東証プライム市場上場
証券コード：7482

株式会社シモジマ
会社説明会

2025年7月6日
株式会社シモジマ

株式会社シモジマ
会社紹介

1. 会社概要
2. 沿革
3. 受け継がれる シモジマの精神
4. シモジマのパーパス
5. シモジマの企業理念
6. シモジマのビジネスモデル
7. シモジマのECサイト（シモジマオンラインショップ）

1. 会社概要

会社名	株式会社シモジマ　　SHIMOJIMA Co., Ltd.
創業	大正9年
設立	昭和37年4月26日
資本金	1,405百万円
本社	東京都台東区浅草橋五丁目29番8号
代表者	代表取締役社長　　笠井義彦 代表取締役副社長　下島雅幸
従業員数	連結　842名（2025年3月現在） 単独　634名（2025年3月現在） ※従業員数は就業員数であり、臨時雇用者は含んでおりません。
事業内容	卸売販売 ◇紙製品事業 紙袋・包装紙・紙器 ◇化成品・包装資材事業 ポリ袋・粘着テープ・食品包材・紐リボン・その他包装資材 ◇店舗用品事業 POP用品・文具事務用品・店舗雑貨・アパレル関連資材 ・園芸関連資材
売上高	606億80百万円（2025年3月期/連結）
営業利益	29億86百万円（2025年3月期/連結）

シモジマ本社ビル

シモジマ浅草橋本店

2. 沿革

年月	事項
1920年1月	包装材料卸問屋下島商店創業
1943年8月	㈱下島商店発足
1943年9月	下島荷具工業㈱に商号変更
1962年4月	下島荷具工業㈱は不動産の管理を目的として、資本金300万円で下島不動産㈱(現当社)を設立
1964年7月	下島荷具工業㈱は製造部門と商事部門の利益管理を明確にするため、資本金1,800万円で㈱シモジマを設立し、同社の商事部門を㈱シモジマに移管
1967年7月	㈱シモジマは取引関係強化を目的として㈲彩光社に資本参加
1972年3月	㈱シモジマは外商得意先への商品全国配送網確立を目的として、埼玉県浦和市(現さいたま市)に東部配送センターを設置
1977年12月	㈱シモジマは関西地区各店及び得意先への配送体制充実を目的として、東大阪市に西部配送センターを設置
1979年3月	下島不動産㈱は下島産業㈱に商号変更
1981年4月	下島荷具工業㈱が下島商事㈱に商号変更
1981年7月	下島商事㈱が下島興業㈱に商号変更 ㈱シモジマは店舗販売と外商それぞれの利益管理を明確にするため、資本金3,000万円でシモジマ商事㈱を設立し、同社の外売部門・本社管理部門をシモジマ商事㈱に移管
1989年9月	シモジマ商事㈱は将来の配送業務拡大に対応するため、栃木県安蘇郡田沼町(現佐野市)に田沼倉庫を設置、同時に物流子会社ヘイコーハンドリング㈱(現シモジマ加工紙㈱)を設立
1991年4月	下島産業㈱をシモジマ商事㈱に、シモジマ商事㈱をシモジマ㈱にそれぞれ商号変更シモジマ商事㈱(存続会社)がシモジマ㈱と㈱シモジマとを合併、資本金1億725万円となる

年月	事項
1994年11月	シモジマ商事㈱が下島興業㈱を吸収合併
1995年12月	日本証券業協会に株式を店頭登録　資本金14億507万円
2000年6月	会社、商い支援㈱を設立
2001年2月	東京証券取引所市場第二部上場
2002年7月	㈱シモジマに商号変更
2004年9月	東京証券取引所市場第一部に指定替え
2006年3月	子会社、下島(上海)商貿有限公司を設立
2010年4月	発行済株式の取得により㈱リード商事を子会社化
2011年8月	新基幹システム「フェニックス」本稼働開始
2014年4月	執行役員制度導入、同年6月より施行
2014年8月	西日本地区の物流効率化を図るため、大阪南港物流センターを開設
2017年8月	子会社、㈱エスパックを設立
2017年9月	㈱エスパック、発行済株式の取得により㈱我満商店を子会社化
2019年10月	ミタチパッケージ㈱の全株式を取得し、同社を完全子会社化
2019年12月	朝日樹脂工業㈱の全株式を取得し、同社を完全子会社化
2022年4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所の市場第一部からプライム市場に移行
2023年8月	東大阪配送センター稼働開始
2025年1月	㈱大倉産業の全株式を取得し、同社を完全子会社化

3. 受け継がれるシモジマの精神

初期の平光マーク

現在のHEIKOマーク

HEIKO

「平光マーク」に込められた思い

「良心的でないものは作らない・売らない」というのが創業時からの当社の信念。当社が扱う商品であることを示すマーク
「平」＝なだらかに行き渡らせる
「光」＝仏の御心の輝き
正しく、誠の精神に則った商品を世界中に行き渡らせたい
そうした願いが込められている

現在

Green SHIMOJIMA

環境配慮型商品の拡大

平成時代

昭和レトロ「ストップペイル」柄

再生紙手提げ袋

大正・昭和時代

昭和の時代の手提げ紙袋

創業当時の店舗兼住居

創業1920年

下島商店時代のカタログ

平紐

クリスタルパック

木製カトラリーとクラフトBOX

宅配用資材

※既に製造販売を中止している商品も御座います。

夢を包み、心を結ぶ。

当社グループは、創業当初から受け継がれる想いを、価値創造ストーリーの軸となる存在意義（パーパス）として、改めて言語化し、社内に浸透させるため、「夢を包み、心を結ぶ。」と設定しました。

創業以来、受け継がれている想いである「幸せを作って幸せを売る」ことで、商品を通じて人に幸せを送り届けることが、当社グループの提供価値だと考えております。そのためには、従業員自身が夢を持って仕事をすることがステークホルダーの皆さまの夢を実現させることにつながると考え、世の中のニーズに沿った新しいオリジナル商品を創造・開発し、市場拡大に努めてまいりました。

これからも、包装資材で皆さまの夢や想いを真心で包み、人と人の心を結ぶ。ステークホルダーに幸せを提供することが当社グループの存在意義です。

5.企業理念

長期ビジョン
“パッケージ×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

当社グループのあるべき姿は、既存事業の深化と事業領域を拡大させることで、様々な商品をご提供するだけに留まらず、お客さまに寄り添ったサービスを提供することです。当社グループは、お客さまに寄り添い、お客さまの立場に立って物事を考え、ステークホルダーにとっての“パッケージ×サービス”のトータルパートナーを目指します。

経営理念

一、包装用品とこれに関連する事業を通じ快適な社会づくりに貢献する
一、常に顧客のニーズに応え創意工夫による市場拡大に努める
一、たえず経営の合理化と積極販売に努力し企業の発展を図る
一、社員の楽しく健康的な生活を確保する

三意精神 「誠意」・「熱意」・「創意」

創業当時の原点である三意精神、「誠意」・「熱意」・「創意」の三つの「意」を当社グループの揺るぎない価値としてこれからも継承すべき価値観と位置付けました。商いを志した当初からの想いが込められており、真心をもって良質な商品を届けることで、多くの皆さまに幸せを感じでもらうという商いの信条も込められています。

社章

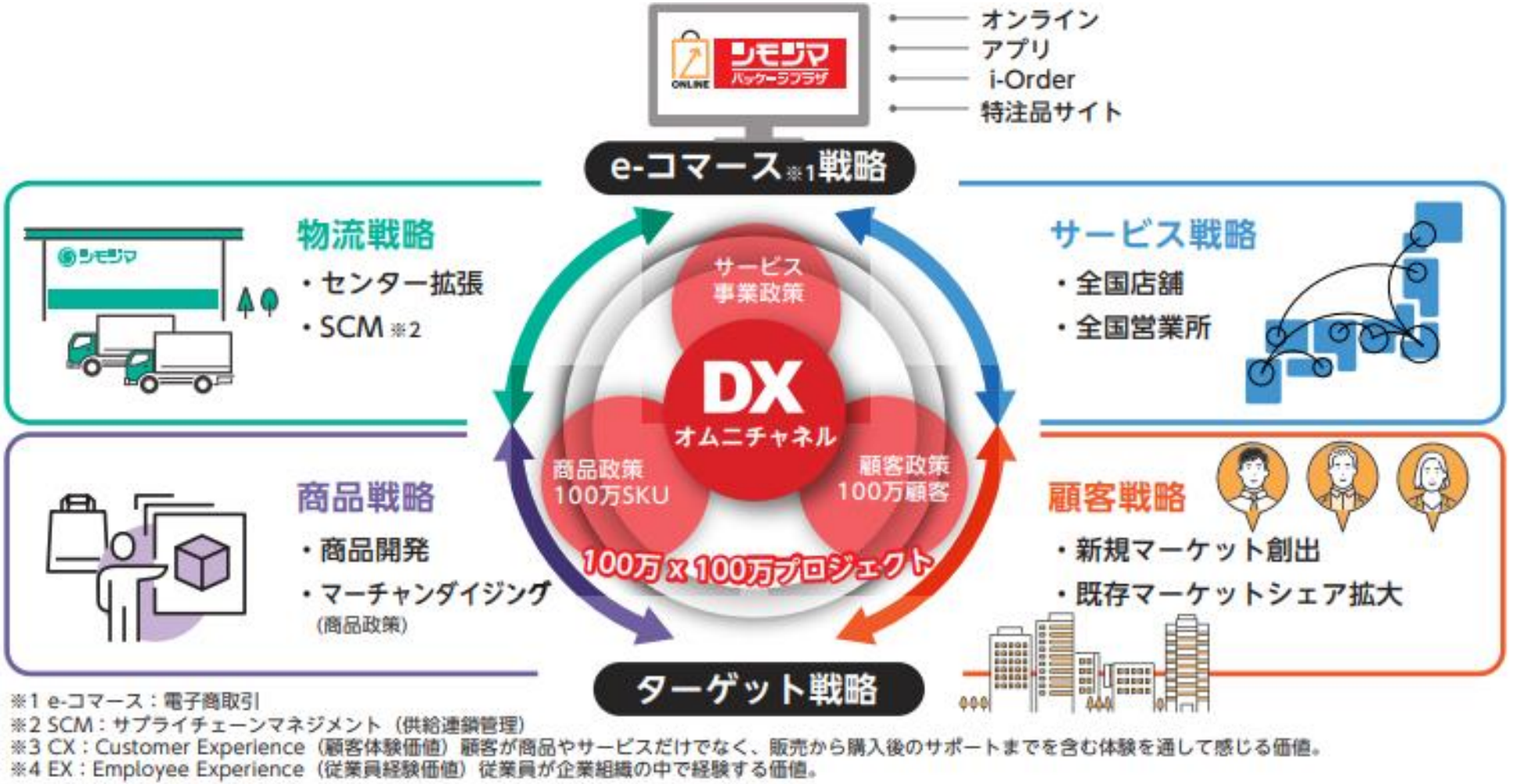
SIMOJIMAの頭文字であるSをモチーフにSの周りに数多くの星（多彩な商品群のイメージ）を配し、拡大拡張を続けるギャラクシー（銀河宇宙）と未来におけるさらなる成長と発展を重ね合わせた意味を持っています。

HEIKOマーク

HEIKO

良心的ではないものは作らない、売らないとの創業当時からの信念をイメージし、真心を込めて作られた当社オリジナル商品に表示されています。

6.シモジマのビジネスモデル



※1 e-コマース：電子商取引
※2 SCM：サプライチェーンマネジメント（供給連鎖管理）
※3 CX：Customer Experience（顧客体験価値）顧客が商品やサービスだけでなく、販売から購入後のサポートまでを含む体験を通して感じる価値。
※4 EX：Employee Experience（従業員経験価値）従業員が企業組織の中で経験する価値。

私たちは、お客さまのために何ができるのかを追求します。

当社のあるべきビジネスモデルは、「営業販売」・「店舗販売」・「通信販売（EC）」の融合によるシモジマ型オムニチャネルを促進することで、お客さまの利便性を高めることであると認識しています。

シモジマオンラインショップ

商品特集（一例）

特注品製作機能・シモラボ

2025年3月期～2026年3月期6月 トピックス

1.	M&A	株式会社大倉産業とのM&A
2.	スポンサー活動	① プロ野球：阪神タイガース
		② バスケB1：ファイティングイーグルス名古屋
3.	環境関連活動	小学生向け副教材制作＆出張授業
4.	発行物	① TIME誌（アジア版）掲載
		② 統合報告書初発刊

1. M&A　株式会社大倉産業とのM&A

株式会社 大倉産業
厳選された安全・衛生・業務用の環境適正製品をご提案

2025年1月17日
正式株式譲渡

＜概要＞
住所：北海道札幌市東区
創業：昭和51年
事業内容：ポリエチレン製品、紙製品など消耗品の卸売り

＜株式会社大倉産業の強み＞

主力得意先：病院、介護施設、幼稚園等
主力商品：ポリ袋、手袋、ペーパータオルなど
北海道市場でのシェアはトップクラス！！

＜グループ化の目的＞

当社とのシナジー効果期待！
グループ全体の企業価値向上と発展に期待！！

2. スポンサー活動

① プロ野球：阪神タイガース
2025年5月3日　シモジマ・デー開催

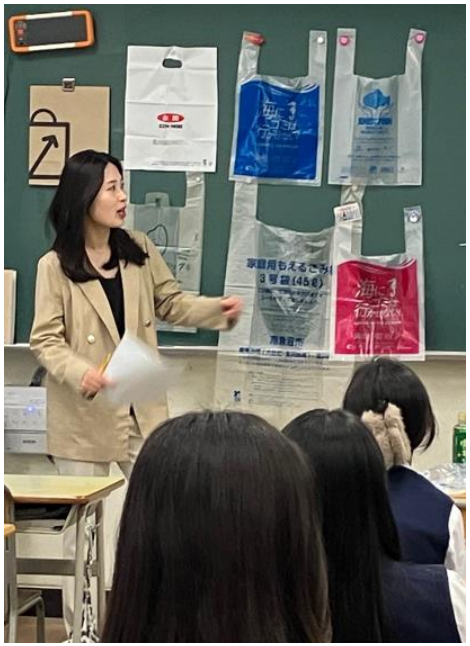
来場者プレゼントの
ポリ袋

シモジマ・デー　過去戦績	
2022年5月5日	対東京ヤクルト　3x-2
2023年5月3日	対中日　8x-7
2024年9月14日	対広島　4x-3
2025年5月3日	対東京ヤクルト　7-1

② バスケB1：ファイティングイーグルス名古屋
2024年12月21日、22日　冠協賛試合

・DIAMOND SPONSOR
・SDGs　PARTNER

3. 環境関連活動　小学生向け副教材制作＆出張授業



出張授業の風景

小学生向け副教材
「未来の地球のために　3Rでゴミを減らそう！」発行

希望学校数：全国約620校　　部数：約90,000冊（無償配布）
主な内容：3Rの説明　・Reuse（再利用）・Reduce（廃棄物の発生抑制）・Recycle（再資源化）

≪出張授業でアンケート実施≫　小学4年生の率直な感想を聞かせて頂きました
Aさん：ゴミを出さないように工夫したい。
Bさん：全国の人が今の環境を知ったら、みんなが意識すると思う。プラスチックのことや海のことを教えてもらえてよかった。
Cさん：今日のことを家族に伝えて、家族みんなでプラスチックを出さないようにしていきたいです。
Dさん：3Rを守っていきたいと思います。そのことで母がペットボトルをリサイクルするときに私がチェックしたいと思います。

TIME誌(アジア版)　掲載

TITLE:The Packaging Revolution　(パッケージング革命)

ⅰ)環境配慮型商品の紹介

ⅱ)オンライン販売に注力

ⅲ)食品関連資材に注力

ⅳ)新分野市場開拓向け
新製品の開発

Content from Global Kigyo

The Packaging Revolution

Japanese paper and packaging firm Shimojima is targeting sustainable products and online sales moving forward.

— Yoshihiko Kasai
President,
Shimojima Co., Ltd.

Paper is one of the easiest and most efficient materials to recycle in the modern market. It is also among the most versatile, allowing firms such as packaging experts Shimojima Co., Ltd. to achieve great success with a wide range of products across different sectors.

The company's track record of innovation is one of its greatest strengths, according to President Yoshihiko Kasai, who wants to channel this expertise into developing circular economy strategies. Known for its wrapping and packaging products, the business works with significant amounts of paper and plastic and places great importance on its role in supporting sustainability. These include tree-planting programs in Japan, recycling cardboard for a range of new products, and developing marine biodegradable plastic bags designed to decompose safely in the ocean within one year. "We are conducting environmental initiatives, such as developing sustainable materials like eco-bamboo, mainly for food containers. We have also produced cutlery made from paper and wood, as well as bags from recycled plastic materials," said Kasai. "Our aim is to always continue developing these kinds of recycled materials to promote a more sustainable future," he added. The company has a proud history dating back to its formation as a wrapping material business in 1920 and is now exploring new ways to do business in the future. In addition to its green economy credentials, Shimojima is also aiming to increase its international interests, particularly through its use of online sales portals to complement its traditional retail and B2B sales work. Given the global growth in e-commerce activities due to the pandemic, the company has seen a significant increase in digital sales, increasing the number of items in its product line from 30,000 in 2020 to more than 1 million today. "To assist with our overseas growth, we will cooperate with our global e-commerce partners to increase sales of Shimojima's high-quality 'Made in Japan' products to customers worldwide. If we can overcome language barriers and currency flexibility, there is a possibility of expanding this with overseas business partners," said Kasai.

With the 'Made in Japan' label still carrying significant importance around the world, the firm is very proud of the nation's reputation for quality products and customer service, and works hard to play its part. The company's leadership hopes to continue its growth by developing new products to help penetrate new sectors and markets. "There are several industries in which we are making extra efforts to expand our business. The largest growth driver is our food business, including packaging and food-related material," said Kasai.

SHIMOJIMA

Paper-based dinnerware is a key part of Shimojima's sustainability drive.

www.global-kigyo.com

当期も絶賛
編集作業中！

シモジマ 統合報告書2024 発刊

〇全体テーマ “ 夢 ”

・トップメッセージ

・Section1　価値創造の軌跡
・Section2　価値創造ストーリー
・Section3　価値創造の事業戦略
・Section4　価値創造を支えるガバナンス

包装資材で、皆さまの夢や想いを真心で包み、人と人の心を結ぶ。
ステークホルダーの皆さまに幸せをご提供することが当社グループの存在意義です。

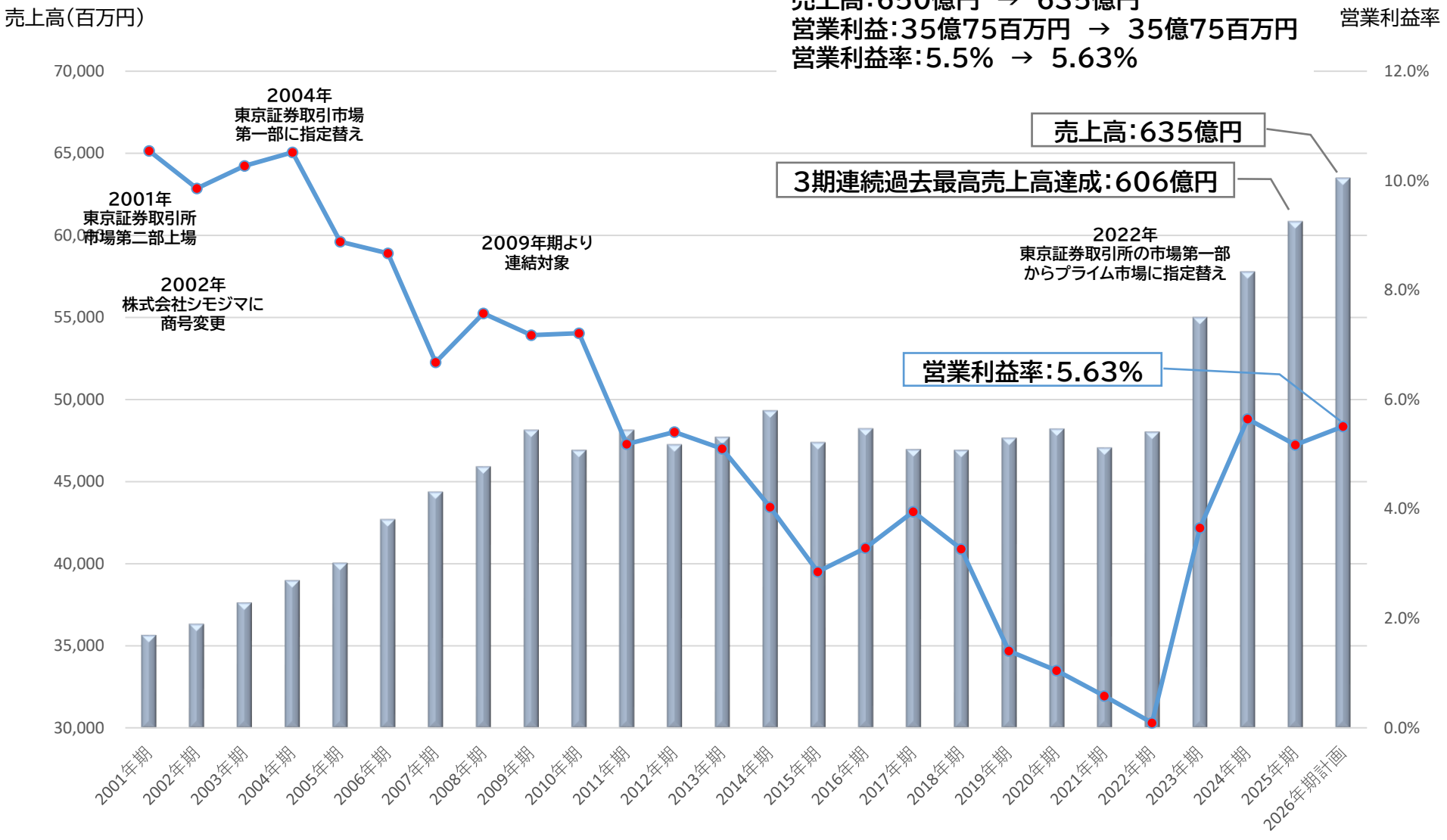
業績推移
成長投資計画

1. 業績推移　　2001年3月期～2025年3月期実績＆2026年3月期予想
2. 成長投資計画　　①　中期経営計画に対する進捗状況
　　②　新物流投資センター構想

1.業績推移　2001年3月期～2025年3月期実績＆2026年3月期予想

中期経営計画最終年2026年3月期目標

売上高:650億円 → 635億円
営業利益:35億75百万円 → 35億75百万円
営業利益率:5.5% → 5.63%



2. 成長投資計画　① 中期経営計画に対する進捗状況

○2025年3月期通期投資額

9億91百万円

○2026年3月期通期投資計画額

50億円程度の構想

中期経営計画2022年3月期～2026年3月期
設備投資計画：総額 70 億円程度

	単位	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
		実績	実績	実績	実績	計画
投資額	億円	9.2	17.1	11.8	9.9	50
累計	億円	9.2	26.3	38.1	48.0	98
進捗率	%	13.1	37.6	54.5	66.3	140

2026年3月期　主な設備投資計画

＜IT投資＞

・シモジマ型オムニチャネル
・機関システム
・会計システム
・各種インフラ

＜物流投資＞

・物流センター新設関連

＜店舗投資その他＞

・新店舗　出店
・各店舗　修繕
・本社ビル　修繕

など

2. 成長投資計画　② 新物流センター構想

物流投資計画

1　所在地　　兵庫県
2　竣工時期　　2028年6月(予定)
3　投資金額　　約150億円(予定)
　(土地、建物、機械設備等を含む)
4　資金計画　　自己資金及び借入金

取得の理由

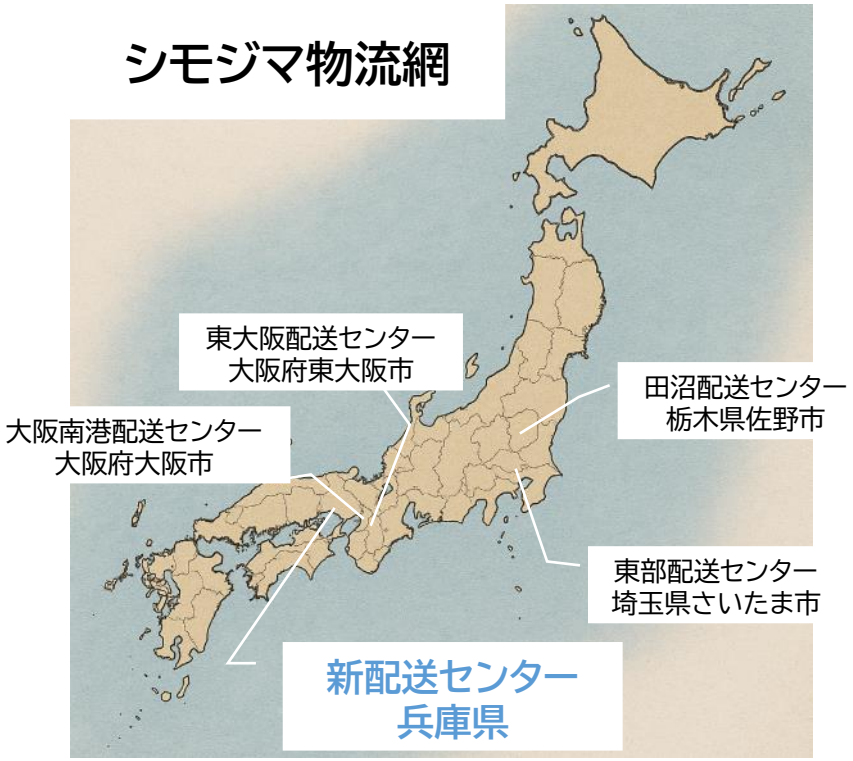
〇業績拡大に伴い、入出荷能力及び在庫保管能力の増強を図るため

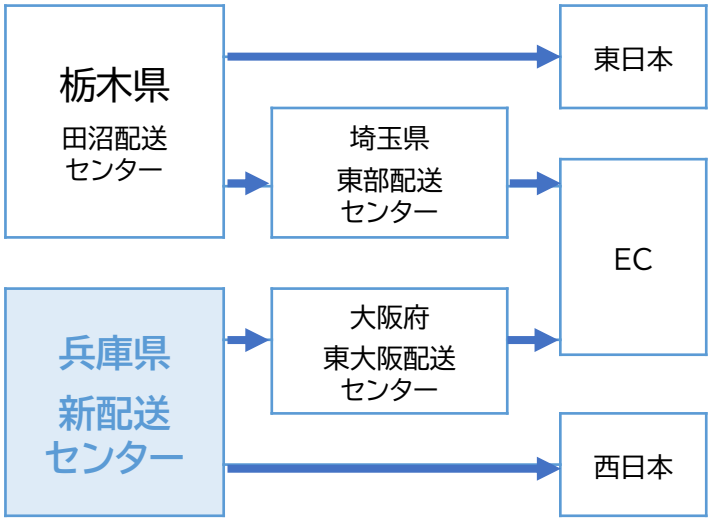
〇増加する混載出荷に対応するため

〇現有の物流センターと併せて、全国配送における東西物流の最適化を図るため

新配送センター

西日本を網羅するマザーセンターとして稼働予定です。





配当予想と配当方針
株価・年間配当・配当性向・配当利回り推移

1. 配当予想と配当方針の変更
2. 株価・年間配当・配当性向・配当利回り推移

1. 配当実績と予想　配当方針の変更

	中間	期末	年間	配当性向	DOE
2023年3月期（実績）	11円	11円	22円	33.2%	1.3%
2024年3月期（実績）	11円	40円	51円	50.1%	2.9%
2025年3月期（実績）	27円	27円	54円	60.4%	3.1%
2026年3月期（予想）	**27円**	**27円**	**54円**	**50.5%**	**－%**

各指標のメリット

配当性向：50%

- 業績に連動して配当額が変動するため、利益が高いと配当も増加
- 株主の利益を最大化しやすい

株主資本配当率（DOE）：3%

- 業績に左右されず、安定した配当を提供
- 長期的に持続可能な株主還元

配当方針の変更（2025年5月12日・適時開示）

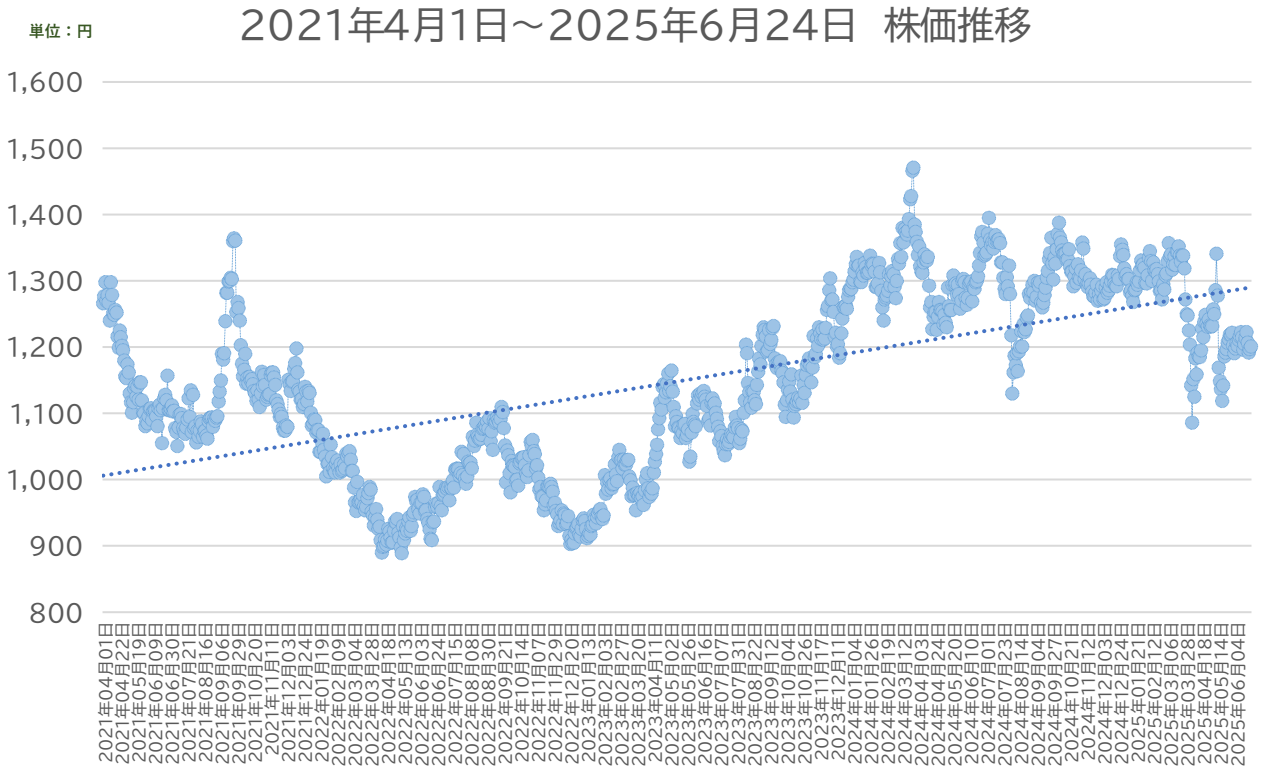
変更前	変更後
安定的な配当に配慮しつつ毎期の業績や財務状況を勘案し、配当性向50%目途とする	安定多岐な配当に配慮しつつ毎期の業績や財務状況を勘案しています。 剰余金の配当につきましては、連結配当性向50%または、連結株主資本配当率（DOE）3%以上を目指し、配当金額を決定します。

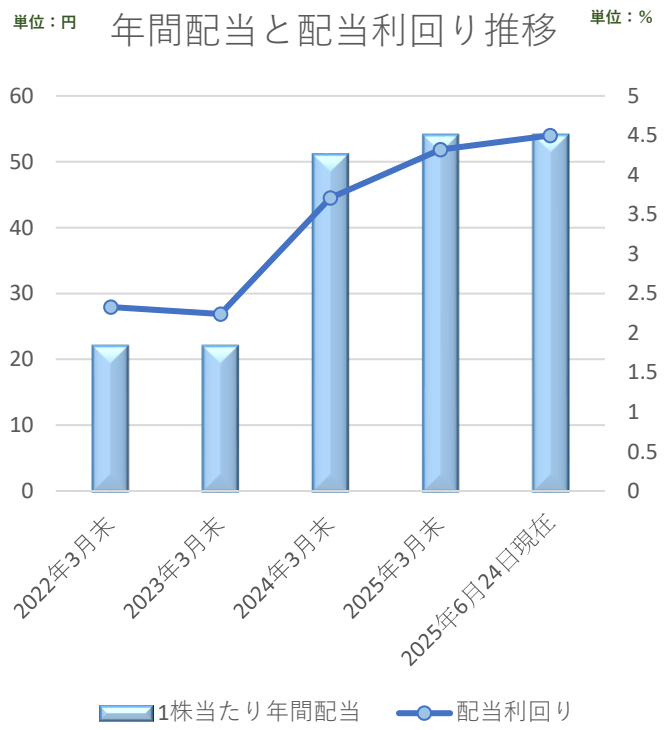
変更の理由
当社は、株主の皆さまへの利益配分を経営上、最重要施策のひとつと位置付けています。配当水準の向上と共により安定した配当とするため、連結株主資本配当率（DOE）を新たな指標として導入し、株主の皆さまに対する利益還元の姿勢をより明確にお示しいたします。

連結株主資本配当率（DOE）＝（年間配当総額÷連結株主資本）×100

2. 株価・年間配当・配当性向・配当利回り推移

	単位	2022年3月末	2023年3月末	2024年3月末	2025年3月末	2025年6月24日 現在の株価
株価	円	946	984	1,374	**1,250**	**1,201**
年間配当	円	22	22	51	**54**	**54** （26年期予想）
配当性向	%	594.6	33.2	50.1	**60.4**	**50.5**（26年期予想）
配当利回り	%	2.33	2.24	3.71	**4.32**	**4.50**





シモジマグループの成長と発展に向けて

1. 包装業界動向と当社の状況
2. 販売力強化施策　100万×100万プロジェクト
3. 商品力強化施策　①　環境配慮型商品の開発と普及
   商品力強化施策　②　クローズドリサイクル
4. 資本コストと株価を意識した経営の実現に向けた対応について
5. マテリアリティ（重要課題）
6. シモジマの森　植林活動　CDPへの回答

シモジマグループは包装資材を取り扱う専門商社

○国内の経済環境、消費者の動向等

・米国政権の関税引き上げ政策による景気の低迷の懸念（株価低下/為替相場乱高下）

・賃上げ効果などで個人所得は拡大もそれを上回る物価上昇により消費マインド冷込み

○同業他社や他業態との競合

・大きな変化なし

・環境配慮型商品については、一定の優位性を堅持

○ビジネスリスク

商品価格	・不安定な為替相場による影響
	👉市場動向を見極めた精緻な価格設定が求められる
物流コスト	・値上げ交渉増加
	👉物流の更なる効率化が求められる
人件費の高騰	・賃上げ　弊社平均　2025年3月期+7.9%　2026年3月期+5.0%（いずれも前期比）
	👉優秀な人材の確保を通じて、中長期的な企業価値向上に寄与

（注）今後の見通しにつきましては、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、実際は、この見通しと異なる場合があります。

シモジマオンラインショップ「100万×100万プロジェクト」活動

2026年3月期・登録商品数目標「100万点」
2025年3月31日・現在
130.8万点

2026年3月期・登録会員数目標「100万会員」
2025年3月31日・現在
88.1万会員

「環境配慮型商品」の開発と普及

当社は、包装用品の専門商社としての立場から、SDGs活動の積極的推進と環境配慮型商品の開発と普及に注力しています。

環境配慮型商品の状況

目標
2030年3月期
20.0%

		実績		
	単位	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
当社オリジナル商品における環境配慮型商品の販売比率	%	15.4	16.5	18.2
環境配慮型商品数	SKU	1,897	1,961	2,205

2025年3月期上市の環境配慮型商品一例

PFASフリー耐油紙

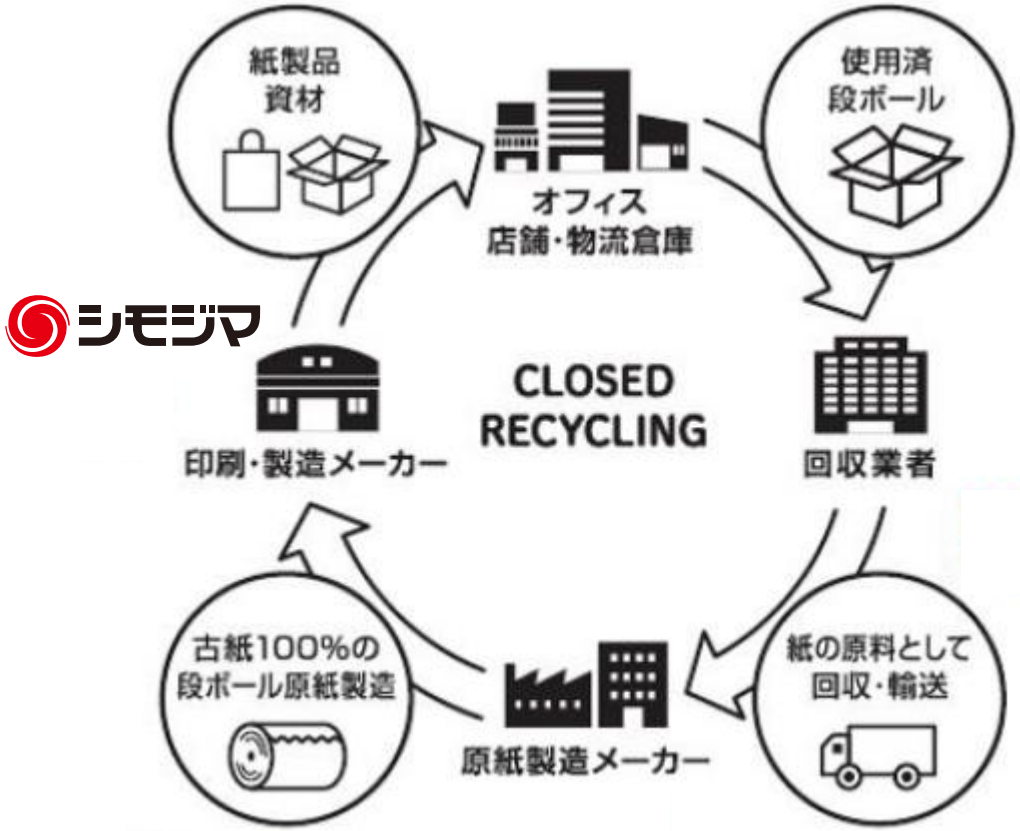
身体にも環境にも優しい！
有機フッ素化合物（PFAS）を
使用しないフッ素フリーの
耐油紙

ペーパーフードトレー

紙製の食品トレーで、
環境負荷を軽減します

3. 商品力強化施策 ② クローズドリサイクル

当社は、クローズドリサイクルの推進(*1)により、サーキュラーエコノミー(*2)の発展への貢献を目指しています。
ご要望のあったお客さまが排出した使用済み段ボールを回収し、再資源化を行っています。
当社とコラボレートする企業さまが、使用済み段ボールの回収、原料供給、再生紙の生産・供給を行い、当社が、紙袋や梱包用段ボールといった紙製品を製造します。
段ボールを循環させ、再利用する仕組みを確立しています。



(*1) クローズドリサイクル:自社で使用済みとなり排出したものを素材(原料)として再利用し同じ用途の自社製品へ循環させるため、環境負荷が少なく資源を効果的に活用する。
(*2) サーキュラーエコノミー(循環型経済):従来の「使い捨て」型の経済モデルとは異なり、資源を最大限に活用し、廃棄物を極力重視することを目的とした経済モデル。

4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

2025年3月末実績

企業価値

自己資本
351億8百万円

BPS
（1株当たり純資産）
1,502.89円

不足

2025年3月末実績

市場価値

株価
1,250円

PBR
（株価純資産倍率）
0.84倍

市場からの評価不足 改善施策

- **オリジナル商品の販売比率拡大＝粗利率の改善**
（特に環境配慮型商品の販売）
- **不採算事業の撤退や閉鎖などで、適正な販売チャネル整備＝生産性向上による販売管理費抑制**
（事業ポートフォリオの精査）
- **成長投資＝リターン回収による業績の向上**
（DX投資、物流投資、人的資本投資、M&A投資など）
- **IR活動強化＝認知度の向上による企業価値向上**
（会社説明会、積極的な1on1ミーティング実施）
- **株主の皆様への積極的な還元と安定配当姿勢明確化＝安定的な成長を支える株主層の形成**
（配当方針の変更）

当面の目標

ROE8.0%以上×PER12.5倍以上
PBR:1.0倍以上

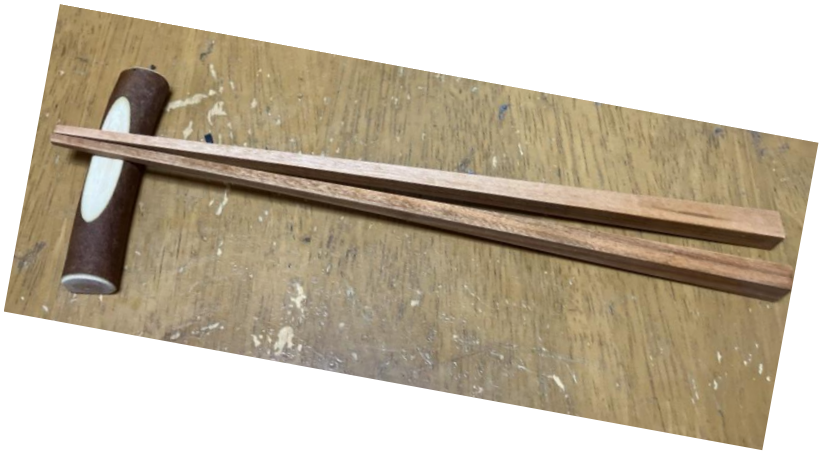
5. マテリアリティ（重要課題）

<table>
<tr><th>マテリアリティ
（重要課題）</th><th>目標</th><th>2025年3月期実績</th><th>KPI</th></tr>
<tr><td>カーボンニュートラルの取組み強化</td><td rowspan="2">① オリジナル商品における環境配慮型商品の販売比率向上</td><td>① 18.2%
（2024年3月期実績：16.5%）</td><td>① 20%
（2030年3月期）</td></tr>
<tr><td>循環型社会の実現</td><td rowspan="2">② GHG排出量（Scope1+2）の半減
（2023年3月期比較）</td><td>② 29.1%削減
<table><tr><th>単位</th><th>23年3月期</th><th>24年3月期</th><th>25年3月期</th></tr><tr><td>t-CO_2e</td><td>5,220</td><td>4,376</td><td>3,699</td></tr></table></td><td>② 50%削減
（2030年3月期）</td></tr>
<tr><td>従業員エンゲージメンの向上</td><td rowspan="2">③ 全従業員が高いエンゲージメントを持ち、一丸となって会社の業績向上を図る状態を作る
④ 多様な人材が働き甲斐のある職場環境を作り、時価が成長するとともに、会社のさらなる発展に寄与する</td><td>③-1 エンゲージメント回答率 85%（2024年11月）
③-2 MOS Excelエキスパート資格取得 78人
③-3 ジョブローテーション実施人数 21人</td><td>③-1 90%
③-2 200人
③-3 28人
（2026年3月期）</td></tr>
<tr><td>ダイバーシティの取組み</td><td>④-1 女性管理職比率 4.8%
④-2 男性の育児休暇取得率 50%
④-3 労働者の男女間賃金格差 71.2%
（正社員・単体）</td><td>④-1 4.0%以上
④-2 50%以上
④-3 65%以上
（2026年3月期）</td></tr>
<tr><td>ステークホルダーとの対話・迅速な情報開示</td><td rowspan="2">⑤ ステークホルダーとの良好な関係維持
⑥ サプライヤーっとのサステナビリティに関する良好な関係を維持</td><td>⑤-1 IR説明会開催 2回以上/年
⑤-2 投資家との1on1ミーティング適時実施</td><td>⑤-1 2回以上/年
⑤-2 適時実施
（毎期）</td></tr>
<tr><td>サプライチェーンマネジメントの最適化</td><td>⑥-1 受注EDI化比率 78.1%
⑥-2 仕入先EDI化比率 46.2%</td><td>⑥-1 80%
⑥-2 54%
（2026年3月期）</td></tr>
</table>

第3回　植林活動　2025年5月29、30日

参加者

全役員、全従業員が対象



従業員が、第3回植林ツアー中に製作した“箸”

「シモジマの森」2023年11月から

住所：三重県多気郡大台町
シモジマ ＆ more trees ＆ 大台町役場

植林活動の様子

植林の状況		植林本数	面積
2024年3月末	実績	990本	0.49ha
2025年3月末		1,980本	0.98ha

シモジマは多様性のある森づくりを目指します！

CDP DISCLOSURE INSIGHT ACTION

2024年
CDP質問票に
初回答

2024年評価
“B”スコア

株主の皆さまに日頃の感謝を込めて

1.　株主優待について

1.株主優待について

1. 対象

毎年3月31日現在の当社株主名簿に記録された株主さま

東証プライム市場上場
証券コード:7482

2. 優待内容

保有株式数　100株以上1,000株未満 ➡ 当社デザインのクオカード1枚（1,000円分）を贈呈

1,000株以上 ➡ 生活用雑貨類詰め合わせ1セット

（希望小売価格 約5,000円相当の当社取扱い商品）を贈呈

当期のクオカードデザイン
※デザインは変更の可能性が御座います。

2025年3月期末実績例
・ティッシュペーパー　・トイレットペーパー
・再生原料ゴミ袋　・洗って使えるペーパータオル
・キッチンポリ　・チャックポリ　・養生テープ
・バイオマスレジ袋　・家庭用ラップ　など

3. 発送時期

毎年、6月中旬より順次発送

（注）今後の見通しにつきましては、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであり、実際は、この見通しと異なる場合があります。

ご清聴ありがとう御座いました。

お忙しいところ、弊社決算説明会に
お集まり頂き、誠にありがとうございました。

参考資料
2025年3月期　通期業績データ
2026年3月期　通期業績予想

1. 2025年3月期　通期　決算概要
2. 販売チャネル別　売上高　前年同期比較
3. 商品セグメント別　売上高　前年同期比較
4. 財務状況（1）～（5）
5. 2026年3月期　通期　業績予想

1. 2025年3月期 通期 決算概要

【連結】

単位:百万円

科目	2024年3月期・通期		2025年3月期・通期		
	金額	前期比	金額	増減額	前期比
売上高	57,794	+5.0%	60,680	2,885	+5.0%
売上総利益	19,173	+9.3%	19,436	263	+1.4%
売上総利益率	33.2%	+1.3pt	32.0%	-	▲1.2pt
販管費	15,910	+2.4%	16,449	539	+3.4%
営業利益	3,262	+62.2%	2,986	▲276	▲8.5%
経常利益	3,623	+51.7%	3,303	▲319	▲8.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,372	+53.8%	2,088	▲284	▲12.0%

2. 販売チャネル別　売上高　前年同期比較

【連結】

単位:百万円

○営業販売部門

427億3百万円
前期比:+21億22百万円　+5.2%
売上構成比:70.4%　+0.2pt

・既製品の主力商品の拡販、特注品受注活動活性化
・環境配慮型商品需要拡大

○店舗販売部門

114億35百万円
前期比:+73百万円　+0.6%
売上構成比:18.8%　▼0.9pt

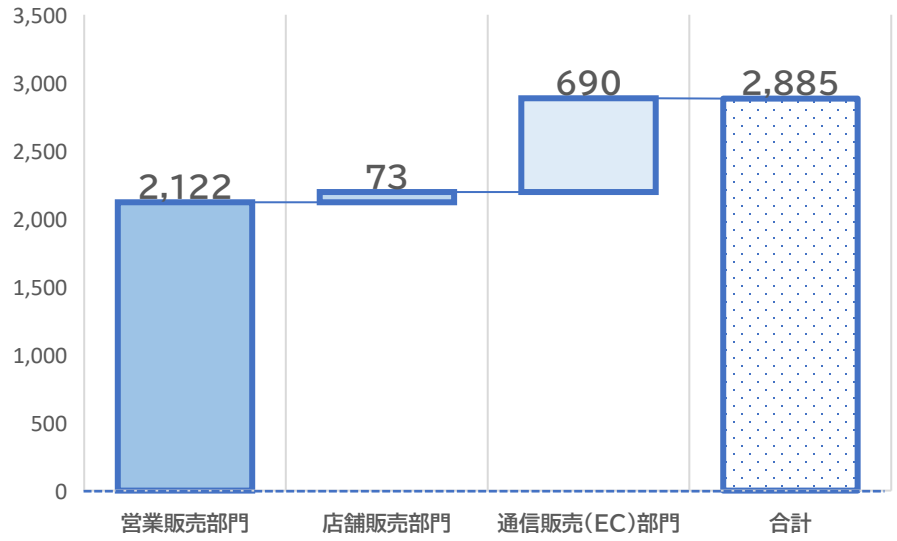
・イベント、インバウンド需要増加
・飲食店、小売店は、調達コスト上昇で伸び悩み
・店舗外商活動の新規開拓

○通信販売(EC)部門

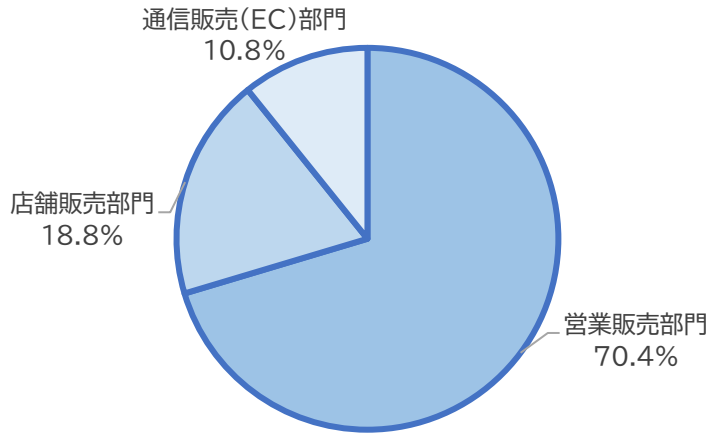
65億42百万円
前期比:+6億90百万円　+11.8%
売上構成比:10.8%　+0.7pt

・通販サイト(シモジマオンラインショップ)内の
新規掲載商品点数増加

販売チャネル別　売上増減



販売チャネル別　売上構成比



3. 商品セグメント別　売上高　前年同期比較

【連結】

単位:百万円

○紙製品事業

99億97百万円
前期比:-1億56百万円　-1.5%
売上構成比:16.5%　-1.1pt

・紙袋有料化の影響に伴う既製品の需要減少
・特注品の販売は好調維持

○化成品・包装資材事業

364億94百万円
前期比:+23億28百万円　+6.8%
売上構成比:60.1%　+1.0pt

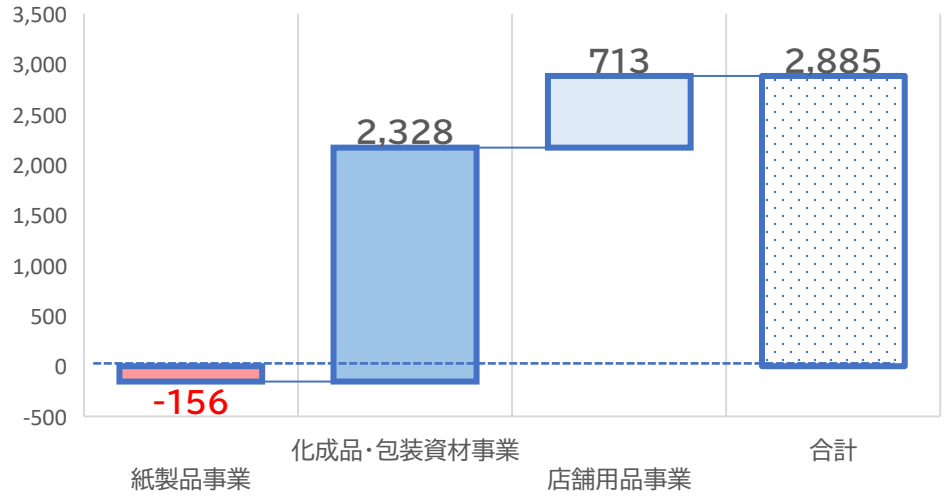
・主力商品(ゴミ袋、ポリ袋)の売上好調
・コップ類、紙容器、カトラリー等の食品包材好調

○店舗用品事業

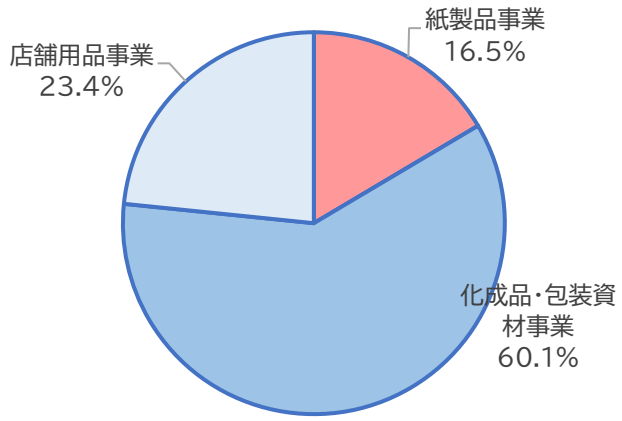
141億88百万円
前期比:+7億13百万円　+5.3%
売上構成比:23.4%　+0.1pt

・インバウンド需要回復による文具事務用品増加
・イベント関連商品堅調に推移

商品セグメント別　売上増減



商品セグメント別　売上構成比



4. 財務状況（1）

損益計算書

単位:百万円

【連結】

売上高:過去最高額

・環境配慮型商品市場へ浸透
・通信販売(EC)堅調

売上総利益:微増

・歴史的円安
(特に年度の前半)
・コスト増
(原料費高止まり、人件費、物流費増加)

販売管理費

人件費:増加

・給与のベースアップに伴う増加

特別損益:減少

・子会社株式評価損

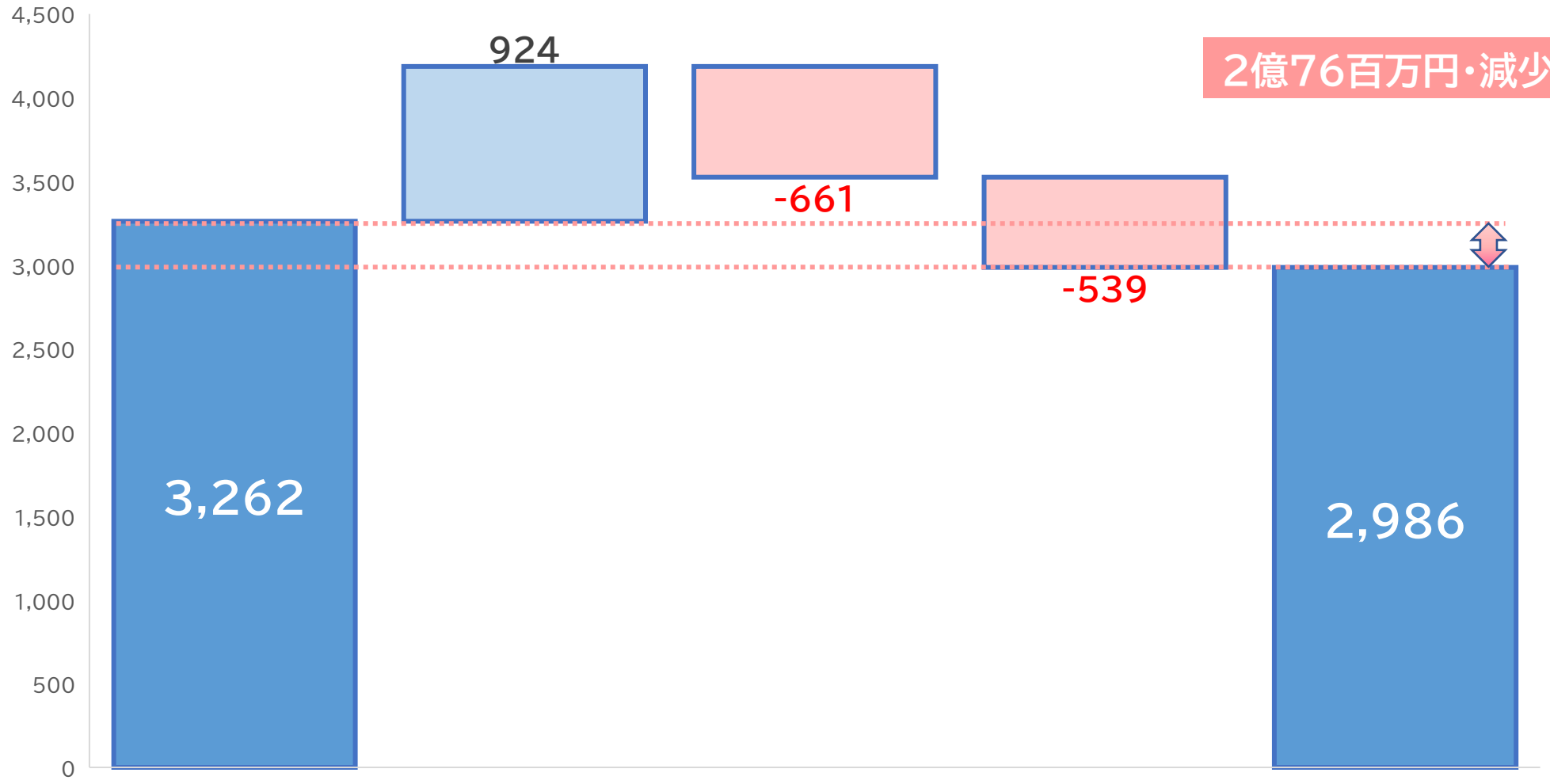
勘定科目	2024年 3月期 通期	2025年 3月期 通期	増減額	前期比
売上高	57,794	60,680	2,885	+5.0%
売上原価	38,621	41,243	2,622	+6.8%
売上総利益	19,173	19,436	263	+1.4%
物流費	4,458	4,601	143	+3.2%
人件費	6,749	6,956	207	+3.1%
管理費	4,702	4,890	188	+4.0%
販管費合計	15,910	16,449	539	+3.4%
営業利益	3,262	2,986	▲276	▲8.5%
営業外収益	400	406	6	+1.6%
営業外費用	39	89	49	+124.3%
経常利益	3,623	3,303	▲319	▲8.8%
特別損益	▲92	▲275	▲182	▲197.7%
税金等調整前当期純利益	3,531	3,028	▲502	▲14.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,372	2,088	▲284	▲12.0%

4. 財務状況（2）

営業利益の増減要因

単位:百万円

【連結】



4. 財務状況（3）

貸借対照表 ①　抜粋

【連結】

単位：百万円

＜資産の部＞

現金及び預金:減少

前期末が月末休日で支払日のズレが発生

無形固定資産:減少

のれん及びソフトウェアの減価償却

勘定科目	2024年3月末	2025年3月末	増減額
現金及び預金	9,681	8,086	▲1,594
受取手形及び売掛金	8,415	8,379	▲35
棚卸資産	5,763	6,243	480
建物・造作設備・機械設備　等	6,382	6,411	29
土地	7,760	7,760	-
無形固定資産	1,324	879	▲445
保険積立金	1,814	1,874	60
資産合計	43,407	41,843	▲1,563

4. 財務状況（4）

貸借対照表 ②　抜粋

【連結】

単位:百万円

＜負債の部＞

支払い及び買掛金:減少

前期末が月末休日で支払日のズレが発生

勘定科目	2024年3月末	2025年3月末	増減額
支払手形及び買掛金	4,355	2,942	▲1,413
未払金	1,177	847	▲330
退職給付に係る負債	288	300	12
長期リース債務	258	286	28
土地再評価に係る繰延税金負債	277	285	8
負債合計	8,651	6,665	▲1,985

＜純資産の部＞

利益剰余金:増加

期間純利益:20億88百万円
配当金支払い:15億64百万円との差

自己資本比率:83.9%
（前年同期比　+4.0pt）

勘定科目	2024年3月末	2025年3月末	増減額
資本金	1,405	1,405	-
利益剰余金	38,039	38,564	524
その他有価証券評価差額金	378	274	▲103
土地再評価差額金	▲6,195	▲6,203	▲8
純資産合計	34,756	35,178	421
負債純資産合計	43,407	41,843	▲1,563

4. 財務状況（5）

キャッシュ・フロー計算書

【連結】

単位：百万円

勘定科目	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期
税金等調整前当期純利益	3,531	3,028
減価償却費	954	1,013
売上債権の増減額（▲は増加）	▲423	▲21
棚卸資産の増減額（▲は増加）	107	▲472
仕入債務の増減額（▲は減少）	1,344	▲1,383
法人税等の支払額	▲1,199	▲1,313
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,698	923
固定資産の取得による支出	▲1,354	▲925
保険積立金の解約による収入	48	249
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲1,479	▲864
配当金の支払額	▲512	▲1,549
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲678	▲1,685
現金及び現金同等物の期首残高	7,111	9,651
現金及び現金同等物の期末残高	9,651	8,024

営業キャッシュ・フロー

仕入債務の増減額:減少

前期末が月末休日で支払日のズレ発生

投資キャッシュ・フロー

保険積立金の解約による収入:増加

保険解約益含む

財務キャッシュ・フロー

配当金の支払額:増加

配当方針変更による配当金増加

5.2026年3月期　通期業績予想

【連結】

単位:百万円

科目	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想		
	金額	金額	増減額	前期比
売上高	60,680	63,500	+2,820	+4.6%
営業利益	2,986	3,575	+589	+19.7%
経常利益	3,303	3,800	+497	+15.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,088	2,500	+412	+19.7%

2026年3月期を最終年度とした中期経営計画では、売上目標を650億円としていました。
これはM&Aによる売上げも含めて計画していたためです。足元での計画は635億円となります。
営業利益額については、そもそもの計画である35億75百万で、据え置いています。
営業利益率は5.63%となり、目標値である5.5%を上回ると想定しています。

(注)業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、実際の業績は、当該予想数値と異なる場合があります。

本資料の取扱いについて

本資料につきましては、情報提供を目的としたものであり、株式売買の勧誘を目的としたものではありません。
また、本資料に掲載されております計画や見通し、戦略等は、本資料の発表日現在において入手可能な情報及び不確実な要因の仮定を前提とし、当社が独自に判断した予想であるため、実際の業績等は、今後の経済情勢、原料価格、為替レートなど様々な要因により、これらの計画とは変動する場合がございます。
従いまして、本資料の掲載内容について情報の誤りが生じた場合においては、当社は一切責任を負うものではありませんので、ご了承いただきます様、お願い申し上げます。