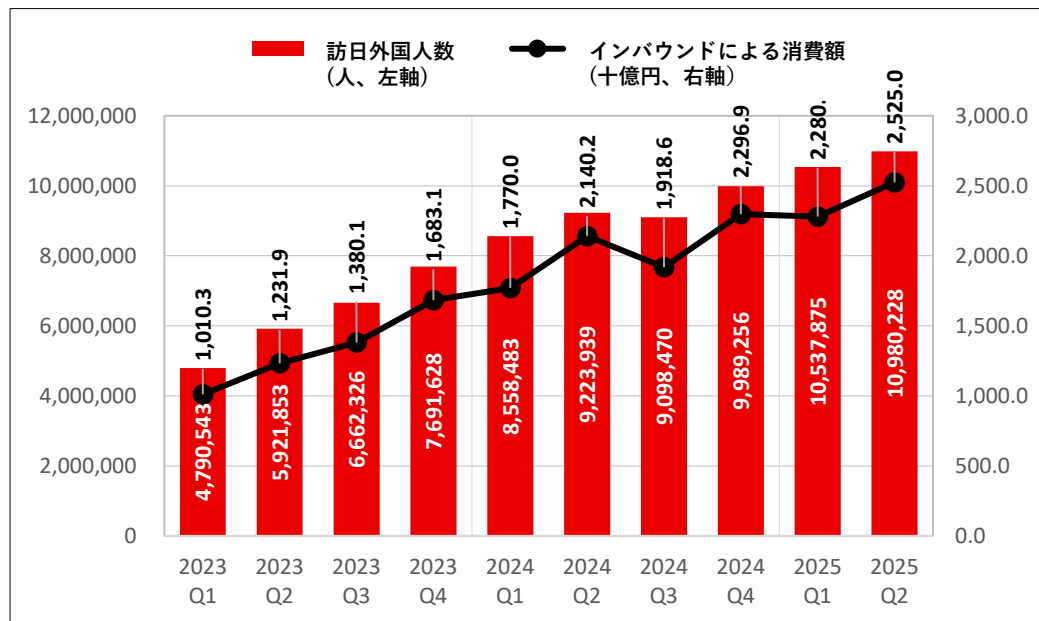


2026/3期は堅調にスタート 環境配慮型商品の先駆的開発を重点領域に

サマリー

- 今期は現行の5年中期経営計画の最終年度であることから、**26/3期に向けた成長投資計画の重点は、次期中期経営計画を見据えた内容へと移行しつつある**。投資および株主還元への資金配分については、26/3期の設備投資計画である各種基幹システムのIT投資や本社ビル修繕工事に加え、西日本を網羅する新物流マザーセンターを兵庫県に建設するという新たな3カ年計画を発表した。総投資額は150億円（自己資金＋銀行借入金）を見込んでいる。同時に、株主還元の方針には、連結配当性向50%以上の目標に加え、DOE（連結株主資本配当率）3.0%超という目標を新設した。シモジマグループの業績は明らかに新たな成長フェーズに入っている。シモジマは、独自のオムニチャネル型のもと、プラットフォームではなく顧客に焦点を当てることにより、売上や顧客維持率の向上、さらに認知されやすいブランドイメージの構築という競争優位性を有しているとSIRは考える。
- SIRでは、2024年12月25日付の*イニシエーションレポート*において、4つの主要な構造的成長ドライバーを分析している。1) B2CのEコマース（物販系分野）の継続的な高成長、2) 外食や食料品の宅配の爆発的成長、3) インバウンドと国内地域観光を推進する国の政策、4) 環境配慮型の包装資材とリサイクルソリューションの開発が急務。3) においては、下記グラフから分かるように、直近の円高（2頁左チャート参照）にもかかわらず、訪日外国人数（Q2 前年同期比19.0%増）とインバウンドによる消費額（Q2 同18.0%増）は、堅調な2桁成長を続けている。

円高への反転にもかかわらずインバウンド需要が継続
→ 今年は大阪・関西万博2025の開催による特需も見込まれる



出所：日本政府観光局の観光統計および観光庁による訪日外国人消費動向調査よりSIR作成。

Q1 Follow-up



Focus Points:

紙・プラスチック包装資材、店舗用品などを、直販店、FC店、オンラインサイトなどを通じたマルチチャネルでの流通で販売するユニークな卸売モデル。

主要指標

株価 (8/27)	1,284
年初来高値 (25/5/12)	1,375
年初来安値 (25/4/7)	1,065
10年高値 (20/9/29)	1,545
10年安値 (22/4/13)	886
発行済株式数 (百万株)	23.648
時価総額 (十億円)	30.363
企業価値 (十億円)	23.062
自己資本比率 (6/30)	82.0%
26/3 PER (会予)	12.0x
26/3 EV/EBITDA (会予)	4.9x
25/3 ROE (実績)	6.0%
25/3 PBR (実績)	0.86x
26/3 DY (会予)	4.21%

6ヶ月株価日足



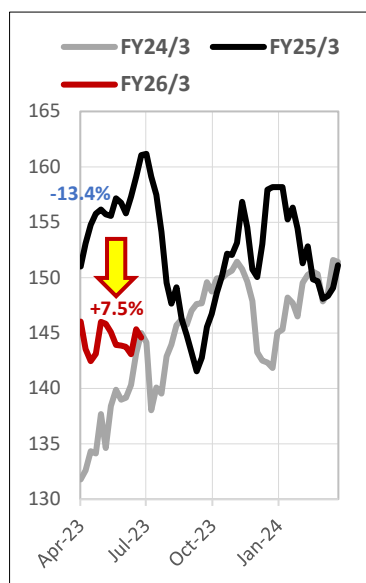
アナリスト

クリス・シュライバー CFA
research@sessapartners.co.jp



本レポートは当該企業からの委託を受けてSESSAパートナーズが作成しました。詳しくは巻末のディスクレーマーをご覧ください。

米ドル-円の週足推移



出所：SPEEDAよりSIR作成。

25/3期下期からの営業利益回復は26/3期Q1も継続 大阪・関西万博2025がインバウンド需要を後押し

決算サマリー

- シモジマは8月8日引け後に26/3期Q1決算を発表した。主要数値は、売上高が前年同期比4.9%増、営業利益が同18.3%増、親会社株主に帰属する当期純利益が同42.3%増となり、前期下期からの利益回復が続いている。25/3期Q1に円は13.4%と急激に下落し輸入原材料等のコストに負の影響を与えたが（左チャート参照）、26/3期Q1に円高が7.5%に反転し、さらに下期から実施された値上げと相まって、売上総利益率が32.0%から32.5%に上昇した。販管費は引き続き適切に抑制されており（売上高に対する比率は横ばい）、営業利益率は3.8%から4.3%に改善した。経常利益は、前期の5,700万円の為替差損が消失したことにより、前年同期比+35.6%増加した。下表からもわかるように、25/3期Q1の利益進捗率は、それぞれの項目でもQ1の5年平均の数値を上回る好成績を記録した。ただし、季節的にQ1は最も収益への貢献が低い点に留意すべきである。
- 販売チャネル別では、営業販売部門は、引き続き日本経済の緩やかな回復の兆しが見られる中で、既存の主力商品および特注品の販売拡大に注力するとともに、さらに付加価値の高い環境配慮型商品の需要拡大もあり、売上は増加した。店舗販売部門では、イベント需要やインバウンド需要が売上増加に寄与した。特に関西地区の店舗で、大阪・関西万博2025に関連した需要の増加が見られた。店舗外商では、新規開拓・既存深耕による特注品の獲得が奏功した。通信販売（EC）部門は、株式会社グローバルブランド（愛知、名古屋）が連結対象から外れたことにより、売上高が若干減少した。しかし、シモジマモールへの商品掲載点数が130万点に達したことや、新規顧客をサイトに誘導することを目的としたWEB広告の強化を背景として、長期トレンドは好調を維持している。

シモジマ 26/3期Q1連結決算

百万円、%	Q1 FY25/3	Q1 FY26/3	5年平均	Q1 FY26/3	FY25/3	FY26/3
[J-GAAP]	実績	実績	Q1進捗率		実績	期初予想
売上高	14,464	15,167	24.1%	23.9%	60,680	63,500
YoY	2.0	4.9			5.0	4.6
売上総利益	4,630	4,934	23.7%	—	19,436	—
YoY	-0.5	6.6			1.4	
売上総利益率	32.0%	32.5%			32.0%	
販管費	4,074	4,276	24.8%	—	16,449	—
YoY	6.1	5.0			3.4	
対売上高比率	28.2%	28.2%			27.1%	
営業利益	556	658	14.4%	18.4%	2,986	3,575
YoY	-31.4	18.3			-8.5	19.7
営業利益率	3.8%	4.3%			4.9%	5.6%
経常利益	571	774	15.1%	20.4%	3,303	3,800
YoY	-36.6	35.6			-8.8	15.0
当期純利益	366	521	16.6%	20.8%	2,088	2,500
YoY	-38.3	42.3			-12.0	19.7

出所：同社決算短信よりSIR作成。

*5年平均進捗率は、SPEEDAの過去の業績データベースを基にSIRが算出。

注：SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

トピックス ①

経済産業省「DX認定事業者」の認定を取得 DX施策の進捗と効果を評価するためにKPIを設定

サマリー

- シモジマは、経済産業省が定めるDX（デジタルトランスフォーメーション）認定制度に基づく「DX認定事業者」としての認定を2025年5月1日付で取得したことを発表した。同社は、持続的な競争優位性を確立するため、デジタル技術を活用した業務プロセスの改善とビジネスモデルの変革を推進し、「事業推進型」と「生産性向上型」の2つの観点から事業を展開している。
- 同社は、DXの進捗と効果を定量的に評価するため、「事業推進型（顧客体験の向上）」、「生産性向上型（業務効率化・従業員経験価値向上）」、「DX人材育成」の3分野において、2026/3期までのKPI（下表参照）を設定し、DX施策の推進・改善を行っている。DX認定制度とは、経済産業省が策定した「デジタルガバナンス・コード」の基本的事項に対応し、「情報処理の促進に関する法律」に基づいたDXの推進の準備が整っている企業を経済産業省が認定する制度である。独立行政法人 情報処理推進機構（IPA）が、この制度に関わる「DX認証制度事務局」として、各種相談・問い合わせ対応や認定審査事務を行っている。
- 企業間電子商取引（WEB-EDI）を導入する利点は次のとおりである。1）受発注業務の効率化（手作業の削減と入力ミスによるリスクの低減）、2）取引コストの削減（印刷や郵送にかかる時間や費用を削減）、3）業務データの高度な活用（自動処理されたデータを需要予測、在庫管理、販売戦略の立案に活用することが可能）、4）内部統制の強化（データの一貫性と信頼性の向上、さらにデータを標準化された形式でデジタル化することにより、監査時のトレーサビリティを強化）。導入を成功させるためには、堅牢なセキュリティ対策（オンプレミス型かクラウド型によって異なる）を講じることに加え、データが自社の基幹システム（例：販売管理システム、在庫管理システムなど）と連携可能かを事前に確認する必要がある。また、顧客側に求められる要件（日本チェーンストア協会（JCA）のJCA手順や全国銀行協会（JBA）の全銀協標準通信プロトコルなどの業界標準への準拠の確保）も事前の確認が必要になる。

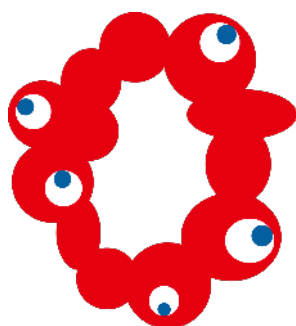


		2026年3月期 KPI	2025年3月末 時点	進捗率
事業推進型 (顧客体験の向上)	取扱商品数	100万SKU	130.8万SKU	130.8%
	登録会員数	100万人	88.1万人	88.1%
生産性向上型 (業務効率化・従業員経験価値向上)	受注EDI比率	80%	78.10%	97.6%
	仕入EDI比率	54%	46.20%	85.5%
DX人材育成	MOS資格取得者数	200人	78人	39.0%
	ジョブローテーション	28人	21人	75.0%

出所：同社ニュースリリース「経済産業省「DX認定事業者」の認定を取得」2025年5月16日

*Microsoft Office スペシャリスト認定資格。

トピックス ②



OSAKA, KANSAI, JAPAN

EXPO
2025

大阪・関西万博2025

強固なインバウンド需要が引き続き主要な成長ドライバーに

サマリー

- 大阪・関西万博2025は、2025年4月13日から一般公開されており、2025年10月13日まで開催される（184日間開催）。会場は大阪湾の夢洲（埋立地）で、6ヶ月間の開催期間中、週7日の毎日、午前9時から午後10時までオープンしている。公益社団法人2025年日本国際博覧会協会の発表によると、開幕から11日間で来場者数は100万人を突破し、8月6日時点で累計1,500万人に達した。大阪・関西万博2025の開催目的は、2030年を達成期限とした国連の持続可能な開発目標（SDGs）に貢献することと、日本の国家戦略「Society5.0」の理念を発信することである。「Society5.0」では、IoT、AI、ロボティクス、ビッグデータ、省エネルギー、バイオテクノロジーといった技術革新を活用し、地球規模の社会的な課題の解決を目指している。
- 大阪・関西万博2025による経済波及効果は、大阪・関西の地域経済や中小企業の活性化を含め、約2兆円と試算されている。大阪・関西は、異文化交流の長い歴史と豊かな文化を有し、ライフサイエンスやバイオメディカル分野の集積地としても世界的に知られている。こうした土地柄が万博のテーマと合致し、世界各国の技術革新を推進するにふさわしい場となっている。
- 1頁のグラフから分かるように、直近の円高（2頁左チャート参照）にもかかわらず、訪日外国人数（Q2 前年同期比19.0%増）とインバウンドによる消費額（Q2 同18.0%）は、引き続き堅調で、2桁台の成長を続けている。Q2、4～6月期のインバウンド消費額2兆5,250億円（同18.0%増）の上位5カ国の内訳は次のとおりである。中国：5,160億円（同17.6%増）、米国：3,566億円（同27.3%増）、台湾：2,915億円（同10.8%増）、韓国：2,312億円（同2.1%増）、香港：1,358億円（同21.1%減）。消費カテゴリー別の内訳は、宿泊費：9,714億円（総額の38.5%）、ショッピング：6,623億円（同26.2%）、飲食費：5,309億円（同21.0%）、交通費：2,554億円（同10.1%）、娯楽・その他のサービス：1,025億円（同4.1%）（観光庁調査）。

出所：2025年日本万国博覧会協会公式サイト <https://www.expo2025.or.jp/>

Sessa Partners



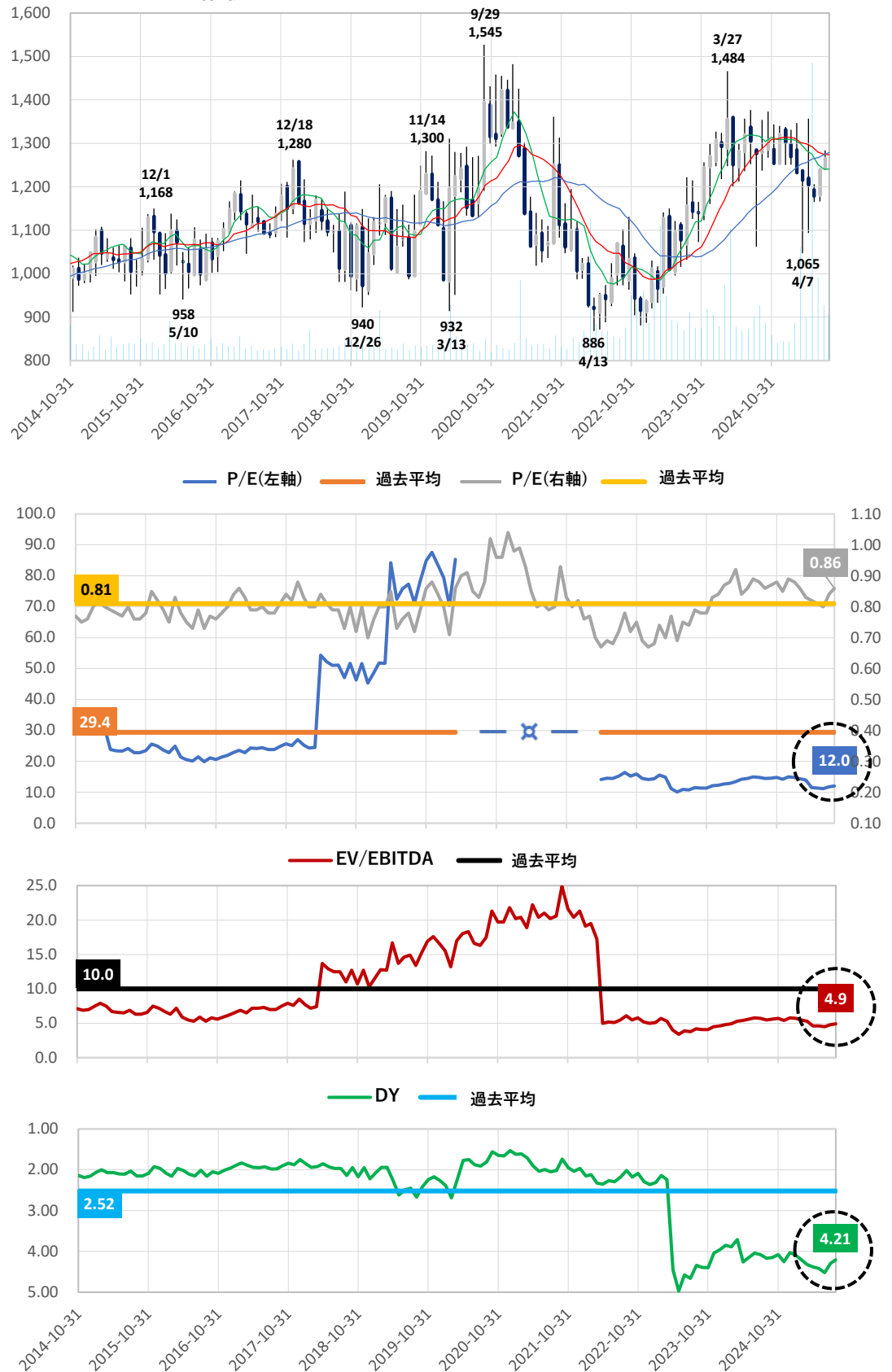
パフォーマンスとバリュエーション:
SESSA スマートチャート

- ✓ 現在のPERは12.0倍で、過去の平均を59%下回っており、収益性の急回復を反映している。PBRは過去平均の水準付近で取引されているが、これは1倍未満のPBRを改善しようとする経営努力を反映している。
- ✓ 過去平均を51%下回るEV/EBITDAは、過去2期における収益性の顕著な改善をさらに反映している。また、配当利回りは過去平均を66%上回る4.21%で推移しており、PERとEV/EBITDAも過去最低水準であることは、注目すべきバリュエーションであり魅力的な投資機会を提示しているとSIRは考える。



Analyst's view

10年間の月次株価・6ヶ月/12ヶ月/24ヶ月の移動平均・出来高・バリュエーション推移



出所：SPEEDAの株価データベースよりSIR作成。バリュエーションはLTMおよび会社予想に基づく。
注：21/3期および22/3期のPERデータは、21/3期の当期純損失および22/3期の親会社株主に帰属する当期利益（微益）から異常値を除外し、視覚的に見やすくするために省略。

シモジマグループの業績は明らかに新たな成長段階へ

● 下表の10年間の推移では、コロナ禍後の新たな成長フェーズに突入した同社グループの売上高成長率と収益性の変化を示している。2014/3期から19/3期までの最初の5年間のうち3年は売上減となり、5年CAGRは-0.7%、営業利益も5年間のうち3年は減益となり、5年CAGRは-19.6%であった。19/3期から24/3期までの5年間では、売上高が減少したのは21/3期（コロナ禍時）のみで、**5年CAGRは3.9%、営業利益は5年CAGR37.2%であった**。配当金総額の5年CAGRは、最初の5年間で0.1%であったのに対し、その後は**18.4%**であった。

シモジマ 連結財務ハイライトと主要指標

JPY mn, % [J-GAAP]	FY15/3	FY16/3	FY17/3	FY18/3	FY19/3	FY20/3	FY21/3	FY22/3	FY23/3	FY24/3	5年間-1	5年間-2	FY25/3	FY26/3
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	CAGR	CAGR	act	会予
Net sales	47,431	48,278	46,996	46,965	47,696	48,254	47,100	48,063	55,028	57,794	-0.7	3.9	60,680	63,500
YoY	-3.9	1.8	-2.7	-0.1	1.6	1.2	-2.4	2.0	14.5	5.0			5.0	4.6
販売チャネル別														
●営業販売	34,307	35,242	33,959	34,423	35,475	35,991	34,117	34,322	38,708	40,580			42,703	
YoY	(1.5)	2.7	(3.6)	1.4	3.1	1.5	(5.2)	0.6	12.8	4.8	0.4	2.7	5.2	
●店舗販売	13,124	13,036	13,037	12,587	12,245	11,968	11,163	10,834	11,315	11,362			11,435	
YoY	-9.7	-0.7	0.0	-3.5	-2.7	-2.3	-6.7	-2.9	4.4	0.4	-3.4	-1.5	0.6	
●通信販売 (EC)	—	—	—	—	—	—	1,971	2,906	5,005	5,851			6,541	
YoY							—	47.4	72.2	16.9	—	—	11.8	
商品セグメント別														
●化成品・包装資材	25,160	25,775	25,076	25,385	25,941	26,408	25,545	26,948	31,836	34,166			36,494	
YoY	-2.1	2.4	-2.7	1.2	2.2	1.8	-3.3	5.5	18.1	7.3	0.2	5.7	6.8	
●店舗用品	12,959	12,898	12,438	12,141	12,449	12,494	13,248	12,084	13,193	13,475			14,188	
YoY	-4.6	3.1	-1.3	-0.5	-1.4	0.5	-11.2	8.7	10.7	1.6	-0.9	1.8	5.3	
●紙製品	9,311	9,603	9,481	9,438	9,306	9,351	8,306	9,030	9,998	10,153			9,997	
YoY	-4.6	3.1	-1.3	-0.5	-1.4	0.5	-11.2	8.7	10.7	1.6	-0.9	1.8	-1.5	
売上総利益	14,586	15,056	15,259	15,260	14,807	15,313	15,061	14,971	17,543	19,173	-0.6	5.3	19,436	
売上総利益率 %	30.8%	31.2%	32.5%	32.5%	31.0%	31.7%	32.0%	31.1%	31.9%	33.2%			32.0%	
販売費及び一般管理費	13,233	13,468	13,402	13,725	14,137	14,807	14,786	14,927	15,531	15,910	1.2	2.4	16,449	
売上高比率	27.9%	27.9%	28.5%	29.2%	29.6%	30.7%	31.4%	31.1%	28.2%	27.5%			27.1%	
減価償却費	977	931	837	751	708	770	942	923	1,037	1,078			1,131	
EBITDA (営業利益 + 減価償却費)	2,330	2,518	2,693	2,285	1,378	1,275	1,217	967	3,048	4,340	-14.5	25.8	4,117	
営業利益	1,353	1,587	1,856	1,534	670	505	275	44	2,011	3,262	-19.6	37.2	2,986	3,575
YoY	-32.0	17.3	17.00	-17.3	-56.3	-24.6	-45.5	-84.00	45.7x	62.2			-8.5	19.7
営業利益率 %	2.9%	3.3%	3.9%	3.3%	1.4%	1.0%	0.6%	0.1%	3.7%	5.6%			4.9%	5.6%
経常利益	1,653	1,690	2,059	1,785	872	732	552	380	2,388	3,623	-16.3	33.0	3,303	3,800
法人税等合計	666	679	658	615	333	339	26	167	898	1,154			938	2,500
当期純利益	813	1,051	1,197	1,094	513	331	-331	86	1,542	2,372	-16.6	35.8	2,088	
百万円、%														
[J-GAAP]	FY15/3	FY16/3	FY17/3	FY18/3	FY19/3	FY20/3	FY21/3	FY22/3	FY23/3	FY24/3	10年間	5年間	FY25/3	FY26/3
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	CAGR	CAGR	実績	CE
総資産	38,042	38,461	39,370	39,971	39,595	39,365	38,293	37,756	40,023	43,407	0.8	1.9	41,843	
株主資本合計	31,395	31,691	32,691	33,420	33,039	32,812	32,173	31,565	32,616	34,690	1.3	1.0	35,109	
株主資本比率	82.5%	82.4%	83.0%	83.6%	83.4%	83.4%	84.0%	83.6%	81.5%	79.9%			83.9%	
配当金総額	523	515	515	516	511	627	511	511	512	1,190	0.1	18.4	1,261	
DOE (年間配当総額/ 株主資本)	1.7%	1.6%	1.6%	1.6%	1.5%	1.9%	1.6%	1.6%	1.6%	3.5%			3.6%	
当期純利益	813	1,051	1,197	1,094	513	331	-331	86	1,542	2,372	-16.6	35.8	2,088	
配当性向	64.3%	49.0%	43.0%	47.2%	99.6%	189.4%	NM	594.2%	33.2%	50.2%			60.4%	50.5%
ROE (当期純利益/ 平均自己資本)	2.6%	3.3%	3.7%	3.3%	1.5%	1.0%	-1.0%	0.3%	4.8%	7.0%			6.0%	
NOPAT (営業利益- 法人税等)	687	908	1,198	919	337	166	249	-123	1,113	2,108	-20.3	44.3	2,048	
投下資本 (IBD + 純資産)	32,155	32,470	33,410	34,151	33,673	33,609	32,839	32,221	33,104	35,180	1.2	0.9	35,718	
・有利子負債	738	731	649	646	531	681	614	599	425	424	-6.4	-4.4	540	
・純資産	31,417	31,739	32,761	33,505	33,142	32,928	32,225	31,622	32,679	34,756	1.3	1.0	35,178	
ROIC (NOPAT / 平均投下資本)	2.1%	2.8%	3.6%	2.7%	1.0%	0.5%	0.7%	-0.4%	3.4%	6.2%			5.8%	

出所：同社決算短信、有価証券報告書、決算説明資料よりSIR作成。 注：当期純利益＝親会社株主に帰属する当期純利益

LEGAL DISCLAIMER

ディスクレーマー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a
info@sessapartners.co.jp