



2025年3月期 第3四半期
決算補足資料

会社概要



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	244名（2024年3月末）

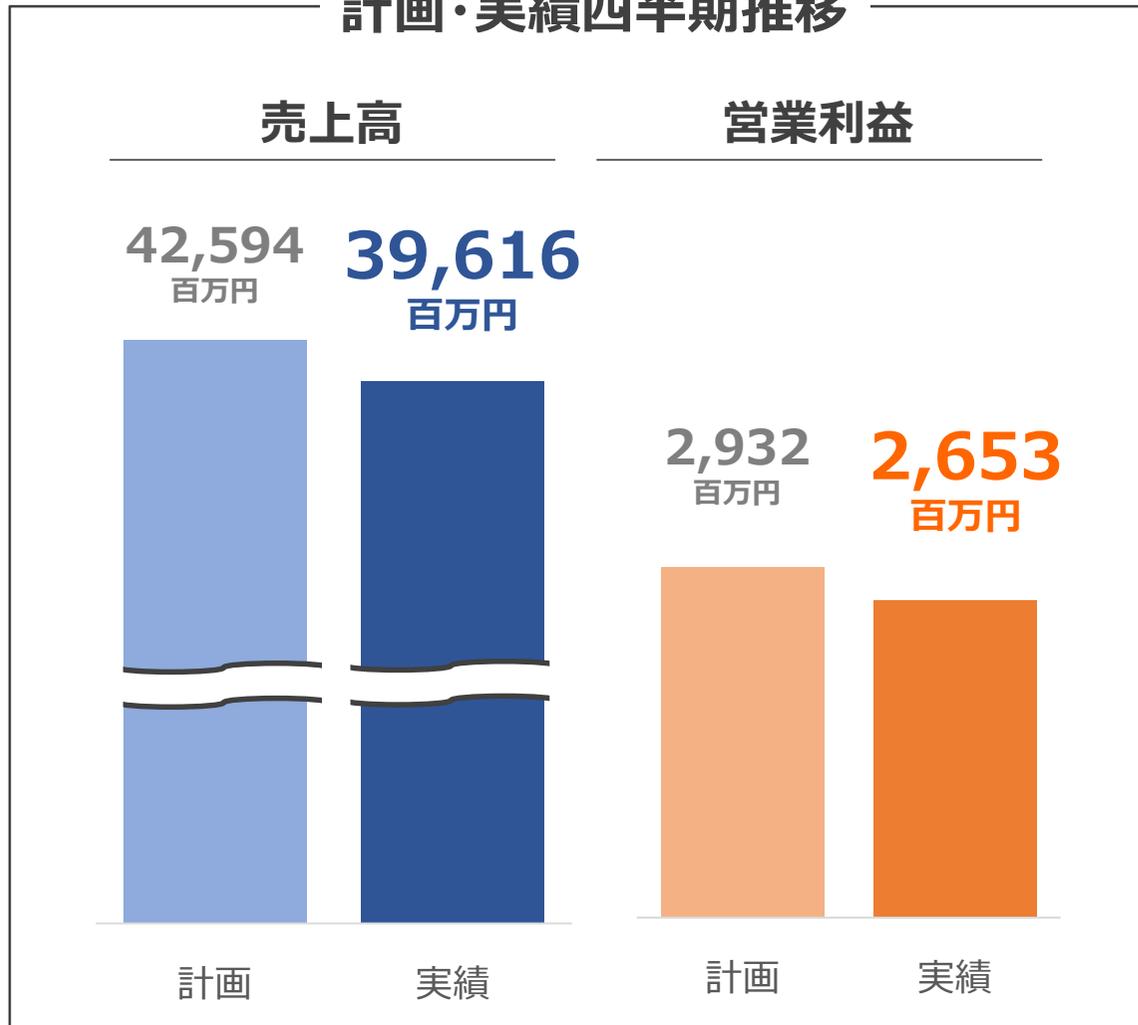
沿革	1994年 8月	専門店屋号「Map Camera」としてカメラ事業を創業
	2005年 8月	当社設立（資本金100,000千円）
	2006年 6月	時計買取・販売事業を開始
	2008年 4月	筆記具買取・販売事業を開始
	2008年11月	スポーツ自転車買取・販売事業を開始
	2012年12月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
	2015年12月	東京証券取引所第一部市場に市場変更
	2019年12月	レディース腕時計専門サイトをオープン
	2022年 1月	（株）フクイカメラサービスとの資本業務提携
	2022年 4月	東京証券取引所プライム市場へ移行
	2022年11月	「BRILLER」が店舗拡張し、レディースブランドサロンとしてリニューアルオープン
	2024年 3月	（株）シグマクシス、（株）シグマクシス・インベストメントと資本業務提携

決算ハイライト（3Q累計）

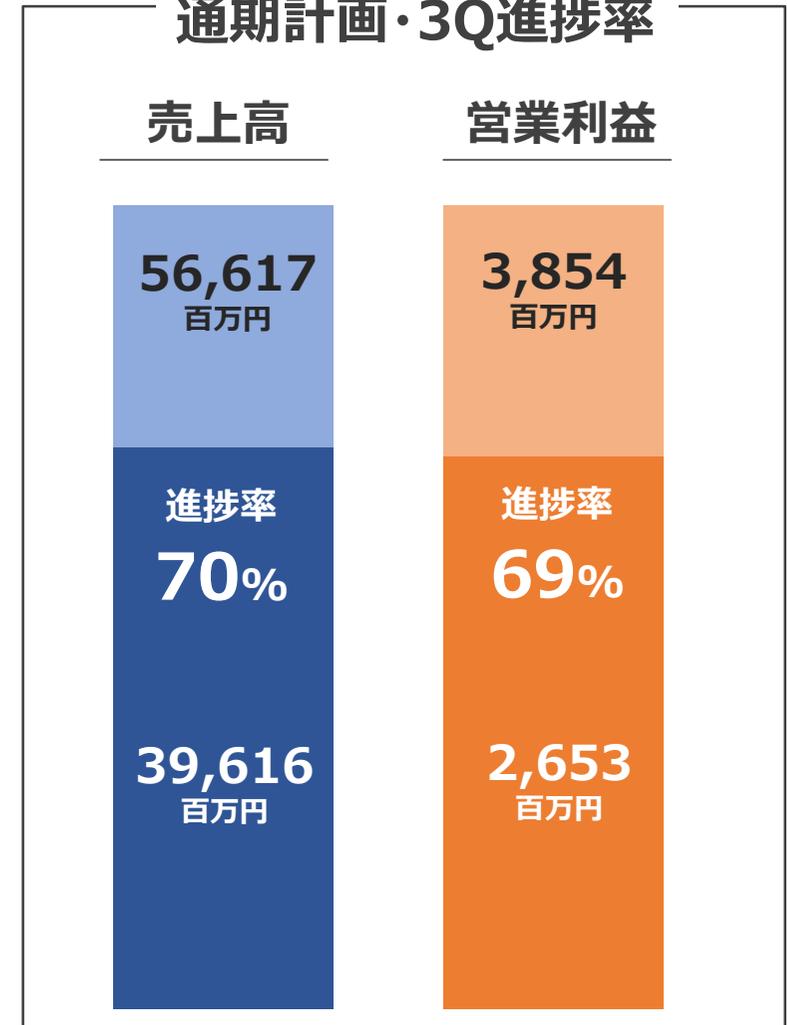


3Q累計での計画比で、**売上高:93%**、**営業利益:91%**と計画を下回る

計画・実績四半期推移



通期計画・3Q進捗率

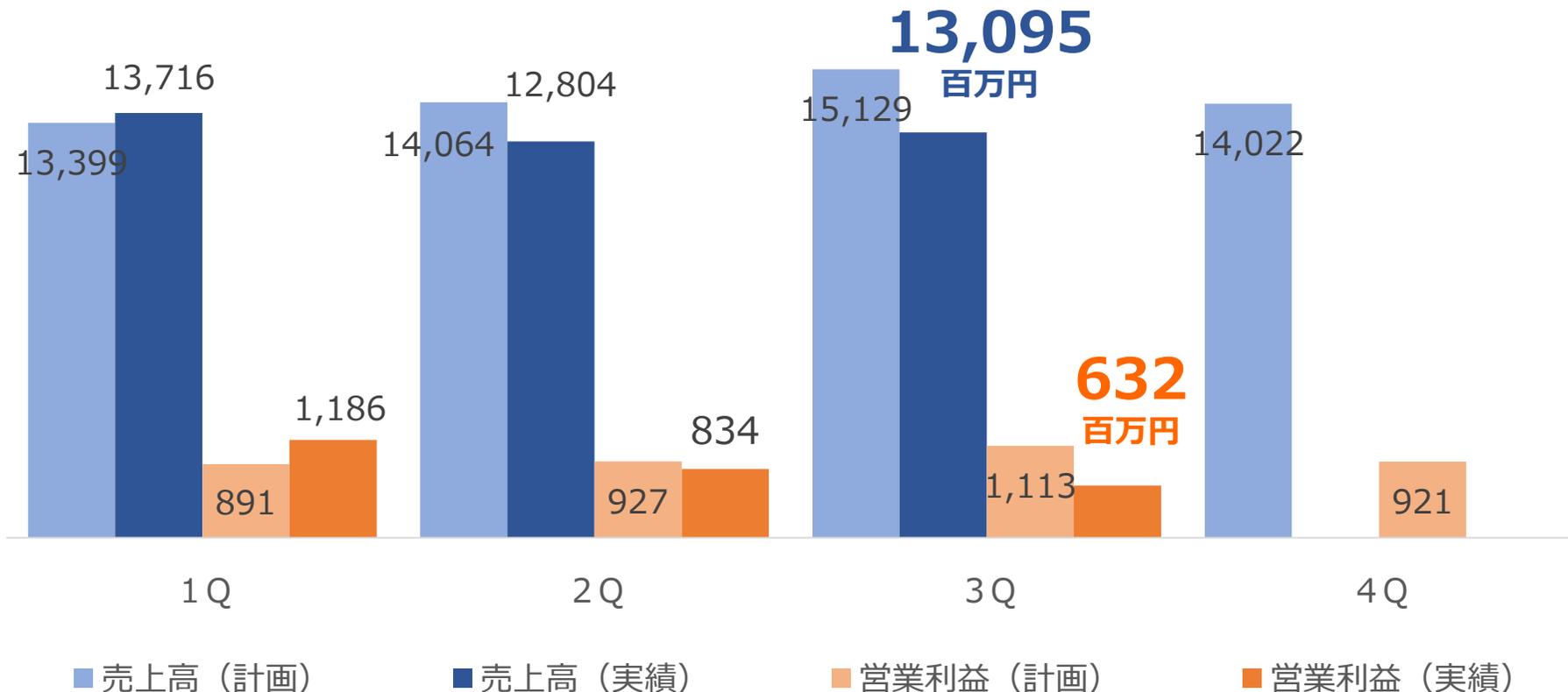


決算ハイライト（3Q単体）

EC売上高は**100億円を突破し過去最高売上高**となるが、カメラ事業部の粗利率低下、時計事業部が売上利益ともに計画を下回ったことで**計画比では売上高:87%、営業利益:57%**と低調な結果となる。

計画・実績四半期推移

(単位：百万円)



【カメラ事業】粗利率低下の要因 / 新たな施策

1. AIMDのチューニング

2024年7月よりAIのチューニングを実施した影響で、一部の中古カメラの粗利率が不安定な状態に

➡2025年3月期中を目途に、AIの最適化が進み、正常化する見込み

2. ポイントキャンペーンの施行 (11/21~1/6)

キャンペーンにより、売上が好調だった一方で、ポイント付与額が大きかった

「シュッピンポイントプログラム」バリューアップ^o (2025年1月28日開始)

リリース詳細は[こちら](#)からご確認ください



- バリューアップによる顧客満足度の向上
- シュッピン内(商材を超えて)でのお客様の囲い込み、リピート率向上
- 新製品購入時における優位性
- 業界内での更なるシェア拡大

一時的に粗利率低下に繋がる可能性があるものの**長期目線での戦略的施策を実施**

※ポイントプログラムの対象は「Map Camera」「KINGDOM NOTE」「CROWN GEARS」各ECサイトでの購入に限る

※収益認識基準に基づく会計処理により、販売時付与ポイント調整額が売上高から控除される



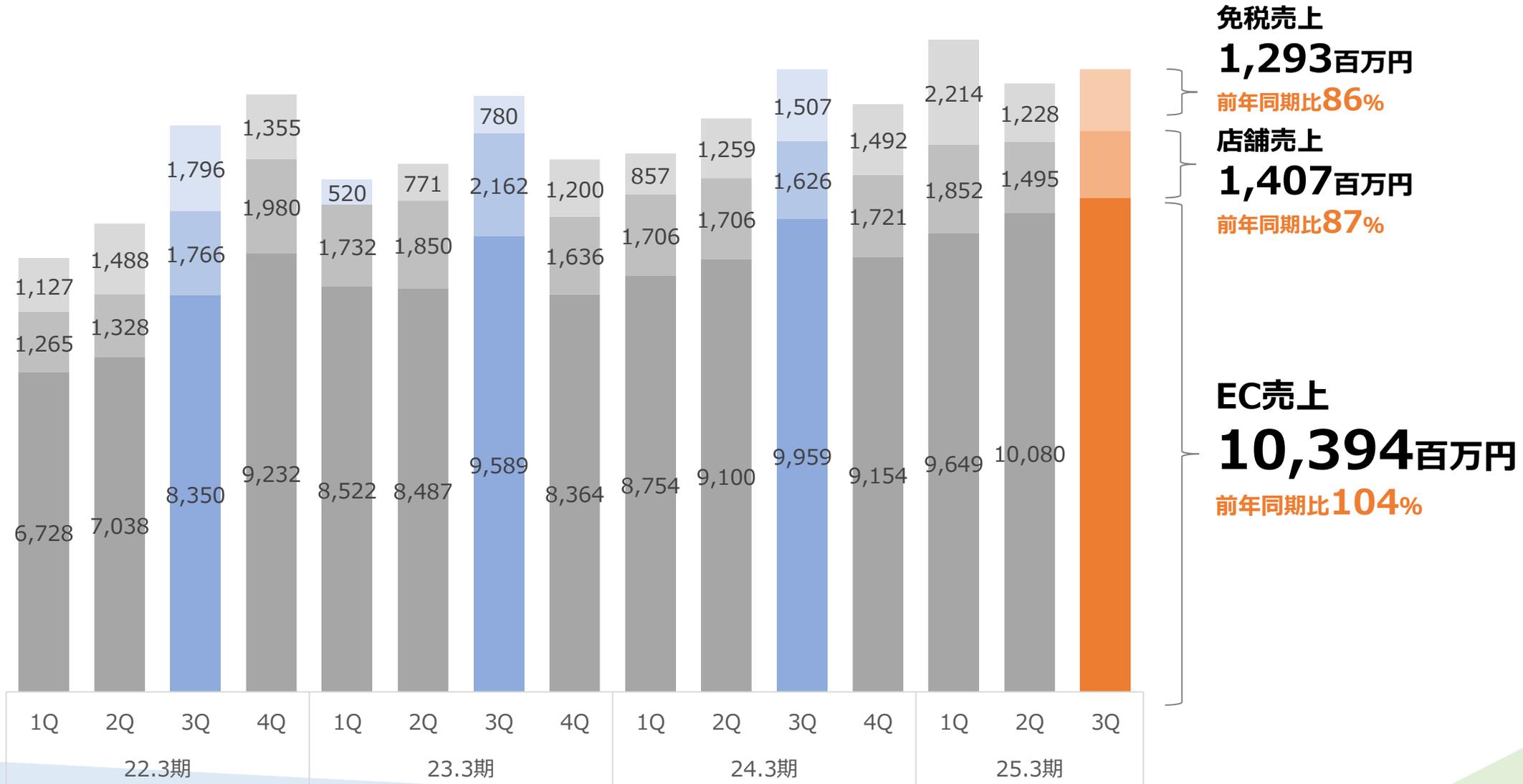
販売／買取実績

販売チャネル別 売上高推移（3Q単体）



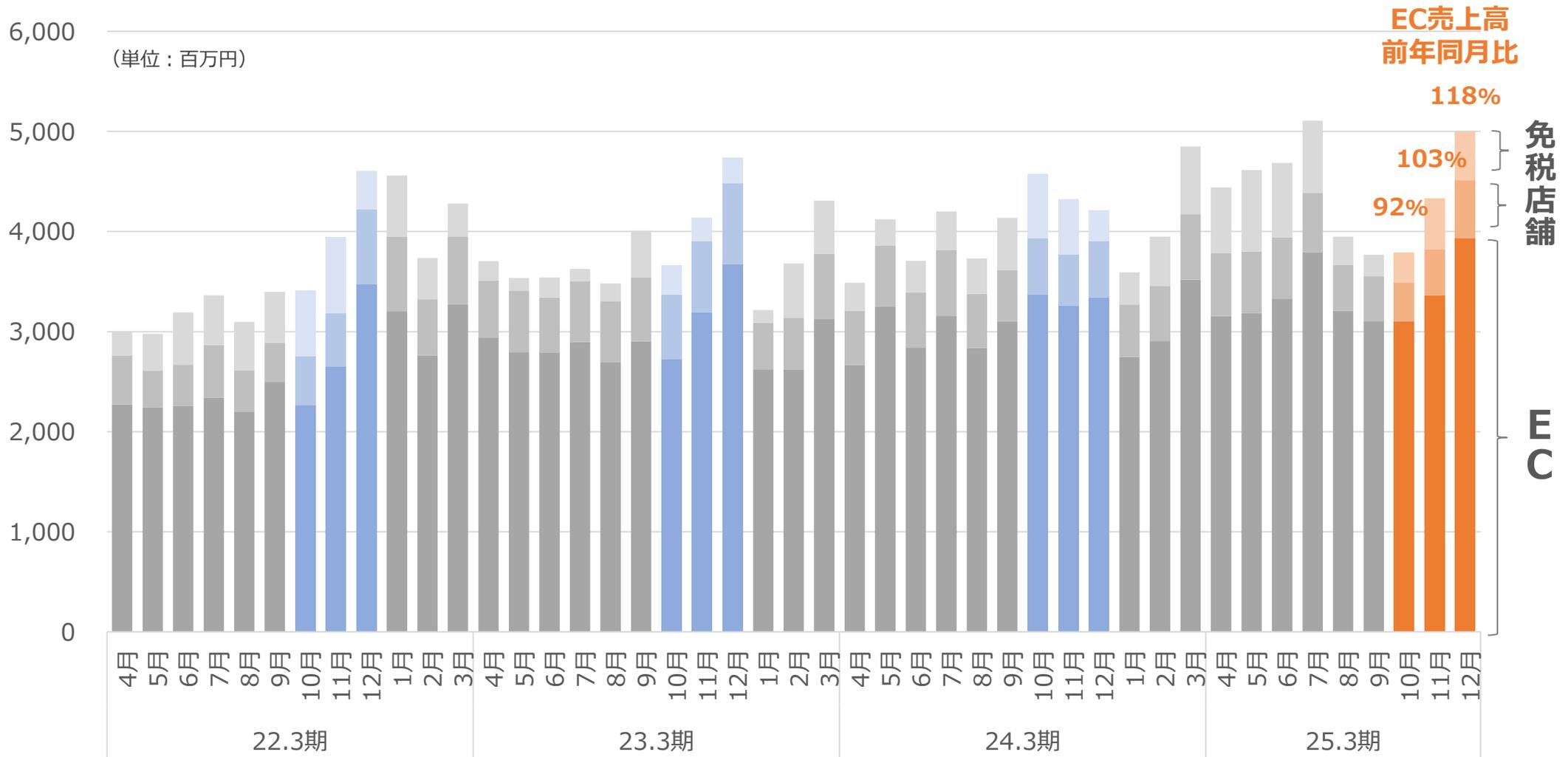
EC売上高は四半期ベースで、2Qから引き続き**100億円超**

主軸のカメラ事業が順調に推移し、時計事業も回復基調にあるものの、EC全体で前年同期比104%にとどまる



販売チャネル別 売上高推移（月次）

- EC：主軸のカメラ事業が成長ドライバーとなり順調に推移
- 店舗：前年同期比で下回るも、安定して推移
- 免税：8月以降、為替変動の影響により減少してしたが、3Qからは回復基調となる



EC売上高推移（3Q単体）



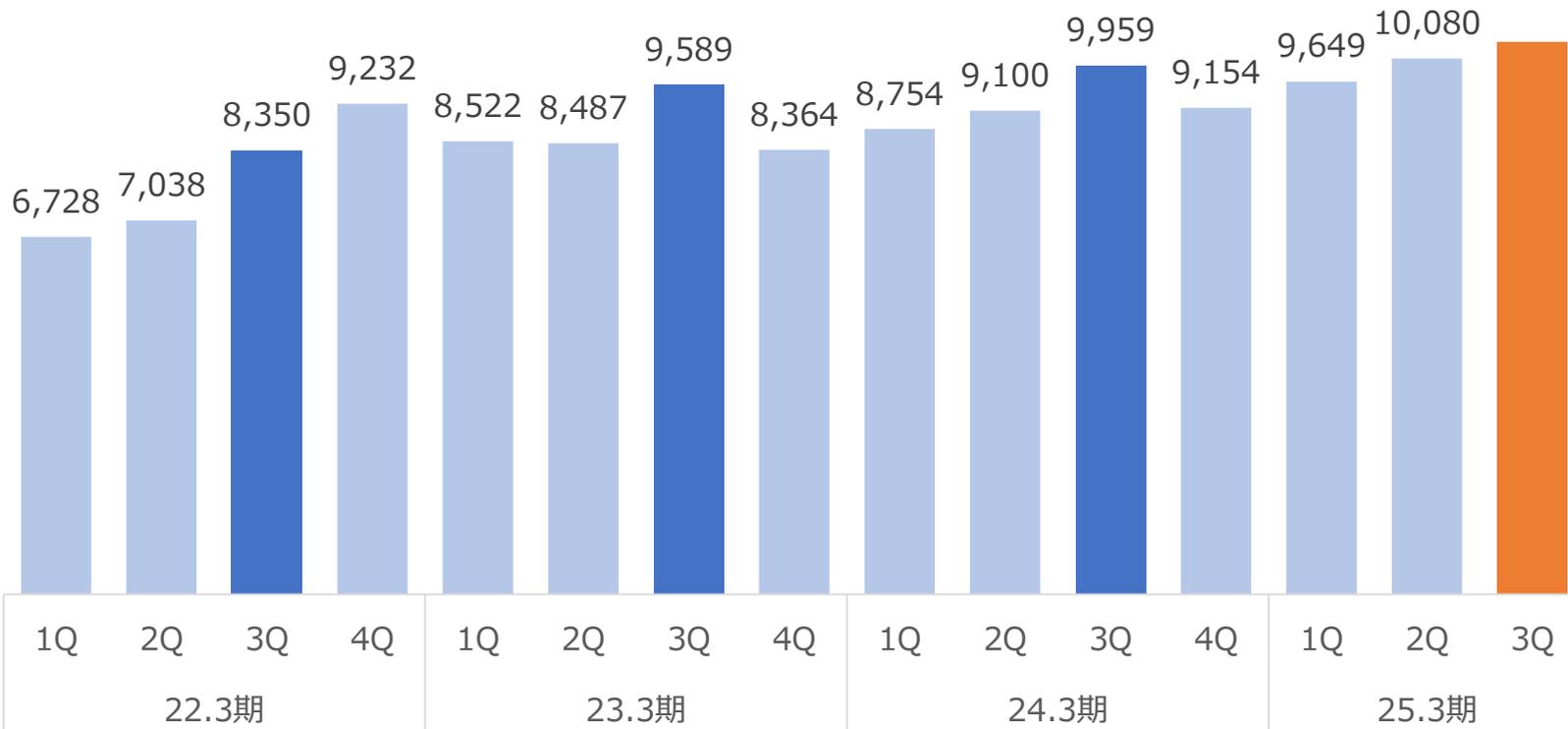
自社サイト比率は、安定して**80%以上の高い水準**を維持



自社サイト比率

86%

前年同期比+2%



EC売上

10,394百万円

前年同期比104%

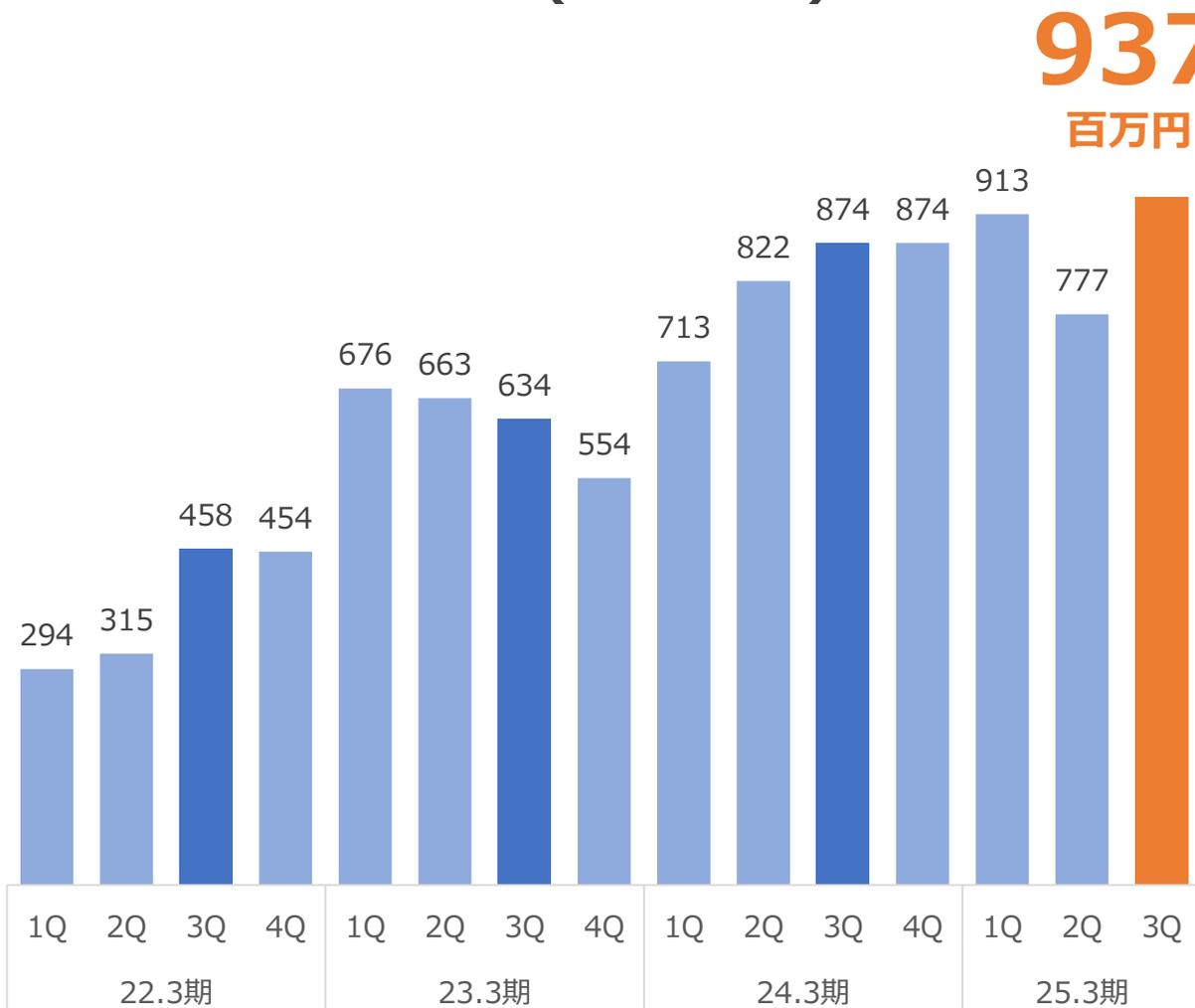
越境 E C (海外モール)・免税・店舗 売上高推移 (3Q単体)



越境 E C においては、カメラ事業が好調だったことで**過去最高額を更新**

越境EC(海外モール)

937
百万円



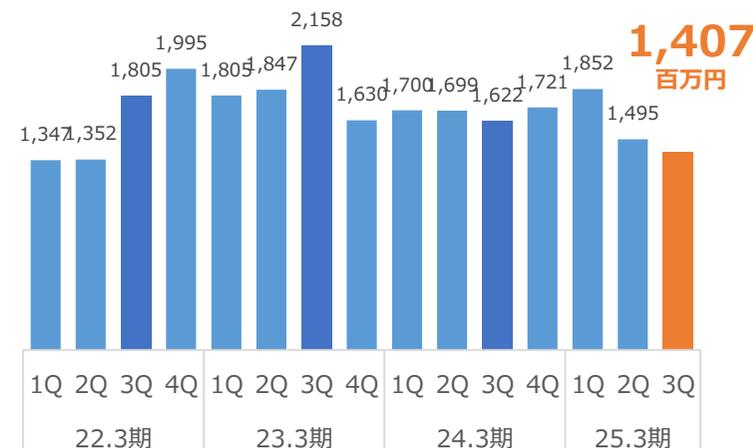
免税

1,293
百万円



店舗(免税除く)

1,407
百万円

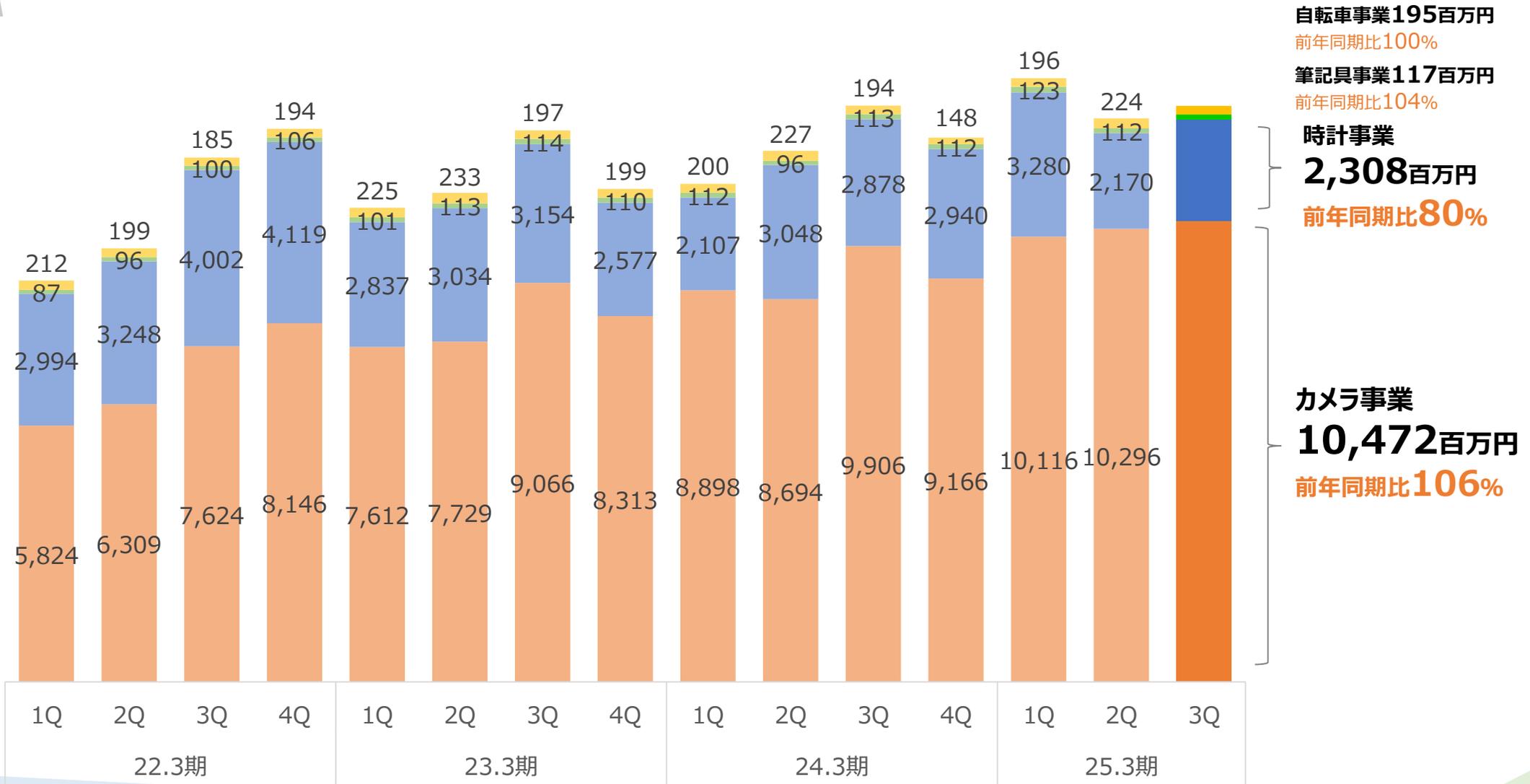


事業別 売上高 (3Q単体)



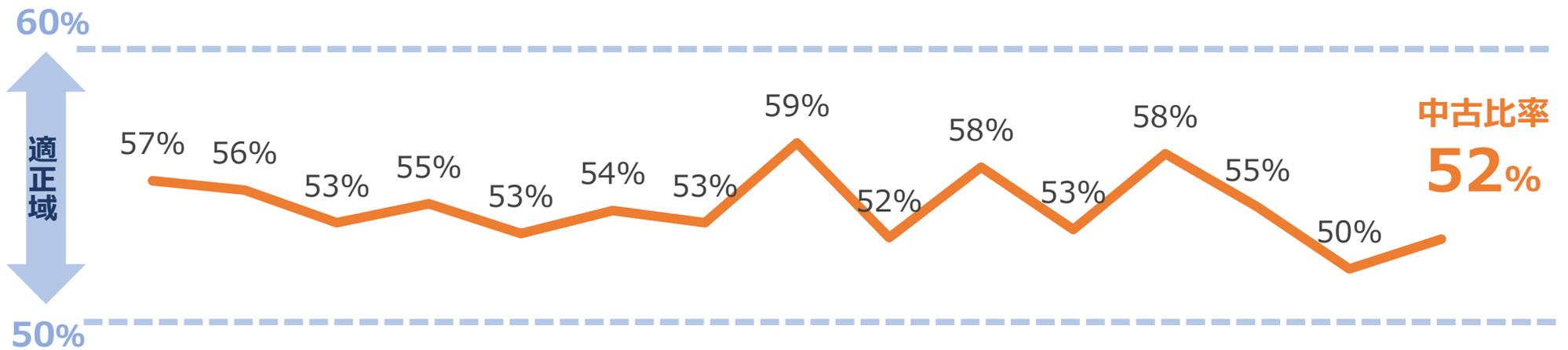
主軸のカメラ事業は継続して**100億円超**、四半期ベースで**過去最高額を更新**

時計事業は国内、免税ともに前四半期から回復基調にあるものの前年同期比**80%**にとどまる



売上高全体に占める 中古品比率推移 (3Q単体)

3Qの売上高に占める中古品比率は**52%**、新品・中古の買替サイクルは**引き続き堅調**

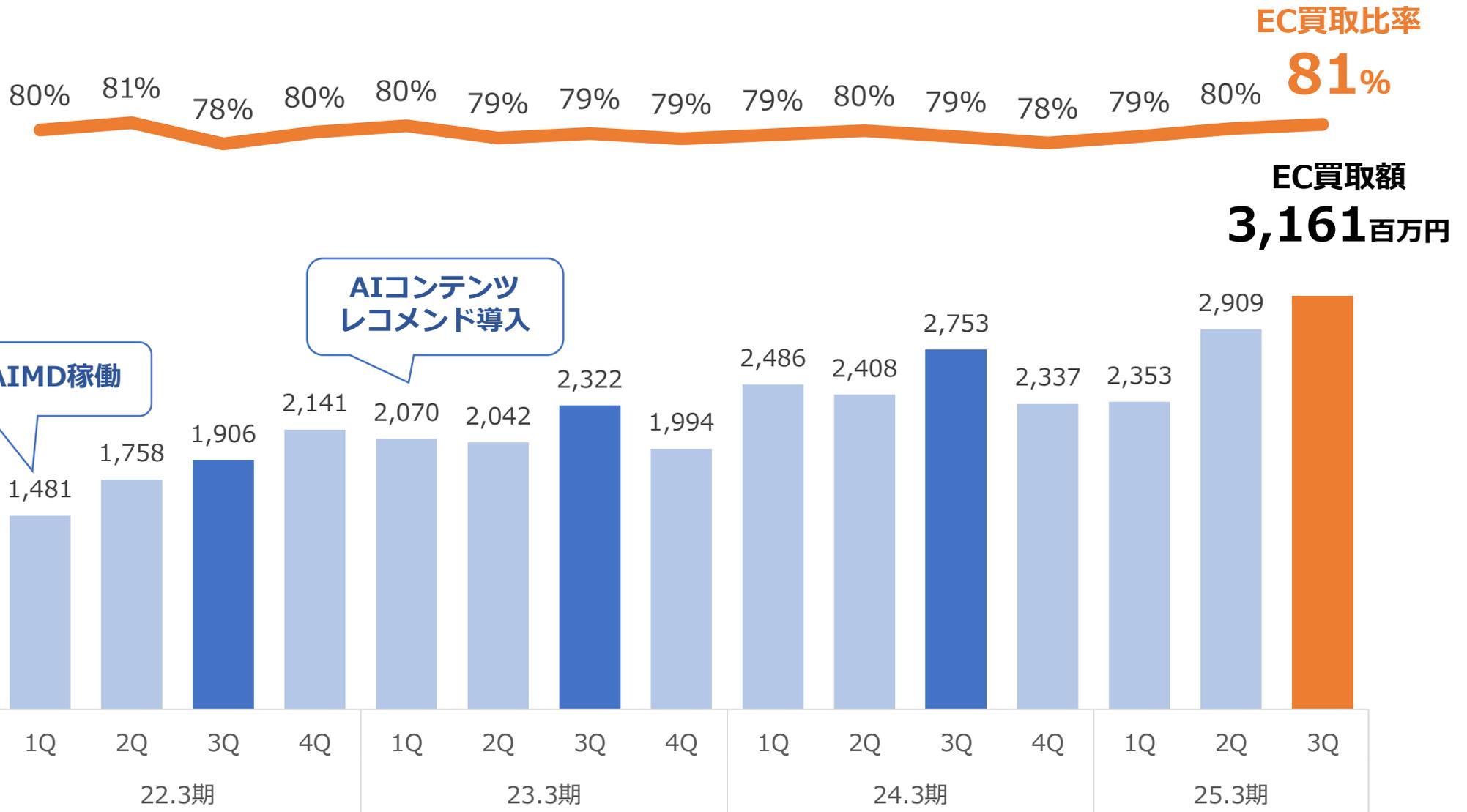


1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
22.3期				23.3期				24.3期				25.3期		

カメラ事業 中古EC買取金額推移（3Q単体）



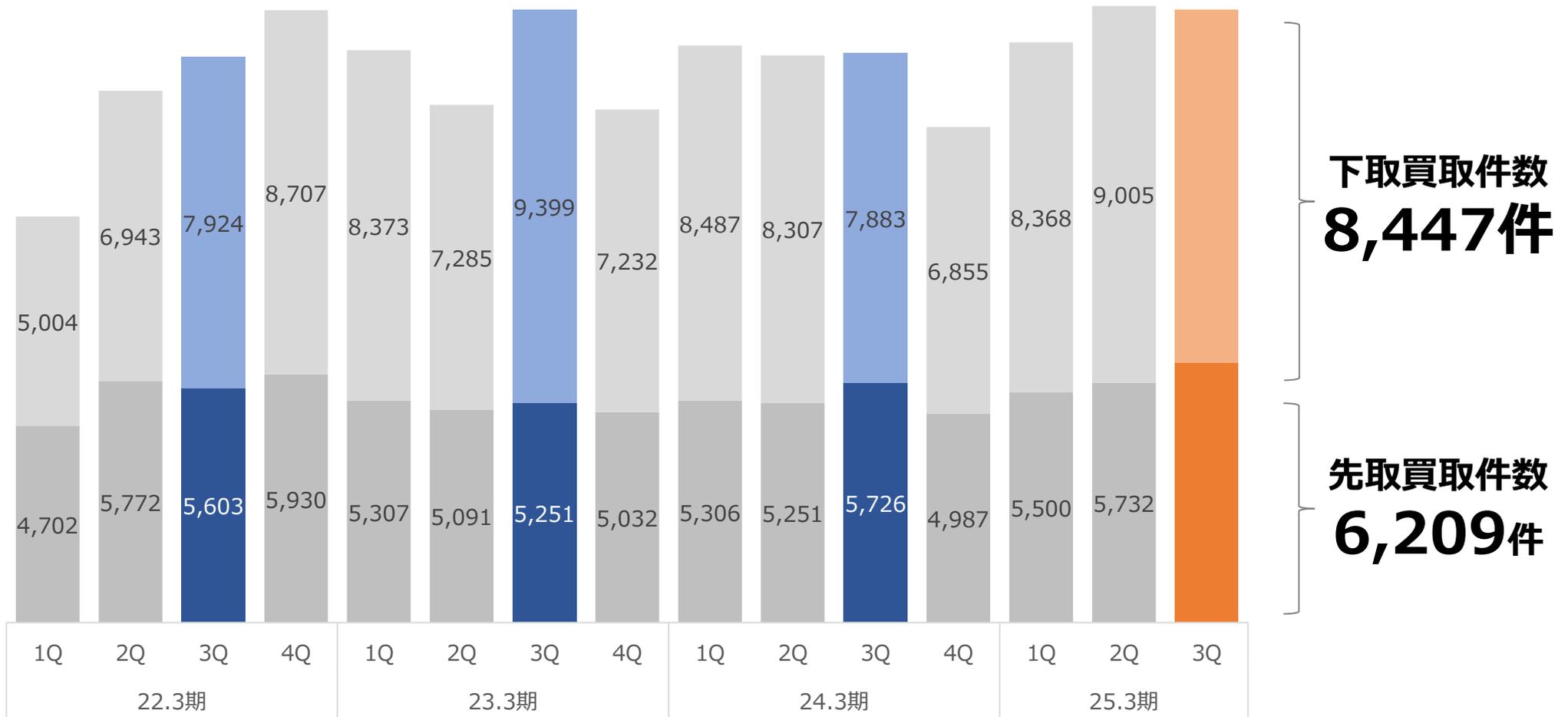
EC買取額は過去最高となり、EC買取比率も81%と好調



カメラ事業 下取・先取交換件数推移（3Q単体）



前年同期を上回り**十分な下取・先取交換件数**で中古仕入は順調に推移





財務ハイライト

決算概要：前年同期比較（3Q累計）

売上高:前年同期比：**109%**、経常利益：**102%**

※3Q単体:ソフトウェア資産の特別損失として約**3.86**億円計上

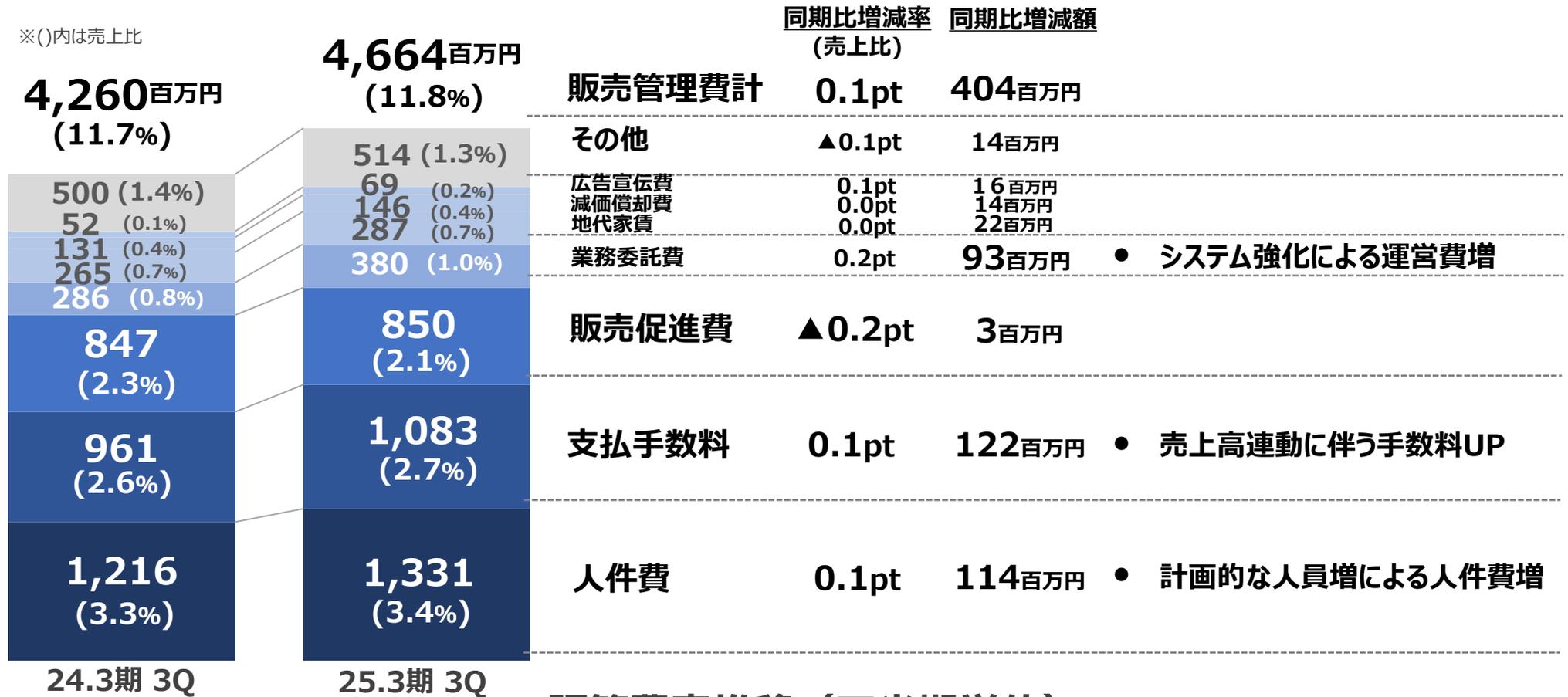
(単位：百万円)

	24.3期 3Q累計		25.3期 3Q累計				
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	前年同期比	計画	計画比
売上高	36,473	—	39,616	—	109%	42,594	93%
売上総利益	6,834	18.7%	7,317	18.5%	107%	7,970	92%
販売管理費	4,260	11.7%	4,664	11.8%	109%	5,037	93%
営業利益	2,574	7.1%	2,653	6.7%	103%	2,932	90%
経常利益	2,573	7.1%	2,634	6.6%	102%	2,910	91%
特別損失	—	—	386	開発を進めていた基幹システムの開発計画の変更によって、ソフトウェア資産（ソフトウェア仮勘定）の資産性を再検討した結果、減損損失として計上			
			20	KINGDOM NOTEの店舗移転に伴い固定資産除却損を計上			
当期純利益	1,777	4.9%	1,514	3.8%	85%	2,008	75%

販売管理費の前年同期比（3Q累計）

堅調な売上げを維持しつつ、販管費率は**11.8%**と安定した推移

※()内は売上比



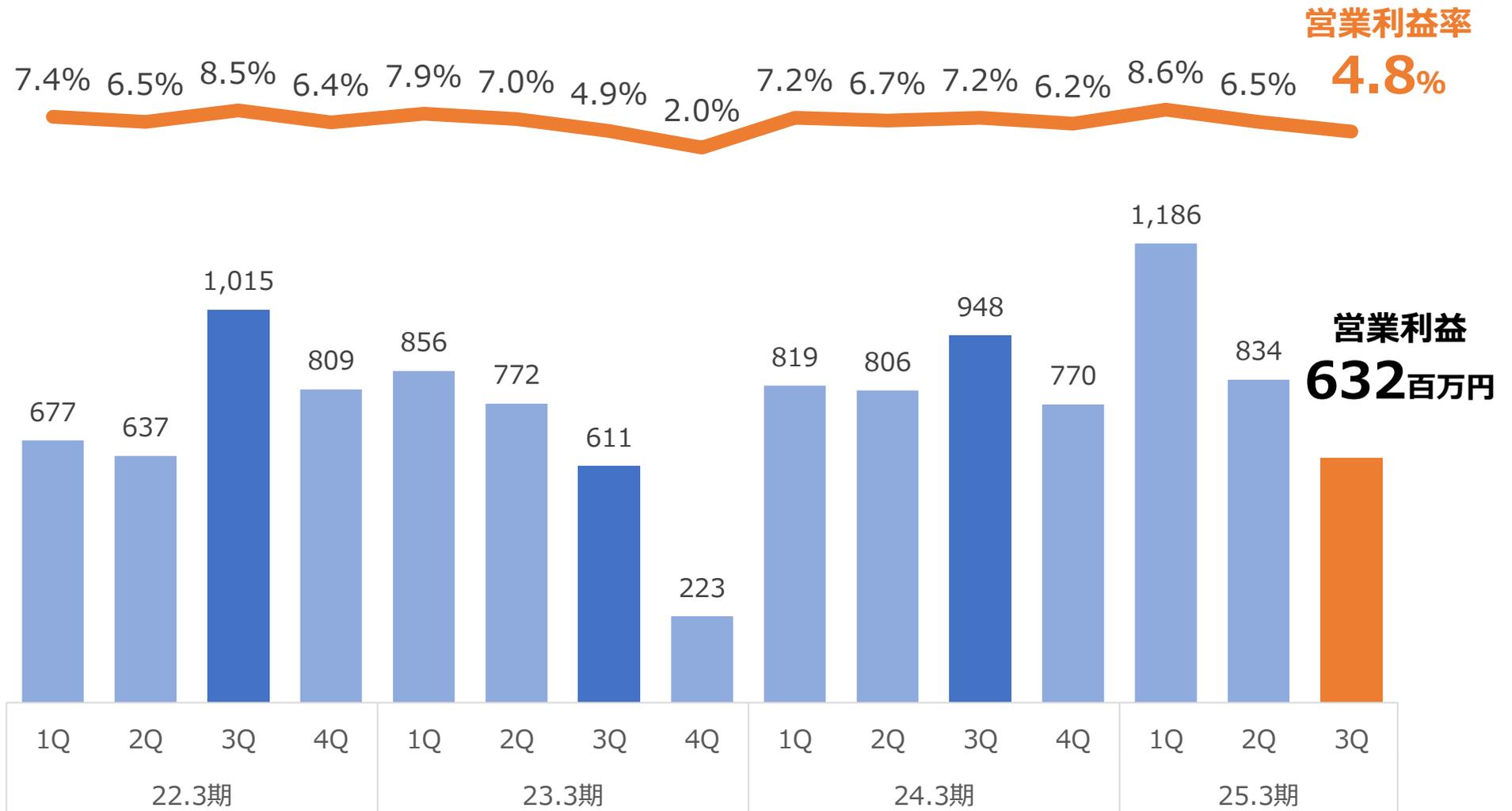
販管費率推移（四半期単体）



営業利益・営業利益率推移（3Q単体）



営業利益および利益率は、粗利率の減少やシステム強化、メンテナンス対応に伴う販管費率の上昇が影響し、営業利益率は4.8%となる



事業別業績の前年同期比較（3Q累計）



（単位：百万円）

※()内は売上構成比	販売チャネル	24.3期3Q累計	25.3期		トピックス
			3Q累計	前年同期比	
 カメラ事業 (78.0%)	・EC売上	23,329	25,924	111%	<ul style="list-style-type: none"> ● EC、店舗ともに2桁成長と好調な推移 ● 営業利益も前年同期比108%と順調に推移
	・店舗売上	4,168	4,961	119%	
	売上計	27,498	30,885	112%	
	営業利益	3,193	3,450	108%	
 時計事業 (19.6%)	・EC売上	3,912	3,374	86%	<ul style="list-style-type: none"> ● 短期的な為替変動により売上高に影響は出たものの、利益を重視した販売を維持し、営業利益は前年同期比109%
	・店舗売上	4,121	4,385	106%	
	売上計	8,033	7,759	97%	
	営業利益	320	350	109%	
 筆記具事業 (0.9%)	・EC売上	228	255	112%	<ul style="list-style-type: none"> ● EC・店舗ともに、2桁成長を達成。 ● 売上/利益ともに、前年同期比で2桁成長
	・店舗売上	92	98	107%	
	売上計	320	354	111%	
	営業利益	42	52	125%	
 自転車事業 (1.6%)	・EC売上	342	570	167%	<ul style="list-style-type: none"> ● 免税が減少し店舗売上高が減少する一方で、EC売上高は前年同期比167% ● モール売上高好調により販売手数料がUPし、営業利益は減少
	・店舗売上	278	46	17%	
	売上計	621	617	99%	
	営業利益	35	18	53%	
合計	・EC売上	27,812	30,124	108%	<ul style="list-style-type: none"> ● EC、店舗ともに堅調に推移し、全社売上高においても堅調な推移
	・店舗売上	8,661	9,491	110%	
	売上計	36,473	39,616	109%	

貸借対照表 前年度末比較

商品在庫は24.3期から約**20**億円増加、十分な在庫を確保

(単位：百万円)

	24.3期末	25.3期 3Q末	
		実績	増減
流動資産	13,961	17,175	3,213
現預金	1,321	1,878	556
商品	9,265	11,291	2,025
固定資産	2,101	2,099	▲1
資産合計	16,063	19,275	3,212
流動負債	5,979	6,964	984
固定負債	1,817	2,660	843
負債合計	7,796	9,624	1,827
純資産合計	8,266	9,650	1,384
負債・純資産合計	16,063	19,275	3,212



Web会員・配信実績

Web会員数の四半期推移

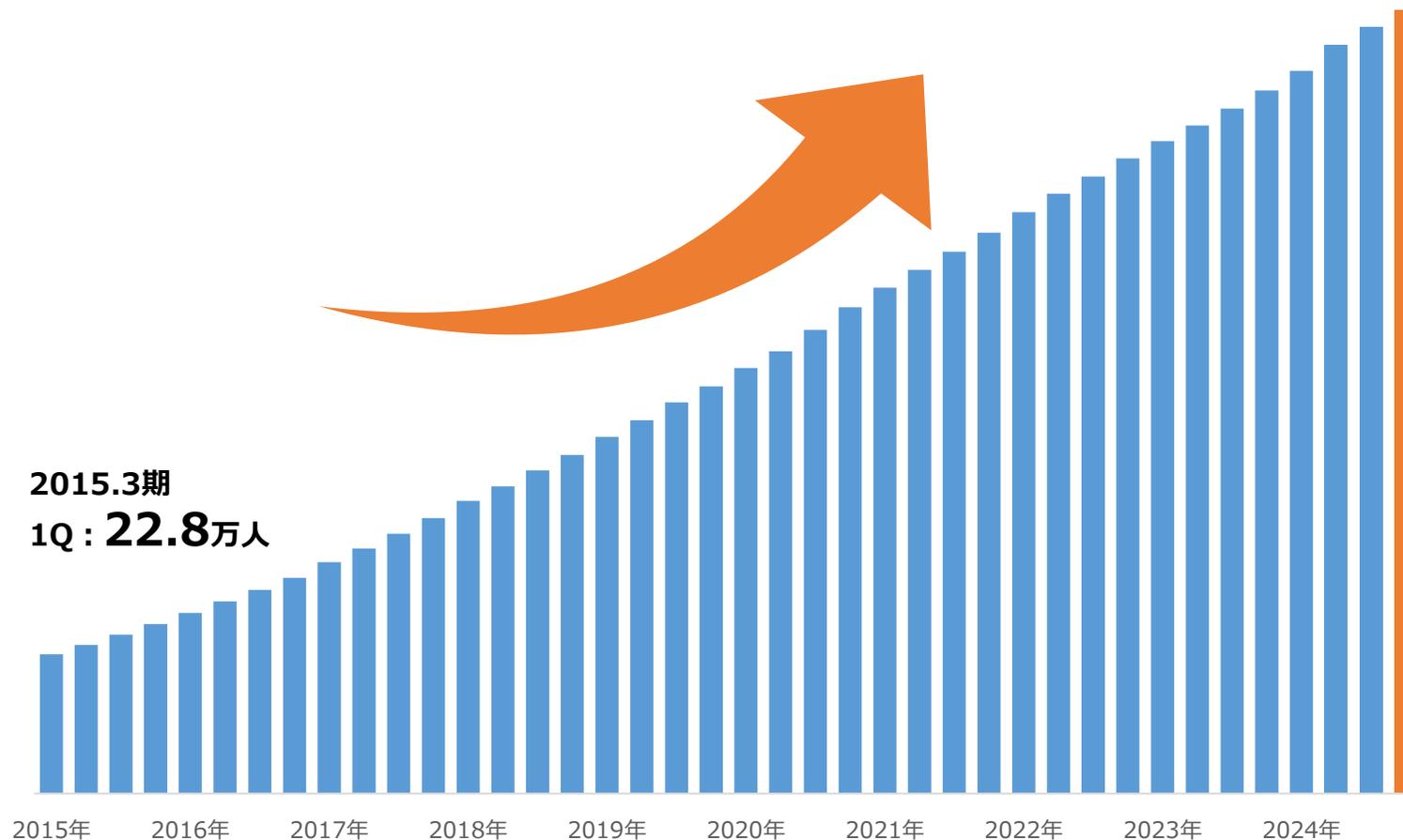


新規会員数は約**4,000人/月増加**を継続し、堅調に推移

累計会員登録数
(2024年12月末時点)

71.4万人

2015.3期
1Q: **22.8万人**



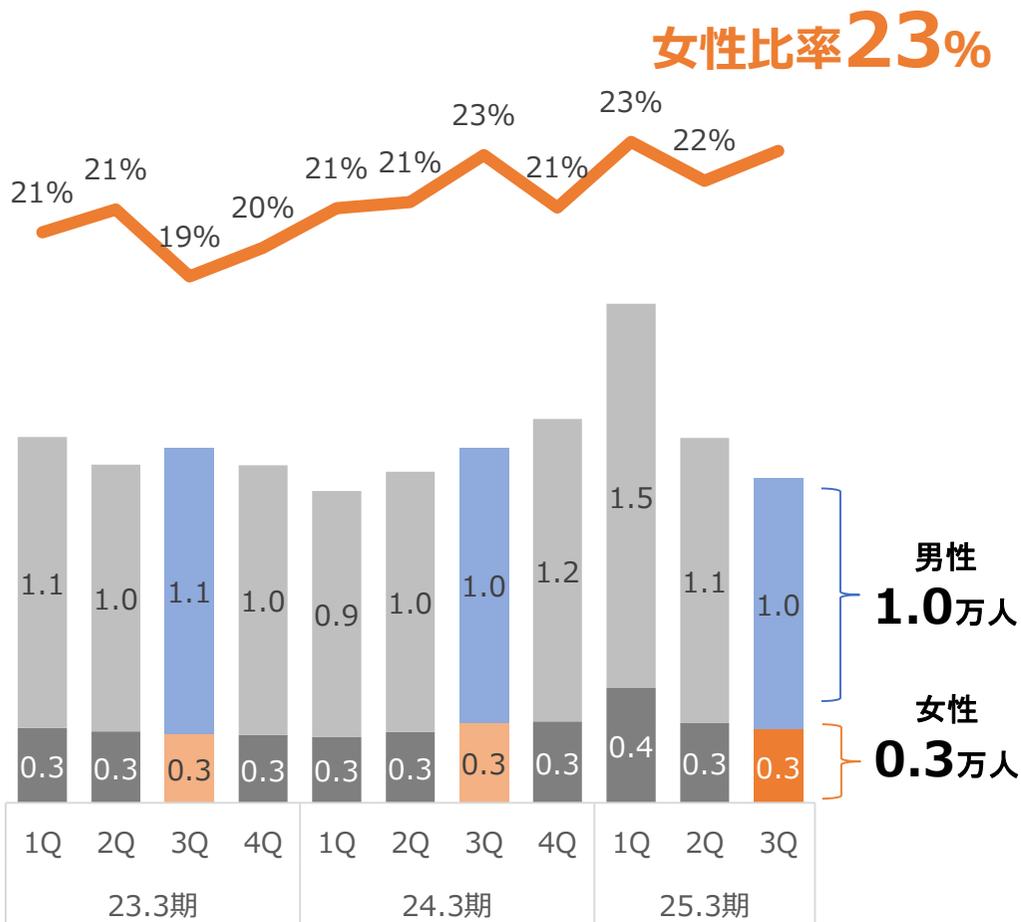
2024年10月 : 3,717人
2024年11月 : 4,009人
2024年12月 : 4,216人

Web会員数の会員属性 年代/性別/エリア別

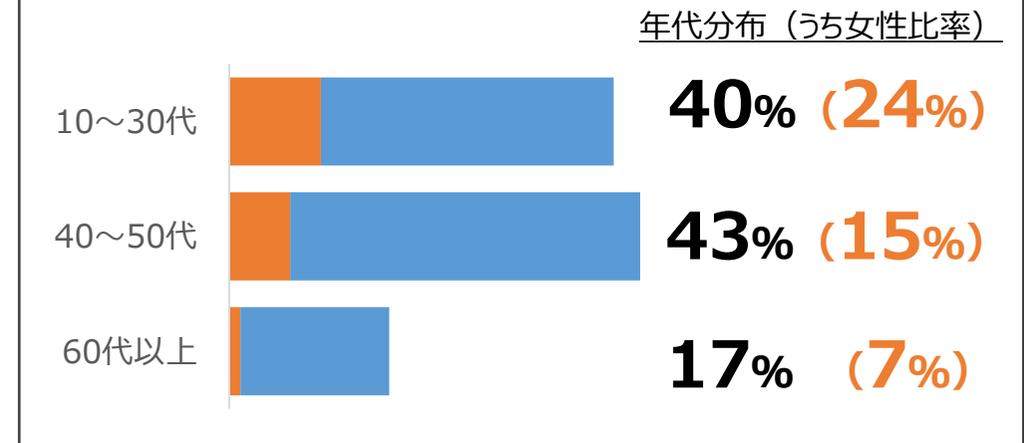
3Qの新規加入者は**女性が23%**、2割以上を継続 ※全Web会員の女性比率:17%

InstagramなどのSNS普及により、**10代~30代の女性比率は約24%**と高い

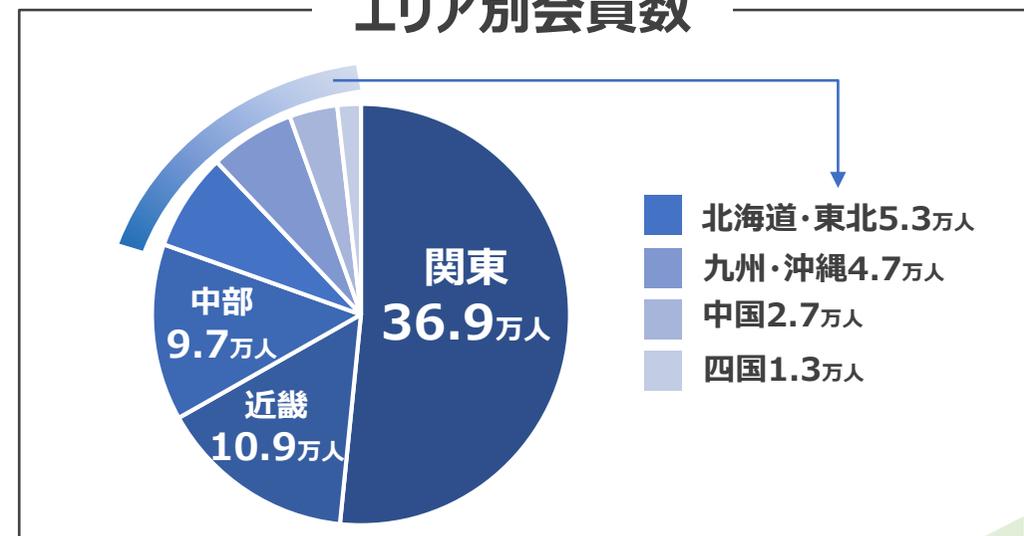
男女別新規会員数



年代分布/女性比率



エリア別会員数



テクノロジーの開発／配信数実績（3Q単体）

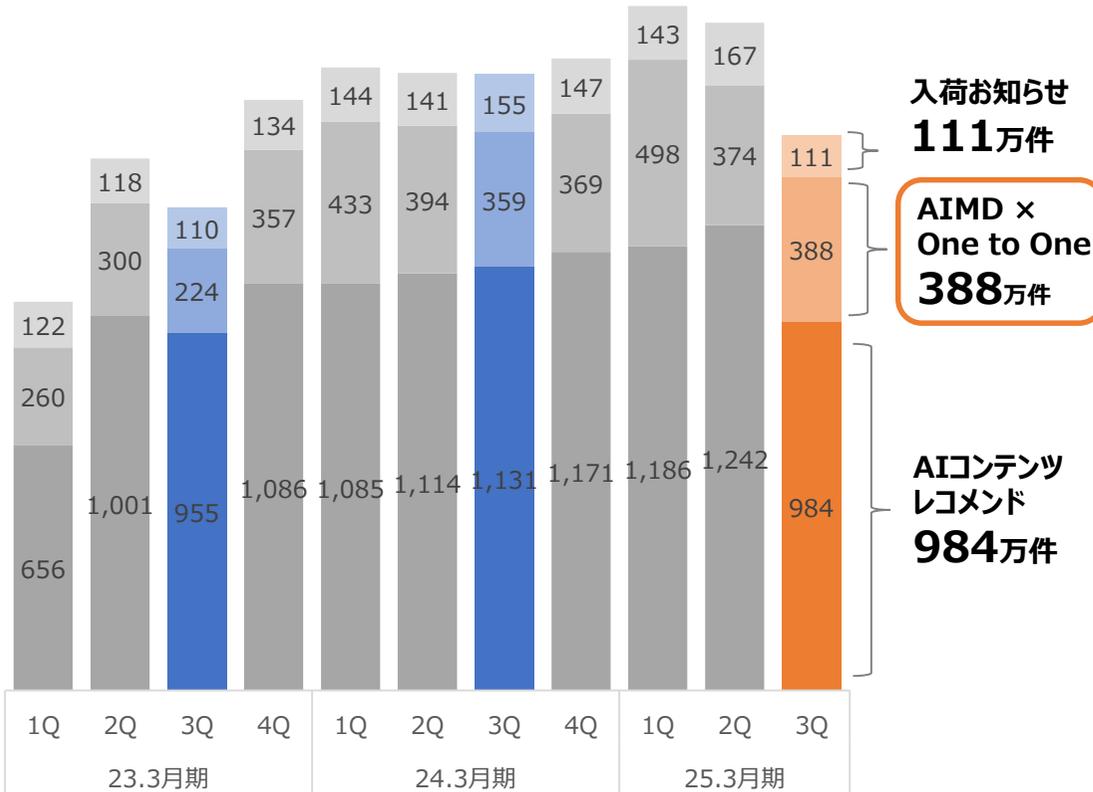
配信数**1,483**万件＝約**350**店の実店舗に相当※

システムトラブルにより一時的に配信数の低下が発生(期間：34日間)

※当社試算：配信数を来店客数に換算した場合

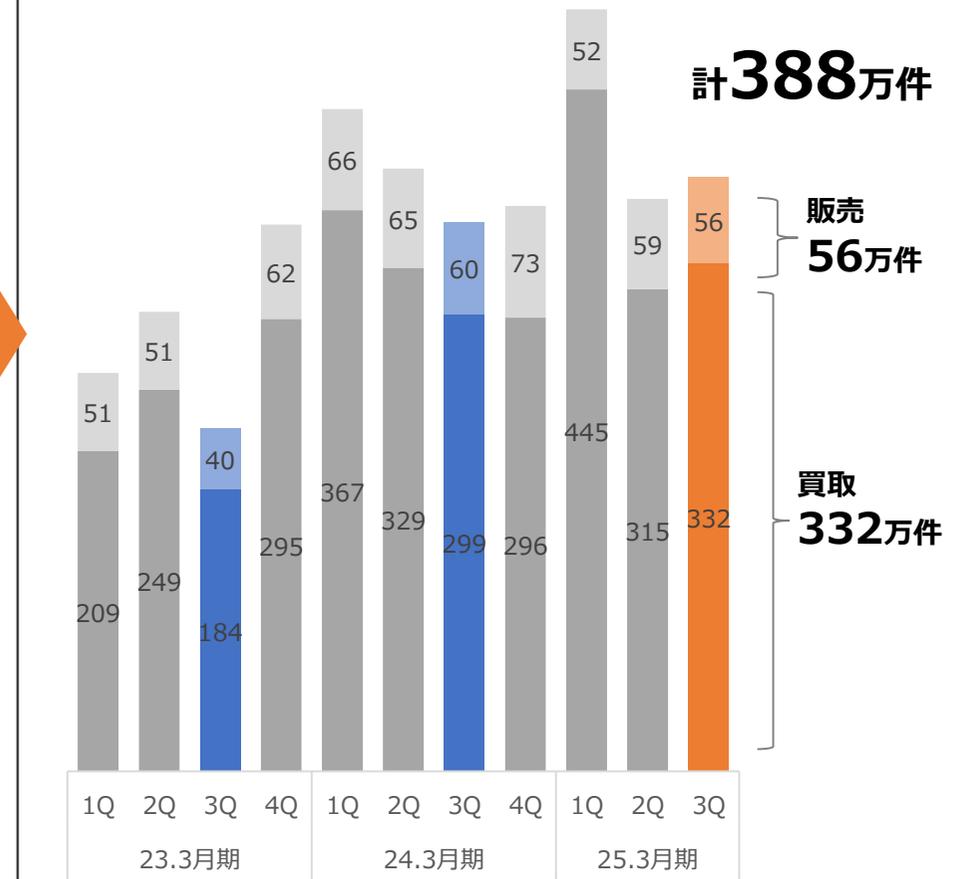
目的別配信数

計**1,483**万件



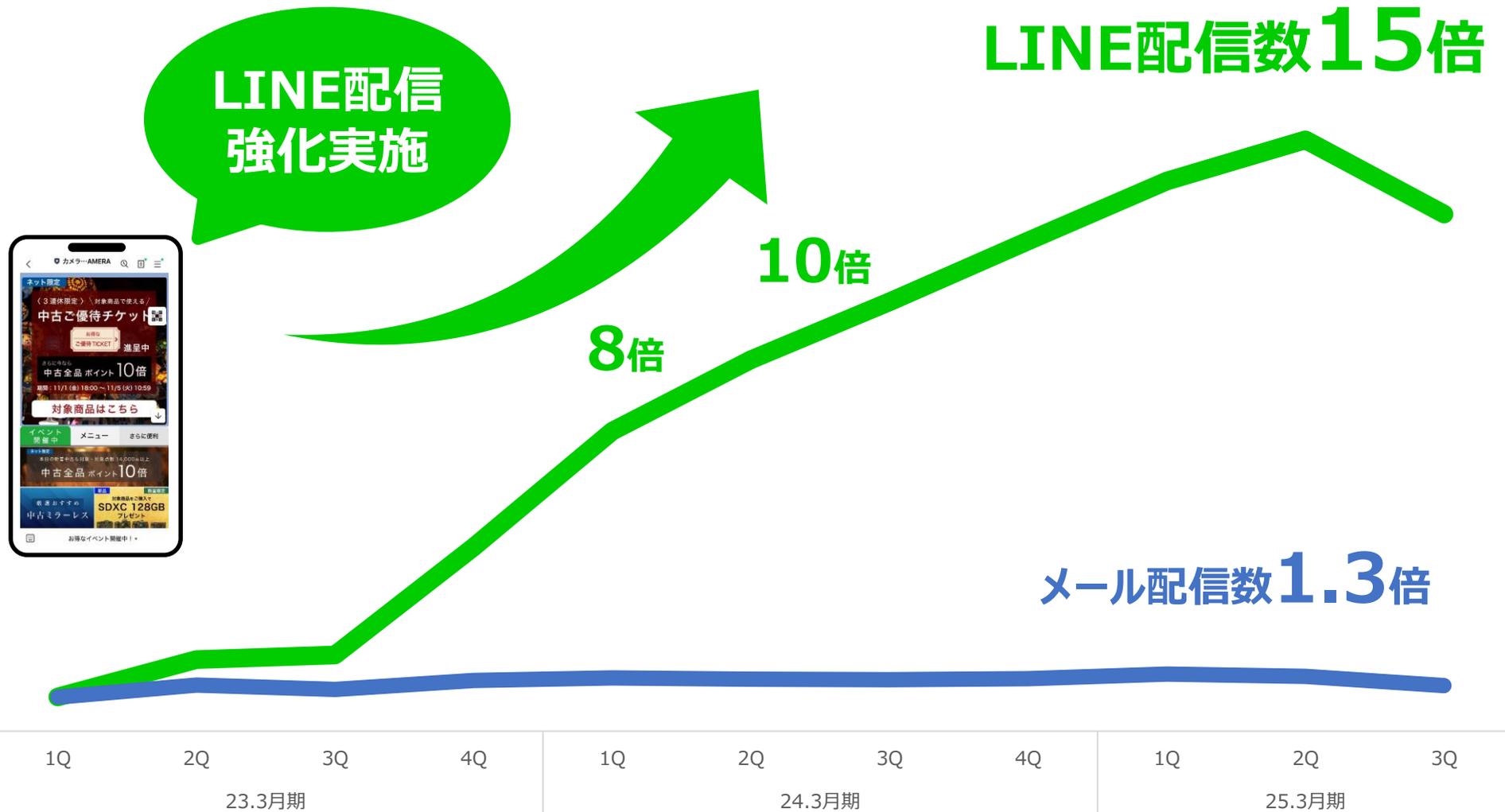
AIMD × One to One

計**388**万件



LINE配信数実績（3Q単体）

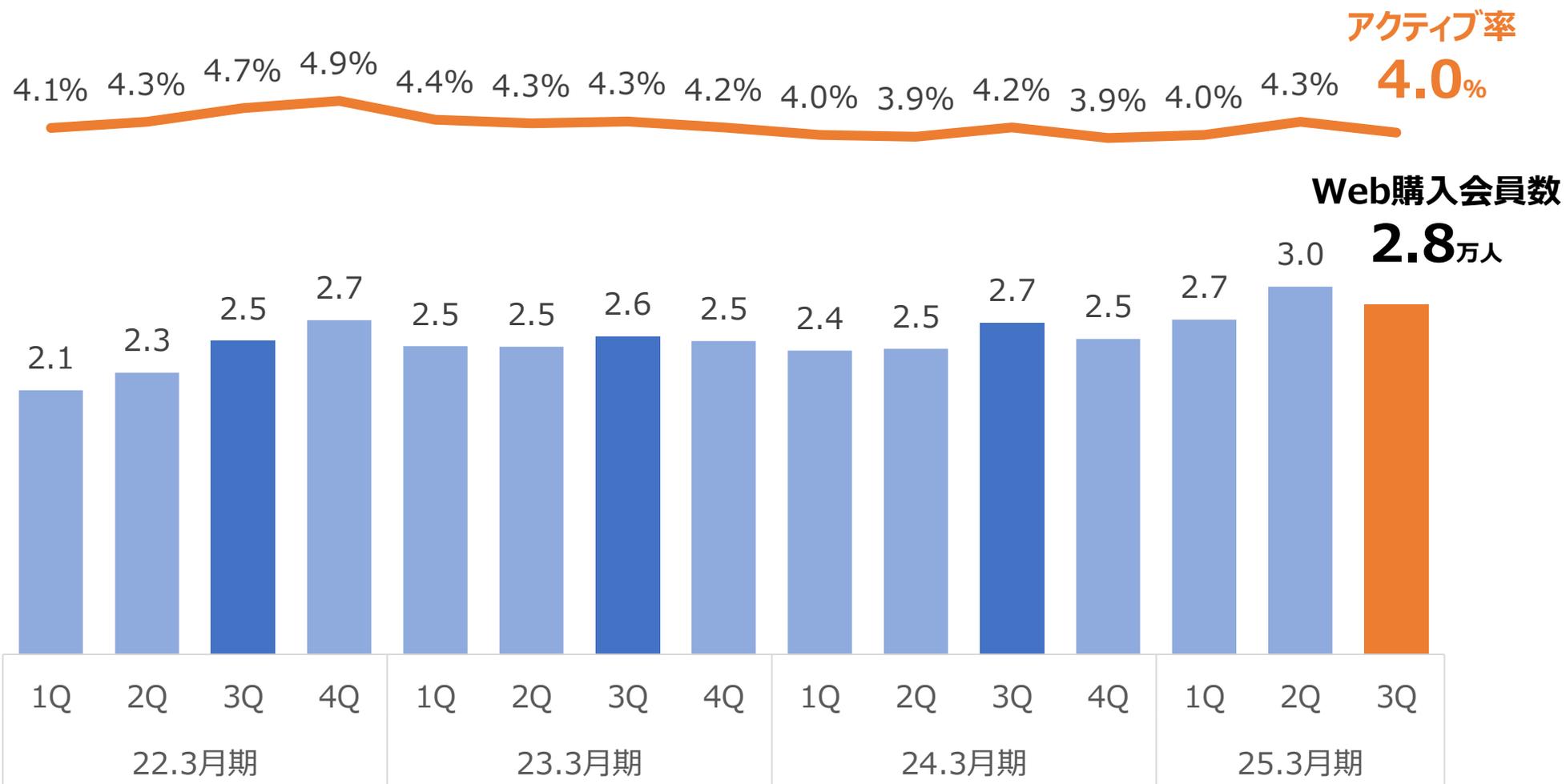
システムトラブルにより一時的に配信数下がるも、**15倍を維持**（2023年3月期1Qを起点に算出）



Web会員(既存顧客)のWeb購入会員数とアクティブ率※ (3Q単体)



既存顧客のWeb購入会員数(自社サイト)、アクティブ率ともに**堅調に推移**



※アクティブ率…各四半期はじめのWeb会員数に対するその四半期の自社サイトでの購入会員数 (Web会員のモール購入数は含まれない)

欲しいリストの登録商品数（月次）



新規登録数は**約7万件**／月で継続して推移

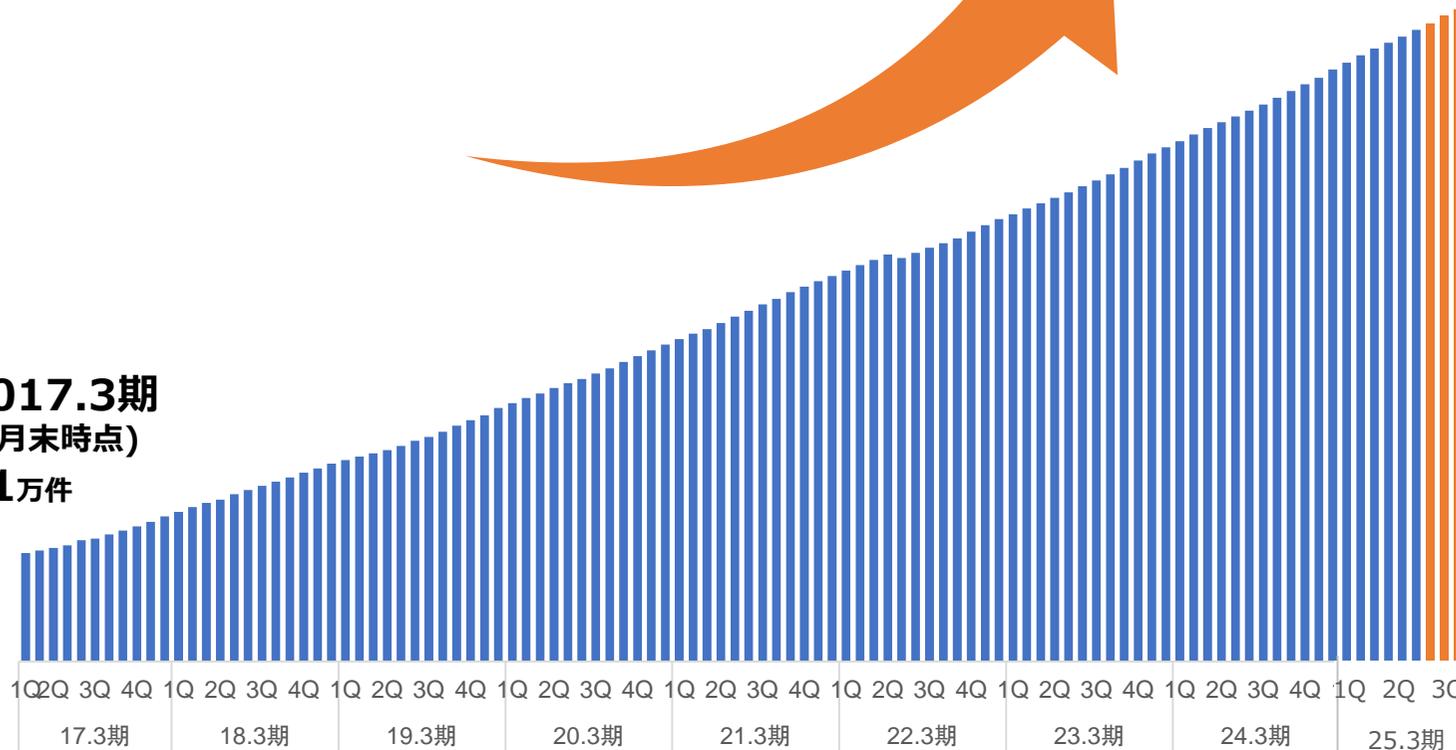
欲しいリストに追加



欲しいリスト登録数
(2024年12月末時点)

250万件

2017.3期
(6月末時点)
41万件



■ 新規登録数

2024年10月 : 72,138件
2024年11月 : 80,819件
2024年12月 : 71,111件

※登録した商品を購入した場合は自動的にリストから削除される

入荷お知らせメール登録数（月次）

3Qの新規登録数は約**1.8万件**と引き続き順調に増加

入荷したらお知らせ

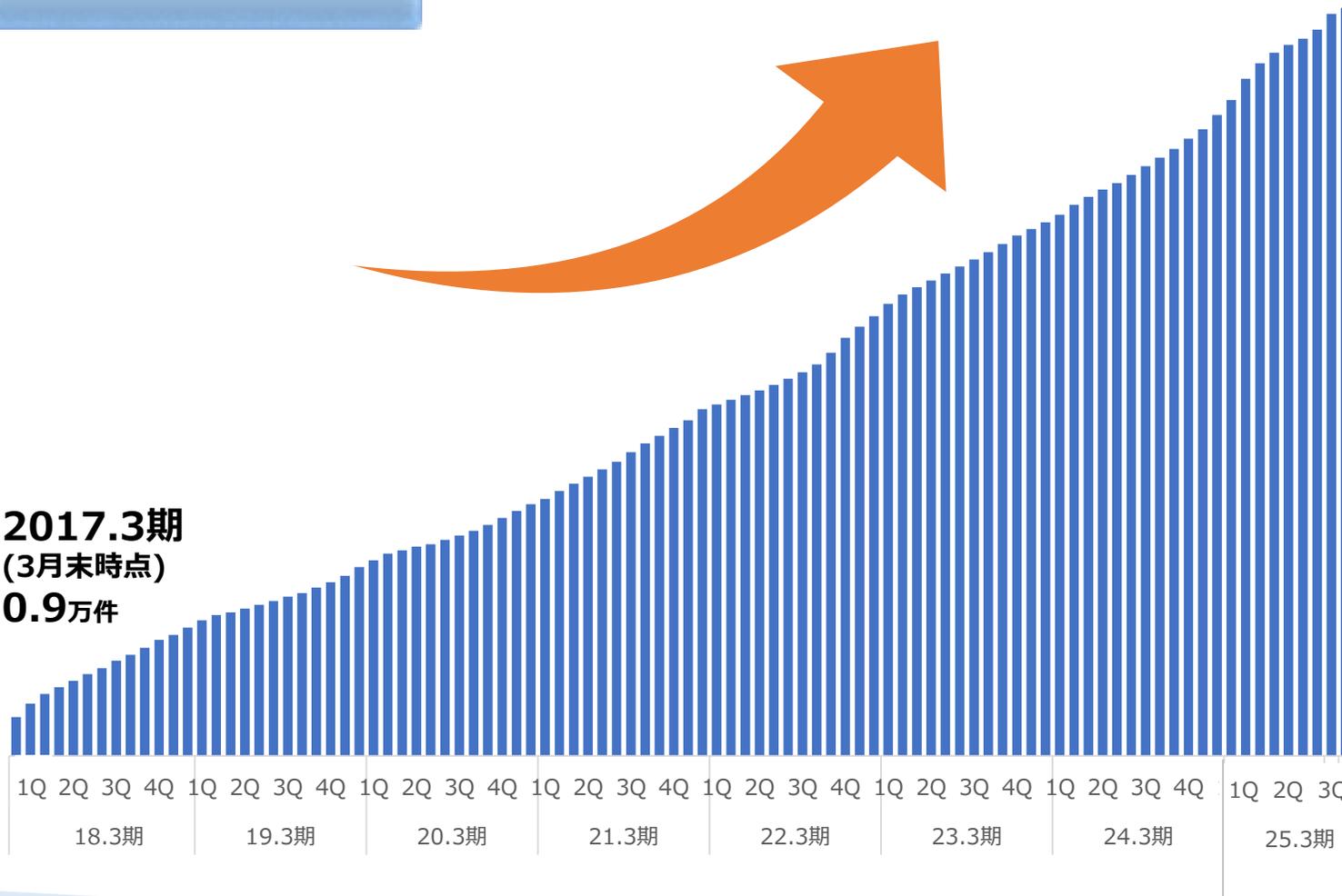


入荷お知らせメール登録数

(2024年12月末時点)

17.3万件

2017.3期
(3月末時点)
0.9万件



■新規登録数

2024年10月：6,020件

2024年11月：5,816件

2024年12月：6,197件

業績見通しに関する注意事項

- 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。