

|| 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3月27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. 2025年12月期の業績概要	01
2. 2026年12月期の業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	01
■ 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. 2025年12月期の業績概要	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	10
■ 中長期の成長戦略	11
1. 中長期の成長目標	11
2. 成長戦略	12
■ 株主還元策	15

■ 要約

2026年12月期からは、売上高成長に伴う利益創出の路線に復帰

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。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月期の業績概要

2025年12月期の連結業績は、売上高は前期比13.5%増の25,779百万円、営業利益は同81.2%減の85百万円、経常利益は同80.3%減の82百万円、親会社株主に帰属する当期純損失は36百万円(前期は254百万円の利益)であった。売上高は過去最高を記録。一方で期初予想を下回り、成長戦略に基づき体制強化費用や持株会社体制移行に伴う費用を計画どおりに計上したことで、営業利益は大幅な減益となった。また、法人税等調整額が増加したため、親会社株主に帰属する当期純利益は損失となった。第3四半期に入り米国関税政策の影響もあり、自動車業界をはじめとする主要顧客からの受注が足踏みする状況となり、売上高及び各段階利益は期初予想を下回った。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円と前期比8.0円の増配を実施した。

2. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の連結業績は、売上高は前期比18.3%増の30,500百万円、営業利益は同483.4%増の500百万円、経常利益は同509.0%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)と増収増益の見通しだ。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。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だ。また、予想配当利回りは4.00%(2026年3月3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おり、株式投資家から高く評価されるであろう。

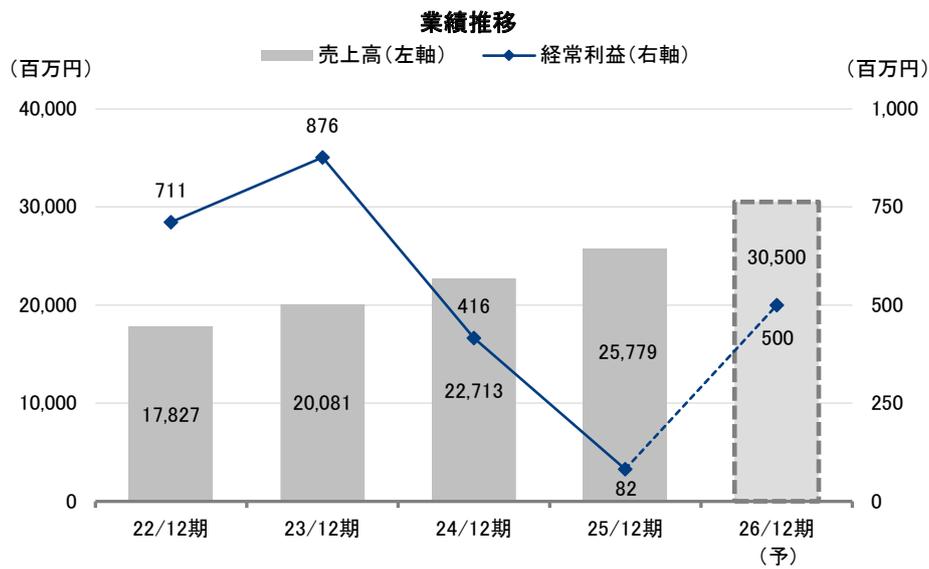
3. 今後の成長戦略

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、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。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た。弊社では、今後の業績及び成長戦略の進捗状況に注目したい。

要約

Key Points

- 2025年12月期は、今後の成長に向けた先行投資を積極化し、増収減益決算。株主資本配当率に基づき、期末配当は増配
- 2026年12月期は増収増益を予想。売上高は過去最高を更新し、利益は体制強化の費用がなくなり大幅増加の見通し
- 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、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。

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。

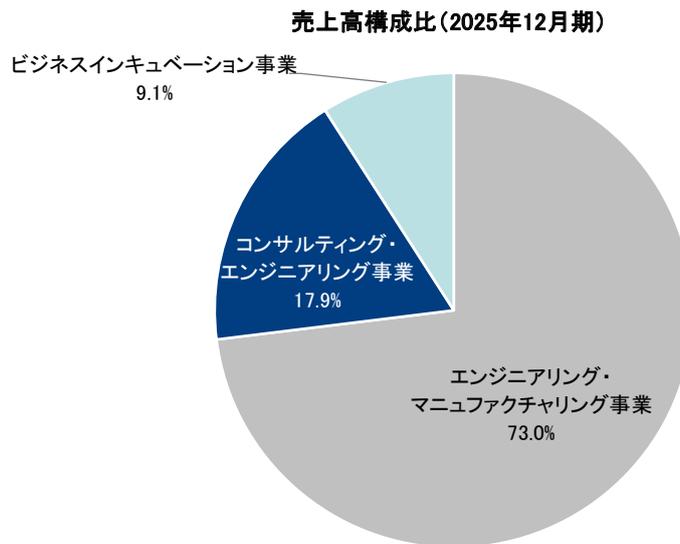
2020年に宮藤氏が代表取締役社長CEOに就任し、コロナ禍において再度成長を加速するため、2021年には国内3法人を統合し、同社がSOLIZE Engineering（株）及びSOLIZE Products（株）の2社を吸収合併した。2024年には、東証スタンダード市場に上場、CAE受託解析専門会社の（株）SiM24を買収・子会社化した。2025年にはカナダとタイにも現地法人を設立し、独立系システム開発会社の（株）フューレックスを買収・子会社化した。さらに、グループの将来の成長加速を見据えて持株会社体制へ移行し、商号をSOLIZE Holdings（株）に変更するとともに、中核事業会社としてSOLIZE PARTNERS（株）、SOLIZE Ureka Technology（株）、+81（株）を設立して、中長期の成長目標実現に向けて体制を整えた。

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。2025年12月期のセグメント別の売上高構成は、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73.0%を占め、コンサルティング・エンジニアリング事業が17.9%、ビジネスインキュベーション事業が9.1%を占める。セグメント利益は、エンジニアリング・マニュファクチャリング事業とコンサルティング・エンジニアリング事業が、将来の成長を見据えた営業及び管理機体制の強化などの費用が増加したことから減益となり、ビジネスインキュベーション事業が、営業及び管理機体制の強化に加えて、のれん償却の開始等により損失を計上した。



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。

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

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

事業概要

(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、デジタルリスクを担う。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。傘下に(株)STELAQ、フューレックス、ALQ(株)を擁し、2026年1月にはシニア層向け家賃保証サービスを行う(株)結を設立した。

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<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、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

2025年12月期は、成長戦略に基づく投資により大幅な減益決算

1. 2025年12月期の業績概要

同社グループを取り巻く経済環境は、前期より厳しいものとなった。主要顧客の属する自動車産業では、米国関税政策の動向及び経済的影響について不透明な状態が継続し、景況感は悪化した。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、主要顧客企業において開発費用の外部流出を抑制する動きにつながった。このような環境においても、同社グループは、グローバルに展開する顧客ニーズへの対応やグローバルでのリソースの確保に向け、米国の3DプリンターメーカーであるFormlabs(株)や、ドイツのドライビングシミュレーションプロバイダーであるVI-grade GmbHとの提携等を推進し、領域の拡大やサービスレベルの向上を進めた。またソフトウェア開発領域での事業拡大を目的として、独立系システム会社であるフューレックスの全株式を取得、子会社化を行い、収益を拡大した。

これらの結果、同社グループの2025年12月期の連結業績は、売上高は前期比13.5%増の25,779百万円、営業利益は同81.2%減の85百万円、経常利益は同80.3%減の82百万円、親会社株主に帰属する当期純損失は36百万円(前期は254百万円の利益)であった。売上高は過去最高であったが、第3四半期に入り自動車業界をはじめとする主要顧客からの受注が足踏みする状況となり期初予想を下回った。第4四半期からは受注が回復に転じている。また、成長戦略に基づく体制強化費用、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、投資機能の強化などの費用、M&A費用、事業拡張費用などを計画どおりに計上したことで、営業利益は大幅な減益となった。ただ、持株会社体制移行に伴う体制強化への投資は、2025年12月期で完了した。また、法人税等調整額が増加したため、親会社株主に帰属する当期純利益は損失となった。第3四半期に入り米国関税政策の影響もあり、自動車業界をはじめとする主要顧客からの受注が足踏みする状況となり、売上高及び各段階利益は期初予想を下回った。ただ、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を先行実施したことで、来期以降の成長に向かう体制が整ったと弊社では評価する。

2025年12月期 連結業績

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期			前期比		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	22,713	100.0%	27,000	25,779	100.0%	3,066	13.5%	-1,221	-4.5%
売上総利益	6,449	28.4%	-	7,274	28.2%	825	12.8%	-	-
販管費	5,993	26.4%	-	7,188	27.9%	1,195	19.9%	-	-
営業利益	455	2.0%	500	85	0.3%	-370	-81.2%	-415	-83.0%
経常利益	416	1.8%	500	82	0.3%	-334	-80.3%	-418	-83.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	254	1.1%	350	-36	-0.1%	-290	-	-386	-

注：業績予想は2024年12月期決算発表時の期初予想値

出所：決算短信よりフィスコ作成

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。2025年12月期の国内エンジニア数は1,639名 (前期比250名増) 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いることから、顧客との交渉により国内派遣単価は、4,942円 (同133円増) に上昇した。一方、国内派遣稼働率は93.0% (同2.0ポイント低下) であった。稼働率の低下は、2025年4月の新卒入社が159名 (同62名増) になったことが影響した。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。

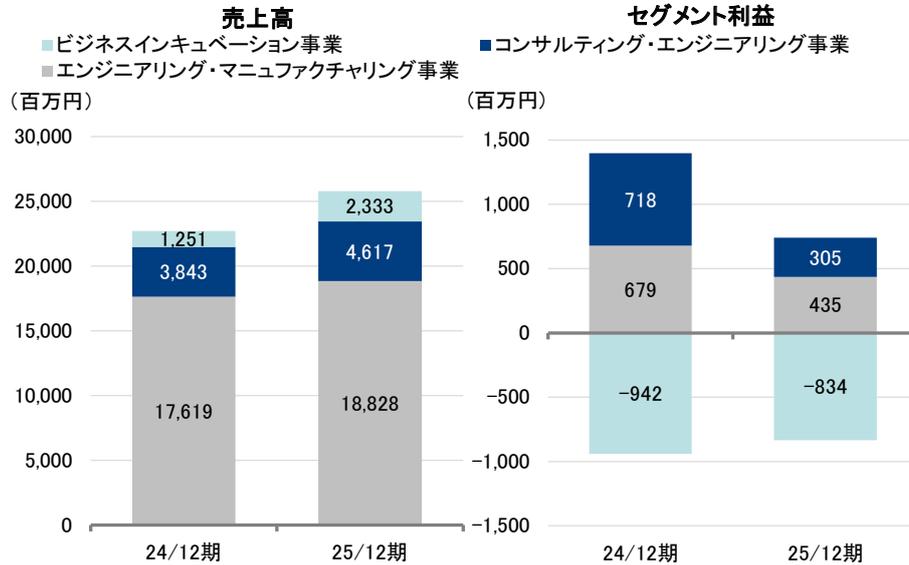
2. 事業セグメント別動向

エンジニアリング・マニュファクチャリング事業では、自動車産業を中心とした主要顧客の需要の拡大鈍化が、期初の想定を超えて大きなものとなった。こうした環境の中、設計開発に係る受託やエンジニア派遣サービスが好調だったほか、試作品製造販売の分野において高強度材料の造形が可能な新型3Dプリンターの生産能力を増強する施策等を推進し収益を拡大、インド現地法人においても3D CADのソフトウェア販売の受注が伸びた。また、将来の収益拡大を目的にエンジニアを増強したほか、営業・管理の体制強化を進めたこと等により費用が増加した。この結果、同事業の売上高は18,828百万円 (前期比6.9%増)、セグメント利益は435百万円 (同35.9%減) となった。

コンサルティング・エンジニアリング事業では、主要顧客の自動車産業において、一時的に同社グループに対する需要が弱含む傾向となったが、通期では自動車産業を含め、重工業、プラント・建設業等でおおむね堅調な需要となった。こうした環境の中、自動車産業等の主要顧客に対する変革コンサルティングサービスや、モデルベースシミュレーション等による解析サービス、サイバーセキュリティサービスの受注拡大、自然言語処理AIを用いた建設業向けの安全・品質管理を支援するクラウドサービスの展開を推進、これに関連するAI製品の開発、リリース等を進める一方、営業・管理の体制強化も進めたこと等により費用が増加した。この結果、同事業の売上高は4,617百万円 (前期比20.1%増)、セグメント利益は305百万円 (同57.5%減) となった。

ビジネスインキュベーション事業では、一部自動車産業に関連する顧客において同社グループに対する需要の鈍化が見られたものの、情報・通信産業や電機産業、防衛関連産業等に属する顧客からの受注は堅調に推移した。こうした環境の中、既存顧客からの収益の増加に加えて、新たにフューレックスを連結したことにより増収となった一方、営業・管理の体制強化を図ったほか、のれん償却の開始等により費用が増加した。この結果、同事業の売上高は2,333百万円 (前期比86.5%増)、セグメント損失は834百万円 (前期は942百万円の損失) となった。

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

2025年12月期末の資産合計は、前期末比251百万円増の15,699百万円となった。これは、現金及び預金等の流動資産が1,558百万円減少した一方、のれん等の無形固定資産が1,410百万円増加したほか、投資有価証券等の投資その他の資産が258百万円増加したこと等による。

負債合計は前期末比401百万円増の4,371百万円となった。これは、買掛金が70百万円減少した一方、未払消費税等が529百万円増加したこと等による。純資産合計は前期末比149百万円減の11,328百万円となった。これは、資本剰余金が69百万円増加、また自己株式の減少により68百万円増加した一方、利益剰余金が283百万円減少したこと等による。

以上の結果、自己資本比率は前期末比2.1ポイント低下し72.2%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、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 | 2026年3月27日 (金)
 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	増減
流動資産	12,567	11,008	-1,558
現金及び預金	7,238	4,690	-2,548
受取手形、売掛金及び契約資産	4,310	4,827	517
棚卸資産	538	525	-13
固定資産	2,856	4,621	1,765
有形固定資産	814	911	97
無形固定資産	286	1,697	1,410
投資その他の資産	1,754	2,013	259
資産合計	15,448	15,699	251
流動負債	3,762	4,118	356
買掛金	574	503	-70
短期借入金等	-	-	-
未払消費税等	283	813	529
固定負債	207	253	46
長期借入金	-	-	-
負債合計	3,970	4,371	401
(借入金合計)	-	-	-
純資産合計	11,478	11,328	-149
【安全性】			
自己資本比率	74.3%	72.2%	-2.1pp
【収益性】			
ROA (総資産経常利益率)	2.9%	0.5%	-2.4pp
ROE (自己資本当期純益率)	2.4%	-0.3%	-2.7pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年12月期は増収による増益路線へ復帰見込み

1. 2026年12月期の業績見通し

2026年12月期の同社グループを取り巻く経済環境は、自動車産業の一部において不透明な状況が継続するものの、設計開発に係るサービス需要拡大のペース鈍化は底を打ち、2025年12月期第4四半期以降の回復トレンドが継続するものと予想される。

このような環境見通しの中、2026年12月期の連結業績は、売上高は前期比18.3%増の30,500百万円、営業利益は同483.4%増の500百万円、経常利益は同509.0%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、増収増益の見通しだ。事業環境の改善傾向で、売上高は前期第4四半期から回復基調であり、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見通しであり、弊社では業績の推移に注目したい。

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	100.0%	30,500	100.0%	4,721	18.3%
営業利益	85	0.3%	500	1.6%	415	483.4%
経常利益	82	0.3%	500	1.6%	418	509.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-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、M&A実施により成長を加速

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。

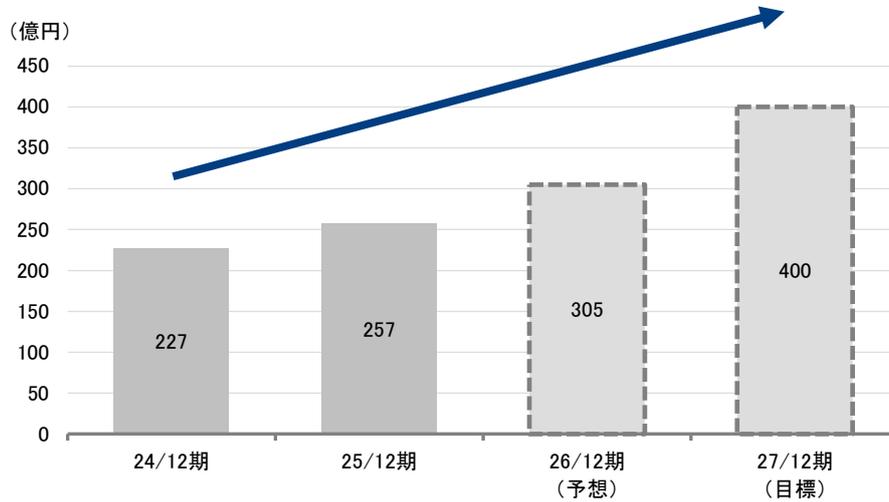
目標達成に向けて、従来領域と新規領域の掛け合わせによる成長に加え、M&Aにより成長を加速する計画だ。2020年代に入り、同社グループはしっかりと顧客基盤を背景に、創業以来続けている2つの事業にコンサルティングを加えた3つの従来領域に加え、売上の約5%を投資に回して新規領域の事業を作ること、これまで売上高年平均成長率10~12%を達成してきた。2025年以降は、従来領域と新規領域の成長に加えて、調達資金によるM&Aも実施することで、売上高年平均成長率を20%以上に加速する計画である。

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。

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する計画だ。増収による売上総利益が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計画である。弊社では、今後の業績の推移及び事業戦略の進捗について、期待をもって注視したい。

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。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。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)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

中長期の成長戦略

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。

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、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中で、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) に極めて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中、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、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。

2025年12月期の主な取り組み実績では、プロセスの拡張として、自動車向けの少量量産部品の受注増加、領域の拡張として、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。

(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。

2025年12月期の主な取り組み実績は、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、市場の拡張では、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展開などが挙げられる。

中長期の成長戦略

(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。

2025年12月期の主な取り組み実績としては、国内の拡張では、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、海外の拡張では、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海外展開のためのタイ法人の設立などが挙げられる。

(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もと、これまでいくつかの新規事業を自社で立ち上げてきた。さらに成長を加速するため、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。

2025年12月期の主な取り組み実績としては、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。

(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。

2025年12月期の主な取り組み実績としては、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、2026年4月の新卒内定者数が185名と前期比16%増加した。このほか教育コンテンツ拡充/オンボーディング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、成長を加速する計画だ。事業戦略面では着々と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する見通しであり、今後のさらなる成果に期待したい。

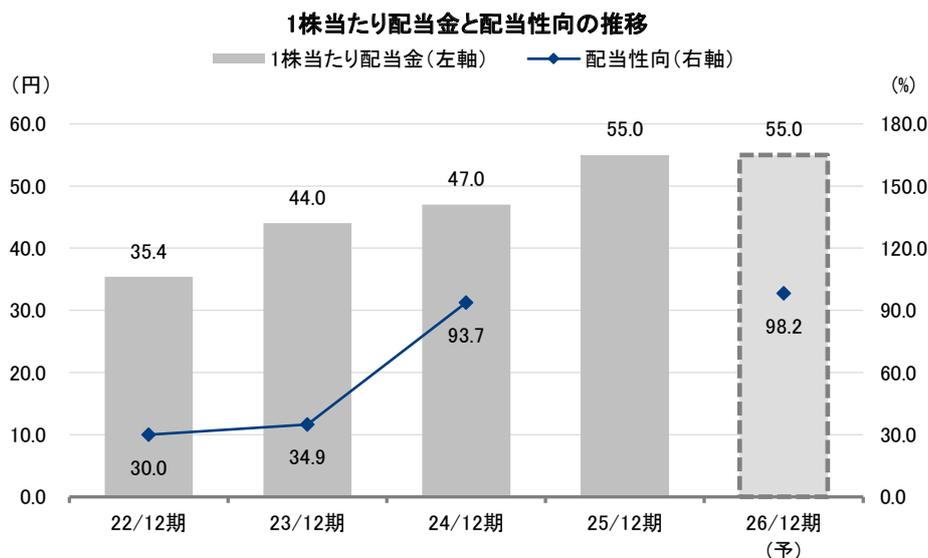
株主還元策

予想配当利回りは スタンダード・プライム全銘柄の加重平均を大きく上回る

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円を維持し、配当性向は98.2%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、株式投資家にも評価されるだろう。

また、2026年3月3日現在の予想配当利回りは4.00%で、スタンダード全銘柄 (加重平均) の2.10%やプライム全銘柄 (同) 1.98%を大きく上回っている。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