



2026年5月12日

各 位

会社名 シ ュ ッ ピ ン 株 式 会 社
代表者名 代表取締役社長 CEO 小野尚彦
(コード番号：3179 東証プライム)
問合せ先 取締役 CFO / CHRO 岡部梨沙
(TEL. 03-3342-2944)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2027年3月期を初年度とする中期経営計画（2027年3月期から2029年3月期）を下記のとおり策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の基本方針

前期（2026年3月期）のカメラ事業においては、「One to One マーケティング」によるお客様とのタッチポイント拡大や、ポイント施策を通じたロイヤルカスタマー創出・アクティブ率向上に注力しました。業績面では、前年同期に大型新製品の発売があった反動により、当社の強みである「買い替えサイクル」が十分に機能せず、売上高・利益ともに前年を下回る結果となりました。時計事業は、在庫の流動性向上を目的として販売・買取価格の見直しおよび販売活動の強化により下期は順調に推移し、売上高は前年を上回りましたが、利益面では上期の遅れを補完するに至らず、前年を下回る結果となりました。

この結果、全社的には減収、利益については確保したものの、ベースアップに伴う人件費の増加や好調な越境 EC に伴う運送費の増加等を受けて、各利益項目において前年同期比で減益となりました。

今回策定した中期経営計画では、前期約 18 億円のシステム投資を行い、2026年4月1日に実施した基幹システムリプレイスに対して今後5年間に渡り每期約 3.5 億円の減価償却費が発生いたします。しかし、この強固なデジタル基盤を礎に、EIC 企業への変革に向け、売上拡大とコスト最適化の両面において AI 活用を継続・加速させることで当該費用を吸収した上での増収増益と持続的な成長を目指してまいります。

カメラ事業においては、「インターネットを利用して価値ある新品と中古品を安心、安全に取引できるマーケットを創造する」という基本モデルを軸に、これまで構築してきた「One to One マーケティング」、「AIMD」を更に強化すると同時に Map Camera のブランディング力を活かした「Camera is Fashion」をコンセプトにアパレル等の新領域へ展開し、市場シェア拡大を図ります。時計事業においては、カメラ事業で蓄積した「ECプラットフォーム」や「One to One マーケティング」のノウハウを最大限活用し、「価値ある商品」のラインナップ拡充に向けた商品投資の加速と同時に、価格相場・市場動向を注視しつつ在庫水準の最適化や動画コンテンツを活用した販売手法を展開し、販売力の強化・収益性の向上を目指してまいります。

2. 数値目標

(単位：百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 業績予想	2028年3月期 計画	2029年3月期 計画
売上高	52,658	51,924	55,098	59,027	63,250
営業利益	3,396	2,537	2,754	3,179	3,740
経常利益	3,368	2,491	2,703	3,129	3,690
当期純利益	2,020	1,685	1,851	2,143	2,528

※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以上