

The Generative Company



2025年12月期 第2四半期決算説明資料

SOLIZE Holdings株式会社
証券コード：5871 東証スタンダード

2025.08.06

1. 会社概要
2. 中長期の成長目標
3. 2025年12月期 第2四半期決算ハイライト
4. 2025年12月期 連結業績予想
5. トピックス
6. 株主還元

01

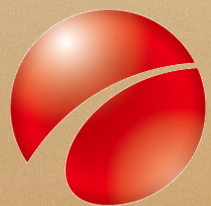


Company Profile

会社概要

人間の創造性は これからだ。

The Generative Company



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

代表 宮藤 康聡

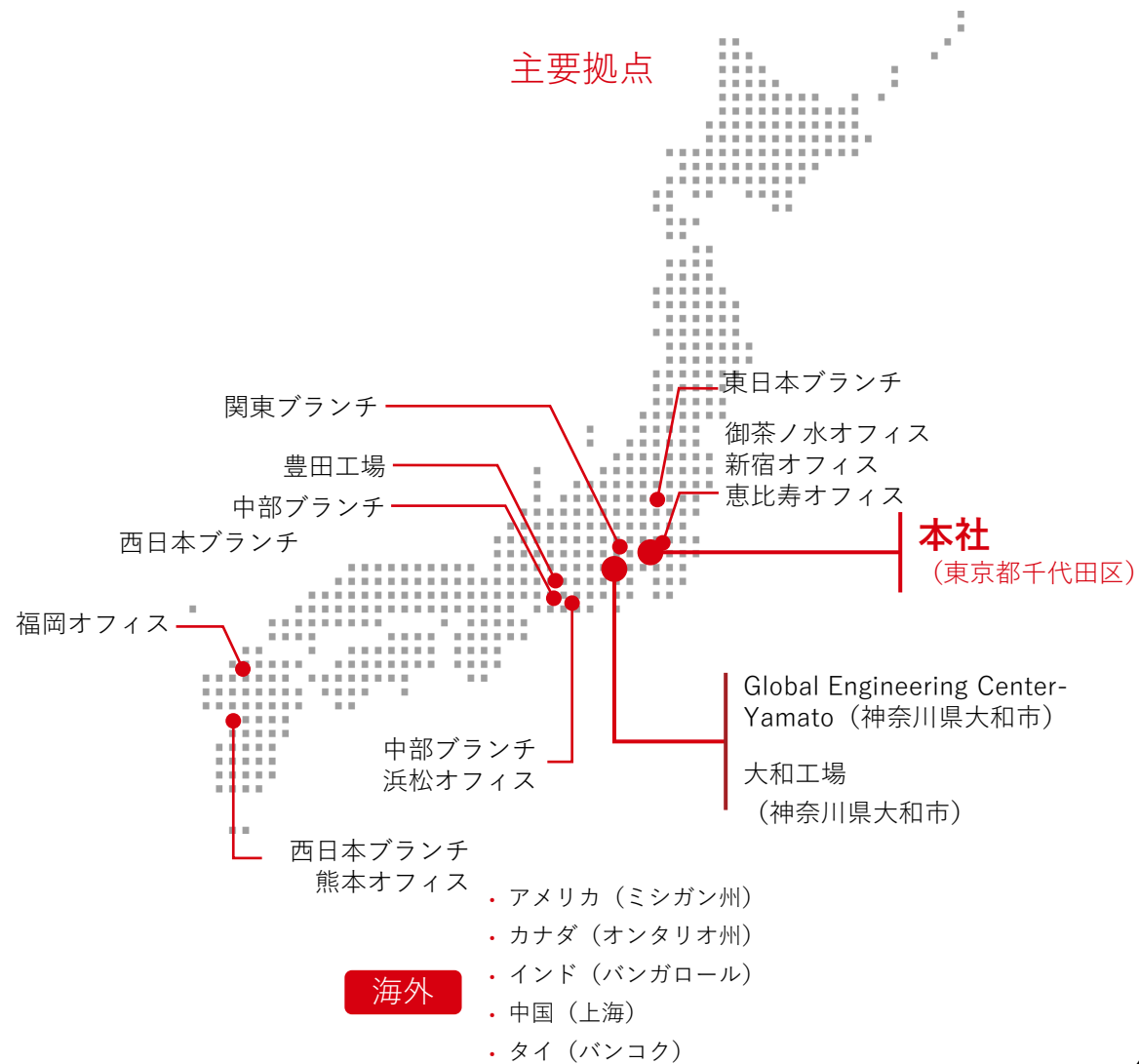
設立 1990年

決算期 12月

従業員数 2,167名（連結：2024年12月末時点）

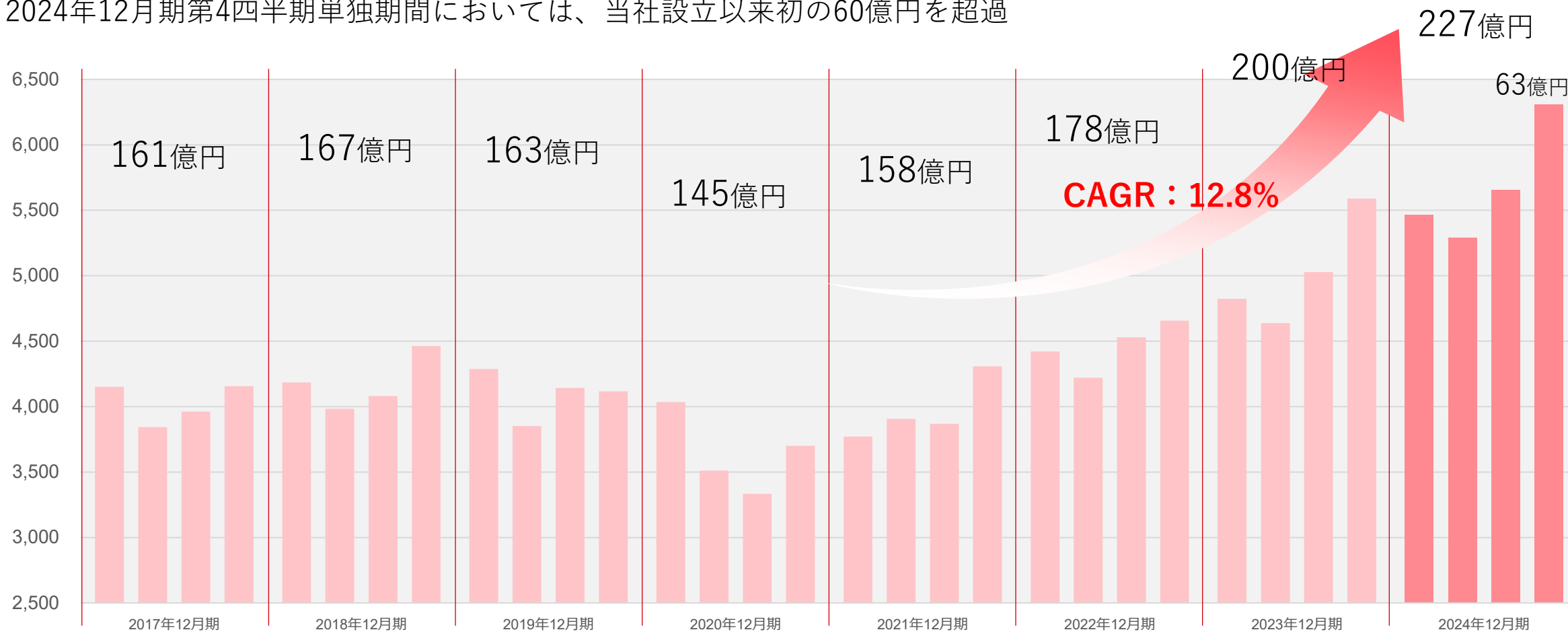
グループ会社

- SOLIZE PARTNERS株式会社
- SOLIZE Ureka Technology株式会社
- +81株式会社
- ALQ株式会社
- 株式会社SiM24
- 株式会社STELAQ
- 株式会社フューレックス
- SOLIZE USA Corporation
- SOLIZE PARTNERS India Private Limited
- SOLIZE Shanghai Corporation
- SOLIZE Canada Corporation
- SOLIZE Corporation (Thailand) Ltd.



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
- 2024年12月期第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



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

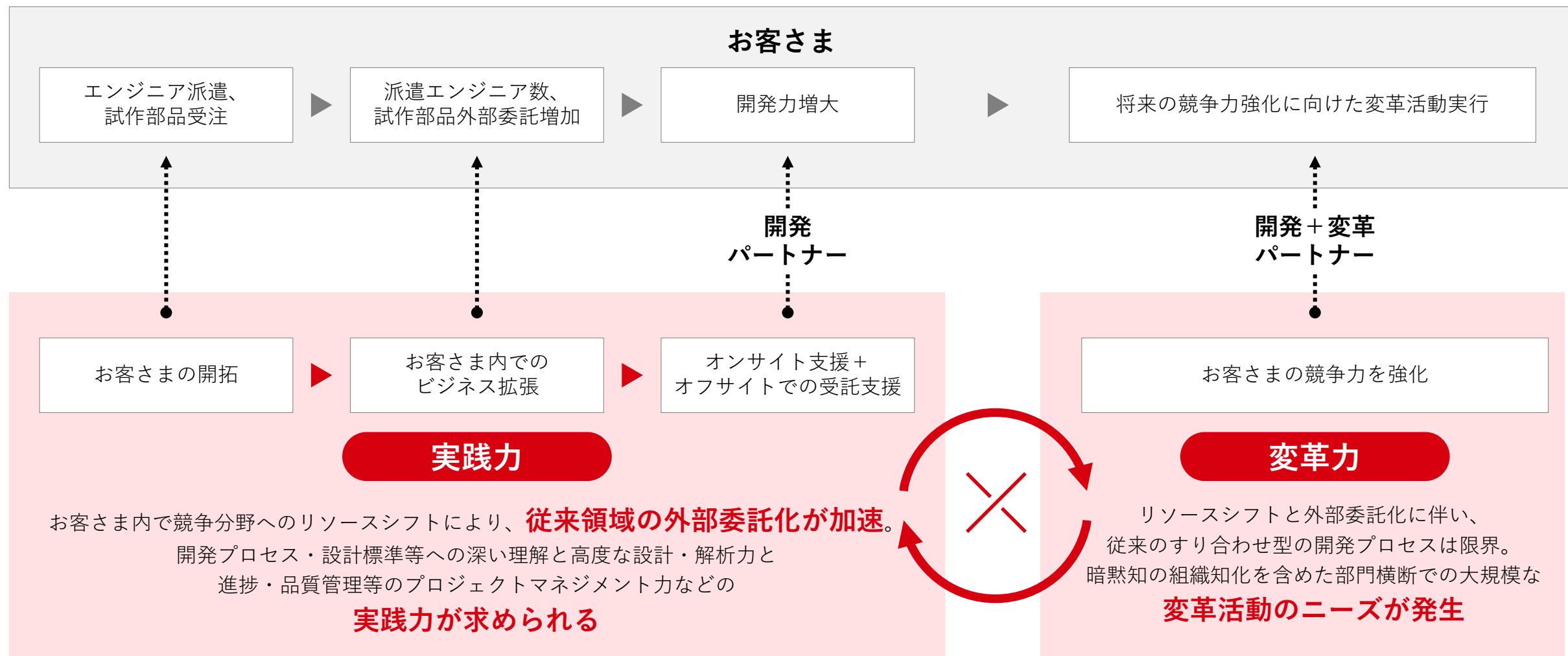
組織横断の変革支援

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

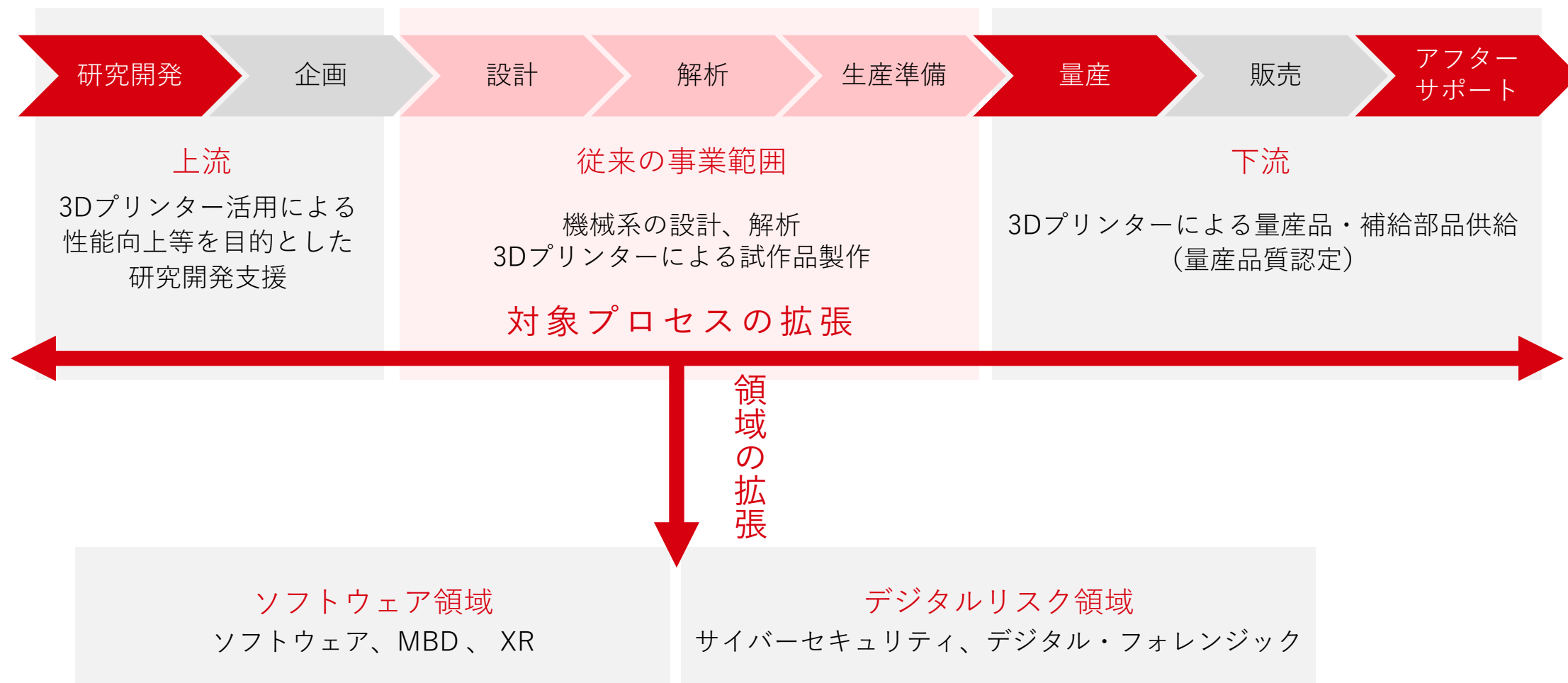
SOLIZEのケイパビリティ

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



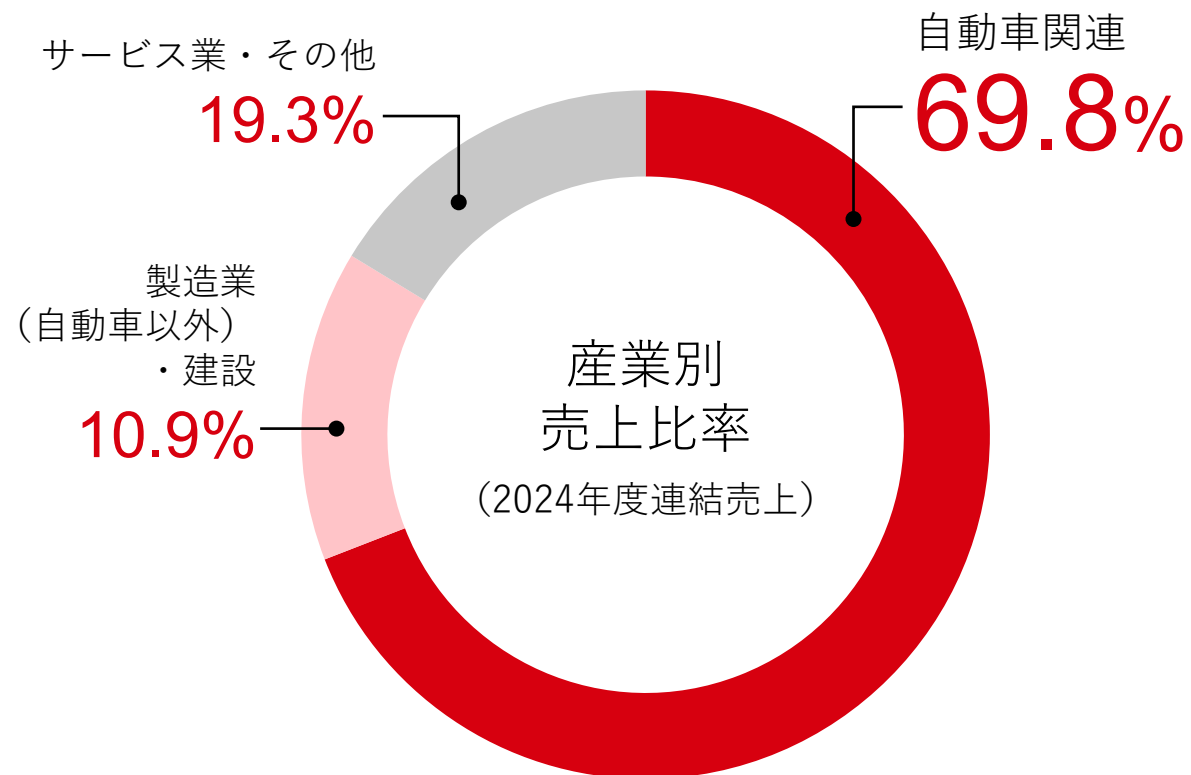
デジタルものづくりケイパビリティの拡張

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

Medium- to Long-term Growth Targets

中長期の成長目標

The Generative Company



人の情熱やエネルギー
(ラテン語の太陽)

+

実現する

グループ理念

進化を感動に

グループビジョン

システムとしての企業体へ

 SOLIZE Holdings

SOLIZE Holdings株式会社
(証券コード：5871 東証スタンダード)

 SOLIZE PARTNERS

SOLIZE PARTNERS
株式会社

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・構築事業

 SOLIZE
Ureka Technology

SOLIZE Ureka Technology
株式会社

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

+81

+81
株式会社

社会・産業課題の解決に向けた新
規事業の開発及び運営

中核事業会社：SOLIZE PARTNERS株式会社

ものづくりの現場に寄り添い、共に価値を形にする



商号	SOLIZE PARTNERS株式会社
本店所在地	東京都千代田区三番町6番3号
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 井上 雄介
事業内容	製品開発受託・エンジニア派遣・コンサルティング 3Dプリント試作・最終製品製作 3Dプリンター装置導入 エンジニアリングに関するシステムの販売・構築
資本金	10百万円
従業員数	1,302名（2025年7月1日時点）
決算期	12月31日
URL	https://partners.solize.com/



デジタルエンジニアリング開発支援

理想の開発を実現する、デジタルエンジニアリング技術



3Dプリンター パーツ製造

ハイエンド3Dプリンターを使いこなし、最終製品までを高い品質で製作



3Dプリンター 販売・保守

3D Systems社、日本HP社、Roboze社の正規販売代理店

中核事業会社：SOLIZE Ureka Technology株式会社

「閃き」を世界で最も大切にし、その実現に全力を尽くす



商号	SOLIZE Ureka Technology株式会社
本店所在地	東京都千代田区三番町6番3号
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 堤 寛朗
事業内容	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
資本金	10百万円
従業員数	345名（2025年7月1日時点）
決算期	12月31日
URL	https://ureka-technology.solize.com/



変革コンサルティング
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



AI
精度の高い予測と分析を実現、お客さまのビジネスの新たな可能性を拡大



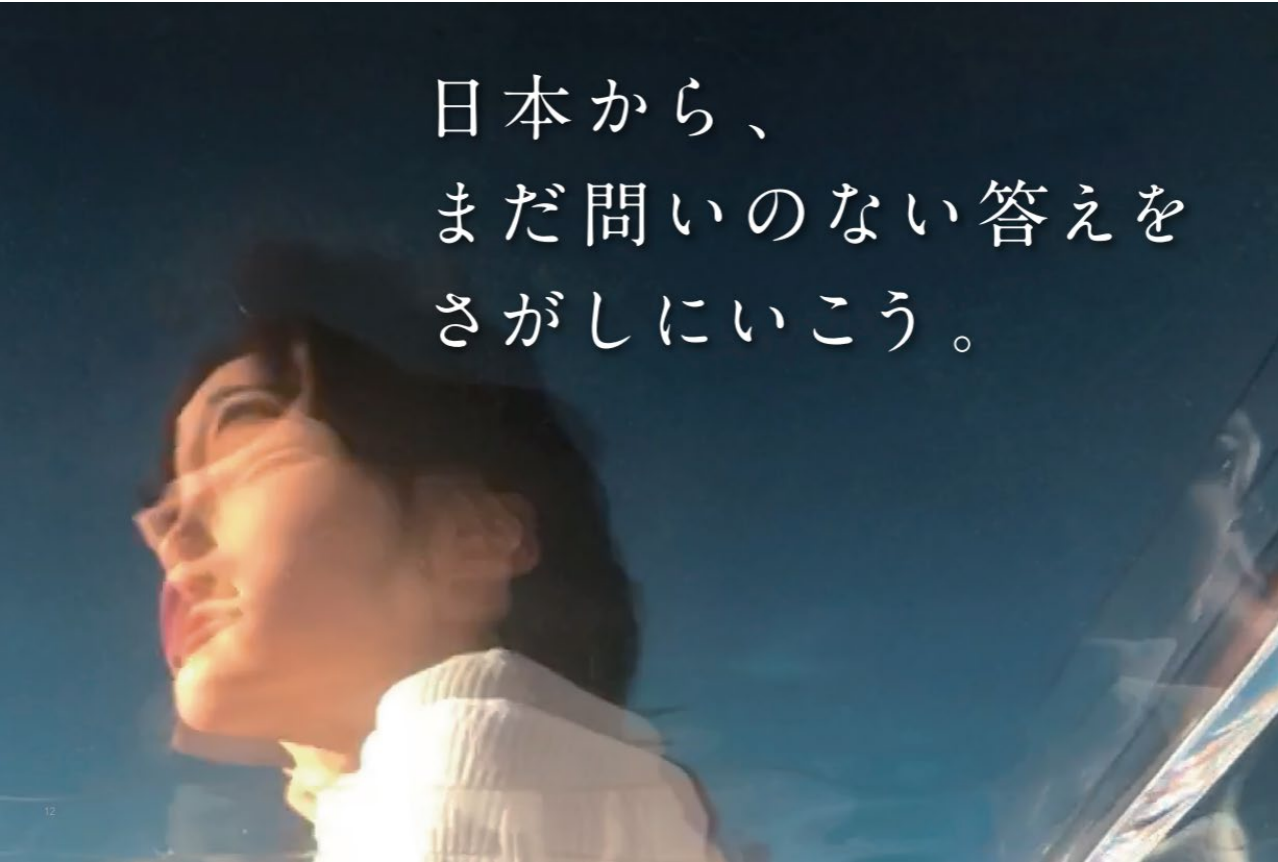
SDV
SDVの未来を切り開き、未来のモビリティの可能性を拡大



デジタルリスク
サイバー攻撃の脅威からお客さまを保護

中核事業会社：+81株式会社

私たちは、社会・産業課題の解決をする事業共創家です



商号	+81株式会社
本店の所在地	東京都千代田区三番町6番3号
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 鈴木 貴人
事業内容	社会・産業課題の解決に向けた新規事業の開発及び運営
資本金	10百万円
従業員数	17名（2025年7月1日時点）
決算期	12月31日
URL	https://hachi-ichi.co.jp/



ソフトウェア開発サービス

組み込み及び業務システムにおける品質課題を解決



教育サービス

民間学童保育の運営、学童保育の運営コンサルティング、学童保育職員の研修及び人材育成事業

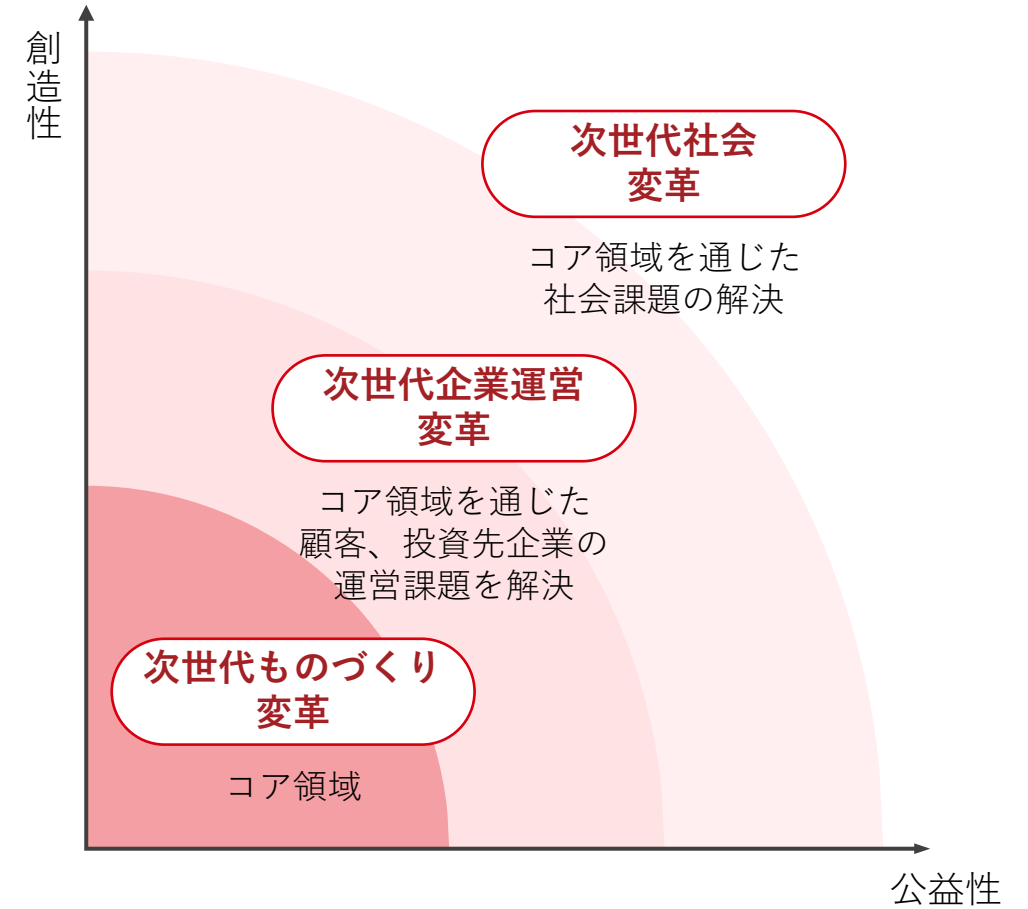
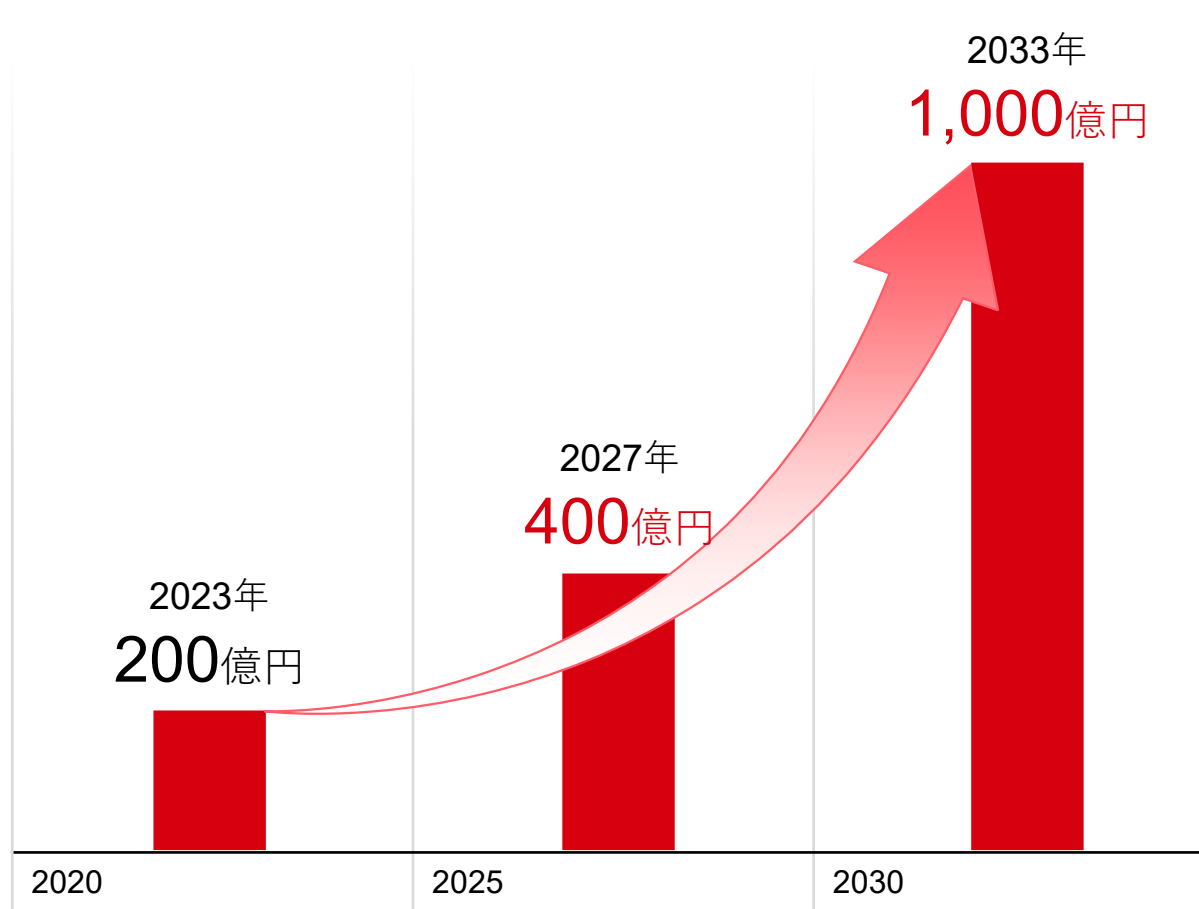


業務ソリューション／DX支援

組み込み制御システム、業務システム等のソフトウェア開発

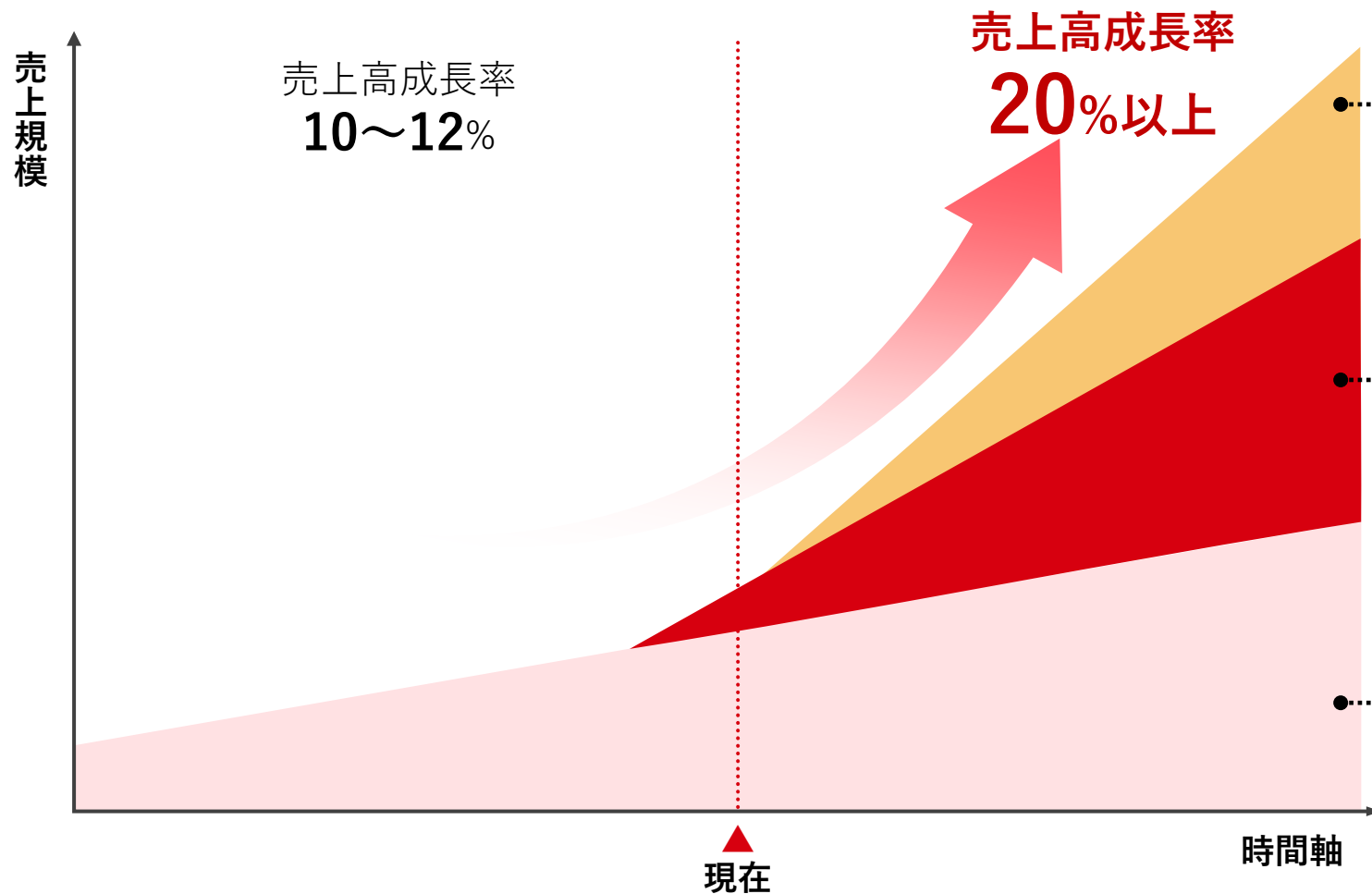
SOLIZEの目指す姿

- 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



M&A



従来領域・新規領域で幅広く検討
能力を拡張し価値提供を拡大

新規領域



ソフトウェア&シミュレーション
デジタルリスク
デジタルものづくり（量産）
SaaSプロダクト

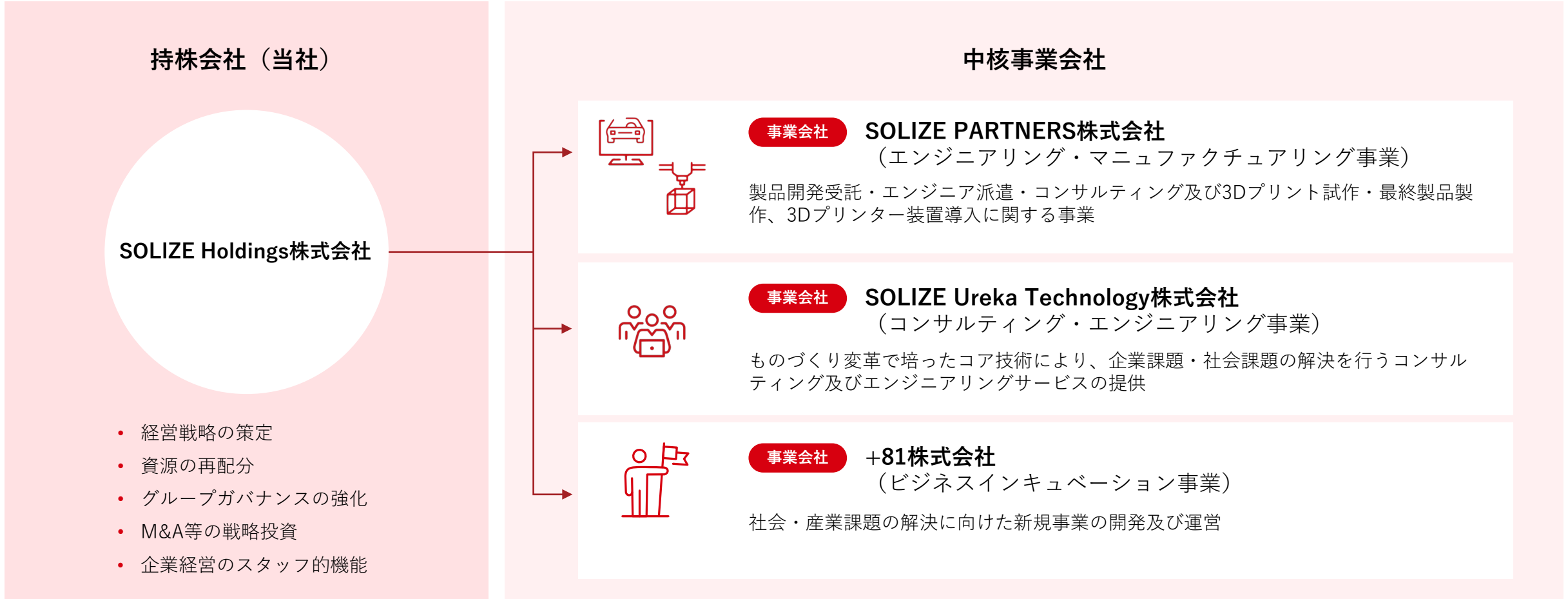
従来領域



デザイン&シミュレーション
デジタルものづくり（試作）
3Dプリンター装置導入
変革コンサルティング

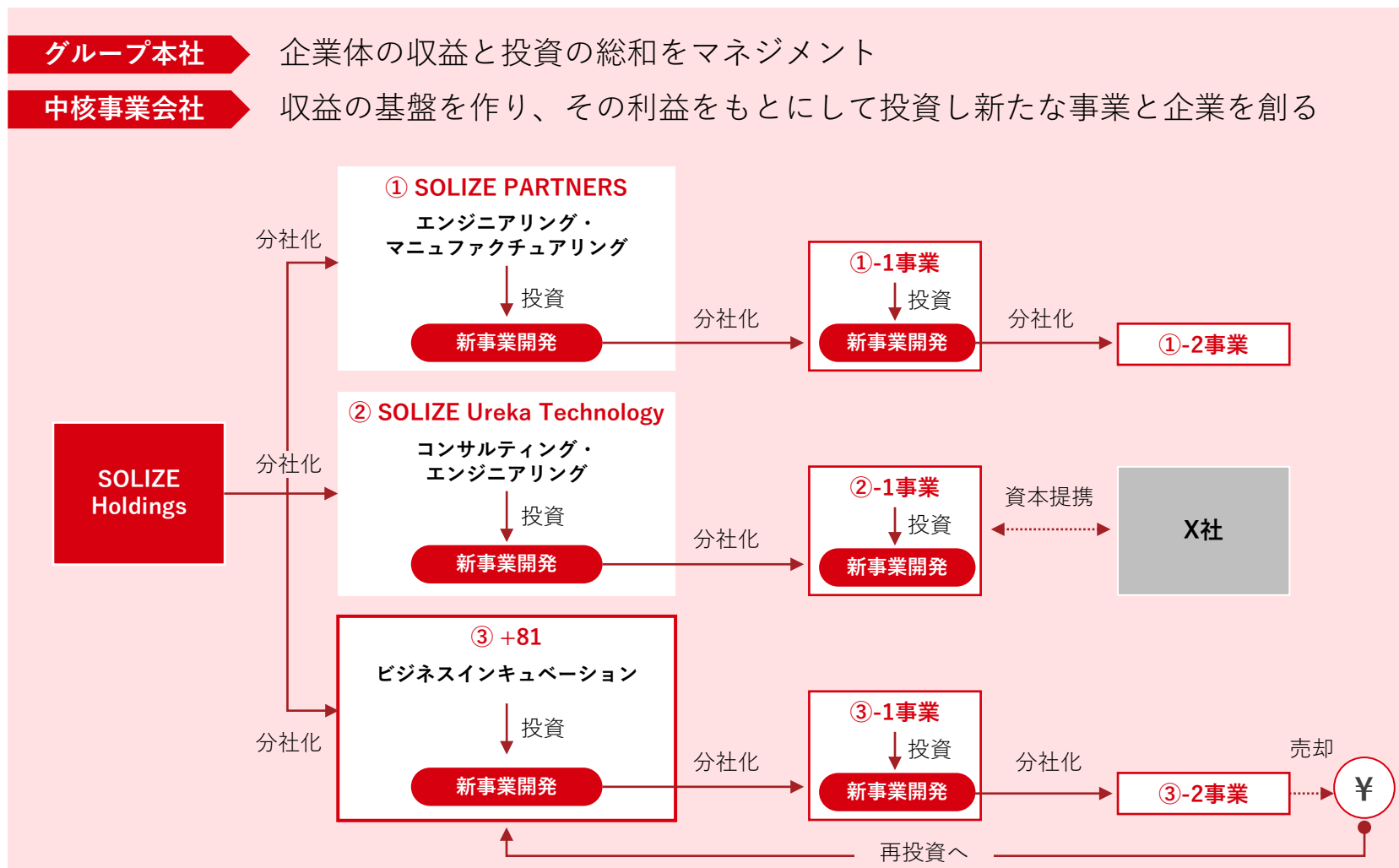
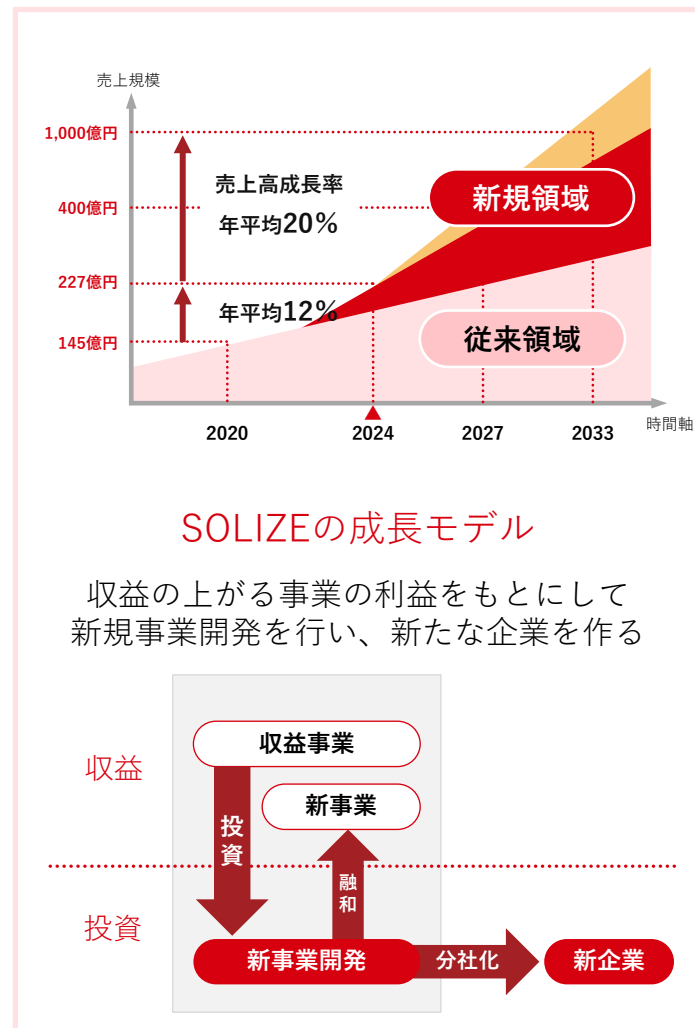
長期の成長目標実現に向けて「持株会社体制への移行」

- 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

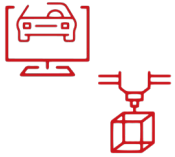


成長戦略

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



SOLIZE PARTNERS株式会社

- 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

SOLIZE Ureka Technology株式会社



- 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



+81株式会社

- 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

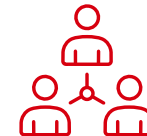
持株会社（グループ戦略）

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

03

Consolidated Financial Highlights

2025年12月期 第2四半期決算ハイライト

決算ハイライト

- 売上高は、第2四半期累計期間で過去最高の12,226百万円（前年同期比13.8%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3,213百万円（前年同期比9.7%増）を計上
- 営業利益は、先行投資を積極的に行い、431百万円の損失を計上（前年同期は営業利益88百万円）

売上高

12,226
百万円

対前年同期増減率
+ 13.8%

売上総利益

3,213
百万円

対前年同期増減率
+ 9.7%

営業利益

△431
百万円

対前年同期増減率
-

中間純利益

△252
百万円

対前年同期増減率
-

連結損益計算書

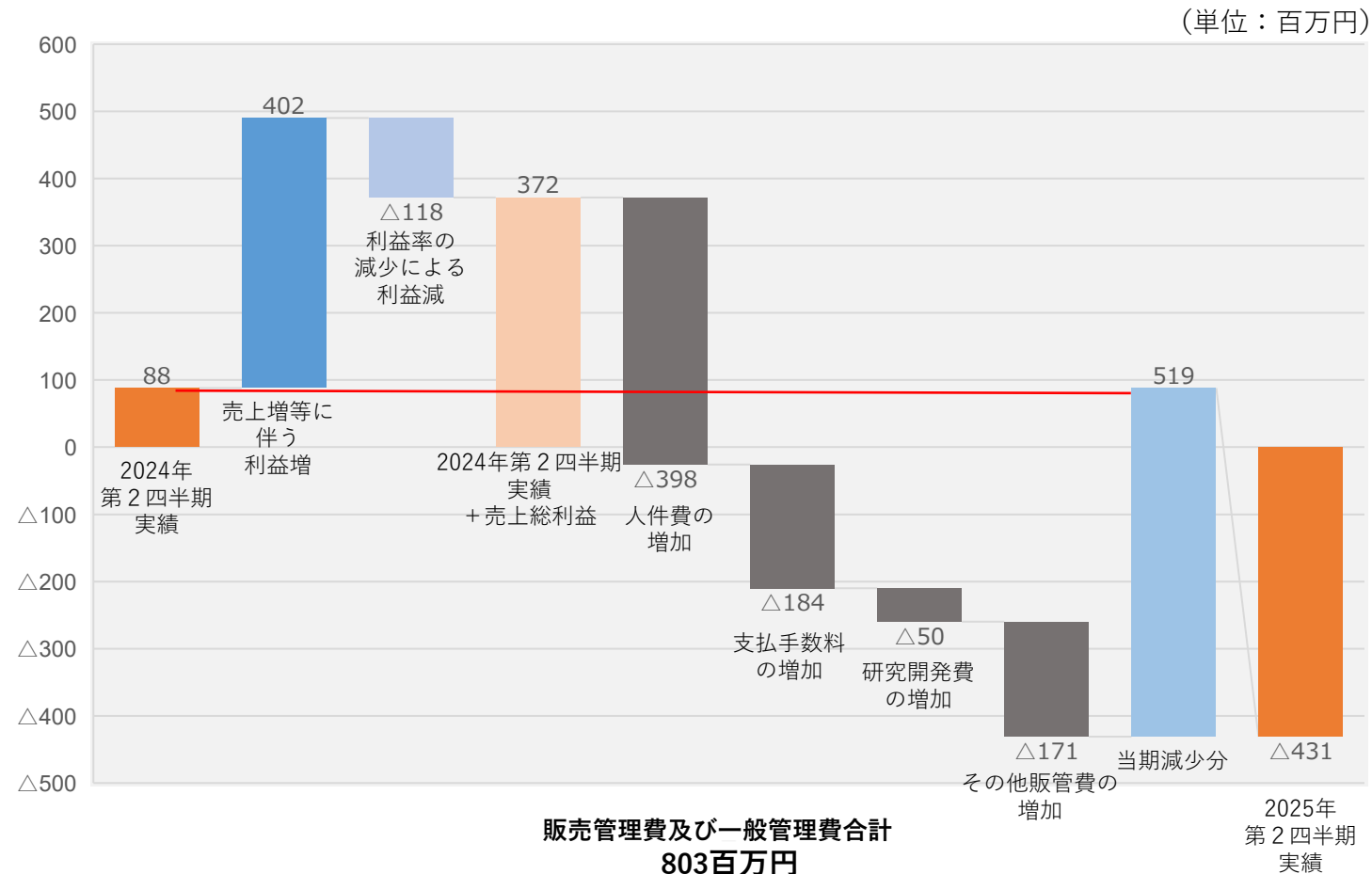
- 売上高は、自動車業界を始めとした堅調な需要が継続しており、前年同期比1,478百万円増の12,226百万円を計上
- 売上総利益は、売上高の伸長もあり過去最高、かつ前年同期比284百万円増の3,213百万円を計上
- 今後に向けた人件費やシステム改修費用等の先行投資を積極的に行い、営業利益は431百万円の損失を計上
- 第2四半期（累計）の業績予想に対しては、売上高及び営業利益ともにほぼ業績予想どおりの結果となった
売上高は自動車業界の需要に支えられ29百万円増加、営業利益は計画どおり積極的な先行投資を行い30百万円増加の結果となった

（単位：百万円）

	2024年12月期 第2四半期（累計） 実績	2025年12月期 第2四半期（累計） 業績予想	2025年12月期 第2四半期（累計） 実績	前年同期比		対業績予想比	
				増減額	増減（%）	増減額	増減（%）
売上高	10,747	12,196	12,226	1,478	13.8	29	0.2
売上総利益	2,928		3,213	284	9.7		
（売上総利益率）	27.3%		26.3%	-	-		
販売費及び一般管理費	2,840		3,644	803	28.3		
営業利益又は営業損失（△）	88	△462	△431	△519	-	30	-
（営業利益率）	0.8%		△3.5%	-	-		
経常利益又は経常損失（△）	60	△460	△427	△488	-	33	-
中間純利益又は中間純損失（△）	18	△294	△252	△271	-	41	-

営業利益増減分析

- 営業利益は431百万円の損失を計上（前年同期は営業利益88百万円）
- おもな要因は、自動車案件の伸長等に伴う売上高増加により売上総利益が増加したが、採用活動及びM&Aの積極化といった先行投資を企図した費用が増加



● 売上総利益の増加

- ①自動車案件の伸長等に伴う売上高増加による売上総利益増
- ②新卒採用人員大幅増加(約60名増)し、研修期間中でもあるため、売上総利益減

● 人件費

主としてM&A関連・採用関連部署の人員の増加

● 支払手数料

分社化に伴うシステム改修費及びM&A関連の費用の増加

● 研究開発費

人員増加に伴う研究開発費の増加

● その他

グローバル展開強化に伴う海外出張費用の増加
ライセンス等IT関連費用の増加
3Dプリンター等減価償却費増加 等

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	
	2024年12月期 第2四半期（累計）	2025年12月期 第2四半期（累計）	2024年12月期 第2四半期（累計）	2025年12月期 第2四半期（累計）
売上高	8,834	10,038	1,912	2,188
セグメント利益又は損失（△）	△8	△582	96	151

デザイン事業

- 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
- 経験者の積極採用、持株会社体制移行に伴う費用及びM&A関連の費用等が増加した結果、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

- 自動車関連企業で試作サービスや少量量産サービスの提供が拡大し、好調を維持
- 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
- 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15,085百万円となり、前期末比363百万円減少

(単位：百万円)

	2024年12月期	2025年12月期 第2四半期	増減額
流動資産	12,567	10,358	△2,209
固定資産	2,856	4,649	1,793
資産合計	15,448	15,085	△363

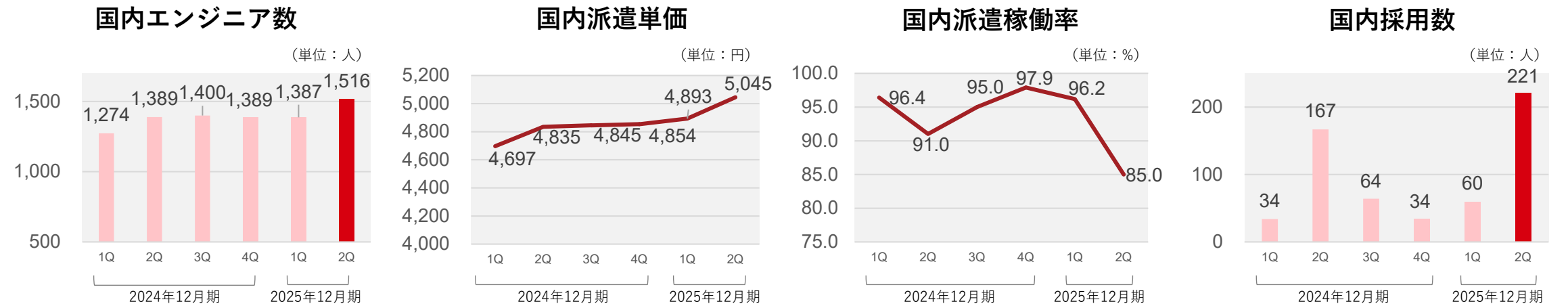
流動負債	3,762	3,878	115
固定負債	207	245	37
負債合計	3,970	4,124	153
純資産合計	11,478	10,960	△517
負債純資産合計	15,448	15,085	△363

おもな増減要因

- 流動資産
 - ・ M&Aの株式取得、賞与支給及び配当金支払い等の影響により、現金及び預金が減少（△ 2,352百万円）
- 固定資産
 - ・ カナダ事業の事業譲り受け及び株式会社フューレックスの株式取得に伴うのれん計上（+1,183百万円）、分社化に伴うシステム導入費用及び人事基幹システム導入費用（+260百万円）
- 純資産
 - ・ 繰越利益剰余金等の減少（配当金支払による減少△246百万円、中間純利益△252百万円）

重視する経営指標

- 国内派遣単価は、毎年4月に行う単価改定により5,000円を超過
- 2024年の新卒入社97名に対して、2025年は新卒入社159名と62名の増加により、第2四半期の国内派遣稼働率が低下



	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期					2025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	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	1,400名	1,389名	1,389名	1,387名	1,516名
国内派遣単価	4,339円	4,385円	4,556円	4,697円	4,835円	4,845円	4,854円	4,809円	4,893円	5,045円
国内派遣稼働率	87.5%	94.4%	94.9%	96.4%	91.0%	95.0%	97.9%	95.0%	96.2%	85.0%
国内採用数（※1）	174名	207名	236名	34名	167名	64名	34名	299名	60名	221名
国内退職率（※2）	7.7%	8.6%	7.9%	-	-	-	-	8.3%	-	-

※1 管理系を含む国内の採用者数
※2 国内退職率は通期のみ

04

Financial Position

2025年12月期 連結業績予想

2025年12月期 連結業績予想

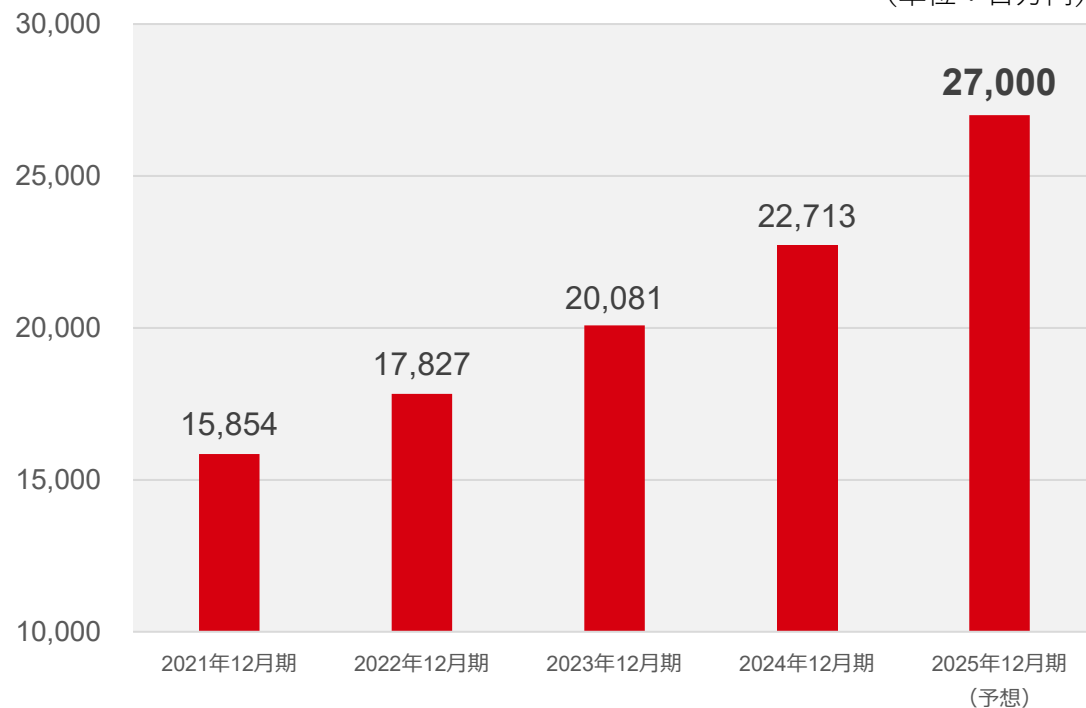
2025年12月期 連結業績予想に変更なし

売上高

27,000 百万円

対前期増減率
+18.9%

(単位：百万円)

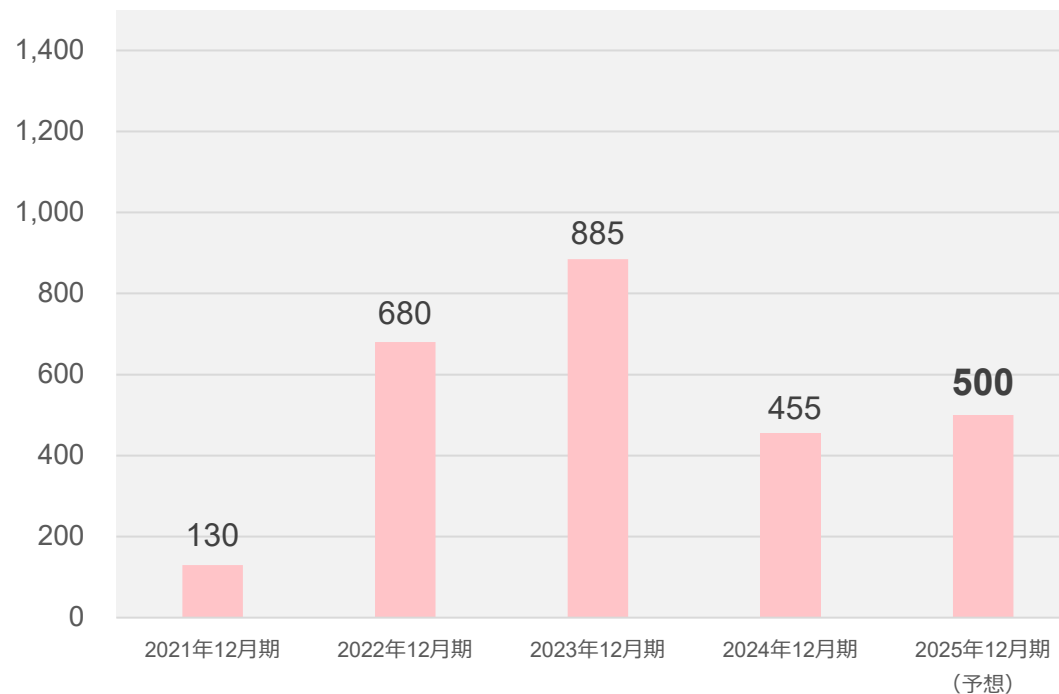


営業利益

500 百万円

対前期増減率
+9.8%

(単位：百万円)



05



Topics

トピックス

株式会社フューレックスの株式取得（子会社化）

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株式会社フューレックスを子会社化
2025年12月期 第2四半期末より連結の範囲に含む

- 株式取得の理由
 - ・ 東海エリアの顧客や案件及び販路拡大を実現
 - ・ 今後、事業や採用、育成などについて連携を行うことで、IT社会の未来の創造に貢献

● 株式取得の相手先の概要

名 称	株式会社フューレックス
所 在 地	愛知県名古屋市中区丸の内3丁目16番29号 新東通信ビル5階
代 表 者 の 役 職 ・ 氏 名	代表取締役 高瀬 斉治
事 業 内 容	組み込み制御システム、業務システム等のソフトウェア開発
資 本 金	31百万円
設 立 年 月 日	1989年 5 月16日

● 取得金額

株式会社フューレックスの普通株式	1,200百万円
アドバイザリー費用等（概算額）	67百万円
合計（概算額）	1,267百万円

■ 日程

取締役会決議日	2025年5月14日
契約締結日	2025年5月14日
株式譲渡実行日	2025年5月22日

カナダ、タイに拠点を開設

- 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 オンタリオ州にSOLIZE Canada Corporationを、2025年1月に設立
- ASEAN地域におけるさらなる海外展開のため、タイ王国 バンコク都内にSOLIZE Corporation (Thailand) Ltd.を、2025年2月に設立



Roboze の「ARGO 500 HYPERSPEED」を導入し、国内唯一の代理店として装置販売・導入サポート

Roboze S.p.A.（本社：イタリア・バーリ、CEO：Alessio Lorusso）の国内唯一の代理店として、3Dプリンター「ARGO 500 HYPERSPEED」の販売及び装置導入サポートを開始



「ARGO 500 HYPERSPEED」の特長

- PEEK、PEKK、PEI、PPS など多くのスーパーエンブラ材料での造形が可能
- 約 180°Cの高温チャンバーにより、異方性が少なく、高い材料物性を実現
- 独自技術の HYPERSPEED テクノロジーにより、最終製品製作に要求されるプロセスコントロールに対応
- 500×500×500mm の大型造形が可能

Roboze S.p.Aについて

Roboze S.p.Aは、産業用3Dプリンティングの分野における先進的なソリューションの開発と生産を行うリーディングカンパニーです。企業の設計及び生産方法を変革することを目的に製作されたスーパーエンブラ材料や複合材料を用いて3Dプリンティング技術の包括的なソリューションを提供し、航空宇宙、モビリティ、エネルギーなどの製造分野での応用を可能にしています。

<https://www.roboze.com/en/>

06



Return to stockholders

株主還元

配当

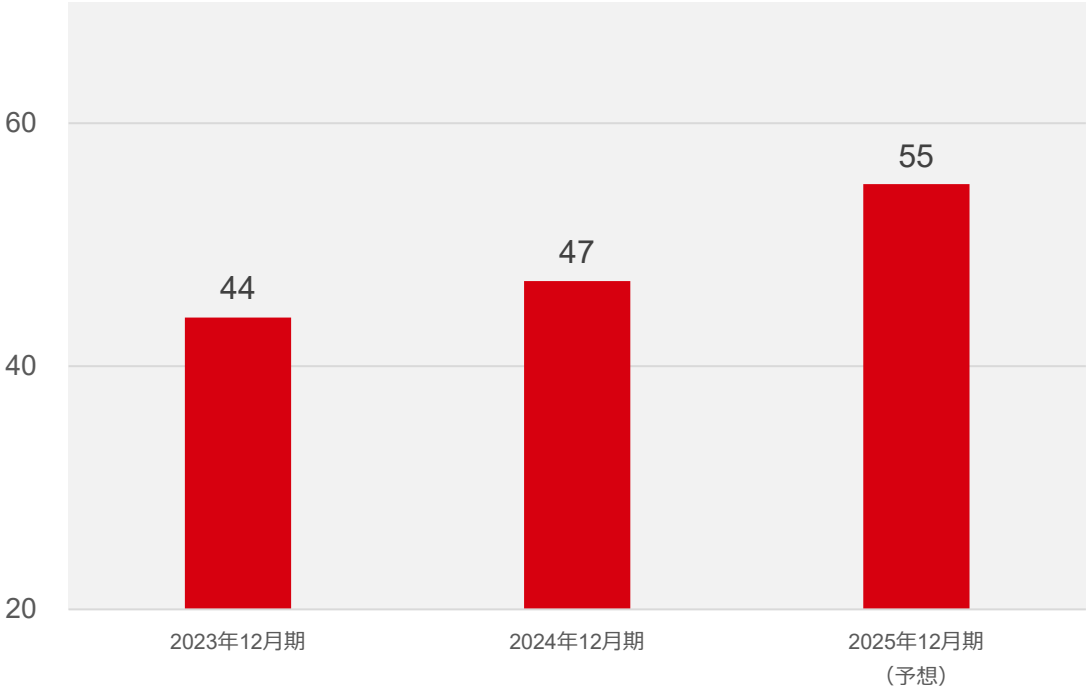
基本方針

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

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。

