

**The Generative Company**



**2025年12月期 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

**2026.02.13**

1. エグゼクティブサマリー
2. 2025年12月期 決算ハイライト
3. 2026年12月期 連結業績予想
4. 株主還元
5. Appendix

01



# Executive Summary

エグゼクティブサマリー

# 中長期の成長目標

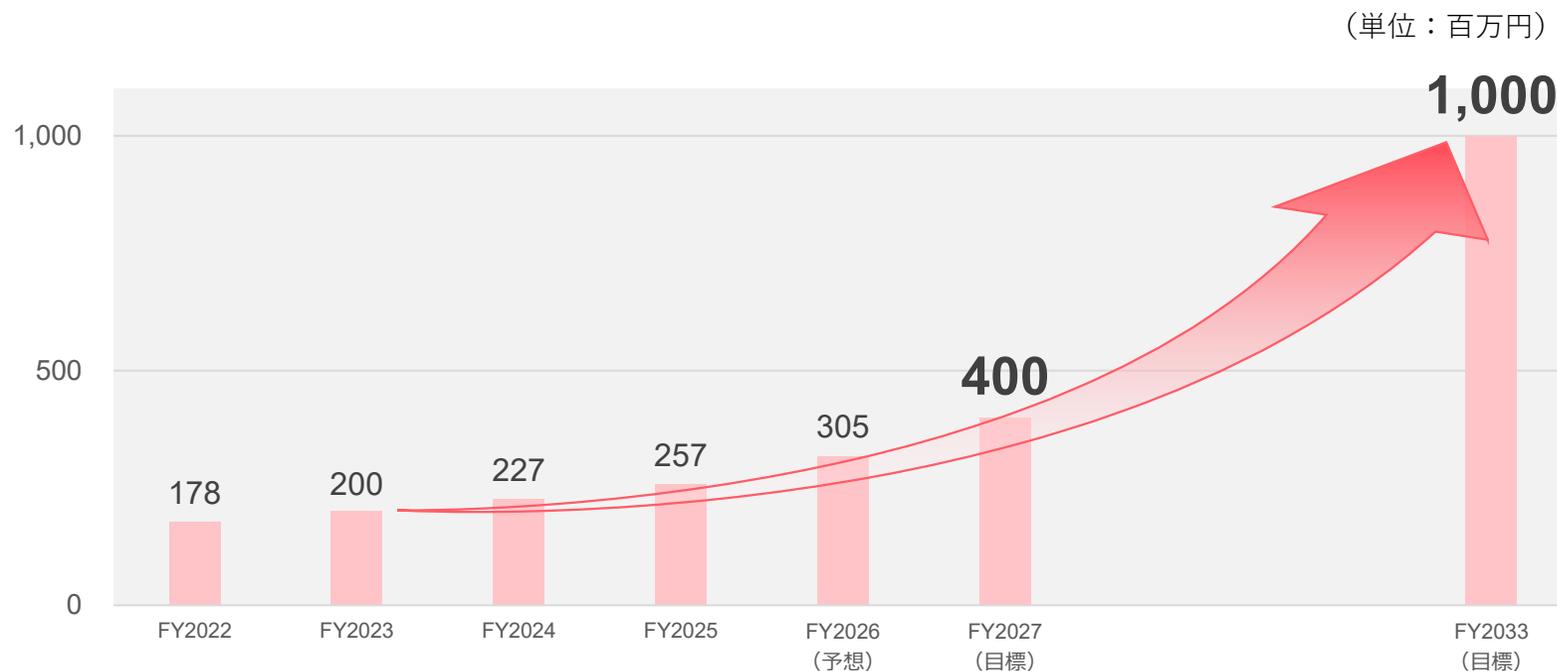
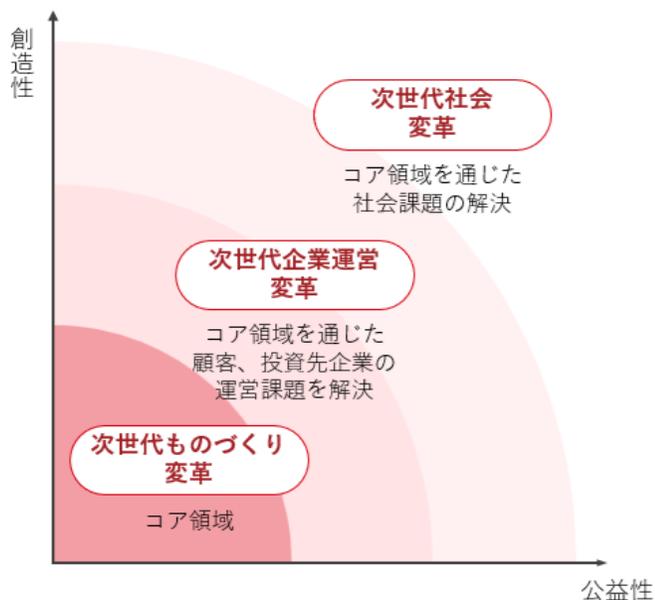
## SOLIZEの目指す姿

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

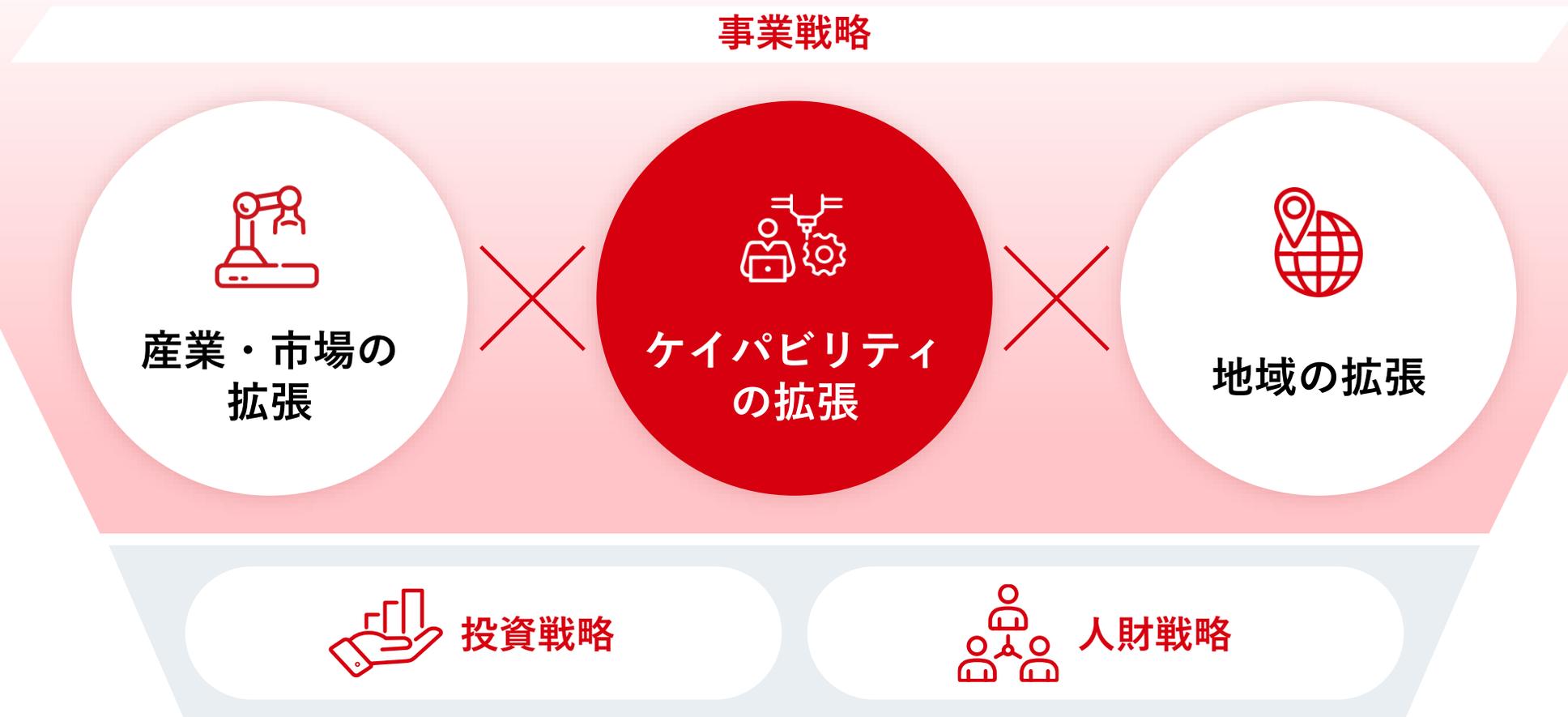
## 成長モデル

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



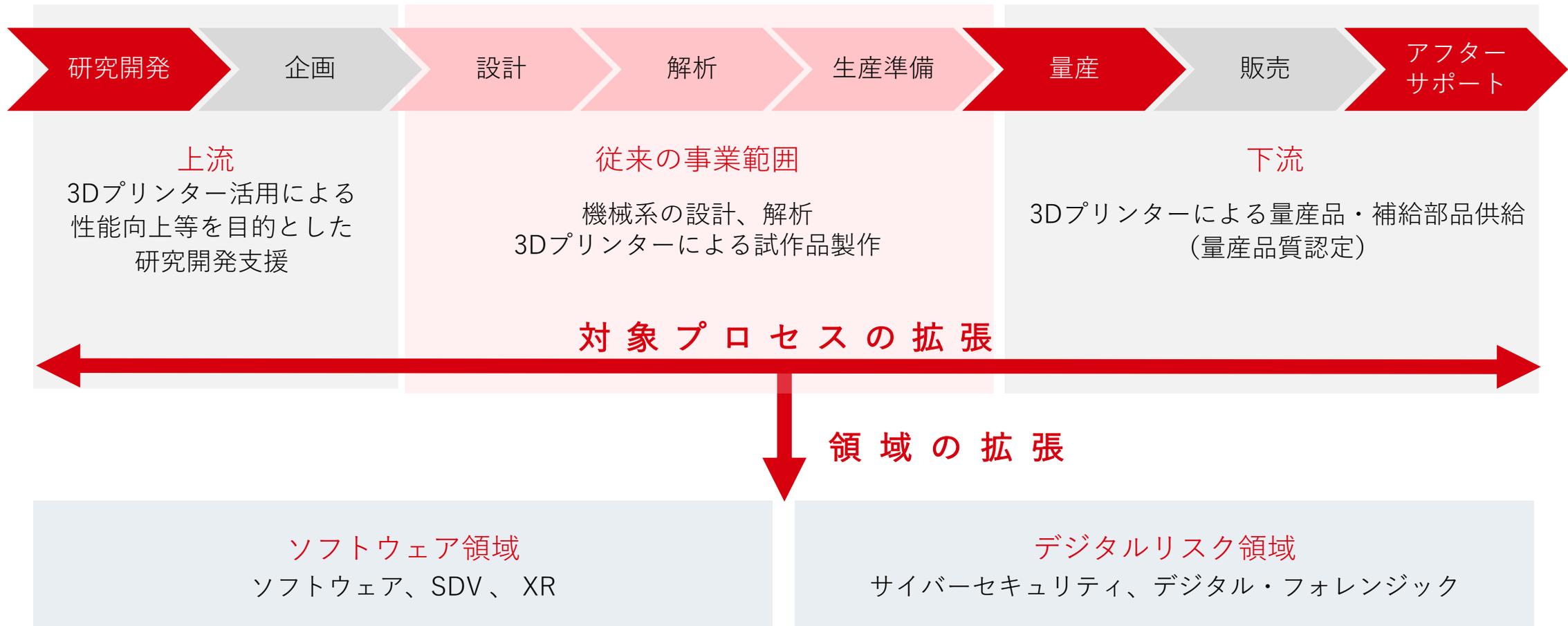
## 中長期の成長戦略

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

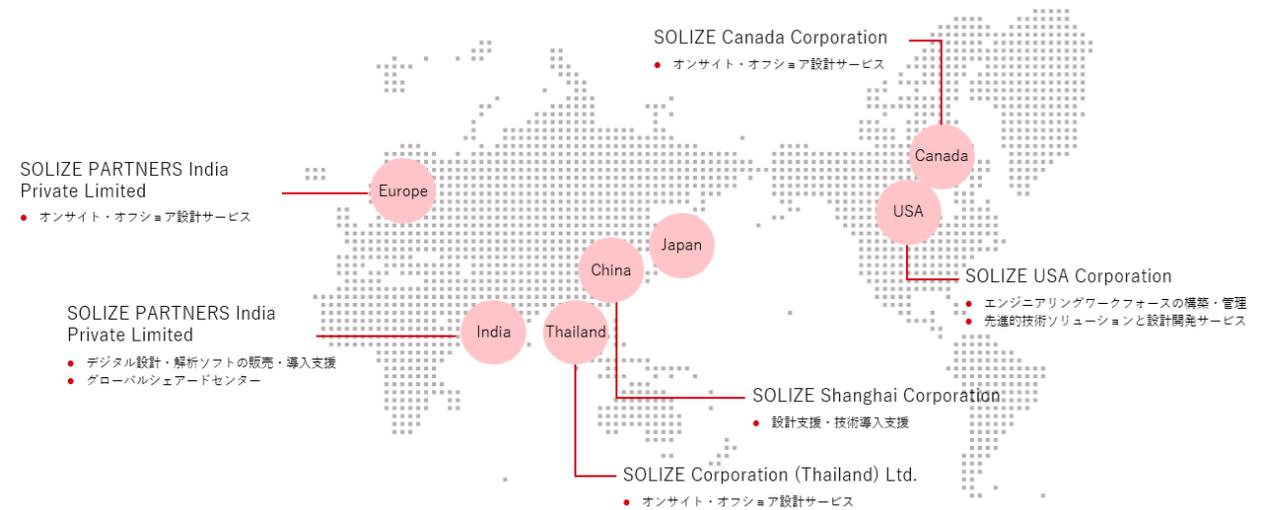
### ほかの産業や市場に拡張



## 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

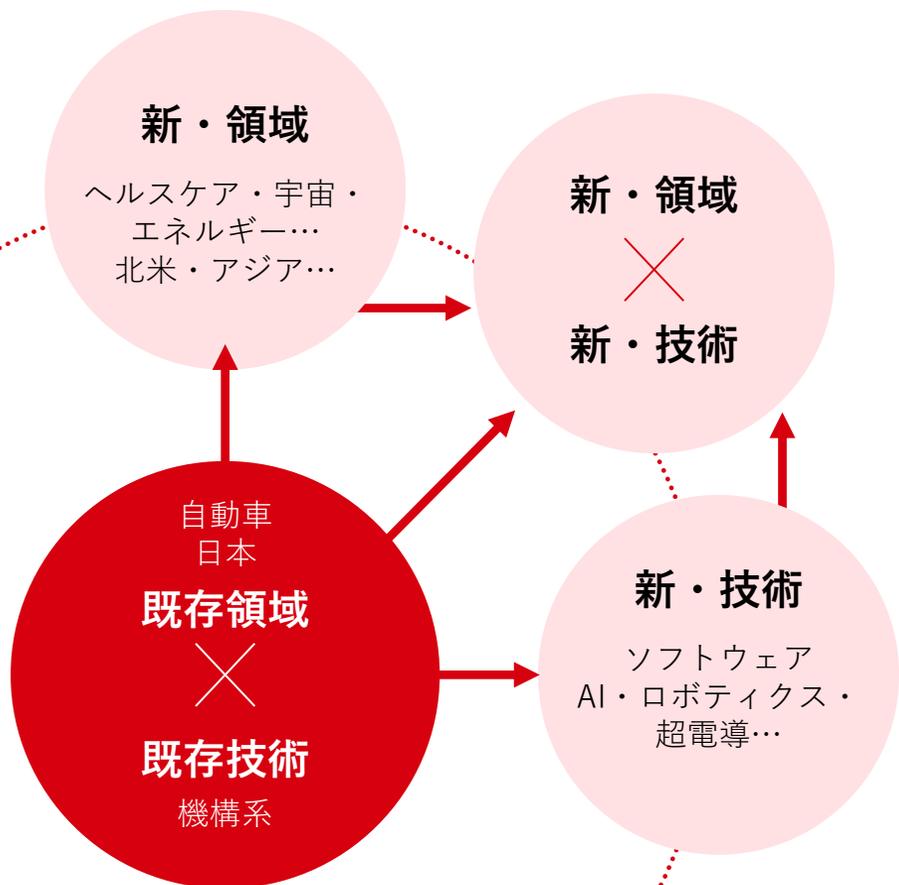
### 国内外で地域を拡張



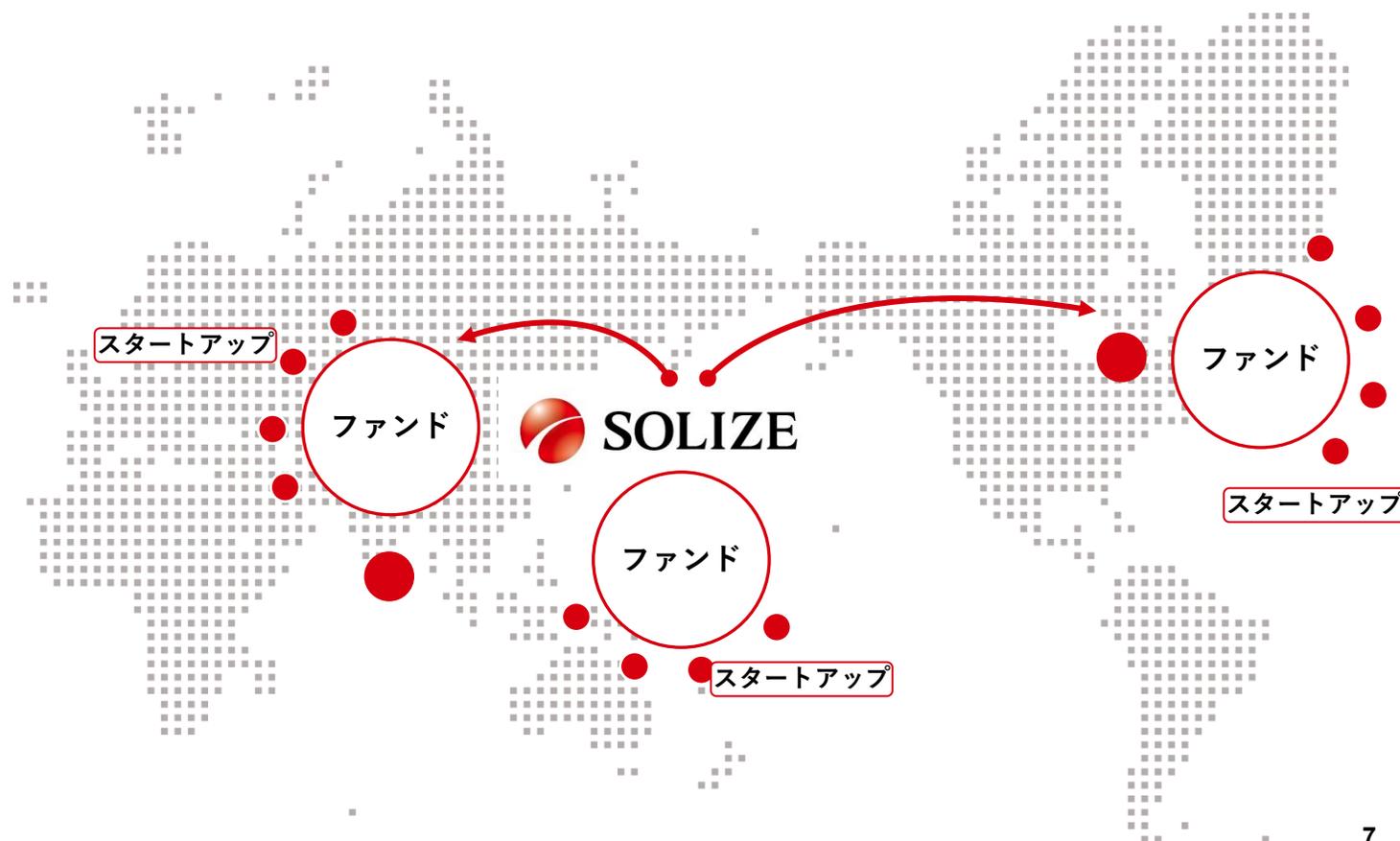
# 投資戦略 ～投資機能の強化～

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

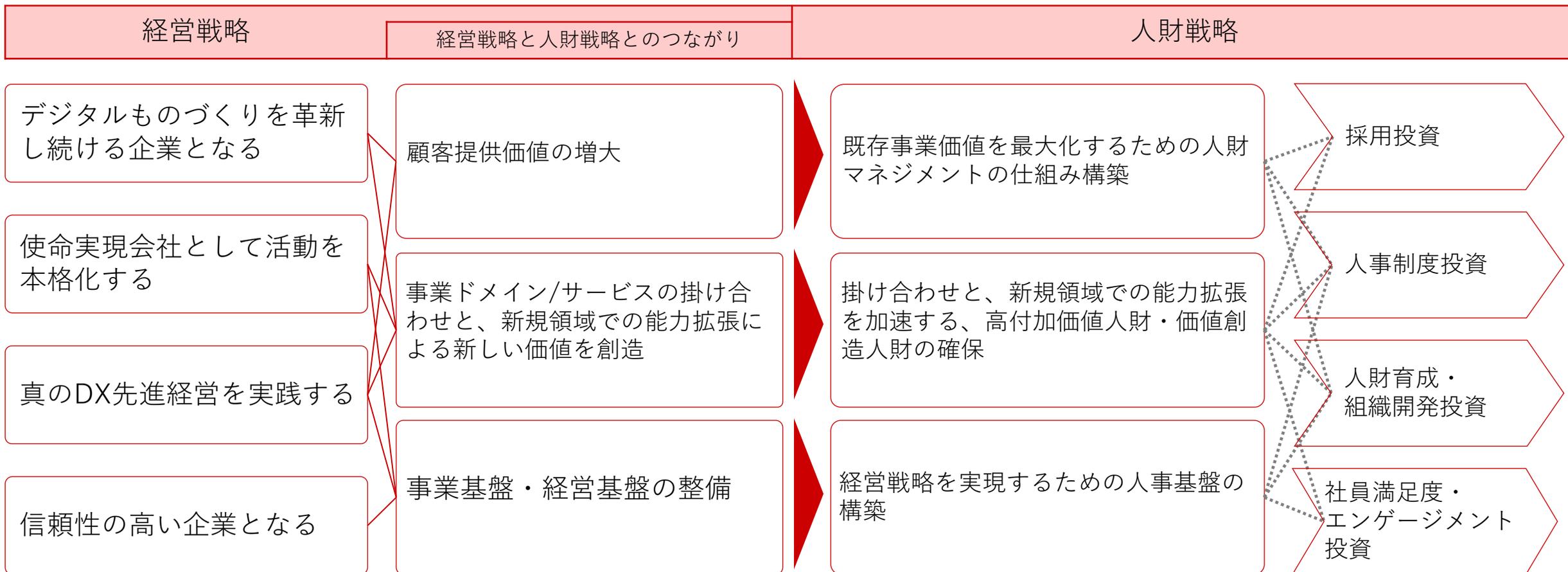


## 日本・北米・アジアスタートアップ投資



# 人財戦略 ～採用体制の強化と人財育成～

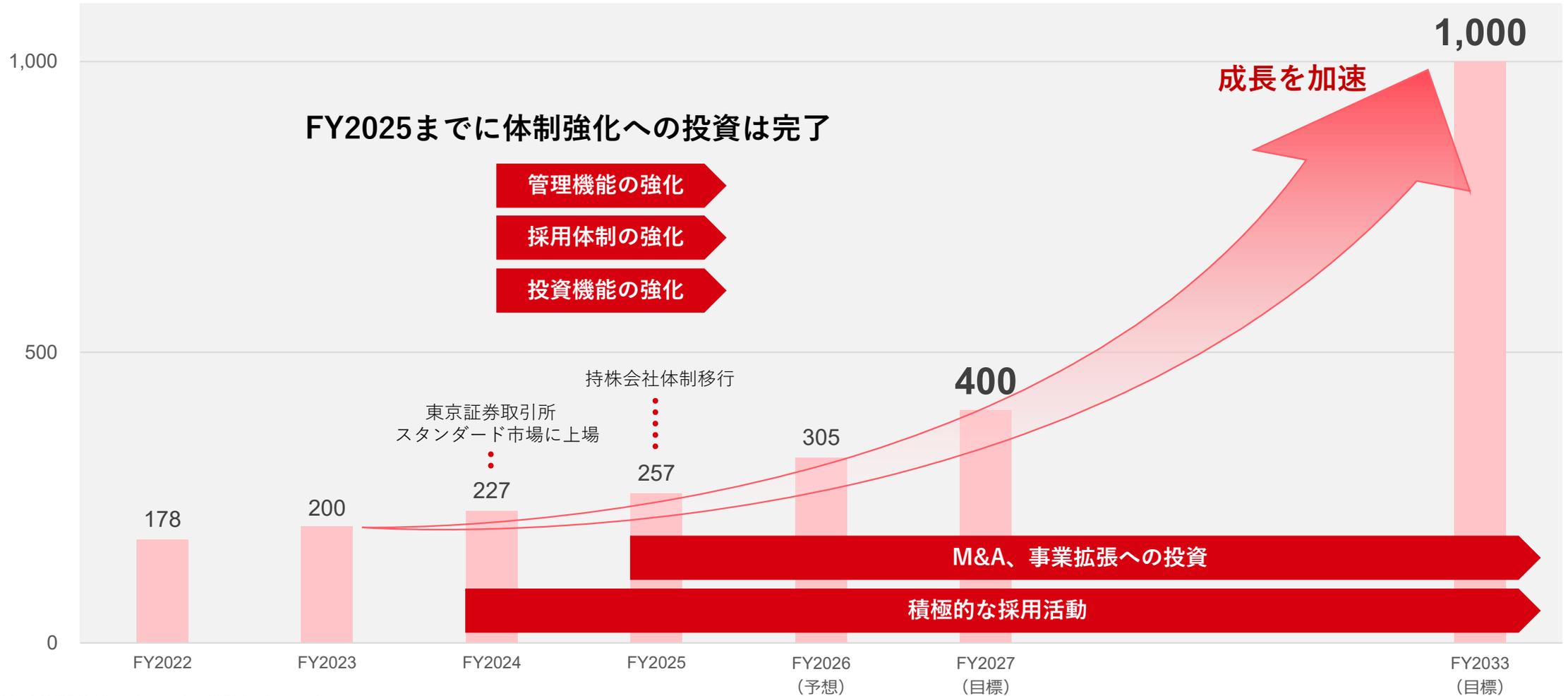
経営戦略と連動した人財戦略に基づき人的資本経営を実践。優秀なエンジニアを確保するための採用体制の強化や人財育成が経営の重要なアクション



# 成長戦略ロードマップ ～体制強化への投資完了～

- 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
- 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)



## 2025年12月期 成長戦略の取り組み

成長を加速させるために持株会社体制に移行し（2025年7月）、成長戦略を着実に実行

### 事業戦略



#### 産業・市場の拡張

##### 産業の拡張

- 重工業企業：コンサルティング案件増加
- 電機・防衛企業：ソフトウェア開発案件増加

##### 市場の拡張

- 二輪車領域：受託開発が拡大
- レース分野：3Dプリンティングサービス展開



#### ケイパビリティの拡張

##### プロセスの拡張

- 自動車向け少量量産部品の受注増加

##### 領域の拡張

- SDV、サイバーセキュリティ領域での受注拡大
- ソフトウェア事業の成長



#### 地域の拡張

##### 国内の拡張

- 東海地域での車載関連制御・組み込みソフトウェア開発（フューレックス）

##### 海外の拡張

- カナダ法人設立
- タイ法人設立



#### 投資戦略

#### 投資機能の強化

- 専門人財の採用により、M&A推進体制を構築
- 株式会社フューレックスの株式取得
- RACAR Canada Inc.の事業を譲受



#### 人財戦略

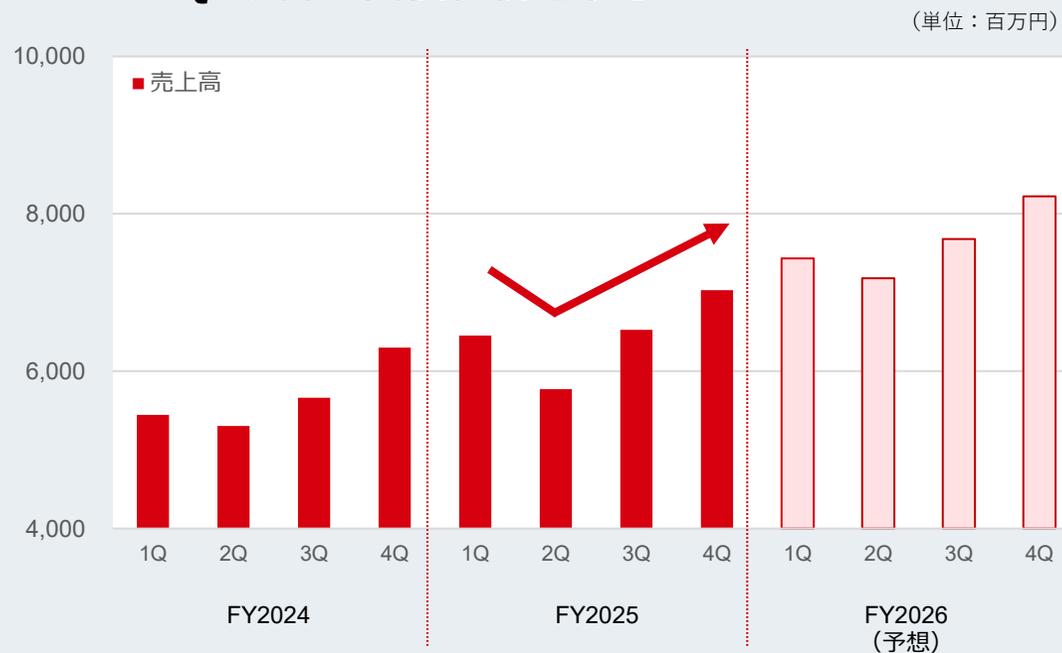
#### 採用体制の強化と人財育成

- 優秀なエンジニア確保のため採用体制を強化
- 採用体制強化により、360名の採用を実現
- 2026年4月の新卒内定者数が185名と前期比16%増加
- 教育コンテンツ拡充/オンボーディング教育の実施

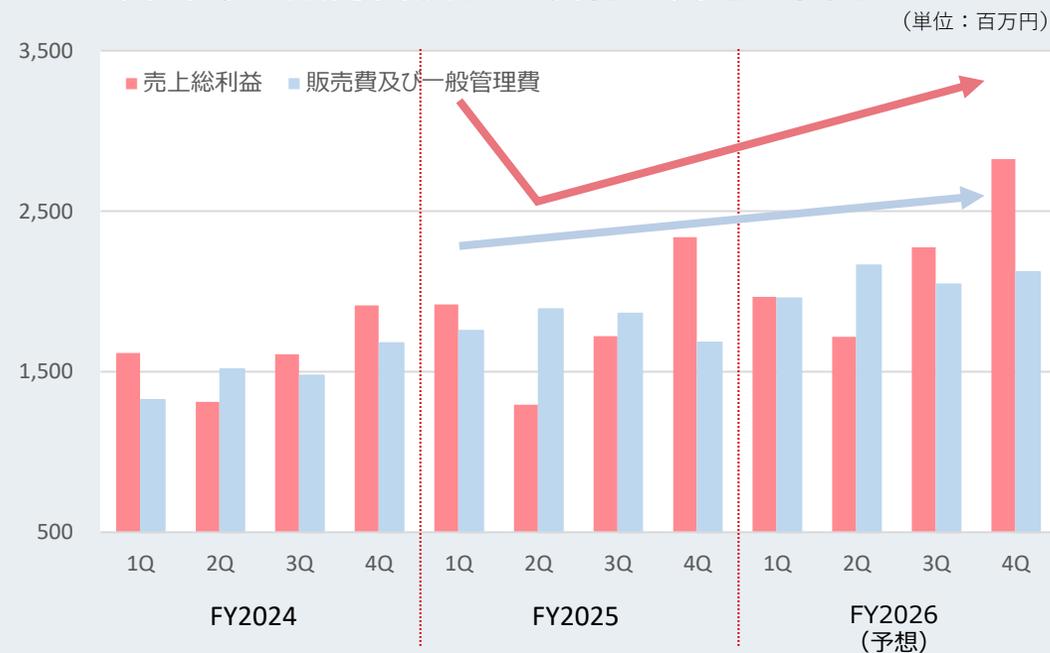
## 売上高成長による利益創出の路線に復帰

- 2025年12月期は、過去最高の売上高となったが、第3四半期に入り米国関税政策の影響もあり、自動車業界をはじめとする主要顧客からの受注が足踏みする状況となり、売上高が期初業績予想を下回った  
一方で、体制強化のための投資を計画どおり実行したこともあり減益に（営業利益85百万円）
- 2026年12月期は、2025年12月期第4四半期以降の事業環境の復調の継続が見込まれることや、体制強化が一巡し、販売費及び一般管理費の増加が鈍化することから、増収による増益路線に復帰する見通し

### 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



02

# Consolidated Financial Highlights

2025年12月期 決算ハイライト

## 決算ハイライト

- 売上高は、過去最高、かつ前年同期比3,066百万円増の25,779百万円
- 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825百万円増の7,274百万円
- 売上高が期初業績予想に対して未達だった一方で、成長戦略に基づき計画どおりに投資を実行し、営業利益は85百万円（前期比△369百万円）
- 一部子会社において、税効果会計における会社分類を保守的に判定し、法人税等調整額が増加したため、36百万円の当期純損失となった

### 売上高

**25,779**  
百万円

対前期増減率  
+ 13.5%

### 売上総利益

**7,274**  
百万円

対前期増減率  
+ 12.8 %

### 営業利益

**85**  
百万円

対前期増減率  
△81.2%

### 当期純利益

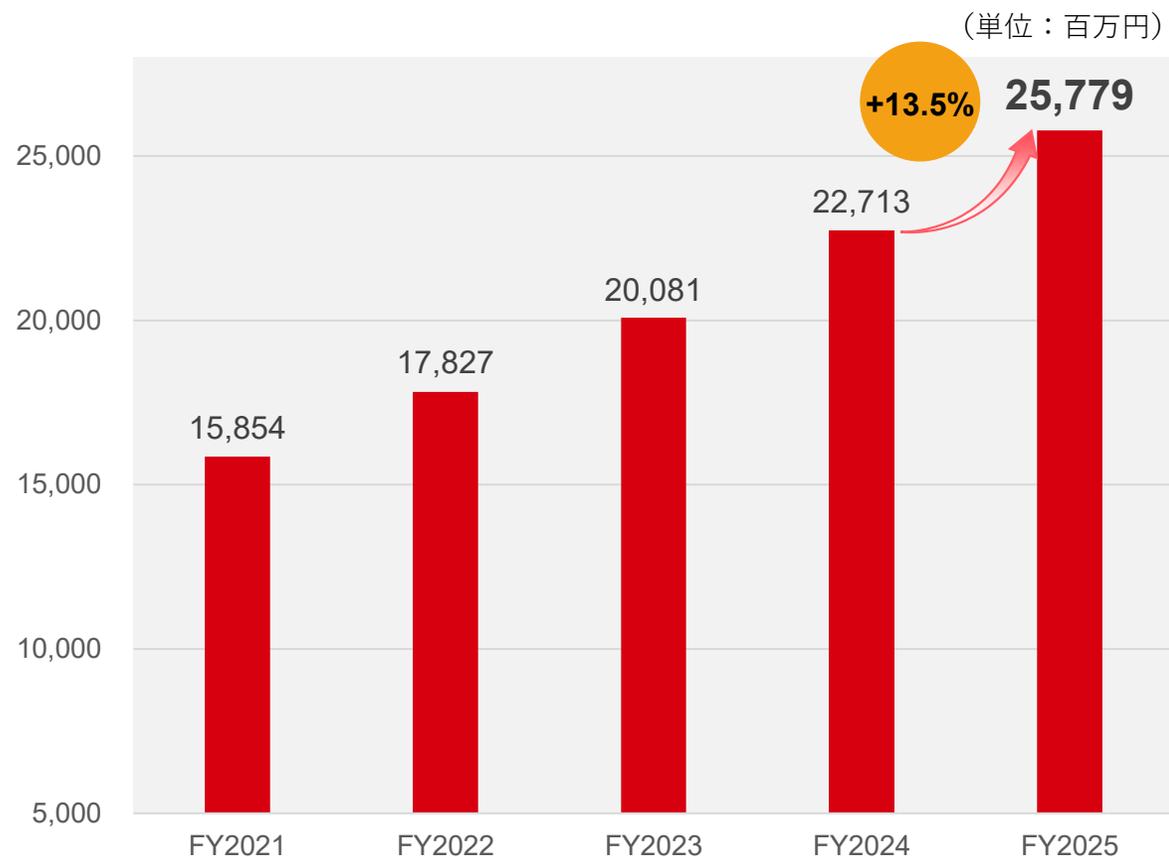
**△36**  
百万円

対前期増減率  
—

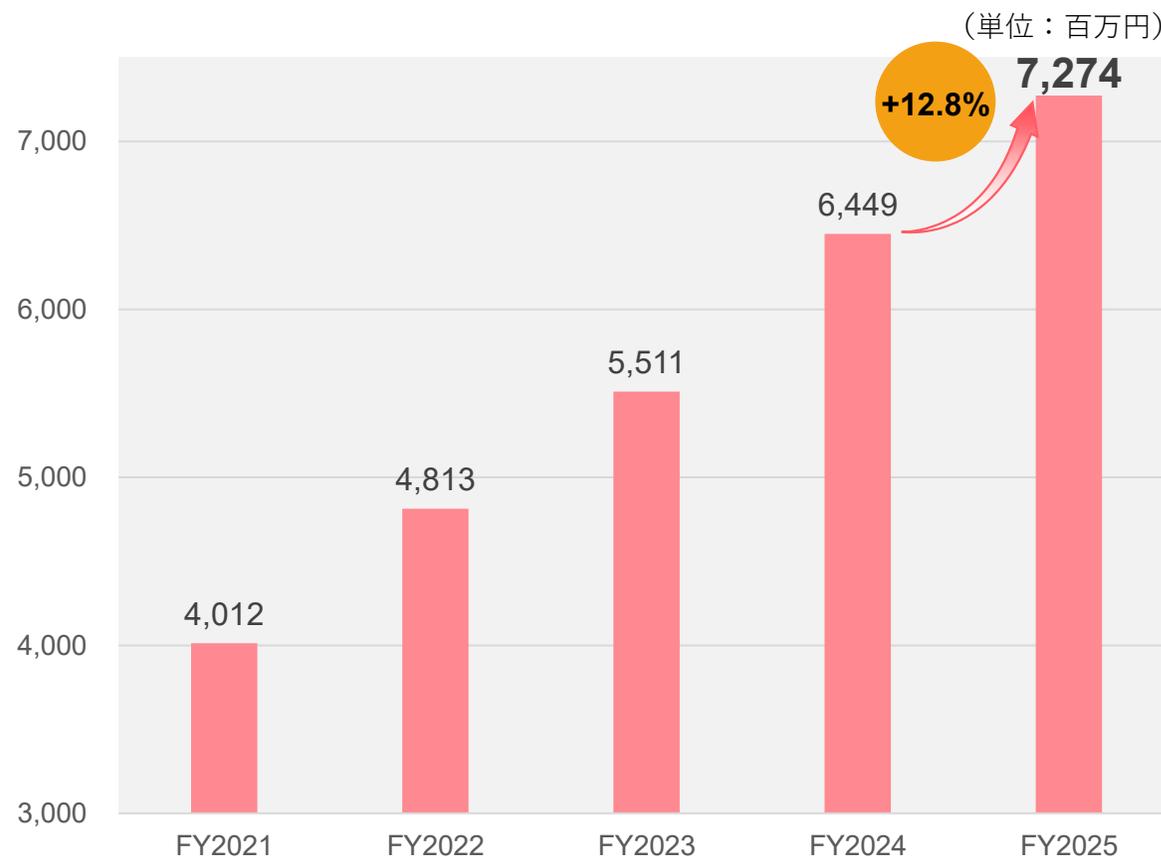
## 売上高・売上総利益

売上高、売上総利益ともに過去最高を更新。売上高は25,779百万円（前期比+13.5%）、増収が利益拡大を牽引し売上総利益は7,274百万円（前期比+12.8%）

### 売上高の推移

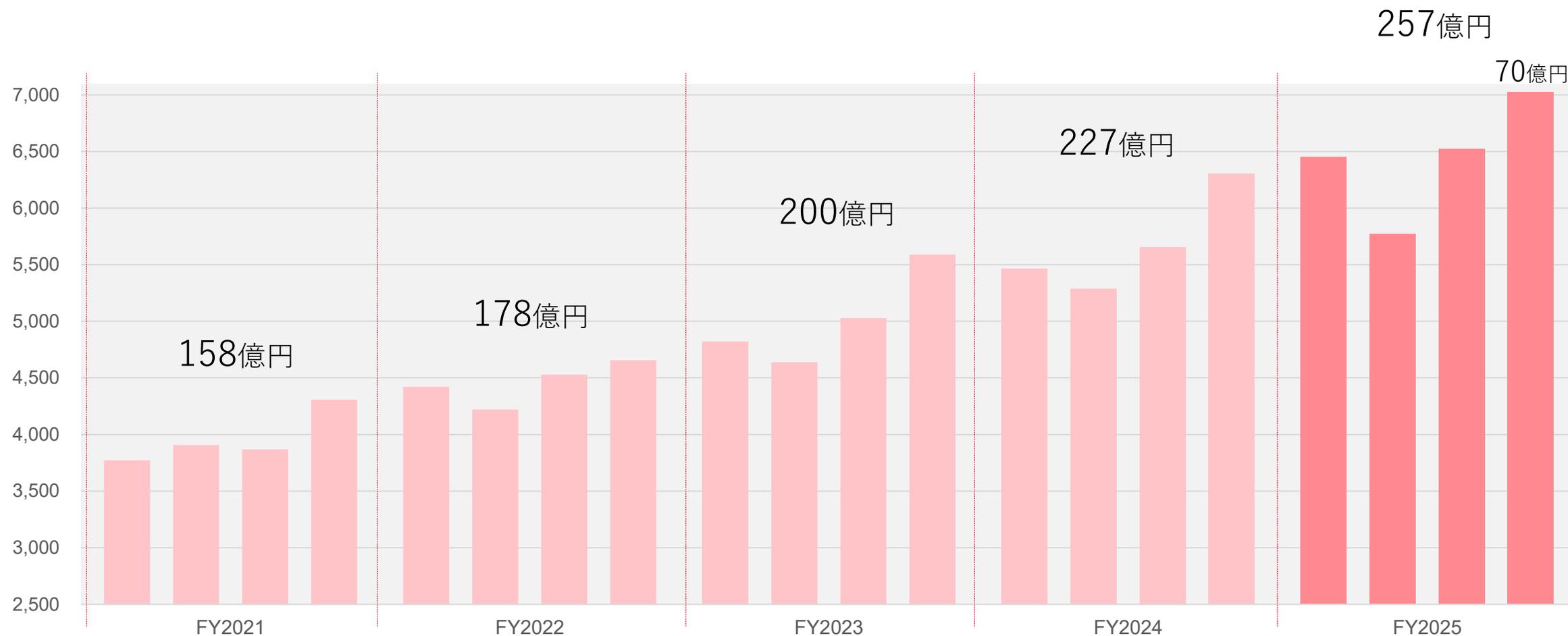


### 売上総利益の推移



## 四半期売上高推移

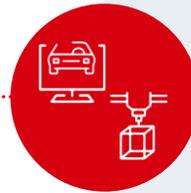
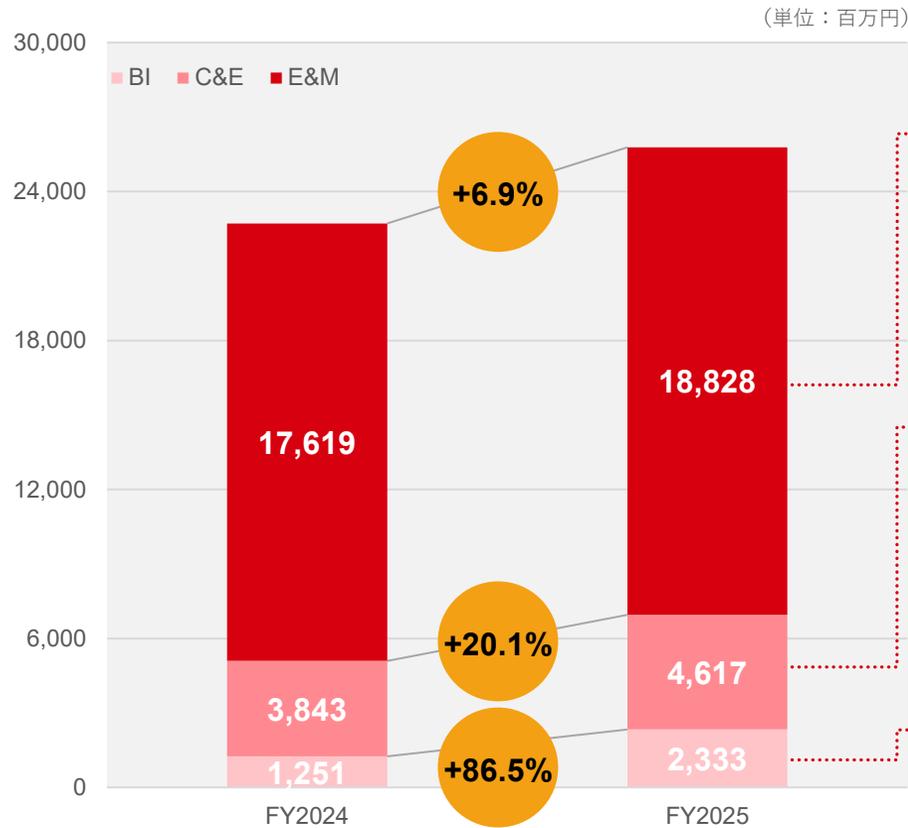
着実な四半期成長を継続しており、当第4四半期単独期間においては、初めて70億円を超過



※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

# 売上成長の推進力：持株会社化体制移行による中核事業会社の事業拡大

中核事業会社3社を中心とした持株会社体制に移行し、中核事業会社は事業特性に沿った「自主自律経営」のもと、事業拡大に注力



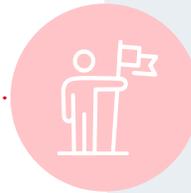
## エンジニアリング・マニュファクチャリング事業 (SOLIZE PARTNERS)

- 受託開発、エンジニア派遣、試作サービス、ソフトウェア販売の受注が拡大



## コンサルティング・エンジニアリング事業 (SOLIZE Ureka Technology)

- 自動車産業の主要顧客から変革コンサルティングサービス、SDVサービス、サイバーセキュリティサービスの受注が拡大



## ビジネスインキュベーション事業 (+81)

- ソフトウェア事業での稼働人数・売上単価増
- M&Aしたフューレックスを連結

※E&M：エンジニアリング・マニュファクチャリング事業  
 C&E：コンサルティング・エンジニアリング事業  
 BI：ビジネスインキュベーション事業

# 売上成長の推進力：中核事業会社における事業戦略のおもな取り組み

事業戦略の柱である「ケイパビリティの拡張」「産業・市場の拡張」「地域の拡張」の各面で、着実に事業拡大を推進



## 産業・市場の拡張

### 産業の拡張

- 重工業企業からの変革コンサルティング案件の増加
- 電機・防衛企業からのソフトウェア開発案件の増加

### 市場の拡張

- 二輪車領域の受託開発が拡大
- レース分野での3Dプリンティングサービス展開



## ケイパビリティの拡張

### プロセスの拡張

- 自動車向けの少量量産部品の受注が増加

### 領域の拡張

- SDV、サイバーセキュリティ領域での受注が拡大
- ソフトウェア事業を展開するSTELAQの事業成長



## 地域の拡張

### 国内の拡張

- 東海地域での車載関連制御・組み込みソフトウェア開発サービスの提供（フューレックス）

### 海外の拡張

- 北米市場の拡張に向けカナダ法人を設立
- ASEAN地域におけるさらなる海外展開のため、タイ法人を設立

## 売上成長の推進力：戦略投資活動

- M&A推進体制を強化し、活動を積極化。M&Aしたフューレックス及びRACAR Canada Inc.から譲受した事業が売上成長に寄与
- CVCでは事業シナジーによる戦略的リターンを重視し、事業開発、技術開発、研究開発、協業関係強化などで事業推進を活性化



### M&A

2025年2月

- RACAR Canada Inc.の事業を譲受

2025年5月

- 株式会社フューレックスの株式取得



### CVC

2025年6月

- シリコンバレーを中心にグローバルのシードスタートアップに投資するベンチャーキャピタル「Soma Capital」のファンドに出資

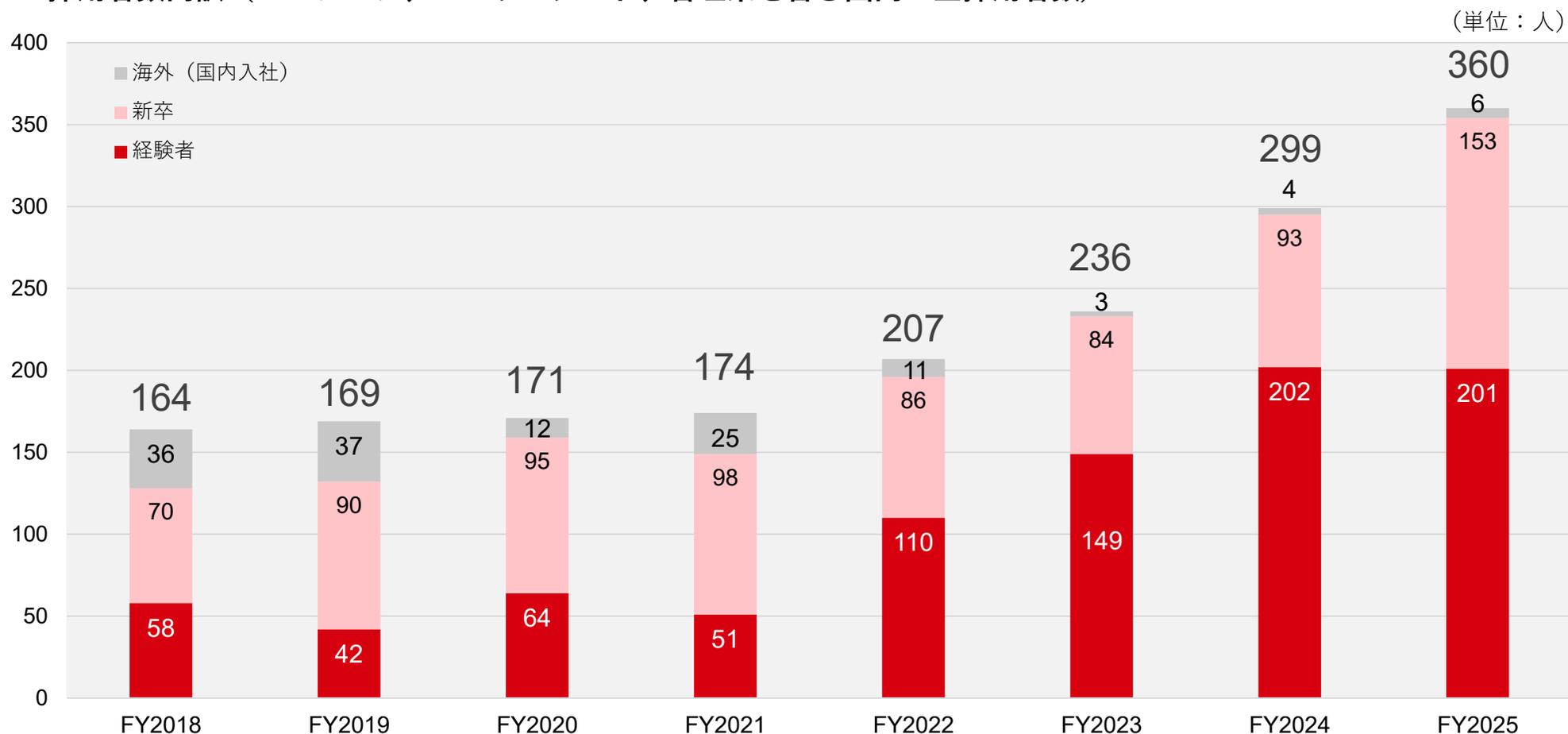
2025年9月

- MRI環境においてリアルタイムで断面像等の画像を見ながら遠隔操作による外科手術の実現を目指すMedical Devices Corner Inc.（本社：米国カリフォルニア州）に追加出資

## 売上成長の推進力：採用数の増加

- 採用体制を強化し、前期比+20.4%となる360名を採用（経験者201名、新卒159名）
- SOLIZEグループの2026年4月入社予定の内定者数は、前期比+16%の185名（2025年4月入社は159名、2024年4月入社は97名）

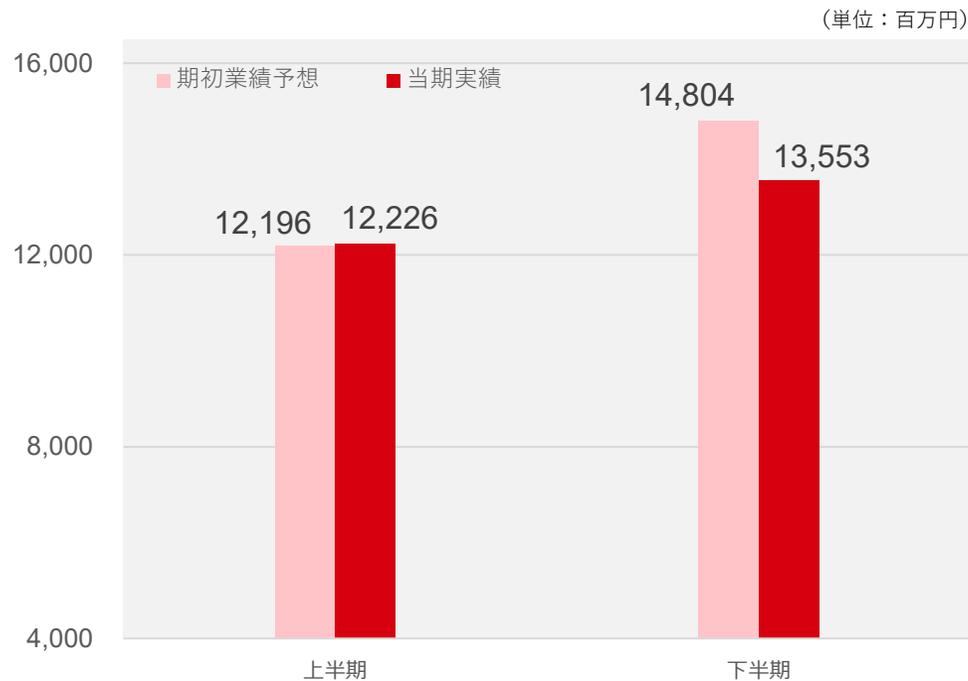
### ■ 採用者数内訳（エンジニア、コンサルタント、管理系を含む国内の全採用者数）



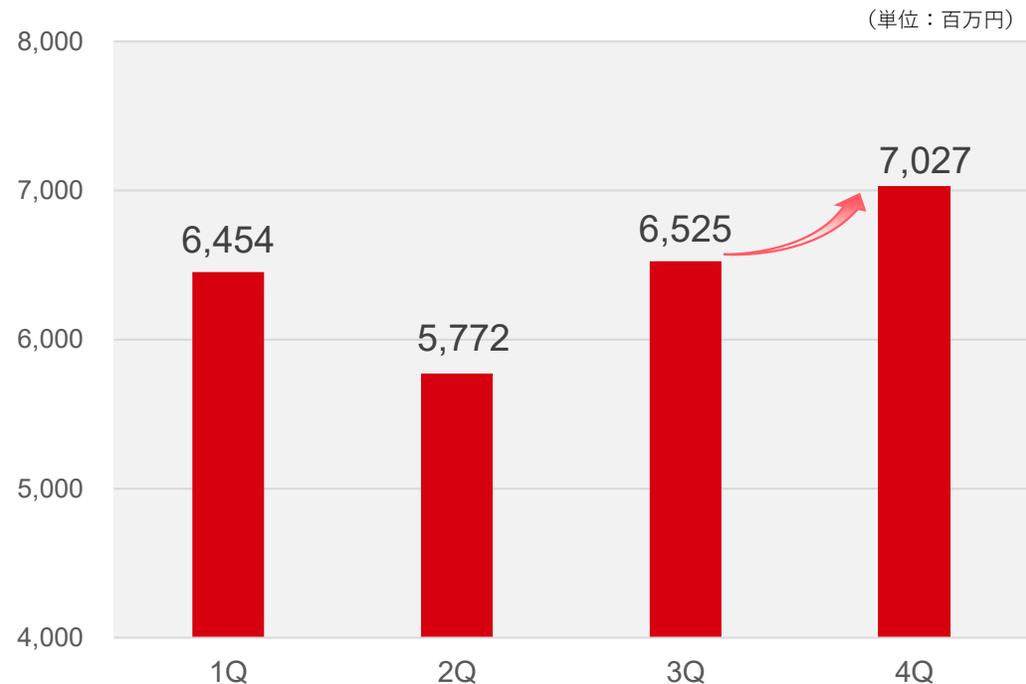
## 期初業績予想に対する売上高の差異について

- 上半期は期初業績予想どおりに進捗。第3四半期に入り米国関税政策の影響もあり、自動車業界をはじめとする主要顧客からの受注が足踏みする状況となり、売上高は期初業績予想を1,220百万円下回った
- 第4四半期は、自動車業界からの受注が回復

### 売上高 上半期・下半期の推移

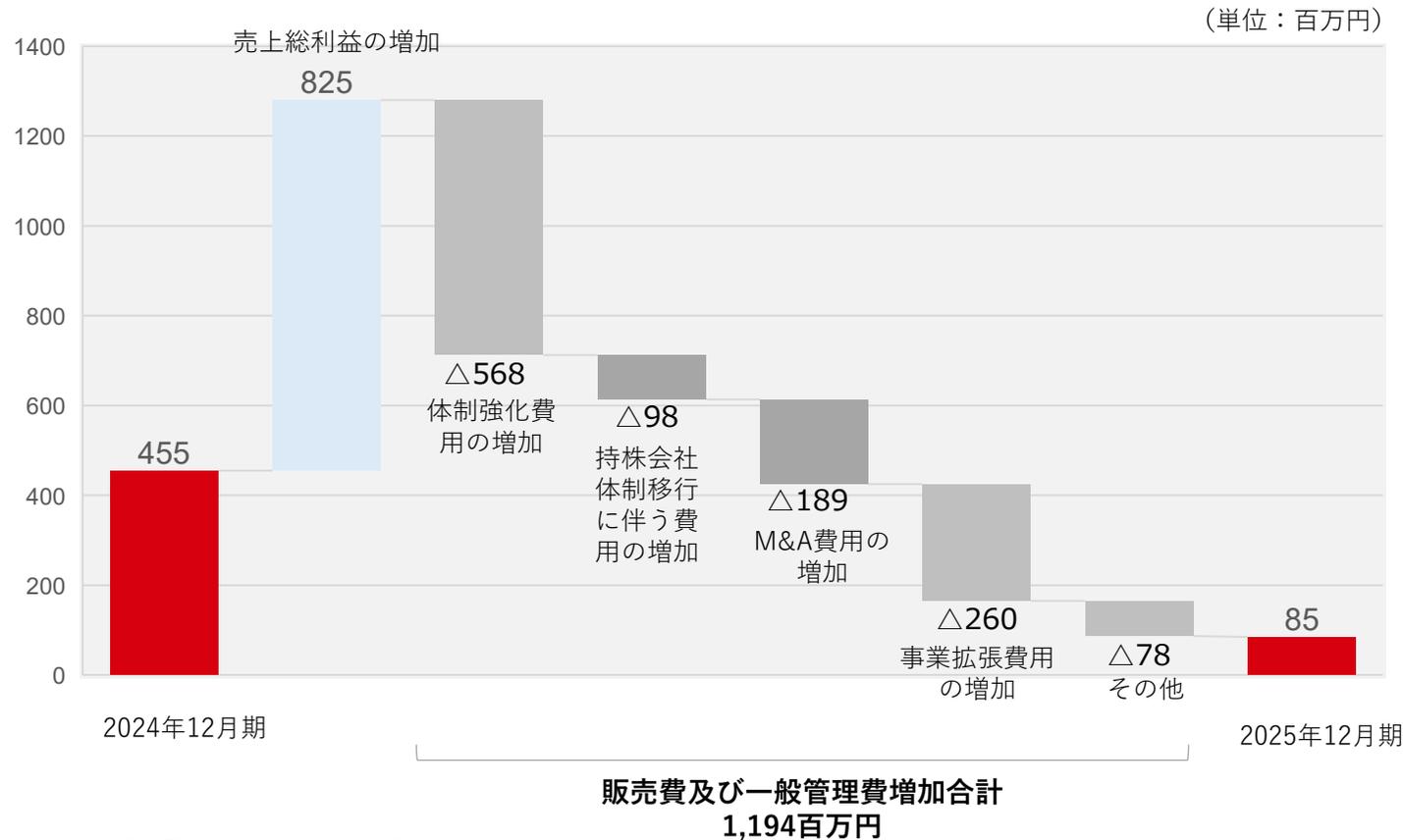


### 売上高 四半期単独の推移



## 成長に向けた費用内訳

- 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を実行
- M&A、事業拡張のための投資を着実に実行
- 体制強化は2025年12月期で完了したため、2026年12月期以降の増加は鈍化する見込み
- 持株会社体制移行に伴う支出は、2026年12月期以降は発生しない



### ● 体制強化費用の増加

管理、投資戦略、採用部門の人員を充実させ、事業拡大の体制を先行して構築したことによる増加

### ● 持株会社体制移行に伴う費用の発生による増加

分社化に伴うアドバイザー費用、事務手数料、システム改修費等

### ● M&A費用の増加

フューレックス、RACAR Canada Inc.のM&A関連費用、のれん償却費の増加等

### ● 事業拡張費用の増加

マーケティング活動強化による増加  
 研究テーマ拡大による研究開発費の増加  
 最新3Dプリンター導入等による減価償却費の増加  
 事業拡大に伴うオフィス環境の整備  
 DX・IT戦略費用の増加 等

## 連結損益計算書

- 体制強化のための投資が計画どおりだった一方で、売上高が期初業績予想に対し未達となったことが影響し、営業利益は85百万円となり減益
- 一部子会社において、税効果会計における会社分類を保守的に判定し、法人税等調整額が増加したため、36百万円の当期純損失となった

(単位：百万円)

	2024年12月期	2025年12月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	22,713	25,779	3,066	13.5%
売上総利益	6,449	7,274	825	12.8%
(売上総利益率)	28.4%	28.2%	—	—
販売費及び一般管理費	5,993	7,188	1,194	19.9%
営業利益	455	85	△369	△81.2%
(営業利益率)	2.0%	0.3%	—	—
経常利益	416	82	△334	△80.3%
当期純利益又は当期純損失 (△)	254	△36	△290	—

## 連結貸借対照表

資産合計は15,699百万円となり、前期末比251百万円減少

(単位：百万円)

	2024年12月期	2025年12月期	増減額
流動資産	12,567	11,008	△1,558
固定資産	2,856	4,621	1,765
資産合計	15,448	15,699	251

流動負債	3,762	4,118	355
固定負債	207	253	45
負債合計	3,970	4,371	401
純資産合計	11,478	11,328	△149
負債純資産合計	15,448	15,699	251

### 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（△2,547百万円）
  - ・ 売上高増加に伴う売掛金の増加（+586百万円）
- 固定資産
  - ・ カナダ事業の事業譲受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（+1,132百万円）、分社化に伴うシステム導入及び人事基幹システム導入（+146百万円）
- 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、純利益△36百万円、自己株式の減少+68百万円）

## 重視する経営指標

- 採用強化及びフューレックスの連結によりエンジニア数は前期比250名増（+18.0%）の1,639名に
- 通期の国内派遣単価は、前期比133円増で高水準を維持。国内派遣稼働率は、第2四半期の新卒増加（159名）により低水準だった影響が大きく、93.0%に低下。第4四半期は第3四半期と比べ国内派遣単価が上昇し、稼働率が向上
- 退職率は9.9%に上昇。今後、分析結果に基づき、採用・育成・定着の各段階で実効性の高い施策を実行



	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	通期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期
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
国内採用数 (※1)	174名	207名	236名	299名	60名	221名	45名	34名	360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
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%
国内退職率 (※2)	7.7%	8.6%	7.9%	8.3%	-	-	-	-	9.9%

国内派遣稼働率の2025年12月期第1四半期及び第3四半期の数値に誤りがありましたので訂正します。

第1四半期 誤：96.2% 正：96.0%

第3四半期 誤：94.2% 正：94.4%

※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*

2026年12月期 連結業績予想

## 2026年12月期 連結業績予想

- 事業環境は2025年12月期第4四半期から回復基調であり、売上高は前期比+18.3%を見込む
- 国内外の自動車産業における売上増加に加え、重工業、建設業、電機産業等、他の産業・市場からの売上増加を見込む
- 売上高の拡大により売上総利益の増加を図るとともに、投資的費用を最適化することにより、営業利益を改善

(単位：百万円)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益 (円・銭)
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率	
第2四半期 (累計)	14,600	19.4%	△434	－	△434	－	△280	－	△52.25
通期	30,500	18.3%	500	483.4%	500	509.0%	300	－	55.98

## 営業利益創出のフェーズへ

- 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が増加が販売費及び一般管理費を上回り、営業利益を創出



04



*Return to stockholders*

株主還元

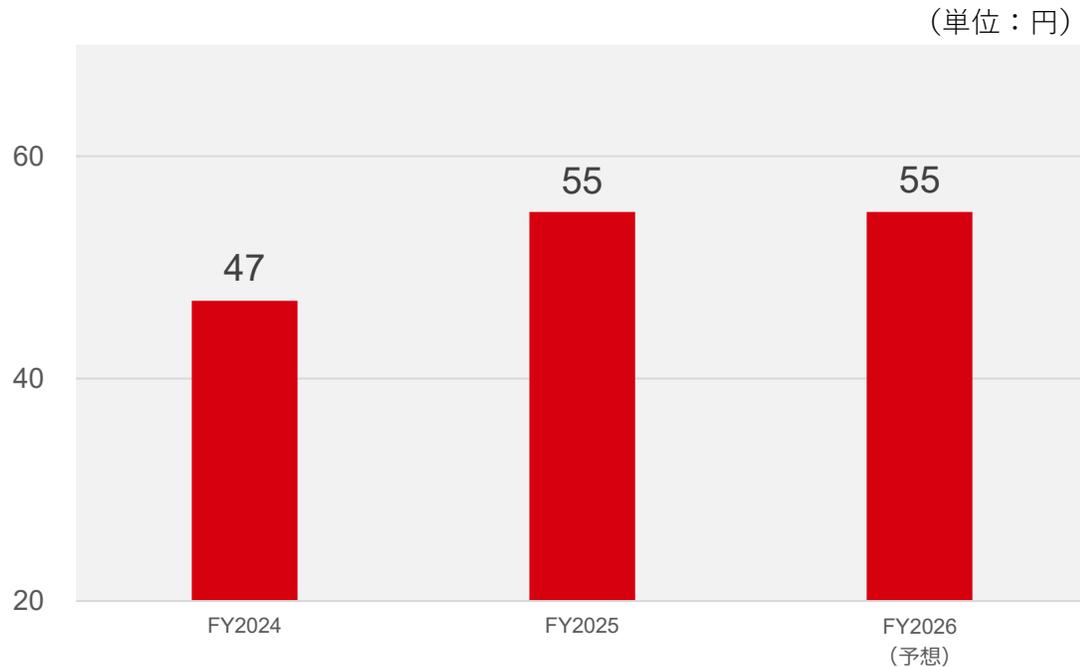
## 配当

### 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%を目安とする。2026年12月期の予想配当は、55円を維持



(単位：円)

	中間	期末	合計
2024年12月期	0	47	47
2025年12月期	0	55	55
2026年12月期 (予想)	<b>0</b>	<b>55</b>	<b>55</b>

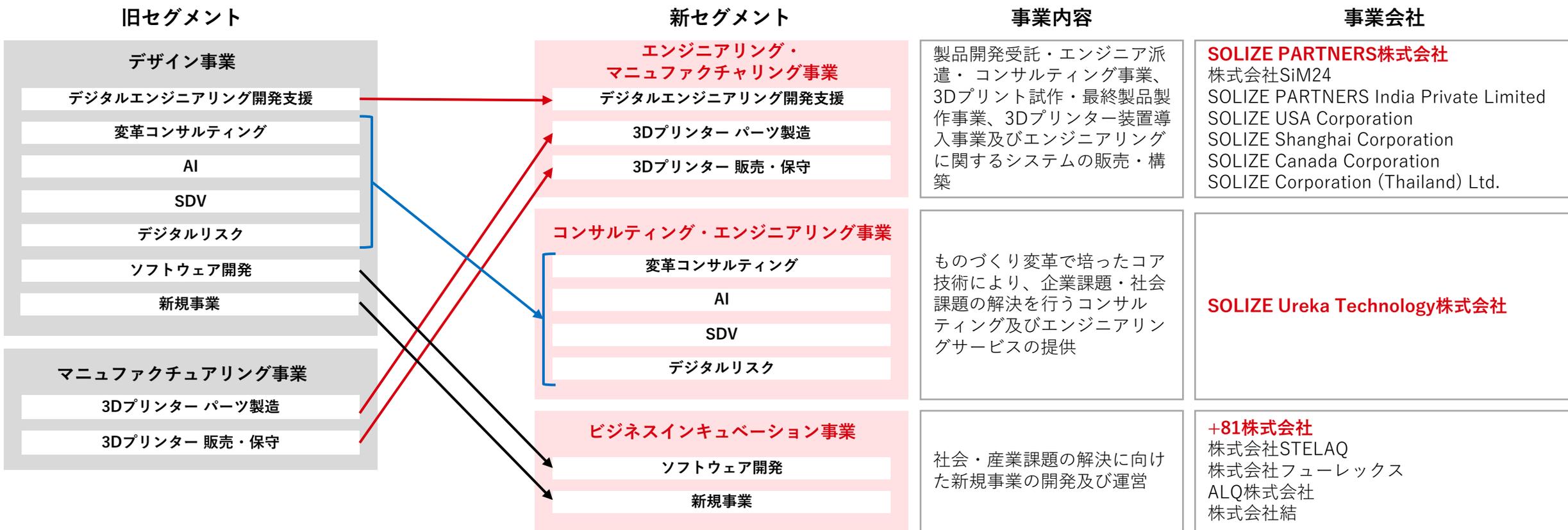
05



*Appendix*

# 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：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.

- 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

### 売上高

2025年12月期 **18,828**百万円

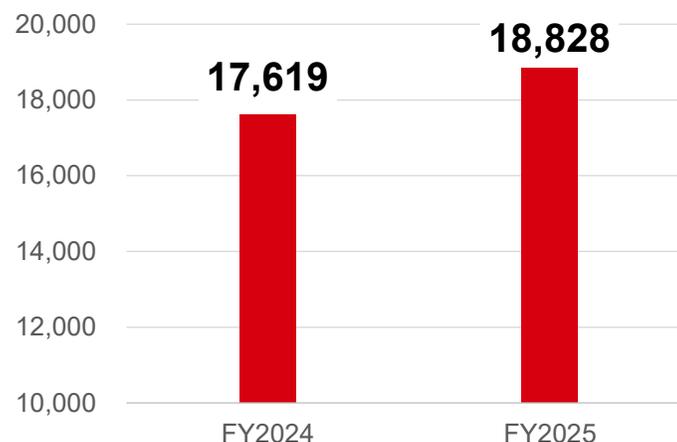
増減 **+1,209**百万円 (+6.9%)

### 営業利益

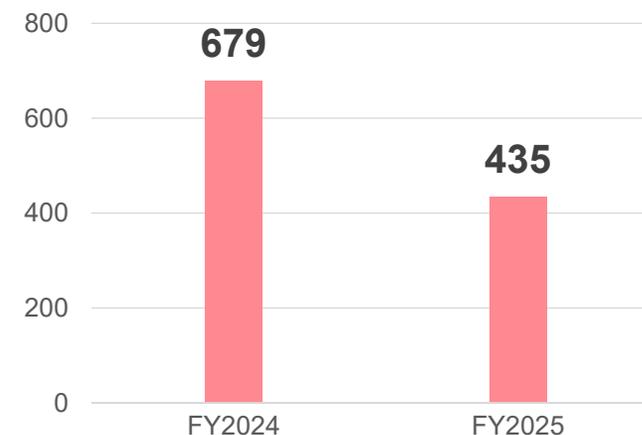
2025年12月期 **435**百万円

増減 **△244**百万円 (△35.9%)

(単位：百万円)



(単位：百万円)



## 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



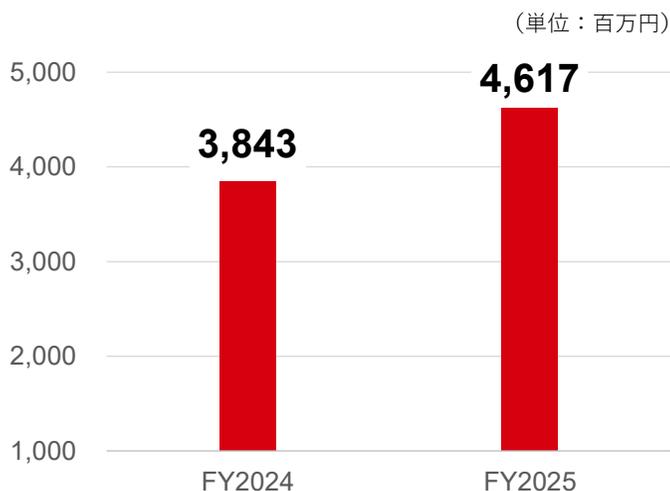
### 事業会社

SOLIZE Ureka Technology株式会社

- 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なか、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

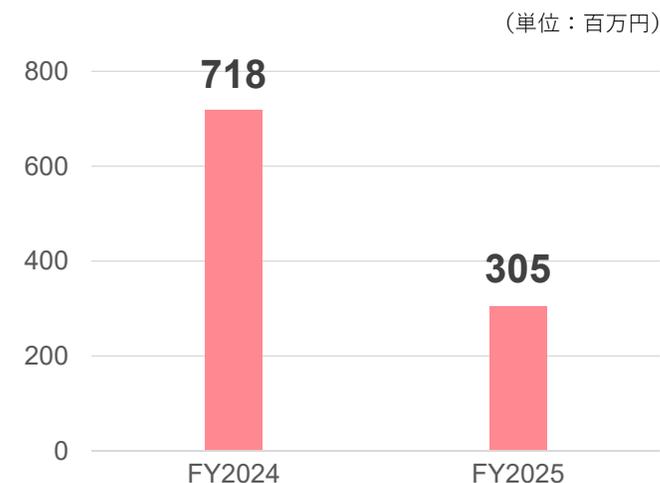
#### 売上高

2025年12月期 **4,617**百万円  
増減 **+773**百万円 (+20.1%)



#### 営業利益

2025年12月期 **305**百万円  
増減 **△413**百万円 (△57.5%)



## 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

- ソフトウェア開発領域では、稼働人数の増加による売上高の拡大に加え、当第3四半期からフューレックスを連結したことにより大幅増収。販売費及び一般管理費は、STELAQにおいて削減に努めた結果、前年比微増にとどまったが、一方で上記M&Aによるのれん償却費が発生
- 新規事業においては、2026年での複数事業の立ち上げに向けた準備を実施。2026年1月には、シニア層向け家賃保証サービスを行う株式会社結を設立

売上高

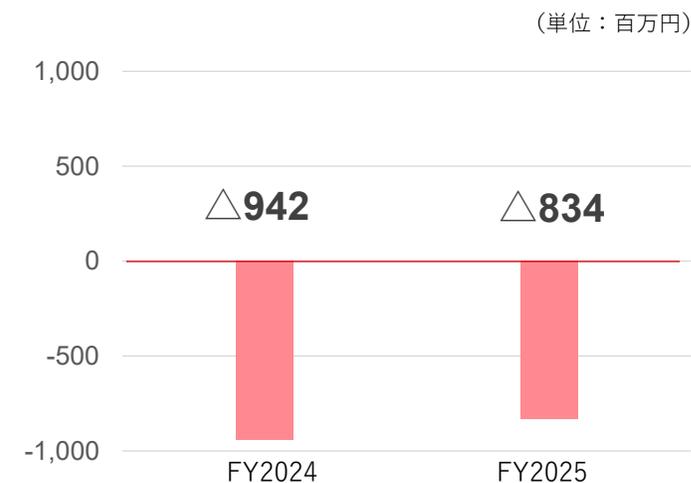
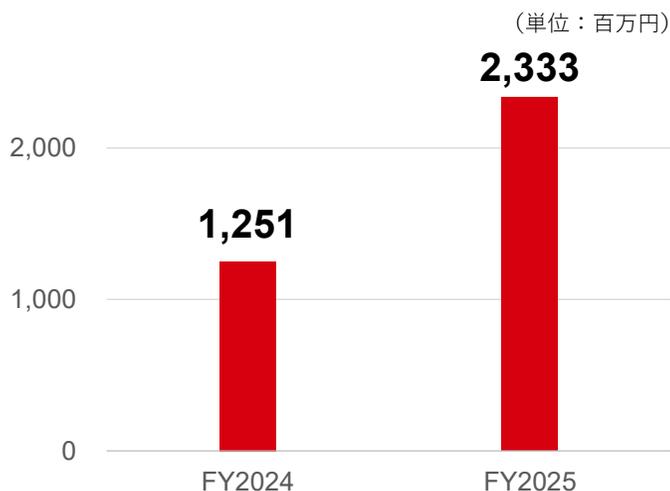
2025年12月期 **2,333**百万円

増減 **+1,082**百万円 (+86.5%)

営業利益

2025年12月期 **△834**百万円

増減 **108**百万円 (-)



## 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。

