

# Go forward

化学のコーディネーターが挑む  
新たな成長領域

 **ソーダニッカ株式会社**

東証プライム  
市場

**8158**

1. ソーダニッカについて
2. 成長戦略
3. 株主還元

## 本日のアジェンダ

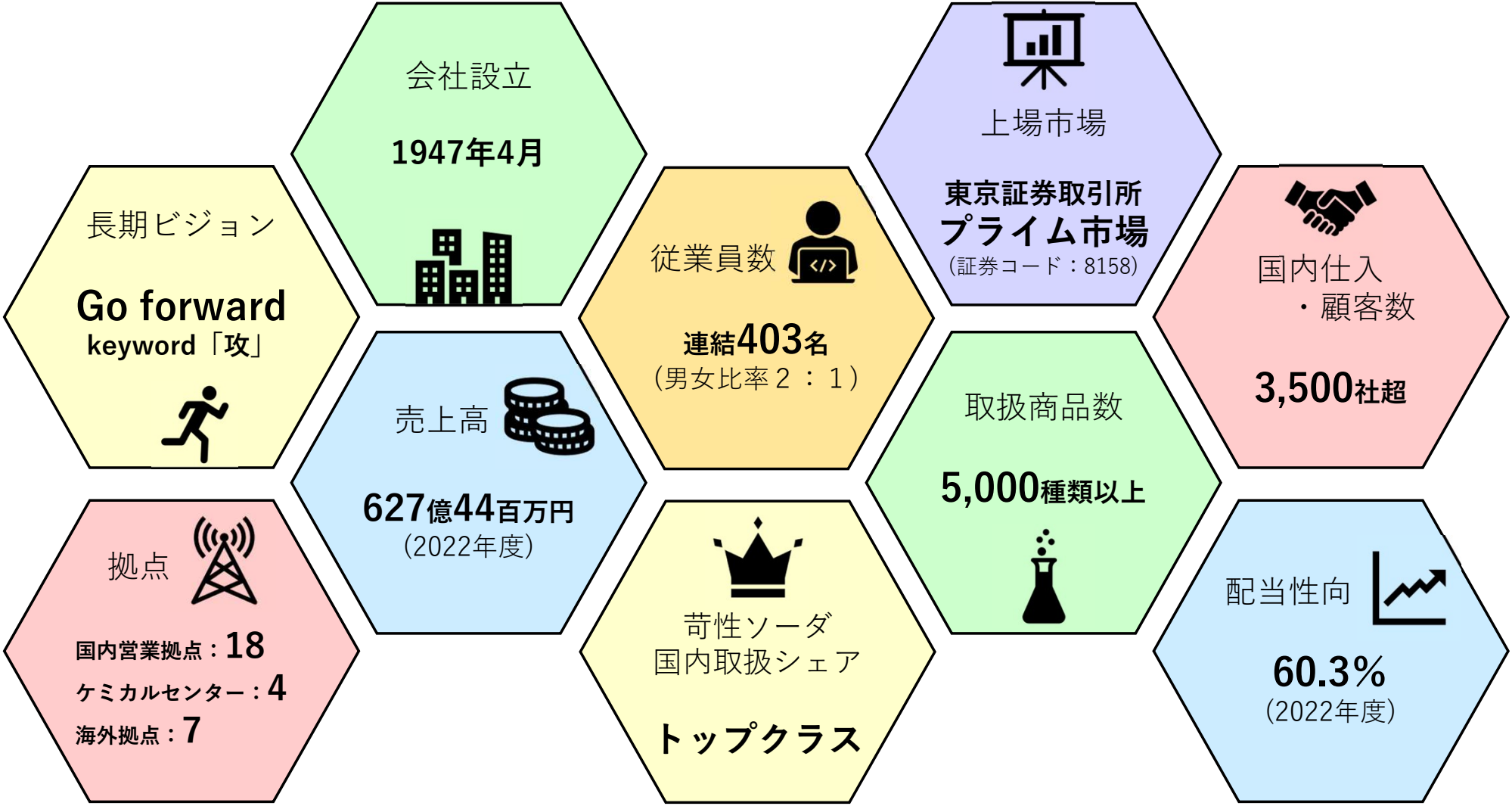
1. ソーダニッカについて
2. 成長戦略
3. 株主還元



はじめまして、  
私たち、ソーダニッカと申します



会社概要



## 主力商品：苛性ソーダ①

【化学名】  
水酸化ナトリウム  
(化学式：NaOH)

【特性】  
強いアルカリ性

- 【主な用途】
- ・ 排水の中和(pH調整)
  - ・ 紙や洗剤の製造に  
直接添加 等

船や  
タンクローリーで  
輸送します





主力商品：苛性ソーダ②

排ガスの中和



化学品



水道水



苛性ソーダ国内取扱シェア

トップ  
クラス



紙製品



食品添加物



日用品



SODANIKKA CO.,LTD.

成り立ち

晒粉販売(株) 1932年10月設立  
日本アンモニア法曹達販売(株) 1932年12月設立

曹達工業薬品配給(株)  
1942年3月設立

曹達工業薬品統制(株)  
1944年3月改組

(前身)

曹達販売(株)  
ソーダ製品を国内に  
一手販売していた会社  
1946年4月改組  
1947年3月解散

曹達商事(株)  
1947年4月設立

ソーダ商事(株)  
1970年に改称

新日化産業(株)  
1946年11月設立

販社 1社  
1946年7月設立

戦後より化学品の安定供給に貢献し、  
産業発展に寄与してまいりました

1979年4月合併  
ソーダニッカ(株)



## 沿革①

### 1947年～1960年代

1947年	<ul style="list-style-type: none"> <li>東京都中央区日本橋に曹達商事株式会社を設立 資本金18万円</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>小樽出張所（現北海道支店）開設</li> <li>名古屋出張所（現名古屋支店）開設</li> <li>化学工業品の販売、並びに同薬品メーカー向け諸資材・容器の販売を開始</li> </ul>	
1948年	<ul style="list-style-type: none"> <li>大阪出張所（現関西支社）開設</li> <li>静岡出張所（現静岡営業所）開設</li> <li>苛性ソーダを積み出す専用鉄道タンク車（旧国鉄戦災私有貨車両のリサイクル）を東洋レーヨン株式会社（現東レ株式会社）から3台導入し、私有貨車として活用</li> </ul>	
1953年	<ul style="list-style-type: none"> <li>仙台営業所（現仙台支店）開設</li> </ul>	
1955年	<ul style="list-style-type: none"> <li>小倉営業所（現福岡支店）開設</li> <li>宇部営業所開設</li> </ul>	
1958年	<ul style="list-style-type: none"> <li>高松連絡所（現四国支店）開設</li> <li>有機部門を新設</li> <li>本格的に有機薬品類の販売を開始</li> </ul>	
1968年	<ul style="list-style-type: none"> <li>工事部門を新設</li> <li>本格的に化学工業設備等の設計／施工開始</li> </ul>	

### 1970年～1980年代

1970年	<ul style="list-style-type: none"> <li>社名 曹達商事株式会社をソーダ商事株式会社と改称</li> <li>釧路駐在員事務所開設</li> </ul>	
1972年	<ul style="list-style-type: none"> <li>富士ケミカルセンター開設</li> </ul>	
1975年	<ul style="list-style-type: none"> <li>苫小牧出張所（現北海道支店）開設</li> </ul>	
1979年	<ul style="list-style-type: none"> <li>新日化産業株式会社と合併し、社名をソーダニッカ株式会社と改称</li> <li>広島営業所（現広島支店）開設</li> </ul>	
1981年	<ul style="list-style-type: none"> <li>広島大野ケミカルセンター開設</li> </ul>	
1983年	<ul style="list-style-type: none"> <li>三島出張所（現四国支店）開設</li> </ul>	
1984年	<ul style="list-style-type: none"> <li>株式会社エス・エヌサービス（連結子会社）を設立</li> <li>仙台七ヶ浜ケミカルセンター開設</li> </ul>	
1986年	<ul style="list-style-type: none"> <li>公募により資本金13億1,600万円に増資</li> <li>東京証券取引所市場第二部上場</li> </ul>	
1989年	<ul style="list-style-type: none"> <li>釧路ケミカルセンター開設</li> </ul>	



## 沿革②

### 1990年～2000年代

1991年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ジャカルタ駐在員事務所開設</li> <li>・公募により資本金37億6,250万円に増資</li> <li>・東京証券取引所市場第一部上場 記念のテレファンカードを発行</li> </ul>	
2003年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・上海駐在員事務所開設</li> </ul>	
2006年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・中国に曹達日化商貿（上海）有限公司（連結子会社）を設立</li> </ul>	
2008年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・本社移転 古川ビルから日本橋フロント（現住所）へ</li> </ul>	 
2009年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・東京証券取引所市場第一部の貸借銘柄選定</li> </ul>	

### 2010年～

2012年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・インドネシアにPT. SODA NIKKA INDONESIA（連結子会社）を設立</li> <li>・長期ビジョン“For Innovation 2014”スタート</li> </ul>	
2013年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社エス・エヌロジスティクス（連結子会社）を設立</li> </ul>	
2014年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社日本包装を連結子会社化</li> <li>・ベトナムにSODA NIKKA VIETNAM CO., LTD.（連結子会社）を設立</li> </ul>	
2015年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・モリス株式会社を連結子会社化</li> </ul>	
2016年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・株式会社日進を連結子会社化</li> <li>・株式会社エス・エヌサービスと株式会社エス・エヌロジスティクスが合併し、社名をソーダニッカビジネスサポート株式会社（連結子会社）と改称</li> <li>・長期ビジョン“Go forward”スタート</li> </ul>	
2020年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・本社事務所 大型レイアウト変更</li> </ul>	
2021年	<ul style="list-style-type: none"> <li>・有限会社野津善助商店を連結子会社化</li> </ul>	



### 【経営理念】

時代を先取りする積極的経営を旨とし、  
信用維持を第一に新しい価値の創造を通じて社会に貢献し、  
人々の文化生活の向上に資する商品、サービスの提供を図る

### 【MISSION】

“社会と化学のコーディネーター”として取引先・地域社会とともに社会課題を解決する

### 【VISION】

***Go forward***

化学・機能製品に関する商品からサービスまでのあらゆる機能を備え、  
顧客と社会が抱える課題の解決に貢献する企業





## 化学品事業

主として**無機薬品**、**有機薬品**を化学、紙パルプ、食品・洗剤、官公庁などの様々な市場へ販売しています。

## 3つの事業領域 を展開



## 機能材事業

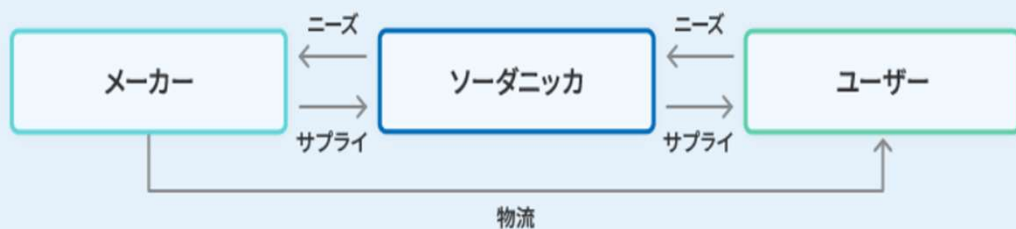
主として**合成樹脂**、**機器・材料**を食品、樹脂加工、電機などの様々な市場へ販売しています。

## その他事業

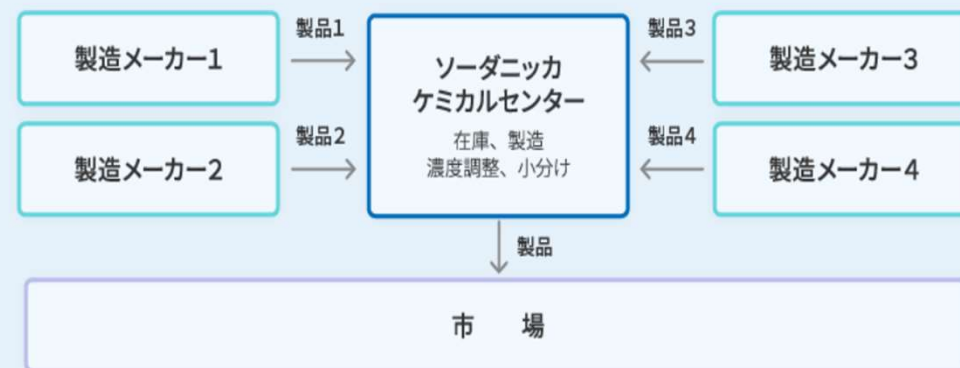
グループ会社による事業を行っています。



## 基本的ビジネスモデル

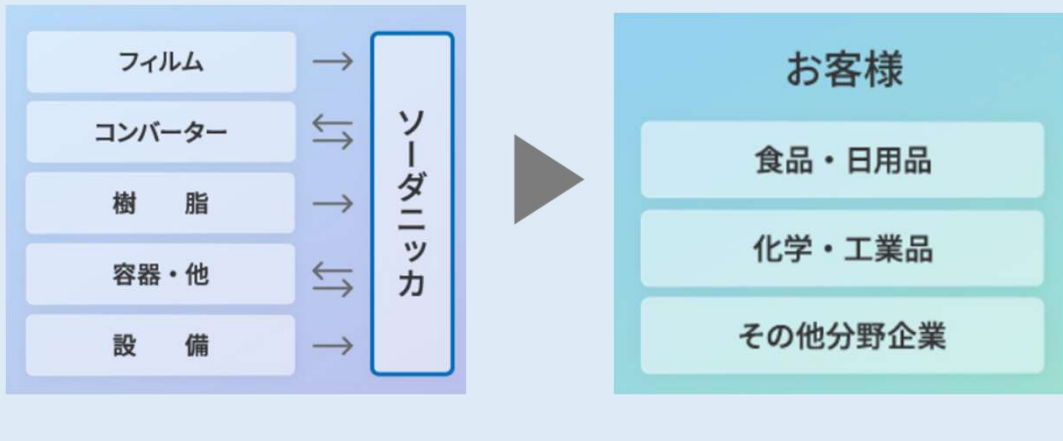


## ケミカルセンタービジネスモデル



大小多くの得意先が立地し、多様なニーズが求められる地域では、  
当社のケミカルセンターを利用し  
**在庫機能、製造、濃度調整、小分け**などを行っている

## パッケージ・トータルビジネスモデル



パッケージに関わるサプライチェーンの川上から川下まで幅広くご提案できる



◀グループ会社：(株)日本包装

日本包装が持つ製造機能  
×ソーダニッカの商社機能

環境配慮型フィルム▼



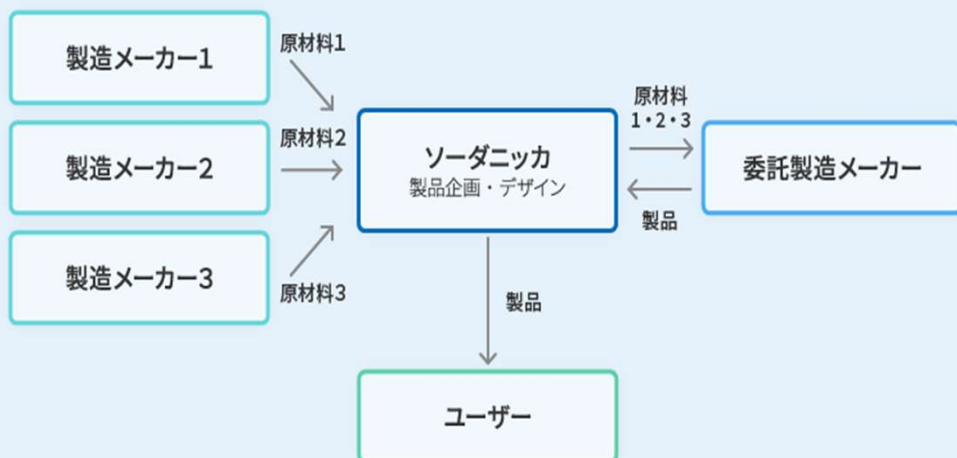
石灰石、植物由来樹脂を含有する  
環境配慮型フィルムを取り扱う







## 加工販売ビジネスモデル



当社が製品の仕様を定め、  
それに従い原材料を調達し  
製造をメーカーに委託するビジネスモデル

DR.APATITE ×  ソーダニッカ株式会社

Dr.アパタイト株式会社

ソーダニッカ株式会社



『汚れを落とし再生する』  
新生薬用メソッド



SODANIKKA CO.,LTD.

事業概要④：その他事業

# グループ会社による事業を展開

【海外拠点】

中国  
(上海)



曹達日化商貿(上海)有限公司

インドネシア  
(ジャカルタ)



PT. SODANIKKA INDONESIA

ベトナム  
(ホーチミン)



SODANIKKA VIETNAM CO., LTD.

【国内子会社】

会社名	事業内容
ソーダニッカビジネスサポート株式会社	福利厚生施設管理等の委託業務、倉庫・運送業
株式会社日本包装	合成樹脂フィルムの印刷、ラミネート、スリット、製袋及び販売事業
モリス株式会社	化学品、合成樹脂、電機製品付属品等の輸出入業務、海外進出企業に対するコンサルティング業務
株式会社日進	合成樹脂の仕入・販売
有限会社野津善助商店	工業薬品、醸造資材器具の製造・販売、各種食料品の原料資材の販売



◀ (有)野津善助商店

< 事業内容 >  
 ・ 化学品、機能樹脂製品、包装材料、木材製品等の取引  
 ・ 日本と各国間の輸出入取引



ソーダニツカの強みは  
「顧客基盤とコーディネート力」



# 「顧客基盤」

国内仕入先・顧客数  
**3,500社超**



## 安定した 需要供給網



## 豊富な 取り扱い人材

毒劇取扱責任者  
**154**/288名



## 充実の 取扱商品数

取扱商品数  
**5,000**種類





# ソーダニッカの強み①「顧客基盤」

- ✓ 全国に充実した拠点網を持ち、お客様のニーズに素早く対応できる体制を構築
- ✓ アジア3カ国に事業所・子会社を置き、海外取引のニーズにも対応

- 国内事業所
- ケミカルセンター
- 海外事業所
- 国内子会社
- 海外子会社



**【営業事業所】**  
国内：10カ所  
海外：2カ所

**【子会社】**  
国内：5社  
海外：3社

**【ケミカルセンター】**  
4カ所

# 「コーディネート力」

国内仕入先・顧客数  
**3,500社超**



**顧客の  
課題発見力**



**ニーズを  
形にする提案力**

包装資材  
(フィルム)の  
**一貫した企画・製造**



**化学に対する  
知見とノウハウ**

創業  
**70年**以上







# 決算概況




## 原燃料価格の上昇や円安に対して速やかに対応し、前期比で大幅な増収増益を達成

- 売上高 : 化学品・機能材事業共に各商品の価格改定、新規案件の受注等が期を通じて売上に寄与
- 営業利益 : 売上総利益の増加、販管費の増加抑制により前期比+39.0%増益
- 当期純利益 : 経常利益の増加により前期比+10.2%の増益、2期連続で過去最高益を更新

単位：百万円

	2022/3月期	2023/3月期	増減額	増減率
売上高	55,508	62,744	+7,236	+13.0%
売上総利益	7,324	8,322	+998	+13.6%
販売費及び一般管理費	6,071	6,581	+510	+8.4%
営業利益	1,252	1,741	+489	+39.0%
経常利益	1,553	2,131	+579	+37.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,367	1,506	+139	+10.2%



主なセグメントの状況：化学品事業 

素材産業、食品業界、エレクトロニクス業界及び日用品業界で需要増、価格改定の動き

	2022/3月期	2023/3月期	増減額	増減率
売上高	36,091	41,796	+ 5,705	+ 15.8%
セグメント利益	2,500	2,976	+ 476	+ 19.0%
利益率	6.9%	7.1%	-	-

- 商品価格改定に加え、供給制約の緩和、中期経営計画への取組効果等から、各種商品取引が増加
- 苛性ソーダをはじめとする無機薬品は、素材産業、食品業界、エレクトロニクス業界向け等に好調に推移
- 界面活性剤の日用品業界向け販売シェアの拡大等、有機薬品も好調に推移

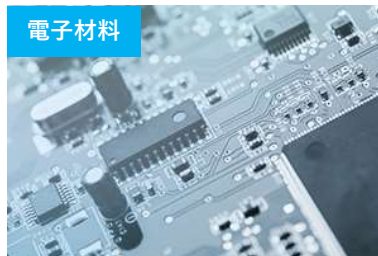
無機・有機薬品



日用品



電子材料



## 全般的な稼働の堅調さ、環境配慮型商品の販売推進等により増益

	2022/3月期	2023/3月期	増減額	増減率
売上高	12,662	<b>13,591</b>	+928	+7.3%
セグメント利益	623	<b>757</b>	+134	+21.5%
利益率	4.9%	<b>5.6%</b>	-	-

- 複合フィルムは環境配慮型の高付加価値商品の販売推進や各商品の価格改定等から取引が増加
- ポリエチレン樹脂は食品業界や樹脂加工業界の需要が回復する中、販売シェアが拡大し取引が増加
- 物流容器は新規案件の受注により取引が大幅に増加

合成樹脂



包装関連



環境関連



厳しい事業環境が想定される中で、  
 新たな成長軌道をつくるための「変革」に取り組み、増収増益を目指す

- 物価高による個人消費の回復遅れや海外経済の減速による輸出減少等のリスクあり
- 資源コスト上昇による生産活動の縮小リスクもあるが、取り組んできた新たなビジネスモデルの育成でカバー

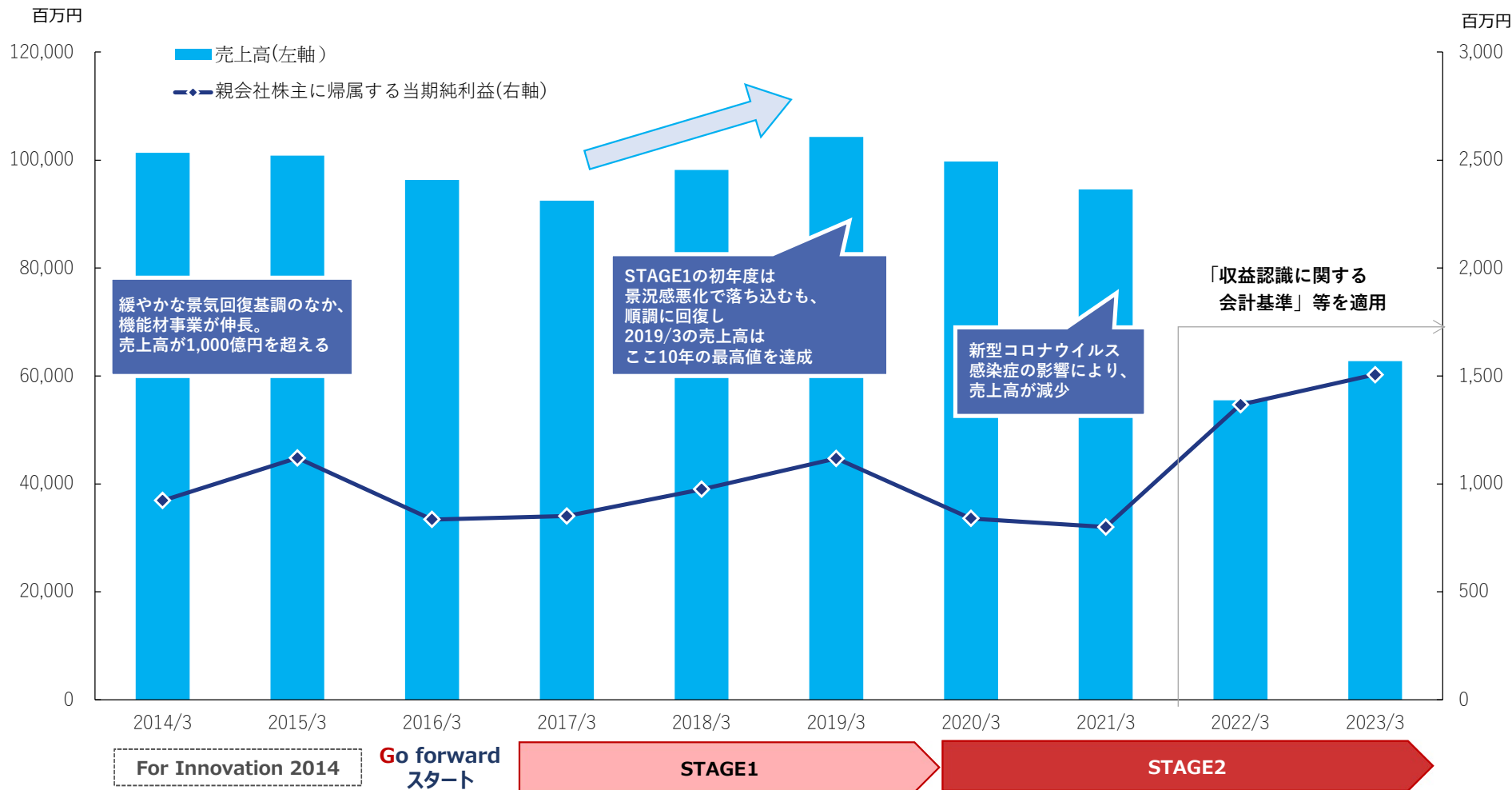
単位：百万円

	2023/3月期 実績	2024/3月期 予想 (伸長率)	2024/3月期 第1四半期実績 (進捗率)
売上高	62,744	65,300 (4.1%)	15,566 (23.8%)
営業利益	1,741	1,850 (6.3%)	538 (29.1%)
経常利益	2,131	2,180 (2.3%)	723 (33.2%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,506	1,600 (6.2%)	509 (31.8%)



## 過去10年間の業績トレンド

# 景気変動の中、業績は安定的に推移





## 本日のアジェンダ

1. ソーダニッカについて
2. 成長戦略
3. 株主還元

# Go forward

化学・機能製品に関する  
商品からサービスまでのあらゆる機能を備え、  
顧客と社会が抱える課題の解決に貢献する企業

「事業価値」「社会価値」  
双方の向上の実現



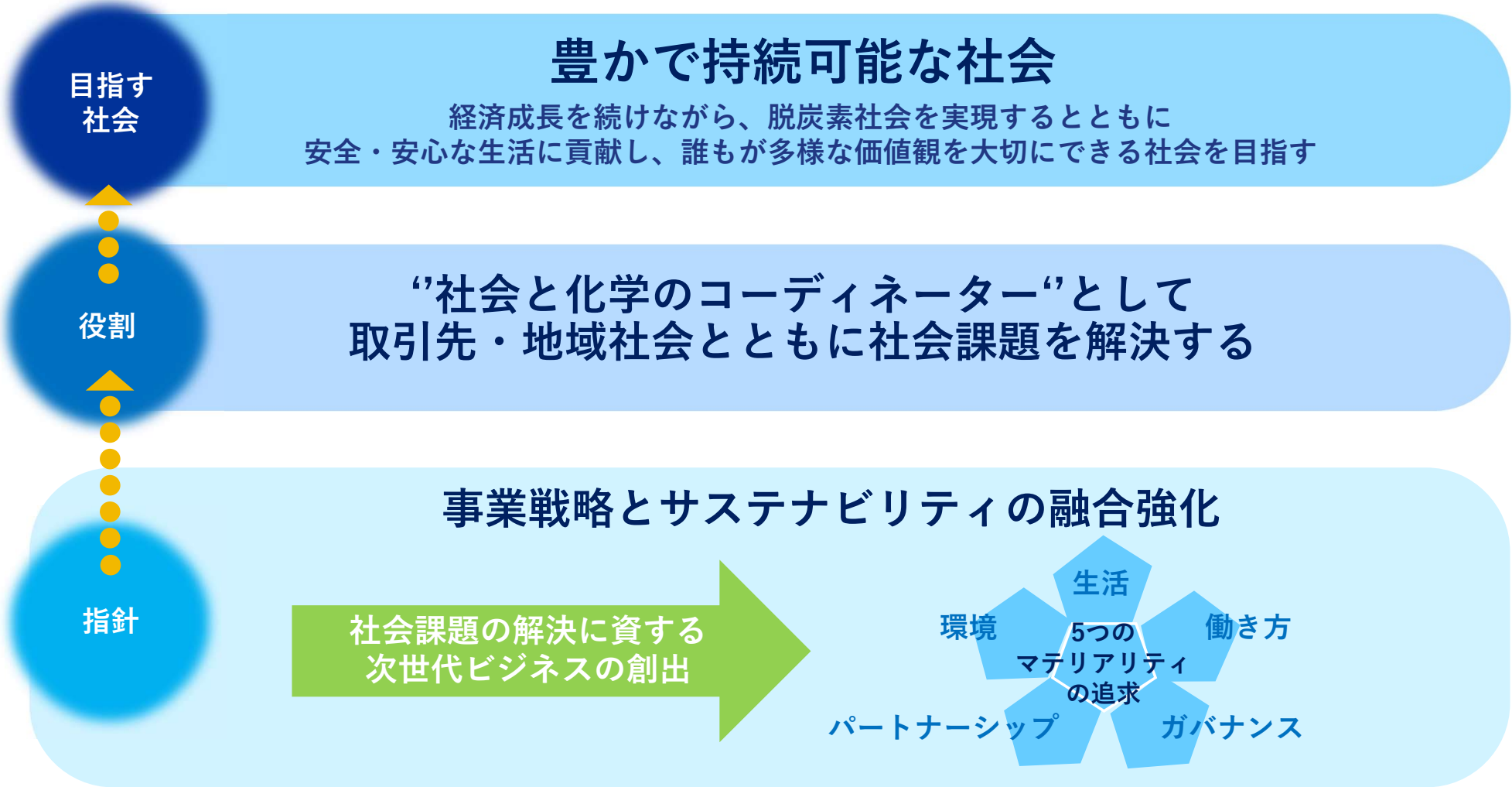
2025

New Goal  
2030

「社会課題解決」を経営の根幹に据え、  
新たな成長軌道をつくるため、**期間を再設定**



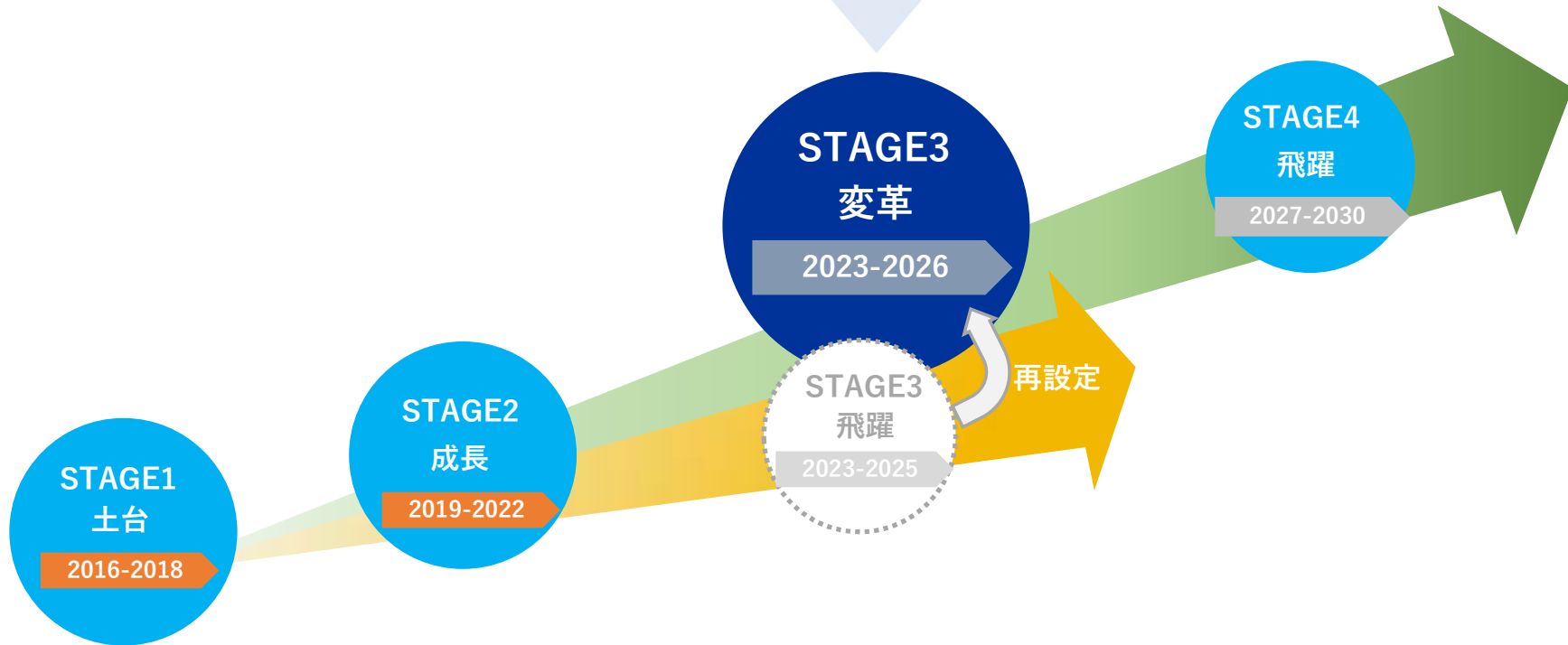
長期ビジョン：「目指す社会」と「役割」



新中期経営計画：Go forward STAGE3

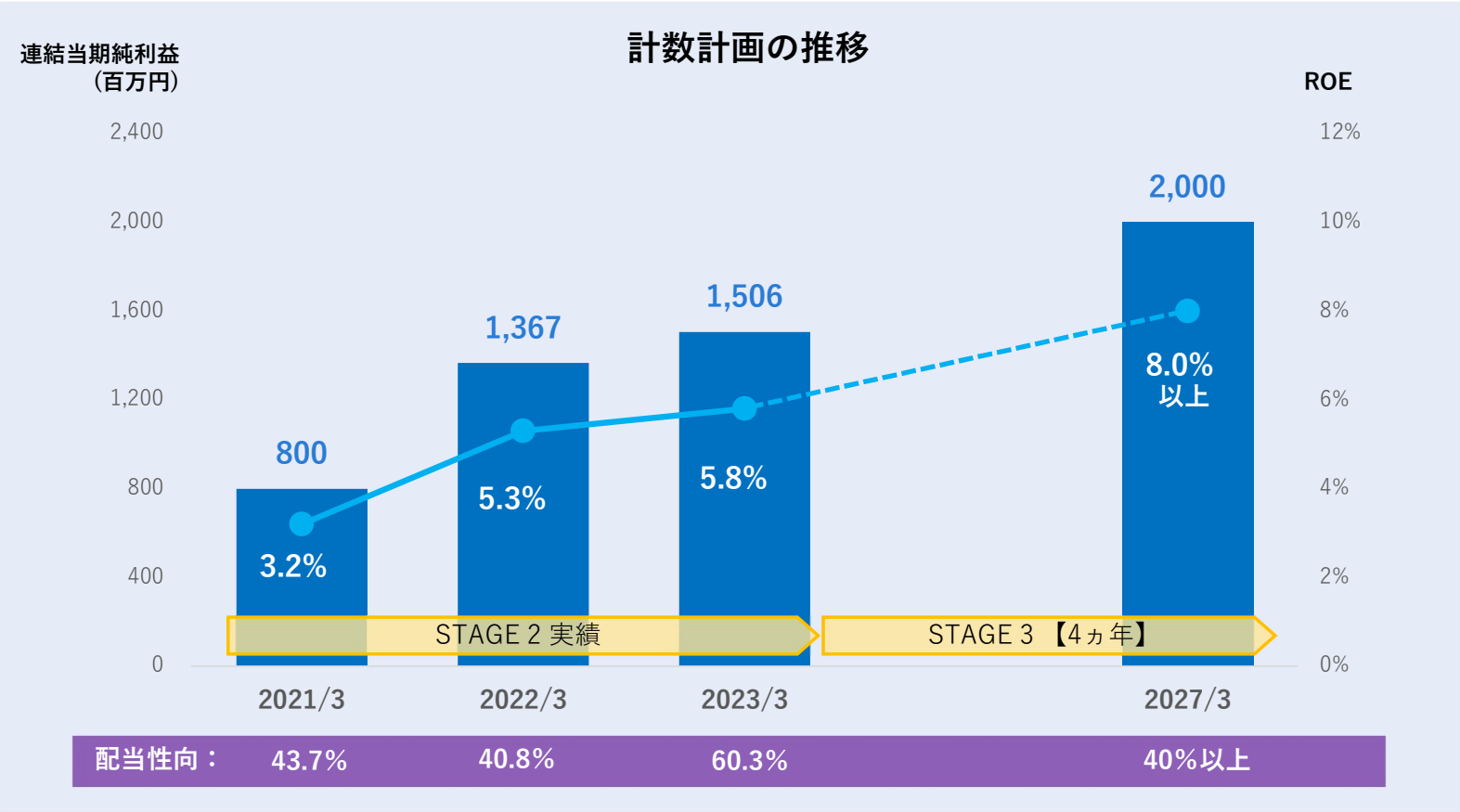
**基本方針** 新たな成長軌道をつくるために「変革」を果たす

- サステナビリティ重視の潮流等の外部環境変化を機会と捉え、更なる成長につなげるために、各事業の特性に合わせて、市場と対話する力を徹底的に磨く
- 「社会課題解決企業への進化」に向けた新しい挑戦を補強する人財戦略、財務戦略を立案・推進する



新中期経営計画：財務目標

- 収益性と資本効率を高め、連結当期純利益とROEの更なる向上へ
- 配当性向については、STAGE2 と同様の目標水準を維持



財務目標 (2026年度)

- 連結当期純利益 20億円
- ROE 8%以上
- 配当性向 40%以上

投資枠 (2023~26年度)

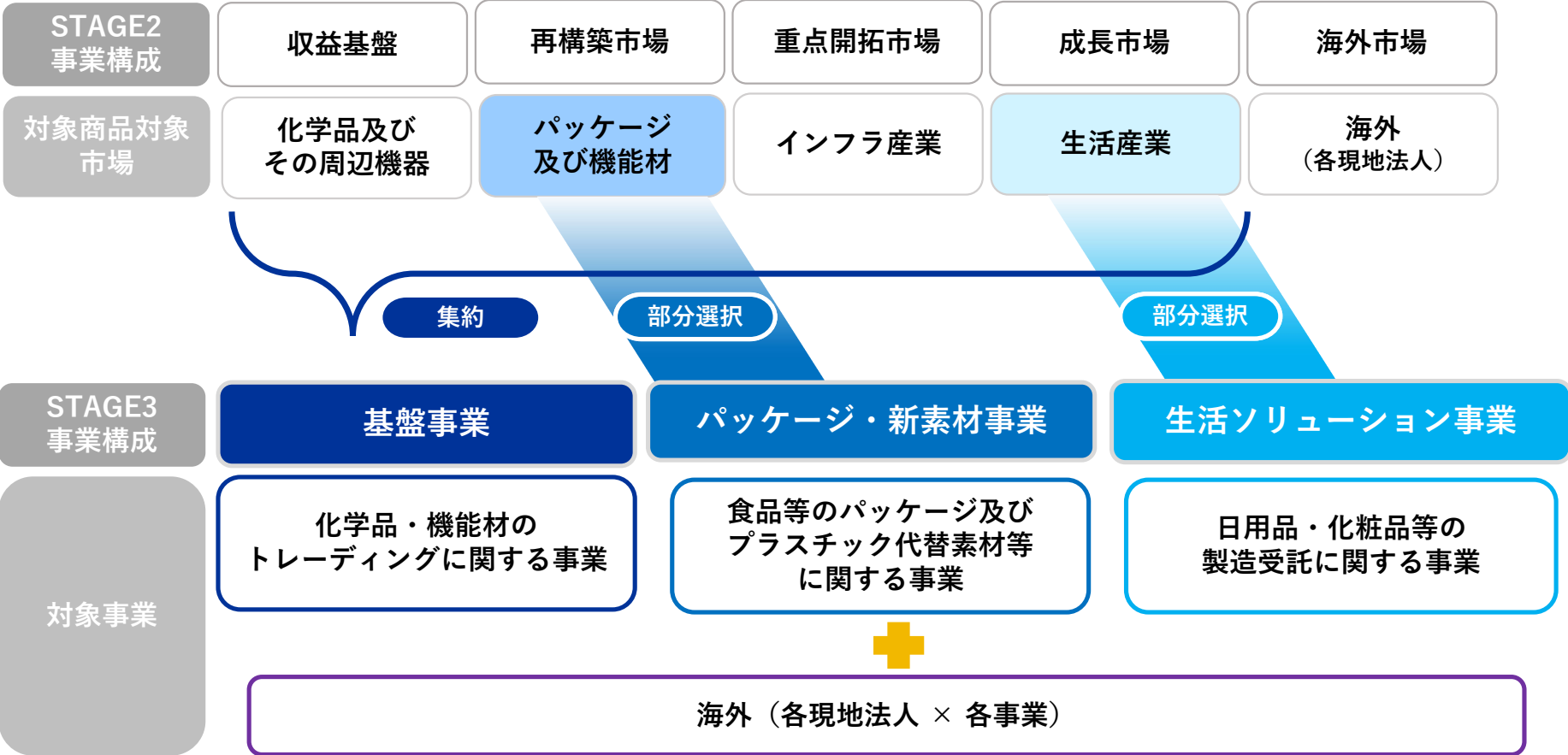
基盤整備 + 成長投資 100億円



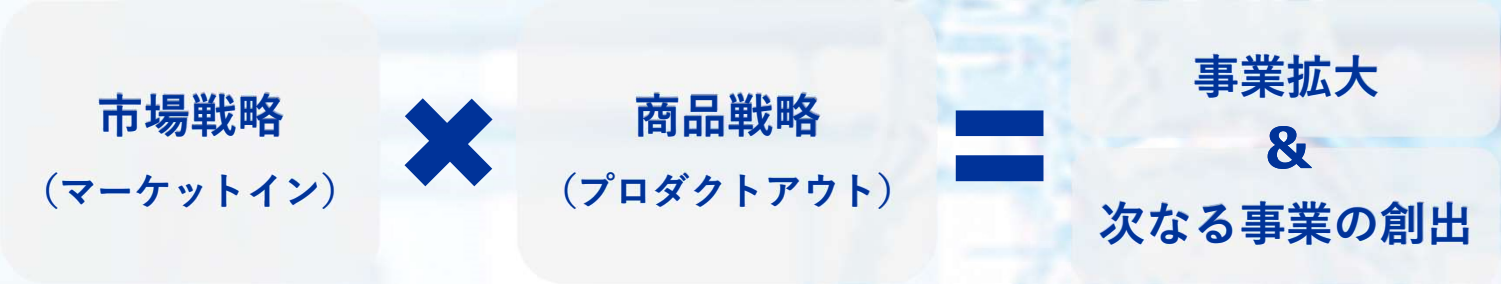


新中期経営計画：事業構成

- STAGE 3 ではビジネスモデルの違いにより事業構成を再編
- 各事業の特性を最大限発揮し、更なる事業機会の獲得を目指す



**基盤事業**  
化学品・機能材（工業薬品・樹脂製品・機器類 etc.）のトレーディングに関する事業



Point  
1

エリア戦略の再構築

- ▶ 物流機能の活用・強化
- ▶ 同業等との提携

Point  
2

新たなビジネスモデルへの挑戦

- ▶ 電子デバイス、エネルギー産業等をターゲットに事業化推進

Point  
3

生産者のサステナビリティへの貢献

- ▶ 産業を支える「生産者」が抱える課題解決に資する商品の提供

**パッケージ・新素材事業**  
食品等のパッケージ及び、プラスチック代替素材（脱プラ・省プラ）等に関する事業

特徴

フィルム加工・卸機能を有する  
「独立系商社」

方向性

国内外での  
シェア・プレゼンス拡大

Point  
1

国内市場での独自のポジション確立

- ▶ 印刷・成型加工機能強化
- ▶ 環境配慮型商品の開発/展開

ノウ  
ハウ

Point  
2

海外市場への深耕

- ▶ 各現地法人における展開
- ▶ 新たなポテンシャル市場への挑戦



生活ソリューション事業  
日用品・化粧品等の製造受託に関する事業

特徴

製品の原料～OEM製造提案まで  
「一貫対応」

方向性

OEM/ODMマーケットで  
独自のポジション構築

Point  
1

専門人財の強化

- ▶ 専門部署設立による、人財育成
- ▶ 経験者の獲得

Point  
2

協業先の拡大・連携強化

- ▶ OEM/ODMの対応製品拡大



新中期経営計画：開示セグメントと事業領域

開示セグメント

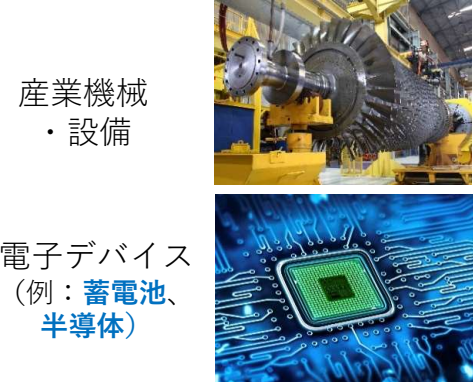


事業領域



最終製品のイメージ

基盤事業



パッケージ・新素材事業



生活ソリューション事業





人財戦略方針

1. 「攻」への意識改革の実現
2. 戦略実現のための人財ポートフォリオの実現
3. ダイバーシティの実現

3つのバリュー

- ✓ 信用を勝ち取るために、自ら動く
- ✓ 強みを学び続け、業績に貢献する
- ✓ 常識を疑い革新し、挑戦する

バリューと呼応した人財像

- ✓ 社会課題解決企業への進化のために自ら考え行動を起こせる人財
- ✓ 前例にとらわれず新たな価値をつくり、多様な価値観を受入れ、組み合わせることができる人財

バリューと人財像を踏まえた人事政策

- ✓ 評価制度の見直し・再構築
- ✓ 風土づくりと教育・育成制度の設計
- ✓ 採用基準・採用手法の見直し
- ✓ 上記に対する積極的なリソース投入

健全性・収益性・株主還元・成長投資のバランスのとれた財務戦略により、  
企業価値向上を追求する

収益性	【STAGE 3 最終年度目標】 ROE：8%以上
健全性	【STAGE 3 期間中目標】 自己資本比率：30%以上
株主還元	【STAGE 3 期間中目標】 配当性向：40%以上
投資 成長投資＋基盤投資	【STAGE 3 期間中累計】 投資枠：100億円



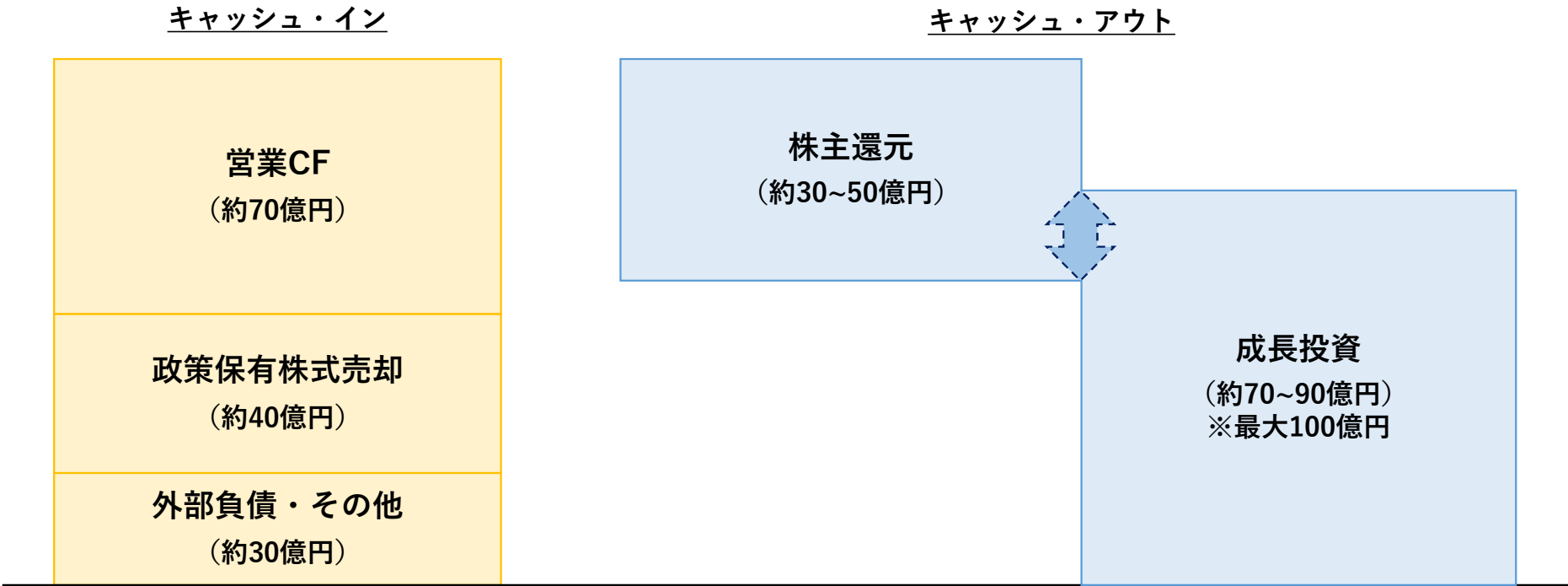
財務の健全性を維持しつつ、  
資本効率の向上を目指す

成長に向けた投資機会を確保するとともに、  
積極的な株主還元を目指す



企業価値向上に向けた積極的な成長投資と、安定した株主還元を目指し、最適なキャッシュ・アロケーションを実施

STAGE 3 想定 キャッシュ・アロケーション（2023年度～2026年度累計）



## 社会課題解決に向け、従来の「守り」の対応から一步前進させ、 STAGE 3 では「社会課題解決企業」への進化を推し進める

マテリアリティ	該当する社会課題	Go forward STAGE 3 の取組一例 (括弧内は2026年度の目標値)
環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>地球温暖化</li> <li>脱炭素社会への移行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境マネジメント</li> <li>CO2削減への取組 (2013年度比46%以上削減 (Scope1,2))</li> </ul>
生活	<ul style="list-style-type: none"> <li>廃棄物や化学物質による汚染</li> <li>フードロス問題</li> <li>自然災害</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>フードロスの削減、食品の安全性への貢献 ～高品質なパッケージ提供事業を通じて～</li> <li>豊かな暮らしの実現 ～事業を通じた健康・美容への貢献～</li> </ul>
働き方	<ul style="list-style-type: none"> <li>ダイバーシティ &amp; インクルージョン</li> <li>労働人口減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様な人材が活躍できる職場づくり (総合職内定者に占める女性比率40% 他)</li> <li>エンゲージメントの向上</li> </ul>
パートナーシップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域間格差</li> <li>産官学連携</li> <li>グローバルパートナーシップ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サステナブルな調達への貢献 (EcoVadisの認定登録への参加)</li> <li>地域社会との共生を目指し、環境保全活動へ参加</li> </ul>
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>内部統制に対する要求の厳格化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンプライアンス教育の強化 (コンプライアンス研修受講率 累計100%)</li> <li>投資家との対話機会の充実</li> </ul>

\* 主な取組内容については、ステークホルダーと対話しながら更新・充実する



## 本日のアジェンダ

1. ソーダニッカについて
2. 成長戦略
3. 株主還元



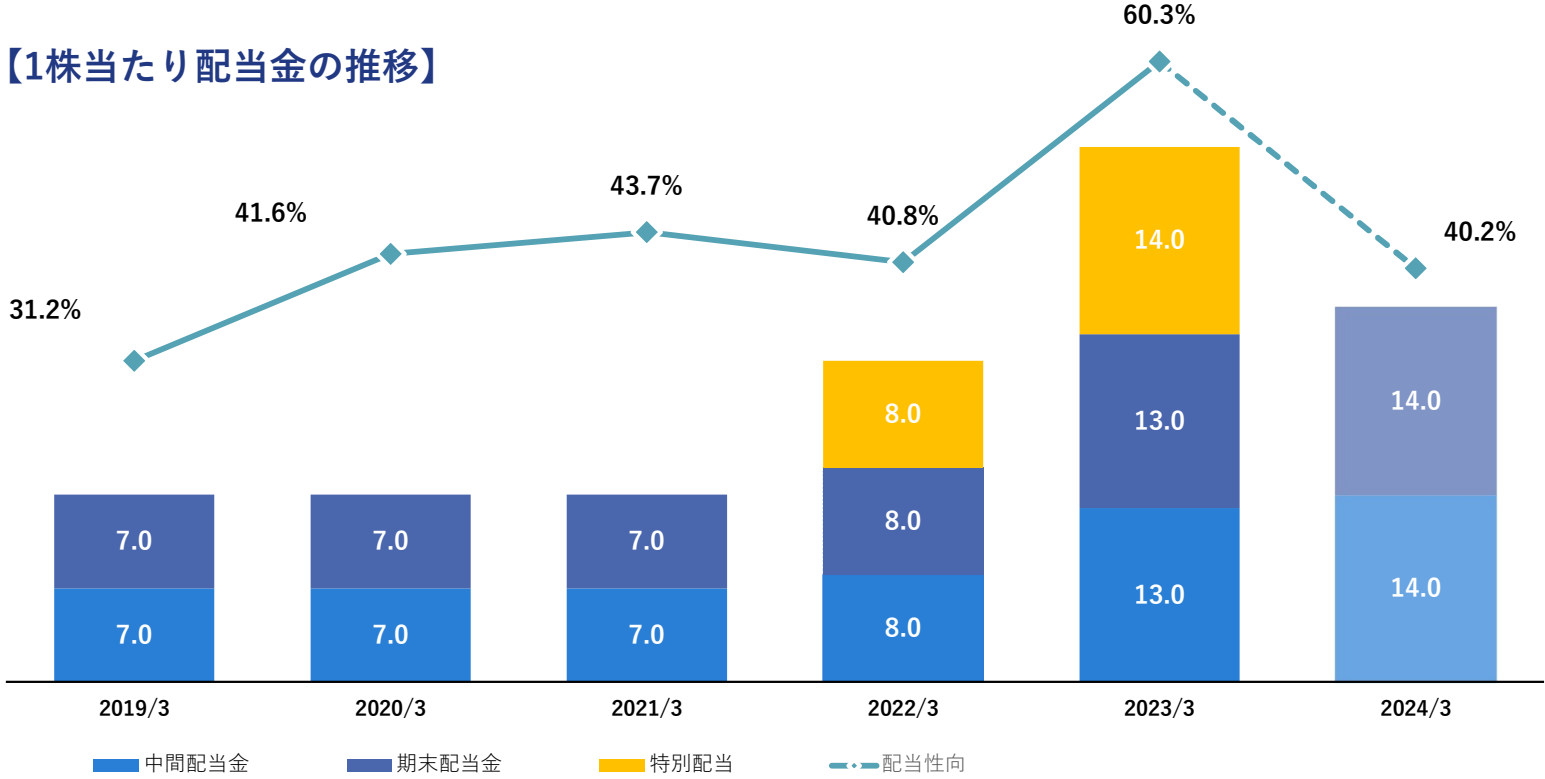
株主還元方針

普通配当で前期比増配を予定。配当性向40%以上の定常化を目指す

■継続的に配当性向  
40%以上を確保

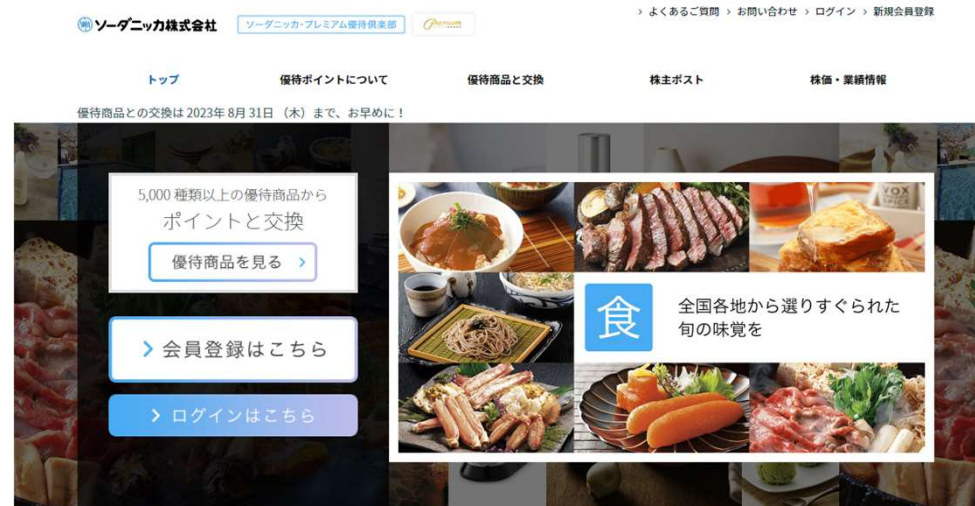
■2023/3実績  
普通配当・特別配当ともに2期連続の増配

■2024/3期の配当  
普通配当で前期の26円から28円に増配を予定



## 株主優待制度

贈呈対象：毎年3月末日時点で、1,000株以上保有の株主様



## QUOカード

一律3,000円分を贈呈

## プレミアム優待倶楽部

保有株数に応じて優待ポイントを贈呈



SODANIKKA CO.,LTD.

株主優待制度：優待ポイント

 **ソーダニッカ株式会社**  
 ソーダニッカ・プレミアム優待倶楽部

5,000種類以上の優待商品から  
ポイントと交換！



→



株主優待ポイントに応じた商品への交換ができます

保有株式数	付与されるポイント
1,000株 ~ 1,499株	3,000 ポイント
1,500株 ~ 1,999株	12,000 ポイント
2,000株 ~ 2,499株	22,000 ポイント
2,500株 ~ 49,999株	40,000 ポイント
50,000株以上	50,000 ポイント

# 株主優待制度：ポイント交換商品例

## 1,000ポイント



01 ビーフカレー 中辛  
200g×2食



02 本枯節かつおバック  
9袋



03 老舗鯉節屋の  
和風だしセット  
6袋

## 3,000ポイント



07 <おくさま印>  
金賞健康米のおかゆ  
250g×12食



08 福山製麺所「旨麺」  
醤油・塩・味噌・豚骨  
各80g×2食



09 <原野製茶本舗>  
大人の金平糖  
ギフト  
2種×各30g

## 10,000ポイント



10 新潟県産新之助  
5kg×2袋



11 鹿児島県産  
関西風焼鰻蒲焼  
100g×3尾  
賞味期限：製造日より冷凍90日



12 <ギフト工房>  
アリエール抗菌除菌  
ギフト  
GPS-100D

## 22,000ポイント



16 <米沢牛黄木>  
米沢牛 すき焼セット  
肩 450g・ロース 400g  
賞味期限：出荷日より冷凍30日



17 <福岡・博多>  
幸村英商店・  
海産物専門原口商店  
明太子詰合せ  
各200g×4  
賞味期限：出荷日より冷凍30日



18 <HAMON>  
鋳物鍋  
ガス火専用 青墨  
21cm

## 40,000ポイント



19 鹿児島黒牛・米沢牛  
焼肉用各2部位と  
キャビアの詰合せ御膳  
賞味期限：出荷日より冷凍30日



20 <曉里>  
積層鋼包丁2点セット  
三徳包丁：刃渡約17cm  
ベティナイフ：刃渡約15cm



21 <Ricardo Beverly Hills>  
AILERON VAULT  
19-INCH  
INTL CARRY-ON  
BLACK  
約39×53×23cm 容量37L

## 50,000ポイント



22 松阪牛  
リブロース焼肉用 550g  
肩ロース焼肉用 800g  
賞味期限：出荷日より冷凍25日



23 鹿児島県産  
黒毛和牛  
ローストビーフ丼  
(利尻雲丹のせ)  
60g×15食 雲丹60g×5  
賞味期限：出荷日より冷凍30日



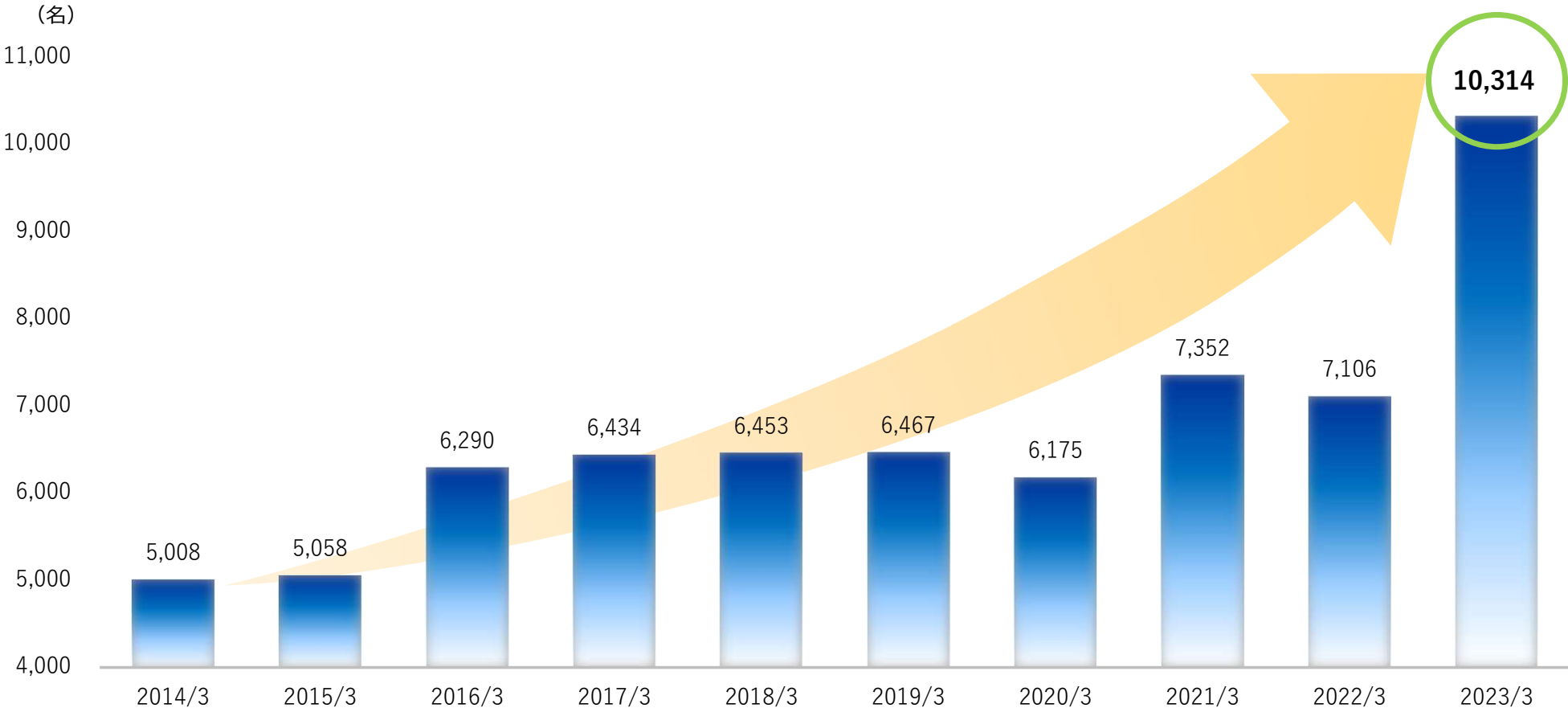
24 <日本のおいしいお料理>  
伊勢海老  
和洋割烹料理  
5種9食  
賞味期限：出荷日より冷凍90日





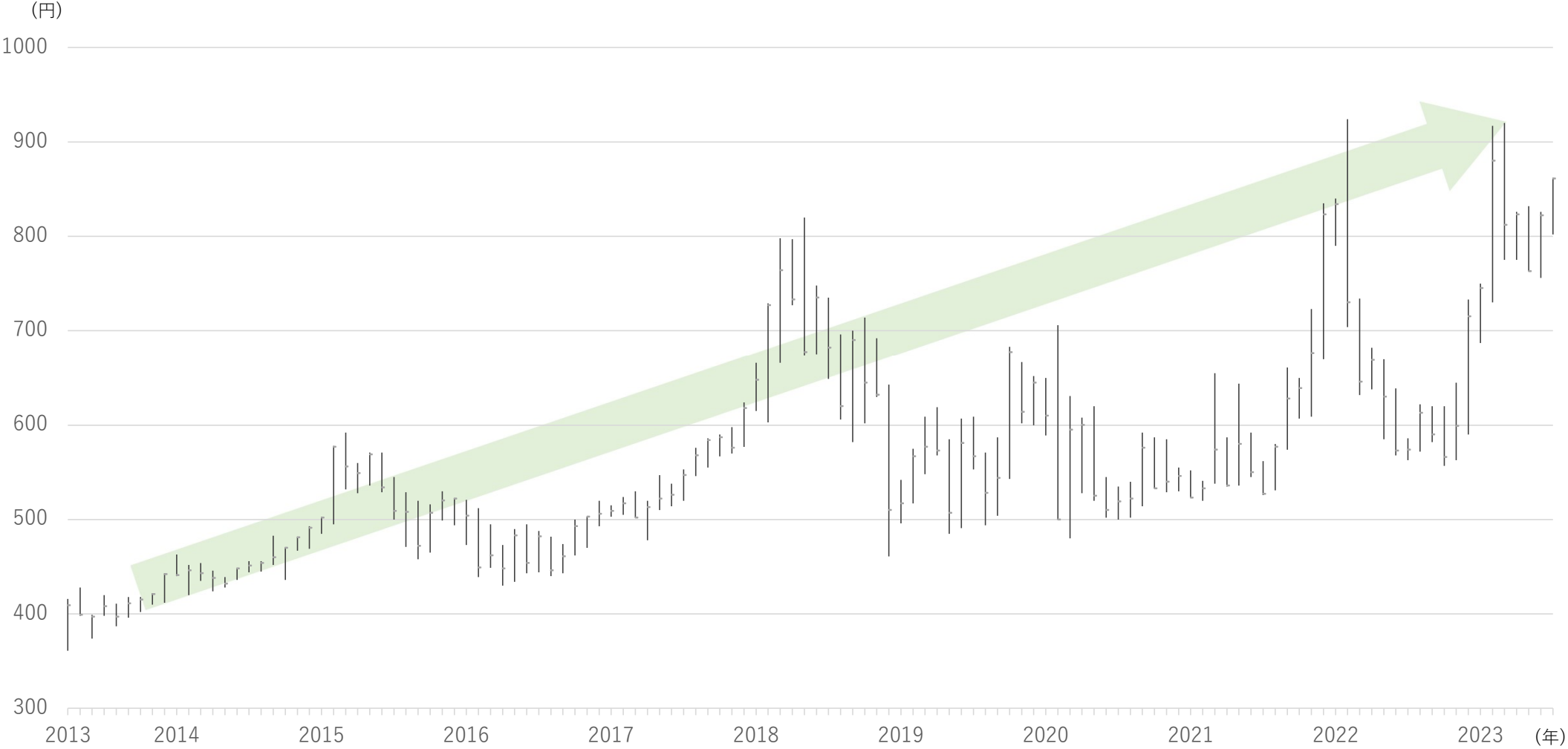
参考：株主数の推移

おかげさまで、多くの株主様からご支援をいただいております。



参考：株価の推移

直近10年間の株価（2013.04.01～2023.07.31）





## 本日のまとめ

1. ソーダニッカは、苛性ソーダの国内取扱シェアでトップクラスを誇る化学品の専門商社。  
強みは「強固な顧客基盤」と「コーディネート力」。
2. コロナ禍においても、将来に向けた事業投資・次世代ビジネスの育成・資本効率向上のための施策等を推進し、2期連続で過去最高益を達成。
3. 2030年度までの長期ビジョン「Go forward」に取り組んでおり、豊かで持続可能な社会の実現に向け“社会と化学のコーディネーター”として、必要とされる商品・サービスの機能拡充を目指している。
4. 株主還元方針として配当性向40%以上の継続的な確保を目指し、今期も普通配当の増配を予定。  
還元策の一環として、充実した株主優待制度をご用意。



# ご清聴ありがとうございました

本資料は、2023年8月8日現在の当社グループの事業内容、経営戦略、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

本資料に記載した意見や予測等は資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

<ソーダニッカのIRに関するお問い合わせ先>

IR・広報部 TEL：03-3245-1802

▼ホームページお問合せフォーム

<https://www.sodanikka.co.jp/ir/>