

中東情勢不安によるユーザーの一時的な需要拡大で、Q1は大幅増益

サマリー

シモジマ(以下、同社)の2027/3期Q1決算によると、連結売上高は前年同期比21.6%増の18,446百万円となった。連結営業利益は同149.2%増の1,640百万円、経常利益は同121.9%増の1,718百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益(以下、当期純利益)は同119.8%増の1,146百万円となった。中東情勢不安により化成品類に対する市場ニーズが高まり、同社ではそれに対応すべく、できるかぎりの商品供給を続けたことで大幅な増収となった。利益面では、環境配慮型商品をはじめとした同社オリジナル商品の販売が好調であったことなどにより粗利率が上昇したことに加え、円安および原材料価格の高騰に対し、商品供給を優先する方針のもと価格転嫁を進めたことで、大幅な増益となった。

■ 中東情勢不安により、一時的に市場ニーズが高まる

中東情勢不安定化を受け、ナフサ由来商品の供給不足懸念や、原材料高に対応する価格転嫁の実施など、これまでにない動きがみられた。同社に対して、3月中旬頃から既存取引先を含めてさまざまなユーザーから、ポリエチレン製品を中心に問い合わせが殺到し、4月から大口注文に対する出荷制限を行う状況となった。仕入れに関しては国内外のサプライヤーとの商談を継続的に実施、商品の調達に努めている。4月21日には、ポリエチレン製品の値上げを実施した(その後随時)。

なお、「この動きは一過性のものであり、マクロ的な需要トレンドに大きな変化をもたらすものではない」との観点から、現時点で2027/3期の業績予想に変更はない。

■ 株価インサイト

同社の2027/3期Q1の業績をみると、一時的な市場ニーズの拡大でプラスに寄与した形となっている。この一時的な需要拡大の反動も想定されるなかで、来年4月から2年間、食品消費税を1%に引き下げることが閣議決定された。この施策により、同社の取り扱う食品包装資材に対する需要が喚起されることが期待される。そうした状況下で、石油化学由来のプラスチック製食品トレーやOPP袋の代替として、紙製の包装資材に注目が集まる。ユーザー視点でみれば、外的要因による包装資材の調達リスク低減、環境への配慮という社会的使命、という観点もある。こうした市場動向のなかで注目されるのが、同社が注力する環境配慮型商品である。この戦略がより具現化することで、同社の評価はさらに高まり、株価に反映されていくものとSIRでは考える。

(百万円、%、円)	売上高	YoY	営業利益	YoY	経常利益	YoY	当期利益	YoY	EPS	DPS
FY2024/3	57,794	5.0	3,262	62.2	3,623	51.7	2,372	53.8	101.74	51.00
FY2025/3	60,680	5.0	2,986	-8.5	3,303	-8.8	2,088	-12.0	89.42	54.00
FY2026/3	64,829	6.8	3,456	15.7	3,869	17.1	2,738	31.1	117.12	59.00
FY2027/3 会予	66,000	1.8	3,700	7.0	4,000	3.4	2,600	-5.1	111.16	59.00
FY2026/3 Q1	15,167	4.9	658	18.3	774	35.4	521	42.2	22.32	--
FY2027/3 Q1	18,446	21.6	1,640	149.2	1,718	121.9	1,146	119.8	49.02	--

出所：有価証券報告書、決算短信よりSIR作成

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。

Q1 Follow-up



注目点：

紙・プラスチック包装資材、店舗用品などを扱う専門商社。卸販売・直接販売、店舗販売(直営店・FC店)、オンラインサイトなどを通じたマルチチャネルで販売するユニークな事業モデル。

主要指標

株価(9/1)	1,573
52週高値(26/9/1)	1,579
52週安値(26/6/2)	1,247
10年間高値(26/9/1)	1,579
10年間安値(22/4/13)	886
発行済株式数(百万株)	23.648
時価総額(十億円)	37.198
企業価値(十億円)	30.170
26/6 株主資本比率	82.2%
26/3 実績ROE	7.6%
26/3 実績PBR	0.99x
27/3 予想PER	14.2x
27/3 予想EV/EBITDA	6.5x
27/3 予想配当利回り	3.8%

株価チャート(1年)



出所: TradingView

アナリスト 大下 敬勇

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ムーをご覧ください。

2027/3期Q1 業績動向

販売部門（チャネル）別売上高の状況（売上高は非公表）

- 営業販売部門（二次卸や大手小売業・製造業、FC店「パッケージプラザ」向け販売など）

既製品の主力商品の拡販と特注品の受注活動に注力。特に大きく影響を受けた化成品類を中心に市場のニーズに応えるべく、できるかぎりの商品供給を続けたことに加えて、環境配慮型商品の需要拡大もあり大幅増収。

- 店舗販売部門（直営店「シモジマ」「east side tokyo」での販売）

CRMを活用した新規開拓および既存深耕活動に注力。また、商品供給の不安定化に対応するため、同社の供給力を発揮し、代替品の提案などが奏功し大幅増収。

- 通信販売（EC）部門（「シモジマオンラインショップ」での販売）

「シモジマオンラインショップ」の会員数、売上高は順調に増加した。しかしながら、原材料不足やサプライヤーが影響を受け、一部商品の終売や新規商品の投入遅延が生じた。

商品セグメント別売上高

- 紙製品事業（主力商品：オリジナルブランドの紙袋、包装紙、紙器）

とくに食品用袋の需要が堅調であったことにより、連結売上高は2,714百万円(同11.4%増)。

- 化成品・包装資材事業（主力商品：ポリエチレン袋・PP袋等の化成品、粘着テープ、食品包材・紐リボン）

既製品のポリ袋、レジ袋、OPP袋などの化成品をはじめ、全般的に好調。連結売上高は11,728百万円(同26.0%増)。

- 店舗用品事業（主力商品：POP用品、事務用品、商店用品、日用雑貨、食材、ハンガー等のアパレル関連資材、園芸関連資材）

医療・衛生の分野で必需品となるニトリル手袋などの需要拡大により、連結売上高は4,002百万円（同17.1%増）。

商品セグメント別の業績推移

(百万円、%)	2024/3期			2025/3期			2026/3期			2026/3期Q1			2027/3期Q1		
	百万円	YoY %	構成比	百万円	YoY %	構成比	百万円	YoY %	構成比	百万円	YoY %	構成比	百万円	YoY %	構成比
売上高	57,794	5.0	100.0%	60,680	5.0	100.0%	64,829	6.8	100.0%	15,167	4.9	100.0%	18,446	21.6	100.0%
(商品セグメント別)															
紙製品事業	10,153	1.6	17.6%	9,997	-1.5	16.5%	10,634	6.4	16.4%	2,436	3.2	16.1%	2,714	11.4	14.7%
化成品・包装資材事業	34,166	7.3	59.1%	36,494	6.8	60.1%	39,639	8.6	61.1%	9,311	6.8	61.4%	11,728	26.0	63.6%
店舗用品事業	13,475	2.1	23.3%	14,188	5.3	23.4%	14,555	2.6	22.5%	3,419	1.1	22.5%	4,002	17.1	21.7%
その他	-			-			-			-			-		
	利益率※			利益率※			利益率※			利益率※			利益率※		
営業利益(セグメント利益)	3,262	62.2	5.6%	2,986	-8.5	4.9%	3,456	15.7	5.3%	658	18.3	4.3%	1,640	149.2	8.9%
紙製品事業	1,268	11.1	12.5%	1,116	-12.0	11.2%	1,196	7.2	11.2%	223	-1.8	9.2%	287	28.7	10.6%
化成品・包装資材事業	3,201	39.3	9.4%	3,063	-4.3	8.4%	3,965	29.4	10.0%	766	9.7	8.2%	1,598	108.6	13.6%
店舗用品事業	629	44.9	4.7%	530	-15.7	3.7%	609	14.9	4.2%	110	144.4	3.2%	254	130.9	6.3%
その他	26			71			65			4			27		
調整額	-1,863			-1,795			-2,379			-447			-527		
経常利益	3,623	51.7	6.3%	3,303	-8.8	5.4%	3,869	17.1	6.0%	774	35.4	5.1%	1,718	121.9	9.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,372	53.8	4.1%	2,088	-12.0	3.4%	2,738	31.1	4.2%	521	42.2	3.4%	1,146	119.8	6.2%

注：1. セグメント利益率は、当該セグメントの売上高に対する利益率

2. 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。

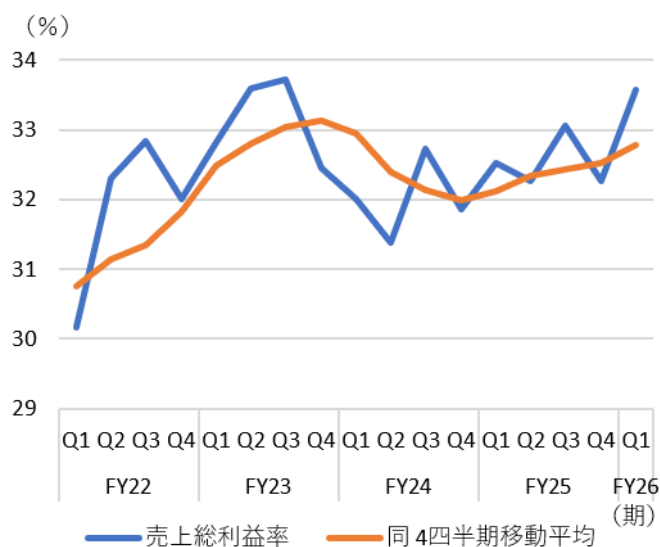
出所：有価証券報告書、決算短信よりSIR作成

■ 利益率は改善傾向

原材料高騰に対する価格転嫁や環境配慮型商品を始めとした同社オリジナル商品の販売好調に加え、比較的利益率の高い既製品の販売が好調であったことにより、2027/3期Q1の売上総利益は前年同期比25.5%増と大幅増、売上総利益率は33.6%（前年同期は32.5%）となった。経費面では、物流費の増加や人件費の増加があったものの、他の管理費の抑制に努めた。

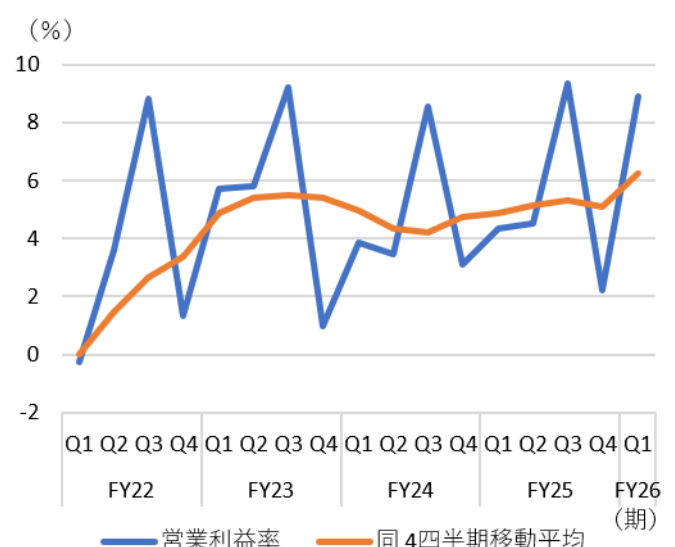
こうした結果、2027/3期Q1の売上高は18,446百万円（同21.6%増）、営業利益は1,640百万円（同149.2%増）、経常利益1,718百万円（同121.9%増）、当期純利益は1,146百万円（同119.8%増）と、各利益は前年同期比で2倍超の大幅増益となった。

売上総利益率（四半期ごと）の推移



出所：決算短信よりSIR作成

営業利益率（四半期ごと）の推移



出所：決算短信よりSIR作成

2027/3期業績予想は据え置き

2027/3期通期の業績予想は期初予想を据え置き

2027/3期通期業績予想は5月に公表した期初予想を据え置いた。売上高66,000百万円（前期比1.8%増）、営業利益3,700百万円（同7.0%増）、経常利益4,000百万円（同3.4%増）、当期純利益2,600百万円（同5.1%減）。当期純利益の減少要因は、2026/3期において法人税負担が一時的に軽減された影響の反動減によるものである。

Q1の需要増加については、中東情勢悪化に伴うイレギュラーな要因が影響している。マクロ的な需要トレンドからみれば、このイレギュラーな要因に対する反動減も考えられる。こうした点を踏まえ、同社では、「現時点で2027/3期の業績予想に変更はない」としている。

中東情勢悪化に関して、同社が考えるシナリオ

- (i) 戦闘終結の協議に早期合意をはたし、⇒ 正常化には数ヵ月から半年程度その後の紛争がない場合
- (ii) 戦闘終結の協議に早期合意をするが、⇒ 正常化の見通し立たず2次値上げの火種が残る場合
可能性高まる
- (iii) 戦闘終結の協議が早期に合意せず： ⇒ 商品供給量不足の可能性高まる

出所：2026/3期通期決算説明会資料（2026年6月4日公表）よりSIR作成

トピックス

■ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応（2026年5月25日更新）

同社は、5月25日に「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応の進捗並びに今後の取組みについて」を発表した。5月13日には、2027/3期から2030/3期までの4期間を対象とした「中期経営計画 Dream Action 2030」を公表した。この中期経営計画は、長期ビジョンである「“パッケージ×サービス”でお客さまに元気を届けるトータルパートナーを目指す」を実現するためのマイルストーンと位置付けている。

今回公表した資料は、上記の中期経営計画に記載した取組みについて、さらに現状分析を行い、その考え方および取組み内容を更新したものである。

中期経営計画の目標数値

（百万円）	2026/3期 実績	2030/3期 目標
売上高	64,829	80,000
営業利益	3,456	5,200
ROE	7.6%	8.0%以上
PER	11.96倍	12.5倍以上
PBR	0.89倍	1.0倍以上
ROIC	6.5%	6.5%～7.2%
D/Eレシオ	0.2%	50%

※ D/Eレシオの大幅上昇は、従来はほぼ無借金状態だったが、
今後は成長投資（物流投資）を計画しているためである。

出所：「第2次中期経営計画 Dream Action 2030」よりSIR作成

目標達成に向けた施策

項 目	2030/3期に向けた施策	KPI
1 粗利率の改善	●環境配慮型商品の販売比率拡大	●同社オリジナル商品における環境配慮型商品の販売比率を2030/3期25%（2026/3期20.4%）
2 生産性向上による販売管理費抑制	●不採算事業の撤退・閉鎖などで、適正な販売チャネル整備・AI活用やデジタル化	●社内専用AI活用率100% ●受注EDI比率：90% 仕入EDI比率：70% ●電子契約書比率：60% ●電子納品書比率：50% ●電子請求書比率：90% ●定型業務削減率：30%
3 リターン回収による業績の向上	●成長投資	●M&Aにおける積極推進は継続 ●投資計画 305億円（物流投資に150億円）
4 認知度の拡大による企業価値向上	●IR活動強化	●継続実施
5 安定的な成長を支える株主層の形成	●積極的な株主還元と安定配当姿勢明確化	●継続実施

出所：「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応の進捗状況並びに今後の取組みについて」、2027/3期Q1決算短信等よりSIR作成

株価インサイト

■ 株価推移

2026年2月28日の米国・イスラエルのイランへの軍事攻撃による中東情勢悪化をきっかけに、原油やナフサの調達問題が顕在化した。とくに、国内の石油化学コンビナートの心臓部にあたるエチレンプラントが4月に入り、原料調達難から減産に追い込まれたことで、石油由来の化学製品の供給不安が高まった。このため、同社をはじめ、スーパーバッグ（3945）、ザ・パック（3950）、高速（7504）の同業他社の株価は、6月上旬ころまでTOPIXに反して軟調な動きとなった。その後、2027/3期Q1の決算が大幅減益となったスーパーバッグを除き、株価は回復傾向を示し、8月27日にはザラ場で1,560円の高値をつけ、過去10年来の高値を更新した。

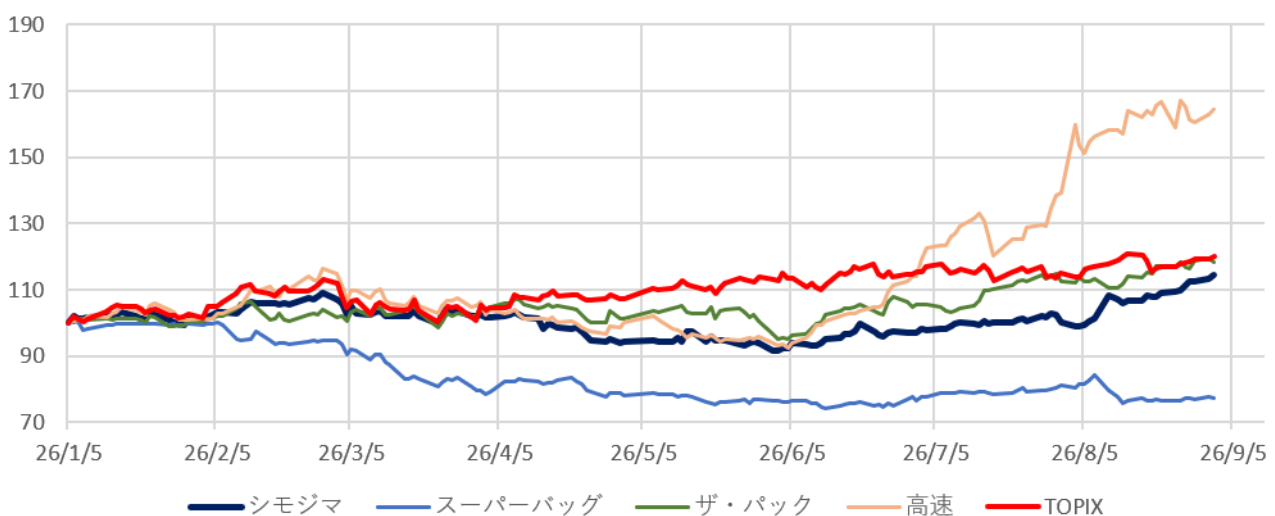
この要因として、ザ・パックについては、紙加工品事業の売上比率が73.3%（2026/12期Q2）で、石油由来製品の比率が低いことが要因として挙げられる。高速については、業績好調に加え、次期TOPIXへの採用に向け浮動株時価総額を引き上げるための各施策（2027/3期の年間配当予想120円へ増配、8月末を基準とした株主優待を新設、自己株式取得）により、株価が大きく上昇した。

■ 高付加価値型環境配慮型商品に対する需要拡大への期待

政府は8月5日、2027年4月から2年間、テイクアウトやデリバリーなどを含む飲食料品の消費税を現行の8%から1%に引き下げる閣議決定を行った。これにより、中食需要が高まり、同社の取り扱う食品包装資材（トレイや袋など）に対する需要が高まることが期待できる。中東情勢不安定化による一時的な需要拡大の反動減が想定されるなかで、食品消費税の減税は、この反動減を緩和させる効果をもたらすと考えられる。その際、いわゆる“ナフサショック”のリスク軽減から、石油化学由来のプラスチック製食品トレイやOPP袋の代替として、紙製の包装資材に注目が集まっている。

こうした市場動向のなかで注目されるのが、同社が注力する環境配慮型商品である。中期経営計画でも、オリジナル商品における環境配慮型商品の販売比率を2026/3期20.4%から2030/3期25.0%に引き上げるとの目標を掲げている。こうした戦略がより具現化することで、同社の評価はさらに高まり、株価に反映されていくものとSIRでは考える。

シモジマおよび同業他社の株価指数推移(26/1/5終値= 100)



出所：SPEEDAデータよりSIR作成

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