



SYUPPIN TIMES

第16期 株主通信 2020年4月1日▷2021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 日本最大級カメラ専門のポータルサイトを目指して

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いていきます。



働きがいのある職場づくり

シュッピンは本社、店舗、物流などの拠点を新宿西口の半径50mに集結させ、部門や担当業務が異なる社員でも顔を合わせてコミュニケーションを取りやすい環境にあります。

時短勤務制度（子供が小学校就学まで取得可）や「こころと暮らしのほっとライン」、目安箱の設置、社内専用のSNS型コミュニケーションツールの導入も行っています。

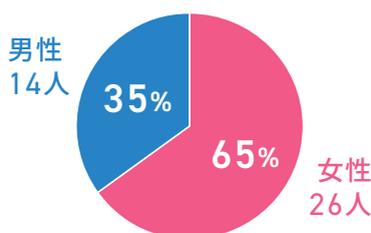
関連するSDGs



		2018年度	2019年度	2020年度
平均勤続年数	(年)	5	5	6
新規採用者数※	(人)	54	52	34
育児休暇取得者数	(人)	男2 女2	男0 女1	男4 女0
平均有給休暇取得日数	(日)	11	14	8.9
定期健康診断受診率	(%)	95.1	91.3	95.4

※ 直接雇用（正社員・アルバイト）のみ

新入社員（1期～4期）比率



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



SDGs（持続可能な開発目標）とは？

2015年に国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」にて記載された2030年までに持続可能でよりよい世界を目指す国際目標です。17のゴール・169のターゲットから構成され、地球上の「誰一人取り残さない（leave no one behind）」ことを誓っています。

コロナ禍の中での取り組み

緊急事態宣言下においても EC中心にお客様にすべてのサービスを提供

2020年新型コロナウイルス感染症第一波より、人員体制のECシフト、オンライン買取時のAI顔認証システムの導入、越境ECチャネル拡充、CGM強化など、更なるEC強化を図り、当社のサービスはすべてECサイト上で完結できる体制が整いました。

不要不急の外出を控えているお客様が安心・安全にECでのお買い物を楽しんでいただけるように、更なるEC強化を図っています。

実店舗での対策

- 2020/4/11～5/25店舗臨時休業、従業員の感染リスク低減のための週休3～4日にて運用
- 2回目の緊急事態宣言発令後は営業時間の短縮にて営業
- 従業員はマスクまたはフェイスガードを着用
- 館内の混雑状況をモニタリングし、店舗内への入場者数をコントロール
- 店舗入り口での検温チェック、マスク着用、手の消毒のお願い
- カウンタービニールカーテン、サーキュレーターを設置
- 店舗内にアルコール消毒液を設置
- 店内設備、接客カウンター、デモ機の小まめな清掃
- 感染症予防対策のチラシを掲示

Top Interview

コロナ禍においてもEC強化の投資継続したことで、
ECでお客様に全てのサービスを提供し、
成長持続できる基盤を更に強固にできた1年でした。

代表取締役社長 小野 尚彦



Q/ 2021年3月期はどのような1年でしたか？

2021年3月期は新型コロナウイルス感染症の影響もあり、やはり当社においても大変な1年ではありました。コロナ禍においてもお客様、従業員、お取引先様が安全な環境となるよう、EC強化の投資を継続し、ECでお客様に全てのサービスを提供できる体制を更に強固にさせていただきました。具体的にはECでお客様がスマートフォンのカメラ機能を利用しAIによる本人確認による買取の仕組みや、スマホに特化したWEBマガジン「StockShot」、愛好家のお客様がレビュー等で楽しんで投稿いただくポイントプログラム「EC+CGM」、実際に使用されているユーザーがアンサーを回答するお客様同士のQ&Aコンテンツ「EVERYBODYコンシェルジュ」、各事業のECでの情報発信機能をより強化するために店舗とオフィスを同居させる「1カテゴリ=1オフィス」として、時計、筆記具事業の店舗を拡張移転させ、実店舗と同じフロアにECオフィスを構えるなどの投資を継

続いたしました。

その結果、第1四半期は2カ月弱の実店舗臨時休業や、従業員への特別休暇付与による人的リソース低減による中古商品生産体制への影響等で厳しい状況ではありましたが、第2四半期以降ECでの買取、販売、新規会員数等が好調に推移し、第3四半期においては、四半期ベースで過去最高の営業利益額、利益率、ともに更新することができました。第4四半期では1月～3月に再度緊急事態宣言発令となりましたが、当社はECでお客様にすべてのサービスをご提供する体制が整っており、2、3月と主軸のカメラ、時計を中心にECで売上高を伸ばさせることができました。また、第3四半期においては、時計事業においてECで持続的な成長を図るため、ECで需要の高いロレックスを中心に戦略的に在庫投資させていただいたものが、第4四半期以降販売につながり、3月度はカメラEC売上高が順調なところに時計事業の売上高も加わり、過去最高月商を更新、通年で期初計画の売上高、利益を大きく上回る結果となっております。今後もECで成長持続できる基盤を更に強固にすることができた1年であったと思います。

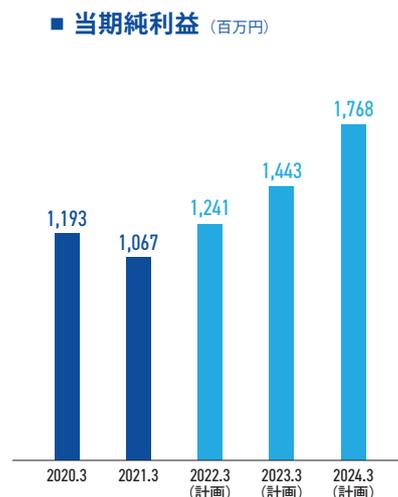
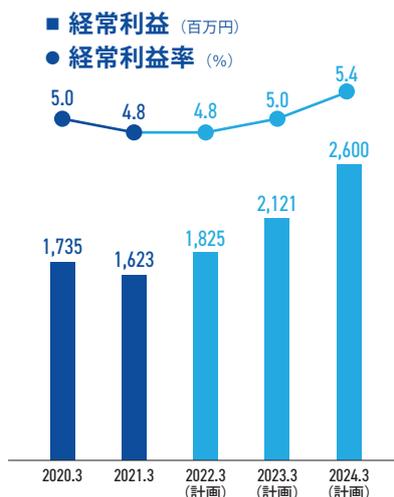
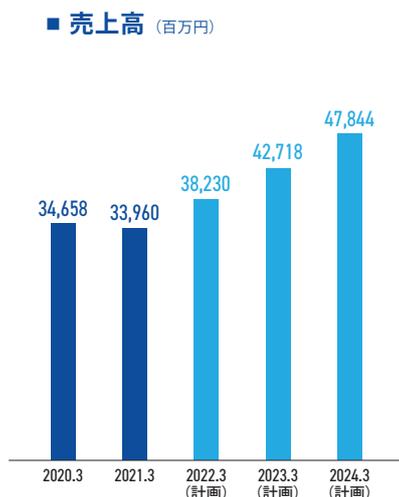
業績ハイライト

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



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？

中期経営計画では、カメラ、時計の中古ECシェアNo.1をより強固にし、プレゼンスを高め、シェア拡大によるEC売上高の成長持続が成長メインドライバーとなります。

また、3月に導入しました中古カメラ買取価格、販売価格のAIによる自動設定AIMDの導入による粗利率改善と、売上高販管

費比率の低減による利益率改善を図り、売上高成長以上の利益成長を実現する計画となっています。

カメラ、時計ともに当社の競争優位性を活かして市場シェア拡大余地は十分に大きくありますので、EC売上高についてはカメラで年率110%程度、時計で年率125%を目指しており、今期2022年3月期では過去最高益更新の経常利益18億2千万円、3ヵ年目の2024年3月期では売上高478億円、経常利益率5.4%、経常利益26億円を計画しています。

Q/ 主な取り組み内容を教えてください。

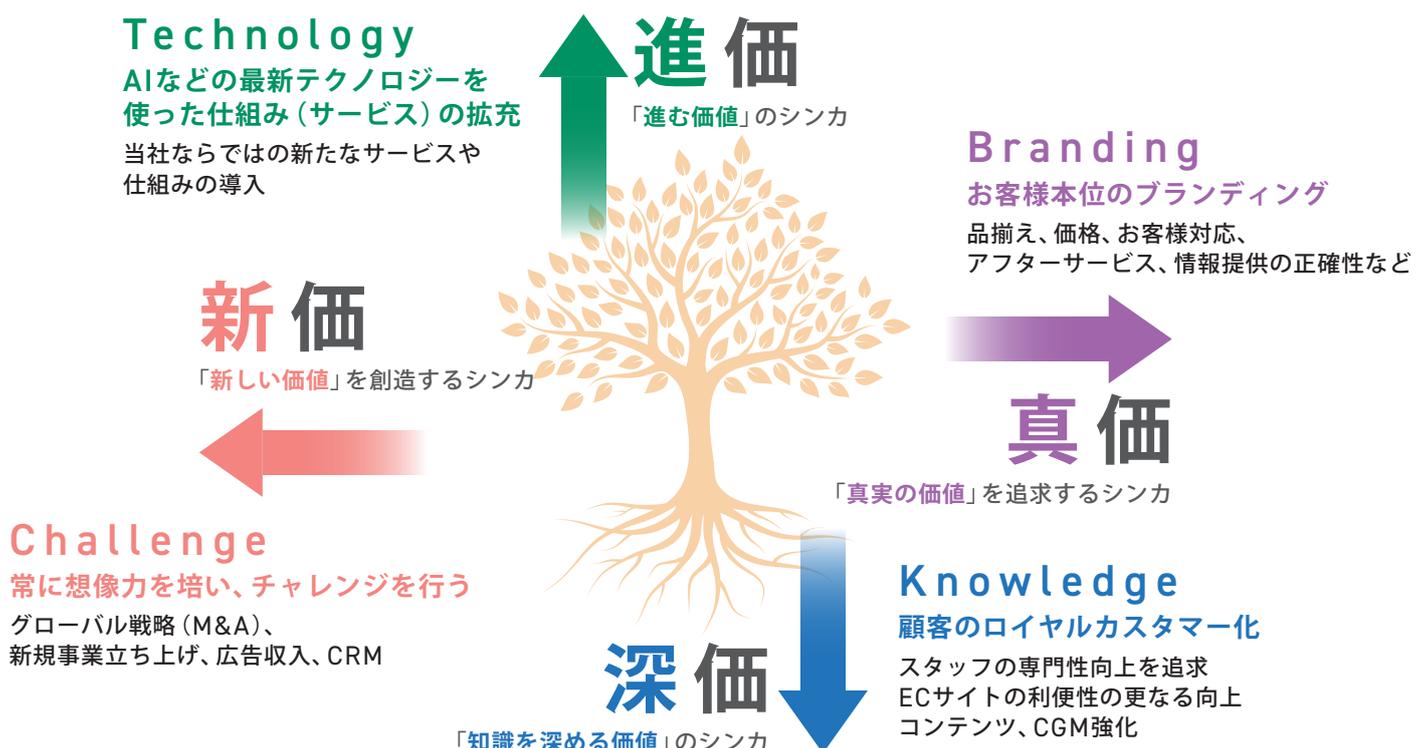
一例としては、2021年3月に導入したAIMDをOne to Oneマーケティングとつなげるとともに、更に高度化させ「コンテンツレコメンド」を検討しています。AIMDでは中古カメラの買取価格、販売価格の設定をエキスパートが行っていたものをAIに

置き換え、自動化させタイムリーな適正価格設定を実現し、One to Oneでニーズのあるお客様に適正価格を随時ご案内する仕組みを構築しましたが、その仕組みを今期ブラッシュアップさせるとともに、価格の変更だけでなく、お客様の購買意欲を刺激するコンテンツをAIが判断し、最適なコンテンツを自動配信する仕組みを開発していく計画です。



昨年度、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、当社では改めて社内エンゲージメントの強化を進めロスのない経営を目指します。今回、新たに4つの価値、「進む価値 (Technology)」、「知

識を深める深価 (Knowledge)」、「真実の価値 (Branding)」、「新しい価値 (Challenge)」を社内に掲げ社員と共有し、社員の成長とともに会社の成長を目指します。



2021年3月期 シュッピンの取り組み

「EC+CGM」強化

お買い物だけでなく、カメラ愛好家の価値ある知識が交換できるカメラのポータルサイトを目指し、全ての商品ページにお客様参加型コンテンツ「EC+CGM」を強化しました。「コミュレビ」や「フォトコンテスト」など、お客様がシュッピンポイントを集められ、楽しんでいただける様々なイベントを「マップカメラのポイントプログラム」という形でSOLDOUT品を含むすべての商品ページに「現在開催しているイベント」の導線を追加しました。また、実際に機材を使用している方だけが回答できるQAコンテンツ「EVERYBODYコンシェルジュ」も11月にリリースしました。機商品を購入されなかったお客様にもイベントに参加していただくことで、更なる活性化を図っていきます。

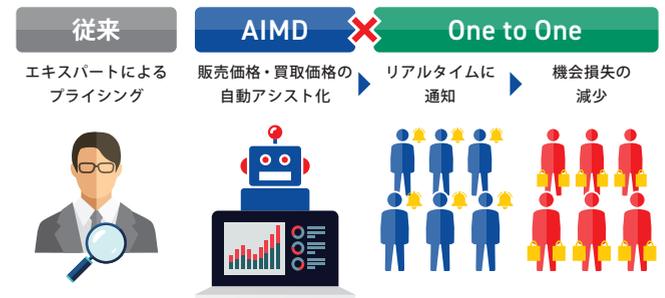


AIMD×One to One

2021年3月に買取、販売価格を、AIを活用して需給に合わせタイムリーに自動設定する「AIMD」をリリースしました。既に導入している、お客様一人一人に合わせたマーケティングの仕組み「One to Oneマーケティング」と組み合わせることで、より多くのお客様へパーソナライズ化した情報をタイムリーにお届けすることができるようになりました。

お客様が欲しいリストに登録している約1,300,000件の販売価格の値下がり時や取扱い商品の買取価格が上がったタイミングでリアルタイムで従来の約5倍のお客様のお手元のスマートフォンに自動でプッシュ通知が可能となりました。

お客様にとって有意義な情報をこちらから積極的に発信、お届けすることで、今後更なる活性化が期待できます。



シュッピンはこんな会社です!



GMT営業部 Mさん

新入社員研修の一環でGMT店舗へ行った時に、スタッフがスーツ姿で店頭立つ姿、ひとつひとつの所作がとてもかっこよく見え、あそこがこれの社会人像だと思ったことをいまでもよく覚えています。もともと時計のことが詳しくなかったわけではありませんが、せっかく新しいことを始めるなら、何も知らないことを突き詰めていきたいと思い、この業界へ飛び込みました。先輩方からは商品に対しての知識だけでなく、働く姿勢や当社が大切にしている価値観なども教えてもらっています。

昨年度はコロナ禍の中で不安もありましたが、やるべきことは明確にみえていたので、スタッフ一丸となって前進できた一年でした。過去にない大きな施策として、第3四半期以降はロレックスの買い取りを強化し、結果的として「ロレックス日本最大級の在庫」を達成し売上にも繋がったことで、大きな自信へと繋がりました。また、「1カテゴリ=1オフィス」で店舗とECオフィスが隣接したことでEC体制も更に強化されました。そして2021年度はGMTにとって更なる飛躍の年になると思うので、過去にこだわらず新しい時計店を目指していきたいと思っています。



GMT営業部 Yさん

「AIMD」プロジェクトは、過去二度の失敗を経験、糧にし、三度目の正直ということで2021年3月にローンチしました。当社にとって中古カメラの価格決定は会社収益を左右する最もコア業務で、その大きな期待、責任、不安を抱えながら、実装に至るまでに何度も検証を重ねてきました。ビジネス環境の激しい変化の中、データやAIを駆使したビジネス構築は必須だと思いますので、今後もAIMDの精度を向上させつつ、データとAIでアウトプットする仕組みを継続して構築していきたいと思っています。



システム開発部 Fさん

職場にはカメラ機材に対しての知識や熱意が高い人がとにかく多く、日々の業務の中で知識がどんどん蓄積されていきます。また、些細な意見やアイデアにも耳を傾けてもらうことができ、フォローアップ体制も整っているので、新たなことにも安心して挑戦できます。リピーターのお客様も多い為、前回ご購入いただいた機材の様子や使ってみた感想もうかがうことができるのが、嬉しくもありやりがいにも繋がっています。



Map Camera事業部 Nさん

同期だけでなく、部署をまたいで上下、横の繋がりがあるところが会社の魅力のひとつだと思います。店頭では新製品から過去の製品まで実際に手に取って試してみることができ、ECサイトの豊富な品揃え、潤沢な在庫がある点も、他店にはないマップカメラの強みだと思います。お客様からの信頼が厚いと感じることも多く、「マップカメラさんだから～」という言葉がいただけるのが嬉しいです。



Map Camera事業部 Oさん

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
オリジナルノートなど
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)

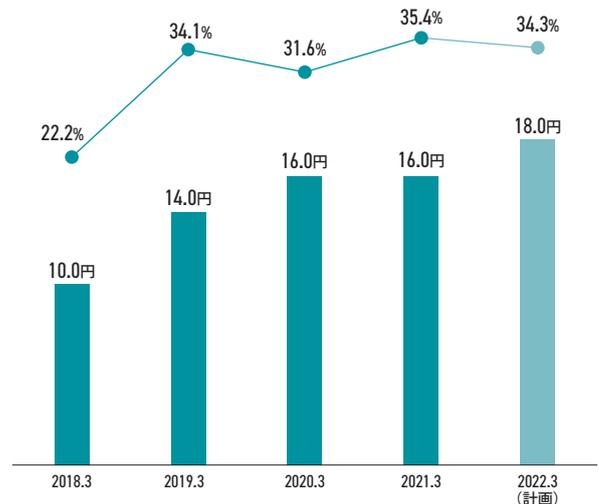
▶ ご利用期限 2022年6月30日まで

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
- ✓ 将来的には更に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



※ 過去分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：2021年9月30日
- URL：
<https://www.syuppin.co.jp/ir2021/>



抽選で5名様に
QUOカード
5,000円分が
当たる

会社概要

(2021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	524,183,776円
従業員数	210名

役員

(2021年6月24日現在)

取締役会長	鈴木 慶	社外取締役	村田 真一
代表取締役社長	小野 尚彦	社外取締役	滝ヶ崎 裕二
取締役	辻本 拓	社外取締役	草島 智咲
取締役	澤田 龍志	常勤監査役	米田 康宏
取締役	齋藤 仁志	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