

SYUPPIN®



**2018年3月期
決算説明会資料**

シュッピン株式会社

商号	シュッピン株式会社 Syuppin Co., Ltd.
証券コード	3179
代表者	小野 尚彦
本社所在地	東京都新宿区西新宿1-14-11 Daiwa西新宿ビル3階
設立	2005年8月
事業内容	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
従業員数	190名（2018年3月末）

沿革	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

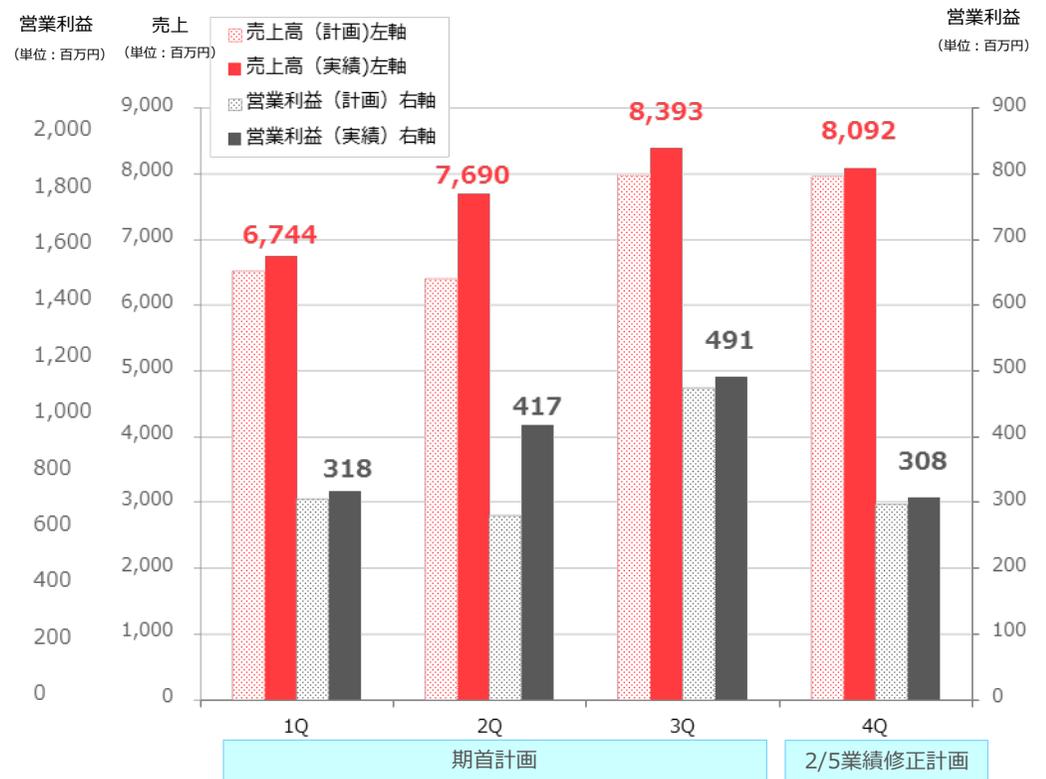
決算ハイライト:四半期・通期推移

- ▶ 売上高、各種利益ともに、**増収増益、前年同期、業績修正後計画を上回る**
- ▶ 3月は、12月商戦に続き**30億円突破**
- ▶ カメラ・時計の新品、中古ともに好調持続
- ▶ カメラの買取・販売の伸びが4Qも引き続き継続

通期推移

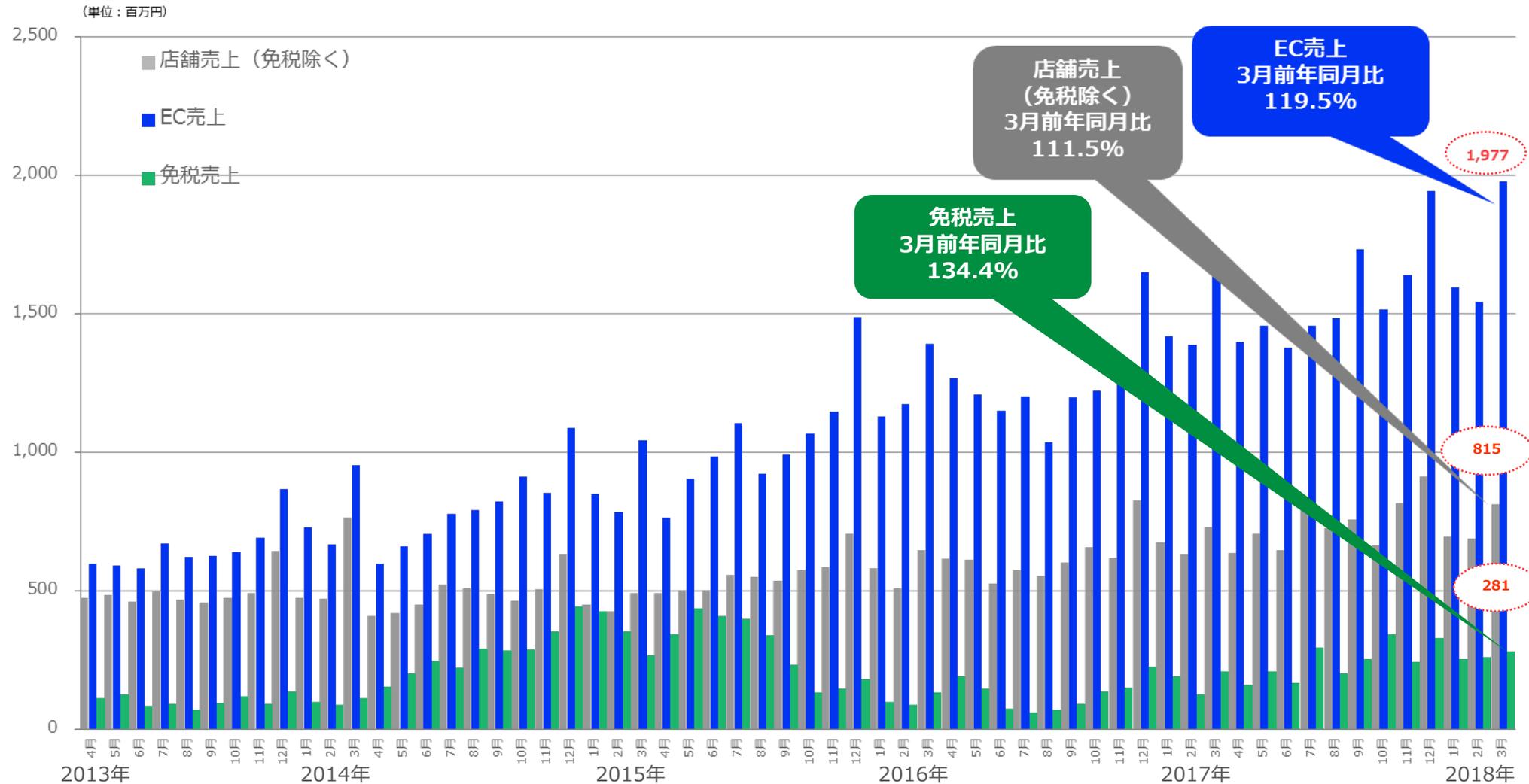


四半期推移

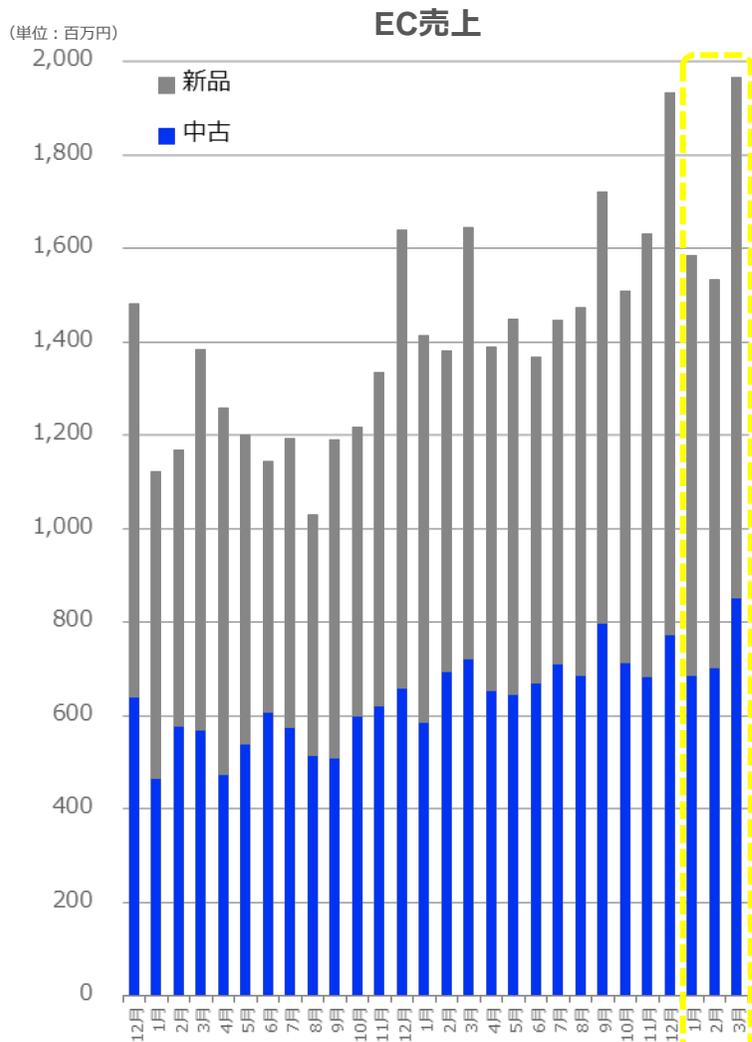


決算ハイライト：チャネル別売上高推移

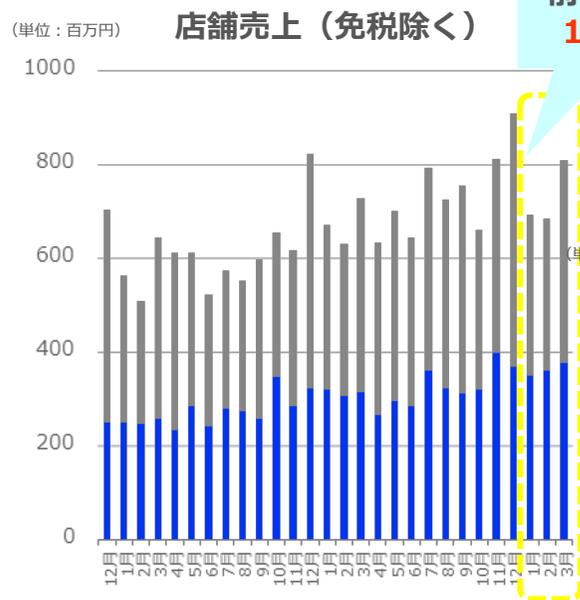
- ▶ すべてのチャネル順調に推移
- ▶ EC売上高：3月は12月を超え**過去最高を更新**



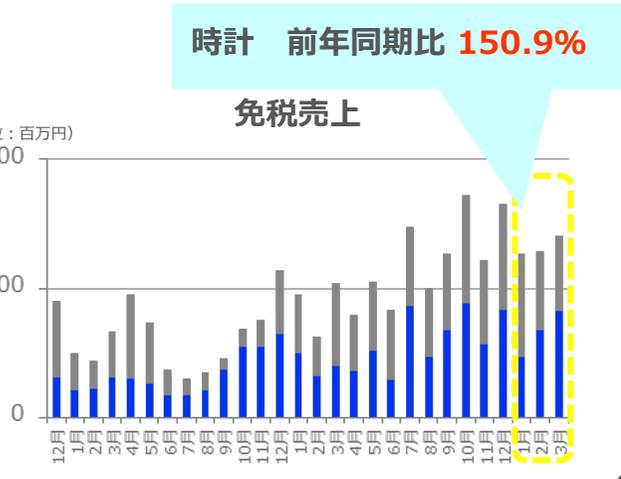
- ▶ 3月のEC売上:12月を超え過去最高
- ▶ 中古売上: 4Q単体、3月ともに過去最高



3月度新品、中古EC売上高ともに好調
 新品売上高 前年同期比 **116.6%**
 中古売上高 前年同期比 **112.0%**



前年同期比 **107.9%**



時計 前年同期比 **150.9%**

カメラ、時計とも中古売上高好調に推移



中古品比率	16.3期				17.3期				18.3期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
	37.8%	42.5%	43.7%	43.2%	43.6%	47.3%	46.5%	45.2%	45.1%	46.4%	44.1%	45.8%

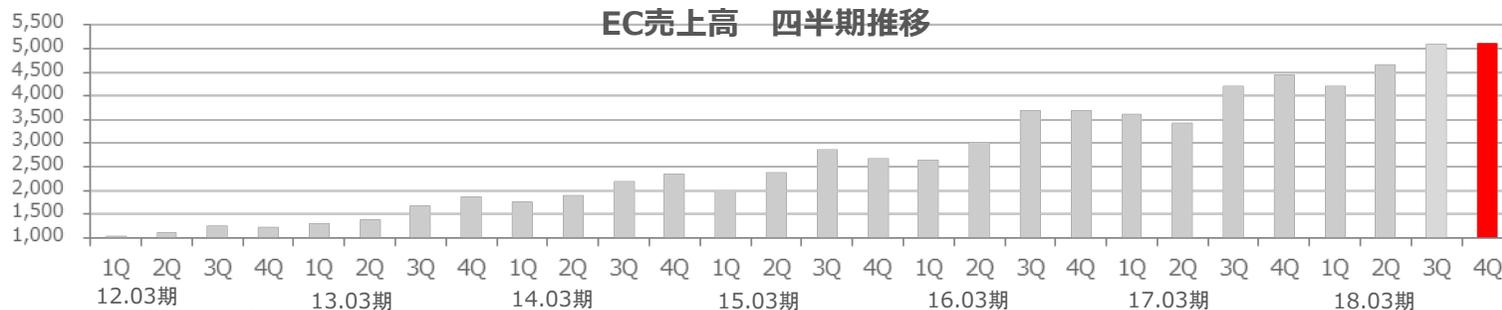
決算概要：前年同期比較

- ▶ **前年比 増収、大幅増益** 上方修正後計画に対しても売上、利益ともに上回って着地
- ▶ **売上高増加、販管費比率の低下により利益率が向上し、営業利益+40.1%、経常利益+41.1%**

(単位：百万円)

	17.03期		18.03期				
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比	業績修正後計画	計画比増減
売上高	24,996	-	30,921	-	123.7%	30,770	+151
売上総利益	4,204	16.8%	5,105	16.5%	121.5%	-	-
販売管理費	3,105	12.4%	3,568	11.5%	114.9%	-	-
営業利益	1,096	4.4%	1,536	5.0%	140.1%	1,523	+13
経常利益	1,078	4.3%	1,521	4.9%	141.1%	1,510	+11
当期純利益	741	3.0%	1,077	3.5%	145.4%	1,044	+33

(単位：百万円)



前年同期比
114.6%

事業別業績の前年同期比較

(単位：百万円)

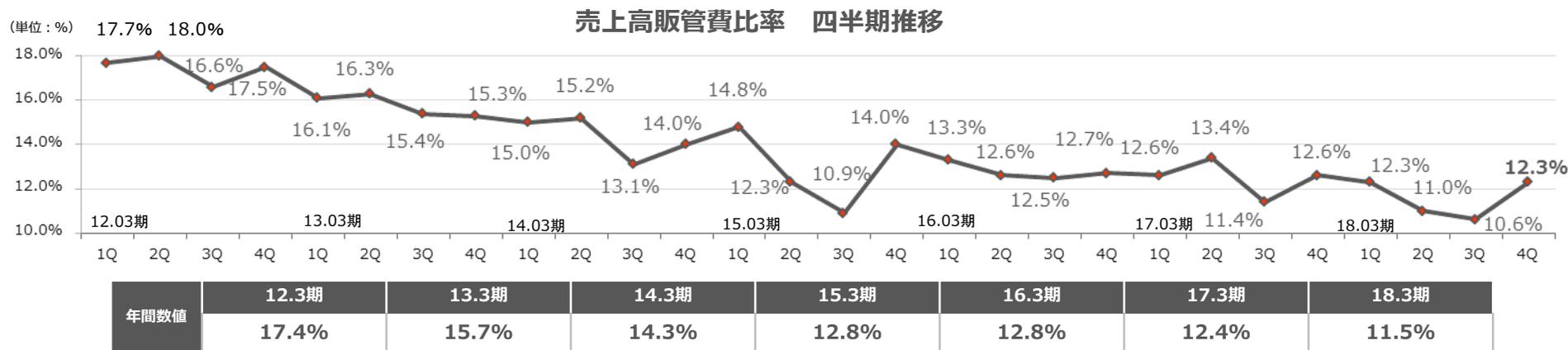
事業・販売チャネル		17.03期	18.03期		備考
		実績	実績	前年同期比	
 MapCamera カメラ事業	E C売上	12,802	15,545	121.4%	▶ E C、店舗売上が順調に伸長 ▶ One To One施策による買取、販売の好循環により、セグメント売上、利益共に順調に推移
	店舗売上	5,328	6,391	119.9%	
	カメラ売上計	18,131	21,937	121.0%	
	セグメント利益	1,442	1,833	127.1%	
 GMT 時計事業	E C売上	2,288	2,784	121.7%	▶ EC、店舗売上が好調 【好調要因】 ・戦略的な商品ラインアップの拡大 ・商品詳細ページに画像30カット掲載、One To One施策による効果 ▶ セグメント利益も、大幅な利益増 ▶ 国内・インバウンドとも高額系商品が伸び 大幅な売上増
	店舗売上	3,725	5,190	139.3%	
	時計売上計	6,013	7,974	132.6%	
	セグメント利益	307	475	154.5%	
 KINGDOM NOTE 筆記具事業	E C売上	348	395	113.7%	▶ E C、店舗売上が順調に伸長 ▶ セグメント利益は、若干の減少
	店舗売上	163	177	108.9%	
	筆記具売上計	511	573	112.2%	
	セグメント利益	46	39	84.4%	
 CROWN GEARS 自転車事業	E C売上	255	337	132.1%	▶ 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、 セグメント利益も改善
	店舗売上	83	99	118.0%	
	自転車売上計	339	436	128.6%	
	セグメント利益	▲14	▲4	-	
合計	E C売上	15,694	19,062	121.5%	
	店舗売上	9,301	11,858	127.5%	
	売上高合計	24,996	30,921	123.7%	

販売管理費の前年同期比較

- ▶ **売上高販管費比率：11%台に**
- ▶ **売上増加に伴い販売促進費、支払手数料は増加（変動費）**
- ▶ **4Q単体は、業績賞与計上により、販管費比率が増加**

(単位：百万円)

	17.03期		18.03期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	売上比 (PT)	増減
人件費	1,081	4.3%	1,148	3.7%	▲0.6	+66
広告宣伝費	63	0.3%	53	0.2%	▲0.1	▲9
販売促進費	401	1.6%	545	1.8%	+0.2	+144
業務委託費	131	0.5%	167	0.5%	0	+36
支払手数料	626	2.5%	747	2.4%	▲0.1	+120
減価償却費	197	0.8%	195	0.6%	▲0.2	▲1
地代家賃	211	0.8%	218	0.7%	▲0.1	+7
その他	392	1.6%	492	1.6%	0	+99
販売管理費計	3,105	12.4%	3,568	11.5%	▲0.9	+462

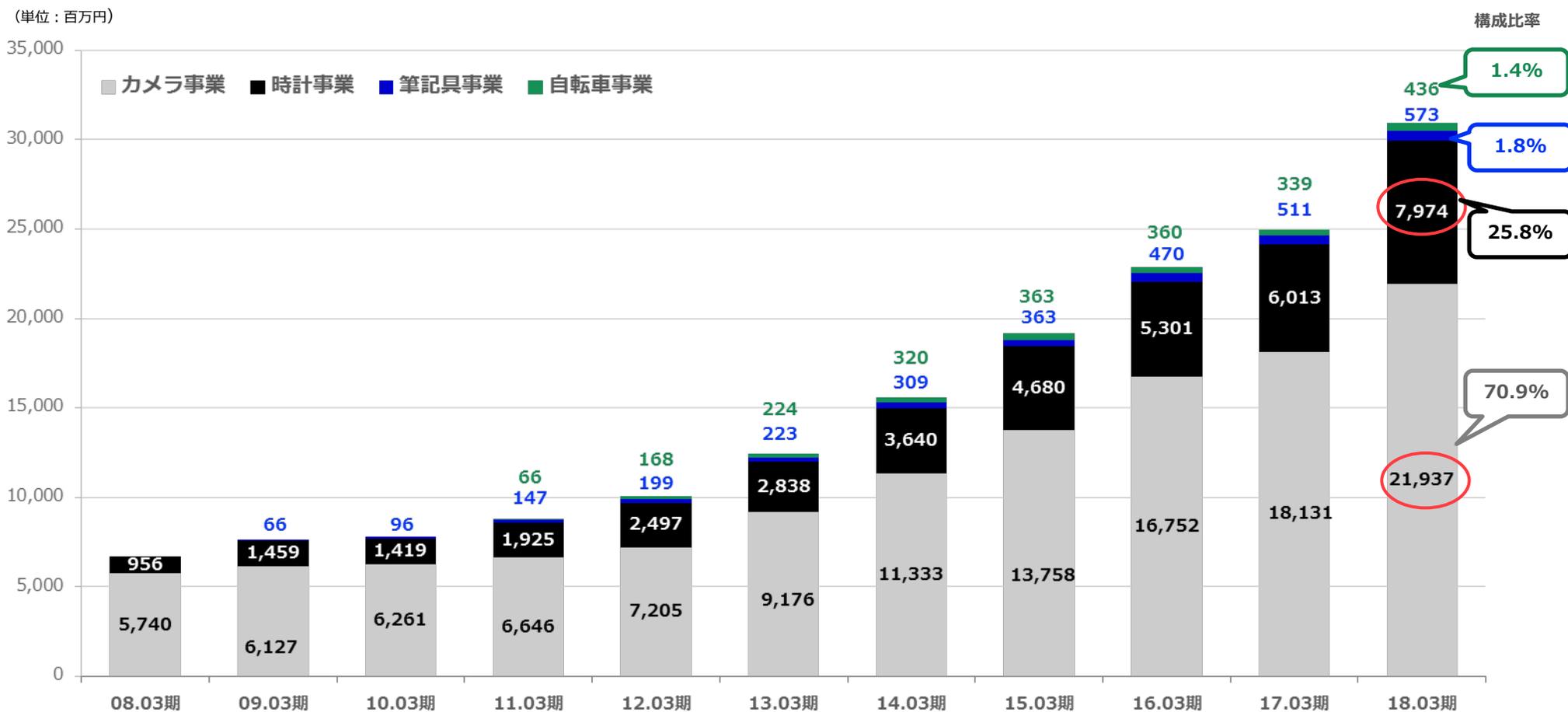


- ▶ ピークの3Q末から減少しているものの、買取が順調に推移し、前期末比で「価値ある財庫」が約10億円増加

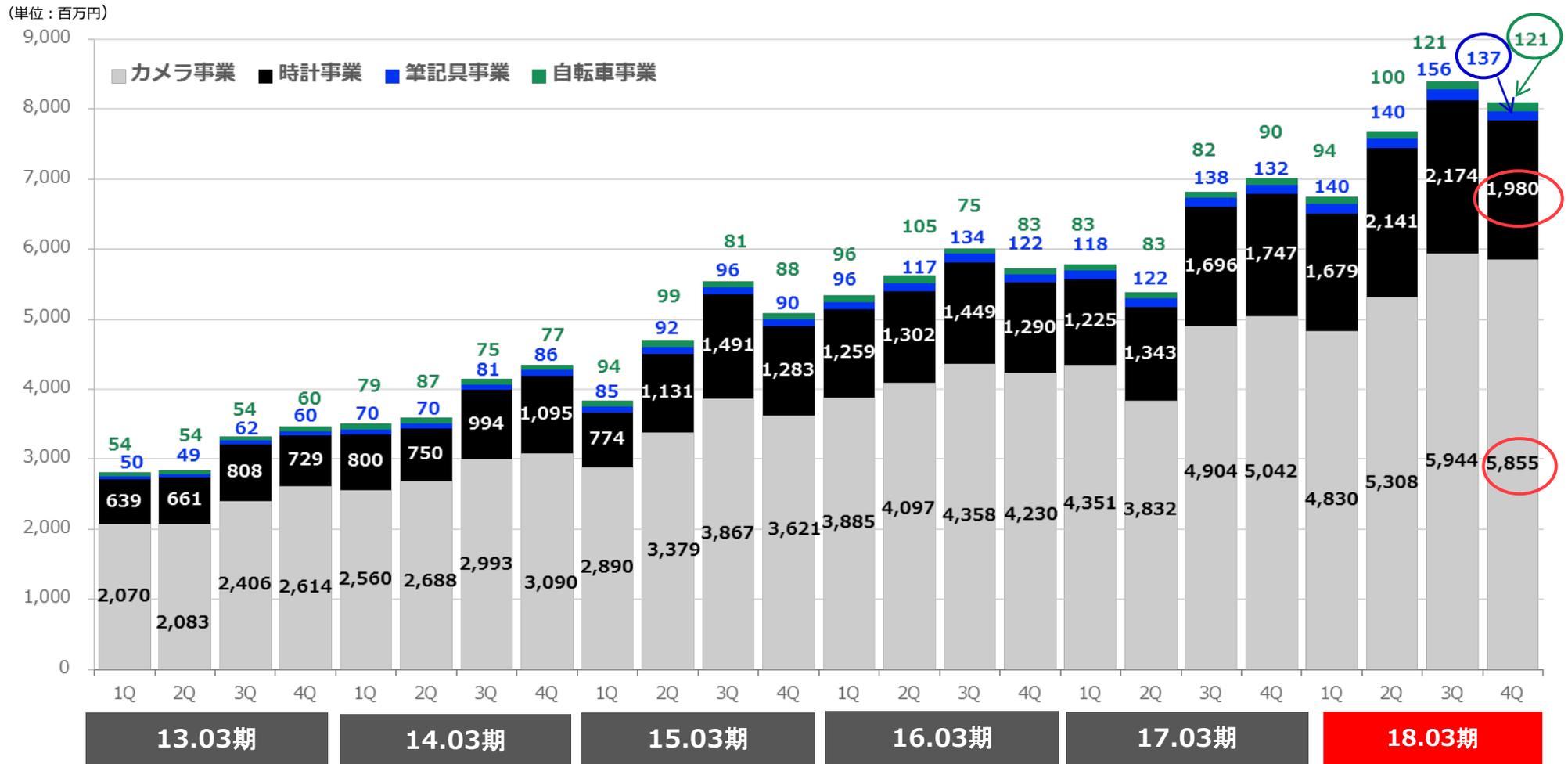
(単位：百万円)

	17.03期	18.03期	
		実績	増減
流動資産	5,727	7,798	+2,071
商品	3,209	4,194	+984
固定資産	949	982	+32
資産合計	6,676	8,780	+2,104
流動負債	2,954	3,353	+399
固定負債	322	1,095	+772
負債合計	3,277	4,449	+1,171
純資産合計	3,399	4,331	+932
負債・純資産合計	6,676	8,780	+2,104

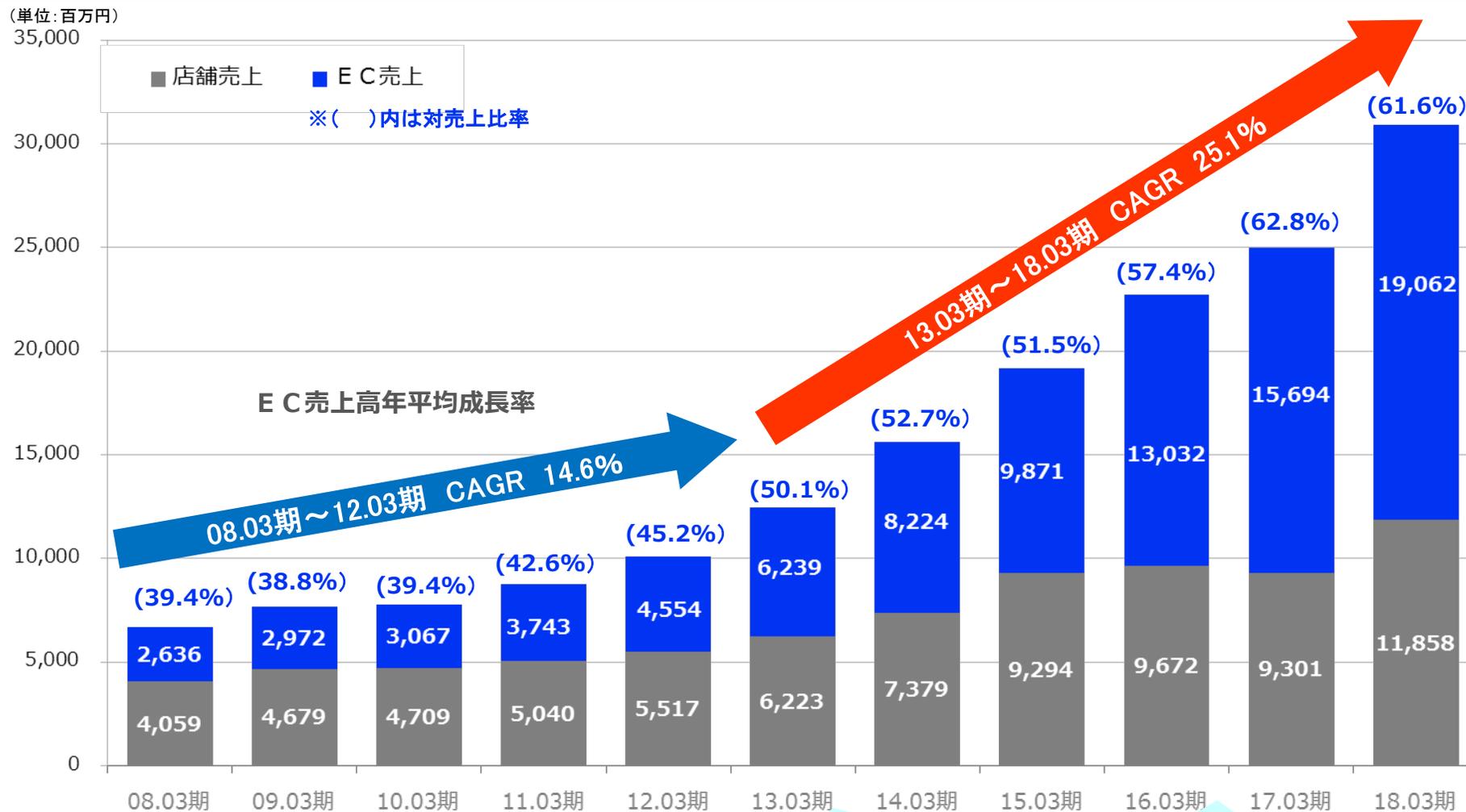
カメラ、時計、自転車事業 前年比 120%以上



すべての事業において前年同期比 売上増加



上場による信用力向上もあり、E C売上の高い売上成長を継続

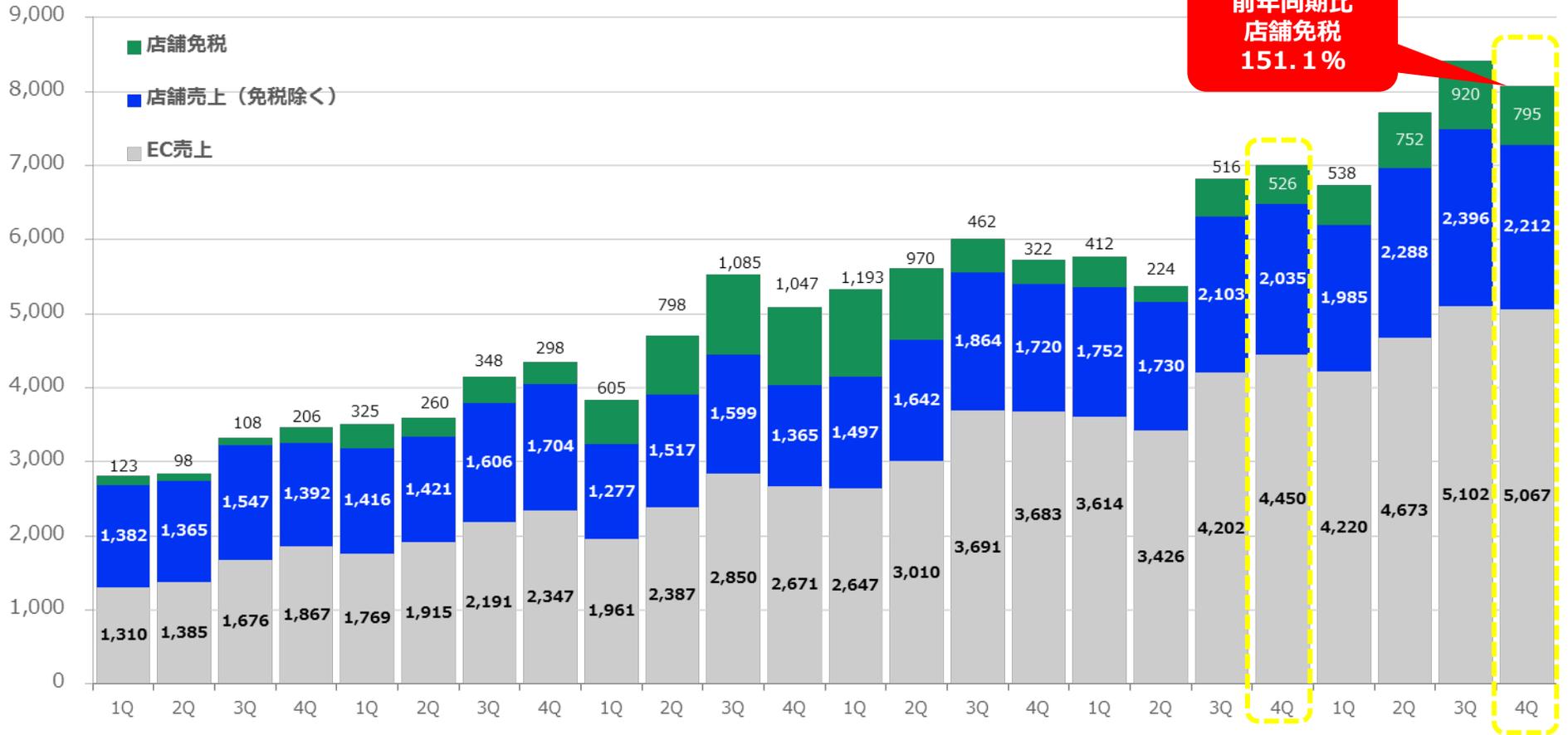


東証マザーズ上場
2012年12月

東証1部市場変更
2015年12月

前年同期比：すべてのチャネルにおいて売上増加

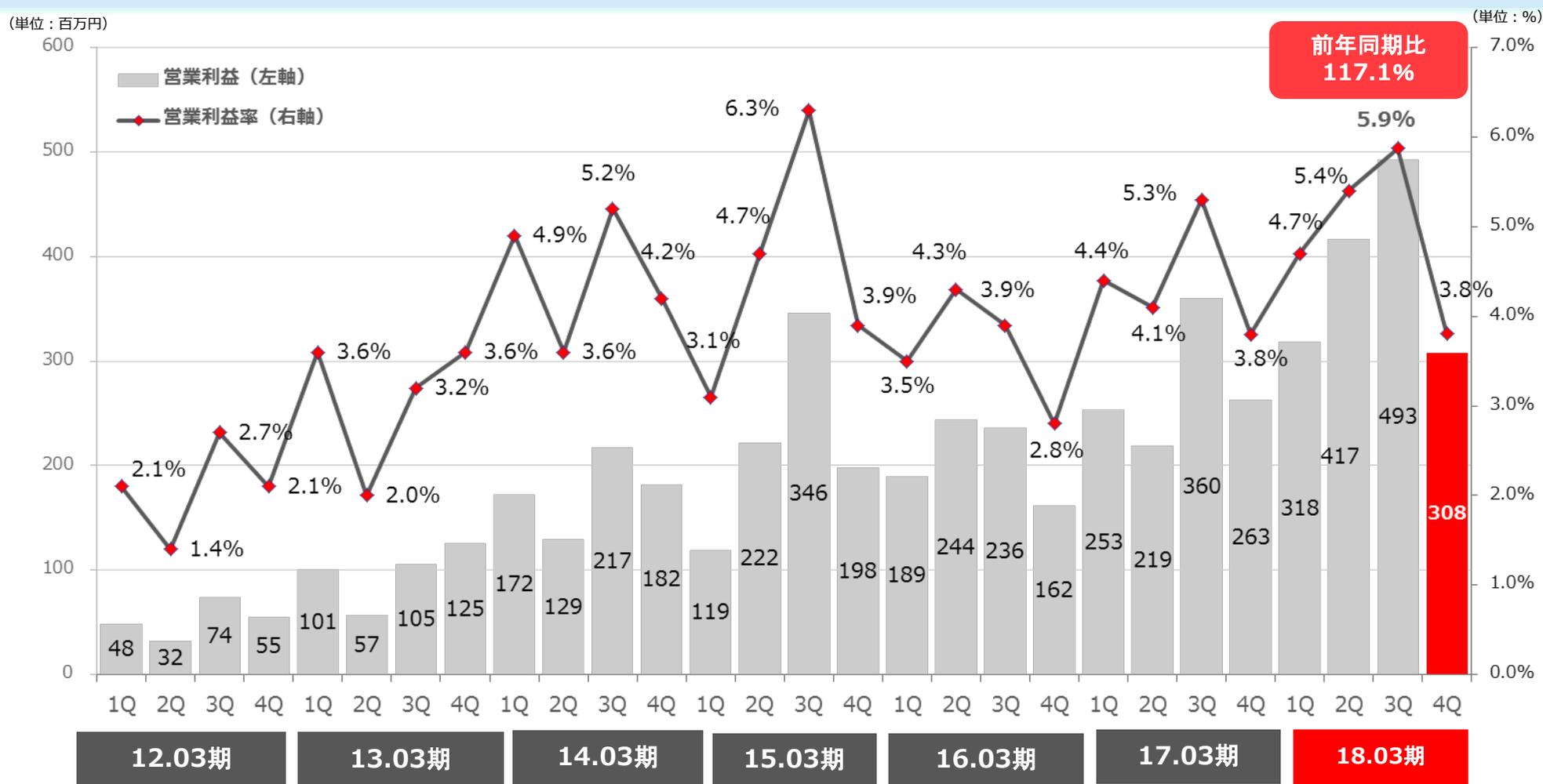
(単位：百万円)



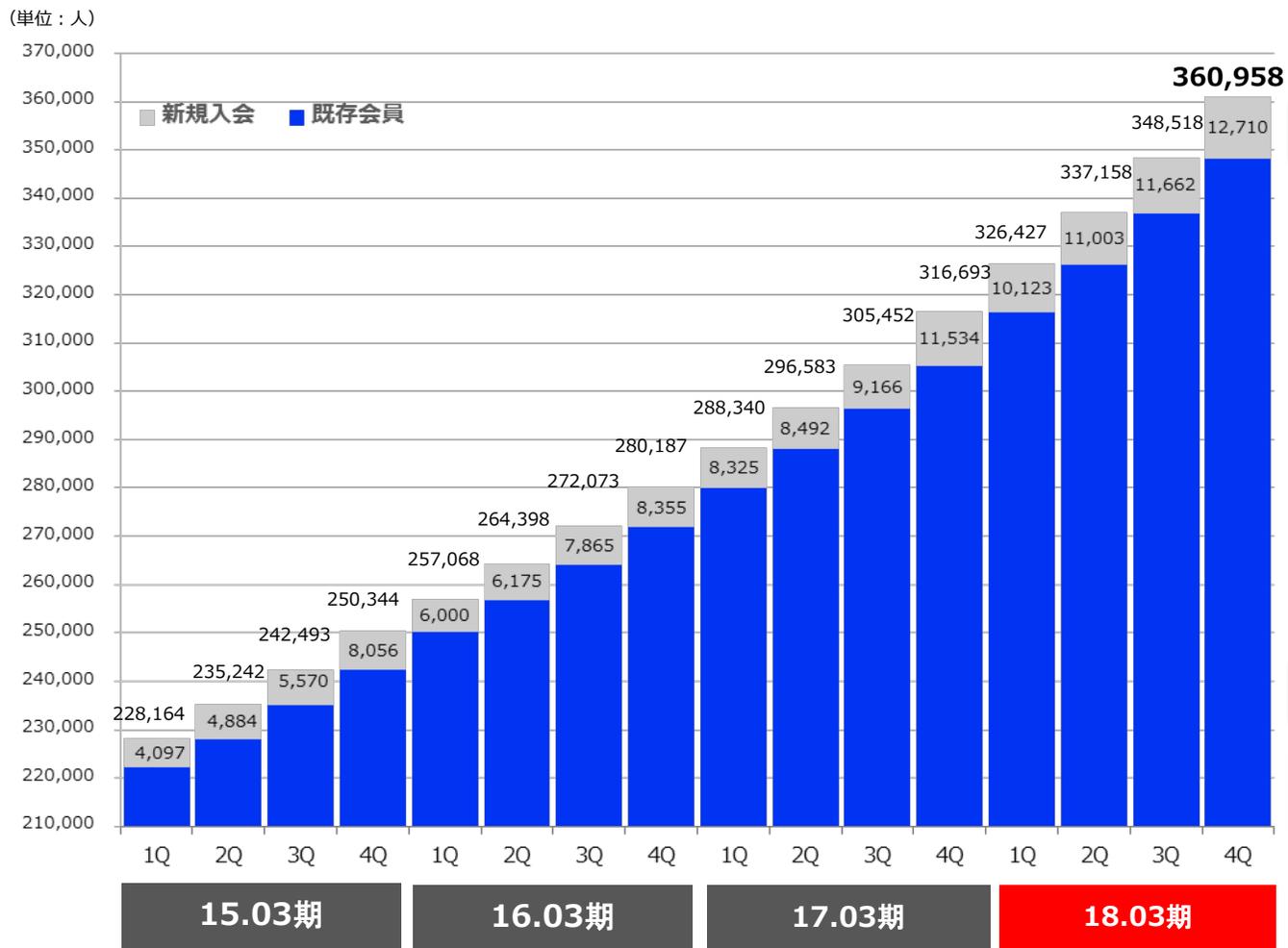
前年同期比
店舗免税
151.1%

13.03期 14.03期 15.03期 16.03期 17.03期 **18.03期**

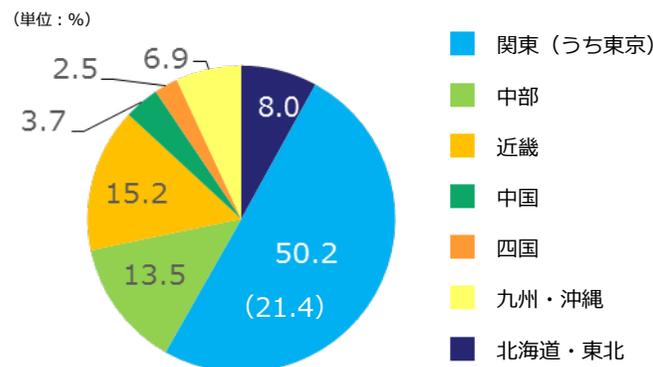
4Q単体 ▶ 年度利益計画達成による業績賞与計上（約1億円）と、
物流・中古商品化スペースの増床費用により4Q単体は営業利益が減少



- ▶ 12月、3月は、新規会員数4,000名台に
- ▶ 会員数36万人を突破



Web会員地域分布 (2018年3月末)

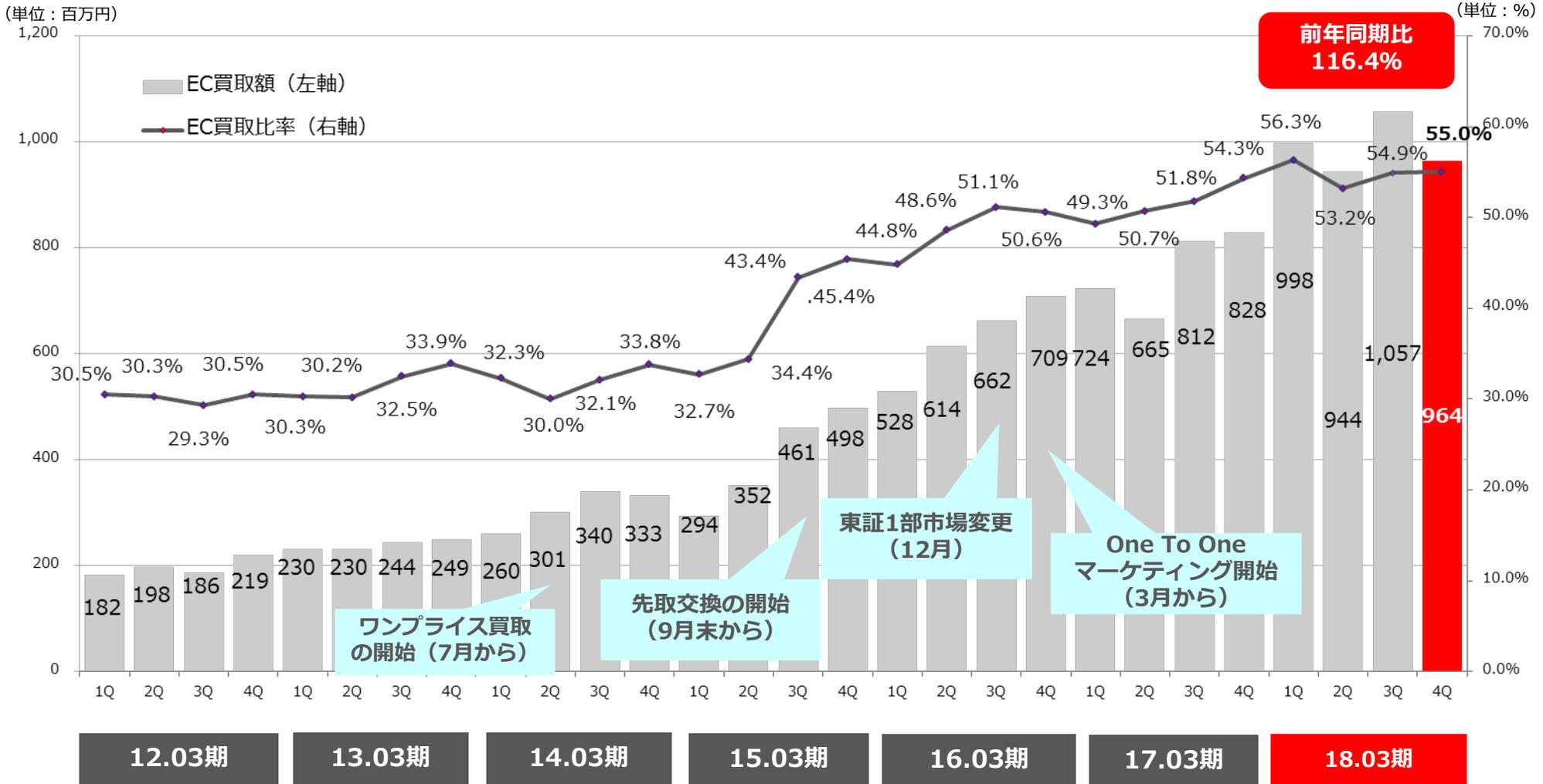


Web会員年齢分布 (2018年3月末)



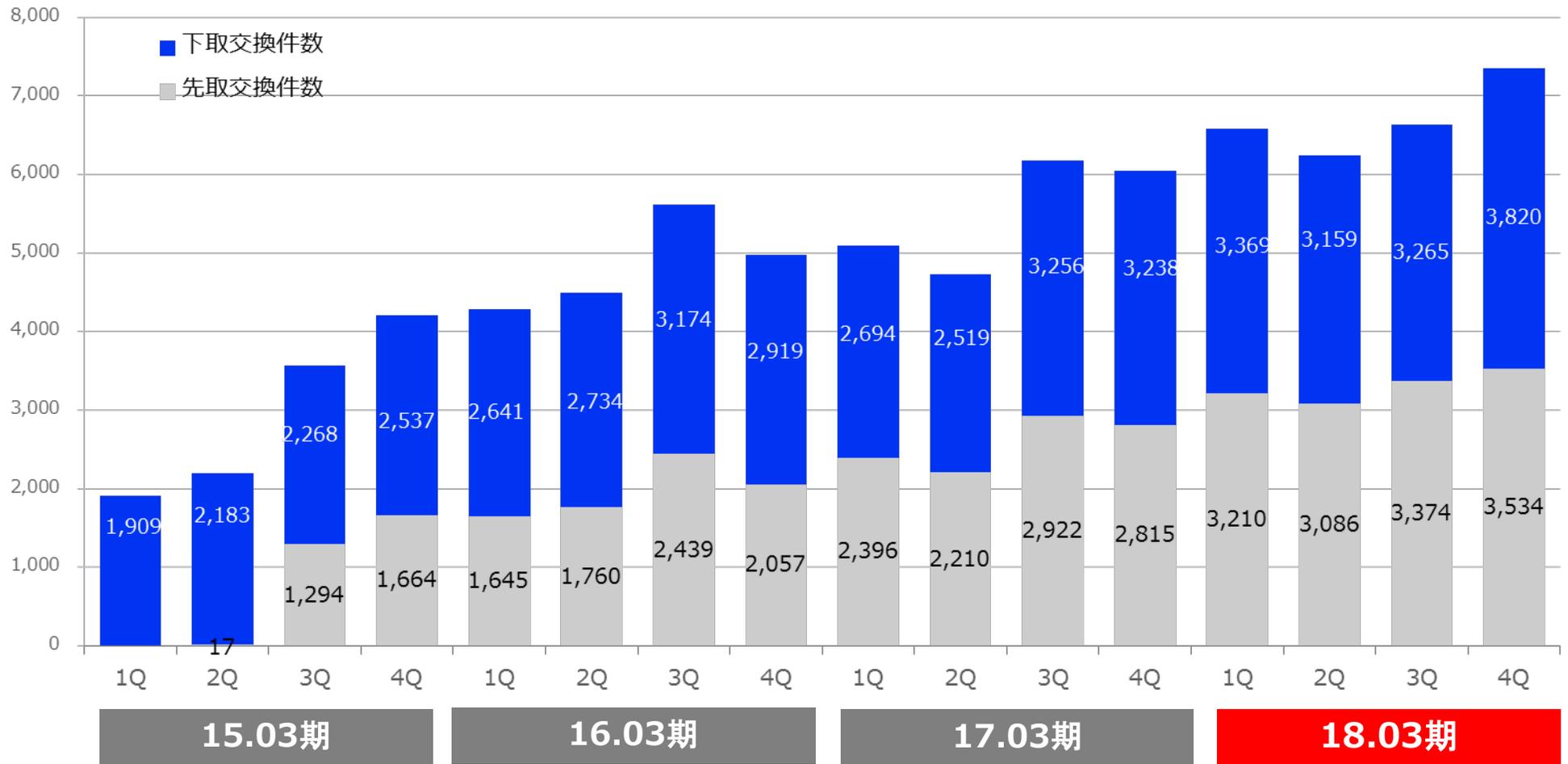
▶ 前年同期比:買取総額 **+15.0%**、EC買取額 **+16.4%**

▶ 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



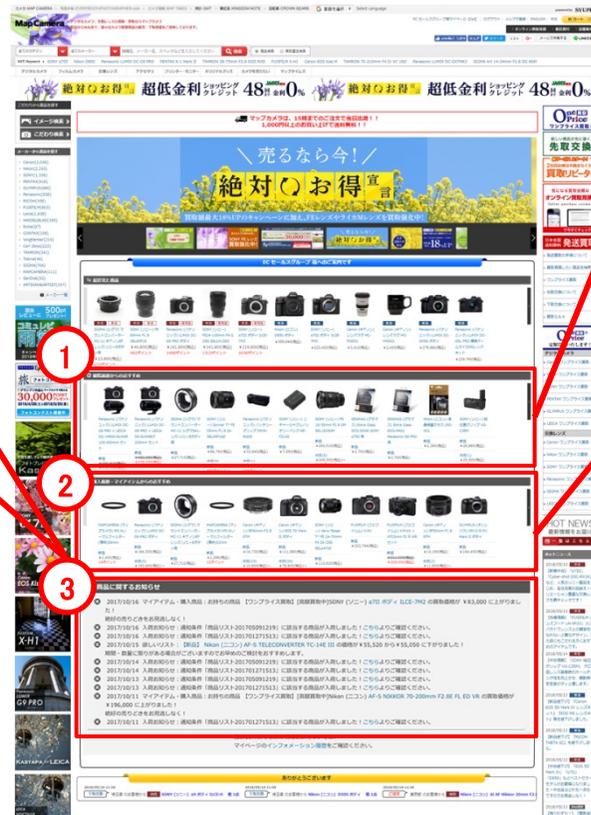
下取・先取交換件数推移

先取交換
前年同期比
125.5%



お客様1人1人に合わせたトップページパーソナライズ化 完成

▶ トップページパーソナライズ化の完成によりコンバージョン率向上



1 閲覧履歴からのおすすめ



2 購入履歴・マイアイテムからのおすすめ



3 購入商品、保有商品の買取価格変更情報を掲載

3 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



※画像はイメージです

One To Oneマーケティング トップページパーソナライズ化完成による効果

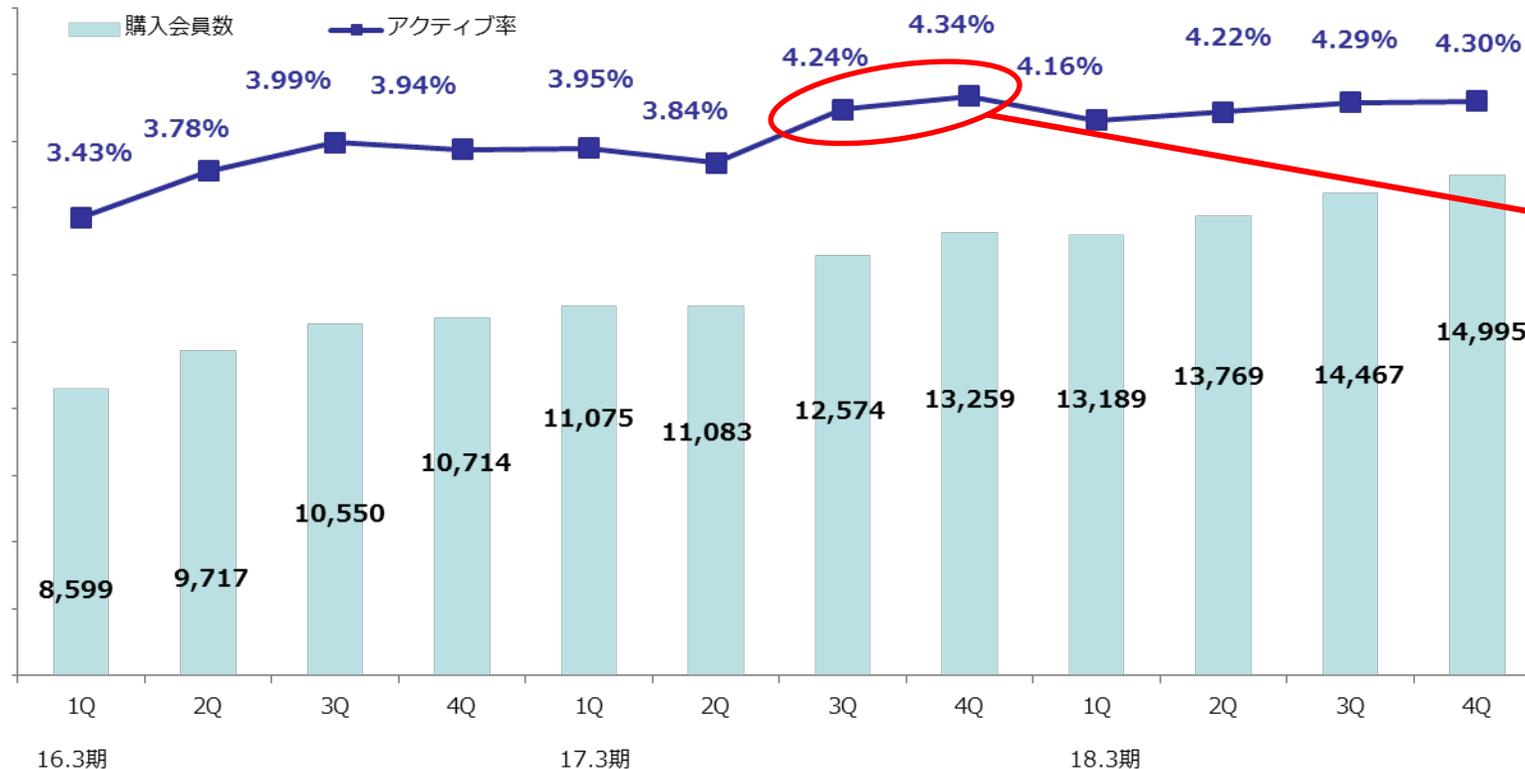
Web会員（既存顧客）のアクティブ率がアップ

四半期毎のWeb会員（既存顧客）
のアクティブ率

(単位：人)

※1.「購入会員数」=各四半期に自社サイトでの購入した会員数
・各四半期に新規入会した会員を除く

※2.「アクティブ率」=アクティブ会員数÷各四半期初の会員数



17年3月期 3.4Q スタート

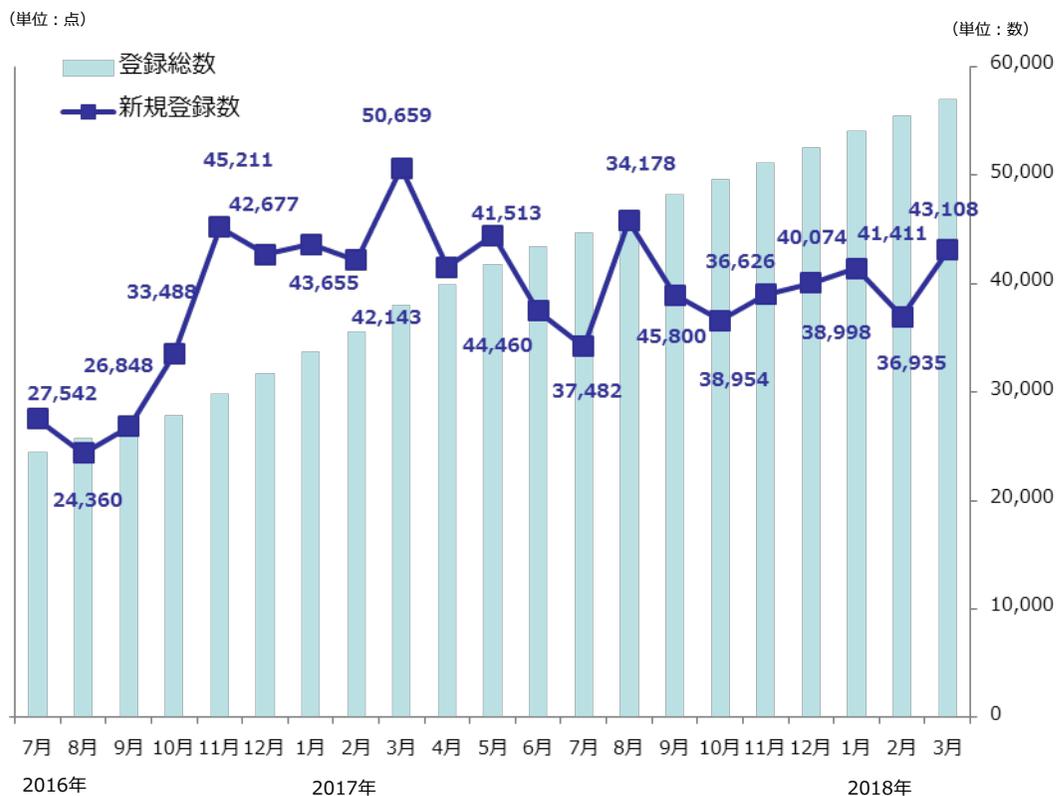
- ▶ 「欲しいリスト」の商品の価格変更自動でお知らせ
- ▶ 「入荷お知らせメール」自動でご案内

One To Oneマーケティング トップページパーソナライズ化完成による効果

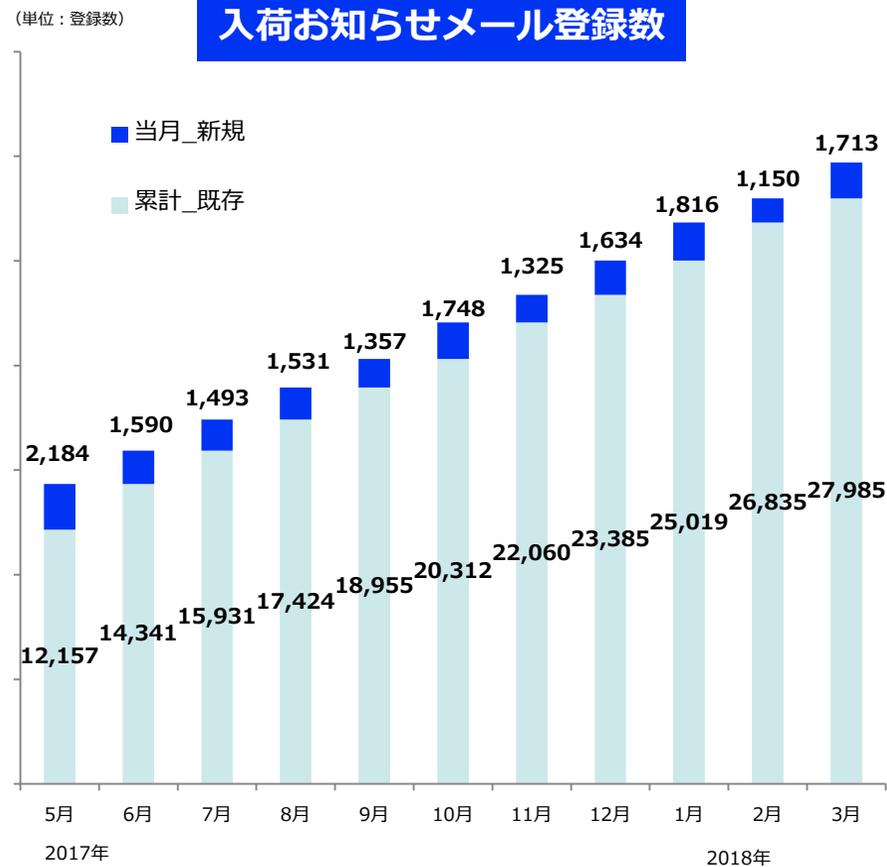
▶ 欲しいリストの登録商品数が増加

▶ 入荷お知らせメール登録数が増加

欲しいリスト 商品登録状況



入荷お知らせメール登録数



カメラ「購入前」→「購入時」→「購入後」→「購入前」のプラットフォーム完成

- ▶プラットフォーム（ECサイトのパーソナライズ化）と情報マーケティングの好循環が完成
- ▶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

**専門店ならではのカメラを楽しむ情報を発信
⇒カメラ購入の促進に繋げる**

フォトレビューサイト
「Kasyapa」

スタッフ運営ブログ
「Map Times」

アプリ

2018年2月リリース

価格が下がったら
お知らせ

詳細はこちらから▶

メールマガなど

購入前

**カメラ購入後も、買ったカメラで撮った写真を共有する楽しめる場を提供
⇒カメラへの熱量を持続させる**

新 MapCamera と Ep EVERYBODYX PHOTOGRAPHER.com の連携

- ▶ MapCamera の商品詳細ページに、の作例写真が自動で表示
- ▶ Ep EVERYBODYX PHOTOGRAPHER.com で、作例写真を見ながら機材の購入が可能に

地図と写真が連動したカメラ好きのための写真共有サイト

▶定期的にフォトコンテストを実施

新 Ep EVERYBODYX PHOTOGRAPHER.com のアプリにより写真をスマホから手軽に写真を投稿
▶ハイクオリティな写真・撮影スポットが気軽に探せる

2018年4月リリース

いつでも安心保証

購入後

**ECサイトトップページパーソナライズ化
⇒コンバージョン率向上**

新 GOOD CHOICE BEST CHOICE

より中古商品を選びやすく

USED BEST CHOICE

新 お得なご優待 TICKET

見積りSNS

One Price 定額買取いたします!!

欲しい商品が先に届く先取交換。

36%金利0% 超低金利クレジット

買取情報「Ur Camera」

購入時

Map Camera と Ep EVERYBODY× PHOTOGRAPHER.com の連携事例写真が掲載されたECサイトが完成

3月

- ▶ 『Map Camera』の商品詳細ページに、その機材で撮影されたエビフォトの作例写真が自動で表示され、機材ごとに異なる特徴や描写などの性能が確認できる
- ▶ Ep EVERYBODY× PHOTOGRAPHER.com で作例写真を見ながら機材の購入が可能
- ▶ Ep EVERYBODY× PHOTOGRAPHER.com 22,936枚（4月末時点）の作例写真が掲載

Map Camera と Ep EVERYBODY× PHOTOGRAPHER.com の連携

Map Camera の商品ページ

Map Camera 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



Ep EVERYBODY× PHOTOGRAPHER.com のページ

Ep EVERYBODY× PHOTOGRAPHER.com から Map Camera の商品のページに行くことができ、作例写真を見て機材を購入することが可能



MapcameraでILCE-7RM3を見る

愛好家向けの専門性の高い情報ポータルアプリをリリース

2月

- ▶ 「欲しいリスト」に登録した商品の入荷情報や商品情報更新のお知らせや「マイアイテム・購入商品」に登録した商品の買取価格の変更のお知らせをプッシュ通知でお知らせ
- ▶ 各商材ごとの世界中から配信される外部メディアの情報を掲載。自動翻訳機能付き
- ▶ ブログを中心とした自社オウンドメディアの情報を配信
- ▶ 自社ECサイトの「HOTNEWS」をお知らせ
- ▶ アプリをポイントカードとして利用でき、保有ポイントも確認が可能に

DL数：13,487件
(2018年4月末時点)



カメラ事業



時計事業



筆記具事業



自転車事業





より中古商品を選びやすく
USED BEST CHOICE

3月

同一商品・同一ランクの豊富な中古商品の中から商品を選びやすくする 「中古商品おすすめ表示機能」が追加

▶ 商品を検索した際に、本日の在庫の同一商品、同一ランクの中で、最もお得な価格のものや、付属品が多くついているもの等を基準に「BEST CHOICE」、「GOOD CHOICE」のマークを表示

【例】中古のSONY a7RII ボディ ILCE-7M2 が50個ほど掲載
「中古品おすすめ表示機能」によりお客様が選びやすくなります

この商品の閲覧者数304人



購入者 **ProOne**

SONY (ソニー) a7RII ボディ ILCE-7M2

★ **中古品**

★★★★★ この商品のレビューも書く(レビュー件数18件)

【シリアルナンバー】: 3026683

¥163,000(税込)

¥150,926(本体価格) ¥12,074(消費税)

シュッピングポイント: 151pt (シュッピングポイントについて)

Currency Converter

Japan. Tax free Shop

数量を選ぶ 個

安心サービス あり なし (この商品の安心サービス)

★ **BEST CHOICE** ★ この商品の在庫の同一商品・同一ランクの中で最もおすすめの商品です。

▼ 「商品詳細画面下部」の表示

SONY (ソニー) a9 ボディ ILCE-9のその他の商品

新品	中古	中古	中古	中古	中古	中古	中古
SONY (ソニー) a9 ボディ ILCE-9	SONY (ソニー) a9 ボディ ILCE-9	SONY (ソニー) a9 ボディ ILCE-9	SONY (ソニー) a9 ボディ ILCE-9	SONY (ソニー) a9 ボディ ILCE-9	SONY (ソニー) a9 ボディ ILCE-9	SONY (ソニー) a9 ボディ ILCE-9	SONY (ソニー) a9 ボディ ILCE-9
¥451,110(税込)	¥368,000(税込)	¥368,000(税込)	¥368,000(税込)	¥368,000(税込)	¥368,000(税込)	¥368,000(税込)	¥368,000(税込)
	3408ポイント	3408ポイント	3408ポイント	3408ポイント	3408ポイント	3408ポイント	3408ポイント
	【シリアルナンバー】: 30215815	【シリアルナンバー】: 3020350	【シリアルナンバー】: 30224291	【シリアルナンバー】: 30224311	【シリアルナンバー】: 30217190		
	【中古検定セール品対象品】 【シリアルナンバー】: 30203181						

お客様ごとにグルーピングした「ご優待チケット」機能をスタート

3月

各専門店ごとに、お買い物を楽しんで頂くサービスとして「ご優待チケット」をスタート

⇒【ネット限定】お買物で使えるご優待チケット進呈中!

「欲しい」を叶える **超低金利ショッピングクレジット 48回 金利0%** JAGCS限定

価格が下がったらお知らせ 欲しいリストをご活用ください

日本全国送料無料 15時までのご注文で当日出荷

豊富なお支払い方法 今なら代引き手数料無料

中古商品も専門店品質 安心・安全でお届け

この商品の閲覧者数**43,140**人

PriceDown おすすめ **SONY (ソニー) a7RIII ボディ ILCE-7RM3** 新品

★★★★★ この商品のレビューを書く(レビュー件数8件)

交換値引き ¥10,000 対象商品

¥359,480(税込)
¥332,852(本体価格) ¥26,628(消費税)

Currency Converter USD Exchange Japan. Tax-free Shop

商品状況 **在庫あり**

個数を選ぶ 1 個

安心サービス **あり** なし (この商品の安心サービス相当額: ¥17,974)

分割払いだといくら? 【例】36回払いの場合 初回 ¥12,980-以降 ¥9,900-×35回
詳しくは 分割シミュレーションへ (別ウィンドウが開きます)

カートに入れる この商品の欲しいリスト登録者数 **667** 人

先取交換・下取交換をご希望の場合も、「カートに入れる」を押して次のカート画面にお進みください。

欲しいリストに追加 追加すると、価格や商品情報が更新された際にメール配信でお知らせします。

お得なご優待TICKET

4.7 ★★★★★ Google

▼ CLOSE

▲ 前のTICKETを見る(0枚) ▲

[200名様限定]中古商品は1点もの!

買物 ¥1,000 TICKET

50,000円以上お買上げでご利用可能
期限:2018/05/31 23:59まで

[50名様限定]中古商品は1点もの!

買物 ¥4,000 TICKET

200,000円以上お買上げでご利用可能
期限:2018/05/31 23:59まで

[50名様限定]中古商品は1点もの!

買物 ¥2,000 TICKET

100,000円以上お買上げでご利用可能
期限:2018/05/31 23:59まで

[50名様限定]中古商品は1点もの!

買物 ¥10,000 TICKET

500,000円以上お買上げでご利用可能
期限:2018/05/31 23:59まで

お得なご優待TICKET

4



▼ CLOSE

▲ 前のTICKETを見る(0枚) ▲

[200名様限定]中古商品は1点もの!

買物 ¥1,000 TICKET

50,000円以上お買上げでご利用可能
期限:2018/05/31 23:59まで

[50名様限定]中古商品は1点もの!

買物 ¥4,000 TICKET

200,000円以上お買上げでご利用可能
期限:2018/05/31 23:59まで

[50名様限定]中古商品は1点もの!

買物 ¥2,000 TICKET

100,000円以上お買上げでご利用可能
期限:2018/05/31 23:59まで

[50名様限定]中古商品は1点もの!

買物 ¥10,000 TICKET

500,000円以上お買上げでご利用可能
期限:2018/05/31 23:59まで

お得なご優待TICKET

4

今後、1人ひとりのお客様ごとにカスタマイズされた魅力的な「ご優待チケット」を発行していく予定です。

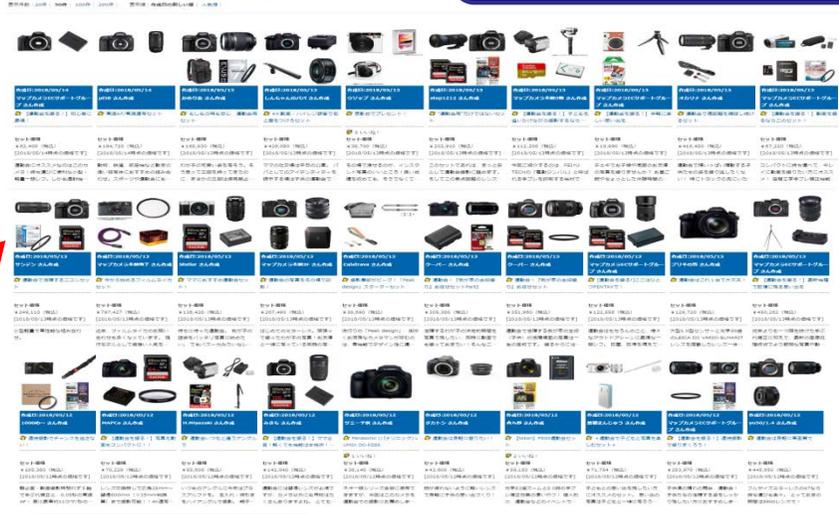
カメラ・レンズの複数の組み合わせを一括でおすすめできる「見積りSNS」をTOPページに表示、検索も可能に

- ▶ 『見積りSNS』を使用してまとめて購入しやすいように、TOPページに「見積りSNS」を表示、そこからまとめての一括購入を増やしていく
- ▶ 『見積りSNS』を一覧で表示、『見積りSNS』の検索も可能



『見積りSNS』一覧表示

メーカー、キーワード検索も可能
例) 「ニコン、運動会」など

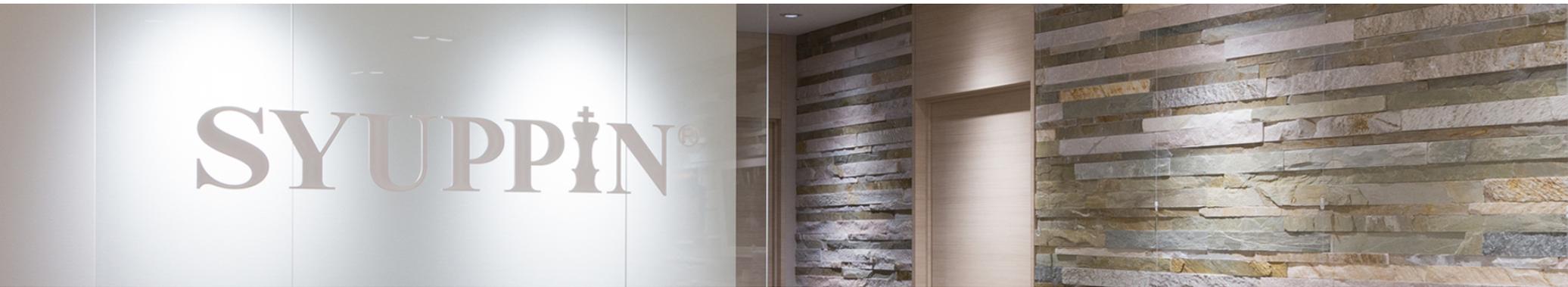


「見積りSNS」とは

- ・新品・中古商品を自由に組み合わせたセットの専用ページをユーザーが作成・共有できる仕組み。
- ・専用ページからはセットの一括購入が可能。
- ・専用ページからアイテムが購入された場合、セット作成者にはシュッピンポイントが付与されます。
- ・ビジネスモデル特許・商標取得済。

今後も、「見積りSNS」の機能をバージョンアップさせていきます。

中期経営計画について



SYUPPIN®

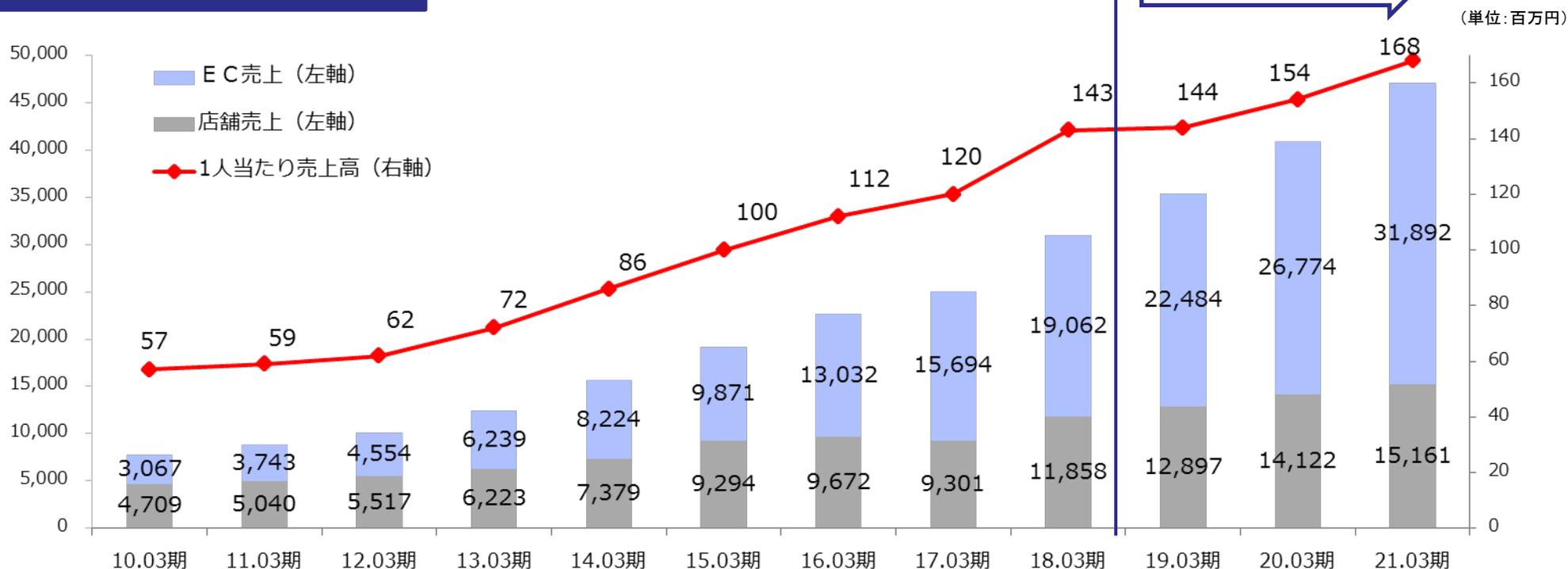
中期損益計画

(単位：百万円)

	18.03期			19.03期			20.03期			21.03期		
	実績	構成比	前期比	計画	構成比	前期比	計画	構成比	前期比	計画	構成比	前期比
カメラ事業 Map Camera	21,937		121.0%	25,152		114.7%	29,163		115.9%	33,926		116.3%
時計事業 GMT	7,974		132.6%	9,128		113.9%	10,497		115.0%	11,738		111.8%
筆記具事業 KINGDOM NOTE	573		112.2%	621		108.5%	696		111.9%	780		112.1%
自転車事業 CROWN GEAR	436		128.6%	480		109.6%	540		112.6%	609		112.7%
売上高	30,921		123.7%	35,381		114.3%	40,896		115.6%	47,053		115.1%
売上 総利益	5,105	16.5%	121.5%	6,014	17.0%	117.8%	6,950	17.0%	115.6%	8,013	17.0%	115.3%
販売費	3,568	11.5%	114.9%	4,171	11.8%	116.5%	4,683	11.5%	112.3%	5,153	11.0%	110.0%
営業利益	1,536	5.0%	140.1%	1,842	5.2%	119.9%	2,268	5.5%	123.0%	2,860	6.1%	126.1%
経常利益	1,521	4.9%	141.1%	1,833	5.2%	121.4%	2,259	5.5%	123.2%	2,854	6.1%	126.3%
当期 純利益	1,077	3.5%	145.4%	1,251	3.5%	119.6%	1,548	3.8%	123.7%	1,955	4.2%	126.3%

中期販売チャネル別売上高及び人員計画

販売チャネル別売上高



従業員数／1人当たり売上高

(単位: 人、百万円)

	10.03期	11.03期	12.03期	13.03期	14.03期	15.03期	16.03期	17.03期	18.03期	19.03期	20.03期	21.03期
従業員数 (派遣・アルバイト含む)	138	156	167	177	184	197	205	210	216	245	264	280
1人当たり 売上高	57	59	62	72	86	100	112	120	143	144	154	168

※1人当たり売上高 = 年間売上高 ÷ 期首・期末平均従業員数 (派遣・アルバイト含む)

- ▶ 前期大幅増収の着地から、トップラインの成長継続
- ▶ 取引量の拡大対応及び中長期的な成長持続の為、18.3期4Qに前倒したスペース拡張とともに、人的リソースの拡充、生産性向上の為の投資を19.3期に実施

売上高

売上高成長率は115%前後

- ▶ E C売上高 120%前後
- ▶ 店舗売上高 108%前後

粗利率

中古品の粗利率の改善により、全体の粗利率向上を計画

18.3期実績 16.5% ➡ 19.3期以降計画 17.0%

費用

- ▶ 19.3期 人的リソースの拡充を計画（4月入社新卒1期生8名含む）
- ▶ 中長期成長持続のための投資（人員増含む）により、19.3期の販管費比率は、18.3期（11%台）とほぼ同水準で策定
- ▶ 20.3期以降は、再度 E C売上高増加に対して、生産性向上による販管費比率低減を図る

設備投資

19.3期 E Cサイト、システム関連を中心に年間2.8億円前後

カメラ・時計のEC売上高拡大持続

成長ドライバー

- ▶ 18.3期にローンチした施策を本格稼働させ、既存顧客の取引量拡大を図る
⇒各取組詳細説明p.18～26
- ▶ 新規取組として中古商品の動画を掲載⇒詳細説明p.37
- ▶ 時計事業、筆記具事業、自転車事業は、カメラECノウハウ活用によるEC拡大とシェア拡大を図る

越境EC

17年8月開始の越境ECは人員増やし、販売ボリュームの増加を計画
▶ 中長期的には現地での買取、販売による本格的グローバル展開も視野に。

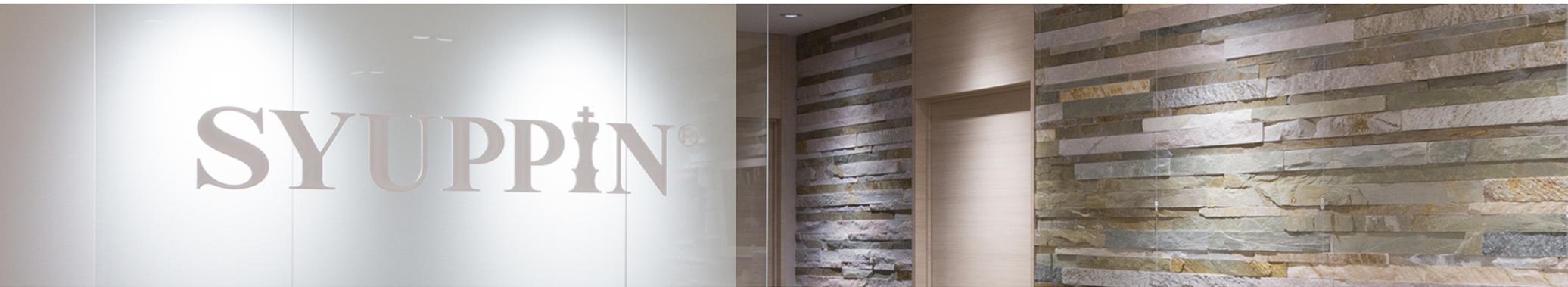


フォトシェアリングサイトのサイトバリュー増加（投稿写真数、ユーザー数の増加）により、物販以外のフィー収益構築を図る

業務効率化

18.3～4月にスペース拡張とともに、業務効率化を目的に組織・配置の再構築実施
One to One Phase4含め、業務効率化のための投資も計画
⇒Phase4詳細説明p.34

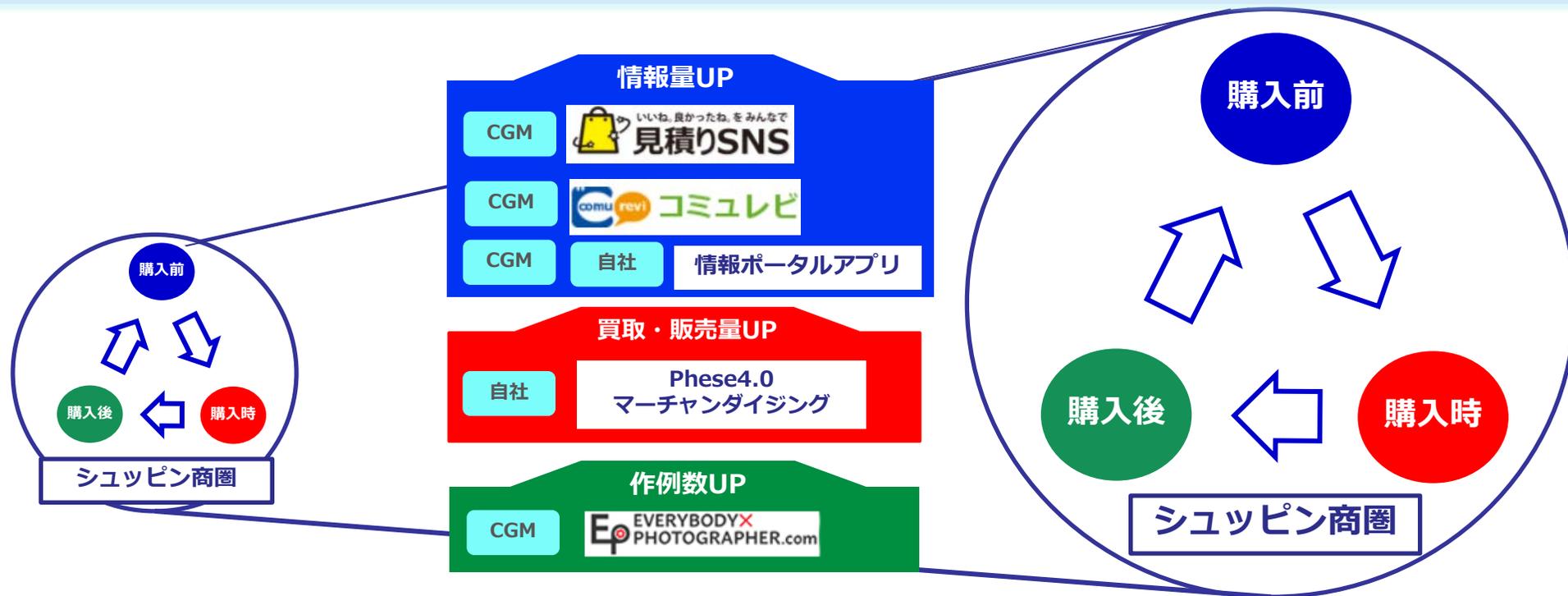
今後の施策



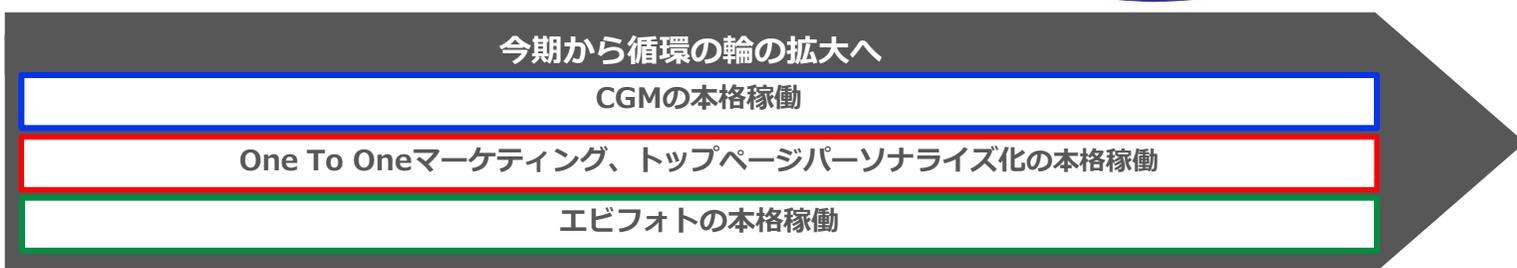
SYUPPIN®

プラットフォーム完成により、循環の輪を大きくすることに注力

- ▶プラットフォームの完成により、購入前、購入時、購入後それぞれを大きくし、循環の輪を拡大。CGMを活用し、売上、利益の増加に繋げる



前期
プラットフォーム
完成



One to Oneマーケティング Phase4の導入

2017年3月期		2018年3月期	2019年3月期
Phase1.0 グループ ターゲット	Phase2.0 パーソナル リクエスト	Phase3.0 パーソナル レコメンド	Phase4.0 マーチャン ダイジング
過去の取引履歴のビッグデータを元に、顧客をグループ化。それぞれのグループのニーズに合わせたイベント情報を、メールでご案内。	お客様の顕在ニーズに応える。「欲しいリスト」に入っている商品の価格変更、入荷情報などをご案内。	お客様の潜在ニーズに応える。関連商品のご案内や、人気商品などをレコメンドすることにより欲しいものを見つけやすくする。	需要と供給のバランスをみて、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。在庫がない場合は、その商品を持っているお客様に買取の通知をすることで、買取を促進。
お客様にとって関心の薄いメールをむやみに打たずに、必要な情報を渡すことができる。 メーカー交渉や仕入れ強化が効果的に行える	過剰なセールを行う必要がなくなる。また、買取に関する 適正な取引価格を設定 できる	お客様に合わせた優先順位で表示をコントロールすることで、 コンバージョン率を向上 させることができる	オートメーション化により、適切な粗利での価格コントロールの自動化が可能になり、 取引機会の創出、取引量を拡大 することができる

需要と供給のバランスをみて、
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

需要

- ・「欲しいものリスト」にお客様が商品を登録
- ・在庫がない商品でも登録可

Map Camera
に商品のリクエスト

Map Camera



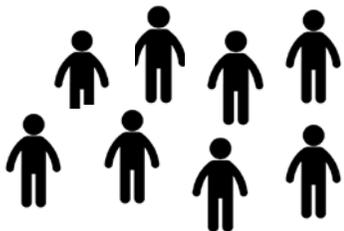
供給

- ・「マイリスト」にお客様がお持ちの商品を登録
- ・欲しいユーザーがいたら、買取通知が届く

Map Camera
から商品の買取通知

今まで、価格設定などアナログで行っていた
業務をオートメーション化

- ▶ 需要と供給のバランスを見て、全掲載商品
約20,000アイテムの買取価格、販売価格を適切な
価格での自動化が可能に
- ▶ 在庫がない場合は、その商品を持っているお客様
に買取の通知をすることで、買取を促進。お客様
が欲しい在庫がない商品でも迅速に集めることが
可能に



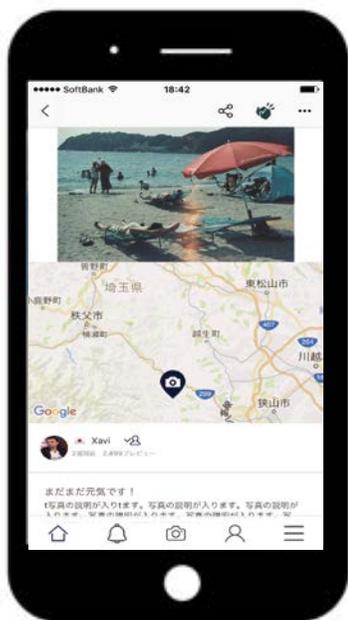
カメラ好きが作る・世界と繋がるフォトシェアリングアプリ

Ep EVERYBODY X PHOTOGRAPHER.com

4月

- ▶ ハイクオリティな写真・撮影スポットやおすすめスポットが探せる
- ▶ 地図と写真が連動したカメラ好きのための写真共有アプリ
- ▶ 本物のカメラで撮影したクオリティの高い写真を気軽にどこでも見れる

作例枚数：22,936枚
(2018年4月末時点)



フォトコンテストの開催や機能実装を追加していくことで、ユーザー満足度の向上と新規会員数の増加を目指していきます。中長期的には、メディア収益や有料サービスの導入も目指し、収益事業としての展開も行っていく予定です。

- ▶ 現在の商品画像に加え、商品の立体感や動きが伝わりやすい動画にすることで、商品の魅力を伝え、購買意欲に繋げる
- ▶ You Tubeに動画を掲載することで、商品が広告となり知名度向上、国外へのリーチも可能に



2019年度上期

中古掲載商品すべてを動画に

GMT

時計事業



自転車事業 ※中古完成車のみ

2019年度下期

中古掲載商品すべてを動画に

Map Camera

カメラ事業

KINGDOM NOTE

筆記具事業



- 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。