

The Generative Company



2026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

2026年8月6日

1. 中長期の成長目標
2. 2026年12月期 第2四半期 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

SOLIZEの目指す姿

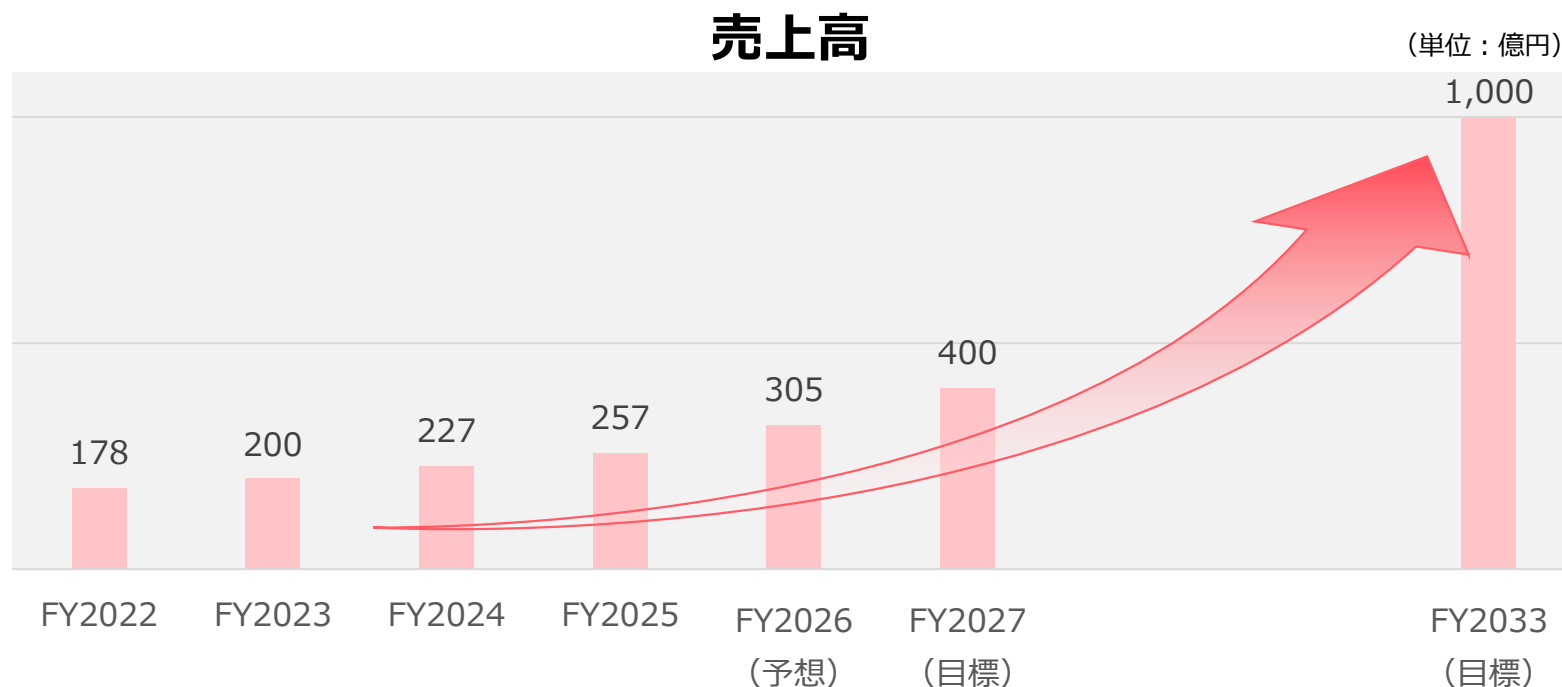
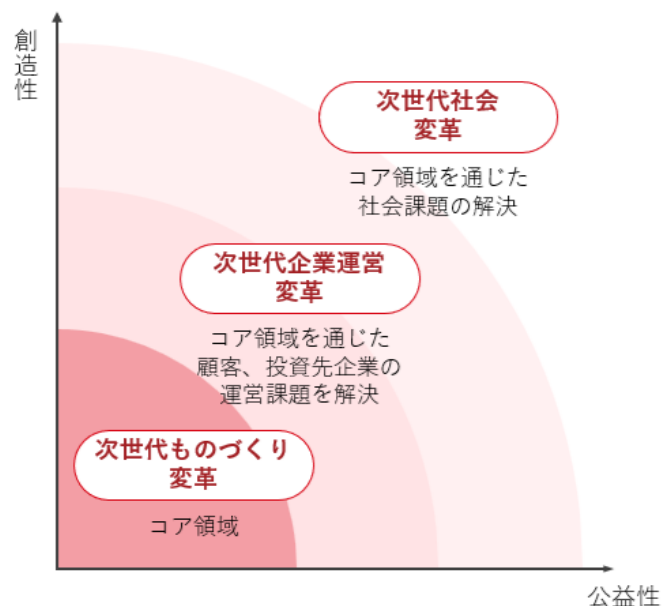
SOLIZEは、人間の創造性と企業に求められる公益性を軸にデジタルテクノロジーを通じてさまざまな制約を超え、**次世代の「ものづくり」「企業運営」そして「社会」を変革**する担い手を目指す

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

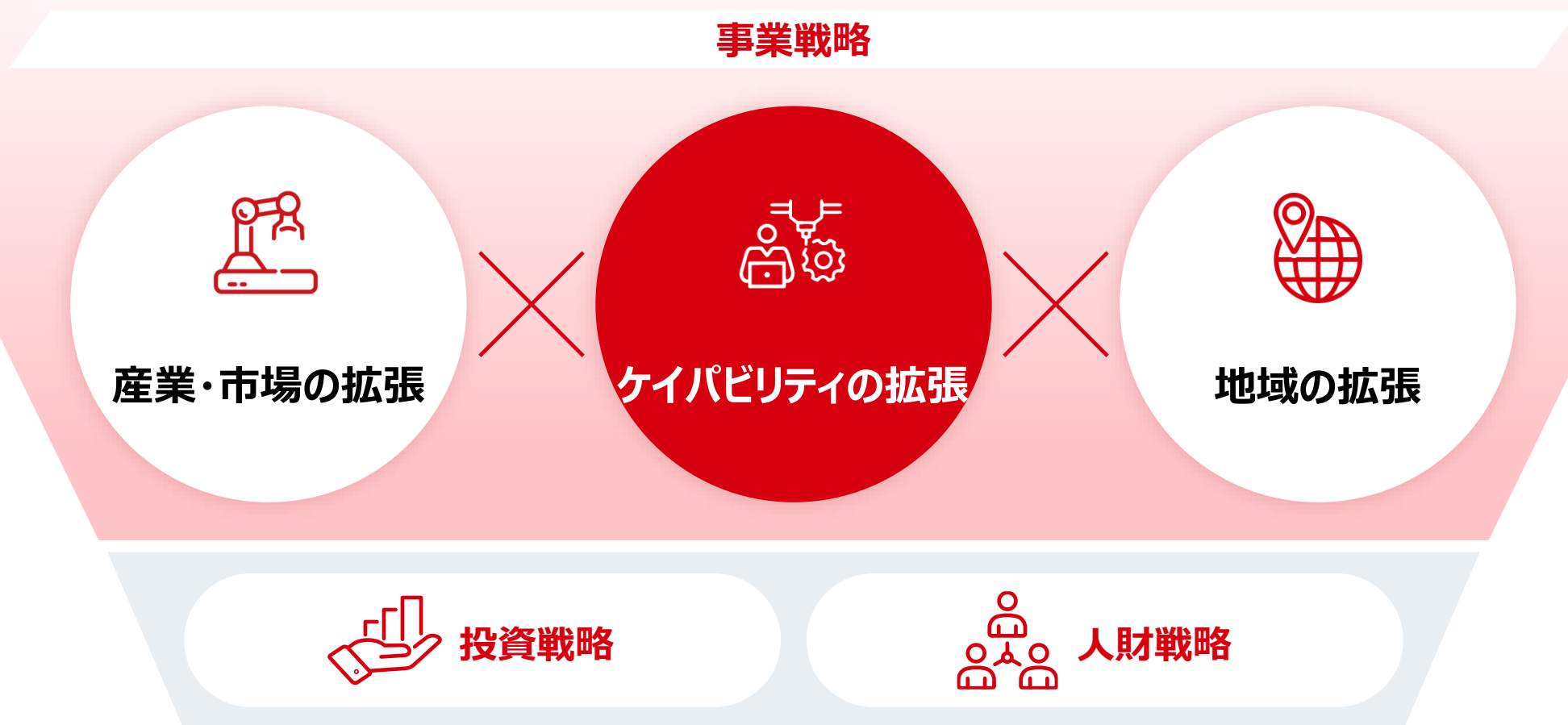
成長モデル

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



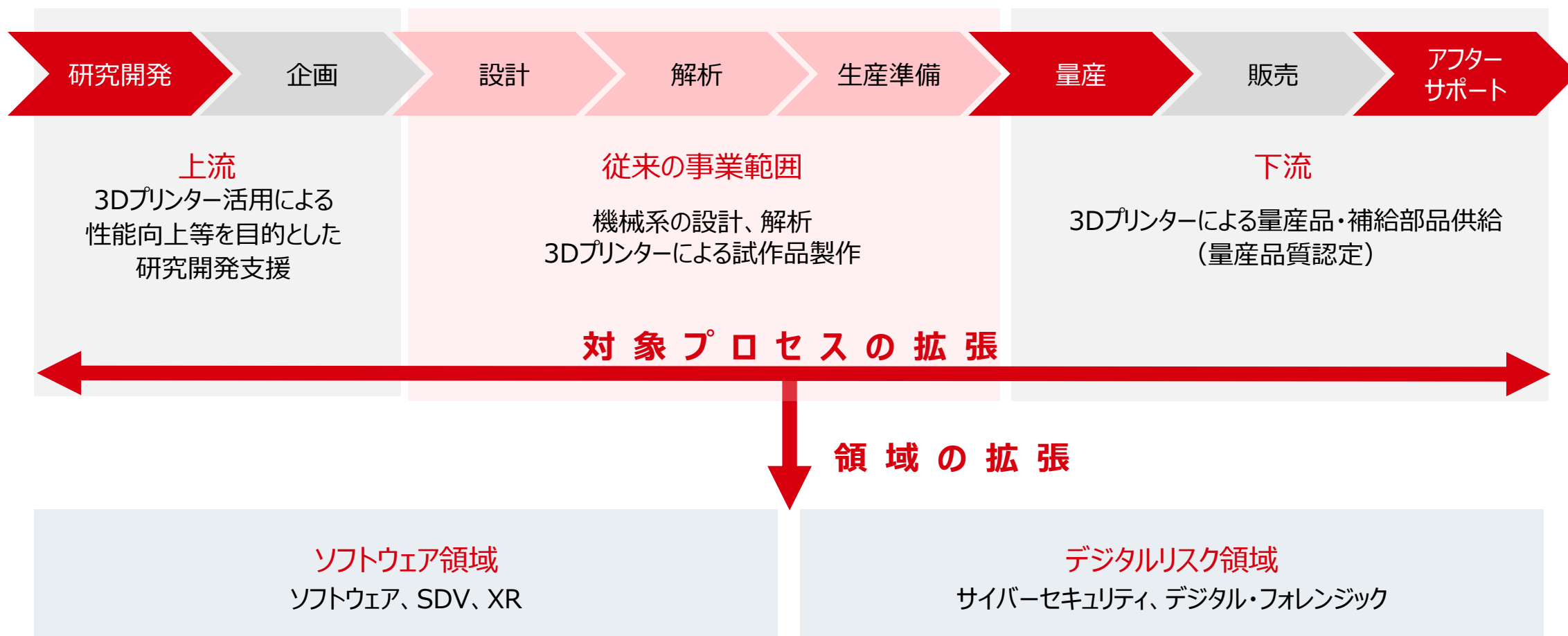
中長期の成長戦略 全体像

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

重工業

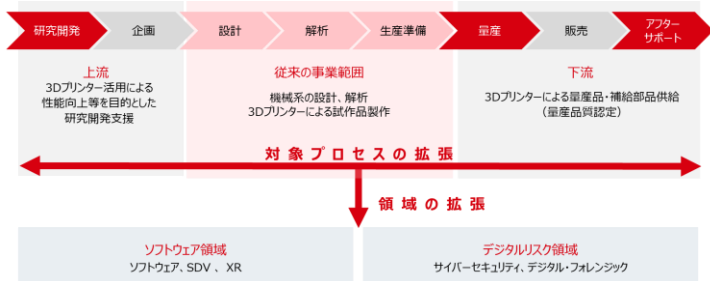
エネルギー

AI

航空宇宙

...

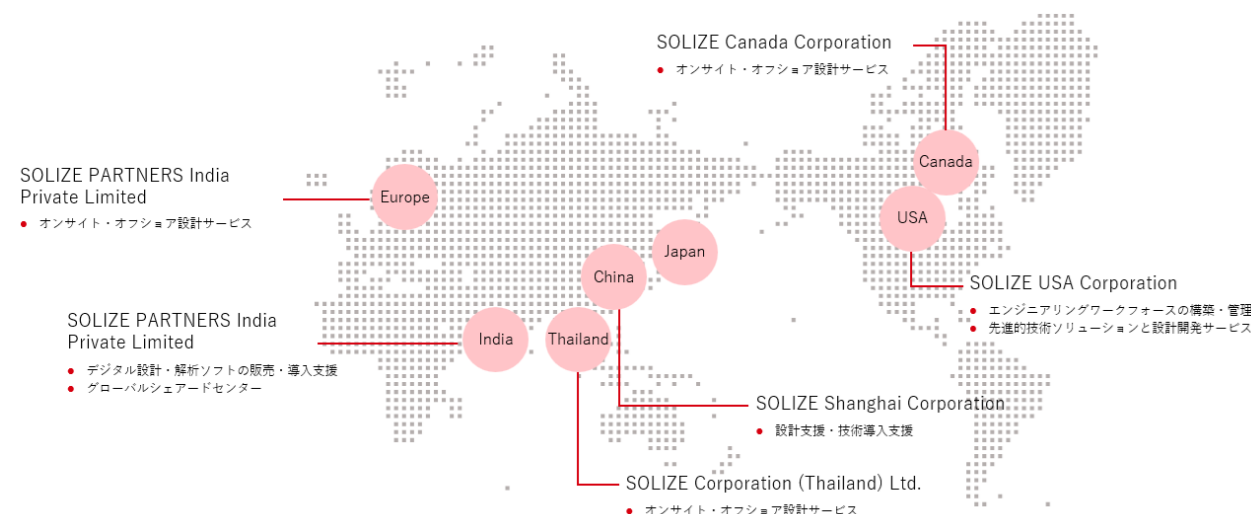
ケイパビリティの拡張



地域の拡張

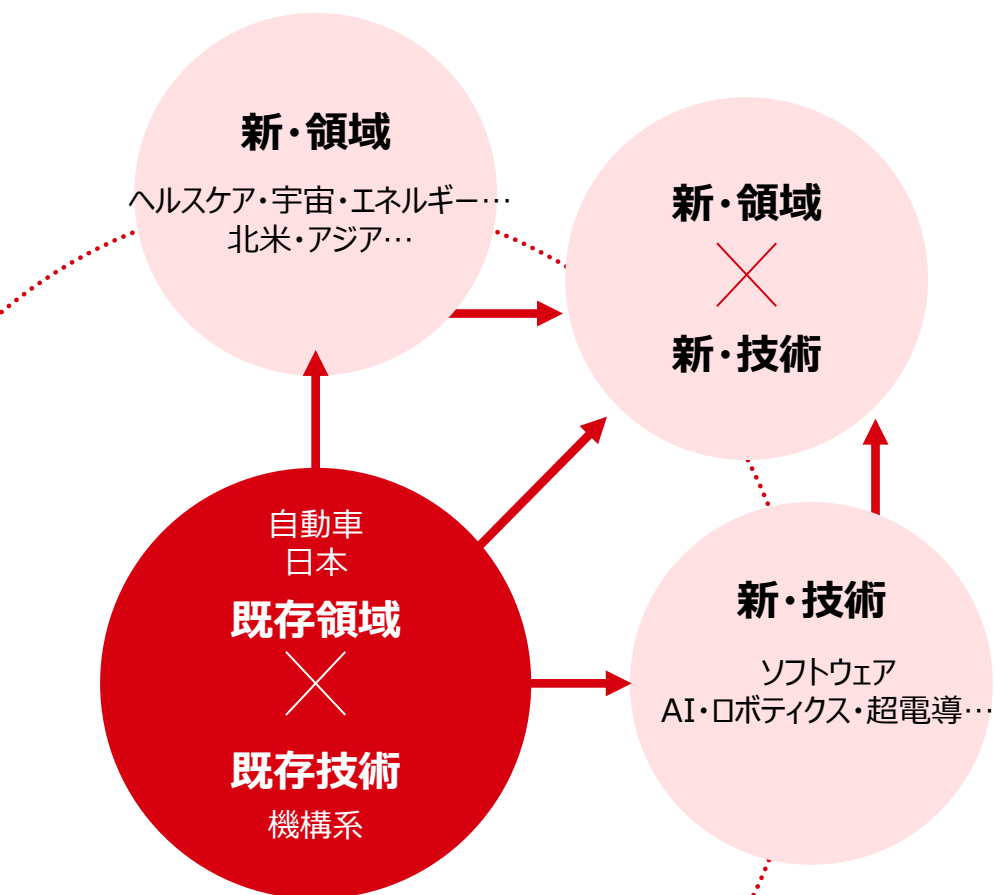
グローバルでは、成長率の高いインドやASEAN地域、今後さらなる需要が見込まれる北米におけるビジネスを拡張
国内においても、拠点とエリアを拡張

国内外で地域を拡張

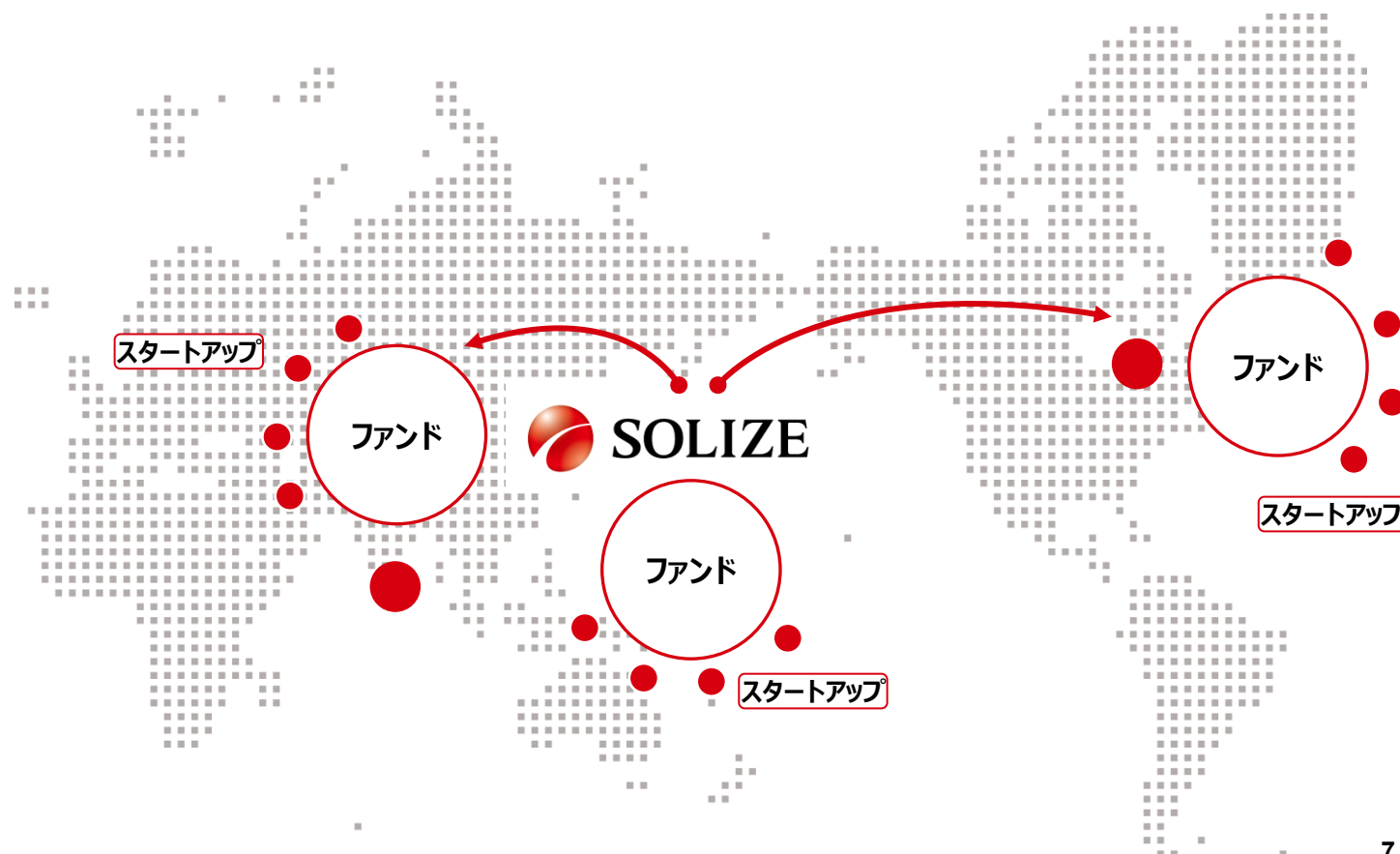


健全な財務状況を背景としたM&A、及びスタートアップ投資の積極化によりインオーガニック成長を実現するとともに、既存ビジネス成長に資する新領域・新技術の獲得の両立を目指し、グループの成長を加速

M&A活用による拡張の加速

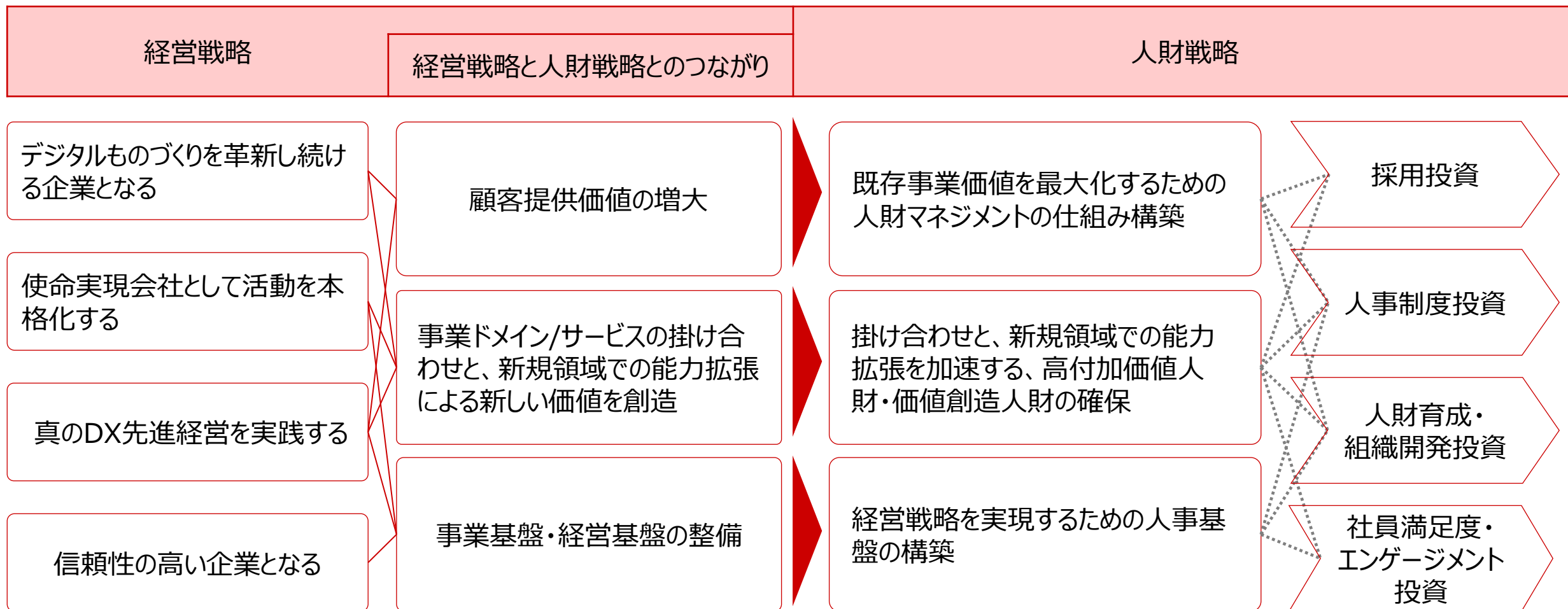


日本・北米・アジアスタートアップ投資



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

持株会社

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

**SOLIZE Holdings
株式会社**

事業会社

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

SOLIZE PARTNERS株式会社

エンジニアリング・マニ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

SOLIZE Ureka Technology株式会社

コンサルティング・エンジニアリング事業

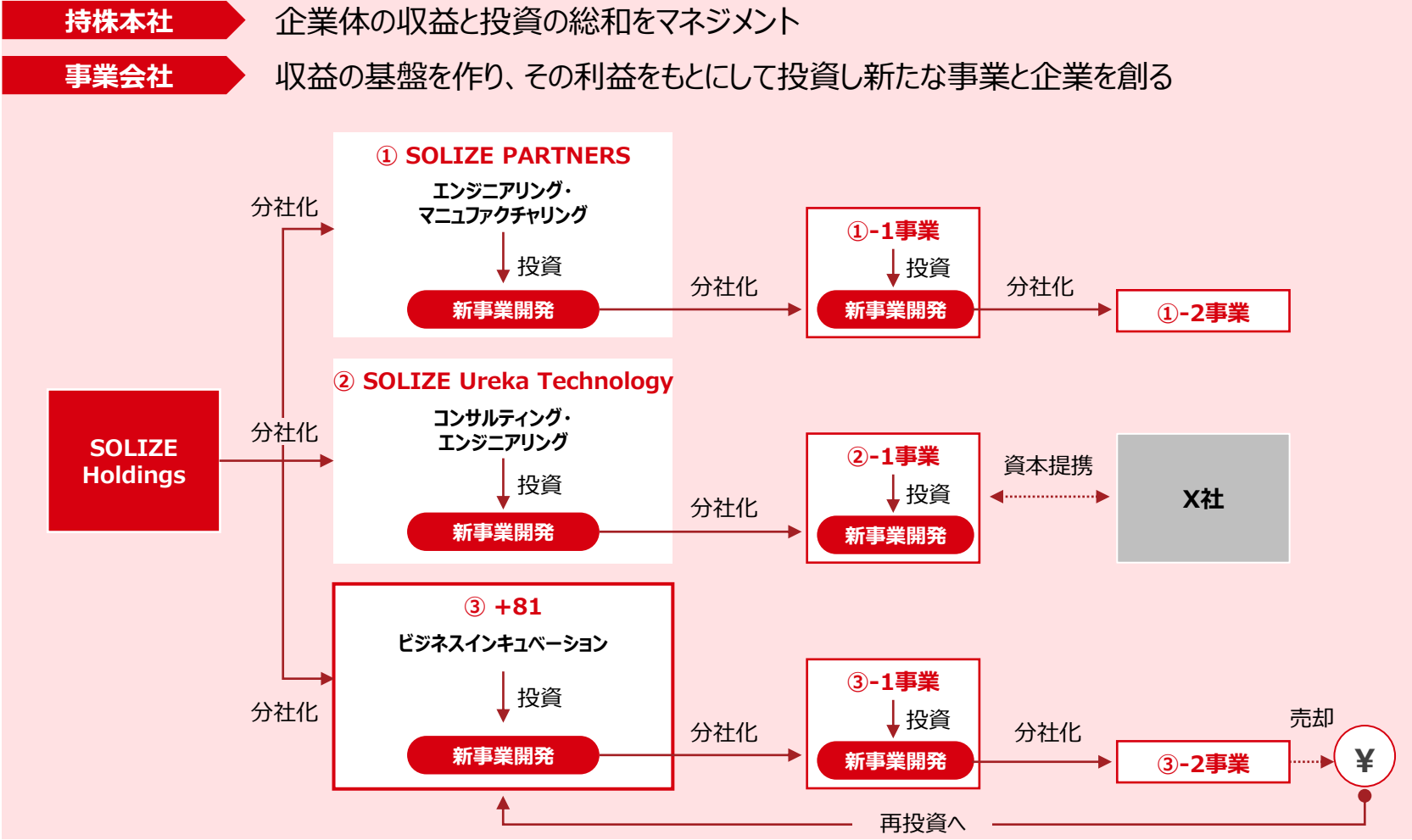
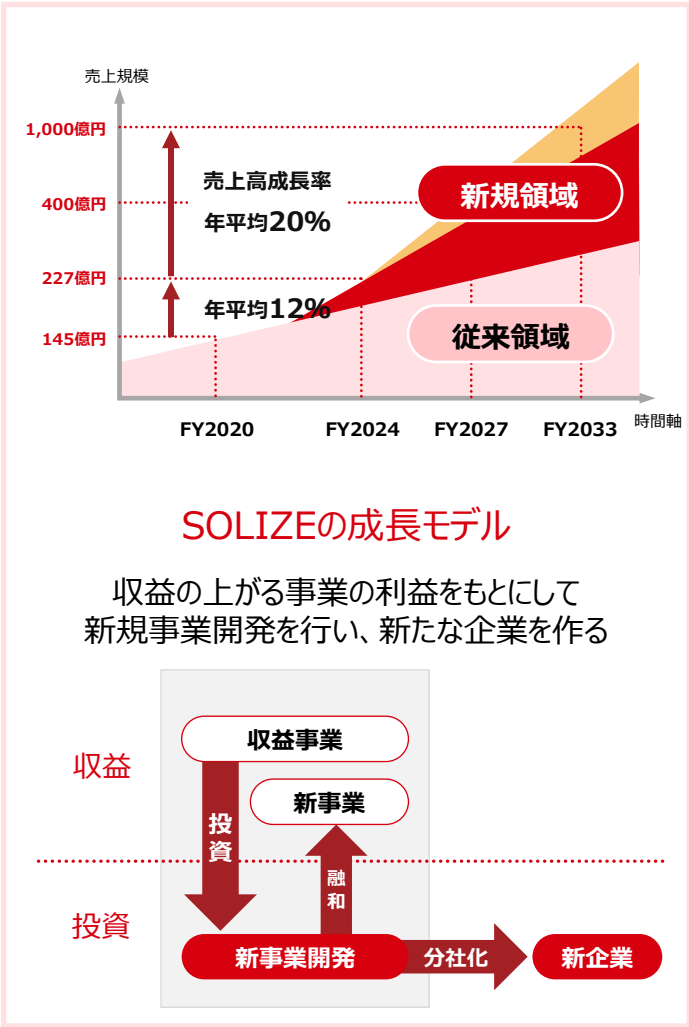
ものづくり変革で培ったコア技術により、企業課題・社会課題の解決を行うコンサルティング及びエンジニアリングサービスの提供

+81株式会社

ビジネスインキュベーション事業

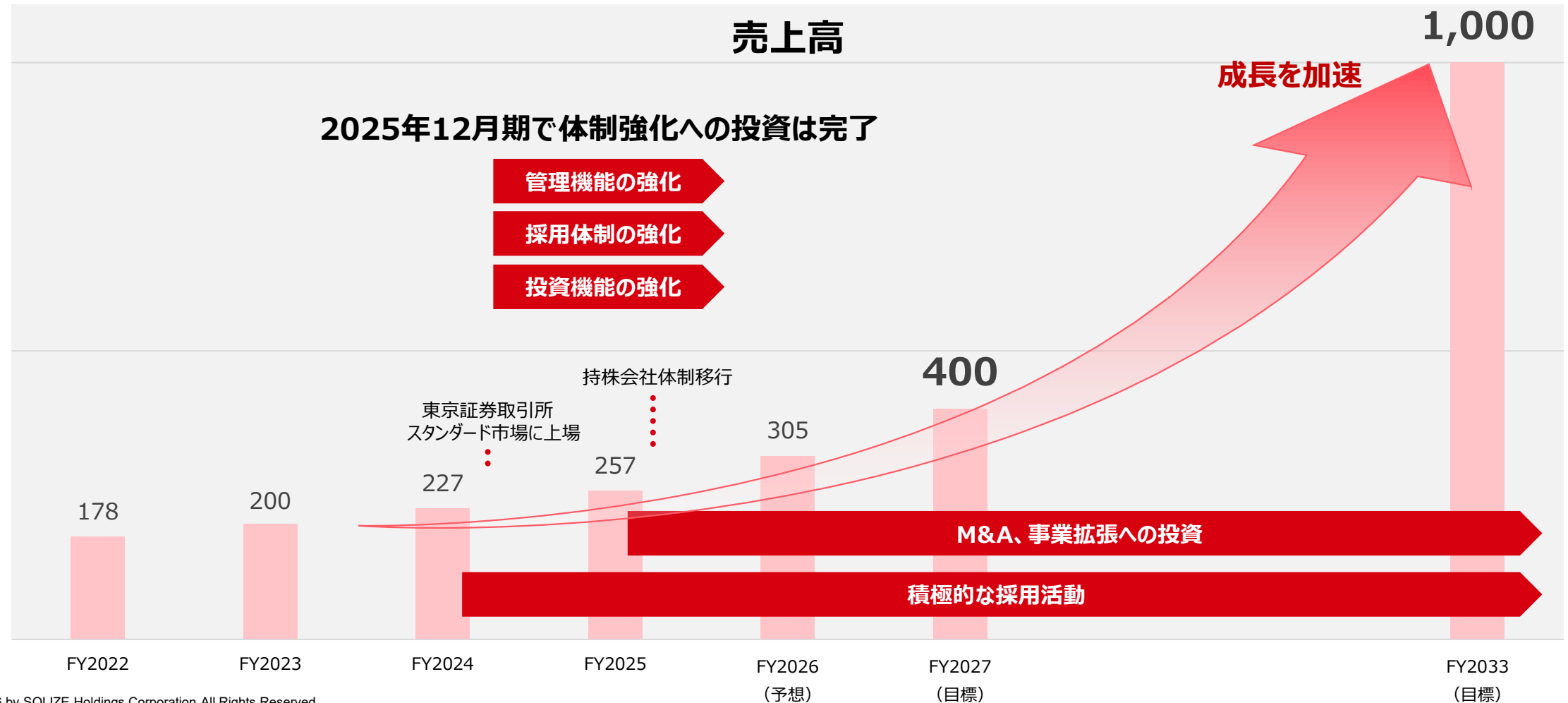
社会・産業課題の解決に向けた新規事業の開発及び運営

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



- 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

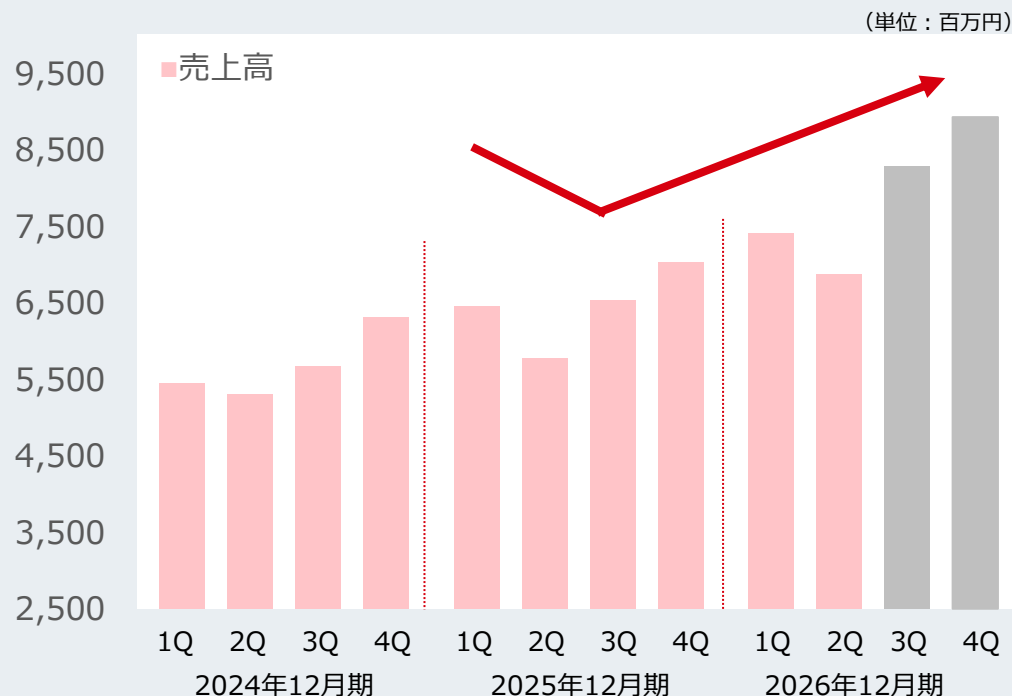
(単位：億円)



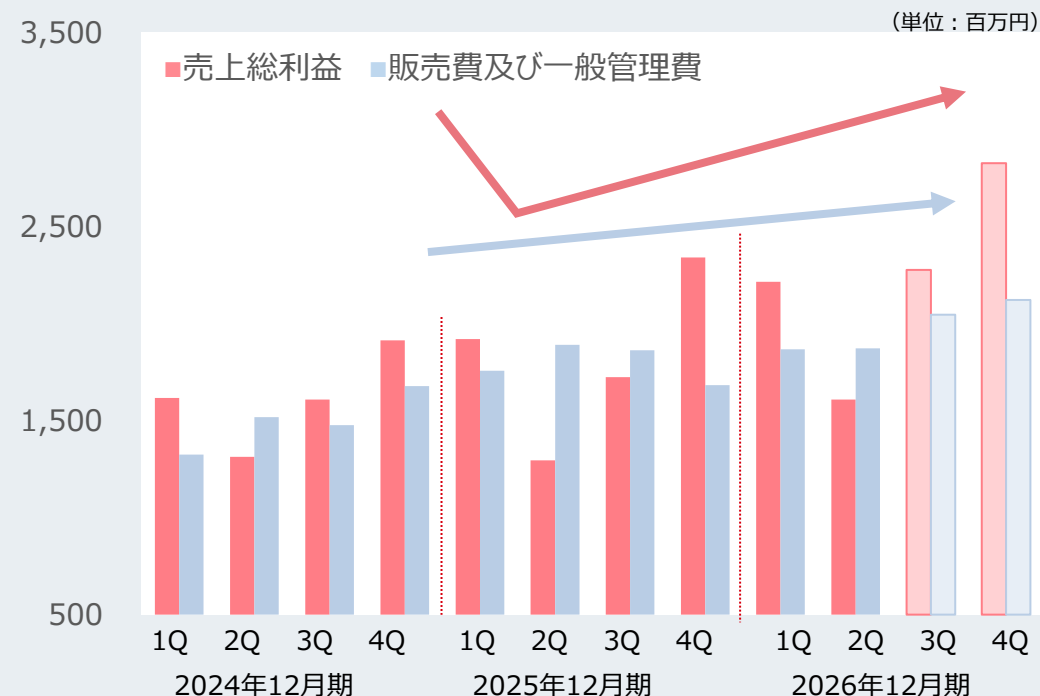
売上高成長による営業利益創出のフェーズ継続

- 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が継続

成長戦略の着実な実行により、売上高は高い成長率を維持



2026年12月期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り、利益を創出



2026年12月期 第2四半期 決算

—— 第2四半期は高い売上高成長率を維持、適切な経営管理により利益を創出

売上高	売上総利益	営業利益	中間純利益
14,274 百万円	3,822 百万円	82 百万円	30 百万円
前年同期比 +2,047百万円 (+16.8%)	前年同期比 +609百万円 (+19.0%)	前年同期比 +513百万円	前年同期比 +283百万円

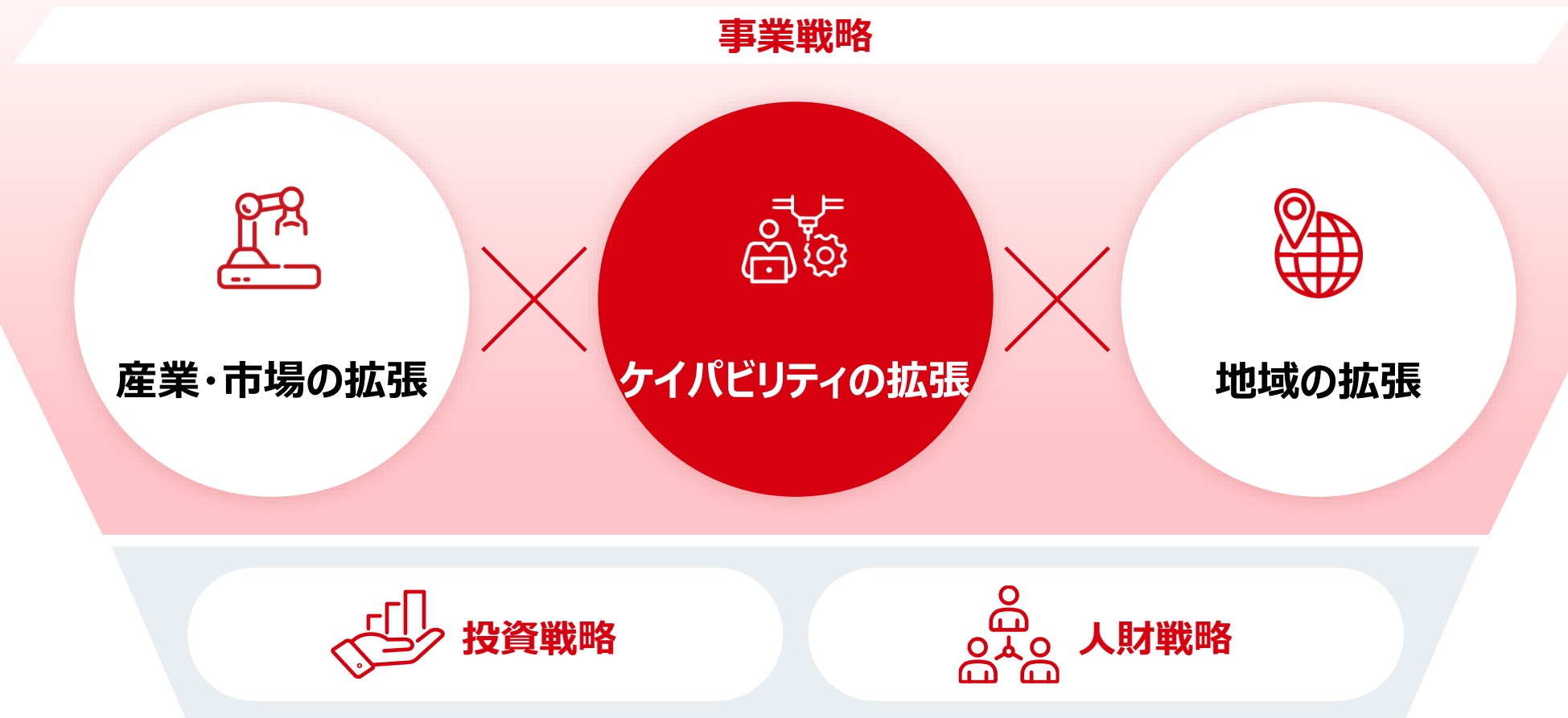
- 売上高は第2四半期累計期間で**過去最高を更新**
- 売上総利益も**過去最高を更新**
- 営業利益は**事業成果とコスト管理**により創出し、中間業績予想から上振れ

—— 通期業績予想に変更なし、外部環境の変化を注視しながら慎重に事業運営を推進

- 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）が一部顕在化
→事業環境の変化に機動的に対応し、経営管理による継続的な利益創出を推進
→事業ポートフォリオの多様化を進め、リスク耐性を更に強化
- 上記リスクを織り込みつつ、成長投資を継続しながら、利益を確保

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

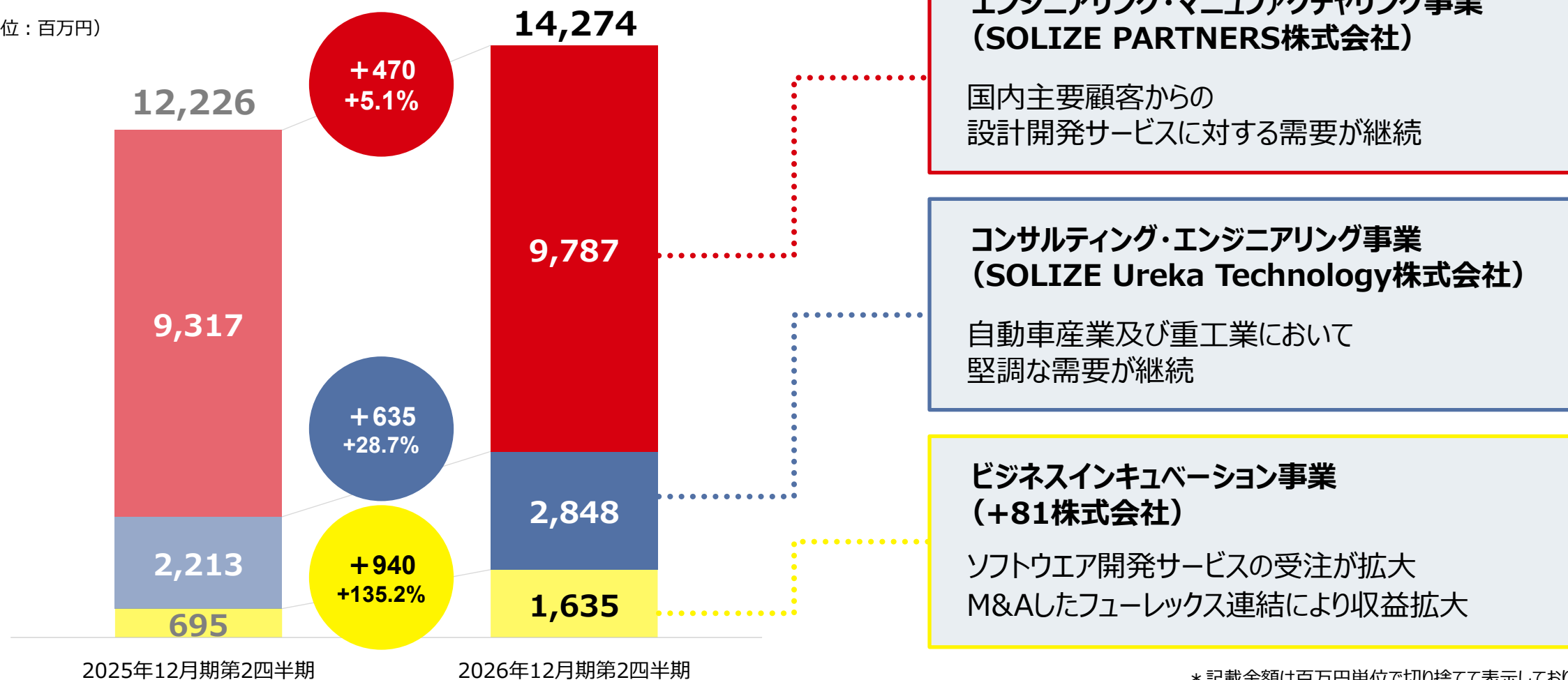
- 各事業会社が「自主自律経営」を実践し、セグメント毎に事業戦略を推進
- 持株会社であるSOLIZE Holdingsが、事業戦略を支える投資戦略と人財戦略を推進

	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の稼働拡大、AIや自動運転等の先進分野での収益機会創出、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)



セグメント別売上高／営業利益

各セグメントは前年同期比増収
2025年7月の持株会社化に伴う費用増により一部セグメント利益は減少したものの、連結では前年同期比増益

(単位：百万円)

	セグメント	2025年12月期 第2四半期	2026年12月期 第2四半期	前年同期比	
				増減額	増減率
売上高	エンジニアリング・マニュファクチャリング事業	9,317	9,787	470	5.1%
	コンサルティング・エンジニアリング事業	2,213	2,848	635	28.7%
	ビジネスインキュベーション事業	695	1,635	940	135.2%
	合計	12,226	14,274	2,047	16.8%
営業利益	エンジニアリング・マニュファクチャリング事業	▲9	▲78	▲68	—
	コンサルティング・エンジニアリング事業	231	184	▲46	▲20.0%
	ビジネスインキュベーション事業	▲655	▲215	439	—
	調整額	2	190	188	9400.0%
	合計	▲431	82	513	—

* 記載金額は百万円単位で切り捨てて表示しております。

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.

(単位：百万円)

	2025年12月期 第2四半期	2026年12月期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	9,317	9,787	470	+5.1%
セグメント利益	▲9	▲78	▲68	－

- 国内では、自動車部品等の試作品製造販売需要が減少したものの、エンジニアの増強や教育等の人的資本への投資、設計開発拠点の増強等の先行投資の成果により、設計開発サービスに対する需要が継続し、全体として収益が拡大
- 海外では、中国・北米市場における設計開発の需要は減少するも、インド市場において、設計開発に関わるソフトウェア販売増により、全体として収益が拡大
- 2025年7月の持株会社化に伴い、一部管理機能をセグメントに移管する措置等を取ったため、セグメント利益が減少
(当期までの一時的な管理上の要因によるもの)

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

(単位：百万円)

	2025年12月期 第2四半期	2026年12月期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	2,213	2,848	635	+28.7%
セグメント利益	231	184	▲46	▲20.0%

- 自動車産業において、開発上流でのSDV（Software Defined Vehicle）案件や変革コンサルティングサービスへの堅調な需要が継続。加えて、これまで培ってきた戦略的リレーションを活かした大型プロジェクトが進行するなど、厳しい事業環境下においても堅調に推移
- 重工業においても、変革コンサルティングサービスへの需要が継続し、産業・市場の拡張が進展
- 一方で、2025年7月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、セグメント利益が減少（当期までの一時的な管理上の要因によるもの）

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2四半期	2026年12月期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	695	1,635	940	+135.2%
セグメント利益	▲655	▲215	439	—

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、既存顧客における当社グループのソフトウェア開発サービスに対する高い評価が浸透し、受注が拡大。また、ヘルスケアやドローン等、新規の分野へも進出
- 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し、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補い、赤字幅が縮小

- 売上高は想定通り進捗
- 事業成果（産業・市場の拡張、地域の拡張）に加え、事業環境の変化に応じた採用等の販売費及び一般管理費をコントロールするなどの適切な経営管理により営業利益を創出し、中間業績予想から上振れ

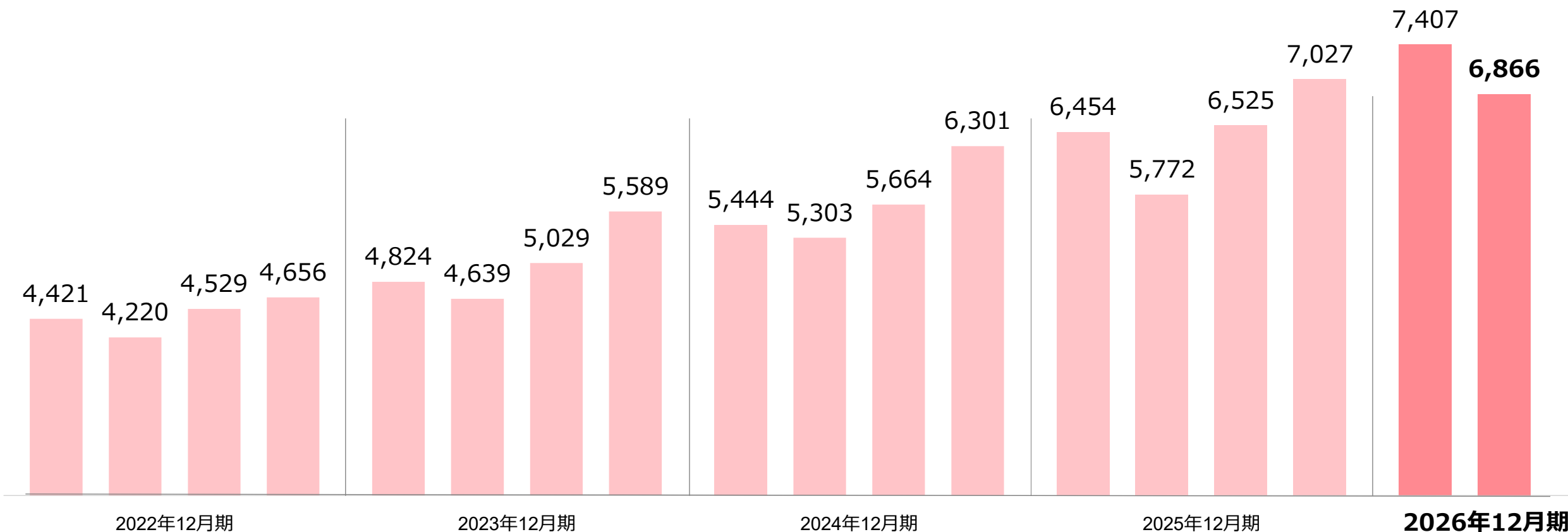
（単位：百万円）

	2025年12月期 第2四半期	2026年12月期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	12,226	14,274	2,047	+16.8%
売上総利益	3,213	3,822	609	+19.0%
（売上総利益率）	26.3%	26.8%	+0.5ポイント	
販売費及び一般管理費	3,644	3,740	95	+2.6%
営業利益又は営業損失（▲）	▲431	82	513	－
（営業利益率）	▲3.5%	0.6%	+4.1ポイント	
経常利益又は経常損失（▲）	▲427	71	499	－
中間純利益又は中間純損失（▲）	▲252	30	283	－

四半期売上高推移

成長戦略の実行により、着実な四半期成長を実現

(単位：百万円)

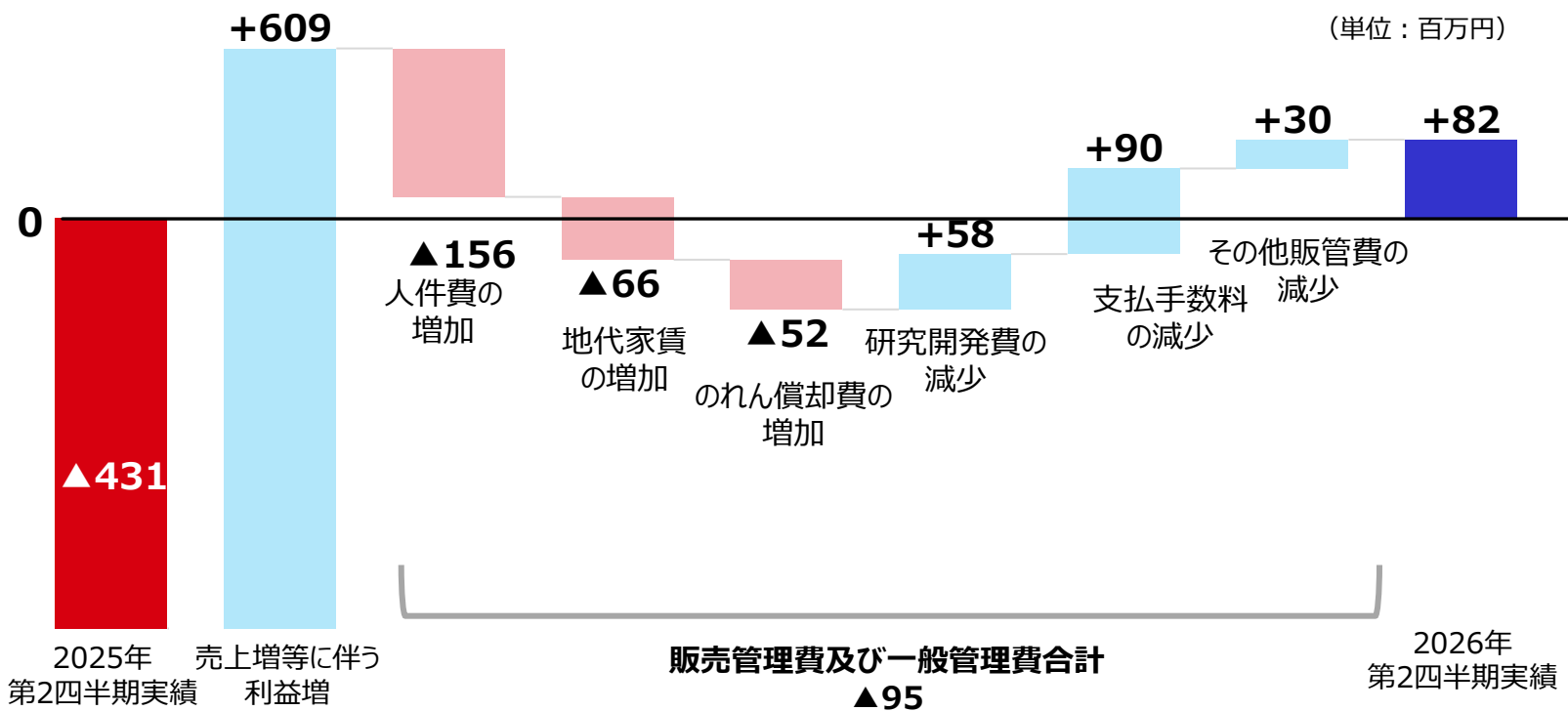


売上高の季節性について

主要顧客における新年度への切り替えや5月の大型連休による稼働日数の減少に加え、4月から7月にかけて新入社員向けの研修を実施するため、例年、第2四半期において売上高が低下する傾向があります。

営業利益増減分析

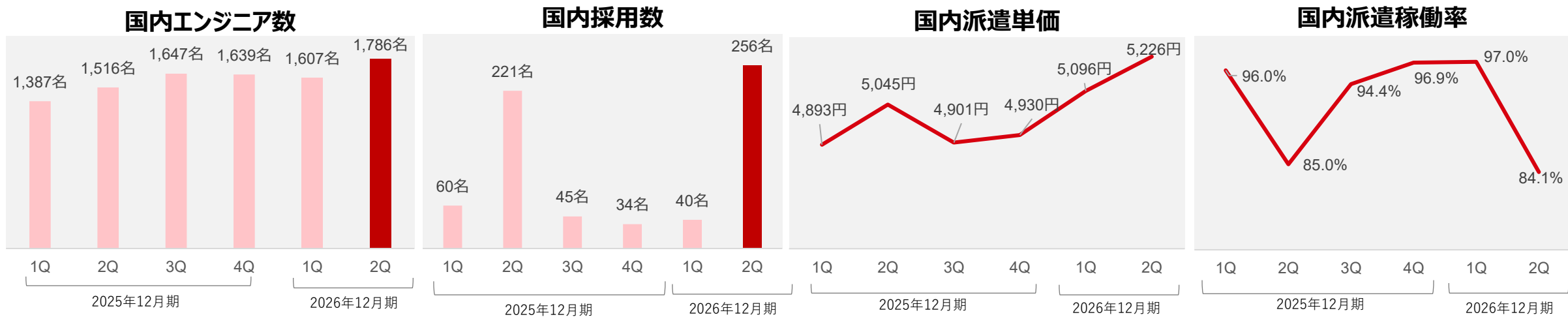
- 2025年12月期第2四半期以降に採用した人材の人件費が当期から計上されていることに加え、事業拡大に向けた投資や積極的な採用を継続していることから、販売費及び一般管理費は前年同期比で増加（但し、増加は想定範囲内で推移）
- 一方で、今後の成長に向けた持株会社体制移行に伴う管理機能や体制の強化は2025年12月期で完了しており、販売費及び一般管理費の増加ペースは段階的に抑制され、売上高成長が営業利益の拡大に直接的に寄与するフェーズが継続



- 人件費
主に事業会社の管理部門の人員の増加
- 地代家賃
Global Engineering Center-Yamatoの増床、SOLIZE Ureka Technology株式会社の新拠点移転に伴う増加
- のれん償却費
M&Aの実施に伴い、増加
- 研究開発費
新規事業開発が進捗したこと、売上計上案件等が増加したことに加え、人員移動を実施したことで、減少
第3四半期以降、新たなテーマ設定を実施済みであり、着手予定
- 支払手数料の減少
M&A関連費用等の減少
持株会社体制への移行完了に伴う移行コストの減少
- その他
採用推進費の減少等

事業基盤を示す主要指標

- 過去最大規模の207名の新入社員を迎え、国内採用数は前年同期比 + 15.8%の256名、エンジニア数は前年同期比 + 17.8%の1,786名
- 国内派遣単価は、2026年12月期第1四半期比 + 130円で高水準を維持
- 新入社員は研修期間により非稼働となるため、国内派遣稼働率は84.1%に低下



	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					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	第2四半期
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	1,786名
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	256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	5,226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%	84.1%
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15,802百万円となり、前期末比79百万円増加

(単位：百万円)

	2025年12月期	2026年12月期 第2四半期	増減額
流動資産	11,008	10,604	▲404
固定資産	4,646	5,138	492
資産合計	15,723	15,802	79
流動負債	4,118	4,309	191
固定負債	276	361	84
負債合計	4,395	4,671	275
純資産合計	11,328	11,131	▲197
負債純資産合計	15,723	15,802	79

● 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（+245百万円）
- 主要顧客からの入金増加があった一方で、賞与・配当金の支払いの影響により、現金及び預金の減少（▲592百万円）

● 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（+474百万円）

● 流動負債

- 取引拡大等に伴う買掛金及び未払金増加（+327百万円）
- 労働保険料の発生による未払費用増加（+108百万円）
- 法人税及び消費税の納付に伴い、未払法人税・未払消費税等の減少（▲369百万円）

● 純資産

- 為替換算調整勘定の増加（+40百万円）
- 第2四半期純利益の計上（+30百万円）
- 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

上期利益は上振れしたものの、リスクの一部顕在化に伴い、通期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	—

業績予想の前提に含まれていないリスクの一部顕在化

主要顧客の事業戦略見直しや業績動向の変化、ならびに中東情勢やエネルギー価格動向等を背景とした事業環境の変化について、2026年12月期第1四半期決算説明時点からリスクとして認識していましたが、足元では、一部自動車関連顧客において案件の延期・縮小等の影響が顕在化しています。加えて、地政学リスク等が、今後、顧客の投資判断や開発計画等に影響を及ぼす可能性があるとして認識しています。

当社の対応

当社は、顧客及び市場動向に関する情報収集を継続的に行い、事業環境の変化を踏まえた対応を進めています。また、従来から推進する事業戦略（ケイパビリティの拡張を中心に、産業・市場、地域を拡張）のもと、事業ポートフォリオの分散を進めており、一部顧客・業界への依存度低減に向け、新規顧客の獲得や既存顧客内での対象プロセス・サービス提供領域の拡張による取引拡大を推進しているほか、非自動車領域への展開や海外事業の拡大を進めることで、リスク耐性の強化に取り組んでいます。

厳しい事業環境下においても、採用、技術開発、新規事業開発、M&A等の成長投資は継続しながら、適切な経営管理により利益を確保します。

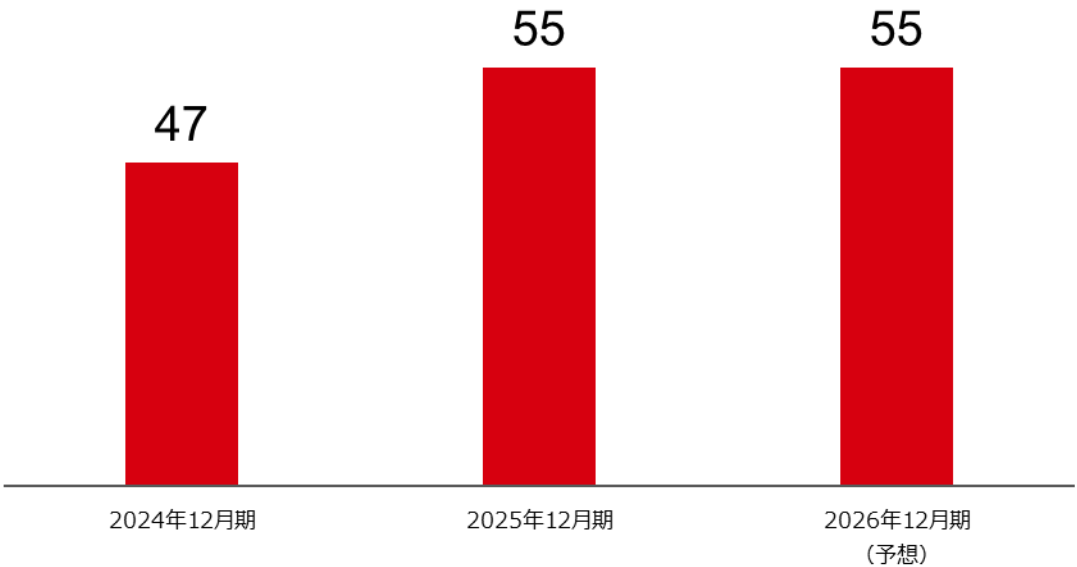
株主還元

● 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)

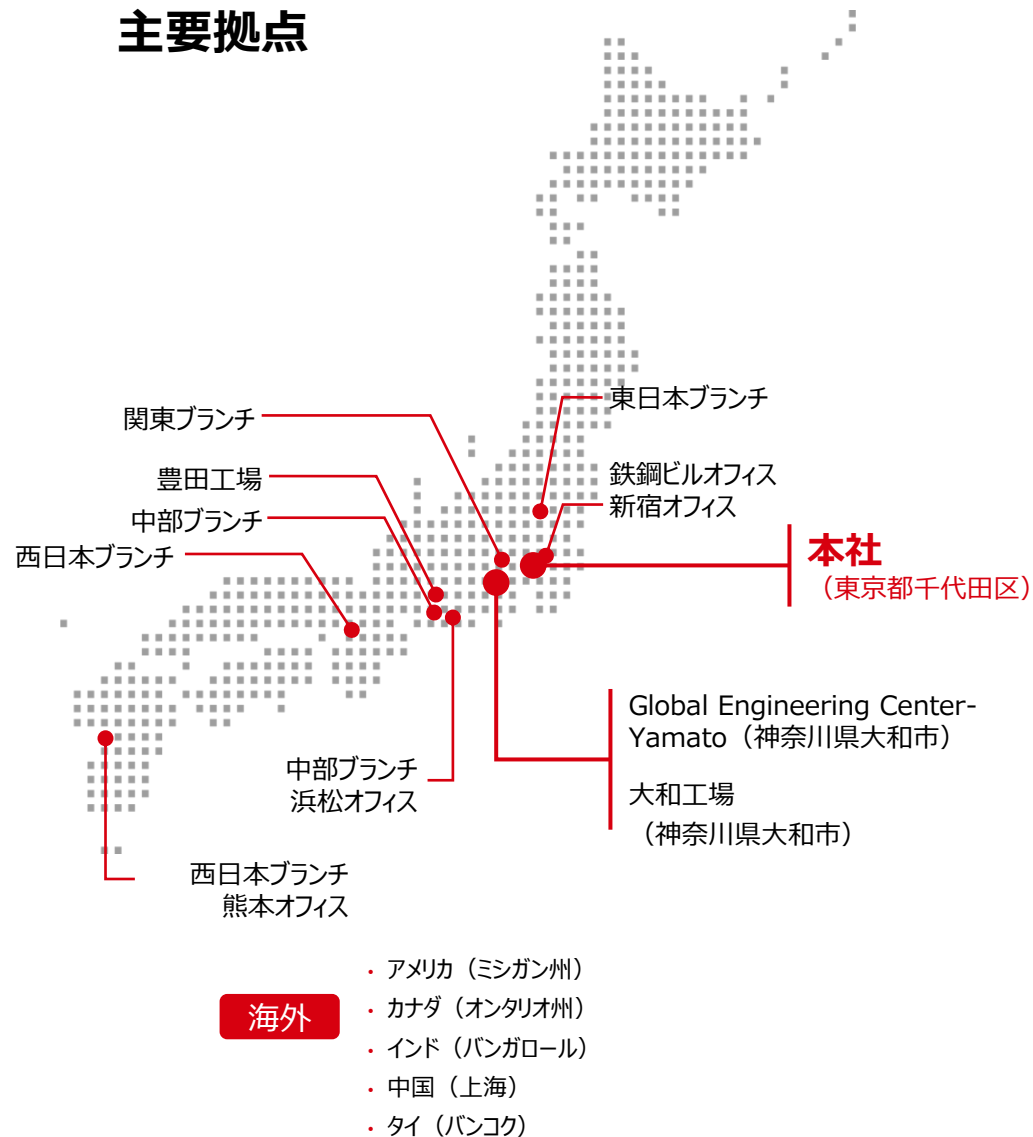
	2024年12月期	2025年12月期	2026年12月期 (予想)
中間	0	0	0
期末	47	55	55
合計	47	55	55

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



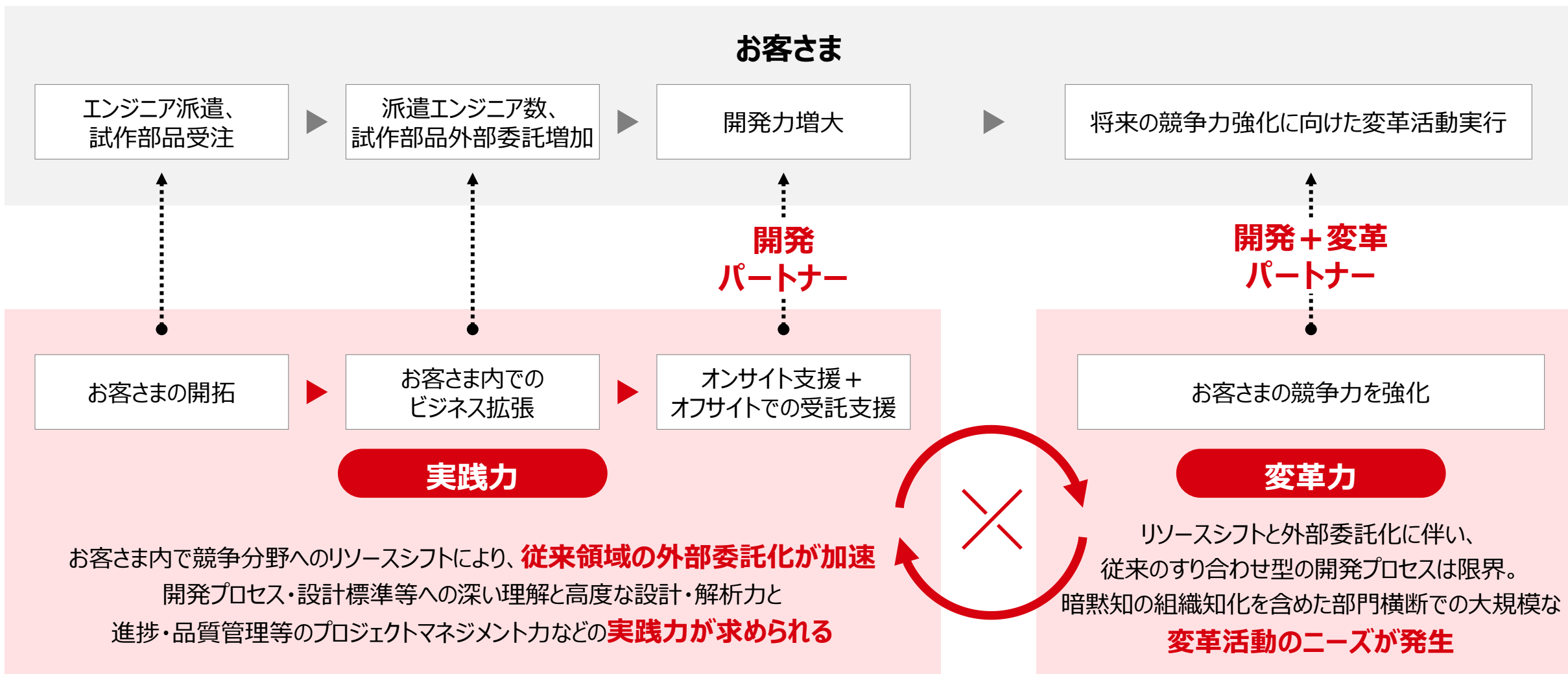
新規事業



+81株式会社

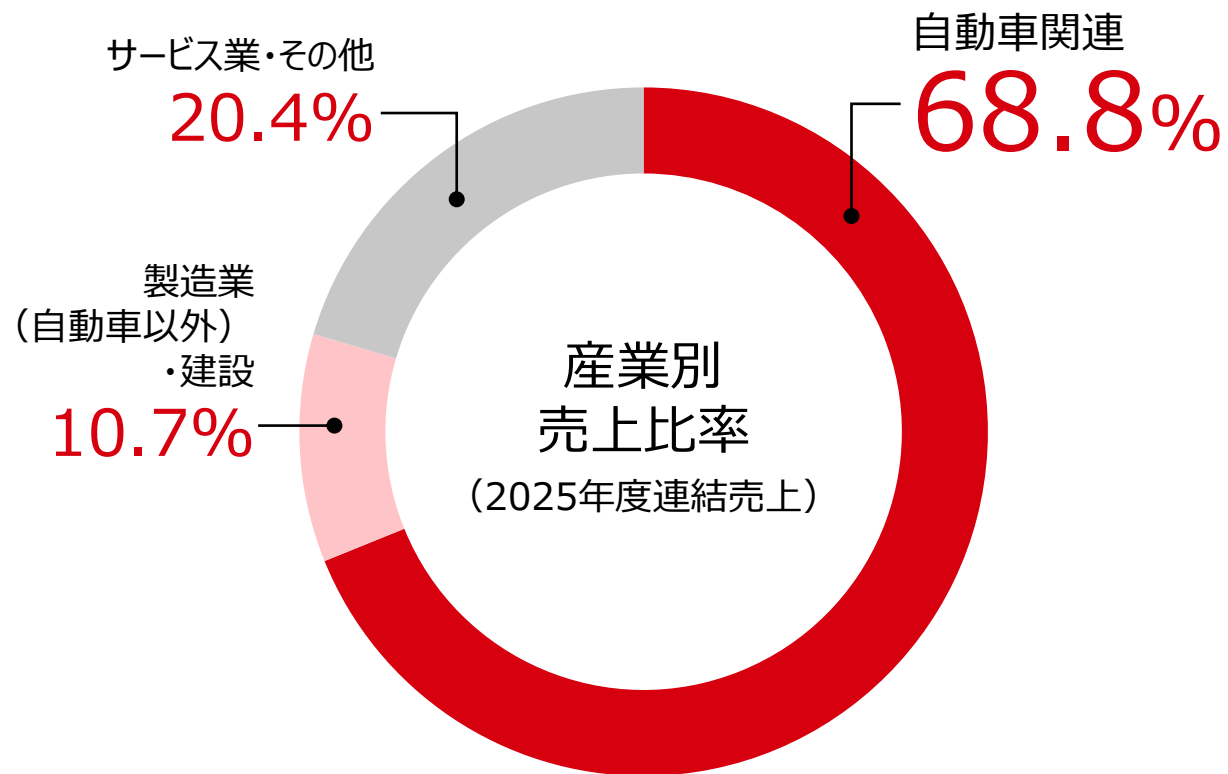
ALQ株式会社
株式会社STELAQ
株式会社フューレックス
株式会社結

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。

