

Paralym Art®
障がい者アートを応援しています

2027年３月期　第２四半期

決算補足資料

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.



目次

1. 下方修正について P. 2
2. 新体制での経営方針 P. 8
3. 2027年3月期第2四半期　決算概要 P.19
4. 2027年3月期第2四半期　トピックス P.28
5. Appendix P.32

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.



1.　下方修正について

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

下方修正について



売上高

- カメラ事業・時計事業ともに、基幹システムリプレイスにて発生したシステム不具合により自社ECサイト一時休業や、各国内モールの休店に加え、各商品のサイト掲載不能等、販売施策の実施に引き続き制約が生じていることが影響
- 主力のカメラ事業では、主要メーカーの新製品発売時期が後ろ倒しとなり、当社の強みである買い替えサイクルを通じた販売機会の創出が限定的となったことも影響
- 当社が外部モール店舗における受注管理等に利用している株式会社ワサビ提供のシステム「WASABI」が不正アクセスを受けた事に起因して現在休店している外部モールの影響が継続する事

売上総利益

- カメラ事業の減収や新製品の販売機会減少を補うため、中古商品のポイント施策を強化したものの、ポイント還元に伴う費用負担の増加が利益を圧迫

費用

- 前経営陣（一部）のハラスメント事案に起因して生じた、 事実関係解明に向けた第三者調査費用および弁護士費用の発生
- 新基幹システムの不具合解消/安定稼働に向けた人的投資と業務委託費の増加

2027年３月期通期業績予想数値の修正（2026年4月１日～2027年3月31日）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり当期純利益
前回発表予想（Ａ）	百万円 55,098	百万円 2,754	百万円 2,703	百万円 1,851	円　銭 87.28
今回修正予想（Ｂ）	49,486	1,767	1,613	598	28.38
増減額（Ｂ－Ａ）	▲5,611	▲987	▲1,089	▲1,253	
増減率（%）	▲10.2	▲35.8	▲40.3	▲67.7	

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

業績予想修正の要因と正常化に向けた取り組み



【主因①】基幹システムリプレイスおよび外部セキュリティ事案に伴う営業障害・特損

発生背景：4月1日付基幹システムリプレイスに伴い発生したシステム不具合の影響

営業への支障：ECモールの休店（外部セキュリティ事案にて現在も継続）、各モールへの新規商品掲載不能による売上鈍化等（機会損失）

業績・財務影響：システム不具合改修に伴う多額の費用発生（特別損失 約3.7億円）

【主因②】前経営陣（一部）のハラスメント事案に伴うガバナンス再構築・調査及びリーガル関連費用

発生背景：前経営陣（一部）のパワハラ事案発覚に起因して生じた、ガバナンス再構築に向けた対応及び各種調査費用等

調査・法的対応：事実関係解明に向けた第三者調査費用および弁護士費用の発生 （約60百万円）

ガバナンス構築：健全な組織風土の再生とモニタリング体制強化に向けた対応による営業活動の制限（機会損失）

【損失要因の整理】

- 今回の下方修正は当社コア事業のカメラ事業の需要減退ではなく、「基幹システムリプレイス」、「外部セキュリティ事案」ならびに「前経営陣（一部）によるハラスメント事案」を主因とするものであり、一過性要因であり、短期的なものと考えております。

【現状の取り組み】

- **システム正常化：**不具合箇所の特定・改修を急ピッチで進め、各ECモールへの出品・掲載体制を年度内に完全復旧予定
- **ガバナンス刷新：**社外取締役比率を高めたモニタリングボード運営と、各種研修等の再発防止実行によるコンプライアンス遵守・自律的組織風土の徹底
- **株主還元　：**事業基盤の正常化を進めつつ、当初予定の「通期配当40円」を維持すると同時に、引き続き利益成長に応じた安定継続配当に、取り組んで参ります
- **戦略見直し　：**新たに戦略チームを立ち上げ、中期経営計画の見直し着手と同時に戦略検討会を設置し、多様な戦略的手法を検討しております

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

カメラ・時計事業の下方修正要因と収益改善に向けた取り組み



基幹システムの不具合が両事業に影響。カメラの販売機会減少と時計の**計画下振れ**を踏まえ、収益改善策を推進

カメラ事業

上期累計（2026年4～9月）

売上高
18,028 百万円
前年同期比　▲8.3%

セグメント利益
1,291 百万円
前年同期：1,911百万円
前年同期比　▲32.4%

下方修正の主な背景

- 新基幹システムの不具合で、EC一時休業・モール休店・商品掲載や販売施策に制約（各モール休店は外部セキュリティ事案にて現在も継続）
- 主要メーカーの新製品発売後ろ倒しにより、買替サイクルを通じた販売機会が限定
- 中古商品のポイント施策強化による費用負担も発生

今後の収益改善に向けた取り組み

基幹システムの安定稼働・施策正常化
／買替需要の取り込み・コンテンツ施策強化

時計事業

上期累計（2026年4～9月）

売上高
5,229 百万円
前年同期比　+22.5%

セグメント利益
54 百万円
前年同期：3百万円
前年同期比　+1,267.3%

下方修正の主な背景

- 前年同期比では増収増益も、期初計画比では売上高・売上総利益が未達
- 高額商品を中心とした在庫構成から、在庫回転と商品別収益性に課題
- 滞留在庫の販売促進・在庫適正化の過程で、当初計画を下回る粗利率を見込む

当期の見通し
時計事業では、当初の売上高計画比で▲10%と下方修正する一方、在庫適正化に向けた販売施策等の影響を織り込み、利益計画を見直す

今後の収益改善に向けた取り組み

在庫適正化／商品別の収益性と在庫回転を踏まえた仕入れ・販売管理の高度化、在庫水準の適正化および業務生産性の向上を推進

カメラ事業　システム安定化・施策正常化 → 買替需要・顧客接点の拡充 → 販売機会の回復を図る

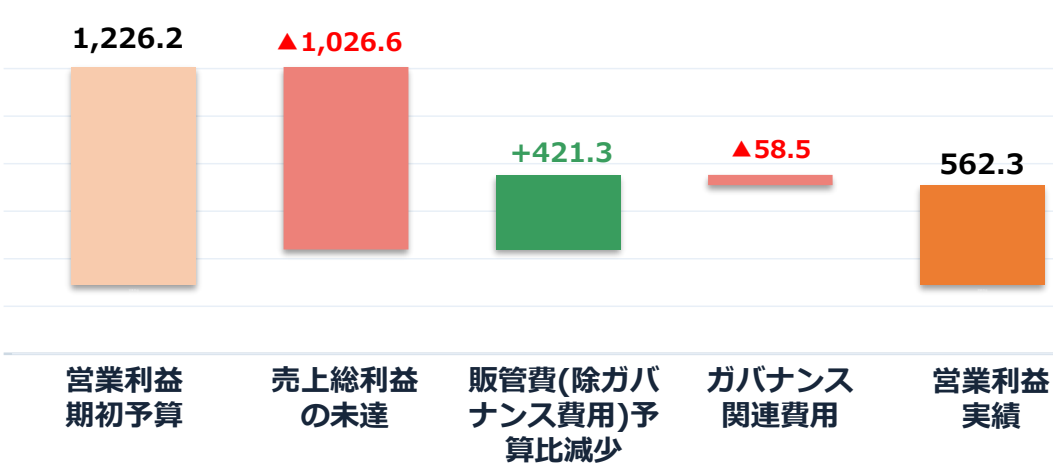
時計事業　商品別収益性・在庫回転の改善 → 今期内でのGMROI（在庫投資効率）改善 → 中期的なROIC向上を目指す

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

第2四半期利益の予算差異および中間純損失への推移

新基幹システムリプレイス時の不具合に起因した営業障害・制約による
売上高・売上総利益の減少に加え、不具合改修費用とガバナンス関連費用の増加が利益を圧迫
システム障害対応費用等を特別損失に計上し、法人税等を経て中間純損失▲29.7百万円

営業利益の予算差異（▲663.9百万円）



営業利益から中間純損失への推移

主な増減内容/上期の予算対比(百万円)/発生要因

売上総利益の未達	**▲1,026.6**	システム不具合に伴う、営業障害・制約
販管費(除ガバナンス費用)	**+421.3**	モール休店等、売上連動費用及び人件費等
ガバナンス関連費用	**▲58.5**	前経営陣 (一部)によるハラスメント事案に起因
システム障害対応費用	**▲359.2**	システム不具合改修（継続中）

参考：利益段階別実績（第2四半期累計）

営業利益	**562.3**
営業外損益	**▲123.6**
経常利益	**438.7**
特別損失	**▲369.5**
税引前中間純利益	**69.2**
法人税等	**▲98.9**
中間純損失	**▲29.7**

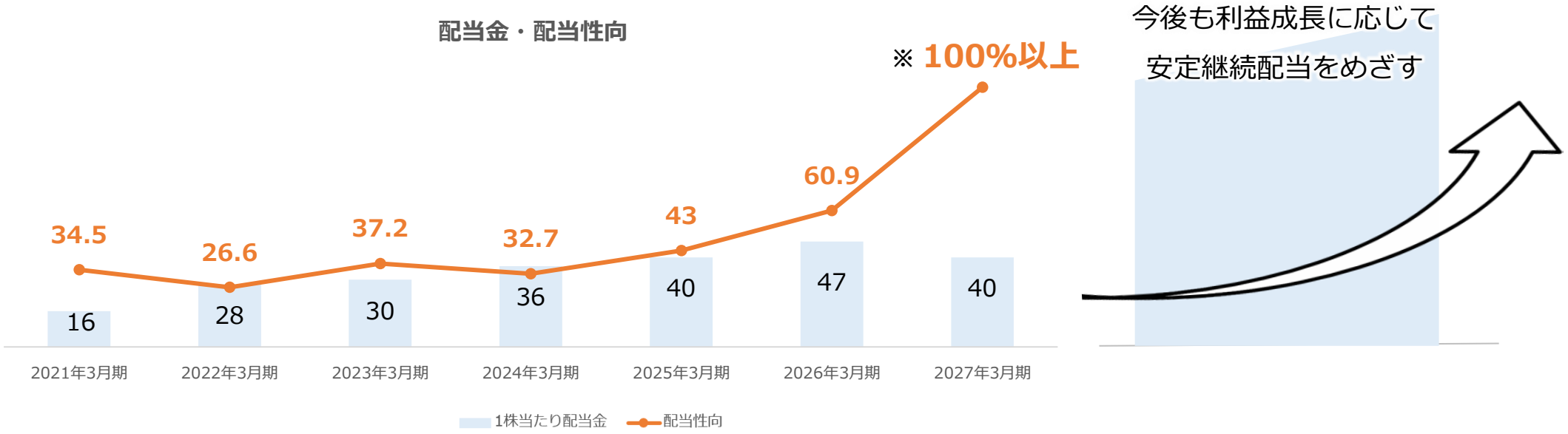
売上総利益の未達が最大の減益要因。システム障害対応の特別損失等も影響し、中間純損失を計上。

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

株主還元方針

2026年3月期より、**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を基本方針とする。

収益動向や投資計画等とのバランス、さらに財務健全性も考慮の上
資本効率を意識した株主還元を実施



※今期は下方修正の影響もあり、配当性向が100%以上となっておりますが、
下方修正の要因について、基幹システムリプレイスに伴う影響や、ガバナンス体制の強化・関連調査等に係る費用の発生が主因のため、これらを一時的な影響と捉えており、配当金額は据え置きとしております。

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.



２．新体制での経営方針

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

新体制での経営方針のアップデートについて



新たな経営体制のもと、 2026年8月19日付当社プレスリリースにおいてその設置を公表した戦略検討会における議論を踏まえ、今般新たなMVV(Mission,Vision,Value)の策定と中長期的な経営方針のアップデートを致しました。

引き続き、当該経営方針を土台として、企業価値最大化を目的とした多様な戦略的選択肢の検討を実施して参ります。

今回

01

経営体制の変更・新体制戦略概要の開示

新たな経営体制への移行
2026年6月～

02

経営方針のアップデート

現在、策定を進めている新たな中期経営計画の骨子となる経営方針を慎重に議論・開示

03

中期経営計画の見直し・多様な戦略的選択肢の検討

中長期的な方向性を踏まえた計画の見直し及び多様な戦略的選択肢の検討

今後の公表方針	今後、開示すべき事項が発生次第、適時適切に公表して参ります

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

新MVV(Mission,Vision,Value)



目指す企業像：「好き」を起点に、価値が巡る企業へ

MISSION ｜ 私たちの存在意義

好きに寄り添い、
モノと人をつなぐ

事業の本質 「価値」を巡らせ続ける

VISION ｜ 実現したい世界と到達点

人とモノ、人と人がつながり、
好きが広がり続ける「リバリュー」の世界をつくる。

事業の到達点 リバリューECのグローバルデファクトになる

VALUE ｜ 価値観と行動指標

社会・お客様への約束

信頼	安心・安全 ／ お客様本位
真価	リバリュー（再価値化） ／モノの真価を証明する
体験	心の価値で世界をみたす ／「好き」に出会える体験

従業員一人ひとりの行動

挑戦	楽しんで挑む ／ 早く決め、速く直す やめる勇気を持つ
専門性	プロとして語れる ／ 違いを面白がる 好きを、一生の仕事に
熱狂	お客様の熱狂をつくる ／ リバリューする 好きの集まる場所を作る

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

事業ポートフォリオ戦略



カメラ事業 集中投資 × 時計事業 健全化 × 筆記具事業 継続成長

基本方針

分散投資から脱却し、勝てる主力へ資源を集中
統制のとれたキャピタルアロケーションおよび成長投資・資本効率の最適なバランスの追求

カメラ事業 集中投資

世界のクリエイターを支える圧倒的中核

再成長に向け、投資リソースを最優先で配分

1 顧客接点の拡大

国内主要都市ハブ ＆ 世界展開
取扱商材の拡張

2 顧客接点の進化

熱量を生むユーザー体験の創出

3 仕組みの構築・企業風土の醸成

顧客接点の拡大・進化を支える仕組みの構築、風土醸成

時計事業 健全化

追加投資の凍結 ＆ ROIC重視

事業パフォーマンスを踏まえ、資本投下を一時凍結

- 在庫・人員を増やさない運営を徹底
- 在庫サイクルの適正化によるROIC改善
- 業務改善による工数削減
- 今後の適切な在り方は引き続き検討

筆記具事業 継続成長

オリジナル製品拡大と世界ニッチトップ

高粗利PB拡大による安定収益の確立

- オリジナルインク・限定筆記具PBの拡充
- 粗利40%超の自社PB比率を大幅向上
- 世界中のコレクターが集う独自コミュニティ

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

国内主要都市の物流ハブと海外参入プロセス

カメラ事業：国内店舗ハブ・海外展開検証

国内：店舗併設型「物流・発送ハブ」の開設

課題　**新宿1拠点に在庫・集荷が集中し、キャパシティが限界**



① 厳選出店 × 新規ハブ拠点

商圏TAM × 期待シェア分析に基づき、店舗・買取窓口の併設を検討。新宿集中の在庫を分散保管

② 最寄ハブから即日発送

地方の注文を近くのハブから出荷し、リードタイムと配送コストを縮減

海外：参入プロセスの始動

海外TAM

日本の 約6倍

① 早急にPJチーム発足

地域別の価格・関税・物流設計の調査を開始

② 成長アプローチを多元検証

越境ECのスモールスタート、M&A、業務提携を比較

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

顧客接点の拡大・進化



カメラ事業： 領域拡張

1．顧客接点の拡大

クリエイターのライフサイクル全体をカバー
取り扱い商材とサービスの幅を積極的に拡充

エントリー層 拡充 ／ 既存コア層 ／ プロ動画・シネマ 本格展開

エントリー・低価格帯の拡充

初心者向け機材の買取・販売を強化し、若手・新規ファン層を取り込む

プロ動画・シネマ市場へ展開

シネマカメラ・高品質レンズ・音声/照明機材など高付加価値領域へ

2．顧客接点の進化

熱量を生むユーザー体験の創出
オンラインと店舗の双方向で、クリエイターの情熱に寄り添う

オンライン

EVERYBODY PHOTOGRAPHER .com改修

コミュニティを改修し、作例からワンタップで下取り・機材購入へ

クリエイター

店舗

購買体験の最適化

実機タッチ＆トライや対面買取相談の空間・サービスを設計

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

仕組みの構築・企業風土の醸成



カメラ事業：顧客接点の拡大・進化を支える仕組みの構築、風土醸成

顧客満足向上の仕組み

例）体験型購入システム

商品を購入前に体験できる仕組みを、社内フローとして構築

例）修理の内製化

修理・保守の一部内製化により、一貫したサポート体制を構築

業務効率化の仕組み

例）査定から出品までの業務改善＆検品標準化

作業の見直しと標準化、自動化を掛け合わせ、工数を大幅に圧縮

IT基盤　新基幹システムをフル活用し、コスト効率を最大化

企業風土：早く決め、速く直す・やめる勇気
挑戦するプロ人材を育て、不採算業務は廃止を徹底

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

戦略実行ロードマップ：直近3ヶ月



改革全体像の把握 → 優先順位付け → プロジェクト化 → KPI確認

直近3ヶ月 | 1〜3年後（2029） | 3〜5年後 | 10年後（2036）

テーマ

- 全体改革像の把握・優先順位付け
- プロジェクト化とメンバーのアサイン
- クイックヒット施策の把握
- 現状のKPIの把握
- 買取お申込み時間の短縮

具体的なアクション

1 海外展開検討PJ発足

2 商品ライン拡張検討PJ発足

3 国内第二拠点検討PJ発足

4 不採算業務の「やめる勇気」PJ発足

5 EVERYBODY PHOTOGRAPHER.com 改修PJ発足 & 要件定義

6 AI画像認識買取の導入 次項で補足

目指すべき姿

- ✓ 改革全体像が明確になり、主要PJのメンバーが決定している
- ✓ 各PJの中長期の業績インパクトが把握できている
- ✓ 一部の施策から、具体的な成果が出始めている
- ✓ 売却時の利便性向上（カスタマーオペレーション・買取商品化フローの最適化）

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

戦略実行ロードマップ：直近3ヶ月（近日公開予定）

AI自動査定機能の導入による買取体験の高度化

自動査定機能の実装。お客様商品売却時の利便性向上

これまで　型番の入力や機種検索が必要で、申込みまでに手間がかかる

AI自動査定　**撮影ひとつで機種を特定し、買取金額の確認から申込みまでシームレスに**







1 撮影する

売りたいカメラを、スマホで撮るだけ

2 AIがモデルを特定

型番入力や機種検索は不要。画像から機種を自動で認識

3 金額確認・申込み

買取金額がすぐに分かり、そのまま買取申込みへ

※画像は開発中のイメージとなります

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

戦略実行ロードマップ：直近3ヶ月以降



目指すべき到達像

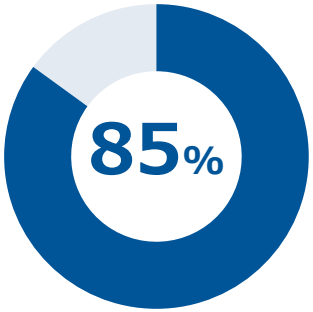
直近3ヶ月 → 1～3年後（2029） → 3～5年後 → 10年後（2036）

1～３年後	主要プロジェクトの成果創出と、利益率・ROICの改善
３～５年後	競争優位の確立と、データ・AIによる持続的成長基盤の構築
10年後（2036）	**日本発・世界No.1 趣味財ライフスタイル巨大エコシステム** 世界中の愛好家が集い、「好き」とモノが永久に巡るリバリューのグローバルデファクトへ

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

監督機能の強化と、新基幹システムの改修収束

執行と監督の分離



社外取締役比率

モニタリング・ボードへ完全移行

社内取締役を社長1名に絞り、社外取締役が過半を占める体制へ

独立した二層構造（ダブル・レイヤー）

取締役会	経営の監督
監査役会	適法性の監査

→ 経営の透明性と、スピードある意思決定を両立

新基幹システムの改修収束

新基幹システムの改修ステップ

11月

会計仕訳・決算突合
自動改修が完了見込み

2月

受発注・買取管理
改修完了見込み
現場オペレーション負荷を軽減

将来

フルフィルメント・CDP
顧客統合データを含む将来基盤が完成

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

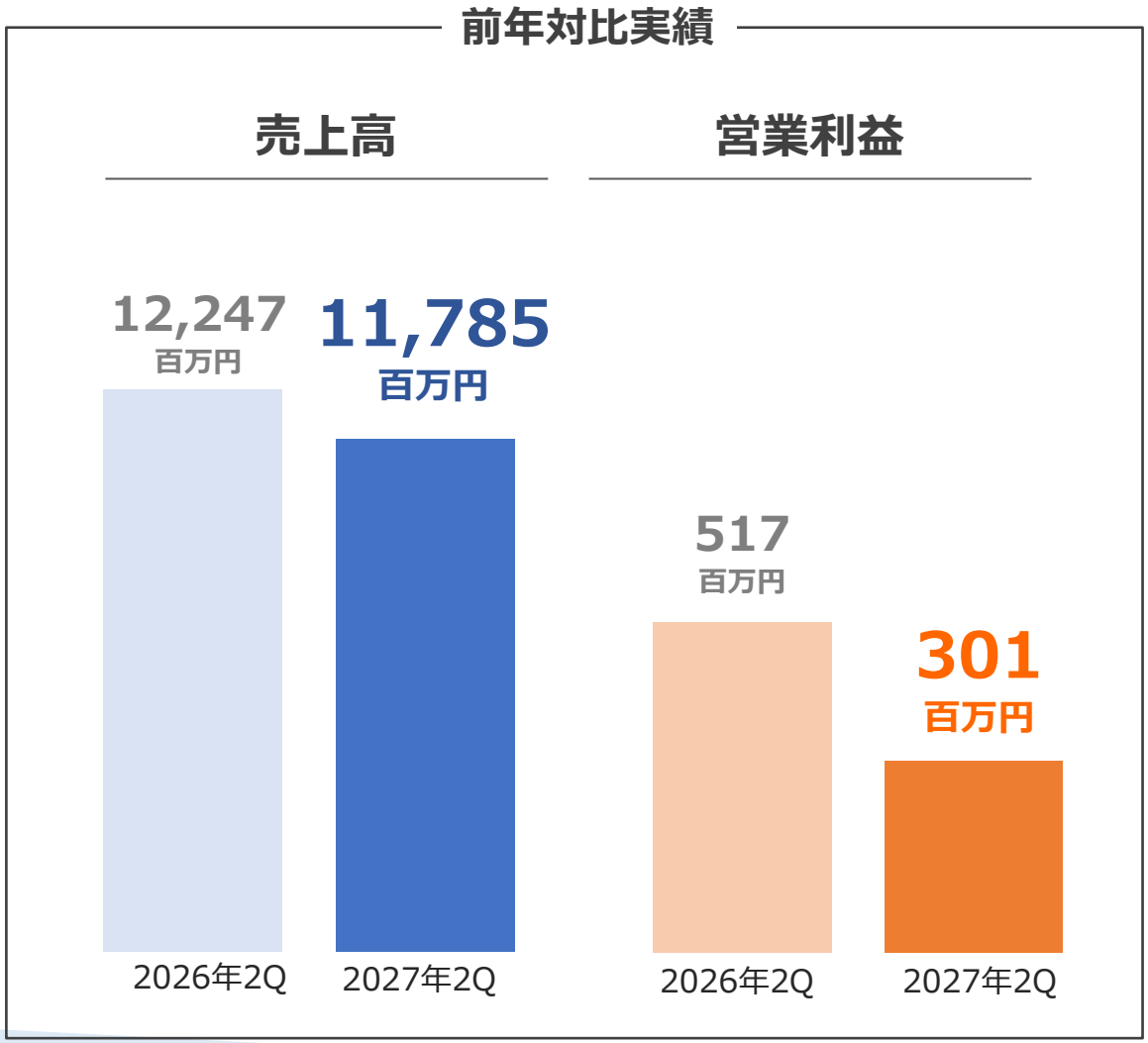


3．　2027年3月期第２四半期　決算概要

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

決算ハイライト（２Q単体）

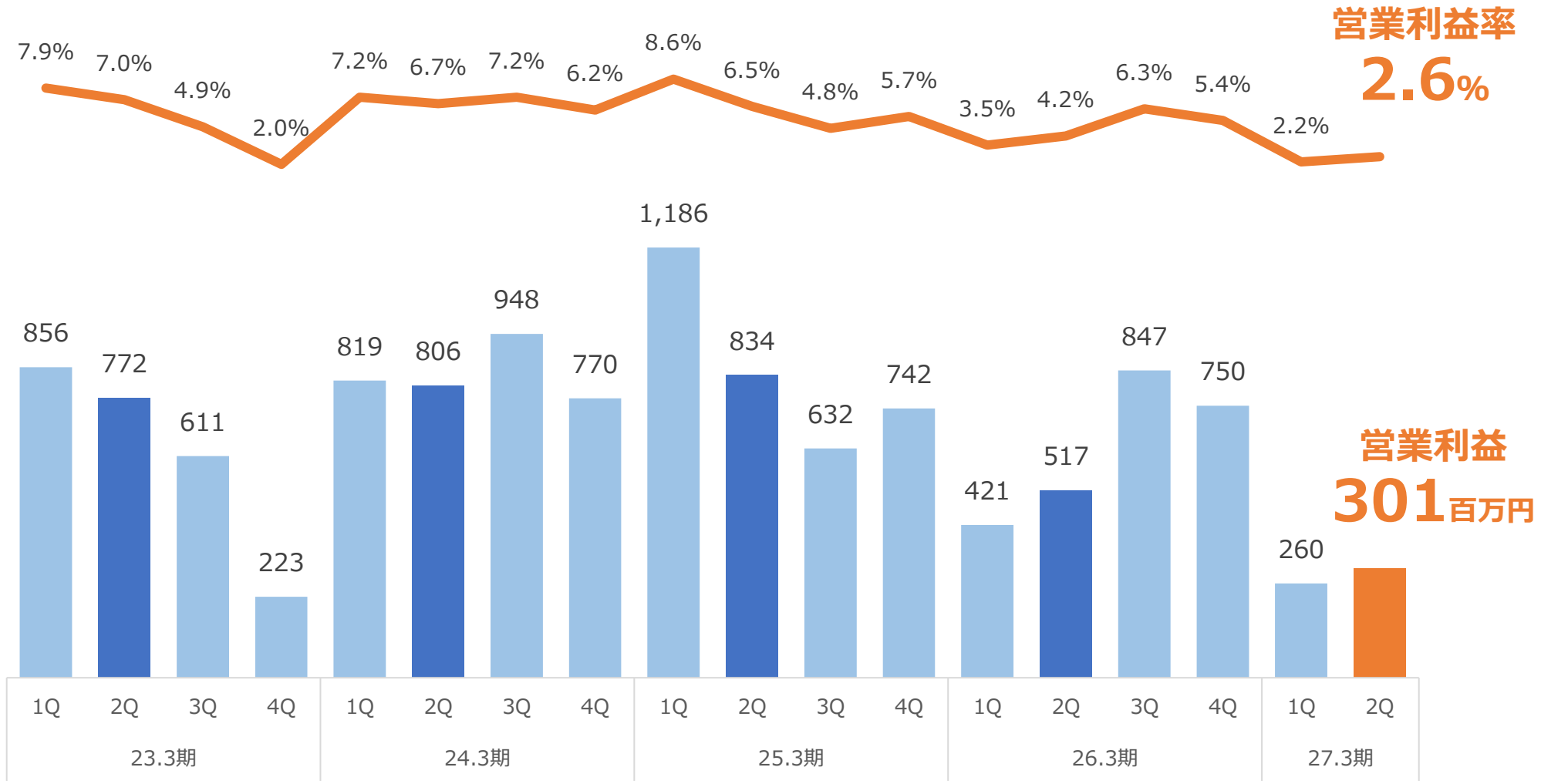
- **売上高:11,785百万円（前年同期対比96.2%）、営業利益：301百万円（同58.2%）**と、売上・利益ともに前年同期を下回る
- 基幹システム移行に伴う営業制限や販売機会の減少、ガバナンス関連費用等の発生を踏まえ、通期業績予想を下方修正（3ページをご参照ください）



Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

営業利益・営業利益率推移

売上総利益の減少に加え、新基幹システム関連費用（減価償却開始および不具合費用）や
ガバナンス体制の強化に伴う費用等が利益を圧迫。
営業利益は１Qから改善したものの、前年同期を下回り、営業利益率は**2.6%**となる



Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

損益計算書（PL）　（２Q単体）



基幹システム移行に伴う営業制限やカメラ事業における
販売機会の減少等により減収減益

※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1.4億円を計上

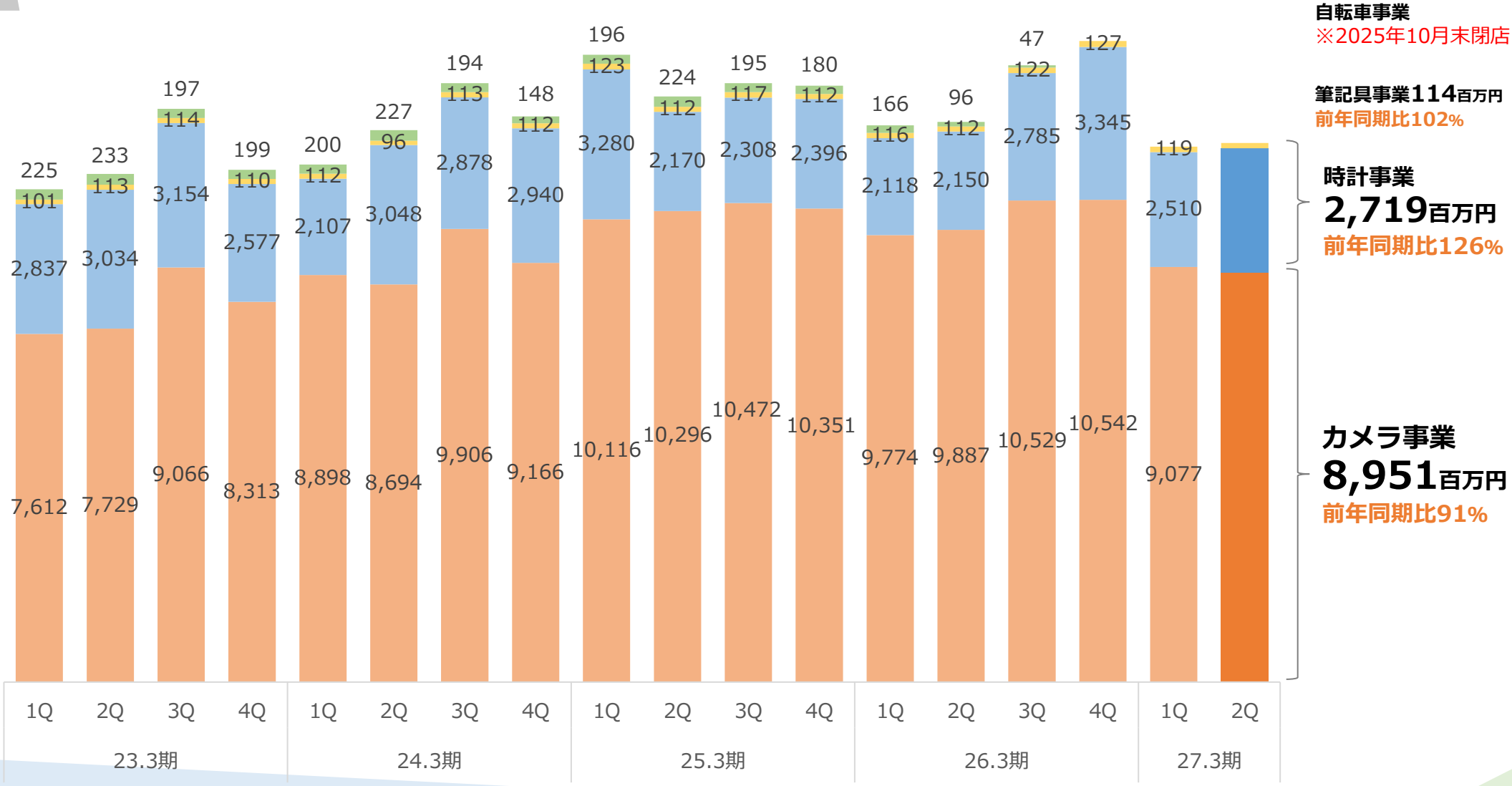
（単位：百万円）

	26.3期 2Q		27.3期 2Q		
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	前年比
売上高	12,247	—	11,785	—	96.2%
売上総利益	2,293	18.7%	2,049	17.4%	89.4%
販売管理費	1,775	14.5%	1,747	14.8%	98.4%
営業利益	517	4.2%	301	2.6%	58.2%
経常利益	499	4.1%	193	1.6%	38.8%
特別損失	4	—	143	—	—
当期純利益	330	2.7%	-31	-0.3%	-9.7%

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

売上高推移（事業別）

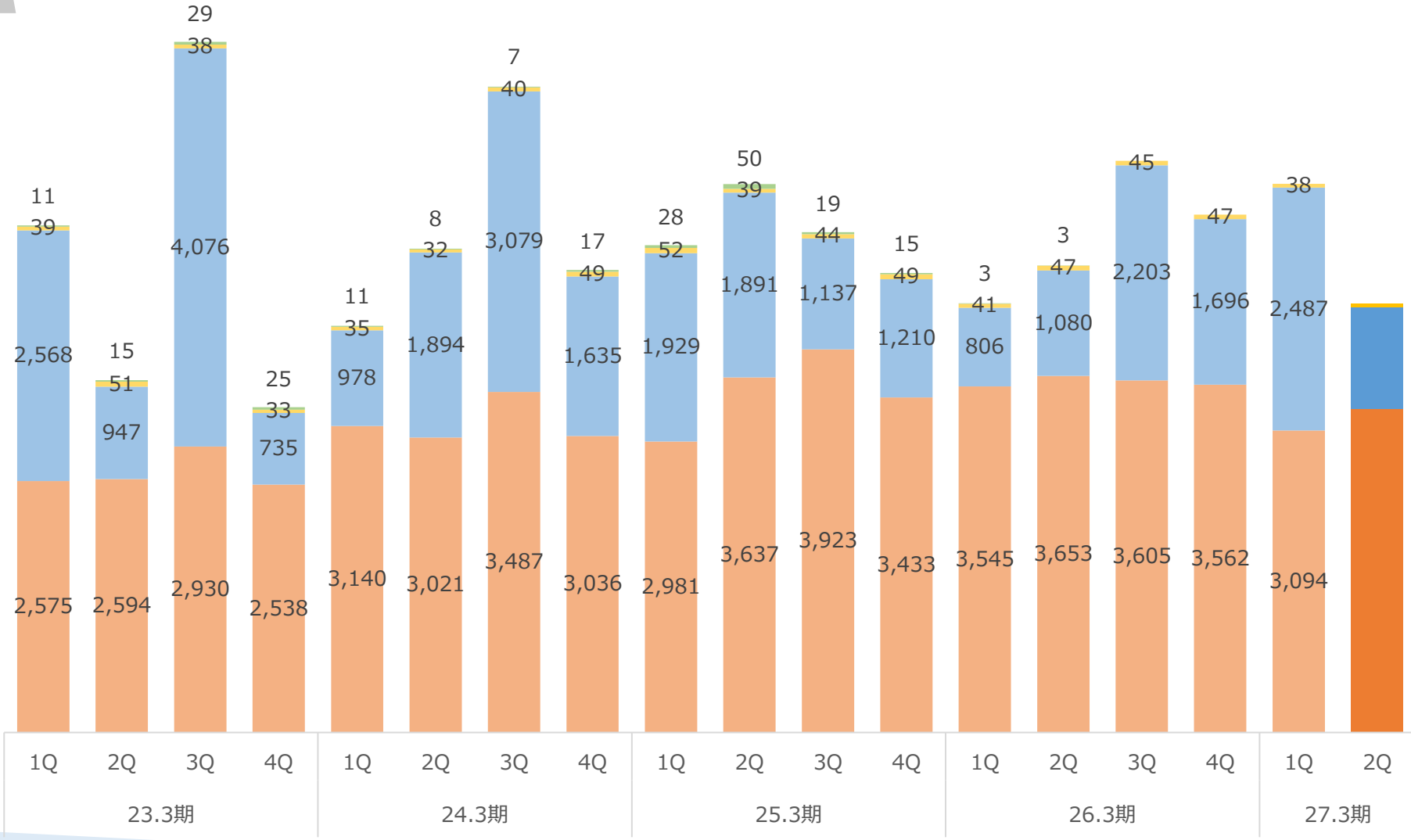
- カメラ事業：基幹システムのリプレイスに伴うEC停止・営業制限等に加え、
  主要メーカーの新製品発売時期の後ろ倒し等が影響し、前年同期比減収
- 時計事業　：前年同期における米国の関税政策の影響による落ち込みの反動があり前年を上回る着地



Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

買取金額推移（事業別）

- カメラ事業：新基幹への切り替えで前年同期を下回ったものの、回復傾向
- 時計事業：在庫サイクルの適正化を企図し、買取を抑制



自転車事業　-円
※2025年10月末閉店

筆記具事業 36百万円

時計事業
1,044百万円

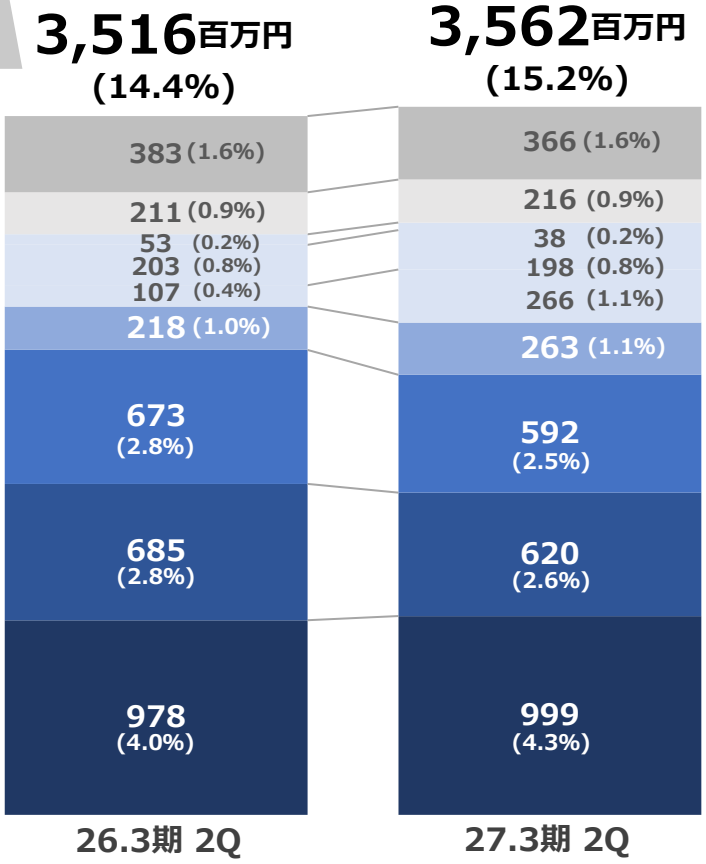
カメラ事業
3,315百万円

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

販売管理費の前年同期比（第２四半期累計）

新基幹システムの安定稼働に伴う減価償却の開始、不具合解消に向けた**業務委託費の増加**に加え、
ガバナンス関連対応及び関連する調査・対応に係る**外部専門家費用等**が発生し、販管費率は前年を僅かに上回る

※()内は売上比



	前年比増減率（売上比）	前年比増減額	
	0.8pt	45百万円	
その他	0.0pt	▲16百万円	● ガバナンス関連対応、専門家費用等の発生
運賃	0.1pt	4百万円	
広告宣伝費	▲0.1pt	▲15百万円	● 基幹システム運用開始に伴う償却
地代家賃	0.0pt	▲5百万円	
減価償却費	0.7pt	159百万円	
業務委託費(システム費)	0.2pt	44百万円	● 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	▲80百万円	● 買取・下取見積りUPの抑制
支払手数料	▲0.2pt	▲65百万円	● 売上連動による
人件費	0.3pt	21百万円	●新基幹システムの安定稼働に伴う、人的投資の増加が主因

販管費率推移（四半期単体）



Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

2027年3月期第2四半期　貸借対照表（BS）



売上減に伴い売掛金が減少した一方、金利環境を踏まえ運転資金を短期調達とし、カメラ事業の仕入や配当原資に充てたことで現預金・商品および短期借入金が増加。純資産は配当金支払いを主因に減少。

（単位：百万円）

	26.3月期末	27.3月期 2Q	
		実績	増減
流動資産	14,502	14,357	▲144
└ 現預金	1,814	2,294	480
└ 売掛金	2,771	2,033	▲738
└ 商品	8,999	9,386	386
固定資産	3,594	3,317	▲276
└ ソフトウェア	2,023	1,784	▲239
└ ｿﾌﾄｳｪｱ仮勘定	25	102	77
資産合計	**18,096**	**17,674**	**▲421**
流動負債	6,267	7,153	885
└短期借入金	2,400	3,700	1,300
固定負債	1,573	1,274	▲299
負債合計	**7,841**	**8,427**	**586**
純資産合計	**10,254**	**9,246**	**▲1,008**
負債･純資産合計	**18,096**	**17,674**	**▲421**

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

2027年3月期第2四半期累計　事業別概況



（単位：百万円）

※()内は売上構成比	販売チャネル	26.3期2Q	27.3期 2Q	27.3期 前年同期比	トピックス
Map Camera カメラ事業 (76.7%)	・ＥＣ売上	17,168	14,704	85.6%	● 基幹システムリプレイスによる営業制限や販売施策への影響、新製品発売時期の後ろ倒し等により減収減益
	・店舗売上	2,492	3,323	133.3%	
	売上計	19,661	18,028	91.7%	
	営業利益	1,911	1,291	67.6%	
GMT 時計事業 (22.3%)	・ＥＣ売上	2,050	2,111	103.0%	● 前年同期における米国の関税政策の影響による落ち込みの反動もあり、前年対比では増収増益
	・店舗売上	2,218	3,118	140.6%	
	売上計	4,269	5,229	122.5%	
	営業利益	3	54	1367.3%	
KINGDOM NOTE 筆記具事業 (1.0%)	・ＥＣ売上	161	150	93.2%	● 限定品のラインナップ拡充や中古商品の販売価格の適正化等により増収増益。 ● オリジナルインクの発売など、商品の魅力向上に向けた取り組みも推進。
	・店舗売上	67	83	122.5%	
	売上計	229	233	101.9%	
	営業利益	28	42	150.1%	
CROWN GEARS 自転車事業 (0.0%)	・ＥＣ売上	243	0	–	● 2025年10月末のECサイト・店舗閉店
	・店舗売上	20	0	–	
	売上計	263	0	–	
	営業利益	▲30	0	–	
合計	・ＥＣ売上	19,623	16,966	86.5%	● 基幹システムリプレイスの影響により、EC売上高および全体売上高は前年を下回る
	・店舗売上	4,800	6,525	135.9%	
	売上計	24,424	23,491	96.2%	

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.



4.　2027年3月期第2四半期　トピックス

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

【カメラ事業】ライフスタイル提案の拡大　①

カメラを通じた新たなライフスタイル提案に向け、イベントの開催やオリジナル商品の企画・開発を推進

新たなライフスタイルや世界観を提案し、ブランド価値向上と新規顧客層の拡大を目指しました

2027年3月期 第2四半期の主な取り組み

特別イベント：第3回「TOP NOTCH」を開催

2026年9月19日 開催

「Layered」をテーマに、ファッションショーや写真展示、
カメラ体験展示、他事業とのコラボレーションを実施。
カメラを通じた新たなライフスタイルや世界観を提案。



当日のダイジェストムービーはこちら

オリジナル商品の企画・展開

バッグやストラップをはじめ、カメラのある暮らし
を彩る多彩なオリジナル商品を展開。
ライフスタイルに寄り添った提案を推進。



Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

【カメラ事業】ライフスタイル提案の拡大　②

動画コンテンツを通じた、顧客接点の拡大

商品紹介動画（Map Camera SHOWCASE CHANNEL）に加え、
趣味やライフスタイルに関連した企画型コンテンツを拡充し、お客様との接点拡大を推進



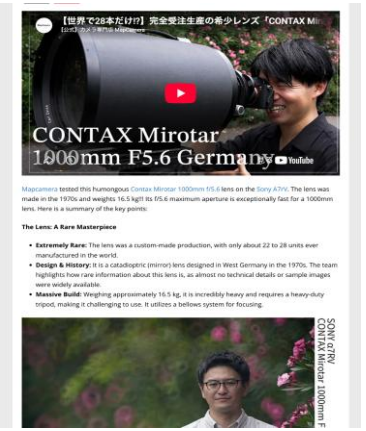
代表事例｜希少レンズを活用した動画企画

世界でも希少な
「CONTAX Mirotar 1000mm F5.6 Germany」
を使用した動画を公開

公開約2か月の総再生回数
32.2万回

海外メディアにも掲載

Sony Alpha Rumors



01 商品紹介動画の整備

既存在庫商品の動画制作を順次拡充し、
概ね一巡。商品特性を伝える情報発信を
継続しつつ、企画型コンテンツの基盤を強化。

02 企画型コンテンツの拡充

希少レンズや旅、ファッション等、
幅広い趣味や関心に応じた企画の展開や、
企画コンテンツを展開。

03 国内外への情報発信

希少レンズの動画企画が海外メディアにも
掲載されるなど、情報発信の広がりにつながる。

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

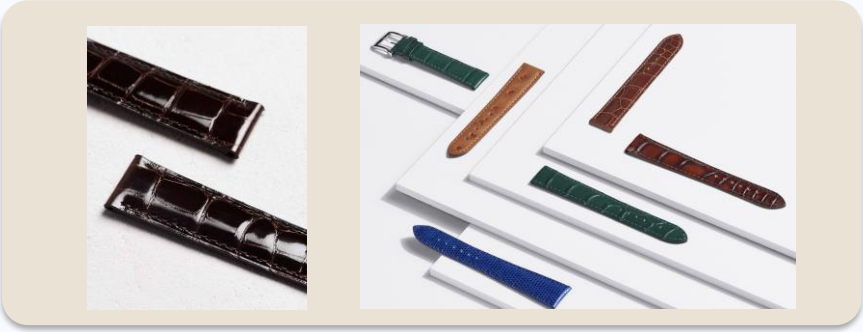
【時計事業】時計を楽しむための商品提案の拡充

時計を自分らしく、長く楽しむための商品ラインナップを拡充

上質なアイテムの拡充を通じ、時計をより長く、より心地よく楽しむライフスタイルを提案

上期の主な取り組み（2026年4～9月）

カミーユ・フォルネ革ベルトの取り扱い開始



6月からフランスの高級革ベルトブランドを取り扱い開始。
豊富なラインナップで時計を自分らしく楽しむための選択肢を拡充

CUSTOMIZE ｜ 時計を自分らしく楽しむ

GMTオリジナル Watch Belt Cleaner Kit（2種）



GMT開店20周年にあわせて2種類を制作。
金属ブレスレット用と革ベルト用を展開し、日常のケアに対応。

CARE ｜ 大切な時計を長く愛用する

時計を選ぶ楽しみから長く愛用する喜びまで、商品提案の充実を通じて時計ライフをサポート

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

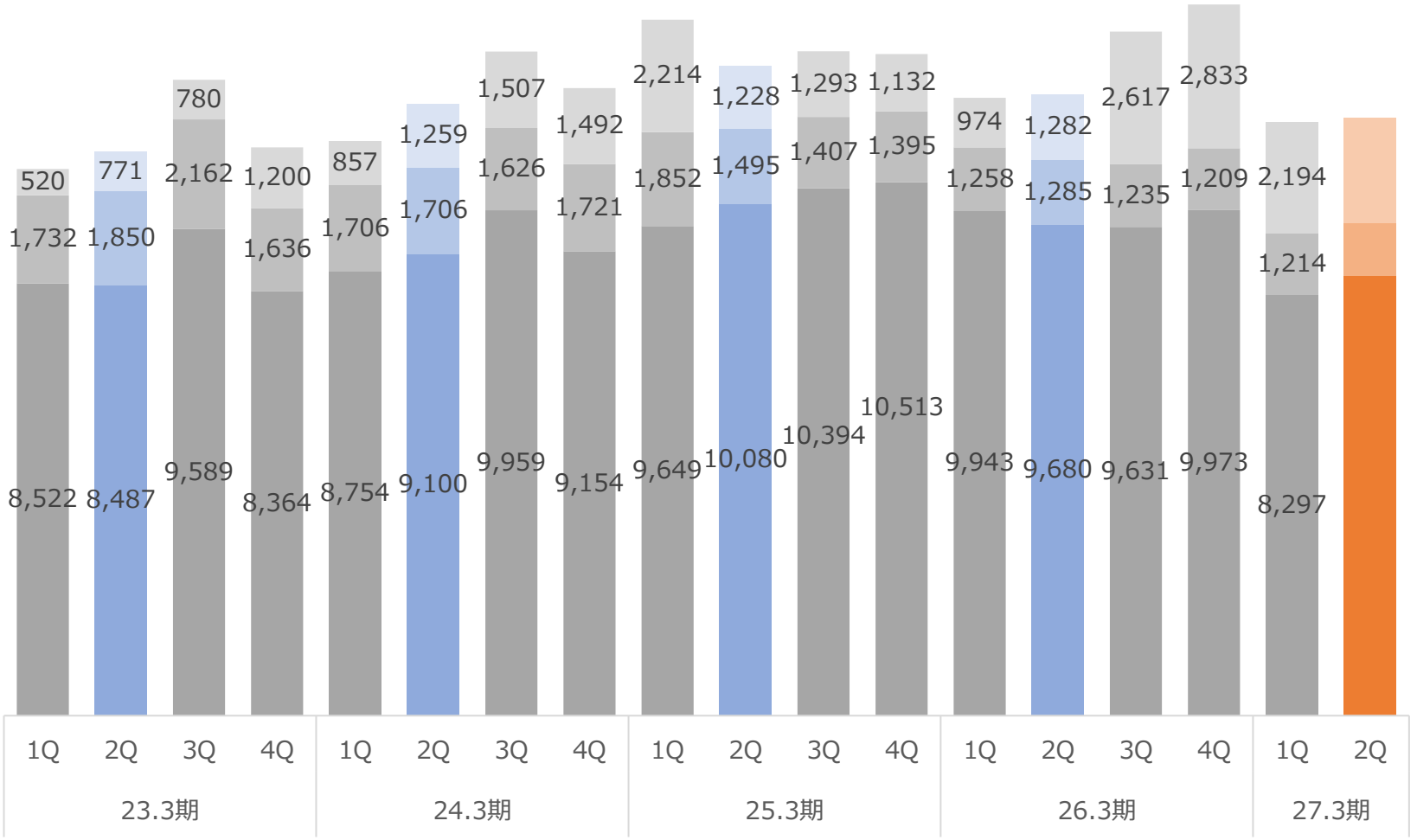


5. Appendix

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

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が続き、１Qより回復したが前年同期では減収
- 免税売上高：前年同期における米国の関税政策の影響による落ち込みの反動により前年を上回る



免税売上
2,072百万円
前年同期比**162%**

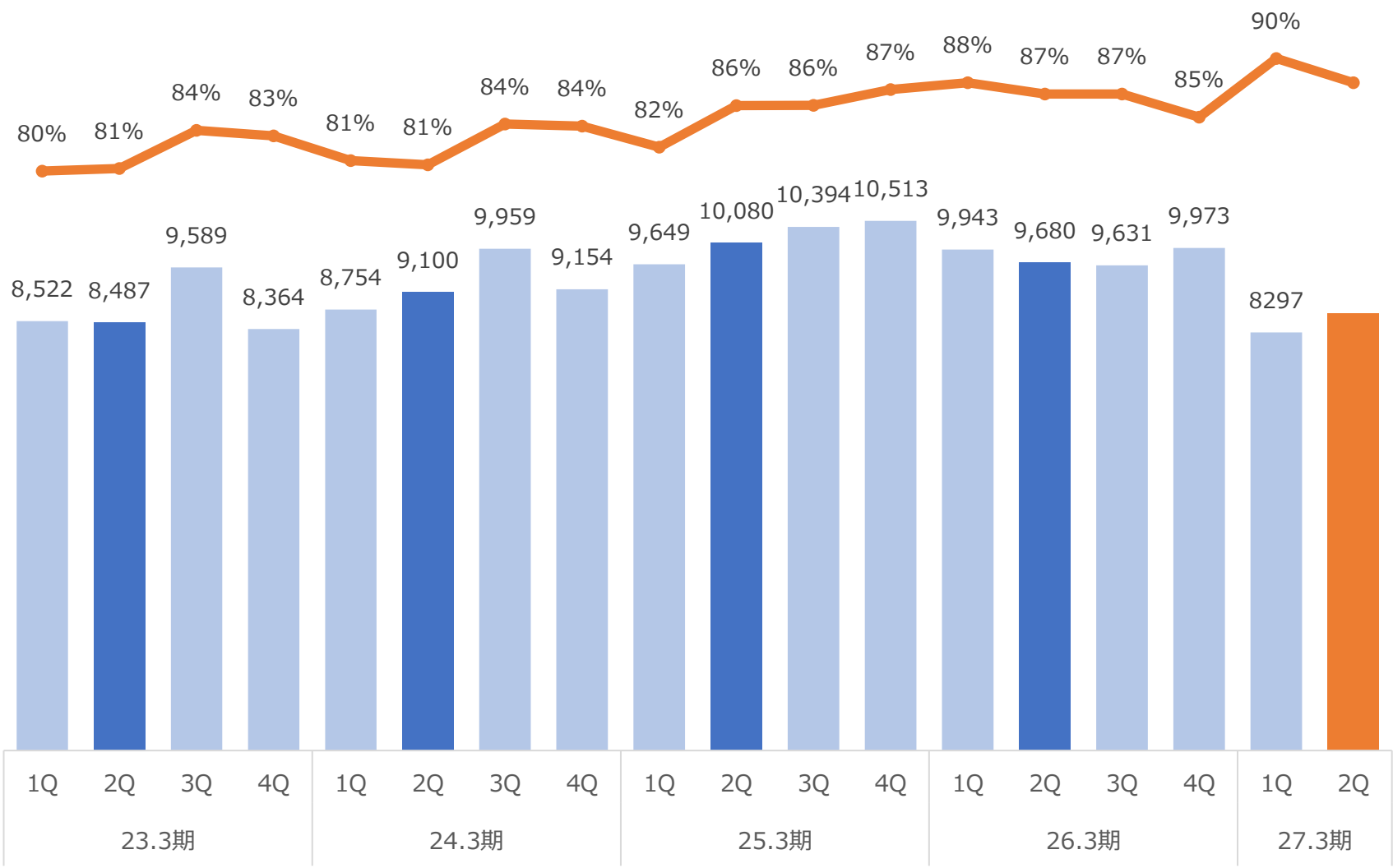
店舗売上
1,044百万円
前年同期比**81%**

EC売上
8,668百万円
前年同期比**90%**

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

売上高推移（EC）

国内ECモールの一時休店等の影響により、EC売上高は前年同期比を下回る。



自社サイト比率

88.0%

前年同期比 ＋0.4%

EC売上

8,668百万円

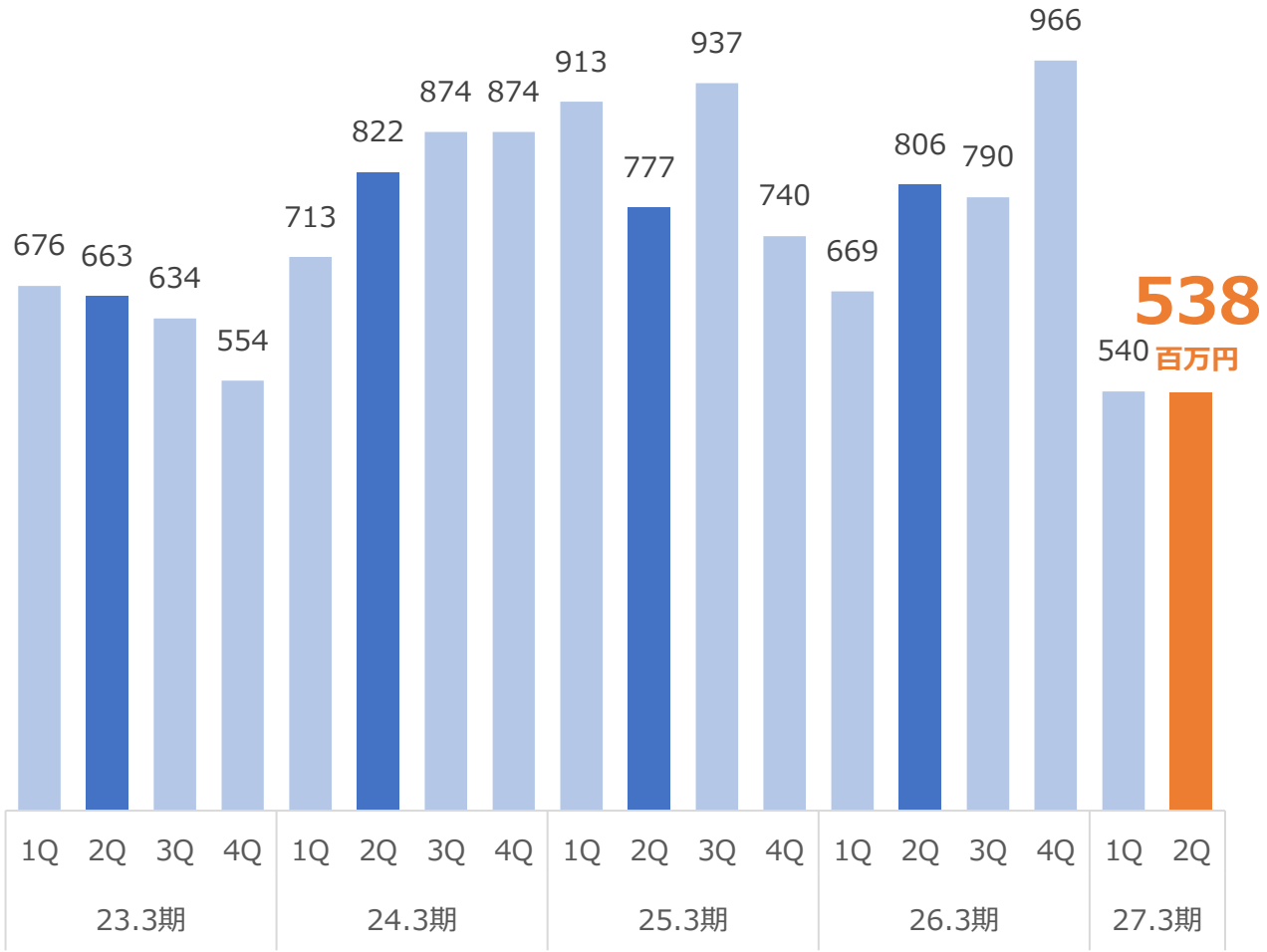
前年同期比 90%

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

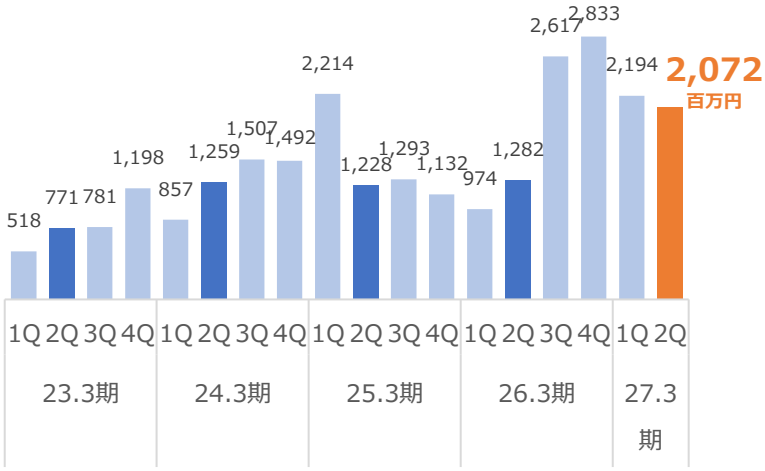
売上高推移（越境ＥＣ：海外モール、免税、店舗）

- 越境EC：基幹システムリプレイスに伴う商品掲載等への影響により、売上高は前年同期を下回る
- 免税：前年同期における米国の関税政策の影響による落ち込みの反動により前年を上回る

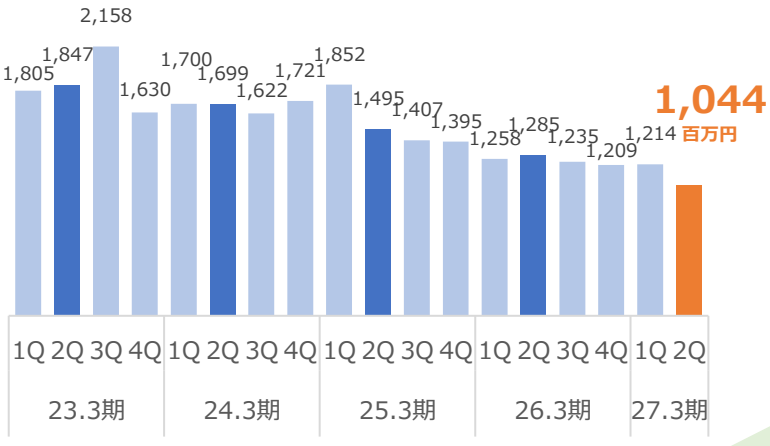
越境EC(海外モール)



免税



店舗(免税除く)

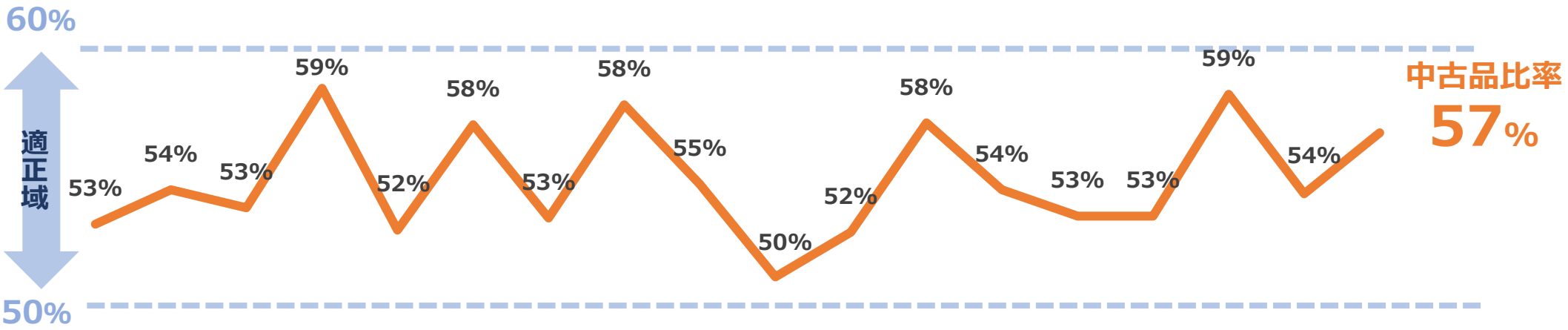


Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

売上高全体に占める 中古品比率推移

新製品の発売が後ろ倒しとなる中、

新品・中古の買替サイクルは適正域で**堅調に推移**

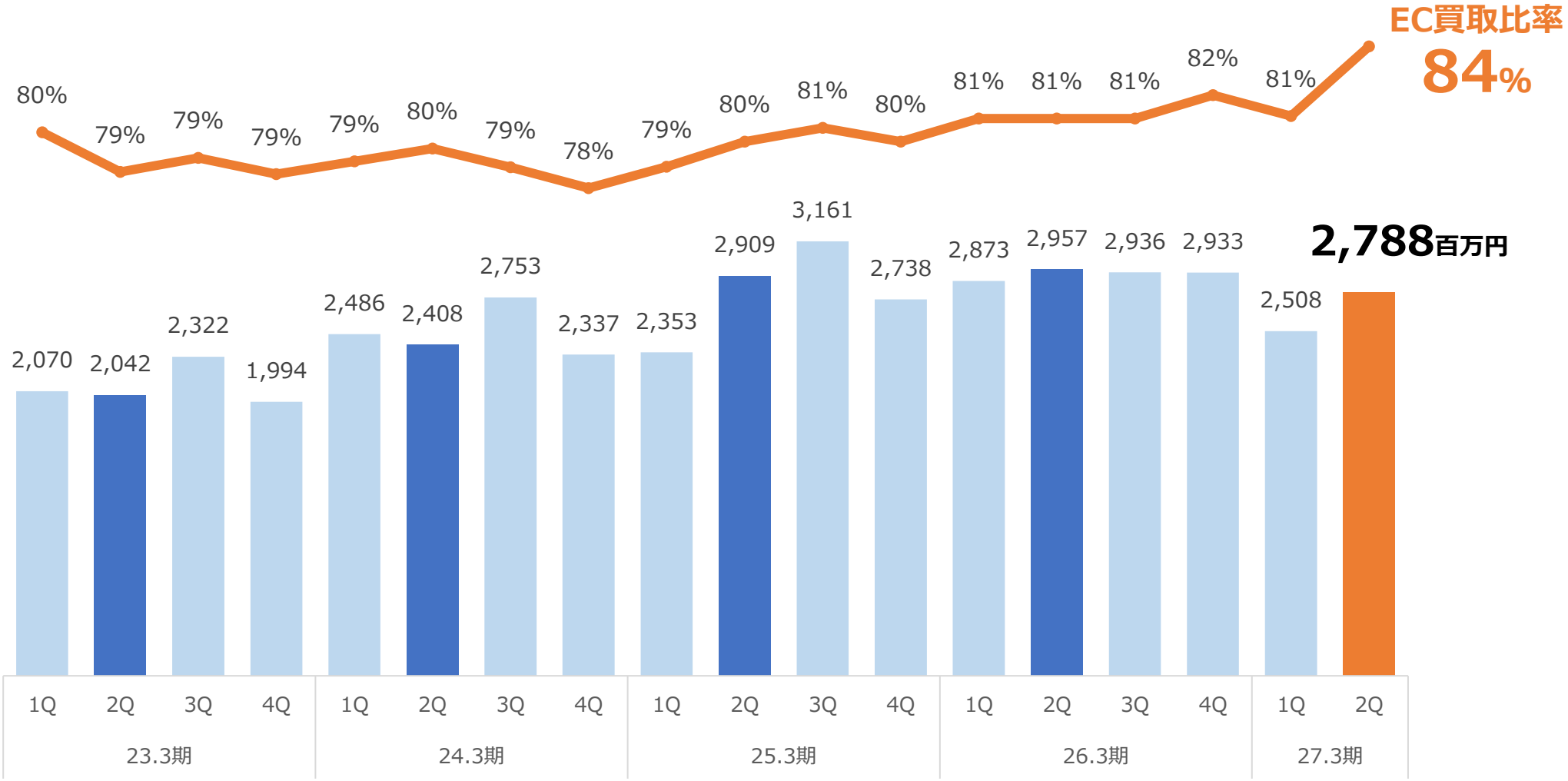


1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
23.3期				24.3期				25.3期				26.3期				27.3期	

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

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各モールの休店・営業制限の影響により、
EC買取金額は前年同期を下回るものの、前四半期から増加

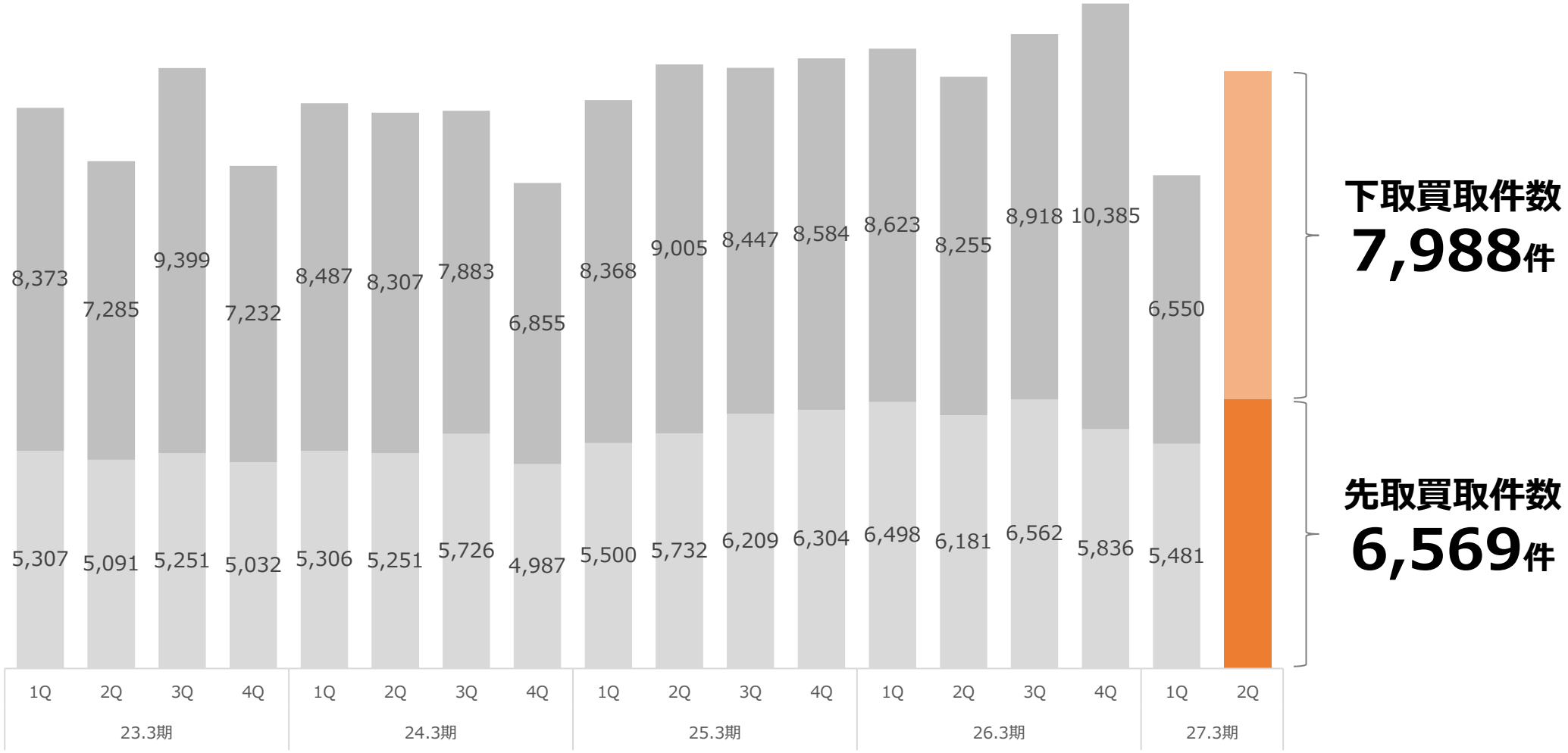


Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

カメラ事業　下取・先取交換件数推移

主要メーカーの新製品発売が後ろ倒しとなる中、

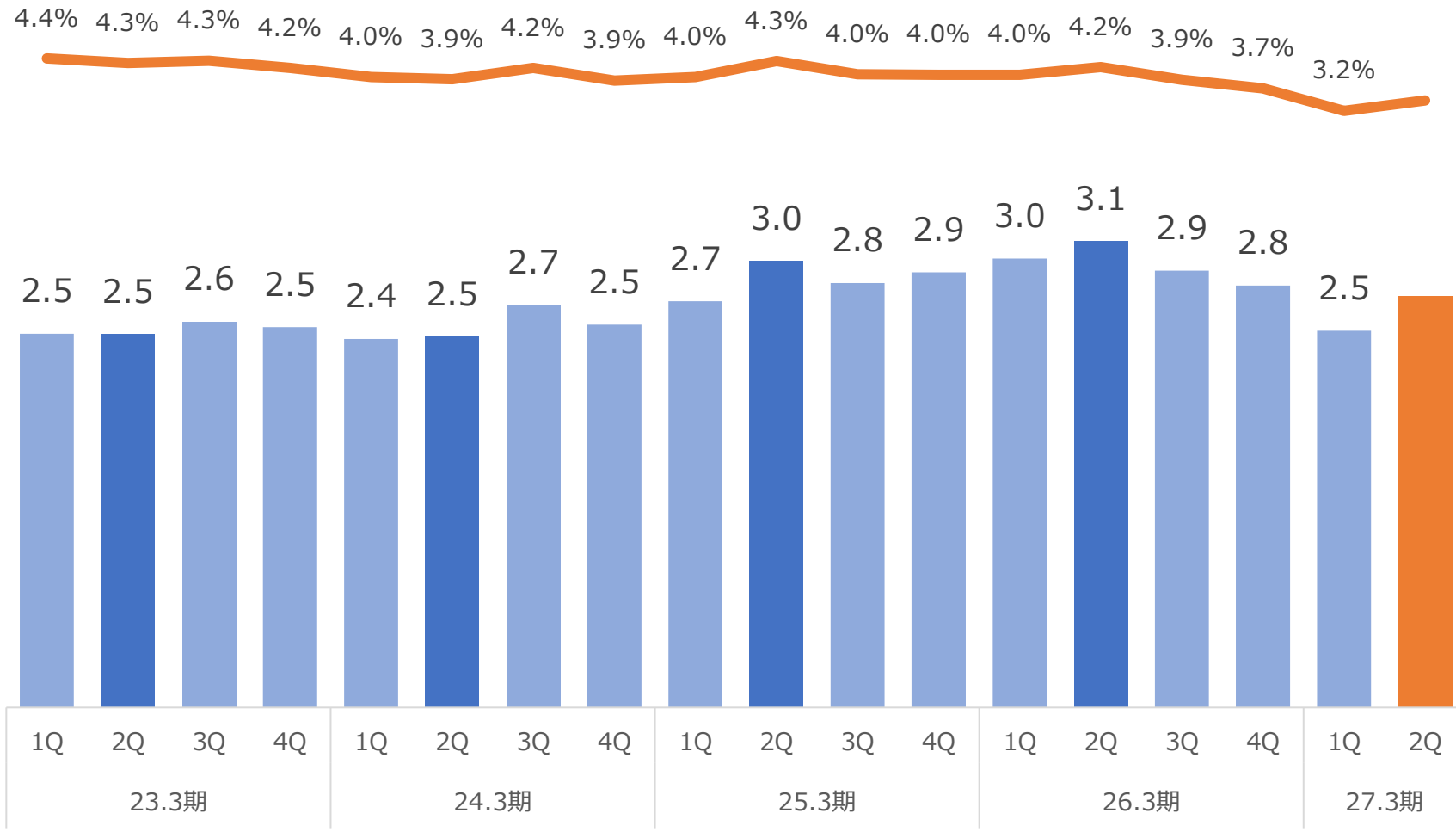
下取・先取交換件数は1Qから回復し、2Q合計では前年同期並みで推移



Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

Web購入会員数とアクティブ率※

基幹システム移行に伴う営業制限等の影響により、
Web購入会員数・アクティブ率ともに前年同期を下回るものの、前四半期から改善



アクティブ率
3.4%

Web購入会員数
2.7万人

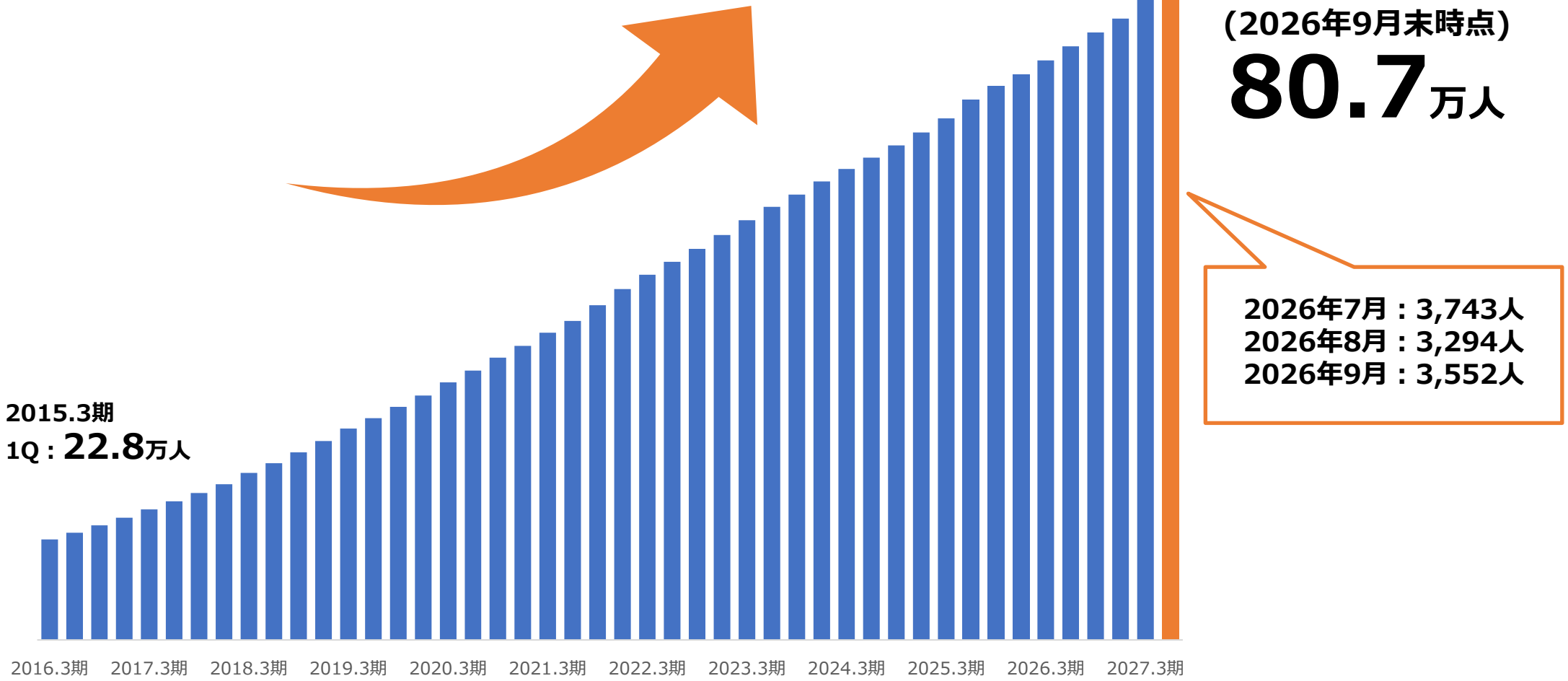
※アクティブ率…各四半期はじめのWeb会員数に対するその四半期の自社サイトでの購入会員数（Web会員のモール購入数は含まれない）

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

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80万人を突破し、**80.7万人**まで増加

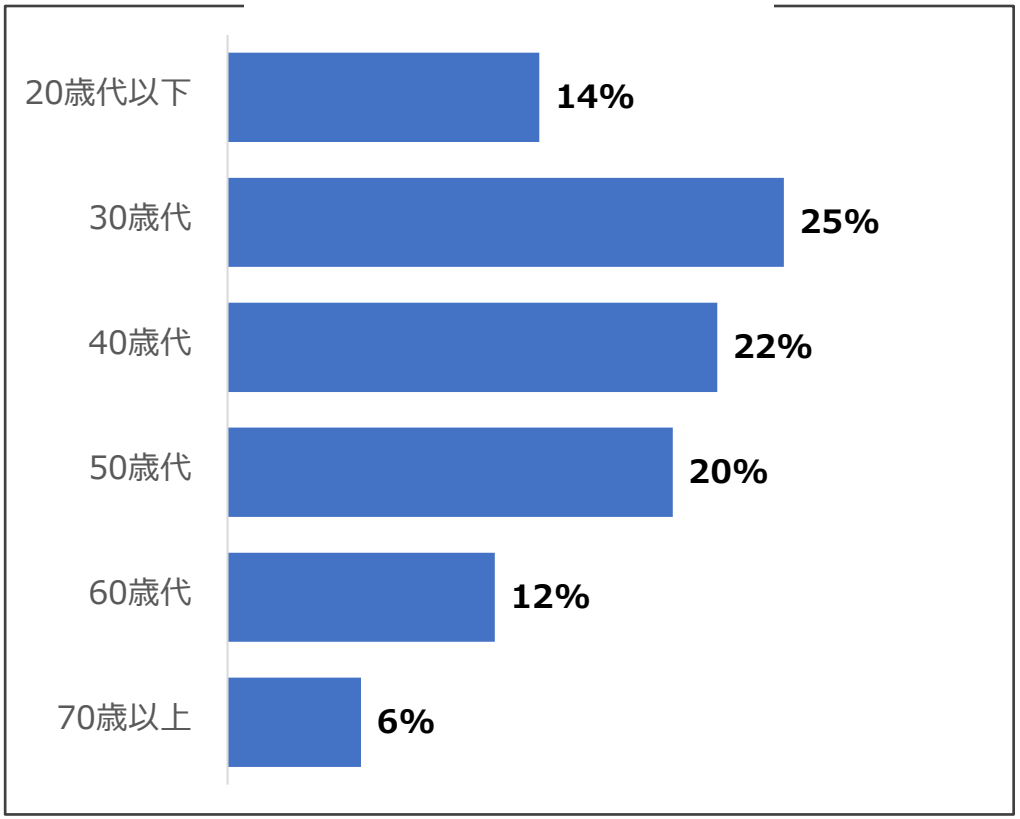


Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

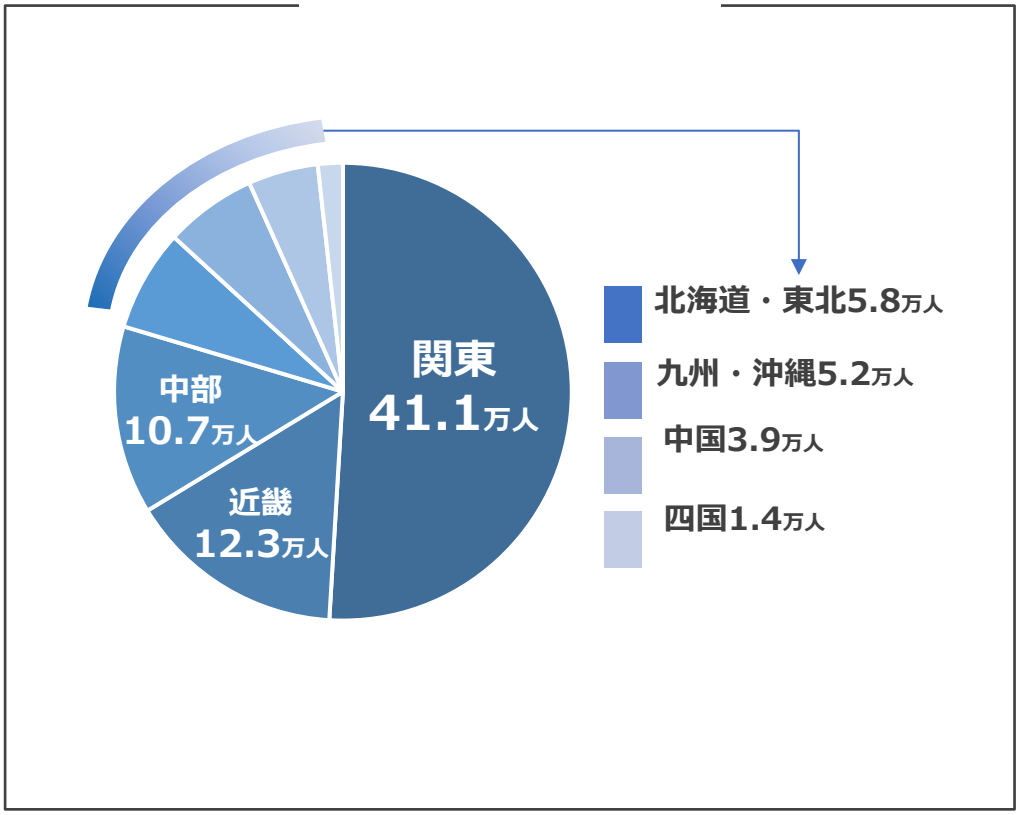
Web会員数の会員属性 年代/エリア別

特定世代に依存しないWEB会員の構造となっており、
引き続き各ライフステージに応じたアプローチをしてまいります。
また、今後関東圏以外のシェア獲得を目指します。

年代分布比率



エリア別会員数



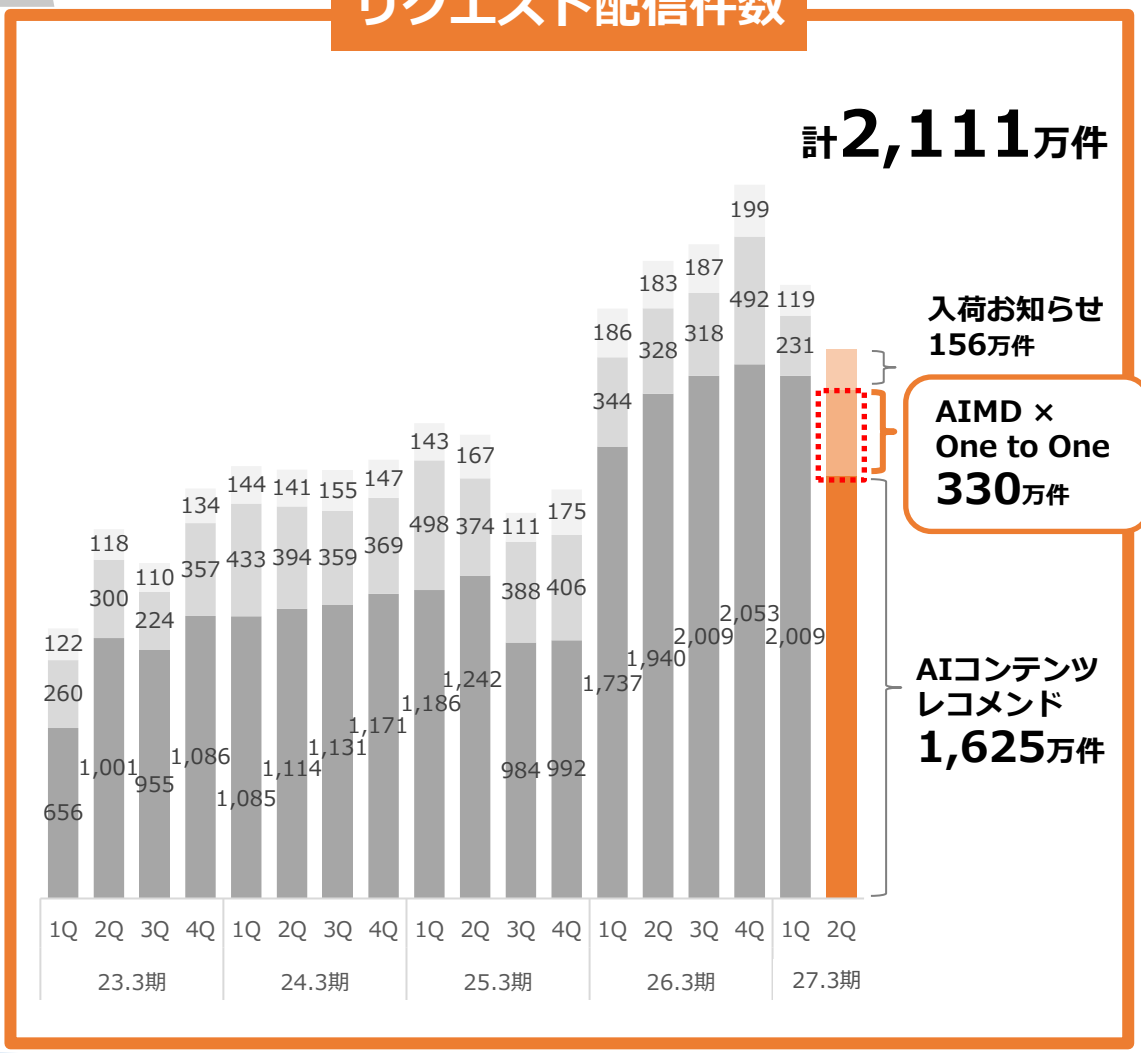
Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

テクノロジーの開発／配信数実績

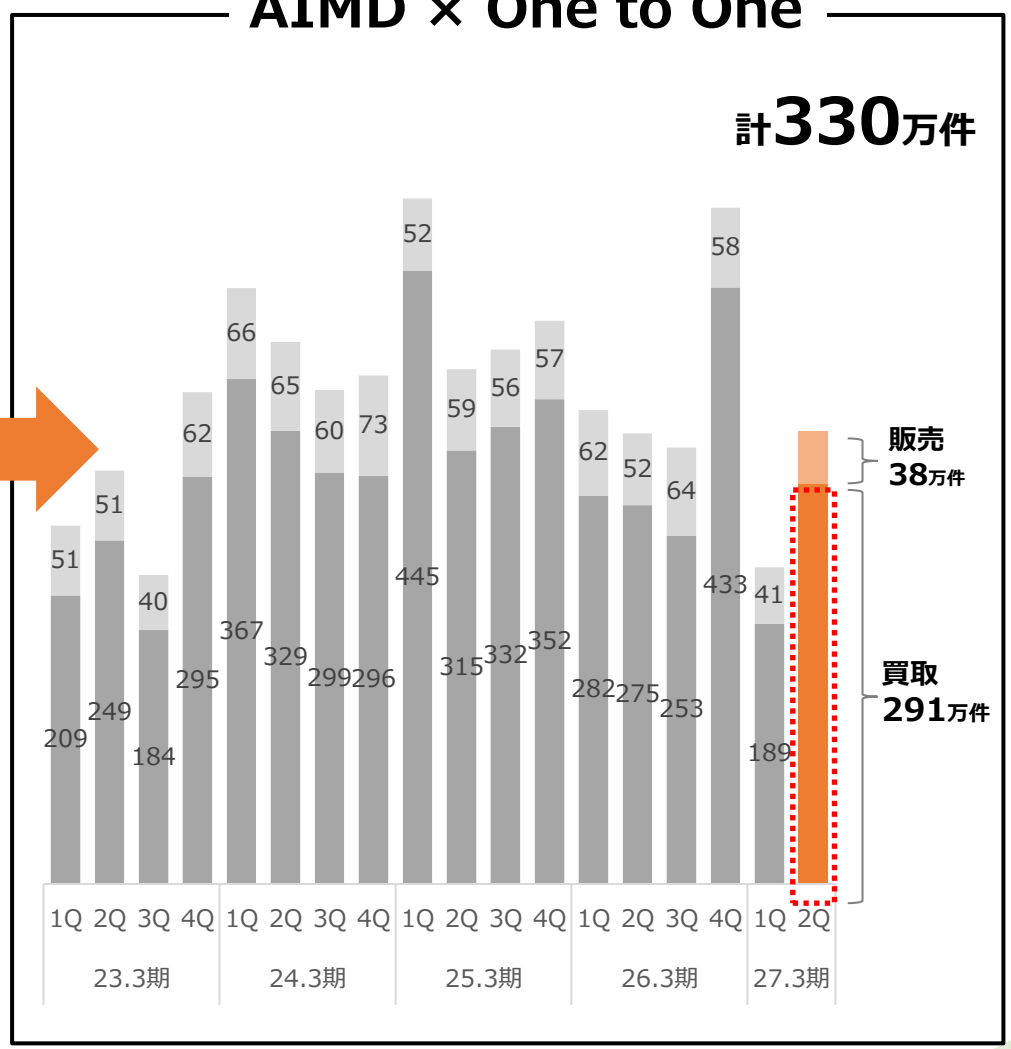
配信数2,111万件＝実店舗に換算すると約469店舗※

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。
２Qも通常営業の制限で、商品掲載・更新が一時的に減少した影響があり、配信件数は前年を下回る。

リクエスト配信件数



AIMD × One to One



※当社試算：配信数を来店客数に換算した場合

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

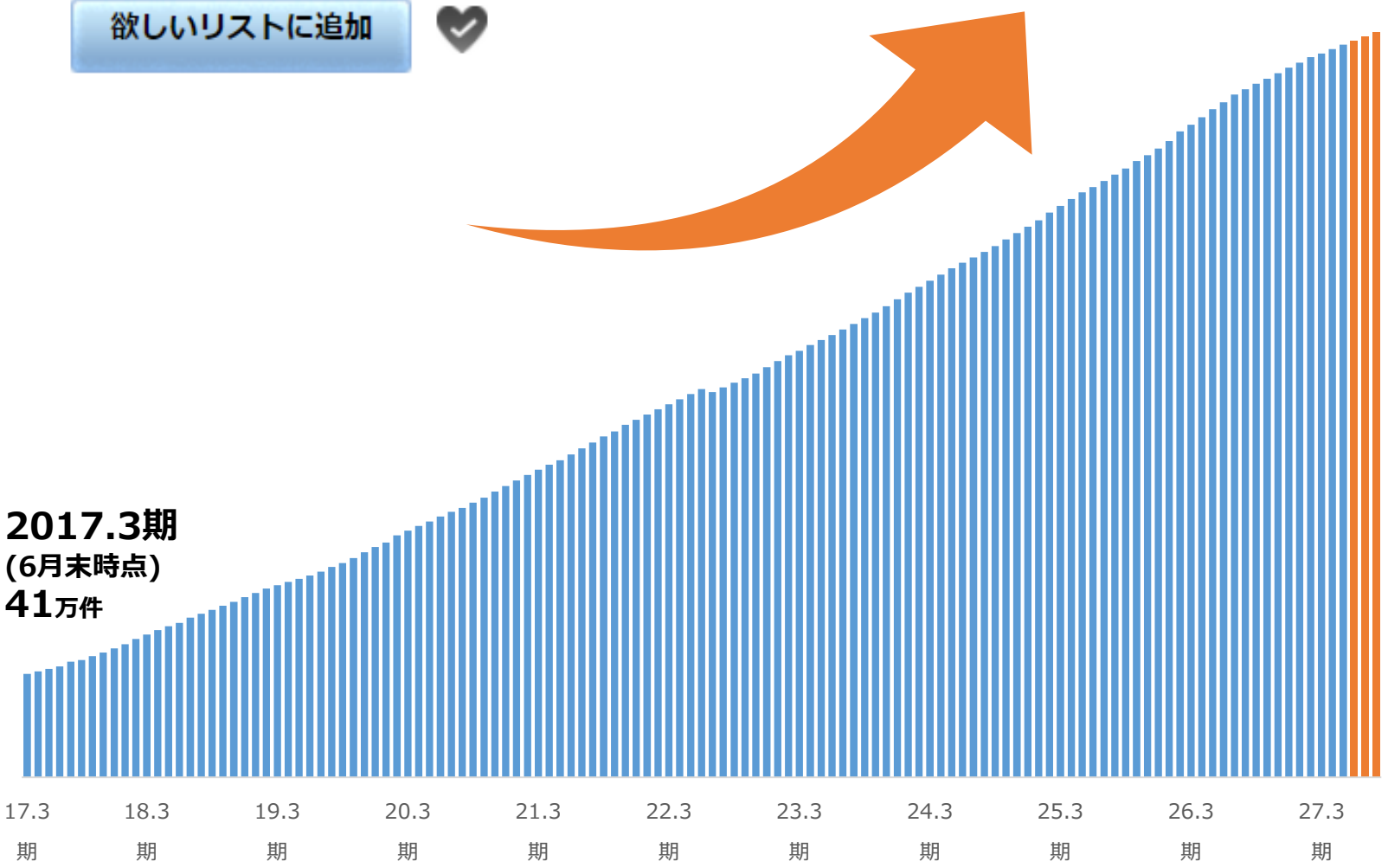
欲しいリストの登録商品数（月次）



新規登録数は月平均**約5.8万件**で引き続き堅調に推移

欲しいリストに追加

欲しいリスト登録数
(2026年9月末時点)
約300万件



■新規登録数
2026年7月：56,707件
2026年8月：56,095件
2026年9月：62,921件

※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

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.

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。

Copyright 2026 Syuppin Co., Ltd. All Rights Reserved.