

新たに策定した 「長期経営計画」をもとに 持続的な成長の果実を 分かち合える 企業グループへ。

代表取締役社長 古川 健一

過去最高の業績を達成

社長に就任して1年が経過しました。この間、さまざまな環境変化に対応するために、社内外の役員や幹部だけでなく、多くの従業員と対話してきましたが、改めて諸施策の最終判断を下す責任の重さを実感しています。同時に、課題を解決するための議論や活動のなかに「創造」「実行」「苦勞・克服」という創業精神を垣間見ることができ、決断する勇気をもらうこともたびたびありました。

このようにして成長を追求してきた当社の2018年度12月期の業績は、中華圏を中心に放電加工機の販売台数が増加したことなどにより、売上高、営業利益ともに過去最高を更新しました。また、利益面では、放電加工機の販売台数増加に伴い工場の生産効率が向上したことなどにより、営業利益率は12.0%に達しました。

自動車、航空宇宙関連向け製品および 自動化設備が堅調に推移する一方で、 中華圏に減速感

業績を地域別に総括すると、国内は自動車関連および半導体関連が需要、販売を牽引し、製品や生産現場の自動化ニーズも相まって放電加工機、射出成形機ともに堅調に推移しました。北米においても、自動車・航空宇宙・医療機器関連向けが引き続き底堅く推移しました。欧州は英国のEU離脱問題を含め昨年後半にかけて景気は減速感が見られましたが、ドイツ、イタリアを中心に自動車、航空宇宙関連市場が堅調で販売が増加しました。アジアは地域ごとに濃淡はありますが、タイ、インド、マレーシアなどで自動車関連の需要が継続しました。当社の最大市場である中国では、スマートフォン関連向けの射出成形機などで販売が縮小しましたが、電動化が進む自動車関連

や自動化設備需要などに支えられ放電加工機の販売が拡大しました。一方で、第3四半期以降は、季節要因に加えて米国との貿易摩擦による投資判断の先送りが顕在化したことで販売が減速し、工場稼働率が低下。固定費の増加もあり営業利益率が低下しました。

一方で、食品機械事業は、アジアでの製麺設備の大口案件など、高品質な麵製造設備の需要が国内外で継続したほか、包装米飯製造装置の需要も拡大しており、好調な市場環境が続いています。また、省人化や衛生面の向上を目的とした自動化設備の需要が拡大するなど、順調に成長しており、当社の経営課題である放電加工機に次ぐ第二、第三の柱の育成が実現しつつあると感じています。

シェア拡大に向けたプロモーションと 経営体制の強化を実施

当社グループは2018年度、新製品の開発とシェア拡大に向けたプロモーションを積極的に推進するとともに、中長期的な観点から経営体制の強化を進めてきました。

11月に東京で開催されたJIMTOF2018（日本国際工作機械見本市）では、大型金型および大型部品加工に対応したリニアモータ駆動ワイヤ放電加工機「AL800P」や超精密加工領域での高速・高効率加工を実現する形彫り放電加工機のフラッグシップ機「AP30L」、金属3Dプリンタの多様化ニーズに対応すべく高速造形を可能にした「LPM325」など新製品の実演を行ったほか、IoTを活用した自動化システムを展示しました。なお、AP30Lは、2018年の「十大新製品賞」で本賞を受賞しました。6月には中国・上海で開催されたDMC2018（中国国際金型技術と設備展覧会）、9月にはシカゴで開催されたIMTS2018（シカゴ国際工作機械見本市）などに出品し、

ソディックブランドを積極的にアピールしました。

経営体制の強化としては、増産に向けてタイの第2工場を増築したほか、加賀事業所には多種多様な製品の生産が可能なマルチファクトリーを稼働し、市場の変化に柔軟に対応できる生産体制を構築しました。北米や上海ではショールームを兼ねた営業拠点を整備したほか、英国では営業拠点の社屋建設を進めています。さらに、横浜本社では、5月に竣工した第2棟（研究棟）において金属3Dプリンタ関連の研究開発や、新電源、次世代CNCなど要素技術の開発を強化しています。

DOE2%以上を目標とした配当を継続

配当方針につきましては、将来に向けた成長投資と財務体質強化に必要な内部留保のバランスを見極めつつ、DOE（株主資本配当率）2%以上を目標とした安定的かつ継続的な配当の実施を基本方針としています。2018年12月期の年間配当は、業績および今後の収益状況から、1株当たり24円とさせていただきます。なお、内部留保金については、長期的視野に立った研究開発や設備投資に有効活用していきます。

2019年12月期の1株当たり年間配当金は1円増配の25円を予定しています。

中華圏の経済減速のなか、 ものづくりの高度化に挑む顧客に焦点

当社グループの海外売上高比率は7割弱と高い水準で推移していますが、それゆえ今後の見通しについては、米中間での通商政策の影響、欧州の政治情勢、東アジアでの地政学リスクのほか、為替変動リスクなど景気の下振れ要因となる懸念材料があり、先行きは不透明な状況です。

2019年12月期の通期業績予想については、前期末に

2018年12月期実績 (百万円)

	2017年12月期※		2018年12月期	
	実績	利益率	実績	利益率
売上高	65,604	-	82,716	-
営業利益	7,490	11.4%	9,888	12.0%
経常利益	7,910	12.1%	9,619	11.6%
当期純利益	5,736	8.7%	6,462	7.8%

※ 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。

2019年12月期見通し (百万円)

	2019年12月期	
	計画	利益率
売上高	76,800	-
営業利益	6,900	9.0%
経常利益	6,400	8.3%
当期純利益	4,700	6.1%

社長メッセージ

かけて受注台数が減少した結果、上期は売上高、営業利益ともに伸び悩むと想定しています。また、期初に為替レートが円高に推移したことを踏まえ、為替差損を5億円程度見込んでいます。しかし、下期以降設備投資需要は回復すると想定しています。

セグメント別では、工作機械事業は、日本、北米、アジアは自動車関連を中心に堅調に推移すると見込んでいますが、欧州の地政学リスクの高まり、中華圏での米中貿易摩擦の影響などにより、全体的に販売台数は減少すると想定しています。こうしたなか、ものづくりの高度化に注力するインド、メキシコなどの成長市場や欧米などで、得意とする高精度放電加工機の販売拡大を図っていきます。金属3Dプリンタは、造形速度の向上、金属粉末のラインナップ拡充などを進め、金属3Dプリンタ分野のトップ企業をめざしてまいります。さらに、精密マシニングセンタの育成などを通じて新たな事業の柱としていく計画です。

産業機械事業では、中華圏は販売台数が減少する見込みですが、日本、北米、アジアでは自動車関連を中心に増加を見込んでいます。主な施策としては、射出成形機のシェア10%をめざして、ポリウムゾーンでの全電動射出成形機の販売拡大を進めるほか、アルミニウム射出成形機は、軽量化が求められる自動車部品やIT機器部品などダイカストマシンからの置き換えが期待できる市場を開拓し、早期に成長のドライバーに育成していく計画です。さらに、海外売上高比率を70%以上に引き上げるため、スマートフォンのレンズ、シリコン成形機など、競争優位性のある高精度成形機の販売拡大をめざすとともに、欧州市場への展開、インド市場での販売強化などを推進していきます。

食品機械事業は、国内ではコンビニエンスストアやスーパーマーケット、外食チェーン向けを中心に、高品質な麺の製造設備需要が見込まれ、海外でもロングライフ麺や冷凍麺製造設備

の需要拡大など一層の成長が期待できるほか、包装米飯製造装置についても国内外での拡大を見込んでいます。また、包装惣菜、製菓業界など製麺業界以外からのニーズを開拓し、将来の食品機械事業の柱に育てていきます。

その他事業については、金属3Dプリンタで造形した金型と専用射出成形機を活用したプラスチック部品の自動生産システムの開発を強化するほか、高付加価値セラミックスを自動車や半導体関連市場に投入していきます。

さらに、機械販売に関わる保守サービスや、放電加工機のワイヤ電極線などの消耗品販売もセグメント売上高の2割程度を占めており、安定的にキャッシュを生み出す事業となっています。近年は、複数の機械をネットワーク環境に接続し、収集したデータをAIなどで分析して安定稼働を実現する保守サービスにつなげていく独自のIoTサービスも開始しており、顧客満足度を高める新たな収益源として注力していく方針です。

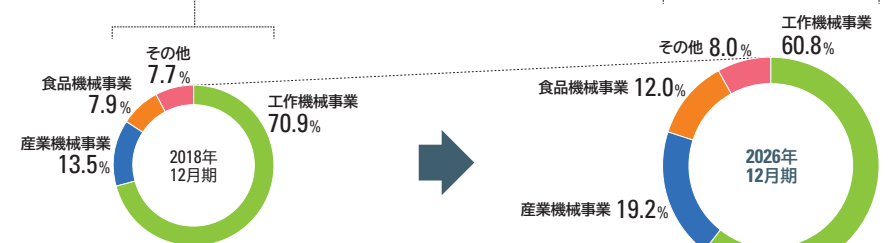
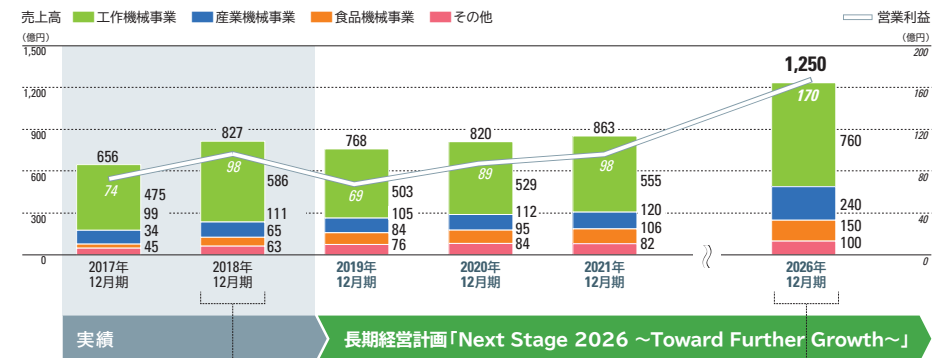
2026年をターゲットに「長期経営計画」を策定

当社を取り巻く事業環境は不透明さを増していますが、私はいかなる変革の時代にあれはこそ、創業精神をもとに軸のぶれない経営を推進していくことが重要と考えています。

その実践のためには、長期的な視点で高い目標を掲げ、着実にステップアップしていくことが必要です。景気動向に左右されやすい機械メーカーにあって、長期目標を掲げ、それを追求し続けることは胆力が求められますが、新たな価値創造や課題克服に挑戦する過程で生まれる技術や知見、ノウハウこそが、当社やステークホルダーの持続的な成長をもたらすと確信しています。また、短期的な業績としては中国経済の減速に注目が集まりますが、ものづくりの高度化や自動化、自動車のEV化、医療・航空宇宙技術の発展、IoTを活用したサービス登場の速度は今後ますます速まっていくでしょう。そんな想いのもとに、私は2019年の中期経営計画とともに、創業50周年を迎える2026年をターゲットとしたソディック長期経営計画「Next Stage 2026 ~Toward Further Growth~」を策定しました。

国連が採択した持続可能な開発目標（SDGs）やパリ協定は、世界的な課題をさまざまな組織が連携しながら長期的な視点で解決し、持続可能な社会の実現をめざしています。こうした潮流のなか、当社においても自動車のEV化やIoT/AIを活用したものづくりの省エネ・省資源化などを通じた地球環境保全、さまざまな産業分野におけるものづくりの高度化を通じ

「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p19～20を参照ください。



2026年のポートフォリオのイメージ

2018年12月期は工作機械、とくに放電加工機が収益の大半を占めていますが、2026年12月期は、放電加工機だけでなく、精密マシニングセンタ、金属3Dプリンタ、軽金属射出成形機、米飯装置など成長を牽引する製品群を育成し、ポートフォリオを変革し、安定した収益基盤の構築をめざしていきます。

た社会の豊かさの実現に貢献していきたいと考えています。ちなみに、長期経営計画の策定にあたっては、執行役員を中心に議論を進めました。8年後のソディックを自らの将来の姿を重ねて自分ごととして捉え、若い従業員とともに目標に邁進していってほしいと考えたからです。

さらに、これらサステナブルな事業活動の土台となるコンプライアンスやコーポレート・ガバナンス体制を一層強化していくことも極めて重要です。とりわけ、レーザーや制御技術、セラミックスなどの重要部品の内製化を進め、多くの製品に搭載して世界各国で販売している当社の場合、製品の品質管理だけでなく、輸出管理も含めて細心の注意を払っていくことが必要です。

また、中長期的に成長し続けるためには、次世代の人材育成も重要です。そこで当社は現在、多様な専門性を持つ従業員一人ひとりが成長できる環境を求めて、グループ企業とともに人事制度の再構築を進めています。さまざまなステークホルダーと向かい合いながら、自らの持ち場にに応じて、お客様や取引先様とともに持続的に成長し続けていくための施策を自ら考え、挑戦し、着実に実行できる“人”を育て、サステナブルな社会に貢献していくこと。それが経営者としての最大の責務だと考えています。