

## 登壇

---

**司会**：お待たせいたしました。それでは定刻となりましたので、ただいまから、シュッピン株式会社様の 2024 年 3 月期の決算説明会を開催いたします。

初めに、会社からお迎えしている 2 名様をご紹介します。

まず、代表取締役社長の小野尚彦様。

**小野**：小野です。おはようございます。よろしくお願いいたします。

**司会**：はい、ありがとうございます。上席執行役員 CFO の岡部梨沙様。

**岡部**：おはようございます。よろしくお願いいたします。

**司会**：はい、ありがとうございます。本日、ご説明の方は小野様からいただく予定です。説明の後に質疑応答の時間を設けたいと思います。

それでは、よろしくお願いいたします。

**小野**：皆様、おはようございます。本日はお忙しい中、弊社決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。また、本日の決算説明会、ウェブの方でもアップさせていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。

それでは限られた時間になりますので、ページ数、約決算で 30 ページ、中期経営計画を含めると 40 ページほどありますので、足早に進めさせていただきたく存じます。質疑応答の時間もとりまいますので、何かありましたらご質問の方、よろしくお願いいたします。

ページめくっていただきまして、2 ページ、2024 年 3 月期決算ハイライトになります。

売上高は、計画を下回るものの過去最高となりました。売上高 488 億 4,100 万円になります。営業利益は過去最高益を更新し、計画比 107.1%を達成いたしました。カメラ事業は、AI 活用で売上高・利益が伸び、時計事業はデータに基づく販売と仕入で V 字回復をいたしました。

営業利益につきましては、33 億 4,300 万円になっております。売上高、計画比 97.6%といたしましては、カメラ事業では一部新製品で記録的な販売があった一方で、全体的に見ると新製品が少なかったかなというふうな印象を受けています。

また、LINE、YouTube の配信からの流入も増え、3 月、最終月ですね、過去最高の売上高を更新し、年間での 2 桁成長を達成いたしております。時計事業部は、計画比 96%の着地となっております。

続きまして、営業利益、計画比 107.1%になります。カメラ、時計ともに期首計画よりも高い利益率を確保し、年間で過去最高益を更新いたしました。カメラ事業では、AIMD が順調に推移し、中古カメラの買取で高利益を継続いたしました。高価格帯の新製品も好調に販売いたしました。

時計事業は、利益率の出にくい商品を 1Q の間にほぼ一掃して、2Q 以降は、業界初であるワンピース買取を導入し、買取強化をいたしまして、手堅く利益の確保をすることができました。

続きまして、3 ページ、4Q 単体の決算ハイライトになります。

売上高は、計画未達ながら 3 月は過去最高の売上高を更新。営業利益は 4Q 単体の過去最高を更新いたしました。

中古カメラ、時計の買取、商品化の短縮などを行い、在庫回転率が向上し、高い売上高・利益を支えております。

4 クォーター単体で見ると、売上高はこちら、123 億 6,900 万円、営業利益に関しましては 7 億 7,000 万円となっております。

売上高、1 月はシステム障害の影響がありまして、一部出遅れもありましたが、こちらの方も 2 月、3 月と巻き返すことができしております。3 月は過去最高の売上高を更新しております。カメラ新製品や時計の価格の上昇という追い風の要因が少ない中、記録的な売上を達成いたしました。

利益率、カメラ事業で決算セール実施も、四半期では通期平均で高粗利を確保できました。通期の粗利率といたしましては 18.7%となっております。

続きまして、販売別の売上高の推移の月次になります。

EC の方が、システム障害の影響を払拭した 2 月以降は復調という形で、4 クォーターは AIMD のプッシュ配信数が過去最高になったこともあり、3 月に過去 2 番目の EC 売上高を更新することができております。

店舗につきましてはキャパシティが決まっておりますので、前年同月を上回って推移という形なんですけれども、全体像から見ると十数パーセントのところにとどまっております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免税売上高につきましては、3月、過去3番目の売上高を達成。訪日外国人にカメラ専門店としてのブランドの浸透が見えてとれます。

続きまして、5ページ目になります。販売チャネル別売上高の推移になります。

4クォーターは、AIコンテンツレコメンドの配信数が過去最高となり、EC売上高は高い水準に。免税売上高は、カメラのブランディングが向上し、四半期ベースで過去3番目の売上高となりました。

続きまして、6ページになります。販売チャネル別の売上高の推移になります。

期中にシステム障害があったものの、AI・LINE配信の配信数や、YouTubeからの流入、こちらの方も増えまして、販売増を通じて、EC売上高は過去最高を更新しております。

EC比率も、後半はもう76.5%、75.7%というような形で、昨年から引き続き75.7%と高水準の方をキープしております。

続きまして、7ページ目になります。EC売上高の四半期推移になります。

EC売上高は、前年同期比9%増、自社サイト比率は84.2%と高い水準を維持しております。カメラ事業のモール停止はあったものの、4クォーターのモール比率にはあまり影響しないような形になりました。

当社の特徴といたしましては、こちらにある自社サイト比率の84.2%、日頃から自社サイトのアップデートをかけて、サービスを自社サイトに集中することによって、他社にない魅力的なECを構築することができております。

ですので、モールに頼らず自社サイトの方に集客を呼ぶことができるところが、マージンの面を含めても手数料の面を含めても、当社の強みになっているかなというふうに思っております。

続きまして、8ページ目になります。越境EC、海外モール、免税・店舗、売上高の推移になります。

越境ECは通年で27%、四半期は前年同月比で147%の成長いたしました。カメラ事業ではeBay Awardも獲得いたしました。免税売上高はカメラの構成比が上がっており、月次売上高も3月歴代3位を記録しております。

越境ECは、昨年1年間を通すと、約33億から34億円の売上になります。免税に関しましては、年間で言うと約50億程度の売上になります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



続きまして、事業別の売上高になります。

AIMD と AI コンテンツレコメンドにより、配信数が四半期で過去最高となったことを受け、カメラ事業部の売上は 4Q で初めて 90 億円を超えました。

4Q 単体で見ても、今年は 4Q がよかった期になります。ここ最近数年間は尻上がり、3Q が一番の繁忙期ではあることはあるんですけども、4 クォーター、在庫の調整等も走りますし、年度が変わって活性化してきてるところが、ここ最近のトレンドになっています。4 クォーターで 90 億円を超えるような数値になっております。

続きましては、事業別の売上高の年次推移になります。

カメラ事業は、年間を通じて AI 配信等の強化を行い 2 桁成長、過去最高の売上高を更新いたしました。LINE 配信数が 1 年で 2.6 倍、YouTube 経由の購入額、コンバージョンの方が約 2.3 倍という形で、昨年当社としても力を入れたところが結果として返ってきてるような形になっております。

グラフを見ていただくと、一番下の青いところ、主力のカメラ事業のところ、一時期、3 年前のところ、ちょうどフルサイズミラーレスのところ、踊り場を迎えてるような形に見えるんですけども。

各社、各カメラメーカー様、フルサイズミラーレス一択という形になってからは、お客様が迷わず購入の選択肢が決まりましたので、フルサイズの方が好調で、右肩推移でマーケットの方もホットになってきてるような形になっております。

時計事業の方も、一昨年、22 年の 3 月期のところで、時計バブルと言われるような形で、大きく数字を伸ばすし、その翌年、下落の傾向があったんですけども、今期、通年通して価格も安定したような形を見せております。当社においても、この 100 億円を超えてくるというところが、単価の上昇であったりですとか、価格の安定化というところで、この 100 億円は大きいかなと思っています。

また、AI サポート MD、時計事業の方に、AI サポート MD という形で、価格の上下、相場をいち早く察知するというような形のサポートのシステムを入れてからは、利益率の向上にも繋がっておりますので、安定した収益を稼げるようになっております。

続きまして、11 ページ目になります。売上高全体におさめる中古品比率の推移になります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



売上高におさめる中古品の比率は 58.5%な適正な水準となっております。注目の新製品販売が少ない中、決算セールも含め中古販売を進めました。新品・中古の買替サイクルは引き続き堅調に推移しております。

全体感で言うと、やはり当社の売上といたしましては、リユースのお店ではなく、専門店として持っております、各屋号がそれぞれ新品と中古品、両方扱うことによって買替需要を促しております。

中古の在庫を集めるというためにも、買替のサイクルを促して、中古の販売で大きな利益も得るところが特徴となっております。バランスといたしましては、中古品を下取交換で集めるというような特徴もありますので、全体としてはその新品と中古の売上が半分半分ぐらいのところ当社としてはマージンも安定した形で推移できると見えています。

ここ数年は、50%台というところで安定した水準を見せておりますので、販促セールですとか、その AI の仕組みですとか、そういったところがうまく機能しているかなというふうに感じております。

続きまして、12 ページ、主力のカメラ事業の中古 EC の買取推移になります。

EC 買取額は、大型新製品による買い替えがない中で、四半期ベースで高い水準を維持いたしました。EC 買取比率も、AIMD、AI コンテンツレコメンドの導入後、継続して高い水準を維持しております。

当社、各屋号 1 店舗は持っているんですけども、店舗での買取ではなく、ネットでの買取というところに注力してます。先ほどお伝えした通り、買替需要を促すことによって中古を集めるというところもありますので、ネットでいかにお客様が売却しやすいシステムを構築するかということが大きなポイントになっています。

ネットでの買取の比率が、全体におさめる、77%をおさめているところも当社の強みのところかなというふうに感じております。

続きまして、13 ページ目です。カメラ事業、主力カメラ事業の下取交換・先取交換の件数になります。

こちら、交換の比率になるんですけども、4 クォーター、若干下がってるところが新製品が比較的少なかったというところで下がっているような形になります。全体の件数としては、おおむね順調かなというふうに見えています。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



続きまして、決算の概要の前年比較になります。

PL になります。売上高、全体では 107.1%、EC では 105.7%の成長になりました。利益、粗利につきましては、通期の粗利率は 18.7%で着地。AIMD でのバージョンアップ、Phase-2 や、カメラ事業の粗利、計画が向上しています。

販管費につきましては、11%台を維持することができました。固定費をかけずに高利益を実現するビジネスモデルを維持しております。

営業利益につきましては 33.4 億円で過去最高、営業利益率は 6.8%になりました。

続きまして、15 ページですね。貸借対照表、前年度比較になります。

2 月末時点で 102 億円あった商品在庫は販売が進み、92 億円で着地。固定負債、借入の部分の削減を進め、B/S の健全性は高まるも、在庫不足は引き続き課題となっております。

B/S の中では、在庫のところが弊社、投資をするところが在庫がメインになります。多店舗化をしないということになりますので、投資がシステム投資ですね。自社サイト比率が 80%を超えてくるようなサイトですので、自分たちのサイトに、独自のサービスを盛り込んで、お客様にご利用いただくような仕組みに使うところに投資をかけます。

もう一方が在庫投資ですね。売上が変わるものが在庫しかありませんので、在庫には積極的に投資をかけています。価値ある在庫という形で、リバリューと呼んでるんですけども、そこが当社の強みになるところかなと思っています。

全体感では、期末の段階では多少の上下はあるものの、100 億円前後のところで推移しているような形になっております。

システムのところにつきましては、固定資産のところですね。こちらのところで細かく言うと、ソフトウェア仮勘定の方に入ってきて、2 億 4,800 万円の投資をかけているような形になっております。

続きまして、16 ページ、販管費の前年比較になります。

販管費は、11%台でコントロールすることができます。物価上昇の中でも、固定費をかけずに高利益を実現する EC ならではのビジネスモデルを維持しております。

大きいところでは、ベアも含めたりですとか、業績賞与の決算のボーナスですね、賞与を含めて人件費のところに大きくかけているような形になります。それと、経費構造の中では、やはり EC が

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

主軸になりますので、クレジットカード会社様への手数料ですとか、モールの比率も十数パーセントありますので、そういったところ、販売手数料ですね。あとは発送料、ヤマトさんへの発送料、佐川さんへの発送料というところで、そういったところですね。販売費の付帯する費用のところ、売上と同等に上がってくる傾向にあるんですけども。

販売促進費ですとか、その支払手数料というところは全体に対して前年比 0.09%であったりですとか、0.07%というような水準になってますので、十分な販管費、11%台というところに、十分に戻ってくることができるかなというふうに見ています。

続きまして、17 ページ、事業別の業績になります。

カメラ事業は 2 桁成長し、セグメント利益が初めて 40 億を超えました。時計事業は 2Q 以降、1.3 億円ずつのセグメント利益を継続し、獲得いたしました。年間、時計では 4.4 億円の利益になりました。

当社売上高のトップラインというところよりも、どちらかという利益、最終的にどれぐらい落ちるかというところをポイントとしてビジネスを行っているんですけども、カメラ事業単体で言うと、112.7%の成長というところで、42 億 9,400 万円となりました。

GMT につきましては、昨年大変申しわけございません、赤字というところから、4 億 4,400 万円というところの黒字事業の方に転換しております。

KINGDOM NOTE、マーケットが少し小さいんですけども、こちらも 160%の成長というところで、分母が小さいんですけど、6,200 万円の利益を出しております。

CROWN GEARS、昨年にはちょっと及ばずというところにあったんですけども、4,700 万円の黒字のビジネスとなっております。

続きまして、16 ページ、営業利益・営業利益率の推移になります。

営業利益は 7.7 億円で、第 4 四半期としては過去 2 番目の高水準というふうになりました。4 クォーター、決算賞与を出さず関係から、営業利益まとめて出す、最後決算が見えたところで、決算[音声不明瞭]の上乗せ分、業績が良ければというところになるんですけども、上乗せ分のところを加味して、こちらの方が 4 クォーターの利益が少なく見えるんですけども、実際には賞与の方の支払を行っております。

賞与につきましては、年額で 3 億 3,000 万円ぐらいの賞与を出しております。従業員にもしっかり還元というところをテーマとしております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



続きまして、19 ページになります。ウェブ会員数の四半期推移となります。

新規会員数は、四半期で 1.4 万人と高水準で純増しております。年間で 5 万人の会員数の純増という形になっております。

弊社、カメラ、時計、ロードバイク、筆記具ともに、そのジャンルの中ではかなり高価格帯のものを中心とした専門店として運営を行ってます。広くコンシューマーに受けるといふか、コンシューマーの皆様が届くような商品というのが、どうしてもリバリューというよりは、価値のあるものというよりは、コモディティ商品になる可能性が高いので、そういったリユースのものについては、なるべく扱わないようにしております。

どちらかという、薄利多売で手数料がかかってしまって、数が多くても利益が出ないような商品というよりは、各ジャンル、それぞれ尖ったところで趣味嗜好品とするお客様をターゲットにビジネスをすることによって、多くの利益をしっかりといただくというような形のビジネスモデルを構築しております。

その中で、年間 5 万人の会員数の純増というところは、当社としてはバランスのいいところであって、無理に会員数を、ポイントをばらまいたりですとか、そういうことをせず、しっかりしたお客様を集めてることができると思っております。

続きまして、ウェブ会員数の会員属性、20 ページになります。

こちらは累計で取ってますので、毎回大きな変更はないんですけども、下の Instagram などの SNS の普及により、女性比率、10 代から 30 代、こちらは 23.4%という高い水準になっております。

全体のウェブ会員数のうち、女性は 16.8%だが、3Q 累計の新規加入者では女性が 21.6%をおさめるという形で、決算説明会、每期行わせていただいでるんですけども、ここ最近では常に女性のシェアが上がってきてるような形になっております。

純粹に、カメラ・時計ともに、男性向けの趣味嗜好品が強かったんですけども、特にカメラの女性のマーケットというところが大きくなってきてますので、人口から考えても、女性がカメラを趣味にしていただけると、マーケット、純粹に倍になるかなというふうに見てますので、そういったところを大切に、インスタですとか SNS の強化を行って、タッチしてるような形になっております。

続きまして、当社のシステム投資の方の部分になります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



テクノロジーの開発、配信数の実績になります。LINE の配信数は、高いペースでの増加中になっております。AI による自動配信数は四半期ベースで 1,600 万件の高水準維持となっております。この四半期 1,600 万件というのを、新宿のお店が 1 店舗あるんですけれども、土日混み合う日ですと 1 日 500 人ぐらいのお客様がご来店いただけるかなと思っております。

その 1 日 500 人のお客様をベースにして、この One to One の配信、AIMD 等、One to One の配信でお客様とのタッチポイントを含めると、1,600 万件四半期で行ってます。月で言うと、500 万件ちょっとというところになるんですけれども、こちら店舗数に直すと、約 350 店舗から 380 店舗ぐらいの店舗数になります。

お客様との接客、接点というところで言うと、そのぐらいのタッチポイントになってますので、今後も引き続き、このお客様とのタッチポイントを増やす、リアルではお店はないんですけれども、ネットの空間上の中では約 380 店舗ぐらいのパワーを持つような会社になっております。

こちら、右肩上がりの方で成長してますので、今後もいろいろなテクノロジーを使いながら、またはインフラですね、LINE、Instagram、X 等、今後出てくるものにも順次対応して、お客様とのタッチポイントをしっかり増やしていこうと考えております。

続きまして、22 ページ、四半期毎のウェブ会員数、既存顧客の購入のアクティブ率になります。

既存顧客の Web の購入数は引き続き高い水準も、アクティブ率は 3.87% というふうに減少となりました。

具体的な数字で言うと、2 万 5,404 件という形で、4 クォーター高い数字なんですけれども、新規の方が多くて、新製品の影響もありまして、新規の方が多くて、アクティブ率の方が減少しているような形になっております。分母が増えてますので、こちらの方は当社としてはそんなに悪い数字というふうには見ておりません。

続きまして、23 ページですね。

こちら、お客様から先にリクエストを聞いて、商品が入荷したら教えてくださいとか、この商品が安くなったら教えてください。または、自分の持っている商品が買取が上がったら教えてください。そういったことを先に聞いておいて、僕らの方からその状況になったら、自動的にアプローチするという仕組みなんですけれども。

その欲しいものリストの登録数の件数になります。新規登録数は 7 万件から 8 万件/月であります。3 月には過去最高を更新し、単月で 9 万件に迫る登録になっております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



この購入の一步手前、今興味があるよというお客様をどれだけ惹きつけるかっていうところが、当社のポイントになっております。あとは、商品が入荷したら自動的にお客様に LINE が飛んだりですとか、メールが飛んだりいたしますので、こちらの登録していただけるお客様をいかに増やすかというところが、当社の中でもポイントになるかと思っております。

続きまして、24 ページ、同じく入荷お知らせメールの方になります。

先ほどは、欲しい商品を登録しておいていただいて、価格が下がった場合にご連絡する、またコミュニティですね。新しいレビューがその商品つした場合にお知らせする機能になります。

今回は、入荷お知らせメールになりますので、新しい中古商品が入りました。自分が欲しい商品が入ったら教えてくださいというところに対しての数字になります。

4 クォーターの新規登録数は 2 万件を超え、四半期ベースで過去最高になりました。既存登録数は初めて 14 万を超えました。お客様のお手元のスマートフォンに、月約 40 万件の配信を行っております。

続きまして、25 ページ、AIMD、掛ける One to One、掛ける AI コンテンツレコメンド、これがお客様とのタッチポイントですね。先ほど既存店、もしリアルにも店舗を構えた場合というところでは 350 店舗から 380 店舗とお話しさせていただいたんですけれども、そのタッチポイントの数の部分をトータルまとめると、AI コンテンツレコメンドの配信数は順調に増加し、AIMD、掛ける One to One の配信数も増加しておりますと。

AIMD と AI コンテンツレコメンドは、四半期配信数は過去最高となりました。こちらが大きくカメラ事業部の業績を押し上げている形になっております。

こちら、先ほどが、入荷お知らせが月 40 万件というところなんですけれども、こちらの One to One の方を含めると、月平均 500 万件の配信になっております。

以上が、昨年度の決算のご報告になります。

足早で申しわけございません。続きまして、中期経営計画についてお話しさせていただきます。

27 ページ、中期経営計画の考え。

利益を生む投資は行い、固定費を抑え EC を強化することで、売上高以上に利益の成長、2027 年 3 月期に売上高 730 億円、粗利率 18.9%、経常利益率 7.6%を目指すという形になっております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



売上高で見ますと、ECでの2桁成長を維持し、27年3月期に売上高730億円を目指します。特に、カメラECですね、27年3月期までは每期15%の成長を目指します。時計ECにつきましても、25年3月期に35%の成長を目指し、その後も毎年15%の成長を目指します。

次は売上総利益率ですね。粗利率になります。前中計から粗利率の目標を引き上げました。AIMDの効果があって、粗利のぶれが少なくなってきたということと、当社がマーケットのシェア率が高まってきていることから、安定した業界になってきているというところ、安定した業界というか、業界の中でもイニシアチブを取れるような価格設定ができるようになってきました。

その上で、粗利率18.2%、前回のところから、18.8%へ引き上げを行っております。さらなる高利益化を目指します。25年3月期、18.8%、26年3月期、18.9%、26年3月期、18.9%になっております。

カメラ事業については、さらなるコンテンツのプラットフォームのブラッシュアップと、AIによる購買の創造を促進してまいります。時計事業につきましても、仕入リスクを抑えることに対してAIを活用していきます。最高益と規模の拡大の両方を図っていこうと考えております。

続きまして、利益の方、最終利益になります。経常利益、投資は行いながらも販管費は11%台に抑制、経常利益率は7.6%を目指すという形になっております。ECは販管費の増えにくいビジネスモデルですので、固定費をあまり増やさずに、売上高の伸長を目指すことができます。

とはいえ、Eコマースも持ってない会社様というのが、小売業ではありませんので、Eコマースの中でも激戦な部分あるんですけども、当社はその自社サイトに投資をかけることによって、価格だけでない戦い方がありますので、そういったサービスの強化をシステムを使うことによって行って、よりお客様に魅力的なサイト作りというところから投資を行っていこうと思っています。

こちらで言うと、固定費の方につきましても、若干の上昇の部分は来期も見込んでおります。スペース的な部分であったりですとかスタジオの併設ですとか、そういったところ、この後お話しさせていただこうと思ってるんですけども。そこへの投資はかけようかと思っています。とはいえ、ですね経常利益というところにつきましても、この中期経営計画の中では最終年度で7.6%という形のものを目指そうと思っております。

投資ですね。先ほどお伝えした通りに、BRILLERのリニューアルオープン、コンテンツ撮影スタジオ新設に投資という形になっております。一番のメインは、コンテンツ撮影スタジオの投資というところがメインになって、玉突きのような形でBRILLERの方も大きくしていこうというような形になってます。当社としてはあくまでコンテンツ撮影スタジオの新設というところが、ウェブ上

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



でどれだけ活躍できるか、コンテンツを流すかというところが強みになりますので、こちらに大きな投資をかけていこうというふうに考えております。

28 ページ、中期経営計画の PL 概要になります。あと事業別の売上高になります。

こちらは、先ほどご説明させていただいたところの表になっておりますので、ご確認いただければというふうに思っております。

続きまして、中期経営計画に対して、29 ページ、マーケットの状況を、まずカメラ市場のところからお話しさせていただきます。

ミラーレスカメラの国内出荷台数は、年 20%から 30%の成長を続けており、五輪の年にはフラッグシップ機も発売が恒例となっておりますので、大きく期待できるかなと思ってます。パリ五輪のところ、これは各社揃ってフラッグシップ機を出してくるのではないかとこのように見込んでおります。

カメラのマーケットのところにつきましても 3~4 年前は、一旦いろんな規格ですね、フォーマットの規格、APSC であったりですとか、フルサイズであったりですとか、各社がいろんな規格を出して、お客様の方がどのデジタルカメラに乗り換えた方がいいんだろう、ミラーレスの方がいいのか、まだ一眼レフのほうがいいのかというところでお悩みになられることが多かったんですけども。

フルサイズに決まってからは、ここ 3 年右肩上がり、弊社の方も順調に伸びております。マーケットの方も 2022 年のところから 2023 年という形で、台数で言うと 131.9%、あとは 120.4%というふうに好調に推移しています。

これが例えると、3~4 年前はカメラというところに限って言うと、一眼ミラーレスがいいのか、フルサイズミラーレスを買った方がいいのか、APS を買った方がいいのかっていうのが、まだわからないという状況。車に例えると、今、電気自動車を買うべきなのか、まだハイブリッドにしておくべきなのか、それともガソリンにしておいた方がいいのかというような、お客様の 3 択みたいな悩みがあって。

今回、カメラの方では、それが各社揃ってフルサイズミラーレスですよというところがフォーマットとして決まりましたので、そこからは順調に推移してるような形になっております。

一旦は、マーケットで何を買ったらいいんだろうというところが、2~3 年、ちょっと苦しい時期があったんですけども。ここはカメラメーカーさんももう出してもなかなか当たらないっていうところがあったりですとか、または飛ぶように当たったりっていうところがあったんですけど

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

も、それを試行錯誤しながら、フルサイズミラーレスに決まってからは、この 131%、120.4%と好調に推移しております。

昨年の当社の取組例の一例としては、そういった中で AIMD の Phase-2 をリリースしています。こちら、価格の回転数を 1.2 倍にすることによって、お客様とのタッチポイントを 1.2 倍に増やしています。結果としては月 500 万のタッチポイントを持つような形になっております。

あと越境 EC ですね。こちら、海外円安というところもありまして好調に推移しております。eBay のベストセラー賞を 2 年連続で獲得しております。先ほど、越境の方お伝えしたんですけれども、年間で 33 億円ぐらいの売上になってますので、こちらも順調に進んでおります。

続きまして、30 ページ、マーケット状況、時計の方の説明になります。

輸入時計市場は約 1 兆円に迫り、高成長を継続している魅力的な市場であります。当社は AI を活用し、価格変動によらず安定した利益の獲得を目指します。

こちら先に、23 年度の好業績を抱えた取組というところで、AI サポート MD ですね。こちら、もう末の方にリリースしたんですけれども、リリースする前から、このプロトタイプみたいなものを使いながら、実際運用かけていました。実際には利益の方、しっかり回復して、買取価格のアベレージですとか、そういったところも抑えることができているので、しっかり機能しているかなというふうに見ています。

時計価格のトレンドを先読みするのが AI の仕組みになっておりまして、リスクを制御しながら売上高・利益の規模拡大を図っております。

あと、時計業界としては初のワンプライス買取というところを行っております。お見積りの段階で値引きしない買取手法で、安心、安全な安定した利益を確保することができます。こちら買取価格のぶれが少なくなってきたというところと、買取価格のところ、AI のサポートを入れながら、しっかりした買取価格、見込みを立てることができてますので、ワンプライスの導入ができてます。

時計の中では、1 本の平均単価としても 160 万円ですとか、そういったところになりますので、多く、10 本在庫を抱えると 1,600 万円という形になりますので、小さな会社様ですとちょっと資金繰りも厳しいかなと思います。

そういった中で当社が AI を駆使しながら、バランスのとれた買取価格を設定することができて、ワンプライスでの買取ができるようになりました。減額をしない、出した金額から減額をしないという安心感、こちらがやっぱりお客様には一番安心して商品をお売却いただけるというところになり

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ますので、このマーケットの中では、こういったサービス、新規サービスをまだまだ生めるかなと思っておりますので、先にこういうリスクを背負いながら、会社としてリスクを背負いながら、攻める一手というところが時計業界の中でもしっかりマーケットを取っていけるかなというふうに考えております。

左側に、マーケットを年成長で言うと 25%から 30%の成長を続ける魅力の高い 1 兆円規模の市場というところなんですけれども。過去、今までご説明させていただいたときは、約 7,000 億から 8,000 億というようなご説明をさせていただいてたんですけれども、2023 年につきましては、こちら日本時計協会の方の資料によりますと、9,557 億円というような形で 1 兆円に迫るような市場、マーケットになっております。

高級機械式時計を取り扱ってるところのお店様の業績等、いろいろあるんですけれども、やはり株価も、日本株好調というところも受けて、富裕層ビジネスの方もしっかり拡充してきているかなという手応えの方も感じておりますので、そういったところにさらにタッチをしていきたいというふうに考えております。

以上が中期経営計画の数字も含めて概要になります。

続きまして、2025 年度 3 月期、方針と取組施策の方をご説明させていただきます。

2025 年 3 月期、主な取組施策、弊社は四つのシンカのそれぞれの視点に、バリューチェーン・シナリオプランニングを掛け合わせ、各種施策を推進という形を生んでいます。

この四つのシンカとバリューチェーン・シナリオプランニング、当社の中の従業員も含めてなんですけれども、物事を決めるときの指数になっております。過去から、IR 資料の方にも掲載させていただいてますので、ご興味のある方はご覧いただければと思います。

四つのシンカは、進む方のシンカを進価と書いています。新しい価値を新しいシンカと呼んで、新価してます。あと真実の価値ですね、ブランディングになるんですけれども、真実の価値を真価としています。深く掘るの深価。これは専門店として商品に精通していく。あとはシステムを使いこなすという意味でも、深く掘る方のシンカを深価としています。

これら四つのシンカに、周りを囲むようにバリューチェーン・シナリオプランニングを組んでいます。Resilience、メイン事業の柔軟な投資。Digital、省人化による原資の分配ですね。Agility、ジョブローテーションですとかスキルアップというところ。Solidity で、オペレーションの標準化というものを、それぞれの施策に入れたりですとか、従業員の目標管理に設定させていただいております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



会社といたしましては、今期、まず進む方の進価、掛ける Solidity というところで、基幹システムのリプレース、もう一昨年、もう3年目に取りかかるんですけども、まずはこの進む方の進価、テクノロジーを使いながらこのオペレーションの標準化というところを簡単にするというところですね。オペレーションをいかに標準化していくかというところで、基幹システムのリプレースを行います。

もう1点、右側の方ですね。真実の価値と Resilience になります。こちらは BRILLER のリニューアルというところになります。ブランディングの向上と Resilience になりますので、メイン事業への柔軟な投資というところで、新しく始めた BRILLER のところにもしっかり投資をかけていこうと思っています。

下に移りまして、深く掘るの深価と Agility の方ですね。こちらはもうナレッジですね。商品のプロであるというところが僕らの特徴になりますので、その深いコンテンツをウェブを使って、しっかりとしていくと。特に YouTube ですとか、あと Instagram、X 等を含めて動画コンテンツをしっかりと作って流していくことによって、当社の多店舗化というような、ウェブ上の多店舗化というところ、お客様とのタッチポイントを増やしていくところに力を入れていこうと思っています。

左側ですね、左下、新しい価値と Solidity というところになります。こちらは、ウェブの中古掲載商品をアウトソーシングという形で、一昨年ですかね、3年前にフクイカメラサービス様ですね、カメラの修理会社の大手になるんですけども。こちらのフクイカメラサービス様との資本業務提携を生かして、フクイの方から中古のウェブを発送点検終わった後、ご注文を受けていただいて発送するという形でアウトソーシングの方を促していこうかと思っています。

現在、フルフルのパッケージとして、当社としましては、ウェブ掲載から受注、発送まで自分たち、自社で行っております。そういったところを一部、この受注、発送というところ、中古品の受注、発送をフクイから行うことによって、空いてる人材を、こちらの深く掘る方の深価と Agility、撮影スタジオの方。

やはりカメラ好き、時計好きのスタッフ多いので、そういった方々にコンテンツをたくさん作っていただいて、それをウェブ上にたくさんアップしていく、そこによってお客様との積極的なタッチポイントを増やしていくというのが当社の戦略になっております。

続きまして、33 ページ、資本業務提携について。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



昨年度末になるんですけれども、シグマクス・グループ様との資本業務提携で、高付加価値・高額商品の領域での事業成長を、リバリュース・テクノロジーの力で実現するという形で、資本業務提携の方を組ませていただきました。

システムに関しましては、弊社では内製化を行わずに、常にそのトレンド、AI と言われれば AI の会社、ビッグデータと言われればビッグデータ、アルゴリズムと言われればアルゴリズム、ChatGPT と言われれば ChatGPT。それぞれ得意な、そのときに得意な会社様と一緒に仕事をさせていただくというところで、常に最先端の技術をサービスに変えていくところを持っていただんですけれども。

そこに、シグマクス様、システムのコンサル会社様、一緒にお仕事させていただくことも多いので、そういったところとより緊密にパートナーとして、こちらの方を進めさせていただくという形で、資本業務提携の方を進めさせていただきました。

今後もこの資本業務提携によって、シュッピンはさらにそのシステムを使いこなすんだと。自社サイトにウェブならではの新しいサービス、お客様からすると新しい体験をもたらすような新サービスを生んでいくことが、私達の最終的な購買意欲、収益、または当社の収益の新しい柱というものができてくるかなというふうに考えております。

こちらを入れることによって、当社では今までリユース、掛けるバリュー、価値のあるものだけを扱うというところで、バリューのあるものとリユース、扱うというところで、リバリュースという造語を作って、そのシュッピンの一柱として持っていたんですけれども。

このシステムにも投資というところをもって、次のページ、34 ページ、テクノロジー企業への変革に向けてまいります。

シュッピン株式会社は、EC の小売業から変革し、最先端テクノロジーを駆使し続ける EIC 企業となることを宣言します。

EIC とは、Electronic Intelligent Commerce になります。EC というと、Electronic Commerce になるんですけれども。そこに Intelligent を足すことによって、EIC、プラス、リバリュースというように形で、四つのものを掛け合わせながらビジネスモデルを構築していくことによって、無駄、無理のない形でしっかりしたサービス、今のウェブの小売業に必要なサービスをお客様にプレゼンテーションしていくというところが当社の大きな課題、目標となっております。

それでは、少し足早の説明で大変恐縮なんですけれども、以上で僕からの説明は終わらせていただきます。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



司会：どうもありがとうございました。

---

**サポート**

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それでは、質疑応答の時間にまいりたいと思います。

質問ある方は挙手していただきたいんですが、この説明会は、全文書き起こしの対象ですので、もし匿名を希望の方は名乗らないようにしてくださいね。

どうでしょうか、ご質問のある方、挙手してください。

ございませんでしょうか。

**小野 [M]**：本日、ウェブもあるということで、ご参加の皆様も少ないんですけれども、ぜひご参加いただいている皆様の方から何かご助言等ありましたらでも構いませんので、どうぞよろしく願いいたします。

**司会 [M]**：いかがでしょうか。よろしゅうございますか。

ないようですので、もし個別にご質問等あったら、また対応していただけるとと思いますので、説明会自体は以上としたいと思います。どうも皆様お疲れ様でした。

どうも会社の皆さん、ありがとうございました。

**小野 [M]**：お忙しい中最後までご清聴いただきまして、ありがとうございます。

**司会 [M]**：どうもありがとうございました。

[了]

---

### 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

