

株式会社 ソディック

東証プライム：6143

Sodick Times

2025 年 12 月 期 (第 50 期) 中間報告書

2025 年 1 月 1 日 ~ 2025 年 6 月 30 日

Special
Feature

企業価値向上の実現に向け、成長戦略を加速させるため
アドバンテッジアドバイザーズと事業提携



Sodick



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
堺 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

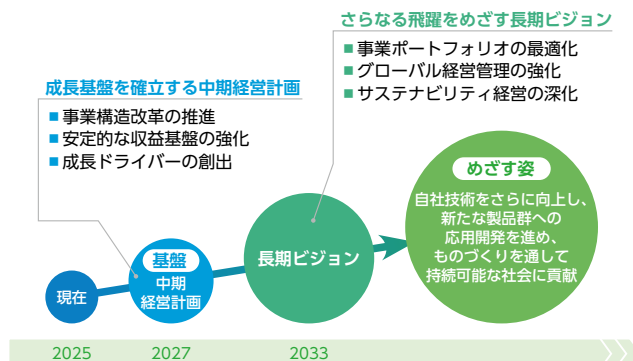
2025年12月期を初年度とする中期経営計画において、最終年度2027年12月期の目標として掲げた、売上高885億円、営業利益70億円の達成は、私たちの成長ストーリーの重要なファーストステップです。この目標達成のために、私たちがまず取り組むべきことは抜本的な組織改革、つまり人材と体制の強化であると考えています。当社は研究開発、製品設計、生産技術、生産、品質、販売、アフターサービスと製造メーカーに必要な全ての機能を備えています。今後はこうした機能をより活性化させるために、組織のあり方を変えることで横のつながりを持たせ、一人ひとりの社員がもっと大きな視野で仕事に取り組めるよう改革していきます。

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。

企業価値向上の実現に向け、成長戦略を加速させるため

アドバンテッジアドバイザーズと事業提携

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するとともに、同社がサービスを提供するファンドを引受先とする資金調達100億円（無担保転換社

債型新株予約権付社債80億円、新株予約権20億円）を決議し、8月に払込みが完了しました。企業価値の向上をめざし、同社の支援を受けながら、成長戦略の加速に取り組んでまいります。



Sodick



ADVANTAGE
PARTNERS

現在実施中の 構造改革を加速

当社グループと同社が一体となり、経営管理の強化を通じて収益基盤を固めた上で、「グローバル化」「ソリューション提供」「高付加価値化」型ビジネスへの転換をめざし、構造改革をさらに加速させてまいります。

成長事業の強化や 新規事業創造

同社が持つ新たな価値向上施策の企画・推進力と、M&A推進を含む新規事業創造力を活かし、保守等ソリューションの強化提供や、金属3Dプリンタ・レーザー加工機等成長事業の強化及び新規事業の創出を図ってまいります。

本資金調達を原資にした 事業成長に向けた 戦略投資の推進

本件により資金調達した100億円を原資として、欧米やアジアでの販売会社やテクニカルセンターの設置などに充てるほか、DXや人的資本への投資強化、環境負荷低減設備の導入を予定しています。

また、同社の産業横断での投資実績と、蓄積された業界知見を活かし、M&Aを含めた戦略投資を進めてまいります。ターゲット領域は、当社グループの既存事業とのシナジーが期待でき、次なる収益の柱となり得る新業態の獲得です。グローバル展開の加速に加え、レーザー加工機事業や食品機械事業を対象としたM&Aも想定しています。

アドバンテッジ アドバイザーズについて

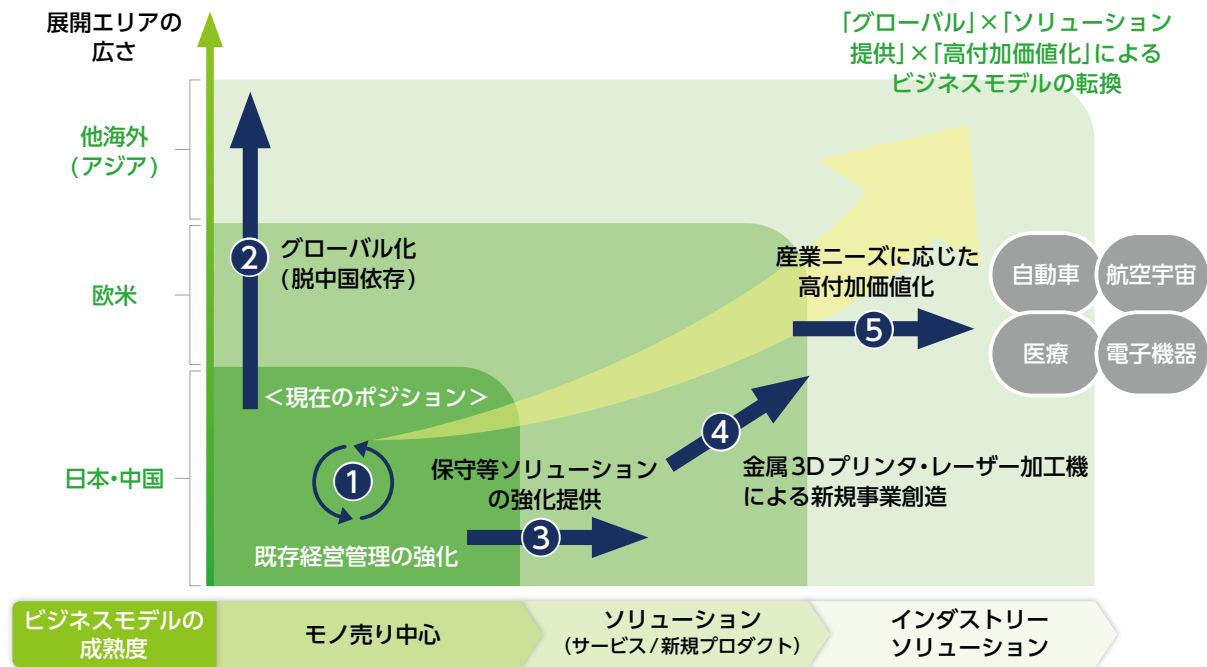
（現 アドバンテッジパートナーズ）

国内上場企業の株式を引き受けて資金提供を行うとともに、経営陣と一体となって企業価値向上に取り組み、成長支援を実施する上場企業成長支援投資会社。これまで多数の上場企業と業務提携を実施し、非連続的な成長を実現。

※アドバンテッジアドバイザーズ株式会社は、2025年7月31日を効力発生日として、株式会社アドバンテッジパートナーズを存続会社とする吸収合併により同社に統合されました。

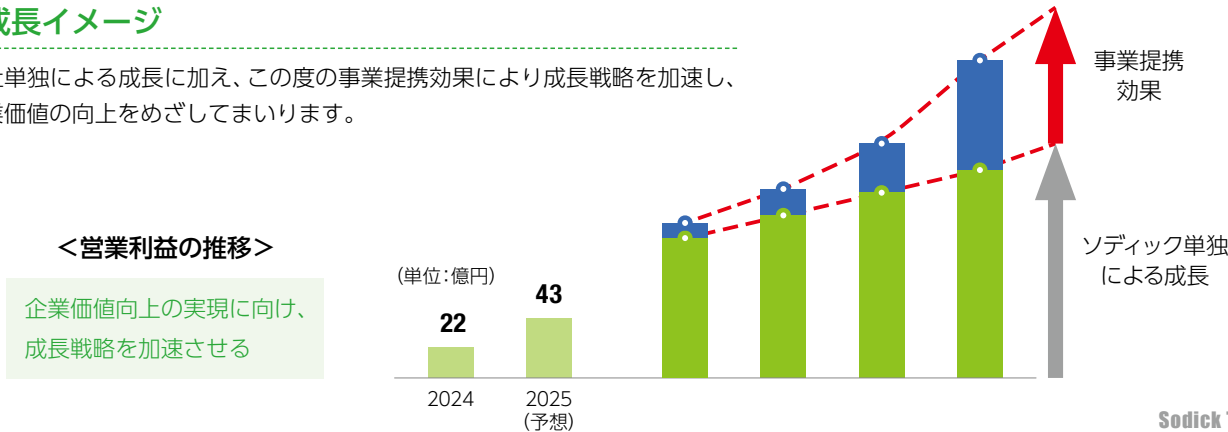
● 5つの重要施策

当社は「既存経営管理の強化」「グローバル化（脱中国依存）」「保守等ソリューションの強化提供」「金属3Dプリンタ・レーザー加工機による新規事業創造」「産業ニーズに応じた高付加価値化」の5つを重点戦略として定め、これらの成長戦略にアドバンテッジパートナーズグループからの提供価値を掛け合わせることで、中長期的な確固たる成長をめざしてまいります。



● 成長イメージ

当社単独による成長に加え、この度の事業提携効果により成長戦略を加速し、企業価値の向上をめざしてまいります。



新製品

超精密加工と省エネを両立

超精密ワイヤ放電加工機「EXC100L+」販売開始

超精密ワイヤ放電加工機「EXC100L+」は、ナノ領域での超精密加工に対応したリニアモータ駆動のワイヤ放電加工機です。従来機に比べて最大25%の消費電力削減を実現するとともに、加工精度のさらなる安定化にも寄与する加工液管理システムを開発。加工性能と省エネの両立を重視した設計を実現しました。

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需要が拡大しているMTフェールル（光コネクタ金型）をはじめ、電子部品・半導体業界、時計・精密機器業界、医療機器業界など、超精密加工ニーズの高い分野に向けて、積極的に展開してまいります。



▲ 超精密ワイヤ放電加工機「EXC100L+」

Sodick News

ソディックの今がわかる、旬な情報をお届けします

プリマ アディティブ

金属3Dプリンタメーカー Prima Additive 社(イタリア)を子会社化 グローバル市場での競争力を強化

Prima Additive 社 子会社化のねらい

①産業分野の拡大



②販売ネットワークの強化



当社は資本業務提携を行っていたPrima Additive社を2025年5月に子会社化いたしました。同社は欧州を中心に事業を展開し、先進的なレーザー技術を有する金属3Dプリンタメーカーです。また、同社の製品は主に欧州で航空宇宙や自動車、船舶など幅広い産業分野の部品加工向けに展開しております。当社は製品ラインアップを拡充し、日本・欧米の販売網を相互活用することで金属3Dプリンタ事業の成長をさらに加速してまいります。

世界最大級の食品製造総合展「FOOMA JAPAN 2025」に出展しました

当社は東京ビッグサイトで開催された世界最大級の食品製造総合展「FOOMA JAPAN 2025」に出展いたしました。今回は「真空・冷却・加熱 食の未来を創るソディック」をテーマに、過去最大面積のブースで「連続式真空冷却装置 2025」や「無菌包装米飯製造設備」など、真空・冷却・加熱の最新技術をご紹介しました。また、会期中は連続真空冷却、無菌包装米飯、水分率計測のほか次世代代替肉製造についての技術プレゼンテーションも毎日実施し、多くのお客様から高い関心をお寄せいただきました。

「FOOMA JAPAN 2025」概要

会 期：2025.6.10～13（4日間）

会 場：東京ビッグサイト

来場者：11万827人

主な出展機：連続式真空冷却装置、
無菌包装米飯製造設備、食品向け水分率モニタ、スリーロールシーター、上向きトレー脱パン装置、真空ニードラー、真空Zニードラー、代替肉製造装置



PICKUP

当社ならではの真空冷却技術で、食品の保存性、安全性の向上に貢献 連続式真空冷却装置 2025 を展示しました

米飯類や惣菜は、持ち帰ってすぐ食べられる手軽さから需要が高まっています。一方で、加熱後の冷却に時間がかかることで菌が繁殖しやすく、食品ロスの原因にもなっています。

今回展示した本装置は、当社の真空技術を活用し、加熱調理されたごはんや惣菜を内部から均一に急速冷却。菌の増殖や食味の劣化を防ぎ、保存性・安全性の向上に寄与します。さらに、全自動連続式の採用により、省人化にも貢献します。



特長

- ① 短時間で食品を均一冷却し、菌の増殖と食味の劣化を抑制
- ② 真空冷却のため、落下菌等の侵入を抑制可能
- ③ 真空含浸効果により冷却中に味が浸透しやすくなる
- ④ 全自動連続式のため、作業工程を削減し、省人化を実現

HYPER21 開発秘話

工作機械事業本部
レーザー加工機事業部
AM部 加工開発課
あみおか ひろし
網岡 弘至さん



Q 金属3Dプリンタ用粉末材料「HYPER21」について教えてください。

A 「HYPER21」は、当社の金属3Dプリンタ「OPM250L+」に対応した金属粉末材料※1です。

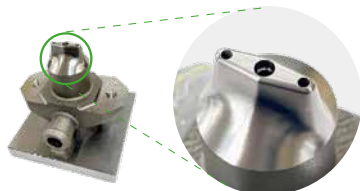
本材料は、OPM250L+の切削機能を最大限に活用し、機内切削のみで金型加工の大部分を完了させることをめざして開発しました。従来の粉末材料では、造形時に発生する応力※2により加工精度が低下したり、造形品が過度に硬化して切削が困難になるといった課題がありました。「HYPER21」では、これらの課題を解決するために、新たな組成を持つ粉末材料として開発されたものです。

Q 「HYPER21」最大の特長を教えてください。

A 加工にかかる時間や工数の大幅な削減と、切削時の高い精度を両立しています。

「HYPER21」を使用することで、金型加工の多岐にわたる工程をOPM250L+に集約でき、加工にかかる時間や工数を大幅に削減できるようになります。また、切削時の精度を高めるために、部品内に生じる応力を開放できるよう粉末組成を調整し、造形時の硬度も一般的な金型素材と同じにしています。熱処理をしなくても量産使用に耐えられる強度と硬度があり、加工時の精度を維持したまま量産金型に使用できることが大きな利点です。

「HYPER21」を使用した加工物



強度を保ちながら滑らかな断面を実現

製品情報は
こちら



Q 開発で苦労したエピソードを教えてください。

A 試行錯誤して粉末組成を最適化し、想定通りの部品強度を実現しました。

以前、部品の強度を示す一部の指標が予想よりも低くなるという問題がありました。引っ張る力に対する強さや、変形しにくさは問題なかったのですが、部品が変形を始める力（耐力）が十分にでていなかったのです。調査の結果、金属粉末の成分が原因で、造形後に部品が常温に戻った際に、強度が十分に発揮されないことがわかりました。そこで粉末の成分を見直し、強度が立ち上がる温度帯を高く設定したところ、耐力が改善され、一般的な金型素材と同等の性能を示すようになりました。

Q 開発者としての想いをお聞かせください。

A 従来の粉末材料では難しかったお客様ニーズにお応えできることを期待しています。

省人化や工程集約、加工の短納期化といったニーズは、常にお客様から強く求められています。従来の粉末材料では、こうしたご要望に十分に答えきれない場面もありました。

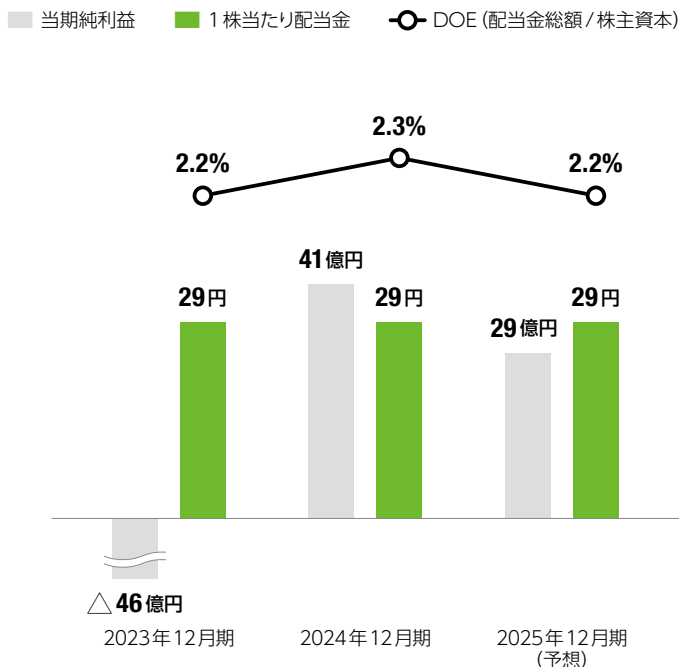
今回リリースした「HYPER21」粉末と「OPM250L+」の組み合わせにより、これまでの課題を解決し、加工のしやすさや扱いやすさが飛躍的に向上しました。これにより、より効率的で高品質な金型製造が可能となり、お客様にもご満足いただけることを期待しています。今後も、お客様の期待を超えるソリューションをお届けできるよう、さらなる技術革新に取り組んでまいります。

※1 金属粉末材料…金属3Dプリンタで部品を造形するために使用される、非常に細かく、純度の高い金属粒子

※2 応力…部品の反りや割れの原因となる、内部に蓄積される力

株主還元方針

当社では、株主還元の状況を示す指標として株主資本を基準にしたDOE（株主資本配当率）を採用しています。成長投資への積極的な資本配分を実施しながらも、事業特性からくる業績の変動を鑑み、安定かつ継続的な配当を実施するため、DOE2.0%以上を目標として考えています。また、業績連動を加味した、より機動的な還元政策を実施すべく、総還元性向[※]40%以上も併せてめざしております。1株当たり配当金を継続的に増配することで、株主の皆様への利益還元をより高めてまいります。2025年12月期の中間配当は1株につき14円といたしました。期末配当は15円の予定で、年間配当は29円を計画しています。



※総還元性向とは、親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当額と自己株式取得の合計額の比率を表します。

DOE (Dividend on equity ratio: 株主資本配当率) とは？

DOEは、株主資本に対して、企業がどの程度の配当を支払っているかを示す財務指標です。株主資本という元手に対して、企業が株主様に年間どれだけ配当金としての還元をしたかを見ることができます。

DOE

=

年間配当総額

÷

株主資本

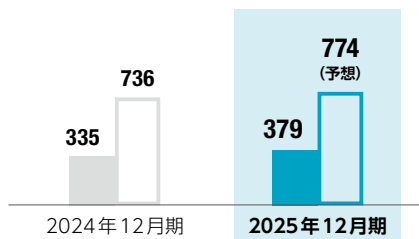


業績・財務ハイライト

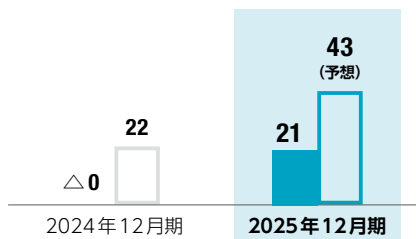
連結損益計算書の概要 (単位:億円)

■ 第2四半期累計 □ 通期

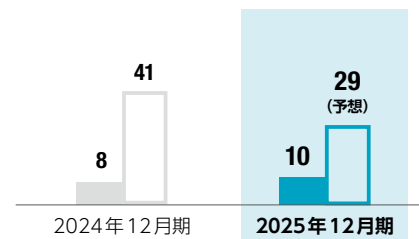
売上高



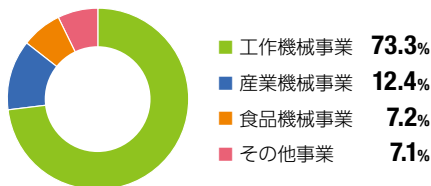
営業利益



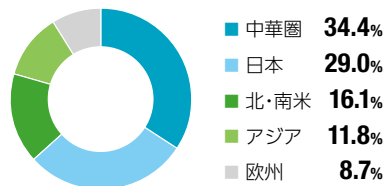
親会社株主に帰属する当期純利益



セグメント別売上高構成比 (2025年12月期第2四半期累計)

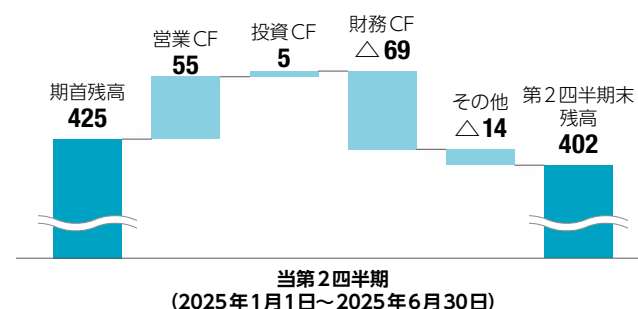
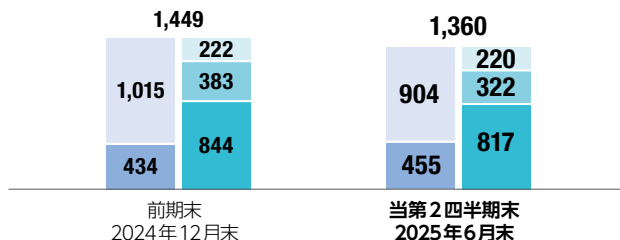


地域別売上高構成比 (2025年12月期第2四半期累計)



連結貸借対照表の概要 / 連結キャッシュ・フロー(CF)計算書の概要 (単位:億円)

■ 流動資産 ■ 固定資産 ■ その他負債 ■ 有利子負債 ■ 純資産



IRサイトでさらに詳しく

IRサイトでは、決算短信、決算説明資料など詳しい決算情報をご覧になれます

https://www.sodick.co.jp/ir/ir_note.html

ソディックIR

検索



株式情報

発行可能株式総数	150,000,000株
発行済株式総数	54,792,239株
株主数	14,634名

所有者別株式分布状況



株主メモ

事業年度	1月1日～12月31日
株主確定日	● 定時株主総会、期末配当金:12月31日 ● 中間配当金:6月30日
定時株主総会	毎年3月
公告の方法 (公告掲載URL)	電子公告により行う https://www.sodick.co.jp/ir/ir-f.html ただし、電子公告によることができない事故、 その他のやむを得ない事由が生じた時には、 日本経済新聞に公告いたします。

大株主

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	7,330,500	13.38
株式会社ソディック	4,141,909	7.56
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,633,500	4.81
森田 清	1,190,070	2.17
CGML-LONDON EQUITY	1,058,419	1.93
ソディック共栄持株会	1,025,900	1.87
野村證券株式会社	933,706	1.70
ソディック従業員持株会	931,891	1.70
有限会社ティ・エフ	895,000	1.63
株式会社三井住友銀行	850,000	1.55

株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社
および特別口座の 口座管理機関	
郵便物の送付先	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 TEL 0120-782-031 (通話料無料)
電話お問合せ先	
ホームページアドレス	https://www.smtb.jp/personal/procedure/agency/
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場 証券コード:6143

「統合レポート2024」を発行しました

ステークホルダーの皆様へソディックグループの持続的な企業価値向上に向けた取り組みについてより深くご理解いただくために、「統合レポート2024」を発行しました。当社がめざす姿や経営目標などを掲載しているほか、ソディックグループの価値創造プロセスやサステナビリティの取り組み内容などに関する情報開示を行っています。ぜひご覧ください。



▲ 詳しくは
こちら



会社情報 (2025年6月30日現在)

会社名 株式会社ソディック
所在地 本社
〒224-8522
横浜市都筑区仲町台三丁目12番1号
TEL:045-942-3111(代表)
設立 1976年8月3日

資本金 246億18百万円
代表者 坪 祐次
従業員数 1,182人(連結3,294人)
連結子会社 20社
持分法適用の関連会社 1社

役員

代表取締役会長	古川 健一
代表取締役 CEO 社長執行役員	坪 祐次
取締役 専務執行役員	塚本 英樹
取締役 常務執行役員	高木 正人
社外取締役	工藤 和直※
社外取締役	野波 健蔵※

社外取締役	後藤 芳一※
社外取締役	佐野 綾子※
取締役 監査等委員	河原 哲郎
社外取締役 監査等委員	大滝 真理※
社外取締役 監査等委員	郷原 玄哉※
社外取締役 監査等委員	大村 由紀子※

※東京証券取引所の定める独立役員であります。

ソディック ホームページ 「IR情報」のご案内

株主・投資家様向けの情報を
開示しています。ぜひご覧ください。

<https://www.sodick.co.jp/ir/>

コーポレートサイト



IRサイト



株式会社 ソディック

〒224-8522
横浜市都筑区仲町台三丁目12番1号
TEL:045-942-3111