

東証プライム市場
証券コード：7482



株式会社シモジマ 会社説明会

2024年6月1日
株式会社シモジマ

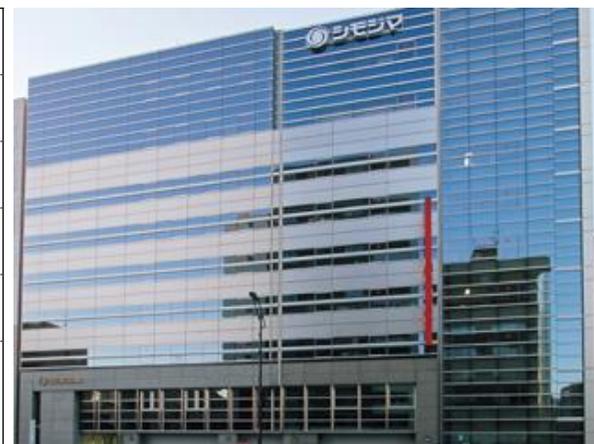
株式会社シモジマ 会社紹介



1. 会社概要
2. 沿革
3. シモジマ 国内拠点紹介
4. シモジマグループ 企業紹介
5. 受け継がれる シモジマの精神

1. 会社概要

会社名	株式会社シモジマ	SHIMOJIMA Co., Ltd.
創業	大正9年	
設立	昭和37年4月26日	
資本金	1,405百万円	
本社	東京都台東区浅草橋五丁目29番8号	
代表者	代表取締役社長 笠井義彦 代表取締役専務 下島雅幸	
従業員数	連結 1,223名 (2023年3月現在) 単独 849名 (2023年3月現在)	
事業内容	卸売販売 ◇紙製品事業 紙袋・包装紙・紙器 ◇化成品・包装資材事業 ポリ袋・粘着テープ・食品包材・紐リボン・その他包装資材 ◇店舗用品事業 P O P用品・文具事務用品・店舗雑貨・アパレル関連資材 ・園芸関連資材	
売上高	577億94百万円 (2024年3月期/連結)	
営業利益	32億62百万円 (2024年3月期/連結)	



シモジマ本社ビル



シモジマ浅草橋本店

2. 沿革

年月	沿革
1920年1月	包装材料卸問屋下島商店創業
1943年8月	(株)下島商店発足
1943年9月	下島荷具工業(株)に商号変更
1964年7月	(株)シモジマを設立
1967年7月	(有)彩光社に資本参加
1972年3月	浦和市（現さいたま市）に東部配送センター設置
1977年12月	東大阪市に西部配送センター設置
1989年9月	栃木県安蘇郡田沼町（現佐野市）に田沼倉庫設置。物流子会社ヘイコーハンドリング(株)（現シモジマ加工紙(株)）を設立
1995年12月	日本証券業協会に株式を店頭登録 資本金14億507万円
1996年9月	当社最大店舗の浅草橋5号館（現浅草橋本店）を新築オープン
2000年11月	本社においてISO14001認証取得
2001年2月	東京証券取引所市場第二部上場

年月	沿革
2001年9月	名古屋市中区に同地区最大規模の名古屋店をオープン
2003年10月	東京浅草橋に浅草橋6号館（現east side tokyo）をオープン
2004年9月	東京証券取引所市場第一部に指定替え
2006年3月	子会社、下島（上海）商貿有限公司を設立
2010年4月	(株)リード商事を子会社化
2014年4月	執行役員制度導入
2014年8月	大阪南港物流センター開設
2017年8月	子会社、(株)エスパックを設立
2017年9月	(株)我満商店をグループ化
2019年10月	ミタチパッケージ(株)を子会社化
2019年12月	朝日樹脂工業(株)を子会社化
2021年11月	(株)グローバルブランドを子会社化
2022年4月	東京証券取引所の市場区分見直しによりプライム市場へ移行

3. シモジマ 国内拠点紹介

営業所拠点 16拠点

- ・東京
- ・盛岡
- ・金沢
- ・静岡
- ・京都
- ・福岡
- ・大阪
- ・仙台
- ・埼玉
- ・長野
- ・広島
- ・札幌
- ・新潟
- ・横浜
- ・名古屋
- ・高松

店舗網 262店舗

- ・シモジマ
- ・パッケージプラザ
- ・east side tokyo

物流拠点 4拠点

- ・田沼配送センター
(栃木県佐野市)
- ・東部配送センター
(埼玉県さいたま市)
- ・東大阪配送センター
(大阪府東大阪市)
- ・大阪南港物流センター
(大阪府大阪市)

受注センター

Tel : 0120-456-707
FAX : 0120-456-718



11月6日にOPENした
パッケージプラザ綾瀬店

4. シモジマグループ 企業紹介

- 株式会社リード商事（東京都）
花材・園芸用品の卸売り企業 → シモジマの花材販売と連携
- シモジマ加工紙株式会社（栃木県）
物流業 → シモジマの物流業務を担う
- 株式会社我満商店（北海道）
パッケージプラザを展開 → 北海道釧路市 シモジマ札幌営業所と連携
- 有限会社彩光社（東京都）
ラベル・シールの製造販売 → シモジマが販売するラベル・シールを製造
- ミタチパッケージ株式会社（兵庫県）
姫路市で工業、工場系の卸売り → 工業、工場系資材で連携
- 朝日樹脂工業株式会社（茨城県）
化学樹脂製品の製造販売 → 国内化成品をシモジマで仕入、販売
- 株式会社グローバルブランド（愛知県）
海外物流、越境E C事業 → シモジマの仕入先、販売先とのジョイント

5. 受け継がれる シモジマの精神

初期の平光マーク



「平光マーク」に込められた思い
 「良心的でないものは作らない・売らない」というのが創業時からの当社の信念。当社が扱う商品であることを示すマーク。
 「平」= なだらかに行き渡らせる
 「光」= 仏の御心の輝き
 正しく、誠の精神に則った商品を世界中に行き渡らせたい。そうした願いが込められている。

現在のHEIKOマーク



創業当時の
店舗兼住居



大正・昭和時代



下島商店時代のカタログ

創業1920年

※既に製造販売を中止している商品も御座います。



平紐



昭和レトロ
ストップペイル柄



クリスタルパック



木製カトラリー
とクラフトBOX



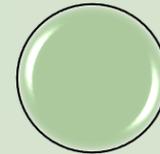
環境配慮型商品の拡大



再生紙手提げ袋



宅配用資材



現在



平成時代

2024年3月期 シモジマグループの主な活動 & トピックス



1. 2024年3月期 シモジマグループの主な活動
2. 2024年3月期 トピックス

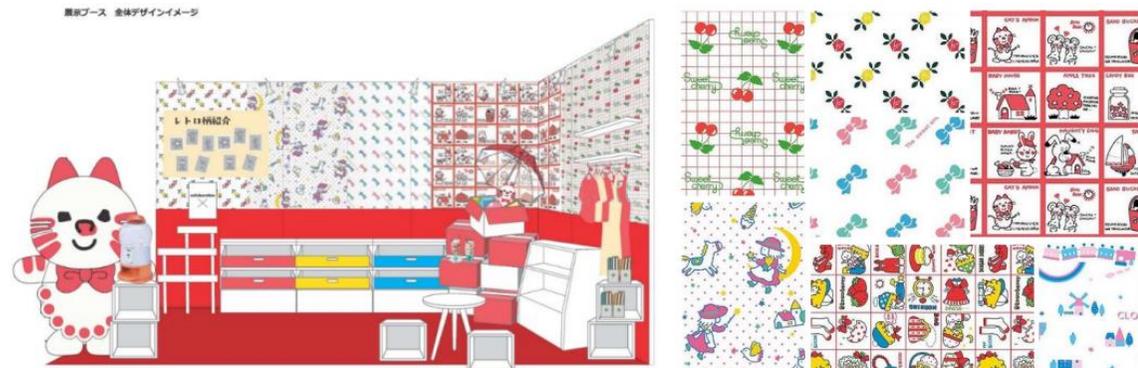
1. 2024年3月期 シモジマグループの主な活動

日付	出来事	詳細
8/10	中期経営計画 目標数値の修正	営業利益率、ROAの上方修正
8/28	東大阪配送センター稼働	従来の西部配送センターの約2.5倍の面積
11/6	パッケージプラザ綾瀬店OPEN	シモジマ型オムニチャネル実証狭小店舗
11/9	①初任給の引上げ ②人事制度改革 ③中期経営計画 目標数値の修正 ④中期経営計画 新たな施策 ⑤自己株式の消却 ⑥通期配当予想の修正	①初任給 20% 超の増額 ②役職手当の改正、人材育成の拡大、積極採用 ③営業利益率、ROAの上方修正 ④・販売力強化 ・商品力強化 ・物流効率化 ・人的資本経営 各施策 ⑤ 61 万株を消却 ⑥期末株価 11 円を 29 円の増配 年間 40 円 ※2024年5月13日 にさらに増配 年間 51 円
11/22	「シモジマの森」で植林活動開始	三重県多気郡大台町で 1.2 Haの植林地
1/12	能登半島地震に対するお見舞い金、支援物資	日本赤十字社を通じた見舞金 現場での炊き出しなどを想定しボールタイプのペーパーカップなどを輸送
1/15	パッケージプラザ目黒八雲店OPEN	好立地地域への出店

① ライセンシングジャパン 出展

昔懐かしい当社のデザインで
コラボ商品を作りませんか？

文具・事務用品、日用雑貨、アパレル、食器
などに当社レトロデザインを使用されること
をお勧めしました。



② ファイティングイーグルス名古屋 冠協賛 2024年1月6日（土）・7日（日）開催



シモジマは、ファイティングイーグルス名古屋の2023-24シーズンのダイヤモンド・スポンサーとしてチームを応援しています。「SDGs パートナー」としてもスポーツを通じたSDGsへの取組みや地域貢献活動のサポートもしています。



2024年3月期 決算報告



1. 決算概要
2. 売上高 《販売ルート別》 前期比増減金額
3. 売上高 《商品セグメント別》 前期比増減金額
4. 売上高・営業利益推移
5. 成長投資計画
6. 配当の状況

1. 決算概要

【連結】

単位：百万円

科 目	2023年3月期・通期		2024年3月期・通期		
	金 額	前 期 比	金 額	増 減 額	前 期 比
売 上 高	55,028	+14.5%	57,794	2,766	+5.0%
売 上 総 利 益	17,543	+17.2%	19,173	1,629	+9.3%
売 上 総 利 益 率	31.9%	+0.8pt	33.2%		+1.3pt
販 管 費	15,531	+4.1%	15,910	378	+2.4%
営 業 利 益	2,011	+4,413.5%	3,262	1,251	+62.2%
経 常 利 益	2,388	+527.7%	3,623	1,234	+51.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,542	+1,666.1%	2,372	830	+53.8%

2. 売上高 《販売ルート別》 前期比増減金額

【連結】

○営業販売部門 **405億80百万円**

前期比：+18億72百万円 +4.8%

売上構成比：70.2%

○店舗販売部門 **113億62百万円**

前期比：+47百万円 +0.4%

売上構成比：19.7%

○通信販売（EC）部門 **58億51百万円**

前期比：+8億47百万円 +16.9%

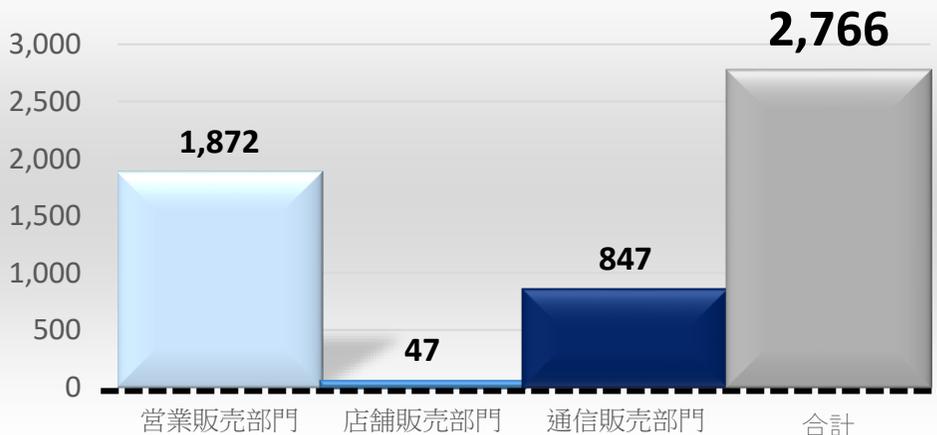
売上構成比：10.1%

合計：577億94百万円

前期比：+27億66百万円 +5.0%

単位：百万円

販売ルート別 売上前年比



< 売上増加要因 >

○営業販売部門

- ・環境配慮型商品及び既製品の主力商品拡販
- ・特注品受注活動に注力
- ・催事、イベント活発化

○店舗販売部門

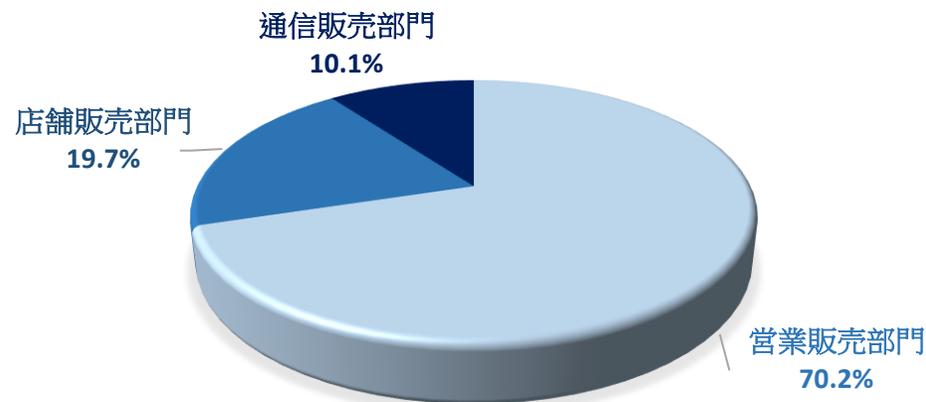
- ・催事、イベント需要回復→関連資材品揃え充実

○通信販売（EC）部門

通販サイト（シモジマオンラインショップ）

- ・登録商品数増加（100万SKU突破！）
- ・登録会員数増加

販売ルート別 売上構成比



3. 売上高 《商品セグメント別》 前期比増減金額

【連結】

○**紙製品事業** 101億53百万円

前期比：+1億54百万円 +1.5%
売上構成比：17.6%

○**化成品・包装資材事業** 341億66百万円

前期比：+23億30百万円 +7.3%
売上構成比：59.1%

○**店舗用品事業** 134億75百万円

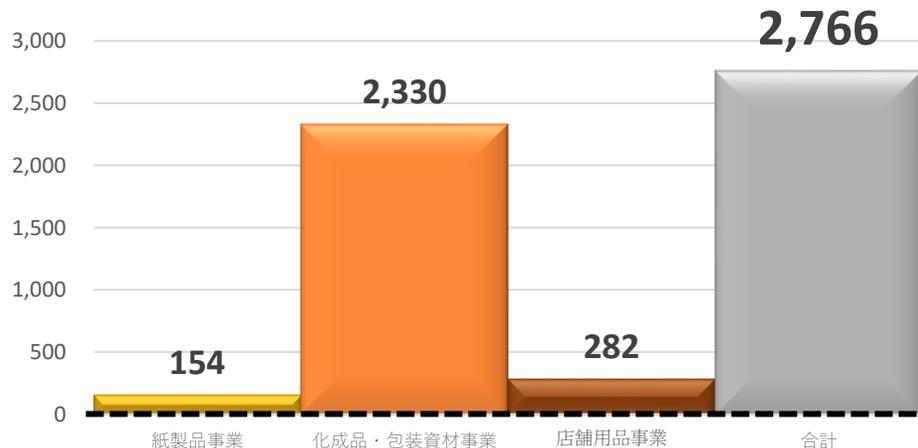
前期比：+2億82百万円 +2.1%
売上構成比：23.3%

合計：577億94百万円

前期比：+27億66百万円 +5.0%

単位：百万円

商品セグメント 売上前年比



< 売上増加要因 >

○**紙製品事業**

- ・ テイクアウト資材・通販資材好調

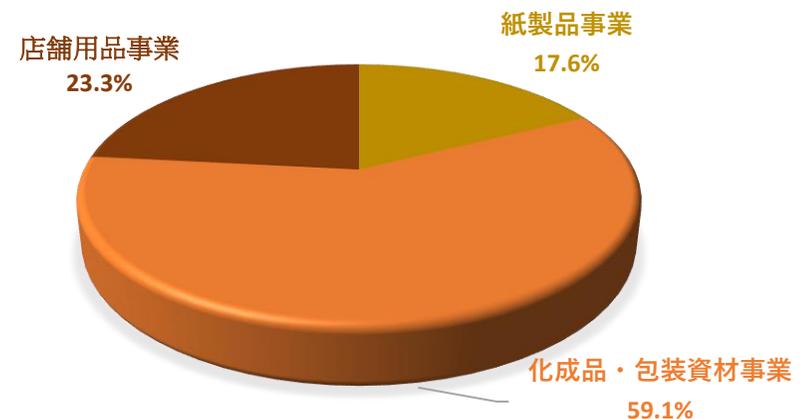
○**化成品・包装資材事業**

- ・ 主力既製品（レジ袋、ゴミ袋、コップ）好調
- ・ 特注品の獲得推進
- ・ 環境配慮型商品の開発と拡販

○**店舗用品事業**

- ・ インバウンド需要回復傾向
- ・ 飲食業界向け資材好調

商品セグメント別 売上構成比



4. 売上高・営業利益推移

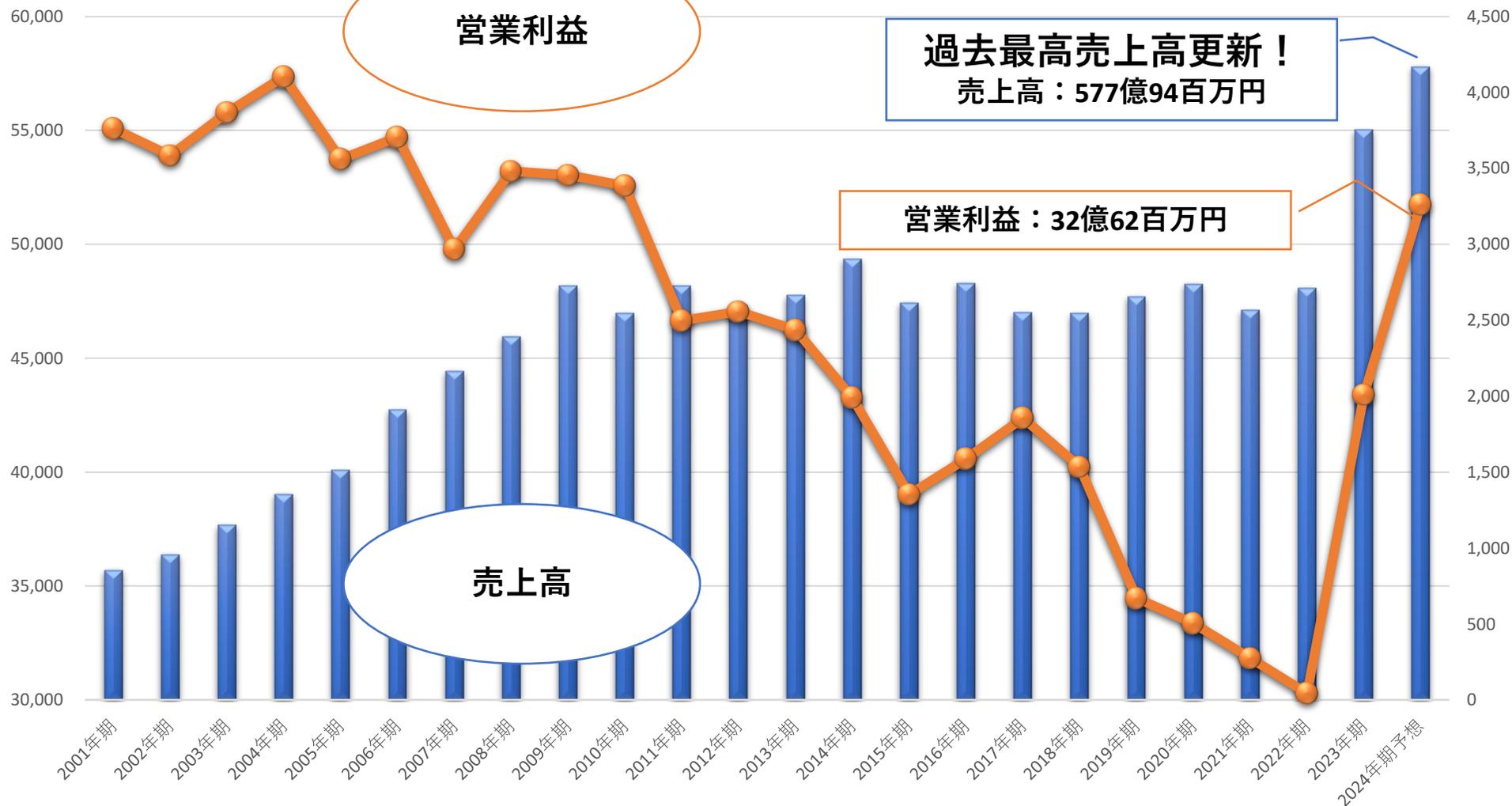
業績推移 【連結】

(単位：百万円)

売上高

※2009年3月期より連結対象

営業利益



5. 成長投資計画

中期経営計画設備投資予定額
2022年3月期～2026年3月期
70億円程度

今後の成長投資方針

年期	年間金額	累計	進捗率
2022年3月期 (実績)	9.2億円	9.2億円	13.1%
2023年3月期 (実績)	17.1億円	26.3億円	37.6%
2024年3月期 (実績)	11.8億円	38.1億円	54.5%
2025年3月期 (計画)	13.9億円	52.0億円	74.3%
2026年3月期 (予想)	18億円	70億円	100%

DX投資	30～50億円
物流投資	100～150億円
人的資本投資	5億程度/年間
M&A投資	相当額

- ・利益の分配
- ・外部資金の調達も検討

6. 配当の状況

2023年11月9日及び2024年5月13日に24年3月期期末の配当金の修正予想の開示を行いました

	1株当たり配当金			
	中間	期末	年間	配当性向
2023年3月期 (実績)	11円	11円	22円	33.2%
2024年3月期 (23年11月発表)	11円 (実績)	29円	40円	39.3%
2024年3月期 (24年5月発表)	11円 (実績)	40円 (※予定)	51円	50.1%
2025年3月期 (予想)	27円	27円	54円	50.4%

(※予定) 2024年6月26日開催の当社第63回株主総会で正式に決定する予定です

2025年3月期 今後の見通し & 通期業績予想



1. 2025年3月期 今後の見通し（業界動向）
2. 2025年3月期 通期業績予想

シモジマグループは包装資材を扱う専門業者

経済全般

- ・コロナ禍が過ぎ、特需は一巡 内需主導で引続き回復していくことに期待
- ・2024年問題 金融資本市場の変動 地政学的リスク

物流費の高騰、エネルギー価格、原材料価格不安定、歴史的円安 ▶ コストアップ

業界の動向

- ・値上げ交渉 ▶ 情報収集を強化し、慎重に対応
- ・環境に配慮した商品の開発、販売 ▶ 競争激化

その他

- ・サステナブルな世界の実現に向けた社会からの要請 ▶ UP
- ・資本コストや株価を意識した経営への対応 ▶ 具体的な取組み開示

単位：百万円

【連結】

科 目	2024年3月期 実 績	2025年3月期 予想		
	金 額	金 額	増 減 額	前 期 比
売 上 高	57,794	61,800	+4,006	+6.9%
営 業 利 益	3,262	3,800	+538	+16.5%
経 常 利 益	3,623	4,000	+377	+10.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,372	2,500	+128	+5.4%

(注) 業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、実際の業績は、当該予想数値と異なる場合があります。

シモジマグループの成長と発展に向けて (中期経営計画に対する活動状況)



1. シモジマオンラインショップ 100万×100万プロジェクト進捗状況
2. 環境配慮型商品の開発と普及
3. 資本コストや株価を意識した経営への対応について

登録商品数：100万SKU達成！



2026年3月期・商品数目標
「100万SKU」

2026年3月期・顧客数目標
「100万会員」

2024年3月31日現在

100.9万SKU

DX投資で飛躍的
増加！

2024年3月31日現在

73.5万会員

※SKU = ストック・キーピング・ユニットの略称

在庫管理における最小の品目数を数えるための単位

※CRM = カスタマー・リレーションシップ・マネジメントの略称

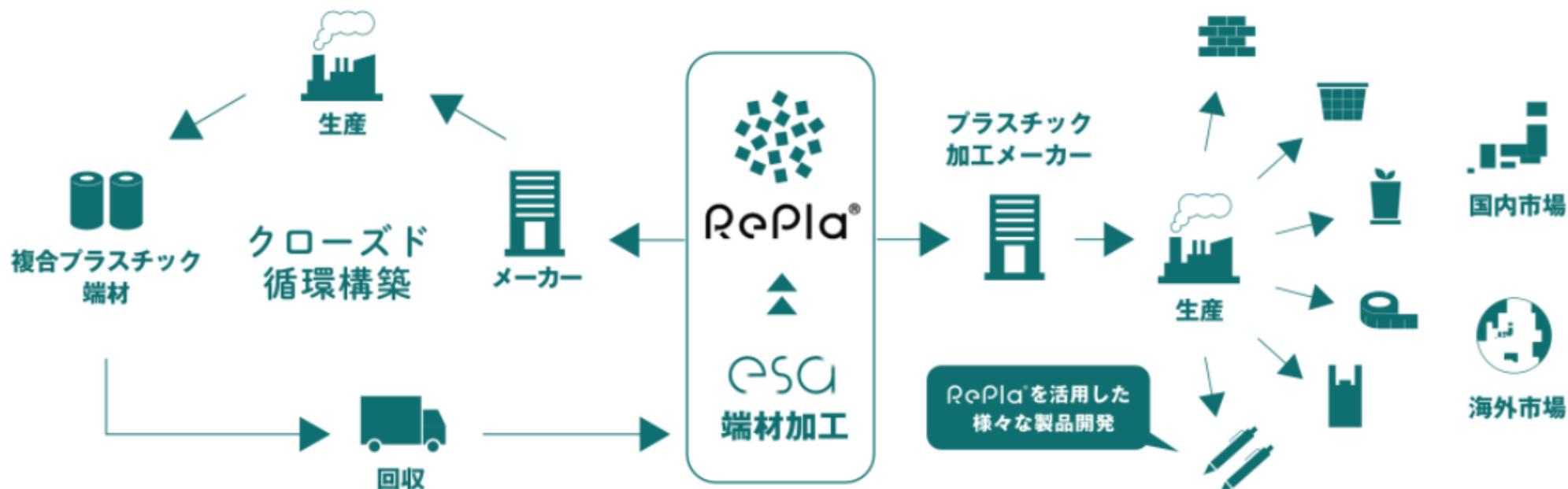
顧客との関係性・コミュニケーションを管理しながら、その関係を長期的に深めて行くマネジメント手法

2. 環境配慮型商品の開発と普及

環境配慮型商品の開発と普及

再生プラスチック原料「Repla®」を活用したレジ袋・ゴミ袋の開発販売について株式会社esa（イーサ）、株式会社サガシキ、株式会社シモジマ 3社共同で開発

Repla®が構築する循環スキームのイメージ図



	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2030年3月期 計画
当社オリジナル商品における 環境配慮型商品の販売比率	15.4%	16.5%	20.0%

3. 資本コストや株価を意識した経営への対応について

①現状分析

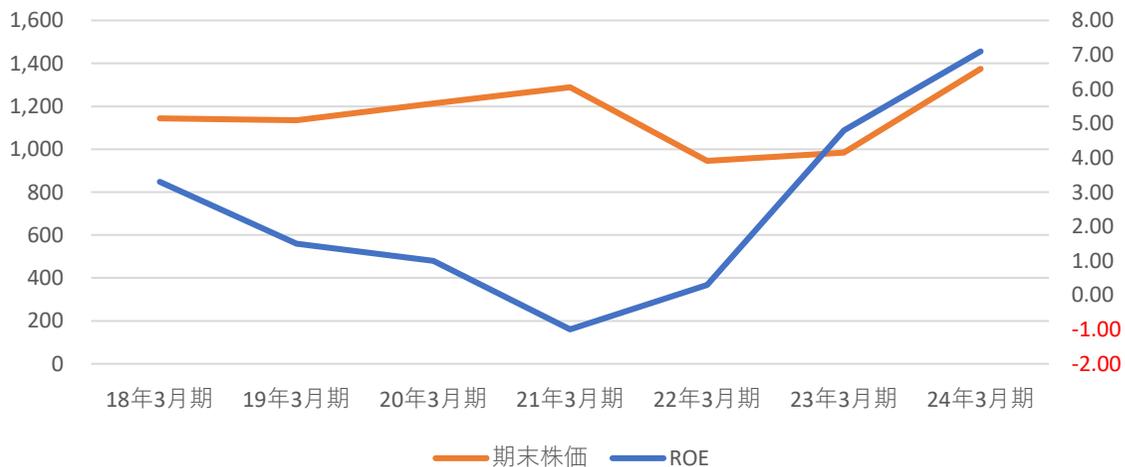
ROEの目標：8.0% (当社の資本コストを6.5%と想定)

	18年 3月期	19年 3月期	20年 3月期	21年 3月期	22年 3月期	23年 3月期	24年 3月期
ROE (%)	3.3	1.5	1.0	-1.0	0.3	4.8	7.1
期末 株価 (円)	1,144	1,135	1,214	1,289	946	984	1,374
P B R (倍)	0.80	0.80	0.86	0.93	0.70	0.70	0.93

期末株価
(単位：円)

ROEと期末株価の推移

ROE
(単位：%)



②具体的取組み

i) 資本コストの低減

- a) 投資家の皆様へ当社の資本コストをヒアリング
- b) 開示情報の充実 投資家との対話促進
- c) サステナビリティへの取組み強化

ii) ROEの改善

- a) 環境配慮型商品の開発と普及の促進
 - b) 積極的な投資活動
(成長投資、M & A投資)
- ※今後は、外部借入れなどの資金調達も検討

iii) R E Rの向上

	これまで	'24/3から
指標	配当性向	
目標値	30% 目途	50% 目途

サステナビリティ活動



1. マテリアリティ（重要課題）
2. ステークホルダーとのコミュニケーション
3. 植林活動
4. 従業員エンゲージメント向上に向けた取組み
5. 人的資本投資

1. マテリアリティ(重要課題)

シモジマのマテリアリティ (重要課題)

環境への貢献 シモジマが考える気候変動対策

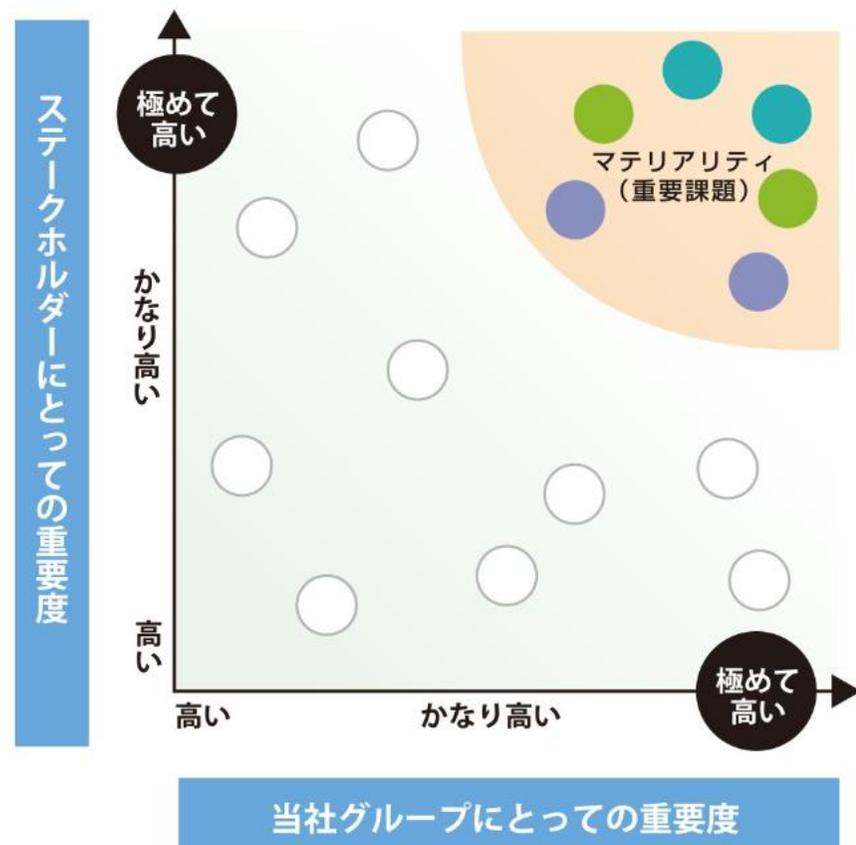
- ① カーボンニュートラルの取組み強化
- ② 循環型社会の実現

人的資本投資 シモジマらしい自由闊達な社風の醸成

- ③ 従業員エンゲージメントの向上
- ④ ダイバーシティの取組み

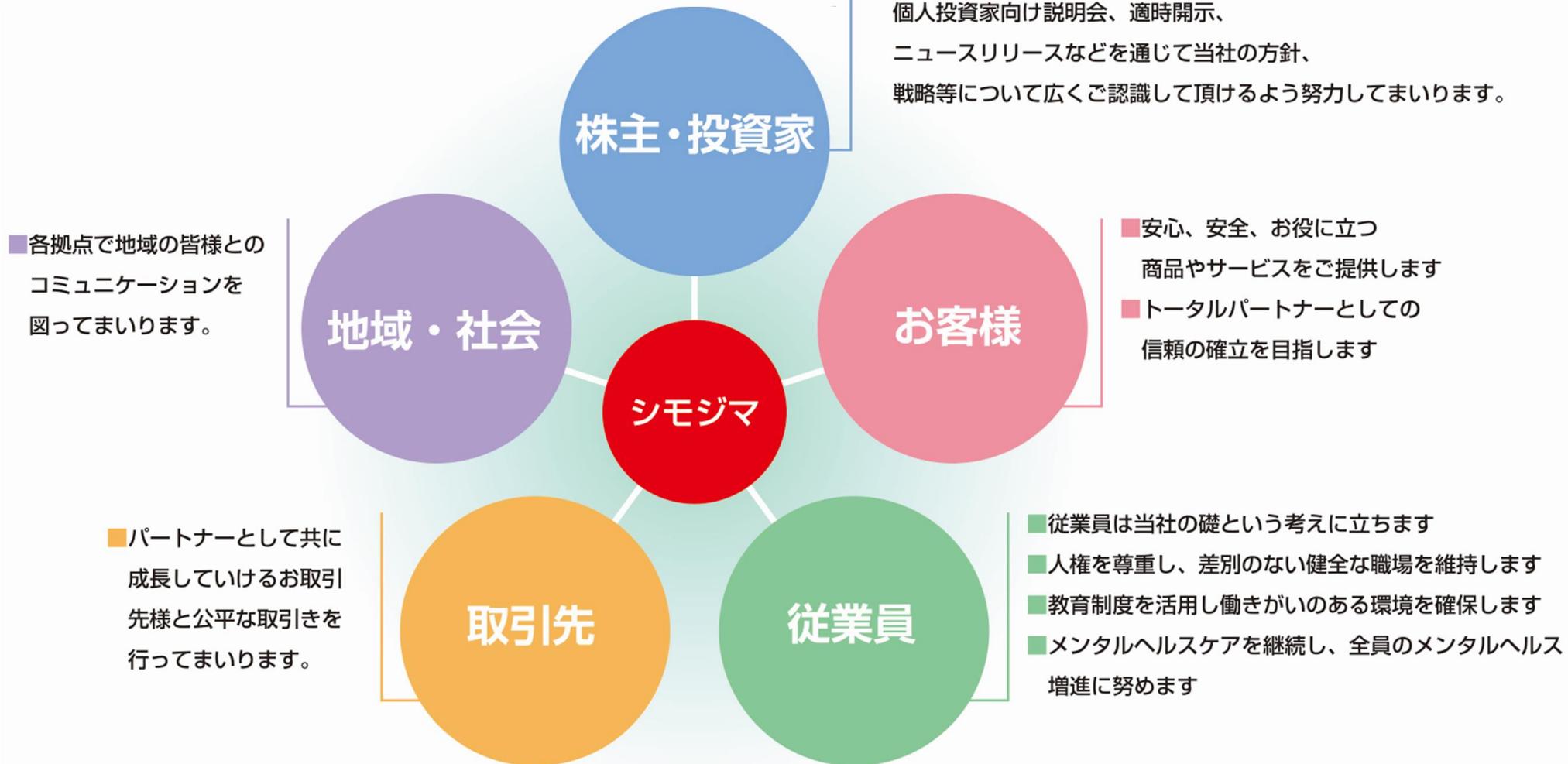
責任ある企業として シモジマの三意精神に基づくガバナンス体制の整備

- ⑤ ステークホルダーとの対話・迅速な情報開示
- ⑥ サプライチェーンマネジメントの最適化



2. ステークホルダーとのコミュニケーション

当社グループは、多様なステークホルダーとのコミュニケーションを積極的に進め、サステナブルな社会の実現を目指します！



「シモジマの森」 植林活動開始！



植林を行う笠井社長

三重県多気郡大台町

1.2haを「シモジマの森」と命名

43種類の樹木で多様性のある森づくりに参画

・ヤマザクラ ・ケヤキ ・イロハモミジ など

2024年3月末時点で990本を植林しました

エンゲージメントアンケート実施

	当社の状況	具体的意見	
強み	<ul style="list-style-type: none"> 同僚との関係の良さ 働きやすさ (時間、場所) 	<ul style="list-style-type: none"> 人間関係が良い 有給休暇が取得しやすい プライム企業で安定している 福利厚生がしっかりしている 	
	当社の状況	具体的意見	対応
課題	<ul style="list-style-type: none"> 評価、報酬制度 	<ul style="list-style-type: none"> 給与水準を高めてほしい 	<ul style="list-style-type: none"> 給与体制の見直し 大卒新入社員の初任給 20%以上引上げ ※2023年11月9日開示

5. 人的資本投資

2025年3月期 賃上げ率：7.9%

① 初任給アップ 2024年4月から

単位：円

	従来	引上げ後	引上げ額	引上げ率
大卒 営業（東京）	234,980	285,060	50,080	21.3%
大卒 販売（東京）	220,980	271,060	50,080	22.6%

② 社員研修費推移

単位：千円

	実績				計画
	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
金額	5,881	6,729	8,753	11,247	18,000
前年比		114%	130%	128%	160%

③ ダイバーシティへの取組み 中途採用（正社員）

単位：人

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
男性	3	4	1	7	8
女性	3	2	2	7	12
合計	6	6	3	14	20

株主の皆様にご日頃の感謝を込めて



1. 株主優待について

1. 株主優待について

1. 対象

毎年3月31日現在の当社株主名簿に記録された株主様

会社名：株式会社シモジマ
 市場：東証プライム
 証券コード：7482
 売買単位：100株

2. 優待内容

保有株式数 100株以上1,000株未満 → 当社デザインのクオカード1枚（1,000円分）を贈呈
 1,000株以上 → 生活用雑貨類詰め合わせ1セット
 （希望小売価格 約5,000円相当の当社取扱い商品）を贈呈



※画像は2023年3月期末 生活用雑貨類

※デザインは変わる可能性が御座います。

3. 発送時期

毎年、6月中旬より順次発送

2023年3月期末実績例

- ・ティッシュペーパー
- ・トイレットペーパー
- ・ゴミ袋
- ・洗って使えるペーパータオル
- ・キッチンポリ
- ・まな板シート
- ・アルミホイル
- ・家庭用ラップ
- ・柄レジ袋
- ・養生テープ
- ・ウエットティッシュ 等

ご清聴ありがとうございました。



お忙しいところ、弊社会社説明会にお集まり頂き、誠にありがとうございました。

本資料につきましては、情報提供を目的としたものであり、株式売買の勧誘を目的としたものではありません。

また、本資料に掲載されております計画や見通し、戦略等は、本資料の発表日現在において入手可能な情報及び不確実な要因の仮定を前提とし、当社が独自に判断した予想であるため、実際の業績等は、今後の経済情勢、原料価格、為替レートなど様々な要因により、これらの計画とは変動する場合がございます。

従いまして、本資料の掲載内容について情報の誤りが生じた場合においては、当社は一切責任を負うものではありませんので、ご了承いただきます様、お願い申し上げます。