

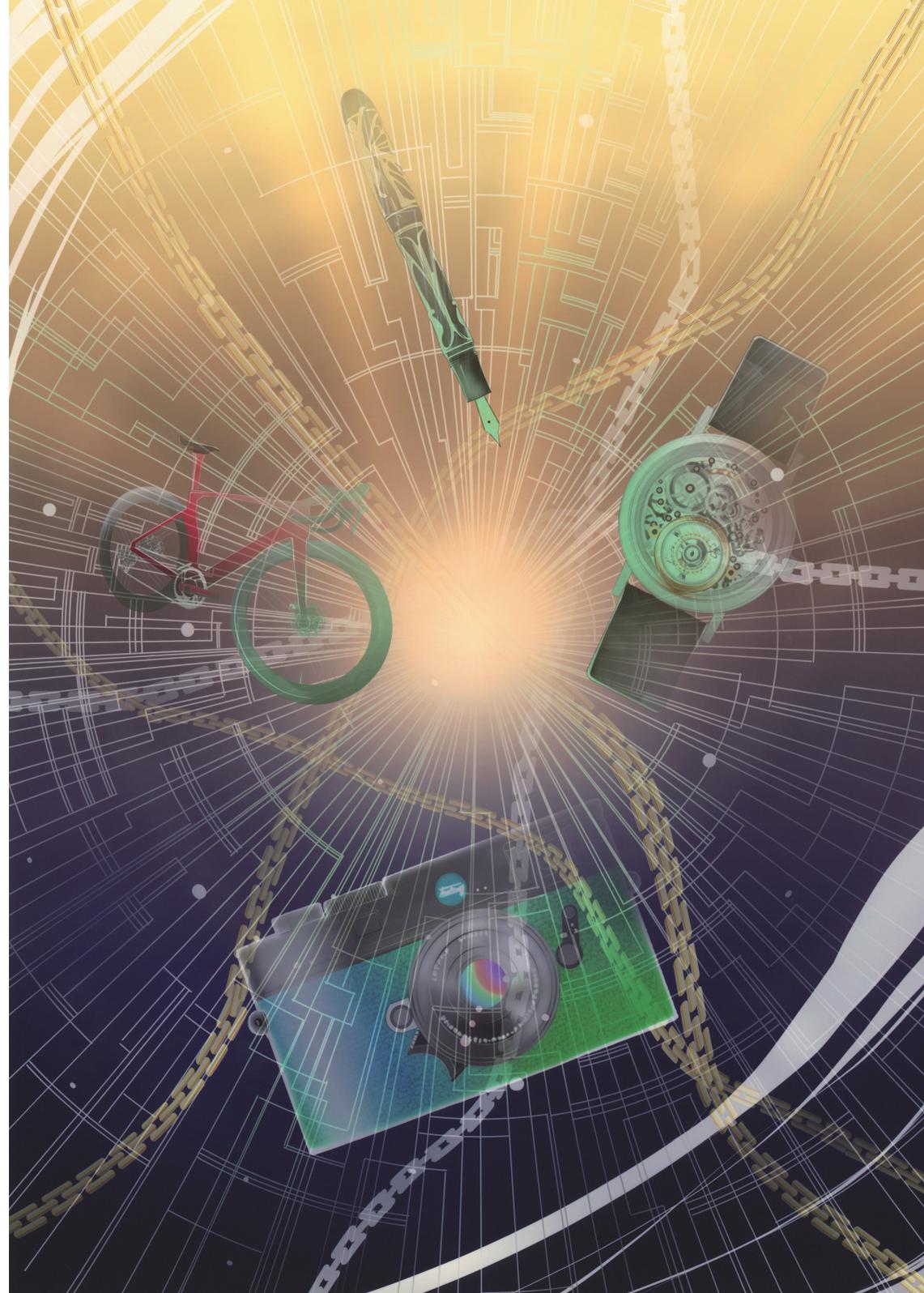
SYUPPIN®

シュッピン株式会社

証券コード:3179

SYUPPIN TIMES

第20期 株主通信 | 2024年4月1日 ▶ 2025年3月31日



Top Interview

EIC企業への変革を目指して テクノロジーを駆使し続けるための基盤の強化

代表取締役社長 小野 尚彦

Q 2025年3月期は
どのような1年でしたか？

主軸のカメラ事業は引き続き新製品の販売やAIの活用による購買動機の創造で堅調に推移した一方で、時計事業は為替変動の影響もあり、第2四半期以降は軟調な推移となりました。

お客様向けサービスとしては、「ショッピングポイントプログラム」のバリューアップを実施いたしました。具体的には、商品購入時にポイント払いを選択された場合でも、購入金額の全額に対して新たなポイントが付与される仕組みです。お客様がお買い物が続けていただく限り「ポイントが永遠に減らない」継続的な価値循環を実現しました。他社にはあまり見られない仕組みだと思いますが、私自身が「せっかく貯めたポイントを使ったら新たなポイントがもらえないのは残念だ」と感じたことがきっかけです。そうした経緯もあって今回バリューアップを実施したのですが、常にお客様視点に立ち、サービスを見直し、そこから新たな価値創出につなげる姿勢は、今後も変わらず大切にしていきたいと考えています。

社内の取り組みとしては、営業本部と情報システム本部のオフィス統合を行いました。EIC(Electronic Intelligent Commerce)企業への変革に向けた基盤整備の一環として、営業本部と情報システム本部が密に連絡を取り合うことができる環境構築は必須だと考えました。また、「小売からの変革」を掲げている中で、人財への投資としてベースアップを実施しました。全社員の基本給を一律20%引き上げ、新卒初任給は月給305,000円に改定しました。小売業としては非常に高水準の待遇となっており、当社が掲げる「小売からの変革」に対して、従業員一人ひとりが意識を持ち、自信と誇りを持って働ける環境づくりを推進しています。

Q 中期経営計画を発表されましたが、
どのような内容でしょうか？

2026年3月期は売上高54,940百万円(前期比4.3%増)、営業利益3,417百万円(同0.6%増)、経常利益3,387百万円(同0.6%増)、当期純利益2,303百万円(同14.0%増)を掲げております。一方で、2027年3月期に基幹システムおよびデータ

Top Interview

ウェアハウスのリプレイスに向けて、今期はAIやテクノロジーを活用した新たなサービス開発を抑制せざるを得ない1年となります。当社としてももどかしさを感じるフェーズではありますが、今後を支えるデジタル基盤の強化を着実に進める重要な1年と位置づけています。そのような中においても、お客様に安心・安全にお買い物を楽しんでいただき、お客様から「選ばれる専門店」であり続けるために、サービス品質の維持と信頼構築に引き続き尽力してまいります。特に、多店舗展開しないビジネス戦略の元、商品に関するデータや作例写真、お客様属性や購買データといった、これまで蓄積してきた貴重なデータを活かしつつ、One to Oneマーケティングを更に深化させていきます。パーソナライズされた情報発信や体験を通して、「お客様とのタッチポイント拡大」を更に強化していくことは、当社の重要な取り組みです。

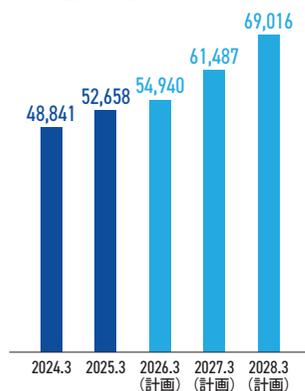
業績ハイライト

業績に関する詳細はIRサイトでご覧ください。決算短信、決算説明会資料などを掲載しております。

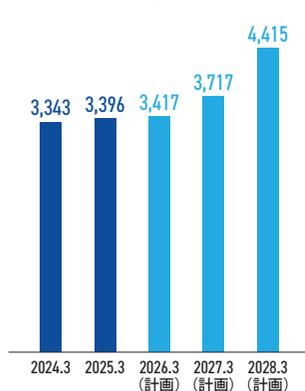
シュッピン株式会社 検索



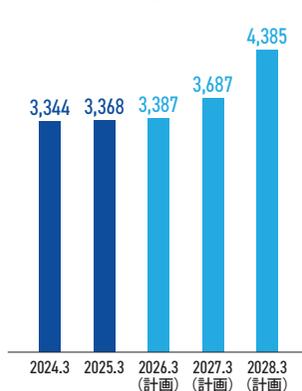
■ 売上高 (百万円)



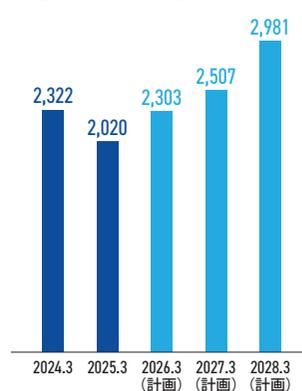
■ 営業利益 (百万円)



■ 経常利益 (百万円)

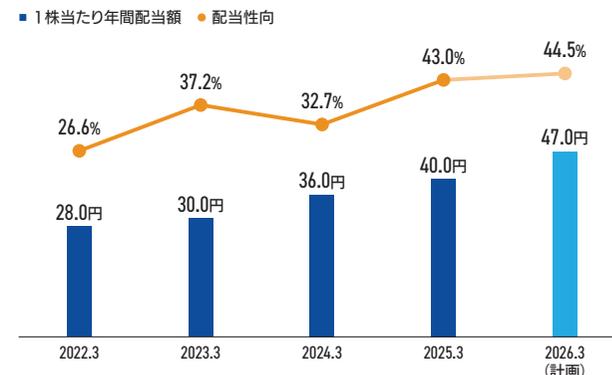


■ 当期純利益 (百万円)



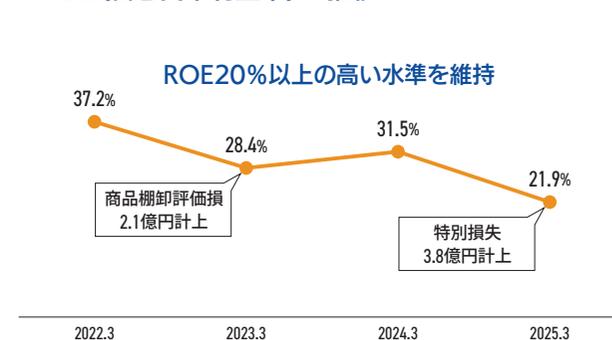
げました。また、自己株式の取得および消却についても、財務状況や市場環境をふまえ、機動的に実行してまいります。

■ 1株当たり年間配当額と配当性向の推移



ROE(自己資本利益率)については、これまで20%以上の水準を維持してきた実績をふまえ、将来的には30%以上の水準を持続的に維持することを目指します。この達成に向け、商品在庫投資やAI活用、システム強化に加え、人的資本への継続的な投資を推進し、資本効率のさらなる向上を図ってまいります。

■ ROE(自己資本利益率)の推移



「本物であること、 本物を知ること」に こだわり、 私たちが選んだ道



「インターネットを利用して、「価値ある商品」を安心、安全に売買ができるマーケットを創造し社会貢献へとつなげる」という行動規範を掲げ、これまでもお客様が安心、安全にお買い物を楽しめる環境や、大切な商品を安心してお売りいただける環境づくりに取り組んできました。

カメラや時計は特に、高価格帯、精密機器でもあるため、創業時から徹底していることがいくつかあります。例えば、修理や動作点検の工程において、あえて自社工房を持たず、各メーカーおよび認定修理業者へ委託することにこだわっています。部品交換においても、純正のメーカー部品でなければ、本来の性能や安全性を保証できないと考えているからです。信頼できる専門機関に委託し、お客様にとって本当に安心できる品質をお届けすることを優先しています。

カメラにおいては、2022年にメーカーの正規修理認定店である株式会社フクイカメラサービスと資本業務提携を結んでおり、両社のもつ強み、技術、人材のシナジー効果を発揮しています。

また、BtoBオークションに頼ることなく、「本物」を知る専門性の高いスタッフがtoCのお客様からの直接買取りにこだわることで、信頼できる商品だけを仕入れています。「本物」へのこだわりが、お客様の信頼につながりマーケット拡大にもつながっていると考えています。

EIC企業への変革

当社は2024年3月期より、EC小売企業から「EIC (Electronic Intelligent Commerce) 企業」への進化を掲げ、最先端のテクノロジー活用と組織体制の両面から、持続的な成長と企業価値の向上を目指しています。この進化の軸となる取り組みは大きく2つです。

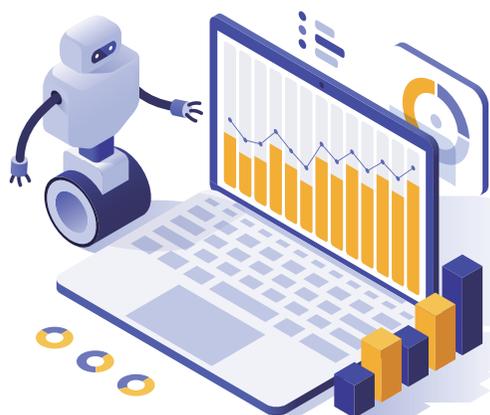
① テクノロジーを駆使した、お客様サービスの構築と業務効率の向上

これまでも、パーソナライズされた記事コンテンツを配信する「AIコンテンツレコメンド」やマーチャンダイジングの最適化、業務効率向上を図るために「AIMD」や「AIサポートMD」を導入してきました。顧客ニーズの変化に対応し、最適なサービスを提案できる体制を整えています。

また、業務プロセスの効率化によってスタッフの負担軽減や労働環境の改善も進め、より本質的なサービス提案に注力できる環境を整えています。

② 組織横断での連携により相互理解を深め、スピード感と柔軟性を持った意思決定を実現

営業部門と情報システム部門の拠点を統合し、最新のオフィス環境でさらなるイノベーション実現を目指します。お客様対応スピードの向上、営業サポート体制の強化や現場発信の改善提案などに対し、スピード感を持って反映が可能となり、柔軟性のある組織へと進化しています。



Topics

1

新しい世界観との出会いの場「カメラはファッション」をテーマにした特別イベント「TOP NOTCH」(トップナッチ)を開催

「カメラはファッションーCamera is Fashionー」というコンセプトのもと、従来のカメラ専門店の枠を超えた世界観を提供するコミュニティイベント「TOP NOTCH」(トップナッチ)を2025年3月に表参道「レストラン Casita」にて開催しました。ファッションやアートに関心がある、これまで接点の少なかったマーケット層の獲得を目指しています。

「マップカメラで買いたい」と思っていただけの理由を自ら創り出す、ブランド価値向上のための挑戦でもあります。今後も、マップカメラだからこそ提供できる体験と価値を追求し、唯一無二のカメラ専門店を目指してまいります。



本イベントは定期的な開催し、今後は全国各地での開催も予定しております。



TOP NOTCH Project member COMMENT

「カメラはファッション」という想いを込めた演出や、高級感のある空間づくり、お洒落な立食スタイルでのおもてなしなどを通じ、マップカメラにしか創れない唯一無二の世界観を表現いたしました。創りあげたイベントの本質が伝わるか不安もありましたが、「自信ある想い」を持つメンバー全員で創りあげたことが、当日を前向きに迎える何よりの支えとなりました。今後もより多くの方へマップカメラの世界観を発信するため、精進してまいります。

Tさん

初めての試みに不安もありましたが、想いや方針を何度も確認し合いながら、チーム全員で支え合い、緊張感の中にも温かさや一体感のある、非常に良い雰囲気準備・運営に臨みました。当日は、笑顔で会話を楽しむゲストの姿が印象的で、胸が熱くなったのを覚えています。今後もオンリーワンでナンバーワンなカメラ専門店「マップカメラ」を目指して、魅力を高めていけるよう、邁進してまいります。

Sさん

YouTube強化第2弾として、動画コンテンツスタジオを新設しました



YouTubeなど動画コンテンツの強化として、自社スタジオを新設しました。これによりコンテンツの質と量の向上に加え、制作の効率化も実現しています。動画の充実化を通じて、お客様とのタッチポイントを拡大し、購買意欲を高める魅力的な情報発信をすることを目指しています。

時代や社会の変化に対応し続けるためには、イノベーションと挑戦の姿勢が不可欠です。EIC企業として、今後もお客様にとってより良いサービスを提供し続ける企業を目指します。

COMMENT



2025年1月、社内スタジオが完成し、コンテンツ制作における新たな挑戦がスタートしました。スタジオは大きく3つに分かれており、それぞれに個性とテーマがあります。まず、西海岸スタイルをイメージした『West Coast Studio』は、ヘリンボーン風の床と、白い板張りに青をアクセントとした壁が特徴です。次に、古き良きニューヨークをイメージした『Old New York Studio』は、レンガ調のヴァンテージアパートメントにアンティーク家具を配し、落ち着いた雰囲気 연출しています。そして、白を基調としたブルックリンスタイルにモダン家具を組み合わせた『Crown Heights Studio』は、洗練された都会的な空間となっています。これら特徴あるスタジオをテーマに応じて使い分けることで、これまでになりにリッチなコンテンツの制作が可能になりました。

今後も、当社が取り扱う価値ある商品をより魅力的に引き立てられるよう、ブランディング向上と商品紹介に力を入れてまいります。

Topics

3

「eBay Japan Awards 2024」で最優秀賞を3年連続受賞

世界最大規模のオンライン・マーケットプレイス「eBay(イーベイ)」における2024年度の顕著な活動が認められ、「eBay Japan Awards 2024」にて最優秀賞である「Seller of the Year (セラー・オブ・ザ・イヤー)」を受賞しました。

その他、「Category Growth Award for Camera」、「eBay mag Award」、「Great Buyer Experience Award」の受賞、Category Growth Award 時計部門でノミネートされています。



Topics

4

レディースブランドサロン「BRILLER (ブリエ)」リニューアルオープン

2024年10月29日にフロアを拡張しリニューアルオープンしました。女性が「生き生きと輝いた時間を過ごすことを大切に」というコンセプトのもと、フランス語で「輝く」という意味の「BRILLER」を屋号としています。

「お買い物を優雅なひとときで」をモットーに、新たな空間で、お客様の暮らしに心地よさと輝きをもたらすことを目指します。



もっと知りたい SYUPPIN®

COMMENT

カメラ専門店「Map Camera」で、接客をはじめ、SNSやブログの更新にも携わっています。

入社当初は知識もなく不安もありましたが、日々の学びを積み重ねることで、今では自信を持ってお客様をご案内できるようになりました。

特に、お客様が笑顔でお帰りになる瞬間には、大きなやりがいを感じています。

また、職場は相談しやすく、アイデアを尊重してくれる風土があり、そんな環境が自分の成長を後押ししてくれています。

今後は、これまでの経験を活かしながら、自分なりの視点で提案を行い、より良いサービスの提供につなげていきたいと考えています。



Map Camera 事業部 2024年度 新卒生
Mさん

高級時計専門店「GMT」で、接客をはじめ、ブログ執筆やYouTube動画の台本作成・撮影に携わっています。1,900万円の時計をご購入されたお客様に「この店員さんから買いたい」と言ってもらえたことは、大きなやりがいを感じた印象深い経験です。

入社当初は、高級時計店にふさわしい所作や立ち居振る舞いに自信がなく不安もありましたが、「高級志向」を大切にする職場で、言葉遣いや自己プロデュース力を磨いてきました。

今後は、培った接客力を活かし、言葉の壁を越えて海外のお客様にも信頼される対応に挑戦していきたいと考えています。



GMT 事業部 2024年度 新卒生
Oさん

株主優待制度のご案内

当社専門店で使用できるご優待券を進呈

価値ある新品・中古品の購入や売却にも使える



万年筆やノートなど身近な商品も購入できる

▶ 贈呈基準

毎年3月末日の株主名簿に記載または記録された、100株以上の当社株式を保有する株主様を対象に下記の枚数を贈呈いたします。

保有株式数	枚数 [※]
100株～299株	1枚
300株～999株	2枚
1,000株～9,999株	3枚
10,000株～	5枚

※ 継続保有期間2年以上の株主様には1枚追加して進呈いたします。継続保有期間2年以上の株主様とは、株式数100株以上を保有し、毎年3月末日に確定する株主名簿に同一株主番号で3回以上連続して記載または記録されている株主様を指します。

▶ 優待内容

当社専門店での商品購入・売却金額について、以下の通り優待させていただきます。1回のお取引(商品購入または売却)につき1枚のみご利用いただけます。

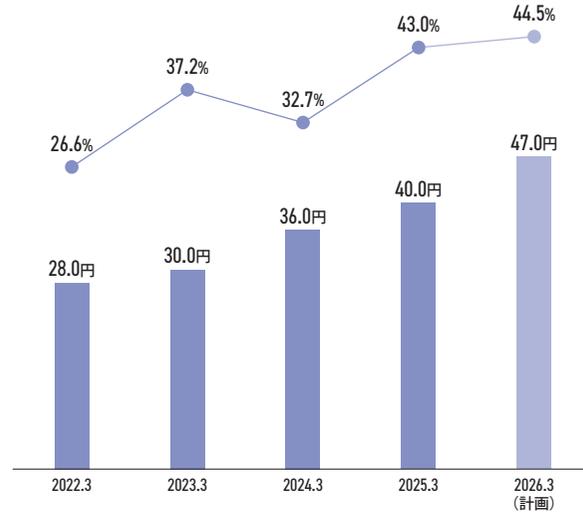
- ご購入の場合：5,000円割引
(5,000円未満の商品購入時は商品購入額分の割引)
- ご売却の場合：5%上乘せ
(当社買取見積額100万円を上限とします)

▶ ご利用期限 2026年6月30日まで

配当

- ✓ 配当性向40%～50%を基準として、利益成長に応じた安定継続配当方針
- ✓ 今後も積極的な利益還元を行う方針

- 1株当たり年間配当額
- 配当性向



会社概要

(2025年3月31日現在)

会社名	シュッピン株式会社
本社所在地	東京都新宿区西新宿1丁目14番11号 Daiwa西新宿ビル3階
設立	2005年8月4日
資本金	541,912,519円
従業員数	250名

役員

(2025年6月25日現在)

代表取締役社長	小野 尚彦
常務取締役	齋藤 仁志
取締役	岡部 梨沙
社外取締役	村田 真一
社外取締役	滝ヶ崎裕二
社外取締役	草島 智咲
常勤監査役	森園 睦子
監査役	遠藤 直仁
監査役	横山 敬子

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで	同連絡(郵送先)および電話照会先	東京都府中市日鋼町1-1 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-232-711 (フリーダイヤル) 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
剰余金の配当基準日	3月31日 (中間配当を行う場合は9月30日)	公告掲載方法	電子公告により行う
定時株主総会	毎年6月下旬	株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社