

|| 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 >>>](#)

2025年9月29日(月)

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. 2025年12月期中間期の業績概要	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. 2025年12月期中間期の業績概要	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	12
● 2025年12月期の業績見通し	12
■ 中長期の成長戦略	13
1. 中長期の成長目標	13
2. 成長戦略	14
■ 類似企業との比較	18
● 類似企業との業績及び株価評価比較	18
■ 株主還元策	19

■ 要約

大手製造業を中心に、強固な顧客基盤を持つ。 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

SOLIZE Holdings<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、マニュファクチャリングサービスを提供するマニュファクチャリング事業を事業領域とし、国内外に子会社を有する。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。2025年には持株会社体制への移行により SOLIZE Holdings(株)に商号を変更し、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する。

1. 2025年12月期中間期の業績概要

2025年12月期中間期の連結業績は、売上高は前年同期比13.8%増の12,226百万円、営業損失は431百万円(前年同期は88百万円の利益)、経常損失は427百万円(同60百万円の利益)、親会社株主に帰属する中間純損失は252百万円(同18百万円の利益)であった。堅調な需要が継続しており、売上高及び売上総利益は過去最高を記録した一方、人件費やシステム改修費用等の先行投資を積極的に行い、損失を計上した。ただ、売上高及び各段階の損失はおおむね計画どおりの結果となった。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やソフトウェア開発の受注が拡大したが、増員やM&A関連の費用に伴う販管費増加により赤字となった。マニュファクチャリング事業は、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が拡大し、生産体制見直しにより販管費を抑制したことで黒字を継続した。自己資本比率は72.7%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。

2. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は期初の予想を維持し、売上高は前期比18.9%増の27,000百万円、営業利益は同9.8%増の500百万円、経常利益は同20.0%増の500百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同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、各段階の利益は小幅の増益で前期並みの利益率にとどまるのは、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、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を織り込んでいるからだ。中間期は新卒社員の採用増に伴い損失を計上したが、第3四半期以降は戦力化することで通期の黒字化を計画している。同社では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、当期も1株当たり期末配当は55.0円と同8.0円の増配を予想し、配当性向は82.5%の高水準となる見通しだ。株主資本配当率に基づき、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。

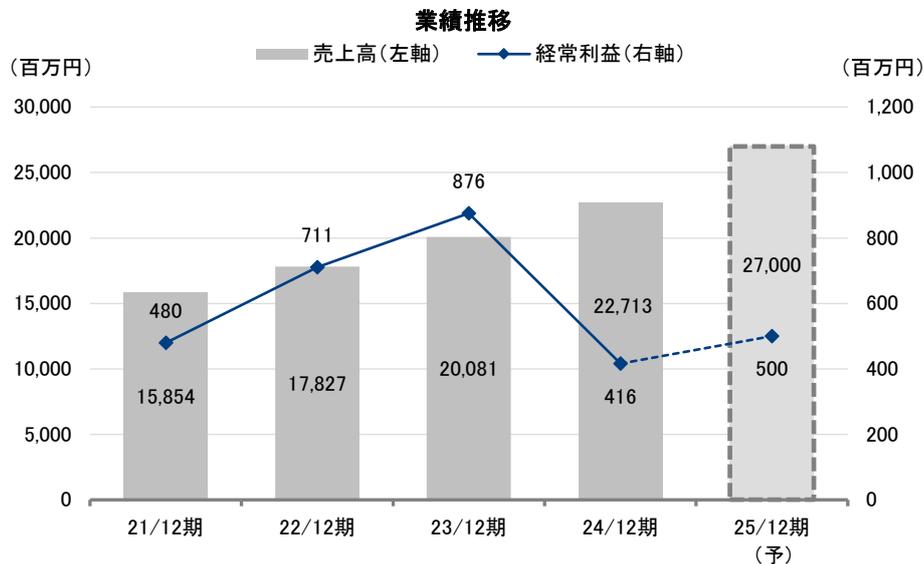
要約

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、売上高成長率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、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成長を続ける。一方、持株会社では経営戦略の策定、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。計画では売上高の拡大を優先するが、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、今後の業績及び成長戦略の進捗状況に注目したい。

Key Points

- ・ 持株会社体制に移行し、中核事業会社とともにグループの業績拡大を目指す
- ・ 2025年12月期中間期は、今後に向けた先行投資を積極化し、予想どおりの増収減益
- ・ 2025年12月期は増収増益予想。売上高は過去最高を更新するが、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とどまる。期末配当は増配を予定
- ・ 今後3年間で売上高成長率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、「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。

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するため、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受託解析専門会社の(株)SiM24を買収・子会社化した。また、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)を設立して、長期の成長目標実現に向けて体制を整えた。

SOLIZE Holdings | 2025年9月29日(月)
 5871 東証スタンダード市場 | <https://www.solize.com/ir/>

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 米国現地法人 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、同社ソフトウェア事業を承継する吸収分割を実施 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 Corporation (Thailand) Ltd. を設立 (株)フューレックスの全株式を取得し、子会社化 持株会社体制に移行し、SOLIZE Holdings(株)に商号を変更 分社化により中核事業会社の SOLIZE PARTNERS(株)、SOLIZE Ureka Technology(株)、+81(株)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

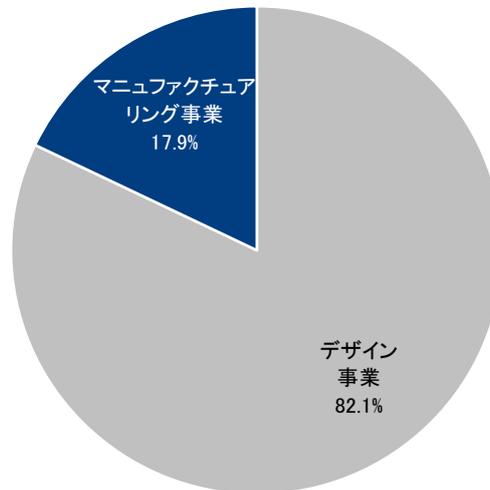
デザイン事業とマニファクチュアリング事業を展開

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「マニファクチュアリング事業」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、マニファクチュアリング事業ではマニファクチュアリングサービスを提供する。

2025年12月期中間期のセグメント別の売上高構成は、デザイン事業が82.1%を占める主力事業であり、マニファクチュアリング事業が17.9%を占める。セグメント利益は、デザイン事業では販管費の増加に伴い損失を計上したが、マニファクチュアリング事業では販管費の抑制により利益を計上し、利益率は6.9%であった。

売上高構成比(2025年12月期中間期)



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、2024年12月期には国内で約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、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させるサービスである。

同社には、暗黙知（意思決定ロジック）まで踏み込むメソッドロジー（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、組織を活性化させ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、まさに自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。

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(株)、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>、(株)豊通テック、プリチストン<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

2025年12月期中間期には、売上高は過去最高を記録したが、各段階利益は積極的な先行投資により損失を計上

1. 2025年12月期中間期の業績概要

2025年12月期中間期の連結業績は、売上高は前年同期比13.8%増の12,226百万円、営業損失は431百万円(前年同期は88百万円の利益)、経常損失は427百万円(同60百万円の利益)、親会社株主に帰属する中間純損失は252百万円(同18百万円の利益)であった。自動車業界をはじめとした堅調な需要と受注単価の上昇等から、売上高及び売上総利益は過去最高を記録した一方、今後の成長に向けて人件費、システム改修費用、M&A等の先行投資を積極的に行った結果、営業利益以下の各段階利益では損失を計上した。ただ、売上高及び各段階の利益はおおむね期初の計画どおりに着地しており、通期の業績予想達成に向けて順調に推移していると弊社では見ている。

同社グループを取巻く経済環境は厳しいものとなった。すなわち、同社グループの主要顧客が属する自動車産業では、米国関税政策の動向から不透明感が増し、景況感が悪化した。こうしたなか、自動車メーカー等の主要顧客の間では激しい技術開発競争が継続しているものの、一部に開発コストを抑制する動きが出始めた。

こうした環境の下、同社グループでは、グローバルに展開する顧客ニーズに応えるためカナダ及びタイに拠点を設立、カナダにおいてはエンジニアリング人材サービスを展開する事業を買収し、サービスの提供を開始した。また技術領域においても拡大を継続し、AIソリューションのサービス提供の促進、イタリアの3DプリンターメーカーRoboze S.p.A.との提携等を推進した。さらにソフトウェア領域での成長を目指して独立系システム会社のフューレックスの全株式を取得し子会社化する等、着々と成長戦略を進めている。

業績動向

2025年12月期中間期 連結業績

(単位：百万円)

	24/12 期中間期		25/12 期中間期			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	増減額	増減率
売上高	10,747	100.0%	12,196	12,226	100.0%	1,478	13.8%	29	0.2%
売上総利益	2,928	27.3%	-	3,213	26.3%	284	9.7%	-	-
販管費	2,840	26.4%	-	3,644	29.8%	803	28.3%	-	-
営業利益	88	0.8%	-462	-431	-3.5%	-519	-	30	-
経常利益	60	0.6%	-460	-427	-3.5%	-488	-	33	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	18	0.2%	-294	-252	-2.1%	-271	-	41	-

注：業績予想は2025年2月14日発表の期初予想値
 出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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。2025年12月期中間期の国内エンジニア数は1,516名（前年同期比127名増）で、国内派遣単価は顧客との交渉により5,045円（同210円増）に上昇した。一方、国内派遣稼働率は85.0%（同6.0ポイント低下）であった。例年、中間期は新卒採用に伴い稼働率が低下する傾向にあるが、今期は新卒入社が159名（同62名増）と急増したことが影響した。ただ、新卒社員が戦力化する下期には、稼働率は改善する見通しだ。

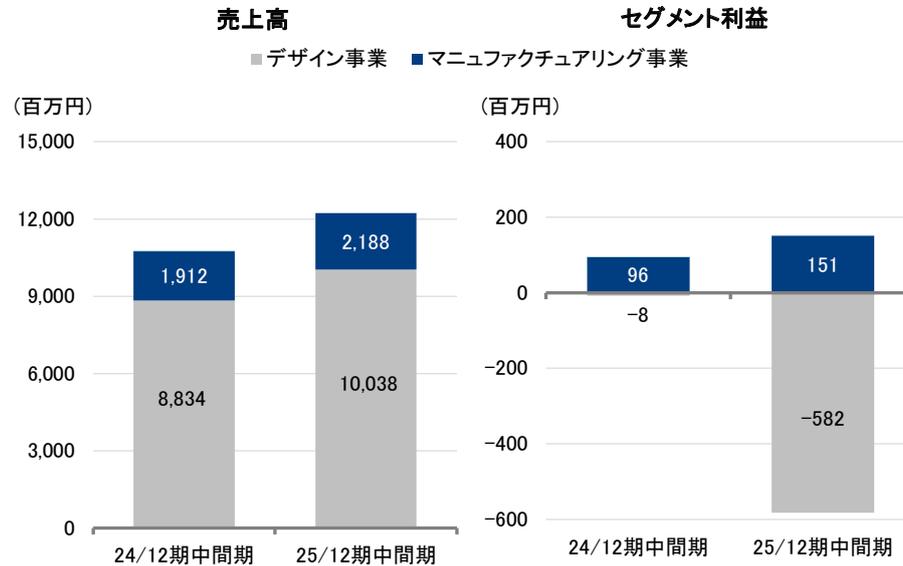
デザイン事業は人員増加が先行し損失を計上したが、 マニュファクチュアリング事業は好調で利益を拡大

2. 事業セグメント別動向

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では、売上高は10,038百万円（前年同期比13.6%増）、セグメント損失は582百万円（前年同期は8百万円の損失）となった。自動車関連企業からの引き合いが多く、設計開発の受託、エンジニア派遣サービス及びソフトウェア開発の受注が拡大したが、新卒者・経験者の積極採用による人件費、持株会社体制移行に伴う費用、M&A関連の費用等が増加した結果、収益に先行して販管費が増加したことで赤字幅が拡大した。ただ、新卒社員は下期から利益貢献する見通しだ。持株会社体制移行に伴う費用は、マニュファクチュアリング事業と按分しているが、事業規模の大きいデザイン事業の負担が大きくなっている。

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では、売上高は2,188百万円（前年同期比14.4%増）、セグメント利益は151百万円（同57.3%増）となった。自動車関連企業で試作サービスや少量量産サービスの提供が拡大し、3Dプリンター販売は保守サービスの材料販売を含めて好調を維持し、生産体制見直しによる合理化を進めて販管費を抑制した。生産体制見直しでは、効率化を図るため横浜工場を閉鎖し、3工場体制から豊田工場と大和工場の2工場体制にしている。

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

2025年12月期中間期末の資産合計は、前期末比363百万円減の15,085百万円となった。これは、手元資金によるフェューレックスの株式取得等により、無形固定資産に含まれるのれんが1,183百万円増加、その他の無形固定資産が260百万円増加、投資その他の資産が286百万円増加した一方、現金及び預金が2,352百万円減少したことなどによる。

負債合計は前期末比153百万円増の4,124百万円となった。これは、流動負債に含まれる未払金が89百万円増加、契約負債が72百万円増加、買掛金が68百万円増加した一方、未払法人税等が150百万円減少したことなどによる。純資産合計は前期末比517百万円減の10,960百万円となった。これは、親会社株主に帰属する中間純損失の計上、配当により利益剰余金が499百万円減少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1.6ポイント低下し72.7%となったが、2025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5.8%や全産業平均の34.1%を大きく上回る高い安全性を確保している。一方、2024年12月期のROAやROEなどの収益性指標は、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弊社では見ている。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。

SOLIZE Holdings | 2025年9月29日(月)
 5871 東証スタンダード市場 | <https://www.solize.com/ir/>

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	24/12 期	25/12 期中間期	前期比
流動資産	12,567	10,358	-2,209
現金及び預金	7,238	4,886	-2,352
受取手形、売掛金及び契約資産	4,310	4,356	46
棚卸資産	538	558	20
固定資産	2,856	4,649	1,793
有形固定資産	814	877	63
無形固定資産	286	1,730	1,444
投資その他の資産	1,754	2,041	286
資産合計	15,448	15,085	-363
流動負債	3,762	3,878	115
買掛金	574	642	68
短期借入金等	-	-	-
未払費用、未払法人税等	1,510	1,455	-55
固定負債	207	245	37
長期借入金	-	-	-
負債合計	3,970	4,124	153
(借入金合計)	-	-	-
純資産合計	11,478	10,960	-517
【安全性】			
自己資本比率	74.3%	72.7%	-1.6pp
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	2.9%	-	-
ROE (自己資本当期純利益率)	2.4%	-	-

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のための投資を先行

● 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の連結業績は、期初の業績予想を維持し、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とどまるのは、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、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り、販管費の増加を見込んでいるためである。中間期は販管費の大幅増により赤字決算であったが、中間期に大量採用した新卒社員が下期からは戦力化して、通期の営業黒字化に貢献する見通しだ。また、営業利益に比べて経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益で高めの増益率を予想するのは、営業外費用や法人税等の減少を見込むためである。

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であることを前提にしている。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「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。

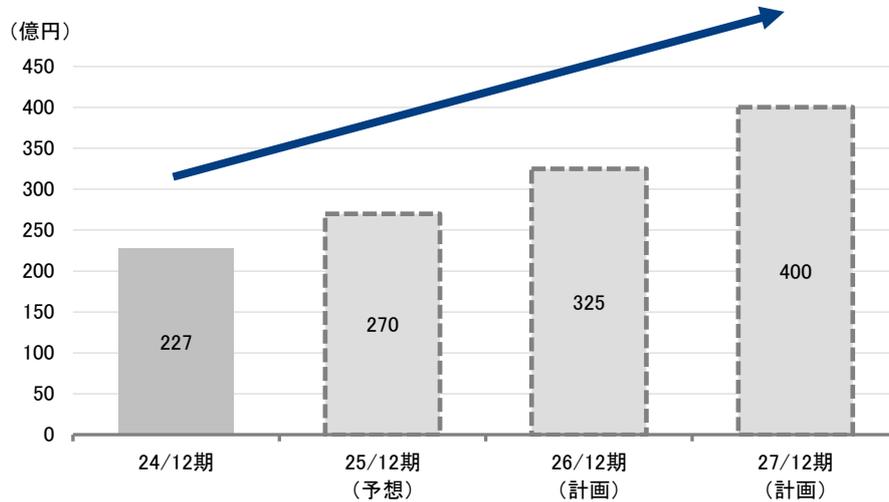
目標達成に向けて、従来領域と新規領域の掛け合わせによる成長に加え、M&Aにより成長を加速する計画だ。2020年代に入り、同社グループはしっかりと顧客基盤を背景に、創業以来続けている2つの事業にコンサルティングを加えた3つの既存事業の従来領域に加え、売上の約5%を投資に回して新規領域の事業をすることで、これまで売上高年長率10～12%を達成してきた。2025年以降は、従来領域と新規領域の成長に加えて、調達資金によるM&Aも実施することで、売上高年平均成長率を20%以上に加速する計画である。

また、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・マニュファクチュア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ており、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会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。

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20.8%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、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表れて利益も増加すると考えている。

中長期の成長戦略

売上高目標



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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計画である。

成長戦略



出所：決算説明資料より掲載

中長期の成長戦略

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・人材戦略は以下のとおりである。

(1) SOLIZE PARTNERS : エンジニアリング・マニュファクチャリング事業

SOLIZE PARTNERS が推進するのは、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。従来からの主力事業であることから、所属する従業員数は中核事業会社のなかで最大である。

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。

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つである、グローバル展開も強化する計画だ。

2025年12月期中間期の実績としては、2025年1月には北米におけるさらなるプレゼンス拡大を目指し、米国子会社であるSOLIZE USA Corporationの子会社として、カナダにSOLIZE Canada Corporationを設立し、2025年2月にはASEAN地域でのさらなる展開のため、タイのバンコクにSOLIZE Corporation (Thailand) Ltd.を設立した。さらに、2025年1月には、イタリアの3DプリンターメーカーであるRoboze S.p.A.との提携により国内唯一の販売代理店となり、販売及び装置導入サポートを開始している。

(2) SOLIZE Ureka Technology : コンサルティング・エンジニアリング事業

SOLIZE Ureka Technology が推進する事業戦略は、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。エンジニアリングサービスでは、従来のエンジニアリング事業の一部を承継している。社名のUreka（ユリーカ）はギリシア語に由来し、「見つけた！」や「分かった！」という意味である。科学者のアルキメデスが浴槽から湯があふれる様子を見て、金の王冠の純度を測る方法を発見した際に叫んだとされる。

中長期の成長戦略

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・クラウド活用や数値モデルの提供、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) +81：ビジネスインキュベーション事業

+81 が推進するのは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。社名の +81 (はちいち) は、国際電話における日本の「国番号」であり、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。新たな事業領域であることから、3 社のなかで最も少数の従業員でスタートする。

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。

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。2025 年 5 月には東海エリアを事業基盤とする独立系システム開発会社のフューレックスを子会社化している。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、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。

中長期の成長戦略

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ねらう。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として、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いる。国内採用数は、2024年12月期は299名、2025年12月期中間期には281名を採用しており、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。そのために当面は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。

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、企業の実業活動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ことから、同社グループの取り組みが注目される。

■ 類似企業との比較

競合先と比較することは、 中長期の成長戦略を達成した場合の株価評価に有効

● 類似企業との業績及び株価比較

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、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株価をイメージすることに役立つと言える。同社の中長期目標の開示は売上高のみであるが、2027年12月期に売上高400億円の目標を達成して、営業利益率が仮に4%に上昇すればPERは9.7倍程度となり、現在の50倍強から大きく低下すると試算される。同様に2033年12月期に売上高1,000億円を達成し、営業利益率が10%に上昇すればPERは1.6倍程度となる。一方、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17倍程度である。このことは、同社が計画どおりに成長戦略を達成すれば、同社株価の上昇余地が非常に大きいことを示唆すると弊社では考える。

類似企業の業績及び株価指標

(単位：百万円)

コード	社名	(2025年9月2日時点)					(通期予想)		(前期実績)	
		株価	PER	PBR	配当利回り	時価総額	売上高	営業利益	ROA	ROE
9744	メイテック	3,309円	19.07倍	5.86倍	5.29%	258,102	137,300	19,700	20.5%	26.4%
4641	アルプス技研	2,978円	15.79倍	3.09倍	3.16%	61,784	52,700	5,400	20.0%	20.7%
5704	JMC	470円	17.40倍	0.92倍	0.00%	2,631	3,300	240	2.5%	1.8%

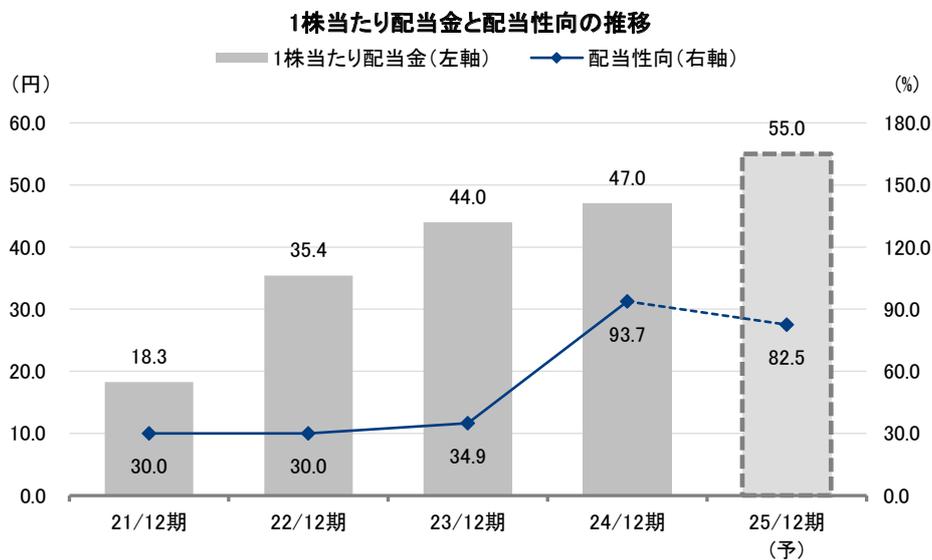
出所：各社決算短信などよりフィスコ作成

■ 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。

そのため、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円の増配で、配当性向は82.5%になる見通しであり、2025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32.9%、全産業平均の34.6%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、投資家にも評価され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、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・表示したものです。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、理由のいかなを問わず、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