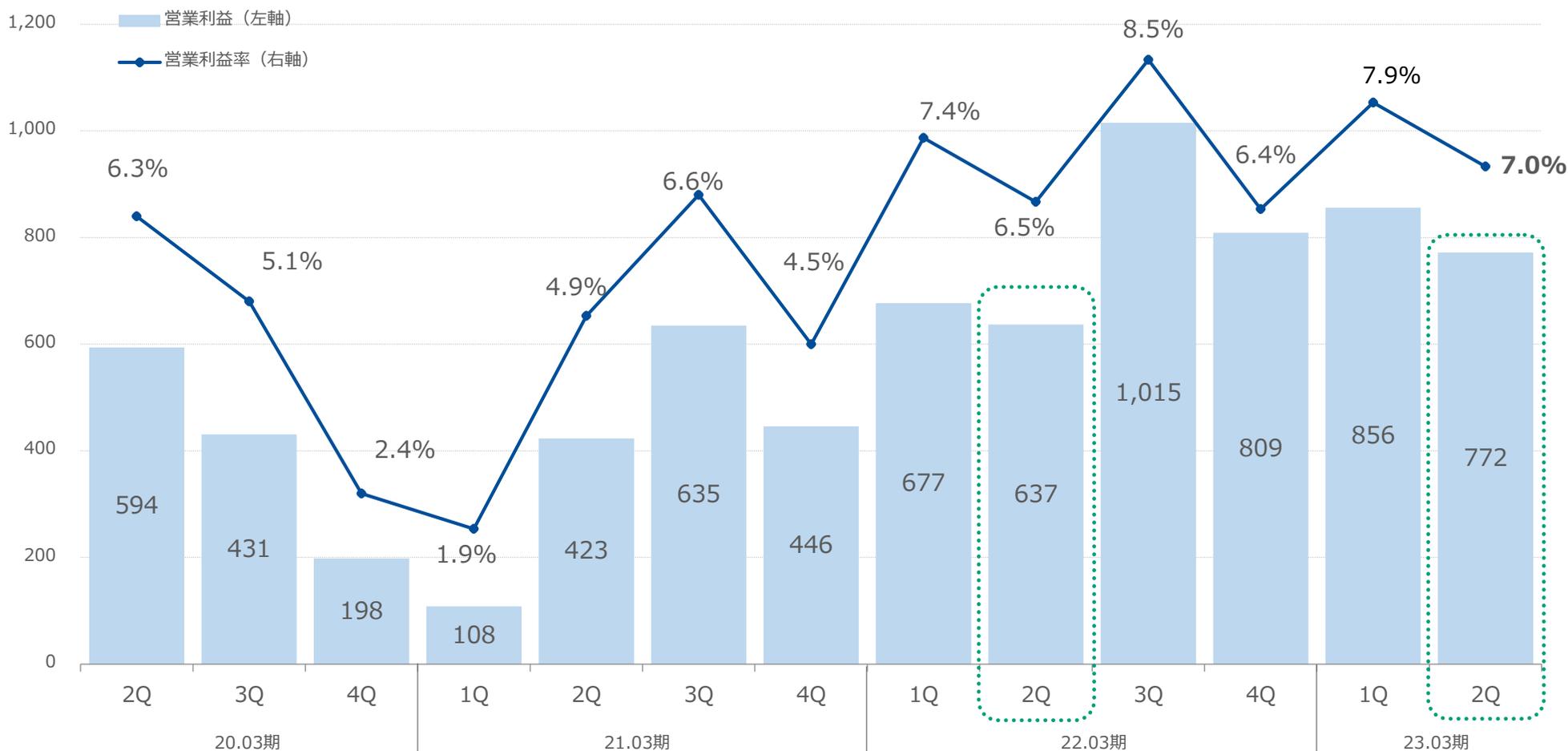
事業・販売チャネル () 売上構成比		22.03期 2Q (累計)	23.03期 2Q (累計)	前年比	備考
 カメラ事業 (70.1%)	EC売上	10,795	13,355	123.7%	<ul style="list-style-type: none"> ● EC、店舗共に売上高が好調に推移 ● AIMD効果により中古カメラの粗利率が安定したことで、セグメント利益向上
	店舗売上	1,338	1,985	148.3%	
	カメラ売上計	12,133	15,341	126.4%	
	セグメント利益	1,353	1,763	130.0%	
 時計事業 (26.8%)	EC売上	2,435	3,174	130.4%	<ul style="list-style-type: none"> ● EC売上高が好調に推移 ● 免税減少したことにより全体売上高は昨年を下回った。
	店舗売上	3,807	2,696	70.8%	
	時計売上計	6,242	5,871	94.1%	
	セグメント利益	371	320	95.9%	
 筆記用具事業 (0.98%)	EC売上	152	175	114.9%	<ul style="list-style-type: none"> ● EC、店舗共に前年を上回り、費用も低減できたことで黒字転換
	店舗売上	31	38	124.3%	
	筆記用具売上計	183	214	116.5%	
	セグメント利益	▲1	15	—	
 自転車事業 (2.1%)	EC売上	383	303	79.1%	<ul style="list-style-type: none"> ● 店舗での販売（免税）が好調に推移
	店舗売上	28	154	545%	
	自転車売上計	412	458	111.2%	
	セグメント利益	25	30	120.4%	
合計	EC売上	13,766	17,009	123.6%	<ul style="list-style-type: none"> ● EC強化を継続したことで、引き続きEC売上高好調
	店舗売上	5,205	4,875	93.7%	
	売上高合計	18,972	21,885	115.4%	

営業利益・営業利益率の四半期推移

概要 **営業利益率は7.0%と引き続き高水準を維持。**

EC主軸のビジネスモデルとAI活用及びOne to Oneによるスリムな経営によって、販売管理費の抑制・コントロールを行い高水準を持続させる。

(単位：百万円)



貸借対照表 前年比較



概要 商品の販売が進み、短期借入金が圧縮されたことで流動負債は約10億円の減少。

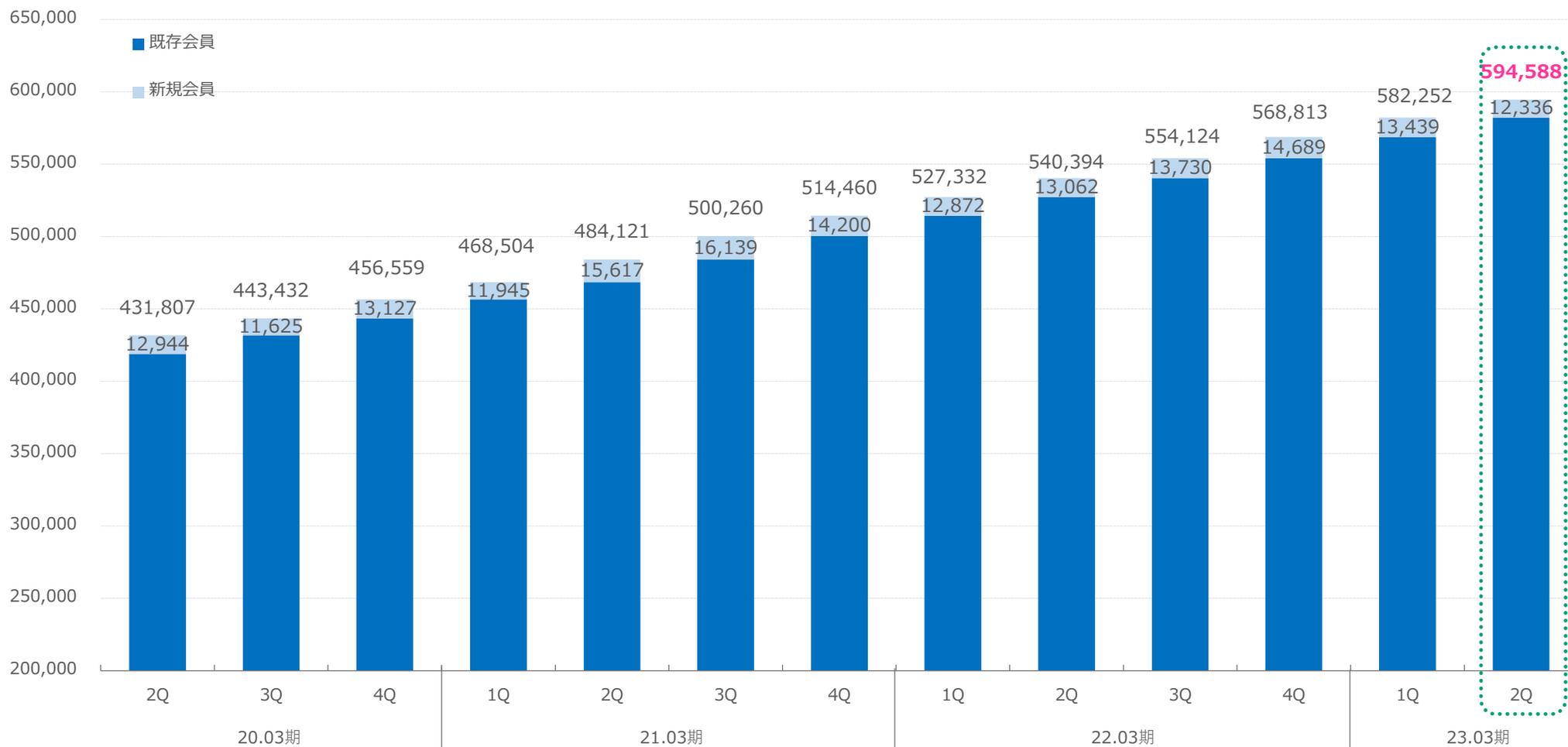
(単位：百万円)

	22.03期末	23.03期 2Q末	
		実績	増減
流動資産	12,820	12,701	▲119
現預金	1,173	1,556	+382
商品	8,329	8,620	+291
固定資産	1,586	1,637	+51
資産合計	14,407	14,338	▲68
流動負債	6,124	5,116	▲1,008
固定負債	2,813	3,490	+677
負債合計	8,937	8,606	▲330
純資産合計	5,469	5,731	+262
負債・純資産合計	14,407	14,338	▲68

Web会員数の四半期推移



概要 毎月新規会員数は順調に増加し、11月に60万人突破見込み



Web会員数の会員属性

概要 会員の年齢層は幅広く、10代～30代の割合は **41.1%**

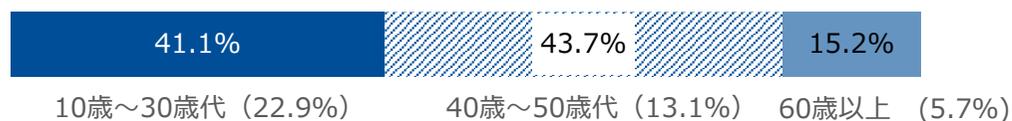
インスタなどのSNS普及により、10代～30代の女性比率は **22.9%**と高い

若い世代の構成比増加している中でも、利用平均単価は変わらず維持されており、引き続き安定した会員構成を構築

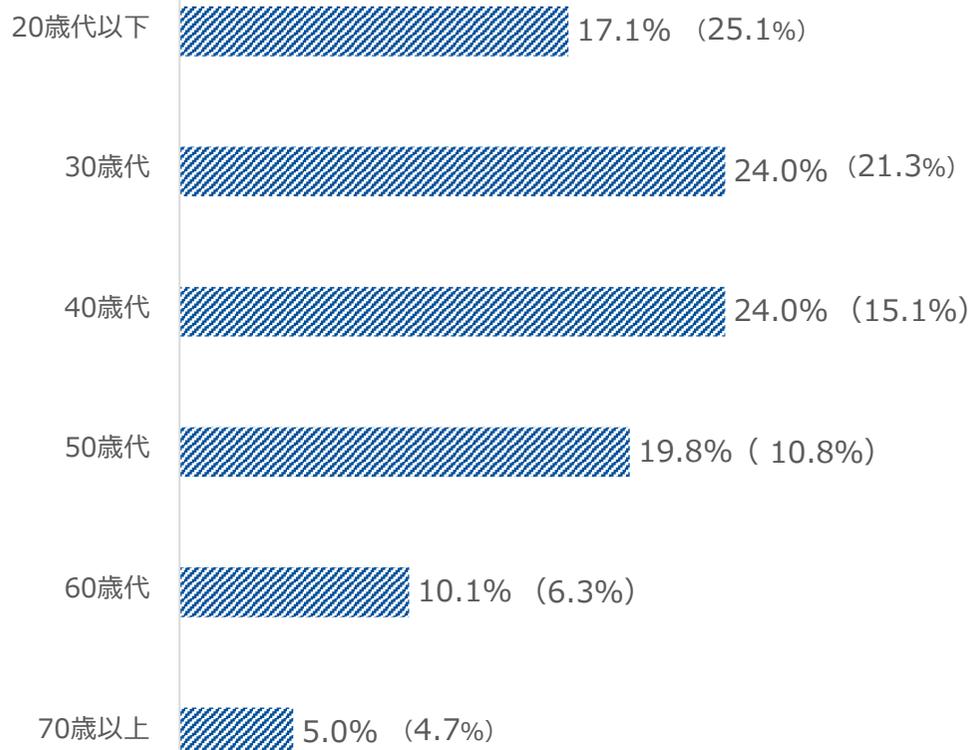
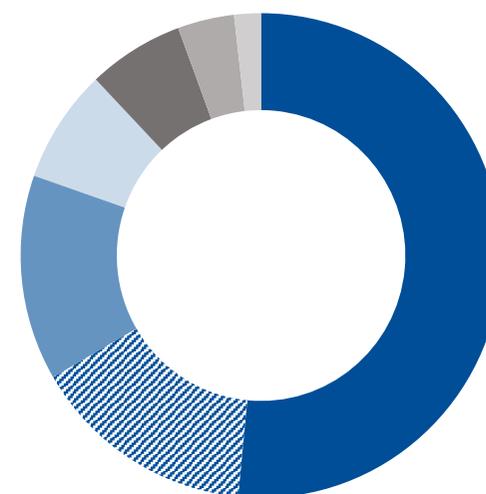
2022年9月末

世代分布

※ () は女性比率



エリア分布



男女比

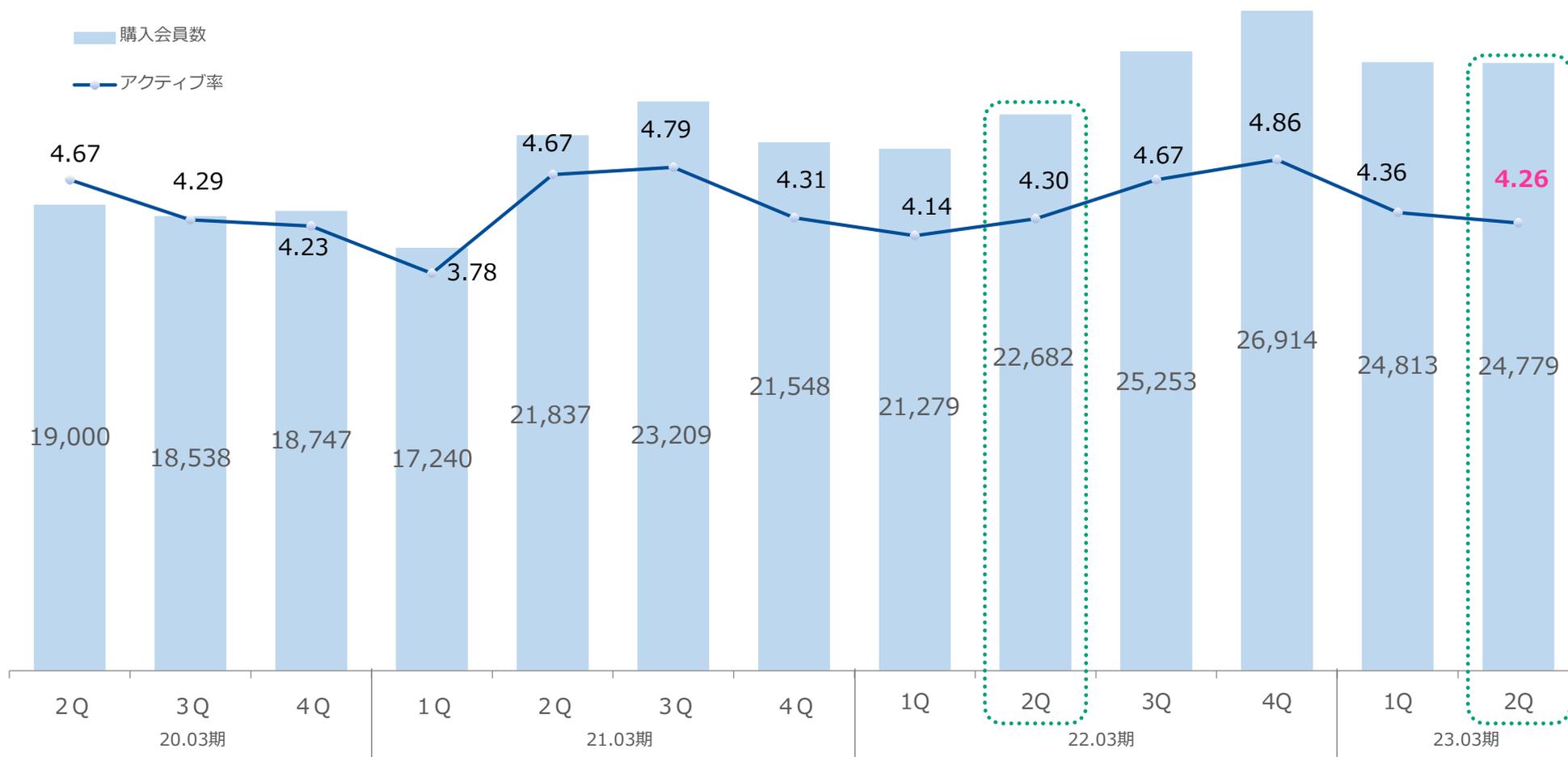
男性 : 84.0% 女性 : 16.0%

四半期毎のWeb会員（既存顧客）のアクティブ率※



概要 新規会員が純増する中、アクティブ率も引き続き高い水準を維持。

(単位：人)



※アクティブ率…各四半期はじめの会員数に対する
その四半期の購入会員数(新規での購入会員は除く)

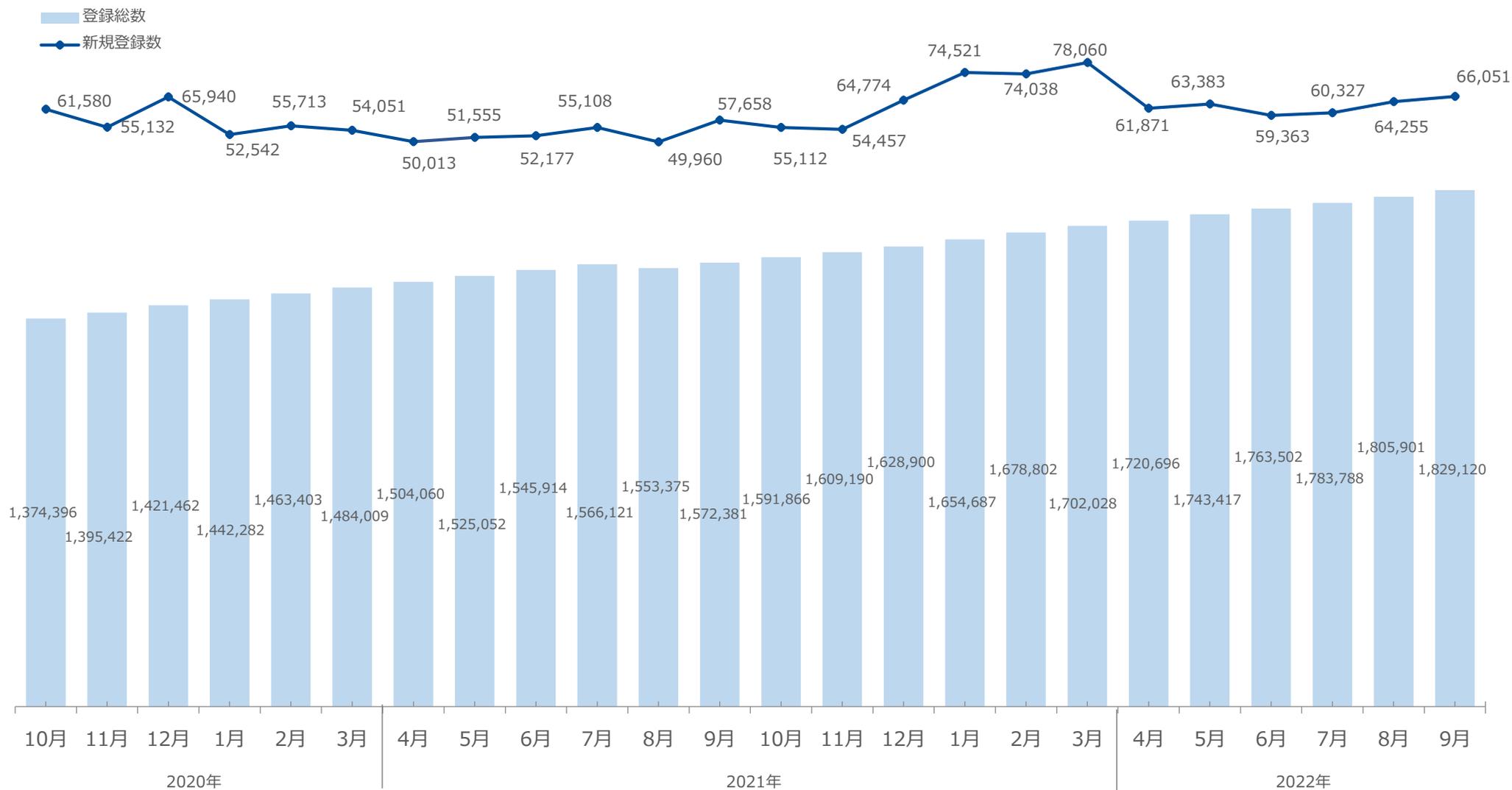
欲しいリストの登録商品数



※登録した商品を購入した場合は自動的にリストから削除となる

概要 新規登録数は月平均 約6万件と堅調に推移。

※1~3月は新製品発売や決算セール等のイベント効果により新規登録数が大きく増加

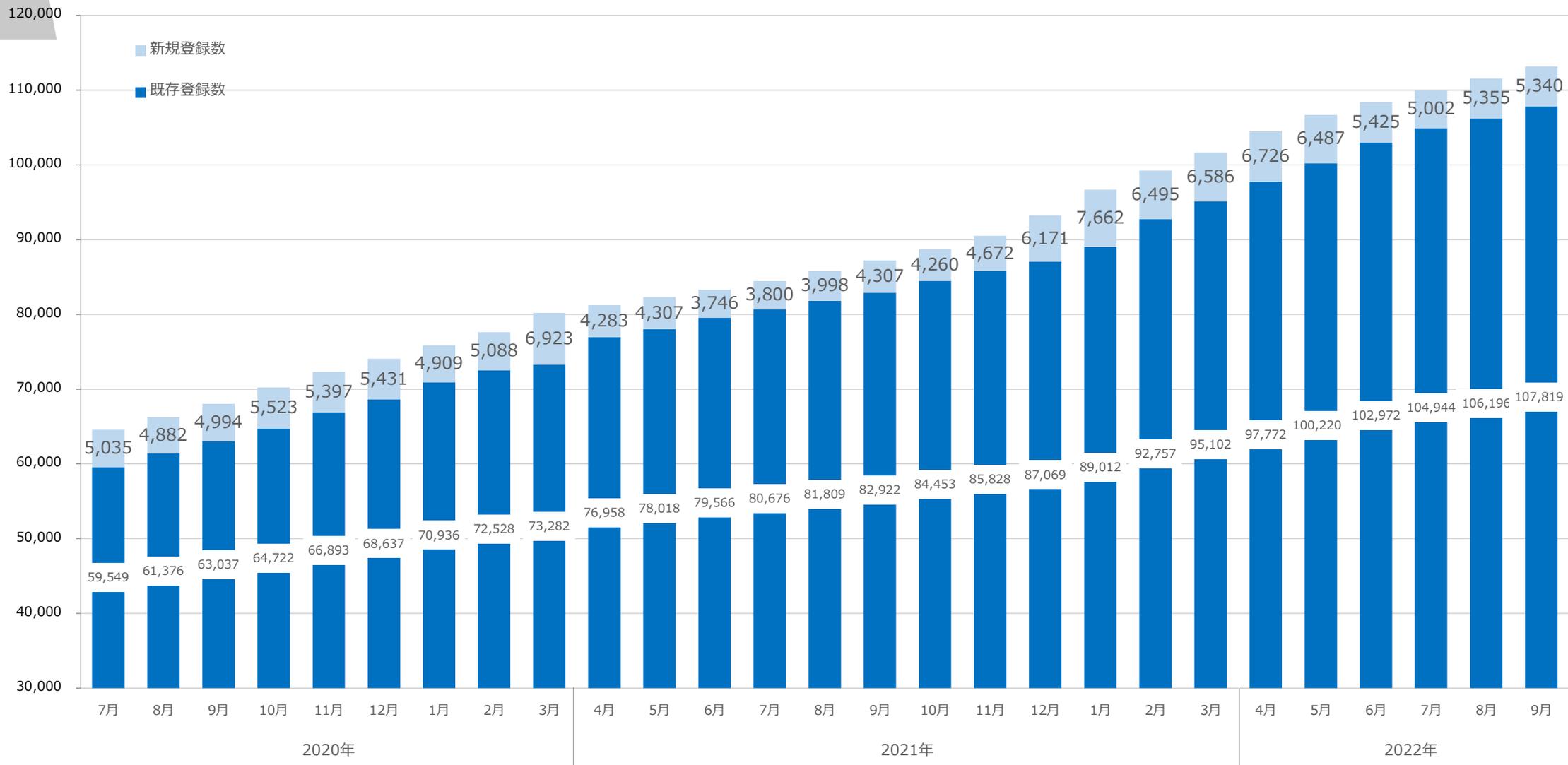


入荷お知らせメール登録数



概要 新規登録数が順調に推移。

メール、アプリだけでなく、5月からはLINEでのお知らせ機能を導入。上期平均 約40万件の配信。



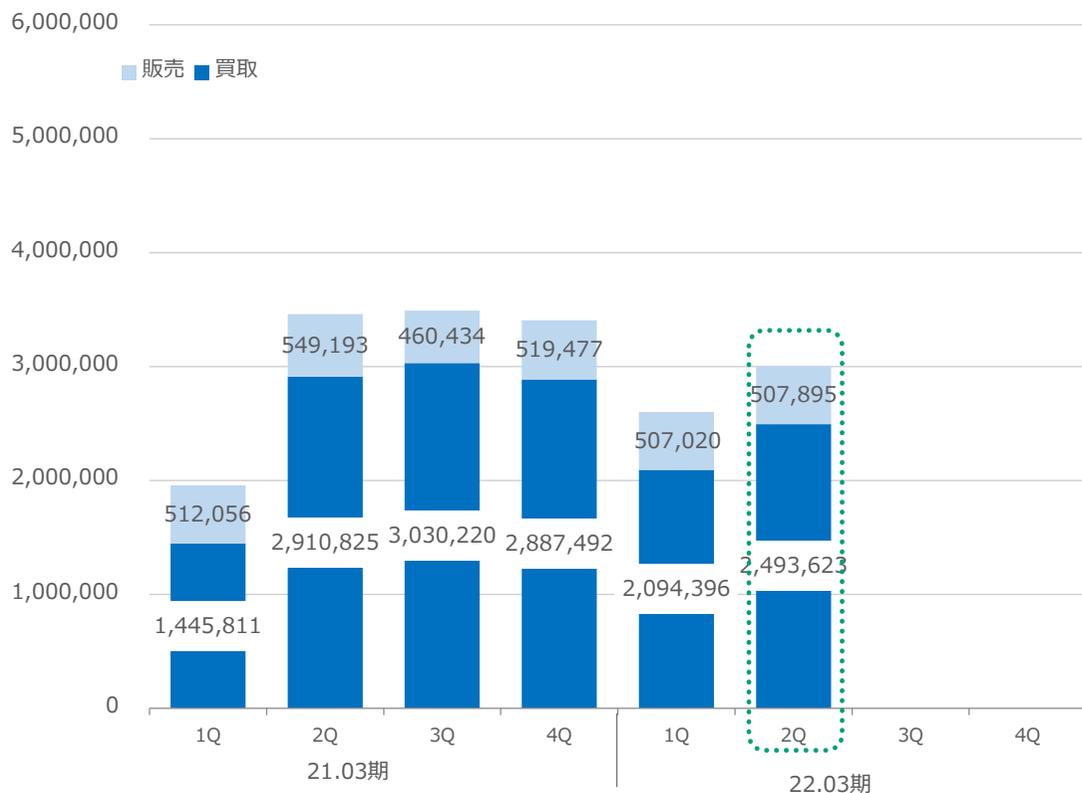


AIMD × One to One × AIコンテンツ Recommend

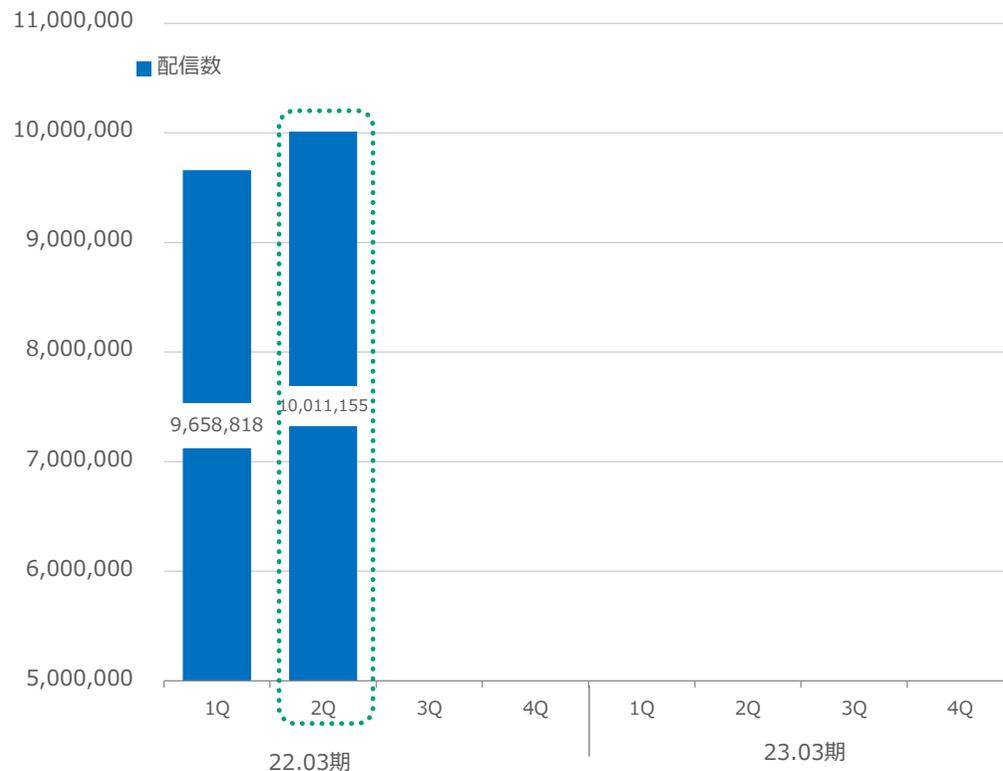


概要 AIMD × One to One × AIコンテンツ Recommendのリクエスト配信数も堅調に推移
 お客様のお手元のスマートフォンに **月平均400万配信**

AIMD × One to One



AIコンテンツ Recommend



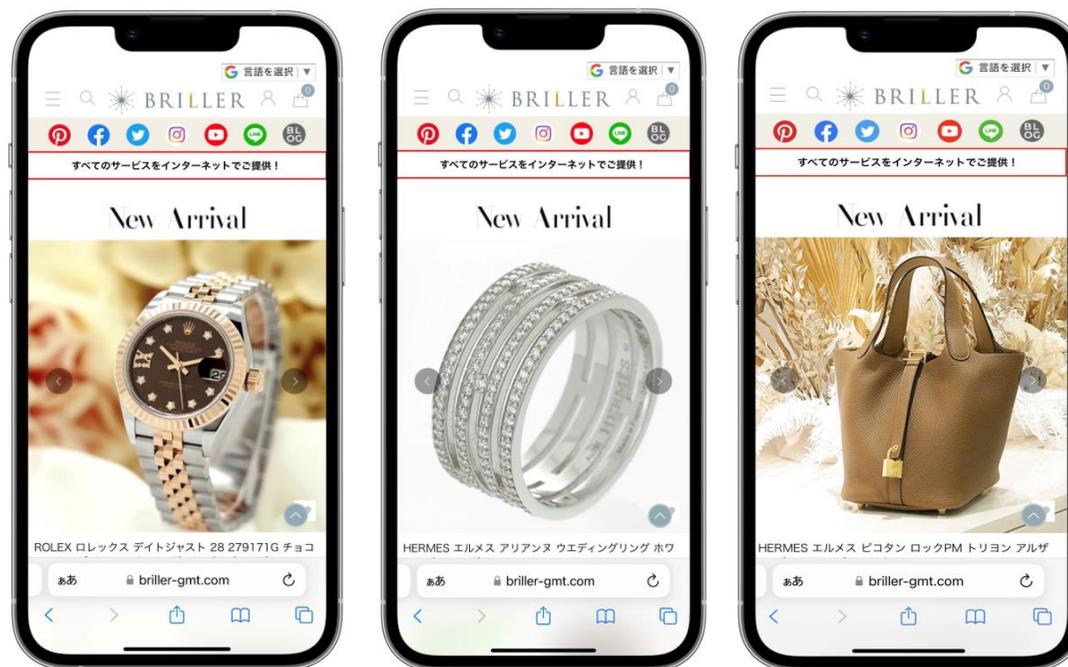


取り組み施策状況

2022年11月1日(火)

“レディースブランドサロン「BRILLER (ブリエ) ”

Eコマースと店舗のハイブリットな展開でリニューアルオープンいたしました。



新たな取り扱い商材

- HARRY WINSTON
- Cartier
- Van Cleef & Arpels
- TIFFANY & Co.
- BVLGARI
- etc

世界5第ジュエラーを中心とした高級ブランドジュエリーの展開をスタート

ジュエリー2022年、国内市場予測

1兆14億

(出所：矢野経済研究所、宝飾品(ジュエリー)市場に関する調査2022年より)

Buyeeの導入 海外販路を拡大

2022年11月7日

eBay、Chrono24に続き「Buyee Connect」を開始

「Buyee」の会員約330万人、世界118カ国のエリアに
「安心・安全」なお取引を楽しんでいただける
新たに越境ECの戦略を展開

専門店品質を世界のお客様へ



世界
118カ国 /
エリアに対応



カメラマーケット

新品シェア

約8～10%

(出所：GfK Japan 2021年度)

中古シェア

約20～23%

(出所：「リユース市場データブック2021」リフォーム産業新聞発行)

ポイント

● メーカー各社の動き

2020年度よりフルサイズミラーレスカメラへの本格移行がはじまったことで業界が活性化されカメラ専門店への追い風となる。

● 国内シェア

カメラを本格的な趣味にしたり、映像業界の活性化により仕事にする人も年々増加傾向。より高い専門性が求められてくるため、量販店から専門店への新規顧客の流れ込みを期待。

● 新製品の発売効果

新製品発売により、世代前のモデルが中古品として販売される事で、中古品市場も活性化される。

時計マーケット



(出所：一般社団法人日本時計協会 2021年1月～12月)

2021年9月～

商品ラインナップ拡充戦略

(ロレックスを中心にラインナップ拡充)

2021年12月～

『Rolex国内最大級』の取り扱い

2022年11月～

『レディースブランドサロン「BRILLER」オープン』

2023年3月期～

今後は更に国内・海外でのシェアUPを狙う

人財への取り組み

従業員向けRSUの導入



2022年5月18日

各位

会社名 シュッピン株式会社
 代表者名 代表取締役社長 CEO 小野 高彦
 (コード番号: 3179 東証プライム)
 問合せ先 執行役員 CFO 林 浩史
 (TEL. 03-3342-2944)

従業員向け譲渡制限株式ユニット (RSU) 付与制度の導入に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、下記のとおり当社従業員に対する譲渡制限株式ユニット (RSU) 付与制度を導入することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 本制度の導入目的

本制度は、当社従業員を対象として、当社の中長期的な業績拡大及び企業価値の持続的な向上への貢献、継続勤務意欲を高めるとともに、株主の皆様と一層の価値共有を進めることを目的として導入される制度です。

2. 本制度の概要

(1) 本制度の対象者

当社従業員のうち、当社が定める者（以下、「対象者」といいます。）とします。

(2) RSUの概要

本制度に基づき付与されるRSUは、対象者に対して、当社が予め定める期間（以下、「権利算定期間」といいます。）にわたり、当社に在籍すること等を条件として、当社が対象者ごとに定める数（以下、「本交付株式数」といいます。）の当社の普通株式（以下、「当社株式」といいます。）を交付するものです。なお、当社の発行済株式総数が、株式の併合又は分割により増減する場合、併合又は分割の比率を乗じて本交付株式数を調整します。

(3) 本制度に基づき交付する当社株式の上限数

本制度に基づき交付する1事業年度当たりの当社株式の上限数は、20,000株とします。なお、当社の発行済株式総数が、株式の併合又は分割により増減する場合、併合又は分割の比率を乗じて当該上限数を調整します。

(4) 当社株式の交付の方法及び時期

当社は、対象者に対するRSUの付与から3年間の権利算定期間を設定する予定であり、当該権利算定期間の満了日において当社の従業員の地位を有する対象従業員に対して、当社の取締役会決議に基づき、当該対象従業員に対し発行又は処分される当社株式の数に1株当たりの払込金額を乗じることにより算定された額の金銭報酬債権を付与した上で、当該金銭報酬債権の現物出資と引き換えに当該株式の発行又は処分を行います。

当社従業員に関する情報

基本情報	2019年度	2020年度	2021年度
従業員数	206人 男性: 152人(73.8%)、女性: 54人(26.2%)	210人 男性: 152人(72.4%)、女性: 58人(27.6%)	215人 男性: 156人(72.6%)、女性: 59人(27.4%)
管理職数	38人 男性: 32人(84.2%)、女性: 6人(15.8%)	44人 男性: 37人(84.1%)、女性: 7人(15.9%)	48人 男性: 40人(83.3%)、女性: 8人(16.7%)
平均年齢	36.6歳	36.9歳	37.0歳
平均勤続年数	6年	6.4年	6.9年
離職率(自己都合)	17.7%	13.0%	8.3%

●女性管理職比率
当社は16.7%
 と高水準

日本企業の平均9.4%
 ※帝国データバンク
 (女性登用に対する企業の
 意識調査2022年より)

採用	2019年度	2020年度	2021年度
新卒採用者数	15人 (男性: 5人、女性: 10人)	9人 (男性: 4人、女性: 5人)	8人 (男性: 2人、女性: 6人)
中途採用者数	27人 (男性: 18人、女性: 9人)	23人 (男性: 14人、女性: 9人)	17人 (男性: 13人、女性: 4人)
障がい者雇用	1人	1人	0人

SDGs への取り組み

12項目を中心に取り組みを行っておりますが
今後17項目すべてを網羅できるよう目指して参ります。

価値ある大切な商品の新たな創造事業



- 環境に優しいオリジナルノベルティグッズの制作
- 商品梱包材は環境に配慮したものを使用
- 名刺、封筒などの備品は環境に配慮したものを使用

SDGsの新たな取り組み

豊かな社会

一般社団法人障がい者自立推進機構は、障がい者アーティストの経済的な自立を目的とし、アート作品(絵画・デザイン等)を利用していただく活動を行っています。当社はオフィシャルパートナーとしてパラリンアートの活動に参画しています。

■ アーティスト
ケンタさん

[アーティスト紹介](#)

障がい者アートを応援しています

■ アーティストコメント

この作品を通して、シュッピン様とは貴重な「出会い」だったと思っております。もっと、さらに、という思いが込み上げ、その情熱を作品に表現し、シュッピン様のお役に少しでも立ちたいと思ったのです。社会人として大きく育てていただきました。作品作りは、自分のインスピレーションを大事に、修正を重ねる度に自分の未熟さを知り、逆に面白くなってきました。芸術性とビジネスに大切な「ロコ」の調和を、自分のインスピレーションを大事に保ちつつ、深く思い、考え、試行錯誤しました。自分が誠心誠意ながら、シュッピン様の社員の一員になったつもりで、責任を持って作品の制作に当たらせていただきました。

受け継がれるモノ

上期SDGsの新たな取り組み



一般社団法人障がい者自立推進機構は、障がい者アーティストの経済的な自立を目的としアート作品(絵画・デザイン等)を利用していただく活動を行っています。

当社はオフィシャルパートナーとしてパラリンアートの活動に参画しています。

- 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。