



**SYUPPIN®**

 **Paralym Art®**  
障がい者アートを応援しています

2025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	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

# 1Q決算ハイライト

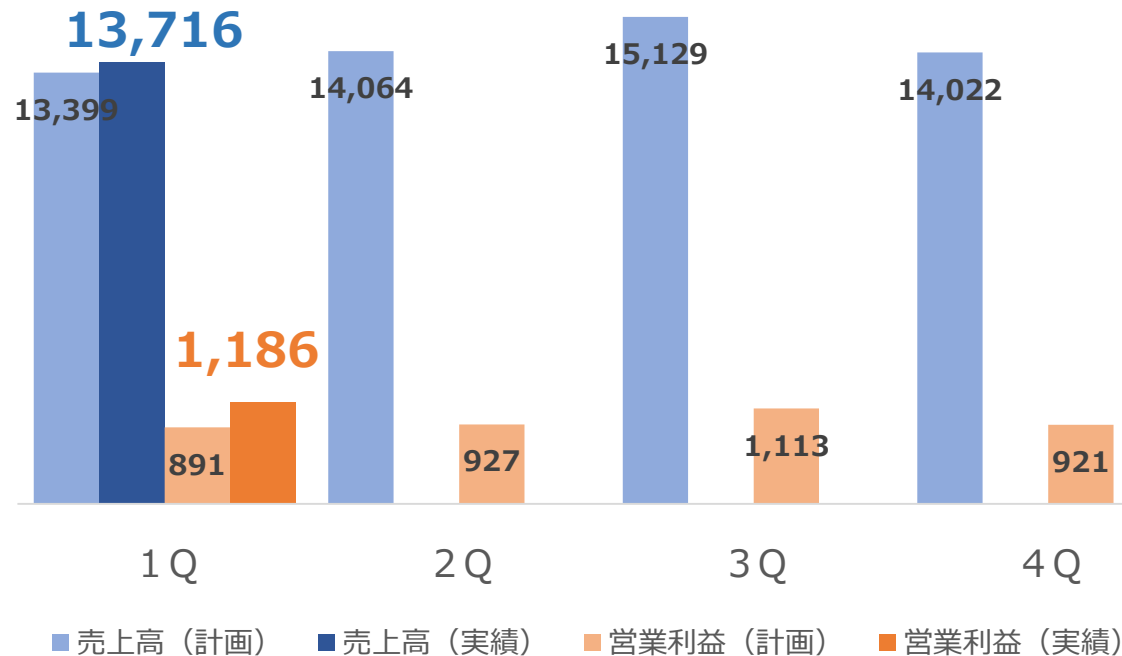


## 売上高:計画比102%、営業利益:計画比133%と順調な進捗

- 売上高/利益：四半期売上高は過去最高を更新、前年同期比**121%成長**、粗利率も**19.7%**と順調な推移
- トピックス：【カメラ事業】好調なマーケットに加え、新商品の販売や、女性の購買数増などを背景に堅調に成長  
【時計事業】**すべての月で利益計画を達成**、売上成長と安定した利益の確保の両立を継続

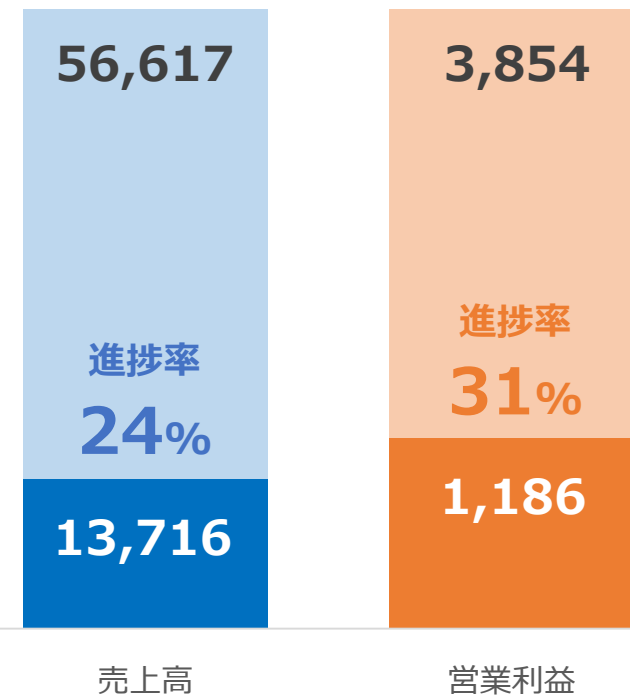
### 計画・実績四半期推移

(単位：百万円)



### 通期計画・1Q進捗率

(単位：百万円)



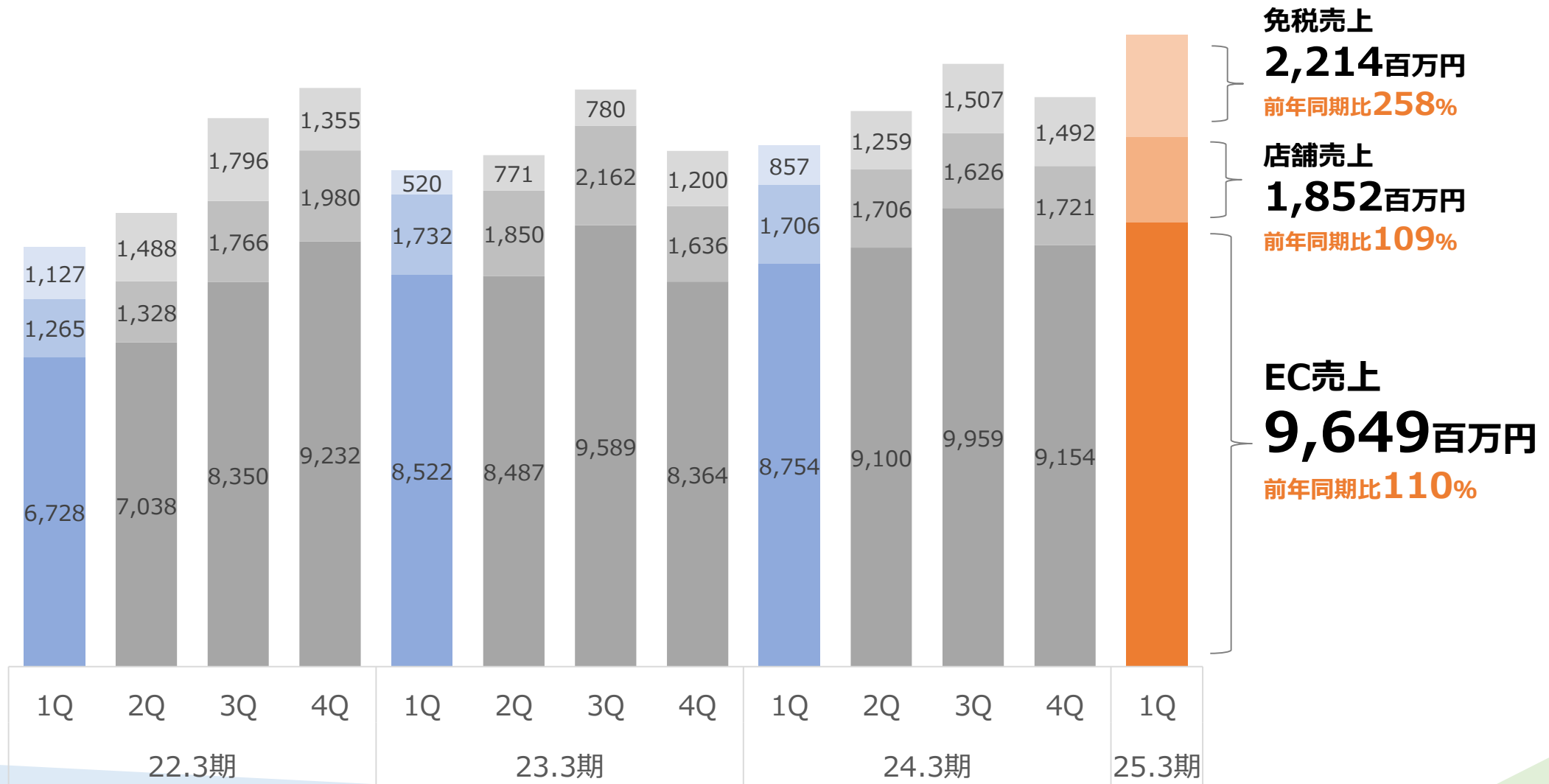
# 販売／買取実績

# 販売チャネル別 売上高推移（1Q単体）



売上高は四半期ベースで**過去最高を更新**

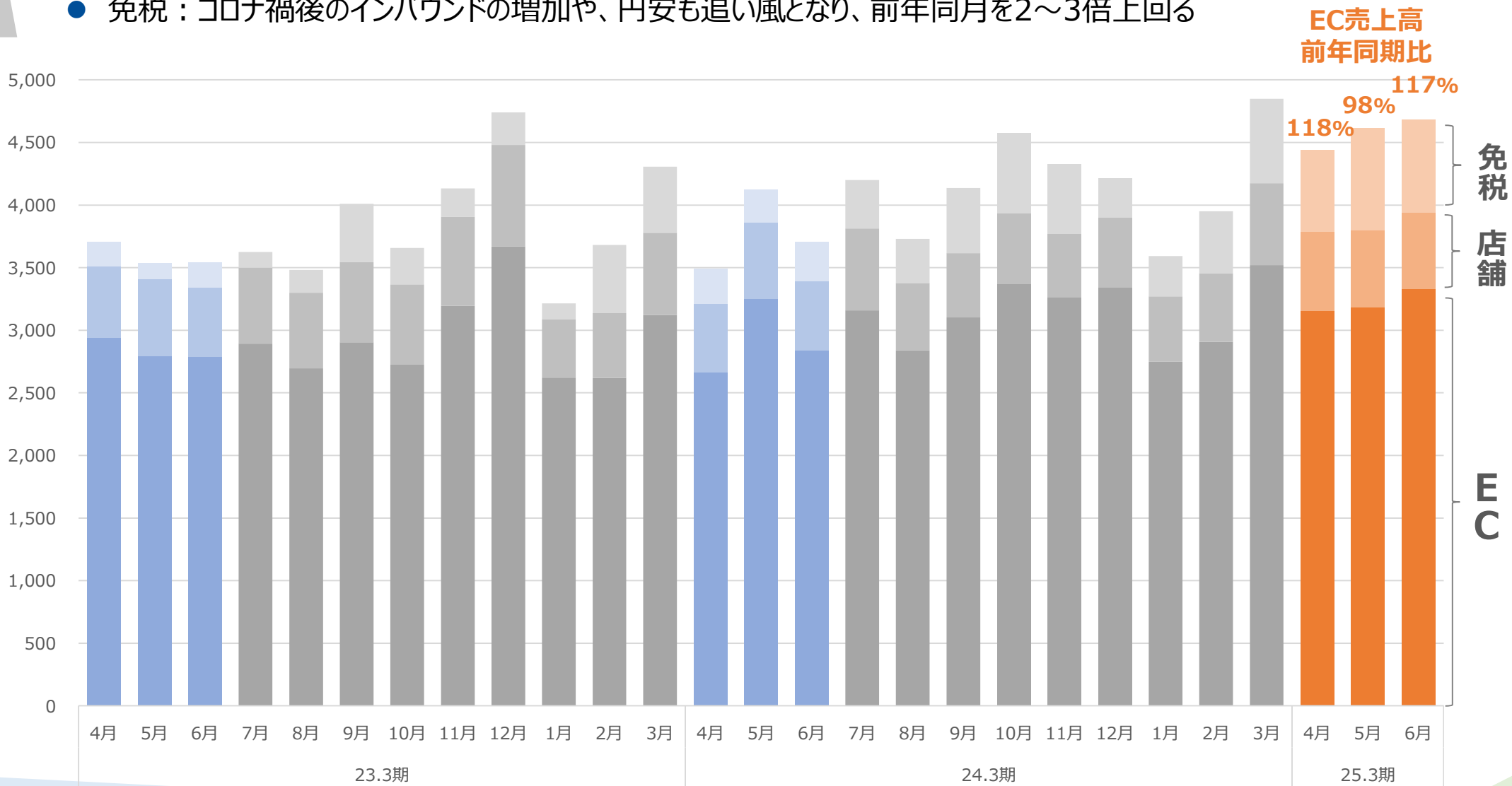
主軸のカメラ事業、時計事業の売上も好調に推移、円安により免税も追い風に



# 販売チャネル別 売上高推移（月次）



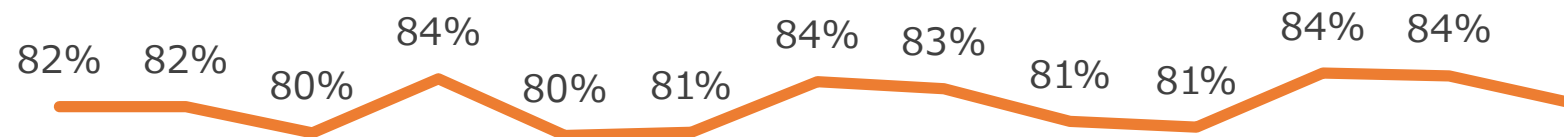
- EC：前年5月はカメラのヒット商品の販売月であったが、今期も同水準の売上、4月・6月は2桁成長を達成
- 店舗：EC同様、前年同期を上回り、4月・6月は2桁成長を達成
- 免税：コロナ禍後のインバウンドの増加や、円安も追い風となり、前年同月を2～3倍上回る



# EC売上高推移（1Q単体）



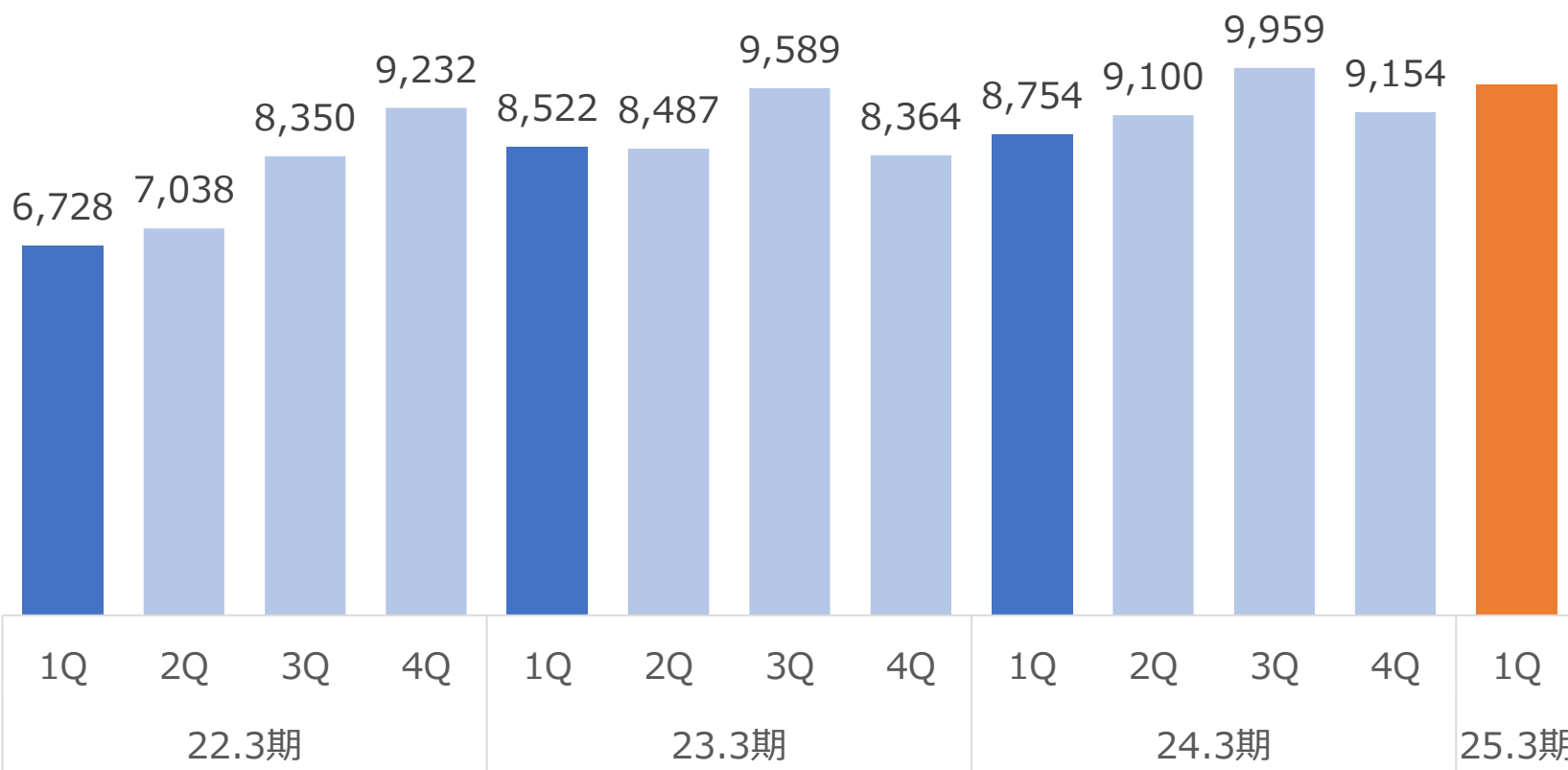
自社サイト比率は、安定して**80%以上の高い水準**を維持



自社サイト比率

**82.4%**

前年同期比 + 1.2%



EC売上

**9,649**百万円

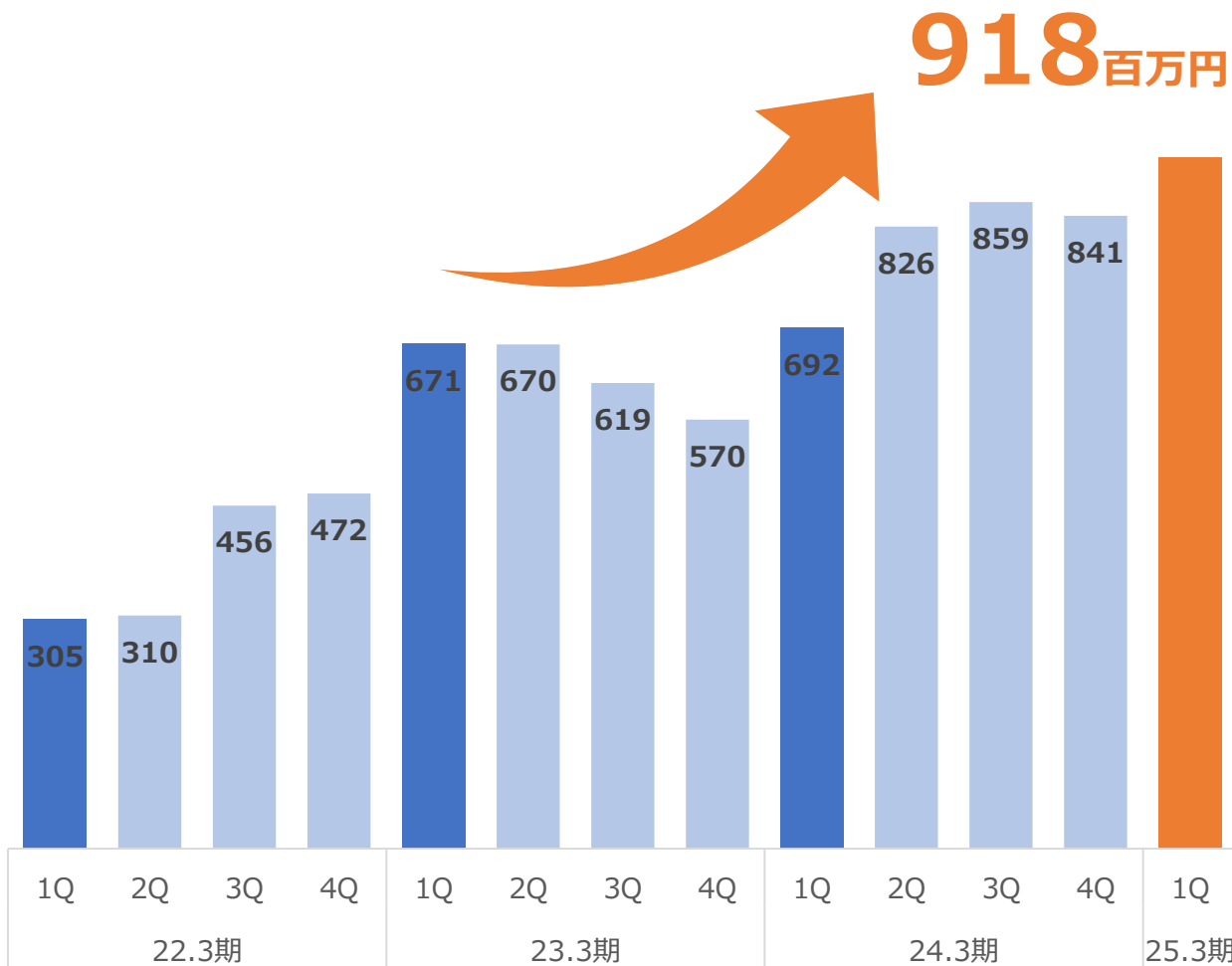
前年同期比 **110%**

# 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 は前年同期比 **133%** 成長、免税売上は同 **2.5** 倍の水準

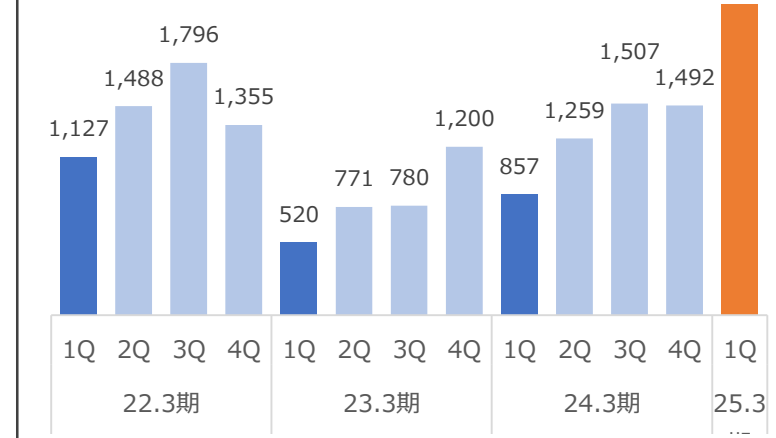
## 越境 EC (海外モール)

**918** 百万円



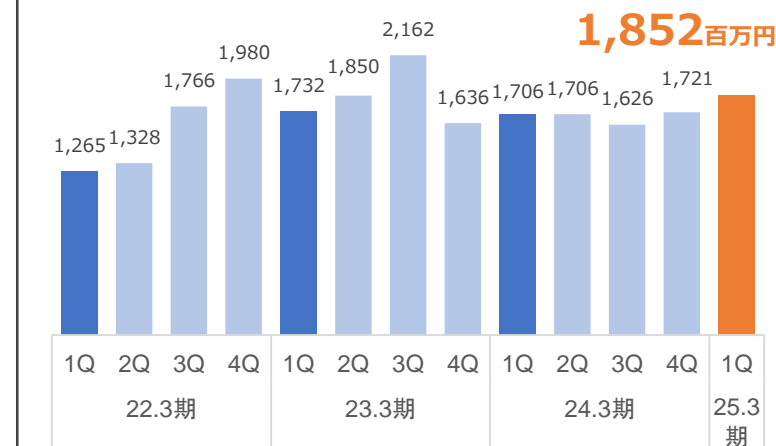
## 免税

**2,214** 百万円



## 店舗 (免税除く)

**1,852** 百万円



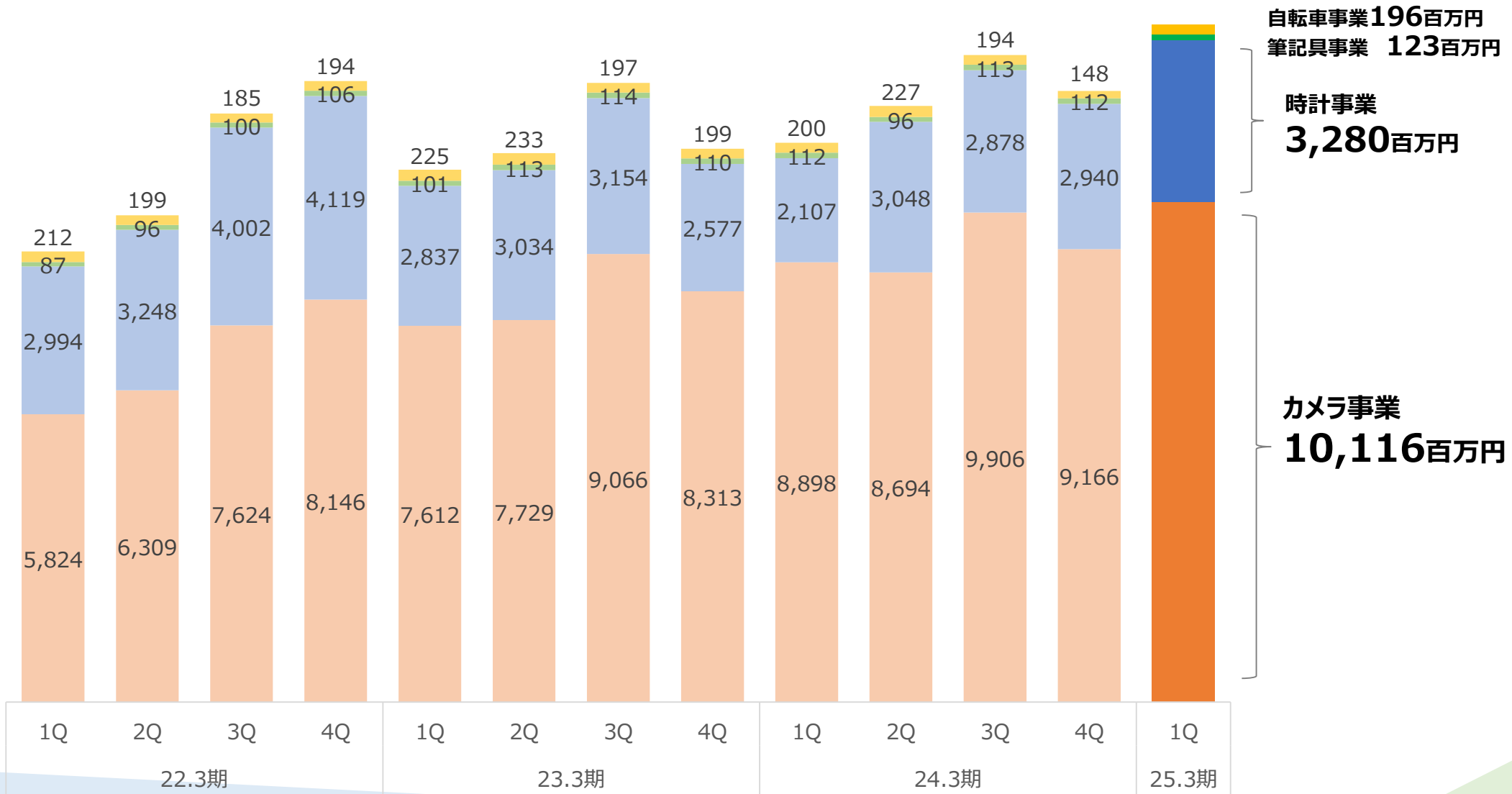


# 事業別 売上高 (1Q単体)



主軸のカメラ事業は前年同期比で**114%**、四半期ベースで**過去最高を更新**

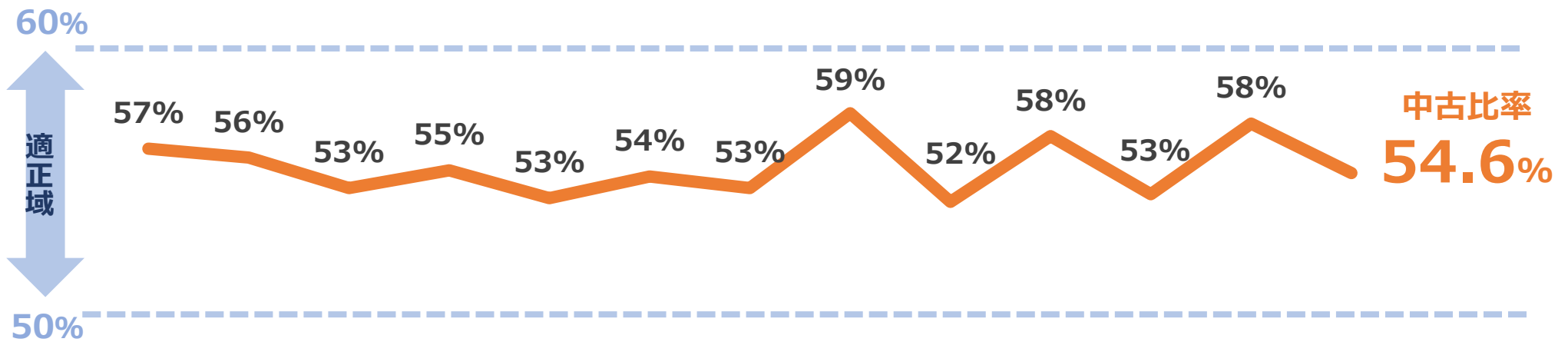
時計事業は軟調であった前年同期比**156%**と順調を維持



# 売上高全体に占める 中古品比率推移（1Q単体）



1Qの売上高に占める中古品比率は**54.6%**、新品・中古の買替サイクルは**引き続き堅調**

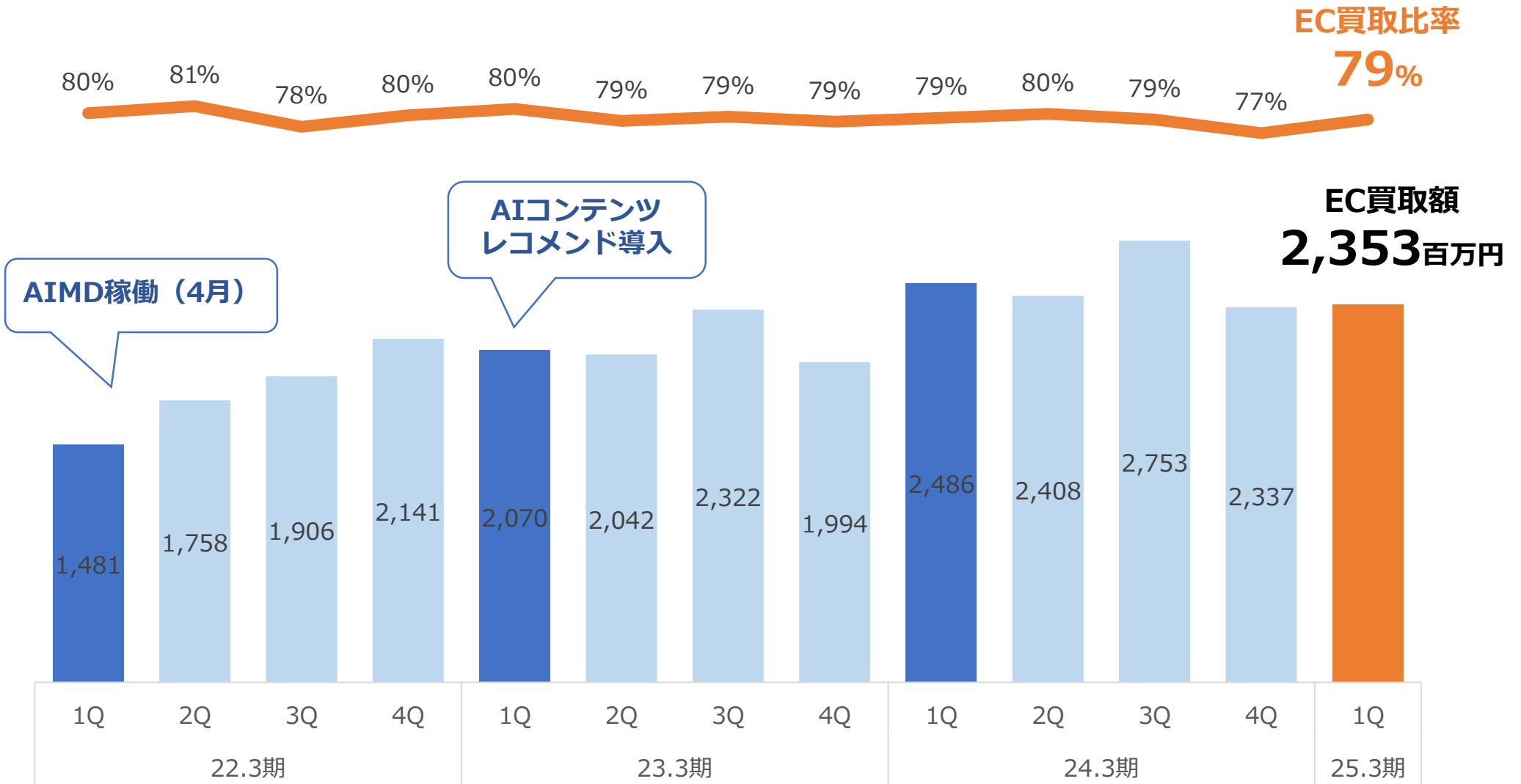


1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
22.3期				23.3期				24.3期				25.3期

# カメラ事業 中古EC買取金額推移（1Q単体）

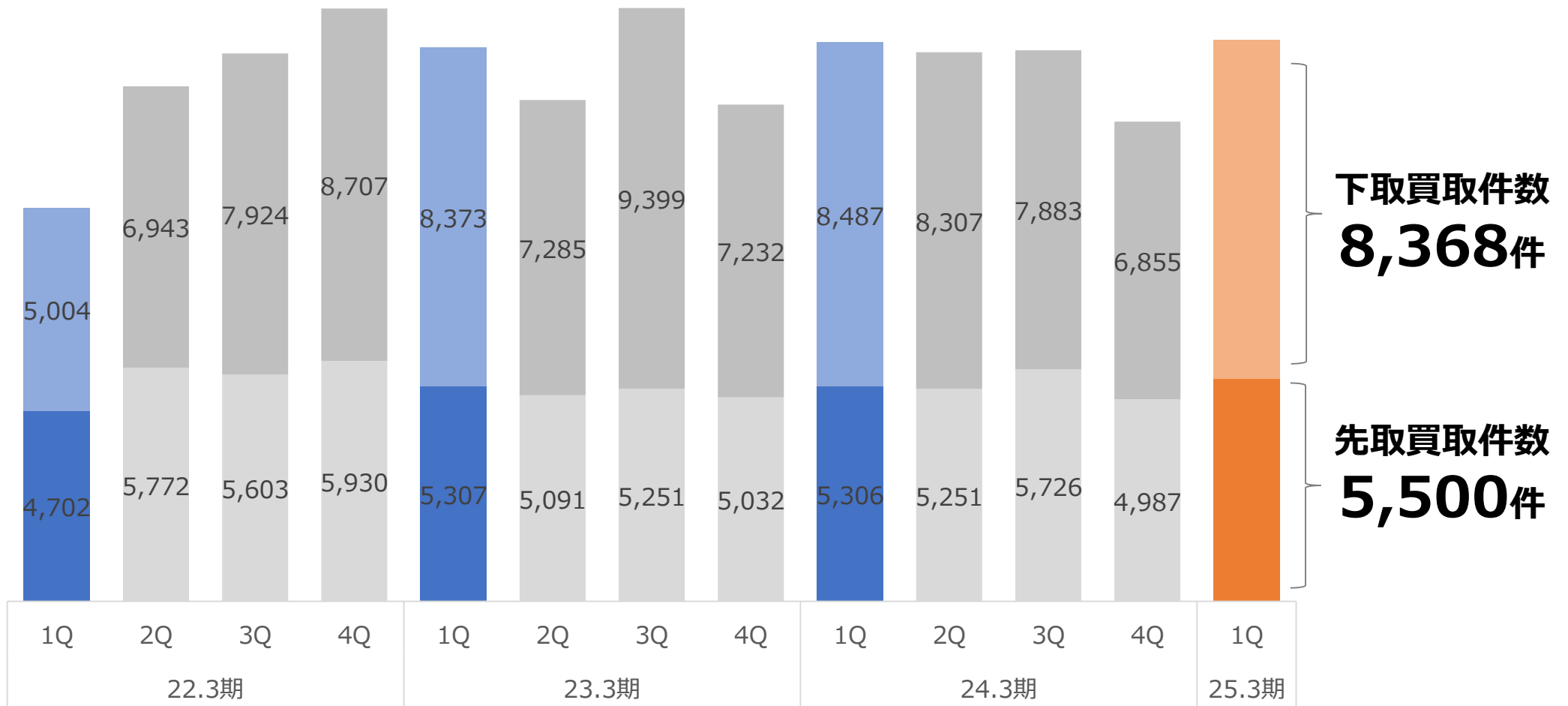


AIMD、AIコンテンツレコメンド導入後、継続して**78%以上**を維持し推移



# カメラ事業 下取・先取交換件数推移（1Q単体）

前年同期比同水準の**十分な下取・先取交換件数**で中古仕入は順調に維持





# 財務ハイライト

# 決算概要：前年同期比較（1Q累計）



売上高:前年同期比：**120%超**、經常利益：**150%**

前年比・計画比にとも好調な実績を達成

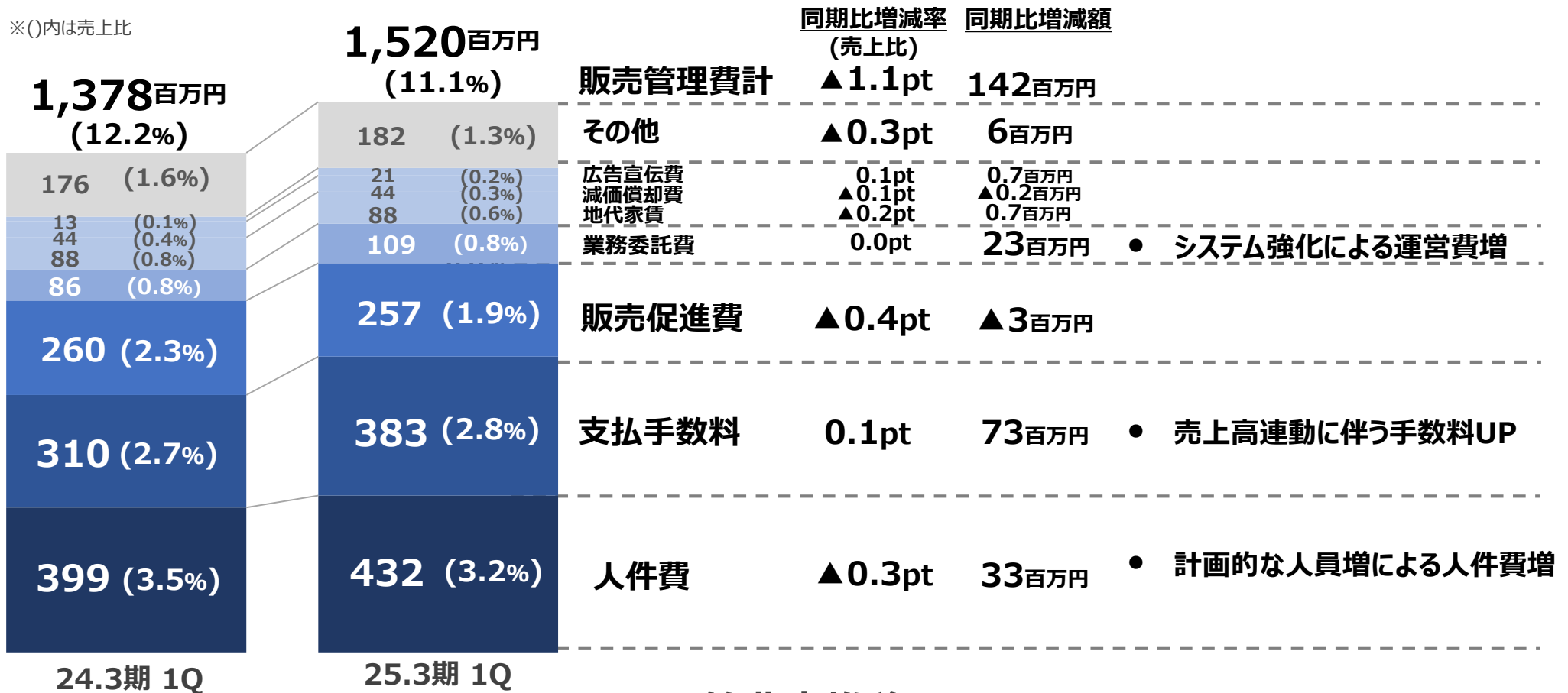
	24.3期 1Q累計		25.3期 1Q累計				
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	前年同期比	計画	計画比
売上高	11,316	—	<b>13,716</b>	—	121%	13,399	102%
売上総利益	2,198	19.4%	<b>2,707</b>	19.7%	123%	2,490	109%
販売管理費	1,378	12.2%	<b>1,520</b>	11.1%	110%	1,599	95%
営業利益	819	7.2%	<b>1,186</b>	8.7%	145%	891	133%
經常利益	818	7.2%	<b>1,225</b>	8.9%	150%	883	139%
当期純利益	546	4.8%	<b>843</b>	6.2%	154%	609	138%

# 販売管理費の前年同期比（1Q累計）

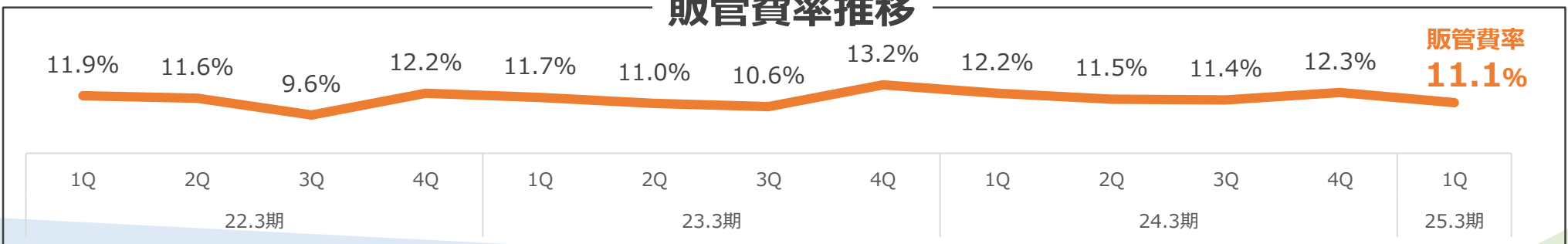


好調な売上に対し、さらに経営効率をさらに図り、**販管費率は11.1%**

※()内は売上比



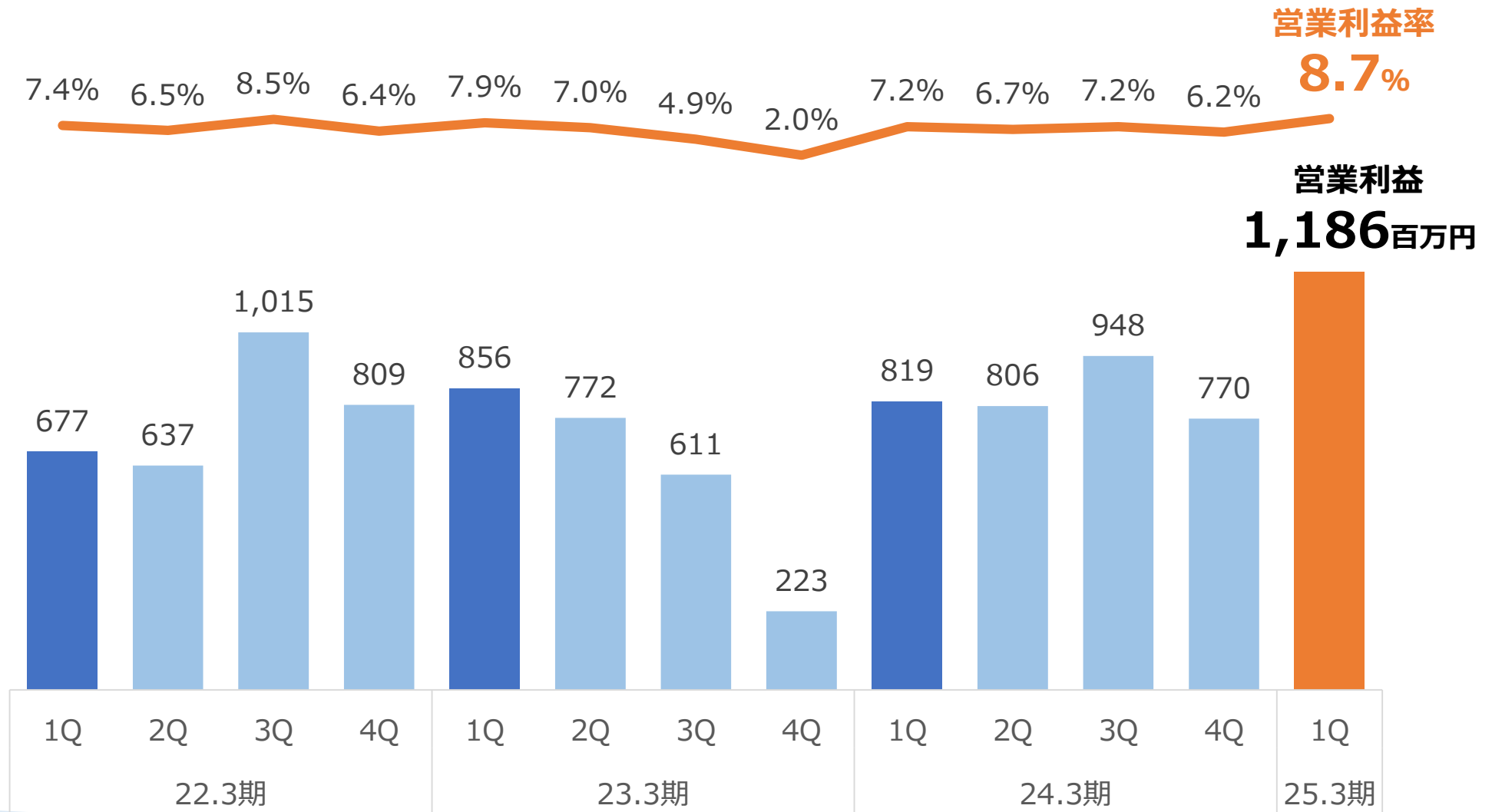
## 販管費率推移



# 営業利益・営業利益率推移（1Q単体）

営業利益は四半期ベースで**過去最高を更新**





時計の売上も回復し、営業利益を押しあげる一方、営業利益率も好調に推移





# 事業別業績の前年同期比較（1Q累計）

（単位：百万円）

※()内は売上構成比	販売チャネル	24.3期1Q累計	25.3期		トピックス
			1Q累計	前年同期比	
 カメラ事業 (73.7%)	・EC売上	7,531	8,141	108%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● EC、店舗共に好調に推移</li> <li>● セグメント売上は前年同期比126%、売上/利益ともに前年同期比2桁成長</li> </ul>
	・店舗売上	1,365	1,974	145%	
	売上計	8,897	10,116	114%	
	営業利益	1,084	1,365	126%	
 時計事業 (23.9%)	・EC売上	1,004	1,242	124%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● セグメント利益は時計価格の評価減をした直後の前年同期比333%、安定して利益を生み出せる環境を構築</li> </ul>
	・店舗売上	1,102	2,038	185%	
	売上計	2,106	3,280	156%	
	営業利益	54	180	333%	
 KINGDOM NOTE® 筆記具事業 (0.9%)	・EC売上	81	86	107%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● LINE先行販売など、EC施策を行い、売上/利益ともに、前年同期比2桁成長</li> </ul>
	・店舗売上	30	37	122%	
	売上計	111	123	111%	
	営業利益	14	23	166%	
 CROWN GEARS 自転車事業 (1.4%)	・EC売上	136	179	132%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● EC売上は2桁成長を達成</li> <li>● 市場が冷え込む中でも黒字を維持</li> </ul>
	・店舗売上	63	17	27%	
	売上計	200	196	98%	
	営業利益	7	6	86%	
<b>合計</b>	・EC売上	8,753	9,649	110%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 免税も伸び店舗は前年同期比1.5倍超</li> <li>● EC売上も前年同期比2桁成長を達成</li> </ul>
	・店舗売上	2,562	4,066	159%	
	売上計	11,316	13,716	121%	

# 貸借対照表 前年度末比較



在庫不足は課題ではあるが、24.3期からは商品在庫は約3億円増加  
目標とする水準近くまで回復

(単位：百万円)

	24.3期末	25.3期 1Q末	
		実績	増減
流動資産	13,961	15,087	1,125
現預金	1,321	1,866	545
<b>商品</b>	<b>9,265</b>	<b>9,561</b>	<b>295</b>
固定資産	2,101	2,108	7
<b>資産合計</b>	<b>16,063</b>	<b>17,195</b>	<b>1,132</b>
流動負債	5,979	6,554	574
固定負債	1,817	1,689	▲127
<b>負債合計</b>	<b>7,796</b>	<b>8,243</b>	<b>447</b>
<b>純資産合計</b>	<b>8,266</b>	<b>8,951</b>	<b>685</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>16,063</b>	<b>17,195</b>	<b>1,132</b>



# Web会員・配信実績

# Web会員数の四半期推移

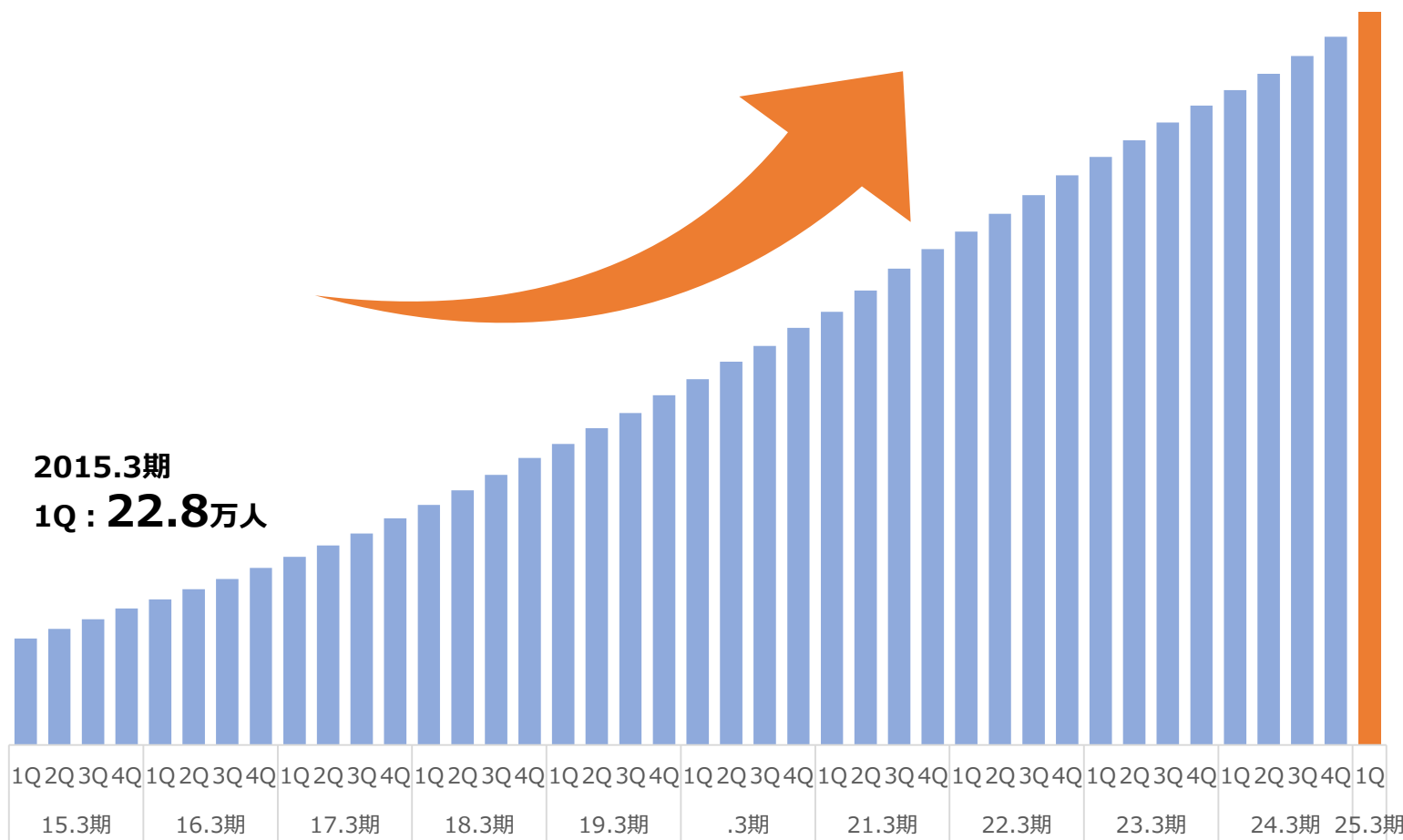
新規会員数は**5,000~6,000人超/月の増加**し過去最高水準で推移

## 累計会員登録数

(2024年6月末時点)

# 68.9万人

2024年4月 : 5,881人  
2024年5月 : 6,513人  
2024年6月 : 6,009人

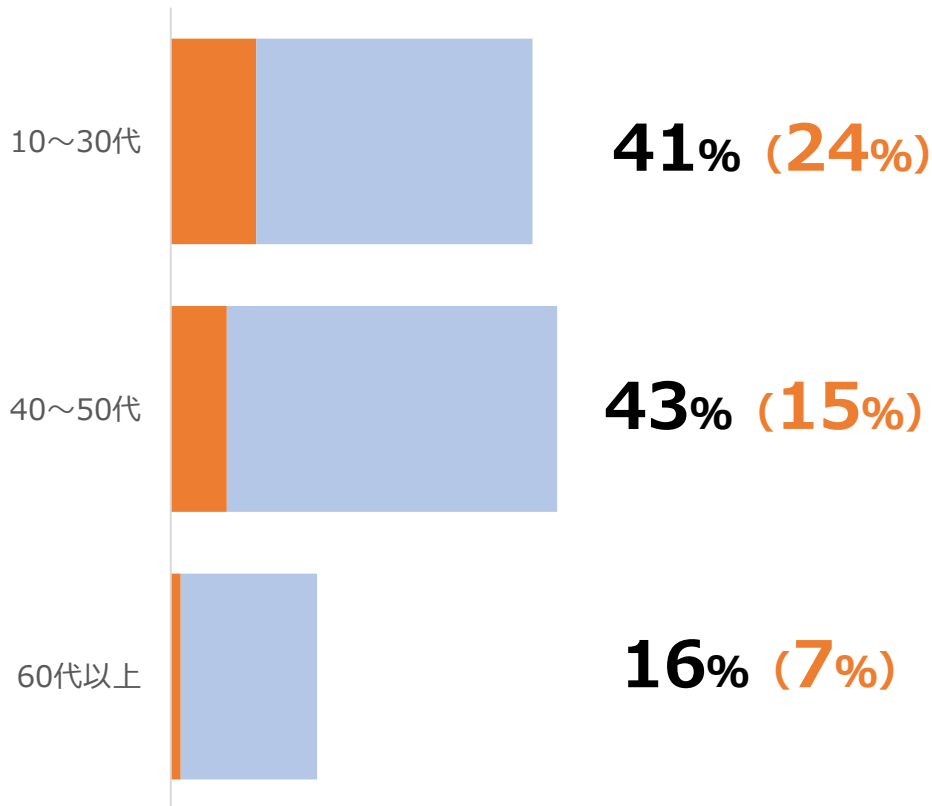


# Web会員数の会員属性 年代/性別

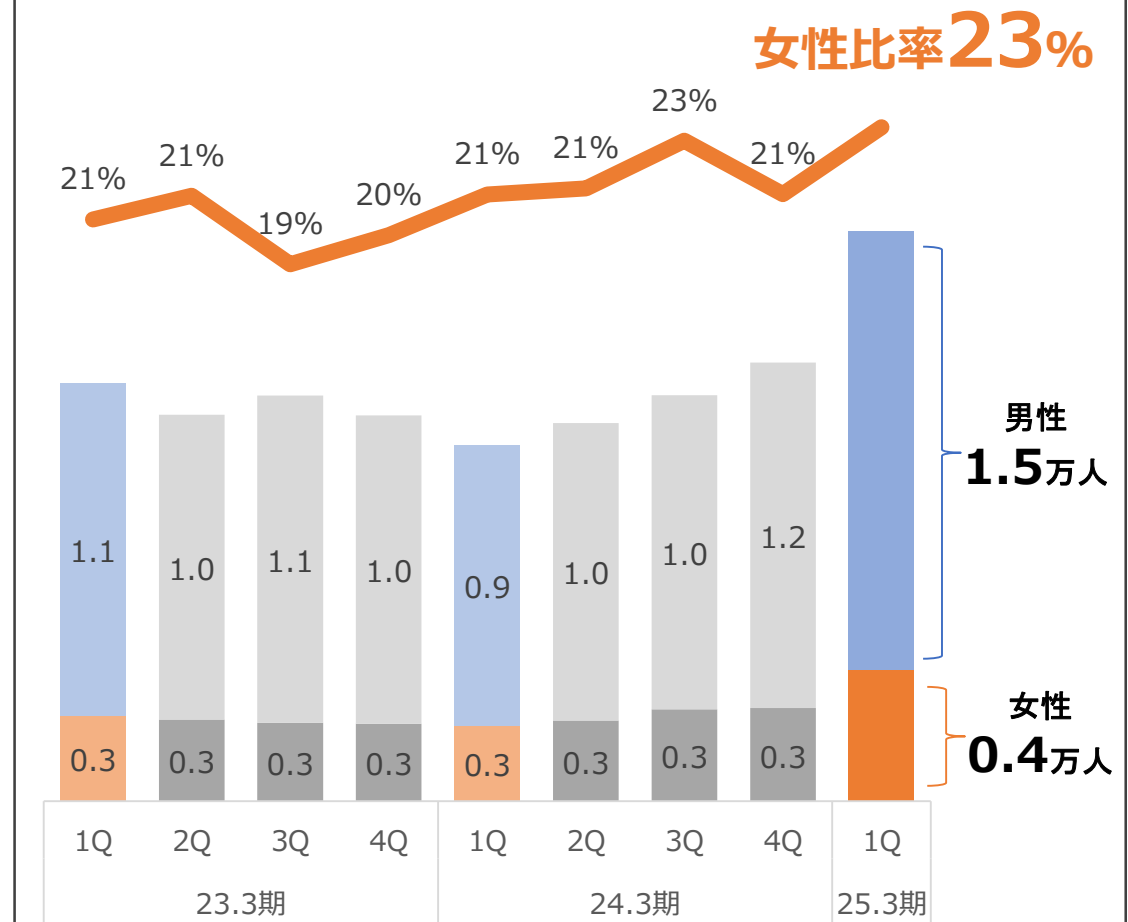
InstagramなどのSNS普及により、10代～30代の**女性比率は約24%**と高い  
**1Qの新規加入者は女性が23%**、2割以上を継続 ※全Web会員の女性比率:17%

## 年代分布/女性比率

年代分布 (うち女性比率)



## 男女別新規会員数

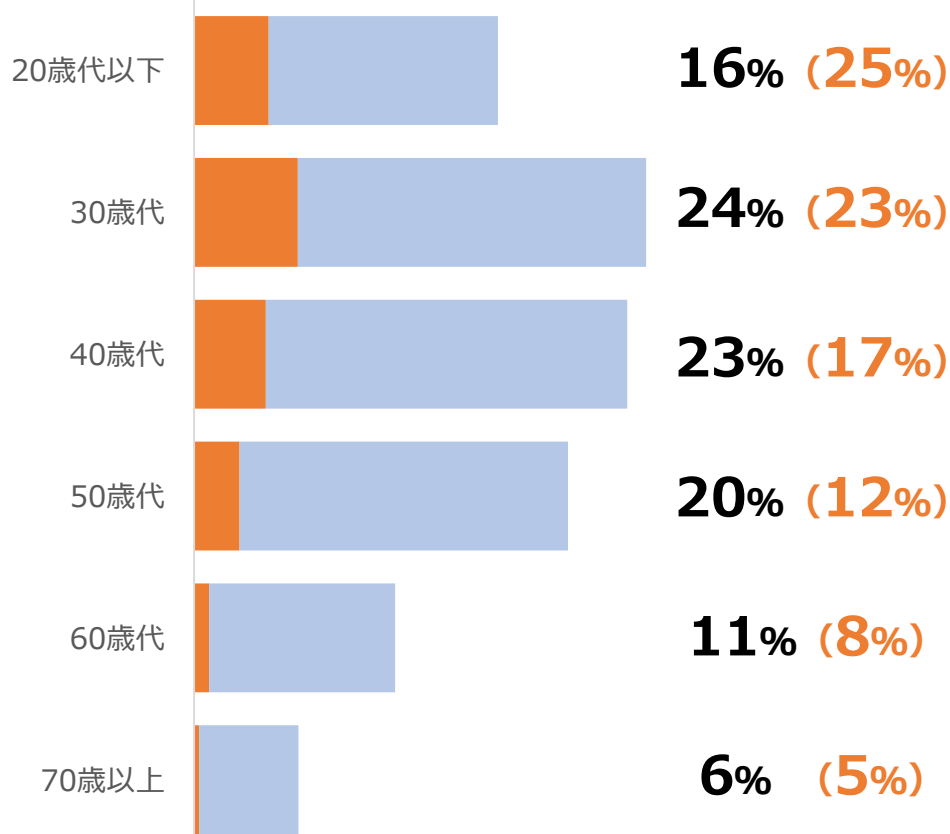


# 参考：年代別／エリア別会員比率

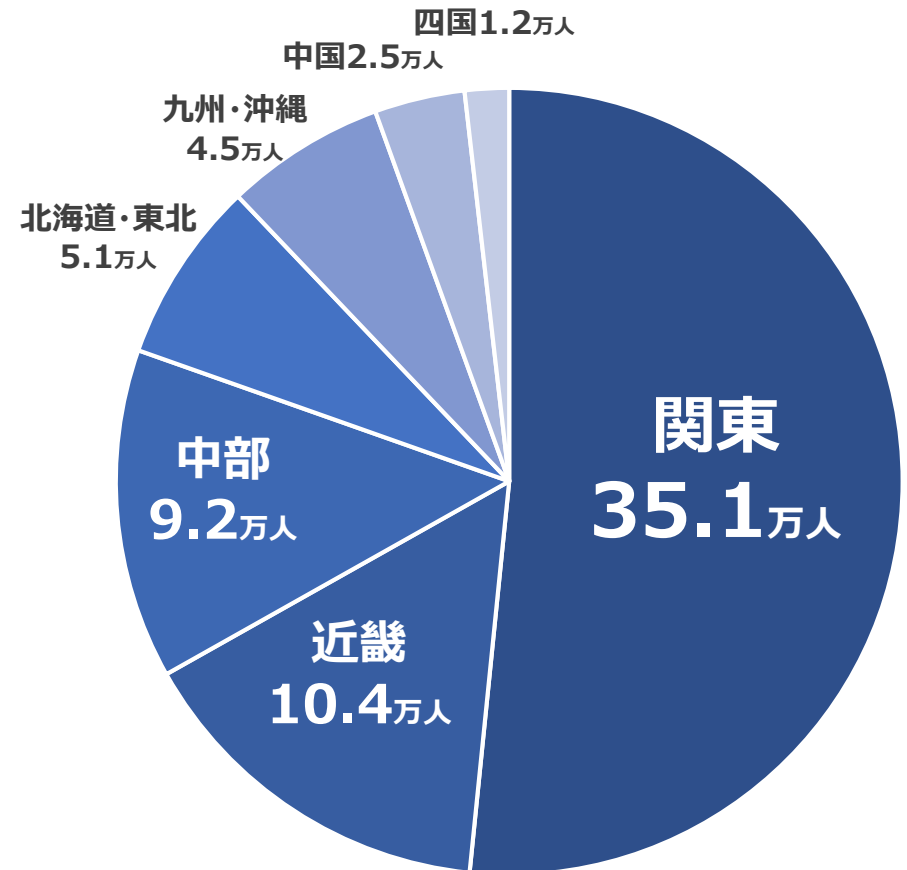


## 年代分布/女性比率

年代分布 (うち女性比率)



## エリア別会員数



# テクノロジーの開発／配信数実績（1Q単体）

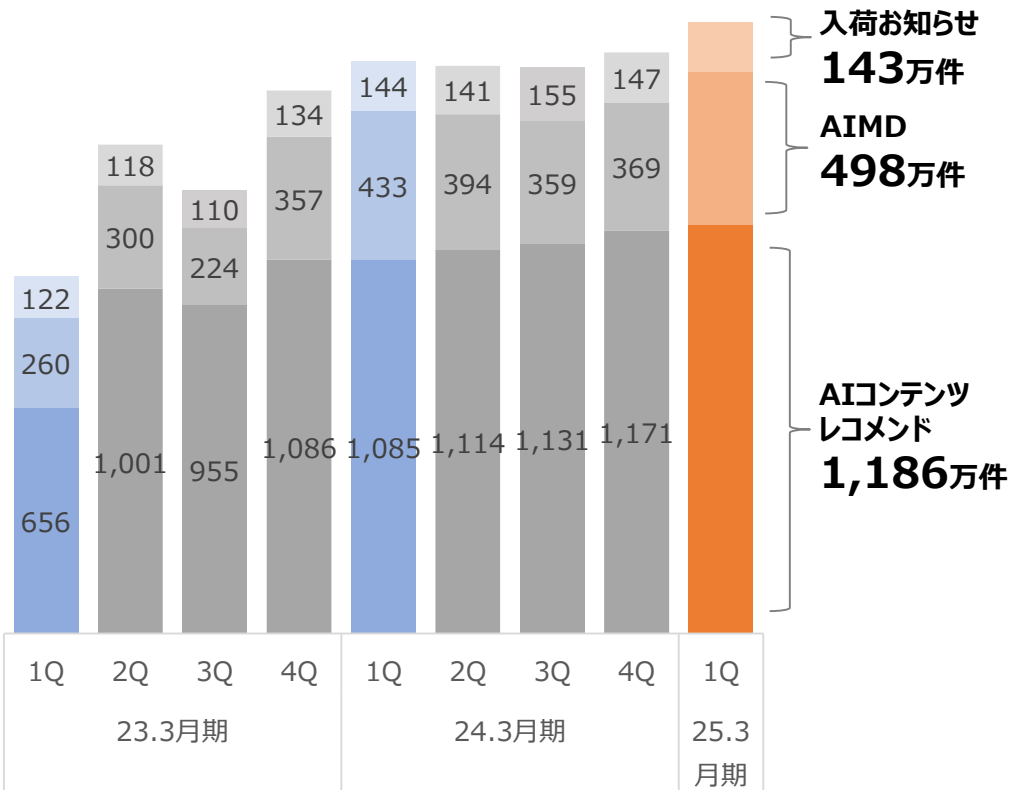
AIによる自動配信は高水準を維持(1Q: **1,827**万件)、LINE配信は強化実施後**16**倍に成長

## 目的別配信数

配信数**1,827**万件 = 約**400**店の実店舗に相当※

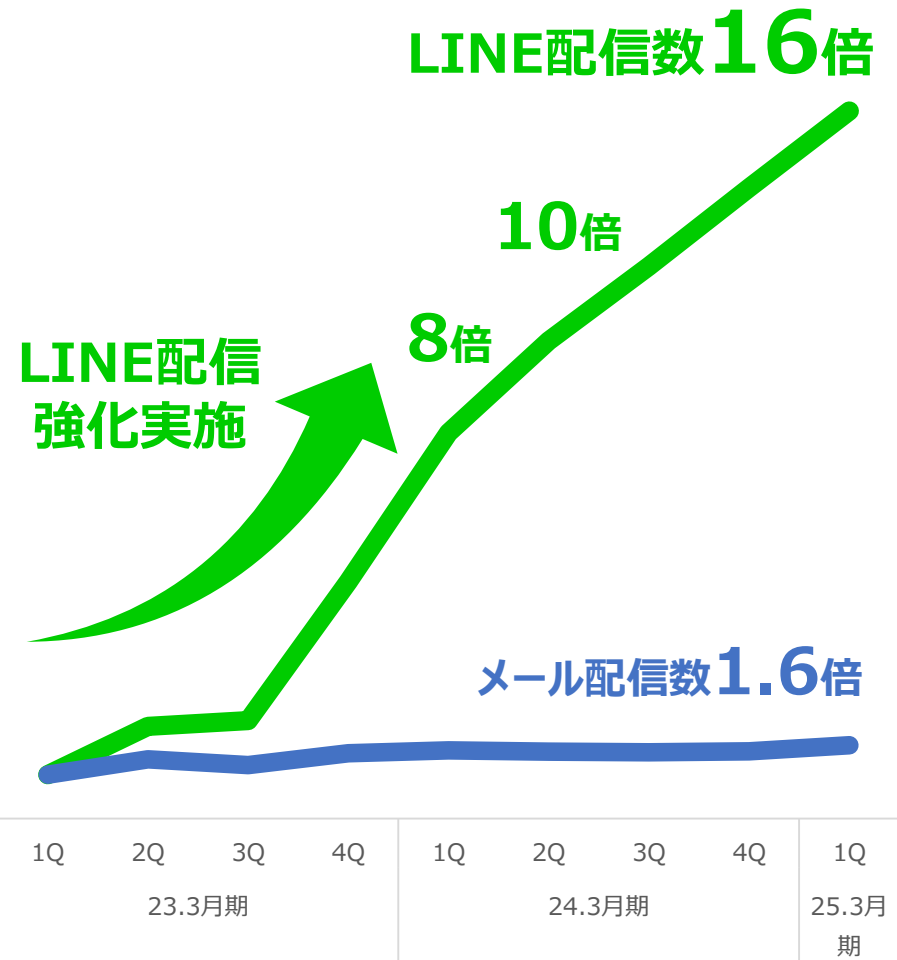
※当社試算：配信数を来店客数に換算した場合

計**1,827**万件



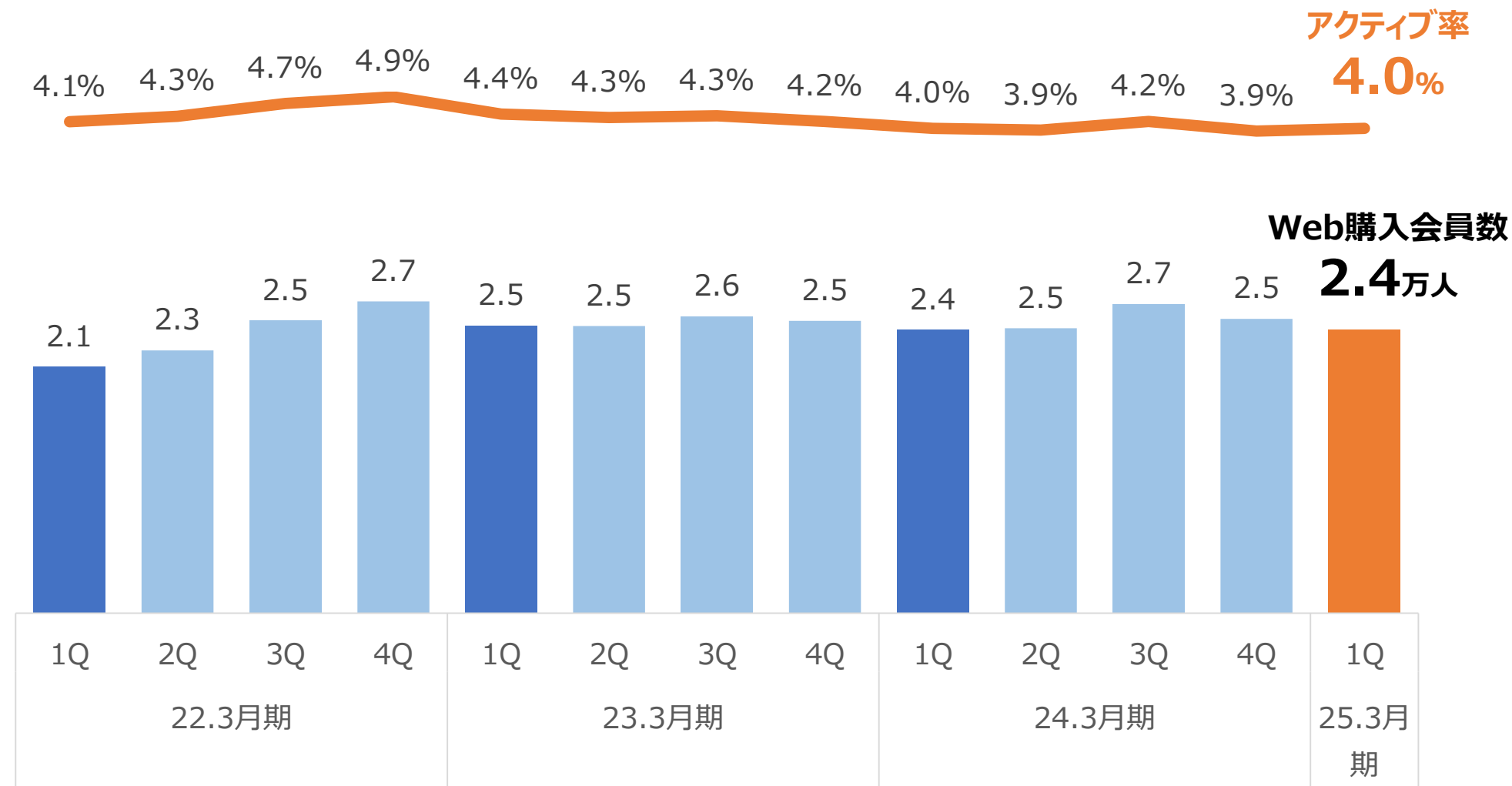
## 媒体別配信増減率

(2023年3月期1Q = 100%)



# Web会員(既存顧客)のWeb購入会員数とアクティブ率※ (1Q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**好調に推移**



※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）



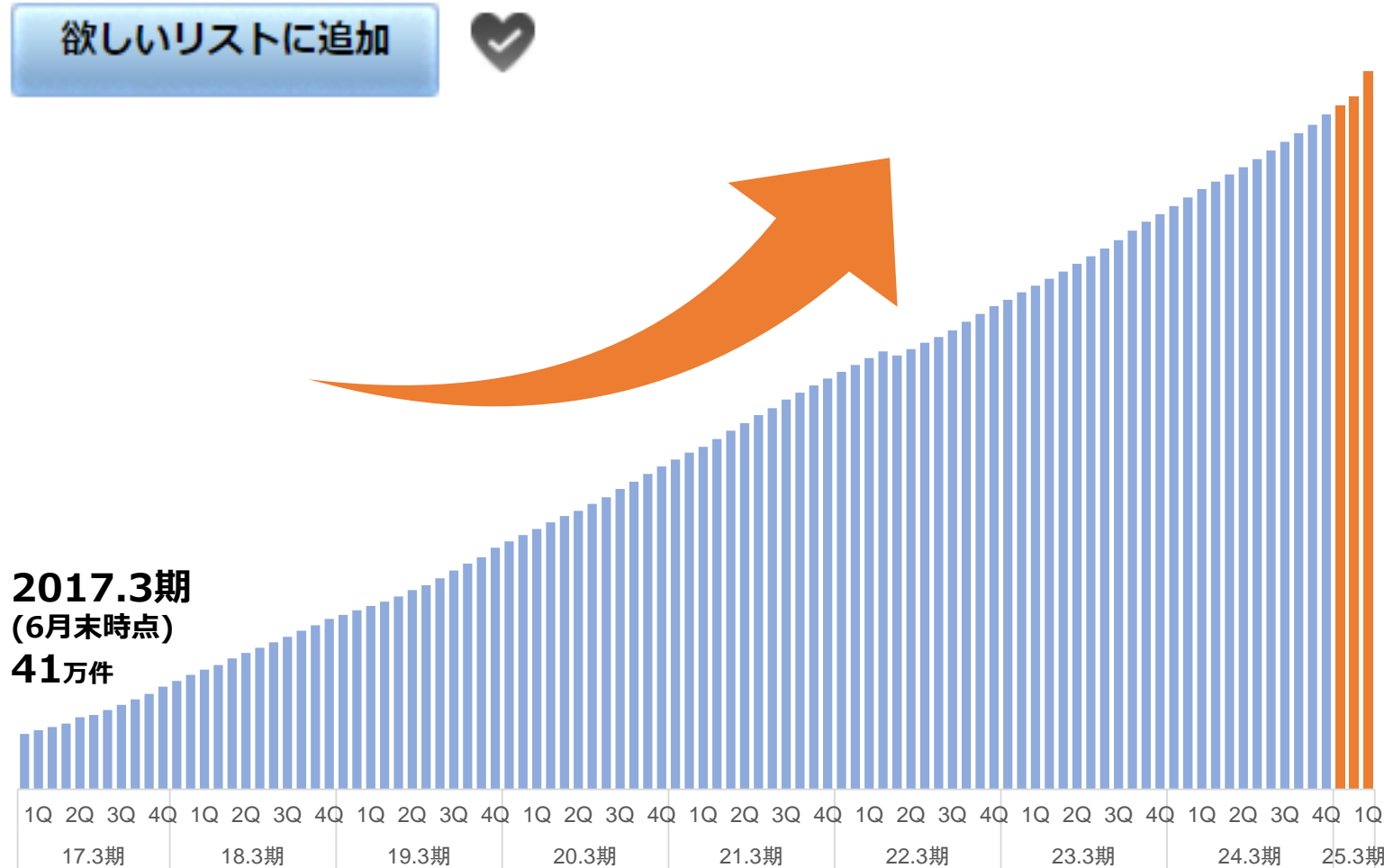
新規登録数は**7～8万件／月**で継続して推移

欲しいリストに追加



欲しいリスト登録数  
(2024年6月末時点)

**235**万件



■ 新規登録数

2024年4月：73,556件

2024年5月：76,575件

2024年6月：73,608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）



1Qの新規登録数は約**2.6万件**と過去最高を更新し、順調に増加

お客様のお手元のスマートフォンに約**50万件／月**の配信

入荷したらお知らせ

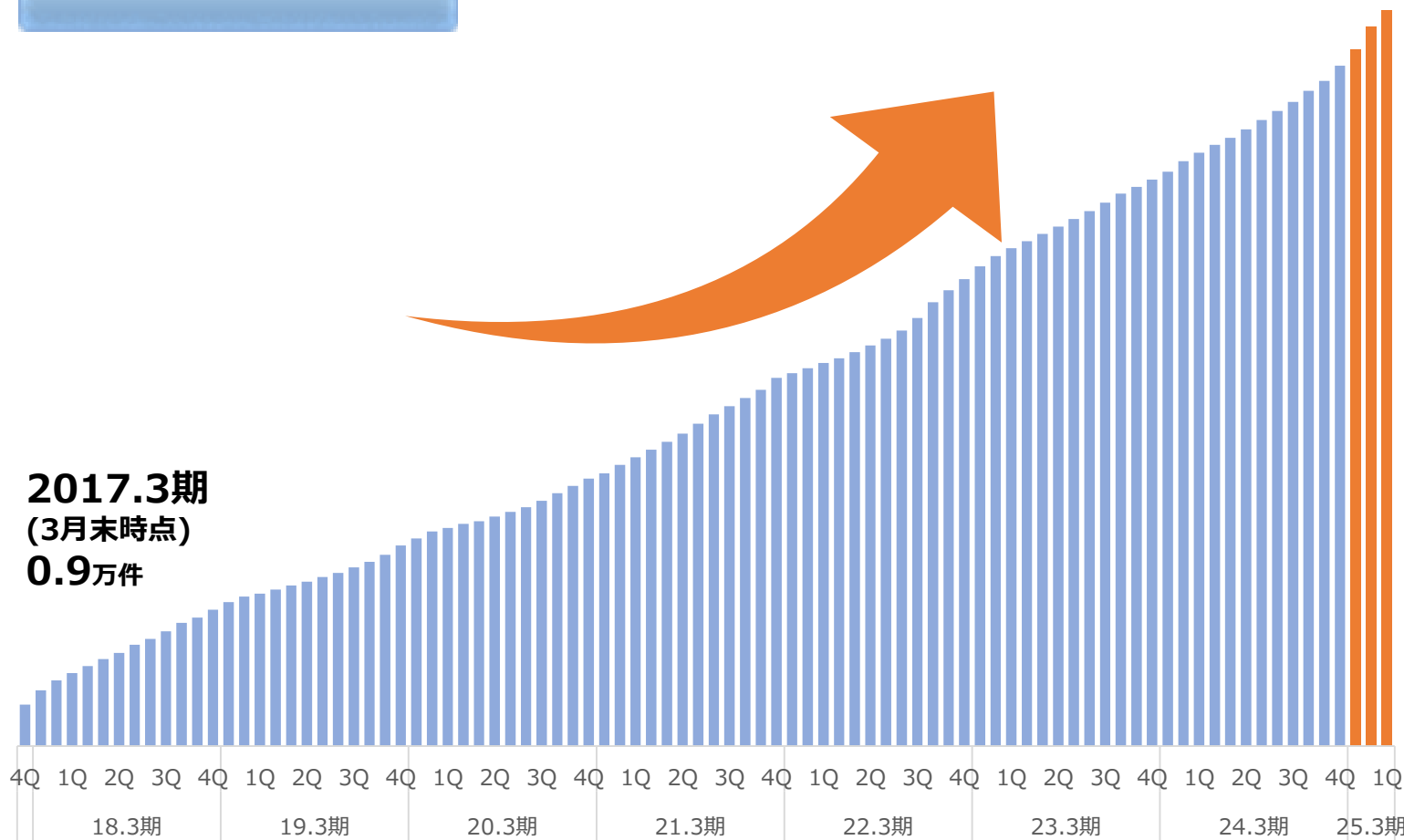


## 入荷お知らせメール 登録数

(2024年6月末時点)

# 16.0万件

2017.3期  
(3月末時点)  
0.9万件



### ■ 新規登録数

2024年4月：7,954件

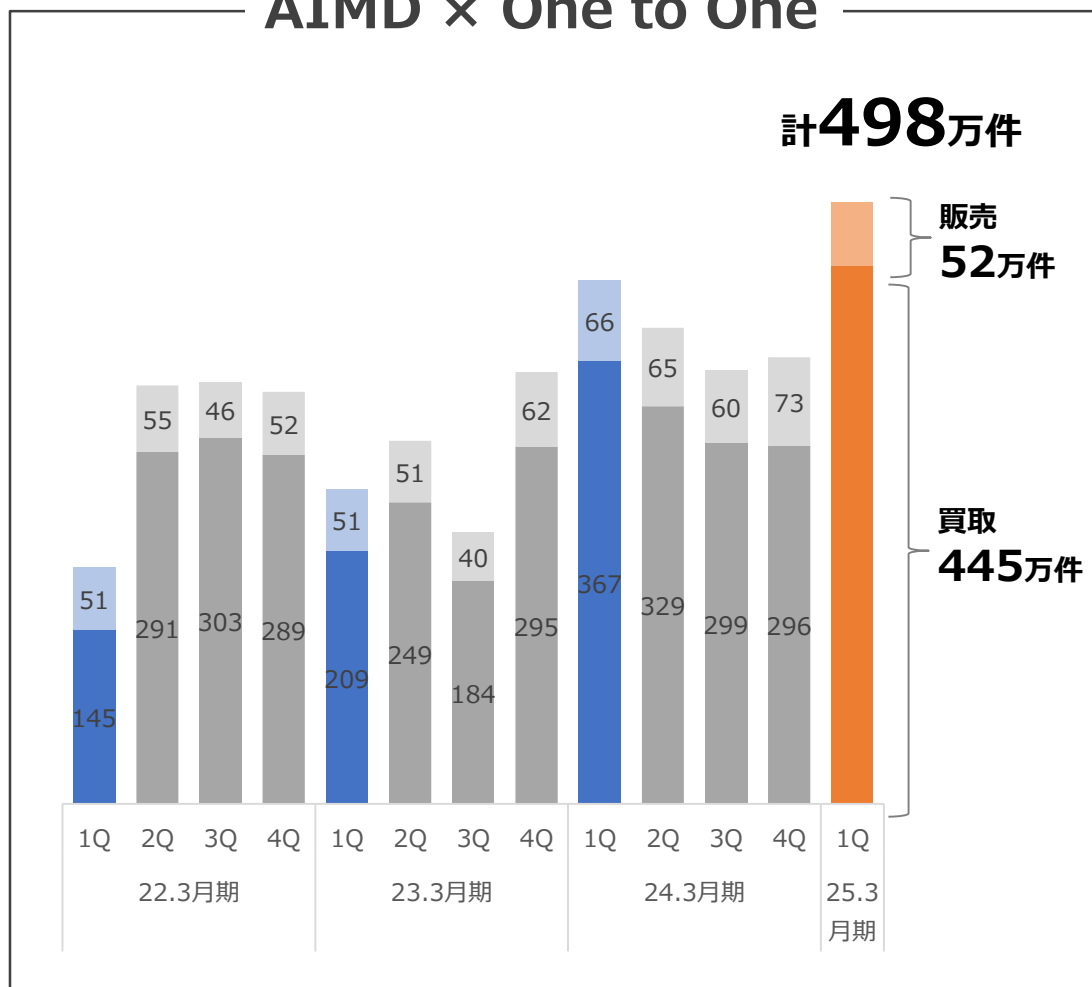
2024年5月：9,517件

2024年6月：8,356件

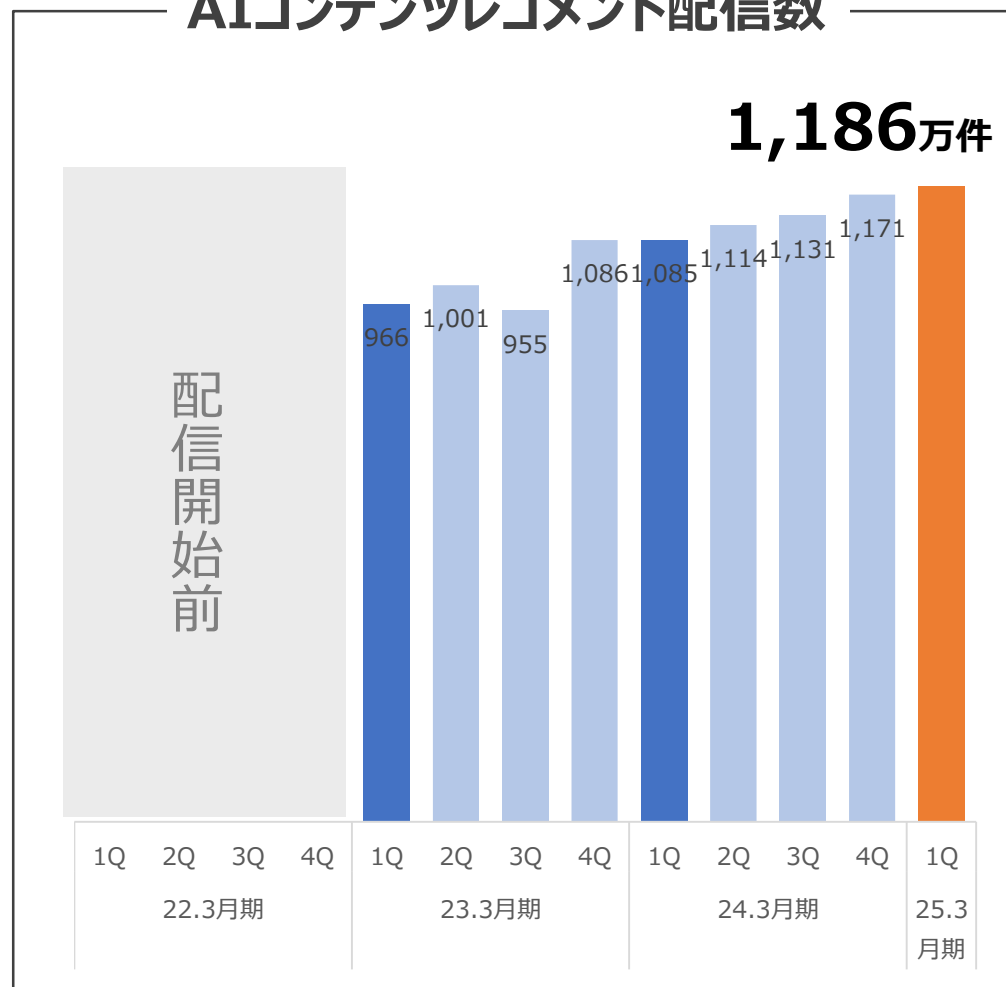
# AIMD × One to One × AIコンテンツレコメンド(1Q単体)

AIMD × One to Oneの配信数は**過去最高を更新**  
AIコンテンツレコメンドの配信数も順調に増加

## AIMD × One to One



## AIコンテンツレコメンド配信数



## 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。