

# SYUPPIN®



## SYUPPIN TIMES

第17期  
株主通信

2021年4月1日  
▶2022年3月31日



シュッピン株式会社  
証券コード:3179

## 「リバリュー×EC」の無限の可能性を追求する SYUPPIN®

インターネットの利便性を活かしつつ、お客様に安心・安全な売買を提供し、価格以上の満足を感じていただく。そのために私たちは、「高い専門性」と「丁寧な対応」を信条に、真摯なサービスの提供に取り組み、インターネットで新品・中古品を安心して取引できるマーケットを創造しています。そこにあるのは、「価値のある本物を届けたい」というシンプルな想いです。

### SYUPPIN®の3つの強み

#### 1 価値ある商材の 安心・安全なネット取引を実現

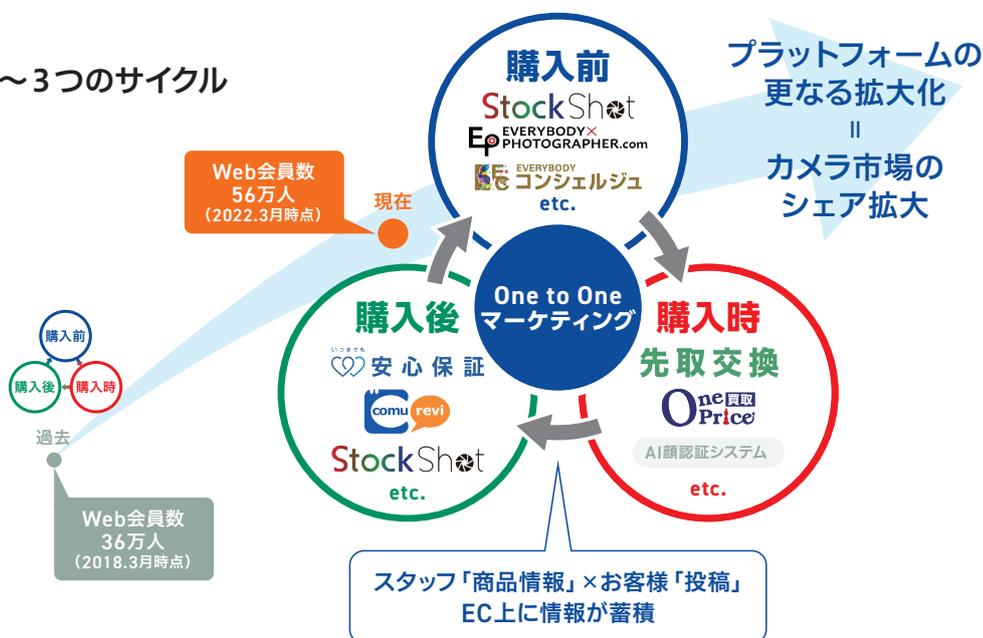
インターネット通販(EC)を事業の主軸としており、実店舗は1商材1店舗に限定しています。事業運営コストを低く抑えることで、お手持ちの品物を高く売って安く買える適正価格での取引を実現しました。

#### 2 新品・中古の同時取扱で シナジー効果を発揮

各専門店では新品・中古を同時に取り扱っています。時代を超えた価値を持つ商材に限定しているからこそ、買換え需要が促進され、買取&販売のシナジー効果を発揮。優良な商品が当社とお客様を巡る好循環サイクルを生み出します。商品先渡しで下取交換ができる当社独自のサービス「先取交換®」も好評です。

#### 3 ~購入前・購入時・購入後~3つのサイクル

愛好家の方にも満足いただけるような質の高い情報コンテンツやおもしろい企画・仕掛けを創造。そして最新のテクノロジーを駆使したシステムやサービスを導入することでお客様の利便性向上も図っています。それらが組み込まれたプラットフォームを今後も手厚くしていくことでシュッピンのファンづくりに繋がり、その結果、自社ECサイトの利用率やリピート率向上にも結び付けていきます。



循環型社会へ貢献する当社のビジネス『リバリュー』と『テクノロジー』を  
かけあわせることで無限の可能性を追求し、持続可能な成長を目指しています。

### 環境に配慮した取り組み

商品をお届けする際に使用する梱包資材は、再生原料を使用した段ボールや気泡緩和剤を使用しています。他にもプラスチック製品の使用削減を目指し、環境に配慮したものに切り替えています。

SDGs9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ます。



### DX/IT、ESGの推進体制を整備

#### [DX/IT経営推進室] 取締役上席執行役CIOを室長として新設

データ、AI、ITテクノロジーを用いて、取り扱い分野においてお客様に圧倒的に支持されるECサイトを構築運用するとともに、自他ともに認めるテクノロジー・リテールカンパニーへと会社変革を遂げることを目指します。

#### [ESG経営推進室] 取締役上席執行役COOを室長として新設

サーキュラーエコノミー型事業を軸に、グローバルを視野に入れた多種多様な人材が活躍できる場を提供し、エンゲージメントの取れた企業風土と法令の遵守、コーポレート・ガバナンス体制を強化し、持続可能な企業成長を目指します。

## 株)フイカメラサービスとの業務資本提携

国内でもトップクラスの技術を誇るカメラ修理企業である株)フイカメラサービスと2022年1月26日に業務資本提携契約を締結いたしました。両社のもつ強み、技術、人材のシナジー効果を最大限発揮し、カメラ業界において唯一無二の会社と一緒に目指していきます。



#### シュッピング

インターネットを利用して「価値ある新品と中古品」を安心、安全に取引できるマーケットを創造し社会貢献する

+

#### フイカメラサービス

色褪せない技術、色褪せない人、色褪せない企業

▼

#### 共通ビジョン

「色褪せない技術にて、安心安全の中古品をお客様に提供いたします」

## 東証プライム市場に移行

2022年4月4日に、東証一部からプライム市場へ移行しました。サステナブルなビジネススタイルをグローバルでも生かし、国内だけでなく海外機関投資家へのアプローチも更に強化。より高いガバナンス水準を備え、投資家との建設的な対話を中心に据えて、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に努めてまいります。



プライム市場移行を記念して、フォトコンテストやイベントを実施しました！ (※イベントは既に終了しております)

## コーポレートサイトを全面リニューアル

今回のリニューアルにともない、新たに「サステナビリティ」のページを設けました。

スコープ算出結果やESGデータもこちらに掲載しております。今後もステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションツールの場として、様々な情報発信を行ってまいります。

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

- ☑ 2020年度スコープ算出結果掲載
- ☑ TCFD提言に基づく情報開示 (6月中予定)
- ☑ 2022年CDP質問書の回答準備中



# Top Interview

EC強化、商品在庫への積極投資を継続したことで  
過去最高の売上高、営業利益を更新し、  
大きく飛躍した1年となりました。

代表取締役社長 小野 尚彦



## Q/ 2022年3月期はどのような1年でしたか

2021年3月期に引き続き新型コロナウイルス感染症の影響もありましたが、会社として大きく飛躍した1年となりました。外部環境が変化を続ける中ですが、当社が取り扱う商材への需要は想定よりも強く、どんな時代においても趣味嗜好品の存在が大きいということを改めて感じた1年でもありました。

インナーマッスルの強化(社内体制強化)ということで、ジョブローテーションの実施や業務内容を見直すことで生産性が向上し、「業務フローの仕組み化」が実現しました。当社は1屋号1店舗、EC主軸のビジネスなので、固定費が一定であることから売上に連動して販管費が増えることのないスタイルになっています。このビジネススタイルにDX/IT戦略を用いた「業務フローの仕組み化」が組み合わせられたことで、結果的に売上高を大きく伸ばしながらも、販売管理費比率は前事業年度から2.5ポイント

低減させることができました。

カメラ事業においては、2021年3月末に「AIMD」を導入し1年間を通してチューニングを行いました。当社がどんなに努力しても、最終的にお客様との合意がとれなければ売上や仕入に繋がりません。AIが導き出した販売価格・買取価格に、お客様に納得いただくことができはじめてお取引が成立するので、今後もお客様とのスイートスポットを意識しながらAIを活用していきたいと思えます。

時計事業においては、国内だけでなく海外からの需要も強く、売上・仕入ともに大きく伸びた年になりました。前事業年度から取り組んでいる戦略的商品ラインナップの拡充として人気ブランド「ROLEX」を買取強化し、国内最大級のWEB掲載量となったことが成長ドライバーとなり、腕時計専門店GMTのサイトの知名度も向上しました。

EC(国内・国外)での成長も加速させることができ、結果として、通期で期初計画の売上高、利益を大きく上回り過去最高の数字を更新しました。

## 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。

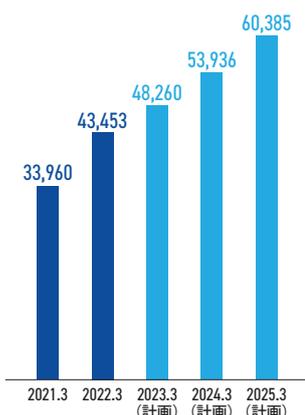
<https://www.syuppin.co.jp/ir/>

シュッピン株式会社

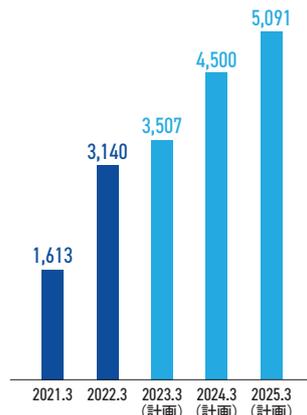
検索



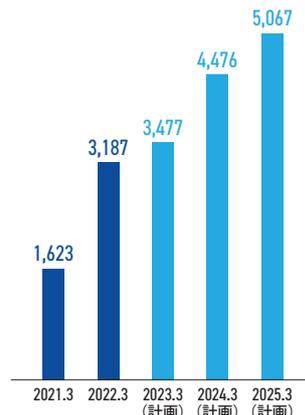
### ■ 売上高 (百万円)



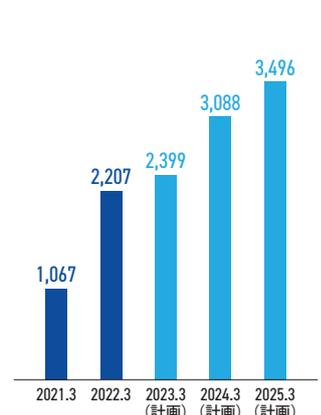
### ■ 営業利益 (百万円)



### ■ 経常利益 (百万円)



### ■ 当期純利益 (百万円)



## 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？

主軸となるカメラ、時計の更なる成長と越境ECのグローバル展開の活性化、そして引き続きAI活用による粗利率のコントロール、「業務フローの仕組み化」を強化していきます。また、

LINEやYouTubeなどの積極的活用により、若い世代を中心とした新規顧客の獲得を図ることで市場シェア拡大も狙っております。今期2023年3月期では、売上高482億6千万円、経常利益34億7千7百万円とし、売上高成長以上の利益成長を目指しており、前事業年度に策定した中期経営計画における数値目標に比べると、売上高で12.9%、経常利益で63.8%上回る計画としています。

## Q 主な取り組み内容を教えてください。

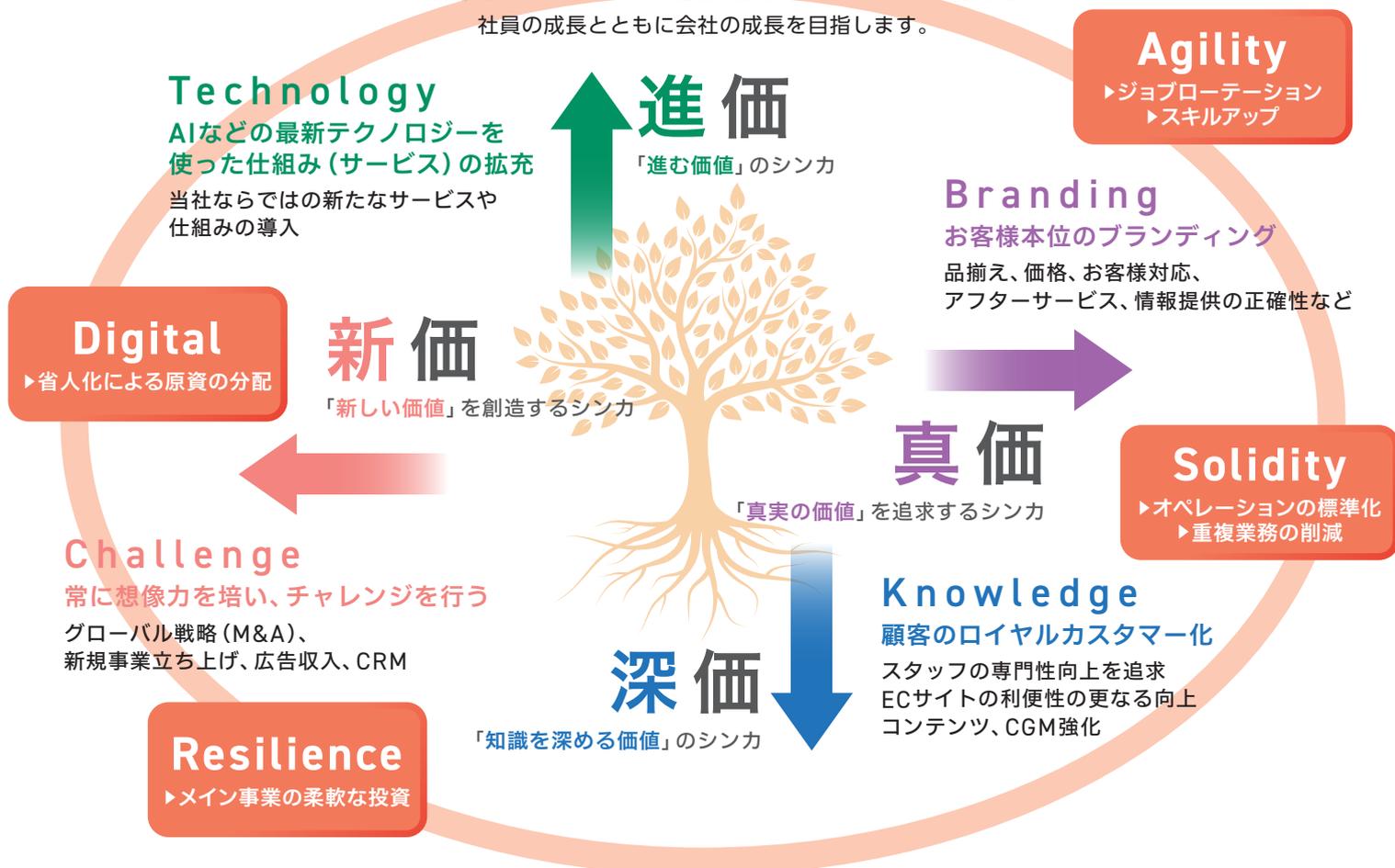
インナーマッスルの強化として、ビジョンである「4つのシンカ」と「バリューチェーン・シナリオプランニング」を掲げます。4つのシンカは、当社すべての取り組みと従業員の行動目標に紐づいていますので、そこに全社でのエンゲージメント強化を目的に「Digital・Agility・Resilience・Solidity」の4つを掛け合わせることで「仕組み化」をより強固なものにしていきます。アウターマッスル(事業強化)としましては、前事業年度に導入したLINEの最大活用を目指し、当社が長年構築してきた

「AIMD×One to Oneマーケティング×AIコンテンツレコメン」ドと融合する予定です。これまではお客様からいただいたリクエストへのお知らせは、メールやアプリの通知でしたが、LINEでの通知も設定できるようにします。(※2022年5月導入済み) LINEは今の時代、お客様の生活の中でとても身近なものであり、最も便利な連絡手段になっていると思います。お客様の日常の中で“いちばん身近な場所”にお店サイトを開くことをモットーにしておりますので、これまでもEC主軸としながらも、PCサイトからモバイルサイト、公式アプリなどフィールドをかえて運営してきました。今回もその一環として、LINEの活用を更に強化していく計画です。

## 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。



# もっと知りたい SYUPPIN®

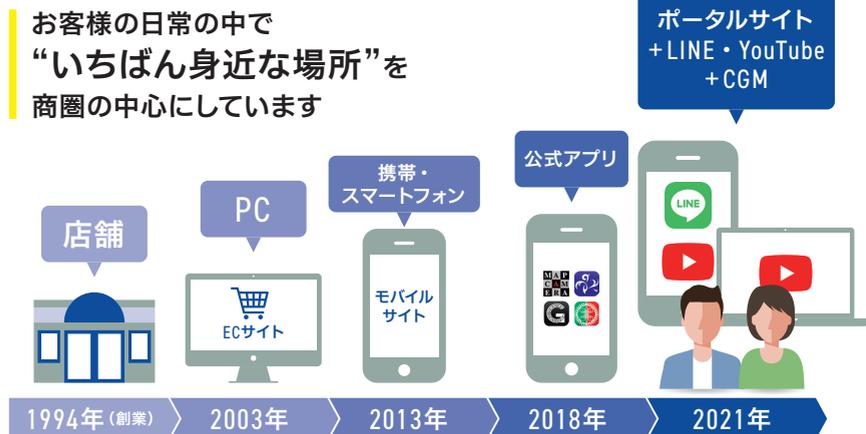
2022年3月期 シュッピンの取り組み

## モバイルファースト

新たな情報発信の場として、全事業部にてLINE・YouTubeの公式アカウントを開設しました。新着商品情報やお得なキャンペーン情報などをいち早くお届けしております。

また、LINEなどの外部サービスと当社アカウントを紐づけることにより、当社ECサイトへ簡単にログインできるようになりました。

今後はLINE活用を強化し、お客様にとって、より便利、より分かりやすいサービスをこれからも充実させていきます。



## [AI活用第2段] AIコンテンツ Recommend

カメラ事業部にて2022年3月に、お客様に沿った記事コンテンツを自動配信する「AIコンテンツ Recommend」をリリースしました。Web上に蓄積されている約25,000件(2022年3月末時点)の記事の中から、購買履歴・閲覧履歴などの様々なデータを分析し、AIがお客様ごとに適切な記事コンテンツを導き出し、自動配信します。アーカイブ記事もお客様ごとに最も興味のある記事として新たに配信されることで、興味関心を喚起するなど、結果的に購入数増加へと繋げていくことが狙いです。



シュッピンはこんな会社です!



Map Camera事業部 2021年度新卒生 Nさん

**カ**メラについて0ベースからのスタートで、とにかく覚えること、日々の学びも多く、大変な一年でしたが、そのぶんやりがいも感じられました。自分の担当フロアだけでなく、別のフロア先輩方もわからないことがあれば丁寧に教えてくださるので、最初は不安も大きかったですが、いまはとても心強いです。カメラは本当に奥が深い世界で難しいと感じることもありますが、先輩方のようにしっかり専門性を追求して、どんなお客様でもスムーズに対応できるようにになりたいです。



グローバル戦略本部 Oさん、Kさん

eBay Japan Awards 2021  
「Map Camera」「GMT」  
ダブル受賞!

**お**客様との日々のメッセージのやり取りが販売という仕事の楽しみであり、お客様が残して下さるフィードバックが何よりの励みになっています。海外への販売という仕事の性質上難しいことも少なくありませんが、「努力した先に人の喜びがある」ということを、お客様からのフィードバックを見返して実感し、次の良い仕事に繋がっています。

GMT事業部 2021年度新卒生 Oさん

**日**々の業務に真剣に向き合い、たくさんの学びを得た1年で、とにかくあっという間でした。学生時代に接客のアルバイト経験がありましたが、実際に入社して店頭で立って働いてみると、これまでに感じたことのない責任感の重さに気が引き締まりました。シュッピンは頑張ればしっかり評価してもらえる会社だと感じているので、2022年度も自身の更なる成長を目指してがんばっていきます!



# 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。

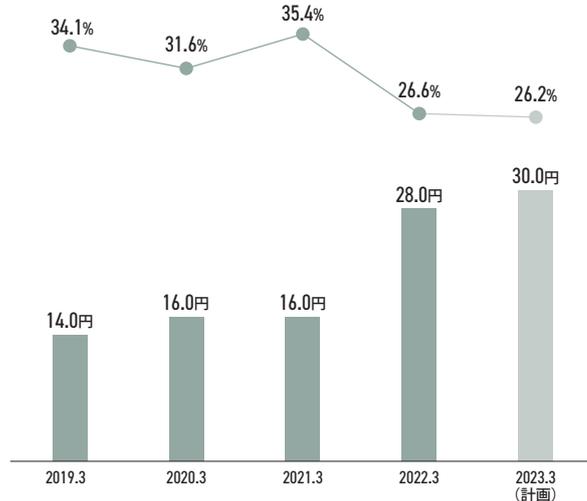
- **ご購入の場合：5,000円割引**  
(5,000円未満の商品購入時は商品購入額分の割引)
- **ご売却の場合：5%上乘せ**  
(当社買取見積額100万円を上限とします)

▶ **ご利用期限** 2023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



※ 過去の金額はご参考までに株式分割調整後の数値を記載。

## 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。同封のハガキまたは下記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：2022年9月30日
- URL：  
<https://www.syuppin.co.jp/ir2022/>



抽選で5名様に  
QUOカード  
5,000円分が  
当たる

## 会社概要

(2022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	528,262,680円
従業員数	215名

## 役員

(2022年6月23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	芦澤 光二

## 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