

# 個人投資家向け 会社説明会

2024年8月29日



**ソーダニッカ株式会社**

東証プライム

8158

1	会社概要
2	成長戦略 “Go forward STAGE3”
3	業績
4	株主還元
5	終わりに



※ 詳細は資料最終ページをご覧ください。

ソーダニッカとは? >>>

化学品専門商社

苛性ソーダ販売  
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



晒粉販売(株)

1932年10月設立

日本アンモニア法曹達販売(株)

1932年12月設立

曹達工業薬品配給(株)

1942年3月設立

曹達工業薬品統制(株)

1944年3月改組

(前身)

曹達販売(株)

ソーダ製品を国内に  
一手販売していた会社

1946年4月改組

1947年3月解散

曹達商事(株)

1947年4月設立

ソーダ商事(株)

1970年に改称

新日化産業(株)

1946年11月設立

販社 1社

1946年7月設立

1979年4月合併  
ソーダニッカ(株)

戦後より化学品の安定供給に貢献してきた  
独立系の化学品商社

- 全国に充実した拠点網を持ち  
顧客のニーズに素早く対応できる体制を構築
- 上海・インドネシア・ベトナムのアジア3カ国に  
事業所とグループ会社を置き、海外ニーズにも対応

## ● 事業所

国内：10カ所  
海外：2カ所

## ● ケミカルセンター

国内：4カ所

## ● グループ会社

国内：5社  
海外：3社





化学品



水道水



国内販売数量トップクラス

## 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

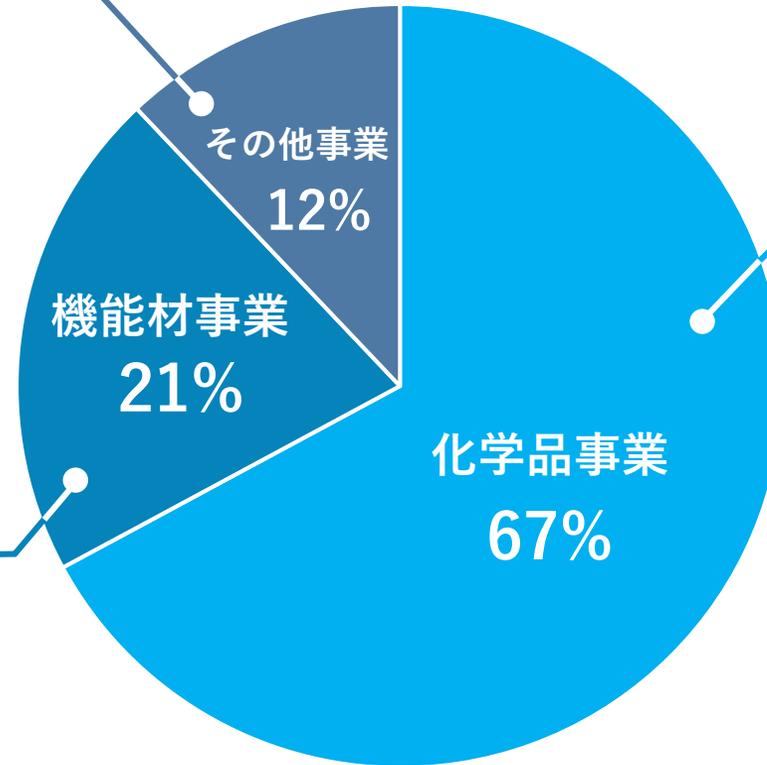


中和剤



紙製品

## 3セグメントの売上構成比



### その他事業

グループ会社を通じて周辺事業を実施。賃貸収入も含まれる。

グループ会社

- ・ ソーダニッカビジネスサポート株式会社
- ・ 株式会社日本包装
- ・ モリス株式会社
- ・ 株式会社日進
- ・ 有限会社野津善助商店
- ・ 曹達日化商貿(上海)有限公司
- ・ PT. SODA NIKKA INDONESIA
- ・ SODA NIKKA VIETNAM CO., LTD.

### 機能材事業

幅広いコーディネート力を保持

合成樹脂、機器・材料を  
食品、樹脂加工、電機などの様々な市場へ販売。



合成樹脂



包装関連商品



設備・機械・工事

### 化学品事業

国内トップクラスのシェア

無機薬品、有機薬品を  
化学、紙パルプ、食品・洗剤、官公庁などの  
様々な市場へ販売。



無機・有機薬品



紙パルプ関連薬品



日用品

1  
化学に対する  
知見とノウハウ

創業  
**75年**以上

KNOW HOW

3  
安定した供給網

国内仕入先・顧客数  
**3,500**社超

5  
顧客の課題発見力

2  
豊富な専門人材

毒劇物取扱責任者  
**158**/285名

※2024年8月1日時点

4  
充実の取扱商品数

取扱商品数  
**5,000**種類

6  
ニーズを形にする  
提案力

包装資材の  
**一貫した企画・製造**

1

会社概要

2

成長戦略 “Go forward STAGE3”

3

業績

4

株主還元

5

終わりに

# Go forward

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

「事業価値」 「社会価値」  
双方の向上の実現

Start  
2016

2024

Goal  
2030

目指す  
社会

## 豊かで持続可能な社会

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社会を目指す

役割

“**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

指針

## 事業戦略とサステナビリティの融合強化

社会課題の解決に資する  
次世代ビジネスの創出





**基本方針**

新たな成長軌道をつくるために  
「変革」を果たす

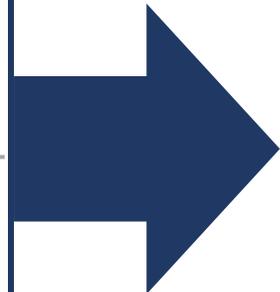
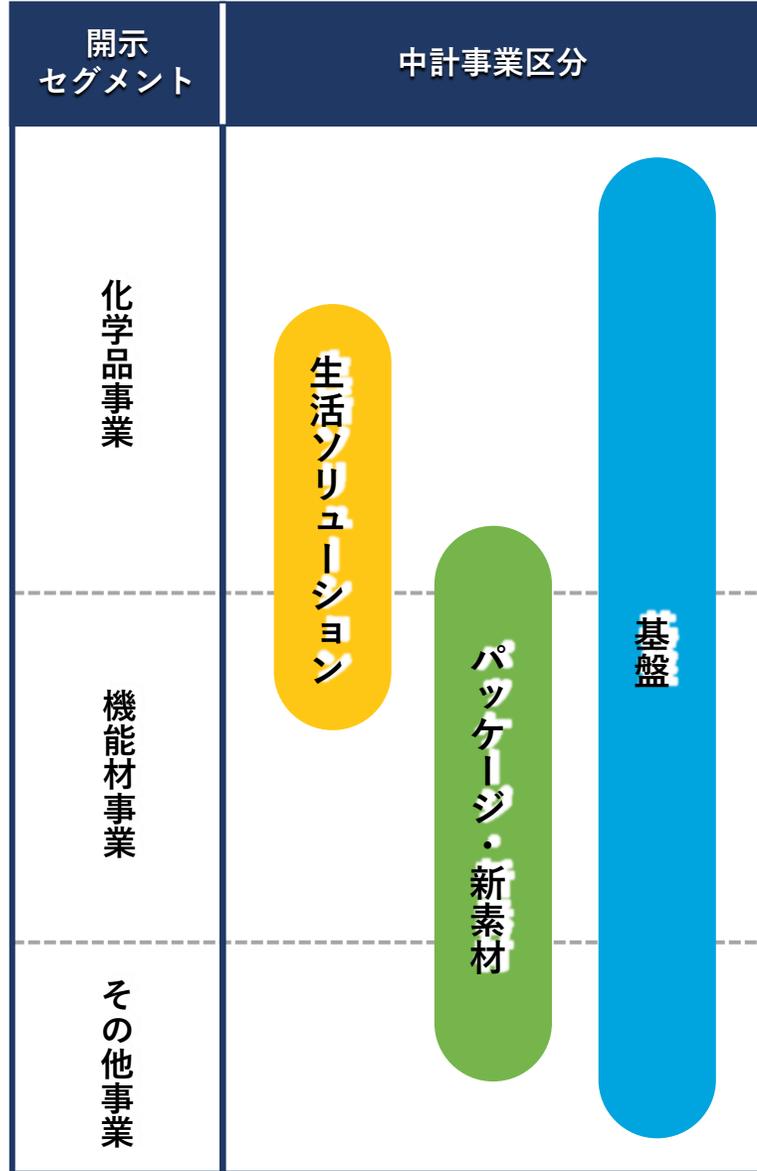
- サステナビリティ重視の潮流等の外部環境変化を機会と捉え、更なる成長につなげるために、各事業の特性に合わせて、市場と対話する力を徹底的に磨く
- 「社会課題解決企業への進化」に向けた新しい挑戦を補強する人財戦略、財務戦略を立案・推進する

**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
-------------------	-------



### 基盤事業

化学品・機能材のトレーディングに関する事業



各種化学製品



ガラス



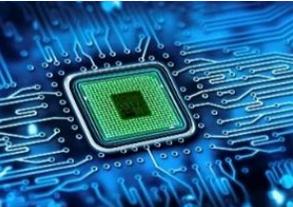
紙



水道水



産業機械・設備



電子デバイス

### パッケージ・新素材事業

パッケージ・プラスチック代替素材に関する事業



食品パッケージ



環境配慮型製品  
(例：ボトル容器)

### 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



日用品  
(例：洗剤、入浴剤)



化粧品

## 基盤事業

化学品・機能材（工業薬品・樹脂製品・機器類 etc.）のトレーディングに関する事業

Point  
1

エリア戦略の再構築

- ▶ 物流機能の活用・強化
- ▶ 同業等との提携

Point  
2

新たなビジネスモデルへの挑戦

- ▶ 電子デバイス、エネルギー産業等をターゲットに事業化推進

Point  
3

生産者のサステナビリティへの貢献

- ▶ 産業を支える「生産者」が抱える課題解決に資する商品の提供

### 2023年度（中計初年度）の進捗状況

- ・ 民間・官公庁向けの工業薬品等の各種取引が拡大
- ・ 電子デバイス分野では、既存案件の継続フォロー及び新規案件を中心に進捗
- ・ 物流戦略では、広島大野ケミカルセンターの増強工事が完工し、機能を強化した

基盤事業

## 広島大野ケミカルセンターの増強工事

### 投資目的：物流機能の更なる強化

概要：中国地方の需要獲得のため、各種設備を増強。  
今年完工し、4月に竣工式を実施した。

投資額：約12億円

#### ～設備概要～

- 25%苛性ソーダの製造能力増強
- 48%苛性ソーダ、25%苛性ソーダ、塩酸のタンク容量増加
- ローリーステーションの大型化

#### 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。



ローリーステーション全景



苛性ソーダタンク、塩酸タンク

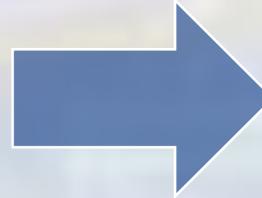
## パッケージ・新素材事業

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）等に関する事業

Point  
1

国内市場での独自のポジション確立

- ▶ 印刷・成型加工機能強化
- ▶ 環境配慮型商品の開発/展開



Point  
2

海外市場への深耕

- ▶ 各現地法人における展開
- ▶ 新たなポテンシャル市場への挑戦

### 2023年度（中計初年度）の進捗状況

- ・ 海外（中国・インドネシア・ベトナム）向けのパッケージビジネスが好調に推移
- ・ 国内では、複合フィルム及びポリプロピレンフィルムが食品業界向けに伸長
- ・ グループ会社である(株)日本包装の新工場建設に着手

パッケージ・  
新素材事業

## (株)日本包装における新工場建設

### 投資目的：印刷・加工機能の更なる強化

概要：生産能力の引き上げのため、最新鋭の設備を導入した新工場を岡山に建設中。2024年下期より稼働予定。

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。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。



## 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

Point  
1

#### 専門人財の強化

- ▶ 専門部署設立による、人財育成
- ▶ 経験者の獲得

Point  
2

#### 実績づくりと経験の蓄積

- ▶ 特定領域で集中的に提案を推進

Point  
3

#### 協業先の拡大・連携強化

- ▶ OEM/ODMの対応製品拡大

### 2023年度（中計初年度）の進捗状況

- OEM受託取引が順調に拡大し、日用品業界を中心に好調推移
- 日用品に加え、ペット市場や健康食品市場への新規展開を模索
- OEMビジネス経験者を採用し、戦力を増強

### 方針

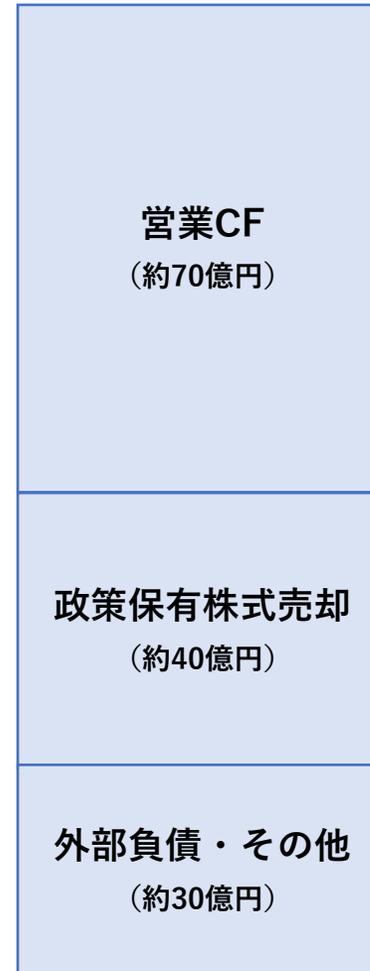
- ✓ 収益性・健全性・株主還元・成長投資のバランスがとれた財務戦略により、企業価値向上を追求する
- ✓ 企業価値向上に向けた積極的な成長投資と安定した株主還元を目指し、最適なキャッシュ・アロケーションを実施

### 目標とする財務指標

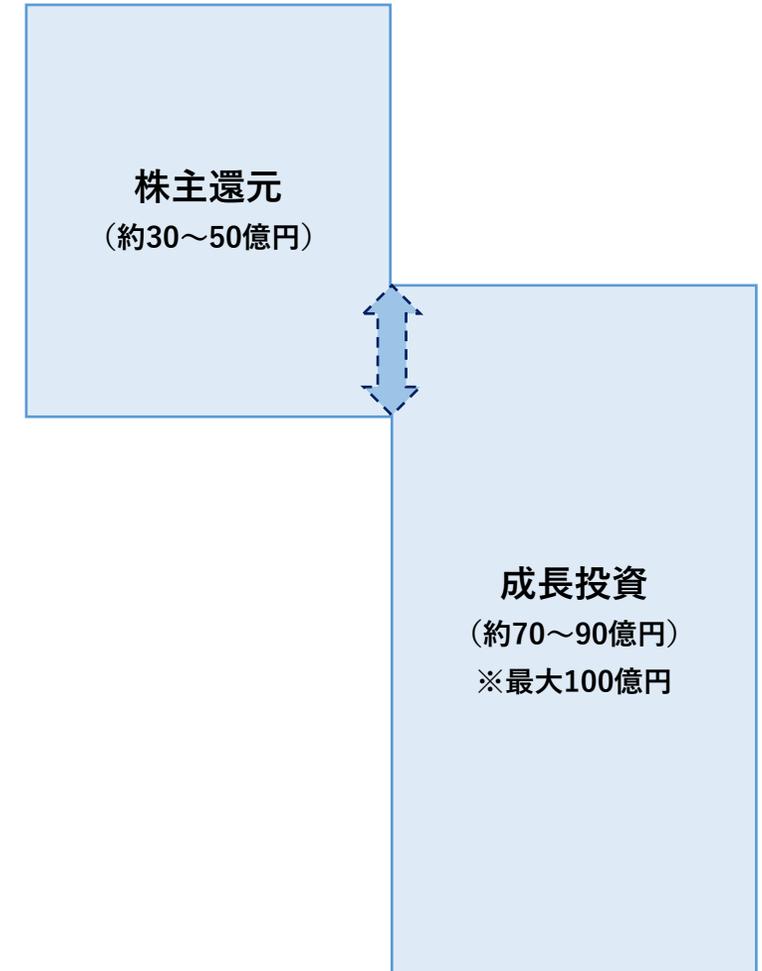
- ✓ 収益性 : ROE 8%以上
- ✓ 健全性 : 自己資本比率30%以上
- ✓ 株主還元 : 配当性向40%以上
- ✓ 投資 : 成長投資 + 基盤投資100億円

### STAGE 3 期間 (2023年度～2026年度累計)

#### キャッシュ・イン



#### キャッシュ・アウト



2023年4月～2024年3月

キャッシュ・イン

キャッシュ・アウト



主な投資案件

- 設備投資（パッケージ機能材事業の再構築）
- 物流投資（広島大野ケミカルセンター拡張）
- 人材教育、育成（新人事システム導入）
- 社内ビジネス環境整備（事務所レイアウト変更）

今後の想定

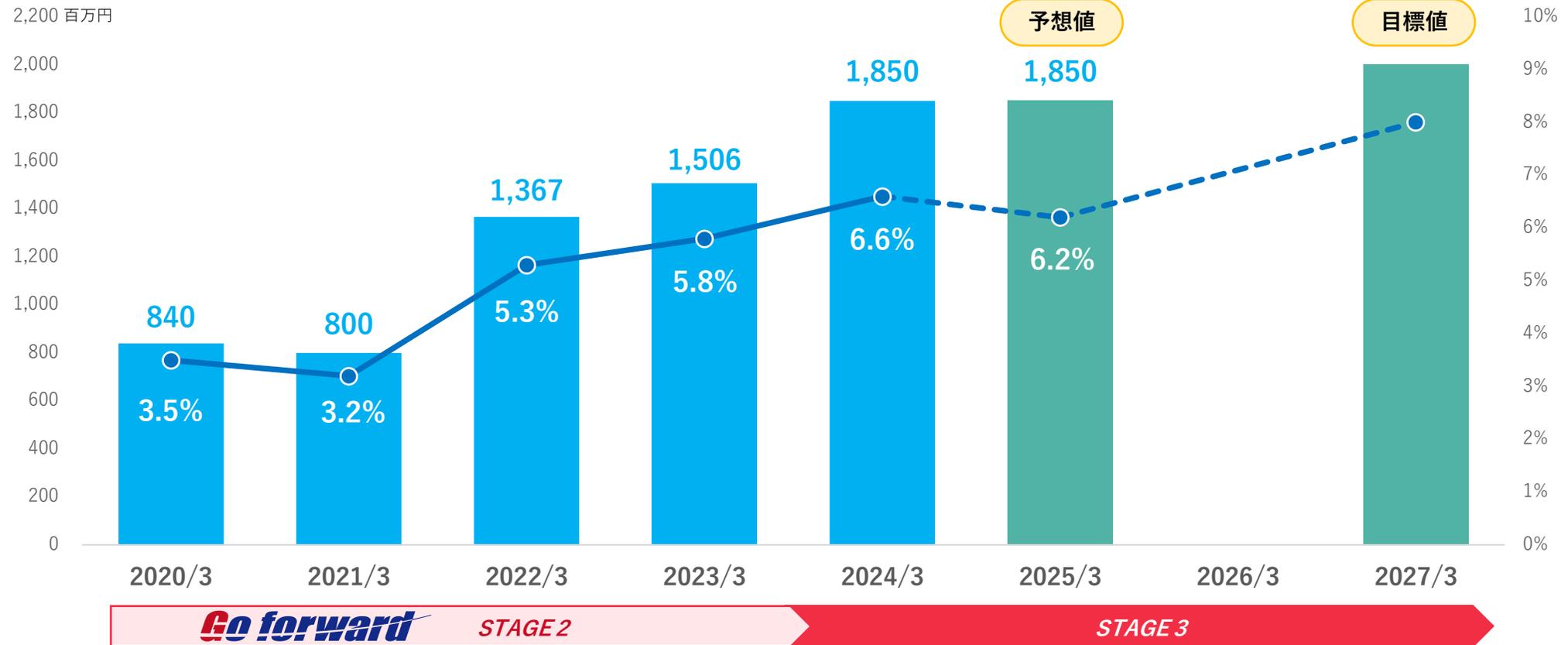
- 更なる物流拠点の拡張
- 国内外でのビジネスパートナー様との提携
- リサイクル・循環型ビジネスへの挑戦

**STAGE 3 最終年度 目標値**  
(2027年3月期)

連結当期純利益  
**20億円**

ROE  
**8.0%以上**

配当性向  
**40%以上**



配当性向： 41.6%    43.7%    40.8%    60.3%    44.4%    **40%以上の定常化を目指す**

1

会社概要

2

成長戦略 “Go forward STAGE3”

3

業績

4

株主還元

5

終わりに

## 商社機能による収益拡大が業績向上に貢献し、前期比で増収増益を達成

- 売上高 : 中計施策の推進、新規案件の受注が売上に寄与
- 営業利益 : 売上総利益の増加、販管費の節減等により前期比+27.1%増益
- 当期純利益 : 経常利益の増加により前期比+22.8%の増益、**3期連続で過去最高益を更新**

単位：百万円

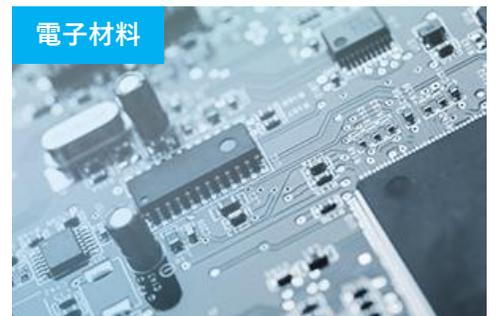
	2023/3月期	2024/3月期	増減額	増減率
売上高	62,744	64,134	+1,390	+2.2%
売上総利益	8,322	8,830	+508	+6.1%
販売費及び一般管理費	6,581	6,617	+36	+0.6%
営業利益	1,741	2,213	+472	+27.1%
経常利益	2,131	2,615	+484	+22.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,506	1,850	+344	+22.8%

## 官公庁、エレクトロニクス業界で需要増、各取引が好調に推移し増益

単位：百万円

	2023/3月期	2024/3月期	増減額	増減率
売上高	41,796	<b>43,040</b>	+1,244	+3.0%
セグメント利益	2,976	<b>3,416</b>	+440	+14.8%
利益率	7.1%	<b>7.9%</b>	-	-

- 苛性ソーダを始めとする無機薬品は、官公庁向け、エレクトロニクス業界向けにおいて好調
- 有機薬品はラテックス、界面活性剤の取引が増加
- 日用品の受託製造取引の案件増加により、トイレタリー関連商品が好調に推移



## 食品業界向けを中心に、包装資材の全般的な需要の高まりにより増益

単位：百万円

	2023/3月期	2024/3月期	増減額	増減率
売上高	13,591	<b>13,361</b>	△230	△1.7%
セグメント利益	757	<b>889</b>	+132	+17.4%
利益率	5.6%	<b>6.7%</b>	-	-

- ナイロンフィルム、複合フィルムは、国内外向け食品用包材の需要伸長に伴い好調
- ガラス短繊維は、輸送機器用途の定期需要に伴い取引増加
- 機械器具設置工事は、大型案件の受注により取引増加

合成樹脂



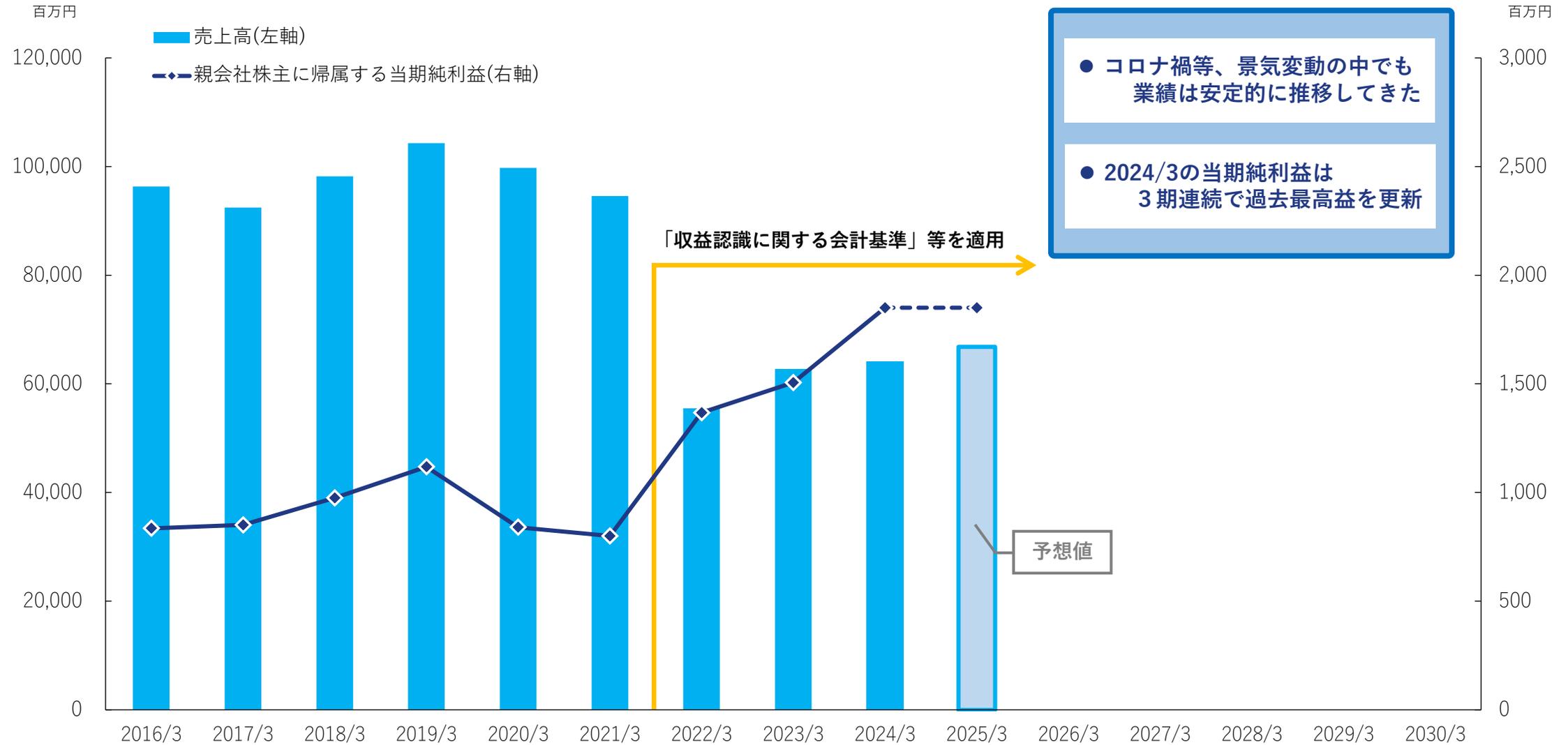
包装関連



環境関連



# 中期経営計画期間の業績トレンド



新たな成長軌道をつくるための「変革」に取り組み、  
外部環境の変化に即した事業の拡大・資本効率の向上を目指す

- 成長投資に伴う減価償却費の増加により、一時的な減益を予想
- 引き続き、事業投資の推進及び新たなビジネスモデルの発展に取り組む

単位：百万円

	2024/3月期 実績	2025/3月期 予想 (伸長率)	2025/3月期 第1四半期実績 (進捗率)
売上高	64,134	66,800 (+4.2%)	15,766 (23.6%)
営業利益	2,213	1,670 (△24.5%)	584 (35.0%)
経常利益	2,615	2,000 (△23.5%)	751 (37.6%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,850	1,850 (△0.0%)	968 (52.3%)

1

会社概要

2

成長戦略 “Go forward STAGE3”

3

業績

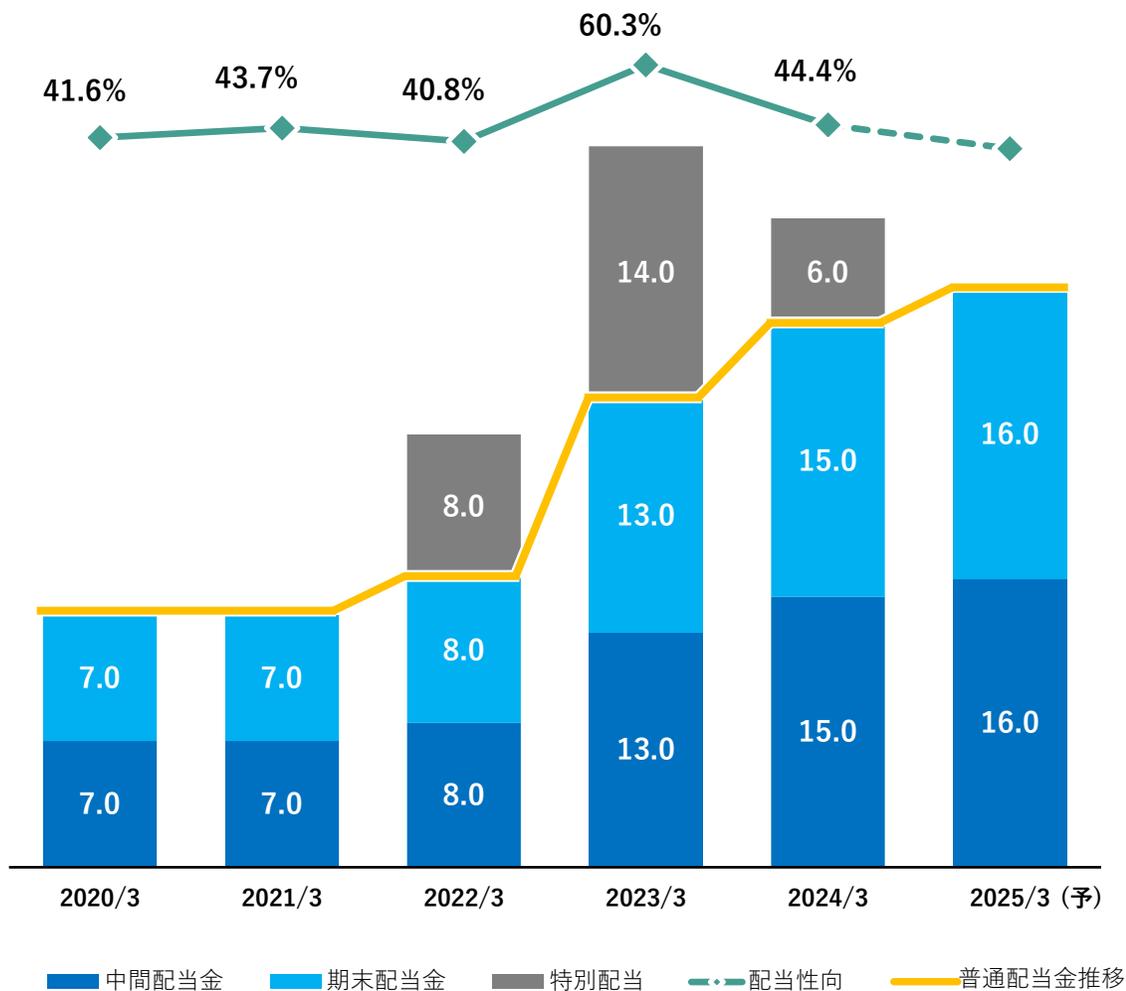
4

株主還元

5

終わりに

1株当たり配当金の推移



## 特別配当を除いた普通配当で増配を予定

### 【配当】

- 前期は財務内容や目標の達成状況を勘案し、**普通配当30円、特別配当6円**を実施
- 2025年3月期は普通配当部分を**2円増配**し、**年間32円**の配当を予定
- 今後も引き続き**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

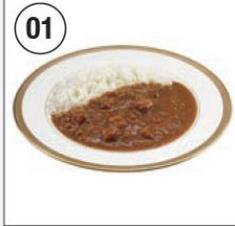
保有株数に応じて優待ポイントを贈呈



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

## 1,000ポイント



01  
ビーフカレー 中辛  
200g×2食



02  
老舗鯉節屋の  
和風だしセット  
6袋



03  
<MiRAi>  
NAMI  
ウォッシュタオル  
約34×35cm グレー

## 3,000ポイント



07  
福山製麺所「旨麺」  
醤油・塩・味噌・豚骨  
各80g×2食



08  
<和歌山・紀州高田果園>  
紀州南高梅  
本漬けしそ梅干  
430g (梅干 400g、しそ葉 30g)



09  
嬉野銘茶詰合せ  
100g×2個

## 6,000ポイント



13  
特別栽培米  
魚沼産コシヒカリ  
5kg



14  
スペイン産イベリコ豚  
ローズスライス  
大容量1kg



15  
赤ワイン仕立て  
牛タンシチュー  
160g×6食

## 10,000ポイント



16  
新潟県産新之助  
5kg×2袋



17  
<海商>  
国産あわびの  
やわらか煮  
70g(殻付重量)×4個



18  
<京都 北川半兵衛>  
お抹茶アイス  
大納言あずき入り抹茶13個  
抹茶12個

## 22,000ポイント



22  
鹿児島県産 黒毛和牛  
サーロインステーキ用  
600g  
賞味期限: 出荷日より冷凍30日



23  
<鰻楽>  
鰻楽うなぎ蒲焼  
5尾  
賞味期限: 出荷日より冷凍約30日



24  
鹿児島黒豚生餃子  
島唐辛子餃子×10箱  
黒豚餃子×15箱  
賞味期限: 出荷日より冷凍30日

## 50,000ポイント



28  
<スギモト>  
松阪牛 肩ロース  
すき焼き・しゃぶしゃぶ用  
各725g  
賞味期限: 出荷日より冷凍30日



29  
<日本のおいしいお料理>  
伊勢海老の塩蒸しと  
伊勢海老のチリソース  
賞味期限: 出荷日より冷凍90日



30  
<エレクトロラックス>  
Pure Q9  
マホガニーブロンズ  
PQ92-3EMF

保有株式数	QUOカード	付与ポイント数 ※1ポイント=1円換算	配当金額 ※25年3月期予想：32円/株	配当+優待利回り ※株価1,000円の場合
<b>1,000株未満</b>	—	—	～ 31,968 円	<b>3.2%</b>
<b>1,000株</b>	3,000 円分	3,000 ポイント	32,000 円	<b>3.8%</b>
<b>1,500株</b>	3,000 円分	12,000 ポイント	48,000 円	<b>4.2%</b>
<b>2,000株</b>	3,000 円分	22,000 ポイント	64,000 円	<b>4.5%</b>
<b>2,500株</b>	3,000 円分	40,000 ポイント	80,000 円	<b>4.9%</b>
<b>50,000株</b>	3,000 円分	50,000 ポイント	1,600,000 円	<b>3.3%</b>

1

会社概要

2

成長戦略 “Go forward STAGE3”

3

業績

4

株主還元

5

終わりに

1 ソーダニッカは、苛性ソーダの国内販売数量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 STAGE 3 では、2つの設備投資を実施。  
“社会と化学のコーディネーター”として、必要とされる商品・サービス機能の拡充を目指す。

3 将来に向けた事業投資・次世代ビジネスの育成・資本効率向上のための施策等を推進し、  
3期連続で過去最高益を達成。

4 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し、今期も普通配当の増配を予定。  
加えて、充実した株主優待制度をご用意。

## パートナーシップを締結したクラブ



## ザスパ群馬 × ソーダニッカ株式会社・リスパック株式会社

- Jリーグクラブ・ザスパ群馬の掲げる“エコスタジアム構想”に、当社は容器・カトラリーの領域で参画
- 昨年9月にホームスタジアムにて開催された「SDGsデー」に参加し  
グルメ提供容器をリスパック社の生分解性樹脂容器(PLA容器)に置き換える試みを実施
- 使用した容器は群馬県内で製造されたものであり  
「飲食後に回収 → 生分解(たい肥化) → 群馬県へ戻す」という地産地消サイクルを構想中



昨年のSDGsデーの様子



2024年9月7日(土)  
正田醤油スタジアム群馬にて  
今年もSDGsデーが開催されます!

## Japan Sports Activation Awards 2023



SDGs賞を受賞

## 今秋に統合報告書の発行を予定しています

- ✓ グループの事業活動や中長期的な企業価値向上に向けた取組みを株主・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ため発行を決定
- ✓ 当社グループが描く未来を実現するための成長戦略に加えて、継続的に実施してきた環境・社会貢献活動について記載する
- ✓ 当社WEBサイトでの公開を予定

## 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。

## 対談動画

説明の途中で再生した動画はこちら。  
ぜひ本編も併せてご覧ください。

野村IR・資産運用フェア動画



右記QRコードをお読み取りいただくと  
YouTubeで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。

本資料は、2024年8月29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はありません。

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