



ソーダニッカ株式会社

# 2022年3月期 決算説明資料

*Go forward* STAGE 2

2022年5月26日

# 目次

- |   |            |
|---|------------|
| <b>1. 2022年3月期 決算概況</b>                               | <b>P 3</b> |
| <b>2. 中期経営計画及び上場維持基準の<br/>適合に向けた計画書の進捗状況につ<br/>いて</b> | <b>P12</b> |
| <b>ご参考. 会社／事業概要</b>                                   | <b>P29</b> |



# 1. 2022年3月期 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、 環境変化への対応及び中計施策が着実に進展

### 【市場環境】

#### 生産活動の回復は年度を通じて一進一退

- 世界経済が徐々に回復に向かう中、国内製造業も輸出の増加を背景とした持ち直しの動きが見られたものの、  
国内外の感染症の動向や、社会情勢を背景とした原材料の供給不足・価格変動等が混在。



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、期を通じて一進一退の動き

### 【当社の対応】

#### 環境変化を見据え、ビジネスモデルの変革に向けた中計の各種取組みを推進

- 感染防止に最大限に配慮し、テレワークやWEB面談を組み合わせることで事業活動の効率化に一定の成果
- 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
- 政策保有株式の縮減、自己株式の取得等による資本効率向上策に一定の成果

## 生産回復の動きを着実にとらえ、 前期比および期初予想も上回る増益を達成

- 売上高 : 化学品・機能材事業共に各商品の取扱量が軒並み増加し売上に寄与
- 営業利益 : 売上総利益の増加、販管費の増加抑制により前期比+60.4%増
- 当期純利益 : 特別利益（投資有価証券売却益等）の計上もあり、過去最高益を更新

単位：百万円

	2021/3月期	2022/3月期	増減額	増減率	2022/3月期 期初予想	計画比
売上高 ※	94,586	55,508	—	—	51,500	107.8%
売上総利益	6,449	7,324	+875	+13.6%	-	-
販売費及び一般管理費	5,668	6,071	+403	+7.1%	-	-
営業利益	781	1,252	+471	+60.4%	1,010	124.0%
経常利益	1,072	1,553	+481	+44.8%	1,190	130.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	800	1,367	+567	+70.8%	910	150.2%

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月期の売上高は当該基準適用前の実績値を記載

## 素材産業、エレクトロニクス業界及び日用品業界で

## 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組み効果から、各種商品取扱量が好調に推移
- 素材産業、エレクトロニクス業界の稼働回復を受けか性ソーダをはじめとする無機薬品の取引が増加
- 原料供給不安をビジネス機会の創出へと転換

単位：百万円

	2021/3月期	2022/3月期	増減額	増減率
売上高 ※1	70,455	36,091	-	-
セグメント利益	2,221	2,500	+279	+12.5%
利益率	3.2%	6.9%	-	-

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月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

### 【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	+1.0%
炭酸ソーダ	+14.4%
塩酸	+9.6%
酢酸及び誘導品	+113.9%

### 【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	+9.1%
生活産業	+5.2%
インフラ産業	+5.6%
(ご参考) パッケージ・機能材	+141.9%

## 全般的な稼働回復の動きに加え、新規受注や取引の獲得により増益

- 自動車・半導体関連の生産活動回復を受けエンジニアリングプラスチック向けガラス繊維が堅調に推移
- 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月期	2022/3月期	増減額	増減率
売上高 ※1	20,231	12,662	-	-
セグメント利益	567	623	+56	+9.9%
利益率	2.8%	4.9%	-	-

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月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

### 【主な取扱商品の変動 ※単体ベース】

商品	取扱高対前期比
ナイロンフィルム	+7.3%
ガラス長繊維	+22.4%
包装関連機器	+20.0%
その他熱可塑性樹脂	+86.1%

### 【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	+11.4%
生活産業	+8.5%
インフラ産業	+4.4%
(ご参考) パッケージ・機能材	+7.6%

# 連結損益計算書



単位：百万円

	2021/3月期	2022/3月期	増減額 ※2
売上高 ※1	94,586	55,508	— (—%)
売上総利益	6,449	7,324	+875
販売費及び一般管理費	5,668	6,071	+403
営業利益	781	1,252	+471 (+60.4%)
営業外収益	348	438	+90
営業外費用	56	138	+82
経常利益	1,072	1,553	+481 (+44.8%)
特別利益	189	411	+222
特別損失	47	55	+8
税引前当期純利益	1,214	1,909	+695
親会社株主に帰属する 当期純利益	800	1,367	+567 (+70.8%)
1株当り当期純利益 (円)	32.04	58.84	+26.80

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月期の売上高は当該基準適用前の実績値を記載

注2) 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月期 期末	2022/3月期 期末	増減額
<b>流動資産</b>	<b>45,554</b>	<b>45,213</b>	▲341
現金及び預金	10,833	7,482	▲3,351
受取手形及び売掛金	32,715	—	—
受取手形、売掛金及び契約資産	—	35,903	—
商品及び製品	1,168	1,266	98
その他	837	562	▲275
<b>固定資産</b>	<b>15,882</b>	<b>15,641</b>	▲241
有形固定資産	1,759	2,191	432
無形固定資産	292	210	▲82
投資その他の資産	13,829	13,239	▲590
<b>資産合計</b>	<b>61,436</b>	<b>60,854</b>	▲582
<b>流動負債</b>	<b>31,805</b>	<b>31,877</b>	72
支払手形及び買掛金	25,435	27,627	2,192
短期借入金	5,040	2,766	▲2,274
その他	1,329	1,484	155
<b>固定負債</b>	<b>3,634</b>	<b>3,747</b>	113
<b>負債合計</b>	<b>35,439</b>	<b>35,625</b>	186
株主資本合計	20,428	19,841	▲587
その他の包括利益累計額	5,568	5,388	▲180
<b>純資産合計</b>	<b>25,997</b>	<b>25,229</b>	▲768
<b>負債純資産合計</b>	<b>61,436</b>	<b>60,854</b>	▲582

## 【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、自己株式の取得等により3,351百万円減少

### 投資その他資産

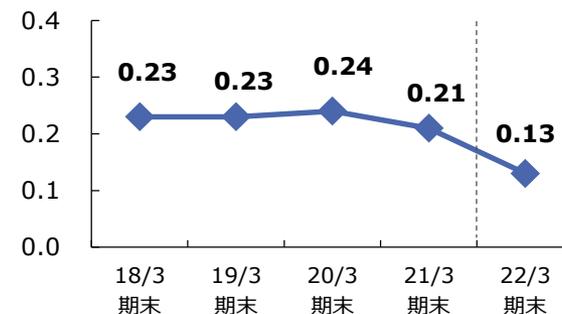
⇒「政策保有株式」売却等により、590百万円減少

### 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月期期末で「流動資産」に表示していた「受取手形及び売掛金」は2022/3月期より「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



## 経済下振れリスクが懸念されるものの、 中期経営計画の目標達成に向けて邁進

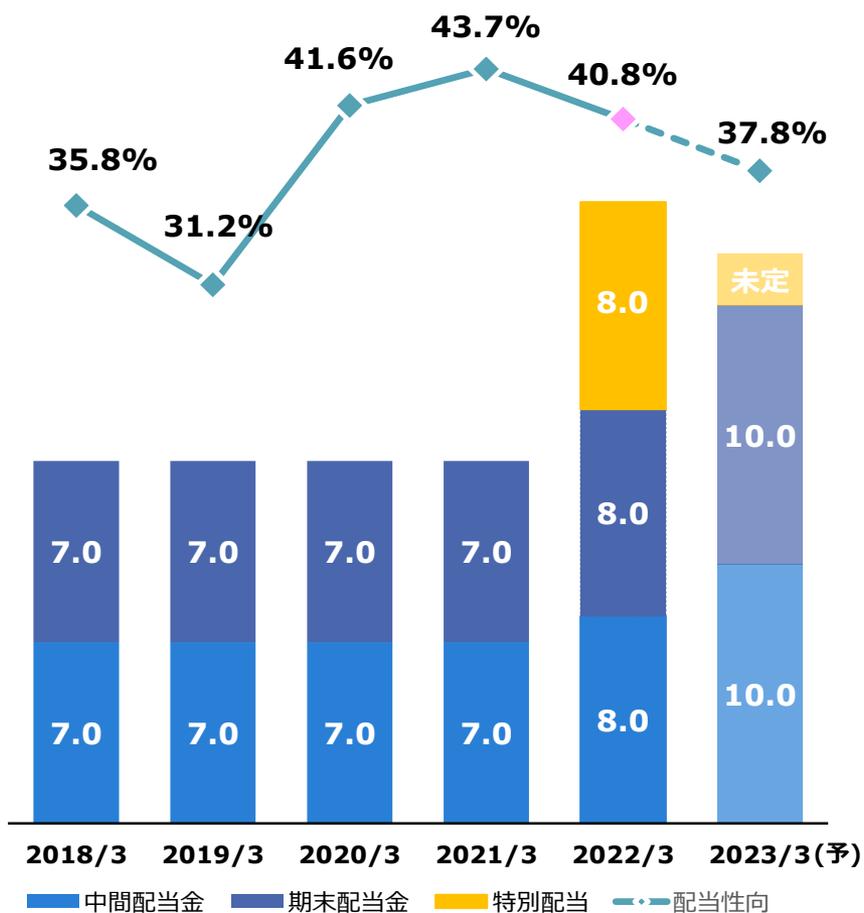
- 生産活動の向上により、一定の景気回復の可能性が見込まれる
- 一方、ロシア・ウクライナ情勢に起因する資源価格高騰や金融市場への悪影響等のリスク懸念有り

単位：百万円

	2022/3月期 実績	2023/3月期 予想	増減額	増減率
売上高	55,508	<b>58,800</b>	+3,292	+5.9%
営業利益	1,252	<b>1,430</b>	+178	+14.2%
経常利益	1,553	<b>1,720</b>	+167	+10.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,367	<b>1,200</b>	△167	△12.2%

## 普通配当・特別配当にて増配を実施

### 【1株当たり配当金の推移】



- 継続的に配当性向30%以上を確保
- 7年連続の普通配当14円から  
22年3月期は**2円増配**の普通配当**16円**へ  
加えて、**特別配当8円**の実施
- 22年3月期は累計238万株の自己株式を取得  
5月～9月末 138万株取得  
11月～3月末 100万株取得

### 【今後の取組み】

23年3月期は、普通配当**4円増配**し  
年間**20円**を予想とするものの、  
配当性向**40%以上の定常化を目指す**



## **2. 中期経営計画 及び 上場維持基準の適合に向けた 計画書の進捗状況について**

# 中期経営計画「Go forward STAGE2」計数計画の推移



## 目標とする経営指標を1年前倒しで達成

## 23年3月期も引続き各施策を実行し、達成に向け邁進

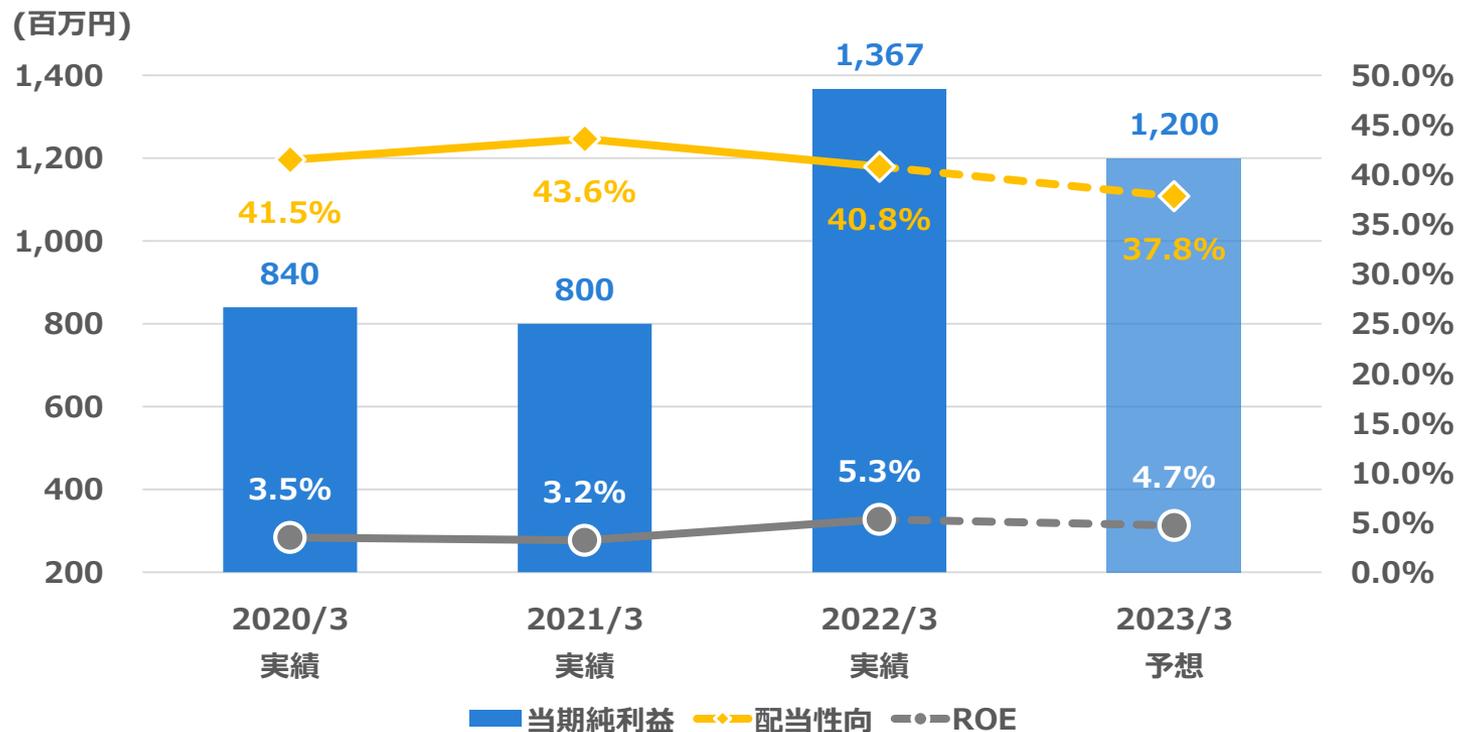
2023年3月期  
目標値

連結当期純利益 **12**億円

ROE **5.0%**以上

配当性向 **40%**以上

### 【計数計画推移】



## 【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

■ 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

### ● 物流戦略

・広島大野ケミカルセンター拡張工事に着手

（第1期工事23年1月完工予定、第2期工事24年1月完工予定）

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

■ 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

## 【主な進捗とさらなる成長に向けた課題】

### ● 日用品市場

- ・コロナ禍による消毒用アルコール需要がピークアウトする中、受託製造サービスが堅調に推移
- ・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込み（受託提案）
  - ①「優良外注企業様との連携強化」+「人員体制の強化」
  - ②中小ブランドホルダー様への差別化提案力の強化

サステナビリティ関連提案も加え、引続き上記施策を実行し事業拡大へ

- パッケージ機能材事業においてグループ内の経営資源を統合活用し収益力を改善
- 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

## 【主な進捗とさらなる成長に向けた課題】

### ● 輸出が堅調に推移（フィルム原反，包装関連機器）

#### ・今後のテーマ

- ① 省プラスチック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
- ② 子会社への設備投資の検討
- ③ リサイクル循環物流ビジネス構築への挑戦

パッケージ機能材事業のさらなる収益力改善へ

- グループ総合力を発揮し、国内外企業との提携・連携を推進

ライフスタイル変化に伴う需要の取込み

現地企業との合併事業の立上げ

## 【主な進捗とさらなる成長に向けた課題】

- コロナ禍により想定通りには進展はしていないものの、一部では着実に進展
  - ・中国：フッ酸用バルブメンテナンス体制の構築により、現地の修繕ニーズの取込み
  - ・インドネシア：汎用樹脂の取扱量が増加
  - ・ベトナム：食品包装材料の取り込みへ

現地ニーズを取り込むべく国内外企業との提携・連携を引続き推進

## プライム市場における上場維持

### 課題Ⅰ：流通時価総額の向上（基準値 100億円 以上）

- 取組みⅠ-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
- 取組みⅠ-② 将来の飛躍に向けた成長軌道を切り開くための投資
- 取組みⅠ-③ 流通株式数の向上

### 課題Ⅱ：売買代金の向上（基準値 0.2億円/日 以上）

- 取組みⅡ-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）
- 取組みⅡ-② サステナビリティに関する取組み

これらの取組みを着実に実行し、

『2023年3月期末』に上場維持基準の適合を目指す

# 上場維持基準の適合状況



## ◇2022年3月期末時点の当社の現状認識

	プライム市場 上場維持基準	当社の数値 (移行基準日)	22年3月期末 (※当社推定値)	状況
流通株式時価総額	100億円	74.2億円	98億円	改善
売買代金	0.2億円以上/日	0.16億円/日	0.58億円/日	達成

当社は「上場維持基準の適合に向けた計画書」並びに中期経営計画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」等の施策を実行



22年3月期末においては**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2022年月1月から3月末日までの1日平均の売買代金は0.58億円（当社推定値）となっております。流通時価総額については流通株式数は2022年3月末時点、株価は2022年1月～3月末日の日々の終値平均による当社推定値を記載。

# 流通時価総額の向上策（取組み I -②）



## 課題 I：流通時価総額の向上（基準値 100億円 以上）

取組み I -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

取組み I -② 将来の飛躍に向けた成長軌道を切り開くための投資

取組み I -③ 流通株式数の向上

基盤整備投資 + 成長投資 投資枠 **100** 億円

「活用・意思決定済み」+「検討中」 約70億円

「投資枠残額」 約30億円

### 主な投資案件

- 設備投資（パッケージ機能材事業 再構築）
- 物流投資（広島大野ケミカルセンター拡張）※New
- 事業投資（野津善助商店の全株式取得）※New
- 事業投資（樹脂代替素材分野での資本提携）※New
- 人材教育、育成（新人事制度導入）
- 社内ビジネス環境整備（クラウド化、働き方改革）

### 今後の想定

- 国内外でのビジネスパートナー様との提携
- 広島以外の物流拠点拡張
- リサイクル循環型ビジネスへの挑戦

# 流通時価総額の向上策（取組み I -③）



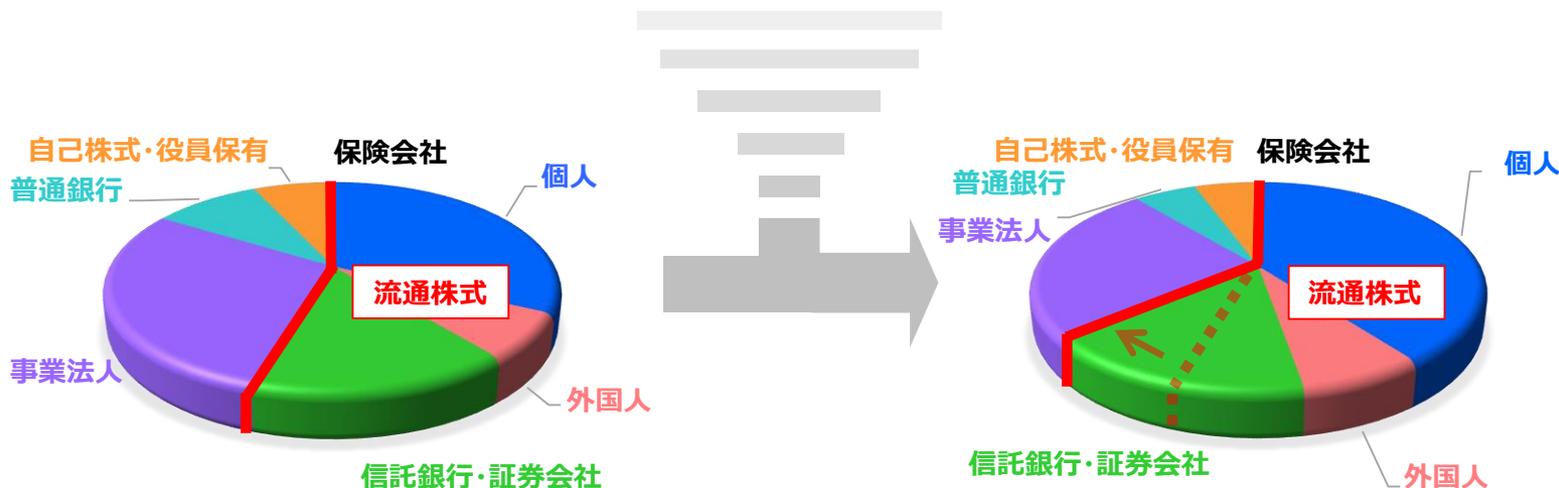
## 課題 I：流通時価総額の向上（基準値 100億円 以上）

取組み I -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**

取組み I -② 将来の飛躍に向けた**成長軌道を切り開くための投資**

取組み I -③ **流通株式数の向上**

ガバナンス強化の一環として「**政策保有株式の縮減**」をすすめる中で  
「**持合い株式の解消**」も図り、**流通株式数の向上**を目指す



# 売買代金の向上策（取組みⅡ-①）

課題Ⅱ：売買代金の向上（基準値 0.2億円/日 以上）

取組みⅡ-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）

取組みⅡ-② サステナビリティに関する取組み

投資家様及び株主様との対話の機会の充実



皆様からの認知の拡大  
皆様との良好な関係づくり

## 【2022年度 主なIR活動の予定】



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

【IR面談等 お申込み受付窓口】

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）

# 売買代金の向上策（取組みⅡ-②）

## 課題Ⅱ：売買代金の向上（基準値 0.2億円/日 以上）

取組みⅡ-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）

取組みⅡ-② **サステナビリティ**に関する取組み

## 当社グループにおけるマテリアリティ

### 当社グループにおける優先課題



化学の力を通じ、  
地球環境に負荷をかけず  
社会を豊かにする事を目指す

環境



暮らしの安全や衛生を支え、  
作る人と使う人が笑顔で繋がる  
世の中を目指す

生活

多様性を認め合える組織を育み、  
社員の誰一人取り残さない職場を  
目指す

働き方

パートナーシップ

“サプライチェーンのその先”を意識した  
パートナーシップ強化を目指す



ガバナンス

## サステナビリティ基本方針（抜粋）

ソーダニッカグループは、経営理念で掲げる「**信用を第一に新しい価値創造を通じて社会に貢献する**」という考えのもと、**サステナビリティへの取組みを経営の最重要課題**として捉えています。経営理念に基づく経営方針およびサステナビリティ関連方針に従い、事業活動を通じて我々の使命である“環境と化学のコーディネート”を実践することで、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

1. マテリアリティ（重点課題）に基づく取組みの推進
2. 公正で透明な経営
3. 社会との信頼関係の構築
4. 地球環境保全への取組み
5. 多様性の重視

## サステナビリティ体制



# サステナビリティに関するトピックス（1/2）



## ◆エコプロ2021に出展

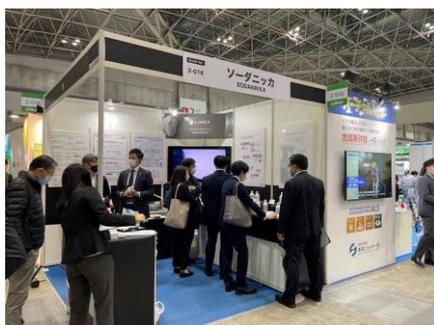
昨年12月8日から10日にかけて東京ビックサイトにて開催された日本最大級の環境配慮型製品展示会に出展。多くの来場者を迎え大盛況に

近年、環境保全の観点から注目されております**樹脂代替素材分野**での商品提供に力を入れており、その一つの取組みとして、**株式会社TBMが開発・製造しているLIMEX製品**の導入です。LIMEX製品は石灰石を主原料とした複合材料で“**減プラ**”として、環境保全の観点から注目が集まっております。

又、当社では株式会社TBMの子会社である**Bioworks株式会社への資本提携**を進めており、今後成長が期待される「**生分解性樹脂**」製品の開発準備に取り掛かっております。



出展ブース



来場風景



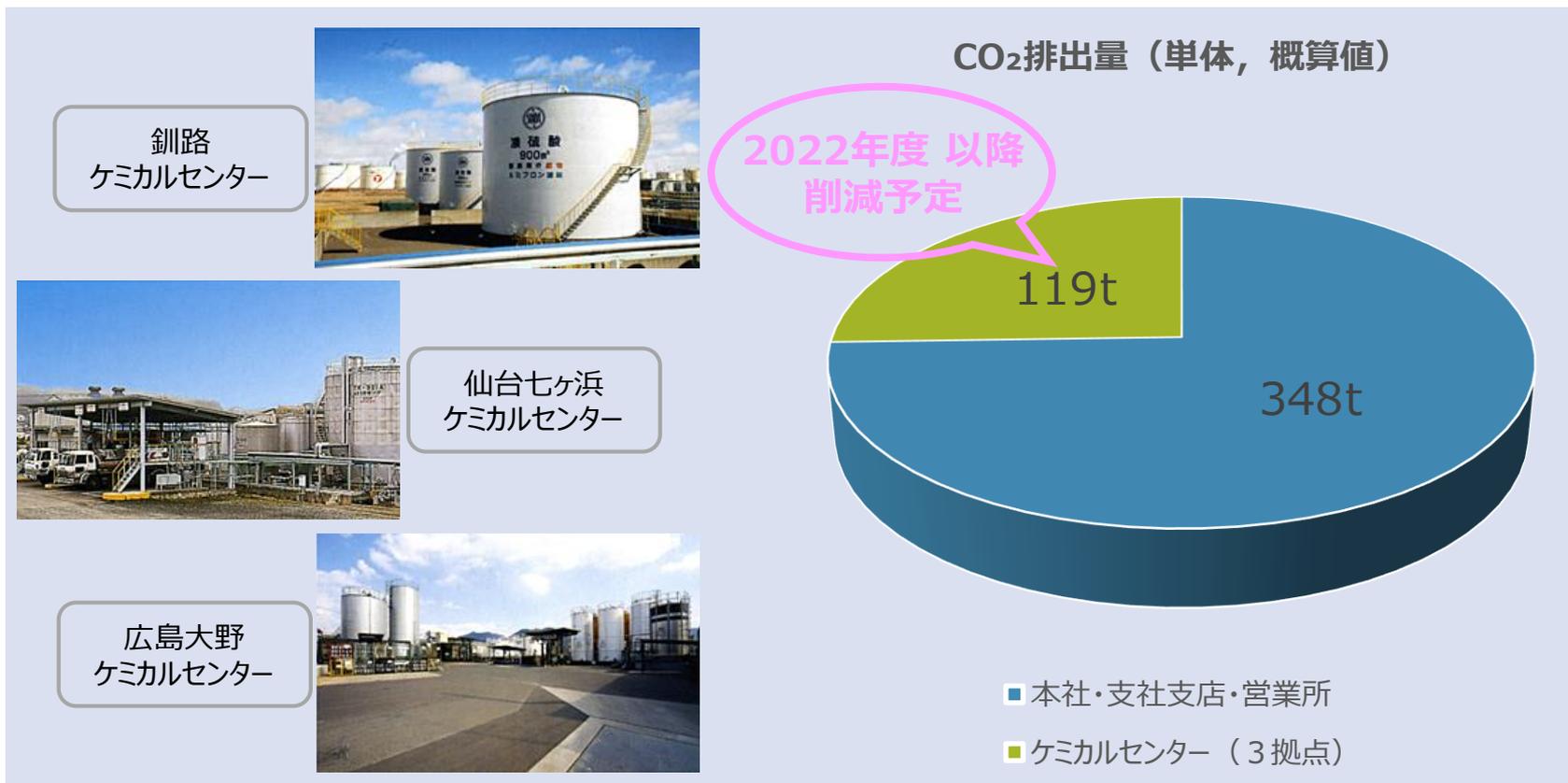
展示品：ブローボトル



展示品：環境対応型ボトル  
発泡体、プラダン

## ◆CO2排出量削減の取組み

ケミカルセンターにおける使用電力を再生エネルギー100%電力に切り替え  
ケミカルセンターにおけるCO2排出量が“実質0”へ  
全社のCO2総排出量に対し、約25%の削減効果



**ご清聴頂き、誠にありがとうございました**

 **ソーダニッカ株式会社**



## 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・機能製品専門商社

2022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 長洲 崇彦
資 本 金	37億6,250万円
売 上 高	555億8百万円 (2022/3月期)
従 業 員 数	連結381名 単体279名
事 業 拠 点	国内14拠点 (本社、支社・支店7、営業所2、ケミカルセンター4) 海外2拠点
関 係 会 社	国内5社 海外3社
上場取引所・市場	東京証券取引所プライム市場 (証券コード: 8158)
株 式	発行済株式総数 22,668,337株 (自己株式 1,299,663株を除く) 【※2022年3月末日時点】

## 基礎化学品を主軸に、3つのセグメントで事業を展開



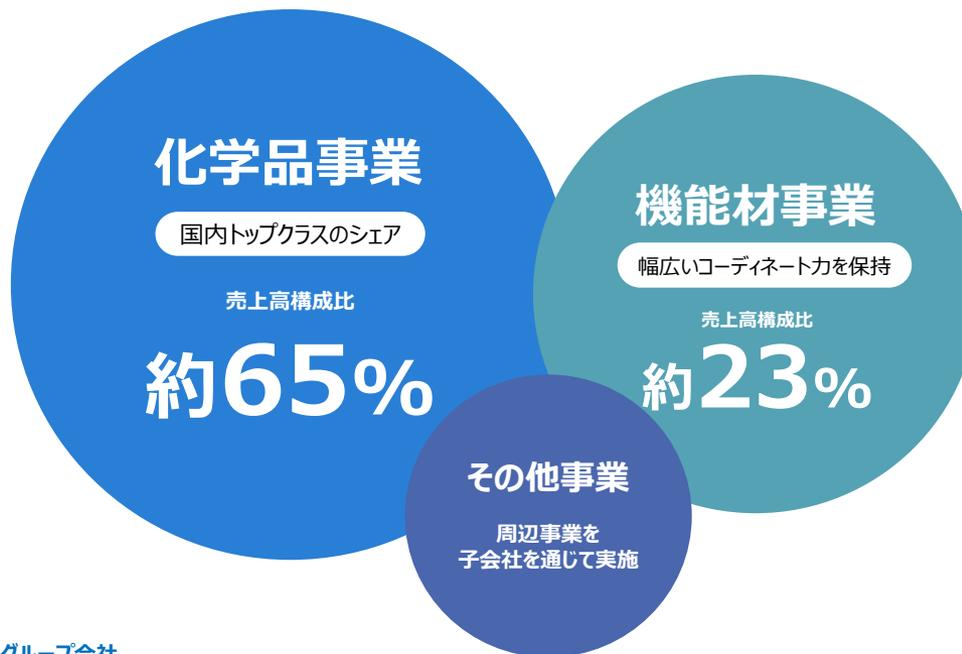
無機薬品



有機薬品



紙パルプ関連薬品



合成樹脂



包装関連製品

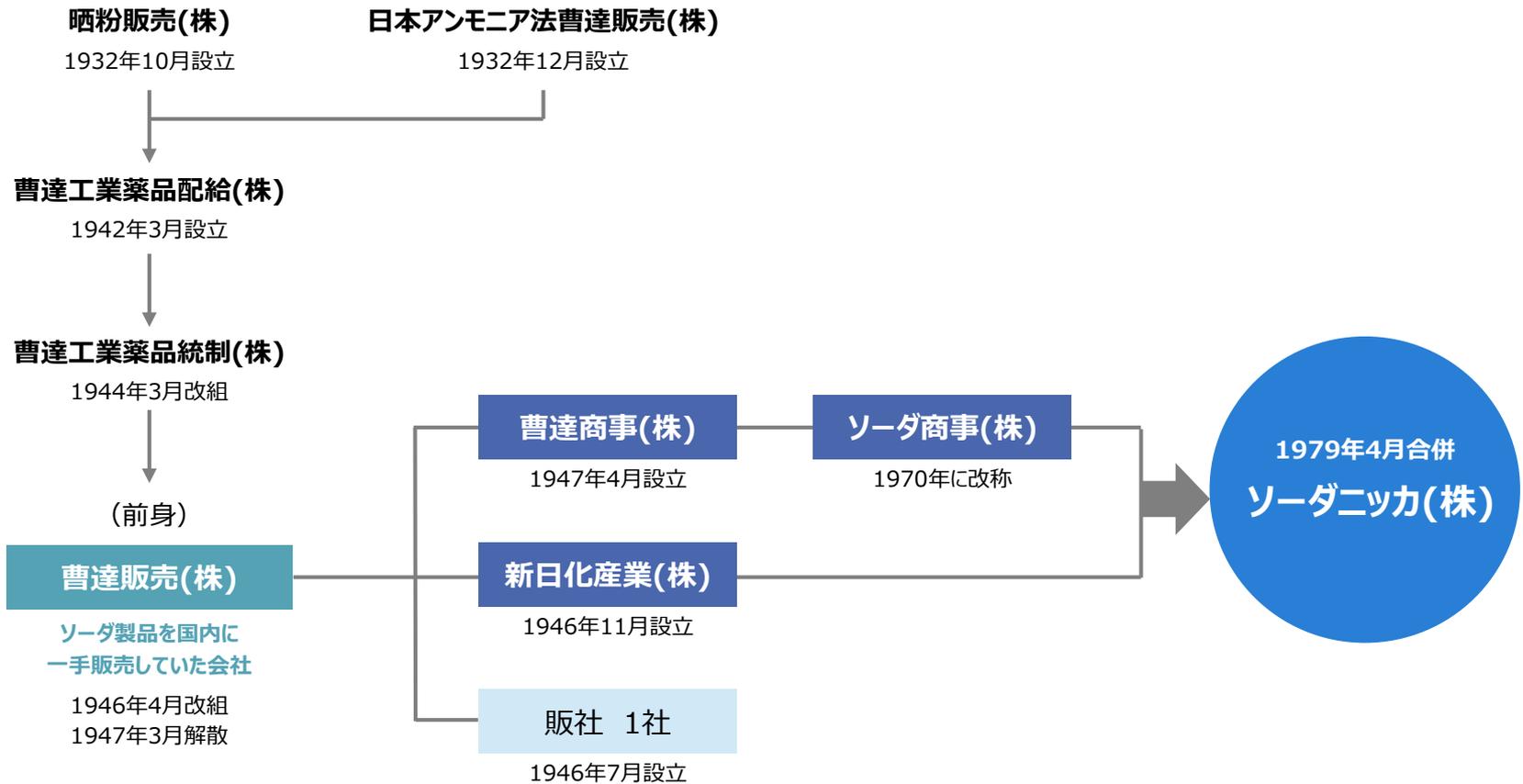


設備・機械

### ■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

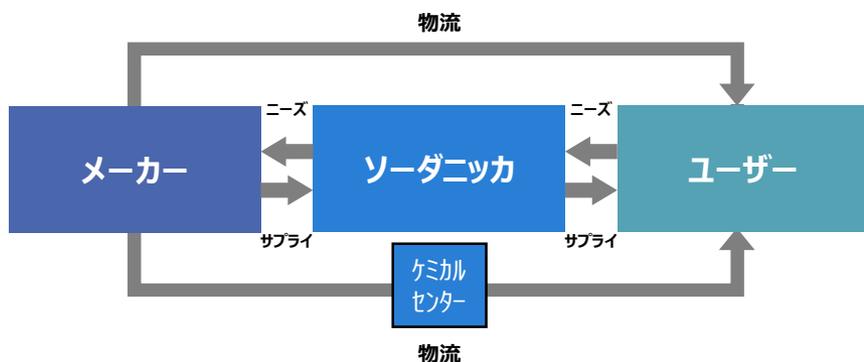
## 戦後より化学品の安定供給に貢献し、わが国の産業発展に寄与



## 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

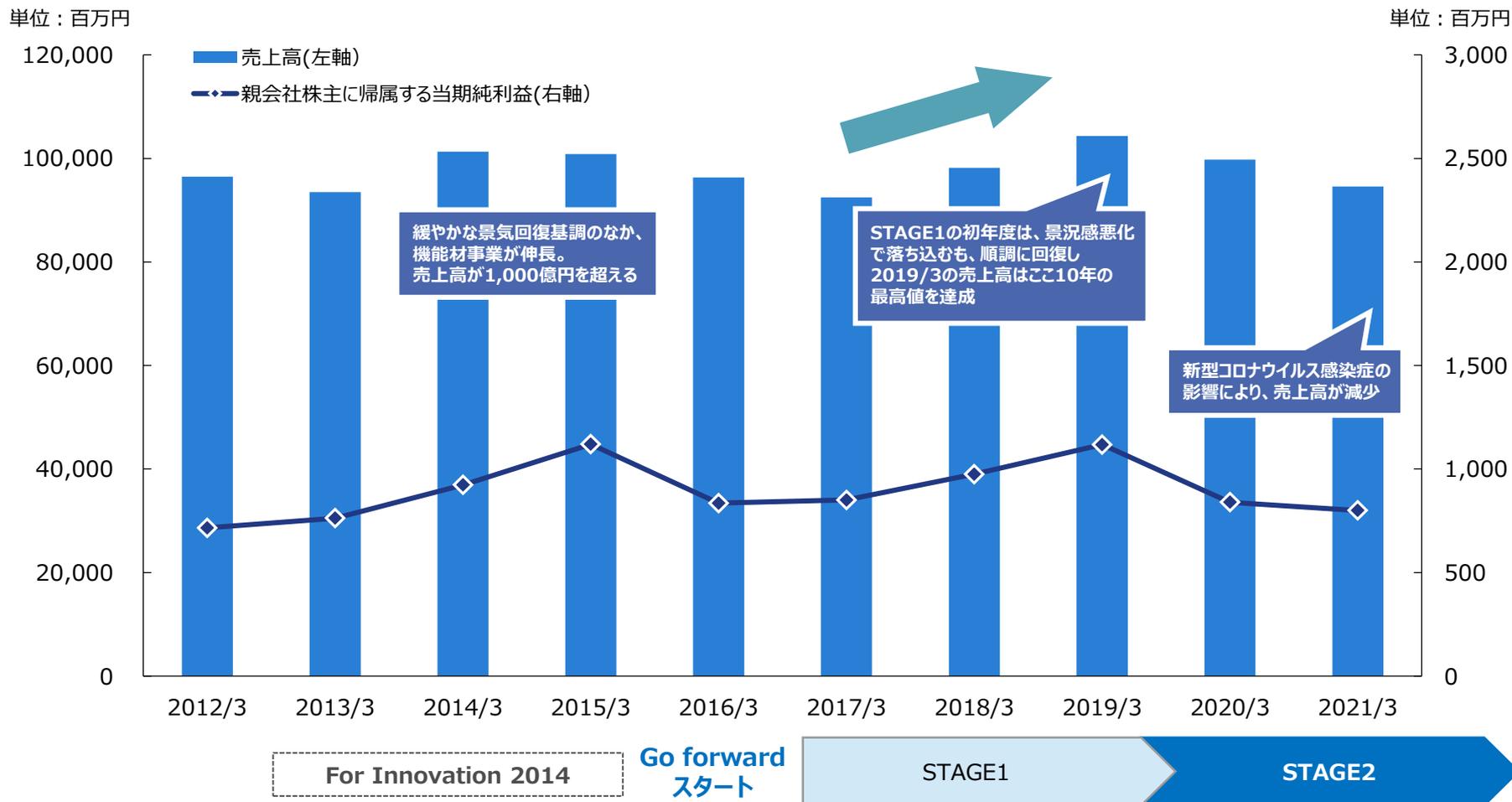
ケミカルセンター等を活用した地域密着型販売

# 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。**