



**SYUPPIN®**

 **Paralym Art®**  
障がい者アートを応援しています

2026年3月期  
決算補足資料



# 目次

- |                              |             |
|------------------------------|-------------|
| <b>1. 2026年3月期 決算概要</b>      | <b>P. 2</b> |
| <b>2. 2026年3月期トピックスと取り組み</b> | <b>P.13</b> |
| <b>3. サステナビリティ</b>           | <b>P.22</b> |
| <b>4. Appendix</b>           | <b>P.27</b> |



# 1. 2026年3月期 決算概要

# 決算ハイライト（通期）



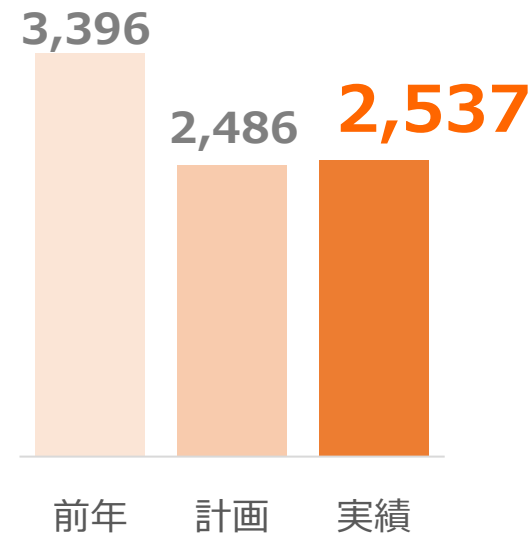
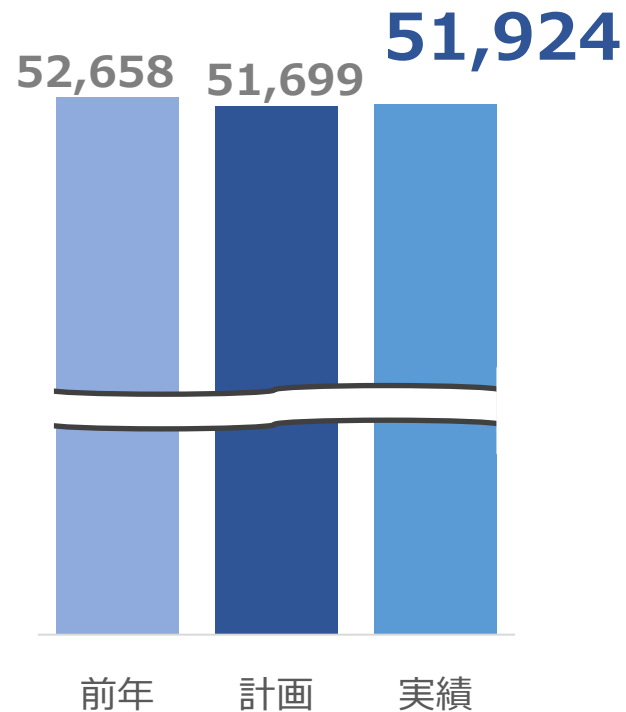
通期修正後計画比で売上高: **100.4%**、営業利益: **102.1%**と上回る  
前年同期比では売上高: **98.6%**、営業利益: **74.7%**

## 前年・計画・実績比較

(単位: 百万円)

### 売上高

### 営業利益

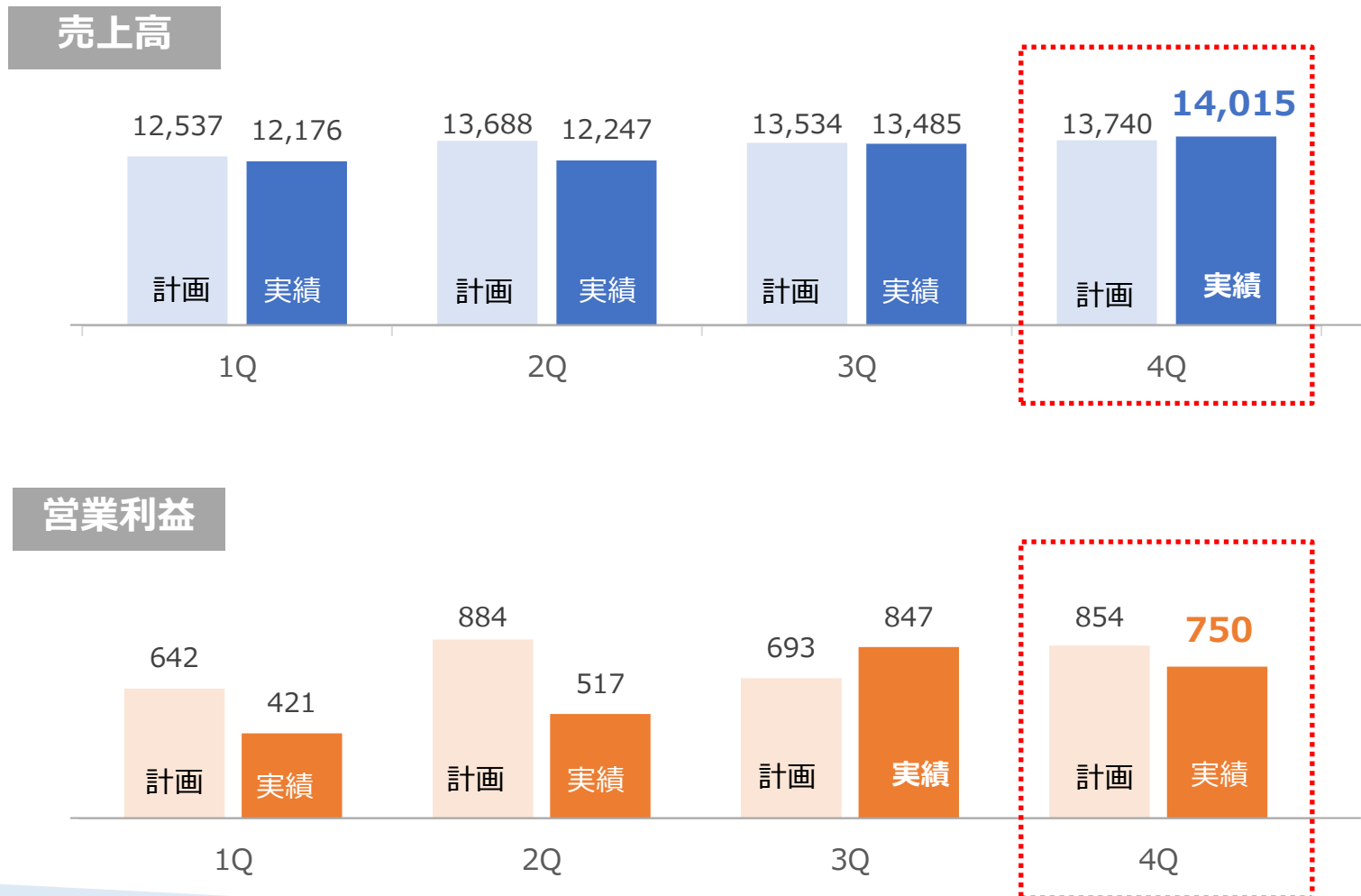


# 2026年3月期第4四半期 決算ハイライト

- 4Q単体：修正後計画比で、売上高は102%と上回るものの、商品供給環境を踏まえた販売施策の強化により、営業利益は87.8%と計画を下回る

計画・実績 四半期推移

(単位：百万円)



# 2026年3月期（通期） 損益計算書（PL）



- 売上高は前年同期比微減、利益は前年を下回るものの、概ね計画どおりに着地

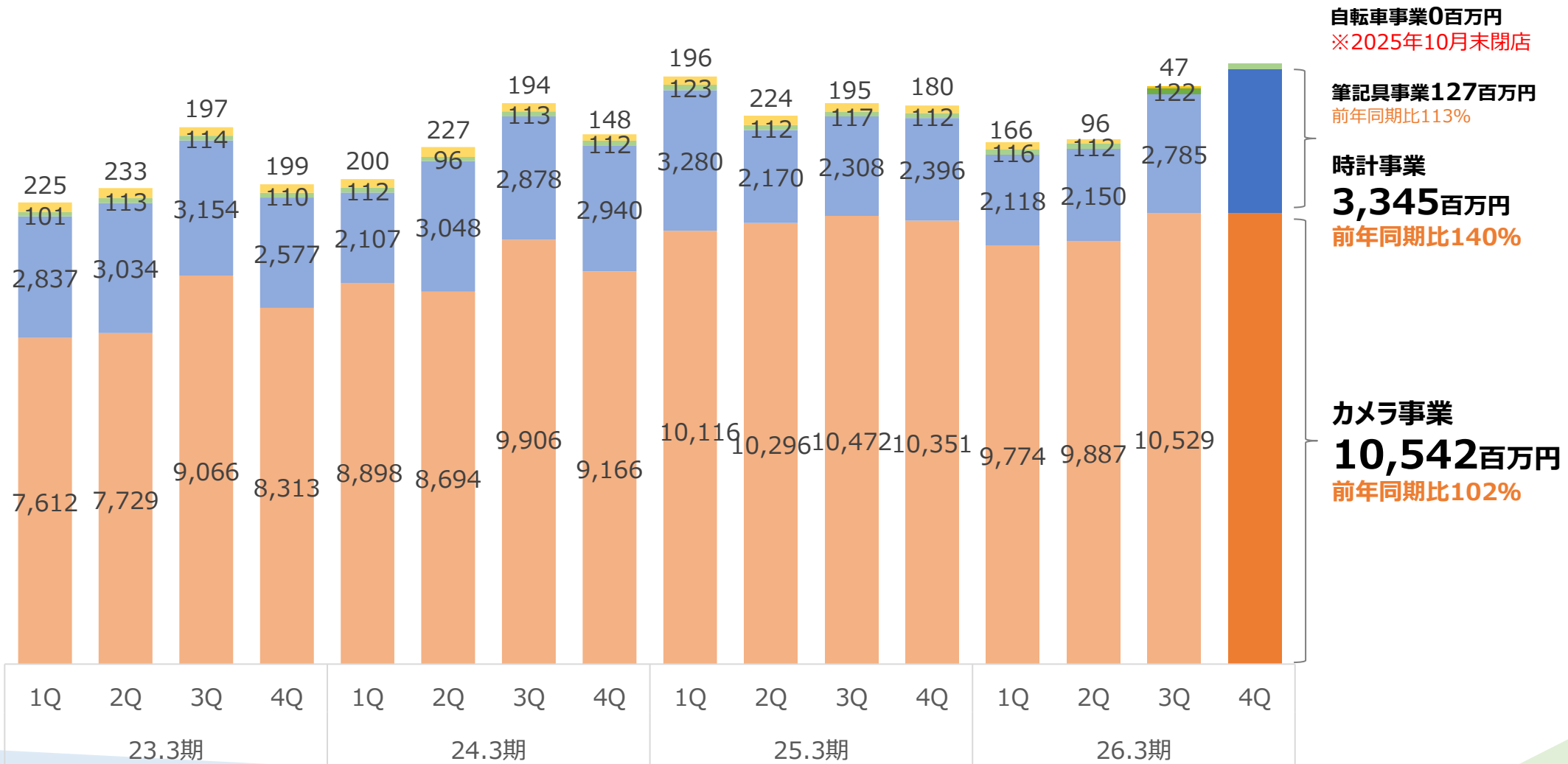
（単位：百万円）

	25.3期 通期		26.3期 通期				
	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	52,658	—	51,924	—	98.6%	51,699	100.4%
売上総利益	9,852	18.7%	9,753	18.8%	99.0%	9,712	100.4%
販売管理費	6,455	12.3%	7,215	13.9%	111.8%	7,226	99.9%
営業利益	3,396	6.5%	2,537	4.9%	74.7%	2,486	102.1%
経常利益	3,368	6.4%	2,491	4.8%	74.0%	2,453	101.5%
当期純利益	2,020	3.8%	1,685	3.2%	83.4%	1,637	102.9%

# 事業別売上高推移 (4Q単体)



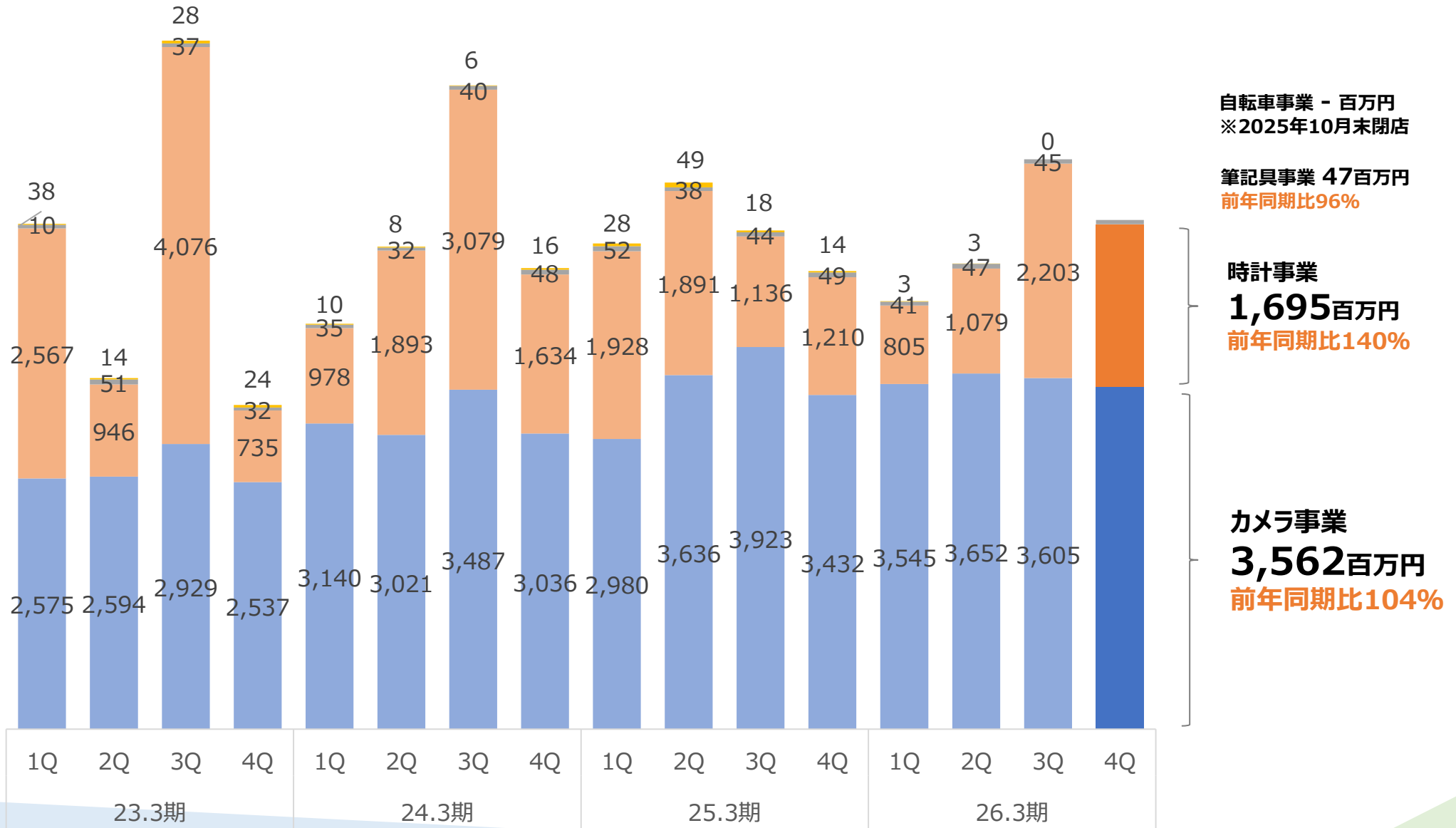
4Qでの全社売上は過去最高の14,015百万円の着地となりました  
 カメラは前年同期比102%、時計は好調に推移し、前年同期比140%となりました



# 事業別買取金額推移 (4Q)



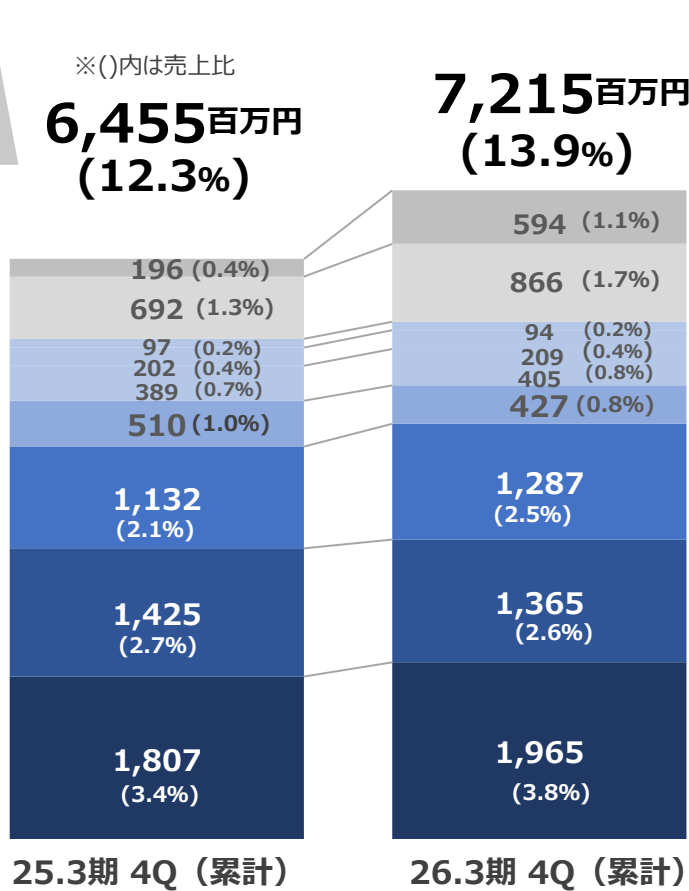
- カメラ事業：AIMDの稼働、「買い替えサイクル」の促進により、順調に推移
- 時計事業：ラインナップ拡充の為、高価格帯商品を中心とした仕入れを行い、買取水準が拡大



# 販売管理費推移（累計）

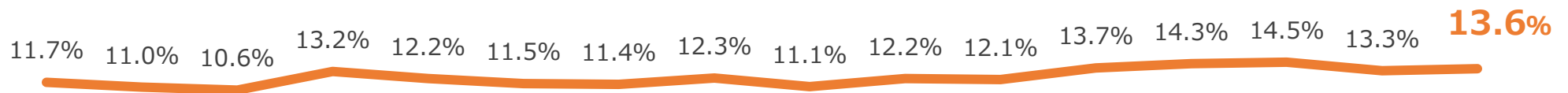


販売促進費(買取・下取見積りUP、株主優待券等)および従業員のベースアップ、臨時株主総会実施により、費用増加



販売管理費計	前年比増減率 (売上比)	前年比増減額	
販売管理費計	1.6pt	760百万円	
運賃	0.8pt	397百万円	● 会計基準の変更に伴う、計上区分変更による増加
その他	0.4pt	173百万円	● 臨時株主総会実施に伴う費用(約80百万円)
広告宣伝費	0.0pt	▲3百万円	
減価償却費	0.0pt	6百万円	
地代家賃	0.0pt	15百万円	
業務委託費(システム費)	▲0.1pt	▲82百万円	
販売促進費	0.3pt	155百万円	● 買取・下取見積りUP、株主優待券等
支払手数料	▲0.1pt	▲60百万円	● 売上連動による
人件費	0.4pt	157百万円	● 従業員のベースアップによる増加

## 販管費率推移（四半期単体）

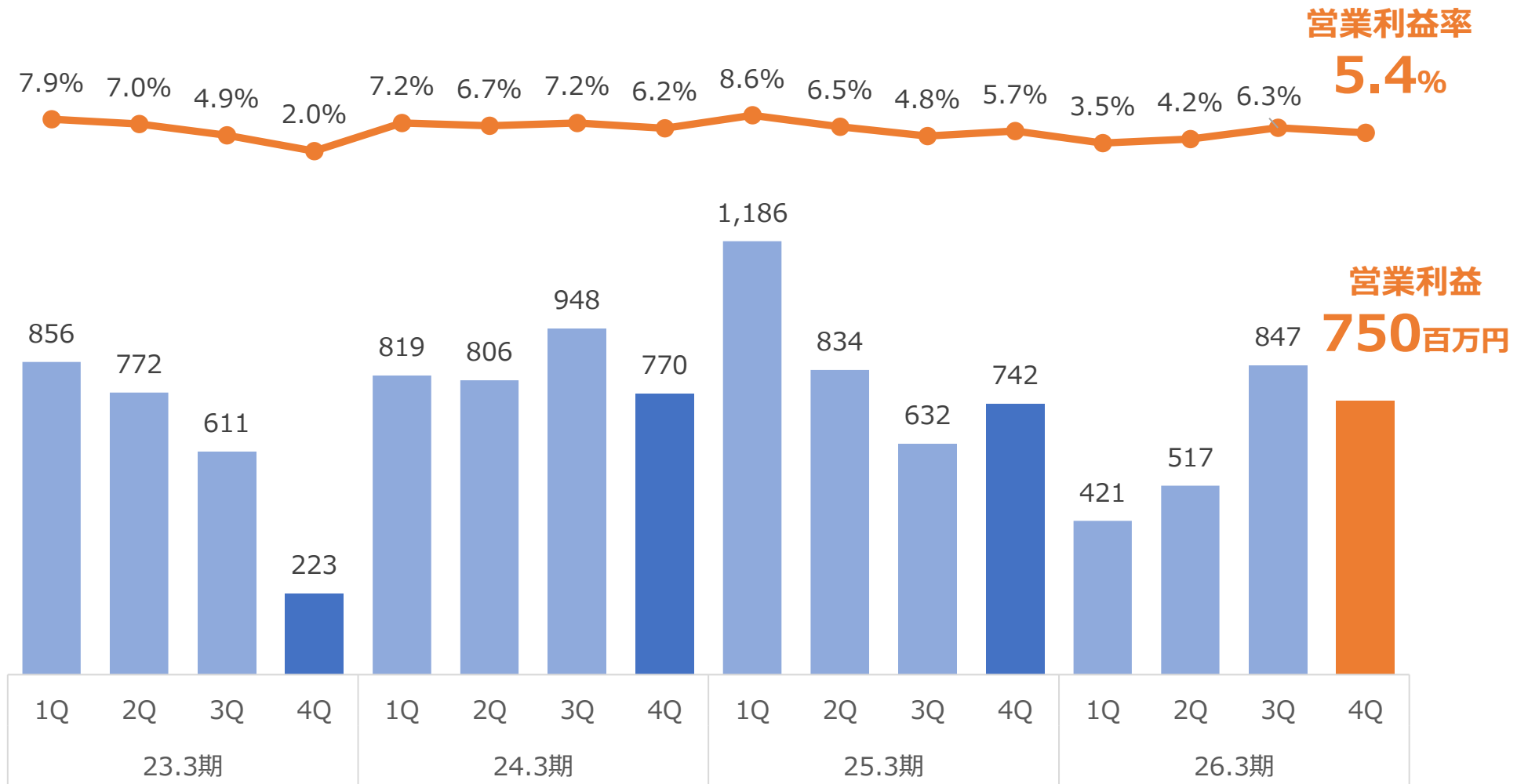


1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
23.3期				24.3期				25.3期				26.3期			

# 営業利益・営業利益率推移



## 営業利益は前年同水準で推移



## 2026年3月期 貸借対照表 (BS)



時計事業の流動性向上を目的とした、販売強化により、商品在庫は減少、  
基幹システムの稼働に伴いソフトウェア仮勘定からソフトウェアへの振替を行っております





(単位：百万円)

	25.3期末	26.3期末	
		実績	増減
流動資産	15,733	14,502	▲1,231
└現預金	1,733	1,814	80
└商品	9,969	8,999	▲969
固定資産	2,355	3,594	1,238
└ソフトウェア	315	2,023	1,708
└ソフトウェア仮勘定	513	25	▲487
<b>資産合計</b>	<b>18,088</b>	<b>18,096</b>	<b>7</b>
流動負債	6,270	6,267	▲2
固定負債	1,650	1,573	▲76
<b>負債合計</b>	<b>7,920</b>	<b>7,841</b>	<b>▲79</b>
<b>純資産合計</b>	<b>10,168</b>	<b>10,254</b>	<b>86</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>18,088</b>	<b>18,096</b>	<b>7</b>

# 2026年3月期 事業別概況（累計）



（単位：百万円）

※()内は売上構成比	販売チャネル	25.3期	26.3期		トピックス
			通期	前年同期比	
 カメラ事業 (78.4%)	・EC売上	34,867	34,447	98.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高は若干下回るものの前年並みに推移</li> <li>● 営業利益は前年を下回る水準</li> </ul>
	・店舗売上	6,370	6,286	98.7%	
	売上計	41,237	40,734	98.8%	
	営業利益	4,559	4,172	91.5%	
 時計事業 (20.0%)	・EC売上	4,689	4,163	88.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 在庫を共有している観点から、インバウンドの販売の好調を受け店舗売上が順調に推移する一方、在庫配分の影響によりEC売上は相対的に抑制</li> </ul>
	・店舗売上	5,467	6,236	114.1%	
	売上計	10,156	10,399	102.4%	
	営業利益	439	303	69.1%	
 筆記具事業 (0.9%)	・EC売上	341	334	98.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 売上高、営業利益ともに前年並みに推移</li> </ul>
	・店舗売上	125	144	115.3%	
	売上計	466	479	102.7%	
	営業利益	67	71	106.7%	
 自転車事業 (0.6%)	・EC売上	740	282	38.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2025年10月末のECサイト・店舗閉店</li> </ul>
	・店舗売上	57	28	49.7%	
	売上計	797	311	39.1%	
	営業利益	19	▲49	—	
<b>合計</b>	・EC売上	40,638	39,258	96.5%	<ul style="list-style-type: none"> <li>● EC売上高、全体の売上高は前年を下回る</li> </ul>
	・店舗売上	12,020	12,696	105.6%	
	売上計	52,658	51,924	98.6%	



# 2026年3月期 トピックスと取り組み

# 【カメラ事業】越境EC「eBay Japan Awards 2025」にて殿堂入り



「Seller of the Year」を3年連続受賞、殿堂入りを達成、  
越境ECにおける**販売実績**および**顧客評価**が**継続的に評価**  
引き続き、ブランド価値向上と越境ECの拡大を推進



約4.3万件のフィードバックを獲得  
直近12ヶ月の  
ポジティブフィードバック  
**100%**  
セラー評価  
★★★★★

## 越境EC「eBay」販路拡大



2025年5月



カナダ ドイツ



2025年10月



イギリスへ出店



販売国実績：42カ国



## 自社ECサイトの商品ページに「商品紹介動画」の掲載を開始(2025年10月より)

- 特徴**
- ・専門性の高いマップカメラのスタッフならではのクオリティ
  - ・単なる商品紹介ではなく「対面での接客スタイル」を実感できる内容に  
➡ECサイト上での「24時間365日の接客スタイル」を進化

**実績** 3月末時点の対応実績：**1,510製品**・・・カメラ本体：995製品、交換レンズ：515製品

今後の展望

国内初の取り組み  
ECサイト掲載すべてのカメラ・レンズ商品に対応予定

Youtubeサブチャンネルはこちら



導線

ECサイト ⇔ YouTube  
チャンネル

YouTubeでは  
関連動画も出てくるので  
更に導線が広がる↓



↑ ECサイトに動画を掲載、YouTubeへの導線

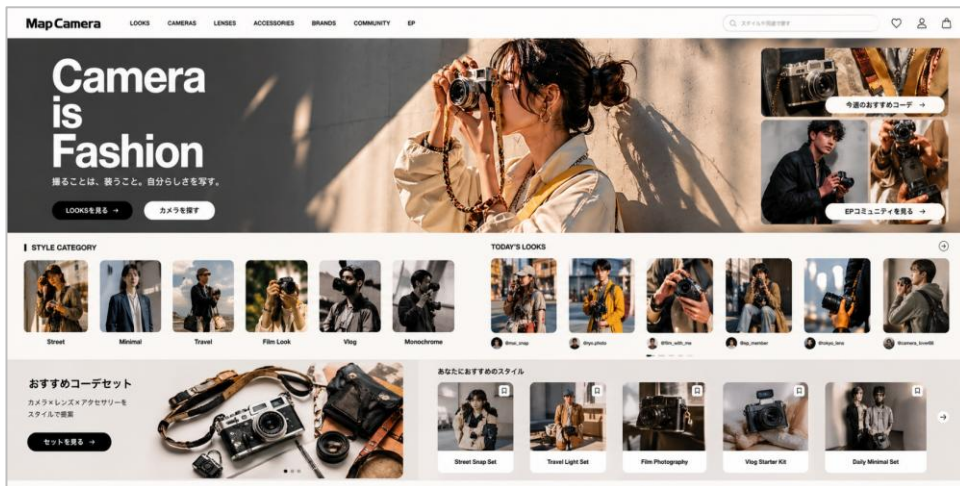
# 【カメラ事業】新たな市場でのシェア獲得を目指す



「Camera is Fashion」をコンセプトに、アパレル市場からの**新規参入、シェア獲得**を推進  
**従来のカメラ専門店の枠を超えた新しい世界観**を提供

“比較される”ECから、“共感される”ECへ

## 「次世代EC戦略」



※掲載画像は現時点でのイメージ図です。

新しい世界観の提供で、ブランドの可能性を広げ、**選ばれ続けるブランド**として持続的な進化を実現します。

## シュッピンのビジネスに関わるマーケットイメージ

ブルーオーシャン

### ファッション

自己表現  
クリエイティブ  
アート  
SNSシェア

メーカー・競合他社 弱い領域

### 趣味・ビジネス

旅行写真  
イベント  
動画配信  
SNSシェア  
フォトグラファー

これまでの  
マップカメラ

高級機械式腕時計 GMT  
ジュエリー・バック BRILLER  
車  
アート

富裕層ビジネス

機械製品  
ロボット  
ガジェット

メカ・マニアック

当社・メーカー・他社  
得意領域



## 2025年9月15日に第2回「TOP NOTCH」を開催

### 第2回目の開催となった今回は「融合」をテーマにファッションショーを実施

- ✓ カメラ市場のみにとどまらず、アパレル市場からの**新規参入、シェア獲得**を狙う
- ✓ リアルとオンラインの両面から従来のカメラ専門店の枠を超えた世界観を提供

#### リアルイベントを起点に顧客接点を創出



#### 今後の展開（予定）



年2回 開催予定

今期は第3回・第4回を予定しております



全国各地での  
イベント展開

#### SNSへ拡散



イベントの熱量を  
SNSで全国・世界へ

#### インフルエンサーを通じ新たな顧客層へリーチ拡大



新たな顧客層へも魅力拡散

# 【カメラ事業】フクイカメラサービスとの連携による販売プロセス強化

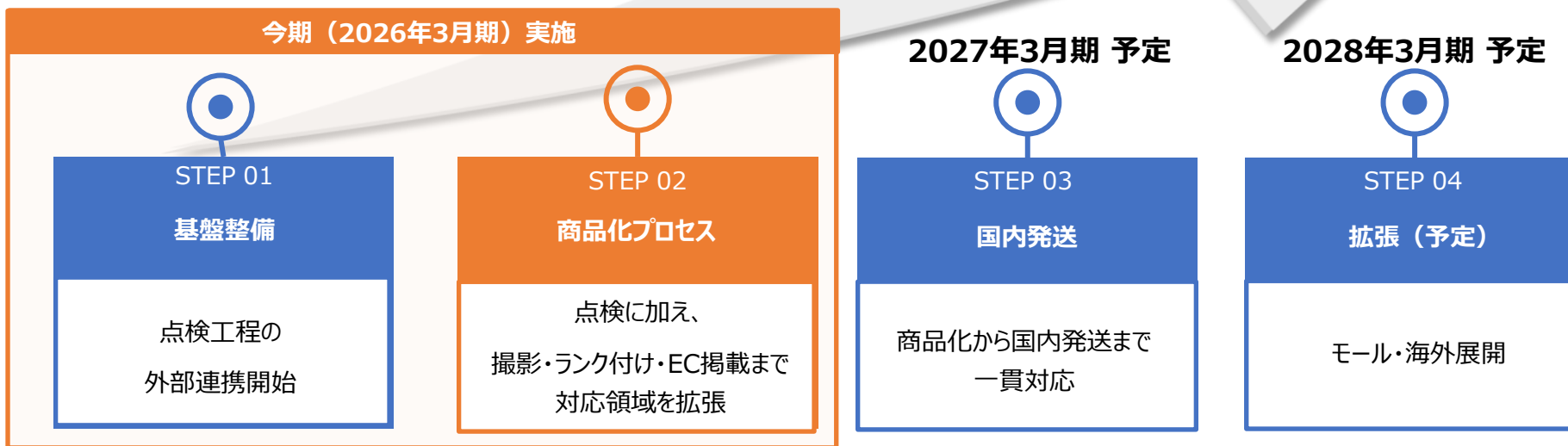


買取から発送までの一体運用へ対応領域を拡張  
収益性の高いオペレーションの実現を推進

目指す姿

在庫回転率の向上

リードタイム短縮  
生産性改善



期待される  
シナジー効果



工程シナジー

商品化工程の拡張  
(点検 → 撮影・ランク付けまで対応)



オペレーションシナジー

発送までの一体運用  
(商品化から発送までの流れを最適化)



収益シナジー

在庫回転率向上  
(リードタイム短縮・生産性改善)



## 顧客満足度の向上を目指し、「安心・安全」のビジネスモデルを更に強化

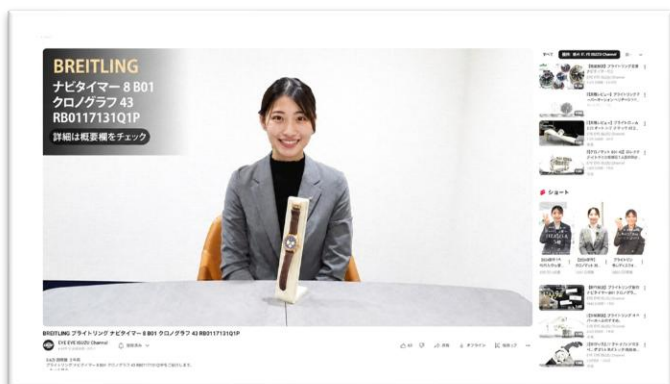


### 「SHOWCASE VIDEO」の開始

店舗と同等の安心感をEC上で体験してもらい  
購入前の不安を解消

#### 国内初の取り組み

- ✓ 2025年6月より、ECサイトの商品ページに  
紹介動画の掲載を開始 →掲載実績：700本以上
- ✓ スタッフが商品を手にしなが、特徴などを丁寧に紹介
- ✓ 店舗来店時のような「リアル接客体験」を目指す



### 業界初

### 委託手数料一律キャンペーン 「The Premium Owners」

「委託販売モデル」の強化

ラインナップ<sup>®</sup>拡充を目的とした施策

- ✓ 委託の場合、所有権はお客様のままなので  
**当社の「在庫」とならず販売が可能**  
→高価格帯商材の取扱機会も創出
- ✓ プライム企業だからこそその安心・安全を活かした企画
- ✓ 委託手数料は一律設定（業界初）
- ✓ セキュリティ万全な環境での保管
- ✓ GMTの多彩なお支払い方法、サービスを利用可能

委託キャンペーン  
詳細はこちら



こちらのQRコードよりご確認ください

※GMTの委託販売について：お客様が腕時計の所有権をお持ちのまま、GMTのサイトや店頭の販売力をご活用いただけるサービス



## 市場変動への対応力を高め、利益確保・損失回避および収益性向上を実現

### 背景・課題

#### 高級機械式時計の価格変動

市場価格変動への対応が  
対処すべき課題に



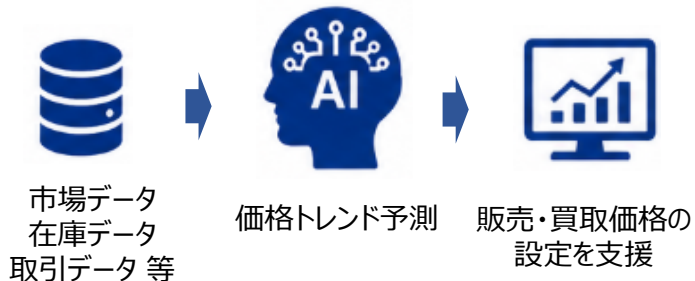
#### カメラ事業でのAI活用実績

AIMD導入以降、売上総利益率が改善



### AIサポートMDの活用推進

#### 様々なデータを俯瞰し、価格設定を支援



時計市場の知見を持つMDが、  
AIが先読みした価格トレンドを  
参考に価格決定

### 期待する効果

市場動向をいち早く捉え、  
利益確保および損失回避

買取・販売の促進

オートメーション化による  
顧客サービスの連動

利益率の向上



今後もテクノロジーの力を駆使し、「価値ある新品と中古品」をお届けしてまいります



# シュッピングポイントを活用した施策



当社の安定した財務基盤をベースとし、  
**自社ポイントを活用したシュッピング商圏の拡大**を推進

## シュッピングポイントプログラムバリューアップ

ポイント払いても、  
ポイントが貰える仕組みに  
バリューアップ

Before

ポイント払い  
ポイント付与なし



After

ポイントで購入しても  
ポイントを付与



## 期待する効果



顧客満足度の向上



ポイント払いてもポイントが貰える  
仕組みで、リピート率向上



新製品購入時における優位性の強化



**業界内で更なるシェア拡大へ**

ご投稿期間：2025/12/1(月)～2025/12/31(水)

Year-End  
Review  
Award 2025

受賞者へ  
ポイントを  
贈呈

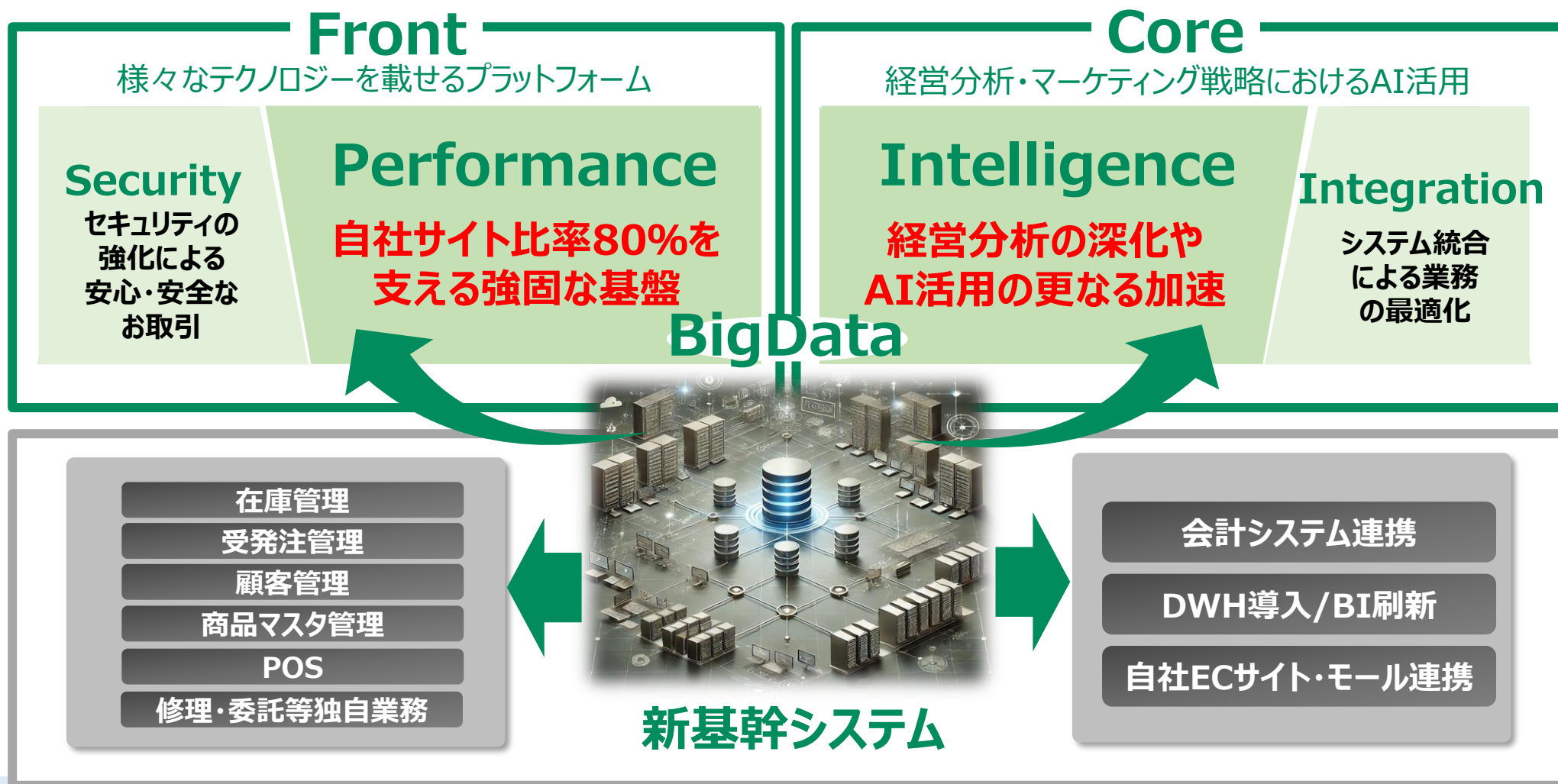
ポイントを活用したフォトコンテスト

# 基幹システムリプレイスによる業務基盤の強化



2026年3月末に基幹システムのリプレイスを実施、2027年4月より本格運用開始

当社の販売・業務プロセスに最適化したシステムにより、業務データの一元化と  
全社横断でのデータ活用を推進し、今後の**業務効率化**および**AI活用の加速**につなげてまいります。





# サステナビリティ情報



## 学びの機会拡充のため、リスキング手当を増額 社員一人ひとりの学びと成長が、当社の**持続的な進化**を支える



### 方針・考え方、めざす姿



#### 方針・考え方

一人ひとりの学びと成長を支え、新たな価値を生み出す力を育むことが会社の進化に繋がると考えています。リスキング手当を通じてスキル向上を後押しし、**多様な学びの機会を提供**することで成長できる環境づくりを進めています。



#### 支援内容

一人ひとりの興味・関心やキャリア志向に応じて、幅広い学びの機会を提供し、エンゲージメントの向上をめざします。



### リスキング手当の概要

＼**5,000円UP**しました！

支援内容	リスキング支援・スキル開発支援
対象者	既存従業員（福利厚生）
月額	10,000円（従来比+5,000円） ※2023年5月より導入、2025年10月給与より増額
活用率	92.4% ※2026年度実績



### 活用事例（社内アンケートより）



**日経電子版／書籍購入**  
経済・業界動向の把握や  
知識習得に活用



**AIツール（ChatGPT等）**  
業務効率化や  
情報整理に活用



**語学学習**  
グローバルな  
コミュニケーション力の  
向上に活用



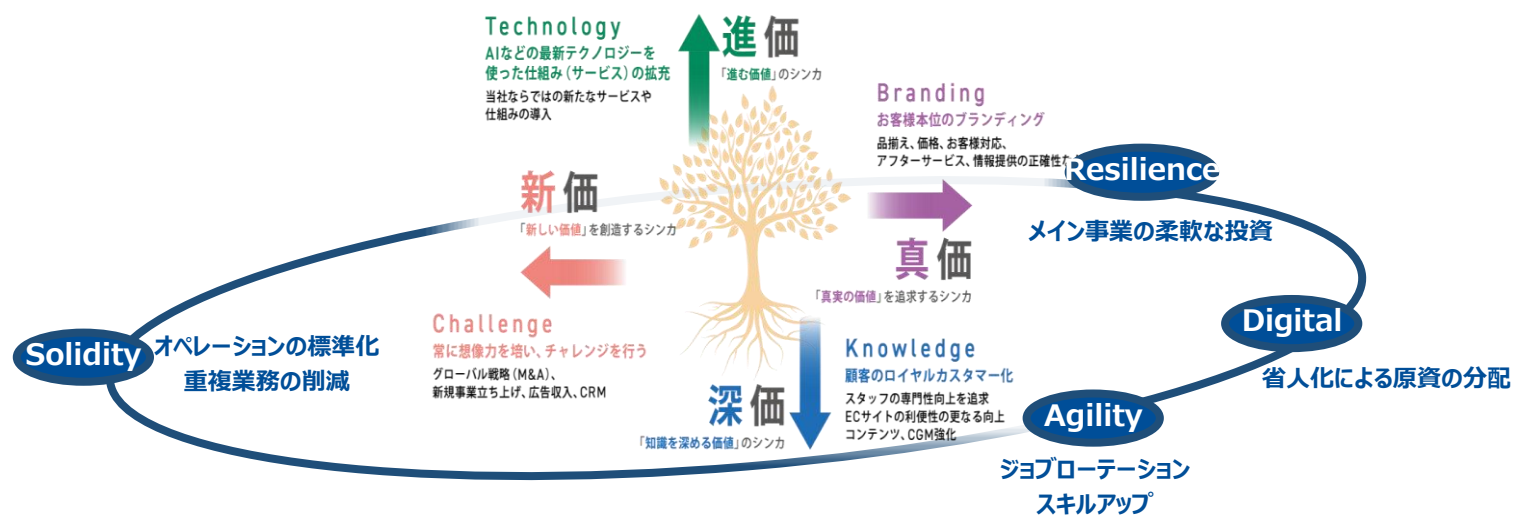
**幅広い分野で  
活用が進展**

# 従業員情報 ～4つのシンカ・バリューチェーンシナリオプランニング～




従業員の目標管理に4つのシンカ・バリューチェーンシナリオプランニングの推進により、ムダ・ムリのない働き方、重複やロスのない体制を築き生産性の向上とエンゲージメントの向上を目指す

従業員数 (男女合計)		平均年間給与	平均年齢
	男性 172名	 5,937,144 円	 36歳
	女性 88名		



定着・働きやすさ	
平均勤続年数  7.3年	離職率  5.9%

働き方	
有給休暇取得率  83.64%	育児休暇取得  100%



## 豊かな社会づくりへの貢献

カメラや写真といったアートに関わる事業を展開する当社にとって、パラリンアートは親和性の高い取り組みと捉えています。

「障がい者がアートで夢を叶える世界をつくる」という理念に賛同し、2022年よりオフィシャルパートナーとして参画。本年度も継続して取り組みを推進しています。



Paralym Art<sup>®</sup>  
障がい者アートを応援しています

### パラリンアート作品（2022年～継続）

2022年度作品



「受け継がれるモノ」/ケンタ様 作

2023年度作品



「新しい未来へ」/加藤たけひろ様 作

2024年度作品



「My Favorite Things」/神吉みちる様 作

2025年度作品



「EIC」  
RIE様 作



## TCFDへの対応

当社は循環型社会の実現を目指し、2022年度よりTCFD提言に沿った情報開示を開始

気候関連リスク・機会を把握し、事業活動への影響を評価

今後もガバナンス・戦略・リスク管理・  
指標と目標の観点から開示を行います



## CDP（気候変動）評価

### 過去実績

2022年 評価 B-

2023年 評価 C

2024年 評価 B

2025年 評価 B



国連グローバル・コンパクトへの署名や、温室効果ガス排出量の削減目標引き上げを実施。  
当社の発展が持続可能な社会実現につながる経営を目指す。

## 国連グローバル・コンパクトへの署名・加入



4分野の各原則にコミットメントし、SDGsを推進

- ・ 人権の保護
- ・ 不当な労働の排除
- ・ 環境への対応
- ・ 腐敗の防止

## 温室効果ガス排出量 削減目標の引き上げ

Scope-2の排出量（2030年）



実質排出量ゼロを目標に

※ Scope-1の排出量は、2022年時点でゼロ

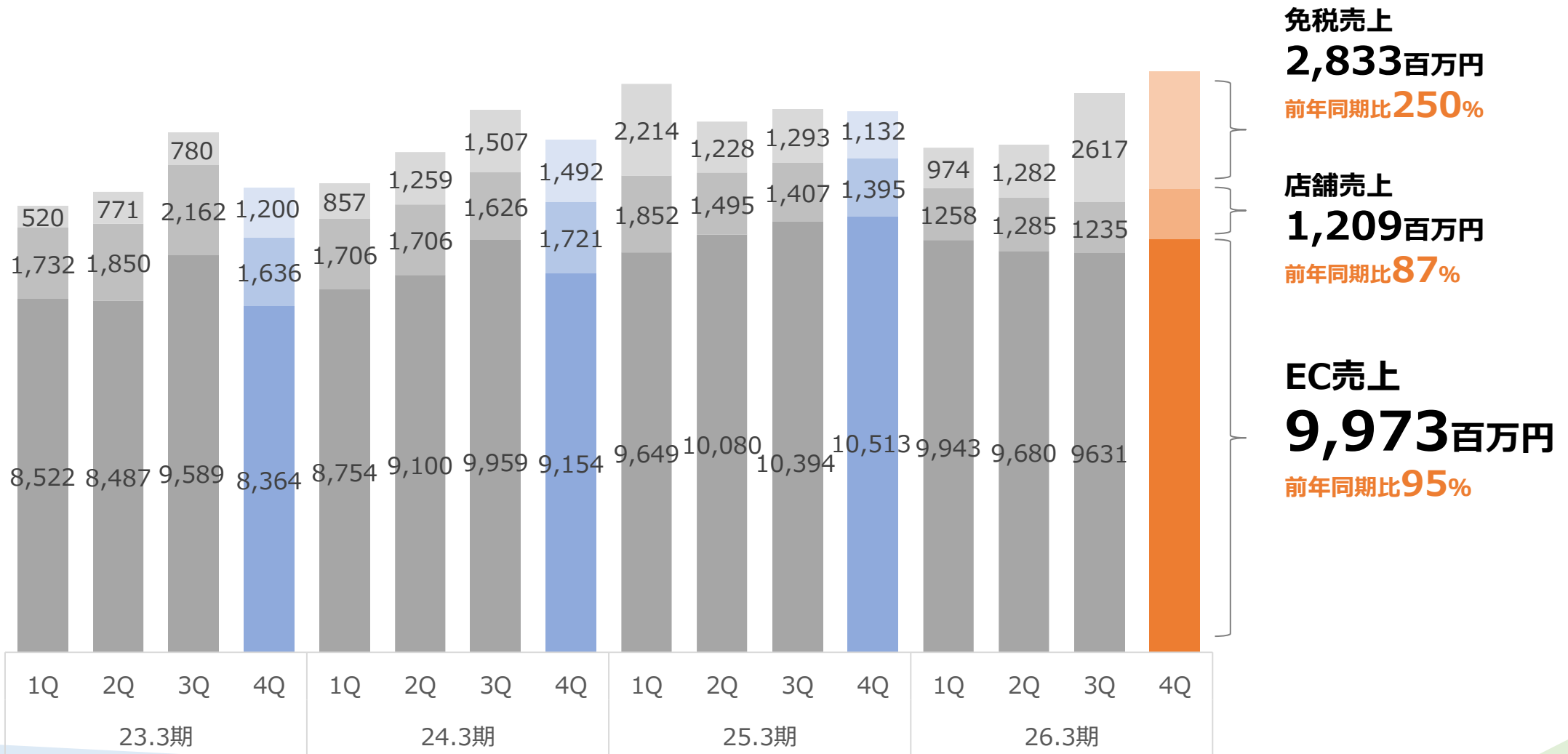


## 2. Appendix

# 販売チャネル別売上高推移（4Q）



在庫を共有している観点から、免税売上は好調に推移する一方、  
在庫配分の影響によりEC売上は相対的に抑制



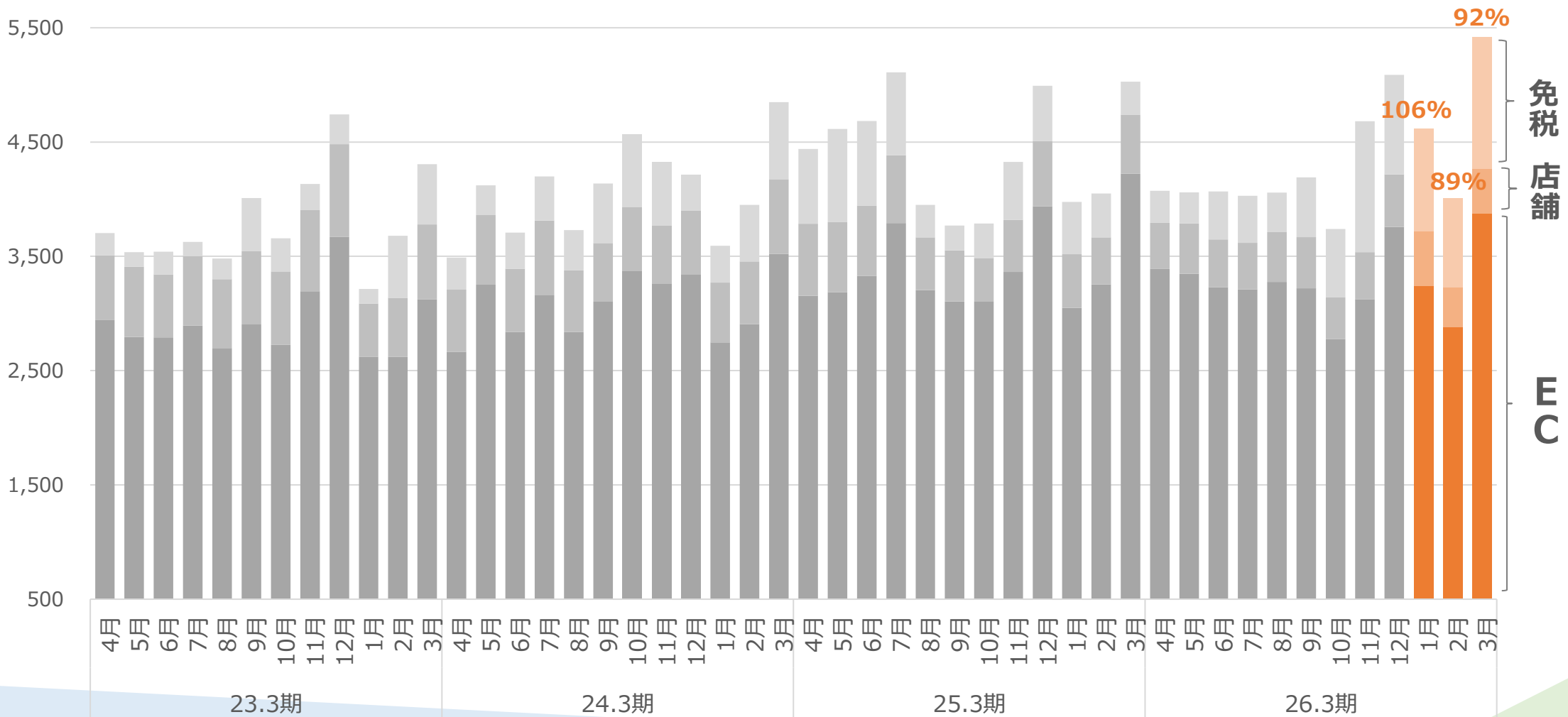
# 販売チャネル別売上高推移（月次）



3月の全体売上高は**単月として過去最高**を更新、  
店舗は概ね横ばいで推移する中、免税は円安の影響もあり高水準で推移

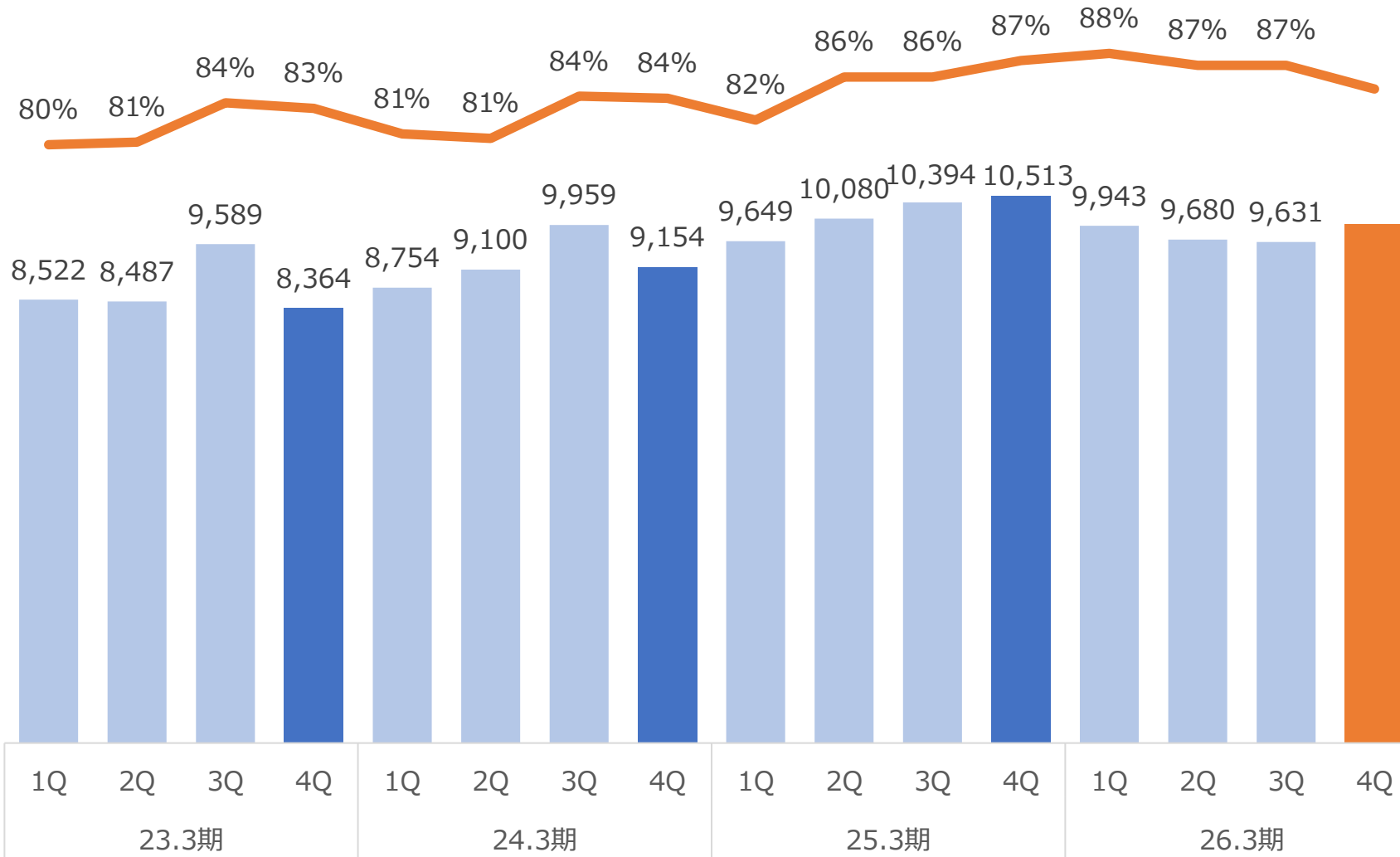
(単位：百万円)

EC売上高  
前年同月比



# 売上高推移 (EC)

EC売上高は前年を下回る水準となりましたが、自社サイト比率は、ポイント施策や動画・ブログコンテンツ強化の効果もあり引き続き順調に推移



自社サイト比率

**85.7%**

前年同期比 ▲1.7%

EC売上

**9,973**百万円

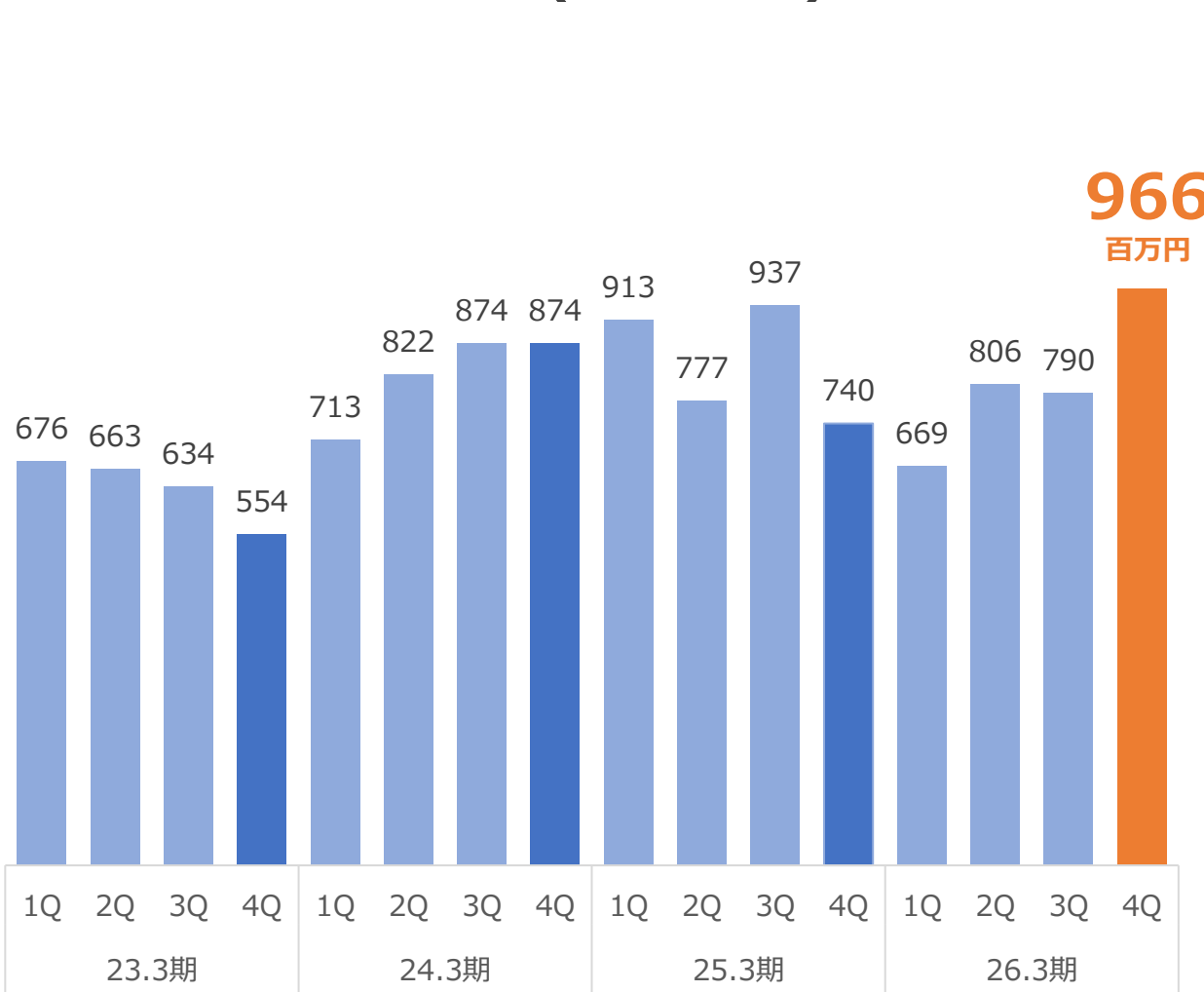
前年同期比 95%

# 売上高推移（越境EC：海外モール、免税、店舗）

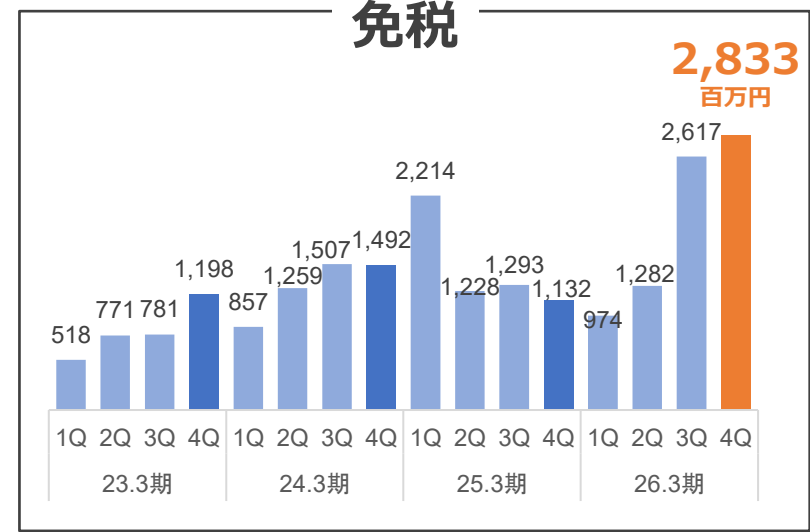


- 越境EC：関税の影響を受け、通期売上高は前年を下回るものの、4Q単体では過去最高売上更新
- 免税：円安の影響もあり、前年を大きく上回り伸長

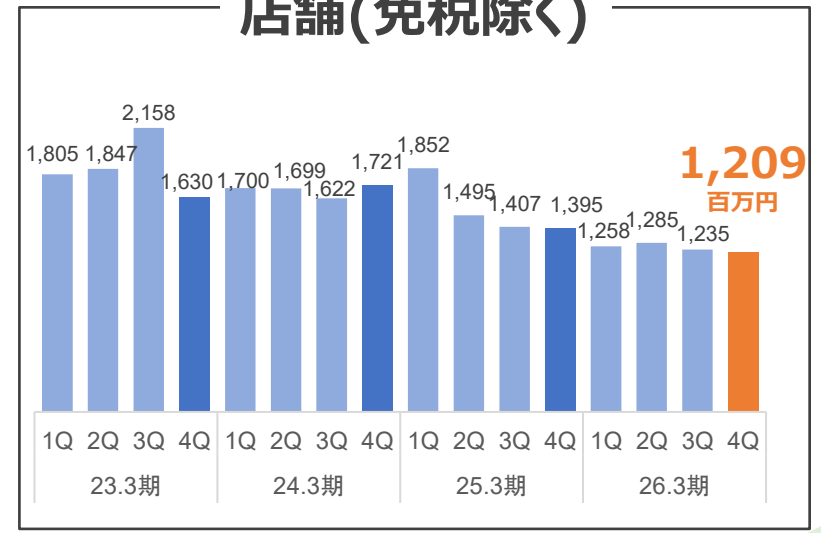
## 越境EC(海外モール)



## 免税



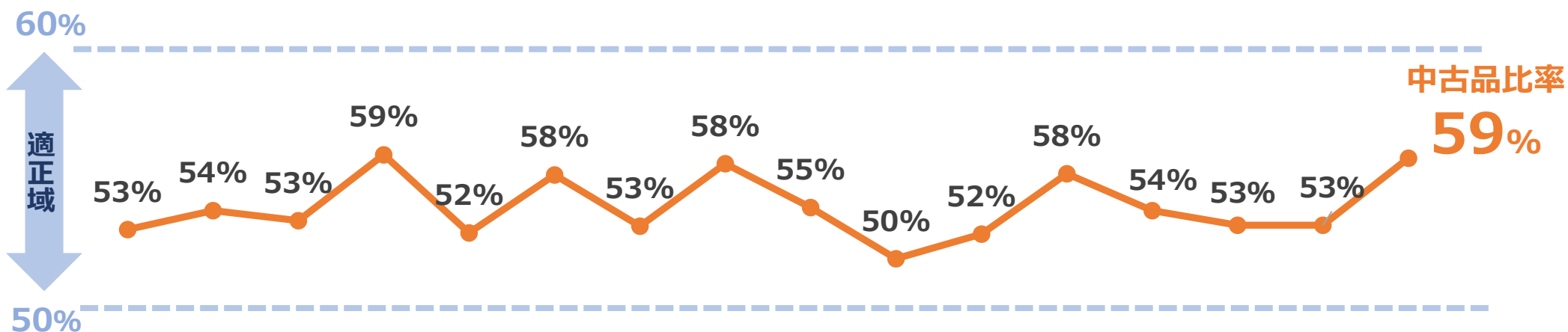
## 店舗(免税除く)



# 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**引き続き堅調**

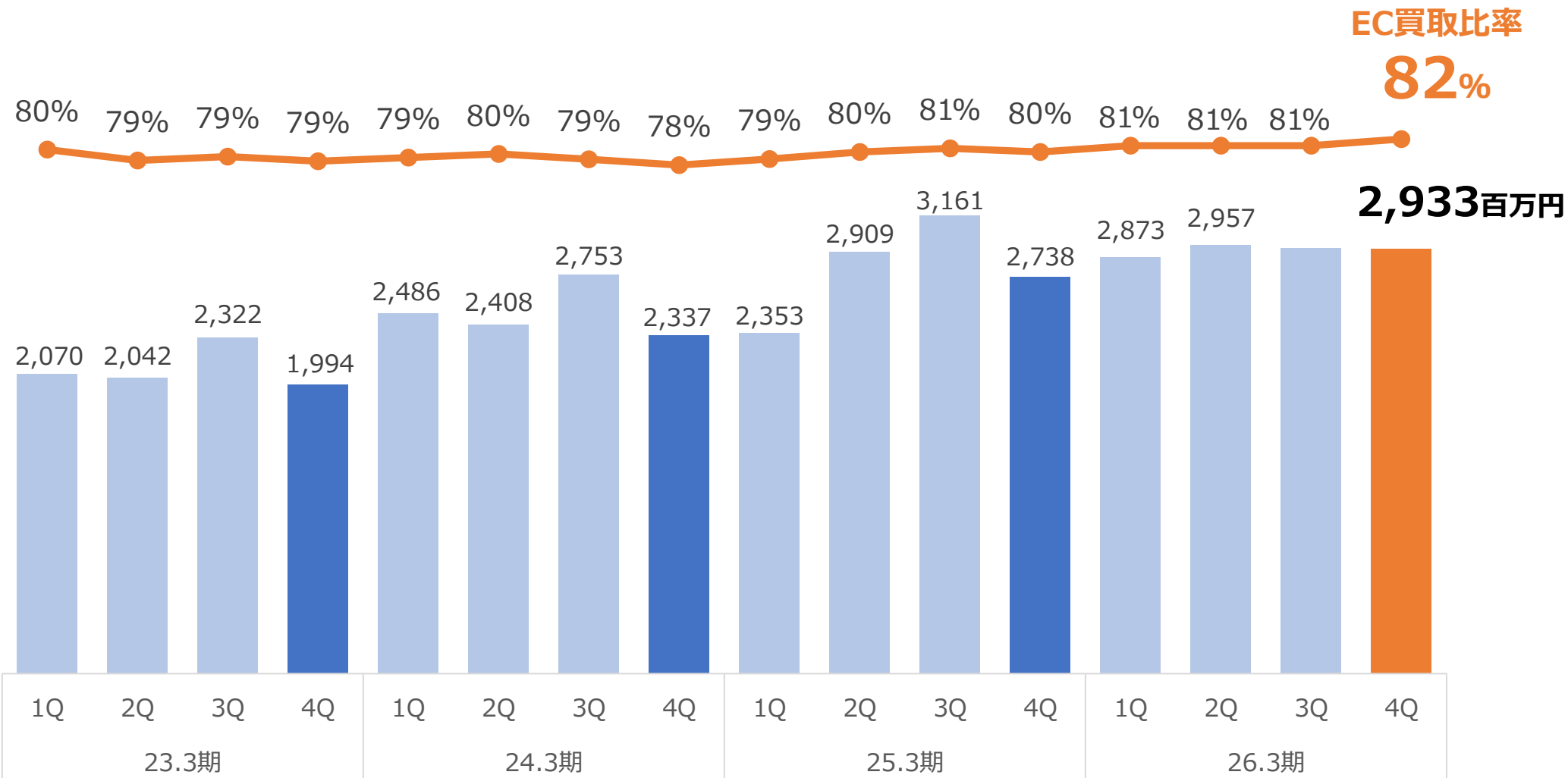


1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
23.3期				24.3期				25.3期				26.3期			

# カメラ事業 中古EC買取金額推移



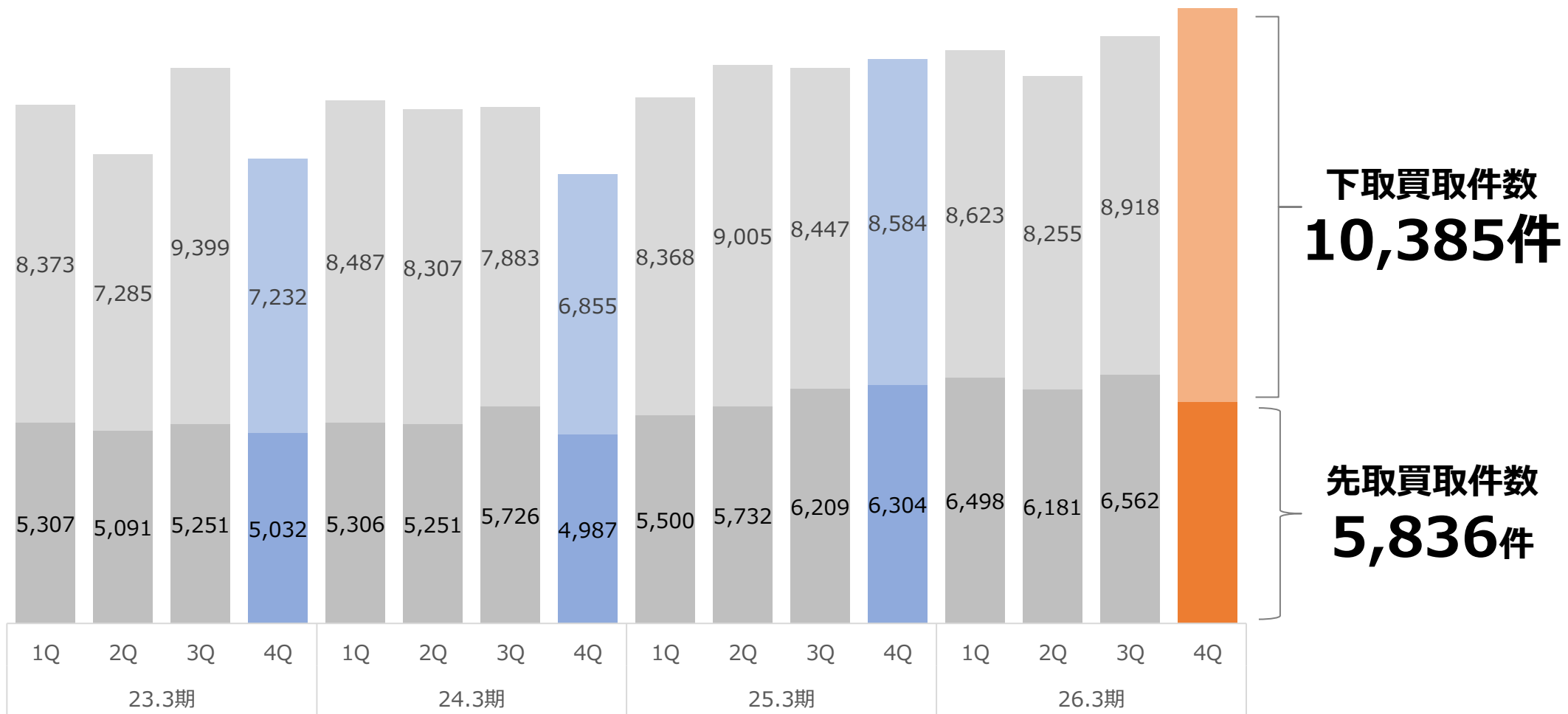
EC買取金額は引き続き堅調に推移



# カメラ事業 下取・先取交換件数推移



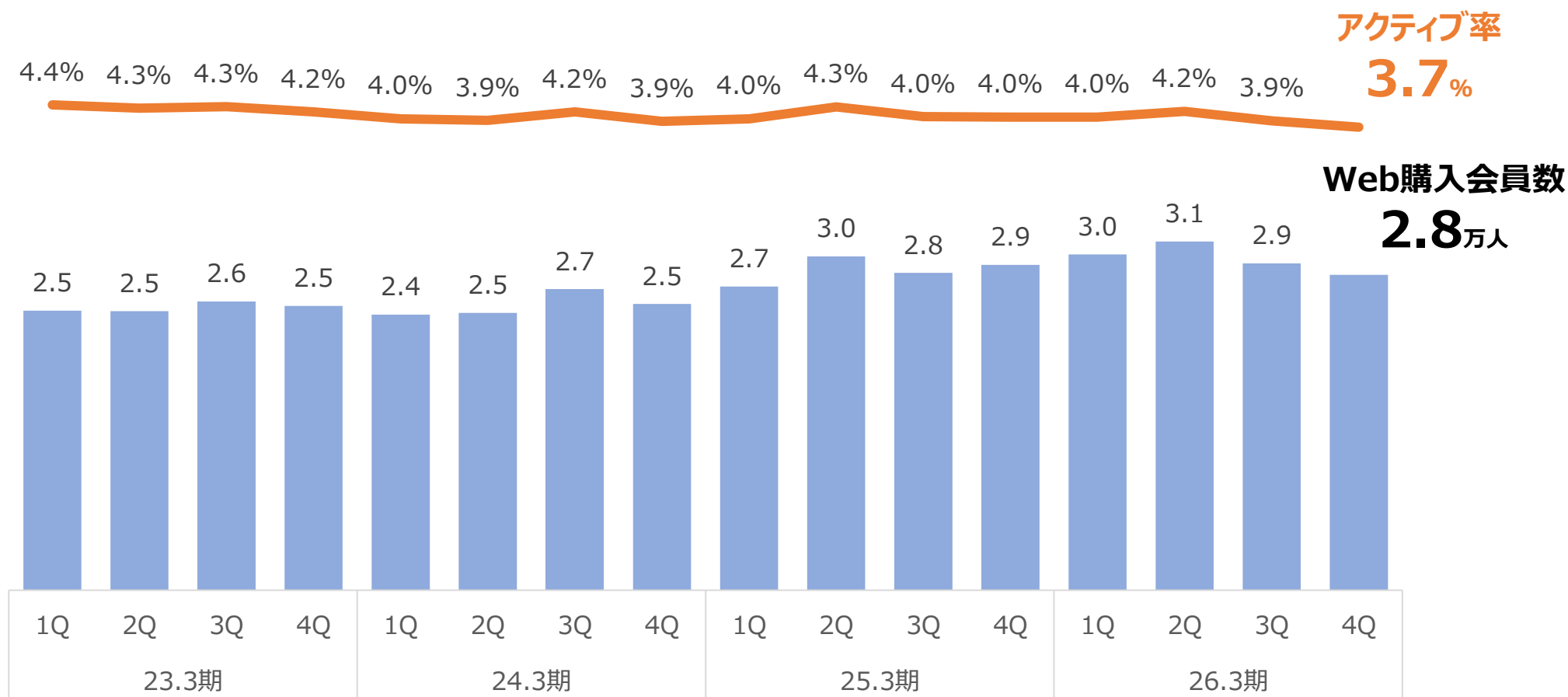
AIMDは順調に稼働しており、下取・先取交換ともに引き続き堅調に推移



# Web購入会員数とアクティブ率※



新規会員の増加により会員基盤は拡大、アクティブ率は若干低下したものの、  
購入会員数自体は引き続き堅調に推移



※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）

# Web会員数の推移（四半期）



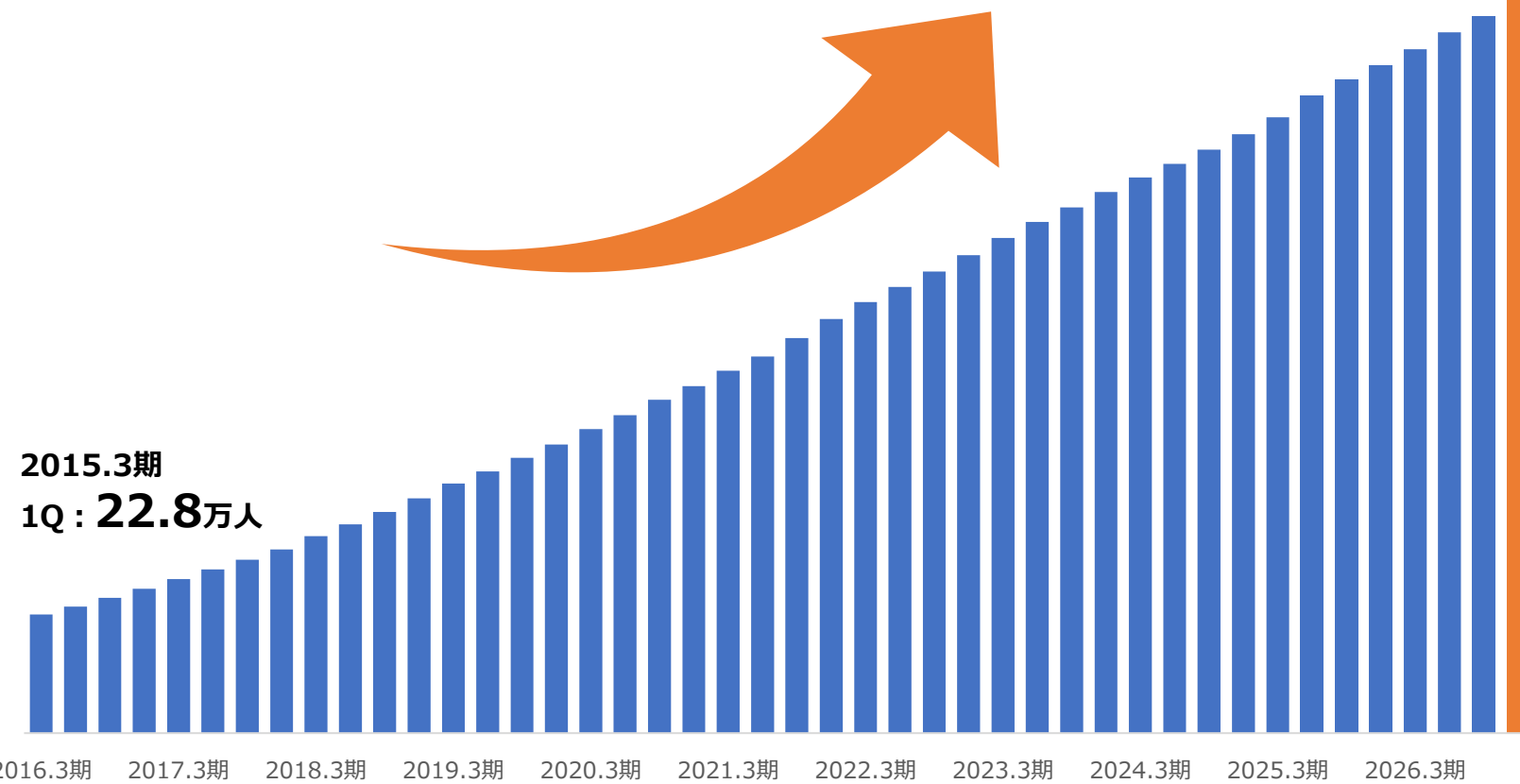
新規会員数は約**5,350人/月**増加を継続し、**78万人**を突破

累計会員登録数

(2026年3月末時点)

**78.6**万人

2015.3期  
1Q: **22.8**万人



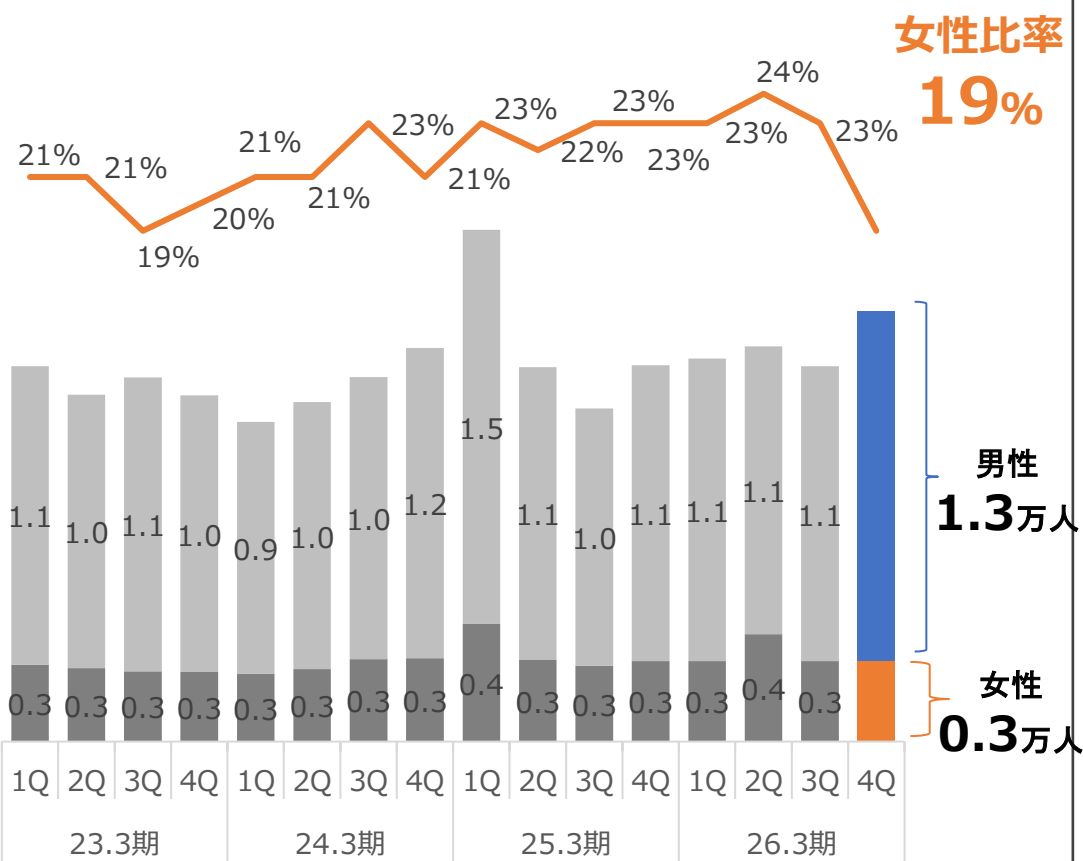
2026年1月: 7,174人  
2026年2月: 3,392人  
2026年3月: 5,483人

# Web会員数の会員属性 年代/性別/エリア別

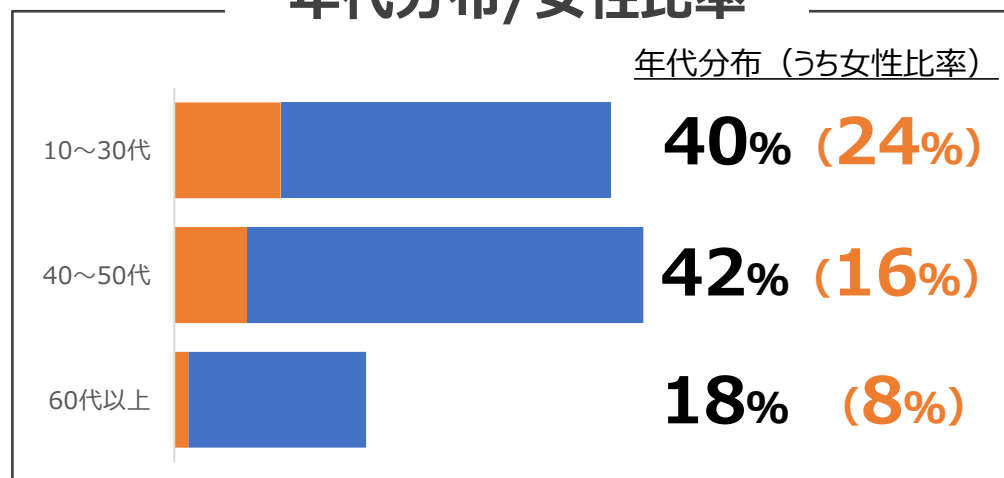


Web会員数の増加に伴い全体母数は拡大、**新規女性比率は19%**と足元で低下しているものの、  
 全体における女性比率は一定水準を維持 ※全Web会員の女性比率:17.8%  
 Instagram、YouTubeなどのSNS普及により、10代~30代の女性比率は約24%に上昇

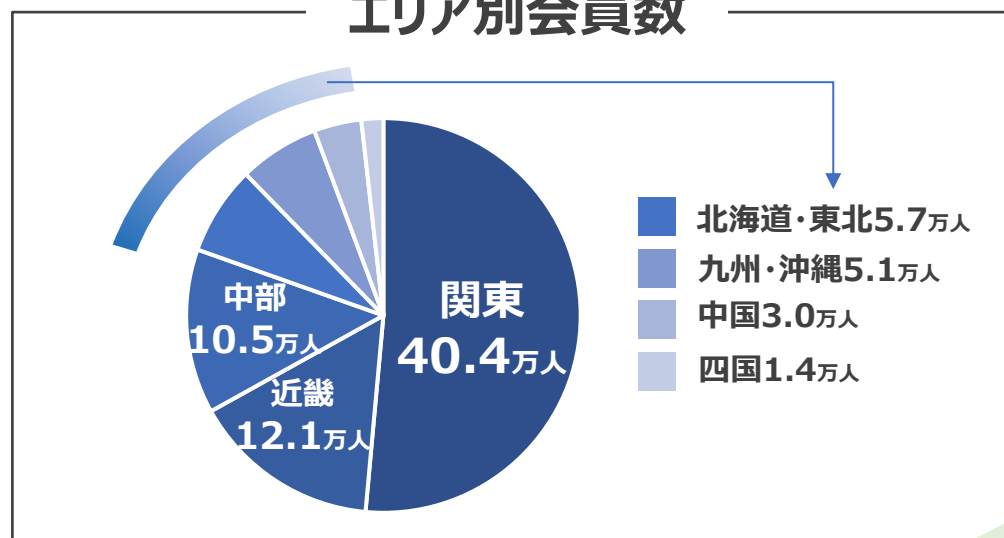
## 男女別新規会員数



## 年代分布/女性比率



## エリア別会員数



# LINE配信数実績

LINE登録者数の増加に加え、AIコンテンツレコメンドの配信頻度も増えたことで、

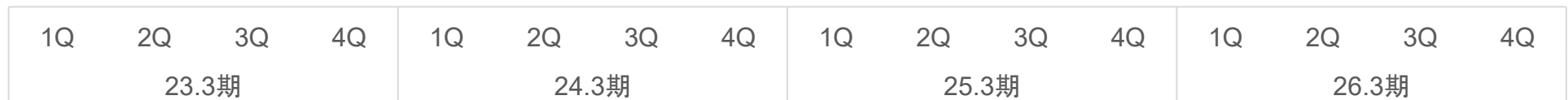
配信数は**33倍に大きく成長** (2023年3月期1Qを起点に算出)

**LINE配信33倍**

**LINE配信  
強化実施**



**メール配信数 2倍**



# テクノロジーの開発／配信数実績



配信数**2,744**万件 = 実店舗に換算すると約**610**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の配信頻度および登録者数が引き続き伸長し、配信件数は大幅に増加

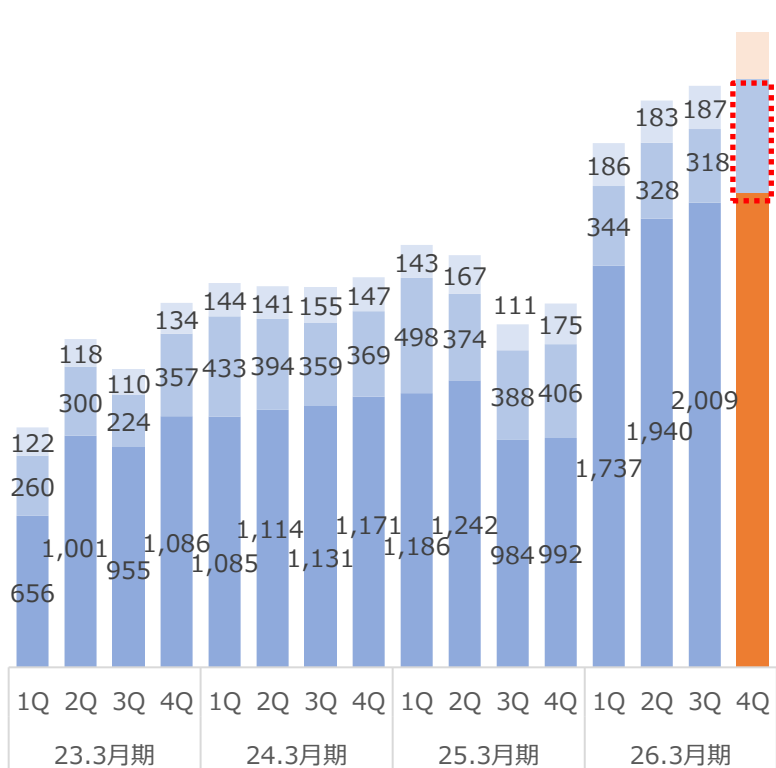
## リクエスト配信件数

計**2,744**万件

入荷お知らせ  
199万件

AIMD ×  
One to  
One  
492万件

AIコンテンツ  
レコメンド  
2,053万件

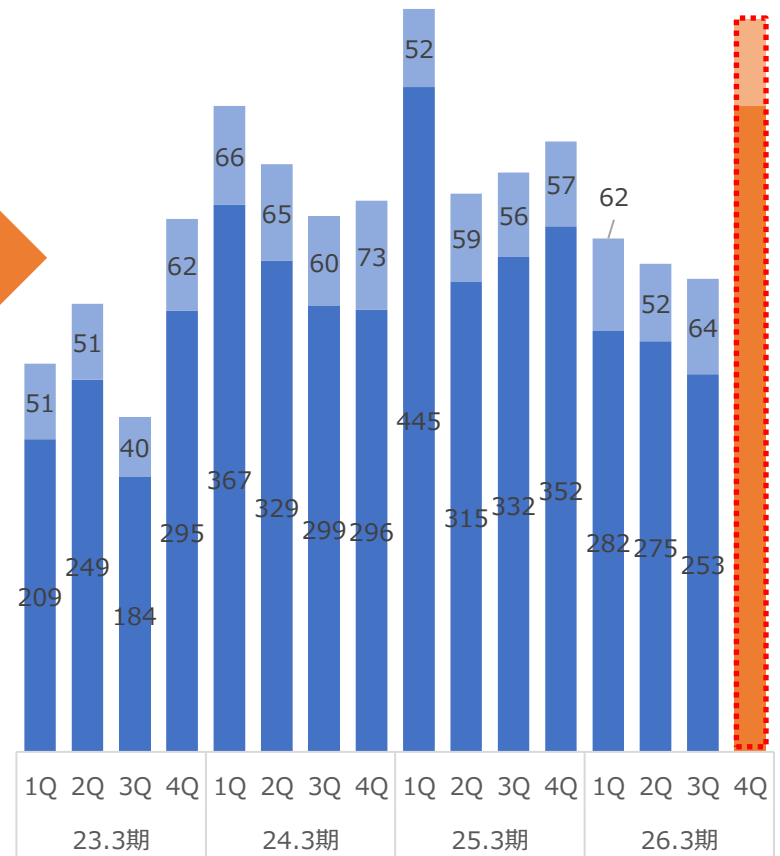


## AIMD × One to One

計**491**万件

販売  
58万件

買取  
433  
万件



※当社試算：配信数を来店客数に換算した場合

# 欲しいリストの登録商品数（月次）

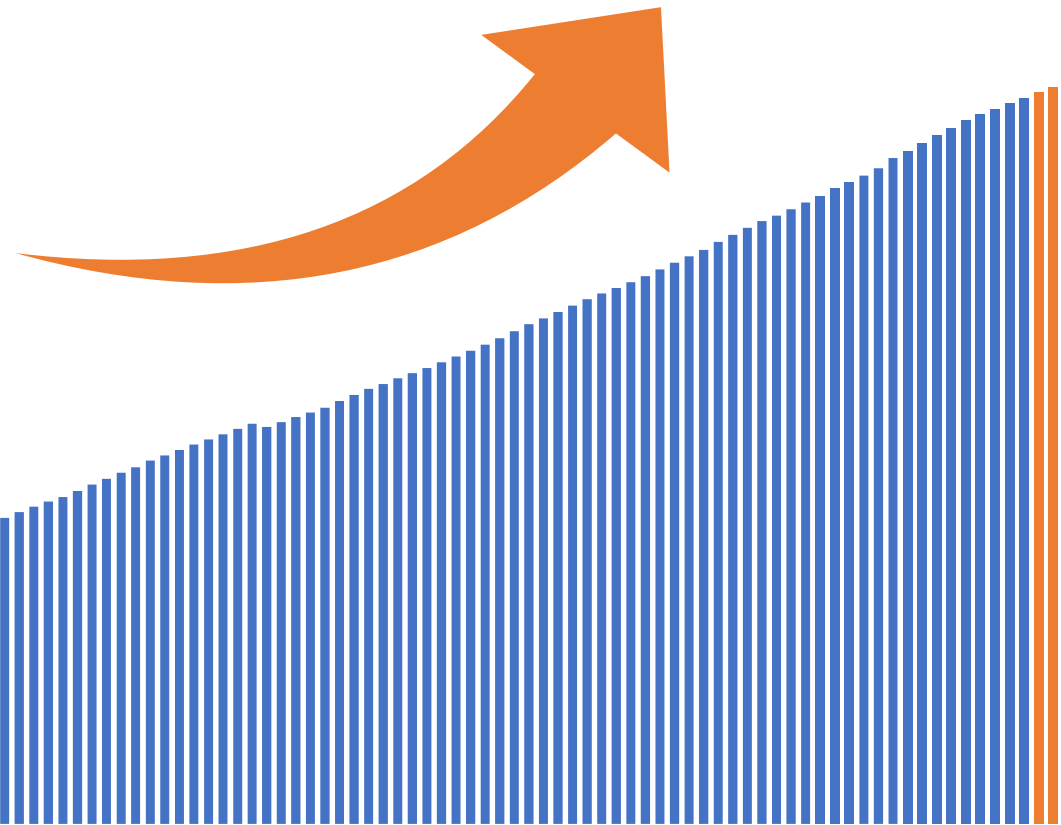


新規登録数は月平均約7.2万件で引き続き堅調に推移

欲しいリスト登録数  
(2026年3月末時点)

290万件

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1月：69,855件

2026年2月：66,565件

2026年3月：81,806件

18.3期 19.3期 20.3期 21.3期 22.3期 23.3期 24.3期 25.3期 26.3期

※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）



新規登録数は月平均約**6,000件**と引き続き堅調に推移

## 入荷お知らせメール 登録数

(2026年3月末時点)

約**21**万件

入荷したらお知らせ



2017.3期  
(3月末時点)  
0.9万件

18.3期 19.3期 20.3期 21.3期 22.3期 23.3期 24.3期 25.3期 26.3期

### ■ 新規登録数件

2026年1月：6,056件

2026年2月：5,218件

2026年3月：6,844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	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	260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
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。