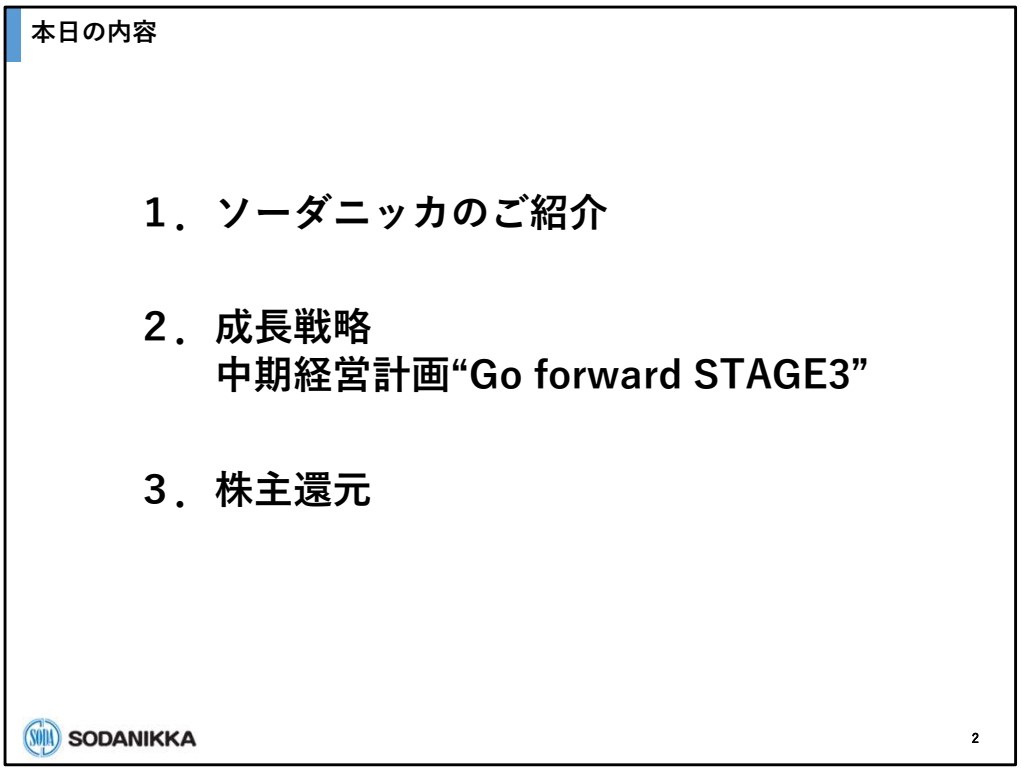
【表紙】

皆様、こんにちは。本日は当社の説明会をご視聴いただき、
誠にありがとうございます。

ソーダニッカ株式会社　代表取締役の目﨑でございます。

限られた時間ではございますが、
当社のことを知っていただけたらと思います。

どうぞ、宜しくお願いいたします。

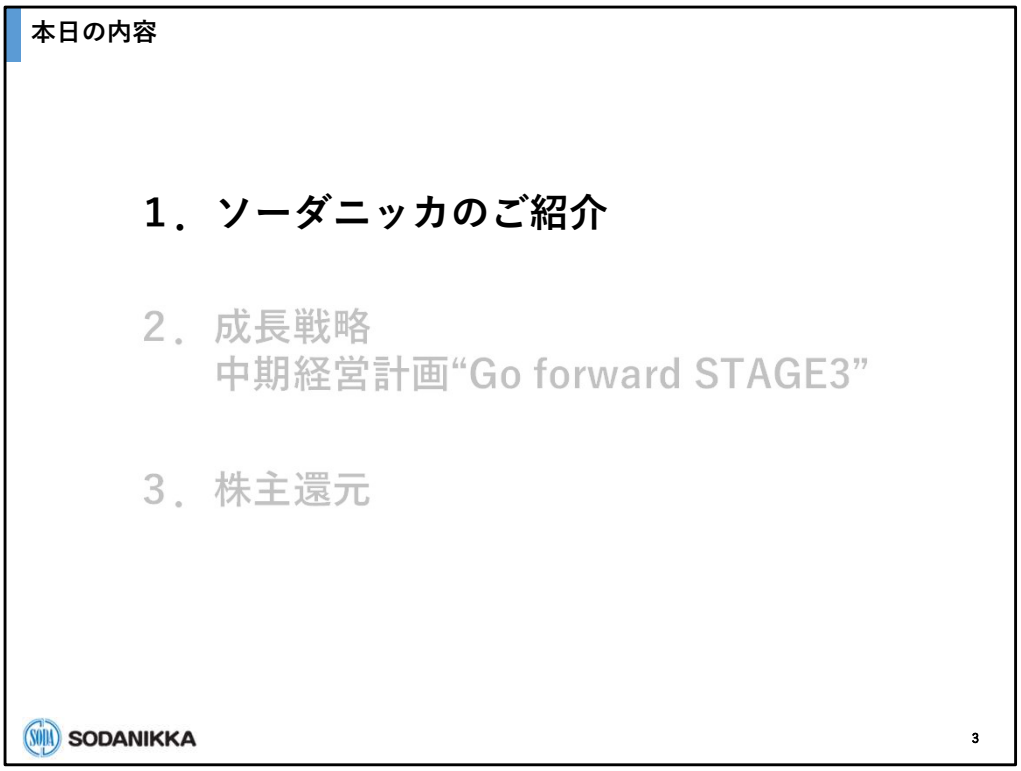


【P2：本日の内容】

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」について、
◆ そして株主還元について、
お話し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。



【P3：本日の内容 1．ソーダニッカのご紹介】

まずは当社について知っていただくために、
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。

【P4：ソーダニッカとは？】

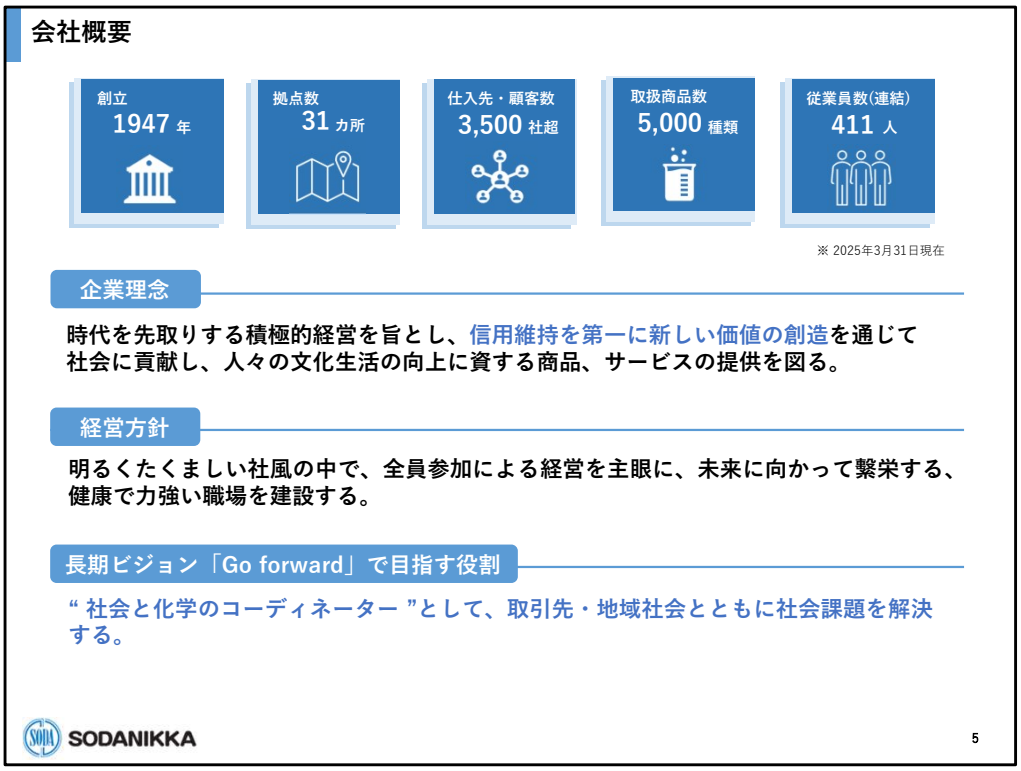
皆様には聞き馴染みのない社名かもしれませんが、
我々ソーダニッカは、化学品の専門商社です。

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、
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ますが、
直近では、4期連続で過去最高益を更新中です。



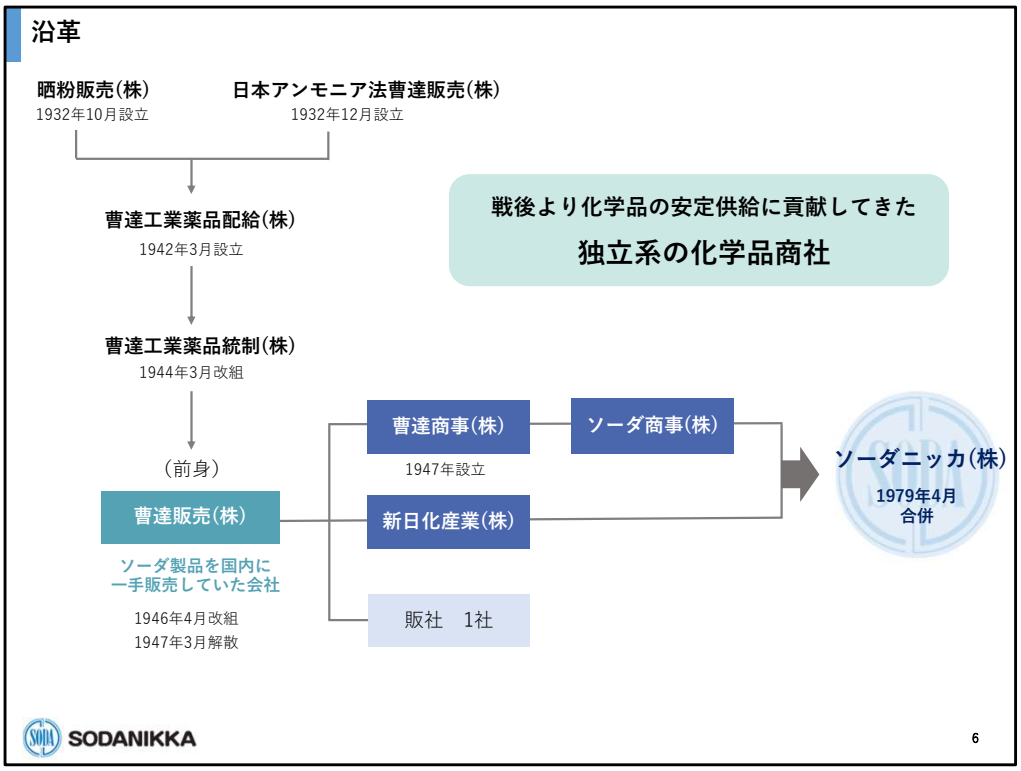
【P5：会社概要】

こちらに会社の基本的な情報をまとめています。

企業理念にもあります通り、
当社は設立以来、産業や生活の必需品である化学品を扱ってきたことから、
「信用維持」を第一に考える意識が、企業文化として浸透しています。

一方で、「新しい価値の創造」という部分は、
2030年度までの長期ビジョンにおいて受け継がれています。

長期ビジョンでは
「“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」ことを掲げています。



【P6：沿革】

続いて、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。

冒頭に申し上げたように、当社の主力商品がカ性ソーダであるということには、
こうした歴史的背景があります。

戦後の統制会社の解散に伴い、販売会社が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、
現在の「ソーダニッカ株式会社」として 今日に至っております。

【P7：ソーダニッカの特徴・強み】

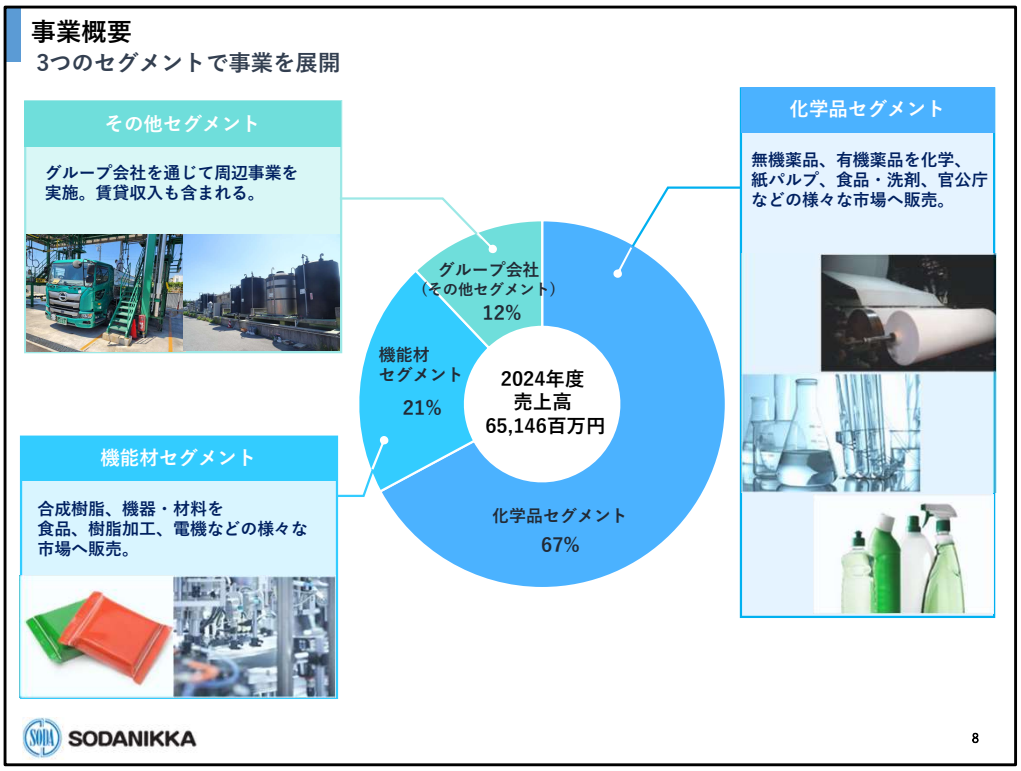
ソーダニッカの特徴・強みをひと言で表しますと、
こちらのスライドに示す通り
「主力商品のカ性ソーダを筆頭とする安定的な収益基盤」であると
考えています。

工業薬品のカ性ソーダとは、化学名では「水酸化ナトリウム」です。
このカ性ソーダは、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のひとつでもあります。

強いアルカリ性の化学薬品で、排水・排ガスの中和剤、
紙や洗剤の製造工程、上下水道の殺菌処理 などで使用します。

このように、幅広い産業分野で使われ、生活に欠かせない工業薬品です。

当社はカ性ソーダの製造メーカーについては、
国内すべてのメーカーとお取引があり、取扱高でトップクラスを誇ります。
この点が当社の最大の強みになっていると思います。



【P8：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。

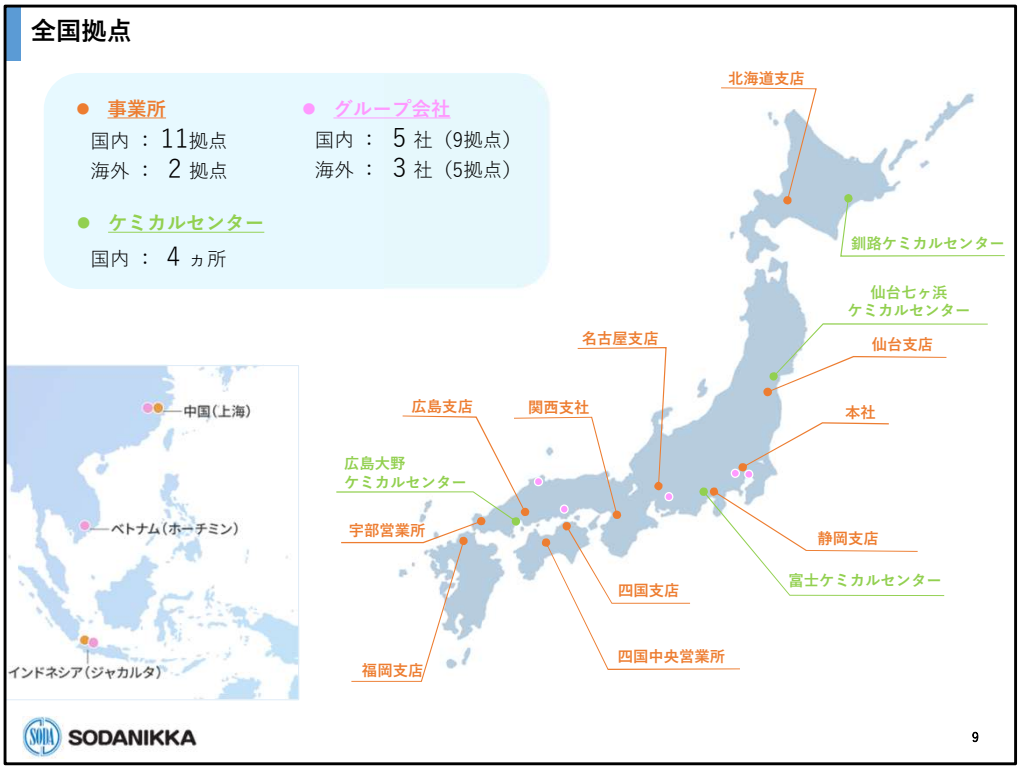
当社の事業領域は、スライドにお示しするように、
３つのセグメントで構成されています。

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。
こちらは合成樹脂、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、グループ会社による事業を行っています。
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**６７**％、機能材セグメントが**２１**％、
その他セグメント　が**１２**％となっています。



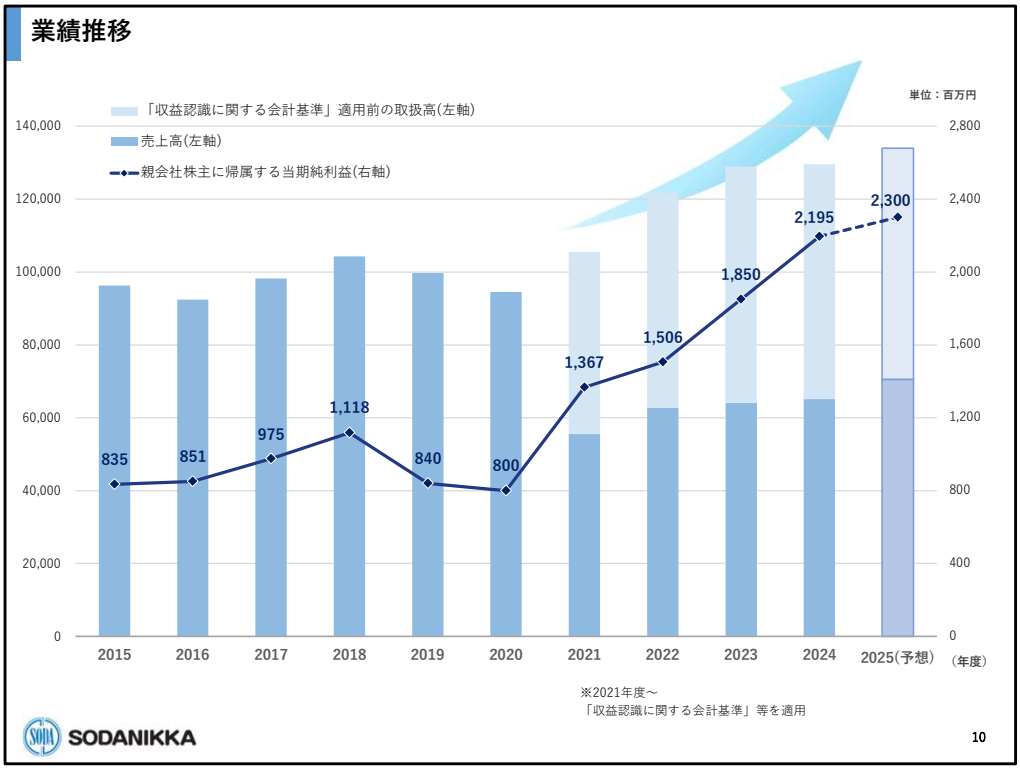
【P9：全国拠点】

こちらは全国にあります、当社の拠点です。

国内の主要都市に拠点を設置している他、
海外３ヵ国に事務所とグループ会社がございます。

この拠点網のおかげで、全国各地のお客様からのニーズに
素早く応えることが可能です。

加えて、国内４カ所に化学工業薬品の物流基地である
ケミカルセンターを所有しており、
様々なご要望にお応えできる点も強みとなっています。



【Ｐ１０：業績推移】

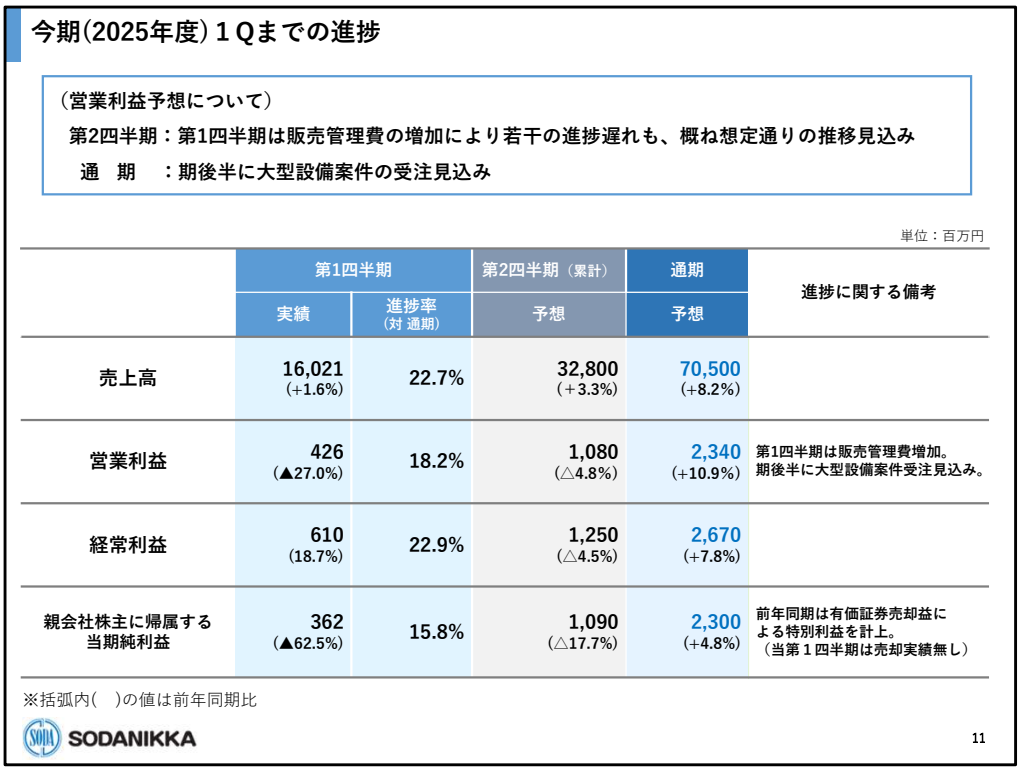
こちらは過去10年間の当社の業績推移になります。

外部環境の変化に大きく左右されることもなく、順調に推移してきました。

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傾向にあります。

純利益については４期連続で最高益を更新しており、順調に伸長しています。

今期についても、最高益を更新する計画です。



今期(2025年度)１Qまでの進捗

（営業利益予想について）
第2四半期：第1四半期は販売管理費の増加により若干の進捗遅れも、概ね想定通りの推移見込み
通　期　：期後半に大型設備案件の受注見込み

単位：百万円

	第1四半期		第2四半期（累計）	通期	進捗に関する備考
	実績	進捗率（対 通期）	予想	予想	
売上高	16,021 (+1.6%)	22.7%	32,800 (+3.3%)	70,500 (+8.2%)	
営業利益	426 (▲27.0%)	18.2%	1,080 (△4.8%)	2,340 (+10.9%)	第1四半期は販売管理費増加。期後半に大型設備案件受注見込み。
経常利益	610 (18.7%)	22.9%	1,250 (△4.5%)	2,670 (+7.8%)	
親会社株主に帰属する当期純利益	362 (▲62.5%)	15.8%	1,090 (△17.7%)	2,300 (+4.8%)	前年同期は有価証券売却益による特別利益を計上。（当第１四半期は売却実績無し）

※括弧内(　)の値は前年同期比

SODANIKKA

11

【Ｐ11：今期１Ｑまでの進捗】

今期、2025年度の、第１四半期までの進捗はこちらの通りです。

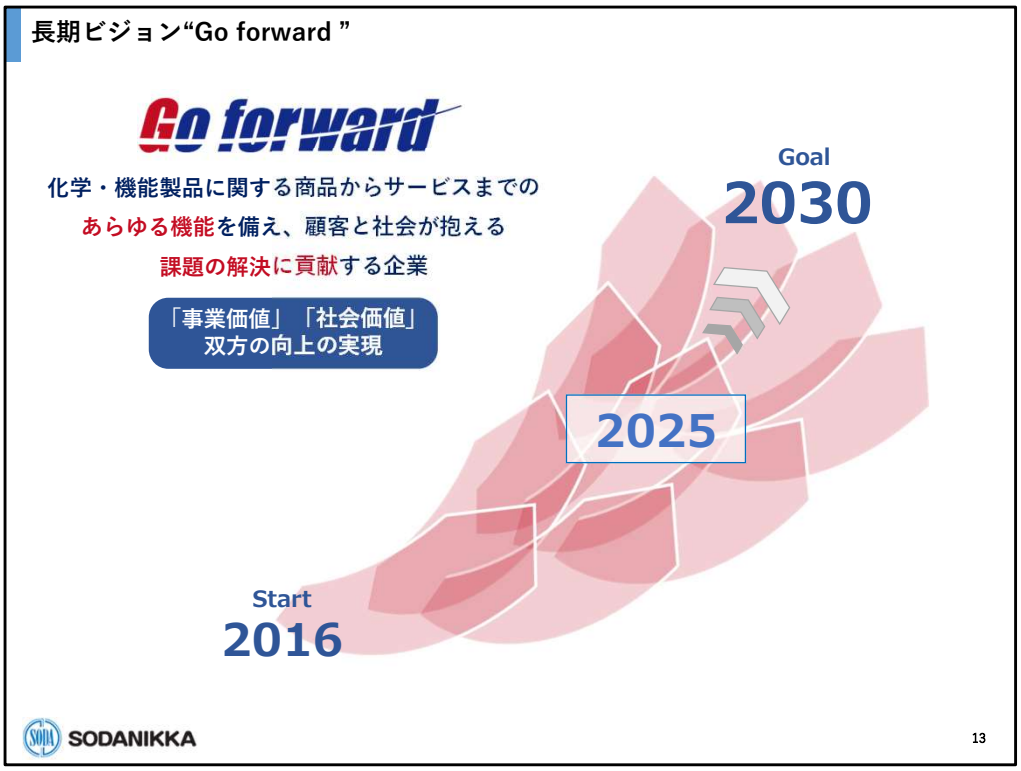
第１四半期は販売管理費の増加により、
営業利益は対前年でマイナスとなりましたが、
こちらは計画通りの推移となっています。

今後の見通しについては、
期の後半に大型設備案件を受注見込みであること等を踏まえ、
通期では増収増益を見込んでいます。

【P12：本日の内容 2．成長戦略】

以上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、
成長戦略についてのご説明に入らせていただきます。

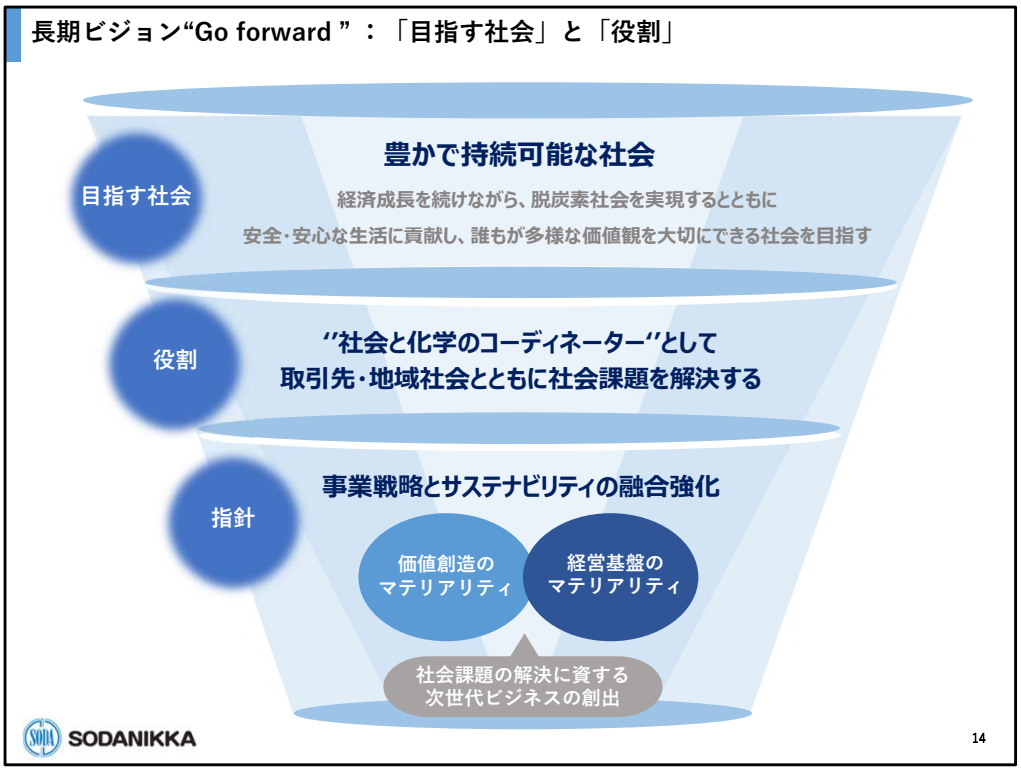


【P13：長期ビジョン“Go forward ”】

当社は現在、
２０３０年度までの長期ビジョン「Go forward」に取り組んでおります。

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。

２０１６年度よりスタートし、
「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きました。

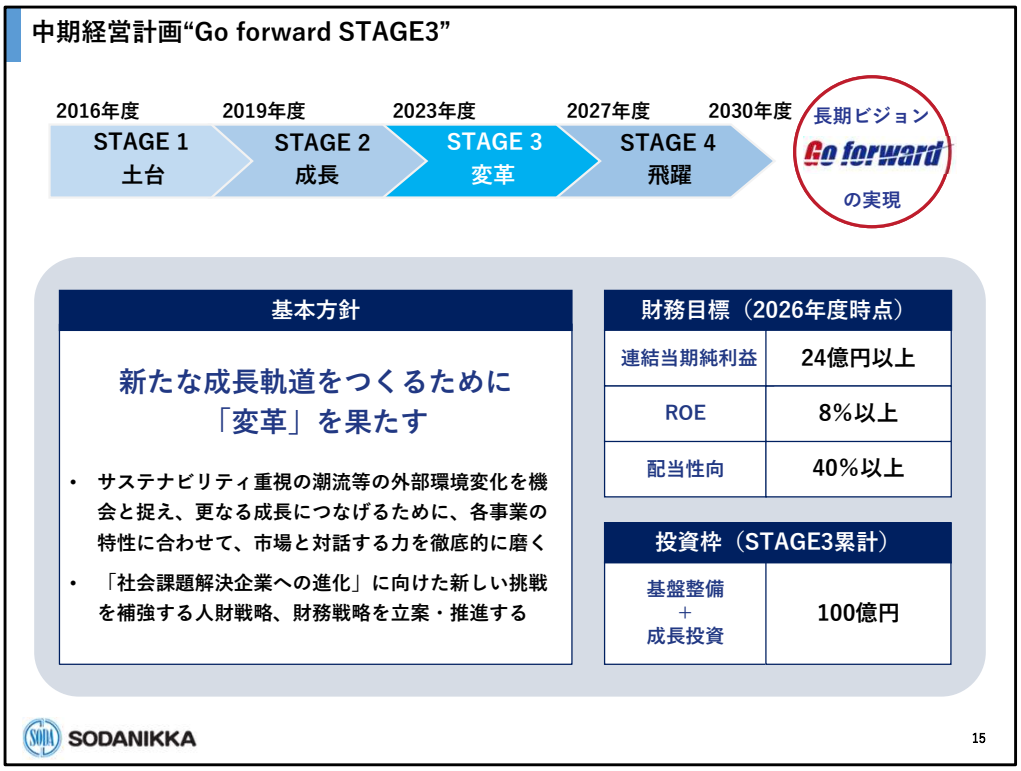


【P14：長期ビジョン「目指す社会」と「役割」 】

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」とした上で、
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、
社会課題の解決に資する次世代ビジネスを創出することが、
長期ビジョンにおける指針です。



【P15：中期経営計画“Go forward STAGE３”】

ここからは、中期経営計画の説明に移ります。

「Go forward STAGE３」は、２０３０年度までの長期ビジョンにおいて、３段階目にあたります。

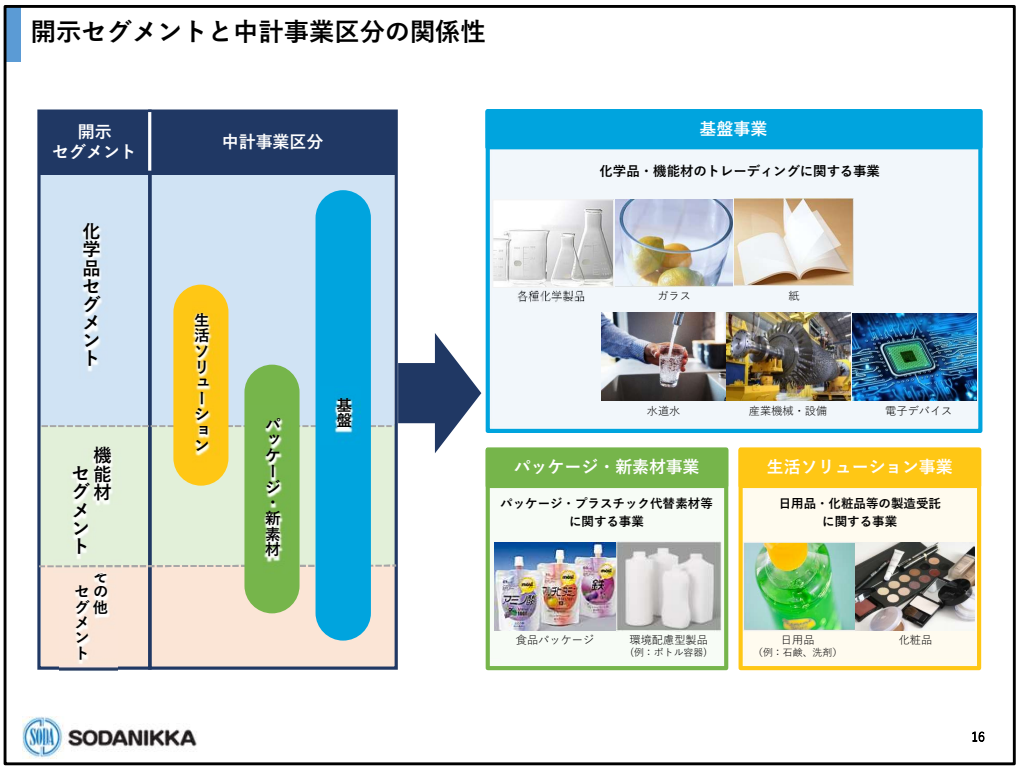
この期間を、「新たな成長軌道をつくるために変革を果たす」ステージと位置付けています。

この変革に向け、市場との対話や、
新しい挑戦を支える人財・財務戦略の推進を、基本方針としました。

定量的な目標については、スライドにお示しする通りです。

最終年度である ２０２６年度の 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、投資枠として、４年間累計で１００億円を設定しています。

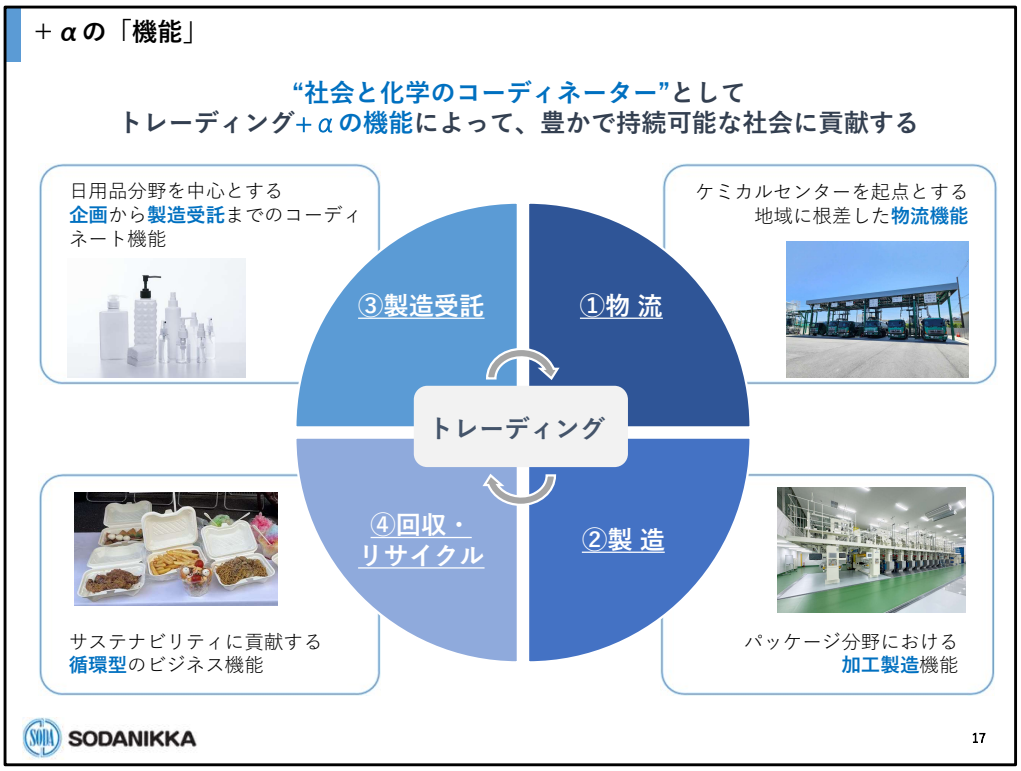


【P16：開示セグメントと中計事業区分】

こちらのスライドで、
先ほどご説明した開示セグメントと、
中期経営計画における事業区分の関係性をご説明します。
左側の図をご覧下さい。

中計では 注力する分野を、
「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。



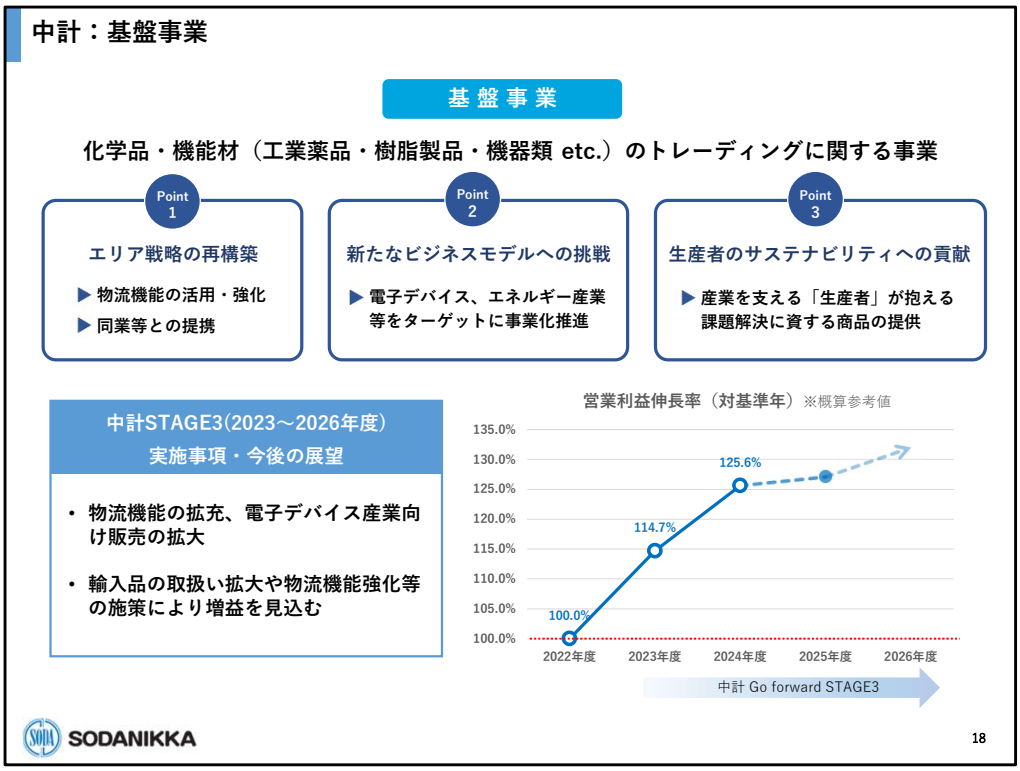
【P17：＋αの「機能」】

当社が目指すのは“社会と化学のコーディネーター”として、
＋αの機能により 社会に貢献することです。

従来のトレーディングに加え、＋αの機能によって
更なる事業成長を目指します。

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つの事業においてどのように活用していくのか、
具体的な戦略についてご説明していきます。



【P18：基盤事業】

中計事業区分の１つ目は「基盤事業」です。

事業の対象範囲としましては、
「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。

ここで注力する事として、
エリア戦略・新たなビジネスモデル・生産者のサステナビリティへの貢献
を掲げています。

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投資により、
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、
輸入品の拡販や、物流機能を強化することで、
営業利益の伸長を見込んでいます。

【P19：＋αの機能①】

先ほど４つの機能についてご説明しましたが、
基盤事業で強化しているのが、「物流機能」です。

当社は全国に４つ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主に、
遠隔地から化学工業薬品を舟やタンカーで受け入れ、
センター内のタンクに保管し、近隣の需要に応じてタンクローリー等で出荷する設備です。

単に保管するだけでなく、濃度調整や、小ロットでの配送など、
顧客の多様なニーズに対応しております。

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。

また輸送の効率化にも繋がるため、
ドライバー不足という社会課題の解決にも貢献しています。

基盤事業に関連する投資

基盤事業

「物流機能の更なる強化」を目的に投資

中国地方の需要獲得のため、各種設備を増強。
2024年4月に竣工し、現在稼働中。

投資額：約１２億円

～設備概要～

- **25%カ性ソーダの製造能力増強**
- **48%カ性ソーダ、25%カ性ソーダ、塩酸のタンク容量増加**
- **タンクローリー用出荷設備 大型化**

タンクローリー用出荷設備 全景

カ性ソーダタンク、塩酸タンク

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。

SODANIKKA

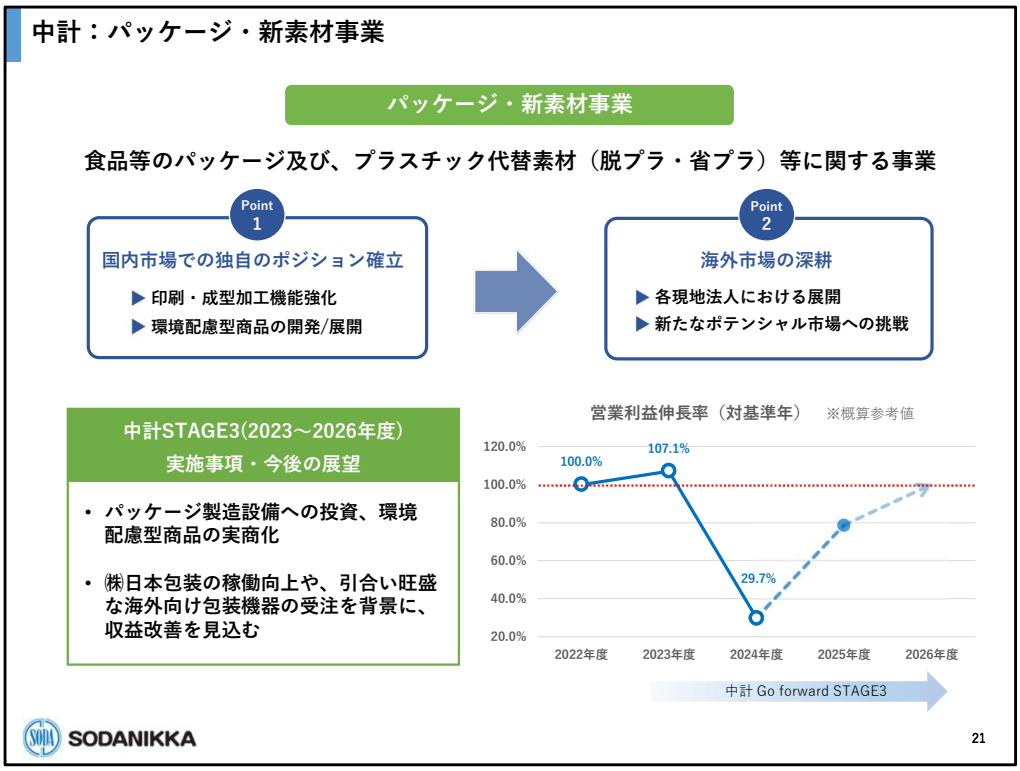
20

【P20：基盤事業に関連する投資】

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の増強工事をご紹介します。

この増強工事では約１２億円を投じて、カ性ソーダや塩酸等の、
化学工業薬品の貯蔵設備を増強しました。
また、タンクローリー用の出荷設備の大型化も行いました。

2024年度においては、本投資の効果もあり、
取扱数量が増加したことで、業績に貢献いたしました。



【P21：パッケージ・新素材事業】

続いて、パッケージ・新素材事業についてです。

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」となります。

ここで注力する事として、
国内市場での独自のポジション確立、海外市場の深耕 を掲げています。

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、
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、
海外を含む包装機器の受注状況を踏まえ、
利益水準は回復していくと見込んでいます。

【P22：＋αの機能②】

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。

この日本包装の製造機能と、ソーダニッカの商社機能を掛け合わせることで、
パッケージに関するすべてのプロセスを、
グループ内で一貫して対応することができます。

パッケージ・新素材事業に関連する投資

パッケージ・新素材事業

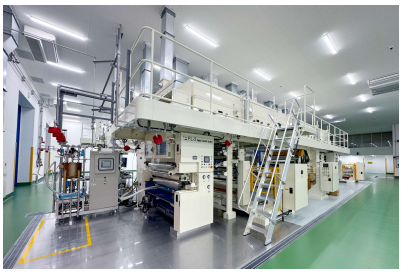
「印刷・加工機能の更なる強化」を目的に投資

生産能力の引き上げのため、
最新鋭の設備を導入した新本社工場を岡山に建設。
2024年下期より稼働を開始した。

投資額：約４３億円

～設備概要～

- **振分式の９色グラビア印刷機**
- **ドライラミネート機**
- **巻き返し検品機、スリッター機を完備**



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。

SODANIKKA

23

【P23：パッケージ・新素材事業に関連する投資】

パッケージ・新素材事業に関する投資として
日本包装の新本社工場についてご紹介します。

日本包装では主に食品用フィルムの印刷・ラミネート加工を行っています。
最新鋭の設備を導入し、製造能力は旧工場の約３倍を見込んでいます。

投資額は約４３億円です。

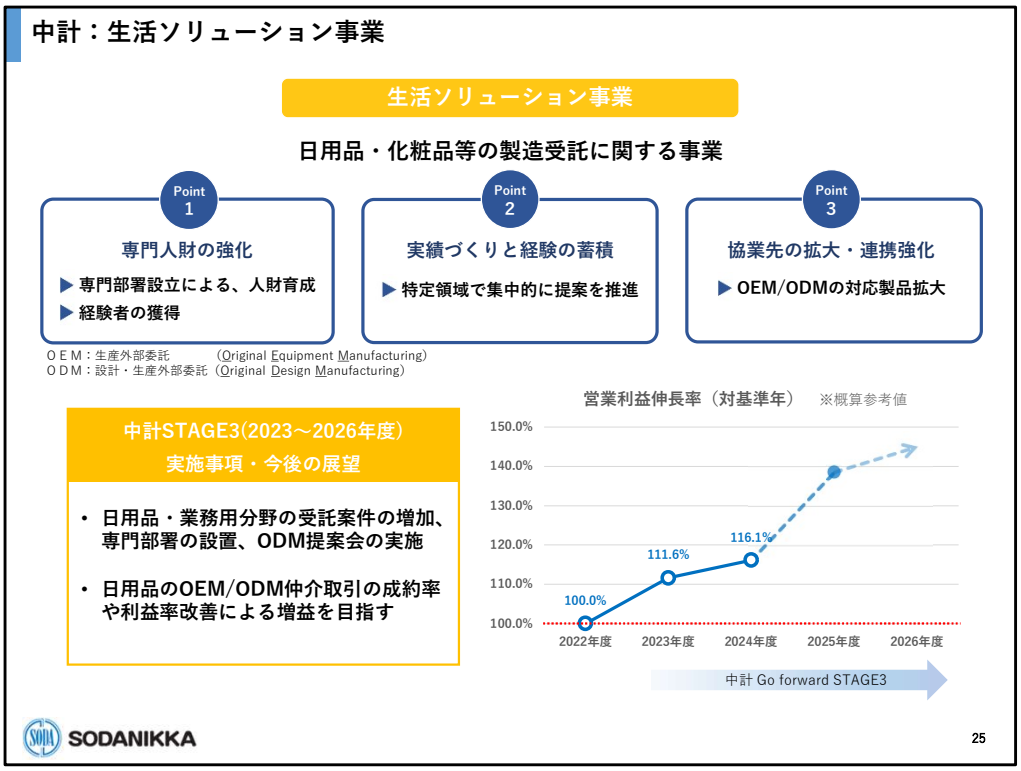
２０２４年度下期より稼働を開始し、ここまで順調に稼働しています。

【P24：パッケージ・新素材事業：東南アジア市場への挑戦】

東南アジアでは人口増加や生活水準の向上により、
食品包装フィルム需要が拡大しています。

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環境配慮型 新素材を中心に
東南アジア市場への展開を強化しています。

将来的には、
日本でのノウハウを海外のビジネスでも活用したいと考えています。



【P25：生活ソリューション事業】

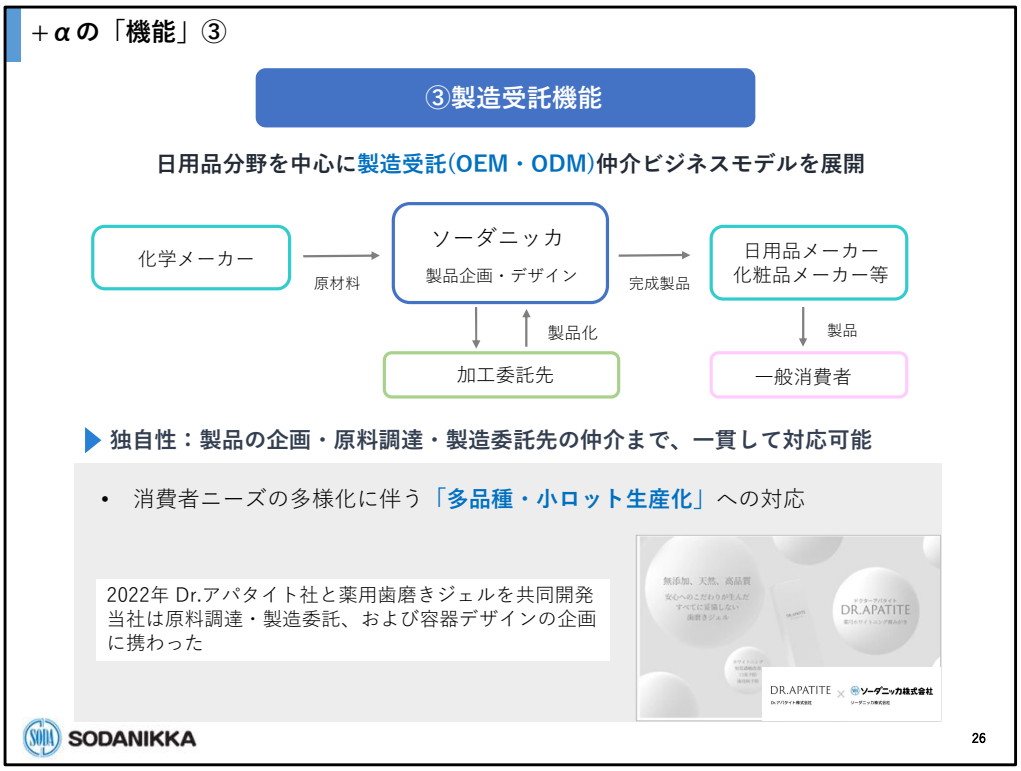
最後に、生活ソリューション事業についてです

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。

この事業では注力課題として、
専門人財の強化、実績・経験の蓄積、協業先の拡大 を掲げています。

これまでに、専門部署の設置や、
取引先へのＯＤＭ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ました。

２０２６年度に向けては、
得意分野である日用品・業務用洗剤をメインターゲットとして
成約率・収益率の改善を図り、増益を目指していきます。



【 P26：＋αの機能③】

生活ソリューション事業で強化している「機能」は、
日用品分野における「製造受託機能」です。

これは、ＯＥＭ・ＯＤＭと呼ばれます。
当社は委託先と連携して、原料調達から製品化までを担い、
完成品を日用品メーカーに提供しています。

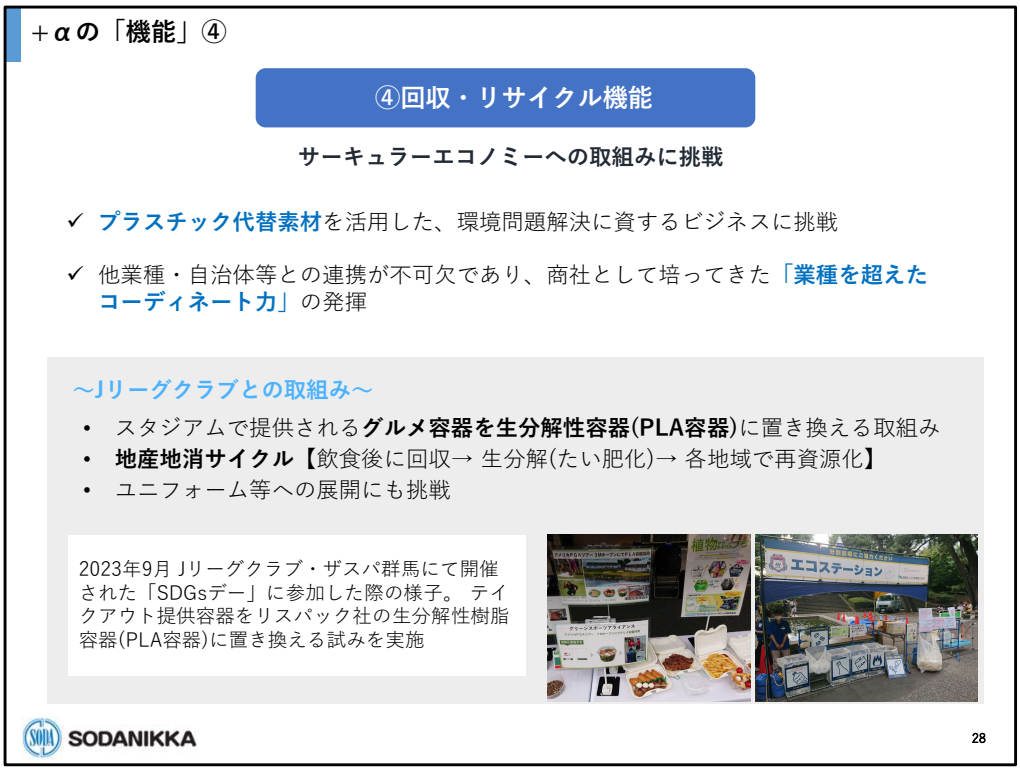
一貫したサポート機能により、
昨今の消費者ニーズの多様化に伴う「多品種・小ロット生産」といった需要にも円滑に対応することが可能です。

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。

【P27：生活ソリューション：今後の展望】

こちらの写真はODM提案会の様子です。
お客様が初めて見るような商品も並んでおり、好評を頂いております。

今後はペット市場や健康食品市場へも展開しながら、
事業を拡大していきたいと思います。



【P28：＋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」についてお話します。

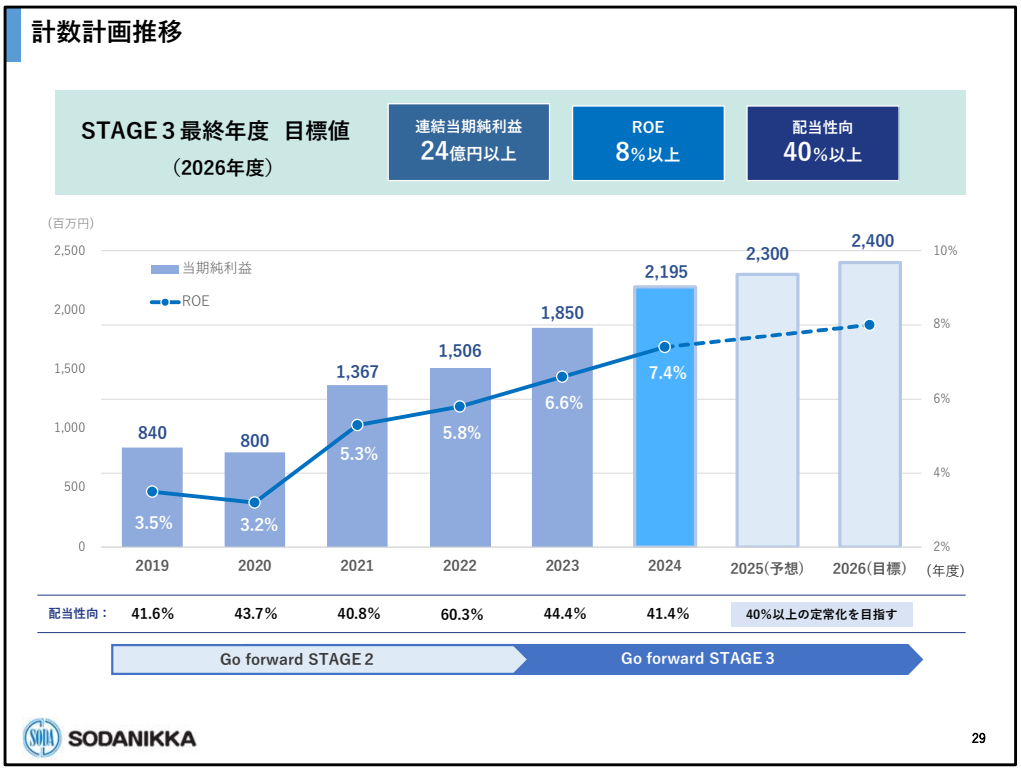
これは全ての事業領域に共通のテーマです。

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。

異なる業種や自治体との連携が必要であるため、
商社として培ってきた「コーディネート力」が発揮できる分野であると
考えています。

ひとつ事例を紹介しますと、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（PLA容器）に置き換え、再資源化する取組みを行っています。

今後は容器だけではなく、ユニフォーム等、
繊維のリサイクルにも挑戦していきたいと思います。



【P29：計数計画推移】

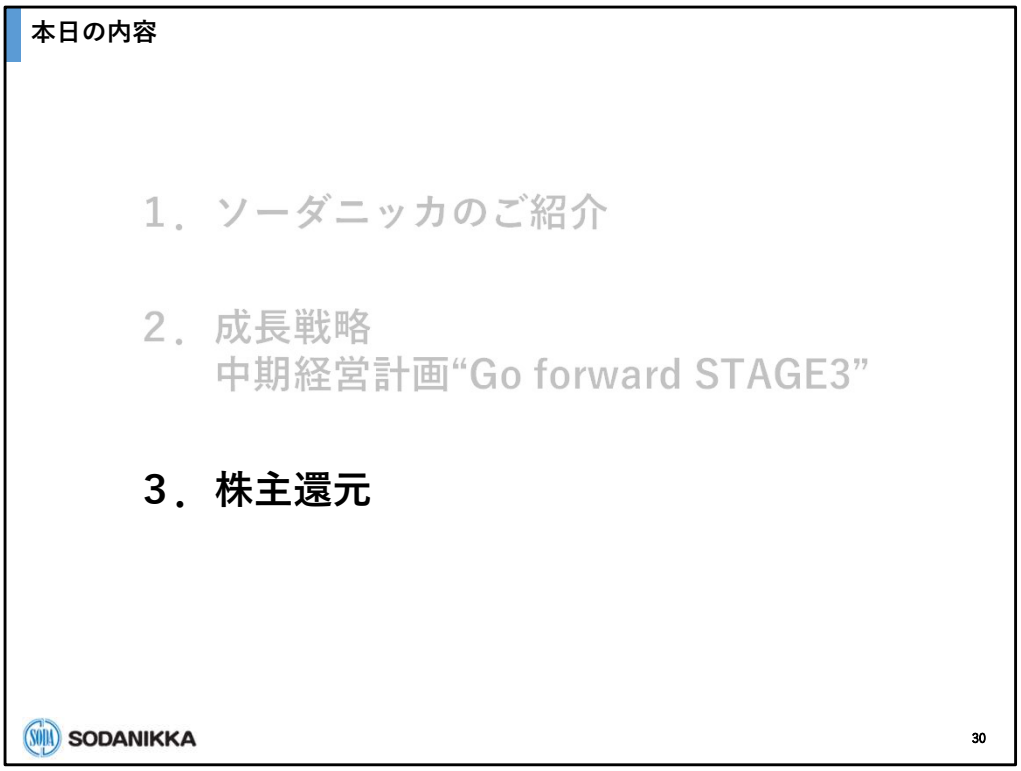
こちらのスライドは、前中計からの業績推移です。

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。

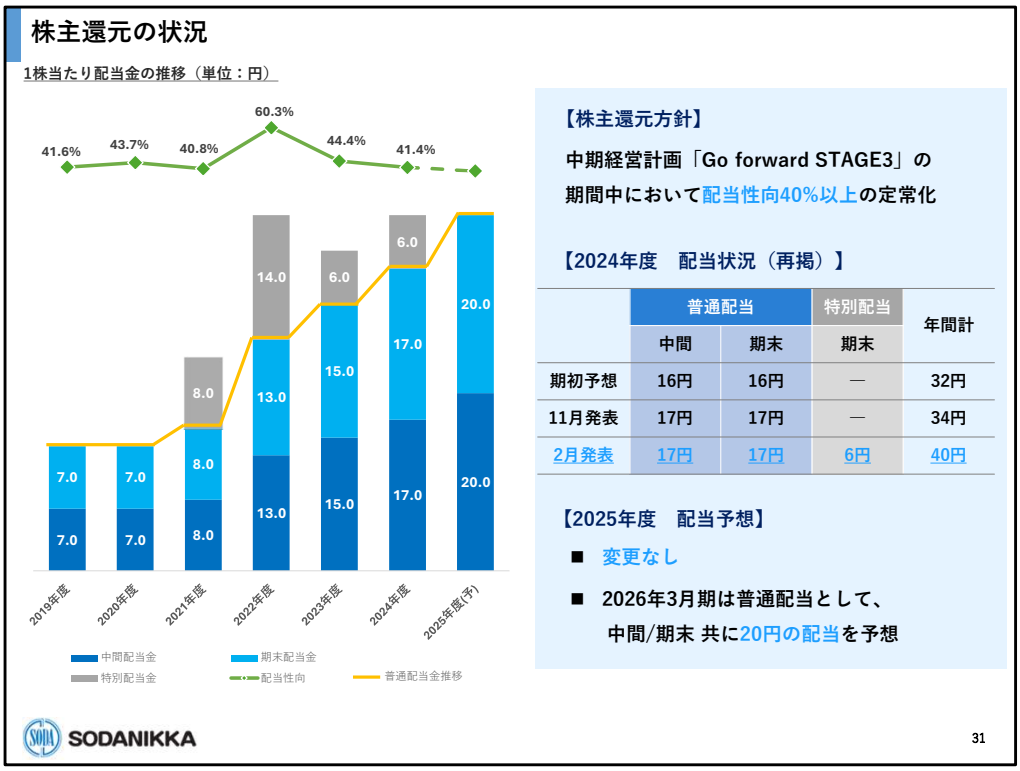
引き続き 本中計の各目標の達成に努めてまいります。



【P30：本日の内容 3． 株主還元】

以上が成長戦略のご説明となります。

続きまして、３つ目のパート「株主還元について」 のご説明をします。



【P31：株主還元の状況】

当社は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、期初予想では普通配当として、
中間・期末ともに１株当たり１６円の、年間３２円としておりました。

結果としては、予想を上回る業績となったことも踏まえ、
特別配当６円を含む、年間４０円へと増配しました。

当期、２０２５年度は、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。

【P32：株主優待制度】

続いて、株主優待制度のご紹介です。

本年2月に株主優待制度の拡充を実施しました。

新たに、
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いたします。

なお、１,０００株以上を保有いただいている株主様は従来どおり、
３千円分のクオカードを贈呈しています。

加えて 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を行っています。

プレミアム優待倶楽部における付与ポイント

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

SODANIKKA

33

【P33：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。

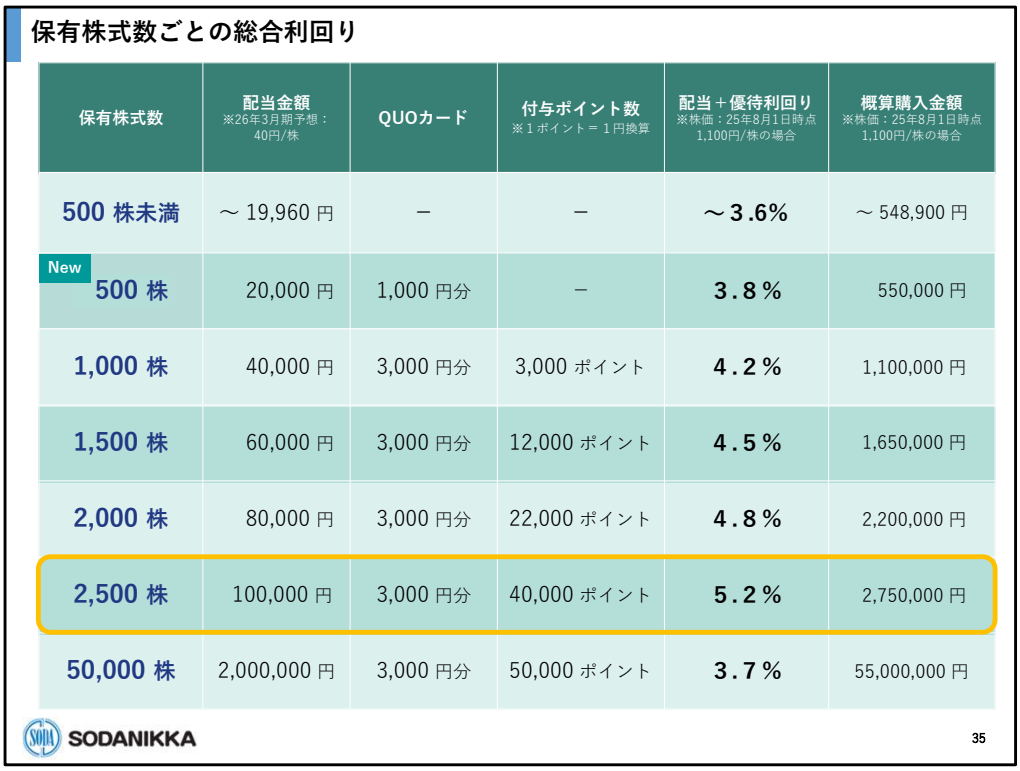
１,０００株の保有で３千ポイント、
そこから２,５００株までは、５００株ごとに付与ポイントを設定しています。

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。

【P34：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：25年8月1日時点 1,100円/株の場合	概算購入金額 ※株価：25年8月1日時点 1,100円/株の場合
500 株未満	～19,960 円	－	－	～3.6%	～548,900 円
New 500 株	20,000 円	1,000 円分	－	3.8％	550,000 円
1,000 株	40,000 円	3,000 円分	3,000 ポイント	4.2％	1,100,000 円
1,500 株	60,000 円	3,000 円分	12,000 ポイント	4.5％	1,650,000 円
2,000 株	80,000 円	3,000 円分	22,000 ポイント	4.8％	2,200,000 円
2,500 株	100,000 円	3,000 円分	40,000 ポイント	5.2％	2,750,000 円
50,000 株	2,000,000 円	3,000 円分	50,000 ポイント	3.7％	55,000,000 円

SODANIKKA

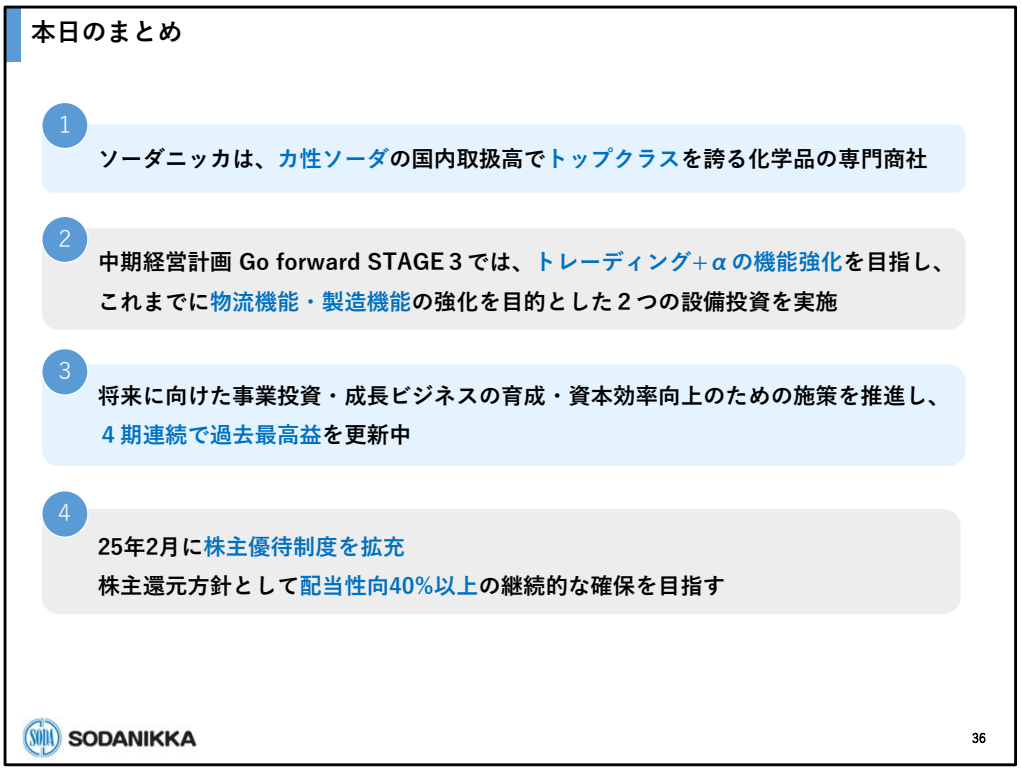
35

【P35：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 付与ポイントは４万ポイントとなり、
株価を１,１００円と想定した場合、
配当と優待を合わせた総合利回りは５.２％となります。

以上が、株主還元についてのご説明となります。



【P36：本日のまとめ】

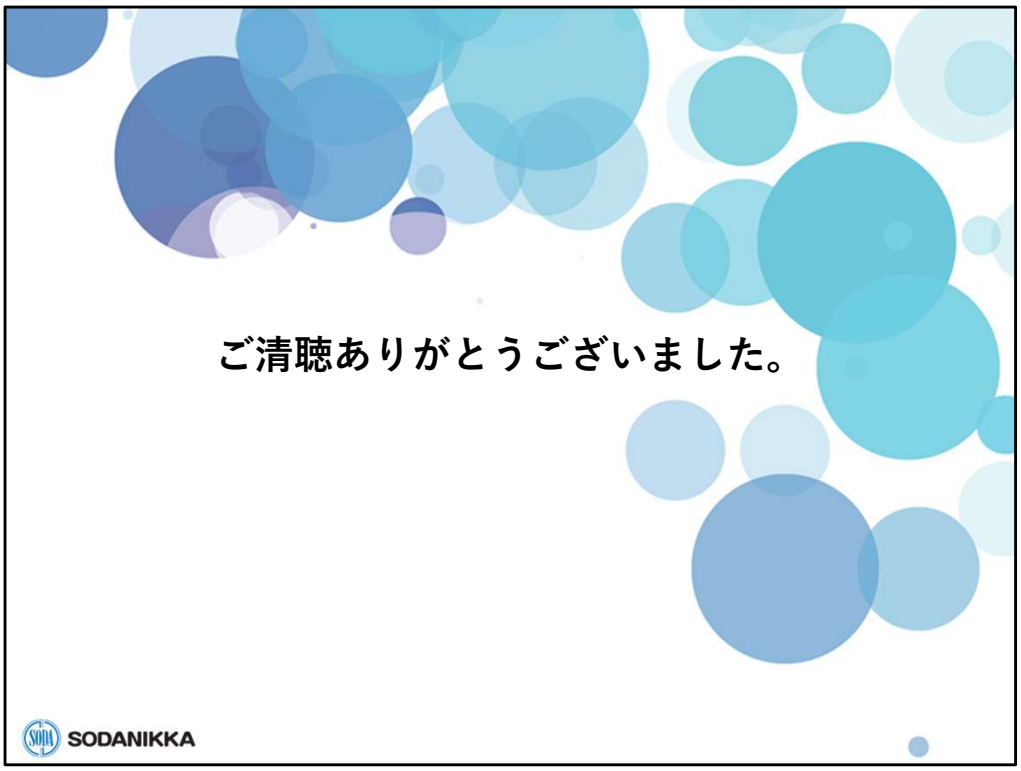
最後になりますが、
本日の内容をまとめます。

- 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つの設備投資を実施しました。

- これら中期経営計画の取組み効果により、
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」の継続を目指します。



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）

個人投資家の皆様へ

当社についてのより詳細な情報は
WEBサイトをご確認ください。

個人投資家様用WEBサイト

右記QRコードをお読み取りいただくと当社ホームページを閲覧できます。

決算説明会動画

説明会動画は
こちらよりご覧ください。

2025年3月期 決算説明会動画

右記QRコードをお読み取りいただくと動画を閲覧できます。

What's ソーダニッカ

クイズ形式で当社をご紹介します。
ぜひ挑戦してみてください。

ソーダニッカクイズ

右記QRコードをお読み取りいただくと当社に関するクイズに挑戦できます。

免責事項

本資料は、2025年8月24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。

ソーダニッカ株式会社
経営企画・IR部
sn-ir@sodanikka.co.jp
https://www.sodanikka.co.jp