

# 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

### 財務資本

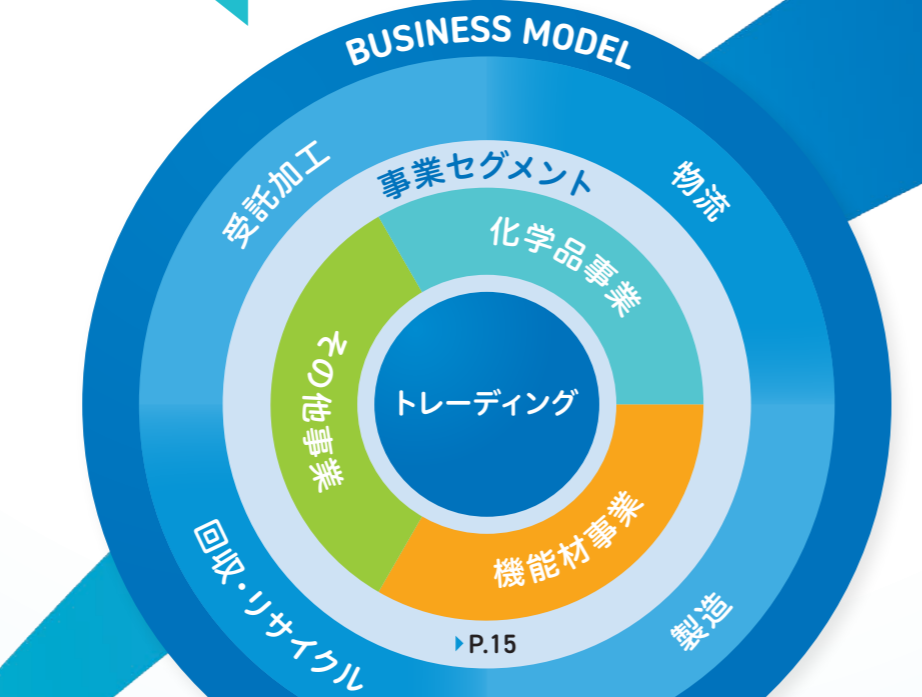
純資産	294.6億円
資本金	37.6億円
成長投資枠	100億円
自己資本比率	37.1%

**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。

“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

### 人的資本

連結従業員数	409名
有資格者数	
● 毒物劇物取扱責任者	153名
● 高圧ガス販売主任者	165名
● 危険物取扱者	50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



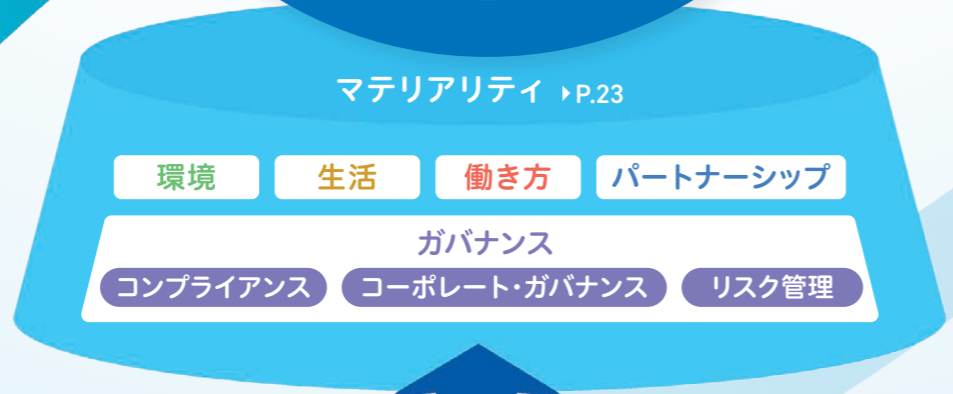
### 販売・製造資本

国内営業拠点	18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

### 社会関係資本

国内仕入先・顧客数	3,500社以上
-----------	----------



### Go forward STAGE3 ▶P.11

経済的価値 (2026年度 財務目標)			
連結当期純利益	ROE	配当性向	成長投資枠
20億円以上	8%以上	40%以上	100億円
社会的・環境的価値			
● 副生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		

- ### 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



<b>外部環境</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 化学産業の構造変化</li> <li>● 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</li> <li>● 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</li> <li>● 地政学的リスクに伴う持続的な原料調達への不安感</li> </ul>	<b>リスク</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 地政学的リスク</li> <li>● 気候変動に関連する災害等のリスク</li> <li>● 人手不足や健康問題等、労働に関するリスク</li> <li>● 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</li> </ul>	<b>チャンス</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 気候変動対応から生まれる需要</li> <li>● 少子高齢化から生まれる需要</li> <li>● テクノロジーの進歩から生まれる需要</li> </ul>
---	---	--



## 長期ビジョン・中期経営計画

### 長期ビジョン Go forward 「事業価値」「社会価値」双方の向上の実現を目指して

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。

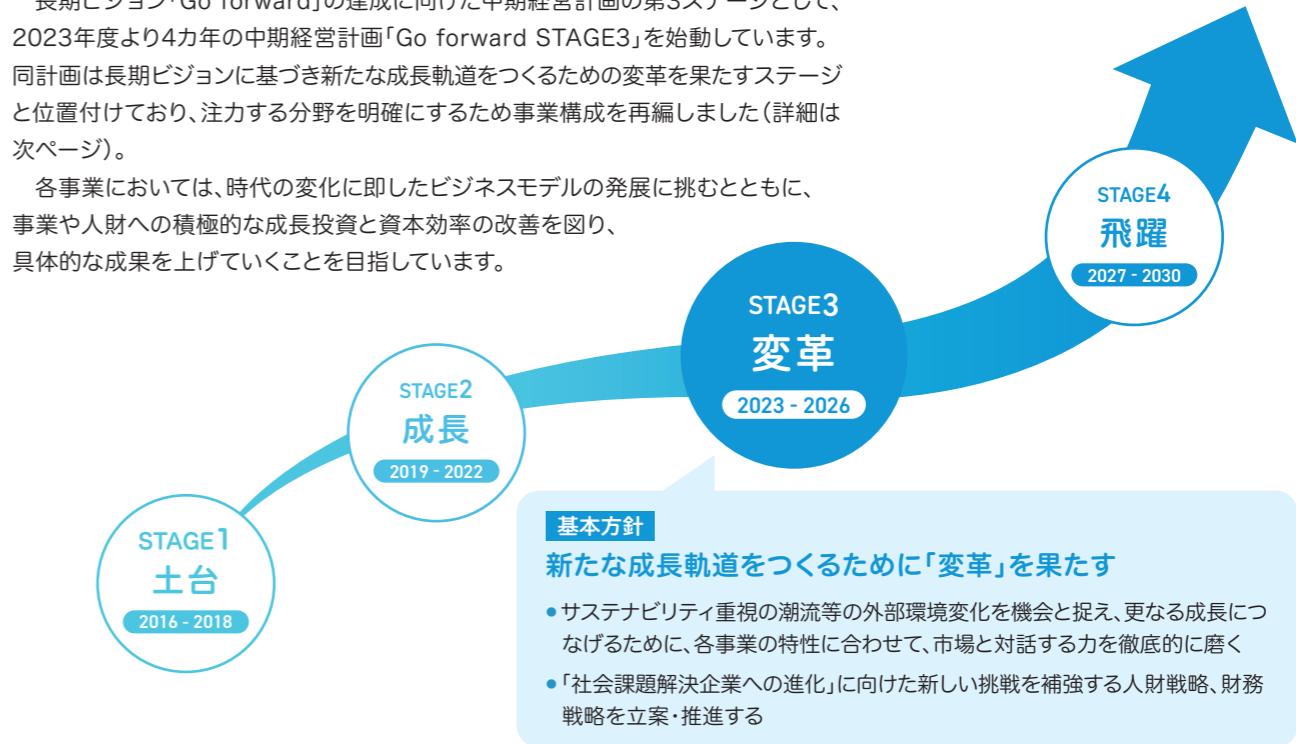
また、新たな成長軌道に向け、事業戦略とサステナビリティの融合強化を重要テーマの1つと捉え、当社グループの役割を“社会と化学のコーディネーター”と定義しています。経済成長を続けながら脱炭素社会を実現するとともに、安全・安心な生活に貢献し、誰もが多様な価値観を大切にできる「豊かで持続可能な社会」の実現に取り組んでいます。



### 新中期経営計画 Go forward STAGE3 「社会課題解決企業」へ進化する

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か年の中期経営計画「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。



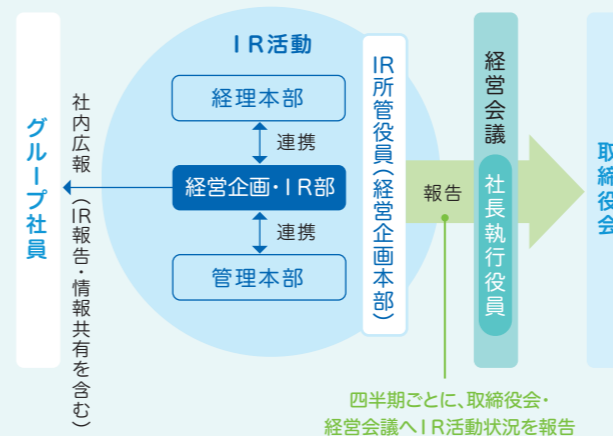
### 株主・投資家との対話

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に努めています。

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、今後更に実施機会を増やしていきます。



#### 2023年度のIR活動実績

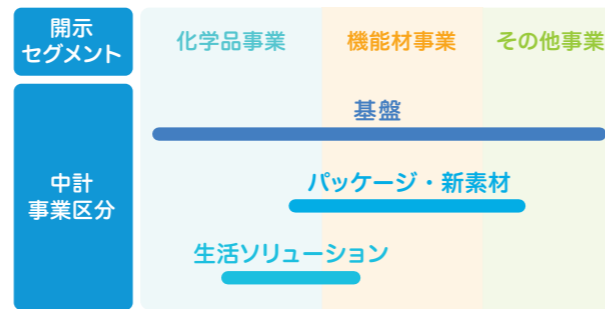
- 機関投資家とのIR・SR面談件数 16件
- 面談した機関投資家の国内外比率  
海外 19% 国内 81%
- 投資家向け説明会の実施回数 4回 (機関投資家向け、個人投資家向け各2回)
- 経営層へのフィードバック状況  
IR活動報告 ⇒ 取締役会: 4回 / 経営会議: 4回 (2023年4月、7月、10月、2024年1月)

# 中期経営計画 Go forward STAGE3の詳細

## 開示セグメントと中計事業領域

中期経営計画 Go forward STAGE3では、ビジネスモデルの違いにより事業構成を「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つに再編しました。各事業の特性を最大限発揮し、更なる事業機会の獲得を目指します。海外市場については、事業としては分けず、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事業は決算書等の開示セグメントを横断する区分けになります。



## 各事業領域

「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。「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

等に関する事業です。加工と卸機能の両方を有する独立系商社として国内外でのシェア拡大を目指し、国内グループ会社及び海外現地法人とも連携し取り組みを進めています。また、環境配慮型商品の開発・展開も推進しています。「生活ソリューション事業」は、日用品・化粧品等の製造受託に関する事業です。原料から商品のOEM製造提案まで一貫対応することにより、独自のポジション構築を目指しています。

### 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

**市場戦略**  
(マーケットイン)

**商品戦略**  
(プロダクトアウト)

**事業拡大 & 次なる事業の創出**

各種化学製品    ガラス

紙    水道水

etc...(産業機械・設備、電子デバイス)

**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

- ・産業界を支える「生産者」が抱える課題解決に資する商品の提供

### 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

**特徴** フィルム加工・卸機能を有する「独立系商社」

**方向性** 国内外でのシェア・プレゼンス拡大

食品パッケージ    環境配慮型製品(例:ポトル容器)

**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

### 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

**特徴** 製品の原料～OEM製造提案まで「一貫対応」

**方向性** OEM/ODMマーケットで独自のポジション構築

日用品(例:石鹸、洗剤)    化粧品

**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

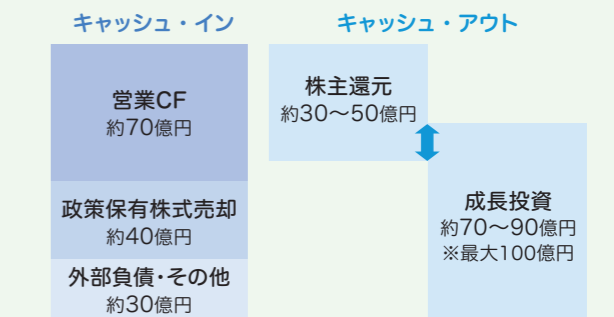
- ・OEM/ODMの対応製品拡大

## 財務戦略

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。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します。

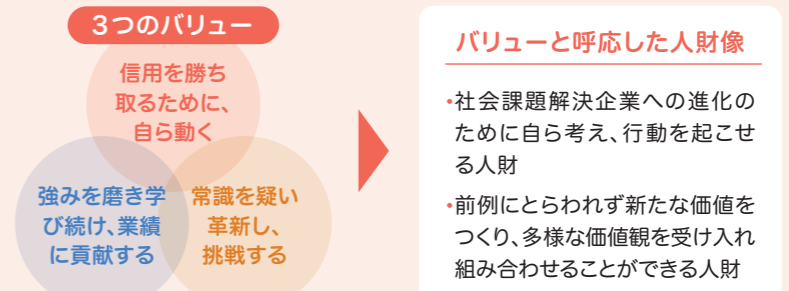
財務目標(2026年度時点)		投資枠(STAGE3累計)	
連結当期純利益	20億円以上	基盤整備 + 成長投資	100億円
ROE	8%以上		
自己資本比率	30%以上		
配当性向	40%以上		

## 想定キャッシュ・アロケーション(STAGE3累計)



## 人財戦略

多様性と自立性を備えた個々人の成長が、企業の価値創造の源泉であると考え、「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。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。

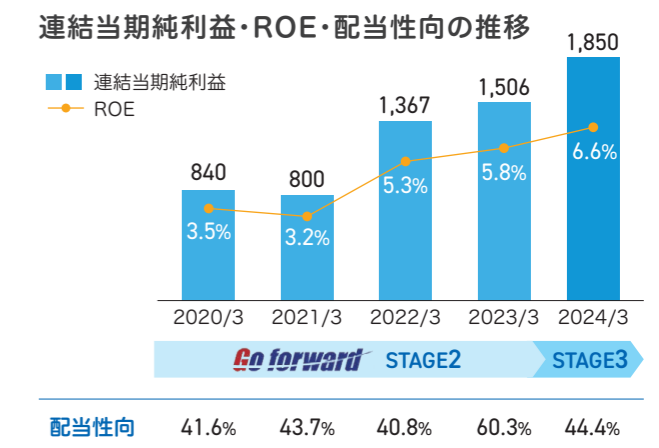


## 中期経営計画 初年度レビュー

STAGE3初年度の24年3月期の連結当期純利益は18億5千万円。前中計から引き続き増益でのスタートとなりました。ROEについても「当社の株主資本コスト6.58%」と同等水準まで改善が進んでいます。また、配当性向は44.4%で目標値を達成しています。

キャッシュ・アロケーションの進捗は下表の通りです。キャッシュ・イン合計は約51億円。主なキャッシュ・アウトは、株主還元と成長投資を合わせた約35億円となりました。

キャッシュ・インとキャッシュアウトの差額(約16億円)の内訳は、主に翌年度の投資支払いに向けた現預金の増加となっています。



## 2023年度のキャッシュ・アロケーション

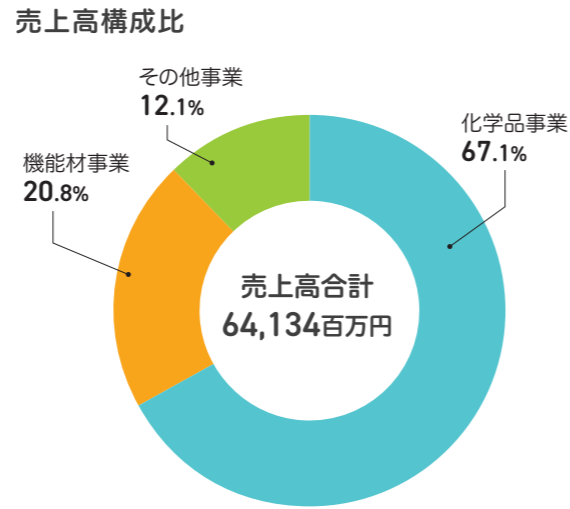
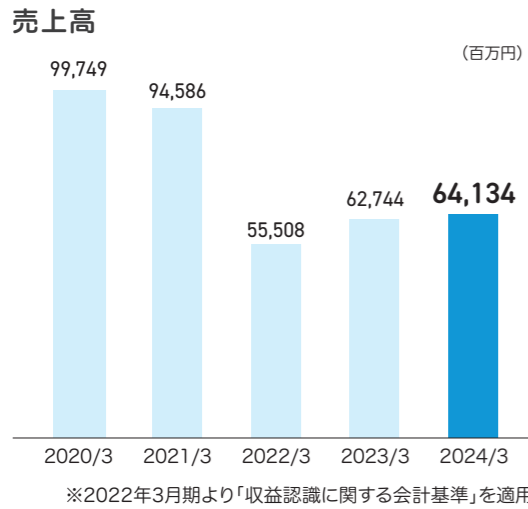


## 成長投資としての2つの設備投資

- 広島大野ケミカルセンターの増強工事  
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
- 日本包装の岡山新工場建設  
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建設中。2024年下期より稼働予定  
投資額:約43億円

# 事業概況

## At a Glance



### 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

主として国内外のグループ会社の事業を指します。国内においては、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、木工製品、雑貨類等、多岐にわたっています。また、全国4カ所にケミカルセンターを有し、お客様のニーズに合わせた迅速なデリバリーにより安定供給に寄与しています。海外においては、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しています。各種商品の輸出入に加え、海外進出のお手伝いや特徴ある海外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

## 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、ソーダ製品を始めとする基礎化学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っています。

今期、当事業は官公庁向けやエレクトロニクス業界向け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。

ソーダ関連薬品の取引は、好調に推移しました。主力のか性ソーダは、各取引が堅調に推移しました。次亜塩素酸ソーダは、官公庁向けの需要伸長により取引増加となり、塩酸は、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。

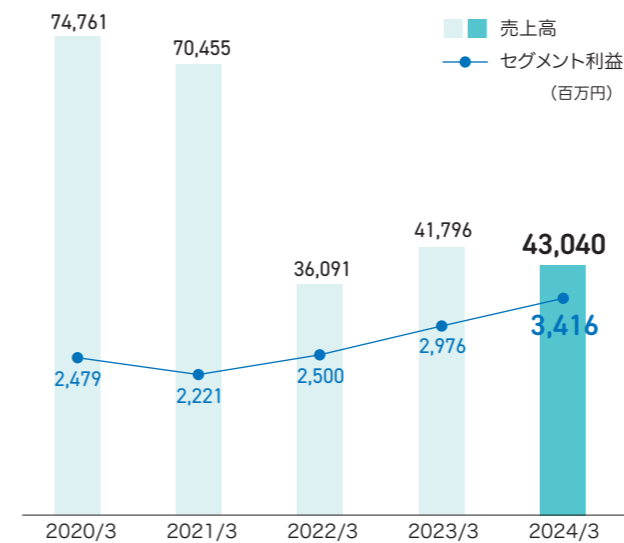
その他の無機薬品の取引は、好調に推移しました。アルミニウム化合物は、自治体向け水質処理剤の新規受注等により取引が増加しました。また、マンガン化合物は、電池材料向けの販売数量伸長により取引が増加しましたが、尿素及び関連商品は、取引先の在庫調整に伴い取引が減少しました。

有機薬品の取引は、堅調に推移しました。ラテックスは、受注拡大により取引が増加しました。また、界面活性剤は、製品の切り替えやシェア拡大により取引が増加しました。

上記以外のその他の商品群の取引は、好調に推移しました。トイレットリー関連商品は、日用品の受託製造取引の新規受注に伴い取引が増加しました。



### 売上高とセグメント利益



売上高は前期に比べ3.0%増の43,040百万円

セグメント利益(営業利益)は前期に比べ14.8%増の3,416百万円となりました。

#### 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

- 環境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

#### 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、製品の設計・金型製作から製品組立まで一貫受注。包装関連資材では、パッケージに係る基材、デザインや包装設計を提案しています。また、環境関連では、汚染土壌対策や産廃物の有効活用等、立案から実行まで手掛けています。

今期、当事業は食品向けを中心に、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。

包装関連製品(フィルム、容器、包装関連機器等)の取引は、好調に推移しました。ナイロンフィルムは、国内外向け食品用包材の需要好調に伴い取引が増加しました。複合フィルム及びポリプロピレンフィルムは、食品業界向け案件の新規受注や需要伸長により取引が増加しました。また、包装用フィルム・シートは、アルミ箔の需給ひっ迫が一段落し、取引が減少しました。

合成樹脂関連製品(樹脂原料、添加物、成形品等)の取引は、堅調に推移しました。ガラス短繊維は、輸送機械用途での定期需要に伴い取引が増加しました。一方で、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、工業用製品は、樹脂部材における前年度のスポット受注分が取引減少となりました。

設備・工事・産業材料の取引は、好調に推移しました。機械器具設置工事は、大型案件受注により取引が増加しました。排水処理装置は、取引先の稼働低迷により取引が減少しました。



包装関連製品



合成樹脂



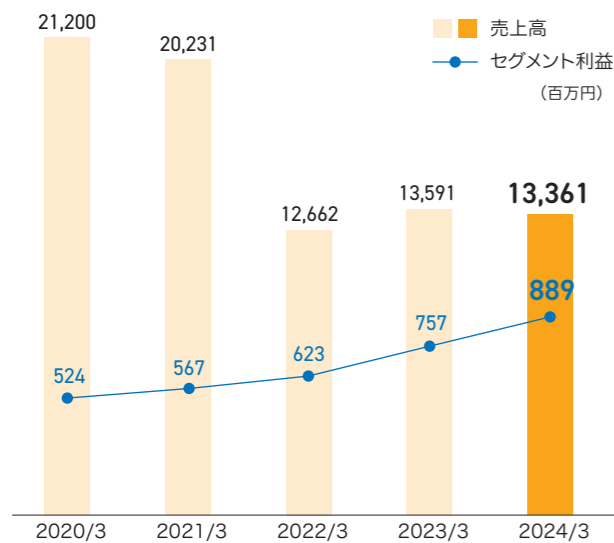
設備・工事



環境関連製品



### 売上高とセグメント利益



売上高は前期に比べ1.7%減の**13,361百万円**

セグメント利益(営業利益)は前期に比べ**17.5%増の889百万円**となりました。

### 強み

- 長年培ってきた包材・機能商品の知見と顧客基盤
- 原料から製品まで取引可能な独立系の商社ポジション
- 全国の顧客に対応できる包材サプライチェーン網
- 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

- 環境負荷低減ニーズの拡大に伴う消費者意識の高まり
- 国内における社会課題解決のためのコンソーシアム組成機運の高まり
- 新興国の生活水準向上に伴う高品質・高機能製品の需要拡大
- アジアにおける社会課題解決のためのメイドインジャパン商材の需要拡大

### 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
- 炭素税や環境税等の規制強化
- 社会課題の移り変わりへの対応遅れ

## その他事業

### <セグメント別説明>

その他事業では、グループ全体の経営体制を強化し、連結子会社の収益性向上を目指してきました。その結果、当事業は増収増益となりました。主な好調要因は、以下に記載の通りです。

国内グループ会社では、有限会社野津善助商店において、食品添加物等の取引好調や各種商品の価格改定効果等により増益となりました。また、モリス株式会社において、旅行需要回復の影響等による関連製品の売れ行き好調により、増益となりました。

海外グループ会社では、インドネシア現地法人において、バイオマス発電向け燃料やフィルム取引等、一部取引の増加や全体的な利益率の改善効果があり、増益となりました。また、ベトナム現地法人において、高機能性フィルムの新規案件受注や梱包材の日本向け輸出が好調だったこと等により、増益となりました。

### <増強工事について>

物流機能の更なる強化を目的に、全国に4つ保有している物流基地の1つである「広島大野ケミカルセンター」において、増強工事を実施しました。

この度の増強工事では、主に貯蔵能力及び出荷設備の増強を行いました。タンクの容量を増やしたことで、より大きな船やロットでも化学品を受けられるようになりました。また、ローリーステーションを大型化したことにより、対応コンテナ・トレーラーを拡大し、更に同時積みも可能となりました。4月に竣工し、現在は中国地方の需要獲得を目指して稼働を開始しています。

今後もタイムリーかつお客様のニーズに合った配送に対応することで、物流2024年問題の解決に貢献します。



食品原料



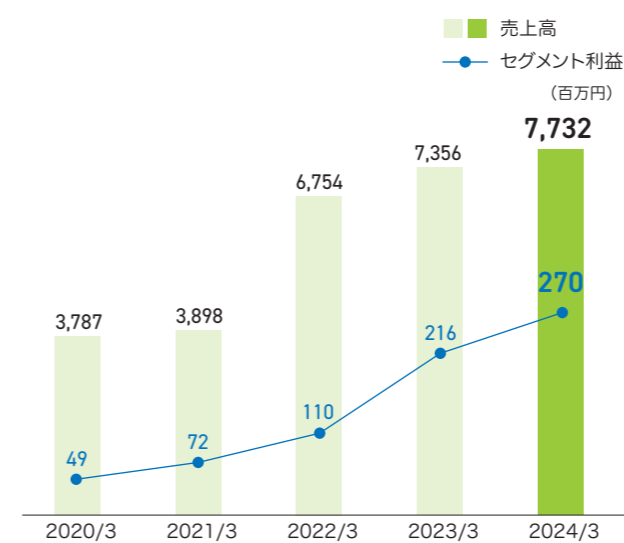
合成樹脂フィルム



広島大野ケミカルセンター



### 売上高とセグメント利益



売上高は前期に比べ5.1%増の**7,732百万円**

セグメント利益(営業利益)は前期に比べ**24.9%増の270百万円**となりました。

### 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更なる拡大
- 海外での民度向上に伴い、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