

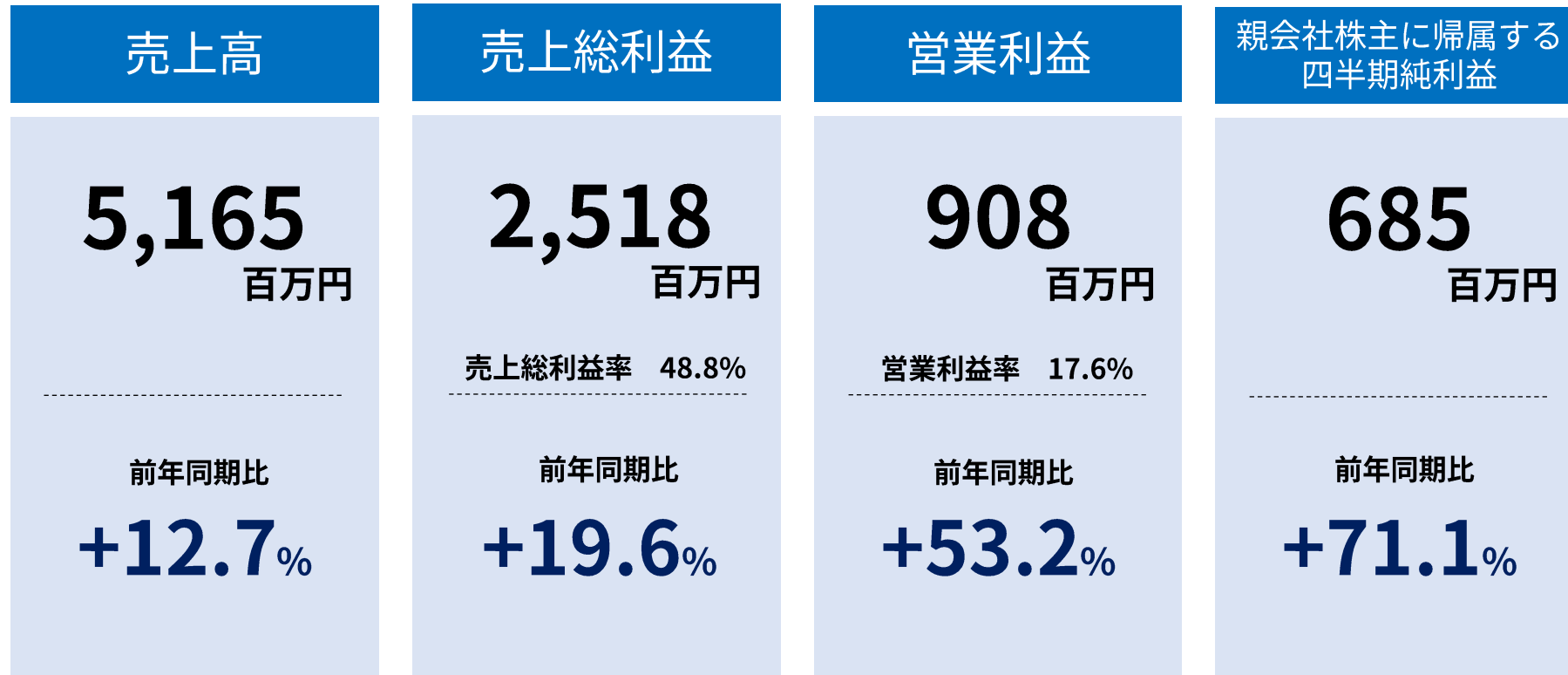
決算補足説明資料

2026年12月期 第1四半期決算

2026年12月期 第1四半期実績	P. 3
2026年12月期 連結業績予想	P. 9
事業別の業績概況	P. 12
ITセキュリティ	P. 14
映像コミュニケーション	P. 21
Eco新規事業開発	P. 24
Appendix	P. 26

2026年12月期 第1四半期実績

自社製品・サービスの販売拡大により、主要指標はいずれも2桁成長を達成



- **売上高は**、自社製品・サービスの販売が好調に推移し、特に「NetAttest EPS」が伸長したことにより、5,165百万円（前年同期比12.7%増）となりました。粗利率は48.8%（前年同期：45.9%）となりました。
- **営業利益は**、利益率の高い自社製品/サービスの売上増に伴い、908百万円（前年同期比53.2%増）となり、営業利益率は17.6%（前年同期：12.9%）と、会社計画を上回る進捗で推移しております。
- **経常利益は**、資金運用による受取利息26百万円等で949百万円（前年同期比79.7%増）となり、親会社株主に帰属する四半期純利益は685百万円（前年同期比71.1%増）となりました。

連結損益計算書 (第1四半期)

	25年12月期 第1四半期 実績	26年12月期 第1四半期 実績	前年比	26年12月期 通期 業績予想
(単位：百万円)				
売上高	4,585	5,165	+12.7%	21,200
売上原価	2,479	2,646	+6.8%	-
売上総利益	2,106	2,518	+19.6%	-
販売管理費	1,512	1,609	+6.4%	-
営業利益	593	908	+53.2%	3,150
営業利益率%	12.9%	17.6%	-	14.9%
経常利益	528	949	+79.7%	3,200
親会社株主に帰属する四半期純利益	400	685	+71.1%	2,350

増収効果が原価・販管費の増加を大きく上回り、営業利益は53.2%の大幅増益



◆ 売上高

ITセキュリティ事業の自社製品/サービスの販売が好調を維持したことにより、前年比で売上が580百万円（12.7%）増加しました。

◆ 売上原価

売上増に伴い、売上原価は前年比で167百万円（6.8%）増加しました。

◆ 販売管理費

販売管理費は前年比で96百万円(6.4%) 増加しました。

人件費等・業務委託費
賃金の引上げや福利厚生の拡充による待遇改善を継続していますが、生産性向上によるリソースの最適化を進めたことにより費用減となりました。

広告宣伝・販促費
Web広告およびイベントが対前年で増加しています。

通信費
クラウド※利用の増加および値上げにより増加傾向にありますが、利用状況の最適化を進めることにより抑制を行っています。

研究開発費
主にITセキュリティ事業のクラウド化や機能強化に関わる研究開発及びアナログエッジAIチップ開発等により、対前年で増加しています。

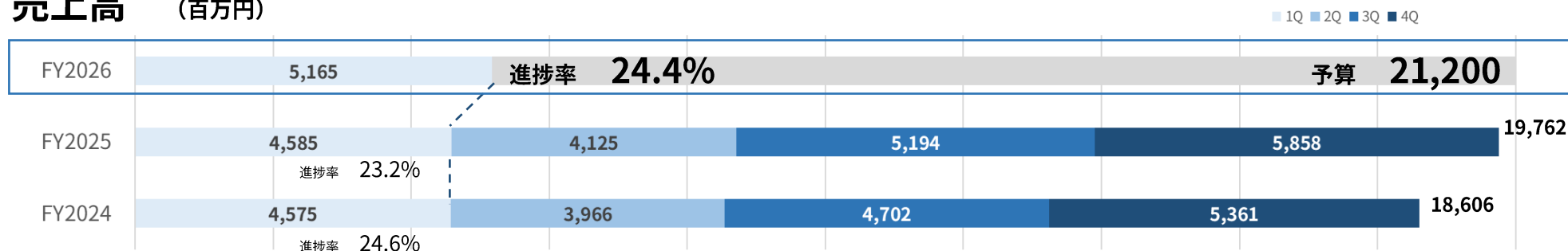
※クラウド
自社でサーバーなどの機器を持たず、インターネットを経由して必要な時に必要な分だけITリソース（機能・データ・ソフトウェア）を利用する仕組みのこと

	(単位：百万円)			
	25年12月期 期末残高	26年12月期 第1四半期実績	前年比 増減	前年比 増減率
流動資産	23,954	23,177	-776	-3.2%
内、現金及び預金	10,858	8,715	-2,142	-19.7%
内、有価証券	6,000	8,000	2,000	33.3%
内、売掛金および電子記録債権	4,044	3,469	-575	-14.2%
固定資産	2,274	2,026	-248	-10.9%
資産合計	26,228	25,203	-1,024	-3.9%
流動負債	12,896	11,716	-1,180	-9.2%
内、支払手形及び買掛金	1,420	1,193	-226	-15.9%
内、契約負債	8,931	9,073	142	1.6%
固定負債	75	67	-8	-10.7%
自己資本	13,247	13,411	163	1.2%
純資産	13,256	13,420	163	1.2%
自己資本比率	50.5%	53.2%	-	-

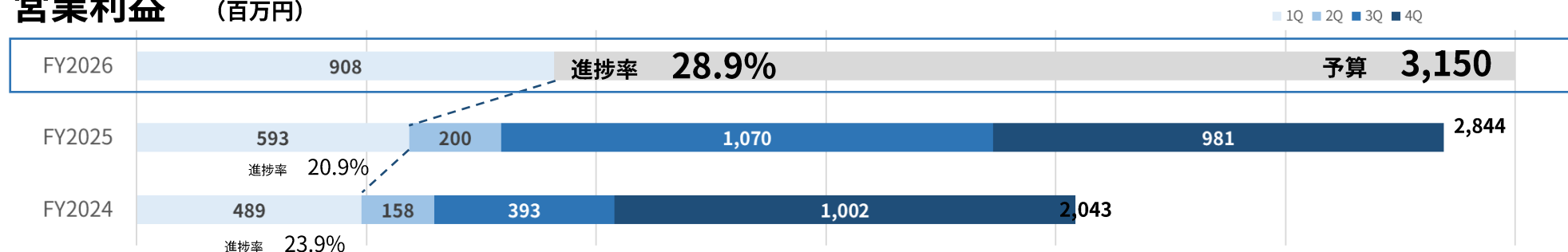
2026年12月期 連結業績予想

営業利益の進捗率は28.9%、過去2年を上回るペースで通期目標の達成に前進、一方、不透明な外部環境を踏まえ業績予想は据え置く方針

売上高 (百万円)



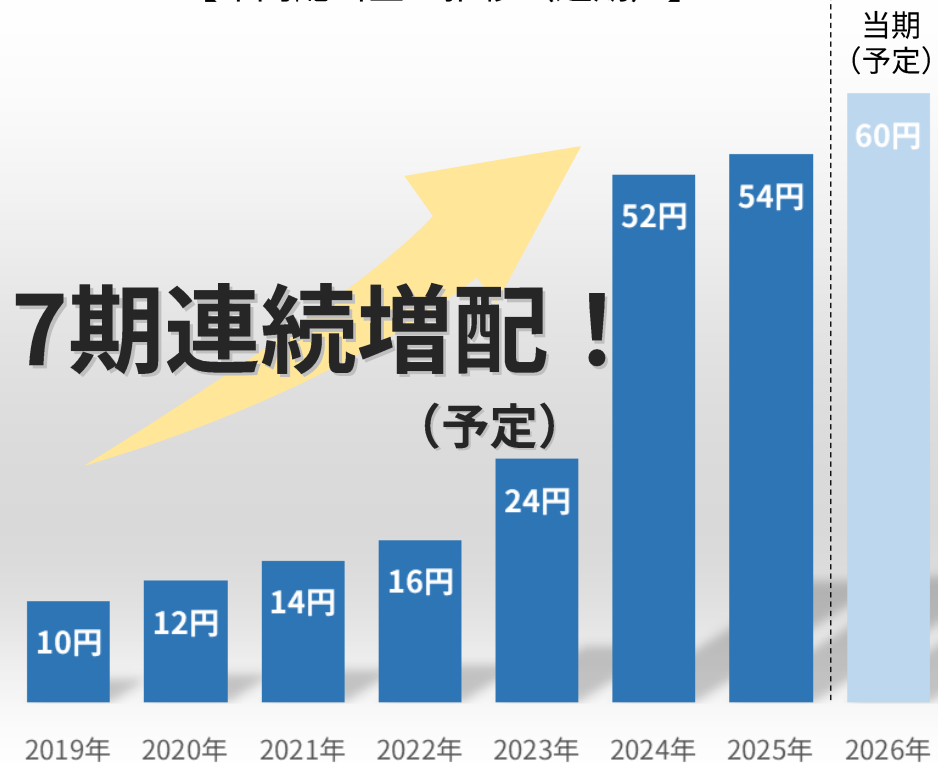
営業利益 (百万円)



7期連続増配、年間配当60円を予定 — 成長投資と株主還元の両立を継続

当社は、株主還元の重要性を踏まえ、業績や成長投資とのバランスを考慮しながら、安定的な配当の実施を基本方針としております。配当性向については中長期的な目安として活用しております。あわせて、ROEを重要な経営指標と位置付け、収益力の向上と資本効率の改善により、企業価値の持続的な向上を目指してまいります。

【年間配当金の推移（通期）】



【利益配分に関する基本方針】

将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針とし、配当については、配当性向（連結）50.0%程度、もしくは株主資本配当率（連結）8.0%程度を目安とします。

- 当期（2026年12月期）配当について
 当期の親会社株主に帰属する当期純利益は2,350百万円を見込んでおり、利益配分に関する基本方針に基づき、1株につき60.00円（うち中間配当金は30.00円）の配当を予定しております。
 配当性向（連結）は47.3%、株主資本配当率（連結）は7.8%の見込みです。
 なお、内部留保資金につきましては、アナログエッジAIチップの開発やクラウドサービス移行に向けた新規開発投資など、成長に不可欠な戦略的投資のための原資に充てる予定です。

（注）上記の予想は、現時点で入手可能な情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいたものであり、実際の業績は様々な要因により予想数値と異なる可能性があります。

配当性向	28.7%	15.3%	13.9%	18.7%	23.0%	55.8%	43.6%	47.3%(見込)
ROE	10.5%	21.9%	24.2%	17.6%	18.7%	14.8%	18.0%	-

事業別の業績概況

主力事業



ITセキュリティ

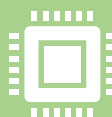
- 認証ベースのログオン制御、データへのアクセス制御、ログ収集システム、ネットワーク分離
- サイバーセキュリティ対策、サイバー脅威情報、情報漏洩調査とCSIRT関連サービス
- テレワーク用セキュリティ、IT機器の脆弱性検出

投資事業



映像コミュニケーション

- 4G、5Gモバイル回線による高品質リアルタイム画像伝送システム「Smart-telecaster」の開発・販売、車、重機の遠隔操縦



Eco新規事業開発

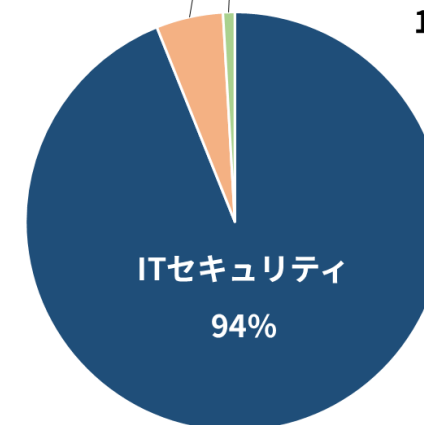
- アナログ・デジタル混合半導体デバイスの開発・販売
- 特殊映像伝送システムの開発

映像コミュニケーション

5%

Eco新規事業開発

1%

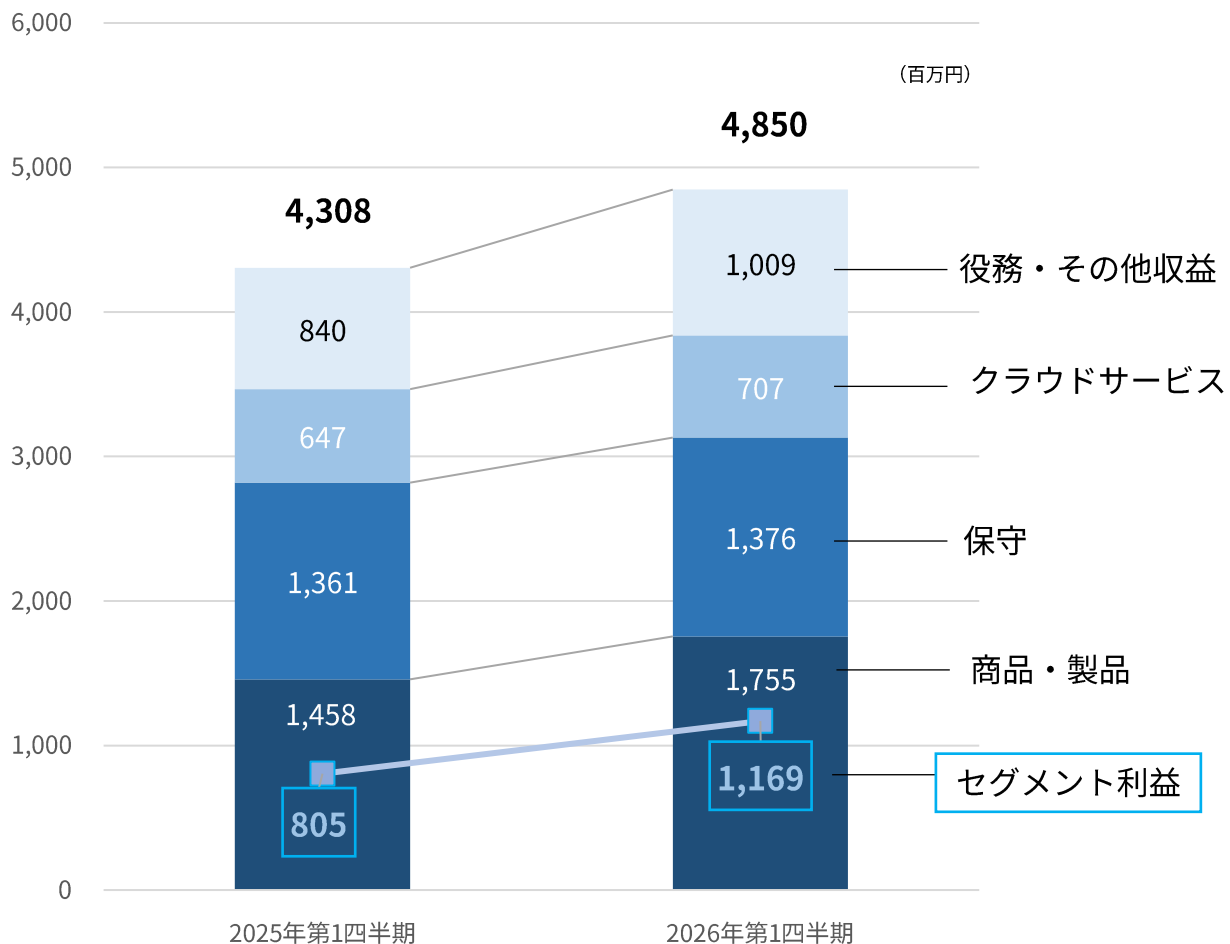


売上高の比率



自社製品・サービスの売上拡大により、セグメント利益は45.2%増、営業利益率は24.1%に改善

セグメント売上高および利益

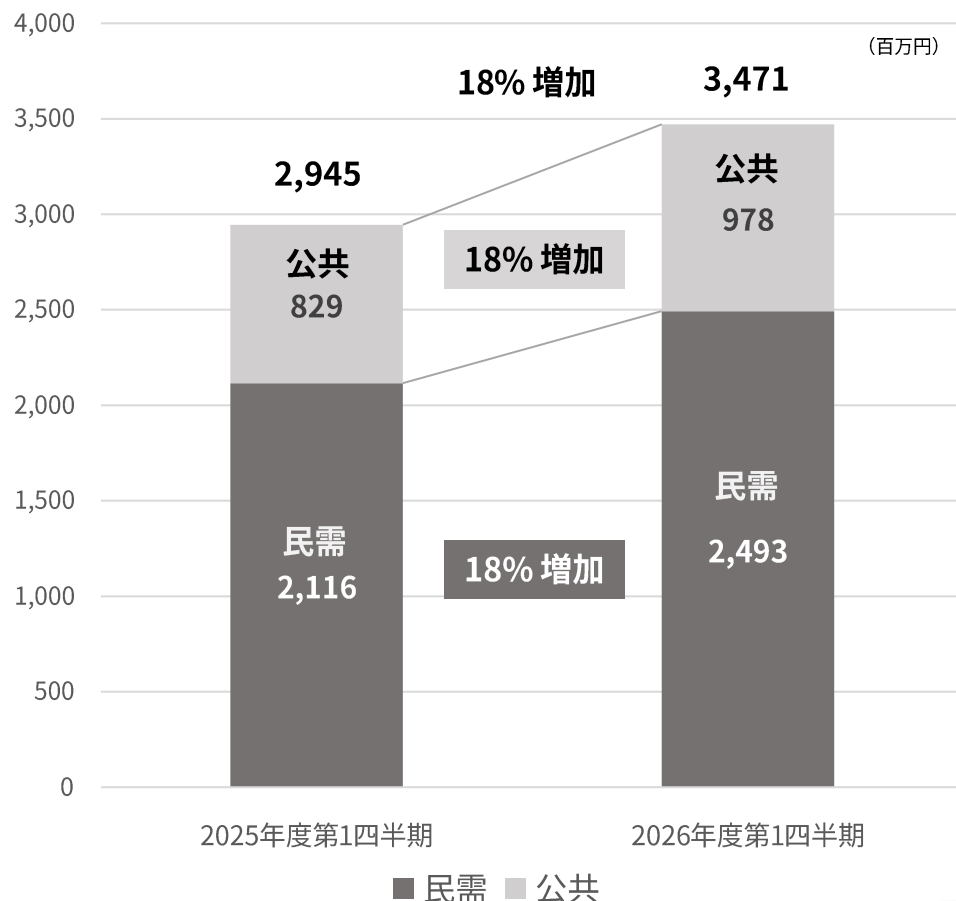


- 「商品・製品」の売上は、自社製品/サービスの販売が好調を維持したことに加え、公共分野（防衛や自治体）での大型案件の獲得により、1,755百万円と前年同期比で20.3%増加しました。
- 「保守」に関わる売上は、クラウドサービス化が進んだ影響で1,376百万円と前年同期比でわずかに増加しました。
- スtockビジネスである「クラウドサービス」は堅調に増加しており、売上は707百万円となり前年同期比で9.4%増加しております。
- 「役務・その他収益」は自社製品等の売上増に伴い、1,009百万円となり、前年同期比で20.1%増加しました。
- セグメント売上高は、前年同期比で12.6%増となる4,850百万円となりました。
- セグメント利益は、利益率の高い自社製品/サービスの売上が増加したことにより、1,169百万円となり、前年同期比で45.2%増加しました。営業利益率も、18.7%から24.1%に改善しました。



主力製品の更新需要を確実に取り込み、民需・公共の両セグメントで18%の増収を達成

製品・クラウドサービス・役務売上の民需・公共の比率（保守を除く）



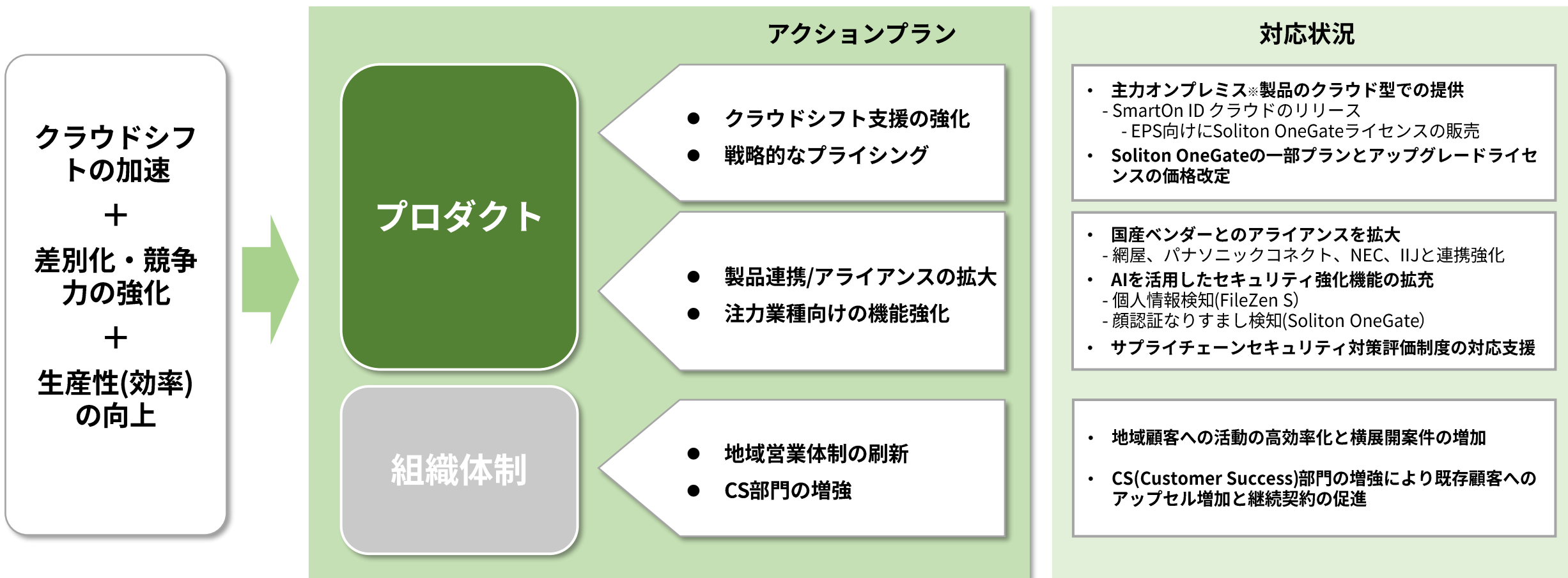
- 民需・公共の両顧客セグメントにおいて、主力製品のモデルチェンジを契機に、既存顧客を中心とした更新・買い替え需要が顕在化しました。更新案件ではクラウドサービスへの移行を同時に提案しており、単年度の売上増加に加え、将来のストック型収益の拡大にもつなげています。
- 民需分野では、まず製造業において、サプライチェーン※1リスクへの対応を背景に需要が拡大していることに加え、医療・金融分野を中心に、内部分離※2システムおよび認証強化ソリューションの需要が堅調に推移しました。その結果、民需分野全体の売上高は前年同期比18%の増加となりました。
- 公共分野では、主力製品の更新・買い替え需要に加え、昨年度に続き自治体および防衛関連の大型案件や、校務DXを中心とした文教分野での受注が順調に推移しました。その結果、公共分野の売上高は前年同期比で18%増加しています。
- 公共分野で実績を重ねたソリューションを民需分野へ横展開することで、業種の拡大と継続的な成長を実現しています。

※1 サプライチェーン
原料調達から、製造、在庫管理、物流、販売等を通じて、消費者の手元に届くまでの一連の流れを指す。

※2 内部分離
1台の端末（PC）や同一OSの内部に、業務用の安全な実行環境（隔離領域）を構築し、通常環境と論理的に分離するセキュリティ技術を指す。



主力製品のモデルチェンジ需要の取り込みと、戦略的なクラウドライセンスの提供により、売上・収益の拡大を目指します。



※ オンプレミス
サーバーやネットワーク機器などのITインフラを、自社内（自社の施設やデータセンター）に設置し、直接管理・運用する方式のこと。略して「オンプレ」とも言われる。



主力製品NetAttestのクラウド化を支援する戦略的ライセンスを提供開始

2026年1月、NetAttest EPSがシームレスに「Soliton OneGate」と連携する新しいライセンスプラン「Soliton OneGate PKIプラン for EPS」の提供を開始しました。

「クラウドでのID/アプライアンス一元管理」「インターネット経由での安全な証明書配布」など、顧客の運用負担を低減しながら、クラウド認証セキュリティのスムーズな導入を実現します。

RADIUSアプライアンス市場20年以上連続
国内シェアNo.1 (※)

NetAttest EPS



ID/アプライアンス
クラウド一元管理

インターネット経由での
安全なデジタル証明書配布

段階的な
クラウド認証
セキュリティ





顧客のクラウドシフト支援

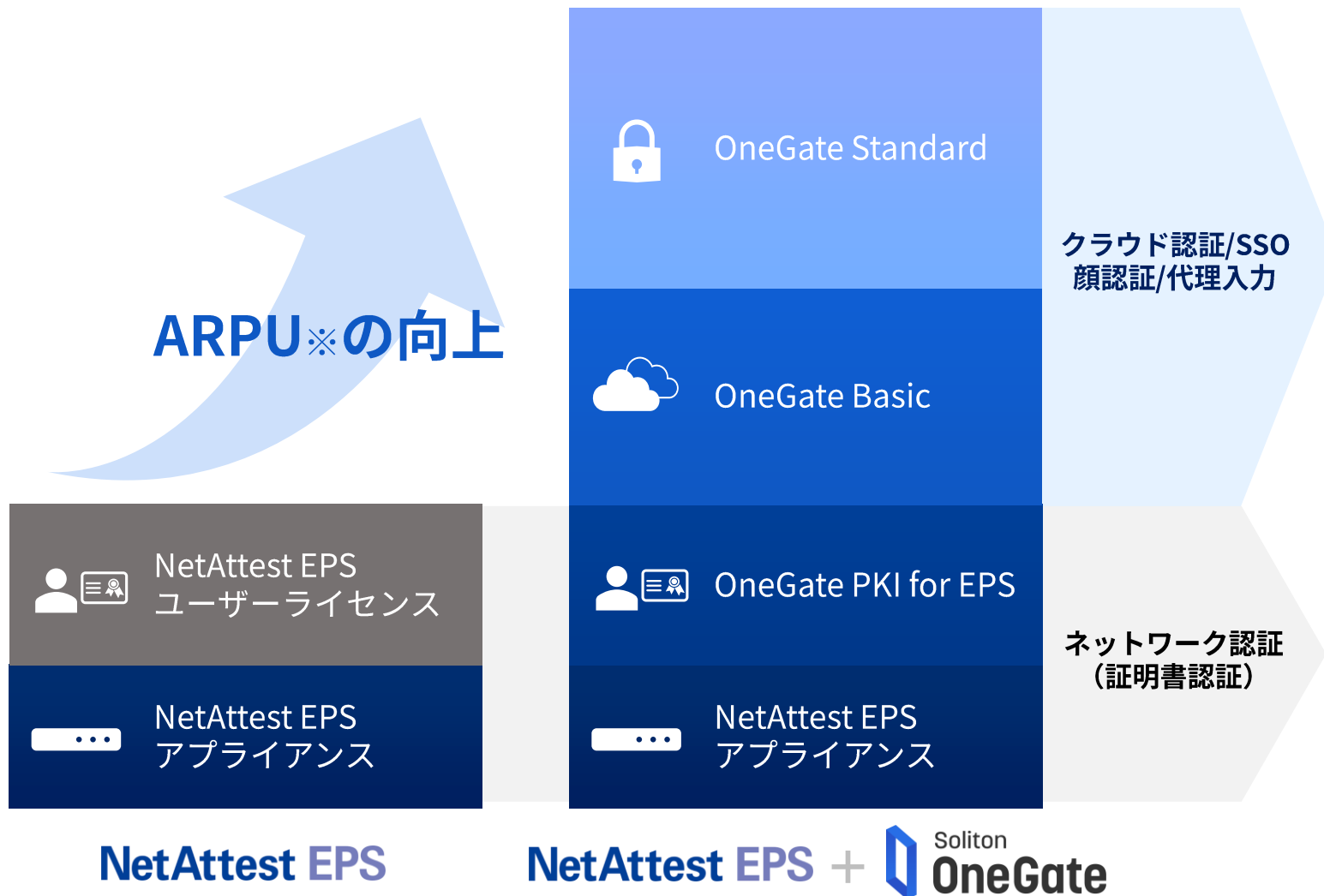
オンプレミス型のネットワーク認証を提供してきたNetAttest EPSは「Soliton OneGate PKIプラン for EPS」により、顧客のクラウドニーズに対応。クラウドベースのID/証明書運用管理を実現。

クラウド認証強化などへの拡張

Soliton OneGateが強みとする多要素認証（MFA）やシングルサインオン（SSO）などの各種機能をNetAttest EPS顧客はシームレスに追加可能。

新たな価値提供によるARPU向上

ネットワーク認証用途でNetAttest EPSをご利用中のお客様に対し、新たな価値を提供することで、顧客単価（ARPU）の向上を図ります。



※ ARPU
1ユーザーあたりの平均売上を示す指標で、計算式は「合計売上高÷ユーザー数」



サプライチェーンセキュリティ評価制度の導入を追い風に、製造業向けに Soliton OneGate 拡販を加速

経産省から発表の「[サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度構築に向けた中間取りまとめ](#)」をもとに、評価制度への対応を支援するツールとして Soliton OneGate でお手伝いできることをまとめた提案資料を公開中

「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度」への対応を支援するご提案

2025/8
株式会社ソリトンシステムズ

サプライチェーン攻撃対策事例...豊田合成株式会社様

160社が利用する受発注システムのクラウド化を機に、多要素認証を導入し、サプライチェーンのセキュリティ強化を実現

160社に展開

商談の概要

- サイバーリスクの高まりを受け、サプライチェーン全体を包含した新たな認証が必須に
- 仕入先企業に負担をかけず新システムの利用を開始できる仕組みが必要に

導入後

- デジタル証明書を利用した多要素認証「Soliton OneGate」を導入し接続できる端末を限定
- 充実のサポート機能で操作者のITリテラシーによらないデジタル証明書の展開を実現

「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度」評価基準(案)を満たす機能紹介...共有ID

【★3】No.11 【★4】No.18

共有IDが必要な場合は、共有IDを利用したユーザを特定できるようにすること

OneGateアカウント Windows共有アカウント

ID:UserA PW:AAA
ID:UserB PW:BBB
ID:UserC PW:CCC

ID:Soliton User PW:XXX

★複数のOneGateユーザーに、共有Windowsアカウントの紐づけが可能

→Windowsサインイン後は、自分のOneGateアカウントで各クラウドサービスへログイン

→OneGateアカウント別のログインログが残る

「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度」評価基準(案)を満たす機能紹介...アクセス権

【★3】No.17 【★4】No.24

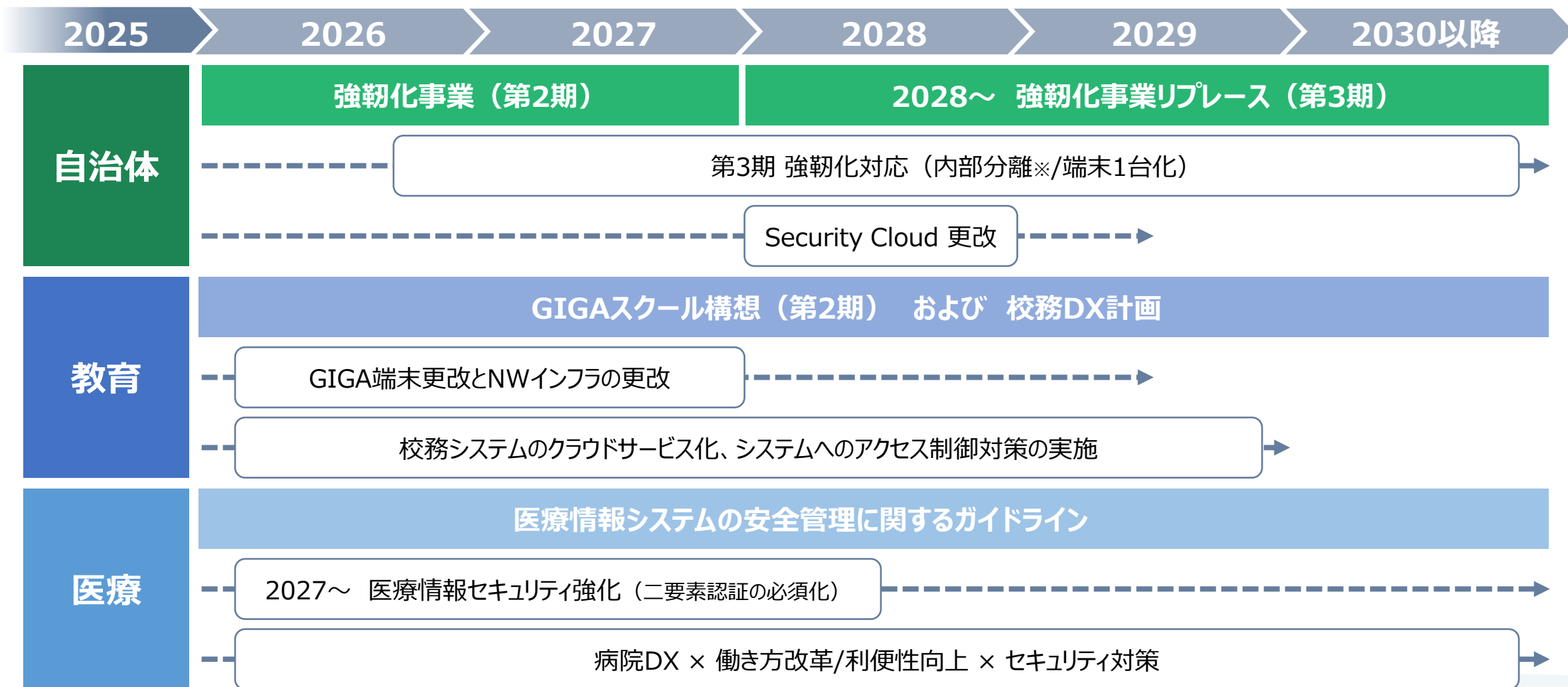
- 与える入室許可・アクセス権の範囲は必要な範囲に限定すること
- 与えた入室許可・アクセス権の申請書又は台帳を管理していること

★OneGateに利用者登録+証明書配布することで、社内システムにアクセスさせるユーザーとデバイスを限定

★登録したユーザーは、OneGate管理画面の「利用者一覧」より閲覧・登録・削除などの管理ができる

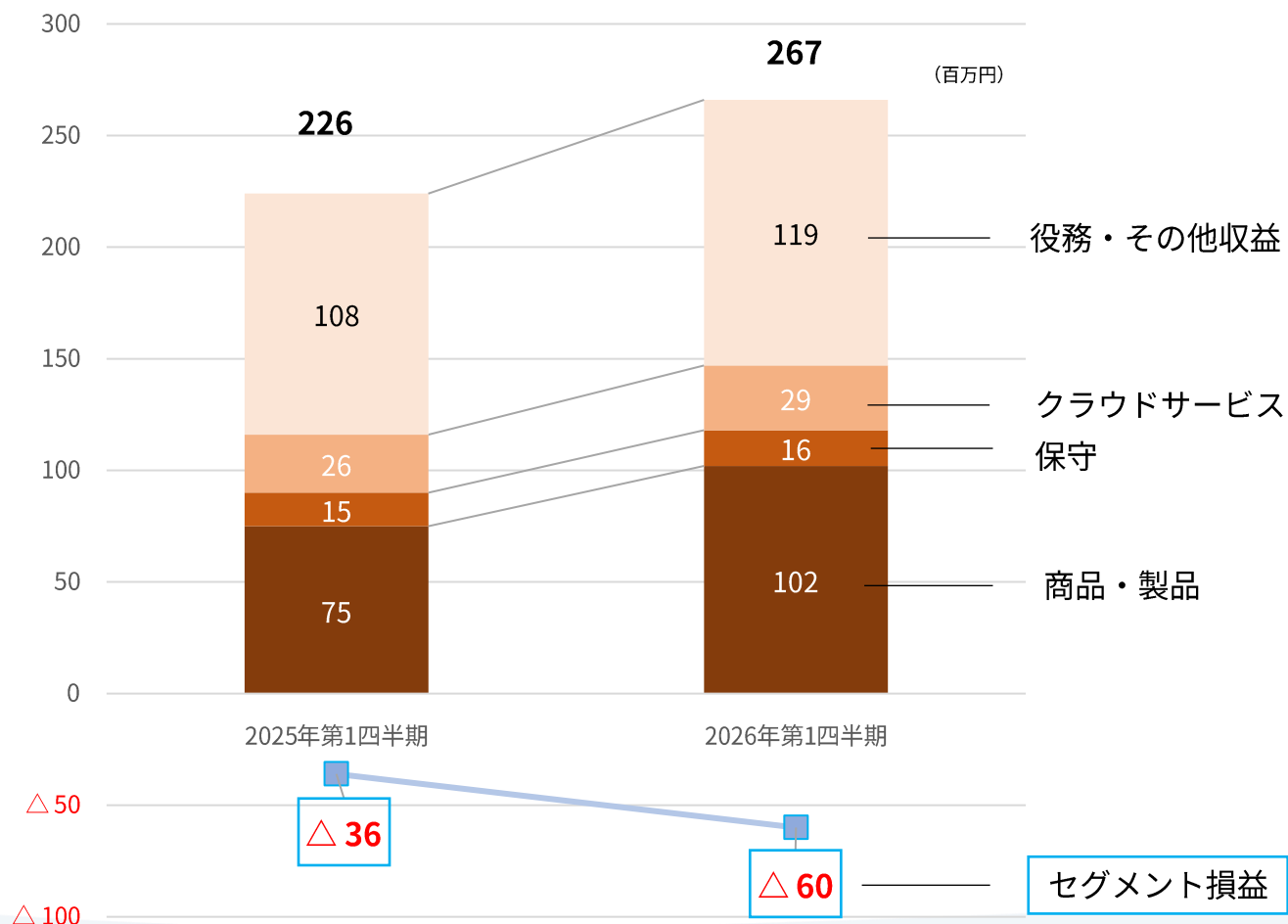


複数の政策・ガイドライン改定が重なり、公共分野での事業機会が中期的に拡大



Smart-telecasterの販売好調によりセグメント売上高は前年同期比18.1%増 政府発表の「戦略17分野」※関連技術に、遠隔施工・遠隔操作が取り上げられる

セグメント売上高および利益



- 国内外のパブリックセーフティ分野（防衛、公共安全、災害対処）向けの「Smart-telecasterシリーズ」の販売が堅調で、「商品・製品」の売上高は102百万円と前年同期比で34.9%増加しました。
- 「Smart-telecasterシリーズ」の売上増に伴い、「役務・その他収益」の売上は119百万円となり前年同期比で10.0%増加しています。
- その結果、セグメント売上高は前年同期比で18.1%増となる267百万円の増収となりました。
- 一方でセグメント利益は、映像配信システムを構成するサーバー価格上昇等の影響により、△60百万円となり減益となりました。

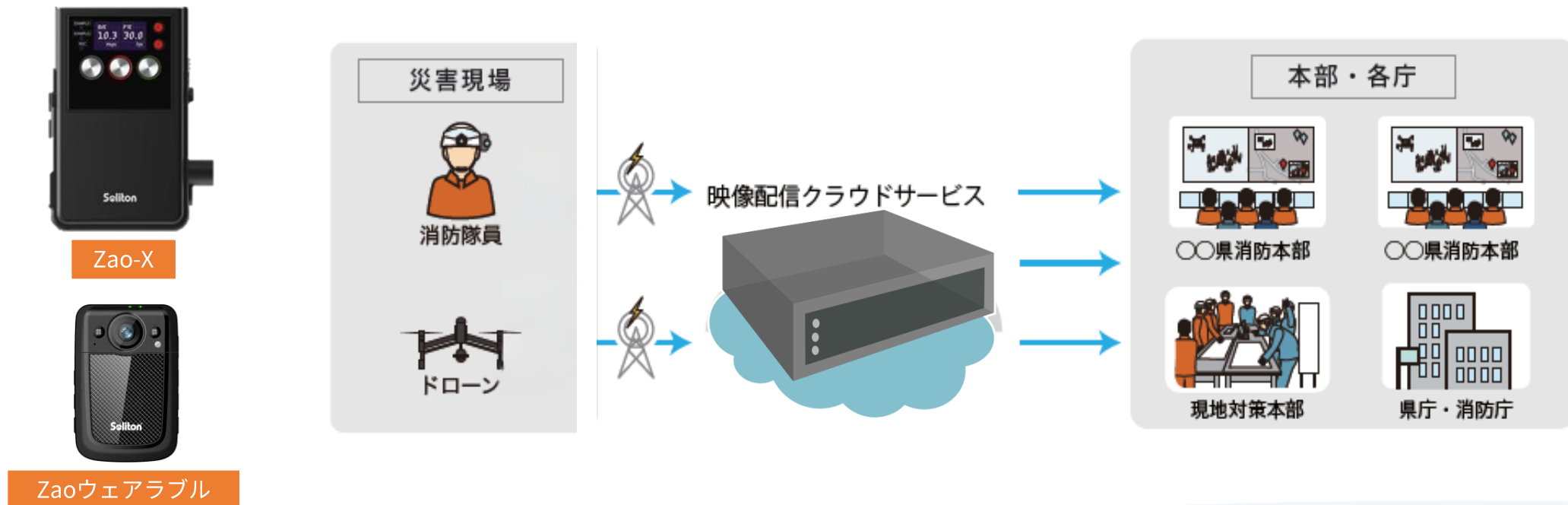
※「戦略17分野」

高市政権がまとめた成長戦略の核となる17分野のこと。当セグメントに関連する技術として、「防災・国土強靱化」・「湾岸ロジスティクス」分野での遠隔施工・操作、「デジタル・サイバーセキュリティ」分野での自動運転技術等が挙げられる。

■ 警察・消防・防衛など公共分野で導入推進、第1四半期は消防分野で大型納入を実現

警察・消防・防衛省などの公共分野での「Smart-telecaster Zaoシリーズ」の需要が高まっています。

第1四半期のトピックとしては、総務省消防庁を經由して、政令指定都市に23式のZaoシリーズの納品を行いました。本システムはクラウド型であり、発災時に素早く・確実に現場の状況を共有するために活用される予定です。当システムは、現地対策本部に加え、近隣自治体・消防庁との連携機能を備え、広域災害にも対応可能です。



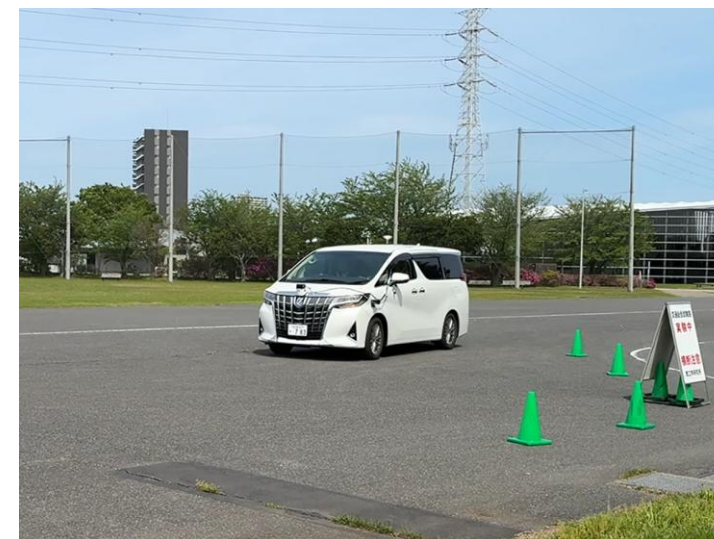
■ 当社にてワイヤ※化した車両に、自動運転システム「ADENU」を搭載

当社にてワイヤ化を実施したトヨタ アルファードへ、自動運転システムADENUを搭載しました。本取り組みは、従来の遠隔システムの提供にとどまらず、車両を含めたパッケージ提供に向けた第一歩です。当システムをパッケージ提供としての開発基盤、および顧客向けデモ環境として整備・活用していきます。今後は、本車両を起点に実証・提案活動を加速し、事業化につなげていく予定です。

ADENUは名古屋大学発のベンチャー「エクセイド社」が開発する自動運転システムです。エクセイドとは、これまで3車種10地域での実証実績がある5年を超えるパートナーです。



実験車両

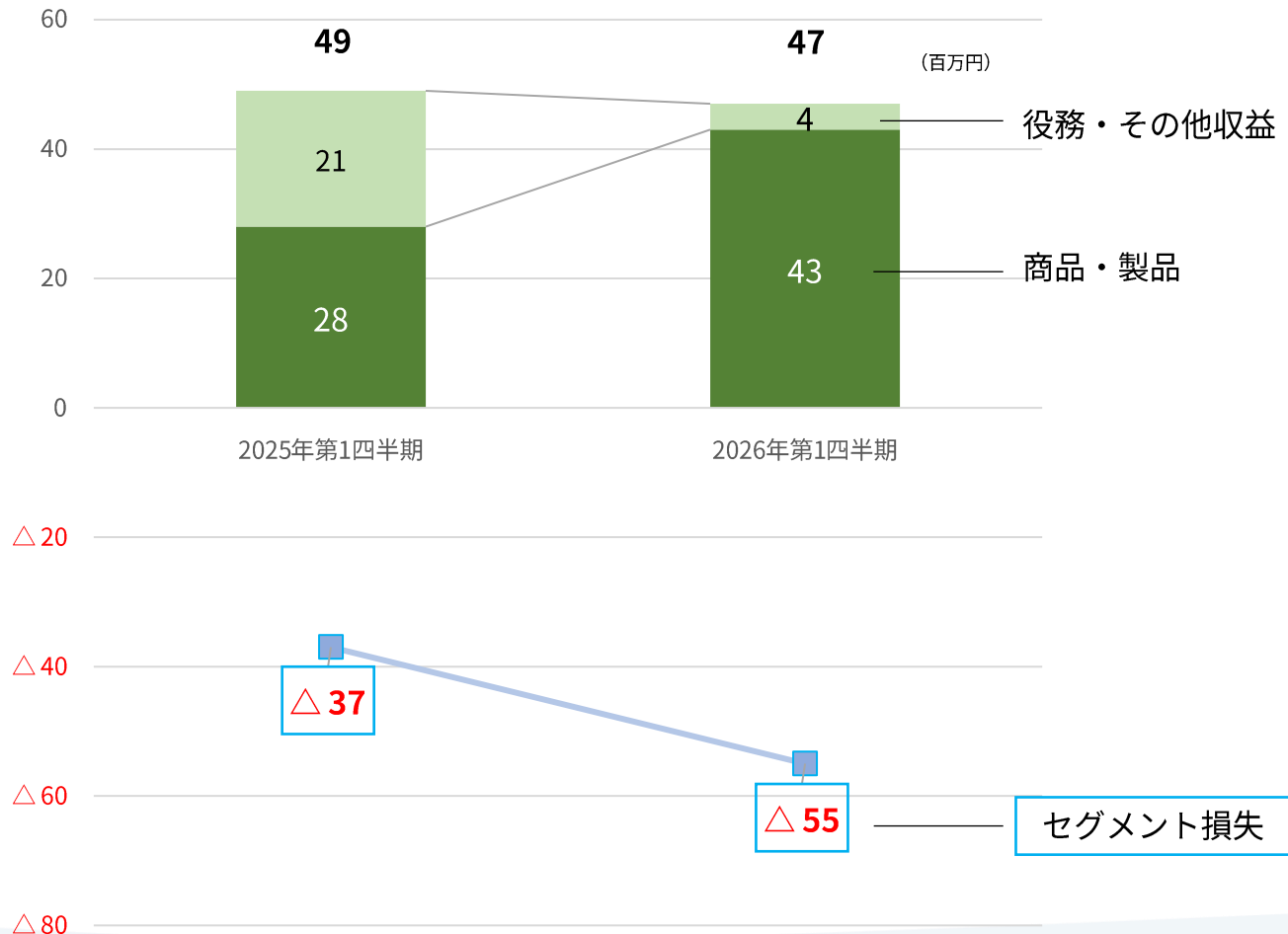


走行テストの様子

※ワイヤ
自動車等において、ハンドルやブレーキなどの操作を、物理的な油圧ケーブル等の代わりに電気信号（ワイヤー）で伝える技術のこと。

人感センサー用ICの需要増により自社製品売上は前年同期比53.6%の大幅増 アナログエッジAIチップなど「戦略17分野」※に関連する技術に期待

セグメント売上高および利益



- 主に、需要増に伴う人感センサー用ICの増産により、「商品・製品」の売上は43百万円と前年同期比53.6%増加しました。
- 一方で、前年同期にあった開発案件の売上が剥落したことにより「役務・その他収益」の売上は4百万円となり、前年同期比で79.4%減少しました。
- その結果、セグメント売上高は、前年同期比で5.0%減の47百万円となりました。
- セグメント利益は、アナログエッジAIチップの開発が終盤の佳境に入ったことから前年同期比で費用が増加し、55百万円の損失となりました。

※「戦略17分野」
高市政権がまとめた成長戦略の核となる17分野のこと。当セグメントに関連する技術として、「AI・半導体」分野での半導体開発、「海洋」分野での海洋無人機向け通信モジュール開発等が挙げられる。

アナログエッジ AIチップ

特長

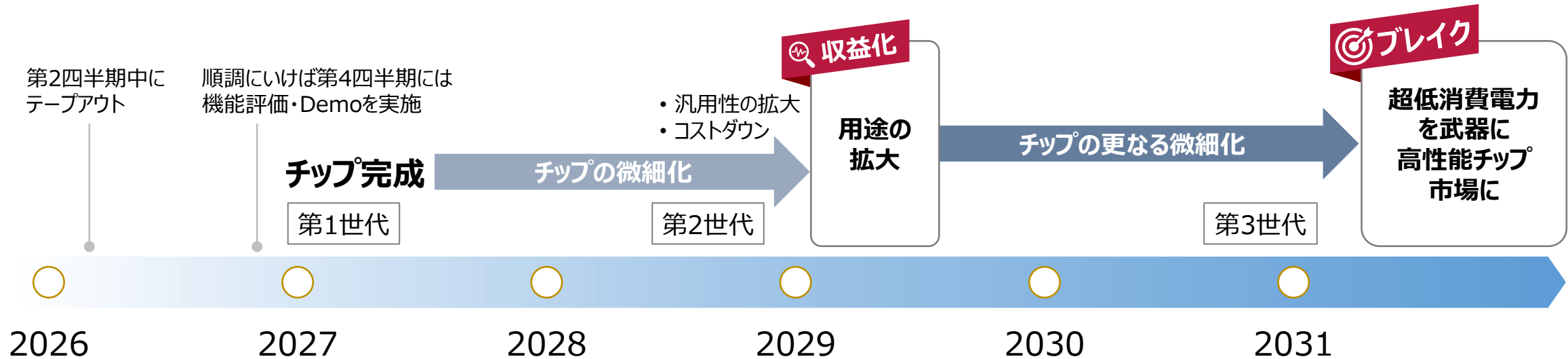
- 超低消費電力（数100uW※）
- 高速
- カスタマイズ可能
- 生成AIに対応

※ 一般的な組込み用のマイクロプロセッサ（デジタル）の消費電力は10～20mW、当チップは理論上1/100程度の消費電力で稼働ができる

用途

- 異常検知・インフラ監視
- 小型ドローン・ロボット制御
- ヘルスケア
- スマートホーム 等

以上は一部であり、幅広い用途に対応



Appendix

■ 事業トピックス



- 顔認証の一元活用で管理負荷を軽減
- デジタル証明書で強固な端末認証を実現
- 医療現場向け端末の認証を強化
- 証明書運用の自動化で認証基盤を強化

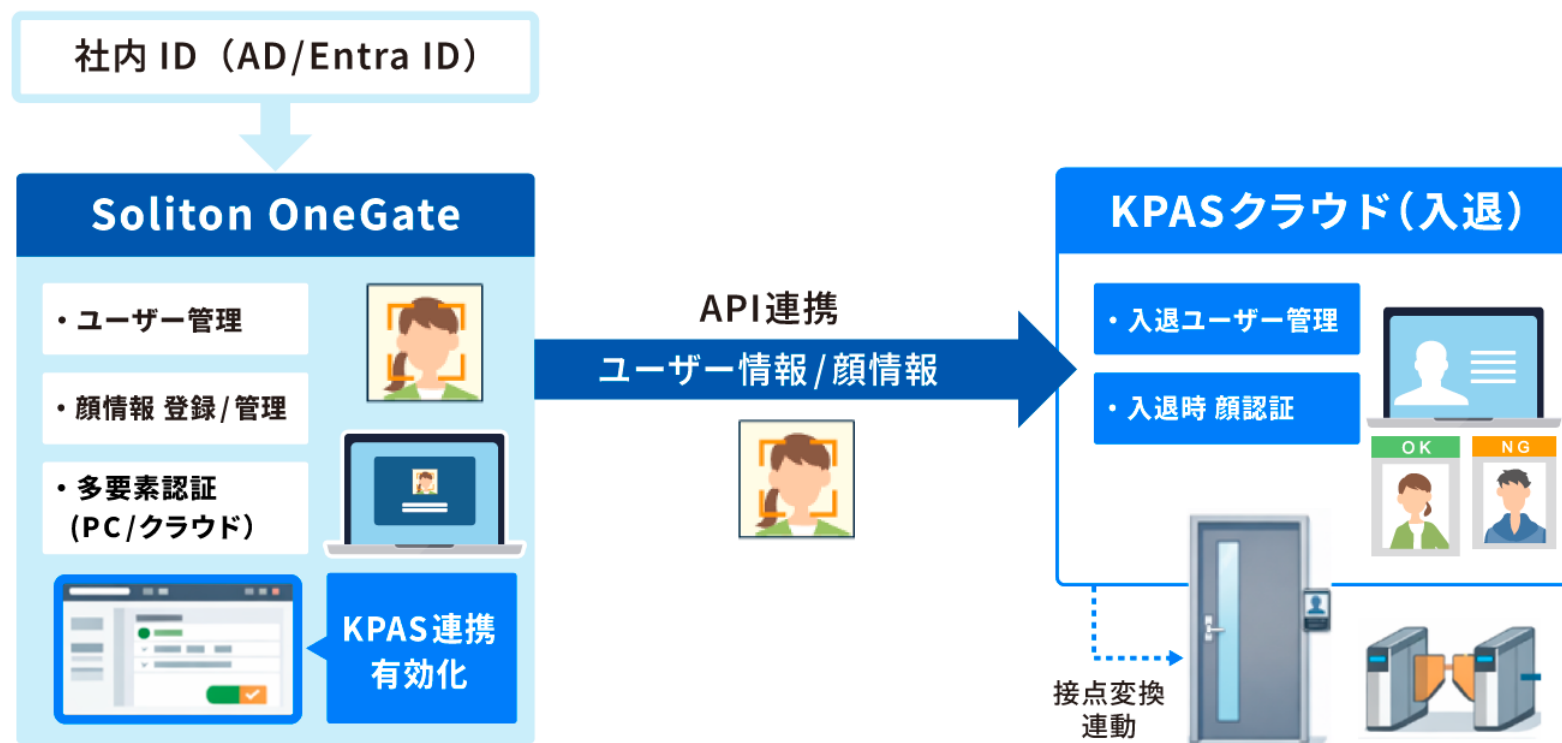
■ 中期経営計画 (再掲)

- 2028年に目指す姿
- 業績目標
- 事業セグメント目標



- 2026年2月、「顔認証の一元管理による入退連携機能」の提供を発表しました。

「Soliton OneGate」が、パナソニック コネクト様が提供する「KPASクラウド」と連携し、OneGateに登録した顔情報をオフィス入退にも活用することで、PCログオンやクラウドアクセスを含めた顔認証の一元管理を実現します。用途ごとの顔情報の二重登録・二重管理を減らし、IT管理者の負担軽減とセキュリティ向上を支援します。





- 2026年3月、「ネットワーク認証ソリューション」への製品提供を発表しました。

「Soliton OneGate」と「NetAttest EPS」が、IIJ様が提供する「IIJネットワーク認証ソリューション with Soliton」の中核製品として採用され、クライアント証明書による厳格な端末認証を実現します。証明書のライフサイクル管理を一元化し、クラウド・オンプレミスを問わず柔軟に展開できる認証環境の構築を支援します。





- 2026年4月、「医療機関・薬局向けソリューション」への製品提供を発表しました。

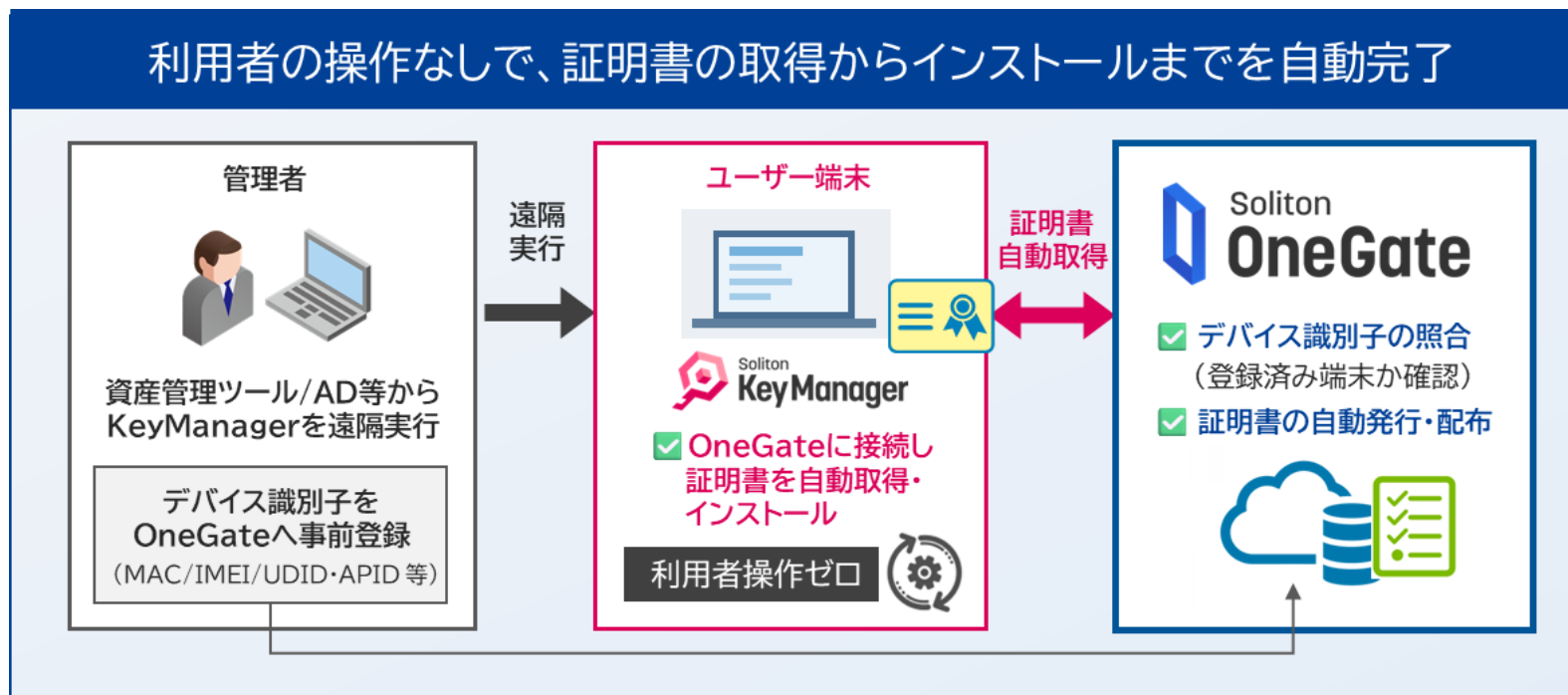
「SmartOn」が、ウィーメックス様が提供する「医療機関・薬局向けセキュリティ対策ソリューション」に採用され、クリニック・薬局でも導入しやすい二要素認証と外部記憶媒体の接続制限への対応を実現します。IT管理者が不在でも厚労省チェックリスト対応を支援します。





- 2026年3月、「Soliton OneGate の新バージョン」の提供を発表しました。

クライアント証明書の配布を利用者の操作なしで実行できる仕組みを全プランに標準提供し、既存のIT資産管理ツールやActive Directoryと組み合わせることで運用負荷を軽減できます。あわせて、Microsoft Entra IDなど導入済みのIdPと連携できる機能を追加し、認証基盤を大きく作り直さずに機能拡張できるようにしました。



中期経営計画の詳細については、2026年3月19日に公表した資料をご参照ください

ニッチキングを脱し、DXの基盤を支える企業に

次世代の成長ドライバーへの投資 + 持続的利益成長の両立

高度な「認証技術」

映像伝送

半導体設計

売上高 245億円 CAGR 7.4% (FY26~FY28)

営業利益 50億円 CAGR 20.6% (FY26~FY28)

営業利益率 20.4%

国産の独創的技術と長年の実績と信頼を基盤に、ニッチな市場での高いシェアを獲得

実現して
いきたいこと

安全で信頼できる
情報社会の基盤に

多様な組織の
ICT活用・
DX推進の支援

リアルタイム・
高画質映像による
情報伝達の革新と
現場支援

先端技術の創造
による次世代社会
インフラへの貢献

中期経営計画の詳細については、2026年3月19日に公表した資料をご参照ください

3カ年で売上高の成長を図るとともに、投資事業の収益化をすすめ、高水準の利益成長を目指します

	FY25 実績	FY26 目標	FY27 目標	FY28 目標	CAGR
売上高	197億円	212億円	223億円	245億円	7.4%
営業利益	28億円	31億円	39億円	50億円	20.6%
営業利益率	14.4%	14.8%	17.5%	20.4%	-
EPS	123円	126円	144円	184円	14.0%
ROE	18.0%	16.9%	17.5%	20.0%	-

EPSおよびROEの算出にあたっては、株式数並びに為替は2025年12月末日を基準にしています

中期経営計画の詳細については、2026年3月19日に公表した資料をご参照ください

ITセキュリティ事業はストックビジネス化を推進することにより、営業利益の成長率を14%に

	売上高 (上段)・営業利益 (下段)			成長概要	
	FY25 実績	FY28 目標	CAGR		
ITセキュリティ	185億円 37億円	225億円 55億円	7% 14%	「認証」を軸に 利便性を高め、 次の成長ステージに	<ul style="list-style-type: none"> 高シェアの認証製品群、セキュアアクセス製品群を中核に売上を拡大 クラウドサービス化によりストック売上が増加、営業利益率も改善
映像 コミュニケーション	10.5億円 △1.1億円 ※	16.5億円 1.7億円	16% -	映像伝送分野の深化と グローバル化の推進	<ul style="list-style-type: none"> 公共市場でのシェア拡大 遠隔操縦、海外事業の新規顧客の拡大 売上増による収支改善
Eco新規事業 開発	1.9億円 △1.8億円	3.5億円 △1.6億円	22% -	アナログエッジAIチップ のローンチ	<ul style="list-style-type: none"> アナログエッジAIチップのローンチ、量産化の整備 投資事業の収益化による黒字化
本社費用	5.8億円 ※	5.1億円			

※ 2026年度よりセグメント損益の見直しを行いました。本社費用に含まれていた遠隔運転に関わる基礎研究が終わり、その技術を映像コミュニケーション事業に転用します。2026年度以降、当該開発に関わる費用は映像コミュニケーションセグメントに計上します。今回は、2028年度との対比のため、開示した2025年度の実績は当該変更を反映しています。

社名	株式会社ソリトンシステムズ (Soliton Systems K.K.)
本社	東京都新宿区新宿 2-4-3
設立	1979年3月1日
役員	代表取締役社長 鎌田 理
資本金	13億2,650万円
業績	売上高：197億円 (2025年12月期・連結)
従業員数	655人 (2025年12月31日現在・連結)
拠点	本社 大阪営業所 札幌営業所 福岡営業所 名古屋営業所 東北営業所 開発分室 (東京都) 長野開発分室 山形総合開発センター ロジスティックセンター
関係会社	Soliton Systems, Inc. (米国) Soliton Systems Europe N.V. (オランダ) (株) サイバー防衛研究所
上場市場	東京証券取引所 プライム市場 証券コード 3040

代表取締役社長

鎌田 理

Osamu Kamata



代表取締役会長

鎌田 信夫

Nobuo Kamata



取締役 (社外)

石原 冴子

Saeko Ishihara

取締役 (監査等委員・社外)

高德 信男

Nobuo Takatoku

取締役 (監査等委員・社外)

中村 修

Osamu Nakamura

取締役 (監査等委員・社外)

飯塚 久夫

Hisao Iizuka

Soliton[®]

株式会社ソリトンシステムズ

【将来に関する記述等についてのご注意】

本資料に記載されている業績見通し等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、その達成を当社として約束する主旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。