

## 個人投資家向け説明会(ハイブリッド開催)

～2026年2月14日(土)～

### Q1. 苛性ソーダのシェアと今後の展望について

#### 【質問】

苛性ソーダで御社が日本国内でトップクラスということでしたが、290万トンの国内需要のうち、どのくらいを占めているのか。また、国内の苛性ソーダのこれからの展望、例えば紙製品が減っていくとなると、どうなるのか教えていただけますか。

#### 【回答】

その290万トンのうち、正確な数字は統計が出ているわけではないので申し上げられないですが、当社は十数パーセントのシェアを持っていると考えております。

苛性ソーダの今後についてですが、紙製品というお話もありましたが、当社は紙製品を扱っているわけではなく、紙を作る工程で使用する様々な薬品を販売しております。

例えば紙分野では、最近電車に乗っても新聞を読んでいる人は少なくなっていますので、需要は落ちております。ですから紙分野での苛性ソーダの需要は当然落ち込んでおります。

ただその一方で、電子、エレクトロニクス工場などでは苛性ソーダの需要が増えております。非常に幅広い用途で苛性ソーダが使われているため、伸びる業種、そうでない業種がありますが、国内全体では底堅い状況で推移していくのではないかと考えております。

### Q2. 参入障壁と中国事業について

#### 【質問】

苛性ソーダの取り扱いなどの参入障壁は高いのか低いのか。また、中国への今後の取り組みについてどのように考えていますか。

#### 【回答】(参入障壁について)

苛性ソーダの販売に対する参入障壁は、説明冒頭に申し上げましたように、電解メーカー(苛性ソーダを作るメーカー)が販売代理店制度というものを敷いておりまして、なかなか新たに販売代理店になるということは難しい業界ではないかと考えています。

その理由の一つが、苛性ソーダは強いアルカリ性で、非常に危ない薬品です。例えば目に入ったりすると失明の危険があるような薬品ということで、毒物劇物取締法というものがあり、その取扱者・責任者は免許を持った人間しか扱えないということです。例えばそういったものを運びたいと言っても、免許

を持った業者しかできない。そういったことが参入障壁の一つかなと思っています。

また、苛性ソーダの国内需要 290 万トンと申し上げましたが、これは純分換算で 290 万トンです。一般に輸送しているのは 48%の水溶液ですから、半分水を運んでいくわけです。そのような理由で、海外からなかなか入ってこられないというのも、一つの参入障壁かなと考えております。

#### 【回答】(中国事業について)

我々は上海に現地法人を持っておりますが、もともとは中国に対して日本の商材を売りに行こうという目的で進出しました。しかし、正直に言わせていただくと、現在は立場が逆転していると言っても過言ではありません。やはり中国国内で、日本の品質に相当する化学工業薬品もだいが作れるようになってきました。ですので、今後は我々が逆に中国の商材を日本に持ってくる取り組みをしていかなければならないと考えております。

そういった意味では、中国から撤退するという気持ちはないのですけれども、存在の仕方、商売の形を変えていかなければならないと考えております。

### Q3. 株主優待の条件引き下げについて

#### 【質問】

株主優待の条件である保有株式数の引き下げを行う考えはないか。

#### 【回答】

直近で、500 株保有の株主様への 1,000 円の QUO カード進呈というのは、昨年実施したばかりなのですが、引き続き、条件引き下げのご要望というのは株主様から多く届いております。ですから、可能なことであれば、様々なご意見をお聞きした上で、今後も株主様への還元制度については検討させていただきたいと思っております。

### Q4. 苛性ソーダの新たな用途拡大について

#### 【質問】

苛性ソーダの大きな用途は紙パルプ関係と認識しています。今後、オフィスなどのペーパーレス化による苛性ソーダの国内需要は減る方向だと思っておりますが、御社の事業に影響があるのでしょうか。苛性ソーダの新たな用途拡大などの要因はあるのでしょうか。

#### 【回答】

紙パルプ向けの苛性ソーダの需要は確実に落ちました。今後も、それほど大きな伸展はないのではないかと考えているのですが、その一方で、電子デバイス分野等の新たな用途も出てきています。

ほかに新たな用途として、例えばこれは意外だと思うのですが、紙おむつ。最近赤ちゃん用だけでなく、高齢者用に需要が高まっています。紙おむつを作る際に吸水性ポリマーを使っているのですが、それを作る工程でも苛性ソーダが実は使われるのです。

苛性ソーダは主原料にはならないのですが、幅広い分野で工程や機能で使われますので、新たな需要が生まれてくると思っております。

## Q5. 海外展開について

### 【質問】

海外展開についてどのような視点で、どのような地域に重点を置いて展開しているのか、また将来展開するのか、具体的に教えてください。

### 【回答】

海外については、中国での取り組みは先ほどお答えさせていただきましたので、東南アジアについてお答えいたします。

東南アジアでは、機能材セグメント、特に食品用包装を主軸としたパッケージ事業の展開に注力していきたいと思っております。今、海外に行かれると驚くような大都会が東南アジアにあります。そういった場所で生活様式が大きく変わってきています。

我々がそこに進出して、例えばレジ袋などの汎用品については、法律や国の動きが強いので難しいですが、例えば、容器の中にそのまま入れてスイッチを押すと容器ごと温められる、そういった機能性のフィルムを展開していきたいと思っております。

またもう一つの例で、包装用機械を納入しているということを申し上げました。例えば、お弁当の中に入っているソースは、フィルムの袋に入っていますね。そのフィルムの袋に液体の食材を入れる機械装置があります。その機械を売るだけでなく、フィルムも売っていかうということで、こういった付加価値をつけたものを東南アジアで展開しています。国内でノウハウを蓄積した営業マンを派遣しております。

以上