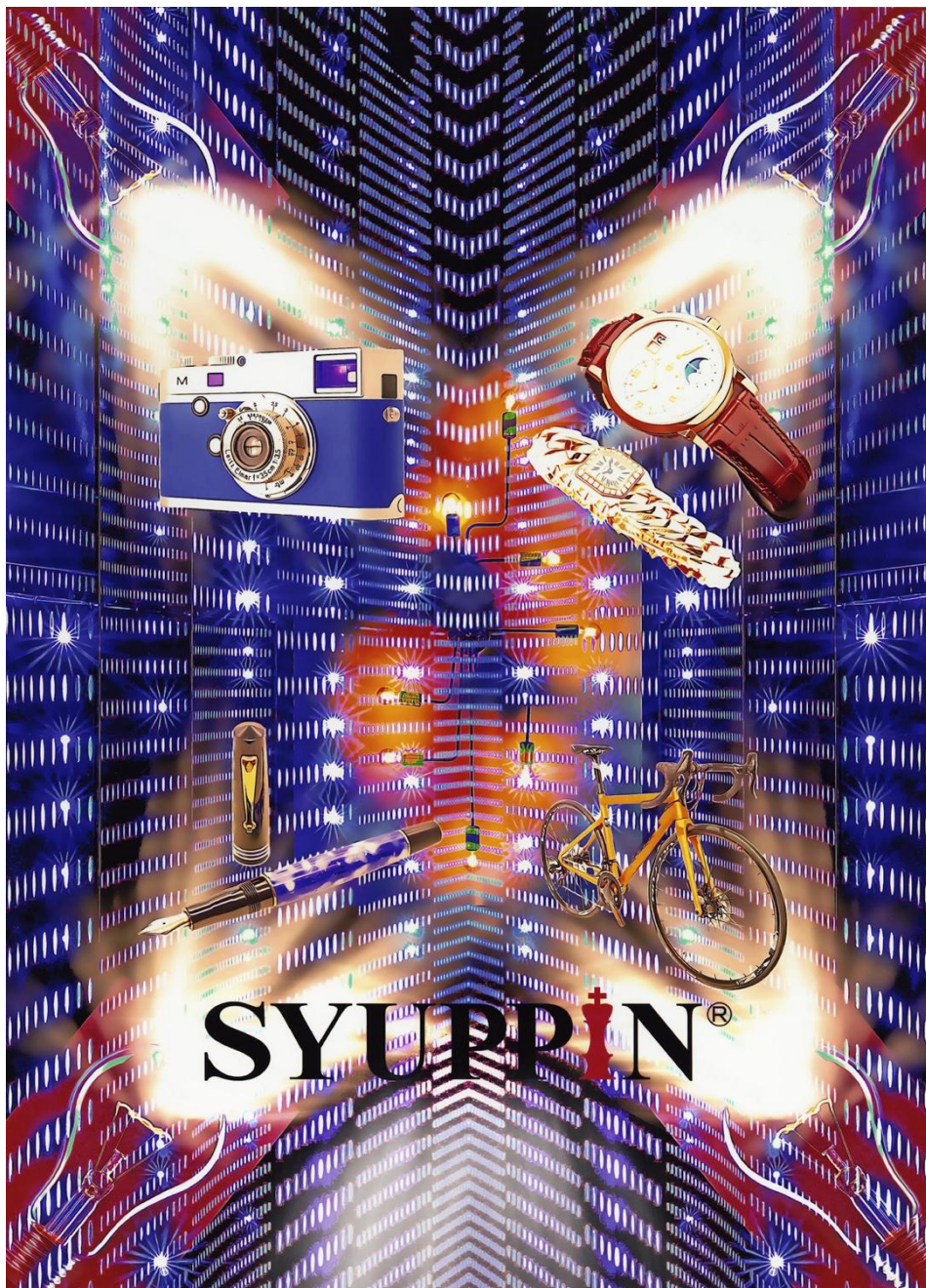




 Paralymp Art®
障がい者アートを応援しています

2027年3月期 第1四半期 決算補足資料



目次

- | | |
|-----------------------|------|
| 1. 新体制での経営方針 | P.2 |
| 2. 2027年3月期第1四半期 決算概要 | P.4 |
| 3. Appendix | P.14 |



1. 新体制での経営方針

新体制での経営方針



- ECプラットフォーマーとして、「独自のビジネスモデル」を高度化すべく、新体制にてガバナンス強化を図りつつ、現中期経営計画の見直しも含めた成長戦略の策定に着手しております(※)。
- ECプラットフォーマーとしての「独自のビジネスモデル」の高度化と同時に、資本効率(ROIC/ROE等)の極大化とキャッシュフロー創出による企業価値向上の実現に注力していきます。

新体制における成長戦略（骨子）

- ① ガバナンス強化
- ② 国内事業の拡大
- ③ 海外ビジネス強化
- ④ キャピタルアロケーション戦略

①ガバナンス強化

- ・ 社外取締役による監督機能の強化(モニタリング・ボード体制)
- ・ 指名報酬委員会の社外取締役のみでの構成
- ・ 再発防止策の徹底(進捗は開示報告)
- ・ IR/SRの強化(社外取締役の参画等)



②国内事業

<カメラ事業>

- ・ ECリプレイス、各メーカーとの取り組み強化、店舗/物流等の見直し等々による更なる事業拡大を企図

<時計事業>

- ・ toCに加えtoB/アライアンス等にて販路拡大を実現し、回転率の改善、在庫の適正化/圧縮、利益の最大化を企図

③海外ビジネス

<カメラ・時計・筆記具共通>

- ・ 新たなプラットフォームへの出店加速
- ・ 外部パートナーの活用も含めた海外進出の検討

④キャピタルアロケーション戦略

- ・ 資本効率(ROIC/ROE等)の極大化とキャッシュフロー創出による企業価値向上に向けた適切なキャピタルアロケーションを検討



2. 2027年3月期第1四半期 決算概要

決算ハイライト（1Q累計）



1 Qでの前年対比では**売上高:96.1%、営業利益：61.8%**と
売上・利益ともに下回る

前年対比実績

売上高

12,176
百万円

11,706
百万円

2026年1Q

2027年1Q

営業利益

421
百万円

260
百万円

2026年1Q

2027年1Q

通期計画・1Q進捗率

売上高

55,098
百万円

進捗率
21%

11,706
百万円

営業利益

2,754
百万円

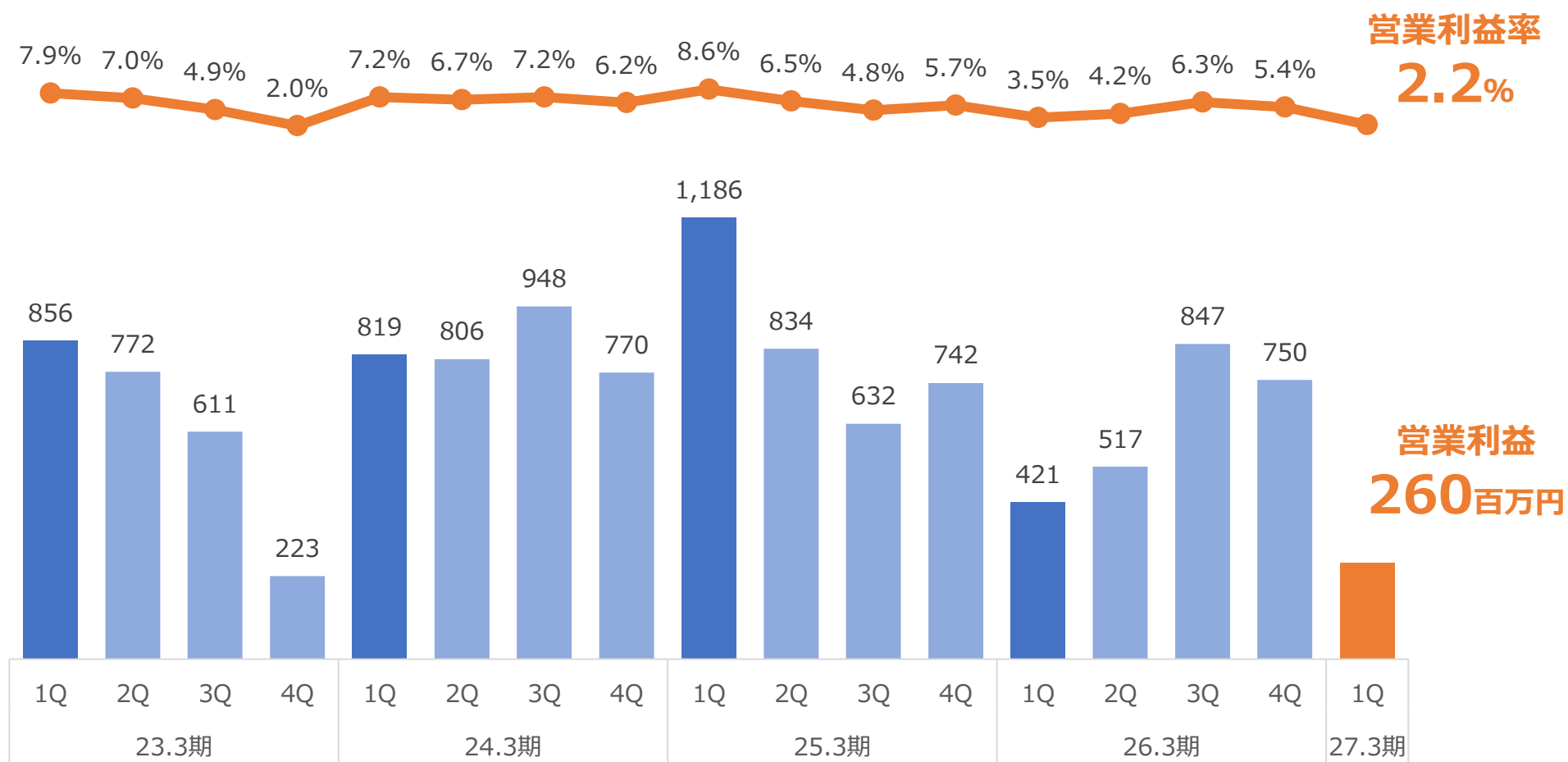
進捗率
9.5%

260
百万円

営業利益・営業利益率推移



売上総利益の減少に加え、人件費やシステム関連費用等を中心とした
販管費の増加により、営業利益率は**2.2%**となる

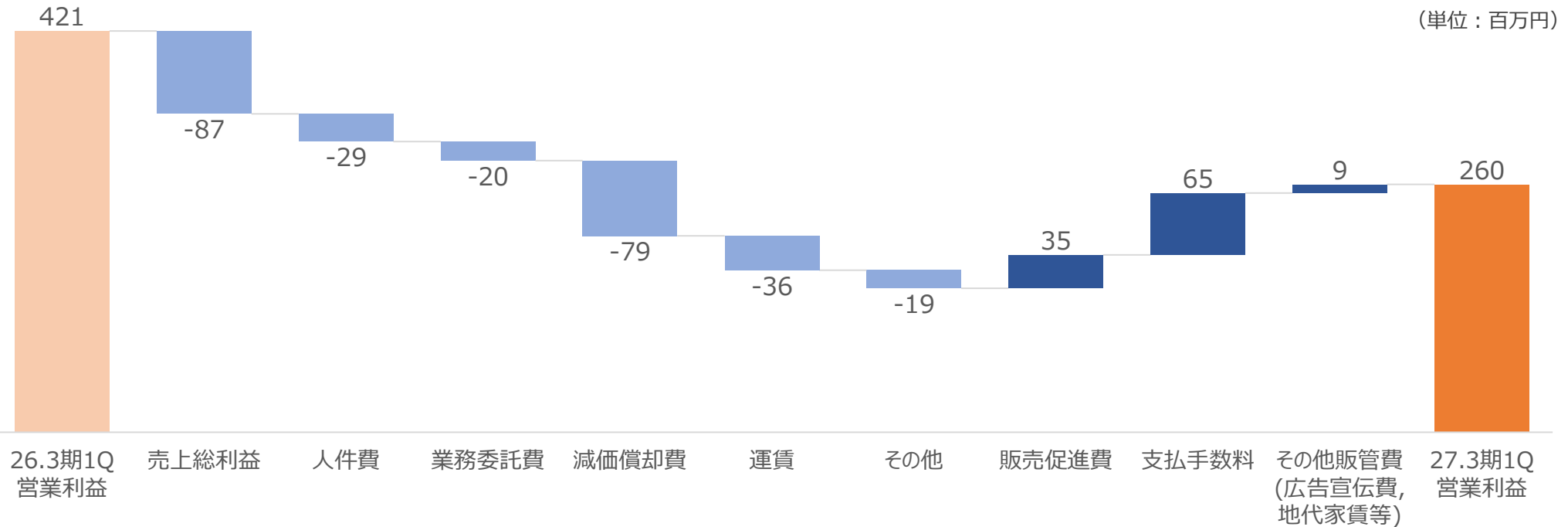


営業利益の増減要因（1Q）



売上総利益の減少に加え、人件費やシステム関連費、
運賃、その他費用等の販管費増加により、営業利益は減益

※販売管理費についてはP.11に詳細を記載しております。



販管費増加の主な要因



人件費

各種手当の拡充や
ベースアップにより増加



業務委託費

基幹システム入れ替え
に伴う運用費の増加



減価償却費

新基幹システム運用
開始に伴う償却



運賃

売上減少に伴い配送料
は減少、一方で関税の
大幅増加あり



その他

ガバナンス強化に向けた
専門家費用等の発生含む

※百万円未満切り捨て

※「その他販管費」は広告宣伝費、地代家賃等のその他販管費の増減をまとめたもの

2027年3月期第1四半期 損益計算書 (PL)



売上高:前年同期比 : 96.1%、経常利益 : 58.0%

※基幹システムのリプレイスに伴い発生した不具合への対応費用は特別損失として約2.2億円を計上

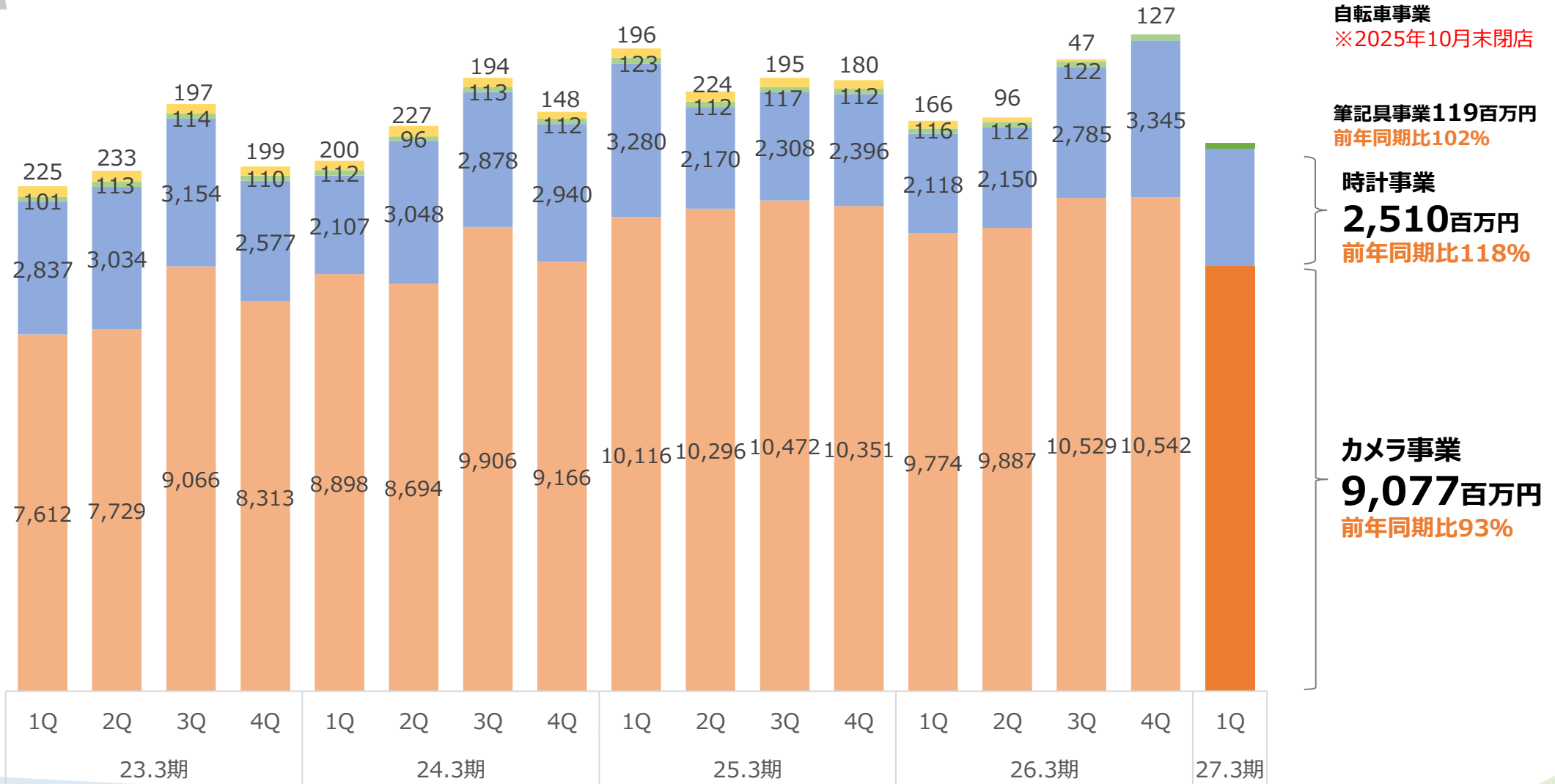
(単位 : 百万円)

	26.3期 1Q		27.3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	12,176	—	11,706	—	96.1%	12,916	90.6%
売上総利益	2,163	17.8%	2,075	17.7%	95.9%	2,476	83.8%
販売管理費	1,741	14.3%	1,814	15.5%	104.2%	1,990	91.2%
営業利益	421	3.5%	260	2.2%	61.8%	486	53.6%
経常利益	422	3.5%	244	2.1%	58.0%	480	51.0%
特別損失	—	—	226	—	—	—	—
当期純利益	283	2.3%	2	0%	0.8%	329	0.7%

売上高推移（事業別）



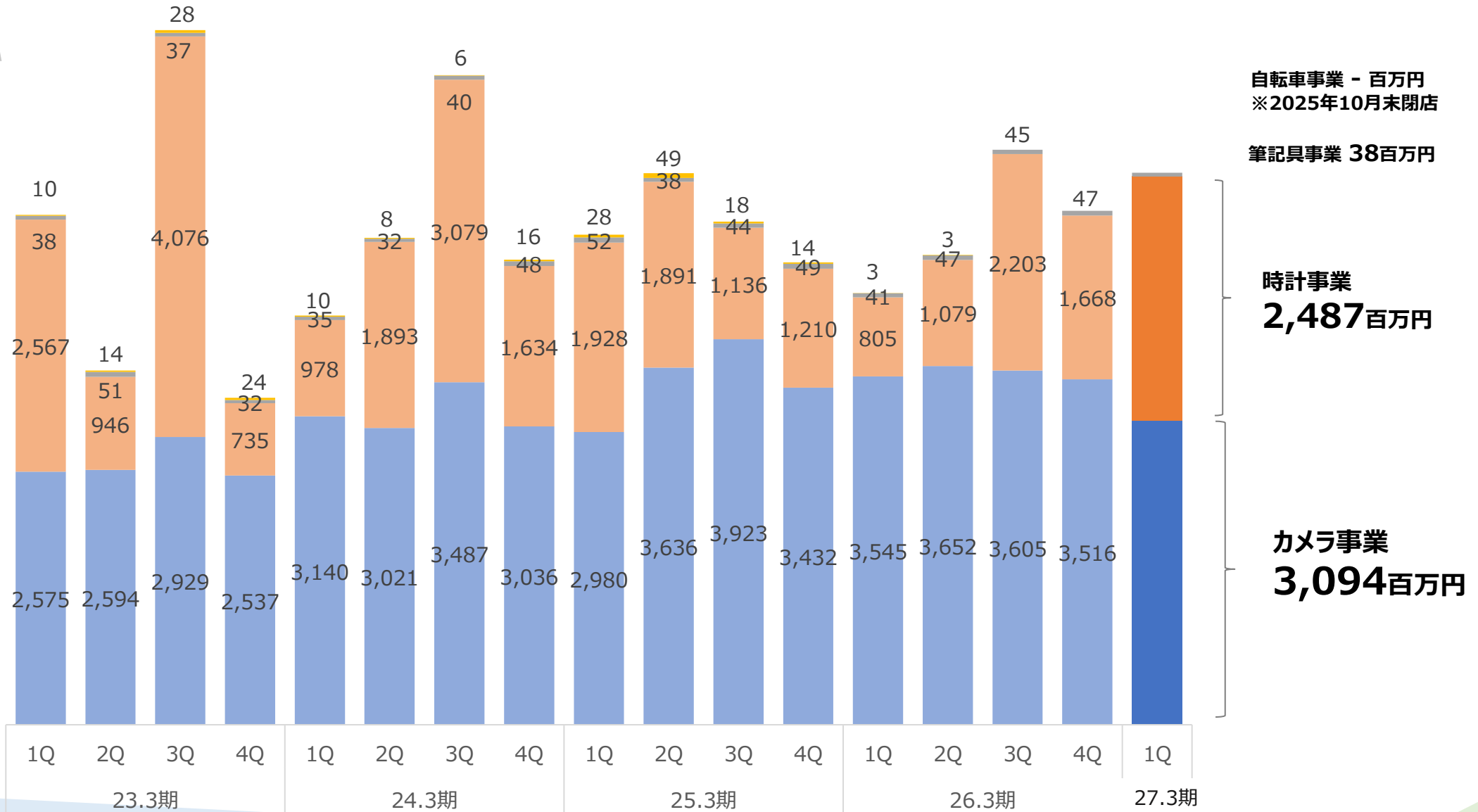
- カメラ事業：基幹システムのリプレイスに伴うEC停止・営業制限等の影響を受け、前年同期比減収
- 時計事業：円安基調を背景とした免税売上の堅調な推移により、前年同期を上回る



買取金額推移（事業別）



- カメラ事業：基幹システムの影響下においても、買い替えサイクルは5月以降堅調に推移
- 時計事業：ラインナップ拡充の為、仕入れを強化中



販売管理費推移（1Q単体）



人件費やガバナンス強化に向けた費用の発生により、販管費は前年を上回る

※()内は売上比

1,741百万円
(14.3%)

1,814百万円
(15.5%)

前年比増減率
(売上比) 前年比増減額

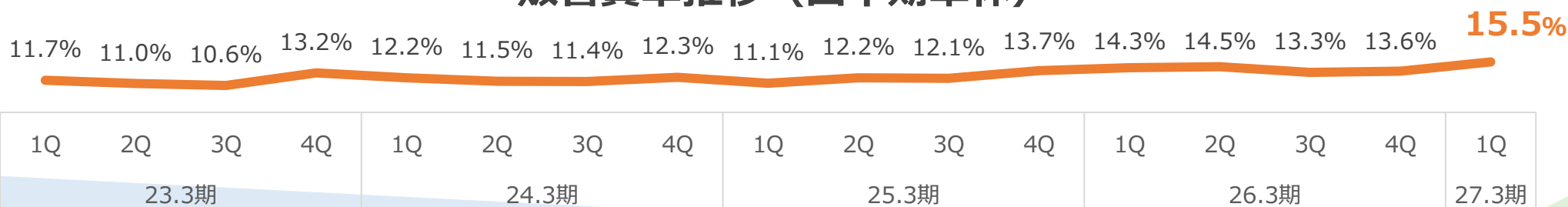
販売管理費計 1.2pt 73百万円

運賃	0.3pt	36	百万円	● 売上減少に伴い配送料は減少、一方で関税の大幅増加あり
その他	0.2pt	19	百万円	● ガバナンス強化に向けた費用の発生
広告宣伝費	▲0.1pt	▲10	百万円	● 基幹システム運用開始に伴う償却
減価償却費	0.7pt	79	百万円	
地代家賃	0.0pt	▲2	百万円	
業務委託費(システム費)	0.2pt	20	百万円	● 基幹システムリプレイスに伴う費用の増加
販売促進費	▲0.2pt	▲35	百万円	● 買取・下取見積りUP、株主優待券等
支払手数料	▲0.4pt	▲65	百万円	● 売上連動による
人件費	0.4pt	29	百万円	● リスキリング手当の増額など人的資本への投資に加え、前期実施のベースアップにより、一人当たり人件費が増加

26.3期 1Q

27.3期 1Q

販管費率推移（四半期単体）



2027年3月期第1四半期 貸借対照表 (BS)



価値ある商品への在庫投資の継続により、純資産は増加

(単位：百万円)

	26.3期末	27.3期 1Q末	
		実績	増減
流動資産	14,502	15,770	1,268
└現預金	1,814	1,986	171
└商品	8,999	10,131	1,131
固定資産	3,594	3,432	▲161
└ソフトウェア	2,023	1,908	▲115
└ソフトウェア仮勘定	25	25	0
資産合計	18,096	19,202	1,106
流動負債	6,267	8,502	2,234
固定負債	1,573	1,440	▲133
負債合計	7,841	9,942	2,101
純資産合計	10,254	9,259	▲995
負債・純資産合計	18,096	19,202	1,106

2027年3月期第1四半期 事業別概況（1Q単体）



（単位：百万円）

※()内は売上構成比	販売チャネル	26.3期1Q	27.3期		トピックス
			1Q	前年同期比	
 Map Camera® カメラ事業 (77.5%)	・EC売上	8,567	7,232	84.4%	● 基幹システムリプレースの影響により、売上高・営業利益ともに前年同期を下回る
	・店舗売上	1,207	1,844	152.8%	
	売上計	9,774	9,077	92.9%	
	営業利益	942	641	68.1%	
 GMT 時計事業 (21.4%)	・EC売上	1,138	989	87.0%	● 円安基調を背景に、免税・店舗売上が堅調に推移。ECと店舗で在庫を共有しているため、在庫配分の影響によりEC売上は相対的に抑制。
	・店舗売上	980	1,520	155.0%	
	売上計	2,118	2,510	118.5%	
	営業利益	▲32	54	—	
 KINGDOM NOTE® 筆記具事業 (1.0%)	・EC売上	83	74	88.9%	● システムの影響がありながらも、限定商品のラインナップ拡充や中古商品の販売価格適正化に取り組み、売上、営業利益は堅調に推移
	・店舗売上	32	44	135.4%	
	売上計	116	119	102.0%	
	営業利益	14	22	154.6%	
 CROWN GEARS 自転車事業 (0.0%)	・EC売上	154	0	—	● 2025年10月末のECサイト・店舗閉店
	・店舗売上	12	0	—	
	売上計	166	0	—	
	営業利益	▲14	0	—	
合計	・EC売上	9,943	8,297	83.4%	● 基幹システムリプレースの影響により、EC売上高および全体売上高は前年を下回る
	・店舗売上	2,232	3,409	152.7%	
	売上計	12,176	11,706	96.1%	

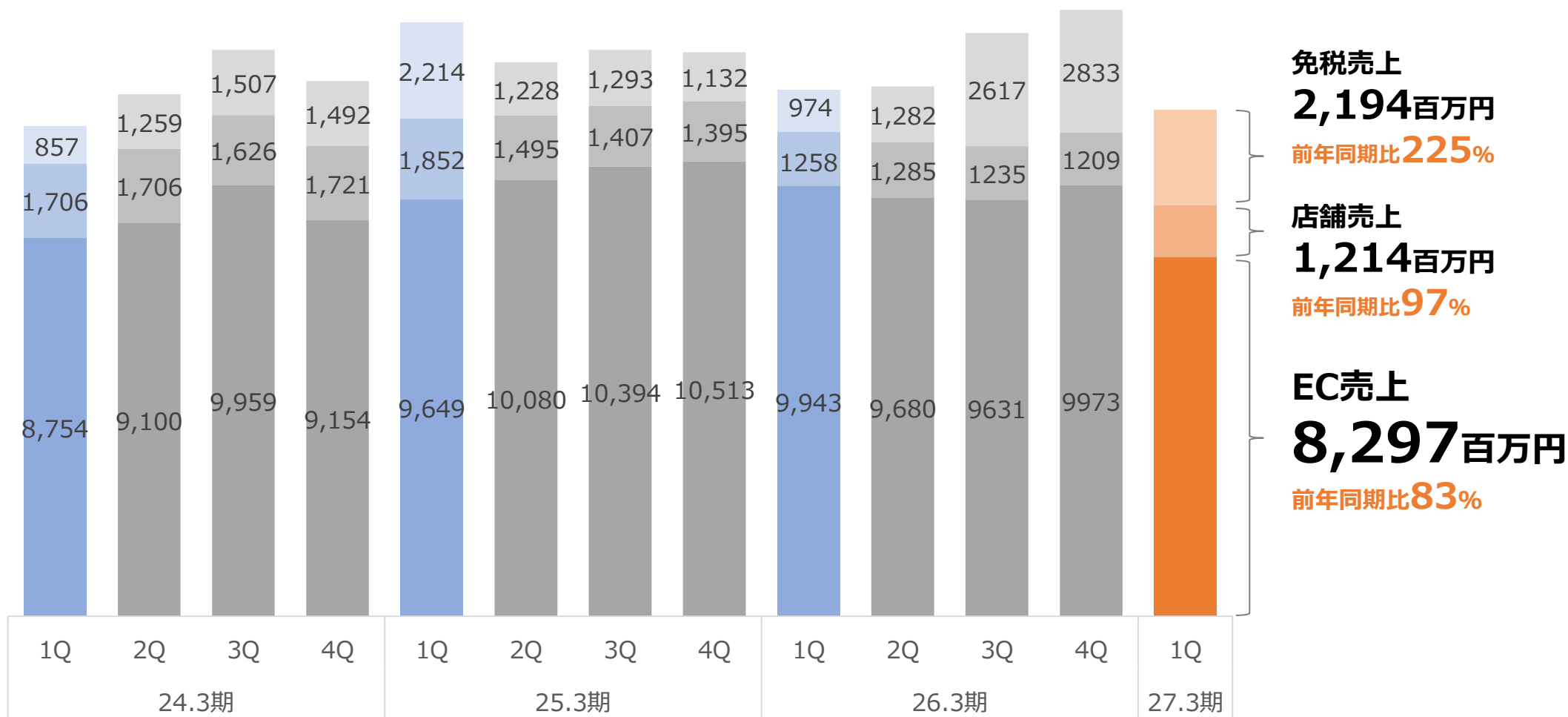


3. Appendix

売上高推移（販売チャネル別・四半期）



- EC売上高：基幹システムリプレイスの影響により前年を下回る
- 免税売上高：円安基調を背景に堅調に推移

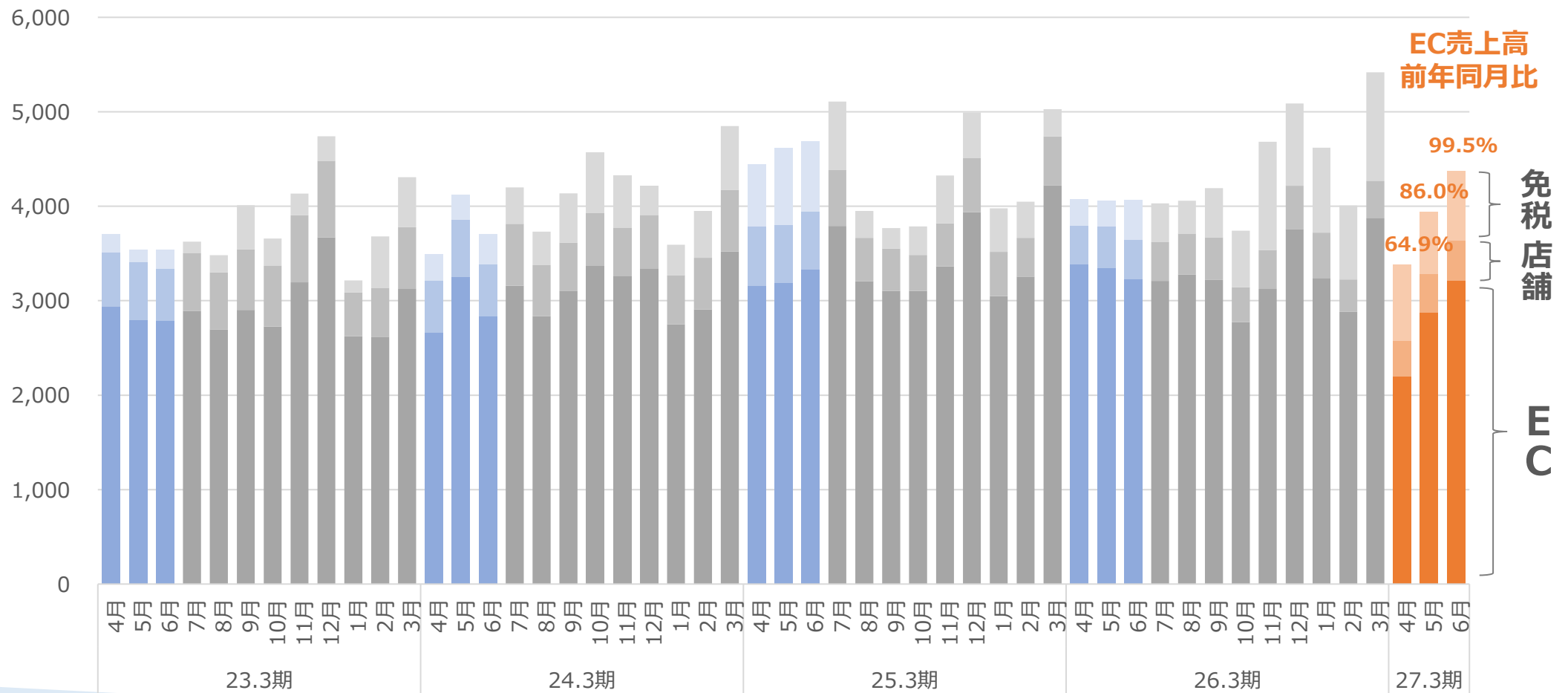


売上高推移（販売チャネル別・月次）



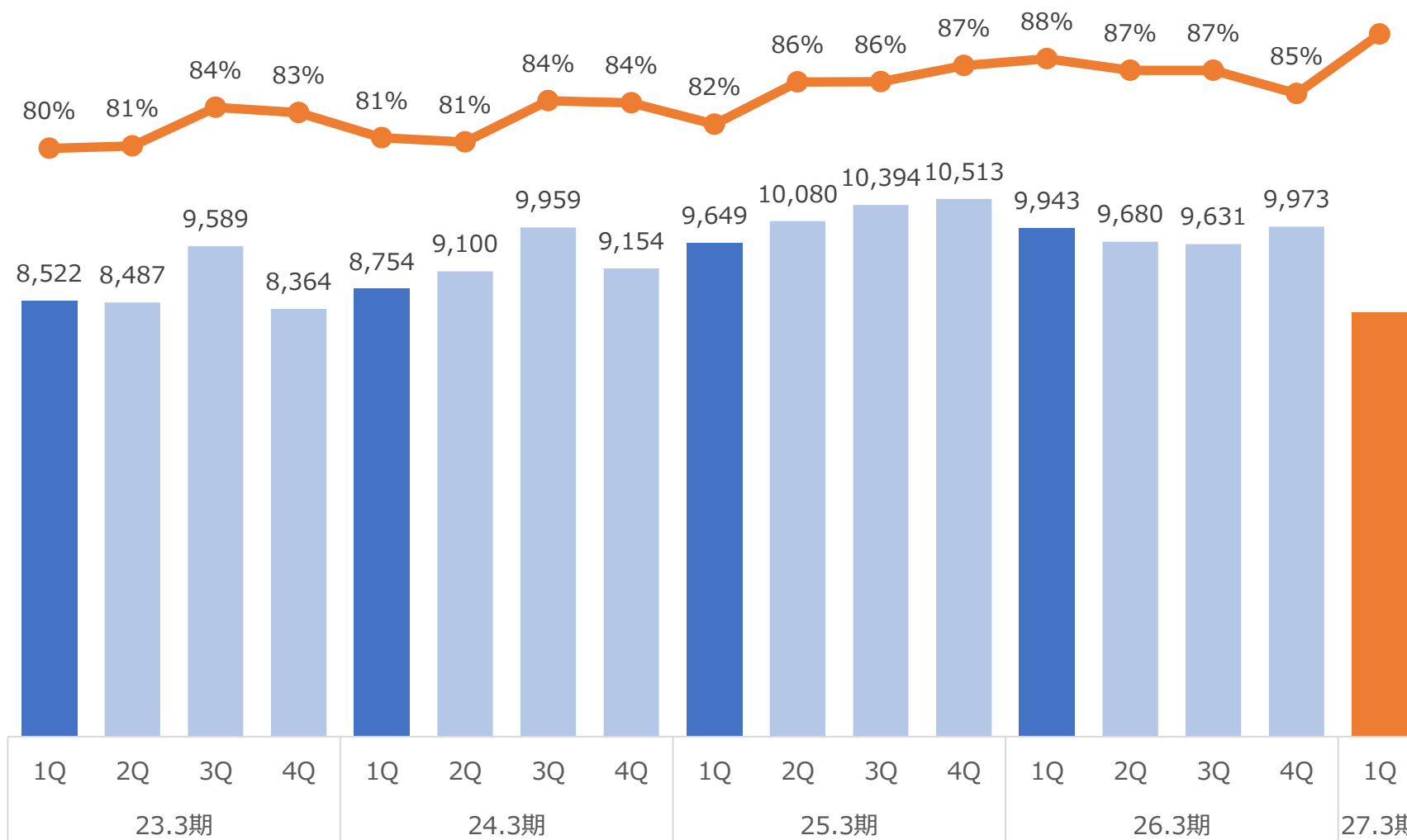
- EC：基幹システムリプレースの影響により前年を下回るも、5月以降は回復基調で推移
- 店舗：概ね前年並みで推移
- 免税：円安基調を背景に高水準で推移

（単位：百万円）



売上高推移（EC）

基幹システムリプレイスに伴うECモール（楽天市場・Yahoo!ショッピング等）の一時休止の影響もあり、自社サイト売上構成比が上昇



自社サイト比率

90.1%

前年同期比 +1.5%

EC売上

8,297百万円

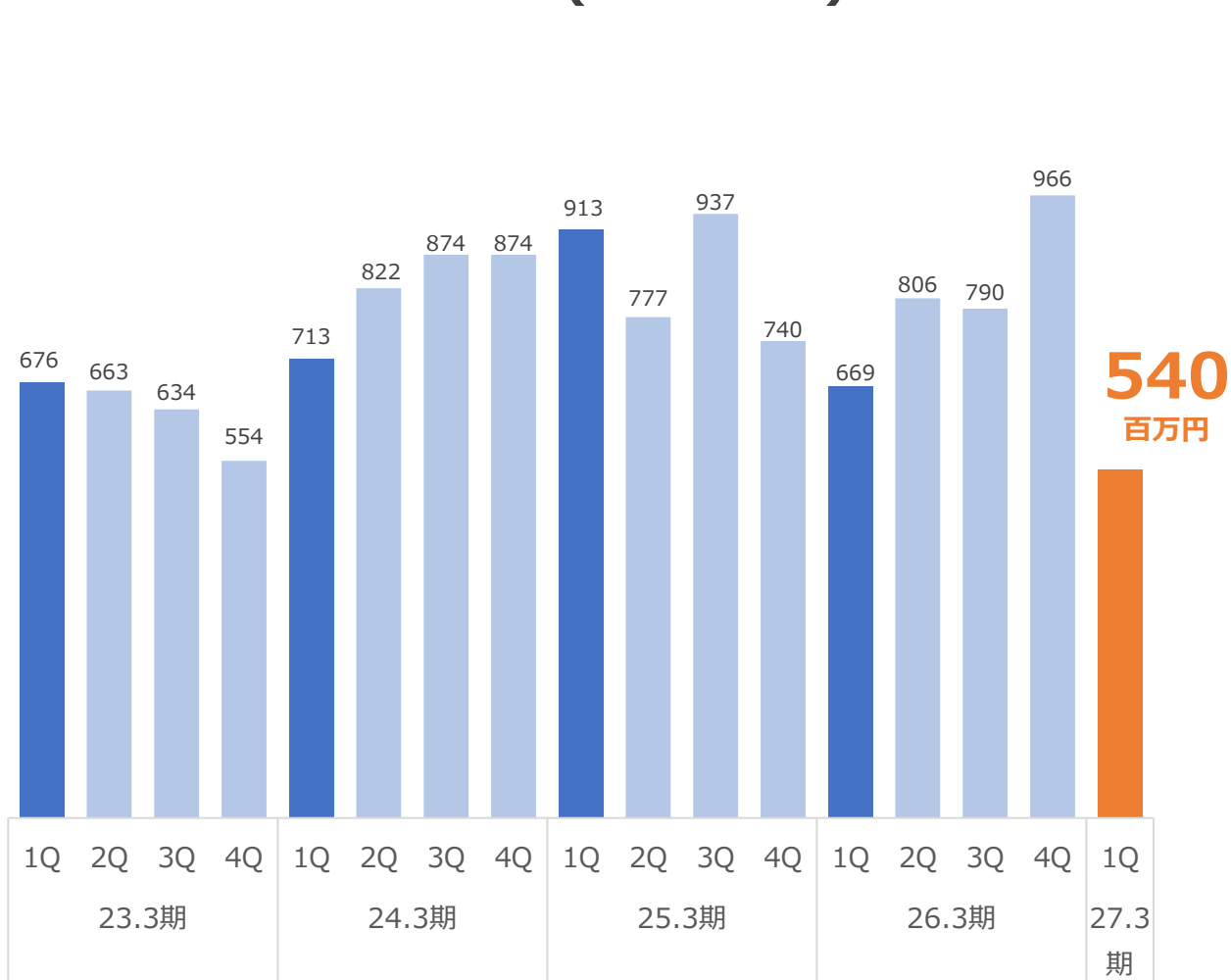
前年同期比 83%

売上高推移（越境 E C：海外モール、免税、店舗）

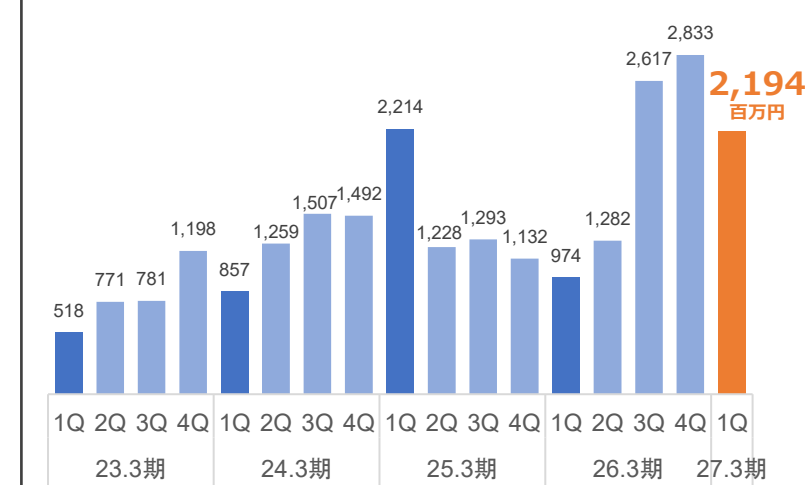


- 越境EC：基幹システムリプレイスの影響を受け、越境EC売上高は減少
- 免税：円安の影響もあり堅調に推移

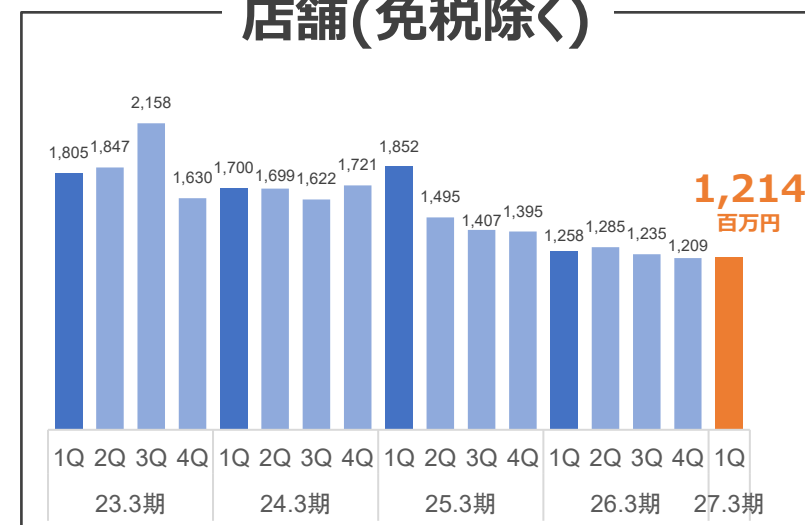
越境EC(海外モール)



免税



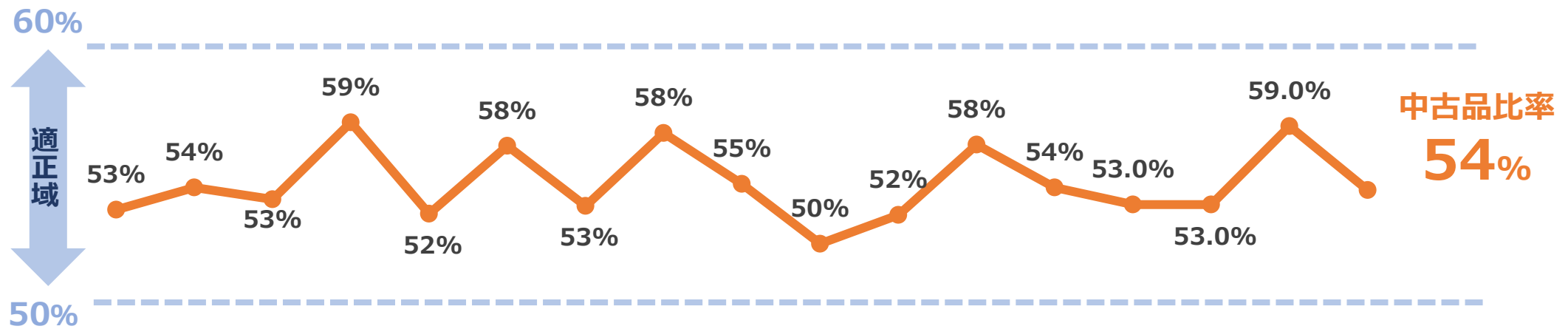
店舗(免税除く)



売上高全体に占める 中古品比率推移



新品・中古の買替サイクルは適正域で**堅調に推移**

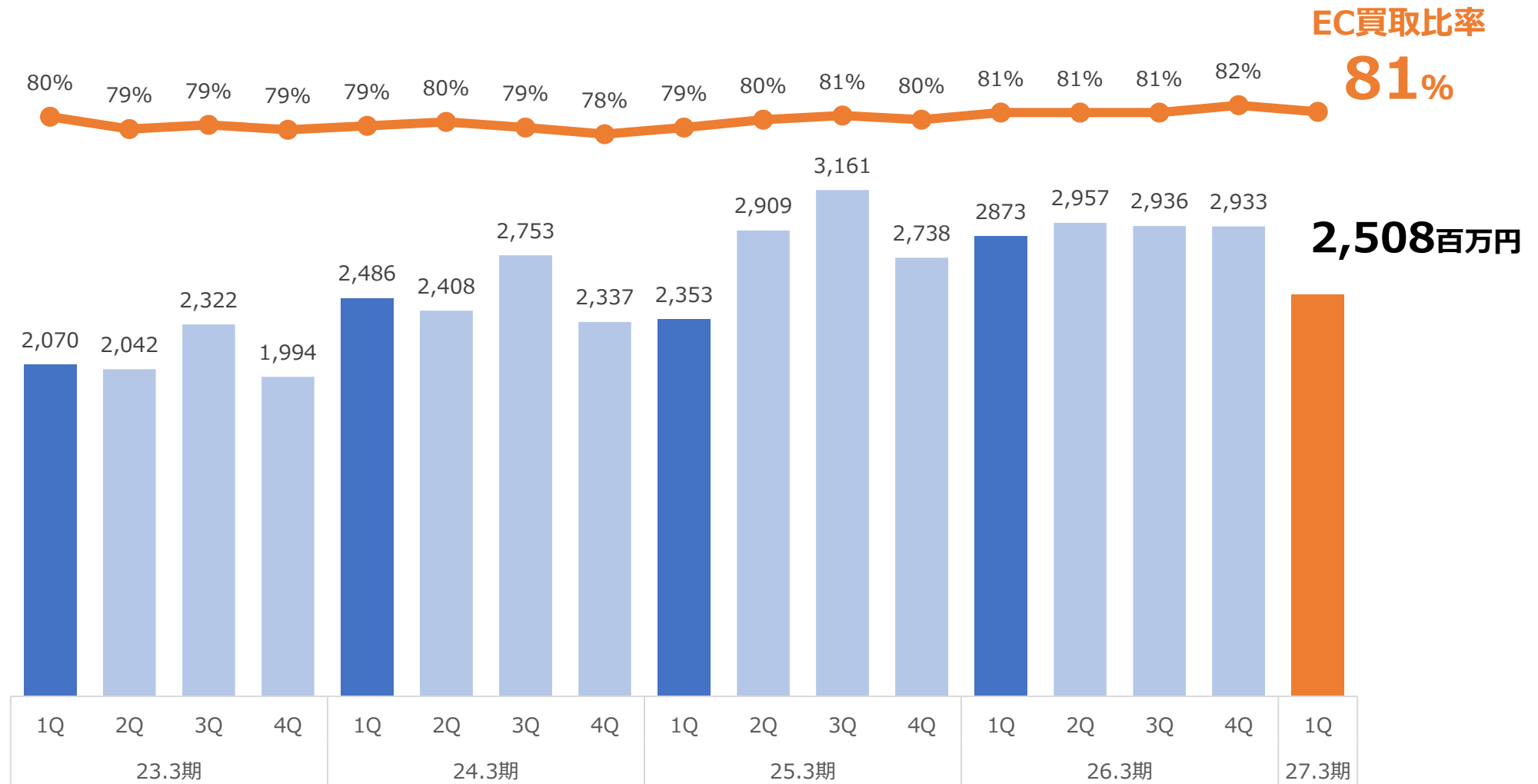


1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
23.3期				24.3期				25.3期				26.3期				27.3期

カメラ事業 中古EC買取金額推移



基幹システムリプレイスに伴うECサイトの停止・営業制限の影響により、
EC買取金額は前年同期を下回る

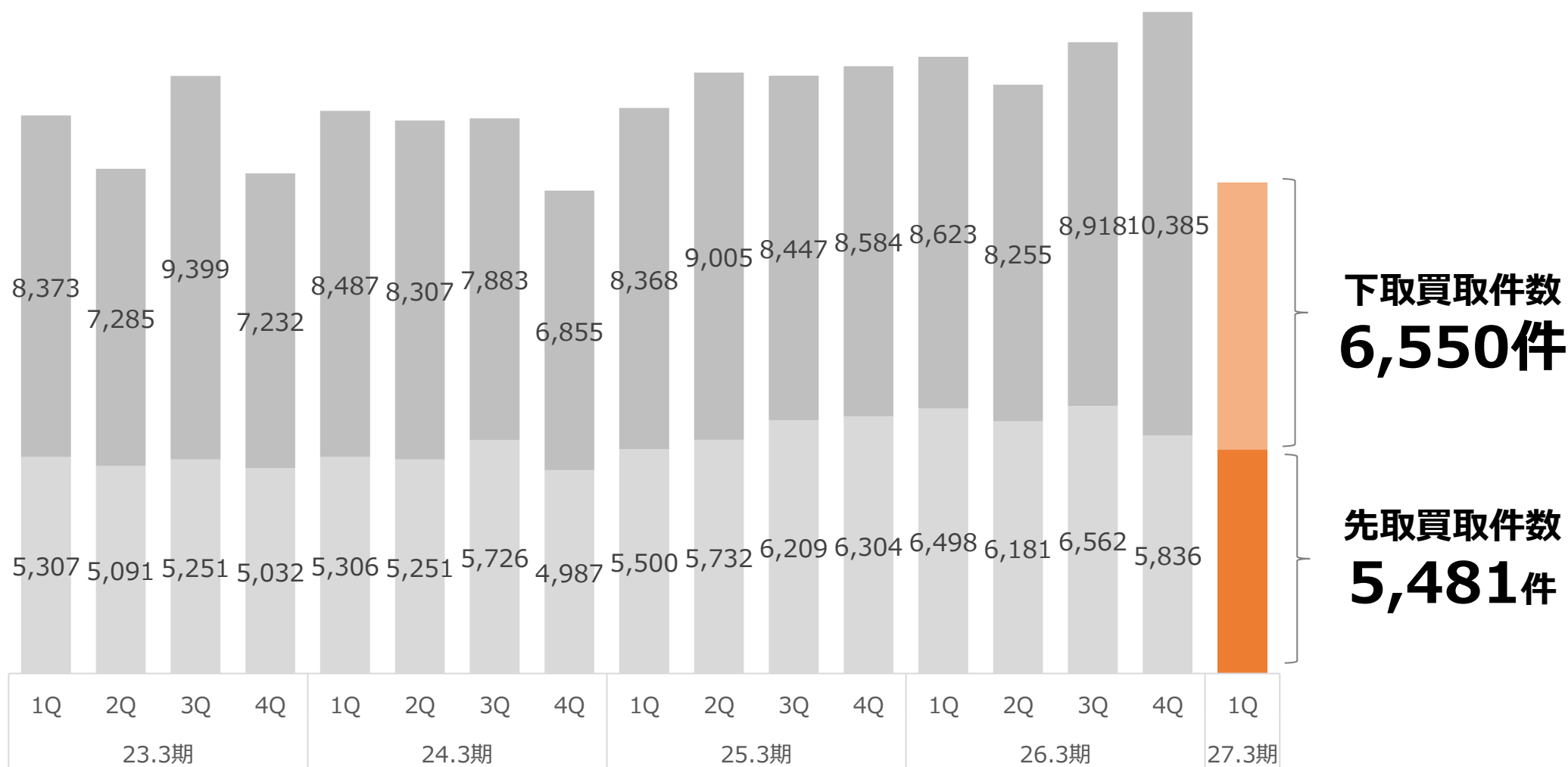


カメラ事業 下取・先取交換件数推移



基幹システムリプレイスの影響で、EC買取金額が前年同期を下回ったこともあり

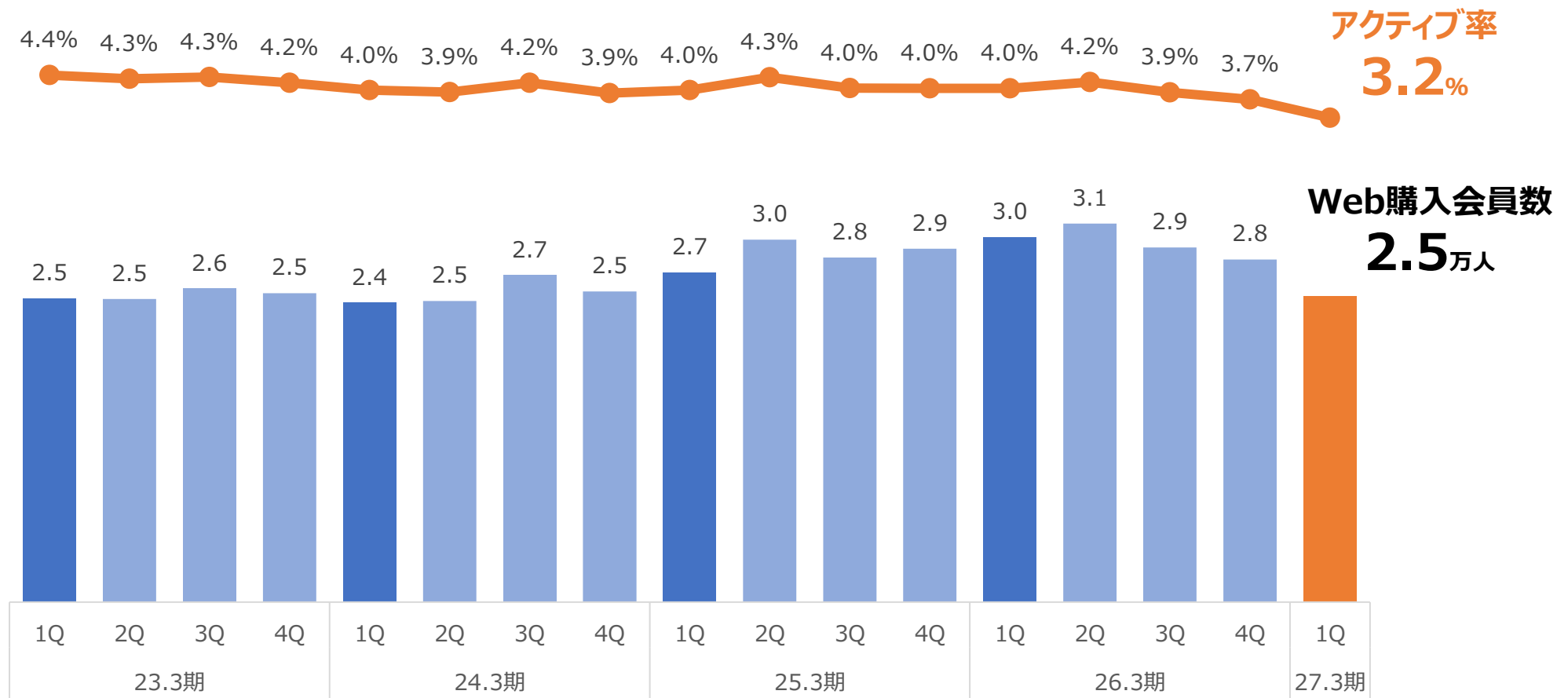
下取・先取交換件数は前年を下回る



Web購入会員数とアクティブ率※



ECサイトの停止および営業制限の影響により、購入機会が減少し、
Web購入会員数およびアクティブ率は前年を下回る



※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）

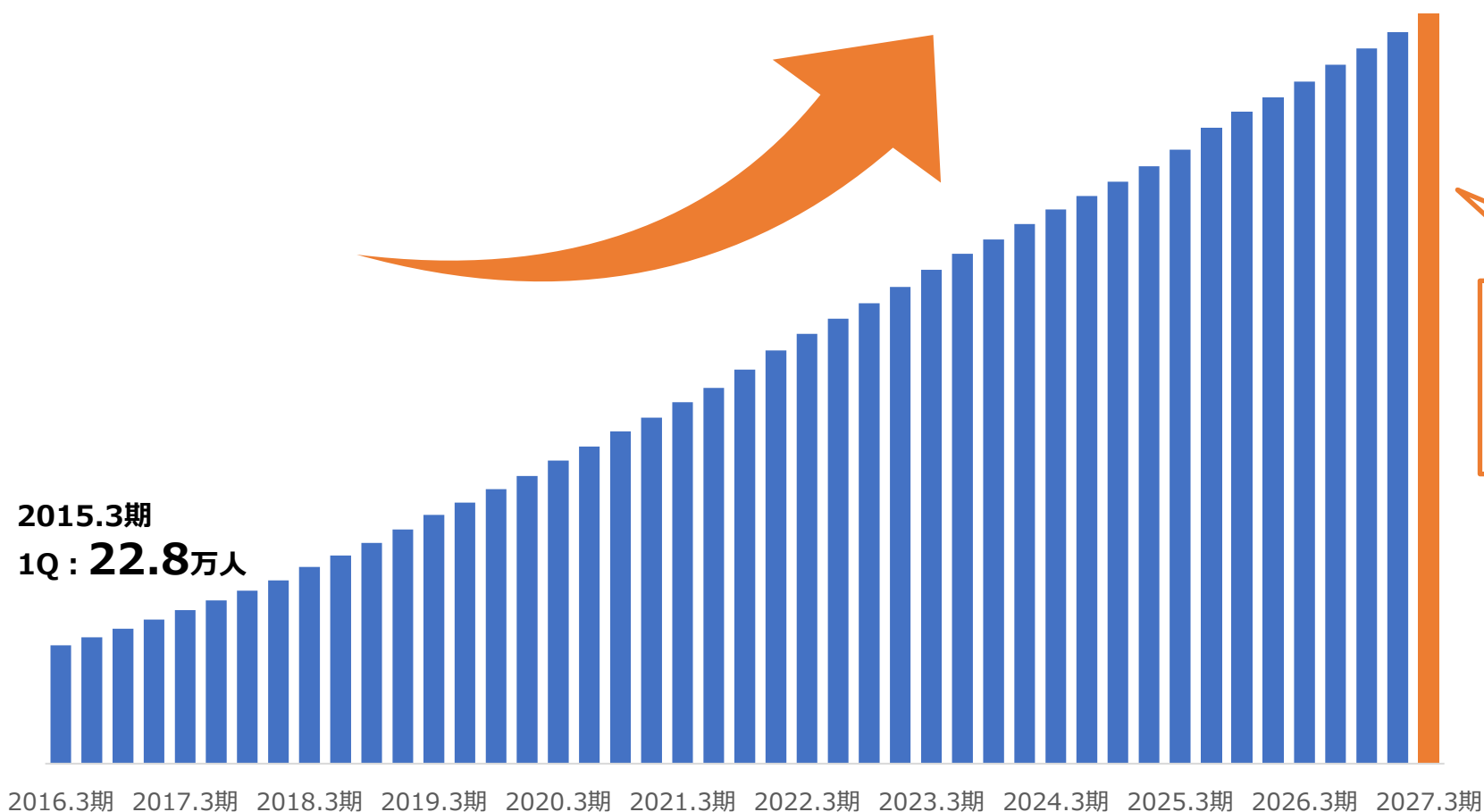
Web会員数の推移（四半期）



新規会員数は月間**約3,500人**ペースで増加し、
累計会員登録数は80万人目前の**79.6万人**まで増加

累計会員登録数
(2026年6月末時点)

79.6万人

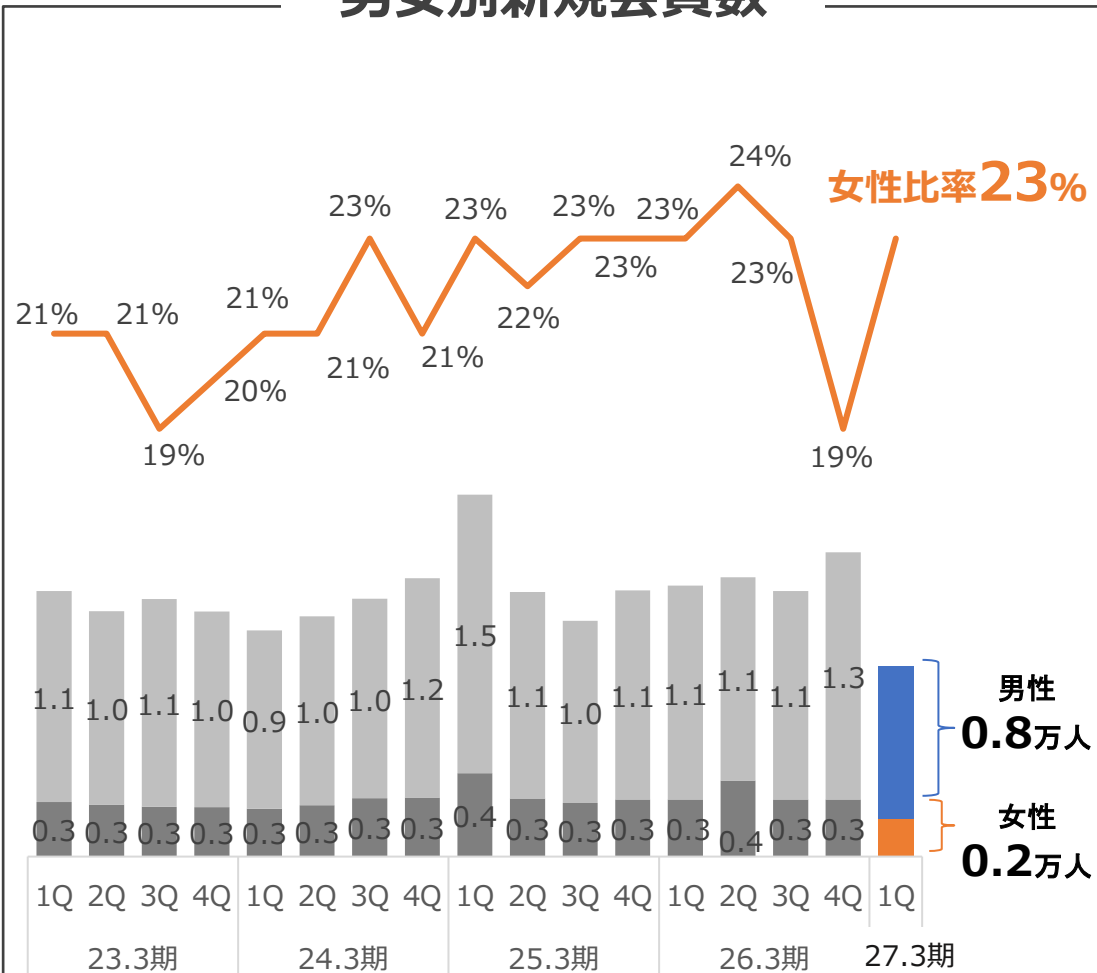


Web会員数の会員属性 年代/性別/エリア別

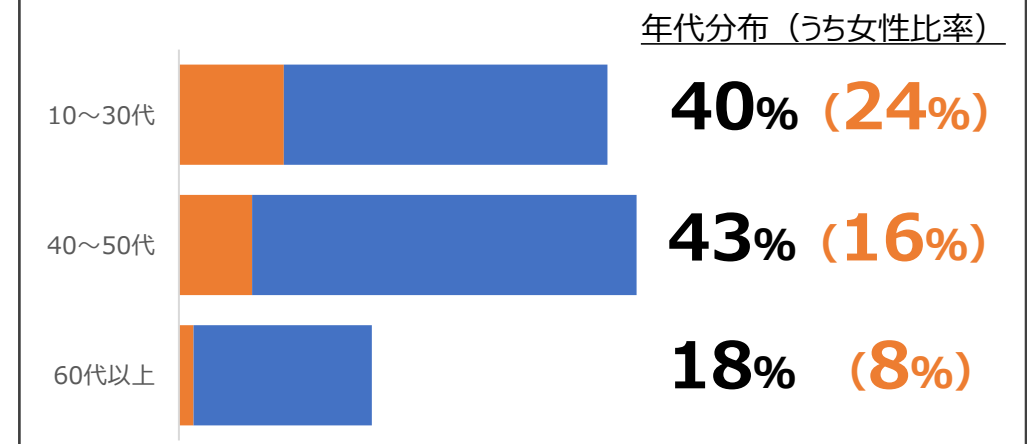


新規Web会員数は前年を下回るものの、**新規女性比率は23%** ※全Web会員の女性比率:17.9%
Instagram、YouTubeなどのSNS普及により、10代～30代の女性比率は約24%と維持

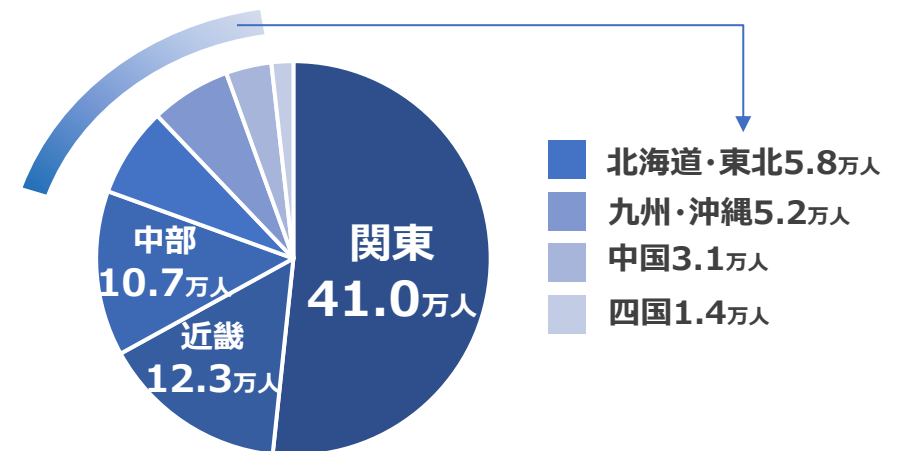
男女別新規会員数



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

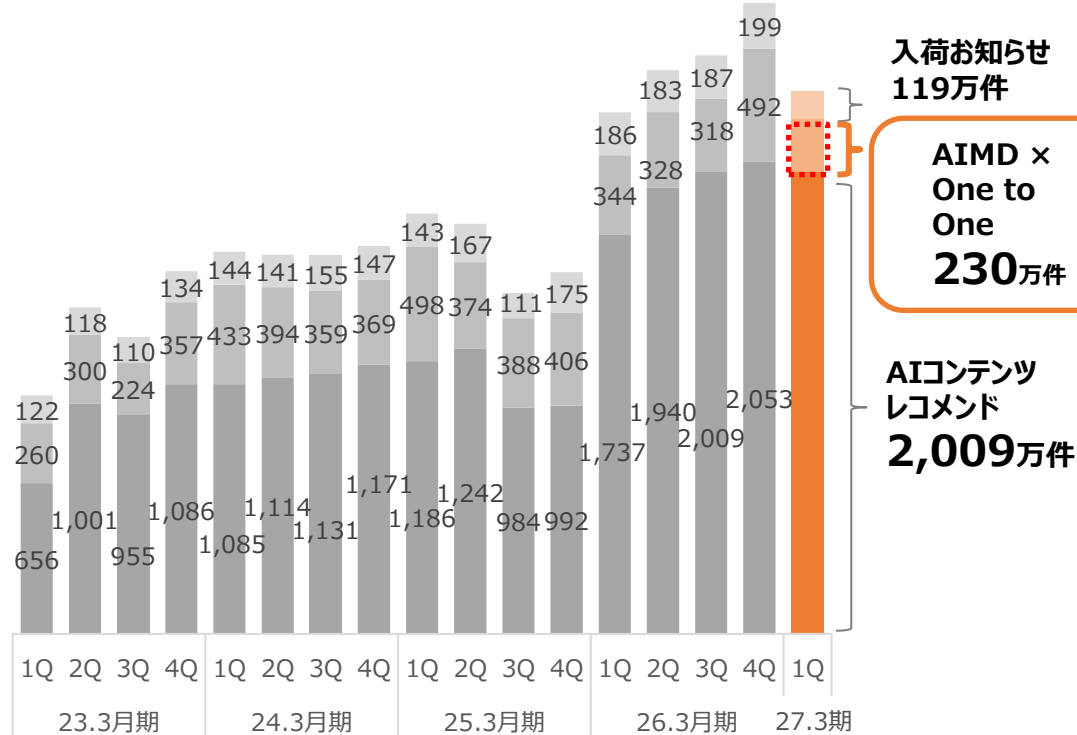


配信数**2,358**万件＝実店舗に換算すると約**524**店舗※

インターネット上でのコンテンツ拡充を背景に、AIコンテンツレコメンドを活用したOne to One配信を推進。
1 Qは、通常営業の制限により、商品掲載・更新が一時的に減少した影響で、配信件数は前年を下回る。

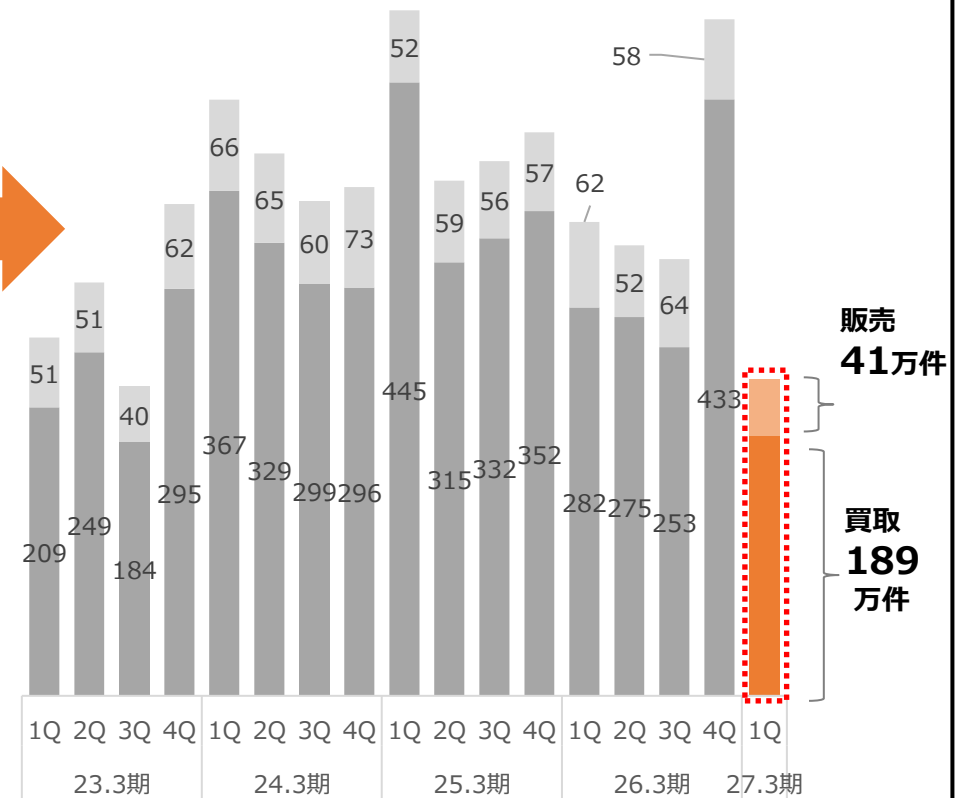
リクエスト配信件数

計**2,358**万件



AIMD × One to One

計**230**万件



欲しいリストの登録商品数（月次）



新規登録数は月平均約**5.6万件**で引き続き堅調に推移

欲しいリスト登録数

(2026年6月末時点)

295万件

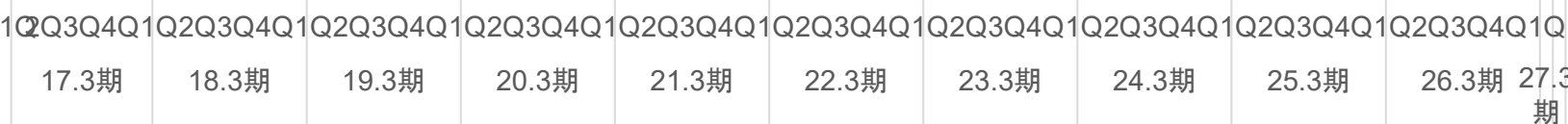
欲しいリストに追加



2017.3期
(6月末時点)
41万件

■新規登録数

2026年4月：39,902件
2026年5月：63,268件
2026年6月：65,560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6,800件**と引き続き堅調に推移

入荷したらお知らせ

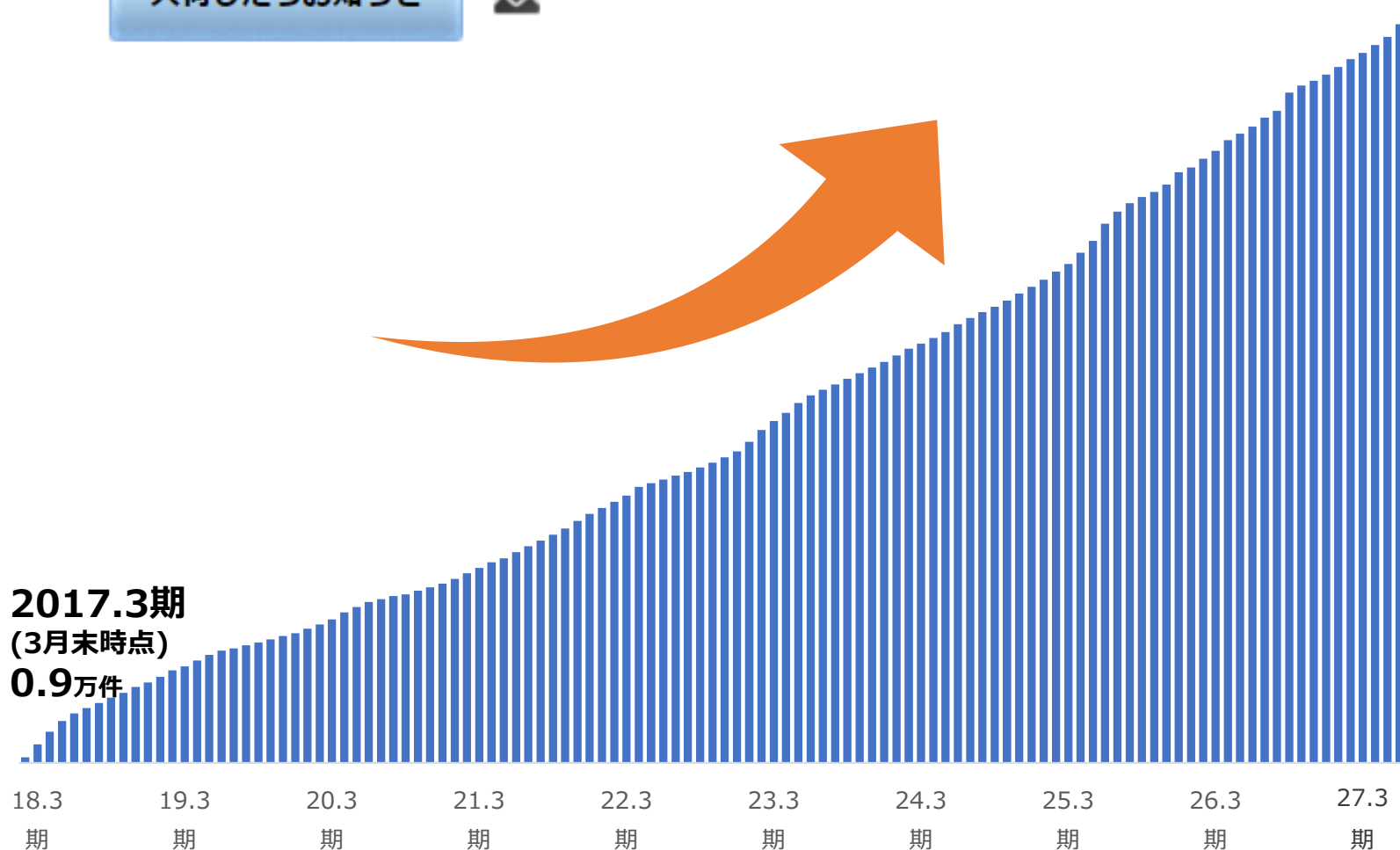


入荷お知らせメール 登録数

(2026年6月末時点)

約**21**万件

2017.3期
(3月末時点)
0.9万件



■ 新規登録数

2026年4月：4,552件

2026年5月：7,958件

2026年6月：7,893件

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	齋藤 仁志
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	260名（2026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
	2025年10月	自転車専門店「CROWN GEARS」閉店

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。