



世界のものづくりを支え、
持続可能な未来を
創造してまいります

代表取締役 CEO 社長執行役員
坪 祐次

▶ 構造改革の進展により、業績は回復傾向

株主の皆様には平素より格別のご厚情を賜り、厚く御礼申し上げます。

2025年12月期第2四半期の売上高は379億80百万円、営業利益は21億50百万円、経常利益は15億38百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は10億88百万円と、前年同期比で大幅に増収増益となりました。中東情勢や米国の関税政策などによる地政学的リスクが継続し、先行きの不透明感が高まっておりますが、データセンター向けの半導体・電子部品・コネクタの堅調な需要に加え、当社が推進する構造改革の奏功により、収益性は改善しております。

(単位:億円)

	2024年12月期 第2四半期	2025年12月期 第2四半期	増減率
売上高	335	379	+ 13.1%
営業利益	△0.5	21	—
経常利益	15	15	+ 2.4%
当期純利益	8	10	+ 36.0%

▶ ソディックのさらなる成長と企業価値向上に向けた取り組みをさらに加速

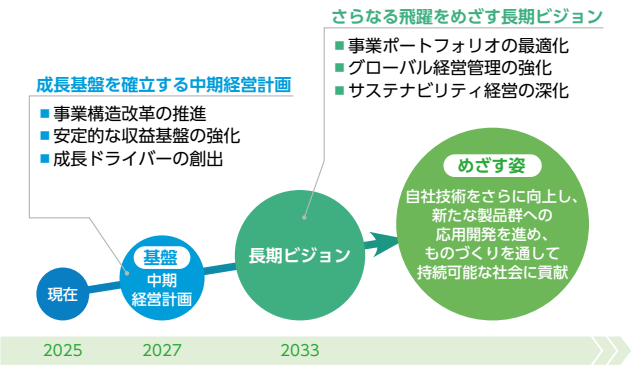
2025年12月期を初年度とする中期経営計画において、最終年度2027年12月期の目標として掲げた、売上高885億円、営業利益70億円の達成は、私たちの成長ストーリーの重要なファーストステップです。この目標達成のために、私がまず取り組むべきことは抜本的な組織改革、つまり人材と体制の強化であると考えています。当社は研究開発、製品設計、生産技術、生産、品質、販売、アフターサービスと製造メーカーに必要な全ての機能を備えています。今後はこうした機能をより活性化させるために、組織のあり方を変えることで横のつながりを持たせ、一人ひとりの社員がもっと大きな視野で仕事に取り組めるよう改革していきます。

また、これまでのソディックは日本の本社を中心として、世界各地での生産、販売を行ってききましたが、今後はより積極的に現地化を進めていこうと考えています。世界に目を向けると、当社の製品を使ってどのようなものづくりをするかは、国や地域、さらには産業によって大きく異なっています。また、国や地域によって経済の状況も異なり、それによって商談の規模も異なります。そのため、各国や地域の状況にあわせて、各地の技術者がお客様の要望に深く、広い範囲で応え、お客様が求めるソリューションを提供していくことをめざしてまいります。

当社は2025年7月、アドバンテッジアドバイザーズ株式会社(現 株式会社アドバンテッジパートナーズ)と事業提携契約を締結し、同社が運営するファンドに対して、総額100億円の資金調達を目的とした第三者割当による新株予約権及び転換社債型新株予約権付社債の発行を決定しました。

この事業提携と資金調達により、当社はアドバンテッジパートナーズグループの知見とネットワークを活かしながら、構造改革と成長戦略を加速させ、企業価値のさらなる向上に向けた経営戦略の高度化と実行力の強化に取り組んでまいります。

■ 長期ビジョン及びめざす姿



▶ 株主の皆様への安定的な配当を今後もめざします

株主の皆様への還元につきましては、株主資本を基準としたDOE(株主資本配当率)2.0%以上、総還元性向40%以上の方針のもと今後も安定的な配当を継続していく予定です。

当社では、進行中の構造改革による収益性の改善に加

え、株主還元の強化、IR活動の充実、サステナビリティの推進など、非財務面での取り組みも積極的に進めることで、企業価値の向上とPBRの早期改善をめざしてまいります。

株主の皆様には、今後とも一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。