

事業説明資料

- 大阪ソーダの成長戦略 -

2026年9月1日
株式会社 大阪ソーダ[®]

Key Messages

本日は、以下の3つのポイントについてご説明します。

- 着実な事業成長
- 持続的な成長を支えるドライバー
- 株主価値向上に向けた取り組み

Contents

- 当社の魅力と強み
- 成長ドライバー
- 新中期経営計画
- 資本戦略
- 2026年度業績予想

当社の魅力と強み

当社の魅力・強み

グローバルニッチ分野でのリーダーシップ

世界トップシェア製品群を複数保有

World
No. 1

ダップ樹脂

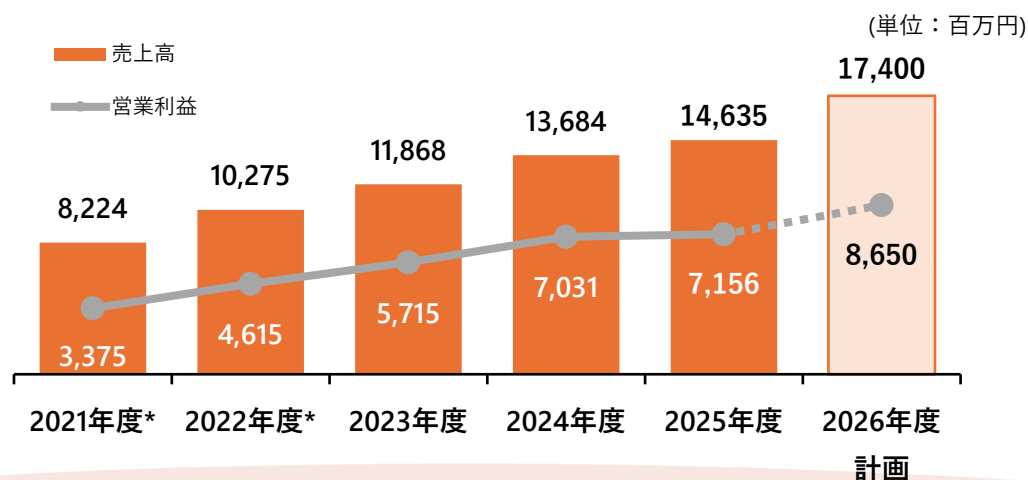
エピクロルヒドリンゴム

アリルエーテル類

医薬品精製材料
(液体クロマトグラフィー用シリカゲル)

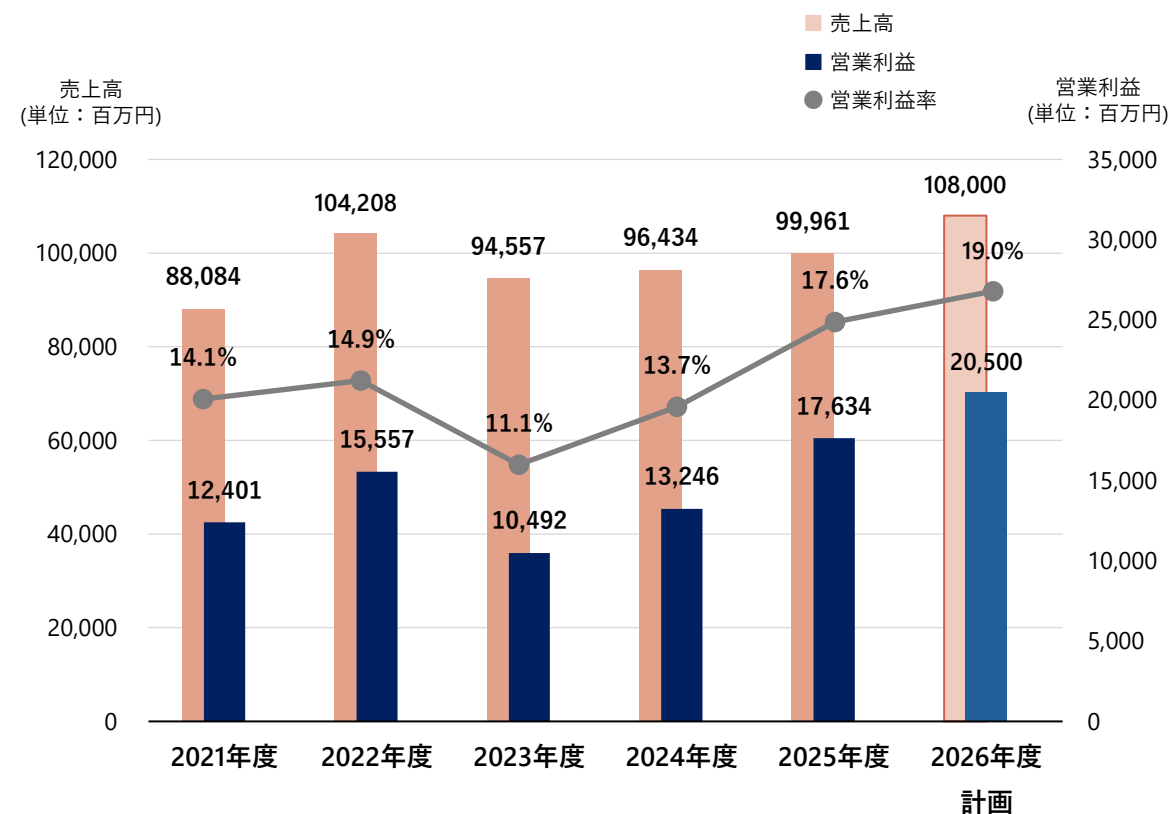
ヘルスケアが牽引する成長

ヘルスケアセグメントの収益は、直近5年間で2倍へ成長



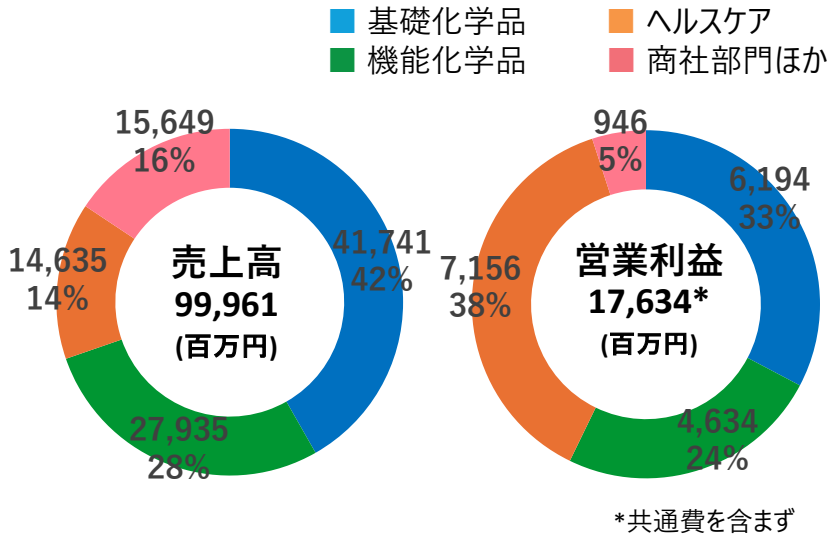
収益性の向上

営業利益率は、2025年度に17.6%に達し、日本の化学業界トップクラスの水準を確保



ヘルスケアを牽引役とする多様な事業ポートフォリオ

2025年度業績



地域別売上高構成比（売上高: 99,961百万円）			
国内	アジア	欧州	その他
61%	27%	8%	4%

セグメント	事業の位置づけ	主要製品
基礎化学品	安定的な収益基盤	クロール・アルカリ製品、エピクロルヒドリン、アリルクロライド など
機能化学品	グローバルニッチトップシェア事業	アリルエーテル類、エピクロルヒドリンゴム、アクリルゴム、ダップ樹脂 など
ヘルスケア	収益拡大の成長ドライバー	医薬品精製材料、カラム・装置等分析機器、医薬品原薬・中間体 など
商社部門ほか	市場開拓基盤	化学製品の販売・輸送・貯蔵、生活関連商品、建材、資源リサイクル など

成長ドライバー

- シリカゲル事業の強みと成長背景 -

大阪ソーダのシリカゲルとは？

- 当社のシリカゲルは、医薬品の分析や分取・精製用途で使用する特殊なシリカゲル
- 50ミクロン以下の微細な粒子径のシリカゲルを製造する高度な技術力により、高い付加価値を実現しています

シリカゲルの用途

乾燥用シリカゲル



サイズ：～1mm
市販価格：数百円/kg

化粧品用シリカゲル



サイズ：～数十 μ m
市販価格：数千円/kg

医薬品の分取・精製・ 分析用シリカゲル



サイズ：50 μ m以下
市販価格：
数万円～数百万円/kg

低

付加価値

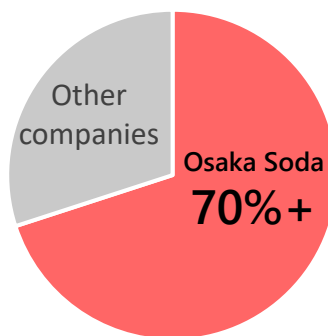
高

シリカゲル事業の強みとは？

業界でのポジション

世界No.1シェアと 業界最大の製造能力

- 医薬品精製用シリカゲルで当社は70%の世界シェアと業界最大の製造能力を保有



参入障壁

高度な技術力と 品質管理体制

- 粒子径制御、細孔径制御、表面改質に関する独自の製造技術を保有
- 300種類を超えるグレードの中から、顧客の用途に応じた最適な分離材を提供
- 厳格な品質管理の下で製造されたシリカゲルは、医薬品の分析・分取・精製工程に不可欠

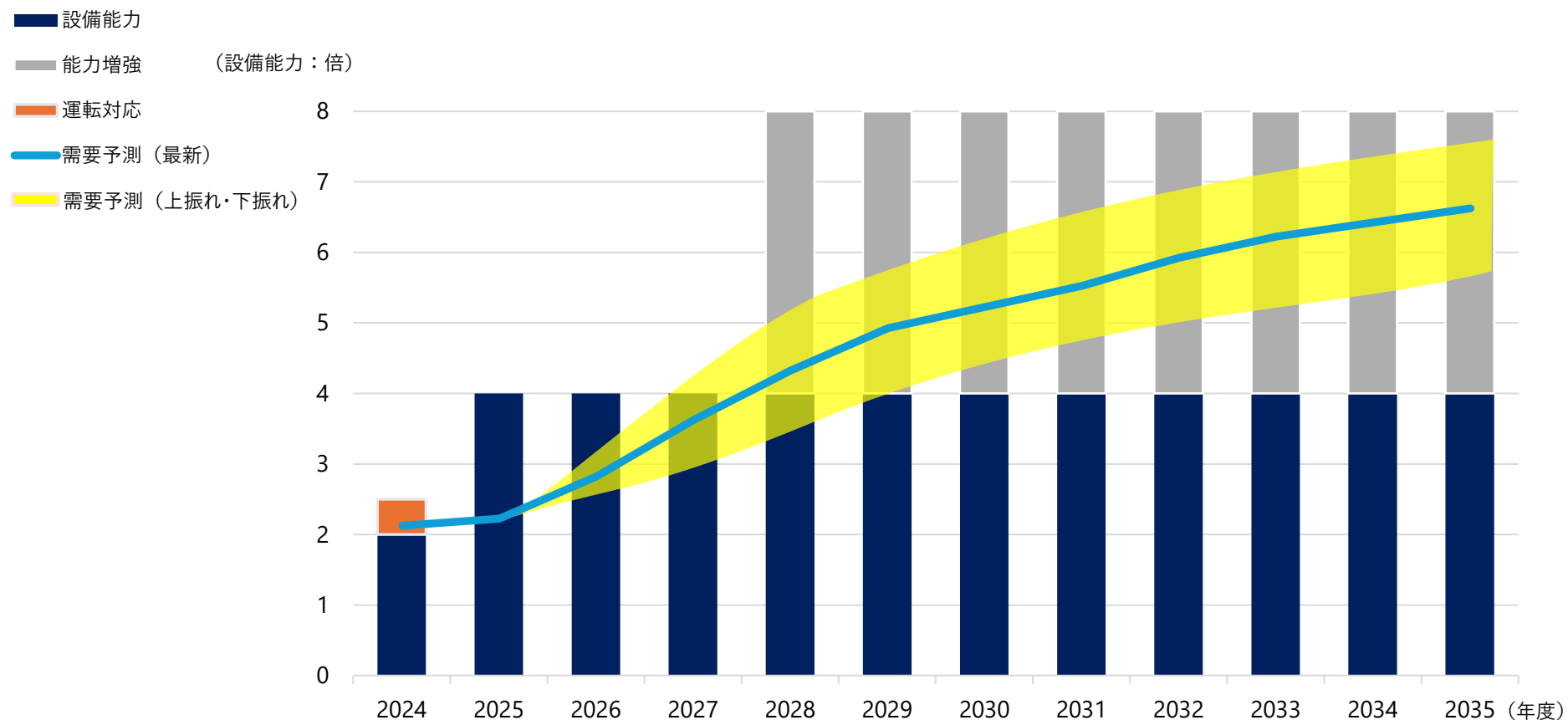
需要拡大

持続的に成長する 医薬品市場への対応

- 糖尿病・肥満症治療市場の拡大を背景に、年率15～20%の成長が継続
- 超高比表面積シリカゲルやADMEゲルの開発・上市を進め、バイオ医薬品および次世代の精製用途における需要を取り込む

- 前中期経営計画で増強した製造能力を基盤として、新中期経営計画の最終年度にヘルスケアセグメントの収益倍増を計画
- 2028年度には、現有能力を上回る需要が想定されるため、製造能力をさらに約2倍に増強
- 製薬各社の遅延リスクも想定されるが、新興国での参入拡大と欧米大手の新薬上市を背景に市場は活性化

医薬品精製材料（シリカゲル）製造能力と需要動向



新中期経営計画

「 Transform Our Future 2030 」

経営目標

	2025年度 実績	2028年度 目標	2030年度 目標	伸び率 (%) (25年度 VS 30年度)
売上高	1,000億円	1,200億円	1,300億円	+ 30.0
営業利益	176億円	220億円	300億円	+ 70.5
EBITDA *	220億円	300億円	390億円	+ 77.3
ROE (%)	12.7%	13.0%以上	15.0%以上	—
総還元性向	61.3%	70.0%以上	70.0%以上	—

* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

前提条件（中東情勢を考慮しない）

為替	ドル：145円
	ユーロ：170円
ナフサ	63,000円／kL

基本 方針

1. 既存事業の価値再構築とヘルスケア領域の成長加速
2. 全社総力を結集して挑む新事業創出
3. 事業環境の変化にしなやかに応える経営基盤の強靱化

セグメント別計画 (単位：百万円)

前提条件

為替：ドル 145円、ユーロ 170円
ナフサ：63千円／kL

		2025年度 実績	2028年度 計画	2030年度 計画	伸び率 (%) 25年度 VS 30年度
全社合計	売上高	99,961	120,000	130,000	+ 30.1
	営業利益	17,634	22,000	30,000	+ 70.1
	利益率	17.6%	18.2%	23.1%	—
基礎化学品	売上高	41,741	44,500	45,000	+ 7.8
	営業利益	6,194	4,600	5,600	▲ 9.6
	利益率	14.8%	10.3%	12.4%	—
機能化学品	売上高	27,935	35,000	40,000	+ 43.2
	営業利益	4,634	5,700	7,800	+ 68.3
	利益率	16.6%	16.3%	19.5%	—
ヘルスケア	売上高	14,635	24,000	28,500	+ 94.7
	営業利益	7,156	12,400	16,900	+ 136.2
	利益率	48.9%	51.7%	59.3%	—
商社部門ほか	売上高	15,649	16,500	16,500	+ 5.4
	営業利益	946	950	1,100	+ 16.3
	利益率	6.0%	5.8%	6.7%	—
全社共通	営業利益	▲ 1,297	▲ 1,650	▲ 1,400	—

基本方針 1

既存事業の価値再構築とヘルスケア領域の成長加速

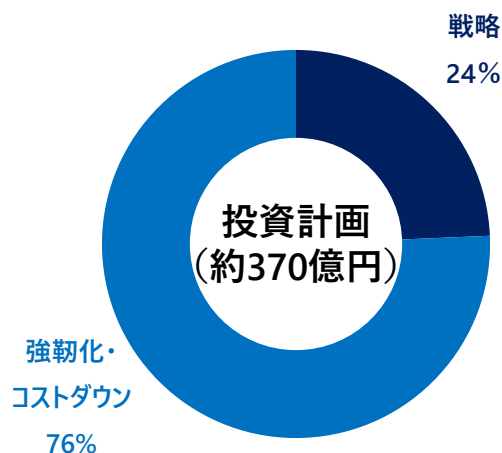
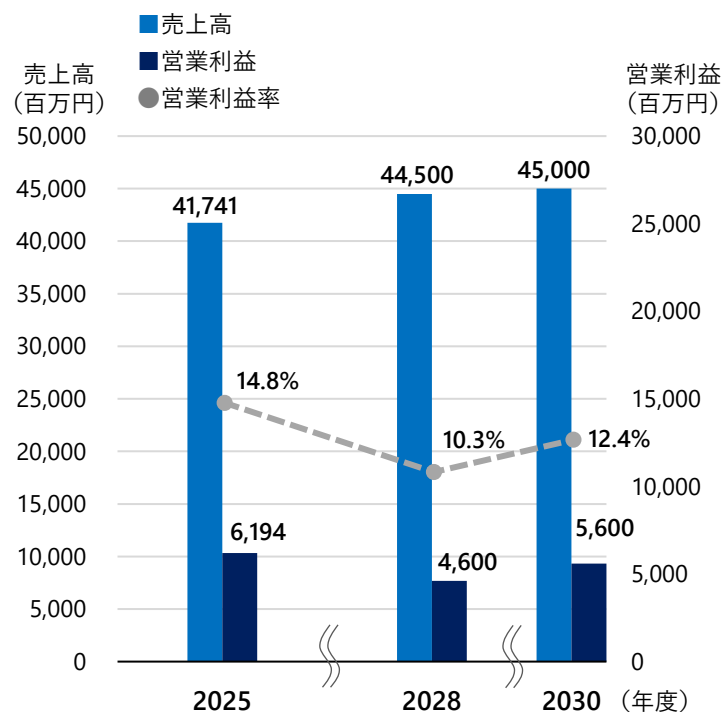
～既存事業の価値を再構築し競争力を高めながら、ヘルスケア領域で成長を加速する

基礎化学品

方針

- 電解およびAC・EPチェーンを深化させ、持続的成長に向けた強靱化・コストダウン投資を推進する
- 国内市場の深耕と輸出拡大を通じて、販売基盤の安定化を図る

セグメント目標



主要製品	売上高増減 (25 vs 30)
クロール・アルカリ	+30
エピクロルヒドリン (EP)	▲8
新規事業	+10

事業環境

- クロール・アルカリ
国内石化再編や事業縮小・撤退を受け、内需は縮小
- エピクロルヒドリン
副生グリセリンの増加は限定的で、競争可能なレンジで推移
- 新事業
パワー半導体向けダイボンド剤は、年率5~10%で成長

主要施策

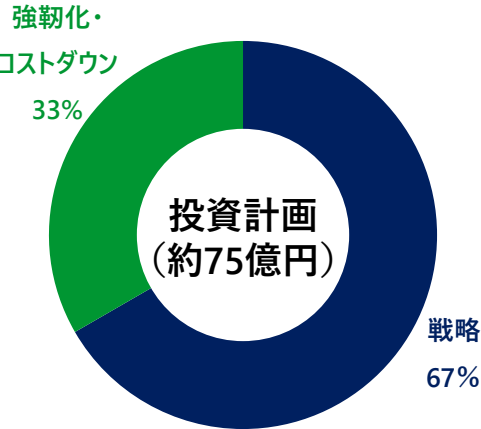
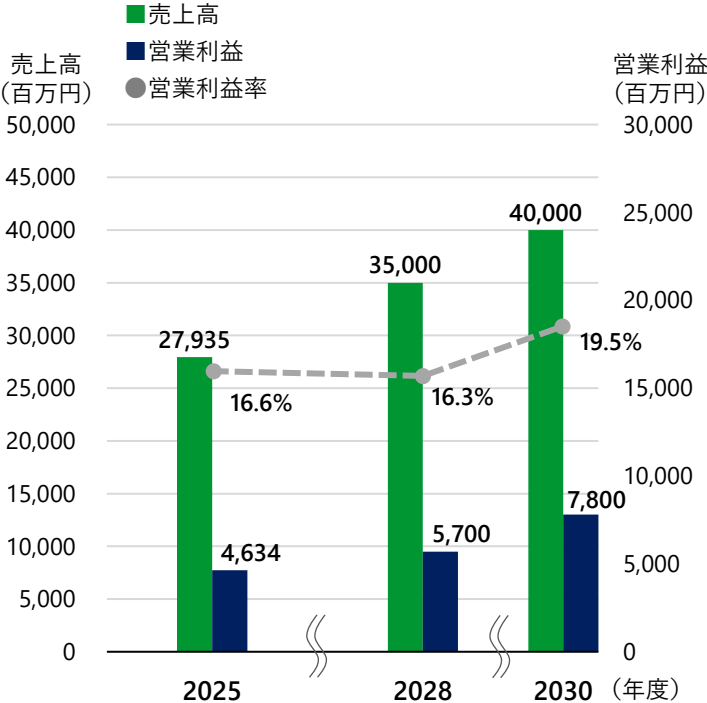
- クロール・アルカリ製品の地場密着営業の推進
- 新たな塩素需要の獲得
- エピクロルヒドリンのフレキシブルな販売体制の強化
- 既存事業の生産効率向上によるコスト削減
- 銀ナノ粒子の事業化

機能化学品

方針

- 既存製品のシェア拡大とコストダウンを通じて収益の最大化を図る
- 次なるグローバルニッチトップ製品の創出に取り組む

セグメント目標



主要製品	売上高増減 (25 vs 30)
合成ゴム・合成樹脂	+39
アリルエーテル類	+46
電極	+14
新規事業	+13
その他	+8

事業環境

- 合成ゴム
内燃機関車台数は減少も、他材料からの代替需要は増加
- 合成樹脂
UVオフセットインキは、中国での需要増加が継続
- アリルエーテル類
年率3～4%で安定的に成長
- 次世代蓄電池材料
全固体電池の上市本格化は2030年以降を想定

主要施策

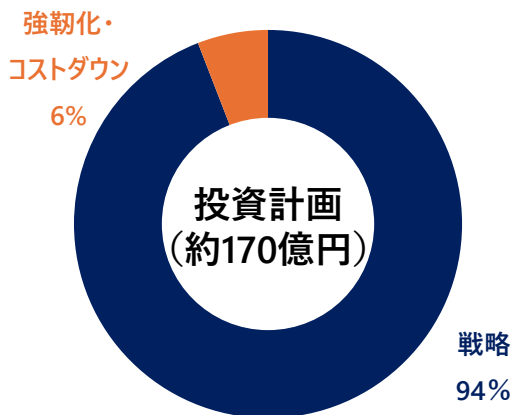
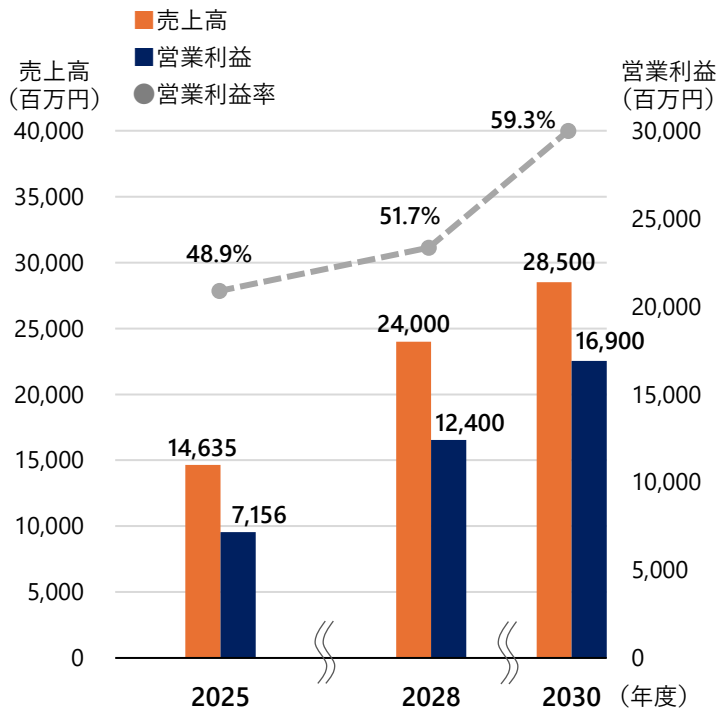
- 合成ゴム・合成樹脂のシェア拡大・代替需要の獲得
- 高電圧・高耐熱成形材料用途への展開
- アリルエーテル類の増強
- 少量多品種に対応した原単位改善・収率向上・工程自動化の推進
- 次世代蓄電池材料の上市・事業化

ヘルスケア

方針

- 医薬品精製材料は、市場拡大を見据えた先制的な製造能力増強により世界トップシェアの維持・拡大を図る
- 核酸、ペプチド医薬などの成長領域において新たな事業基盤を構築すべくポリマーゲル市場に参入する
- 医薬品原薬・中間体は、製造能力の拡大とバイオ医薬品事業への本格進出によりポートフォリオを拡充する

セグメント目標



主要製品	売上高増減 (25 vs 30)
クロマト*	+126
医薬品原薬・中間体	+12

* 医薬品精製材料（シリカゲル）、カラム・装置等分析機器

事業環境

- 医薬品精製用シリカゲル
糖尿病薬・肥満治療薬市場の拡大を背景に
年率15~20%で伸長
- 医薬品原薬・中間体
低分子医薬は引き続き年率3~5%で安定成長
ペプチド・核酸医薬および抗体医薬は、
年率10%前後で成長する見通し

主要施策

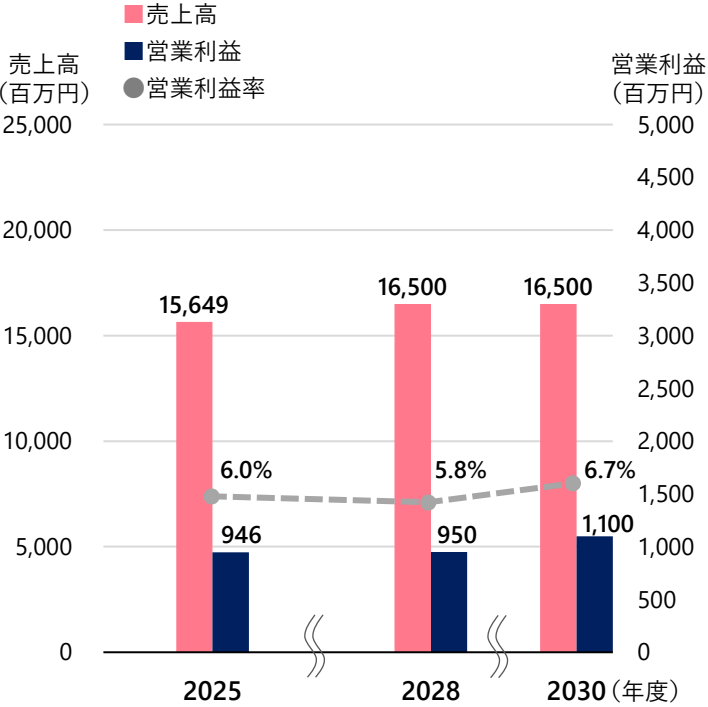
- シリカゲル製造設備の増強
- 収率向上による生産性改善
- 欧米・新興国向けのシリカゲル販売拡大
- 三菱ケミカル(株)との協業によるポリマーゲルのラインアップ拡充
- 医薬品原薬の製造設備増強
- VHH抗体製造のスケールアップによる事業化フェーズの加速

商社部門ほか

方針

- 商社としてグループの情報収集機能を高め、新事業に挑戦する
- 事業ポートフォリオの見直しによる利益率の維持・向上を図る

セグメント目標



事業環境

- 生活用品
ポータブル蓄電池市場向けの半固体電池が拡大
- 建材
リフォーム市場は堅調に推移
- 機能製品
印刷関連（製版材料）は、縮小傾向

主要製品	売上高増減 (25 vs 30)
生活用品	+15
機能製品	▲6
その他	▲9

主要施策

- 生活用品の企画商品開発の強化
（半固体電池の販売含む）
- 既存商材の用途・市場開拓
- 環境配慮型製品の取り扱い拡大
- 感光材樹脂のテクニカルサービスモデルでの収益安定化

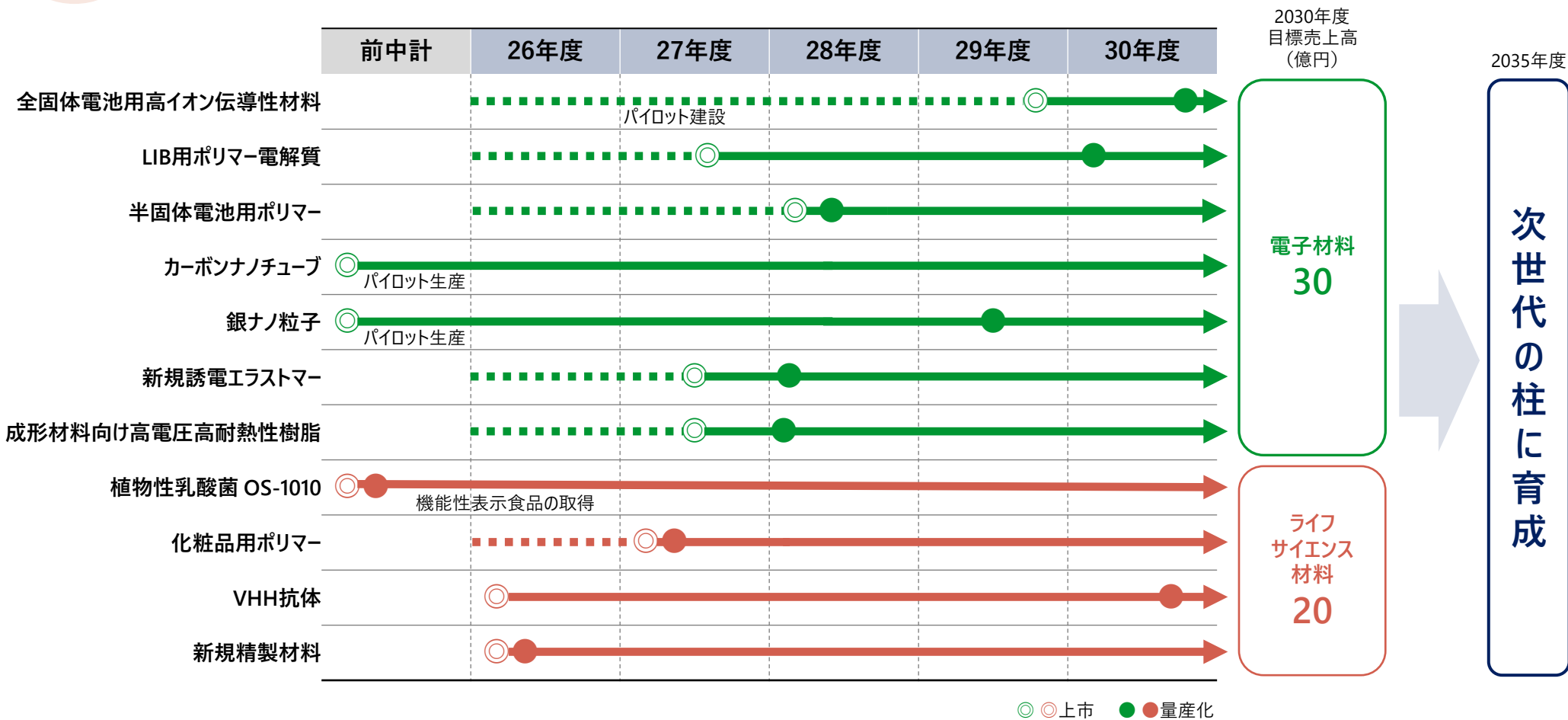
基本方針 2

全社総力を結集して挑む新事業創出

～電子材料やライフサイエンス材料を中心に、独自技術を活かした新製品創出を推進する

方針

- 成長分野での新製品開発：成長が見込まれる電子材料やライフサイエンス材料を中心に、独自技術を活かした新製品開発を推進する
- テーマ探索機能の強化：コーポレート部門が有する知識・知見、ネットワーク、資金といった全社リソースを戦略的に活用する



基本方針 3

事業環境の変化にしなやかに応える経営基盤の強靱化

～効率性と適応力を両立させた組織を実現し、持続可能な経営基盤を構築する

人事戦略

社員が実力を存分に発揮できる企業を目指し、管理者能力の向上、組織能力の底上げ、人材管理基盤の構築を図る

DX 推進

AI・データ活用による、生産技術（技術伝承含む）および研究開発（テーマ探索、MI等）の変革と全社的な業務効率化を推進する

安全・安定生産

設備管理・自主保全の強化および運転管理の高度化により、労働災害・事故・トラブルの未然防止および再発防止を図る

リスクマネジメント

企業規模の拡大にともなう全社的な重大リスクの多様化を踏まえ、リスクマネジメントシステムを一層強化する

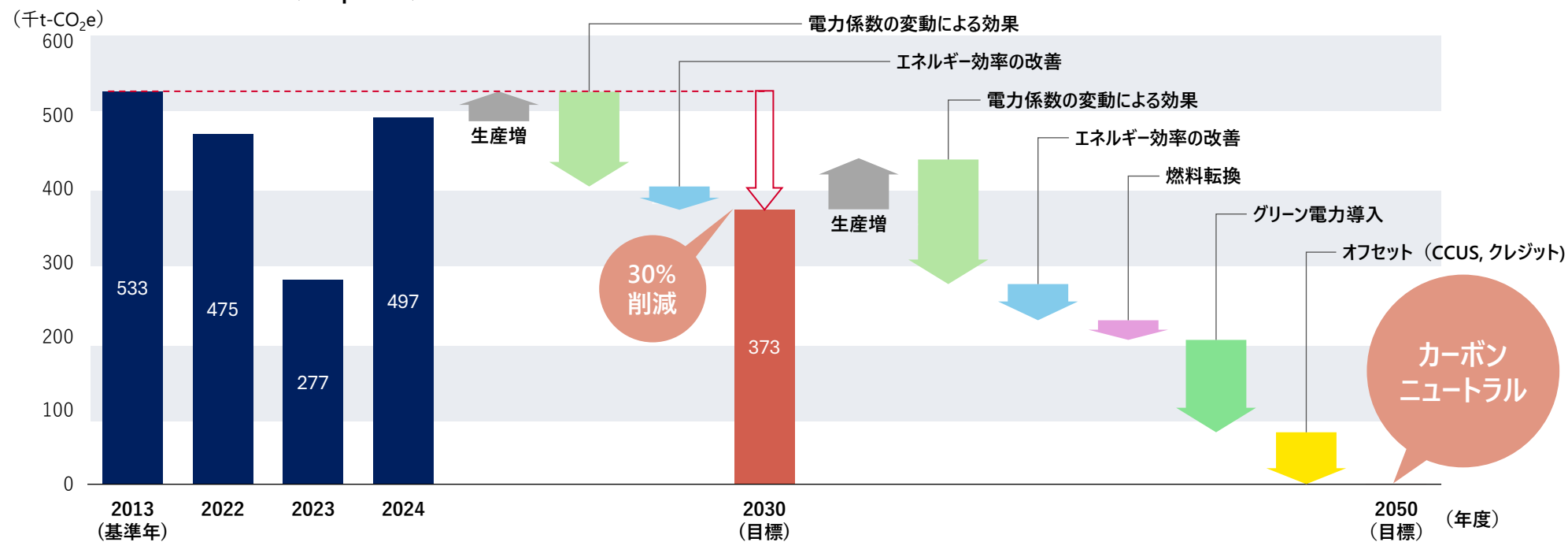
カーボンニュートラル

方針

2050年度のカーボンニュートラル実現に向けて、エネルギー効率の改善、バイオ由来原料の利用促進、電源の多様化に加え、リサイクル燃料の活用等の検討も推進する

- 2030年度にGHG排出量（Scope1,2の合計）を2013年度比で30%削減することを目標とする
- 生産工程の合理化や高効率機器の導入、熱回収などを通じてエネルギー効率を高める
- 新電力会社を設立し、再生可能エネルギーを含めた電源の多様化により、GHG排出量の削減に取り組む

GHG排出削減ロードマップ（Scope1+2）



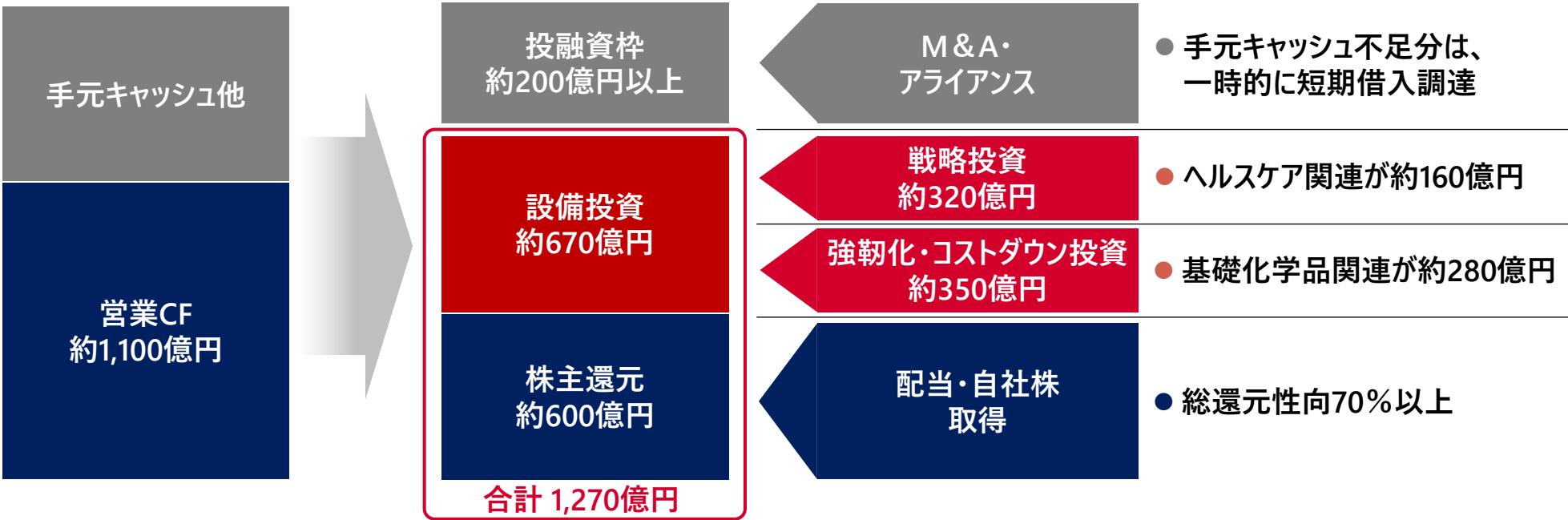
資本戦略

～企業価値向上に向けた資本配分と株主還元

キャッシュ・アロケーション

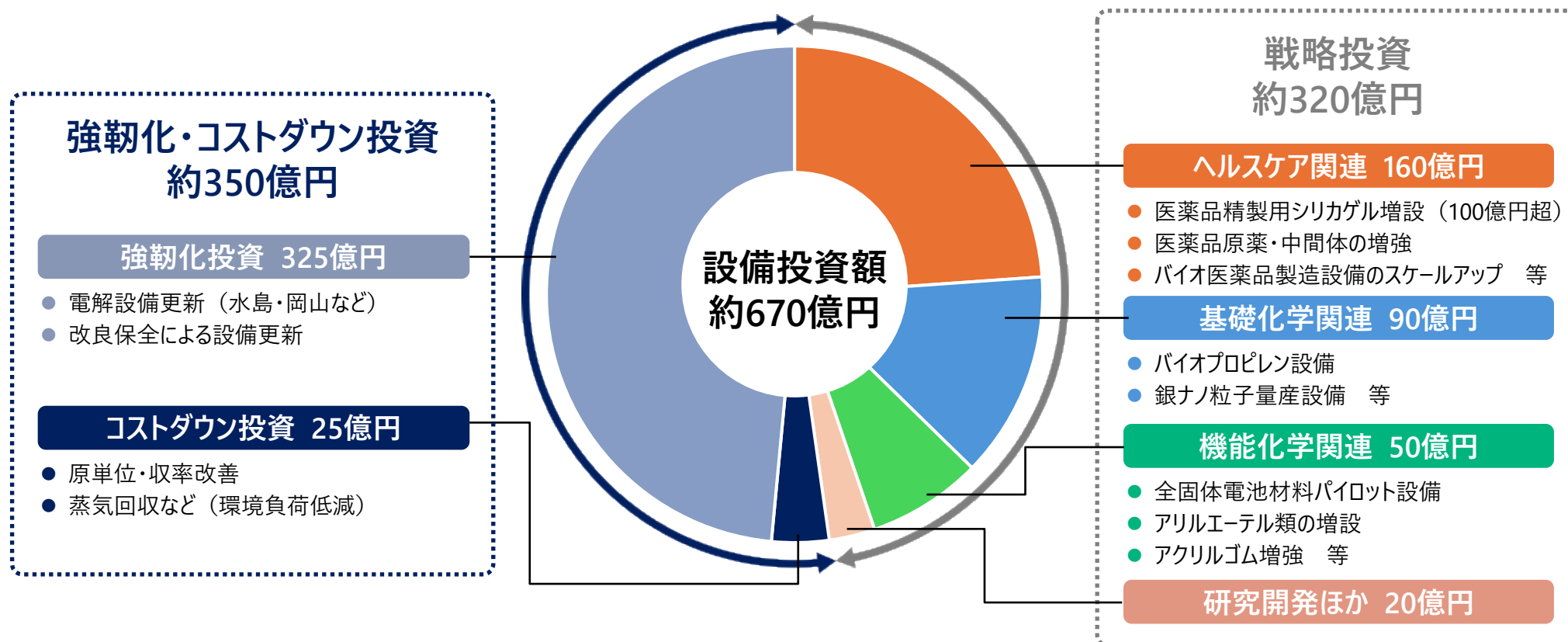
- 営業キャッシュ・フローは、ヘルスケアセグメントが大幅に伸長する見通しから、5年間累計で1,100億円を見込む
- 創出したキャッシュおよび手元資金を活用し、戦略投資ならびに強靱化・コストダウン投資に充当するとともに、株主還元を強化

5年間（2026年度～2030年度）のキャッシュ・アロケーション



設備投資計画

- 戦略投資では、ヘルスケア関連を中心に成長加速に向けた投資を実施する
- 強靱化・コストダウン投資では、基礎化学品を中心に安定・安全生産の維持などを図り、キャッシュカウとしての位置づけを一段と強化する

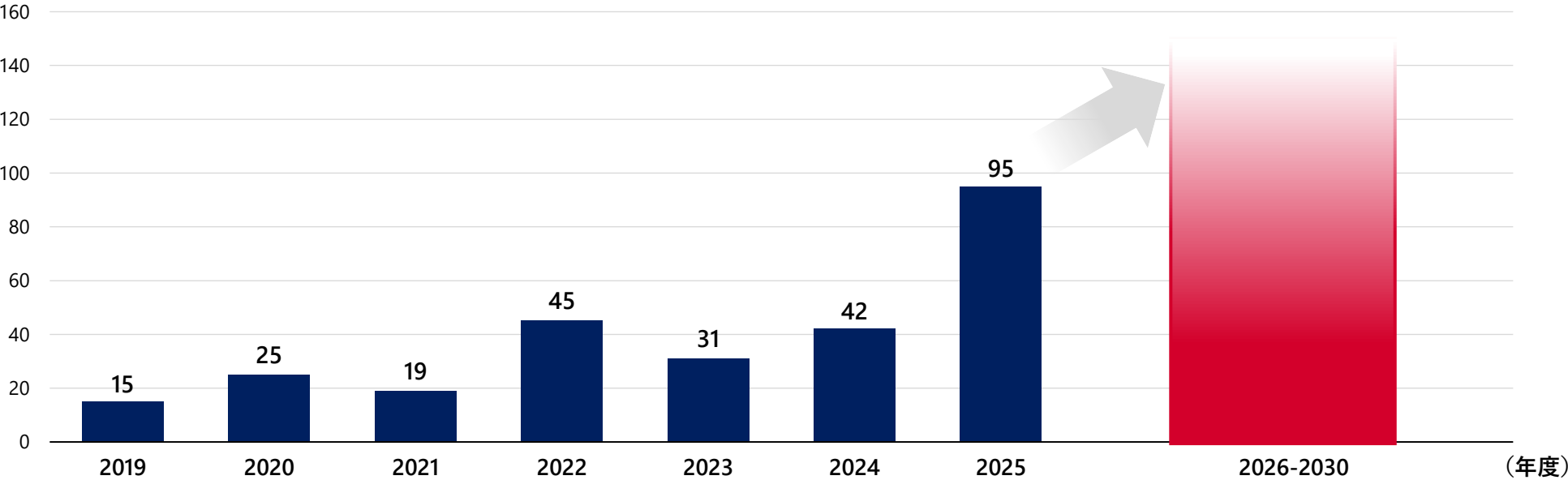


株主還元

- 総還元性向70%以上を目標とし、前中期経営計画期間の目標(40%以上)から大幅に引き上げ、株主還元を強化する

株主還元額（配当＋自己株式取得）

（億円）



BRIGHT-2020 EMPOWER THE NEXT-22 Shape the Future-2025 Transform Our Future 2030

総還元性向	23.7%	41.6%	19.8%	43.0%	40.4%	40.7%	61.3%	70%以上（目標）
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-----------

2026年度（2027年3月期）業績予想

2026年度（27/3期）事業計画

- ヘルスケア事業の伸長による利益拡大を織り込み、営業利益、経常利益ともに過去最高の更新を見込む
- 原燃料価格の上昇に対して、適時に製品価格の改定を行うことを基本としており、中東情勢による当社事業への影響は限定的であると想定

(百万円)	2026年度当初計画		2026年度修正計画		増減	
		構成比(%)		構成比(%)	金額	率(%)
売上高	106,000	—	108,000	—	2,000	1.9
営業利益	19,000	17.9	20,500	19.0%	1,500	7.9
経常利益	20,400	19.2	22,100	20.5%	1,700	8.3
当期純利益	13,600	12.8	14,800	13.7%	1,200	8.8
1株当たり 当期純利益	110.70 円	—	121.74 円	—	—	—

前提条件 (中東情勢を考慮しない)	2026年度当初計画	2026年度修正計画 ※
U S \$ / 円	145円	160円
ユ - ロ / 円	170円	184円
ナフサ（円/kL）	63,000円	99,500円

※第2四半期の予想にのみ適用されます。下期の前提条件については、当初の予想から変更はありません。

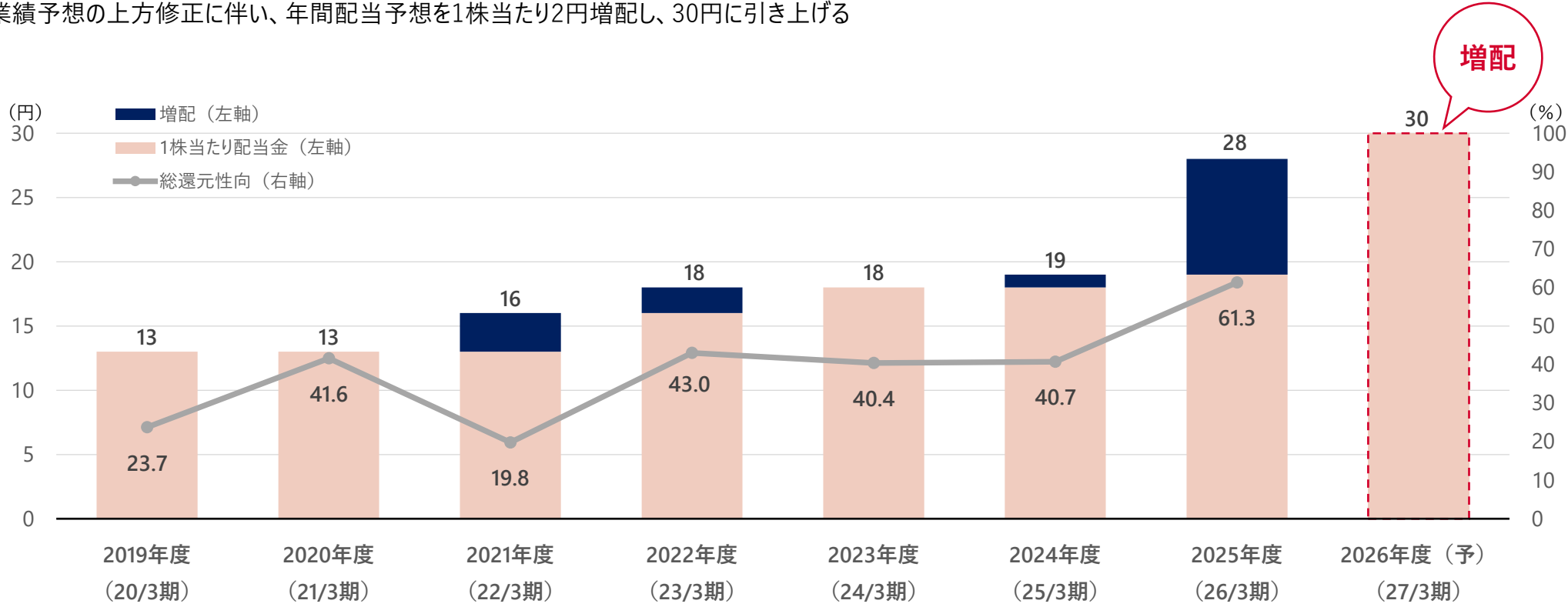
セグメント別売上高・営業利益計画

- 中東情勢を背景としたアリルエーテル市況の上昇、想定以上の円安進行、およびヘルスケア関連製品の堅調な販売を反映し、上期の売上高および利益予想を上方修正
- 基礎化学品では、エピクロルヒドリンの市況変化と電力などの原材料価格上昇を織り込む
- 機能化学品では、アリルエーテル類は市況回復が継続する見通し
- ヘルスケアは、引き続き医薬品精製材料の需要が拡大、松山・尼崎両工場での増産効果を織り込む

(単位：百万円)		2025年度			2026年度 修正予想			差 (前年同期比)		
		上期	下期	年間	上期	下期	年間	上期	下期	年間
売上高	基礎化学品	20,302	21,439	41,741	22,000	21,100	43,100	1,698	△339	1,359
	機能化学品	13,596	14,339	27,935	15,700	15,700	31,400	1,404	1,361	2,765
	ヘルスケア	6,709	7,926	14,635	8,300	9,100	17,400	1,391	1,174	2,565
	商社部門ほか	8,223	7,426	15,649	8,000	8,100	16,100	677	674	1,351
	合計	48,832	51,129	99,961	54,000	54,000	108,000	5,168	2,871	8,039
営業利益	基礎化学品	2,946	3,248	6,194	2,900	2,900	5,800	△46	△348	△394
	機能化学品	1,926	2,708	4,634	3,400	2,950	6,350	1,474	242	1,716
	ヘルスケア	3,447	3,709	7,156	3,900	4,750	8,650	453	1,041	1,494
	商社部門ほか	462	484	946	700	400	1,100	238	(84)	154
	全社・消去	(671)	(626)	(1,297)	△600	△800	△1,400	71	△129	△103
合計		8,111	9,523	17,634	10,300	10,200	20,500	2,189	677	2,866

株主還元

- 新中期経営計画において総還元性向70%以上を経営目標に設定
- 株主還元のさらなる充実を図るため、2026年9月30日までを取得期間とする総額50億円を上限とした自己株式取得を実施
- 業績予想の上方修正に伴い、年間配当予想を1株当たり2円増配し、30円に引き上げる



自己株式取得額	—	10億円	—	22億円	8億円	18億円	60億円
---------	---	------	---	------	-----	------	------

※当社は、2024年10月1日付で普通株式1株につき5株の割合で株式分割を行っております。2019年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり配当金（年間）を算出しています。

お問合せ先： 株式会社 大阪ソーダ
経営企画部 広報グループ
TEL：06-7733-1005

本資料は当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的として作成されたものではありません。
本資料に掲載されている事項は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではありませんのでご了承ください。