



【代表取締役社長執行役員 目崎】

皆様、こんにちは。本日は当社の説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

ソーダニッカ株式会社 代表取締役の目崎でございます。

今回、日興アイ・アール様の説明会には初めて参加させていただきます。

当社のことを初めて知ったという方もいらっしゃるかと思います。本日の説明で少しでも、当社の事業内容に興味を持っていただければ幸いです。

限られた時間ではありますが、どうぞ、宜しくお願いいたします。

1. ソーダニッカのご紹介
2. 成長戦略
中期経営計画“Go forward STAGE3”
3. 株主還元

【P2:本日の内容】

本日の説明会では、こちらの目次のとおり、

- ◆ ソーダニッカのご紹介、
- ◆ 成長戦略である「中期経営計画 Go forward STAGE3」
- ◆ 株主還元について、

ご説明させていただきます。

それでは、早速ですが説明に入ります。

本日の内容

1. ソーダニッカのご紹介
2. 成長戦略
中期経営計画“Go forward STAGE3”
3. 株主還元

【P3:本日の内容 1. ソーダニッカのご紹介】

まずは、
ソーダニッカがどのような会社なのか、ご紹介いたします。

ソーダニッカとは？

ソーダニッカとは？



化学品専門商社

➤ 専門商社とは、

特定の業界・分野に特化した商社

カ性ソーダ販売
国内トップクラス



仕入・顧客数
3,500社以上



過去最高益を
更新中



 SODANIKKA

4

【P4:ソーダニッカとは？】

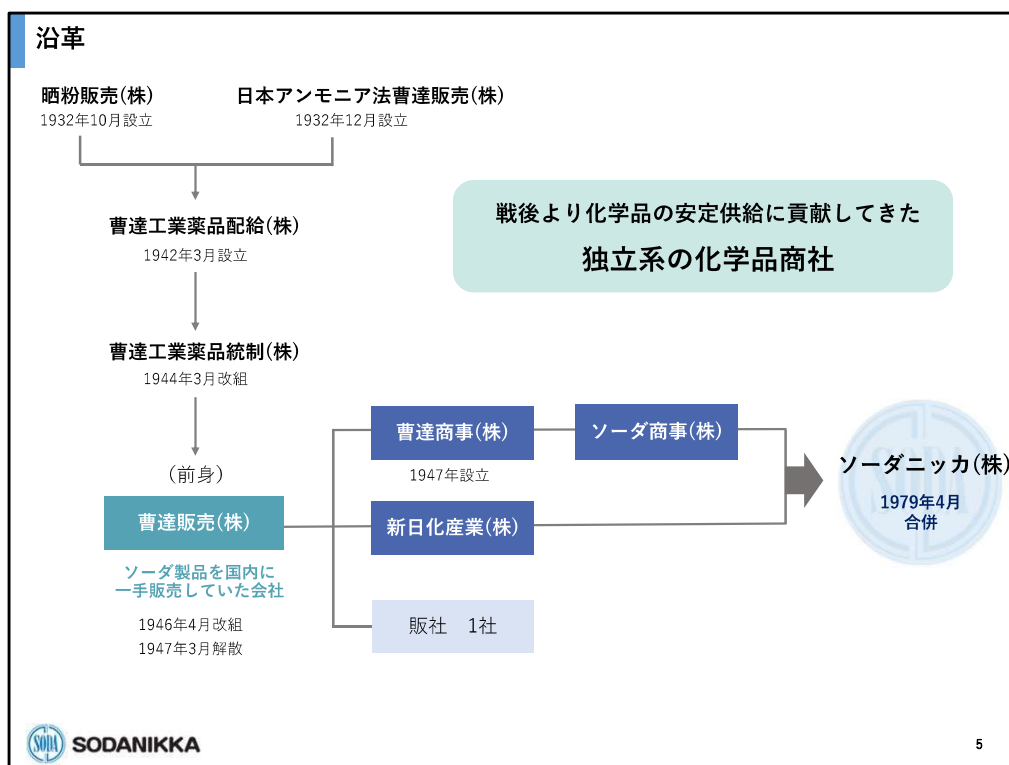
皆様には聞き馴染みのない社名かもしれませんが、我々ソーダニッカは、化学工業薬品の専門商社です。すなわち、販売会社です。

1947年に設立され、今年で79年目を迎える、東証プライム市場に上場する企業です。

化学工業薬品のカ性ソーダを主力商品としており、販売量としては国内取扱高はトップクラスを誇ります。

また、顧客基盤が充実しており、お取引をしている企業様の数は 3,500社以上ございます。

業績は過去から安定的に推移しており、直近では、4期連続で過去最高益を更新中です。これらの特徴を合わせて、順を追ってご説明いたします。



【P5:沿革】

当社の成り立ちをご紹介します。

ソーダニッカは、戦前に設立したソーダ製品の販売統制会社を前身としております。

戦後の統制会社の解散に伴い、民営の販売会社に3分割され、その内の1つとして、1947年に「曹達商事 株式会社」を設立しました。

その後、1979年に、関西を地盤とする「新日化産業 株式会社」と合併し、曹達商事の「ソーダ」と新日化産業の「ニッカ」を取って、「ソーダニッカ株式会社」として 今日に至っております。

冒頭に申し上げた、カ性ソーダのシェアが高いということ、主力商品であるということには、こうした生い立ちが背景にあります。

ソーダニッカの特徴・強み

当社の強み：**カ性ソーダ**を筆頭とする安定的な**収益基盤**

- **カ性ソーダとは？**

化学名：水酸化ナトリウム (NaOH)

様々な場面で使われる、産業・生活に必要な不可欠な化学品



- 当社はカ性ソーダの国内取扱高で**トップクラス**

国内すべての電解メーカー(ソーダ製品の製造メーカー)と取引がある

使用される産業の例

化学品



紙製品



上下水道



電子・デバイス



【P6:ソーダニッカの特徴・強み】

ソーダニッカの特徴をひと言で表しますと、
「カ性ソーダを筆頭とする安定的な収益基盤」を持つことではないかと考えています。

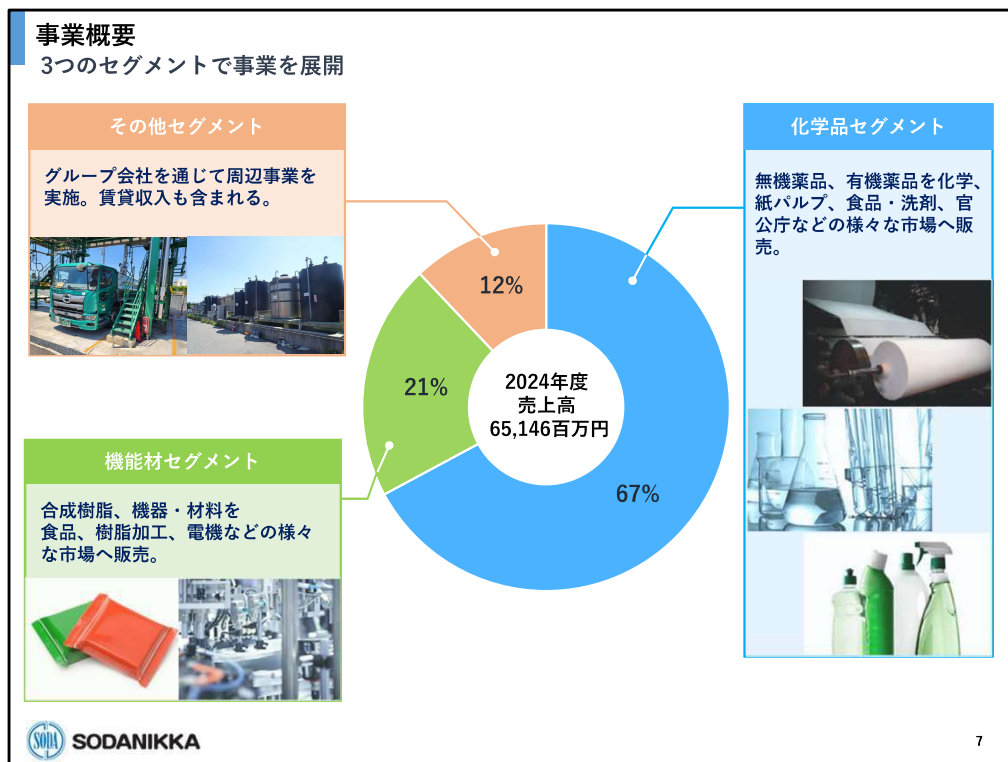
カ性ソーダは、工業分野では最も代表的なアルカリ薬品で、
私たちの生活を支える基礎物質と言われます。

強いアルカリ性の化学薬品で、排水・排ガスの中和剤、
紙パルプの製造工程、上下水道の殺菌処理 などで使用します。
近年ですと、電子・デバイスの製造工程でも多く使用されています。

このように、非常に幅広い産業分野で使われ、生活に欠かせない物資です。

参考までに、2025年の国内需要は、約290万トンということです。

繰り返しになりますが、当社はメーカーではなく販売会社です。
カ性ソーダのメーカーは「電解メーカー」と呼ばれるのですが、国内に20社あります。
電解メーカー各社は独自の販売代理店制度を敷いておりまして、当社はそのすべての
メーカーと代理店取引をしております。
これは国内で当社が唯一だと思っております。



【P7:事業概要】

続いて、こちらは事業セグメントのご紹介になります。

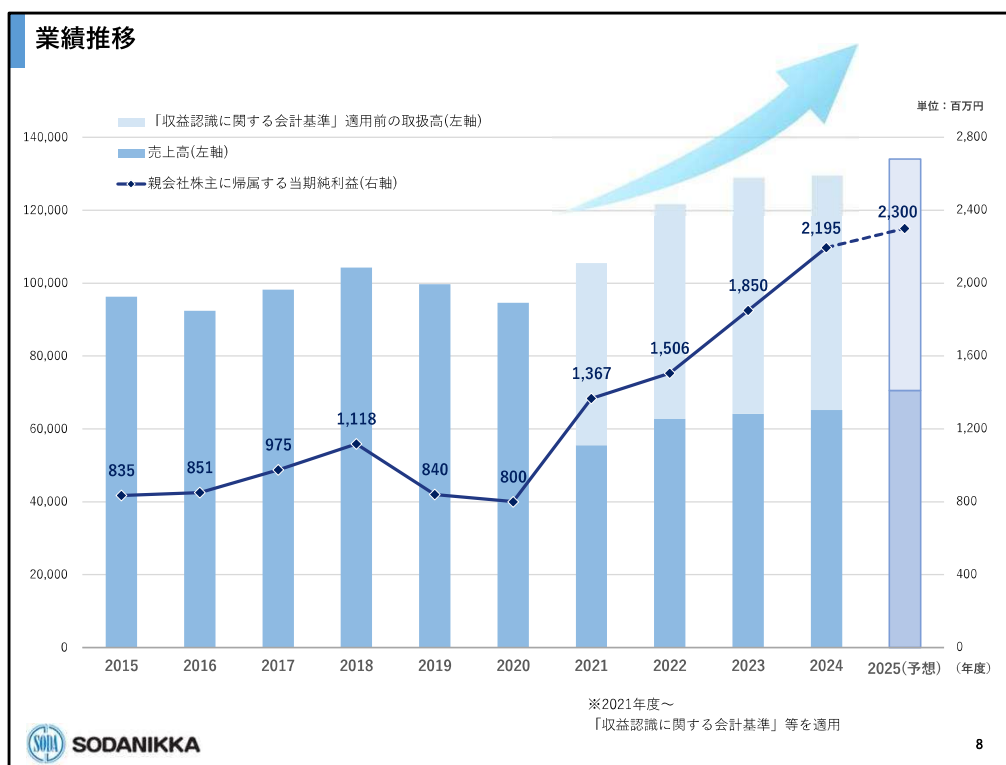
当社の事業領域は、スライドにお示しするように、3つのセグメントで構成されています。

1つ目は「化学品セグメント」です。
こちらは無機薬品・有機薬品を、
化学、紙パルプ、食品・洗剤、公共インフラなど、様々な市場へ販売しています。

2つ目は「機能材セグメント」です。
こちらは包装フィルム、合成樹脂、産業機器・材料などを、
食品、樹脂加工、エレクトロニクスなどの市場へ販売しています。

3つ目の「その他セグメント」は、
グループ会社の事業をまとめて「その他セグメント」としています。
グループ会社は、国内5社・海外3社の計8社ございます。

3つのセグメントごとの直近の売上高構成比は、
化学品セグメントが約7割、機能材セグメントが2割、
その他セグメントが1割となっています。



【P8:業績推移】

こちらは過去10年間の当社の業績を示したグラフです。

コロナ渦など、大きな外部環境の変化があったにもかかわらず、比較的当社への影響は少なく、安定的に推移しております。というのは、取引先が多岐に渡っておりますので、コロナによる影響はプラス/マイナスのどちらも受けた企業様があったと思いますが、当社の取引先を総じて見ると影響はそれほど大きくなかったのだと思います。

2021年度に収益認識に関する会計基準が適用されたため、公表している売上高は減少していますが、実際の取扱高については増加しております。

純利益については4期連続で最高益を更新しており、順調に伸ばしております。

今年度についても、最高益を更新する予定です。

当期(2025年度)第3四半期決算の状況

自治体向け及びエレクトロニクス業界向けの無機薬品や、
ペット関連商品・日用品関連商品の受注好調などが寄与し、
前年同期比で増収増益となった。

(単位:百万円)	2024年度 第3四半期	2025年度 第3四半期	増減額	増減率	進捗率 (対通期予想)
売上高	48,902	50,141	+1,239	+2.5%	71.1%
営業利益	1,708	1,935	+227	+13.3%	82.7%
経常利益	2,059	2,371	+312	+15.1%	88.8%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	1,846	1,848	+2	+0.1%	80.3%

【P9:今期3Qまでの進捗】

今期、2025年度の業績について、
2月5日に発表いたしました、第3四半期の決算はこちらの通りです。

前期比で増収・増益となりました。

主な要因は、
自治体向けや、エレクトロニクス業界向けの無機薬品が好調でした。
また、ペット関連・日用品関連商品の受注も好調でした。

通期予想に対する進捗率は、
営業利益が82.7%、純利益が80.3%と、順調に推移しております。

業績予想

化学品市況の安定が見込まれる中、
引き続き化学品事業全般の取引が堅調に推移する見通し。
中期経営計画の各施策を着実に実行することで、増収増益の達成を見込む。

(単位：百万円)	2024年度 通期	2025年度 通期見通し	増減額	増減率
売上高	65,146	70,500	+5,354	(+8.2%)
営業利益	2,109	2,340	+231	(+10.9%)
経常利益	2,477	2,670	+193	(+7.8%)
親会社株主に帰属 する当期純利益	2,195	2,300	+105	(+4.8%)

【P10:業績予想】

次に、2025年度の通期業績予想についてです。

既に発表していますが、現時点で、増収／増益を達成できる見込みです。
既に2月で残り1か月程ですので、この数字は確実にこなしていきたいと思えます。

当期純利益は23億円で、前期比で4.8%の増益です。

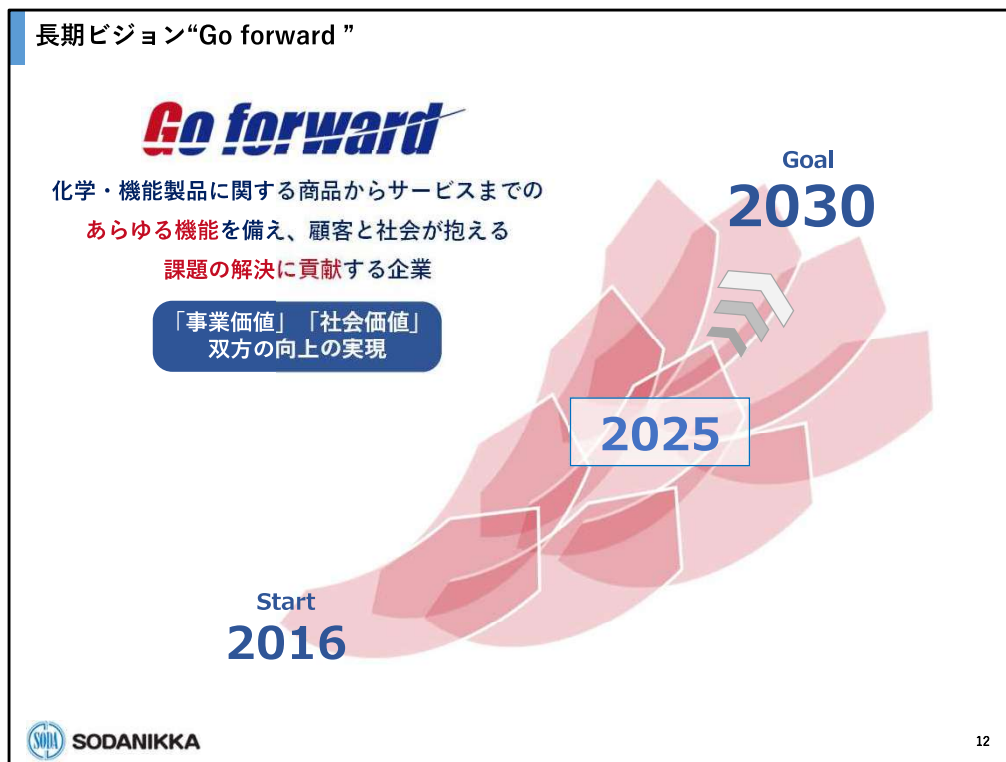
本日の内容

1. ソーダニッカのご紹介
2. **成長戦略**
中期経営計画“Go forward STAGE3”
3. 株主還元

【P11:本日の内容 2. 成長戦略】

以上までがソーダニッカの紹介となります。

続きまして、2つ目のパートである「成長戦略」として、
現在取組み中の、中期経営計画についてご説明させていただきます。

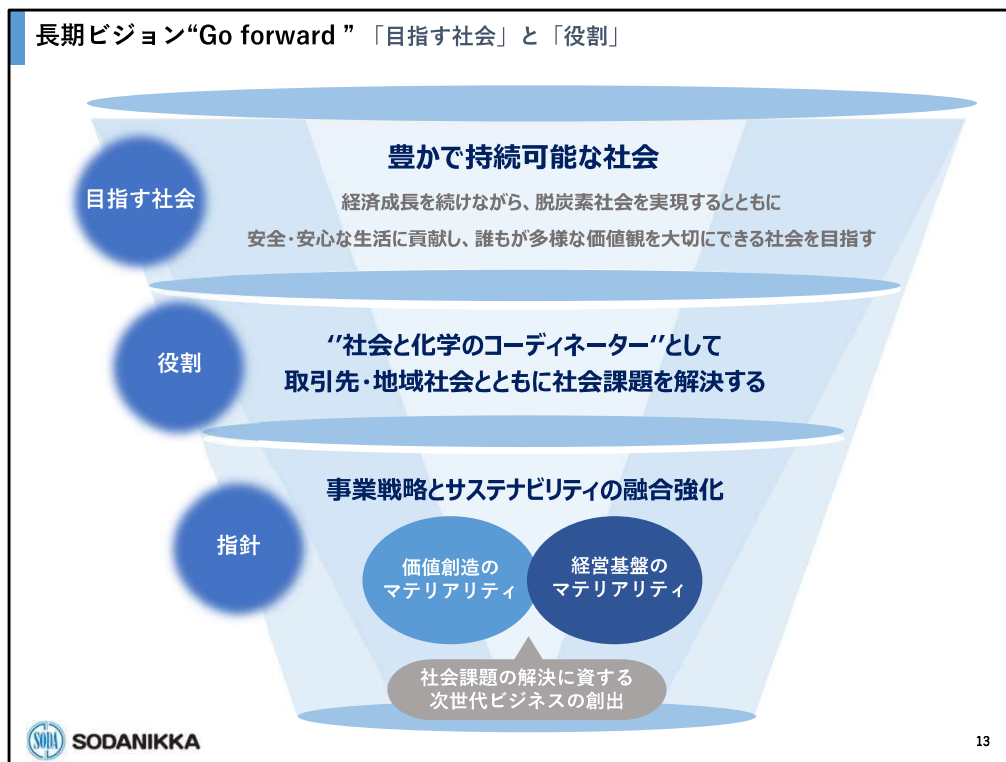


【P12:長期ビジョン“Go forward”】

中期経営計画のご説明に入る前に、
2030年度までの長期ビジョン「Go forward」をご紹介します。

この長期ビジョンにおいて、将来的な当社のあるべき姿を
「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」としています。

「事業価値」と「社会価値」双方の向上を目指して、
各種の取組みを推進しております。

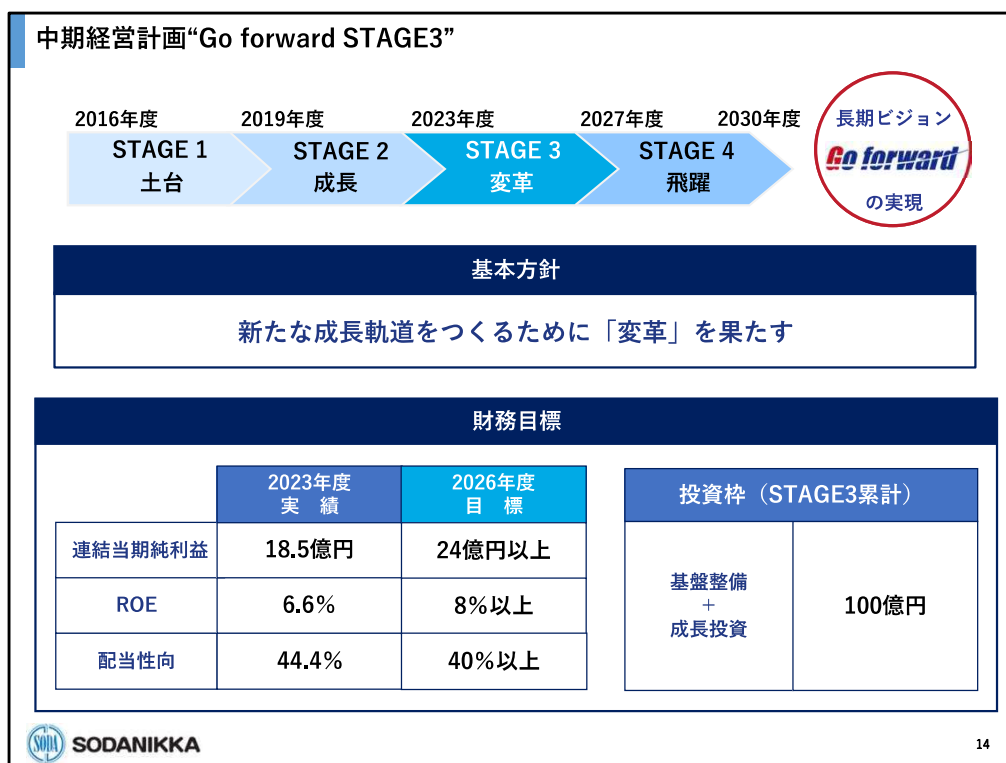


【P13:長期ビジョン「目指す社会」と「役割」】

目指す社会の姿と当社の役割をまとめた概念図が、こちらのスライドとなります。

目指す社会を「豊かで持続可能な社会」としています。
 そして当社の役割を「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こと」と定義しています。

この役割を果たしていくために、
 事業戦略とサステナビリティの融合を強化しています。
 化学の力を通して社会に貢献するとともに、それが当社の事業の発展に結び付けば、
 ということを表しています。



【P14:中期経営計画“Go forward STAGE3”】

ここからは、中期経営計画についてご説明いたします。

現在進めている「Go forward STAGE3」は、
2030年度に向けた長期ビジョンの、3段階目にあたります。

「新たな成長軌道をつくるために変革を果たす」ステージと捉えています。

定量目標は、スライドに示す通りです。

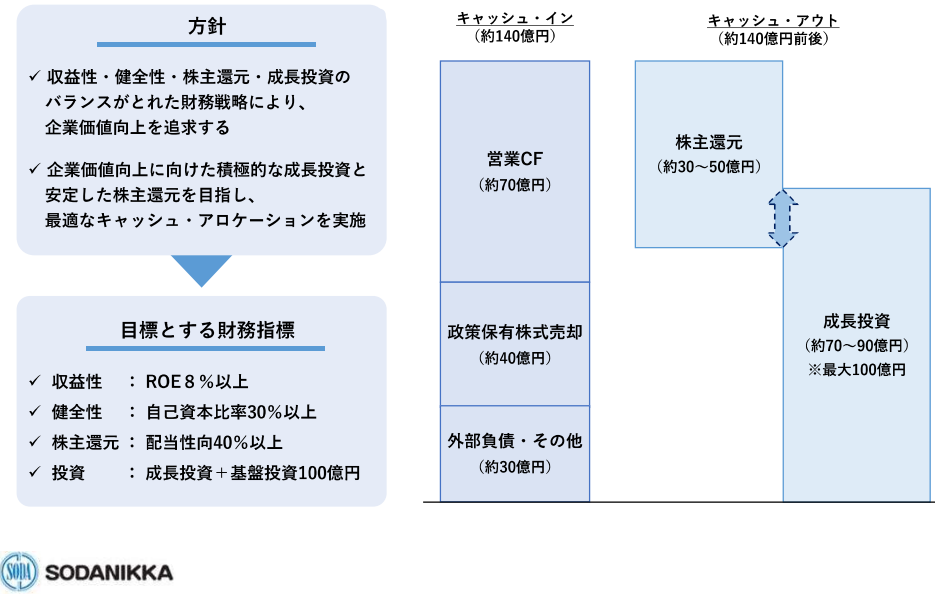
最終年度である 2027年3月期の 財務目標は、

- ◇ 連結当期純利益 24億円以上
 - ◇ ROE 8%以上
 - ◇ 配当性向 40%以上
- と、しています。

また、成長投資枠として、4年間累計で100億円を設定しています。

中期経営計画 STAGE 3 キャッシュ・アロケーション想定

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



【P15:中計STAGE3:キャッシュ・アロケーション】

中期経営計画の4年間の、想定キャッシュ・アロケーションです。

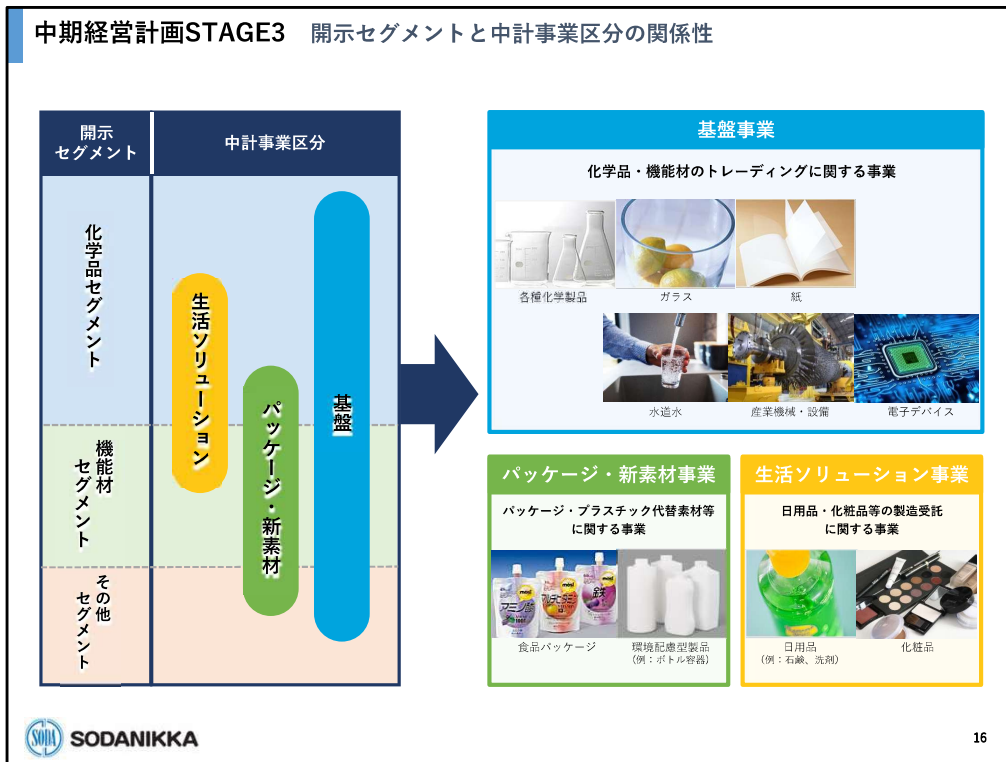
基本方針として、
収益性・健全性・株主還元・成長投資のバランスを図り、
最適なキャッシュ・アロケーションを目指しています。

その上で、目標とする財務指標を記載の通り、設定しています。

中計期間の4カ年において、
約140億円のキャッシュ・インを見込みます。

対する、キャッシュ・アウトとしては、株主還元を30億円から50億円、
成長投資として、最大100億円程度と想定しています。
その100億円の内、これまでに7割程度の成長投資を実施しております。
こちら後ほど触れたいと思います。

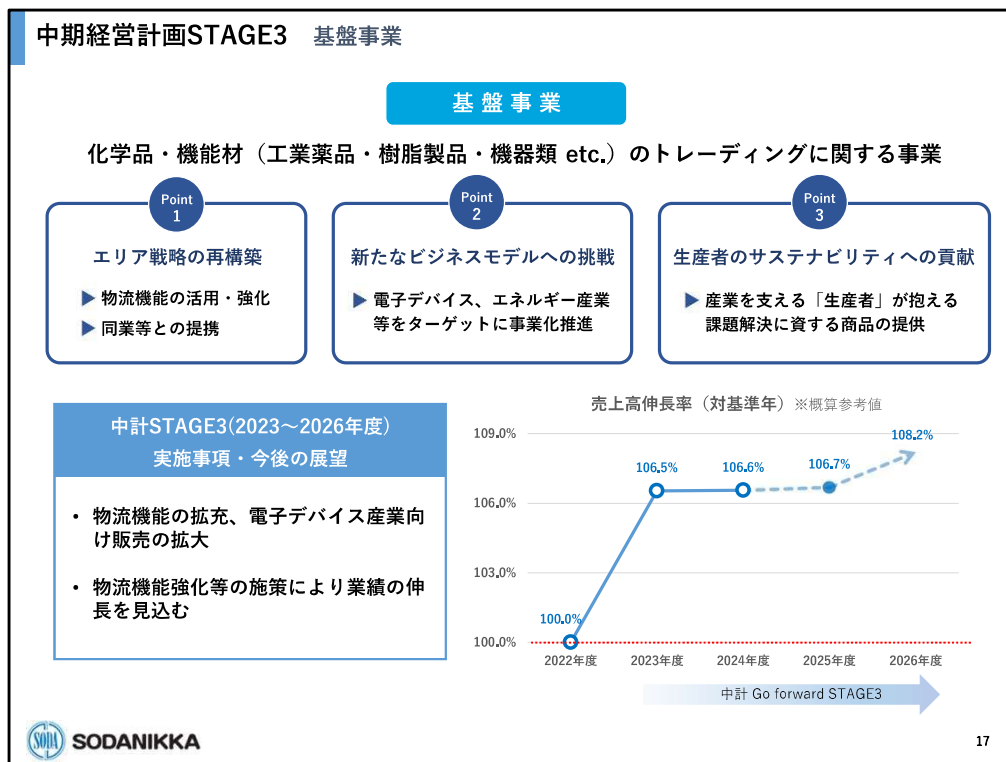
中期経営計画STAGE3 開示セグメントと中計事業区分の関係性



【P16:開示セグメントと中計事業区分】

こちらは、中計で注力する分野をまとめておきまして、「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」の3つの事業区分として定めています。

それら3つの事業区分が、開示セグメントを横断するような形になっています。



【P17:基盤事業】

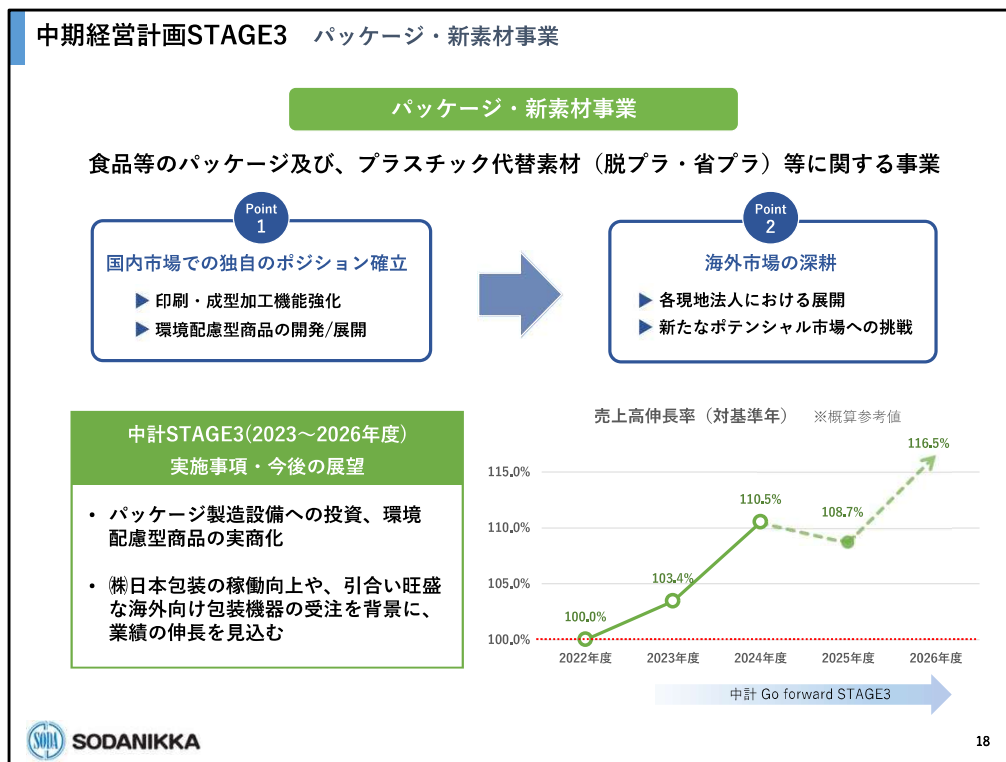
各事業について、簡単にご紹介いたします。

中計事業区分の1つ目は「基盤事業」です。

事業の対象範囲は、当社の主力事業であります、「化学品・機能材のトレーディングに関する事業」となります。

これまでの取組としては、後でご紹介する広島大野ケミカルセンターの増強により、エリア需要への対応や、電子デバイス産業向けの販売を強化しました。

計画の最終年度である2026年度に向けては、物流機能を強化した効果などにより、収益の伸長を図ります。



【P18:パッケージ・新素材事業】

続いて、パッケージ・新素材事業です。

事業の対象範囲としては、「食品等のパッケージ及びプラスチック代替素材に関する事業」としています。

これまでの取組としては、後ほどご紹介するパッケージ製造設備への投資や、新素材の部分では環境配慮型商品の実商化を行いました。

2026年度に向けては、投資した設備の稼働向上や、包装機器の大型案件を予定していることから、業績の伸長を見込んでいます。

パッケージ：東南アジア市場への挑戦



海外現地法人（上海・インドネシア・ベトナム）と連携し東南アジア市場でパッケージ商材を展開

■ 食品パッケージ向け機能性フィルム



■ 包装関連機器

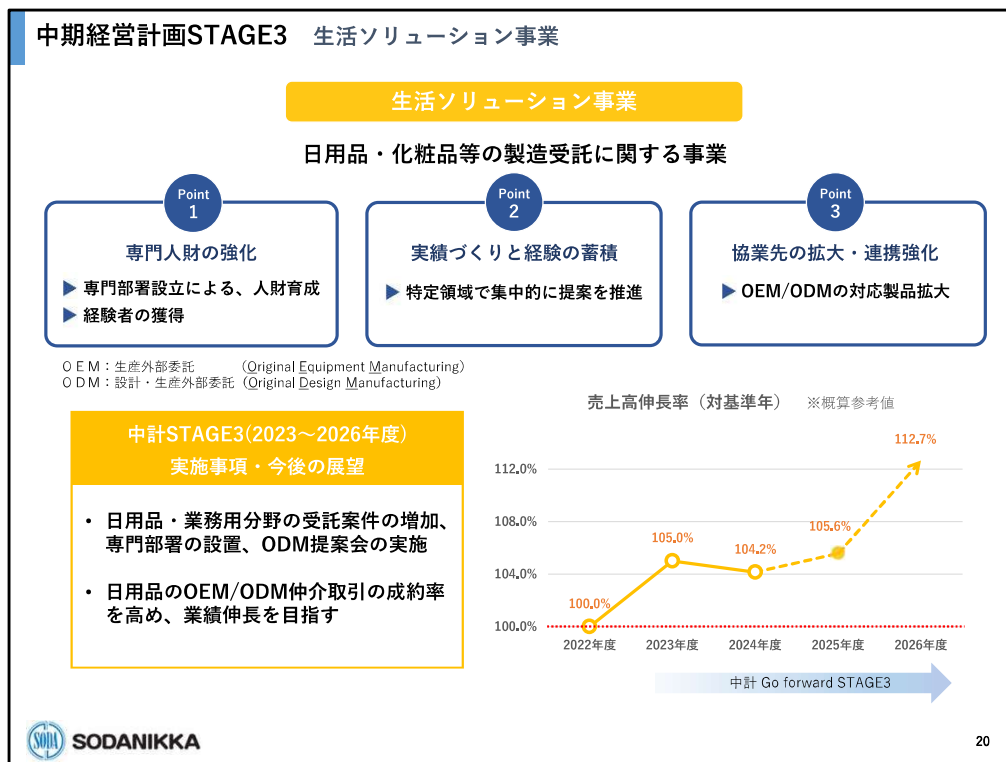


【P19:パッケージ・新素材事業:東南アジア市場への挑戦】

パッケージ・新素材事業では特に、東南アジアでの販売を強化しています。

東南アジアでは人口増加や生活様式の変化により、食品包装フィルムの需要も拡大が期待できます。

当社は海外現地法人と連携し、食品パッケージ向けフィルムや包装関連機器を中心に、東南アジア市場への展開に注力しています。



【P20:生活ソリューション事業】

中計事業区分の3つ目は、生活ソリューション事業です

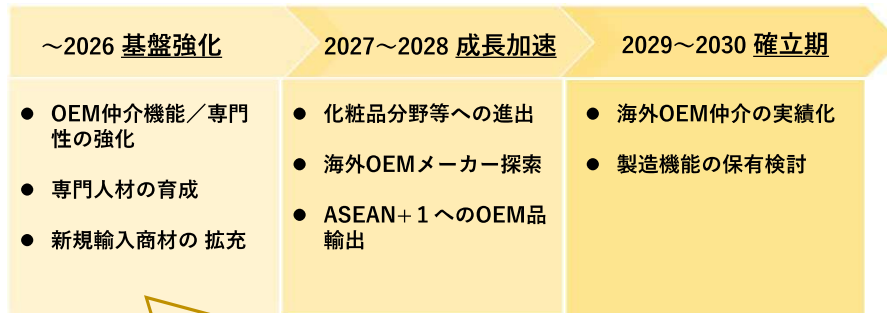
事業の対象範囲としては、
「日用品・化粧品等の製造受託に関する事業」となります。

これまでに、専門部署の設置や、
取引先への商品企画の提案会を実施してきました。
その効果もあり、日用品や業務用洗剤などで受託案件が増加しております。

2026年度に向けては、
得意分野である日用品・業務用洗剤の成約率を高め、
業績の伸長を目指していきます。

生活ソリューション：今後の展望

OEM仲介の分野を広げながら、
海外OEM先の活用を視野に入れ、事業拡大を目指す



トピックス：ペット向け健康商品の販売

ペット関連市場に向け、ペットフードやペットケア商品のOEM提案を強化。
ブランドホルダーの開発要望に応じた、仕様協議・委託先選定が奏功

ミネラルゼロのペットの純水 ▶

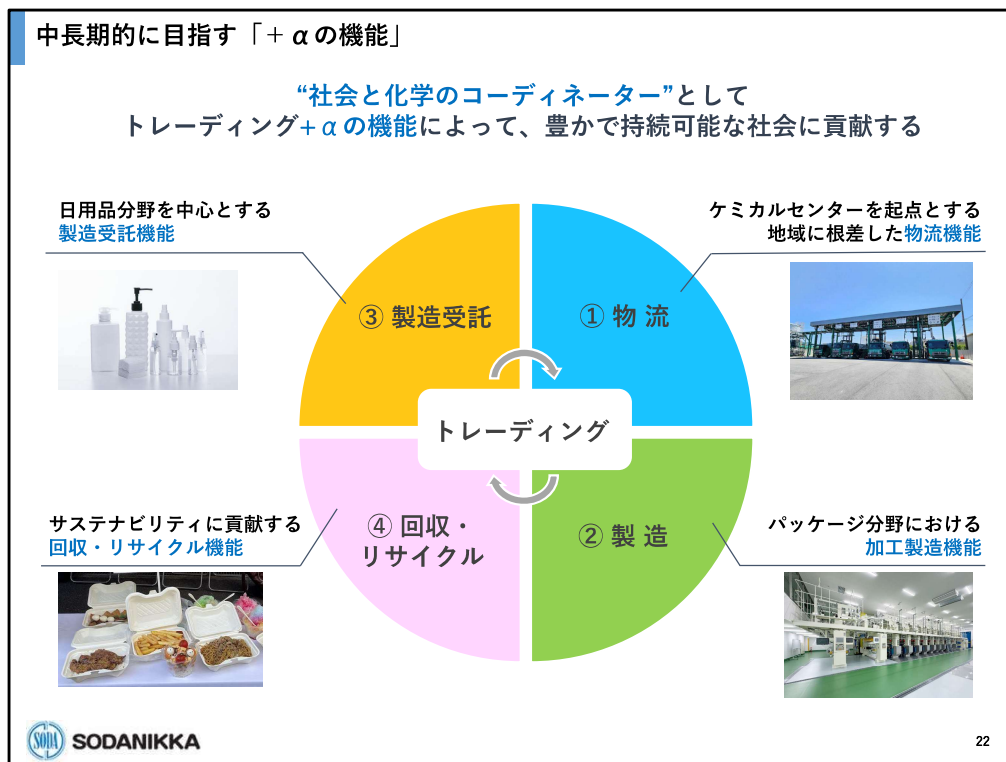


【P21:生活ソリューション:今後の展望】

生活ソリューション事業の、今後の展望です。

スライドに示す3段階のステップで事業拡大を目指し取り組んでいます。

最近のトピックスとして、
当社がOEM仲介で携った、ペット向け健康商品が販売されました。
こうした新しい事例を、引き続き増やしていきたいと思えます。



【P22: +αの機能】

ここまで中期経営計画の概要をご説明いたしました。

中計の各施策を通じて、当社は、従来のトレーディング機能に加えた「+αの機能」を強化しています。

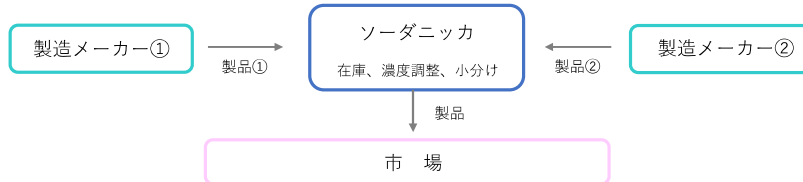
その機能とは、スライドに示す、物流、製造、製造受託、回収・リサイクルの4つです。これら4つの機能は、当社が付加価値を提供できると考えるものです。

次のページからは、これらの「機能」を中計の3つの事業区分において、どのように活用していくのか、簡単にご紹介していきます。

+αの機能① 基盤事業×「物流機能」

①物流機能

遠隔地域においては、当社のケミカルセンター(物流倉庫)を活用し、
化学品の在庫販売、濃度調整、小分けなどを行っている



▶ 独自性：需要対応、安定供給、効率配送を可能にする確かな物流機能

- ケミカルセンターの設備



化学品タンク



タンクローリー用出荷設備



充填作業



23

【P23: +αの機能①】

まず、基盤事業では、「物流機能」を強化しています。

当社は全国に4カ所のケミカルセンターを保有しています。
ケミカルセンターとは、遠隔地から化学工業薬品を船舶やタンカーで運んできて、
敷地内のタンクに貯蔵し、近隣の需要に応じてタンクローリー等で適宜配送する、
物流設備です。
単に保管するだけでなく、濃度調整やブレンドしたりと、ひと手間加えることで、
我々の付加価値を発揮します。

このケミカルセンターを活用することで、
周辺エリアの需要対応・安定供給を可能にしています。

また、遠隔地からの輸送を効率化するという一方で、
物流課題の解決にもつながっていると考えております。

+ α の機能① 物流機能に関連する投資①

基盤事業

広島・大野ケミカルセンター設備増強投資

概要

- 中国地方における物流機能の強化および化学品需要への対応のため、各種設備を増強。
- 投資額：約12億円
- 2024年4月に竣工し、現在稼働中。

近況・期待される投資効果

- 在庫、生産、出荷能力の増強により、中国地区の全域における拡販体制の基盤を確保。
- 出荷量増加に伴い収益性も向上。同時に物流機能による地域貢献にも寄与することが期待できる。

広島大野ケミカルセンター

当社が全国に4拠点持つ、化学品物流基地のひとつ。細かな顧客ニーズに応えるため、在庫・製造・濃度調整・小分けの機能を担っている。



タンクローリー用出荷設備



苛性ソーダタンク、硫酸タンク



24

【P24:物流機能に関連する投資①】

物流機能を強化するための投資として、
広島大野ケミカルセンターへの投資をご紹介します。

投資額は約12億円です。

投資効果としては、中国地区全域での拡販体制を強化することができました。
また、出荷量の増加により収益性も向上し、業績に貢献しています。

+ αの機能① 物流機能に関連する投資②

基盤事業

静岡県富士市 倉庫建設（予定）

概要

- 2026年4月の稼働開始を目指し、現在建設中。
- 外部委託の在庫を集約化しコスト低減を図るとともに、管理システムによる保管効率や作業効率の最適化を進める。
- 「サステナブルな倉庫づくり」をコンセプトに、「環境」「職場環境」「地域」を意識した設計。

設備概要

- 敷地面積 2,775.40㎡ / 延べ床面積 1,386.23㎡
- 在庫商品：化学品、フィルム、機能材
- 富士山の地下水を利用した空調により、従来より約80%の使用電力削減。構内アスファルトには廃ペットボトルを原料とするアスファルト補強材を採用。
- 倉庫の屋根上は浸水災害時には高所避難所として近隣住民も活用可能に。



建設中の倉庫 外観/内観



25

【P25:物流機能に関連する投資②】

もう一つ、物流機能を強化する目的で、新たに静岡県富士市において、化学品の物流倉庫を建設中です。

2026年4月の稼働開始を目指しております。

倉庫業をするということではなく、本業に資する機能を強化することが目的です。

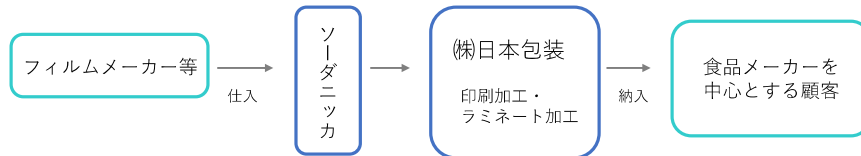
倉庫建設にあたっては、「サステナブルな倉庫づくり」をコンセプトとしております。例えば、富士山の近郊なので伏流水が非常に冷たく、豊富に湧き出ているという事で、その水を利用してエアコンの冷媒に使うことで、電気使用量を削減できるようにします。また、屋上を災害時には地域で活用できるようにしています。

首都圏に近い立地も活かし、当社の物流機能の強化と、新たな事業拡大を期待しています。

+αの機能② パッケージ・新素材事業×「加工製造機能」

②加工製造機能

パッケージ事業においてグループ会社の製造機能を活用



▶ 独自性：パッケージに関わる仕入～製造～販売まで一貫した対応力

- 当社は仕入・加工製造・販売の機能を自前で保有する独立系商社
- グループ会社にフィルムの印刷加工メーカーである(株)日本包装があり、日本包装の製造機能×ソーダニッカの商社機能により、サプライチェーン全体をカバー



26

【P26: +αの機能②】

続いて、パッケージ・新素材事業で強化している「機能」は、「製造機能」です。

当社のグループ会社には、フィルム印刷加工メーカーである株式会社 日本包装があります。

こちらの日本包装の工場を大型化する投資を行いました。投資額は約43億円です。

従来のトレーディング(商社)機能だけでなく、製造機能をプラスすることによって、製販一体の事業体制強化を図れたと考えております。

+ αの機能② 加工製造機能に関する投資

パッケージ・
新素材事業

(株)日本包装 本社工場建設

概要

- パッケージ関連商品の生産能力引き上げのため、最新鋭の設備を導入した新工場を岡山に建設。
- 投資額：約4.3億円
- 2024年10月に竣工し、試運転を経て順調に稼働中。

近況・期待される投資効果

- 食品業界向けを中心に新規案件の獲得が進んでいる。
- 今後は早期の量産体制確立を目指し、段階的に生産拡大へ移行。
- グループの販売網と製造機能の掛け合わせにより、パッケージ商品拡販を目指す。

株式会社日本包装

フィルムコンバーティングメーカー。
2014年5月に100%子会社化。ソーダニッカグループ唯一の製造拠点。
原反フィルムを調達し、グラビア印刷化工・ドライラミネート加工等
を行い、食品メーカー等へ包装用フィルムとして販売している。



【P27:製造機能に関する投資】

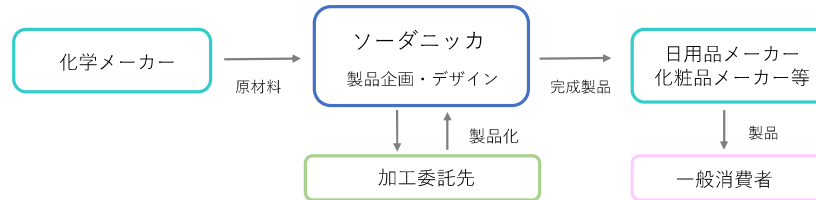
こちらが先ほど申し上げた、日本包装の新しい工場についてです。

2024年度下期より稼働を開始し、ここまで順調に推移しています。

+ α の機能③ 生活ソリューション事業×「製造受託機能」

③製造受託機能

日用品分野を中心に製造受託(OEM・ODM)仲介ビジネスモデルを展開



▶ 独自性：製品の企画・原料調達・製造委託先の仲介まで、一貫して対応可能

- ・ 消費者ニーズの多様化に伴う「多品種・小ロット生産化」への対応

2022年 Dr.アパタイト社と薬用歯磨きジェルを共同開発
当社は原料調達・製造委託、および容器デザインの企画に携わった。



【 P28: + α の機能③】

次に、生活ソリューション事業では、日用品分野における「製造受託機能」を強化しています。

当社は幅広いお取引先があることによって、原料調達から製造受託、日用品メーカー様への納入まで、一貫した事業を手掛けることができます。

昨今は、消費者ニーズが多様化し、「多品種・小ロット生産」といった需要が高まっています。当社は、一貫したサポート機能により、この需要に柔軟に対応することが可能です。

事例としてスライドに示すように、歯みがきジェルの共同開発などを行いました。

+ α の機能④ 全事業×「回収・リサイクル機能」

④回収・リサイクル機能

サーキュラーエコノミーへの取組みに挑戦

- ✓ **プラスチック代替素材**を活用した、環境問題解決に資するビジネスに挑戦
- ✓ 他業種・自治体等との連携が不可欠であり、商社として培ってきた「**業種を超えたコーディネート力**」の発揮

✓ Pickup：Jリーグクラブとの取組み

- スタジアムで提供される**グルメ容器を生分解性容器(PLA容器)**に置き換える取組み
- **地産地消サイクル**【飲食後に回収→生分解(たい肥化)→各地域で再資源化】
- ユニフォーム等への展開にも挑戦

Jリーグクラブ・ザスパ群馬にて開催された「SDGsデー」に参加した際の様子。テイクアウト提供容器をリスパック社の生分解性樹脂容器(PLA容器)に置き換える取組みを実施。



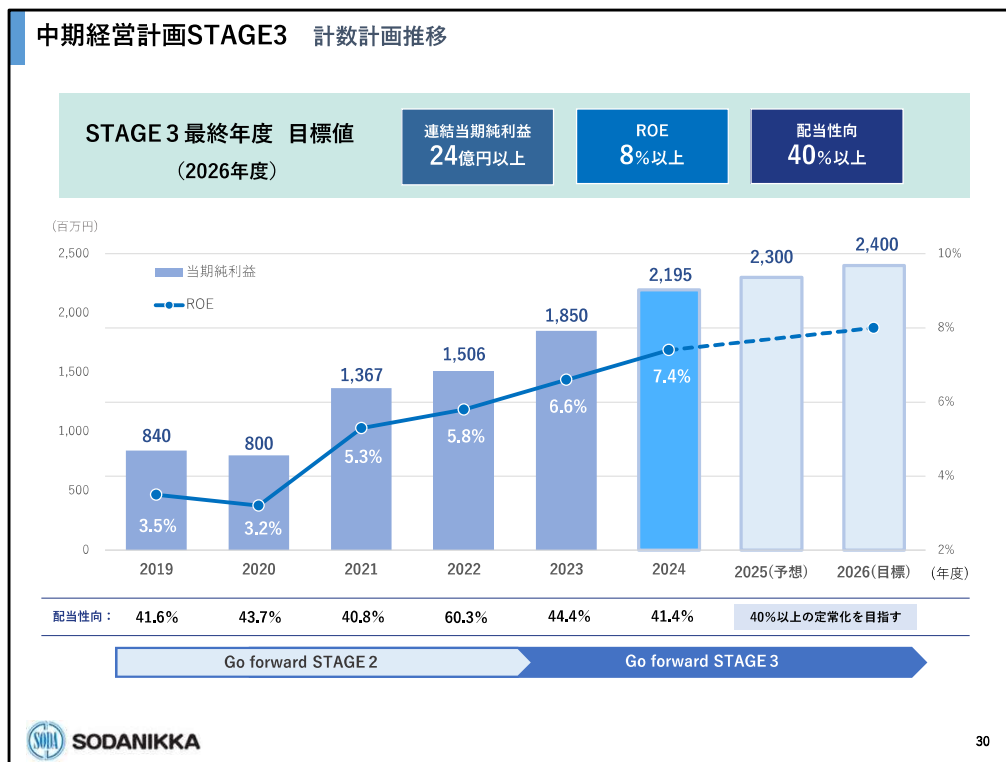
【P29: + α の機能④】

最後にもう一つの機能として「回収・リサイクル機能」についてです。

主にプラスチック代替素材を活用した、サーキュラーエコノミーへの取組みに挑戦しています。

Jリーグクラブと協業し、スタジアムで提供されるテイクアウト容器を生分解性素材に置き換え、回収～再資源化する取組みを行っています。こうした取組みも、当社が幅広い取引先を持つことによって実現できているのではないかと考えております。

以上が、中計で取り組んでいる、「+ α の機能」のご説明でした。



【P30:計数計画推移】

最後に、こちらは、前・中計からの業績推移です。

グラフは「連結当期純利益」と「ROE」の推移を示しています。

当期純利益は、最終年度の目標である「24億円以上」に対し、順調に伸長しています。

また、ROEについては、目標値の8%に向けて7.4%まで改善が進んでいます。

引き続き 本中計の各目標の達成に努めてまいります。

本日の内容

1. ソーダニッカのご紹介
2. 成長戦略
中期経営計画“Go forward STAGE3”
- 3. 株主還元**

【P31:本日の内容 3. 株主還元】

続きまして、3つ目のパート「株主還元について」に移ります。

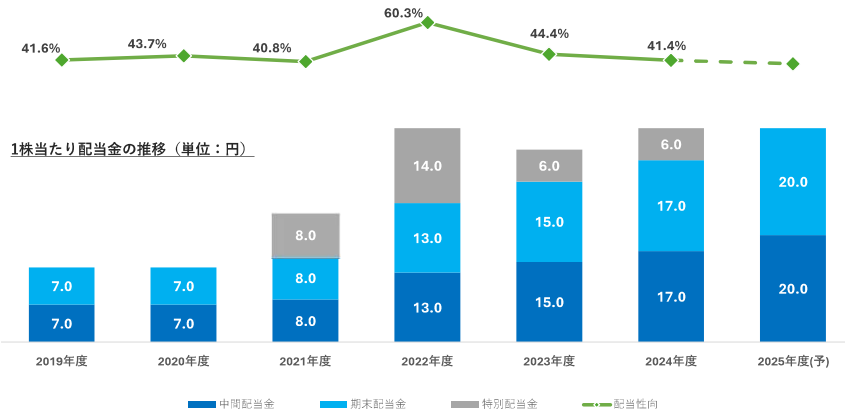
株主還元の状態

【株主還元方針】

中期経営計画「Go forward STAGE3」の期間中において配当性向40%以上の定常化

【2026年3月期 配当予想】

- 普通配当として中間/期末 共に20円の配当を予想
- 現状で期初予想からの変更なし



【P32:株主還元の状態】

まず、当社の株主還元の状態です。

株主還元方針として、中期経営計画Go forward STAGE3の期間中において、「配当性向40%以上の定常化」を定めています。

前期、2024年度の配当は、特別配当6円を含む、年間40円を実施しました。

今期についても、現段階で、普通配当として、中間・期末ともに20円の、年間40円の配当予想としています。

引き続き、安定的な配当維持を目指し、収益の更なる拡大に努めてまいります。

株主優待制度

毎年3月末日時点で500株(5単元)以上保有の株主様が対象



QUOカード

一律1,000円分を贈呈

毎年3月末日時点で1,000株(10単元)以上保有の株主様が対象



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



33

【P33:株主優待制度】

こちらが、株主優待制度のご紹介です。

毎年3月末時点で500株以上を保有している株主様を対象に千円分のクオカードを贈呈しています。

また、1,000株以上を保有いただいている株主様には、3千円分のクオカードを贈呈しています。

加えて 1,000株以上保有の株主様には、保有株式数に応じた「ソーダニッカ・プレミアム優待倶楽部」の優待ポイントの贈呈も行っています。

プレミアム優待倶楽部における付与ポイント



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	付与ポイント数
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

【P34:プレミアム優待倶楽部における付与ポイント】

「プレミアム優待倶楽部」における、保有株数に応じた 付与ポイントは、こちらのとおりです。

1,000株の保有で3千ポイント、そこから2,500株までは、500株ごとに付与ポイントを設定しています。

50,000株以上の保有で、最大5万ポイントを付与いたします。

ポイント交換品

1,000ポイント	3,000ポイント	6,000ポイント
<p>01 </p> <p>02 </p> <p>03 </p>	<p>07 </p> <p>08 </p> <p>09 </p>	<p>13 </p> <p>14 </p> <p>15 </p>
<p>10,000ポイント</p> <p>16 </p> <p>17 </p> <p>18 </p>	<p>22,000ポイント</p> <p>22 </p> <p>23 </p> <p>24 </p>	<p>50,000ポイント</p> <p>28 </p> <p>29 </p> <p>30 </p>




35

【P35:ポイント交換品】

こちらはポイント交換対象商品の一例です。

交換商品は、食べ物から家具・家電、そして体験型チケットまで
5,000種類以上と多岐にわたっており、今後も増えていく予定です。

保有株式数ごとの総合利回り					
保有株式数	配当金額 ※26年3月期予想： 40円/株	QUOカード	付与ポイント数 ※1ポイント=1円換算	配当+優待利回り ※株価：26年1月30日 時点1,168円/株の場合	概算購入金額 ※株価：26年1月30日 時点1,168円/株の場合
500株未満	～19,960円	—	—	～3.4%	～582,832円
500株	20,000円	1,000円分	—	3.6%	584,000円
1,000株	40,000円	3,000円分	3,000ポイント	3.9%	1,168,000円
1,500株	60,000円	3,000円分	12,000ポイント	4.2%	1,752,000円
2,000株	80,000円	3,000円分	22,000ポイント	4.5%	2,336,000円
2,500株	100,000円	3,000円分	40,000ポイント	4.9%	2,920,000円
50,000株	2,000,000円	3,000円分	50,000ポイント	3.5%	58,400,000円

 SODANIKKA 36

【P36:保有株式数ごとの総合利回り】

保有株数ごとの総合利回りは、こちらにお示しする通りです。

例えば、2,500株保有の場合ですと、
 プレミアム優待倶楽部の付与ポイントは4万ポイントとなり、
 今年の1月末の株価で想定した場合、
 配当と優待を合わせた総合利回りは4.9%となります。

本日のまとめ

1

ソーダニッカは、**カ性ソーダ**の国内取扱高で**トップクラス**を誇る化学品の専門商社

2

中期経営計画 Go forward STAGE3では、**トレーディング+αの機能強化**を目指し、
これまでに**物流機能・製造機能**の強化を目的とした設備投資を実施

3

将来に向けた事業投資・成長ビジネスの育成・資本効率向上のための施策を推進し、
4期連続で過去最高益を更新中

4

25年2月に**株主優待制度を拡充**
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す

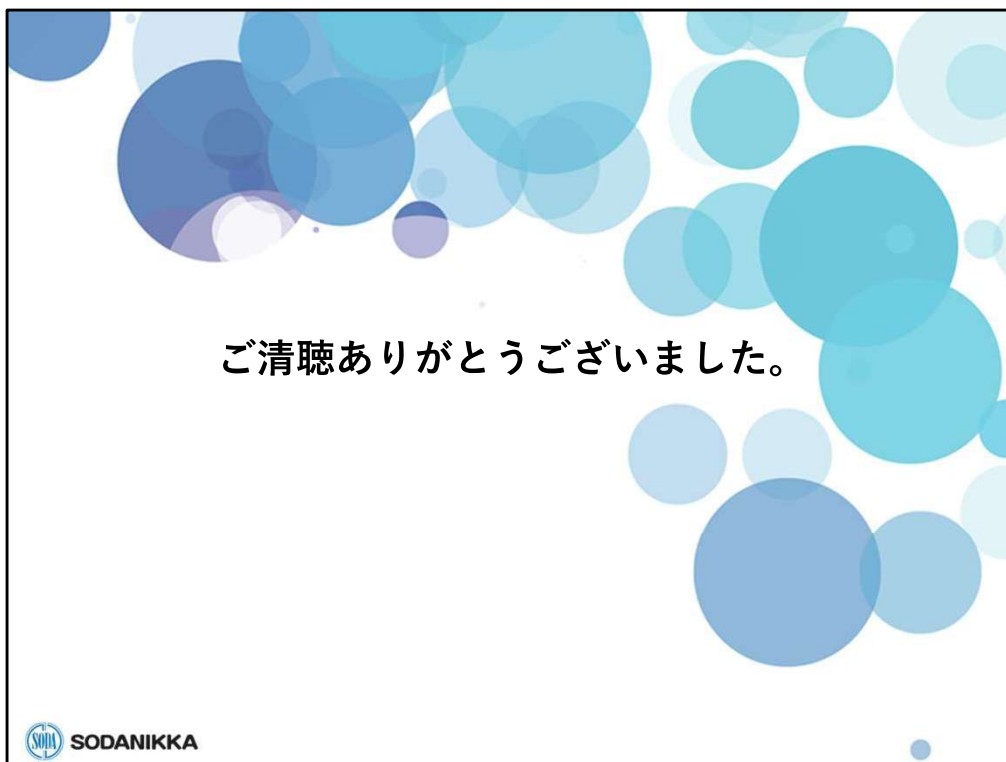
【P37:本日のまとめ】

最後になりますが、本日の内容をまとめます。

- まず、ソーダニッカはカ性ソーダの国内販売取扱高でトップクラスを誇る化学品の専門商社です。
- 現在進行中の中期経営計画「Go forward STAGE3」では、「トレーディング+αの機能」を強化することで、収益力を強化しています。

これまでに物流機能 および 製造機能の強化を目的とした、
2つの投資を実施しました。
今期も新たに、富士市での物流倉庫を建設中です。

- 中期経営計画の取組み効果もあり、
直近では4期連続で過去最高益を更新しています。
- 最後に株主還元方針としては、「配当性向40%以上」の継続および定常化を目指しています。



本日のご説明は以上となります。
少しでも当社にご興味を持っていただく機会となれば幸いです。

今後ともご支援を賜りますよう、
何卒お願い申し上げます。

ご清聴ありがとうございました。

(終)