

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

SOLIZE Holdings

5871 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026年10月30日 (金)

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. 2026年12月期中間期の業績概要	01
2. 2026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	04
1. 事業の構成	04
2. 事業内容	04
3. 事業の特長及び強み	05
■ 業績動向	06
1. 2026年12月期中間期の業績概要	06
2. 事業セグメント別動向	07
3. 財務状況と経営指標	08
■ 今後の見通し	10
1. 2026年12月期の業績見通し	10
2. 事業セグメント別見通し	11
■ 中長期の成長戦略	11
1. 中長期の成長目標	11
2. 成長戦略	13
■ 株主還元策	16

■ 要約

2026年12月期中間期の利益は上振れも、通期業績は期初予想を維持

SOLIZE Holdings<5871>は、製造業向けのデジタル化推進を中核とする持株会社で、2024年に東京証券取引所（以下、東証）スタンダード市場に上場した企業である。傘下の中核事業会社3社とともに、長期の成長目標実現に向けて成長戦略を推進している。

1. 2026年12月期中間期の業績概要

2026年12月期中間期の連結業績は、売上高は前年同期比16.8%増の14,274百万円、営業利益は82百万円（前年同期は431百万円の損失）、経常利益は71百万円（同427百万円の損失）、親会社株主に帰属する中間純利益は30百万円（同252百万円の損失）であった。売上高はおおむね想定どおりに進捗し、中間期として過去最高を更新した。営業利益は事業成果（産業・市場の拡張、地域の拡張）とコスト管理により、業績予想から上振れして着地した。セグメント別売上高は、主力事業のエンジニアリング・マニュファクチャリング事業では、人的資本への投資、設計開発拠点の増強等の先行投資の成果が表れた。コンサルティング・エンジニアリング事業では、自動車産業や重工業において堅調な需要が継続した。ビジネスインキュベーション事業では、新規連結の影響などから収益が拡大した。一方、2025年7月の持株会社化に伴う費用増により、一部セグメント利益は減少したが、これは当期までの一時的な管理上の要因によるもので、2027年12月期には影響がなくなる。自己資本比率は70.4%で、2026年3月期にプライム・スタンダード・グロース市場に上場する全産業平均の34.7%を大きく上回り、高い安全性を確保している。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、期初予想を維持し、売上高は前期比18.3%増の30,500百万円、営業利益は同498.7%増の500百万円、経常利益は同525.7%増の500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は300百万円（前期は36百万円の損失）と2ケタ増収及び大幅増益を見込んでいる。事業環境の改善に伴い、売上高は国内外の自動車産業などからの増収を見込む。また、体制強化費用や持株会社体制移行に伴う費用は前期に完了したことから、各段階の利益は大幅に改善する見通しだ。中間期の利益は上振れしたものの、一部自動車関連顧客における案件の延期・縮小等、業績予想の前提に含まれていないリスクの顕在化を勘案し、通期業績予想は期初予想を維持している。採用、技術開発、新規事業開発、M&A等の成長投資は継続しながら、適切な経営管理により利益を確保する考えだ。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おり、1株当たり期末配当は55.0円を予想し、配当性向は98.2%の高水準となる見通しである。また、予想配当利回りも3.96%（2026年9月18日現在）とスタンダード及びプライム全銘柄の配当利回りを大きく上回っている。

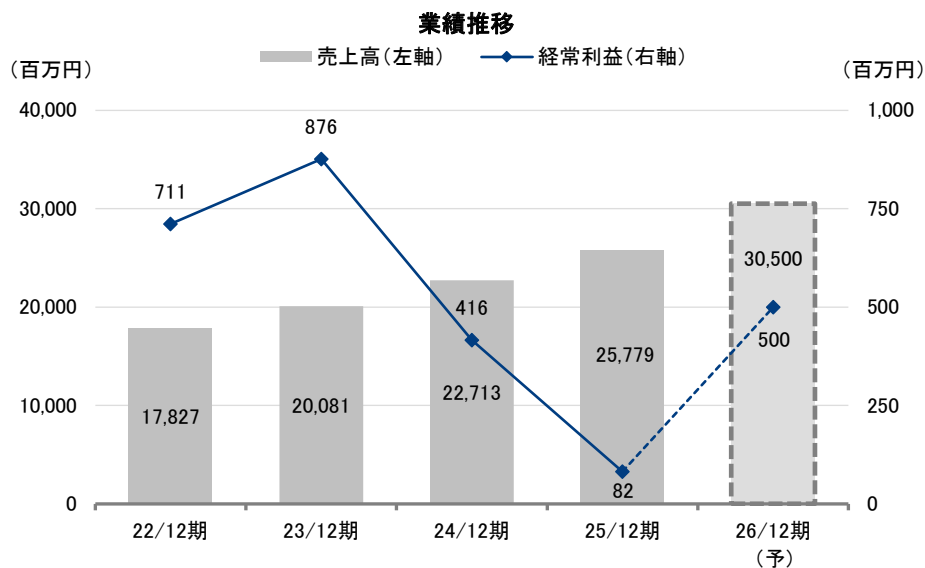
要約

3. 今後の成長戦略

2025年12月期から2027年12月期までの3年間の業績については、2027年12月期に売上高400億円を目指しており、売上高年平均成長率20%以上を目指す。従来領域と新規領域と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、それに伴い新たに中核事業会社3社を設立して3つの事業に再編した。各中核事業会社は、事業特性に沿った「自主自律経営」を実践し、事業拡大に注力することでさらなる成長を図る。一方で持株会社は、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」に特化している。非常に意欲的な計画であるが、2026年12月期からは増収に伴い営業利益が増加する体制が整っており、今後の業績及び成長戦略の進捗状況が注目される。

Key Points

- ・ 2026年12月期中間期は、適切な経営管理により予想を大きく上回る増益で着地
- ・ 2026年12月期は期初計画どおりの増収増益を予想。株主資本配当率に基づき、安定配当を予定
- ・ 2027年12月期までの3年間で売上高年平均成長率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により成長を加速



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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」という理念の下、「システムとしての企業体へ」というビジョンを掲げている。

持株会社の傘下では、分社化した中核事業会社3社を中心に、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の3つの事業を推進している。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。

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2025年12月末時点で2,526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、米国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持ち、(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SOLIZE (株)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させるため、2021年には国内3法人を統合し、同社がSOLIZE Engineering (株) 及びSOLIZE Products (株) の2社を吸収合併した。2024年には東証スタンダード市場に上場、CAE (Computer Aided Engineering：コンピュータ上で製品のシミュレーションを行うこと) 受託解析専門会社の(株) SiM24を買収・子会社化した。2025年にはカナダとタイにも現地法人を設立し、独立系システム開発会社の(株) フューレックスを買収・子会社化した。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移行し、商号をSOLIZE Holdings (株)に変更するとともに、中核事業会社としてSOLIZE PARTNERS (株)、SOLIZE Ureka Technology (株)、+81 (株) (読み：はちいち) を設立して、中長期の成長目標実現に向けて体制を整えた。

SOLIZE Holdings
5871 東証スタンダード市場

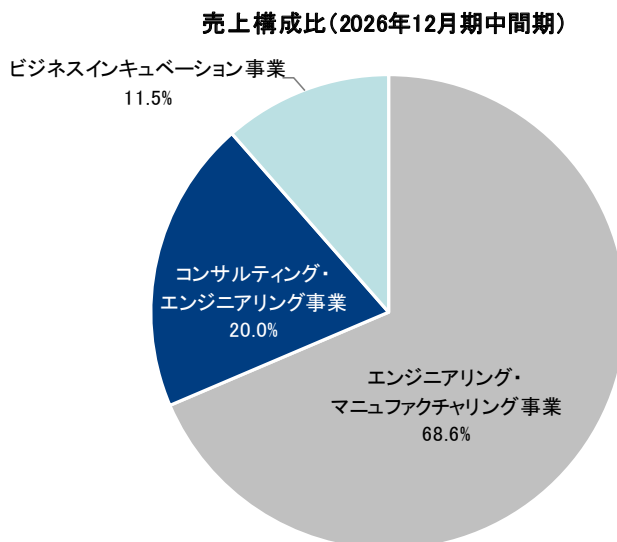
2026年10月30日 (金)
<https://www.solize.com/ir/>

事業概要

持株会社の下で、中核事業会社を中心とした3つの事業を展開

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」の3セグメントである。2026年12月期中間期のセグメント別の売上構成は、主力事業のエンジニアリング・マニュファクチャリング事業が68.6%を占め、コンサルティング・エンジニアリング事業が20.0%、ビジネスインキュベーション事業が11.5%を占める。



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業内容

(1) エンジニアリング・マニュファクチャリング事業

デジタルエンジニアリング開発支援、3Dプリンターパーツ製造、3Dプリンター販売・保守を担う。すなわち、製品開発受託、エンジニア派遣、コンサルティング事業、3Dプリント試作・最終製品製作事業、3Dプリンター装置導入事業及びエンジニアリングに関するシステムの販売・構築などを事業内容とする。同事業を推進する中核事業会社はSOLIZE PARTNERSで、独自のデジタルものづくりソリューションを提供し、意匠モデリングから少量生産まで、ものづくりにおける幅広い技術領域をサポートする。傘下にSiM24、SOLIZE PARTNERS India Private Limited、SOLIZE USA Corporation、SOLIZE Shanghai Corporation、SOLIZE Canada Corporation、SOLIZE Corporation (Thailand) Ltd.を擁する。

事業概要

(2) コンサルティング・エンジニアリング事業

変革コンサルティング、AI、SDV (Software Defined Vehicle：無線通信を通じてソフトウェアを更新し、機能や性能が継続的に進化する次世代車)、デジタルリスクマネジメントを担う。すなわち、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事業内容とする。同事業を推進する中核事業会社はSOLIZE Ureka Technologyである。顧客のひらめきを実現するための専門家集団であり、革新的な技術と深い業界知識を活用し、未来を変えるサポートを提供する。

(3) ビジネスインキュベーション事業

ソフトウェア開発、新規事業を担う。すなわち、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事業内容とする。同事業を推進する中核事業会社は+81で、事業家のアントレプレナーシップを核に、社会・産業課題の解決を目指して複数の新規事業を同時多発的に創出している。社名の+81は国際電話における日本の「国番号」から採っており、新規事業を創業して海外への拡大を目指す意味を込めている。傘下に (株) STELAQ、フューレックス、ALQ (株)などを擁する。

3. 事業の特長及び強み

同社グループの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経験に基づく実践力と、顧客の競争優位性を確保する変革力である。

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。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ためだ。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。

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 (株)、スズキ<7269>、日野自動車 (株)、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>、(株) 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、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

2026年12月期中間期は、期初予想を上回る大幅増益で着地

1. 2026年12月期中間期の業績概要

同社グループを取り巻く当中間期の経済環境は、厳しいものであった。主要顧客が属する自動車産業では、中東地域を巡る地政学リスクの継続や国内外の主要OEM※によるEV戦略の見直しの動き等により、景況感は悪化した。主要顧客の自動車メーカー等の間では激しい開発競争が継続しているものの、2026年4月以降は開発コスト抑制の動きが顕著となった。一方で重工業や電機産業の分野では、同社グループサービスに対する需要が強まる傾向となった。このような環境においても、同社グループは、これまで投資を行ってきたエンジニアやコンサルタントといった人的資本の活用拡大に加え、過去最大規模となる207名の新卒社員を迎えて今後の成長のための礎を強化、自動車産業においてAIや自動運転等の先進分野での収益機会創出のほか、自動車産業以外の分野への進出等に取り組んだ。これにより、国内の設計開発に関わる受託サービス、製造業向けの変革エンジニアリングサービス、エンジニア派遣、ソフトウェアエンジニアリングサービス、インドにおける設計ソフトウェア販売等の分野において大きく成長した。

※ Original Equipment Manufacturer：他社ブランドの製品を代わりに製造する形態や企業。

これらの結果、同社グループの2026年12月期中間期の連結業績は、売上高は前年同期比16.8%増の14,274百万円、営業利益は82百万円（前年同期は431百万円の損失）、経常利益は71百万円（同427百万円の損失）、親会社株主に帰属する中間純利益は30百万円（同252百万円の損失）となった。売上高はおおむね想定どおりに進捗し、中間期として過去最高を更新した。これに伴い、売上総利益が3,822百万円（同19.0%増）に増加した。一方、販管費は3,740百万円（同2.6%増）にとどめた。事業成果（産業・市場の拡張、地域の拡張）に加え、事業環境の変化に応じたコスト管理により、営業利益以下の各段階利益は業績予想から上振れして着地した。持株会社体制移行に伴う体制強化への投資は、2025年12月期で完了している。管理機能の強化や採用体制の強化を先行実施したことで、成長に向かう体制が整ったことを示す好業績であったと評価できる。

2026年12月期中間期 連結業績

（単位：百万円）

	25/12月中間期		26/12月中間期			前年同期比		予想比	
	実績	売上比	予想	実績	売上比	増減額	増減率	超過額	達成率
売上高	12,226	-	14,600	14,274	-	2,047	16.8%	-325	97.8%
売上総利益	3,213	26.3%	-	3,822	26.8%	609	19.0%	-	-
販管費	3,644	29.8%	-	3,740	26.2%	95	2.6%	-	-
営業損益	-431	-3.5%	-434	82	0.6%	513	-	516	-
経常損益	-427	-3.5%	-434	71	0.5%	499	-	505	-
親会社株主に帰属する 中間純損益	-252	-2.1%	-280	30	0.2%	283	-	310	-

注：業績予想は2025年12月期決算発表時の期初予想値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

同社グループでは、人への投資が重要な業績評価指標 (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。2026年12月期中間期も、採用環境は売り手市場で厳しい状況が続いたが、過去最大規模の207名の新卒社員を採用した。高度な技術やコンサルティングをアピールするなど、他社との差別化が奏功した結果である。国内採用数は256名 (前年同期比15.8%増)、国内エンジニア数は1,786名 (同17.8%増) で、採用強化及びフューレックスの連結によりエンジニア数が急増した。エンジニアは顧客に高い付加価値を提供しており、顧客との交渉によって国内派遣単価は、5,226円 (同181円増) に上昇した。一方、新入社員は研修期間の4~7月には非稼働となるため、国内派遣稼働率は84.1% (同0.9ポイント低下) であった。例年、新卒入社に伴い上期の稼働率は低下するが、新卒社員が戦力化する下期には改善する傾向にある。

2. 事業セグメント別動向

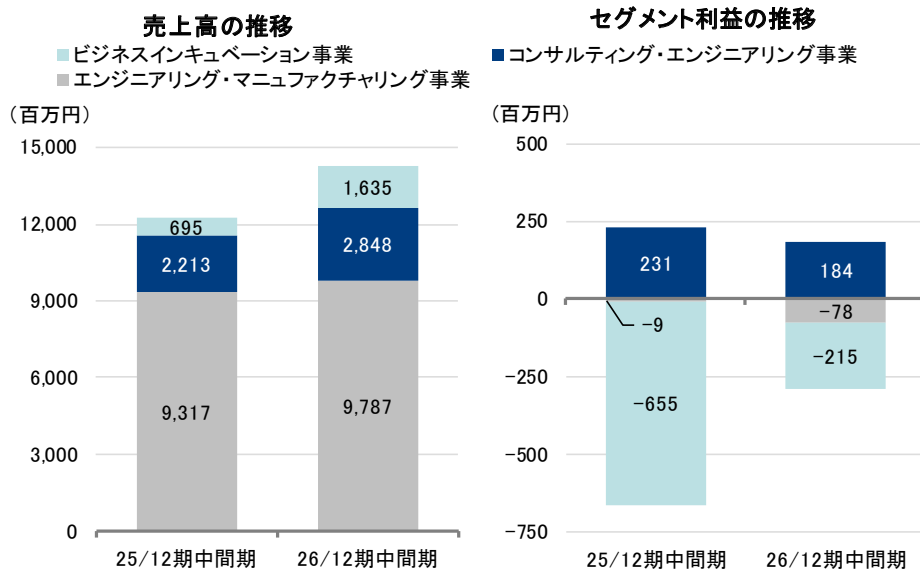
最大のシェアを占めるエンジニアリング・マニュファクチャリング事業では、国内においては、自動車部品等の試作品製造販売需要が減少したものの、エンジニアの増強や教育等の人的資本への投資、設計開発拠点の増強等の先行投資の成果により、設計開発サービスに対する需要が継続し、全体として収益が拡大した。また、海外では、中国・北米市場における設計開発の需要は減少したものの、インド市場において設計開発に関わるソフトウェア販売増により、全体として収益が拡大した。一方、2025年7月の持株会社化に伴い、一部管理機能をセグメントに移管する措置等を取ったため、本社費及び共通費等が増加したことから、前年同期比でセグメント利益が減少した。これは当期までの一時的な管理上の要因によるものであり、2027年12月期からは影響がなくなる。以上のことから、同事業の売上高は9,787百万円 (前年同期比5.1%増)、セグメント損失は78百万円 (前年同期は9百万円の損失) となった。

コンサルティング・エンジニアリング事業では、自動車産業において、開発上流でのSDV案件や変革コンサルティングサービスへの堅調な需要が継続した。加えて、これまで培ってきた戦略的リレーションを生かした大型プロジェクトが進行するなど、厳しい事業環境下においても堅調に推移した。また、重工業においても、変革コンサルティングサービスへの需要が継続し、産業・市場の拡張が進展した。同事業でも、持株会社化に伴う本社費及び共通費等の増加によるセグメント利益の減少はあったが、これも2027年12月期には影響がなくなる。以上のことから、同事業の売上高は2,848百万円 (前年同期比28.7%増)、セグメント利益は184百万円 (同20.0%減) となった。

ビジネスインキュベーション事業では、電機関連産業等の主要顧客からの需要が堅調に推移する環境のなか、既存顧客における同社グループのソフトウェア開発サービスに対する高い評価が浸透し、受注が拡大した。また、ヘルスケアやドローン等、新規の分野へも進出した。また、2025年12月期第2四半期からフューレックスを連結したことの影響により収益が拡大し、営業及び管理体制の強化費用やのれん償却額等の費用増を補い、赤字幅が縮小した。他の2事業と同様に、持株会社化に伴うコスト増の影響はあったが、フューレックス連結の効果が上回った。以上のことから、同事業の売上高は1,635百万円 (前年同期比135.2%増)、セグメント損失は215百万円 (前年同期は655百万円の損失) となった。

SOLIZE Holdings | 2026年10月30日 (金)
5871 東証スタンダード市場 | <https://www.solize.com/ir/>

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

強固な財務基盤を維持

3. 財務状況と経営指標

2026年12月期中間期末の資産合計は、前期末比79百万円増の15,802百万円となった。これは、賞与・配当金の支払いの影響により現金及び預金が592百万円減少した一方、拠点の新設やオフィスの拡張等により固定資産が492百万円増加したほか、取引拡大に伴い受取手形、売掛金及び契約資産が245百万円増加したことなどによる。特に固定資産の増加は、連結子会社SOLIZE Ureka Technologyの新拠点設立^{※1}や、SOLIZE PARTNERSの拠点であるGlobal Engineering Center-Yamato^{※2}の増床など、今後の業績拡大を見込んだ動きとして注目される。こうした移転や増床は、人材を価値創造の源泉として位置付ける人的資本経営に基づき、働く環境の充実を目指すものである。

※1 2026年1月、本社オフィスを東京駅隣接の鉄鋼ビルディングに移転。

※2 神奈川県大和市にある3Dプリンターによるものづくりを行う工場。

負債合計は前期末比276百万円増の4,671百万円となった。これは、未払消費税等が338百万円減少、未払金が50百万円減少した一方、取引拡大等に伴う買掛金が327百万円増加、その他流動負債が145百万円増加、未払費用が107百万円増加、資産除去債務が102百万円増加したことなどによる。純資産合計は前期末比196百万円減の11,131百万円となった。これは、為替換算調整勘定が40百万円増加した一方、配当金支払等により利益剰余金が264百万円減少したことなどによる。

SOLIZE Holdings | 2026年10月30日 (金)
5871 東証スタンダード市場 | <https://www.solize.com/ir/>

業績動向

以上の結果、自己資本比率は前期末比1.6ポイント低下し70.4%となったが、2026年3月期にプライム・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34.7%を大きく上回る高い安全性を確保している。一方、ROAやROEなどの収益性指標では、2025年12月期には減益決算により2026年3月期の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弊社では見ている。また、自己資本が厚く、自己資本比率が高いことから、同社のROEは低い水準にとどまるものの、同社では借入金がなく無借金経営を続けている。ただ、今後は成長戦略としてM&Aを加速する計画であり、2026年9月には連結子会社+81による(株)エンジョイの買収に伴い、都銀より2,700百万円の借入を行った。借入金を借入金金利より高いリターンが見込める投資に使うことで、ROEや企業価値を高めて、株主価値の上昇を目指す。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	25/12期末	26/12期中間期末	増減
流動資産	11,008	10,604	-404
現金及び預金	4,690	4,098	-592
受取手形、売掛金及び契約資産	4,828	5,073	245
棚卸資産	527	678	151
固定資産	4,646	5,138	492
有形固定資産	911	1,385	474
無形固定資産	1,758	1,695	-63
投資その他の資産	1,977	2,058	81
資産合計	15,723	15,802	79
流動負債	4,118	4,309	191
買掛金	503	831	327
短期借入金等	-	-	-
未払金等	1,951	1,640	-311
固定負債	276	361	85
長期借入金	-	-	-
負債合計	4,395	4,671	276
(借入金合計)	-	-	-
純資産合計	11,328	11,131	-196
【安全性】			
自己資本比率	72.0%	70.4%	-1.6pp
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	0.5%	-	-
ROE (自己資本当期純益率)	-0.3%	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年12月期は、リスクの一部顕在化により期初予想を維持

1. 2026年12月期の業績見通し

中間期の利益は予想を上振れしたものの、業績予想の前提に含まれていないリスクの一部顕在化を勘案して、通期業績は期初予想を維持している。すなわち、主要顧客の事業戦略見直しや業績動向の変化、並びに中東情勢やエネルギー価格動向等を背景とした事業環境の変化について、同社では2026年12月期第1四半期決算時点からリスクとして認識していたが、足元では一部自動車関連顧客において案件の延期・縮小等の影響が顕在化している。加えて、地政学リスク等が、今後、顧客の投資判断や開発計画等に影響を及ぼす可能性があると認識している。

こうした事業環境において、同社は顧客及び市場動向に関する情報収集を継続的に行い、事業環境の変化を踏まえた対応を進めていく方針だ。また、従来から推進する事業戦略(ケイパビリティの拡張を中心に、産業・市場、地域を拡張)の下、事業ポートフォリオの分散を進めており、一部顧客・業界への依存度低減に向け、新規顧客の獲得や既存顧客内での対象プロセス・サービス提供領域の拡張による取引拡大を図る。加えて、非自動車領域への展開や海外事業の拡大を進めることで、リスク耐性の強化に取り組んでいる。厳しい事業環境下においても、採用、技術開発、新規事業開発、M&A等の成長投資は継続しながら、適切な経営管理により利益を確保する考えだ。

以上のことから、2026年12月期の連結業績については、現時点では期初の業績予想を維持し、売上高は前期比18.3%増の30,500百万円、営業利益は同498.7%増の500百万円、経常利益は同525.7%増の500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は300百万円(前期は36百万円の損失)と、2ケタ増収及び大幅な増益を見込んでいる。すなわち、国内外の自動車産業に加えて重工業、建設業、電機産業等、他の産業・市場からの増収を見込む。増収に伴って売上総利益の増益を見込むほか、体制強化費用や持株会社体制移行に伴う一時的な費用は前期に完了したことから、売上総利益の増加が販管費を上回り、営業利益を創出する見通しだ。今後は、増収による増益路線に復帰する計画であり、引き続き事業環境の変化と業績の推移が注目される。

2026年12月期 連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	25,779	-	30,500	-	4,721	18.3%
営業利益	85	0.3%	500	1.6%	415	498.7%
経常利益	82	0.3%	500	1.6%	418	525.7%
親会社株主に帰属する 当期純損益	-36	-0.1%	300	1.0%	336	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別見通し

エンジニアリング・マニュファクチャリング事業では、デジタルマニュファクチャリングのサービスプロバイダーとしてのブランド力及び技術開発力の向上を図り、国内外のエンジニアリングリソースを拡充、既存顧客との関係深化を進め収益を拡大する。

コンサルティング・エンジニアリング事業では、付加価値の高い大型プロジェクトを提供できる重点顧客にターゲットを絞り、戦略的リレーション構築を進めることで、収益の拡大を見込む。

ビジネスインキュベーション事業では、引き続き堅調なソフトウェア開発の需要に応えるべく、リソースの拡充を図り、既存事業の成長と収益化を進める。また、前期に同社グループに加わったフューレックスとのシナジーを発現させ、成長を加速する。

■ 中長期の成長戦略

**従来領域と新規領域の掛け合わせとM&A実施により成長を加速。
2033年12月期に売上高1,000億円を目指す**

1. 中長期の成長目標

同社グループは、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「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する。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考えだ。

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とした3つの従来領域に加え、新規領域の事業を作ることで、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、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。

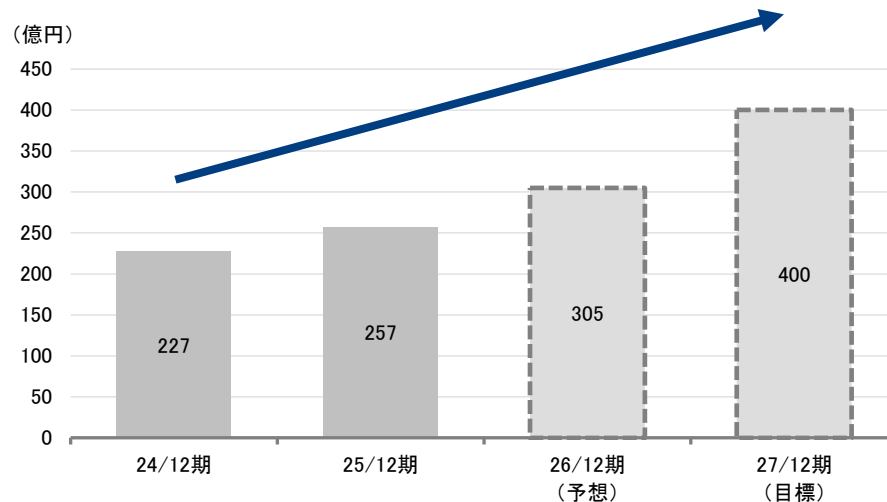
SOLIZE Holdings | 2026年10月30日 (金)
5871 東証スタンダード市場 | <https://www.solize.com/ir/>

中長期の成長戦略

長期の成長目標実現に向けて、2025年7月には持株会社体制へ移行した。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、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、ビジネスインキュベーション事業を承継する+81の3つの中核事業会社を新設し、フォーメーションを組んで経営を行う体制を整えた。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等の戦略投資などを中心とした「グループ経営」に特化する方針だ。国内・海外にある他のグループ会社は、中核会社に属する孫会社的な位置付けとなる。持株会社体制への移行と中核会社の新設は、将来的に事業規模拡大を目指すなかで、事業の特性に合わせてグループが成長するための体制づくりを目指したものである。

2025年12月期～2027年12月期の3年間の業績については、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20.8%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。同社では、初年度の2025年12月期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考え、持株会社体制移行に伴う管理機能の強化や採用体制の強化、投資機能の強化への投資を完了した。2026年12月期からは、売上高・売上総利益を伸ばすための成長戦略を推進している。2026年12月期予想の前期比18.3%増に比べて、2027年12月期計画の同31.1%増はかなり高い目標に見えるが、2026年9月に買収したエンジョイの貢献もあり、今後もM&Aを活用し必達を目指す。これからは増収による売上総利益の増加が販管費を上回り、営業利益を創出する路線に復帰することで、成長加速の段階に入る見通しである。

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、収益事業の利益を基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。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、その利益を基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・自律的に安定した利益を上げることができる事業やブランドを作り、そのなか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させ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させ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。事業戦略(ケイパビリティの拡張を中心に、産業・市場及び地域を拡張)と、それを支える投資戦略と人財戦略を組み合わせることで、中長期の成長目標を達成する計画である。

成長戦略



出所：決算説明資料より掲載

成長戦略の達成に向けて、中核事業会社がグループ全体として取り組む事業戦略と、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) ケイパビリティの拡張

事業戦略のカギとなる中心的な要素はケイパビリティの拡張である。従来のケイパビリティの掛け合わせにより、開発工程における対象プロセスを拡張するとともに、領域を拡張することで、新規ケイパビリティを獲得する。

中長期の成長戦略

1990年代から2000年代にかけては、従来の事業範囲である設計・解析・生産準備の、すなわち試作品の提供を本業としてきた。2010年代に入ると、ものづくりのデジタル化が進展するなかで、事業の拡張を進めた。2020年代に入り、事業戦略の一環としてケイパビリティの拡張を進めている。上流領域では、3Dプリンターが顧客のPoC (Proof of Concept：概念実証) に相性が良いことから、これまで聖域であった顧客の研究開発領域に同社が参入することが可能になった。また、下流領域では、技術革新が進む3Dプリンティングにおいて、試作品ではなく量産品としての製造が可能となっている。この分野では、品質基準の厳しいトヨタ自動車から国内で初めて認証を受け、「LEXUS LC500」の純正オプション部品の量産を開始した。このように対象プロセスの拡張を1つの戦略として掲げている。

従来、対象プロセスはハードウェア領域を中心に進めてきたが、ものづくりのデジタル化によりソフトウェア領域の拡張が進むなか、同社も2010年代からモデルベース開発の領域に参入している。2020年以降は、ソフトウェアでは組み込み系ソフトウェア開発やデジタルリスクマネジメント、サイバーセキュリティといった領域にも事業ドメインを拡張している。

主な取り組み実績としては、2025年12月期には、プロセスの拡張では自動車向けの少量量産部品の受注増加、領域の拡張ではSDV、サイバーセキュリティ領域での受注拡大、ソフトウェア事業を展開するSTELAQの事業成長などがある。

2026年12月期中間期には、コンサルティング・エンジニアリング事業において、MBD※1サービスからSDVにコンセプトを変更し、上流工程からのコンサルティングによって、より大型プロジェクトが可能になった。また、AIの進展に伴いSpectA KY-Tool (スペクタ ケーワイツール) ※2も順調で、自動車業界だけでなく建設業界でも対応が可能になっている。

※1 Model Based Development：PC上でシミュレーションしながら設計・検証する開発手法。

※2 同社独自の自然言語処理AI「Aspect Engine®」を搭載した危険予知支援ツール。

(2) 産業・市場の拡張

自動車業界において、従来のケイパビリティの掛け合わせによる拡張と新規ケイパビリティの獲得による拡張を図るとともに、このスキームをほかの産業・市場に拡張する。

同社はこれまで自動車産業を中心にサービスを提供してきたが、ケイパビリティの拡張を踏まえ、今後さらに成長が見込まれる分野として、防衛を含む重工業、エネルギー、AI、航空宇宙といった新たな成長産業及びマーケットに対して、事業領域を拡張する。

主な取り組み実績としては、2025年12月期には産業の拡張として重工業企業からの変革コンサルティング案件増加、電機・防衛企業からのソフトウェア開発案件が増加した。また、市場の拡張として二輪車領域の受託開発が拡大、レース分野での3Dプリンティングサービスを展開した。さらに2026年12月期中間期には、重工業系で大きなプロジェクトを受注している。また、電気業界に関連して、ソフトウェア系からの受注があった。

(3) 地域の拡張

グローバルでは、成長率の高いインドやASEAN地域、今後さらなる需要が見込まれる北米におけるビジネスを拡張し、国内においても拠点とエリアを拡張する。

地域の拡張については、これまで海外拠点として米国、インド、中国の3拠点を有していたが、北米市場をさらに重視する戦略の一環として、2025年にカナダ企業の事業をM&Aした。さらに、自動車産業において東南アジアで非常に重要な役割を果たすタイへ進出するなど、北米やアジアにおけるケイパビリティの拡張を図りながら、積極的に地域展開を進めている。

主な取り組み実績としては、2025年12月期には国内の拡張としてフューレックスにおける東海地域での車載関連制御・組み込みやソフトウェア開発サービスの提供、海外の拡張として北米市場の拡張に向けたカナダ法人の設立やASEAN地域におけるさらなる展開のためのタイ法人の設立などが挙げられる。2026年12月期中間期には、インドにおいてソフトウェア販売が伸びた。

(4) 投資戦略 ～投資機能の強化～

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。

既存事業を確実に成長させることに加え、既存事業で得た収益を活用して新規事業を展開するという方針の下、これまでにいくつもの新規事業を自社で立ち上げてきた。さらに成長を加速させるため、上場による資金調達によってM&Aを積極的に推進している。

主な取り組み実績としては、2025年12月期には専門人財の採用によりM&A推進体制を構築、フューレックスの株式取得、RACAR Canada Inc.の事業譲受などがある。2026年12月期に入ってからフューレックスがグループ業績に本格的に貢献し始めている。

(5) 人財戦略 ～採用体制の強化と人財育成～

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。優秀なエンジニアを確保するための採用体制の強化や人財育成は経営の重要なアクションであり、同社ではテクノロジーと人財がキードライバーとなっている。そのため、経営戦略と人財戦略をいかに連動させて推進するかが重要になる。

主な取り組み実績としては、2025年12月期には優秀なエンジニア確保のため採用体制を強化し360名の採用を実現し、2026年12月期中間期には過去最大規模となる207名の新卒社員を迎え入れている（第1四半期と第2四半期合計で国内採用数は296名）。このほか教育コンテンツ拡充/オンボーディング教育（新入社員の順応を促進する教育）の実施などが挙げられる。

以上のように、同社グループでは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。2025年12月期には体制強化への投資が完了し、今後はM&Aや事業拡張への投資、積極的な採用活動を継続することで、成長を加速させる計画である。事業戦略面では着実に実績を積み重ねており、業績面でも事業拡大に伴い利益率が改善している。2026年12月期下期には、自己資金に加えて初めての借入を行い、さらなる成長加速を図る。

■ 株主還元策

予想配当利回りは、 スタンダード・プライム全銘柄の平均を大きく超過

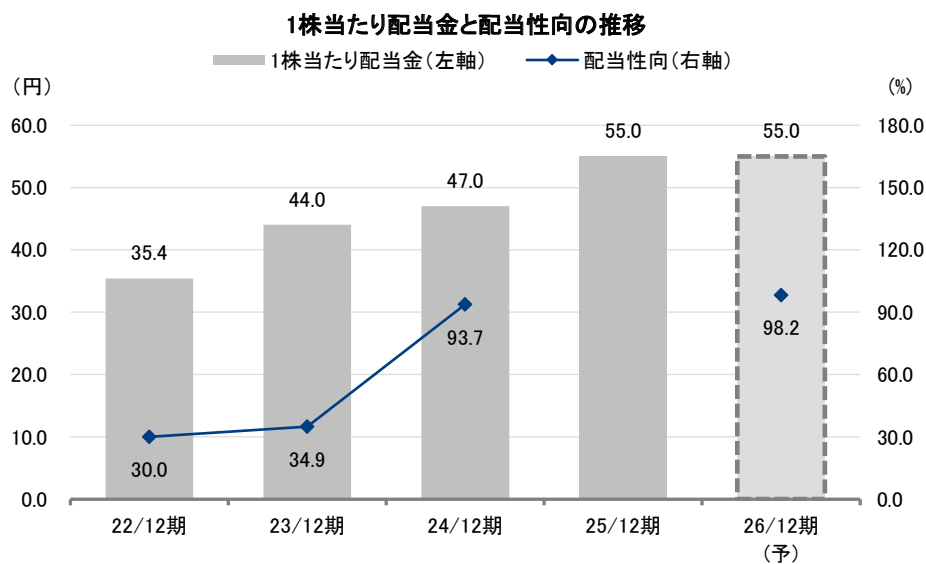
同社は株主還元策として配当を実施している。配当の基本方針としては、株主に対する利益還元を経営の最重要課題の1つと位置付けており、将来の事業展開のための内部留保を確保しつつ、安定的に配当を行うこととしている。このような基本方針の下、株主資本配当率(DOE)を採用し、年間の配当額は前期末の連結純資産の2.5%程度を目安としているため、利益変動による配当への影響はない。

そのため、2025年12月期は親会社株主に帰属する当期純利益が損失でありながら1株当たり配当は前期比8.0円増の55.0円を実施した。また、2026年12月期の1株当たり配当は55.0円を維持することで、配当性向は98.2%になる見通しであり、2026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31.1%、全産業平均の35.6%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評価に値する。

また、2026年9月18日現在の予想配当利回りは3.96%で、スタンダード全銘柄(加重平均)の2.39%やプライム全銘柄(同)2.09%を上回っている。2026年12月期には大幅な業績改善を予想するが、配当利回りは投資が収益に転じるのを待つことができる高さであると言える。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は考えている。

SOLIZE Holdings | 2026年10月30日 (金)
5871 東証スタンダード市場 | <https://www.solize.com/ir/>

株主還元策



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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