

# 野村IR資産運用フェア2024

## IRアンバサダー企画



### ソーダニッカ株式会社



### 大手町のランダムウォーカー

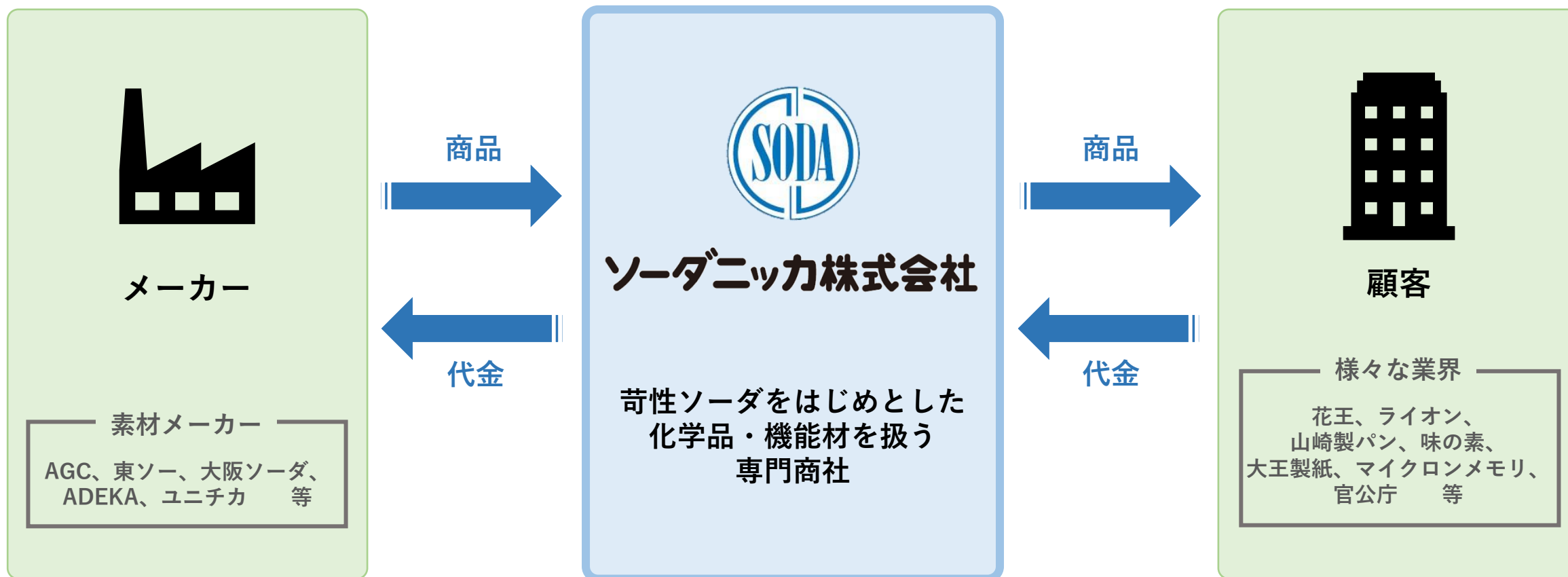
東証プライム  
市場

8158



# ソーダニツカとは

## 商社機能を活用した仲介販売を基本モデルとする化学品商社



ソーダニッカとは？

化学専門商社

苛性ソーダシェア  
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





化学品



水道水

## 苛性ソーダとは？

様々な用途で使用される

生活に必要不可欠な化学品



中和剤



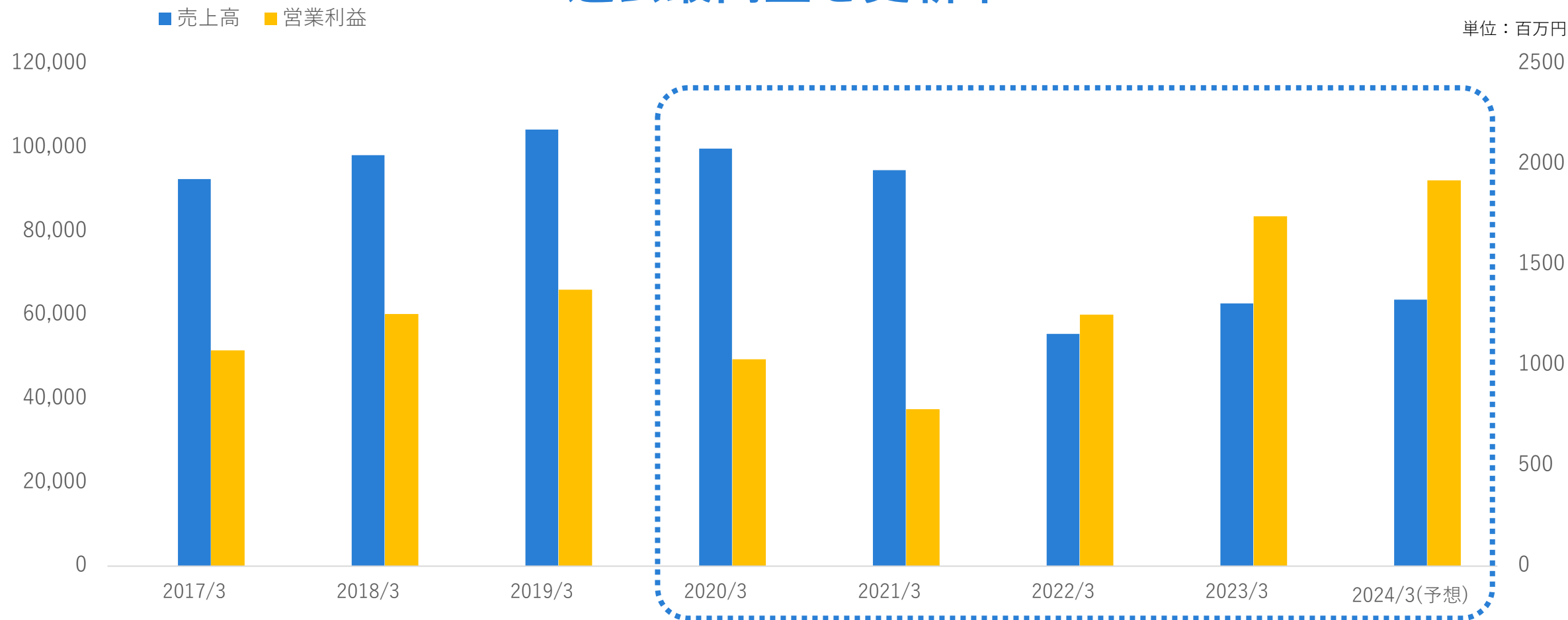
紙製品

A blue-tinted photograph of a business meeting. Several people are gathered around a table, looking at and pointing to various financial documents, charts, and a calculator. The scene is professional and focused on data analysis.

# 好調な業績にみる 確かな事業


## コロナ禍の落ち込みから完全復活を遂げ、各利益が大幅改善

### 過去最高益を更新中



※ 2022年3月期の期首より「収益認識に関する会計基準」を適用しています。

2021年3月期以前の数値は、当該基準を遡及しておりません。



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**



## 安定的・効率的な 供給網



## 豊富な 専門人材

毒物劇物取扱責任者

**154**/282名



## 構築してきた 信頼力

創業

**70年**以上



# 「コーディネート力」

国内仕入先・顧客数

**3,500** 社超



取扱商品数

**5,000** 種類超



## コーディネート事例

**生分解性樹脂**を使用した容器を  
サッカースタジアムにて使用するトライアルを実施



 **ソーダニッカ株式会社**




ザスパクサツ群馬  
(プロサッカークラブ)



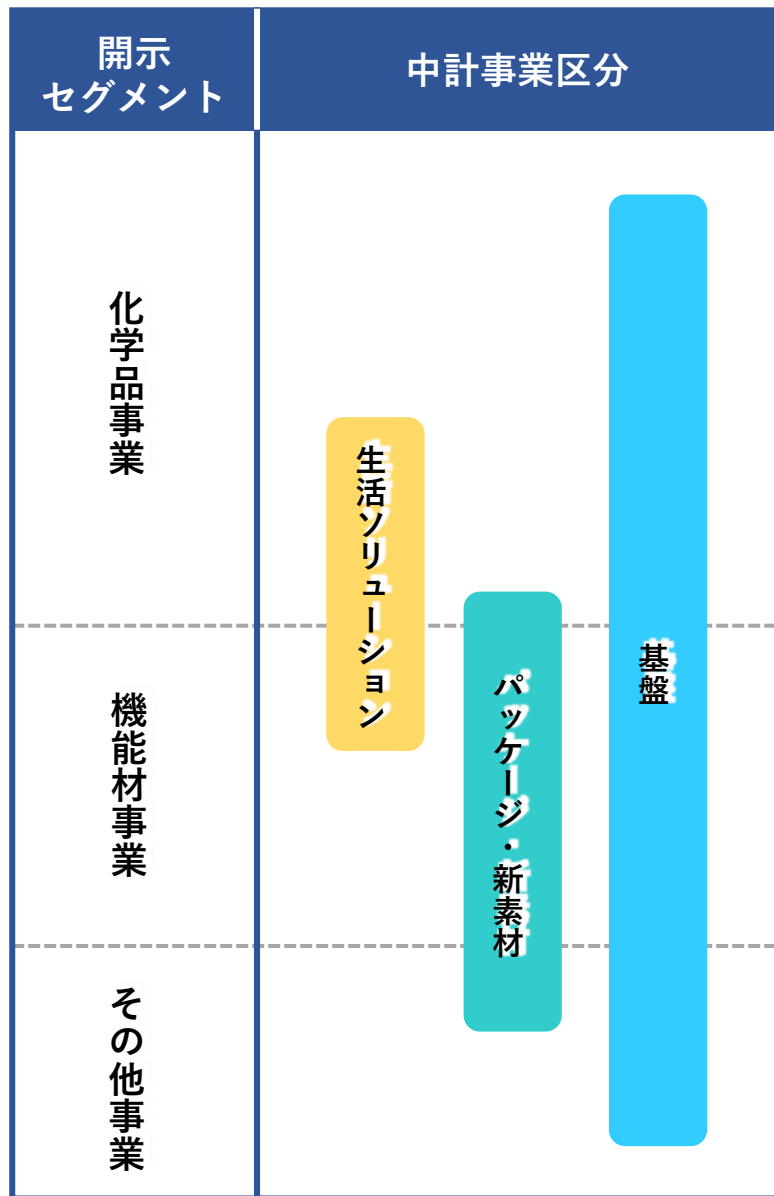
 **リスパック株式会社**

リスパック株式会社  
(プラスチック容器メーカー)

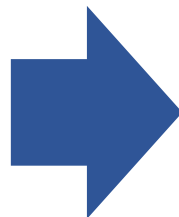


# 商社 + 複合サービス

## 新たなビジネスモデルで挑む成長領域



各中計事業が相互に関係しあうことで  
コーディネート力を発揮し、成長する



## 生活ソリューション事業

**目標** OEM/ODMマーケットで独自のポジション構築

**【当社の強み】**

製品の原料からOEM製造提案まで一貫対応できる

**【現在の取組内容】**

OEM/ODM案件の専門部署を2023年4月に立ち上げ、実績を作り、ノウハウを蓄積中

取引先基盤を活かして受託製造先を模索



基盤事業の調達力を活かして原料を仕入れ



パッケージ・新素材事業の製造機能や調達力を活かして  
容器や包材を決定

## パッケージ・新素材事業

**目標** 国内での確固たるポジションを確立するとともに、  
海外市場へ攻略・深耕

**【当社の強み】**

コンバーター・卸機能を有する独立系商社

**【現在の取組内容】**

印刷・成型加工機能強化のため、  
グループ会社である(株)日本包装の新工場を建設中

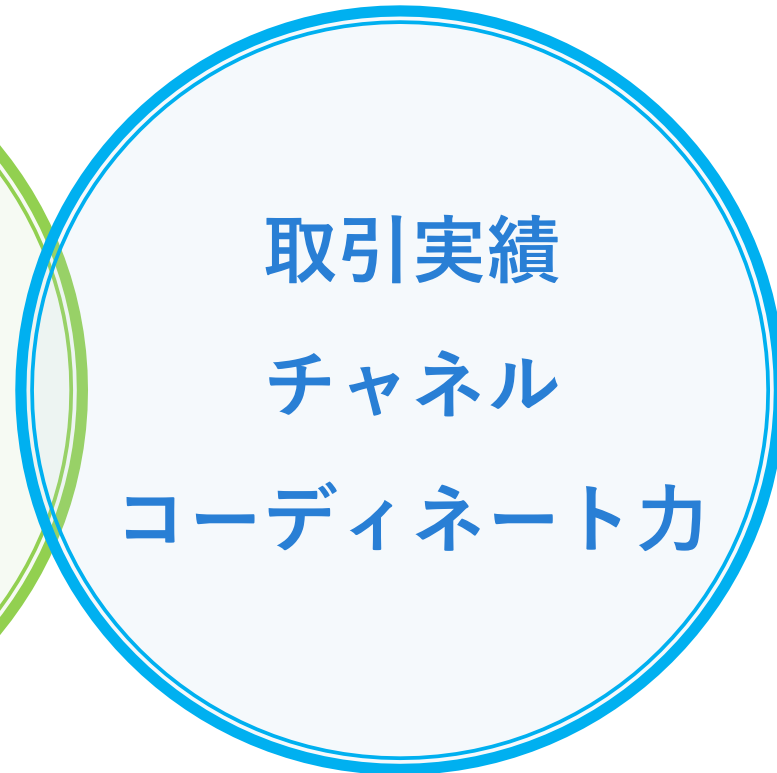
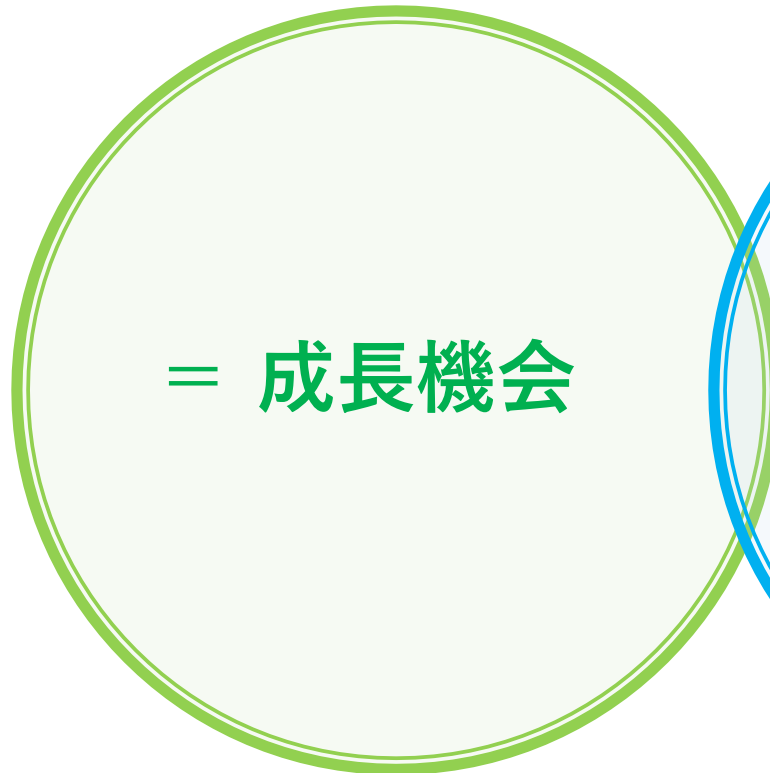
2025年より稼働予定



サステナビリティ  
重視の潮流



当社の強み



関連事業  
強化



長期ビジョン  
**Go forward**

(Goal : 2030年度)

事業価値・  
社会価値の向上

社会と化学の  
コーディネーター

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解決に貢献

# 中期経営計画 “Go forward STAGE 3” 概要

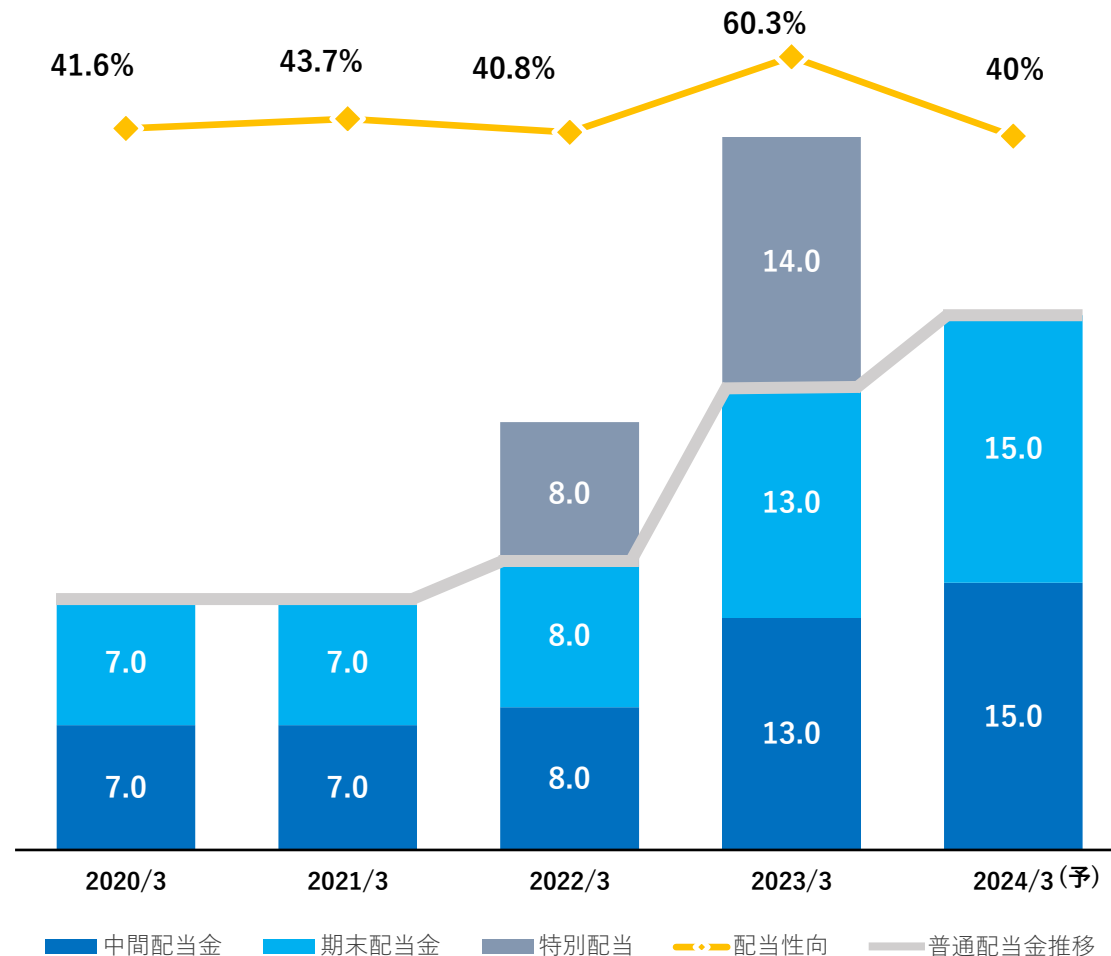


基本方針	
<p><b>新たな成長軌道をつくるために 「変革」を果たす</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>サステナビリティ重視の潮流等の外部環境変化を機会と捉え、更なる成長につなげるために、各事業の特性に合わせて、市場と対話する力を徹底的に磨く</li> <li>「社会課題解決企業への進化」に向けた新しい挑戦を補強する人財戦略、財務戦略を立案・推進する</li> </ul>	
財務目標（2026年度時点）	
連結当期純利益	20億円
ROE	8%以上
配当性向	40%以上
投資枠（STAGE3累計）	
基盤整備 + 成長投資	100億円

# 充実の株主還元策

## 特別配当を除いた普通配当で増配を予定

【1株当たり配当金の推移(円)】



### 【配当】

- 2023年3月期は、普通配当で増配（2期連続）  
⇒ 中計STAGE2の期間において、**配当性向40%以上**を継続確保
- 2024年3月期 第2四半期では、  
当初計画の14円から**15円への増配**を決議
- 2024年3月期末の配当についても、  
当初計画の14円から**15円への増配**を予定

### 【今後の取組み】

引き続き、**配当性向40%以上の定常化**を目指す

毎年3月末日時点で1,000株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