

中期経営計画 「Grow Forward 2029」



2026年6月16日

株式会社ソディック

01 はじめに

02 基本方針

03 事業戦略

04 経営基盤の強化

05 財務戦略

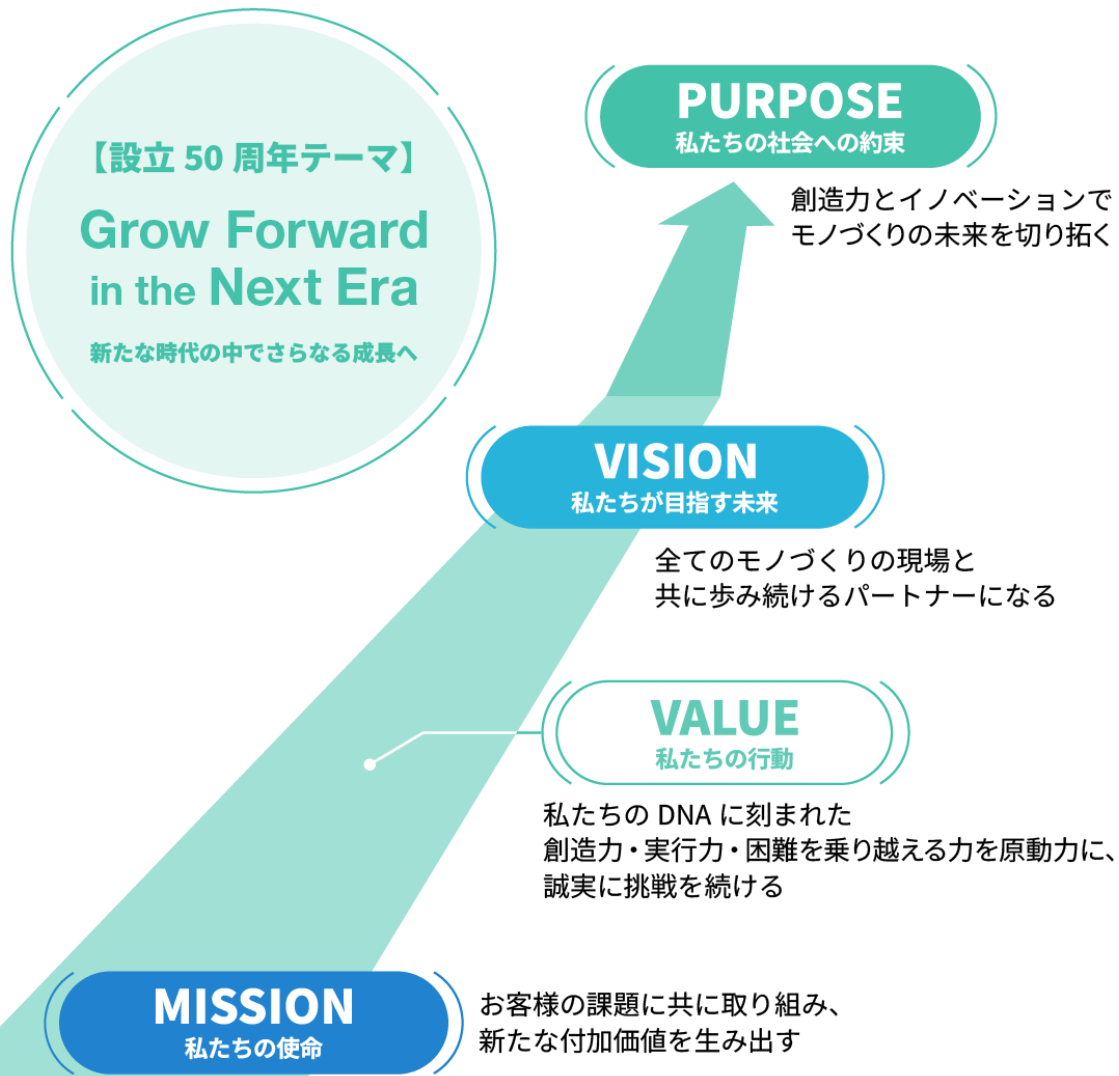
SECTION 01

はじめに

01

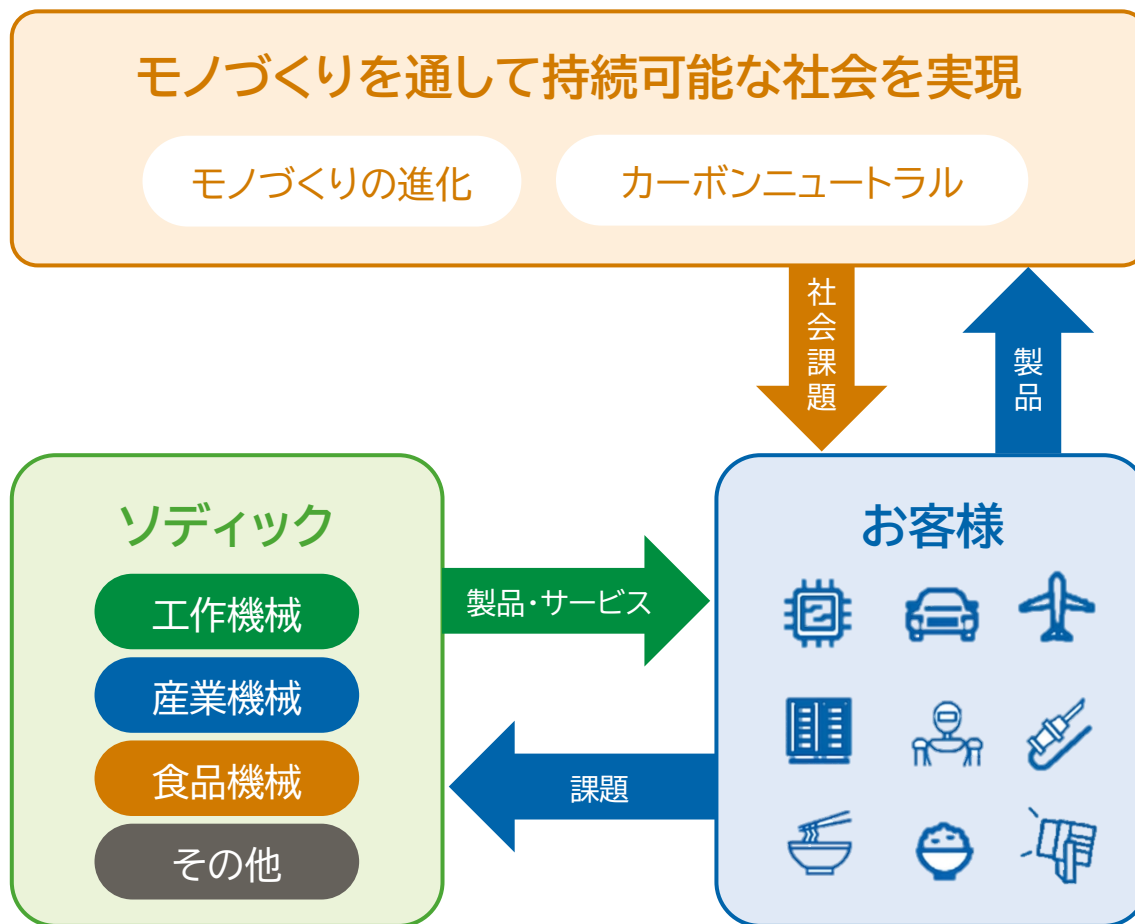
ソディックグループの理念体系、価値創造プロセス

理念体系



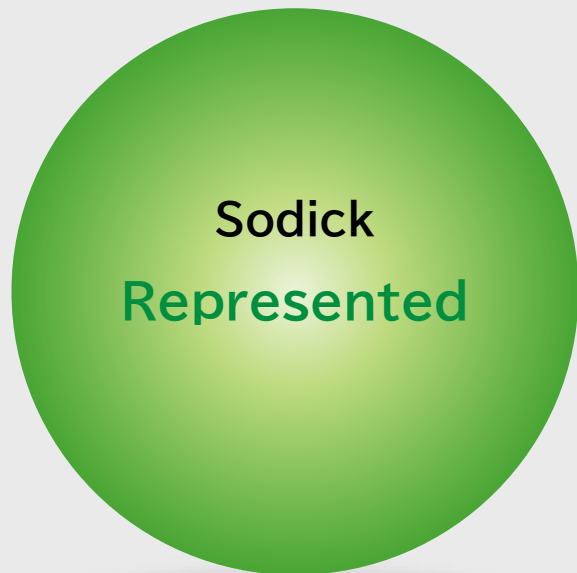
価値創造プロセス

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。



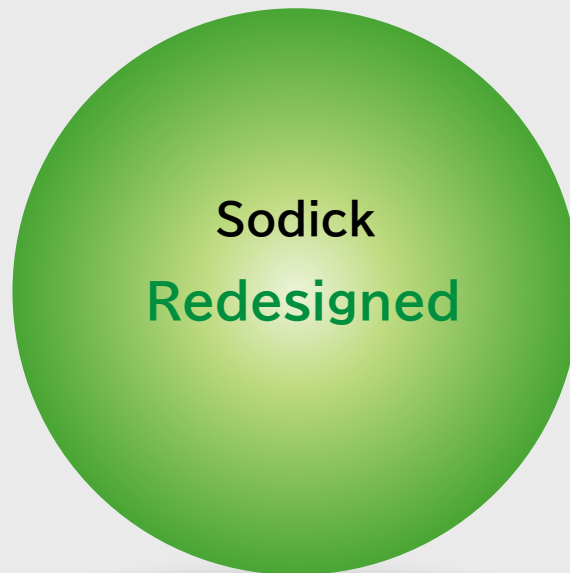
中期経営計画 「Grow Forward 2029」

Represented × Redesigned × Reignited ソディックは次の50年に向けて進化



ソディックは常にお客様の
技術課題解決のためにあります

- ✓ 技術のソディック
- ✓ イノベーションのソディック



ソディックはグローバル体制を
再デザインします

- ✓ グローバル・団結のソディック
- ✓ 機動力のソディック



ソディックは次の50年に向け
再点火します

- ✓ 人が輝くソディック
- ✓ 挑むソディック

めざす姿

SECTION 02

基本方針

02

中期経営計画の位置づけ



中国での需要増加

FY2018
過去最高業績を記録

中国依存、生産性低下
が課題

既存事業の収益性改革

中国の生産規模を適正化

人員の適正化

高付加価値モデルへシフト

創業以来、未踏のフェーズへ 守りから攻めの経営への転換

事業戦略

経営基盤の強化

財務戦略

全てのモノづくり
の現場と共に
歩み続ける
パートナーになる

次の50年に向け再点火

	FY2018	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026 予想	FY2029 目標
売上高(億円)	827	671	736	805	885	1,000
営業利益(億円)	98	-28	22	42	55	100
営業利益率(%)	12.0	-4.2	3.0	5.2	6.2	10.0
放電加工機販売台数(台)	4,031	2,259	2,412	2,720	-	-
USD/JPY	110	140	151	149	155	155

基本方針

主なねらい

1

事業戦略

- 超高精度・微細加工による成長市場の課題解決
- 省人化・自動化など生産性向上ソリューション強化
- 製品の選択と集中
- グローバル競争力の強化

顧客の課題解決を起点とした競争優位の確立
持続的成長の実現

2

経営基盤の強化

- 生産性、収益性の改善
- グローバル体制の再構築
- イノベーションの創出・外部知見の活用
- 次の50年を見据えた人材戦略
- DX戦略
- サステナビリティ推進

次の50年に向け再点火
経営基盤の再デザイン

3

財務戦略

- 資本コストと株価を意識した経営
- 成長投資の確実な実行
- 資本のリサイクルと最適配分
- 株主還元強化
- 資本市場との対話強化

資本効率の向上と成長に向けた資本の再点火による
企業価値の最大化

中期経営計画の各種指標

	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
USD/JPY	149.61円	155.00円	155.00円	

最重要指標

早期達成をめざす指標

SECTION 03

事業戦略

03

事業別各種指標

	FY2025			営業利益の年成長率 24%	FY2029目標		
	売上高	セグメント利益	セグメント利益率		売上高	セグメント利益	セグメント利益率
工作機械事業	591億円	56億円	9.6%		710億円	102億円	14%
産業機械事業	97億円	5億円	5.3%		130億円	13億円	10%
食品機械事業	69億円	9億円	14.1%		100億円	13億円	13%
その他事業	47億円	1億円	2.2%		60億円	5億円	8%
共通費		-31億円	-			-33億円	-

工作機械事業

高精度加工を核に、
工程・運用・環境を統合した
ソリューションモデルへ転換



産業機械事業

高精度ニッチへの集中と
ソリューション拡大により、
高収益体質へ転換



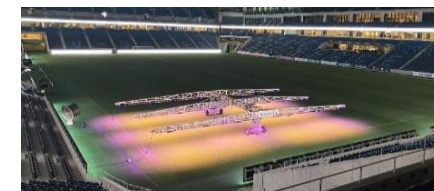
食品機械事業

新市場開拓とグローバル展開
により、成長基盤を確立



その他事業

高付加価値製品の創出と
新市場展開による成長加速

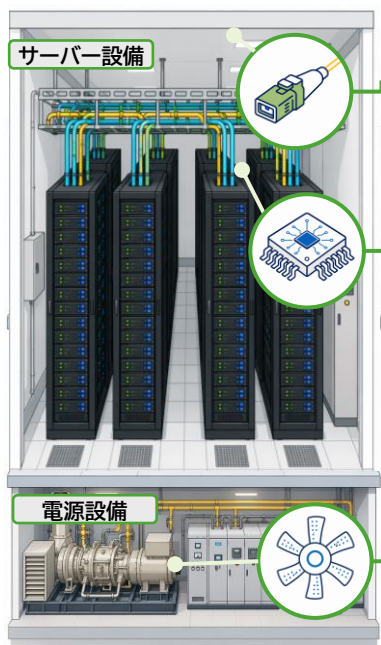


AI・データセンター市場(工作機械・産業機械)

市場ニーズ

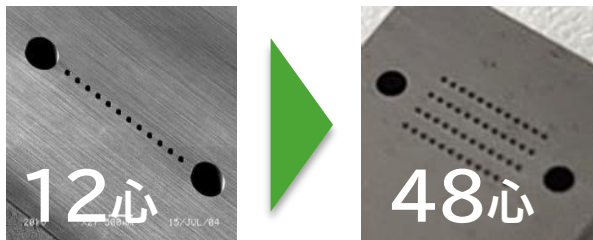
- AIと生成AIの爆発的普及
- データセンターのインフラ需要が増加
- データ通信量の爆発的な増加への対応

データセンターの構造



光コネクタ

- サーバー設備のコネクタ加工
- 光コネクタは多心化に伴い、より高精度な金型、成形が求められる



半導体・半導体製造装置

- 半導体を構成する微細部品 (ICパッケージ、微細ピンや端子 等)
- 半導体製造装置向け精密部品



発電設備向け部品加工

- ガス火力発電設備向けタービンの部品加工



発電用タービン

競争優位性

- 業界最高水準の超精密・高精度
- ハイエンド市場での圧倒的評価
- ナノレベルのピッチ精度
- 難加工材対応



事業機会の拡大

- データセンターはサーバーのみならず、周辺機器やインフラまで多岐にわたる要素で構成
- 広範な領域で当社製品を展開

惣菜・菓子・パン市場(食品機械)

市場ニーズ

- 共働き世帯・単身世帯の増加により惣菜・中食市場が拡大
- 冷凍・レトルト・即食ニーズの拡大に伴い食品製造の高度化が進展
- 多品種少量生産への移行により柔軟な生産設備への需要が増加

競争優位性

- 麺・米飯で蓄積したノウハウを新市場へ展開
- 真空冷却技術による差別化

事業機会の拡大

- コンビニ・外食・食品メーカー向け需要の拡大
- 国内に加え海外市場へ展開



工作機械事業

事業テーマ

高精度加工を核に、工程・運用・環境を統合したソリューションモデルへ転換

事業基本方針

高精度・高再現性技術の深化

- 作業者に依存しない高精度・高再現性技術の強化
- 高精度領域への展開

工程全体を最適化するソリューション提供

- 加工プロセスソリューション化
- 用途・業界別ソリューション展開

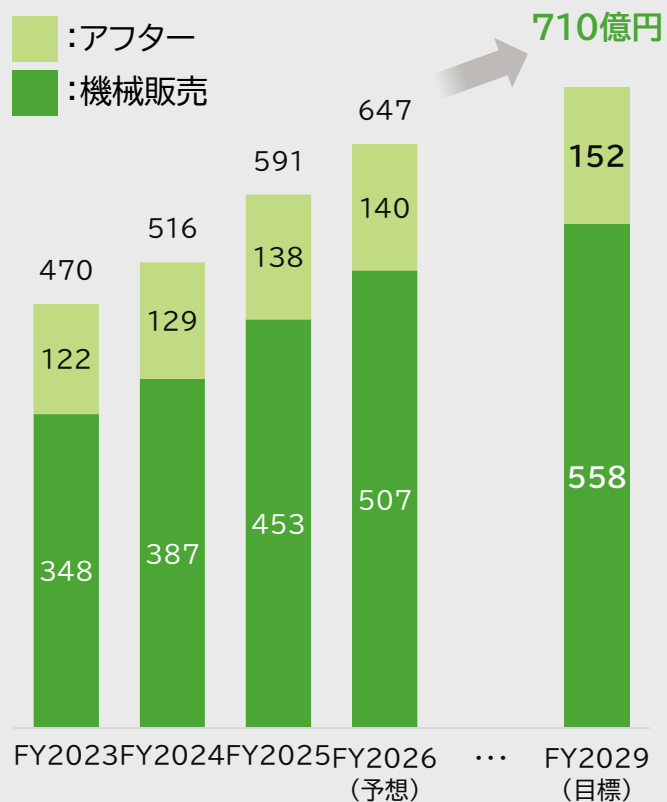
アフタービジネスの強化

- サポートセンター設立による遠隔サポートと顧客満足・生産性向上
- 持続可能性とサービス高度化の推進

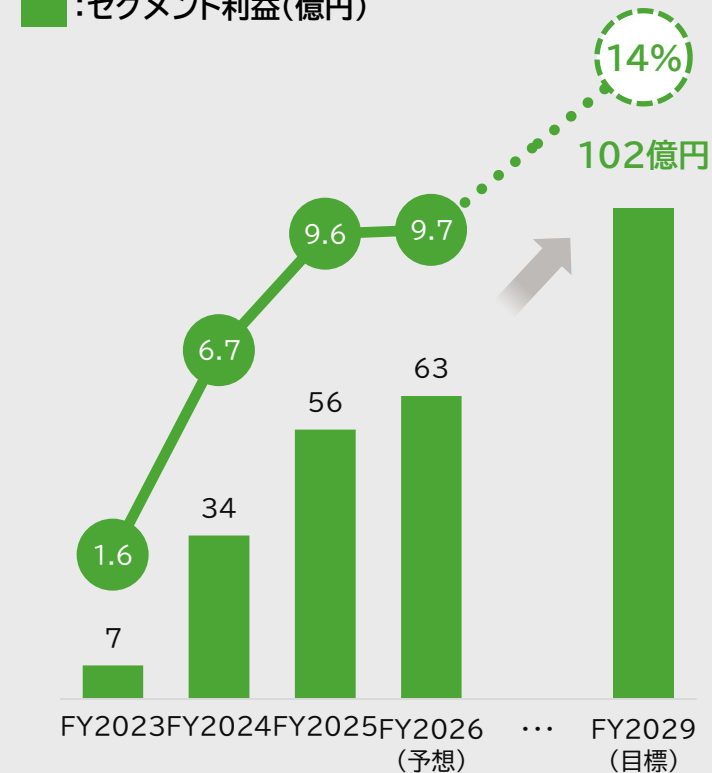
業績目標

売上高(億円)

- :アフター
- :機械販売



- :セグメント利益率(%)
- :セグメント利益(億円)



高精度・高再現性技術の深化

- 作業者に依存しない高精度・高再現性技術の強化

作業者スキルに依存しない加工精度の安定化、加工条件の最適化による高再現性の実現

- 高精度領域への展開

AI・データセンター、半導体関連向けに加え、航空、エネルギー、医療、ロボット分野等の成長分野への展開



形彫り放電加工機



ワイヤ放電加工機



細穴放電加工機



マシニングセンタ



金属3Dプリンタ



微細レーザー加工機

高精度・高再現性を実現するコア装置群

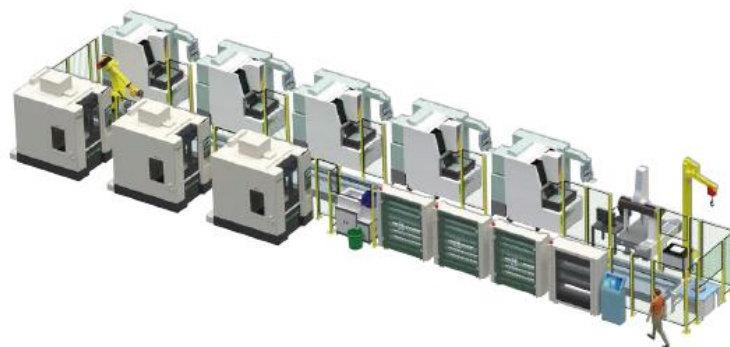
工程全体を最適化するソリューション提供

- 加工プロセスソリューション化

加工・搬送・測定の一括化によるプロセス全体の最適化
ロボット連携による無人化ラインの構築

- 用途・業界別ソリューション展開

用途・業界別の省人化・自動化・プロセス改善など生産性向上ソリューションの展開(AltForm社の取り組み等)



フレキシブル製造システム

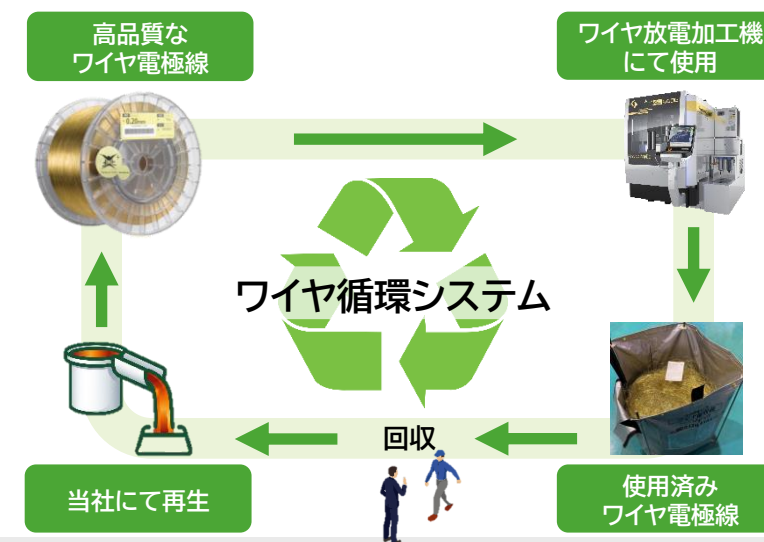
アフタービジネスの強化

- サポートセンター設立による遠隔サポートと顧客満足・生産性向上

付加価値の高いサービスパックと加工ノウハウ拡充による安定収益確保

- 持続可能性とサービス高度化の推進

環境対応(リサイクル)による付加価値サービス提供



産業機械事業

事業テーマ

高精度ニッチへの集中とソリューション拡大により、高収益体質へ転換

事業基本方針

高精度領域での競争優位確立

- MTフェルール分野での優位性強化
- 小型高精度機による高付加価値需要の取り込み

ニッチトップ分野への集中

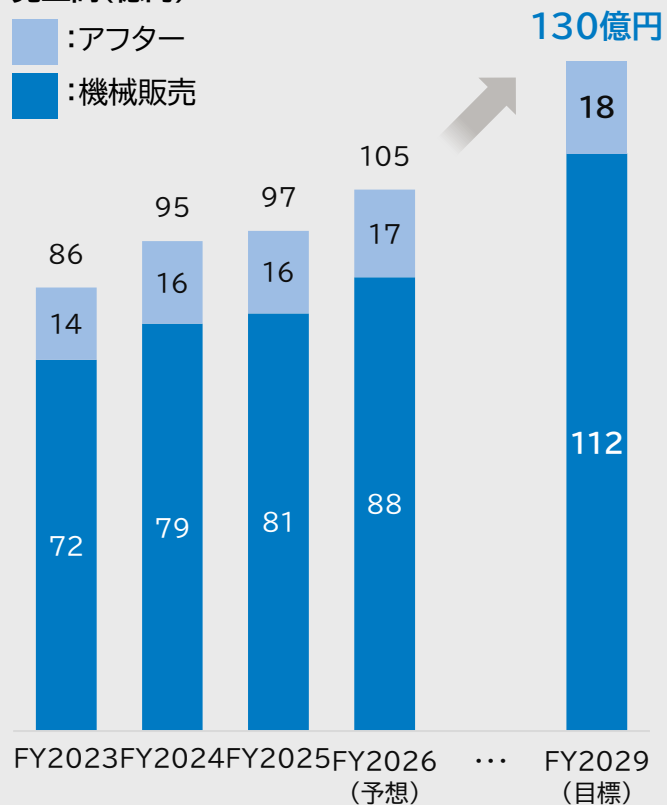
- ICT・車載・医療・軽金属・リサイクルに経営資源を集中
- 高付加価値領域への展開を加速

ソリューション・サービスの拡大

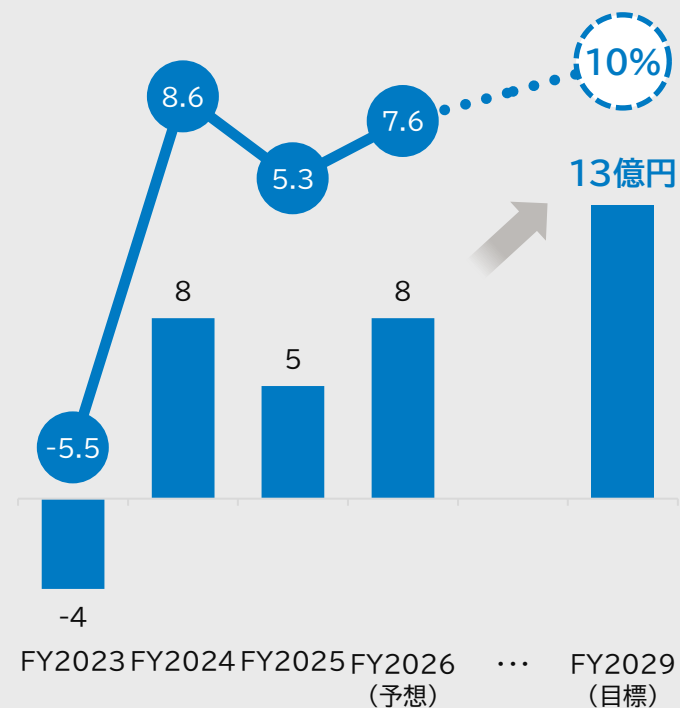
- 顧客サポート強化
- ターンキーによる付加価値提供

業績目標

売上高(億円)
 ■ :アフター
 ■ :機械販売



● :セグメント利益率(%)
 ■ :セグメント利益(億円)



高精度領域での競争優位確立

- MTフェルール分野での優位性強化

AI/データセンター拡大に伴う高精度成形需要の取り込み
需要増に対応した生産体制の強化

- 小型高精度機による高付加価値需要の取り込み

多心化・高精度化の進展に対応した小型高精度機の展開



AI・クラウド需要の拡大を背景に、光接続は高密度・多心化・小型化が加速



光コネクタの精密成形を実現する精密射出成形機LP20EH4

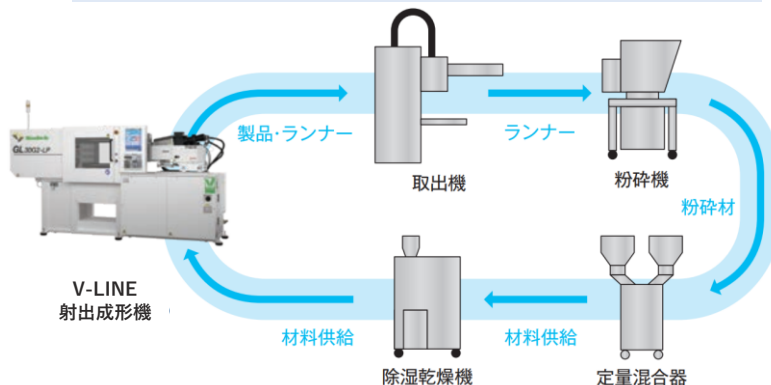
ニッチトップ分野への集中

- 高難度・高品質領域への展開を加速


成長分野の高度化に伴う高難度・高品質な成形ニーズへの対応

- ICT・車載・医療・軽金属・リサイクルに経営資源を集中

各分野の高度化および収益性の高い領域へのシフト加速に対応



ソリューション・サービスの拡大

- 顧客サポート強化 

顧客に寄り添った成形支援・メンテナンス支援の強化
人出不足・熟練者不足を「支援し助ける」

- ターンキーによる付加価値提供

工程全体最適化およびアフターサービスによる収益機会の拡大



食品機械事業

事業テーマ

新市場開拓とグローバル展開により、成長基盤を確立

事業基本方針

既存市場の競争力強化

- 製品リニューアルによる競争力強化
- 原価低減による収益性向上

新市場・高付加価値領域への展開

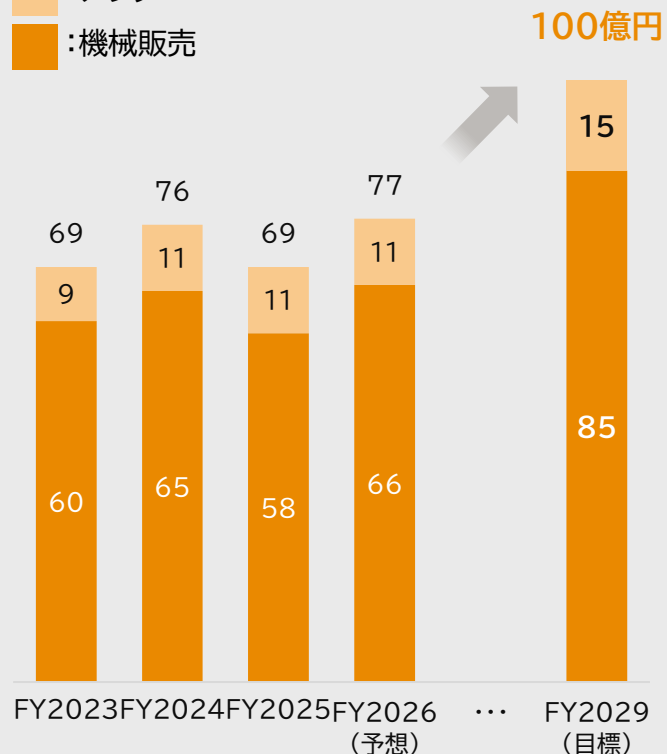
- 菓子・パン・惣菜分野への展開
- 協業による提案力強化

グローバル展開と事業基盤の強化

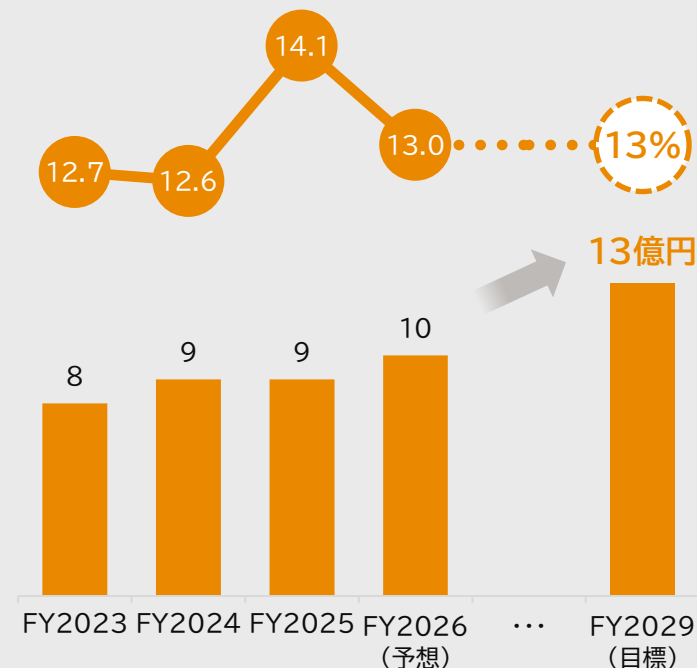
- 海外市場の開拓・拡販
- 販売体制の再構築

業績目標

売上高(億円)
 ■ :アフター
 ■ :機械販売



● :セグメント利益率(%)
 ■ :セグメント利益(億円)



既存市場の競争力強化

- 製品リニューアルによる競争力強化

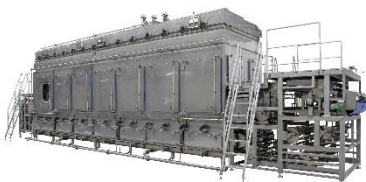
国内外で高い評価を得ている製麺機および無菌包装米飯製造装置の差別化を推進

- 原価低減による収益性向上

内製化の推進と生産体制の最適化により生産性を向上



製麺機



無菌包装米飯製造装置

新市場・高付加価値領域への展開

- 菓子・パン・惣菜分野への展開

製麺、米飯に次ぐ収益の柱として、菓子・パン・惣菜分野への本格参入

- 協業による提案力強化

他メーカーとの協業により、工程全体を見据えた販売を推進



連続式真空冷却装置

グローバル展開と事業基盤の強化

- 海外市場の開拓・拡販

展示会への出展を通じて新規顧客の開拓を強化。保守・サービス体制の強化による顧客満足度向上

- 販売体制の再構築

地域ごとの市場特性に応じた販売体制を再構築。グローバルでの販売力を強化



国際食品工業展 FOOMA JAPAN

その他事業

事業テーマ

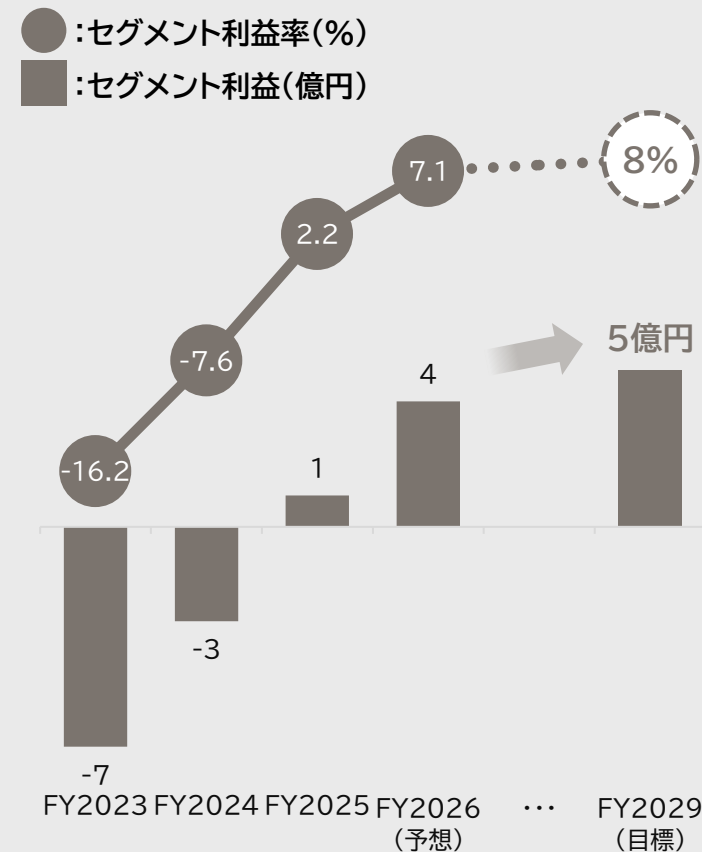
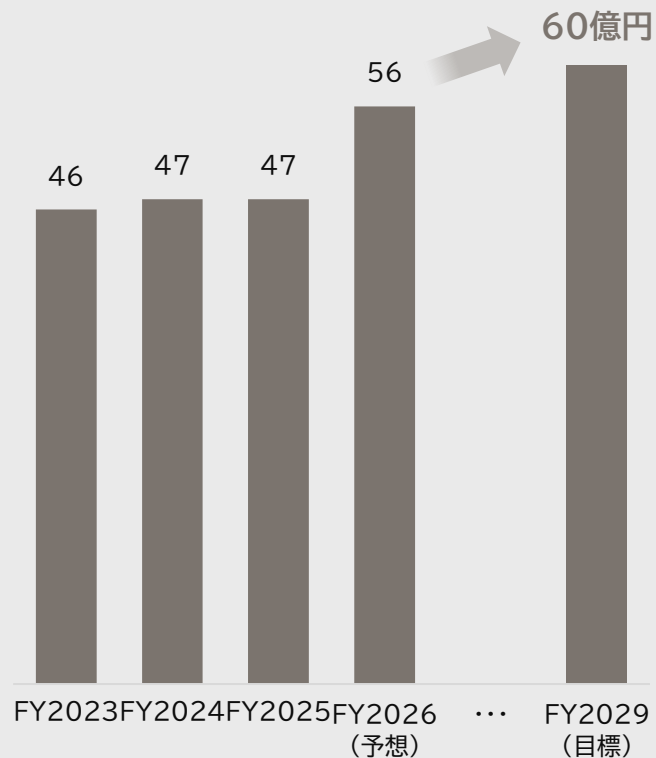
高付加価値製品の創出と新市場展開による成長加速

事業基本方針

高付加価値製品の創出	<ul style="list-style-type: none"> ● 金属3Dプリンタを活用した部材の開発・展開
ソリューションビジネスの強化	<ul style="list-style-type: none"> ● 自動化設備・システム販売の拡大 ● 課題解決型ビジネスへの転換
新たな収益源と事業領域拡張	<ul style="list-style-type: none"> ● 新たな収益源の創出 ● 外販強化と顧客基盤拡大

業績目標

売上高(億円)



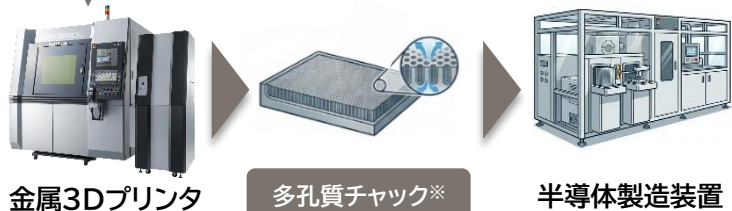
高付加価値製品の創出

- 金属3Dプリンタを活用した部材の開発・展開

金属積層技術により半導体製造装置向け金属製多孔質チャックを製造

金属3Dプリンタの活用

複雑な内部構造を高精度に成形できる金属積層技術



※多孔質チャック:
微細孔構造により真空圧を均一分散し、薄物・脆性材料でも変形を抑えた安定吸着・搬送を実現(半導体・電子部品工程に適用)

ソリューションビジネスの強化

- 自動化設備・システム販売の拡大

成形～後工程までの一体提供による付加価値向上

- 課題解決型ビジネスへの転換

顧客の省人化・生産性向上ニーズに対応した課題解決型提案の強化



自動化システム

新たな収益源と事業領域拡張

- 新たな収益源の創出

天然芝育成LEDを中心にスポーツ・環境分野を展開

- 外販強化と顧客基盤拡大

外部連携による販路拡大。海外顧客開拓によるグローバル基盤強化



天然芝育成LED装置

SECTION 04

経営基盤の強化

04

「グローバル」×「ソリューション提供」×「高付加価値化」によるビジネスモデルの転換

AP社と取り組み中の重点施策とその進捗

販売力強化

- 重点地域や重点産業向けの販売強化
- 営業人員一人ひとりの営業力強化
- DX、データ活用

ソリューション強化

- ソリューション売上拡大
- 顧客LTV・高付加価値化

管理体制の強化

- 部門連携の仕組み強化
- 在庫回転期間の短縮
- 各経営指標のダッシュボード化

M&A推進

- M&Aによる事業成長
- 新規事業創造・高付加価値化

AP社から得られるノウハウ・ネットワークの内製化

経営管理機能

データ分析力
ポートフォリオ経営ノウハウ
人的資本への投資

事業創造・企画力

新規事業のビジネスモデル構築
各施策の企画力

外部ネットワーク

アジア拠点を含む豊富な事業
ネットワークやM&Aでの外部連携

基本方針

新たな理念体系のもと、「創造」、「実行」、「苦勞・克服」の精神を再点火し、顧客価値の創出を支える人材基盤を構築する

採用・配置

- ・成長領域を支える人材の計画的採用
- ・戦略配置、タフアサインメント
- ・キャリア採用の強化と多様化

能力開発

- ・高スキル人材の育成環境
- ・事業変革を担う中核人材の育成
- ・共創型マネジメントの浸透

活躍推進

- ・成長・挑戦機会の拡充
- ・多様な人材が活躍できる制度・風土

基盤(働き方・環境)

- ・AI・DXによる業務プロセス改革と生産性向上
- ・最適配置による組織パフォーマンス最大化
- ・エンゲージメント向上による組織活力の強化

生産性向上とイノベーション創出により、持続的な成長を支える組織・人材

目指す組織

- ・当社の理念体系に共感し、社会・顧客の課題解決を実現できる多様な人材が集まった組織
- ・組織・個人を成長に導く次世代リーダーがいる組織
- ・自律・共創により継続的に価値創出できる組織

求められる人材

基礎










- ・事業、顧客理解に基づき行動する人材
- ・知見を「ためる・つなぐ・使う」人材
- ・改善を「回し続ける」人材
- ・共創、対話により組織力を高める人材

新たな価値の創出

- ・グローバル人材
- ・AI・DX人材
- ・マネジメント人材
- ・事業を創れる人材

中期経営計画目標の達成

次の50年も持続的な成長

マテリアリティ	KPI	目標値	実績値
<p>進化するものづくりへの貢献</p> <p>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</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ● 工作機械の販売台数に占める環境配慮型製品の対応機種比率 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2026年 75% 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2025年 68.5%
<p>環境マネジメントへの対応</p> <p>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</p>    	<ul style="list-style-type: none"> ● 温室効果ガス排出量の削減 ● エネルギー消費原単位指数の改善 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2030年 46%減 ● 2050年 CN達成 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2025年 23%減
<p>人材の多様性の促進</p> <p>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</p>   	<ul style="list-style-type: none"> ● 女性管理職比率の増加 ● 男性育休取得率の増加 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2026年 5% ● 2027年 100% 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2025年 5% ● 2025年 68.2%
<p>ガバナンスの強化</p> <p>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</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ● 数値目標は設定せず、取締役会実効性評価、内部統制、リスクマネジメント、コンプライアンス等の観点からの課題解決を図る 		

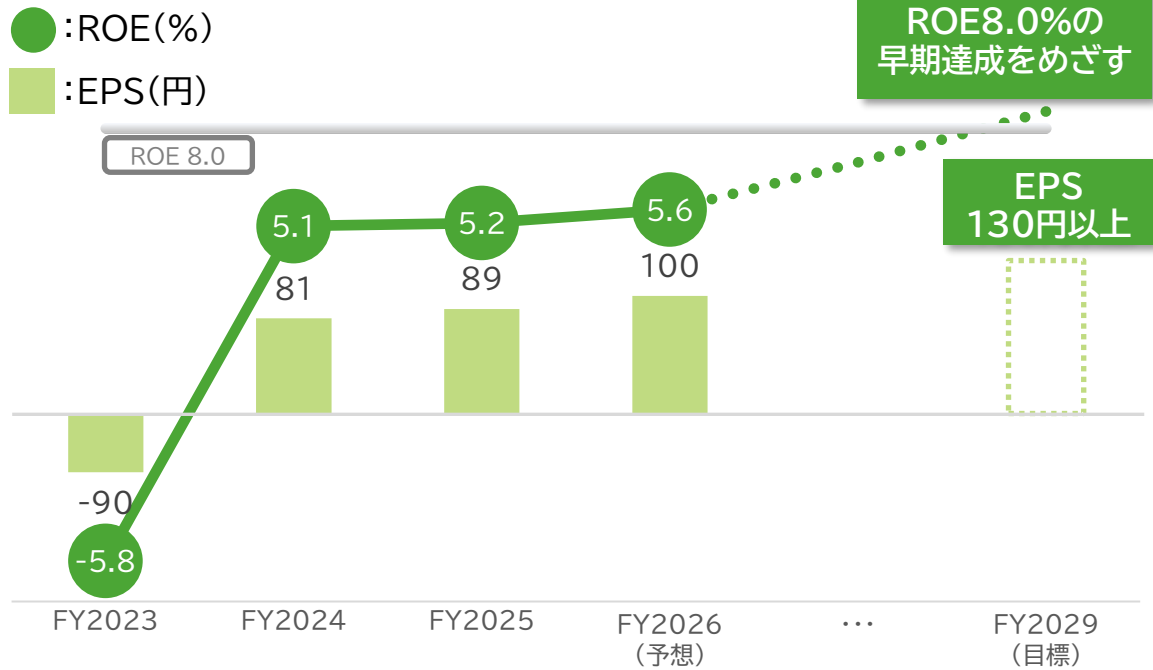
SECTION 05

財務戰略

05

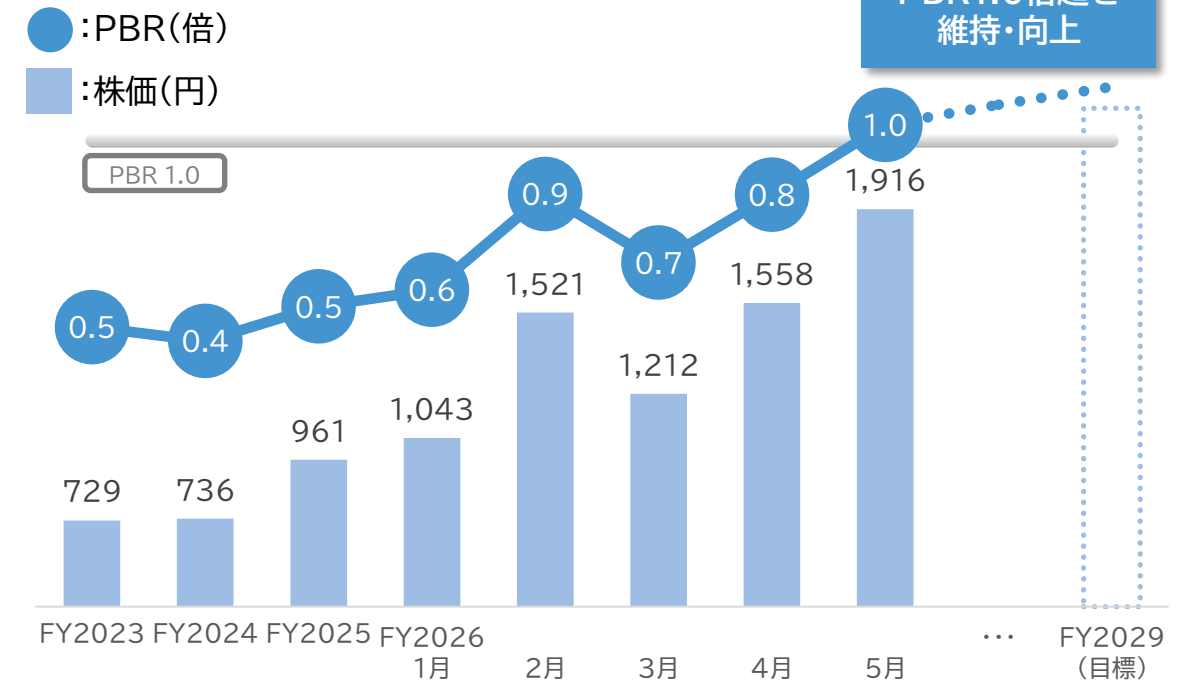
資本コストや株価を意識した経営の推進

ROEとEPSの推移



ROE: 通期の純利益(損失) / 自己資本(期首期末の平均)

PBRと株価の推移



PBR: FY2025以前 年度末の株価 / 年度末の1株当たりの自己資本
FY2026 月末の株価 / 前四半期末の1株当たりの自己資本

収益性
向上

資産効率
向上

財務基盤
適正化

株主還元
強化

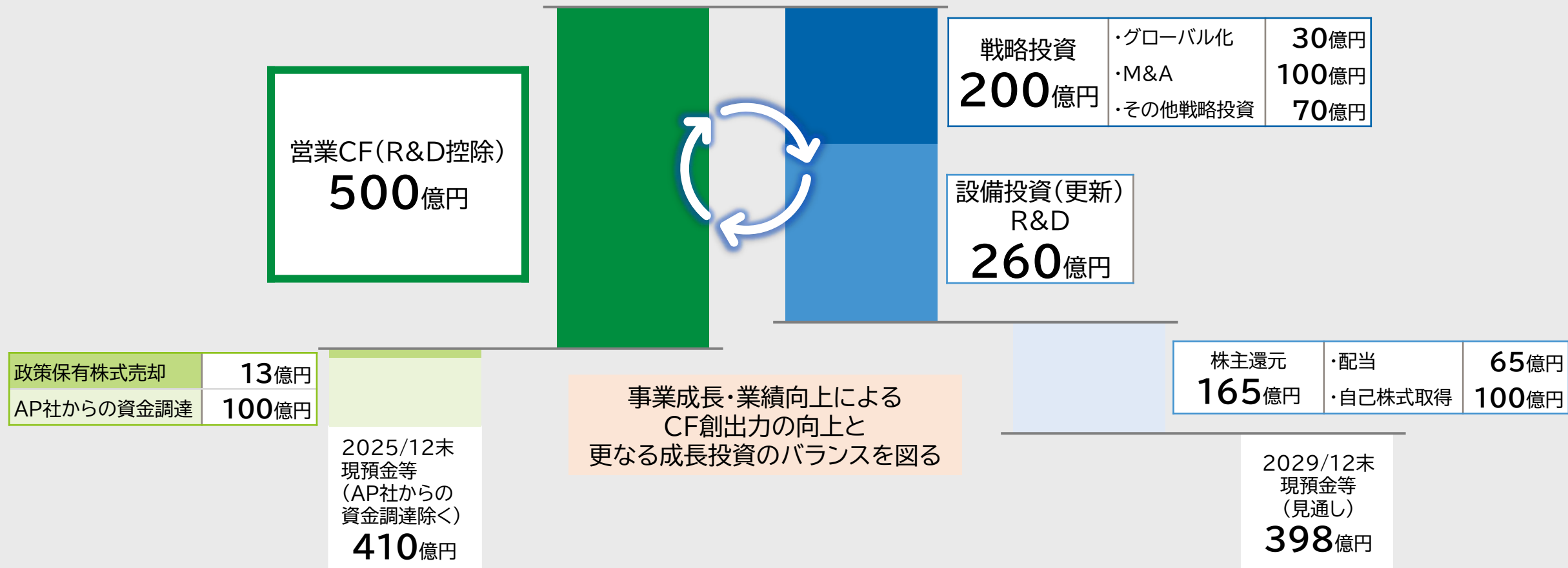
IR/SR活動
推進

サステナビリティ
推進

コーポレート
ガバナンス
強化

キャピタルアロケーション

- ✓ 業績向上により500億円の営業CFを創出
- ✓ 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、株主還元には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



※各指標の数字は現時点での目安であり、確定したものではありません。

投資予算

M&Aに関する戦略投資
100億円

財務健全性および将来の投資余力を確保しつつ、
資金調達および内部留保を活用し、成長戦略の実現
に向けたM&A投資枠として100億円を設定

重点投資対象

高付加価値市場(航空宇宙・電子部品・医療分野)
のプロダクトラインアップ強化に資する投資機会

高成長市場(先端加工・食品機械領域等)に
おけるソリューション強化に資する投資機会

グローバルプラットフォームの
機能高度化・補完に資する投資機会

株主還元

~FY2025

DOE2%以上

総還元性向40%以上



FY2026~

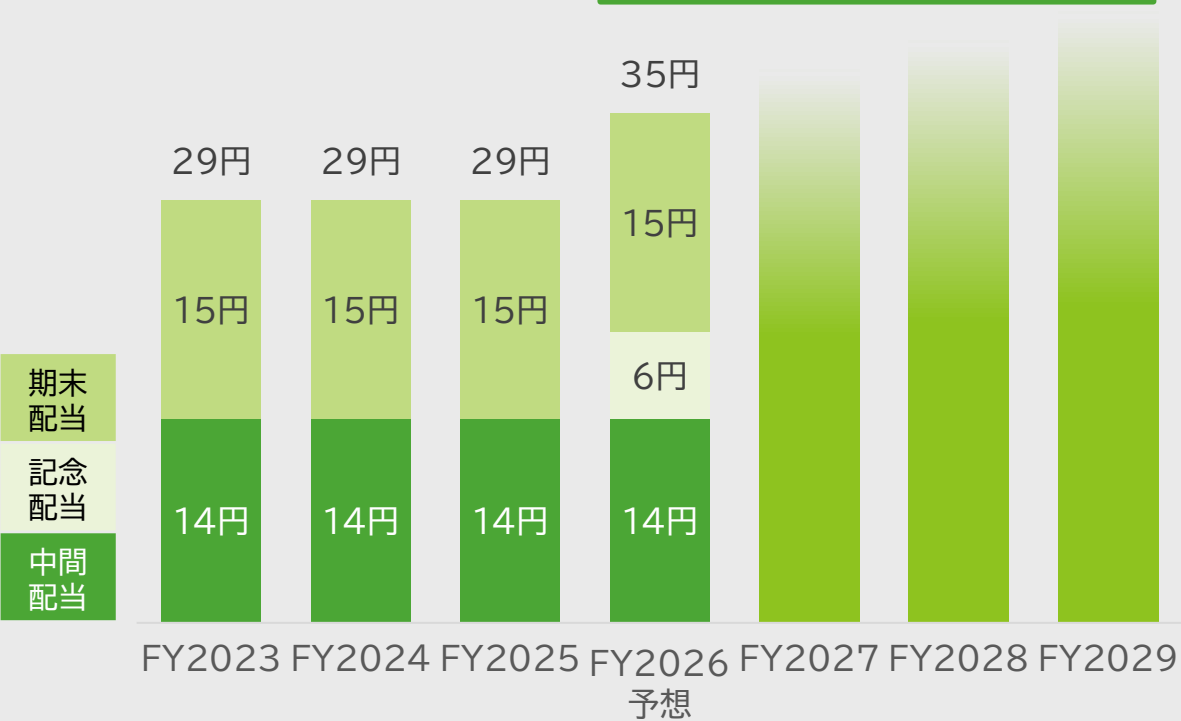
累進配当 (記念配当は基準配当に組み込み)

中計期間の総還元性向: 70%以上 (FY2026~FY2029)

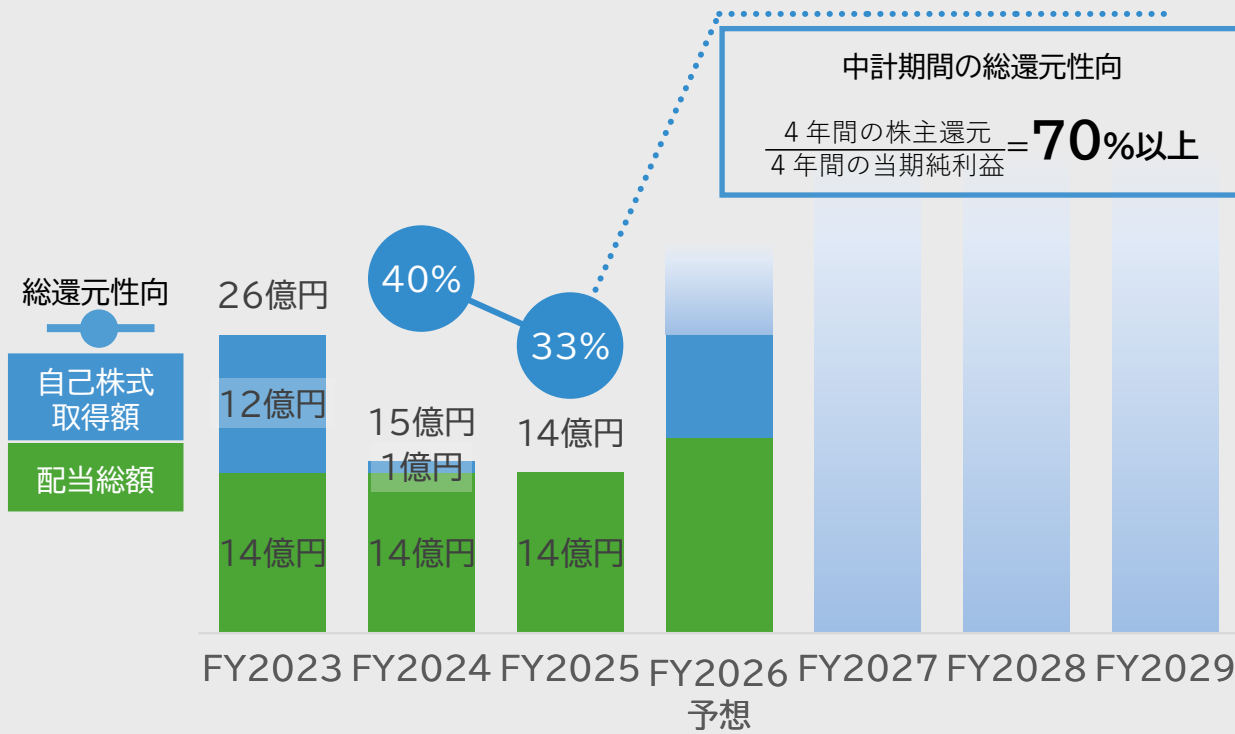
基本方針: 每期40%以上

一株当たり配当金推移

累進配当



株主還元推移



本資料は、情報提供のみを目的として作成するものであり、当社株式の購入を含め、特定の商品の募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。

本資料で提供している情報は、金融商品取引法、内閣府令、規則並びに東京証券取引所上場規則等で要請され、またはこれらに基づく開示書類ではありません。

本資料には財務状況、経営結果、事業に関する一定の将来予測並びに当社の計画及び目的に関する記述が含まれます。このような将来に関する記述には、既知または未知のリスク、不確実性、その他実際の結果または当社の業績が、明示的または黙示的に記述された将来予測と大きく異なるものとなる要因が内在することにご留意ください。これらの将来予測は、当社の現在と将来の経営戦略及び将来において当社の事業を取り巻く政治的、経済的環境に関するさまざまな前提に基づいて行われています。

本資料で提供している情報に関しては、万全を期しておりますが、その情報の正確性、確実性、妥当性及び公正性を保証するものではありません。また予告なしに内容が変更または廃止される場合がありますので、予めご了承ください。

<本資料に関するお問い合わせ先>

株式会社ソディック コーポレート本部 経営企画室

〒224-8522 神奈川県横浜市都筑区仲町台三丁目12番1号

TEL:045-942-3111 FAX:045-943-5835