

SYUPPIN TIMES

第14期 株主通信

2018.4.1 >>> 2019.3.31

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、

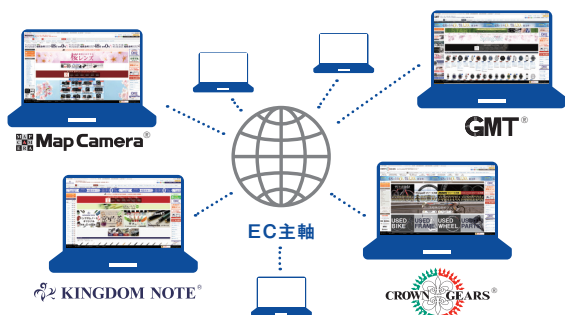
真摯なサービスの提供に取り組み、インターネットで新品・中古品を安心して取引できるマーケットを創造しています。

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

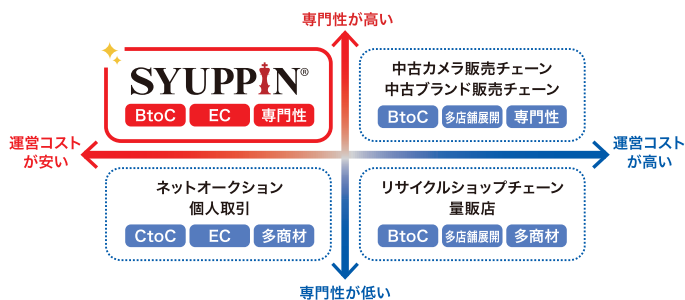
1 価値ある商材の安心・安全なネット取引を実現

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 高い専門性を武器に独自のポジションを確立

商材ごとに屋号を分けて店舗を運営。スタッフが一貫してひとつの分野に携わることで、商材に精通したエキスパートが育つ環境があります。質の高い取引情報と信頼の蓄積が、価値ある商材の集まる土壌となっています。



3 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。



数字でみる シュッピン

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

シュッピン株式会社

検索



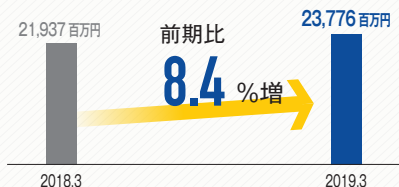
業績に関する詳細はIRサイトでご覧ください。決算短信、決算説明会資料などを掲載しております。

カメラ事業

68.7%

カメラEC中古シェアNo.1の強みを活かした更なるシェア拡大を目指しています。下取・先取交換*を通じてカメラの買い換えを当社で完結させるお客様も多く、ロイヤリティの高い顧客に支えられています。

*先取交換®…購入商品を手渡しして手持ちの機材との下取交換を行う当社の独自サービス



カメラEC
中古シェア

No.1

買取のうち

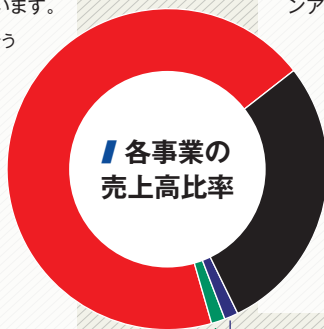
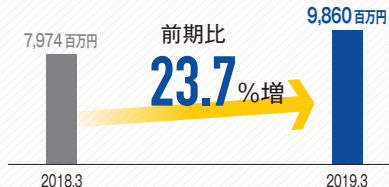
下取・先取交換の件数比率

約 44.9%

時計事業

28.5%

戦略的な商品ラインナップの拡大でEC・店舗ともに伸長しています。2019年5月に越境EC開始、レディース時計を主軸としたスピニアウト事業開始(今期予定)などで、更なる成長を目指します。



各事業の
売上高比率

筆記具事業

1.4%

自転車事業

1.4%

- EC売上高
- 店舗売上高
- 売上高販管費比率
- ◆ 広告宣伝費の対売上高比率

年平均成長率

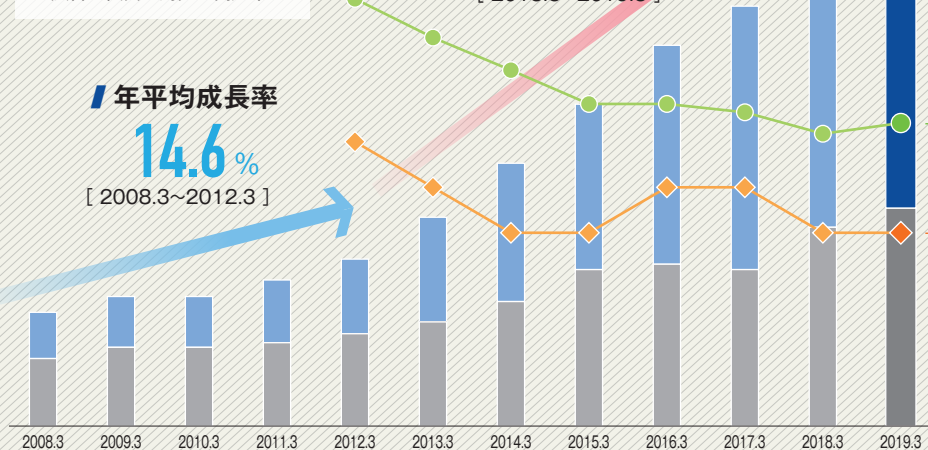
14.6%

[2008.3~2012.3]

年平均成長率

23.1%

[2013.3~2019.3]



EC比率

62.7%

売上高
販管費比率

12.0%

ECに特化し、実店舗は1商材1店舗に限定。店舗展開へのコストをかけないことにより適正価格での取引を実現。販管費の伸びが緩やかで、増加分が利益に反映されやすいビジネスモデルです。

なぜ販管費を抑えられる?

広告宣伝費の
対売上高比率

0.2%

「不変的な価値ある商品」は、その商品自体に広告効果があり、豊富な商品掲載数と情報によりお客様の自然流入に繋がっています。それにより、広告宣伝費を大きくかけずに売上を伸ばしています。

Web会員数

合計

40 万人

当社ECサイトの
1商品当たりの紹介写真カット数

30 カット



Web会員数の会員属性
~40代

68.6%

ECサイトの1日の
中古品掲載数

約

500 点

Map Camera CROWN GEARs
GMT KINGDOM NOTE

TOP INTERVIEW

代表取締役社長

小野 尚彦 Naohiko Ono



Q 2019年3月期はどのような1年でしたか？

2019年3月期においては、期初計画を達成することができなかったことをお詫び申し上げます。

売上高は、12期連続増収となりました。時計事業は、9,860百万円（前期比23.7%増）と順調に伸びました。カメラ事業においては、各社からフルサイズミラーレスの新製品が発売され、一眼レフからフルサイズミラーレスへの転換期を迎え、当社がメインターゲットとするカメラ愛好家の買替え等による活性化が予想されました。しかし、フルサイズミラーレス用交換レンズがこれから拡充されていくこと等もあり、新製品の発売状況は当社想定に対しては緩やかなスタートとなりました。新品カメラの売上が伸び悩む中、中古カメラでカバーすべく買替えの促進、セールの実施等により中古買取・販売を強化したことで、Web会員数が40万人を突破し、シェアを拡大しました。

営業利益については、時計事業は順調に推移しましたが、カメラ事業においては、販売促進費のコントロールに注力しながら、ご優待チケット、ポイント還元等の販促施策を強化したことにより粗利率は低下、当社における最大の商戦期である12月を含む第三四半期（10～12月期）においても、第2四半期（7～9月期）での営業利益期初計画に対する未達をカバーするまでには至りませんでした。通期の営業利益が当初予想を下回る見込みとなり、2019年1月に通期の業績予想の修正を行いました。

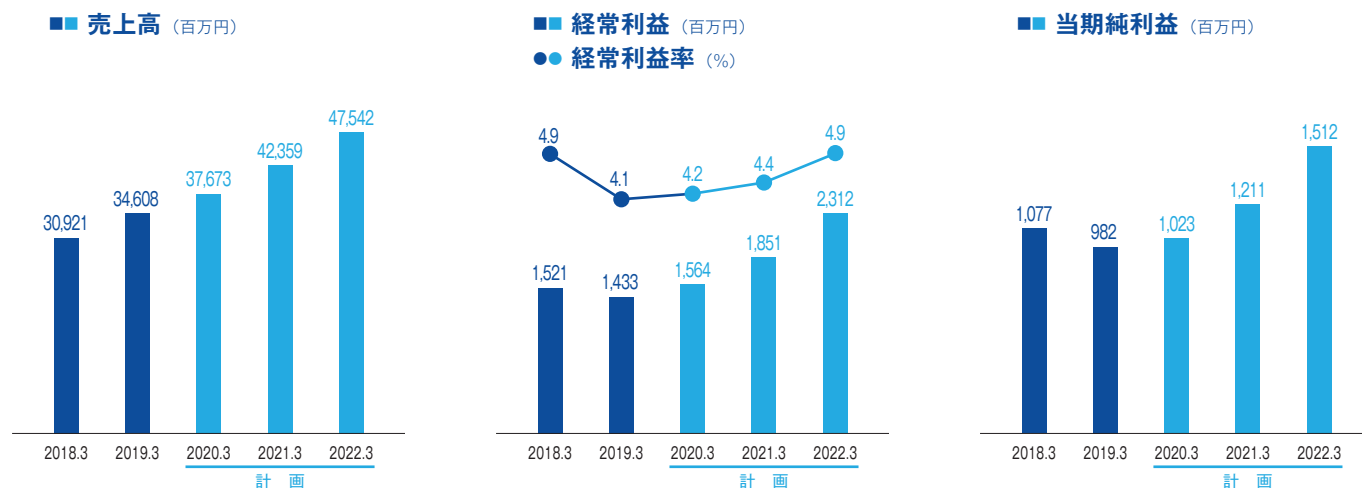
業績修正後の第4四半期（1～3月）においては、中古カメラの在庫内容（買取価格）、セール内容の見直しを行い適正な粗利設定のしくみの基盤構築により粗利率を改善しました。

結果、売上高34,608百万円（前期比11.9%増）、営業利益1,444百万円（同6.0%減）、経常利益1,433百万円（同5.8%減）、当期純利益982百万円（同8.8%減）と業績修正後の計画は上回りましたが、増収減益となりました。

Q 2019年5月に3カ年の中期経営計画を発表していますが、内容を説明してください。

カメラ・時計を中心にECを成長のメインドライバーとし、買取・販売を拡大させてまいります。フルサイズミラーレス用レンズの拡充等で徐々に新品の回復が見込まれる中、カメラの成長率を若干緩やかとし、売上高成長率を2020年3月期は8.9%、21年、22年3月期は12%としました。粗利率の改善による利益成長体制の再構築に重点を置き、22年3月期には、粗利率17%を目標に設定しています。2022年3月期には、売上高47,542百万円、経常利益2,312百万円を目指していきます。目標達成のため、2020年3月期は次の取り組みを行っていきます。

3カ年計画



▶ 価格の自動化による中古カメラの粗利改善により、2022年3月期粗利率17%を目指す

カメラ事業の取扱い商品が20,000アイテム以上へと増加。現状は人がアナログで商品の買取・販売価格を決めています。すべてのアイテムをタイムリーに価格を決めることが難しくなってきたため、機会損失も増えてきています。

AIを活用し適切な買取・販売価格をタイムリーに行う業務をオートメーション化することで、適切な粗利での価格コントロールが可能となり、中古カメラの粗利率を改善、機会損失も減らすことで取引量を拡大させていきます。

▶ CGMの本格稼働によりカメラ市場のシェア拡大

購入前、購入時、購入後それぞれのフェーズで役立てていただけるプラットフォームが完成しました。今後は、質の高いユーザーの投稿を増やすイベントやしぐみによりユーザー参加型のメディア機能（CGM）を活用して情報を充実させ、販売促進を強化することでシェア拡大を目指します。



▶ GMTのスピンアウト事業として、レディース時計を主軸とした事業を開始

メンズ時計専門店のGMTの中で、レディース時計も成長してきている中、女性スタッフも増えています。そこで別屋号で本格的にレディース時計を主軸とした事業を今期にスタートいたします。取扱い商材も、時計、ジュエリー、宝飾品とカテゴリーを順次増やす予定です。2022年3月期には、レディース事業の売上高2,343百万円を目指します。

▶ 越境EC（海外へのインターネット通販）を強化

時計専門店GMTが、高級時計に特化した世界最大級のマーケットプレイス「クロノ24」に、2019年5月に出店しました。GMTが販売している価値ある高級腕時計は、市場が世界中にあります。日本から海外へと販売エリアを拡大し事業拡大を図ります。

また、カメラ事業の越境ECにおいては、グローバル戦略部の人員増加を行い、取扱いエリア、取引量を拡大します。

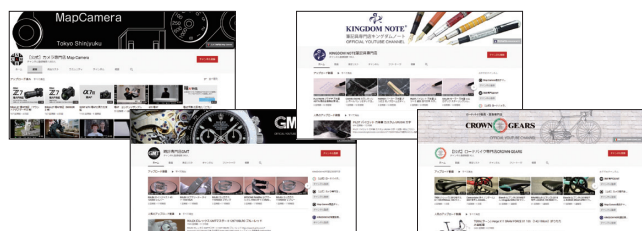
●クロノ24とは…110か国より40万点以上の時計が掲載されるオンラインマーケットプレイス。訪問ユーザー数は毎日700万人以上。

もっと知りたい シュッピン

2019年3月期 シュッピンの取り組み

商品の魅力を伝える動画をECサイトに掲載。 YouTubeでも同時配信！

各ECサイトで、商品画像に加えて動画の掲載を開始しました。4Kで撮影したデータを、最新の圧縮技術を用いて高画質で配信。商材の立体感や動き、質感など商品の魅力を伝えることで購買意欲を高めます。カメラはシャッター音や手に持った際のサイズ感、筆記具は文字や線を実際に筆記したときの字幅やペン先のしなり具合など、細部まで確認していただけます。動画はYouTubeチャンネルでも配信、国内外の認知拡大につなげます。



Close Up

シュッピンは こんな会社 です！

業務では言葉遣いや所作にも気を配り丁寧な接客をする一方、業務外では部署をまたいだカジュアルな交流も活発。親身に話を聞いてくださる先輩が多く、居心地がいいです！
新卒の提案にも、真剣に耳を傾けてくださいます。

Map Camera 営業部 Fさん



お客様が愛用していたものを他のお客様の手に渡す、リバリューの精神に惹かれて入社しました。性別やキャリアに関係なく責任ある業務を任せいただき、自分たちで会社を変えていける手ごたえを感じます。

GMT 営業部 Yさん



顧客の信頼を大切にする会社です。嗜好性の高い商材を扱う専門店であり、お客様のご利用も多いことが意外でしたが、業務上の新しい提案もどんどん受け入れる土壌がある柔軟性の高さが、顧客層が広がっていくことにも納得です。

Map Camera 営業部 Oさん

ECの企業らしく情報の入手と対応が早いです！当社運営の情報アプリでは商材にまつわる国内外のコアな情報がタイムリーに入ってくるので日々チェックしています。先輩方の情報感度の高さを見習いたいです。

GMT 営業部 Wさん



Friendship Party !

社員の交流を深めるため、毎月1回、平日の夜に参加無料の「Friendship Party」を開催。おいしいお食事とお酒を飲みながら、楽しく盛り上がっています。パーティの様子は社内コミュニケーション専用のSNS「TUNAG」で、参加者が自由に共有しています。



お客様の評価や売上を指標に選出される 各種アワードを受賞！

ヤフーショッピングに出店する86万店以上の店舗から、お客様の評価や売上を指標に選出される年間ベストストアをMap CameraとGMTがそれぞれ受賞。Map Cameraの越境ECでは販売金額が多く購入者の高評価が特に多いセラーに贈られる「BUYER EXPERIENCE AWARD」を受賞しました。



カメラ専門店「Map Camera」

ヤフーショッピングの年間ベストストアで**カメラ・光学機器部門1位**
(4年連続受賞、2年連続1位)

イーベイ・ジャパン セラー・サミット2019で「**BUYER EXPERIENCE AWARD**」を受賞

時計専門店「GMT」

ヤフーショッピングの年間ベストストアで**腕時計部門3位**
(初受賞)

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
(当社買取取積額100万円を上限とします)

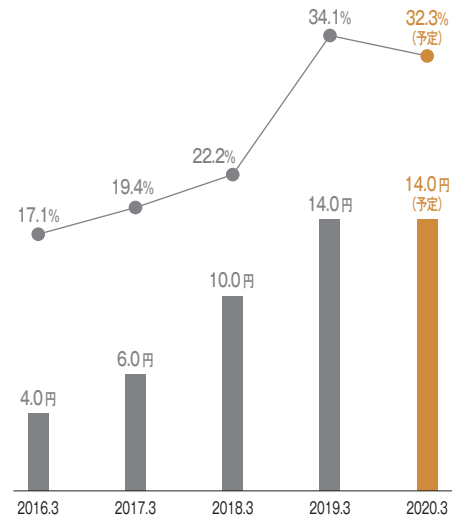
ご利用期限

2020年6月30日まで

配当

- ✓ 配当性向を20～30%から、
2019年3月期より25～35%へ引き上げ
- ✓ 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および 配当性向の推移



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

アンケートご協力のお願い

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
議決権行使書に表示されています。



- 回答締切: 2019年9月30日
- URL: <https://www.syuppin.co.jp/ir2019/>

抽選で5名様に
QUOカード
5,000円分が
当たる



● 会社概要 (2019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	513,683千円
従 業 員 数	200名

● 役員 (2019年6月25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	澤 田 龍 志	社 外 取 締 役	草 島 智 咲
取 締 役	辻 本 拓	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