



シモジマ
代表取締役社長
下島 和光氏

益企業への回帰を定めまし
た。今年は、利
益率を求め、上
昇を続けていく
初年度と捉えて
います。簡単に

するシアアの拡大は
これまでの継続です
が、年間を通じて主
力製品である紙袋、
紙器製品の取扱で
す。市場規模もまた
また伸長できると確
信しております。営
業面では花や菓子、
アパレルなど業界を
絞り、特化した営業
を進めています。ま
た今年は直営店を数
店オープンする予定

経営基盤の強化に
向けて物流体制を見
直します。配送セン
ターの有効活用に取り
組む、通信販売に
対応できる体制を構
築します。

影響はありませんで
した。コストや売値
の価格変動も一部商
品を除き安定してい
ました。この推移で
いけば今期は増収増
益が見込めますが、
当社では業績を消費
税込定前の水準に戻
すことを目標にして
おきます。

も、桁増を維持して
います。ただし当社
全体の売上水準はま
だ低いため、今後は
売上に占める割合の
拡大を図ります。

販には注力します。
一昨年は大阪南港
に物流センターを稼
働し、サービス向上
に努めました。
当社の今後の目標

と、高収
入を求め、上
昇を続けていく
初年度と捉えて
います。簡単に

のマイナス
コストに関し
てのマイナス
影響はありませんで
した。コストや売値
の価格変動も一部商
品を除き安定してい
ました。この推移で
いけば今期は増収増
益が見込めますが、
当社では業績を消費
税込定前の水準に戻
すことを目標にして
おきます。

高収益企業への回帰 業績水準の向上を目指す

昨年
の市場環境
で申し上げると、消
費増税から1年が経
過したこともあり、
4月以降、個人消費
に回復の兆しが見え
てきました。
当社を取り巻く環
境では、円安の変動
は落ち着き、幸いな
ことに海外のポリ袋
関係の原材料
価格が一昨年
と比較して低
下したことに
より、仕入れ
コストに関し
てのマイナス

またインバンド
商品の対応強化にも
取り組まれました。当
社の大型直営店に限
りますが、免税販売
専用のレジやコーナ
ーを設けました。毎
月の売上も堅調に推
移しています。今後
はインバンド商品
に必要とされる包装
資材の開発および拡
大です。業績に直結

はありませんが地道
に取り組んでいく所
存です。目標に向け
て「事業の拡大」と
「経営基盤の強化」
を徹底的に行いま
す。
事業の拡大では、
「シアアの拡大」「チ
ャネルの拡大」「市場
の拡大」の三つにな
ります。業績に直結

です。店舗数、売場
面積の増加を図って
いきます。
次にチャネルの拡
大では、営業販売、
店舗販売に加えて通
信販売の拡大に努め
ます。最終目標はオ
ムニチャネル化の実
現に向け積極的に
投資を行っていき
ます。

最後に市場の
拡大では、一般
消費者様向けの
商品開発、販売
の強化を行って
いきます。数年
前から店舗部門
では新業態店舗の運
営を始めました。現
在は新業態店舗のフ
ォーマット作り注
力している段階で
す。