



株式会社ソディック

統合レポート2024



CONTENTS

価値創造ストーリー

価値創造の変遷／ソディックのあゆみ …… 03
 At a Glance …… 05
 ソディックの価値創造プロセス …… 07

戦略・ビジネスモデル

会長×社長 対談 …… 09



社長メッセージ …… 11



中期経営計画の進捗 …… 15
 管理部門担当役員メッセージ …… 17
 セグメント別戦略 工作機械事業 …… 21
 産業機械事業 …… 23
 食品機械事業 …… 25
 その他事業 …… 27
 主要な展示会に出展 …… 28
 知的財産戦略 …… 29
 技術戦略 …… 31

ソディックグループの価値創造

ソディックのサステナビリティ …… 33
 マテリアリティの進捗状況 …… 35
 価値創造事例 …… 37
 環境への取り組み …… 43
 TCFD開示 …… 45
 社会への取り組み …… 47
 サプライチェーンへの取り組み …… 51
 ソディックのガバナンス改革 …… 53
 ガバナンス対談 …… 55
 コーポレート・ガバナンス …… 57
 マネジメント体制 …… 63
 リスクマネジメント …… 65

10年サマリー 67

連結財務諸表

連結貸借対照表 …… 69
 連結損益計算書 …… 71
 連結包括利益計算書 …… 72
 連結株主資本等変動計算書 …… 73
 連結キャッシュ・フロー計算書 …… 74

会社概要／株式情報 75

グループ・ネットワーク 76

発行責任 77

見通しに関する注意事項

本報告書に記載されている、ソディック及びソディックグループの現在の計画、戦略などのうち、歴史的事実でないものは将来の見通しであり、リスクや不確定な要因を含んでいます。実際の業績などは、さまざまな要因により、これらの見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。
 実際の業績などに影響を与える重要な要因には、ソディック及びソディックグループの事業領域を取り巻く日本、北南米、欧州、中華圏及びアジアなどの経済情勢、ソディックの製品・サービスに対する需要動向や競争激化による価格下落圧力、激しい競争にさらされた市場の中でソディックが引き続きお客様に受け入れられる製品・サービスを提供できる能力、為替レート、世界的な感染症の拡大などがあります。なお、業績に影響を与える要因はこれらに限定されるものではありません。

原点・開発理念

お客様のものづくりへの貢献のために、 「世の中にないものは自分たちで創る」

私たちソディックは、数値制御（NC）放電加工機メーカーの先駆者であり、創業以来、放電加工制御の研究、NC装置開発などにより加工精度を飛躍的に向上させ、世界中のものづくりに貢献している企業です。

ソディックは、社名の由来でもある「創造」「実行」「苦勞・克服」を社是としています。そこには、『新しいことを「創造」し、それらを「実行」によって形にし、その過程の「苦勞」を「克服」して、お客様の「ものづくり」に貢献する』という当社の強い理念が込められています。当社はお客様に喜んで使っていただける機械づくりを使命として、常に社是である「創造」「実行」「苦勞・克服」を実践することで、自社技術をさらに向上させ、新たな製品群への応用開発を進め、ものづくりを通して社会に貢献してまいります。



報告範囲

株式会社ソディック及び連結子会社

報告対象期間

2024年12月期の実績を主な報告対象としています。一部、当該期間以前もしくは以後直近の内容も含まれています。

情報開示体系

本レポートは、当社の企業価値向上のために重要性の高い情報を厳選して掲載しています。

参照ガイドライン

本レポートは、投資家との共通言語となる「価値協創ガイドンス」を参考に制作しました。「価値協創ガイドンス」とは、企業と投資家をつなぐ「共通言語」であり、企業（企業経営者）にとっては、投資家に伝えるべき情報（経営理念やビジネスモデル、戦略、ガバナンス等）を体系的・統合的に整理し、情報開示や投資家との対話の質を高めるための手引です。

媒体の位置づけ



これまでも、これからも未来を創る。

ソディックは、創業者である古川利彦が放電加工機の実用化の鍵となる技術を世界で初めて開発したことから始まりました。以来、“世界初”をいくつも成し遂げ、日本と世界の技術革新を支えてきました。これからも未来志向のものづくりで社会に貢献していきます。

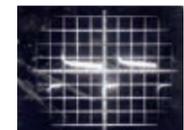
1976~

創成期
古川利彦がソディックを創業

- 1976 8月、横浜市緑区(現 青葉区)に「株式会社ソディック」を社員24人で設立
同12月にマイクロ・コンピュータ付きNC形彫り放電加工機1号機を納入
- 1977 NC形彫り放電加工機用電源「GPC」シリーズ完成
- 1978 本社を横浜市港北区新羽町に移転



1976年設立時の創業者 古川利彦



1963年頃古川利彦が発見した無消耗回路の放電波形(逆極性、ロングパルス)

技術練磨・躍進期

世界初のNC放電加工機の開発

- 1980 福井県坂井郡坂井町(現 坂井市)に主力生産拠点・福井事業所完成
米国にてNC形彫り放電加工機の営業活動開始
- 1981 5軸同時制御のNCワイヤ放電加工機「330W」販売開始
- 1982 本社(新横浜)新社屋完成

1986 東京証券取引所・二部上場

- 1987 二つ目の生産拠点、加賀事業所が完成(放電加工機の自動生産システム導入)

1988~

海外展開期
初の海外生産拠点 Sodick Thailand

- 1988 生産の海外進出
タイにSodick (Thailand) Co., Ltd.を設立
- 1989 射出成形機分野へ進出
当社独自のV-LINE方式を採用した射出成形機を開発・販売
- 1989 横浜市・港北ニュータウンに「技術・研修センター」を竣工



Sodick (Thailand) Co., Ltd.



独自機構のV-LINE方式を採用した射出成形機「TR50S2」

成長加速期

中国に本格進出

- 1991 ジャパックス(株)に資本参加
中国・上海市にソフトウエア会社設立
NCワイヤ放電加工機Aシリーズ納入2,000台達成
- 1993 シンガポールにSodick Singapore Pte., Ltd.を設立
- 1994 中国での生産・販売体制の確立に着手、蘇州市に蘇州沙迪克特種設備有限公司を設立
- 1997 本社を横浜市都筑区仲町台に移転
台湾にSodick (Taiwan) Co., Ltd.を設立
中国・上海市に沙迪克機電(上海)有限公司を設立
マシニングセンタ「MC」シリーズ発表



中国・蘇州工場

1998~

技術革新期
世界初のリニアサーボモータ搭載

- 1998 ハイブリッド射出成形機「TR80EH」発表
世界初、リニアサーボモータ搭載高速NC形彫り放電加工機「AMシリーズ」発表
- 1999 3軸にリニアサーボモータ搭載高速NC形彫り放電加工機「AQシリーズ」発表



世界で初めて放電加工機にリニアモータを搭載「AM35L」

2000~

ナノへの挑戦

超精密リニアナノマシニングセンタ

- 2000 米・シリコンバレーにSodick America Corporation(開発拠点)を設立
英国に欧州初の販売拠点Sodick Europe Ltd.を設立
- 2001 (株)ソディックプラスチック・ジャスダック市場上場
世界最高水準のナノ加工機「NANO-100」発表
- 2002 3次元ソリッドモデル融合型NC「LQシリーズ」電源、発表
超精密リニアナノマシニングセンタ「MC430L」発表



超高精度ナノ加工機「NANO-100」

2003~

市場拡大期
ハイエンドの頂点へ

- 2003 世界最高速ワイヤ放電加工用電源「LQ33W」開発、発表
- 2005 世界最短 リニアモータ駆動機 累計10,000台出荷を達成
- 2005 (株)ソディックハイテック・大阪証券取引所へラクロス上場
- 2006 中国・廈門市に沙迪克(廈門)有限公司を設立



中国・廈門工場

2007~

リニア技術の充実期

リニアモータ駆動による超精密化

- 2007 食品機械事業に進出、製麺機の開発・製造・販売を開始
- 2008 リニアモータ駆動機 累計20,000台出荷を達成
リニアモータ駆動高速形彫り放電加工機「AG40L」「AG60L」発表
リニアモータ駆動高速・高性能ワイヤ放電加工機「AG400L」「AG600L」発表
ナノマシニングセンタ「AZ250」を発表
- 2009 (株)ソディックハイテックを吸収合併
- 2010 LED照明事業展開を発表

2012~

事業領域の拡大
食品機械事業、本格化

- 2012 (株)ソディックプラスチックを吸収合併
ベトナムにSodick Vietnam Co., Ltd.開設
- 2013 Sodick (Thailand) Co., Ltd. 第2工場竣工
- 2014 リニアモータ駆動 精密金属3Dプリンタ「OPM250L」発表
同機が「第57回十大新製品賞本賞」受賞

2015 東京証券取引所・一部上場

- 2016 加賀事業所内に食品機械工場が完成
- 2017 無菌包装米飯製造装置の開発・製造・販売を開始

2018 加賀事業所内にマルチファクトリー竣工

- 2018 米国Sodick, Inc. テクニカルセンターを新設
本社/技術・研修センター2号棟完成
- 2019 シンガポールにSodick Singapore Techno Centre Pte., Ltd.を設立
世界初 金属3Dプリンタによる大型金型部品安定成形工法「SRT工法」開発
英国Sodick Europe Ltd. テクニカルセンターを新設



加賀マルチファクトリー



炊飯装置(無菌包装米飯製造装置 製造ラインの一部)

2020~

新時代へ
新たな飛躍をめざして企業変革

2020 経済産業省「2020年版グローバルニッチトップ企業100選」認定

- 2020 生分解性プラスチック向け射出成形システム「INFILT-V」発表
- 2021 リニアモータ駆動超高速細穴放電加工機「K4HL」が「第63回十大新製品賞本賞」受賞
- 2022 高速成形金属3Dプリンタ「LPM325S」が「第64回十大新製品賞本賞」受賞
東京証券取引所プライム市場へ移行
食品機械「粉粒体急速冷却装置」が「第1回FOOMAアワード2022審査委員会賞」受賞
- 2023 食品機械新工場を増設(加賀事業所・中国廈門工場)
フェムト秒レーザー加工機「LSP5070」発表
- 2024 「形彫り放電加工機」2機種が国立科学博物館「未来技術遺産」に登録
- 2025 超精密ワイヤ放電加工機「AX350L iGroove+ Edition」が「第67回十大新製品賞本賞」受賞



フェムト秒レーザー加工機「LSP5070」 超精密ワイヤ放電加工機「AX350L」

At a glance

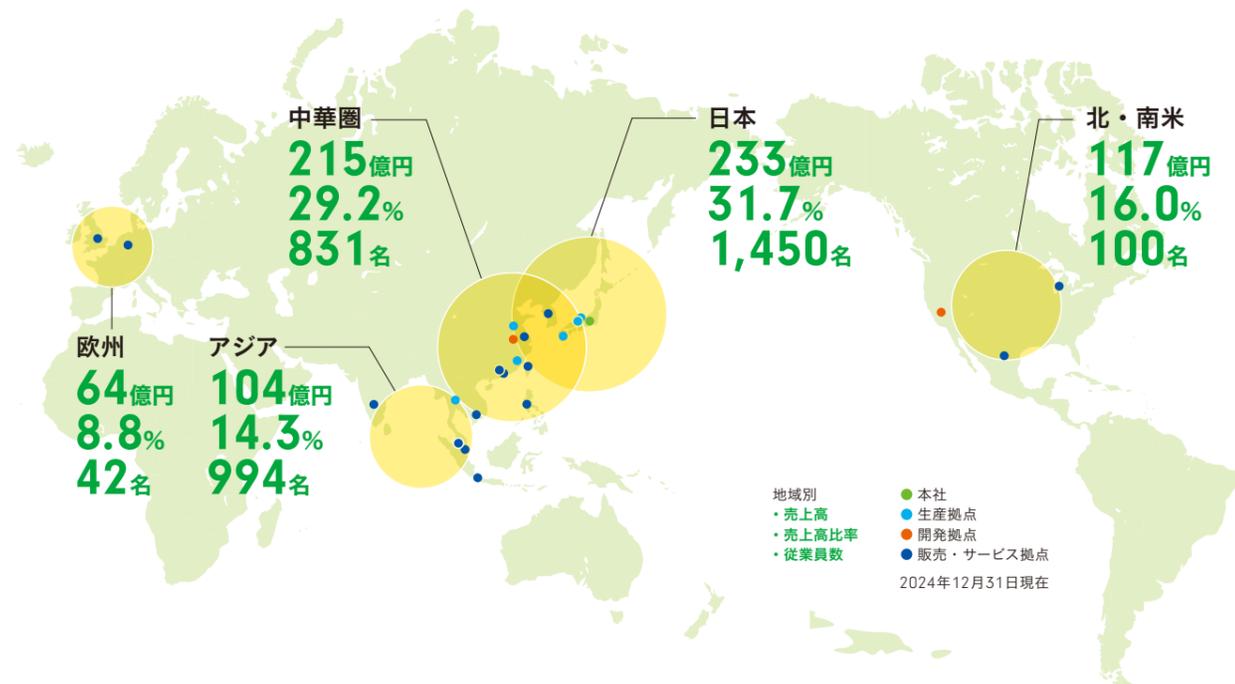
数字で見るソディック

ソディックは創業以来、放電加工制御の研究、NC装置開発などを通し、放電加工機のリーディングカンパニーとしてものづくりを支えており、今後もものづくりを通して社会に貢献してまいります。



2024年12月31日現在

グローバルに事業を展開



こんなところにソディック

当社の技術・機械は、「緑の下の力持ち」のような存在で、自動車、半導体、IT、スマートフォン、航空宇宙、食品など、さまざまな産業で『世界のものづくり』を支えています。



1 自動車

自動車のセンサー、モータから電装部品などのさまざまな領域で使われています。



2 情報通信・電気電子

スマートフォン、タブレット、コネクタなどの微細部品を製造するために使われています。



3 航空宇宙

航空機やロケットのエンジン部品（タービンブレードなど）の加工で使われています。



4 医療機器

手術用インプラント、注射器、外科手術ロボットなどに幅広く使われています。



5 麺

チルド麺、冷凍麺、ロングライフ麺などのさまざまな麺の製造に使われています。



6 パックご飯・お惣菜

スーパーやコンビニで買えるパックご飯やお惣菜の製造に使われています。

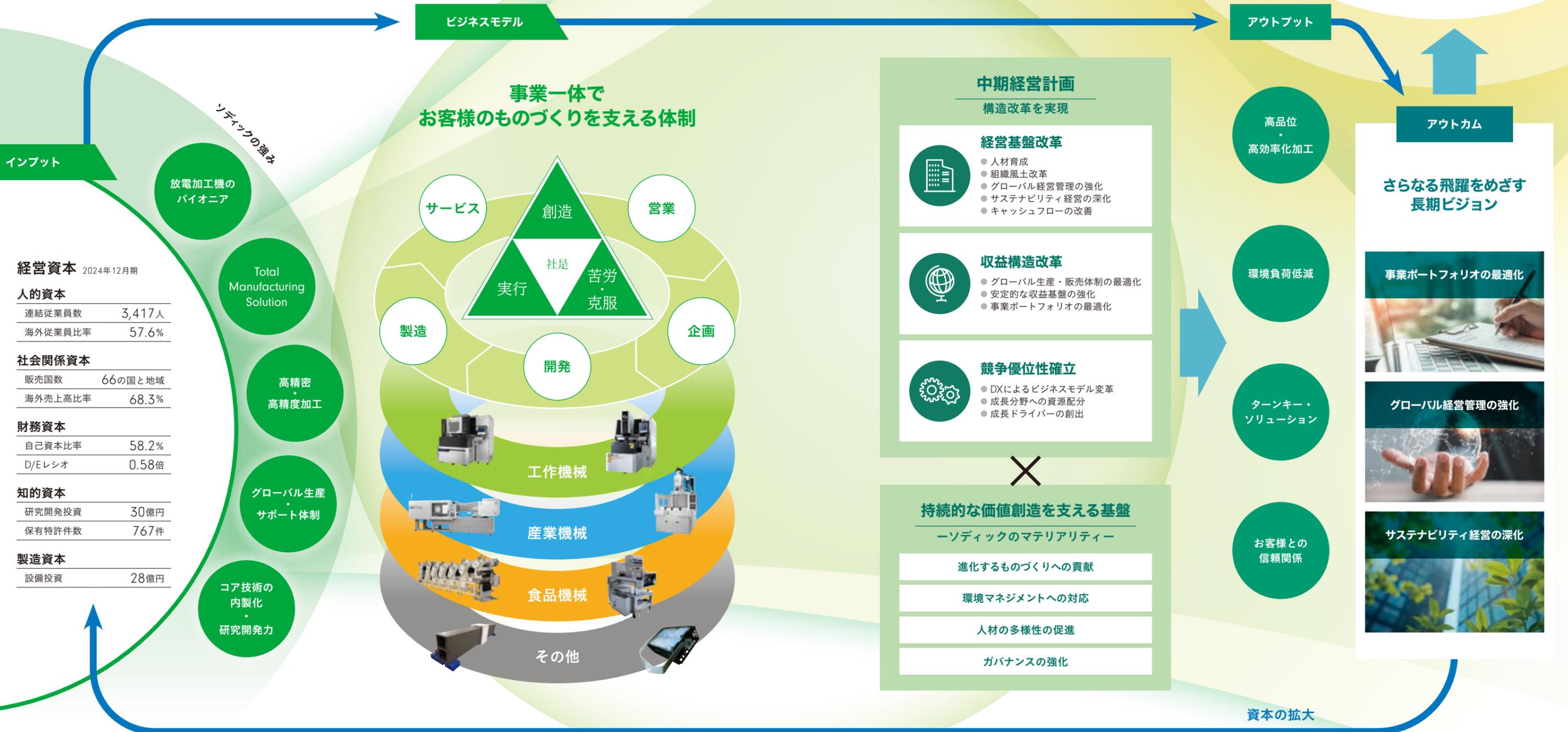


ソディックの価値創造プロセス

ソディックは、独自の開発精神のもと、お客様の声に真摯に耳を傾けることで、自らの強みを培ってきました。今後も、さまざまな社会課題やマーケットニーズに、お客様に寄り添う新たな技術と製品で応えていくことで、ものづくりを通して持続可能な社会に貢献していきます。

めざす姿

自社技術をさらに向上し、
新たな製品群への応用開発を進め、
ものづくりを通して
持続可能な社会に貢献



経営資本 2024年12月期

人的資本	
連結従業員数	3,417人
海外従業員比率	57.6%
社会関係資本	
販売国数	66の国と地域
海外売上高比率	68.3%
財務資本	
自己資本比率	58.2%
D/Eレシオ	0.58倍
知的資本	
研究開発投資	30億円
保有特許件数	767件
製造資本	
設備投資	28億円

マーケットニーズや社会課題
(機会とリスク)

世界情勢の
不確実性の高まり

事業ポートフォリオ
改革

設備投資動向の
変化

サプライチェーン
再編

デジタル化・
自動化・省人化

ものづくりの
高度化

ソディックは新経営体制で本格的なグローバルシフトをめざします。

2025年よりソディックは経営体制を刷新しました。新たに代表取締役会長となった古川健一と、代表取締役 CEO 社長執行役員の坏祐次が、2024年12月期の振り返りや今後の展望などをお話いたします。

コスト改革が順調に進捗した2024年12月期

古川 2024年から推進している構造改革では、生産体制を見直し、事業全体のコストバランスを保つことを最優先に取り組んできました。2024年12月期に利益を計上できた要因は固定費削減の効果が大きく、売上増加については為替影響を差し引くとまだ十分ではなく、本格的な事業立て直しはこれからです。各工場の採算を見るとタイ工場は一定の生産能力を維持しているため、依然として赤字となっており、2025年12月期には販売台数を伸ばして黒字化をめざします。

ただし、収益に対する意識改革の面では評価できていると思っています。今後、その効果が現れてくれば、コストバランスはさらに改善し、私たちのめざす高収益体質に近づくことができるとみています。

坏 国内の営業部門も稼ぐ感覚をつかみつつあります。

コスト意識だけでなく、収益をいかに確保するかが重要であることはかなり浸透してきたので、2025年は期待できると思います。すでに2024年も超精密光コネクタ (MTフェルール) の製造など、当社の製品で金型製造から成形まで対応するトータルマニファクチャリングソリューションの案件が立ち上がってきました。

古川 当社の技術者は元来、お客様の課題を解決する製品を作り出すことを使命としているので、結果的に収益が十分に確保できてはいないケースもありました。しかし、だからこそ他社がまねできない超精密加工ができる機械が作れるのです。生成AIなど、今後、より進展すると推測される産業に着目して製品を提供していけば、収益も増やすことができると思います。

組織力を強化し、グローバル市場での展開を加速

古川 構造改革の重要戦略である中国依存からの脱却を実現するための肝となるのは、欧米市場での高付加価値機械の販売と、世界各国でのアフターサービス事業の展開です。世界の工作機械市場では自動化、システム化が急速に進んでいます。国内市場よりも先行している米国や欧州の市場で勝負をしていくには、マーケットをよく知る人が戦略を実行すべきだと考えました。坏さんはキャリアの大半が米国で、当社の中で最も駐在経験が長く、米国でアフターサービスビジネスを確立させ、お客様を深く理解しています。2016年からは米国販売子会社のSodick, Inc.の社長を務め、北米エリアのユーザーからの信頼も非常に厚く、グローバルな舞台でも十分な交渉実績があります。2024年12月期は黒字

転換を図れたこともあり、社長交代には非常に良いタイミングなのではないかと考え、経営体制の変更を決断しました。私は取締役会の議長として内部統制、ガバナンスに力を注ぎ、経営執行と監督機能の分離をより明確に進め、坏新社長を強力にバックアップしていきます。

坏 このような大事な局面にあるときに社長の任を拝命し、大変、光栄であるとともに重責を感じています。

経営の責任者として行わなければならないことは、当社が今後どのような方向に進み、どのような会社になっていくのか、それを全社員に示すことだと思います。現在の中期経営計画を実現するためには組織力の強化が必要です。組織力とはつまり、人材とその配置、そして必要なインフラです。まず、そこを確立してい



代表取締役会長
古川 健一
ふるかわ けんいち

代表取締役 CEO 社長執行役員
坏 祐次
あくつ ゆうじ

こうと考えています。

古川 そうですね。米国も政権交代によって大きな方向転換をしており、米国でもものづくりをしていこうという流れは当社にとっては好機です。現在の世界のものづくりは、中国を中心にアジア圏のシェアが圧倒的であり、欧米も日本も非常に小さくなっていますから、このバランスを変えるきっかけになるかもしれません。

欧米はインフレもあって付加価値を認めてもらえるマーケットです。航空・宇宙、メディカル、半導体などのターゲット顧客へのアプローチを深めていきたいですね。すでに当社の放電加工機は最も燃費が良い航空エンジンを作ることに貢献しています。米国だけでなく、カナダ、メキシコのこれからのものづくりに

当社の高精度の製品がフィットするはずですが、そして、欧州やインドについても戦略的に市場を開拓する計画ですから、本格的なグローバルシフトの始まりです。

坏 今までは、日本を基点に中華圏が主なビジネスの舞台でしたが、今後はグローバル市場が主となりますから、これまでの同質性の高い組織から多様性を受け入れる組織に変わっていく必要があります。会社として、これまでの日本市場や日本の価値観を中心とした考え方を考えるためには、最も変わらなければいけないのは、日本で働いている従業員だと思っています。これからは、グローバルな基準や考え方を理解してもらえるように、私からも情報発信をしていきます。

放電加工機のパイオニアから世界のものづくり企業へ

古川 私が見てきた30年ほどの間でも、工作機械メーカーのビジネスモデルは大きく変化しました。約50年前に設立した当社は、放電加工機のパイオニアとして世界のものづくりに貢献してきましたが、その間で、中国が世界の工場といわれる時代になり、主に中華圏を主力市場として会社が成長することができました。しかしながら、世界のものづくり市場も経済構造も大きく変化しつつある今、これまでのような一点集中、

一極集中のビジネスモデルでは生き残りは困難でしょう。我々ソディックのみならず、日本の製造業はグローバル市場でチャレンジしなければ、今後の成長はないのです。私が頭に描いているのは、当社が真に世界のブランドとなり、「ソディックって、もともとは放電加工機のメーカーだったらいいよ」と言われる場面です。

坏 私も同じ未来を描いています。我々の挑戦を必ず成功させたいと思います。

社長メッセージ

ソディックが持つ
ポテンシャルを大きく広げ、
世界中のあらゆる産業にもものづくりの
アプリケーションを提供する
企業へと成長していきます。



代表取締役 CEO 社長執行役員
坏 祐次

2024年12月期を振り返って

ソディックグループはいかなる局面においても着実に収益を上げる企業体質に変革するため、2023年より、「中国依存脱却」「選択と集中」「生産、販売体制をグローバルで再構築」「バランスシート改善」を基本方針とする構造改革に取り組んできました。市場環境としては、中華圏で工作機械中心に需要が回復し、販売台数、売上高ともに前期との比較で大幅な増加となりました。日本は軟調が継続し、北南米やアジア地域は堅調に推移しました。これらの結果、2024年12月期の業績は、売上高736億68百万円（前期比9.7%増）、営業利益22億31百万円（前期は営業損失）と黒字回復を達成し、全事業セグメントにおいて増収増益となりました。

自動車産業においては、日米欧でEV及び全体の生産調整・投資計画の見直しが長引き、投資の回復が遅れています。一方の電子部品、スマートフォン、航空部品、半導体、医療機器においては大口受注もあり、堅調を維持しています。特に生成AIの普及に伴い、データセンターへの設備投資が増加しており、光通信デバイス、超精密光コネクタ（MTフェルール）等への需要が拡大しています。当社の工作機械及び産業機械は、この超精密光コネクタ向けの精密金型や精密部品加工に強みがあり、需要を着実に獲得する取り組みを各地域で進めています。

また、食品機械事業は、製麺機と米飯製造装置を中心として国内及び中華圏、アジア地域中心に展開していますが、国内食品メーカーの更新・増設需要が継続的に発生し、中華圏、アジアにおける新規需要も引き続き拡大しています。

構造改革に続く

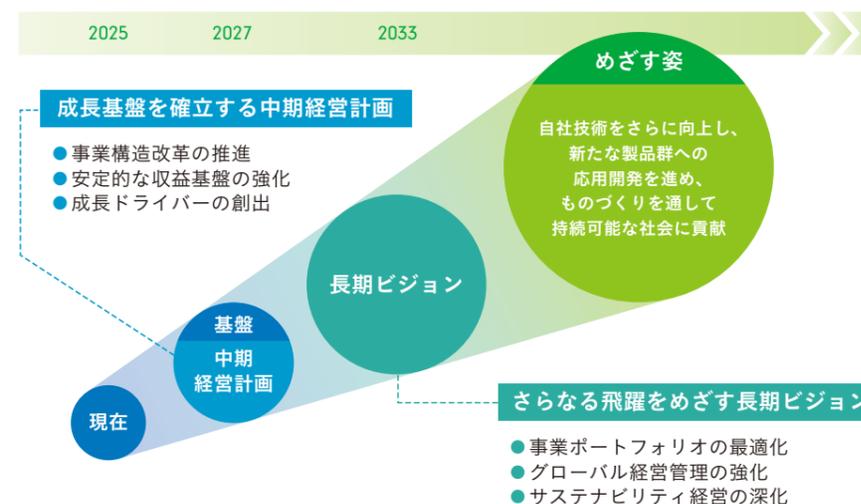
ソディックの成長ストーリー

世界の市場、経済は引き続き不透明な中で、今後の市場環境を予測すると、脱炭素化への流れは米国の政権交代に伴う政策変更の影響で一部、停滞が見込まれますが、中長期的には社会課題解決に

向けた自動化、再生可能エネルギー、労働生産性向上などの設備投資が拡大するとみています。自動車産業では世界におけるEVシフトは中長期的に拡大し、加えて、CASE(Connected、Autonomous、Shared/Service、Electric)やMaaS(Mobility as a Service)の拡大に伴う自動車の軽量化・電装化ニーズが高まるでしょう。さらに、AIやIoTの進展に伴う高精度機の設備投資需要も継続すると見込んでいます。

当社としては、構造改革を進めるとともに、成長が期待できる市場に向けた高付加価値製品の開発による成長ドライバーの創出、収益基盤の強化を喫緊の課題として取り組んでいきます。

長期ビジョン及びめざす姿



私、坏祐次は2025年3月28日開催の定時株主総会及びその後の取締役会の決議により、代表取締役CEO社長執行役員に就任しました。私の最大の役目は構造改革を早期に完遂するとともに、その成果を次なる成長ストーリーにつなげることにあります。長期的な視野に立ち、当社を真のグローバル企業にしていくため、最適な事業ポートフォリオを実現し、グローバルな経営基盤を確立していきます。言い換えると、ソディックという会社を世界のものづくり市場において欠かせない企業に成長させ、持続可能な社会の実現に貢献していけるように変革していこうと考えています。

2025年12月期から中期経営計画をスタートしましたが、最終年度の2027年12月期の売上高885億円、営業利益70億円の達成は、私たちの成長ストーリーの重要なファーストステップです。そして、最初のステップをクリアした後に見据えているのが、売上高1,000億円であり、この高い目標に向かっていくために私がまず取り組むべきことは抜本的な組織改革、つまり人材と体制の強化であると考えています。当社は研究開発、製品設計、生産技術、生産、品質、販売、アフターサービスと製造メーカーに必要な全ての機能を備えています。さらに今後はこうした機能をより活性化させるために、組織の在り方を変えることで横のつながりを持たせ、一人ひとりの社員がもっと大きな視野で仕事に取り組めるよう改革していきます。

また、現在の当社の最大の主力製品は放電加工機ですが、それだけでは描いた成長ストーリーを実現することはできません。いずれは放電加工機を上回るような強い製品をつくっていく必要があります。今後はマシニングセンタ、金属3Dプリンタ、レーザー加工機等のラインアップの強化拡充を図るとともに、ソリューションの幅を広げることでお客様のさまざまなニーズに対応し、市場シェア拡大に

つなげていきます。さまざまな製品を送り出すにあたり、最も重要となるのが自社の加工技術力の向上です。当社には各製品の加工技術チームがあり、彼らが自社製品を使って加工した試作を提供し、お客様に評価していただき、受注を獲得しています。機械メーカーではこのような専門性の高い技術を持つ人財をいかに確保、育成していくかが非常に重要で、こうした人財がいるからこそ世の中が求める次世代の機械の創出が可能になります。

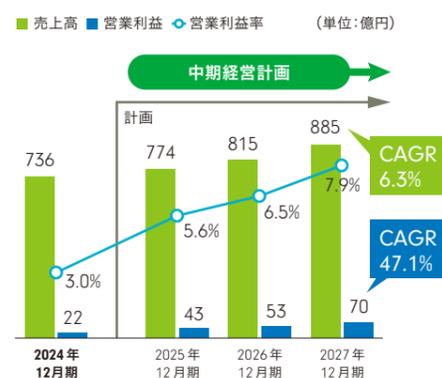
同様に、射出成形機に関しても市場が求めるラインアップを増やしていく方針で、2025年1月に事業部名を射出成形機事業部から産業機械事業部に変更しました。新たな組織名の下、産業機械という大きな市場の中で射出成形機を捉え直した上で今後は事業を展開し、お客様への提案力を向上させていきます。

さらに食品機械においても、麺、米飯に次ぐ第3の柱として菓子、惣菜等の分野への展開を進めるほか、インド、ベトナム、米国など新たな海外市場の開拓も推進し、グローバルな総合食品機械メーカーをめざしていきます。

私自身、日々、お客様と接する中で、世界のものづくりが急激に進化していることをひしひしと感じます。10年前と同じものを製造するにあたって、その工程は著しく進化しています。

今後はさまざまな世界情勢の影響を受けて、世界のものづくりの構図に大きな変化が生じると思いますが、ものづくりの舞台がどこに移っても、ソディックはお客様の望む最高のものづくりを提供していただける企業であり続けます。

外部環境と中期経営計画



真のグローバル企業への進化をめざして

これまでのソディックは日本の本社を中心として、世界各地での生産、販売を行ってきましたが、今後はより積極的に現地化を進めていこうと考えています。世界に目を向けると、当社の製品を使ってどのようなものづくりをするかは、国や地域、さらには産業によって大きく異なっています。日本やアジアでは電子部品、精密な半導体関連製品、スマートフォンなどが圧倒的に多いですが、欧米では

航空機やロケットの部品などが主となります。また、国や地域によって経済の状況も異なり、インフレが進行する米国ではソリューションを含めた大規模案件が多く、他の国とは商談の規模も異なります。そのため、各国や地域の状況にあわせて、各地の技術者がお客様の要望に深く、広い範囲で応え、お客様が求めるソリューションを提供していくことが必要となります。人財育成の観点からも、経営の現地化は重要です。

そして、世界の各国で展開する事業を経営層がうまくコントロールしていくには、経営、執行の意識改革が非常に重要であると考えています。当社には、世界のさまざまな産業にもものづくりのアプリケーションをしっかりと提供しているポテンシャルがあります。日本にいる経営、執行、管理職の全ての人が高い自負を持てるよう、早期に意識改革を進めてまいります。

また、お客様をサポートするための最適な体制づくりにも取り組みます。国内の拠点については、これまでに「テクセンター」という名称に変更しています。営業所、支店という社員のための拠点ではなく、お客様に当社の製品とソリューションや加工技術を披露するショールームを充実させることを目的として変更しました。当社にご興味を持たれたお客様をテクセンターにお招きし、お客様にもものづくりのアプリケーションを学んでもらったり、技術者のトレーニングなどもお受けします。

一方で、社員については、これまでのように拠点への通勤ありきで考えるのではなく、効率的に仕事を進められる仕組みを取り入れ、その効率化で生まれた時間を使って、これまで以上にお客様への手厚いサポートができる体制を構築したいと考えています。具体的には、サービスエンジニアなどお客様先がフィールドとなる人員については、拠点から長時間かけてお客様先を訪問するのではなく、自宅を起点として、お客様の近くで地域に密着したサポートの充実を図るとともに、業務効率向上にもつなげられる仕組みづくりに取り組んでいきます。

また、中途採用を積極的に推進していきます。特定分野において優れたスキルを持つ人財については、性別、年齢、国籍にかかわらず外部から採用し、積極的に多様性を受け入れ、イノベーションが生まれやすくなる基盤づくりも進めていきます。



ステークホルダーの皆様とともに、世界のソディックをめざす

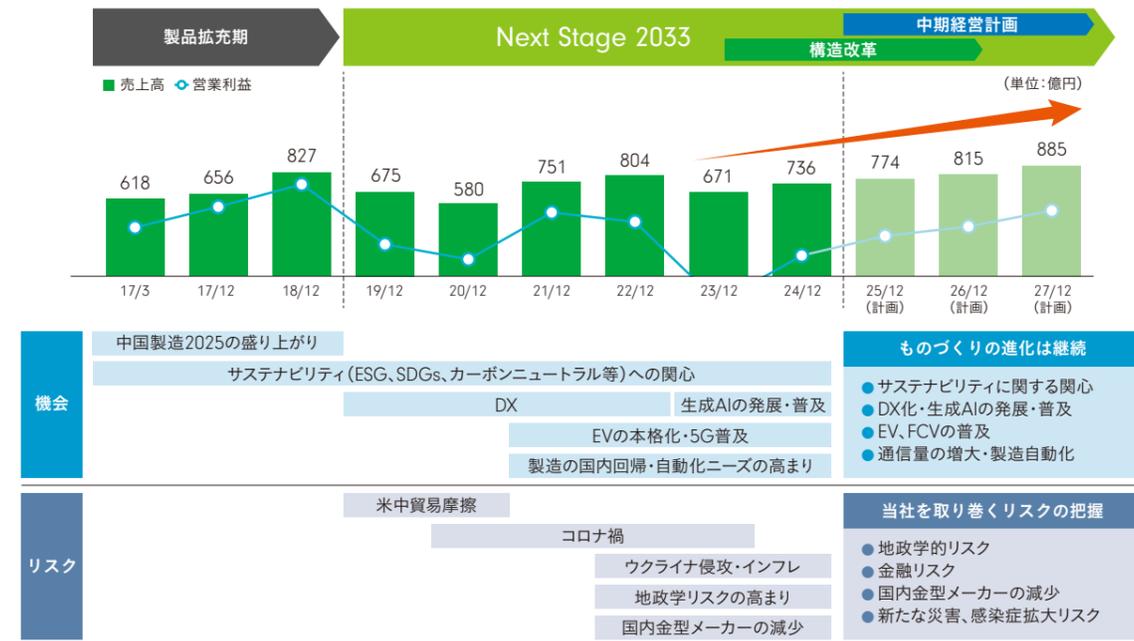
2025年2月に、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた方針を示しましたが、当社は戦略的なM&Aなどの機会を積極的に模索し、グループの成長力を広げていく取り組みをスタートしました。シナジーがあると判断した企業に関しては単に経営統合するだけでなく、収益力の強化に必ずつなげられるよう経営にあたっていきます。

これまでの日本を中心とした価値観から脱却し、グローバル市場に視点を置いた経営に切り替えていくことが私の使命です。世界の市場を開拓し、挑戦していく私たちが今後も引き続きご支援いただきたいと思います。

中期経営計画の進捗

2022年以降の市況の急激な変化を受け、現在の経営基盤とビジネスモデルでは収益改善は困難であると判断し、
 全社構造改革に着手しました。円高の環境下で海外生産を強みに海外で優位性を構築してきたソディックグループ
 が円安環境に適応するための改革です。高収益、企業体質の強化を図るとともに、再び成長をめざしたフェーズへ
 の回帰を実現します。

2025年12月期からは中期経営計画に取り組み、設立50周年にあたる2026年の翌年2027年12月期には過去
 最高の売上をめざします。



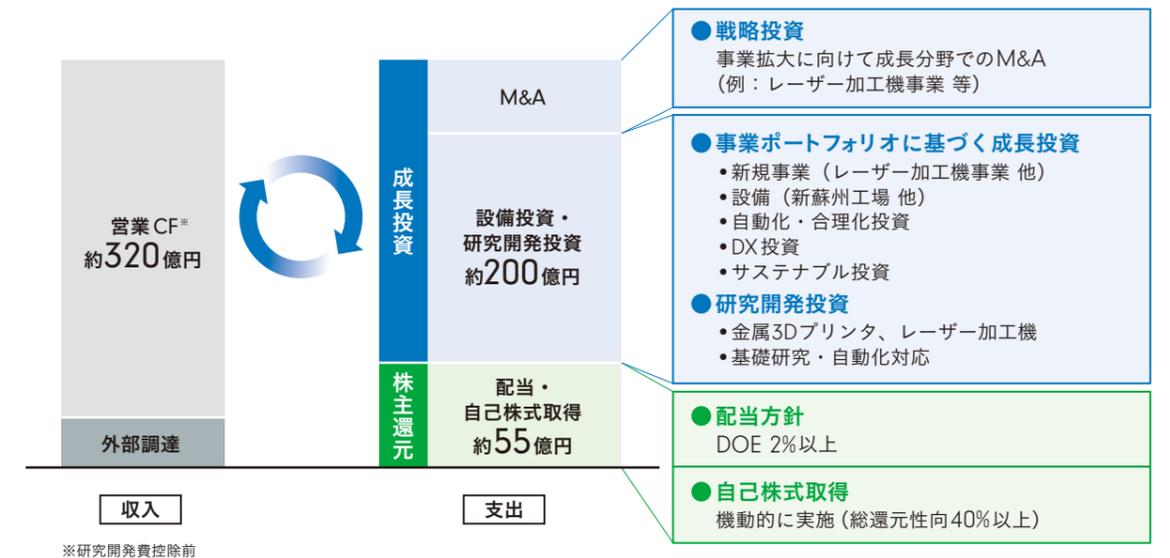
構造改革の基本方針と進捗

収益力が低下した既存事業全体を立て直すため、経営基盤改革、収益構造改革、競争優位性確立を推進して
 います。基本方針の1つ目は生産、販売両面における中国依存からの脱却、2つ目は市場動向や競合環境を踏まえた
 事業と製品の選択と集中、3つ目は為替や需要変化に応じた生産・販売体制の再構築、4つ目として在庫や固定資産
 の圧縮によるバランスシートの改善を図っています。2024年12月期は生産集約化、工場稼働率改善が進み、現在
 の環境下でも確実に利益が出せる企業体質に変化してきました。

基本方針	進捗状況
1 中国依存脱却	<ul style="list-style-type: none"> 中国・蘇州工場の生産を厦門工場に集約し、国内工場の生産比率向上及び生産品目を拡充 中国以外の市場シェア拡大には課題あり
2 選択と集中	<ul style="list-style-type: none"> 収益性の高いモデルの販売ヘシフトを進め、収益性が改善基調
3 生産・販売体制の再構築	<ul style="list-style-type: none"> 生産、販売体制の再構築が進捗し、円安や需要の変化に対する機動力が向上
4 バランスシート改善	<ul style="list-style-type: none"> 資産圧縮等により2.6億円/年の削減を実現

中期経営計画(2025年~2027年)のキャッシュアロケーション

3カ年計約320億円の営業キャッシュフローと、一部、外部調達を含めて獲得したキャッシュを基に安定的な
 株主還元を行いながら、成長投資への積極的な資本配分を実施していきます。従来から行ってきた設備投資、研究
 開発投資のほかに、M&Aなどの成長分野での戦略的投資も行います。還元方針の目安は、DOE2%以上かつ総還
 元性向40%以上とし、安定配当を堅持していきます。



サステナビリティに関する取り組み

サステナビリティ委員会での議論に基づき、2021年に4つのマテリアリティ (重要課題) を定めました。お客様の
 ものづくりを支える企業として、進化するものづくりへの貢献のほか、環境、人材、ガバナンスについてKPIを設け
 て活動を行っています。

2024年12月期は、CO₂削減目標の再設定、女性管理職比率の向上などに取り組まれました。2025年は、Scope3
 を含めたGHG(温室効果ガス)削減の強化、従業員のエンゲージメント向上などに取り組んでいきます。

分野	2024年12月期の取り組み	2025年12月期の重点テーマ
E 環境	<ul style="list-style-type: none"> CO₂削減目標の再設定 太陽光発電の増設 環境配慮型製品の開発 TCFD重要度評価の見直し CDPスコア (B-) の維持・改善 	<ul style="list-style-type: none"> 環境配慮型製品の拡充 Scope3を含めたGHG排出量削減の取り組み推進
S 社会	<ul style="list-style-type: none"> 女性管理職比率の向上 男性の育児休業取得推進 外国人採用の強化 女性の育休復帰後の短時間勤務の拡充 	<ul style="list-style-type: none"> 従業員エンゲージメントの向上 社内コミュニケーションの活性化 育児・介護等の両立支援の制度拡充 地域社会への貢献
G ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> サクセッションプランの協議 情報セキュリティ強化 コンプライアンスの徹底 輸出管理の徹底 	<ul style="list-style-type: none"> 次世代リーダー育成 監査等委員会設置会社への移行 経営会議等の会議体見直し

管理部門担当役員メッセージ



取締役
常務執行役員/コーポレート本部 本部長

高木 正人

構造改革を完遂し、成長路線に回帰するため、財務、ガバナンス、人財マネジメントの観点から改革を進めています。

2024年12月期の業績の振り返り

2024年12月期は、構造改革の柱として生産能力に需要に見合った規模へと最適化するために、固定費の削減及び生産性の向上に取り組みました。販売面では、高付加価値製品の積極的な展開により収益性が向上し、需要の増加と相まって工場の稼働率が改善。これにより、期初に計画していた営業利益11億円を大きく上回る22億円を達成することができました。

中国の蘇州工場は縮小移転を決定し、利便性の高い場所に新蘇州拠点としてCSセンター、テクセンターを新設します。完成は2025年秋の予定で、新拠点を中心に中国東部のお客様へのサービスと販売の強化を図ってまいります。そのほか、十分に活用できていなかった社宅などの固定資産の売却も行いました。また、コロナ禍の部品供給難への対応で、意図的に部品在庫を積み増しし、棚卸資産が増加していたため、在庫の

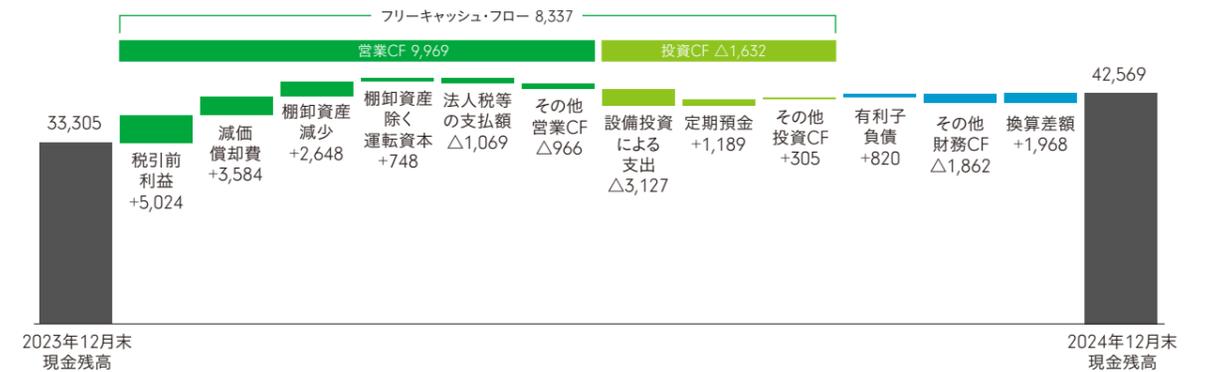
適正化を図り、削減に取り組みました。棚卸資産の減少や設備投資の抑制が奏功し、期末のフリーキャッシュ・フローは83億円のプラスとなりました。獲得したキャッシュは新規事業、自動化・合理化目的のDX投資、あるいは研究開発、成長分野へのM&Aなどに活用していく予定です。

構造改革についてはおおむね順調に進捗し、特に生産拠点の収益改善については成果が得られたと考えています。一方、バランスシートの改善においては、有利子負債の多さや棚卸資産の回転期間の長さが課題となっており、生産性の向上が不可欠です。このため、生産体制の再構築を進めるとともに、生産設備等は自動化を進め、今後の需要増加に備えた体制を整えています。

キャッシュ・フロー

(百万円)

	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
営業CF	5,270	7,642	3,543	△14	9,969
投資CF	△1,410	△2,203	△10,957	△2,492	△1,632
財務CF	1,665	△1,932	△6,012	1,421	△1,041
現金・現金同等物期末残高	38,255	44,229	33,158	33,305	42,569



バランスシート(2020年12月末～2024年12月末)

(単位:百万円)

	2020年12月末	2021年12月末	2022年12月末	2023年12月末	2024年12月末
現預金	116,117	134,866	138,433	134,066	144,993
売上債権	38,920	45,274	36,047	34,621	47,762
たな卸資産	15,418	20,468	18,491	16,005	19,189
その他流動資産	21,320	27,631	34,315	32,396	31,623
固定資産	2,294	3,002	3,502	3,146	2,946
有利子負債	8,167	33,741	32,666	37,328	38,326
仕入債務	8,587	13,148	12,046	9,150	11,615
その他負債	57,976	13,538	12,726	10,457	10,624
純資産	2,294	74,438	80,993	77,129	84,427
うち、為替	1,746	5,402	9,114	12,125	16,842
期末日レートUSD/JPY	103.50	115.02	132.70	141.83	158.18
自己資本比率	49.9%	55.2%	58.5%	57.5%	58.2%
D/Eレシオ(倍)	0.74	0.49	0.46	0.59	0.58

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

2024年12月期のROE(自己資本利益率)は5.1%となり、依然として株主資本コストを下回る水準にとどまりました。また、2024年12月末時点のPBR(株価純資産倍率)は0.44倍であり、当社のPBRは2018年以降1倍を下回る状態が継続しています。2023年12月期の業績赤字から黒字回復ができたものの、目標としているROE8%には届いておらず、引き続き改善に向けた取り組みを進めてまいります。

今後は、高い工場稼働率を維持するために、各工場の生産台数の最適化や、より高価格帯の製品を安定的に生産・販売していくことが重要となります。グループ構造改革の基本方針として中国依存からの脱却を掲げ

ていますが、放電加工機の主要業界である金型業界においては、依然として中国が最大の市場であり、次いでアメリカ、日本と続きます。世界最大の市場である中国では引き続き事業は展開しつつ、欧米、日本市場でのシェア拡大及び放電加工機以外の工作機械の売上を増加させ、中国の依存度の低減を図ってまいります。

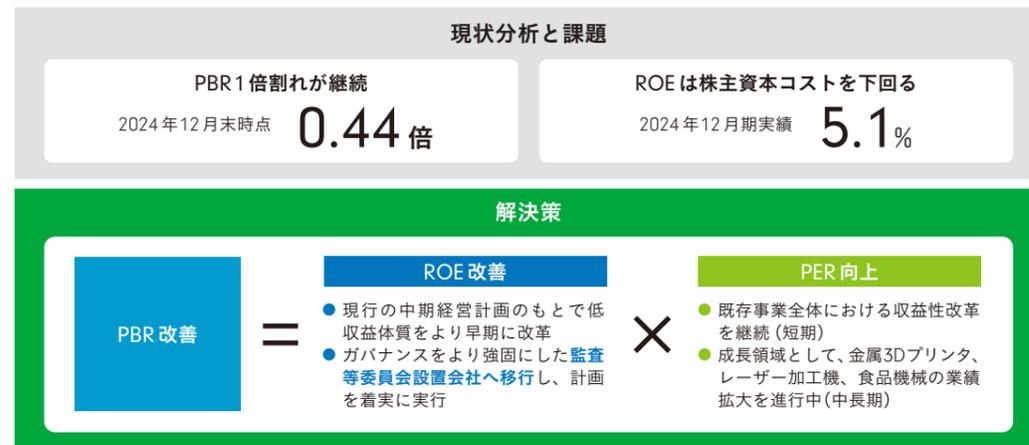
欧米、日本市場の開拓に向け、2024年4月にイタリアのトリノに本社を置く金属3DプリンタメーカーPrima Additive社と資本業務提携契約を結び、2025年5月、子会社化いたしました。同社のグループ参画により、産業分野の拡大、営業ネットワークの強化、販売地域の拡充など、さまざまな相乗効果が期待され

ます。今後10年のCAGRが20%台と高い成長率が推測されている金属3Dプリンタ業界で大きく躍進できると期待しています。

そして、中長期的な収益力の向上と安定化を図るうえで、キャッシュアロケーション（資本配分）の最適化が極めて重要であると考えています。当社は、「世の中にないものは自分たちで創る」を開発理念としてきた会社ですので、元来、自前主義が強く、内製率も高い

レベルにありました。また、M&Aについても積極的とはいえませんでした。今回のPrima Additive社のように、市場でのシナジーや成長が見込める案件については積極的に資本提携やM&Aを行う方針へと転換し、戦略投資枠を設定しました。一方で、株主の皆様への利益還元についても重視しており、DOE2%以上、総還元性向40%以上を目安とし、株主還元を強化することで株式価値の向上を図ってまいります。

PBRとROE 現状と課題



PBRとROEの推移



新しい経営執行体制の下、ESG経営をさらに深化

資本コストの低減を図るうえでは、財務指標だけでなく、サステナビリティを含む非財務情報も重要です。引き続きESG経営を推進し、ガバナンス改革による経営の高度化、カーボンニュートラルに向けた取り組み、多様な人財活躍の推進に取り組んでいます。

当社は2025年3月28日開催の定時株主総会の決議により、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行し、経営体制、業務執行体制の刷新を行いました。

経営と執行の分離をこれまで以上に進め、ガバナンスの一層の強化と改善を図ってまいります。新体制のもと、現在取り組む中期経営計画の目標達成に加え、次なるグループの目標の策定にも取り組んでいく予定です。

また、温室効果ガスの増加による地球環境への影響が顕在化する中、当社は、2022年12月に気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)提言への賛同を



自己成長への期待感を持ち、活躍できる職場環境を整備していくことが非常に大切だと考えています。社長と従業員との対話の機会を増やす取り組みとして、現場の従業員とのタウンホールミーティングを実施しています。今後は動画を活用した社員へのメッセージ発信など、さらなるコミュニケーション強化も計画しています。

また、従業員の取り組みと連動し、成長実感やワクワク感を醸成できる職場づくりをめざし、経営幹部及び、管理職向けの新たなマネジメント研修も開始しました。こうしたマネジメント改革に乗り出した背景には、事業環境の大きな変化があります。旧来は管理職が方針を決めて現場に指示する、上意下達型のマネジメントでも組織はうまく機能していました。しかし、近年は先行きが不透明な時代に突入し、正解を導き出すことが難しくなっています。こうした環境下では、上司からの一方的な指示ではなく、上司と部下が共に現状の課題を捉え、対話を通じて方向性を見出していく「共創型マネジメント」がより適しています。そのため、マネジメント層と並行して、社員一人ひとりが自身の業務が会社の業績に直結していることを理解し、自ら目標を設定し、自己評価・改善を行うというサイクルを通じて、主体的な成長を促す取り組みが重要となっています。これらの取り組みは、企業全体として継続的に推進しているESGスコアの向上、ひいては企業価値の向上にもつながるものと考えています。

非財務的側面からの資本コスト低減策



表明し、気候変動によるリスクと自社の環境活動の推進を評価、管理する指標として温室効果ガス排出量(Scope1,2)を設定し、2030年に2017年比46%削減の目標を掲げました。現在は、Scope3を含めた温室効果ガス排出量削減の検討を進め、2050年までには全社グループでカーボンニュートラルの達成をめざしています。

また、経営戦略を現場で実行に移す人財の育成と活躍推進は、当社の最重要課題の一つです。当社では2022年より従業員満足度(ES)調査を実施し、エンゲージメントスコアを可視化し、2026年度に偏差値55以上の目標を掲げ、企業風土の改善などのES向上活動に取り組んできました。しかしながら、業績悪化等の影響もあり、2024年のスコアは前年の40から37まで低下してしまいました。今後の施策として、従業員が

株主・投資家の皆様へのメッセージ

当社グループは、中期経営計画の達成とその先にある持続的な成長を見据え、健全な財務体質を維持しながら、成長に向けた戦略的投資を推進し、企業価値向上に努めてまいります。私自身、これまで当社グループが築いてきた組織運営やマネジメントスタイルを見直し、人財がより活躍できる組織づくりを推進していきます。強い信念を持って変革に取り組むことで、新しいソディックを実現できると確信しています。

当社グループの構造改革、組織改革への挑戦はいずれも道半ばではありますが、今後も投資家の皆様との対話を重視し、より透明性の高い情報提供を行っていきたく思います。そして、皆様からの貴重なフィードバックを直接伺い、経営戦略に反映させていきます。

今後も皆様の期待にお応えできるよう全力で取り組んでまいりますので、引き続き、ご支援賜りますようお願い申し上げます。

セグメント別戦略

工作機械事業

世界首位級のシェアを持つ放電加工機をはじめ、精密マシニングセンタや金属3Dプリンタ、微細レーザー加工機など幅広いラインアップの製品を提供。自動車関連業界や、スマートフォンなどに代表されるエレクトロニクス関連業界など、幅広い分野で高い評価を獲得しています。

2024年12月期の実績と課題認識

中華圏を中心に世界各極で需要が回復し、増収増益を達成

製品販売においては中華圏の需要回復が業績全体を牽引し、販売台数、売上高ともに増加となりました。中華圏ではNEV^{*}、データセンター向け超精密光コネクタ、半導体、電子部品等の業界が堅調で需要が増加しました。日本はデータセンター向け光コネクタ、電子部品、航空部品、医療が堅調に推移しました。北米では航空機部品加工、エネルギー産業、電子部品、医療機器の需要が回復し、大幅な売上増となりました。欧州は航空部品等の一部が堅調でしたが、自動車関連の低迷が継続しており、売上が減少しました。

当事業では、製品販売のほか保守サービスと消耗品の販売を強化しており、日本、北米を中心に展開が進みました。引き続き、定期保守サービスや、遠隔サービス保守、リサイクル消耗品など、機械販売後の付加価値提供を拡充することで、収益安定化を図っていきます。

利益面では、生産拠点の構造改革を進めており、販売台数も増加した結果、セグメント利益は大きく回復しました。

※ NEV：中国における、プラグインハイブリッド車(PHV)、電気自動車(EV)、燃料電池車(FCV)の総称

国際的な工作機械展示会JIMTOF、IMTSに多数の製品を出展

2024年11月の第32回JIMTOF(日本国際工作機械見本市)で出展したリニアモータ駆動フェムト秒レーザー加工機「LSP4040」は、十数年にわたる基礎研究をもとに開発した難加工材用の精密微細加工機で来場者の注目を集めました。また、2024年9月に行われた米国の展示会IMTSにおいては、特に細穴放電加工機の展示が盛況でした。ソディックの細穴放電加工機は自動電極供給装置搭載で数千穴の連続加工、異径穴加工が可能です。今後は各産業でのものづくりの高度化に伴い、細穴放電加工機のような特殊用途機がお客様から求められると見込んでいます。



リニアモータ駆動 超高速細穴放電加工機「K4HL」

売上高構成比
70%

成長戦略

構造改革と成長戦略を加速。成長市場に向けて戦略的に拠点を配置

構造改革が順調に進捗しています。生産体制については、中国にある2工場の生産の集約を実施し、生産規模の適正化を図りました。同時に、国内生産の増強に着手し、為替環境に適合したグローバル3地域(加賀、タイ、中国)生産体制を確立するため、国内外の人財異動、生産ノウハウの移管等に取り組んでいます。また、今後変化が予想される相互関税に向けて、製品の原産国を考慮して、価格への影響を抑制します。各生産拠点では自動化設備の導入等で生産性を高めて収益力向上を図ります。



廈門工場の組立調整現場

販売体制に関しては、縮小移転を進めている蘇州工場を新拠点としてCSセンター、テクセンターを新設します。2025年9月に完成予定で、中国のお客様の先端技術関連の需要に対応し、保守サービスを提供してまいります。

また、インドにおいては、自動車産業に加えて、電子機器、金型産業など市場拡大が進んでおり、今後も市場拡大とニーズの高度化がますます進展することが予想されます。これまでお客様への対応は、現地採用の従業員からなるアプリケーションエンジニアや、サービスエンジニアなど高いスキルや技術を持つ人財を育成、確保することで、きめ細かなサポートを実施してきました。さらに成長市場での事業拡大戦略の一環として、インド西部マハラシュトラ州、プネにテクセンター設立を準備しています。これにより迅速かつ高度な技術提案ができるサポート体制をさらに拡充、強化します。

金属3Dプリンタメーカーの子会社化で、ラインアップ拡充、クロスセル強化

金型産業以外の領域へ展開するため、製品ラインアップの拡充を図っています。その一環として、2024年4月、イタリアの金属3Dプリンタ製造企業Prima Additive社への出資と業務提携契約を締結し、2025年5月には子会社化しました。これにより、今後の大きな成長が期待できる金属3Dプリンタ製品において、日本、欧州、北米を中心とした相互の製品ラインアップ拡充やクロスセル、両社による新規領域、アプリケーションの開拓や販売ネットワークが拡大し、一層の競争力強化が可能となります。



リニアモータ駆動 精密金属3Dプリンタ「OPM250L+」

取締役 専務執行役員
塚本 英樹

主な用途 金型製造、部品加工

主な顧客 自動車、IT、スマートフォン、電気電子部品、航空宇宙、医療機器など

主な製品 形彫り放電加工機、ワイヤ放電加工機、細穴放電加工機、金属3Dプリンタ、精密マシニングセンタ、微細レーザー加工機、CAD-CAM

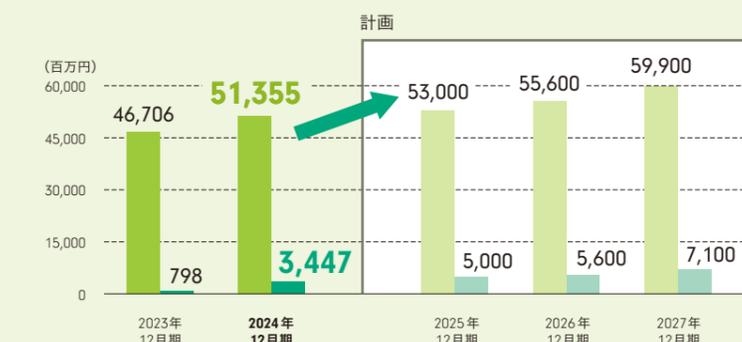
機会

- 自動車産業の変革 (NEV・合成燃料・CASE・MaaS)
- 航空産業の復調
- ものづくりの高度化に伴う高精度加工設備需要の拡大
- 省人化・自動化ニーズの高まり
- 省エネへの関心の高まり

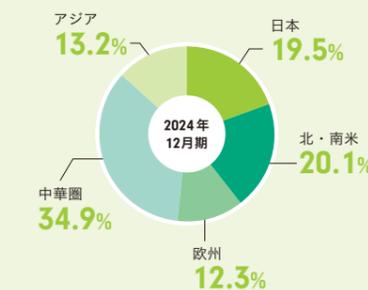
リスク

- 金融引き締め政策と世界的なインフレ進行
- 急激な為替変動、リセッション・景気減速懸念
- 世界の金融機関の混乱
- 地政学的リスクの高まり
- 原材料高騰と部材供給不足、サプライチェーンの混乱
- 資源エネルギー、電力価格の高騰

売上高 ■ セグメント利益と中期経営計画目標



地域別売上高構成比



売上高構成比

13%

産業機械事業

産業機械事業では、プラスチックなどの資源の有効活用と環境に配慮した射出成形機の開発・製造・販売を手掛けています。プラスチック部品は、その軽量性や多機能性から、私たちの身近な一般消費財である家電、電気電子部品、自動車、医療機器などさまざまな製品に活用されています。

2024年12月期の実績と課題認識

市況は世界的に低調ながら、構造改革により黒字回復

自動車は生産に関しては一部堅調な地域もありますが世界全域では弱含みであり、投資抑制が続きました。一方、AIデータセンターの拡大・新設に伴う光通信部品、接続部品向け需要は好調となりました。また、医療やITの関連も設備需要が高まっています。中国は引き続き内需が低調でしたが、データセンター、光学系と中華系スマートフォン用電子部品などは堅調でした。北米は米国生産回帰の政策に呼応し、医療関係を中心に設備投資が回復しつつあり、データセンター関連部品、BEV(バッテリー式電気自動車)関連などが堅調でした。東南アジアでは、各国企業の脱中国生産シフトによる生産移管が徐々に進み、今後の成長が見込めます。

このような環境下、当事業では廈門工場からの成形機の生産撤退及び加賀とタイ工場への生産集約、ISO規格変更に合わせて機種数の削減など、構造改革を迅速に進めました。GL_G2シリーズのリリース、ソディックエフ・ティとの協業による自動化システムの販売強化等も実行し、業績は期初計画を上回る二桁増収となりました。セグメント利益も改善し、黒字回復を果たすことができました。

東海地区に拠点を置き、お客様への技術サービス対応力を強化

2024年11月、ポートメッセなごやで開かれた「名古屋プラスチック工業展2024」に、当社では「Evolution of the V-LINE」をテーマとして最新鋭の横型射出成形機「GL30G2-LP」と、初披露の縦型ロータリ式射出成形機「VR200G」を出展しました。また、2023年に新設した名古屋IMMセンターでは、自動車をはじめとする大規模産業が集結する東海地区の営業・サービス・技術を連携する拠点としてお客様への技術サービス対応力の強化に取り組んでいます。



V-LINE 高付加価値製品用 射出成形機「GL30G2」



産業機械事業部長
谷口 一芳

主な用途 プラスチック製品及びその他難材料、特殊材料、軽金属製品などの製造

主な顧客 自動車、IT、スマートフォン、電気電子部品、医療機器など

主な製品 横型射出成形機、縦型射出成形機、軽金属合金対応射出成形機、自動化対応射出成形生産システム、品質・生産管理ソフト

機会

- 自動車産業・航空宇宙産業の変革(自動運転・EV・電装化、軽量化、新素材採用など)
- 通信ネットワークの拡大(5G、AIデータセンター、端末高機能化など)
- ものづくりの高度化に伴う高精度加工設備需要の拡大
- 省人化・自動化・環境配慮ニーズの高まり
- 高機能プラスチックやバイオプラスチック需要の高まり

リスク

- 紛争や輸出禁止措置による世界経済の停滞
- 射出成形機市場の価格競争の激化
- 景気変動による需要の増減
- 為替相場の大幅な変動
- 原材料高騰と部材供給不足

成長戦略

次なる成長に向け、Innovation & Growth Strategyプロジェクトを始動

これまでの射出成形機中心のポートフォリオからシステム販売やリカーリングを最初のステップとして幅広い産業機械事業への変革を行ってまいります。「変化対応」を方針にもう一つの柱となる製品、事業の開発をめざしており、4つの推進チームによるInnovation & Growth Strategyプロジェクトを始動しました。

新規事業開拓チームは、2025年末までに新規事業の領域と方向性を定めるべく、展示会、お客様や関連業者等からの情報収集、そして協業やM&Aなどの検討を行います。システム/ターンキー推進チームは、ソディックエフ・ティとの協業により独自性のあるシステムの構築と販売強化活動を行っていきます。リカーリング推進チームでは、お客様に対して保全・成形支援を総合的にサポートする定額契約の検討や、遠隔定期点検、成形支援、各種スクールなどのリカーリングオプションも開発します。Mg-Li開拓推進チームは今後、需要の伸びが期待できるMg-Li材をターゲットとし、市場へのアプローチと新機種開発を同時に進めていきます。メインマーケットである中国市場に対し、Mg-Li材料メーカーと協業しメーカーやダイカスターへ提案活動を行います。

これら4つの推進チームからなるプロジェクトにて将来を見据えた成長戦略を加速します。



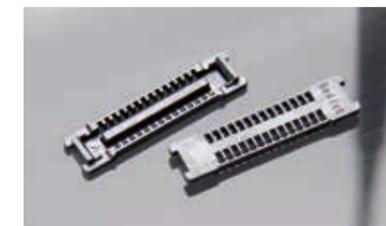
V-LINE Direct Casting 軽金属合金対応 射出成形機「LMI450M」

独自技術V-LINEを活かした「サーキュラーエコノミー」成形技術の開発を推進

当事業では、「成形技術を用いた環境負荷への貢献」を方針に独自技術V-LINEを活かしたAI-VENT機、INFILT-V等の開発を行ってきました。プラスチック成形における「廃棄物削減や資源の効率的な利用」というテーマをさらに推し進めるべく「ダイレクト水平リサイクル」を提唱しています。「ダイレクト水平リサイクル」とは成形したスプルー・ランナーを粉砕して、そのまま成形材料として再利用するリサイクル方法です。

可塑化と射出の機構が分離したV-LINEを用いれば100%粉砕材でも安定した成形が可能です。

今後も蓄積した技術力を活かし、循環型社会の実現に貢献してまいります。

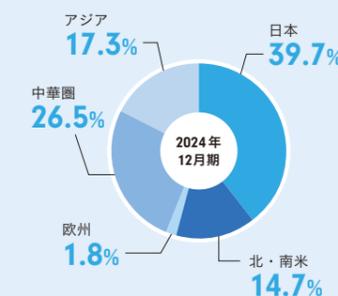


LCP粉砕材によるダイレクト水平リサイクル精密安定成形品(BtoBコネクタ)

■ 売上高 ■ セグメント利益と中期経営計画目標



地域別売上高構成比



売上高構成比

10%

食品機械事業

食品機械事業は、製麺装置、茹麺装置、無菌包装米飯製造システムなどの食品機械ラインアップをそろえ、コンビニやスーパーなどで売られている麺、パックご飯、惣菜などの製造に最適な設備をお客様へご提案しています。また、安全・安心で健康なおいしい食文化を創造していくことにも貢献しています。

2024年12月期の実績と課題認識

自社技術の強みをさらに磨き、国内外の大手メーカーへ提案強化

国内では2024年から米価高騰が続き、米飯商品が相次いで値上げされています。米飯製造メーカー大手は、老朽化設備の更新や新規設備への投資を計画しており、当社製品の需要も堅調に推移しました。また、製麺メーカー大手や外食チェーン店も新工場建設や設備投資が堅調でした。海外市場においては、冷凍麺や無菌包装米飯の大型設備のターンキー・ソリューション提案が着実に成果を上げています。売上増加と販管費の抑制効果により2024年12月期は増収増益となりました。

当事業では国内外の食品加工業大手をターゲットに積極的な提案活動を実施しました。その結果、国内米飯製造メーカー大手との取引を開始、新工場への設備導入が決定しました。無菌米飯装置については海外市場向けに、競合との差別化を狙った白米以外も生産できる装置を開発し、韓国食品製造メーカー大手に納入しました。また既存のラインアップでは生産量が足りず、大型即席麺ラインへの真空押出機の設置を希望するインド、中国の食品メーカー大手向けの大型装置の開発に着手しました。

麺、米飯製造装置に続く第3の柱を作るため、新商品開発を加速

当事業では、製麺機、米飯製造装置に続く第3の柱となる新たな商品を開発しています。その一例が、チルド食品の腐敗を抑制し、消費期限の延長を可能にする連続式の真空冷却装置の開発です。食品の廃棄ロスという社会課題の解決に貢献するもので、2025年も引き続き製品開発を進め、市場への投入をめざしてまいります。



並列する2カ所の冷却室を交互に真空冷却する「連続式真空冷却装置」。短時間で食品を冷却させることで、菌の増殖と食味の劣化を抑制

成長戦略

アジアでの拡大、欧米への進出——展開国ごとの成長戦略

アジア圏全般で中国や韓国企業の食品機械が台頭し、市場競争は激化しています。今後の成長を考えるとアジア市場だけでなく、品質と技術がより重視される欧米市場への販売も強化する必要があります。

世界の地域ごとに市場特性に沿った成長戦略を策定し、アジア市場では中国販社や商社と連携し、販売力を強化します。生産に関しては、中国の廈門工場の生産体制を整備し、低価格帯のラインアップを拡充していきます。欧米市場の開拓に関しては、販売部門の補強と商社との連携を進め、高付加価値製品を中心に商品の紹介と提案を進めていきます。



スリーロールシーター
多加水で粘弾性のある麺生地や菓子生地などを、3本のロールで丁寧に押し込むことにより帯状に形成する装置

M&Aも活用し、技術革新と市場拡大を進め、競争力を強化

当事業が強みを持つ真空、加圧などの技術を応用し、新分野、新市場向けの製品を開発し、事業領域を拡大していきます。既存製品についても、価格、省エネ、生産性向上の観点から改良を重ね、競争力強化を図ります。

また、今後の重要開発テーマとして画像認識とAIの活用による自動化技術の開発も迅速に進めます。食品製造業界の人手不足は深刻化しており、現在は人手で行っている作業の自動化を実現することで業界の課題解決に貢献します。

これらの技術革新や市場拡大を急ぐため、M&Aの活用も視野に入れ、グローバル市場での競争力を高めてまいります。



上向きトレー脱パン装置
具材が載った状態で冷凍された食品を、冷凍用の容器から排出する装置。具材の載っている表向きで容器から排出することで、具材の欠落ロスを無くしたほか、省人化と、異物混入リスクを解消

主な用途 チルド麺(うどん、そば、中華麺など)、冷凍麺、ロングライフ麺、無菌包装米飯、製菓、惣菜

主な顧客 大手食品メーカー、外食チェーン、冷凍食品メーカーなど

主な製品 製麺機、自動茹麺装置、蒸麺装置、殺菌装置、無菌包装米飯製造システム

機会

- 中華圏・その他アジアの生活水準向上と低温物流インフラ、スーパー、コンビニ等の流通網拡大
- 無菌包装米飯の世界的な市場拡大(新規国・市場の増加)
- 労働者不足による生産現場の省人化・自動化ニーズの拡大
- 食品汚染対策の強化など食の衛生管理・安全性のさらなる向上
- 高品質な調理麺、惣菜の賞味期限延長ニーズの増加

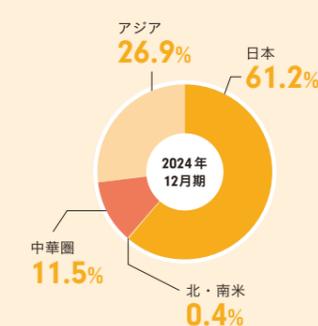
リスク

- 国内食品市場、製麺、米飯分野への偏り
- インフレによる部材価格の大幅な上昇

売上高 ■ セグメント利益と中期経営計画目標



地域別売上高構成比



その他事業

その他事業は、自動車向け精密コネクタなどの受託生産を行う金型成形事業、リニアモータやセラミックス部材など内製化プロセスから生まれた製品及びLED照明などの要素技術事業で構成されています。

売上高構成比

7%

2024年12月期の実績と課題認識

新規開拓と構造改革を加速し、セグメント損失改善に注力

金型成形事業においては、自動車関連向けの需要の回復が遅れていますが、産業機械事業との協業により金型技術、自動化技術を活用したソリューション販売に注力しました。また、CIM^{※1}成形やLIM^{※2}成形の技術を活用し、自動車関連向け以外の新規ビジネスの開拓も進めました。セラミックスの外販は、セラミックス静電チャックの機能性を高め、フラットパネルディスプレイ関連だけでなく半導体関連の企業への営業活動に努めたことで、緩やかな回復基調となりました。LED照明事業は2027年の蛍光灯製造禁止を控え、今後も成長が見込まれます。さらに、新規事業として日本のスポーツスタジアムの日照不足問題を解決すべく、「天然芝育成装置」の販売を開始し、国立競技場と長崎スタジアムシティで関係者向けにワークショップを実施しました。以上の結果、売上高は微増となり、構造改革や販管費削減等の効果により、セグメント損失は縮小しました。

※1 CIM：セラミックス粉末 ※2 LIM：液状シリコーンゴム

成長戦略

蓄積した技術力で新製品を開発し、事業領域を拡大

金型成形事業では積み上げてきた技術と経験を活かし、射出成形機の周辺設備の製品化を進めています。金型や自動組立装置、画像検査装置、LIM成形用ドージングポンプなど、お客様の課題を解決する製品群を展開していきます。セラミックスの外販は用途拡大をめざします。また、リニアモータやモーションコントローラを駆使した高精度リニアステージをフラットパネルディスプレイ関連及び半導体関連市場へ展開していきます。LED照明事業では、LED製品だけでなく、生分解性プラスチック人工芝やグラウンド用資材を製品化することで天然芝と人工芝どちらの競技場にもソリューションを提供し、将来的には韓国やアジア諸国への展開も視野に入れていきます。



(株)ソディックエフ・ティ
代表取締役社長
高橋 祐一

- 主な用途** 金型設計・製造、プラスチック成形品の生産、リニアモータ応用製品及びその制御機器・セラミックス製品・LED照明などの開発・製造・販売
- 主な製品** セラミックス、リニアモータ、LED照明

機会

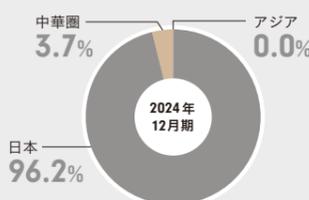
- 自動車産業の変革(部品軽量化・電装化など)と需要の継続
- 半導体関連、半導体製造装置メーカー向けの継続的な需要

リスク

- 世界的な燃料高騰、原材料供給不足
- 半導体製造装置の輸出規制



地域別売上高構成比



主要な展示会に出展

2024年は、工作、産業、食品機械の主要展示会が開催され、ソディックもグローバルに出展しました。各展示会においてブースは賑わいを見せ、多くの引き合いを獲得することができました。

工作機械事業

日本国際工作機械見本市「JIMTOF 2024」

2024.11/5-10 @東京ビッグサイト

世界最大級の国際技術ショーで自動化・省人化ソリューションを提案

お客様の生産性向上のニーズに応える自動化・省人化ソリューションをテーマに、ロボットを活用した2機種連携の自動化ソリューションを展示しました。さらに磨きをかけた当社の「コア技術」を使った自動化システムや最新加工機、最新技術を展示し、人手不足解消、生産性向上などお客様の課題解決を提案しました。



ロボットを活用した2機種連携の自動化ソリューションに多くの注目が集まりました

「IMTS 2024」

2024.9/9~14 @McCormick Place, Chicago, IL, USA

世界4大工作機械展示会の一つ「IMTS」に大型ブースで展示

約500平米の大型ブースに「航空」「医療」「工具」の3つの産業別テーマに分けて機械を展示し、金型加工市場や、医療機器、航空宇宙分野で求められる高精度部品加工に対応した最新のマシニングセンタや放電加工機を展示しました。



会期中には重要顧客へのインタビューや新製品紹介のビデオ撮影も実施しました

産業機械事業

「名古屋プラスチック工業展2024」

2024.11/20~22 @ポートメッセなごや

「Evolution of the V-LINE」をテーマに最新鋭の2機種を出展

最新鋭の横型射出成形機「GL30G2-LP」、縦型ロータリ式射出成形機「VR200G」を出展しました。ダイレクト水平リサイクル、消費電力削減、ダウンサイジング、AIやIoT活用などをキーワードに、お客様のさまざまなニーズにあわせた包括的なソリューションを新機種と新機能とともに紹介しました。



多くの人の関心を集める縦型ロータリ式射出成形機「VR200G」

食品機械事業

「FOOMA JAPAN 2024」

2024.6/4~7 @東京ビッグサイト

新製品の展示に加えて動画も活用し多数の製品を紹介

新製品「連続式真空冷却装置」「スリーロールシーター」「上向きトレー脱バン装置」「真空ミキサVM-5」などを展示するほか、多くの動画も活用して製品をアピールしました。



食品製造プロセスに関わる国内外の多くの企業が出展しました

知的財産戦略

知的財産室長
瀬良 徹生



知的財産権に対する基本方針

当社グループでは、商品・サービスを技術面で差別化する際の要素となる開発成果の権利化を重要視しており、知的財産権に対して次のような基本方針を定めています。

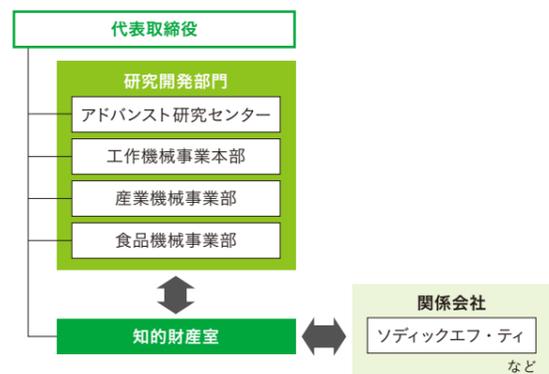
1. 当社は、知的財産を重要な経営資産と認識し、知的財産の保護と活用に努めます。

2. 当社は、知的財産に関する法令及び社内規定を遵守し、他社の知的財産を尊重します。
3. 当社は、特許情報等の分析に基づき、適切な知的財産戦略を策定し、持続的な成長と企業価値の向上を目指します。

知的財産の管理体制

当社では、社長直轄の知的財産室が、当社グループ全体の知的財産業務全般を担っています。各事業部の知的財産を横断的に管理することで、グループ全体のシナジーを意識した知財戦略の立案を可能としています。

知的財産室のスタッフは、本社/技術・研修センターと加賀事業所の2拠点にそれぞれ配置され、技術者や経営層との連携を取りやすくしています。



IPランドスケープ

当社では、IPランドスケープを重要な知的財産業務の1つと位置づけています。IPランドスケープとは、特許情報や非特許情報を総合的に分析し、現状把握と将来予測を行い、その結果を経営戦略の策定や企業の意思

決定に活用する手法です。IPランドスケープ業務を強化する一環として、専門資格である「AIPE認定知的財産アナリスト(特許)」を知的財産室の部員全員が取得することを目標としています。

攻めの知財

知的財産室では、無形資産への投資を将来の企業価値向上に確実に結びつけ、さらにこのサイクル短縮化をめざす「攻めの知財」として、2022年からIPランドスケープを推進してきました。「行動する知財」の精神のもと、各事業部の開発部門と企画部門にIPランドスケープのデモを実施してきました。

一例を挙げると、食品機械事業では、戦略策定会議の1つに知的財産戦略会議を組み込みました。同事業部では「安全で安心で健康な美味しい食文化の創造」をミッションに掲げ、この成長分野で「グローバルな総合

食品機械メーカー」として当社の事業基盤を確立し、持続可能性向上につなげるという戦略目標を掲げています。CIP※や殺菌といった同事業部が差別化技術と捉える技術を中心に知的財産の観点から特許・非特許のビッグデータをもとに分析し、食品機械市場の成長性、当社の強み・弱み、潜在的な競合他社の技術の動向などを含めた市場分析レポートとしてまとめ、事業部での活動を支援しました。

※ Cleaning in Placeの略で、分解することなく装置の内面を自動的に洗浄する定置洗浄を意味する

知的財産におけるソディックの強み

▶ 工作機械事業

近年の開発成果で高い評価を得ているのが、ワイヤ放電加工機のワイヤ回転機構「i groove」です。この「i groove」をソディックの独占技術とするためにグローバルに特許出願を行い、日本(特許6754165)をはじめとして、米国、欧州(ドイツ、英国)、中国、台湾、韓国、インド、シンガポール、タイにて権利化しています。



▶ 産業機械事業

ベント式射出成形機はベント孔から樹脂材料が漏出するベントアップが発生し、連続成形の妨げとなることが課題でした。ソディックのV-LINEはスクリュが前後に移動しないため、ベントアップが発生しにくい機構で、さらなるベントアップ防止のため、自動条件補正機能「AI-VENT」(特許6804674)を開発しました。

また、「Nendy-E」(特許7328431、特許7560623)は、V-LINE射出成形機に取り付けることで、成形機の機構を利用して樹脂材料の熔融粘度を測定する装置です。「Nendy-E」で樹脂材料の熔融粘度を測定・管理することで、樹脂材料の劣化状態の把握に役立ち、成形品の品質安定化に貢献できます。

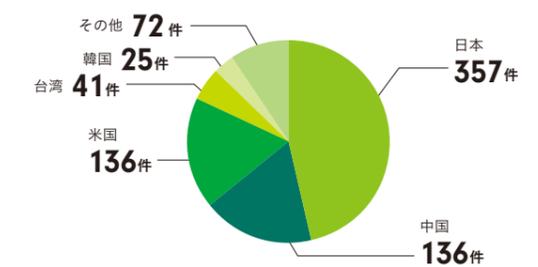


知的財産に関する目標と進捗

2024年は、企業収益の向上を図る観点から無形資産投資の「選択と集中」を行い、事業戦略に沿う形で特許ポートフォリオを最適化しました。2023年から事業戦略の策定にIPランドスケープを活用しています。知的財産や市場などの情報を分析して、より確度の高い事業戦略の策定を支援しています。

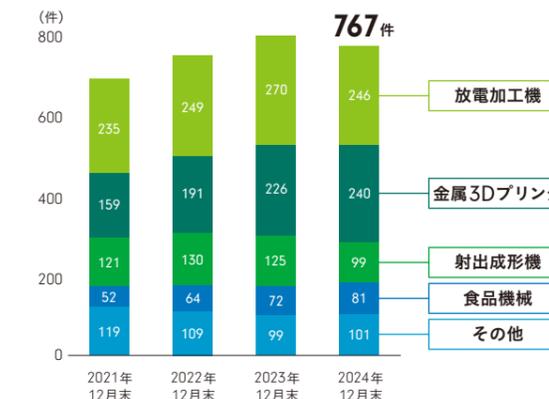
模倣品対策にも引き続き注力し、特に中国における模倣品の販売業者・製造業者に対して積極的な法的措置を実施しています。今後もソディックブランドを守るため、商標権・意匠権の取得、訴訟、ECサイトのパトロールと削除申請、冒認商標出願の取消などを行っていきます。

国・地域別保有特許件数(2024年12月末時点)



日本、中国、アジア、米国、欧州の5大市場に販売体制を持つ当社は、競争優位性を維持するため、グローバルな特許ポートフォリオを構築。経営計画に応じて特許出願国の適正化を図る。

製品別保有特許件数の推移



技術戦略

蓄積してきた技術にAI・データテクノロジーを掛け合わせ、次世代も放電加工機のパイオニアであり続けます。

技術開発戦略

ソディックは工作機械から始まった会社で、現在も売上7割近くが放電加工機を中心とする工作機械です。当社の創業者古川利彦は1960年代に放電加工機の電極無消耗回路を発明し、放電加工の技術を大きく発展させました。その後、NC装置を搭載することで、加工から仕上げまでの自動運転を実現し、これらの功績からもソディックは放電加工機のパイオニアと呼ばれています。創業以来、私たちは加工機の性能において重要となる部品、装置を外部調達に頼らず、内製化することにより製品の性能向上を図ってきました。その経験から多様なものづくり技術が蓄積しており、現在

は、蓄積した技術にビッグデータの利用技術を融合させ、高付加価値製品の開発を強化しています。

放電加工機が主力製品という位置づけは将来においても変わることはなく、次世代機の開発は引き続き、重要テーマとして取り組んでいきます。内製化は単なるこだわりで行ってきたわけではなく、お客様や当社の求める課題が購入品で解決できない場合に内製化をしてきました。購入品で問題が生じない場合は、社内の貴重な工数をかけて開発すべきではないと考えています。また、開発効率向上のため、M&Aやアライアンスなどの可能性も常に視野に入れていきます。

2024年12月期の研究・開発部門の取り組み

2024年12月期は、事業化を開始したレーザー加工機の最適加工条件の抽出アルゴリズムとCAMの研究に注力してきました。このレーザー加工機はフェムト秒という非常に短い時間レーザーを照射する装置で、加工物に熱の影響を与えないことを特長としています。加工対象にさまざまな材料が使えるため、最適加工条件の抽出は重要な課題で、引き続き、研究を続けていきます。

製品開発においては、主力の放電加工機へのAIを利用した基本性能の向上や自動化対応などに取り組みました。放電加工機はすでに技術的に成熟しており、競合他社と性能の差別化を図ることは難しい装置です。DXやAIを活用することでユーザーがメリットを感じる付加価値を付与していくことに力を注いでいます。

これらの取り組みにより、2024年12月期は、リニアモータ駆動フェムト秒レーザー加工機「LSP4040」をはじめ、さまざまな製品をリリースすることができました。

また、「AX350L iGroove+ Edition」は、第67回十大新製品賞「本賞」を、射出成形機搭載型の粘度測定装置

「Nendy-E」は2024年「超」モノづくり部品大賞の「機械・ロボット部品賞」を受賞しました。「Nendy-E」は、射出成形機の射出ノズルを交換し装着する溶融せん断粘度測定装置で、成形材料の粘度評価や管理を向上させ、成形品の品質を向上させるのに役立ちます。近年、多くのメーカーが再生プラスチックの活用に取り組んでいますが、再生材の劣化度の指標となる粘度測定が重要となります。「Nendy-E」は、従来の専用装置型の粘度測定器と比べてコストが4分の1以下、射出成形機にセットするだけで簡単に溶融粘度が測定できるので、再生プラスチックのさらなる用途拡大に寄与する製品です。

2025年12月期は、引き続き、放電加工機の基礎研究や応用開発を通じて競合他社製品との差別化を図っていきます。工作機械業界も機械単体販売によるビジネスからアフターサービスを重点に置いたビジネスへの転換が必要となっており、それに見合った製品と機能への転換を図っていきます。



アドバンスト研究センター長
豊永 竜生

研究開発体制と投資

当社の研究開発体制は、工作機械、産業機械、食品機械の各事業部に研究開発部を設け、それぞれ製品開発を行っています。さらに、本社、米国のシリコンバレー、中国の上海に研究開発機能を置き、先進のソフトウェア・ハードウェア、次世代技術等の中長期的な研究を進めており、そこで生まれた先進技術を競争力向上に活かしています。

研究開発人材は現在、国内約200名、海外約50名体制です。中長期の事業ビジョン達成に向けて、IoTなどのシステム開発、ソフトウェア開発の体制強化を図るため、人材育成とともに新たな人材確保に取り組んでいます。また、研究開発投資は売上高の4~5%程度を目安とし、安定的に配分しています。

研究開発費の推移



マテリアリティ「進化するものづくりへの貢献」

お客様のものづくりは今後もずっと私たちが支えていくものと考えています。2014年に金属3Dプリンタ市場に参入し、新しい金型の作り方を提案しましたが、ものづくりはさらに新しい時代に向かっており、私たちは常に次の時代を視野に研究開発を進めています。

食品機械ではパックご飯を製造する無菌包装米飯製造システムに強みを持っていますが、この殺菌技術を応用することで、コンビニエンスストアなどで販売するおにぎりの消費期限を従来の18時間から36時間に延長することが可能になり、フードロスが大きく削減する効果が生まれています。また、超精密ワイヤ放電加工機「AX350L iGroove+ Edition」は精密金型製作

における長時間安定加工・省力化要求に応える新製品として、ワイヤ回転機構や省エネ機能を搭載し、環境に配慮したサステナブルな生産を実現します。

これからのものづくりに目を向けると、お客様の人材不足や技術継承の課題を解決するため、自動化、省人化のニーズがさらに加速するでしょう。ソディックでは現在、さまざまな機械と連携し、革新的なトータルソリューションを提供するためのIoTシステム、ソフトウェアの技術開発に力を注いでいます。お客様の夢を実現するため、「世の中にないものは自分たちで創る」精神でさまざまなデジタル技術の開発を進めています。

ソディックグループの価値創造

ソディックのサステナビリティ

サステナビリティ方針・体制・取り組み

サステナビリティの基本方針

ソディックグループは「創造」「実行」「苦労・克服」の精神に基づき、最高の製品を提供し、お客様の「ものづくり」をサポートすることによって、社会の持続的な発展に貢献することを基本理念としています。

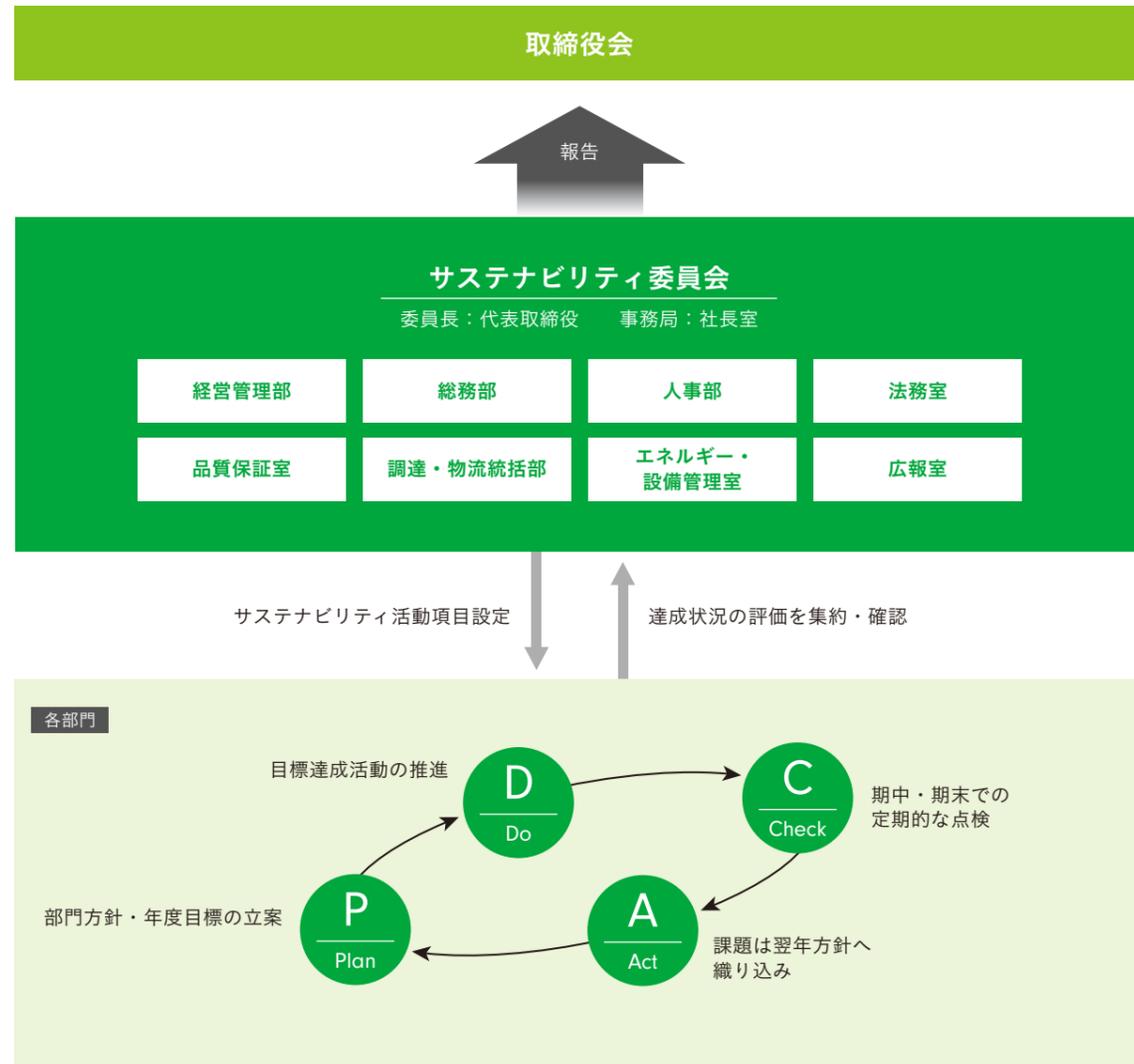
その実現に向けて「ソディック・グループ企業倫理憲章」「企業行動基準(コンプライアンス指針)」に則り、誠実な事業活動の実践を基本に「進化するものづくりへの貢献」「環境マネジメントへの対応」「人材の多様性の促進」「ガバナンスの強化」のサステナビリティを巡る課題への対応を重要な経営課題であると認識し、中長期的な企業価値向上の観点から積極的に取り組んでいます。

推進体制

代表取締役を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置し、気候変動、カーボンニュートラル、人権、健康経営等の中長期的なテーマに対する対応方針や目標の決定に加え、全社一丸となり取り組むサステナビリティ活動の管理を行っております。

サステナビリティ委員会が中心となり、PDCAサイクルを回すことで、長期的かつ計画的にサステナビリティ活動を推進します。

サステナビリティ推進体制図



マテリアリティの特定プロセス

当社グループの持続的成長とめざす姿の実現に向け、SDGsをはじめとするサステナビリティを巡る課題への対応は不可欠であり、重要な経営課題であると認識しています。これまで行ってきたサステナビリティ活動をさらに加速し、中長期的な企業価値向上に向けた取り組みを推進していくため、マテリアリティの特定を行いました。

マテリアリティ分析ではグローバルの社会課題とSDGsの17目標に対する当社の関与度、重要度を正の側面と負の側面から分析しました。さらに、分析した関与度・重要度を当社グループの企業理念に照らして社会課題を抽出し、それらを要約して4つのマテリアリティ(重要課題)を定めました。

SDGs17目標に対する当社グループの関与度・重要度を分析

	1 貧困をなくそう	2 飢餓をゼロに	3 質の高い健康をすべての人に	4 質の高い教育をみんなに	5 ジェンダー平等を実現しよう	6 安全な水とトイレを世界中に	7 再生可能エネルギーを普及させよう	8 働きがいのある人間らしい雇用	9 産業とインフラの基盤をつくろう
関与度	○	○	△	—	○	—	◎	○	◎
重要度	○	○	△	—	○	—	◎	○	◎
	10 人や国の不平等をなくそう	11 住み続けられるまちづくりを	12 つくる責任、つかう責任	13 気候変動に具体的な対策を	14 海洋資源を豊かにしよう	15 陸の豊かさを保ち増やそう	16 平和と公正をすべての人に	17 パートナーシップで目標を達成しよう	
関与度	○	—	◎	◎	○	○	○	○	
重要度	○	—	◎	◎	○	○	○	○	

基本理念に照らした重要課題の特定

基本理念 ソディックグループは「創造」「実行」「苦労・克服」の精神に基づき、**最高の価値を提供し、お客様の「ものづくり」をサポートすることによって、社会の持続的な発展に貢献することを基本理念としています**



マテリアリティの進捗状況

マテリアリティのKPIを設定

マテリアリティは単に特定するにとどまらず、「ビジネスモデルの持続性に関する重要課題」として、事業戦略との一体性を持たせる必要があります。ソディック

グループでは中期経営計画の経営基盤強化策にESG活動を含めており、これらの活動に対し、マテリアリティにおけるKPIの設定を行いました。

4つのマテリアリティ(重要課題)と主要KPI

	KPI	目標値
<p>進化するものづくりへの貢献</p> <p>9 環境に配慮した製品づくり</p> <p>実現したいアウトカム</p> <p>ものづくりの高度化による経済発展の基礎づくりへの貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> 放電加工機の高精度化、高機能化 射出成形機の高精度化、成形素材の多品種化 	環境配慮型製品の目標設定	<p>工作機械の販売台数に占める環境配慮型製品の対応機種比率：2026年 75%</p> <p>射出成形機に占める環境配慮型製品の対応機種比率：2026年 100% ※P SAVE MODE搭載</p>
<p>環境マネジメントへの対応</p> <p>7 気候変動に配慮した経営 9 資源の持続可能な確保 12 気候変動に配慮した製品づくり 13 環境に配慮した製品づくり</p> <p>実現したいアウトカム</p> <p>カーボンニュートラルに向けて再生可能エネルギーの利用やCO₂削減を推進</p> <ul style="list-style-type: none"> CO₂削減目標 ワイヤ循環システムの促進 太陽光発電の利用 環境配慮型製品(生分解性プラスチック成形機、CIP自動洗浄付茹上装置等) 社用車のエコカーへの転換 QVP+活動の実施 	温室効果ガス排出量の削減	<p>温室効果ガス(Scope1,2)</p> <p>①2030年までに46%削減(2017年対比) ②2050年までにカーボンニュートラル達成(Scope3含む)</p>
	エネルギー消費原単位指数の改善	エネルギー消費原単位指数：3年間(2024年～2026年)で3%以上改善
<p>人材の多様性の促進</p> <p>5 多様な人材の確保 8 多様な人材の活躍 10 多様な人材の活躍</p> <p>実現したいアウトカム</p> <p>多様な社員が働きがい、働きやすさを感じて活躍する企業風土のさらなる促進</p> <ul style="list-style-type: none"> 人事制度(ライフステージに合わせた職群、実績への公平な評価) 外国人採用 女性活躍推進法への対応 働き方改革の推進(時短、テレワーク、育児・介護休業等) 	女性管理職比率の増加	2026年までに5%
	男性育休取得率の増加	2027年までに100%
<p>ガバナンスの強化</p> <p>16 気候変動に配慮した経営</p> <p>実現したいアウトカム</p> <p>会社が成長する一方で経営を後押しする攻めと守りのガバナンスの強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ガバナンスの充実化 リスクマネジメント、コンプライアンスの強化 輸出管理の徹底 	数値目標は設定せず、取締役会実効性評価、内部統制、リスクマネジメント、コンプライアンス等の観点からの課題解決を図る	

2024年の主な活動

ステークホルダー	取り組みテーマ	活動	関連するSDGs
環境	事業活動における環境負荷の低減	<ul style="list-style-type: none"> 省資源・リサイクル対策(紙ごみ・プラごみ削減、梱包資材の繰り返し利用等) 太陽光発電設備の導入(国内・海外事業所)及び最大需要電力の見える化による使用電力の削減 有害化学物質管理の強化・改善 	7, 13, 14, 15
	グリーン調達	<ul style="list-style-type: none"> グリーン調達基準書の改訂 印刷物の不良削減活動 	15
お客様	製品を通じた環境への貢献	<ul style="list-style-type: none"> 環境配慮型製品の開発推進 リサイクル・エコ製品の開発推進 	9, 12, 13, 15
	品質向上	<ul style="list-style-type: none"> 設計原因の不具合削減活動 機種ごとのリスクアセスメント強化 工作機械の溶接基準書策定 	9, 12
	BCP	<ul style="list-style-type: none"> BCP調達・物流(調査・改善) 	11
社会	社会文化活動への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 「クリーンビーチ・インかが」に参加 「エコフェスタinかが'24」に参加 相撲部による大会への参加 	9, 14
社員	ダイバーシティの推進	<ul style="list-style-type: none"> 外国籍人材の採用 外国人技能実習生の受け入れ 障がい者人材の採用 女性の登用と活躍推進 	5, 10
	働きやすい職場環境の整備	<ul style="list-style-type: none"> 健康経営の推進 テレワークや時短・時差出勤制度の活用 従業員満足度調査実施及びスコアの取締役報酬指標への採用 ハラスメント撲滅活動 労災ゼロに向けた安全講習の実施 社用車交通事故防止のための交通安全講習会の実施と社員への情報発信 	8
	人材育成	<ul style="list-style-type: none"> サーバントリーダーシップ研修 ITセキュリティセミナーの開催 中核人材やスキル・資格情報の見える化(タレントマネジメントシステム) 	4
株主・投資家	コーポレート・ガバナンスの強化	<ul style="list-style-type: none"> コーポレート・ガバナンス体制の整備 内部管理・リスク管理の強化 経営監督機能の強化 パートナーシップ構築宣言 マルチステークホルダー方針の策定 	
	ESG情報開示	<ul style="list-style-type: none"> 統合報告書の発行 TCFD提言に対応した情報開示 ESG情報開示の拡充 	

価値創造事例



進化するものづくりへの貢献 リニアモーター駆動フェムト秒 レーザー加工機の開発

脆性材料から高硬度材まで幅広い素材の加工ニーズに対応するため、10年以上前から超短パルスレーザーの基礎研究に着手

ソディックは、放電加工機を中心にさまざまな業界での精密金型製作及び超精密部品加工をご支援してきました。年々、微細加工分野のものづくりへの要求は多様化し、特に新素材の加工ニーズが増加しています。素材によっては放電や切削では加工が困難なため、当社では非熱加工の超短パルスレーザーに10年以上前から着目し、基礎研究に取り組んできました。超短パルスレーザーは、セラミックス、光学ガラス、ウェハーなどの脆性材料から、ダイヤモンドや超硬合金などの高硬度材まで幅広い材料の加工ができるため、近年、さまざまな産業や分野で需要が伸びてきました。

特にフェムト秒レーザー*はパルス幅が短いため、加工物に熱が伝わるよりも早く照射を終えることができ、熱の影響による割れやデブリ（飛散した被加工材料が冷え固まって堆積したもの）が発生しにくいという特長があります。そのため精密かつ微細な加工でも非常に短時間で完了します。

* フェムト秒（1000兆分の1秒）単位で発振される超短パルスレーザー。同じエネルギーの場合パルス幅が短いほど強度の高いレーザーが生成される。加工領域の熱損傷を低減し、パルス幅の広いレーザーよりも高精度かつきれいな加工が可能



お客様からのご相談をきっかけに難加工材用の微細レーザー加工機を開発

放電加工機のお客様から「ソディックなら、要望に寄り添った仕様で目的とする高レベルの精密加工を実現してもらえるのでは」と期待を寄せて「難加工用途の高精度レーザー加工機を作れないか」とご相談いただきました。これを契機に、2023年に加賀事業所でレーザー加工機の商品化を想定した開発プロジェクトが立ち上がりました。

急ピッチで開発を進め、プロジェクト開始から約1年でフェムト秒レーザー加工機の1号機納入を実現。お客様からは「機械仕様や制御部、光学構成、測定機構に至るまで当社の要望通りの装置を製作してくれた」という言葉をいただきました。

その後、より幅広い分野のお客様のニーズに対応するため、2023年10月にリニアモーター駆動フェムト秒レーザー加工機「LSP5070」を、2024年11月には小型機の「LSP4040」を日本で発売しました。



当社本社の写真のレリーフ加工。画像の濃淡は数μレベルの段差加工で表現



リニアモーター駆動フェムト秒レーザー加工機「LSP4040」

開発リーダーインタビュー

工作機械事業

社内のエキスパートを結集し、最新鋭のレーザー加工機の開発から市場導入までを短期間で実現



工作機械事業本部 レーザー加工機事業部 副事業部長

川田 秀一

Q1. 加賀事業所の開発プロジェクトはどのように進みましたか

機械設計、電装設計、光学設計、ソフト設計の4部門から高い専門的知見を持つ6名を集め、私がプロジェクト全体を統括しました。1年で製品化を実現しましたが、販売仕様については最後まで議論し、価格を抑えるため標準仕様をつくることも考えましたが、最終的にはお客様それぞれの要望に応じた精密加工を実現するため、さまざまなレーザー発振器が選択できるカスタマイズ方式を採用しました。

当社は、お客様が抱える困難な課題に真摯に向き合い技術力で解決し、“最高峰のものづくり”に貢献するトータル・マニュファクチャリング・ソリューションの提供をめざしており、お客様の要望にきめ細かく対応できる装置を開発・提供することが使命だと考えています。

この姿勢のもとに開発し、レーザー加工機に搭載したのが「トルネード式集塵ノズル」です。加工ポイント周辺にトルネード気流を発生させてレーザー加工中の金属蒸気を回収し、加工品質の安定を実現しました。



Q2. 基礎研究段階から長い年月が経っていますが、最大の技術課題は。また、その課題をどう克服しましたか

基礎研究は主に横浜のアドバンスト研究センターで進められていました。この段階で最も苦労したことといえば、レーザーの加工条件出しが終わり、次のステップの形状加工に進んだ際に、除去されるべき部分に、なぜか数μ（ミクロン）mの小さな柱が多数残っていたことです。プログラムにも条件にもミスがなく、レーザー経路でも柱にきちんとレーザーが当たっていて、さらに、レーザースポットのエネルギー分布などを調べても原因はわかりませんでした。最終的に、数μの残った柱の元素分析をしてみると、金属成分内のある元素だけが残留していることを確認しました。しかも、同一現象が高頻度で発生することも判明したのです。そこで、残留する柱を構成する元素を気化させるレーザー条件を求め、適切なタイミングで照射する2段階フルエンス法（ソディック独自加工法・特許出願済）を確立。これによって微小柱が残留せずに良好な加工面質を得ることができるようになりました。

Q3. レーザー加工機事業部では、今後どのような価値創造を行っていきますか

フェムト秒レーザーの用途は日々拡大しており、将来的に超短パルスレーザー市場は成長すると考えています。

今後、導入の可能性がある領域

- ・半導体、電子機器製造分野：SiC、GaN、Ga2O3ウェハー微細加工や微細回路パターンニングなど
- ・医療、生体材料分野：人工関節表面へのテクスチャー加工、医療デバイスへの加工など
- ・光学産業分野：光学レンズ、プリズム表面光学特性改良加工など
- ・自動車産業分野：燃料噴射ノズル、エンジン燃焼効率改善のための微細穴など
- ・精密金属加工分野：PCD、CVDなどの高硬度ダイヤモンド工具加工や金型の撥水性、離型性向上のためのテクスチャー加工など

今後は、産業界や研究分野でフェムト秒レーザー加工の価値がさらに高まり、革新的な加工が潜在的なニーズを呼び起こし、新たなものづくりを創造していただろうと期待しています。そのためのお手伝いを私たちができればと考えています。

2

放電加工機のソディックから 世界のものづくりパートナーへ。 グローバル市場で顧客基盤を拡大

北米グローバル企業への販促活動を強化し、 ソディックブランドの顧客基盤を 世界市場に拡大

ソディックグループは、1980年代に米国で営業活動を開始して以来、北中米でビジネスを展開してきました。米国の販売子会社のSodick, Inc.は、イリノイ州シャンバーグ本社、コネチカット、ニュージャージー、カリフォルニアのテクニカルセンターの全米4カ所とカナダで事業展開しています。北米地域を中心に航空宇宙、自動車、医療機器分野などのお客様に放電加工機や金属3Dプリンタ、マシニングセンタ、射出成形機などの製品とソリューションを提供しています。

これまでSodick, Inc.では、製品に焦点を当てたプロモーションを中心に行ってきましたが、今後は、製品力とともに当社の強みであるグローバル事業基盤と高いサポート力をアピールし、ブランド力向上に取り組んでいく予定です。また、放電加工機以外の製品については市場認知度が低いため、マシニングセンタや金属3Dプリンタに関しても高精度で信頼性の高い製品であることをアピールしていきたいと考えています。

新たなCRMプラットフォームを導入 ユーザー体験全体を追跡し、ニーズを深く把握

マーケティングチームでは、北米の既存のお客様のサポートと、新規のお客様の獲得をめざしています。新たなプロモーション戦略では、動画やSNSを活用してお客様にアプローチし、ソディックブランドの存在感を高めていくことをめざしています。広大な北米エリアのお客様に効果的な販促キャンペーンを行うにはCRM(顧客管理システム)の活用が不可欠であるため、2024年7月、より高い機能を持つCRMプラットフォームを導入しました。新プラットフォームでは、過去のキャンペーンから得られたデータなどを精緻に分析することができるため、市場や顧客ニーズを的確に把握して、効果的なプロモーションを立案することが可能になります。2025年からは営業支援SaaSも導入し、新規のお客様へのアプローチも強化しています。2025年末までにはCRM上でユーザーエクスペリエンス全体を追跡し、的確なサポート体制を構築していく予定です。



Sodick America Corporation (San Jose)

Sodick, Inc. (Chicago)

ソーシャルメディア戦略をより効果的に展開するため、 Titans of CNC社のプラットフォームを活用

LinkedIn、Facebook、YouTube等を活用したソーシャルメディア戦略は、マーケティングの強化とより多くの潜在顧客にリーチすることを目的としています。Sodick, Inc.のお客様は、これらのソーシャルメディアを少なくとも1つは活用しており、SNSを通して最新のトレンドや技術情報などを多くのユーザーに届けることができます。

2024年11月に契約を開始したTitans of CNC社は、ソーシャルメディア上でCNC加工技術の教育を行う企業です。オンライン教育プラットフォーム「Titan of CNC Academy」は、製造業のユーザーへの情報提供を急激に拡大しています。同社は、わずか数カ月の間に、ソディックの技術がいかに製造プロセスをレベルアップさせるかを実例で視聴者に示す動画をTikTok、Instagram、Xなどに公開しました。視聴者はマウスをクリックするだけで、ソディックの工作機械で何ができるかを体験することができます。2025年は、月1本以上のペースでソディック製品に関するコンテンツを配信し、多くのユーザーに情報を届けていきます。



マーケティングリーダーインタビュー

工作機械事業

ソディックは、世界のものづくりの進展に 重要な役割を果たす存在になると 信じています。

Marketing Manager
Sodick, Inc.

Brad Schwind(左)

Executive Vice President / COO
Sodick, Inc.

Mark Sanhamel(右)



Titans of CNC社との契約の目的は、当社の技術に関するビデオコンテンツを作成すること、お客様獲得のための一連のプロモーションの流れをつくること、そして、私たちの能力を市場に向けて強くアピールすることです。配信した動画は私たちのターゲットとする多くの企業から、非常に高い評価を得ています。また、既存のお客様はソディックの技術力に関する情報提供が格段に増えると期待をしてくださっています。

私たちマーケティングチームは、ソーシャルメディアを通じてお客様との強い絆をつくり上げるとともに、お客様と対面できるイベントにも積極的に出展していきます。2025年に予定しているのは、カリフォルニア州アナハイムのWestecショー、オレゴン州ポートランドのNorthwest Machine Tool Expo、カナダ・トロントのCMTS(Canadian Manufacturing Technology Show)などです。さらに、Sodick, Inc.本社でのオープンハウスも開催しますので、今まで以上にたくさんのお客様にご来場いただけるように計画を練っています。

北米の製造業は、熟練技術者の高齢化が進み、新たな人材確保も困難であるという課題を抱えています。当社は市場シェアを拡大するとともに、お客様の機械加工の技術教育・訓練をサポートすることで、若い世代がこれからの製造業の力となれるよう支援していきます。そして、北米の製造業が人材の課題を克服し、新時代を迎えることができるよう力を尽くしていきたいと考えています。このような活動を通じて、将来的にソディックは、世界のものづくりの進展に対し、重要な役割を果たす存在になると信じています。

3

安全・安心でおいしい食文化の創造に貢献する グローバルな総合食品機械メーカーへ

ソディックの第3の柱として、グローバル展開を加速

食品機械事業は、製麺機の製造を手掛けていた(株)トムをグループに取り込み、2007年より当社の事業としてスタートしました。食品機械事業は景気動向に左右されにくいと、グループの業績安定化を目的の一つに事業参入を決めました。参入当初は製麺機の開発、製造を中心としていましたが、2016年に加賀事業所に工場を新設し、無菌包装米飯製造システムの開発、製造を開始しました。無菌包装米飯製造システムは現在では主力製品となるとともに、食品機械事業の売上高も参入当時の約3倍に伸長し、グループの成長事業と位置づけられています。

海外展開は主力の製麺機を中心に中国市場からスタートしました。2019年にさらなる販売、サービス強化をめざし、上海市に子会社を設立。韓国、台湾、タイでは現地代理店と連携し、市場拡大を進めてきました。

1 国内事業所

- 加賀事業所(石川県加賀市)



- 中日本営業課(加賀事業所内)
- 東京営業所(東京都八王子市)
- 大阪営業所(大阪府豊中市)
- 九州営業所(福岡県大野城市)

2 海外販売子会社

- 蘇比克富夢(上海)貿易有限公司



当事業部は、30年にわたって中国で販売実績を積み重ねていますが、さらなる営業・サービス強化のため、2019年、上海市に子会社を設立しました。販売・設置からメンテナンスまでをトータルでサポートしています。

3 海外製造子会社

- 沙迪克(廈門)有限公司



海外向けの製麺機や米飯製造装置など食品機械の需要が拡大し、生産能力の増強が事業拡大に不可欠な状況となったため、2023年1月に中国・廈門市の工場に新建屋を増設しました。

経済成長とライフスタイルの変化により 東南アジアやインドでも加工食品市場が急速に拡大

食品機械事業では、構造改革に取り組むとともに海外展開の加速を図っています。無菌包装米飯製造システムは、現在事業展開している中国、韓国市場に加えて、米を主食とする他の国々にも展開するため、製品開発と販売の強化に取り組んでいます。製麺機については、中国、韓国、台湾市場では冷凍麺やノンフライ麺などが大きく伸長してきており、この流れに乗り新規顧客の開拓を進めています。また東南アジアとインドは、今後の大きな成長が期待できる市場です。1980年代後半から1990年代にかけて日本で冷凍麺やパック米飯が普及し始めたのと同様に、今後、東南アジアやインドでも経済成長とライフスタイルの変化に伴い、冷凍麺やパック米飯などの加工食品市場が急速に拡大していくことが予想されます。

当事業ではこの需要の取り込みをめざし、2024年はインド、ベトナムでの新規開拓に取り組みました。さらにインドネシア、フィリピン、米国などでも市場開拓を行っていこうと考えています。

海外事業推進リーダーインタビュー

食品機械事業

ソディックの高度な技術力から生まれた食品機械で、
人々の食生活をより豊かなものになりたい

食品機械事業部 営業統括部 営業部 グローバル課 課長

藤野 真吾



1 インド第2位のインスタント麺メーカーより真空押出機を受注

インドの食品・たばこ・日用消耗品事業、ホテル事業等を行う巨大複合企業より、インスタント麺用の真空押出機を受注しました。当事業部にとっては初めてのインドのお客様で、インスタント麺分野でも大きなシェアを誇る企業ですので、インド市場進出の大きな足掛かりになったと思っています。すでに現地への設置も完了し、パイロットトライアルでは高い評価を得ています。



真空押出機

2 韓国大手食品メーカーより無菌米飯製造システムを受注。 ソディックの実績と技術が高く評価

韓国市場では、現地代理店を活用し顧客の開拓に励んでいます。韓国は日本以上に少子高齢化が進んでおり、パック米飯と冷凍麺の需要の継続が期待でき、日本市場と並ぶターゲット市場として営業を強化しています。

2024年は、パック米飯製造装置の無菌包装とレトルトの2種類の製造方法を一つの設備で実現できるハイブリッド式パック米飯製造設備を納入しました。お客様は韓国の大手食品メーカーで、私たちの韓国、中国、日本での納入実績や技術力を総合的に評価していただき、成約に結びつけることができました。



無菌包装米飯製造システム

3 培った高度な技術力で、世界各地の社会課題の解決に貢献

食品機械事業は、約30年にわたり培ってきた高度な技術力とターンキー方式でフルラインの対応が可能なのが強みであり、今後はグローバルな事業展開を強化していきます。国内、海外の市場に自動化システムを提供することにより、人手不足の解消や生産効率の向上を実現し、顧客の生産性向上とコスト削減に貢献することができます。また、高度な殺菌技術により、安全で高品質、長期保存が可能なサステナブルな食品を世界各地の人々へお届けすることも私たちのミッションです。

国内では少子高齢化、人口減少が進む中でもパック米飯、冷凍麺・チルド麺の市場は拡大していきますので、製品ラインアップの拡充と多角的な事業展開を進め、グローバルな食品総合機械メーカーとしての地位を築いていきたいと思っています。

環境への取り組み

環境マネジメントへの対応

環境保全活動の加速

ソディックは、当社グループの最重要経営課題に特定した4つのマテリアリティの一つとして、「環境マネジメントへの対応」を掲げ、サステナビリティ活動の推進と中長期的な企業価値向上の観点から、カーボンニュートラル、地球温暖化、省エネルギー、有害化学物質管理等の各テーマに取り組んでいます。

環境マネジメント認証の取得

国内全ての事業拠点において、環境マネジメントの国際規格ISO14001:2015を認証取得。継続的に見直し・改善を図り、有効性を確認しながら運用しています。

環境影響化学物質の管理

グリーン調達基準書、有害化学物質一覧表のリリースに加え、当社独自のERP連動の有害化学物質管理システム(SHCS)の構築へ向け、システム開発に取り組んでいます。

環境方針 — 2025年度方針 —

- ソディック製品のライフサイクル全ての段階の環境に配慮するため、気候変動や枯渇資源を加味した温室効果ガスの排出低減と3R(Reduce, Reuse, Recycle) + 1R(Refuse)など循環型社会に貢献できる製品開発、生産体制に努めます。
- 有害化学物質の管理システムの一元化を図り、有害化学物質の削減、全廃を目指し、国内外のお客様からの要求事項、規制・法令の理解と遵守に努めます。

長期環境目標

温室効果ガスの排出量削減目標



温室効果ガス^{※1}の排出量データ(該当年の1月～12月までの算定値)

	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
排出量 (t-co ₂)	19,222	22,413	21,578	18,826	17,514

※1 Scope1,2
 ※2 国内事業所：マーケット基準による/タイ工場：ロケーション基準による

環境に関するマテリアリティとKPI

マテリアリティ	KPI	目標値	取組事項
環境マネジメントへの対応	温室効果ガス排出量の削減	温室効果ガス排出量： ①2030年までに46%削減(2017年対比) ②2050年までにカーボンニュートラル達成	省エネ施策：太陽光発電設備の拡張設置、照明のLED化、省エネ機械設備の更新、空調システムの更新、コンプレッサーの最適化運転
	エネルギー消費原単位指数の改善	エネルギー消費原単位指数： 3年間(2024年～2026年)で3%以上改善	省エネ法における努力目標1%削減の継続
進化するものづくりへの貢献	環境配慮型製品の目標設定	工作機械の販売台数に占める環境配慮型製品比率： 2026年 75%	AL i Groove+ Edition による電力消費量の削減
		産業機械の販売台数に占める環境配慮型製品比率： 2026年 100%	・ AI-VENT 器の販売(乾燥機使用レス) ・ P. SAVE. MODEの搭載(省エネ運転)

取り組み事例

太陽光発電設備の拡充

当社は、国内外の事業所で太陽光発電設備を拡充しています。加賀事業所では2021年から設置を順次進め、食品機械工場、マルチファクトリー、第8工場で稼働しています。2024年12月にはさいたまテクセンターにも導入しました。

これにより2024年の太陽光発電による年間発電量は約2,900MWh(約800世帯分の年間消費電力量^{※1})と、2023年比で44%の増加を達成し、年間の温室効果ガス削減量は約1,227トン^{※2}となっています。今後も再エネ率の向上をめざしていきます。

※1 一般家庭換算は1世帯当たり300kWh/月として算出
 ※2 環境省が公表しているロケーション排出係数を元に算出

当社施設における太陽光発電量の推移



太陽光発電設備導入の拡充

CDPの評価について

当社グループは、CDP^{*}による「気候変動」への取り組みや情報開示の評価において、「C」評価と認定されました。当社グループは気候変動への対応を重要な経営課題と認識し、引き続き取り組みを加速してまいります。



^{*}CDP：2000年に英国で設立された国際非営利団体(NGO)。環境問題に高い関心を持つ世界の機関投資家や主要購買組織の要請に基づき、企業や自治体に、気候変動対策、水資源保護、森林保全などの環境問題対策に関する情報開示を求め、また、それを通じてその対策を促すことを主たる活動としている非営利団体。

TCFD開示

TCFD提言に準拠した気候関連財務情報開示

ソディックグループ(以下、当社)は、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言に基づき、気候変動課題に関する重要情報を開示いたします。



ガバナンス

当社は、「創造」「実行」「苦勞・克服」の精神をもとに、お客様へ最高の価値を提供し、「未来を創る」企業として社会の持続的な発展に貢献することを基本理念としています。「進化するものづくりへの貢献」「環境マネジメントへの対応」「人材の多様性の促進」「ガバナンスの強化」などのサステナビリティの観点を踏まえた経営を推進するため、代表取締役を委員長とするサステナビリティ委員会を設置しております。

本委員会は、年4回の頻度で開催され、重要議題の一つとして気候変動対応について議論し、本委員会と各部署が連携し、PDCAサイクルを回すことで、長期的かつ計画的にサステナビリティ活動を推進しております。決定した内容は年1回以上取締役会に報告され、必要に応じてその内容について審議され、グループ全体の経営に反映されております。

サステナビリティ推進体制図



リスク管理

当社事業に関するリスクを管理するため、リスク管理委員会を設置しております。気候変動に関連するリスクについても、リスク管理委員会が統括する全社的なリスク管理に統合されており、四半期に1回子会社及び各部門からリスク情報が報告され、特定されたリスクは発生可能性と影響度の2軸で評価されております。特に重要なリスクについては、対応方針や施策を検討し、取締役会へ報告・審議された後に、事業戦略へ反映されております。

指標と目標

当社は、気候変動によるリスクと自社の環境経営推進を評価・管理する指標に、温室効果ガス排出量(Scope1,2)を設定しており、2030年に2017年比46%削減を目標として掲げています。また、今後は、Scope3を含めた全体での温室効果ガス排出量削減への取り組みを推し進め、2050年までのカーボンニュートラルをめざしてまいります。今後、目標達成のため、自社施設への太陽光発電設備の設置・拡張など積極的な再生可能エネルギーの導入の推進に加えて、社会全体の脱炭素化に向けた、自社製品の環境負荷低減の性能向上への技術開発に取り組んでまいります。

戦略

当社では、気候変動によって生じるリスクと機会の影響を把握するために、シナリオ分析を実施いたしました。

シナリオ分析方法

当社は、2030年において気候変動による事業環境への影響を把握するため、1.5°Cシナリオと4°Cシナリオの2つのシナリオで分析し、抽出されたリスクと機会は、発生可能性と影響度から定性的に大・中・小の3段階で評価いたしました。

シナリオ分析結果<脱炭素社会への移行に伴う影響>

区分	重要度評価		当社の取り組み		
	4°Cシナリオ	1.5°Cシナリオ			
リスク	政策規制	炭素税や排出権取引の導入	中	中	● 再エネの導入(太陽光発電設備の設置・拡張) ● ISO14001運用による、CO ₂ 排出量低減及び環境型社会に貢献できる製品の開発/販売
		省エネ政策	小	中	● ISO14001運用による、CO ₂ 排出量低減及び環境型社会に貢献できる製品の開発/販売
		情報開示義務	小	中	● 製品の化学物質の含有量を把握・開示 ● 有害化学物質管理システムの構築
	市場	エネルギーコストの変化	小	小	● 太陽光発電設備の設置・拡張
		原材料コストの変化	中	中	● 消耗品削減につながる特殊ワイヤ技術の開発
		顧客行動変化	小	中	● ISO14001運用による、製品のライフサイクルの各段階で、CO ₂ 排出量低減及び環境型社会に貢献できる製品の開発/販売
機会	政策規制	省エネ政策	小	中	● 脱炭素・省エネ製品の開発 ・ 軽量部材を製造する射出成形機 ・ 製造工程の省略につながる金属3Dプリンタ ・ 効率的に温度を管理する粉粒体急速冷却装置
	技術	再エネ・省エネ技術の普及	大	大	● 脱炭素・省エネ製品の開発 ・ 軽量部材を製造する射出成形機 ・ 製造工程の省略につながる金属3Dプリンタ
物理的リスク	急性	異常気象の激甚化	小	小	● 事業継続計画(BCP)の策定 ● サプライヤー様に対するBCP調査

※総合的リスク管理により影響度の見直しを実施(2024年12月)

社会への取り組み

人的資本戦略

人的資本・多様性

ソディックグループは、人財こそが中長期的に企業価値を向上する重要な資本と考え、従業員が会社とともに成長し、性別や国籍、キャリア等の多様性を認め合い、全従業員が活躍できる職場環境・企業文化づくりをめざしています。

グローバルな事業展開や多様な市場ニーズに対応した新規ビジネスの開発、付加価値の創造等の事業環境の変化へ対応するためには、多様な視点や価値観を尊重

することが重要です。「一体感のある人財マネジメントの推進」「人財の多様性を重視した採用と登用の継続」「働きやすい社内環境整備、キャリア支援」の方針のもと、それぞれの従業員が専門性を高め、国内外の多様な人材との交流により人脈とキャリアを形成すること、さらに採用においても、経験・技能・キャリアが異なる人材を積極的に採用し、これらの人財の融合が新たな価値創造の源泉となると考えています。

人的資本・多様性に関するKPIと実績

指標	目標	実績(2024年度)
従業員満足度スコア	2026年までに偏差値55以上	37
管理職に占める女性労働者の割合	2026年までに5%	3.5%
男性労働者の育児休業取得率	2027年までに100%	76.7%

従業員エンゲージメントの向上

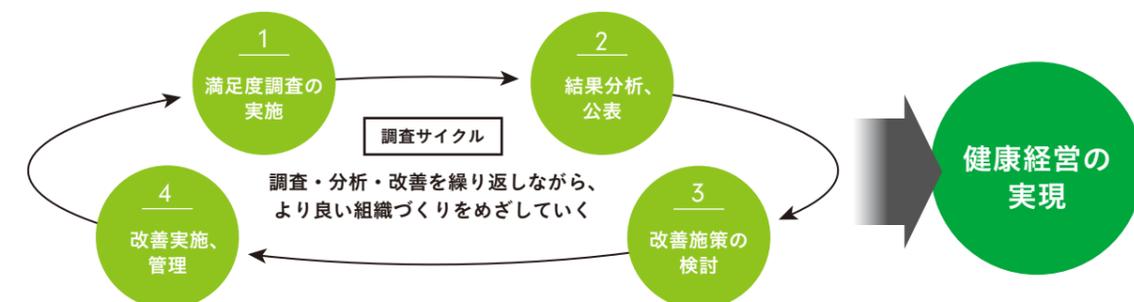
従業員一人ひとりが心身ともに健康で、さらなる成長へチャレンジが続けられるよう、職場環境の改善と健康づくりを積極的に推進しています。

会社と従業員の健全な成長の維持がモチベーションアップにつながり、会社全体の生産性向上や企業業績の向上につながると考えております。現状の課題を把握し、改善することを目的として、2022年より従業員満足度調査を実施し、会社の現在の状態や、従業員が「期待していること」「求めていること」等を確認しています。調査結果から課題を抽出し、改善施策の検討及び実施を行い、さらに翌年度の満足度調査で効果を評価するサイクルを導入しました。これらを通じて、従業員一人ひとりも当事者として組織に向き合ってもらい、より良い組織づくりと健康経営を実現させていきます。

エンゲージメント向上により期待できる効果

労働生産性の向上	「エンゲージメントスコア」と「労働生産性」には正の相関が見られ、スコアの上昇に伴い労働生産性も上昇すると考えている。
営業利益率の向上	「エンゲージメントスコア」と「当期の営業利益率」にも正の相関が見られ、スコアの上昇に伴い営業利益率も上昇すると考えている。
退職率の低下	「エンゲージメントスコア」が高い組織ほど、「退職率」は下がる傾向が見られ、また、特にミドル層の退職率低下にも寄与すると考えている。
顧客満足度の向上	「エンゲージメントスコア」が高いと、遅刻や早退の減少、事故の減少、商品欠品の減少、顧客満足度の上昇などに効果があると考えている。
株価の向上	「エンゲージメントスコア」の向上に伴い、営業利益やROE(自己資本利益率)も向上すると考えている。

従業員満足度調査の活用サイクル



従業員満足度調査の活用方法

全社的なエンゲージメントスコア向上には、不満につながる「衛生要因(制度待遇等)」と満足感を与える「促進要因(組織風土等)」の両方へのアプローチが必要だと考えています。この考えに基づき、まず、2022年下期に賞与の見直しと大幅なベースアップを実施しました。その後、2023年後半から2024年前半にかけての業績悪化により賞与は一時的に減額となりましたが、今後も収益改善を図りながらベースアップを継続的に行っていく方針であり、2034年には総合職の平均年収1.5倍(2022年比)を目標に掲げました。「促進要因」へのアプローチは、組織風土を変えていく仕掛けづくりに重点を置き、実施しております。

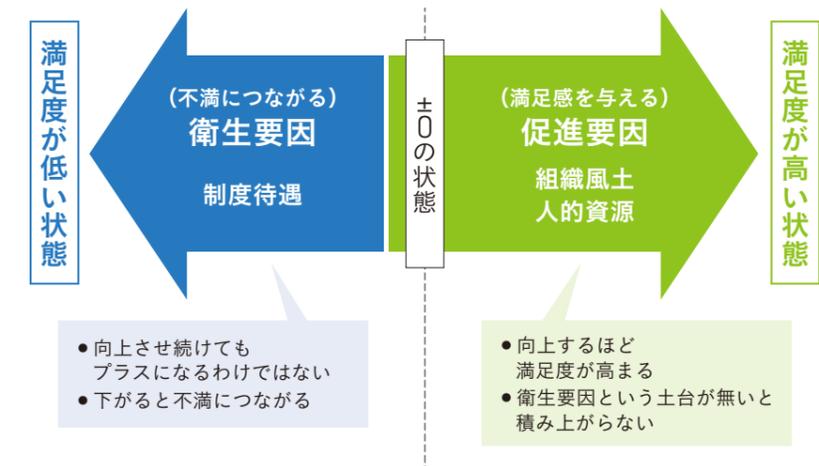
また、持続的にイノベーションを起こして継続的に

業績を上げるためには従業員のやりがいを高めることが大事であり、当社の最重要課題の一つと認識しております。そのため、2024年度の役員報酬改定で、従業員満足度スコアが役員報酬に連動する仕組みを導入しました。

人材育成

当社の基本理念である、お客様へ最高の価値を提供し「未来を創る」企業として社会の持続的な発展に貢献するためには、人が成長できる企業となり、従業員一人ひとりの成長機会を創出しなければなりません。「全員挑戦者」を掲げ、全社一丸となって未来を先取りし、果敢に挑戦していく人材を育成することを教育理念としながら取り組んでいます。

2つの要因から向上を図る



2つの要因の向上を、並行して進めていく必要があります。

参考：ハーズバーグの二要因理論

マネジメントのアップデート研修

環境変化の激しい時代に、現場やメンバーと一体となった迅速かつ的確な課題解決に必要な共創型マネジメント研修を部課長層へ実施しました。

これからも時代に合うマネジメントスタイルへの変化を図っていきます。



人材多様性の促進<ダイバーシティ&インクルージョン>

女性の登用と活躍推進

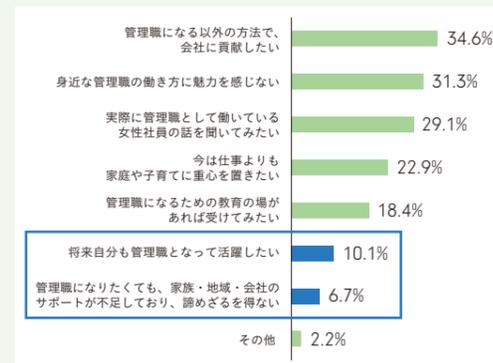
当社では、多様な視点や価値観を尊重する上で女性の活躍も重要であると考え、女性の採用拡大、女性管理職比率の向上等に取り組んでおります。女性活躍に向けて有効な施策を展開できるよう全女性従業員を対象とした職場環境や今後のキャリアイメージに関するアンケートを2023年に実施しました。そのうち、「将来管理職となって活躍したい」と回答した人が回答者全体の10%と、かなり低い結果となりました。当社の管理職への魅力不足を課題と捉えると同時に、女性従業員が「管理職になりたい」と思える環境づくりが重要であると認識しました。

女性活躍関連データ

指標	目標	2023年度実績	2024年度実績
女性管理職比率	5%以上 (2026年)	3.1%	3.5%
採用における女性比率	25%以上 (2027年度)	28%	29%
女性社員離職率	3%以内 (2027年)	3.0%	7.6%

管理職をめざす女性従業員を増やす

「女性活躍を会社から期待されていることに対してどう考えるか」の設問に対し、「将来自分も管理職となって活躍したい」と回答した人はわずか10%。また、「管理職になりたくても家族や会社のサポートがなく、あきらめざるを得ない」と答えた人も数%いました。これらの結果を受け、働きやすい職場環境の整備、管理職をめざす人への教育研修拡充等の施策をより強化していくほか、2024年から女性ワーキンググループと人材育成チームで連携し、女性従業員全体の底上げ、キャリアアップを想起しやすい環境づくりに取り組んでいきます。



2023年9月～10月実施。女性従業員全213名(役員・派遣社員除く)対象アンケート調査より(回答率81.8%・回答者数179・複数回答)

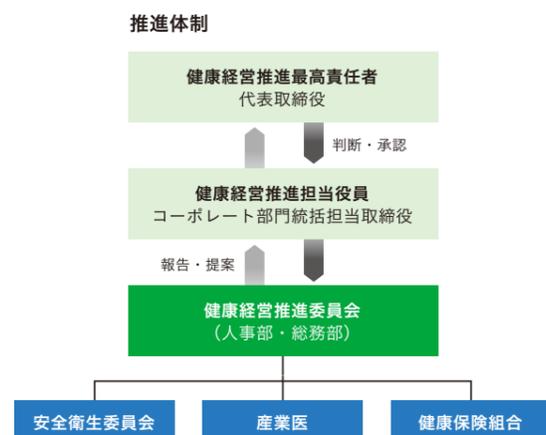
健康経営・労働安全衛生

健康経営の推進

当社では、「ソディック 健康経営宣言」のもと、経営理念に掲げる「創造」「実行」「苦勞・克服」の基本精神でお客様のものづくりを支え、さらなる成長へのチャレンジが続けられるよう、全社一丸となって従業員の

健康保持・増進に向けて取り組んでいます。

2022年4月より、代表取締役を最高責任者とする推進体制を発足し、安全衛生委員会、産業医、健康保険組合と連携した活動を行っています。



2024年12月期の主な取り組み

- 健康情報の配信(社内報・ポータルサイト)
 - 特定保健指導・健康セミナーの実施
 - 健康づくりキャンペーン・イベントの実施
 - がん検診等の受診率向上
(40歳以上を対象とした人間ドック・PETがん検診の実施)
 - 長時間労働者に対する面談・時間マネジメント教育の実施
 - ワークライフバランスに関する制度の拡充
(男性育休の取得推進等)
- ※グローバル人材の活躍、労働安全衛生、労働災害防止、EAP(従業員支援プログラム)、メンタルヘルスなどの取り組みについてはソディックWebサイトもご覧ください。
<https://www.sodick.co.jp/sustainability/society/index.html>

働きやすい職場づくり

働き方改革の進捗

健康経営推進の一環として、しっかり休んでリフレッシュし、また意欲をもって仕事に取り組むという好循環を生むため、有給休暇取得推進日を定め有給休暇の取得を推進するほか、時間外労働の削減徹底のため、業務効率化やシステムを利用した労働時間管理の厳格化を推進しています。

また、仕事と子育てを両立できる環境づくりにも取り組み、時短制度の利用対象の拡大や男性の育児休業取得促進等の働きやすさ改革を実施しています。特に男性育休取得促進においては、人事部と取得対象者と

の面談の実施や社内報による情報発信などにより取得しやすい環境整備を推進しており、取得者数は増加しています。

働き方関連データ

	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期
平均有給休暇取得日数(日)	11.5	11.6	14.1	13.3	13.0
年平均時間外労働時間(時間)	250	296	299	253	244
育児休業取得者数(名)	女性 9 男性 3	3 11	8 13	10 14	13 23
時短勤務者数(名)	7	8	11	13	15

人権・コンプライアンス

ソディック・グループ企業倫理憲章及び企業行動基準(コンプライアンス指針)

全ての役員及び従業員が、当社グループを取り巻く環境と社会的責任を自覚し、人権の尊重や関係法令及び規則の遵守、社会倫理に即した行動をとることは、当社グループの健全な発展に不可欠です。今後も社会からの期待に応えていくために、当社グループの行動規範として、「ソディック・グループ企業倫理憲章」・「企業行動基準(コンプライアンス指針)」を定め、実践しています。

人権・コンプライアンスに関する通報規定

コンプライアンス規程により、業務・組織においてコンプライアンス違反行為、もしくはその疑いがあるときは直ちに上司・責任者に相談をするか、相談できない場合は通報しなければいけません(第4条 相談の義務、第7条 通報の義務)。

なお、同規程により通報者に対しては、解雇、減給その他いかなる不利益も生じさせないことが保証されています(第8条 通報者の保護)。

人権・コンプライアンス研修

全新入社員を対象にハラスメント研修及び人権・コンプライアンス研修を行うなど社内周知を徹底し、ハラスメントのない働きやすい環境づくりに取り組んでいます。

第3章 会社と社員の関係

19.人権の尊重とあらゆる差別的取り扱いの禁止

ソディック・グループは人種、信条、肌の色、性、宗教、国籍、言語、身体的特徴、財産、出身地等の理由で嫌がらせや差別を受けない健全な職場環境を確保する。

ソディック・グループは、強制労働、奴隷労働、拘束労働または人身売買による労働力を用いない。

特に、社会問題化しているセクシュアル・ハラスメント、パワー・ハラスメント、アルコール・ハラスメント等のハラスメントについては、企業グループとして容認しない。問題発生時には迅速に調査し、被害者の救済と再発防止に向けた断固たる措置をとる。

人権・コンプライアンス通報窓口

1. コンプライアンスホットライン事務局

原則として「コンプライアンスホットライン事務局」が通報先となります。コンプライアンス関連のみならず、ハラスメントに関しての相談も受け付けております。

2. 社外通報先

コンプライアンスホットライン事務局に通報できない事情がある場合は、社外弁護士が通報先となります。

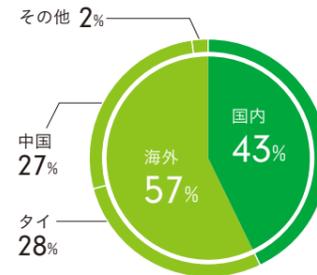
サプライチェーンへの取り組み

調達方針・ガイドライン

ソディックグループのサプライヤー

生産工場が立地する日本・タイ・中国での「地産地消」を基本原則としつつも、調達品の特性に応じてグローバルに調達活動を行い、部材調達の安定化を図っています。当社グループでは調達基本方針を定めており、サプライヤー様との相互理解と信頼関係を構築した上で、最適な部品を調達しています。

サプライヤー数
(2024年12月期)



サプライヤー選定基準

当社グループでは、調達品の品質・価格・安定性等に加えて、サプライヤー様の技術水準、生産能力、品質管理の状況、環境改善への対応状況を調査しています。また、サプライヤー様の経営状況、BCP(事業継続計画)、法令遵守及び社会的課題への対応状況等を調査してサプライヤー様を選定しています。

サプライヤー調査・監査の実施

サプライヤー様には当社グループの調達方針を理解いただき、取引開始時の各種調査に加え、取引開始後には環境にやさしい製品づくりを実現するための調査文書等に回答いただいています。各社に対して書面での評価を実施し、重点サプライヤー様には現地監査にご協力いただいています。

サステナブル調達ガイドライン

当社グループでは、社会の持続的な発展に貢献することを目的に、サプライチェーンにおけるサステナビリティをサプライヤー様とともに推進しています。「人権・労働」「コンプライアンス」「環境」「品質・安全性」の4項目を柱とした「ソディック サステナブル調達ガイドライン」を策定し、サプライヤー様に対してサステナビリティの浸透に取り組んでいただくようご協力を依頼しています。国内の主要なサプライヤー様にガイドラインを配付し、9割を超えるサプライヤー様から「サプライヤー合意確認書」をご提出いただきました。2024年度にはサプライヤー様のサステナビリティに関する取り組み状況をモニタリングするため「CSR調達アンケート」を導入し調査を実施したところ、回答率70%以上と一定の回答が得られました。今後もアンケートを通じ、より一層当社のサステナビリティの浸透を図ってまいります。

調達基本方針

- 誠実・オープン・公正・フェアな取引**
自由競争の原則のもと、最適な部品をグローバルに調達していきます。
- サプライヤー様との共存共栄**
サプライヤー様との相互理解と信頼関係を大切に、共に繁栄できる関係の構築を目指します。
- 人権の尊重**
人権尊重社会の実現と、持続可能なサプライチェーンの構築を目指します。
- 法令遵守と環境保全**
各国・地域の法令を遵守し、また環境保全・保護に配慮した調達活動を推進します。
- 品質、経済合理性、安定供給**
適正な品質、信頼性・納期・価格・技術開発力・提案力、並びにサプライヤー様の経営安定性等を十分に評価し、適正な基準に基づいた調達活動を行います。

項目	内容
人権・労働	<ul style="list-style-type: none"> 差別・人権侵害の禁止 強制労働の禁止 賃金の適正な支払い 結社の自由 紛争鉱物等への対応 ハラスメント等の禁止 児童労働の禁止 労働時間の管理 労働安全衛生の確保
コンプライアンス	<ul style="list-style-type: none"> 法令等の遵守 機密情報の管理 知的財産の保護 通告者の保護 腐敗の防止 競争法の遵守 輸出取引管理 情報の開示
環境	<ul style="list-style-type: none"> 温室効果ガスの排出削減 循環型社会への寄与 化学物質の管理 大気・水・土壌等の汚染防止
品質・安全性	<ul style="list-style-type: none"> 品質の確保 安全性の確保

サプライヤー様とともに

調達取引におけるDXの推進

サプライヤー様とのやりとりにはWeb-EDI(オンライン上で電子データを交換するシステム)を活用し、受発注・請求業務のデジタル化を進めています。2022年度には新しいWeb-EDIシステム「Sodick-EDI」を導入し、サプライヤー様と当社グループ間での見積依頼・受発注・納期調整・請求業務などを「Sodick-EDI」上に集約しました。取引状況をより簡単に管理できるようになり、サプライヤー様、当社グループの双方で業務の効率化・高度化が可能となっています。

サプライチェーンの強靱化

調達ルートの複線化・見直し

当社グループでは、安定した部材調達をめざすべく、国内外に複数の調達ルートを確認することでリスクの分散を図っています。部材の供給不足が発生した際には、流通在庫や代替品の調達などの対応を取っています。また、円安の進行といった為替変動や、各工場の生産台数の変動に応じた調達ルートの見直しを継続的に実施しています。

サプライヤー様の所在国の推移(調達金額基準)



BCP(事業継続計画)

BCPの取り組み

地震等の大規模な自然災害や感染症、国際紛争等により、サプライチェーンに問題が生じた際にサプライヤー様と協働して現状把握を行い、事業継続への影響を最小限に抑える体制を構築しています。BCPに関するサプライヤー様の対応状況を点数化し、改善点が見つかった場合にはサポートを実施しています。

カテゴリマネジメントの推進

当社グループでは調達品をカテゴリごとに分類して調達品の管理を行っています。特に事業に大きな影響を与える調達品は、電気部品、機能部品、機械加工品、そして鋳物に代表される原材料となっています。カテゴリをもとにした調達状況の分析を毎年実施し、最適なサプライヤー様をグローバルに選定しています。

2次メーカー様への調査の実施

世界の各地域における災害リスクや地政学リスクを踏まえ、サプライチェーンのレジリエンスの強化に取り組んでいます。当社では「ソディック サプライチェーン調査シート」を策定し、調達額の大きい品目の中から選定した重要部品についてサプライヤー様への現状調査を実施しました。1次メーカー様に関する調査に加え、1次メーカー様の部材の調達元である2次メーカー様に関する調査も実施し、サプライチェーン全体の把握に取り組んでいます。今後、調査結果をもとに調達ルートの複線化等の施策を進め、国際情勢の変化に迅速に対応できる、強靱なサプライチェーンの構築を進めてまいります。

BCP調査の実施

2016年度に初回調査を実施して以降、2020年度・2022年度・2024年度にBCP調査を実施しました。2024年度の調査でも多くの回答が得られました。今後も隔年で調査を継続し、BCP対策の意識向上のための活動を推進してまいります。

ソディックのガバナンス改革

ソディックでは、コーポレート・ガバナンスの強化を経営上のマテリアリティの一つと位置づけています。コーポレート・ガバナンスをより一層強化することで、経営の透明性・公正性・迅速性の向上をめざしています。

企業価値の最大化に向けたガバナンス改革の推進

現在の急激に変化する経営環境においては、実効性のあるガバナンス体制が欠かせない要素となっており、当社では経営を後押しする攻めと守りのガバナンスの強化を図っています。取締役会の多様性確保や実効性向上、経営意思決定のスピードアップ、サステナビリティを巡る課題等に取り組むなど、ガバナンス体制の強化及び改革を加速してきました。

2024年は、現行の中期経営計画における構造改革を着実に実行するため、ガバナンスをより強固にした新経営体制へ移行しました。まず、取締役の任期を2年から1年に変更し、取締役の経営責任を明確化するとともに経営環境の変化に迅速に対応できる経営体制を構築しました。また、役付き取締役を廃止し、経営の意思決定・監督機能と業務執行機能を分離して役割を明確化しました。加えて、中期経営計画の推進を監督するにふさわしい取締役会の体制への転換として、取締役会における社外取締役比率を過半数化、人事諮問委員会及び報酬委員会における委員長（議長）を代表取締役から社外取締役にするなど、実質的なモニタリングボード型とすることで構造改革及び新計画を着実に遂行する体制に整えました。役員報酬においても、より中期経営計画に関連付けるべく、見直しを図っています。

コーポレート・ガバナンス強化施策のあゆみ

2012年	● 執行役員制度導入
2014年	● 社外取締役の選任(1名)
2015年	● コーポレートガバナンス・コードへの対応 ● 社外取締役1名増員(計2名) ● 人事諮問委員会・報酬委員会の設置
2016年	● 取締役会の実効性評価を実施 ● 社外取締役1名増員(計3名)
2018年	● コーポレートガバナンス・コード改訂への対応 ● 社外取締役1名増員(計4名)
2019年	● 女性取締役の選任(1名)
2020年	● 人事諮問委員・報酬委員数の見直し(社内取締役2名、社外取締役3名)
2021年	● 女性監査役の選任(1名)
2022年	● 会議体の見直し(全社経営会議、事業経営会議の設置)
2024年	● 人事諮問委員会・報酬委員会の議長を代表取締役社長から社外取締役に変更 ● 社外取締役1名増員(計5名) ● 女性監査役1名増員(計2名)
2025年	● 監査等委員会設置会社へ移行

2025年度より監査等委員会設置会社へ移行

当社は、取締役の職務執行の監査等を担う監査等委員を取締役会の構成員とすることにより、取締役会の監督機能を強化し、監視体制の強化を通じてコーポレート・ガバナンスの充実化を図るため、2025年3月28日をもって監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行いたしました。

経営の意思決定機能を持つ取締役会に対し、取締役

12名中の7名を社外取締役にすることで経営への監視機能を強化しています。コーポレート・ガバナンスにおいて、外部からの客観的、中立の経営監視の機能が重要と考えており、社外取締役が過半数を占める監査等委員会による監査が実施されることにより、経営監視機能が十分に機能する体制が整えられると考えます。

ガバナンス体制のありたい姿

— ありたい姿 —

① 決議・報告事項のスリム化 ② 中長期的議論の充実 ③ 経営意思決定のスピードアップ

監査等委員会設置会社への移行を通して、
当社課題の解決、市場要求へ対応し、ありたい姿を実現

当社の課題

- ① 取締役会で議論する時間が不足
- ② 中長期的目線の議論が少ない
- ③ 決議事項の範囲が広く、都度取締役会の承認がないと進められない

市場の要求

コーポレート・ガバナンス・システムに関する実務指針
● 取締役会による監督機能の強化

コーポレートガバナンス・コード
※以下の議論・開示
● 事業ポートフォリオの見直し
● 設備、研究開発、人的資本投資等の経営資源の配分

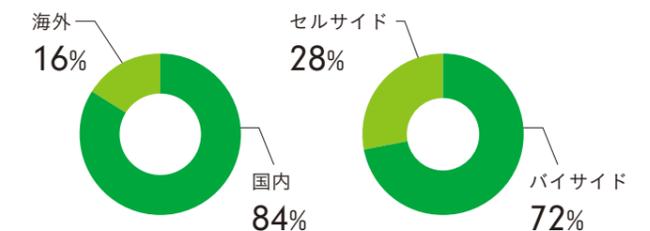
株主・投資家とのエンゲージメント強化

当社は、株主・投資家を重要なステークホルダーの一つと考え、企業価値の向上のための建設的な対話を重視しています。株主との対話は、IR担当部門が担い、株主から個別の要望がある場合には、面談の目的や内容の重要性等を考慮し合理的な範囲で取締役等の対応を検討しています。株主・投資家から寄せられた意見等は、必要に応じて取締役会や経営会議に報告し、当社の今後の経営に活かしています。個別面談以外の対話の取り組みとして、年2回の機関投資家向けの決算説明会に加え、2022年に工作機械事業、2023年に産業機械事業、2024年には食品機械事業の事業説明会を行っています。また株主総会を貴重かつ重要な株主との対話の機会と捉え、十分な質疑の時間を取るなどの対応や株主総会後に当社ショールームの見学会を開催しています。個人投資家の皆様に対しては、ホームページ上に専用ページを設け、事業内容、業績、経営方針などをわかりやすく掲載しています。

対話の実施状況(2024年12月期)

活動内容	実績	主な対応者
株主総会	1回	全ての取締役及び監査役
決算説明会	2回	CEO、CFO
事業説明会	1回	CEO、執行役員
IR面談	83件	CEO、CFO、執行役員、IR担当部門
SR面談	8件	CEO、CFO、社外取締役、執行役員

面談した株主・投資家の概要



対話の主なテーマ・関心事項

- 中華圏の景気や需要動向について
- アフターサービス強化のための施策について
- 構造改革の進捗状況について
- PBRの改善に向けた施策や取り組み状況について

対話を踏まえて取り入れた事項

- 取締役の任期を2年から1年に短縮
- 人事諮問委員会・報酬委員会の議長を社外取締役に変更
- 決算説明会資料等における情報開示の拡充

ガバナンス対談



代表取締役 CEO 社長執行役員
坏 祐次

社外取締役
工藤 和直

グループ新経営体制が始まった2025年を、 「ソディック改新」の年に

古川会長と坏社長が 両輪で会社をドライブする新体制

工藤 西暦645年の大化の改新は飛鳥時代の国政改革の一つで、これを境に公地公民制の導入や、大宝律令の制定など、日本の政治や社会構造が大きく変革しました。調べてみると、645年と2025年の干支はともに乙巳(いっし)です。私の個人的な見解ですが、2025年はソディックにとって改新の年になると思っています。2025年から組織の新しい形をつくりはじめ、いずれ安定の時を迎えると歴史に重ね合わせて考えています。

人事諮問委員会で坏さんをCOOに選任した時から、米国で開拓してきたソリューション事業、アフターサービス事業を欧州、あるいは新興国のインド、メキシコなどでも展開してほしいと考えていました。このたびの新体制では、坏社長には執行のリーダーとしてグローバルビジネスを牽引してもらい、古川会長には経営全般を支え、ガバナンス強化などに取り組んでいただき

たい。お2人が両輪となってグループを動かしていくことが理想の経営体制だと期待しています。

坏 1987年の入社以来、40年近く愛して働いてきたソディックでこのような大役を拜命したからには、覚悟を持って経営にあたります。入社4年目から米国に渡り、通算30年ほど北米でビジネスを行ってきた私には、ソディックはいまだに日本を中心に考える日本企業という枠組みから脱していないように見えています。私はソディックを真のグローバル企業にするつもりです。世界には多種多様な産業があり、産業には必ずものづくりが存在します。世界中のものづくりに必要とされる機械とアプリケーションを幅広く取り揃え、しっかりとサポートを提供する。それがソディックの次のフェーズです。世界中のものづくりを支えるには、祖業の放電加工機だけでは十分ではありませんので、金属3Dプリンタ、レーザー加工機、マシニングセンタなどのラインアップを拡充していきます。私が社長としてやりたいことはシンプルですが、実行するには組織力

が非常に重要です。早速、組織や人事制度の改革を進め、組織力の強化に取り組むつもりです。

工藤 同感です。私は製造メーカーの中国法人のトップを約14年務めました。単に現地に拠点を置き、稼いでいるだけではいつまでも日本企業のままです。その国の人たちによるその国のためになる会社にならなければグローバル企業とはいえません。

世界はすでに変化している。 ソディックも新たな展開を

工藤 日本ではまだ自国の技術力が優位だと思っている人が多いのですが、実際には中国も米国も日本よりずっと高い技術を持っています。一例を挙げると、中国ではすでに無人でレベル4のロボタクシーが普通に走っています。

坏 米国でも、技術的には完全ではありませんが、各州で無人運転タクシーが営業しています。日本は明らかにソフトウェアの進化が遅れていて、自動車だけでなく生活全般が不便だと感じますね。

工藤 中国のEV(電気自動車)はエンジンをバッテリーに変えただけの車ではありません。ハンドルを持たず、スマートフォンで走行や車庫入れの操作ができ、車内は自動車の概念を超えた快適な居住空間を作り上げています。自動車メーカーが経営破綻しても車は動きますが、使っているアプリケーションの会社が倒産するとEVは動かなくなる、とも言われています。

ソディックは中国依存からの脱却を構造改革の要としていますが、中国は世界の技術の中心の一つであることに変わりありません。これまでのように販売台数を右肩上がりに増やすことはできませんが、AIなどを取り入れた付加価値の高い製品があれば、販売台数が横ばいでも売上額は増え、確実に市場シェアを拡大できると思います。時代は変化しているのですから、ソディックもこれまでとは異なる方向に進まなければなりません。ビジネスの大きな改革を実現するために坏社長に大きな期待をしています。

坏 人事制度も変えるべきことの一つだと考えています。年功序列は日本企業特有の仕組みですが、今の時代、新卒で入社し、定年まで段階的に出世して退職を迎えるというキャリアを考えている人材はほとんどいないでしょう。私は米国で、マネジャー職やソフトウェア開発職など、特定のスキルや経験を持つ人材のジョブ型雇用を取り入れてきました。この型の採用においては、年齢や性別、国籍などは問いませんので、

20代の非常に優れたマネジャーや、多様な国籍の即戦力となる人材もいます。

工藤 日本企業は大卒新人の知識豊かな高学歴人材の採用に偏り過ぎています。それなのに人が育たないと嘆いてばかりです。重要なのは高い学力を持つ人材だけを採用することではなく、感情が豊かで、共感力を持って変化に対応できる人が育つ環境をつくることです。日本企業が行き詰まった原因の一つは人材育成に課題があったからだと思います。

監査等委員会設置会社への移行のねらい

坏 監査等委員会設置会社への移行によって、経営の意思決定が迅速になります。これまでは、まず経営会議で話し合い、その議案を取締役に上げて決裁される仕組みでした。今後は経営会議の中である程度の議案の決裁ができるようになります。一方、取締役会は、経営の監督を果たせるように機能を分離します。

工藤 例えば社内規程の変更などは、現場で十分に議論を尽くしているのに、経営会議で決裁していいと思います。現場への権限委譲を進め、取締役会は将来を見据えた議論に時間を割いていきます。すでにキャッシュアロケーションの議論が始まっています。事業で生み出せるキャッシュがどのくらいで、それをいかに戦略的に投資して成長につなげていくかを考えることが最も重要です。株主還元、設備投資、研究開発投資、M&Aなどの具体的な配分を中期及び長期的に見据えた議論が必要だと考えています。

私はコーポレート・ガバナンスとは何かと問われた時、一言でいえば「稼ぐ力」だと答えています。持てる経営資源を使って、いかに稼ぐ力を大きくしていくか、企業価値向上につなげるかです。最近話題のPBR(株価純資産倍率)は、PER(株価収益率)にROE(自己資本利益率)を掛け合わせたもので、その銘柄の成長性に対する市場からの期待です。その期待に応えていくことが、私たち取締役の仕事です。

ソディックは来年、2026年に設立50周年を迎えます。古川会長と坏社長のリーダーシップによって今年1年間でしっかりと準備を整え、新たな50年のスタートを切りたいです。

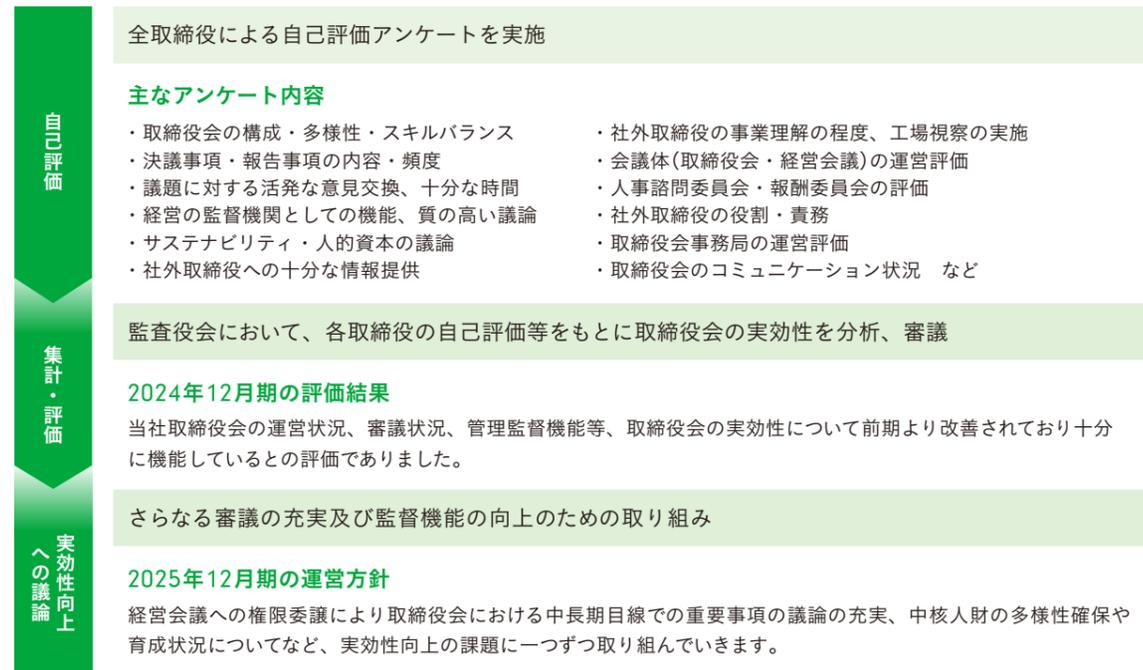
坏 今はまさに、人間の時代からAIの時代への節目だと思います。ソディックは時代の流れに合わせて自らの構造を変え、次の50年も世界のものづくりに欠かせない企業であり続けたいと思います。

取締役会の実効性評価

コーポレート・ガバナンスの実効性を高めるために、当社取締役会の職務の執行が適切に運用されているかについて、毎期、各取締役が自己の職務遂行状況について自己評価を行っています。

また、監査役が、各取締役の自己評価等を踏まえ、取締役会全体の実効性について分析・評価を行い、その結果を開示しています。

分析・評価方法



2024年12月期の成果	
全体の实効性	<ul style="list-style-type: none"> ● 新会議体による事業環境の共有 ● 集中審議事項の充実
社外役員	<ul style="list-style-type: none"> ● 社外取締役の外部研修機関での研修 ● 社外取締役+社外監査役での議論の場の設置 ● 社外取締役+社外監査役の工場視察
今後の課題	
全体の实効性	<ul style="list-style-type: none"> ● 取締役会と経営会議の役割の明確化 ● 取締役会改善による経営意思決定のスピードアップ ● 定期的な集中テーマの審議 ● 新会議体に関する運営のさらなる改善
社外役員	<ul style="list-style-type: none"> ● 社外取締役のコミュニケーション充実 ● 社外取締役の多様性、スキルバランスの向上

取締役会の集中審議事項

取締役トレーニングの実施のほかに、直近で実行する施策や検討課題について以下を集中審議事項(トピックス)として取り上げ、取締役の当社について

の理解度を高め、より深い議論をするための施策を行っています。

2023年	2024年
<ul style="list-style-type: none"> ・資本政策の現状と課題 ・事業等リスクと対処すべき課題 ・コーポレートガバナンス体制の動向 ・取締役会実効性の向上に向けた取り組み ・実質株主の状況 ・中期経営計画 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業等リスクと対処すべき課題 ・内部監査状況報告 ・輸出管理の注意、管理状況 ・知的財産成長戦略 ・TCFD提言への取り組み状況

取締役のトレーニング

当社は、取締役がその機能や役割を適切に果たせるよう、以下を実施しています。

- (1) 取締役については一般社団法人日本取締役協会や公益社団法人日本監査役協会等の研修に参加しています。
- (2) 社外取締役については経営会議への参加機会の提供や主要拠点である加賀事業所等の工場視察を行い、当社の業務への理解を深めています。

(3) 他の取締役及び執行役員については東京証券取引所のeラーニング等を通し、企業価値向上に必要な知識・考え方を習得しています。

執行役員等については、後継者育成の観点から、経営会議等の出席による経営の参画の機会を設けています。また、経営幹部研修を行い、長期的な経営戦略の策定を行うなど、経営幹部人材の育成に取り組んでいます。

サクセッションプラン

次世代経営人材の育成

人事諮問委員会では、2021年よりサクセッションプランの策定を行い、継続的に議論しています。

次世代経営人材の育成方針は、「過去評価結果等を参考に、各部門から候補者を選定、専門分野以外のマネジメント経験や経営の要素を加味する上で海外子会社のマネジメント経験及び適宜研修で知識やスキルを補いながら経営幹部を育成し、それぞれの役職の選任基準を満たす人材を育成していく」としています。

- 次世代経営人材の要件は、
- 企業価値増大に貢献する資質、判断力
 - グローバルの視野、倫理観
 - 経営管理者としての幅広い実務経験、知識
 - 公明正大さ、コミュニケーション力、リーダーシップ
 - リスクへの感性、理解力

と定めています。

これらのプランに従って多様なスキル、能力を持つ人材が当社グループの未来を担っていけるよう、候補者の選定、育成を実践していきます。

CEOの要件

CEOの選任要件は、左記の次世代経営人材の要件に加え、以下を定義しています。

1. 経営トップとしての品位・品格ある存在感・力強いリーダーシップ
2. 困難な課題に果敢に取り組む強い姿勢と決断力
3. 成長戦略の実行力と過去の常識・慣行に縛られない視座をもち「あるべき像」に近づいていける組織変革力
4. 経営環境の変化への対応力、中長期のグローバル成長戦略の構想力
5. ものづくりへの熱い思いと情熱及び使命
6. 社是(創造、実行、苦勞・克服)のSodick文化への醸成と浸透への取り組み
7. リスクや批判を乗り越え、果敢に合理的意思決定ができ、決断に責任が持てる
8. 人材育成・登用についての積極的な取り組み
9. 経営における豊富な経験・実績、経営手腕(外部適任者群から選出の場合)
10. 社会貢献を通じた企業価値向上の取り組み

取締役報酬等の決定方針等

基本的な考え方

当社の取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬は、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を経営上の課題として、株主利益と連動した報酬体系とし、個々の取締役（監査等委員である取締役を除く。）の報酬の決定に際しては会社業績及び各職責を踏まえた適正な成果を反映した報酬体系とします。

報酬制度の在り方、見直しの必要性については、過半数の社外取締役で構成される報酬委員会において、客観的な視点を取り入れて審議し、その答申を得て取締役会において決定します。

報酬体系

- 1) 当社の役員報酬は、業務執行取締役は役位・職責に応じた報酬ランクに基づく基本報酬（固定給）と、単年度の業績反映分によって構成される短期業績連動報酬、ならびに企業価値向上に対する利害を株主の皆様と共有することを目的とする株式報酬を基礎とした中長期インセンティブ報酬で構成します。なお、非業務執行取締役（社外取締役及び監査等委員である取締役を除く。）は、基本報酬と短期業績連動報酬で構成し、社外取締役及び監査等委員である取締役は、基本報酬のみを原則とします。
- 2) 業務執行取締役の種類別の報酬割合については、当社と同程度の事業規模や関連する業種・業態に属する企業をベンチマークとする報酬水準を踏まえ、上位の役位ほど業績連動報酬の金額が多い構成としております。
- 3) 取締役（監査等委員である取締役を除く。）の個人別の報酬は報酬委員会で、監査等委員である取締役の個人別の報酬は、監査等委員会の協議により内容を決定します。

短期業績連動報酬の仕組み

- 1) 短期業績連動報酬は、事業年度ごとの業績向上に対する意識を高めるため、当年度の親会社株主に帰属する当期純利益及び種類別の報酬割合に応じて業績連動報酬総額を算定し、当年度の業績確定後に報酬委員会での審議を経たうえで、決定から1カ月以内に賞与として一括支給することとしております。
- 2) 業績指標として親会社株主に帰属する当期純利益を選定した理由は、親会社株主に帰属する当期純利益の増加が株主資本の増加となり将来の配当原資として株主の意向に沿うものと認識するためであります。
- 3) 当社グループは中期経営計画の目標を設定し、達成することにより親会社株主に帰属する当期純利益を増加するようにいたします。

中長期インセンティブ報酬の仕組み

- 1) 取締役が中長期の企業価値向上に貢献するインセンティブとして、業務執行取締役に、役位に応じて金銭報酬債権を支給し、同債権額に応じた自己株式を割当てる譲渡制限付株式報酬を支給しております。
- 2) 金銭報酬債権の総額は過去2年間のEBITDAの平均額及び単年度のES（従業員満足度調査）スコアにより算定しております。
- 3) 金銭報酬債権の総額指標としてEBITDAを選定した理由は、設備投資等に伴う減価償却費や金利等の増加による利益の減少に左右されず、中長期的な視野で株主価値の増大に寄与する経営を行うためであり、また、ESスコアを追加選定した理由は、当社が持続的に成長するためには、従業員のやりがい、売上が利益等、経営に重要な指標に直結すると考えているためであります。
- 4) 譲渡制限付株式報酬は、報酬委員会の答申を踏まえ、取締役会で各取締役の割当株式数を決議しております。

役員報酬内容（2024年12月期）

役員区分	報酬総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)			対象となる 役員の数(名)
		基本報酬	短期業績連動報酬	中長期 インセンティブ	
取締役(社外取締役を除く)	112	95	1	18	7
監査役(社外監査役を除く)	32	32	—	—	3
社外役員	51	51	—	—	10
計	195	178	1	18	20

取締役会・監査等委員会の構成

当社は、基本理念である「創造」「実行」「苦勞・克服」を基盤にお客様へ最高の価値を提供し、「未来を創る」企業として社会の持続的な発展に貢献するために、中長期的な企業価値向上に取り組んでおり、取締役会全体として必要な専門知識・経験・能力のバランスを

考慮し、それらを備えた多様性のある取締役を選任しています。

これらの考え方に基づき選任された取締役は一覧表の通りです。

役員の概要（2025年3月末現在）

取締役	属性・就任委員	出席状況(2024年12月期)		取締役に特に期待する分野*					
		取締役会	監査役会	企業経営	財務・会計	法務・リスク管理	製造・技術・R&D	グローバル	マーケティング
古川 健一	▲人事諮問委員会 ★報酬委員会	13回/13回		●	●	●		●	●
坪 祐次	▲人事諮問委員会 ★報酬委員会	10回/10回 (注1)		●	●			●	●
塚本 英樹		13回/13回		●			●	●	
高木 正人		(注2)		●	●	●			●
工藤 和直	■社外 ◆独立 ▲人事諮問委員会 ★報酬委員会	13回/13回		●			●	●	
野波 健蔵	■社外 ◆独立 ▲人事諮問委員会 ★報酬委員会	13回/13回		●			●	●	
後藤 芳一	■社外 ◆独立 ▲人事諮問委員会 ★報酬委員会	13回/13回		●			●		
佐野 綾子	■社外 ◆独立	9回/10回 (注1)		●	●	●			
監査等委員である 取締役	属性・就任委員	出席状況(2024年12月期)		取締役に特に期待する分野*					
		取締役会	監査役会	企業経営	財務・会計	法務・リスク管理	製造・技術・R&D	グローバル	マーケティング
河原 哲郎		10回/10回 (注3)	10回/10回 (注3)	●	●				
大滝 真理	■社外 ◆独立	13回/13回	14回/14回		●	●			
郷原 玄哉	■社外 ◆独立	13回/13回	4回/4回 (注4)		●	●			
大村 由紀子	■社外 ◆独立	10回/10回 (注3)	10回/10回 (注3)	●		●		●	

※ 社外役員の独立性に関する基準に関しては当社Webサイトに掲載しています。 <https://www.sodick.co.jp/sustainability/governance.html>

※ 上記一覧表は、取締役の有する全ての知見を表すものではありません。

(注1) 取締役 坪祐次氏及び社外取締役 佐野綾子氏は2024年3月28日の定時株主総会にて選任されており、就任以降に開催した取締役会は10回です。

(注2) 取締役 高木正人氏は2025年3月28日の定時株主総会にて選任されており、2024年12月期の活動実績は該当ありません。

(注3) 監査等委員である取締役 河原哲郎氏及び監査等委員である社外取締役 大村由紀子氏は2024年3月28日の定時株主総会にて選任されており、就任以降に開催した取締役会は10回、監査役会は10回です。

(注4) 郷原玄哉氏は2024年3月28日の定時株主総会にて社外監査役を退任しており、同日までに開催した監査役会は4回です。なお、同氏は2025年3月28日の定時株主総会にて監査等委員である社外取締役に選任されております。

各スキルの選定理由と詳細

項目	選定理由
企業経営	事業を取り巻く環境の変化に即座に対応し、持続的に発展し企業価値を向上させていくためには、迅速な経営判断を行うことが必要となるため
財務・会計	正確な財務報告、強靱な企業体質の構築、持続的な発展と企業価値の向上に資する成長投資を実現させるためには、財務・会計分野での知見と経験が必要となるため
法務・リスク管理	法務・リスクマネジメントは、適切な法令遵守と企業体制の基礎となる部分であり、その経験と知識は必要であるため
製造・技術・R&D	世界に一流の製品とサービスを提供し続けるためには、当社事業に関わる最先端技術(DX含む)に関する知見と経験が必要となるため
グローバル	世界トップシェアをめざす当社において、グローバル事業の成長戦略の策定及び経営監督が重要なことから、海外事業マネジメントに関する知見と経験が必要であるため
マーケティング	企業戦略を実現し、コミットした経営計画等を達成するためには、現実的かつ具体的な事業戦略及びマーケティング戦略を策定し、実行することが必要となるため

マネジメント体制 (2025年3月末現在)



- | | | | | | |
|-------------------------------------|---|---------------------------------------|--|--|--|
| 代表取締役会長
1 古川 健一 ふるかわ けんいち | 代表取締役 CEO 社長執行役員
2 坏 祐次 あくつ ゆうじ | 取締役 専務執行役員
3 塚本 英樹 つかもと ひでき | 取締役 常務執行役員
4 高木 正人 たかぎ まさと | 社外取締役
5 工藤 和直 くどう かずなお | 社外取締役
6 野波 健蔵 のなみ けんぞう |
| 社外取締役
7 後藤 芳一 ごとう よしかず | 社外取締役
8 佐野 綾子 さの あやこ | 取締役 監査等委員
9 河原 哲郎 かわはら てつろう | 社外取締役 監査等委員
10 大滝 真理 おおたき まり | 社外取締役 監査等委員
11 郷原 玄哉 ごうはら へんぞう | 社外取締役 監査等委員
12 大村 由紀子 おおむら ゆきこ |

詳しくはWebへ <https://www.sodick.co.jp/ir/pdf/06/49yuhu.pdf>



リスクマネジメント

基本的な考え方

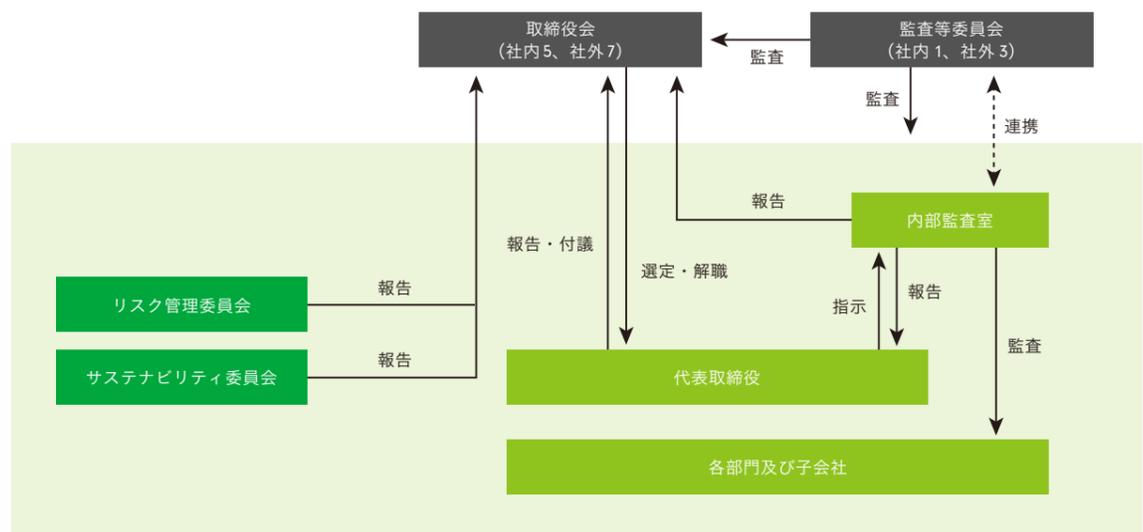
ソディックグループは、リスク管理基本規程を定め、各部門において有するリスクの把握、分析、評価及びその回避等適切な対策を実施するとともに、経営に重大な影響を及ぼす不測の事態が発生し、または発生する恐れが生じた場合に備え、リスク管理委員会を

組織して予め必要な対応方針を整備し、万が一不測の事態が発生した場合には、必要かつ適切な対応を行っています。

当社の業績・財務状況に重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスクは、以下の通りです。

- 景気変動に関するリスク
- 新規事業に関するリスク
- 人材の確保及び育成に関するリスク
- 為替相場の大幅な変動によるリスク
- 海外事業におけるリスク
- 法的規制のリスク
- 企業の社会的責任に関するリスク
- 競争環境に関するリスク
- 原材料・部品の調達に関するリスク
- 有利子負債のリスク
- 固定資産に関する減損リスク
- 工事原価見積りのリスク
- 情報セキュリティのリスク
- 災害等に関するリスク

リスクマネジメント体制 (2025年3月末現在)



リスク評価・分析

リスク管理委員会では、四半期に1回、本社各部門及び子会社よりリスク調査シート(影響度、発生可能性を2軸、3段階で評価)を回収し、特に重要と判定したリスクについては詳細な評価・分析を行っています。その上で、リスクへの対応方針や施策を検討し、取締役会へ報告・審議された後に、事業戦略へ反映しています。

2024年は能登半島地震への対応、EUサイバーレジリエンス法の整理、コンプライアンスホットライン通報状況報告などの議論を行いました。

サイバーセキュリティ

適切なIT技術対策や社内体制の整備、従業員への教育などにより、営業上・技術上の機密情報の厳格な管理に努めています。2023年は、不正ソフトの利用防止の徹底などに関する教育を実施し、2024年は第三者機関による不正アクセスへのセキュリティ診断を実施しました。

景気変動に関するリスク

発生可能性/高 影響度/大

景気変動による影響が比較的小さい食品機械事業を拡充するほか、要素技術で新たな顧客獲得を推進しています。また、新規事業の創出、定期保守サービスや消耗品・サプライ品の販売拡大のほか、自動化や省人化に貢献するソリューション提案の推進などを通して、製品販売の増減に影響されにくく、安定した収益が獲得できる事業ポートフォリオを構築していきます。

さらに、継続的な原価低減活動と調達先の見直し、最先端の生産技術を取り入れた自動化・省人化を展開し、市場の変化により柔軟かつ効率的に対応できる生産体制の構築をめざしています。

為替相場の大幅な変動によるリスク

発生可能性/高 影響度/大

当社グループでは、従来より主要製品の海外生産を進め、為替変動による利益面への影響は、収益と費用の相殺効果により限定的となる生産・販売体制を取っておりますが、昨今の円安局面における厳しい経営環境を踏まえ国内生産の拡大等、中長期的な為替変動への対応のため生産体制の見直しに取り組んでいます。

また、米ドル、ユーロなどの主要通貨に対しては為替予約による為替ヘッジを行うなど、為替レート変動の影響低減に向けた取り組みを推進しております。また、当社における外貨建ての商流等を精査した上で、必要に応じて為替予約の適用範囲を拡大していきます。

海外事業におけるリスク

発生可能性/中 影響度/大

国際情勢や各国の法規制改正等の動向を注視し、状況の変化に迅速に対応できる社内体制を構築しています。特に中国市場に対しては、中国での販売分は中国国内生産にて賄う体制を整備し、中国ならびに他国の通商政策等による影響低減を行っています。また、廈門工場への生産の集約化等、体制見直しを図っています。

今後シェア拡大をめざす欧米地域では、テクニカルセンターを活用した販売体制及び顧客サポートの強化を進めます。また、成長が期待できる東南アジア地域、インド、メキシコなどの販売を強化し、中国市場への依存度の低減をめざしています。

企業の社会的責任に関するリスク

発生可能性/中 影響度/中

代表取締役を委員長とするサステナビリティ委員会を設置し、コンプライアンス、社会貢献、人材、品質管理、環境などの取り組みを推進しています。働き方改革の推進とともに、有給休暇促進日の設定、時間外労働削減など働きやすい職場づくりを進めています。「ソディック・グループ企業倫理憲章」「企業行動基準(コンプライアンス指針)」の運用、人権・コンプライアンス通報窓口、社外通報窓口の設置、ハラスメント研修等も実施しています。

環境に関しては、EVや車両軽量化、脱プラ、フードロス削減など環境負荷を抑えたものづくりに貢献する技術に積極的に関与しています。事業においても専門部署を設け、カーボンニュートラル、CO₂排出削減等の取り組みを推進しています。

原材料・部品の調達に関するリスク

発生可能性/高 影響度/大

調達基本方針の下、サプライヤー様との相互理解と信頼関係を構築した上で、品質・価格・安定性などの基準において最適な部品をグローバルに調達しています。安定した部品調達のため、国内外に複数の調達ルート、サプライヤー様を確保し、調達先を分散し、部材不足や材料費・物流費高騰のリスクに対応しています。また、在庫については定期的なチェックによる簿価切り下げを行い、不良棚卸資産発生と長期在庫化のリスク回避に努めています。

サプライヤー様の事業継続計画(BCP)策定状況の調査を実施し、その結果を踏まえた当社のBCPの診断・維持・更新を行っています。

災害等に関するリスク

発生可能性/中 影響度/大

当社グループでは、被害を最小限に抑え、事業継続を確実にするため、事業継続計画(BCP)を策定し運用しています。生産拠点の分散化による災害に強い生産体制の構築、災害後の復旧活動早期化に寄与する安否確認システムの導入のほか、自然災害による経済的な損失に対しては各種保険に加入しています。

情報セキュリティのリスク

発生可能性/中 影響度/大

当社グループでは、適切なIT技術対策や社内体制の整備、従業員への教育などにより、営業上・技術上の機密情報の厳格な管理に努めています。社内標準端末としてシンクライアント利用の徹底に加え、IT資産管理・内部情報漏えい・サイバー攻撃等への対策として、総合型のセキュリティ管理ツールを導入するなどの対策を講じております。さらなるセキュリティ体制強化に向け、定期的な第三者機関による脆弱性診断等も実施してまいります。

人材の確保及び育成に関するリスク

発生可能性/中 影響度/大

高度な専門技術を持ったエンジニアや、経営戦略やグローバルな組織運営等のマネジメント能力に優れた人材の確保・育成においては、積極的な採用活動を行い優秀な人材の獲得に努めるほか、入社後の体系的な人材育成や幹部研修、階層別研修等を通じた人材育成にも注力しています。また、当社はマテリアリティの一つとして「人材の多様性の促進」を掲げており、多様な社員が働きがい・働きやすさを感じ活躍できる企業風土の促進を図っています。さらに、会社の持続的成長のためには従業員一人ひとりの心身の健康が重要という考えのもと「ソディック 健康経営宣言」を制定し、職場環境の改善と健康づくりを積極的に推進し、優秀な人材の確保及び定着を図ってまいります。

10年サマリー

	2016年3月期	2017年3月期	2017年12月期	2018年12月期	2019年12月期	2020年12月期	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	単位：百万円	単位：千米ドル ^{※1}
										2024年12月期	2024年12月期
経営成績											
売上高	65,146	61,812	65,604	82,716	67,591	58,030	75,174	80,495	67,174	73,668	465,727
売上原価	41,369	39,318	42,445	52,488	45,421	39,779	49,461	53,670	47,892	49,599	313,565
売上総利益	23,777	22,494	23,159	30,227	22,169	18,250	25,713	26,825	19,281	24,068	152,161
販売費及び一般管理費	17,424	17,257	15,669	20,338	18,747	16,397	18,899	21,011	22,100	21,837	138,056
営業利益又は営業損失(△)	6,353	5,236	7,490	9,888	3,422	1,852	6,813	5,813	△ 2,819	2,231	14,105
経常利益又は経常損失(△)	5,719	4,620	7,910	9,619	3,558	2,046	8,588	8,275	△ 1,257	3,627	22,930
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	5,748	4,193	7,772	8,929	3,369	2,078	8,538	8,085	△ 2,433	5,024	31,762
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失(△)	4,167	3,644	5,736	6,462	2,002	1,346	6,591	6,021	△ 4,604	4,115	26,019
研究開発費	3,408	3,518	3,344	3,902	3,483	3,220	3,216	3,168	3,435	3,035	19,193
設備投資額	2,887	2,594	4,588	8,576	6,561	2,448	3,451	4,681	6,009	2,759	17,444
減価償却費	2,765	2,697	2,360	3,085	3,664	3,399	3,452	3,602	3,792	3,584	22,661
財務状態											
総資産	99,722	109,271	121,815	119,555	114,647	116,117	134,866	138,433	134,066	144,993	916,638
純資産	49,758	48,710	55,166	58,129	58,745	57,976	74,438	80,993	77,129	84,427	533,743
有利子負債	33,826	40,953	41,704	39,524	38,637	41,385	33,741	32,666	37,328	38,326	242,296
キャッシュ・フロー											
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,579	8,373	4,522	9,275	8,336	5,270	7,642	3,543	△ 14	9,969	63,026
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,773	△ 2,132	△ 4,715	△ 8,188	△ 5,609	△ 1,410	△ 2,203	△ 10,957	△ 2,492	△ 1,632	△ 10,319
フリーキャッシュ・フロー	3,806	6,240	△ 193	1,087	2,727	3,860	5,439	△ 7,413	△ 2,507	8,337	52,707
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,854	3,134	△ 439	△ 3,485	△ 2,228	1,665	△ 1,932	△ 6,012	1,421	△ 1,041	△ 6,586
1株当たり指標											
1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失(△)(EPS)(円/米ドル ^{※1})	82.82	76.91	122.15	137.58	42.58	28.63	125.67	112.67	△ 90.29	81.06	0.51
1株当たり純資産(BPS)(円/米ドル ^{※1})	987.01	1,035.19	1,172.12	1,235.46	1,247.06	1,230.53	1,376.33	1,548.28	1,519.02	1,668.55	10.55
1株当たり配当金(円/米ドル ^{※1})	18.00	19.00	22.00	24.00	25.00	25.00	26.00	27.00	29.00	29.00	0.18
主な財務指標											
売上高総利益率	36.5%	36.4%	35.3%	36.5%	32.8%	31.4%	34.2%	33.3%	28.7%	32.7%	
売上高営業利益率	9.8%	8.5%	11.4%	12.0%	5.1%	3.2%	9.1%	7.2%	△ 4.2%	3.0%	
売上高経常利益率	8.8%	7.5%	12.1%	11.6%	5.3%	3.5%	11.4%	10.3%	△ 1.9%	4.9%	
自己資本利益率(ROE) ^{※2}	8.4%	7.4%	11.1%	11.4%	3.4%	2.3%	10.0%	7.8%	△ 5.8%	5.1%	
総資産経常利益率(ROA) ^{※3}	5.6%	4.4%	6.8%	8.0%	3.0%	1.8%	6.8%	6.1%	△ 0.9%	2.6%	
負債資本倍率(D/Eレシオ) ^{※4} (倍)	0.75	0.92	0.84	0.72	0.69	0.74	0.49	0.46	0.59	0.58	
自己資本比率 ^{※5}	49.8%	44.5%	45.2%	48.5%	51.2%	49.9%	55.2%	58.5%	57.5%	58.2%	
株主資本配当率(DOE) ^{※6}	2.0%	2.0%	2.1%	2.1%	2.1%	2.1%	2.3%	2.1%	2.2%	2.3%	
海外売上高比率	63.8%	62.7%	69.6%	65.8%	62.0%	66.0%	70.8%	69.4%	67.1%	68.3%	
平均為替レート 円/米ドル	120.15	108.34	111.69	110.44	109.03	106.76	109.90	131.62	140.67	151.69	
円/ユーロ	132.60	118.74	128.55	130.35	122.03	121.88	129.91	138.14	152.11	164.05	
円/人民元	19.21	16.32	16.62	16.71	15.77	15.48	17.01	19.45	19.81	21.01	
円/パーツ	3.44	3.08	3.33	3.42	3.52	3.42	3.44	3.75	4.04	4.30	
その他											
従業員数(連結)(名)	3,216	3,415	3,651	3,676	3,579	3,633	3,683	3,746	3,562	3,417	

※1 米ドル金額は、2024年12月31日現在の東京外国為替市場での円相場1米ドル＝158.18円で換算しています。

※2 自己資本利益率(ROE)＝当期純利益／(純資産－新株予約権－非支配株主持分)

※3 総資産経常利益率(ROA)＝経常利益／総資産(期中平均)

※4 負債資本倍率(D/Eレシオ)＝有利子負債／株主資本

※5 自己資本比率＝(純資産－新株予約権－非支配株主持分)／総資産

※6 株主資本配当率(DOE)＝配当金総額／株主資本

※ 決算期変更に伴い、2017年12月期は当社及び3月決算会社は4～12月の9カ月間、12月決算会社は1月～12月の12カ月間を連結対象期間とした変則的な決算となっております。

連結財務諸表

連結貸借対照表

	単位：百万円		単位：千米ドル [※]
	2023年12月期	2024年12月期	2024年12月期
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	¥ 34,621	¥ 47,762	\$ 301,947
受取手形、売掛金及び契約資産	14,692	16,969	107,278
電子記録債権	1,312	2,220	14,038
商品及び製品	11,529	11,102	70,190
仕掛品	9,444	9,641	60,952
原材料及び貯蔵品	11,423	10,879	68,782
その他	3,632	3,328	21,040
貸倒引当金	△ 485	△ 381	△ 2,412
流動資産合計	86,170	101,522	641,816
固定資産			
有形固定資産			
建物及び構築物	35,111	37,070	234,359
機械装置及び運搬具	24,840	25,670	162,288
工具、器具及び備品	4,807	5,021	31,743
土地	8,622	8,367	52,898
リース資産	3,235	3,187	20,153
建設仮勘定	266	661	4,181
減価償却累計額	△ 43,939	△ 47,740	△ 301,813
有形固定資産合計	32,944	32,238	203,809
無形固定資産			
のれん	799	714	4,519
その他	1,855	1,505	9,518
無形固定資産合計	2,654	2,220	14,036
投資その他の資産			
投資有価証券	5,480	6,657	42,087
長期貸付金	28	0	3
繰延税金資産	783	858	5,429
長期預金	4,583	—	—
その他	1,463	1,523	9,630
貸倒引当金	△ 43	△ 27	△ 172
投資その他の資産合計	12,296	9,012	56,977
固定資産合計	47,895	43,471	274,823
資産合計	¥ 134,066	¥ 144,993	\$ 916,638

※ 米ドル金額は、2024年12月31日現在の東京外国為替市場での円相場1米ドル＝158.18円で換算しています。

	単位：百万円		単位：千米ドル [※]
	2023年12月期	2024年12月期	2024年12月期
負債の部			
流動負債			
支払手形及び買掛金	¥ 4,185	¥ 5,574	\$ 35,244
電子記録債務	4,964	6,040	38,189
短期借入金	3,045	4,245	26,838
1年内償還予定の社債	140	140	885
1年内返済予定の長期借入金	8,649	8,645	54,657
未払金	1,306	1,498	9,474
未払法人税等	364	475	3,006
契約負債	3,296	3,855	24,375
製品保証引当金	331	498	3,153
品質保証引当金	3	3	22
賞与引当金	1,051	588	3,722
その他	3,469	2,872	18,161
流動負債合計	30,808	34,440	217,727
固定負債			
社債	300	160	1,012
長期借入金	23,829	23,963	151,494
役員退職慰労引当金	11	—	—
製品保証引当金	73	98	623
退職給付に係る負債	613	746	4,717
資産除去債務	67	69	436
その他	1,233	1,089	6,887
固定負債合計	26,128	26,126	165,168
負債合計	56,936	60,566	382,895
純資産の部			
株主資本			
資本金	24,618	24,618	155,638
資本剰余金	9,717	9,717	61,436
利益剰余金	32,257	34,888	220,559
自己株式	△ 3,010	△ 3,134	△ 19,816
株主資本合計	63,583	66,090	417,817
その他の包括利益累計額			
その他有価証券評価差額金	1,397	1,366	8,637
為替換算調整勘定	12,125	16,842	106,476
退職給付に係る調整累計額	△ 30	78	495
その他の包括利益累計額合計	13,491	18,286	115,608
非支配株主持分	53	50	318
純資産合計	77,129	84,427	533,743
負債純資産合計	¥ 134,066	¥ 144,993	\$ 916,638

連結損益計算書

	単位：百万円		単位：千米ドル [※]
	2023年12月期	2024年12月期	2024年12月期
売上高	¥ 67,174	¥ 73,668	\$ 465,727
売上原価	47,892	49,599	313,565
売上総利益	19,281	24,068	152,161
販売費及び一般管理費			
人件費	9,874	9,576	60,545
貸倒引当金繰入額	118	△ 131	△ 829
のれん償却額	152	125	790
研究開発費	2,158	2,275	14,388
その他	9,795	9,990	63,161
販売費及び一般管理費合計	22,100	21,837	138,056
営業利益又は営業損失(△)	△ 2,819	2,231	14,105
営業外収益			
受取利息	479	512	3,241
受取配当金	147	263	1,669
為替差益	729	812	5,137
持分法による投資利益	178	102	649
助成金収入	190	106	674
スクラップ売却益	32	31	198
その他	248	348	2,202
営業外収益合計	2,007	2,178	13,770
営業外費用			
支払利息	317	416	2,631
貸倒引当金繰入額	1	3	22
固定資産賃貸費用	48	58	367
シンジケートローン手数料	18	191	1,207
その他	61	113	716
営業外費用合計	446	782	4,945
経常利益又は経常損失(△)	△ 1,257	3,627	22,930
特別利益			
固定資産売却益	33	119	758
投資有価証券売却益	-	563	3,565
関係会社清算益	-	299	1,893
移転補償金	7	1,699	10,743
その他	-	28	179
特別利益合計	41	2,711	17,139
特別損失			
固定資産売却損	45	10	67
固定資産除却損	99	152	966
減損損失	1,035	88	559
事業構造改善費用	-	986	6,239
その他	35	75	476
特別損失合計	1,216	1,314	8,307
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	△ 2,433	5,024	31,762
法人税、住民税及び事業税	1,343	1,110	7,019
法人税等調整額	836	△ 194	△ 1,228
法人税等合計	2,179	915	5,790
当期純利益又は当期純損失(△)	△ 4,613	4,108	25,971
非支配株主に帰属する当期純損失(△)	△ 8	△ 7	△ 48
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失(△)	¥ △ 4,604	¥ 4,115	\$ 26,019

※ 米ドル金額は、2024年12月31日現在の東京外国為替市場での円相場1米ドル=158.18円で換算しています。

連結包括利益計算書

	単位：百万円		単位：千米ドル [※]
	2023年12月期	2024年12月期	2024年12月期
当期純利益又は当期純損失(△)	¥ △ 4,613	¥ 4,108	\$ 25,971
その他の包括利益			
その他有価証券評価差額金	366	△ 30	△ 196
為替換算調整勘定	2,956	4,596	29,057
退職給付に係る調整額	89	109	690
持分法適用会社に対する持分相当額	56	124	790
その他の包括利益合計	3,469	4,799	30,342
包括利益	△ 1,143	8,907	56,313
(内訳)			
親会社株主に係る包括利益	△ 1,137	8,910	56,334
非支配株主に係る包括利益	¥ △ 5	¥ △ 3	\$ △ 21

※ 米ドル金額は、2024年12月31日現在の東京外国為替市場での円相場1米ドル=158.18円で換算しています。

連結株主資本等変動計算書

単位：百万円

	株主資本				その他の包括利益累計額				非支配株主持分	純資産合計	
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額			その他の包括利益累計額合計
前連結会計年度(2023年1月1日から2023年12月31日まで)											
当期末首高	¥24,618	¥9,717	¥40,312	¥△3,739	¥70,909	¥1,030	¥9,114	¥△120	¥10,024	¥59	¥80,993
当期変動額											
剰余金の配当			△1,442		△1,442						△1,442
海外子会社における従業員奨励福利基金への積立金			△36		△36						△36
親会社株主に帰属する当期純損失(△)			△4,604		△4,604						△4,604
連結範囲の変動			△114		△114						△114
自己株式の取得				△1,203	△1,203						△1,203
自己株式の処分				75	75						75
自己株式の消却		△0	△1,856	1,857	-						-
譲渡制限付株式報酬		0			0						0
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						366	3,010	89	3,467	△5	3,461
当期変動額合計	-	-	△8,055	729	△7,325	366	3,010	89	3,467	△5	△3,864
当期末残高	24,618	9,717	32,257	△3,010	63,583	1,397	12,125	△30	13,491	53	77,129
当連結会計年度(2024年1月1日から2024年12月31日まで)											
当期末首高	24,618	9,717	32,257	△3,010	63,583	1,397	12,125	△30	13,491	53	77,129
当期変動額											
剰余金の配当			△1,472		△1,472						△1,472
海外子会社における従業員奨励福利基金への積立金			△11		△11						△11
親会社株主に帰属する当期純利益			4,115		4,115						4,115
自己株式の取得				△178	△178						△178
自己株式の処分				53	53						53
利益剰余金から資本剰余金への振替		0	△0		-						-
譲渡制限付株式報酬		△0			△0						△0
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						△30	4,717	109	4,795	△3	4,791
当期変動額合計	-	-	2,630	△124	2,506	△30	4,717	109	4,795	△3	7,298
当期末残高	¥24,618	¥9,717	¥34,888	¥△3,134	¥66,090	¥1,366	¥16,842	¥78	¥18,286	¥50	¥84,427

単位：千米ドル*

	株主資本				その他の包括利益累計額				非支配株主持分	純資産合計	
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額			その他の包括利益累計額合計
当連結会計年度(2024年1月1日から2024年12月31日まで)											
当期末首高	\$155,638	\$61,436	\$203,929	\$△19,030	\$401,972	\$8,833	\$76,655	\$△196	\$85,293	\$339	\$487,604
当期変動額											
剰余金の配当			△9,309		△9,309						△9,309
海外子会社における従業員奨励福利基金への積立金			△74		△74						△74
親会社株主に帰属する当期純利益			26,019		26,019						26,019
自己株式の取得				△1,127	△1,127						△1,127
自己株式の処分				341	341						341
利益剰余金から資本剰余金への振替		6	△6		-						-
譲渡制限付株式報酬		△6			△6						△6
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						△196	29,821	690	30,316	△21	30,294
当期変動額合計	-	-	16,630	△786	15,845	△196	29,821	690	30,316	△21	46,139
当期末残高	\$155,638	\$61,436	\$220,559	\$△19,816	\$417,817	\$8,637	\$106,476	\$495	\$115,608	\$318	\$533,743

* 米ドル金額は、2024年12月31日現在の東京外国為替市場での円相場1米ドル=158.18円で換算しています。

連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

単位：千米ドル*

	2023年12月期	2024年12月期	2024年12月期
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	¥ △ 2,433	¥ 5,024	\$ 31,762
減価償却費	3,792	3,584	22,661
のれん償却額	152	125	790
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	△ 6	181	1,146
シンジケートローン手数料	18	191	1,207
賞与引当金の増減額(△は減少)	△ 165	△ 467	△ 2,958
貸倒引当金の増減額(△は減少)	116	△ 145	△ 921
受取利息及び受取配当金	△ 627	△ 776	△ 4,910
支払利息	317	416	2,631
持分法による投資損益(△は益)	△ 178	△ 102	△ 649
為替差損益(△は益)	△ 230	△ 92	△ 585
投資有価証券売却損益(△は益)	-	△ 561	△ 3,552
固定資産除売却損益(△は益)	111	42	271
事業構造改善費用	-	986	6,239
減損損失	1,035	88	559
売上債権の増減額(△は増加)	2,800	△ 2,587	△ 16,361
たな卸資産の増減額(△は増加)	2,928	2,648	16,745
仕入債務の増減額(△は減少)	△ 3,020	2,265	14,320
未払金の増減額(△は減少)	△ 365	116	735
前受金の増減額(△は減少)	△ 112	△ 108	△ 684
未払消費税等の増減額(△は減少)	188	557	3,526
契約負債の増減額(△は減少)	△ 1,268	412	2,608
前渡金の増減額(△は増加)	△ 159	92	587
移転補償金	△ 7	△ 1,699	△ 10,743
関係会社清算損益(△は益)	-	△ 299	△ 1,893
その他	△ 1,129	△ 793	△ 5,018
小計	1,757	9,097	57,515
利息及び配当金の受取額	472	651	4,120
利息の支払額	△ 317	△ 409	△ 2,591
移転補償金の受取額	7	1,699	10,743
法人税等の支払額又は還付額(△は支払)	△ 1,934	△ 1,069	△ 6,760
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 14	9,969	63,026
投資活動によるキャッシュ・フロー			
定期預金の預入による支出	△ 697	△ 199	△ 1,259
定期預金の払戻による収入	2,705	1,388	8,779
有形固定資産の取得による支出	△ 4,302	△ 2,763	△ 17,474
有形固定資産の売却による収入	679	148	937
無形固定資産の取得による支出	△ 1,023	△ 363	△ 2,298
投資有価証券の取得による支出	-	△ 480	△ 3,039
投資有価証券の売却による収入	-	828	5,241
関係会社株式の取得による支出	△ 202	△ 599	△ 3,793
関係会社の整理による収入	-	369	2,338
貸付けによる支出	△ 50	-	-
貸付金の回収による収入	0	105	668
その他	399	△ 66	△ 420
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,492	△ 1,632	△ 10,319
財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入金の純増減額(△は減少)	1,161	1,144	7,234
長期借入れによる収入	12,500	9,405	59,464
長期借入金の返済による支出	△ 8,985	△ 9,291	△ 58,743
社債の償還による支出	△ 140	△ 140	△ 885
ファイナンス・リース債務の返済による支出	△ 469	△ 297	△ 1,883
自己株式の取得による支出	△ 1,201	△ 178	△ 1,127
配当金の支払額	△ 1,442	△ 1,472	△ 9,309
シンジケートローン手数料による支出	△ 18	△ 191	△ 1,207
その他	17	△ 20	△ 130
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,421	△ 1,041	△ 6,586
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,501	1,968	12,445
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	415	9,263	58,566
現金及び現金同等物の期首残高	33,158	33,305	210,553
連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額	△ 269	-	-
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 33,305	¥ 42,569	\$ 269,118

* 米ドル金額は、2024年12月31日現在の東京外国為替市場での円相場1米ドル=158.18円で換算しています。

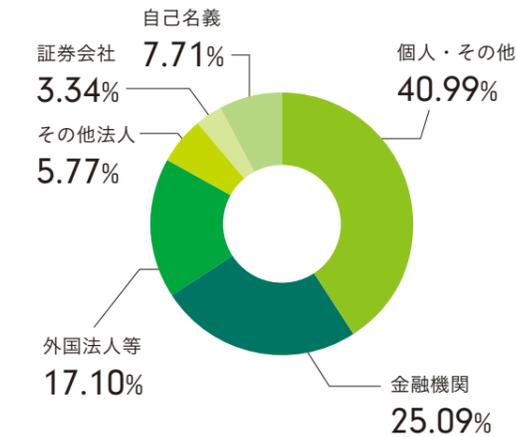
本社所在地 〒224-8522 横浜市都筑区仲町台三丁目12番1号
 TEL：045-942-3111(代表)
設立 1976年8月3日
資本金 246億18百万円
発行可能株式総数 150,000,000株
発行済株式総数 54,792,239株
株主数 16,114名
従業員数 1,180人(連結3,417人)

事業年度 1月1日～12月31日
定時株主総会 毎年3月
株主名簿管理人 三井住友信託銀行株式会社
 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
 TEL 0120-782-031(通話料無料)

大株主

	名寄株式数(株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	7,168,900	13.08
株式会社ソディック	4,223,169	7.71
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,721,100	4.97
森田 清	1,190,070	2.17
ソディック共栄持株会	993,600	1.81
ソディック従業員持株会	930,601	1.70
有限会社ティ・エフ	895,000	1.63
株式会社三井住友銀行	850,000	1.55
古川 健一	839,901	1.53
古川 宏子	800,000	1.46

所有者別株式分布状況



IRサイトのご案内



IRサイトを是非ご活用ください。

- 「個人投資家の皆様へ」
当社の事業内容、強み、成長戦略をわかりやすく掲載しています。
- 「よくあるご質問」
お問い合わせの多いご質問について、詳しく回答させていただいております。

☒ **ご質問を受け付けております。**
「よくあるご質問」にないご質問は、お問い合わせフォームより送信ください。



ソディック広報キャラクター
TF-1
(ティーエフ・ワン)



<https://www.sodick.co.jp/ir/>



ソディックの「想像力の素」を伝える

当社の広報キャラクター「TF-1」(ティーエフ・ワン)が「ソディックの素」となっている「技術、人、出来事」などをあらゆる角度から取材してお届けしています。

グループ・ネットワーク



- | | | | |
|---|--|---|---|
| <p>1 ソディック 本社／技術・研修センター</p>  | <p>2 ソディック 加賀事業所</p>  | <p>3 ソディック 福井事業所</p>  | <p>4 ソディックエフ・ティ 宮崎事業所</p>  |
| <p>5 Sodick America Corporation (San Jose)</p>  | <p>6 Shanghai Sodick Software Co., Ltd.</p>  | <p>7 Suzhou Sodick Special Equipment Co., Ltd.</p>  | <p>8 Sodick Amoy Co., Ltd.</p>  |
| <p>9 Sodick (Thailand) Co., Ltd.</p>  | <p>10 Sodick, Inc. (Chicago)</p> | <p>11 Sodick Europe Ltd. (U.K.)</p> | <p>12 Sodick Deutschland GmbH (Germany)</p> |
| | <p>13 Sodick Electromechanical (Shanghai) Co., Ltd.</p> | <p>14 Sodick Tom (Shanghai) Co., Ltd.</p> | <p>15 Sodick (Taiwan) Co., Ltd.</p> |
| | <p>16 Sodick International Trading (Shenzhen) Co., Ltd.</p> | <p>17 Sodick (H.K.) Co., Ltd.</p> | <p>18 Sodick Korea Co.,Ltd.</p> |
| | | <p>19 Sodick Vietnam Co., Ltd.</p> | <p>20 Sodick Philippines Inc.</p> |
| | | | <p>21 PT Sodick Technology Indonesia</p> |
| | | | <p>22 Sodick Singapore Pte., Ltd.</p> |
| | | | <p>23 Sodick Technology (M) Sdn Bhd.</p> |
| | | | <p>24 Sodick Technologies India Pte., Ltd.</p> |
| | | | <p>25 SODICK TECHNOLOGIA MEXICO, S.A. DE C.V.</p> |



「ソディック統合レポート2024」の発行にあたって

取締役 常務執行役員

高木 正人

ソディックは2023年より、経営基盤、収益構造、競争優位性の3つに焦点を当てた構造改革を本格的に推し進め、中期経営計画の達成をめざしています。2025年は改革をさらに推し進めることを目的に、経営及び執行の新体制を敷きました。また、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へと機構も新たに、経営執行と監督の分離、執行への権限委譲、経営の意識決定の迅速化を図っています。

そしてこのような改革の過程では、株主や投資家の皆様をはじめとした幅広いステークホルダーの皆様との対話を積極的に行い、自らの組織の課題と向き合い、企業力強化、企業価値の向上に資する施策を迅速に実行してきました。

本レポートは、当社が中長期視点でめざす姿「ものづくりを通じた持続可能な社会への貢献」の実現に向けた価値創造ストーリーをより深く理解していただくことを作成目的としています。特に「価値創造事例」「戦略・ビジネスモデル」のページでは、現在力を注いでいる経営基盤と収益構造の改革や競争優位性の向上を果たすための施策や私たちの考えを明示しております。

制作にあたっては、主要ガイドラインに基づき、基礎情報、財務データ、環境・社会・ガバナンス(ESG)情報などのページを設けました。当社コーポレート本部社長室、広報室を責任部門として事務局体制を整え、工作機械、産業機械、食品機械の各事業部、生産統括本部、人事部、総務部、エネルギー・設備管理室、ソディックエフ・ティ、Sodick, Inc.等、グループの多くの部門が企画・制作に協力しました。また、企業活動の実際を正確に開示するため、事業環境におけるリスクと機会の認識、組織の戦略、ガバナンス、業績及び業績の見通し、マテリアリティやサステナビリティ方針等のコンテンツに関しては経営層が直接、関与して制作を行いました。本レポートの制作プロセス及び掲載内容が正当なものであることをここに表明いたします。

また、当社では本レポート以外にも、Webサイト (<https://www.sodick.co.jp/>)にて詳細を掲載している項目がございますので、合わせてご参照ください。本レポート及びWebサイトをご覧いただき、当社の経営及び企業活動の現状をご理解いただくとともに、ステークホルダーの皆様の忌憚のないご意見をお寄せくださいますようお願い申し上げます。



株式会社 ソディック

〒224-8522 横浜市都筑区仲町台 3-12-1

TEL : (045) 942-3111 (大代)

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