

2025年度決算・
2026年度事業計画
ならびに新中期経営計画説明会

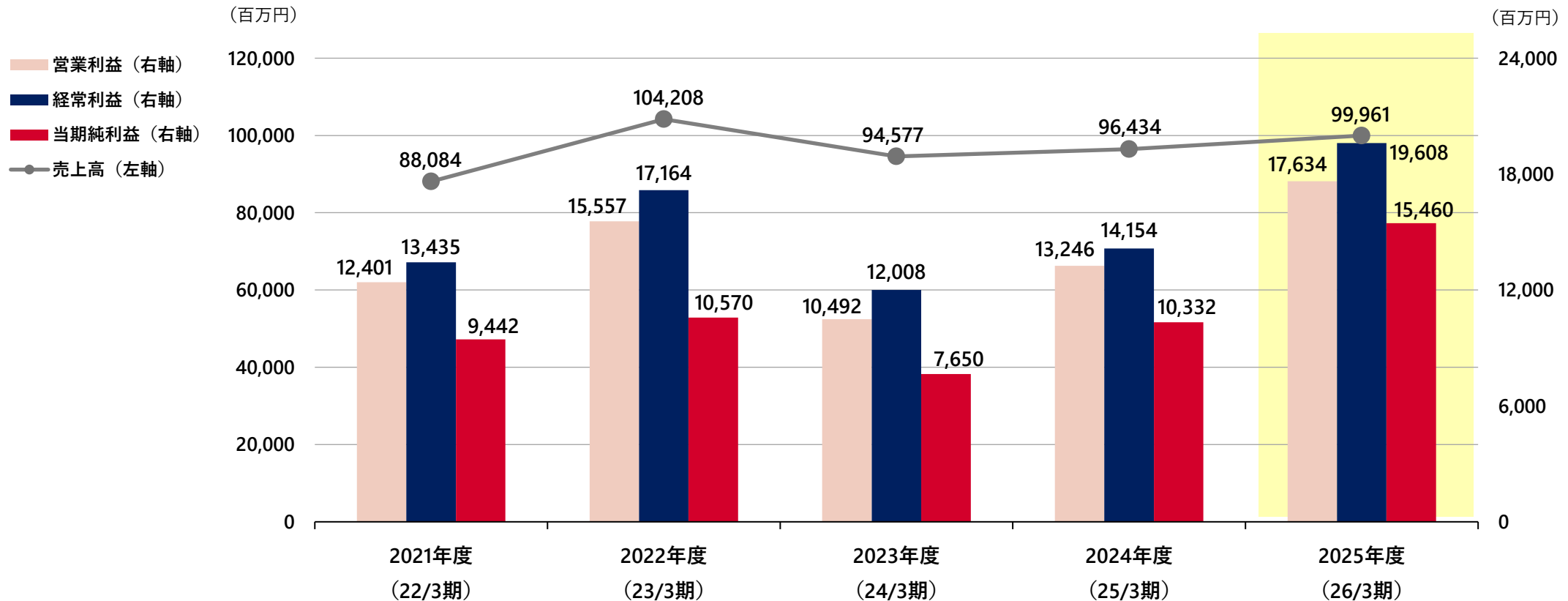
2026年6月3日
株式会社 大阪ソーダ

2025年度（2026年3月期）業績

業績推移（2021年度（22/3期）～2025年度（26/3期））

- 2025年度は、増収増益を達成
- 各段階利益は、前期比30%超の増益となり、過去最高を更新

売上高および営業利益、経常利益、当期純利益の推移



2025年度（26/3期）概況

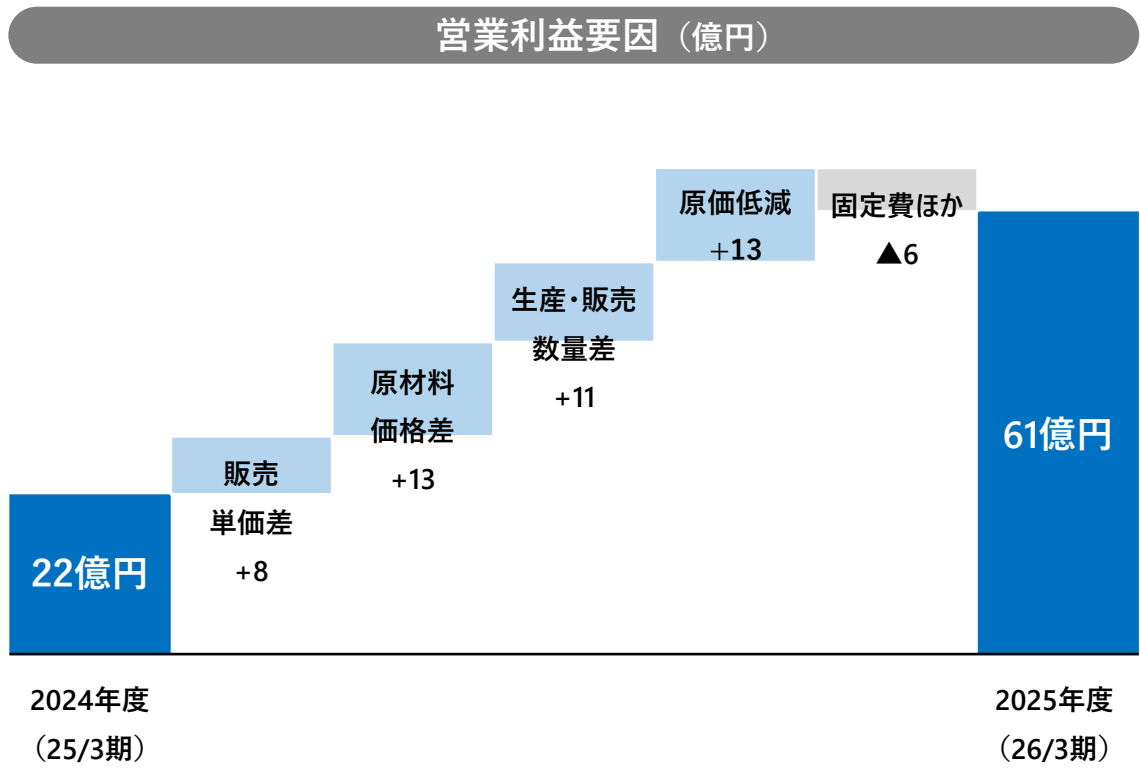
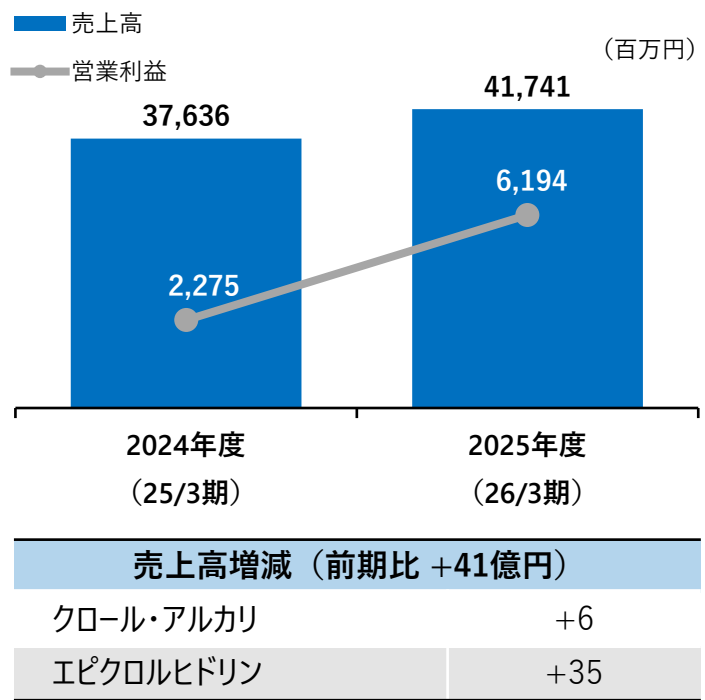
- 基礎化学品における生産トラブル解消による販売数量の増加と市況改善、ヘルスケア事業の伸長により対前年を上回る
- 機能化学品においてアリルエーテル類の市況回復が遅延した影響により、売上高は計画を下回る結果となった

	2024年度（25/3期）		2025年度（26/3期）		増減		計画	達成率（%）	計画差異
	（百万円）	構成比（%）	（百万円）	構成比（%）	金額	率（%）			
売上高	96,434	—	99,961	—	3,527	3.7	102,000	98.0	▲ 2,039
営業利益	13,246	13.7	17,634	17.6	4,388	33.1	17,300	101.9	334
経常利益	14,154	14.7	19,608	19.6	5,454	38.5	18,700	104.9	908
当期純利益	10,332	10.7	15,460	15.5	5,128	49.6	13,500	114.5	1,960
1株当たり 当期純利益	81.54円	—	123.96円	—	—	—	—	—	—
海外売上高	36,184	37.5	39,308	39.3	3,124	8.6	—	—	—

前提条件	2024年度	2025年度
U S \$ / 円	152円	145円
ユ - ー / 円	163円	160円
ナフサ（円/kL）	75,800円	64,000円

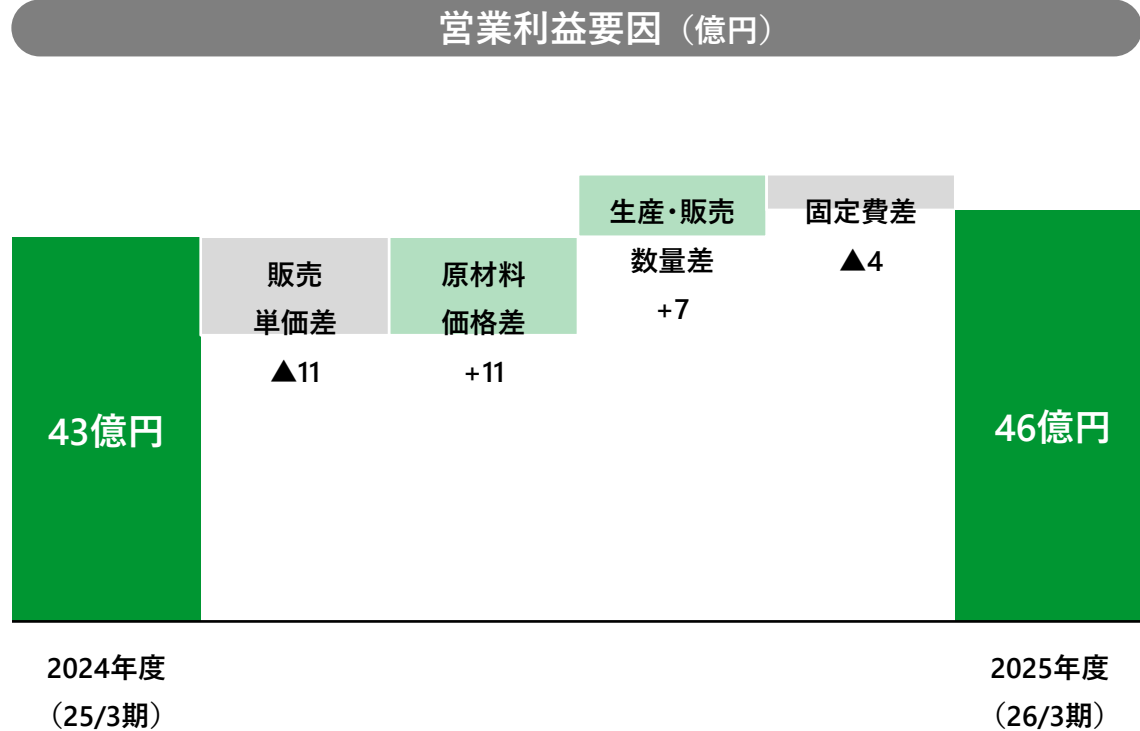
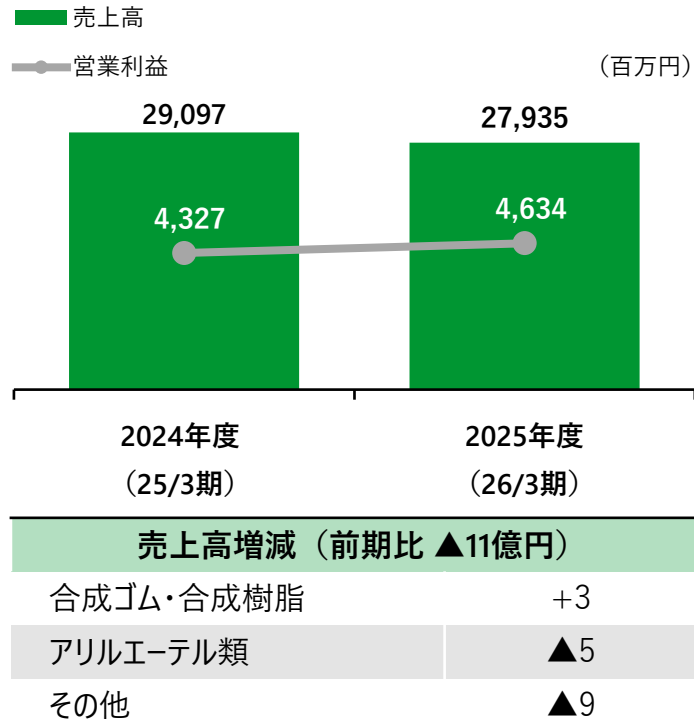
セグメント（基礎化学品）

- 基礎化学品全般において、生産トラブル解消により生産・販売が回復、原価低減の取り組みにより収益性が向上
- クロール・アルカリでは、塩酸の採算是正が貢献
- エピクロルヒドリンは、海外市況の改善が寄与



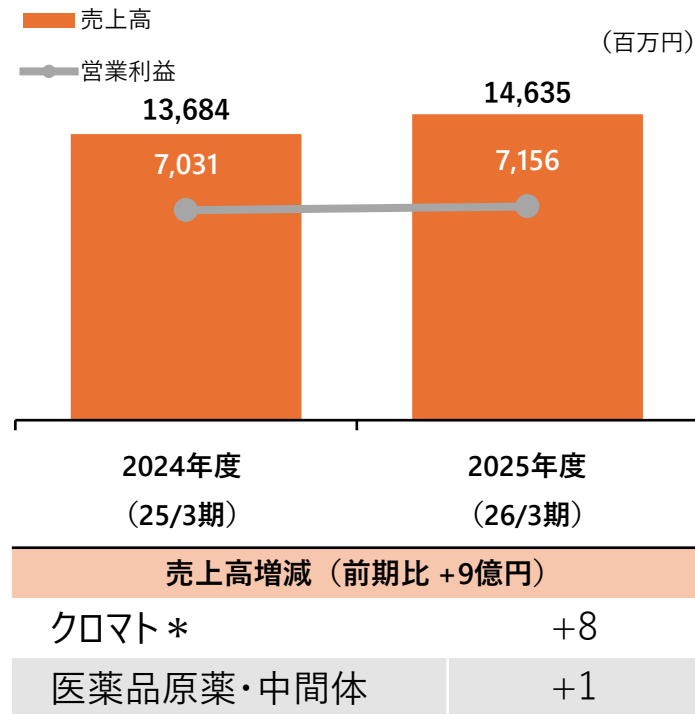
セグメント（機能化学品）

- 合成ゴムは、エピクロルヒドリンゴムにおいて欧州での自動車生産台数の減少の影響を受けたが、アクリルゴムでは新規採用を拡大し販売数量が増加
- 合成樹脂は、欧州向けUVインキの販売が堅調に推移したことに加え、ダップモノマーが米国、中国における競合品からの置き換えが進み販売数量が増加
- アリルエーテル類は、中国市況に回復の動きが見られたものの、前年水準までは回復せず

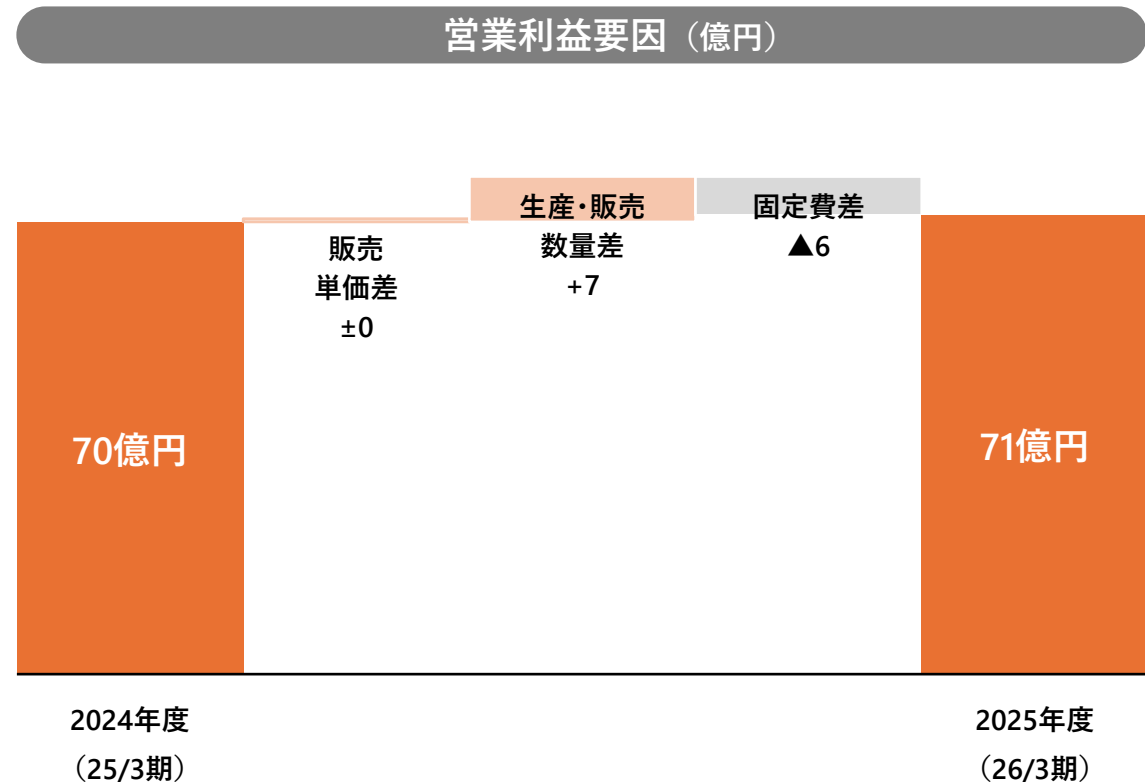


セグメント（ヘルスケア）

- クロマトは、医薬品精製材料において糖尿病・肥満治療薬向け需要が引き続き拡大する一方、減価償却費増および出荷の期ズレの影響を受けた
- 医薬品原薬・中間体は、糖尿病合併症治療薬中間体等の販売が減少するも、感染症治療薬中間体および抗がん剤中間体の販売が拡大

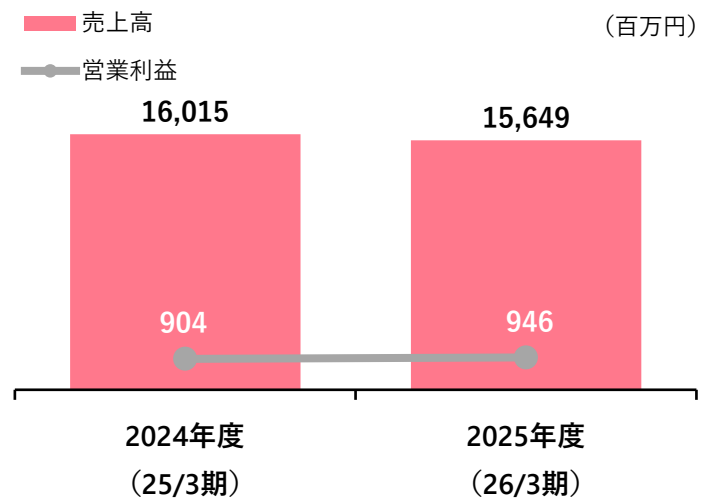


* 医薬品精製材料（シリカゲル）、カラム・装置等分析機器



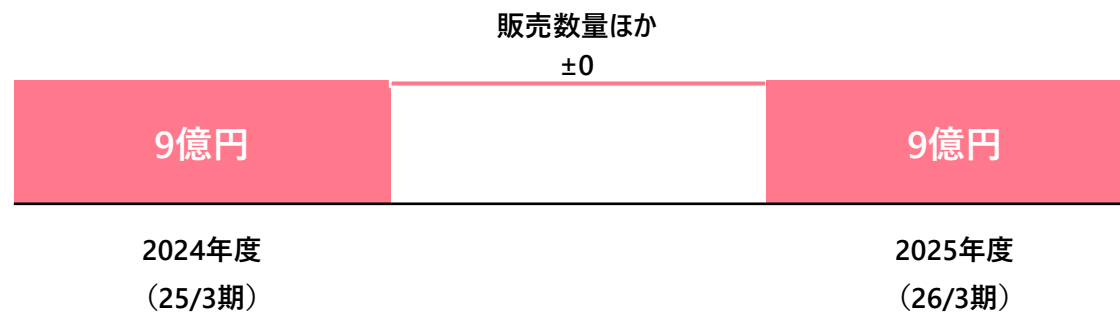
セグメント（商社部門ほか）

- コンシューマプロダクツでは、生活用品の販売が好調に推移
- 無機薬品や建材の販売が減少



売上高増減（前期比 ▲3億円）	
生活用品	+5
建材	▲2
基礎化学製品	▲6

営業利益要因（億円）



貸借対照表、キャッシュ・フロー計算書

- 新中期経営計画での設備投資を着実に実行できる強固な財務基盤を構築
- 営業キャッシュ・フローは過去最高となり、キャッシュ創出力がさらに向上
- 財務キャッシュ・フローは株主還元強化を目的とした自己株式取得（60億円）の実施により支出が大幅に増加

(百万円)	2023年度 (24/3期)	2024年度 (25/3期)	2025年度 (26/3期)	前期比
総資産	150,541	153,935	168,741	14,806
純資産	109,765	115,596	128,541	12,945
自己資本比率	72.9%	75.1%	76.2%	1.1
有利子負債	7,630	7,635	7,172	▲463

(百万円)	2023年度 (24/3期)	2024年度 (25/3期)	2025年度 (26/3期)	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,597	17,049	19,875	2,826
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲4,263	▲8,135	▲5,364	2,771
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲3,199	▲4,221	▲9,273	▲5,052
現金および現金同等物	38,432	43,314	48,802	5,488

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

	2025年度（26/3期）		2026年度（27/3期）計画		増減	
	（百万円）	構成比(%)		構成比(%)	金額	率(%)
売上高	99,961	—	106,000	—	6,039	6.0
営業利益	17,634	17.6	19,000	17.9	1,366	7.7
経常利益	19,608	19.6	20,400	19.2	792	4.0
当期純利益	15,460	15.5	13,600	12.8	1,860	-12.0
1株当たり 当期純利益	123.96円	—	110.70円	—	—	—
海外売上高	39,308	39.3	43,200	41.0	3,892	9.9

前提条件 （中東情勢を考慮しない）	2025年度（26/3期）	2026年度（27/3期）計画
U S \$ / 円	145円	145円
ユ - ロ / 円	160円	170円
ナフサ（円/kL）	64,000円	63,000円

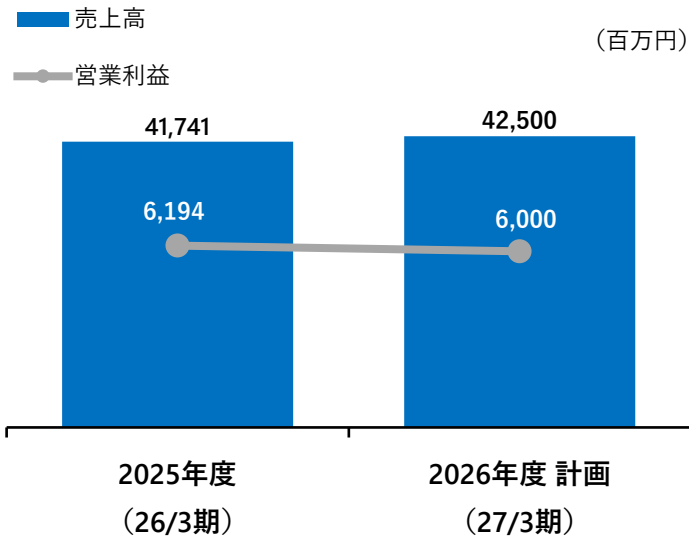
セグメント別売上高・営業利益計画

- 基礎化学品では、市況は弱含みながらも需要は底堅く推移すると想定
- 機能化学品では、アリルエーテル類は市況回復を維持、合成樹脂は堅調な需要を想定、自動車生産台数は微増と見込む
- 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

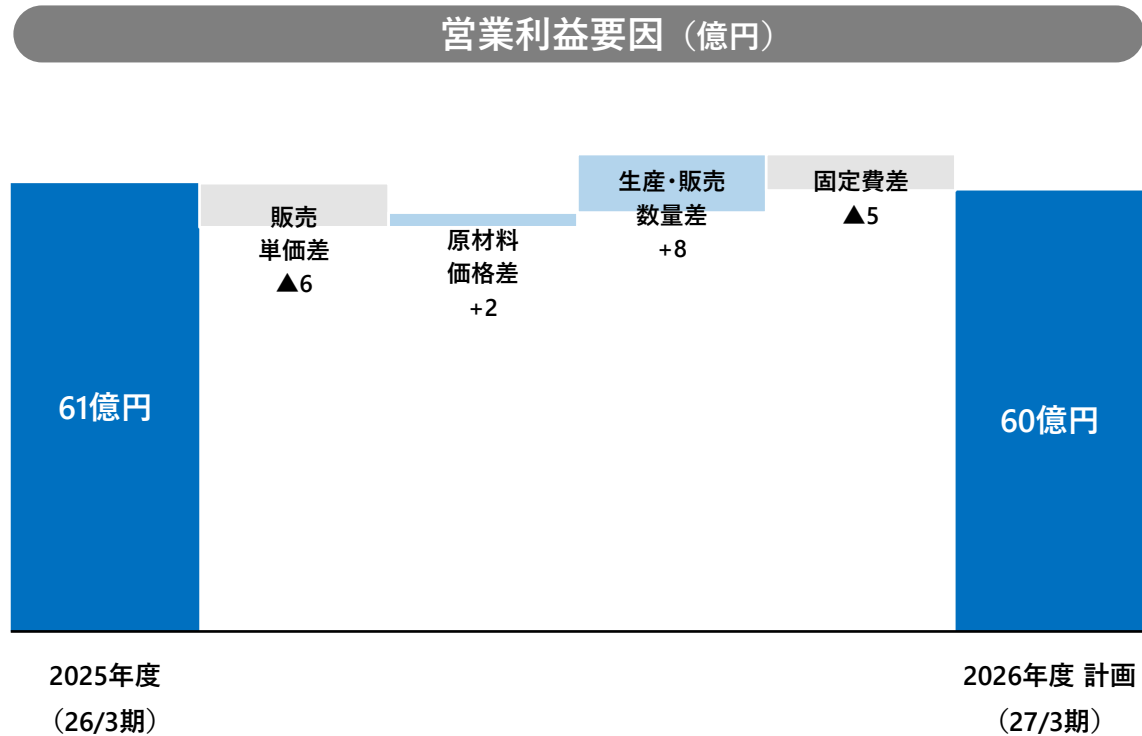
		2025年度 (26/3期)			2026年度 (27/3期) 計画			増減		
		上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期
(百万円)										
売上高	基礎化学品	20,302	21,439	41,741	21,400	21,100	42,500	1,098	▲339	759
	機能化学品	13,596	14,339	27,935	14,300	15,700	30,000	704	1,361	2,065
	ヘルスケア	6,709	7,926	14,635	7,900	9,100	17,000	1,191	1,174	2,365
	商社部門ほか	8,223	7,426	15,649	8,400	8,100	16,500	177	674	851
	合計	48,832	51,129	99,961	52,000	54,000	106,000	3,168	2,871	6,039
営業利益	基礎化学品	2,946	3,248	6,194	3,100	2,900	6,000	154	▲384	▲194
	機能化学品	1,926	2,708	4,634	2,100	2,950	5,050	174	242	416
	ヘルスケア	3,447	3,709	7,156	3,500	4,750	8,250	53	1,041	1,094
	商社部門ほか	462	484	946	700	400	1,100	238	▲84	154
	合計	8,111	9,523	17,634	8,800	10,200	19,000	689	689	1,366

セグメント（基礎化学品）

- クロール・アルカリ製品は、産業全般の安定的な需要を背景に主力のかせいソーダ、次亜塩素酸ソーダを中心に地域密着型営業の強化を図る
- エピクロルヒドリンでは、海外市況は弱含みと想定、国内外で販売を強化しシェア拡大を目指す
- 中東情勢にともなう原燃料価格高騰に対し、適時に価格改定を行い、収益への影響の最小化に取り組む

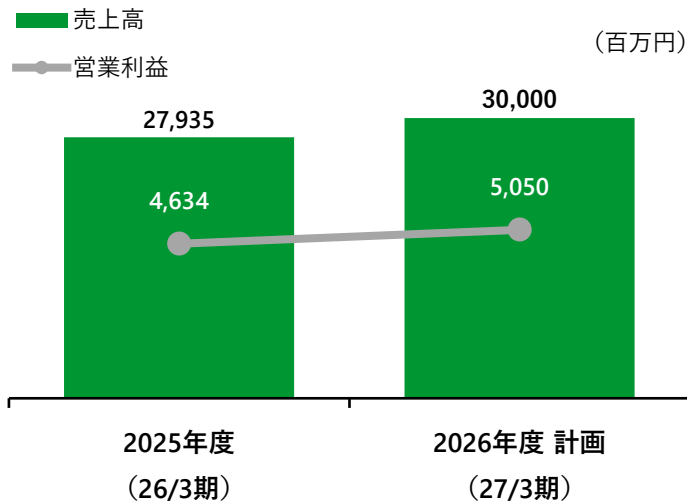


売上高増減（前期比 +7億円）	
クロール・アルカリ	+16
エピクロルヒドリン	▲9

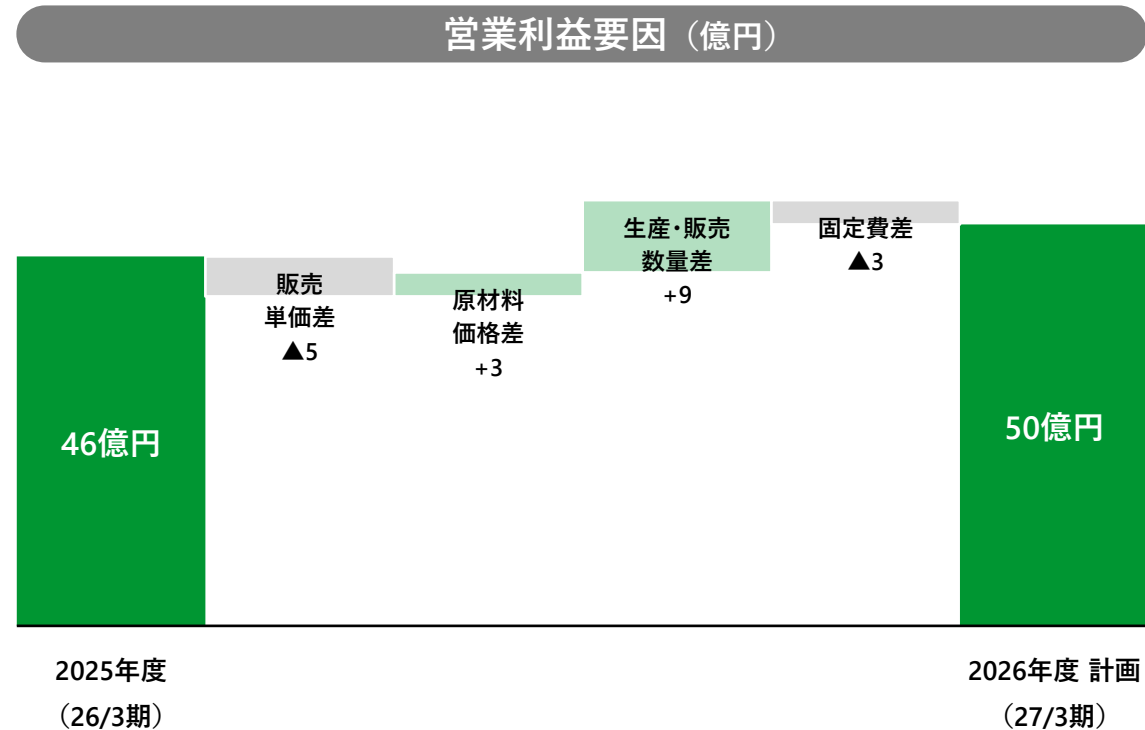


セグメント（機能化学品）

- 合成ゴムは、自動車生産の緩やかな回復を背景に、エピクロルヒドリンゴムの新規顧客開拓の強化や、アクリルゴムの新規採用拡大を図る
- 合成樹脂は、欧米・アジア市場でUVオフセットインキ向けのシェア拡大を図る、ノンフラート型アリル樹脂の新規採用を織り込む
- アリルエーテル類は、市況回復と機能性塗料向けの堅調な需要を背景に、中国市場での販売を強化し、さらなるシェア獲得を目指す
- 中東情勢にともなう原燃料価格高騰に対し、適時に価格改定を行い、収益への影響の最小化に取り組む

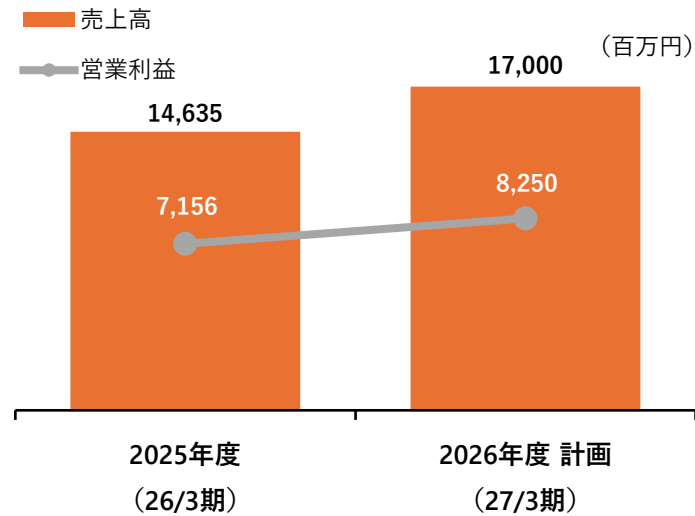


売上高増減 (前期比 +20億円)	
合成ゴム・合成樹脂	+9
アリルエーテル類	+7
その他	+4



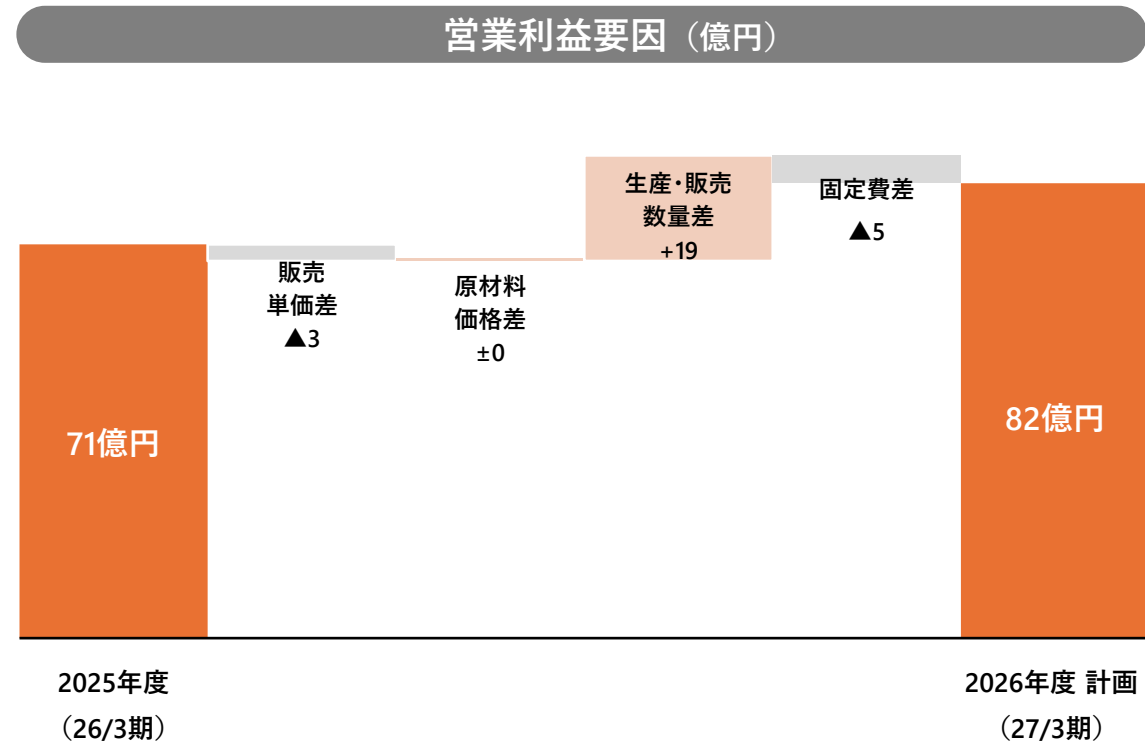
セグメント（ヘルスケア）

- クロマトは、糖尿病治療薬ならびに肥満治療薬向けの需要増加が引き続き拡大、既存顧客への拡販ならびにインド、中国のバイオシミラー向けの販売強化に取り組む
- 医薬品原薬・中間体は、製造・品質保証体制を強化し、新規案件の獲得を図る
- なお、前期末に発生した医薬品精製材料の出荷の期ズレによる影響は計画に織り込まれていない



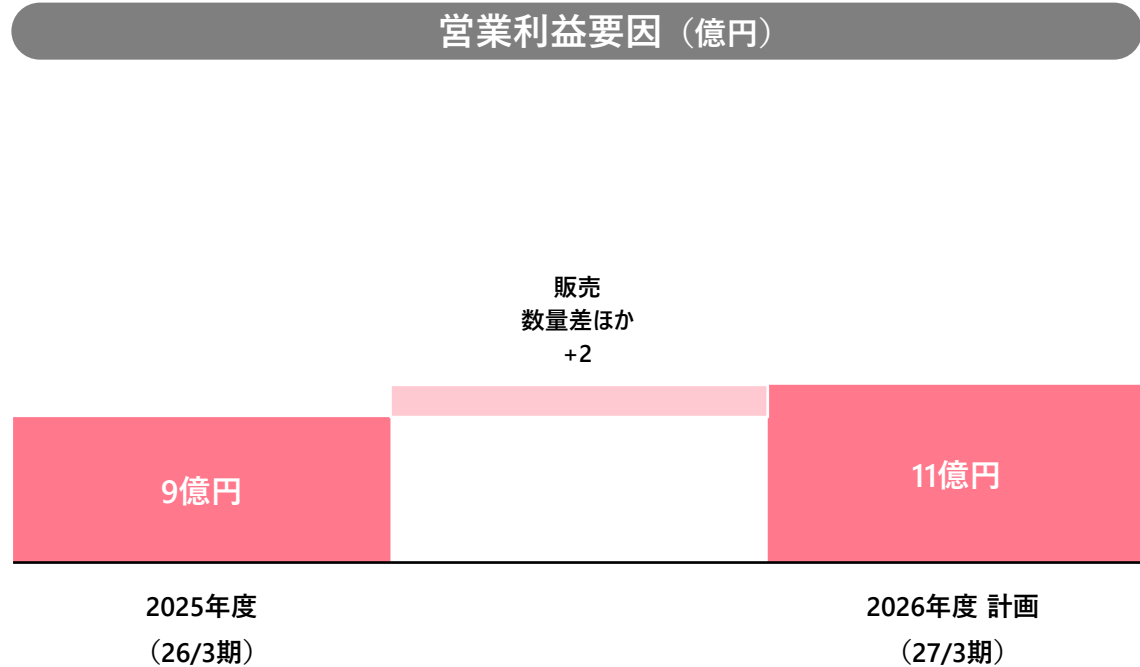
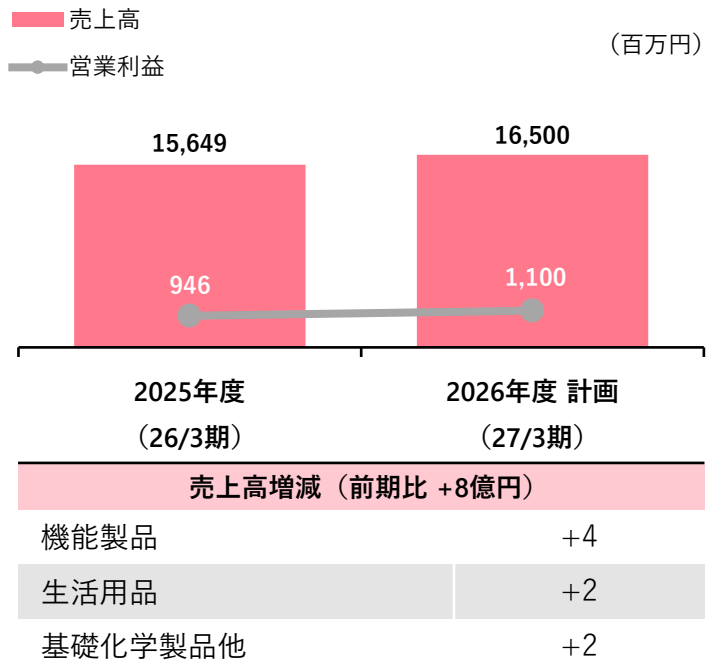
売上高増減（前期比 +23億円）	
クロマト*	+22
医薬品原薬・中間体	+1

* 医薬品精製材料（シリカゲル）、カラム・装置等分析機器



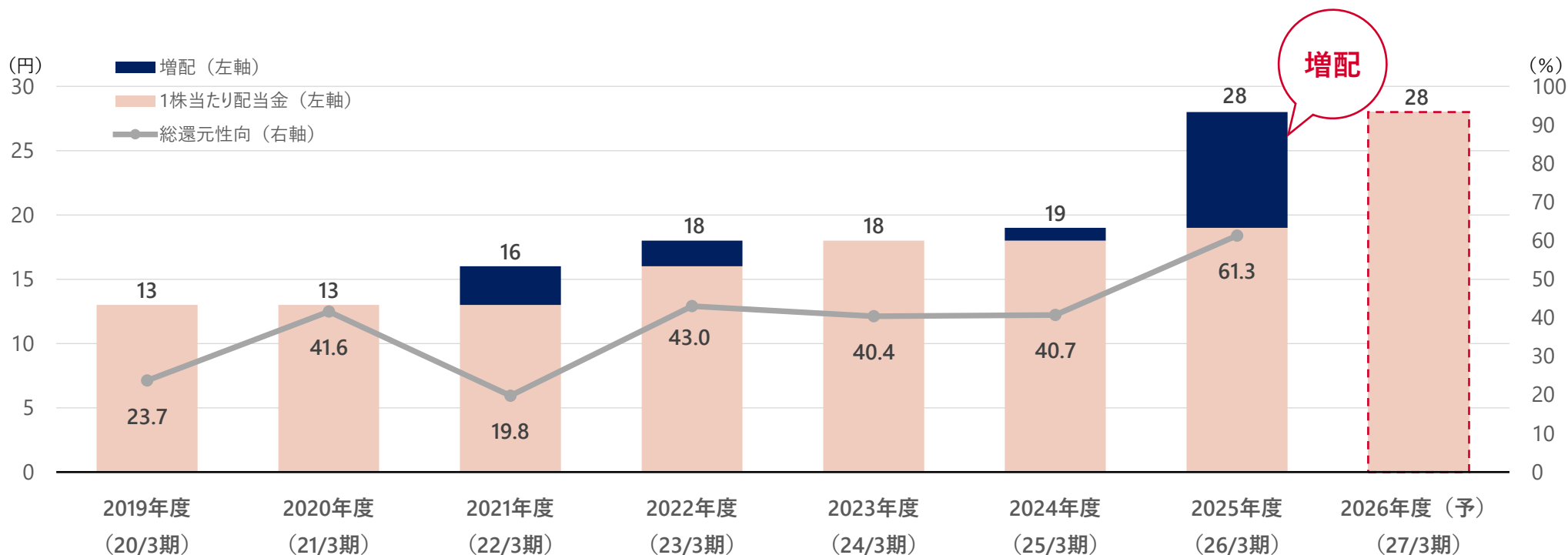
セグメント（商社部門ほか）

- 機能製品では、電子材料関連を中心とした堅調な需要を見込む
- コンシューマープロダクツでは、生活用品において企画商品の販売増を織り込む



株主還元

- 2025年度は、期末配当金を16円（3円増配）とし、年間配当を28円へ増配、自己株式取得（60億円）を実施
- 中期経営計画期間（2023～2025年度）の水準に掲げた総還元性向40%以上を大幅に上回った
- 2026年度においても、上限額50億円とした自己株式の取得を5月に決定、株主還元の一層の強化を図る



自己株式取得額	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
	—	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。



1 前中期経営計画

「Shape the Future - 2025」の振り返り

- 売上高は、基礎化学品のエピクロルヒドリンおよび機能化学品のアリルエーテル類において、市況変動の影響を受けた
- 営業利益は、中期経営計画における業績目標水準を概ね達成し、ROEについても目標を上回る結果となった
- 総還元性向は、中期経営計画期間を通じて目標とした40%以上を達成した

単位：億円

業績					
	2023年度 実績	2024年度 実績	2025年度 実績	2025年度 中計計画	差異 (25年度計画 VS 実績)
売上高	945	964	1,000	1,230	▲230
営業利益	105	132	176	180	▲4
ROE (%)	7.3%	8.9%	12.7%	10.0%以上	+2.7%

単位：%

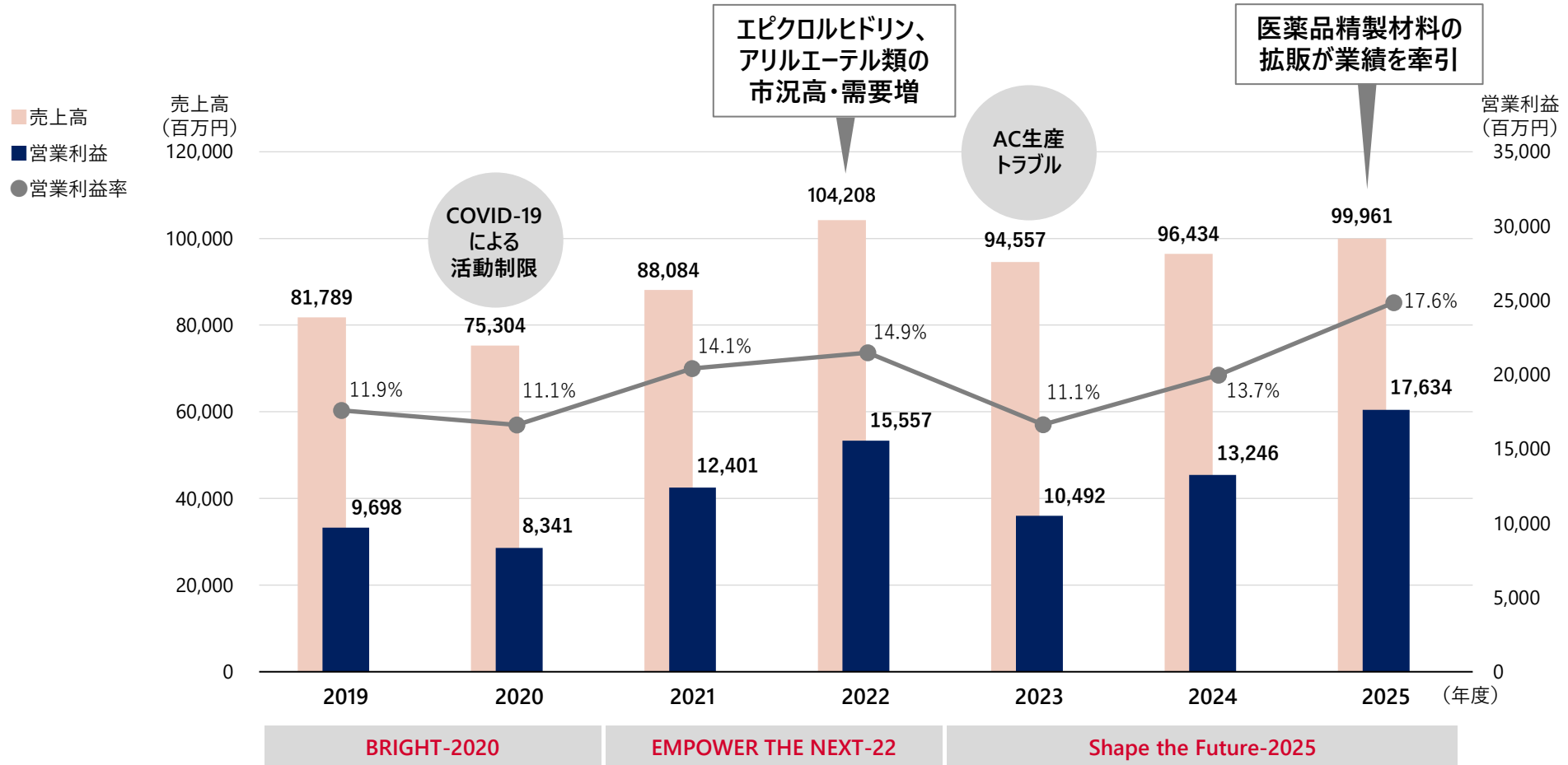
株主 還元					
	2023年度 実績	2024年度 実績	2025年度 実績	23-25年度 中計計画	差異 (25年度計画 VS 実績)
総還元性向	40.4	40.7	61.3	40.0以上	+21.3

- 戦略投資については、医薬品精製材料の増強投資や電池研究棟をはじめとする開発インフラ、基幹システムの更新等を実施した一方、電池パイロット設備などの投資は新中期経営計画へ持ち越して実施する
- 維持・効率化投資については、必要な投資の実施をすべて完了、一部の案件では余寿命診断を踏まえ実行時期を適切に見直し

単位：億円

投資	23-25年度 中計計画	23-25年度 実績	差異
戦略投資	155	111	▲44
維持・効率化投資	95	83	▲12
合計	250	194	▲56

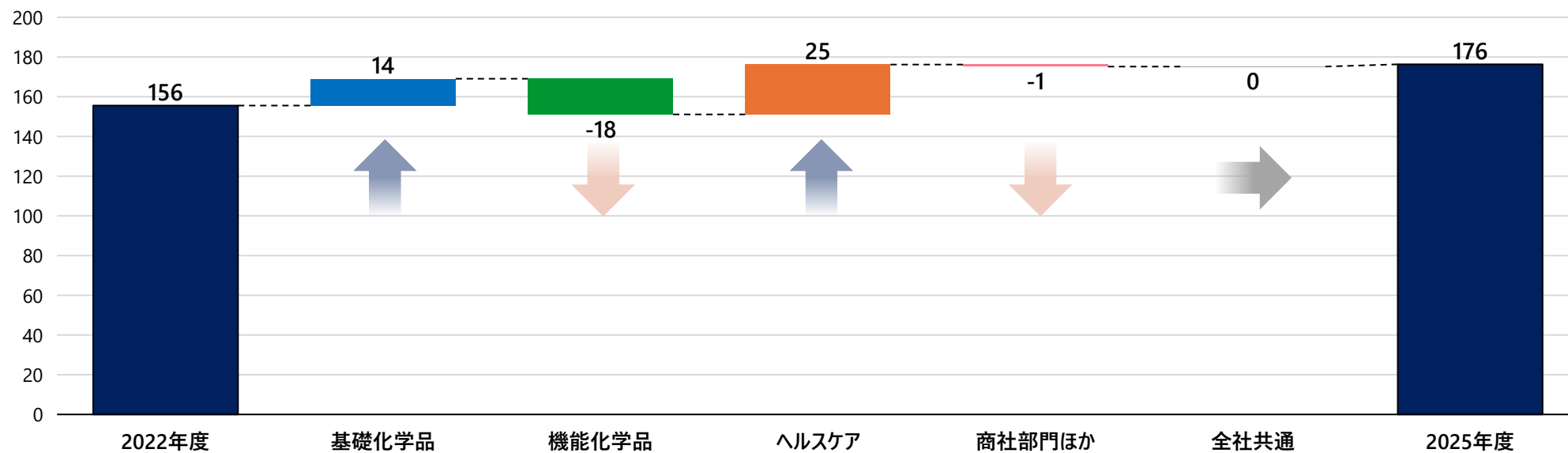
- 23年度に生産トラブルが生じたものの、医薬品精製材料の拡販により最終年度の営業利益は過去最高を更新



- 基礎化学品では、原価低減や拡販により収益力が向上した一方、機能化学品では市況低迷や需要減少の影響を受けた
- ヘルスケアでは、医薬品精製材料の販売が順調に伸長し、増益に貢献した
- その結果、営業利益は176億円となり、前中期経営計画の目標数値(180億円)を概ね達成した

セグメント別営業利益増減

(億円)



基本方針の振り返り

1 既存事業の継続的基盤強化

- **基礎化学品**
アリルクロライド製造設備トラブルを契機に、安定的な生産体制の構築に向け設備管理を一層強化
原価低減への取り組みと積極的な拡販により、収益を改善
- **機能化学品**
アクリルゴム、ノンフタレート型アリル樹脂は顧客での新規採用が加速
アリルエーテル類は販売数量増も市況低迷、エピクロルヒドリンゴムは欧州自動車減産により伸び悩む
- **ヘルスケア**
糖尿病治療薬および肥満治療薬向けの旺盛な需要を確実に取り込み、収益力を強化
将来の需要増に備え、松山・尼崎両工場生産能力を増強

2 新製品創出力の強化

- NEDOのグリーンイノベーション基金事業に採択された全固体電池用超高イオン伝導性ポリマーなど、次世代蓄電池材料の開発は着実に進展
- 次なるグローバルニッチトップ創出に向け、開発・事業化のスピードアップが必要

3 サステナビリティ経営の推進

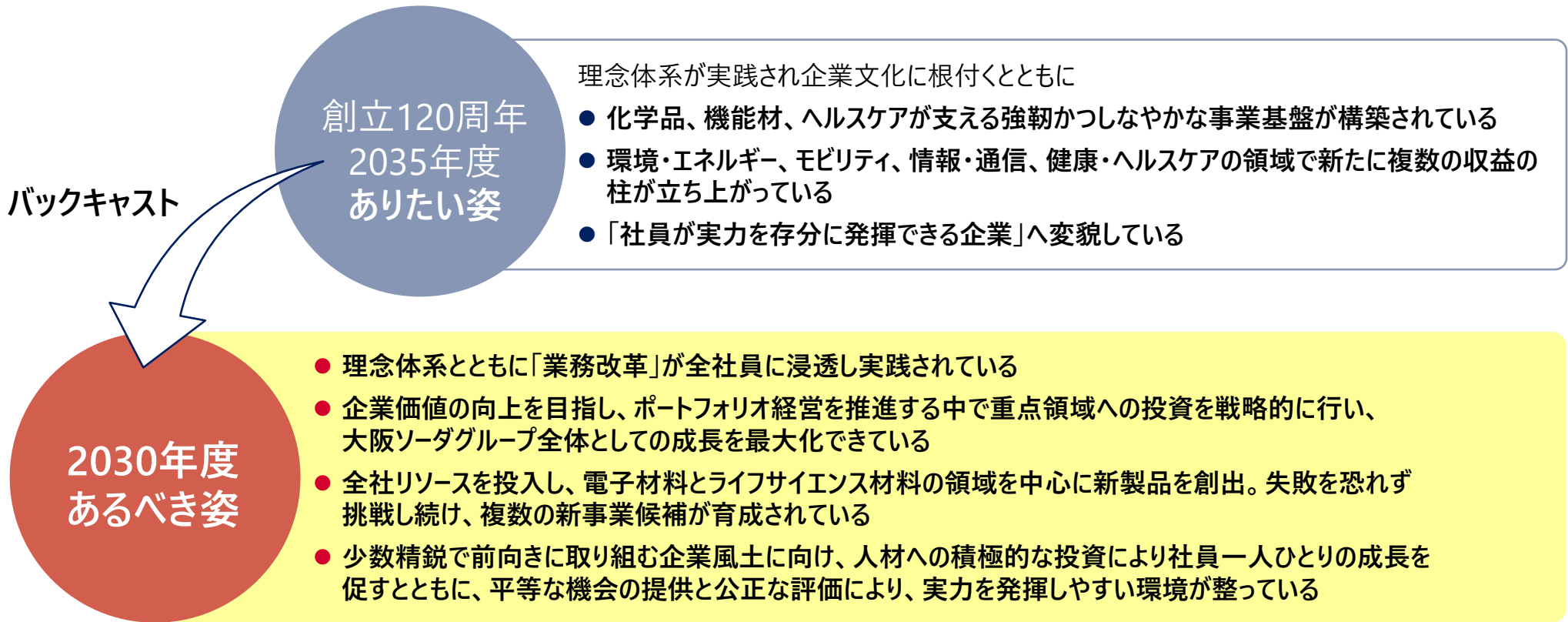
- GHG排出量の削減、環境負荷低減策を推進
- 投資家との対話の強化等の各種施策により、開示情報の質的・量的強化を実施
- 本社移転を含む人的資本投資を進めたものの、女性活躍推進・人材育成の点でさらなる強化が必要
- データドリブンな経営の実現に向けて基幹システムを刷新、早期の運用定着に取組中

The background of the slide is white with several large, flowing, wavy lines in shades of red, blue, and green. A prominent red wave starts from the bottom left and curves upwards towards the right. A blue wave is positioned above it, and a green wave is at the bottom. In the top right corner, there is a grey curved shape that tapers towards the right.

2 新中期経営計画

「 Transform Our Future 2030 」

2021年の中計策定時に設定した2035年度の「ありたい姿」は、当社が創立120周年に目指すべき姿です。これを起点に、バックキャストの手法を用いて2030年度の「あるべき姿」を定義しました
 そのうえで、前中計の振り返りを行い、抽出された課題と対応策を踏まえ、2030年度の「あるべき姿」を実現するために必要な新中期経営計画の基本方針を策定しました



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

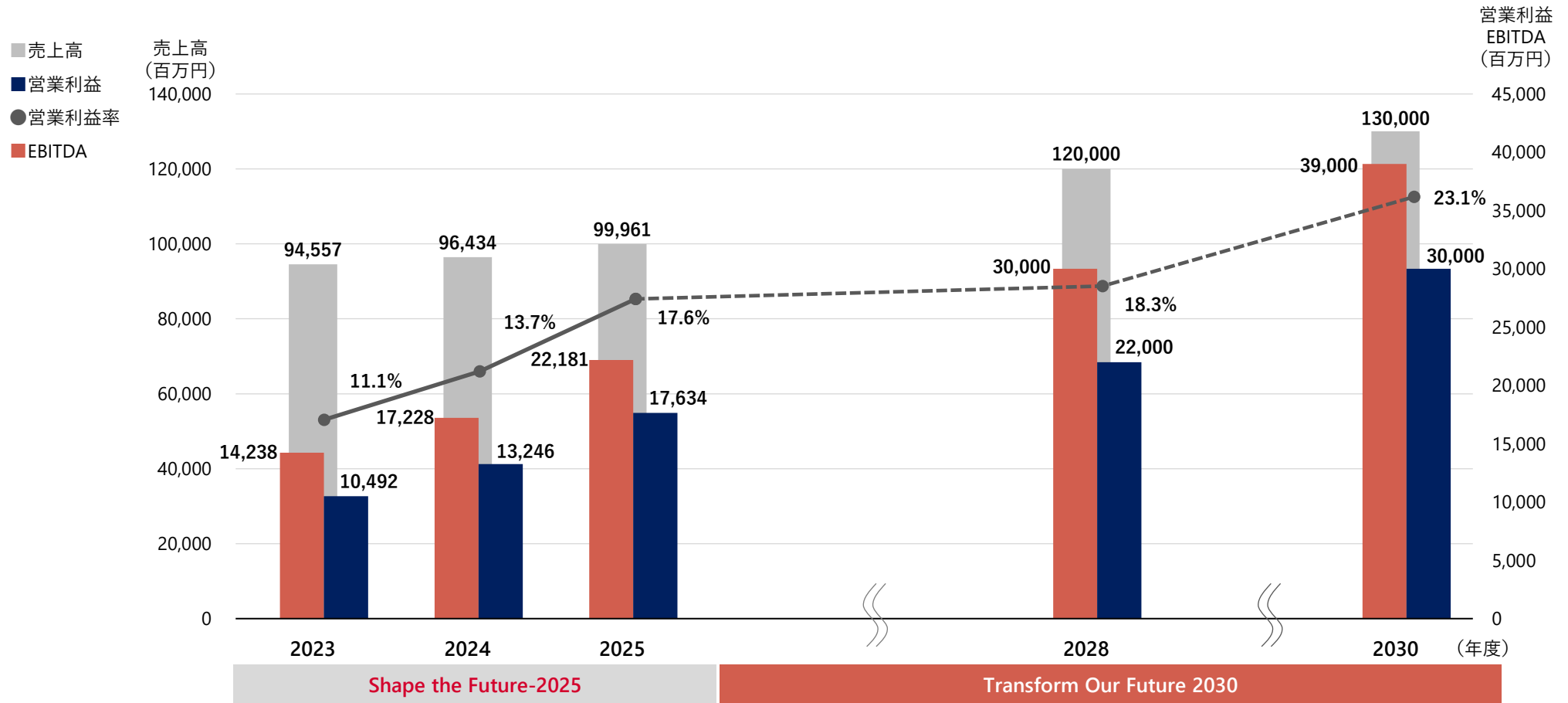
前提条件 (中東情勢を考慮しない)

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

- 前中期経営計画での事業拡大を基盤として、新中期経営計画では過去に無い挑戦的目標(営業利益300億円)の達成を目指す



セグメント別計画 (単位：百万円)

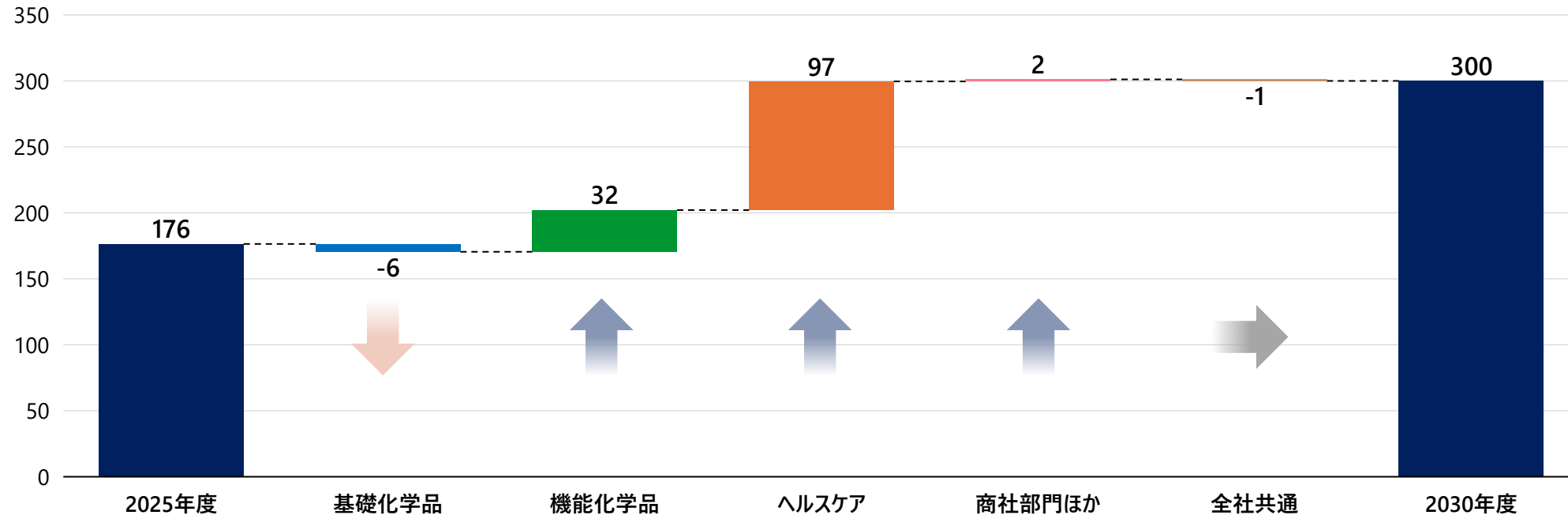
前提条件 為替：ドル 145円、ユーロ 170円
ナフサ：63千円/kL

		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	—

- 基礎化学品はフル生産・フル販売も、強靱化投資に伴う減価償却負担増で減益
- 一方、ヘルスケアはシリカゲル伸長で大幅増益、機能化学品も既存製品のシェア拡大と新製品創出により増益
- その結果、営業利益300億円（約70%増）を目指す

セグメント別営業利益増減（対2030年度計画）

（億円）



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

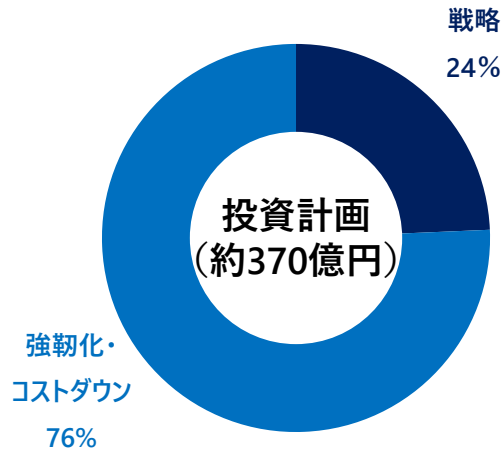
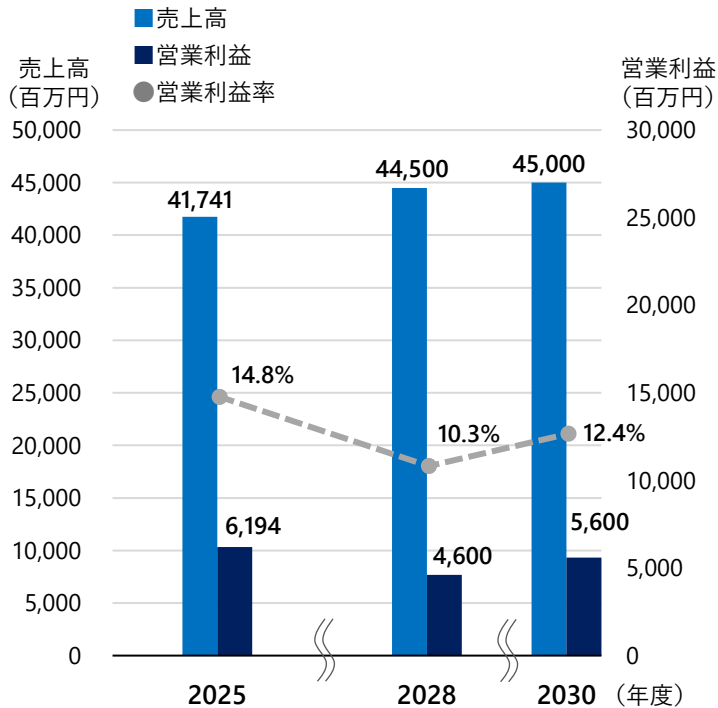
～既存事業の価値を再構築し競争力を高めながら、ヘルスケア領域で成長を加速する

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

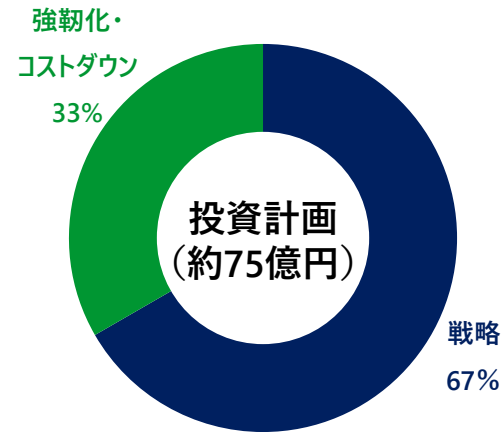
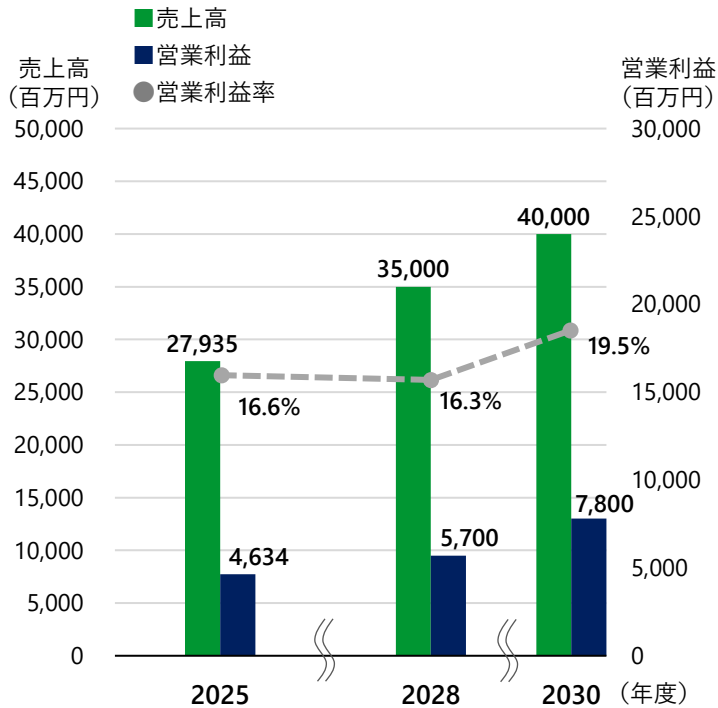
- クロール・アルカリ製品の地場密着営業の推進
- 新たな塩素需要の獲得
- エピクロルヒドリンのフレキシブルな販売体制の強化
- 既存事業の生産効率向上によるコスト削減
- 銀ナノ粒子の事業化

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

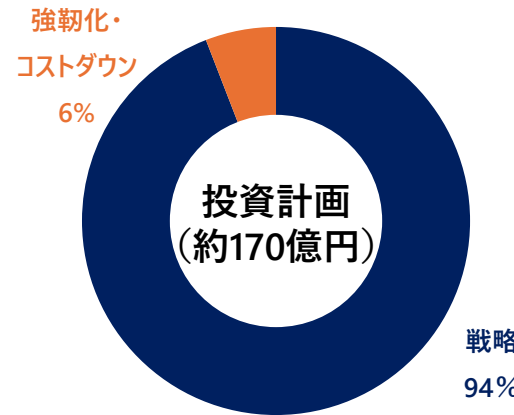
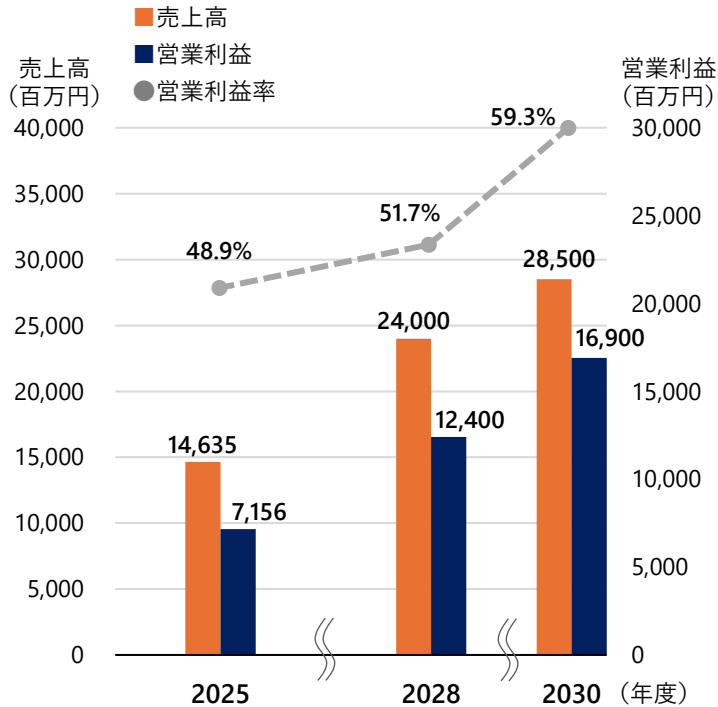
- 合成ゴム・合成樹脂のシェア拡大・代替需要の獲得
- 高電圧・高耐熱成形材料用途への展開
- アリルエーテル類の増強
- 少量多品種に対応した原単位改善・収率向上・工程自動化の推進
- 次世代蓄電池材料の上市・事業化

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

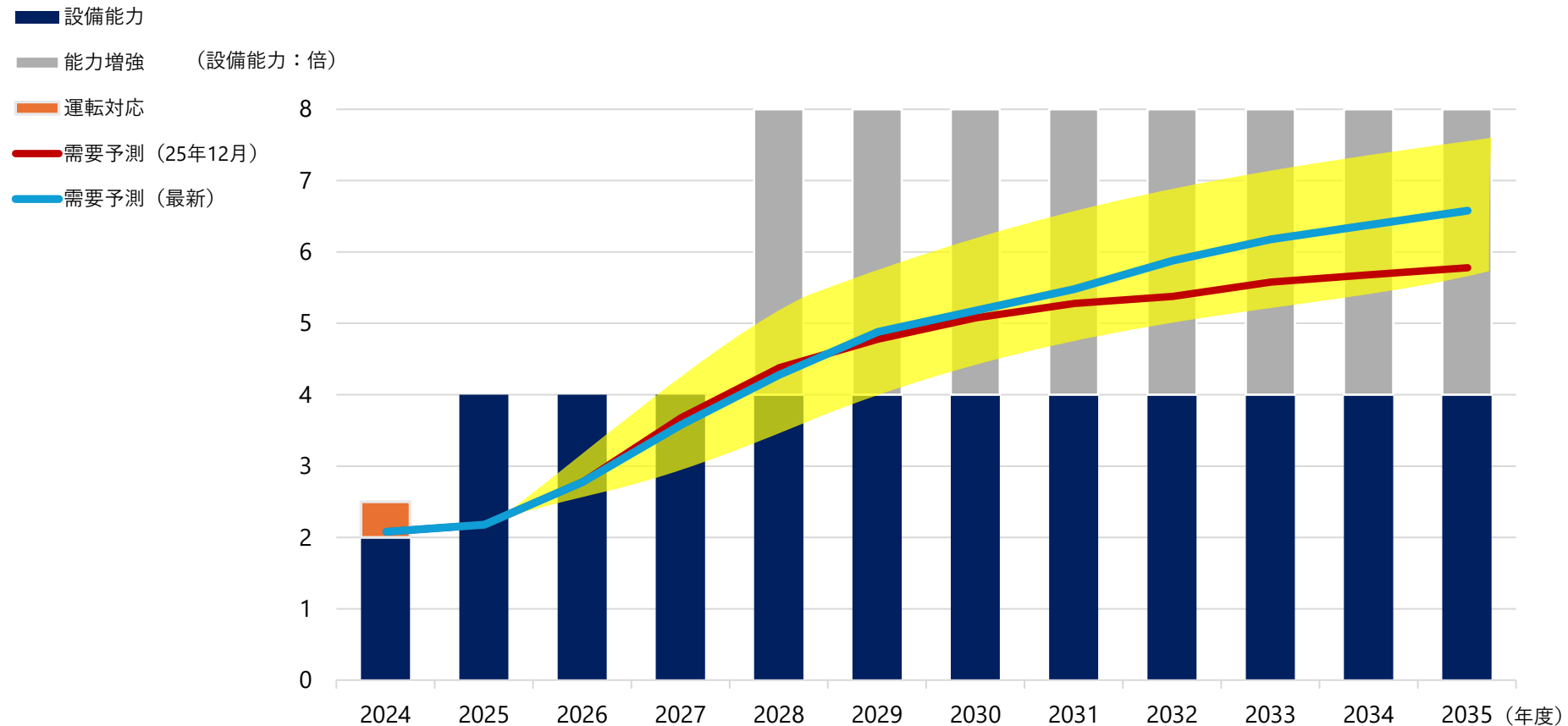
- 医薬品精製用シリカゲル
糖尿病薬・肥満治療薬市場の拡大を背景に
年率15~20%で伸長
- 医薬品原薬・中間体
低分子医薬は引き続き年率3~5%で安定成長
ペプチド・核酸医薬および抗体医薬は、
年率10%前後で成長する見通し

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

- 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

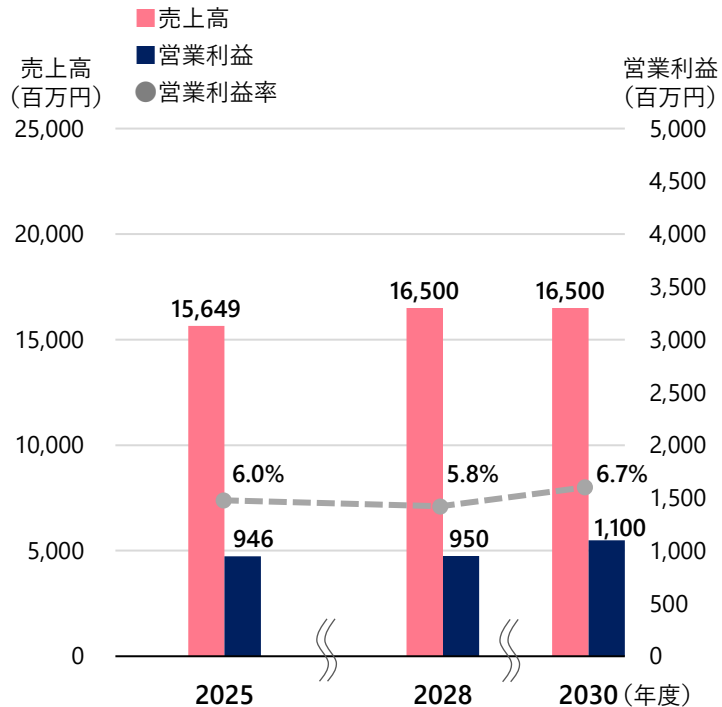


商社部門ほか

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

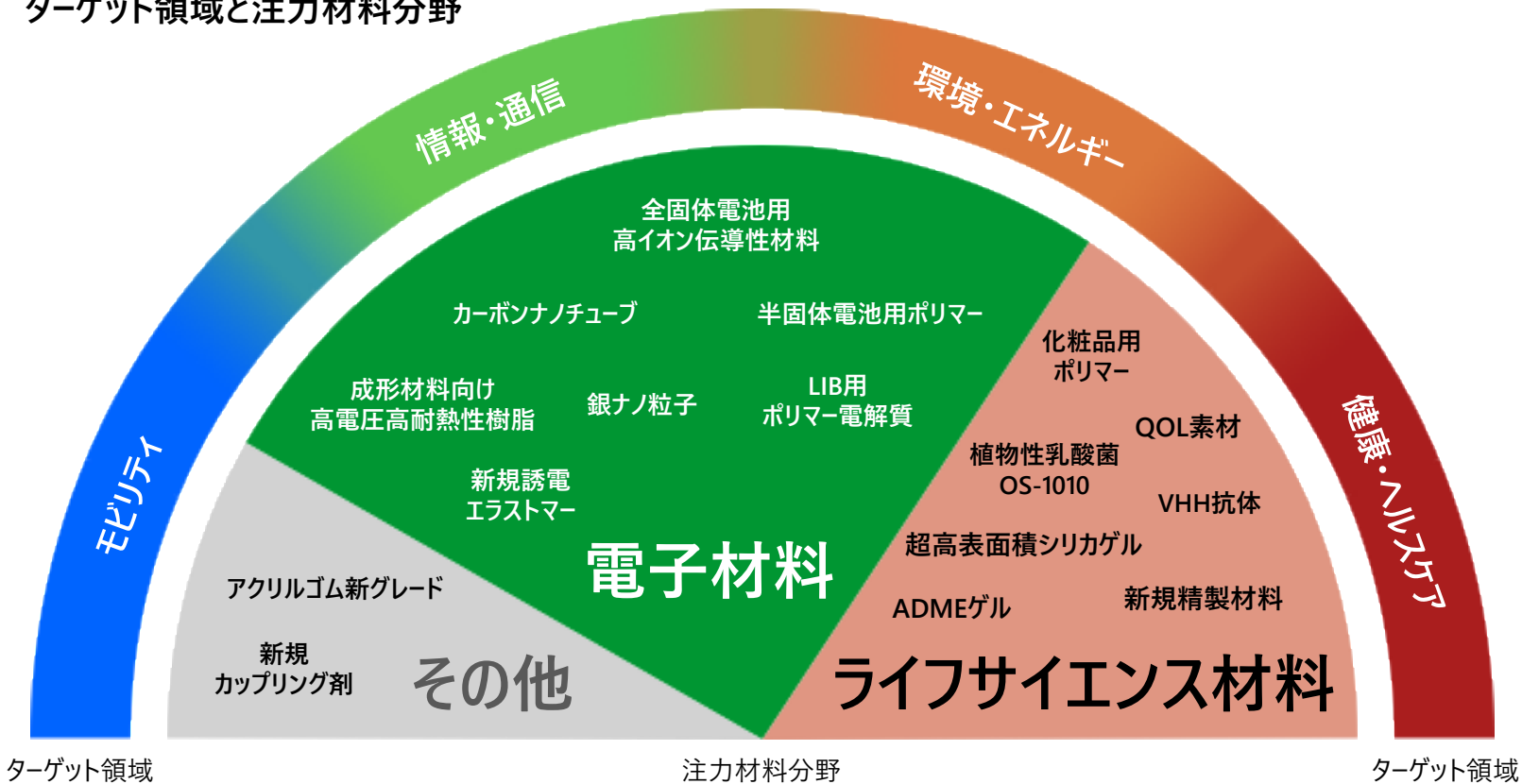
全社総力を結集して挑む新事業創出

～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

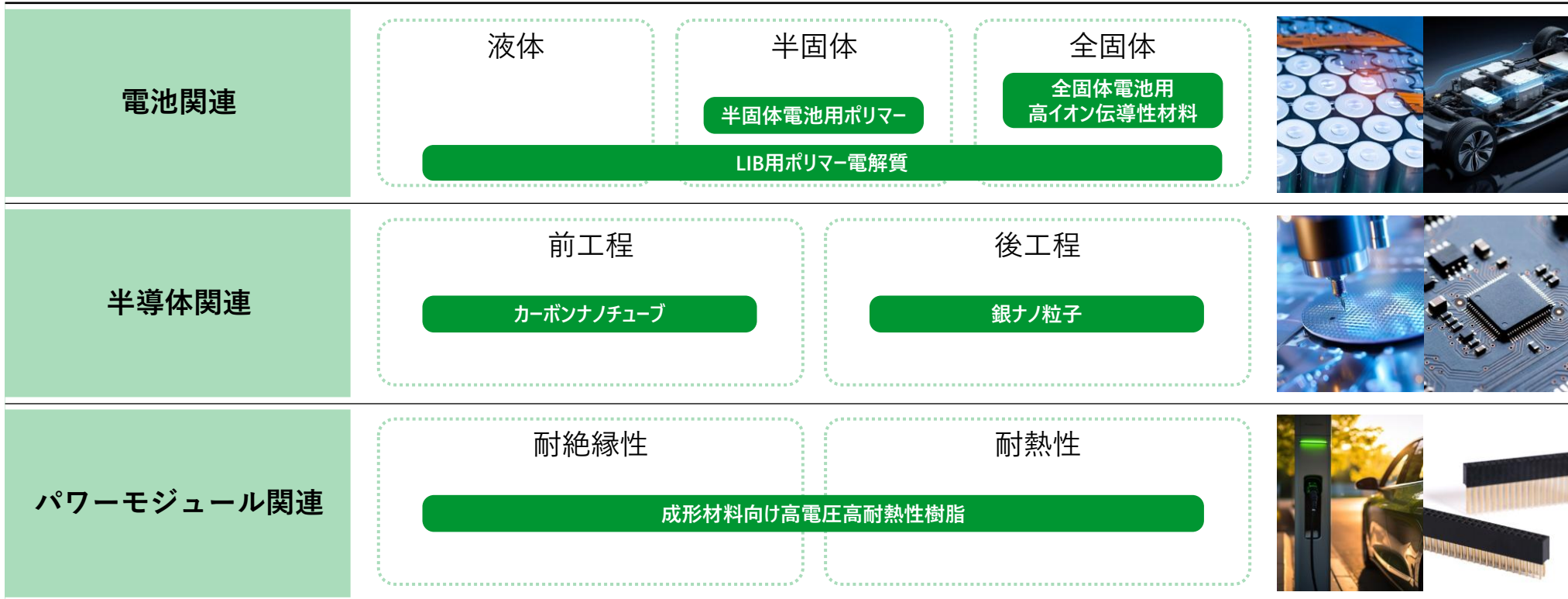
ターゲット領域と注力材料分野



大阪ソーダグループの開発製品群

電子材料 重合技術、ナノ合成技術を基盤とした機能性先端材料

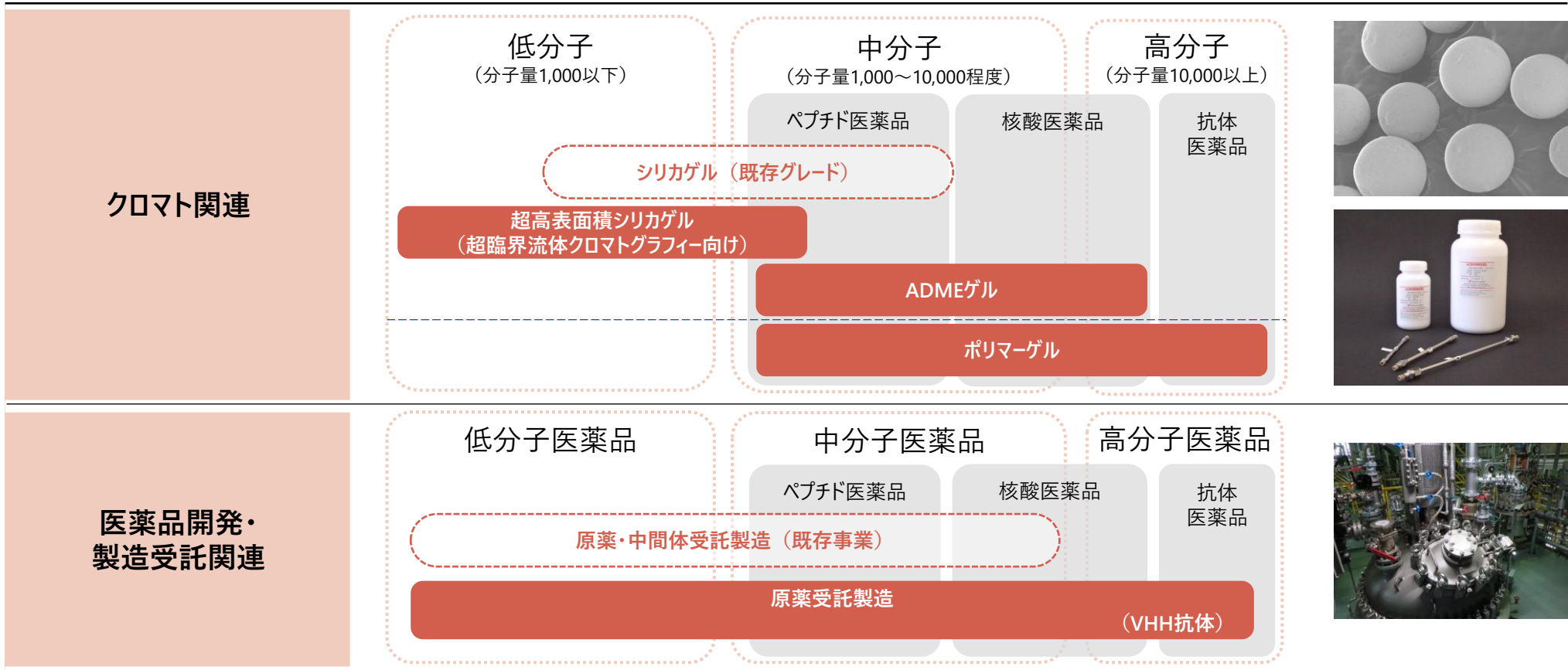
- 全固体電池用高イオン伝導性材料を次なるグローバルニッチトップ製品と位置付け、2030年の事業化および2035年までに新たな収益の柱に成長させる
- 半導体向けをはじめとする機能性先端材料や、その他の次世代蓄電池材料の開発を推進する



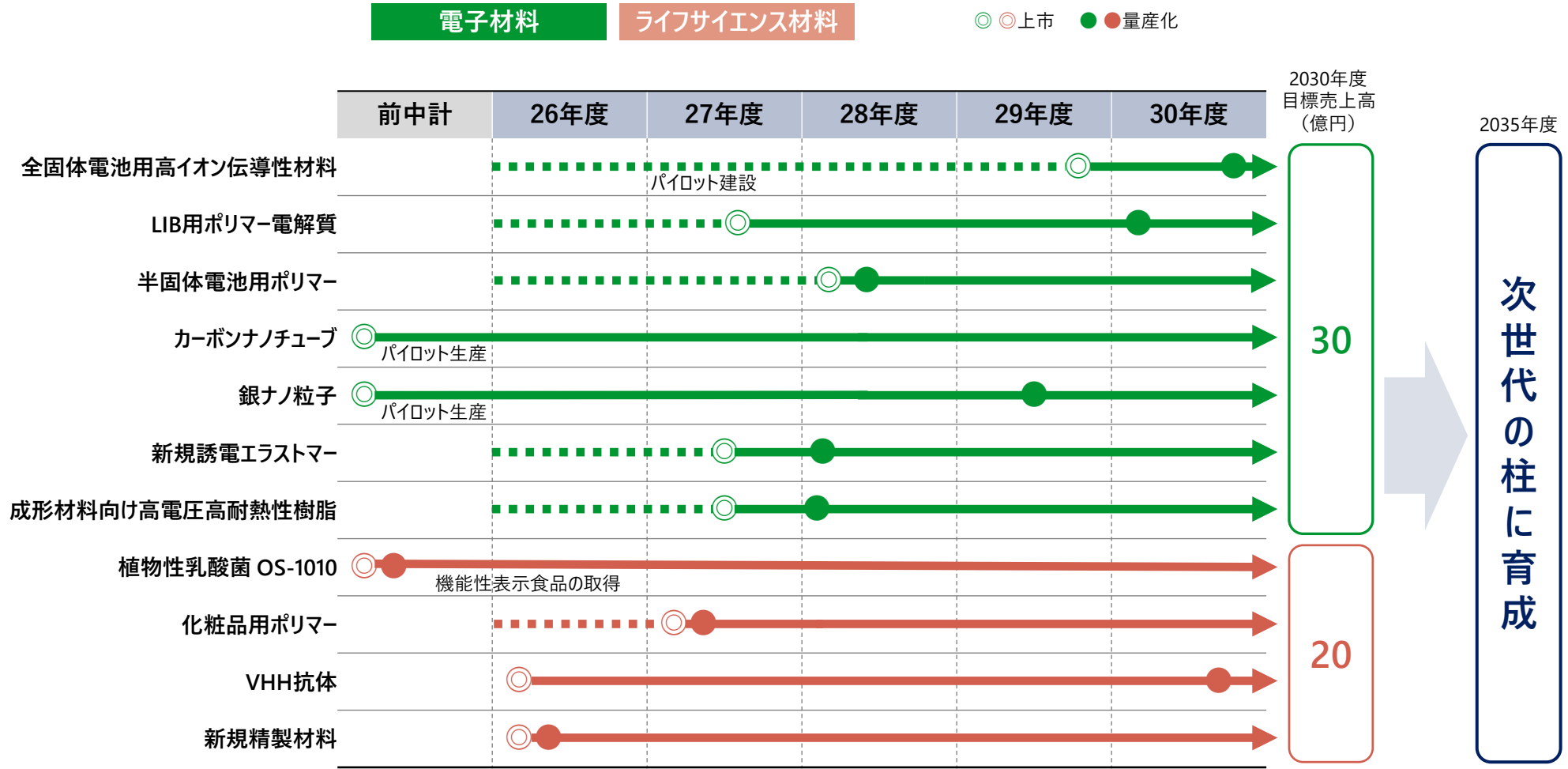
大阪ソーダグループの開発製品群

ライフサイエンス材料 合成技術、バイオ技術を活かしたQOLの向上に貢献する材料

- 医薬関連やエイジングケアなどのQOLの向上に貢献する材料の開発および事業化を推進する



新製品のパイプライン



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

方針

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

新中計 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

グループ人事ポリシー

目指す人材像

- 自立した社会人
- 自己成長を続ける人

2030年度あるべき姿

- 少数精鋭で前向きに取り組む企業風土に向け、人材への積極的な投資により社員一人ひとりの成長を促すとともに、平等な機会の提供と公正な評価により、実力を発揮しやすい環境が整っている

管理者能力向上

新たな価値提供のできる管理者の獲得・育成

- 管理者のリーダーシップの強化
- 経営人材の育成

組織能力底上げ

次世代人材の育成

- ミッション・ビジョン・バリューに共感し社会に貢献できる人材の育成
- チャレンジしがいのある人事制度の導入や企業文化の醸成

人材管理基盤構築

組織の健全性の維持・向上

- システム活用による人員の適正化
- DE&Iおよび健康経営の推進

DX推進

方針

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

生産技術領域

- IoT・AI活用による設備稼働の高度化（自動化・可視化・予知保全）
- 生成AI・AIエージェントの活用による技術伝承、運転支援および人材育成の推進
- デジタルツール導入による設備管理の高度化
- 操業データ活用による少量多品種製造の条件最適化、直行率の向上

研究開発領域

- 生成AIをテーマ探索手法の一つとして活用
- MI（マテリアルズ・インフォマティクス）の活用による材料配合・設計の最適化
- AIを活用したIPランドスケープにより、競争優位を構築できる領域を迅速に特定し、意思決定の高度化・早期化を実現

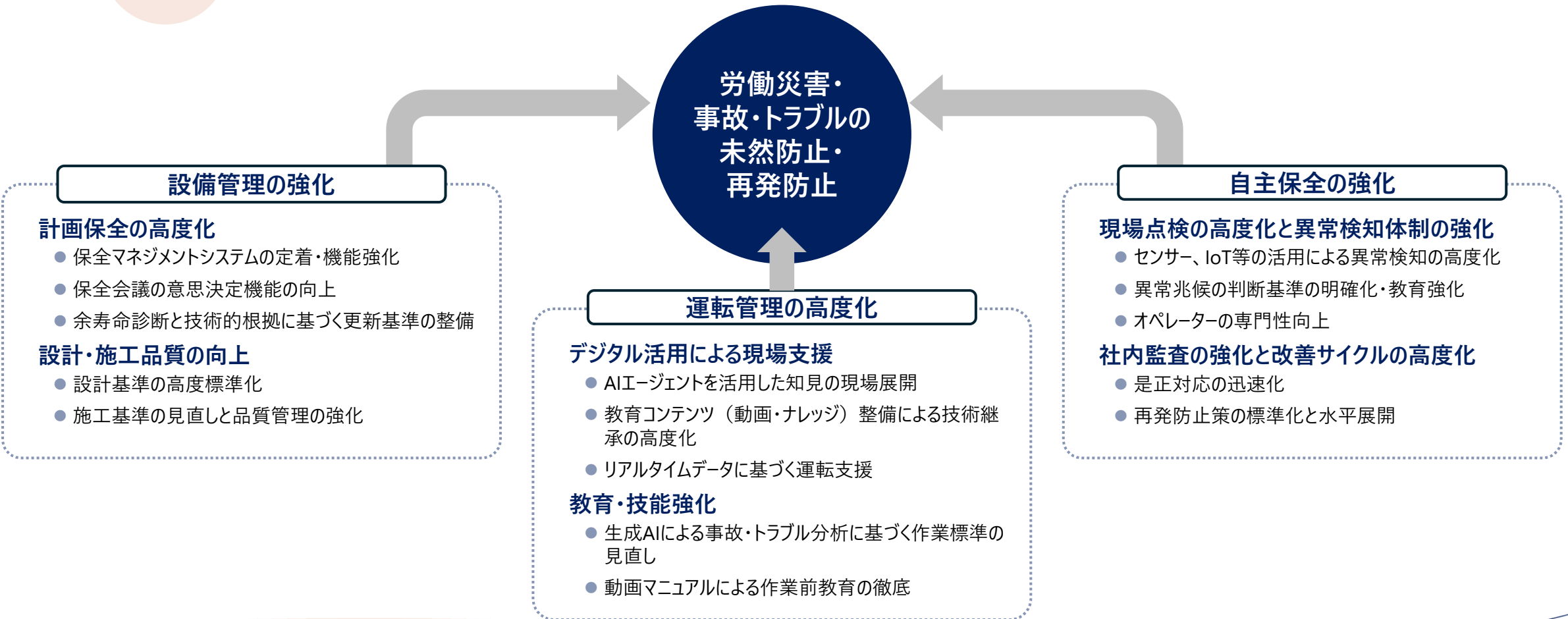
業務効率化

- 新基幹システム導入にともなうデータドリブンな経営の実現（原価・収益のリアルタイム可視化、需要予測・在庫最適化）
- 自動化・省人化などの生産性向上や業務改善による将来の人材不足への対応力強化
- DX人材の育成により全社的取り組みを推進

安全・安定生産

方針

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

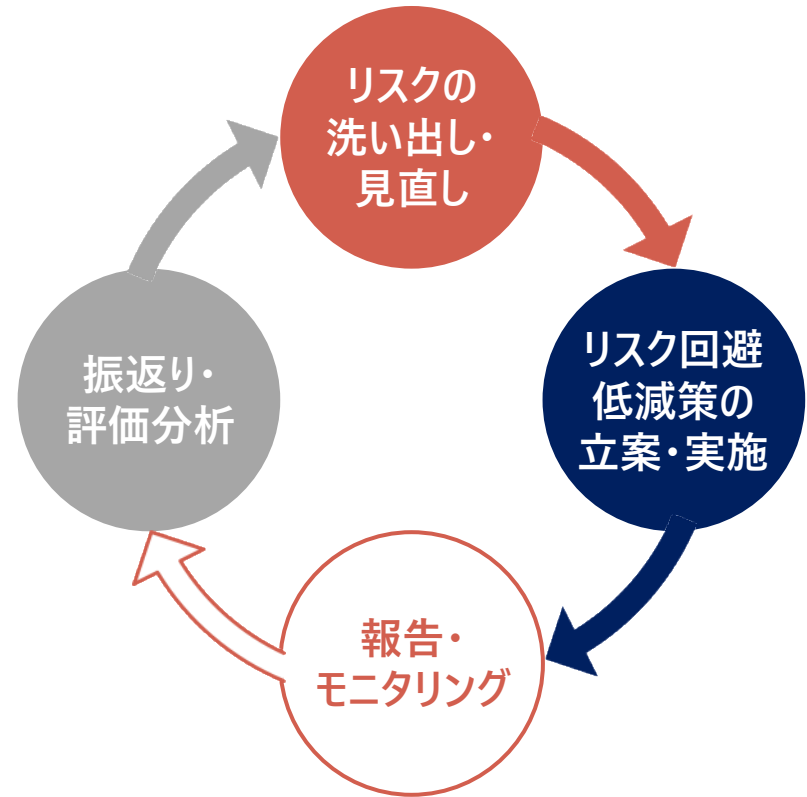


リスクマネジメント

方針

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

- **多様化・複雑化するリスクに対して、部門単位ではなく、全社的な視点での対応を強化する。**
 - ・製造プロセスやサプライチェーン等の事業リスクを全社視点で再点検
- **グループとしてリスク感度を高め、重要なリスクを事前に特定、回避・低減策を策定し、モニタリング・評価を行いPDCAを回す。**
 - ・気候変動におけるリスク等、特定したリスクについて継続的にPDCAを回して対応



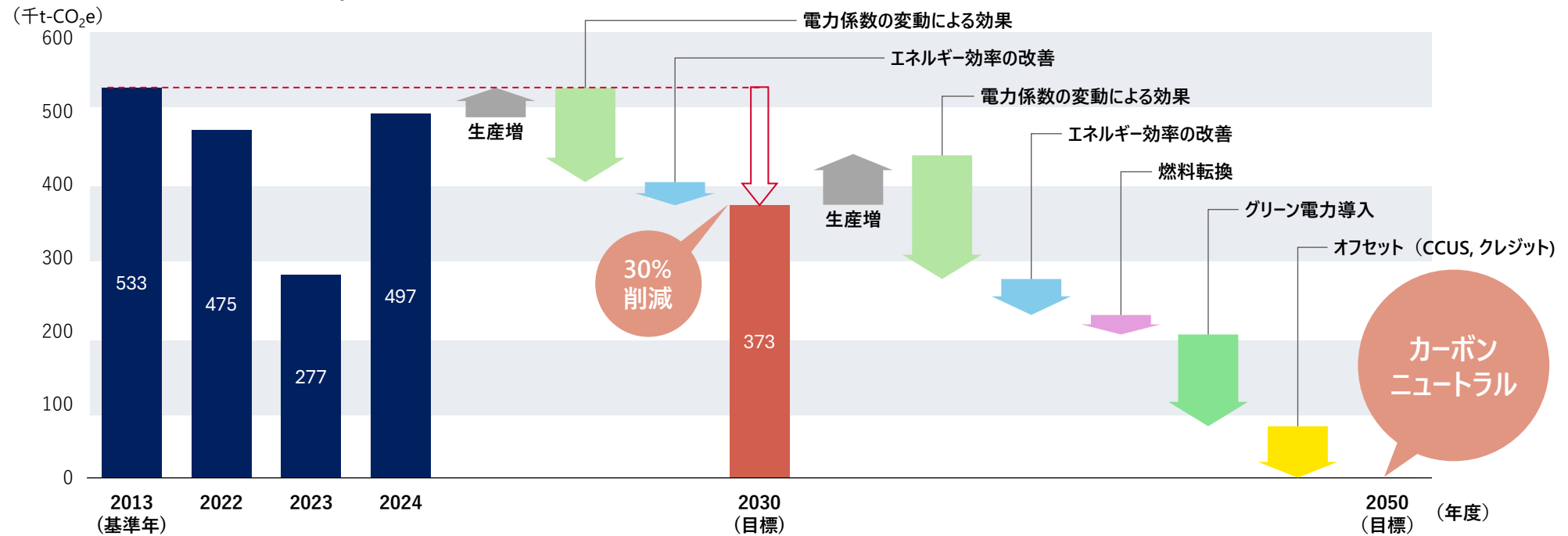
カーボンニュートラル

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）



サステナビリティへの取り組み

事業活動を通じて持続可能な社会の実現に貢献するため、気候変動への対応や環境負荷の低減、人的資本への投資を中心に、サステナビリティの取り組みを推進する

気候変動問題への対応



温室効果ガスの排出削減

- ・2030年度GHG排出量…… **30%**以上
(Scope 1, 2の合計) (2013年度比)
- ・2050年度GHG排出量…… **実質ゼロ**
(Scope 1, 2の合計)

環境負荷低減の推進



産業廃棄物埋立処分率の低減

- ・2030年度最終埋立処分率…… **1%**未満

人的資本への投資



DE&Iの推進

- ・女性管理職比率…… **7.0%**以上
- ・新卒採用女性比率…… **30%**以上
- ・障害者雇用率…… **法定雇用率**以上



ワークライフバランスの推進

- ・年次有給休暇取得率…… **90%**以上
- ・男性社員の育児休業取得率…… **90%**以上

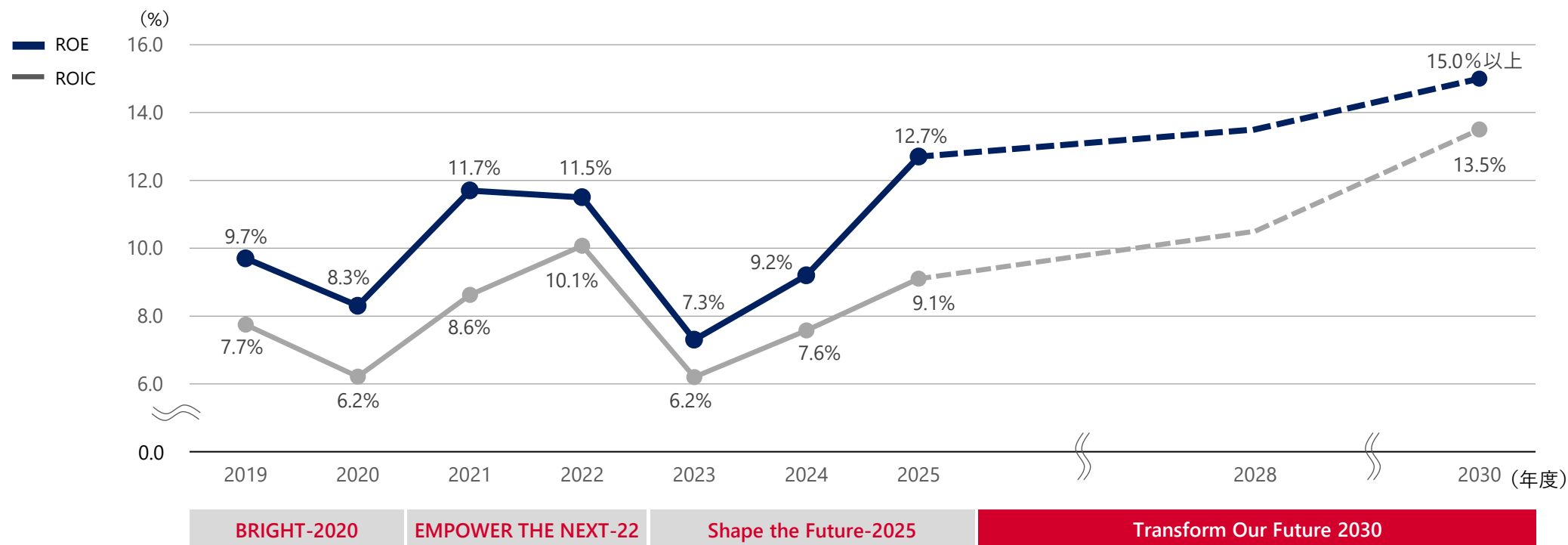
資本戦略

～企業価値向上に向けた資本配分と株主還元

企業価値向上への取り組み

- 当社は、資本効率を高め企業価値の向上を目指し、2030年度にROEを15%以上とする経営目標を掲げる
- ROICについては、新中期経営計画期間を通じて中期的な経営管理への活用を検討していくことから、参考指標として開示

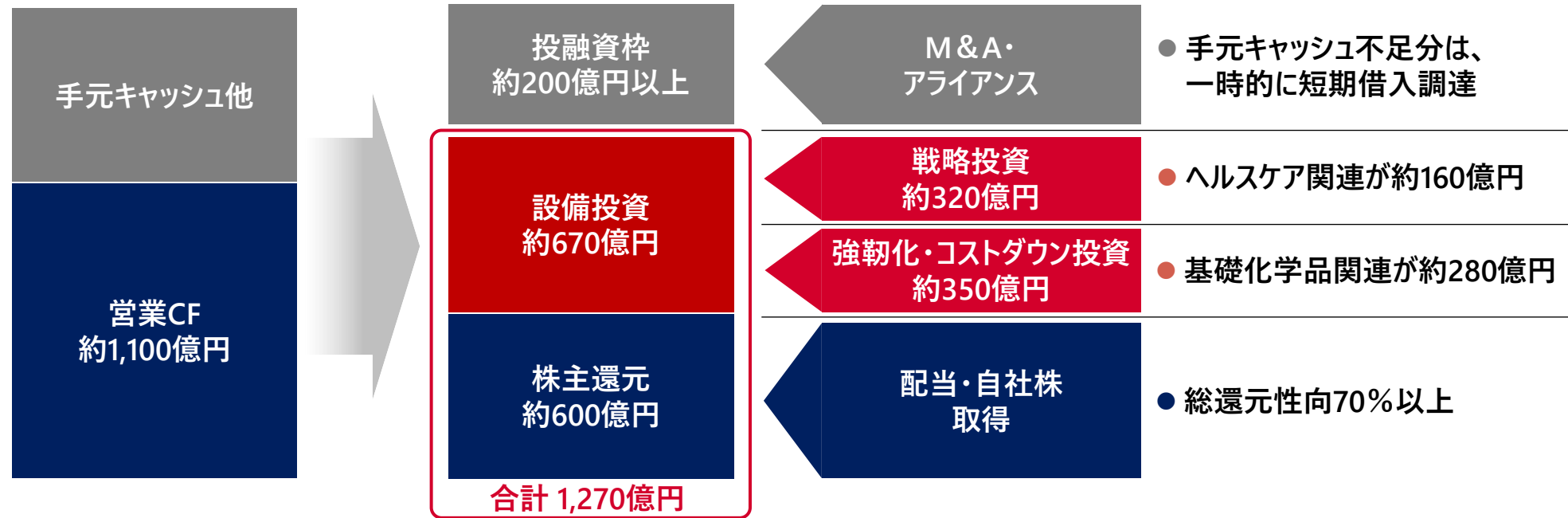
ROEとROIC推移（2019年度～2030年度）



キャッシュ・アロケーション

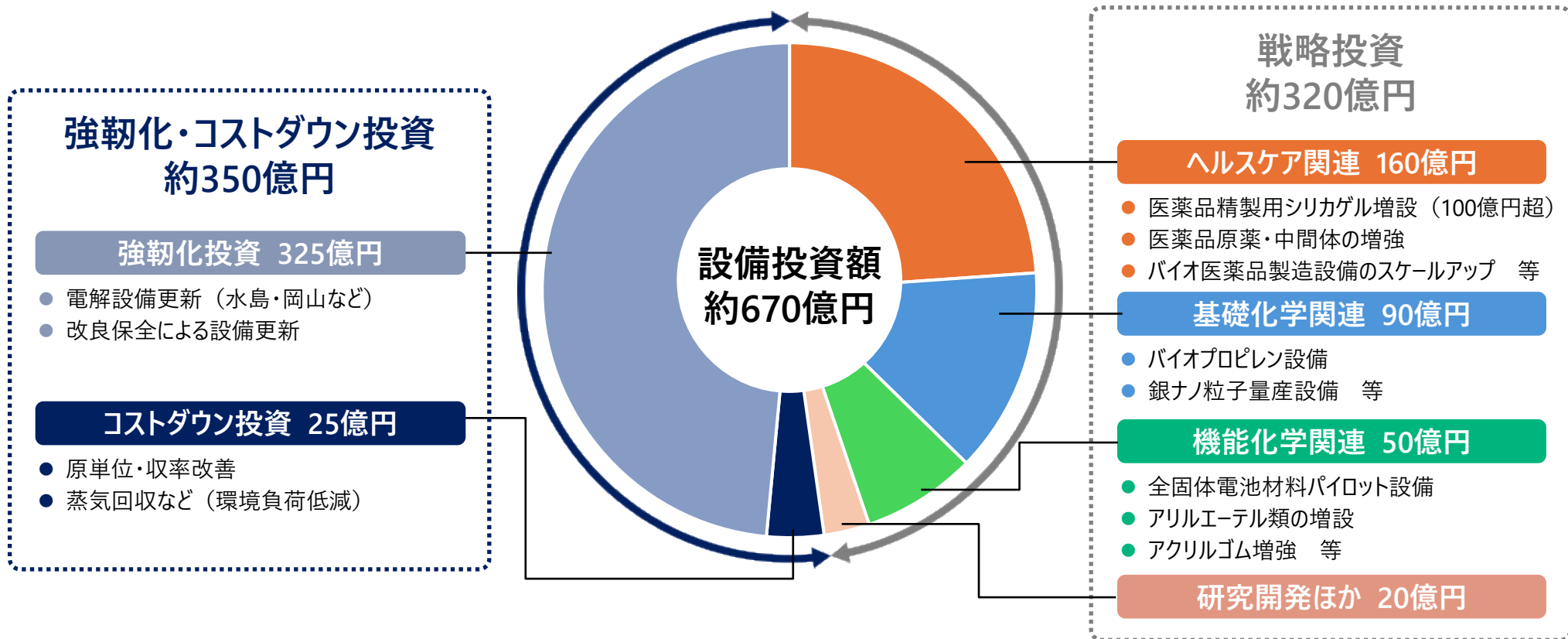
- 営業キャッシュ・フローは、ヘルスケアセグメントが大幅に伸長する見通しから、5年間累計で1,100億円を見込む
- 創出したキャッシュおよび手元資金を活用し、戦略投資ならびに強靱化・コストダウン投資に充当するとともに、株主還元を強化

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

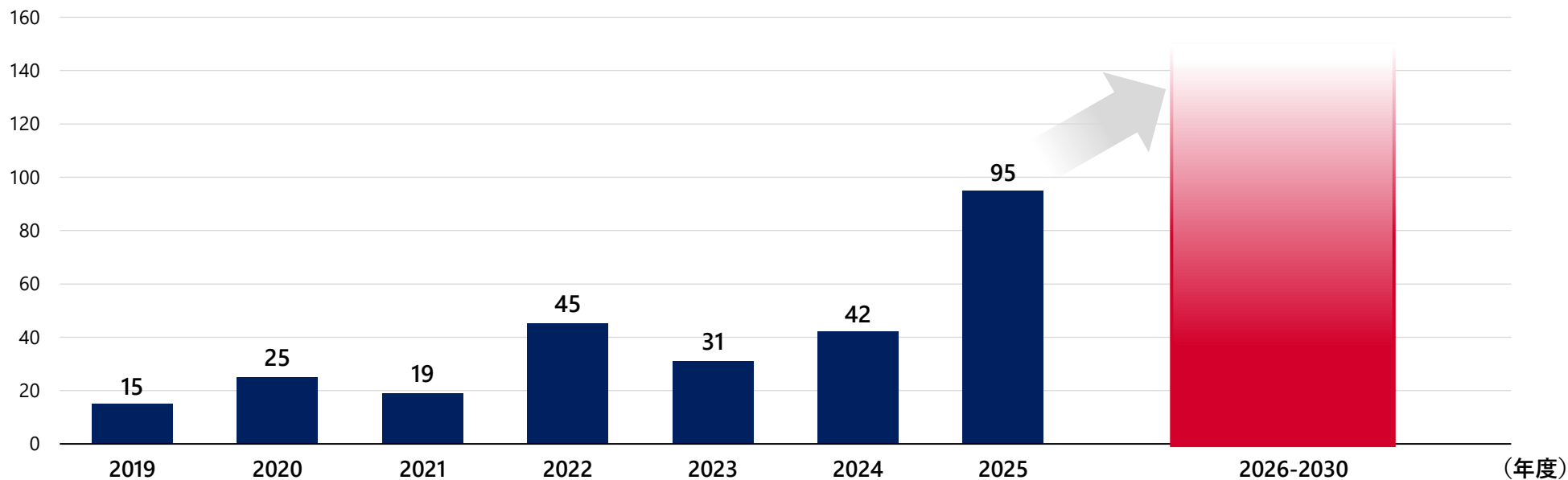


株主還元

- 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	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026-2030
	23.7%	41.6%	19.8%	43.0%	40.4%	40.7%	61.3%	70%以上 (目標)

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。