



シモジマ  
代表取締役社長

笠井 義彦氏

モジマ名古屋店の1階に飲食店様をターゲットとした食材販売の「A+プライス名古屋店」を5月にオープンしました。

昨年の大きなチャレンジとしては、シンモジマ名古屋店の1階に飲食店様をターゲットとした食材販売の「A+プライス名古屋店」を5月に実施しました。

2022年は、政制の緩和で各地のイベントが復活し、関連資材などに動きがみられました。また、外出の機会が増えたことで消費行動にも変化が見られ、店舗の売上も回復しています。一方で、エネルギー価格や原材料価格の高止まり、円安等の影響でコストが大幅に上昇したため、6月に価格改定を実施しました。

2022年は、政制の緩和で各地のイベントが復活し、関連資材などに動きがみられました。また、外出の機会が増えたことで消費行動にも変化が見られ、店舗の売上も回復しています。一方で、エネルギー価格や原材料価格の高止まり、円安等の影響でコストが大幅に上昇したため、6月に価格改定を実施しました。

## 環境配慮型商品の開発と普及

### オムニチャネルを中心とした活動

これまで当社は「環境」をキーワードに活動を進め、環境配慮型商品を上市してきました。昨年4月の「プラスチック資源循環促進法」施行

ボールを再生し、店铺での販売やECで使用する循環型リサイクルシステムの構築、世界一の苦み成分「デナトニウム」を配合し、魚の誤飲を防ぐレジ袋の開発を行いました。複数の企業協業で行いました。が、それらの強みを持ち寄ることで環境に優しい取り組みを実現しています。

期の通期計画数に対して順調に推移しています。また、コロナ禍で行動制限の影響を受けたミタチパッケージと朝日樹脂工業との協業による工場再開し、注力しています。

今年はお客様に「環境配慮型商品」「シモジマ」の認識をさらに深めてもらえるよう努めていく方針です。

100均やホームセンター、ECなどの参入で包装資材の専門店としての存在価値があります。高まっている事を実感しています。今回、飲食店の多い名古屋の錦地区に出店することで、食材と包装資材がワンストップでそろう利便性の高い店舗を実現することができます。

行に伴い、プラスチック系のカトラリーが減少する中、当社では法律の制定前から木製や紙製、バイオオマス配合の商品をそろえ、柔軟に対応していました。今年も継続して「環境」を念頭においていた商品開発を進めています。

また、クローズド・リサイクルの取り組みとして紙袋や段

21年11月に発表した当社の中期経営計画では、26年3月期までに100万の商品点数取り扱いと100万の会員数獲得を目指し、ECサイトでは、現在掲載商品点数は約12万、会員数は58万超で、当社最大の施策「シモジマ型オムニチャネル」は今年で6年目を迎え、店舗やECとの相乗効果が数字として表れ始めています。

今後も他社との協業は進めていく方針です。特に西日本エリアのお客様へのサービス向上と当社全体の物流費用抑制に寄与すると期待しています。

秋口から段階的に稼働する予定です。特