

デジタルものづくりを革新し続ける



会社説明資料

SOLIZE株式会社

証券コード：5871 東証スタンダード

2024.02.21

デジタルものづくりを革新し続ける

SOLIZE



01



COMPANY PROFILE

会社概要

会社情報

会社情報

所在地 東京都千代田区三番町6-3 三番町UFビル3F **主要拠点**

代表 宮藤 康聡

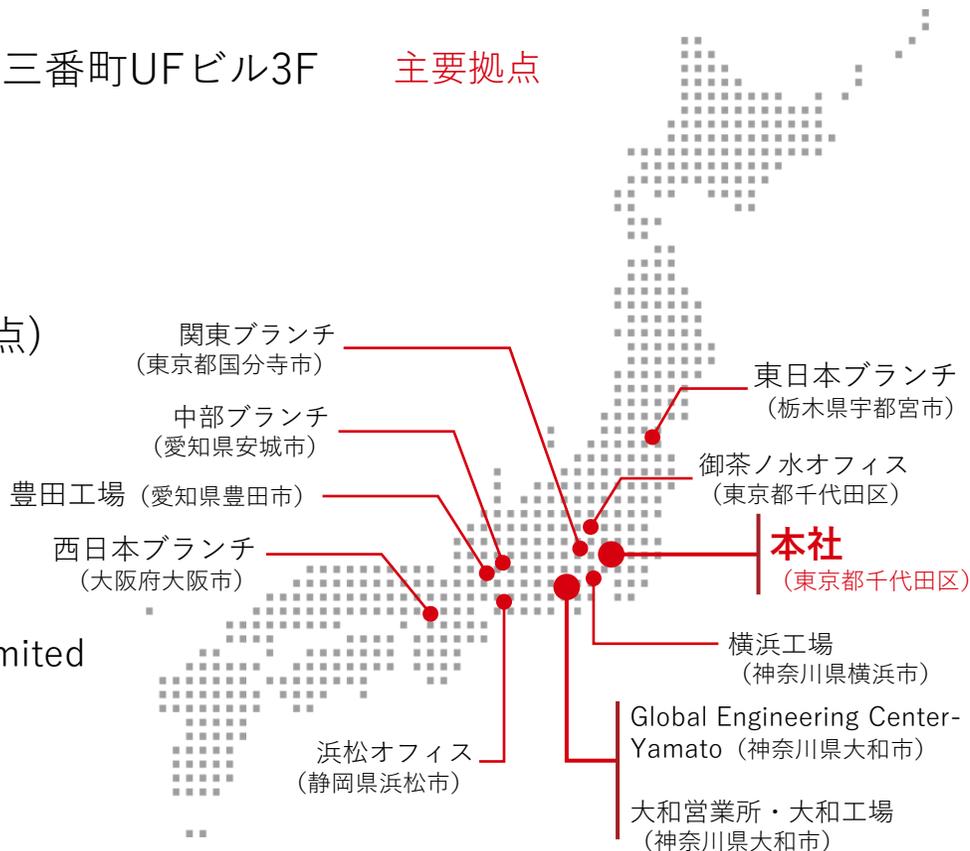
設立 1990年

決算期 12月

従業員数 1,969名 (2023年12月末時点)

グループ会社

- SOLIZE USA Corporation
- SOLIZE India Technologies Private Limited
- SOLIZE Shanghai Corporation



海外

- アメリカ (ミシガン州)
- 中国 (上海)
- インド (バンガロール)

業績 (2023年12月期)

売上高

20,081 百万円

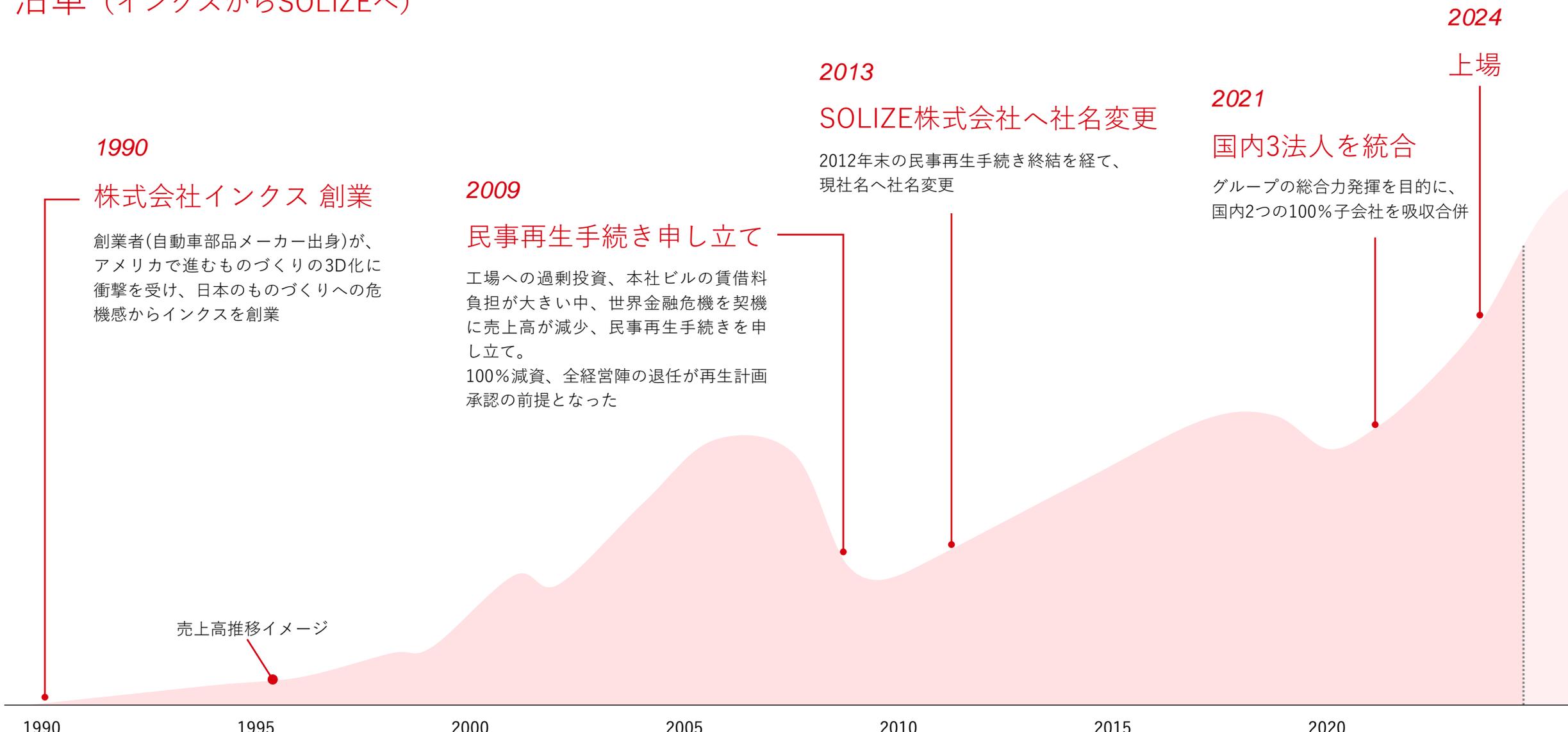
対前期比 | +2,254百万円 **+12.6%**

経常利益

876 百万円

対前期比 | +165百万円 **+23.3%**

沿革 (インクスからSOLIZEへ)



1990

株式会社インクス 創業

創業者(自動車部品メーカー出身)が、アメリカで進むものづくりの3D化に衝撃を受け、日本のものづくりへの危機感からインクスを創業

2009

民事再生手続き申し立て

工場への過剰投資、本社ビルの賃借料負担が大きい中、世界金融危機を契機に売上高が減少、民事再生手続きを申し立て。
100%減資、全経営陣の退任が再生計画承認の前提となった

2013

SOLIZE株式会社へ社名変更

2012年末の民事再生手続きを終了して、現社名へ社名変更

2021

国内3法人を統合

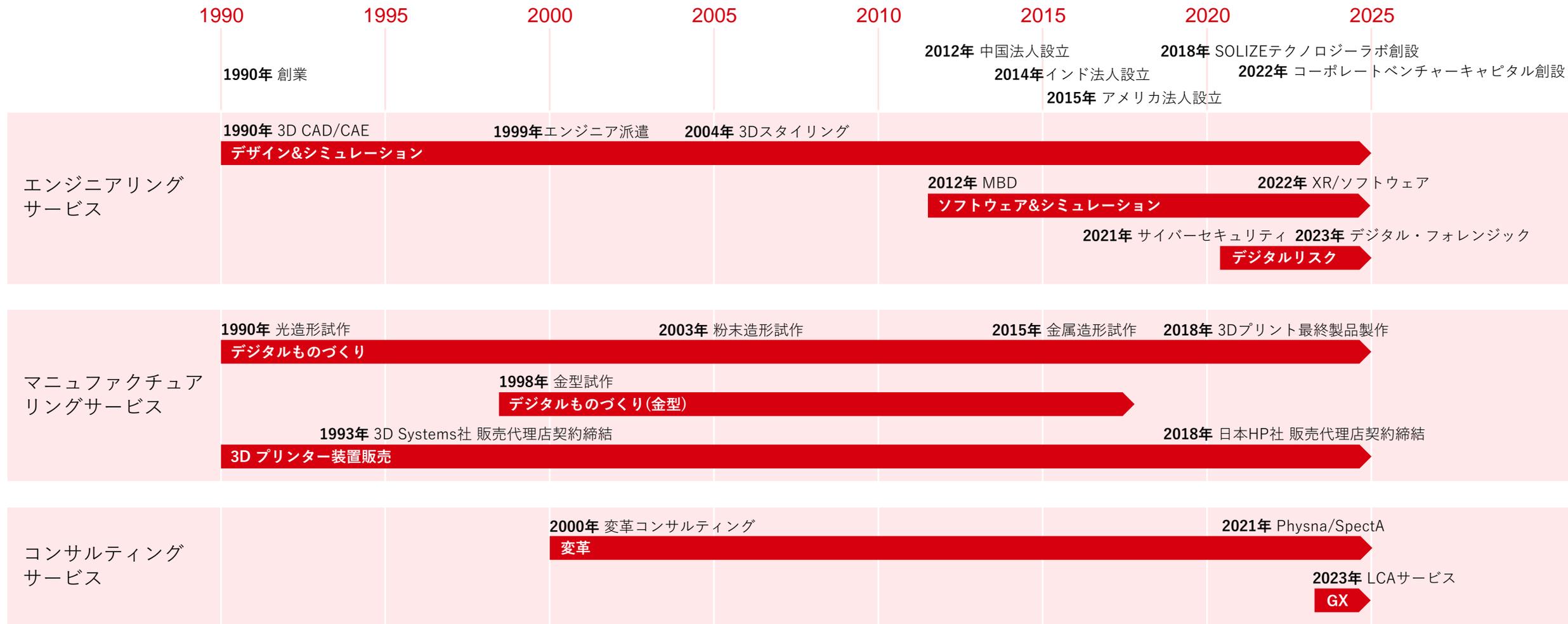
グループの総合力発揮を目的に、国内2つの100%子会社を吸収合併

2024

上場

沿革 (事業)

創業時より、一貫してものづくりのデジタル化を推進





宮藤 康聡 代表取締役社長CEO

1990年 本田技研工業株式会社入社
2001年 株式会社ファーストリテイリング入社
2005年 株式会社インクス（現当社）入社、
2008年 インクスエンジニアリング（現当社）取締役
2017年 SOLIZE Engineering株式会社（現当社）
代表取締役社長
2019年 当社常務取締役
2020年 当社代表取締役社長CEO



木下 和重 取締役

1991年 伊藤忠商事株式会社入社
2003年 日本ミシュランタイヤ株式会社
2009年 株式会社ユーシン 執行役員
2017年 株式会社明光ネットワークジャパン執行役員
2018年 当社入社 グループ財務経理部部長
2020年 当社 執行役員 グループ財務経理部・
内部統制室担当
2023年 当社 取締役



鈴木 弘之 社外取締役

2002年 トヨタ自動車株式会社 第3ボデー設計部長
2006年 日野自動車株式会社 執行役員
2011年 日野自動車株式会社 常務執行役員
2016年 日野自動車株式会社 技監
2020年 当社 社外取締役



長坂 武見 社外取締役（公認会計士）

2004年 ソニー株式会社 経理部長
2010年 ソニー株式会社 業務執行役員 SVP
2015年 公認会計士登録
2015年 ソニー株式会社 シニアアドバイザー
2016年 当社 社外監査役
2020年 当社 社外取締役

ビジネスモデル

SERVICE 01

エンジニアリングサービス



オンサイト開発支援

ハイエンドエンジニアと
ノウハウの提供（派遣/準委任/請負）

オフサイト受託開発

設計・解析等データの
アウトプットの提供（準委任/請負）



お客さま企業



自動車完成車メーカー



自動車部品メーカー

SERVICE 02

マニュファクチュアリングサービス



部品供給

3Dプリンターによる試作部品、
量産部品の供給

3Dプリンター装置販売・保守

3Dプリンター装置・部品・材料の
販売、装置保守



重工業メーカー



電気機器メーカー

SERVICE 03

コンサルティングサービス



変革コンサルティング支援

組織横断の変革支援

SaaS、ソフトウェア

AI搭載SaaS、開発効率向上
ソフトウェアの販売・導入支援



精密機器メーカー



プラントメーカー



建設ゼネコン

など

02



BUSINESS HIGHLIGHTS

事業内容

デジタルものづくりの総合ビューロー

人材 × 技術 × コンサルティング

- 豊富かつ高度なデジタルエンジニアリング人材
- 高付加価値をもたらす3Dプリンティング技術
- 実践力と変革力を提供するコンサルティング

高度な人材が揃うエンジニアリングサービス

ハイエンド領域に特化、オンサイト+オフサイト(受託)+グローバル支援

対応領域

ハイエンド領域に特化
受託開発も可能



- **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

派遣ビジネス

技術者派遣
トップクラス※



※国内の2023年度派遣契約を抽出し算出

平均時間単価	エンジニア稼働率
4,556円	94.9%

エンジニア数

連結 1,500名超

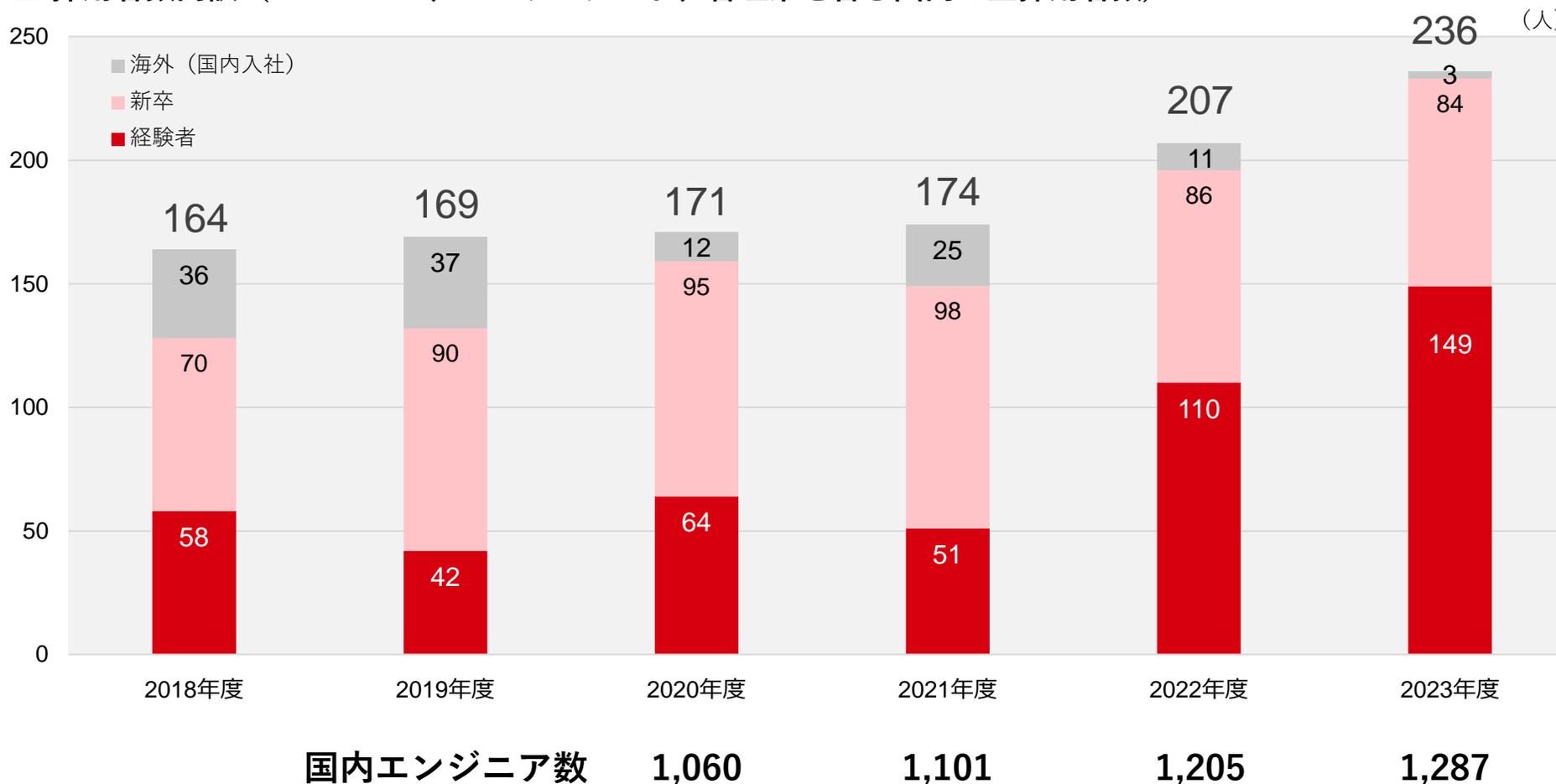


日本	アメリカ
約 1,300 名	約 60 名
インド	中国
約 150 名	約 30 名

強い採用力（国内採用のみ）

2022年より経験者採用を強化し、多くのハイエンド人材を確保

■ 採用者数内訳（エンジニア、コンサルタント、管理系を含む国内の全採用者数）



3Dプリンティング技術を駆使したマニファクチュアリングサービス

製造だけでなく、材料開発、装置導入・保守、活用支援まで幅広い3Dプリンターキーパビリティ

3Dプリンティング技術

自動車の量産品質に対応



- **30年以上の技術・ノウハウの蓄積**

3Dプリンティング技術に加え、設計・解析から対応可能

- **多様な装置 × 豊富な材料バリエーション**

材料開発を含め顧客のニーズに柔軟に対応可能

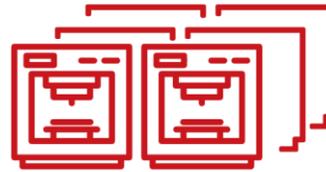
- **量産ラインを構築**

3Dプリンターによる少量品種への量産品、補給部品の供給

ハイエンド3Dプリンター

国内最大級 計40台保有

(2023年12月末時点)



粉末造形機

13台

光造形機

16台

インクジェット式

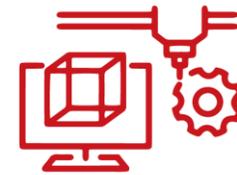
2台

金属造形機

9台

ワンストップサービス

3Dプリンター活用を推進



- **3Dプリンターの導入～活用支援**

ベンチマーキング、装置選定、導入・運用保守までを支援

- **設計～製造までを支援**

設計～製造(3Dプリンター内製)～追加加工(協力会社)

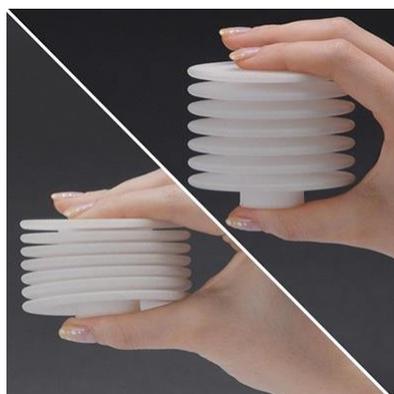
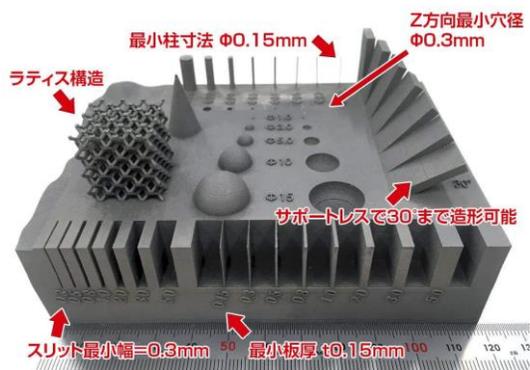
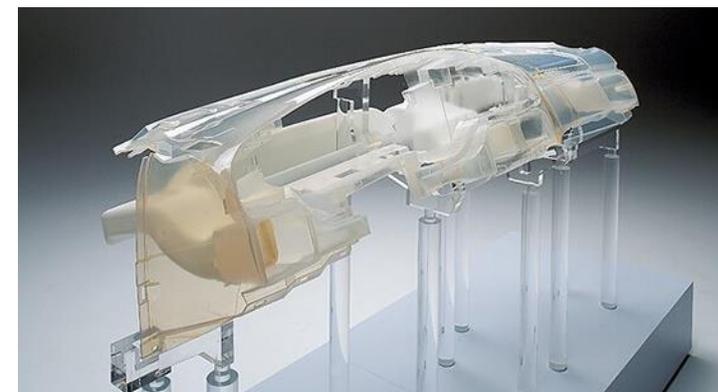
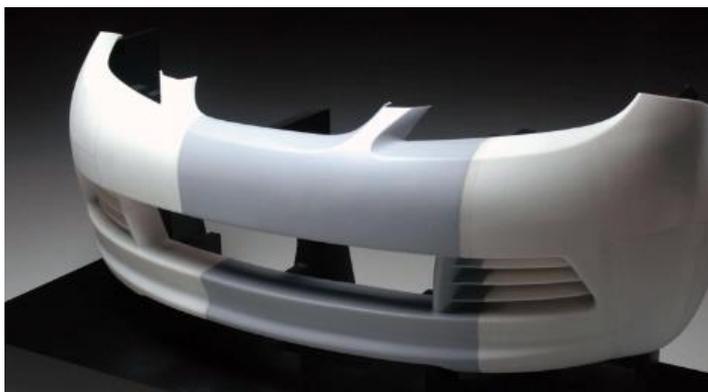
3Dプリンターによる造形部品 (参考)

樹脂から金属まで多岐にわたる部品に対応可能

金属



樹脂



マニファクチュアリングサービスの特長

ニーズに応じた2つのワンストップサービス

01



3Dプリンター導入から
運用までを提供

3Dプリンター
材料開発、販売

3Dプリンター
装置販売、保守

3Dプリンター
活用
エンジニアリング

3Dプリンター
による部品製造
(量産対応可能)

02



設計から
製造までを提供

3Dプリンター
活用
エンジニアリング

3Dプリンター
による部品製造
(量産対応可能)

協力会社による
他工法製造・加工

お客様の組織を活性化させるコンサルティング

競争優位性を高める組織知の活性化に基づいた組織横断的な変革

独自の метод論

暗黙知(意思決定ロジック)
まで踏み込むメソドロジー



●徹底した可視化・数値化技術

個人の暗黙知を組織知化し、組織を活性化

●エンジニアリング×コンサルティング

エンジニアリングで培った現場の経験、ノウハウとデジタル技術、独自のメソドロジーを融合したコンサルティング

変革の実行力を提供

お客様の競争優位性を
強化する変革活動



●経営トップから現場の一丸による推進

独自のメソドロジーにより徹底的に可視化・数値化した共通課題に基づく変革活動を推進

●組織横断での推進

真の課題解決のために組織横断でのプロセス最適化を実施

SaaSによる知恵の活用

ダイナミックな知恵の
活用を実現



●SpectAシリーズ

当社独自開発の自然言語処理AIを搭載(3シリーズ展開)

- ・RFQ Guide View : 大量の見積依頼書の読解支援
- ・KY-Tool : 建設現場等での危険予知支援
- ・Dynamic Knowledge Management : 日々生み出される実績情報等から構造ナレッジを生成

独自のケイパビリティ

実践力

*Practical
Power*



変革力

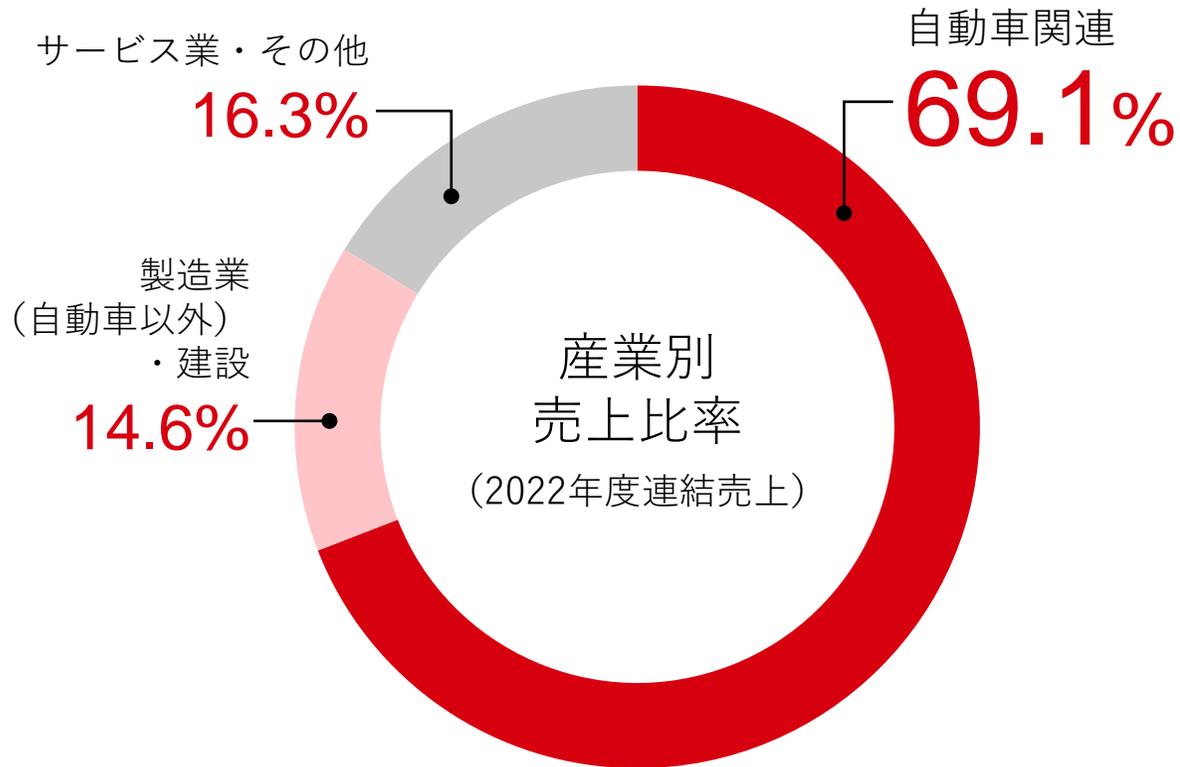
*Innovative
Power*

多様なものづくりの現場 で培った、
デジタルエンジニアリング／マニュファクチュアリングの
豊富な経験に基づく実践力の提供

暗黙知（意思決定ロジック）まで踏み込む
徹底した可視化・数値化技術をベースとした、
組織知を活性化させる**SOLIZE独自の方法論** に
基づく変革力の提供

強固な顧客基盤

大手製造業を中心とした顧客基盤



主要顧客

自動車OEM

トヨタ自動車、本田技研工業、本田技術研究所、日産自動車、SUBARU、マツダ、ダイハツ工業、スズキ、日野自動車、いすゞ自動車

自動車部品メーカー、自動車系商社

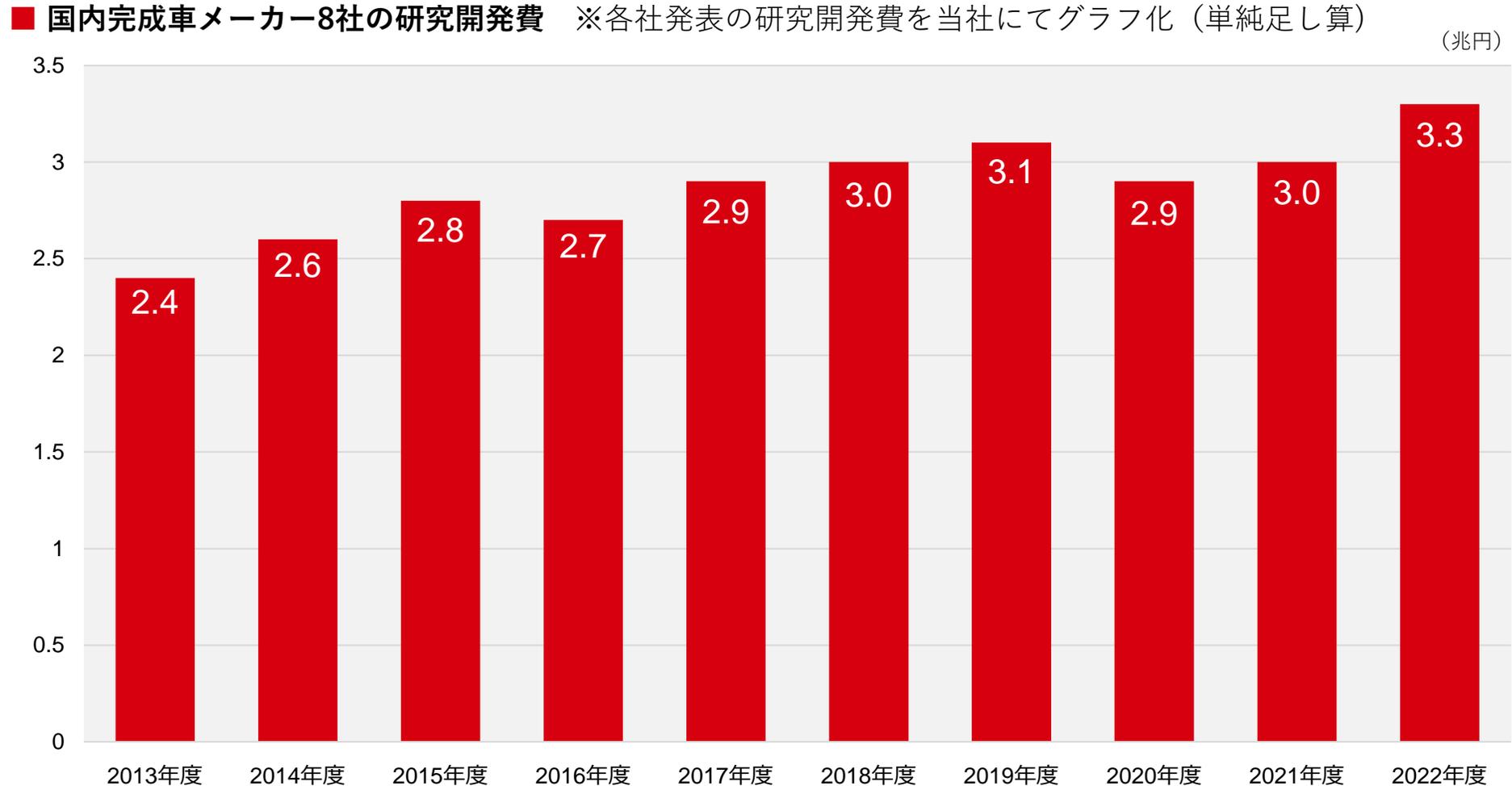
アイシン、豊通テック、ブリヂストン、日産トレーディング、ネクスティエレクトロニクス、萩原エレクトロニクス

製造業（自動車以外）、建設業、その他

三菱重工業、ヤマハ発動機、クボタ、竹中工務店、荏原環境プラント、西松建設、マブチモーター、国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構

安定的な市場：OEM研究開発費

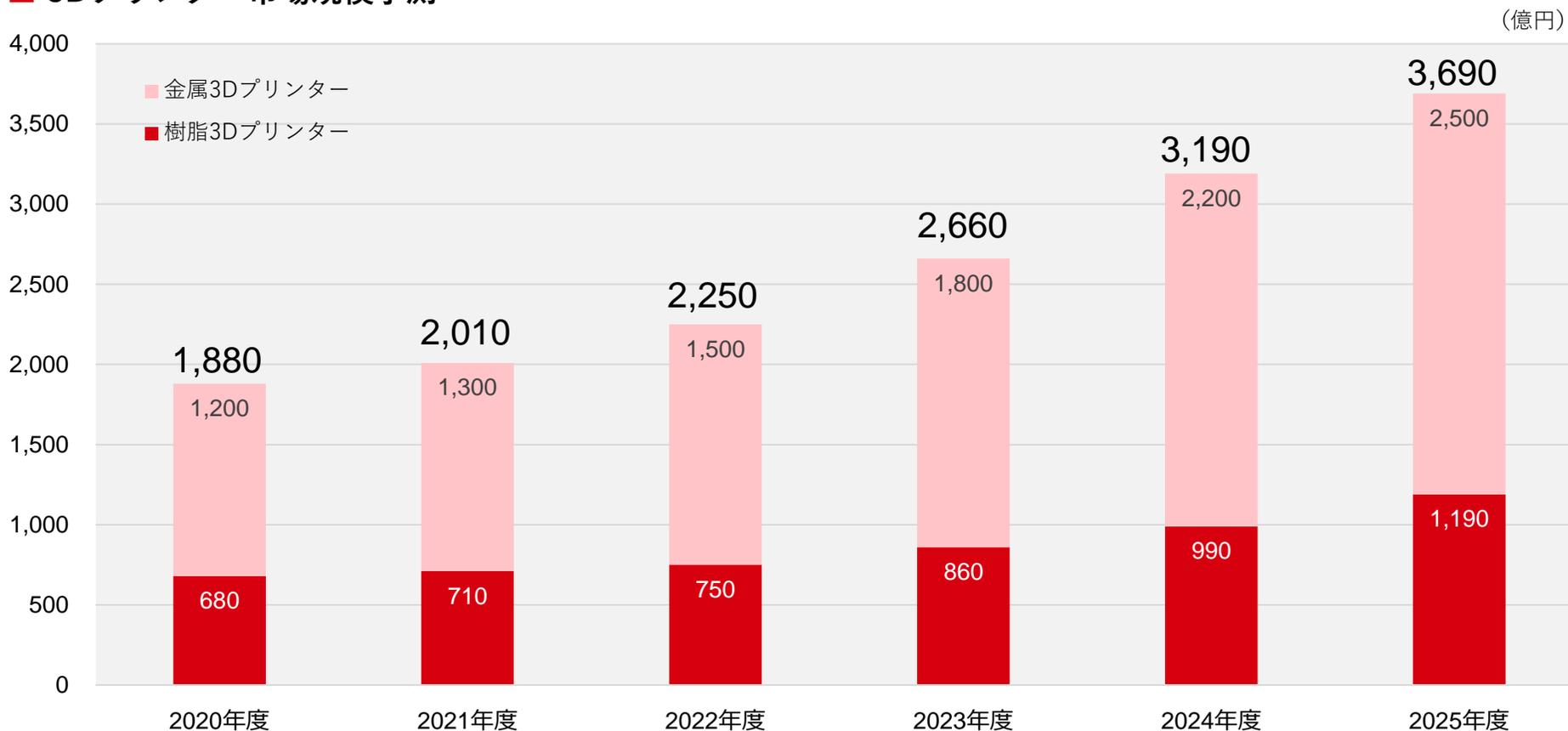
電動化、自動化等への対応で継続的に増加する見込み



成長加速市場：3Dプリンター（グローバル）

サプライチェーン対応、最終製品対応により、市場の成長スピードは加速の見込み

■ 3Dプリンター市場規模予測



出典：日本能率協会総合研究所データ (<https://mdb-biz.jmar.co.jp/column/45>) をもとに当社にてグラフ化

03

MANAGEMENT STRATEGY

經營戰略

経営戦略：サマリー

デジタルものづくりの価値向上で成長をドライブ



既存のお客さまへの 貢献価値の向上

当社の総合力による
お客さまの開発パートナー化

お客さまの競争力を強化する
変革パートナー化



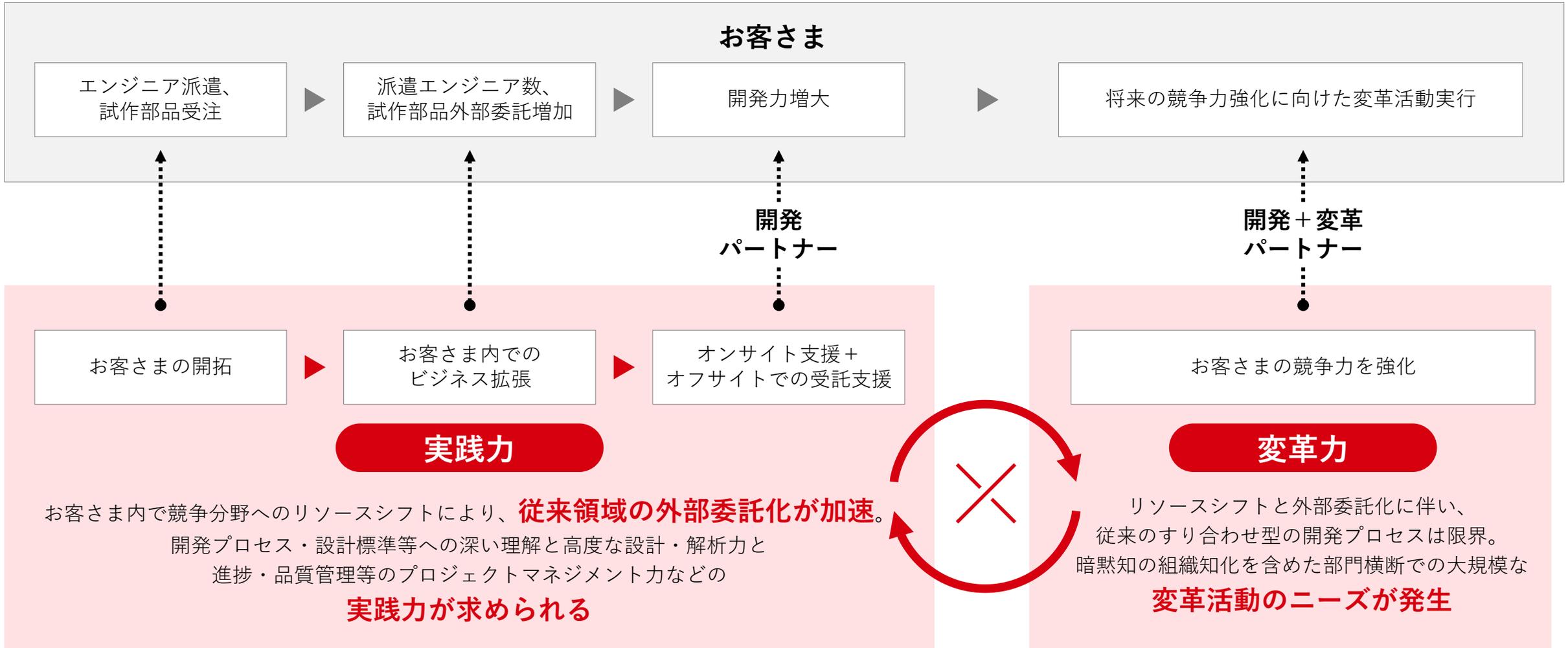
ケイパビリティの拡張

デジタルものづくりの提供領域を拡張
既存のお客さまへのサービス領域の拡張
新規のお客さまへのアプローチ強化

人材、研究開発、事業開発への投資
成長の加速

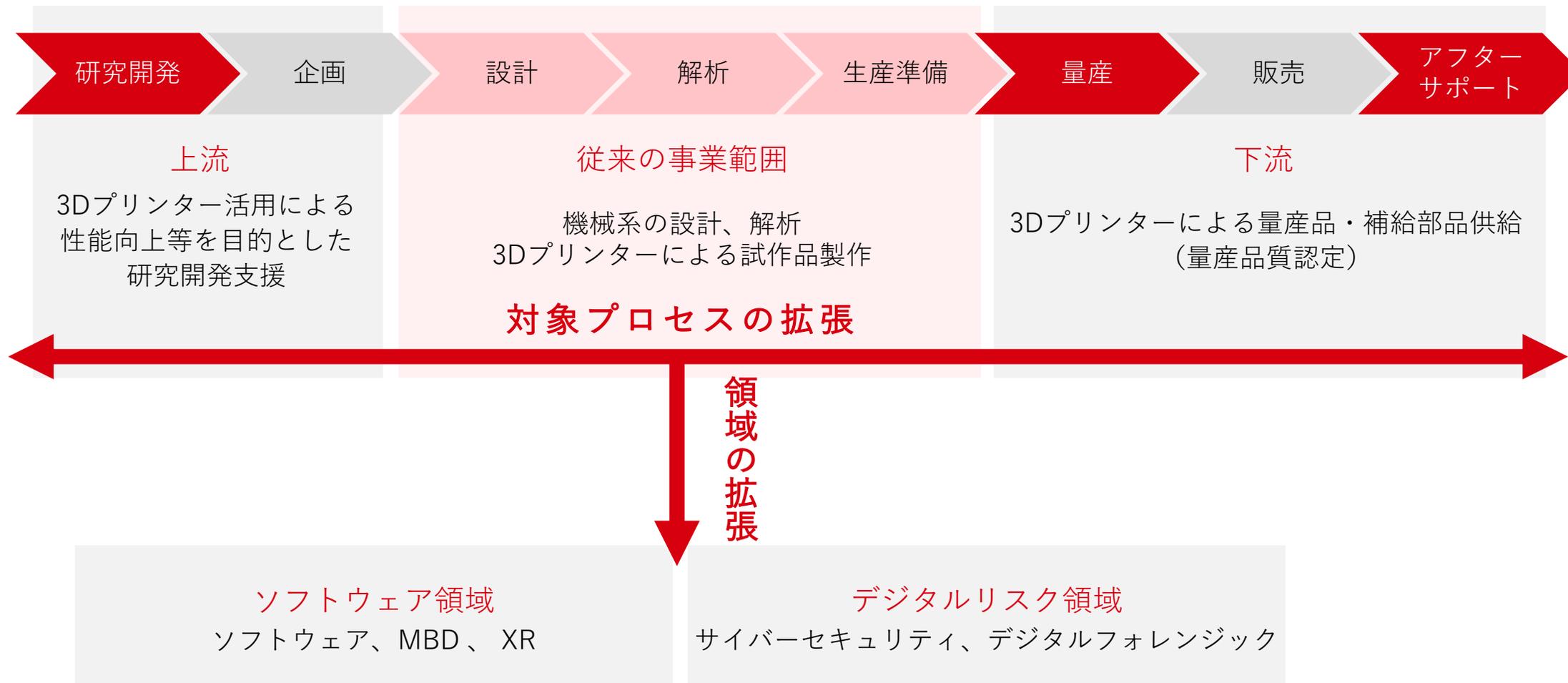
お客さまへの貢献価値の向上

お客さまの大変革期ニーズにあわせ実践力×変革力にて価値を向上



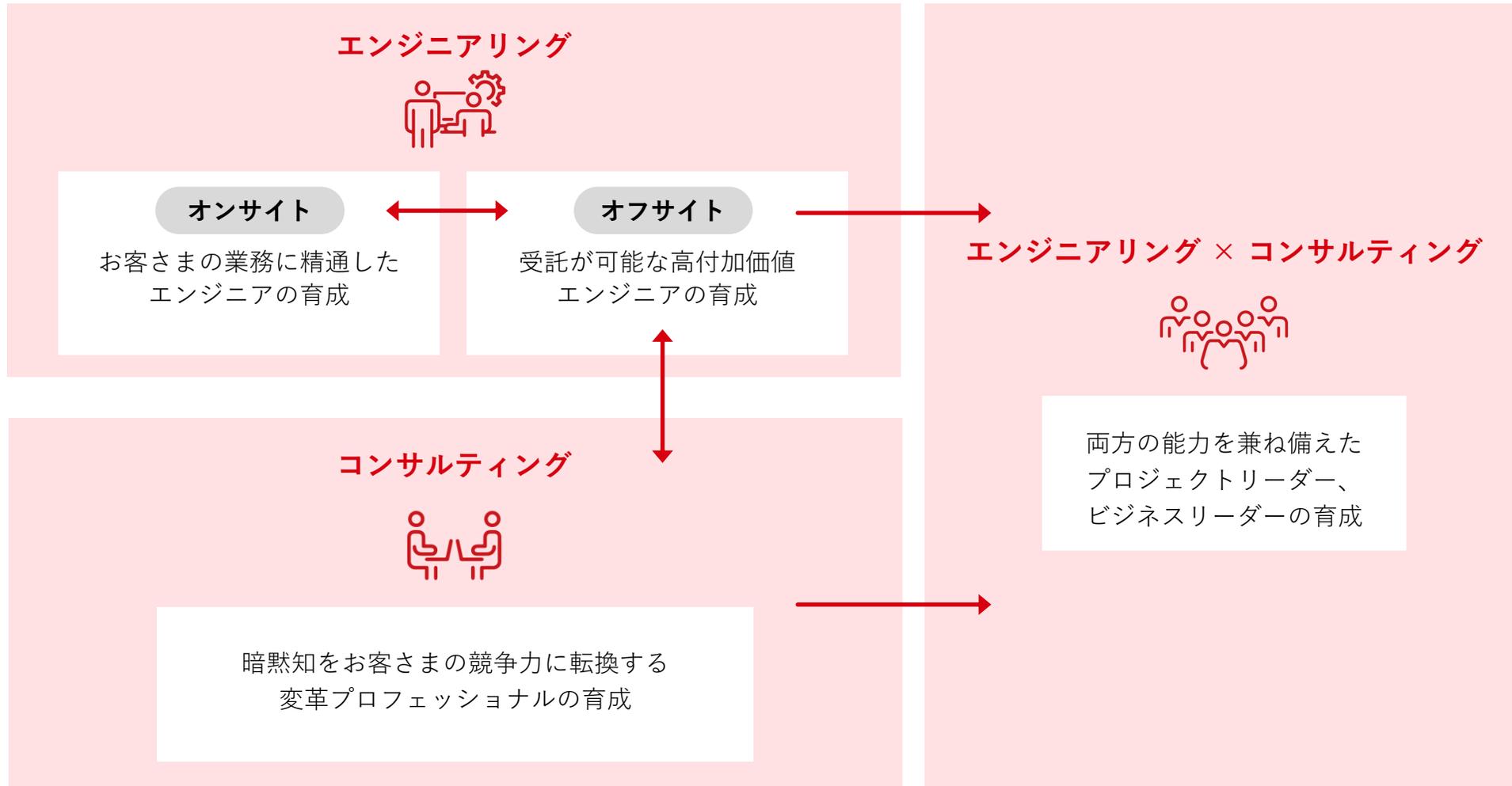
デジタルものづくりケイパビリティの拡張

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



人財の強化と開発

エンジニアリング×コンサルティングによる高付加価値・価値創造推進人財の開発



事業を創出する組織体制の強化

研究開発部門の新設、専門部門と既存部門で事業開発を加速

研究開発



2つの 研究開発部門を設置

SOLIZEテクノロジーラボ

長期（5～10年先）のビジネスの種づくり

SOLIZE R&D

短中期（～5年）の技術開発、お客さまとの共同研究など

事業開発



専門部門と 既存事業部門での推進

専門部門（新規部門）

ソフトウェア、XR、デジタルリスク

既存事業部門

新規サービスへの取り組み

イノベーション創出



コーポレートベンチャー キャピタル（CVC）

当社の事業推進の活性化のために、事業・技術開発、協業関係強化と将来のイノベーション創出を目的としてベンチャー企業へ投資を実施

研究開発・事業開発等への投資

従来事業から得た収益を、次の成長に向け事業・技術開発へ積極的に投資(売上の約5%)

2022年度実績



研究開発費

259百万円



投資的費用(経費)

282百万円



設備投資

137百万円

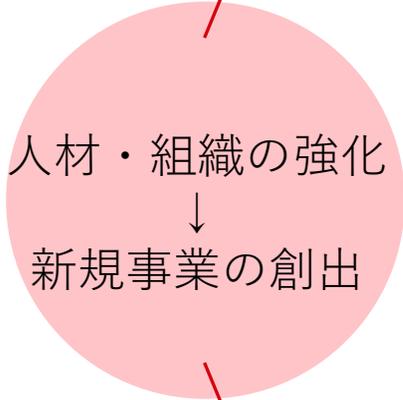


CVC投資

199百万円

※投資的費用：設備投資に含まれない事業開発等の経費

新規に創出した新規領域



領域の拡張

デジタルものづくりを
幅広くサポート

ソフトウェア事業

ソフトウェア開発支援、第三者検証支援、国際規格適合コンサル
ティング

デジタルリスク事業

ものづくりにおけるサイバーセキュリティ支援、インシデント発生
後のセキュリティ対策支援

ビジネスモデルの拡張

人工によらない
ビジネスモデル

SaaSプロダクト提供

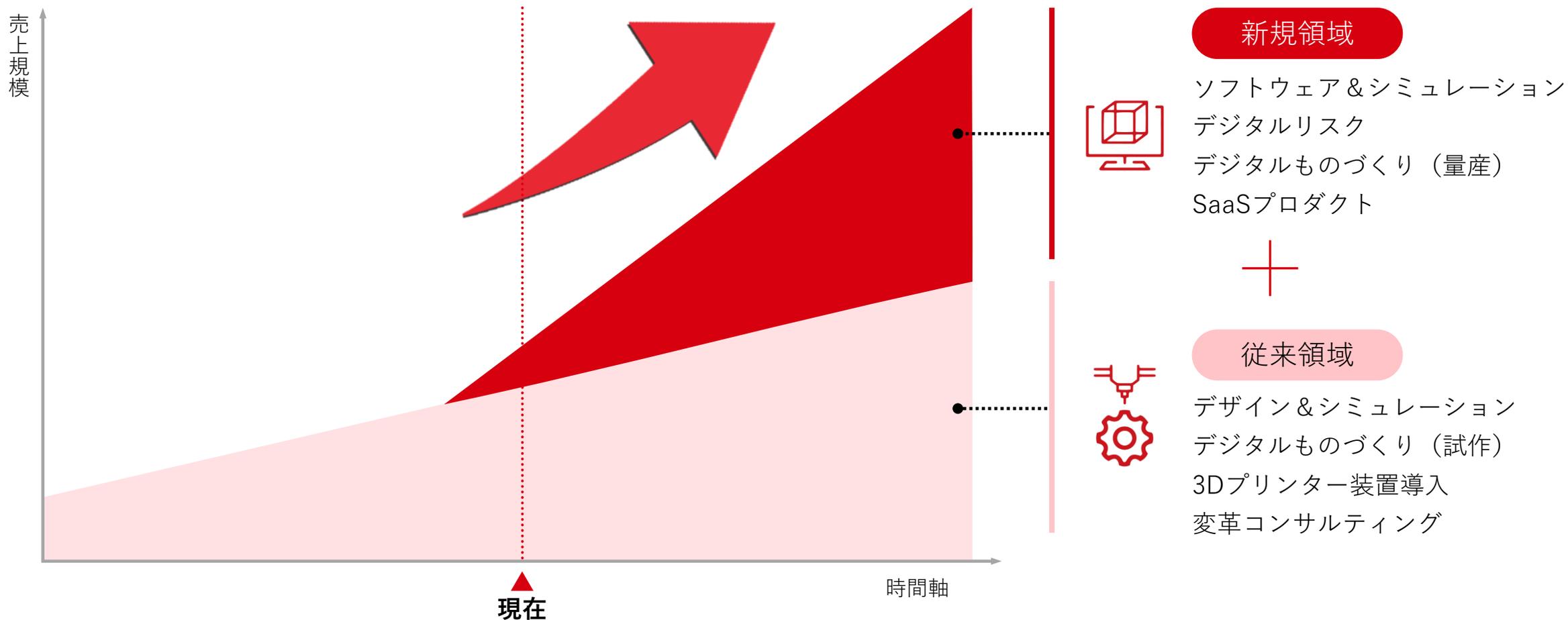
- SpectAシリーズ（当社開発製品）
暗黙知を組織知化する方法論に独自開発の自然言語処理AIを組み合
わせ製品化。現在3つのシリーズで製品展開
- Physna（米国Physna社製品）
革新的な幾何学AIを搭載したPhysnaによる3Dデータ管理システム

3Dプリンターによる量産

自動車業界の量産品質に対応した量産ラインを構築
少量の量産部品や復刻再生産等の補給・補修部品の提供

中長期的な成長イメージ

従来領域と新規領域の掛け合わせにより成長を加速する



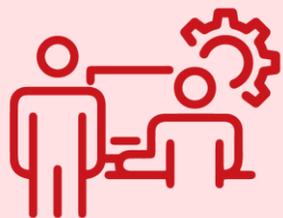
04

FINANCIAL HIGHLIGHT

財務ハイライト

経営指標（2023年実績）

エンジニア（国内のみ）



技術者数 **1,270** 名以上
派遣単価 **4,556** 円
稼働率 **94.9** %

採用・退職（国内のみ）



採用数 **236** 名
退職率 **7.9** %

■ 財務ハイライト

	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期
売上高	15,854 百万円	17,827 百万円	20,081 百万円
売上高対前年比	—	112 %	112 %
経常利益	480 百万円	711 百万円	876 百万円
経常利益率	3.0 %	4.0 %	4.4 %
経常利益対前年比	—	148 %	123 %



デジタルものづくりを
革新し続ける。