

時間の都合により回答できなかったご質問への追加回答

【質問 1】

資料の p.18 に記載の基盤事業「新たなビジネスモデルへの挑戦」について補足説明があれば教えてほしい。

【回答 1】

電子デバイス、エネルギー産業をターゲットとしています。電子デバイスでは、半導体などの製造工程に使う基礎薬品から高純度薬品までの材料供給を想定し、専門部署を設置の上、販売拡大に取り組んでいます。エネルギー産業は、脱炭素等のトレンドを背景とした商品需要を取り込むために、CO₂排出削減や環境負荷低減に資する商材の販売を強化しております。

【質問 2】

米国関税政策の影響はどの程度あるか。
また円高・円安の影響はどのように見ているか。

【回答 2】

当社の海外取引はアジア圏が中心であり、米国との直接取引は寡少となっております。加えて、海外品を輸入販売するケースが多く、輸出取引についてはグループ全体の業績に占める割合が低いことから、米国関税政策の動向について、現状では影響は軽微であると考えています。為替が円高に振れた際は、輸出型の製造業等の生産が減少するため、その影響を受ける可能性があります。しかしながら当社は産業の必需品を扱い、また、国内の幅広い業種でお取引先を有しておりますので、プラスとマイナスの影響がある程度平準化されるものと想定しております。

【質問 3】

女性幹部社員および、女性役員の割合を教えてください。

【回答 3】

2025 年 3 月期 有価証券報告書において開示しております通り、直近の事業年度において、「管理職に占める女性労働者の割合」は 5.3%、「女性役員比率」は 14.2%となっています。

【質問4】

昨今災害が増加しているが、ケミカルセンターにおける災害に対する備え、社内の安全管理に関する取組みを教えてください。

【回答4】

リスク管理委員会を設置し、当該委員会の中で自然災害を含むリスクへの対応策について協議しております。特に昨今は大規模自然災害が頻発していることから、BCP 対応マニュアル（自然災害に伴う初期対応）の策定や、各拠点での防災用品の備蓄、従業員安否確認システムの導入や避難訓練の実施等により、有事に備えております。

物流基地であるケミカルセンターにおいては一定期間以上の在庫を常に保持し、災害時もインフラが遮断しない限りにおいてはお客様に物資を届けられる体制を整えています。また、ケミカルセンターは沿岸部に位置しているため、津波に対する訓練や設備上の備えを行っております。

【質問5】

海外展開の状況について教えてください。

【回答5】

パッケージ・新素材事業のスライドで紹介の通り、海外では人口増加に付随して中長期的に需要が見込まれる食品用フィルムの販売拡大を主軸に、各種施策を進めております。

今期は、第1四半期や通期の業績説明で触れた通り、海外での包装機械の受注が増えています。包装機械の受注から、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6】

人材の確保や育成方法について教えてください。

【回答6】

多様な人財を確保するために、新卒採用に拘らない採用手法（通年での中途採用や事業戦略に適合した人財採用）を実施しております。また、多様化する働き方の需要に応えるため、フレックス勤務制度や在宅勤務、育児社員の時短勤務等、各種制度を取り入れております。教育制度としては、階層別研修や昇格後研修の実施、昇格条件としてe-ラーニングや資格取得の義務付けによる意識醸成等を行っています。また近年では、次世代研修と称して、将来の当社を担う世代の社員を対象とした研修を行っています。

【質問 7】

同業他社と比べた強み・優位性は何か。

【回答 7】

化学品を扱う商社は多数ございますが、その中で当社の重要な特徴・強みは、説明でもありました通り、国内の全ての力性ソーダメーカーと取引があることが挙げられます。これはプライム市場に上場している同業の中でも当社だけであると認識しております。加えて、全国に拠点を有し、多くの化学メーカーと取引があり、ケミカルセンターという独自の販売機能を持つ点も、当社の特徴であると考えております。

【質問 8】

ケミカルセンターの役割、設置している意図などについて。

【回答 8】

ケミカルセンターの立地は、サプライヤーである化学メーカーから見て遠隔地に、需要家から見て近接地に位置しています。したがって、サプライヤーからの供給が地理的に困難な地域において、当社が中継地点の役割を果たしております。近隣の需要家に対して、工業薬品を適切なタイミングで迅速かつ効率的に出荷するための設備であります。

【質問 9】

M & A に対する考え方を教えてほしい。

【回答 9】

M & A 候補先については、各事業と相応のシナジーが創出され、収益に適切に貢献することが第一と考えており、規模や業種は必ずしも限定してはおりません。対象業種の一例としては、同業様との提携においては M & A の活用も前向きに検討しています。

【質問 1 0】

説明の中で、ケミカルセンターの強化で取扱量が増えたということだったが、需要を創出できたのか、あるいはシェアを獲得できたのか。

【回答 1 0】

広島大野ケミカルセンターでの設備投資を決定した背景としては、近年、中国エリアにおいてエレクトロニクス関連を中心に薬品需要が高まっていたことがございました。この設備増強によって取扱量を増加させた結果、その需要に応えることができたため、業績にプラスの効果となりました。

【質問 1 1】

株主構成を教えてください。

【回答 1 1】

当社ホームページにて株式基本情報を掲載しておりますので、ご参照下さい。

https://www.sodanikka.co.jp/ir/stock_bond/info.html

【質問 1 2】

力性ソーダの事業について、中長期的な可能性をどのように見ているか。

【回答 1 2】

力性ソーダの国内需要は、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、社会構造が変化すれば、常に新しい用途が出てきます。近年では、電子デバイス用途など、需要が伸長傾向にあるものもございます。そのため、将来的にも底堅い需要があると考えており、当社も中長期戦略において、伸長が見込まれる産業・用途への力性ソーダ販売促進に努めております。

【質問 1 3】

「収益認識に関する会計基準」を 22 年 3 月期より適用しているが、その内容を教えてほしい。

【回答 1 3】

約束した財またはサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財またはサービスと交換に受け取ると見込まれる金額で収益を認識することとしております。

(本人及び代理人に係る収益認識)

収益認識会計基準等は、売上取引の本人と代理人の区分判定を求めており、当社が本人に該当する場合は財またはサービスの提供と交換に当社が権利を得ると見込む対価の総額を、代理人に該当する場合は他の当事者により提供されるように手配することと交換に、当社が得ると見込む報酬または手数料の金額を収益として認識しております。

【質問 1 4】

「今期後半に大型設備案件を受注見込み」とのことだが、化学品の他に設備関係の事業があるのか。

【回答 1 4】

機能材セグメントにおいて、化学品の貯蔵タンク類やパッケージ製造関連機械、また工場に設置する集塵機等の機器類を販売しております。また、それら機器類の設置・施工を請負うこともあります。当社ではそれらを総称して設備案件と呼んでいます。

以上