

The Generative Company



2026年12月期第1四半期決算説明資料

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

2026年5月14日

1. 中長期の成長目標
2. 2026年12月期 第1四半期 決算
3. 2026年12月期 連結業績予想
4. 株主還元
5. Appendix（会社概要）

中長期の成長目標

中長期の成長目標

SOLIZEの目指す姿

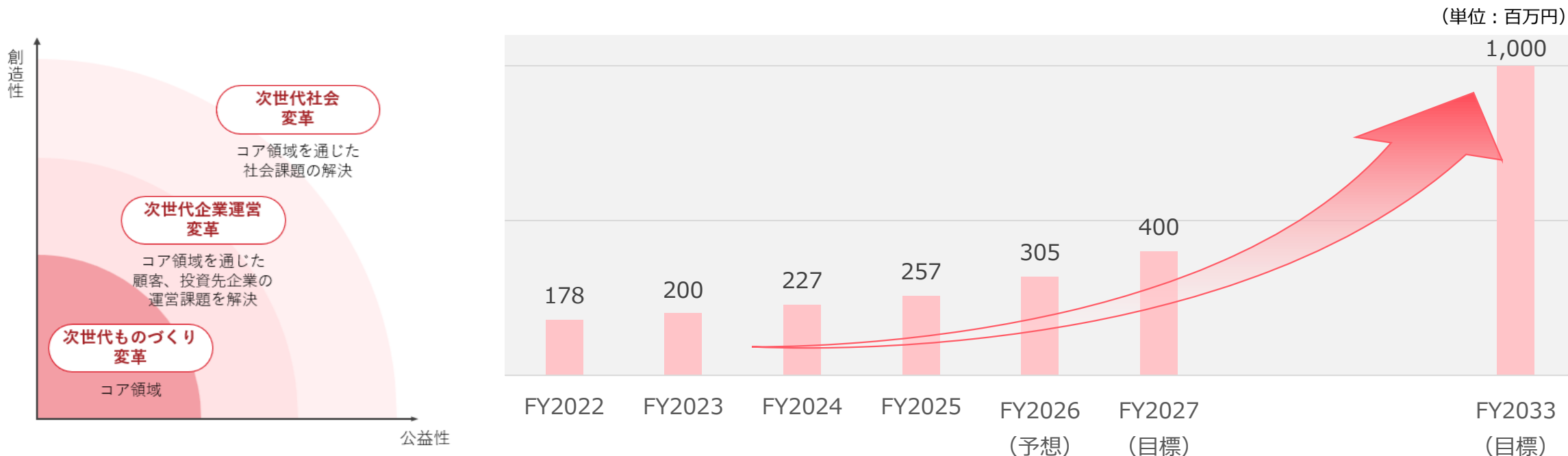
SOLIZEは、人間の創造性と企業に求められる公益性を軸にデジタルテクノロジーを通じてさまざまな制約を超え、**次世代の「ものづくり」「企業運営」そして「社会」を変革**する担い手を目指す

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し、提供価値の拡大を推進
2027年に売上高400億円、2033年に売上高1,000億円を目標とする

①既存領域の拡大、②新規領域による拡大、③M&Aによる拡大により、成長速度を加速

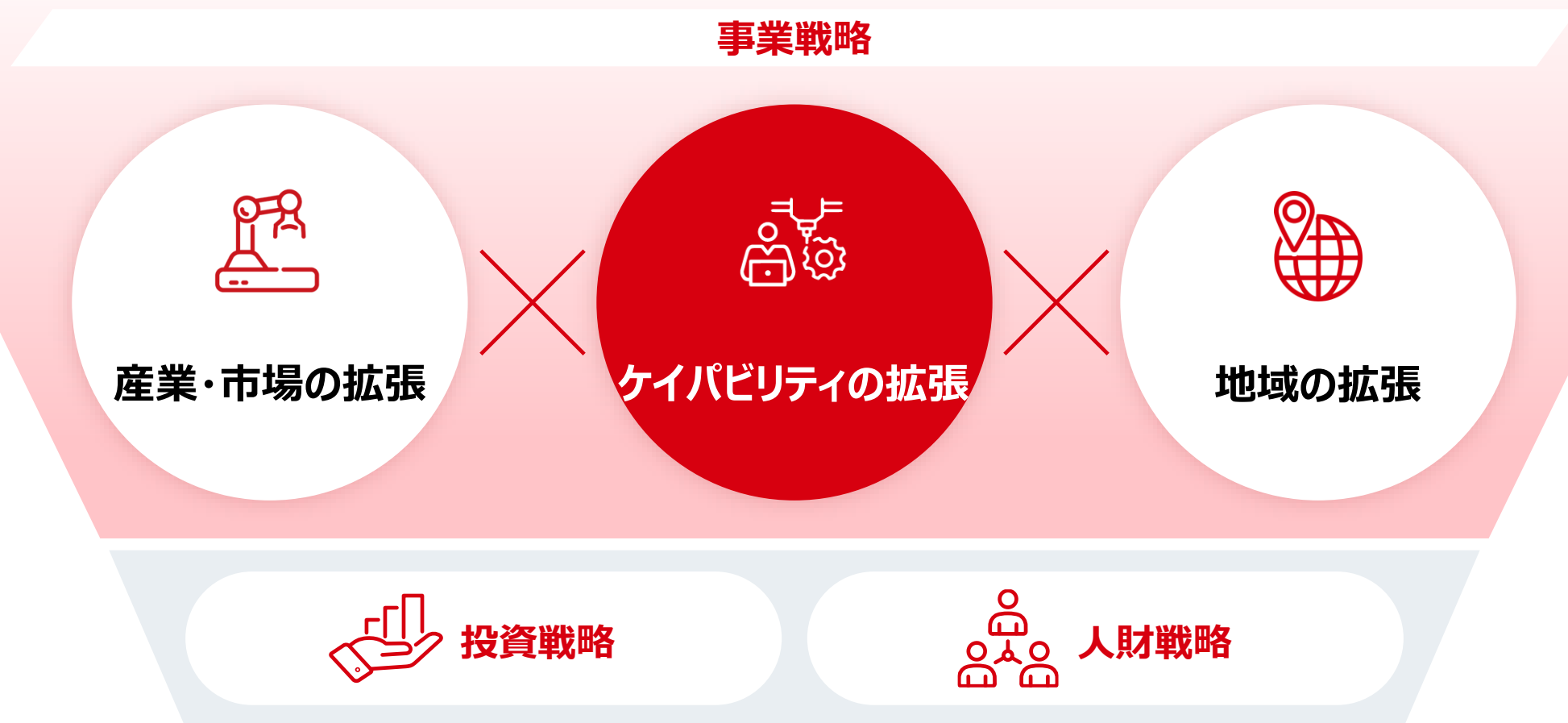
成長モデル

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



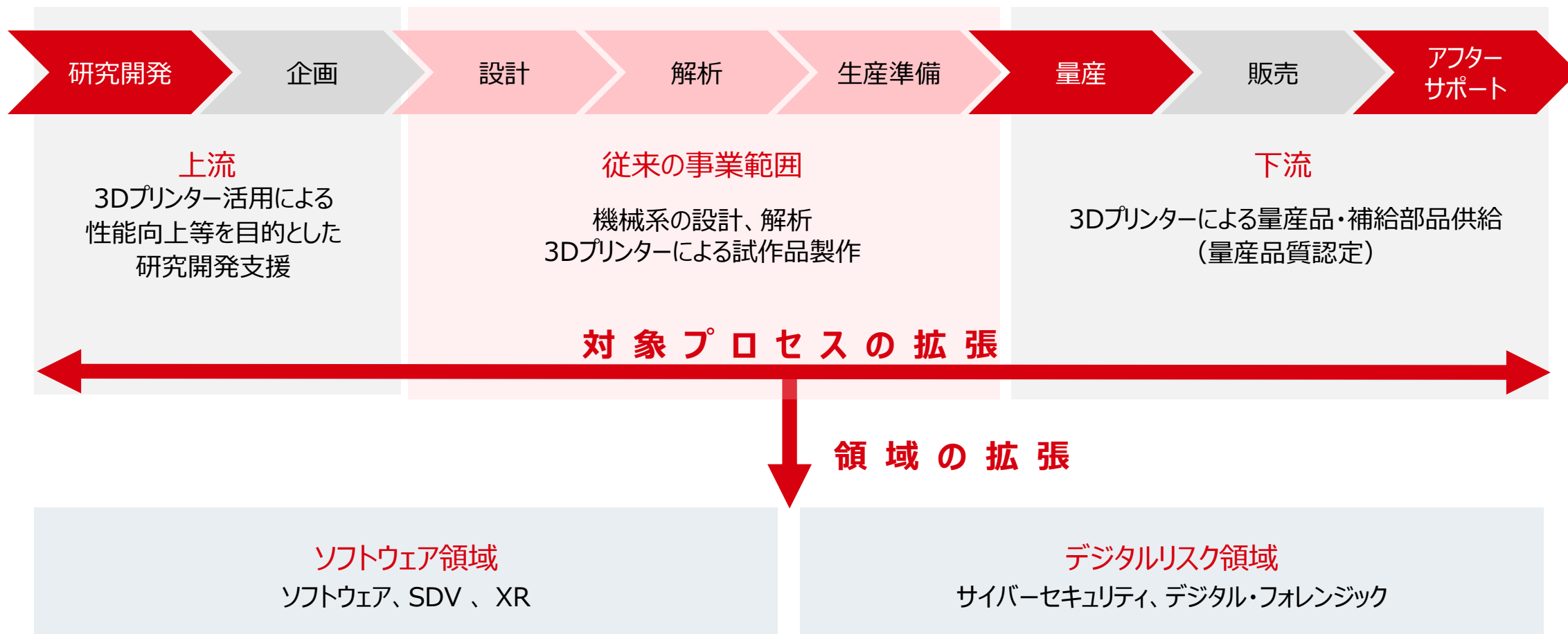
中長期の成長戦略 全体像

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



事業戦略 ①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

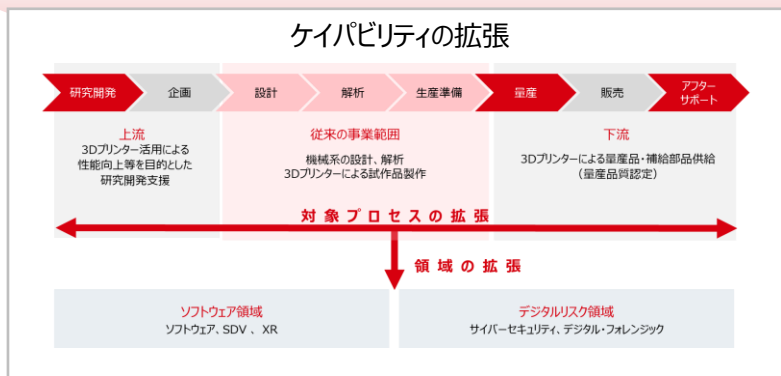


事業戦略 ②産業・市場の拡張 ③地域の拡張

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

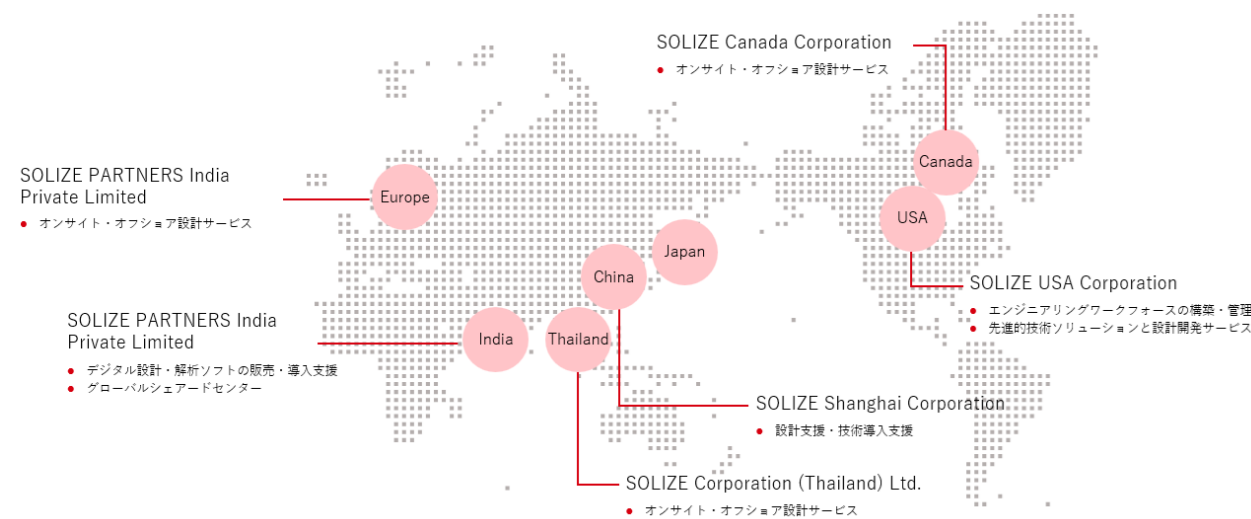
ほかの産業や市場に拡張



地域の拡張

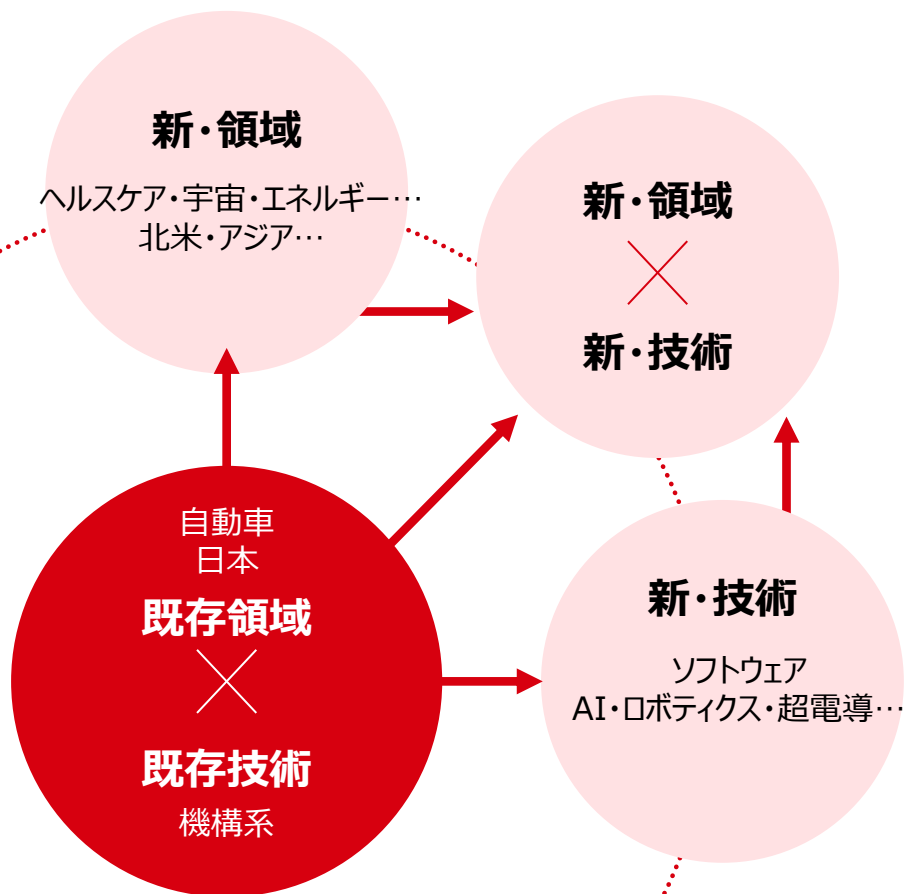
グローバルでは、成長率の高いインドやASEAN地域、今後さらなる需要が見込まれる北米におけるビジネスを拡張
国内においても、拠点とエリアを拡張

国内外で地域を拡張

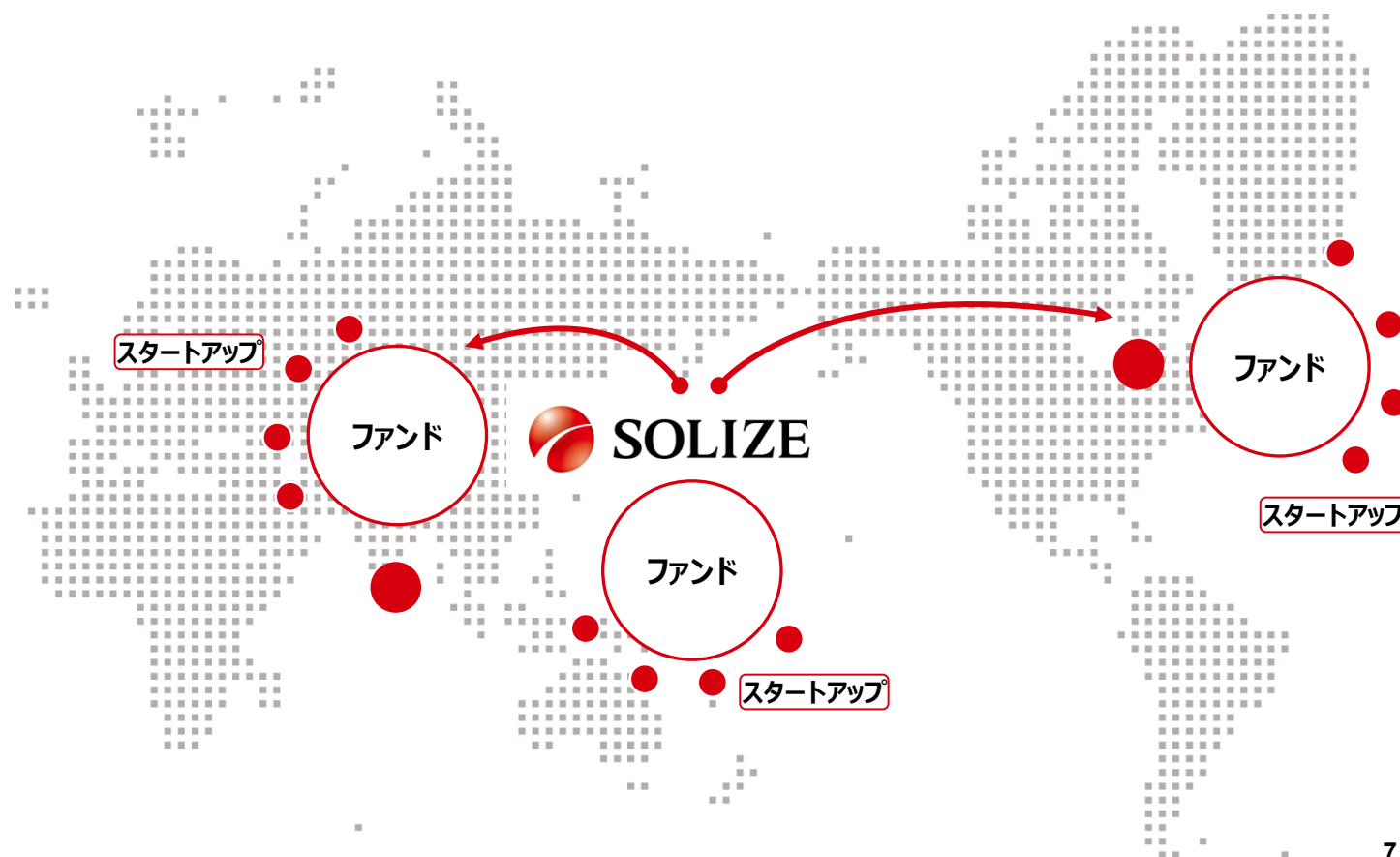


健全な財務状況を背景としたM&A、及びスタートアップ投資の積極化によりインオーガニック成長を実現するとともに、既存ビジネス成長に資する新領域・新技術の獲得の両立を目指し、グループの成長を加速

M&A活用による拡張の加速

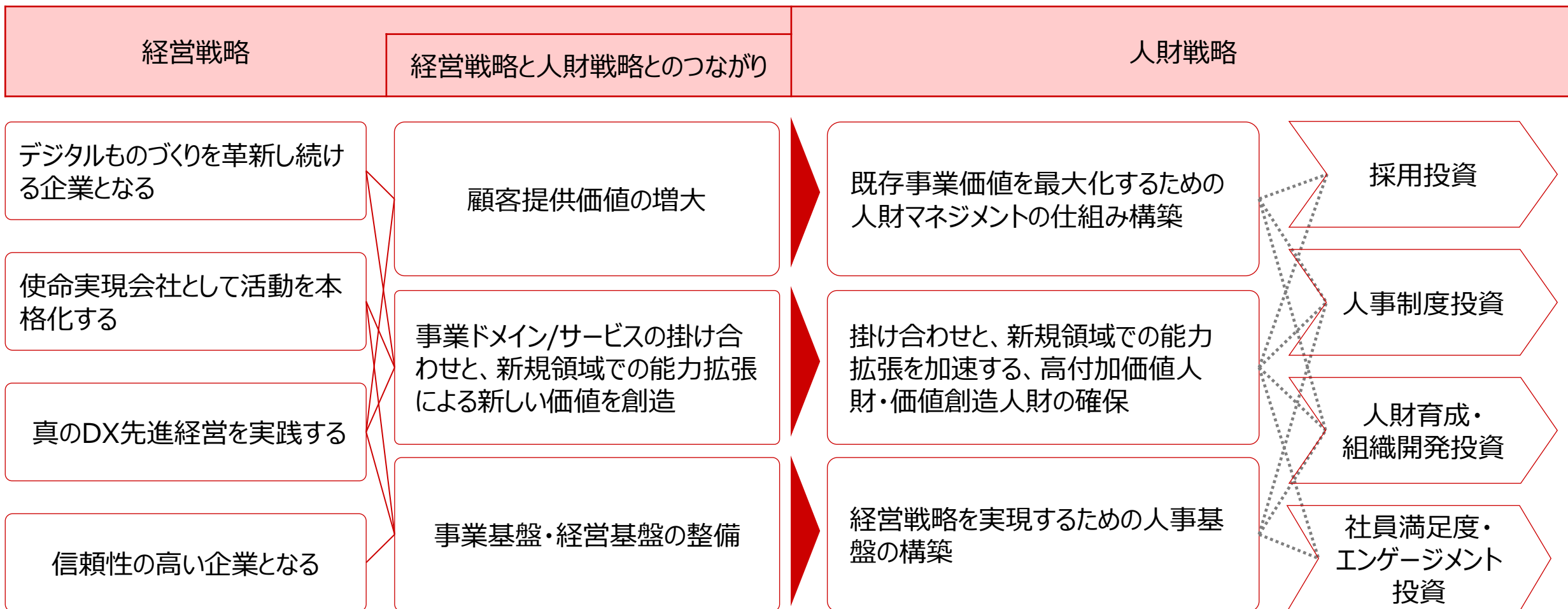


日本・北米・アジアスタートアップ投資



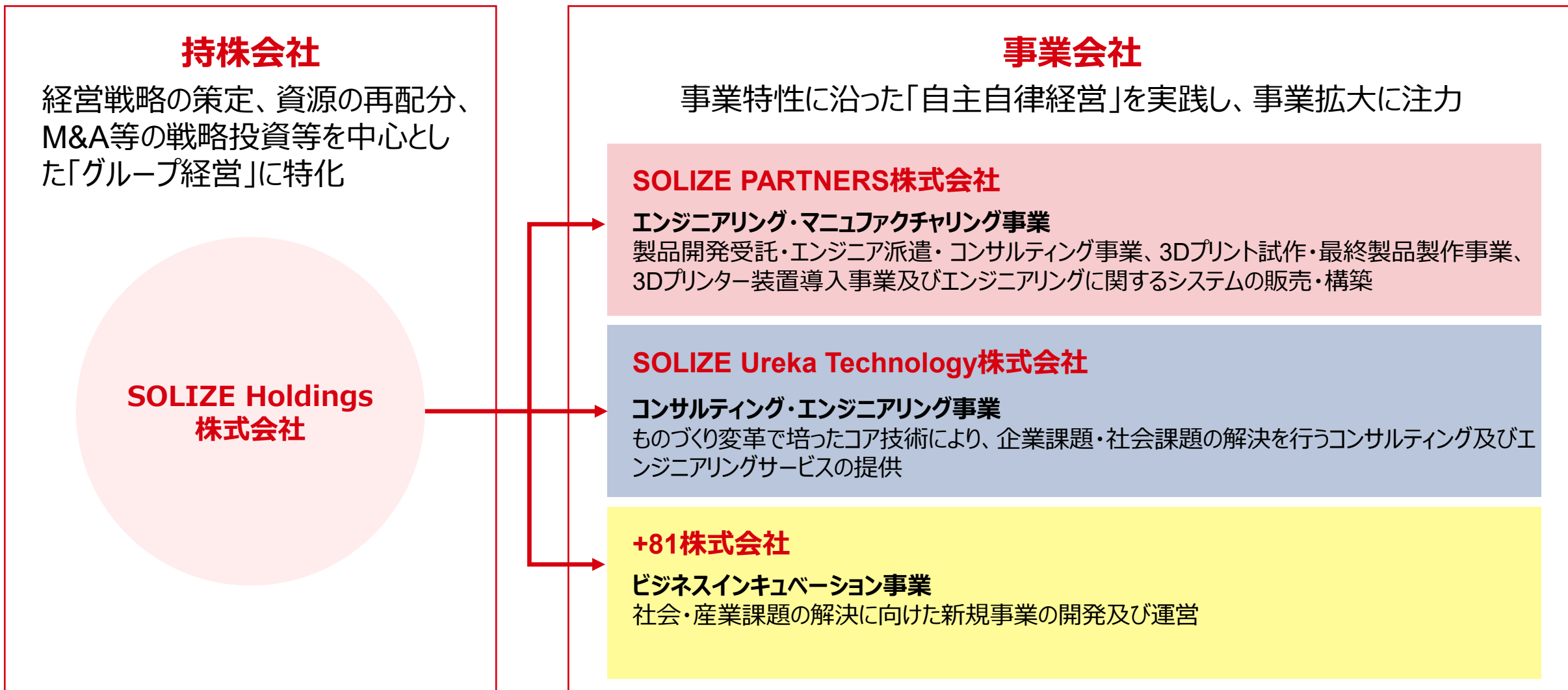
人財戦略 ～採用体制の強化と人財育成～

経営戦略と連動した人財戦略に基づき人的資本経営を実践、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が経営の重要なアクション



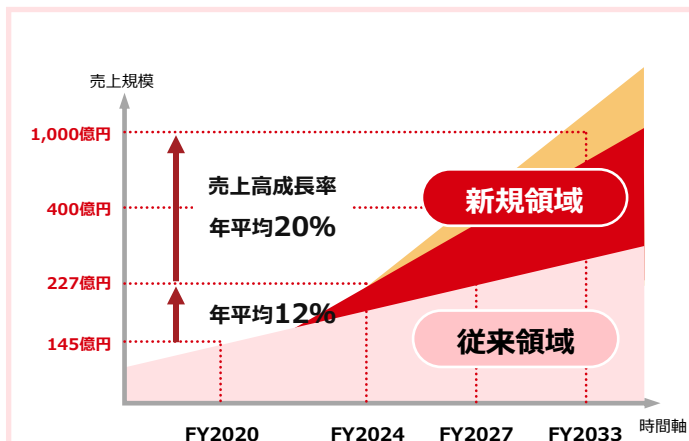
持株会社体制への移行

中長期の成長目標達成に向け、2025年7月1日に持株会社体制へ移行



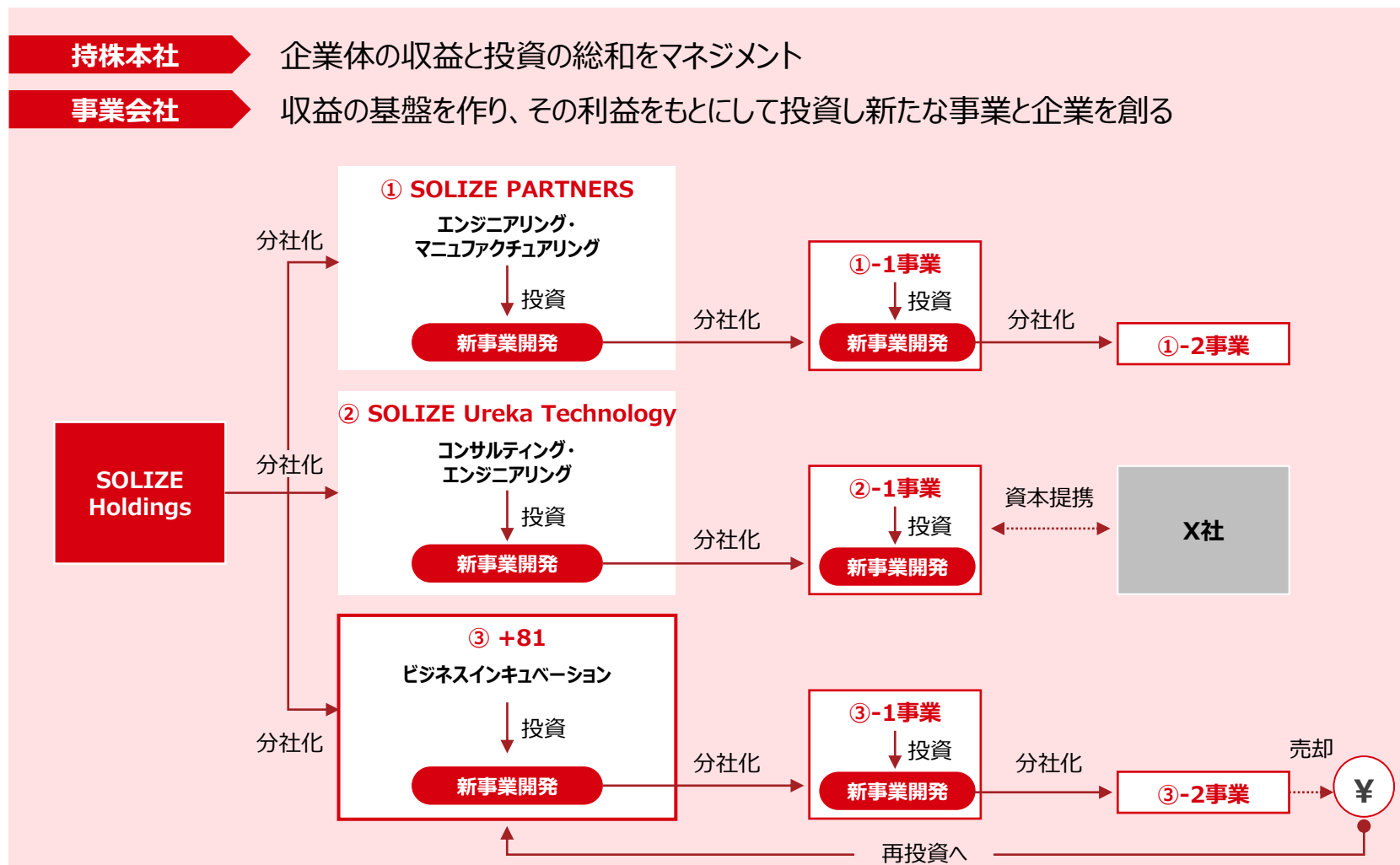
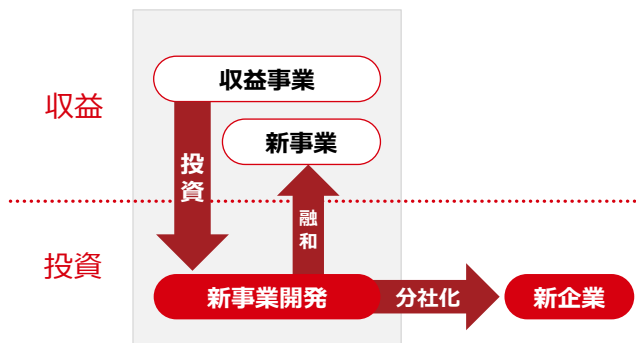
成長モデル

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



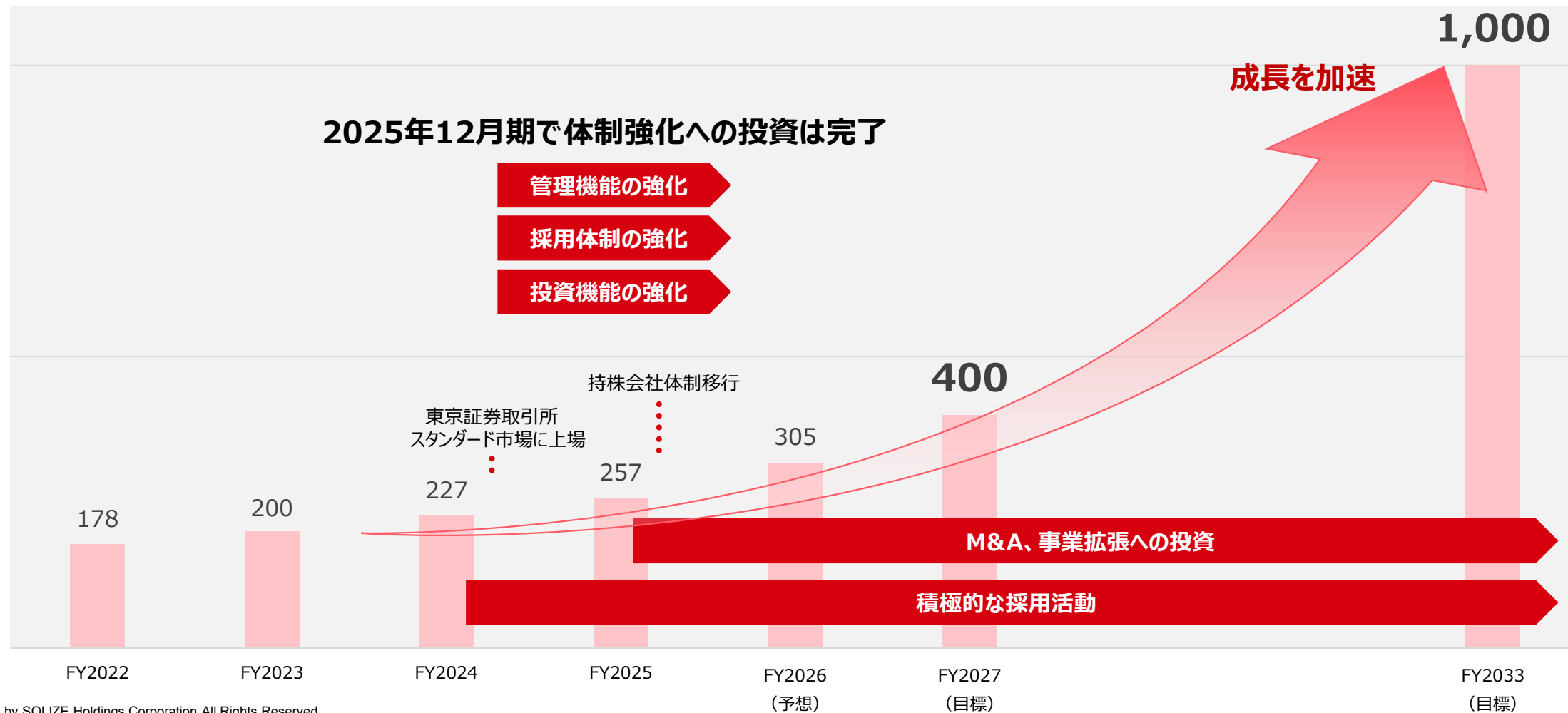
SOLIZEの成長モデル

収益の上がる事業の利益をもとにして
新規事業開発を行い、新たな企業を作る



- 今後の成長に向けた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は、2025年12月期で完了
- 2026年12月期以降、M&Aや事業拡張への投資、積極的な採用活動を継続し、成長を加速

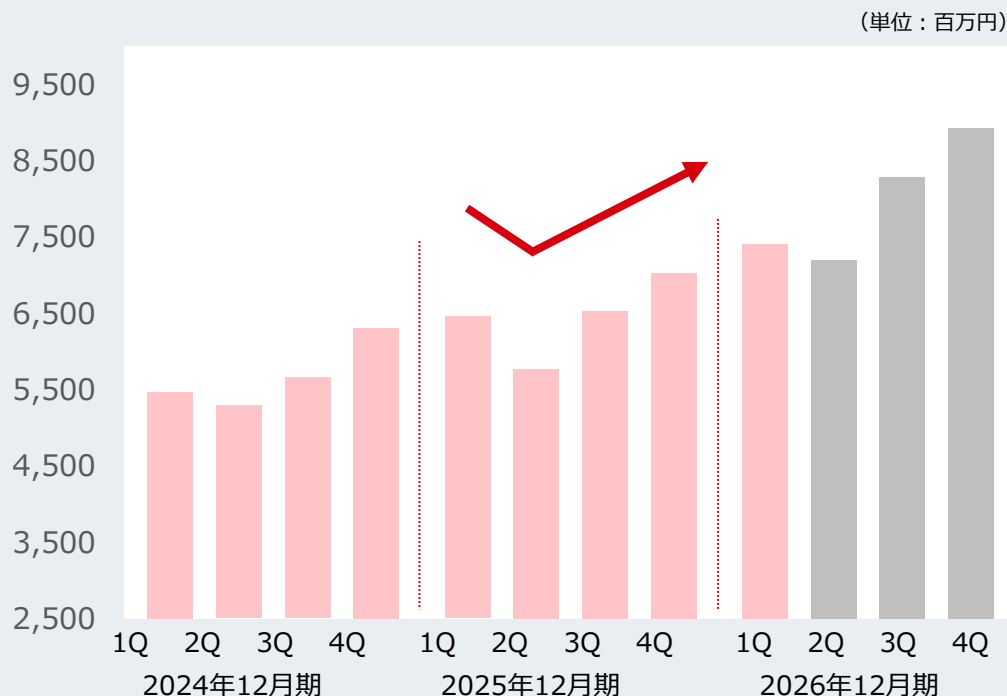
(単位：百万円)



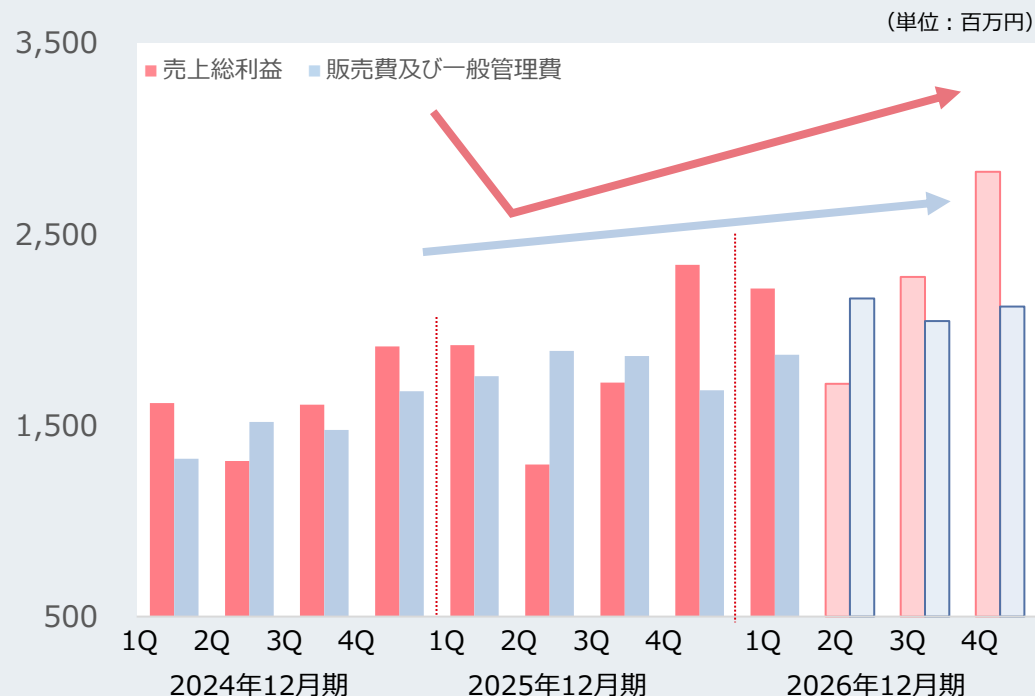
売上高成長による営業利益創出のフェーズへ

- 2026年12月期は増収による売上総利益の増益を見込む一方で、販売費及び一般管理費については、体制強化のための人員増強の一巡により、増加額が鈍化する見込み
- 増収による売上総利益の増加が販売費及び一般管理費を上回り、営業利益を創出していくフェーズへ

売上高の成長ペースは FY2025Q4以降の回復継続を予想



FY2026は増収による売上総利益の増加が M&A費用等の販売費及び一般管理費を上回る



2026年12月期 第1四半期 決算

—— 第1四半期は想定通り進捗、売上高成長による営業利益創出フェーズへ移行

売上高	売上総利益	営業利益	四半期純利益
7,407 百万円	2,214 百万円	346 百万円	251 百万円
前年同期比 +14.8%	前年同期比 +15.4%	前年同期比 +112.8%	前年同期比 +112.0%

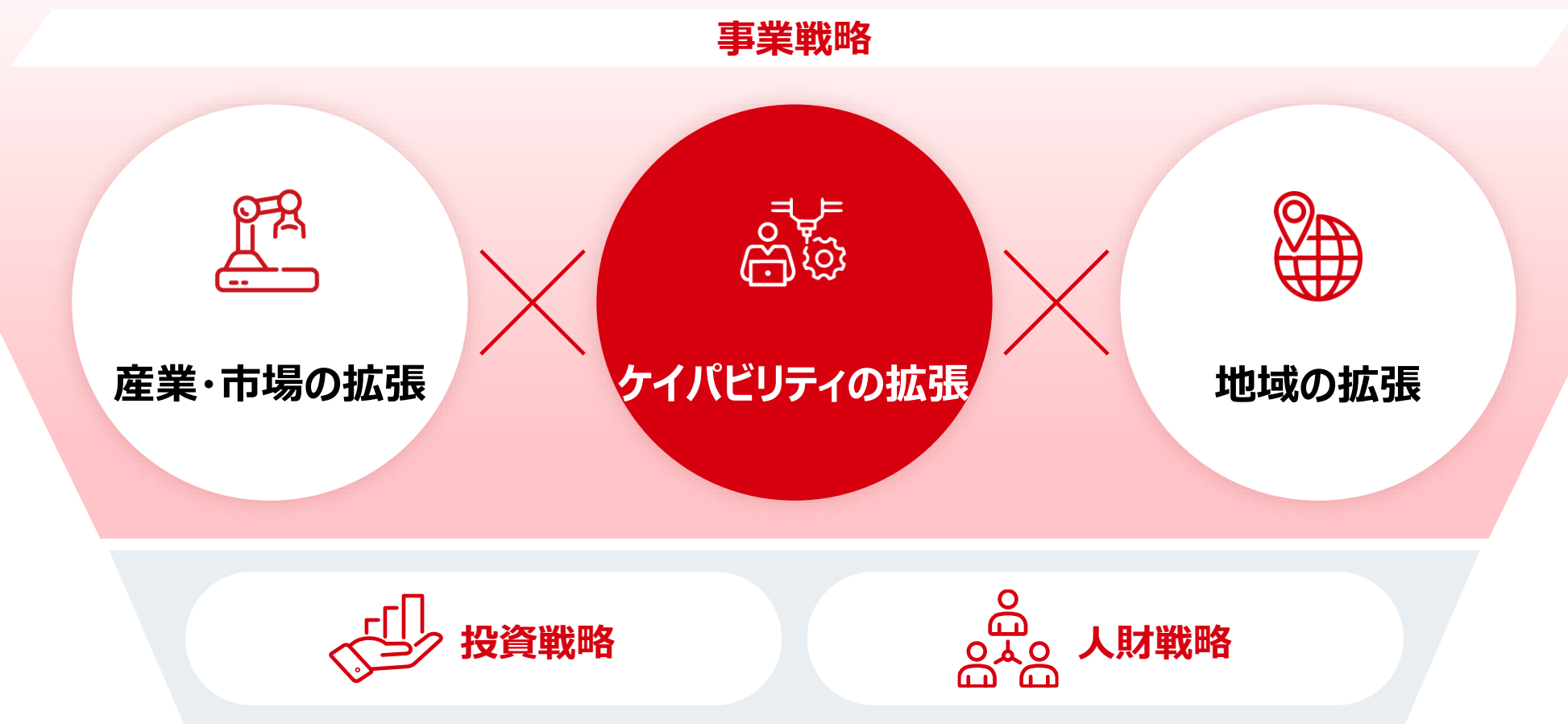
- 売上高は、2025年12月期第4四半期に続き、四半期単独期間として**過去最高を更新**
- 営業利益は前年同期比**+112.8%**
- 持株会社体制構築に伴う投資は前期で一巡

—— 業績予想に変更なし、想定外リスクに対しては迅速かつ柔軟に対応

- 期初に想定していないリスク：**主要顧客動向、中東情勢悪化及び原油価格上昇**
 - 事業環境の変化に備えた対応を開始
 - 事業ポートフォリオの分散を図り、リスク耐性強化

中長期の成長戦略 全体像

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



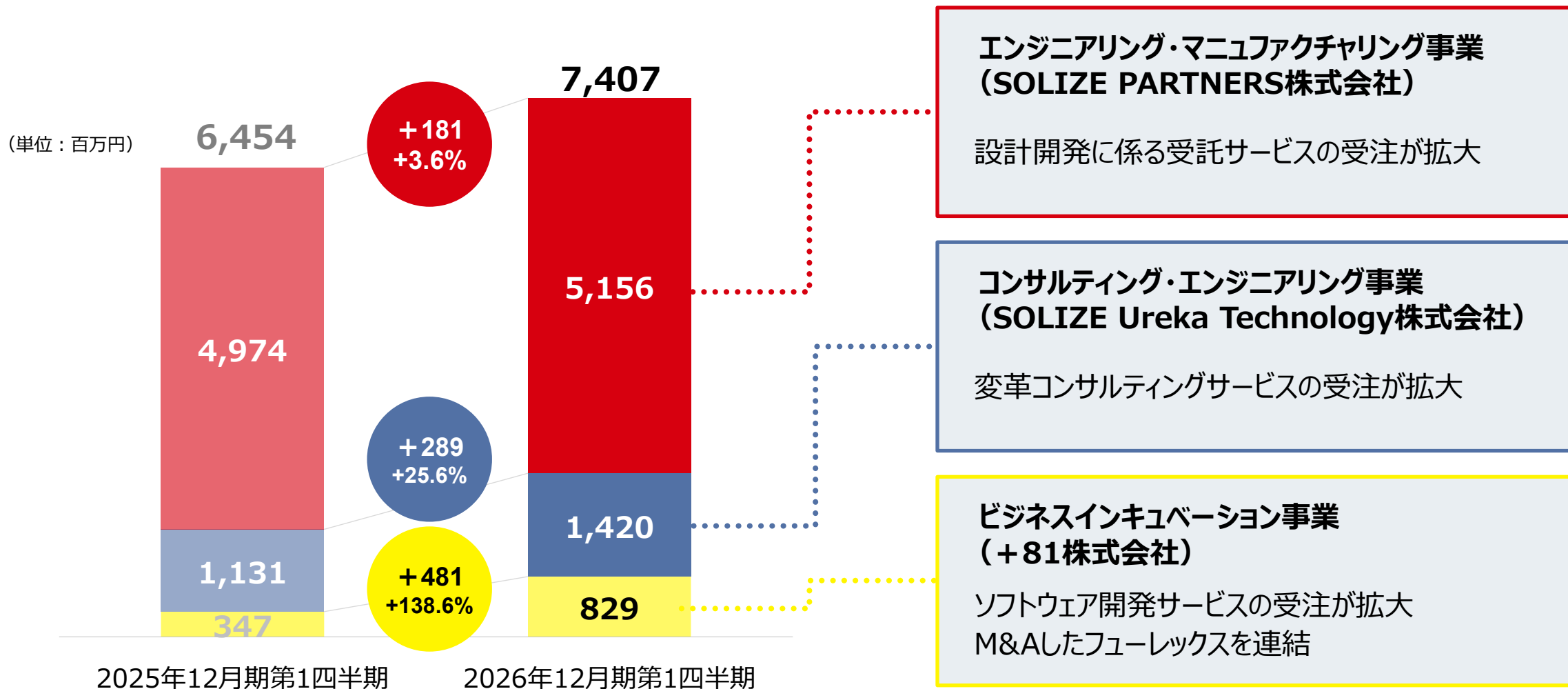
成長戦略を推進するHD体制

- 各事業会社が「自主自律経営」を実践し、セグメント毎に事業戦略を推進
- 持株会社であるSOLIZE Holdingsが、事業戦略を支える投資戦略と人財戦略を推進

	ケイパビリティの 拡張	産業・市場の 拡張	地域の拡張	投資戦略	人財戦略
エンジニアリング・マニュファクチャリング事業 (SOLIZE PARTNERS株式会社)	○	○	◎		
コンサルティング・エンジニアリング事業 (SOLIZE Ureka Technology株式会社)	○	◎			
ビジネスインキュベーション事業 (+81株式会社)	◎	◎			
SOLIZE Holdings株式会社				◎	◎

売上高成長の全体像

これまで投資してきたエンジニアやコンサルタントといった人的資本や生産設備の稼働拡大、自動車産業以外の分野への進出等により、業績を拡大



(単位：百万円)

事業内容

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



事業会社

SOLIZE PARTNERS株式会社

株式会社SiM24

SOLIZE PARTNERS India Private Limited

SOLIZE USA Corporation

SOLIZE Shanghai Corporation

SOLIZE Canada Corporation

SOLIZE Corporation (Thailand) Ltd.

	2025年12月期 第1四半期	2026年12月期 第1四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	4,974	5,156	181	+3.6%
営業利益	241	201	▲ 40	▲16.7%

- 主要顧客からの強い需要が2025年12月期第4四半期以降も継続しており、設計開発に係る受託サービスの受注が拡大
- エンジニアの増員や教育の充実など人的資本への投資に加え、開発拠点や3Dプリンター等の生産設備の増強といった先行投資の成果として、顧客ニーズへの対応力が向上し、売上総利益の拡大に寄与
- 一方で、タイにおける事業立ち上げ、北米及び中国市場における需要減退等の影響を受けたものの、事業環境の変化を踏まえた対応を進める
- 2025年7月1日の持株会社化に伴い、グループ内における費用の配賦方法を変更したこと等から、当セグメントにおける管理部門人員の増加や関連費用の増加が発生し、営業利益が減少

セグメント情報：コンサルティング・エンジニアリング事業

(単位：百万円)

事業内容

変革コンサルティング



AI



SDV



デジタルリスク



事業会社

SOLIZE Ureka Technology株式会社

	2025年12月期 第1四半期	2026年12月期 第1四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,131	1,420	289	+25.6%
営業利益	172	111	▲ 60	▲ 35.0%

- 自動車産業の既存顧客に加え、新たに重工業分野の重点顧客と戦略的リレーション構築を進めたことにより、変革コンサルティングサービスの受注が拡大
- 一方、2026年12月期第2四半期以降からの大型プロジェクトに向けた準備や積極的な採用等に加え、事業拡大に伴うコンサルタント及びエンジニアの増強を目的に拠点を東京駅近辺に開設したこと等により、費用が増加
- 2025年7月1日の持株会社化に伴い、本社費及び共通費等が増加すると共に、配賦方法を変更したことから、前年同期と比較して当セグメントの負担額が増加し、営業利益が減少

セグメント情報：ビジネスインキュベーション事業

(単位：百万円)

	2025年12月期 第1四半期	2026年12月期 第1四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	347	829	481	+138.6%
営業利益	▲ 252	▲ 95	156	—

事業内容

ソフトウェア開発



新規事業



事業会社

+81株式会社

株式会社STELAQ
株式会社フューレックス
ALQ株式会社
株式会社結

- 電機関連産業等の主要顧客からの需要が堅調に推移する環境のなか、当社のソフトウェア開発サービスに対する高い評価が浸透、受注が拡大し収益が増加
- 2025年12月期第2四半期から株式会社フューレックスを連結したことの影響により、収益が拡大
- 上記売上成長により、営業及び管理体制の強化費用や、のれん償却額等の費用増をカバーし、前年同期比増益

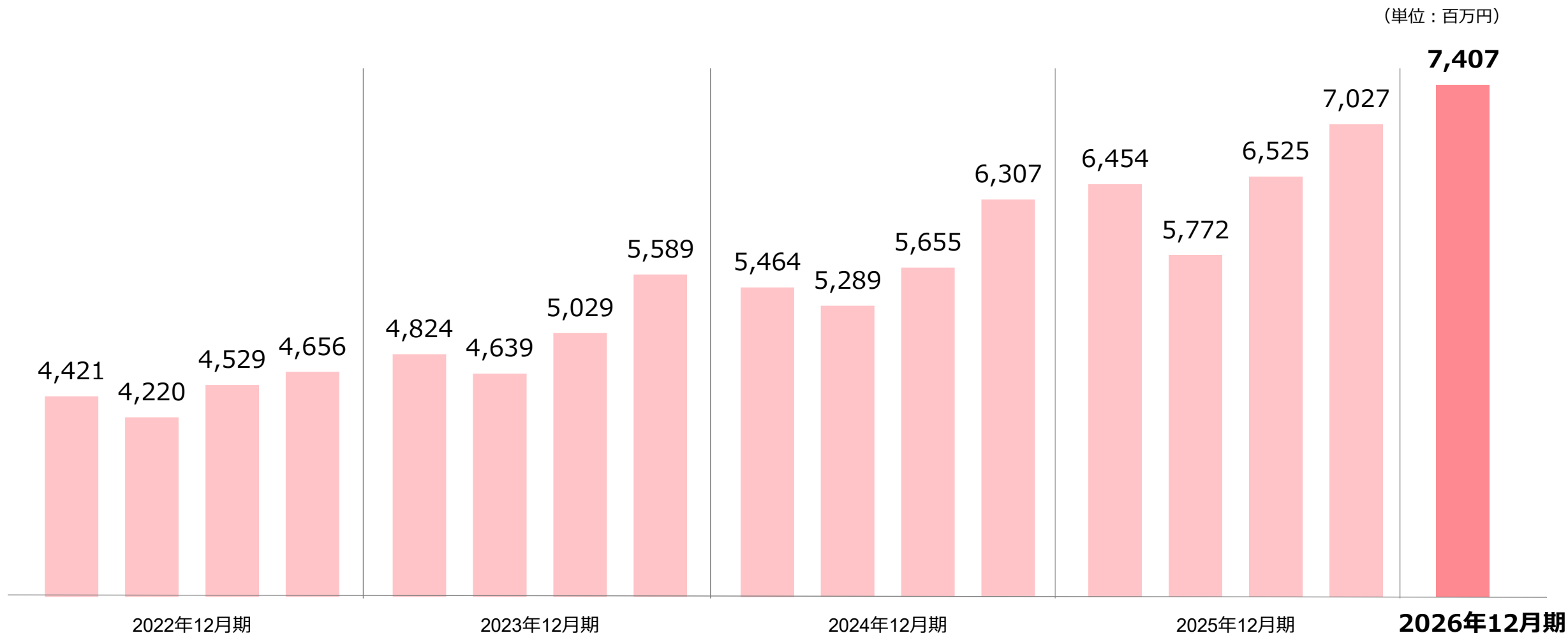
連結損益計算書

- 第1四半期は想定通り進捗
- 売上高は前年同期比+14.8%の増収、営業利益は+112.8%の増益

	2025年12月期 第1四半期	2026年12月期 第1四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	6,454	7,407	953	+14.8%
売上総利益	1,918	2,214	295	+15.4%
(売上総利益率)	29.7%	29.9%	+0.3ポイント	
販売費及び一般管理費	1,755	1,867	112	+6.4%
営業利益	162	346	183	+112.8%
(営業利益率)	2.5%	4.7%	+1.3ポイント	
経常利益	170	347	177	+104.1%
四半期純利益	118	251	132	+112.0%

四半期売上高推移

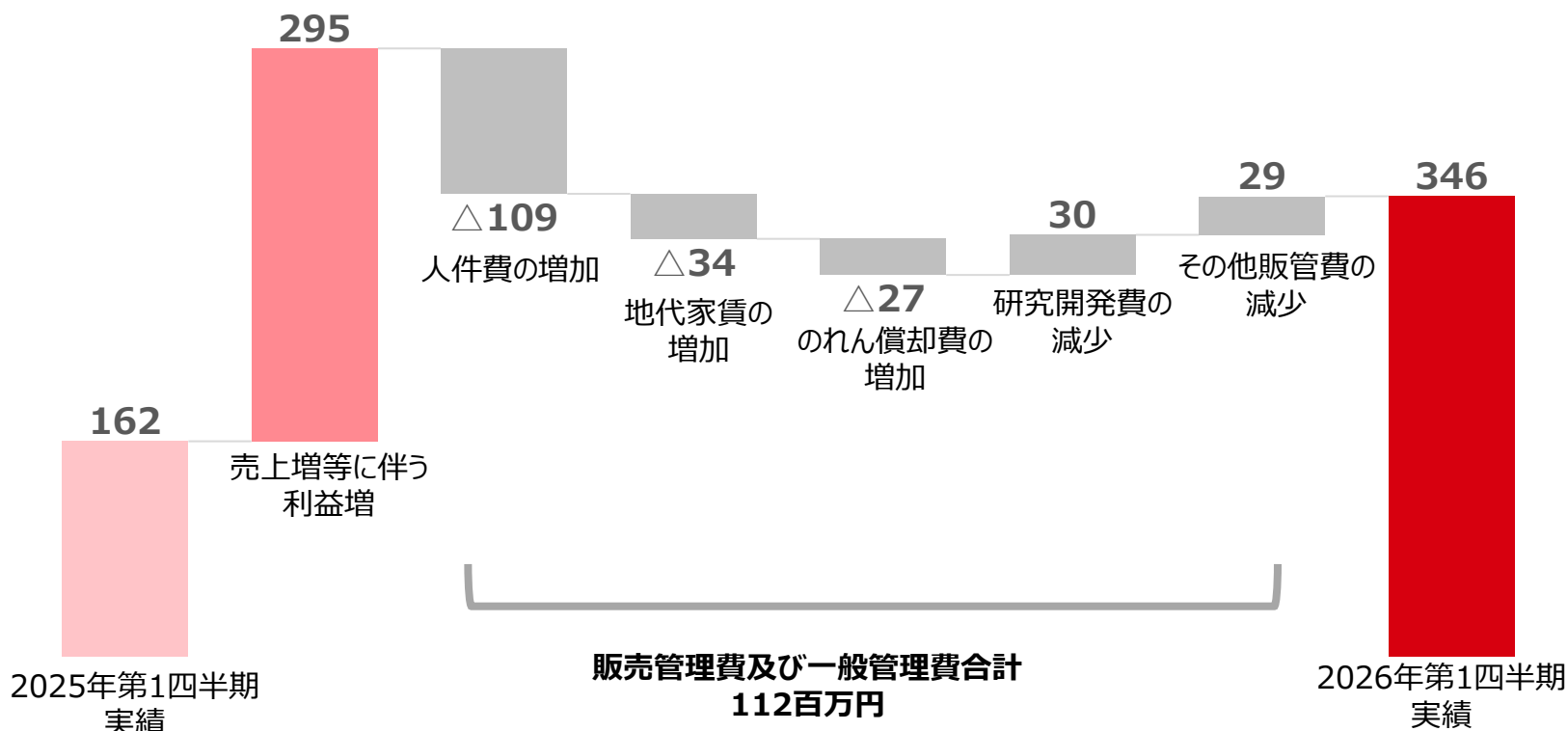
着実な四半期成長を継続しており、売上高は2025年12月期第4四半期の7,027百万円に続き、四半期単独期間として過去最高となる7,407百万円



※2023年12月期第2四半期以前は監査法人による監査及びレビューを受けていないため参考値

営業利益増減分析

- 2025年12月期第2四半期以降に採用した人材の人件費が当期から計上されていることに加え、事業拡大に向けた投資や積極的な採用を継続していることから、販売費及び一般管理費は前年同期比で増加（但し、増加は想定範囲内で推移）
- 一方で、今後の成長に向けた持株会社体制移行に伴う管理機能や体制の強化は2025年12月期で完了しており、今後は販売費及び一般管理費の増加ペースは段階的に抑制されていく見込み
- これにより、売上高成長が営業利益の拡大により直接的に寄与するフェーズへと移行

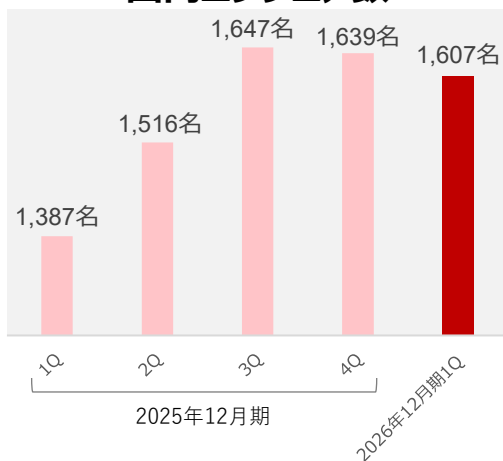


- 人件費
主に事業会社の管理部門の人員の増加
- 地代家賃
SOLIZE Ureka Technology株式会社の新拠点の増加等に伴う増加
- のれん償却費
M&Aの実施に伴い、のれん償却費増加
- 研究開発費
売上フェーズに移行した研究や、外注コストの削減等に伴い、研究開発費減少
- その他
採用推進費の減少等

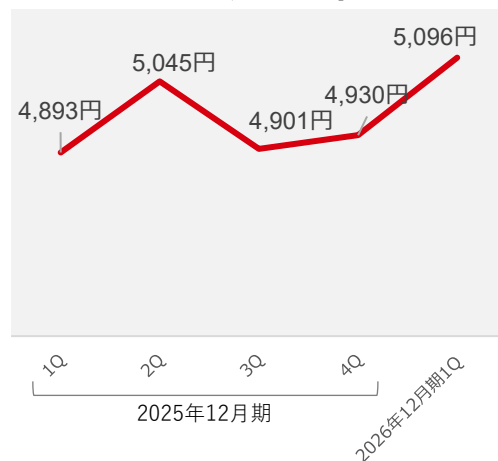
事業基盤を示す主要指標

- エンジニア数は、2025年12月期第4四半期比▲1.9%の1,607名となっているが、2026年12月期第2四半期以降は、2026年4月に入社した新入社員が順次稼働を開始することで、エンジニア数は増加に転じる見込み
- 国内派遣単価は、2025年12月期第4四半期比+166円で高水準を維持。国内派遣稼働率は、97.0%に増加
- 国内採用数は2025年12月期第4四半期比+17.6%の40名

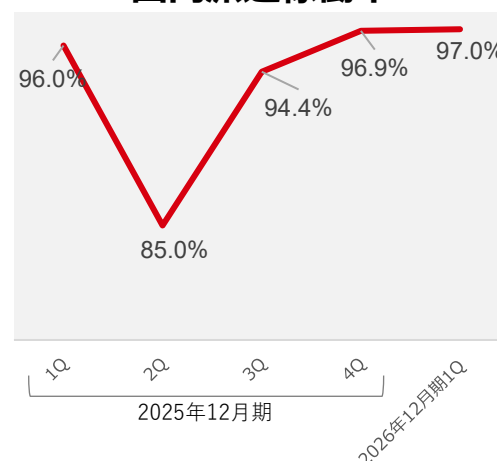
国内エンジニア数



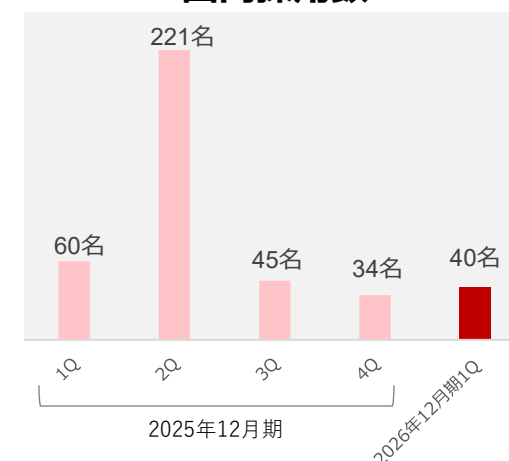
国内派遣単価



国内派遣稼働率



国内採用数



	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				2026年12月期	
	通期	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
国内エンジニア数	1,101名	1,205名	1,283名	1,389名	1,387名	1,516名	1,647名	1,639名	1,639名	1,607名
国内派遣単価	4,339円	4,385円	4,556円	4,809円	4,893円	5,045円	4,901円	4,930円	4,942円	5,096円
国内派遣稼働率	87.5%	94.4%	94.9%	95.0%	96.0%	85.0%	94.4%	96.9%	93.0%	97.0%
国内採用数	174名	207名	236名	299名	60名	221名	45名	34名	360名	40名
国内退職率 ※	7.7%	8.6%	7.9%	8.3%	-	-	-	-	9.9%	-

連結貸借対照表

資産合計は15,133百万円となり、前期末比590百万円減少

(単位：百万円)

	2025年12月期	2026年12月期 第1四半期	増減額
流動資産	11,008	9,928	▲ 1,080
固定資産	4,646	5,141	495
資産合計	15,723	15,133	▲ 590
流動負債	4,118	3,457	▲ 660
固定負債	276	353	76
負債合計	4,395	3,811	▲ 583
純資産合計	11,328	11,322	▲ 6
負債純資産合計	15,723	15,133	▲ 590

● 流動資産

- 取引拡大による受取手形、売掛金及び契約資産の増加 (+316百万円)
- 賞与の支払や法人税及び消費税等の納付による現金及び預金の減少 (▲1,409百万円)

● 固定資産

- 業績拡大を見込み、Global Engineering Center-Yamatoの増床、連結子会社であるSOLIZE Ureka Technology株式会社の新拠点設立 (+495百万円)

● 流動負債

- 取引拡大等に伴う買掛金及び未払金増加 (+373百万円)
- 賞与支給に伴う賞与引当金の減少 (▲618百万円)
- 消費税等の納付に伴う未払消費税等の減少 (▲473百万円)

● 純資産

- 為替換算調整勘定の増加 (+31百万円)
- 第1四半期純利益の計上 (+251百万円)
- 配当金支払による減少 (▲294百万円)

2026年12月期 連結業績予想

2026年12月期 連結業績予想

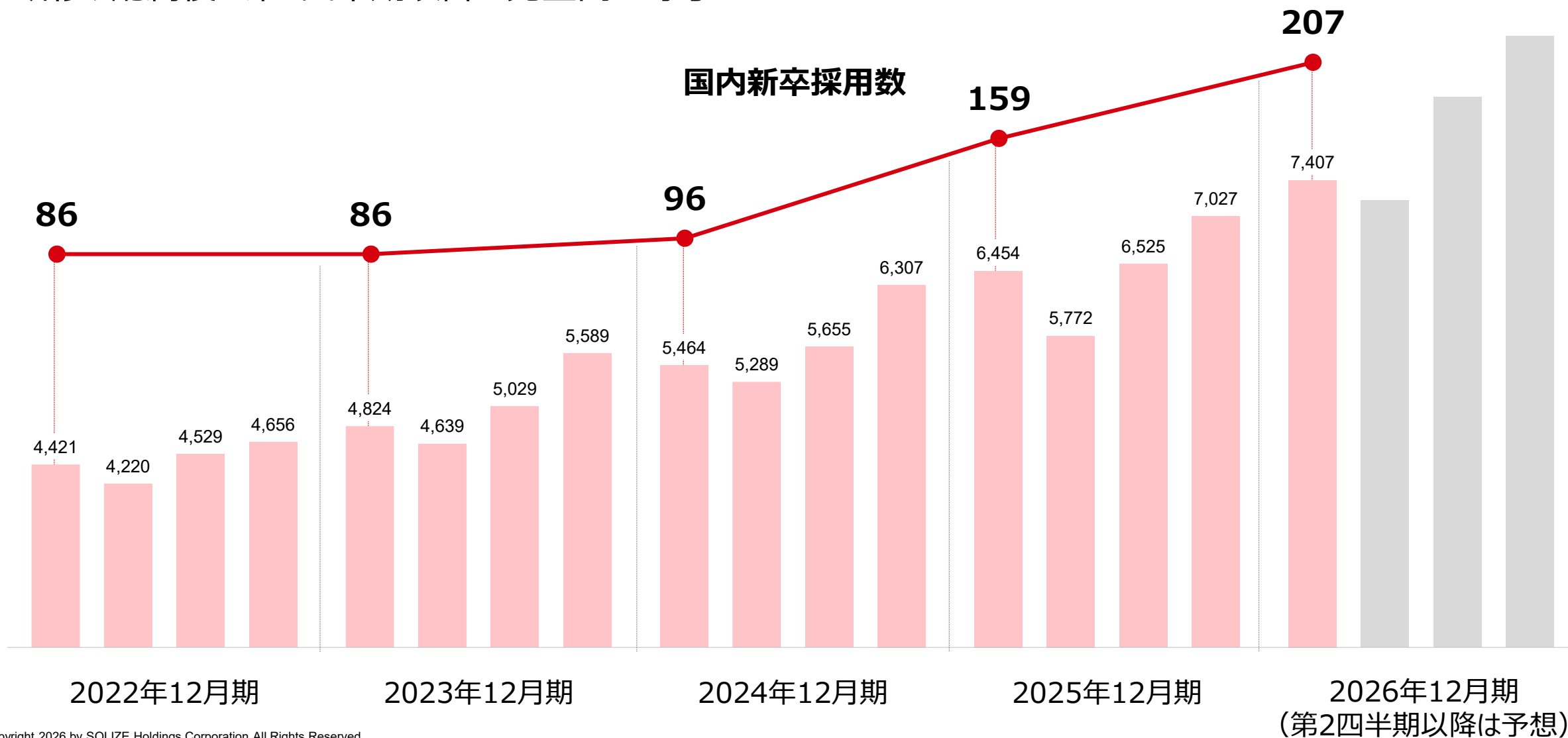
業績予想に変更なし

(単位：百万円)

	2025年12月期	2026年12月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	25,779	30,500	4,720	+18.3%
営業利益	83	500	416	+498.7%
経常利益	79	500	420	+525.7%
当期純利益	▲ 35	300	335	—

新入社員 過去最高の207名入社

当社グループでは、4月に過去最高人数の新入社員（2026年4月実績207名）が入社
研修、配属後の第3四半期以降の売上高に寄与



業績予想の前提に含まれていないリスクの認識について

① 主要顧客の業績動向に関するリスク

主要顧客において、四輪電動化戦略の見直し及びそれに伴う損失の発生等が発表されました。こうした顧客の業績動向を背景として、第2四半期以降、当社の受注動向等に影響が生じる可能性があります。

② 中東情勢悪化及び原油価格の上昇に関するリスク

中東情勢悪化及びそれに伴う原油価格の上昇を受け、自動車業界の顧客動向に変化が生じる可能性があります。現時点で当社事業への直接的な影響は顕在化しておりませんが、エネルギーコストの上昇や顧客の事業環境悪化を通じて、今後の受注動向等に影響を及ぼす可能性があります。

→顧客の動向について情報収集を行い、事業環境の変化を見越しての対応をすでに進めております。

→従来からの事業戦略であるケイパビリティの拡張及び産業・市場、地域の拡張をさらに推進し、事業ポートフォリオの分散を図ることで、リスク耐性の強化に努めてまいります。

株主還元

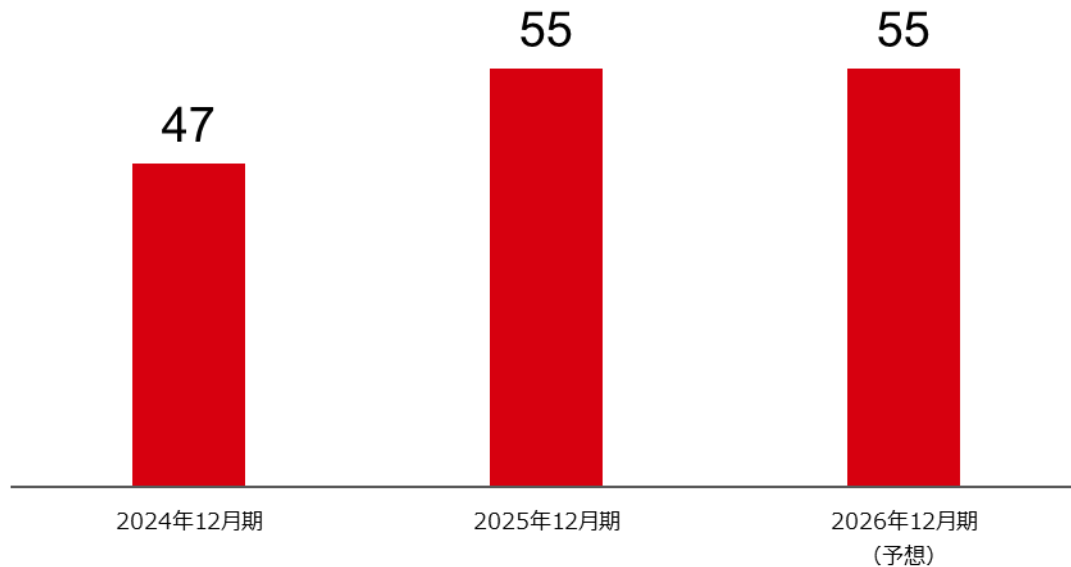
- **基本方針**

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%を目安とする

2026年12月期の予想配当は、55円を維持



(単位：円)

	2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期 (予想)
中間	0	0	0
期末	47	55	55
合計	47	55	55

Appendix

会社概要

設立 1990年7月

代表者 代表取締役社長CEO 宮藤 康聡

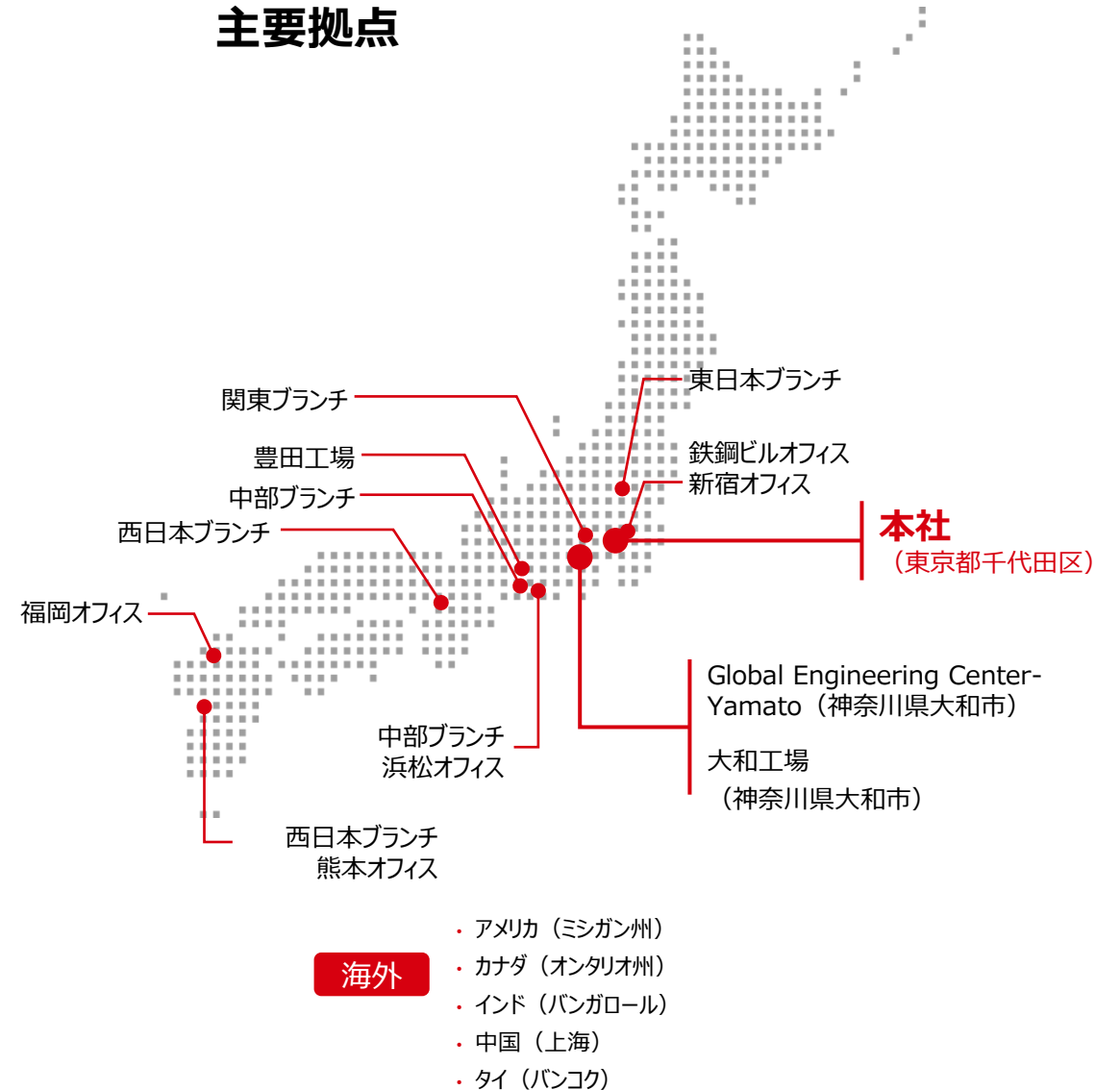
上場市場 東京証券取引所スタンダード市場
(証券コード：5871)

資本金 1,000万円

従業員数 2,526名
(連結：2025年12月末時点)

本社 東京都千代田区三番町6番3号
三番町UFビル3F

主要拠点



事業セグメント

エンジニアリング・マニュファクチャリング事業

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

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



SOLIZE PARTNERS株式会社

株式会社SiM24
SOLIZE USA Corporation
SOLIZE PARTNERS India Private Limited
SOLIZE Shanghai Corporation
SOLIZE Canada Corporation
SOLIZE Corporation (Thailand) Ltd.

コンサルティング・エンジニアリング事業

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

変革コンサルティング



AI



SDV



デジタルリスク



SOLIZE Ureka Technology株式会社

ビジネスインキュベーション事業

社会・産業課題の解決に向けた新規事業の開発及び運営

ソフトウェア開発



新規事業

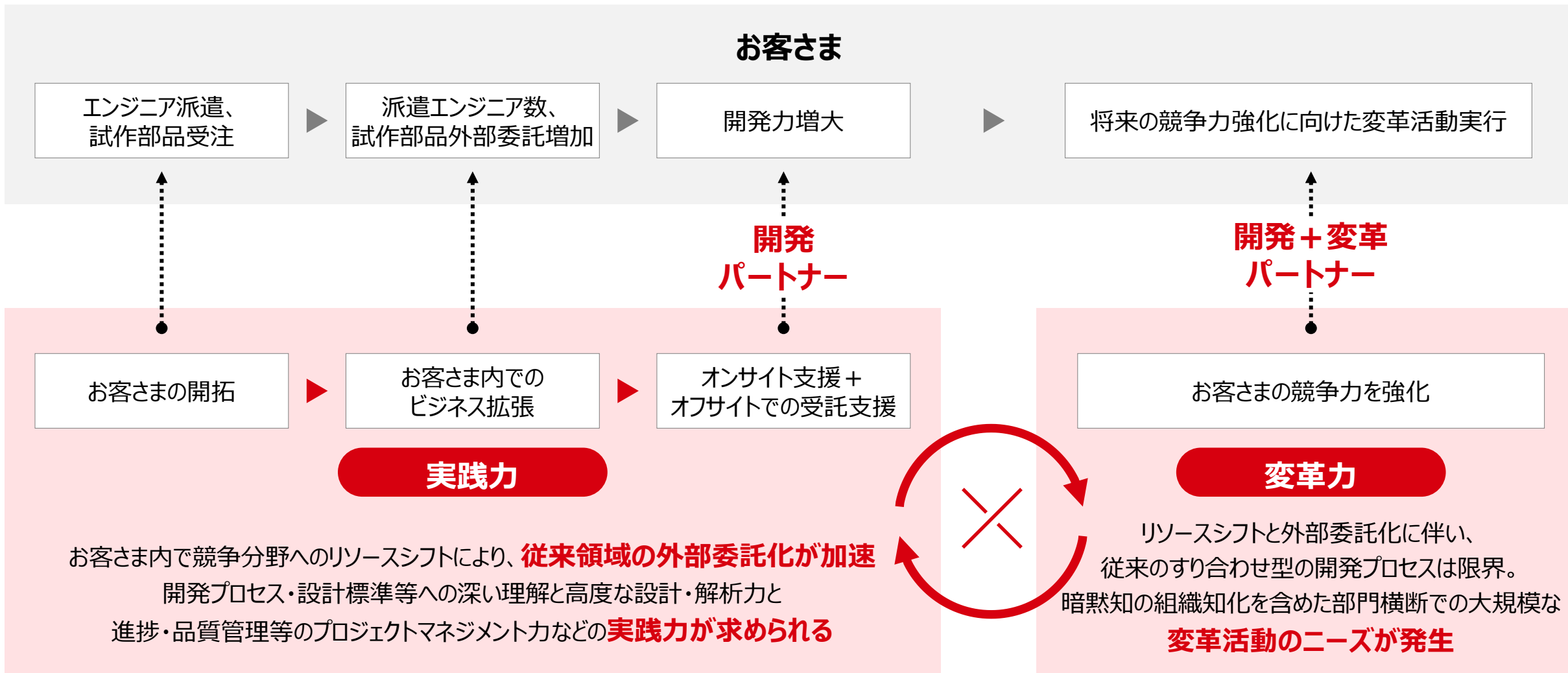


+81株式会社

ALQ株式会社
株式会社STELAQ
株式会社フューレックス
株式会社結

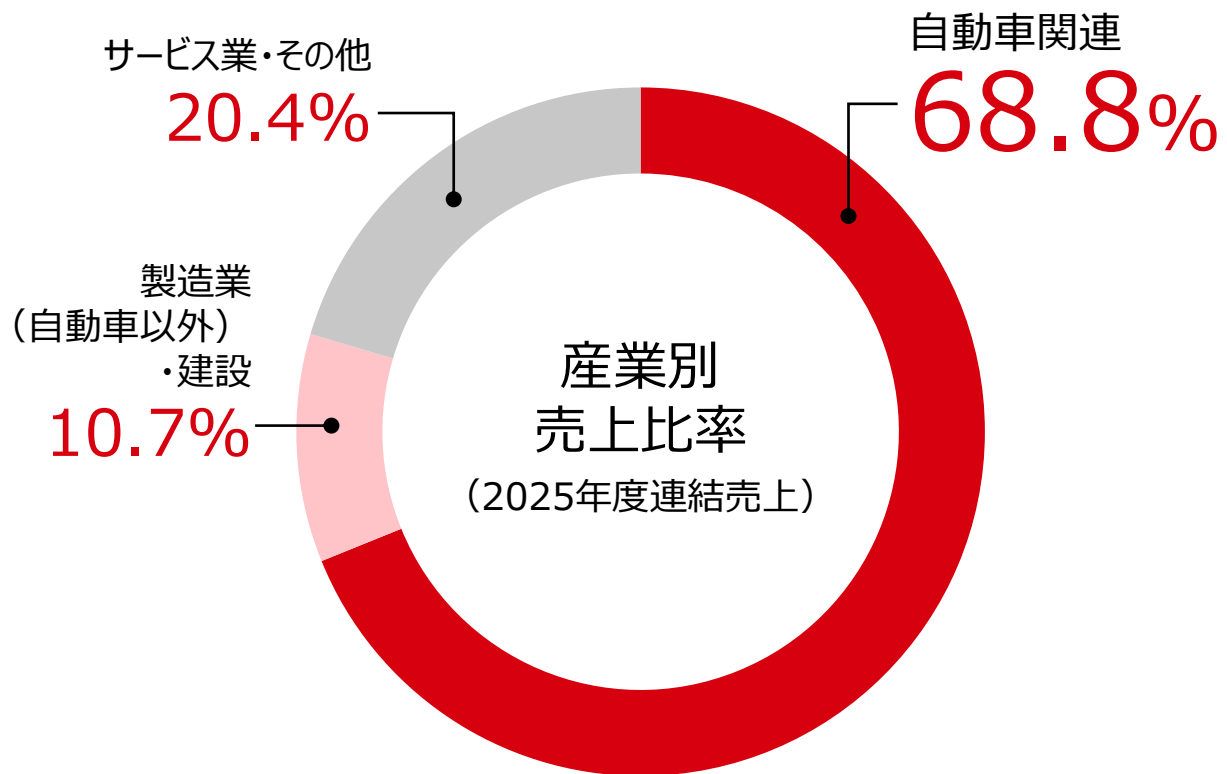
SOLIZEグループのケイパビリティ

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



成長を支える強固な顧客基盤

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

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

※掲載許可をいただいているお客さまのみ掲載しております。

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さま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。

