

SYUPPIN TIMES

第18期
株主通信

2022年4月1日
▶2023年3月31日



SYUPPIN®

2022年度のトピックス

TOPIC 1

eBay Japan Awards 2022最優秀賞Seller of the Yearを受賞！

eBay Japan Awards 2022において、『Map Camera』が最優秀賞であるSeller of the Yearを受賞しました。また、昨年に続き『Map Camera』と『GMT』がカテゴリーグロースアワードをダブル受賞しました！

グローバル戦略本部 0さん

お客様満足を第一に、良質な商品とサービスを海外にも届けたいとの想いで取り組んできたことが、大変栄誉のある形に結実したことをとても嬉しく思います。社内外の多くの方々のサポートや、お客様からの心温まる多数のフィードバックがありました。この度の受賞をまた大きな励みとして、より一層お客様のニーズに応えていけるよう精進してまいります。



TOPIC 2

従業員給与の大幅ベースアップを実施

2022年4月に、従業員給与の大幅ベースアップを行っております。これにより新卒社員の初任給は、月額22万円から、28.1万円へと大幅アップしたほか、若年者が多くを占めるスタッフ層に手厚い給与改定を行っております。

当社は経営理念の中で「実績に対し、適切な利益配分がされなくてはならない」と掲げており、従業員が豊かであることが、当社発展の前提と考えております。従業員数を増やす必要性の少ないECというビジネスモデルがありますので、待遇改善に伴う売上高販管費率の上昇は最小限に抑えられます。

また、本年5月より、EC企業ならではの取り組みとして「WEBリスキング手当」の支給を開始し、社員自らが最新のネットサービスを体験、最新のIT情報を収集するよう促しております。待遇向上に伴う生産性の改善で、株主様への還元に一層取り組む原動力としてまいります。

もっと知りたい SYUPPIN®



BRILLER S.Sさん、K.Kさん

2022年11月に、レディースブランドサロン「BRILLER」の店舗をリニューアルオープン。ブランドジュエリーの取り扱いを開始してから女性1名でご来店いただく方が増え、男性のお客様に、パートナーの方に向けてブランドジュエリー、ブランドバッグをお選びいただく機会が増えています。確かな品質の物だけを選定し、次の方へと永らく引き継いでいきたい、という想いで販売をしています。



GMT営業部 2022年度新卒生 K.Kさん

接客は大学時代から行っていましたが、時計やブランドバッグの販売は0からのスタートでした。商品知識や業務フローについて覚えることが多く大変な1年でしたが、先輩社員から知識を貰いながら成長を続けられた月日でもあったと思います。特に、得た商品知識を接客に用いて成約につながった際は、素直に嬉しかったです。2023年度の新入社員も入社した今、良かったところをしっかりと褒められる先輩社員となれるよう、引き続き成長を目指したいと思います。



MapCamera事業部 2022年度新卒生 M.Sさん

学生時代からユーザーとして利用しているマップカメラをはじめ、様々な趣味の商材を手に取りながら造詣を深められることが、この会社の魅力の一つだと感じます。初見の商品やレンズでも先輩社員から情報を共有してもらい知識を深めていく過程は、シュッピンの伝統でもある「過去から未来への継承」を感じられる貴重な体験かと思えます。最近では入社時と比べて外国のお客様が増えてきたので、英会話等でも商品の魅力を伝えていけるよう、日々精進したいと思います。



Top Interview

ビジネスモデルの強みで、時計価格相場の大幅下落を受けても、底堅く例年並みの利益を獲得。足踏みせず再び拡大路線を歩んでまいります。

代表取締役社長 小野 尚彦



Q/ 2023年3月期はどのような1年でしたか？

2023年3月期は、カメラ事業が引き続き堅調であったものの、時計相場の急激な下落に伴い、当社も第3四半期に業績予想、配当予定を下方修正せざるを得ないという結果となりました。経営一同、このことを大変重く受け止めており、弊社を代表しまして株主の皆様へ深くお詫びを申し上げます。

2023年3月期の時計価格相場は、歴史的な高値に始まったのち、各国の金融政策に端を発したインフレ進行や景気減速、暗号資産の急落、株価変動等の影響を大きく受けることとなりまし

た。このため、以前は希少でありました中古時計が流通市場に大幅に供給されたことにより、需給のバランスが崩れ、急激な価格の押し下げ原因となりました。

私どもとしては、クリスマス商戦等を見据えた在庫の拡充に動きましたが、時計価格相場は見込み通りには回復せず、期末には棚卸商品評価損を計上、セグメント赤字に至りました。

本年1月以降は、在庫水準の削減と財務基盤の一層の強化を行っており、2024年3月期に影響を持ち越すことなく、新しいスタートを切ることができております。

カメラ事業では、お客様の購買・閲覧履歴をもとに、おすすめのStockShot記事等をLINE等でプッシュ配信できる「AIコンテ

業績ハイライト

業績に関する詳細はIRサイトをご覧ください。決算短信、決算説明会資料などを掲載しております。

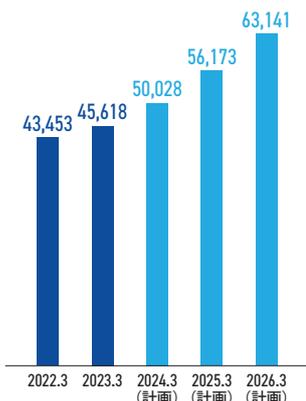
<https://www.syuppin.co.jp/ir/>

シュッピン株式会社

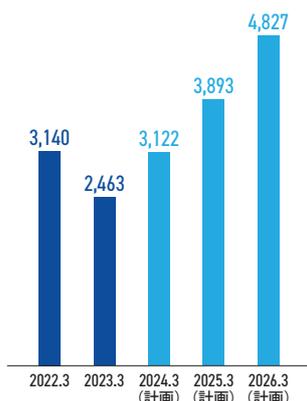
検索



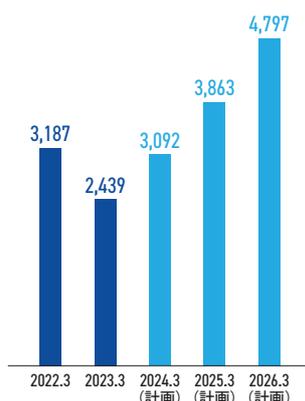
■ 売上高 (百万円)



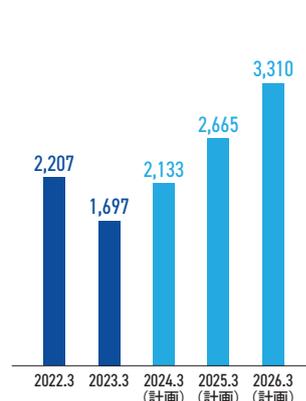
■ 営業利益 (百万円)



■ 経常利益 (百万円)



■ 当期純利益 (百万円)



ンツレコメンド」の効果が現れ、過去最高の売上高とセグメント利益を達成しました。また、eBay Japan Awards 2022で『Map Camera』が最優秀賞のSeller of the Yearを受賞するなど、グローバル市場の獲得も、徐々にではありますが進みつつあります。

これらの結果、2023年3月期の当社は、過去最高の売上高を達成でき、営業利益、当期純利益につきましても、本年2月7日に発表した修正計画を上回って終わっております。

Q/ 2024年3月期の業績予想について教えてください。

2024年3月期は、売上高500億円、営業利益31億円、当期純利益21億円を計画しております。当事業年度は、YouTube、LINEをはじめとするお客様とのタッチポイントの充実、AI・ビッグデータ活用による販売・買取価格や在庫水準の適正化など、DX/IT戦略を更に高度化させ、利益創出の基盤を盤石なものとしてまいります。

カメラ事業では、既にAIを活用し、中古カメラの買取・販売価格をタイムリーに自動設定する「AIMD」、お客様のご興味に合わせた記事配信を行う「AIコンテンツレコメンド」等、DXを中核とした仕組み化ができております。AIが、需要や嗜好の変化に対応し続けられるよう、学習とチューニングを継続して行う

ことで、引き続き堅調な売上高・利益を獲得できると見込んでおります。

加えて、YouTubeやLINEなど、コンテンツの拡充や、チャンネルにおけるタッチポイントの改善も行うことで、マーケティングに更なる磨きをかけてまいります。これらの取り組みは特にEC上で行いますので、カメラ事業のEC売上高を前期比116%とする目標を立てております。

時計事業は、時計価格相場の騰落に関わらず安定的な利益を生み出すための仕組み化を進めることで、昨年度の課題克服を図ります。仕入時の査定や業務ルーティーン等を聖域なく点検し、過去の仕入データ、価格相場のデータ等の活用も模索します。構造改革の中でも、売上高、営業利益を着実に作り、中長期的な飛躍のための礎を築いてまいります。

Q/ 中期経営計画を発表されましたが、どのような内容でしょうか？

2026年3月期に売上高631億円、営業利益48億円、当期純利益33億円を目指す中期経営計画としております。2024年度以降も、カメラ事業は堅調に2桁増収を維持しつつ、時計事業、筆記具事業、自転車事業のEC売上高を、年率20%成長とすることで、計画達成を目指します。

今回策定した中期経営計画では、AI活用を含む事業強化を継続してまいります。カメラ事業においては、AIMDの強化による、仕入競争力強化と売上総利益率向上の両立を図るほか、フルサイズミラーレスカメラをはじめとする「価値ある新品と中古品」の需要を一層取り込めるレコメンド、マーケティングを実施します。高い売上総利益率を維持しつつ、中古カメラ市場におけるシェア拡大を盤石としてまいります。

時計事業は年15%成長にて売上高150億円の到達を掲げました。高級腕時計の市場は、グローバルでは4.4兆円、年9.8%で市場成長するとされております^{*1}。我が国の輸入腕時計市場は、2022年度は7,381億円と、前年比26%の大幅な伸びを記録しました^{*2}。

また、高級腕時計は、真贋性、専門性、情報の正確性などが高く求められる市場です。このことは、当社が掲げる行動規範「本物であること」や「4つのシンカ」の発揮が強く求められる市場ということでもあります。

市場規模やケイパビリティの観点から、時計事業は当社において大変有望なものです。この事業をカメラ事業に続く利益の柱に育てていくという方針・決意は、揺らぐことはございません。この中期経営計画期間に、時計価格相場の動向に影響を受けにくく、在庫と販売の効率化に向けた仕組みを構築してまいります。

今般の中期経営計画では、営業利益率を2023年3月期の5.4%から、3年間で7.6%まで高めるとい、構造改革を伴うものとしております。当社のEC事業におけるバリューチェーンには、在庫管理、出荷物流をはじめとするオペレーションに改善の余地があります。

カメラ、時計の販売は、利益を落とすことなくECシェアを一層拡大すべく、AI、ビッグデータの更なる活用を行い、本社業務も一層の自動化を図ることができると考えております。

振り返れば、私どもが模索してきたAI、データ活用のここ数年の取り組みは、昨今話題となっている「マーケティング5.0」そのものだったように思います。私どもはこれまで以上に、価値ある新品と中古品をお客様にどうお届けするかを突き詰め、常に時代の先端を切り拓く先駆者であり、お客様と株主様に最大の貢献を模索してまいります。

*1 Luxury Watch Global Market Report 2023 (The Business Research Company)

1米ドル=130円として換算

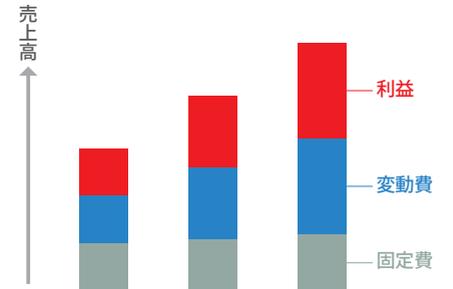
*2 2022年1~12月 日本の時計市場規模(推定)(一般社団法人日本時計協会)

SYUPPIN®ビジネスの強み

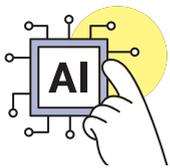
シュッピンは、EC企業で、カメラを主軸としたビジネスを展開しています。
時計市場の急落など、不測の事態が起きても、底堅く利益を獲得できる仕組みがあります。

1. ビジネスモデル：高利益体質で、不測の事態からの回復が早い

- 1事業1店舗を超えた店舗展開をしないため、費用のほとんどは変動費で、固定比率が小さくなっております。
- EC売上高が成長すると、固定費をほぼ増やさずに、大きな利益を獲得することができます。
- 店舗投資が不要であるため、販売が伸び悩んだとしても、赤字になりにくいビジネスモデルです。
 - ⇒ 出店の失敗等により、赤字店舗を何年も抱え続けるようなことはありません。
 - ⇒ 在庫水準が一時的に高くなっても、仕入の抑制や値下げ販売等によって、短期間で在庫の圧縮や刷新ができます。



2. 仕組み化の強み：買取・販売やマーケティングでAI・データを活用



中古品の買取・販売で、価格決定は高いノウハウが必要です。シュッピンは、カメラ事業でAIが買取・販売価格を自動設定することができます。

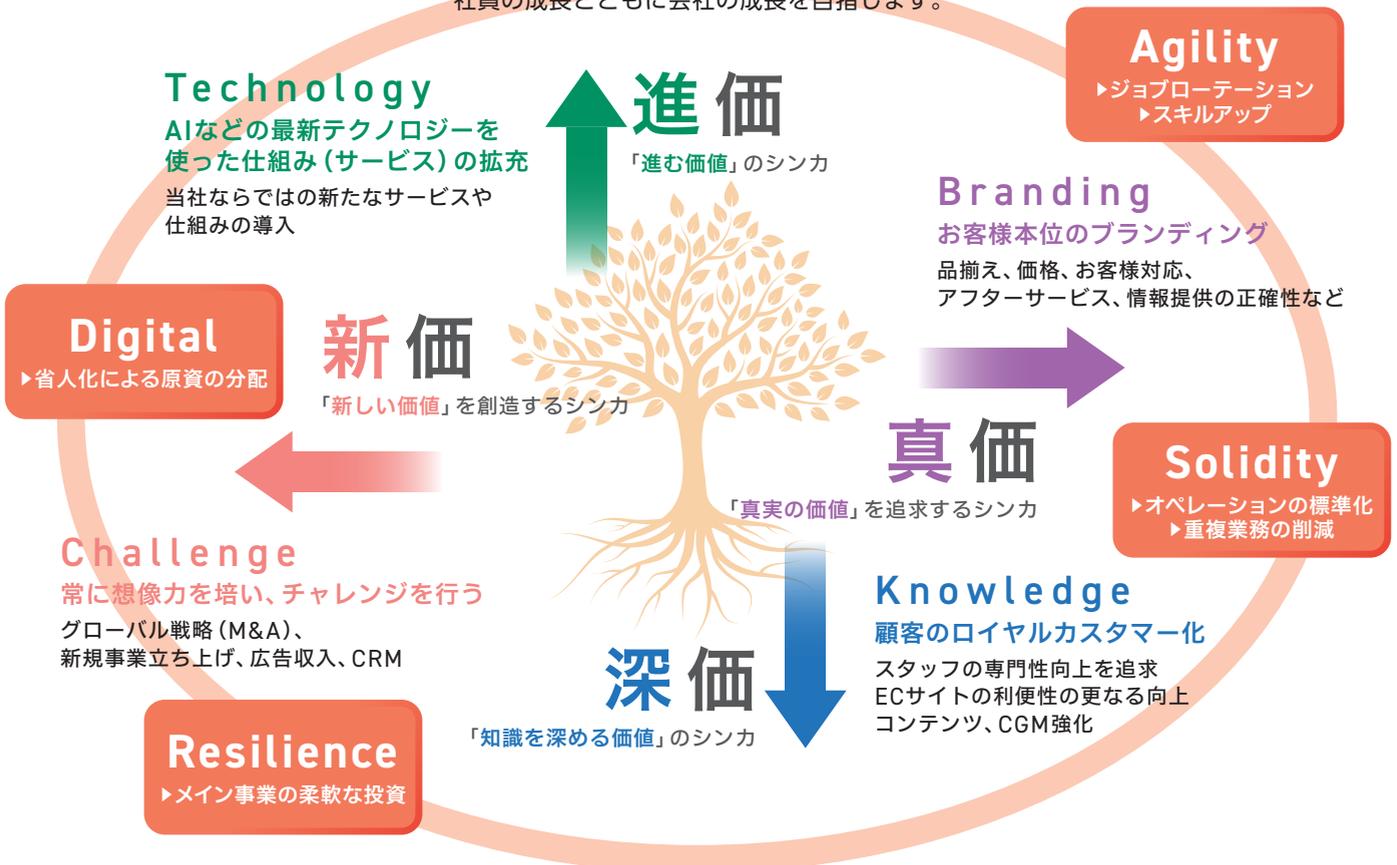


カメラ、時計をはじめとする「価値ある新品と中古品」のマーケティングは、One to Oneであってこそ高い効果をもたらします。シュッピンのマーケティングは、お客様自らが登録された「欲しいリスト」等の情報に基づいて、AIがコンテンツを選ぶ仕組みを築いています。

「バリューチェーン・シナリオプランニング」のビジョンを今後も浸透させ、徹底した仕組み化を推進していきます。

4つのシンカ × バリューチェーン・シナリオプランニング

4つのシンカは当社のすべての取り組みと全従業員の行動目標に紐づいています。
「ムダ・ムリ」をなくしたスリムな経営、社内エンゲージメント強化を進め
社員の成長とともに会社の成長を目指します。



IR Information

株主優待制度のご案内

当社専門店で使用できるご優待券を進呈

価値ある新品・中古品の購入や売却にも使える



万年筆やノートなど身近な商品も購入できる

▶ 贈呈基準

毎年3月末日の株主名簿に記載または記録された、100株以上の当社株式を保有する株主様を対象に下記の枚数を贈呈いたします。

保有株式数	枚数※
100株～299株	1枚
300株～999株	2枚
1,000株～9,999株	3枚
10,000株～	5枚

※ 継続保有期間2年以上の株主様には1枚追加して進呈いたします。継続保有期間2年以上の株主様とは、株式数100株以上を保有し、毎年3月末日に確定する株主名簿に同一株主番号で3回以上連続して記載または記録されている株主様を指します。

▶ 優待内容

当社専門店での商品購入・売却金額について、以下の通り優待させていただきます。1回のお取引（商品購入または売却）につき1枚のみご利用いただけます。

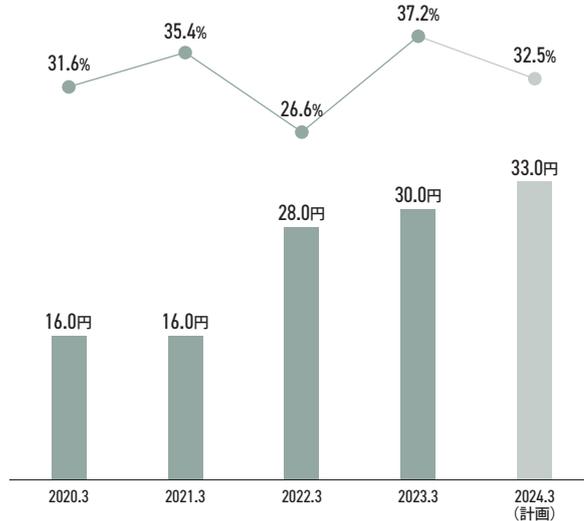
- **ご購入の場合：5,000円割引**
(5,000円未満の商品購入時は商品購入額分の割引)
- **ご売却の場合：5%上乘せ**
(当社買取見積額100万円を上限とします)

▶ **ご利用期限** 2024年6月30日まで

配当

- ✓ **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方針**
- ✓ **今後も積極的な利益還元を行う方針**

- 1株当たり年間配当額
- 配当性向



アンケートご協力をお願い

当社の経営・IR活動の参考のために、ぜひご意見・ご感想をお聞かせください。下記URLよりご回答いただけます。

- 回答に必要な株主番号は配当金計算書に表示されています。



- 回答締切：2023年9月30日
- URL：
<https://www.syuppin.co.jp/ir2023/>



抽選で5名様に
QUOカード
5,000円分が
当たる

会社概要

(2023年3月31日現在)

会社名	シュッピン株式会社
本社所在地	東京都新宿区西新宿1丁目14番11号 Daiwa西新宿ビル3階
設立	2005年8月4日
資本金	535,262,680円
従業員数	226名

役員

(2023年6月22日現在)

代表取締役社長	小野 尚彦	社外取締役	村田 真一
取締役	澤田 龍志	社外取締役	滝ヶ崎 裕二
取締役	齋藤 仁志	社外取締役	草島 智咲
		常勤監査役	米田 康宏
		監査役	畑尾 和成
		監査役	遠藤 直仁

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
剰余金の配当基準日	3月31日（中間配当を行う場合は9月30日）
定時株主総会	毎年6月下旬
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社

同連絡（郵送先）および電話照会先	東京都府中市日鋼町1-1 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-232-711（フリーダイヤル） 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
公告掲載方法	電子公告により行う