

デジタルものづくりを革新し続ける



2024年12月期 第2四半期決算説明資料

SOLIZE株式会社

証券コード：5871 東証スタンダード

2024.08.07

1. 会社概要
2. 2024年12月期 第2四半期決算ハイライト
3. 2024年12月期 連結業績予想
4. 今後の成長に向けたアクション
5. 株主還元

01



COMPANY PROFILE

会社概要

デジタルものづくりを革新し続ける

SOLIZE



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

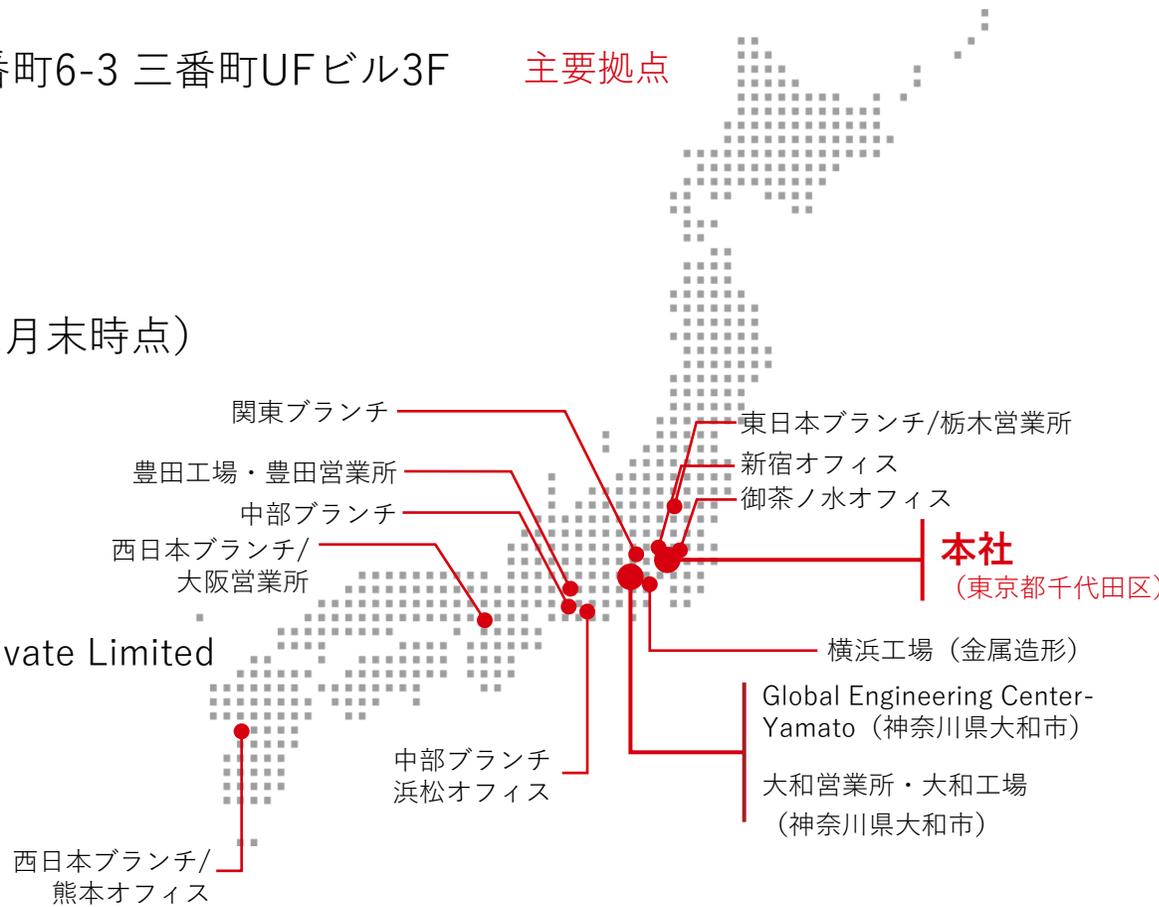
設立 1990年

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

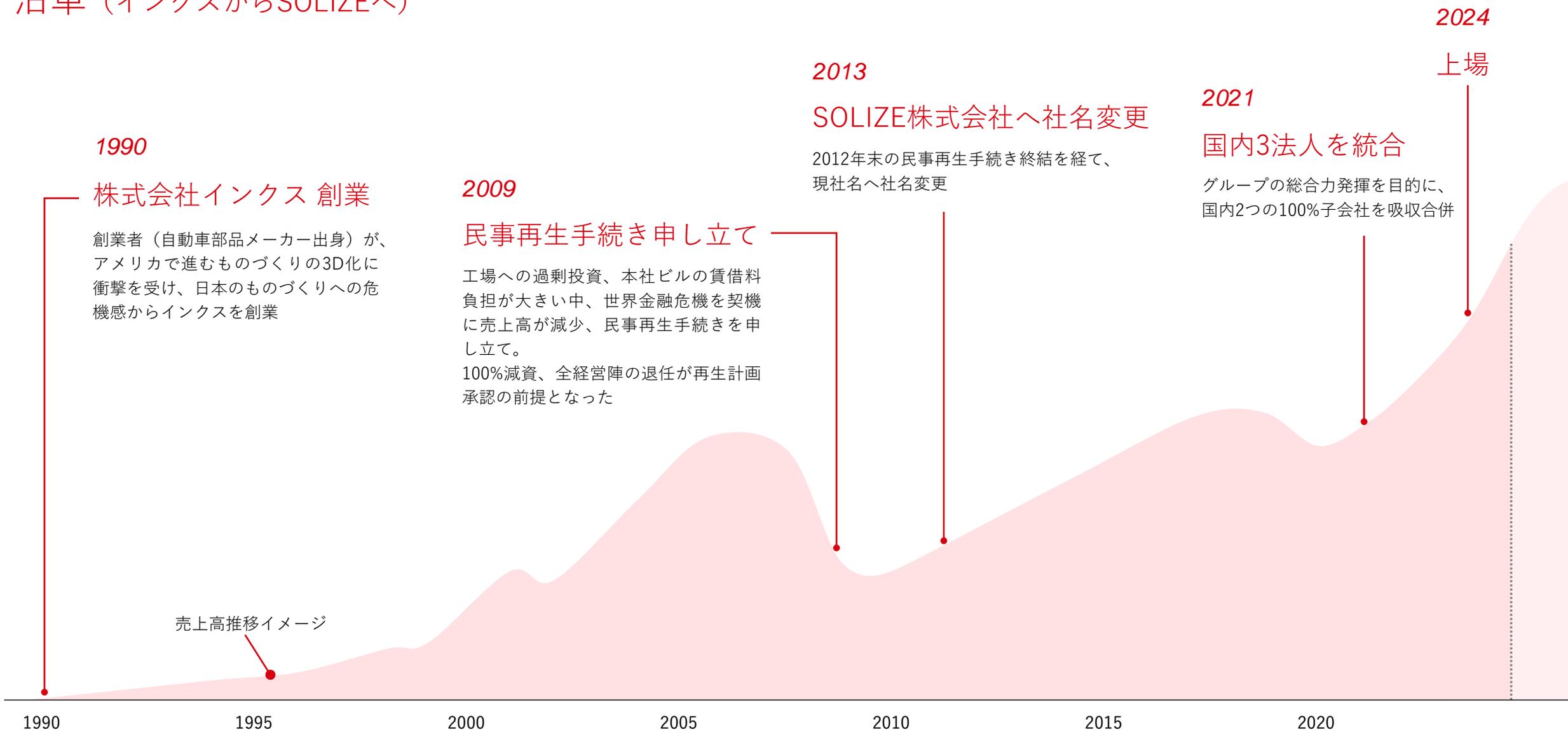
対前期比 | +2,253百万円 **+12.6%**

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終結を経て、現社名へ社名変更

2021

国内3法人を統合

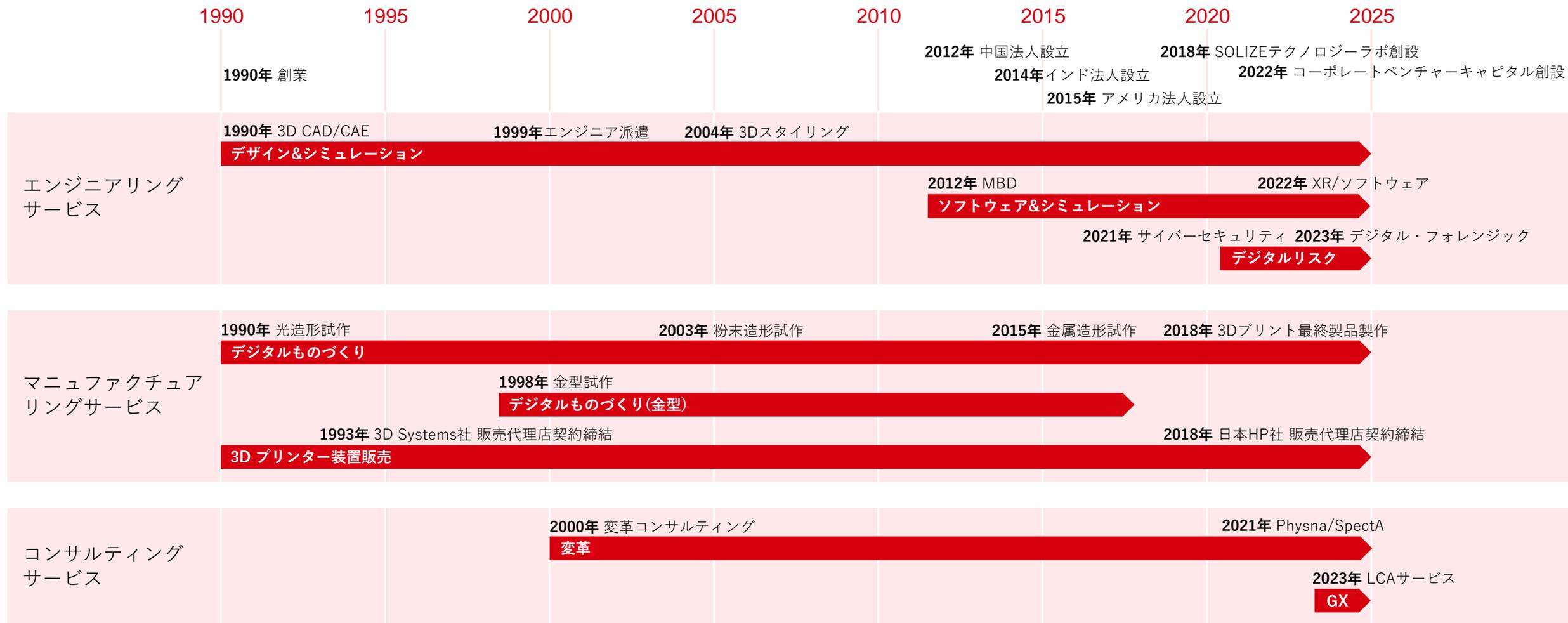
グループの総合力発揮を目的に、国内2つの100%子会社を吸収合併

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



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



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

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2024年度上期派遣契約を抽出し算出

平均時間単価	エンジニア稼働率
4,835円	92.6%

※2024年6月末時点

エンジニア数

連結 1,600名超



日本	アメリカ
約 1,400 名	約 60 名
インド	中国
約 150 名	約 30 名

※2024年6月末時点

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

3Dプリンティング技術

自動車の量産品質に対応

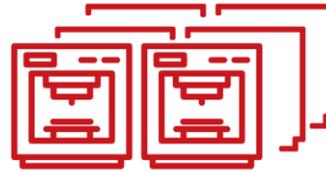


- **30年以上の技術・ノウハウの蓄積**
3Dプリンティング技術に加え、設計・解析から対応可能
- **多様な装置 × 豊富な材料バリエーション**
材料開発を含め顧客ニーズに柔軟に対応可能
- **量産ラインを構築**
3Dプリンターによる少量品種への量産品、補給部品の供給

ハイエンド3Dプリンター

国内最大級 計41台保有

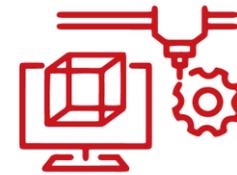
(2024年6月末時点)



粉末造形機	光造形機
13 台	17 台
インクジェット式	金属造形機
2 台	9 台

ワンストップサービス

3Dプリンター活用を推進



- **3Dプリンターの導入から活用支援**
ベンチマーキング、装置選定、導入・運用保守までを支援
- **設計から製造までを支援**
設計～製造（3Dプリンター内製）～追加加工（協力会社）

お客さま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、独自のメソド論を融合したコンサルティング

変革の実行力を提供

お客さまの競争優位性を
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

独自のメソド論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

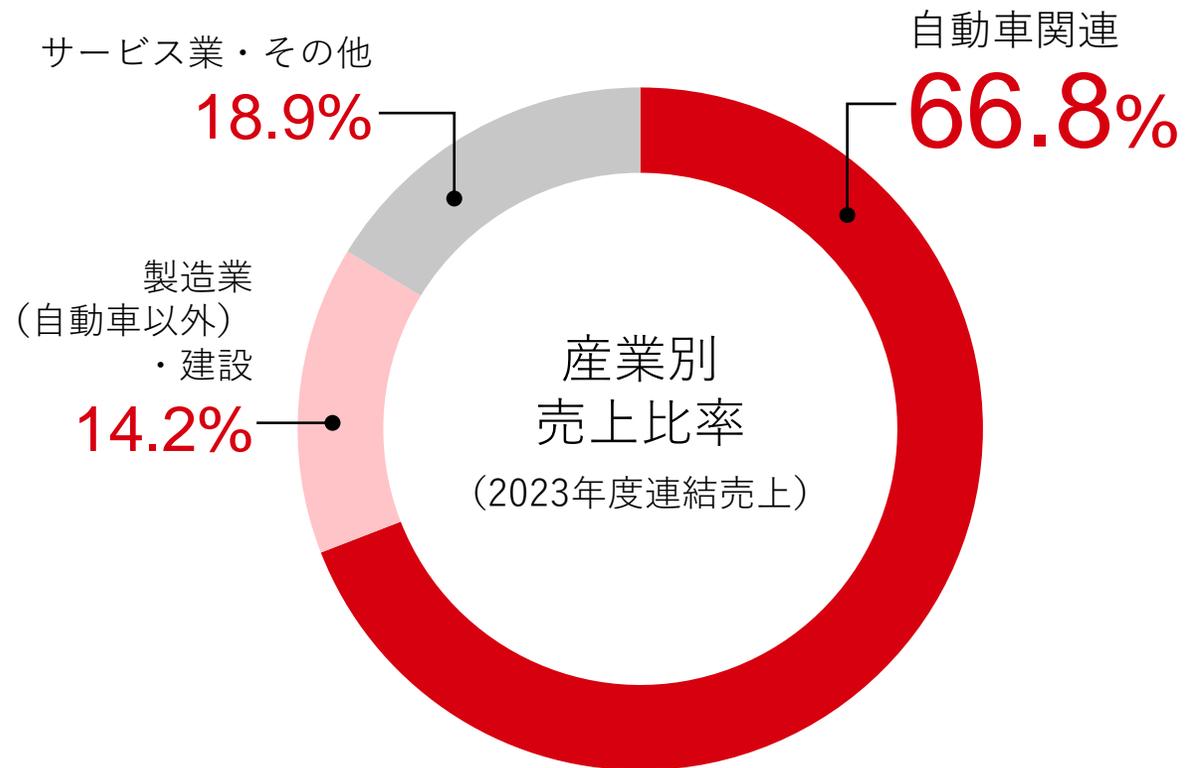
*Innovative
Power*

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

02

Consolidated Financial Highlights

2024年12月期 第2四半期決算ハイライト

決算ハイライト

2024年12月期 第2四半期決算	<p><売上高> 大手自動車メーカーの設計開発の需要は旺盛な状態が継続しており、例年落ち込み気味である第2四半期単独期間においても、第1四半期並みの売上高を確保し、4四半期連続で50億円を達成。当第2四半期連結累計期間の売上高は10,747百万円となり、第2四半期累計額としては、過去最高額を記録。</p> <p><利益> 社員の給与水準の引き上げを実施したが、単価の値上げを実施及び人員稼働率を向上させる施策も行っており、結果として売上総利益率は上昇。 販管費においては、人員数の増加及び人件費単価上昇による影響、並びに新規事業の先行投資的な支出が影響し、販売費及び一般管理費は増加傾向にあり、営業利益は88百万円となった。</p>
デザイン事業	<ul style="list-style-type: none"> 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 売上高は8,834百万円と好調であるが、販売費及び一般管理費増加によりセグメント損失は8百万円
マニュファクチャリング事業	<ul style="list-style-type: none"> 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 売上高は1,912百万円、セグメント利益は96百万円
連結業績予想	<p>2024年12月期通期連結業績予想を下方修正。 今後の成長をより確実なものにするために、採用チャネル拡大などの施策を実施するほか、分社化を予定しているソフトウェアや今後計画するM&A等成長分野における営業及び管理体制の強化のため、販売費及び一般管理費の追加支出を織り込む。</p>

四半期業績の傾向

第2四半期は毎年約100名の新入社員の入社および研修期間に伴い、稼働率の低下と経費の増加等の影響で売上高、利益ともに一時的に悪化するため、売上高・営業利益ともに下期偏重の傾向

2023年12月期での割合：売上高（上期47%、下期53%） 営業利益（上期20%、下期80%）

主要な四半期ごとの傾向

	売上高増減要因	営業利益増減要因
第1四半期	<ul style="list-style-type: none"> ・ 前年第4四半期から継続 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経験者採用の積極化による費用増
第2四半期	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新入社員研修の講師として、一部のエンジニアを非稼働化 ・ 多くのお客さまとの単価改定 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新入社員の研修（3～4ヶ月）の期間の人件費、研修関連費用増 ・ 経験者採用の積極化による費用増
第3四半期	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新入社員は第3四半期中に稼働 	-
第4四半期	<ul style="list-style-type: none"> ・ エンジニアの稼働率が最大化 ・ 主要顧客が下半期となり予算消化に伴う受注量の増加 	-

連結損益計算書

売上高は前年同期比1,284百万円増の10,747百万円となり、第2四半期累計額としては、過去最高額を記録

（単位：百万円）

	(参考) 2023年12月期 第2四半期 ※	2024年12月期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	%
売上高	9,463	10,747	1,284	13.6
売上原価	7,029	7,819	789	11.2
売上総利益	2,434	2,928	494	20.3
売上総利益率	25.7%	27.3%	-	-
販売費及び一般管理費	2,257	2,840	583	25.8
営業利益	176	88	△88	△50.1
営業利益率	1.9%	0.8%	-	-
経常利益	188	60	△127	△67.8
四半期純利益	100	18	△82	△81.9

おもな増減要因

■売上高

大手自動車メーカーから設計開発の需要が旺盛な状態が継続している影響により、前年同期比1,284百万円の増収となった

■売上総利益

約7%の賃上げを実施したが、売上単価の向上、稼働率向上といった各種施策により売上原価比率を前年同等程度に抑制できたことから、前年同期比494百万円の増益となった

■販売費及び一般管理費

組織拡大による人件費及び採用費の増加、営業体制強化等の影響で、前年同期比583百万円の増加となった

※ 四半期レビューを受けていないため参考値となります。

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	
	(参考) 2023年12月期 第2四半期 ※	2024年12月期 第2四半期	(参考) 2023年12月期 第2四半期 ※	2024年12月期 第2四半期
売上高	7,701	8,834	1,762	1,912
セグメント利益又は損失 (△)	275	△8	△99	96

※ 四半期レビューを受けていないため参考値となります。

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、収益に先行して販管費及び一般管理費が増加

マニファクチュアリング事業

- ・自動車関連企業や機械メーカーへの試作サービスの提供が拡大
- ・3Dプリンター販売に伴う保守サービスや材料販売による収益も拡大
- ・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2四半期資産合計は14,693百万円となり、前期末比1,647百万円増加

(単位：百万円)

	2023年12月期	2024年12月期 第2四半期	増減額
流動資産	10,928	12,502	1,574
固定資産	2,117	2,190	73
資産合計	13,045	14,693	1,647

流動負債	3,161	3,265	103
固定負債	214	212	△1
負債合計	3,376	3,477	101
純資産合計	9,669	11,215	1,546
負債純資産合計	13,045	14,693	1,647

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（1,496百万円）

■流動負債

売上好調による取引量の拡大等により買掛金が111百万円増加、また、未払費用が106百万円増加したほか、源泉所得税の預り金等の増加によりその他流動負債が63百万円増加した一方、未払消費税等が148百万円減少

■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（1,421百万円）

重視する経営指標

当第2四半期では、国内エンジニア数が増加し、国内派遣単価が上昇

	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
国内エンジニア数	1,101名	1,205名	1,283名	1,274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
国内派遣稼働率	87.5%	94.4%	94.9%	96.4%	92.6%
国内採用数	174名	207名	236名	34名	167名
国内退職率 ※	7.7%	8.6%	7.9%	-	-

※ 国内退職率は通期のみ

03

Financial Position

2024年12月期 連結業績予想

2024年12月期 連結業績予想の修正

第2四半期（累計）

（単位：百万円）

	前回発表予想	実績値	増減額	増減率
売上高	10,672	10,747	75	0.7
営業利益	△28	88	116	-
経常利益	△42	60	103	-
四半期純利益	△64	18	82	-

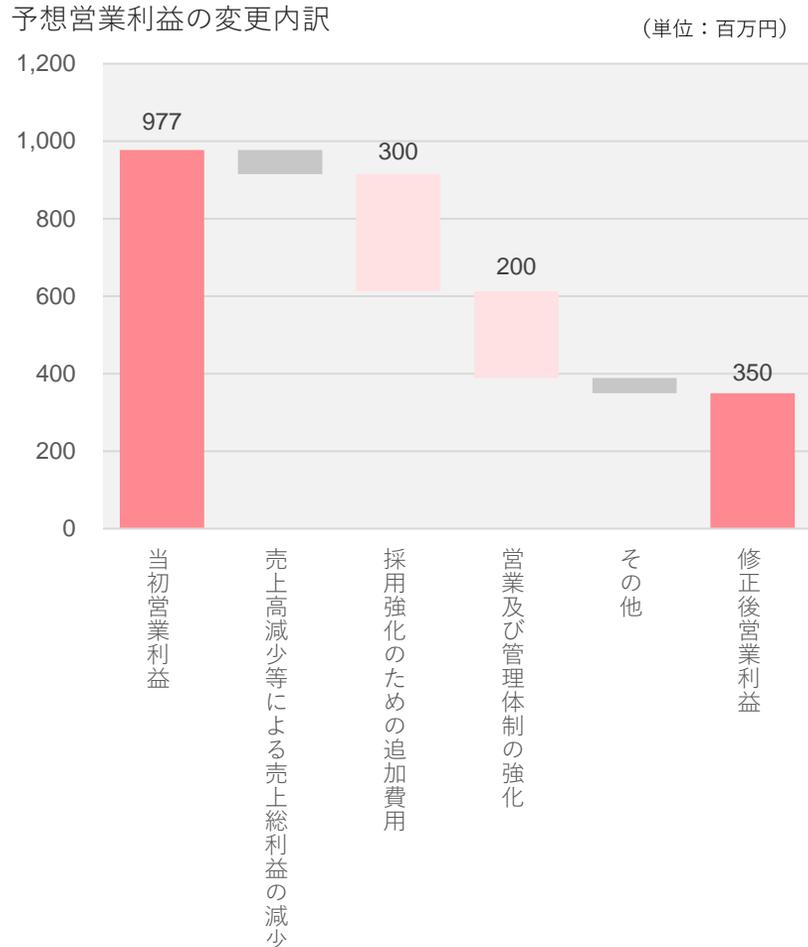
通期

（単位：百万円）

	前回発表予想	今回修正予想	増減額	増減率
売上高	22,876	22,739	△137	△0.6
営業利益	977	350	△627	△64.2
経常利益	978	327	△651	△66.5
当期純利益	667	182	△484	△72.6

通期連結業績予想の修正理由

下期は、採用強化、中長期的な成長の基盤となる体制の強化を意図し、販売費及び一般管理費の追加支出を織り込む



各項目の概要

- 売上総利益：
一部採用のエンジニア確保の遅れ等により売上高が当初予測値を下回る可能性があるため、売上総利益を下方修正
- 販売費及び一般管理費の増加項目：
採用強化と営業及び管理体制強化のための人件費

 - ・ 採用強化：
採用者の成功報酬、採用チャネルの拡大など
 - ・ 営業及び管理体制の強化：
ソフトウェアや今後計画するM&A等の成長分野における増員

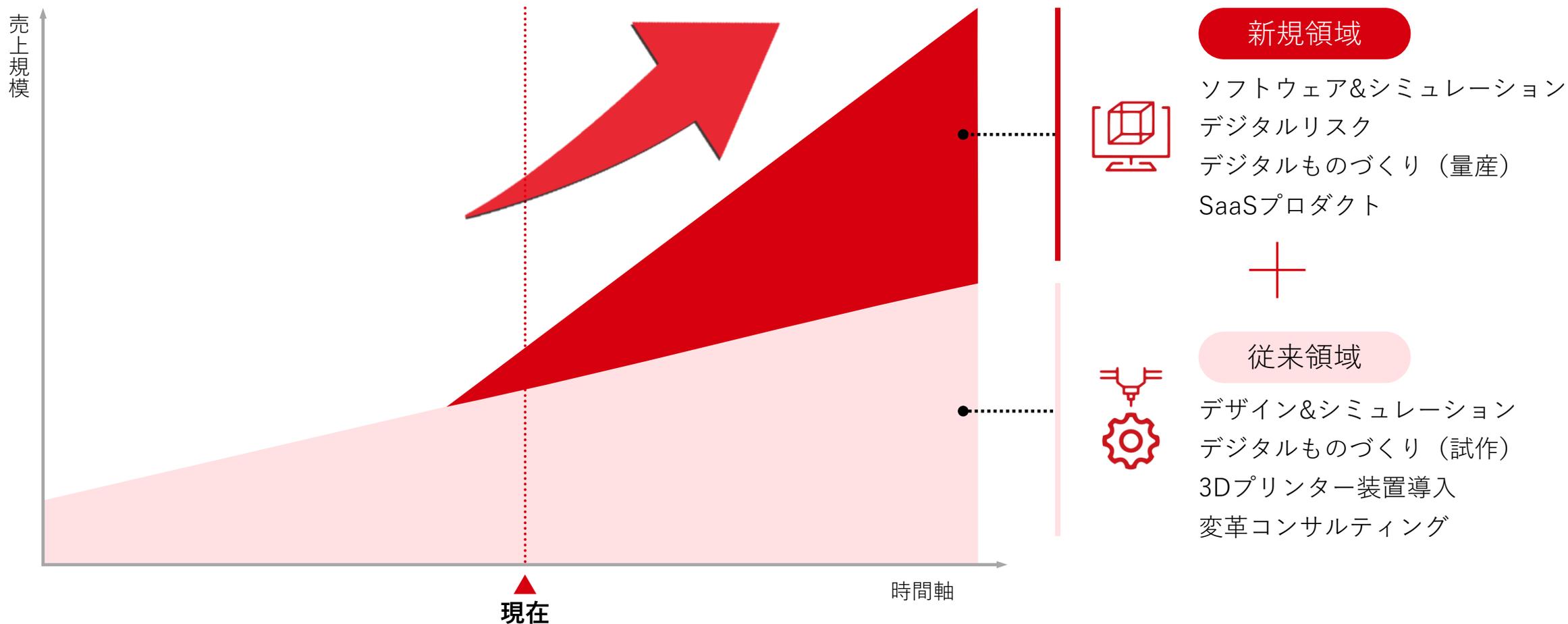
04

Actions for future growth

今後の成長に向けたアクション

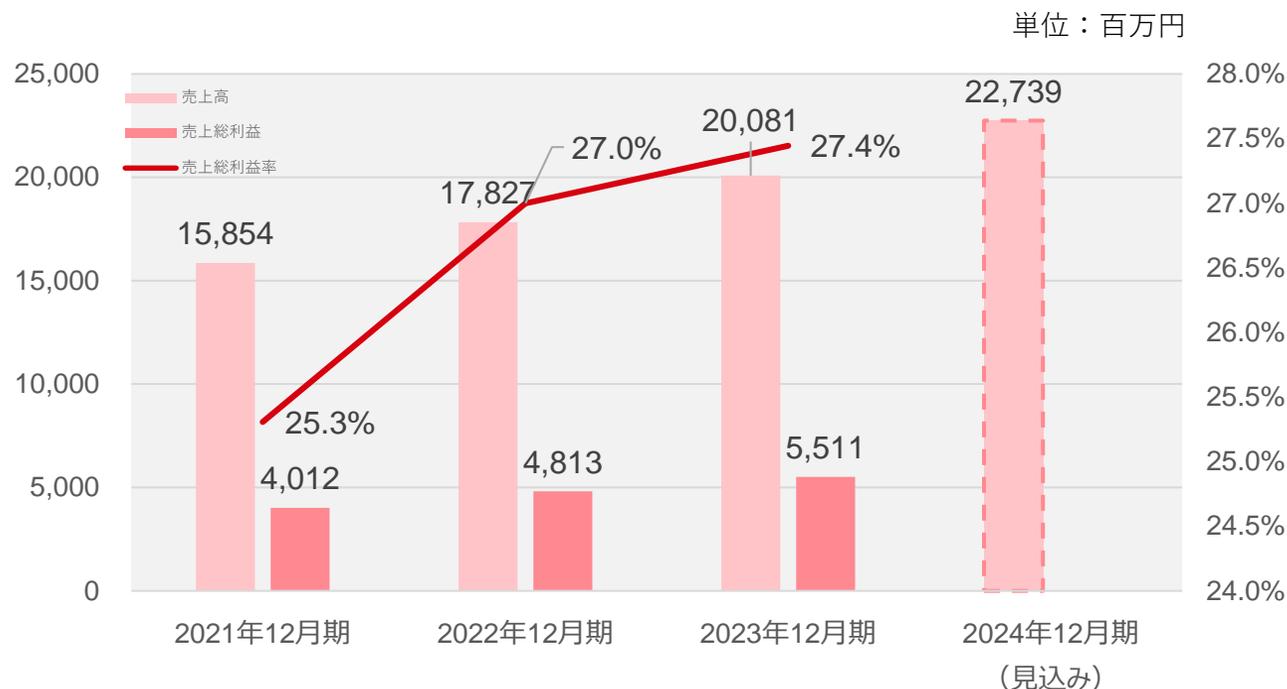
中長期的な成長イメージ

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



従来領域におけるSOLIZEの売上高・売上総利益の成長

売上高は前年比13.2%成長見込み、基礎的な収益性は安定
 デザイン事業の売上高および売上総利益が大半を占める
 デザイン事業のエンジニア数が業績に直結



P20「重視する経営指標」再掲

	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
国内エンジニア数	1,101名	1,205名	1,283名	1,274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
国内派遣稼働率	87.5%	94.4%	94.9%	96.4%	92.6%
国内採用数	174名	207名	236名	34名	167名
国内退職率 ※	7.7%	8.6%	7.9%	-	-

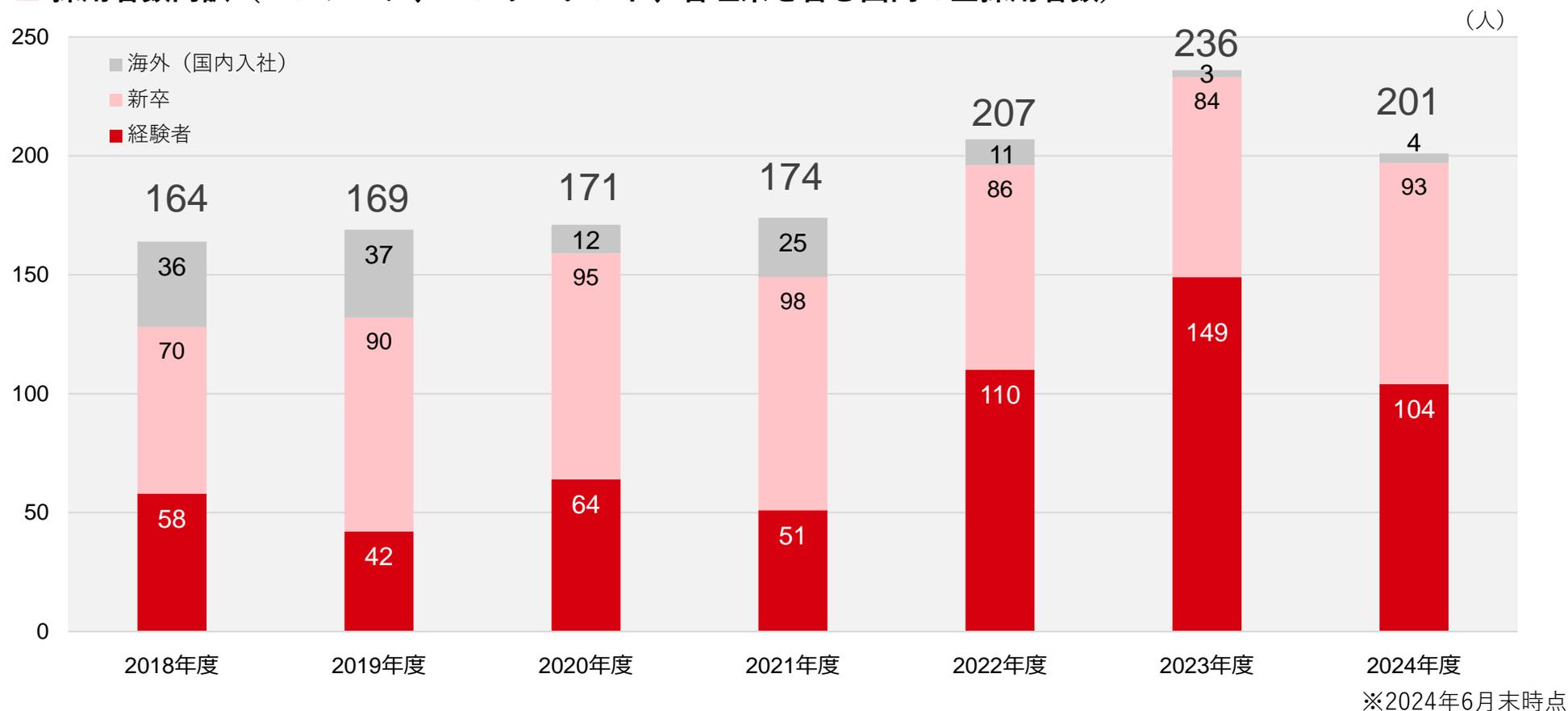
※ 国内退職率は通期のみ

採用を強化

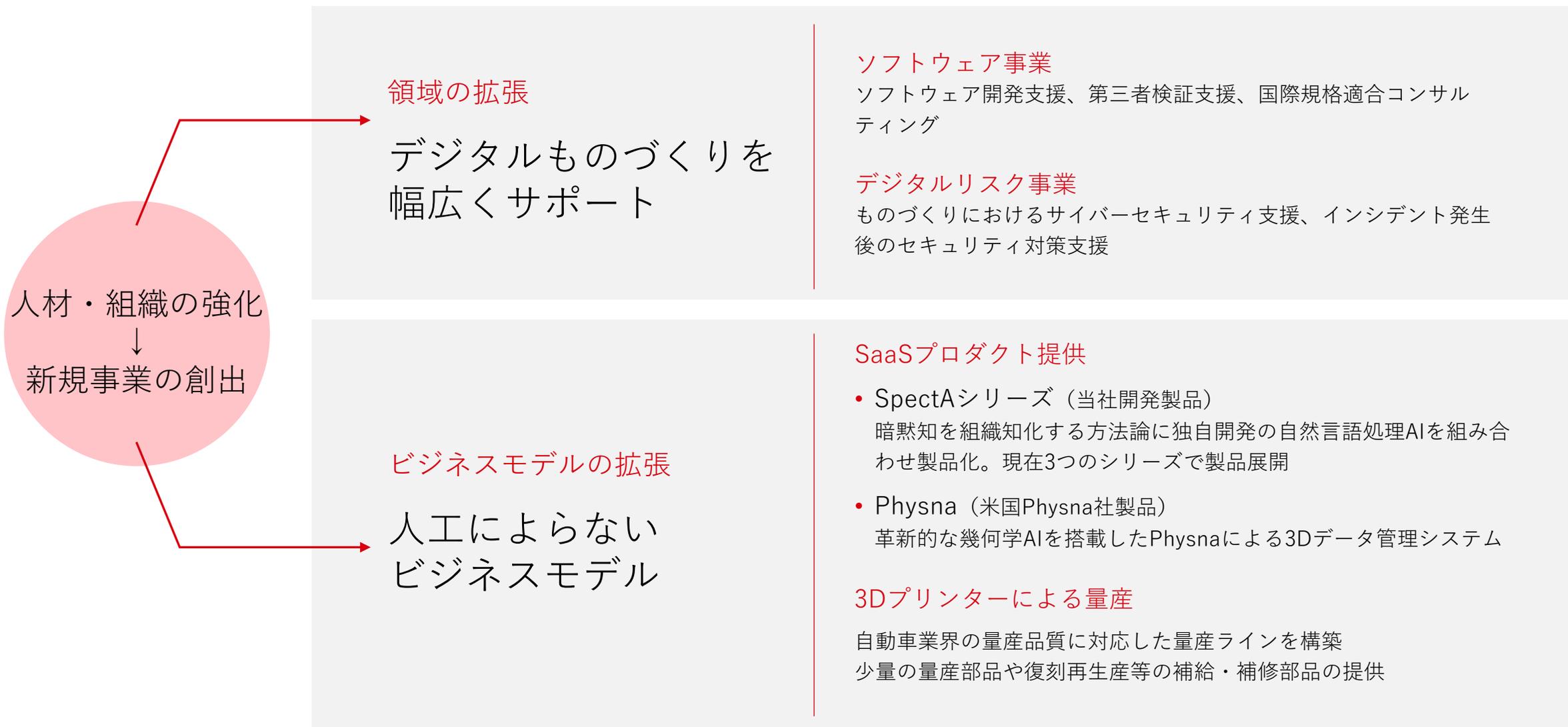
経験者採用及び2026年4月入社までの新卒採用の採用者数増加のため、新たな応募チャネルの開発等を進め、応募者数増加を狙う

経験者：104名、新卒：24年4月新卒入社、海外：採用実施中

■ 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）



新規に創出した新規領域



ソフトウェア事業の吸収分割による分社化

さらなる事業成長のために、迅速な経営判断のもと、企業ブランディング、顧客基盤の構築、技術追求等を行っていくことが極めて重要であると判断し、ソフトウェア事業の分社化を決定
2025年1月1日より業務開始予定

(1) 商号	株式会社STELAQ
(2) 所在地	東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-5
(3) 代表者	代表取締役 三宅 香代子
(4) 事業内容	1. ソフトウェア開発 2. ソフトウェア第三者検証 3. 国際規格適合コンサルティング 4. ソフトウェア教育
(5) 資本金	10百万円
(6) 設立年月日	2024年8月1日
(7) 発行済株式数	1,000株
(8) 大株主及び出資比率	SOLIZE株式会社 100%
(9) 当社との関係	資本関係 当社が100%出資する子会社です。 人的関係 当社より取締役を派遣する予定です。 取引関係 営業開始前のため、現時点で当社との取引関係はありません。

本件分割の日程

2024年7月19日	準備会社設立取締役会決議
2024年8月1日	準備会社設立日
2024年10月18日 (予定)	吸収分割契約の取締役会決議
2025年1月1日 (予定)	分割効力発生

グループ投資戦略部を設置、M&A等を推進

当社グループの企業価値向上のため、既存の事業で得た収益を積極的かつタイムリーに投資することを目的に、グループ投資戦略部を設置し、新たに執行役員を選任

役職	氏名	担当	略歴
上席執行役員	中島 宏史	投資戦略	2009年 株式会社エムアウト 取締役 2012年 株式会社エムアウト 取締役副社長 2015年 株式会社エムアウト 代表取締役社長 2021年 日本カバヤ・オハヨーホールディングス株式会社 取締役COO 2024年 当社入社

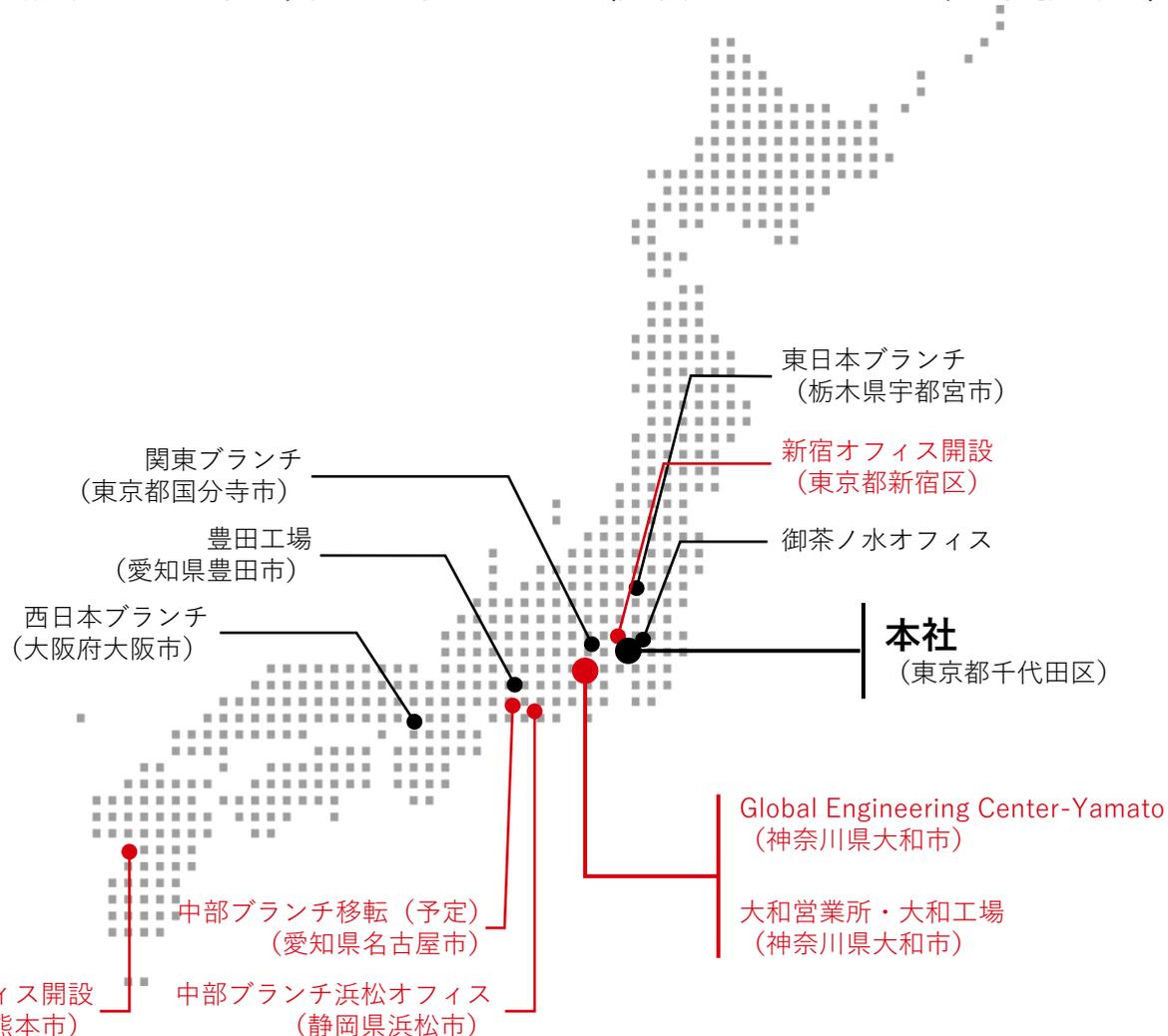


【グループ投資戦略部の役割】

- ・ SOLIZEグループの企業価値向上に資するプロジェクト等の立案、実施、管理
- ・ SOLIZEグループのM&A、資本提携および業務提携の戦略、立案、管理

国内拠点の拡張

事業成長に伴い、浜松オフィス、新宿オフィス、熊本オフィスを新たに開設
また、横浜工場を閉鎖し大和工場へ統合することで、業務効率化及び技術集約による技術力向上を目指す



	拠点
2023年10月	浜松オフィス開設
2024年4月	新宿オフィス開設
	東日本ブランチ 増床・改装
	西日本ブランチ 増床・改装
2024年5月	熊本オフィス開設
2024年9月	大和工場・横浜工場 統合 (予定)
2024年10月	中部ブランチ移転 (予定)
	Global Engineering Center-Yamato 6F改装 (予定)

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

配当予想

2024年12月期の年間配当（47円）の変更なし

（単位：円）

	中間	期末	合計
2024年12月期（予想）	0	47	47

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・修正をおこなう義務を負うものではありません。

