

**SYUPPIN®**



**2018年3月期 第2四半期  
決算説明会資料**

**シュッピン株式会社**

<b>商号</b>	シュッピン株式会社 Syuppin Co., Ltd.	
<b>証券コード</b>	3179	
<b>代表者</b>	小野 尚彦	
<b>本社所在地</b>	東京都新宿区西新宿1-14-11 Daiwa西新宿ビル3階	
<b>設立</b>	2005年8月	
<b>事業内容</b>	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	
<b>従業員数</b>	191名（2017年9月末）	
<b>沿革</b>	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

## 2Q決算ハイライト：計画対比

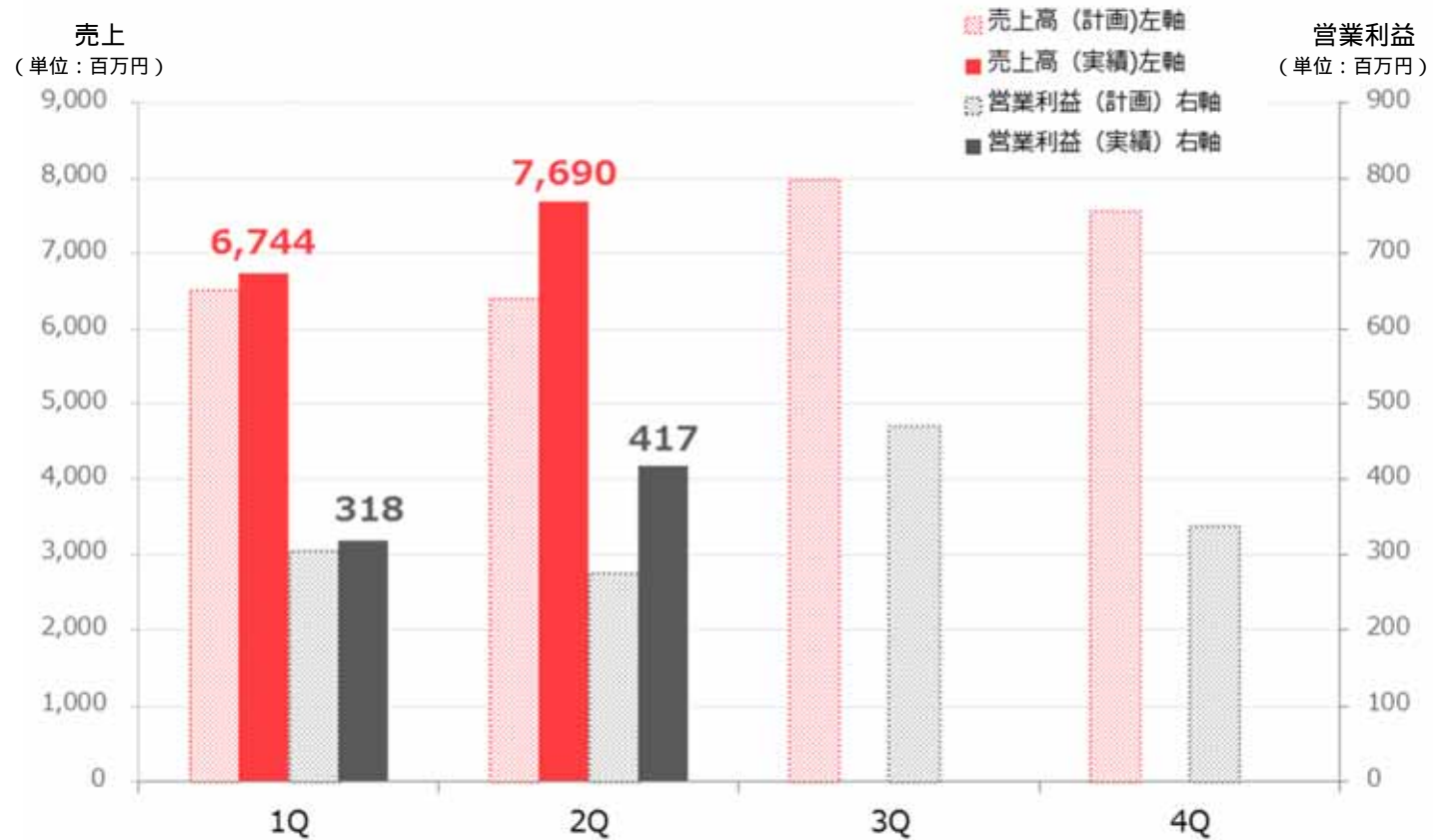
2Q、2Q累計 ➡ 売上高、各種利益ともに、**増収増益、前年同期、計画を上回る**

2Q単体での売上の増加の要因 ➡ **カメラ・時計の新品、中古とも好調持続**  
 中古品については、One To One施策の効果により、**中古品の買取増加⇒販売増加の好循環持続**

計画・実績2Q累計比較

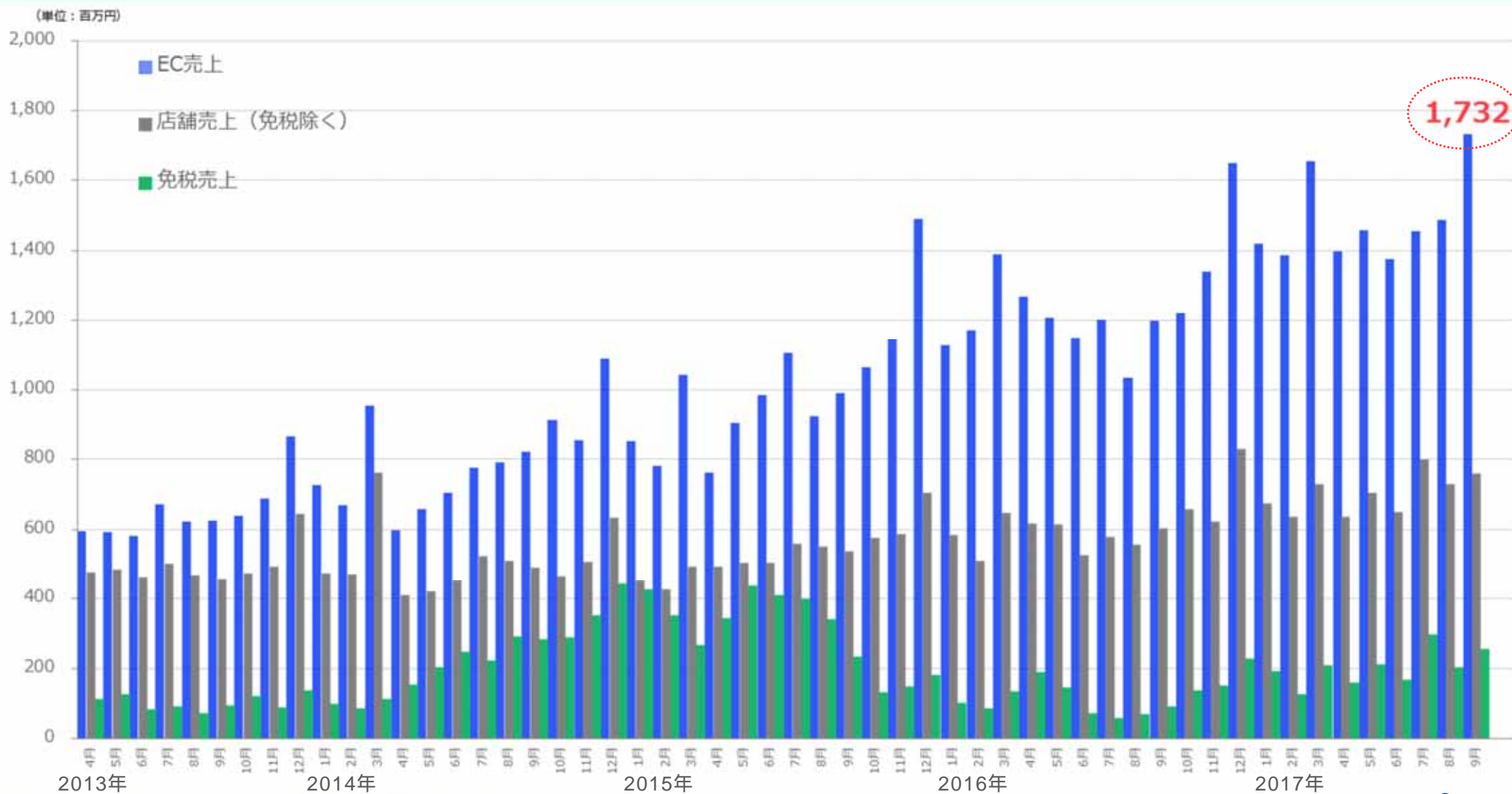


計画・実績四半期推移

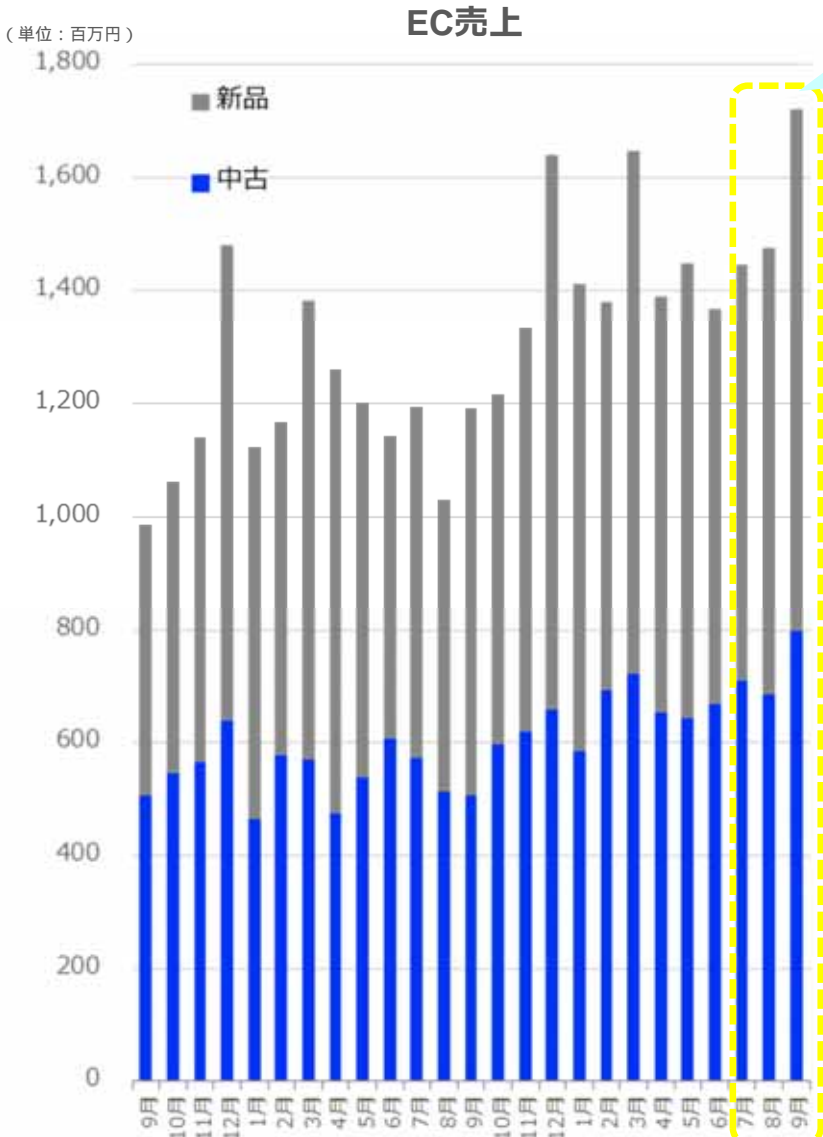


## 2Q決算ハイライト：チャネル別売上高推移

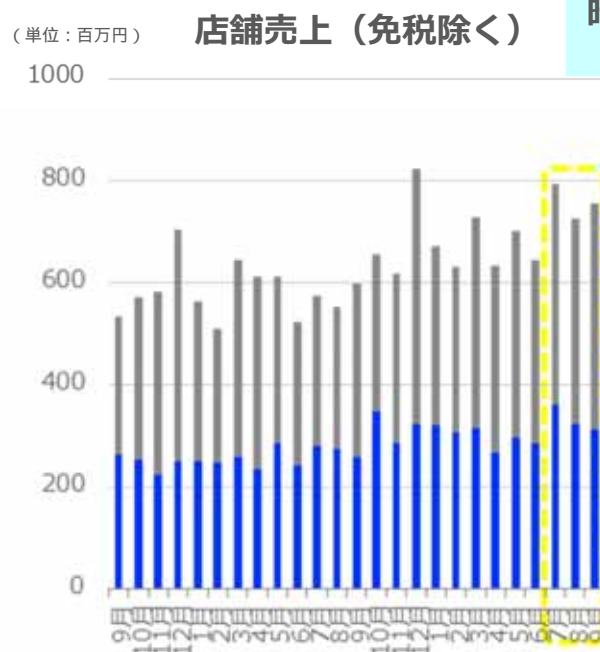
EC売上高が順調に推移、四半期**過去最高を更新**



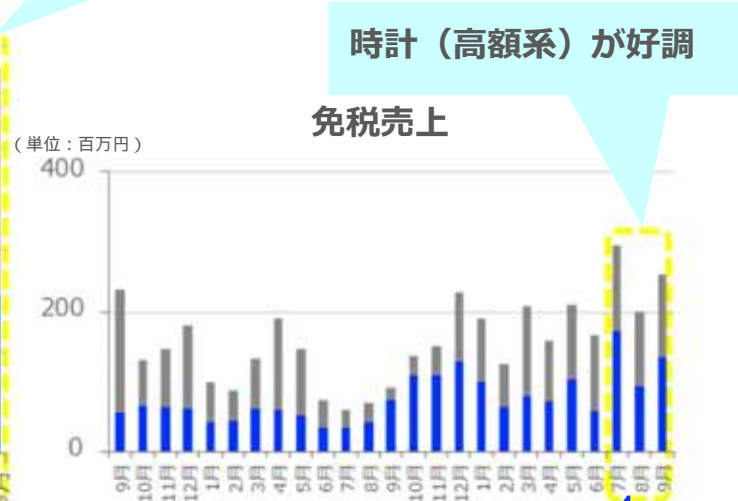
## EC売上高、中古品売上高 四半期過去最高を更新



新品：9月カメラ大型新製品（ニコンD850）による上乘せ  
 中古品：カメラ、時計ともに順調。特に時計は好調で、前年同期 +90.8%



時計の店舗売上が、前年同期 +80.1%

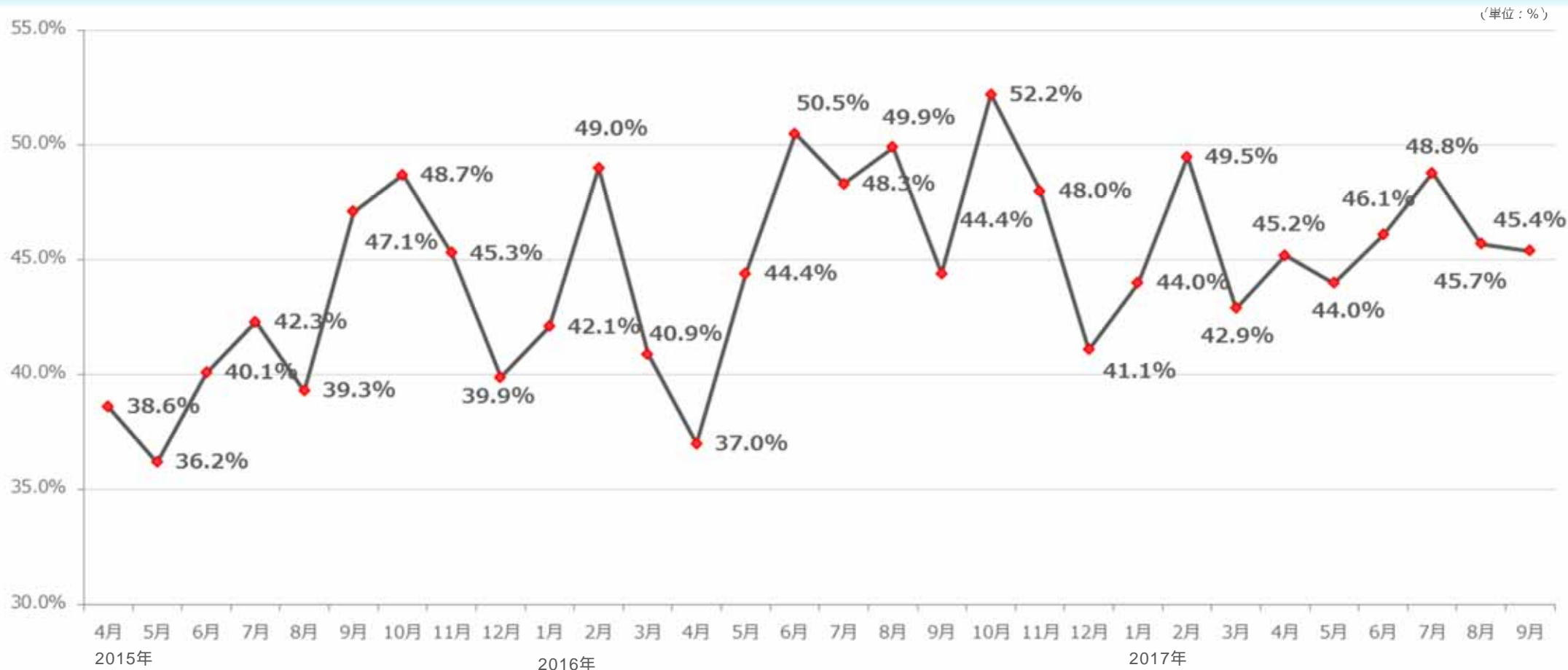


時計（高額系）が好調

## 2Q決算ハイライト：売上高全体に占める中古品比率推移

カメラ、時計とも中古売上好調持続

▶ 時計の2Q中古品比率：1Q対比 **+5.1%増**と好調 ▶ 時計の2Q中古品売上高：1Q対比 **+44%増**と好調



中古品比率	16.3期				17.3期				18.3期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
	37.8%	42.5%	43.7%	43.2%	43.6%	47.3%	46.5%	45.2%	45.1%	<b>46.4%</b>

## 2 Q決算概要：前年同期比較

前年同期比、計画比ともに、**増収、大幅増益**で着地

売上高増加、販管費比率の低下により利益率が向上し、**経常利益56.7%増**

粗利率若干の低下要因①時計好調による売上高構成比率の変化

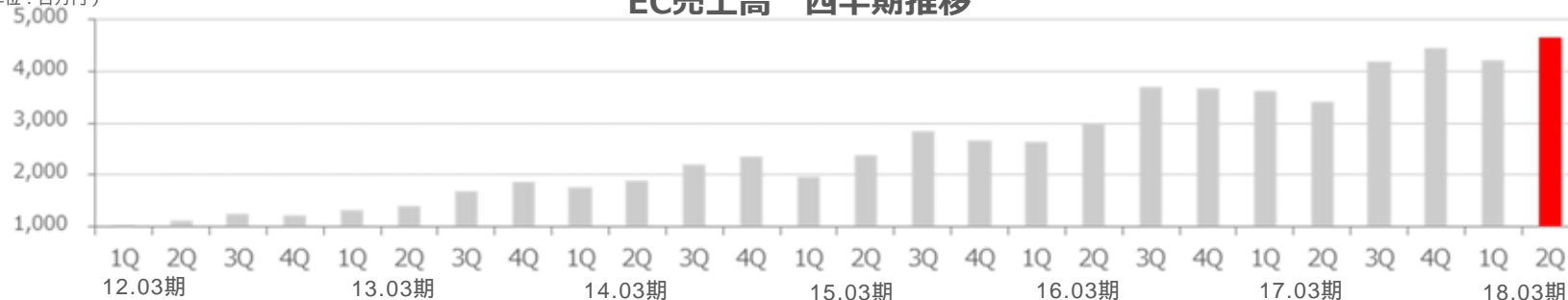
②中古カメラの買取が想定以上に好調に推移する中、在庫鮮度を維持しスムーズな販売につなげたため（取引量拡大を優先しているため）

（単位：百万円）

	17.03期 2Q		18.03期 2Q				
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比	計画 ※業績修正前	計画比増減
売上高	11,161	-	14,435	-	129.3%	12,913	+ 1,522
売上総利益	1,917	17.2%	2,418	16.8%	126.2%	-	-
販売管理費	1,444	12.9%	1,681	11.7%	116.4%	-	-
営業利益	472	4.2%	736	5.1%	155.8%	586	+ 150
経常利益	466	4.2%	730	5.1%	156.7%	579	+ 151
当期純利益	319	2.9%	503	3.5%	157.3%	396	+ 107

（単位：百万円）

EC売上高 四半期推移



前年同期比  
136.5%

# 事業別業績の前年同期比較

(単位：百万円)

事業・販売チャネル		17.03期 2Q	18.03期 2Q		備考
		実績	実績	前年同期比	
 カメラ事業	E C 売上	5,660	7,140	<b>126.2%</b>	E C 売上が順調に伸長 One To One 施策による買取、販売の好循環により、セグメント売上、利益共に順調に推移
	店舗売上	2,523	2,998	118.8%	
	カメラ売上計	8,184	10,138	123.9%	
	セグメント利益	640	821	128.3%	
 時計事業	E C 売上	1,093	1,397	<b>127.8%</b>	E C 売上、 <b>店舗売上</b> がともに好調 【好調要因】 ・戦略的な商品ラインアップの拡大 ・資産効果等による高額消費の増加 ▶ <b>セグメント利益も、大幅な利益増（倍増）</b> 国内・インバウンドとも高額系商品が伸び <b>大幅な売上増</b> 平均販売単価のアップ 前期7～9月 70万円前後 今期7～9月 90万円前後
	店舗売上	1,475	2,422	<b>164.2%</b>	
	時計売上計	2,569	3,820	148.7%	
	セグメント利益	104	228	<b>218.9%</b>	
 筆記具事業	E C 売上	163	195	119.5%	E C 売上が順調に伸長 セグメント利益は低下
	店舗売上	77	85	110.9%	
	筆記具売上計	240	281	<b>116.7%</b>	
	セグメント利益	24	22	90.0%	
 自転車事業	E C 売上	124	144	115.9%	オムニ戦略（E C による集客、店舗販売強化）により売上順調に伸長、 <b>セグメント利益も改善</b>
	店舗売上	42	50	117.6%	
	自転車売上計	167	194	116.4%	
	セグメント利益	5	0.7	-	
合計	E C 売上	7,041	8,877	126.1%	
	店舗売上	4,119	5,557	134.9%	
	売上高合計	11,161	14,435	129.3%	



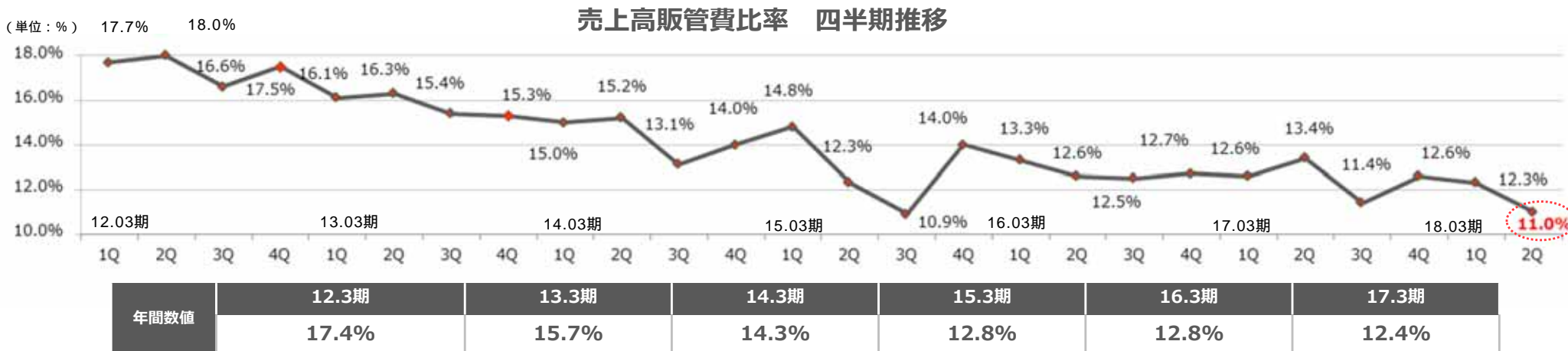
# 販売管理費の前年同期比較

**売上高販管費比率：11%台まで低下**

**広告費の低下：「価値ある商品」、多様な情報をECサイトに掲載することで  
 広告費をかけずに売上を伸ばせるビジネスモデルにより費用増加を抑制**

(単位：百万円)

	17.03期 2Q		18.03期 2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	売上比 (PT)	増減
人件費	493	4.4%	517	3.6%	0.8	+24
広告宣伝費	32	0.3%	26	0.2%	0.1	6
販売促進費	177	1.6%	270	1.9%	+0.3	+93
業務委託費	67	0.6%	76	0.5%	0.1	+8
支払手数料	293	2.6%	352	2.4%	0.2	+58
減価償却費	97	0.9%	94	0.7%	0.2	3
地代家賃	105	0.9%	105	0.7%	0.2	0
その他	176	1.6%	224	1.6%	0	+47
<b>販売管理費計</b>	<b>1,444</b>	<b>12.9%</b>	<b>1,681</b>	<b>11.7%</b>	<b>▲1.3</b>	<b>+237</b>



One To Oneマーケティング効果等により買取がさらに伸長し、「価値ある財庫」(商品)が着実に増加するとともに売上高も増加の好循環が持続

(単位：百万円)

	18.03期 1Q	18.03期 2Q	
		実績	増減
流動資産	6,408	6,818	+410
商品	4,231	4,260	+29
固定資産	925	923	2
<b>資産合計</b>	<b>7,334</b>	<b>7,742</b>	<b>+408</b>
流動負債	3,325	2,995	330
固定負債	535	988	+453
<b>負債合計</b>	<b>3,861</b>	<b>3,984</b>	<b>+123</b>
<b>純資産合計</b>	<b>3,473</b>	<b>3,758</b>	<b>+285</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>7,334</b>	<b>7,742</b>	<b>+408</b>

# 事業別売上高の四半期推移

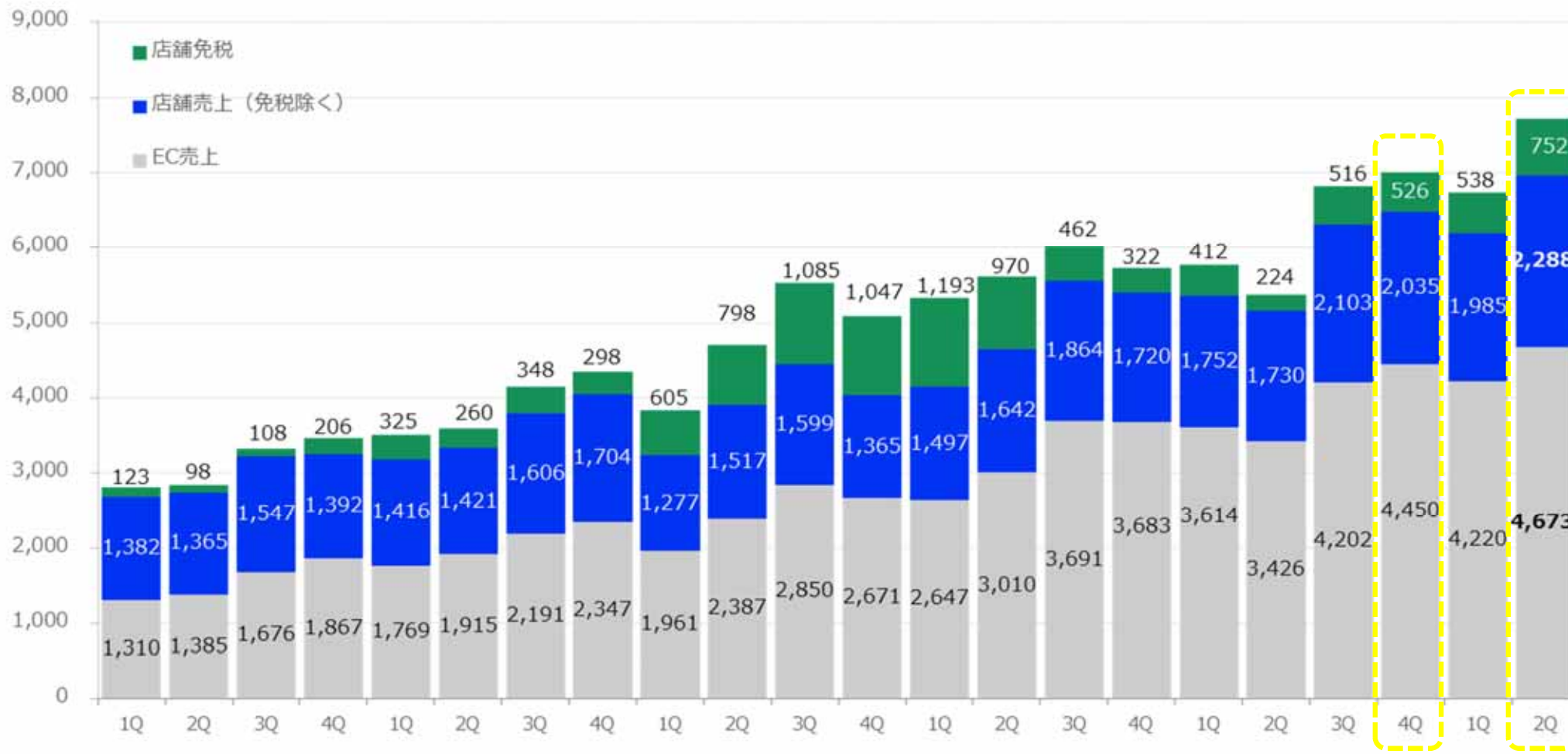
当社最大の商戦期である12月を含む3Qを大幅に上回る着地  
カメラ、時計とも大きく伸長

(単位：百万円)



## 前期4Qを上回る売上高

(単位：百万円)



13.03期

14.03期

15.03期

16.03期

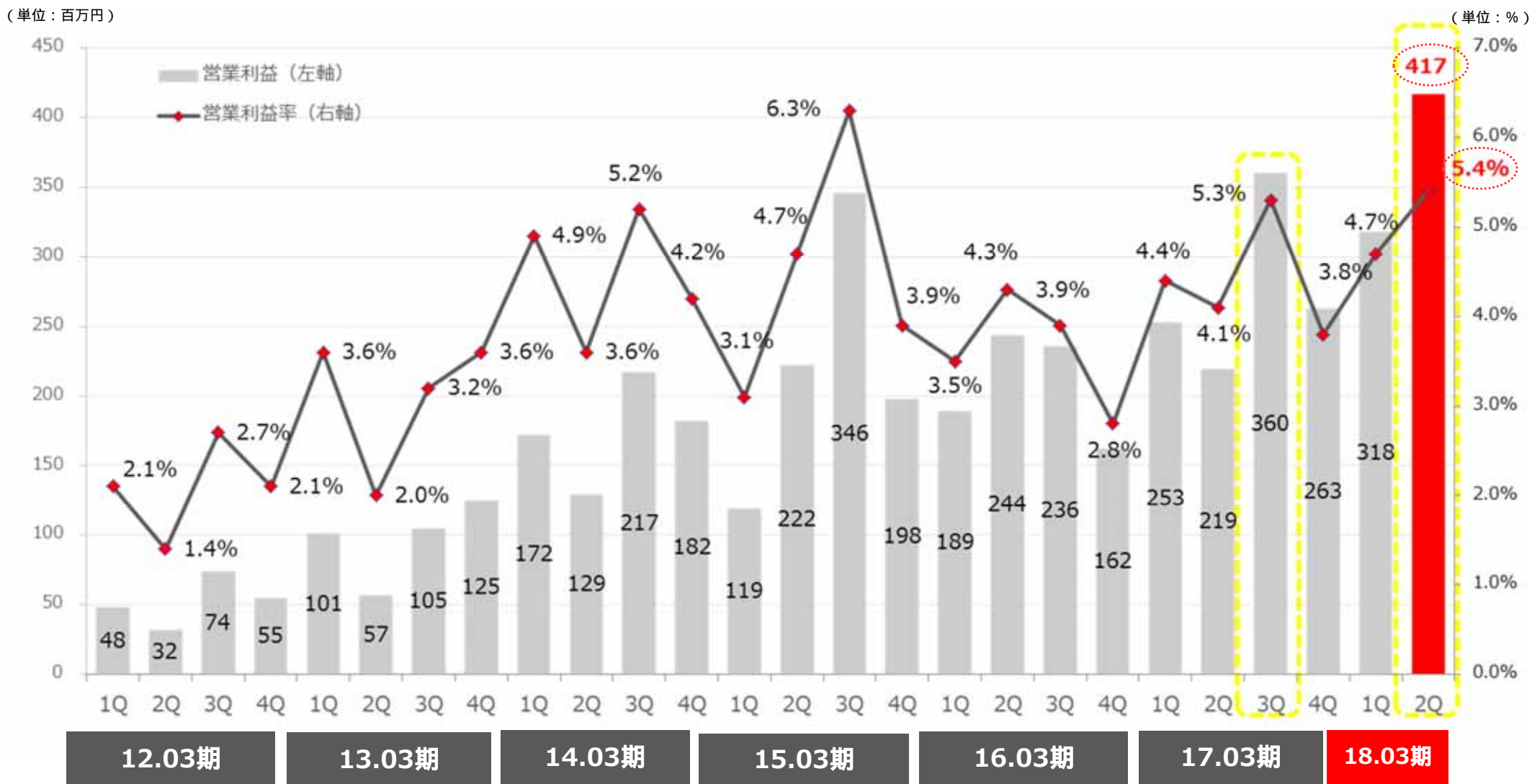
17.03期

18.03期

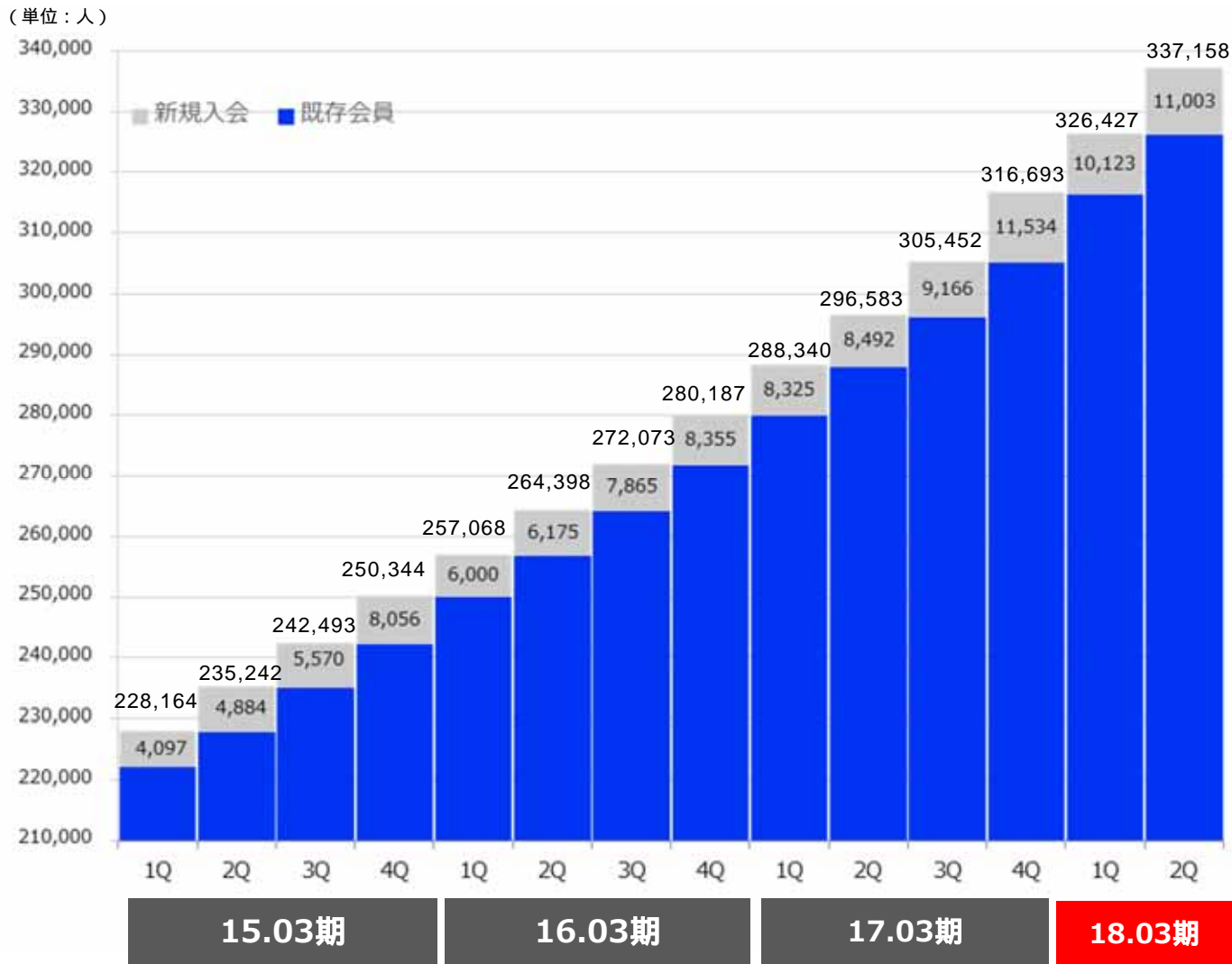
# 営業利益・営業利益率の四半期推移

営業利益、率ともに**前期3Qを上回る**

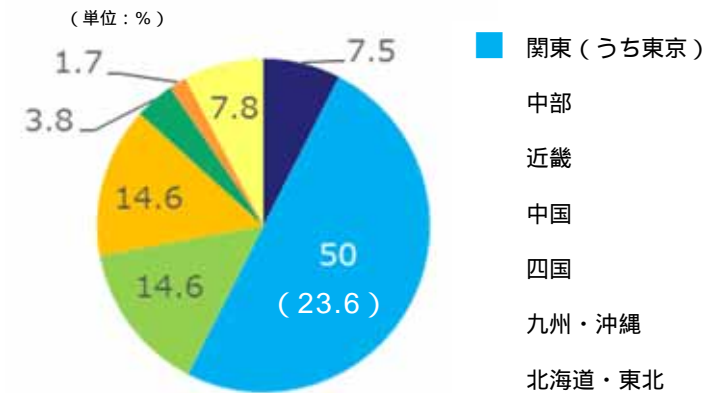
1Q対比：販管費比率の低下により営業利益率向上



## 新規会員数増加、月3,000名以上が継続



### Web会員地域分布 (2017年9月末)

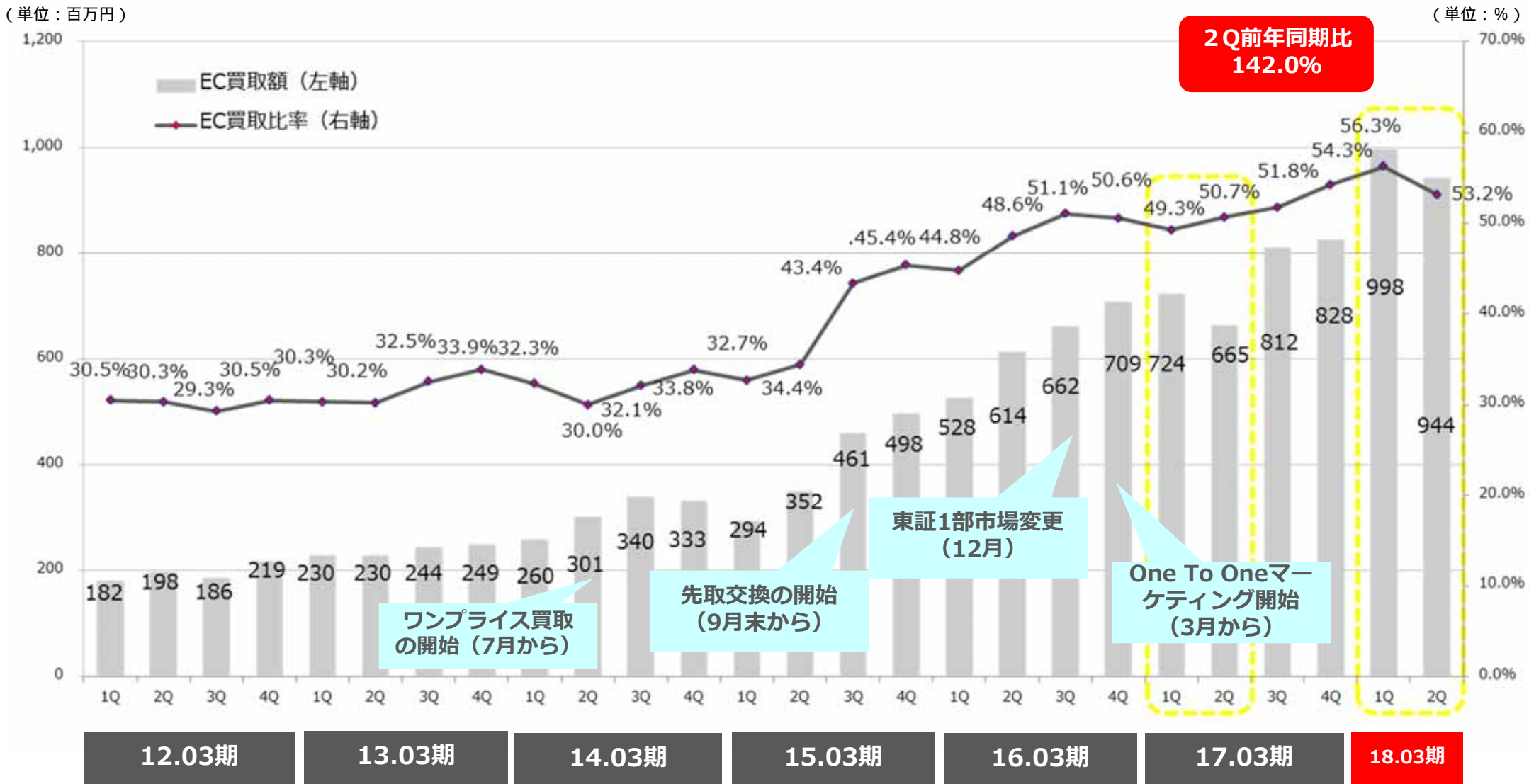


### Web会員年齢分布 (2017年9月末)

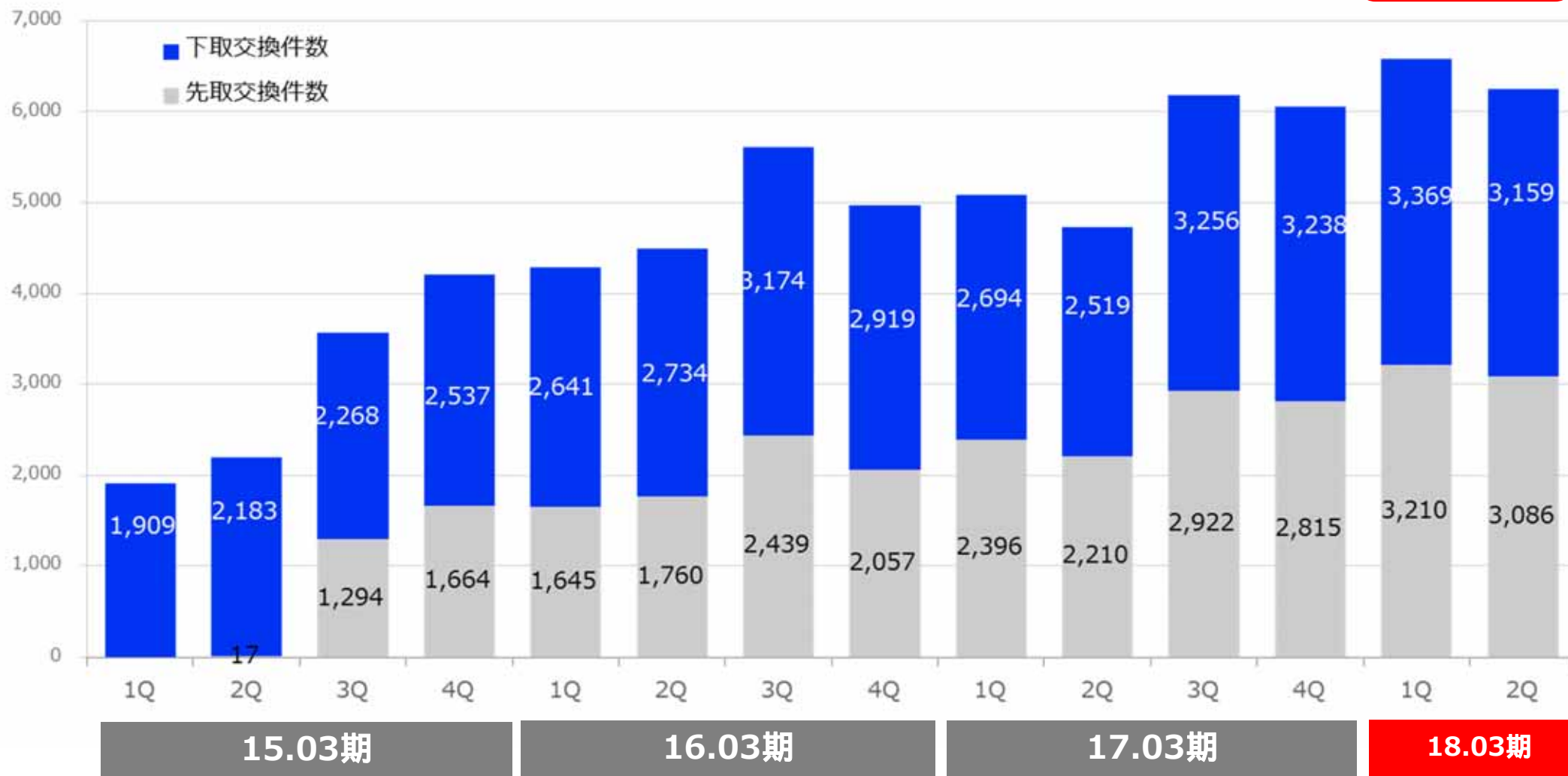


前年同期比: 上期買取総額 **27.6%増**、EC買取額**40%増**

One To Oneマーケティング施策の充実が、EC買取の伸びとして効果が出ている



**先取交換  
前年同期比  
139.6%**





## 2018年3月期 上期施策取組状況



- ▶ 上期は**ブランディング**(クオリティの高い写真を掲載してもらうこと)と、ユーザビリティを高めること(初めて見る方にもスムーズに楽しんでもらえるUIにすること)に注力
- ▶ カメラ好きな愛好家によるクオリティの高い写真が多数掲載: 9月末時点 **11,119枚**



◆フォトコンテストを実施◆

カメラ好きがつくる、世界とつながる、フォトシェアリングサイト

**EVERYBODY×PHOTOGRAPHER.com**

みんなのフォトコンテスト

毎日1名様にマップカメラで使える  
1,000ポイント進呈!!

**とびきりの一枚コンテスト!!**

毎日が受賞のチャンス!

FacebookとTwitterで毎日発表

# 「EVERYBODY×PHOTOGRAPHER.COM」と「MapCamera」の連携

- ▶ **EVERYBODY×PHOTOGRAPHER.COM** と **MapCamera** の連携
- ▶ マップカメラ E C サイトでカメラ、レンズの商品詳細ページにエビフォトへのリンクを掲載  
お客様（ユーザー）が撮影した写真が分かり、購入商品選択の参考に。
- ▶ エビフォトでは、写真をクリックするとどのカメラ、レンズを使用し、どのように撮影したのかが分かり、購入をサポート

## EVERYBODY×PHOTOGRAPHER.COM と MapCamera の連携

EVERYBODY×PHOTOGRAPHER.COM に写真を投稿

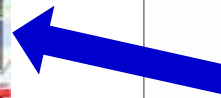


EVERYBODY×PHOTOGRAPHER.COM 同じカメラで撮った写真が一覧で表示される



カメラの機種、レンズタイプ、などを入力

MapCamera の商品ページ



MapCamera の商品ページからこの機種で撮った写真を見ることが可能

- ▶カメラ購入前→購入時→購入後→購入前の循環
- ▶カメラ購入後のカメラを楽しめる“場”を作り、カメラ市場の活性化→売上増加につなげる

EVERYBODY×PHOTOGRAPHER.com の今後の展開

- ・写真を軸にして、既存のお客様と繋がり、写真からカメラの購入を楽しめるような設計に
- ・カメラに詳しくない方も写真を軸にすることで、カメラへの興味を持ってもらいやすくなる場を提供し、新規のお客様の開拓も進める

- ▶アプリ化 ▶EVERYBODY×PHOTOGRAPHER.com から MapCamera でカメラ購入
- ▶PV数上昇に伴う広告収入、有料サービス導入



いつまでも♡  
安心保証  
清掃・点検料金割引キャンペーン中!

購入後

フォトレビューサイト  
「Kasyapa」



スタッフ運営ブログ  
「Map Times」



メールマガジン  
など

価格が下がったら  
お知らせ  
詳細はこちらから▶

購入前

買取情報  
「Ur Camera」



いいね、良かったね、をみんなで見積りSNS

comu rev! コミュレピ

欲しい商品が先に届く  
先取交換®

One Price®  
定額買取いたします!!

36回まで金利0% 超低金利ショッピングクレジット  
One to Oneマーケティングなど

購入時

既存ECサイトの継続強化

筆記用具「KINGDOM NOTE」に「こだわり検索®」を実装

4月

シュッピン全サイトに導入完了

自転車「CROWN GEARS」に「こだわり検索®」を実装

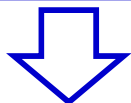
8月

▶商品アイテム数が増えたことにより、商材の奥深さや商品選びを楽しみながら、ほしい商品が見つかりやすいように、検索項目数を増やした「こだわり検索」を導入



今までの検索項目

- ・カテゴリ
- ・新品/中古
- ・メーカー
- ・カラー
- ・価格帯



「こだわり検索」の検索項目

- |   |  |  |
|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>・カテゴリ</li> <li>・販売状況</li> <li>・新品/中古</li> <li>・コンディション</li> <li>・メーカー</li> <li>・国</li> <li>・カラー</li> <li>・本体材質</li> <li>・金属パーツカラー</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・字幅</li> <li>・ペン先材質</li> <li>・ペン先タイプ</li> <li>・ペン先の特徴</li> <li>・ペン先の硬さ</li> <li>・万年筆吸入機構</li> <li>・本体吸入機構</li> <li>・カートリッジタイプ</li> <li>・キャップ装着形式</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ボールペン芯タイプ</li> <li>・ペンシル芯の太さ</li> <li>・芯繰出し機構</li> <li>・収納時全長</li> <li>・筆記時全長</li> <li>・重量</li> <li>・特徴</li> <li>・付属品</li> <li>・製造年代</li> <li>・インクの特徴</li> </ul> |
|---|--|--|

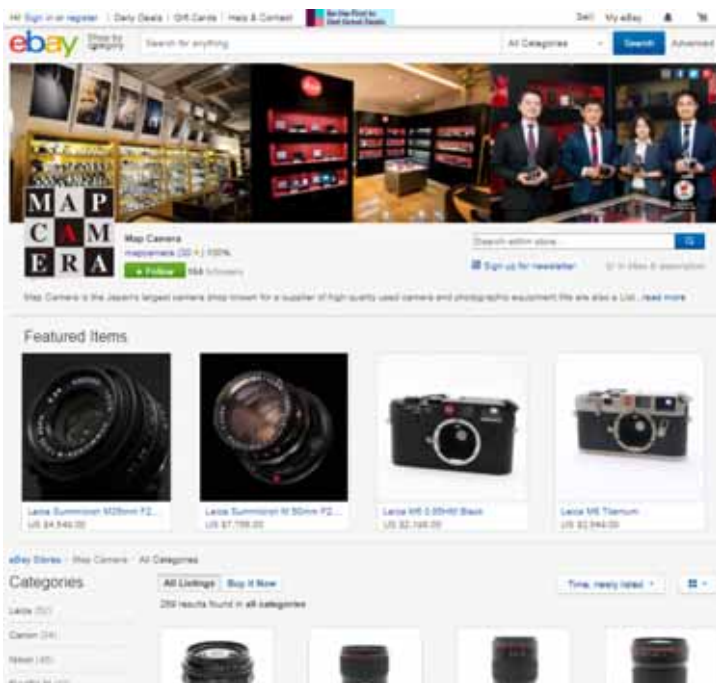


自転車事業



「Map Camera」が、eBay（海外モール）に出店  
北米を中心とした地域へのインターネット通販開始

- ▶ セレクトした中古カメラ、レンズの出品により、海外の愛好家への認知度向上
- ▶ 販売チャネルを増やすことにより、落札実績（SOLD OUT）を作り、価値ある中古の相場を維持
- ▶ 利用されたお客様のストア評価も非常に高く、順調な滑り出し



ストア評価★5つと高評価

Feedback profile

mapcamera (23 ★)

Positive Feedback (last 12 months): 100%  
(How is Feedback percentage calculated?)

Member since: Jun-24-17 in Japan

	Recent Feedback ratings (last 12 months)			Detailed seller ratings (last 12 months)		
	1 month	6 months	12 months	Criteria	Average rating	Number ratings
Positive	16	23	23	Item as described	★★★★★	20
Neutral	0	0	0	Communication	★★★★★	20
Negative	0	0	0	Shipping time	★★★★★	20
				Shipping and handling charges	★★★★★	22

23 Feedback received

Feedback	From	When
As described. Lightning fast shipping from Japan! Perfect seller! Thank you! Vojtkander HELIAR classic 75mm F1.8 VM (Leica M) (black) (K322846057375)	Buyer: n**** (515 ★)	During past month
Super fast shipping! Item was packed with care and very professional thanks! RICOH GR (K322843063054)	Buyer: i**** (2)	During past month

【コメントの一部】

- ・アメリカよりも日本からの発送が早い！
- ・素晴らしいサービス。
- ・素晴らしい包装。

「Map Camera」で、AIを活用したレコメンド開始  
顧客毎の購入履歴データ等を基にログイン後TOPページをパーソナライズ

- ▶ ログイン後トップページに顧客毎のパーソナライズエリアを導入
- ▶ AIにより機械学習させ、レコメンドの提案精度を高め、お客様にさらに商品を選びやすく



パーソナライズエリア

購入履歴、商品閲覧履歴からおすすめ商品を提案

・ 欲しいリストに登録された商品の入荷情報、販売価格変更情報を掲載

・ 購入商品、保有商品の買取価格変更情報を掲載

# 2018年3月期 下期以降について





One to Oneマーケティング  
Phase 3  
パーソナルレコメンド

コンバージョンをあげることを目的とした  
AIを活用したパーソナルレコメンドの詳細ページレコメンド

関連した商品を表示させてついで買いを誘うのではなく、コンバージョン率を上げるために、購入を後押しする、「接客レコメンド」

## 従来型レコメンド



- ▶ 関連商品が次々にレコメンドされるため、意思決定の決め手がなく同じページを何度も行き来することになる。
- ▶ 商品選びに疲れて離脱を招くことも。

## 接客レコメンド



- ▶ ユーザーが商品購入を迷っていたら、類似商品で最も売れている商品の情報など、情報に濃淡をつけて自動でレコメンド表示。
- ▶ 店員が顧客の背中を押す（代替案をご案内する）のと似た、自動接客機能に近いもの。
- ▶ 従来型レコメンドと組み合わせることで、より強力に購入の後押しをサポート。

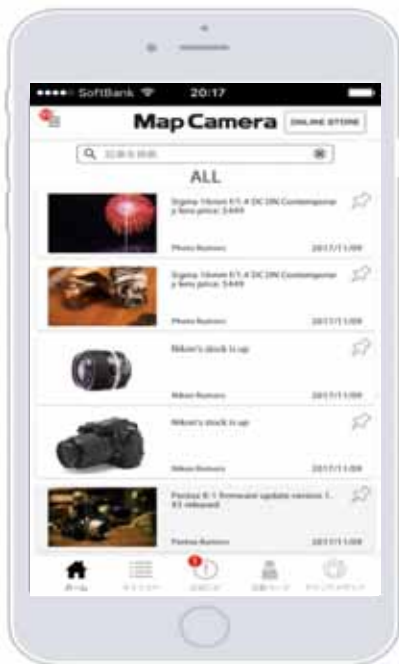
## アプリ

## 愛好家向けの専門性の高い情報ポータルアプリ、プッシュ型通知で情報配信

- ▶ ECサイトに掲載している様々な情報をプッシュ型で発信：**情報ポータルアプリ**
  - ・ 商材ごとにエキスパートが配信している商品に関するブログ
  - ・ 作例レポート「Kasyapa」の最新掲載事例
  - ・ 外部メディアの情報もとりまとめて掲載
  - ・ 既存会員カードの電子化 ポイント数や履歴を確認
  - ・ One to Oneマーケティングによる様々な情報、愛好家ごとの好みの情報をプッシュ型で発信



カメラ事業



時計事業



筆記具事業



自転車事業



## 既存ECサイトの継続強化

### 「見積りSNS」をTOPページに表示 より便利に、使いやすくバージョンアップ

- ▶ 「見積りSNS」を使用した購入をしやすいように、TOPページに「見積りSNS」を表示し、そこからの購入を増やしていく
- ▶ 商品を購入していただいた際に、購入理由（何でお買い上げいただいたのか？）の項目を追加  
購入者がカメラを購入する際、どういうセットを購入するといったの参考になり、購買意欲を高める



TOPページに「見積りSNS」を表示し、「見積りSNS」を利用した購入を活性化させる



気に入った見積りがあれば、そのまま購入！

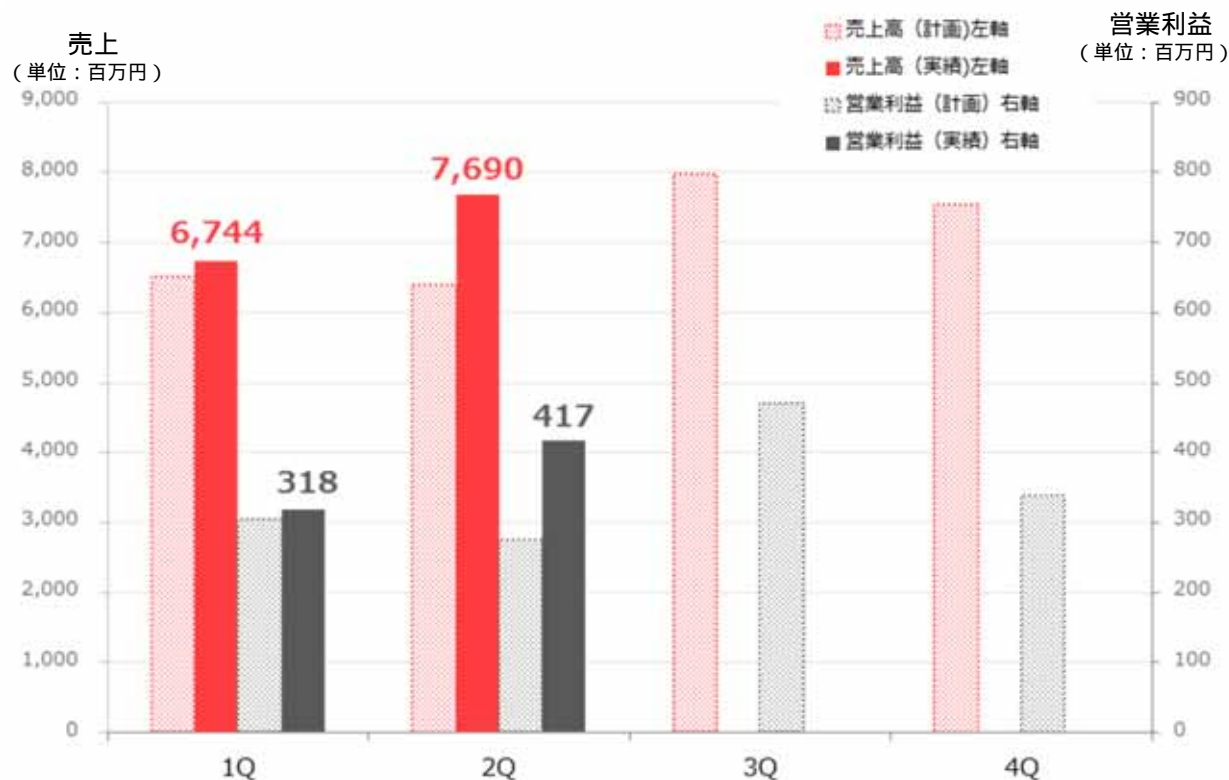
画像はイメージです。

	One to One マーケティング	既存ECサイトの 継続強化	情報 マーケティング	アプリ
17.3期 上期	<b>Phase1 グループターゲット</b> 顧客グループ別の ターゲットメール配信	ECサイト圧倒的な商品情報（画像増加等） コミュレビー覧、機能追加 カメラアクセサリ専門ページ 「PLUS+ 1 STORE」開設 時計ブランド別買取ページ レディース時計専用ページ		
17.3期 下期	<b>Phase2 パーソナルリクエスト</b> 「入荷お知らせメール」機能	延長保証サービス「いつまでも安心保証」 時計サイトに「こだわり検索」実装 見積りSNS Ver.3		
18.3期 上期		【4月】 筆記具サイトに「こだわり検索」実装 【8月】 自転車サイトに「こだわり検索」実装 シュッピン全サイトに導入完了 【8月】 「Map Camera」がeBayに出店	【4月】 「EVE×PHOT」 公開	
18.3期 下期	<b>Phase3 パーソナルレコメンド</b> 【10月】「Map Camera」で、AIを活用したTOPページレコメンド開始	見積りSNS Ver. 4	「EVE×PHOT」とMapCameraが連動、カメラの購入が可能に	<ul style="list-style-type: none"> <li>• MapCameraアプリ化</li> <li>• GMTアプリ化</li> <li>• KINGDOME NOTEアプリ化</li> <li>• CROWN GEARSアプリ化</li> <li>• EVE×PHOTアプリ化</li> </ul>
19.3期～ 20.3期				

通期の業績予想につきましては、第3四半期以降においても、堅調な事業進捗の見通しではありますが、当社で最大の商戦期であります12月商戦を含む第3四半期の進捗状況を踏まえ、予想の修正を行ってまいります。

### 通期計画に対する進捗

### 計画・実績四半期推移



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。