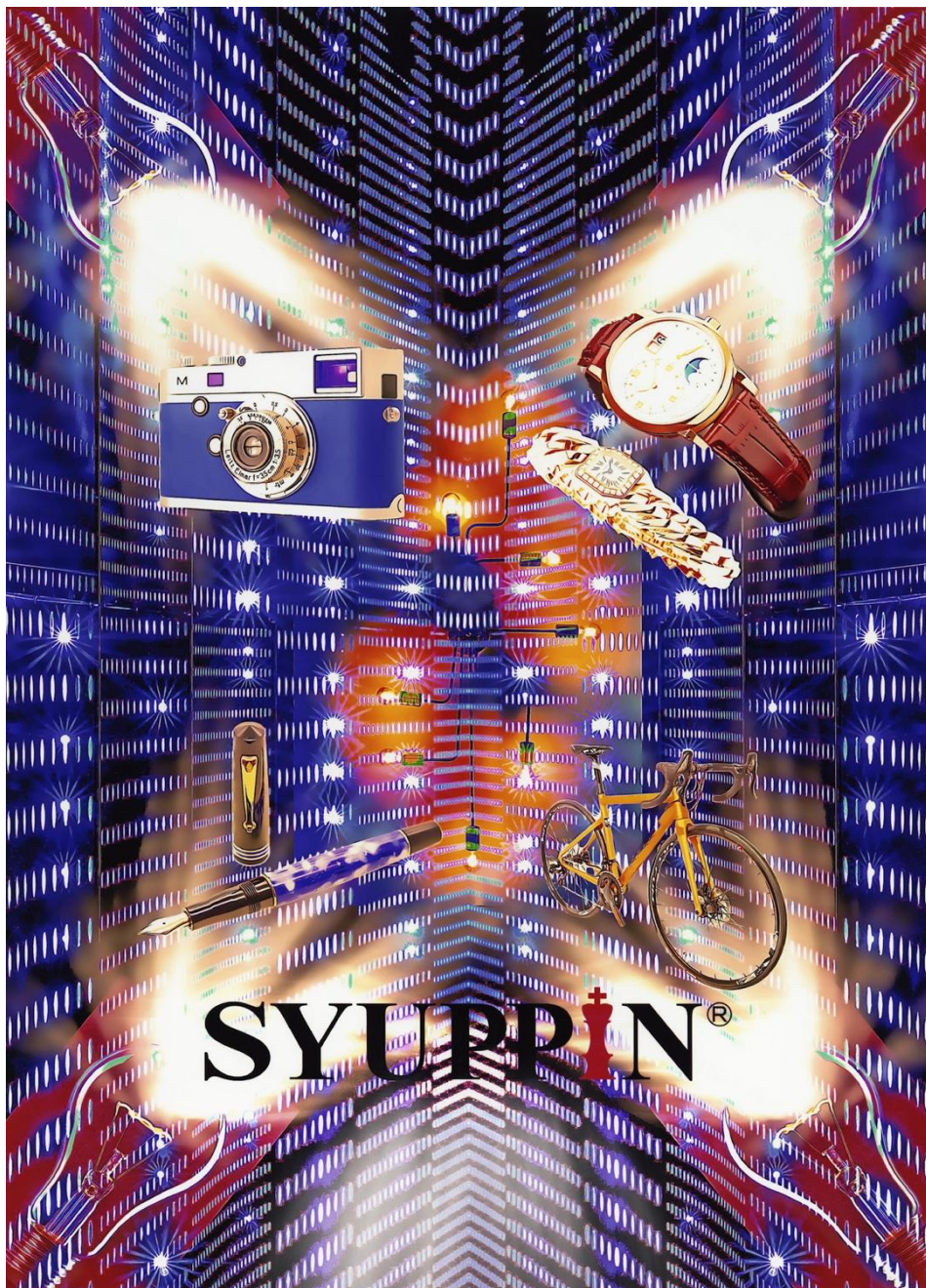




 Paralym Art®
障がい者アートを応援しています

2026年3月期 第1四半期
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	250名（2025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

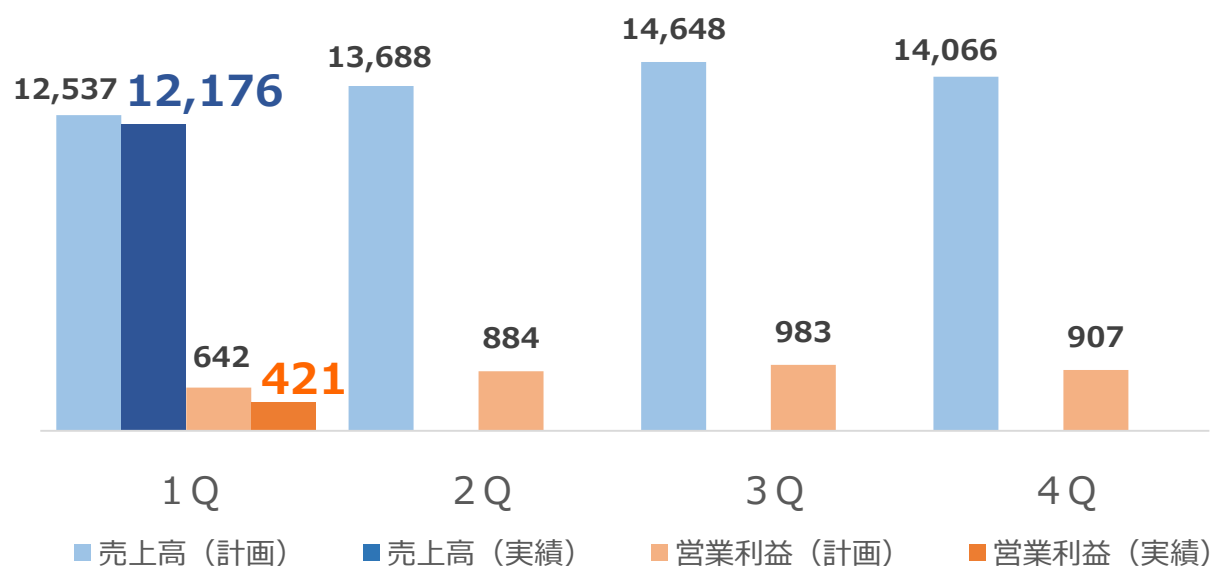
決算ハイライト（1Q単体）



時計事業の売上高、売上総利益が想定よりも大きく減少し、
計画比で売上高:**97.1%**、営業利益:**65.7%**と下回る

計画・実績 四半期推移

(単位：百万円)



通期計画・1Q進捗率

売上高

54,940
百万円

進捗率
22%

12,176
百万円

営業利益

3,417
百万円

進捗率
12%

421
百万円



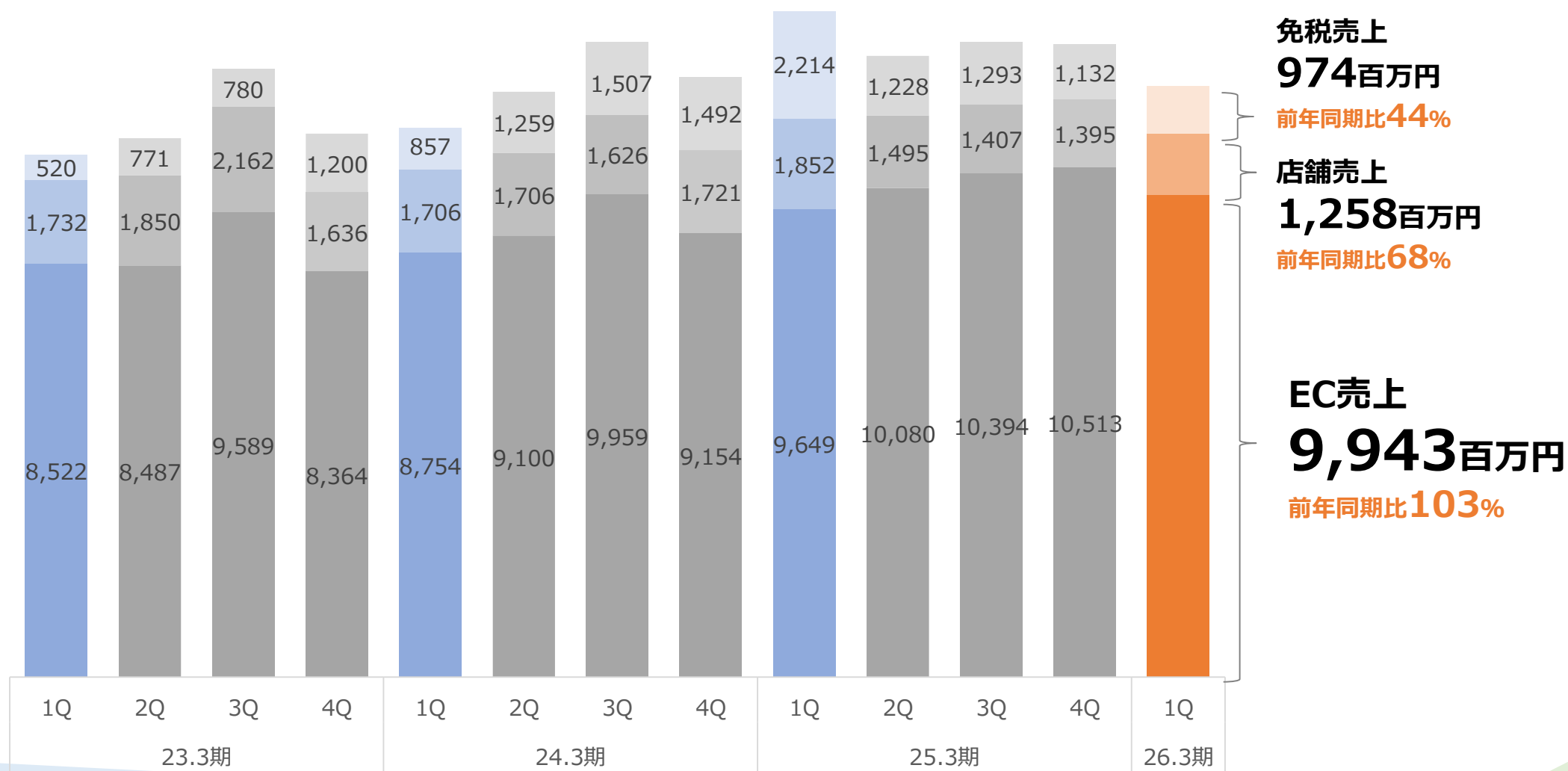
販売／買取実績

販売チャネル別 売上高推移（1Q単体）



主軸のEC売上高は前年同期比103%

免税売上は前年同期に大きく増加した反動に加え、今年度は円高水準で推移したことで、大きく減少

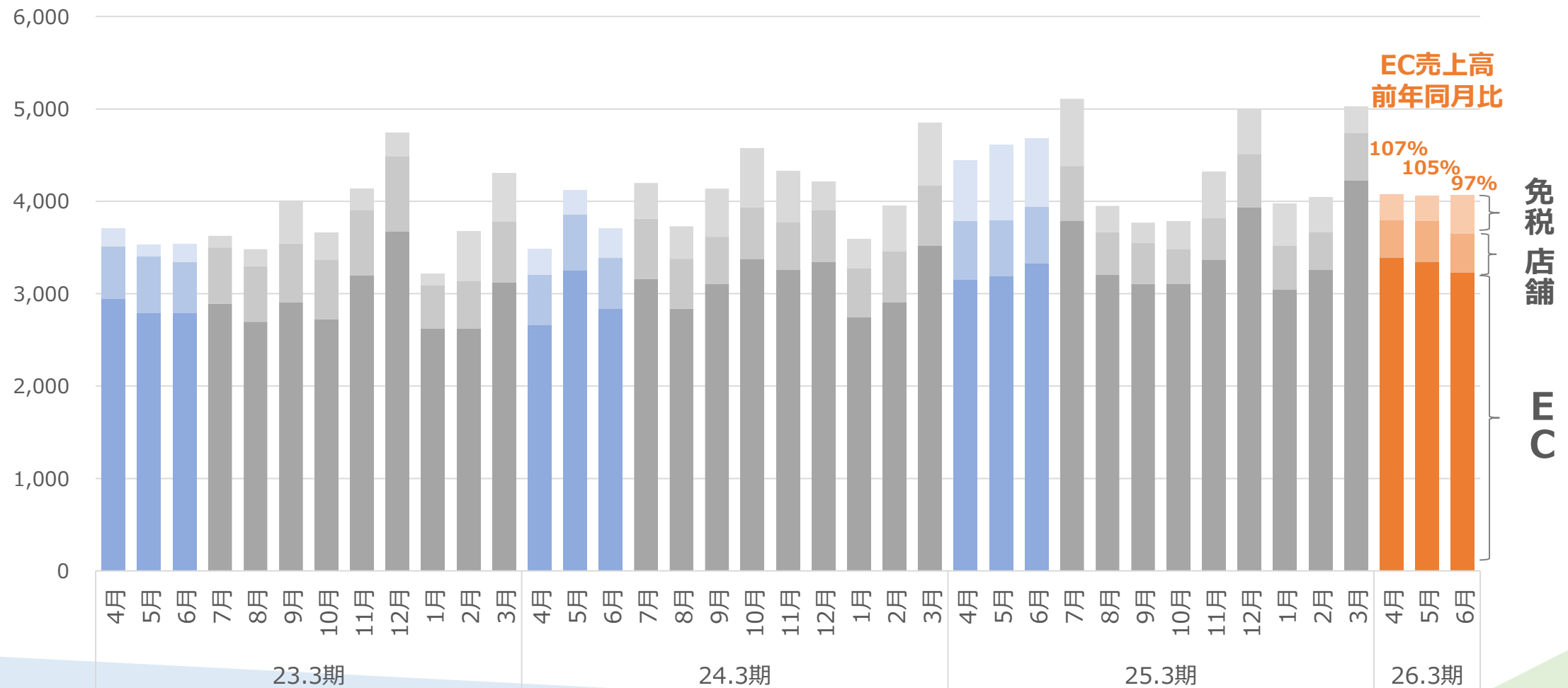


販売チャネル別 売上高推移（月次）



- EC：主軸のカメラ事業においては、全月で前年を上回り堅調に推移
- 店舗：前年同期で下回っての推移
- 免税：前年度より円高水準で推移したことで大きく減少

（単位：百万円）



EC売上高推移（1Q単体）

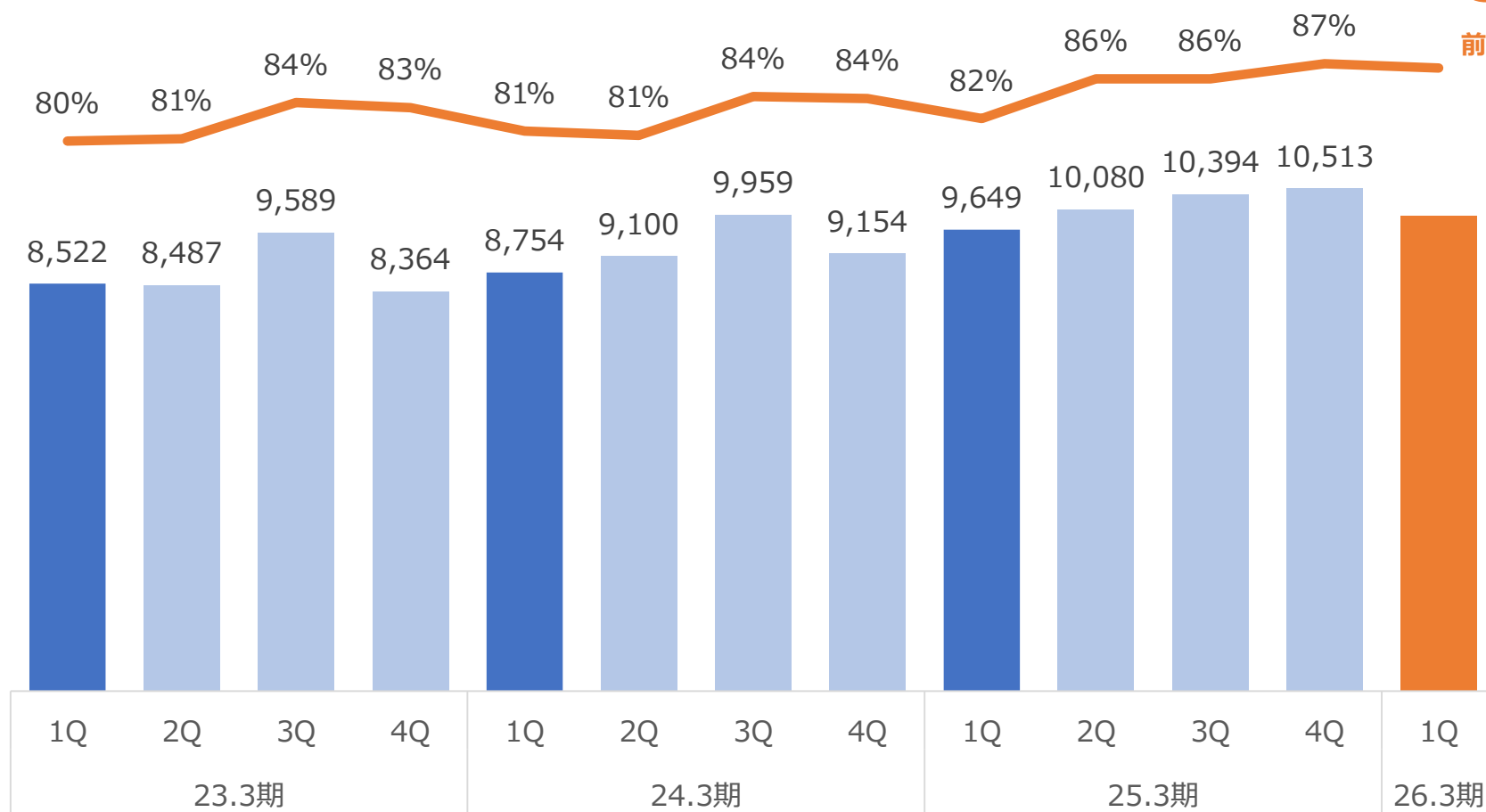
自社サイト比率は、ポイント施策や動画を中心としたコンテンツ強化の効果もあり、

88.6%に向上し、過去最高の数値となる

自社サイト比率

88.6%

前年同期比 + 6.2%



EC売上

9,943百万円

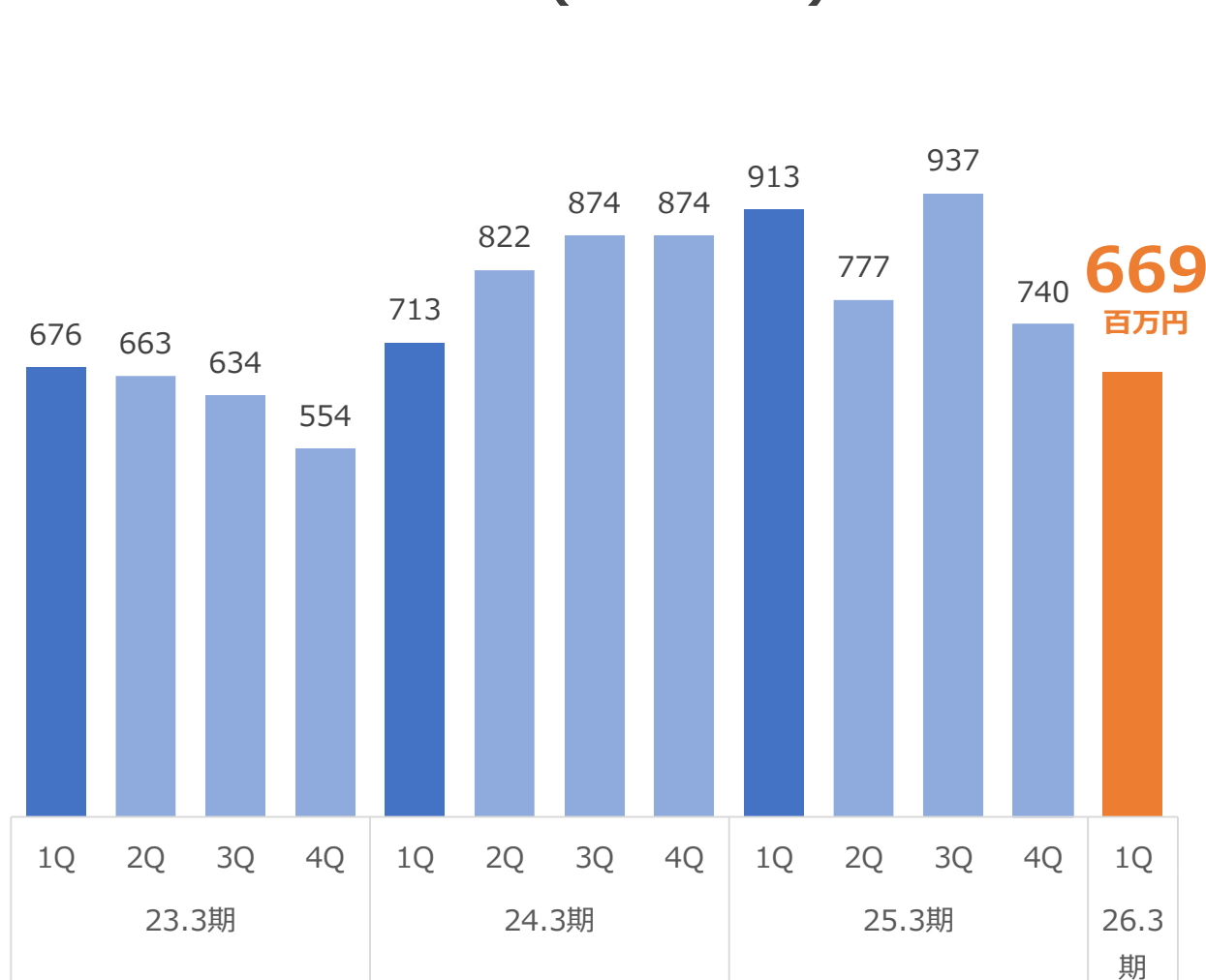
前年同期比 **103%**

越境 E C (海外モール)・免税・店舗 売上高推移 (1Q単体)

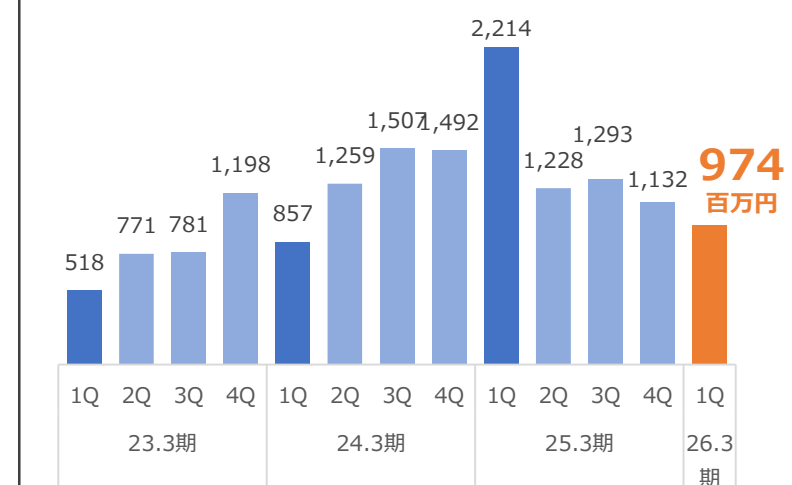


越境 E C においては、米国の関税政策の影響が大きく前年を下回る

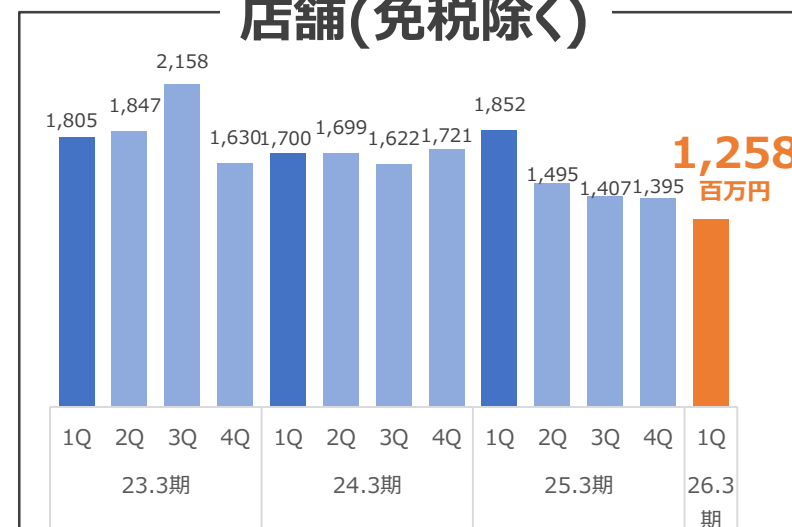
越境EC(海外モール)



免税



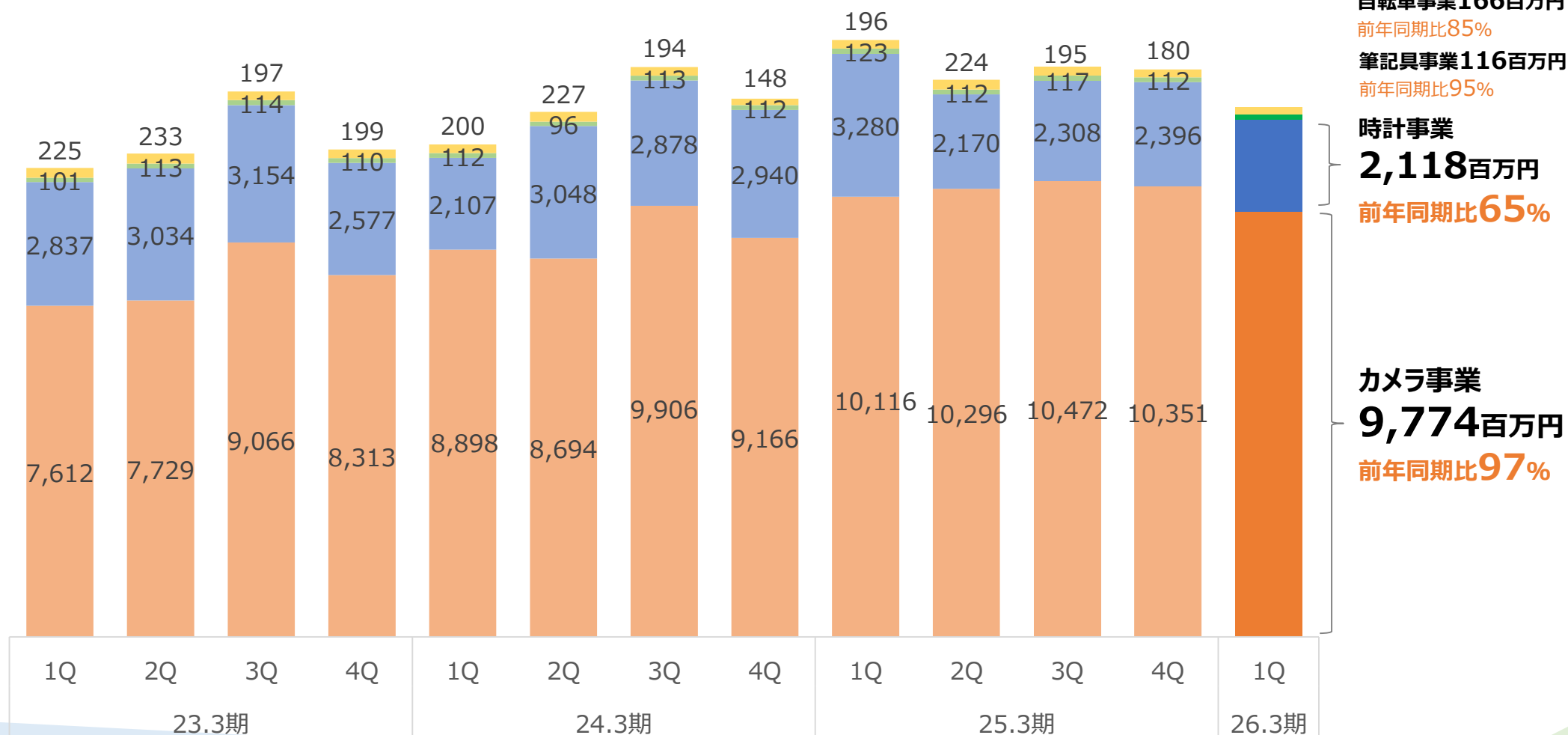
店舗(免税除く)



事業別 売上高（1Q単体）



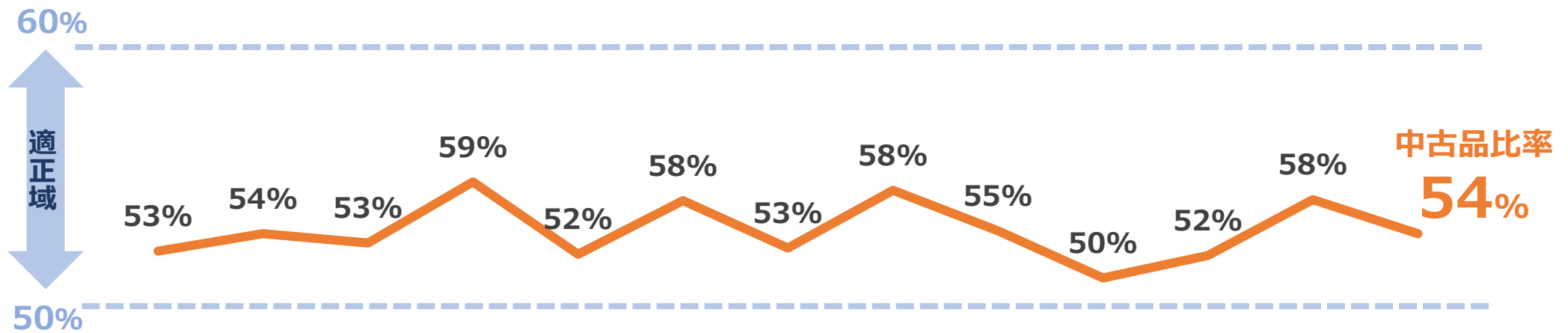
- カメラ事業：EC売上高は前年同期比で**105%**と堅調に推移したものの、
主力の新製品の発売がなかったことや免税売上高の減少により、前年同期を下回る。
- 時計事業：相場は安定してきたものの、**高額商品の買い控えが影響したことで、**
国内・免税ともに低迷し、前年同期を大きく下回る。



売上高全体に占める 中古品比率推移（1Q単体）



新品・中古の買替サイクルは**引き続き堅調**

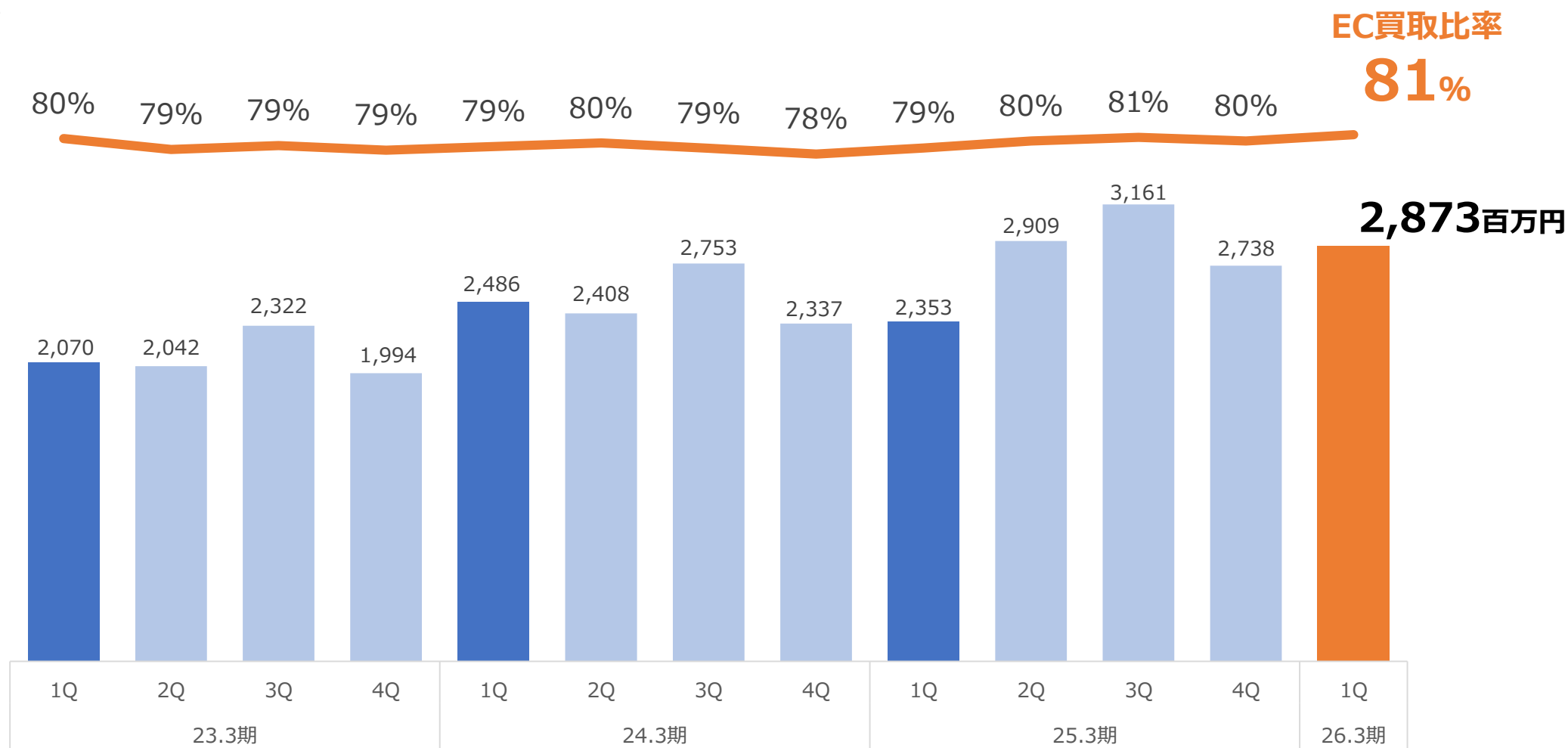


1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
23.3期				24.3期				25.3期				26.3期

カメラ事業 中古EC買取金額推移（1Q単体）



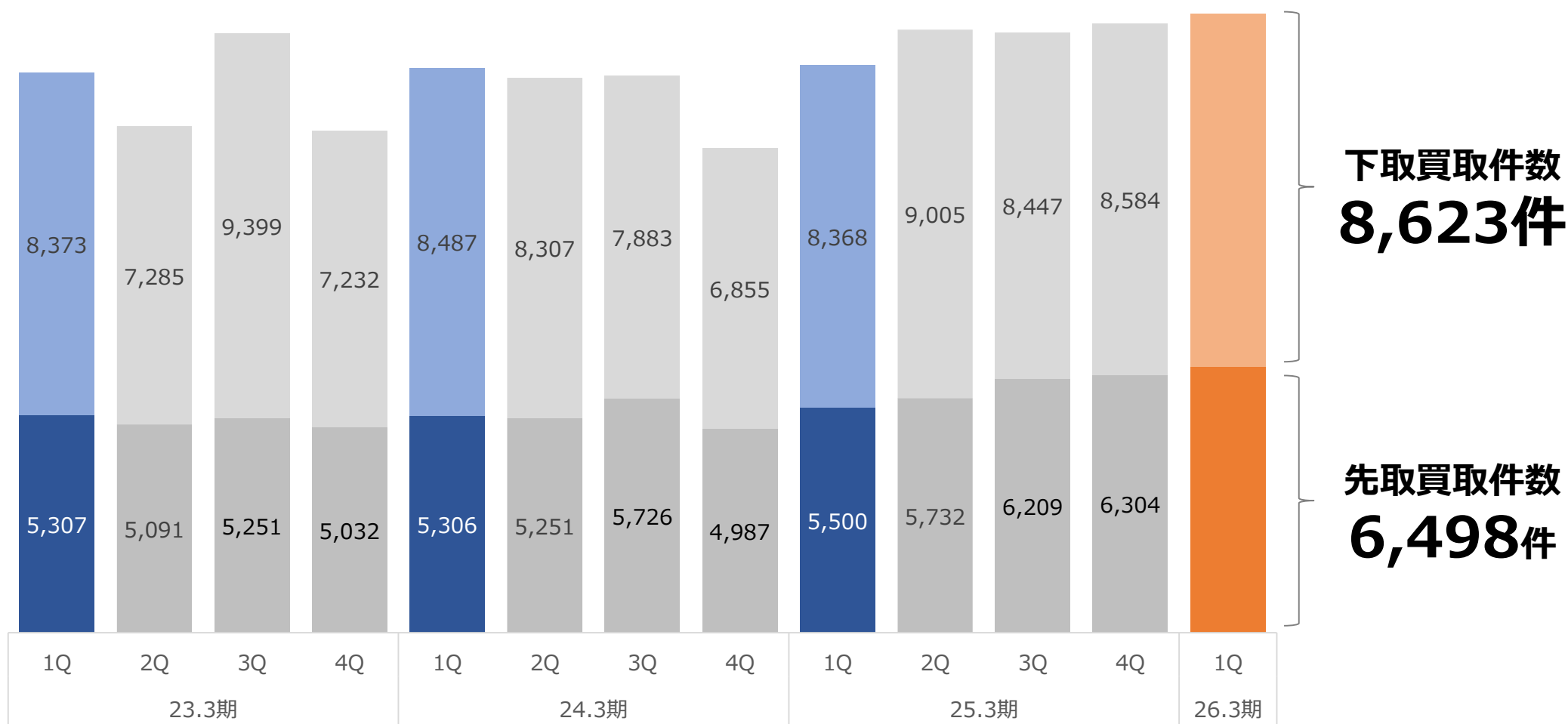
EC買取額は前年同期比**122%**、比率は**81%**と好調



カメラ事業 下取・先取交換件数推移（1Q単体）



主力の新製品の発売がない中でも、既存製品だけで
下取・先取交換件数は前年同期を上回り、**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（1Q単体）



売上高の減少に加え、販売管理費の増加も影響し、各利益段階において減益となった。

時計事業：在庫の流動性向上を目的として、販売価格および買取価格の見直しを行った結果、売上総利益が大幅に減少

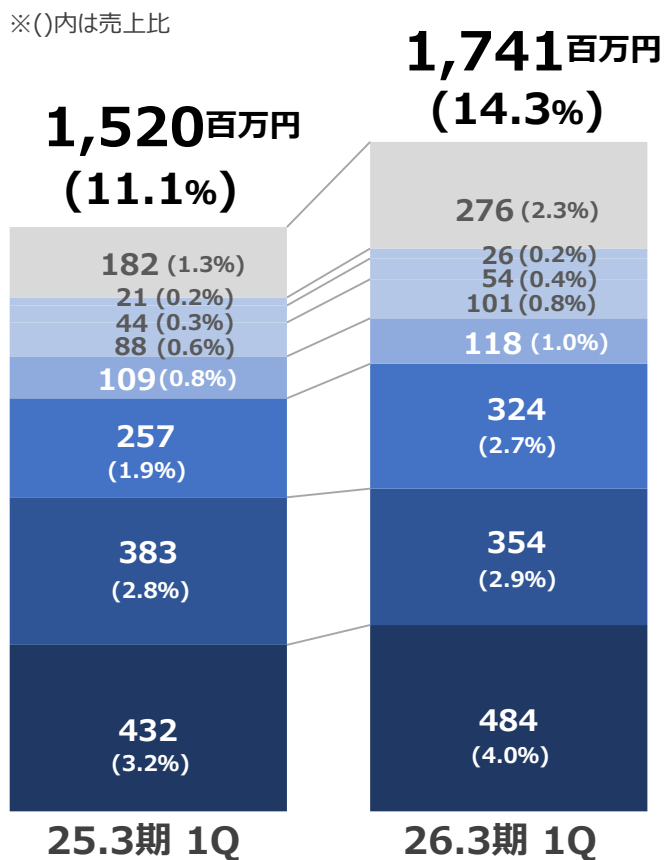
（単位：百万円）

	25.3期 1Q		26.3期 1Q				
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	前年比	計画	計画比
売上高	13,716	—	12,176	—	88.8%	12,537	97.1%
売上総利益	2,707	19.7%	2,163	17.8%	79.9%	2,361	91.6%
販売管理費	1,520	11.1%	1,741	14.3%	114.5%	1,719	101.3%
営業利益	1,186	8.7%	421	3.5%	35.6%	642	65.7%
経常利益	1,225	8.9%	422	3.5%	34.5%	633	66.7%
当期純利益	843	6.2%	283	2.3%	33.5%	430	65.7%

販売管理費の前年同期比（1Q単体）

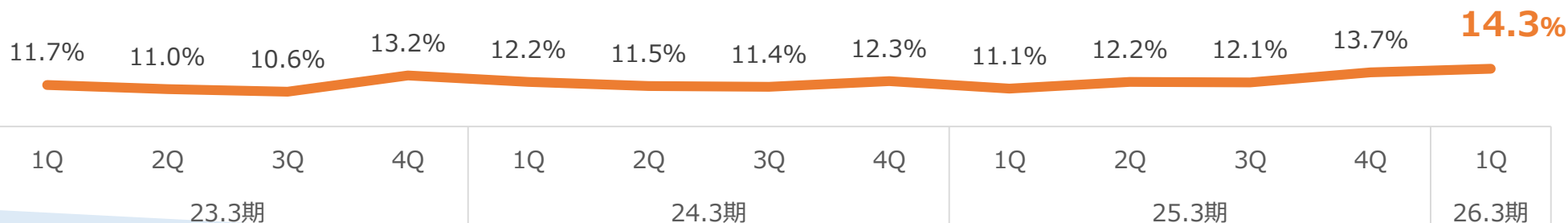
販売促進費(買取・下取見積りUP、株主優待券等)および従業員のベースアップにより、費用増加

※()内は売上比



	前年比増減率 (売上比)	前年比増減額	
販売管理費計	3.2pt	220百万円	
その他	0.9pt	93百万円	
広告宣伝費	0.1pt	5百万円	
減価償却費	0.1pt	9百万円	
地代家賃	0.2pt	12百万円	
業務委託費	0.2pt	8百万円	
販売促進費	0.8pt	67百万円	● 売上連動による増加
支払手数料	0.1pt	▲29百万円	● 売上連動による減少
人件費	0.8pt	51百万円	● ベースアップおよび人員増加

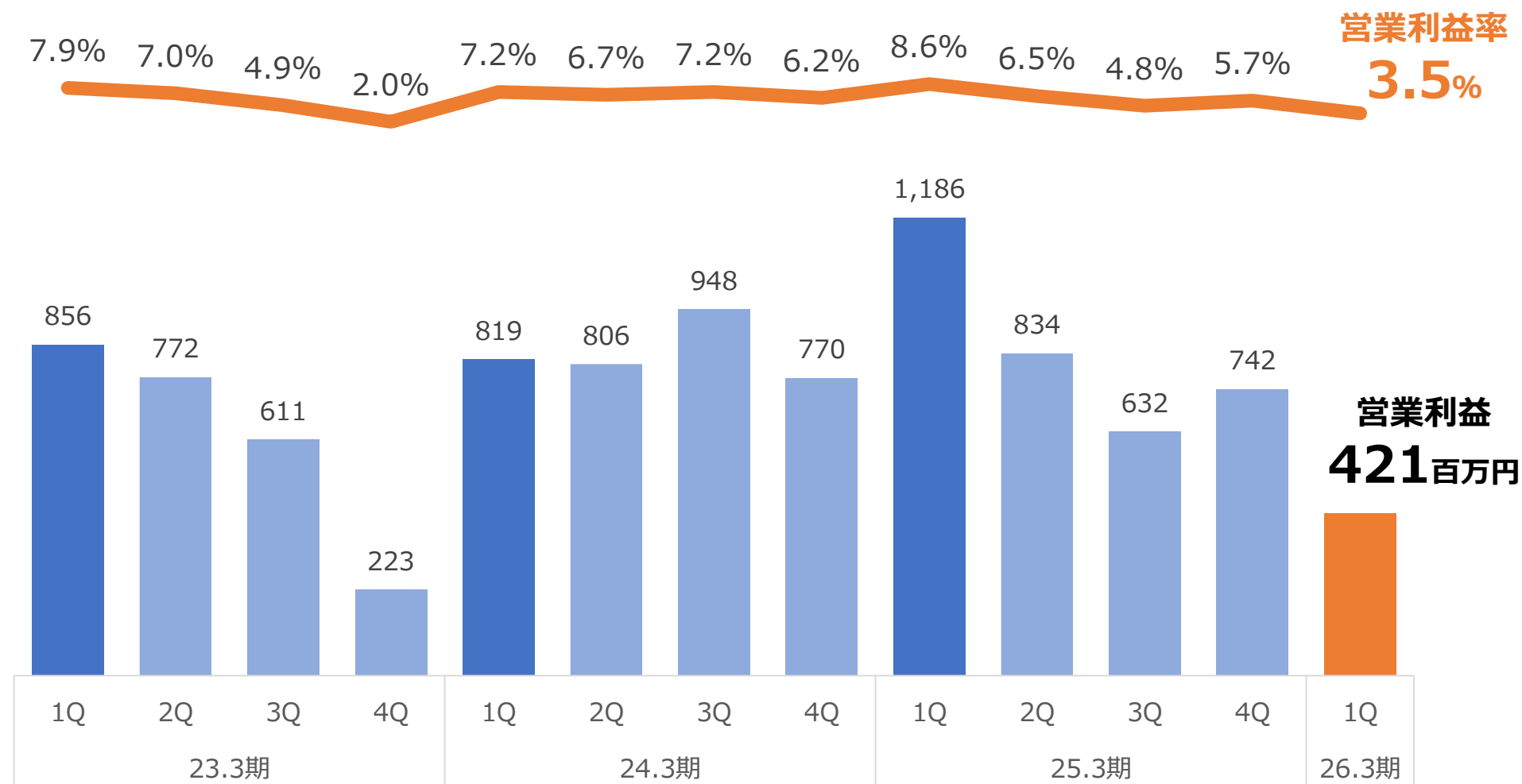
販管費率推移（四半期単体）



営業利益・営業利益率推移（1Q単体）



売上高の減少に加え、費用増加で利益を圧迫する結果となる



事業別業績の前年同期比較（1Q単体）



（単位：百万円）

※()内は売上構成比	販売チャネル	25.3期1Q	26.3期		トピックス
			1Q	前年同期比	
 Map Camera® カメラ事業 (80.3%)	・EC売上	8,141	8,567	105.2%	EC売上高は、越境ECが減少するなかでも105.2%と堅調に推移
	・店舗売上	1,974	1,207	61.1%	
	売上計	10,116	9,774	96.6%	
	営業利益	1,365	942	69.0%	
 GMT 時計事業 (17.4%)	・EC売上	1,242	1,138	91.6%	在庫の流動性向上を目的として、販売価格および買取価格の見直しを行ったものの、売上高および売上総利益の大幅な減少により、赤字着地
	・店舗売上	2,038	980	48.1%	
	売上計	3,280	2,118	64.6%	
	営業利益	180	▲32	▲18.0%	
 KINGDOM NOTE® 筆記具事業 (1.0%)	・EC売上	86	83	96.9%	売上高は前年並みに推移したものの店舗移転およびベースアップによる費用増もあり営業利益が減少。
	・店舗売上	37	32	88.7%	
	売上計	123	116	94.5%	
	営業利益	23	14	61.0%	
 CROWN GEARS 自転車事業 (1.4%)	・EC売上	179	154	86.2%	在庫調整により新品売上が減少し赤字着地 ※2025年10月末をもってEC・店舗閉店予定（詳細P26）
	・店舗売上	17	12	71.5%	
	売上計	196	166	84.9%	
	営業利益	6	▲14	▲235.7%	
合計	・EC売上	9,649	9,943	103.0%	EC売上高は堅調に推移
	・店舗売上	4,066	2,232	54.9%	
	売上計	13,716	12,176	88.8%	

貸借対照表 前年度末比較



時計事業の流動性向上を目的とした、販売強化と仕入れ調整により、商品在庫が減少

(単位：百万円)

	25.3期末	26.3期 1Q末	
		実績	増減
流動資産	15,733	15,144	▲588
現預金	1,733	2,220	486
商品	9,969	9,446	▲522
固定資産	2,355	2,431	75
資産合計	18,088	17,575	▲513
流動負債	6,270	6,835	565
固定負債	1,650	1,445	▲204
負債合計	7,920	8,281	360
純資産合計	10,168	9,294	▲873
負債・純資産合計	18,088	17,575	▲513



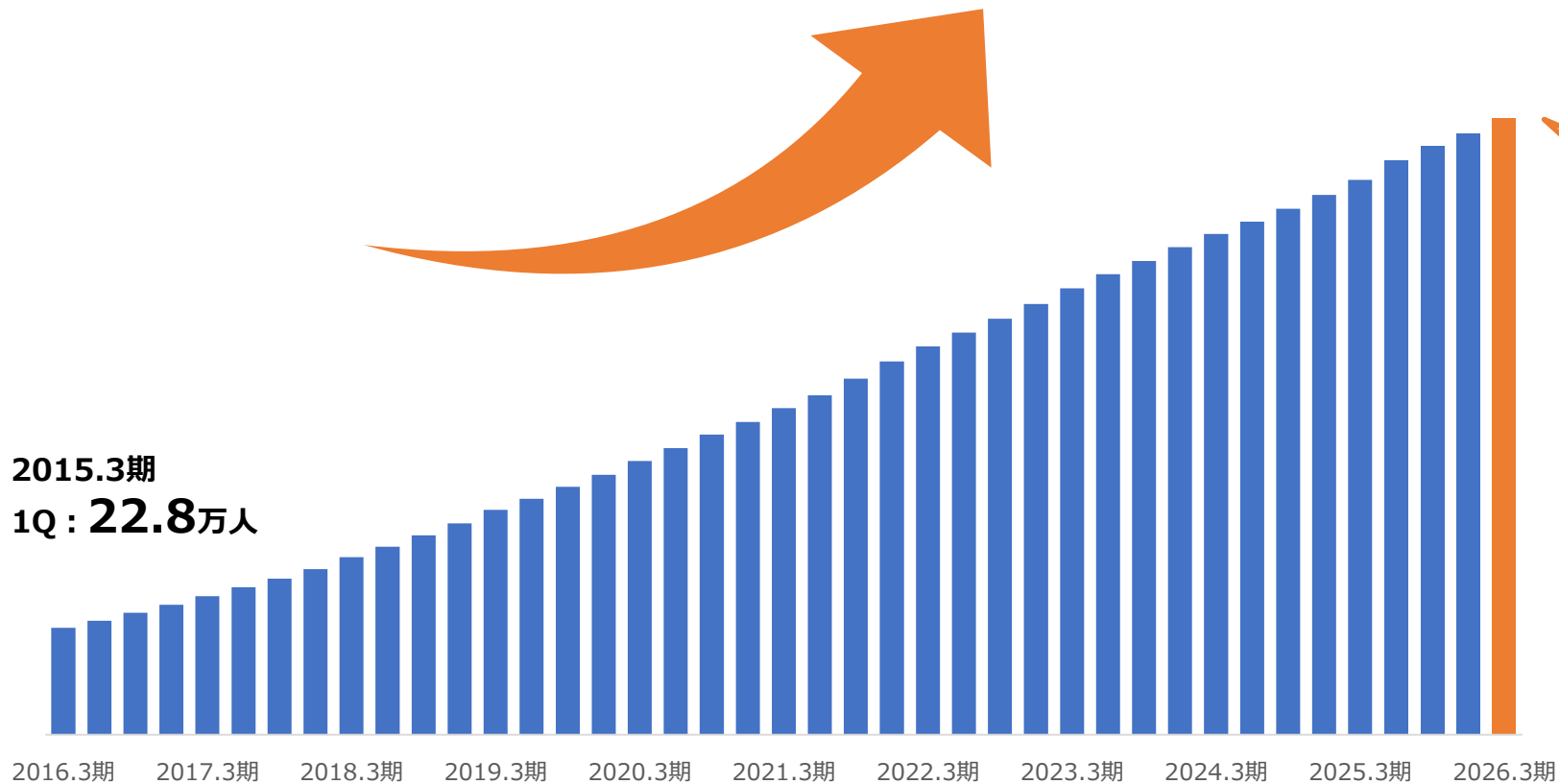
Web会員・配信実績

Web会員数の四半期推移



新規会員数は約**4,700人/月増加**を継続し、堅調に推移

累計会員登録数
(2025年6月末時点)
74.2万人



2025年4月 : 4,305人
2025年5月 : 4,236人
2025年6月 : 5,621人

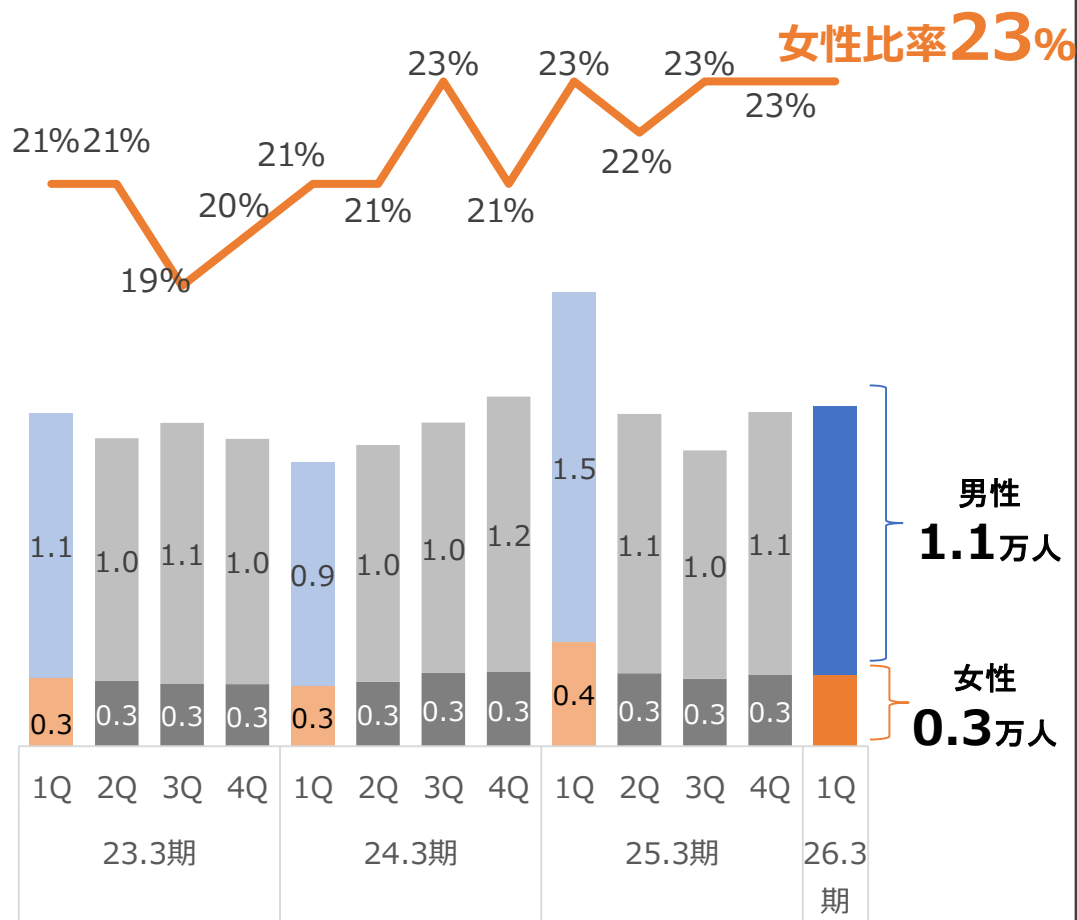
Web会員数の会員属性 年代/性別/エリア別



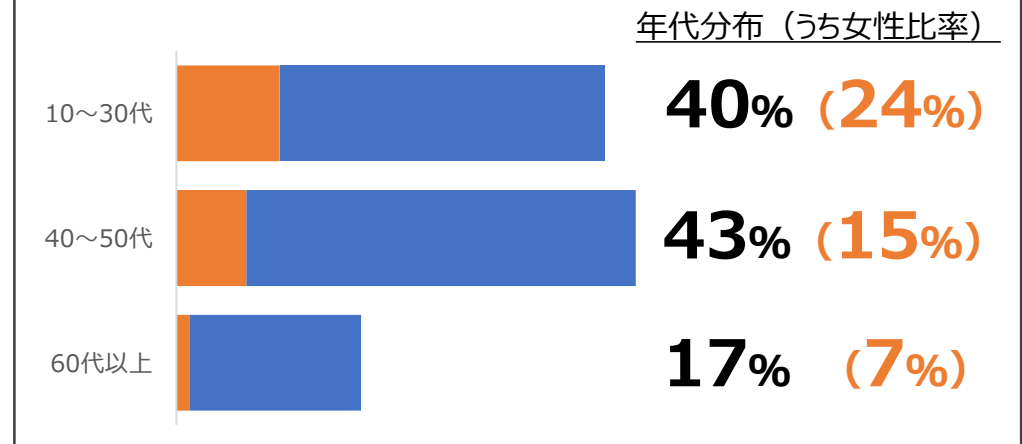
1Qの新規加入者は**女性が23%**、2割以上を継続 ※全Web会員の女性比率:17.5%

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

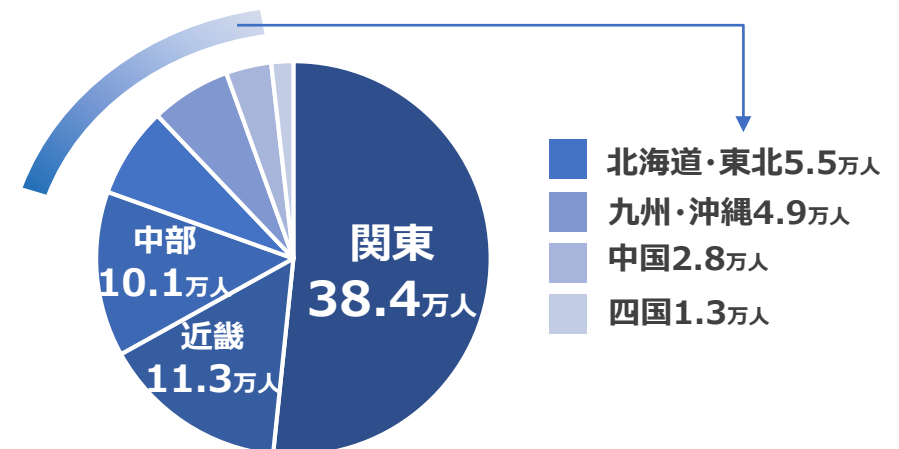
男女別新規会員数



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（1Q単体）

配信数**2,267**万件＝実店舗に換算すると約**500**店舗※

AIコンテンツレコメンドの配信頻度の増加により、件数が大幅に増加

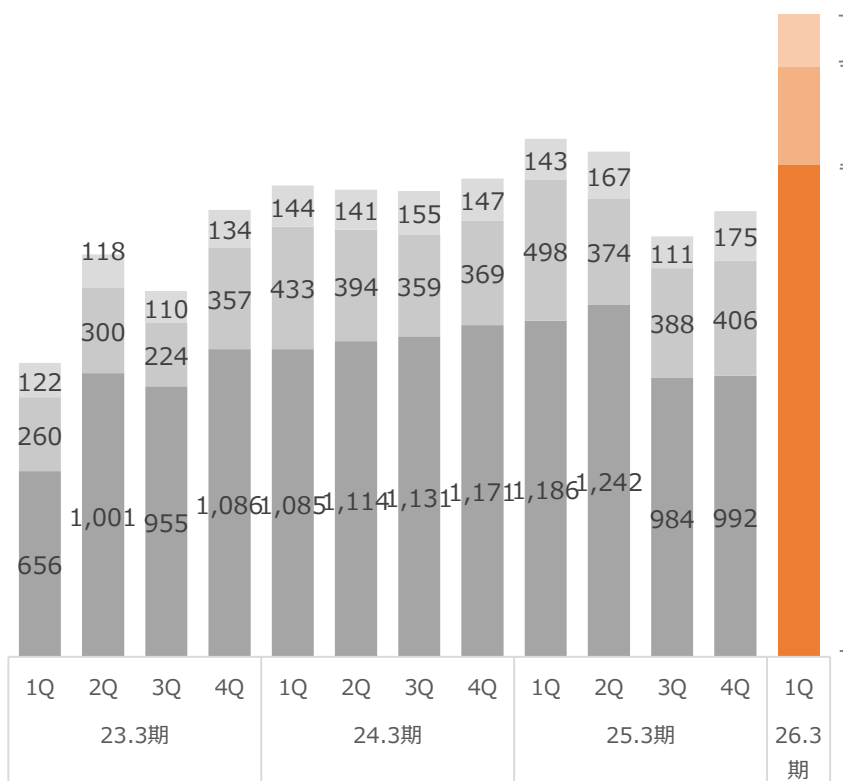
リクエスト配信件数

計**2,267**万件

入荷お知らせ
186万件

AIMD ×
One to One
344万件

AIコンテンツ
レコメンド
1,737万件

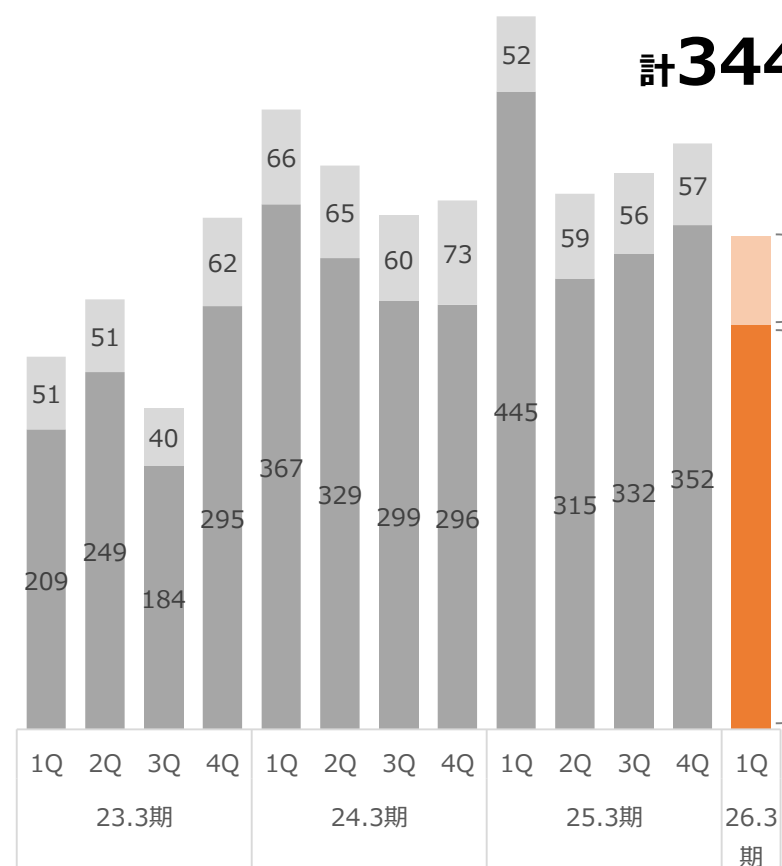


AIMD × One to One

計**344**万件

販売
62万件

買取
282万件



LINE配信数実績（1Q単体）

LINE登録者数が順調に増加したことに加え、AIコンテンツレコメンドの配信頻度も増えたことで、
配信数は**24倍に大きく成長**（2023年3月期1Qを起点に算出）

LINE配信数24倍

**LINE配信
強化実施**



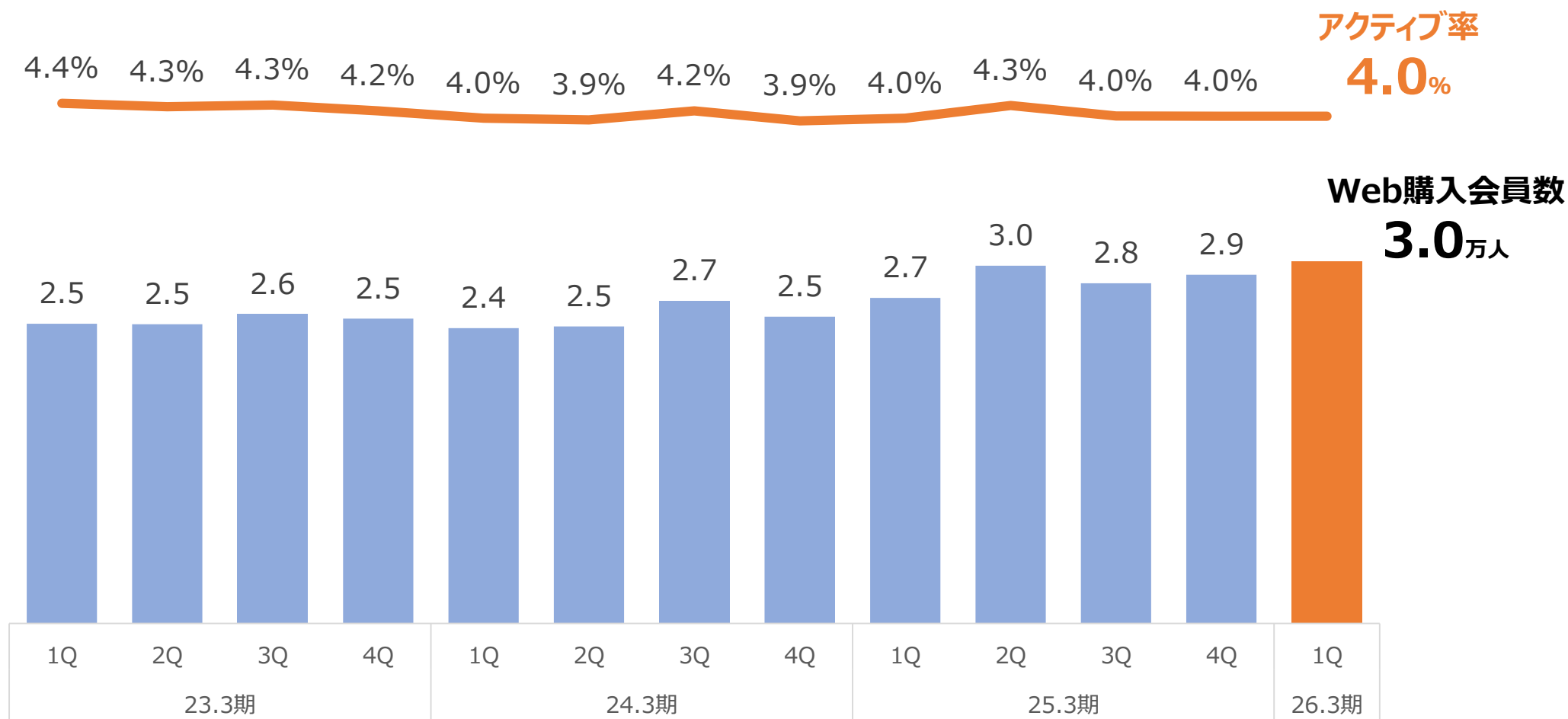
メール配信数 2 倍



Web購入会員数とアクティブ率※（1Q単体）



新規会員数が増える中でも、昨年度導入したポイントプログラムバリューアップの活用により
アクティブ率が4.0%となり、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）



新規登録数は月平均**約8万件**で引き続き堅調に推移

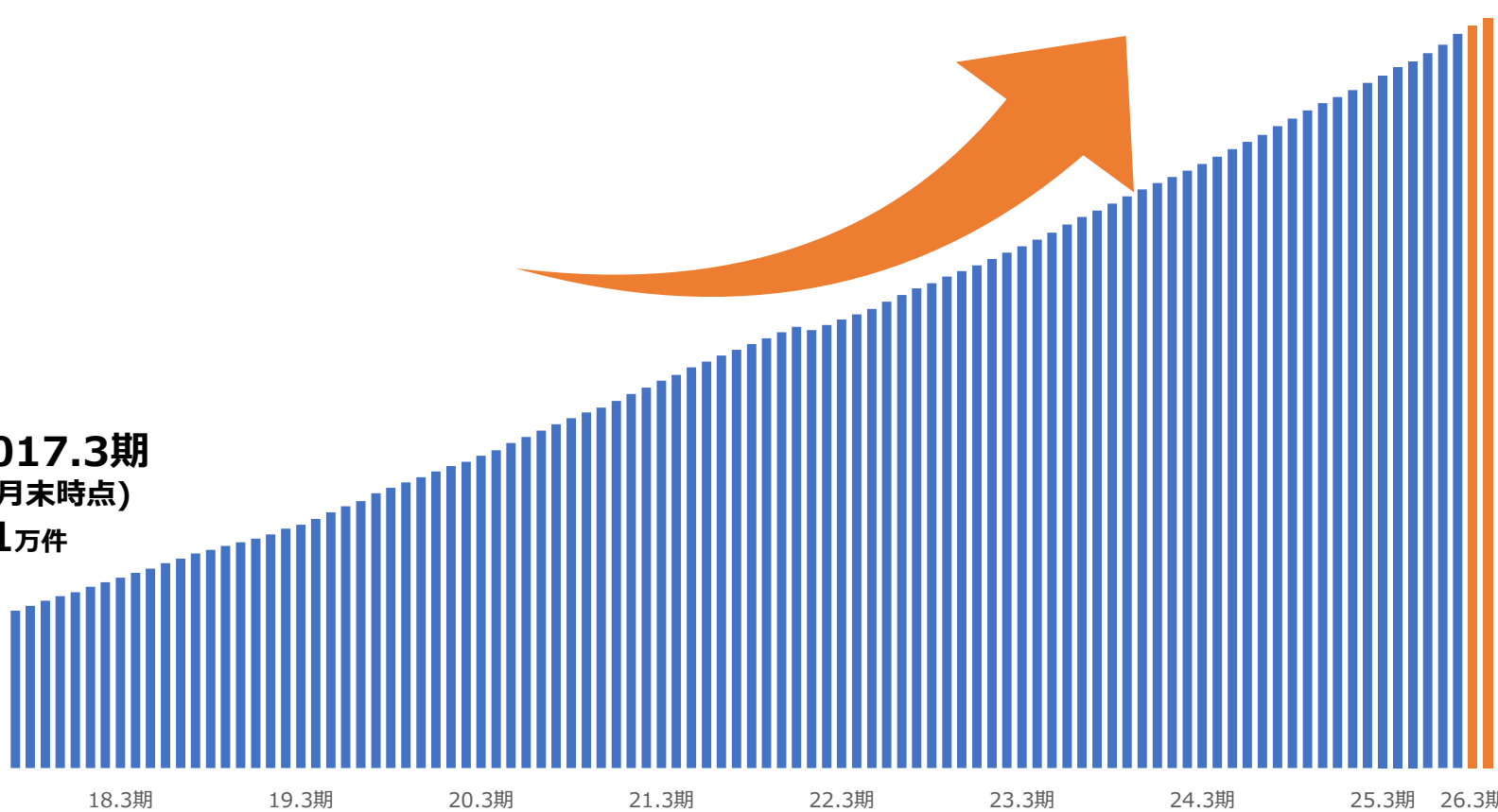
欲しいリスト登録数
(2025年6月末時点)

269万件

欲しいリストに追加



2017.3期
(6月末時点)
41万件



■ 新規登録数

2025年4月 : 77,807件
2025年5月 : 84,280件
2025年6月 : 87,518件

入荷お知らせメール登録数（月次）



新規登録数は月平均約**6,500件**と引き続き堅調に推移

入荷したらお知らせ



入荷お知らせメール
登録数

(2025年6月末時点)

約**18**万件

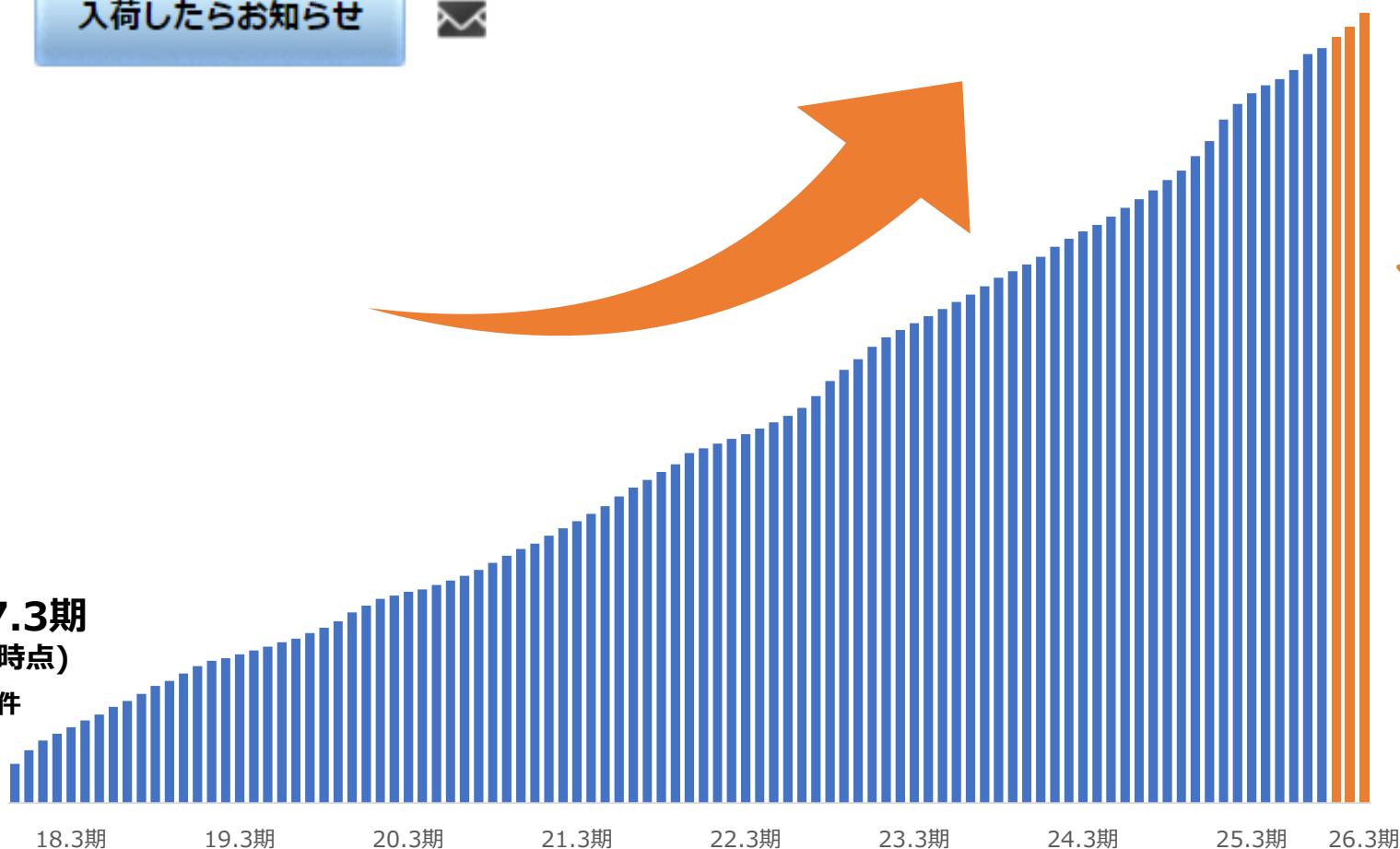
■新規登録数

2025年4月：6,464件

2025年5月：6,596件

2025年6月：6,647件

2017.3期
(3月末時点)
0.9万件



自転車事業（CROWN GEARS）の終了について



※詳細は別紙、開示資料にてご確認ください

クロスバイクや電動自転車への移行が進み、当社が得意とするスポーツロードバイク分野における国内市場の成長鈍化の影響を受け、業績が低迷。
2026年3月期1Qでは赤字に転落したこともうけ、事業の終了を決定。



**成長可能性や収益性の高い事業に経営資源を集中させることで
企業価値向上を目指す。**

（2025年3月期通期実績）

	自転車事業（a）	全社実績（b）	比率（a/b）
売上高	797 百万円	52,658 百万円	1.5%
営業利益	19 百万円	3,396 百万円	0.6%

- サービス終了日：2025年10月31日 ※ECサイトおよび実店舗の閉店
- 事業終了予定日：2026年3月31日
- 業績への影響：業績に与える影響は軽微であり、

今後、新たに開示すべき事項が発生した場合は速やかに開示いたします。

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。