

Sodick

株式会社 ソディック

〒224-8522 横浜市都筑区仲町台3-12-1

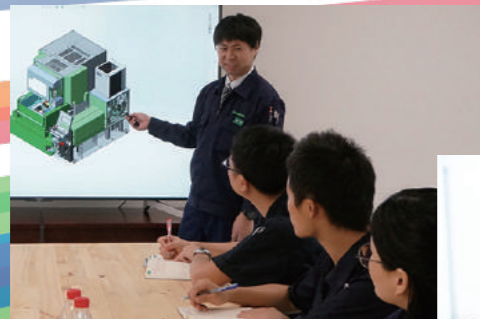
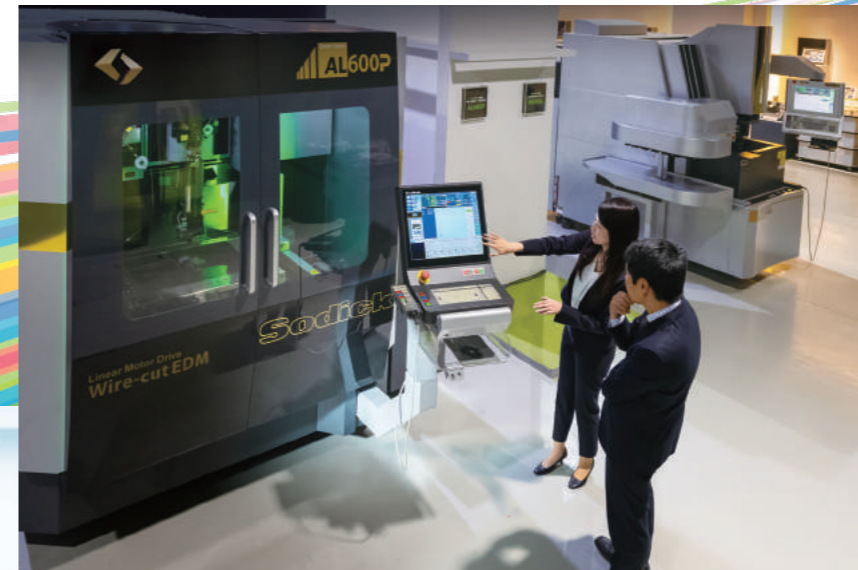
TEL: (045)942-3111 (大代)

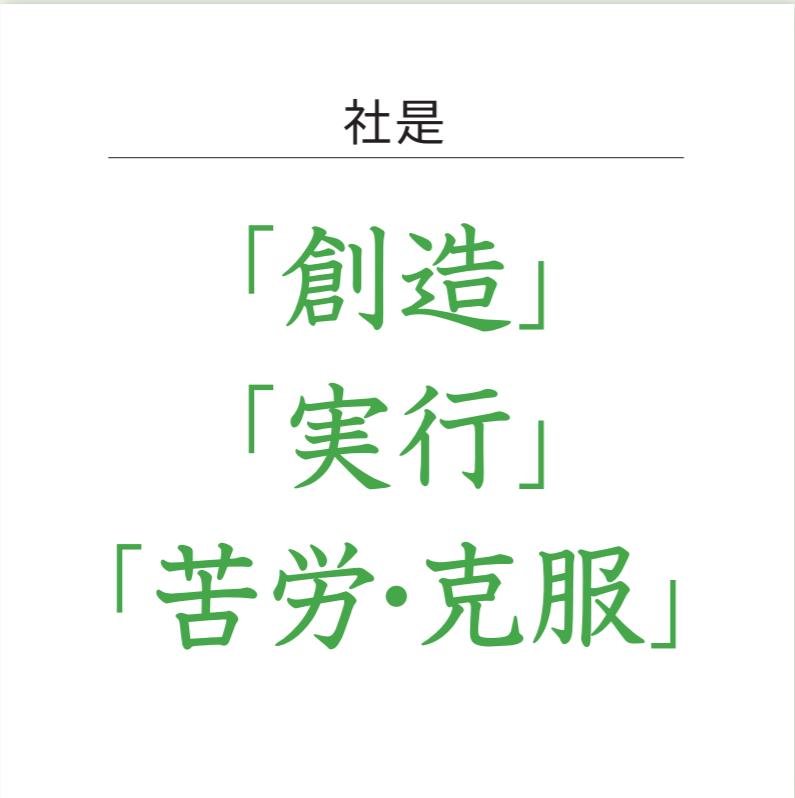
<https://www.sodick.co.jp/>

統合レポート2019

世の中になんもないものは自分たちで創る

「世の中になんもないものは自分たちで創る」—これが、ソディックの開発理念です。1976年の設立以来、ソディックはお客様の声に耳を傾け、さまざまな課題を乗り越えながらものづくりに貢献してきました。そして、この開発理念は今も受け継がれ、独自の技術や新たな分野の製品開発に果敢に挑戦しています。





世の中になくは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。

新シンボルマーク「S-WING」について

新シンボルマーク「S-WING」は、センターの“S”を中心に、二方向に向かう翼を配置。この翼は、次世代への多角的な展開を象徴し、世界の隅々に達するソディックを表現しています。今後、10年後・50年後の未来のものづくりを見据え、当社の強みを継承しつつ、さらなる発展と飛躍を確実に実現するためには、新しい翼 (=S-WING) が必要であるという考えから、新たなシンボルマークを制定しました。



編集方針

ソディックグループは、ステークホルダーの皆様のニーズに合わせて情報開示を行っています。本レポートでは、経営・財務情報のほか、当社を理解するうえで欠かせない非財務情報も充実させる形での年次報告を行っています。また、Webサイトでは最新の情報も提供しています。

報告対象期間

2019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。

報告範囲

株式会社ソディックおよび連結子会社

決算期の変更について

当社は、2017年度より決算日を3月31日から12月31日に変更いたしました。従いまして、2017年12月期は決算期変更の経過期間であったことから、当社ならびに3月決算であった連結子会社および持分法適用関連会社は9ヵ月（2017年4月1日～2017年12月31日）、12月決算の連結子会社は12ヵ月（2017年1月1日～2017年12月31日）を連結対象期間とした変則的な決算となっております。12月決算の連結子会社は中国の連結子会社7社が該当します。

見直しに関する注意事項

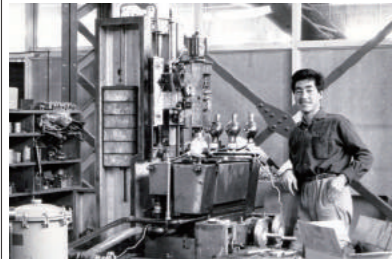
本報告書に記載されている、ソディックおよびソディックグループの現在の計画、戦略などのうち、歴史的事実でないものは将来の見直しであり、リスクや不確定な要因を含んでいます。実際の業績などは、さまざまな要因により、これらの見直しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。実際の業績などに影響を与える重要な要因には、ソディックおよびソディックグループの事業領域を取り巻く日本、北南米、欧州、アジアおよび中華圏などの経済情勢、ソディックの製品・サービスに対する需要動向や競争激化による価格下落圧力、激しい競争にさらされた市場の中でソディックが引き続きお客様に受け入れられる製品・サービスを提供でき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

INDEX

Introduction	1
社是	3
目次／編集方針	4
Sodickの歩み	5
Sodickの強み	7
1 コア事業の優位性	7
2 Total Manufacturing Solution	9
3 グローバル展開力	11
ソディックの価値創造プロセス	13
社長メッセージ	15
担当役員からのメッセージ	19
技術・製品開発戦略	19
グローバル営業戦略	20
グローバル生産戦略	21
財務戦略	22
財務ハイライト	23
長期経営戦略に基づく中期経営計画の概要	25
セグメント別事業概況	27
■ 工作機械事業	27
■ 産業機械事業	29
■ 食品機械事業	31
■ その他事業	33
役員一覧	35
社外取締役メッセージ	37
ESG情報	39
コーポレート・ガバナンス	39
環境への取り組み	49
社会への取り組み	52
ESG特集	55
ソディックのNext Stageを担う人材の育成	55
財務諸表	57
会社概要	65

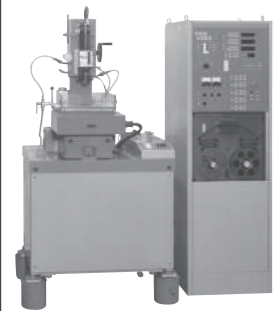
モノづくりの基盤となる 精密な金型と加工機械の追求のあゆみ

1976
創業



1976
放電加工機の発展

世界に先駆けて「マイクロ・コンピュータ付NC形彫り放電加工機 第1号」を開発



1989

産業機械事業への進出

当社独自のV-LINE®方式を採用した射出成形機を開発・販売



1998

世界で初めて放電加工機にリニアモータを搭載



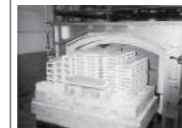
1997

マシニングセンタの開発



1989

セラミックスの自社製造を開始



1981

NCワイヤ放電加工機を開発



2005

世界初の独自制振機構を採用したナノマシニングセンタを開発



2007

食品機械事業への進出

製麺機の開発



2007

リニアモータ駆動のハイスピードミーリングセンタを開発

2010
LED分野に参入



2006

リサイクル対応した自社製ワイヤ電極線を発売



2018

加賀マルチファクトリー竣工



2014

金属3Dプリンタの開発



2017

包装米飯製造装置の開発

2016

世界初アルミニウム合金対応射出成形機を開発



1976年～ 創成期一躍進期

ソディック設立、世界初NC放電加工機を開発。量産体制の確立へ

ソディックの設立は1976年8月。創業者の古川利彦が工作機械メーカーから独立した当初、社員は24名でしたが、お客様の課題を解決するという姿勢が仕事を呼び込み、順調なスタートを切りました。1976年12月には世界初となる「マイクロ・コンピュータ付NC形彫り放電加工機第1号」を開発・納入。翌年3月にはNC形彫り放電加工機用電源装置「GPC」シリーズを発表。1980年には、福井県に自社工場を建設し、競合他社を圧倒する放電加工機を続々と開発・販売し、創業10年という当時では最速で、放電加工機メーカー初の東証二部への上場を果たしました。

1988年～ 海外展開期

タイを皮切りに世界5エリアで開発、生産、販売のグローバル化を強力に推進

プラザ合意による急激な円高と海外需要の高まりに対応するために、1988年にタイに初の海外工場を設立。現在はグループの中核をなすメイン工場です。中国では1991年に上海交通大学、上海市との共同出資によるソフトウェア会社を設立した後、1994年に蘇州で工場を設立。2006年には廈門に工場を設立し、生産体制を拡大するとともに、シンガポールや上海、台湾、香港に販売会社を設立しました。欧米では、国際見本市への出展を足がかりに販売拠点を配備し、販路を拡大していきました。

製品拡充期

未来のものづくりを支える射出成形機や金属3Dプリンタなどを次々と開発

国内では、製品面で新たな挑戦を開始しました。電子、磁気学、化学、精密測定技術、ソフトウェアなど幅広い技術から成り立つ放電加工機の特性を活かして、セラミックスやリニアモータを自社開発。消耗品の開発・販売も開始しました。1989年には、「お客様の課題を解決し、ものづくりに貢献する」という理念を体現し、射出成形機分野に進出しました。2000年以降もリニアモータやセラミックス、数値制御などの内製技術を活用したナノマシン、3D CAD-CAM機能搭載NC装置、電子ビーム装置、ナノ放電加工機などを続々と開発。近年は、食品機械業界や金属3Dプリンタ分野にも参入し、2015年には東証一部に上場。2018年には加賀事業所内にマルチファクトリーを竣工しました。

～2026年 サステナビリティ戦略推進期

創業50周年、2026年に向けた「ソディック長期経営計画」を策定

2019年、ソディックは2026年の創業50周年を視野に長期経営計画「Next Stage 2026 ~Toward Further Growth~」を策定しました。事業を取り巻く国際社会の変化の潮流を中長期的に捉えた“持続可能な成長”をめざす計画で、比較的短期間で将来性を評価されてきた工作機械メーカーの資本市場や人材市場における経営課題を克服するチャレンジの一つです。計画では、2026年度に売上高1,250億円、営業利益170億円を定量目標に、ポートフォリオ改革やガバナンスの強化、資本政策や働き方改革、組織改革に向けた指針を定め、達成に向けた事業活動を推進しています。



Sodickの強み 1 | コア事業の優位性

高精度加工への探究心を基に――

世界シェアトップの「放電加工機」を収益基盤に、一層の競争力・シェア向上へ

「精度向上」への飽くなき開発精神

ソディックの原点は、電極無消耗回路などを発明し、金型の加工精度を飛躍的に高めることで「放電加工機」の有用性を知らしめた創業者・古川利彦の開発精神にあります。このDNAを継承して設立されたソディックは、世界初の「マイクロ・コンピュータ付NC形彫り放電加工機第1号」を開発。数値制御による放電加工のパイオニアとして世界に存在感を示しました。以来、リニアモータやセラミックスなどの基幹部材も自社開発し、世界トップの放電加工機メーカーとしての地位を確立しています。近年は、自動車のEVシフトをはじめとしたCASEへの対応や、IoT・5G時代の半導体・電子部品に不可欠な、より高精度に金型を加工できるソディック製品への注目度が高まっています。

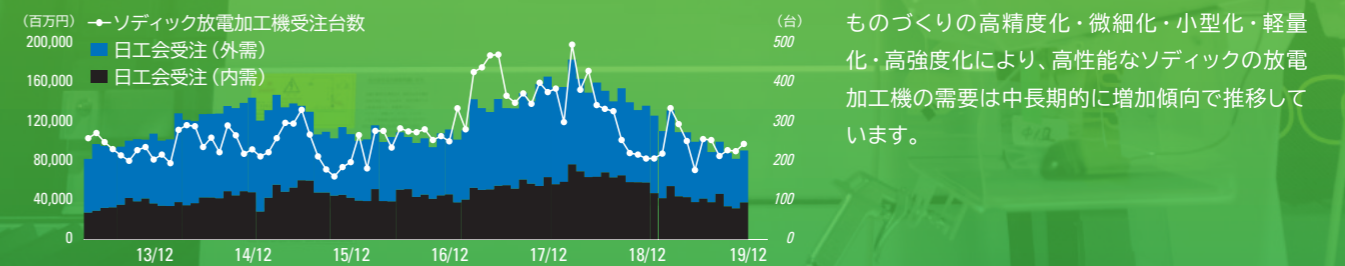


「内製化／カスタマイズ」による付加価値創造力、コスト削減力

ソディックは創業以来、お客様の課題解決のために「世の中になくはないものは自分たちで創る」という創造哲学を実践してきました。放電加工機においては、高速・高精度と省エネルギーを実現するリニアモータやセラミックス製の高剛性機械構造部品、モーションコントローラなどのハードウェアに加えて、超精密・超高品質・高応答性加工の鍵を握るNC装置のソフトウェアを内製化。射出成形機においても、ロックン直圧型締方式や、安定的な充填量を実現するV-LINE®方式、油圧と電動モータ駆動のハイブリッド方式など独自技術を開発。製品の差別化やコスト対応力、製造現場の声に応えるカスタマイズ力を強化して顧客満足度を高めています。



ソディック放電加工機の受注台数と工作機械受注金額（日本工作機械工業会）の推移



ものづくりの高精度化・微細化・小型化・軽量化・高強度化により、高性能なソディックの放電加工機の需要は中長期的に増加傾向で推移しています。

「製造強国・中国」におけるプレゼンスと競争優位性

ソディックは中国において、1991年上海市に販売拠点を設立し、1994年蘇州市に生産工場、2003年上海市に開発拠点、2006年廈門市に生産工場を設立するなど現地のニーズに合わせた製品の開発・生産・販売体制を構築しました。他社に先駆けて中国市場を開拓してきた結果、高精度放電加工機＝ソディックというブランド価値を確立し、2000年代以降、金型産業が大きく成長した中国において4割を超えるシェアを確保しています。これら多くの稼働台数を背景に、ソディック製品のオペレーションに長けた熟練技術者も増加。台湾・香港・上海に販売・サービス・メンテナンス拠点を拡充してきたことも相まって、中国市場でのものづくりの高度化や自動化ニーズの高まりに伴う高精度機需要を取り込むなど、新たな成長段階に入っています。

加工工程の自動化によってものづくりの省人化、生産効率向上に貢献

ソディックは、独自技術を活かして放電加工のさまざまな工程を自動化できるシステムを開発しています。自動で電極を交換するロボットや加工位置の座標値を自動入力するソフトウェアなどを活用することで、省人化による生産効率の向上や品質の安定化などさまざまなメリットを実現しています。





Sodickの強み 2 | Total Manufacturing Solution

放電加工機を収益基盤として――

「ものづくり」をトータルに支える製品群で、顧客の価値創造力を強化

V-LINE®方式による抜群の安定性

射出成形機の用途は、自動車、IT、医療機器などあらゆる分野にわたり、近年はとくに超精密加工が必要とされるハイエンド市場の需要が拡大しています。こうしたなか、ソディックが独自開発したV-LINE®射出成形機は、計量された均一な樹脂量が確実に金型に注入される機構を実現。歩留まりが良く、バラつきのない安定成形が可能になったことから、スマートフォンのレンズやコネクタ、自動車機構部品など、難しい形状の成形品に採用され、高い評価を得ています。



軽金属や新素材に対応した射出成形機などでラインナップ拡充

ソディックは、2002年に業界初のマグネシウム合金用の射出成形機を開発して以来、炭素繊維やガラス繊維などの強化プラスチックやアルミニウム、シリコンなどの新素材に対応するさまざまな射出成形機を開発してきました。世界初の高品質なアルミニウム合金対応射出成形機「ALM450」は、独自技術V-LINE® Direct Castingを採用し、従来のダイカスト製造法の課題を解決し、アルミニウム合金への材料置換を可能にする革新的製造方法を確立しました。独自の射出構造により空気を巻き込むことなく金型に射出できることから、自動車部品やスマートフォンなどの部品をより高品質に造形することができます。



主な製品ラインナップ



形彫り放電加工機



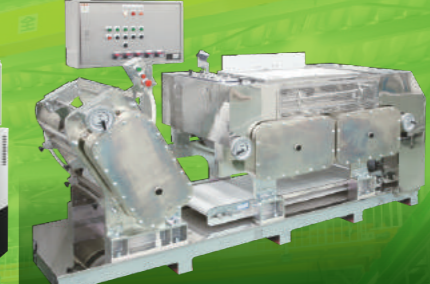
射出成形機



金属3Dプリンタ



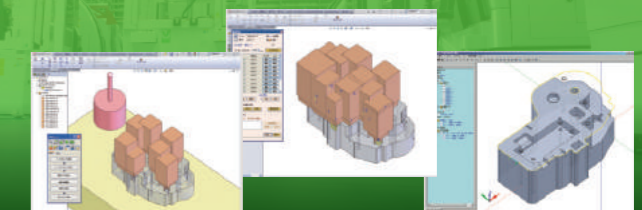
ワイヤ放電加工機



製麺機



無菌包装米飯製造ライン



CAD-CAM

金属3Dプリンタを用いた「金型」「部品」加工

金型製造のリードタイム短縮や製造コスト削減、成形サイクルの短縮などを実現する金属3Dプリンタが注目を集めています。ソディックは、2014年に金属3Dプリンタを発売し、以降、大型造形物への対応モデルや、造形速度を大幅に向上させたエントリーモデルなどラインナップを拡充。今後は、メンテナンス性の一層の向上を図るとともに、部品加工分野までを視野に入れ、拡販に注力していきます。



一貫したサポート体制を構築

ソディックは、お客様に安心して製品をご使用いただくために、国内外の各サービス拠点で情報提供やアフターサービスなどを実施しています。また、購入時のご相談に対応するだけでなく、現場での稼働効率向上のため、定期的にお客様向けの講習会を実施するなど、一貫したサポート体制を構築しています。





Sodickの強み3 | グローバル展開力

世界の顧客拡大に向けて――

為替や市場の変動を成長機会とする グローバルな開発・生産・販売体制を構築

グローバルな開発体制を構築し、 独自性・先進性を追求

ソディックは、創業以来一貫してお客様の「ものづくり」に貢献することを理念とし、最高水準の加工精度、加工速度、そしてお客様が求める多様な機能の拡充を追求して日々研究開発を進めています。研究開発にあたっては、日本・中国・北米の世界3極体制を構築。本社・加賀事業所では、研究開発の中心拠点として10年先を見据えたロードマップを策定しています。米国・シリコンバレーでは、現地ならではの最先端テクノロジーをキャッチしながらIoTプラットフォームや先端制御技術を利用したキーコンポーネンツを開発し、中国・上海では、ヒューマンインターフェースを中心としたソフトウェアを開発しています。

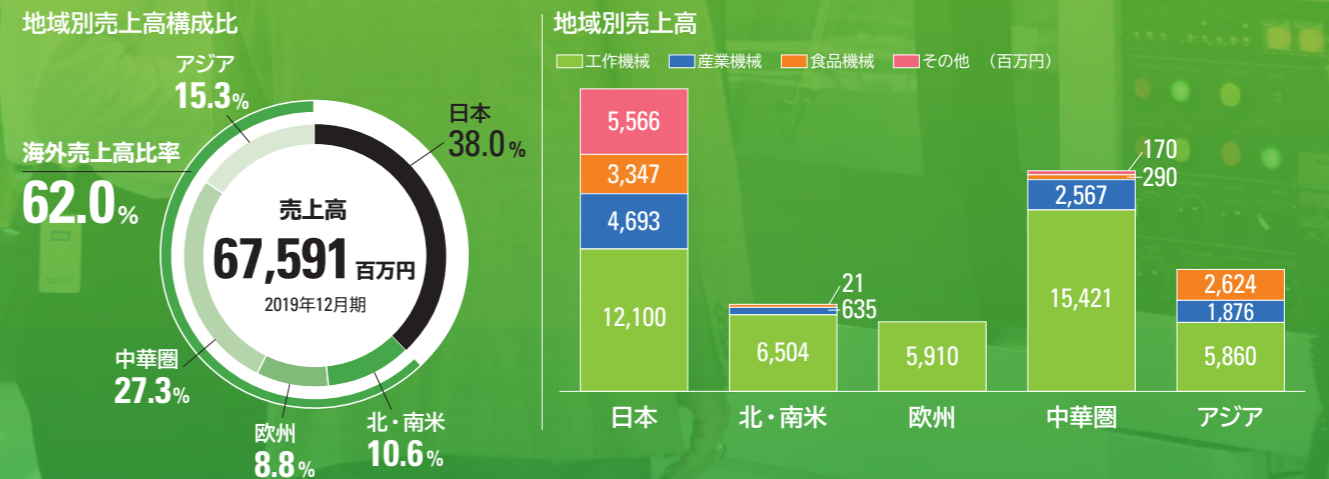
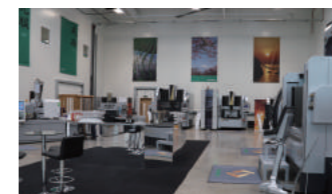
グローバル製品の供給拠点「タイ工場」

為替変動の影響を最小限に抑制しながら海外の現地ニーズに応えるグローバルな生産体制を構築しており、放電加工機の9割以上をタイ、中国で生産しています。その中核工場が1990年に竣工したタイ工場で、放電加工機的设计から基幹部品であるリニアモータ、プリント基板、セラミックス部品の製造、検査工程までの全工程を担う一貫工場として全世界に輸出しています。また、2013年から射出成形機の製造も開始しています。さらに、2018年には長期的な成長と需要拡大を見据え、第2工場を増築するなど生産体制を整備しています。



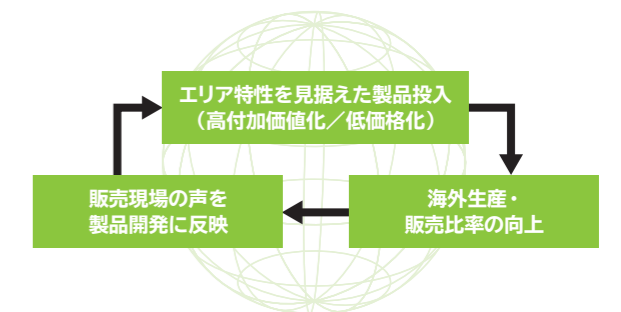
営業拠点を拡大

ソディックは、日本・北南米・欧州・中国・アジアの5つのエリアで販売・サポート活動を行っています。2018年以降、北米、欧州、中華圏、アジアでの各地域において、営業拠点の整備を進め営業体制の強化を図ってきました。シンガポールのテクノセンターでは、金属3Dプリンタを活用した金型製作の受託加工およびコンサルティング・販売サポート・メンテナンス業務を行っています。自動車産業や航空宇宙産業が盛んな欧米では、アメリカおよび英国でテクセンターを新設し、欧米におけるソディックブランドのイメージ向上を図り、シェア向上をめざします。中国・上海では、食品機械事業の販売会社を設立し、中国・ASEAN諸国で高まる日本食文化の需要を成長につなげていきます。



グローバル化の基本成長戦略

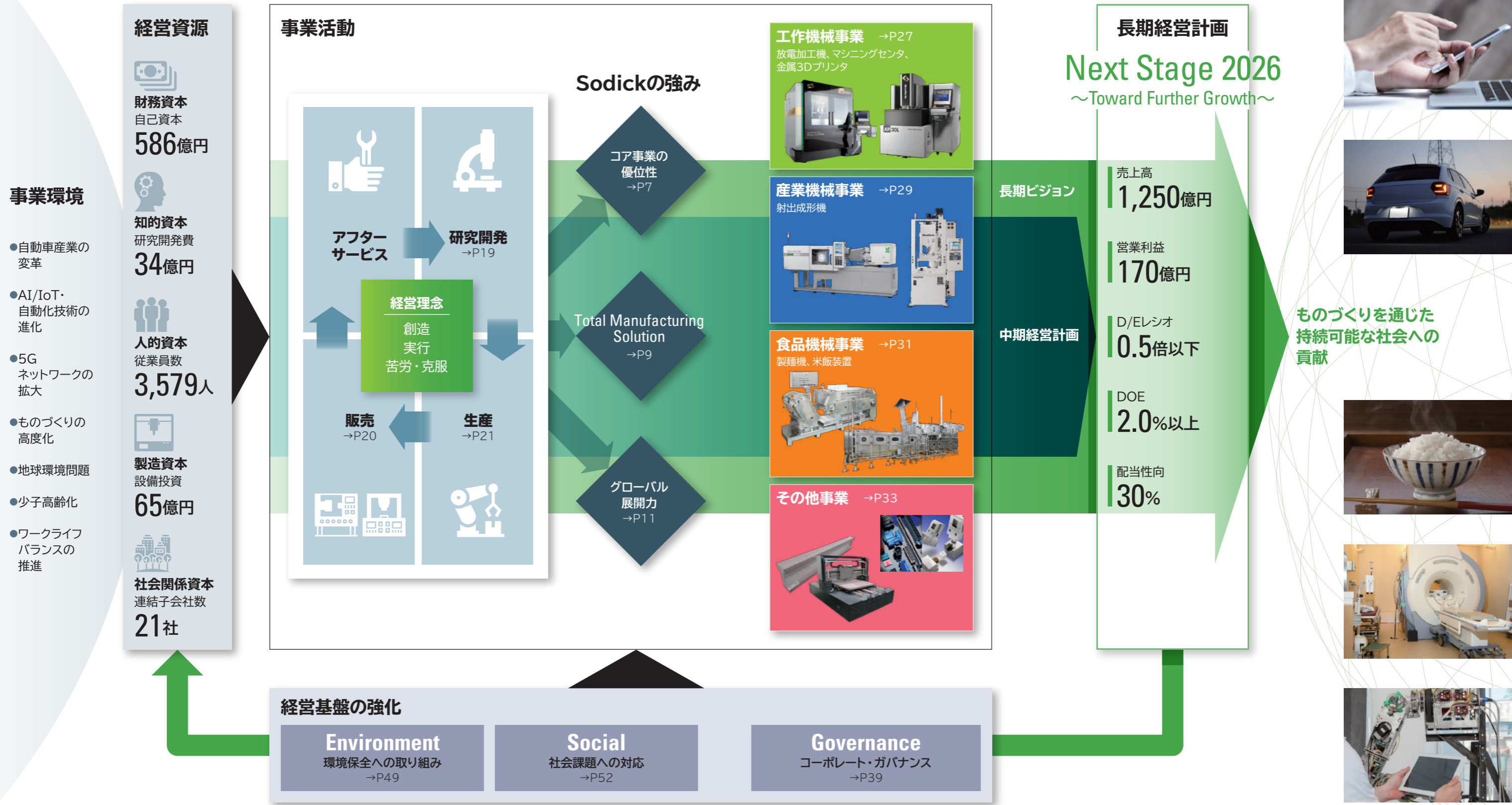
ソディックは、2026年12月期に売上高1,250億円、営業利益170億円という経営計画を実現するために、各地域の経済状況や顧客ニーズなどを把握しながら、地域の特性を捉えた製品開発を行い、より一層のグローバル展開を進めています。



ソディックの価値創造プロセス

培ってきた強みを活かし、 企業価値向上をめざします。

ソディックは、「創造」「実行」「苦労・克服」という社是のもと、常にお客様の声に耳を傾け、ものづくりにおけるあらゆる問題を解決しています。そうしたなかで培ってきた強みを活かして世界のものづくりをトータルサポートし、社会に貢献し続けることで企業価値を向上し、持続的な事業成長をめざしています。





不透明な時代だからこそ、「創造」「実行」「苦勞・克服」という創業精神を基盤に、豊かな未来につながる技術を磨き、ものづくりを通して持続可能な社会の実現をめざします。

代表取締役社長

古川 健一

長期経営計画1年目の振り返り

ソディックは2019年2月に、創業50周年を迎える2026年をターゲットとするソディック長期経営計画「Next Stage 2026~Toward Further Growth~」を公表しました。

2019年12月期はその1年目となりますが、あいにく非常に厳しいスタートになりました。米中貿易摩擦の長期化などによって、当社の売上高の約3割を占める中国市場が大きく落ち込んだためです。電子部品やスマートフォン、世界最大市場である自動車の販売台数などが大きく減少しました。その影響が世界のサプライチェーンに波及し、多くの企業の設備投資が滞りました。受注が減少した結果、収益を左右する工場の稼働率が落ち、前年までの積極的な増産投資による減価償却費など固定費も増加したことで収益悪化を招きました。

2018年後半から始まったこれら需要後退を踏まえて、2019年年初時点で販売台数は前期比2割程度の減少を予測していましたが、結果的に4割近く減少しました。これらの結果、2019年12月期の業績は、売上高が前期比2割弱減少し、営業利益、経常利益、当期純利益も前期比6割以上減少しました。

私は、こうした不安定な事業環境は今期以降も一定程度続くものと考えています。また、2020年2月以降、世界各地での新型コロナウイルスの感染拡大による国際社会への影響を見通すことも現状では困難です。

厳しい市況の中でも、長期的な成長を見据えた積極的な投資を実施

その一方で、明るい材料もあります。2019年の夏ごろから動き始めた5G関連の基地局や端末などの需要は、精密加工に強い当社製品の強みが活かせる新たな成長機会です。また、環境規制強化に伴って自動車の電動化も進むことから、軽量・高精度なプラスチック部品の需要も増加すると見ています。

こうした当社を取り巻く事業環境には不確定要素もありますが、どのような環境にあっても私の使命は2026年に向けた長期経営計画「Next Stage 2026」のゴールである売上高1,250億円、営業利益170億円の達成に向け着実に事業を拡大させていくことに変わりはありません。足元の業績だけを踏まえると大きな目標ではありますが、こうした時こそ「創造」と「実行」で世の中のない価値をもたらし、課題を一つひとつ「苦勞」して「克服」しながら成長してきたソディックの社是を社員一丸となって共有するとともに、世の中の変化を成長機会、リスクマネジメントの視点から冷静に見極めながらスピード感ある経営の意思決定をしていきたいと考えています。

この間、受注が低迷するなかでも総額65億円の設備投資をやり遂げたことは、長期的な成長をめざすという意思表示です。シンガポールや英国のテクノ・センター新設、上海の食品機械販売会社の設立、金型成形事業やセラミックスの生産能力増強など、来るべき市況回復に備えた準備をしてきました。また、研究開発においても事業の柱である放電加工機や射出成形機に加え、金属3Dプリンタなど次世代を担う事業に投資し続けています。

2019年12月期実績 (百万円)

	2018年12月期		2019年12月期	
	実績	利益率	実績	利益率
売上高	82,716	-	67,591	-
営業利益	9,888	12.0%	3,422	5.1%
経常利益	9,619	11.6%	3,558	5.3%
当期純利益	6,462	7.8%	2,002	3.0%

2020年12月期見通し (百万円)

	2020年12月期	
	計画	利益率
売上高	67,800	-
営業利益	3,800	5.6%
経常利益	3,800	5.6%
当期純利益	3,100	4.6%

※新型コロナウイルス感染拡大の影響については、業績計画に織り込んでおりません。

社長メッセージ

ものづくりを通してお客様や社会の課題を解決することが長期戦略の要

ものづくりの高度化により、ハイエンド機の需要は増えていく

今後ものづくりは、より高精度化・微細化・小型化・軽量化・高強度化が進むと考えています。そのためには、部品をつくる工作機械もさらに高精度化しなければなりません。放電加工機全体の市場は成熟市場ではありますが、ものづくりの高度化に伴い、市場の中でローエンドからハイエンドへのシフトはますます加速してくることは確実です。また、インドやメキシコのような今後成長が期待できる地域における工作機械の需要も増えていくと思われます。

そのようなニーズに対して、ソディックは培ってきた高性能の技術力を基盤に、さらなる技術力向上、サポート能力を強化し、より多くのお客様のものづくりを支えていけるよう尽力します。

成形の複雑さ、難しさは今後もっと高まっていく

ソディックが射出成形機事業を始めたきっかけは、お客様からの難しい成形に関する課題を解決したいという思いでした。そんな思いで課題解決に取り組んできたからこそ、V-LINE®方式や独自の技術力を生み出すことができました。そして昨今、重点的に取り組んでいるのは、ものづくりの軽量化と環境配慮に貢献する製品です。軽量化部品の材料としてマグネシウムやアルミニウムによる部品成形が注目されており、当社ではすでにマグネシウム対応の製品は販売していますが、自動車分野などでより需要の多いアルミニウム対応の製品を試作段階から量産化へと進め、ダイカストマシンの代替市場を確立していきたいと考えています。

また環境配慮型製品としては、生分解性プラスチック対応の成形機を開発しました。当社独自のV-LINE®方式を用いることで特殊材料の成形が可能となり、地球環境保護にも貢献することができます。今後はさまざまな用途開発に取り組んでいく予定です。

世界が「手軽においしい」を求めていく

コンビニエンスストア、スーパー、外食市場向けなどの食品メーカーを対象に製麺装置や包装米飯製造装置などを提供している食品機械事業については現状、国内市場がメインですが、食の豊かさや安心安全ニーズ、自動化・省人化ニーズの高まりなどグローバルな需要を捉え、中国やアジアなどでの拡販を本格化しています。その拠点として、2019年に上海に販売会社を設立、2020年内にはアモイ工場で生産を開始する予定です。

また、食品メーカーは、さまざまな機械を組み合わせたプラント全体でおいしさや品質を追求していますが、食品機械メーカーは中小規模が多いことから、トータルな提案ができる企業は当社以外にありません。そこで当社では、培ってきたおいしさを科学的に突き詰める独自技術や他事業で培ったライン全体のソリューション提案力を活かし、プラント設備の提案活動に注力しています。

金属3Dプリンタ技術への期待

金属3Dプリンタは、一部企業の試作品製造に用いられていますが、現状は価格面や技術レベルの高さ、輸出制限などもあり想定よりも販売が進んでいないのが現状です。しかし、金型製造の工程集約、成形サイクルの短縮など生産性向上や省人化もできる高いポテンシャルを有していることから、既存設備から一気に転換することはなくとも、中長期的には間違いなく生産現場に絶対に必要とされる製品です。量産工程への導入が進むよう、造形速度の向上、金属粉のラインナップ拡大などの研究開発を進め、量産現場での導入が加速するタイミングを逃さずにしっかりと準備してまいります。

当社は、今まで培ってきた技術や開発してきた製品群により、製品の設計から金型や部品の加工、成形まで、ものづくりの川上から川下までのあらゆる工程をトータルでサポートできるTotal Manufacturing Solutionを強みとしており、今後もお客様の課題・要望に対し、システム全体で最適なソリューションを提案していきたいと思っています。

将来の財務に表れる「ESG」の取り組みを強化

成長戦略を着実に遂行し、業績を成長軌道に乗せていくと同時に、昨今の経営者には中長期の視点から将来の財務諸表に表れる研究開発や人材育成、環境対応、ガバナンスの強化な



どの「ESG（環境・社会・ガバナンス）」に取り組むことが求められています。また同時に、国連が提唱するSDGsの17の目標をいかに成長戦略のなかに位置づけるかも社内外で高い関心を持たれています。従来から環境対応や人材育成に取り組んできた当社においても、今後はより一層、ESGの視点から将来に向けた成長施策を強化していく必要があります。

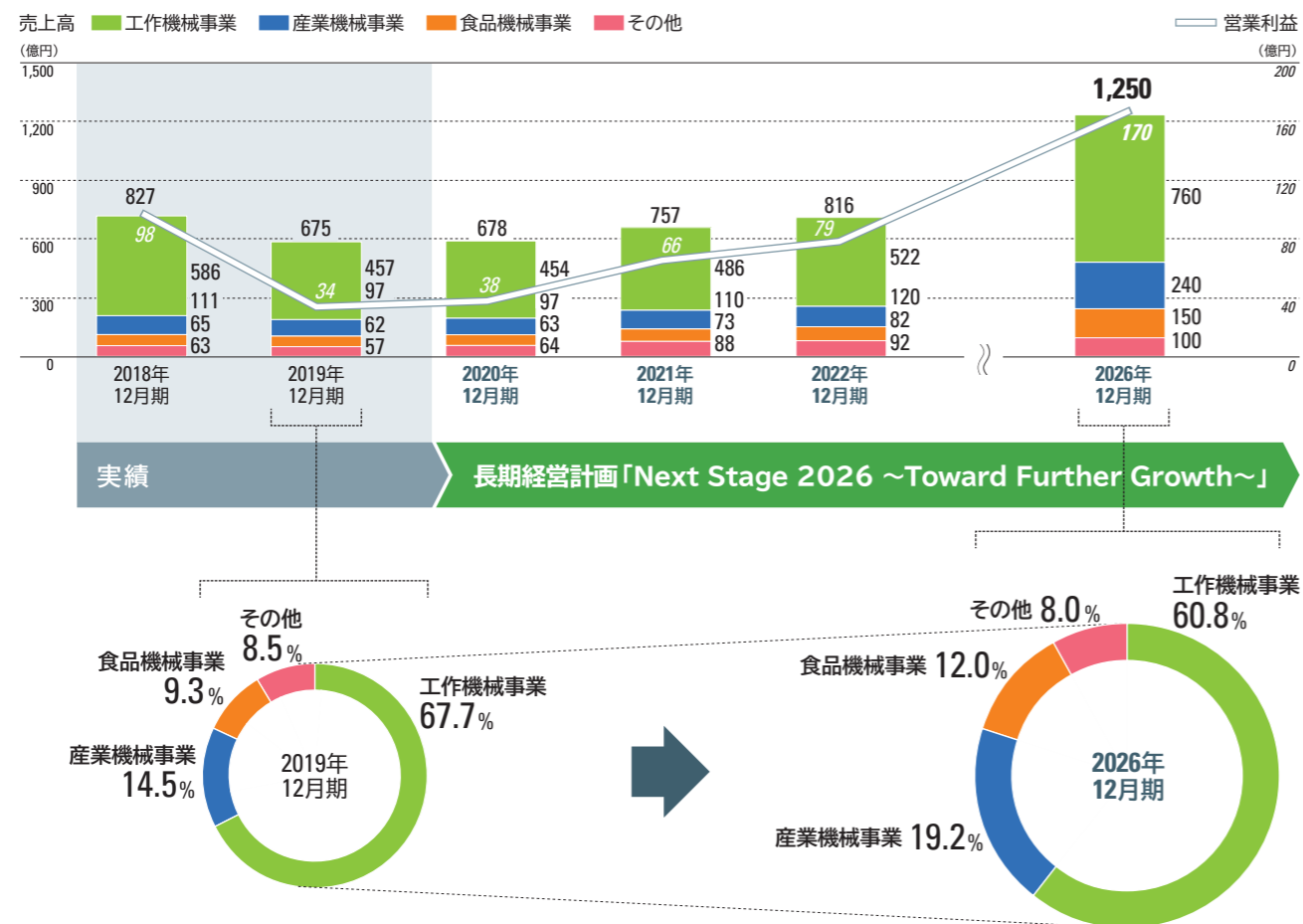
そのなかで当社が重視する項目の一つが、環境対応です。当社の製品は作業を機械化・自動化するだけでなく、自動生産システムや金属3Dプリンタなど複数の工程を集約して自動化するなど、お客様が社会から求められている生産段階での省エネ・省資源や安全性向上に貢献しています。また、脱プラが叫ばれる中、前述したように当社では生分解性プラスチック対応の成形機を開発しています。

加えて、多様な人材が活躍できる場づくりも重視しています。優秀な人材を採用し、活躍してもらうためには、働きやすい職場環境や人事制度の充実が欠かせません。そこで2019年度は、能力に応じた給与体系の整備、DX（デジタルトランスフォーメーション）時代に向けた人材育成プログラムの改定、社員食堂のリニューアル、そしてITを活用したテレワークや時短勤務など働き方の選択肢の拡充など、次々と施策を展開してきました。こうした取り組みについては社員アンケートなどを通じて施策を改善、従業員エンゲージメントを高めていきます。

先行き不透明な時代のなか、これからも経営者としてさまざまなステークホルダーの皆様の声に耳を澄ませながら、決断という重責を果たし、持続的な成長に結びつけてまいります。引き続きご支援いただきますようお願い申し上げます。

「中期経営計画」の実績と計画

※計画の骨子と施策・進捗についてはp25～26を参照ください。



技術・製品開発戦略

中長期的に高まる
微細化・大型化ニーズに応える製品を、
効率的なものづくりを支える
システムとともに開発していきます。



代表取締役会長
金子 雄二

ロードマップをもとに開発を推進

当社は、世界最高水準の加工精度、加工速度とお客様が求める多様な機能の拡充をめざして、日本・中国・北米の世界3極の研究開発体制を構築しています。その中心拠点となる本社では毎年、アドバンスト研究センター、米国、中国の幹部社員が議論する「合同技術会議」を開催して10年先を見据えたロードマップを策定し、毎月の「技術会議」で進捗を確認しています。米国・シリコンバレーでは、最先端テクノロジーをキャッチしながらIoTやAIなど先端制御技術を活用した次世代モーションコントローラを開発。中国・上海では、ヒューマンインターフェースを中心としたソフトウェアを開発しています。

2019年度は、高い処理速度と作業効率を高める視認性の高い操作画面、各種アシスト機能などを備えた大型彫り放電加工機「AG200L」や、独自のV-LINE®機構で自動運転センサーや5G対応機器など精密成形分野の生産性向上に貢献する型型単動射出成形機「VT50」などを製品化しました。また、NC装置を遠隔からプログラムしたり稼働状況を監視するIoTプラットフォーム「S-HARMNY」のシステムを拡充しました。さらに、子会社の(株)OPMラボラトリーの金属3Dプリンタの事業を承継し、次代の柱と見込む同製品の効率的な研究開発体制を敷きました。

中長期の観点で研究開発投資を継続

足元の業績は米中貿易摩擦の長期化や新型コロナウイルスの感染拡大などで先行き不透明です。しかし、中長期経営ビジョンを達成するためには、ロードマップに沿って継続的に研究開発に投資することが重要と考えており、2020年においても、前年とほぼ同額の34億円を研究開発に充てる計画です。

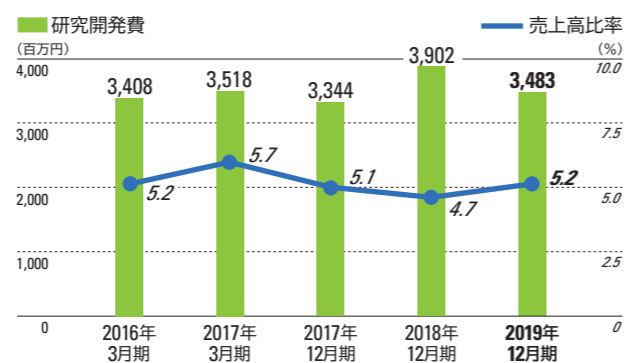
こうした考えをもとに、引き続き自動車のEV化をはじめとしたCASEへの対応——電動効率や通信品質を高める微細加工ニーズや、バンパーやボディ部品などを一体成形する大型金型加工ニーズへの対応のほか、航空宇宙分野向けを含めた高付加価値製品の開発を強化していきます。次世代CNCコントローラはその鍵を握る機構部品であり、新たなモーションコントローラを実現する要素技術の開発に注力していきます。また、自動車の軽量化などに貢献するアルミニウムやマグネシウムなど軽金属射出成形機の開発においては、特殊な被膜を開発することで部品の溶損問題を解決。量産化に向けて開発を加速していきます。

さらに、社会課題解決を通じて成長を追求するという、SDGsの観点を経営に取り入れ、生分解性プラスチックの安定成形を実現するV-LINE®射出成形機の開発に挑戦し、バイオ系素材による成形に成功しています。今後ますます需要が高まることから、マーケティング部門と一体となって普及に努めていきます。

開発拠点と主な開発テーマ

開発拠点名	所在地	主要開発テーマ
アドバンスト研究センター	日本 横浜/加賀	グループ全体の研究開発を統括
Shanghai Sodick Software Co.,Ltd.	中国 上海	ソフトウェアの開発
Sodick America Corporation	米国 サンノゼ	モーションコントローラの開発

研究開発費の推移



グローバル営業戦略

IoTや5G時代に求められる
微細化・高精度ニーズに対応するために
世界各地の営業機能を強化、
持続的な成長をめざしていきます。



代表取締役副社長 営業統括担当
高木 圭介

事業リスクを再認識した年

当社は早くからグローバル市場を見据え、日本のほか北南米、欧州、中国、アジアの5つのエリアで積極的な販売・サポート活動を展開してきました。海外売上高は6割を超えており、なかでも金型の最大市場である中国は、ものづくりの高度化に伴って年々市場が拡大。主力の放電加工機では2018年度は販売台数の約6割を占めるまでに成長しています。

しかしながら、2019年12月期は米中貿易摩擦の長期化によって中国での放電加工機の販売台数比率が5割程度まで落ち込んだほか、中国経済の減速が世界に波及したことで設備投資の先送り相次いだことで全般的に低調な結果となりました。また、2020年からは新型コロナウイルスの影響によって、世界の設備投資需要は依然として停滞感があり、今期も厳しい状況が続くと思われます。

バランスのとれた成長を

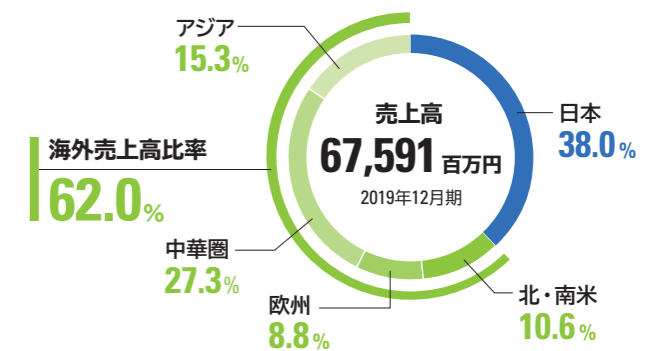
こうしたなか、当社は近年の成長を支えてきた中国市場や主力製品への依存リスクを強く意識しながら、製品やお客様、市場ごとのきめ細かなマーケティングや販売施策を徹底し、バランスのとれた成長をめざしていきます。世界の工作機械の需要は先行き不透明ではありますが、自動車産業はCASE

やMaaSといった100年に一度の変革期にあり、他の産業分野でもIoTや5G時代に対応する機器や端末が次々と登場します。これら潮流を踏まえると、微細化や高精度化に強い当社製品は中長期的には大きな成長を遂げるポテンシャルがあると考えます。

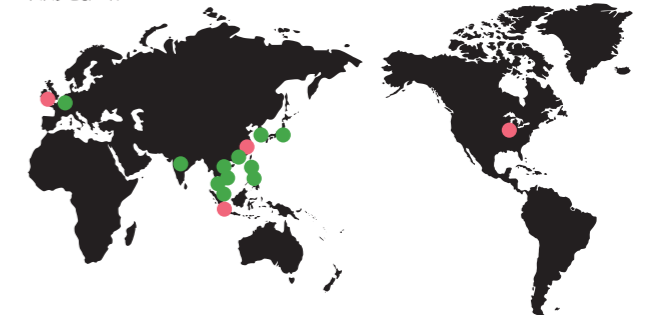
こうした認識をもとにここ数年注力してきたのが、世界各地の営業拠点の整備です。当社は、2018年に米国に、2019年に英国にショールーム機能とアフターサービス機能を充実させたテックセンターを開設しました。また、2019年にシンガポールに開設したテクノセンターでは、金属3Dプリンタを用いた金型製作のコンサルティングから受託加工、販売サポートやメンテナンスを通じて最先端のものづくりの普及に努めていきます。さらに、第3の柱として位置づける食品機械事業においても上海に販売会社を設立しました。

当社は、これら世界各地の拠点においてお客様と緊密な関係を構築するとともに製品や技術、アフターサポートに関わる積極的な情報交換・情報発信を通じて個別市場の変化に迅速に対応しながら持続的な成長をめざしてまいります。

地域別売上高構成比



販売拠点



●: 2018年~2019年にかけて開設・拡大した販売拠点

グローバル生産戦略

内製技術や先端技術を活用して
需要変動に柔軟・迅速に対応する
グローバルな生産体制を
強化し続けていきます。



専務取締役 工作機械事業部および生産統括担当
塚本 英樹

「稼働率低下」を課題として

当社は、日本・北南米・欧州・中国およびアジアの5つのエリアで事業を展開しており、海外売上高は約6割を占めています。これらグローバル展開を支えているのが、タイ、蘇州、廈門、日本の生産拠点を活用して市場ニーズに柔軟に対応する生産体制です。

2019年は、前年から続く米中貿易摩擦をはじめ、世界的にスマートフォンや自動車の需要が減少したことにより各工場とも生産台数の減少を余儀なくされ、稼働率が低下しました。また、ここ数年の設備投資による減価償却費が固定費を押し上げたほか、主力のタイ工場ではパーツ高の影響もあり、収益悪化の要因となりました。さらに2020年2月には、新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、一時は中国の2工場が生産が停止し、タイおよび日本の工場のみでの生産となりました。

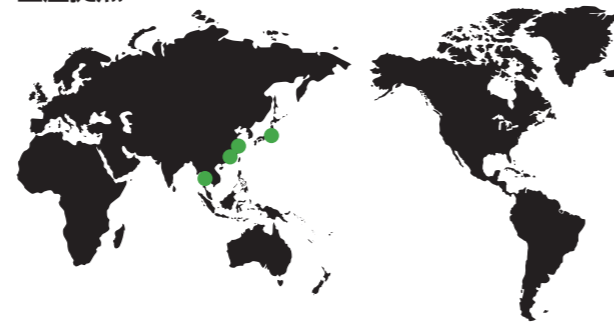
自社の強みを活かして体制を強化

こうした状況を踏まえ、当社では地道な原価低減活動や調達先の見直しを継続していくとともに、苦境のなかにあっても内製比率の高さによって中国工場の停止の影響を最小限にとどめられたこと、および2018年に稼働開始した加賀のマルチファクトリーが多様な製品の継続的な生産に貢献したことから、これら強みを一層強化し、収益性の向上に取り組んでいきます。例えば、金型成形事業では自社の金属3Dプリンタと専用成形機「MR30」によるセル生産ラインの構築や生産ラインの自動化に取り組んでいるほか、昨年はセラミックス事業で長尺製品の焼成設備を新設しました。当社ではこれら内製技術にマルチファクトリーの自動化・省人化などの生産技術を海外工場に積極的に展開するとともに、5GやIoT、AIといった最新技術を取り入れながら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。

また、さらなる生産効率向上と原価低減をめざすべく、射出成形機の中国での生産や食品機械事業では需要の高まる中国・アジア地域への事業拡大の一環として中国での販売会社の設立に次いで、現地生産比率向上をめざした検討も行っています。

当社は今後も自社で培った多種多様な生産技術、ノウハウと革新的なデジタルテクノロジーを融合し、市場の変化に強い生産体制づくりを進めてまいります。

生産拠点



財務戦略

強固な財政体質のもと、
成長投資を積極的に推進し、
企業価値の向上と
安定的な配当をめざします。



常務取締役 コーポレート部門統括担当
前島 裕史

財務体質の強化と成長投資を着実に実施

2019年12月期は、英国にテックセンター、シンガポールにテクノセンターを新設したほか、国内ではセラミックスの生産能力増強など、継続的に設備投資を実施したことにより固定資産が前期末比で微増しましたが、売上債権及びたな卸し資産の大幅な減少により、総資産は前期末比約44億円減少しました。

有利子負債の削減は着実に進んでおり、ネット有利子負債は前期末比約12億円減少し、D/Eレシオも0.69倍と改善、自己資本比率51.2%と向上し、業界平均に近づき、安定した財務体質を維持しています。

事業基盤となる財務体質の強化と同時に、当社は成長投資を加速させるキャッシュフロー経営を重視しています。2019年12月期の営業キャッシュフローは前年比約10億円減となりましたが、投資活動によるキャッシュフローもマルチファクトリーを竣工した昨年からは減少しており、フリーキャッシュフローは前年比約17億円増加しました。

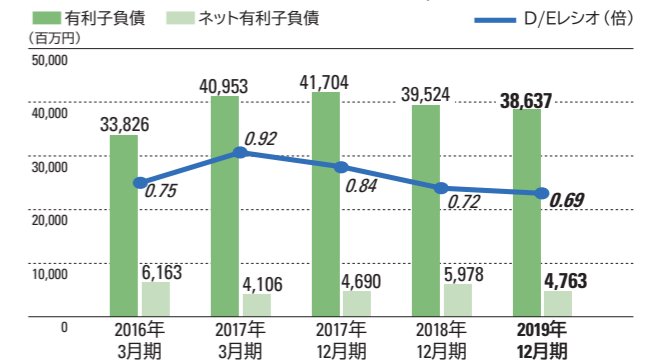
長期的な成長をめざした事業投資を継続

工作機械業界は、地域別で見るとまだまだ成長の期待できる地域もあり、世界的なものづくりの高度化もますます加速することが予想されます。そうしたなか、さまざまな事業リスクに備え、長期的な成長をめざすための投資を継続してまいります。2020年12月期は廈門工場や加賀事業所の生産能力増強、金型成形事業の生産自動化・効率化などに約45億円の設備投資を計画しています。また、金属3Dプリンタや精密マシニングセンタ、軽金属射出成形機、食品機械や関連要素技術など、放電加工機に次ぐ事業育成に向けて約34億円を研究開発に投資します。引き続き、財務体質強化とのバランスに留意しながら積極的な成長投資を続けます。

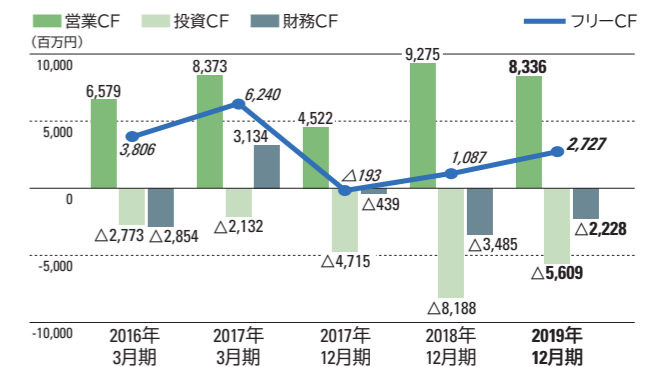
当社はこれまで、ROE8.0%以上を維持できるよう財務施策に取り組んできましたが、これは戦略的投資、成長投資を継続するうえで最低限の水準であると考えています。将来的にROE10~12%の水準を達成するため、安定した成長基盤の構築に向けた取り組みを継続します。

また、株主の皆様への利益還元については、成長投資とのバランスのとれた資本配分を実行していきながら、業績連動を加味し、DOE2.0%以上の水準は保持しつつ、配当性向30%を目途に段階的に引き上げていく計画です。

有利子負債・ネット有利子負債・D/Eレシオ

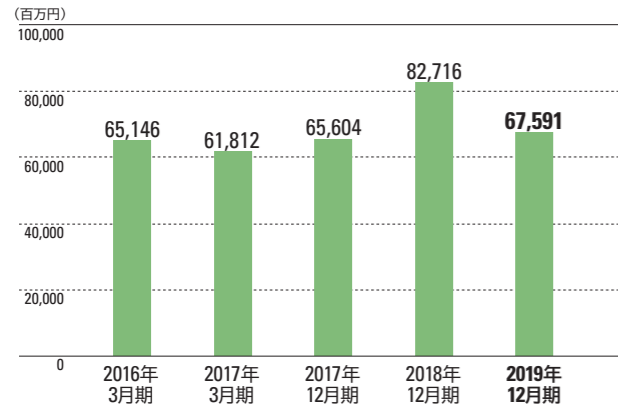


キャッシュ・フロー

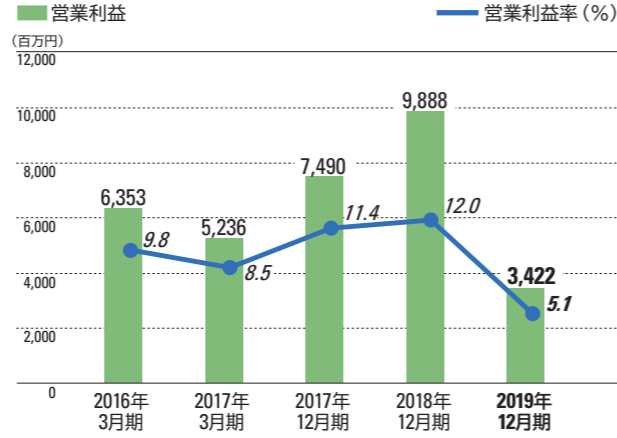


財務ハイライト

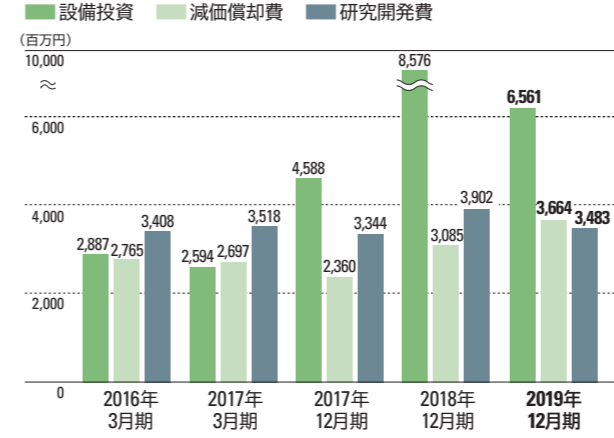
売上高



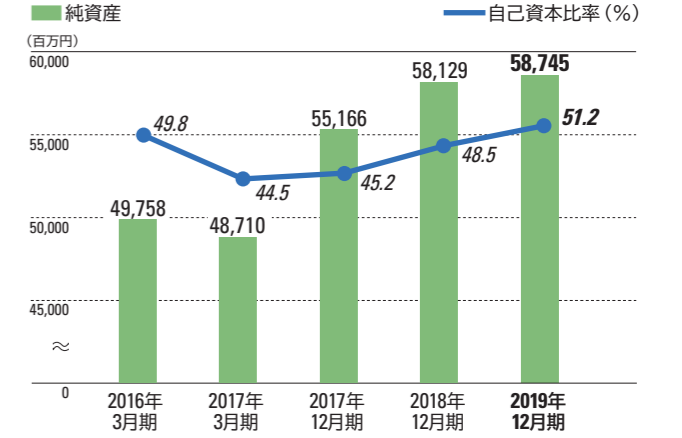
営業利益・営業利益率



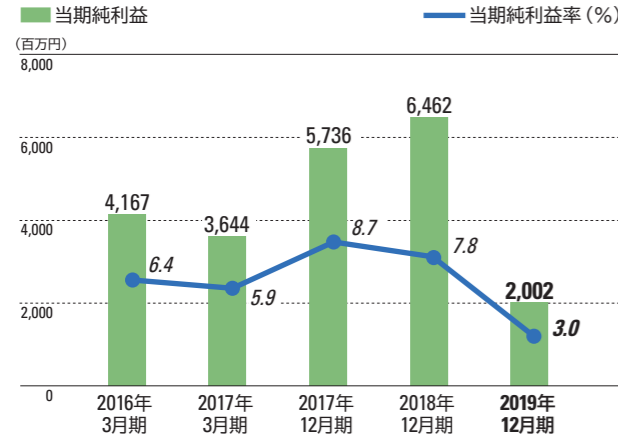
設備投資・減価償却費・研究開発費



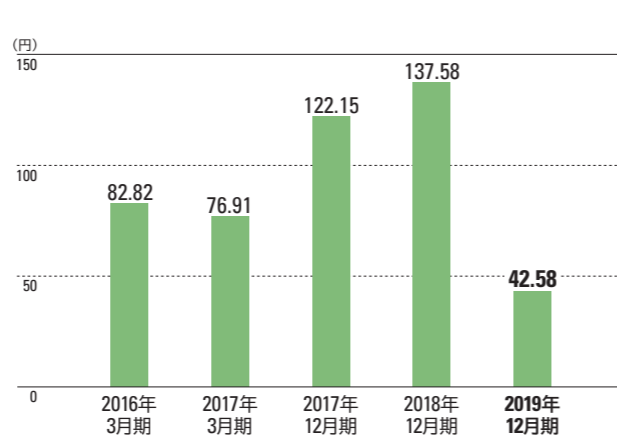
純資産・自己資本比率



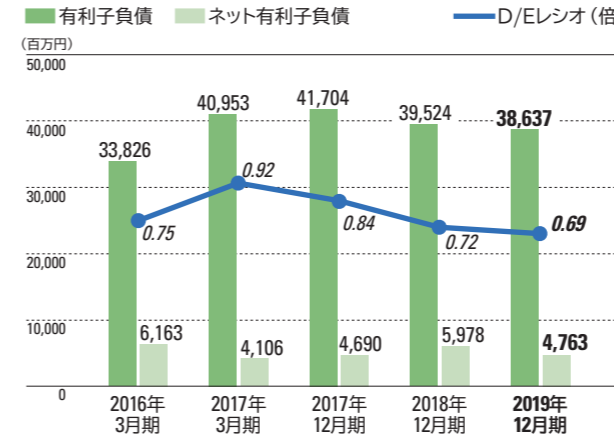
当期純利益・当期純利益率



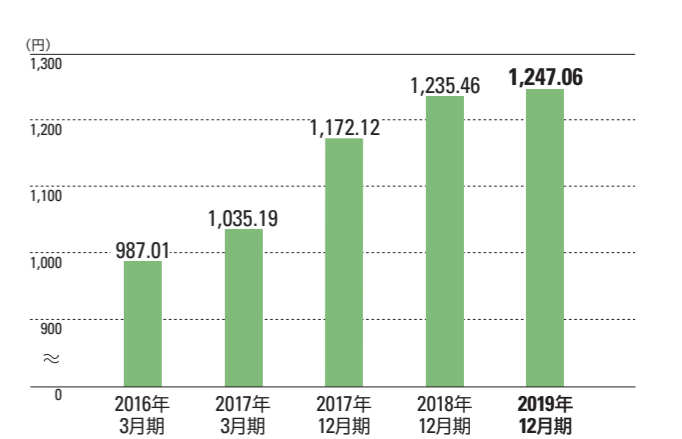
1株当たり当期純利益



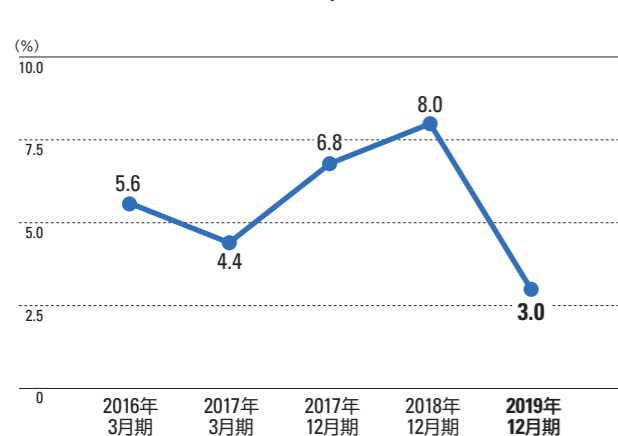
有利子負債・ネット有利子負債・D/Eレシオ



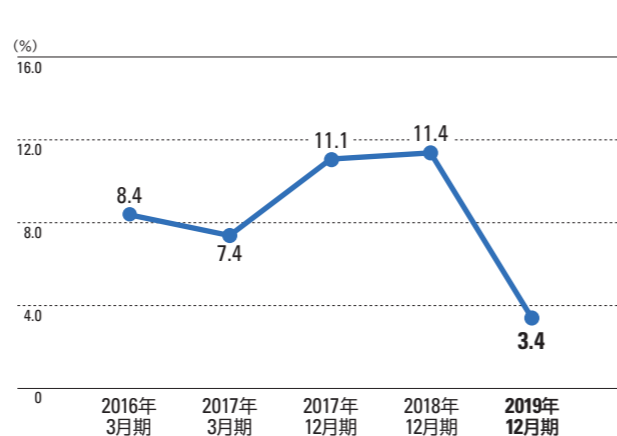
1株当たり純資産



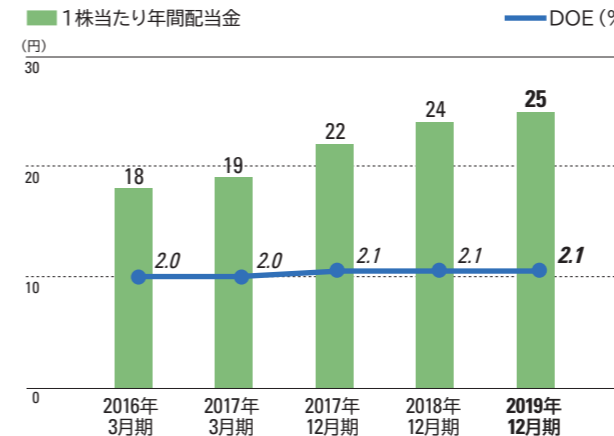
総資産経常利益率 (ROA)



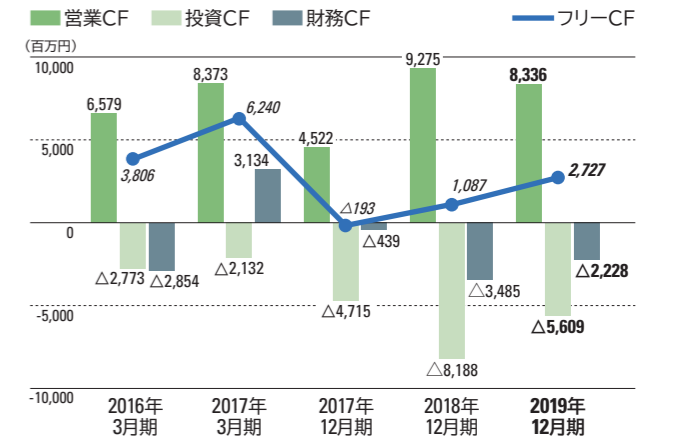
自己資本当期純利益率 (ROE)



1株当たり年間配当金・DOE (株主資本配当率)



キャッシュ・フロー



※決算期変更に伴い、2017年12月期は当社および3月決算会社は4～12月の9ヵ月間、12月決算会社は1月～12月の12ヵ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。

長期経営戦略に基づく中期経営計画の概要

事業環境

成長戦略

工作機械事業	戦略の骨子	注力商品／販売戦略	研究開発	生産体制												
<ul style="list-style-type: none"> 自動車産業・航空宇宙産業の変革（自動運転・EV・電装化、部品軽量化、他業種の参入、新素材の採用など） 通信ネットワークの拡大（5G、ビッグデータ、スマートフォンの高機能化など） ものづくりの高度化にともな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 	<ul style="list-style-type: none"> ●放電加工機の絶対的No.1ポジションの確立 ■全地域におけるマーケットシェア拡大 ◆営業・サービス・生産体制の最適化 	<table border="1"> <tr> <td>ワイヤ放電加工機</td> <td>●新興市場の販売体制を強化（インド・メキシコなど）</td> <td rowspan="4">■米国・英国・上海・シンガポールで販売拠点を整備</td> </tr> <tr> <td>形彫り放電加工機</td> <td>●欧米市場におけるシェア拡大（自動車・航空機分野）</td> </tr> <tr> <td>細穴放電加工機</td> <td>●大型機のラインナップを拡充</td> </tr> <tr> <td>精密マシニングセンタ</td> <td>■精密マシニングセンタの製品ラインナップ、販売体制を強化</td> </tr> <tr> <td>金属3Dプリンタ</td> <td>■金属3Dプリンタのラインナップを拡充、販売を促進</td> <td></td> </tr> </table>	ワイヤ放電加工機	●新興市場の販売体制を強化（インド・メキシコなど）	■米国・英国・上海・シンガポールで販売拠点を整備	形彫り放電加工機	●欧米市場におけるシェア拡大（自動車・航空機分野）	細穴放電加工機	●大型機のラインナップを拡充	精密マシニングセンタ	■精密マシニングセンタの製品ラインナップ、販売体制を強化	金属3Dプリンタ	■金属3Dプリンタのラインナップを拡充、販売を促進		<ul style="list-style-type: none"> ●本社・米国・中国の拠点が一体となってグループ共通の技術開発・製品開発を強化 ●性能・品質・操作性向上に向けた研究開発を継続 ◆IoT/AIを活用した遠隔診断・メンテナンスを強化 ●アプリケーション、加工ノウハウ、金属粉末の拡充に向けた研究開発を継続 ●コア技術を内製化 	<ul style="list-style-type: none"> ◆加賀マルチファクトリーでの生産効率改善の取り組みを継続 ◆IoT/AIの活用で生産効率を向上 ◆加賀マルチファクトリーをマザー工場として、セル生産システムを海外工場にも展開 ◆要素技術の内製化によりコストを削減 ◆中国市場に依存しない販売・生産体制を構築
ワイヤ放電加工機	●新興市場の販売体制を強化（インド・メキシコなど）	■米国・英国・上海・シンガポールで販売拠点を整備														
形彫り放電加工機	●欧米市場におけるシェア拡大（自動車・航空機分野）															
細穴放電加工機	●大型機のラインナップを拡充															
精密マシニングセンタ	■精密マシニングセンタの製品ラインナップ、販売体制を強化															
金属3Dプリンタ	■金属3Dプリンタのラインナップを拡充、販売を促進															

産業機械事業

- 自動車産業の変革（部品軽量化・電装化、他業種の参入、新素材の採用など）
- 通信ネットワークの拡大（5G、ビッグデータ、スマートフォンの高機能化など）
- ものづくりの高度化にともなう高精度加工設備需要の拡大
- 環境規制への対応（生分解性プラスチックなど）
- 省人化・自動化ニーズの高まり

産業機械事業	戦略の骨子	注力商品／販売戦略	研究開発	生産体制							
	<ul style="list-style-type: none"> ●海外売上高比率を70%以上に向上 ■販売・営業体制の強化 ◆コストダウンによる競争力向上 	<table border="1"> <tr> <td>横型射出成形機</td> <td>●製品ラインナップを見直し</td> <td rowspan="3">●海外販売に注力（インド、欧州市場への参入） ◆中国・アジア地域で営業体制を強化</td> </tr> <tr> <td>縦型射出成形機</td> <td>●レンズ成形・シリコン成形・インサート成形など、V-LINE®の優位性が活きる分野で拡販</td> </tr> <tr> <td>軽金属射出成形機</td> <td>●軽金属射出成形機を拡販</td> </tr> </table>	横型射出成形機	●製品ラインナップを見直し	●海外販売に注力（インド、欧州市場への参入） ◆中国・アジア地域で営業体制を強化	縦型射出成形機	●レンズ成形・シリコン成形・インサート成形など、V-LINE®の優位性が活きる分野で拡販	軽金属射出成形機	●軽金属射出成形機を拡販	<ul style="list-style-type: none"> ●本社・米国・中国の拠点が一体となってグループ共通の技術開発・製品開発を強化 ■自動生産システム、IoT/AIによって予防保全・状態管理・無人化・省人化などのソリューション力を強化 ●軽金属射出成形機のさらなる改良を継続、量産へ早期に対応 ●新素材（生分解性プラスチックなど）対応の射出成形機を開発 	<ul style="list-style-type: none"> ◆原価低減プロジェクトを継続 ◆加賀マルチファクトリーでの生産効率改善の取り組みを継続 ◆加賀マルチファクトリーをマザー工場として、セル生産システムを海外工場にも展開 ●海外拠点での生産体制を強化
横型射出成形機	●製品ラインナップを見直し	●海外販売に注力（インド、欧州市場への参入） ◆中国・アジア地域で営業体制を強化									
縦型射出成形機	●レンズ成形・シリコン成形・インサート成形など、V-LINE®の優位性が活きる分野で拡販										
軽金属射出成形機	●軽金属射出成形機を拡販										

食品機械事業

- 海外における日本食の浸透
- 高品質な調理用器具の増加
- パックご飯の日常的消費の拡大
- 中食市場の拡大
- 省人化・自動化ニーズの拡大
- 衛生管理・安全性のさらなる向上

食品機械事業	戦略の骨子	注力商品／販売戦略	研究開発	生産体制							
	<ul style="list-style-type: none"> ●海外売上高の拡大 ■製麺機・包装米飯製造装置に次ぐ製品群の育成 ◆販売・生産・開発体制の強化 	<table border="1"> <tr> <td>製麺機</td> <td>●アジア圏を中心に国内外での販売を強化</td> <td rowspan="3">●上海に販売会社を設立、販売活動を強化</td> </tr> <tr> <td>包装米飯製造装置</td> <td>●中国、アジアで高付加価値製品の需要を開拓</td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>■中食市場向け製品の開発、販売強化 ■自動化・省人化設備の販売拡大</td> </tr> </table>	製麺機	●アジア圏を中心に国内外での販売を強化	●上海に販売会社を設立、販売活動を強化	包装米飯製造装置	●中国、アジアで高付加価値製品の需要を開拓	その他	■中食市場向け製品の開発、販売強化 ■自動化・省人化設備の販売拡大	<ul style="list-style-type: none"> ◆生産設備の自動化、製品の標準化により原価低減を推進 ◆食品物性についての科学的データを収集、応用展開を通じた高品質製品の開発を強化 ◆IoT/AIを活用した遠隔診断・メンテナンスを強化 	<ul style="list-style-type: none"> ◆現地生産・現地販売の体制を構築（中国での生産を強化） ◆加賀工場の増設により納期を短縮 ◆海外工場の生産能力を強化、中国・アジア向けの供給体制を構築
製麺機	●アジア圏を中心に国内外での販売を強化	●上海に販売会社を設立、販売活動を強化									
包装米飯製造装置	●中国、アジアで高付加価値製品の需要を開拓										
その他	■中食市場向け製品の開発、販売強化 ■自動化・省人化設備の販売拡大										

その他事業

- 自動車、半導体関連の継続的な需要
- 半導体製造装置メーカー向けの継続的な需要

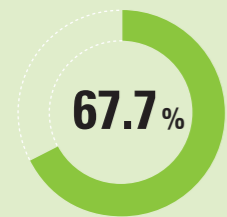
その他事業	戦略の骨子	注力商品／販売戦略	研究開発	生産体制				
	<ul style="list-style-type: none"> ●精密金型・精密成形事業の収益力の向上 ■セラミックス部品の生産・販売強化 ◆自動化システム導入による生産性向上 	<table border="1"> <tr> <td>精密金型・精密成形事業</td> <td>●次世代自動車部品向け需要を取り込み ◆金属3Dプリンタと専用射出成形機を活用して自動生産システムを強化</td> </tr> <tr> <td>セラミックス</td> <td>■半導体製造装置向けセラミックス部品の販売強化 ■高付加価値な分野への販路拡大</td> </tr> </table>	精密金型・精密成形事業	●次世代自動車部品向け需要を取り込み ◆金属3Dプリンタと専用射出成形機を活用して自動生産システムを強化	セラミックス	■半導体製造装置向けセラミックス部品の販売強化 ■高付加価値な分野への販路拡大	<ul style="list-style-type: none"> ◆金属3Dプリンタ金型加工技術を強化 ◆金属3Dプリンタと専用射出成形機を活用した自動生産システムの研究開発を強化 ■品質・精度向上に向けた研究開発を強化 	<ul style="list-style-type: none"> ◆宮崎工場の生産能力を増強 ◆生産自動化システムにより生産効率を向上 ◆加賀セラミックス生産工場の生産能力を増強
精密金型・精密成形事業	●次世代自動車部品向け需要を取り込み ◆金属3Dプリンタと専用射出成形機を活用して自動生産システムを強化							
セラミックス	■半導体製造装置向けセラミックス部品の販売強化 ■高付加価値な分野への販路拡大							

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プリンタなど幅広いラインナップの製品を提供。自動車関連業界や、スマートフォン、デジタルカメラ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。

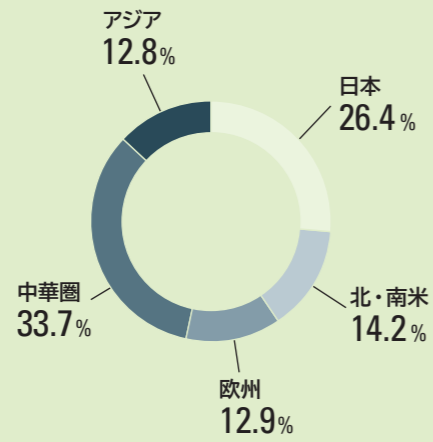


売上高構成比

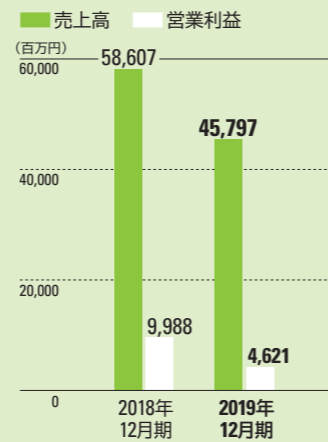


売上高
45,797 百万円
セグメント利益
4,621 百万円

地域別売上高構成比



売上高・営業利益



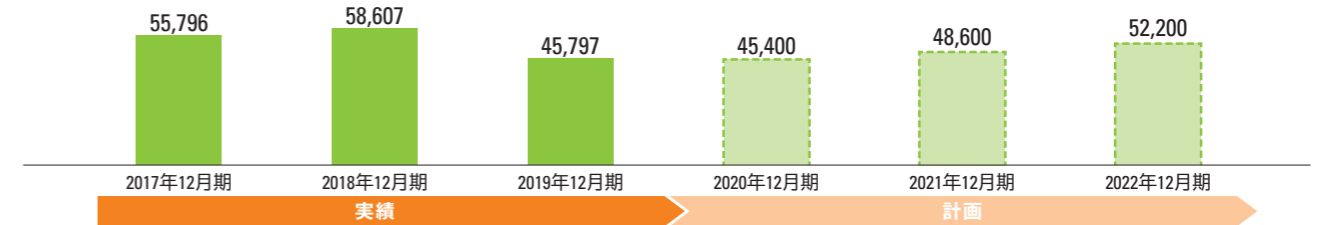
2019年12月期の総括

北米の航空宇宙および医療機器関連は底堅い需要が継続しましたが、当社の最大市場である中国をはじめ全世界的に長引く米中貿易摩擦の影響などにより、自動車やスマートフォン、電子部品など幅広い産業で設備投資を先送りする傾向が強まり、放電加工機の販売台数が大幅に減少しました。セグメント利益も販売台数の減少に伴う工場稼働率の低下や固定費の増加などにより前年同期比で大幅に減少しました。研究開発においては、近年自動車関連を中心に需要が拡大している大型でより複雑な金型加工のニーズに対応した形彫り放電加工機「AG200L」を開発。営業活動においては、中国国際工作機械展覧会「CIMT2019」、欧州国際工作機械見本市「EMO2019」、工作機械展示会「MECT2019」など世界的な国際見本市をはじめ多数の展示会に出展し、ソディックブランドの浸透と拡販に努めました。また、ASEAN地域における最先端のものづくりをサポートすることを目的に、シンガポールにテクノセンターを設立、営業体制の強化を図りました。

2020年12月期の見通しおよび戦略

工作機械事業は、中国を中心に自動車、IT、電子部品分野においてものづくりの高度化による高精度機の潜在的な需要が存在しますが、昨年に続く米中貿易摩擦の長期化による海外経済の減速が見込まれ、低調に推移する見通しです。さらに足元では新型コロナウイルスの感染が世界的に拡大しており、生産や営業活動に影響が出ているほか、サプライチェーンの混乱なども懸念され、市場環境の先行きには一層の不透明感が高まっています。こうしたなか、当社はコストダウンや生産効率・業務効率の向上に注力していくと同時に、中長期的に自動車産業のCASEや5Gの普及に伴う高精度機需要や自動化・生産性向上をキーワードとした製品の販促に努めていきます。

工作機械事業の売上高実績と計画 (百万円)



※新型コロナウイルス感染拡大の影響については、業績計画に織り込んでおりません。

TOPIC

大型化と微細化それぞれに対応する製品を開発

当社は2019年9月、大型自動車部品に用いられる金型の加工性能向上に貢献する高速・高性能形彫り放電加工機「AG200L」を発売しました。専用設計した放電電源装置や独自の放電制御技術を搭載しており、高速かつ高精度な加工を実現できます。ものづくりをリードする画期的な性能が評価され、日刊工業新聞社主催の「2019年(第62回)十大新製品賞モノづくり賞」を受賞しました。また、同年10月には、微細精密領域における油加工液仕様での高速加工を実現する超精密ワイヤ放電加工機「AP350L(oil)」を発売しました。長時間の自動連続運転が可能であることに加え、加工の再現性・安定性やメンテナンス性も従来製品より向上しています。また、NC

装置の稼働状況を遠隔で一元管理できるSodick-IoT「S-Viewer」を搭載しており、機械稼働率の向上にも貢献します。



AG200L

AP350L(oil)

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、細穴加工機、金属3Dプリンタ、精密マシニングセンタ、CAD-CAM、電子ビーム

事業環境

- 自動車産業・航空宇宙産業の変革(自動運転・EV・電装化、部品軽量化、他業種の参入、新素材の採用など)
- 通信ネットワークの拡大(5G、ビッグデータ、スマートフォンの高機能化など)
- 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・自動化ニーズの高まり

強み

- 放電加工機の主要市場でのプレゼンス
- ハイエンド機市場における世界首位級のシェア
- コア技術の内製化
- リニアモータ搭載による高精度加工
- 金型市場での圧倒的なブランド力
- 造形と切削のハイブリッド金属3Dプリンタ
- 3カ所の海外工場と13カ国にわたる営業拠点

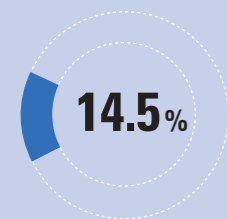
セグメント別事業概況

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、環境への思いやりを配慮した射出成形機の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材である電気、電子、自動車、医療などさまざまな製品に採用されています。

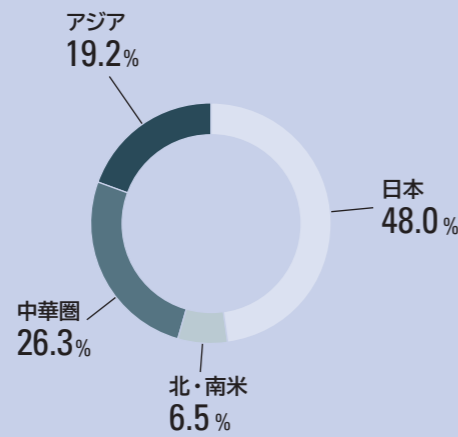


売上高構成比

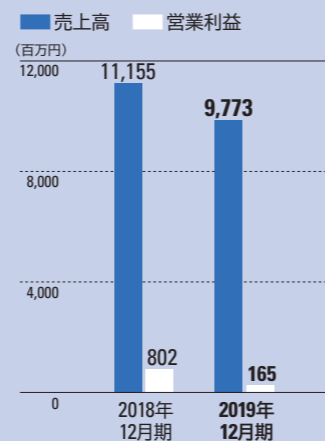


売上高
9,773百万円
セグメント利益
165百万円

地域別売上高構成比



売上高・営業利益



■ 主な用途

プラスチック商品およびその他難材料、特殊材料、軽金属などの製造

■ 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、軽金属射出成形機

■ 事業環境

- 自動車産業の変革（部品軽量化・電装化、他業種の参入、新素材の採用など）
- 通信ネットワークの拡大（5G、ビッグデータ、スマートフォンの高機能化など）
- ものづくりの高度化に伴う高精度加工設備需要の拡大
- 環境規制への対応（生分解性プラスチックなど）
- 省人化・自動化ニーズの高まり

■ 強み

- V-LINE®による安定・高精度成形
- 放電加工機の販売網
- 特殊機への対応力
- 難材料（シリコン・PEEK材、生分解性プラスチック）の成形

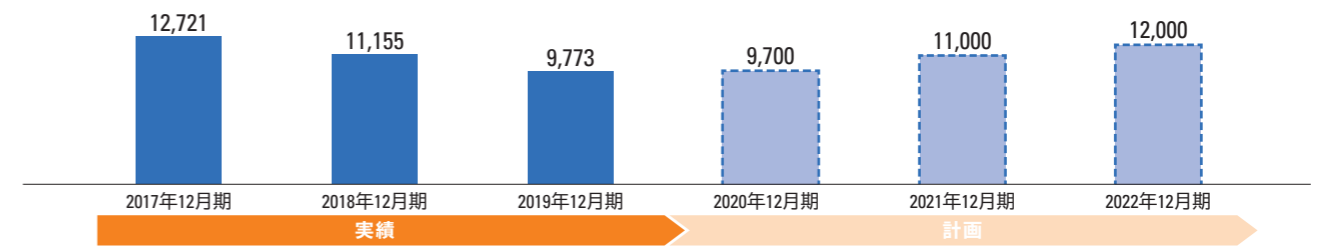
2019年12月期の総括

米中貿易摩擦による国内外の設備投資の先送りの傾向が見られたほか、日本や中国およびアジア地域では主力のスマートフォンおよび電子部品関連の需要が高まらず、販売台数が減少しました。一方で、足元では国内の自動車関連の需要が見られたほか、光学レンズの成形、5G対応に向けたインフラ整備に関する需要が始めました。セグメント利益は、研究開発費の増加や展示会出展にかかわる一時的費用などが影響し、前期比大幅減少しました。研究開発においては、安定的な精密成形技術であるV-LINE®のさらなる生産性向上を実現した型締力490kN（50トン）の縦型単動射出成形機「VT50」を新たに開発し、自動運転・センシング、5G通信などで需要が増加する狭ピッチ化・低背化した精密コネクタなどの生産性向上に貢献しました。

2020年12月期の見通しおよび戦略

工作機械事業同様、当社の最大市場である中国を中心としてIT、電子部品、自動車分野などにおいて、ものづくりの高度化による高精度機の潜在的な需要はありますが、米中貿易摩擦の長期化による海外経済の減速、新型コロナウイルスの感染拡大などにより設備投資需要は依然として低調に推移する見通しです。こうしたなか、当社は海外売上高比率70%以上をめざし、中長期的な視点から各種の施策に取り組んでいきます。製品開発においては、軽金属射出成形機の開発と量産化に向けた活動、営業活動においては欧州、インドなど成長市場の販売体制の強化とともに、自動生産システム「ICF-V」の拡販やIoT・AIによる予防保全・状態管理などのソリューションサービスの提供、生産活動においては海外生産比率の向上や部品共通化などコストダウン施策に注力していきます。

産業機械事業の売上高実績と計画（百万円）



TOPIC

欧州での展示会K-Showに初出展

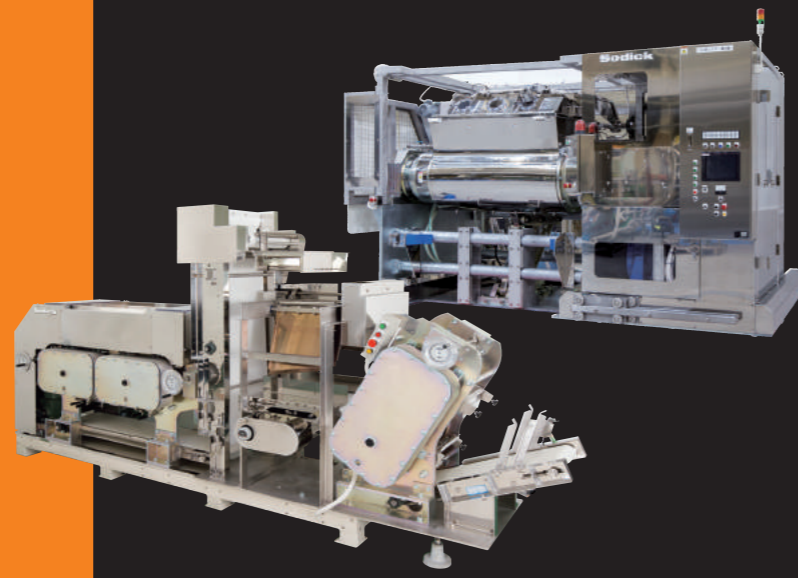
当社は2019年10月にドイツのデュッセルドルフ・メッセ会場で開催された世界最大級のプラスチック・ゴム見本市「K-Show」に出展しました。欧州での成形機の展示会に出展するのは、当社にとって初めてのことで、3年に一度開催されるこのイベントでは、開発中の先進技術が積極的に公開され、当社にとって市場動向を調査する重要な機会となります。当社は高応答射出を搭載した「GL30-LP」を実演出展し、微細な部品の精密成形における優位性をアピールしました。今後も、こうした展示会への積極的な出展を通じて、欧州での成形機の販売拡大をめざしていきます。



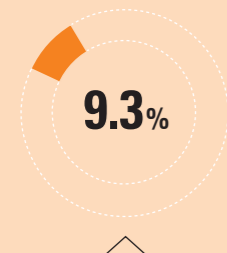
展示会での当社ブース

食品機械事業

食品機械事業は、製麺機、茹麺プラント、米飯装置など600機種以上の食品機械ラインナップの中から、コンビニやスーパーなどで売られているうどん、そば、ラーメンなどを製造するのに最適な1台をお客様へご提案しています。また、安全で安心して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。

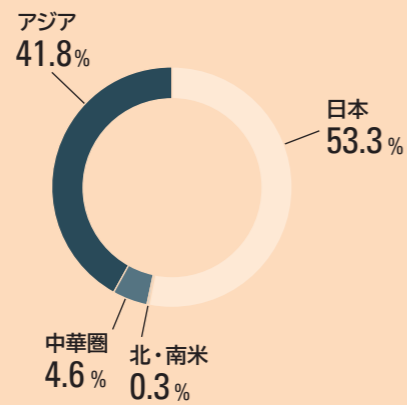


売上高構成比

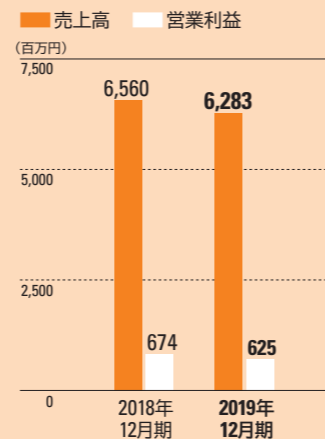


売上高
6,283百万円
セグメント利益
625百万円

地域別売上高構成比



売上高・営業利益



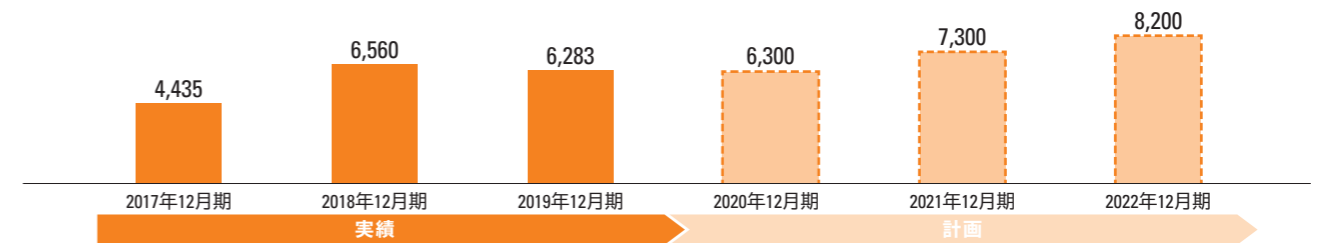
2019年12月期の総括

各種製麺機、麺製造プラント、無菌包装米飯製造装置などの開発・製造・販売、保守サービスを行う食品機械事業は、高品質な調理麺の製造設備需要が引き続き堅調に推移したほか、無菌包装米飯製造装置の需要も国内外で増加しました。また、衛生面や省人化を目的とした自動化設備の需要も拡大しましたが、世界経済の減速による設備投資の先送りの動きもあり、今期の売上高は前年対比で若干減少しました。研究開発においては、食品の原材料の温度調整の適正化および品質安定化に対応した「粉体冷却装置」をはじめ、市場のニーズに対応した新製品の技術を開発しました。営業活動では、国際食品工業展「FOOMA JAPAN 2019」に出展し、惣菜づくりに活用できる粉体冷却装置や、穀物、生野菜・根菜、果物など食品の剥皮装置などの新分野向け製品をアピールしました。

2020年12月期の見通しおよび戦略

国内外での高品質な麺の製造設備の需要のほか、包装米飯製造システムや自動化対応設備などの需要拡大を見込んでいます。特に需要の拡大が見込まれる中国においては、2019年7月に中国・上海市に販売会社「蘇比克富夢(上海)貿易有限公司」を設立しました。当社の強みである茹麺自動化ラインのシェア確保に向け、中国でのエンジニアリング力、営業力、オペレーションおよびサービス体制を強化していきます。さらに、年内には廈門工場において、一部食品機械の製造を開始する計画です。

食品機械事業の売上高実績と計画 (百万円)



主な用途

生麺(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、総菜

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、惣菜関連装置

事業環境

- 海外における日本食の浸透
- 高品質な調理麺ニーズの増加
- パックご飯の日常的消費の拡大
- 中食市場の拡大
- 省人化・自動化ニーズの拡大
- 衛生管理・安全性のさらなる向上

強み

- 製麺機市場ではダントツの市場シェア
- 製麺機、無菌包装米飯装置のフルラインの設備提供
- 装置開発、ソフト開発などの技術シナジー

TOPIC

食品機械見本市「FOOMA JAPAN 2019」に出展

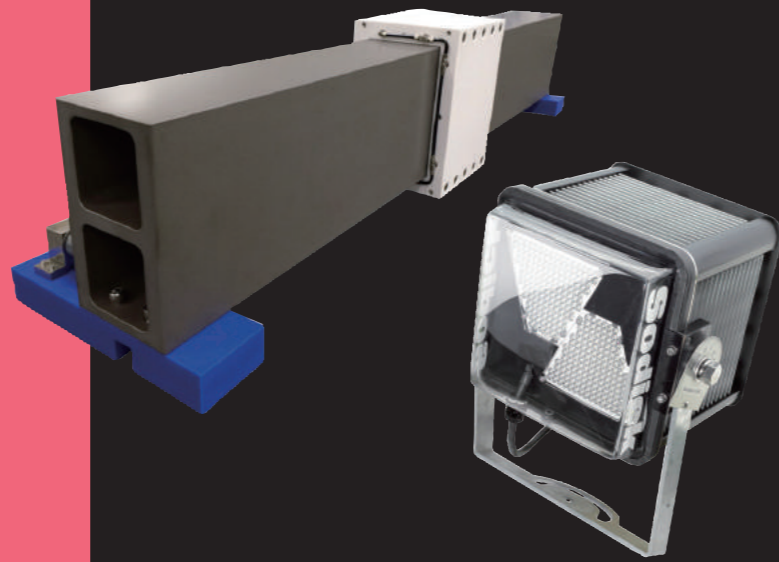
東京ビッグサイトにて開催された国際的な食品機械の展示会「FOOMA JAPAN 2019」に出展しました。国内外において「食の安全・安心」に関心が高まるなか、製麺機をはじめとした最先端食品機械群を展示しました。国内のお客様だけでなく、今後成長が見込める中国やアジア圏からのお客様も多く来場され、当社製品を大いにアピールできる機会となりました。ここで初出展した新製品の粉体冷却装置は、生地を原材料を迅速・均一に冷却できるうえ、既存の製造設備と連続した自動運転が可能です。製麺、米飯業界に加え、製パン、製菓業界など新たな業界への展開を進めていきます。



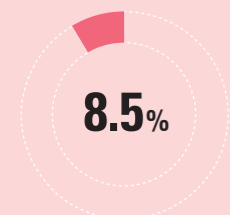
セグメント別事業概況

その他事業

モーションコントローラやLED、セラミックスなど、当社が内製化している独自技術を活用した製品を多数提供しています。

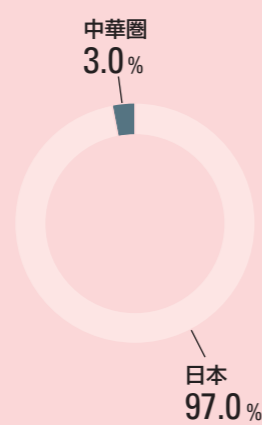


売上高構成比

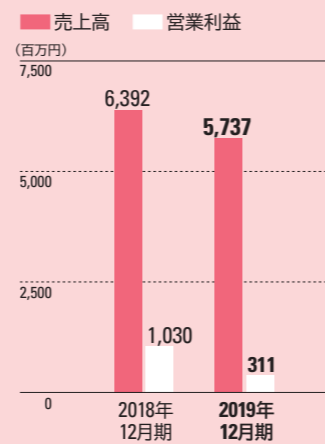


売上高
5,737 百万円
セグメント利益
311 百万円

地域別売上高構成比



売上高・営業利益



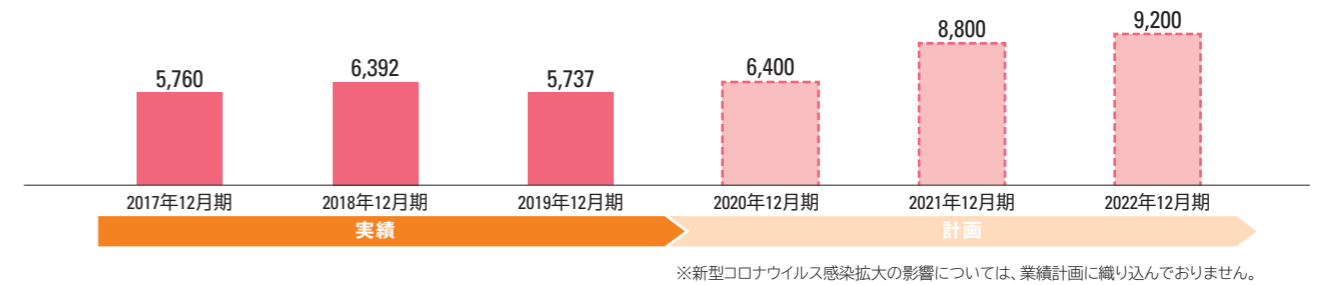
2019年12月期の総括

その他事業は、自動車部品メーカーに対して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を販売する要素技術事業で構成されています。金型成形事業は足元で自動車関連向けの需要は回復傾向にある一方で、セラミックスは、半導体製造装置メーカー向けの需要の減速に伴い要素技術事業の販売は伸び悩みました。また、中長期的な事業拡大に向けた製造設備の能力増強や自動化対応のための研究開発投資が先行したこともあり収益性の回復には至りませんでした。

2020年12月期の見通しおよび戦略

金型成形事業においては自動車関連向けに、セラミックスの外販事業においては半導体関連向けに需要が回復する見通しです。中長期的な事業拡大に向けて金型成形事業では自動化・省人化に向けた生産設備の能力増強に努めています。

その他事業の売上高実績と計画 (百万円)



主な用途

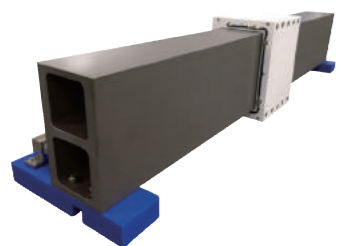
金型設計・製造、
プラスチック成形品の生産、
リニアモータ応用製品およびその制御機器・
セラミックス製品・LED照明などの開発・製造・販売

事業環境

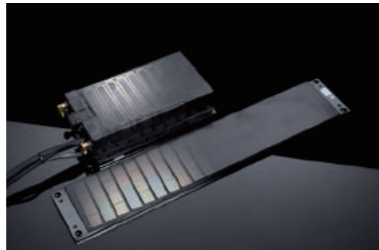
- 自動車、半導体関連の継続的な需要
- 半導体製造装置メーカー向けの継続的な需要
- 自動車産業の変革（部品軽量化・電装化など）

主な製品

セラミックス



リニアモータ



LED



TOPIC

世界最長クラス5.5mセラミックスの製造に成功

近年の超精密加工機（ナノマシン）や液晶パネル製造装置などに代表される精密機械装置は、従来の金属材料構造体では顧客の要求精度を満たせないことから、セラミックス構造体に変わりつつあります。こうしたなか、ソディックエフ・ティの加賀工場では、2019年、従来の製造可能サイズである最大4mを大幅に上回る世界最長クラスの5.5m長尺セラミックスの製造に成功しました。今後も、時代の要請に応える技術革新を取り入れ、他社との差別化を図る内製化を通じて製造装置向け部材の需要増加や大型化への対応を強化し、売り上げの増大をめざしていきます。



加賀工場のセラミックス焼成炉

役員一覧

取締役



代表取締役会長
かねこ ゆうじ
金子 雄二



代表取締役社長
ふるかわ けんいち
古川 健一



代表取締役副社長
営業統括担当
たかぎ けいすけ
高木 圭介



専務取締役
工作機械事業部および生産統括担当
つかもと ひでき
塚本 英樹



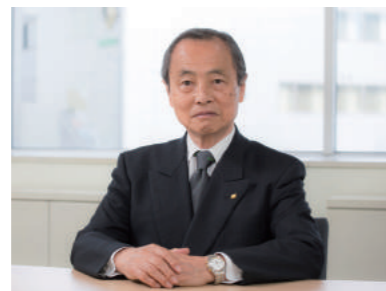
常務取締役
コーポレート部門統括担当
まえじま ひろふみ
前島 裕史



取締役
中国華南地区営業統括担当
ファン ジンファ
黄 錦華



社外取締役
ふるた かつひさ
古田 勝久



社外取締役
いなさき いちろう
稲崎 一郎



社外取締役
くどう かずなお
工藤 和直



社外取締役
のなみ けんぞう
野波 健蔵

監査役



常勤監査役
ほそか あきお
保坂 昭夫



常勤監査役
わたぬき ゆういち
渡貫 雄一



社外監査役
しもじょう まさひろ
下條 正浩



社外監査役
ながしま たかし
長嶋 隆



社外監査役
おくやま とみお
奥山 富夫

技術教育に携わってきた知見を活かして
当社の優れた技術を成長につなげる提言を続けてまいります。



社外取締役 古田 勝久

これまで社外取締役を2期務めさせていただきました。私は今まで企業での経験はなく、制御工学に基づいた機械制御、ロボット制御などの研究教育、大学の運営管理に携わってきましたが、就任当初から社外取締役に対する議事の事前説明や、国内外の工場見学を実施していただいたり、ガバナンスに関するe-learningや講習会を受講するなどしてソディックの業務や技術、経営全般への理解が格段に進んだと実感しています。また、毎回の取締役会では、担当取締役から業務執行の報告を受けるとともに、子会社を含む企業集団全体の内部統制の状況や監査報告などもあり、企業理解の進度に合わせてステークホルダーに対する企業としての健全性、透明性を意識して助言する場面も増え、取締役会の議論の充実にも多少なりとも貢献できるようになったと考えています。

そのなかで私は現在、人事および報酬に関する諮問委員会の委員を担当しています。現在の取締役会の構成メンバーは、多様性に富んだ素晴らしい人材で構成されていますが、今後は後継者育成計画の策定に向けても審議を進めていただくよう後押ししていくつもりです。また、報酬諮問委員会では取締役の職務執行能力や、前年度の経営内容と業務への貢献度などを勘案して報酬案を審議し、決定していますが、昨年度は目標とする利益に達することができず、代表取締役以下の執行役を担う取締役の報酬を削減することとなりました。

このように社外取締役として与えられた職務を着実に遂行するとともに、私の専門領域である技術面での助言も積極的に行っていきたいと考えています。ICTの目覚ましい発展により、社会や技術の大きな変化に対応できない企業は淘汰される時代です。そうした観点から、私はソディックが時代の柱として育成している金属3Dプリンタに期待しており、その技術をもっと多くの潜在顧客に積極的にアピールしてはどうかと提言してきました。その結果、チャンネル (Sodick Additive) が動画サイトに立ち上がりました。これによって、新しく開発された機種である「LPM325」の利便性がこれまでの一部の技術者だけでなく多くの技術者に伝わるのではないかと考えています。これは一部の例ですが、ソディックにはほかにも優れた技術、製品は数多くあります。これからは会社が用意した場だけでなく、技術開発の担当者とも気軽に情報交換するとともに、技術の活用方法や情報発信の仕方、用途展開や新たな事業計画づくりなどを取締役会の議論を活かしていきたいと考えています。

略歴	1970年6月	東京工業大学工学部助教授
	1982年10月	同大学工学部教授
	1997年3月	米国 カリフォルニア大学バークレイ校 客員教授
	1998年9月	フィンランド ヘルシンキ工科大学 (現アールト大学) 名誉博士
	2000年4月	東京工業大学名誉教授
	2000年4月	東京電機大学理工学部教授
	2004年7月	学校法人東京電機大学理事
	2007年4月	東京電機大学未来科学部教授
	2008年6月	同大学学長
	2014年4月	学校法人東京電機大学参与
	2016年4月	同法人学事顧問
	2016年6月	当社社外取締役 (現)

サステナビリティを基軸とした
健全なガバナンスの実践に貢献してまいります。



社外取締役 野波 健蔵

私は2013年に小型無人航空機 (ドローン) の製造会社である (株) 自律制御システム研究所 (ACSL) を大学発ベンチャーとして創業し、2018年には東証マザーズに上場、2019年まで会社経営を担いました。その間の2016年4月には、第三者割当増資を行った楽天 (株) と東京大学エッジキャピタル (UTEC) から社外取締役各1名に経営に参画いただきました。当時は社外取締役=大株主というわかりやすい図式で、スタートアップのお目付け役的存在ながら、上場時のキャピタルゲインを上げるという明確な目的がありました。一方で、私はベンチャーキャピタル (VC) 派遣とは異なる、経営全般にわたる助言役も必要と考え、そのミッションや役割を考え続けていました。当時の社外取締役を採用する立場から、今回は私自身が社外取締役に就任することになりました。

私がソディックに求められているのは、VC派遣と一般の社外取締役の両方の役割責任を知り、かつ後者の立場からこれまで考えてきたことを実践することと考えています。

言うまでもなく社外取締役は「企業統治を強化するための重要な役職」です。最高意思決定機関である取締役会に参加し、客観的・専門的な立場、あるいは経験的知見から経営に助言をします。その際に重要なのが独立性で、とりわけ法令順守、企業の社会的責任、リスク管理の適正化などにおいては、株主の代表として経営者との利害を一致させ、企業価値向上をめざすことが求められています。一方で社外取締役は、事業に直接かかわっていないために適切な助言がどこまでできるかという問題がありますが、ACSLの取締役会では、そうした外部視点を持つがゆえに、同じ業界・企業に長らくいることのリスク、すなわち近視眼的な視野に陥り、業界の常識が社会の非常識になるという事態に対しても的確な助言を頂戴することができました。社外取締役の価値はこの点にあると思います。

ソディックは、創業者である古川利彦氏が数々の困難を乗り越えて放電加工機で世界のトップ企業になり、さらに射出成形機、マシニングセンタ、リニアモータ、金属3Dプリンタ、食品機械と事業を拡大し続けています。その業容拡大のなかでの私の使命は、創業者の熱い思いを原点とし、その魂をいかに現代の会社経営の仕組みや従業員のモチベーションに結びつけていかにあります。企業と社会のサステナビリティを基軸とした健全な成長プロセスのガバナンスを担うという自覚のもと、精一杯努力し続けてまいります。

略歴	1979年3月	東京都立大学工学博士
	1985年2月	米航空宇宙局 (NASA) 研究員
	1988年4月	米航空宇宙局 (NASA) シニア研究員
	1988年12月	千葉大学助教授
	1994年4月	同大学教授
	2008年4月	同大学理事・副学長 (研究担当)
	2012年10月	ミニサーバイヤーコンソーシアム (現一般社団法人日本ドローンコンソーシアム) 会長 (現)
	2013年11月	株式会社自律制御システム研究所 代表取締役最高経営責任者 (CEO)
	2014年4月	千葉大学名誉教授 (現)
	2018年9月	株式会社自律制御システム研究所 取締役会長
	2019年6月	一般財団法人先端ロボティクス財団理事長 (現)
	2020年3月	当社社外取締役 (現)

コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

当社は「創造」「実行」「苦勞・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、社会の発展に貢献することを経営理念としています。そのためには株主・投資家の皆様、お客様、従業員等全てのステークホルダーに対して、常に透明でわかりやすい経営を行

うことが最も重要な要素と考えます。経営資源の効率的な運用を行うとともに、リスクマネジメントやコンプライアンス面の強化を図り、株主・投資家の皆様に対する「企業価値」が最大化するように努めていきます。

コーポレート・ガバナンスの体制と特長

当社は、コーポレート・ガバナンスの実効性を向上させるためには、社外監査役を含めた監査体制が経営監視に有効と判断し、監査役会設置会社を選択しています。取締役会については、変化の激しい業界であることから、業界・社内の状況に精通した業務執行を兼務する取締役4名、非執行取締役6名（代表取締役2名、社外取締役4名）による、業務執行取締役の業務執行に対する監督の実効と多様な視点からの助言を確保し

ています。迅速で効率性の高い企業経営を実現させるため、執行役員制度を導入し、取締役会は、経営組織および職務分掌に基づき、執行役員に業務執行を委託しています。取締役会の機能を補完するため、任意に、社外取締役を含む委員で構成される人事諮問委員会、報酬諮問委員会を設置し、意思決定の透明性と役員報酬の妥当性を確保しています。

経営監督機能の強化

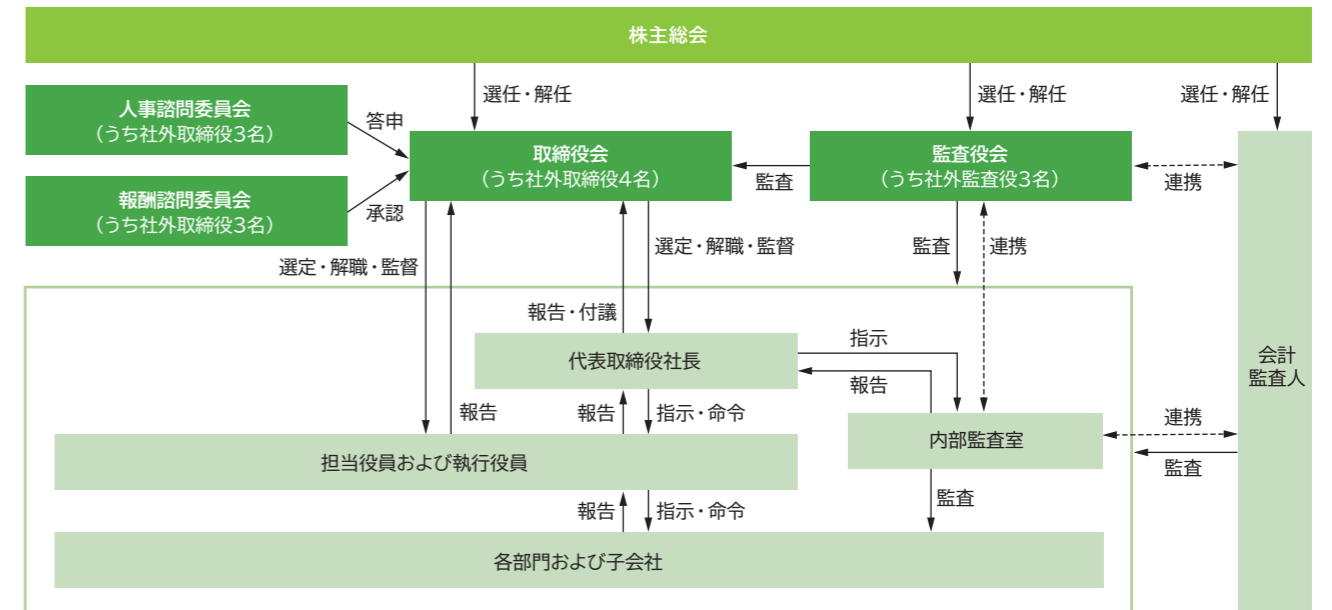
当社は、取締役10名のうち4名を社外取締役としており、客観的な視点と豊富な経験や知識を経営に反映し、コーポレート・ガバナンス体制を強化しています。さらに、監査役5名のうち3名を社外監査役とし、経営監督の客観性と公正性を高めています。

社外取締役および社外監査役には、取締役会の開催前には必要情報を、また取締役会での決定事項および検討事項について書面等による報告を行っています。また、社外監査役については、毎月、全監査役が出席し定例の監査役会を実施し、幅広く情報・意見交換を行っています。

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・報酬諮問委員会の設置
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・報酬諮問委員数の見直し（社内取締役2名、社外取締役3名）

コーポレート・ガバナンス体制図（2020年3月末現在）



取締役会

- 経営の基本方針、執行役員の選任など、取締役会規程で定められた重要事項の意思決定および経営全般に対する監督機能を担っています。
- 毎月1回、定時取締役会を開催するほか、必要に応じて臨時取締役会を開催しています。
- 経営の監督および重要な経営の意思決定を行う当社の取締役としては、執行役員を兼務しない社内取締役（3名）、執行役員兼務（3名）および社外取締役（4名）の合計10名で構成しています。
- 社外取締役からの意見、アドバイス、チェックなどにより、取締役会の透明性・信頼性を向上かつ活性化させながら、経営監督機能の強化を図っています。
- 当社について広く深く理解を深め、実効性のある経営を行うため、営業会議、合同技術会議、品質保証会議、事業報告会等を開催し、これに取締役が参加することにより業務執行に関する基本事項および重要事項に係る意思決定を機動的に行っています。

監査役会

- 5名の監査役で構成され、うち3名を社外監査役としています。
- 監査の方針、職務の分担等を定め、各監査役から監査の実施状況および結果について報告を受けるほか、取締役等

および会計監査人からその職務の執行状況について報告を受け、必要に応じて説明を求めると、外部的視点からの経営の監督機能を果たしています。

人事諮問委員会

取締役・監査役・執行役員の人事に関する選任基準・方針の策定と、候補者の選定および現職の評価を行っています。取締役5名で構成され、うち3名を社外取締役としています。

構成員	古川社長（議長）※
	金子会長
	古田社外取締役
	稲崎社外取締役
	工藤社外取締役

報酬諮問委員会

取締役・執行役員の報酬に関する方針の策定と、報酬水準および査定、報酬額を審議しています。取締役5名で構成され、うち3名を社外取締役としています。

構成員	古川社長（議長）※
	金子会長
	古田社外取締役
	稲崎社外取締役
	工藤社外取締役

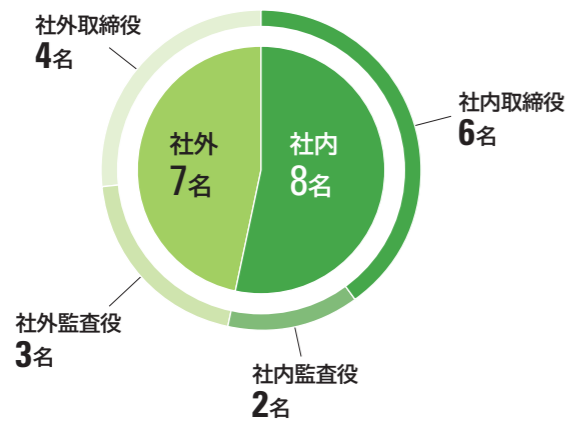
※ 人事・報酬諮問委員会の議長はともに古川社長ではあるものの、社外取締役が過半数を占めており、客観性・公平性は十分に保たれています。

コーポレート・ガバナンス

取締役会・監査役会の構成

当社は、取締役会がその役割・責務を実効的に果たすため、事業経営に関わるそれぞれの分野について、社内外を問わず十分な知識と経験を有する人材で構成される必要があると考えています。会社経営の観点から当社にとって重要と考えられる知識・経験を踏まえ、取締役候補者および監査役候補者を選定しています。

これらの考え方に基づく、2020年3月末現在の取締役・監査役については一覧表の通りです。



コーポレート・ガバナンス体制早見表 (2020年3月末現在)

機関設計	監査役会設置会社
取締役	10名※1 (うち社外取締役4名) 取締役会議長: 社長
監査役	5名※2 (うち社外監査役3名)
定款上の取締役の任期	2年
執行役員制度採用	有
取締役会の任意諮問委員会	人事諮問委員会 報酬諮問委員会
会計監査人	太陽有限責任監査法人
コーポレート・ガバナンス報告書※3	https://www.sodick.co.jp/ir/governance.html

※1 定款上の取締役の員数は15名以内となっています。

※2 定款上の監査役の員数は5名以内となっています。

※3 コーポレート・ガバナンスに関するコーポレートガバナンスコードへの対応状況については、当社Webサイトおよび「コーポレートガバナンスに関する報告書」をご覧ください。

役員の概要 (2020年3月末現在)

取締役	属性・就任委員	出席状況 (2019年12月期)		取締役・監査役に特に期待する分野※						
		取締役会	監査役会	法務・リスク管理	財務・会計	企業経営	製造・技術・研究開発	グローバル	マーケティング・営業	
金子 雄二	代表取締役会長 ▲人事諮問委員会 ★報酬諮問委員会	13回/13回				●	●	●		
古川 健一	代表取締役社長 ▲人事諮問委員会 ★報酬諮問委員会	13回/13回		●	●	●		●	●	
高木 圭介	代表取締役副社長 営業統括担当	13回/13回				●		●	●	
塚本 英樹	専務取締役 工作機械事業部および 生産統括担当	13回/13回				●	●	●		
前島 裕史	常務取締役 コーポレート部門統括担当	13回/13回		●	●			●		
黄 錦華	取締役 中国華南地区営業統括担当	10回/10回 (注1)				●		●	●	
古田 勝久	取締役 ■社外 ◆独立 ▲人事諮問委員会 ★報酬諮問委員会	13回/13回						●	●	
稲崎 一郎	取締役 ■社外 ◆独立 ▲人事諮問委員会 ★報酬諮問委員会	12回/13回						●	●	
工藤 和直	取締役 ■社外 ◆独立 ▲人事諮問委員会 ★報酬諮問委員会	12回/13回				●	●	●	●	
野波 健蔵	取締役 ■社外 ◆独立	(注2)				●	●	●	●	

監査役

保坂 昭夫	監査役			13回/13回	13回/13回			●	●	●	●
渡貴 雄一	監査役			13回/13回	13回/13回			●	●	●	●
下條 正浩	監査役 ■社外 ◆独立			10回/10回 (注1)	10回/10回 (注1)	●	●			●	
長嶋 隆	監査役 ■社外 ◆独立			13回/13回	13回/13回	●	●	●			●
奥山 富夫	監査役 ■社外			13回/13回	13回/13回	●	●			●	

※ 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/ir/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 黄錦華氏、社外監査役 下條正浩氏は2019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あるいは監査役会は10回です。

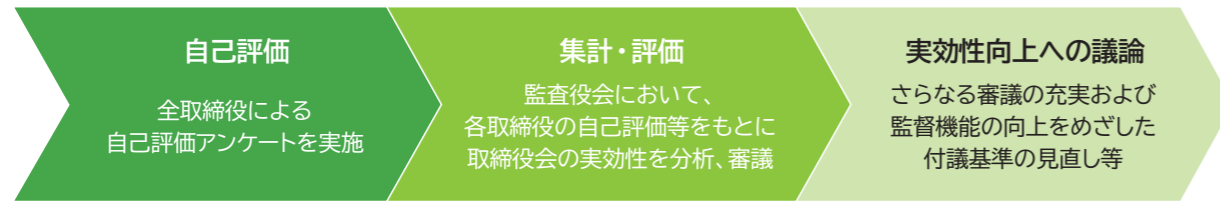
(注2) 社外取締役 野波健蔵氏は2020年3月27日の定時株主総会にて選任されており、2019年12月期の活動は該当ありません。

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ガイドラインに沿って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



主なアンケート内容

- 取締役会の役割・責務
- 取締役会の構成
- 取締役会による監督
- 取締役メンバーへのサポート体制
- 社外取締役に関する事項

2019年12月期の評価結果

当社取締役会の運営状況、審議状況、管理監督機能等、取締役会の実効性については十分に機能しているとの評価でありました。

2020年12月期の運営方針

さらなる審議の充実および監督機能の向上をめざし、付議基準等、運営方法の見直しに取り組みます。

	2019年12月期の成果	2020年12月期の課題
全体の实効性	<ul style="list-style-type: none"> ●投資家との対話内容の共有 ●付議基準の見直し 	<ul style="list-style-type: none"> ●業務報告の短縮 ●リスク評価に関する議論の充実 ●資本コストに関する議論の充実
社外役員	<ul style="list-style-type: none"> ●社外取締役および社外監査役への付議事項の事前説明会の開催 	<ul style="list-style-type: none"> ●社外役員向けの法令意識の習得などの、研修内容の充実 ●社外役員への資料提供のさらなる早期化 ●社外取締役と監査役会との意見交換回数の増加

取締役・監査役のトレーニング

当社は、取締役や監査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) 新任取締役と監査役については、公益社団法人日本監査役協会の研修に参加しています。
- (2) 独立社外取締役および独立社外監査役については、今後事業内容の説明や主要拠点等の視察等を行うとともに事業戦略の説明等を適宜行います。
- (3) その他の取締役、監査役、および執行役員についても、東京証券取引所のe-ラーニング等により、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、事業報告会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。しかしながら、後継者計画および後継者の育成、トレーニング体制・内容について十分な議論がされているとはいえないため、取締役会にて引き続き議論を重ねていきます。

役員報酬

役員報酬の基本方針

- 取締役の報酬は、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、会社業績との連動性を確保し、職責や成果を反映した報酬体系としています。
- 社外取締役および監査役の報酬は、会社業績に左右されない報酬体系とすることで、経営に対する独立性を担保しています。

役員報酬の構成

- 取締役の報酬は、基本報酬と業績報酬により構成されています。
- 基本報酬は、役位報酬、経営・事業報酬および個人別業績寄与度額により構成されます。
- 業績報酬は、短期の業績に貢献するインセンティブとして、基本報酬に、親会社株主に帰属する当期純利益額に応じて設定した業績評価係数を乗じて算定する金銭報酬と、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、社外取締役を除く取締役の役位に応じて金銭報酬債権を支給し、同債権額に応じて自己株式を割り当てる形で譲渡制限付株式報酬により構成されます。

役員報酬の決定方法

各取締役の報酬額は、取締役会で選任された社外取締役3名と社内取締役2名で構成される報酬諮問委員会にて審議し、決定しています。報酬諮問委員会では、取締役報酬制度の構築および改定の審議を行い、各取締役に対する評価結果や基本

報酬および業績報酬の支給額の妥当性について審議を行っています。

支給割合の決定方針

取締役の業績報酬は、役位や職務に応じて期待される成果を基準として、各々の成果や業績に応じて支給することとしているため、業績報酬の配分額は役位が高く、職務が業績貢献に重要になるほど多額に設定し、高い成果や業績実績を求める内容となっています。

- 短期業績報酬は、毎年策定する連結利益計画の親会社株主に帰属する当期純利益額が一定額以上の場合、予め定めた業績連動係数を基本報酬に乗じて決定します。なお、社外取締役および監査役の報酬は、基本報酬のうち、会社業績に左右されない役位報酬のみの支給となっています。
- 中長期業績報酬は、過去3年間の業績の平均額に応じて株式を付与する金銭報酬債権総額を決定し、各取締役（社外取締役を除く）の役位および職務の基準額に応じて案分し、決定しています。なお、社外取締役の報酬については、固定報酬とし、業績連動報酬は実施していません。

KPI (重要業績評価指標)

短期業績報酬は親会社株主に帰属する当期純利益額を、中長期業績報酬はEBITDAの過去3期間の平均額をKPIとして業績報酬額を算定する指標としています。

役員報酬内容 (2019年12月期)

役員区分	報酬総額	固定報酬 (百万円)		中長期連動報酬 (百万円) 中長期業績連動報酬 (譲渡制限付株式報酬)	対象となる 役員の人数 (名)
		基本報酬	短期業績連動報酬		
取締役 (社外取締役を除く)	248	213	33	1	8
監査役 (社外監査役を除く)	31	31	—	—	2
社外役員	47	47	—	—	8
計	327	292	33	1	18

コーポレート・ガバナンス

内部統制

当社は、会社法に基づき、2006年5月17日の取締役会において、業務の適正性を確保するための「内部統制システムの基本方針」を制定。また2015年4月17日の取締役会において改定をしています。この内部統制システムについては、継続的に見直しと改善を図り、より適正かつ効率的な体制の構築

に努めることとしています。
(詳しくは「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」(https://www.sodick.co.jp/ir/governance.html)をご参照ください。)

当社「業務の適正を確保するための体制の整備に関する基本方針」における項目

基本精神と経営理念を会社運営の拠り所とする。

- 取締役および使用人の職務の執行が法令および定款に適合することを確保するための体制
- 取締役の職務の執行に係る情報の保存および管理に関する体制
- 損失の危機の管理に関する規定とその他の体制
- 取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制
- 当社企業グループにおける業務の適正を確保するための体制
- 監査役を補助すべき使用人に関する事項
- 当社の監査役に報告をするための体制および報告をした者が当該報告をしたことを理由として不利益な取扱いを受けないことを確保するための体制
- 監査役を職務の執行について生ずる費用または債務の処理に係る方針
- 監査役が実効的に行われることを確保するための体制
- 反社会的勢力排除に向けた基本的な考え方やその整備状況

コンプライアンス

当社は、内部監査室により、内部統制システムの有効性について評価し、その結果を取締役および監査役に報告しています。また、コンプライアンス違反またはその恐れのある事実を早期に発見し是正することを目的として、コンプライアンスヘルプライン(内部通報制度)を設置しています。

コンプライアンス規程および「ソディック・グループ企業倫理憲章および企業行動基準(コンプライアンス指針)」等を定め、当社企業グループの役員および使用人が法令、定款および社会規範を遵守した行動をとるための行動規範とし、その徹底を図るために、役員および使用人の研修・教育を行っています。

リスク管理体制

当社は、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、評価およ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ています。
全社的なリスク管理状況の監視・監督はリスク管理委員会が行い、リスク評価結果については取締役および監査役に報告しています。

株主・投資家の皆様とのコミュニケーションについて

当社は、株主・投資家の皆様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事業報告会に報告し、当社の今後の経営に活かします。



IR活動の取り組み状況

株主・投資家	株主・投資家の皆様に、経営・財務状況を透明性、公平性、継続性を基本に迅速な情報提供に努め、企業価値のさらなる向上に資するIR活動を推進しています。IR担当部署は、株主からの対話を合理的かつ円滑に行うため、会計財務部門・法務・コンプライアンス部門等の関連部門と連携を取り、IR活動を推進しています。 インサイダー情報にかかる管理の方策については、ディスクロージャーポリシーを策定し、当社ホームページにて開示しています。 ▶ https://www.sodick.co.jp/ir/disclosure.html
アナリスト・機関投資家向け	個別面談以外の対話の取り組みとして、アナリスト・機関投資家向けの決算説明会を年2回行っています。 建設的な対話を促進するため、統合報告書の発行などを実施しています。
個人投資家向け	事業報告書を年に2回発行。主に個人株主様を対象に、業績や事業に関する話題を紹介しています。 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ます。 株主総会を貴重かつ重要な株主の皆様との対話の機会と捉え、十分な質疑応答の時間を取る等の対応や株主総会後に当社ショールームの見学会を実施しています。

IRサイト外部評価機関で受賞

当社のWebサイトが日興アイ・アール株式会社が選定する「2019年度全上場企業ホームページ充実度ランキング」において、最優秀サイトを受賞しました。
また、IRサイトの客観的な評価・比較を行うモーニングスター株式会社が決定する「Gomez IRサイトランキング2019」で、IRサイト優秀企業として「銀賞」を受賞しました。
当社は、IR情報サイトをはじめとする企業情報のさらなる充実を心掛け、今後もより多くの株主・投資家の皆様に当社への理解を深めていただけるよう取り組んでいきます。



ESGへの取り組み

ESGへの取り組み

CSRの基本的な考え方

ソディックグループは「創造」「実行」「苦勞・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経営理念としています。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CSRの多岐にわたる活動に取り組んでいます。法令、社会的規範を遵守することに加え、株主・投資家の皆様、お客様、従業員等全てのステークホルダーに対して、常に透明でわかりやすい経営を行うことが最も重要な要素であると考えています。

CSR推進体制

当社は、代表取締役社長を委員長とする「CSR推進委員会」を設置しています。CSR推進委員会では、全社一丸となって体系的にCSR活動を推進するべく、本社の管理部門が中心となり、コンプライアンス、社会貢献、人材育成、品質管理、環境など重要なテーマを中心にCSRに関する目標を設定し、PDCAサイクルを回すことで計画的にCSR活動を推進しています。

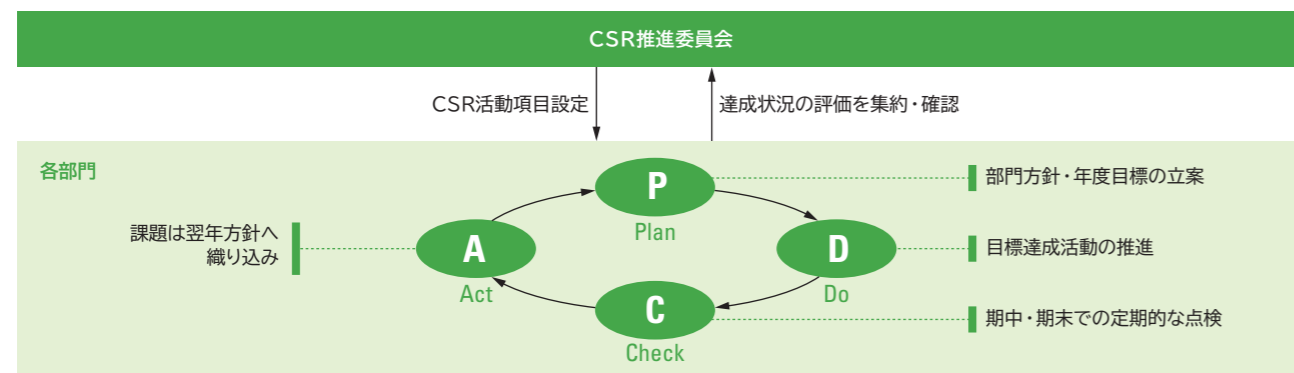
2019年12月期は、これまでのCSR活動における課題に対し、情報開示やステークホルダーとの対話など具体的な充実策を実行したうえで、今後のさらなる充実化に向けて具体策を検討しました。

今後も引き続き、CSR活動の活性化と充実をめざし、委員会における勉強会を企画するとともに、全社員に向けた周知を図り、社内浸透を進めていきます。

CSR体制図



CSR推進イメージ



ESGへの取り組み一覧

項目	主な取り組み	活動実績	関連するSDGs
Environment 環境 (→P49)	●製品を通じた環境への貢献	●環境配慮型製品の開発推進 ●生分解性プラスチック成形技術の開発	7 気候変動に具体的な対策を 9 産業と地域革新の刺激（イノベーションを促進）
	●事業活動における環境負荷の低減	●CO ₂ 削減への取り組み ●太陽光発電設置 ●タイ工場が「Thailand Energy Awards 2019」で入賞	12 つるぎの原則（消費の責任）
	●グリーン調達	●グリーン調達の推進	
Social 社会 (→P52)	●ダイバーシティの推進	●女性の活躍を推進（産休・育休の取得、復職） ●グローバルな人材活用 ●障害者の雇用 ●シニア層の雇用	8 働きがい、経済成長を 10 人や国の不平等をなくそう
	●働きやすい職場環境の整備	●健康経営の推進 ●本社食堂・カフェテリアのリニューアル ●時短勤務制度の推進 ●福利厚生充実 ●クラブ活動の推進	
	●人材育成	●人材育成システム（新入社員～若手） ●外国人技能実習生の受け入れ ●管理職研修の実施	
	●社会文化活動への取り組み	●ラムサール条約湿地「片野鴨池」保全事業 ●「加州大聖寺藩参勤交代うおーく2019」への参加	
Governance コーポレート・ガバナンス (→P39)	●コーポレート・ガバナンスの強化	●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 ●経営の透明性の向上 ●ステークホルダーとの対話の強化	17 パートナーシップ（目標を達成しよう）

ESGへの取り組み

環境への取り組み

当社の生産拠点がある北陸は美しい自然と伝統文化が共存する地域であり、私たちはこの恵まれた地域において多くの製品の開発・製造を行うにあたり、自然環境を大切にすることが人々の豊かな生活に通じると考えています。

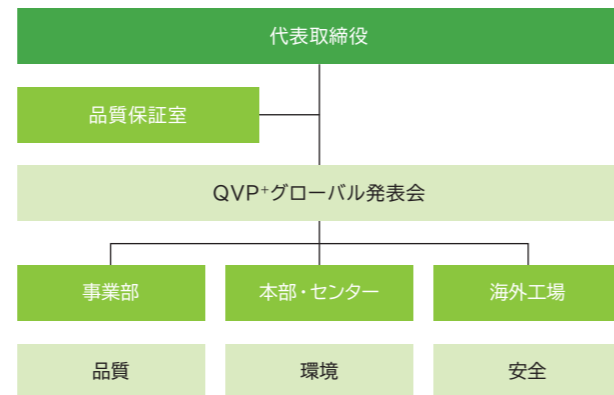
ソディックの方針と体制

ソディックは、ものづくりを通じて持続可能な社会の実現に貢献するため、TQM (Total Quality Management) の観点から品質・環境・安全推進体制を構築しています。そのなかで「QVP+全社方針書」を定め、独自の業務改革・改善のためのQVP+活動*を国内外の各拠点に展開しています。トップマネジメント主導でのグローバル発表会において、各グループ会社・各部門がそれぞれ設定した重点課題をもとに前年度の活動の成果と反省点、新年度の目標を共有。中長期的な目標を視野に入れた継続的な改善活動につなげています。

また、日本国内すべ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・改善を繰り返し、有効性を確認しながら運用しています。

* QVP+活動: QVPはQuality Victory Planの略で、年度ごとの方針・目標に沿って、それぞれの部門が品質・環境・安全面の改善をめざす活動です。

品質・環境・安全推進体制



品質・環境・安全方針に関する詳細は当社ホームページに掲載しています。
https://www.sodick.co.jp/ir/pdf/08/csr_policy_2020.pdf

グリーン調達の推進

2000年5月、グリーン購入法が制定されました。これは、循環型社会の形成のためには供給面だけでなく、需要面からの取り組みも重要であるとの観点から、事業の特性、必要な強度耐久性、機能の確保、コスト等に留意しつつ、環境負荷の小さいものを優先的に選ぶグリーン調達を積極的に推進することを定めたものです。

当社では、2017年11月に「グリーン調達基準書」が発効し、「調達先」および「調達品」の選定基準を規定し、グリーン調達の基準を満たすために必要な活動・調査を明確化しました。また、国内・海外の調達先に対して調査を実施し、地震発生時やメーカーによるデータ改ざん問題等発生時にも対応可能な体制を構築しました。

併せて、当社独自のERP連動の有害化学物質管理システム(SHCSCS)を構築中です。これは当社製品に有害化学物質が入っているかどうかをシステムで管理・運用するもので、今

後新たに購入する部材については調達・物流統括部、総務部、品質保証室が連携を取り、有害物質の有無について調査するよう徹底しています。

グリーン基準を満たすために必要な活動・調査

- グリーン調達基準書の配付
- 有害化学物質一覧表の配付
- 調査シート(環境負荷化学物質 調査依頼回答書(不使用証明書))の配付・回収
- 環境保全に関する評価シートの配付・回収
- 指定化学物質に関する非含有証明書の配付・回収
- 紛争鉱物開示規制に関する使用状況報告書の配付・回収
- RoHS2 指令適用除外表の配付
- SDS (Safety Data Sheet) の回収

気候変動対策に向けたCO₂削減への取り組み

環境・エネルギーを中心とした社会課題に対する関心がグローバルで高まるなか、世界が一丸となり温暖化対策へ取り組むことを定めたパリ協定や、国連が掲げるSDGsに対する注目が高まっています。国内では省エネ法への対応が2030年までに求められており、当社では自然エネルギーの活用にも注目しています。本社およびソディックエフ・ティ宮崎事業所

は、社屋屋上に太陽光発電システムを導入しています。また、事務部門においてはクールビズ対応のほか、テレビ会議システムの有効活用によるCO₂削減の取り組みを推進しており、国内各拠点・海外子会社にテレビ会議システムを導入することで会議や打ち合わせ時の移動を抑制し、エネルギー消費の削減に努めています。

事業所におけるCO₂排出量

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
CO ₂ 排出量 (t)	7,227	8,543	6,583	8,831	10,164

事業所における原油換算

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
原油換算 (kl)	2,969	3,440	2,650	3,529	4,116

タイ工場が「Thailand Energy Awards 2019」で入賞

当社グループ最大の生産拠点であるタイ工場では、エンジニアたちが2016年にEnergy Saving委員会を結成し、工場全体で電力使用量の削減に取り組んできました。その結果、3年連続で電力使用量を削減したことが評価され、タイ国エネルギー省が国内の環境管理、省エネ活動を表彰する制度である「Thailand Energy Awards 2019」のEnergy Management Team for Designated Factory部門で入賞いたしました。

バンコク国際貿易展示場BITECで開催された授賞式では、タイ工場の浅野副社長がソムキット副首相からトロフィーを授与されました。

今後もさらなる消費電力削減をめざし、持続可能な生産活動に取り組んでいきます。



授賞式で壇上に上がったタイ工場の浅野副社長(右端)

ESGへの取り組み

環境配慮型製品の推進

当社では、高効率な製品や省エネルギー・省資源・廃棄物削減に貢献する製品・技術の開発を積極的に行っています。

環境に配慮した製品・技術を社会へ提供することで、世界全体の環境負荷低減と地球環境の保全に貢献しています。

環境配慮型製品



つばめワイヤプラス

業界初の『使用済みワイヤ回収システム』に対応する自社開発製造のワイヤ電極線。高品質・高精度に製造管理され、優れた真直性と極めて滑らかな表面品質。信頼性の高い加工性能を十分に引き出します。



エコイオンR

長寿命で、長時間加工に対応するワイヤ放電加工機（水仕様）付属のイオン交換樹脂装置。18Lの容量で従来タイプの約2倍。『ポンベ』本体の交換タイプですので、樹脂の詰め替え作業が不要で環境に優しい商品です。



粉体冷却装置

小麦粉、そば粉、米粉などの粉粒体の原材料を迅速・均一に冷却。製麺、製パン、製菓などにおいて、生地品質向上や冷却時間の短縮、冷却にかかる消費電力の大幅な削減を実現しています。

生分解性プラスチック成形技術への取り組み

現在、土壌環境や水環境などの自然環境で生分解されるプラスチックの研究開発に注目が集まっています。生分解性プラスチックは、自然界に存在する微生物の働きで最終的に自然的副産物（炭酸ガス、水など）に完全に分解される性質を持つプラスチックのことで、プラスチックごみが自然分解されないまま残り続け、微細化だけが進行し回収困難となるマイクロプラスチック問題の解決に役立ちます。

当社の射出成形機は、可塑性部と射出部を分業化した独自機構V-LINE®を有し、熔融状態の安定性と射出時の熱的安定性に優れた性能を発揮することで、この生分解性プラスチックを素材とする製品の安定生産に貢献します。



V-LINE®電動化による eV-LINE横型射出成形機「MS50」

社会とともに

当社は設立以来「創造」「実行」「苦勞・克服」を社是として、社業を拡大してきました。それを支えたのは、社員一人ひとりの気概と行動力に他なりません。技術系の社員だけでなく、営業系や管理系の社員も、それぞれのステージで高いモチベーションを保ち、スペシャリストとして活躍しています。

また、さまざまな視点や価値観を持つ従業員の多様性（ダイバーシティ）は、さらなる事業のグローバル化につながるという考えのもと、外国人や障害者、シニア層など、多種多様な人材の雇用を推進し、さらに女性が結婚・出産後も活躍することができるよう、環境の整備にも努めています。

ダイバーシティの推進

女性の活躍を推進

当社では、仕事と子育てを両立することができる環境を整え、全ての社員が十分に能力を発揮できるよう取り組んでいます。産休・育休後も、休業前に所属していた部署および職務に就くことができるよう配慮に努めており、これにより、女性の産休や育休の取得が進み、復職率も非常に高い水準を保っています（過去5年間復職率100%）。また、男性の育休取得も推進しており、男性社員にも育休取得の意識が広がり始めています。

また、女性社員がさまざまな分野で十分に能力を発揮できるよう行動計画を策定しています。2015年から2019年の女性の採用割合は26.5%となりましたが、今後も、女性社員を積極的に採用するとともに、社員それぞれのワークライフバランスの実現をサポートしていきます。



障害者の雇用

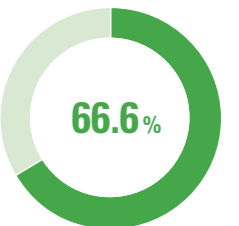
当社では、障害者の雇用促進、安定を図るべく、障害者の積極的な雇用と環境の整備に努めており、2019年度には障害者雇用率が2.5%となりました。また、最先端の工作機械を利用して身体障がい者の能力開発訓練を行い、社会的自立をめざしている「吉備NC能力開発センター」に出資しています。

グローバルな人材活用

当社は早くからグローバルな観点に立って事業を展開し、現在海外で働く従業員数は全体の約7割となり、外国人の採用にも力を入れて取り組んでいます。

今後のさらなる事業のグローバル化においては、外国人の従業員の存在は欠かすことができません。彼らの視点や思考を知ることは、各エリアの特性を知るために非常に重要であり、拠点戦略の促進やマーケティング網の整備・強化につなげることができます。また、海外拠点の経営層についても現地採用を行うなど、グローバルな人材を活用しており、女性が社長を務める拠点もあります。

海外従業員比率
(2019年12月末現在)



シニア層の雇用

当社では2018年4月1日より定年を65歳の誕生日後に迎える3月31日で統一し、また、60歳の誕生日後に迎える3月31日以降、多様な働き方を選択できる「シニア制度」を導入しています。60歳の誕生日後に迎える3月31日以降、社員のさまざまな環境の変化に対応し、勤務時間、勤務日数、業務内容、勤務地などを限定し、安心して働ける環境を整えています。定年延長や社員一人ひとりのキャリアプランと会社の人材戦略を総合的に勘案し、複線的なキャリアコースを実現することにより組織活性化を図っていきます。

ESGへの取り組み

働きやすい職場環境の整備

職場環境を整えることは、従業員の仕事に対する意識の向上と密接に関係しています。当社では、全従業員がモチベーションを高く保ちながら安心して働ける職場環境を実現。良好な職場環境が保持されることにより、新入社員の定着率が高く保たれ、優秀な人材が育ちやすい下地が作られています。

健康経営の推進

会社を支える従業員一人ひとりが心身ともに健康を保ち、生き生きと働けることは、企業の成長にとって重要なファクターです。労働安全衛生法にのっとった管理体制を整え、安全衛生教育を行うことは、従業員を仕事上の危険や健康障害から守り、労働災害防止にもつながります。

こうした考えのもと、当社では、Employee Assistance Program（従業員支援プログラム）を導入しています。メンタル面や身体面での相談窓口やハラスメントなど、社内だけでなく社外にも専門医・弁護士等の窓口を設置することにより、不調になる前にケアできる体制を構築し、安心して働ける職場環境の整備に注力しています。海外駐在者およびその家族を対象にした同様の相談窓口も設置しており、海外での生活環境への適応に対する不安を取り除けるよう努めています。体の健康はもちろん、メンタルヘルスに対する取り組みにも力を入れ、心身の不調を未然に防ぐためのフォロー体制の整備に努めています。

また、役員および従業員の不正行為や倫理から外れた行動の未然防止・早期対処などを目的に「コンプライアンスヘルプライン（内部通報制度）」を導入し、社内および社外窓口を設置、運用しています。

当社の取り組み

- 安全衛生委員会・安全衛生規程
毎月1回社内パトロールを実施しています。
- 産業医による管理職向け研修
メンタルヘルスについて、管理職を対象に研修を実施しています。

時短勤務制度の推進

働き方の多様性の一環として育児・介護のための時短勤務制度を採用しており、社員の希望に合わせて勤務時間の変更を可能にしています。近年は一定数以上の社員が取得しており、今後も継続して取り組んでいきます。

安全運転啓蒙活動

当社では営業・サービスマンによる交通事故ゼロを目標にしており、全社有車にドライブレコーダーを装備することで、事故が発生した際に原因を究明し、以後の予防につなげています。また、毎月の事故件数の全社通知や、地元の警察署より講師を招き交通安全セミナーを行うなど、安全運転啓蒙活動に努めています。



有給休暇の取得推進／時間外労働時間の削減

当社では、有給休暇取得促進日を定めるなど、従業員が積極的に有給休暇を取ることを推進しています。このため、しっかりと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が生まれています。また、時間外労働の削減にも積極的に取り組んでおり、月に一定以上の時間外労働時間を超過すると本人および上長へメールで注意喚起されるシステムを採用しています。

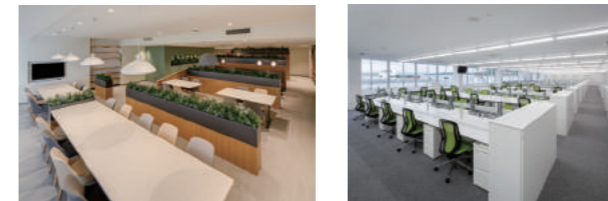
こうした取り組みにより、2017年3月期から平均有給休暇取得日数は増加し、時間外労働時間は大幅に減少しました。

各制度の利用者数と時間外労働時間の変化

	2017年 3月期	2019年 12月期	3年間の 変化
平均有給休暇取得日数	7.8日	12.0日	+4.2日
年平均時間外労働時間	334時間	252時間	△82時間
出産・育児休暇	6名	10名	+4名
時短勤務	7名	8名	+1名

オフィス環境の整備

2018年以降、本社3階のオフィス・食堂・カフェテリアのリニューアル、本社第2棟・加賀マルチファクトリーの竣工等、職場環境を一新しました。新しいオフィスで働くことで従業員のモチベーションアップにつながっています。



福利厚生充実

当社では、従業員が生活や健康に不安を持つことなく業務に従事できるよう、福利厚生設備の充実を図っています。

その一環として、従業員持株会制度による20%の奨励金、定期健康診断の実施PET（Positron Emission Tomography）による癌検査の金銭的補助などを行っています。加賀の社員寮

もリニューアルし、社員同士が交流できる場を提供しています。また、従業員のリフレッシュのための施設として、ハケ岳と宮崎に保養所を持ち、特定のテーマパーク等を優待利用できる法人契約を結んでいます。

クラブ活動の推進

当社グループでは、テニス、マラソン、サイクリング、フットサル、バドミントン、ゴルフなどのクラブ活動が盛んに行われており、社員の健康促進や部署の垣根を越えた交流、周辺地域のスポーツ振興に役立っています。2019年9月には、石川県加賀市を拠点に活動する相撲部が埼玉県立武道館相撲場で開催された「第61回全日本実業団相撲選手権大会」の団体2部で優勝を遂げました。



社会文化活動への取り組み

片野鴨池の保全事業を支援

地域貢献の一環として、石川県加賀市が実施する「まち・ひと・しごと創生寄附活用事業」へ寄付を行い、片野鴨池の草刈りや竹柵整備事業を支援しています。片野鴨池は、約10ヘクタールの小さな池ながら、豊かな自然環境と人との共生が評価され、国際的にも重要な湿地として1993年に「ラムサール条約」に登録されています。今後も、こうした取り組みを通じて、地域に根差した事業活動を行っていきます。



片野鴨池

「加州大聖寺藩参勤交代うおーく2019」に協賛

当社では地域活動を通じて社会的な交流を深め、企業責務を果たすため、社会文化活動にも力を入れて取り組んでいます。

2019年度は、石川県加賀市の高校生の故郷学習をきっかけに始まった、江戸時代に大聖寺藩が行った参勤交代ルート（東京都中央区日本橋～石川県加賀市）をリレー形式で歩くプロジェクト「加州大聖寺藩参勤交代うおーく2019」に協賛し、当社社員が参加しました。今後も、周辺地域の活性化につながる活動への積極的な参画を継続していきます。



イベントに参加した当社社員

ソディックの Next Stageを担う 人材の育成



基本的な考え方

ソディックでは「創造」「実行」「苦勞・克服」の社是のもと、従業員一人ひとりが会社とともに成長し、個性を認め合い、いきいきと活躍できる職場環境・企業文化づくりに努めています。また、事業環境がめまぐるしく変化する昨今、長期経営計画「Next Stage 2026~Toward Further Growth~」の実現には、従来の得意領域でのさらなる成長や生産性向上をめざすだけでなく、事業環境の変化に柔軟に対応しながら、未来を先取りし変革を恐れず果敢に挑戦していく「人財」が不可欠になります。

ソディックではこういった人財を育成するための仕組みや環境づくりを強化しています。

関連するSDGs



働きやすい職場環境の整備

●有給休暇、育児・介護休暇の取得促進

ソディックは、すべての従業員が有給休暇を取りやすく、より働きやすい職場環境づくりをサポートしています。組織内の連携を強化して、業務やサービスの質を高めつつ、誰もが気兼ねなく休めるような働き方改革を進めています。

また、次世代育成支援対策推進法を踏まえて、2016年から男性の育児休暇取得を推進しています。男性社員の育児休暇取得も着実に増えており、該当社員だけでなく職場全体の意識も少しずつ変化してきています。

●ITの活用（テレワーク、RPAの導入）

働く場所にとらわれず、業務内容に合わせて社員一人ひとりが最適な働き方を選択できる制度を整え、ワークライフバランスの実現、社員のセルフマネジメント能力向上による活性化の促進を図ることを目的に検討を進めていたテレワークを2019年に試験的に導入、順次拡大をしています。

また、各種業務の事務オペレーションの効率化を進めていく上で、RPA(Robotic Process Automation)を積極的に活用しています。RPAとは、PCの中でアプリケーションをまたいで単純作業を自動化するツールで、プログラミングの知識がなくても活用が可能です。今後RPAシナリオを作成できるメンバーの育成と、各種業務のRPA化を進め、業務効率の改善に努めていきます。

次世代経営幹部候補となる「グローバル総合職」の導入

さまざまな職種の経験を通じて、国内外の経営環境を総合的に理解し、当社の次世代経営幹部になることも期待される「グローバル総合職」を2019年に導入しました。また総合職には、経営に近い管理職として活躍するマネジメント職と、高い専門性を発揮して会社の中長期的な成長へ向けて活躍する

エキスパート職があり、対象社員のそれぞれのキャリア志向・特性に応じたキャリア形成をめざします。

また、エリア総合職、一般業務職も設け、社員一人ひとりの多様な働き方やキャリア志向に合わせたワークライフバランスを実現します。

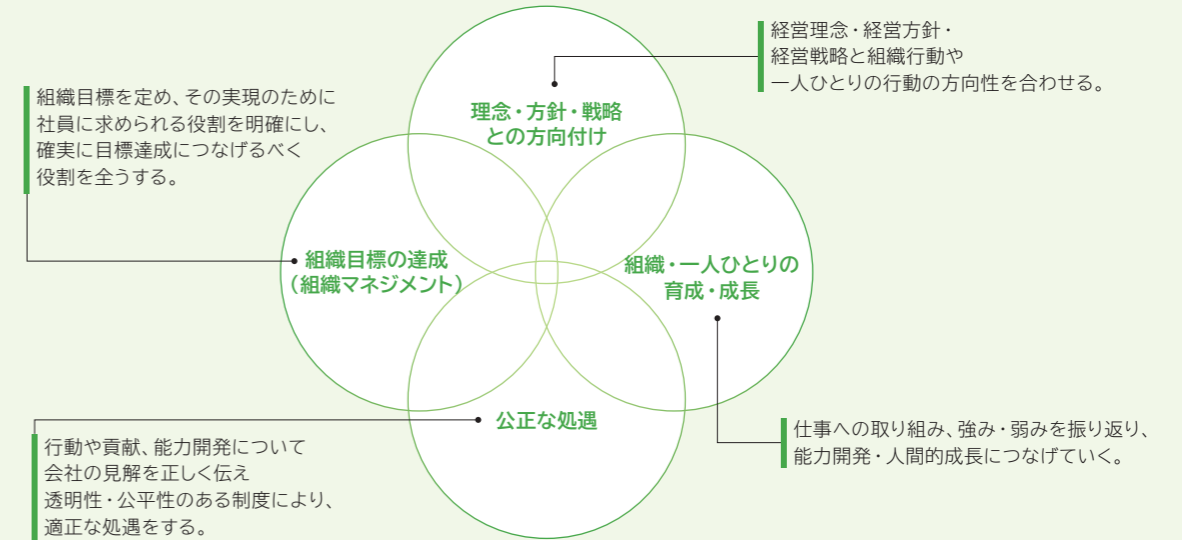
キャリアの階層 3つの職群と、2つのキャリアコース

キャリアの階層	① グローバル総合職	② エリア総合職	③ 一般業務職
経営幹部層	マネジメント	エキスパート	
管理職層	マネジメント	エキスパート	
担当・指導職層			

組織と社員を成長させるための人事評価制度

経験の蓄積を重視するこれまでの方針を緩和し、一人ひとりが組織、会社とともに成長する期待や役割に応じた人事評価制度を導入しました。これは、年齢や性別、国籍などにかかわらず、意欲・実力を有する全従業員が、より大きな役割で

「創造」「実行」「苦勞・克服」を実践することでその能力を伸ばし、当社の持続的な成長に向けた挑戦の中で活躍することを目的としています。



人材研修の改革

ソディックのさらなる成長に資する資質や能力を持つ人材を育成するべく、従業員一人ひとりの成長とキャリア開発を図る能力開発体系を整えています。

■ 内製型研修 ■ 社員が講師となる研修 ■ 職場・上司によるOJT ■ 通信教育・外部機関受講など

階層別	集合研修 (offJT)		職場教育 (OJT)		自己啓発
	階層別	部門別			
役員	役員研修				
部長	マネジメント研修				
課長			アクションラーニングによる問題解決		
リーダー	リーダー研修	営業・技術開発等の各種業務研修	グローバル研修 (海外拠点でのOJT研修)	各部門でのOJT研修 技術伝承	通信講座 公的資格取得 各種外部セミナー
若手・一般	フォロー研修 新人・若手社員研修				
経営理念共有化教育					

10年サマリー

主要財務データ

	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2017年12月期	2018年12月期	単位:百万円	単位:千米ドル ^{*1}
										2019年12月期	2019年12月期
経営成績											
売上高	54,213	53,528	55,031	56,899	63,090	65,146	61,812	65,604	82,716	67,591	622,334
売上原価	36,592	35,957	38,296	40,232	42,215	41,369	39,318	42,445	52,488	45,421	418,210
売上総利益	17,621	17,570	16,734	16,667	20,874	23,777	22,494	23,159	30,227	22,169	204,124
販売費及び一般管理費	12,027	12,080	12,719	14,014	15,984	17,424	17,257	15,669	20,338	18,747	172,614
営業利益	5,599	5,495	4,021	2,651	4,891	6,353	5,236	7,490	9,888	3,422	31,509
経常利益	3,944	4,577	5,356	3,886	5,647	5,719	4,620	7,910	9,619	3,558	32,766
税金等調整前当期純利益	4,003	4,473	5,170	3,857	5,129	5,748	4,193	7,772	8,929	3,369	31,025
親会社株主に帰属する当期純利益	5,111	3,320	4,191	4,194	3,550	4,167	3,644	5,736	6,462	2,002	18,435
研究開発費	1,624	1,717	1,832	2,004	2,494	3,408	3,518	3,344	3,902	3,483	32,073
設備投資額	1,465	3,661	5,460	3,136	2,232	2,887	2,594	4,588	8,576	6,561	60,416
減価償却費	2,116	2,121	2,204	2,559	2,659	2,765	2,697	2,360	3,085	3,664	33,737
財務状態											
総資産	79,510	92,993	95,041	98,776	104,167	99,722	109,271	121,815	119,082	114,647	1,055,590
純資産	28,158	29,718	36,033	42,451	49,453	49,758	48,710	55,166	58,129	58,745	540,883
有利子負債	33,488	41,339	41,506	39,480	35,758	33,826	40,953	41,704	39,524	38,637	355,743
キャッシュ・フロー											
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,216	9,245	2,766	5,577	8,298	6,579	8,373	4,522	9,275	8,336	76,760
投資活動によるキャッシュ・フロー	△167	△5,295	△4,776	△4,181	△144	△2,773	△2,132	△4,715	△8,188	△5,609	△51,652
フリーキャッシュフロー	3,048	3,950	△2,009	1,395	8,153	3,806	6,240	△193	1,087	2,727	25,108
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,965	6,809	△1,163	△3,696	△5,243	△2,854	3,134	△439	△3,485	△2,228	△20,518
1株当たり指標											
1株当たり当期純利益(EPS)(円/米ドル ^{*1})	103.23	67.07	83.29	83.36	70.55	82.82	76.91	122.15	137.58	42.58	0.39
1株当たり純資産(BPS)(円/米ドル ^{*1})	534.25	589.28	715.26	842.40	981.47	987.01	1,035.19	1,172.12	1,235.46	1,247.06	11.48
1株当たり配当金(円/米ドル ^{*1})	6.00	11.00	14.00	14.00	20.00	18.00	19.00	22.00	24.00	25.00	0.23
主な財務指標											
売上高総利益率	32.5%	32.8%	30.4%	29.3%	33.1%	36.5%	36.4%	35.3%	36.5%	32.8%	
売上高営業利益率	10.3%	10.3%	7.3%	4.7%	7.8%	9.8%	8.5%	11.4%	12.0%	5.1%	
売上高経常利益率	7.3%	8.6%	9.7%	6.8%	9.0%	8.8%	7.5%	12.1%	11.6%	5.3%	
自己資本利益率(ROE) ^{*2}	21.0%	11.8%	12.8%	10.7%	7.7%	8.4%	7.4%	11.1%	11.4%	3.4%	
総資産経常利益率(ROA) ^{*3}	5.2%	5.3%	5.7%	4.0%	5.6%	5.6%	4.4%	6.8%	8.0%	3.0%	
負債資本倍率(D/Eレシオ) ^{*4} (倍)	1.17	1.30	1.17	1.02	0.86	0.75	0.92	0.84	0.72	0.69	
自己資本比率 ^{*5}	33.3%	31.9%	37.9%	42.9%	47.4%	49.8%	44.5%	45.2%	48.5%	51.2%	
株主資本配当率(DOE) ^{*6}	1.0%	1.7%	2.0%	1.8%	2.4%	2.0%	2.0%	2.1%	2.1%	2.1%	
海外売上高比率	57.7%	60.6%	63.7%	60.4%	64.1%	63.8%	62.7%	69.6%	65.8%	62.0%	
平均為替レート 円/米ドル	85.74	79.08	82.91	100.17	109.76	120.15	108.34	111.69	110.44	109.03	
円/ユーロ	113.13	109.02	106.78	134.21	138.69	132.60	118.74	128.55	130.35	122.03	
円/人民元	12.95	12.35	12.66	15.87	17.14	19.21	16.32	16.62	16.71	15.77	
円/バーツ	2.75	2.59	2.70	3.19	3.38	3.44	3.08	3.33	3.42	3.52	
その他											
従業員数(連結)(名)	2,793	2,956	2,921	2,999	3,183	3,216	3,415	3,651	3,676	3,579	

※1 米ドル金額は、2019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＝108.61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月期は当社および3月決算会社は4～12月の9ヵ月間、12月決算会社は1月～12月の12ヵ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*
	2018年12月期	2019年12月期	2019年12月期
資産の部			
流動資産			
現金及び預金	¥ 33,546	¥ 33,873	\$ 311,881
受取手形及び売掛金	14,972	13,773	126,818
電子記録債権	1,545	1,589	14,637
商品及び製品	9,774	8,733	80,411
仕掛品	8,661	7,585	69,838
原材料及び貯蔵品	8,809	7,339	67,581
その他	2,807	2,774	25,541
貸倒引当金	△ 171	△ 379	△ 3,494
流動資産合計	79,946	75,290	693,216
固定資産			
有形固定資産			
建物及び構築物	26,262	28,257	260,172
機械装置及び運搬具	20,059	20,887	192,320
工具、器具及び備品	3,486	3,831	35,278
土地	7,540	7,274	66,975
リース資産	1,020	1,699	15,647
建設仮勘定	1,168	706	6,508
減価償却累計額	△ 28,626	△ 30,800	△ 283,591
有形固定資産合計	30,912	31,856	293,311
無形固定資産			
のれん	1,642	1,494	13,764
その他	902	916	8,441
無形固定資産合計	2,544	2,411	22,206
投資その他の資産			
投資有価証券	3,607	3,501	32,243
長期貸付金	8	5	52
繰延税金資産	1,092	601	5,541
その他	1,088	1,075	9,898
貸倒引当金	△ 117	△ 95	△ 879
投資その他の資産合計	5,679	5,088	46,855
固定資産合計	39,136	39,357	362,373
資産合計	¥ 119,082	¥ 114,647	\$ 1,055,590

※ 米ドル金額は、2019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=108.61円で換算しています。

	単位:百万円		単位:千米ドル*
	2018年12月期	2019年12月期	2019年12月期
負債の部			
流動負債			
支払手形及び買掛金	¥ 4,855	¥ 4,231	\$ 38,957
電子記録債務	5,969	5,063	46,617
短期借入金	4,106	2,508	23,098
1年内返済予定の長期借入金	7,777	8,944	82,354
1年内償還予定の社債	-	140	1,289
未払金	1,412	1,092	10,062
未払法人税等	535	293	2,701
製品保証引当金	444	365	3,364
品質保証引当金	4	2	22
賞与引当金	614	325	3,000
ポイント引当金	1	1	14
その他	6,083	4,123	37,962
流動負債合計	31,804	27,092	249,445
固定負債			
社債	7,981	8,841	81,401
長期借入金	19,659	18,203	167,599
役員退職慰労引当金	20	22	208
製品保証引当金	280	248	2,291
退職給付に係る負債	609	545	5,024
資産除去債務	68	63	585
その他	528	885	8,149
固定負債合計	29,148	28,810	265,261
負債合計	60,953	55,902	514,706
純資産の部			
株主資本			
資本金	20,785	20,785	191,375
資本剰余金	5,877	5,896	54,291
利益剰余金	32,823	33,670	310,016
自己株式	△ 4,698	△ 4,647	△ 42,793
株主資本合計	54,788	55,705	512,890
その他の包括利益累計額			
その他有価証券評価差額金	967	901	8,301
為替換算調整勘定	2,513	2,286	27,259
退職給付に係る調整累計額	△ 236	△ 227	△ 2,090
その他の包括利益累計額合計	3,244	2,960	27,259
非支配株主持分	96	79	733
純資産合計	58,129	58,745	540,883
負債純資産合計	¥ 119,082	¥ 114,647	\$ 1,055,590

連結財務諸表

連結損益計算書

	単位:百万円		単位:千米ドル*
	2018年12月期	2019年12月期	2019年12月期
売上高	¥ 82,716	¥ 67,591	\$ 622,334
売上原価	52,488	45,421	418,210
売上総利益	30,227	22,169	204,124
販売費及び一般管理費			
人件費	7,843	7,469	68,769
貸倒引当金繰入額	55	1	12
のれん償却額	140	139	1,285
ポイント引当金繰入額	0	0	-
研究開発費	2,352	2,528	23,279
その他	9,946	8,609	79,266
販売費及び一般管理費合計	20,338	18,747	172,614
営業利益	9,888	3,422	31,509
営業外収益			
受取利息	227	256	2,362
受取配当金	62	236	2,179
持分法による投資利益	44	42	392
助成金収入	189	212	1,957
スクラップ売却益	41	20	184
その他	230	244	2,253
営業外収益合計	795	1,013	9,331
営業外費用			
支払利息	308	285	2,627
為替差損	429	132	1,221
貸倒引当金繰入額	0	274	2,522
役員弔慰金	193	-	-
その他	132	184	1,702
営業外費用合計	1,065	877	8,074
経常利益	9,619	3,558	32,766
特別利益			
固定資産売却益	29	138	1,272
その他	-	3	29
特別利益合計	29	141	1,301
特別損失			
固定資産売却損	7	114	1,057
固定資産除却損	57	31	289
関係会社株式評価損	117	87	801
関係会社出資金評価損	-	94	866
事業構造改善費用	536	-	-
その他	1	2	27
特別損失合計	719	330	3,042
税金等調整前当期純利益	8,929	3,369	31,025
法人税、住民税及び事業税	2,102	888	8,185
法人税等調整額	340	479	4,415
法人税等合計	2,443	1,368	12,600
当期純利益	6,485	2,001	18,424
非支配株主に帰属する当期純利益	23	△ 1	△ 10
親会社株主に帰属する当期純利益	¥ 6,462	¥ 2,002	\$ 18,435

※ 米ドル金額は、2019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=108.61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*
	2018年12月期	2019年12月期	2019年12月期
当期純利益	¥ 6,485	¥ 2,001	\$ 18,424
その他の包括利益			
その他有価証券評価差額金	△ 327	△ 65	△ 601
為替換算調整勘定	△ 1,686	△ 227	△ 2,090
退職給付に係る調整額	△ 311	9	83
持分法適用会社に対する持分相当額	△ 5	△ 4	△ 39
その他の包括利益合計	△ 2,330	△ 287	△ 2,649
包括利益	4,155	1,713	15,775
(内訳)			
親会社株主に係る包括利益	4,141	1,718	15,819
非支配株主に係る包括利益	¥ 13	¥ △ 4	\$ △ 43

※ 米ドル金額は、2019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=108.61円で換算しています。

連結財務諸表

連結株主資本等変動計算書

	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(2018年1月1日から2018年12月31日まで)											
当期首残高	¥ 20,780	¥ 5,883	¥ 27,514	¥ △4,697	¥ 49,481	¥ 1,294	¥ 4,196	¥ 75	¥ 5,566	¥ 119	¥ 55,166
当期変動額											
新株の発行 (新株予約権の行使)	5	5			10						10
剰余金の配当			△ 1,127		△ 1,127						△ 1,127
海外子会社における従業員 奨励福利基金への積立金			△ 26		△ 26						△ 26
親会社株主に帰属する 当期純利益			6,462		6,462						6,462
自己株式の取得				△ 0	△ 0						△ 0
自己株式の処分											
譲渡制限付株式報酬											
連結子会社株式の取得 による持分の増減		△ 10			△ 10						△ 10
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						△ 327	△ 1,682	△ 311	△ 2,321	△ 23	△ 2,344
当期変動額合計	5	△ 5	5,308	△ 0	5,307	△ 327	△ 1,682	△ 311	△ 2,321	△ 23	2,962
当期末残高	20,785	5,877	32,823	△ 4,698	54,788	967	2,513	△ 236	3,244	96	58,129
当連結会計年度(2019年1月1日から2019年12月31日まで)											
当期首残高	20,785	5,877	32,823	△ 4,698	54,788	967	2,513	△ 236	3,244	96	58,129
当期変動額											
剰余金の配当			△ 1,128		△ 1,128						△ 1,128
海外子会社における従業員 奨励福利基金への積立金			△ 26		△ 26						△ 26
親会社株主に帰属する 当期純利益			2,002		2,002						2,002
自己株式の取得				△ 0	△ 0						△ 0
自己株式の処分				51	51						51
譲渡制限付株式報酬		18			18						18
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						△ 65	△ 227	9	△ 284	△ 16	△ 300
当期変動額合計	-	18	847	50	916	△ 65	△ 227	9	△ 284	△ 16	615
当期末残高	¥ 20,785	¥ 5,896	¥ 33,670	¥ △4,647	¥ 55,705	¥ 901	¥ 2,286	¥ △227	¥ 2,960	¥ 79	¥ 58,745

	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(2019年1月1日から2019年12月31日まで)											
当期首残高	\$ 191,375	\$ 54,118	\$ 302,215	\$ △43,260	\$ 504,448	\$ 8,903	\$ 23,146	\$ △2,173	\$ 29,876	\$ 888	\$ 535,213
当期変動額											
剰余金の配当			△ 10,387		△ 10,387						△ 10,387
海外子会社における従業員 奨励福利基金への積立金			△ 246		△ 246						△ 246
親会社株主に帰属する 当期純利益			18,435		18,435						18,435
自己株式の取得				△ 4	△ 4						△ 4
自己株式の処分				471	471						471
譲渡制限付株式報酬		173			173						173
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)						△ 601	△ 2,098	83	△ 2,616	△ 154	△ 2,771
当期変動額合計	-	173	7,801	467	8,441	△ 601	△ 2,098	83	△ 2,616	△ 154	5,670
当期末残高	\$ 191,375	\$ 54,291	\$ 310,016	\$ △42,793	\$ 512,890	\$ 8,301	\$ 29,876	\$ △2,090	\$ 27,259	\$ 733	\$ 540,883

※ 米ドル金額は、2019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=108.61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*	
	2018年12月期	2019年12月期	2018年12月期	2019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	¥ 8,929	¥ 3,369	\$ 31,025	\$ 31,025
減価償却費	3,085	3,664	33,737	33,737
のれん償却額	140	139	1,285	1,285
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	△ 314	△ 49	△ 456	△ 456
賞与引当金の増減額(△は減少)	83	△ 286	△ 2,636	△ 2,636
貸倒引当金の増減額(△は減少)	32	188	1,733	1,733
受取利息及び受取配当金	△ 289	△ 493	△ 4,542	△ 4,542
支払利息	308	285	2,627	2,627
持分法による投資損益(△は益)	△ 44	△ 42	△ 392	△ 392
為替差損益(△は益)	115	11	109	109
投資有価証券売却及び評価損益(△は益)	117	90	829	829
固定資産除売却損益(△は益)	35	8	74	74
事業構造改善費用	536	-	-	-
売上債権の増減額(△は増加)	2,293	1,070	9,854	9,854
たな卸資産の増減額(△は増加)	△ 756	2,944	27,110	27,110
仕入債務の増減額(△は減少)	△ 900	△ 1,519	△ 13,991	△ 13,991
未払金の増減額(△は減少)	△ 169	△ 258	△ 2,378	△ 2,378
前受金の増減額(△は減少)	△ 1,482	△ 408	△ 3,764	△ 3,764
未払消費税等の増減額(△は減少)	△ 18	582	5,362	5,362
その他	427	56	518	518
小計	12,128	9,352	86,109	86,109
利息及び配当金の受取額	285	410	3,783	3,783
利息の支払額	△ 316	△ 292	△ 2,691	△ 2,691
法人税等の支払額又は還付額(△は支払)	△ 2,821	△ 1,133	△ 10,440	△ 10,440
営業活動によるキャッシュ・フロー	9,275	8,336	76,760	76,760
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	△ 168	△ 53	△ 490	△ 490
定期預金の払戻による収入	242	48	449	449
有形固定資産の取得による支出	△ 8,134	△ 5,645	△ 51,978	△ 51,978
有形固定資産の売却による収入	301	767	7,063	7,063
無形固定資産の取得による支出	△ 217	△ 357	△ 3,288	△ 3,288
投資有価証券の取得による支出	△ 0	△ 0	△ 8	△ 8
投資有価証券の売却による収入	-	1	15	15
関係会社株式の取得による支出	△ 43	△ 75	△ 696	△ 696
貸付けによる支出	△ 59	△ 332	△ 3,056	△ 3,056
貸付金の回収による収入	20	145	1,336	1,336
その他	△ 131	△ 108	△ 997	△ 997
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 8,188	△ 5,609	△ 51,652	△ 51,652
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)	△ 572	△ 1,645	△ 15,147	△ 15,147
長期借入れによる収入	7,373	8,000	73,658	73,658
長期借入金の返済による支出	△ 8,904	△ 8,291	△ 76,339	△ 76,339
社債の発行による収入	-	1,000	9,207	9,207
ファイナンス・リース債務の返済による支出	△ 174	△ 138	△ 1,278	△ 1,278
自己株式の取得による支出	△ 0	△ 0	△ 4	△ 4
配当金の支払額	△ 1,127	△ 1,128	△ 10,387	△ 10,387
その他	△ 79	△ 24	△ 225	△ 225
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,485	△ 2,228	△ 20,518	△ 20,518
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 1,026	△ 302	△ 2,786	△ 2,786
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△ 3,424	195	1,802	1,802
現金及び現金同等物の期首残高	36,075	32,650	300,617	300,617
非連結子会社との合併に伴う現金及び現金同等物の増加額	-	44	411	411
現金及び現金同等物の期末残高	¥ 32,650	¥ 32,890	\$ 302,832	\$ 302,832

※ 米ドル金額は、2019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=108.61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 207億8,525万6,958円

発行可能株式総数 150,000,000株

発行済株式総数 53,450,916株

株主数 10,831名

従業員数 841人 (連結3,579人)

上場証券取引所 東京証券取引所 市場第1部

証券コード 6143

事業年度 1月1日～12月31日

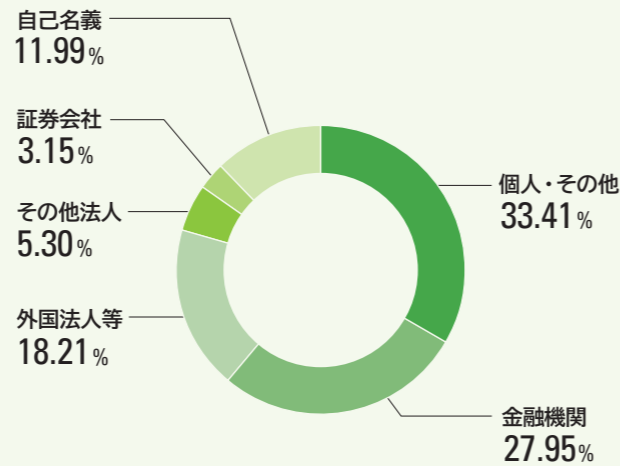
定時株主総会 毎年3月

株主名簿管理人 みずほ信託銀行株式会社
〒168-8507
東京都杉並区和泉二丁目8番4号
TEL 0120-288-324 (通話料無料)

大株主

	名寄株式数(株)	持株比率(%)
株式会社ソディック	6,407,799	11.99
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	4,353,500	8.14
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	2,849,200	5.33
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	1,237,800	2.32
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口9)	1,009,300	1.89
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口5)	939,300	1.76
ソディック共栄持株会	934,200	1.75
有限会社ティ・エフ	895,000	1.67
株式会社三井住友銀行	850,000	1.59
DFA INTL SMALL CAP VALUE PORTFOLIO	847,800	1.59

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。

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

「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
(ティエフ・ワン)



当社の広報キャラクター「TF-1」(ティエフ・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

国内関係会社

- ◆株式会社ソディックエフ・ティ
〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜2-5-1 日総第13ビル
TEL: (045) 478-0571 (代) / FAX: (045) 478-0599
URL: <http://www.sodick-ft.co.jp>
- EWS事業部
〒889-1701 宮崎県宮崎市田野町甲8798-239
事業内容: 放電加工機用ワイヤ電極線の開発、製造、販売
- EMG事業部 加賀事業所
〒922-0336 石川県加賀市八日市町ホ49-1
事業内容: 機械部材用セラミックスの開発、製造
外販向け各種セラミックス、応用製品の開発、製造、販売

- 金型成形事業部
〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜2-5-1 日総第13ビル
田野工場 〒889-1701 宮崎県宮崎市田野町甲8798-255
事業内容: 精密金型、精密成形品の製造、販売、ナノ加工技術の開発、製造
- SNM事業部
〒889-1701 宮崎県宮崎市田野町甲8798-253
事業内容: 放電加工機用ダイスの開発、製造、販売
- IAC事業部
〒226-0026 神奈川県横浜市緑区長津田町5289
事業内容: LED照明の開発、製造、販売

海外関係会社

開発拠点

- Sodick America Corporation
2180 Bering Drive, San Jose, CA 95131, U.S.A.
- 上海沙迪克軟件有限公司/Shanghai Sodick Software Co., Ltd.
中国上海市徐匯区桂平路471号
471 Guiping Road, Xu Hui District, Shanghai 200233, P. R. China

販売・サービス拠点

- Sodick, Inc.
601 Commerce Drive, Schaumburg, Illinois 60173, U.S.A.
- Sodick Europe Ltd. (U.K.)
Agincourt Road, Warwick, CV34 6XZ, United Kingdom
- Sodick Deutschland GmbH
Muendelheimer Weg 57, D-40472 Dusseldorf, Germany
- 沙迪克機電(上海)有限公司/Sodick Electromechanical (Shanghai) Co., Ltd.
中国上海市青浦区徐泾鎮謝衛路229弄28号
No. 229-28, Xiewei Road, Xujing Town, Qingpu District, Shanghai, 201702, P. R. China
- 沙迪克國際貿易(深圳)有限公司/Sodick Enterprise (S.Z.) Co., Ltd.
中国廣東省深圳市福田區新洲十一街128号祥祺投資大廈20樓
2001B, 20/F, Cheungkei Investment Building, No.128 Xinzhou 11th Street, Futian District, Shenzhen, Guangdong 518048, P.R. China
- 蘇比克國際貿易(深圳)有限公司/
Sodick International Trading (Shenzhen) Co., Ltd.
中国廣東省深圳市福田區深南中路求是大廈東座1301室
Rm 1301 East, QiuShi Center, ZhuZiLin, Shen Nan Avenue, Futian, Shenzhen, Guangdong 518000, P.R. China
- 台灣蘇比克股份有限公司/Sodick (Taiwan) Co., Ltd. Taipei Head Office
桃園市龜山區文化里19鄰科技一路26號
No. 26, Keji 1st Road, 19 Neighbor, Wunhua Village, Guishan Dist., Taoyuan City 333, Taiwan
- Sodick (H.K.) Co., Ltd.
香港九龍荔枝角長沙灣道910號安泰大廈5字樓
5/F, Edward Wong Tower, 910 Cheung Sha Wan Road, Kowloon, Hong Kong
- Sodick (Thailand) Co., Ltd.
118 Moo 18, Phaholyothin Road, Klongneung, Klongluang, Pathumthani 12120, Thailand
- Sodick Singapore Pte., Ltd.
Blk 50 Ubi Crescent #01-04 Ubi Techpark, Singapore 408568
- Sodick Technology (M) Sdn Bhd.
No. C-G-22, Block C, Jalan PJU 1A/3K, Taipan 1 Damansara, Ara Damansara, 47500 Petaling Jaya, Selangor, Malaysia.
- Sodick Korea Co., Ltd.
14095, 57, Anyang-ro, Manan-gu, Anyang-si, Gyeonggi-do, Korea
- Sodick Technologies India Private Limited
No. 19 Alpine Arch, 2nd Floor, Opp. Divyashree Chambers, Langford Road, Bangalore-560 025, India
- Sodick Vietnam Co., Ltd.
14B Song Da Street, Ward 2, Tan Binh District, HCM City, Vietnam
- Sodick Philippines Inc.
M201 Unit, GRM Ecozone Storage Inc, Building, 124 East Science Avenue, Laguna Technopark Binan, Laguna, Philippines