

2/14(土)個人投資家向け説明会(日興アイ・アール)

チャットでお寄せいただいた質問への追加回答

【質問1】

近年、半導体関連の需要が激増していますが、御社で扱う製品や取引先にも該当しますか。

また、新たな半導体関連需要の取込みや販売拡大についてはどのように考えているか。

【回答1】

当社の取扱い製品の中には、主力の力性ソーダや塩酸、硫酸など、半導体の製造工程で使用される化学工業薬品も含まれ、電子・デバイス業種のお取引先様向けに販売がございます。半導体関連市場の拡大とともに薬品需要も伸びていることから、当社としても成長分野と捉え、拡販のための取組を行っています。説明でも触れました大野ケミカルセンターの増強はその一例であり、周辺の薬品需要の取り込みに繋がっております。また、他のケミカルセンターが位置する東北や北海道においても半導体需要の拡大が見込まれることから、立地の優位性を最大限活用し展開を図りたいと考えております。

【質問2】

なぜメーカーが直接販売しないのですか。

【回答2】

例えば力性ソーダメーカー様について言えば、自社製品のための営業活動ですと、納入先が非常に多く、その全てに自社のみで対応するのは難しいという背景がございます。それを補完する役割として、営業活動に特化した我々商社が代理店販売を行っています。

メーカー様と商社の違いは、提案の幅であると考えております。商社では、特定の製造元や商品種類に限定することなく、需要に応じて様々な商品や情報をお客様にご提供する事ができます。加えて加工、保管、配送、決済などの機能も備え、需給間のギャップを埋めていくことが商社としての役割であると捉えております。

【質問3】

(説明で出てきた)ペット関連商品とは、具体的にどのようなものでしょうか。

【回答3】

猫砂や、ペットフード、ペット向け健康商品(ノンミネラル水)などの製造受託販売を手掛けております。

【質問4】

PBR が1倍に満たない状況が続いているが、この状況をどう捉えているのか。1倍超に向けた取組みと達成時期について具体的に知りたい。

【回答4】

企業価値の向上に向け、当社では 27 年 3 月期までに株主資本コストを上回る ROE の達成を目指しております。この達成に向け中期経営計画推進による収益の拡大とともに、政策保有株式縮減等の資本効率の改善に努めて参ります。

【質問5】

目崎社長のプロフィールを教えてください。

【回答5】

当社ホームページ>「役員一覧」をご覧ください。

<https://www.sodanikka.co.jp/company/officer.html>

【質問6】

「その他事業」のセグメント利益が2Q から伸長しています。今後も成長して3つ目の事業になる可能性はあるのでしょうか。

【回答6】

「その他事業」は主に子会社による事業となっております。フィルム印刷工場の稼働率向上や、海外展開の加速などに注力し、第 3 の事業創出に繋げるべく収益拡大に努めてまいります。

【質問7】

競合と目される企業はどこになりますか。

【回答7】

プライム市場において化学品専門商社にカテゴライズされる企業は複数ございますが、ひとえに「化学」と言っても様々な商品があり、各社で得意分野が異なるため、商取引上で明確な競合先はないと考えております。

【質問8】

「投資その他の資産」が前期比でも増えています。資本コスト政策として、政策保有株式の縮減はされるのでしょうか。

【回答8】

「投資その他の資産」が財務諸表上で増加しているのは、保有株式の評価額が上昇していることが要因です。一方で、政策保有株式の縮減については随時進めております。縮減目標として2023年度～2026年度の累計で40億円の縮減を掲げております。これに対し、今期(2025年度)までに5銘柄、約5億円の売却を行い、2023年度からの累計実績は18銘柄、約18億円となっております。

【質問9】

特別配当だと毎年の配当額に揺らぎが生じます。DOE採用を検討いただきたいです。

【回答9】

ご意見は真摯に受け止め、今後の検討事項とさせていただきます。当社としては中計 STAGE3 期間(2023年度～2026年度)の配当性向40%以上定常化を株主還元方針としております。

【質問10】

現在、広島県での事業展開を図っているが、世界展開する意思があるか。あるなら、どのように展開していくか具体的に教えてください。

【回答10】

海外展開については、ご説明でもありましたように、現地法人を設置している東アジア・東南アジアを中心に展開しております。人口増加に付随して需要が見込まれる食品用フィルムの販売拡大を主軸に、各種施策を進めています。近年は包装機械の受注も増えており、機械の受注からそこで使われるフィルムの販売にも繋げるべく、事業展開を図っています。

【質問11】

カ性ソーダについて教えてください。カ性ソーダの将来的な需要の増減などの傾向を教えてください。

【回答11】

カ性ソーダの需要は今後、飛躍的に増加することはないと想定する一方で、産業や生活に不可欠な素材であるが故に、社会構造の変化とともに常に新しい需要が出てきます。近年ですと、電子・デバイス産業向け等が代表例です。従いまして、国内需要は将来的にも底堅い需要があると考えております。

【質問12】

配当金はさらに増えますか。

【回答12】

当社は、「中期経営計画 STAGE3 期間において配当性向 40%以上の定常化」を配当方針としています。その方針に従い、中計の目標達成や業績推移の状況を反映し配当を決定しております。今後も中計目標達成による業績向上を通じ、安定的かつ継続的な配当に努めてまいります。

【質問13】

ROE8%目指すために、自社株買いは検討されていますか。

【回答13】

株価や純資産の金額などを総合的に勘案した上で、施策として有効と判断した場合には、今後取得をする可能性がございます。

【質問14】

米中貿易摩擦等の影響はありますか。

【回答14】

米中貿易摩擦については、米国の対中追加関税による中国産品の値上りや調達への影響などが考えられますが、当社は調達を中国に依存しているわけではないため、現時点で影響は限定的です。他方で、生産コスト増加に伴い、中国から他国への生産移管の動きが見られます。これについては、特に移管先の一つであるベトナム現地法人においては商機と捉えております。

以上