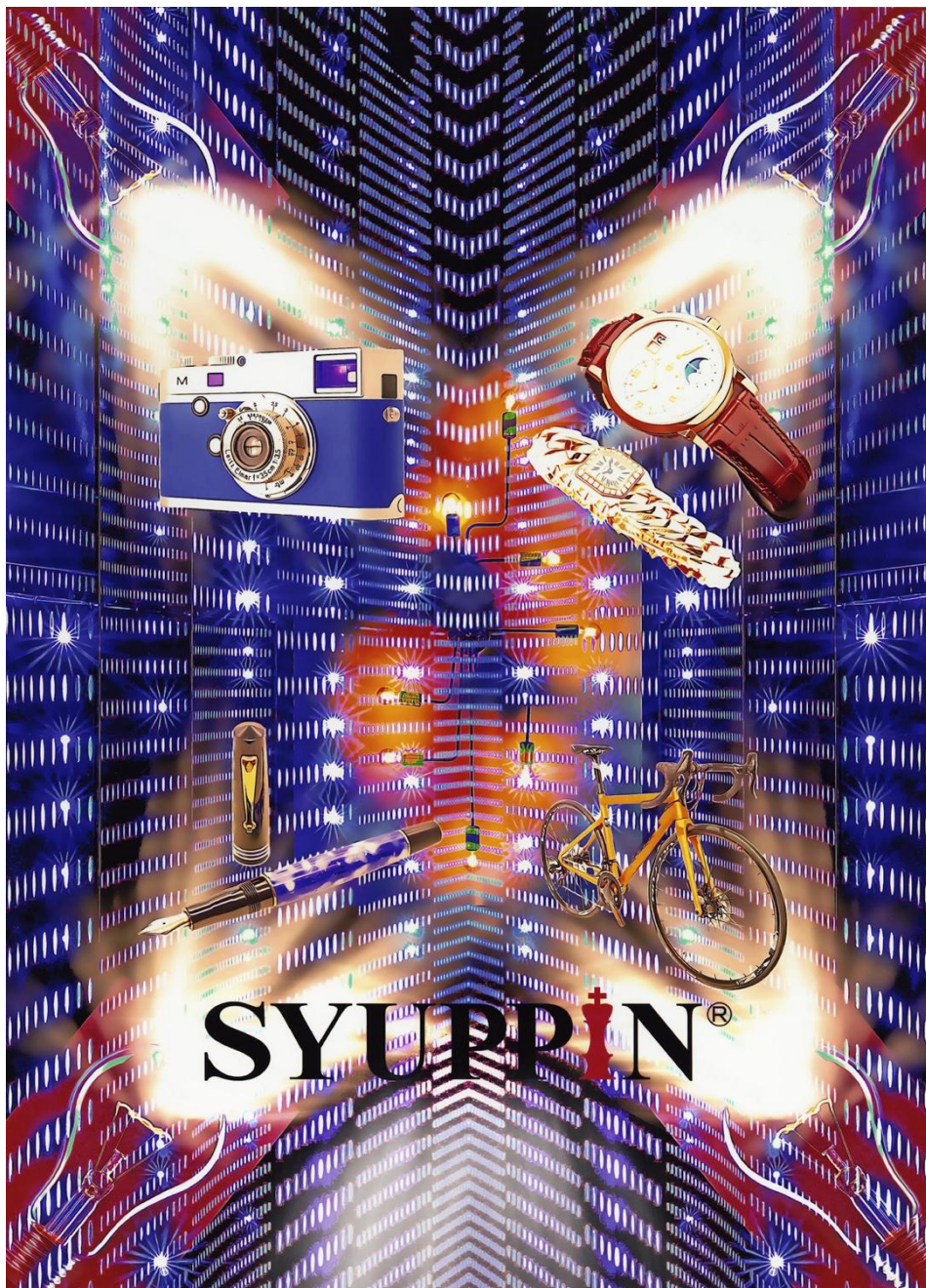




 Paralym Art®  
障がい者アートを応援しています

## 2025年3月期 決算説明及び中期経営計画

# 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  | 250名（2025年3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                     |
|    | 2022年 4月 | 東京証券取引所プライム市場へ移行                          |
|    | 2022年11月 | 「BRILLER」が店舗拡張し、レディースブランドサロンとしてリニューアルオープン |
|    | 2024年 3月 | （株）シグマクシス、（株）シグマクシス・インベストメントと資本業務提携       |

## 決算ハイライト（通期）



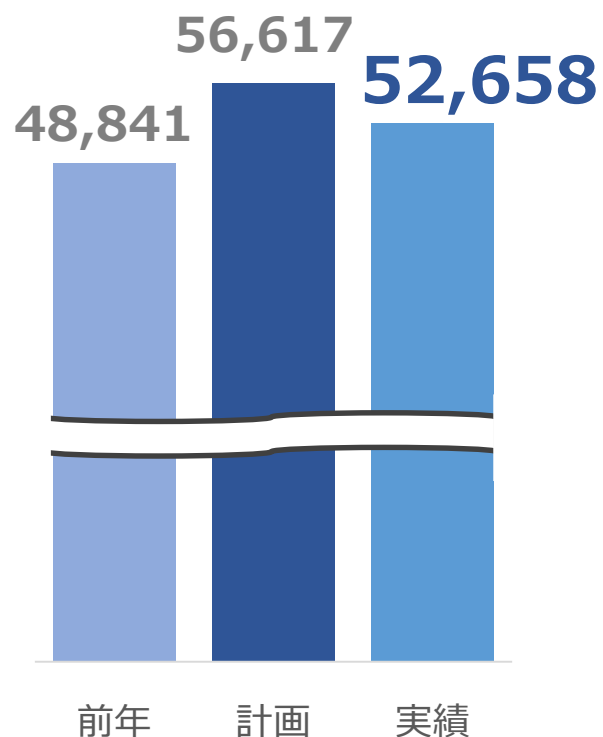
通期計画比で**売上高:93%**、**営業利益:88%**と計画を下回る

前年同期比で**売上高:108%**、**営業利益:102%**

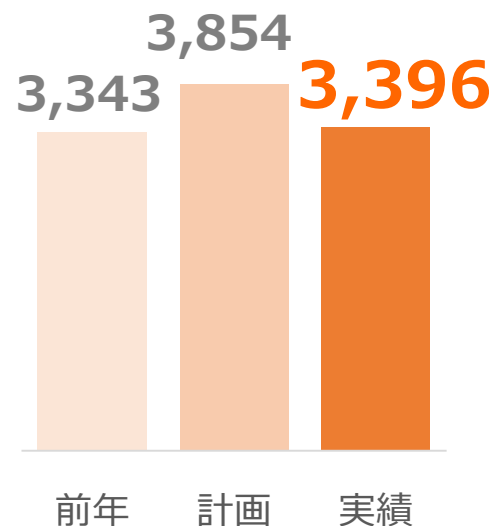
### 前年・計画・実績比較

(単位：百万円)

#### 売上高



#### 営業利益

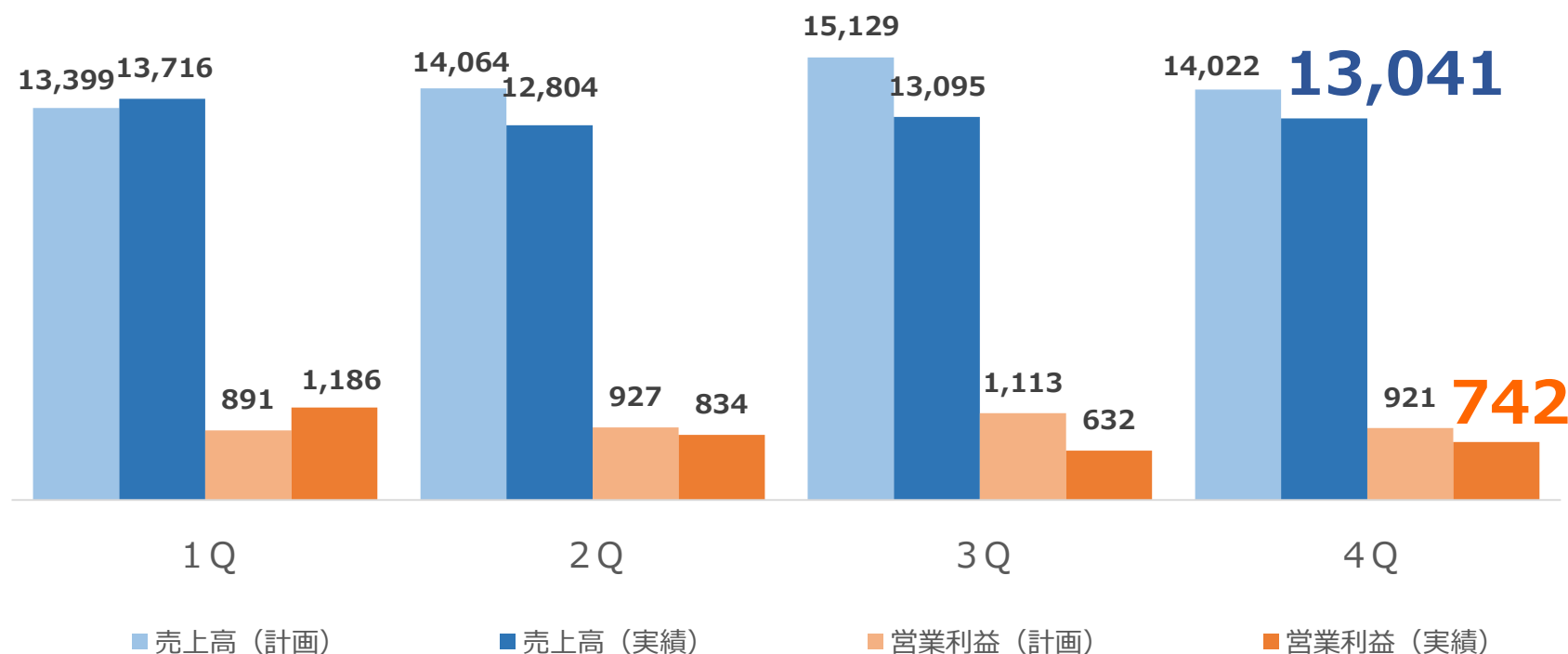


## 決算ハイライト（4Q単体）

EC売上高は**100億円を突破し過去最高売上高**となるが、  
カメラ事業部の粗利率低下、時計事業部が売上・利益ともに計画を下回ったことで  
計画比で売上高:**93%**、営業利益:**80%**と計画は下回る。

### 計画・実績 四半期推移

（単位：百万円）





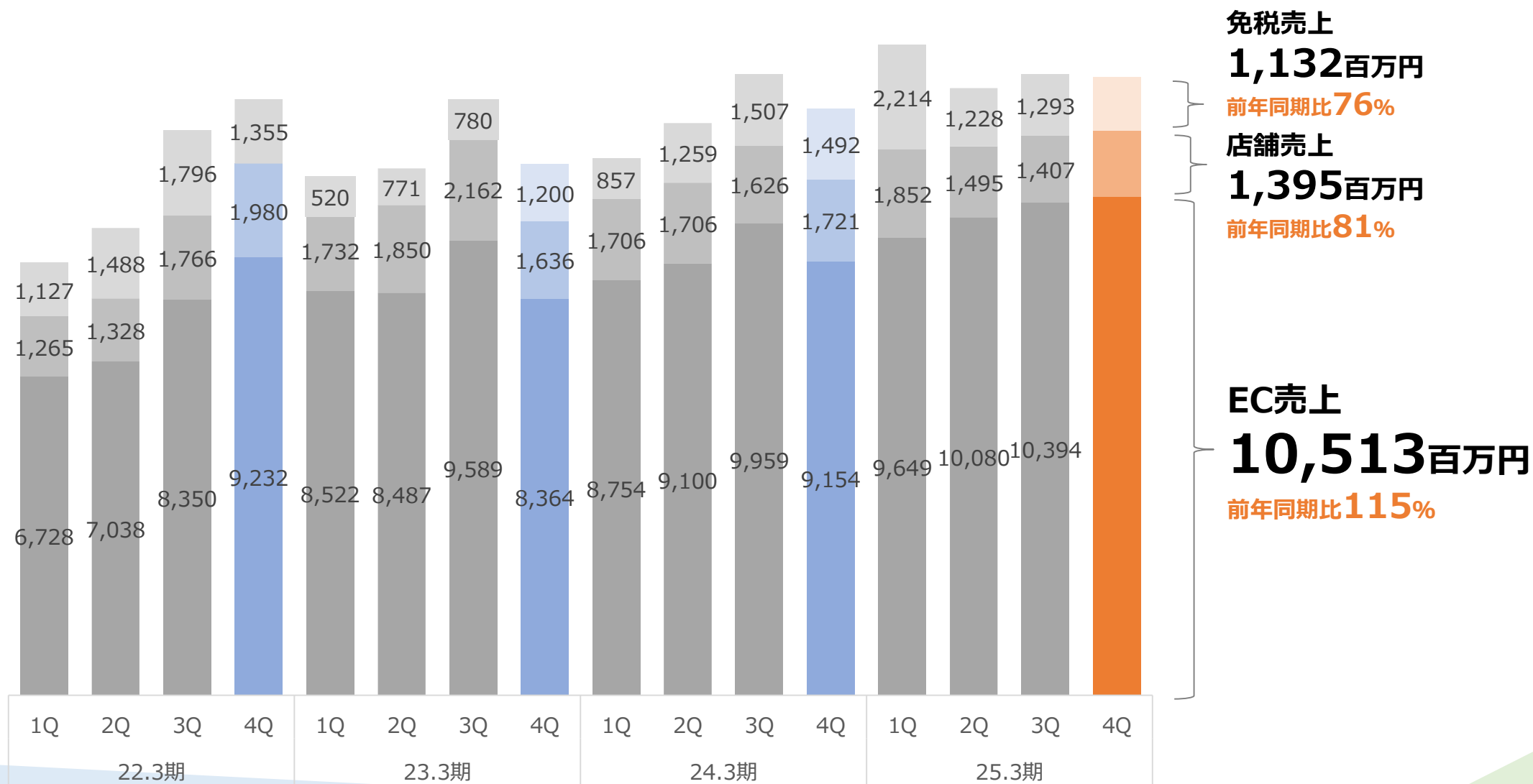
# 販売／買取実績

# 販売チャネル別 売上高推移（4Q単体）



EC売上高は四半期ベースで、引き続き**100億円超**

主軸のカメラ事業が順調に推移し、EC全体で**前年同期比115%**と順調に推移しました。

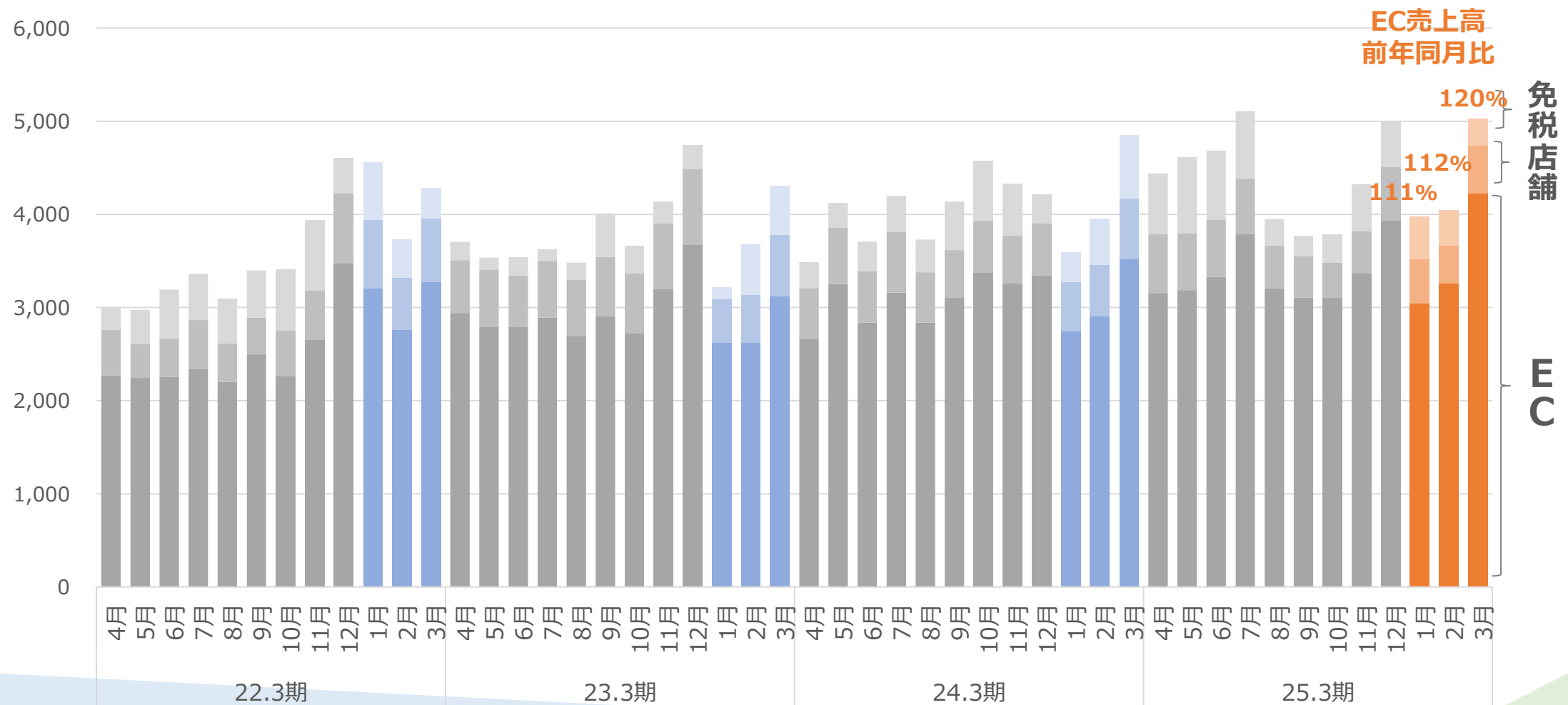


# 販売チャネル別 売上高推移（月次）



- EC：主軸のカメラ事業が成長ドライバーとなり順調に推移、**3月は過去最高売上高**となる
- 店舗：前年同期比で下回っての推移
- 免税：1月以降、軟調な推移

（単位：百万円）



## EC売上高推移（4Q単体）

自社サイト比率は、**安定して80%以上の高い水準**を維持

自社サイト比率

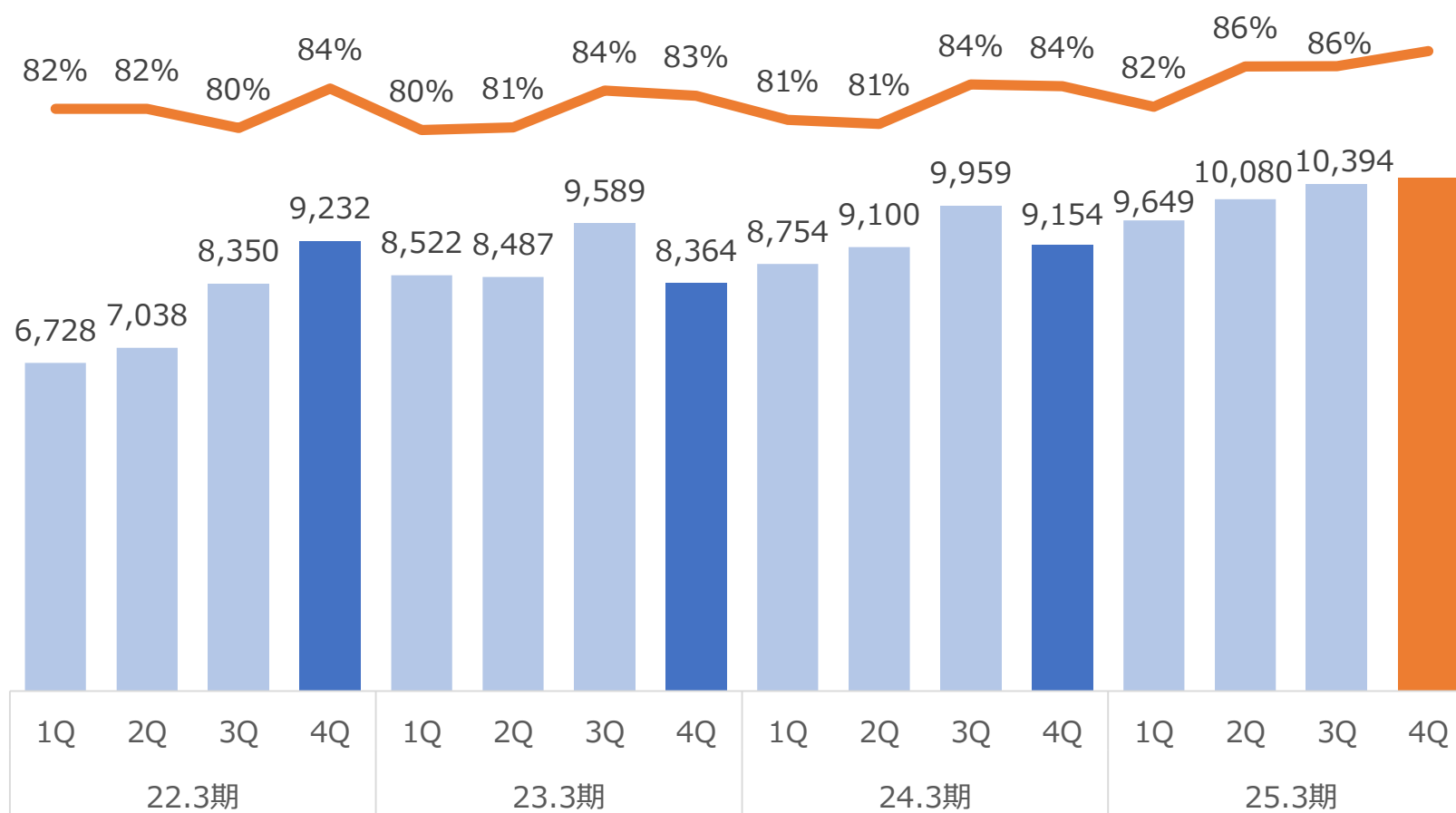
**87%**

前年同期比 **+3%**

EC売上

**10,513**百万円

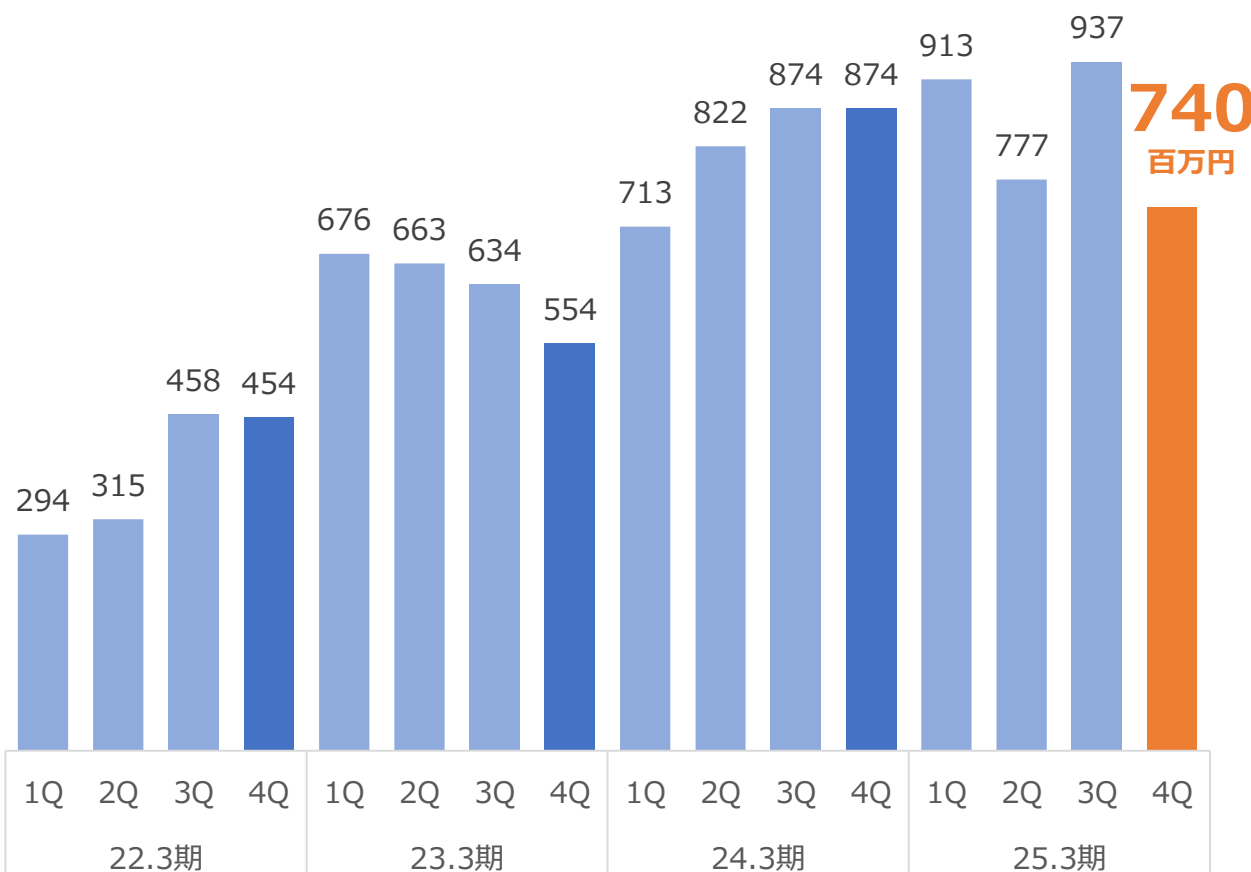
前年同期比 **115%**



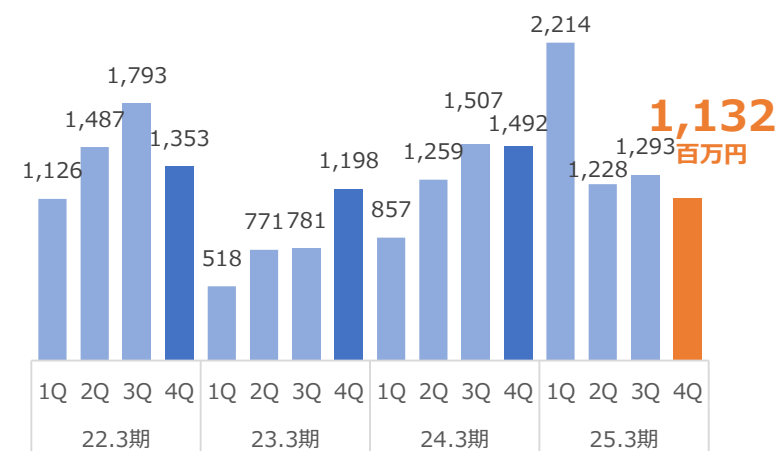
# 越境 E C (海外モール)・免税・店舗 売上高推移 (4Q単体)

越境 E C においては、為替変動や関税政策の影響もあり減速傾向に

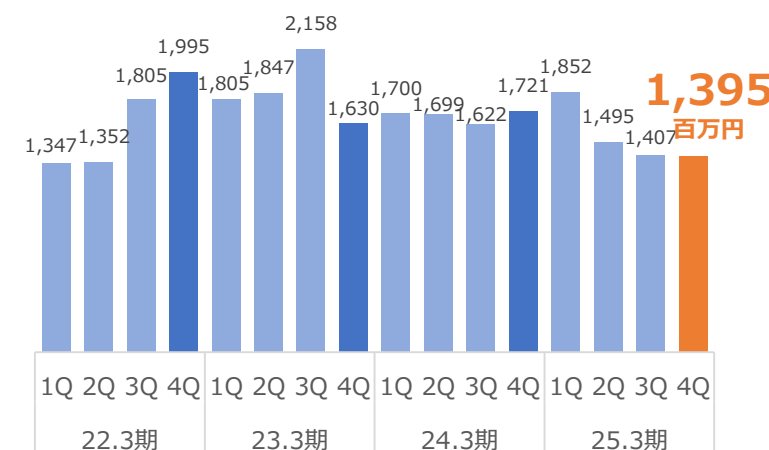
## 越境EC(海外モール)



## 免税



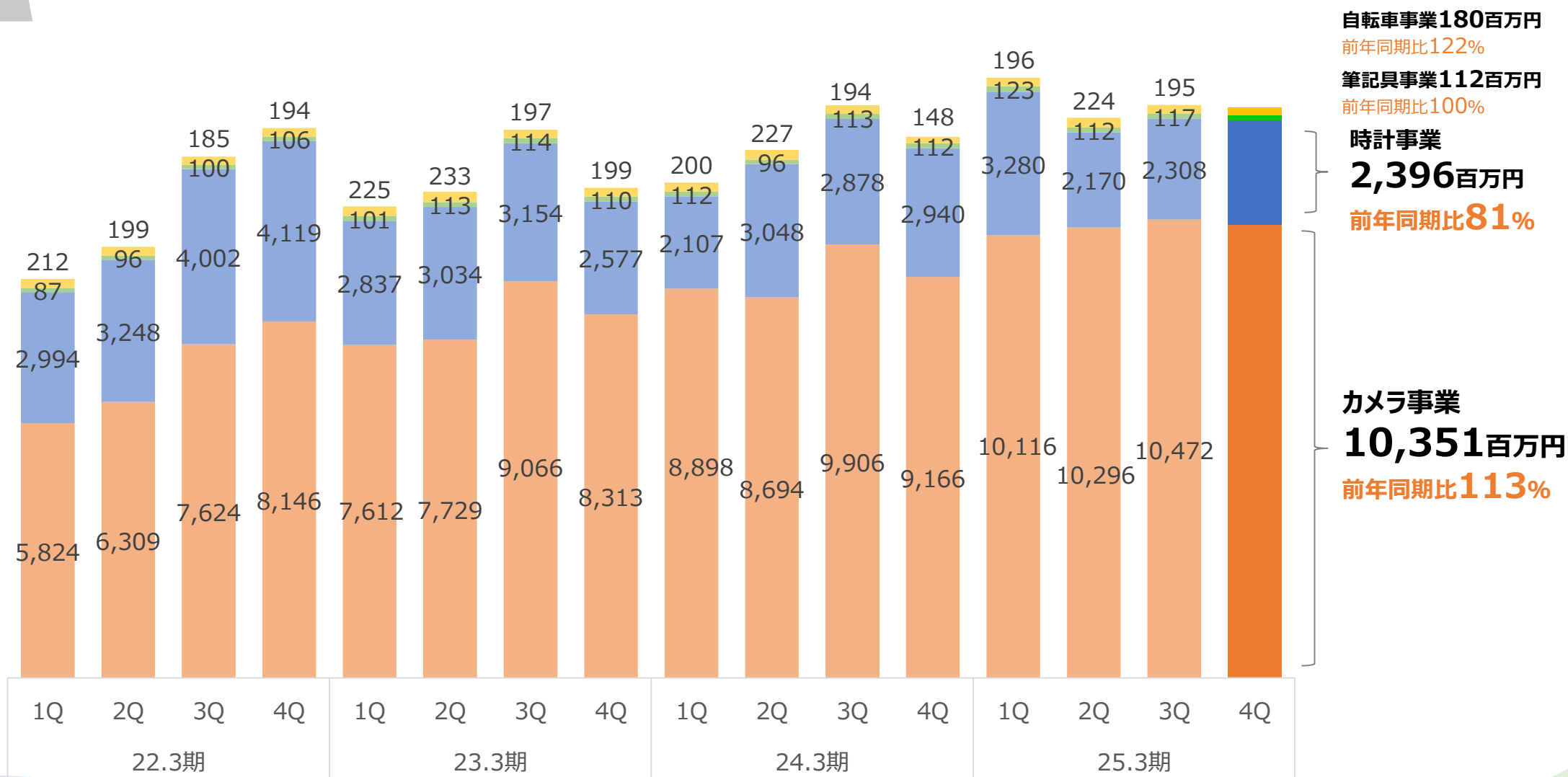
## 店舗(免税除く)



# 事業別 売上高（4Q単体）



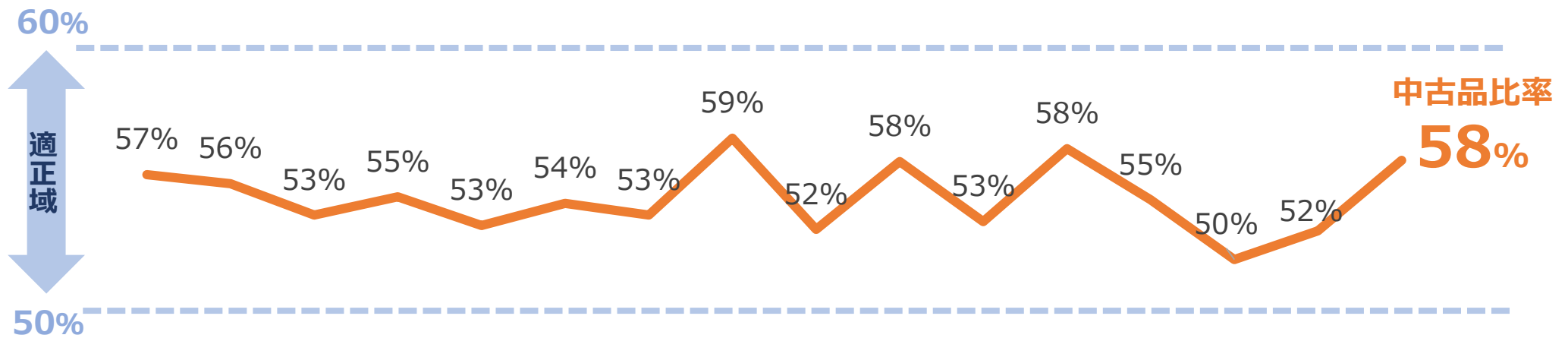
主軸のカメラ事業は継続して100億円超、**前年同期比で 2桁成長**となる  
時計事業は国内、免税ともに低調に推移しており、**前年同期比81%**にとどまる



## 売上高全体に占める 中古品比率推移（4Q単体）



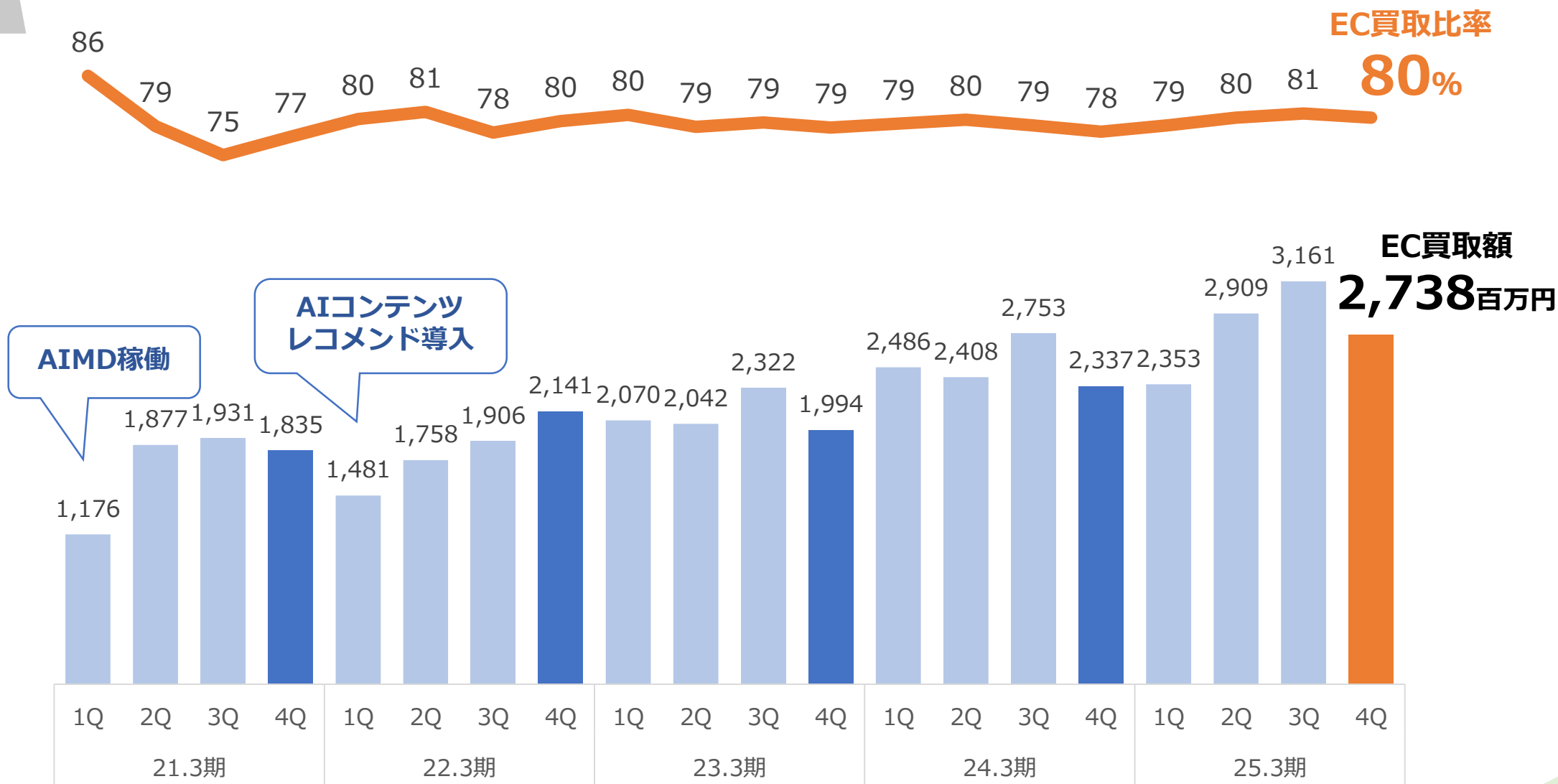
決算セール等のイベント要因により中古品比率は上昇するも、  
新品・中古の買替サイクルは**引き続き堅調**



|       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |       |    |    |    |
|-------|----|----|----|-------|----|----|----|-------|----|----|----|-------|----|----|----|
| 1Q    | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q    | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q    | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q    | 2Q | 3Q | 4Q |
| 22.3期 |    |    |    | 23.3期 |    |    |    | 24.3期 |    |    |    | 25.3期 |    |    |    |

# カメラ事業 中古EC買取金額推移（4Q単体）

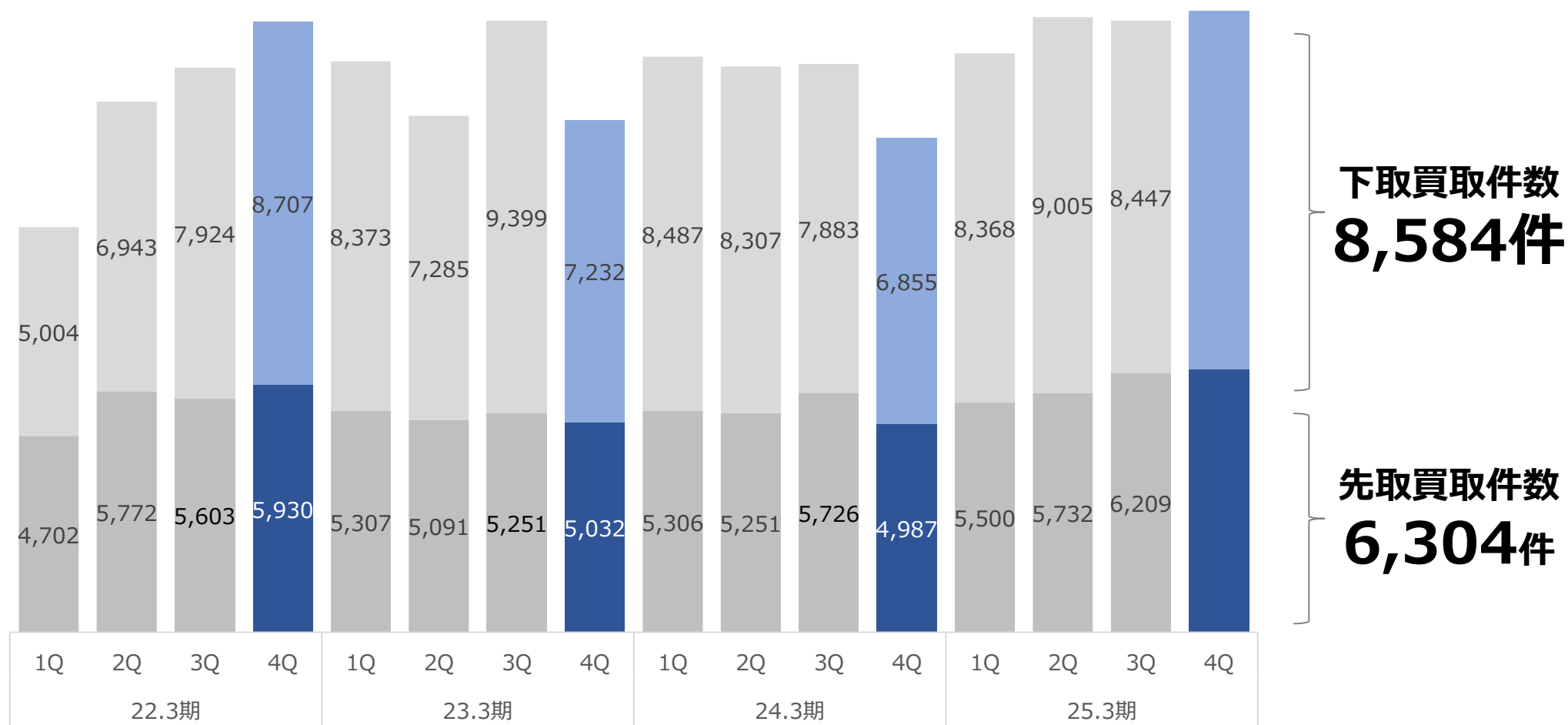
EC買取額は前年同期比117%、比率は80%と好調



## カメラ事業 下取・先取交換件数推移（4Q単体）



下取・先取交換件数は前年同期を大きく上回り**中古仕入は順調に推移**





# 財務ハイライト

# 決算概要：前年比較（通期）



前年比で売上高：108%、経常利益：101%

※3Q:ソフトウェア資産の特別損失として約3.86億円計上

（単位：百万円）

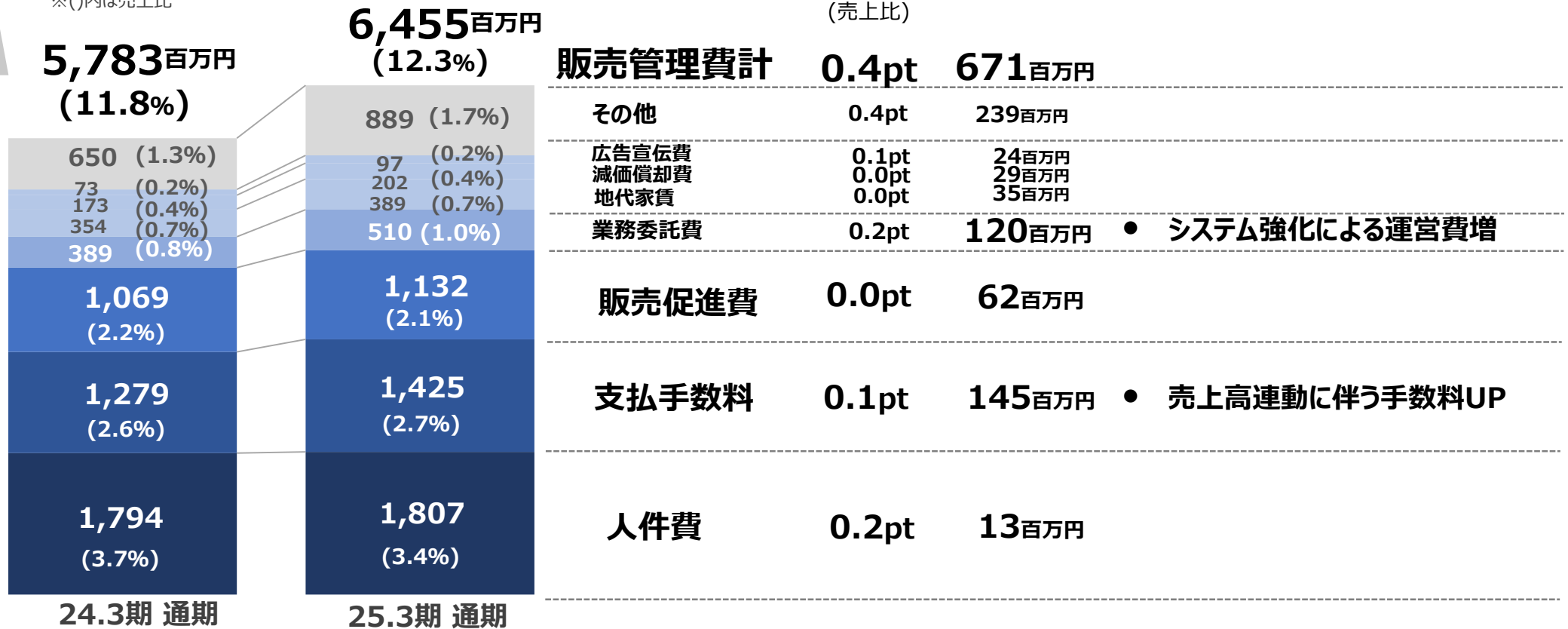
|       | 24.3期 通期 |       | 25.3期 通期 |       |      |        |     |
|-------|----------|-------|----------|-------|------|--------|-----|
|       | 実績       | 売上高比率 | 実績       | 売上高比率 | 前年比  | 計画     | 計画比 |
| 売上高   | 48,841   | —     | 52,658   | —     | 108% | 56,617 | 93% |
| 売上総利益 | 9,127    | 18.7% | 9,852    | 18.7% | 108% | 10,663 | 92% |
| 販売管理費 | 5,783    | 11.8% | 6,455    | 12.3% | 112% | 6,808  | 95% |
| 営業利益  | 3,343    | 6.8%  | 3,396    | 6.5%  | 102% | 3,854  | 88% |
| 経常利益  | 3,344    | 6.8%  | 3,368    | 6.4%  | 101% | 3,824  | 88% |
| 当期純利益 | 2,322    | 4.8%  | 2,020    | 3.8%  | 87%  | 2,639  | 77% |

# 販売管理費の前年比（通期）

堅調な売上げを維持しつつ、販管費率は**12.3%**と安定した推移

※( )内は売上比

前年比増減率  
(売上比) 前年比増減額

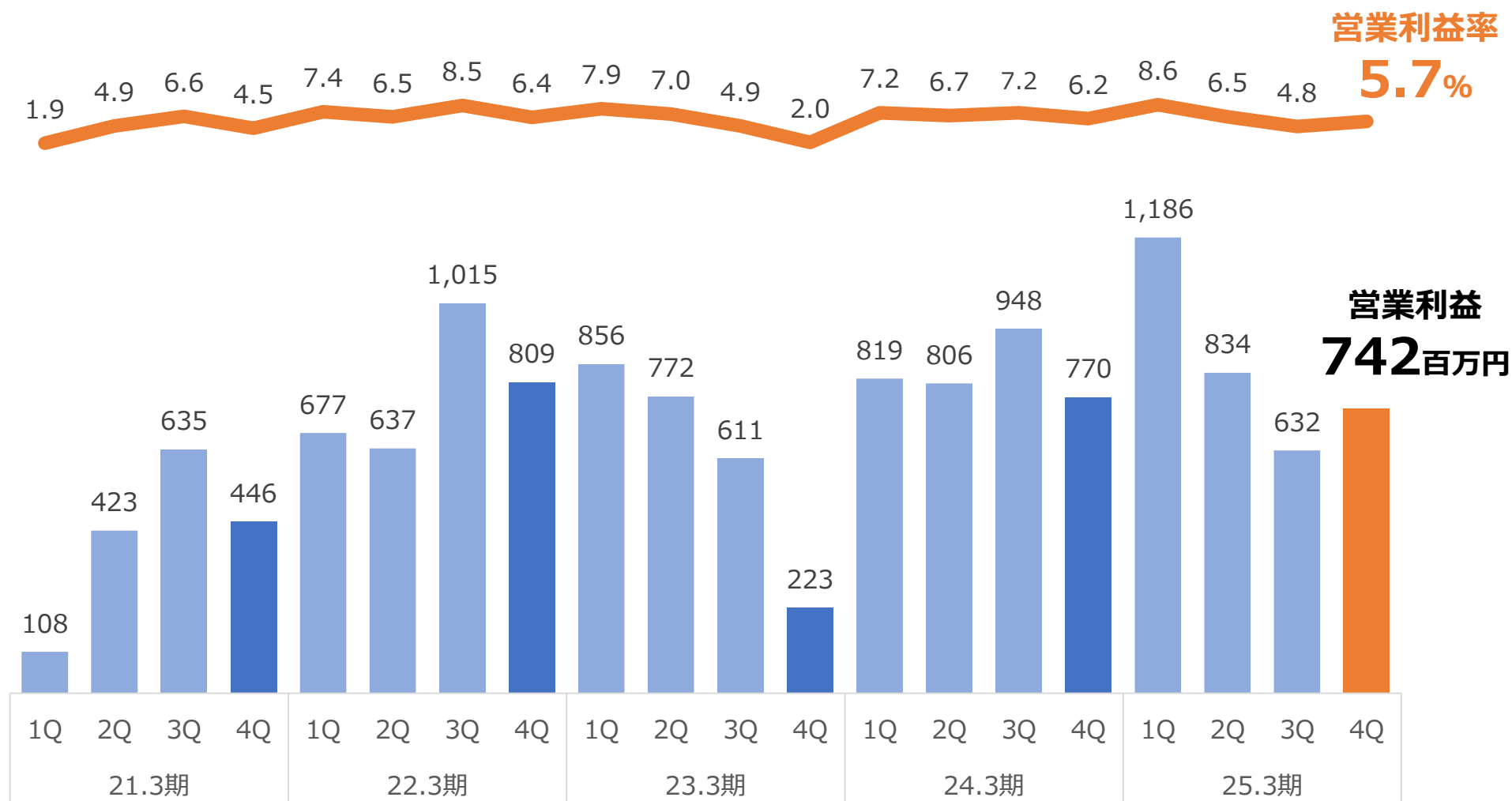


## 販管費率推移（四半期単体）



# 営業利益・営業利益率推移（4Q単体）

システム強化やメンテナンス対応、クレジット手数料などの売上連動に伴う  
販管費率の上昇が影響し、営業利益は7.42億円、営業利益率は5.7%となる



# 事業別業績の前年比較（通期）



（単位：百万円）

| ※()内は売上構成比                                                                                                                   | 販売チャネル | 24.3期  | 25.3期  |        | トピックス                                                                                                                                |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                              |        |        | 通期     | 前年比    |                                                                                                                                      |
| <br><b>Map Camera®</b><br>カメラ事業<br>(78.3%)  | ・EC売上  | 30,867 | 34,867 | 113.0% | <ul style="list-style-type: none"> <li>● ECは2桁成長となり好調な推移</li> <li>● 営業利益は前年比106.2%と堅調な推移</li> </ul>                                  |
|                                                                                                                              | ・店舗売上  | 5,797  | 6,370  | 109.9% |                                                                                                                                      |
|                                                                                                                              | 売上計    | 36,664 | 41,237 | 112.5% |                                                                                                                                      |
|                                                                                                                              | 営業利益   | 4,294  | 4,559  | 106.2% |                                                                                                                                      |
| <br><b>GMT</b><br>時計事業<br>(19.3%)           | ・EC売上  | 5,340  | 4,689  | 87.8%  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 2Q以降は為替変動の影響などもあり<br/>売上、利益ともに前年を下回る</li> </ul>                                             |
|                                                                                                                              | ・店舗売上  | 5,633  | 5,467  | 97%    |                                                                                                                                      |
|                                                                                                                              | 売上計    | 10,974 | 10,156 | 92.5%  |                                                                                                                                      |
|                                                                                                                              | 営業利益   | 444    | 439    | 99%    |                                                                                                                                      |
| <br><b>KINGDOM NOTE®</b><br>筆記具事業<br>(0.9%) | ・EC売上  | 305    | 341    | 111.8% | <ul style="list-style-type: none"> <li>● ECは2桁成長</li> <li>● 売上、利益ともに堅調に推移</li> </ul>                                                 |
|                                                                                                                              | ・店舗売上  | 127    | 125    | 97.9%  |                                                                                                                                      |
|                                                                                                                              | 売上計    | 433    | 466    | 107.7% |                                                                                                                                      |
|                                                                                                                              | 営業利益   | 62     | 67     | 108.1% |                                                                                                                                      |
| <br><b>CROWN GEARS</b><br>自転車事業<br>(1.5%) | ・EC売上  | 453    | 740    | 163.2% | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 免税が減少し店舗売上高が減少する一方で、EC売上高は前年比163.2%</li> <li>● モール売上高好調により販売手数料がUPし、<br/>営業利益は減少</li> </ul> |
|                                                                                                                              | ・店舗売上  | 316    | 57     | 18.2%  |                                                                                                                                      |
|                                                                                                                              | 売上計    | 769    | 797    | 103.7% |                                                                                                                                      |
|                                                                                                                              | 営業利益   | 47     | 19     | 41.6%  |                                                                                                                                      |
| <b>合計</b>                                                                                                                    | ・EC売上  | 36,967 | 40,638 | 109.9% | <ul style="list-style-type: none"> <li>● ECが堅調に推移し、全社売上高においても堅調な推移</li> </ul>                                                        |
|                                                                                                                              | ・店舗売上  | 11,874 | 12,020 | 101.2% |                                                                                                                                      |
|                                                                                                                              | 売上計    | 48,841 | 52,658 | 107.8% |                                                                                                                                      |

# 貸借対照表 前年度末比較



商品在庫は前年比で108%となり、約99億で着地

(単位：百万円)

|                 | 24.3期末        | 25.3期末        |              |
|-----------------|---------------|---------------|--------------|
|                 |               | 実績            | 増減           |
| 流動資産            | 13,961        | 15,733        | 1,771        |
| 現預金             | 1,321         | 1,733         | 412          |
| 商品              | 9,265         | 9,969         | 703          |
| 固定資産            | 2,101         | 2,355         | 254          |
| <b>資産合計</b>     | <b>16,063</b> | <b>18,088</b> | <b>2,025</b> |
| 流動負債            | 5,979         | 6,270         | 290          |
| 固定負債            | 1,817         | 1,650         | ▲166         |
| <b>負債合計</b>     | <b>7,796</b>  | <b>7,920</b>  | <b>123</b>   |
| <b>純資産合計</b>    | <b>8,266</b>  | <b>10,168</b> | <b>1,901</b> |
| <b>負債・純資産合計</b> | <b>16,063</b> | <b>18,088</b> | <b>2,025</b> |



# Web会員・配信実績

# Web会員数の四半期推移

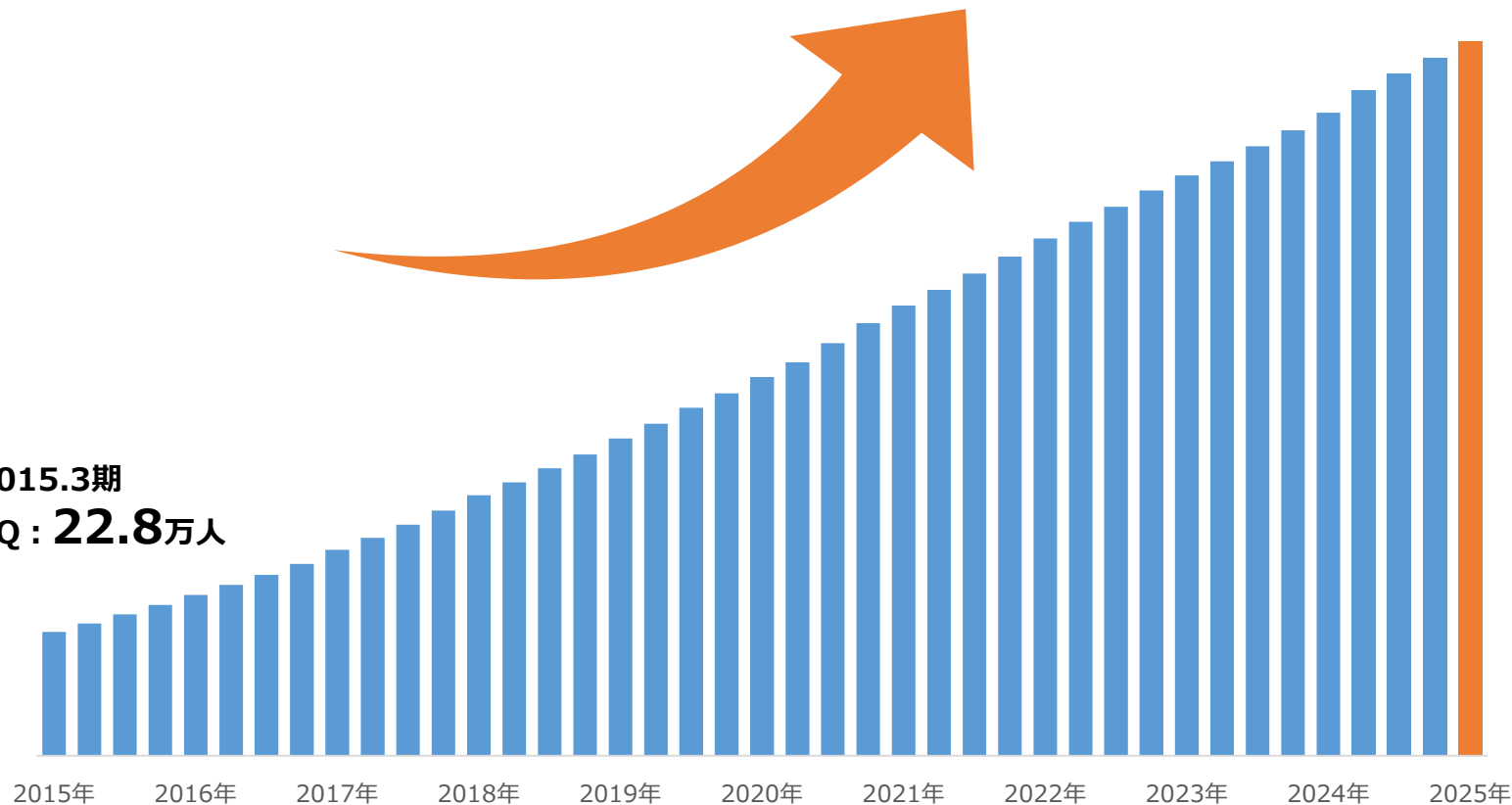


新規会員数は約**4,600人/月増加**を継続し、堅調に推移

累計会員登録数  
(2025年3月末時点)

**72.8万人**

2015.3期  
1Q : **22.8万人**



2025年1月 : 4,324人  
2025年2月 : 4,471人  
2025年3月 : 5,128人

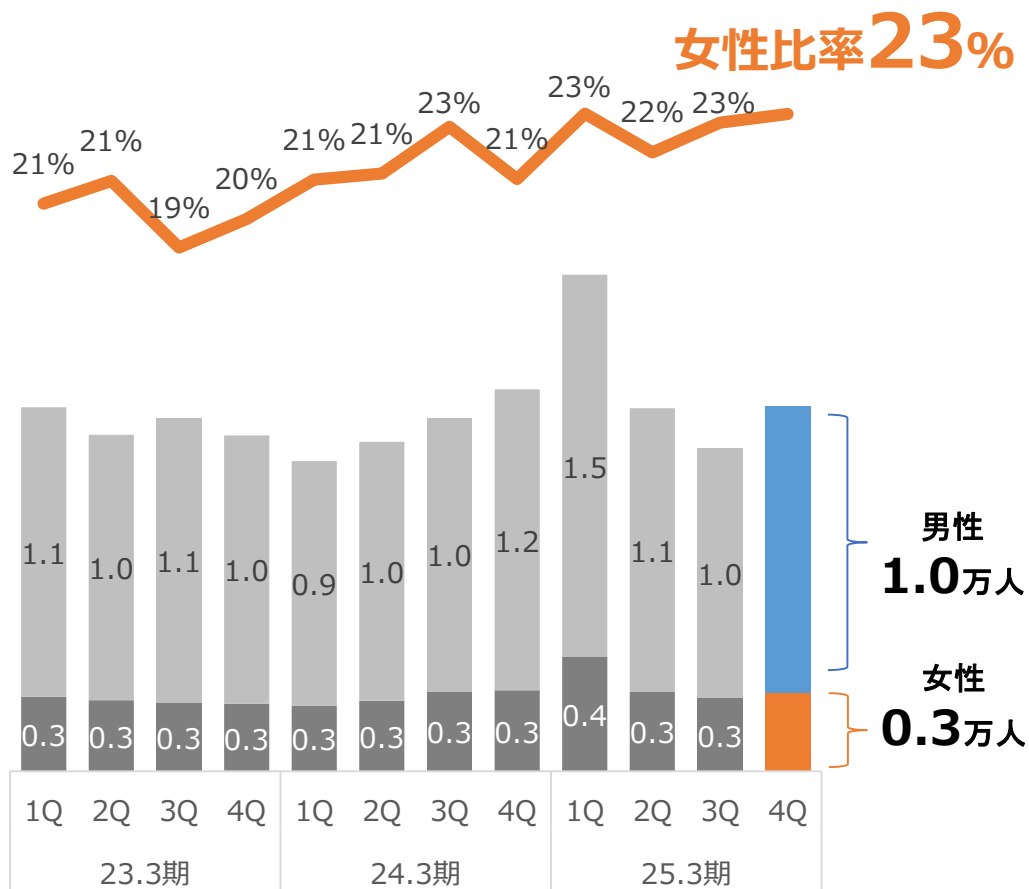
# Web会員数の会員属性 年代/性別/エリア別



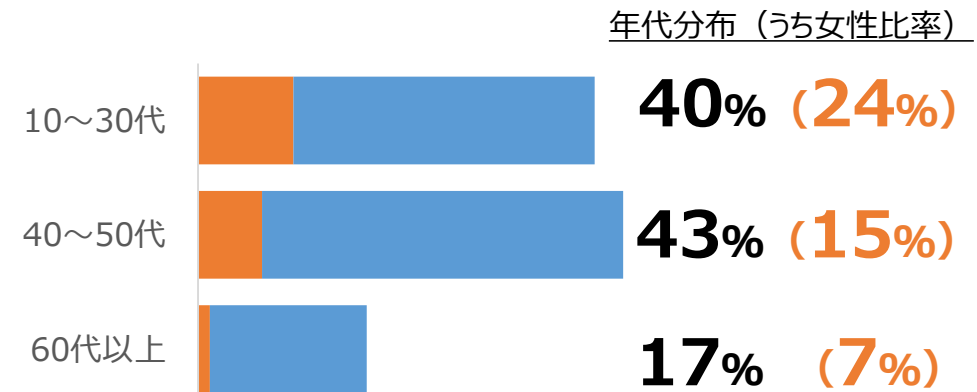
4Qの新規加入者は**女性が23%**、2割以上を継続 ※全Web会員の女性比率:17%

Instagram、YouTubeなどのSNS普及により、**10代～30代の女性比率は約24%**と高い

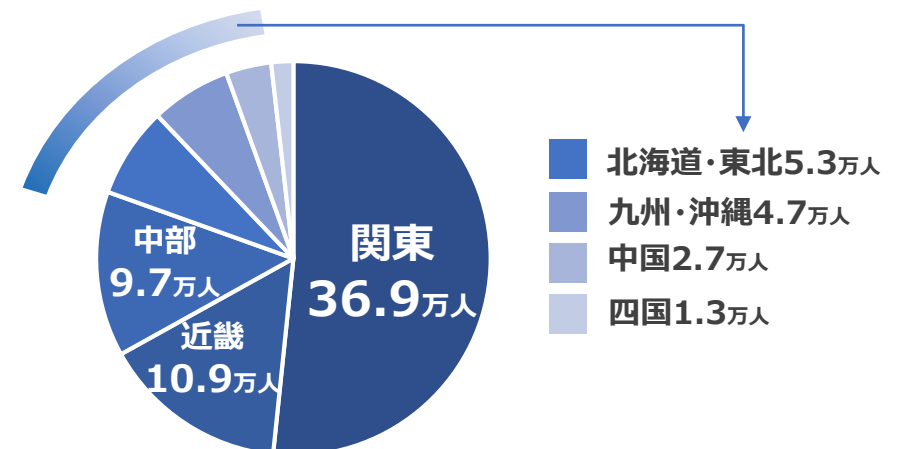
## 男女別新規会員数



## 年代分布/女性比率



## エリア別会員数



# テクノロジーの開発／配信数実績（4Q単体）

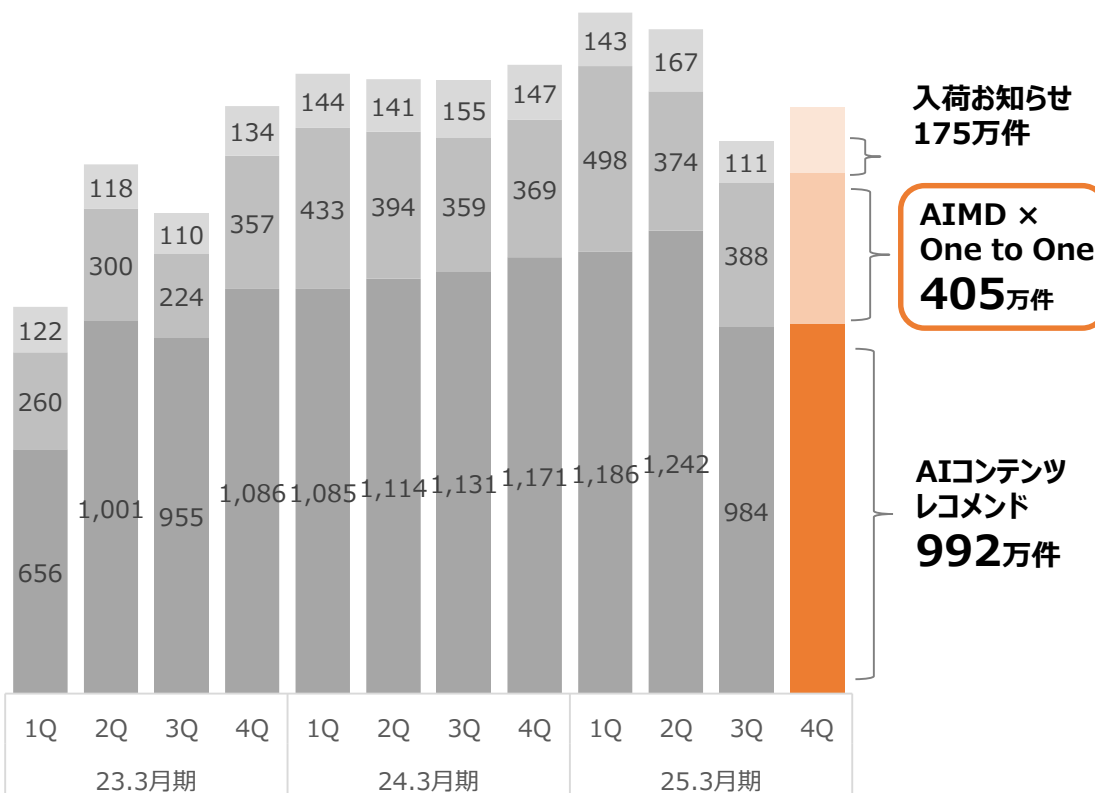


配信数**1,573**万件＝実店舗に換算すると約**350**店舗※

※当社試算：配信数を来店客数に換算した場合

## リクエスト配信数

計**1,573**万件



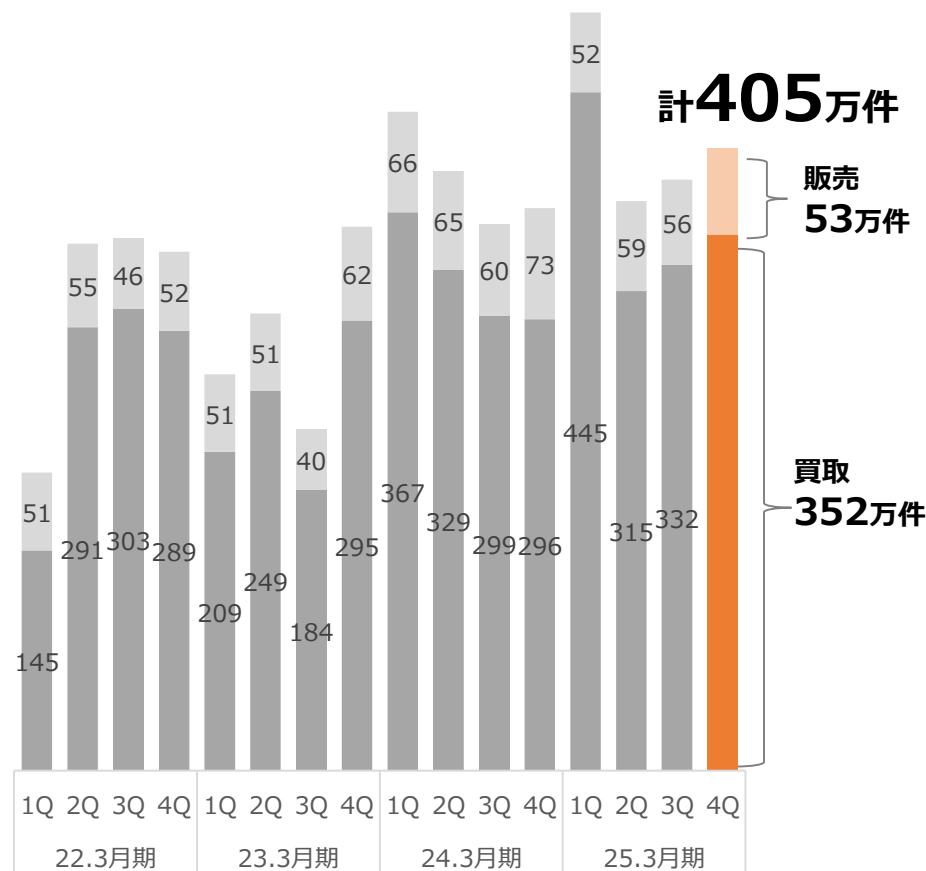
入荷お知らせ  
175万件

AIMD ×  
One to One  
405万件

AIコンテンツ  
レコメンド  
992万件

## AIMD × One to One

計**405**万件

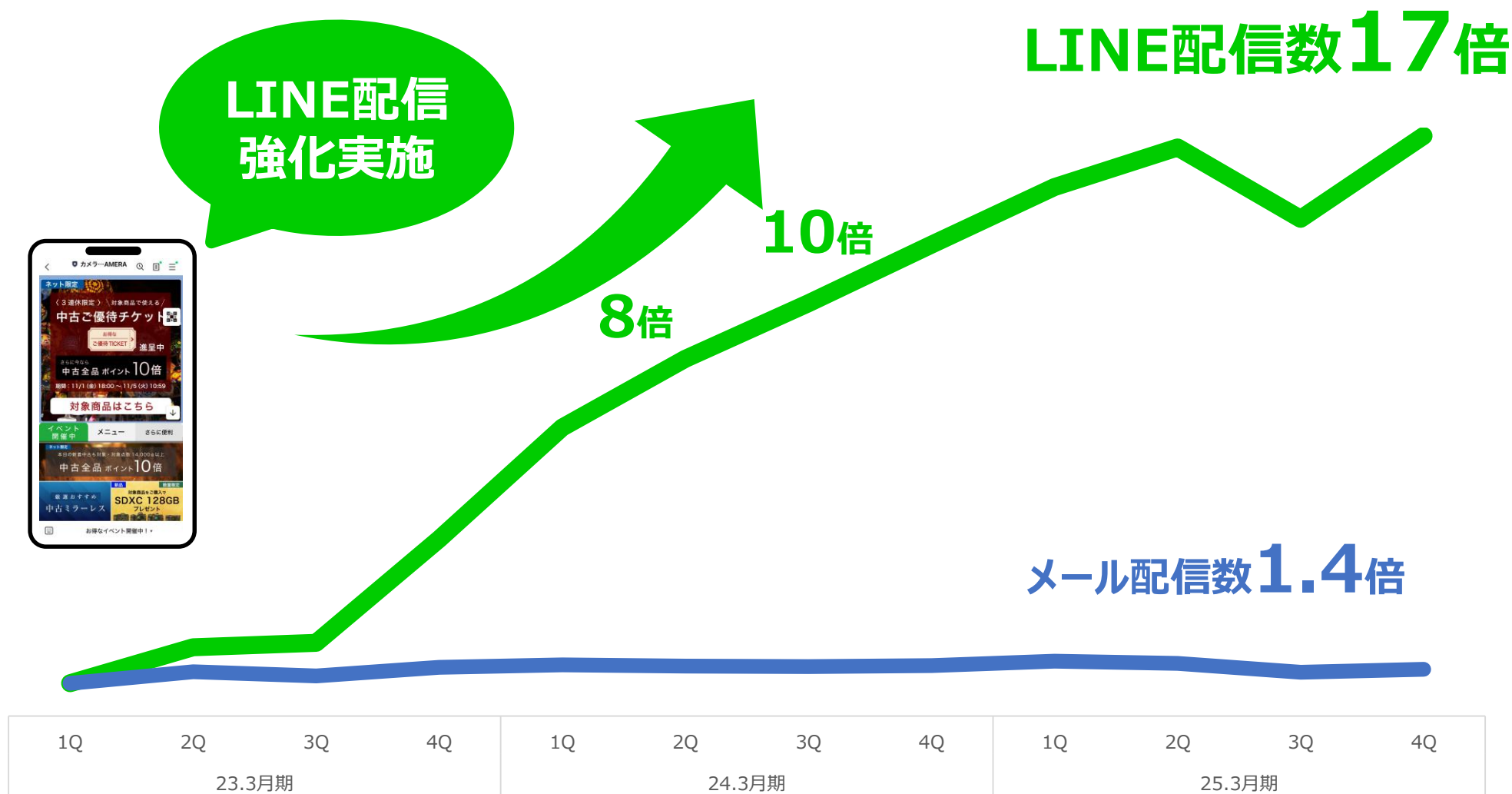


販売  
53万件

買取  
352万件

# LINE配信数実績（4Q単体）

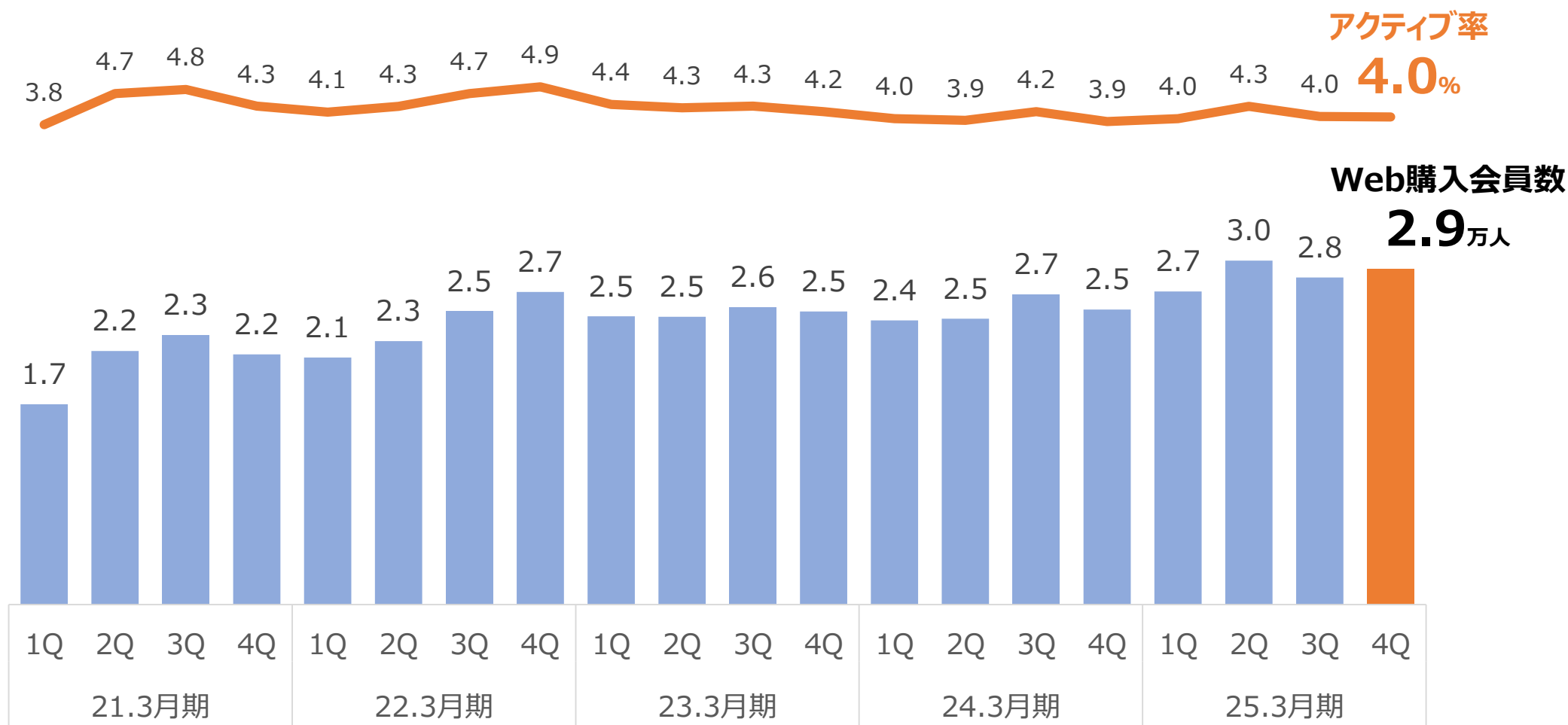
システムトラブルにより一時的に配信数が下がるも、LINE配信は**17倍に成長**（2023年3月期1Qを起点に算出）



## Web購入会員数とアクティブ率※（4Q単体）



Web購入会員数は2.9万人、アクティブ率4.0%となり、ともに**堅調に推移**



※アクティブ率…各四半期はじめてのWeb会員数に対するその四半期の自社サイトでの購入会員数（Web会員のモール購入数は含まれない）

# 欲しいリストの登録商品数（月次）



新規登録数は月平均**約9万件**で継続して推移

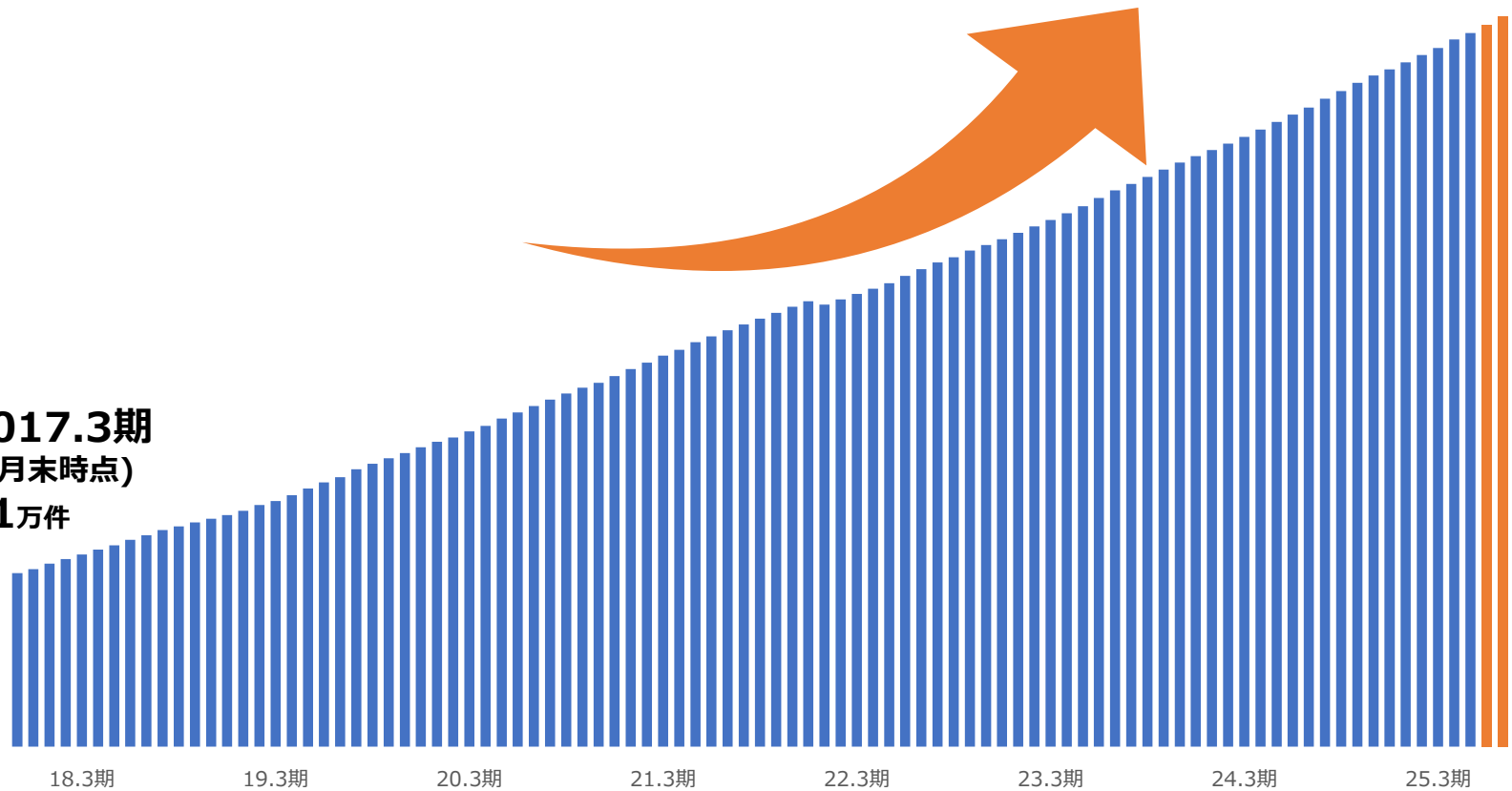
欲しいリスト登録数  
(2025年3月末時点)

**260**万件

欲しいリストに追加



2017.3期  
(6月末時点)  
41万件



## ■ 新規登録数

2025年1月 : 75,716件  
2025年2月 : 86,520件  
2025年3月 : 108,351件

# 入荷お知らせメール登録数（月次）



新規登録数は月平均約**7,000件**と引き続き順調に増加

入荷したらお知らせ



入荷お知らせメール  
登録数

(2025年3月末時点)

約**18**万件

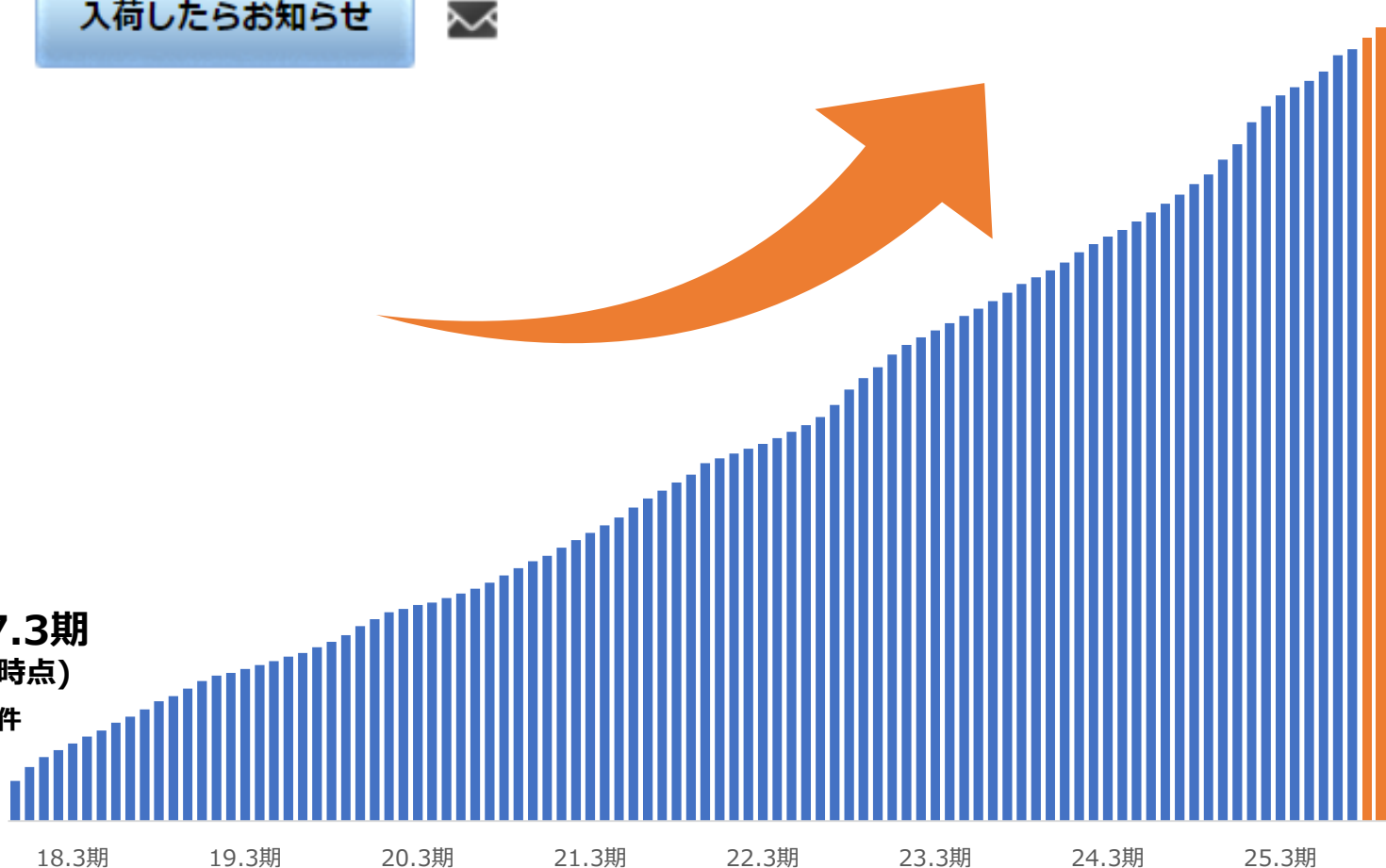
## ■新規登録数

2025年1月：7,161件

2025年2月：6,355件

2025年3月：8,144件

2017.3期  
(3月末時点)  
0.9万件

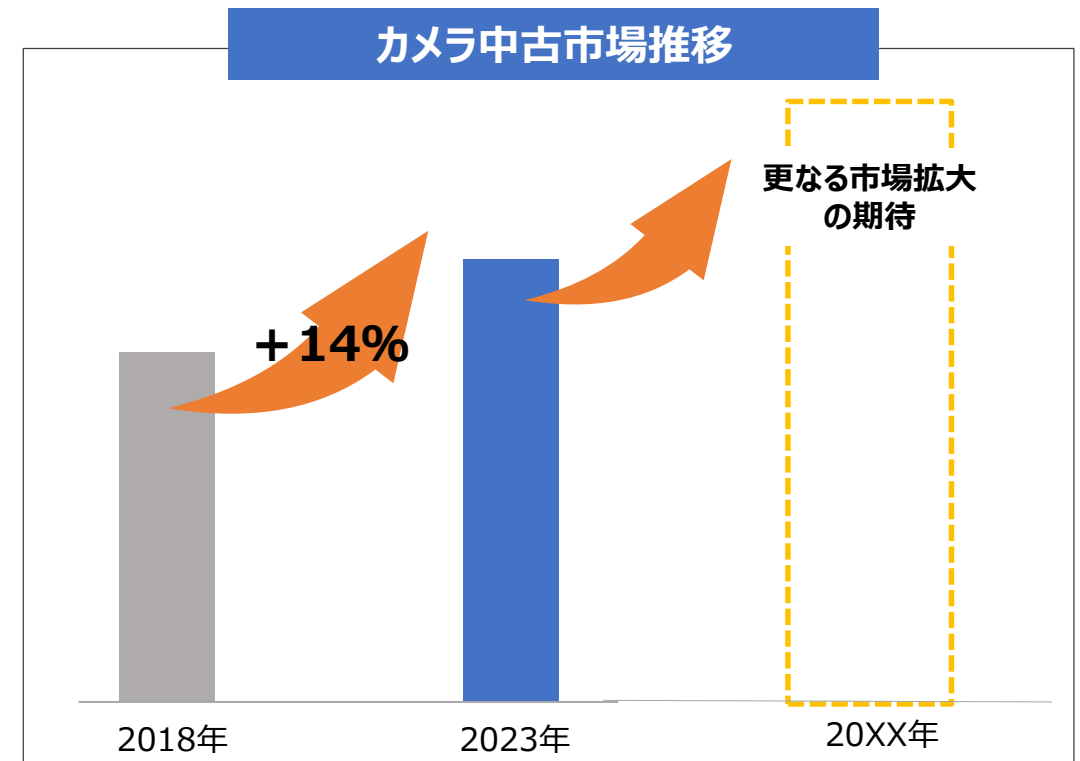


# 新品・中古カメラ市場 / マップカメラの目指す姿



## オンリーワンのカメラ専門店を目指す

- ・ **テクノロジーやAIを使ったサービス**をお客様に提供
- ・ シュッピンポイントの訴求による新規獲得
- ・ **新たな世界観の訴求として「TOP NOCTH」(トップナッチ)を開始**





# 2025年3月期 取組み



## インナーとアウトターの両軸を強化することで持続的な企業成長を目指す

インナーマッスル

アウトマッスル

①

営業本部×情報システム本部  
オフィス統合

②

従業員への投資施策

①

「シュッピンポイントプログラム」  
バリューアップ

②

カメラはファッション  
「TOP NOTCH」

③

撮影スタジオ新設



営業本部と情報システム本部が

“密に連携を取り合う”新オフィスを2024年10月に開設

最新のオフィス環境でさらなるイノベーションを実現

# EIC Company + Re-Value

*Electronic Intelligent Commerce*

*Reuse × Value*



- 顧客ニーズへの迅速な対応
- 営業サポート強化
- 意思決定のスピードアップ
- サービスの提案力強化
- 業務プロセスの最適化
- 労働環境の改善

## インナーマッスル②：人的資本投資・働く環境の刷新

働きやすい環境づくりを通じて**人財の確保・定着**を図り、持続的な成長を目指す



### 待遇面の向上

#### やる気への還元と、長期的な定着促進

- ✓ 2024年4月より、基本給を一律20%引き上げ
- ✓ **新卒初任給月給を305,000円へ改定**、生活安定と人材確保を両立

ECサイトや店舗運営にとどまらず、  
テクノロジーやAIを活用したサービス創造や  
業務効率化を継続的に推進した事業活動

**企業としての成果を従業員に還元**



### 働く環境の刷新

#### 管理本部のリニューアル+フリーアドレスの導入

- ✓ フリーアドレス導入で柔軟な働き方を実現
- ✓ 創造性と効率性が共存する職場環境へ
- ✓ 自発的なコミュニケーションを促す空間設計



**「働きがい」と「働きやすさ」**の両立を目指し、待遇と環境の両面から人財への投資を強化しています

# アウターマッスル①：「シュッピンポイントプログラム」バリューアップ

## 新規会員数、アクティブ率などのアップを目指し、 長期目線での戦略的施策として開始



- バリューアップによる顧客満足度の向上
- シュッピン内(商材を超えて)でのお客様の囲い込み、リピート率向上
- 新製品購入時における優位性
- 業界内での更なるシェア拡大

リリース詳細は[こちら](#)からご確認ください

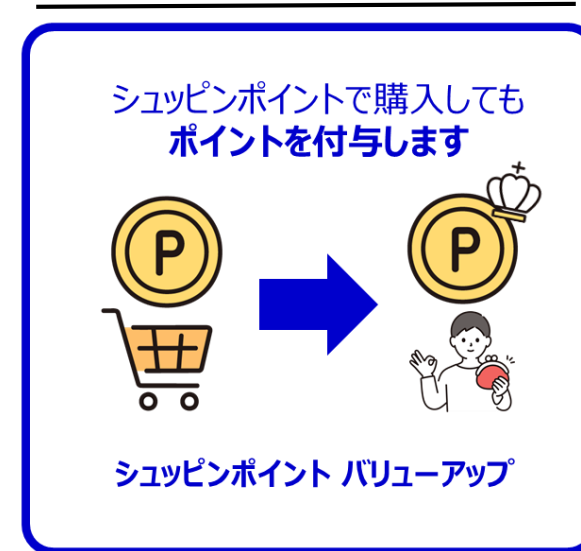
(2025年1月28日開始)

### 従来・他社

| 支払方法 | 現金・カードなどで購入<br> | ポイントで購入<br>  |
|------|-----------------|--------------|
|      | ポイント付与あり<br>    | ポイント付与なし<br> |

バリューアップ

### 当社バリューアップ後





### 「Camera is Fashion」

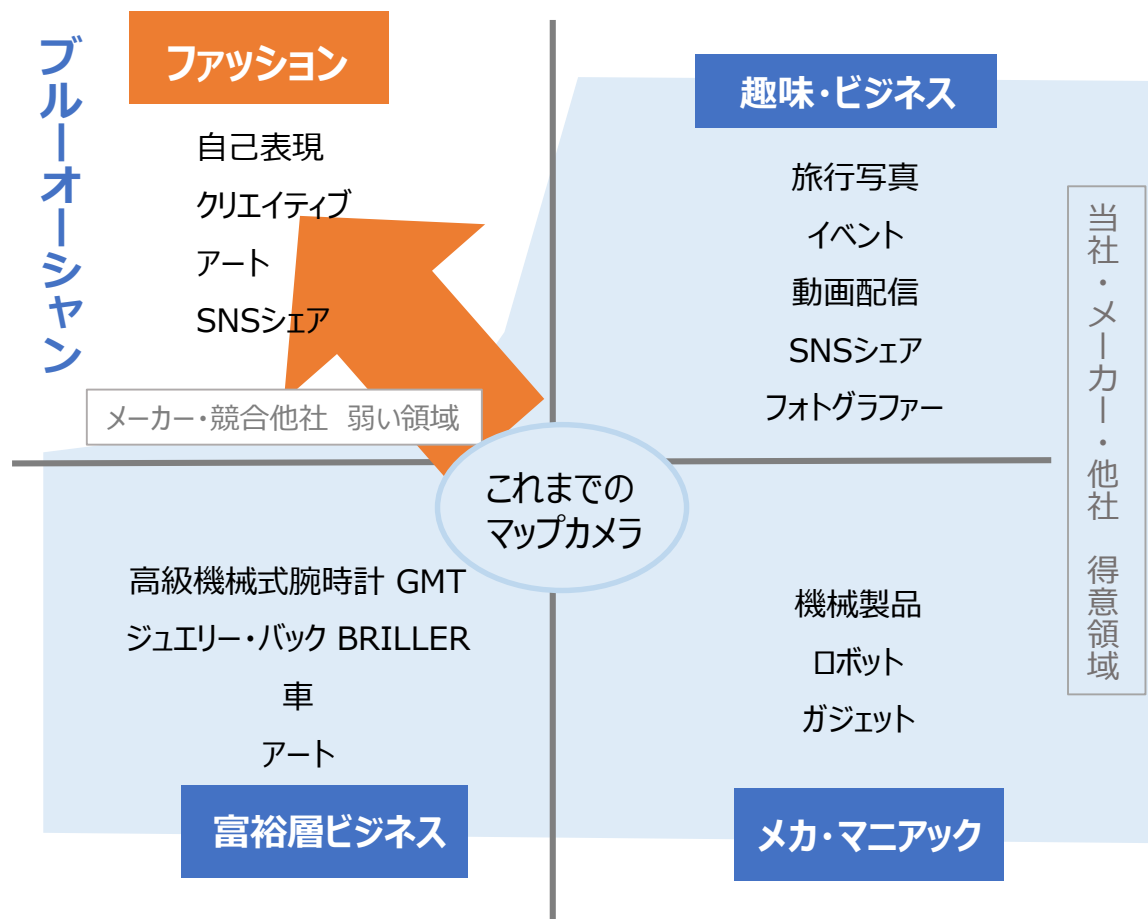
- ・カメラ市場のみにとどまらず、アパレル市場からの新規参入、シェア獲得を狙う
- ・従来のカメラ専門店の枠を超えた世界観を提供

#### 新たなスタイルを提案するコミュニティイベント「TOP NOTCH」(トップナッチ)

次回開催に向けて準備中、今後は全国各地での開催も予定 (3/9開催済 レポートは[こちら](#))



### シュッピンのビジネスに関わるマーケットイメージ





2025年1月 YouTubeコンテンツ強化 第2弾

自社内にスタジオを新設



テイストが異なる3つのスタジオ



唯一無二の  
コンテンツクリエイト機能  
を有するEIC企業

- ✓ ショート動画の作成数はスタジオ新設前から**約2倍**に  
→**お客様とのタッチポイント増加**
- ✓ ファッションに関連したキーワードでの検索を強化  
→**新規ユーザー、女性比率向上**
- ✓ クオリティとクリエイティブ力のさらなる向上により  
質の高いコンテンツを発信



# 中期経営計画について

## 中期経営計画の考え方



### 売上高

#### 主軸のECで2桁成長を維持

カメラECを成長ドライバーとし、28年3月期は全体EC売上高は590億円を目指す。  
時計事業は市場動向や為替の影響を受けやすいこともあり、26年3月期は保守的な計画となる。

### 売上 総利益

**26年3月期：19.0% 27年3月期：18.5% 28年3月期：18.3%**

カメラ事業：AI活用による、中古商品における粗利率の安定化  
時計事業：仕入リスクを抑えるAIを活用し、利益額、利益率ともに回復を図る

### 販管費

基幹システムおよびデータウェアハウスのリプレイスに伴い、27年3月期から減価償却の計上を開始。  
26年3月期はベースアップもあり、販売管理費は一時的に上昇するも、11%～12%台を維持。

### 投資

基幹システムおよびデータウェアハウスのリプレイスで約15億円を投資し、今後の成長基盤とする。

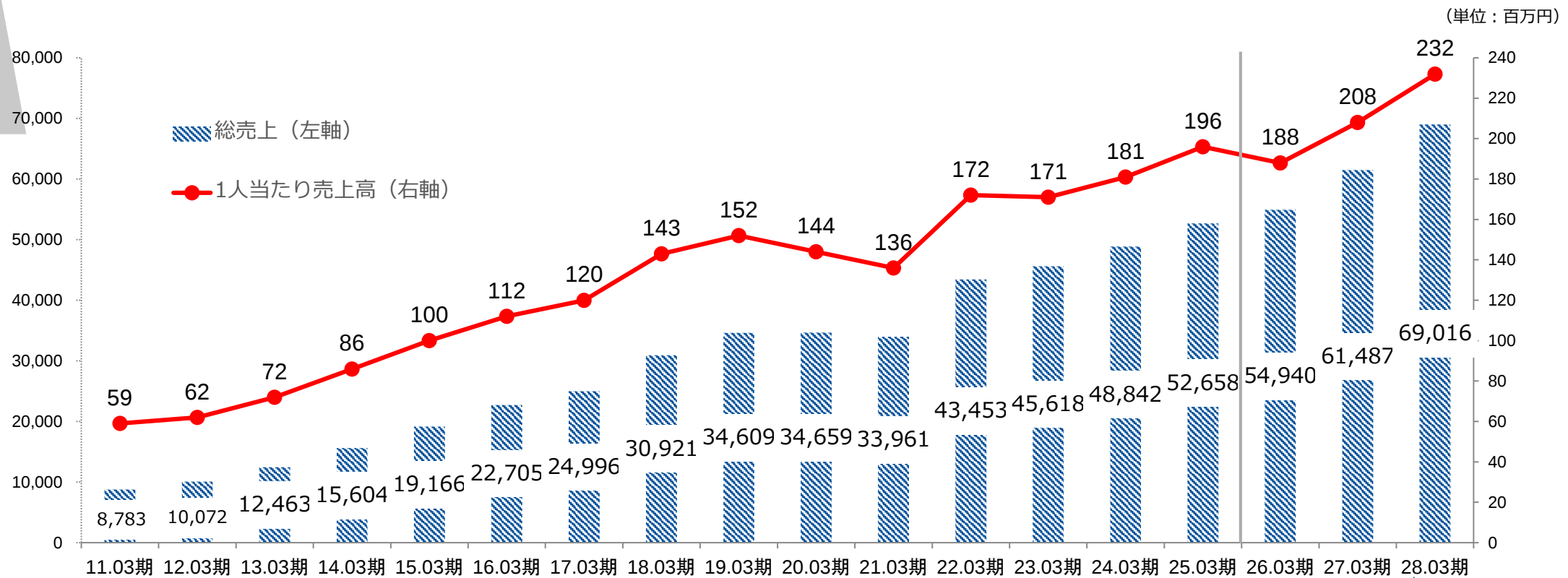
# 中期損益計画



(金額：百万円)

|                    | 今期                 |              |                    |                    |              |                    |                    |              |                    |                    |              |                    |
|--------------------|--------------------|--------------|--------------------|--------------------|--------------|--------------------|--------------------|--------------|--------------------|--------------------|--------------|--------------------|
|                    | 25.03期             |              |                    | 26.03期             |              |                    | 27.03期             |              |                    | 28.03期             |              |                    |
|                    | 実績                 | 構成比          | 前期比                | 計画                 | 構成比          | 前期比                | 計画                 | 構成比          | 前期比                | 計画                 | 構成比          | 前期比                |
| <b>売上高</b><br>(EC) | 52,658<br>(40,638) | —<br>(77.2%) | 107.8%<br>(109.9%) | 54,940<br>(45,314) | —<br>(82.5%) | 104.3%<br>(111.5%) | 61,487<br>(51,861) | —<br>(84.3%) | 111.9%<br>(114.4%) | 69,016<br>(59,390) | —<br>(86.1%) | 112.2%<br>(114.5%) |
| カメラ事業<br>(EC)      | 41,237<br>(34,867) | 78.3%        | 112.5%             | 44,011<br>(39,151) | 80.1%        | 106.7%             | 49,615<br>(44,755) | 80.7%        | 112.7%             | 56,060<br>(51,200) | 81.2%        | 113.0%             |
| 時計事業<br>(EC)       | 10,156<br>(4,689)  | 19.3%        | 92.5%              | 9,651<br>(5,045)   | 17.6%        | 95.0%              | 10,423<br>(5,816)  | 17.0%        | 108.0%             | 11,310<br>(6,704)  | 16.4%        | 108.5%             |
| 筆記具事業              | 466                | 0.9%         | 107.7%             | 480                | 0.9%         | 102.9%             | 537                | 0.9%         | 112.0%             | 603                | 0.9%         | 112.3%             |
| 自転車事業              | 797                | 1.5%         | 103.7%             | 797                | 1.5%         | 100.0%             | 911                | 1.5%         | 114.2%             | 1,041              | 1.5%         | 114.3%             |
| <b>売上<br/>総利益</b>  | 9,852              | 18.7%        | 107.9%             | 10,431             | 19.0%        | 105.9%             | 11,363             | 18.5%        | 108.9%             | 12,596             | 18.3%        | 110.8%             |
| <b>販売<br/>管理費</b>  | 6,455              | 12.3%        | 111.6%             | 7,014              | 12.8%        | 108.7%             | 7,646              | 12.4%        | 109.0%             | 8,180              | 11.9%        | 107.0%             |
| <b>営業利益</b>        | 3,396              | 6.5%         | 101.6%             | 3,417              | 6.2%         | 100.6%             | 3,717              | 6.0%         | 108.8%             | 4,415              | 6.4%         | 118.8%             |
| <b>経常利益</b>        | 3,368              | 6.4%         | 100.7%             | 3,387              | 6.2%         | 100.6%             | 3,687              | 6.0%         | 108.8%             | 4,385              | 6.4%         | 118.9%             |
| <b>当期<br/>純利益</b>  | 2,020              | 3.8%         | 87.0%              | 2,303              | 4.2%         | 114.0%             | 2,507              | 4.1%         | 108.8%             | 2,981              | 4.3%         | 118.9%             |

# 中期売上高及び人員計画



## 従業員数／1人当たり売上高

計画

(単位：人、百万円)

|                      | 14.03期 | 15.03期 | 16.03期 | 17.03期 | 18.03期 | 19.03期 | 20.03期 | 21.03期 | 22.03期 | 23.03期 | 24.03期 | 25.03期 | 26.03期 | 27.03期 | 28.03期 |
|----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 従業員数<br>(派遣・アルバイト含む) | 184    | 197    | 205    | 210    | 216    | 229    | 248    | 252    | 253    | 266    | 270    | 269    | 292    | 295    | 297    |
| 1人当たり<br>売上高         | 86     | 100    | 112    | 120    | 143    | 152    | 144    | 136    | 172    | 171    | 181    | 196    | 188    | 208    | 232    |

※1人当たり売上高＝年間売上高÷期首、期末平均従業員数（派遣・アルバイト含む）

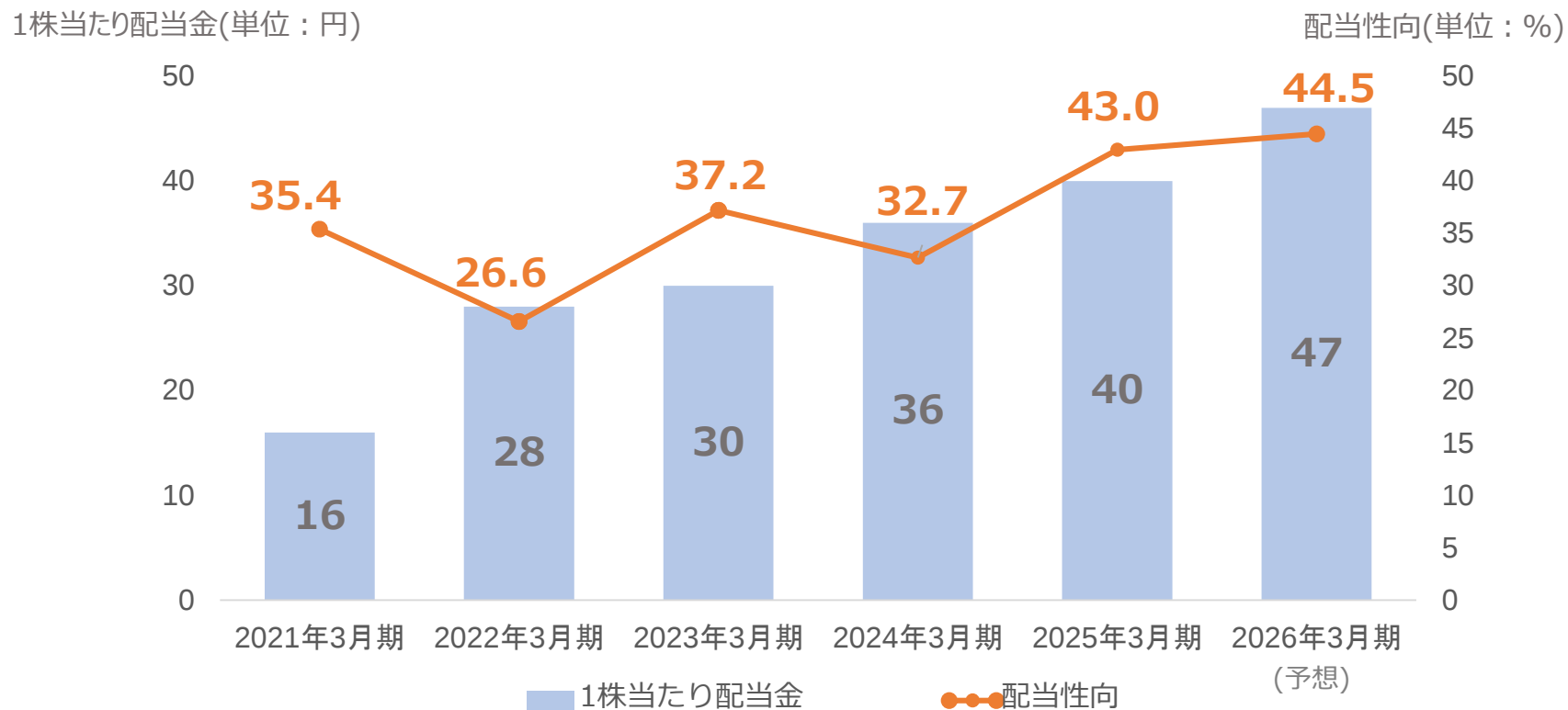
※2019.3期から新卒採用をスタート

## 株主還元方針：配当性向について

これまで：配当性向25%～35%を基準として利益成長に応じた安定継続配当

### 基本方針

2026年3月期より：**配当性向40～50%**を基準として利益成長に応じた安定継続配当



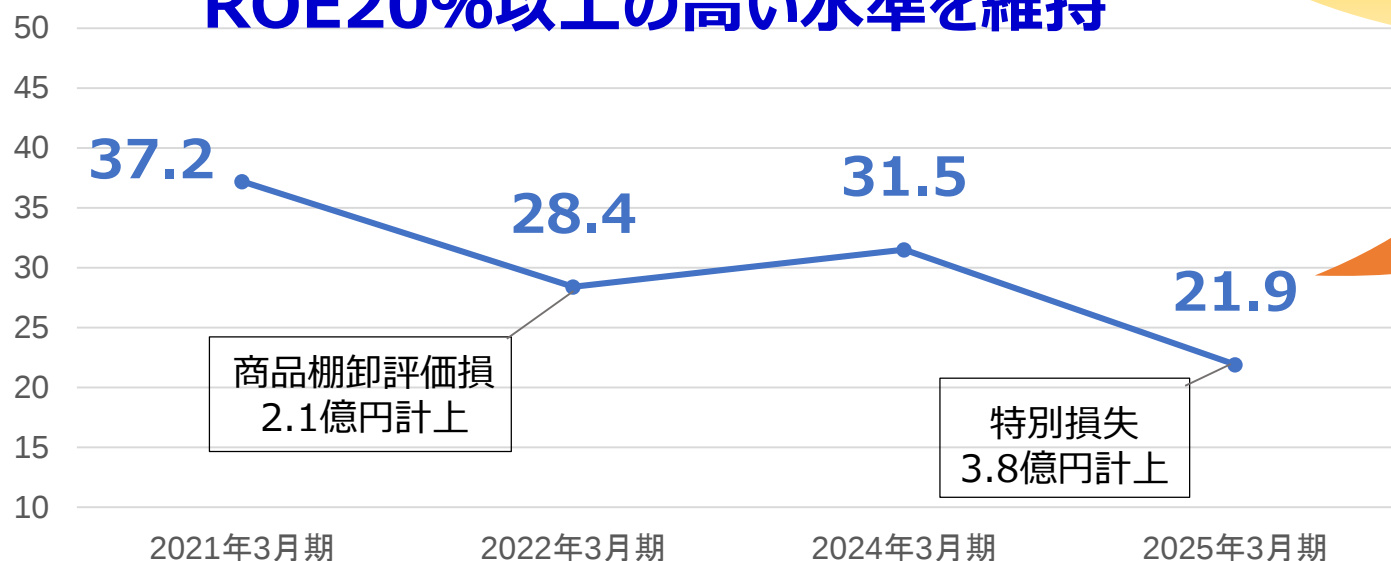


商品在庫投資やAI活用、システム強化、  
人財への投資を継続しながら、ROEのさらなる向上を図る。

(単位：%)

**ROE20%以上の高い水準を維持**

**30%以上**の水準を  
継続的に維持することを目指す



## お客様とのタッチポイント拡大



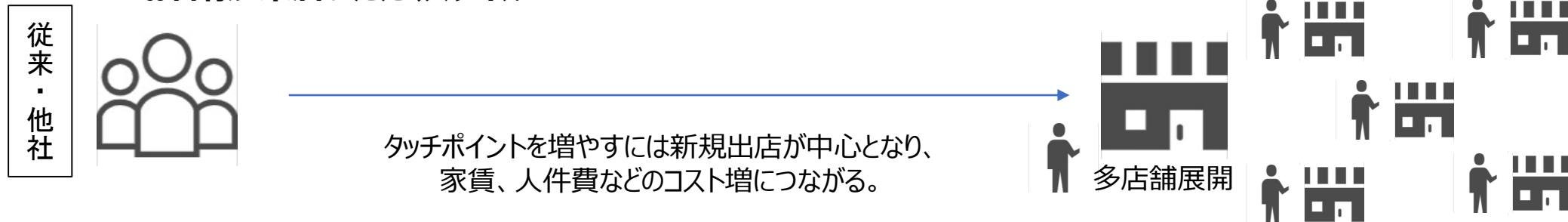
多店舗展開しないビジネス戦略の元、これまでに構築してきたOne to Oneマーケティングを  
更に強化して**お客様とのタッチポイント拡大**を目指す。

### ● お客様のスマートフォン、PCへ当社から訪問スタイル

テクノロジーを活用し、お客様との情報の相互提供が中心となる



### ● お客様に来店いただくスタイル





## AIMD

AIによるクローリング  
スクレピング活用

## AIコンテンツレコメンド

CRM・レコメンド活用

E C小売企業からの変革



最先端テクノロジーを駆使し続ける

**EIC** (Electronic Intelligent Commerce) **企業**

## AI顔認証システム

eKYCを活用したサービス

## システム人財の育成 体制強化

AI・HRテクノロジー  
eラーニングを活用した学習

## AIサポートMD

予測型AI・BI  
アルゴリズム活用



## 取組み施策

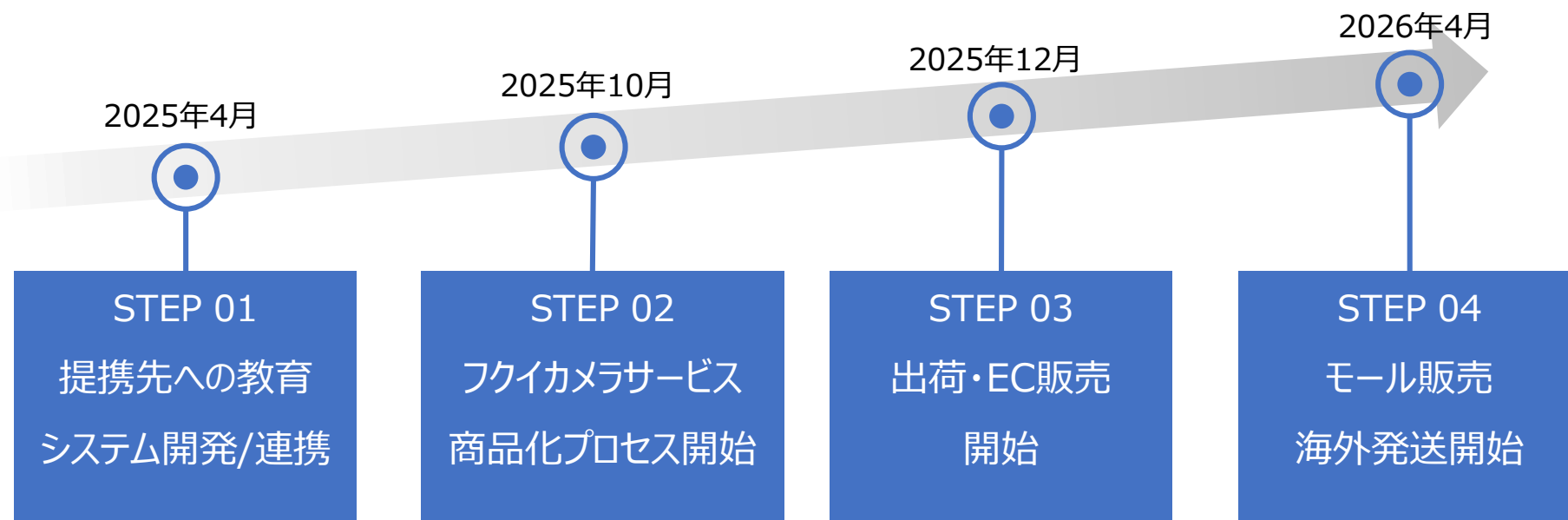


資本業務提携を結んでいる「フクイカメラサービス」への**業務アウトソーシング**を開始。

資本業務提携を結んでいるフクイカメラサービスにて、これまでの工程に加え

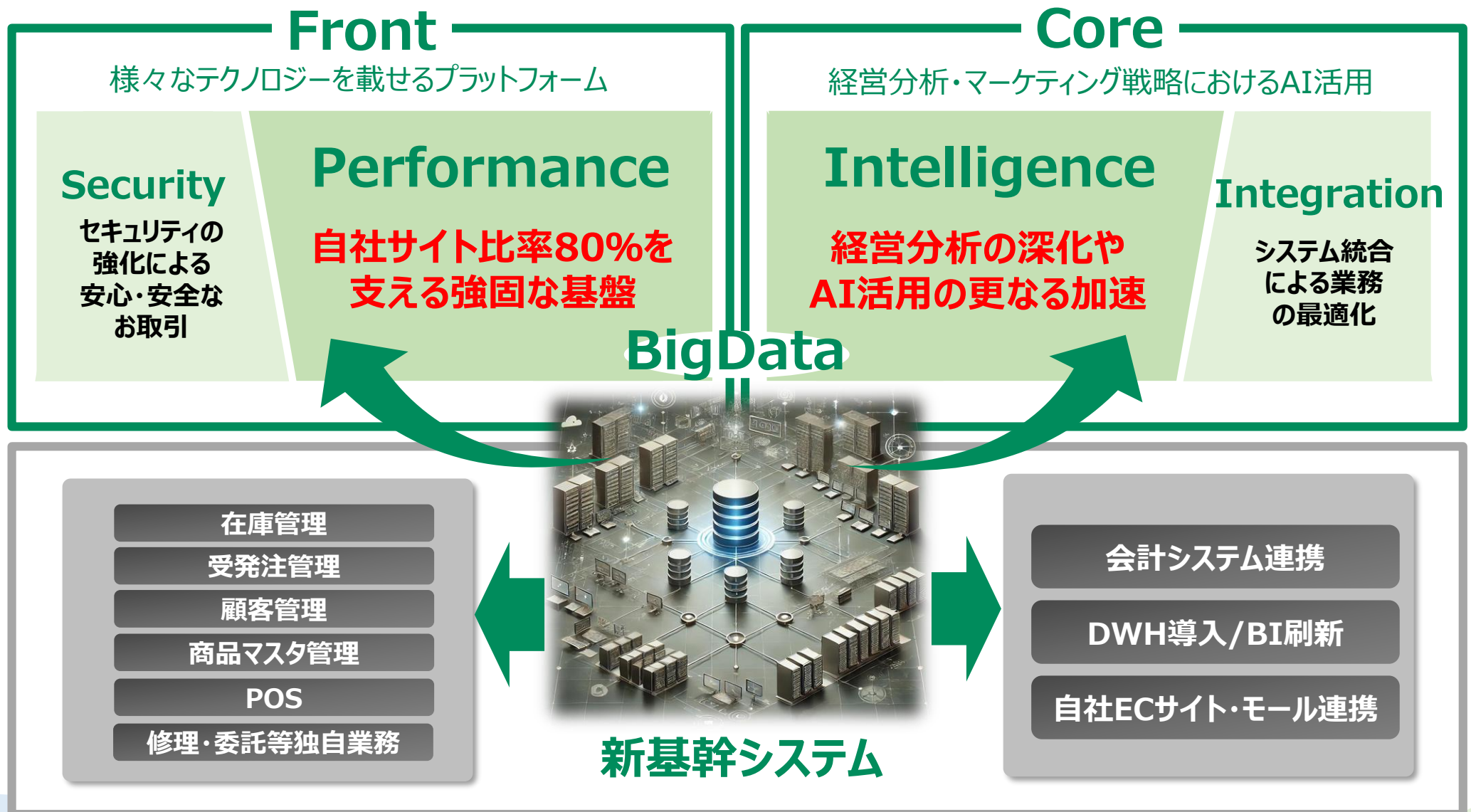
**①商品の撮影、ECサイト掲載 ②お客様へ直接発送（ロジスティクス）**

することで、買取から販売までのリードタイムを短縮、**生産性の向上**を目指す。





## 「Front」と「Core」の両軸を強化



# カメラ：越境EC「ebay」販路拡大



- ebayにおいて、**カナダ、ドイツへ出店開始(2025年5月中予定)**
- アメリカ関税の課題がある中、ヨーロッパでの販売強化により売上拡大を狙う



- ✓ 「eBay Japan Awards 2024」で最優秀賞の  
“Seller of the Year (セラー・オブ・ザ・イヤー)”を  
**3年連続受賞 (2022、2023、2024年)**
- ✓ 約32万件のフィードバック中  
**99.9%のポジティブフィードバック**を獲得中

## 2024年受賞内容

- ✓ カメラカテゴリー 4冠  
“Seller of the Year ”  
“Great Buyer Experience Award (顧客満足度アワード)” 受賞 カメラ  
“eBay mag Award” 受賞 カメラ  
“Category Growth Award for Camera ” カメラ部門 ノミネート
- ✓ 時計ノミネート受賞  
Category Growth Award 時計部門





# サステナビリティ情報



**少数精鋭の組織** ➡ 従業員一人ひとりの力や成長が会社の功績、成長に繋がる体制

## 概要

### ベースアップ

正社員の基本給の一律20%引き上げ（+29,000円）  
および勤務手当のレンジ幅変更

### 新卒初任給

月給 305,000円

参考：小売業 平均 約221,800円

## 実施の背景

- ✓ 多様な人財がやりがいをもって働ける環境づくり、人財の定着化を目指す
- ✓ テクノロジー活用・業務効率化による事業成長の果実を、従業員にも還元
- ✓ 昨今の物価上昇や生活コストの増加を考慮

出典：厚生労働省 令和5年賃金構造基本統計調査「新規学卒者の所定内給与額」

# 従業員情報 ～4つのシンカ・バリューチェーンシナリオプランニング～

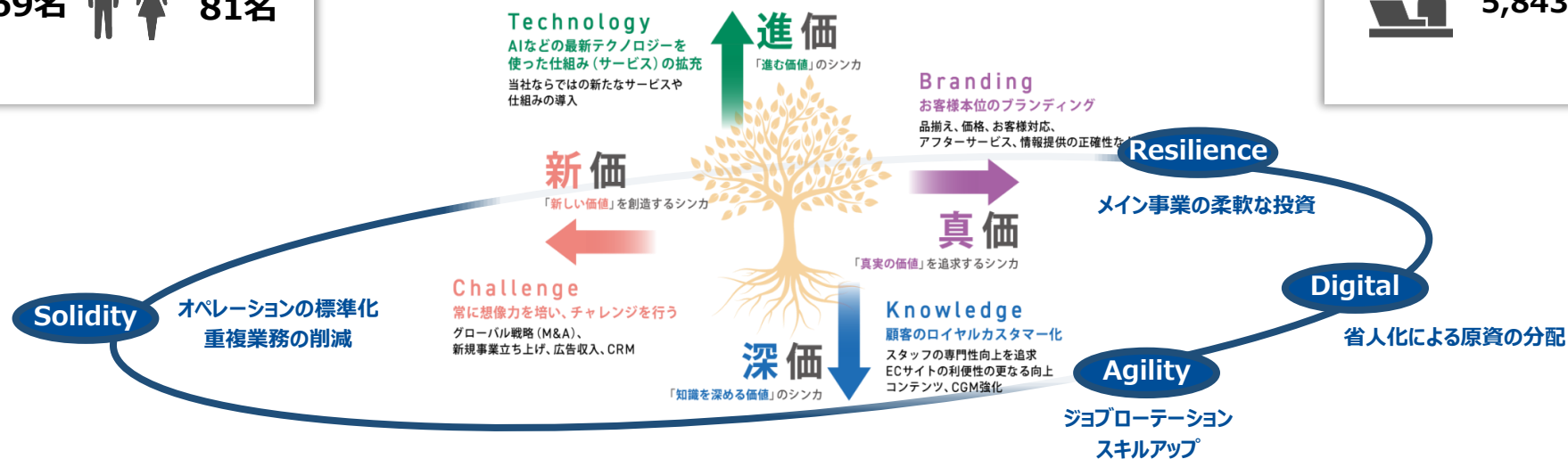
従業員の目標管理に4つのシンカ・バリューチェーンシナリオプランニングを取り入れ、ムダ・ムリのない働き方、重複やロスのない体制を築きエンゲージメントの向上を目指す

## 男女従業員数

男性 169名 女性 81名

## 平均年間給与

5,843,820 円



## 平均勤続年数

7 年

## 離職率

11%

## 有給・育休取得

有給取得 82.8%  
育休取得 100%

## 平均年齢

平均  
36.3歳

## 豊かな社会づくりへの貢献

カメラや写真といった、アートに関わるビジネスを展開していることもあり、パリンアートは当社と親和性の高い取り組みだと考えています。

一般社団法人障がい者自立推進機構の「障がい者がアートで夢を叶える世界を作る」という理念に賛同し、2022年よりオフィシャルパートナーとして参画しております。



Paralym Art®  
障がい者アートを応援しています

### 2024年度 作品



2022年度作品「受け継がれるモノ」／ケンタ様 作



「My Favorite Things」  
神吉みちる様 作



2023年度作品「新しい未来へ」／加藤たけひろ様 作

## TCFDへの対応

当社は循環型社会の実現を目指し、2022年度よりTCFD提言に沿った情報開示を開始

気候関連リスク・機会を把握し、事業活動への影響を評価

今後もガバナンス・戦略・リスク管理・  
指標と目標の観点から開示を行います



## CDP（気候変動）評価

### 過去実績

2022年 評価 B-

2023年 評価 C



2024年 評価 B

国連グローバル・コンパクトへの署名や、温室効果ガス排出量の削減目標引き上げを実施。  
当社の発展が持続可能な社会実現につながる経営を目指す。

### 国連グローバル・コンパクトへの署名・加入



4分野の各原則にコミットメントし、SDGsを推進

- ・ 人権の保護
- ・ 不当な労働の排除
- ・ 環境への対応
- ・ 腐敗の防止

### 温室効果ガス排出量 削減目標の引き上げ

Scope-2の排出量（2030年）



実質排出量ゼロを目標に

※ Scope-1の排出量は、2022年時点でゼロ

## 業績見通しに関する注意事項

- 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。