

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## SOLIZE

5871 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年4月23日(水)

執筆：客員アナリスト

**国重 希**

FISCO Ltd. Analyst **Nozomu Kunishige**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2024年12月期の業績概要	01
2. 2025年12月期の業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 事業の構成	05
2. サービスの内容	06
3. 事業の特長及び強み	07
■ 業績動向	08
1. 2024年12月期の業績概要	08
2. 事業セグメント別動向	09
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
● 2025年12月期の業績見通し	11
■ 中長期の成長戦略	12
1. 中長期の成長目標	12
2. 成長戦略	14
■ 類似企業	17
● 類似企業との比較	17
■ 株主還元策	18

**SOLIZE** | 2025年4月23日(水)

 5871 東証スタンダード市場 | <https://www.solize.com/ir/>

## ■ 要約

### 2025年12月期は、体制強化のための先行投資が続くが増益を予想。 将来の発展を見据えて持株会社体制に移行

SOLIZE<5871>は創業時から一貫してものづくりのデジタル化を推進し、2024年2月に東京証券取引所(以下、東証)スタンダード市場に上場した企業である。エンジニアリングサービス及びコンサルティングサービスを提供するデザイン事業と、マニュファクチュアリングサービスを提供するマニュファクチュアリング事業を事業領域とする。これらの事業において、自動車会社をはじめ製造業のトップランナーを顧客に持つことが大きな強みである。

#### 1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高で前期比13.1%増の22,713百万円、営業利益で同48.6%減の455百万円、経常利益で同52.4%減の416百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同56.1%減の254百万円であった。売上高及び売上総利益は過去最高を記録した一方、組織拡大による人件費及び採用費の増加や営業体制強化等の影響で、大幅な減益となった。ただ、営業利益以下の各利益は修正予想を大きく上回った。デザイン事業は、自動車関連メーカーからの需要拡大傾向が続き、設計開発の受託及びエンジニア派遣サービス、ソフトウェア開発の受注が拡大したが、増員に伴う販管費増加により減益となった。マニュファクチュアリング事業は、自動車関連企業や機械メーカーへの試作サービスの提供を継続し、生産体制見直しにより販管費を抑制したことで利益は黒字に転じた。自己資本比率は74.3%と高く、プライム・スタンダード・グロース市場に上場するサービス業平均や全産業平均を大きく上回る高い安全性を確保している。1株当たり期末配当は、47.0円と前期比3.0円の増配を実施した。同社は配当基準に株主資本配当率を採用しており、前期末の連結純資産の2.5%を目安に安定的に配当を実施している。業績にかかわらず増配を続けることは、株式投資家から高く評価されるであろう。

#### 2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高で前期比18.9%増の27,000百万円、営業利益で同9.8%増の500百万円、経常利益で同20.0%増の500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同37.5%増の350百万円と、増収増益の見通しだ。売上高は大幅な増収となり、過去最高を計画する。一方、小幅の営業増益で前期並みの営業利益率に留まるのは、採用などの人件費の増加や分社化・M&Aに伴う支払手数料の増加など、前期に引き続き中長期的な成長の基盤となる体制強化を目指した先行投資を織り込んでいるからだ。1株当たり期末配当については55.0円と同8.0円の増配、配当性向は82.5%の高水準となる見通しだ。

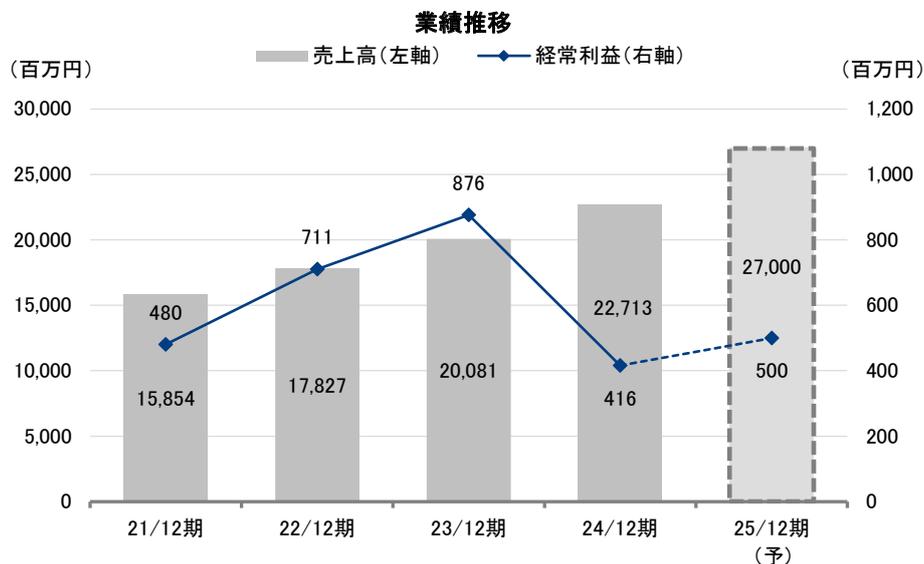
要約

### 3. 今後の成長戦略

今後3年間（2025年12月期～2027年12月期）の業績については、2027年12月期に売上高400億円、年平均成長率20%以上を目指す。従来領域と新規領域の掛け合わせによる成長に加え、M&Aによって成長を加速する計画だ。2025年7月には将来の発展を見据えて持株会社体制に移行し、それに伴い中核事業会社をエンジニアリング・マニュファクチャリング事業、コンサルティング・エンジニアリング事業、ビジネスインキュベーション事業に再編する予定だ。各事業会社は、収益事業の利益をもとに新事業及び新会社を創り、価値を生み出す企業体を構築することで成長を続ける。一方、持株会社ではグループ戦略として投資戦略・人財戦略を推進し、グループの成長を後押しする。計画では売上高の拡大を優先し、各事業の成長に伴い利益率も改善すると見られる。非常に意欲的な計画であり、今後の売上高目標及び成長戦略の進捗状況に注目したい。

#### Key Points

- ・創業時より、一貫してものづくりのデジタル化を推進
- ・2024年12月期は増収減益も、利益は予想を上回って着地。株主資本配当率に基づき、期末配当の増配を実施
- ・2025年12月期は増収増益予想。売上高は過去最高更新するが、営業利益は中長期的な成長の基盤となる体制強化のため小幅増加に留まる。期末配当は増配を予定
- ・今後3年間で売上高の年平均成長率20%以上を目指す。従来領域と新規領域の掛け合わせによる成長に加え、M&Aにより成長速度を加速。将来の発展を見据えて持株会社体制に移行



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 創業時から一貫してものづくりのデジタル化を推進

#### 1. 会社概要

同社の社名は、人の情熱やエネルギー（ラテン語の太陽）を意味する「SOL」に、実現することを意味する「Realize」を加えた造語である。「進化を感動に」という理念のもと、「知恵と技術をエンジニアリングし、価値創造を革新する」「本質的に美しいものづくり」を実現する」という、2つの使命の実現を目指している。

エンジニアリングサービス及びコンサルティングサービスを提供するデザイン事業と、マニュファクチャリングサービスを提供するマニュファクチュアリング事業の2つを事業領域としている。取引先は、大手製造業、特に自動車関連が7割弱を占めることから、同社の国内拠点及び海外グループ会社は、自動車関連メーカーが存在する場所に進出している。

設立は1990年で、2025年に創業35周年を迎える。東京都千代田区三番町に本社を構え、宮藤康聡（くどう やすとし）氏が代表取締役社長 CEO を務めている。従業員数は、2024年12月末時点で2,167名であるが、うちエンジニア数が約8割を占める技術者集団である。

#### 2. 沿革

同社の歴史は、1990年に自動車部品メーカー出身の創業者が、アメリカで進むものづくりの3D化に衝撃を受け、日本のものづくりに危機感をもち（株）インクスを創業したことに始まる。1990年から2000年にかけては、ものづくりのデジタル化の黎明期であった。そのなかで、ものづくりベンチャーとして一定の認知を獲得し、成長を遂げた。しかし、工場への過剰投資、本社ビルの賃借料負担が増大するなか、リーマン・ショックを発端とした世界金融危機を契機に売上高が減少し、2009年には民事再生手続きを申し立てた。その際、100%減資、全経営陣の退任が再生計画承認の前提となった。

2012年末に民事再生手続きが終結し、完済したことを経て、2013年に現社名へ社名変更した。海外では、自動車関連メーカーの進出先に合わせて、2012年に中国上海に、2014年にインドに、2015年に米国に現地法人を設立した。

2020年に宮藤氏が代表取締役社長 CEO に就任し、コロナ禍において再度成長を加速するため、2021年には国内3法人を統合し、SOLIZEがSOLIZE Engineering(株)及びSOLIZE Products(株)の2社を吸収合併した。2024年に東証スタンダード市場に上場した後も、CAE受託解析専門会社のSiM24を買収・子会社化し、2025年にはカナダとタイにも現地法人を設立した。さらに、グループの将来の成長加速を見据えて、持株会社体制への移行を予定している。

## 会社概要

## 沿革

年	事項
1990年	千葉県船橋市に(株)インクス(現 同社)を設立 3D Systems社の光造形システムを導入し、光造形による試作ビジネスを開始 3次元モデリングビジネスを開始
1996年	神奈川県川崎市高津区に本店移転 3D CAD 教育ビジネスを開始
1998年	試作金型ビジネスを開始
1999年	(株)インクスエンジニアリングサービス設立 (株)インクスエンジニアリングサービスが特定労働者派遣事業届出(届出受理番号:特 14-306026) 設計者派遣ビジネスを開始
2000年	業務変革ビジネスを開始
2003年	3D Systems社の粉末造形システムを導入し、粉末造形による試作ビジネスを開始
2005年	「ものづくり日本大賞」経済産業大臣賞受賞
2007年	(株)インクスエンジニアリングサービスが(株)インクスエンジニアリングに社名を変更
2009年	民事再生手続開始の申し立て
2010年	東京都中央区に本店移転
2012年	東京都千代田区に本店移転 中国現地法人 英知創機械科技(上海)有限公司設立 民事再生手続終結決定
2013年	(株)インクスが SOLIZE(株) に社名を変更 (株)インクスエンジニアリングが SOLIZE Engineering(株) に社名を変更 プロトタイプ事業を分社化し、SOLIZE Products(株)設立 SOLIZE(株)が情報セキュリティマネジメントシステム ISO/IEC27001:2005 及び JISQ27001:2006 を取得
2014年	インド現地法人 SOLIZE India Private Ltd. 設立
2015年	SOLIZE 及び SOLIZE Engineering(株) が、情報セキュリティマネジメントシステム ISO/IEC27001:2013 及び JISQ27001:2014 を取得 3D Systems社の金属造形システムを導入し、金属造形による試作ビジネスを開始 アメリカ現地法人 SOLIZE USA Corp. 設立
2016年	CSM Software Private Ltd. 及び CSM Software USA Inc., を買収
2018年	SOLIZE テクノロジーラボ設立
2019年	SOLIZE USA Corp. と CSM Software USA Inc., が合併し、SOLIZE USA Corp. に社名を変更 CSM Software Private Ltd. が SOLIZE India Technologies Private Ltd. に社名を変更
2021年	SOLIZE が、SOLIZE Engineering 及び SOLIZE Products を吸収合併
2024年	東証スタンダード市場に上場(株)SIM24の株式取得(子会社化)
2025年	SOLIZE を吸収分割会社、完全子会社である(株)STELAQ を吸収分割承継会社として、当社ソフトウェア事業を承継する吸収分割を実施 米国現地法人 SOLIZE USA Corporation がカナダ現地法人 SOLIZE Canada Corporation を設立 タイの現地法人 SOLIZE (Thailand) Co., Ltd. を設立

出所:有価証券報告書、同社ホームページよりフィスコ作成

## ■ 事業概要

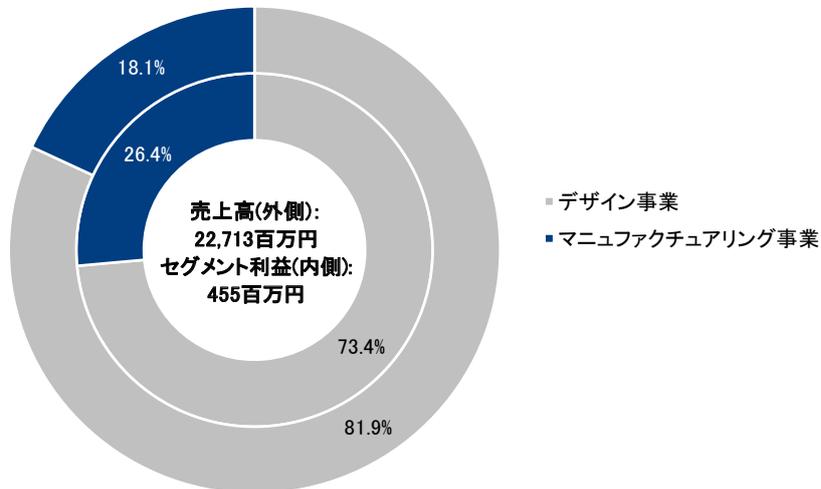
### デザイン事業とマニュファクチャリング事業を展開

#### 1. 事業の構成

同社が展開する事業は、エンジニアが顧客企業の製品開発に対し直接的に製品開発ノウハウ・技術等を提供する「デザイン事業」と、顧客企業に対し同社の3Dプリンター等の設備による試作部品製作及び最終製品に使用する量産部品の製作や3Dプリンターの代理販売・保守サポート等を行う「マニュファクチャリング事業」の2セグメントである。デザイン事業ではエンジニアリングサービス及びコンサルティングサービスを、マニュファクチャリング事業ではマニュファクチャリングサービスを提供する。

2024年12月期のセグメント別の売上高構成は、デザイン事業が81.9%を占める主力事業であり、マニュファクチャリング事業が18.1%を占める。一方、セグメント利益構成比は、デザイン事業が73.4%を、マニュファクチャリング事業が26.4%を占める。その結果、利益率はデザイン事業が1.8%、マニュファクチャリング事業が2.9%であった。

売上高・セグメント利益構成比(2024年12月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

## 2. サービスの内容

同社では、自動車関連メーカーを中心とする顧客企業に対して、エンジニアリングサービス、マニュファクチュアリングサービス、コンサルティングサービスの3つのサービスを提供している。1990年の創業時より、エンジニアリングサービスとマニュファクチュアリングサービスを展開し、2000年からコンサルティングサービスが加わった。

### (1) エンジニアリングサービス

創業以来続けている事業である。ものづくりのデジタル化の黎明期で2Dから3Dに変わるタイミングに、同社は3D CADの教育をスタートした。その後、実際に3D CADのエンジニアを顧客企業へ送り込むところから、エンジニアリングサービスが始まった。このサービスは、同社グループのエンジニアが保有する製品開発ノウハウやデジタル技術等を顧客企業の開発現場で直接提供するオンサイト支援（契約形態としては請負契約・準委任契約・派遣契約など）と、顧客企業からの依頼を受けて取り決めたアウトプット等を提供するオフサイト支援（契約形態としては請負契約・準委任契約など）により提供している。

同サービスの大きな特長は、対応領域がハイエンド領域（設計や解析など、ものづくりの上流工程）に特化しており、受託開発も可能な点にある。具体的な対応領域としては、デザイン & シミュレーション（3Dスタイリング、設計、解析、3Dソリューション）、ソフトウェア & シミュレーション（ソフトウェア、MBD、XR）、デジタルリスク（サイバーセキュリティ、デジタル・フォレンジック）等がある。そのため、技術者派遣ビジネスの単価は、業界水準に比べて10%以上も高くトップクラスの水準を誇る。同社グループのエンジニアは高い付加価値を生み出すため、結果として単価も高くなる。さらにエンジニア数も、国内で約1,400名、米国で約60名、インドで約170名、中国で約40名と、連結ベースで1,600名超を誇る。

### (2) マニュファクチュアリングサービス

エンジニアリングサービスと並んで創業以来続けている事業である。同サービスは、3Dプリンティング技術を駆使したサービスで、製造だけではなく、材料開発、装置導入・保守、活用支援まで幅広い3Dプリンターのケイパビリティを誇る。3Dプリンティングは、デジタルデータを用いて物体を造形する技術であり、積層造形法とも呼ばれる。材料を一層ずつ形成していくことで、3次元オブジェクトを作成する技術だ。

3Dプリンティング技術は、1990年以来、30年以上にわたり蓄積してきた技術とノウハウ、並びに自社で保有する3Dプリンター等の造形設備を活用し、製品開発における評価・検証等に使用される試作部品や、最終製品に使用される量産部品の提供を行っている。量産部品については自動車の量産品質へも対応している。また、ハイエンド3Dプリンターを、2024年12月末時点で国内最大級の42台保有している。ハイエンド3Dプリンターの価格は、1台当たり数百万円から1億円超のものまで様々であるが、大半は5千万円以上と高価である。粉末造形機、光造形機、インクジェット式、金属造形機を有しており、顧客の様々なニーズに対応できるのが強みである。さらに、3Dプリンターの導入から活用支援、設計から製造までの支援等、ワンストップサービスを提供している。

事業概要

(3) コンサルティングサービス

2000年代には、ものづくりのデジタル化を進めるなかで培ったノウハウを生かし、3つ目の柱となるコンサルティングサービスを開始した。同サービスは、企業のビジネスモデルや製品開発の業務プロセスの変革等の実行力を提供し、顧客の組織を活性化するサービスである。

同社には、暗黙知（意思決定ロジック）まで踏み込むメソドロロジー（筋道だったやり方の体系）に基づき、徹底した可視化・数値化技術をベースとして、組織を活性化する独自の方法論がある。エンジニアリングサービスやマニュファクチュアリングサービスで培った開発現場での経験・ノウハウ、デジタル技術や独自の方法論を融合したコンサルティングを展開する。これにより、技術課題の解決や組織横断的なプロセスの最適化を行い、顧客企業の競争優位性強化に向けた変革を推進する。さらに SaaS※により、ダイナミックな知恵の活用を実現する。同サービスでは、目指すべきことを描くだけでなく、顧客側に入り込み一緒に変革を行う。また、コンサルティングサービスの提供が終わった後も、エンジニアリングサービスのエンジニアが継続的に開発支援を行う。

※ Software as a Service の略称。サービスとしてのソフトウェアを意味するクラウドサービスの一種

ビジネスモデル



出所：決算説明資料より掲載

3. 事業の特長及び強み

3つのサービスを総合的に見ると、一番の特長及び強みは、多様なものづくりの現場で培ったエンジニアリングサービスとマニュファクチュアリングサービスの経験に基づく実践力と顧客の競争優位性を確保するコンサルティングサービスでの変革力である。

この「実践力」と「変革力」を掛け合わせたビジネスは、まさに同社独自のケイパビリティであり、顧客から高い支持を得ているが、近年は特に自動車産業等からの引き合いが多い。その理由として、これまで同社は、エンジニアを各開発現場に送り込むビジネスが中心だったが、自動車会社でもソフトウェアの開発力を高めるニーズが増えていることがある。ハードウェア領域の開発についても、点ではなく面でサービスを提供してほしいというニーズが高まっている。その結果、これまでの実績とケイパビリティから、内外装の領域での受託が増えている。同社では、それを丸々引き受けるだけでなく、変革力を発揮して、プロセスの整流化を行い、生産性を向上させている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

また、各サービスに共通して、大手製造業を中心とした強固な顧客基盤を有することも、大きな特長であり強みだ。主要顧客として、自動車完成車メーカーでは、トヨタ自動車<7203>、本田技研工業<7267>、日産自動車<7201>、SUBARU<7270>、マツダ<7261>、ダイハツ工業、スズキ<7269>、日野自動車<7205>、いすゞ自動車<7202>を、自動車部品メーカー、自動車系商社では、アイシン<7259>、豊通テック、ブリヂストン<5108>、日産トレーディング(株)、(株)ネクスティエレクトロニクス、萩原エレクトロニクス(株)を、製造業(自動車以外)、建設業、その他では、三菱重工業<7011>、ヤマハ発動機<7272>、クボタ<6326>、(株)竹中工務店、西松建設<1820>、マブチモーター<6592>など、日本を代表する企業を多く抱えている。

## ■ 業績動向

### 2024年12月期は増収減益決算ながら、各利益は修正予想を大きく上回って着地

#### 1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高で前期比13.1%増の22,713百万円、売上総利益で同17.0%増の6,449百万円、営業利益で同48.6%減の455百万円、経常利益で同52.4%減の416百万円、親会社株主に帰属する当期利益で同56.1%減の254百万円と、増収減益となった。売上高は、自動車業界をはじめとした堅調な需要と受注単価の向上等から、過去最高を記録した。売上増に伴い、売上総利益も順調に増加した。一方、営業利益は組織拡大による人件費及び採用費の増加や営業体制強化等の影響で販管費が増加したことで、大幅な減益となった。

売上高はおおむね中間決算発表時の修正予想どおりであったが、営業利益以下の各利益は修正予想を大きく上回った。これは主に、自動車関連の設計開発サービスの稼働状況が予想を上回ったこと等により収益性が改善したことに加え、M&Aにかかる経費の発生が予想を下回ったこと、予想に織り込んでいた一部の経費を資産計上したこと等による。

2024年12月期における同社グループを取り巻く経済環境は、主要顧客が属する自動車産業の認証不正の影響により、厳しい状況からスタートした。年度の後半には、落ち込んだ自動車産業の生産が正常化へ向かったが、欧州や中国など海外経済の減速の影響も加わり、景況感は横ばいの状態であった。一方で、主要顧客の製品設計開発にかかる製造販売動向は、電動化や自動運転等の新規技術に関する開発意欲が依然として高く、強い需要が継続した。

このような環境の中、同社グループは中長期の収益成長の一層の加速を意図して、エンジニア及びコンサルタントの増員を加速、東日本ランチ及び西日本ランチを増床、中部ランチを移転・拡張、新宿と熊本にオフィスを新設したほか、最新型の光造形機に関連する設備の増強を行う等、生産能力の拡大を推進した。また、収益に先行してエンジニア及びコンサルタントの増員を加速したことに加え、経営のスピード向上を意図した分社化や持株会社化等を目的とした管理人員の増強を行った。減益の要因は、こうした将来の成長を見据えた先行投資によるものであった。

業績動向

2024年12月期 連結業績

(単位：百万円)

	23/12期		24/12期			前期比		計画比	
	実績	売上比	計画	実績	売上比	増減額	増減率	差額	達成率
売上高	20,081	100.0%	22,739	22,713	100.0%	2,632	13.1%	-25	-0.1%
売上総利益	5,511	27.4%	-	6,449	28.4%	937	17.0%	-	-
販管費	4,625	23.0%	-	5,993	26.4%	1,368	29.6%	-	-
営業利益	885	4.4%	350	455	2.0%	-430	-48.6%	105	30.1%
経常利益	876	4.4%	327	416	1.8%	-459	-52.4%	89	27.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	580	2.9%	182	254	1.1%	-325	-56.1%	71	39.3%

注：2024年12月期の計画は、中間期決算発表時の修正予想値  
 出所：決算短信、決算説明資料などよりフィスコ作成

## デザイン事業は人員増加などから利益が縮小したが、 マニュファクチュアリング事業は合理化により黒字転換

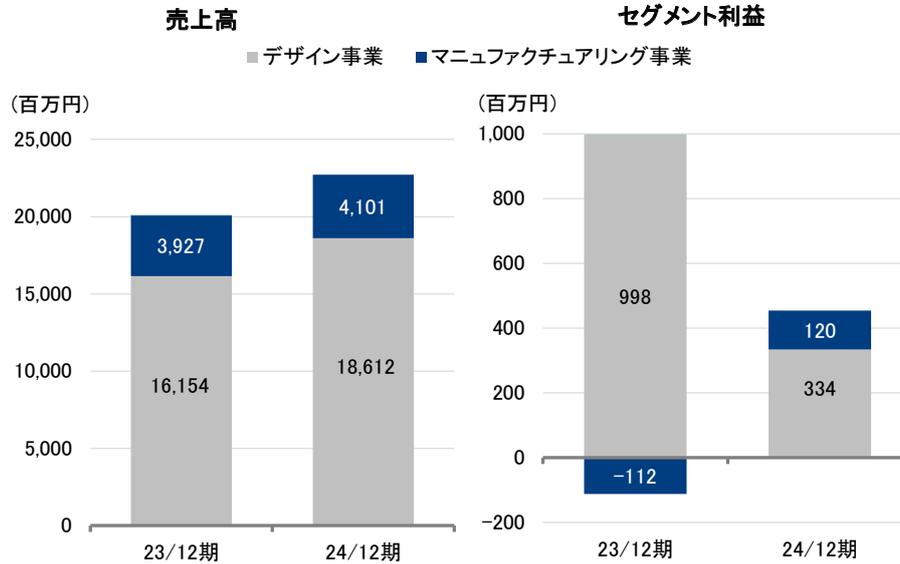
### 2. 事業セグメント別動向

デザイン事業の市場環境は、国内自動車産業の景況感が横ばいの状況であったが、自動車産業の顧客を中心に、同社サービスに対する需要拡大の傾向が継続した。このような環境の中、自動車関連メーカーにおける設計開発にかかる受託、エンジニア派遣サービス及びソフトウェア開発等の分野において受注を拡大し、インド現地法人 SOLIZE India Technologies Private Limited においても 3D CAD のソフトウェア販売の受注拡大を継続した。また、中長期の収益拡大の加速を目的にエンジニア及びコンサルタントの採用活動を強化して増員したほか、分社化に関する活動及び関連する人員の増強を行った。これらの結果、売上高は 18,612 百万円(前期比 15.2% 増)、セグメント利益は 334 百万円(同 66.5% 減)となった。2024年12月期は、経験者の積極採用や国内拠点の拡張を進めた結果、収益に先行して販管費が増加し、セグメント利益が悪化した。

マニュファクチュアリング事業の市場環境は、3D プリンターにかかる試作品や保守サービスに対する堅調な需要が継続した一方、3D プリンターの販売に対する需要は横ばいの傾向が継続した。特に相対的に利益率の高い試作品製造販売の需要回復継続が顕著だった。このような環境のなか、同社グループは、自動車関連企業や機械メーカーを中心とした主要顧客に対する試作品サービスの提供を継続した。また、従前より販売を積み重ねてきた 3D プリンター納入顧客に対するメンテナンスサービスや材料の供給等、保守サービスによる収益も拡大した。さらに、マニュファクチュアリング事業の体制見直しで工場の統合等を進めたことにより、販管費が抑制され収益性が改善した。これらの結果、売上高は 4,101 百万円(前期比 4.4% 増)、セグメント利益は 120 百万円(前期は 112 百万円の損失)となった。

同社グループでは、人への投資が重要な業績管理指標(KPI)と考えており、国内エンジニアにかかる指標を重視している。2024年12月期は経験者採用を強化した結果、国内エンジニア数は 1,389 名(前期比 106 名増)、国内派遣単価は、顧客との交渉により上昇し 4,809 円(同 253 円増)となった。国内派遣稼働率は 95.0%(同 0.1 ポイント上昇)で、コロナ禍により 80% 台に落ち込んでいた時期を脱し、正常な水準に戻っている。

## 業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

### 3. 財務状況と経営指標

2024年12月期末の財務状況は、資産合計が前期末比2,402百万円増の15,448百万円となった。これは、自己株式の処分等により現金及び預金が1,028百万円増加したほか、取引量の拡大等により棚卸資産(商品、仕掛品、原材料及び貯蔵品の合計)が115百万円増加したことなどによる。

負債合計は前期末比594百万円増の3,970百万円となった。これは、未払金が194百万円増加、賞与引当金が193百万円増加、買掛金が135百万円増加、未払費用が117百万円増加したことなどによる。純資産合計は前期末比1,808百万円増の11,478百万円となった。これは、自己株式の処分等により株主資本合計が1,719百万円増加したことなどによる。

以上の結果、自己資本比率は前期末比0.2ポイント上昇し74.3%となり、2024年3月にプライム・スタンダード・グロース市場に上場するサービス業平均の6.2%や全産業平均の33.7%を上回る高い安全性を確保した。一方、ROAやROEなどの収益性指標は、大幅な減益決算によりサービス業平均及び全産業平均を下回ったが、今後は成長戦略の推進により改善に向かうと見られる。また、自己資本が厚く、自己資本比率が極めて高いことから、同社のROEは低い水準に留まるものの、同社では借入金がなく無借金経営を続けている。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	23/12期	24/12期	増減
流動資産	10,928	12,567	1,638
現金及び預金	6,209	7,238	1,028
受取手形、売掛金及び契約資産	3,933	4,309	376
棚卸資産	422	537	115
固定資産	2,117	2,856	739
有形固定資産	605	814	208
無形固定資産	277	286	9
投資その他の資産	1,233	1,754	521
資産合計	13,045	15,448	2,402
流動負債	3,161	3,762	601
買掛金	439	574	135
短期借入金等	-	-	-
未払費用、未払法人税等	653	780	127
固定負債	214	207	-6
長期借入金	-	-	-
負債合計	3,376	3,970	594
(借入金合計)	-	-	-
純資産合計	9,669	11,478	1,808
【安全性】			
自己資本比率	74.1%	74.3%	0.2pp
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	6.6%	2.9%	-3.7pp
ROE (自己資本当期純益率)	5.8%	2.4%	-3.4pp

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2025年12月期は中長期的な成長基盤となる体制強化に伴い、前期並みの営業利益率を予想

#### ● 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、売上高で前期比18.9%増の27,000百万円、営業利益で同9.8%増の500百万円、経常利益で同20.0%増の500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同37.5%増の350百万円と、増収増益の見通しだ。売上高は、大幅な増収となり過去最高を計画する。それに伴って、売上総利益も大幅な増益となる見通しだ。他方で、小幅の営業増益を見込み、前期並みの営業利益率に留まるのは、採用などの人件費の増加や分社化・M&Aに伴う支払手数料の増加など、前期に引き続き中長期的な成長の基盤となる体制強化のための先行投資による、販管費の増加を見込んでいるためである。ただ、業績予想は保守的な予想であると、弊社では見ている。

今後の見通し

2025年12月期の同社グループを取り巻く経済環境については、米国新政権による政策変更、グローバルでの地政学リスクの高まり、欧州や中国等、海外経済の減速傾向の継続等の影響により不透明な状況となる一方、自動車産業においては技術開発競争の高まりが継続し、同社サービスに対する需要は引き続き堅調になるものと前提している。このような環境見通しの中、同社グループでは、主に自動車関連を中心とした製品設計開発業務に関するサービスや3Dプリンター販売等によるエンジニアリング支援領域、AIやMBD技術を使用するコンサルティング領域、ソフトウェア開発支援の領域において一層の成長加速を見込んでいる。

**2025年12月期 連結業績見通し**

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	22,713	100.0%	27,000	100.0%	4,287	18.9%
営業利益	455	2.0%	500	1.9%	45	9.8%
経常利益	416	1.8%	500	1.9%	84	20.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	254	1.1%	350	1.3%	96	37.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 中長期の成長戦略

### 従来領域と新規領域の掛け合わせにより成長を加速

#### 1. 中長期の成長目標

同社グループでは、人間の創造性と企業に求められる公益性を軸にデジタルテクノロジーを通じて様々な制約を超え、次世代の「ものづくり」「企業運営」そして「社会」を変革する担い手を目指している。そして、これまで30年以上培ってきた「デジタルものづくり」というコア領域で培った実践と変革を応用することで、さらに次世代の企業運営を変えていく。最終的には社会変革を目指し、様々な社会課題の解決に企業として取り組むことを考えている。このような事業ドメインを、同社グループが持つ2つの基軸である創造性と公益性で拡大させる計画である。創業以来育んできた創造性と、上場企業として果たすべき公益性の2軸でドメインを広げ、長期の成長目標として2033年12月期には売上高1,000億円を掲げている。企業規模の拡大により、社会に貢献する企業を目指す。

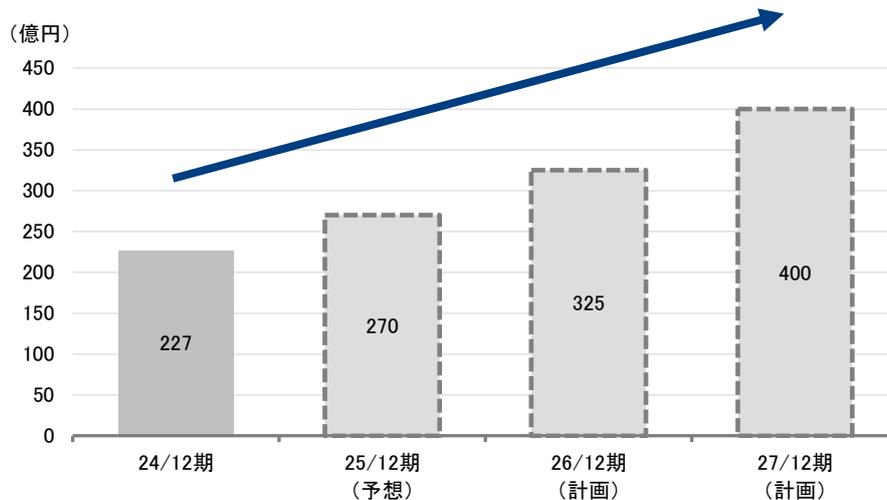
目標達成に向けて、従来領域と新規領域の掛け合わせによる成長に加え、M&Aにより成長を加速する計画だ。2020年代に入り、同社グループはしっかりとした顧客基盤を背景に、創業以来続けている2つの事業にコンサルティングを加えた3つの既存事業の従来領域に加え、売上の約5%を投資に回して新規領域の事業をすることで、これまで売上高年平均成長率10～12%を達成してきた。2025年以降は、従来領域と新規領域の成長に加えて、調達資金によるM&Aも実施することで、売上高年平均成長率を20%以上に加速する計画である。

中長期の成長戦略

また、長期の成長目標実現に向けて、2025年7月に持株会社体制への移行を計画している。同社は持株会社となり、エンジニアリング・マニュファクチャリング事業を承継する SOLIZE PARTNERS(株)、コンサルティング・エンジニアリング事業を承継する SOLIZE Ureka Technology(株)、ビジネスインキュベーション事業を承継する +81(株)の3つの中核事業会社を設立して、フォーメーションを組んで経営を行う。中核事業会社は事業特性に沿った「自主自律経営」を実践して事業拡大に注力する一方、持株会社は経営戦略の策定、資源の再配分、M&A等の戦略投資等を中心とした「グループ経営」に特化する方針だ。持株会社体制への移行は、将来的に事業規模拡大を目指す中で、事業の特性に合わせてグループが成長するための体制作りを目指す。

今後3年間(2025年3月期～2027年3月期)の業績については、以下で詳述する成長戦略を推進することで、2027年12月期に売上高400億円の達成を目指している。3年間の年平均成長率は20.7%となり、2021年12月期～2024年12月期の年平均成長率12.8%に比べて、非常に意欲的な目標と言える。現状は、事業環境が良いことから成長に必要な投資を行う段階であると認識しており、まず売上高・売上総利益を伸ばすための成長戦略を推進する計画だ。弊社では、先行投資に伴い短期的には利益成長率は過去に比べて見劣りするものの、長期的には投資の成果が現れて利益も増加すると考えている。

**売上高目標**



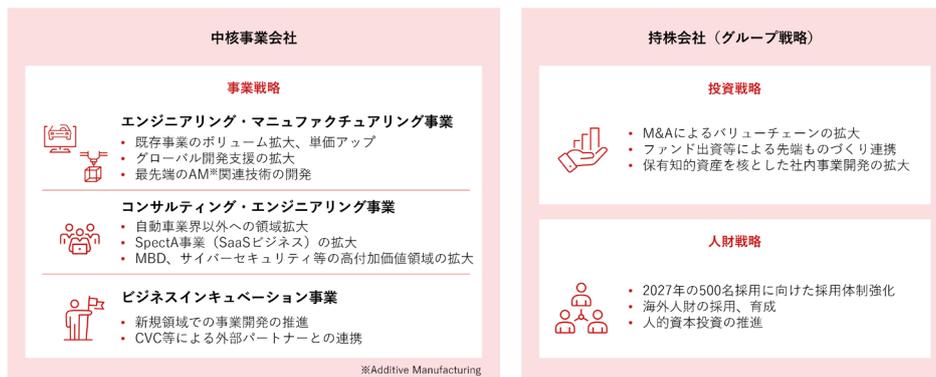
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

2. 成長戦略

持株会社体制の下では、収益事業の利益をもとに新事業及び新会社を創り、価値を生み出す企業体を構築する計画だ。すなわち、グループ本社は企業体の収益と投資の総和をマネジメントし、傘下の中核事業会社では収益の基盤を作り、その利益をもとに投資して新たな事業と企業を創る計画である。3つの中核事業会社に分けたのは、従来の一体化で行う意思決定スタイルではなく、それぞれが自主的、自律的にキャッシュカウ（安定した利益を上げることができる事業やブランド）と収益モデルを作り、その中で上げた収益を新しい領域に投資していくためである。それぞれの中核事業会社が、遠心力を利かせて成長を加速することを目指している。一方、持株会社は、コーポレート機能をしっかりと果たしながら、投資戦略と人財戦略の2つの戦略で、中核事業会社の成長を加速することが大きな役割である。このように、持株会社体制により、事業戦略・投資戦略・人財戦略を組み合わせ、グループの成長を推進する。

成長戦略



出所：決算説明資料より掲載

成長に向けた中核事業会社による事業戦略と、持株会社による投資戦略・人財戦略は以下のとおりである。

(1) エンジニアリング・マニュファクチャリング事業領域

従来のエンジニアリング事業の大半とマニュファクチャリング事業を一緒にした事業領域であり、製品開発受託・エンジニア派遣・コンサルティング及び3Dプリント試作・最終製品製作、3Dプリンター装置導入に関する事業を担う。

成長戦略としては、既存事業のボリューム・単価アップに加え、既存事業を軸とした海外進出と、非労働集約型を中心とした新規事業・サービス立ち上げを推進する。具体的には、第1に既存事業のボリューム拡大・単価アップのために、受託開発体制の強化と顧客層の拡大や、技術及びネットワーク構築を推進し新規領域（技術要素/業界）へ事業拡大を図る。第2に、エンジニア採用・育成力の強化のために、採用体制を強化し採用活動を拡大することや、独自の教育・育成システムを強化してエンジニアのさらなる早期育成を実現する。第3に、グローバル開発支援の拡大のために、インドにおけるエンジニアリング支援の強化やタイへのエンジニアリング事業展開を図る。第4に、最先端のAM（Additive Manufacturingの略、CADデータを基に、材料を付け加えながら製品を造形する技術）関連技術の開発のために、新材料・新技術の開発や、M&Aによるものづくり体制強化及び国内サプライヤー連携の強化を目指す。

#### 中長期の成長戦略

このようにエンジニアリング・マニュファクチャリング事業領域では、既存事業でしっかりとボリュームを拡大し、単価を上げていく方針だ。この領域は全社売上の7～8割を占めることから、着実に伸ばす計画だ。また、2020年以降投資を加速しているエンジニアの採用・育成に力を入れる。さらに、同社グループの持つケイパビリティの1つとして、グローバル展開は非常に大きな成長ポテンシャルがあるため、成長率の高いアジアマーケットへの進出・拡張を加速するとともに、北米市場の拡張に向けカナダ法人を設立している。マニュファクチャリング領域のAM関連では、イタリアの3Dプリンターメーカーの販売代理店となったが、この分野も加速する計画である。

### (2) コンサルティング・エンジニアリング事業領域

ものづくり変革で培ったコア技術により、企業課題・社会課題の解決を行うコンサルティング及びエンジニアリングサービスの提供を行う。

成長戦略としては、自動車新領域への展開等、既存コンサルティング事業の成長拡大、SaaS事業による非労働集約型ビジネスの拡大を推進する。具体的には、第1にコンサルティング事業の拡大のために、AI技術及びデジタルテクノロジー活用によるコンサルティング事業の付加価値向上、自動車新領域への対象領域拡大、採用力強化と若手人材の早期育成を図る。第2に、SpectA事業(SaaSビジネス)の拡大のために、コンサルティング事業と同領域での提案や事業拡大、ビジネス拡大に向けた営業体制の強化を計画する。第3に、MBDやサイバーセキュリティ等の高付加価値領域の拡大を目指して、自動車の制御開発を中心として自動車開発へのAI・クラウド活用や数理モデルの提供、ECU開発等のソフトウェア開発におけるサイバーセキュリティ対応支援を強化する。

現在、自動車の新領域は大きな変革期で、特にDXの加速に関して多くの引き合いがあることから、採用強化のうえ同社グループの持つ変革力で成長を図る。また、同社グループが独自で開発したAIプロダクトを、コンサルティング事業との連携により次の事業拡大の柱とすることを考えている。さらに技術領域で一番付加価値の高い自動車制御のモデルベース開発や、サイバーセキュリティ対応支援などにより拡大を図る。

### (3) ビジネスインキュベーション事業領域

新たな事業領域であり、社会・産業課題の解決に向けた新規事業の開発及び運営を行う。

成長戦略としては、デジタルテクノロジーを活用してビジネスインキュベーションを通じた社会変革を実現することで、経済的価値と社会的価値の創出を同時に実現する。具体的には、第1に新規領域での事業開発の推進のために、採用ブランディング強化による意欲ある事業オーナーの採用、事業立ち上げや新規事業会社の運営サポート体制等の強化、起業経験者の採用や活用を推進する。第2に、CVC(社外のベンチャーに対して行う投資活動)等による外部パートナーとの連携のために、成長性のある市場及びその市場ニーズや事業シーズの両面で広く可能性を探索、アントレプレナー、VC、事業会社、CVC、自治体などの支援者を中心に人的ネットワークを開拓、グローバルのコンソーシアムやコミュニティへの積極参加によりネットワークを開拓する。

**SOLIZE** | 2025年4月23日(水)

 5871 東証スタンダード市場 | <https://www.solize.com/ir/>

## 中長期の成長戦略

2025年1月には、ソフトウェア事業を承継する(株)STELAQを分社化した。ソフトウェア事業を展開していたソフトウェアエンジニアリング部は、3年で200名を超える規模の組織に成長した。こうしたスタートアップ的な事業を多く作ることが、ビジネスインキュベーションの非常に大事な事業内容となるため、今後は中核事業会社としてCVC等を含めた外部とのパートナー連携を進める計画である。

**(4) 投資戦略**

持株会社が担うグループ戦略であり、健全な財務状況を背景としたM&A・スタートアップ投資の積極活用によりインオーガニック成長を実現するとともに、既存ビジネス成長に貢献する新領域・新技術の獲得の両立を目指して事業成長を加速する。具体的には、M&A活用による拡張の加速としては、既存領域(国内・自動車)及び既存技術(機械系)から、新領域(ヘルスケア・宇宙・エネルギー、北米・アジアなど)、新技術(ソフトウェア・AI・ロボティクス・超電導など)、新領域と新技術の組み合わせなどを計画する。同社グループは創業以来、常に先端技術を日本に取り込んで成長を遂げてきたことから、新領域での連携を深める投資を重視している。

また、日本・北米・アジアにおいて、スタートアップ(急成長する企業)への投資を計画している。同社グループの高度な技術・開発力による独自のスタートアップ・エコシステム(スタートアップのために企業や組織が相互に関係し合って協力する仕組み)の構築を目指す。同社はスタートアップに出資や技術支援をすることで、技術獲得、人材育成、インカムゲイン、キャピタルゲインを、また同社がファンドを通じて出資する場合には、ファンドからの情報収集やキャピタルゲインを狙う。既に、ファンドにより米スタートアップに協調投資を行い、機構系設計・開発の支援を行っている。同社グループとしては、CVC投資で単純にキャピタルゲインを得るだけでなく、人と技術の供給を行うことでスタートアップの成長の加速を推進する考えだ。

**(5) 人財戦略**

持株会社が行うグループ戦略であり、経営戦略と連動した人的資本経営の実践を目指す。具体的には、既存事業価値を最大化するための人財マネジメントの仕組み構築、掛け合わせと新規領域での能力拡張を加速する高付加価値人財・価値創造人財を確保する。また、経営戦略を実現するための人事基盤の構築のために、採用投資、人事制度投資、人財育成・組織開発投資、社員満足度・エンゲージメント投資を計画している。継続投資を行っている人財戦略では、経営戦略と連動した採用、人財育成、あるいはエンゲージメントが重要となる。同社が持株会社化することで、各事業の成長は遠心力で加速するが、一方でグループとしての求心力が必要となる。人財戦略の実践によってグループマインドなどの求心力を強化し事業を拡大する。

採用強化では、2022年12月期から経験者採用を強化し、多くのハイエンド人財を確保しており、2024年12月期は約300名を採用している。2027年12月期には500名の採用を目指す。

以上のように、同社グループは持株会社体制に移行し、持株会社がグループ戦略を推進し、3つの中核事業会社が事業戦略を推進することで2027年12月期に売上高400億円を達成し、長期的には2033年12月期に1,000億円への拡大を展望している。そのために投資が先行するものの、事業拡大に伴い利益率も徐々に改善すると、弊社では考える。

中長期の成長戦略

同社グループは、成長戦略の推進とともに、サステナビリティへの取り組みも推進している。「環境」への取り組みでは、脱炭素社会の実現に貢献すべく、同社グループの事業活動による温室効果ガス排出量（Scope1及びScope2）を、2030年度までにカーボンニュートラルとする目標を定め、社用車へのZEV（電気自動車や燃料電池車などのゼロエミッション車）の導入、事業所の電力を再生可能エネルギーや実質再エネへの転換等に取り組んでいる。「社会」への取り組みとしては、国立研究開発法人科学技術振興機構（JST）が推進する「共創の場形成支援プログラム（COI-NEXT）」において、慶應義塾大学が代表機関を務める「デジタル駆動 超資源循環参加型社会 共創拠点」に参画している。近年、企業環境、社会、企業統治への取り組みに基づいて投資銘柄を選択するESG投資が、日本市場や欧州市場を中心に急拡大している。その意味からも、同社グループの取り組みが注目される。

## ■ 類似企業比較

**メイテックは厳密な意味での類似企業でない。  
中長期の成長戦略が達成させた場合の時価総額イメージには役立つ**

● 類似企業との比較

同社の競合先としては、製造業向けを中心とした技術者派遣ビジネスでは、メイテックグループホールディングス<9744>、アルプス技研<4641>等が挙げられる。これらの企業は事業の9割以上が技術者の派遣であり、オンサイト支援及びオフサイト支援を提供する同社のビジネスモデルとは異なる。また、マニファクチュアリング事業の3Dプリンター分野では、JMC<5704>等が競合先となるが、JMCでは売上高の大部分が鋳物産業向けであり、大手製造業を中心にサービス提供する同社とはターゲット市場はもちろん、サービスの規模感や幅も大きく異なっている。

ただ、メイテックグループホールディングスやアルプス技研がどのようにマーケットから評価されているのかを確認することは、同社の中長期の成長戦略が達成された際の時価総額をイメージすることに一定の用をなす。同社の中長期目標の開示は売上高のみであるが、利益率で一定の仮定を置いた場合、2027年12月期で売上高400億円が会社側の目標、そこに営業利益率4%を仮置きするとPERで8.5倍程度が試算される。同様に2033年12月期で売上高1,000億円、営業利益率10%を仮置きするとPERで1.4倍程度となる。メイテックグループホールディングスやアルプス技研の今期予想平均PERは15倍である。

類似企業と会社の経営及び株価指標

(単位：百万円)

コード	市場	社名	(2025年3月17日時点)			(前期実績)	(通期予想)			(前期実績)			
			PER	PBR	配当利回り	時価総額	ネットキャッシュ	売上高	前期比	営業利益	前期比	ROA	ROE
9744	プライム	メイテック	19.33倍	5.07倍	6.21%	232,440	52,744	133,300	5.0%	18,200	3.1%	20.2%	26.1%
4641	プライム	アルプス技研	13.86倍	2.74倍	3.64%	53,526	12,329	52,700	5.7%	5,400	4.7%	20.0%	20.7%
5704	グロース	JMC	18.08倍	0.93倍	-	2,743	-749	3,300	7.4%	240	172.5%	2.5%	1.8%

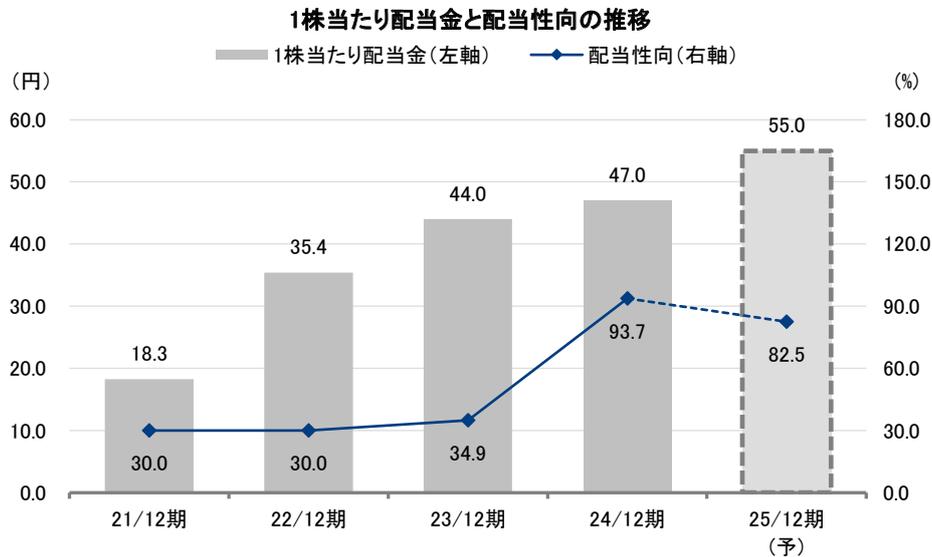
注：PER、PBR、時価総額は各社公開資料を基に弊社が算出  
出所：各社決算短信よりフィスコ作成

## ■ 株主還元策

### 業績変動の影響を受けない株主資本配当率を採用。 2025年12月期も先行投資を行う一方、大幅な増配を計画

同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、株主に対する利益還元を経営の最重要課題の1つと位置付けており、将来の事業展開のための内部留保を確保しつつ、安定的に配当を行うこととしている。このような基本方針のもと、株主資本配当率（DOE：Dividend on equity ratio）を採用し、年間の配当額は前期末の連結純資産の2.5%程度を目安としており、利益変動による配当への影響はない。

この結果、2024年12月期は減益決算でありながら1株当たり配当は前期比3.0円増の47.0円を実施し、配当性向は93.7%であった。また、2025年12月期の1株当たり配当は55.0円と同8.0円の増配、配当性向は82.5%になる見通しである。2024年3月期のプライム・スタンダード・グロース市場に上場するサービス業平均の38.8%、全産業平均の32.6%を大きく上回る。業績見通しにかかわらず、連結純資産の増加に伴い安定的に増配を続ける経営姿勢は、投資家も評価すると弊社では考える。2025年12月期も先行投資を継続するが、その投資が収益に転ずることを待つことができる高い配当利回りと言えよう。なお、同社では大きな設備投資は必要なく、利益に応じて現金及び預金が積み上がっていくため、株主還元余力については懸念がないと弊社では考える。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp