

不透明な時代だからこそ、
「創造」「実行」「苦労・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年期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」で世の中にない価値をもたらし、課題を一つひとつ「苦労」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味表明です。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」を求めている

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。

