

# 中期経営計画2026-2029

## コミットメント型の中期経営計画を再構築

当社はこれまで、経営環境の変化に柔軟に対応するためローリング型の3カ年計画を運用してきましたが、中長期的な企業価値向上に向けた経営目標をより明確に示すため、2026年12月期からの中期経営計画はコミットメント型へと転換しました。計画期間は2029

年12月期までの4カ年とし、そこから逆算した戦略と単年度目標を設定しています。経営陣は、本計画に対する責任を明確にしたうえで、着実な実行に取り組んでいきます。

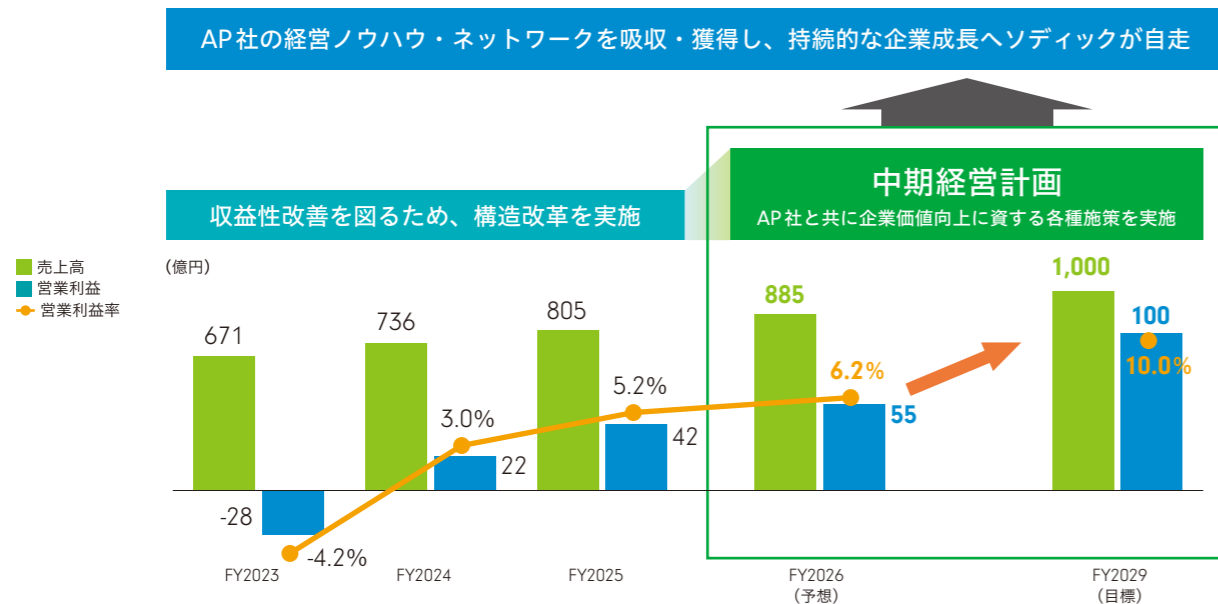
	従来型の中期経営計画	FY2029に向けた中期経営計画
期間	• 単年度予想を積み上げた3年計画	• 4年後(FY2029)のありたい姿を明確化
目標設定	• 初年度は現状ベースの単年予想 • 2年目以降は初年度からの延長線の目標	• 初年度は現状ベースの単年予想 • ありたい姿から逆算した挑戦的な目標
重点領域	• 売上高・営業利益などの計画作成が中心	• ROE・PBRなど企業価値向上に資する指標を重視
進捗確認と修正	• 毎年ローリングを実施(見直し中心)	• ローリング廃止 • 各種指標の進捗はモニタリングし開示 • アクションプランを確実に実施

## 中期経営計画の位置づけ

当社はこれまで、放電加工機を中心とした事業モデルのもと、グローバル市場での販売拡大を通じて成長を遂げてきました。一方で、近年は地域別需要の変動幅が拡大するなど事業環境の変化が激しさを増し、従来の事業構造や成長モデルの見直しが求められる局面を迎えています。2023年12月期には、中国市場の調整局面の影響もあり、当社業績は大きく落ち込み、営業損失を計上しました。その後、市場環境は足元で改善傾向にあるものの、こうした経験を通じて、特定市場の動向に業績が左右されやすい事業構造であることが顕在化しました。これを踏まえ、事業構造全体の変革

と、より安定的な成長基盤の構築に向けて、従来の延長にとどまらない取り組みが必要であるとの認識に至っています。

本中期経営計画では、こうした認識のもと、外部の知見やネットワークを活用しながら事業モデル及び組織の改革を進める方針としています。その一環として、株式会社アドバンテッジパートナーズ(以下、AP社)との資本・事業提携のもと、販売力の強化やソリューションビジネスの拡大、在庫の適正化、M&Aの検討などを通じて、収益基盤の強化と成長の質の向上を図り、中長期的な企業価値の持続的な向上をめざします。



## 中期経営計画の各種指標

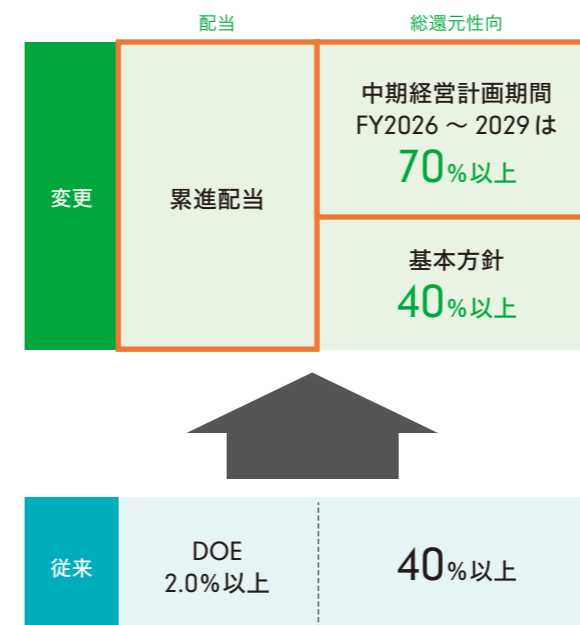
最終年度の2029年12月期の目標は売上高1,000億円、営業利益100億円、営業利益率は10%の水準をめざします。また、本中期経営計画では、資本コスト

や株価を意識した経営をさらに深化させていく方針を明示し、資本収益性と市場評価に関わる目標としてPBR1倍以上、ROE8%以上、EPS130円を設定しました。

- FY2029に売上高1,000億円、営業利益100億円を目標
- PBR・ROE・EPSなどの主要財務指標はFY2029を待たず早期達成をめざす

	FY2025実績	FY2026予想	FY2029目標	FY2025 → FY2029
売上高	805億円	885億円	1,000億円	+5.5%/年
営業利益	42億円	55億円	100億円	+24.0%/年
営業利益率	5.2%	6.2%	10.0%	+4.8pt
PBR (株価純資産倍率)	0.5倍	-	1.0倍	+0.5
ROE (自己資本利益率)	5.2%	5.6%	8.0%	+2.8pt
EPS (1株当たり当期純利益)	89円	100円	130円	+41円

## 株主還元強化



株主還元については、これまで「DOE2%以上、総還元性向40%以上」を基本方針としてきました。このたび成長投資を着実に実行することを前提としつつ、資本効率の向上及び株主への利益還元をより重視する考え方のもと、還元方針を見直しています。

中期経営計画期間(FY2026～2029)においては、事業成長とキャッシュ・フロー創出力の向上を踏まえ、総還元性向70%以上を目安とするとともに、累進配当を新たな要素として導入しました。一方で、従来の方針である総還元性向40%以上は引き続き下限として維持し、業績や投資機会の状況を踏まえながら、還元水準とその手法を柔軟に判断していきます。成長投資と株主還元を対立するものと捉えず、資本効率の改善を通じて企業価値の向上につなげる観点から、持続的な株主還元の充実を図ります。

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

# 新たなパートナーを得て、成長戦略を加速、持続的な企業価値向上をめざしています。

2025年7月、ソディックは、株式会社アドバンテッジパートナーズ（以下、AP社）と資本・事業提携を行いました。成長戦略をさらに加速し、企業価値向上を図るため、国内プライベートエクイティファンドのパイオニアである同社と協業し、ビジネスモデルの転換に取り組んでいます。



代表取締役 CEO 社長執行役員

坏 祐次  
あくつ ゆうじ

株式会社アドバンテッジパートナーズ プリンシパル

小林 建治 氏  
こばやしけんじ

## 構造改革を終え、本格的な成長をめざすため、ビジネスモデルの本質的課題に向き合う

**坏** ソディックは、放電加工機のパイオニアとしてスタートし、現在は、世界の放電加工機のハイエンド市場でトップクラスのシェアを獲得しています。早い時期からグローバル経営を進め、タイと中国に生産拠点を展開しました。販売では中華圏、北・南米、欧州、アジアに進出し、現地化を推進してきました。日本の機械メーカーは、日系企業を中心にビジネスを展開する会社も多いですが、当社の場合、お客様の多くがローカル企業です。現地化は当社のビジネスモデルにおいて欠かせない要素となっています。

工作機械市場は景気変動の影響を大きく受けますので、何度か荒波にもまれながらも着実に成長し、2018

年12月期には過去最高売上を達成しました。その後はコロナ禍や原材料高騰、中国市場の減速といった逆風が続き、2023年12月期は赤字に転落しました。中華圏は、当社の放電加工機にとって主要なお客様である金型産業における最大のマーケットで、当社にとっても非常に重要な収益基盤となっています。そのため、中国向け製品については現地生産を行うなど、事業環境の変化を見据えた運営体制を整えてきました。一方で、2023年12月期においては想定を上回る急激な景気後退が起こり、その影響を受ける結果となりました。

一つの地域や市場が失速したら当社も失速するというのでは、真のグローバル企業とはいえません。迅速に全体的な構造改革に取り組み、2024年12月期には赤字から脱却しましたが、さて、次の成長ステージに向かおうという時に、当社の本質的な課題と向き

合わなければと考えました。そんな時にAP社との出会いがあり、当社の企業価値向上に向けて知見を提供してくださいという提案をいただきました。

**小林** まず、投資家の観点で申し上げますと、ソディックはオーガニックのビジネスで圧倒的な競争力があり、グローバルのハイエンド放電加工機市場で高い成長力を持っています。事業における本質的な強みを十分に持ちながら、ビジネスプロセスなどに課題があると社長が考えておられることを知り、私たちAP社が役に立てるはずだと考えました。

**坏** AP社との提携を決断した理由は、単なる資金調達だけではなく、当社の成長を実行面まで踏み込んで支援する知見を提供し、伴走してくれる点です。数字上の課題はもちろん当社でも十分に分析、議論しており、めざすべき水準は認識していましたが、掲げた目標に向かっていかに具体的に行動していくかに苦慮していたのです。

## 「グローバル展開」×「ソリューション提供」×「高付加価値」に向けて、社内のビジネスプロセス、現場を大胆に改革

**小林** どの企業も、売上や販売台数が順調に伸びている局面では、さほど厳しい収益管理を行わなくても、結果として利益が出ているので問題になりません。しかし、いざ業績が伴わなくなるとさまざまな課題が顕在化します。

私たちAP社では、まず、対象企業のビジネスデューデリジェンスを行い、事業の価値、競争力、将来性をしっかりと評価します。その上で、5年から10年ぐらいを見据えた姿を設定し、ありたい姿と現状とのギャップを見ていきます。そして、このギャップを埋めるための企業価値向上の成長ドライバーを特定していきます。

**坏** 成長ドライバーは、当社でいえば「グローバル展開」、「ソリューション提供」、「高付加価値」ですね。成長戦略を具体的な道筋を描いて現場に落とし込むにあたり、これまでとは異なる仕組みややり方で進めていきたいと思いました。販売力の強化、ソリューション提案の高度化、管理体制の整備、M&Aの検討などを中長期的な取り組みとして位置づけ、当社とAP社のメンバーで構成するプロジェクトを組成しました。そこにAP社の経営管理や事業企画に関する知見に加え、グローバルネットワークが活かされています。



**小林** 現在、ソディックでは、「グローバル」「LTV（顧客生涯価値）思考のソリューション提供」「各インダストリー別での高付加価値転換」の3つを大テーマに複数のプロジェクトが並走しており、各プロジェクトでKPI・KGIを設定し、週次・隔週・月次でPDCAを回しています。例えば、ソリューション提供のプロジェクトでは1月からトライアルを開始し、顧客側メリットも定量分析しながらソディックの意思決定をサポートしています。

そして、毎月開催しているステアリングコミッティには古川会長、坏社長を含む社内取締役4名にご参加いただき、各プロジェクトの進捗や方向性の確認、追加投資などの意思決定等を担ってもらっています。

**坏** ステアリングコミッティの場で報告を聞いていると、AP社のメンバーとプロジェクトを進める中で、これまで社内になかった考え方やビジネスプロセスを社員たちが吸収しているのを感じます。まず、現場のマネージャーの考え方に変化を促し、現場レベルまで広がっていくための良い転機になると思います。最終的には当社全体の価値創造力を向上させたいですね。

**小林** 私たちAP社では「後戻りしない経営」をめざしています。つまり、課題として認識したことを事実、数字で把握し、あるべき姿を描き、解決策を導き、決めたことは必ず実行する、このようなプロセスです。さらに部分最適ではなく、全社最適の観点から改革していくこと。「後戻りしない」とは一過性の施策で終わるのではなく、必ず再現性・継続性・実効性のある手法によって前進することを意味しています。もちろん、言葉で言うほど簡単ではありませんが、これができれば、ソディックはさらに強くなると思っています。

**坏** 私も同感です。今、世界のモノづくりが急速に変わっています。例えば、生成AIの進化によってそれに付随する新たなモノづくりが大量に必要になります。今後はヒューマノイドロボットなど、新しいプロダクトもたくさん生まれるでしょう。当社は、主力の放電加工機をはじめ、急速に進化するモノづくりに貢献する製品や技術を通じたソリューションを世界に提供していかなければなりません。決して後戻りなどできないと思っています。

**小林** はい、私たちは本質的な企業価値を上げるために今、さまざまな施策に取り組んでいます。数年先、我々が引き揚げたら、元に戻ってしまうのでは意味がありません。持続的な企業価値向上をゴールとして、引き続き、ソディックと一緒に前進したいと思っています。

取締役  
常務執行役員  
コーポレート本部 本部長

高木 正人



構造改革の成果を足場に、資本効率を向上し、さらなる収益を生み出す力を付け、変化する時代の中で持続的な成長を実現していきます。

2025年12月期の振り返り

当社は、2023年12月期に28億円の営業損失を計上しましたが、その後の構造改革の成果により2024年12月期は赤字を脱却しました。2025年12月期も放電加工機の販売が順調に推移し、増収効果に加え構造改革の効果や工場の稼働率上昇が寄与したことで、収益性が改善し、大幅な増益となりました。

財務基盤においても、株式会社アドバンテッジパートナーズ（以下、AP社）との資本・事業提携を含め、着実に強化を進めることができました。2年連続で営業キャッシュ・フローを安定的に創出できており、総資産は若干拡大したものの、自己資本比率は前年並みの水準を維持しています。これらを踏まえると、当社では財務基盤は総じて良好な状態にあると判断しています。

一方で、円安の進行に伴って純資産の中で為替換算調整勘定が増加しており、その結果ROEが低下する懸念があります。こうした状況を踏まえ、引き続きグルー

プ各工場の在庫適正化に取り組むとともに、政策保有株や遊休資産の売却を進めていきます。在庫に関しては、地政学リスクの高まりや半導体、レアアースの不足の懸念等に対応し、安全在庫の積み増しが必要になっています。安全在庫を確保して供給リスクを回避しつつ、流動在庫は極力抑制するという両立型の考え方のもと在庫水準の最適化を進めていきます。

成長投資では、2025年5月にイタリアの金属3DプリンタメーカーPrima Additive社を正式に子会社化し、その後、社名変更を行い、AltForm社が誕生しました。AltForm社はすでに欧米市場を中心に大手メーカーとの取引がありますので、ソディックが販売地域を拡大する機会となります。一方で、AltForm社は日本では認知度が低いため、当社の販売網を活用することで、クロスセルの効果も期待できます。業績に関しては、

売上は伸びているものの、現時点では十分な利益貢献に至っていません。今後も生産設備の整備等に投資して収益力を高めることで、利益面でも貢献できる体制を構築していく考えです。

2025年3月には、米国の販売会社Sodick, Inc.のカナダ支店の新オフィスとショールームがカナダ・オンタリオ州に完成しました。新拠点を基点に、工作機械展示会CMTSに初出展するなど、直販体制で販売強化を図っています。新エリアへの販売強化策はこの

ほかにも行っており、アメリカ西海岸、インドにも販売拠点の新設を計画しています。

また、2025年12月に中国・江蘇省の「蘇州テクセンター」の竣工式を行いました。これは蘇州工場の縮小移転後、お客様のサポート体制の充実が必要と考え、サービス及びソリューション提案をメインとする拠点として新設したもので、中国のお客様の自動化、DX化等のニーズを積極的に取り込んでいきます。

AP社との資本・事業提携

2023年より進めてきた構造改革の過程で、当社の抱えるさまざまな課題が明確になり、抜本的な経営改革と成長投資が必要と考え、2025年7月、AP社との資本・事業提携を行いました。現在は、AP社の知見を活用しながら当社のプロジェクト体制の強化と改革の取り組みを進めています。成長投資を支える資金調達については、無担保・無利息の新株予約権付社債及び新株予約権を活用し、必要な資金の確保を図って

います。なお、転換・行使条件は原則として当社株価が1,117円を超えた場合に限られます。この水準は資本・事業提携を決定した時点で算出した基準金額であり、当社及びAP社が想定している中長期的な企業価値を前提としたものではありません。当社もAP社も今後のプロジェクト推進や成長投資を通じて事業価値を高め、その結果として企業価値が資本市場に適正に評価されることを最も重要視しています。

中期経営計画の刷新・資本コストや株価を意識した経営のさらなる強化

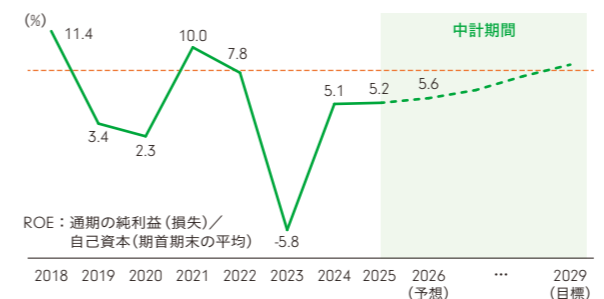
2026年12月期から4カ年の中期経営計画は、売上高1,000億円、営業利益100億円を目標とし、営業利益率は10%の水準としています。この目標の達成に向けて構

造改革とさらなる収益改善を進める一方で、持続的な企業価値向上のためには、資本コストや株価を意識した経営の強化も重要な課題であると認識しています。

資本コストや株価を意識した経営の推進

資本収益性(ROE)

- ROEは目標の8%を下回る水準
- 足元では利益率が回復傾向も低水準
- 早期達成をめざし、資本収益性向上のための取り組みを実施

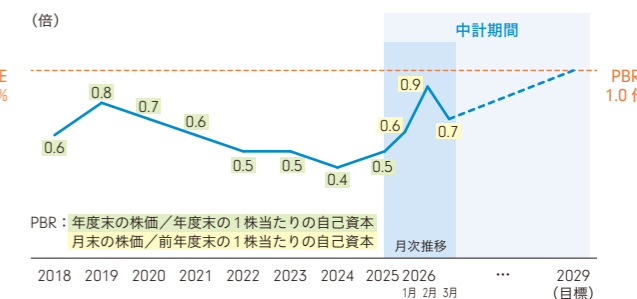


資本収益性向上のための取り組み

収益性向上	資産効率向上	財務基盤の適正化
-------	--------	----------

市場評価(PBR)

- 足元では業績回復及びさらなる成長期待により上昇傾向
- PBR1.0倍超えを維持・向上するための取り組みを実施



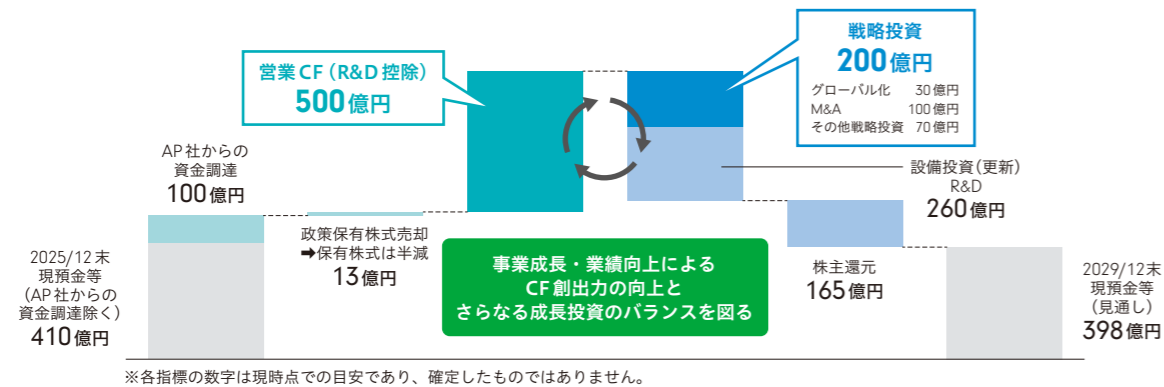
市場評価向上のための取り組み

株主還元強化	サステナビリティ推進
コーポレートガバナンス強化	IR/SR活動の推進

キャピタルアロケーション

FY2026~2029の  
4年間累計で、  
次のとおり計画

- 戦略投資に200億円 (AP社からの資金調達分100億円含む)を充当し事業成長
- 業績向上により500億円の営業CFを創出
- 株主還元 に165億円充当
- 事業成長を実現しつつも現預金水準も意識し、必要に応じて有利子負債にて充当



資本収益性の指標であるROEは2022年から低迷しており、目標としている8%を下回る水準で推移しています。市場評価の指標であるPBRも過去8年間にわたり1倍を下回っておりましたが、直近では業績の回復及びさらなる成長期待により上昇傾向にあります。引き続き市場評価向上に向け取り組んでまいります。今回の中期経営計画ではPBR1倍以上、ROE8%以上、EPS130円の目標として設定しました。単なる努力目標ではなく、可能な限り早期に達成すべき経営目標として位置づけています。資本収益性向上に向けては、収益性のさらなる改善に加え、資産効率の向上及び財務基盤の適正化を進めていきます。また、市場評価の向上に向けて、株主還元の強化、サステナビリティの推進、コーポレート・ガバナンスの強化に加え、IR/SR活動の充実にも継続的に取り組んでいきます。

本中期経営計画では、成長投資を起点として事業成長と収益力を高め、キャッシュ・フロー創出力を強化することを最重要ポイントとしています。4年間で累計500億円の営業キャッシュ・フロー創出を見込んでおり、キャピタルアロケーションの方針としては、財務

■ サステナビリティ推進により企業価値を向上

資本コストの低減を図る上では、財務指標だけでなく、サステナビリティを含む非財務情報も重要です。引き続きESG経営を推進し、ガバナンス改革による

の健全性を維持しながら、成長投資と株主還元を両立させていきます。成長投資にはAP社からの調達資金100億円を含めた200億円の枠を設けています。欧米やアジアなどの市場を着実に拡大することで、結果として中国市場への依存度を低下させ、脱中国依存を実現していく考えです。そのためには、新領域製品や高付加価値製品の拡充が不可欠であり、イタリアのAltForm社のM&Aをはじめとした製品ポートフォリオ拡大につながる投資を重点的に行っていきます。そして、投資の成果を株主の皆様に還元するため、4年間で約165億円を見込んでおります。加えて、運転資金もしっかりと確保できるようキャッシュアロケーションの全体を組み立てました。

株主還元については、投資家との対話を通じて当社の還元目安が低い水準にあると認識していましたので、取締役会で度重なる議論をしてきました。本中期経営計画では、新たな目安を設定し、4年間の総還元性向を70%以上に設定しました。具体的には従来の目安である総還元性向40%を下限とする累進配当を基本とし、業績や投資計画を踏まえて柔軟に運用していきます。

経営の高度化、カーボンニュートラルに向けた取り組み、多様な人材活躍の推進に取り組んでいます。温室効果ガスの増加による地球環境への影響が顕在

化する中、当社は、2022年12月に気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD) 提言への賛同を表明し、気候変動によるリスクと自社の環境活動の推進を評価、管理する指標として温室効果ガス排出量 (Scope1,2) を設定し、2030年に2017年比46%削減の目標を掲げました。現在は、Scope3を含めた温室効果ガス排出量削減の検討を進め、2050年までには全社グループでカーボンニュートラルの達成をめざしています。

また、当社では2022年より従業員満足度 (ES) 調査を実施し、エンゲージメントスコアを可視化し、2026年度に偏差値55以上の目標を掲げ、企業風土の改善などのES向上活動に取り組んできました。2024年のスコアは業績悪化等の影響もあり37まで低下しましたが、2025年は41まで回復することができました。スコア改善の背景には、現場の従業員の声を会社や各部門の仕組みに取り込み、実際の施策に反映させてきたことにより、社内に前向きな変化が生まれている点があると考えています。社長と従業員との対話の機会であるタウンホールミーティングは、各部署の多様な年齢

■ 新たな50年も進化を続ける企業であるために

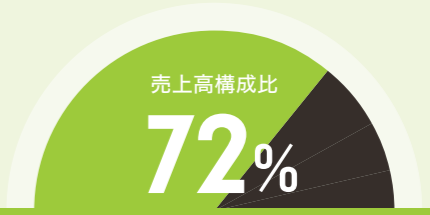
2026年は当社にとって設立50周年を迎える重要な節目の年です。設立50周年のテーマである「Grow Forward in the Next Era」とは、変化する時代の中においても着実に進化を続ける企業であり続けるという、私たちのめざす姿を表しています。2年以上にわたり構造改革に取り組んできた結果、一定程度の収益改善を図ることができました。これを土台に資本効率を高め、さらなる収益を生み出す力を付けていくこと

層の従業員を集めてグループディスカッションの形式で実施しました。従業員が業務改善やオペレーション改革の提案を自由に投書できるサジェスチョンボックスも設置しました。集められた提案は事務局で評価・議論し、可能なものは対象部署でトライアルを進め、運用を行っています。その他、従業員の取り組みと連動し、成長実感やワクワク感を醸成できる職場づくりをめざし、経営幹部及び管理職向けの新たなマネジメント研修も継続して行っています。旧来の管理職が方針を決めて現場に指示する上意下達型のマネジメントから脱却し、上司と部下、現場が一体となって課題を主体的に捉え、対話を通じて方向性を見いだしていく「共創型マネジメント」をめざしています。

さらに、経営戦略を現場で実行に移す人財の育成と活躍推進も当社の最重要課題の一つです。2025年は人財育成の新たな取り組みを開始し、人材育成委員会を発足させ、経営人財の育成に着手するとともに、管理職育成の仕組みも新たに導入しました。

こそが、変化する時代の中で進化を続ける企業を意味すると考えています。財務担当役員として、中期経営計画で打ち出した株主還元や資本効率、市場評価の指標は確実な達成をめざし最大限の力を注いでいきます。そして、個人投資家をはじめ、より多くのステークホルダーの皆様と対話の機会を設け、当社の取り組みや成果を適時、お伝えしていきます。





## 工作機械事業

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



### ■ 2025年12月期の実績と課題認識

#### データセンター向け電子部品が世界的に好調で増収増益

自動車関連市場の低調が世界的に継続する一方で、中華圏ではデータセンター向け光コネクタなどの電子部品、半導体、スマートフォン関連の需要が好調でした。また、北南米、欧州、日本の航空宇宙関連も需要が堅調に推移し、医療関連は米国の新興メーカーからの受注が継続しました。このような環境下、当事業の売上高は前期と比べ大きく増加しました。セグメント利益は売上増による効果に加え、中国の生産集約化、工場稼働率の向上の改善効果が表れ、大幅な増加となりました。

モノづくりの高度化が顕著であり、当事業では超精密・高精度加工に強みのある放電加工機の一層の拡販に加え、保守サービスと消耗品の販売を強化しております。また、2025年5月にはイタリアの金属3Dプリンタメーカー Prima Additive社（現AltForm社）を子会社化することで新製品拡充と販路拡大、高付加価値加工ニーズへの取り組みを加速しました。

#### 超精密加工と自動化ソリューションにより、高度化する次世代ニーズに対応

生成AI需要を背景とした高速光通信ネットワークの急速な普及に伴い、より精密な電子部品のニーズが拡大しています。当事業では、お客様が求める超高精度のモノづくりに応えるため、新製品を多く発売しました。2025年7月に発売した超精密ワイヤ放電加工機「EXC100L+」は、需要が急増するMTフェールルをはじめ、電子部品、半導体、高度医療機器などで必要とされるナノ領域の超精密加工ニーズに対応します。また、現場の労働力不足が進む中、スマートファクトリーのニーズも高まっています。当事業では、形彫り放電加工生産ラインをシステム化したフレキシブル生産システム「AIQ-MfgSemiAuto」をシステム会社と共同で開発しました。さらに、電極・ワークを自動で交換する自動搬送装置の新製品「SZ25」の展開を進めるなど、製造現場の多様な課題を解決し、生産性の向上に貢献してまいります。



超精密ワイヤ放電加工機「EXC100L+」

主な用途 金型製造、部品加工

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

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

#### 機会

- 自動車産業の変革（NEV・合成燃料・CASE・MaaS・ギガキャスト工法）
- 日本政府による航空宇宙産業の推進
- モノづくりの高度化に伴う高精度加工設備需要の拡大
- 半導体パッケージング技術の進化
- 省人化・自動化ニーズの高まり
- 省エネへの関心の高まり

#### リスク

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

### ■ 成長戦略

#### グローバル生産体制の最適化と新領域拡大による収益基盤の深化

中国の生産規模の適正化を図るとともに、為替や市況の変動に強いグローバル3地域（加賀、タイ、中国）生産体制の最適化に取り組んでいます。

販売体制も拡充しており、2025年12月に開設した中国の「蘇州テクセンター」はお客様の自動化、DXのニーズに応えるソリューション拠点へと生まれ変わりました。消耗部品・サービスパーツ倉庫も設置し、サービススピード向上を図ります。加えて、上海・台湾版社の事務所を設立し、中華圏のニーズに迅速かつ細やかに対応していきます。さらに自動車産業をはじめ、電子機器、金型産業などで市場拡大が見込まれるインドに進出するため、マハラシュトラ州プネにテクセンターの設立を予定しています。迅速に高度な技術提案ができるサポート体制を整備します。



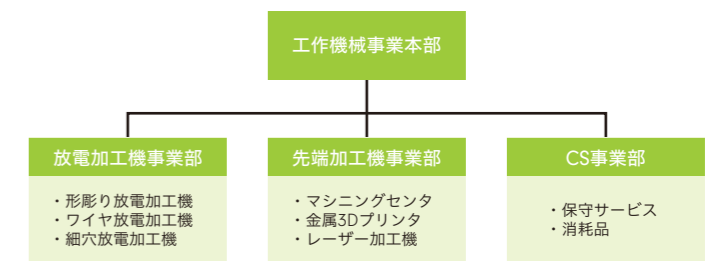
蘇州テクセンター

#### 先端製品の強化のため組織を改編し、2026年より新体制で始動

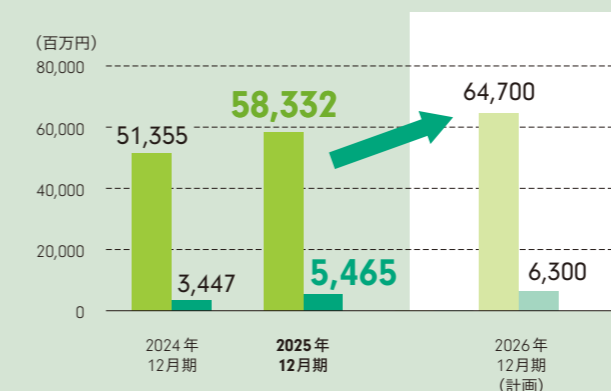
事業部全体で成長戦略を加速するため、2026年1月より、工作機械事業本部を放電加工機事業部、先端加工機事業部、CS事業部に再編しました。先端加工機事業部は、放電加工機に次ぐ「第2の柱」の創出を担う中核事業として位置づけ、マシニングセンタ、金属3Dプリンタ、レーザー加工機を集約しています。製品ごとに営業・技術が連携した体制を構築し、マーケット視点での市場開拓と事業成長を図ります。

さらに人材育成は事業部全体としてレベルアップを図ります。海外市場拡大に向けてグローバル人材を増やすため、グローバル視点、事業視点を養うことを目的に最適配置と育成を行ってまいります。さらに、先端製品の拡充に向けて技術者スキルアップを図るため、若手技術者の国内外派遣、教育プログラム実施を計画しています。

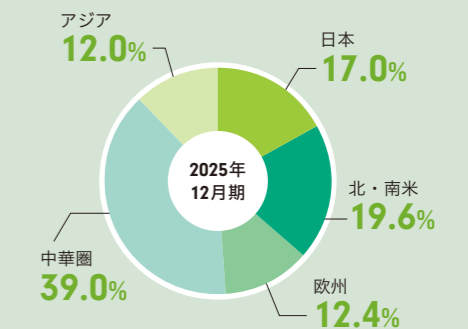
2025年に引き続き、2026年も50周年モデルの新型放電加工機をはじめ、高付加価値製品の市場投入を計画しています。金属3Dプリンタ事業ではAltForm社の製品を日本市場に投入する準備を整えていきます。



### ■ 売上高 ■ セグメント利益



### 地域別売上高構成比





## 産業機械事業

産業機械事業では、プラスチックなどの原材料から成形品を生み出す精密成形プロセスをコアに、製造現場全体での価値提供を行っています。近年は、部品のさらなる小型化・高精度化や環境対応ニーズの高まりを受け、装置単体の提供にとどまらず、成形条件、要素技術、自動化を含めた成形プロセス全体での価値創出へと事業領域を拡張しています。



### ■ 2025年12月期の実績と課題認識

#### 光通信コネクタ向けの好調により増収。高付加価値製品へのシフトが進む

自動車関連需要は、2024年に引き続き世界的に調整局面が続きました。一方、電子部品や医療分野では、データセンター向け光通信コネクタや高度医療用途を中心に需要が堅調に推移しました。こうした市場環境のもと、当事業では構造改革を進め、生産体制の最適化と高付加価値製品へのシフトに取り組みました。精密・高付加価値領域向け製品として展開する「LP20EH4」は、薄肉・複雑形状や高粘度樹脂材料への対応力が評価され、着実に実績を積み上げています。



高精度射出成形機「LP20EH4」

この結果、売上高は前期比で微増となり、好調な光通信コネクタ向けは産業機械事業全体の約4分の1以上を占めるまでに拡大しました。一方で、将来成長を見据えた人材投資や研究開発投資を積極的に行ったことから、セグメント利益は一時的に減少しています。

#### 精密化と環境対応を背景に、成形プロセス価値の提供領域を拡張

当事業は2025年1月1日付で「射出成形機事業部」から「産業機械事業部」へと組織改編しました。これは、従来の射出成形機の開発・販売にとどまらず、精密成形を軸とした成形プロセス全体での価値提供へと事業領域を拡張していく方針を明確にしたものです。

主力のV-LINEは、軽薄短小化や環境対応といったニーズに応える射出成形機として、精密分野の主要電子部品や接続機構部品向けに強みを有しています。ロジック半導体やチップレットの進展により、小物部品にはさらなる精密化と品質安定性が求められる中、当事業では新技術・要素技術の開発・高度化を進めるとともに、革新的なハードウェアの提供に取り組んでいます。

さらに、自動化分野においては、お客様や装置メーカーとの協業を通じて、装置単体にとどまらない提供領域の拡大を進めています。2025年には、製品やアプリケーションを実際に体験いただけるイベントを開催し、当事業が成形プロセス全体へと進化している姿をお客様に実感していただきました。

### ■ 成長戦略

#### IGSプロジェクト発足で成形プロセス価値を起点とした事業領域の拡大を加速

当事業では、射出成形機事業を成形プロセス価値の基盤と位置づけ、提供領域の拡張と新たな成長機会の創出に向けた取り組みを進めてきました。

その実行力をさらに高めるため、2025年にIGS(Innovation & Growth Strategy)プロジェクトを発足しました。IGSは、成形プロセスの深化と事業領域の拡張を両輪とし、射出成形機単体の提供にとどまらない価値創出を目的とする横断的な成長プロジェクトです。システム/ターンキー推進チームでは、成長市場であるMTフェール向けに、成形から後工程までを含めた自動化・省人化システムの構築を進めており、射出成形機に加えて後工程装置の開発・統合を行うことで、MTフェール生産工程全体の品質向上と生産性改善をめざしています。そのほかのチームにおいても、成形支援や新材料・新用途の開拓、新たな事業領域の創出といった取り組みを通じて、成形プロセス価値の拡張を進め、事業基盤の強化に取り組んでいます。



#### 顧客価値向上を軸としたアフターサポート強化と欧州市場展開

当事業では成形プロセス全体の安定稼働と品質維持を通じ、顧客の利便性向上と安心感の提供に取り組んでいます。アフターサービス分野では、「Sodick Remote Service」の提供拡大を通じて、設備の状態把握やトラブル対応の迅速化を図り、成形現場の稼働状況を遠隔から支援しています。これにより、設備停止リスクの低減や対応スピードの向上を実現し、顧客の生産活動を下支えています。また、消耗品については、品質のばらつきや稼働安定性への影響を踏まえ、成形プロセス全体の信頼性を高める観点から、純正消耗品の提供を通じた価値向上に取り組んでいます。装置・消耗品・サービスを一体で捉えることで、長期的に安心して設備をご使用いただける環境づくりを進めています。

さらに、中長期的な成長に向けて、地域別売上比率が低い欧州市場への展開を本格化しています。当事業では2004年に株式会社山善との共同出資により米国にPlustech Inc.を設立し、医療機器や精密電子部品分野において成形技術とプロセス対応力を磨いてきました。北米で蓄積したこれらの技術や知見を活かし、欧州市場へ展開するため、ドイツに新会社の設立を予定しております。新会社では、販売・サービスに加えテクセンター機能を備え、装置導入からプロセス最適化、アフターサポートまでを一体で提供する体制を構築し、EU地域における成形プロセス全体の課題解決に役立てていきます。

主な用途 プラスチック製品及びその他難材料、特殊材料、軽金属製品などの製造

主な顧客 自動車、IT、スマートフォン、電気電子部品、医療機器など

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

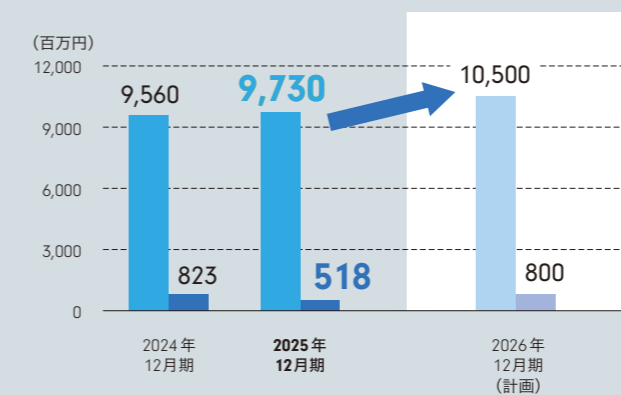
#### 機会

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

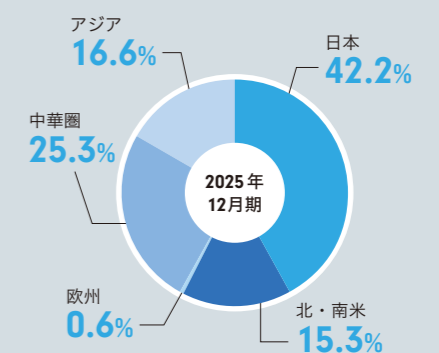
#### リスク

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

### ■ 売上高 ■ セグメント利益



### 地域別売上高構成比



売上高構成比

9%

## 食品機械事業

食品機械事業は、製麺装置、茹麺装置、無菌包装米飯製造システムなどの食品機械ラインアップをそろえ、コンビニエンスストア (CVS) やスーパーマーケットなどで販売される麺類、パックご飯、惣菜といった食品の製造に最適な設備の提供を通じて、安全・安心で健康なおいしい食文化の創造に貢献しています。

### ■ 2025年12月期の実績と課題認識

#### 米価高騰の影響により設備投資は一時的に調整局面も、市場再編の好機を捕捉

無菌包装米飯市場は米不足や米価高騰の影響を受け、設備投資計画の一部に調整が生じました。また、CVS業界では設備投資計画の先送りがみられたほか、工場建設費高騰により新工場建設や増築計画に遅延が生じました。さらに、中国の新興メーカーの出現により、競争環境は厳しさを増しています。一方、ポジティブ要因としては、米価高騰によってパックご飯が品不足となり、流通小売大手が自社製造の検討を始めたことや、無菌包装米飯で積み上げた実績により既設設備の更新の引き合いが増えたことが挙げられます。海外では、中国で無菌包装米飯の市場が形成されつつあり、競争環境は厳しいものの、中長期的には需要拡大が見込まれます。また、外食産業では、集中調理拠点であるセントラルキッチンへの投資が堅調に推移しており、麺ベンダーの再編・集約による新規の引き合いも増加しました。

これらの結果、売上高は大型案件の期ずれなどの影響により計画未達となった一方、収益性改善の取り組みが寄与し、セグメント利益は増加となりました。

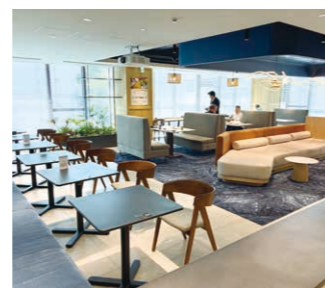
#### 国内外ともに販売、生産体制の強化が順調に進捗

当事業の構造改革は順調に進捗しています。販売体制では東京・八丁堀に新設した「東京サテライトオフィス」を基点に、大手食品メーカー、CVS本社、大手商社・代理店、協業メーカーとの情報交換・コミュニケーションを強化し、販促強化を図ります。また、海外市場への展開強化を目的に外国籍人材を採用し、教育を開始しました。

生産体制は、加賀事業所西棟の増設により、米飯装置のフルライン製造が可能となりました。一方で、現在は設計体制の強化が課題となっており、必要な人材の確保・育成を進めることで、生産能力の最大化を図っていきます。



食品機械事業部長  
中村 卓弘



東京・八丁堀のサテライトオフィスの共用スペース。東京に本社を置く大手食品メーカー等への販促強化を目的に立ち上げた新拠点

### ■ 成長戦略

#### 麺、米飯に続く、新市場獲得をめざし、製菓・製パン、惣菜分野へ展開

主力製品である製麺機と無菌米飯製造装置については、工程上の親和性が高い製品を持つメーカーとの協業によるターンキー提案等を通じて、顧客への提供価値の向上を図り、裾野を拡大していきます。さらに新技術投入による製品のブラッシュアップやコストダウン、模倣メーカーへの対策にも重点を置いていきます。

麺、米飯に続く新たな成長分野の創出に向け、連続式真空冷却装置の販売強化に取り組んでいます。FOOMA JAPAN2025では米飯、惣菜、パン、菓子等幅広い業種からテスト依頼や引き合いを獲得し、CVS向けメロンパンの焼成後急速冷却用途として初号機の受注を獲得しました。さらにFOOMA JAPAN2026では連続式真空冷却装置の新たな適用事例などを積極的にアピールし、より幅広い市場への展開をめざします。今後は製菓・製パン関連団体への参画を通じて業界内での認知向上を図るとともに、2027年3月開催予定のモバックスヨウ(国際製パン製菓関連産業展)への出展を企画しています。



FOOMA JAPAN2025に出展。連続式真空冷却装置を中心に、米飯、惣菜、パン、菓子等多くの企業に当事業の独自技術を実演披露



連続式真空冷却装置。2つの冷却室で交互に真空冷却することで連続処理が可能。短時間で食品を冷却し、菌の増殖と食味の劣化を抑制



食品向け水分率モニタ。株式会社島津製作所との協業販売。製造ラインに組み込むことでリアルタイムな品質管理が可能

#### 製品開発と並行し、体制や人材への投資を推進

当事業とのシナジーが見込まれる中規模のパートナー企業を対象に、M&Aの可能性についても検討を進めています。また、市場拡大戦略の遂行に伴う営業部門の業務負荷増加を踏まえ、営業技術(セールスエンジニア)部門の新設を計画しています。新工場計画や大型設備の引き合い・導入案件では、建築ゼネコンやエンジニアリング会社との技術的な調整が不可欠であるため、新設する組織において設備提案や工事定例会議への参加などの技術支援を行い、受注体制を強化していきます。

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

主な顧客 大手食品メーカー、外食チェーン、冷凍食品メーカーなど

主な製品 製麺機、自動茹麺装置、蒸麺装置、殺菌装置、無菌包装米飯製造システム、連続式真空冷却装置、水分率モニタ

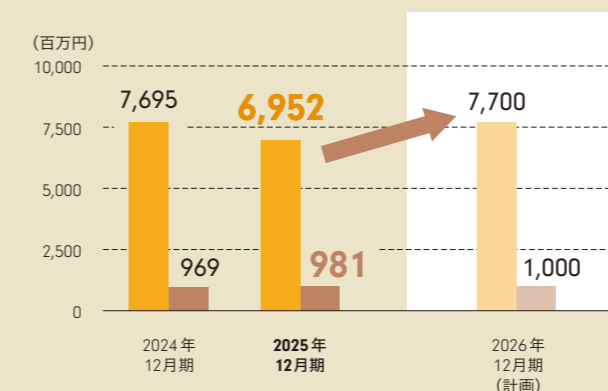
#### 機会

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

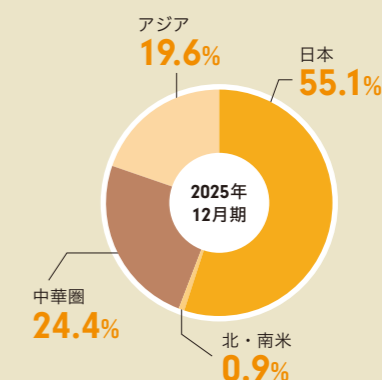
#### リスク

- 国内食品市場、製麺、米飯分野への偏り
- インフレによる部材価格の大幅な上昇
- 食料品・原材料高騰による顧客業績悪化に伴う設備投資意欲の低下
- 国内外における競合メーカーの台頭

### ■ 売上高 ■ セグメント利益



### 地域別売上高構成比



Who we are

Value Creation

Strategy & Business

Sustainability

Data

## その他事業

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

※なお、2026年12月期よりリニアモータ事業は開示セグメントを工作機械事業に変更しております。



(株)ソディックエフ・ティ 代表取締役社長  
高橋 祐一

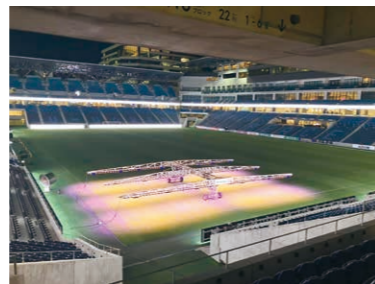
### ■ 2025年12月期の実績と課題認識

#### 受注は好調により増収。工程改善など構造改革効果もあり黒字回復

金型成形事業は、自動車関連市場の低調が懸念されたものの、落ち込みは少なく、通期で堅調に推移しました。コスト削減、稼働率向上も計画通りに進み、売上目標を達成しました。セラミックス事業は、半導体市場の需要が高止まりする一方で、FPD(フラットパネルディスプレイ)市場では低迷が続きました。結果としては想定を上回る受注を獲得し、工程改善も進んだことで計画値を達成することができました。

LED照明事業では、従来型蛍光灯が製造停止となる2027年に向けてLED照明市場の拡大が続いています。一方でLED素子技術の進歩が緩やかになったため競争は激化しており、当事業の受注高は想定を下回りました。2024年から新たに手掛けている天然芝育成LED装置は、長崎スタジアムシティや味の素スタジアムへ納入し、注目度が上がっています。今後の需要拡大を見込み、機能や品質を向上させたMade in Japanの新製品をラインアップに加えました。

これらの結果、当事業の業績は、売上高は増収、セグメント利益は黒字化することができました。



長崎スタジアムシティ

#### 天然芝育成LED装置の新製品を市場に投入

天然芝育成LED装置の「LED55」、「LED140」に続く新製品「LED400」の販売を開始しました。本製品は日照条件が悪い環境下でも芝の生育を強力に促す装置です。天然芝が使われているスタジアムやスポーツ施設では、冬場の生育不良やイベント開催による芝の損傷が大きな課題となっていますが、従来から市場に流通する天然芝育成装置は高圧ナトリウムランプが使用され、光のスペクトルや過剰な熱の影響で効果的な育成が困難でした。当社の装置はLEDと赤外線ユニットによって光と温度をコントロールし、最適な生育条件をつくり出します。新製品「LED400」は、芝育成の課題を克服し、スポーツ界のさらなる発展に寄与していただけるものと自信を持っています。

### ■ 成長戦略

#### 技術革新サイクルを力強く駆動するドライバー的存在をめざす

当事業は、ソディックの要素技術を他分野へ応用することにとどまっていますが、ソディック設立50周年のテーマ「Grow Forward in the Next Era」を踏まえ、当社の未来像を描きました。技術革新サイクルである創出、応用、転用、再創出を力強く駆動させるドライバー的存在をめざします。中期経営計画ではこの未来像に向けて、幅広い分野への応用とともに蓄積した知見や技術を転用し、再創出に取り組みます。

金型成形事業では加工技術や金属3Dプリンティング技術を応用し、半導体製造装置向け部品の機能向上に取り組みます。また、コネクタ製造技術を転用した装置から、よりお客様に求められるソリューションを再創出します。セラミックス事業では大型精密セラミックス製造技術を応用し、次世代の半導体製造装置向け部品を開発します。LED照明事業では再創出した天然芝育成LED装置の価値訴求だけでなく、応用事例を拡大していきます。

#### 経営陣・従業員が相互に理解し合い、ひらめきをもたらす企業風土を醸成

事業の理念や方針を伝えるだけでなく、ビジネスを通じて新しい社会課題にいかに関与できるかを理解してもらうため、全従業員に直接、私のメッセージを配信しています。事業や経営への理解を深め、従業員が自分の業務に自信が持てる環境をつくり、それを通じて、ひらめきをもたらす企業風土、ひらめきをかたちにする企業精神を養っていく方針です。

また、人事情報を一元管理するシステムを導入し、経営側が従業員を深く理解し、人材発掘の機会を失わないよう努めています。そして管理職には研修を通じて従業員一人ひとりが重要なステークホルダーの一員であると認識してもらい、組織のポテンシャルの最大化に力を注いでいます。



企業風土改革に向けた会議

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

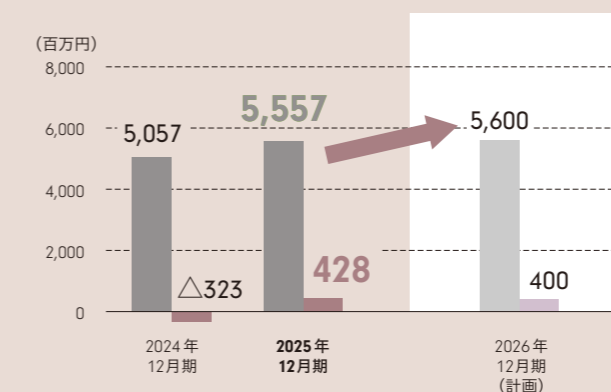
#### 機会

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

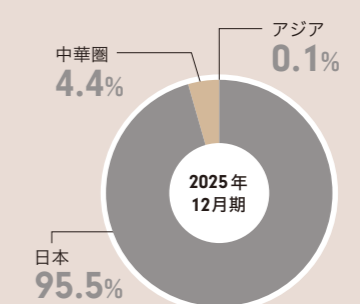
#### リスク

- 世界的な燃料高騰、原材料供給不足
- 半導体製造装置の輸出規制

### ■ 売上高 ■ セグメント利益



### 地域別売上高構成比



# 技術戦略

蓄積してきた技術にAI・データテクノロジーを掛け合わせ、次世代もモノづくりのパイオニアであり続けます。



アドバンスト研究センター長  
豊永 竜生

## 技術開発戦略

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

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

### ソディックの技術領域

領域	ソディックの強み
基盤技術	放電制御、リニアモータ及び制御技術
高精度化・高速化技術	セラミックス、エアスライダー、カウンター軸
射出成形機領域	V-LINEによる微細成形
ターンキーソリューション	MTフェールル向けシステム販売

### 研究開発の重点領域・市場

現在	中期(3~5年)	長期(10年)
微細加工・難削材加工	AIによる自律加工	AIによる無人運転
金型	部品加工	より広い領域

## 2025年12月期の研究・開発部門の取り組み

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

開発の成果としては、金型製造現場などで高精度に金属部品を加工する形彫り放電加工生産ラインをシス

テム化したフレキシブル生産システム「AIQ-MfgSemi Auto」を開発しました。

受賞に関しては、超精密ワイヤ放電加工機「EXC100L+」が第68回十大新製品賞「日刊工業新聞創刊110周年特別賞」を、通電コマ自動送り機能「ACPS」は、第22回/2025年“超”モノづくり部品大賞「機械・ロボット部品賞」を受賞しました。

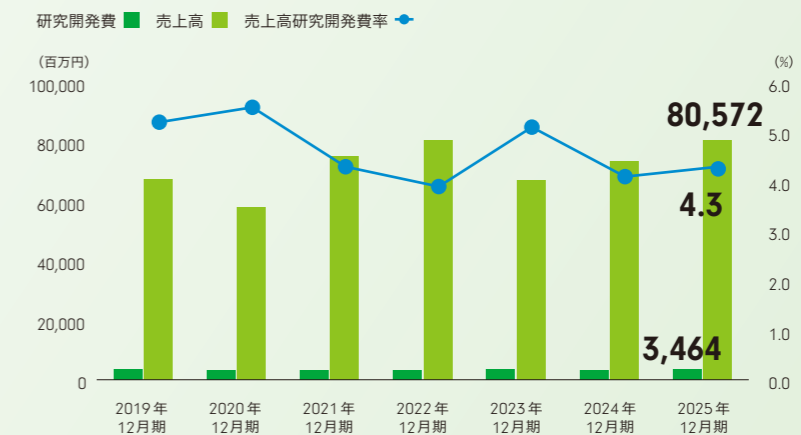
## 研究開発体制と投資・人材育成

当社の研究開発体制は、工作機械、産業機械、食品機械の各事業部に研究開発部を設け、それぞれ製品開発を行っています。さらに、本社、米国のシリコンバレー、中国の上海に研究開発機能を置き、先進のソフトウェア・ハードウェア、次世代技術等の中長期的な研究を進めており、そこで生まれた先進技術を競争力向上に活かしています。また、研究開発投資は売上高の4~5%程度を目安とし、安定的に配分しています。

研究開発人材は現在、国内約200名、海外約30名

体制です。中長期の事業ビジョン達成に向けて、IoTなどのシステム開発、ソフトウェア開発の体制強化を図るため、人材育成とともに新たな人材確保に取り組んでいます。技術の進化速度が速いため、AIなどの先端技術に関しては、外部専門家による研修などを利用しています。さらに、当社独自の技術に関しては、年間の開発計画に育成プログラムを加え、計画的に技術継承を行っています。

### 研究開発費の推移



## マテリアリティ「進化するモノづくりへの貢献」

お客様のモノづくりは今後も私たちが支えていくものと考えています。2014年に金属3Dプリンタ市場に参入し、新しい金型の作り方を提案しましたが、モノづくりはさらに新しい時代に向かっており、私たちは常に次の時代を視野に研究開発を進めています。食品機械ではパックご飯を製造する無菌包装米飯製造システムに強みを持っていますが、この殺菌技術を応用することで、コンビニエンスストアなどで販売するおにぎりの消費期限を従来の18時間から36時間に延長することが可能になり、フードロスが大きく削減する効果が生まれています。また、超精密ワイヤ放電加工機「AX350L iGroove+ Edition」は精密金型製作における長時間安定加工・省力化要求に応える新製品として、ワイヤ回転機構や省エネ機能を搭載し、環境に配慮したサステナブルな生産を実現します。これからのモノ

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

そして、新しいモノづくりの実現のため、自社の生産技術と基盤の最適化にも取り組んでいます。AI・DXの利用により、検査工程を人の判断からAIの判断へ切り替え、自動化していきます。さらに生産プロセスのデータ分析からAIを活用した生産効率が高い知能型工場の構想を練っています。

# 知的財産戦略

## 収益向上に貢献する知的財産戦略

従来、機械メーカーの知財部門の主な役割は、開発のアウトプットの権利化とIP係争の解決でしたが、近年は、資本市場からより高い収益性が企業に対して求められるようになったことで、知財部門も収益向上に直接的に貢献する役割が問われる時代になりました。知財部門は、各事業の戦略・開発動向・課題、プレイヤーの特許出願動向、技術のトレンドなどに触れる機会に恵まれています。特許のビッグデータを活用し、プレイヤーの強み・弱み、市場トレンド、事業参入の容易性、潜在的顧客・アライアンス候補の選定をマクロ分析するとともに、特許のミクロ分析も可能です。当知的財産室も、これらのマクロ・ミクロ分析のアウトプット



知的財産室長  
瀬良 徹生

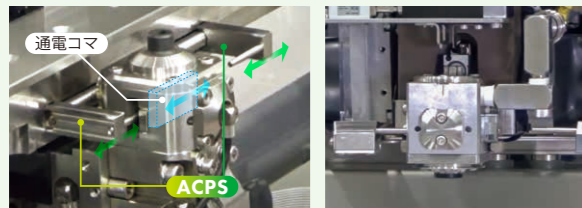
に基づく提案を各事業部へ提供しています。今後は、M&A、新規事業への参入、スタートアップ投資等、事業戦略上の重要課題に、知的財産の観点から関与できる人材の確保と育成を進め、ソディックの競争力強化に貢献していきたいと考えています。

## 知的財産におけるソディックの強み

製造業における人手不足は世界共通の課題ですが、ソディックの強みの一つは、製造現場を担う人々が事故なく、効率的に働くことができる、無人化・省人化に貢献する製品とソリューションにあります。

### ▶ 放電加工機事業

「第22回/2025年“超”モノづくり部品大賞」で「機械・ロボット部品賞」を受賞した当社の通電コマ自動送り機能「ACPS」は、走行するワイヤ電極に電流を供給する通電体の寿命は接触位置を少しずつずらすことで延命できます。通電体の位置を精緻かつ自動的にずらす



「ACPS」Automatic Conductive Piece Shifter

技術により、安定した無人の長時間加工を可能にした「ACPS」の発明は日本(特許7162115)のほか、中国、米国で出願済みです。

### ▶ 食品機械事業

麺ほぐし機「ネオマザール」は、周回する傾斜搬送面に垂直に自転可能な複数のカップを設けており、茹麺と調味料をカップの中でむらなく攪拌・計量することができます。手作業の削減により雑菌及び異物混入リスクを低減し、より安全に調味麺を提供します。

ソディックのコンベヤ式「ネオマザール」に係る発明は日本(特許7060913)のほか、中国・韓国、米国で出願済みです。



「ネオマザール」

## IPランドスケープ

IPランドスケープを重要な知的財産業務の一つと位置づけ、トップマネジメントと各事業部に対するさまざまな提案を実践してきました。

特にセラミックス事業における最大の強みは、幅・奥行きが1,300mmの大型セラミックス製の静電チャックを高精度に製造できる点にあり、今後、成長が期待できる半導体製造装置市場への進出を狙っています。事業

部が半導体製造装置メーカーの現場から収集した情報と知的財産室が提供するインテリジェンスを持ち寄り、1,000工程を超えるといわれる半導体製造プロセスのどこに当社の強みが活かせるのか、プレイヤーの強み・弱み、優先すべき開発テーマなどを分析しています。

さらに2025年はワイヤ放電加工機についても、強み・弱みがどの技術領域にあるのかを分析し、結果を事業部

にプレゼンしました。当社は装置・電源などのハードウェアに強みが多くあるものの、加工条件や加工プログラムなどのソフトウェアに関しては課題があるため、

「自動化」「使いやすさ」の面からの開発戦略の立案や人材採用を進めるよう提案しています。

## 取り組むべき課題

### 1. 模倣品から収益とブランドを防衛する

ワイヤ放電加工機は多くの消耗品を要するため、自社ブランドの消耗品を販売しています。しかし、当社の登録商標を付した模倣品や、特に、ダイヤモンドの加工部品を組み込んだワイヤガイドの模倣品が国内外に出回っています。ブランドの盗用を阻止するため、調査及び対応を行っています。

### 2. 協業促進に向けた知財の活用

開発時間と開発投資リスクの抑制を図るため、他社や大学との共同開発や提携を促進しています。アライアンス候補の選定には、IPランドスケープを活用してきましたが、逆に特許情報は当社がアライアンス候補に選定される材料にもなります。自社技術の強みを

平易な用語でわかりやすく伝える文書を心掛け、協業促進に活用していきます。

### 3. ブランディング、情報発信に関するリスクマネジメント

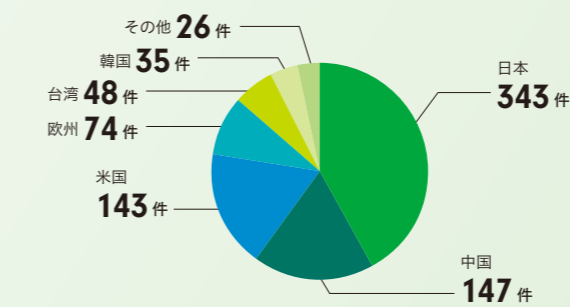
当社では販促活動等にSNSを積極的に活用しています。しかしながら、SNSは不特定多数が視聴可能なため、当社の製品やブランド、知的財産の価値を毀損するリスクが伴います。ソディック及び関連会社のSNS等の情報発信におけるブランディング及びリスクマネジメントを目的に、広報室、営業推進室、知的財産室、輸出管理室、法務室が連携し、体制の構築に取り組んでいます。

## 知的財産に関する目標と進捗

外国特許比率が海外売上比率の上昇に応じ、2022年12月末47%から、2025年末は58%に上昇しました。日本以外で重視している出願国は、放電加工機では

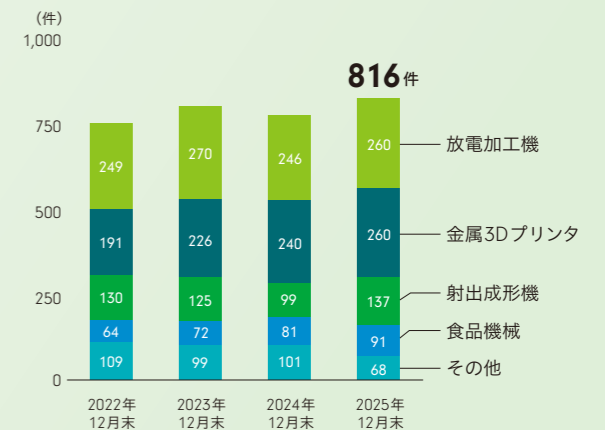
米国、中国、ドイツ、英国、金属3Dプリンタでは米国、射出成形機では米国、中国、食品機械では中国、韓国としています。

国・地域別保有特許件数(2025年12月末時点)



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

製品別保有特許件数の推移



知的財産に関する活動の詳細は、ソディックWebサイトをご覧ください。  
[https://www.sodick.co.jp/sustainability/governance/intellectual\\_property.html](https://www.sodick.co.jp/sustainability/governance/intellectual_property.html)  
<https://www.sodick.co.jp/company/patent.html>