

個人投資家向け 会社説明会

2025年8月24日

東証プライム

8158



ソーダニッカ株式会社

1. ソーダニッカのご紹介
2. 成長戦略
中期経営計画“Go forward STAGE3”
3. 株主還元

1. ソーダニッカのご紹介
2. 成長戦略
中期経営計画“Go forward STAGE3”
3. 株主還元

ソーダニッカとは？



化学品専門商社

➤ 専門商社とは、

特定の業界・分野に特化した商社

**カ性ソーダ販売
国内トップクラス**



**仕入・顧客数
3,500社以上**



**過去最高益を
更新中**



会社概要

創立
1947 年



拠点数
31 カ所



仕入先・顧客数
3,500 社超



取扱商品数
5,000 種類



従業員数(連結)
411 人



※ 2025年3月31日現在

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。

経営方針

明るくたくましい社風の中で、全員参加による経営を主眼に、未来に向かって繁栄する、健康で力強い職場を建設する。

長期ビジョン「Go forward」で目指す役割

“社会と化学のコーディネーター”として、取引先・地域社会とともに社会課題を解決する。

沿革

晒粉販売(株)

1932年10月設立

日本アンモニア法曹達販売(株)

1932年12月設立

曹達工業薬品配給(株)

1942年3月設立

曹達工業薬品統制(株)

1944年3月改組

(前身)

曹達販売(株)

ソーダ製品を国内に
一手販売していた会社

1946年4月改組

1947年3月解散

曹達商事(株)

1947年設立

ソーダ商事(株)

新日化産業(株)

販社 1社

戦後より化学品の安定供給に貢献してきた
独立系の化学品商社

ソーダニッカ(株)

1979年4月
合併

当社の強み： **カ性ソーダ**を筆頭とする安定的な**収益基盤**

- **カ性ソーダとは？**

化学名：水酸化ナトリウム (NaOH)

様々な場面で使われる、産業・生活に必要な化学品



- 当社はカ性ソーダの国内取扱高で**トップクラス**

国内すべての電解メーカー(ソーダ製品の製造メーカー)と取引がある

使用される産業の例

化学品



上下水道



紙製品



食品



事業概要

3つのセグメントで事業を展開

その他セグメント

グループ会社を通じて周辺事業を実施。賃貸収入も含まれる。



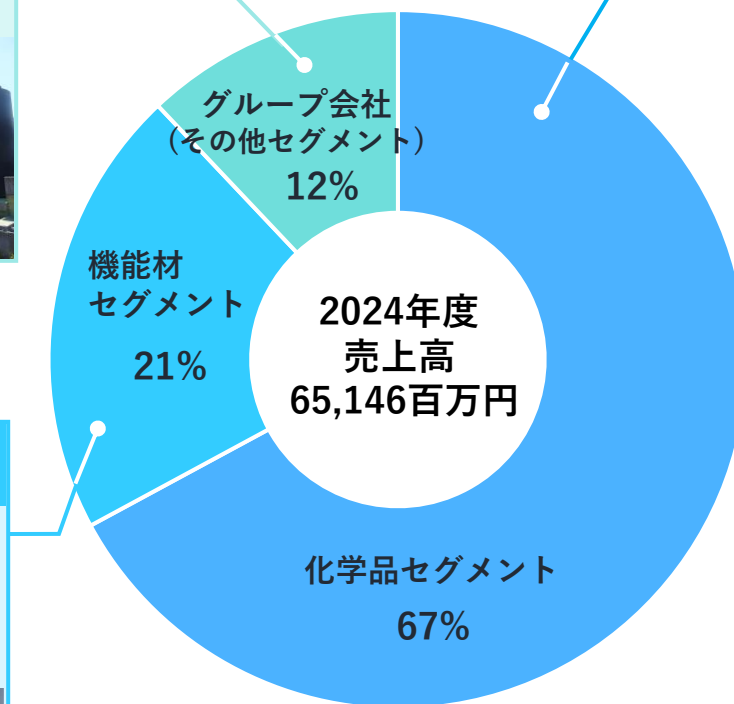
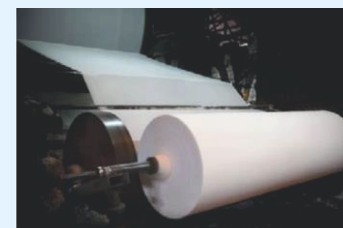
機能材セグメント

合成樹脂、機器・材料を食品、樹脂加工、電機などの様々な市場へ販売。



化学品セグメント

無機薬品、有機薬品を化学、紙パルプ、食品・洗剤、官公庁などの様々な市場へ販売。



全国拠点

● 事業所

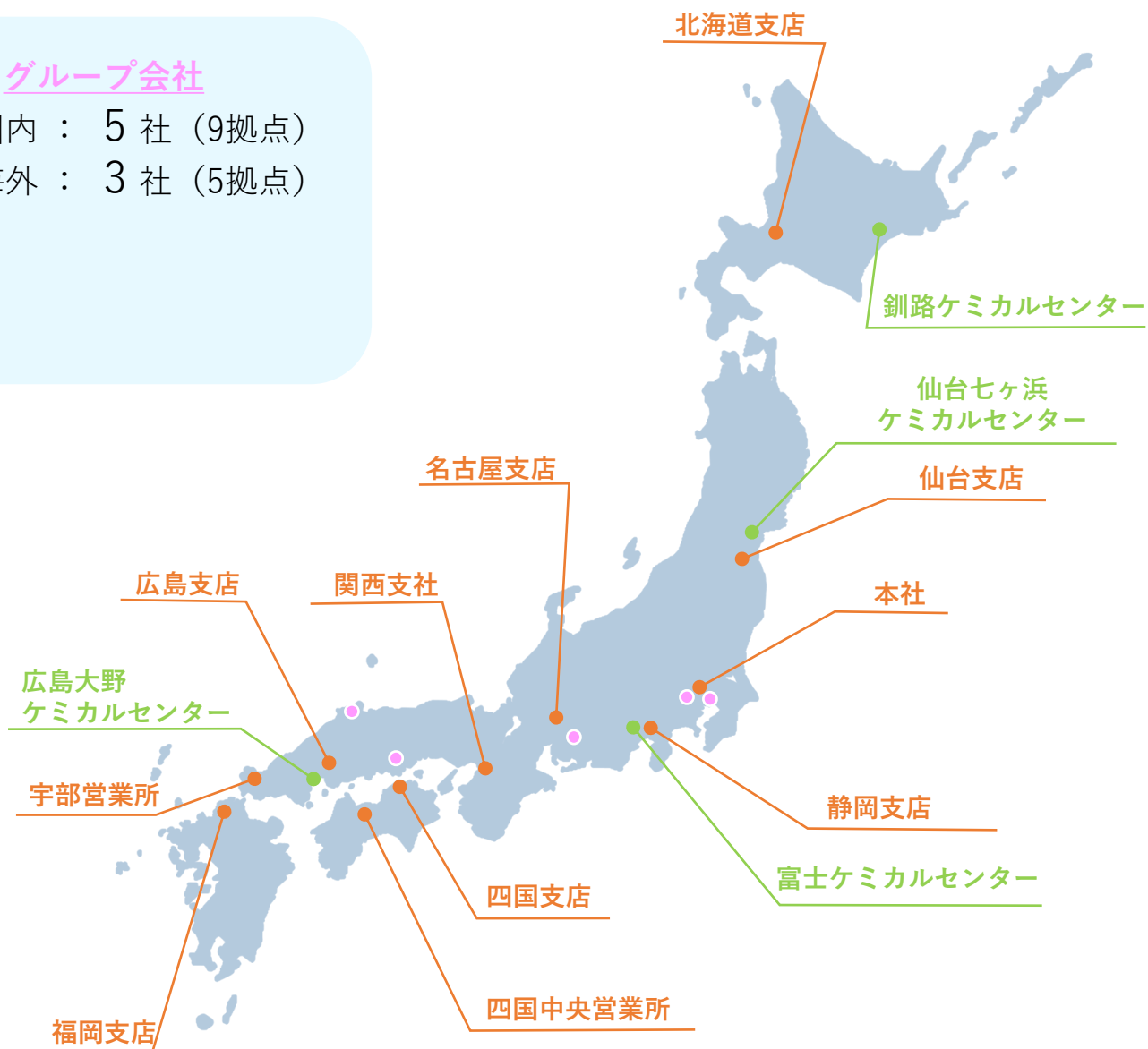
国内：11拠点
海外：2拠点

● ケミカルセンター

国内：4ヵ所

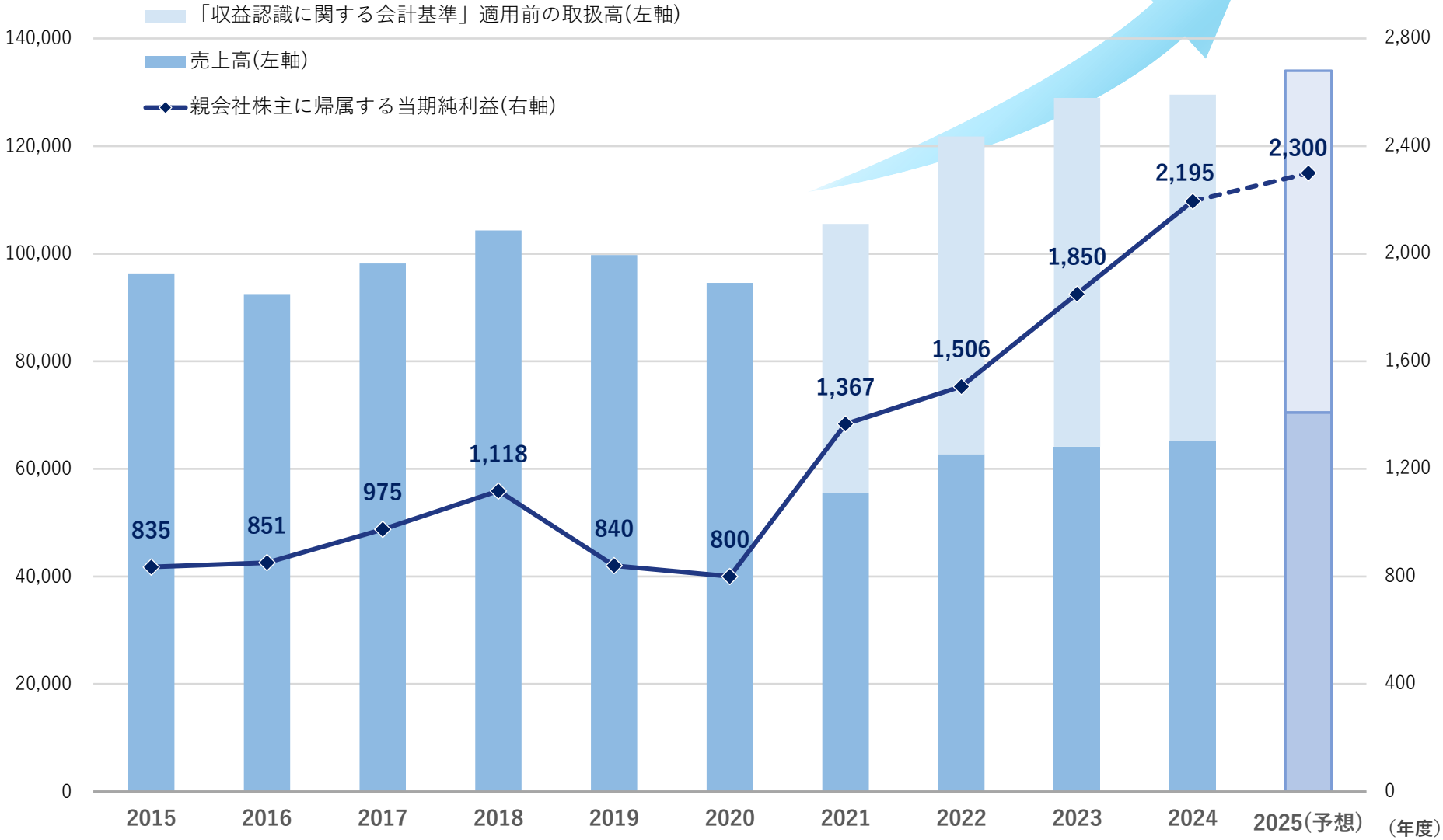
● グループ会社

国内：5社（9拠点）
海外：3社（5拠点）



業績推移

単位：百万円



※2021年度～
「収益認識に関する会計基準」等を適用

今期(2025年度) 1 Qまでの進捗

(営業利益予想について)

第2四半期：第1四半期は販売管理費の増加により若干の進捗遅れも、概ね想定通りの推移見込み

通 期 ：期後半に大型設備案件の受注見込み

単位：百万円

	第1四半期		第2四半期（累計）	通期	進捗に関する備考
	実績	進捗率 (対 通期)	予想	予想	
売上高	16,021 (+1.6%)	22.7%	32,800 (+3.3%)	70,500 (+8.2%)	
営業利益	426 (▲27.0%)	18.2%	1,080 (△4.8%)	2,340 (+10.9%)	第1四半期は販売管理費増加。 期後半に大型設備案件受注見込み。
経常利益	610 (18.7%)	22.9%	1,250 (△4.5%)	2,670 (+7.8%)	
親会社株主に帰属する 当期純利益	362 (▲62.5%)	15.8%	1,090 (△17.7%)	2,300 (+4.8%)	前年同期は有価証券売却益による特別利益を計上。 (当第1四半期は売却実績無し)

※括弧内()の値は前年同期比

1. ソーダニッカのご紹介
2. 成長戦略
中期経営計画“Go forward STAGE3”
3. 株主還元

Go forward

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

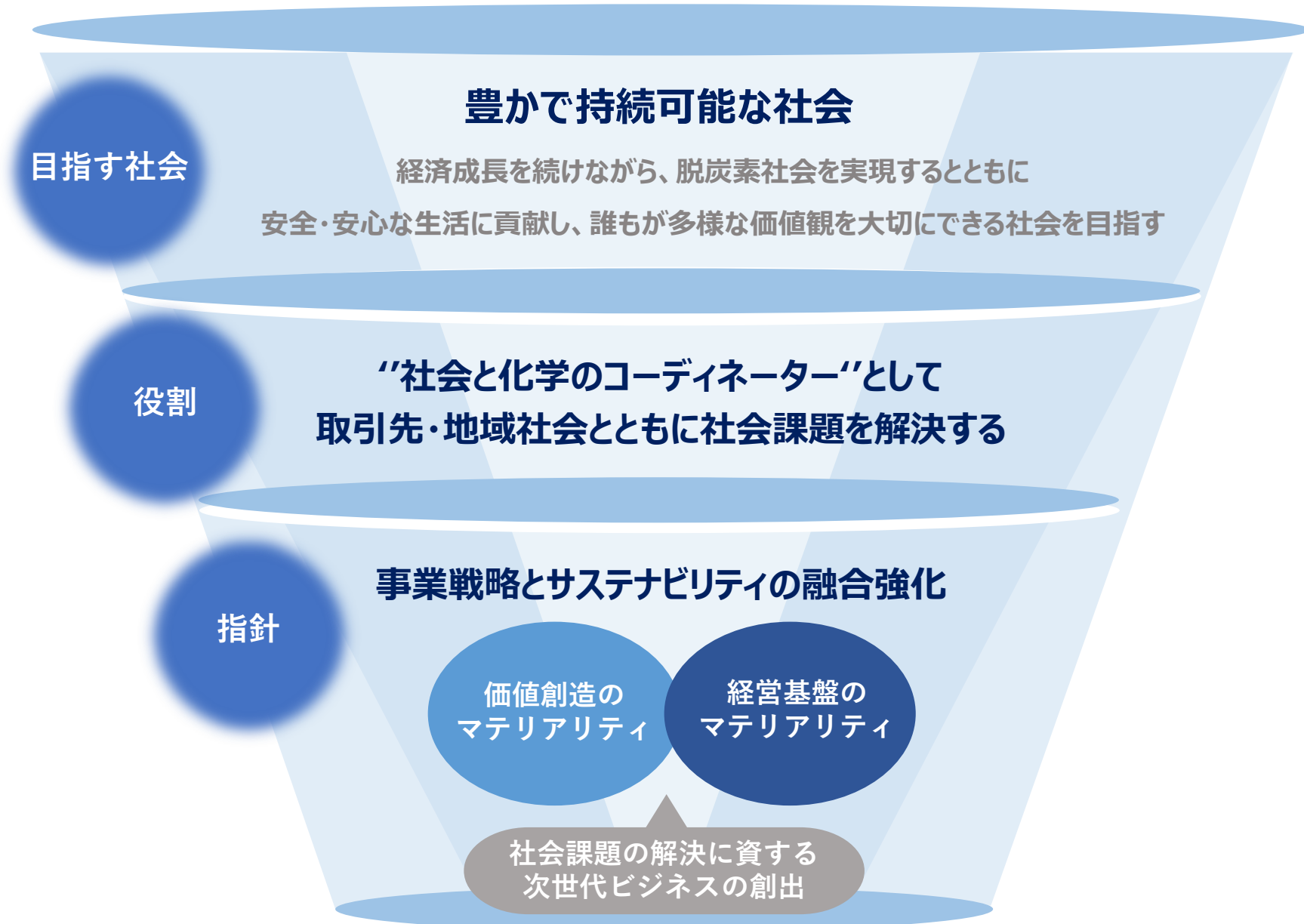
「事業価値」「社会価値」
双方の向上の実現

Start
2016

2025

Goal
2030

長期ビジョン“Go forward”：「目指す社会」と「役割」



中期経営計画“Go forward STAGE3”



基本方針

新たな成長軌道をつくるために 「変革」を果たす

- ・ サステナビリティ重視の潮流等の外部環境変化を機会と捉え、更なる成長につなげるために、各事業の特性に合わせて、市場と対話する力を徹底的に磨く
- ・ 「社会課題解決企業への進化」に向けた新しい挑戦を補強する人財戦略、財務戦略を立案・推進する

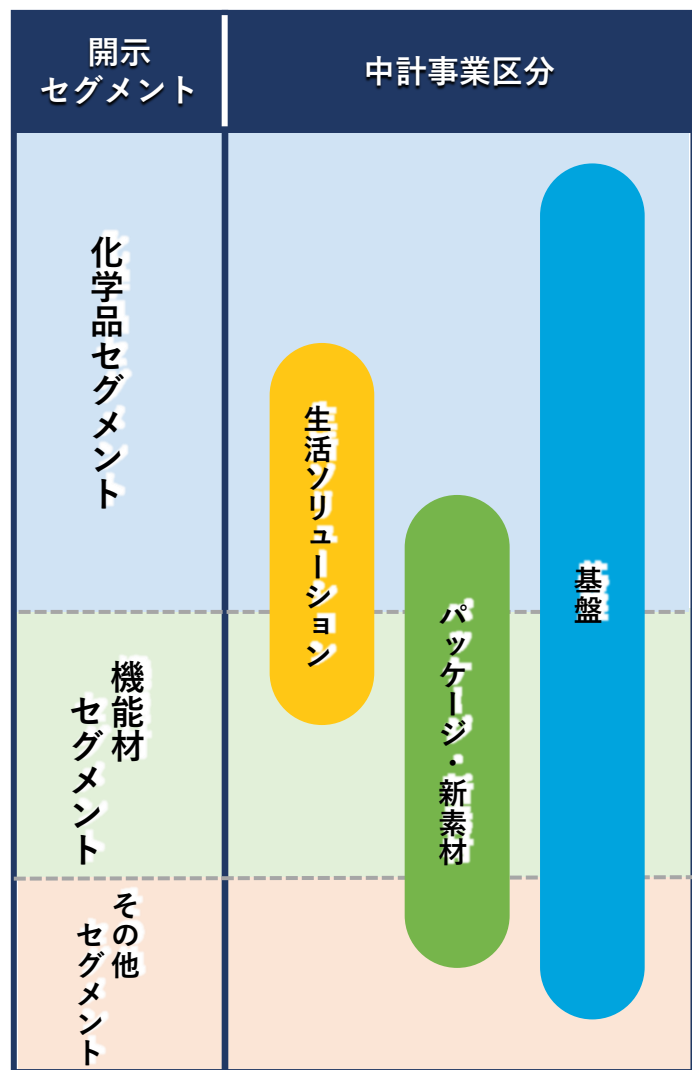
財務目標（2026年度時点）

連結当期純利益	24億円以上
ROE	8%以上
配当性向	40%以上

投資枠（STAGE3累計）

基盤整備 + 成長投資	100億円
-------------------	-------

開示セグメントと中計事業区分の関係性



基盤事業

化学品・機能材のトレーディングに関する事業



各種化学製品



ガラス



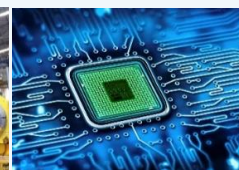
紙



水道水



産業機械・設備



電子デバイス

パッケージ・新素材事業

パッケージ・プラスチック代替素材等に関する事業



食品パッケージ



環境配慮型製品
(例：ボトル容器)

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



日用品
(例：石鹸、洗剤)



化粧品

“社会と化学のコーディネーター”として
トレーディング+ α の機能によって、豊かで持続可能な社会に貢献する

日用品分野を中心とする
企画から**製造受託**までのコーディネート機能



ケミカルセンターを起点とする
地域に根差した**物流機能**



③製造受託

①物 流

トレーディング

④回収・
リサイクル

②製 造



サステナビリティに貢献する
循環型のビジネス機能



パッケージ分野における
加工製造機能

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

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

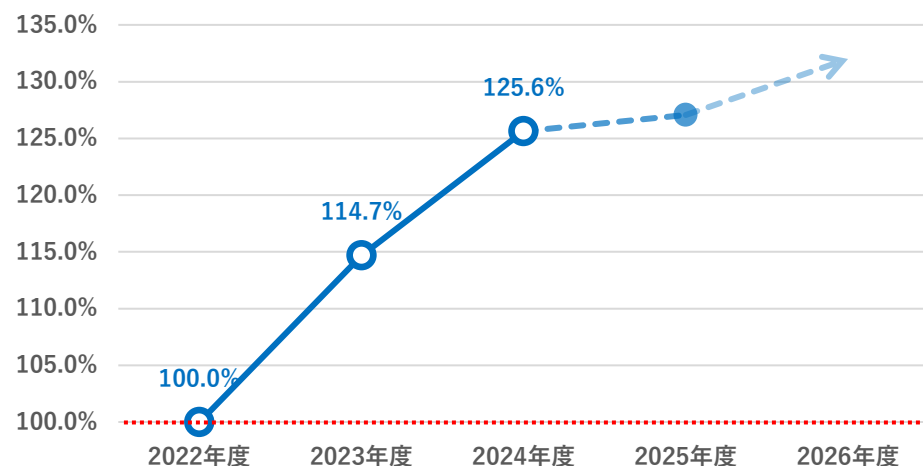
- ▶ 産業を支える「生産者」が抱える課題解決に資する商品の提供

中計STAGE3(2023～2026年度)

実施事項・今後の展望

- ・ 物流機能の拡充、電子デバイス産業向け販売の拡大
- ・ 輸入品の取扱い拡大や物流機能強化等の施策により増益を見込む

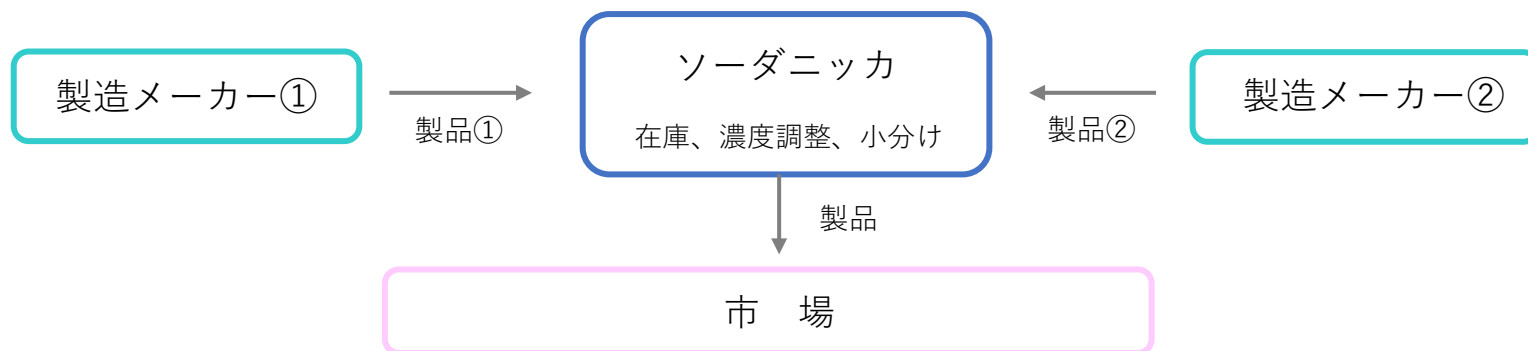
営業利益伸長率（対基準年）※概算参考値



中計 Go forward STAGE3

①物流機能

遠隔地域においては、当社の**ケミカルセンター(物流倉庫)**を活用し、
化学品の在庫販売、濃度調整、小分けなどを行っている



▶ 独自性：需要対応、安定供給、効率配送を可能にする確かな物流機能

- ケミカルセンターの設備



化学品タンク



タンクローリー用出荷設備



充填作業

基盤事業に関連する投資

基盤事業

「物流機能の更なる強化」を目的に投資

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

～設備概要～

- 25%力性ソーダの製造能力増強
- 48%力性ソーダ、25%力性ソーダ、塩酸のタンク容量増加
- タンクローリー用出荷設備 大型化

広島大野ケミカルセンター

当社が全国に4拠点持つ、化学品物流基地のひとつ。
細かな顧客ニーズに応えるため、在庫・製造・濃度調整・小分けの機能を担っている。



タンクローリー用出荷設備 全景



力性ソーダタンク、塩酸タンク

中計：パッケージ・新素材事業

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

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

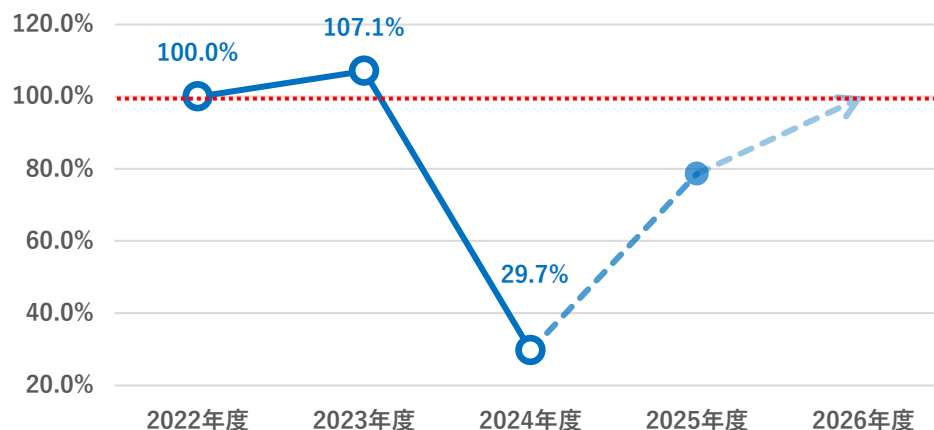
- ▶ 各現地法人における展開
- ▶ 新たなポテンシャル市場への挑戦

中計STAGE3(2023～2026年度)

実施事項・今後の展望

- ・ パッケージ製造設備への投資、環境配慮型商品の実商化
- ・ (株)日本包装の稼働向上や、引合い旺盛な海外向け包装機器の受注を背景に、収益改善を見込む

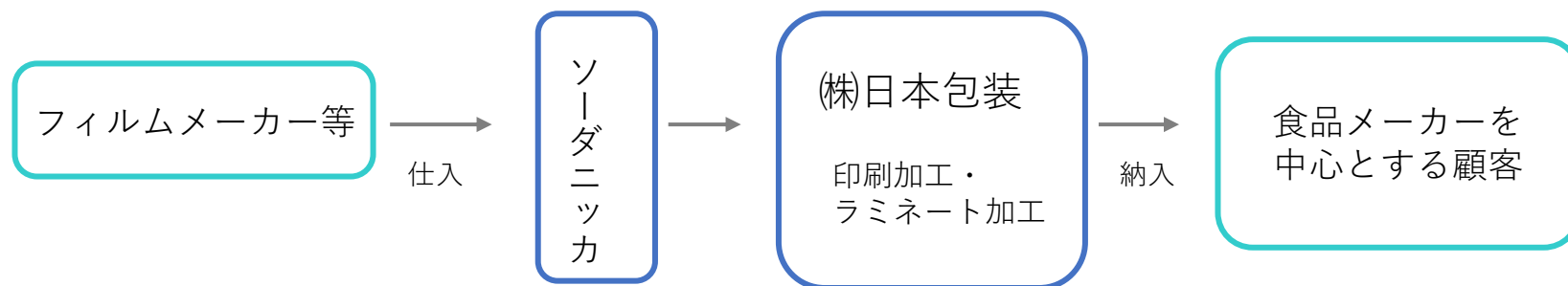
営業利益伸長率（対基準年） ※概算参考値



中計 Go forward STAGE3

②製造機能

パッケージにおいてグループ会社の製造機能を活用



▶ 独自性：パッケージに関わる仕入～製造～販売まで一貫した対応力

- 当社は**仕入・加工製造・販売**の機能を自前で保有する**独立系商社**
- グループ会社にフィルムの印刷加工メーカーである**(株)日本包装**があり、**日本包装の製造機能×ソーダニッカの商社機能**により、サプライチェーン全体をカバー



パッケージ・新素材事業に関連する投資

パッケージ・
新素材事業

「印刷・加工機能の更なる強化」を目的に投資

生産能力の引き上げのため、
最新鋭の設備を導入した新本社工場を岡山に建設。
2024年下期より稼働を開始した。

投資額：約43億円

～設備概要～

- 振分式の9色グラビア印刷機
- ドライラミネート機
- 巻き返し検品機、スリッター機を完備

株式会社日本包装

フィルムコンバーティングメーカー。
2014年5月に100%子会社化。ソーダニッカグループ唯一の製造拠点。
原反フィルムを調達し、グラビア印刷化工・ドライラミネート加工等
を行い、食品メーカー等へ包装用フィルムとして販売している。



パッケージ・新素材事業：東南アジア市場への挑戦



海外現地法人（上海・インドネシア・ベトナム）と連携し東南アジア市場でパッケージ商材を展開

■ 食品パッケージ向け機能性フィルム



■ 環境配慮型 新素材（脱プラ・省プラ）



中計：生活ソリューション事業

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

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

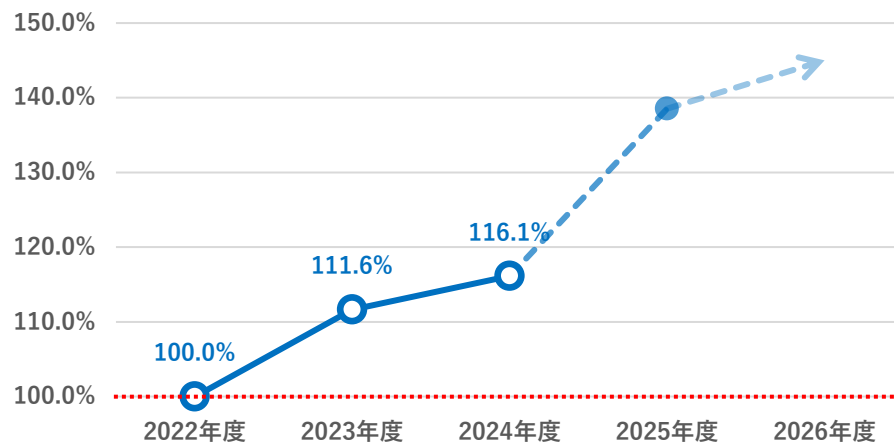
OEM：生産外部委託 (Original Equipment Manufacturing)
ODM：設計・生産外部委託 (Original Design Manufacturing)

中計STAGE3(2023～2026年度)

実施事項・今後の展望

- 日用品・業務用分野の受託案件の増加、専門部署の設置、ODM提案会の実施
- 日用品のOEM/ODM仲介取引の成約率や利益率改善による増益を目指す

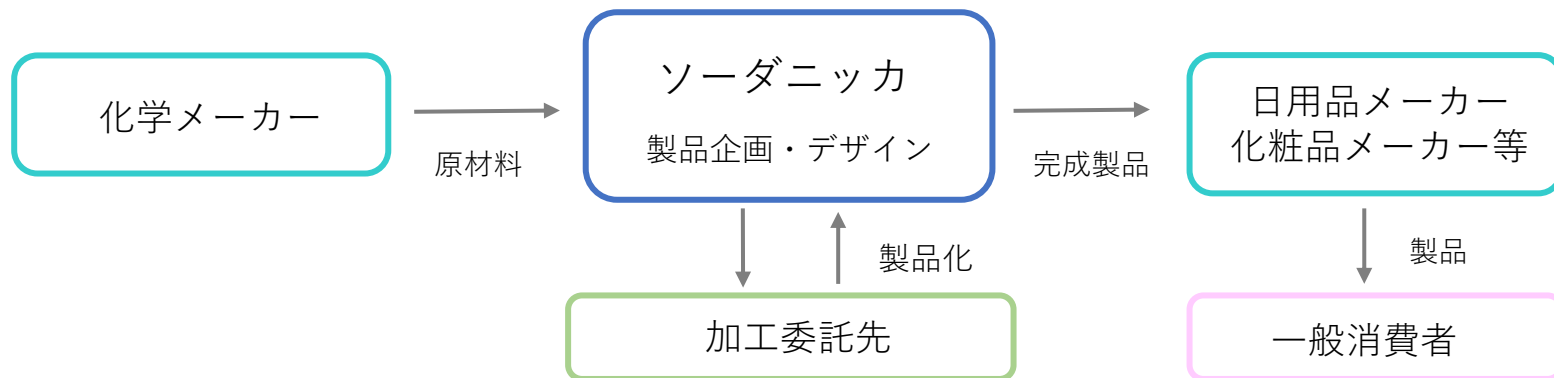
営業利益伸長率（対基準年） ※概算参考値



中計 Go forward STAGE3

③製造受託機能

日用品分野を中心に製造受託(OEM・ODM)仲介ビジネスモデルを展開



▶ 独自性：製品の企画・原料調達・製造委託先の仲介まで、一貫して対応可能

- 消費者ニーズの多様化に伴う「多品種・小ロット生産化」への対応

2022年 Dr.アパタイト社と薬用歯磨きジェルを共同開発
当社は原料調達・製造委託、および容器デザインの企画に携わった



製造委託 → 商品提案

Step1

原材料提案

Step2

製品製造 受託 (OEM)

Step3

製品製造 提案 (ODM)



▶ ノウハウを活かし

「ペット分野」 「健康食品分野」 にも 挑戦

④回収・リサイクル機能

サーキュラーエコノミーへの取組みに挑戦

- ✓ **プラスチック代替素材**を活用した、環境問題解決に資するビジネスに挑戦
- ✓ 他業種・自治体等との連携が不可欠であり、商社として培ってきた「**業種を超えたコーディネート力**」の発揮

～Jリーグクラブとの取組み～

- ・ スタジアムで提供される**グルメ容器を生分解性容器(PLA容器)**に置き換える取組み
- ・ **地産地消サイクル**【飲食後に回収→生分解(たい肥化)→各地域で再資源化】
- ・ ユニフォーム等への展開にも挑戦

2023年9月 Jリーグクラブ・ザスパ群馬にて開催された「SDGsデー」に参加した際の様子。テイクアウト提供容器をリスパック社の生分解性樹脂容器(PLA容器)に置き換える試みを実施



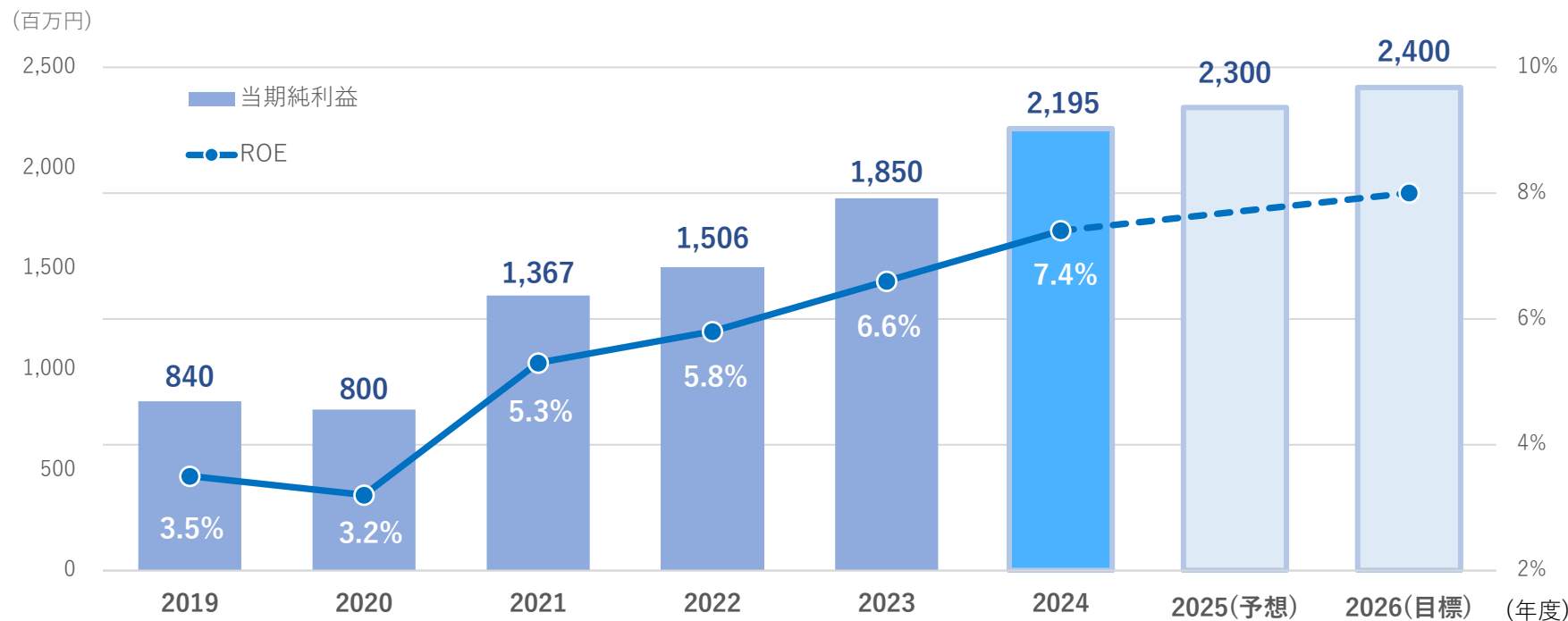
計数計画推移

STAGE 3 最終年度 目標値 (2026年度)

連結当期純利益
24億円以上

ROE
8%以上

配当性向
40%以上



配当性向： 41.6% 43.7% 40.8% 60.3% 44.4% 41.4% 40%以上の定常化を目指す

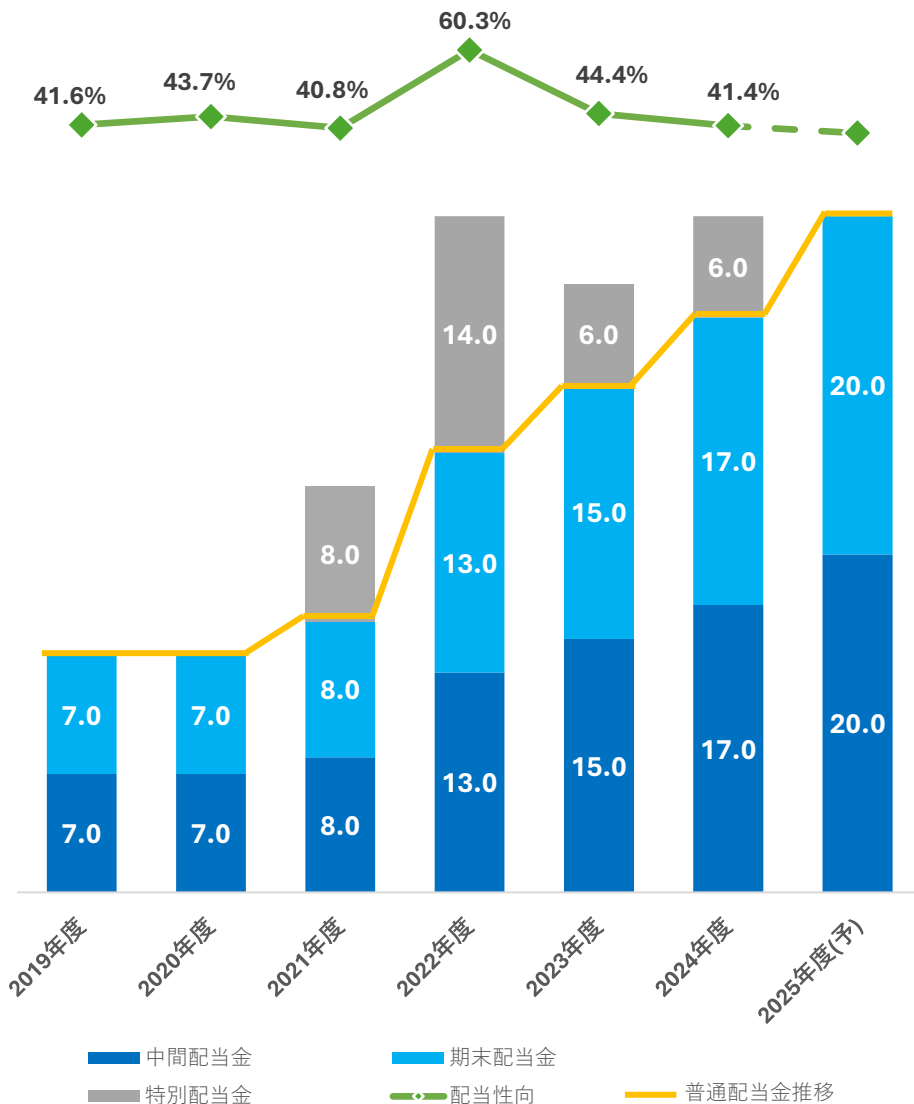
Go forward STAGE 2

Go forward STAGE 3

1. ソーダニッカのご紹介
2. 成長戦略
中期経営計画“Go forward STAGE3”
3. 株主還元

株主還元の状況

1株当たり配当金の推移（単位：円）



【株主還元方針】

中期経営計画「Go forward STAGE3」の期間中において配当性向40%以上の定常化

【2024年度 配当状況（再掲）】

	普通配当		特別配当	年間計
	中間	期末	期末	
期初予想	16円	16円	—	32円
11月発表	17円	17円	—	34円
2月発表	17円	17円	6円	40円

【2025年度 配当予想】

- 変更なし
- 2026年3月期は普通配当として、中間/期末 共に20円の配当を予想

毎年3月末日時点で500株(5単位)以上保有の株主様が対象

NEW



QUOカード

一律1,000円分を贈呈

毎年3月末日時点で1,000株(10単位)以上保有の株主様が対象



QUOカード

一律3,000円分を贈呈

プレミアム優待倶楽部

保有株数に応じて優待ポイントを贈呈

プレミアム優待倶楽部における付与ポイント

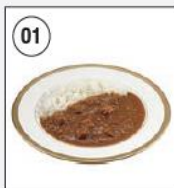


株主優待ポイントに応じた商品への交換ができます

保有株式数	付与ポイント数
1,000株 ～ 1,499株	3,000 ポイント
1,500株 ～ 1,999株	12,000 ポイント
2,000株 ～ 2,499株	22,000 ポイント
2,500株 ～ 49,999株	40,000 ポイント
50,000株以上	50,000 ポイント

ポイント交換品

1,000ポイント



01
ビーフカレー 中辛
200g×2食



02
老舗鯉節屋の
和風だしセット
6袋



03
<MIRAI>
YAKUMO
ウォッシュタオル
約34×35cm ページュ

3,000ポイント



07
福山製麺所「旨麺」
醤油・塩・味噌・豚骨
各80g×2食



08
佃煮惣菜詰合せ
のり佃煮・原種えのき茸・
茸生辛佃煮 各1



09
嬉野銘茶詰合せ
100g×2袋



13
鹿児島 黒豚生餃子
(島唐辛子)
12個入×6箱
賞味期限:出荷日より冷凍30日



14
<長野・丸正醸造>
信州味噌詰合せ
豊穣茜みそ 2袋、
豊穣桜みそ 4袋 各500g



15
<オクソー>
クリアサラダスピナー
大 27×27×20.5cm

10,000ポイント



16
仙台牛 肩ロース
しゃぶしゃぶ用
400g
賞味期限:出荷日より冷凍30日



17
紀州南高梅
はちみつ味
30粒 計750g



18
<京都 北川半兵衛>
お抹茶アイス
大納言あずき入り抹茶 13個・
抹茶 12個

22,000ポイント



22
神戸牛 肩ロース
すき焼き・しゃぶしゃぶ用
各450g
賞味期限:出荷日より冷凍30日



23
<鯉楽>
鰻楽うなぎ蒲焼
5尾
賞味期限:出荷日より冷凍30日

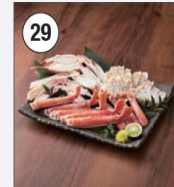


24
<福岡・博多柳橋連合市場>
幸村英商店・海産物
専門原口商店
明太子詰合せ 1.44kg
賞味期限:出荷日より冷凍30日

50,000ポイント



28
<スギモト>
松阪牛 肩ロース
すき焼き・しゃぶしゃぶ用
各725g
賞味期限:出荷日より冷凍30日



29
ボイルずわいがに
半むき身
計4,000g



30
<日本のおいしいお料理>
伊勢海老フライと
伊勢海老チリソース
各2個
賞味期限:製造日より冷凍90日

保有株式数ごとの総合利回り

保有株式数	配当金額 ※26年3月期予想： 40円/株	QUOカード	付与ポイント数 ※1ポイント＝1円換算	配当＋優待利回り ※株価：25年8月1日時点 1,100円/株の場合	概算購入金額 ※株価：25年8月1日時点 1,100円/株の場合
500 株未満	～ 19,960 円	—	—	～ 3.6%	～ 548,900 円
New 500 株	20,000 円	1,000 円分	—	3.8%	550,000 円
1,000 株	40,000 円	3,000 円分	3,000 ポイント	4.2%	1,100,000 円
1,500 株	60,000 円	3,000 円分	12,000 ポイント	4.5%	1,650,000 円
2,000 株	80,000 円	3,000 円分	22,000 ポイント	4.8%	2,200,000 円
2,500 株	100,000 円	3,000 円分	40,000 ポイント	5.2%	2,750,000 円
50,000 株	2,000,000 円	3,000 円分	50,000 ポイント	3.7%	55,000,000 円

本日のまとめ

1

ソーダニッカは、**力性ソーダ**の国内取扱高で**トップクラス**を誇る化学品の専門商社

2

中期経営計画 Go forward STAGE 3 では、**トレーディング+αの機能強化**を目指し、
これまでに**物流機能・製造機能**の強化を目的とした2つの設備投資を実施

3

将来に向けた事業投資・成長ビジネスの育成・資本効率向上のための施策を推進し、
4期連続で過去最高益を更新中

4

25年2月に**株主優待制度を拡充**
株主還元方針として**配当性向40%以上**の継続的な確保を目指す

ご清聴ありがとうございました。

< 参考資料 >

幅広い仕入先と顧客層を持つ、化学品・機能製品の専門商社

2025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 社長執行役員	目崎 龍二
資 本 金	：	37億6,250万円	
売 上 高	：	651億46百万円	（2025年3月期）
従 業 員 数	：	連結411名	／ 単体290名
事 業 拠 点	：	国内16拠点（本社1、支社1、支店8、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	：	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	22,968,000株

参考：グループ会社と事業内容

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

化学品事業

国内トップクラスのシェア

売上高構成比

約67%

機能材事業

幅広いコーディネート力を保持

売上高構成比

約21%

その他事業

周辺事業を
子会社を通じて実施



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
株式会社野津商店	主として山陰地区の工業薬品販売、各食料品の原料資材の販売
曹達日化商貿(上海)有限公司	主として中国における工業薬品類や機能材等の販売、日本への輸出版売
PT. SODA NIKKA INDONESIA	主としてインドネシアにおける工業薬品類や機能材等の販売、日本への輸出版売
SODA NIKKA VIETNAM CO., LTD	主としてベトナムにおける包装関連商品等の販売、日本への輸出版売

STAGE 3 想定 キャッシュ・アロケーション（2023年度～2026年度累計）

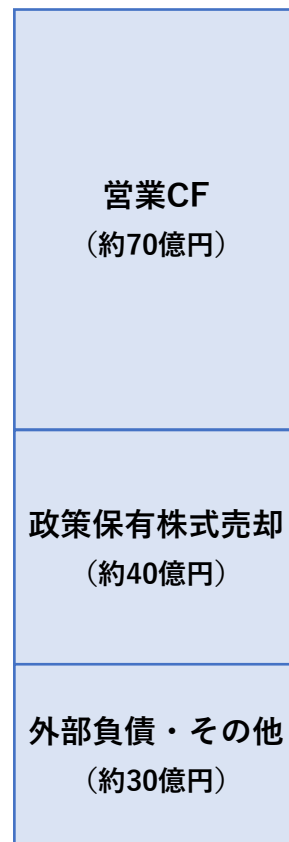
方針

- ✓ 収益性・健全性・株主還元・成長投資のバランスがとれた財務戦略により、企業価値向上を追求する
- ✓ 企業価値向上に向けた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

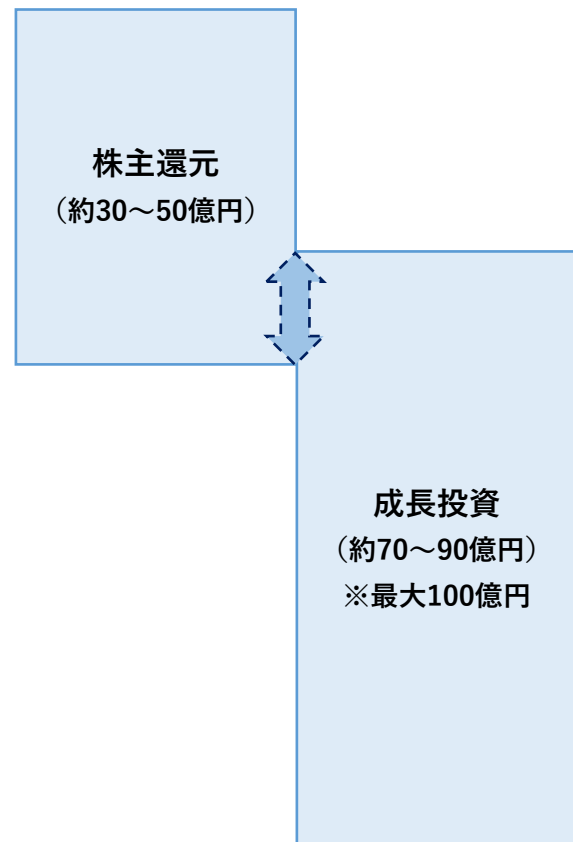
目標とする財務指標

- ✓ 収益性 : ROE 8 %以上
- ✓ 健全性 : 自己資本比率30%以上
- ✓ 株主還元 : 配当性向40%以上
- ✓ 投資 : 成長投資 + 基盤投資100億円

キャッシュ・イン (約140億円)



キャッシュ・アウト (約140億円前後)

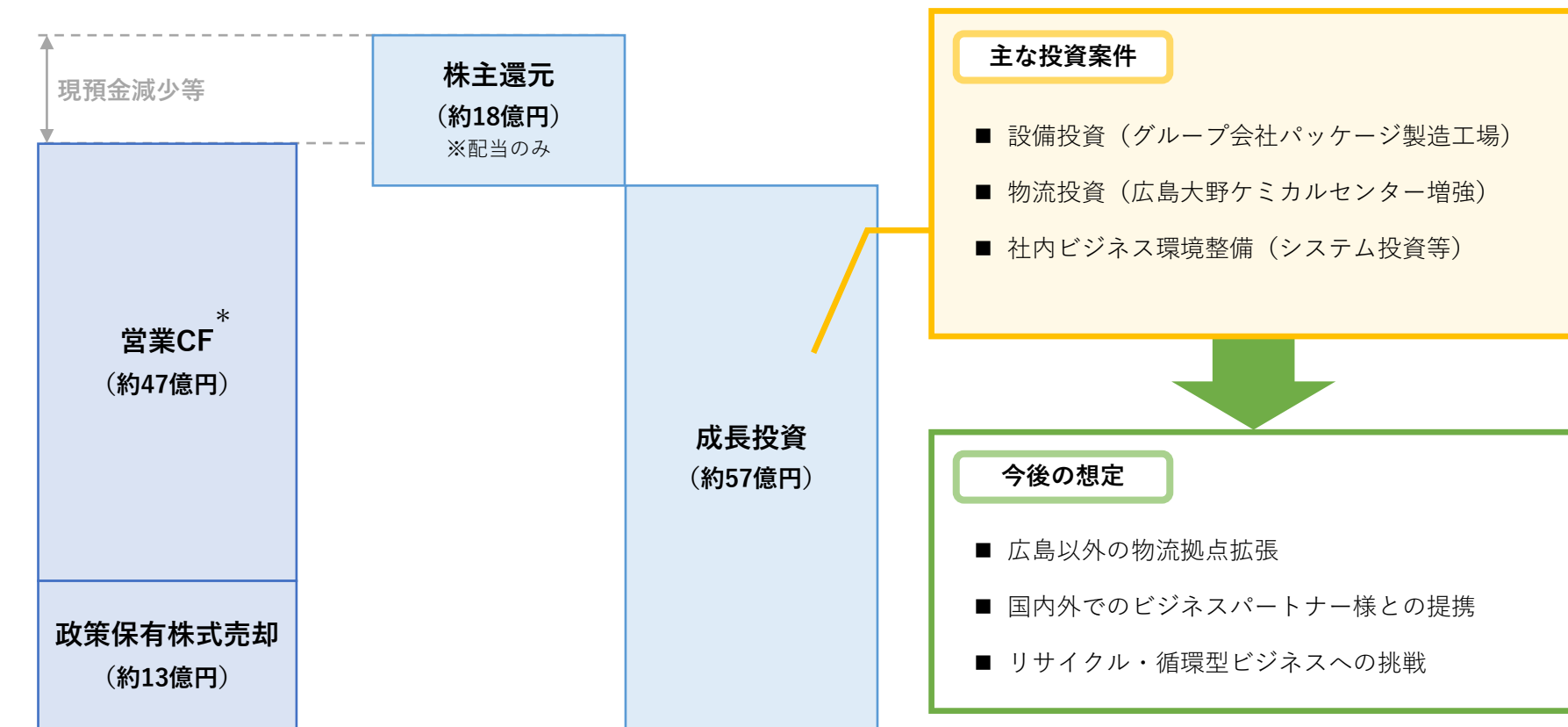


参考：キャッシュ・アロケーション（2023年度～2024年度）

2024年度までの累計キャッシュ・アロケーション

キャッシュ・イン
(累計：約60億円)

キャッシュ・アウト
(累計：約75億円)



* 営業CFは、売上債権、棚卸資産、仕入債務の増減額を除く

個人投資家の皆様へ

当社についてのより詳細な情報は
WEBサイトをご確認ください。

個人投資家様用WEBサイト

右記QRコードをお読み取りいただくと
当社ホームページを閲覧できます。



決算説明会動画

説明会動画は
こちらよりご覧ください。

2025年3月期 決算説明会動画

右記QRコードをお読み取りいただくと
動画を閲覧できます。



What's ソーダニッカ

クイズ形式で当社をご紹介します。
ぜひ挑戦してみてください。

ソーダニッカクイズ

右記QRコードをお読み取りいただくと
当社に関するクイズに挑戦できます。



免責事項

本資料は、2025年8月24日現在の当社グループの事業内容、経営戦略、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、
当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

本資料に記載した意見や予測等は資料作成時点の当社の判断であり、
その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。



ソーダニッカ株式会社

経営企画・IR部

sn-ir@sodanikka.co.jp

<https://www.sodanikka.co.jp>