

社会と化学のコーディネーター

ソーダニッカグループ

統合報告書 2025



Go forward



ソーダニッカ株式会社

ソーダニッカグループの企業理念体系

ソーダニッカグループでは2024年にマテリアリティを見直しました。
これに合わせて、企業理念や経営方針を含む理念体系の相互の関係性について、改めて検討し、図式化し体系立てて示すこととしました。
企業理念及び経営方針を基盤とし、スローガン「社会と化学のコーディネーター」を旗印とし、「豊かで持続可能な社会」の実現をソーダニッカグループは目指していきます。



スローガン 社会と化学のコーディネーター

長期ビジョンで目指す社会を実現するために当社が担う役割は、化学品専門商社として、化学の力で社会課題解決に貢献することだと考えています。さらに、商社という立場を活かし、取引先・地域社会といった別々の業界同士を繋ぐことにより、新しい価値や解決策を生みたいという思いを「コーディネーター」という言葉に込めました。

▶ P.12

長期ビジョン Go forward

当社は2030年度までの長期ビジョンとして「Go forward」に取り組んでいます。“Go forward” 当社は変化する経済・産業構造の中で、「攻」をキーワードに前進を続け、長期ビジョンの達成を目指します。そして、事業を通じて安全・安心な生活に貢献し、誰もが多様な価値観を大切にできる「豊かで持続可能な社会」を実現します。

▶ P.12

5つのマテリアリティ

- ① 持続可能で強靱なサプライチェーンの提供による顧客企業と経済の発展
- ② 脱炭素・循環型社会に資する商品サービスの拡大
- ③ 脱炭素社会への貢献
- ④ 人権、多様性の尊重と人財への投資の推進
- ⑤ ステークホルダーから信頼される経営の強化

▶ P.30

企業理念

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。

経営方針

明るくたくましい社風の中で、全員参加による経営を主眼に、未来に向かって繁栄する、健康で力強い職場を建設する。

行動規範

ソーダニッカ株式会社は、事業活動を進めるにあたり、関連する国内外のすべての法令、ルールに則り良識をもって行動し、公正な競争を通じて適正な利潤を追求するとともに、地球環境保全に取組み、広く社会に貢献するため、全社員総意の下に行動規範を制定する。

- | | | |
|-----------------|------------------|-------------------|
| 1. 法令の遵守 | 5. 働きやすい職場環境づくり | 9. 反社会的勢力及び団体への対処 |
| 2. 取引先からの信頼獲得 | 6. 社会とのコミュニケーション | 10. 地域社会との共生 |
| 3. 環境への配慮 | 7. 情報等の適正な管理 | |
| 4. 株主・債権者の理解と支持 | 8. 政治・行政との関係 | |

ソーダニッカグループ 統合報告書 2025・コンテンツ

企業理念体系	2	長期ビジョン・中期経営計画	12
トップメッセージ	6	開示セグメントと中計事業領域	14
		基盤事業	15

「変革」への挑戦で事業間連携が強みに
顧客ニーズを捉えた成長投資で
収益力向上に手応え



**化学品等のトレーディングを軸に
受託加工や物流機能など
付加価値提案を推進**

執行役員化学品本部長 兼
中期経営計画基盤事業統括責任者
高橋 邦倫

パッケージ・新素材事業 16

**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)
等を軸に事業を展開**

常務執行役員機能材本部長 兼
中期経営計画パッケージ・新素材事業統括責任者
大里 宗久

価値創造プロセス 10



生活ソリューション事業 17

**日用品・化粧品等の
製造受託に関する事業を
一貫対応**

化学品・機能材副本部長 兼 生活産業営業部長 兼
中期経営計画生活ソリューション事業統括責任者
作田 和豊

人財戦略・財務戦略 18

中計2年目レビュー 19

事業概況	20
化学品事業	21
機能材事業	22
その他事業	23



コーポレート・ガバナンス 24

役員紹介 24

社外取締役メッセージ 29



サステナビリティ・マネジメント 30

環境 31

社会 34

11カ年財務データ・非財務データ 36

企業情報 38

編集方針

ソーダニッカグループでは、事業活動や中長期的な企業価値向上への取り組みを、株主・投資家をはじめとする幅広いステークホルダーの皆さまにご理解いただくことを目的に、統合報告書を発行しています。2025年版では、当社が掲げる長期ビジョンを実現するための成長戦略を中心に編集しました。また成長戦略の開示を一層充実させるとともに、サステナビリティとの連動を強化し関連情報の開示を進め、さらに企業価値向上を支えるガバナンス体制の開示を拡充することにより、透明性の高い情報発信に努めました。本レポートに掲載しきれない詳細な財務情報は当社WEBサイトにてご確認いただけます。今後も、統合報告書を情報発信と対話のための重要なツールとして進化させ、ステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションをさらに深めていきます。

報告対象期間

2024年4月1日～2025年3月31日(2024年度)
※一部、2024年3月31日以前、2025年4月1日以降の取り組みについても報告しています。

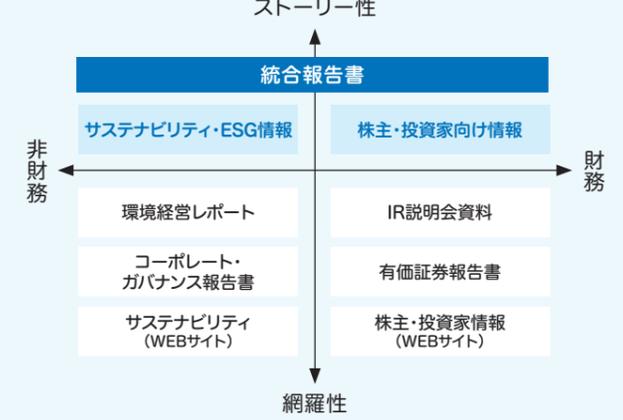
報告対象組織

ソーダニッカグループ
(ソーダニッカ株式会社及び国内外の関連会社8社)
※本レポート中の「グループ会社」とは、「連結子会社」を指します。

参考ガイドライン

- GRI(Global Reporting Initiative)スタンダード
- IFRS (International Financial Reporting Standards) 「国際統合報告(IR)フレームワーク」
- 経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス2.0」

情報開示体系



将来の予測・予想・計画について

本レポートには、ソーダニッカの過去と現在の報告だけでなく、将来に関する予測・予想・計画なども記載しています。これら予測・予想・計画は、記述した時点で入手できた情報に基づいた仮定なし判断であり、これらには不確実性が含まれています。したがって、将来の事業活動の結果や将来に起こる事象が本レポートに記載した予測・予想・計画とは異なったものとなるおそれがあります。

WEBサイト

- 環境経営レポート https://www.sodanikka.co.jp/sustainability/environmental_reports.html
- コーポレート・ガバナンス報告書 https://www.sodanikka.co.jp/ir/library/others_reports.html
- サステナビリティ <https://www.sodanikka.co.jp/sustainability/>
- IR説明会資料 <https://www.sodanikka.co.jp/ir/event/>
- 有価証券報告書 https://www.sodanikka.co.jp/ir/library/financial_reports.html
- 株主・投資家情報 (IR) <https://www.sodanikka.co.jp/ir/>



TOP MESSAGE



「変革」への挑戦で
事業間連携が強みに
顧客ニーズを捉えた成長投資で
収益力向上に手応え

代表取締役 社長執行役員

目崎 龍二

「変革」をキーワードに中期経営計画「STAGE3」を推進

ソーダニッカグループは、将来のあるべき姿として、2016年度より長期ビジョン「Go forward」を掲げています。このビジョンは、豊かで持続可能な社会の実現に向けて、“社会と化学のコーディネーター”としての役割を果たし、「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」を目指すというものです。

化学品は時として環境を汚染する側面もありますが、公害の防止や地球環境の浄化に貢献できるのも、また化学の力であると考えています。化学品を扱う当社は、持続可能な社会の構築に欠かせない企業であると自負しています。

2024年度は、「Go forward」の達成に向けた4カ年の中期経営計画「STAGE3」(2023年度～2026年度)の2年目です。私の社長就任と同時に始まったSTAGE3は、新たな成長軌道

をつくるための「変革」をキーワードに、利益の拡大と資本効率の向上を目指し、成長戦略の重視、政策保有株式の縮減、株主還元、成長投資、株主・投資家との対話を推進しています。

当社グループはこれまで、各事業領域の戦略的な位置付けが見えにくいという課題がありました。そこでSTAGE3では、決算資料の開示セグメント(化学品事業、機能材事業、その他事業)とは別に、グループの事業領域をビジネスモデルの違いにより「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区分に再編しています。

「基盤事業」は、か性ソーダを中心とした化学品や機能材のトレーディングに関する事業、「パッケージ・新素材事業」は食品などのパッケージやプラスチック代替素材に関する事業、「生活ソリューション事業」は日用品・化粧品などの製造受託に関する事業です。

基盤事業、生活ソリューション事業がけん引、中計2年目は増収増益

3つの中計事業区分での売上高の構成比は、基盤事業が75%を占めており、パッケージ・新素材事業が15%、生活ソリューション事業が10%という比率です。屋台骨である基盤事業を着実に拡充しつつ、成長分野としてパッケージ・新素材事業と生活ソリューション事業それぞれの比率を高めることで、グループ全体の成長を図ります。

中計事業区分ごとの業績やポイントをもう少し詳しく見てみます。基盤事業では、2024年度の営業利益伸長率(2022年度比)が125.6%でした。成長投資をした広島大野ケミカルセンターでは、在庫容量の拡充及び、製造能力の増強に加え、タンクローリー出荷設備の大型化を図ったことにより、狙い通りエレクトロニクス分野を中心とした周辺顧客への出荷数量が増加し、収益に大きく貢献しました。その他のケミカルセンターでも取引拡大と収益改善が進み、新液納入から回収～再利用に至るリサイクルビジネスにも取り組みました。

パッケージ・新素材事業は、営業利益伸長率(同)が29.7%でした。日本包装の新本社工場(岡山)の建設という成長投資に伴う減価償却費などの発生が主要因です。一方で同工場が2024年10月に稼働開始し生産能力が約3倍に

なったことにより、グループ全体で包装関連商品の販売体制を強化できました。今後は同工場の稼働率をOEM関連の受託なども活用して高め、早いうちにフル稼働へ持っていく計画です。また、海外では、人口増という利点のあるベトナムとインドネシアを重点市場と捉え、日本型のパッケージビジネスモデルの導入を試みています。

生活ソリューション事業は、営業利益伸長率(同)が116.1%でした。日用品業界向けのトイレットリー関連(石鹼・洗剤)のOEMやODM(相手先ブランドによる設計、生産)関連の受注が拡大しました。一方、一部の原料取引で市況変動もあり、増益幅は緩やかとなりました。新規顧客の開拓も進んでおり、ペット関連では新たな受注を獲得できているなど、日用品関連全般において製品の領域が広がっています。

グループ全体で見た2024年度の業績は、売上高は増収(前年度比+1.6%)、営業利益は減益(同-4.7%)、当期純利益は増益(同+18.6%)となりました。営業減益は前述の日本包装の新本社工場という成長投資が主要因で、それを差し引けば増収増益です。

「変革」への挑戦で事業間連携が強みに

現在の中計「STAGE3」の目標として、2026年度の連結当期純利益を「20億円」としていました。その後、中計に沿った施策の効果により前倒しで目標を達成し、今後も業績拡大が見込まれることから、「24億円以上」に上方修正しました。

STAGE3では、ビジネスモデルの変革に挑戦しています。「変革」によってより儲けられる企業体質・仕組みに変えていきます。世の中やビジネスのあり方が変わる中で、我々のあるべき姿も変化し続けなければいけません。“社会と化学のコーディネーター”としての役割は不変としつつ、そのコーディネート力の向上によって利益を上げていく挑戦を進めています。

当社グループの絶対的な強みは、3,500社以上の取引先と5,000品目以上の取扱商品、そしてか性ソーダという大きな収益基盤を有していることです。1人の営業担当者が全社・

全商品を知ることはできません。しかし、様々な分野の取引情報を共有し合えれば、大きなコーディネート力になる。これも「変革」です。

STAGE3で事業領域を3つに区分したことにより、副次的に大きな効果が生まれています。同一商材を、部署の垣根を越えて展開させる事例が増えてきており、その結果、別分野の取引情報を社内でも共有する雰囲気や醸成されています。さらに、女性総合職や中途採用者が増加することで、人財の知識や経験などが多様化し、成長分野の開拓に繋がっています。

例えば、生活ソリューション事業において、日用品のODM商材をクライアント企業に採用いただく際には、「このようなパッケージをご提案できます」と、パッケージ・新素材事業の担当者と連携しながら営業活動を行っています。社内での

ようなソリューションを提供できるかを考える過程で、おのずと部門間の連携が深まっていくのです。事業の再編と人材の多様化により、結果的に望ましい効果が生まれています。そうして社内の他部署へ顧客を紹介した社員には、売上利益がゼロでも“連携ポイント”が付与され、賞与の査定として評価される仕組みをSTAGE1で制定しました。このように、これまでの「Go forward」の施策も、徐々に事業間連携という強みに繋がっています。

さて、中計の今後の展望です。中計事業区分別に今後の注力領域を申し上げますと、まず基盤事業では、中国地方・富士地区のケミカルセンターを中心に、物流機能の強化を通じたエリア戦略をさらに進めていきます。また、エネルギーコスト等の様々な要因により国内の化学メーカーが製造から撤退するような品目に対しては、当社が代替商品を海外から輸入する仕組みを構築しています。環境対応溶剤や省エネ機器など環境関連製品の取引を推進しつつ、新たなビジネスモデルとして、半導体関連や蓄電デバイス、樹脂加工に注力し、単なる販売にとどまらず、受託加工や物流機能を組み合わせた付加価値の提供を進めます。

次に、パッケージ・新素材事業では、日本包装の加工機能や当社の取引ネットワークを活用し、パッケージ販売のサプライチェーンを強化します。商社、加工、卸の機能を自前で保有する強みを活かして、市場で独自のポジションを築き、受注増加とコスト削減による収益力の向上を加速します。現在、売上のほとんどは国内が占めているものの、今後は海

外比率を伸ばします。まずはベトナムとインドネシアを中心に、高機能性フィルムの拡販や、現地フィルムメーカーとの協業を進めていきます。また、サステナビリティの観点から、生分解性や植物・鉱物由来といったサステナブル原材料を使った商品ラインナップを拡充し、実績を積み重ねます。

そして生活ソリューション事業では、成約率や利益率の向上に注力し、案件選定力の強化やOEM・ODMメーカーの営業支援機能を強化します。いま市場では急激な需要変動への対応力が求められ、大手企業でも、小ロット・短納期でテスト販売を行うスモールスタート型ビジネスが拡大しています。そうしたニーズに当社は提案力で応えていきます。具体的には、日用品・業務用洗剤に重点を置いて「ODM提案会」を継続的に実施し、案件の獲得を目指しています。ODM提案会とは、当社が50社ほどのODMメーカーと連携し、各社から取り寄せた多数のサンプルを顧客企業に直接ご覧いただく形式の提案会です。2023年から関東エリアで活動を開始し、今後は全国展開を目指します。

当社グループはベトナム、インドネシア、中国に拠点があり、グループ全体の海外売上高比率は5%程度ですが、STAGE3の期間中に2桁台に比率を増やしていく考えです。

なお現在、世界情勢の変動によるサプライチェーンリスクや地政学リスク、さらには気候変動リスクなど、外部環境は刻々と変化しています。しかし事業計画ではそうした不確定要素は織り込まず、化学品市況が安定しつつあることを前提に見通しを立てています。もちろん、大きな状況変化には柔軟に対応できるよう、外部環境の分析は継続していきます。

資本コストと株価を意識した経営でキャッシュ・アロケーション

変革を重視するのは効率よく利益を上げるためでもあり、資本効率を示す各指標を据えながら経営を推進しています。変革を進めれば、おのずとこうした数字は上がってくると考えています。

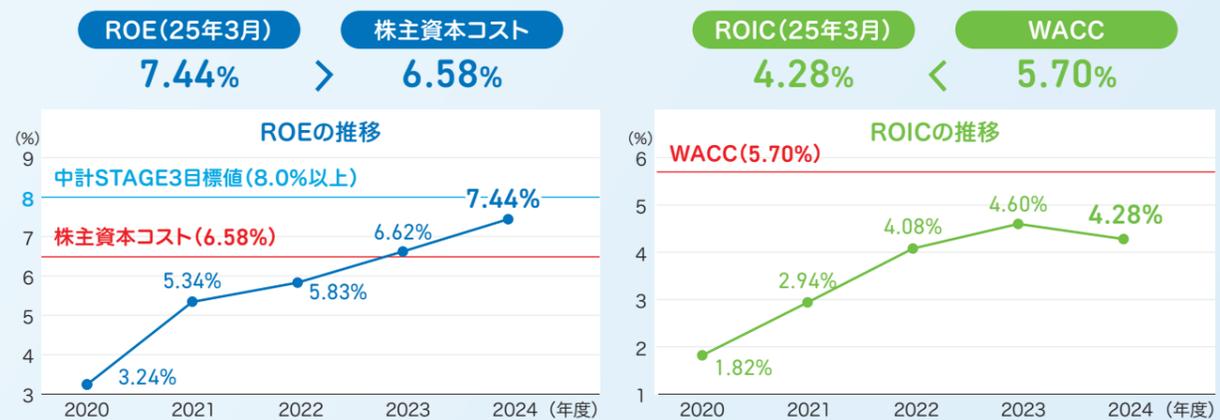
STAGE3の財務目標は、ROE(自己資本利益率) 8%以上、自己資本比率 30%以上、配当性向 40%以上、成長投資+基盤投資 100億円と設定しています。2024年度の実績は、ROE 7.4%、自己資本比率 40.3%、配当性向 41.4%、成長投資 57億円(2025年4月発表)となっています。

ROEの考え方として、分母(株主資本)を減らすより分子(純利益)を上げることに力を注いでおり、ROE 8%の達成

は射程内です。一方、当社は政策保有株式の比率が高く、結果的にROEに影響する要素となっています。ROEの分母を減らす目的ではなく、資本効率を上げていくために政策保有株式の売却により投資し、その結果、ROEの上昇に寄与するのが望ましいと考えます。

ROEとROIC(投下資本利益率)の推移を見ると、ROEは直近4期連続で改善し、株主資本コスト 6.58%を上回っています。一方、2024年度のROICは 4.28%と改善傾向にあるものの、WACC(加重平均資本コスト)の5.70%を下回っています。STAGE3の事業戦略の着実な実行に加え、最適な資本構成などを模索し、ROICの改善に努めます(下の図を参照)。

【ROEとROICの推移】



またSTAGE3ではキャッシュの獲得と利用について、キャッシュ・アロケーション(P.18の図を参照)として公表しています。収益性、株主還元、成長投資のバランスが取れた財務戦略を実行することで企業価値向上を追求します。

2024年度までの累計では、営業キャッシュフローを着実に積み上げ、キャッシュアウトについても業績に応じた株主還元と、将来の持続的な成長に資する投資を実施してきました。成長投資については、前述の広島大野ケミカルセンターの補強工事と、日本包装の新本社工場の建設が2024年度に完了しています。加えて、2025年度は静岡県富士市の新倉庫の建設や社内ビジネス環境整備への投資も計画しています。今後はエリア戦略の一環として、傘下の野津商店の物流拠点の充実やビジネスパートナーとの提携、リサイクル・循環型ビジネスへの挑戦などを通じて成長投資を進めます。

このように、STAGE3の成長投資+基盤投資には100億円を想定し、すでに57億円ほど投資してきました。もし効果が期待できるなら、残り約40億円という数字にこだわる必要はないと考えています。政策保有株式の売却分を投資に回すことができる余力も、十分あります。

「変革」を達成するには、人財が何より重要

収益を効率よく上げられる組織になるためには、「変革」を支える人財が何より重要です。私が理想とするのは、効率化の仕組みをつくることのできる人財、新たな分野に挑戦できる人財です。

当社グループでは、人財の3つのバリューを掲げています(P.34を参照)。その一つに「信用を勝ち取るために自ら動く」があり、そのための人事施策として、主任未満の社員による小集団活動があります。これは、若手社員が自分たちで決めたテーマに基づいて他部署の社員と議論を交わす活動です。現場からの積極的な提案や情報共有が行われ、営業スタイルを変える大きな力を育てる施策です。

バリューに呼応した、求める人財像も定めています。その



成長投資の一環としてM&A(合併・買収)も視野に入れています。例えば、野津商店は、事業承継の課題をきっかけに当社グループに迎え入れたものであり、こうした我々の本業に資する収益への貢献が見込まれるM&Aについては、引き続き前向きに検討していきます。

一つが「前例にとらわれず新たな価値をつくり、多様な価値観を受け入れ組み合わせることができる人財」です。変革の担い手となるのは、多様性を受け入れ、現状にとらわれずチャレンジできる人財です。その育成のため、社内の階層別研修プログラムとして、全国の支社・支店から同じ階層の社員が集い、グループワークを中心に学ぶ機会を設けています。研修では、答えを導き出すことより、お互いの価値観を言語化し、共有し合うことに重点を置いています。

加えて、事業戦略を遂行するにあたり、必要人財の分析や適切な人財配置が必要になってきます。そこで、新たに人財管理システムを導入し、社員の経験やスキル分析を実施しています。

「企業価値」「社会価値」双方の向上を目指して

当社は、「社会課題の解決」と「事業価値の創出」の両立が重要だと考えています。そこで2024年度に、マテリアリティ(重要課題)を見直しました(P.30を参照)。見直したマテリアリティで取り組む社会課題のうち、物流問題や脱炭素に関しては一定の成果を上げています。広島大野ケミカルセンターのタンカー輸送の効率化・安定化は物流問題の緩和に繋がり、お客様の労働力の効率化や人手不足の解消などに貢献しています。脱炭素の取り組みとしては、プラスチック代替の樹脂素材「LIMEX®」の拡販を進めており、洗剤の容器などの成形品分野で活用が広がっています。また、サッカーJリーグの会場のフードサプライでは、生分解性樹脂製トレーの使用と回収、再資源化に取り組んでいます。

これらは新たな事業創出の機会とを感じる一方で、経済性と環境価値の両立にはまだ課題が残されています。

社会課題は顧客ニーズの中にこそ存在します。その課題を解決するための技術やノウハウは、私たちだけでなく、パートナー企業と協力しながら培っていくものです。今後は再資

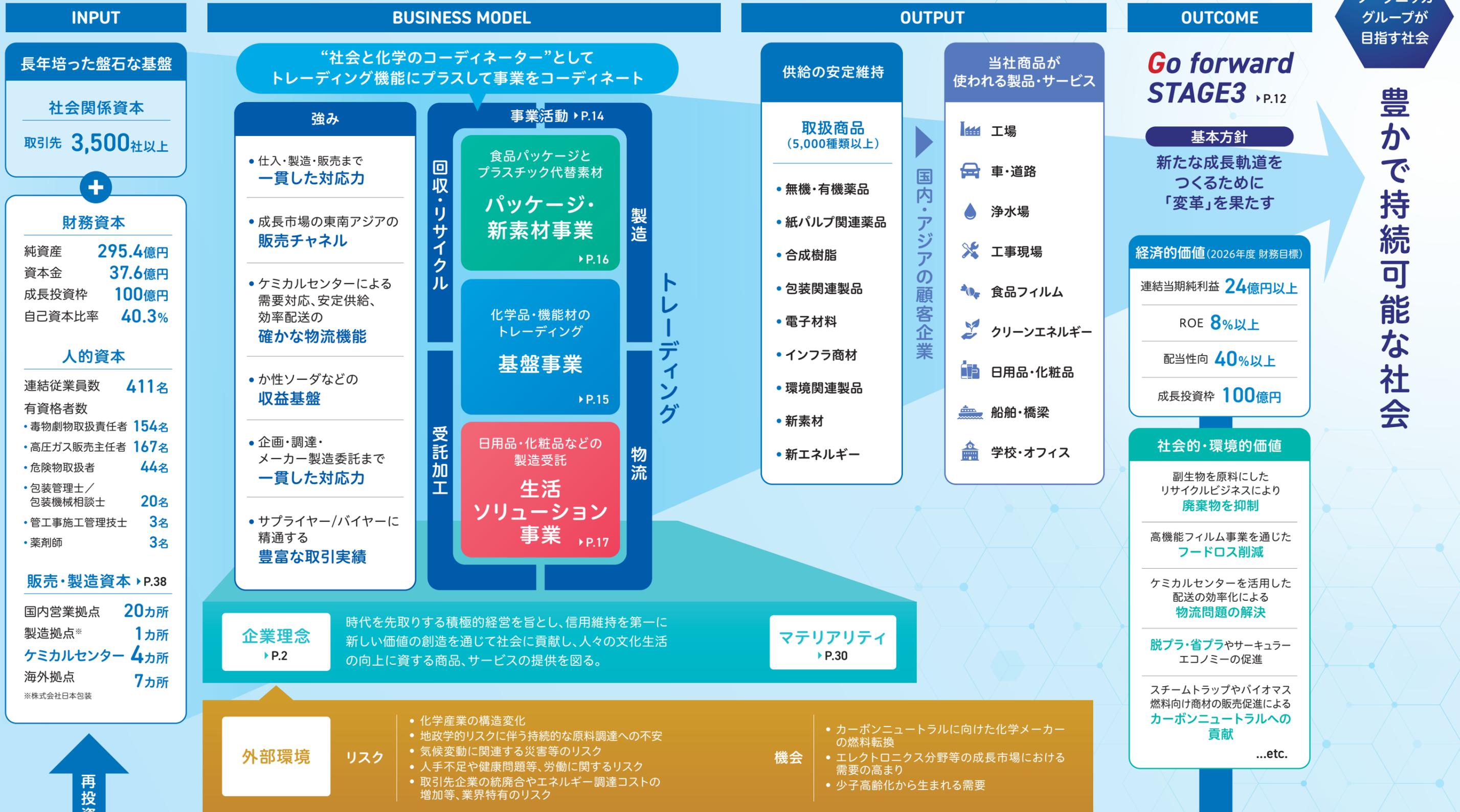
源化の技術をさらに高め、社会課題の解決と企業成長を両立させる挑戦を続けます。

当社グループはSTAGE3で掲げるビジネスモデルの「変革」を着実に実行しており、その成果として、最高益の更新を続けています。これまで築いてきた安定的な収益基盤は、当社の財産です。その収益基盤を維持・拡大しつつ、人財の力や事業間連携により新たな成長分野を伸ばしていく。改めて、当社グループの目指す姿は“社会と化学のコーディネーター”であると実感しています。

「Go forward」のゴールは、「企業価値」「社会価値」双方の向上の実現です。しかし、そのために私たちがすべきこと、その答えは非常に難しく、いつまでも追い求め続けなければなりません。ビジネスのあり方が刻々と変わっていく中で、商社としての立ち位置も変化し続ける必要があります。「Go forward」のゴールに向けて、ステークホルダーの皆さまにとって「より良い会社」へと進化させていくことが、私の使命だと考えています。引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

価値創造プロセス

ソーダニッカグループは、化学の力で世の中の役に立つことを目指す企業として、豊かで持続可能な社会の実現のため、化学品分野におけるトレーディングを軸としたビジネスモデルを展開しています。



ソーダニッカグループが目指す社会

豊かで持続可能な社会

Go forward STAGE3 ▶P.12

基本方針
新たな成長軌道をつくるために「変革」を果たす

経済的価値 (2026年度 財務目標)

- 連結当期純利益 **24億円以上**
- ROE **8%以上**
- 配当性向 **40%以上**
- 成長投資枠 **100億円**

社会的・環境的価値

- 副産物を原料にしたリサイクルビジネスにより **廃棄物を抑制**
- 高機能フィルム事業を通じた **フードロス削減**
- ケミカルセンターを活用した配送の効率化による **物流問題の解決**
- 脱プラ・省プラやサーキュラーエコノミーの促進
- スチームトラップやバイオマス燃料向け商材の販売促進による **カーボンニュートラルへの貢献**
- ...etc.

INPUT

長年培った盤石な基盤

社会関係資本
取引先 **3,500社**以上

+

財務資本

- 純資産 **295.4億円**
- 資本金 **37.6億円**
- 成長投資枠 **100億円**
- 自己資本比率 **40.3%**

人的資本

- 連結従業員数 **411名**
- 有資格者数
 - 毒物劇物取扱責任者 **154名**
 - 高圧ガス販売主任者 **167名**
 - 危険物取扱者 **44名**
 - 包装管理士/包装機械相談士 **20名**
 - 管工事施工管理技士 **3名**
 - 薬剤師 **3名**

販売・製造資本 ▶P.38

- 国内営業拠点 **20カ所**
- 製造拠点* **1カ所**
- ケミカルセンター **4カ所**
- 海外拠点 **7カ所**

*株式会社日本包装

BUSINESS MODEL

“社会と化学のコーディネーター”としてトレーディング機能にプラスして事業をコーディネート

強み

- 仕入・製造・販売まで **一貫した対応力**
- 成長市場の東南アジアの **販売チャネル**
- ケミカルセンターによる需要対応、安定供給、効率配送の **確かな物流機能**
- か性ソーダなどの **収益基盤**
- 企画・調達・メーカー製造委託まで **一貫した対応力**
- サプライヤー/バイヤーに精通する **豊富な取引実績**

事業活動 ▶P.14

- 食品パッケージとプラスチック代替素材の **パッケージ・新素材事業** ▶P.16
- 化学品・機能材のトレーディングの **基盤事業** ▶P.15
- 日用品・化粧品などの製造受託の **生活ソリューション事業** ▶P.17

回収・リサイクル (製造)

受託加工 (物流)

トレーディング

企業理念 ▶P.2

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、人々の文化生活的向上に資する商品、サービスの提供を図る。

OUTPUT

供給の安定維持

取扱商品 (5,000種類以上)

- 無機・有機薬品
- 紙パルプ関連薬品
- 合成樹脂
- 包装関連製品
- 電子材料
- インフラ商材
- 環境関連製品
- 新素材
- 新エネルギー

国内・アジアの顧客企業

当社商品が使われる製品・サービス

- 工場
- 車・道路
- 浄水場
- 工事現場
- 食品フィルム
- クリーンエネルギー
- 日用品・化粧品
- 船舶・橋梁
- 学校・オフィス

マテリアリティ ▶P.30

外部環境

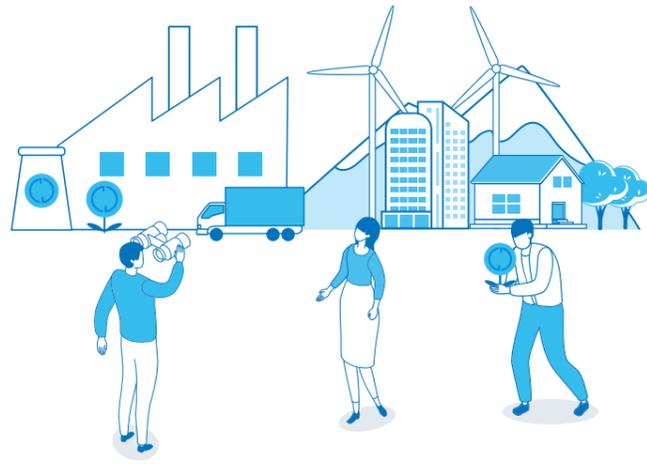
リスク

- 化学産業の構造変化
- 地政学的リスクに伴う持続的な原料調達への不安
- 気候変動に関連する災害等のリスク
- 人手不足や健康問題等、労働に関するリスク
- 取引先企業の統廃合やエネルギー調達コストの増加等、業界特有のリスク

機会

- カーボンニュートラルに向けた化学メーカーの燃料転換
- エレクトロニクス分野等の成長市場における需要の高まり
- 少子高齢化から生まれる需要

長期ビジョン・中期経営計画



スローガン

社会と化学の コーディネーター

化学品専門商社として
「化学の力で社会課題を解決する」ことに挑み、
取引先や地域社会といった異なる業界や人々を繋ぎ、
新たな価値やソリューションを生み出していく

長期ビジョン

Go forward

目指す姿

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

実現すること

事業価値・社会価値の向上

2016
Start

2030
Goal

脱炭素と多様性に貢献しつつ、新たな成長軌道へ

当社グループは、グループの将来的なあり姿として、2016年度より長期ビジョン「Go forward」を設定しています。グローバル規模で変化が加速する業界において、従来通りの考え方や事業スタイルの踏襲では、持続的成長と激動する市場の中で勝ち残っていくことが難しいという観点から、今後の経済・産業界の動向を見据えたビジョンを策定しました。

長期ビジョンでは、化学品商社として化学・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

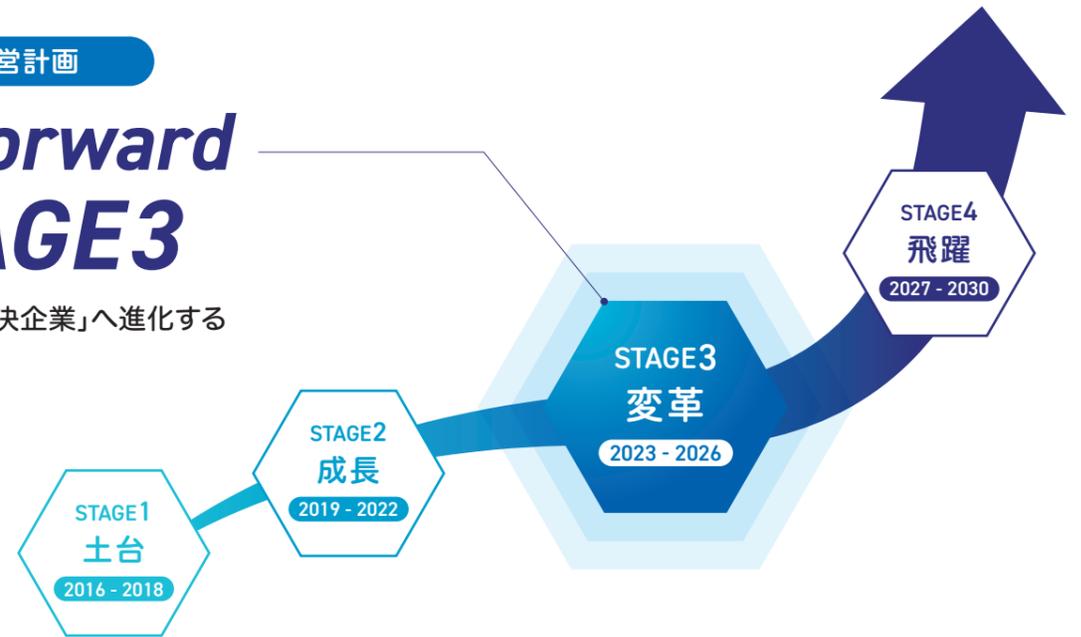
会が抱える課題の解決に貢献する企業を目指し、事業価値・社会価値双方の向上を実現していくことを目標としています。

また、新たな成長軌道に向け、事業戦略とサステナビリティの融合強化を重要テーマの一つと捉え、当社グループの役割を「社会と化学のコーディネーター」と定義しています。経済成長を続けながら脱炭素社会を実現するとともに、安全・安心な生活に貢献し、誰もが多様な価値観を大切にできる「豊かで持続可能な社会」の実現に取り組んでいます。

中期経営計画

Go forward STAGE3

「社会課題解決企業」へ進化する



成長軌道を切り拓く、変革の4カ年

長期ビジョン「Go forward」の達成に向けた中期経営計画の第3ステージとして、2023年度より4カ年の中期経営計画「Go forward STAGE3」を始動しています。同計画は長期ビジョンに基づき新たな成長軌道をつくるための変革を果たすステージと位置付けており、注力する分野を明確にするため

事業構成を再編しました（詳細は次ページ）。

各事業においては、時代の変化に即したビジネスモデルの発展に挑むとともに、事業や人材への積極的な成長投資と資本効率の改善を図り、具体的な成果を上げていくことを目指しています。

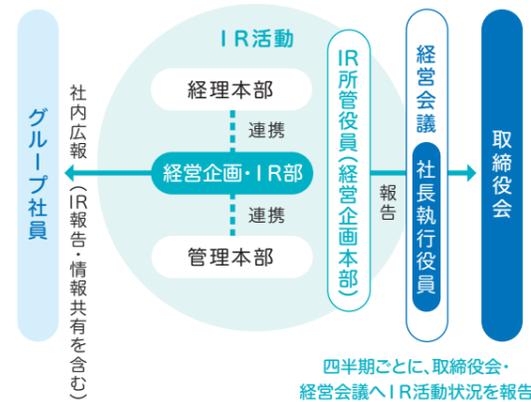
株主・投資家との対話

当社では、IRを所管する役員のもと、経理本部、管理本部、経営企画・IR部が連携してIR活動を実施。株主・投資家との建設的な対話を重視し、様々な機会を通じて対話を持つよう努めています。

株主・投資家との面談には、合理的な範囲で取締役及び執行役員が出席します。対話を通じて、ステークホルダーの皆さまに当社の経営への理解を深めていただく

とともに、頂いた意見は必要に応じて取締役会で報告・審議し、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に役立てます。

定時株主総会や決算説明会、個人投資家説明会、個別面談など、株主・投資家の皆さまとの対話の機会を設けていますが、今後さらに実施機会を増やしていきます。



四半期ごとに、取締役会・経営会議へIR活動状況を報告

2024年度のIR活動実績

■機関投資家とのIR・SR面談件数
6件



■投資家向け説明会の実施回数
4回 (機関2回/個人2回)

■経営層へのフィードバック状況
IR活動報告 ⇒ 取締役4回/経営会議4回
(2024年4月、7月、10月、2025年1月)

開示セグメントと中計事業領域

さらなる事業機会獲得を目指すための中計事業領域

中期経営計画Go forward STAGE3では、ビジネスモデルの違いに基づき事業構成を「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つとしています。各事業の特性を最大限に発揮し、さらなる事業機会の獲得を目指します。なお、海外市場については、事業としては分けて、各事業の中で現地法人と共にテーマを推進していきます。

この3事業は決算短信等で使用している「開示セグメント」を横断する区分けとなっています。

〈基盤事業〉

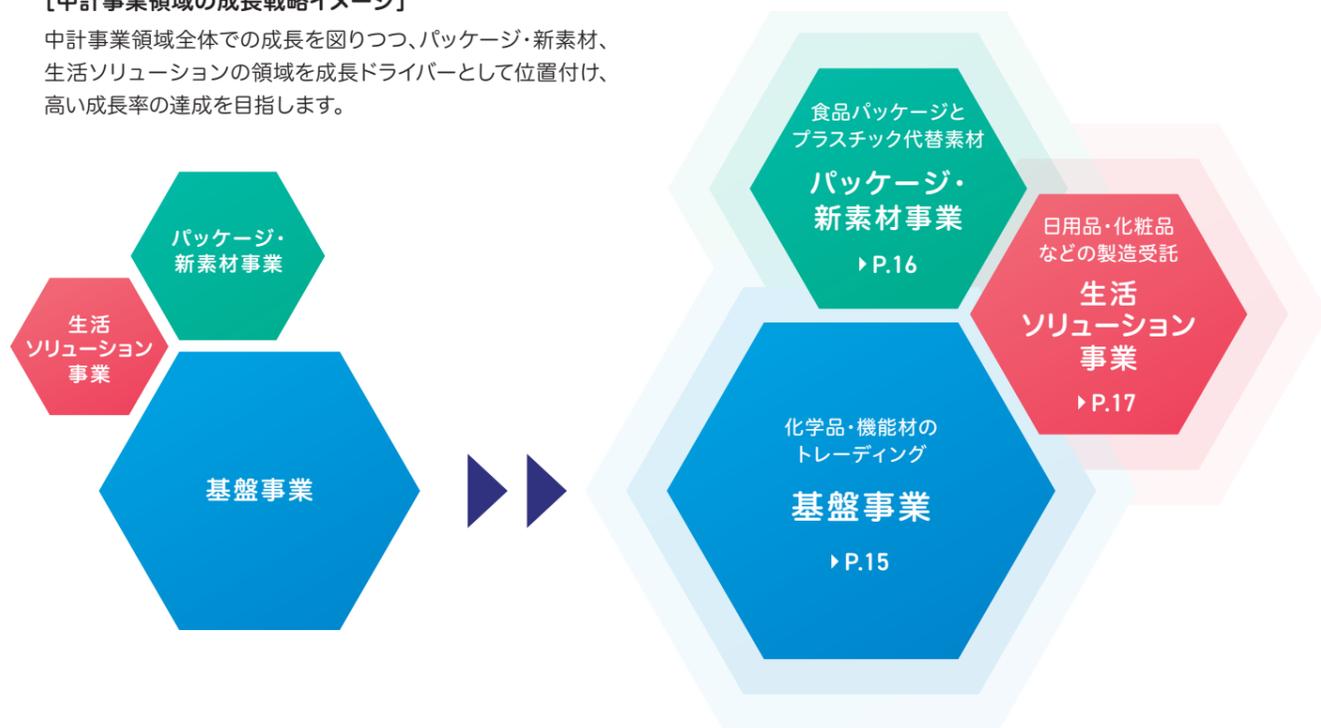
「基盤事業」は、化学品・機能材のトレーディングに関する事業です。既存事業の拡大と次なる事業の創出を目指し、エリア戦略の再構築や、電子デバイス産業等の成長分野への挑戦、生産者の課題解決への貢献を方針としています。薬品貯蔵・出荷施設であるケミカルセンターやグループ会社の倉庫機能等を活用し、周辺エリアの需要獲得や、国内生産者への安定供給に取り組んでいます。

〈パッケージ・新素材事業〉

「パッケージ・新素材事業」は、食品等のパッケージ及びプラスチック代替素材等の新素材に関する事業です。グループ内で加工と卸機能の双方を有する独立系商社という特徴を活かすとともに、海外現地法人とも連携して、国内外でのシェア拡大に向けて取り組んでいます。また、植物や鉱物由来等の環境配慮型商品の取り扱いも強化しています。

【中計事業領域の成長戦略イメージ】

中計事業領域全体での成長を図りつつ、パッケージ・新素材、生活ソリューションの領域を成長ドライバーとして位置付け、高い成長率の達成を目指します。



〈生活ソリューション事業〉

「生活ソリューション事業」は、日用品・化粧品等の製造受託(OEM・ODM)に関する事業です。化学品のトレーディングビジネスモデルから派生した事業であり、原料提案から商品のOEM・ODM製造提案まで一貫して手掛けることにより、独自のポジション構築を目指しています。

中計3事業セグメントの取扱高構成比は、現在は主たる事業である「基盤事業」が多くを占めていますが、基盤事業での収益を着実に獲得しながら、成長領域と位置付ける「パッケージ・新素材事業」「生活ソリューション事業」を次なる収益の柱へと育成することを目指しています。

現在、事業間での取引情報の共有が進み、例えば日用品のODM商材の営業時にパッケージも提案するなど、3事業の連携が強化され、成長領域の開拓に繋がっています。

開示セグメント	化学品事業	機能材事業	その他事業
中計事業区分	基盤		
	パッケージ・新素材		
	生活ソリューション		

基盤事業

化学品等のトレーディングを軸に 受託加工や物流機能など 付加価値提案を推進

執行役員化学品本部長 兼
中期経営計画基盤事業統括責任者 **高橋 邦倫**



当社は、ソーダ製品の販売統制会社を前身に、化学品の安定供給に貢献し、国内産業の発展に寄与してきました。当事業では、創業時から扱うか性ソーダなどの化学品をはじめ、工業薬品や樹脂製品、機器類などの機能材のトレーディングを行っています。化学品は幅広い産業に使用されているので、顧客へのアクセス権を獲得できます。他の事業への拡大や新たな事業化への足がかりになる母体と言えます。

当事業の強みは、長年培ってきた化学品の知見と3,500社以上の取引基盤があることです。事業の核となるソーダ製品は、か性ソーダや塩素だけでなく、二次製品である塩酸や次亜塩素酸ソーダなど幅広く、様々な産業分野の川上から川下まで幅広く使用されています。当事業ではそれらの商材を数多く取り扱っているため、顧客ニーズに適したサプライチェーンを構築することができます。また、物流機能であるケミカルセンターを活用した地域・顧客対応力も強みです。

現在、化学産業の世界的な再編が進み、欧米や中国などトップ層の売上が飛躍的に拡大する中、日本企業は半世紀以上稼働した設備の老朽化や人手不足などから事業の再編や統廃合が進んでいます。そのような環境下で、当社は国内生産撤退の代替商品やBCP対策、物流合理化など、国内製造業のニーズを取り込み、輸入品の拡大や物流機能を強化。トレーディングだけでなく他事業とも連携して付加価値をつけたコーディネートを推進しています。

事業戦略として、「市場戦略」と「商品戦略」を掛け合わせた取引の拡大を目指しています。そのポイントは右に示す3つの施策です。また、トレーディング機能にとどまらず、受託加工や物流機能(在庫管理、小分け、分析等)の提案により取引拡大を目指します。例えば、現在、静岡県に富士に新倉庫を建設中ですが、そこに運ばれる輸入化学品は成分分析をして品質を

【営業利益伸長率(対基準年)】 ※概算参考値



担保して納入することで、物流機能にさらに付加価値をつけた提案に繋がっていきたく考えています。

当事業の2024年度の営業利益伸長率(対基準年:2022年度)は125.6%でした。化学・工業薬品の市況が安定していたことも一因ですが、下記の取り組みの成果と考えています。

今後は、ケミカルセンターと営業倉庫の拡充を通じて、顧客企業への安定供給に努め、ビジネスパートナーの物流における長時間労働の改善を図るとともに、地域産業の持続的な発展に貢献します。

事業戦略 01 エリア戦略の再構築

エリアごとの取引先の課題解決やサプライチェーンの構築により、取引拡大を目指します。具体的には、北海道、東北、中国エリアのケミカルセンターを中心に、物流中継、在庫機能の強化による取引拡大を推進。2024年度は、広島大野ケミカルセンターの増強工事が完了。また、「工業薬品の納入→ユーザー使用→使用後の回収→再生→再販売(再利用)」という回収リサイクルにも取り組んでいます。

事業戦略 02 新たなビジネスモデルへの挑戦

成長市場への参入を強化し、単なるトレーディング以上の付加価値をつけた新たなビジネスモデルの構築を目指します。注力テーマを現在世界的なメインストリームとなっている半導体、蓄電デバイス、樹脂加工とし、営業・提案を推進しています。パワー半導体市場に注力し、金属ターゲット材を武器に、新規口座を開設して取引を拡大。レジスト原料や防振テープなどの受託加工も提案しています。

事業戦略 03 生産者のサステナビリティへの貢献

商品やサービスの提供を通じて国内製造業を支えるとともに、当社が成長していくことを目指します。そのために、国内生産撤退商品の代替やBCPへの対策として、輸入品や環境対応商品(環境負荷低減に寄与するフッ素系溶剤や省エネルギー設備等)の取り扱いを、グループの海外現地法人とも連携して提供。国内製造業の持続的な成長を支援していきます。

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)等を
軸に事業を展開

常務執行役員機能材本部長 兼
中期経営計画パッケージ・新素材事業統括責任者 **大里 宗久**



当事業は、食品等の「パッケージ」を主力商材とし、それに加え、植物や鉱物由来の原料を総称した「新素材」の取り扱い強化を目指しています。事業傘下には100%出資の(株)日本包装(包材コンバーター加工)と(株)日進(後発医薬や健康食品市場に強い包材卸)があり、さらに神田パッケージ(株)(大手食品会社に強い包材卸)に10%出資、Bioworks(株)(生分解性PLA改質剤メーカー)にも出資し、海外法人3社と連携し事業を展開しています。

当社の強みは、商社・加工・卸の機能を自前で保有し、独立系商社として国内外のフィルム・素材を自由に取り扱えることです。現在、中国の増産による市況悪化で、国内の石油化学関連事業の収益性の低下が懸念されています。エチレンクラッカー設備はもとより、フィルムや容器、加工メーカーの設備の老朽化も顕著になりつつあります。このような状況下で、当社は約43億円を投じ、(株)日本包装の新本社工場を建設し、印刷・ラミネートの能力を約3倍に増強しました。フィルムメーカーと食品メーカーを自社グループで繋ぐ機能をさらに強化し、国内コンバーターの第三極の形成を目指します。また、人口ボーナスがあり、生活水準が向上してきているベトナムやインドネシアでパッケージビジネスを伸長させています。

プラスチック代替素材の取り組みやケミカルリサイクル支援にも注力しています。例えば、Jリーグのザスパ群馬のスパンサーとなり、スタジアムでの飲食提供時に生分解性樹脂製トレーの使用と回収、コンポスト化に取り組んでいます。

当事業の2024年度の営業利益伸長率(対基準年:2022年度)は29.7%でした。これは(株)日本包装の新本社工場建設に伴う減価償却が主原因で、それを除くとプラスとなります。

今後、国内では(株)日本包装のエリアの市場占有率を3倍にすることが目標です。現状の事業規模は国内8:海外2程度

【営業利益伸長率(対基準年)】 ※概算参考値



ですが、市場拡大が見込まれる東南アジア等海外市場の割合を2倍程度増やしたいと考えています。ベトナムやインドネシアでは、健康食品や乳製品の需要が急増しています。ベトナムでは日系の食品工場の自動充填機器を受注。インドネシアでは健康食品の製造ライン一式も販売済みです。ただし、当社が目指すのは包装フィルムの販売です。液漏れ防止や易カット性などの品質面は、海外産に比べると日本製フィルムにはまだまだ優位性も存在します。今後も充填機器メーカー等の日本の包材機器メーカーと連携を取りながら、このような優位性を全面に出し、日本製フィルムの商機拡大に努めます。当事業全体では、2030年度には2022年度比で利益を2倍に拡大します。

事業戦略 01 国内市場での独自ポジションの確立

当社のパッケージビジネスの商流は、「フィルム原反メーカー→商社→コンバーター→卸→食品メーカー」です。当社はグループ内に、「商社機能」「コンバーター機能」「卸機能」を有しており、フィルム原反メーカーと食品メーカーの橋渡しが可能です。2024年10月に(株)日本包装の新本社工場も稼働開始し、大手食品メーカーの工場監査にも合格しました。また、コンバーター同業者とも連携を強化しOEMオーダーを頂戴することで、新本社工場の設備稼働率をさらに上げ、原単位コストを下げ受注増にもつなげる「正の循環」も発現しつつあります。

事業戦略 02 海外市場への深耕

海外法人を有するインドネシアとベトナムで事業を拡大中です。ベトナムは食品加工輸出の拠点としての地位も確立し、商機拡大の余地がある一方で、品質管理の視点では信頼できるコンバーターは限られています。今後は「ベトナム版日本包装」の設立の機会を探りながら、商社機能から卸機能まで一貫通のビジネスプラットフォームの構築を目指します。インドネシアではバナナなどのプランテーションからパイナップル缶の製造販売まで手掛ける大手食品メーカーと組んで、健康食品市場の創出に尽力します。日本製の自動充填製造ラインも受注済みで、今後は随伴フィルムの販売を企図します。さらに、ローカルメーカーとも連携し、日本や第三国向けにインドネシア産フィルム原反の拡販も目指します。

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を
一貫対応

化学品・機能材本部長 兼 生活産業営業部長 兼
中期経営計画生活ソリューション事業統括責任者 **作田 和豊**



当事業は、化学品専門商社としての知見を活かし、日用品や化粧品等の原料供給だけでなく、OEM先の選定やODM提案、パッケージ提案、設備提案などをワンストップで提供することにより、顧客の新規製品立ち上げを支援します。

当社の強みは、商社ならではの中立性と顧客基盤による幅広いネットワークです。化学メーカー・加工会社・容器メーカー等との幅広い関係性を持ち、製造設備を持たないことで、顧客ニーズに応じた最適なOEM先の選定が可能です。また、社内横断的な知見と連携体制も大きな強みです。グループ会社や他部署との連携により、異業種との組み合わせや、顧客ニーズに応じた複合的な提案が可能です。

いま市場では、コロナ禍での除菌剤のように、需要急増への対応力が求められています。また、市場のニーズが「マスク」から「個別最適」へシフトしており、大手企業でも、小ロット・短納期でテスト販売を行うスモールスタートが拡大しています。こうした流れの中で、当社は複数の委託先ネットワークを活用し、柔軟な製造・供給体制を構築することができます。

2023年から日用品・業務用洗剤に重点を置いて「ODM提案会」を実施。これは、当社が50社ほどのODMメーカーから集めたサンプルを顧客企業にお持ちして提案する営業です。お客様からの評判がとても良く、全国展開を進めています。

当事業の2024年度の営業利益伸長率(対基準年:2022年度)は116.1%でした。トイレットリー製品などの日用品分野と業務用洗剤などの業務用分野は既存取引の深耕と受託案件の増加により好調に推移。化粧品や健康食品分野は足踏みをしている状況ではあるものの、新規協業やペット関連など新たな分野への進出も進みました。

一方で、特定ブランドや委託先への依存度が高まると、取引縮小時の業績インパクトが大きくなるリスクがあることも

【営業利益伸長率(対基準年)】 ※概算参考値



分かってきました。今後は、対象とするビジネス領域や案件数を拡大しつつ、顧客の準備状況や判断のプロセスを早めにつかみ、成約率や利益率の向上を図っていきます。

また、当社はOEMメーカーの営業代行機能を確立しつつあります。新規顧客の開拓や初期商談の対応を当社が代行し、要件整理や提案活動までを一貫通で支援することは、OEMメーカーの営業負担軽減に繋がります。これにより、顧客・OEMメーカー双方から信頼される推進役としての立場を確立し、付加価値に見合った収益の確保を実現します。

事業戦略 01 専門人材の強化

顧客のニーズ把握からOEMメーカーの選定、両者の間に立つての要件整理に至るまで、当事業の推進には高度なスキルが求められます。そこで、OEMメーカーでの営業経験がある人材を新たに採用し、提案力と交渉力の強化を図りました。その結果、顧客対応の質が向上し、案件化までのスピードも加速。さらに、提案時にはサポート要員を含む複数名のチームで訪問し、全員の営業・提案スキルの向上にも取り組んでいます。

事業戦略 02 実績づくりと経験の蓄積

営業領域を「日用品」「化粧品」「業務用」「健康食品」「ベース取引」の5分野に区分し、新規顧客の開拓に注力しています。特に、日用品分野のペット関連においては新規受注を獲得するなど、着実に実績を積み重ねています。さらに、OEMメーカーとの関係強化を目的に、案件化には至らない場合でも積極的に訪問を重ね、可能な限り現地工場の視察も実施。その情報をデータベース化し、経験と知見の蓄積に努めています。

事業戦略 03 協業先の拡大・連携強化

OEM・ODM対応製品の拡充を図るため、展示会等様々な機会でもOEM・ODMメーカーと接点を持ち、サンプルを収集してデータベース化し、新たな協業先としての連携を推進しています。その成果として、口腔ケアやペット関連分野で新規協業先による受託生産を開始しました。今後は、原料手配からパッケージ・包装に至るまで、他事業との連携による一貫したソリューション提案で、さらなるビジネス拡大に努めます。

人財戦略

多様な人財が活躍できる 職場づくりを推進

「『攻』への意識改革の実現」「戦略実現のための人財ポートフォリオの実現」「ダイバーシティの実現」の3つを人財戦略の軸とし、その実現のための3つのバリューとそれに呼応した人財像を設定しています。

■3つのバリュー

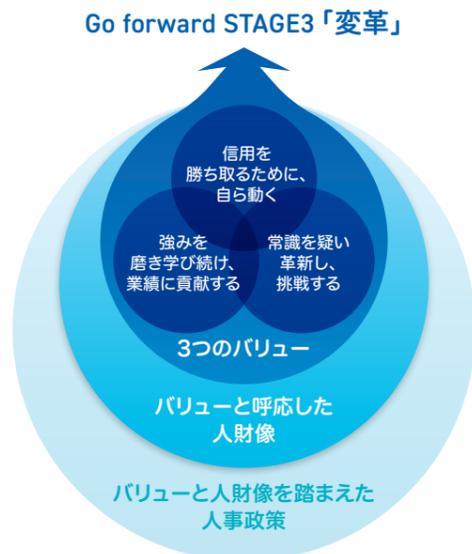
1つ目は、信用を勝ち取るために、自ら動くこと。2つ目は、強みを磨き学び続け、業績に貢献すること。3つ目は、常識を疑い革新し、挑戦することです。

■バリューと呼応した人財像

当社が求める人財は、「顧客と社会が抱える課題の解決に貢献できる企業に進化するために自ら考え行動を起こせる人財」「高度な専門性を修得し多様な価値観を取り入れ、融合しながら新たな価値を生み出し業績に貢献できる人財」「前例にとらわれず、当社だからできること、当社にしかできないことを思い描き、失敗を恐れずチャレンジできる人財」です。

■バリューと人財像を踏まえた人事政策

人事政策として「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」を行っており、積極的にリソースを投入しています。



人財育成のKPI	2024年度	2026年度目標
毒劇物取扱者資格保有数(総合職)	72%	80%
e-ラーニングの受講者割合	99%	100%
eco検定 [®] 取得数(総合職)	53%	70%

▶人財戦略について、詳しくはP.34をご参照ください

中計2年目レビュー

連結当期純利益目標を上方修正 ROEも目標に向けて改善中

2024年度は、中期経営計画Go forward STAGE3の2年目として、基盤収益力の強化と事業ポートフォリオの最適化に向けた取り組みを推進しました。財務目標の進捗状況としては、連結当期純利益は21億9千5百万円となり、最終年度の目標であった20億円を前倒しで達成することができました。この結果を踏まえ、目標値を「24億円以上」に上方修正しました。また、配当性向は41.4%となり、目標である「40%以上」を継続的に維持しています。一方、ROEは、目標の「8%以上」には届いていないものの、前年の6.6%から7.4%まで改善が進んでおり、引き続き向上に向けて取り組みます。

各中計事業セグメントの概況としては、「基盤事業」は、前期に実施した広島大野ケミカルセンターの増強投資の効果もあり収益力が向上するとともに、電子デバイス分野を中心としてエリア需要への対応を強化することができました。「パッケージ・新素材事業」は、グループ会社の(株)日本包装の新本社工場稼働開始に伴う諸経費が増加したことにより、当期は減益となりました。次年度以降は同工場の稼働向上や、包装機器の大型案件等により、収益改善を図ります。「生活ソリューション事業」は、ODM提案会の開催等の取り組み効果もあり、業務用洗剤や日用品のOEM・ODM仲介取引の受注が拡大しました。

物流と印刷・加工機能を強化する 2つの成長投資

ここまで経過した2カ年(2023年度～2024年度)累計のキャッシュ・アロケーションは、キャッシュ・インは合計約60億円となりました。対するキャッシュ・アウトは、株主還元が約18億円、成長投資が約57億円となりました。

成長投資として、これまでに2つの設備投資を実施しました。1つ目は広島大野ケミカルセンターの増強工事を約12億円で実施。2024年4月より稼働を開始し、出荷数量の拡大により周辺エリアの薬品需要に応えた結果、2024年度の業績に大きく寄与しました。2つ目はグループ会社である(株)日本包装において、投資額約43億円にてパッケージ加工の新工場を建設。2024年下期より稼働を開始し、順調に生産しています。最新鋭の設備を導入し製造能力は従来の約3倍を見込みます。同工場を活用した印刷・加工機能の強化と、商社機能の相乗効果による販売拡大を目指します。また、そのほかの成長投資として、社内ビジネス環境への投資等を実施しました。

今後の成長投資の想定としては、広島以外の物流拠点の拡張・機能強化やリサイクル・循環型ビジネスへの挑戦、国内外でのビジネスパートナー様との提携を検討します。

財務戦略

企業価値向上を追求する財務目標と キャッシュ・アロケーション

財務戦略では、「収益性・健全性・株主還元・成長投資のバランスが取れた財務戦略により企業価値向上を追求する」、「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する」を方針としています。その上で、中計STAGE3の最終年度である2026年度の財務目標を、下表の通り設定しています。また、投資枠をSTAGE3累計で100億円と設定しています。

4カ年(2023年度～2026年度)累計のキャッシュ・アロケーション想定は、キャッシュ・インとして、外部負債の調達等を含め約140億円を見込んでいます。キャッシュ・アウトは、株主還元を約30億～50億円、投資枠を約100億円と設定しています。

財務目標(2026年度時点)	
連結当期純利益	20億円 → 24億円以上 ^{※1}
ROE	8%以上
自己資本比率	30%以上
配当性向	40%以上

【想定キャッシュ・アロケーション(STAGE3累計)】



2024年度までの投資案件 ※詳しくはP.19をご参照ください

- 設備投資：(株)日本包装の新本社工場の建設
- 物流投資：広島大野ケミカルセンターの増強
- 社内ビジネス環境整備：システム投資等

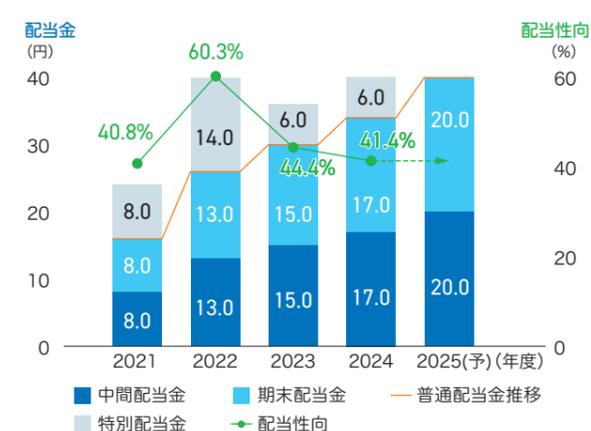
投資枠(STAGE3累計)	
基盤整備 + 成長投資	100億円

※1：2024年度において、連結当期純利益の目標を上方修正(詳しくはP.19をご参照ください)

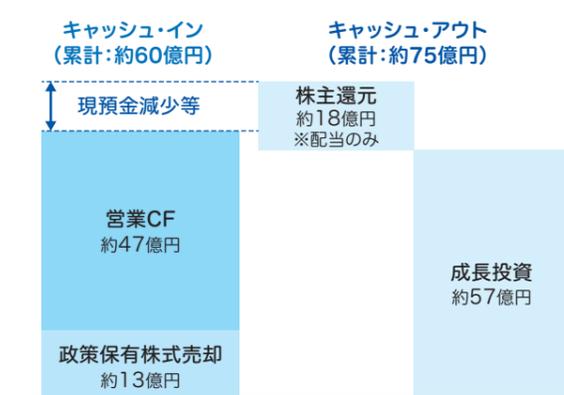
【連結当期純利益・ROEの推移】



【株主還元の状況】 ※1株当たり配当金の推移

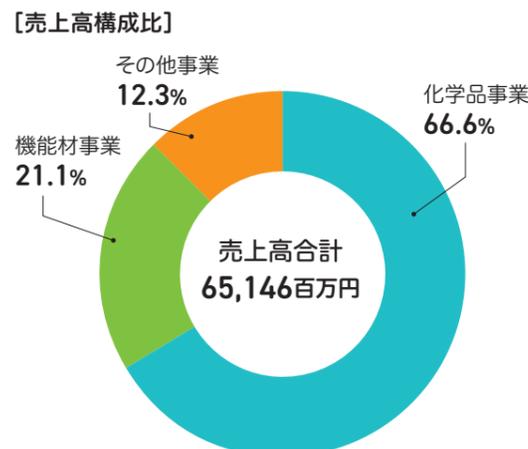
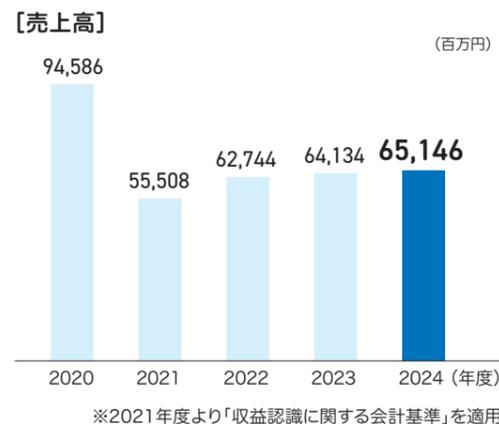


【2024年度までの累計キャッシュ・アロケーション】



事業概況

At a Glance



開示セグメント

化学品事業

主として無機薬品や有機薬品を、化学や紙パルプ、食品・洗剤、官公庁等、様々な市場へ販売しています。中でも主力のか性ソーダは、主要拠点に自社タンクを設け、お客様の要望に迅速に応えられる機能を保持しており、国内トップクラスのシェアを誇ります。また、近年は“社会と化学のコーディネート”をモットーに、薬品リサイクルシステムの構築や低公害薬剤の提供等に積極的に取り組んでいます。



商品群等 | ソーダ関連薬品 | その他の無機薬品 | 有機薬品 | 他

機能材事業

主として合成樹脂や機器・材料を、食品や樹脂加工、電機等、様々な市場へ販売しています。機能材料では、石油化学製品の原料から電子材料等汎用製品、高機能性樹脂製品まで幅広く提供しています。包装関連製品では、パッケージに関する原料及びフィルム基材やラミネート製品の販売のほか、殺菌・冷却機・包装機等製造システムの提案も行っています。その他、環境関連製品や防災関連の機器類等も扱っています。



商品群等 | 包装関連製品 | 合成樹脂関連製品 | 設備・工事・産業材料 | 他

その他事業

主に国内外のグループ会社と、全国4カ所のケミカルセンターの事業を指します。国内の取扱商品は、無機・有機薬品を始め、半導体薬品、化粧品原料、触媒等の高機能薬品、各種機能樹脂製品、包装材料、工作機械等、多岐にわたります。海外は、中国・インドネシア・ベトナムに拠点を有し、工業薬品類や機能性材料等の販売に注力。各種商品の輸出入に加え、海外進出のお手伝いや商材の発掘等にも取り組んでいます。



商品群等 | 連結子会社8社、賃貸収入

〈中計事業区分〉

生活ソリューション事業

基礎事業

パッケージ・新素材事業

化学品事業

化学品事業では、無機・有機薬品を幅広く取り扱っています。無機薬品は、様々な産業分野に浸透し、姿形を変え、衣食住に係るほぼ全ての製品に関係しています。ソーダ製品をはじめとする基礎化学薬品をお客様のニーズに合わせ最適な物流手段で提供しています。ソーダ製品においては、国内の全メーカーと取引実績があり、安定供給に貢献しています。有機薬品は、石油化学製品のほか、各種溶剤からエンブラ・電子材料用途のファインケミカル製品まで幅広く扱い、化学業界、樹脂業界などあらゆる市場に提供しています。

2024年度、当事業は広島大野ケミカルセンターの増強によるエレクトロニクス業界向けの薬品取引が伸長したことを筆頭に各取引が好調に推移し、増益となりました。セグメント利益への影響を基準とした、商品群別の取引推移は以下の通りです。

ソーダ関連薬品

好調に推移しました。主力のか性ソーダは、エレクトロニクス業界向けの需要伸長により、取引が増加しました。炭酸ソーダは窯業向けの販売数量回復等により、取引が増加しました。塩化カルシウムは冬季の降雪の影響により融雪用途需要が増加し、取引増加となりました。

その他の無機薬品

好調に推移しました。アルミニウム化合物と鉄化合物は、水質処理用途の受注拡大等により取引が増加しました。硫酸は、食品業界向けに取引が増加しました。

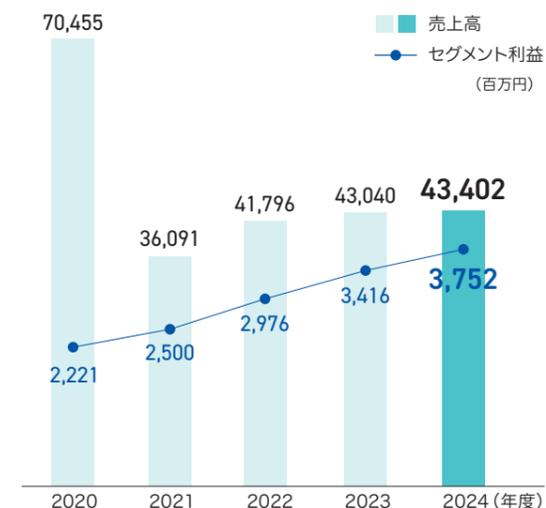
有機薬品

堅調に推移しました。フッ素系溶剤は一部ユーザーの在庫調整等により、取引が減少しました。その他のファインケミカルは電子材料向けの新規採用等により、取引が増加しました。

その他の商品群

日用品向けのトイレタリー関連商品(石鹼・洗剤)が受注好調により、取引が増加しました。

〔売上高とセグメント利益〕



売上高

2023年度に比べ**0.8%増**の**43,402百万円**

セグメント利益(営業利益)

2023年度に比べ**9.9%増**の**3,752百万円**



強み

- 長年培ってきた化学品の知見と取引基盤
- 顧客ニーズに適したグローバルなサプライチェーン構築力
- 川上から川下まで広がる幅広い取り扱い商材
- ケミカルセンターを活用した地域・顧客対応力

機会

- 法規制を背景とした製品・設備の提供
- 新興国を中心とした需要増
- 業界の構造革新に伴う新たな原料需要の拡大
- 人手不足を背景とした施工や物流革新ニーズ
- 社会インフラ更新需要の増加

リスク

- 業界再編・事業撤退、人口減少による国内需要の縮小
- 原料の供給不安と価格の乱高下
- グローバルな業界再編への対応
- 物流の機能不全による供給不安や価格の高騰

機能材事業

機能材事業では、国内外で素材から完成品まで様々な提案営業をしています。機能材料では、各素材樹脂の販売はもとより、成形品の設計・金型製作から製品組立まで一貫受注します。包装関連資材では、パッケージに係る基材の販売だけではなく、デザインや包装設計の提案、OEM製造も担い、包装機器の導入もサポートします。また、環境関連では、排ガスや排水処理機器の販売から設置までをサポート。企業産廃物の有効活用として、回収・リサイクル装置の立案から実行まで手掛けています。低炭素社会の実現のために再生可能エネルギー事業にも参入し、周辺機器への積極的な展開を図っています。

2024年度、当事業は中国向けナイロンフィルムの市場動向や樹脂関連の製品価格高騰などの影響を受け、低調に推移しました。セグメント利益への影響を基準とした、商品群別の取引推移は以下の通りです。

包装関連商品(フィルム、容器、包装関連機器等)

2023年度並みに推移しました。ナイロンフィルムは海外需要の落ち着きにより、取引が減少しました。複合フィルムは食品業界向けが、包装用フィルム・シートは輸出向けの需要が伸び、取引が増加しました。

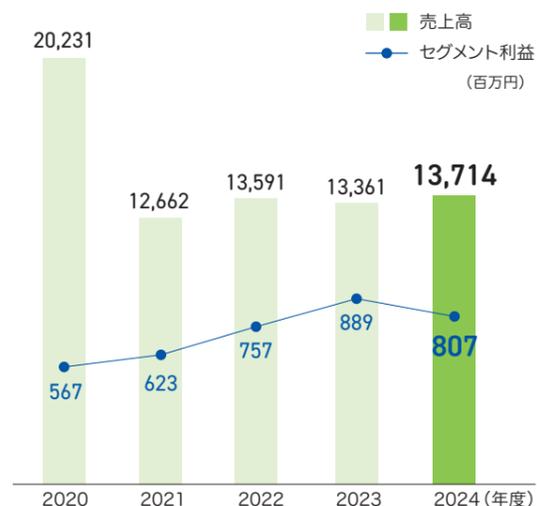
合成樹脂関連商品(樹脂原料、添加物、成形品等)

やや低調に推移しました。ガラス短繊維及び物流容器は、スポット案件の受注減少により、その他の熱可塑性樹脂は、供給契約終了に伴い取引が減少しました。一方、工業用製品は新規案件受注により取引が増加しました。

設備・工事・産業材料

低調に推移しました。エレクトロニクス材料は取引が増加したものの、機械器具設置工事は案件が減少しました。

[売上高とセグメント利益]



売上高

2023年度に比べ**2.6%増**の**13,714百万円**

セグメント利益(営業利益)

2023年度に比べ**9.3%減**の**807百万円**



強み

- 長年培ってきた包材・機能商品の知見と顧客基盤
- 全国の顧客に対応できる包材サプライチェーン網
- 原料から製品まで取引可能な独立系の商社ポジション
- アジアの顧客ニーズにも対応可能な海外のグループネットワーク

機会

- 地球規模での、環境保全や温暖化抑制意識のさらなる高揚
- 社会課題解決のための、異業種間でのコンソーシアムの形成
- 新興国市場の生活水準向上による、日本製高機能商材の需要拡大
- 食品廃棄抑制や省人化に資する、日本製機器類の商機拡大

リスク

- 設備の老朽化が招く、国内メーカーのグローバル競争力の低下
- 貿易関税や為替の変動が招く、貿易取引に対する警戒感
- 内製回帰やインバウンド対応が招く、国内労働力不足の顕在化

その他事業

その他事業では、主に国内外の連結グループ会社による事業を営んでいます。国内グループ会社では、ソーダニッカビジネスサポート株式会社は、当社からの受託業務や倉庫・運送業を行っています。株式会社日本包装は関西・中国地区を中心に、包装資材の加工販売を行っています。モリス株式会社は、ベトナムからの商品輸入やベトナムに進出する企業のコンサルティング業務を行っています。株式会社日進は、中部・関西・北陸地区を中心に、包装資材・機器等の販売を行っています。株式会社野津商店は、山陰地区を中心に、化学工業薬品や食品添加物等の販売を行っています。

海外グループ会社では、曹達日化商貿(上海)有限公司は、主に中国市場における化学工業薬品・機能材等の販売や日本への輸出を行っています。PT.SODA NIKKA INDONESIAは、主にインドネシア市場における化学工業薬品・合成樹脂関連製品等の販売や日本への輸出を行っています。SODA NIKKA VIETNAM CO., LTD.は、主としてベトナム市場における包装関連製品等の販売や日本への輸出に取り組んでいます。

2024年度、当事業は設備投資に伴う諸経費増加の影響により、減益となりました。国内と海外のグループ会社の取引推移は以下の通りです。

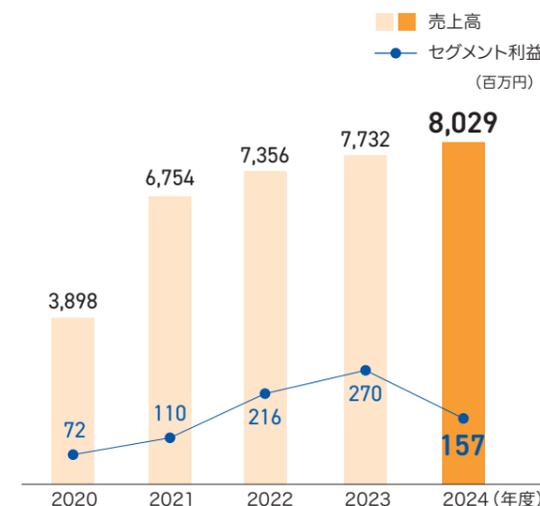
国内グループ会社

化学品業界や食品業界を中心に、主要取引先の需要が増加しました。また、旅行需要の回復の影響等により関連商材の取引が好調となりました。一方、株式会社日本包装の新本社工場立ち上げに伴い諸経費が増加しました。

海外グループ会社

ベトナムでのフィルム関連取引の新規案件獲得や日本向け輸出が好調に推移しました。一方で、中国では国内景気の減速に伴い取引が低迷しました。

[売上高とセグメント利益]



売上高

2023年度に比べ**3.8%増**の**8,029百万円**

セグメント利益(営業利益)

2023年度に比べ**41.7%減**の**157百万円**



強み

- 食品分野に強い印刷加工会社、医薬・健康分野に強い包装材料販売会社を運営
- 山陰地区に化学品と食品添加物事業に強みを持つ販売会社を運営
- 海外(東アジア)において在庫機能も有する法人を運営

機会

- 消費者の安心安全ニーズの高まり
- 消費者の健康ニーズやペットブームのさらなる拡大
- 海外での生活水準向上に伴い、多様化する市場欲求

リスク

- 新興国からの安価な印刷ラミネート加工品の輸入攻勢
- 国内ワンストップ物流におけるコストの高騰
- 中国・インドネシア・ベトナムにおける活動規制
- 米国関税政策の影響による中国やASEAN諸国からの対米輸出量の減少

コーポレート・ガバナンス

役員紹介 (2025年6月時点)

目崎 龍二 (めざき りゅうじ)
代表取締役 社長執行役員
所有株式数: 31,255株
略歴
1987年4月 当社入社
2019年4月 当社執行役員
2021年4月 当社常務執行役員
2022年6月 当社取締役 常務執行役員
2023年4月 当社代表取締役 社長執行役員 (現任)

松尾 保幸 (まつお やすゆき)
取締役 専務執行役員
所有株式数: 21,814株
略歴
1990年4月 当社入社
2016年4月 当社執行役員
2021年4月 当社常務執行役員
2023年4月 当社専務執行役員
2023年6月 当社取締役 専務執行役員 (現任)
2025年3月 モリス株式会社 代表取締役社長 (現任)
《重要な兼職の状況》
モリス株式会社 代表取締役社長

古川 裕二 (ふるかわ ゆうじ)
社外取締役
所有株式数: -株
略歴
1984年4月 株式会社協和銀行 (現JX金属株式会社) 入社
2013年4月 同行 代表取締役副社長 執行役員
2014年6月 株式会社りそなホールディングス 取締役 代表執行役
2019年6月 当社社外取締役 (現任)
《重要な兼職の状況》
株式会社佐藤渡辺 社外取締役
河西工業株式会社 社外取締役

西山 佳宏 (にしやま よしひろ)
社外取締役
所有株式数: 1,000株
略歴
1978年4月 日本鉱業株式会社 (現JX金属株式会社) 入社
2013年6月 JX日鉱日石金属株式会社 (現JX金属株式会社) 常務執行役員
2015年6月 パンパシフィック・カップー株式会社 代表取締役社長
2017年6月 東邦チタニウム株式会社 代表取締役社長 社長執行役員
2023年6月 当社社外取締役 (現任)
《重要な兼職の状況》
新電元工業株式会社 社外取締役
独立行政法人エネルギー・金属鉱物資源機構 金属鉱物資源開発・鉱害防止等専門部会委員



松村 真理子 (まつむら まりこ)
社外取締役
所有株式数: -株
略歴
1988年4月 弁護士登録 (第一東京弁護士会)
2006年1月 真和総合法律事務所 入所 パートナー弁護士 (現任)
2022年4月 第一東京弁護士会 会長 日本弁護士連合会 副会長
2023年6月 当社社外取締役 (現任)
《重要な兼職の状況》
真和総合法律事務所 パートナー弁護士
明治ホールディングス株式会社 社外取締役
株式会社小松製作所 社外監査役
日本航空株式会社 社外監査役

宮本 隆博 (みやもと たかひろ)
常勤監査役
所有株式数: 46,725株
略歴
1985年4月 当社入社
2013年4月 当社執行役員
2013年6月 当社取締役 執行役員
2015年6月 当社取締役 常務執行役員
2022年6月 当社常勤監査役 (現任)

鈴木 麻里 (すずき まり)
社外監査役
所有株式数: -株
略歴
2007年12月 新日本監査法人 (現EY新日本有限責任監査法人) 入所
2012年 8月 公認会計士登録
2019年 6月 鈴木麻里公認会計士事務所 代表 (現任)
2023年 4月 普賢監査法人 入所
2024年 6月 当社社外監査役 (現任)
《重要な兼職の状況》
鈴木麻里公認会計士事務所 代表 普賢監査法人 社員

神山 正文 (かみやま まさひろ)
社外監査役
所有株式数: -株
略歴
1988年 4月 日興証券株式会社 (現SMBCE日興証券株式会社) 入社
2006年 2月 株式会社日興コーポリアルグループ 法務部長
2018年 2月 丸三証券株式会社 入社
2019年 6月 同社 常務執行役員
2021年11月 オフィス神山合同会社 代表社員 (現任)
2025年 6月 当社社外監査役 (現任)
《重要な兼職の状況》
オフィス神山合同会社 代表社員

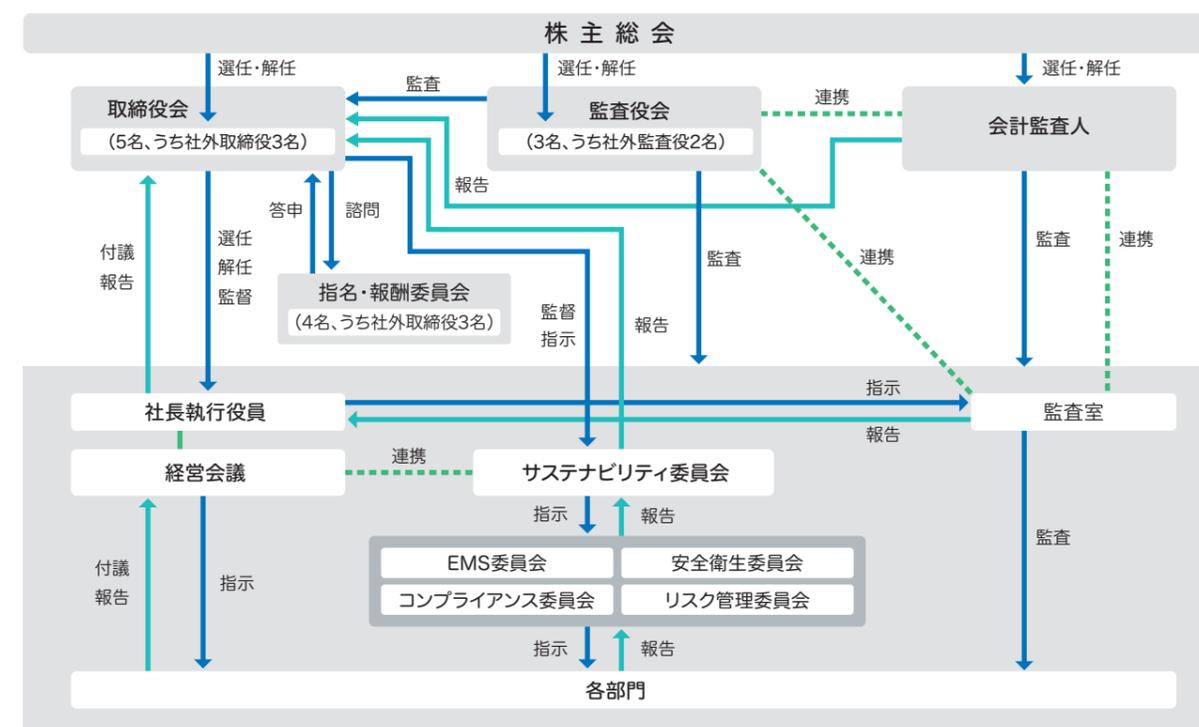
基本の考え方

当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、企業理念 (P.2~3参照) のもと、経営の効率化、健全性の向上を目指し、その透明性を確保していくことが最も重要であると認識しています。また、内部統制システムの実効的な運用によるコンプライアンス経営の強化と事業活動を通じた地球環境保護への積極的な取り組みにより、あらゆるステークホルダーの信頼に応え、企業価値の継続的な拡大を目指します。

コーポレート・ガバナンス体制の概要

当社は執行役員制度及び監査役制度を採用し、取締役会による的確な意思決定及び監督と執行役員による迅速な業務執行を行う一方、監査役による適正な監査及び監視を行い、経営体制の充実を図り、その実効性を高める体制としています。定期または随時開催する取締役会、経営会議その他の重要会議等を通じて、コーポレート・ガバナンスの充実及び機能が十分に発揮されていることから、現状の体制を採用しています。

コーポレート・ガバナンス体制図 (2025年6月時点)



取締役スキルマトリクス (2025年6月時点)

当社は、定款で取締役を10名以内と定め、取締役会における活発な議論を行うために適切な員数にしています。現在の取締役は5名、うち3名が独立社外取締役で、知識・経験・能力のバランスが取れ、多様性と適正規模を両立した構成になっています。

氏名	専門性と経験					
	企業経営・経営戦略	人事・人材開発	財務・会計・資本政策	内部統制・ガバナンス	法務・コンプライアンス・リスク管理	国際性
目崎 龍二	●	●	●	●	●	
松尾 保幸	●			●		●
古川 裕二	●	●	●	●	●	
西山 佳宏	●			●	●	●
松村 真理子				●	●	

※各取締役の専門性と経験の詳細は、株主総会資料をご参照ください。 [WEB https://www.sodanikka.co.jp/ir/event/meeting.html](https://www.sodanikka.co.jp/ir/event/meeting.html)

※コーポレート・ガバナンスの開示情報は、特に記載のない場合は2024年度(2025年3月期)のものです。

取締役会

当社の取締役会は社外取締役4名を含む取締役7名で構成（女性取締役比率14.2%）され、監査役3名も出席しています。2024年6月からは代表取締役社長が議長を務めています。取締役の任期は1年としています。原則毎月1回開催し、経営の基本方針や経営に関する重要事項、法令で定められた事項を決定するとともに、業務執行を監督する機関と位置付けています。

主な議案内容(2024年度)

- **経営戦略**
（資本コスト経営、中期経営計画、年度予算・実績、政策保有株式縮減、投資案件、DX、株主変動、組織・人事等）
- **決算・財務**
- **ガバナンス・リスク管理**
（株主総会、内部統制システム、コンプライアンス、取締役会の実効性評価、規程改訂等）
- **サステナビリティ関連**
（サステナビリティ委員会報告等）

指名・報酬委員会

当社は取締役等の人事や報酬等の決定に関する手続きの客観性及び透明性を高め、コーポレート・ガバナンス体制のさらなる充実を図ることを目的に、取締役会の諮問機関として指名・報酬委員会を設置しています。同委員会は取締役会決議により選任された3名以上の取締役で構成し、その過半数は独立社外取締役とし、委員長は独立社外取締役から選定します。経営幹部の選任と取締役・監査役候補の指名にあたっては、幅広い人材の中から人格や見識等を考慮し、その役割と職責を全うできる適任者を候補者として選定する方針のもと、同委員会に諮問のうえ、取締役会で協議・決定します。また、経営幹部に職務への著しい不適任があると取締役会が判断した場合は、同委員会に諮問のうえ、取締役会の決議に基づく解任手続きを実施します。

【取締役会、指名・報酬委員会、監査役会の出席状況】

氏名	役職名	2024年度		
		取締役会出席状況 (全16回)	指名・報酬委員会出席状況 (全7回)	監査役会出席状況 (全14回)
目崎 龍二	代表取締役 社長執行役員	議長 16/16(100%)	7/7(100%)	-
長洲 崇彦	取締役 会長	16/16(100%)	-	-
松尾 保幸	取締役 専務執行役員	16/16(100%)	-	-
池田 純	社外取締役	16/16(100%)	議長 7/7(100%)	-
古川 裕二	社外取締役	16/16(100%)	7/7(100%)	-
西山 佳宏	社外取締役	16/16(100%)	7/7(100%)	-
松村 真理子	社外取締役	16/16(100%)	7/7(100%)	-
宮本 隆博	常勤監査役	16/16(100%)	-	14/14(100%)
菊池 眞	社外監査役	16/16(100%)	-	14/14(100%)
鈴木 麻里	社外監査役	12/12(100%) ^{※1}	-	10/10(100%) ^{※1}
土屋 洋泰	社外監査役	4/4(100%) ^{※2}	-	4/4(100%) ^{※2}

※1 鈴木社外監査役は、2024年6月に監査役に就任した後に開催された取締役会12回、監査役会10回全てに出席しています。

※2 土屋社外監査役は、2024年6月に監査役を辞任する前に開催された取締役会4回、監査役会4回全てに出席しています。

監査役会

当社の監査役は常勤監査役1名と社外監査役2名で構成されています。監査役会は監査役監査基準に準拠し、監査役監査方針及び活動計画を策定し、内部統制システムの整備・運用状況を適切に監視・検証しています。

監査役は取締役会、経営会議等の重要な会議に出席し、稟議書・契約書等の重要書類の閲覧や、本社各部門及び事業所、子会社の往査、ヒアリング等を通して監査を実施しています。また、取締役及び内部監査部門、会計監査人等からの情報収集及び監査環境の整備に努め、監査の効率を高めています。

その他の経営・業務執行に関する体制

■ 経営会議

取締役会の補完機能として、原則、定時取締役会開催日以外の毎週月曜日に経営会議（構成員：社長執行役員1名、専務執行役員1名、監査役1名、執行役員7名）を開催し、取締役会から付託された業務執行に係る重要事項を審議しています。

■ 執行役員制度

経営の意思決定及び監督機能と業務執行機能を分離する目的で執行役員制度を採用し、取締役会における意思決定の迅速化、監督機能の強化、責任の明確化を図っています。

■ 監査室

社長直轄の監査室(3名)を配置し、内部統制規程・内部監査規程に基づき業務活動を厳正中立の立場から検証し、各部門の業務運営状況を監査しています。

■ 会計監査人

有限責任あずさ監査法人と監査契約を締結し、独立した公正な立場からの会計監査を受けています。

社外取締役及び社外監査役

当社の社外取締役は4名で構成され、取締役会や指名・報酬委員会での意思決定や取締役会の監督等において、適切な役割を果たしています。

社外監査役は2名で構成され、会計監査人より定期的に監

査計画や監査結果についての報告を受けているほか、必要に応じて会計監査人の監査に同席しています。また、常勤監査役と連携して監査室と内部監査に関する情報交換を行い実効性を高めています。

社外取締役・社外監査役各人と当社との間の人的関係、取引関係、資金的関係等における利害関係は、一般株主と利益相反が生じるおそれがないと判断しています。

取締役会の実効性評価

当社では、取締役会の機能向上を図ることを目的に、取締役会の実効性に関する自己評価・分析をしています。

自己評価・分析方法は、取締役会の構成員である全ての取締役・監査役を対象に、第三者機関による無記名アンケートを年1回実施し、取締役のあり方や取締役のパフォーマンス、株主（投資家）との対話などをヒアリング。定時取締役会において分析・議論・評価しています。また、取締役会機能のさらなる向上、議論の活性化に向けた課題も共有しています。

2025年1月実施の取締役会実効性評価では、おおむね肯定的な評価が得られており、取締役会全体の実効性については確保されていると認識しています。今後、取締役会では、本実効性評価を踏まえ、取締役会の機能を高める取り組みを継続的に進めていきます。

役員報酬

当社の取締役の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するよう株主利益と連動した報酬体系とし、個々の取締役の報酬は各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としています。取締役（社外取締役を除く）の報酬は固定報酬、業績連動報酬（賞与）、業績連動報酬（譲渡制限付株式報酬）により構成し、監督機能を担う社外取締役の報酬は固定報酬としています。

固定報酬は、監督給もしくは執行給またはその両方による月例の報酬とし、役位、職責に応じて他社水準、当社の業績、従業員給与の水準を考慮して決定した額を支給します。

業績連動報酬（賞与）に係る業績指標は、毎期の営業利益と当期純利益とし、個別の支給額は、中長期的な観点も踏まえ、役位や会社業績への貢献度やサステナビリティに関連する目標の達成度等を加味し決定しています。当該指標を採用している理由は、当社の中期経営計画の達成に向けた指標として重要視しているためであり、中期経営計画の目標の達成とさらなる企業価値向上へのインセンティブとなることを期待しています。

業績連動報酬（譲渡制限付株式報酬）は、取締役の報酬と当社の業績、株式価値との連動性をより明確にし、取締役が株価の変動による利益・リスクを株主の皆さまと共有することにより中長期的な業績の向上と企業価値の増大に貢献する意識を高めること、及び、取締役に交付する株式に退任までの間の譲渡制限を付することにより株式交付後においても企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えることを目的として、株式交付信託を用いた株式報酬制度を導入しています。本制度の概要は下表の通りです。

① 対象者	当社の取締役（社外取締役を除く）
② 対象期間	2023年6月23日から2027年6月の定時株主総会終結の日まで
②の対象期間において、①の対象者に交付するために必要な当社株式の取得資金として当社が拠出する金銭の上限	合計金240百万円
当社の取得方法	自己株式の処分を受ける方法または取引所市場（立会外取引を含む。）から取得する方法
①の対象者に付与されるポイント総数の上限	1事業年度あたり100,000ポイント
ポイント付与基準	役位及び業績目標の達成度等に応じたポイントを付与
①の対象者に対する当社株式の交付時期	信託期間中の毎事業年度における一定の時期

【役員報酬の区分ごと総額と対象役員数】

役員区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)				対象となる 役員数
		固定報酬	業績連動報酬		退職慰労金	
			賞与	譲渡制限付株式報酬		
取締役(社外取締役を除く)	182	98	37	47	-	3名
監査役(社外監査役を除く)	15	15	-	-	-	1名
社外役員	62	62	-	-	-	7名

※当年度末日時点における在籍人数は、取締役7名、監査役3名ですが、上記報酬額には、2024年6月25日付をもって退任した監査役1名が含まれています。
※取締役賞与37百万円及び譲渡制限付株式報酬47百万円は、当事業年度に費用処理した金額です。

【政策保有株式の状況】

	銘柄数	貸借対照表 計上額の合計額 (百万円)	当事業年度に おいて株式数が 増加した銘柄	株式数の増加 に係る取得価 額の合計額 (百万円)	株式数の増加の理由	当事業年度に おいて株式数が 減少した銘柄	株式数の減少 に係る売却価 額の合計額 (百万円)
非上場株式	19	184	-	-	-	3	99
非上場株式 以外の株式	48	13,453	5	20	仕入先及び販売先企業との 関係強化及び取引先持株 会を通じた株式取得のため	4	959

政策保有株式

当社は、取引先等との安定的・長期的な取引関係の構築、業務提携の観点から、当社の中長期的な企業価値向上に資すると判断される場合、当該取引先等の株式を取得・保有できるものとします。株式保有継続の適否については、毎年、保有目的が適切か、保有に伴う便益やリスクが資本コストに見合っているか等を取締役会で精査・検証しています。

政策保有株式の議決権行使については、投資先企業の経営方針、事業戦略、業績、コーポレート・ガバナンス状況等を把握した上で、当該企業の中長期的な企業価値向上に繋がるか、株主価値が大きく毀損されていないか等の観点から総合的に判断しています。

※政策保有株式の状況について、詳しくはP.27の表をご参照ください。

コンプライアンス

当社ではコンプライアンスを「わが国の法令はもとより、ソーダニッカ株式会社及びグループ会社が関連する諸国の法令、社内の諸規程、社会道徳・倫理等のあらゆる社会規範を遵守し、企業理念に則って事業活動を行うこと」と定義しています。

全ての役職員による一切の事業活動が、法令や社内規程、社会規範に従って適正に遂行されるための企業倫理・社内体制を築き、法令違反行為を未然に防ぐとともに、あらゆる角度から社会的責任を果たし、企業としての信頼性を高めていくため、「ソーダニッカ行動規範、行動ガイドライン、コンプライアンス規程」を定め、コンプライアンス体制の整備に努めています。

「コンプライアンス規程」に基づき、社長を委員長とする「コンプライアンス委員会」を設置し、コンプライアンスに関する基本方針の策定や重要案件の取締役会への報告・上申、関連する教育・啓発活動の実施、コンプライアンス違反者の処分方針の決定等を行っています。

管理体制としては、コンプライアンス委員会の上部組織としてサステナビリティ委員会、さらにその上に取締役会があり、コンプライアンス委員会からの報告を受け、上部組織が指示・監督する体制となっています。

2024年度は、部店室ごとのコンプライアンス部門責任者出席の下、委員会主導によるコンプライアンス全体会議を2回開催し、その実施状況をサステナビリティ委員会を通じて取締役会に報告しました。

■ 内部通報窓口の設置

コンプライアンスや贈収賄、インサイダー取引、人権に関する問題等の相談・連絡の窓口として「内部通報窓口」を社内に設置。通報をした者が当該報告をしたことを理由に不利益な扱いを受けない体制としています。また、「内部監査規程」を定め、業務執行部門から独立した内部監査部門（監査室）が内部監査を実施しています。

■ 贈収賄・腐敗防止

贈収賄や腐敗を防止するため、「行動ガイドライン」において、顧客との癒着や情実取引の排除、リベート要求や過剰な贈答・接待の禁止等を定め、全ての役職員が公正な職場と健全な取引関係を築く礎としています。また、「インサイダー取引防止規程」を定め、役職員がその職務に関して取得した重要な内部情報の管理、役職員の株式等の売買等の規制、役職員の服務に際し遵守すべき事項を明確にし、総務部門が役職員

に対して会議・研修等の場を通じて社内規程及び関係法規等を周知徹底させています。

	2024年度
内部通報制度の通報件数	0件
コンプライアンス違反件数	0件

リスクマネジメント

事業を取り巻く様々なリスクに対して、リスク管理活動の確実かつ円滑な推進に資するため、「リスク管理総括規程」「リスク管理実施要項」を定め、リスク管理体制の整備に努めています。

「リスク管理総括規程」に基づき、代表取締役社長をリスク管理統括責任者とする「リスク管理委員会」を設置。当社のリスク管理体制の整備、教育、浸透を図っています。

管理体制としては、リスク管理委員会の上部組織としてサステナビリティ委員会、さらにその上に取締役会があります。リスク管理委員会からの報告を受け、上部組織が指示・監督する体制となっています。

リスク管理委員会は、当社の取り組み状況を把握し、サステナビリティ委員会を通じて取締役会に報告。事業活動上の重大な事態が発生した場合には、リスク管理委員会が「緊急対策本部」を設置し、迅速に対応することにより、損失、被害を最小限にとどめる体制を整えています。

2024年度はリスク管理委員会を8回開催。リスク管理を着実に実行するため、リスク管理項目の見直しや評価、対策の策定、状況の確認等を実施し、サステナビリティ委員会を通して取締役会に報告しました。

■ リスク管理のプロセス

まず、組織目標の達成に影響を与える可能性のある事象について、経営戦略リスク、業務リスク、財務・非財務リスクの観点から把握し、リスクを特定します。

次に、識別・分類したリスクが生じる可能性とリスクがもたらす影響の大きさを分析し、発生頻度と発生1回あたりの影響度などを勘案してリスクの重要度を見積もります。

さらに、見積もったリスクの評価を受け、当該リスクの適切な対応を選択。費用対効果とリスクの大きさを勘案し、リスクの回避、低減、移転、受容またはこれらの組み合わせなど、適切な対応を選択します。

リスクの低減を選択した場合は、リスク対応の実施後に、残存するリスクを把握し、そのコントロール策を具体化します。リスクの受容を選択した場合は、残存するリスクに対して、リスク管理委員会が承認します。

当社が認識する事業等のリスク

- (1) 関連市場の急激な変動（経済動向）
- (2) 取扱商品の価格変動
- (3) 物流基地（薬品貯蔵タンク、倉庫）における災害等
- (4) 取扱商品のクレーム
- (5) 売上債権等の回収
- (6) 保有有価証券の時価評価
- (7) 情報の管理

社外取締役メッセージ

中期経営計画での成長への攻めの姿勢と着実な実現のために多面的視点からサポート

私は前職での経営危機と再生の経験を活かし、組織運営や財務政策、人材育成、風土改革に加え、専門の金融分野で、取引先の与信管理や投資案件の効果検証、政策投資株式の縮減等について意見具申を行い貢献します。

当社は歴史あるBtoB企業ですが、既存ビジネスの成長性は高いとは言えません。その環境下、顧客の付加価値を高める施策をいかに実行できるかが鍵になります。

2024年に実現したケミカルセンターの拡張や包装工場の新設は一例ですが、今後も重要案件を取締役会で議論します。その際に資本コストを意識した投資案件の選択、進行中のPDCAの徹底、事後検証等で監督機能を発揮しま

す。私が特に意識するのは、社内での緊密なコミュニケーションを通じて共通認識を持ち、執行部門が自らの考えと意志で行動に移すこと。結果責任は取締役会で負いますが、役員全員が同じ船に乗るという考え方です。

指名報酬委員会の運営は安定してきましたが、役員ごとの目標設定と成果判定には、もう一段のレベルアップを期待します。株主に対する説明責任を高めるには、さらなる有言実行の姿勢を求めたいと考えています。



社外取締役 古川 裕二

金属素材メーカーでの経験をもとに成長戦略を安全・環境・操業の観点から意識づけ

当社は化学品の専門商社ですが、現在、広島大野ケミカルセンターの増強や日本包装の新工場の建設など、メーカー的な機能を成長戦略として強化しています。そこに私は前職の金属素材メーカーでの経験をもとに意見具申しています。重要と考えるのは3つ。一つは「安全第一」。設備があり人が働く生産現場には防災のリスクがあります。次に、扱うのは劇毒物が大半なので「環境問題」にも配慮が必要です。商社、メーカーとして「安定供給」も重要です。また当社はメーカーとしての経験がまだ少ないので、設計施工の評価や投資基準値の設定、操業・コスト管理についてもアドバイスしています。

昨今の経営は資本の効率化を求められます。ROE・ROIC等を考慮しなければなりません。取締役会で活発に議論しており、株価やIR対策の重要性、連結経営の重視も訴えています。

当社の母体となる基盤事業と、成長分野のパッケージ・新素材、生活ソリューション事業ではマーケットも必要人材も異なります。今後、取締役会で注力すべきは3つの事業のバランスや舵取りです。経営陣と共に当社を「Go Forward」します。



社外取締役 西山 佳宏

法律家の知見・経験を活かし、コンプライアンスやガバナンス、ダイバーシティの推進で貢献

私は法律家としての知見と複数の上場企業での社外役員としての経験を活かし、コンプライアンスやガバナンス、ダイバーシティの推進などの分野を中心に、取締役会でアドバイスしています。当社は内部通報制度を取り入れています。あまり通報がない状況なので、より社内への制度や利用方法の周知徹底が急務だと考えます。ただ、繊細な部分もあるので、取締役会で内部統制の議論を深めるなど、社外取締役としての後押しが必要だと感じています。

現在、企業には女性の役員比率の向上が求められています。もっとも、社内でも女性役員を育てる場合、就業年数が長い女性が少ないため時間が必要です。女性管理職の世代別の

人数等をリサーチし、ヒアリングをするなど、女性の活躍状況の把握に努めています。今後も女性の役員・管理職育成をはじめ、ダイバーシティ推進をサポートします。

加えて、リスクマネジメントに関しては、当社は新たな成長分野や海外展開について不慣れな部分もあるため、訴訟リスクなどの管理の強化が必要です。取締役会では、資本コストに留意した事業ポートフォリオの選択など、より企業価値向上に寄与する議論の活性化に努めます。



社外取締役 松村 眞理子

サステナビリティ・マネジメント

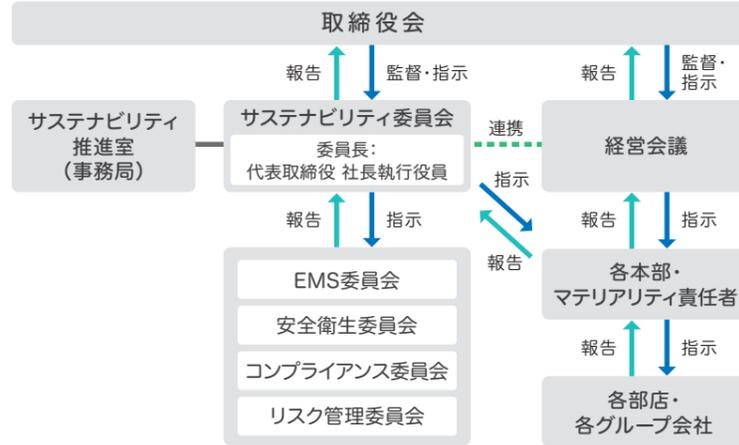
サステナビリティ基本方針

ソーダニッカグループは、企業理念で掲げる「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する」という考えのもと、サステナビリティへの取り組みを経営の最重要課題として捉えています。企業理念に基づく経営方針及びサステナビリティ関連方針に従い、事業活動を通じて我々の使命である“社会と化学のコーディネート”を実践することで、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

管理体制

サステナビリティに関する取り組みの基本方針や施策の審議・決定を行う機関として、「サステナビリティ委員会」を設置しています。代表取締役が統括し、経営会議メンバーを中心に構成し、EMS委員会、安全衛生委員会、コンプライアンス委員会、リスク管理委員会からの報告を踏まえた上で気候変動を含むサステナビリティ課題の方針決定、施策の審議を行います。

サステナビリティ委員会は月に1度開催し、四半期に1度、取締役会へ付議・報告する体制を構築しました。課題対応は長期ビジョンや中期経営計画に組み入れ、グループ全体でサステナビリティ経営戦略を実行しています。



マテリアリティ(重要課題)の見直しと概要

当社グループでは、環境・社会課題と事業活動の関連性を明確にする中で、2019年に「企業と社会の持続的発展」に資するマテリアリティを特定しました。当社グループの重要リスクや社会情勢の変化などを踏まえ、2024年に下表の通りに見直しました。

見直しにあたっては、サステナビリティ委員会で事業に関連するSDGsやESG課題など社会課題を再検証。部門責任者との討議を重ね、マテリアリティの候補を洗い出しました。その後、ステークホルダーにとっての重要度、経営理念や事業特性を考慮した上で再評価を行い、サステナビリティ委員会での協議・決議を経て、取締役会への報告をもってマテリアリティを再特定しました。

	マテリアリティ	概要	指標と目標
価値創造	持続可能で強靱なサプライチェーンの提供による顧客企業と経済の発展	ケミカルセンターと営業倉庫の拡充を通じて、顧客企業への安定供給に努め、ビジネスパートナーの物流における長時間労働の改善を図るとともに、地域産業の持続的な発展に貢献する。	メーカー直送からケミカルセンター出荷への切替により、ドライバーの労働時間を、2026年までに600時間削減する。
	脱炭素・循環型社会に資する商品サービスの拡大	顧客企業を通じて、安心安全なフードサプライチェーンを拡充し、食品の製品ライフ延長と食品廃棄ロスの削減に寄与する。	食品ライフ延長に寄与するバリア機能を有した機能性フィルムの取扱比率を、2030年までに50%にする。
	脱炭素社会への貢献	自社グループの事業活動における再生可能エネルギー利用の拡大、省エネ推進、CO ₂ 排出量の削減により脱炭素社会へ貢献する。	省人化設備を導入し、人手不足解消に寄与した顧客企業を、2030年までに累計10社にする。
経済基盤	人権、多様性の尊重と人財への投資の推進	化学品のリサイクルビジネスをはじめとした、サーキュラーエコノミービジネスの拡大を図り、顧客企業を通じて環境負荷を低減する。	生分解性樹脂の普及による焼却ごみのたい肥化を推進する。
	ステークホルダーから信頼される経営の強化	自社グループの事業活動における再生可能エネルギー利用の拡大、省エネ推進、CO ₂ 排出量の削減により脱炭素社会へ貢献する。	新卒採用における女性比率を毎年40%以上にする。
		コンプライアンスによる公正で透明性の高い経営を行い、コーポレートガバナンスの充実を図ることでステークホルダーから信頼される企業を目指す。	重大なコンプライアンス違反ゼロを毎年維持する。

※マテリアリティの指標と目標の全文は、WEBサイトをご参照ください。 [WEB https://www.sodanikka.co.jp/sustainability/materiality.html](https://www.sodanikka.co.jp/sustainability/materiality.html)

環境

環境経営方針

ソーダニッカ株式会社は、企業経営を通じて地球環境へ配慮していくことを目的に、以下のことを実施していきます。

1. 事業活動を通じた地球環境保全への取り組み

企業経営において環境負荷の低減に積極的かつ継続的に取り組んでいくために、自ら定めた目標に向かって全社員が自主的に行動する。また、営業活動においては環境負荷の少ない商品・技術・サービスを社会に提供するとともに、ケミカルセンターにおいては安全管理と環境保全に努めていきます。

2. CO₂排出量削減への取り組み

脱炭素社会への移行という社会的課題を解決するため、国内グループ会社におけるCO₂排出量の削減に積極的に取り組みます。

3. 資源・エネルギーの効率的利用

資源・エネルギーの消費や廃棄物の排出状況等をチェックし、環境への負荷を常に認識し、Reduce(廃棄物削減)、Reuse(再利用)、Recycle(再利用)、新エネルギー等の活用、グリーン購入に取り組みます。

4. 環境関連法規の遵守

関連する環境法規制・基準及びその他の同意する要求事項を遵守します。

5. 継続的環境改善への取り組み及び地域社会との共生

環境保全に関する目標を設定し、取り組み結果を見直すなど継続的な環境改善に取り組むとともに、地域社会との共生を実践するために社会貢献活動に積極的に参加していきます。

6. 環境活動の定着と環境情報の公表

全従業員に対して、この環境経営方針の周知徹底を図るとともに、環境教育を計画的に行い、環境保全活動の定着、向上に努めます。また、環境経営計画及びその実施状況並びに環境関連情報については『環境経営レポート』に取りまとめて公表します。

気候変動対応

TCFD提言に沿った情報開示

当社グループの気候変動への対応については、TCFD提言に基づく開示を念頭に、以下の通りガバナンス、戦略、リスク管理、指標と目標を定めています。

■ ガバナンス

気候変動に関わるガバナンスは、サステナビリティ全般のガバナンスに組み込まれています。詳細はP.30「サステナビリティ・マネジメント」の「管理体制」をご参照ください。

■ 戦略

サプライチェーン全体を対象に、気候変動に伴い生じ得るリスクと機会について洗い出し、事業への影響を分析しています。分析には主にIEAが公表するWorld Energy Outlook2023のNZE2050シナリオとIPCCが公表するAR6のSSP5-8.5シナリオを用い、1.5℃と4℃それぞれの世界観における2030年、2050年時点の影響を考察しました。

当社グループにとって重要であるとする気候変動のリスクと機会をP.32の表の通り特定しました。具体的な対応策を各事業で検討・立案・実施し、不確実な将来の可能性に備えています。
※時間軸の定義：短期(～2026年頃)、中期(～2030年頃)、長期(～2050年頃)

■ リスク管理

サステナビリティ委員会で事業を取り巻く環境を考慮した上で、自社とバリューチェーン上における短期・中期・長期的な「移行リスク」「物理リスク」を年1回以上洗い出し、全社的なリスク管理プロセスに統合しています。また、各事業に相当程度の影響、損失を与えうる、当社にとっての重要リスク・機会

を識別し、気候変動シナリオ分析を実施。重要リスクの対応策はサステナビリティ委員会で立案し、取締役会で報告・決議しています。プロセスに関しては、P.28「リスクマネジメント」のプロセスに含まれます。

■ 指標と目標

[GHG排出実績(Scope 1, 2)]

(単位:t-CO₂)

		2013年度 (基準年)	2024年度	削減率
連結	Scope 1	—	727	—
	Scope 2	—	493	—
	合計(Scope 1+2)	—	1,220	—
単体	Scope 1	100	126	-26%
	Scope 2	399	56	86%
	合計(Scope 1+2)	499	182	64%

※Scope 2はマーケット基準により算定

目標

2030年度に、単体*におけるScope 1、2のGHG排出量を2013年比46%以上削減

*単体=ソーダニッカ株式会社(本社、支社、支店、ケミカルセンターを含む)

今後、上記の目標の達成に向け、事業活動における電力を再生可能エネルギーに順次変更する等、様々な取り組みを進めていきます。なお、連結グループの中長期削減目標は、今回の算定結果(2022～2024年度)に基づき検討し、将来的に発行する有価証券報告書での開示を検討中です。

リスク・機会種類	リスク・機会要因項目	事業インパクト(主な内容)	インパクト指標	時間軸	
移行リスク	政策・法規制	炭素税の導入	仕入先の素材メーカー(石油化学メーカー等)で炭素税導入に伴い事業撤退等が生じた場合、取扱商品の消失や仕入・輸送・廃棄の追加コストの価格転嫁による自社客先の購買減少 自社間接費(運営費)の増加	収入 支出	中期～長期 中期～長期
		プラスチック規制	石化由来樹脂の使用制限に伴う樹脂製品メーカーの操業低下(販売リスク)	収入	長期
	市場	従来の消費性向からの変化	サステナビリティ重視への消費性向の変化により、石油由来の樹脂製品等を中心とした需要低下	収入	中期～長期
	評判	取引先からの評判	気候変動リスクを軽視した企業活動を行った場合、顧客からの信頼・評判低下による取引減少	収入	中期～長期
株式市場からの評判		気候変動対応に関わる開示を怠った場合、株式市場からの評判低下による株価下落や上場廃止、資金調達への悪影響	資本	中期～長期	
物理的リスク	急性物理的リスク	台風や洪水等の頻発化、激甚化	ビジネスパートナーの被災による物流遮断が発生した場合、取扱高の減少 自社拠点被災の場合、一時的または永続的な稼働停止	収入 収入	短期 短期～中期
	慢性物理的リスク	平均気温の上昇	製造原価の上昇を販売価格に反映した場合、売上減少	収入	短期
機会	製品及びサービス	海外含む仕入ソースの多様化	国内におけるファブレスメーカー(生産を行う施設を自社で持たない企業)の座を確立 =海外からの多様な仕入先・販売先による収入増加	収入	-
		脱炭素に貢献する商品需要の高まり	脱炭素への要望から、以下商材取り扱いの増加 ・石油由来プラスチックの代替素材(石灰石由来、生分解性樹脂、植物性樹脂等) ・エネルギー消費を削減できる設備機器 ・温室効果ガスを削減できる商材(減層したフィルム等)	収入	短期～中期
		気候変動に起因する災害対策商材の需要増	豪雨災害等発生時に負荷を軽減できる商材提供による売上増加	収入	短期～中期
		エネルギー源の転換	バイオマス燃料等、新たな再生可能エネルギー源に関連する商材の商機拡大	収入	長期
	市場	サーキュラーエコノミー市場の出現	地方自治体、スポーツ団体、地域の中小企業とのリサイクルビジネス*を機会としたサーキュラー商材のビジネス展開 ※使用済み最終商品の粉末化による再商品化や鉱物由来・植物由来・石油化学樹脂のリサイクル	収入	短期～中期

CO₂排出量削減の取り組み

本社入居ビルでは2022年4月に100%再生可能エネルギー電力を導入し、電力由来のCO₂排出量ゼロを達成しました。

広島大野ケミカルセンターでは2023年12月に太陽光発電の能力増強と蓄電池を導入し、電力由来のCO₂排出量ゼロを達成。2024年4月～2025年3月までの発電量は、7,979kWhとなりました。

各部門では、昼休みや業務終了時の消灯、PCの電源オフなどを徹底しています。各営業所では、営業車の廃止・削減や公共交通機関の利用促進を図り、ガソリン・軽油使用量の削減に努めています。



広島大野ケミカルセンターの太陽光発電設備

気候変動の機会への取り組み

気候変動の機会への取り組みとして、温室効果ガスの低減の観点よりバイオマス燃料の調達を開始しました。ベトナムとインドネシアの子会社との連携により木質ペレットやヤシ殻等確保について調達先企業と協業。まずは海外から展開を図っていきます。

また「減プラ」の観点から、環境配慮型新素材LIMEX®の販売・提案を展開しています。例えば、LIMEX®の混練技術を利用した農業用生分解マルチフィルムの実証実験を北海道の農業法人で継続。減プラによるGHG排出抑制及びコストダウンによる普及を目指しています。その他生活産業市場を中心に、日用品容器やアメニティグッズなど様々な用途での提案しています。



LIMEX®を使用した農業用生分解マルチフィルムの実証実験の様子

■サーキュラーエコノミービジネスの拡大

化学品のリサイクルビジネスをはじめとしたサーキュラーエコノミービジネスの拡大を図り、顧客企業を通じて環境負荷の低減に努めています。具体例として、大手製薬会社が取り組む「使用済みの包装シートの回収・リサイクルプログラム」は、医薬品の包装に使用されたシートを、使用後に回収・再資源化する日本初の取り組みです。回収した包装シートには、ポリプロピレンやポリ塩化ビニルなど様々なプラスチックが含まれ、さらに複合素材であるアルミニウムと分離することが難しいという課題がありました。そこで当社は、分離させずにそのまま原料樹脂に混ぜ、成形する技術を提案し、回収した包装シートを原料とした「ボールペン」を製造・納品しました。このボールペンは、関係者や自治体への配布、当プログラムのポイント交換品として使用される予定です。



■食品の製品ライフ延長と廃棄ロスの削減

当社グループでは、食品用フィルムの包装設計変更を提案することにより、食品の消費期限の延長とフードロスの削減に取り組んでいます。

カット野菜を汎用ポリプロピレンフィルムで包装していた顧客企業では、時間の経過とともに野菜から水分がにじみ出る「離水」が発生し、包装内に水分が溜まって腐敗を招くという課題がありました。そこで当社は、離水を抑える鮮度保持フィルムを用いた包装設計を提案。テストでは離水の抑制と菌数の低減効果が確認され、消費期限を従来より2日延ばすことができました。消費期限の延長はフードロス削減に直結する有効な施策であり、今後も製品・サービスを通じて持続可能な社会の実現と食の安全に貢献します。



環境経営目標の達成状況(単体)

取り組み項目	単位	2023年度		2024年度	
		実績	実績	目標	目標比
1. 二酸化炭素排出量(Scope1,2)の削減	kg-CO ₂	195,240	181,882	194,588	93%
1.1 電力使用量の削減	kWh	606,487	558,114	604,461	92%
1.2 ガソリン、軽油使用量の削減	ℓ	16,948	12,888	16,891	76%
2. コピー用紙使用量の削減	kg	3,720	3,425	3,708	92%
3. 廃棄物排出量の削減(事業系一般:紙+プラスチック)	kg	8,606	6,778	8,606	79%
4. ケミカルセンター水道使用量の削減(製造用水以外)	m ³	889	873	889	98%
5. ケミカルセンター排水量の把握	m ³	178	170	-	-

※詳細は環境経営レポートをご参照ください [WEB https://www.sodanikka.co.jp/sustainability/environmental_reports.html](https://www.sodanikka.co.jp/sustainability/environmental_reports.html)

化学物質の管理

当社は、化学物質の貯蔵・販売にあたって環境関連法規が求めている安全データシート(SDS)などの資料提供を徹底することにより、取引先での事故やクレーム発生を未然防止に努めています。

また、PRTR法のSDS制度対象化学物質(第一種、第二種指定化学物質)の年間販売量の把握に努めています。

劇物*を船受け可能な全国4カ所のケミカルセンター(北海道釧路市、宮城県七ヶ浜町、静岡県富士市、広島県廿日市市)では、物流管理規程と毒物劇物危害防止規程、それに関連する手順書、保守管理基準により、工業薬品の保管と取扱作業の安全確保に努めています。

物流管理規程は商品、資産、保守、安全管理及び防災の面から、適切かつ正確に業務を遂行し、経営効率の向上に資することを目的に定めたものです。毒物劇物危害防止規程は、毒物劇物の取り扱いに係る業務について、毒物及び劇物取締法に従って保健衛生上の危害を未然に防止することを目的に定めたもので、毒物劇物の取り扱いや物流基地の保守管理、整備・補修や緊急時の対応、危害の未然防止措置などについて規程しています。

各ケミカルセンターでは、構内や輸送上での事故防止のため、定期的に安全会議、全国物流管理者会議を開催しています。ケミカルセンターごとに定める「防災マニュアル」に従って、緊急事態に対応する防災訓練を定期的実施し、安全管理教育の徹底を図っています。

※劇物:「毒物及び劇物取締法」で規制される毒性・腐食性が強い化学物質



仙台七ヶ浜ケミカルセンター防災訓練(2024年10月19日)
訓練内容:SDSをもとに塩酸、か性ソーダの性質等を確認

社会

人権方針と基本的な考え方

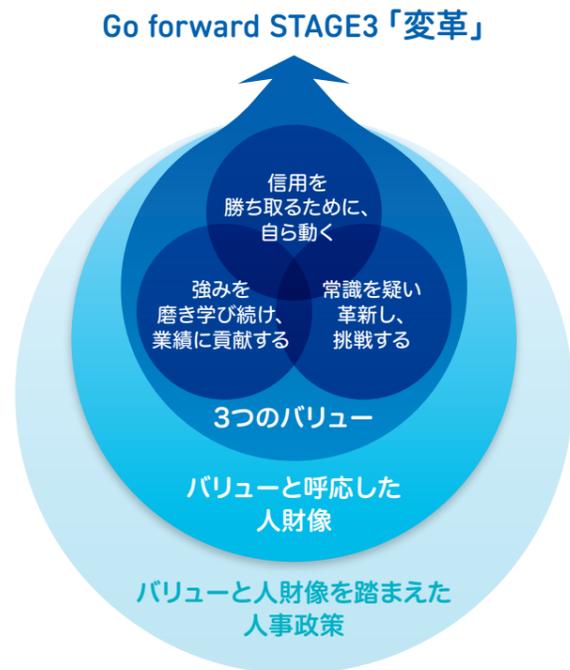
当社グループは、企業理念で掲げる「信用維持を第一に新しい価値の創造を通じて社会に貢献する」という考えのもと、サステナビリティ基本方針に基づき、「ソーダニッカグループ人権方針」を定め、当社グループが展開する事業活動の中で影響を受ける全ての関係者の人権を尊重する責任を果たすよう努力します。「国際人権章典」や「労働における基本的原則及び権利に関するILO宣言」、「児童の権利に関する条約」など、人権に関する国際規範を支持・尊重し、「ビジネスと人権に関する指導原則(国連)」に基づいた人権尊重の取り組みを推進します。

※「ソーダニッカグループ人権方針」について、詳しくはWEBサイトをご参照ください。

WEB https://www.sodanikka.co.jp/sustainability/human_rights_policy.html

人財戦略

「『攻』への意識改革の実現」「戦略実現のための人財ポートフォリオの実現」「ダイバーシティの実現」の3つを人財戦略の軸とし、その実現のための3つのバリューとそれに呼応した人財像を設定しました。それを踏まえた人事政策により多様な人財が活躍できる職場づくりを推進しています。



■ 3つのバリュー

1つ目は、信用を勝ち取るために自ら動く。当社は従業員一人ひとりの信用力を基盤とし、顧客と地域社会を繋ぎ商売を続けてきました。目まぐるしい環境変化の中でも好奇心を忘れずに果敢に動き、信用を後世に繋いでいきます。

2つ目は、強みを磨き学び続け、業績に貢献する。当社が成長するためには、各人が強みを磨き続け、多様な価値観を取り入れながら高度な専門性を修得し、現場で発揮することが求められます。

3つ目は、常識を疑い革新し挑戦する。英知を結集し、失敗を恐れず新たな価値を創造し続けます。

■ バリューと呼応した人財像

当社が求める人財は、バリューと呼応し「顧客と社会が抱える課題の解決に貢献できる企業に進化するために自ら考え行動を起こせる人財」「高度な専門性を修得し多様な価値観を取り入れ、融合しながら新たな価値を生み出し業績に貢献できる人財」「前例にとらわれず新たな価値をつくり、多様な価値観を受け入れ組み合わせることができる人財」です。

■ バリューと人財像を踏まえた人事政策

求める人財像に向けた人事政策として「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」を行っており、積極的にリソースを投入しています。

評価制度においては、各部署で年に1度、上長と部下が評価面談を実施し、仕事状況や能力・キャリア開発のフィードバックを行うことで、社員の成長を後押しします。また、人事グループでは年に1度、社員と面談し、希望キャリアや今後伸ばしたい能力を把握し、社員の挑戦を後押しできる体制を構築しています。

風土づくりとしては、3つのバリューについてのポスターを作成・掲示し、社員全員への浸透を図っています。また、テレワーク・フレックス制度の運用を見直し、全社的に出社を推奨する方針に転換しました。これに伴い、オフィスレイアウト変更によるグループアドレスの導入により、コミュニケーションの活性化を促進しています。

教育・育成制度については、階層や目的別に様々な研修を実施しています。例えば、部店長は「組織づくり、部下との対話」、営業職主任は「思考力」、2～3年目社員は「クリティカルシンキング」をテーマに研修。e-ラーニングによるコンプライアンス研修も行っています。さらに、公的資格の受験や講習、外国語学校の費用補助など、自己啓発も支援しています。多様性実現に向けた採用手法も見直しており、2024年度は即戦力人財として中途採用を実施し4名が入社しました。2025年3月卒業の女性採用比率は目標の40%に対し42.9%となりました。

人財育成のKPI	2024年度	2026年度目標
毒劇物取扱者資格保有数(総合職)	72%	80%
e-ラーニングの受講者割合	99%	100%
eco検定®取得数(総合職)	53%	70%

女性活躍とダイバーシティの推進

当社グループは、人財の多様化と育成が中長期的な企業価値向上に繋がるものと考え、性別・年齢・国籍・障がいなどにかかわらず、当社グループの事業推進に必要な人財を積極的に採用・登用しています。また、女性の活躍向上のため、新卒採用時の女性の採用比率40%以上、管理職に占める女性比率5%以上を目標としています。

ジェンダーダイバーシティの面では、女性総合職採用に加え、一般職から総合職への職種転換制度の実施、育休取得者の短期間の延長など働きやすい職場環境の整備に取り組みました。その結果、全社員における女性比率は2025年3月末現在で30.3%(88名)となりました。女性総合職は2025年3月末現在で29名となり、2019年4月(9名)から20名増員し、女性管理職は4名です。なお、当社グループは同一労働・同一賃金を遵守し、ジェンダー間での賃金格差の是正に努めています。

また、当社グループは、社員がより充実した生活を送ることができるよう、福利厚生として様々な制度を用意しています。

■ 従業員持株会

社員の中長期的な資産形成を支援するため、従業員持株会を設置しています。会員は毎月一定額を拠出して株式を共同購入。拠出額に応じて持ち分を配分しています。

■ 健康経営への取り組み

社員の健康保持増進のため、健康保険組合が推奨する健康優良企業認定制度「銀の認定」を2024年12月に取得しました。健康診断受診率100%を目標として、2024年度より人間ドックの受診料を全額会社負担。血圧計を全店に配布しました。健康サポートアプリと連携した自販機を試験的に導入しました。

■ 子育て両立支援

仕事と育児の両立のため、産休・育休から復職する際は勤務希望などの個別相談を行い、スムーズな復帰をサポートしています。また、男性の育児休業取得も促進しています。

多様性推進のKPI		2024年度
管理職に占める女性労働者の割合		5.3%
労働者の男女の賃金差異	全労働者	66.7%
	正規雇用労働者	66.7%
	パート・有期労働者	65.1%
育児休業取得率の状況	女性	100%(5人)
	男性	28.57%(2人)
	合計	58.33%(7人)

労働安全衛生

当社グループは、グループ事業に携わる全ての人々が健康で安全に業務を遂行することが事業の重要基盤であると考えます。労働安全衛生体制を推進し、快適な職場環境づくりに継続的に取り組んでいます。

当社グループの労働安全衛生は、安全衛生委員会が管理しています。同委員会は月1回開催され、「安全衛生委員会規程」に基づき、従業員の健康や化学品を扱う企業としての安全な労働体制について、定期的に話し合っています。

化学品を取り扱うケミカルセンターの労働安全衛生の状況は、年に1度ソーダニッカ本社に報告されます。2024年の労働災害は0件でした。

グループ会社のうち、工場設備を保有する日本包装の労働安全衛生の状況については、毎年7月に安全週間、10月に労働衛生週間を実施し、労働安全衛生の勉強会を行うなど、社員の

意識向上に努めています。2024年は安全週間に工場内での転倒事故のリスクについての講和とセルフチェック、ストレッチの重要性の説明を実施しました。工場内に啓発表示する安全標語の募集及び上位者への表彰を行い、日本包装社員全員(100%)が受講しました。

情報セキュリティ

当社グループは事業活動において、情報化及びネットワーク化を推進しています。経営資源としての情報資産は年々増加します。これらを厳正に管理し、あらゆるステークホルダーの信頼に応えるとともに、当社の継続的、安定的な事業活動に資することを経営の重要課題の一つと位置付けています。

当社は「情報セキュリティ基本方針」を策定し、社員の情報セキュリティ意識の向上を図るとともに、リスク管理体制を整備し推進しています。情報セキュリティ管理は、情報システム部門が技術的な対策・管理をしています。また、年に1度、IT監査を受けてシステム運用に問題がないことを担保しています。2024年度も情報漏洩に関する事故は発生していません。

サステナブル調達

当社グループは、取引先に対し公平な競争機会を設け、公正に選定します。また、環境や社会に配慮した調達により、持続可能な社会の実現を目指します。

事業活動において人権を尊重し、強制労働や児童労働を認めず、あらゆる差別を許容しません。また、国際規範や事業を行う国や地域の法令を遵守し、労働者の権利を尊重します。温室効果ガス(GHG)排出量の削減や生物多様性の保全に配慮し、取引先の皆さまと協力して地球環境の保全に努めます。

また、当社は2024年3月に「パートナーシップ構築宣言」を公表しました。サプライチェーンの取引先の皆さまや価値創造を図る事業者の皆さまとの連携・共存共栄を進めることで、新たなパートナーシップを構築していきます。



RSPOの加盟とEcoVadisへの対応

当社グループは、持続可能なパーム油のための円卓会議(RSPO)の準会員です。パーム油の調達においては、RSPOの「サプライチェーン準会員行動規範」のもと、「『持続可能なパーム油』の生産、公達及び仕様を支持し、推進し、それに向けた作業を行うこと」の達成を推進します。

また、当社自ら持続可能な社会実現に向けて行動すべく、サプライチェーン全体のサステナビリティの改善・向上を目的とした国際的なサステナビリティ評価機関EcoVadis質問書に回答しています。

11年財務データ

財務データ(連結)	決算期	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
損益計算書 (単位:百万円)												
売上高		100,857	96,323	92,469	98,199	104,319	99,749	94,586	55,508	62,744	64,134	65,146
営業利益		1,736	1,291	1,074	1,255	1,376	1,030	781	1,252	1,741	2,213	2,109
経常利益		1,908	1,478	1,271	1,500	1,683	1,298	1,072	1,553	2,131	2,615	2,477
当期純利益		1,120	835	851	975	1,118	840	800	1,367	1,506	1,850	2,195
営業活動によるキャッシュフロー		730	1,995	1,657	445	2,178	1,657	1,264	452	215	3,428	3,294
投資活動によるキャッシュフロー		-314	-253	-280	-153	-245	-230	-399	594	-669	-2,308	-1,840
財務活動によるキャッシュフロー		-210	-261	-574	-383	-328	-383	-351	-4,424	1,342	147	-3,913
貸借対照表 (単位:百万円)												
総資産/資産合計		54,473	52,258	54,790	62,552	63,001	58,467	61,436	60,854	69,292	79,497	73,200
負債合計		33,939	31,784	32,357	38,474	39,029	35,077	35,439	35,625	42,855	50,039	43,664
純資産合計		20,533	20,473	22,433	24,078	23,971	23,389	25,997	25,229	26,437	29,457	29,535
有利子負債(短期及び長期)		5,229	5,308	5,073	5,041	5,071	5,040	5,040	2,766	4,757	6,170	3,165
1株当たりデータ												
1株当たり当期純利益 EPS	(単位:円)	44.9	33.5	34.2	39.1	44.8	33.7	32	58.8	66.4	81.1	96.5
1株当たり配当金 DPS	(単位:円)	14	14	14	14	14	14	14	24	40	36	40
1株当たり純資産 BPS	(単位:円)	823	821	899	965	961	937	1,040	1,113	1,152	1,297	1,297
配当性向	(単位:%)	31.2	41.8	41.0	35.8	31.2	41.6	43.7	40.8	60.3	44.4	41.4
財務指標												
総資産経常利益率(ROA)	(単位:%)	3.6	2.8	2.4	2.6	2.7	2.1	1.8	2.5	3.3	3.5	3.2
自己資本純利益率(ROE)	(単位:%)	5.8	4.1	4.0	4.2	4.7	3.5	3.2	5.3	5.8	6.6	7.4
当期純利益率	(単位:%)	1.1	0.9	0.9	1.0	1.1	0.8	0.8	2.5	2.4	2.9	3.4
ネットDEレシオ	(単位:倍)	-0.01	-0.08	-0.12	-0.11	-0.18	-0.23	-0.22	-0.19	-0.14	-0.12	-0.14

出所:シェアードリサーチ社作成レポートより

※表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

※2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しているため、売上高前年比は記載していない。

非財務データ

※(連結)の記載がないデータは、ソーダニッカ株式会社単体のデータです。

環境	2025/3
二酸化炭素排出量	Scope1+2合計(連結) 1,219,737 kg-CO ₂
	Scope1(連結) 727,235 kg-CO ₂
	Scope2(連結) 492,502 kg-CO ₂
	事業所:Scope1 27,185 kg-CO ₂
	事業所:Scope2 54,905 kg-CO ₂
ケミカルセンター:Scope1	98,833 kg-CO ₂
	ケミカルセンター:Scope2 959 kg-CO ₂
	ケミカルセンター
電力使用量	合計(連結) 1,375,797 kWh
	事業所 301,194 kWh
	ケミカルセンター 248,941 kWh
二酸化炭素排出量削減への取り組み(広島大野ケミカルセンター・日本包装における太陽光発電設備の利用)	発電量(連結) 59,977 kWh
	使用量(連結) 59,977 kWh
ガソリン・軽油使用量(購入量)	合計(連結) 240,039 ℓ
	社用車(連結) 61,693 ℓ
	フォークリフト(連結) 43,005 ℓ
	重油 28,611 ℓ
	灯油(連結) 19,686 ℓ
ケミカルセンターの水道使用量(製造用水以外)及び排水量	LPG(連結) 115,655 kg
	使用量 873 m ³
事業系一般廃棄物(紙+プラスチック)	排水量 170 m ³
	合計 6,778 kg
	紙 6,255 kg
	プラスチック 523 kg

環境	2025/3
事業系一般廃棄物(コピー用紙)	コピー用紙使用量 3,425 kg
	コピー用紙
産業廃棄物排出量	合計 47,199 kg
	産業廃棄物 19,889 kg
	特別管理産業廃棄物 27,310 kg
化学物質販売量(PTRR法のSDS制度対象化学物質(第一種、第二種指定化学物質))	合計 19,025トン
	第一種:対象 515物質 19,004トン
	うち物質数 98
	第二種:対象 134物質 21トン
	うち物質数 9
環境コンプライアンス	環境関連の違反件数 0件
社会 2025/3	
従業員数	総数(連結) 411名
	男性(連結) 286名
	女性(連結) 125名
	女性比率(連結) 30.4%
年齢構成	平均年齢 43.0歳
	30歳未満 19.9%
	30~49歳 45.9%
	50歳以上 34.2%
雇用形態	正社員 258名
	非正規社員 32名
障がい者雇用	障がい者雇用率 1.38%

社会	2025/3
管理職	管理職総数 76名
	女性管理職数 4名
	女性管理職比率 5.3%
採用	採用数(連結) 23名
	女性採用比率(連結) 13.0%
	新卒採用数 5名
	中途採用数 6名
離職	自己都合の離職率 3.1%
育児休業	女性従業員の育児休業取得率 100%
	男性従業員の育児休業取得率 28.57%
	復職率 100%
労働者の男女の賃金の差異	全労働者 66.7%
	正規雇用労働者 66.7%
	パート・有期労働者 65.1%
人材育成	従業員一人当たりの能力開発の研修時間 2.37時間
	毒劇物取扱者資格保有率(総合職) 72%
	外国語教育支援制度利用者数 6名
	海外勤務経験者数 17名
	e-ラーニングの受講者割合 99%
	eco検定 [®] の合格者数 4名
	eco検定 [®] 取得率(総合職) 53%

社会	2025/3
従業員の健康	平均残業時間 13.5時間
	有給休暇取得率 74%
	健康診断受診率(2024年度) 97.6%
	ストレスチェック受検率 89%
労働安全衛生	労働災害件数 0件
	労働災害度率 0%
	労働災害強度率 0%
ガバナンス 2025/3	
役員	取締役 7名
	社外取締役 4名
	社外取締役比率 57.1%
	女性取締役 1名
	女性取締役比率 14.2%
	常勤監査役 1名
執行役員	社外監査役 2名
	女性役員 2名
	女性役員比率 20.0%
コンプライアンス	執行役員 7名
	女性執行役員 0名
	内部通報件数 0件
	コンプライアンス違反件数 0件
	贈収賄・腐敗の違反件数 0件
	反競争的行為の違反件数 0件

企業情報

事業拠点

国内事業所

- 事業所
- ケミカルセンター
- 連結子会社



海外事業所

- ジャカルタ駐在員事務所
- 上海駐在員事務所

- 事業所
- 連結子会社



関連会社

連結子会社(国内)

- ソーダニッカビジネスサポート株式会社**
東京都中央区
【事業内容】当社受託業務や倉庫・運送業
- 株式会社日本包装**
岡山県岡山市
【事業内容】関西・中国地区での包装資材の加工販売
- モリス株式会社**
東京都中央区
【事業内容】ベトナムからの商品輸入やベトナム進出企業のコンサルティング
- 株式会社日進**
愛知県名古屋市
【事業内容】中部・関西・北陸地区での包装資材・機器等の販売
- 株式会社野津商店**
島根県松江市
【事業内容】山陰地区での化学工業薬品や食品添加物等の販売
- 曹達日化商貿(上海)有限公司**
【事業内容】中国での化学工業薬品類を中心とした販売や輸出入
- PT. SODA NIKKA INDONESIA**
【事業内容】インドネシアでの包装フィルム、機能材、化学品を中心とした販売や輸出入
- SODA NIKKA VIETNAM CO.,LTD.**
【事業内容】ベトナムでの包装フィルム、機能材、化学品を中心とした販売や輸出入

連結子会社(海外)

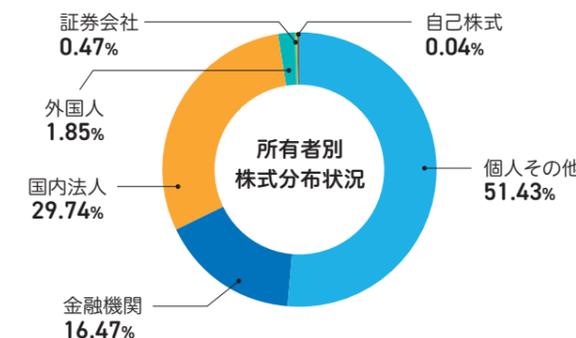
会社概要

会社名	ソーダニッカ株式会社 SODA NIKKA CO., LTD.
設立	1947年4月11日
本社	東京都中央区日本橋三丁目6番2号 日本橋フロント5階
代表者	代表取締役 社長執行役員 目崎 龍二
資本金	37億6,250万円

売上高	651億46百万円(2025年3月期)
従業員数	411名(連結) 290名(単独)
主な事業内容	化学工業薬品・石油化学製品・合成樹脂及び加工製品・電子材料・燃料・各種機器容器等の売買業及び貿易業、化学工業設備・同機器の設計製作及び施工請負
上場取引所	東京証券取引所プライム市場 (証券コード:8158)

株式情報

発行可能株式総数	100,000,000株
発行済株式の総数	22,958,326株(自己株式9,674株を除く)
株主数	8,431名(内、議決権を有する株主数7,416名)

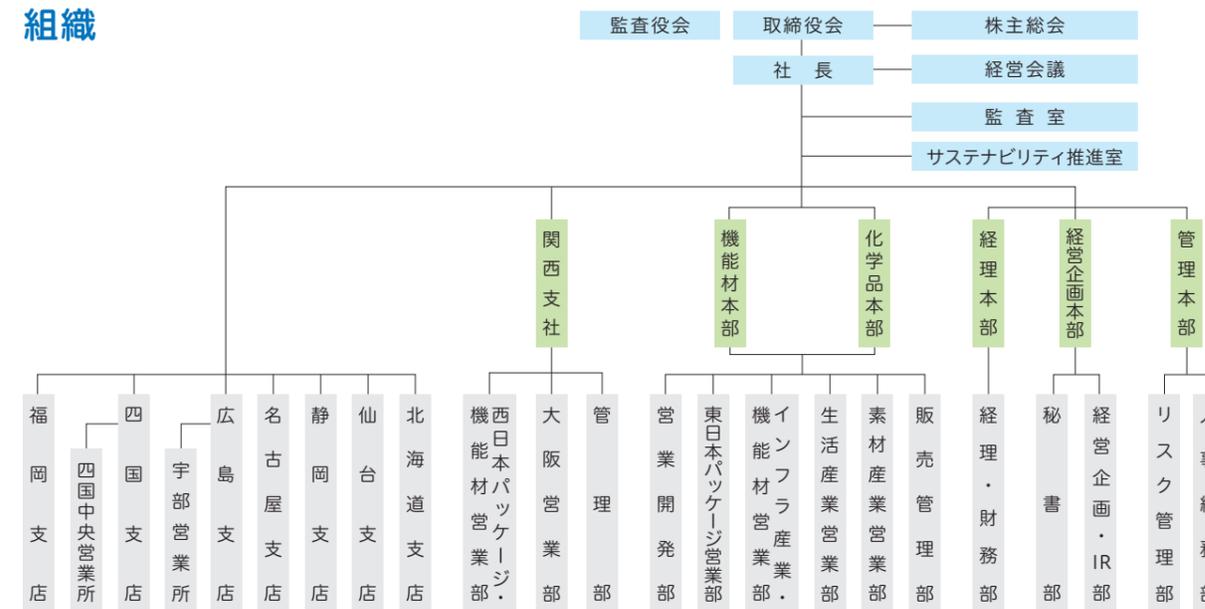


大株主(上位10名)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,770	7.71
AGC株式会社	1,124	4.89
セントラル硝子株式会社	1,124	4.89
株式会社ADEKA	953	4.15
株式会社りそな銀行	535	2.33
ソーダニッカ従業員持株会	532	2.31
株式会社大阪ソーダ	430	1.87
株式会社三井住友銀行	410	1.78
東ソー株式会社	398	1.73
株式会社みずほ銀行	380	1.65

※持株数は千株未満を切り捨てて表示しています。持株比率は自己株式を控除して計算しています。
※株式会社日本カステディ銀行(信託口)の持株数に、役員向け株式交付信託の信託財産として保有する240千株を含めています。

組織





ソーダニッカ株式会社

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

