

デジタルものづくりを革新し続ける



2024年12月期 決算説明資料

SOLIZE株式会社

証券コード：5871 東証スタンダード

2025.02.14

1. 会社概要
2. 2024年12月期 決算ハイライト
3. 2025年12月期 連結業績予想
4. 中長期の成長目標
5. 株主還元
6. Appendix

01



COMPANY PROFILE

会社概要

デジタルものづくりを革新し続ける

SOLIZE





SOL + **IZE**

人の情熱やエネルギー
(ラテン語の太陽)

実現する

Our Vision

進化を感動に

Our Mission

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

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

代表 宮藤 康聡

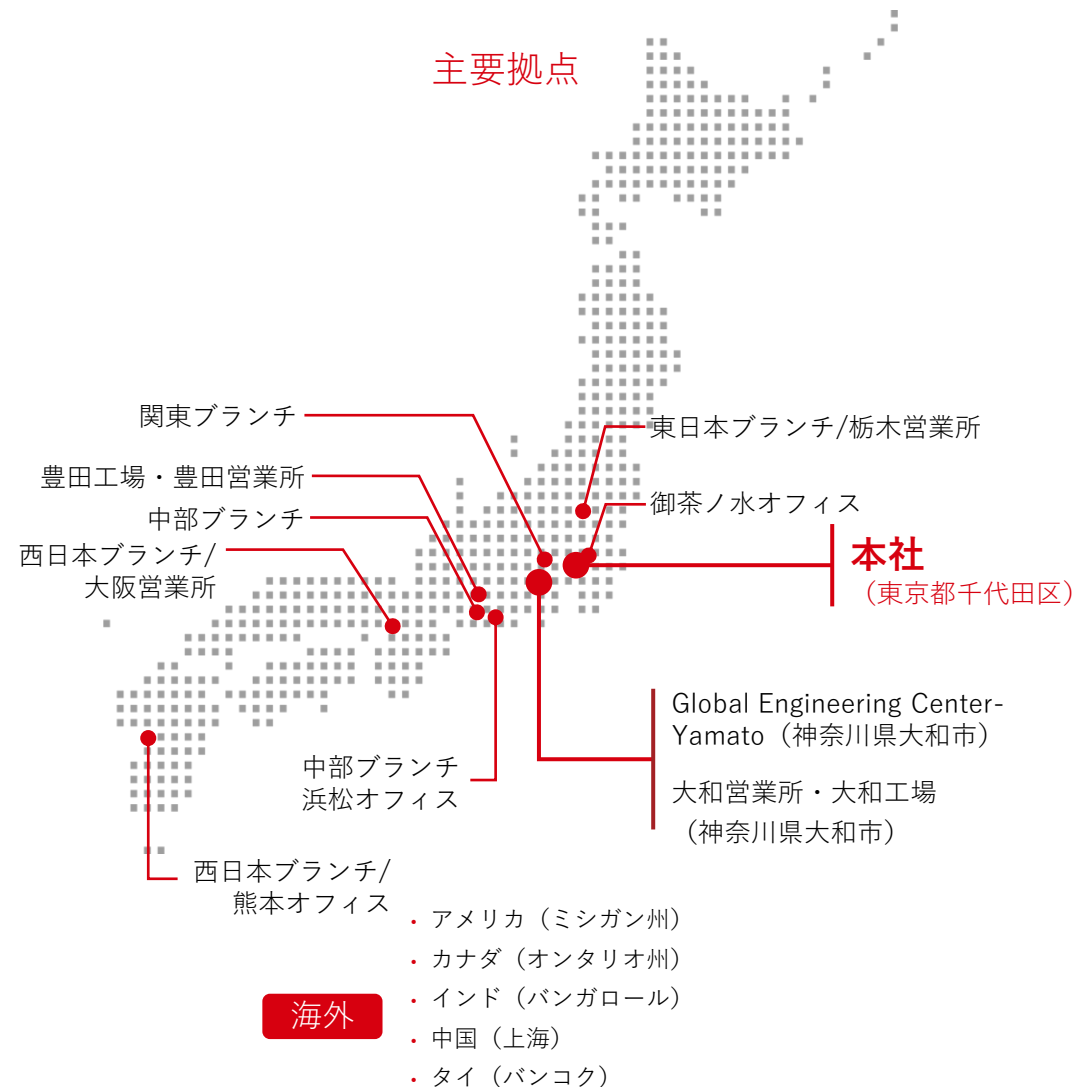
設立 1990年

決算期 12月

従業員数 2,167名（連結：2024年12月末時点）

グループ会社

- ALQ株式会社
- 株式会社SiM24
- 株式会社STELAQ
- SOLIZE USA Corporation
- SOLIZE India Technologies Private Limited
- SOLIZE Shanghai Corporation
- SOLIZE (Thailand) Co., Ltd.（予定）
- SOLIZE Canada Corporation



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



重工業メーカー



電気機器メーカー



精密機器メーカー



プラントメーカー



建設ゼネコン

など

SERVICE 02

マニュファクチャリングサービス



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

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

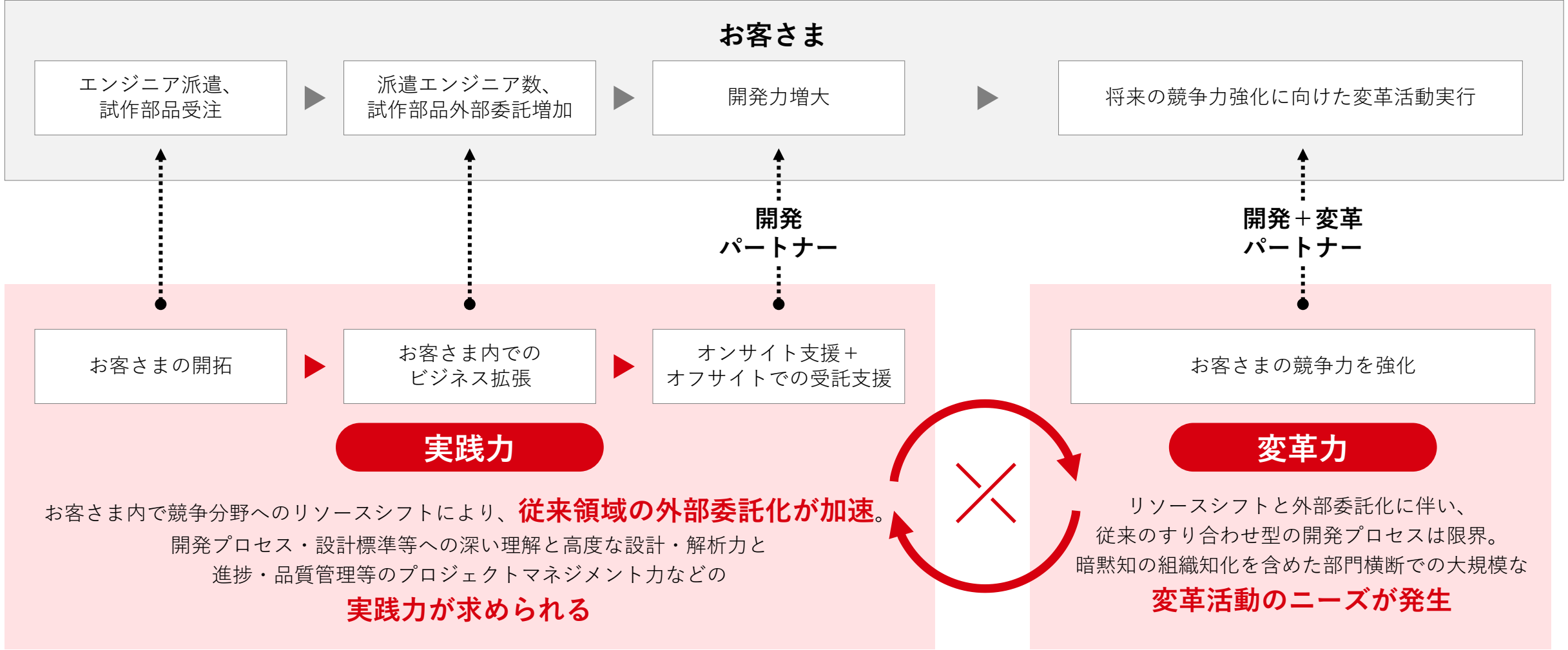
組織横断の変革支援

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

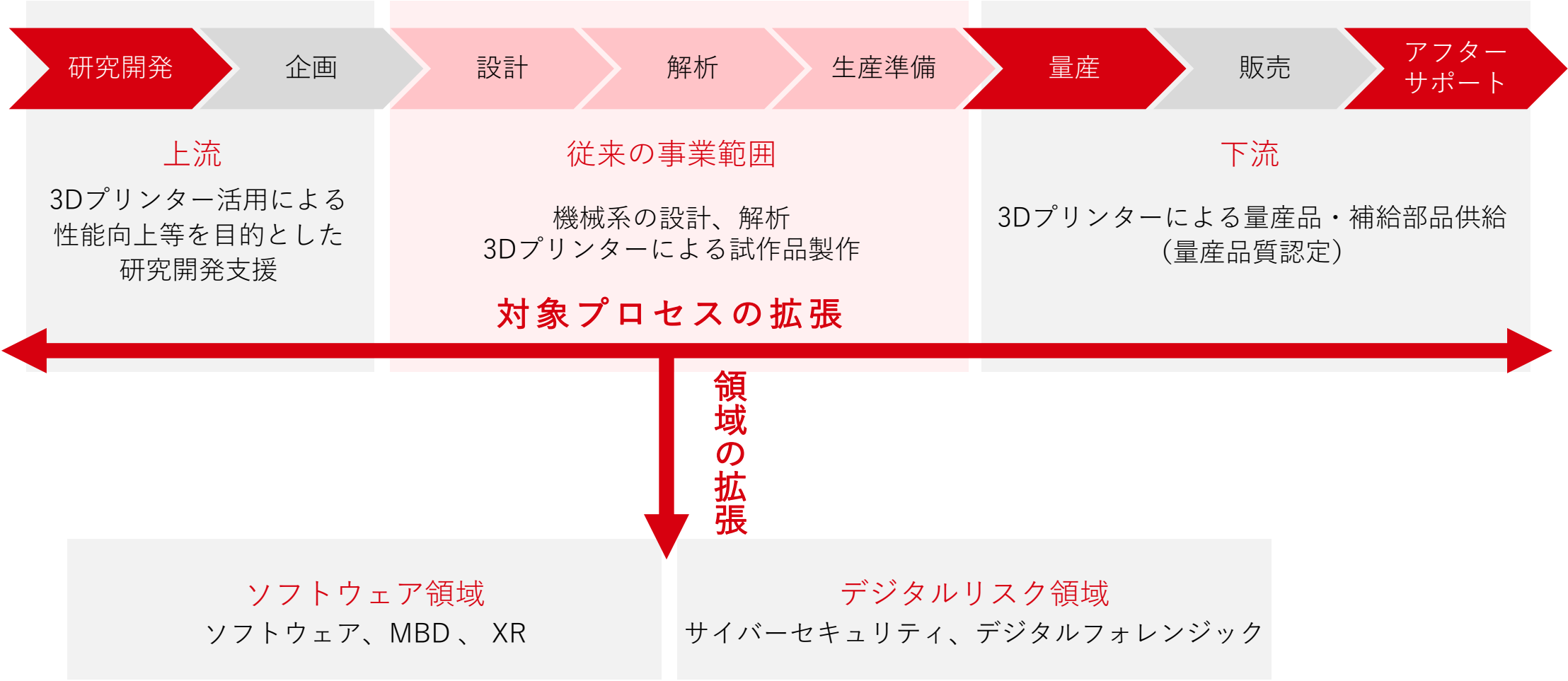
SOLIZEのケイパビリティ

お客さまの大変革期ニーズにあわせ実践力×変革力にて提供価値を向上



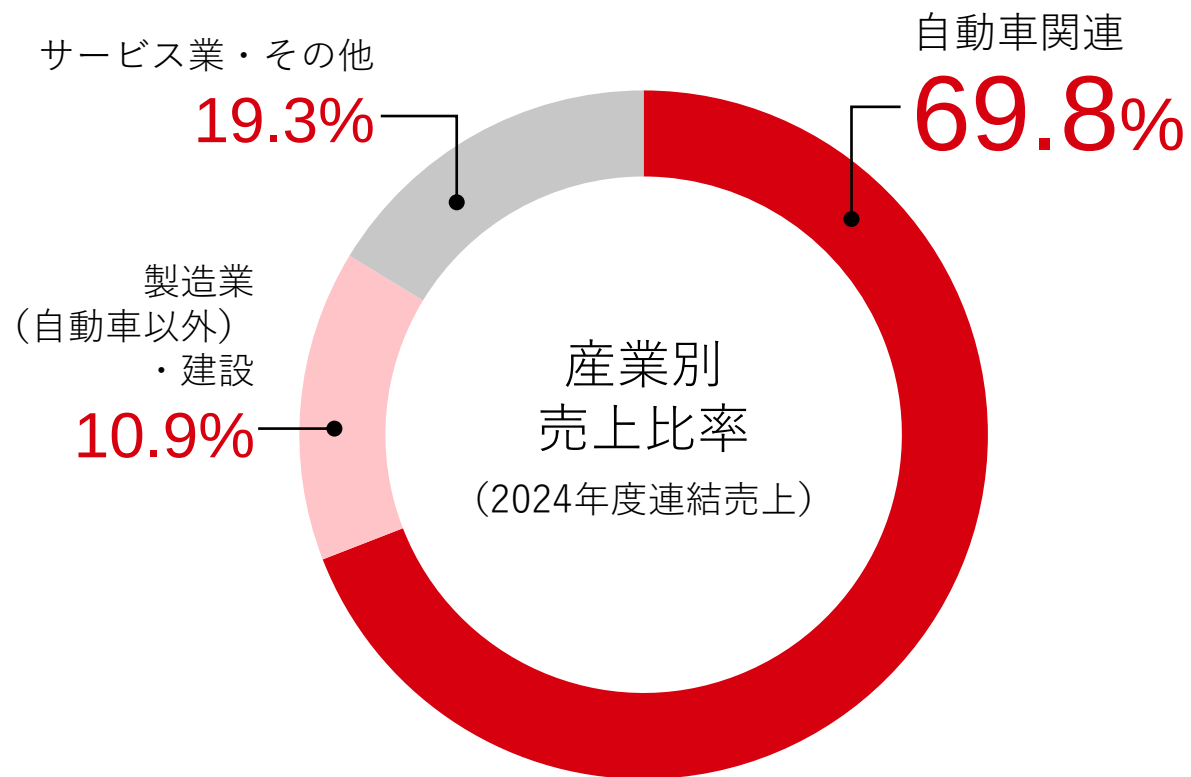
デジタルものづくりケイパビリティの拡張

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



成長を支える基盤：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

02

Consolidated Financial Highlights

2024年12月期 決算ハイライト

決算ハイライト

- 売上高は過去最高の22,713百万円（前期比13.1%増）を計上
- 上記売上高の伸長もあり、売上総利益も過去最高の6,449百万円（前期比17.0%増）を計上
- 営業利益は前期比48.6%減の455百万円、当期純利益は前期比56.1%減の254百万円を計上

売上高

22,713

百万円

対前期増減率

+ 13.1%

売上総利益

6,449

百万円

対前期増減率

+ 17.0%

営業利益

455

百万円

対前期増減率

△48.6%

当期純利益

254

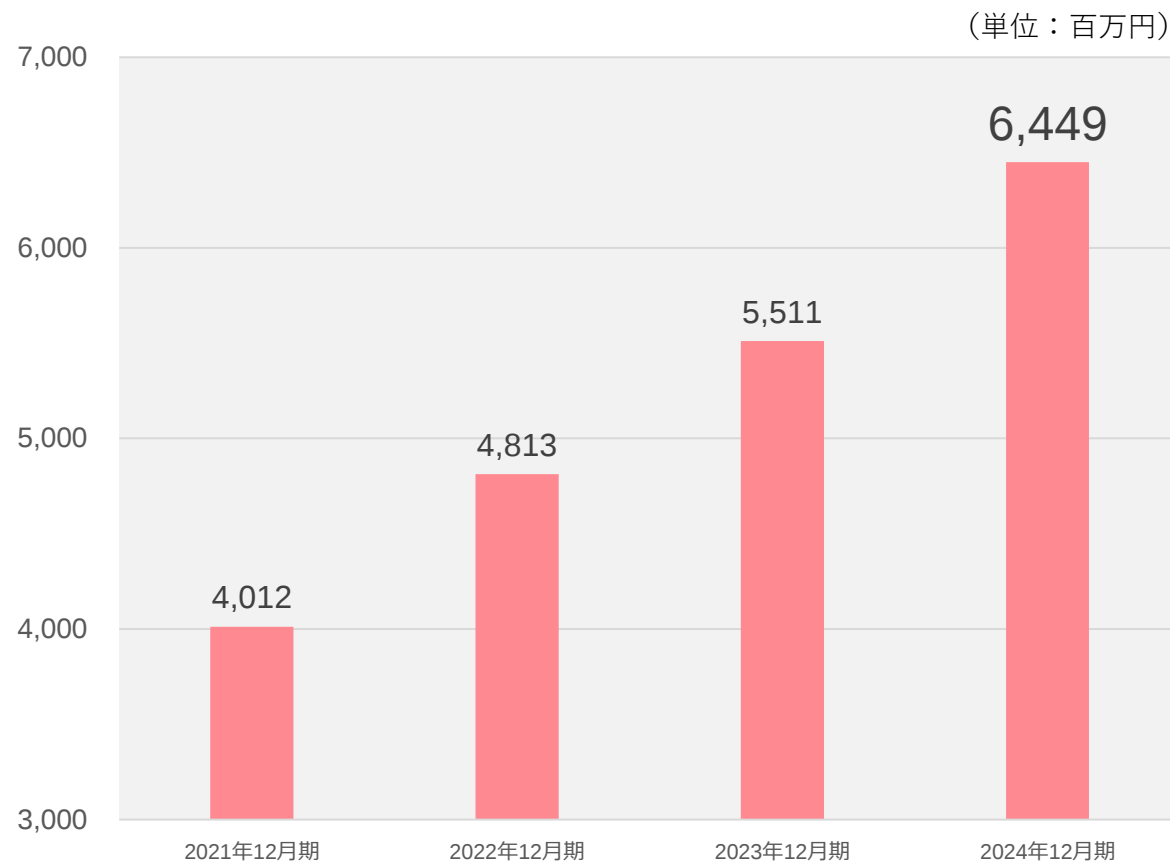
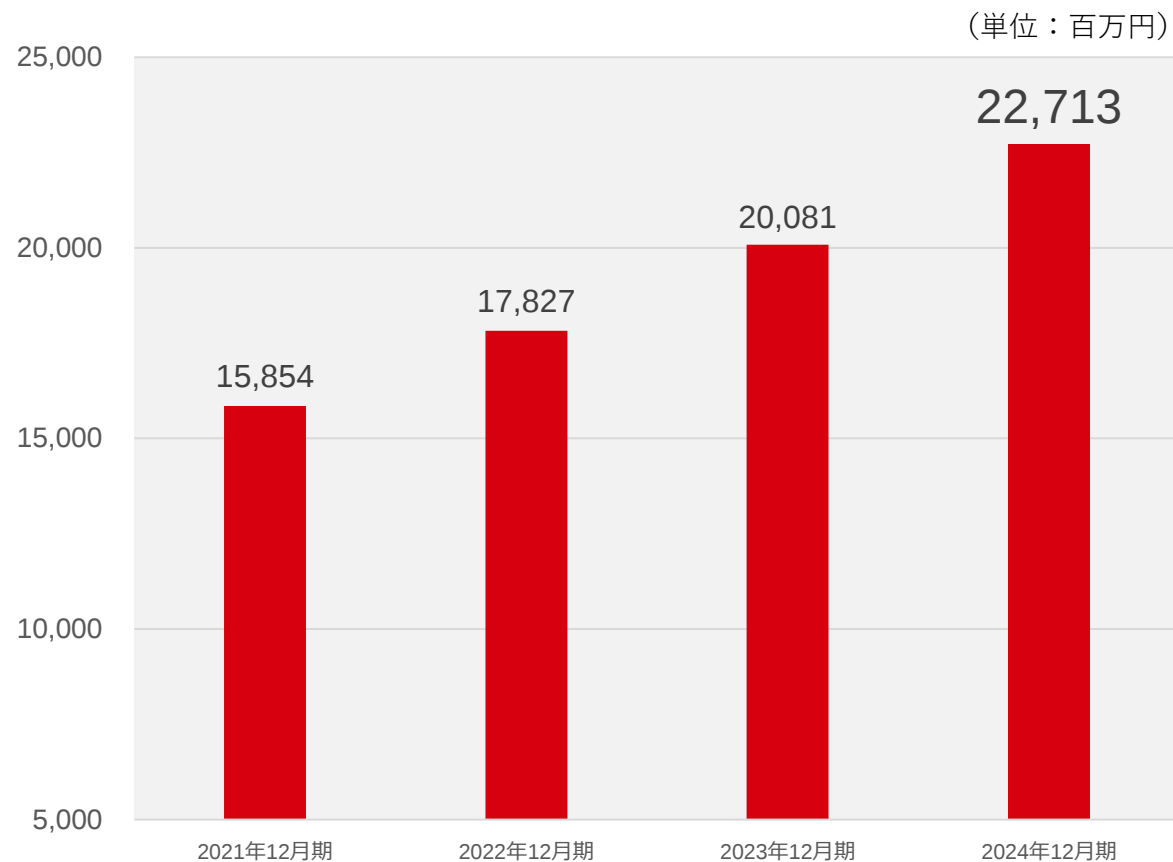
百万円

対前期増減率

△56.1%

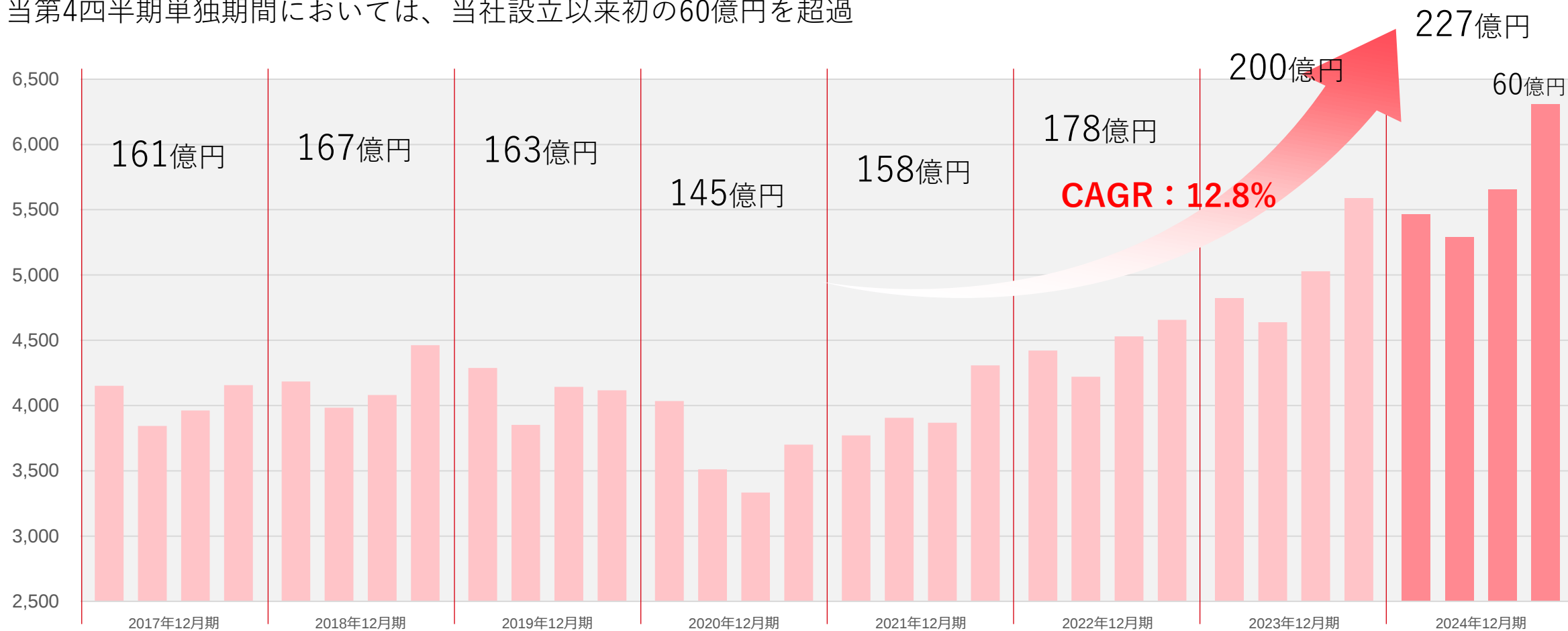
売上高・売上総利益

- 自動車業界を始めとした堅調な需要と受注単価の向上に加え、ソフトウェア事業の大口案件の受注により、売上高は22,713百万円となり、前期比13.1%成長
- 売上総利益は、社員の給与水準の引き上げを実施したが、受注単価の値上げや人員稼働率の向上、内製化案件の増加により利益率が改善し、6,449百万円となり、前期比937百万円の増益



売上高推移（2017年～2024年）

- 2010年代後半は売上高は横ばい傾向、2020年コロナ禍により売上高が減少
- 2020年以降、成長に向けた投資を積極的に行い、2024年にかけて10%以上の売上高成長率を達成
- 当第4四半期単独期間においては、当社設立以来初の60億円を超過



※ 2020年12月期以前は四半期レビューを受けていないため参考値となります

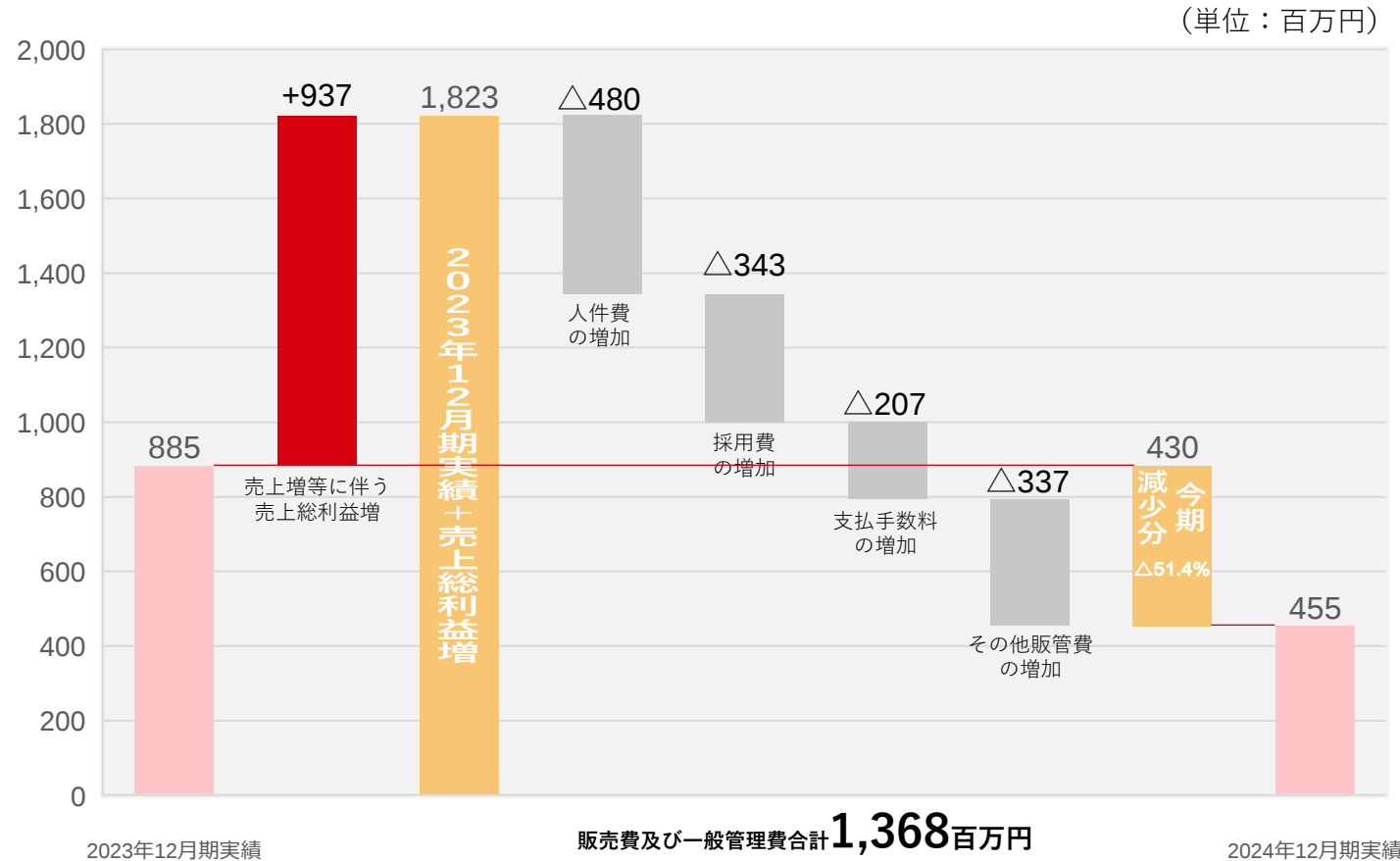
連結損益計算書

- 売上高は、前期比2,632百万円増の22,713百万円を計上
- 売上総利益は、前期比937百万円増の6,449百万円を計上
- 今後に向けた先行投資を積極的に行い、営業利益は前期比430百万円減の455百万円を計上

	2023年12月期	2024年12月期	前期比	
			増減額	増減率（%）
売上高	20,081	22,713	2,632	13.1
売上総利益	5,511	6,449	937	17.0
（売上総利益率）	27.4%	28.4%	-	-
販売費及び一般管理費	4,625	5,993	1,368	29.6
営業利益	885	455	△430	△48.6
（営業利益率）	4.4%	2.0%	-	-
経常利益	876	416	△459	△52.4
当期純利益	580	254	△325	△56.1

営業利益増減分析

- 2023年12月期の885百万円に対し430百万円減少し、2024年12月期は455百万円
- おもな要因は、受注単価向上等の売上高増加による売上総利益の増加、人件費、採用活動費の増加に伴う減少



- **売上総利益の増加**
エンジニア数増加や受注単価向上等による売上高増加による売上総利益増
- **人件費**
採用・営業体制の強化、ソフトウェア事業の分社化に伴う体制強化
- **採用費**
優秀な人財採用を目的とした積極的な採用費の増加
- **支払手数料**
M & A費用等の増加
- **その他**
研究開発費の増加
展示会等の増加
事業開発費用の増加
教育・研修等の人的投資費用の増加 等

成長に向けた研究開発・事業開発等への投資

2024年度は売上高の7%を、次の成長に向け事業・技術開発へ積極的に投資

2024年度実績



研究開発費

291百万円



投資的費用（経費）

610百万円



設備投資

417百万円

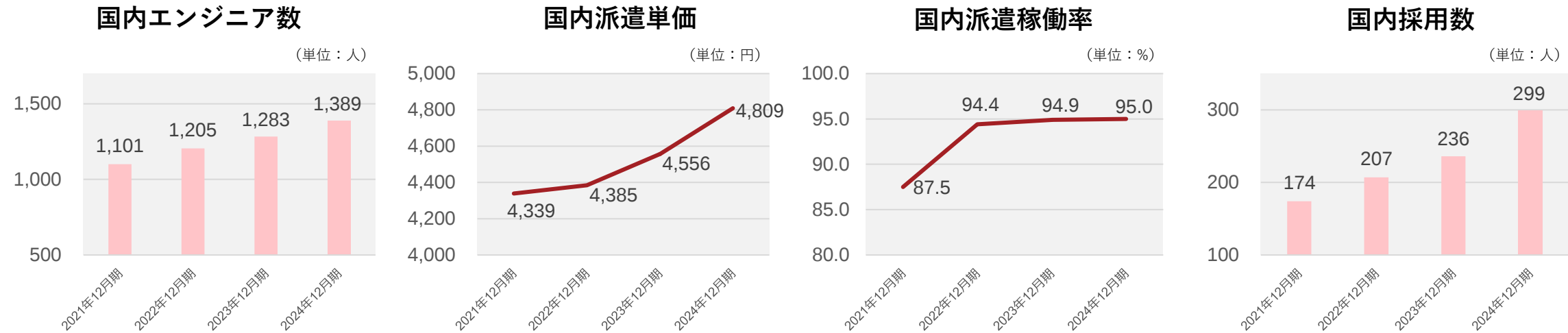


CVC投資

300百万円

※投資的費用：設備投資に含まれない事業開発等の経費

重視する経営指標



	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期				
	通期	通期	通期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期
国内エンジニア数	1,101名	1,205名	1,283名	1,274名	1,389名	1,400名	1,389名	1,389名
国内派遣単価	4,339円	4,385円	4,556円	4,697円	4,835円	4,854円	4,854円	4,809円
国内派遣稼働率	87.5%	94.4%	94.9%	96.4%	91.0%	95.0%	97.9%	95.0%
国内採用数	174名	207名	236名	34名	167名	64名	34名	299名
国内退職率 ※	7.7%	8.6%	7.9%	-	-	-	-	8.3%

2024年11月8日に開示した「2024年12月期 第3四半期決算説明資料」のP10「重視する経営指標」ページにおいて2024年12月期 第2四半期及び第3四半期の国内派遣稼働率の数値に誤りがありましたので訂正いたします。

第2四半期 誤：90.4% 正：91.0%
第3四半期 誤：94.0% 正：95.0%

※ 国内退職率は通期のみ

03

Financial Position

2025年12月期 連結業績予想

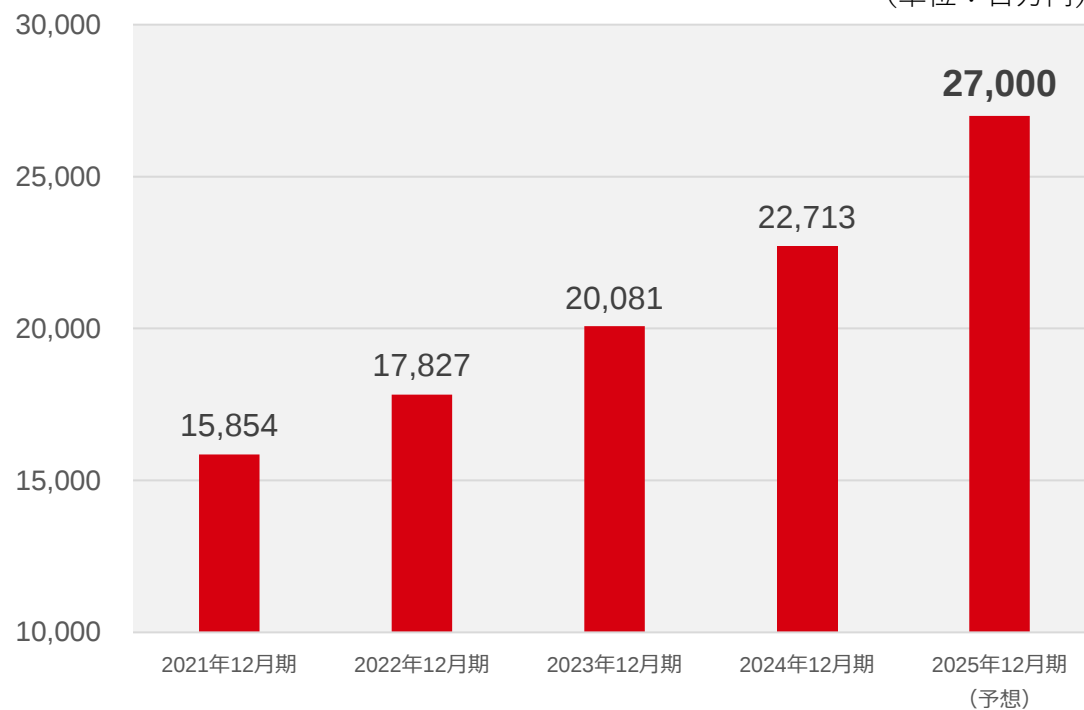
2025年12月期 連結業績予想

売上高

27,000 百万円

対前期増減率
+18.9%

(単位：百万円)

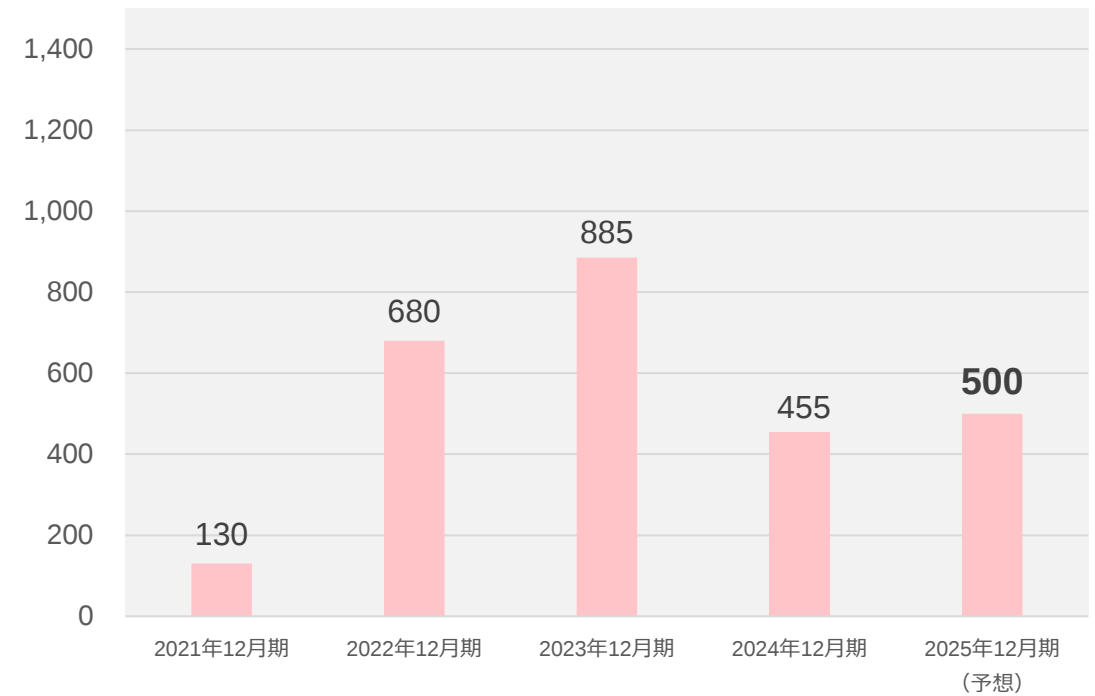


営業利益

500 百万円

対前期増減率
+9.8%

(単位：百万円)



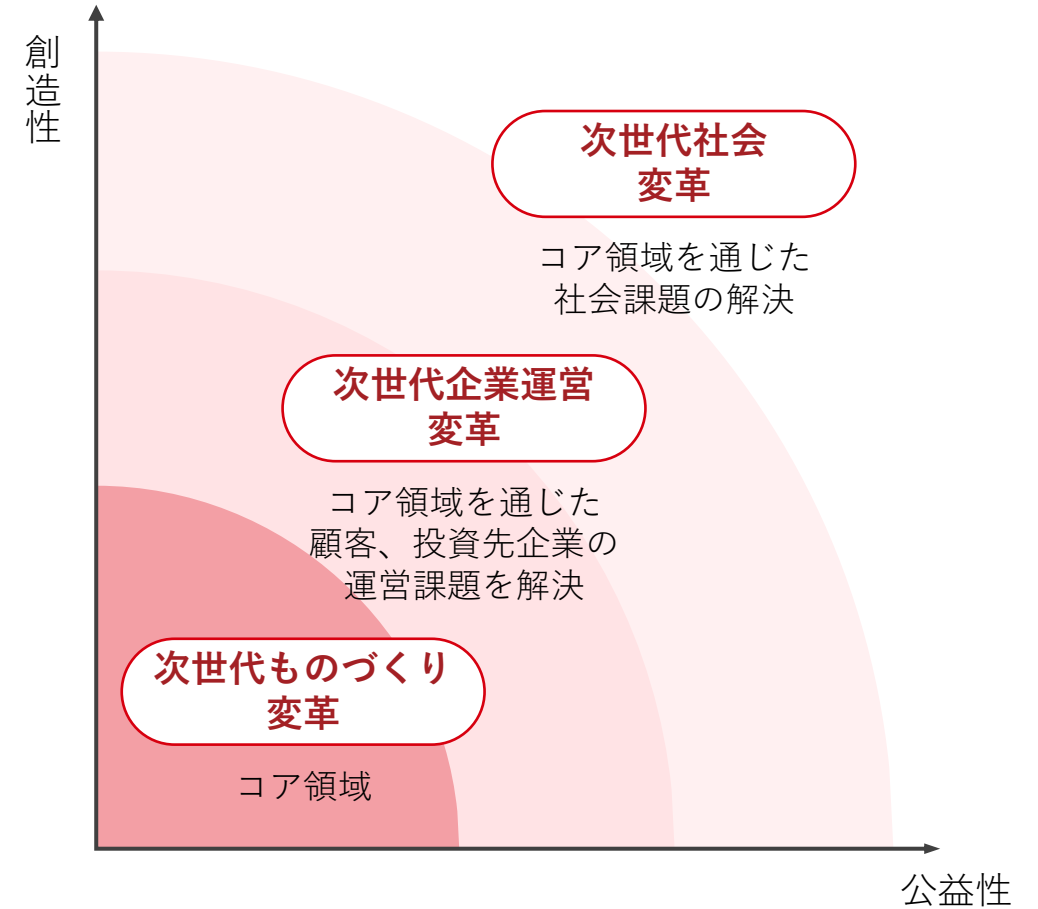
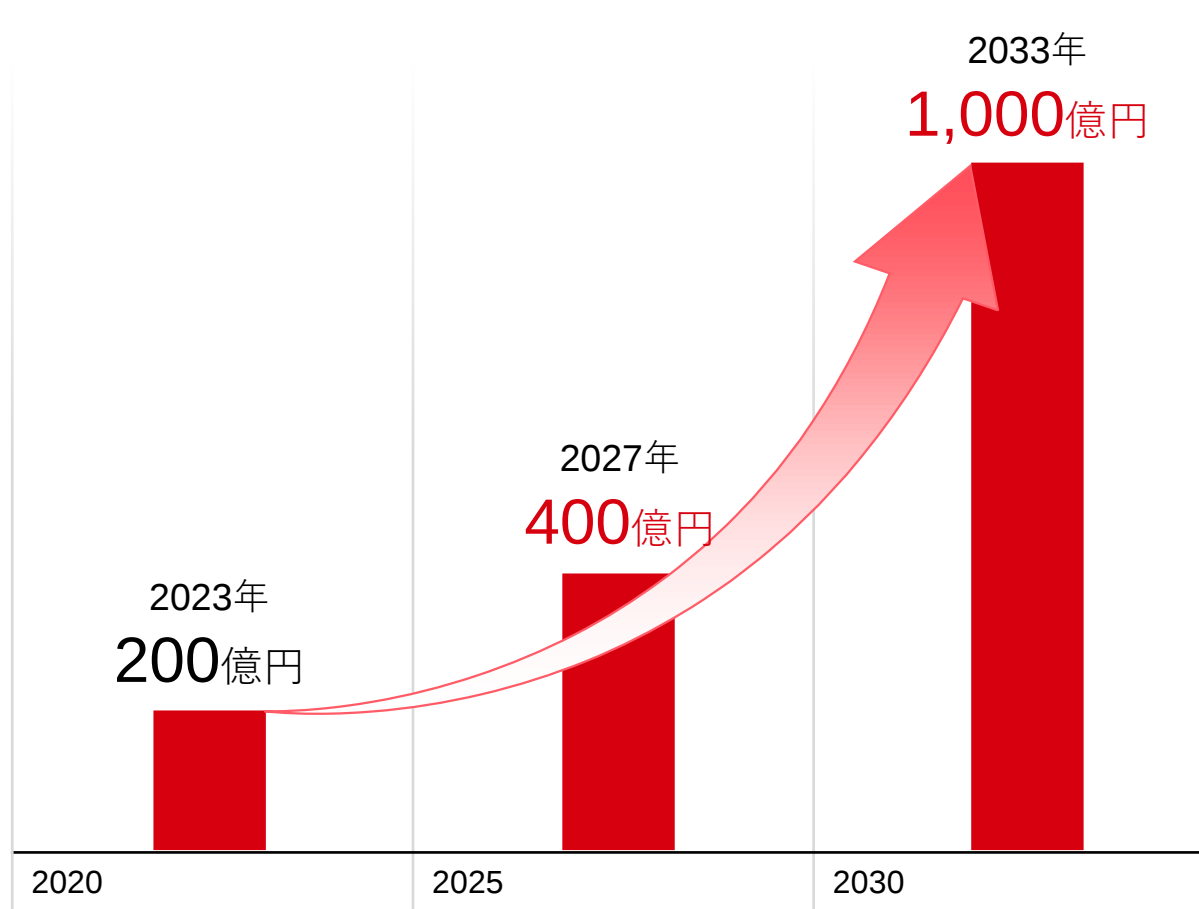
04

Medium- to Long-term Growth Targets

中長期の成長目標

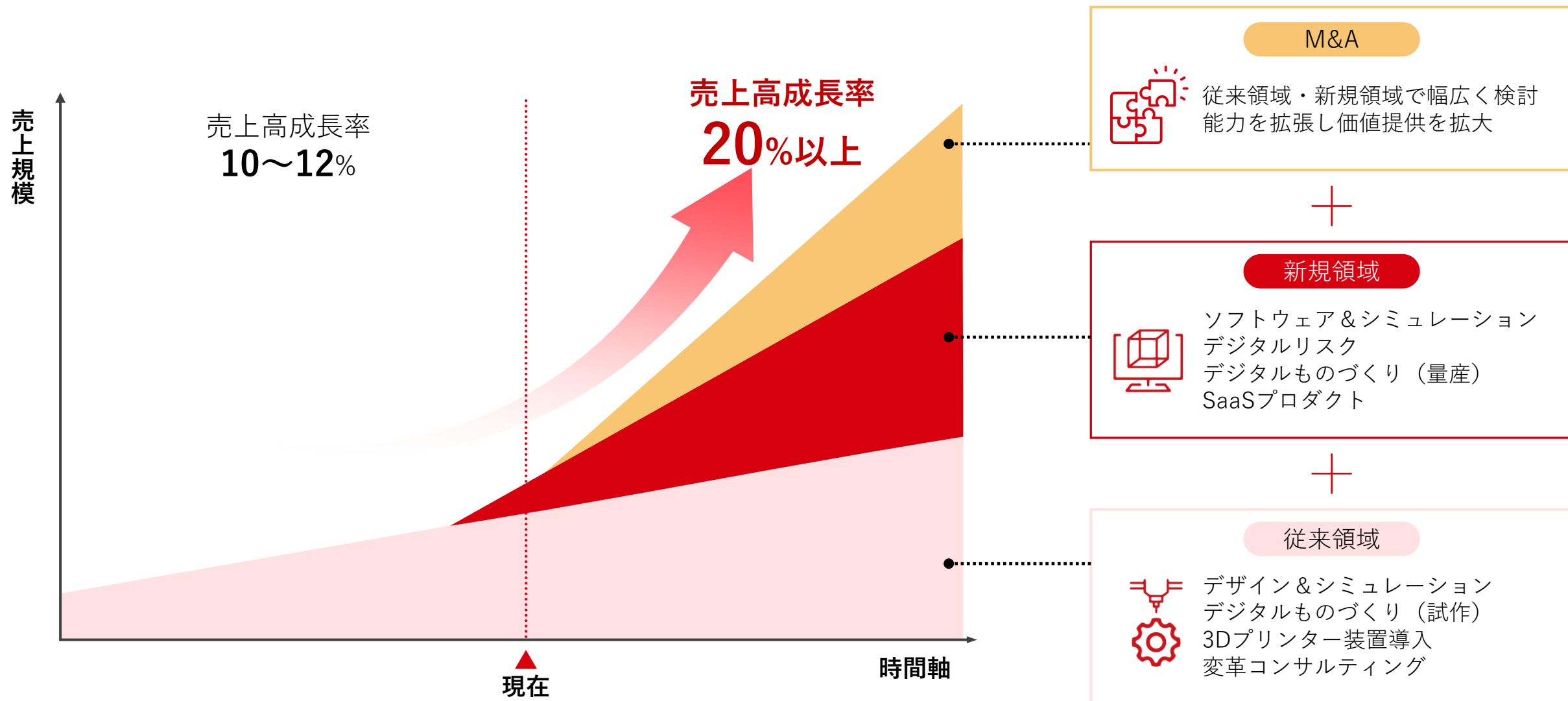
SOLIZEの目指す姿

- SOLIZE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さまざまな制約を超え、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す
- これまで、「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、提供価値の拡大を推進し、**2033年に売上高1,000億円**を目標とする



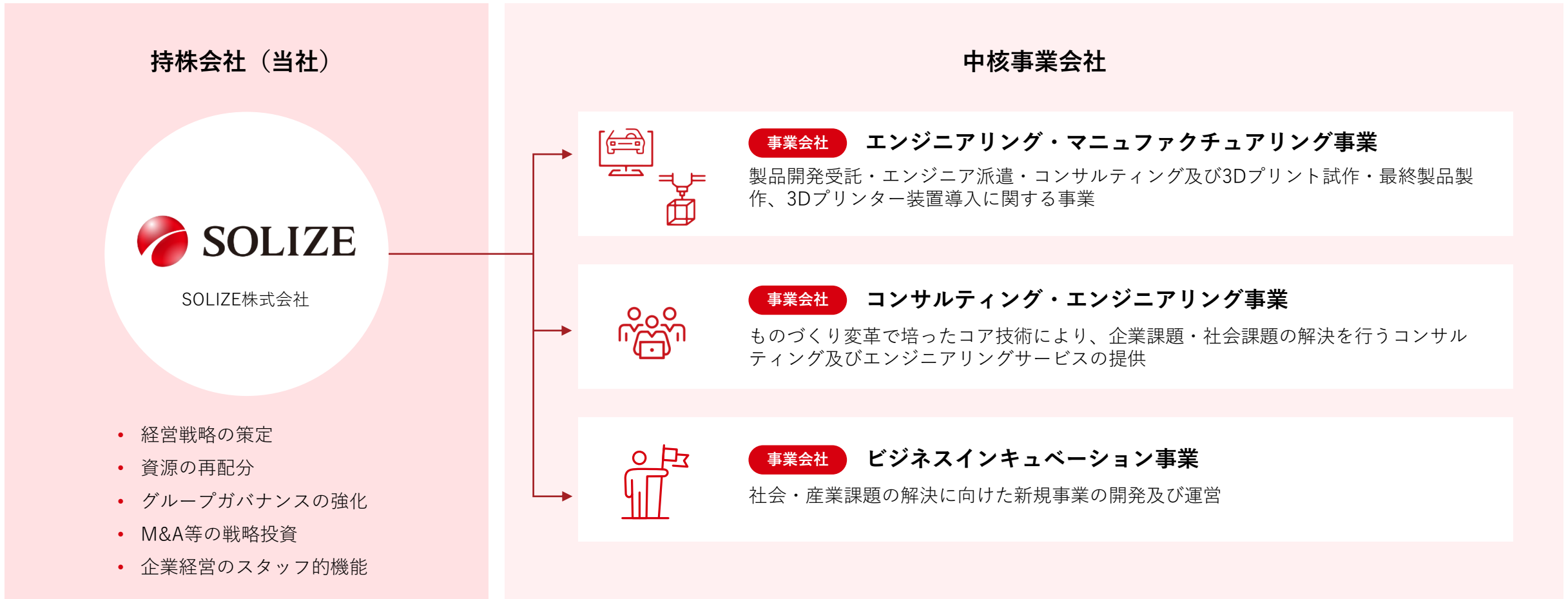
成長目標

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



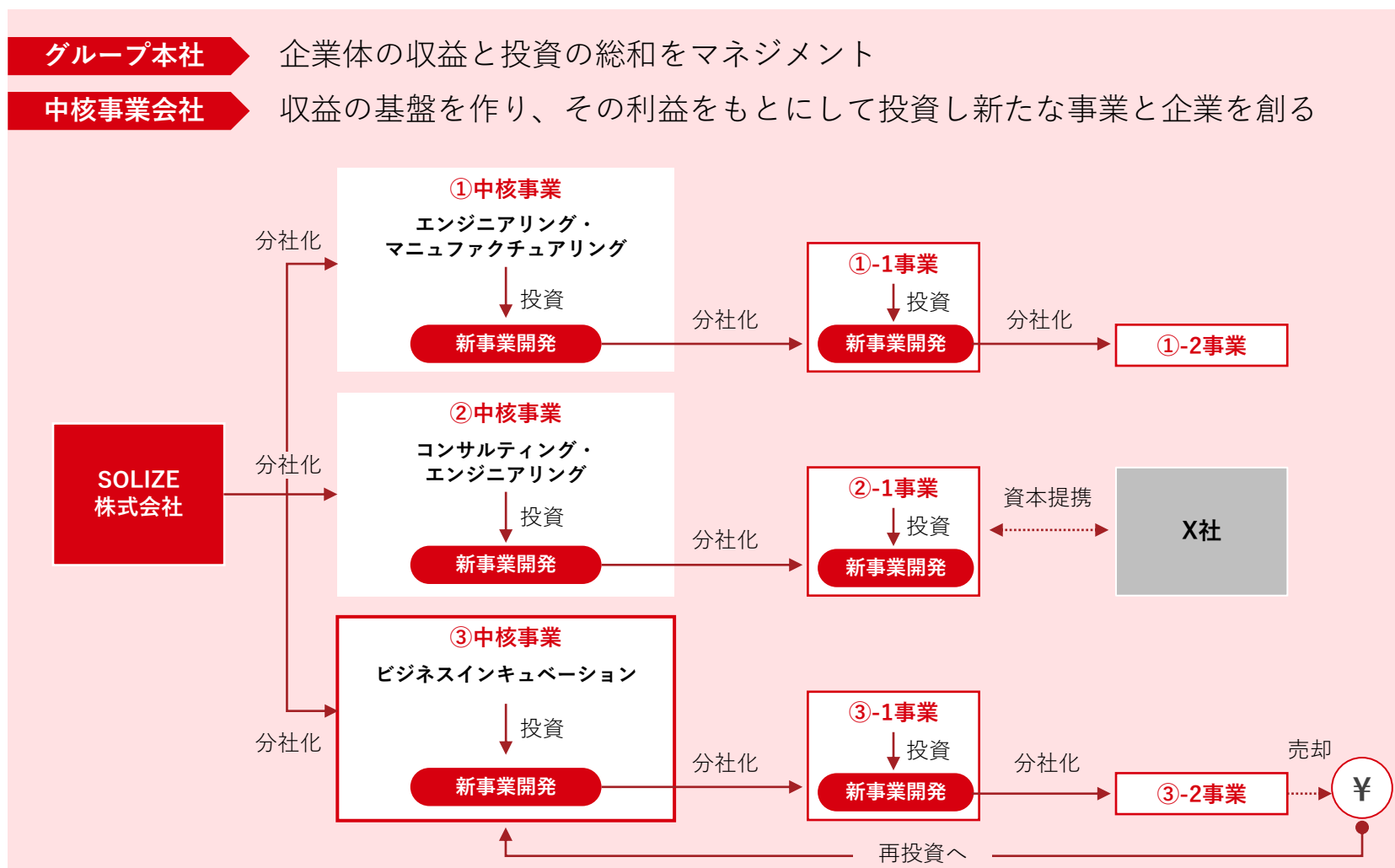
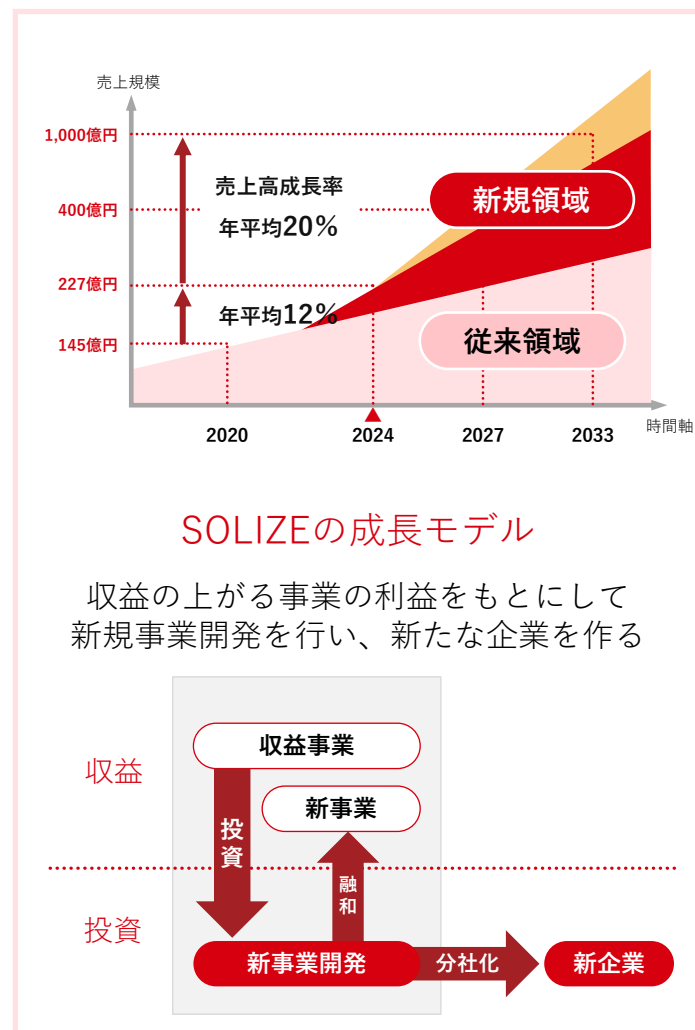
長期の成長目標実現に向けて「持株会社体制への移行」

- 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
- 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



成長モデル

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

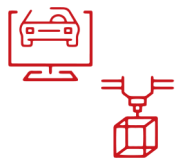


成長戦略

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成長を推進

中核事業会社

事業戦略



エンジニアリング・マニュファクチャリング事業

- 既存事業のボリューム拡大、単価アップ
- グローバル開発支援の拡大
- 最先端のAM※関連技術の開発



コンサルティング・エンジニアリング事業

- 自動車業界以外への領域拡大
- SpectA事業（SaaSビジネス）の拡大
- MBD、サイバーセキュリティ等の高付加価値領域の拡大



ビジネスインキュベーション事業

- 新規領域での事業開発の推進
- CVC等による外部パートナーとの連携

※Additive Manufacturing

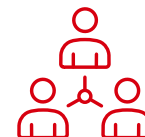
持株会社（グループ戦略）

投資戦略



- M&Aによるバリューチェーンの拡大
- ファンド出資等による先端ものづくり連携
- 保有知的資産を核とした社内事業開発の拡大

人財戦略



- 2027年の500名採用に向けた採用体制強化
- 海外人財の採用、育成
- 人的資本投資の推進

エンジニアリング・マニュファクチャリング事業領域

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

成長戦略

- **既存事業のボリューム拡大、単価アップ**
 - ・ 受託開発体制の強化と顧客層の拡大
 - ・ 技術、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
- **エンジニア採用・育成力の強化**
 - ・ 採用体制を強化し、採用活動を拡大
 - ・ 独自の教育・育成システムを強化し、エンジニアのさらなる早期育成を実現
- **グローバル開発支援の拡大**
 - ・ インドにおけるエンジニアリング支援の強化
 - ・ タイへのエンジニアリング事業展開
- **最先端のAM関連技術の開発**
 - ・ 新材料、新技術の開発
 - ・ 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

コンサルティング・エンジニアリング事業領域

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、及びSaaS事業による非労働集約型ビジネスの拡大を推進

成長戦略

- **コンサルティング事業の拡大**

- ・ AI技術、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財の早期育成

- **SpectA事業（SaaSビジネス）の拡大**

- ・ コンサルティング事業と同領域での提案、事業拡大
- ・ SaaSビジネス拡大に向けた営業体制の強化

- **MBD、サイバーセキュリティ等の高付加価値領域の拡大**

- ・ 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、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の強化

ビジネスインキュベーション事業領域

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

成長戦略

- **新規領域での事業開発の推進**

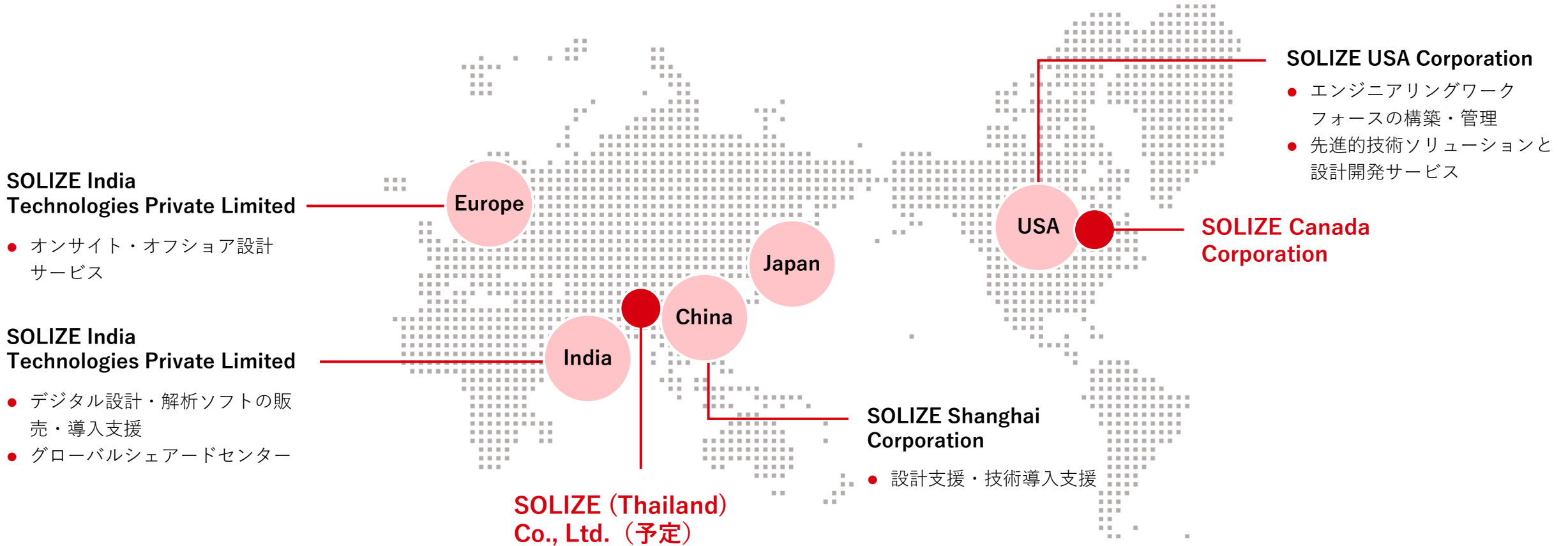
- ・ 採用ブランディング強化による意欲ある事業オーナーの採用
- ・ 事業立ち上げ、新規事業会社の運営サポート体制等の強化
- ・ 起業経験者の採用、活用

- **CVC等による外部パートナーとの連携**

- ・ 成長性のある市場及びその市場ニーズ、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、事業会社及び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、コミュニティへの積極参加によるネットワーク開拓

海外事業の拡張

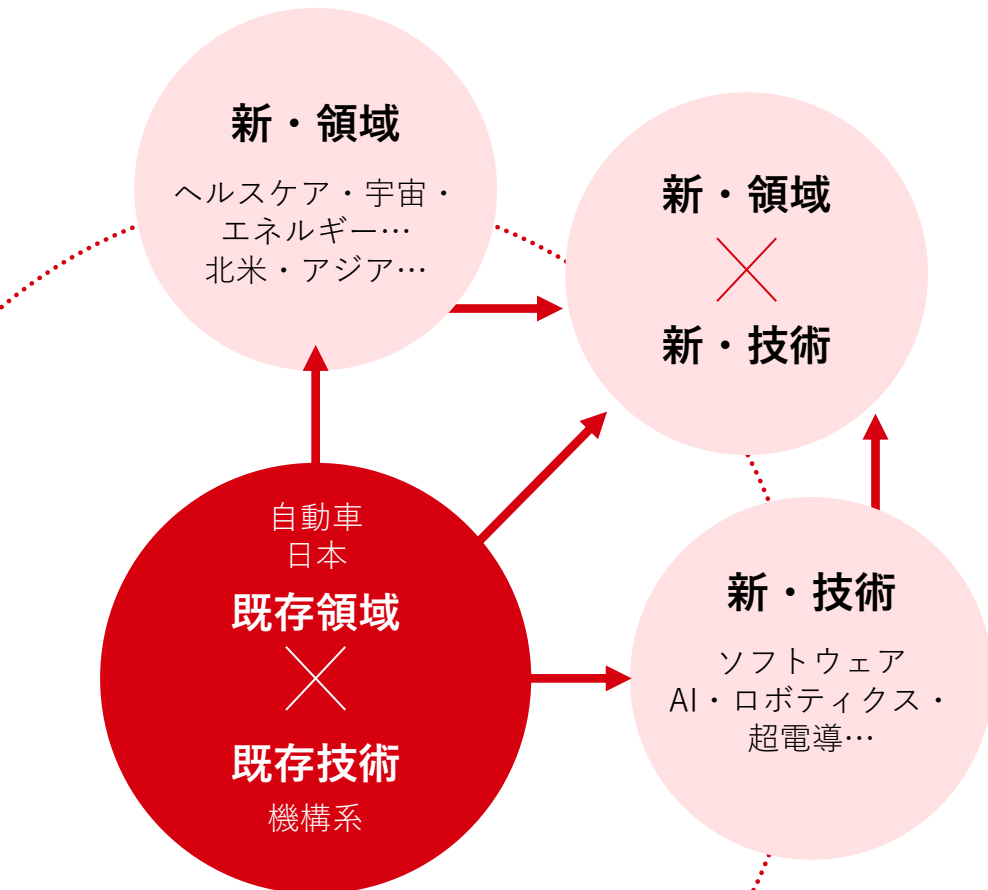
成長率の高いアジアマーケットへの進出・拡張を加速、北米市場の拡張に向けカナダ法人設立



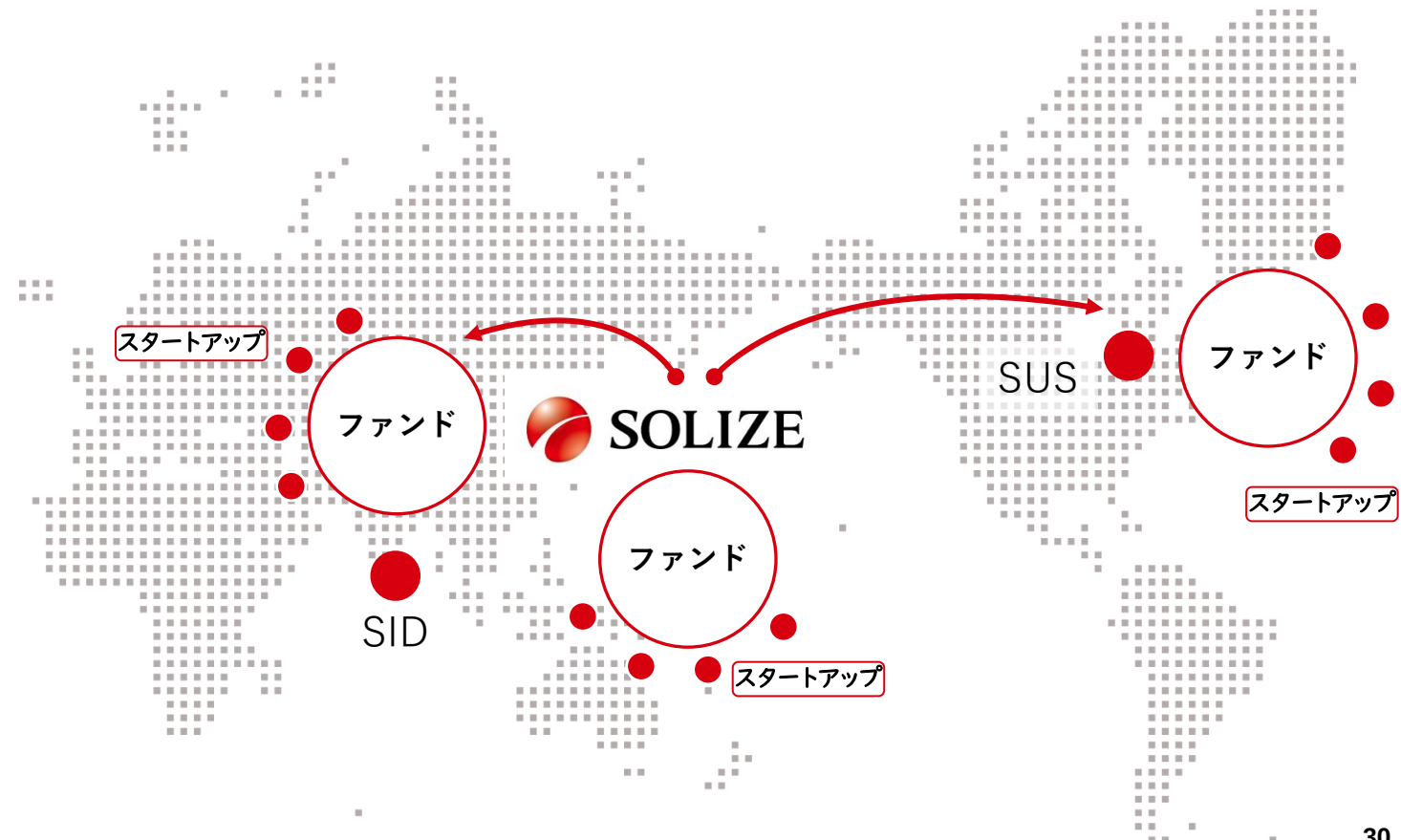
投資戦略

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、事業成長を加速する

M&A活用による拡張の加速

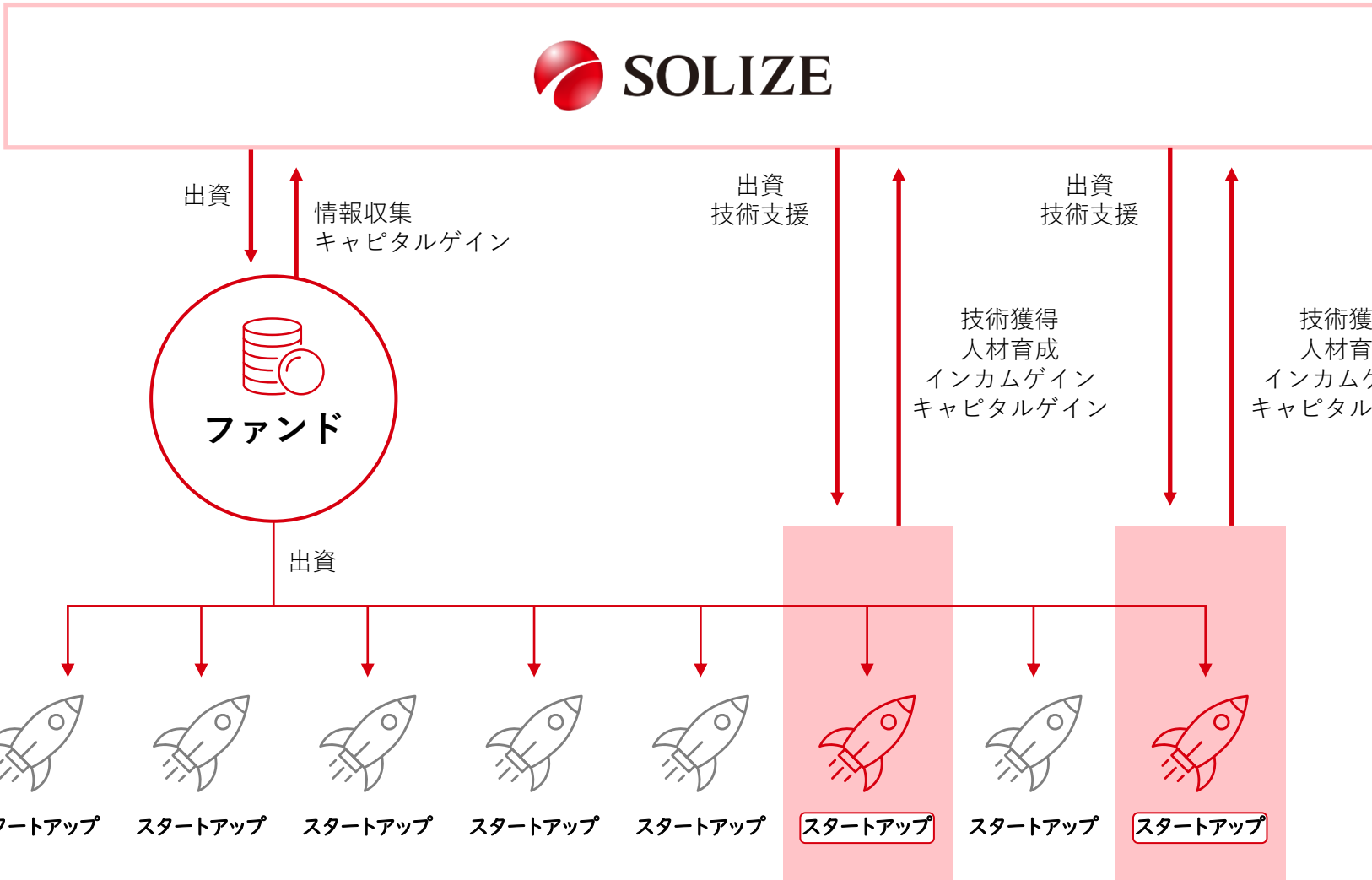


日本・北米・アジアスタートアップ投資



投資戦略

SOLIZEの高度な技術・開発力による独自のスタートアップ・エコシステムの構築



事例

ファンド投資先の
米スタートアップに協調投資
機構系設計・開発を支援

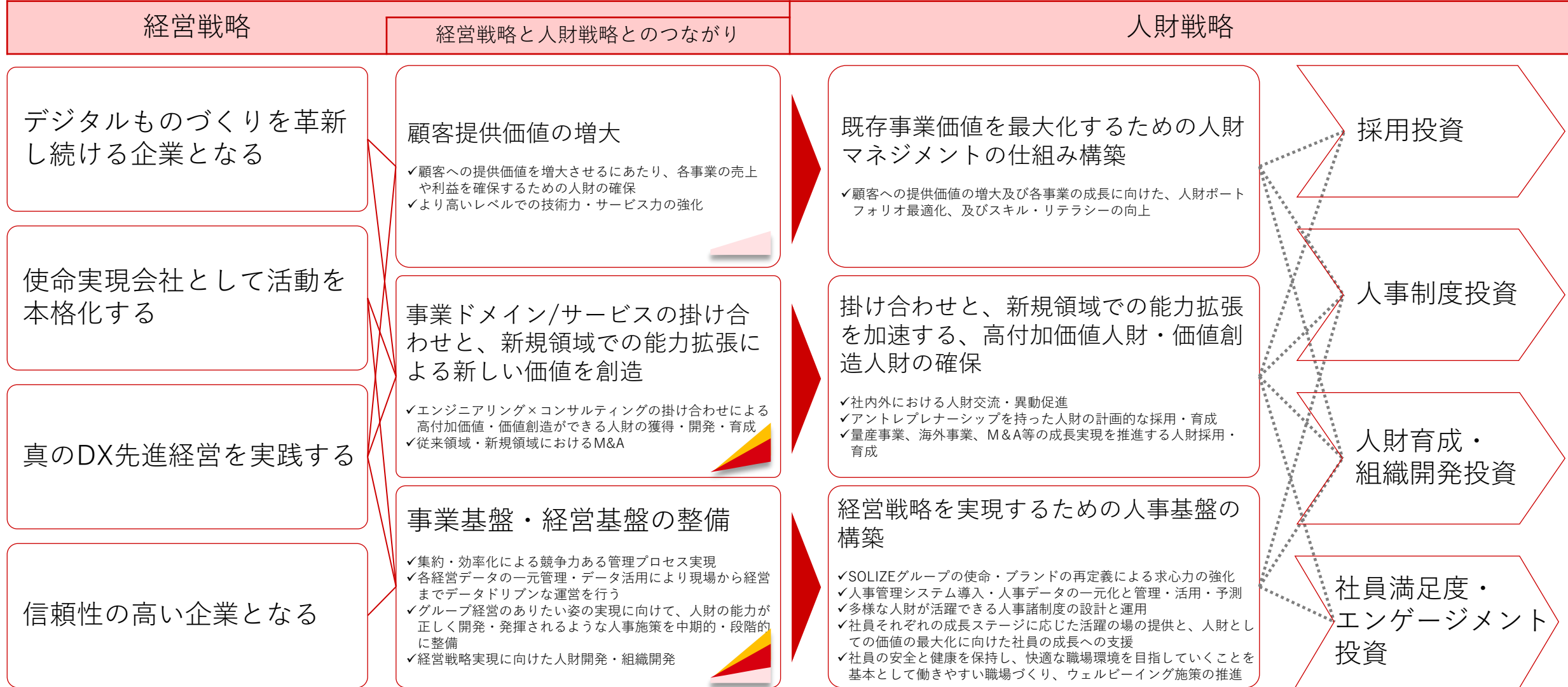


WERU
Investment



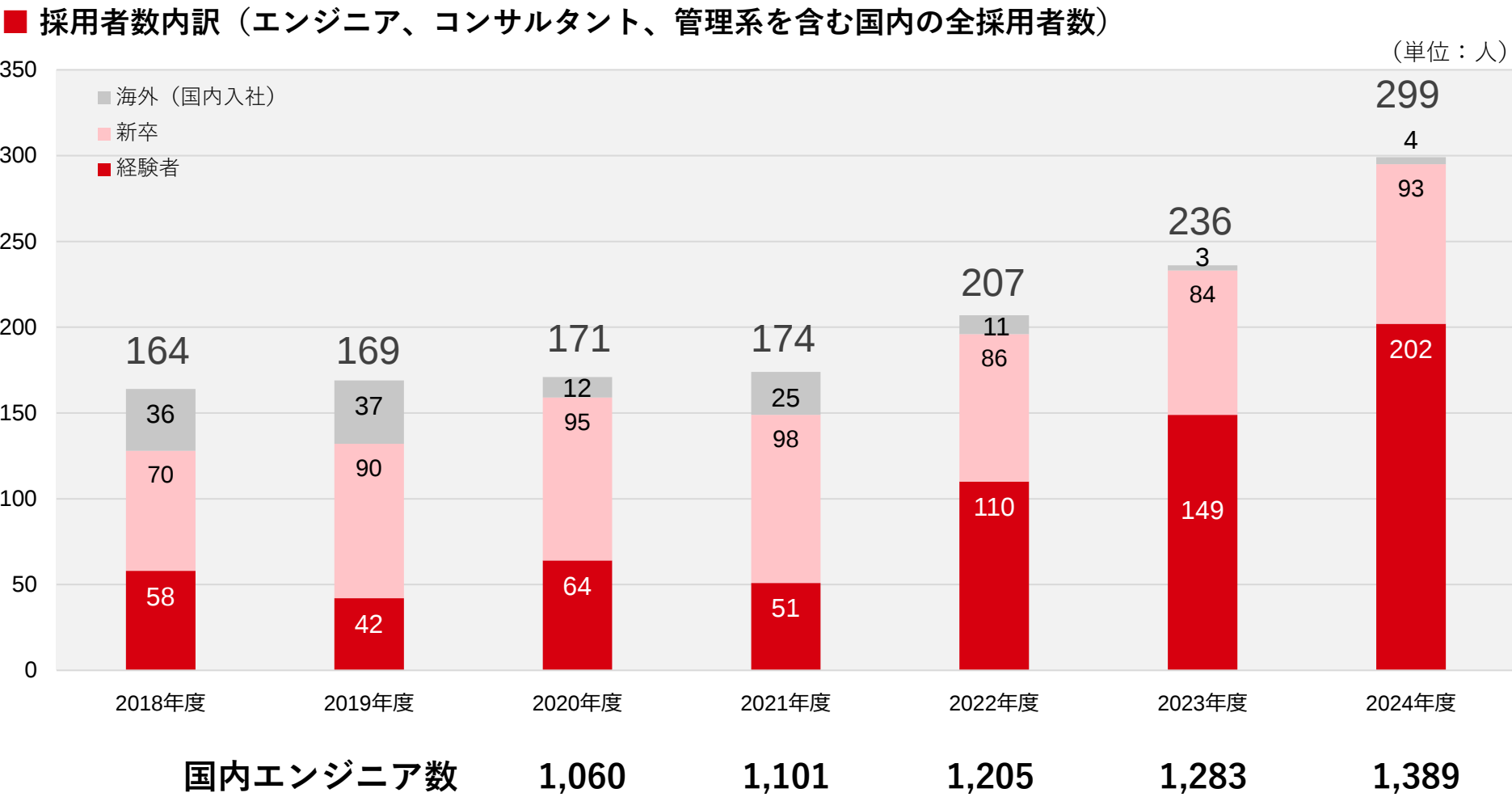
- 日本で最も歴史のある大学系VC
- グローバルな大学研究機関ネットワーク
- ヘルスケア・ロボティクススタートアップ
- スタンフォード大学発

経営戦略と連動した人的資本経営の実践



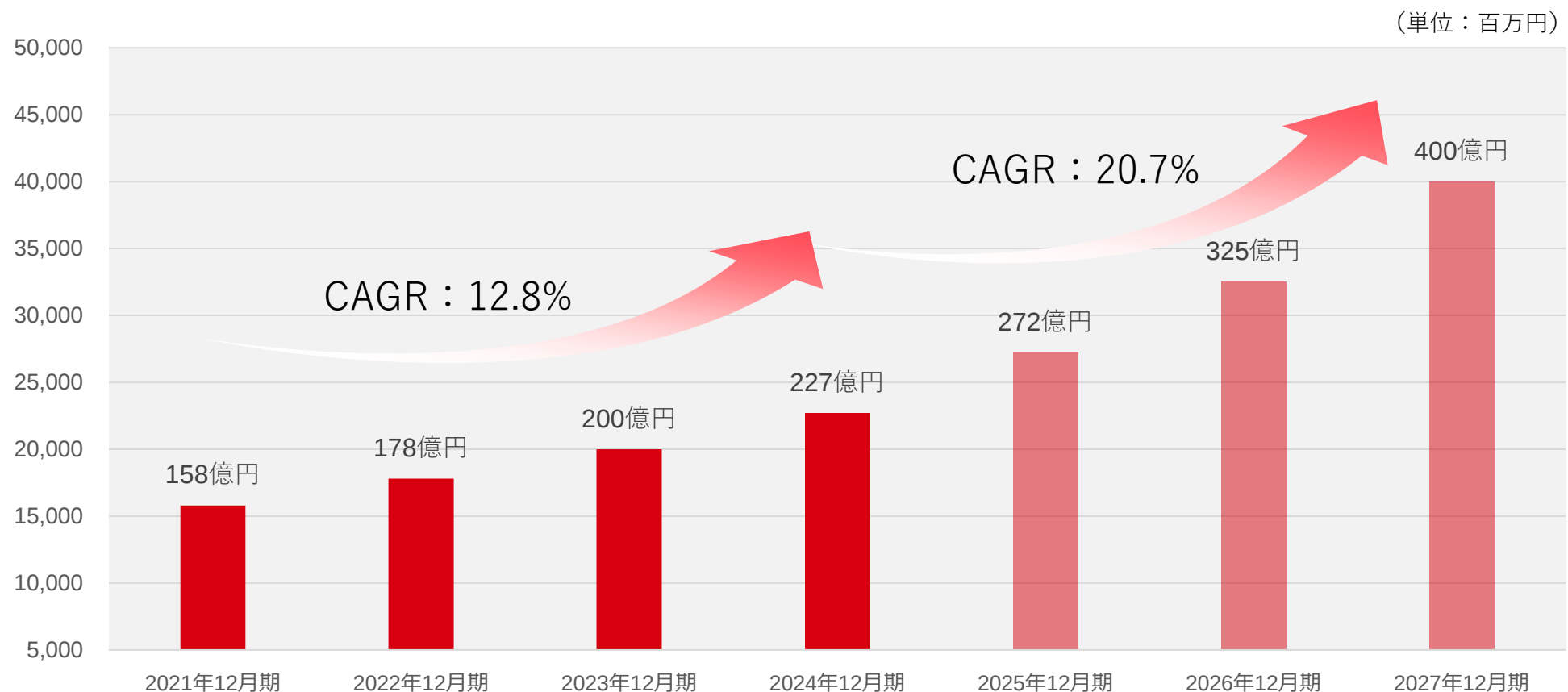
人財戦略：採用強化

2022年から経験者採用を強化し、多くのハイエンド人財を確保、2027年に500名の採用を目指す



売上高目標

- 2021年から2024年にかけてCAGR12.8%の成長を達成
- 売上高成長に向けた積極投資を推進し、2024年から2027年にかけてCAGR20%以上を目標とし、**2027年12月期の売上高400億円**を目指す



05



Return to stockholders

株主還元

配当

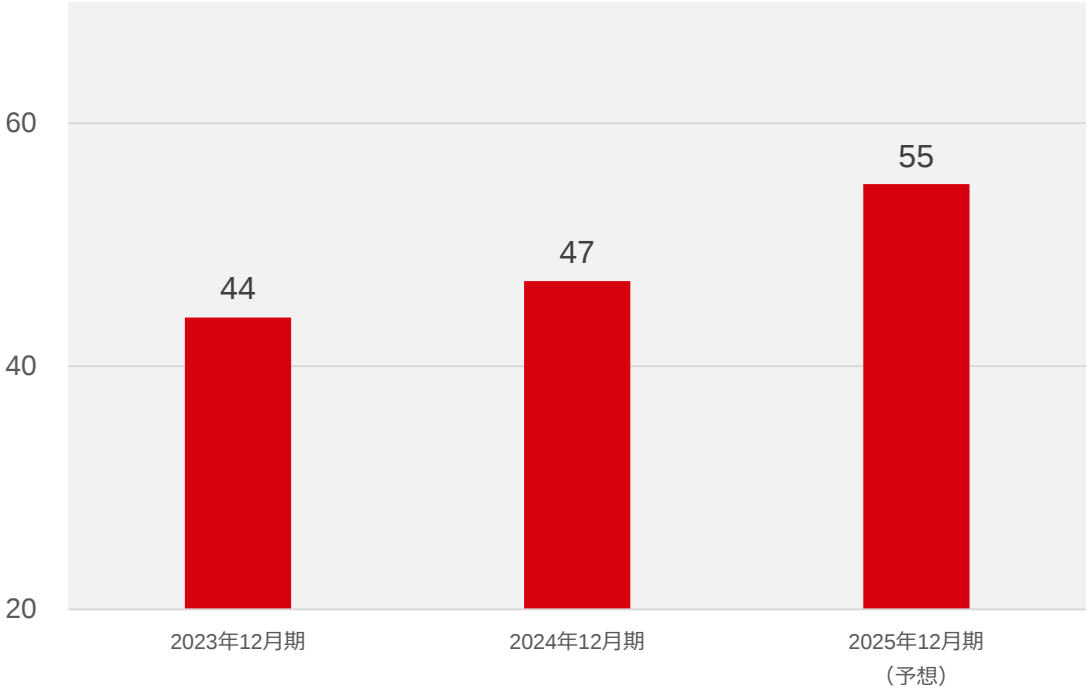
基本方針

当社は株主の皆さまに対する利益還元を最重要課題の一つと位置づけており、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方針

配当の考え方

株主資本配当率（DOE：Dividend on equity ratio）を採用しており、前事業年度末の連結純資産の2.5%を目安

(単位：円)



(単位：円)

	中間	期末	合計
2023年12月期	0	44	44
2024年12月期	0	47	47
2025年12月期 (予想)	0	55	55

06

Appendix

セグメント情報

（単位：百万円）

	デザイン事業		マニファクチュアリング事業	
	2023年12月期	2024年12月期	2023年12月期	2024年12月期
売上高	16,154	18,612	3,927	4,101
セグメント利益又は損失（△）	998	334	△112	120

デザイン事業

- 自動車メーカーからの引き合いが多く、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
- SOLIZE India Technologies Private Limited において、3D CAD のソフトウェア販売が好調
- 経験者の積極採用、国内拠点の拡張を進めた結果、収益に先行して販売費及び一般管理費が増加

マニファクチュアリング事業

- 自動車関連企業や医療機器・重工業それぞれで試作サービスの提供が拡大
- 3Dプリンター販売は保守サービスの材料販売を含め、好調を維持している
- 体制見直しによる合理化を進めた結果、販売費及び一般管理費を抑制

連結貸借対照表

当第4四半期資産合計は15,448百万円となり、前期末比2,402百万円増加

	2023年12月期	2024年12月期	増減額
流動資産	10,928	12,567	1,638
固定資産	2,117	2,856	739
資産合計	13,045	15,448	2,402

流動負債	3,161	3,762	600
固定負債	214	207	△6
負債合計	3,376	3,970	594
純資産合計	9,669	11,478	1,808
負債純資産合計	13,045	15,448	2,402

おもな増減要因

- 流動資産
 - ・ 当年2月株式上場時の資金調達等により、現金及び預金が増加（1,028百万円）、売上増加による影響（340百万円）
- 固定資産
 - ・ 国内既存拠点の改修及び増床工事、新拠点の立上による増加（208百万円）、投資有価証券の増加（194百万円）及び新拠点の保証金敷金発生による（166百万円）
- 流動負債
 - ・ 賞与引当金の増加（321百万円）
- 純資産
 - ・ 株式上場時の自己株式の処分等による株主資本合計が増加（1,808百万円）

免責事項

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

