

これまでも、これからも未来を創る。

ソディックは創業以来、独創的な技術開発を起点にお客様のモノづくりの課題に応える事業を拡充し、成長を遂げてきました。日本の技術の世界展開を支え、その歩みの中で当社は事業基盤を形成してきました。これからも、モノづくりの進化を支え、持続可能な社会の発展に貢献してまいります。



設立50周年を迎えた今、新たな時代の中でさらなる成長へ私たちは進みます



Sodick

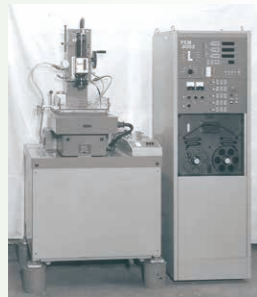
1976～

1976 株式会社ソディック設立

世界初、マイクロ・コンピュータ付きNC形彫り放電加工機を開発



1976年設立時の創業者 古川利彦



マイクロ・コンピュータ付きNC形彫り放電加工機「MD5B」

1980 福井事業所を開設

米国にて営業活動開始
Sodick-Inova Inc.(現 Sodick, Inc.)に資本参加

NC形彫り放電加工用ソフトを開発

1981 NCワイヤ放電加工機を開発

1983 欧州にて営業活動開始

Sodick Europe GmbHを設立
全国ソディック代理店会を発足

1984 細穴放電加工機を開発

1986～

1986 東京証券取引所・二部上場

1987 加賀事業所を開設

コアテクノロジーの1つであるセラミックス製造開始

1988 タイにて生産開始

Sodick (Thailand) Co., Ltd.を設立



Sodick (Thailand) Co., Ltd.

1989 V-LINE方式を採用することで精密加工を実現した射出成形機を開発



独自機構のV-LINE方式を採用した射出成形機「TR50S2」

1991 ジャパックス株式会社に資本参加

中国にてソフトウェア開発開始
上海沙迪克軟件有限公司を設立

1993 シンガポールにて営業活動開始

Sodick Singapore Pte., Ltd.を設立

1994 中国にて生産・販売体制の確立に着手

蘇州沙迪克特種設備有限公司を中国の生産拠点として設立し、販売会社等も設立



中国・蘇州工場

1996～

1996 マレーシアにて営業活動開始
Sodick Technology (M) Sdn Bhd.を設立

1997 台湾にて営業活動開始
Sodick (Taiwan) Co., Ltd.を設立
中国の営業体制強化
沙迪克機電(上海)有限公司を設立

精密マシニングセンタを開発

香港にて営業活動開始
Sodick (H.K.) Co., Ltd.を設立

1998 油圧駆動と電動モータ駆動の長所を活かしたハイブリッド射出成形機を開発

世界初となるリニアモータを搭載した放電加工機やマシニングセンタを開発



世界で初めて放電加工機にリニアモータを搭載「AM35L」

2000 米国・シリコンバレーにて開発拠点としてSodick America Corporationを設立

英国に欧州向け販売拠点として、SODICK INTERNATIONAL LIMITED(現 Sodick Europe Ltd.)を設立

2001 中国の営業体制強化
蘇比克國際貿易(深圳)有限公司を設立

2002 韓国にて営業活動開始
Sodick Korea Co., Ltd.を設立

超精密加工機の開発を強化
・超精密リニアノマシニングセンタ
・オールセラミック製リニアモータ駆動超精密NCワイヤ放電加工機
・リニアモータ駆動小型超精密NC形彫り放電加工機 等



オールセラミック製リニアモータ駆動により超精密加工を実現したNCワイヤ放電加工機「EXC100L」

2004 ドイツの営業体制強化
Sodick Deutschland GmbHを設立

2006～

2006 世界初、人工知能による全自動ワイヤ放電CAMを開発

中国の生産体制強化
沙迪克(厦門)有限公司を設立



中国・厦門工場

2007 食品機械事業(製麵機)へ進出

2008 ワイヤ放電加工機用高性能リサイクルワイヤ電極線を開発

2009 インドにて営業活動開始
Sodick Technologies India Private Limitedを設立

2010 LED照明事業へ進出

2012 ベトナムにて営業活動開始
Sodick Vietnam Co., Ltd.を設立

2013 タイ工場の生産強化
Sodick (Thailand) Co., Ltd.の第2工場を開発

2014 リニアモータ駆動精密金属3Dプリンタを開発



リニアモータ駆動精密金属3Dプリンタ「OPM250L」

2015 東京証券取引所・一部上場



2016～

2017 無菌包装米飯製造装置を開発



炊飯装置(無菌包装米飯製造装置製造ラインの一部)

2018 加賀事業所にマルチファクトリーを開発



加賀マルチファクトリー

2019 世界初、金属3Dプリンタによる大型金型部品の安定造形を可能とする「SRT工法」を開発

欧州の営業体制強化
Sodick Europe Ltd. テクセンターを開発

2020 経済産業省認定「2020年版グローバルニッチトップ企業 100選」に認定

生分解性プラスチックの生産性を向上する射出成形システムを開発

2022 東京証券取引所プライム市場へ移行

2023 中国の生産体制強化
沙迪克(厦門)有限公司の新工場を開発

日本の食品機械生産体制強化
加賀事業所の食品機械工場を増設

メキシコにて営業活動開始
SODICK TECHNOLOGIA MEXICO, S.A. DE C.V.を設立

フェムト秒レーザー加工機を開発



フェムト秒レーザー加工機「LSP5070」

2025 欧州の金属3Dプリンタ事業強化
Prima Additive S.r.l(現 AltForm S.r.l)の子会社化

株式会社アドバンテッジパートナーズとの資本・事業提携

At a glance

数字で見るソディック

2025年12月31日現在

財務情報

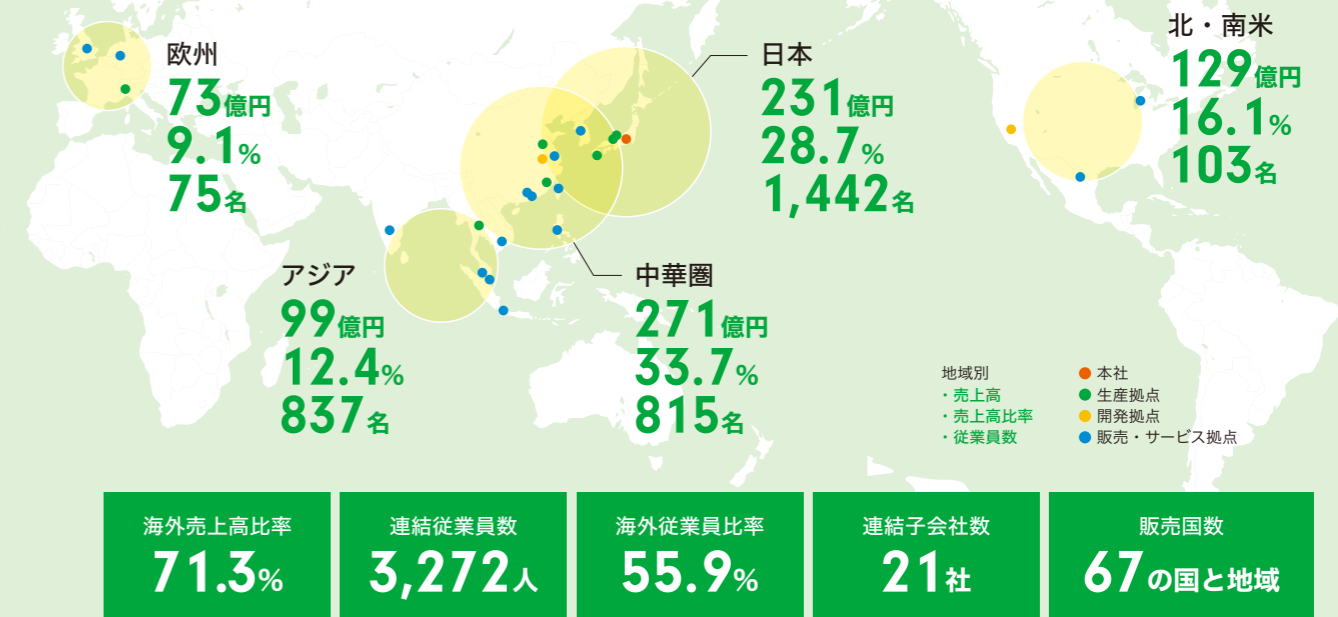


非財務情報



グローバルに事業を展開

2025年12月31日現在



こんなところにソディック

自動車、電子部品・半導体、医療、食品など、さまざまな分野で、当社の技術・機械は「緑の下の力持ち」として幅広い産業のモノ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機能部品の製造工程で活用されています。



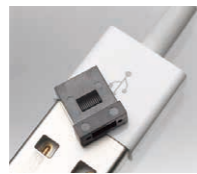
4 医療機器

手術用インプラント、注射器、外科手術ロボットなど、医療分野のさまざまな製品の製造に活用されています。



2 情報通信・電気電子

スマートフォン、データセンター向け光コネクタ、半導体など、微細・高精度な部品の製造工程で活用されています。



5 麺

チルド麺、冷凍麺、ロングライフ麺などの分野において、製麺ライン全体を担うターンキーソリューションを提供しています。



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）など、高い信頼性が求められる部品加工で活用されています。



6 パックご飯

スーパーやコンビニで販売されるパックご飯の分野において、製造ラインを一括で提供するターンキーソリューションを展開しています。



7 惣菜、菓子等

惣菜や菓子など、食品分野における多様な製品の製造でも活用されています。



ソディックの価値創造プロセス

ソディックは、独自の開発理念のもと、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、モノづくりを通して持続可能な社会に貢献していきます。



PURPOSE

創造力とイノベーションでモノづくりの未来を切り拓く

社会課題解決へ貢献

OUTPUT・OUTCOME

社会に対する価値提供

- 進化するモノづくりへの貢献**
モノづくりの高度化による経済発展の基礎づくりへの貢献
- 環境マネジメントへの対応**
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

自社の企業価値向上

2029年12月期目標	人材の多様性の促進
売上高 1,000億円	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
営業利益 100億円	
PBR 1.0倍	
ROE 8.0%	
EPS 130円	

- ガバナンスの強化**
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

MISSION

お客様の課題に共に取り組み、新たな付加価値を生み出す

当社技術が支える産業

- 自動車
- 航空機
- 腕時計
- LED照明
- コネクタ
- カメラ
- カテーテル
- データセンター
- ロボット
- お菓子
- 麺
- PC / スマートフォン
- コンタクトレンズ
- ご飯
- 半導体

Who we are
Value Creation
Strategy & Business
Sustainability
Data



代表取締役 CEO 社長執行役員

坏 祐次

2026年を企業価値向上の転換点と捉え、ソディックグループの次の50年に向けた新たな挑戦を進めています。

2025年12月期の事業環境と業績を振り返って

1年間の事業環境を俯瞰すると、米国の関税政策、中華圏における内需低迷、欧州の経済停滞、インフレ、為替相場の変動、ウクライナ、中東などの地政学的リスクの高まりなど不透明要因が多数存在し、国や地域によって景気に大きな違いがありました。また、地域全体が好調、低調といったこともなく、産業によって景気の波や投資サイクルが異なり、設備投資が旺盛な分野、停滞する分野があり、このような傾向は今後も継続するとみています。地域でいえばまず米国が好調で、中華圏では電子部品・半導体分野が非常に活況でした。産業別ではデータセンター向け光コネクタ・電子部品・半導体は需要が旺盛で設備投資も活発になり、それに伴って、データセンターを動かす電力を供給するエネルギー産業も活発化しました。さらに航空宇宙関連も堅調に推移しました。一方で自動車産業は、米国の関税政策、EVシフトの見直しなどの影響により日米欧のいずれの市場でも生産調整や投資計画の見直しにより低調に推移しました。

このような環境下で、当社グループは「中国市場依存からの脱却」、「選択と集中」、「グローバル生産、販売体制の再構築」、「バランスシート改善」を方針にグループ全体で構造改革に取り組んできました。工作機械事業は中国・蘇州工場の生産の多くを厦門工場に移し、中国全体の生産規模を適正化しました。蘇州工場は移転後にエリアのお客様に向けたサービス拠点として「蘇州テクセンター」を新たに開設し、中国の

体制再構築はおおむね完了しました。生産の集約、工場の稼働率向上により収益の改善が図られました。産業機械事業、食品機械事業は高付加価値機種販売への注力、新製品の開発強化を加速してきました。

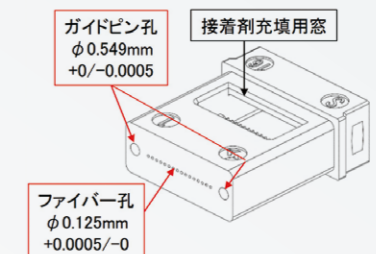
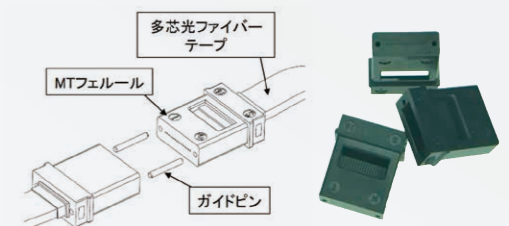
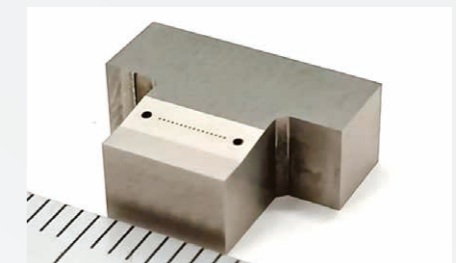
これらの結果、2025年12月期の業績は売上高805億72百万円(前期比9.4%増)、営業利益42億24百万円(同89.4%増)の増収増益となりました。営業利益に関しては売上増による収益改善、生産台数増加に伴う生産性向上、構造改革の進展による効果で大幅な増益となりました。

新たに脚光が当たったソディックの超高精度のモノづくり

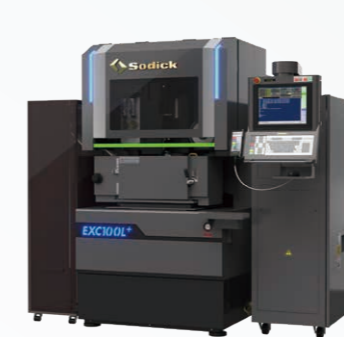
2025年12月期の成果の中で私が特に高く評価しているのは、ソディックの技術の中でも、最も尖ったところである超高精度を誇る製品、つまり高付加価値製品が世界の成長市場で求められ、それが結果につながったことです。

中でも光通信の超精密度コネクタであるMTフェールールの金型製作で、当社のワイヤ放電加工機「EXC100L」が注目され、引き合いが急増したことは最も大きな成果です。この製品は当社が20年以上前に開発したソディック最高精度を誇る放電加工機で、現在の調達、製造工程で作るために再設計を行い、「EXC100L+」として新たに発売しました。このような市場の動きの背景には、生成AIが爆発的に普及し、AI専用チップやサーバー、データセンターのインフラ需要が世界的に急拡大したことがあります。AI時代の通信環境に求められる超高速化を実現するため、コネクタの多心化が進んでおり、これまで主流であった12心構成に加え、48心、72心クラスと、次世代構成に対応する高密度化技術への要求が高まっています。そこで、超高精度ピッチ加工が可能なソディックの「EXC100L+」が選ばれたのです。また、MTフェールールの製造には、当然、金型だけでなく、穴加工、成形においても高い精度が必要とされ、「EXC100L+」の精度に見合った細穴放電加工機「K3BL」、精密射出成形機「LP20EH4」の受注も伸びています。

MTフェールールの金型



光通信のコネクタであるMTフェールールは多心化による精度向上が進む



超精密ワイヤ放電加工機「EXC100L+」
2025年(第68回)十大新製品賞において、「
『日刊工業新聞創刊110周年特別賞』受賞



細穴放電加工機「K3BL」



精密射出成形機「LP20EH4」

このほか、エネルギー産業や航空宇宙分野の高精度なタービブレード、あるいは医療用器具の精密パーツなどの用途で引き合いが順調に伸びています。先端分野が世界的に急拡大する中で、高精細加工は今や“必須条件”となっています。かつてはごく一部の先端企業だけが必要としていた高精度の加工機械の需要が拡大し、今では世界的な成長市場となりました。時代の潮流の中で私たちが蓄積してきた技術力に脚光が当たり、ソディックの強みが花開いたのです。

時代は今、産業構造の大きな転換点を迎えています。次なる成長の波はフィジカルAI、ロボットの本格的な普及で、超高精度のモノづくりの需要を力強く押し上げる方向に働くとみており、この大きな潮流を的確に捉え、事業成長へとつなげてまいります。

また、国内市場に関しては金型産業の多くが海外に移転していますが、半導体、電子部品、EV・自動車の先端分野、ハイエンド、難削材、超精密の領域は引き続き国内で開発されるとみています。ソディックとしては日本の先端的なモノづくりを今後も支え、競争力強化に貢献していこうと考えています。

AltForm社が加わり、金属3Dプリンタ事業の体制強化が実現

2025年5月に正式にグループ会社に加わったイタリアの金属3DプリンタメーカーPrima Additive社は、このたびAltForm社へ社名変更しました。ソディックの金属3DプリンタはPBF(粉末床溶融結合)方式で金型加工向けであるのに対し、AltForm社の製品はDED(指向性エネルギー堆積法)方式で、部品加工向けとなっています。また、展開エリアも異なっており、ソディックは、日本、アジアの市場を中心に展開しているのに対し、AltForm社は欧米市場をメインとしています。また、米国市場には両社とも納入実績がありますので、世界の各市場でのクロスセル販売、相互の製品ラインアップ拡充や新規領域、アプリケーションの開拓などを通じて、一層の競争力強化ができるとみています。

AltForm社はプログラムから全て自社で開発する技術を持つ非常にレベルの高い会社です。同社の金属3Dプリンタは、今後、欧州で本格適用されるEuro 7^{*}のタイヤ摩耗粒子(マイクロプラスチック)規制対応に最適なソリューションを持っています。具体的にはタイヤ摩耗粒子の飛散を防ぐブレーキパッドのコーティング加工を施す技術で、その提供に向け、2026年は本格的な生産体制を整えていく計画です。また、ソディックの「LPM450」、「OPM250L+」は、自動車、航空宇宙分野のギガキャスト等の金型市場に展開中ですので、両社のシナジーにより金属3Dプリンタ事業をグループの強力な成長ドライバーに育てたいと考えています。

※Euro 7は、排ガス・ブレーキ粉じん・タイヤ摩耗・バッテリー耐久性を規制する包括的な型式認証規則



[altform-pb400]



成長の加速をめざし、コミットメント型の中期経営計画に刷新

2026年2月、中期経営計画を発表しましたが、ソディックグループは、本中計を機により攻めの経営に転換したいと考えています。当社グループはこれまで、真の成長企業をめざして奮闘してきましたが、売上高1,000億円の壁は非常に高く、到達できませんでした。景気変動に左右されやすいというビジネスモデルの課題もあり、従来はローリング型の経営目標を掲げてきましたが、それではどうしても中長期的な視点がぼやけてしまい、次の成長ステージに上れないというジレンマがありました。そこでこのたび、社内外のステークホルダーの皆様にも明確な到達水準をコミットしていこうとコミットメント型の中期経営計画を策定しました。4年後(2029年12月期)の目標として売上高1,000億円、営業利益100億円を掲げました。当社

FY2029までの中期経営計画の経営目標

	FY2025実績	FY2026予想	FY2029目標
売上高	805億円	885億円	1,000億円
営業利益	42億円	55億円	100億円
営業利益率	5.2%	6.2%	10.0%
PBR (株価純資産倍率)	0.5倍	—	1.0倍
ROE (自己資本利益率)	5.2%	5.6%	8.0%
EPS (1株当たり当期純利益)	89円	100円	130円

が内製率の高い製造メーカーという現状を踏まえると、売上高を約25%拡大し、営業利益率10%を確保する体制をつくり上げることは決して容易ではありませんが、これらの目標を現実のものとするべく、高付加価値領域への集中、原価構造改革、アフターサービス収益強化、M&Aを含めた事業ポートフォリオの再構築に取り組んでいきます。

そして、これまで明確に示していなかった資本効率に関する指標も掲げました。これらを達成するには、抜本的な経営改革、成長施策が必要ですので、2025年に資本・事業提携を発表した株式会社アドバンテッジパートナーズ(以下、AP社)と協働し、彼らの経営に関する知見、グローバルネットワーク、実行力を最大限吸収して、彼らのExit後も当社が自走できる経営体質を確立していきます。また、AP社との資本・事業提携により100億円を調達し、当社の資金と併せて4年間で200億円の戦略的投資枠を設け、成長領域への進出、DX化、生産性改革、人材強化を図ります。これらにより、4年間で営業キャッシュ・フロー500億円の創出をめざします。

オペレーション改革により、人材、組織ともにレベルアップを図る

産業構造の世界的な変化に合わせ、私たち製造業も組織を大幅に進化させなければなりません。お客様との対話においてもこの課題認識は共通しています。

従来は、高いコア技術と熟練したエンジニアが競争力を支えてきましたが、いまや熟練者の確保は非常に困難です。製造や品質管理の工程だけでなく、設計・開発、調達などあらゆるステージにAIなどのテクノロジーを積極的に取り込み、生産性を大幅に改善しなければ、事業成長のための十分な利益も得ることはできません。当社の役目は、お客様のこれらの経営課題に応える機械とソリューションを提供していくことであり、当社の提供する価値を格段に高めていく必要があります。

まず、技術系人材に関しては、研究開発のトップと頻りに議論しながら、ジョブ型採用で新規領域のスペシャリストを確保し、社内のエンジニア育成では新たなスキル獲得等を進めています。すでに外国籍



の社員が複数名在籍していますが、今後も国籍は問わず、優秀な人材を増やしていきたいと思います。マネジメント人材に関しては、新たなリーダー育成の仕組みをまず国内でスタートしました。人材育成委員会を発足し、ポテンシャルの高い人材をプールして、ボトムアップの考え方を取り入れながら個別に育成を行っていきます。年齢にはこだわらず、能力次第で執行役員への登用をめざしており、将来のCXO候補として育てていきます。その時に非常に重要な考え方が脱属人化です。属人化が生じやすい組織構造から脱却し、各機能がしっかりと回るような仕組みをつくれる人をトップに立て、さらに次のバックアップ人材を常備できるようにしたいと考えています。

そして、AP社のメンバーに入っただき、オペレーション改革をスタートしました。AP社とのプロジェクト発足において最も意義があるのは、ソディックのバリューチェーンの各現場を外部の目、知見をもって客観的に評価してもらえる点です。特にAP社はさまざまな業界の現場に入り、企業評価や改革をされてきた経験があるので、社内の人間が自ら気づけることとは異なるレベルで課題を抽出できます。自社に足りないリソースや仕組みに従業員自身が気づき、具体的に仕組みをつくっていくことは非常に重要です。売上高1,000億円、営業利益100億円の壁はたしかに高いものですが、それは我々にとって通過点に過ぎず、その後はさらなる成長をめざすために、人材、組織ともに、1ランク、2ランクもレベルアップしていかなければと考えています。

一体感を醸成し、真のグローバル企業へ

2026年8月、おかげさまでソディックは設立50周年を迎えます。これまでの当社を支えてくださったお客様、株主・投資家、全てのステークホルダーに感謝申し上げます。

次の50年に向けてスタートを切るにあたり、社員一人ひとりが共通の価値観と一体感を持ってほしいと、新たな理念体系Purpose、Mission、Vision、Valueを制定しました。これまでの50年は、社是「創造」「実行」「苦労・克服」を原点として従業員が努力してきましたが、いまやソディックは売上高の7割、従業員の半数以上が日本以外の国という組織ですので、各国の人が理解しやすい言葉が必要だと思いました。世界のそれぞれの現場で働く従業員が何か仕事で課題や悩みを抱えた時、方向性を失わないでほしいと、これらの理念をつないだブランドストーリーも策定しました。一人ひとりの従業員が、「なぜソディックで働いているのか」「何をするためにがんばっているのか」を考えるよりどころとなってくれればと思っています。

私はキャリアのほとんどを海外で積み上げており、社内ではよく、歴代の社長とは異なるタイプのリーダーだと言われますが、これからのソディックの50年は特定の国や地域概念に縛られない多国籍の組織にしていきたいと思っています。日本発の多国籍企業になるため、挑戦していきますので、ステークホルダーの皆様にはぜひ期待を持って支援していただきたいと思います。

ソディックブランドストーリー

ソディックは、これまで多種多様な製品を生み出してきた私たちの原動力である創造力とイノベーションでモノづくりの未来を切り拓いていくことを約束します。

これからも私たちは、お客様の課題に共に取り組み、新たな付加価値を生み出していくことで、全てのモノづくりの現場と共に歩み続けるパートナーであることを目指します。

そのために私たちのDNAに刻まれた創造力・実行力・困難を乗り越える力を原動力に、誠実に挑戦を続けていきます。

設立50周年を迎えた今、新たな時代の中でさらなる成長へ私たちは進みます。