



シモジマ
代表取締役社長

笠井 義彦氏

お客様へのサービスレベルの向上

相互連携し提案に生

動きを続けてまいりま

弊社の業績は昨年
から比較的順調に推
移しており、202
3年3月期の売上高
は、弊社過去最高額
になりました。

昨年は、新型コロナ
ウイルスの5類移
行に伴い、以前のよ
うに対面でお客様と
コミュニケーション
を取れるようになり
ました。弊社はコロ
ナ前から、デ
ィーラー様を
中心に弊社の
環境に対する
取り組みや新
商品の紹介を
行う勉強会を
行っておりま
すが、昨年は500
回ほど実施しまし
た。取引先企業様に
弊社を知っていただ
く良い機会になった
とともに、困った時

の相談先として認知
してもらえたのでは
ないかと考えていま
す。

また、以前から展
開していた環境配慮
型商品は、近年さら
にクロスアップさ
れるようになってい
るようです。環境
配慮がトップダウン
項目と見なされる時
勢になったことで、

イベントも復活し、
関連資材の売上も好
調でした。

事業トピックスで
は、昨年8月に東大
阪配送センターが新
たに稼働しました。
延床面積は、旧西部
配送センターの約2
・5倍で、特に空調
設備を整えるなど従
業員に対する労働環
境の整備に注力して

上にもつなげたい考
えです。本センター
は、少量多品種の商
品保管を行うことも
目的の一つであり、
小口出荷にも対応し
ています。

弊社は、一昨年11
月から森林保全活動
に取り組んでおり、
昨年11月には「シモ
ジマの森」において
植樹を開始しまし

かすシモジマ型オム
ニチャネルの狭小実
証店舗として運営し
ています。こうした
店舗は、今後も増や
していく計画で、今
年の事業中核の一つ
としていく考えで
す。

今年は、見通しが
不透明ではあるもの
の、弊社はさまざま
な業種や業態のお客
様とのお取引が
あり、その時々
にあった資材を
提案できる体制
を取っていま
す。また、5年
前にグループ企
業となったミタ
チパッケージが担う
工業系分野の開拓を
本格的に推進するこ
とも柱の一つとし
て考えます。合わせ
て、新たな注力分野
の模索を進めていき
ます。昨年に引き続
き、勉強会の実施を
積極的に行い、これ
まで以上にシモジマ
という会社をお客様
に知っていただく活
動を続けてまいりま

対面ビジネスで取引活発化

環境配慮型商品の提案を推進

います。また、屋根
には太陽光パネルを
504枚設置し、C
O₂排出量の抑制に
取り組むなど、サス
テナビリティにも配
慮したセンター
だと考えていま
す。合わせて、
マザーセンター
である田沼配送
センターの負荷
分散や西日本の
お客様へのサー
ビスレベルの向

た。24種、90本を植
えることから始め、
1年間で約800本
の植林を計画してい
ます。

また、同じく11月
には店舗面積がこれ
までの半分以下にあ
るパッケージプラ
ザ綾瀬店をオープン
しました。この店舗
は、きめ細やかな接
客はもちろん、CRM
データを各部門と
相互連携し提案に生