

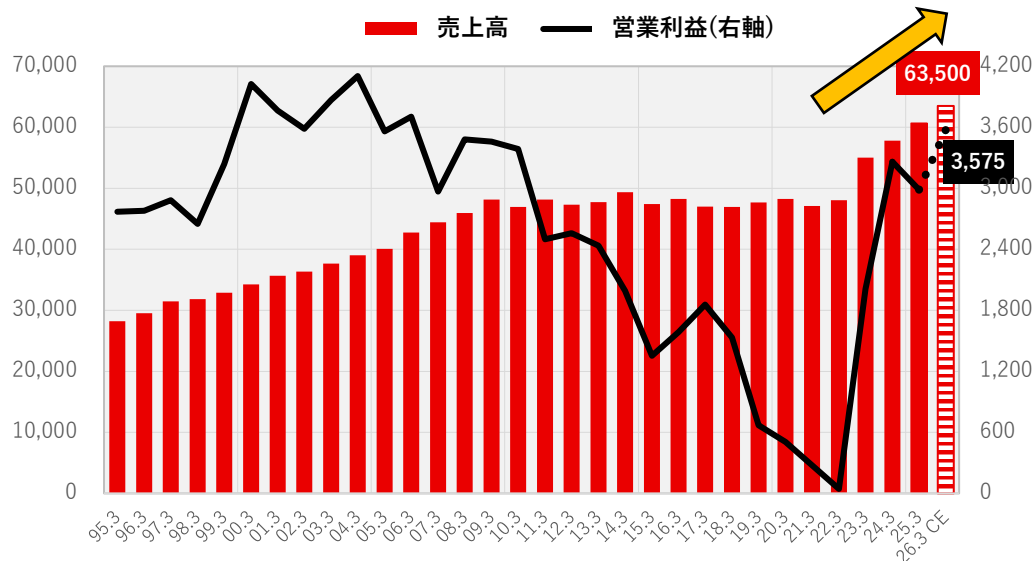


26/3期は5年間中期経営計画の最終年度 環境配慮型商品の開拓に注力

サマリー

- 今期は現行の5年中期経営計画の最終年度であることから、**26/3期に向けた成長投資計画の重点は、次期中期経営計画を見据えた内容へと移行しつつある**。投資および株主還元への資金配分については、26/3期の設備投資計画である各種基幹システムのIT投資や本社ビル修繕工事に加え、西日本を網羅する新物流マザーセンターを兵庫県に建設するという新たな3カ年計画を発表した。総投資額は150億円（自己資金＋銀行借入金）を見込んでいる（詳細は6頁参照）。同時に、株主還元の方針には、連結配当性向50%以上の目標に加え、DOE（連結株主資本配当率）3.0%超という目標を新設した。シモジマグループの業績は明らかに新たな成長フェーズに入っている。**シモジマは、独自のオムニチャネル型のもと、プラットフォームではなく顧客に焦点を当てることにより、売上や顧客維持率の向上、さらに認知されやすいブランドイメージの構築という競争優位性を有しているとSIRは考える。**
- 26/3期の拡販施策としては、ECサイト（シモジマオンラインショップ）の成長を継続させることに加え、オリジナル商品の中で高付加価値の環境配慮型商品の販売比率を高めることが挙げられる。通信販売（EC）部門は急成長しており、取り扱い商品数（ストックキーピングユニット＝SKU）は2021年の3万点から2025年3月末時点には131万点に達している。中期経営計画の目標では300万点となっている。シモジマオンラインショップの登録会員数は88.1万会員に達しており、当面の目標である100万会員に近づいている。シモジマの競争力のひとつは、業界で環境配慮型資材の開発とそれを真っ先に市場に投入することができる先駆者的なポジションである。本レポートでは環境配慮型製品への主要な取り組みを7～8頁「トピックス」で考察している。

新たな成長フェーズに入ったシモジマグループの業績（単位：百万円）



出所：SPEEDAデータよりSIR作成。注：2008/3期までは単体決算の数値。

Q4 Follow-up



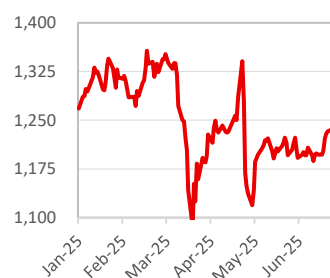
Focus Points:

紙・プラスチック包装資材、店舗用品などを、直販店、FC店、オンラインサイトなどを通じたマルチチャネルでの流通で販売するユニークな卸売モデル。

主要指標

株価 (7/18)	1,227
年初来高値 (25/5/12)	1,375
年初来安値 (25/4/7)	1,065
10年高値 (20/9/29)	1,545
10年安値 (22/4/13)	886
発行済株式数 (百万株)	23.648
時価総額 (十億円)	29.039
企業価値 (十億円)	24.417
自己資本比率 (3/31)	83.9%
26/3 PER (会予)	11.5x
26/3 EV/EBITDA (会予)	4.5x
25/3 ROE (実績)	6.0%
25/3 PBR (実績)	0.82x
26/3 DY (会予)	4.40%

6ヶ月株価日足



アナリスト

クリス・シュライバー CFA
research@sessapartners.co.jp



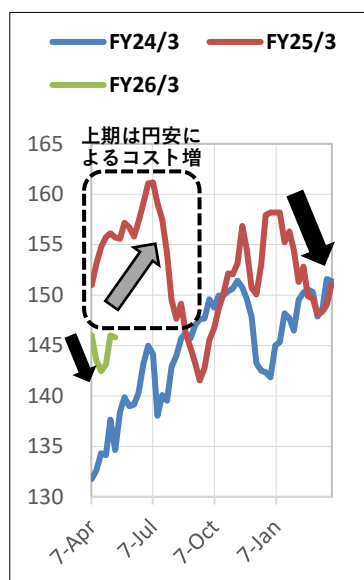
本レポートは当該企業からの委託を受けてSESSAパートナーズが作成しました。詳しくは巻末のディスクレマーをご覧ください。



価格改定・販管費抑制により下期営業利益は回復 配当政策を変更し、DOE3%以上の目標を新設

決算サマリー

米ドル-円の週足推移



- シモジマは5月12日引け後に25/3期Q4決算を発表した。通期決算の主要数値は、売上高が60,680百万円（前年同期比+5.0%）、営業利益が同-8.5%の2,986百万円（営業利益率 5.6%→4.9%）、親会社株主に帰属する当期純利益が同-12.0%の2,088百万円で、会社期初予想を若干下回った。しかしながら、下期からの回復が顕著で、売上高前年同期比伸び率の推移は、Q1+2.0%、Q2+6.1%、Q3+5.6%、Q4+6.3%であった。営業利益率の四半期推移は、Q1 3.8%、Q2 3.4%、Q3 8.6%、Q4 3.1%となった。これは、Q3以降、値上げ効果により売上総利益率が改善し、上期の急激な円安で生じたマイナス影響を相殺し始めたこと（左グラフ参照）に加え、販管費をコントロールしたことによる。
- 2026/3期は、2021年のコロナ禍中に発表された現中期経営計画の5年目、最終年度にあたる。成長ドライバーは引き続き、1) 旺盛なインバウンド需要、2) ネット通販の継続的な成長、3) 外食や食料品における宅配事業の急成長、4) 同社グループが開発力で優位性を持つ、高付加価値かつカスタマイズされた環境配慮型パッケージ商品への旺盛な需要である。26/3期の会社予想は下表の通り。なお、為替市場では米国の関税政策に関する不確実性に伴う円キャリートレードの解消もあり、年初から円高が進行している。また、世界的な景気減速懸念が強まる中、OPECの増産によりエネルギー価格が弱含み、コスト圧力がある程度緩和されている。
- 2025年1月17日、同社は札幌を拠点とする大倉産業の株式を取得し、2025年4月1日より連結対象となっている。大倉産業の強みは以下のとおりである。1) 主要取引先：病院、介護施設、幼稚園等、2) 主力商品：ポリ袋、手袋、ペーパータオル等、3) 北海道内市場で販路トップクラスのシェアを持っていること。シモジマグループとのシナジー効果が期待され、今後の企業価値を高めていくことが見込まれている。

シモジマ 25/3期Q4連結決算

百万円、%	Q4 FY24/3	Q4 FY25/3	FY24/3	FY25/3	FY25/3	FY26/3
[J-GAAP]	1-3月	1-3月	実績	期初予想	実績	期初予想
売上高	13,190	14,026	57,794	61,800	60,680	63,500
YoY	1.0	6.3	5.0	6.9	5.0	4.6
売上総利益	4,279	4,470	19,173	—	19,436	—
売上総利益率 (%)	32.4%	31.9%	33.2%	—	32.0%	—
販管費	4,151	4,036	15,910	—	16,449	—
対売上高比率 (%)	31.5%	28.8%	27.5%	—	27.1%	—
営業利益	127	433	3,262	3,800	2,986	3,575
YoY	-27.4	240.9	62.2	16.5	-8.5	19.7
営業利益率 (%)	1.0%	3.1%	5.6%	6.1%	4.9%	—
経常利益	203	541	3,623	4,000	3,303	3,800
当期純利益	101	212	2,372	2,500	2,088	2,500
YoY	34.7	109.9	53.8	5.4	-12.0	19.7
EPS (円)	—	—	101.74	107.19	89.42	107.02
DPS (円)	—	—	51.00	54.00	54.00	54.00
BPS (円)	—	—	1,486.68	—	1,502.89	—

出所：同社決算短信よりSIR作成。

販売チャネル別事項

営業販売部門

- 既製品の主力商品の拡販、特注品受注活動活性化
- 環境配慮型商品の需要拡大

店舗販売部門

- イベント、インバウンド需要増加
- 小売店や飲食店への販売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

- シモジマオンラインショップ内の新規掲載商品数増加

商品セグメント別事項

化成品・包装資材事業

- 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

- 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

紙製品事業

- 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

出所：同社IR決算説明会資料からSIR作成。

25/3期下期の売上高が上期から順調に回復

- 昨年9月より商品の約8割に対し（一部は10月から）値上げを実施し、急激な円安による仕入れコストの上昇に対応した。その結果として、下記中段の表では上期から下期（水色ハイライト）の順調な改善が表れている。

25/3期 販売チャネル・商品セグメント別 マトリックス

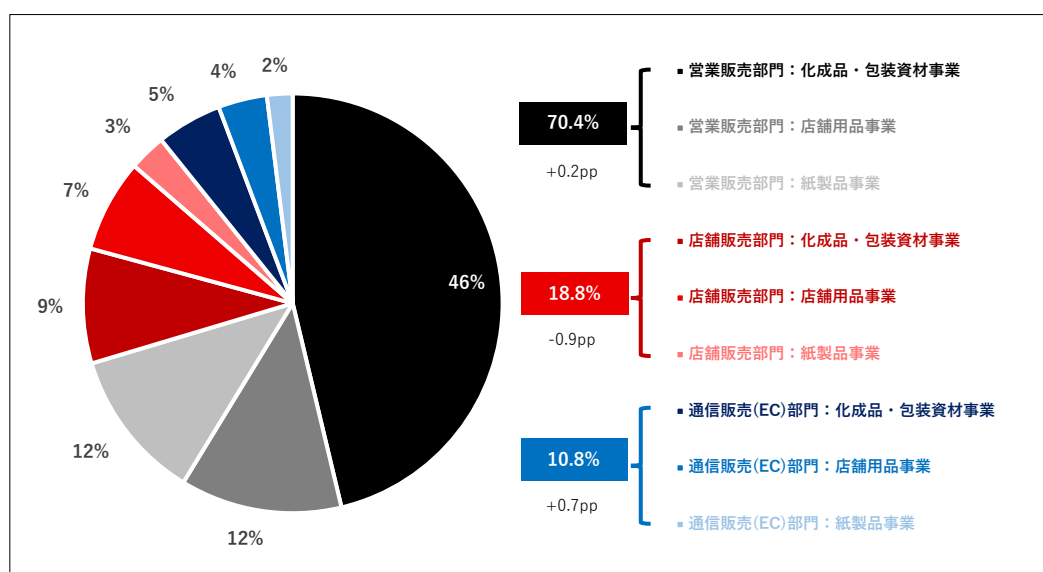
百万円、% YoY	紙製品事業	化成品・包装資材事業	店舗用品事業	外部顧客への 売上高合計
営業販売部門	7,070	28,071	7,561	42,703
YoY	-0.9	6.8	5.7	5.2
店舗販売部門	1,730	5,363	4,341	11,435
YoY	-4.3	3.7	-0.9	0.6
通信販売(EC)部門	1,196	3,059	2,285	6,541
YoY	-1.2	13.3	17.8	11.8
売上高合計	9,997	36,494	14,188	60,680
YoY	-1.5	6.8	5.3	5.0

出所：有価証券報告書よりSIR作成。注：報告セグメントは製品セグメントである。

売上高は下期から順調に回復（⇒価格改定）

個別チャネル・セグメント別売上高前年比推移 % YoY	25/3期 上期 実績	25/3期 下期 実績	25/3期 通期実績
営業販売部門：化成品・包装資材事業	6.0	7.5	6.8
営業販売部門：店舗用品事業	6.4	5.1	5.7
営業販売部門：紙製品事業	-2.0	0.1	-0.9
店舗販売部門：化成品・包装資材事業	1.9	5.5	3.7
店舗販売部門：店舗用品事業	-2.2	0.3	-0.9
店舗販売部門：紙製品事業	-5.9	-2.9	-4.3
通信販売(EC)部門：化成品・包装資材事業	13.9	12.7	13.3
通信販売(EC)部門：店舗用品事業	6.8	28.5	17.8
通信販売(EC)部門：紙製品事業	0.4	-2.5	-1.2
売上高合計：営業販売部門	4.7	5.7	5.2
売上高合計：店舗販売部門	-0.8	2.0	0.6
売上高合計：通信販売(EC)部門	8.8	14.6	11.8
連結売上高合計	4.0	5.9	5.0

25/3期 販売チャネル・商品セグメント別売上高内訳 (9)



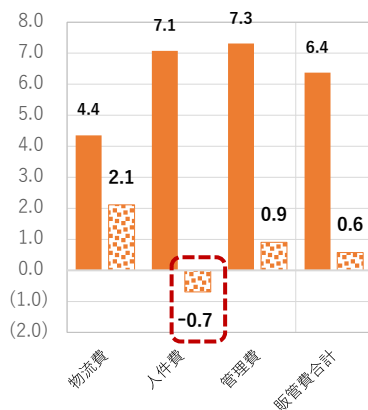
出所：同社有価証券報告書よりSIR作成。

下期の営業利益は急回復

以下のグラフからもわかるように、下期の売上総利益率が価格改定を反映して改善しただけでなく、下期の販管費もQ1のベースアップの影響が緩和されたため改善した。

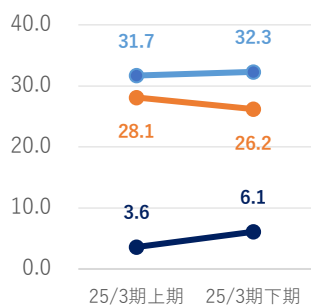
販管費の半期別前期比推移

■ 25/3期上期 ■ 25/3期下期

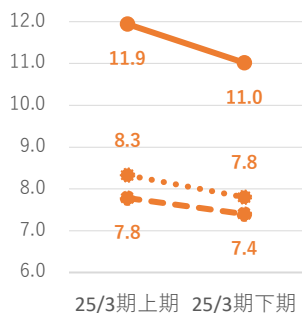


利益率の半期別推移

● 売上総利益率
● 販管費
● 営業利益率

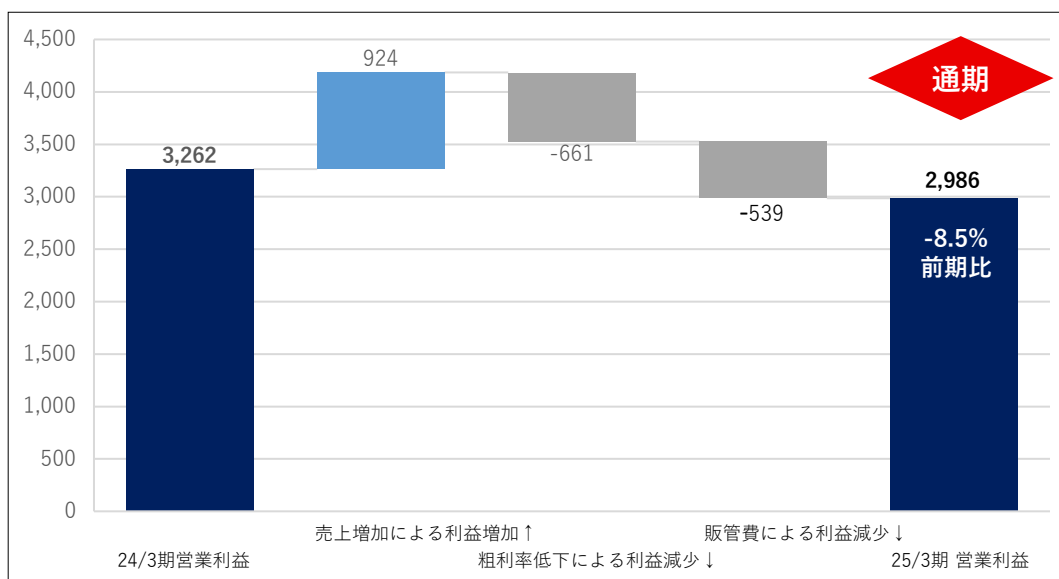
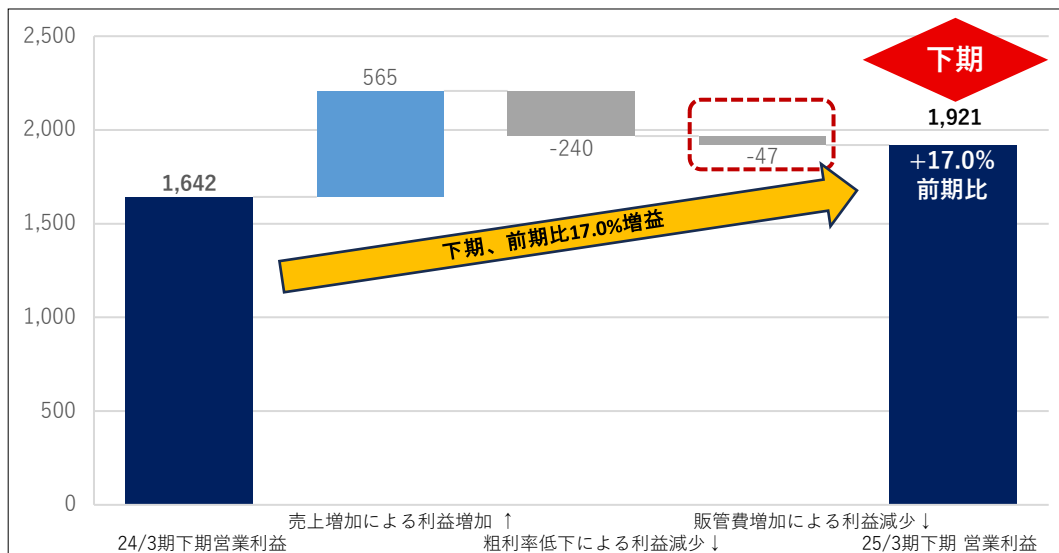
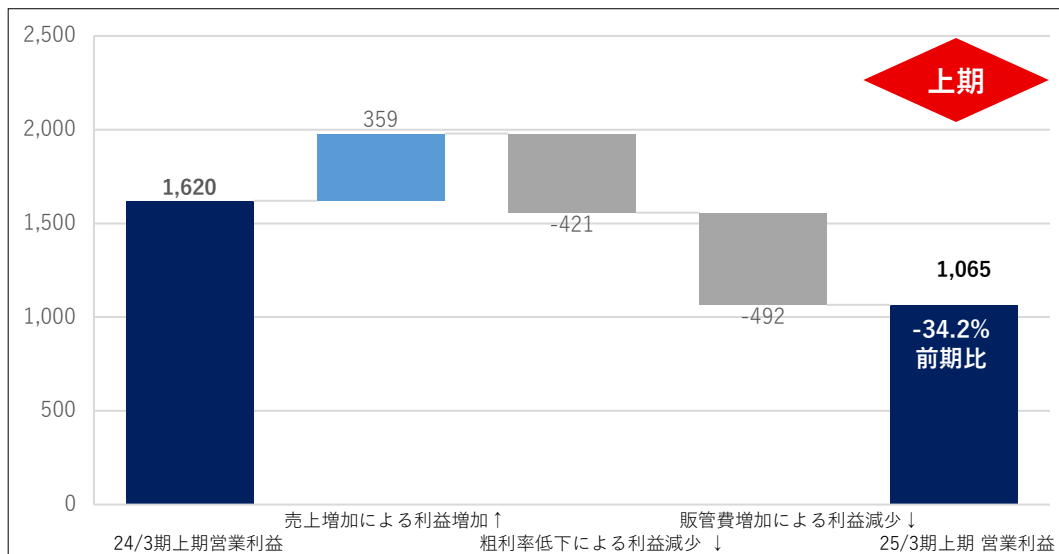


● 物流費
● 人件費
● 管理費



出所：IR決算説明会資料よりSIR作成。

上期・下期・通期 営業利益増減要因分析（百万円）



出所：同社IR決算説明会資料よりSIR作成

シモジマ本社



26/3期 成長投資計画における重要施策

【IT投資】

- シモジマ型オムニチャネル
- 基幹システム
- 会計システム
- 各種インフラ

【物流投資】

- 西日本に新たな物流マザーセンター建設（投資額約150億円の3カ年計画、次頁参照）

【店舗投資その他】

- 新店舗 出店
- 各店舗 修繕
- 本社ビル 修繕

配当方針の変更

シモジマは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するという配当方針の変更を発表した。今後、余剰金の配当については、**連結配当性向を最低50%または、DOE3%超を目指し、配当金額を決定する。**

26/3期の見通し：投資と株主還元への資金配分

● 現中期経営計画の進捗を見ると、売上高はさておき25/3期の営業利益はすでに目標を10億円超上回った。中計策定時と比べて営業利益率は1.9pp上昇して5%台に達し、ROA（総資産利益率）は2.8pp上昇し9%近くまで改善する見込みである。また、配当性向は期初目標の30%→60%へと倍増した。今期は現行の5年中期経営計画の最終年度であるため、**26/3期に向けた成長投資計画の重点は、次期中期経営計画の内容へと移行しつつある。**26/3期の設備投資計画は下表のとおり。各種基幹システムのIT投資や本社ビル修繕工事に加え、新たな3カ年計画として、西日本を網羅する物流マザーセンターを兵庫県に建設することを発表した（詳細は次頁参照）。同時に、連結配当性向50%以上を目標とすることに加え、DOE（連結株主資本配当率）3%超の目標も新たに設定した。

26/3期 中期経営計画最終年度の進捗状況

百万円 %	計画 FY26/3		実績				5年目 FY26/3	FY25/3 進捗 VS	
[J-GAAP]	2021.11	修正予想	FY22/3 実績	FY23/3 実績	FY24/3 実績	FY25/3 実績	期初予想	2021.11	修正予想
売上高	65,000	—	48,063	55,028	57,794	60,680	63,500	-4,320	—
営業利益	1,950	3,575	44	2,011	3,262	2,986	3,575	1,036	-589
営業利益率	3.0%	5.5%	0.09%	3.65%	5.64%	4.92%	5.63%	+1.92pp	-0.58pp
ROA	5.0%	8.5%	1.0%	6.1%	8.7%	7.8%	8.9%	+2.8pp	-0.7pp
配当性向	30.0%	50.0%	594.6%	33.2%	50.1%	60.4%	50.5%	+30.4pp	+10.4pp

出所：同社決算説明資料よりSIR作成。

中期経営計画 70億円の成長投資計画進捗

十億円 %	FY22/3	FY23/3	FY24/3	FY25/3	FY26/3
	実績	実績	実績	実績	計画
成長投資	0.92	1.71	1.18	0.99	5.00
累計	0.92	2.63	3.81	4.80	9.80
進捗率	13.1%	37.6%	54.4%	68.6%	140.0%

出所：同社決算説明資料よりSIR作成。

大幅に強化された株主還元方針

1株あたり円 %	FY22/3	FY23/3	FY24/3	FY25/3	FY26/3
	実績	実績	実績	実績	期初予想
中間配当	11.00	11.00	11.00	27.00	27.00
期末配当	11.00	11.00	40.00	27.00	27.00
年間配当	22.00	22.00	51.00	54.00	54.00
配当性向	586.7%	33.2%	50.1%	60.4%	50.5%
DOE	1.6%	1.6%	3.5%	3.6%	—

出所：同社決算短信よりSIR作成。

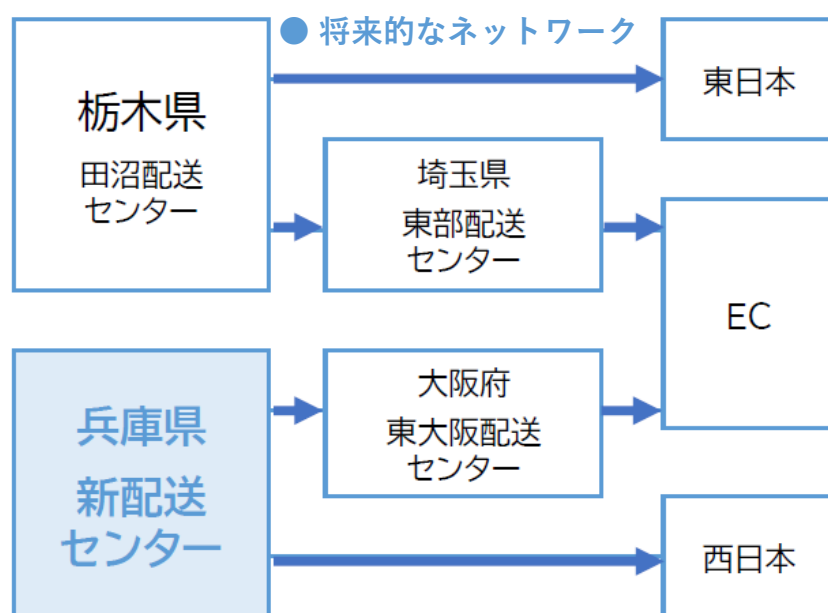
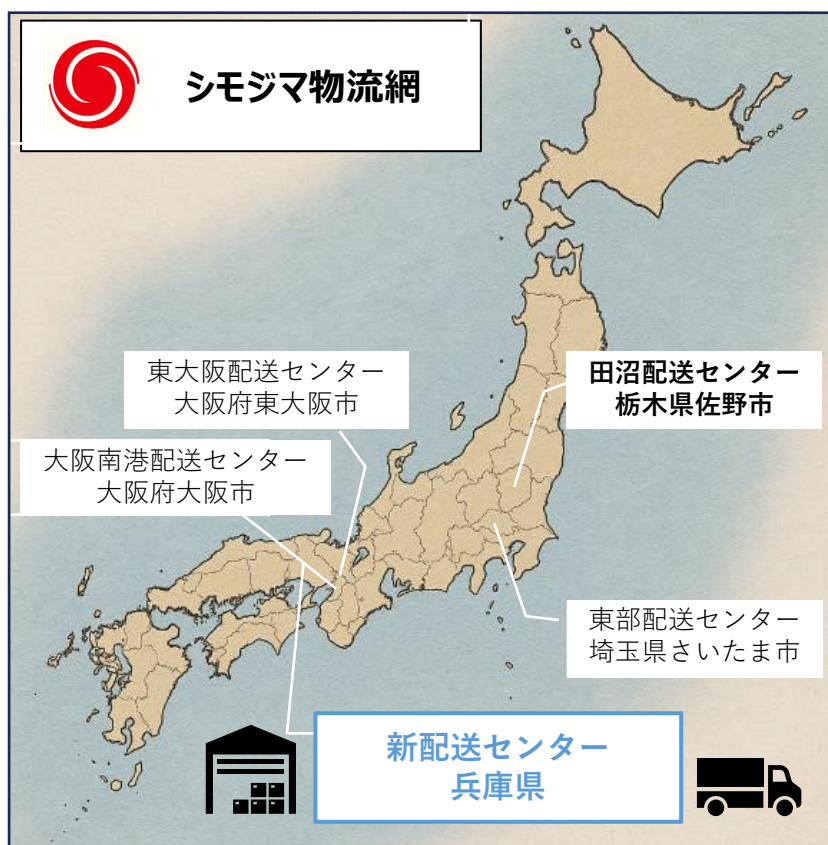
トピックス ①

西日本における新たなマザー配送センター建設に向けた3カ年計画

- シモジマは、西日本（予定地は兵庫県、未確定）に新たな配送センターを建設する3カ年計画を発表した。土地・建物・機械設備などを含めた総投資額は約150億円を見込んでおり、2028年3月の完成を目指している。資金は、自己資金および金融機関からの借入により賄う計画である。

設備投資の理由

- 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
- 増加する混載出荷に対応するため
- 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
- 東大阪配送センターでは、事業の成長を支える入出荷および保管能力を拡張するためのスペースが不足しているため



出所：同社機関投資家向けIR決算説明会資料より抜粋

トピックス ②

● ペーパーフードトレイ

スーパーの惣菜売場や外食産業のテイクアウトに最適な商品をラインナップ

● PFASフリー耐油紙（フライドポテト袋など）

有機フッ素化合物を含まない耐油性をもった包装資材を業界に先駆け商品化

● 水性コーティング（エコバーガー袋など）

PEラミネートを代替する新技術のコーティングによる包装資材を業界に先駆け商品化

● 再生原料（ポリ袋）

CO2削減効果のある再生原料を使用したポリ袋を展開

スーパーマーケット・トレードショー2025（会期：2月12日～14日、会場：幕張メッセ）に出展

- シモジマは2025年1月27日付のプレスリリースで、サステナブルな社会の実現に貢献するグループ会社を目指し、スーパーマーケット・トレードショー2025に出展、環境負荷を低減した包装資材を4つのテーマで提案するとした（詳細は左欄および下図「食品売り場のECO強化！」を参照）。サステナブルなペーパーフードトレイは様々な意匠登録出願を行っているほか、一枚成型カール紙、強度アップ、染み込み完全ガード、しっかり蓋締めなどの特徴を有する。
- **PFASフリー耐油紙**は、ワックス、ポリラミネート、有機フッ素化合物を使用せず、環境にも身体にも優しい。ペルフルオロアルキル化合物及びポリフルオロアルキル化合物（PFAS）は、1938年のテフロンが発見により、フッ素樹脂コーティングや耐熱性、撥油性、撥水性があり汚れや油脂を弾く製品を生産するため使用されるようになった。PFOSやPFOAなど多くのPFASは、半減期が長い難分解性有機汚染物質として発がん性があると考えられ、人体や環境に悪影響を及ぼすとされる。PFASは土壌中を移動し、魚類や野生生物内に生物濃縮され、経口摂取により人間の体内に吸収される。そのため、大手外食チェーンはPFASの使用を中止している。
- **水性コーティング**は、ポリエチレン（PE）ラミネートに代わる新環境配慮型コーティング技術である。水性コーティング紙は、紙素材の表面に水性のコーティング剤を塗布した環境に優しい包装資材であり、耐水性を高めると同時に、従来のプラスチックコーティングの必要性を低下させている。水性コーティングは、単なる2層コート表面層としてではなく、紙繊維と共に大部分が分解される。
- 再生資源の利用推進の一環として、**再生原料（ポリ袋）**のテーマのもと、同社は再生プラスチックペレット製のポリ袋を上市した。同社は、再生原料を使用した製品のCO2排出量について、原材料調達から生産までの比較で25%のCO2削減効果があると試算している。

水性コーティング（エコバーガー袋等）



トピックス ③

SHIMOJIMA
MALL



2025年3月31日時点

- シモジマオンライン
ショップの取扱商品数:
131万 SKU
- シモジマオンライン
ショップの登録人数:
881,000会員



Green
SHIMOJIMA

売上拡大施策：オンラインショップ、環境配慮型商品

- シモジマは、26/3期を見据えた売上拡大施策を打ち出した。通信販売（EC）部門は急成長しており、取り扱い商品数は2021年の3万点から2025年3月末時点には131万点に増加した。中期経営計画の目標では300万点としている。同社は、これまでの主な顧客層が小売業者や飲食店であった一方で、日本の人口動態を踏まえると新たな顧客層の開拓が必要であることを認識している。
- **再生原料**などを使用した環境配慮型商品の開発に注力する中、観光業および水産業を新たな開拓業種として取り組んでいくとした。**具体的には、観光業界では宿泊施設に再生原料を使用したアメニティやランドリーバッグを提案、水産業では、破棄物を回収して再生するアップサイクルに着目し、漁網やカキの殻を原料にした商品開発を進めている。**
- 脱プラスチックの動きは、環境保護の観点から注目度および重要度が高まっている。2021年6月に成立した「プラスチック資源循環促進法」に基づき、レジ袋の有料化に続いて、コンビニスプーンに代表される使い捨てカトラリー（スプーン・フォーク・ナイフ）やストロー、マドラーなどのプラスチック製品が使用削減の対象となり、対応・対策が求められるようになった。飲食店やスーパー、キッチンカーなどにおける対面販売のテイクアウトだけでなく、需要が増加中のネット通販や宅配、デリバリーでの提供も規制の対象となるため、飲食に関わる事業者には影響が大きいものとなるだろう。**木製、紙製、バイオマスプラスチック製のカトラリーは、プラスチック製カトラリーの代替素材製品であり、使用削減の対象外である。シモジマの脱プラスチックカトラリーは業界最大級の豊富なラインナップを誇っている。**
- **PFASフリー耐油紙**は、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である。PFASフリー耐油紙は、フッ素系耐油紙とほぼ同等の耐油性を有し、油を含む食品の包装に適している。**シモジマは、この分野のパイオニアとして製品ラインアップを増やし、販売活動を強化している。**

環境配慮型商品の開発

SKU %	FY23/3 実績	FY24/3 実績	FY25/3 実績
同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

出所：同社決算説明資料よりSIR作成。



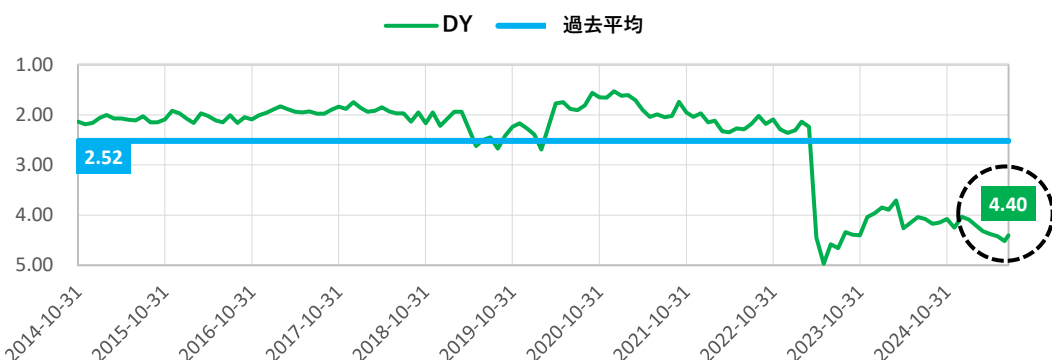
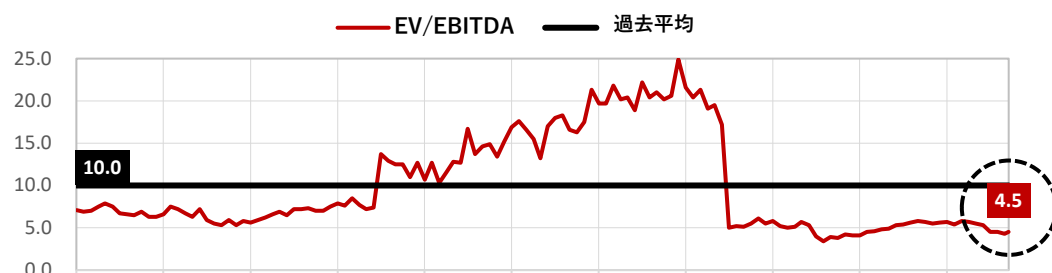
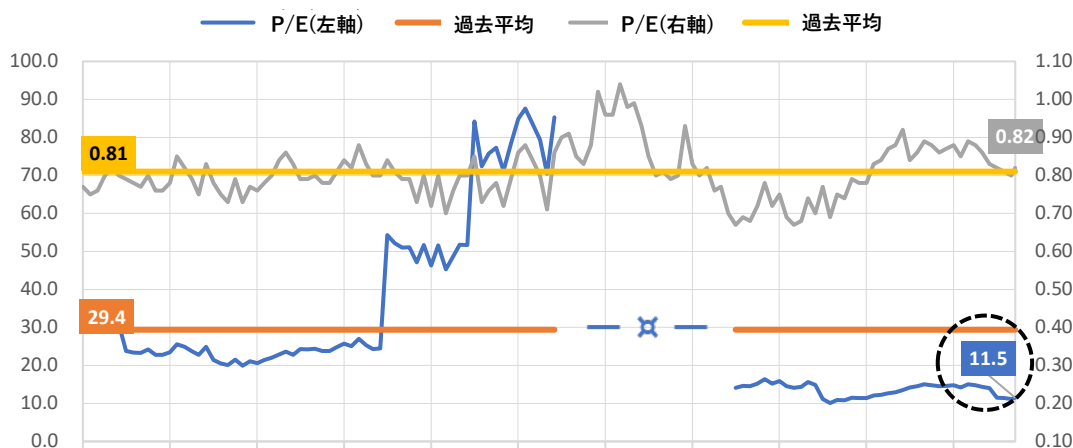
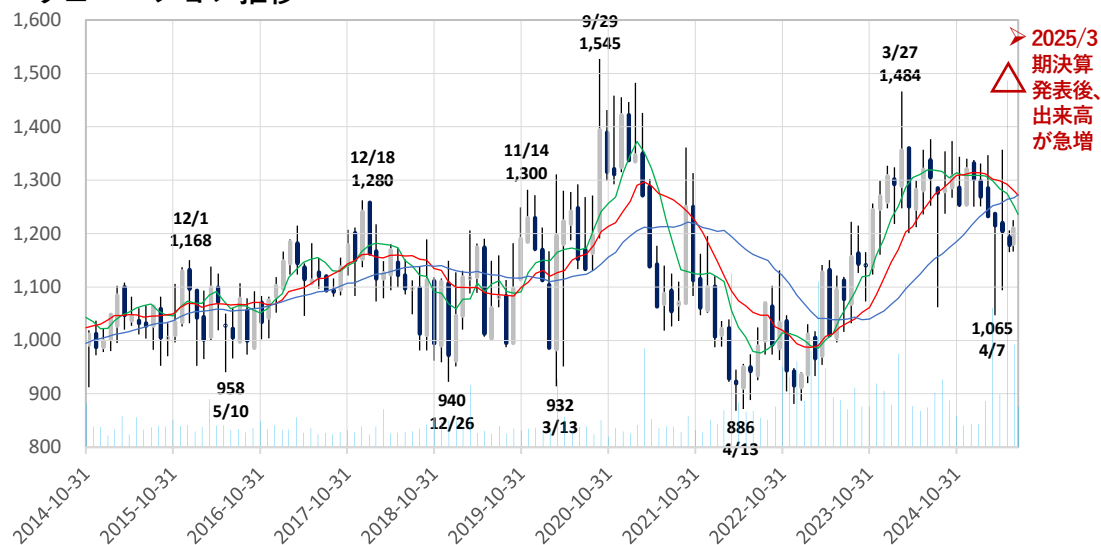
パフォーマンスとバリュエーション: SESSA スマートチャート

- ✓ 現在のPERは11.5倍で、過去の平均を61%下回っており、収益性の急回復を反映している。PBRは過去平均の水準付近で取引されているが、これは1倍未満のPBRを改善しようとする経営努力を反映している。
- ✓ 過去平均を55%下回るEV/EBITDAは、過去2期における収益性の顕著な改善をさらに反映している。また、配当利回りは過去平均を74%上回る4.40%で推移しており、PERとEV/EBITDAも過去最低水準であることは、注目すべきバリュエーションであり魅力的な投資機会を提示しているとSIRは考える。



Analyst's view

10年間の月次株価・6ヶ月/12ヶ月/24ヶ月の移動平均・出来高・バリュエーション推移



出所：SPEEDAの株価データベースよりSIR作成。バリュエーションはLTMおよび会社予想に基づく。
注：21/3期および22/3期のPERデータは、21/3期の当期純損失および22/3期の親会社株主に帰属する当期利益（微益）から異常値を除外し、視覚的に見やすくするために省略。



Analyst's view

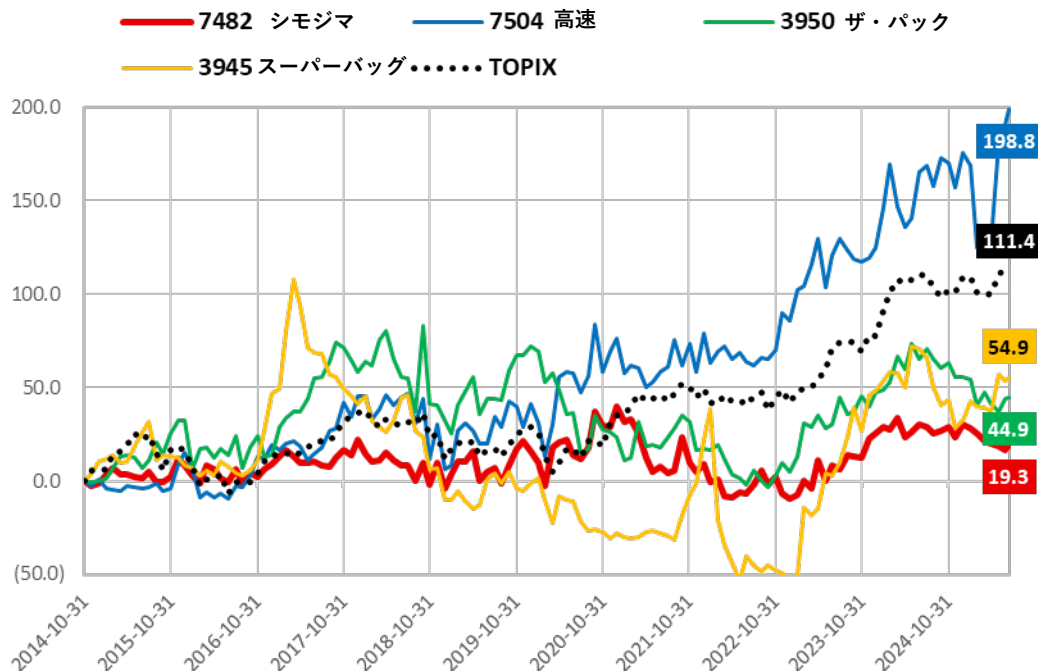
✓ 同業他社と下記8つの指標で比較した表:

- 事業規模 (売上高)
- 成長率 (前年比)
- 利益率 (営業利益率)
- 生産性 (1人当たり)
- 効率性 (ROE、ROIC)
- レバレッジ (自己資本比率)
- バリュエーション (PER、PBR、EV/EBITDA)
- 株主還元 (配当性向)

✓ シモジマが利益率の回復 (P1のグラフ参照) を伴う新たな成長段階に移り、且つ、同業他社の中で最も高い配当性向の株主還元政策を採用したものの、株価の反応は鈍い。

✓ 今後、現在の83%と高い水準の自己資本比率を鑑み、財務レバレッジを効かすことで、ROE/ROICをさらに引き上げることは容易であり、経営陣は適時検討しているようである。

10年間の月次相対株価 (同業他社との比較)



出所: SPEEDAの株価データベースよりSIR作成。2024/10/25終値に基づく。

主要財務指標および主な競合他社のバリュエーション比較

単位	7504-P 高速	3950-P ザ・パック	7482-P シモジマ	3945-S スーパーバッグ
百万円	FY25/3 (実績)	FY24/12 (実績)	FY25/3 (実績)	FY25/3 (実績)
人、%、回	FY26/3 (会予)	FY25/12 (会予)	FY26/3 (会予)	FY26/3 (会予)
本社	仙台	大阪	東京	東京
連結従業員数	1,120	1,196	842	389
親会社の従業員数	701	882	634	340
売上高 (実績)	115,915	101,461	60,680	27,579
YoY	9.1	3.8	5.0	2.8
売上高 (会予)	124,000	105,000	63,500	29,300
YoY	7.0	3.5	4.6	6.2
従業員1人あたりの売上高 (実績)	103.5	84.8	72.1	70.9
営業利益 (実績)	4,532	8,009	2,986	901
YoY	7.2	3.4	(8.5)	(12.8)
営業利益 (会予)	4,850	8,300	3,575	1,110
YoY	7.0	3.6	19.7	23.1
営業利益率 % (実績)	3.9%	7.9%	6.0%	3.3%
営業利益率 % (会予)	3.9%	7.9%	5.8%	3.8%
自己資本比率 (実績)	65.0%	72.1%	83.9%	32.3%
ROE (実績)	9.0%	8.7%	6.0%	22.1%
ROIC (実績)	8.1%	7.1%	5.8%	10.7%
配当性向 (実績)	30.1%	35.4%	60.4%	15.9%
配当性向 (見込)	62.0%	35.3%	50.5%	18.1%
DOE (実績)	2.7%	3.1%	3.6%	3.5%
時価総額	58,333	66,207	29,039	4,257
株価 (円)	2,779	1,109	1,228	2,525
PER (会予)	14.8	9.6	11.5	4.2
EV/EBITDA (会予)	7.9	4.0	4.5	2.9
PBR (LTM)	1.36	0.85	0.82	0.79
DY (会予)	4.17%	3.73%	4.40%	4.36%

出所: 各社決算短信及び有価証券報告書よりSIR作成。

注: 株価はSPEEDAデータベースに基づく、2025年7月16日時点の終値。

シモジマグループの業績は明らかに新たな成長段階へ

● 下表の10年間の推移では、コロナ禍後の新たな成長フェーズに突入した同社グループの売上高成長率と収益性の変化を示している。2014/3期から19/3期までの最初の5年間のうち3年は売上減となり、5年CAGRは-0.7%、営業利益も5年間のうち3年は減益となり、5年CAGRは-19.6%であった。19/3期から24/3期までの5年間では、売上高が減少したのは21/3期（コロナ禍時）のみで、**5年CAGRは3.9%、営業利益は5年CAGR37.2%であった**。配当金総額の5年CAGRは、最初の5年間で0.1%であったのに対し、その後は**18.4%**であった。

シモジマ 連結財務ハイライトと主要指標

JPY mn, % [J-GAAP]	FY15/3	FY16/3	FY17/3	FY18/3	FY19/3	FY20/3	FY21/3	FY22/3	FY23/3	FY24/3	5年間-1	5年間-2	FY25/3	FY26/3
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	CAGR	CAGR	act	会予
Net sales	47,431	48,278	46,996	46,965	47,696	48,254	47,100	48,063	55,028	57,794	-0.7	3.9	60,680	63,500
YoY	-3.9	1.8	-2.7	-0.1	1.6	1.2	-2.4	2.0	14.5	5.0			5.0	4.6
販売チャネル別														
●営業販売	34,307	35,242	33,959	34,423	35,475	35,991	34,117	34,322	38,708	40,580			42,703	
YoY	(1.5)	2.7	(3.6)	1.4	3.1	1.5	(5.2)	0.6	12.8	4.8	0.4	2.7	5.2	
●店舗販売	13,124	13,036	13,037	12,587	12,245	11,968	11,163	10,834	11,315	11,362			11,435	
YoY	-9.7	-0.7	0.0	-3.5	-2.7	-2.3	-6.7	-2.9	4.4	0.4	-3.4	-1.5	0.6	
●通信販売 (EC)	—	—	—	—	—	—	1,971	2,906	5,005	5,851			6,541	
YoY							—	47.4	72.2	16.9	—	—	11.8	
商品セグメント別														
●化成品・包装資材	25,160	25,775	25,076	25,385	25,941	26,408	25,545	26,948	31,836	34,166			36,494	
YoY	-2.1	2.4	-2.7	1.2	2.2	1.8	-3.3	5.5	18.1	7.3	0.2	5.7	6.8	
●店舗用品	12,959	12,898	12,438	12,141	12,449	12,494	13,248	12,084	13,193	13,475			14,188	
YoY	-4.6	3.1	-1.3	-0.5	-1.4	0.5	-11.2	8.7	10.7	1.6	-0.9	1.8	5.3	
●紙製品	9,311	9,603	9,481	9,438	9,306	9,351	8,306	9,030	9,998	10,153			9,997	
YoY	-4.6	3.1	-1.3	-0.5	-1.4	0.5	-11.2	8.7	10.7	1.6	-0.9	1.8	-1.5	
売上総利益	14,586	15,056	15,259	15,260	14,807	15,313	15,061	14,971	17,543	19,173	-0.6	5.3	19,436	
売上総利益率 %	30.8%	31.2%	32.5%	32.5%	31.0%	31.7%	32.0%	31.1%	31.9%	33.2%			32.0%	
販売費及び一般管理費	13,233	13,468	13,402	13,725	14,137	14,807	14,786	14,927	15,531	15,910	1.2	2.4	16,449	
売上高比率	27.9%	27.9%	28.5%	29.2%	29.6%	30.7%	31.4%	31.1%	28.2%	27.5%			27.1%	
減価償却費	977	931	837	751	708	770	942	923	1,037	1,078			1,131	
EBITDA (営業利益 + 減価償却費)	2,330	2,518	2,693	2,285	1,378	1,275	1,217	967	3,048	4,340	-14.5	25.8	4,117	
営業利益	1,353	1,587	1,856	1,534	670	505	275	44	2,011	3,262	-19.6	37.2	2,986	3,575
YoY	-32.0	17.3	17.00	-17.3	-56.3	-24.6	-45.5	-84.00	45.7x	62.2			-8.5	19.7
営業利益率 %	2.9%	3.3%	3.9%	3.3%	1.4%	1.0%	0.6%	0.1%	3.7%	5.6%			4.9%	5.6%
経常利益	1,653	1,690	2,059	1,785	872	732	552	380	2,388	3,623	-16.3	33.0	3,303	3,800
法人税等合計	666	679	658	615	333	339	26	167	898	1,154			938	2,500
当期純利益	813	1,051	1,197	1,094	513	331	-331	86	1,542	2,372	-16.6	35.8	2,088	
百万円、%														
[J-GAAP]	FY15/3	FY16/3	FY17/3	FY18/3	FY19/3	FY20/3	FY21/3	FY22/3	FY23/3	FY24/3	10年間	5年間	FY25/3	FY26/3
	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	実績	CAGR	CAGR	実績	CE
総資産	38,042	38,461	39,370	39,971	39,595	39,365	38,293	37,756	40,023	43,407	0.8	1.9	41,843	
株主資本合計	31,395	31,691	32,691	33,420	33,039	32,812	32,173	31,565	32,616	34,690	1.3	1.0	35,109	
株主資本比率	82.5%	82.4%	83.0%	83.6%	83.4%	83.4%	84.0%	83.6%	81.5%	79.9%			83.9%	
配当金総額	523	515	515	516	511	627	511	511	512	1,190	0.1	18.4	1,261	
DOE (年間配当総額/ 株主資本)	1.7%	1.6%	1.6%	1.6%	1.5%	1.9%	1.6%	1.6%	1.6%	3.5%			3.6%	
当期純利益	813	1,051	1,197	1,094	513	331	-331	86	1,542	2,372	-16.6	35.8	2,088	
配当性向	64.3%	49.0%	43.0%	47.2%	99.6%	189.4%	NM	594.2%	33.2%	50.2%			60.4%	50.5%
ROE (当期純利益/ 平均自己資本)	2.6%	3.3%	3.7%	3.3%	1.5%	1.0%	-1.0%	0.3%	4.8%	7.0%			6.0%	
NOPAT (営業利益- 法人税等)	687	908	1,198	919	337	166	249	-123	1,113	2,108	-20.3	44.3	2,048	
投下資本 (IBD + 純資産)	32,155	32,470	33,410	34,151	33,673	33,609	32,839	32,221	33,104	35,180	1.2	0.9	35,718	
・有利子負債	738	731	649	646	531	681	614	599	425	424	-6.4	-4.4	540	
・純資産	31,417	31,739	32,761	33,505	33,142	32,928	32,225	31,622	32,679	34,756	1.3	1.0	35,178	
ROIC (NOPAT / 平均投下資本)	2.1%	2.8%	3.6%	2.7%	1.0%	0.5%	0.7%	-0.4%	3.4%	6.2%			5.8%	

出所：同社決算短信、有価証券報告書、決算説明資料よりSIR作成。 注：当期純利益＝親会社株主に帰属する当期純利益

LEGAL DISCLAIMER

ディスクレーマー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a
info@sessapartners.co.jp