The Generative Company

SOLIZE

2026年12月期 第3四半期決算説明資料

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

2026年11月12日

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

目次

1. 中長期の成長目標
2. 2026年12月期 第3四半期 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）

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

中長期の成長目標

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

中長期の成長目標

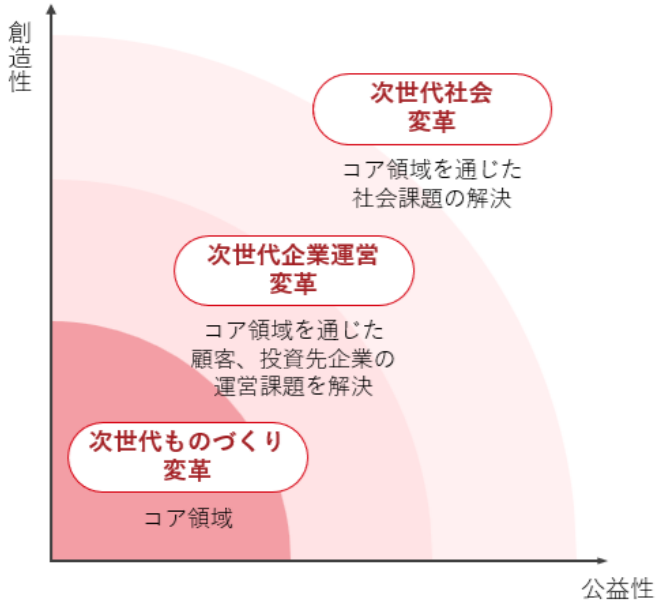
SOLIZEの目指す姿

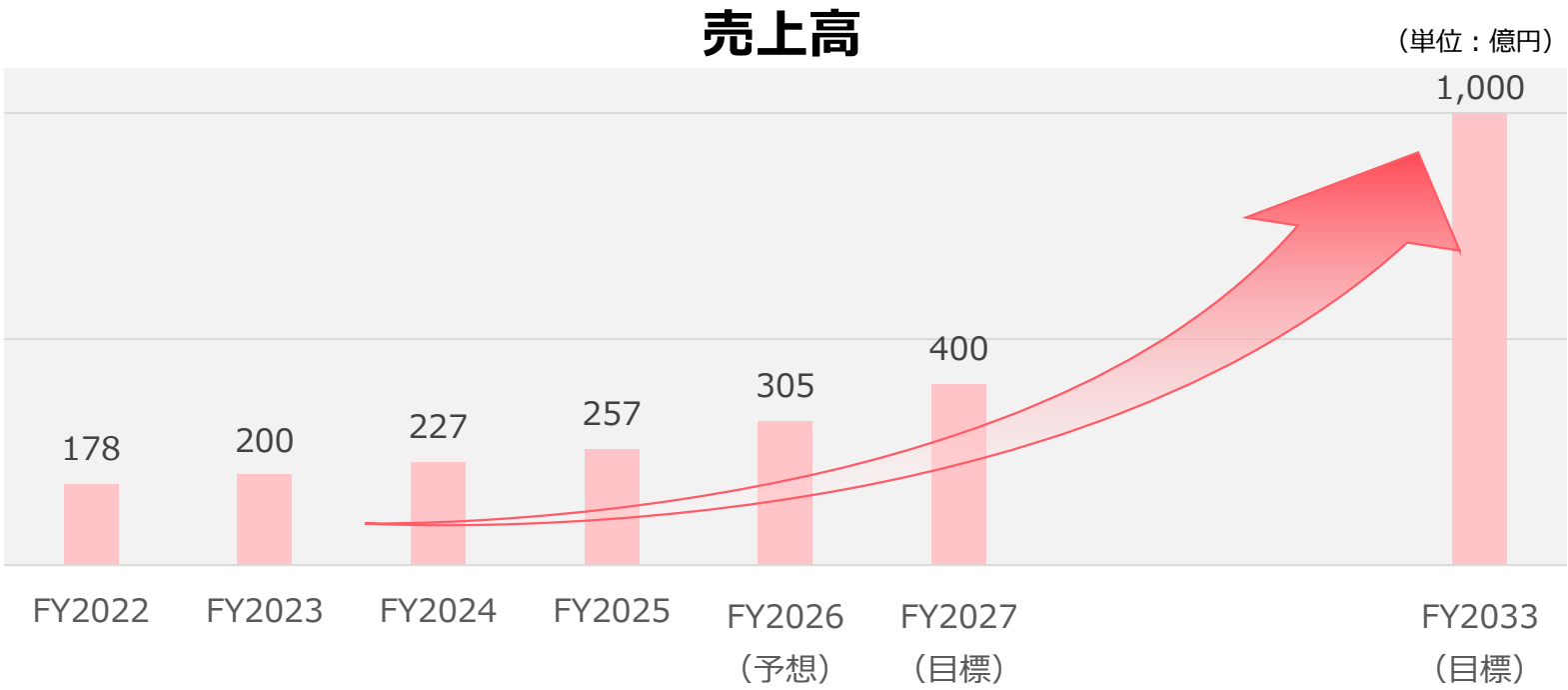
SOLIZEは、人間の創造性と企業に求められる公益性を軸にデジタルテクノロジーを通じて
さまざまな制約を超え、**次世代の「ものづくり」「企業運営」そして「社会」を変革**する担い手を目指す

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

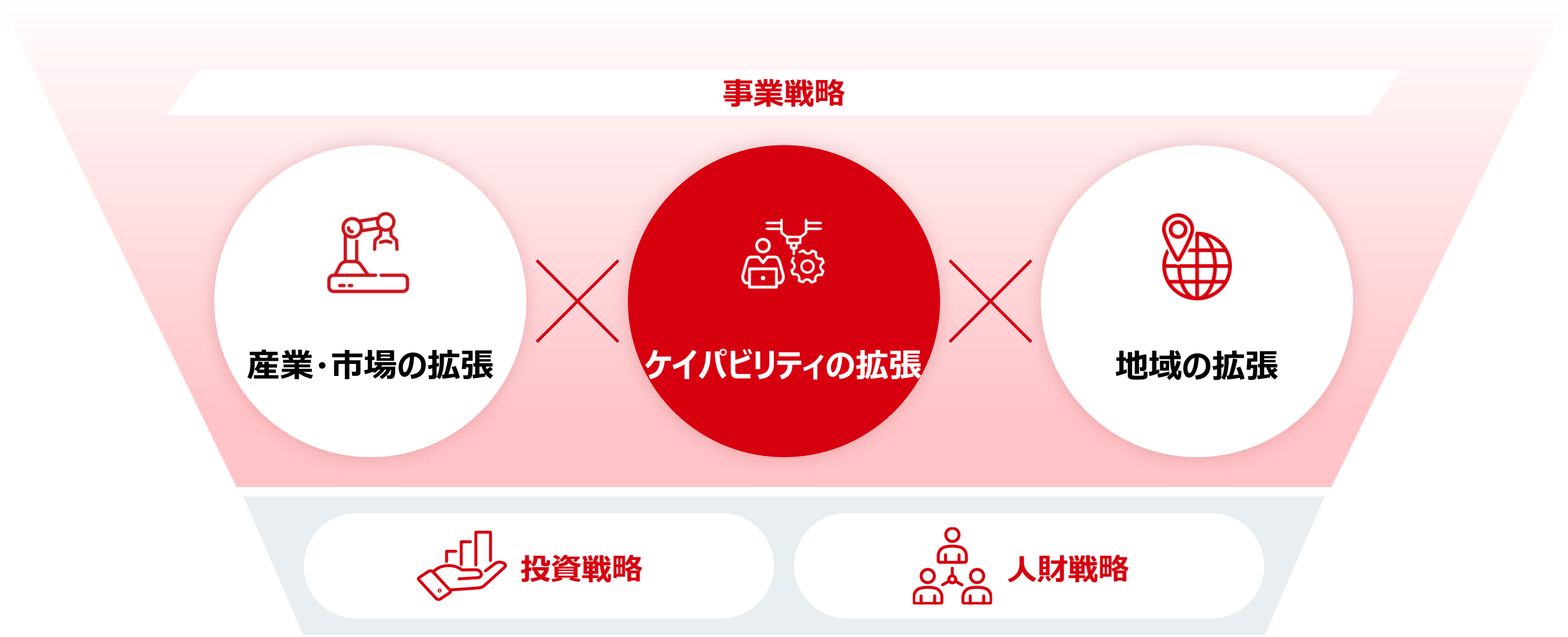




Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

中長期の成長戦略 全体像

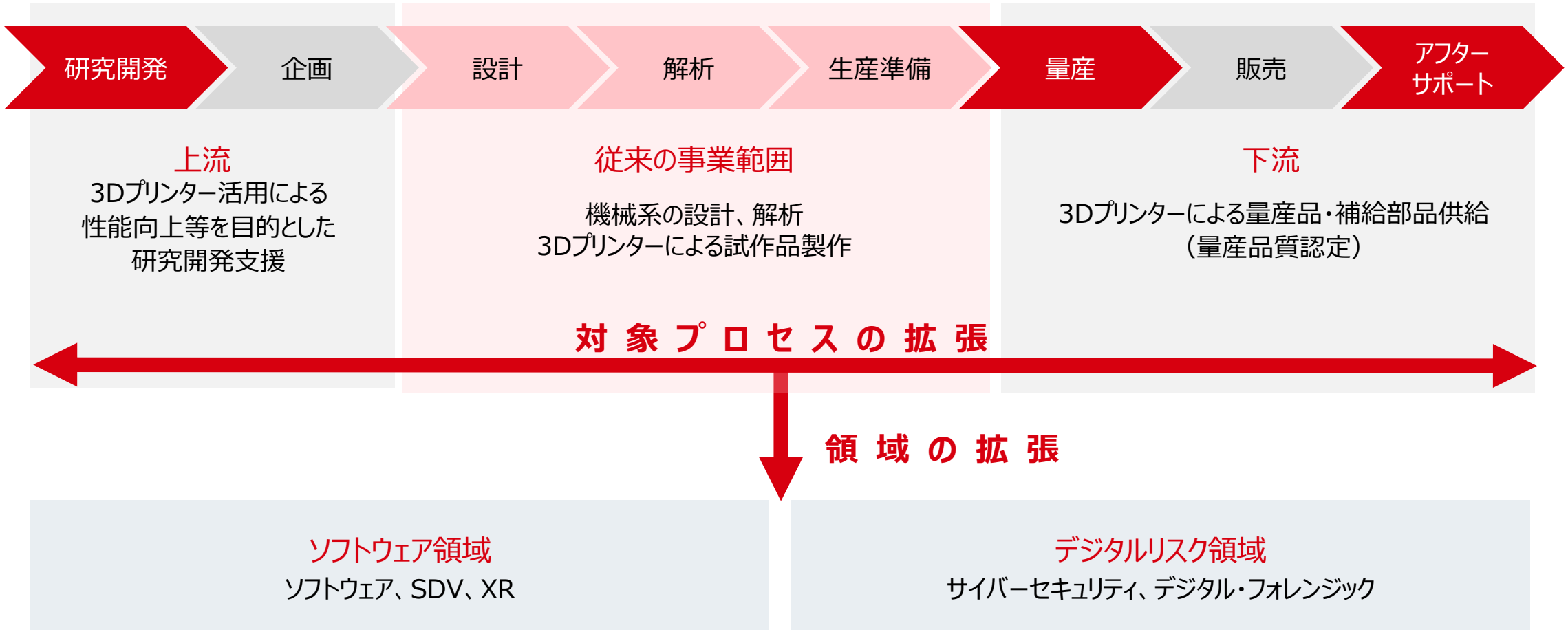
事業戦略（ケイパビリティの拡張を中心に、産業・市場、地域を拡張）と、
それを支える投資戦略と人財戦略を組み合わせることで、中長期の成長目標を達成する



Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

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



Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

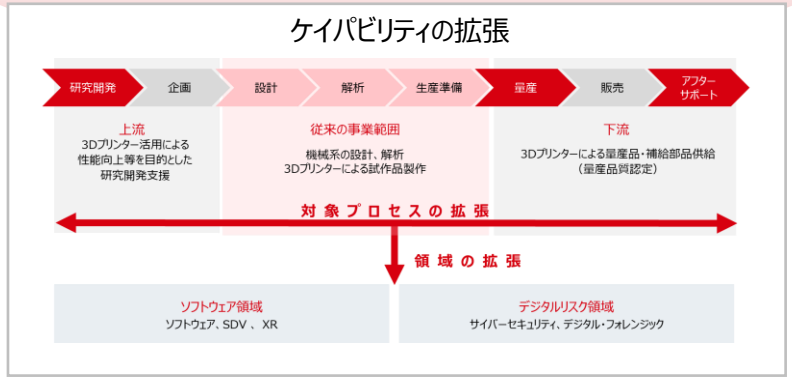
事業戦略　②産業・市場の拡張　③地域の拡張

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

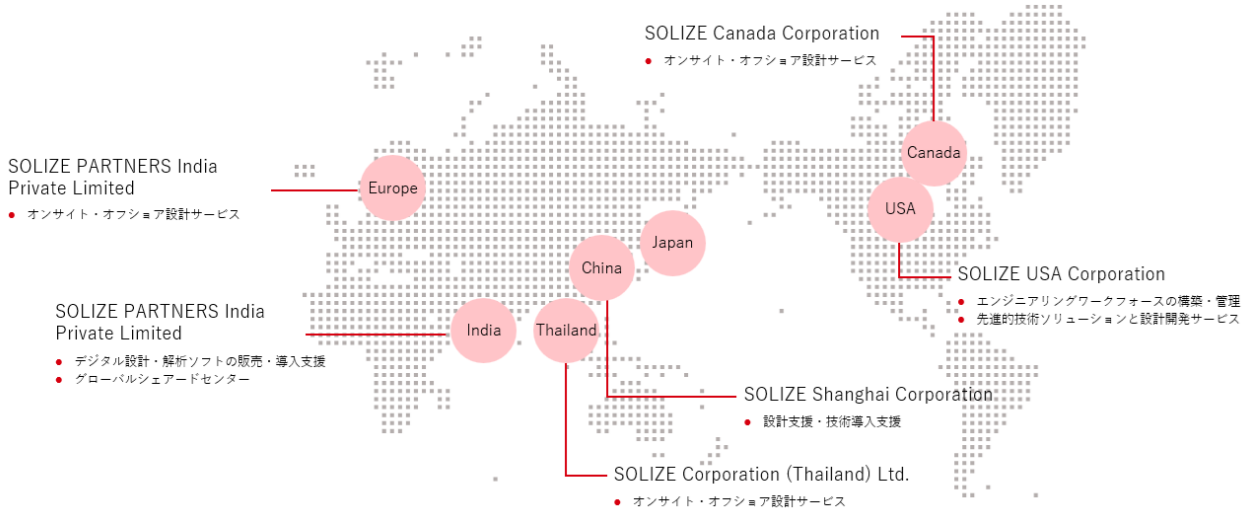
重工業　エネルギー　AI　航空宇宙　・・・



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

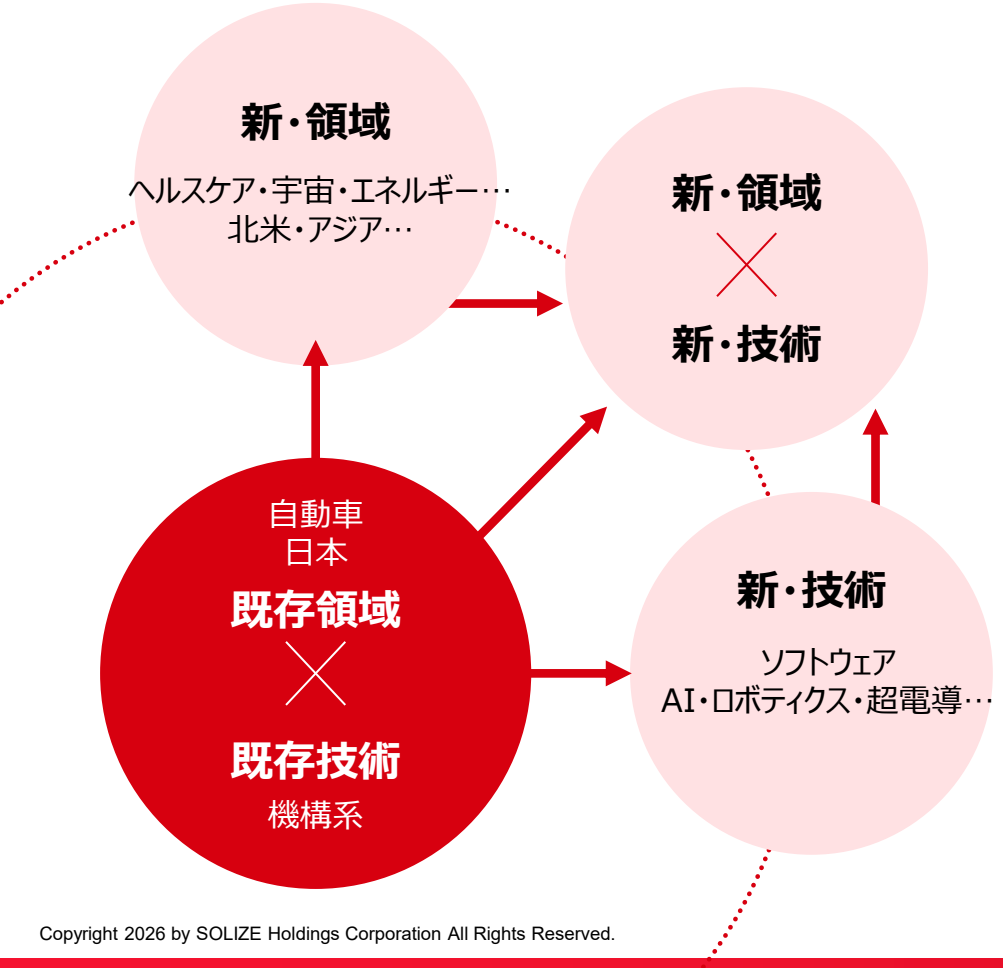


Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

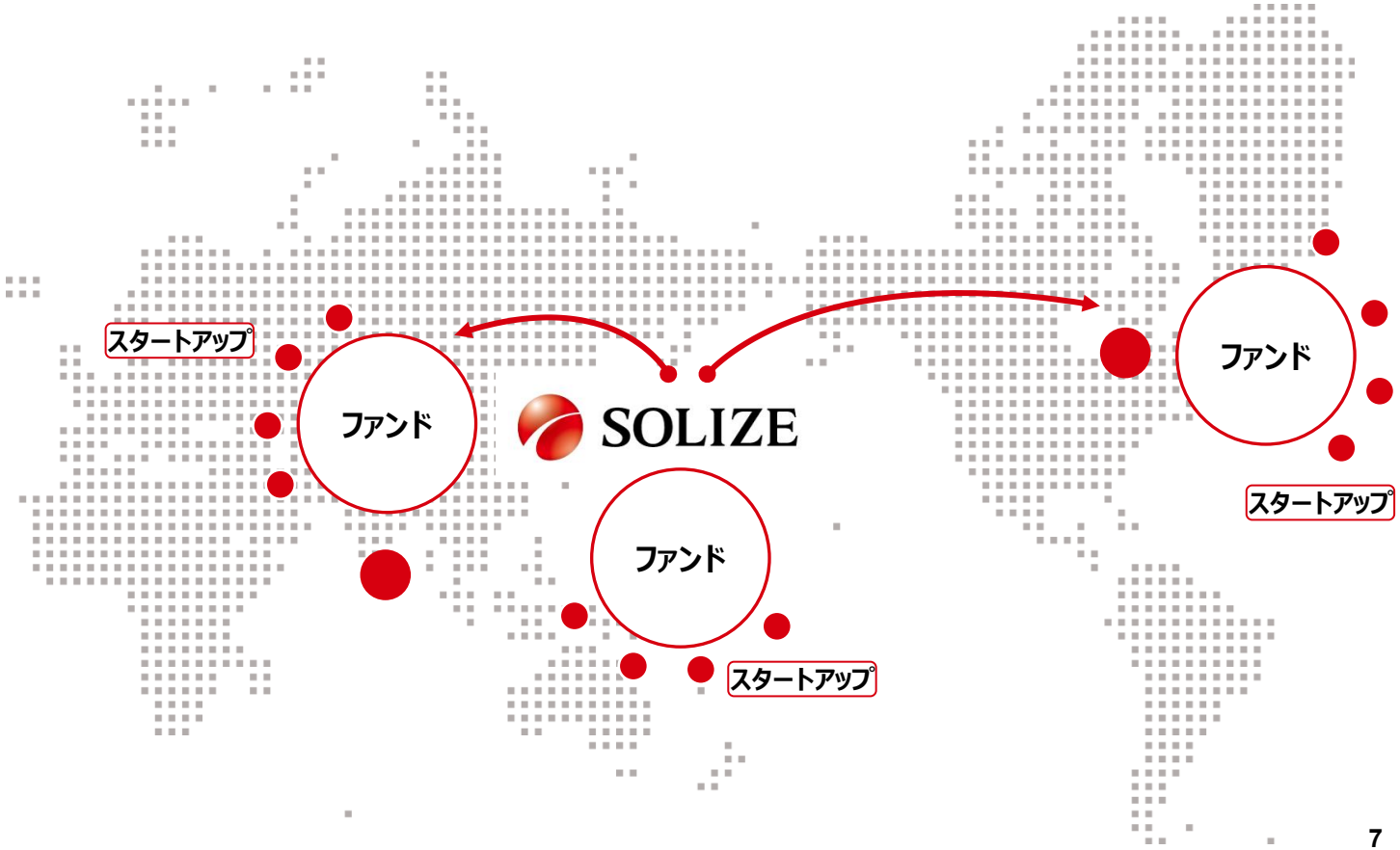
投資戦略

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



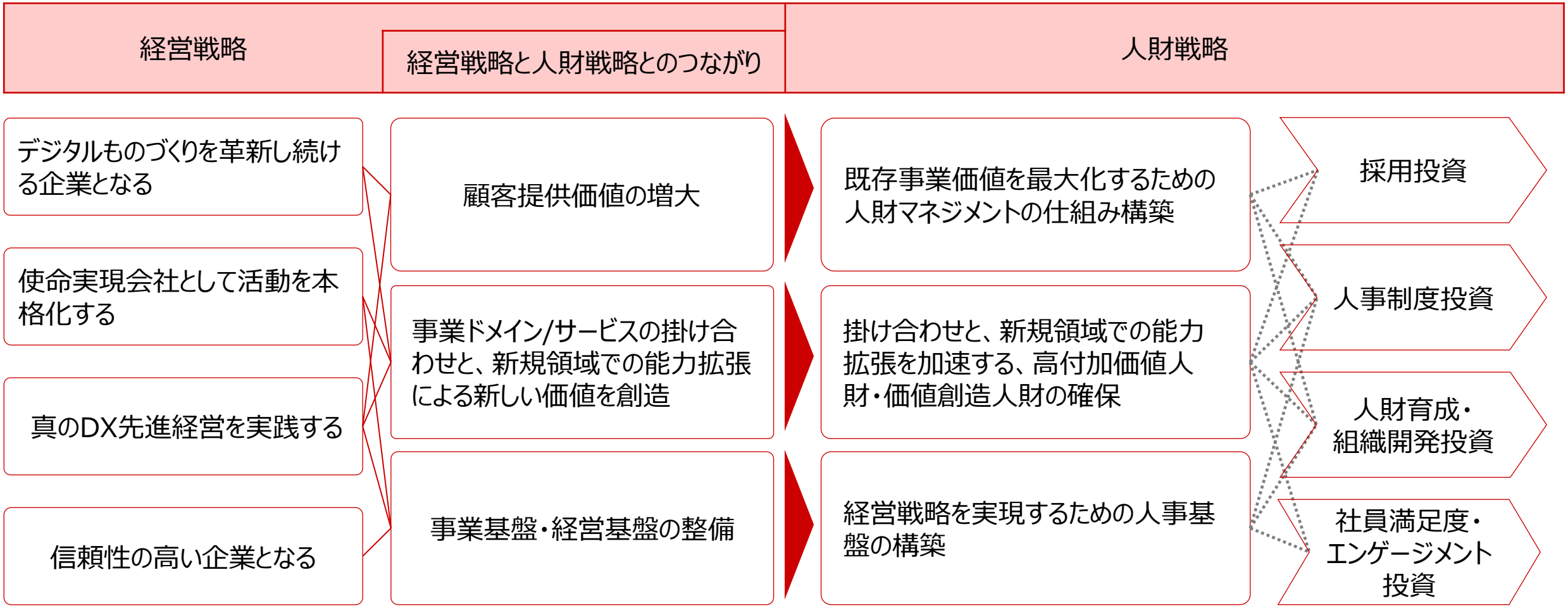
日本・北米・アジアスタートアップ投資



Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

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



Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

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

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

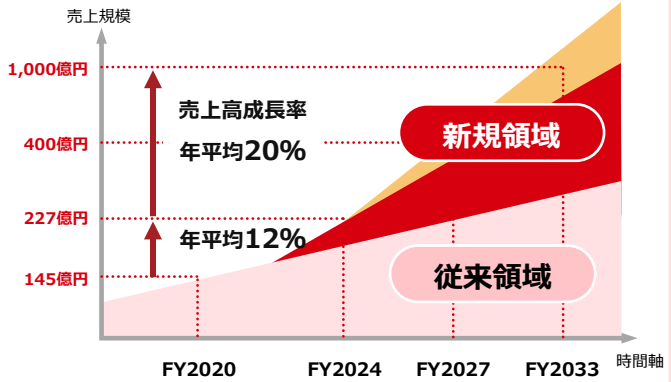
ビジネスインキュベーション事業

社会・産業課題の解決に向けた新規事業の開発及び運営

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

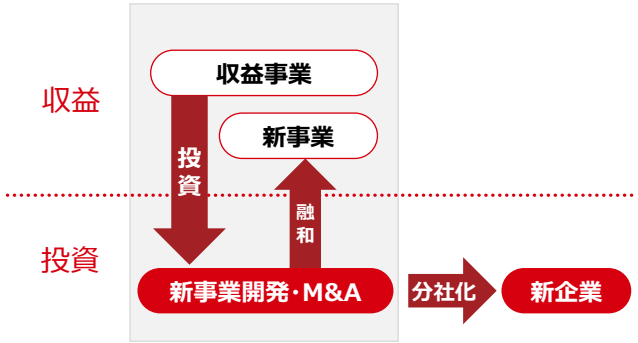
成長モデル

収益事業の利益をもとに新事業開発やM&Aなどを推進し、価値を生み出す企業体を構築



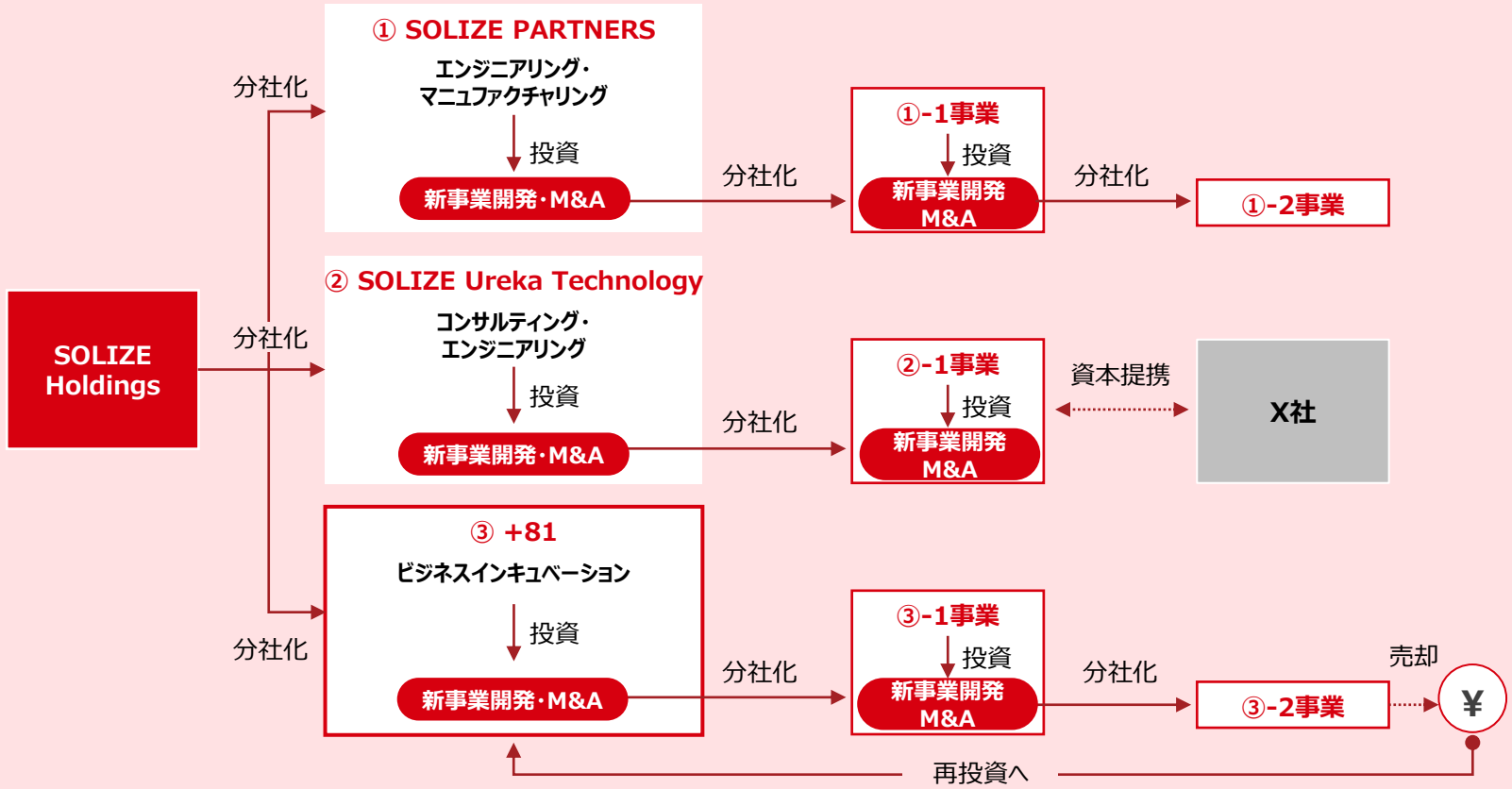
SOLIZEの成長モデル

収益の上がる事業の利益をもとにして
新規事業開発・M＆Aを行い、新たな企業を作る



持株本社 企業体の収益と投資の総和をマネジメント

事業会社 収益の基盤を作り、その利益をもとにして投資し新たな事業と企業を創る

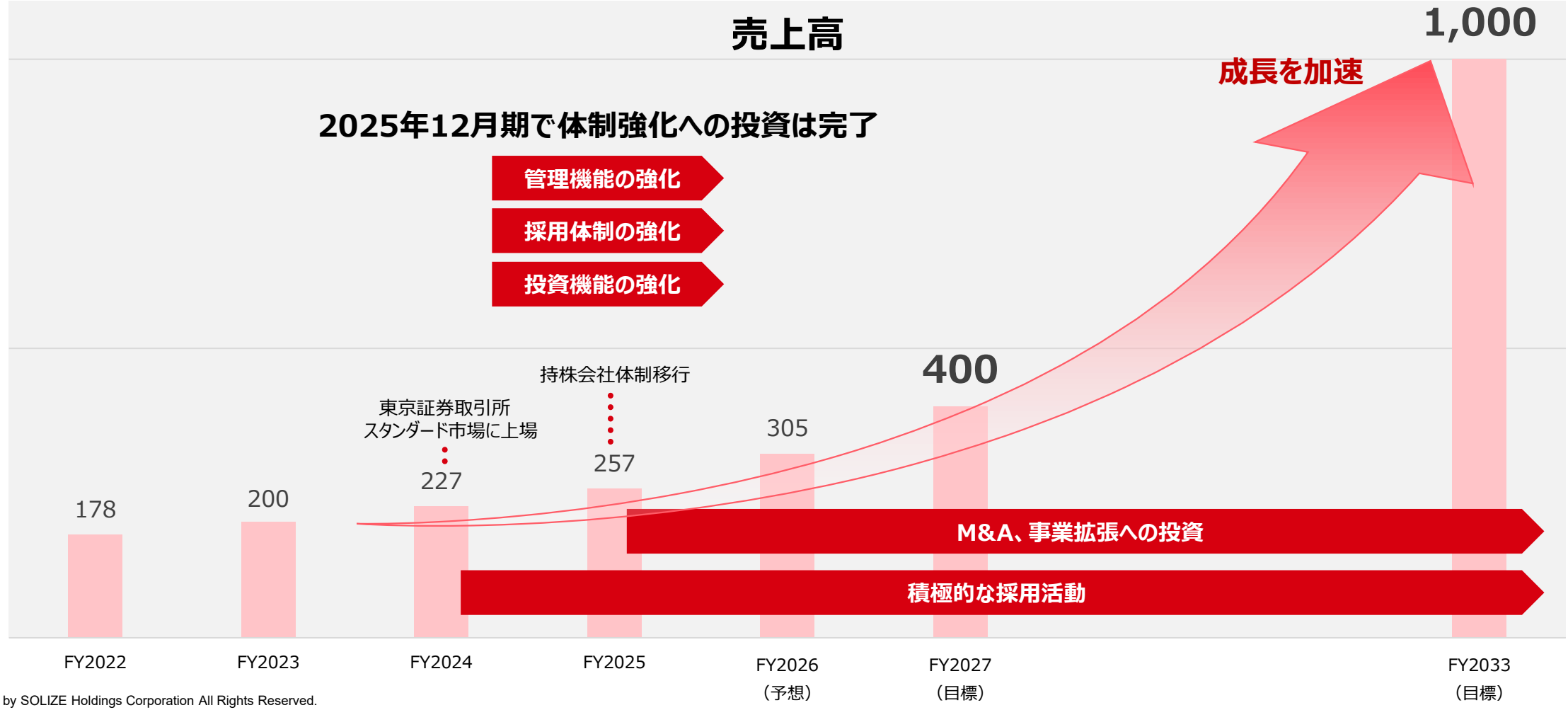


Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

成長戦略ロードマップ

- 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）

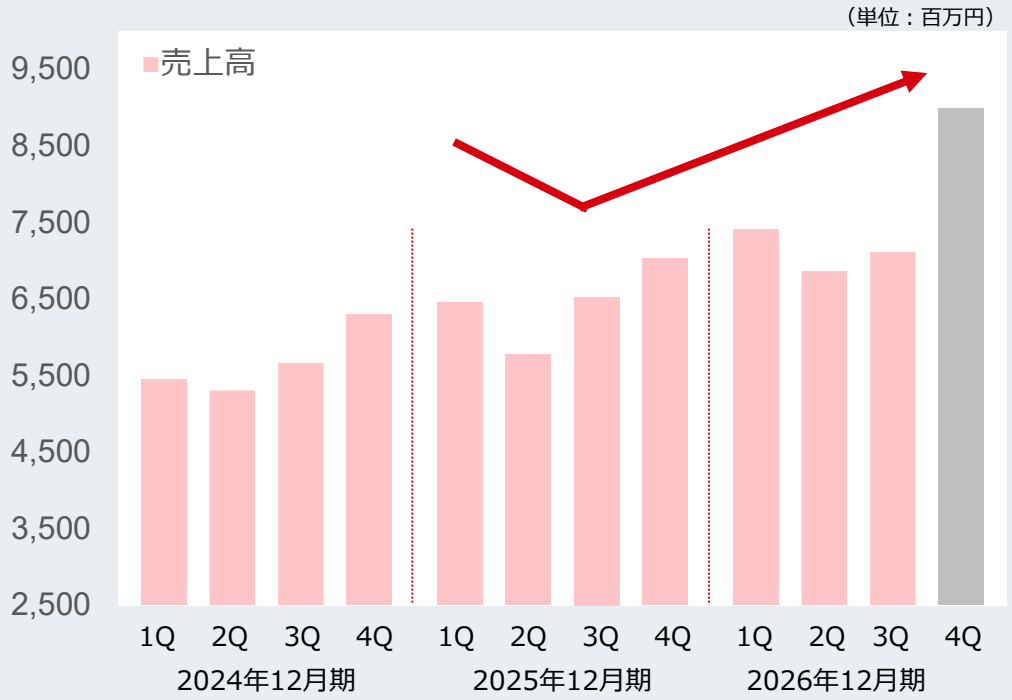


Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

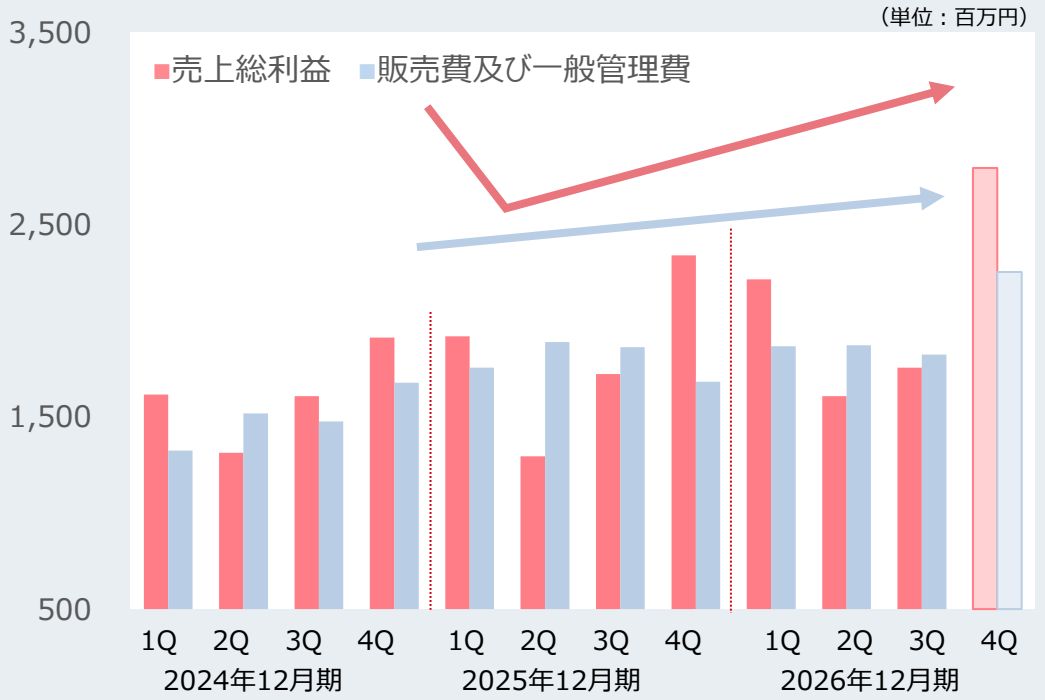
売上高成長と経営コントロールにより収益性が改善し、継続的な増収増益へ

- 成長戦略の着実な実行により高い売上成長率を維持
- 中長期的な成長基盤の構築を目的とした先行投資の一巡、及び経営管理による利益水準のコントロールにより、収益性が改善し、継続的な増収増益・成長加速へ

成長戦略の着実な実行により高い成長率を維持



売上総利益の増加が販管費の増加を上回り収益性が改善



Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

＊2026年12月期第4四半期の数値はいずれも予測値となります。

2026年12月期 第3四半期 決算

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

エグゼクティブサマリー

第3四半期は高い売上高成長率を維持、前年同期比で増収増益

売上高	売上総利益	営業利益	四半期純利益
21,384 百万円	5,577 百万円	14 百万円	△36 百万円
前年同期比	前年同期比	前年同期比	前年同期比
+2,632百万円 (+14.0%)	+642百万円 (+13.0%)	+586百万円	+317百万円

- 厳しい事業環境は継続しているものの、事業戦略の遂行により、売上高・売上総利益は過去最高を更新
- 適切な経営管理により利益水準をコントロール
- 前年同期比で増収増益を確保

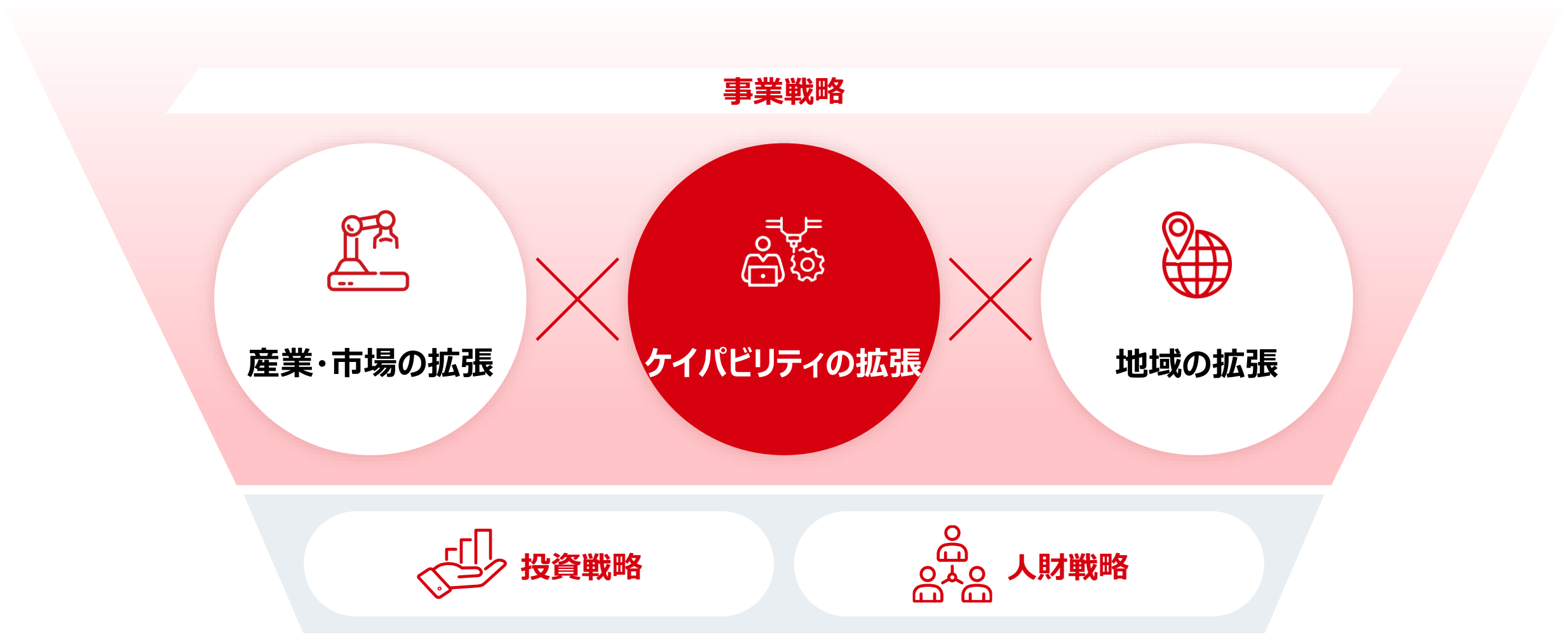
外部環境の変化を注視しながらも、事業拡大と経営管理で通期業績予想に変更なし

- 期初に想定していない主要顧客動向、中東情勢悪化及び原油価格上昇などの影響が継続
  →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
- 事業拡大による増収増益と経営コントロールの実行を見込み、通期業績予想は据え置き
- 投資戦略としてM＆Aを実行、事業拡大による継続的な増収増益と投資戦略の遂行を両立

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

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



Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

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

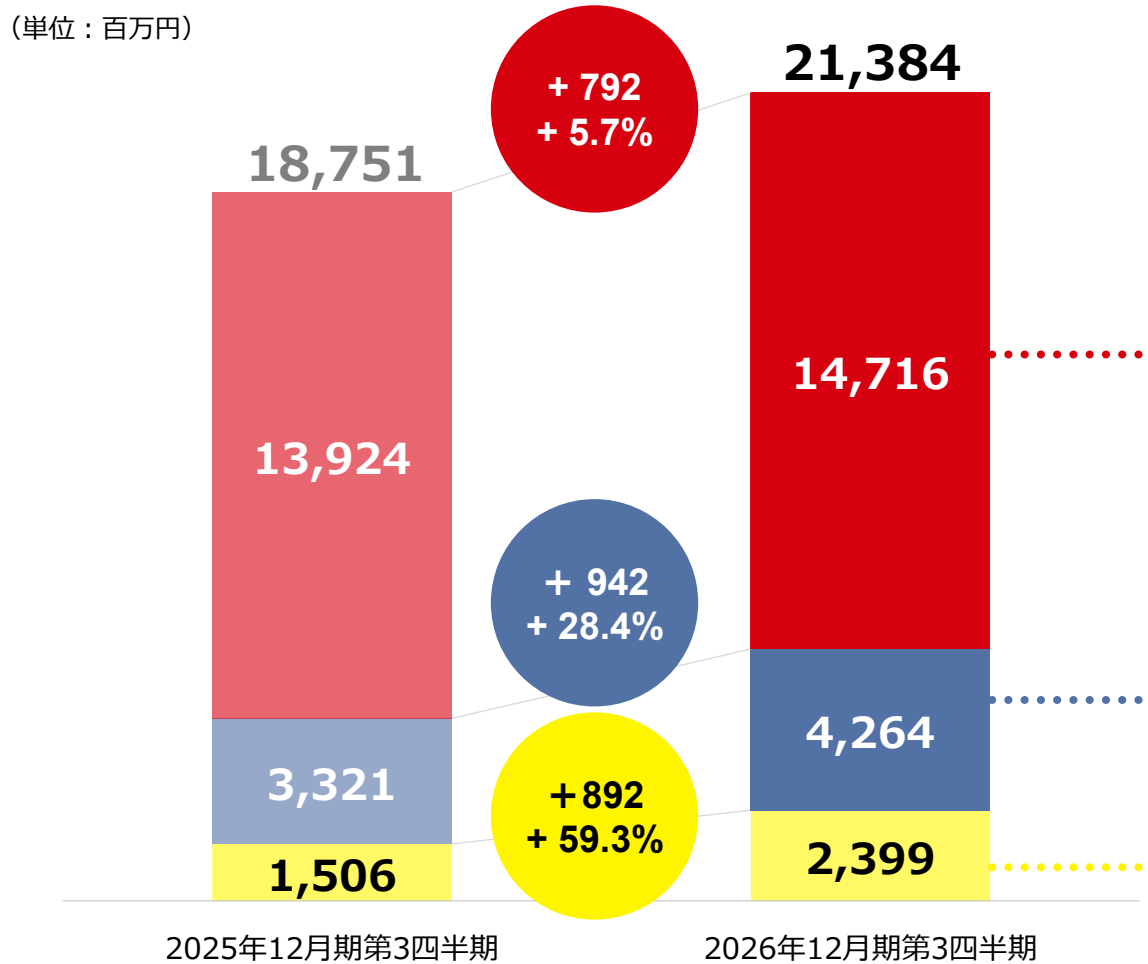
◎ 重点施策　○ 推進施策

	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				◎	◎

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

売上高成長の全体像

先行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事業拡大、自動車以外の産業分野における取引拡大など、ケイパビリティ、産業・市場、地域の拡張が進行



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）

- 一部の自動車関連企業との設計開発サービスの取引が拡大
- インドは好調を維持

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）

- 自動車産業ではSDV等設計開発支援が堅調
- 重工業では変革コンサルティングサービスが伸長

ビジネスインキュベーション事業
（+81株式会社）

- ソフトウェア開発サービスの受注が拡大
- M&Aした㈱フューレックスの連結により売上増

＊記載金額は百万円単位で切り捨てて表示しております。
加えて、各セグメントの売上高には調整額が含まれるため、各セグメントの売上を合算した金額が連結売上高と一致しない場合があります。

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

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で増収
2025年7月の持株会社化に伴う管理費用等の負担増加に係る影響が残るものの、収益性は改善

（単位：百万円）

	セグメント	2025年12月期 第3四半期	**2026年12月期 第3四半期**	前年同期比 増減額	前年同期比 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	13,924	**14,716**	792	5.7%
	コンサルティング・エンジニアリング事業	3,321	**4,264**	942	28.4%
	ビジネスインキュベーション事業	1,506	**2,399**	892	59.3%
	合計	18,751	**21,384**	2,632	14.0%
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	△59	**△53**	6	－
	コンサルティング・エンジニアリング事業	216	**274**	57	26.8%
	ビジネスインキュベーション事業	△779	**△346**	432	－
	調整額	50	**140**	90	179.5%
	合計	△ 572	**14**	586	－

＊記載金額は百万円単位で切り捨てて表示しております。
加えて、各セグメントの売上高には調整額が含まれるため、各セグメントの売上を合算した金額が連結売上高と一致しない場合があります。

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

セグメント情報：エンジニアリング・マニュファクチャリング事業

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3四半期	**2026年12月期 第3四半期**	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	13,924	**14,716**	792	+5.7%
セグメント利益	△ 59	△ **53**	6	－

- 国内では、主要顧客である自動車産業の厳しい事業環境が継続しているものの、採用・育成した人材の稼働、設計開発拠点の拡充等の先行投資を活かし、一部の自動車関連企業等との設計開発サービスの取引が拡大
- 海外では、インドの航空宇宙分野等における旺盛な需要を取り込み、売上高が拡大。実施してきた海外企業の買収やオフショアサービスの拡大に加え、ダッソー・システムズとパートナー契約を締結するなど、グローバルでのサービス提供体制を強化
- セグメント全体では増収、2025年7月の持株会社化に伴う管理機能の一部移管等による費用増加の影響があったものの、売上高の拡大等により、収益性が改善

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

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

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3四半期	**2026年12月期 第3四半期**	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	3,321	**4,264**	942	+28.4%
セグメント利益	216	**274**	57	+26.8%

- 自動車・モビリティ分野では、クロスセルの推進により、SDV （Software Defined Vehicle）領域における開発上流工程のエンジニアリングと変革コンサルティングを一体で提供する案件が拡大し、堅調に推移
- 重工業分野では、設計開発プロセス全体のスループット向上に対する旺盛な変革ニーズを捉え、経営リソースを戦略的に再配分したことで取引が拡大
- AIを組み込んだ製品及びサービスの展開が進展し、顧客・提供領域の拡大により増収増益

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

セグメント情報：ビジネスインキュベーション事業

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
株式会社エンジョイ
※2026年12月期 第4四半期より連結

（単位：百万円）

	2025年12月期 第3四半期	**2026年12月期 第3四半期**	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	1,506	**2,399**	892	+59.3%
セグメント利益	△779	**△346**	432	－

- ソフトウェア開発では、サービス品質に対する高い評価を背景に、電機産業等における需要が堅調に推移。加えて、ヘルスケア、ドローン、半導体製造装置等の新たな産業分野への展開も売上高増加に寄与。AI関連案件の拡大を見据え、人材育成も推進
- 2025年7月に株式会社フューレックスを連結した効果等による売上高の拡大が、営業・管理体制の強化やのれん償却等の費用増加を上回り、赤字幅が縮小

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

連結損益計算書

- 売上高は事業戦略（ケイパビリティ、産業・市場、地域の拡張）の推進により高い成長率を維持
- 事業環境の変化に応じて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を実行
  販管費率は3.4ポイント改善（29.4%⇒26.0%）し、営業利益を創出

（単位：百万円）

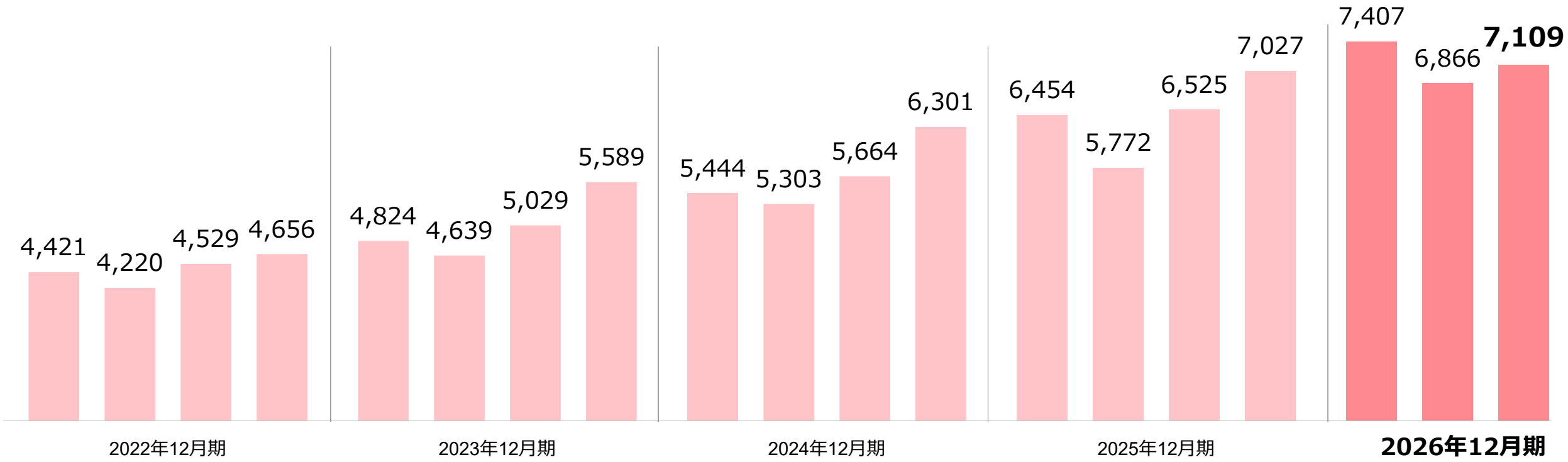
	2025年12月期 第3四半期	**2026年12月期 第3四半期**	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	18,751	**21,384**	2,632	+14.0%
売上総利益	4,935	**5,577**	642	+13.0%
（売上総利益率）	26.3%	**26.1%**		△0.2ポイント
販売費及び一般管理費	5,507	**5,563**	55	+1.0%
（販管費率）	29.4%	**26.0%**		△3.4ポイント
営業利益又は営業損失（△）	△572	**14**	586	―
（営業利益率）	△3.1%	**0.1%**		+3.1ポイント
経常利益又は経常損失（△）	△580	**△9**	571	―
四半期純利益又は四半期純損失（△）	△354	**△36**	317	―

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

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。

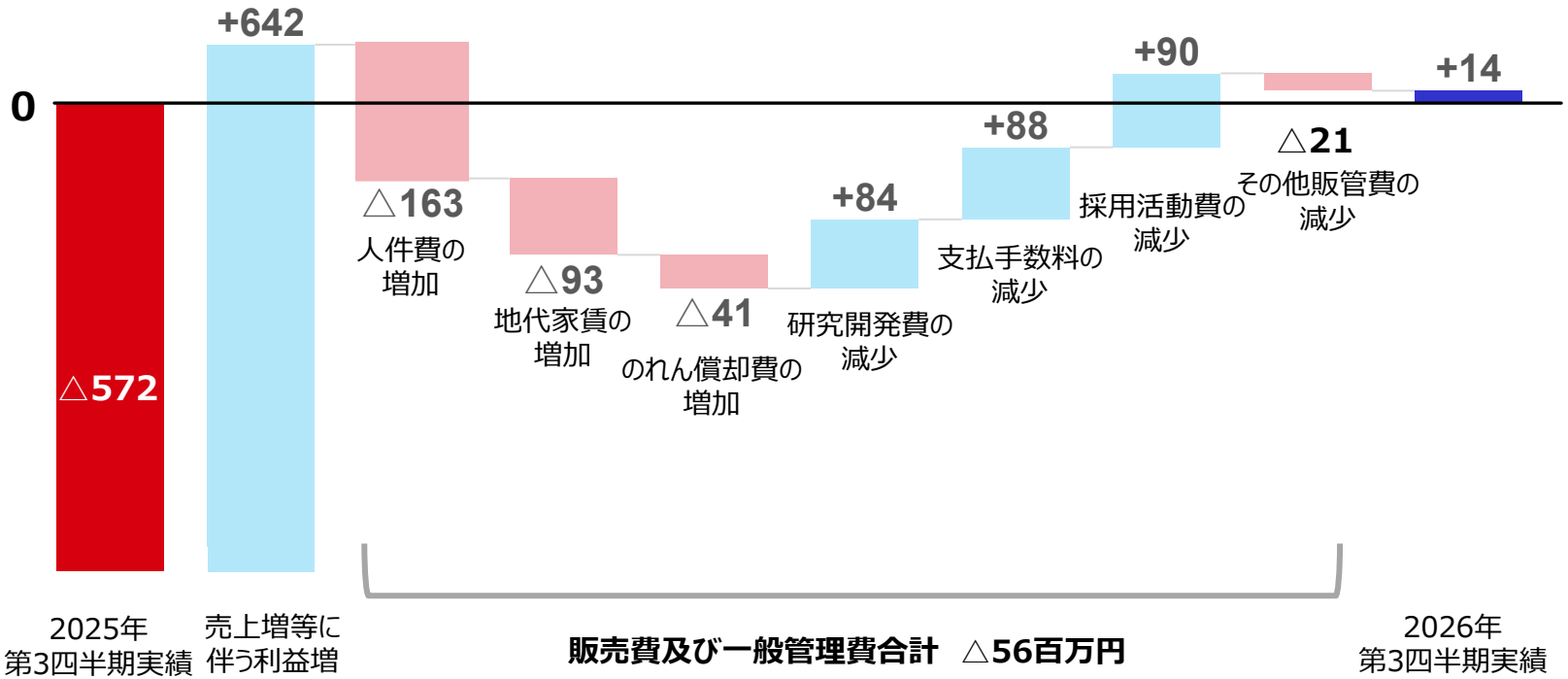
Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

＊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となります。

営業利益増減分析

- 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のため、人件費、地代家賃、のれん償却費等が増加したものの、外部環境の変化を踏まえた適切な経営管理・経費コントロールにより、販売費及び一般管理費は前年同期比で微増
- 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月期で概ね完了していることから、今後は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

（単位：百万円）



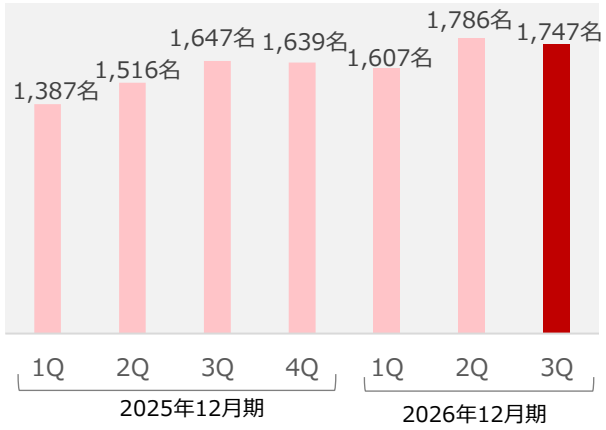
- **人件費の増加**
  グループ経営基盤強化に向けた、事業会社の管理部門人員の拡充
- **地代家賃の増加**
  Global Engineering Center-Yamatoの増床
  SOLIZE Ureka Technology株式会社の新拠点移転
- **のれん償却費の増加**
  M&Aの実施
- **研究開発費の減少**
  新規事業開発が進捗したことによる売上計上案件への移行
  人員異動の実施
- **支払手数料の減少**
  M＆A関連費用、持株会社体制への移行完了に伴う移行コスト等の削減
- **採用活動費の減少**
  外部環境の悪化を鑑みた、採用費の一時的な抑制

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

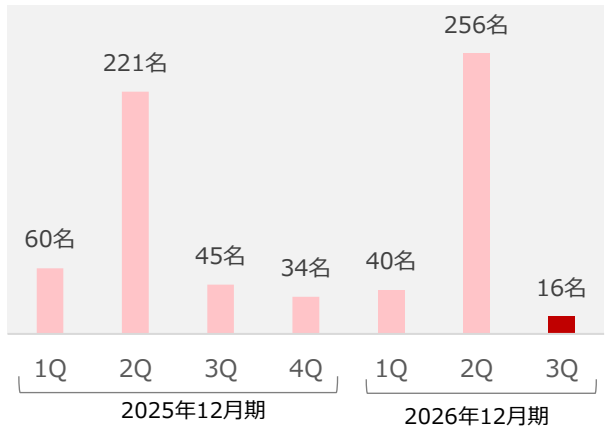
事業基盤を示す主要指標

- 国内エンジニア数は退職者の増加等により第2四半期比で減少したものの、前年同期比＋6.1%の1,747名
- 国内派遣単価は第2四半期比で微減となるも、前年同期比＋6.1%の5,198円と高水準を維持
- 一部新卒社員の稼働に遅れがあったため、国内派遣稼働率は前年同期の94.4%には届かなかったものの、第2四半期の84.1%から91.6%まで回復

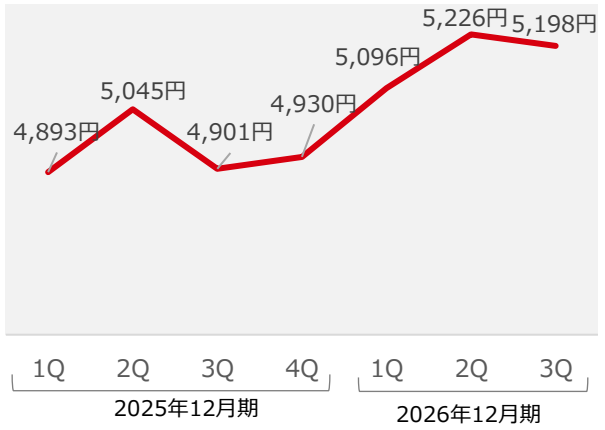
国内エンジニア数



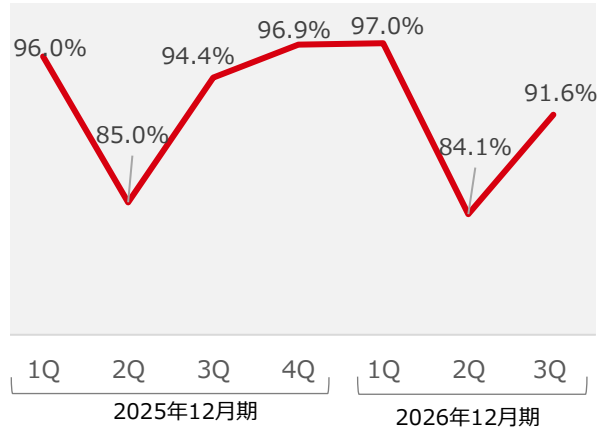
国内採用数



国内派遣単価



国内派遣稼働率



	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	第3四半期
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	**1,747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	**16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	**5,198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%	**91.6%**
国内退職率※	7.7%	8.6%	7.9%	8.3%	-	-	-	-	9.9%	-	-	**-**

※ 国内退職率は通期のみ更新しております。

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

連結貸借対照表

資産合計は18,527百万円となり、前期末比2,803百万円増加

（単位：百万円）

	2025年12月期	**2026年12月期 第3四半期**	増減額
流動資産	11,008	**13,119**	2,110
固定資産	4,646	**5,351**	705
資産合計	15,723	**18,527**	2,803
流動負債	4,118	**4,612**	493
固定負債	276	**2,809**	2,532
負債合計	4,395	**7,421**	3,026
純資産合計	11,328	**11,105**	△223
負債純資産合計	15,723	**18,527**	2,803

- **流動資産**
  - 成長戦略の一環として、M&A・事業拡大施策への対応力強化のため、手元資金確保の結果、現金及び預金の増加（+1,958百万円）
  - SOLIZE PARTNERS India Private Limitedにおける、ライセンス販売の売上好調の影響により、売掛金の増加（＋245百万円）
- **固定資産**
  - Global Engineering Center-Yamatoの増床、浜松オフィスの開所、連結子会社であるSOLIZE Ureka Technology株式会社の新拠点設立（＋491百万円）
- **流動負債**
  - 従業員賞与の支給による負債の減少（△393百万円）
  - 将来的な投資案件及び事業拡大に伴う資金需要に対応するため、資金調達した結果による増加（＋770百万円）
- **固定負債**
  - 株式取得等の資金を使途とした借入による増加（＋2,430百万円）
- **純資産**
  - その他評価差額金の増加（＋74百万円）
  - 第3四半期純損失の計上（△36百万円）
  - 配当金支払による減少（△294百万円）

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

2026年12月期 連結業績予想

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

2026年12月期 連結業績予想

- 事業拡大による増収と経営管理の徹底により営業利益を確保する見込みであり、業績予想は据え置き
- 2026年12月期 第4四半期よりM&Aした株式会社エンジョイを連結し、業績への寄与が開始

（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	―

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

業績予想の前提に含まれていないリスクの顕在化と当社の対応について

業績予想の前提に含まれていないリスクの顕在化

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。

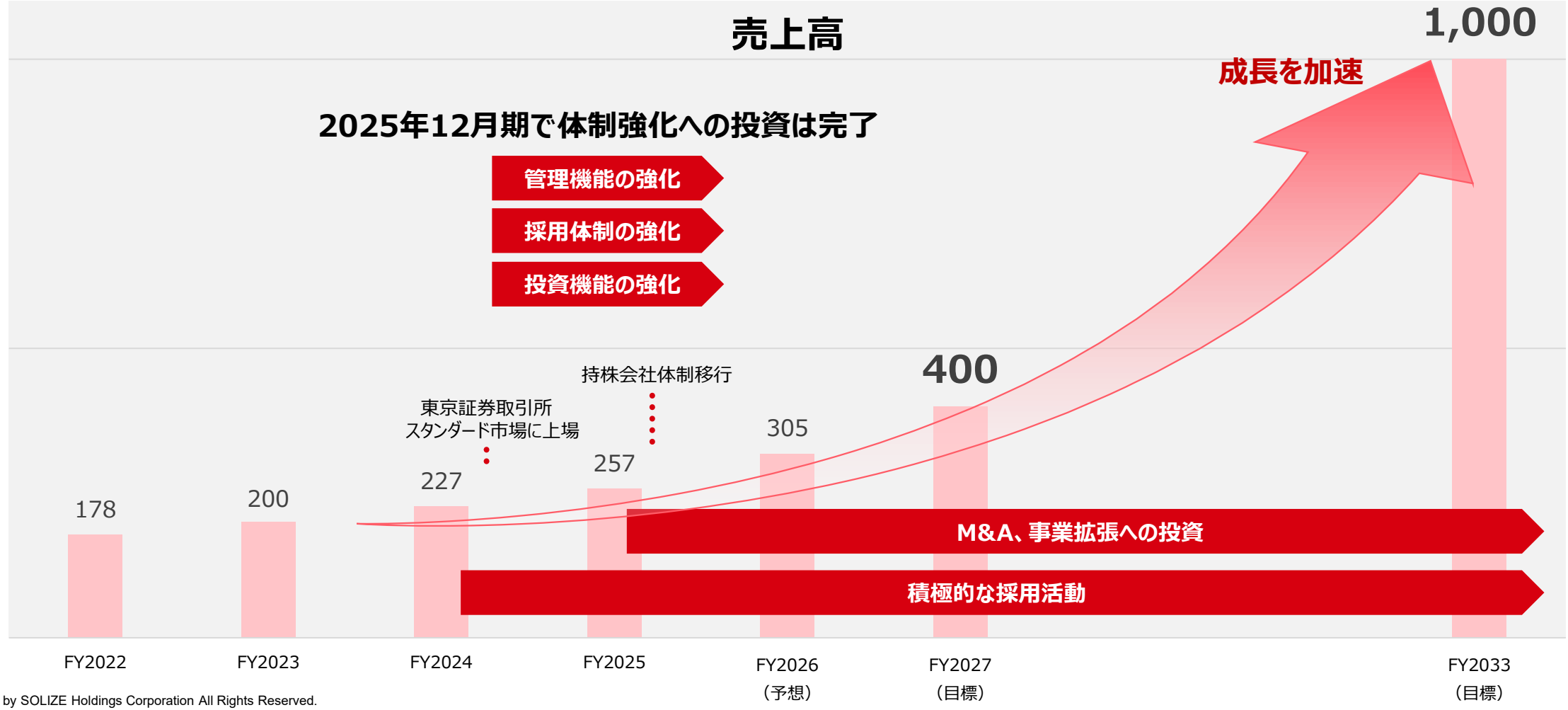
厳しい事業環境下においても、採用、技術開発、新規事業開発、M&A等の成長投資は継続しながら、適切な経営管理により利益を確保します。

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

成長戦略ロードマップ

- 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）



Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

継続的な増収増益へ

- M&Aを実施し、2026年12月期 第4四半期から株式会社エンジョイを連結
- 事業拡大による継続的な増収増益と投資戦略の遂行を両立

成長基盤の整備
～2025年12月期

持株会社体制への移行
管理・採用・投資機能の強化

将来成長に向けた先行投資

→

利益創出フェーズへ移行
2026年12月期

事業戦略遂行で売上成長
経営管理機能の強化

前年同期比増収増益を確保

→

継続的な増収増益へ
2027年以降

既存事業の継続的な成長
＋
資本効率も考慮しながら
M&Aを積極的に実施

M&A実績

対象企業	会社概要	取引の目的・見込める相乗効果	直近業績
株式会社エンジョイ	常駐型プロジェクト支援サービス（SES） **金融・公共向けのソフトウェア開発の知見と パートナーを活用した組織運営ノウハウを保有**	**ケイパビリティ / 産業・市場の拡張** グループの顧客基盤・人材・技術を融合し 需要の獲得と事業領域を拡大	**＜売上高＞** 2025年10月期：2,736百万円 **＜営業利益＞** 2025年10月期：　263百万円

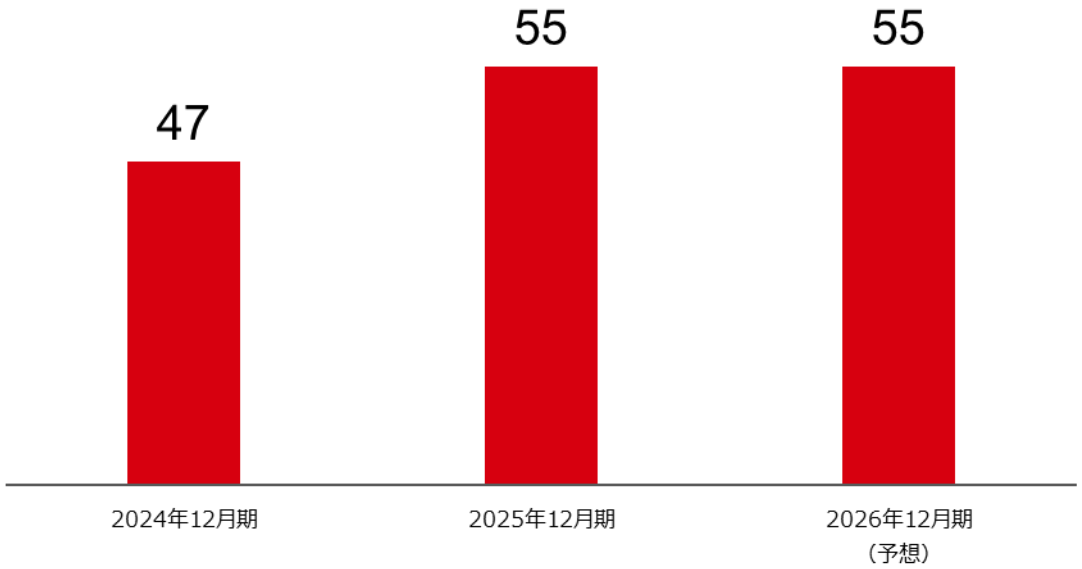
Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

株主還元

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

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**

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

Appendix

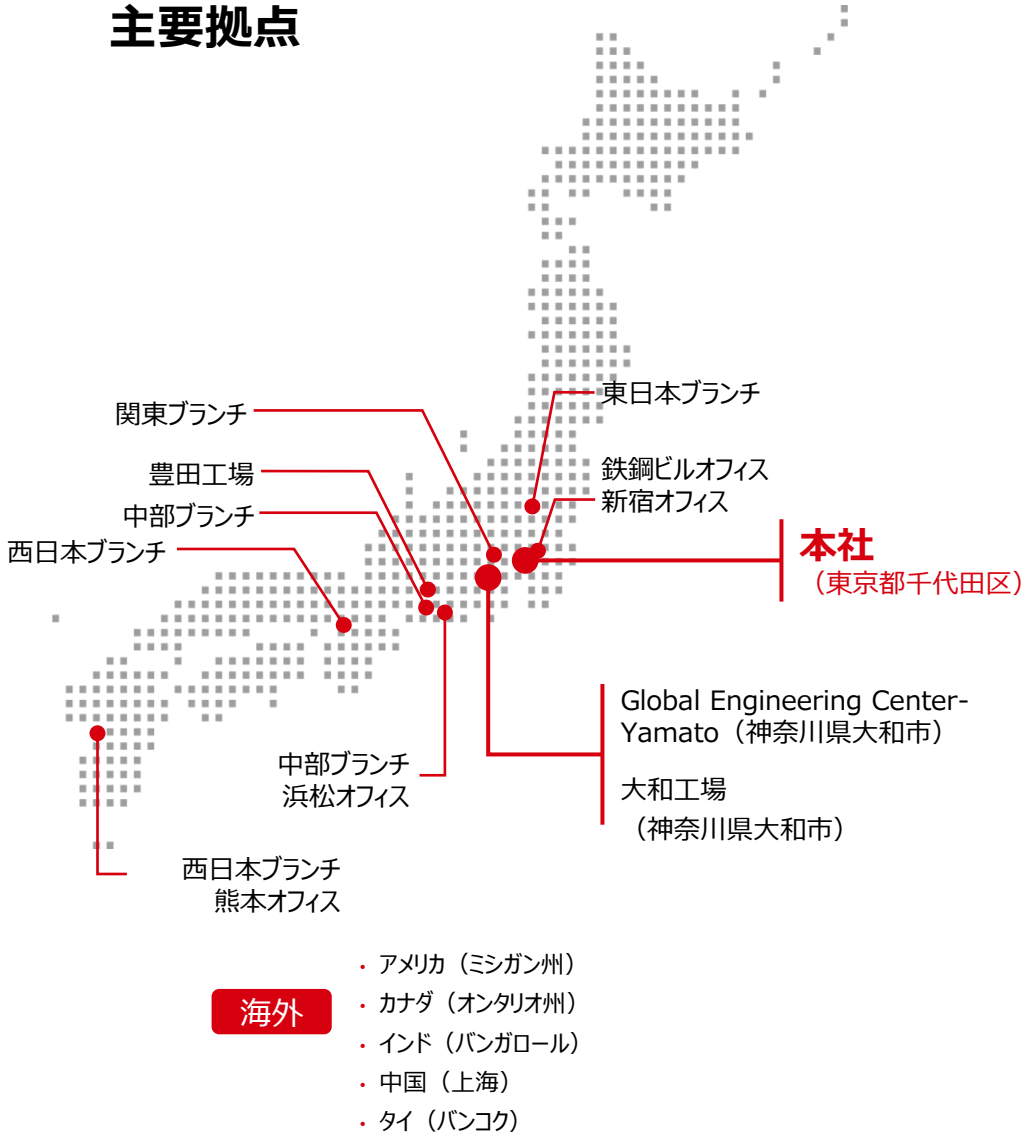
会社概要

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

会社情報

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



Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

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
株式会社エンジョイ

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

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

お客さま

エンジニア派遣、試作部品受注 ▶ 派遣エンジニア数、試作部品外部委託増加 ▶ 開発力増大 ▶ 将来の競争力強化に向けた変革活動実行

開発パートナー

開発＋変革パートナー

お客さまの開拓 ▶ お客さま内でのビジネス拡張 ▶ オンサイト支援＋オフサイトでの受託支援

お客さまの競争力を強化

実践力

お客さま内で競争分野へのリソースシフトにより、**従来領域の外部委託化が加速**
開発プロセス・設計標準等への深い理解と高度な設計・解析力と
進捗・品質管理等のプロジェクトマネジメント力などの**実践力が求められる**

×

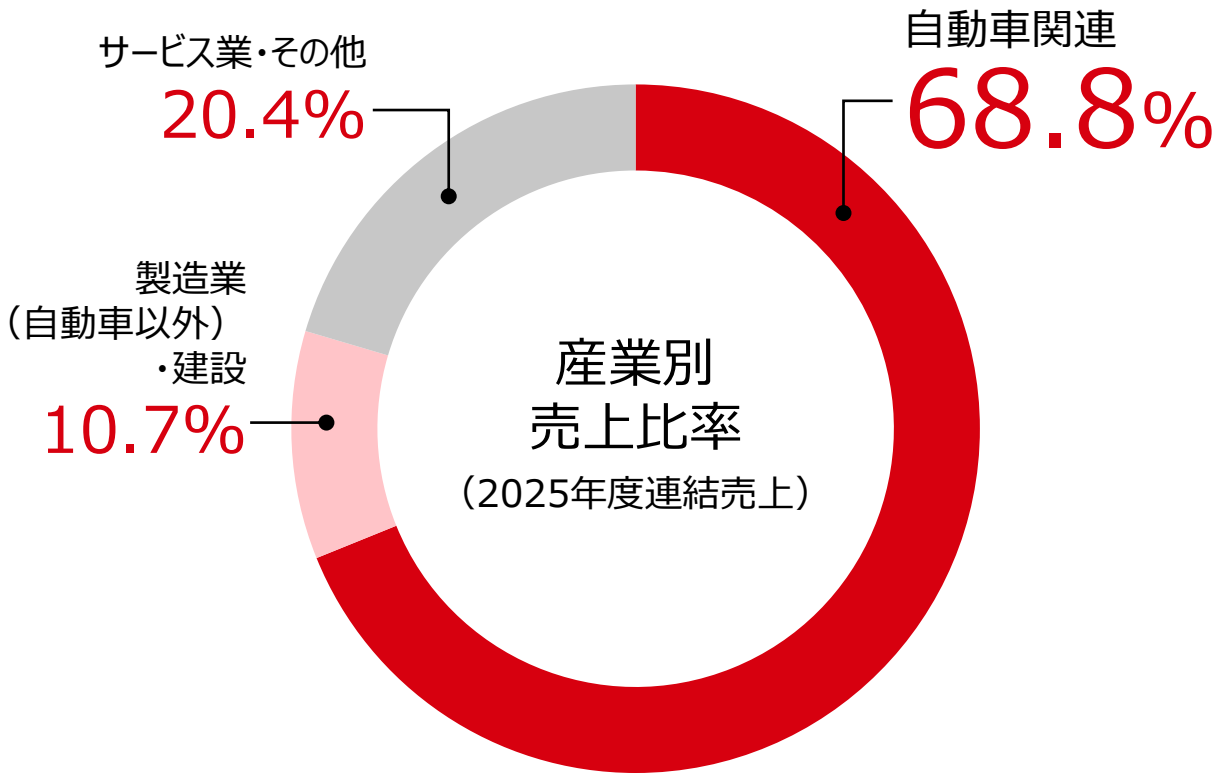
変革力

リソースシフトと外部委託化に伴い、
従来のすり合わせ型の開発プロセスは限界。
暗黙知の組織知化を含めた部門横断での大規模な
変革活動のニーズが発生

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

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

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

※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。

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.

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。

Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.



Copyright 2026 by SOLIZE Holdings Corporation All Rights Reserved.