

長期保有で
差をつける!

高配当・高利回りが



環境配慮と積極投資で 成長を目指す包装資材大手



代表取締役社長
笠井 義彦氏

シモジマは、1920年創業の包装資材・店舗用品専門商社。紙製品、化成品・包装資材、店舗用品の3事業を展開し、多様な商品ラインナップと全国展開に強みを持つ。近年は環境配慮型商品の開発・販売に注力し、積極的な投資戦略で成長を加速。2024年3月期は売上高を577億円とし、過去最高を2期連続で更新した。

積極的な株主還元 と成長投資の両立

同社は株主還元に対しても積極的な姿勢を示している。2024年3月期の年間配当金は51円とし、配当性向を従来の30%目途から50.1%へと大幅に引き上げた。これに加え、100株以上保有の株主には1000円分のクオカードを、1000株以上保有の株主には5000円相当の自社取扱商品を贈呈。一方で、更なる成長に向けた積極投資も計画。DX(30~50億円)、物流(100~150億円)、人的資本(年間約5億円)、M&Aなどへの投資を強化し、必要に応じて外部資金調達も視野に入れる。これらの投資を通じて、想定資本コスト6.5%を上回るROE8.0%、PBR1.0倍の達成を目指す。直近の実績では、ROEは7.1%、PBRは0.93倍と、目標達成に向けて着実に進捗している。

環境配慮型商品の 開発・販売に注力

「パッケージXサービス」でお客様に元気を届けるトータルパートナーを目指す」を長期ビジョンとして掲げ、環境配慮型商品の開発・販売に注力している。食品用トレイや紙コップなど、環境負荷低減に貢献する商品ラインナップを拡充し、2030年までにオリジナル商品の環境配慮型商品比率を20%まで高める計画だ。また、「シモジマ型オムニチャネル政策」を推進し、ECサイト、店舗、営業を連携させることで、顧客にと

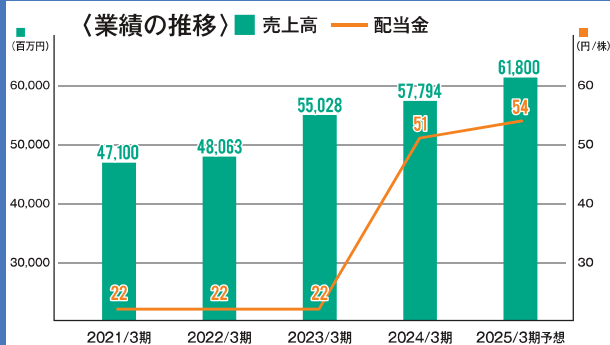
サステナビリティ と成長戦略

最適な購買体験の提供を目指す。特に通信販売(EC)部門の強化に力を入れ、2026年3月期までに取扱商品数100万SKU、登録会員数100万人を目標に掲げている。取扱商品数は既にその目標を達成している。年間500回以上の商品勉強会を通じて顧客への認知度向上を図り、ECと店舗販売の相乗効果を追求している。

同社は、環境問題への対応を重要課題と位置付け、さまざまな取り組みを展開している。2023年6月には、「気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)」の提言への賛同を表明し、TCFDに基づく情報開示を実施。また、事業活動においては温室効果ガス排出量の削減に

DATA

注：データは2024年8月6日時点



株価

1,162円

配当利回り

4.65%
(今期予想)

POINT

2024年3月期の年間配当金は中間11円、期末40円の計51円(配当性向50.1%)とし、従来の30%目途から大幅に引き上げた。これに加え、100株以上保有の株主には1000円分のクオカードを、1000株以上保有の株主には5000円相当の自社取扱商品を贈呈している。2025年3月期の年間配当金は54円(配当性向50.4%)と、更なる増配を予想している。

DATA

株式会社シモジマ

(東ブ：7482)

東京都台東区浅草橋5-29-8

詳しくはこちら



取り組んでおり、2030年度までにGHG排出量を2023年度比で半減する目標を掲げている。三重県での植林活動「シモジマの森」や、サステナビリティ委員会の設置によるPDCAサイクルの実践など、包装資材を扱う企業としての社会的責任を果たす努力を継続。今後も環境負荷の低減を目指した自社ブランド商品の企画・開発と品質管理を中心に、業界リーディングカンパニーとしての地位を強化していく方針だ。