

# 第50回 定時株主総会 質疑応答概要

株式会社ソディック

2026年4月1日

**Q. 工作機械事業における製品別の売上構成比について、前期比での増減率や海外比率がどのように変化しているかを教えてほしい。**

A. 工作機械事業のうち、放電加工機が9割以上で、マシニングセンタが数%程度、そのほか金属3Dプリンタ等。放電加工機の販売台数ベースで海外比率は2024年で89%、2025年92%と前期比で増加。

**Q. 過去10年の放電加工機の販売推移をみると足元では低い水準かと思うが、市場の成長性やシェアに変化があったのか。**

A. 放電加工機の販売台数は2018年に4,000台程度とピークを迎えたが、2025年は2,700台程度。当社の主要市場においては、三菱電機、ユナイテッドマシニングソリューションズ、牧野フライス、ファナック、西部電機などの主要メーカーが競合となるが、マーケットシェアに大きな変化は生じていない。一方で、放電加工機全体の市場成長は限定的という認識。近年では電子部品やAIデータセンター関連など、高精度・高付加価値が求められる分野で需要が増加しており、当社としてはこれらの分野に向けたビジネス展開に注力していく。

**Q. 国内生産への回帰を掲げているが、進捗はどの程度か。**

A. 標準型の機械はタイと中国で生産し、国内では付加価値の高い超精密分野の機械を生産。近年のAIデータセンターなどの需要の高まりに伴い、高付加価値の機種種の需要も増加しているため、今後は国内生産の増加を見込んでいる。

**Q. アドバンテッジパートナーズ社（AP社）と実施している各種重点施策は、本来は経営陣自らが主導して実施すべきと考えるが、なぜ同社との事業提携が必要であったのか。**

A. 同社は当社の企業価値向上のためのパートナー。現在複数のプロジェクトを立ち上げ、同社の企業価値向上に関する知見やグローバルネットワークを活用しながら、当社執行役員がリーダーとなり各種重点施策を実行している。同社は投資先企業を単なるファンドの収益源としてではなく、Exit後も競争力のある企業として持続的に成長できるよう支援するという理念を掲げており、その姿勢も高く評価。

- Q. 他社メーカーでは株主向けに工場見学会を開催しているが、株主向けのイベントは考えているか。**
- A. 当社は個人株主向けに説明会やイベントを実施したことがないが、今年は個人株主向けへのイベントを前向きに検討している。具体的な内容は決まっていないが、個人株主と対話できる場を設けていきたい。また、現在本社ショールームをリニューアル工事中であり、来年の株主総会後にはご覧いただける予定。
- Q. DOEの考え方があれば教えてほしい。**
- A. 当社は長くDOE2%以上という目標を掲げていた。今回この目標を廃止し、累進配当を採用。どちらも安定配当を重視する考え方に基づくものであるが、今年は記念配当6円を予定しており、今後は記念配当6円を含めた配当水準をベースとし、段階的な増配をめざしていく方針。
- Q. 総還元性向70%以上を掲げ、自己株式の取得を計画しているが、自己株式の消却も一定程度実施してほしい。消却に関する考え方を教えてほしい。**
- A. 詳細は決定していないが、AP社が2025年に発行した新株予約権や転換社債を株式化した際に、自己株式を充当することで株式の希薄化を軽減できるため、取得した自己株式は当面保有する方針。