



ソーダニッカ株式会社

**2022年3月期 第2四半期  
決算説明資料**

***Go forward* STAGE 2**

2021年11月25日

# 目次

- 1. 2022年3月期 第2四半期決算概況 P 3**
- 2. 上場維持基準の適合に向けて P12**
- ご参考. 会社／事業概要 P28**



# 1. 2022年3月期 第2四半期 決算概況

## 生産回復の動きとリスク要因が混在する不透明感の中、環境変化への対応が着実に進展

### 【市場環境】

#### 本格的回復は、2022年度以降を見込む

- 経済全般的には厳しい状況が継続する中で、輸出の増加を背景とした持ち直しの動きが見られた
- 一方で、国内外の感染症動向や、原材料の供給不足とそれに伴う価格変動等が下振れリスクとして残る



当社グループと関係の深い業界についても生産回復傾向にあったが、一部では弱含みの動きも

### 【当社の対応】

#### 今後の環境変化を見据え、ビジネスモデルの変革に向けた各種取り組みを推進

- 基本的には新型コロナウイルス感染症への感染防止に最大限に配慮した営業活動を継続
- その中で、マーケット志向型の営業体制のもと、現地視察等の直接的な情報取得機会の創出に注力
- あわせて、テレワークやWEB面談を組み合わせることで営業活動の効率化に一定の成果

## 生産回復の動きをとらえ、前期比で増益を達成、当初計画も上回る

- 売上高：主力商品「か性ソーダ」の取扱量増加が売上に寄与
- 営業利益：売上総利益率の改善、販管費の増加抑制により前期比58.6%増
- 四半期純利益：負ののれん発生益の計上もあり、増益率は+58.5%となった

単位：百万円

	2021/3期 第2四半期	2022/3期 第2四半期	増減額	増減率	2022/3期 期初予想	計画比
売上高 ※	44,978	26,480 (50,283) ※	—	—	25,300	104.7%
売上総利益	3,073	3,505	+432	+14.1%	-	-
販売費及び一般管理費	2,718	2,942	+224	+8.2%	-	-
営業利益	355	563	+208	+58.6%	460	122.4%
経常利益	503	655	+152	+30.1%	510	128.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	325	515	+190	+58.5%	320	160.9%

注) 2022/3月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。2021/3期 第2四半期の売上高は当該基準適用前の実績値を記載  
 なお、2022/3期 第2四半期の売上高の ( ) 内の数値は、従来基準によった場合の参考値

## 素材産業、エレクトロニクス業界で需要増、稼働回復の動き

- コロナ禍からの回復、中期経営計画への取り組み効果から、主力商品のか性ソーダの取扱量が好調
- 製紙業界の稼働回復等により硫酸の取引が増加
- 資材面においては、引き続きトイレタリー関連商品が堅調に推移

単位：百万円

	2021/3期 第2四半期	2022/3 第2四半期	増減額	増減率
売上高 ※1	33,566	17,040 (35,736) ※2	-	-
セグメント利益	1,103	1,181	+78	+7.1%
利益率	3.3%	6.9% (3.3%) ※2	-	-

注 1) 2022/3月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。2021/3期 第2四半期のセグメント売上高は当該基準適用前の実績値を記載

2) 2022/3月期 第2四半期における ( ) 内の数値は、従来基準によった場合の参考値

### 【主な取扱商品の変動 ※単体ベース】

商品	取扱高対前期比
か性ソーダ	+2.4%
硫酸	+12.3%
炭酸ソーダ	+22.7%
トイレタリー関連商品	+54.9%

### 【販売先業界別状況 ※単体ベース】

販売先	取扱高対前期比
素材産業	+9.7%
生活産業	+1.6%
インフラ産業	+2.1%
(ご参考) パッケージ・機能材	+12.6%

## 全般的な輸出増加に加え、新規受注や取引の獲得により増益

- 主力の合成樹脂が堅調に推移
- 複合フィルムが需要増により、ナイロンフィルムが引き続き中国向け輸出に牽引され増収
- 包装関連機器は食品業界向け、および輸出向け案件の新規受注により取引増加

単位：百万円

	2021/3期 第2四半期	2022/3 第2四半期	増減額	増減率
売上高 ※1	9,445	6,111 (11,067) ※2	-	-
セグメント利益	277	325	+48	+17.2%
利益率	2.9%	5.3% (2.9%) ※2	-	-

注 1) 2022/3月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。2021/3期 第2四半期のセグメント売上高は当該基準適用前の実績値を記載

2) 2022/3月期 第2四半期における ( ) 内の数値は、従来基準によった場合の参考値

### 【主な取扱商品の変動 ※単体ベース】

商品	取扱高対前期比
ポリエチレン樹脂	+13.4%
複合フィルム	+7.2%
ナイロンフィルム	+16.7%
包装関連機器	+151.9%

### 【販売先業界別状況 ※単体ベース】

販売先	取扱高対前期比
素材産業	▲42.9%
生活産業	+14.8%
インフラ産業	+6.0%
(ご参考) パッケージ・機能材	+12.3%

# 連結損益計算書



単位：百万円

	2021/3期 第2四半期	2022/3期 第2四半期	増減額 ※3
売上高 ※1	44,978	26,480 (50,283)※2	— (—%)
売上総利益	3,073	3,505	+432
販売費及び一般管理費	2,718	2,942	+224
営業利益	355	563	+208 (+58.6%)
営業外収益	183	201	+18
営業外費用	35	109	+74
経常利益	503	655	+152 (+30.1%)
特別利益	0	90	+90
特別損失	16	14	▲2
税引前四半期純利益	487	730	+243
親会社株主に帰属する 四半期純利益	325	515	+190 (+58.5%)
1株当り当期純利益（円）	13.02	20.96	+7.94

注1) 2022/3月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。2021/3期 第2四半期の売上高は当該基準適用前の実績値を記載

注2) 2022/3期 第2四半期の売上高の( )内の数値は、従来基準によった場合の参考値

注3) 増減額の( )内のパーセンテージは、前年同期比の増減率を表す

# 連結貸借対照表



単位：百万円

	2021/3期 期末	2022/3期 2Q期末	増減額
<b>流動資産</b>	<b>45,554</b>	<b>43,506</b>	▲2,048
現金及び預金	10,833	8,646	▲2,187
受取手形及び売掛金	32,715	—	—
受取手形、売掛金及び契約資産	—	33,379	—
商品及び製品	1,168	1,104	▲64
その他	837	376	▲461
<b>固定資産</b>	<b>15,882</b>	<b>16,940</b>	1,058
有形固定資産	1,759	2,185	426
無形固定資産	292	245	▲47
投資その他の資産	13,829	14,509	680
<b>資産合計</b>	<b>61,436</b>	<b>60,447</b>	▲989
<b>流動負債</b>	<b>31,805</b>	<b>30,498</b>	▲1,307
支払手形及び買掛金	25,435	26,060	625
短期借入金	5,040	3,191	▲1,849
その他	1,329	1,245	▲84
<b>固定負債</b>	<b>3,634</b>	<b>4,023</b>	389
<b>負債合計</b>	<b>35,439</b>	<b>34,521</b>	▲918
株主資本合計	20,428	20,011	▲417
その他の包括利益累計額	5,568	5,914	346
<b>純資産合計</b>	<b>25,997</b>	<b>25,925</b>	▲72
<b>負債純資産合計</b>	<b>61,436</b>	<b>60,447</b>	▲989

## 【変動要因】

### 現金及び預金

⇒連結貸借対照表のスリム化を図り、「短期借入金」を一部返済したこと等により2,187百万円減少

### 投資その他資産

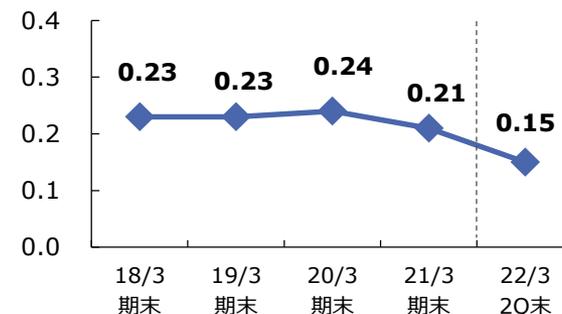
⇒株価上昇で「投資有価証券」が増加したこと等により、680百万円増加

### 受取手形、売掛金及び契約資産（受取手形及び売掛金）

⇒収益認識会計基準等の適用により、2021/3期期末で「流動資産」に表示していた「受取手形及び売掛金」は2022/3期より「受取手形、売掛金及び契約資産」に含めて表示

## 【Dレシオの推移】

単位：倍



## 新型コロナウイルス感染症の影響は残るものの、増収増益を見込む

- ワクチン接種が開始されているものの、経済活動の本格的な回復には、しばらく時間を要すると予測
- 当社グループと関係の深い業界では、輸出向けを中心に生産回復が継続することを想定

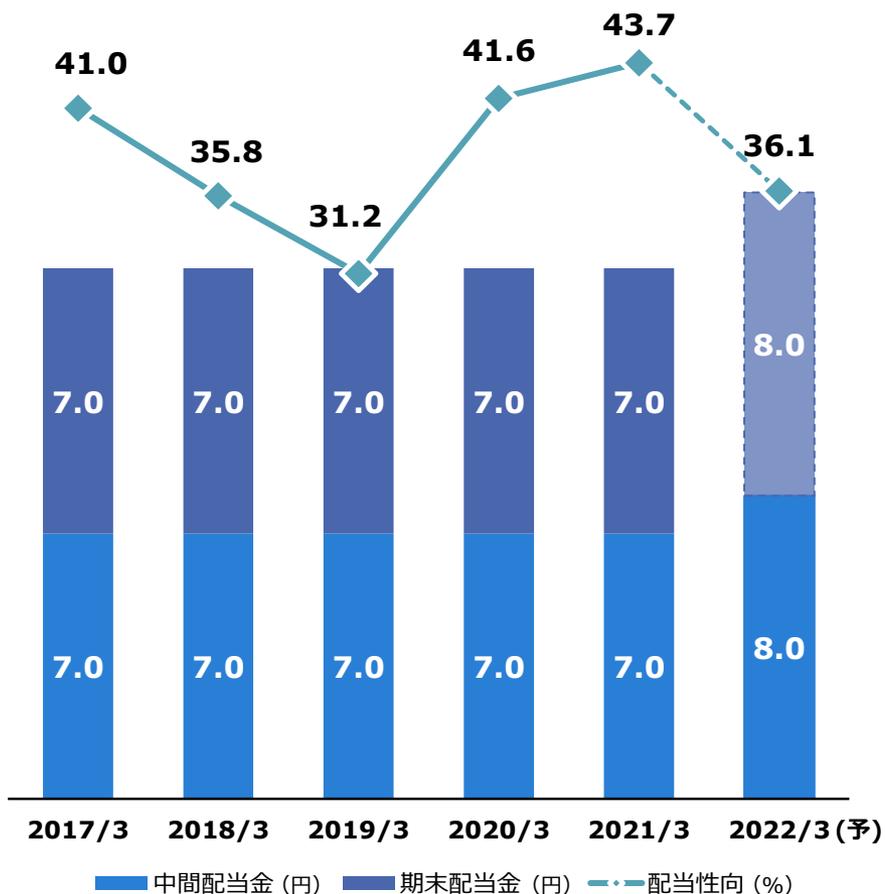
単位：百万円

	2021/3 実績	「収益認識に関する会計基準」の適用※			
		2021/3 遡及修正	2022/3 予想	増減額	増減率
売上高	94,586	47,781	<b>51,700</b>	3,919	8.2%※
営業利益	781	781	<b>1,060</b>	279	35.7%
経常利益	1,072	1,072	<b>1,250</b>	178	16.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	800	800	<b>1,050</b>	250	31.1%

※2022年3月期の期首より適用される「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号2020年3月31日）等の影響から、売上高は従来会計基準に比べ大幅に減少（ただし、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は影響なし）。  
よって、2022年3月期の売上高に関する増減額、増減率は、2021年3月期の実績を新会計基準にて遡及修正した値と比較して算出している。

## 配当性向30%以上の安定的配当を継続

【1株当たり配当金の推移】



- 10年以上連続して配当性向30%以上を確保
- 7年連続の14円配当から、今期は2円の増配へ
- 2Q累計で139万株の自社株買いを実施、うち120万株を消却 (消却前発行済株式総数の4.8%)
- 11月に自社株買いを新たに決議 ⇒ 上限100万株、8億円

【今後の取り組み】

配当性向40%以上の定常化を目指す



## **2.上場維持基準の適合に向けて**

# 上場維持基準の適合状況及び計画期間



## ◇上場維持基準の適合状況

	プライム市場 上場維持基準	※当社の数値 (移行基準日)
流通株式時価総額	100億円	74.2億円
売買代金	0.2億円以上/日	0.16億円/日

当社の移行基準日(2021年6月30日)におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、  
「**流通株式時価総額**」及び「**売買代金**」については基準を充たしておりません。

※2021年7月9日受領 株式会社東京証券取引所より「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」

プライム市場を選択し、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書（以下、計画書）を作成

## ◇計画期間

プライム市場上場維持基準を充たすための計画期間を、  
中期経営計画「Go forward STAGE2」の最終年度である**2023年3月期末**とし、  
計画書並びに中期経営計画「Go forward STAGE2」に記載した各種取り組みを進行

## ◇基本方針

当社はプライム市場に移行することが当社の企業価値を向上させ、**中長期的な持続可能な成長及び企業価値の向上の実現に向けて必須である**との考えに基づき、**プライム市場を選択**致しました。「流通株式時価総額」及び「売買代金」について、上場維持基準を充たすために、**計画書**並びに**中期経営計画「Go forward STAGE2」**の施策に取り組んでまいります。

当社は中期経営計画「Go forward STAGE2」(2019年度～2022年度)において、【国内市場】【海外市場】【人事政策】【財務政策】【社会的課題の対応】の5つの重点戦略に基づき、将来の飛躍に向けた成長軌道を切り開くSTAGEと位置づけ、**2022年度に連結当期純利益12億円、ROE5.0%以上、配当性向40%以上**を目標としております。

## ◇基本方針（続き）

それらに加え、政策保有株式の売却、自己株式の取得といった**資産効率の改善**や**更なる株主還元**にも取り組んでおります。これらの施策により企業価値を持続的に向上させると共に、**コーポレートガバナンスの充実・強化**を図り、当社の取り組み状況を積極的に投資家様・株主様に**情報発信**することで、**「流通株式時価総額」及び「売買代金」の向上**を図ってまいります。

尚、外部環境の変化や取り組みの進捗状況等を踏まえ、継続的に見直しを行い、見直しの結果、本計画書に記載の内容に**変更が生じた場合**には、**速やかに変更後の計画書を開示**すると共に、上場維持基準適合に向け取り組んでまいります。

# 現状の課題及び取り組み 1/2



## ◇現状の認識

	プライム市場 上場維持基準	※当社の数値 (移行基準日)	9月30日時点	状況
流通株式時価総額	100億円	74.2億円	86.7億円	改善
売買代金	0.2億円以上/日	0.16億円/日	0.3億円/日	改善

当社は中期経営計画「Go forward STAGE2」の財務政策において資本効率の向上を目指し、  
これまでに「自己株式の取得」の実施等の施策を実行



9月30日時点においては**施策効果により改善**が図られ、「**売買代金**」は**上場維持基準を達成**  
しかしながら、「**流通株式時価総額**」については、適合していない状況

※「売買代金」の上場維持基準は、プライム市場移行後は『毎年12月末日以前1年間における東京証券取引所の売買立会での金額を日次平均した値』で算定されますが、当社株式の本年1月から9月30日までの1日平均の売買代金は0.3億円（当社推定値）となっております。  
流通時価総額については9月30日終値による当社推定値を記載。

## ◇課題及び取り組み

### (1) 「流通株式時価総額」の向上

- ① 中期経営計画「Go forward STAGE2」の達成による**業績向上**及び**株主還元**
- ② 将来の飛躍に向けた**成長軌道を切り開くための投資**
- ③ **流通株式数の向上**

### (2) 「売買代金」の向上

- ① コーポレートガバナンスの充実・強化（**IRの強化、企業認知の拡大**）
- ② **サステナビリティ**に関する取り組み

## (1) 「流通株式時価総額」の向上について

### ① 中期経営計画「Go forward STAGE2」の達成による業績向上及び株主還元

STGAE2重点戦略に基づき各種施策を実行し、STAGE2最終年度である2023年3月期に以下の目標達成を目指す

2023年3月期 目標値	連結当期純利益	12億円
	ROE	5.0%以上
	配当性向	40%以上

## (1) 「流通株式時価総額」の向上について

### ① 中期経営計画「Go forward STAGE2」の達成による業績向上及び株主還元

#### 【STAGE2 重点戦略】

#### 【海外事業】アジア市場の開拓へ再チャレンジ

・グループ総合力を活用し、国内外企業との提携を推進

#### 【国内市場】再構築市場

##### パッケージ・機能材事業

・グループ内の人材・設備等の経営資源を統合活用し、収益力を改善

#### 【国内市場】成長市場

##### 生活産業

・ビジネスチェーン構築による付加価値提供により、次の収益柱へ向け事業拡大

#### 【国内市場】重点開拓市場

##### インフラ産業

・社会インフラの構造変化をテーマに需要開拓を行い、次の収益源としてのベースを整備

#### 【国内市場】収益基盤の徹底強化 ※最重要課題

化学品及びその周辺機器類のビジネスにおけるシェア拡大

#### 【人事政策】強化と多様性

・人材の強化(人材教育・人材獲得)  
・働き方改革の導入と推進

#### 【財務政策】積極投資と株主還元と資本効率向上

・東証市場再編を踏まえた財務運営  
・投資資金100億円の調達と資本効率向上  
・株主還元の追求

#### 【社会的課題への対応】SDGsへの取り組み

## (1) 「流通株式時価総額」の向上について

### ① 中期経営計画「Go forward STAGE2」の達成による業績向上及び株主還元

【中期経営計画の進捗：国内市場：収益基盤の徹底強化】

■ 収益基盤である化学品及びその周辺機器類の  
ビジネスを強化

メーカーとの協業による商品付加価値  
創造に向けた設備導入の検討

エリア強化に向けた業務提携等の検討

### 【主な計画の進捗とさらなる成長に向けた課題】

- エリア強化策 … 2021年4月に有限会社野津善助商店の全株式を取得  
事前の想定通り、順調にグループ利益に貢献
- 物流戦略  
国内拠点網の拡充によるエリア拡大（中国地区）
- か性ソーダ(コアビジネス) … 国内トップディラーを堅持  
エリア強化策、物流戦略を通じ、基礎化学品ビジネスのさらなる強化を実現

## (1) 「流通株式時価総額」の向上について

### ① 中期経営計画「Go forward STAGE2」の達成による業績向上及び株主還元

【中期経営計画の進捗：国内市場：成長市場】

■ ビジネスチェーン構築等の付加価値提供による  
競争優位の確立

日用品市場向けの製品製造の一括  
受託提案

半導体・蓄電池・5G関連向け材料の  
技術・加工提案

### 【主な計画の進捗とさらなる成長に向けた課題】

- 日用品：一部ヘルスケア需要がピークアウトする中、受託製造依頼が堅調  
さらなる日用品スモールマス市場におけるトータルサポートニーズ取り込み（受託製造）
  - ① 優良外注企業との連携強化 + 社内人員体制の強化
  - ② 中小ブランドホルダーへの差別化提案力の強化
- 半導体：5G関連をはじめとするニッチな商材開発による増加需要の取り込み

## (1) 「流通株式時価総額」の向上について

### ① 中期経営計画「Go forward STAGE2」の達成による業績向上及び株主還元

【中期経営計画の進捗：国内市場：再構築市場】

- パッケージ機能材事業での単体収益の最大化、および連結子会社体制の強化
- 事業拡大に向けた設備投資

製販一体体制の整備・強化

SDGs型アプローチの拡大

### 【主な計画の進捗とさらなる成長に向けた課題】

#### ● 単体収益は着実に改善、中計の最終年度内に向け以下を実行

##### 単体収益の継続改善策

- ① 包装機器を含む東南アジアへの原反輸出ビジネスの拡大
- ② 省プラや生分解性などの機能を付加した商材の差別化提案型商いの強化

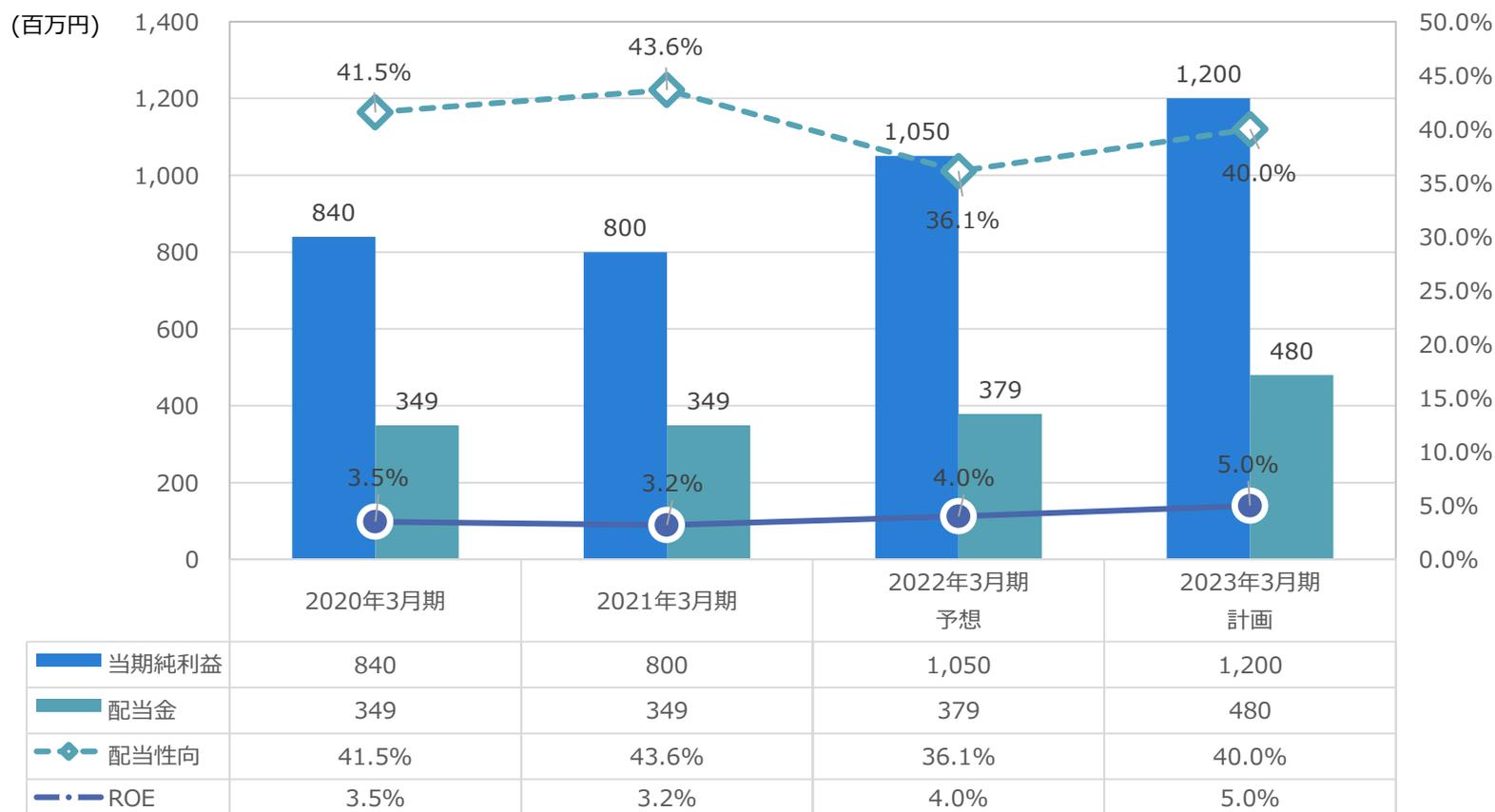
子会社への設備投資等による連結収益の改善

リサイクル循環物流ビジネス構築への挑戦

## (1) 「流通株式時価総額」の向上について

### ① 中期経営計画「Go forward STAGE2」の達成による業績向上及び株主還元

#### 【参考】STAGE2 計数計画と業績推移



※2022年3月期の配当金・配当性向の計画値は、2021年11月4日発表の配当予想を基準に算出。

## (1) 「流通株式時価総額」の向上について

### ② 将来の飛躍に向けた成長軌道を切り開くための投資

#### 【中期経営計画「Go forward STAGE2」における投資実績・計画】

基盤整備投資 + 成長投資

100 億円

#### 【2019～2020年度の実績】

- 社内ビジネス環境整備（クラウド化、働き方改革）
- 人材教育、育成（新人事制度導入）
- 物流拠点整備（用地確保、既存設備修繕）
- 事業投資（M&A）

投資枠活用実績：約20億円

#### 【今後の投資計画】

- パッケージ・機能材事業再構築に伴う設備投資
- 基盤ビジネス強化に伴う投資
  - ・ケミカルセンターの拡充・再編
  - ・基盤ビジネス及びエリア強化に伴う業務提携 他
- 成長市場への投資
  - ・ビジネスチェーンの強化に伴う設備投資、業務提携 他
- 海外事業投資
  - ・社会インフラ整備事業参入に向けた現地企業との合弁検討

## (1) 「流通株式時価総額」の向上について

### ③ 流通株式数の向上

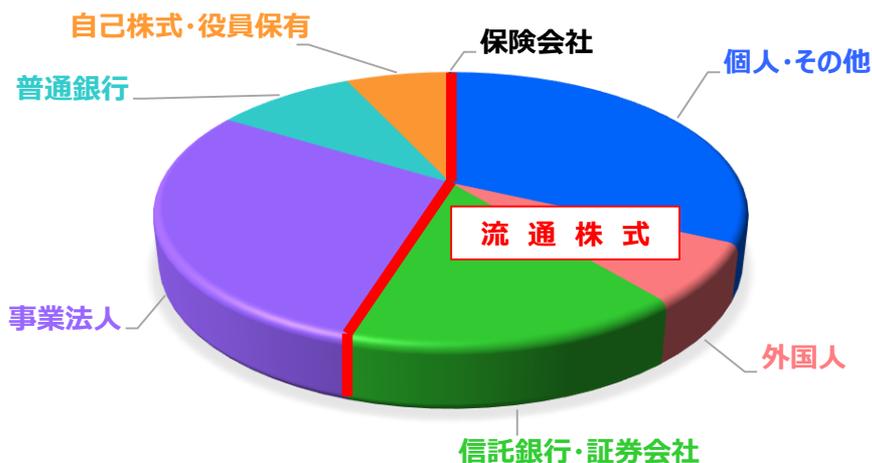
中期経営計画「Go forward STAGE2」における**財務政策の着実な実行**により流通株式数の向上を図る



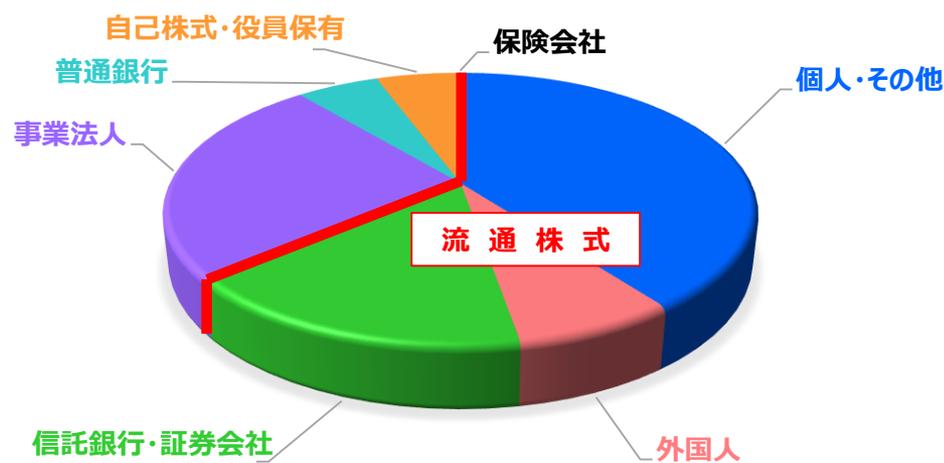
特段以下2つの施策の実行により、流通株式の向上を目指す

- ・ **持合い株式の解消**
- ・ **政策保有株式の継続的な縮減**

株主分布(2021年9月末時点)



株主分布(2023年3月末目標)



## (2) 「売買代金」の向上について

### ① コーポレートガバナンスの充実・強化

投資家様及び株主様との**対話の機会の充実**を目指す



これまで株主様との定期的な対話の場としていた株主総会及び株主懇談会に加え、  
今後は決算説明会等を実施することで**対話の機会を増やし**、当社に対する  
**認知の拡大**を図ると共に、株主様や投資家様との**良好な関係づくり**に注力



上記以外においても、投資家様からのIR面談等のお申し込みを受け付けしております。

【IR面談等 お申し込み受付窓口】

ソーダニッカ株式会社 総務部 総務・広報グループ (TEL : 03-3245-1802)

## (2) 「売買代金」の向上について

### ② サステナビリティに関する取り組み

「環境」「生活」「働き方」「パートナーシップ」及び「ガバナンス」の5つを当社のマテリアリティとし、**SDGsの達成に貢献**

加えてコーポレート・ガバナンス・コード等への対応等、**ガバナンスの強化**にも努めることで**ESG経営を推進**し、非財務情報の充実・強化を図ると共に更なる企業価値向上を目指す





## ご参考. 会社／事業概要

## 全国に拠点を整備し、幅広い仕入先と顧客層を持つ化学品専門商社

2021年3月31日現在

会 社 名	ソーダニッカ株式会社 SODA NIKKA CO., LTD.
創 立 年 月	1947年4月
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 長洲 崇彦
資 本 金	37億6,250万円
売 上 高	945億86百万円 (2021/3期)
従 業 員 数	連結333名 単体269名
事 業 拠 点	国内16拠点 (本社、支社・支店7、営業所4、ケミカルセンター4) 海外2拠点
関 係 会 社	国内4社 海外3社
上場取引所・市場	コード: 8158 東京証券取引所 市場第一部 (1991年9月)
株 式	発行済株式総数 23,668,337株 (自己株式 299,663株を除く) 【※2021年11月1日時点】

## 基礎化学品を主軸に、3つのセグメントで事業を展開



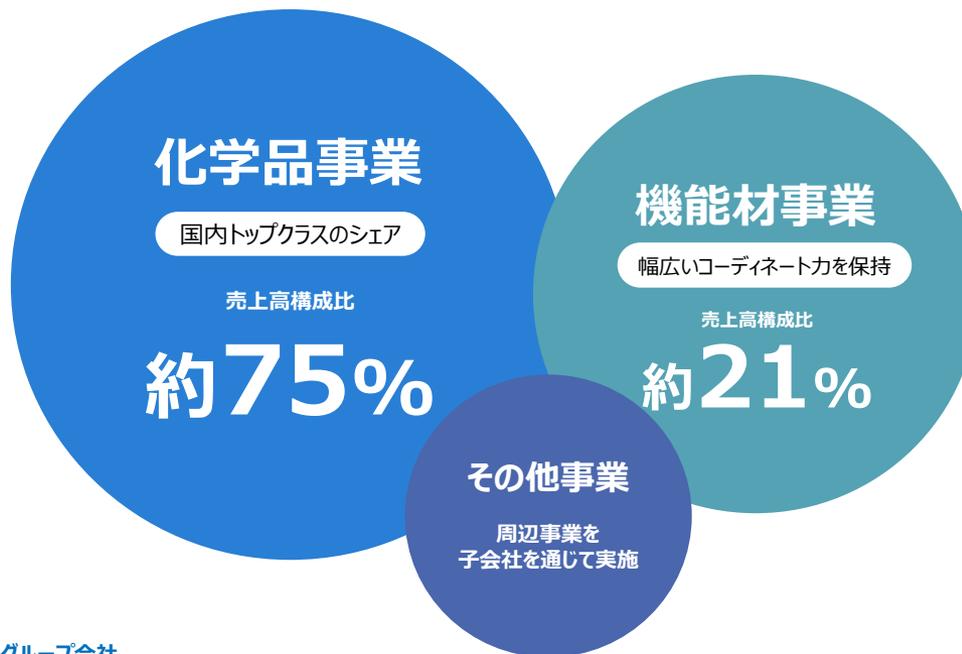
無機薬品



有機薬品



紙パルプ関連薬品



合成樹脂



包装関連製品

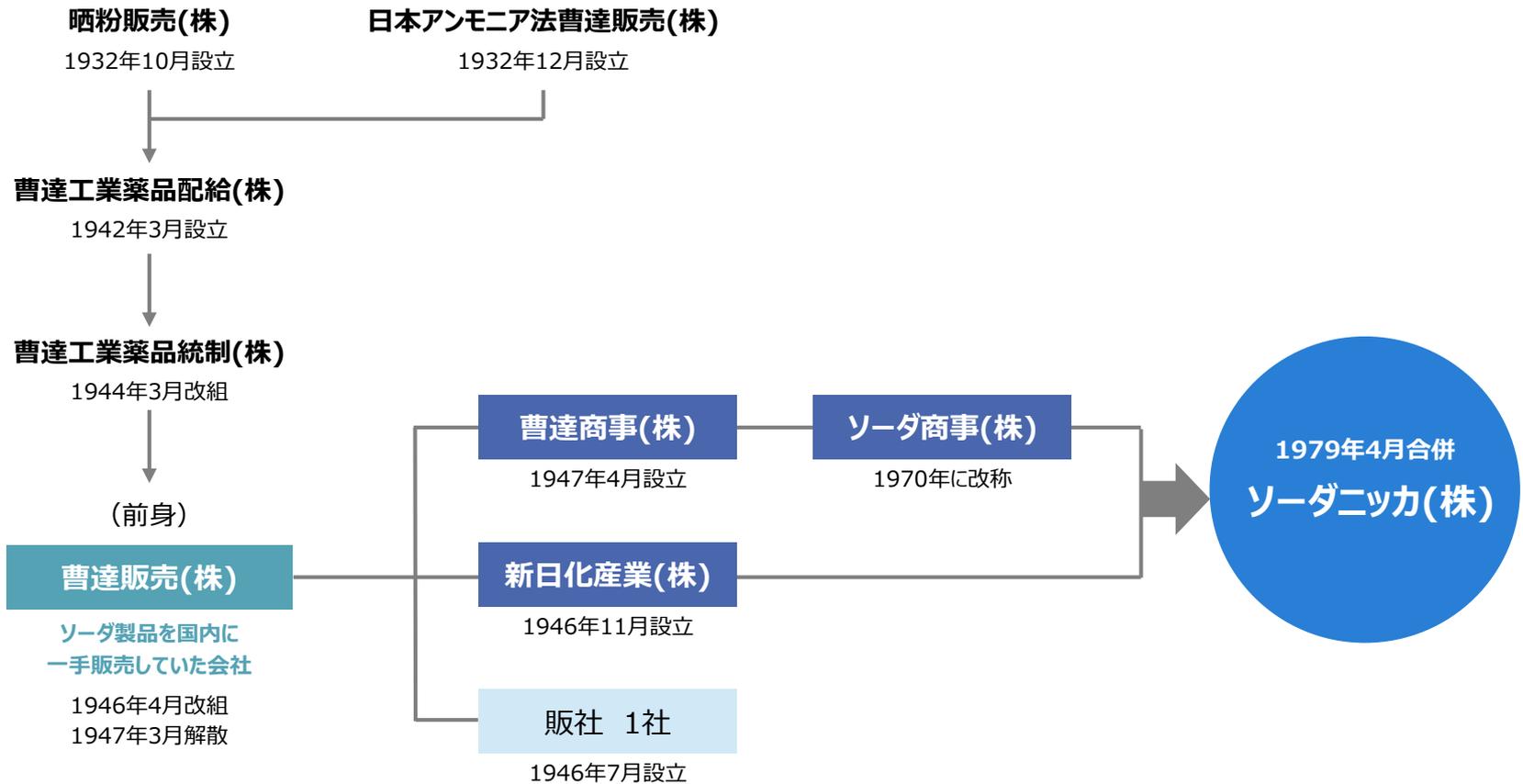
### ■グループ会社

ソーダニッカビジネスサポート株式会社	主として当社からの受託業務及び・運送業
株式会社日本包装	主として関西地区及び中国地区における包装資材の加工販売
モリス株式会社	主としてベトナムからの商品輸入及びベトナムに進出する企業のコンサルティング業務
株式会社日進	主として中部・関西・北陸地区における包装資材・機器等の販売
曹達日化商貿（上海）有限公司	主として中国の国内市場における工業薬品類の販売
PT. SODA NIKKA INDONESIA	主としてインドネシアへの工業薬品類の販売
SODA NIKKA VIETNAM CO., LTD	主としてベトナムへの工業薬品類の販売
有限会社野津善助商店	主として山陰地区の工業薬品販売、各食品の原料資材の販売 ※2021年4月1日付で連結子会社となりました



設備・機械

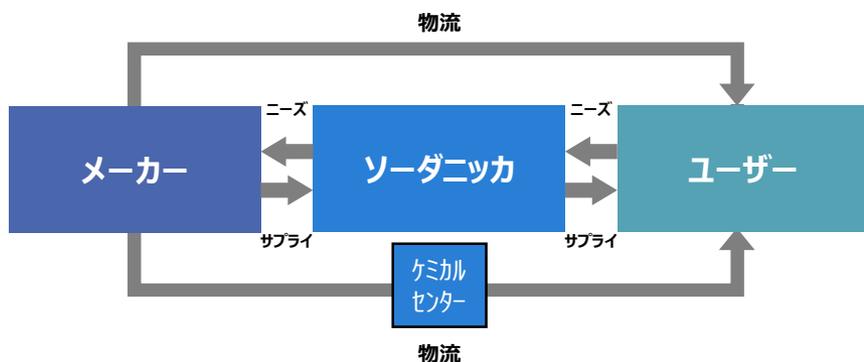
## 戦後より化学品の安定供給に貢献し、わが国の産業発展に寄与



## 基本モデルを中核に、ユーザーニーズに応えるビジネスモデルを展開

### 【基本モデル】

商社機能を活用した仲介販売



### 【強み】

多くの産業に必要な基礎化学品を扱うことで、幅広い仕入先と顧客層を保持

国内: **3,500** 社超

自社所有のケミカルセンター(物流・加工中継基地)を含め、全国にグループ支店網を整備

ケミカルセンター: **4** 箇所  
国内営業拠点: **12** 箇所

取引先と強固な信頼関係を構築、現場から取得した“生の情報”を活かし機動的な営業を展開

情報システムを整備

### 【ユーザー対応型モデル】

化学品専門商社としての付加価値モデル

#### リサイクル型 ビジネスモデル

省資源化を図る環境に配慮した2次利用

#### 加工販売型 ビジネスモデル

当社の専門性を活かした企画・デザインによる販売

#### ストック型 ビジネスモデル

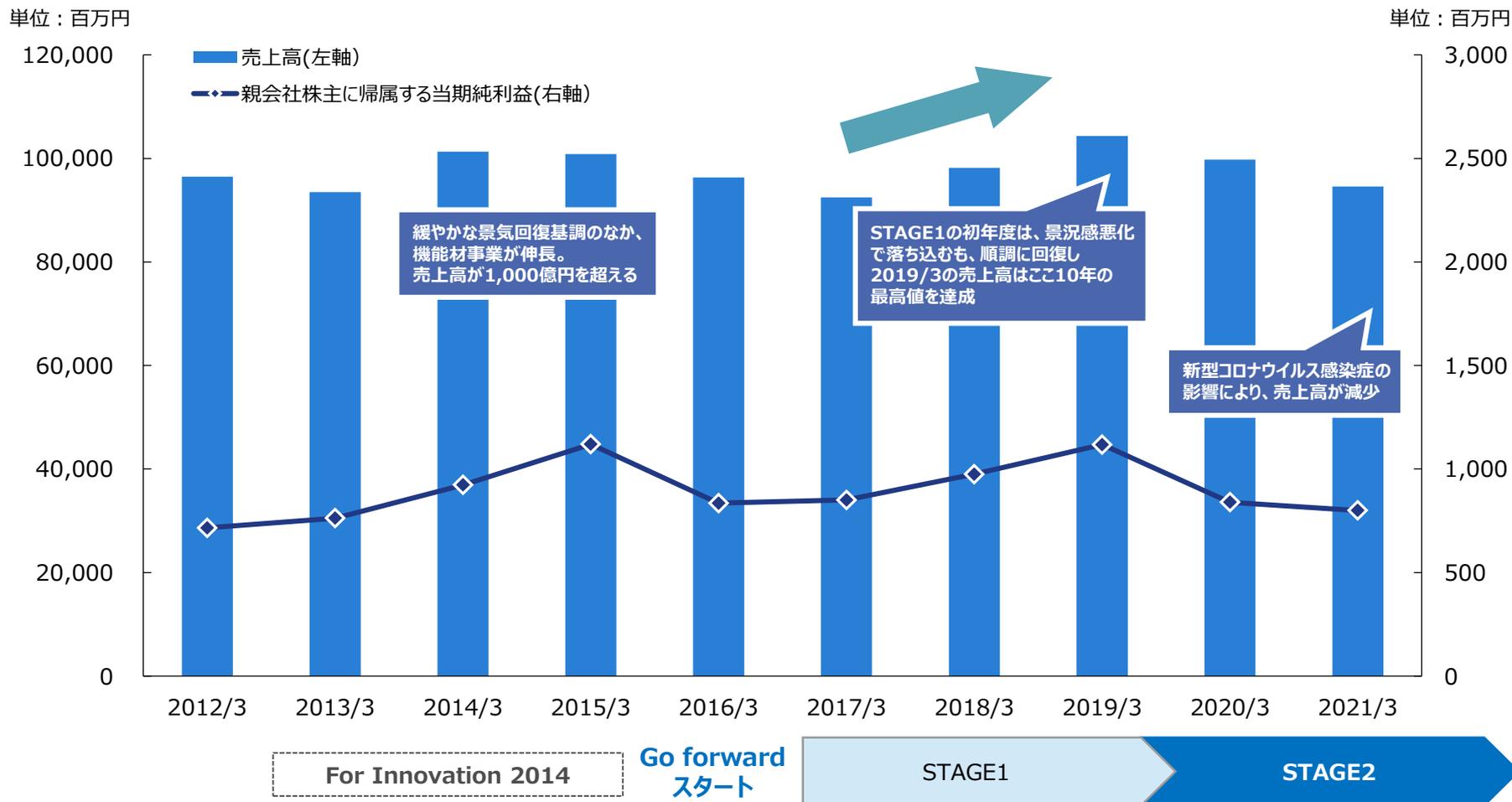
ケミカルセンター等を活用した地域密着型販売

# 過去10年間の業績トレンド



## 景気変動の中、業績は安定的に推移

## 今後は中期経営計画の遂行により、新たな成長を目指す



**本資料の内、業績見通し等は、現在入手可能な情報による判断および仮定に基づいたものであり、判断や仮定に内在する不確定性および今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性に照らし、実際の業績等が目標と大きく異なる結果となる可能性があります。**