

The Generative Company



2025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

2025.11.07

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年12月期 第3四半期決算ハイライト
3. 2025年12月期 連結業績予想
4. 株主還元
5. トピックス
6. Appendix 1：会社概要
7. Appendix 2：中長期の成長目標

01

Executive Summary

エグゼクティブサマリー

中長期の成長目標（サマリー）

SOLIZEの目指す姿

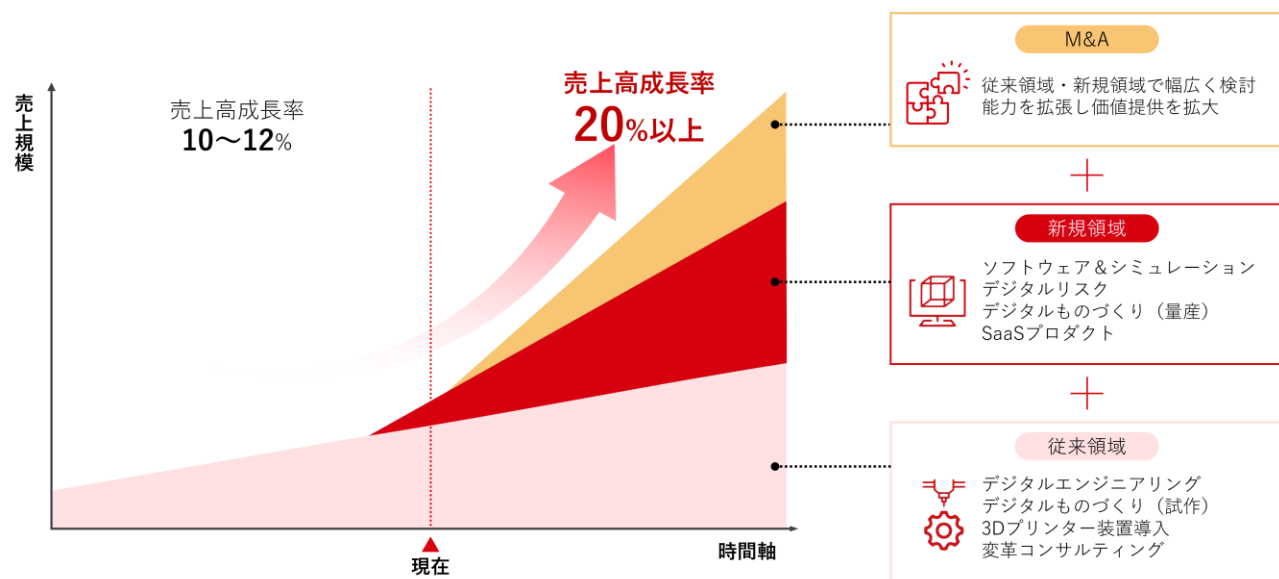
これまで、「デジタルものづくり」というコア領域で培った実践と変革を応用することで、提供価値の拡大を推進し、**2027年に売上高400億円、2033年に売上高1,000億円を目標**とする
①既存領域の拡大、②新規領域による拡大、③M&Aによる拡大、により成長速度を加速

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

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



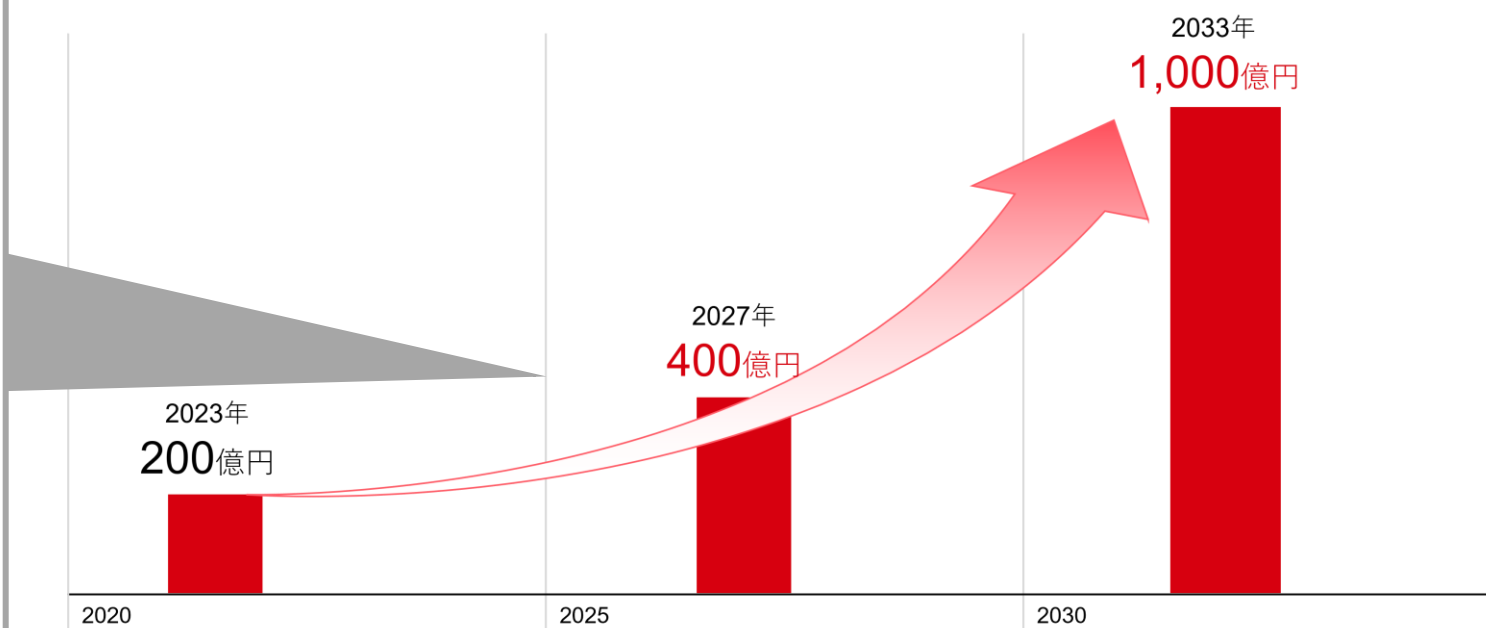
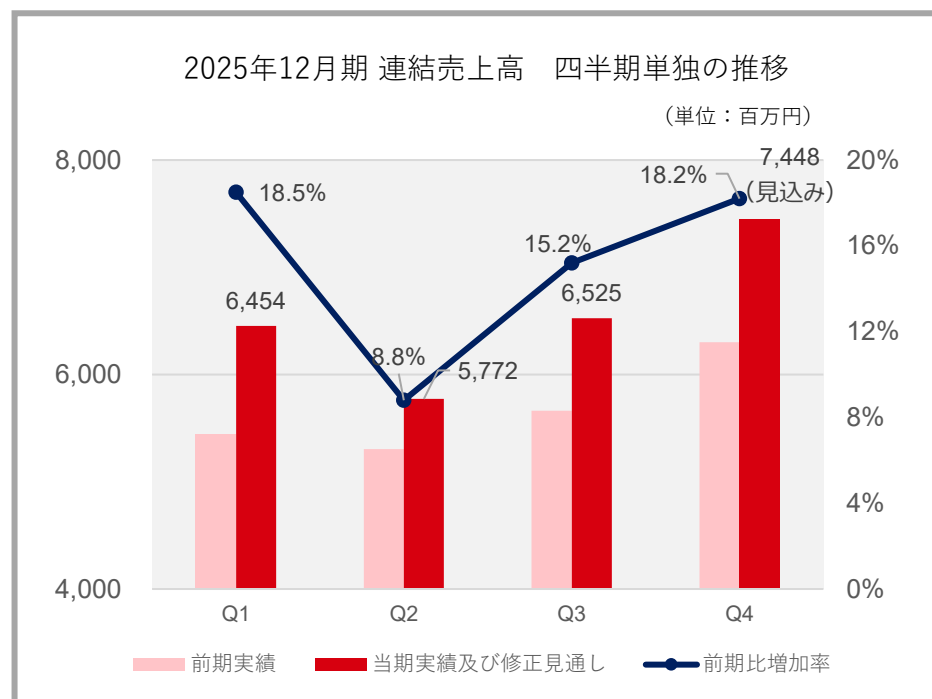
中長期の成長目標に向けた当期の取り組み

- 持株会社体制への移行及び体制構築を完了（2025年7月）
- 計画どおりに先行投資を実行し、採用及びM&A推進体制を強化

持株会社体制への移行	・ 既存領域の拡大と新規領域の拡大により成長速度を加速させるため、中核事業会社3社による持株会社体制へ移行。各社が自主自律でスピード感を持って経営を行うことで、さらなる事業拡大を目指す ・ 2027年売上高400億円、2033年売上高1,000億円を達成するための基盤となる持株会社体制への移行にかかる費用については、当初計画どおりの投資を実行
採用体制強化	・ 優秀なエンジニア人財の確保は中長期の成長目標達成に向けて必要不可欠であり、喫緊の課題として採用体制を強化 ・ 採用体制強化により、2026年4月の新卒内定者数が185名と前年比16%増加（前々年比91%増加） ・ 今後の成長に向けた採用体制強化の先行投資は、当期において完了 ・ 来期以降においても、新卒・経験者ともエンジニア採用数の拡大を計画しており、採用活動をさらに積極推進
M&A推進体制強化	・ 専門人財の採用により、事業及び買収価格等に対して、さまざまな視点からの検討及び速やかに遂行できる体制を構築 ・ M&Aの当期実績は2社（株式会社フューレックスの株式取得、RACAR Canada Inc.からの事業譲受） ・ M&A後にお互いに成長が見込める相手先を対象とし、企業価値評価に基づき、適正価格での交渉を基本方針とする ・ M&Aによる事業強化及び拡大を実現するため、今後も積極推進

今後の見通し

- 当第3四半期累計実績は前期比14.3%増加。通期では前期比15.3%増加の見通し
- 当第3四半期の売上計画未達が主因となり、通期では当初の予想を下回る見通しとなったことから当期の連結業績予想を修正
- 顧客企業の需要は今後拡大すると見込み、第4四半期には売上高の成長回復を見込む（前年同期比18.2%増）
- 来期以降、事業成長を加速させ、売上高を伸長させることにより、利益額を改善



02

Consolidated Financial Highlights

2025年12月期 第3四半期決算ハイライト

決算ハイライト

- 売上高は、米国関税政策の影響もあり、第3四半期に入り自動車業界をはじめとする主要顧客の受注が足踏みする状況になったものの、過去最高、かつ前年同期比2,339百万円増の18,751百万円
- 売上総利益は、売上高の伸長と比例し、過去最高、かつ前年同期比398百万円増の4,935百万円
- 当第3四半期の売上高が当初計画に対して未達になったことが営業利益に影響し、571百万円の営業損失（前年同期は営業利益219百万円）

売上高

18,751

百万円

対前年同期増減率

+ 14.3%

売上総利益

4,935

百万円

対前年同期増減率

+ 8.8%

営業利益

△571

百万円

対前年同期増減率

-

四半期純利益

△354

百万円

対前年同期増減率

-

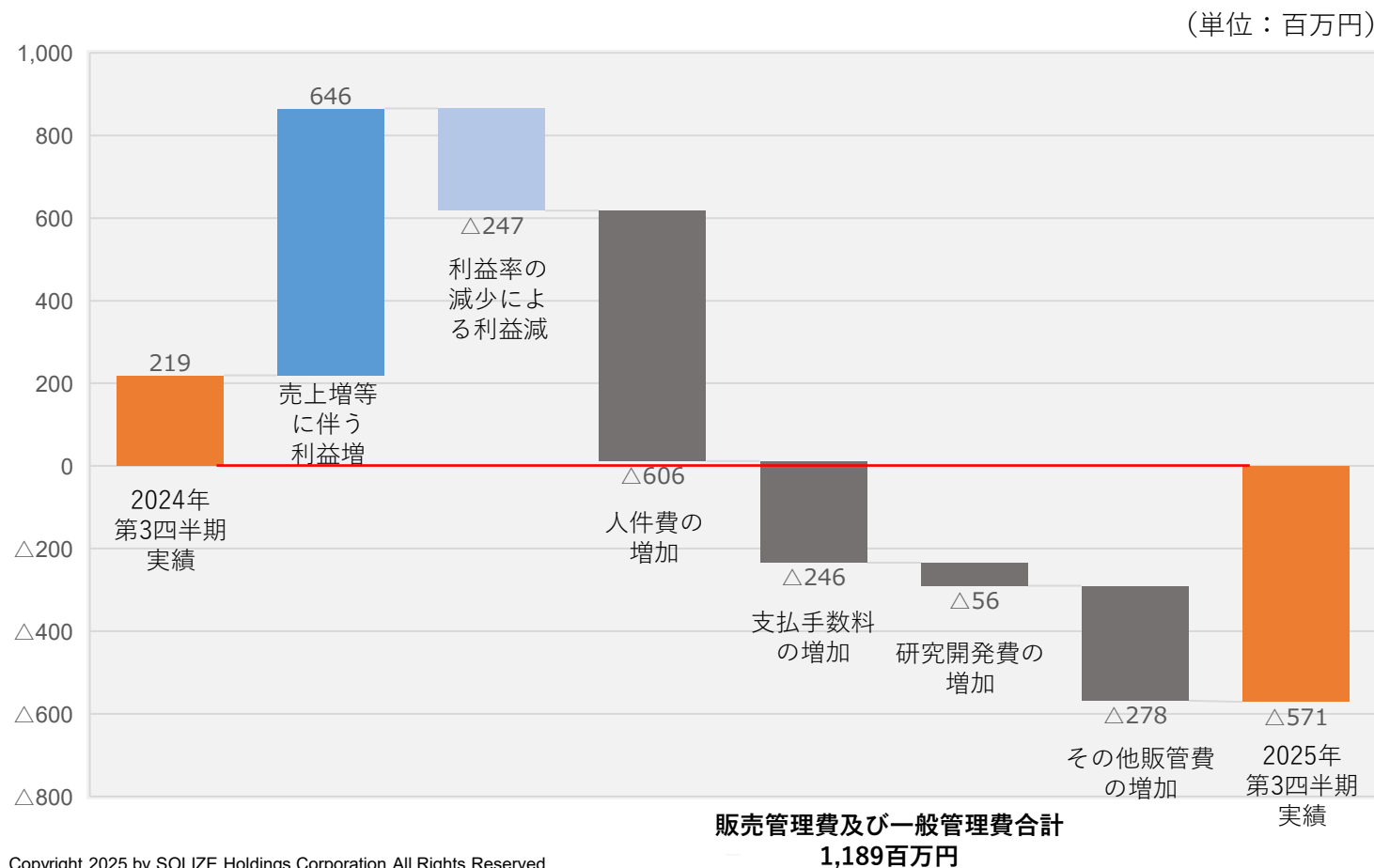
連結損益計算書

(単位：百万円)

	2024年12月期 第3四半期	2025年12月期 第3四半期	前年同期比	
			増減額	増減率（％）
売上高	16,411	18,751	2,339	14.3
売上総利益	4,536	4,935	398	8.8
（売上総利益率）	27.6%	26.3%	-	-
販売費及び一般管理費	4,316	5,506	1,189	27.6
営業利益又は営業損失（△）	219	△571	△790	-
（営業利益率）	1.3%	△3.1%	-	-
経常利益又は経常損失（△）	201	△579	△781	-
四半期純利益又は四半期純損失（△）	114	△354	△469	-

営業利益増減分析

- 営業利益は571百万円の損失を計上（前年同期は営業利益219百万円）
- 主要因としては、売上高増加により売上総利益額は増加したが、当初計画していた金額水準まで達しなかった
- 中長期の成長に向けて、持株会社体制への移行を完了。グループでの採用及びM&A推進体制を強化



● 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積極採用や処遇改善による人件費が増加したことによる売上総利益率減

● 人件費

採用関連・M&A関連部署の人員を充実させ、事業拡大の基盤を先行構築
並行して、既存事業の拡大のため、営業を含む間接部門人員を積極採用

● 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

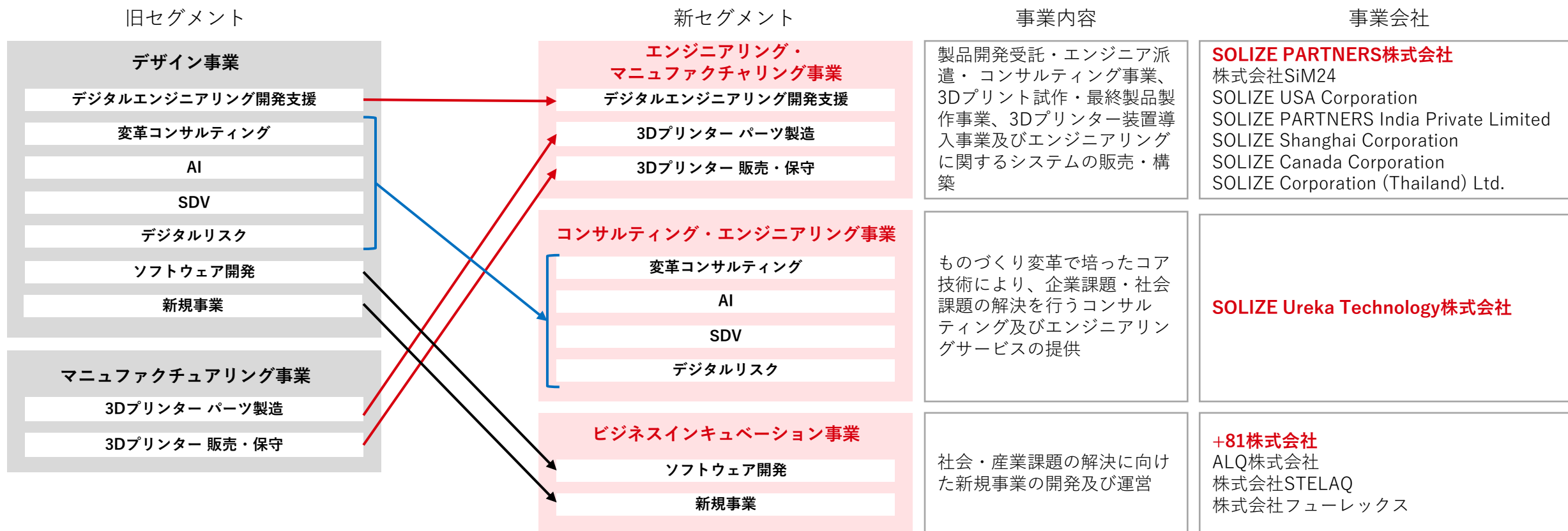
研究テーマ拡大増加に伴い費用の増加

● 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
のれん、3Dプリンター等減価償却費増加 等

セグメント区分の変更

- 持株会社体制に移行し、さらなる事業拡大を行い企業価値を追求
- 分社化した中核事業会社3社を中心とした下記の新セグメント区分へと変更し、2025年12月期 第3四半期から当区分にて開示



セグメント情報

(単位：百万円)

	セグメント	2024年12月期 第3四半期（累計） (※1)	2025年12月期 第3四半期（累計）	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	12,907	13,924	1,016	7.9
	コンサルティング・エンジニアリング事業	2,622	3,321	699	26.7
	ビジネスインキュベーション事業	881	1,506	624	70.8
	調整額	-	0	0	-
セグメント利益又は損失（△）	エンジニアリング・マニュファクチャリング事業	537	△59	△597	-
	コンサルティング・エンジニアリング事業	440	216	△224	△50.9
	ビジネスインキュベーション事業	△758	△778	△19	-
	調整額（※2）	-	50	50	-

※1 報告セグメント区分の変更に伴い、2024年12月期 第3四半期（累計）は変更後のセグメント区分に組み替えた数値で記載しております。

※2 セグメント利益又は損失(△)の調整額50百万円には、セグメント間取引消去686百万円及び各報告セグメントに配分していない全社費用等△636百万円が含まれております。

※3 2024年12月期 第3四半期（累計）は、持株会社体制に移行前のため、全社費用を各報告セグメントに配分しております。

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

セグメント

事業会社

エンジニアリング・マニュファクチャリング事業

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

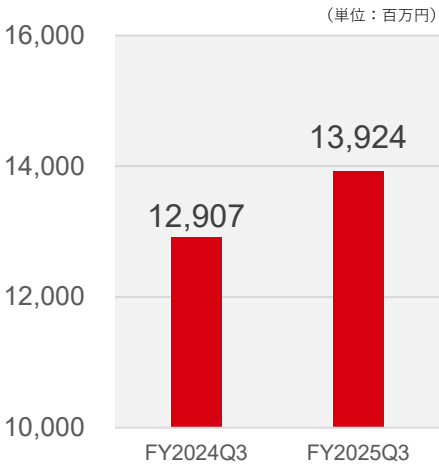
3Dプリンター 販売・保守

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.

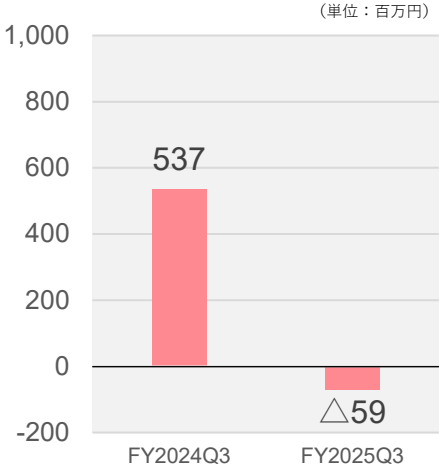
(単位：百万円)

	2024年12月期 第3四半期（累計）	2025年12月期 第3四半期（累計）	増減額	増減率 （%）
売上高	12,907	13,924	1,016	7.9
セグメント利益 又は損失（△）	537	△59	△597	-

売上高



営業利益



- 設計開発の受託及びエンジニア派遣サービス、ソフトウェア販売の受注がさらに拡大
- 最先端3Dプリンターへの積極投資、中期成長を目的とした経験者やAI人材の積極採用、海外拠点の支援強化及びマーケティング機能の強化に加え、M&A費用増加の結果、収益に先行して販管費が増加
- 持株会社化に伴い、本社費及び共通費等が増加し、配賦方法も変更したため、2024年度と比較して当セグメントにおける負担額は増加



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

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

セグメント

事業会社

コンサルティング・エンジニアリング事業

変革コンサルティング

AI

SDV

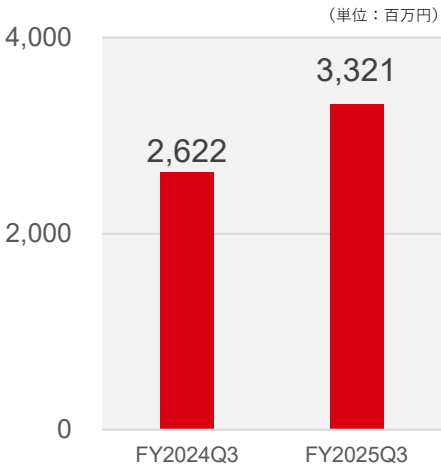
デジタルリスク

SOLIZE Ureka Technology株式会社

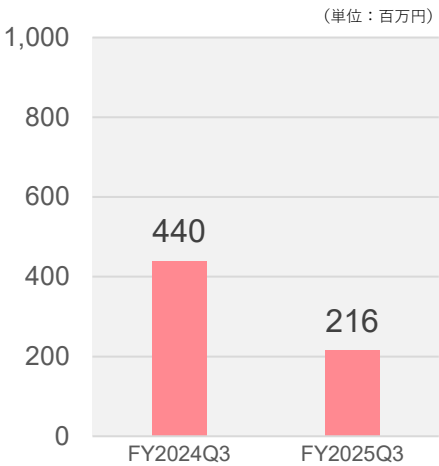
(単位：百万円)

	2024年12月期 第3四半期（累計）	2025年12月期 第3四半期（累計）	増減額	増減率 (%)
売上高	2,622	3,321	699	26.7
セグメント利益	440	216	△224	△50.9

売上高



営業利益



- OEM等の自動車産業の主要顧客から、今後の競争分野であるSDV・サイバーセキュリティ領域の受注の拡大に加え、競争分野へのリソースシフトにより内装設計など一層の開発効率化が求められる領域においては、開発プロセスの全体最適化・自動化等のニーズにより変革コンサルティングサービスの受注も拡大。自動車産業における法規/国際規格/UNR(国連自動車規則)への適合プロセス構築等のコンサルティングサービスの受注も拡大
- 来期以降、大きな案件拡大が見込まれる中、当期は採用チームの拡大及び経験者採用を積極的に実施したことにより費用が増加
- 持株会社化に伴い、本社費及び共通費等が増加し、配賦方法も変更したため、2024年度と比較して当セグメントにおける負担額は増加



変革コンサルティング



AI



SDV



デジタルリスク

セグメント情報：ビジネスインキュベーション事業

セグメント

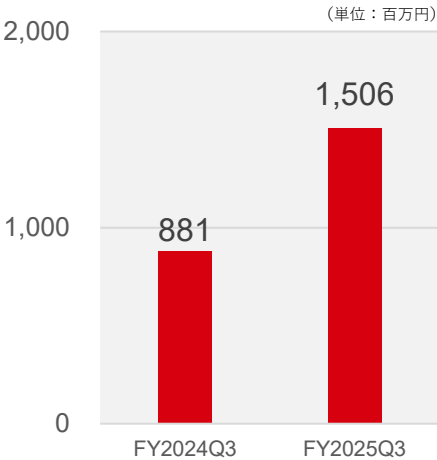
事業会社

ビジネスインキュベーション事業	
ソフトウェア開発	+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
新規事業	

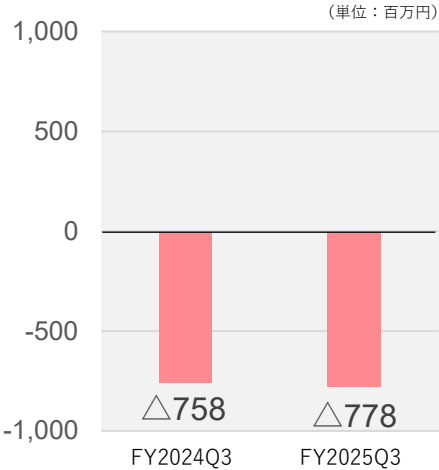
(単位：百万円)

	2024年12月期 第3四半期（累計）	2025年12月期 第3四半期（累計）	増減額	増減（％）
売上高	881	1,506	624	70.8
セグメント損失 （△）	△758	△778	△19	-

売上高



営業利益



- ソフトウェア開発領域では、稼働人数・売上単価が大幅に増加したことによる売上高が増加したことに加えて、当第3四半期から株式会社フューレックスを連結したことにより増収
- 継続して、経験者の積極採用等を行い、営業及び管理体制の強化を行っており、加えて、上記M&Aによるのれん償却費が発生したことにより、販売費及び一般管理費が増加



ソフトウェア開発



新規事業

連結貸借対照表

当第3四半期資産合計は14,892百万円となり、前期末比555百万円減少

(単位：百万円)

	2024年12月期	2025年12月期 第3四半期	増減額
流動資産	12,567	9,957	△2,609
固定資産	2,856	4,861	2,005
資産合計	15,448	14,892	△555

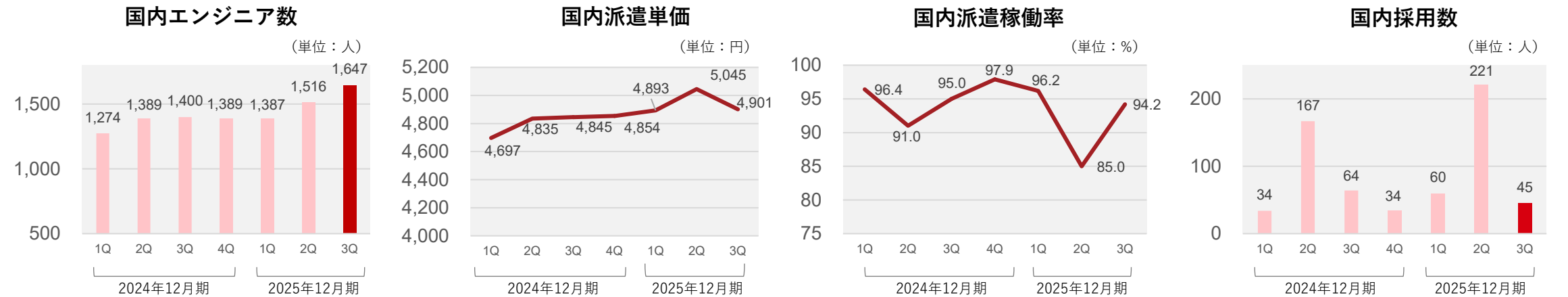
流動負債	3,762	3,735	△27
固定負債	207	248	41
負債合計	3,970	3,984	13
純資産合計	11,478	10,908	△569
負債純資産合計	15,448	14,892	△555

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る、現金及び預金の減少（△ 2,927百万円）
 - ・ 売上高増加に伴う売掛債権の増加（+118百万円）
- 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（+1,153百万円）、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（+274百万円）
- 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、四半期純利益△354 百万円）

重視する経営指標

- 持株会社体制への移行に合わせて、当第3四半期から対象範囲にSiM24とフューレックスを追加。エンジニア数は1,647名に
- 国内派遣単価は、当第3四半期に新卒の配属が進んだことなどにより、当第2四半期比で下落するも高水準を維持



	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	第3四半期
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	1,647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	4,901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%	94.2%
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	45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
※3 2025年12月期 第3四半期からSiM24、フューレックスを含む

03

Financial Position

2025年12月期 連結業績予想

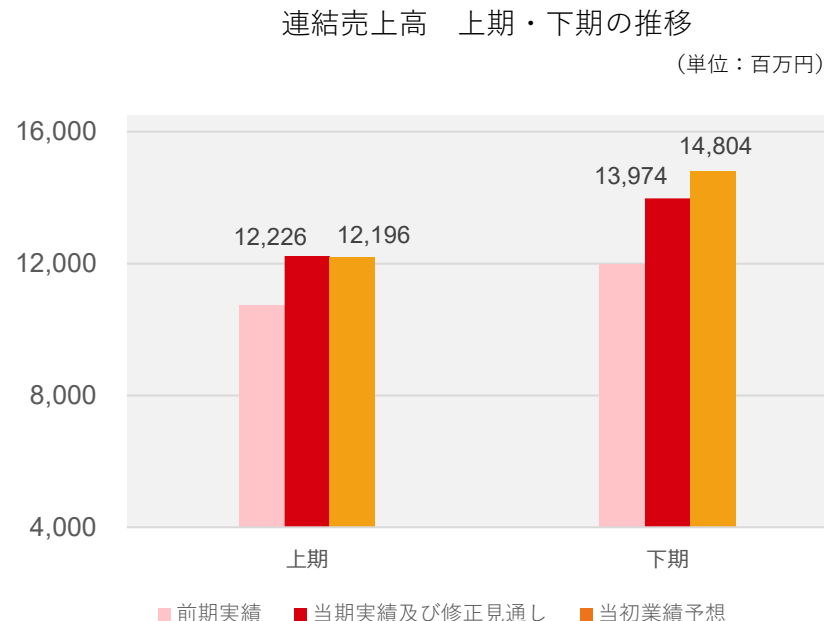
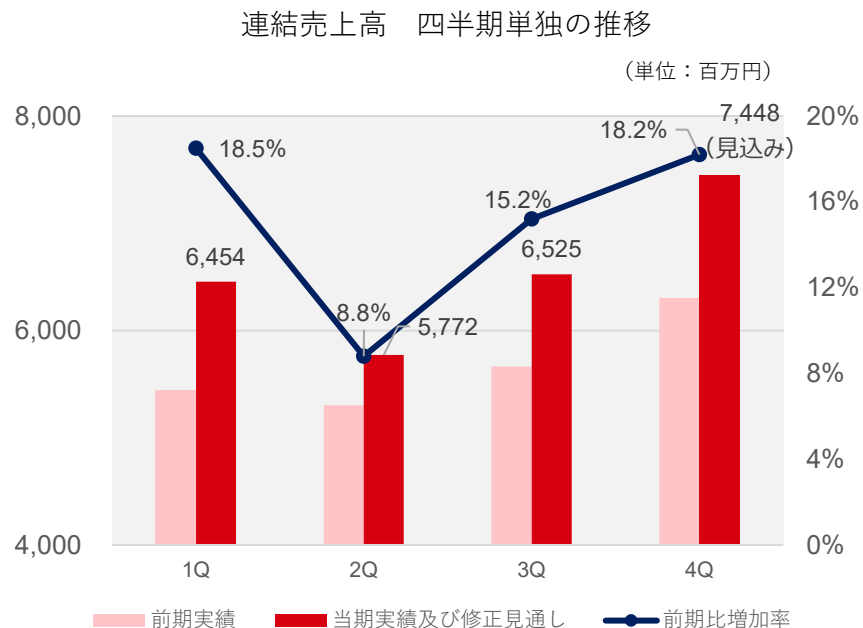
2025年12月期 連結業績予想

- 2025年12月期 連結業績予想を修正
 - ・ 米国の関税政策による不透明感から自動車業界の顧客が経費を抑制したことで、足元の受注状況が悪化
 - ・ 第3四半期以降における収益の見通しについて、設計開発・解析に係る受託サービス、変革コンサルティングサービス、ソフトウェア開発サービス、及び試作品・3Dプリンターの販売の分野における売上高は、前年同期と比べて引き続き増加することを見込んでいるが、業績予想の水準には至らない見通し

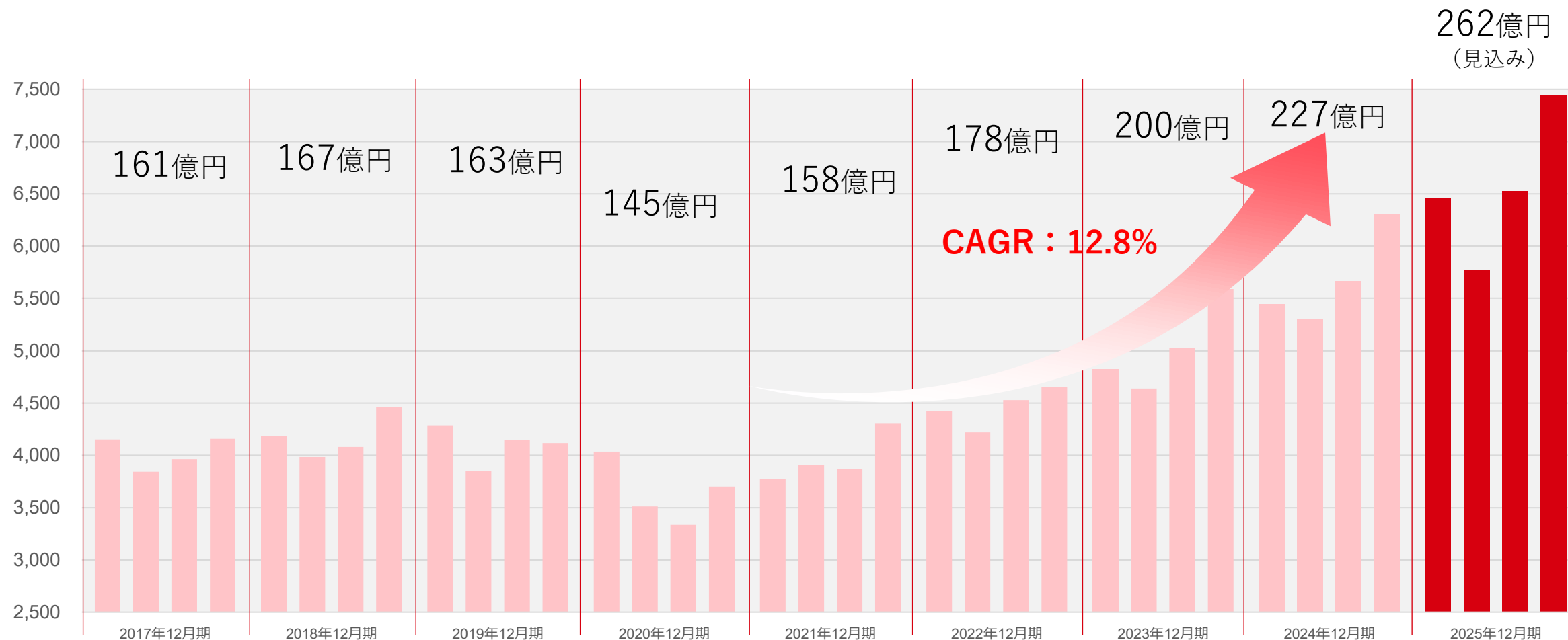
	前回発表予想	今回修正予想	増減額	増減率 (%)	(ご参考) 2024年12月期
売上高	27,000	26,200	△800	△3.0	22,713
営業利益	500	50	△450	△90.0	455
経常利益	500	50	△450	△90.0	416
当期純利益	350	5	△345	△98.6	254

2025年12月期 連結業績予想の修正理由

- 連結売上高の当第3四半期累計実績は、前期比14.3%増加、通期では15.3%増加の見通し
- 当第3四半期連結会計期間は前年同期比15.2%増収であったが、受注拡大ペースは当初計画を下回った
- 第4四半期の受注拡大ペースは当初計画並に回復、前年同期比18.2%増収の見込み
- 当第3四半期の売上計画未達が主因となり、通期では当初の予想を下回る見通し
- 当初の売上高予想を下回るものの、第4四半期には売上高の成長回復が見込まれる



売上高推移（2017年～2025年）



※ 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

04

Return to stockholders

株主還元

配当

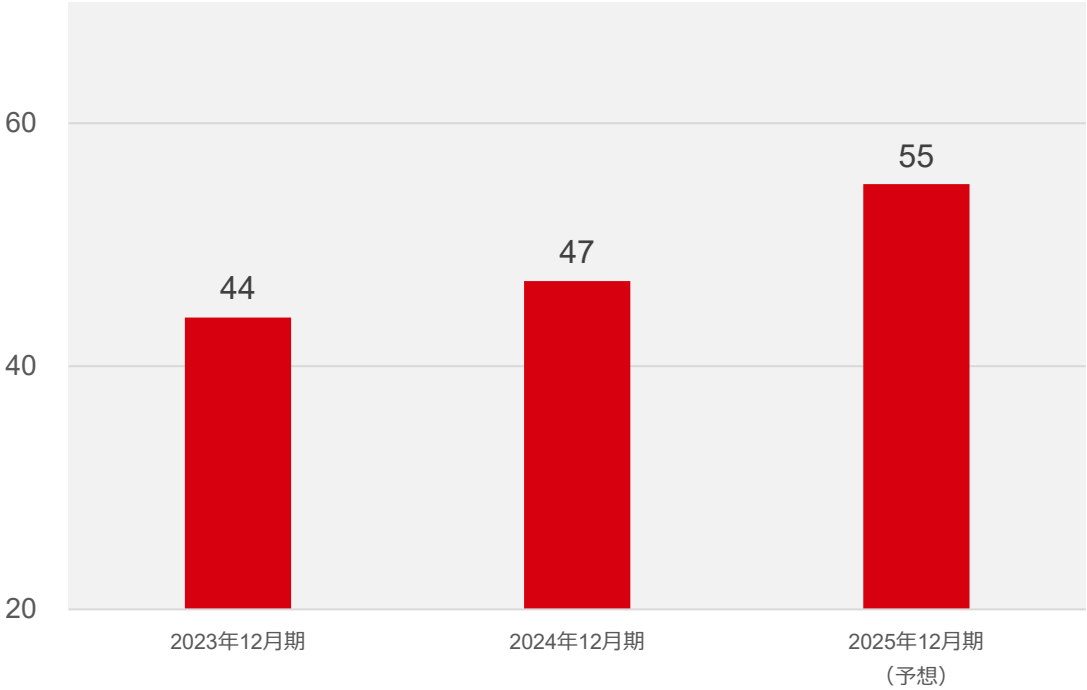
基本方針

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

05



Topics

トピックス

2026年度新卒採用

- SOLIZEグループの2026年4月入社予定の内定者数は、前年比16%増の185名（2025年4月入社は159名、2024年4月入社は97名）
- 分社化に伴い採用サイトをリニューアルし、採用ブランディングを強化
- 採用担当者を増員し、採用プロセスにおいてキャリア面談や先輩社員面談を行うなど、きめ細かくフォロー



リニューアルしたグループ採用サイト



SOLIZE PARTNERS
内定式



SOLIZE Ureka Technology
内定式



STELAQの内定者は
紙飛行機を飛ばし決意を新たに

Roboze の「ARGO 500 HYPERSPEED」を増設し、生産体制を強化

- 「ARGO 500 HYPERSPEED」を当社豊田工場に1台増設し、検証・製作支援及び装置検討用ベンチマークの生産体制を増強
- 自動車業界をはじめ、二輪レース、航空、エネルギーなど各業界から大きな反響があり、今後のニーズの高まりに対応

■ 「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℃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/>



2台体制となった「ARGO 500 HYPERSPEED」 (当社豊田工場)

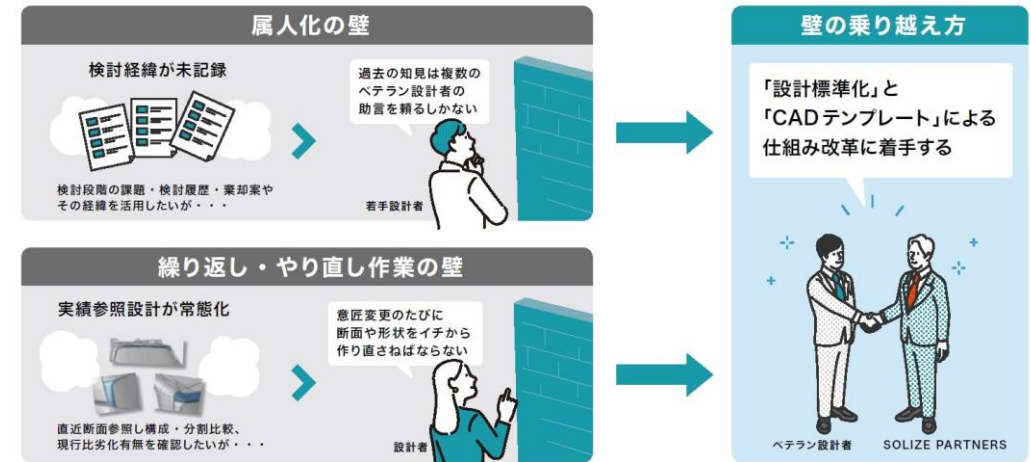
デジタルエンジニアリング開発支援導入事例

株式会社SUBARU

3Dデジタル活用×設計力で業務自動化を実現し、省人化を推進

- 現場では日々の業務に追われる状況が続いており、設計プロセスの属人化および設計の手戻りが常態化
- SOLIZE PARTNERSが「設計標準化」と「CADテンプレート構築」を提案し着手
- 寸法設定の経緯や根拠が一目でわかる設計標準図の作成に向け、開発プロセスや判断基準の一つひとつを可視化し、設計標準図の作成を主導
- 設計負担が大きく、意匠・仕様変更の影響を受けやすい「ルーフスポイラーサイド」と「サイドパネルアウター」を対象にCADテンプレートを構築。1開発あたり100時間以上かかっていた3Dモデル作成を数時間に短縮し、工数を92.1%削減
- 現場の課題やニーズを起点に、テンプレートや標準の見直し・改善がスピーディに行う仕組みが構築され、テンプレートは「導入して終わり」ではなく、「進化し続ける」設計ツールに
- 設計標準図を自ら作成・運用する仕組みの確立を支援

設計改革を阻む壁

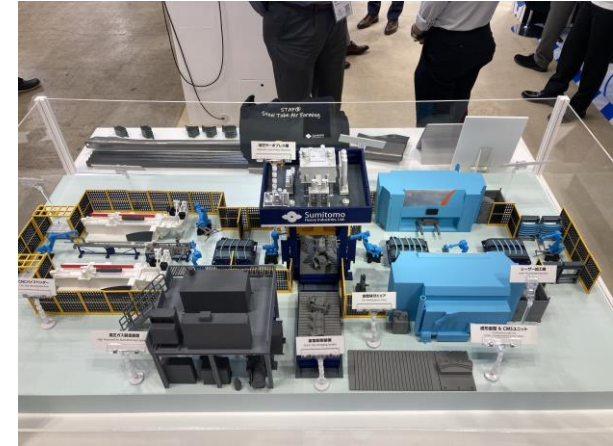


3Dプリンター パーツ製造導入事例

住友重機械工業株式会社

自動車ボディ骨格構造を革新する新たな成形プロセス「STAF®」の展示用モックアップを製作

- 自動車のボディやフレームを大幅に軽量化できる住友重機械工業株式会社の製造システム「STAF（Steel Tube Air Forming）」の魅力を展示会でより伝えやすくするために、SOLIZE PARTNERSがモックアップを製作
- 前後を含む一連の工程を説明するため、付帯設備を含む部品点数200点以上の大規模なモックアップを製作
- 各設備・装置は展示ベース上に磁石で固定する仕様にすることで、配置の調整や別装置の追加配置が可能。将来的なモックアップの更新や改修がしやすく、活用の幅が広がられると、お客さまから好評
- 提案時点で納期まで2ヶ月を切る短期間での製作が求められるなか、完成データを受領後、データ作成・造形・塗装の対応を行い、納期を遵守
- 「製造工程の一連の流れと各設備・装置の構成を理解することができた」と来場者から好評



設備モックアップ



板状のパーツにUV印刷

URL : <https://partners.solize.com/manufacturing/3dp-rp/case/013>

06

Appendix 1 : 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

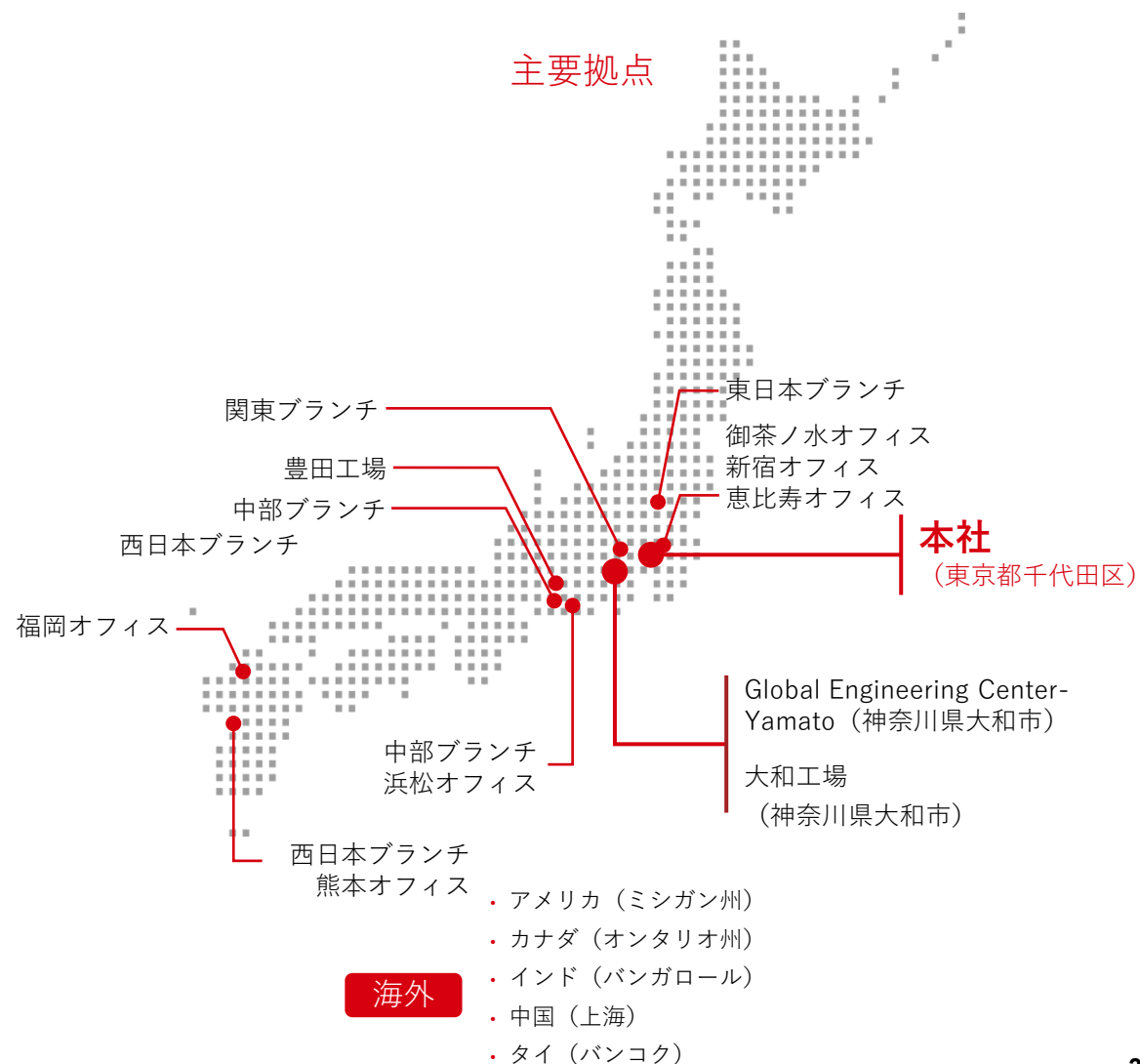
設立 1990年

決算期 12月

従業員数 2,167名（連結：2024年12月末時点）

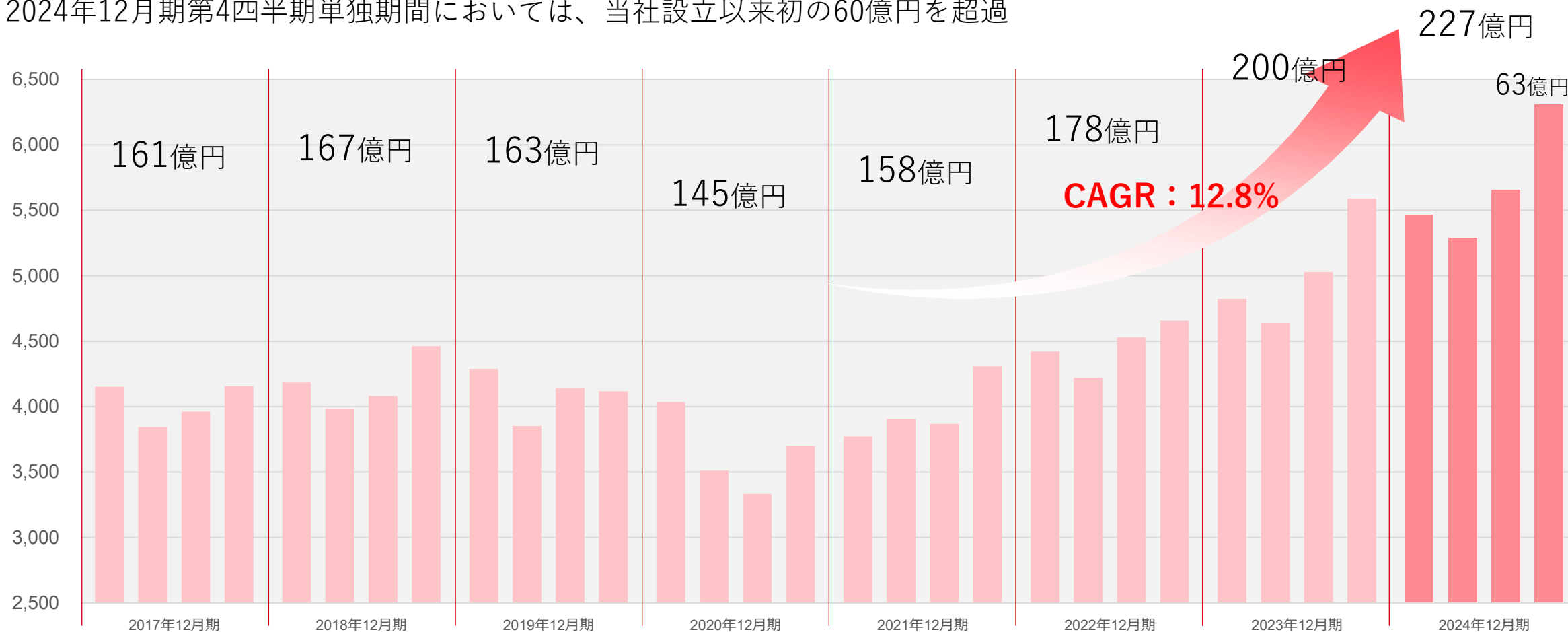
グループ会社

- 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）

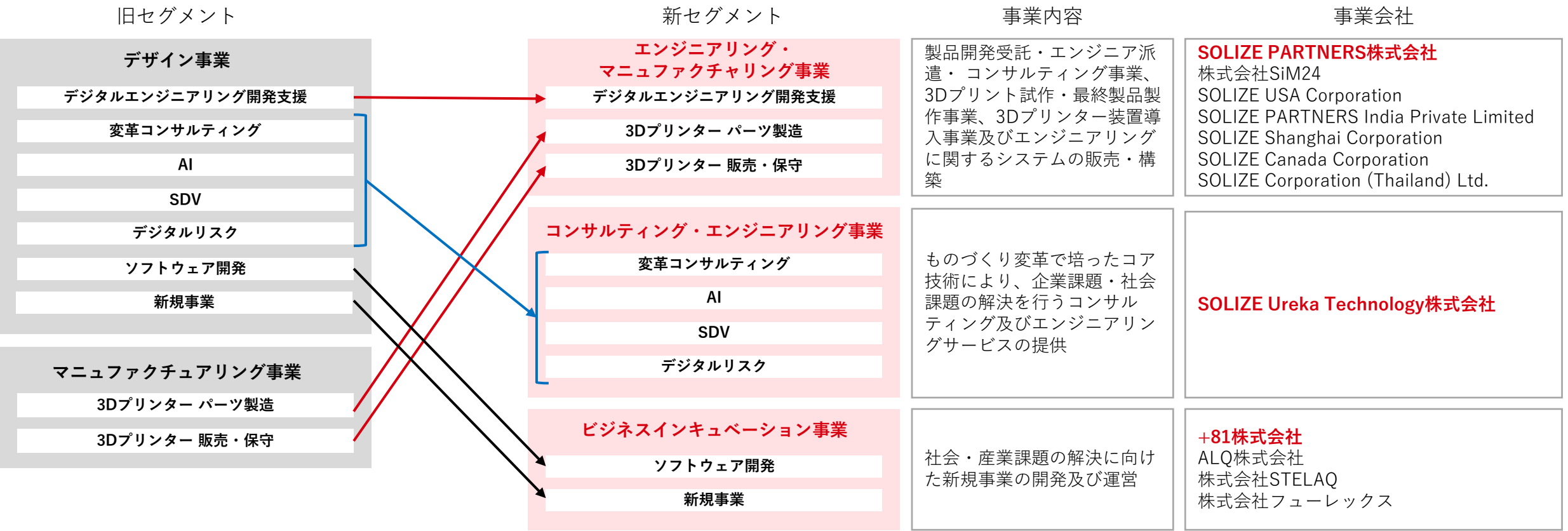
- 2010年代後半は売上高は横ばい傾向、2020年コロナ禍により売上高が減少
- 2020年以降、成長に向けた投資を積極的に行い、2024年にかけて10%以上の売上高成長率を達成
- 2024年12月期第4四半期単独期間においては、当社設立以来初の60億円を超過



※ 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

セグメント区分の変更

- 持株会社体制に移行し、さらなる事業拡大を行い企業価値を追求
- 分社化した中核事業会社 3 社を中心とした下記の新セグメント区分へと変更し、2025年12月期 第3四半期から当区分にて開示



ビジネスモデル

エンジニアリング・
マニファクチャリング事業

エンジニアリングサービス

オンサイト開発支援

設計開発の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）

マニ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

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

エンジニアリングサービス

オンサイト開発支援

SDV・デジタルリスク領域のハイエンドエンジ
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

SDV・デジタルリスク領域の
アウトプットの提供（準委任/請負）

ビジネスインキュベーション事業

ソフトウェア開発

新規事業

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



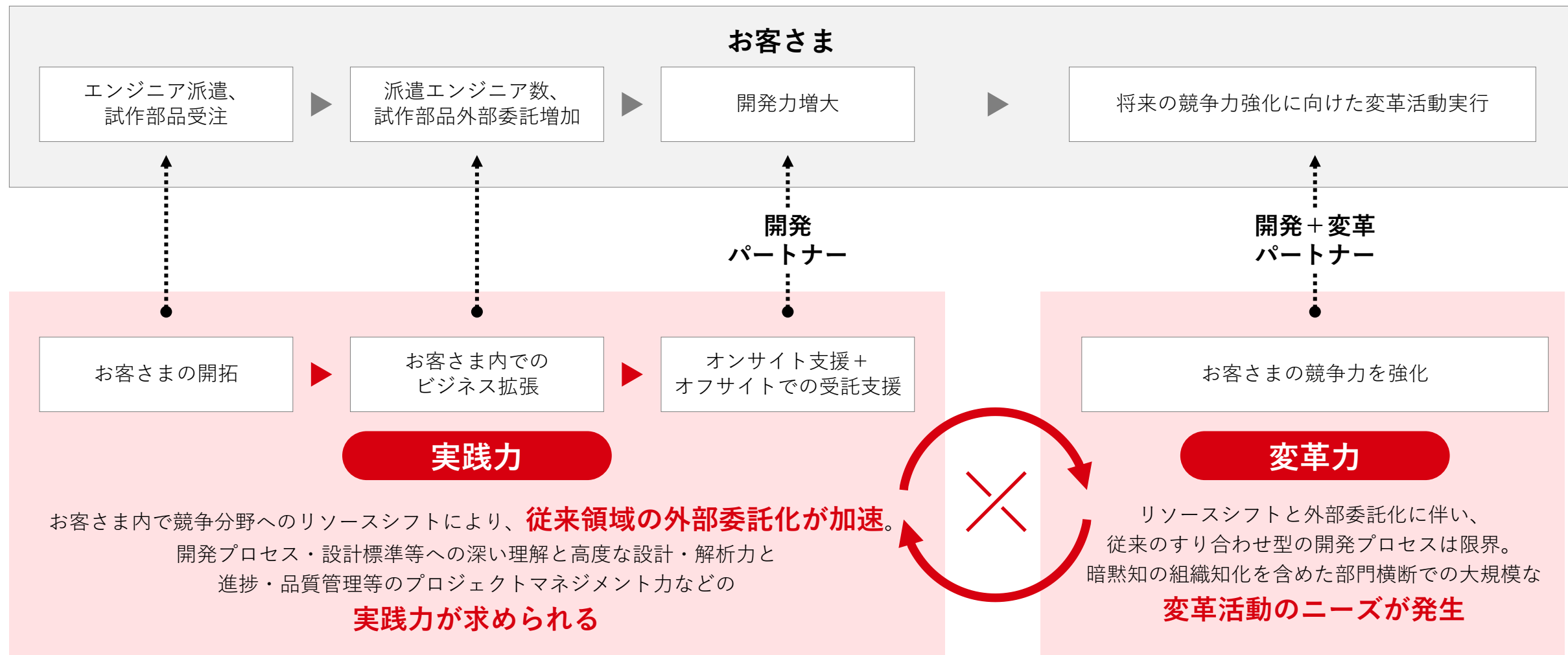
建設ゼネコン

など

BtoCを含む新たな市場へ

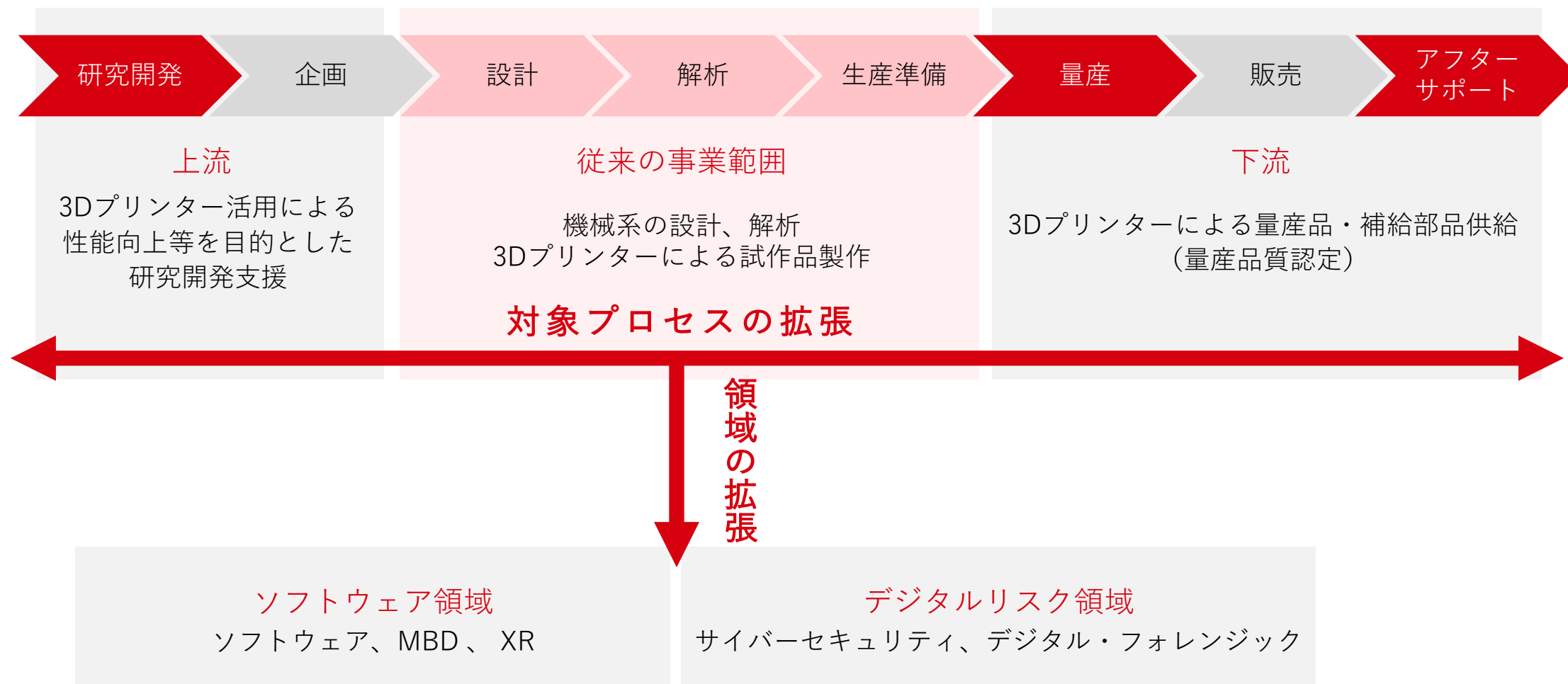
SOLIZEのケイパビリティ

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



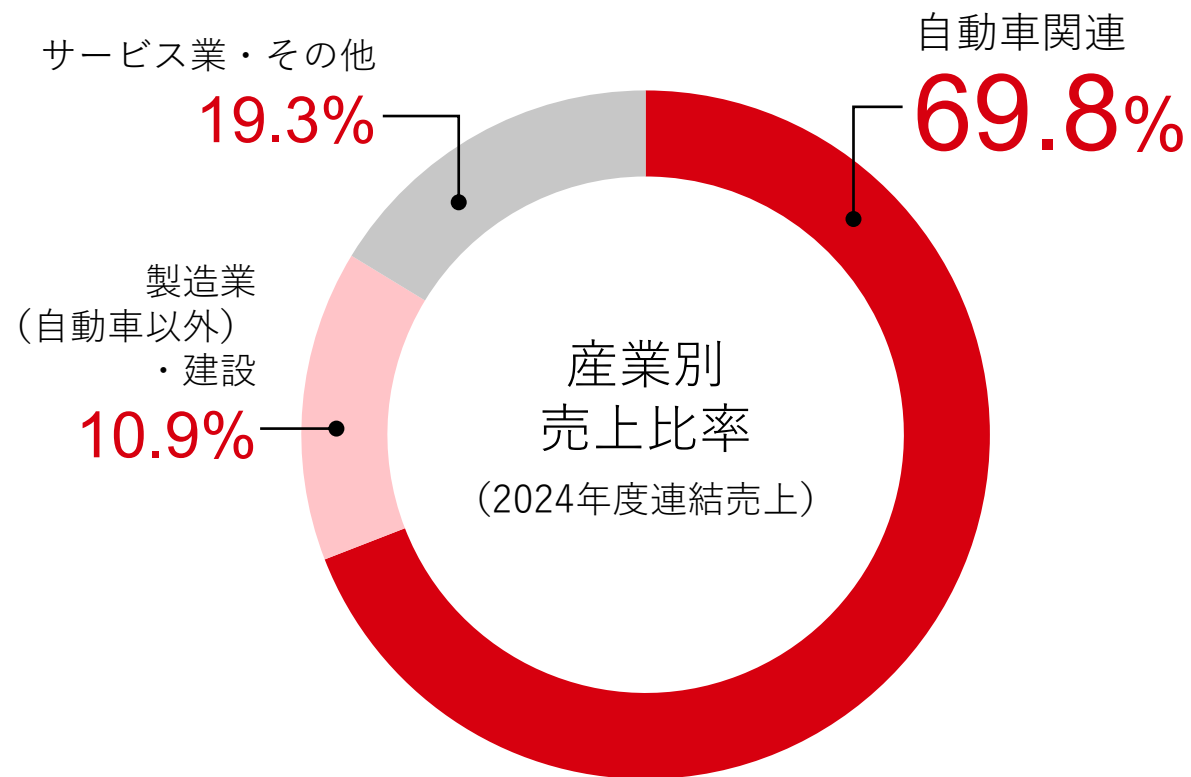
デジタルものづくりケイパビリティの拡張

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

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

07

Appendix 2 : 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

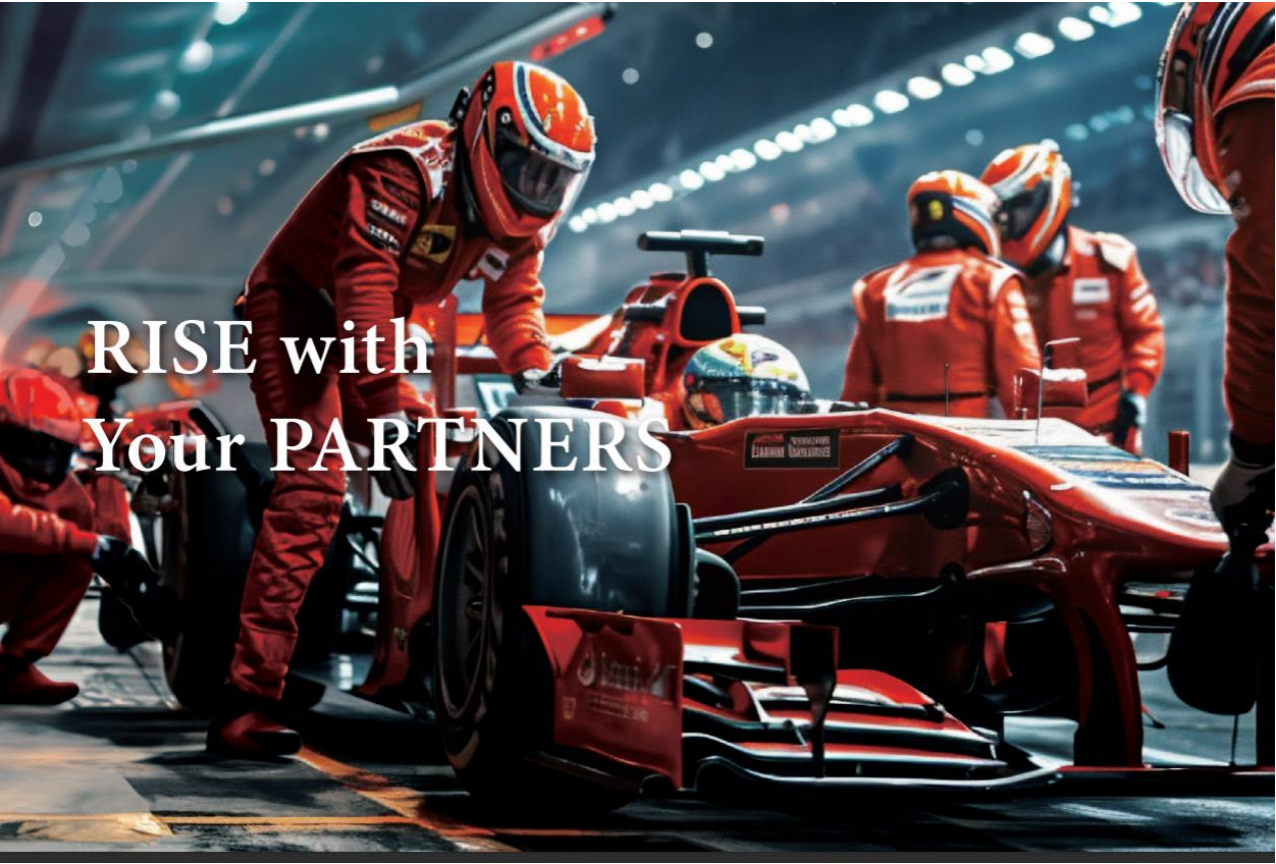
+81

+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



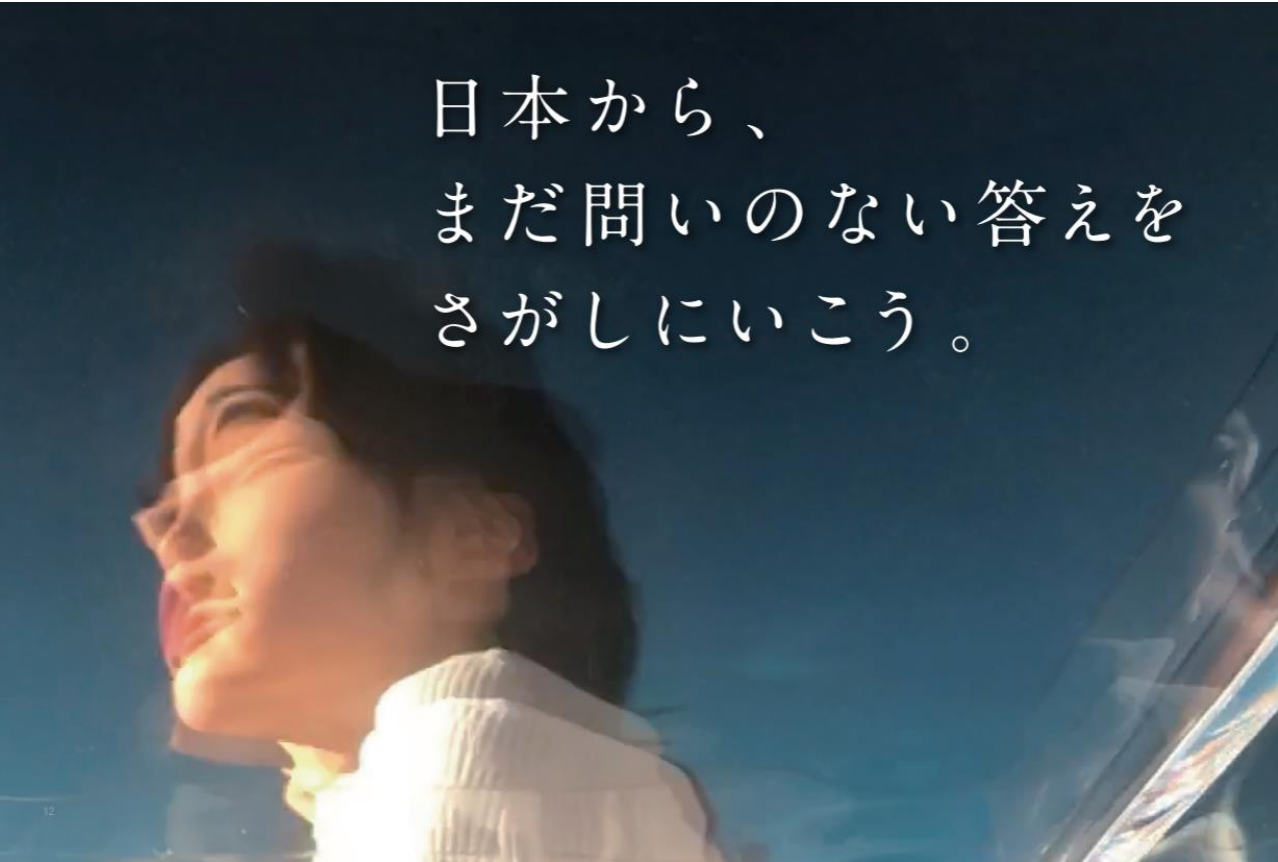
SDV
SDVの未来を切り開き、未来のモビリティの可能性を拡大



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

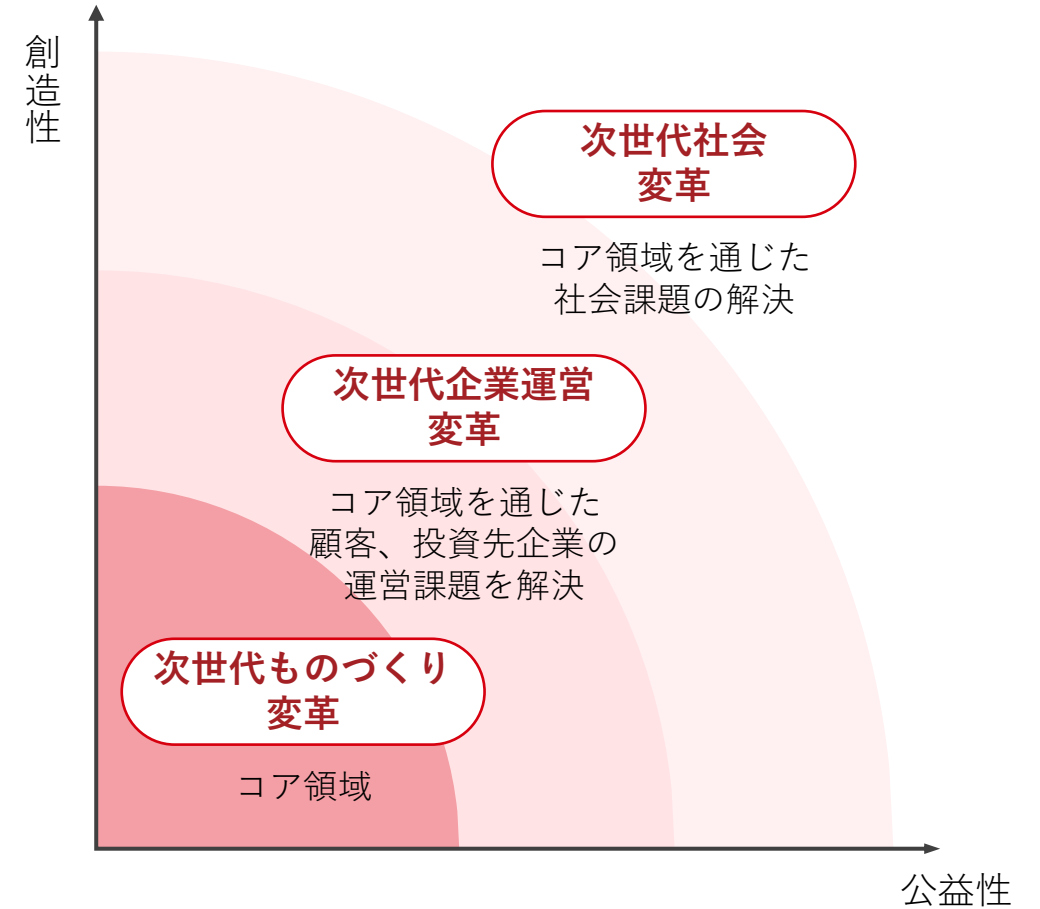
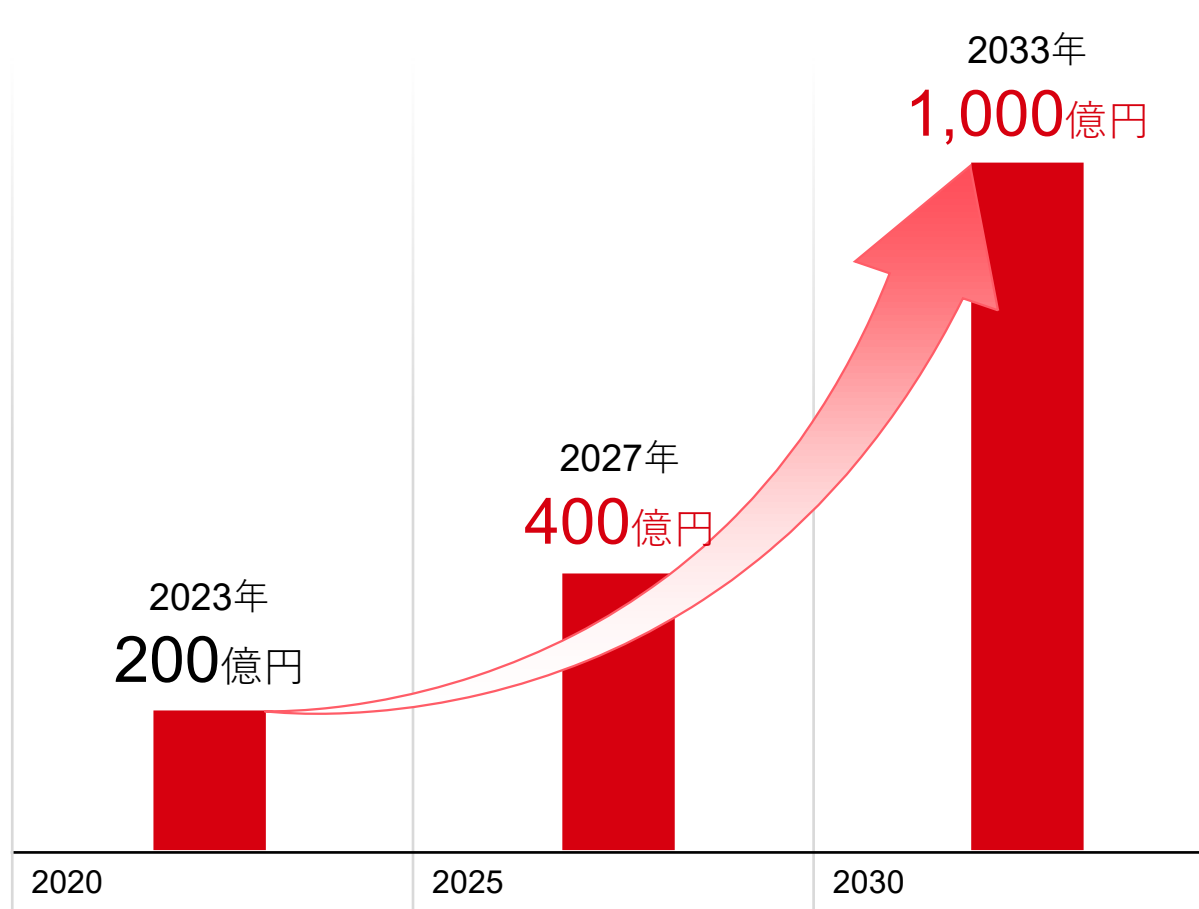


業務ソリューション／DX支援

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

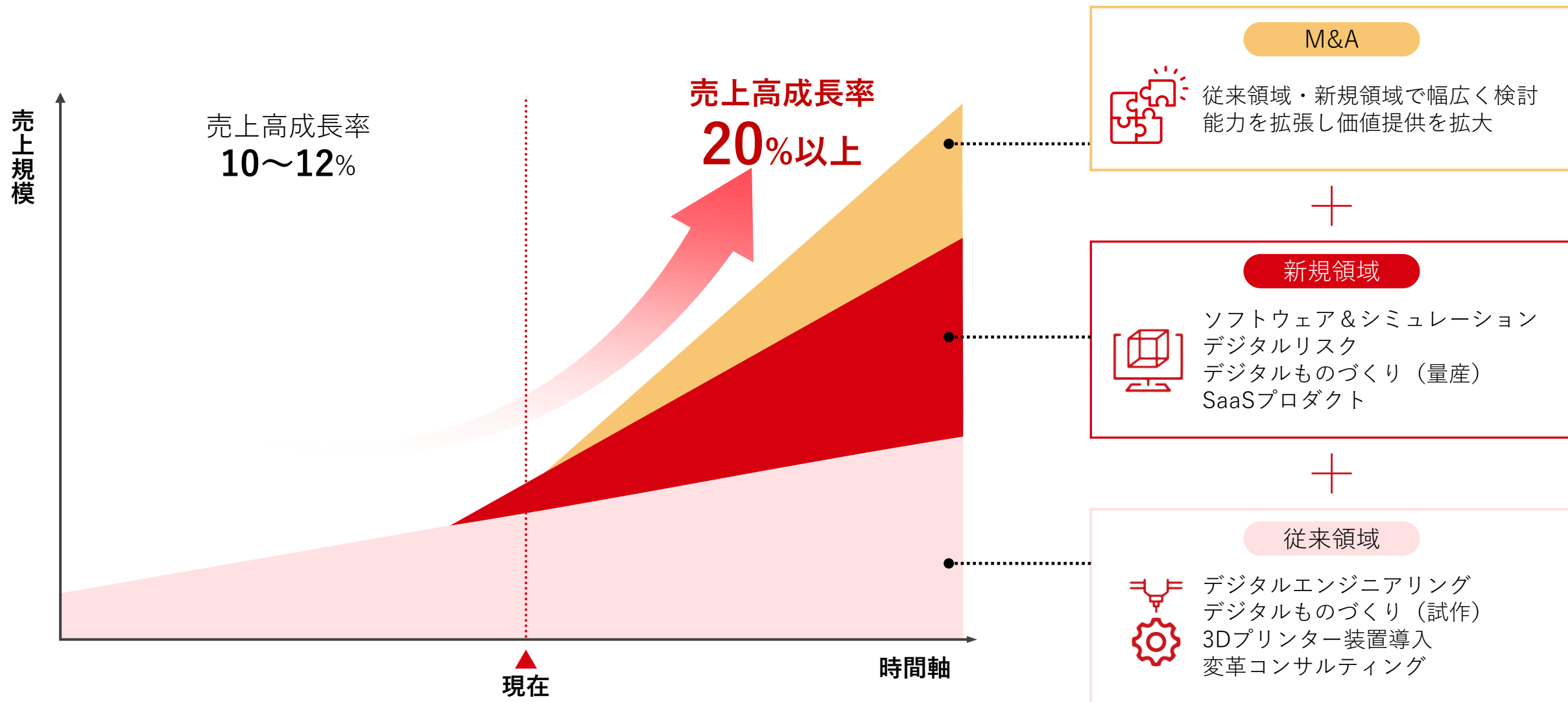
SOLIZEの目指す姿

- 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



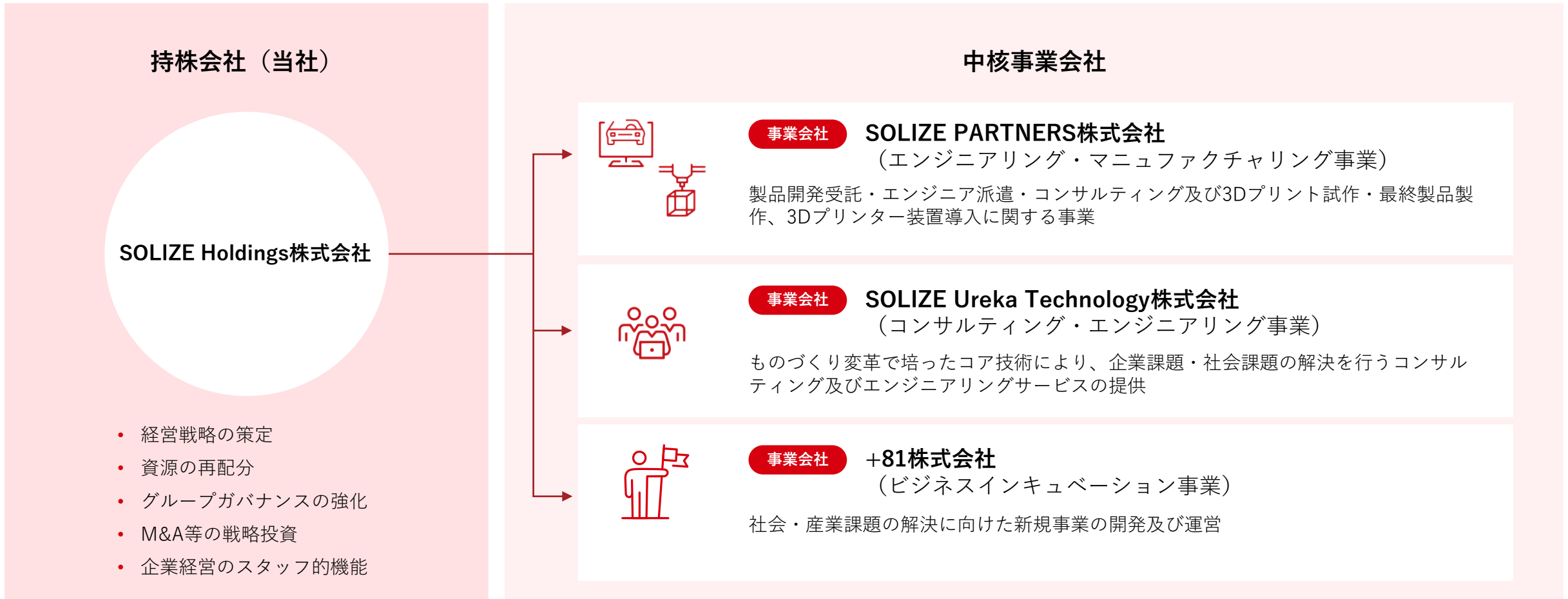
成長目標

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



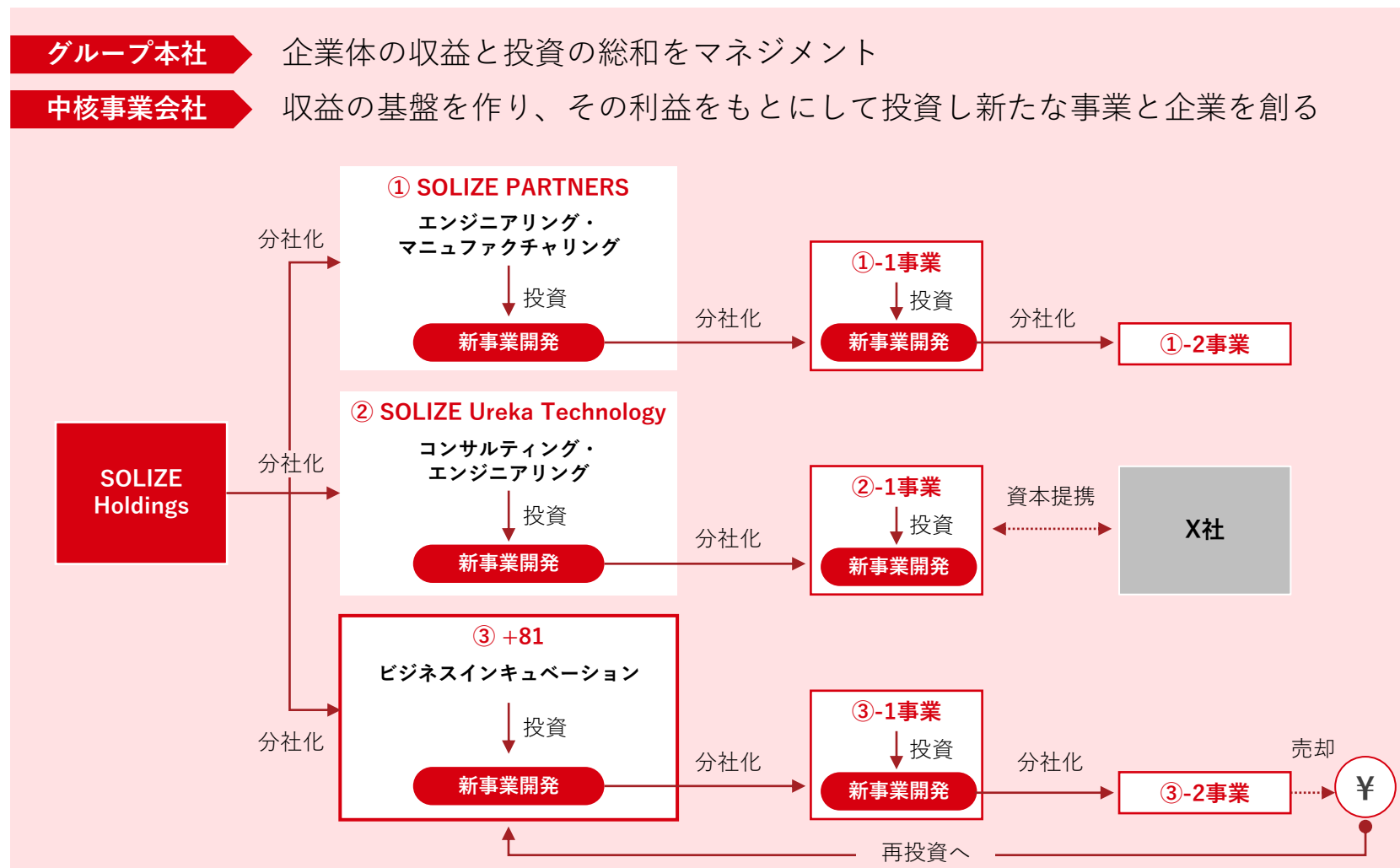
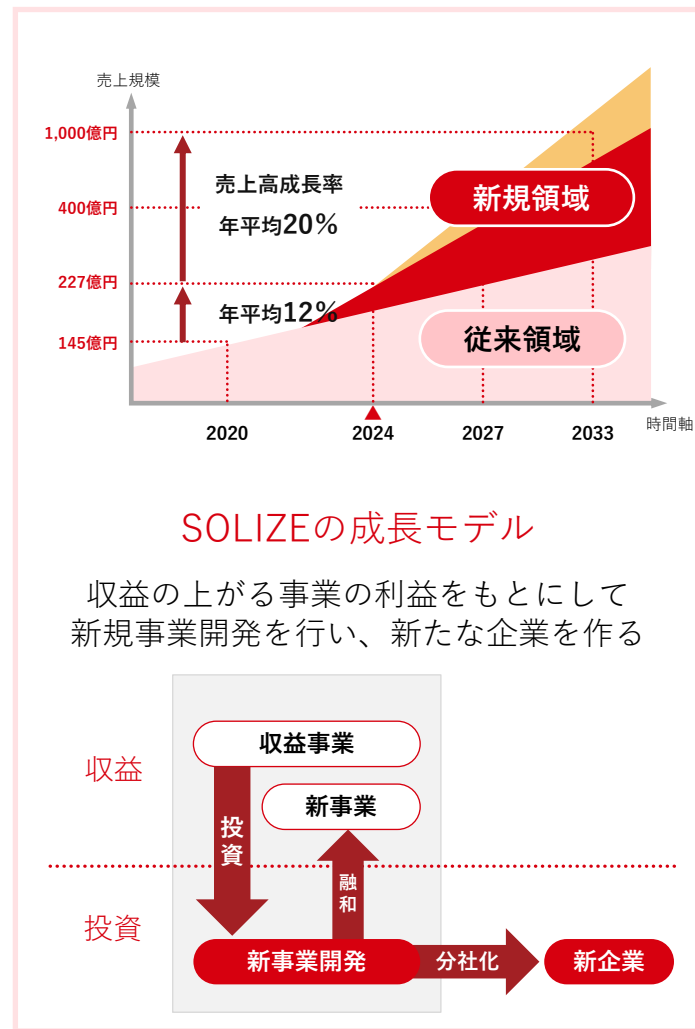
長期の成長目標実現に向けて「持株会社体制への移行」

- 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

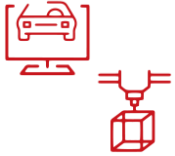


成長戦略

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

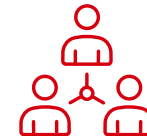
持株会社（グループ戦略）

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

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。

