

決算説明資料

2026年12月期 中間期決算

2026年8月12日

2026年12月期 中間期実績	P. 3
2026年12月期 連結業績予想	P. 9
事業別の業績概況	P. 13
ITセキュリティ	P. 15
映像コミュニケーション	P. 22
Eco新規事業開発	P. 24
Appendix	P. 25
事業トピックス	P. 26
中期経営計画（注：2026年3月19日公表した「中期経営計画」を再掲）	P. 33

2026年12月期 中間期実績

売上高は前年同期を大きく上回り、利益は中間期として3つの指標で過去最高を更新

売上高	売上総利益 (粗利益)	営業利益	親会社株主に帰属する 中間純利益
10,022 百万円	5,018 [🏆] 百万円 売上総利益率 50.1%	1,777 [🏆] 百万円 営業利益率 17.7%	1,447 [🏆] 百万円
前年同期比 +15.1%	前年同期比 +29.9%	前年同期比 +124.0%	前年同期比 +150.8%

 中間期として過去最高（最高益）

- **売上高は**、自社製品・サービスの販売が好調に推移したことに加え、6月末に主力製品の「NetAttest EPS」の旧バージョンEOL※に伴う更新需要が重なり、10,022百万円（前年同期比15.1%増）と増収となりました。粗利率は、利益率の高い自社製品・サービスの売上増により、50.1%（前年同期：44.4%）と向上しました。
- **営業利益は**、売上高、粗利の伸長に伴い、1,777百万円（前年同期比124.0%増）となり、営業利益率は17.7%（前年同期：9.1%）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で営業外収益を116百万円計上し、1,882百万円（前年同期比140.8%増）となり、親会社株主に帰属する中間純利益は1,447百万円（前年同期比150.8%増）となりました。

※ EOL：「End of Life」の略、製品・サービスの販売およびサポートの終了のこと

(単位：百万円)	25年12月期 中間期 実績	26年12月期 中間期 実績	前年比
売上高	8,710	10,022	+15.1%
売上原価	4,846	5,004	+3.2%
売上総利益	3,863	5,018	+29.9%
販売管理費	3,070	3,240	+5.6%
営業利益	793	1,777	+124.0%
営業利益率%	9.1%	17.7%	-
経常利益	781	1,882	+140.8%
親会社株主に帰属する中間純利益	577	1,447	+150.8%

営業利益の増減要因（前年同期比）

増収効果とコスト管理により、営業利益は前年同期比124.0%増の大幅増益となりました。



◆ 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だったことに加え、主力製品の更新需要により、前年同期比で売上が1,311百万円（15.1%）増加しました。

◆ 売上原価

利益率の高い自社製品/サービスの売上拡大により、売上原価の増加は前年同期比157百万円（3.2%）にとどまりました。

◆ 販売管理費

販売管理費は前年同期比で170百万円（5.6%）増加しました。

人件費・業務委託費等

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およびアナログエッジ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

連結貸借対照表

	25年12月期 期末 残高	26年12月期 中間期 実績	前年比 増減	前年比 増減率
(単位：百万円)				
流動資産	23,954	24,690	736	3.1%
内、現金及び預金	10,858	10,136	△721	-6.6%
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	3,130	△914	-22.6%
固定資産	2,274	2,219	△54	-2.4%
資産合計	26,228	26,910	681	2.6%
流動負債	12,896	12,654	△242	-1.9%
内、支払手形及び買掛金	1,420	1,180	△240	-16.9%
内、契約負債	8,931	9,573	641	7.2%
固定負債	75	59	△16	-21.5%
自己資本	13,247	14,188	941	6.6%
純資産	13,256	14,196	940	7.1%
自己資本比率	50.5%	52.7%	-	-

2026年12月期 連結業績予想

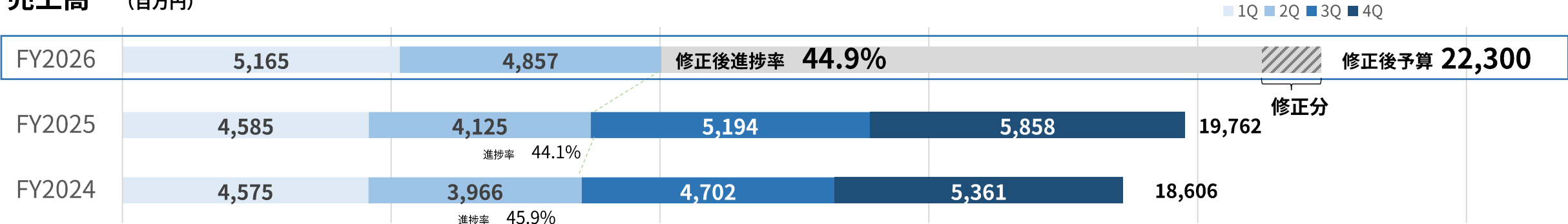
ITセキュリティ需要の拡大を背景に、自社製品・サービスの販売が好調に推移するとともに、「NetAttest EPS」の更新需要を確実に獲得したことで、売上高・利益ともに当初想定を大きく上回る進捗となりました。足元の受注環境および収益性の改善状況を勘案し、2026年12月期の通期連結業績予想を上方修正いたします。

通期では、売上高・各利益ともに過去最高水準を見込むとともに、中期経営計画で掲げた2027年12月期の目標を1年前倒しで達成する見通しです。

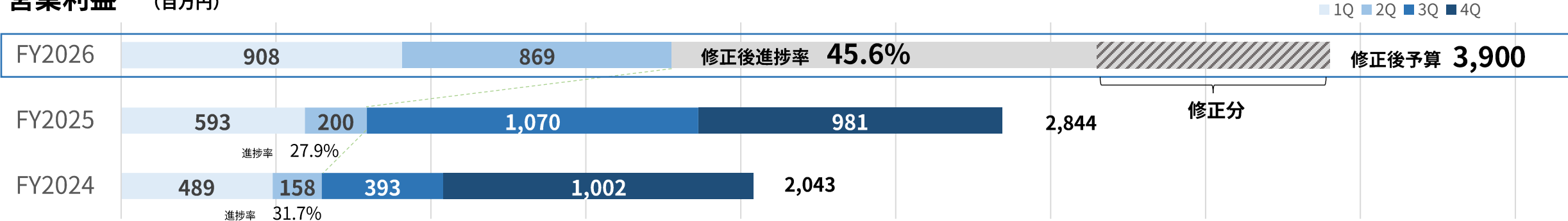
	26年12月期 修正前 業績予想	26年12月期 修正業績予想	増減額	増減率	25年12月期 通期業績	前期比 増減額（修正後）	前期比 増減率（修正後）
(単位：百万円)							
売上高	21,200	22,300	1,100	+5.2%	19,762	2,538	+12.8%
営業利益	3,150	3,900	750	+23.8%	2,844	1,055	+37.1%
営業利益率%	14.9%	17.5%	-	-	14.4%	-	-
経常利益	3,200	3,950	750	+23.4%	2,977	972	+32.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,350	2,670	320	+13.6%	2,298	371	+16.2%

業績修正を反映した四半期業績の進捗率は次の通りです。
下期は、不透明な外部環境に関わるリスクはあるものの、各種施策を着実に推進し、修正後の連結業績予想の達成を目指します。

売上高 (百万円)



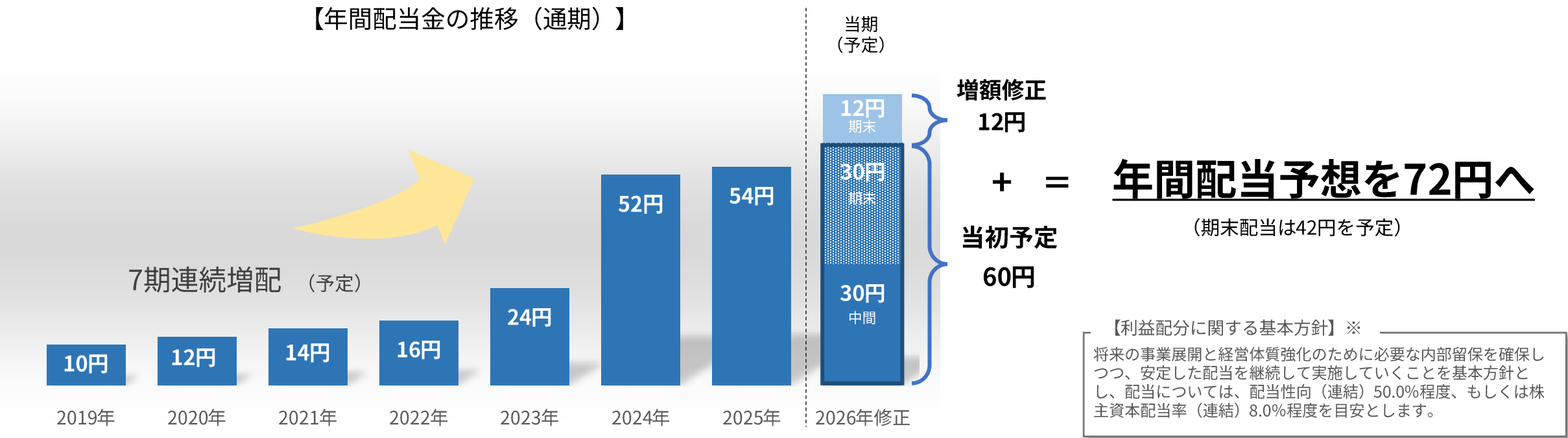
営業利益 (百万円)



業績予想の上方修正に伴い、利益成長の成果を株主の皆様と共有するため、年間配当予想を60円から72円へ増額修正する予定です。

中間配当30円は8月20日からお支払いし、期末配当は42円を予定しています。
今後も事業成長による利益の拡大を通じて、株主の皆様への還元充実に努めてまいります。

【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。

※：業績修正後の配当性向（連結）は50.0%、株主資本配当率（連結）は9.3%となる見込みです。

事業別の業績概況

主力事業



ITセキュリティ

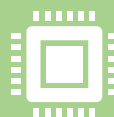
- 認証ベースのログイン制御、データへのアクセス制御、ログ収集システム、ネットワーク分離
- サイバーセキュリティ対策、サイバー脅威情報、情報漏えい調査とCSIRT関連サービス
- テレワーク用セキュリティ、IT機器の脆弱性検出

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

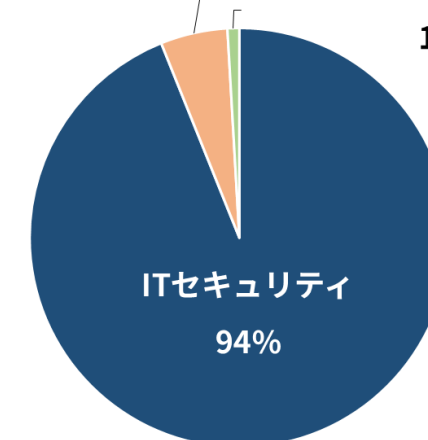
- アナログ・デジタル混合半導体デバイスの開発・販売
- 特殊映像伝送システムの開発

映像コミュニケーション

5%

Eco新規事業開発

1%

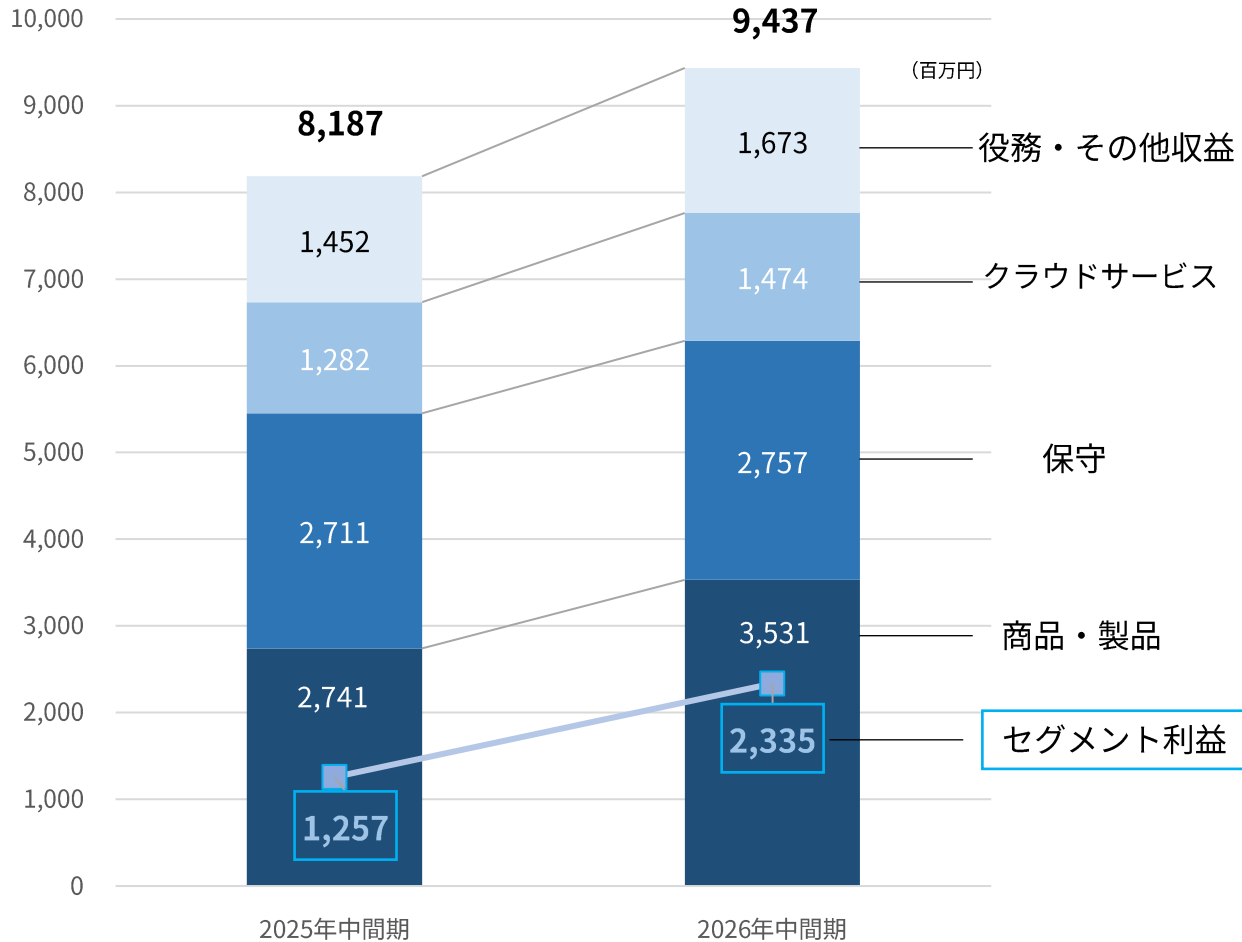


2026年中間期 売上高比率



自社製品・サービスの売上拡大により、セグメント利益は85.8%増、営業利益率は24.8%に改善

セグメント売上高および利益

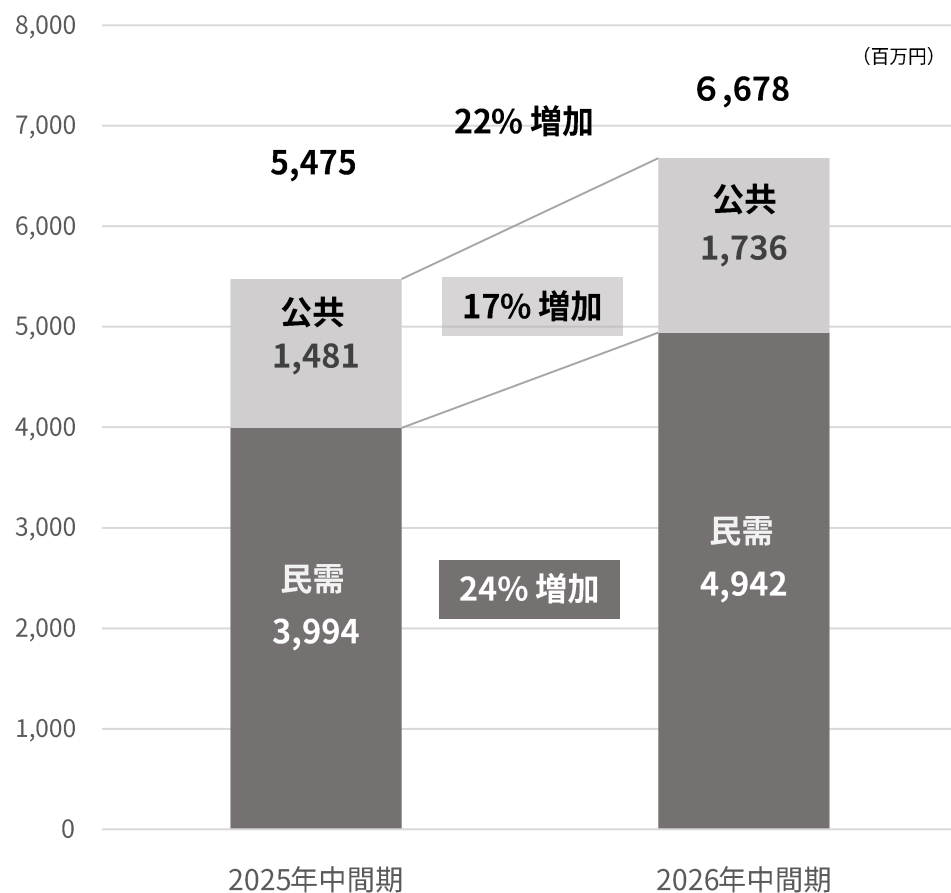


- 「商品・製品」の売上は、主力製品である「NetAttest EPS」の旧バージョンEOLに伴う更新需要により、3,531百万円と前年同期比で28.8%増加しました。
- 「保守」に関わる売上は、クラウドサービス化が進みましたが、「商品・製品」の売上が伸びたことにより2,757百万円と前年同期比で増加しました。
- スtockビジネスである「クラウドサービス」は堅調に増加しており、売上は1,474百万円となり前年同期比で15.0%増加しております。
- 「役務・その他収益」は自社製品等の売上増に伴い、1,673百万円となり、前年同期比で15.2%増加しました。
- その結果、セグメント売上高は、前年同期比で15.3%増となる9,437百万円となりました。
- 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、2,335百万円となり、前年同期比で85.8%増加しました。営業利益率も、15.4%から24.8%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合計で22%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・公共の両セグメントで、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も同時に提案し、単年度の増収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、医療・金融分野での内部分離※1システムや認証強化ソリューション、製造業でのサプライチェーン※2対策の需要が増加しました。その結果、民需分野の売上高は前年同期比24%増加しました。
- 公共分野では、主力製品の更新需要に加え、自治体・防衛関連の大型案件や、校務DXなど文教分野での受注も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17%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し、業種の拡大と継続的な成長を実現しています。

※1 内部分離

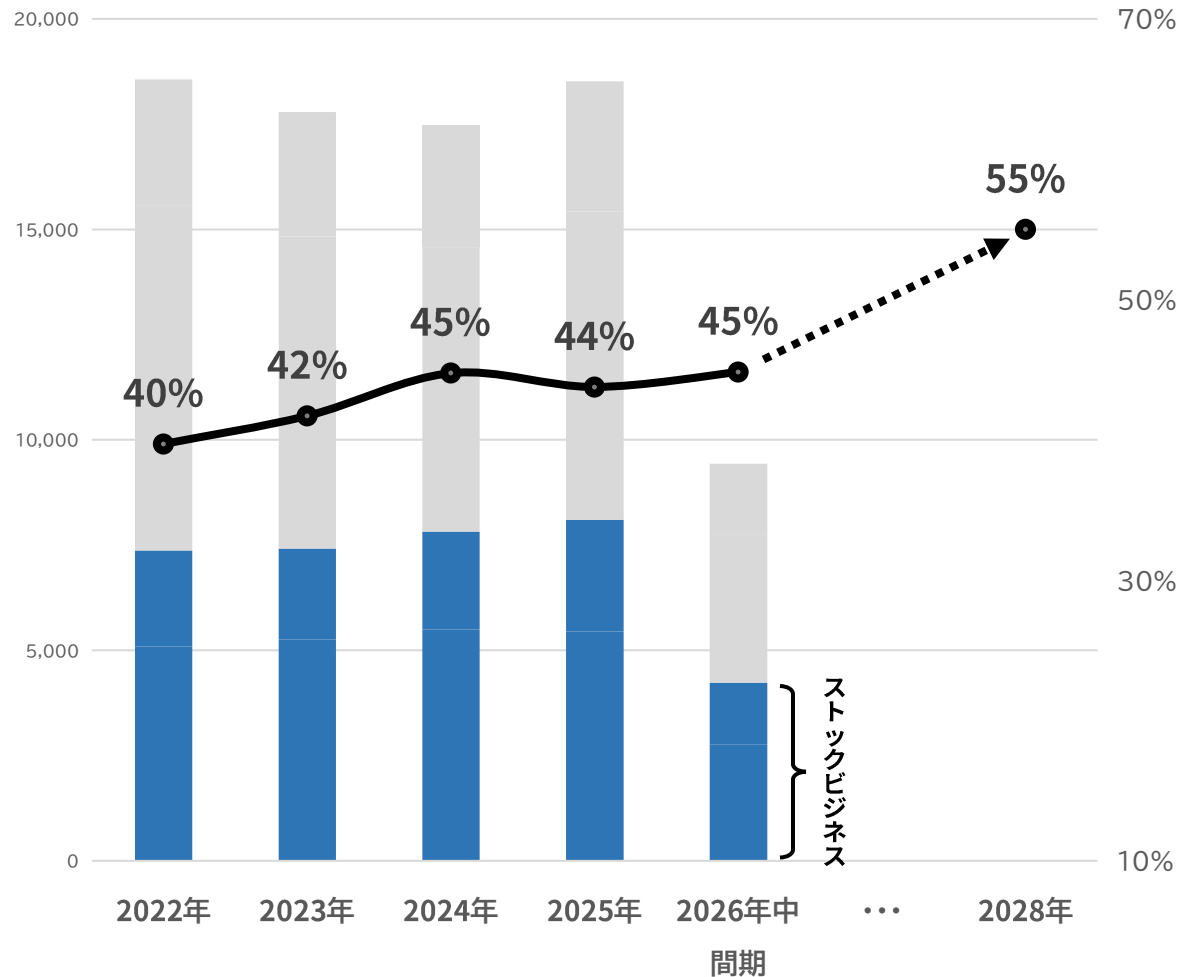
1台の端末（PC）や同一OSの内部に、業務用の安全な実行環境（隔離領域）を構築し、通常環境と論理的に分離するセキュリティ技術を指す。

※2 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。



売上に占めるストックビジネスの推移



- 安定した収益を継続的に得る為、製品のクラウドサービス化を進め、保守売上を含めた「ストックビジネス」の割合を2028年に55%程度まで増やす取り組みを進めています。
- 2026年上半期は、オンプレミス製品※比率の高い「NetAttest EPS」の更新需要が旺盛であったため、比率の上昇は一時的に緩やかとなりましたが、クラウドサービスの主力製品である「Soliton OneGate」の売上は順調に成長しており、今後はストックビジネス比率も着実に向上していく見込みです。
- なお、当社は官公庁案件や防衛案件を中心にオンプレミス製品の需要が引き続き高いことから、ストックビジネス比率のみを追求する事業構造ではなく、オンプレミスとクラウドの両輪で安定的な成長を目指しています。

※ オンプレミス製品：お客様の設備内にシステムを構築・提供する形態で、導入時に売上を一括計上する製品



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。

半年で17万ユーザーが新ライセンス導入を決定

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。

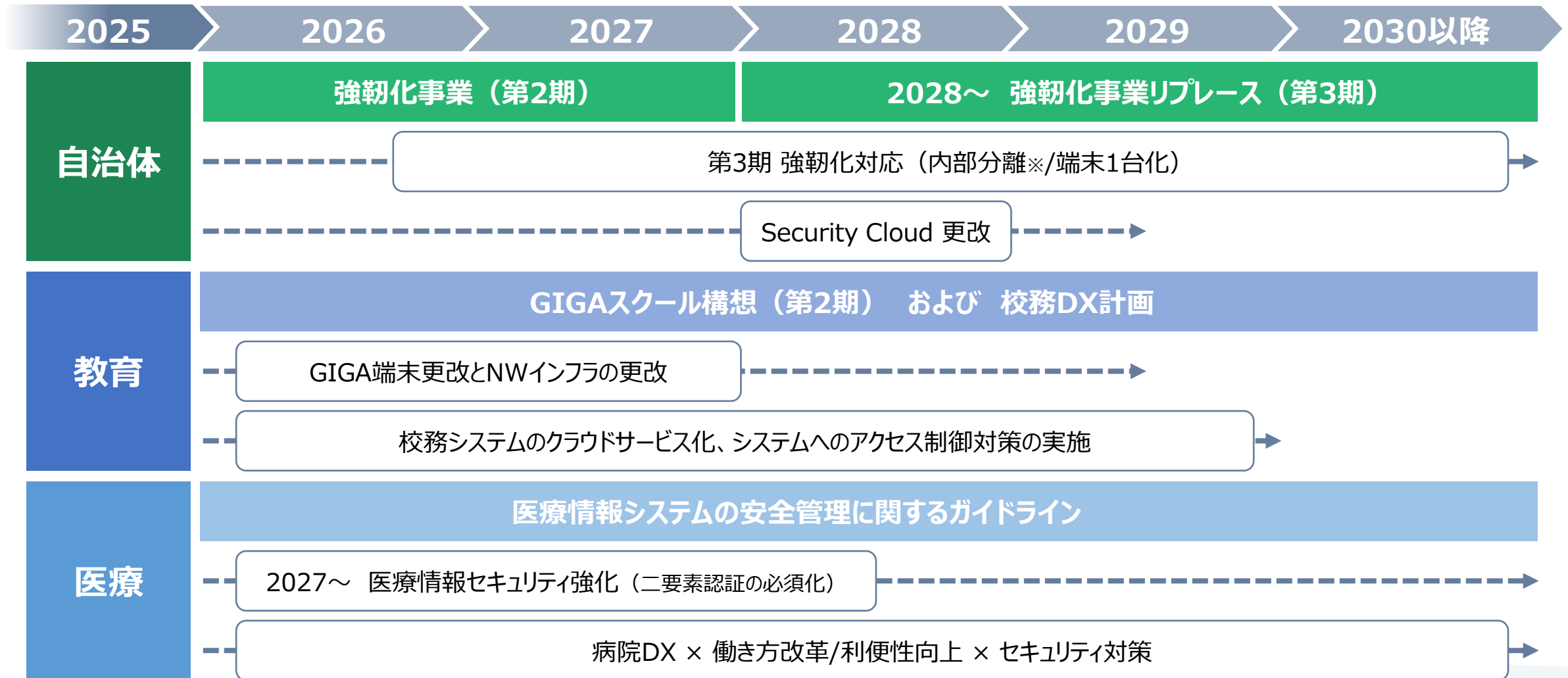
エントリーライセンスの単価引き上げ
アップセル導線を強化する新ライセンスを投入



※ 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」

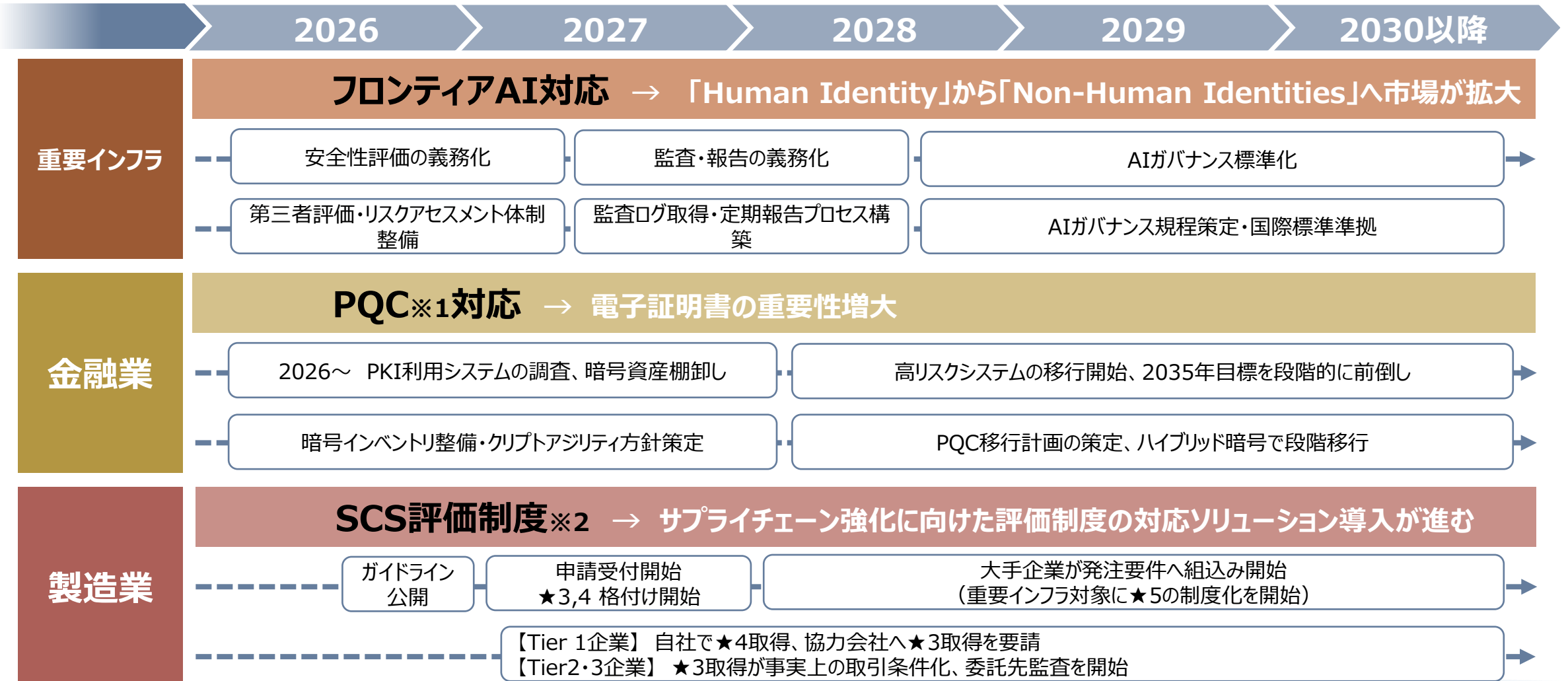


複数の政策・ガイドライン改定が重なり、公共分野での事業機会が中期的に拡大





民間でもセキュリティ対策のマイルストーンが相次ぎ、事業機会の追い風に

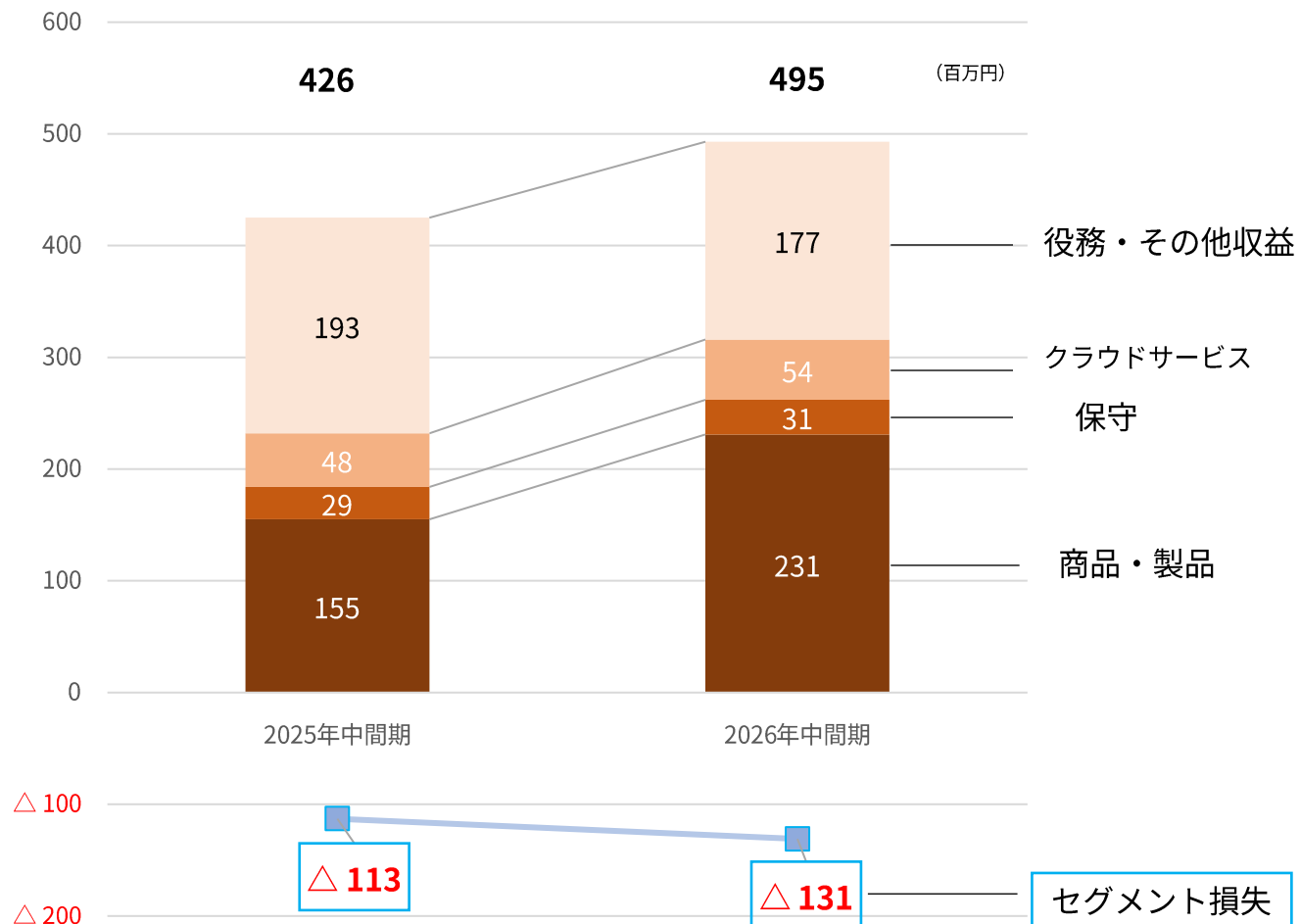


※1 PQC（耐量子計算機暗号）：量子コンピュータによる解読リスクに対応する次世代暗号技術。金融機関をはじめ重要インフラ分野での導入が進んでおり、今後の標準技術として普及が見込まれている。

※2 SCS評価制度（サプライチェーンセキュリティ評価制度）：経済産業省が推進する、企業のセキュリティ対策状況を評価・可視化し、サプライチェーン全体の安全性向上を図る制度。

「Smart-telecasterシリーズ」の販売が好調を維持し、セグメント売上は16%の増収を達成

セグメント売上高および利益



- 国内のパブリックセーフティ分野（防衛、公共安全、災害対応）向けの「Smart-telecasterシリーズ」の販売が好調を維持し、「商品・製品」の売上高は231百万円と前年同期比で49.3%増加しました。
- 一方で、製品レンタル案件の製品販売への移行等により、「役務・その他収益」の売上は177百万円となり前年同期比で8.5%減少しています。
- その結果、セグメント売上高は前年同期比で16.0%増となる495百万円の増収となりました。
- 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原価が上昇し、△131百万円となり減益となりました。
なお、下期に向けては価格適正化施策の推進等により、収益性の改善を図っております。

■ 日本発の遠隔施工技術でウクライナ復興に貢献

当社は、国連開発計画（以下、UNDP）との間で、ウクライナにおける建設機械の遠隔施工技術の普及・実装に向けた協力覚書（MOU）を締結しました。

本覚書は、2026年6月11日に国連大学本部（東京都渋谷区）で執り行われた、国土交通省とUNDPによる「協力趣意書（Statement of Intent）」署名式に合わせて公表されたもので、国土交通省とUNDPの協力枠組みのもと、当社は同技術のウクライナ導入に向けた連携を本格的に開始します。



左側から：UNDP駐日代表 ハジアリッチ秀子氏、駐日ウクライナ特命全権大使 ユーリ・ルトヴィノフ氏、UNDPウクライナ常駐代表 アウケ・ルーツマ氏、国土交通省 大臣官房海外プロジェクト審議官 川村謙一氏、コベルコ建機株式会社 執行役員 山下耕治氏、当社執行役員 百武真也

【先駆けて実施されたウクライナ・キーウ市での実証デモンストレーションの様子】
(2025年10月)



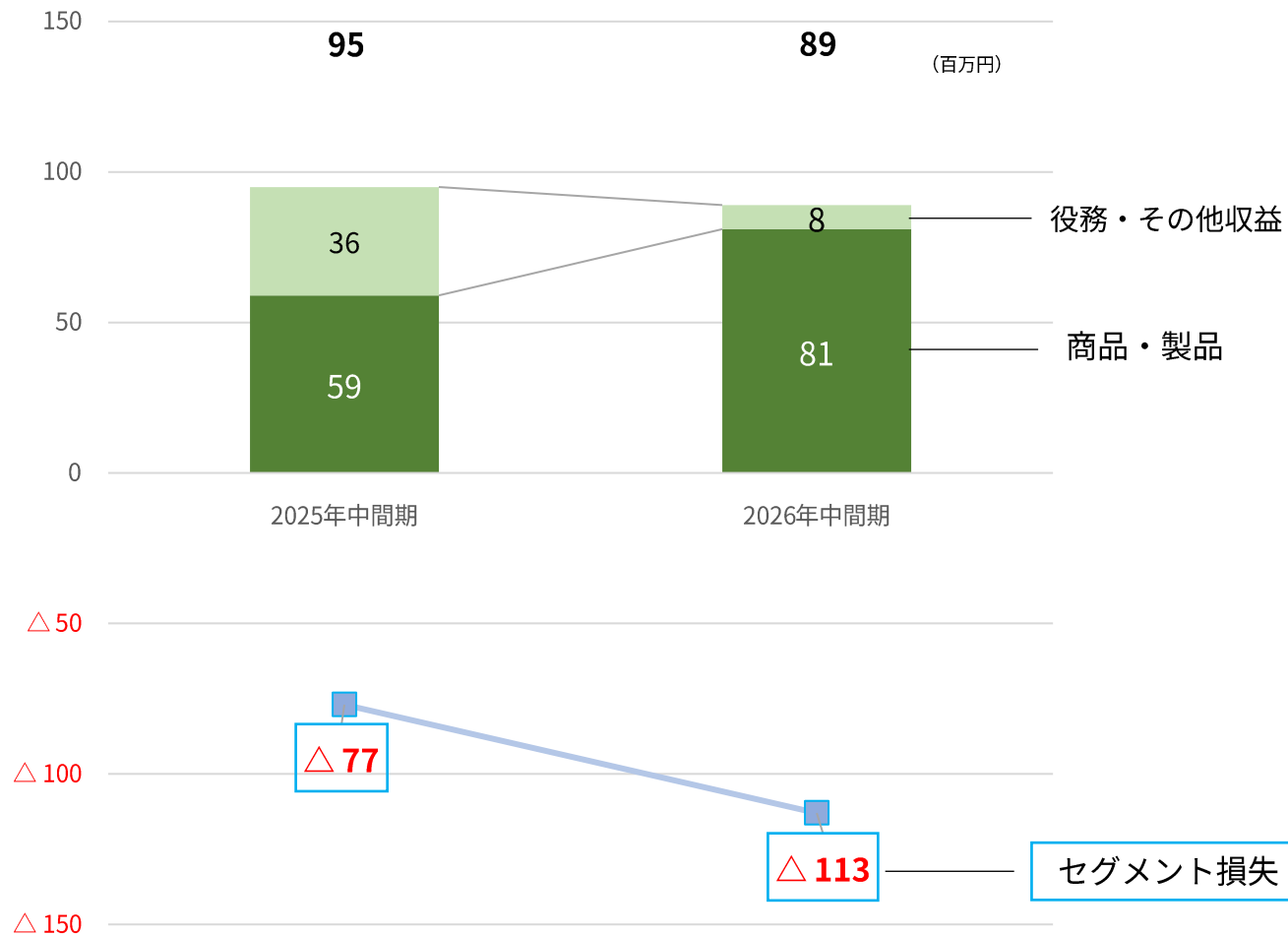
コントロールセンターから遠隔操縦



デモ現場の無人建機

アナログエッジAIチップの開発が最終盤を迎え開発費用が拡大、113百万円の損失

セグメント売上高および利益



- 「商品・製品」の売上は、需要増に伴う人感センサー用ICの増産が続き、81百万円と前年同期比37.5%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8百万円となり、前年同期比で77.6%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6.2%減の89百万円となりました。
- セグメント利益は、アナログエッジAIチップ開発の終盤を迎えており、費用が拡大し△113百万円の損失となりました。

Appendix

■ 事業トピックス



- サプライチェーンセキュリティ対策評価制度(格付け)対応支援 P.26
- 個人情報の自動検知で情報漏洩対策 P.27
- 公共機関の安全なデジタル活用を支援 P.28



- 被災自治体支援に向けた製品・サービスの無償貸与について P.29
- 自動運転向け遠隔システム P.30



- 半導体事業について P.31
- アナログエッジAIチップのローンチ P.32

■ 中期経営計画 (注：2026年3月19日公表した「中期経営計画」を再掲)

- 2028年に目指す姿 P.33
- 業績目標 P.34
- 事業セグメント目標 P.35



■ 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

経済産業省から発表の「[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

Soliton

「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

Soliton OneGate

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

導入の概要

- 仕入先への研修実施が全ての始まり**
リモート研修
仕入先を含めたサイバー攻撃対策が重要
- 多要素認証の提案・導入**
受発注管理システムをクラウド化
受発注管理システム
- 工場停止のリスク低減**
安定した生産体制に寄与
VPN
自社工場ネットワーク
VPN による接続
カーディーラーへ安定接続

導入後

- 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
- 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

25

Soliton OneGate

「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

29

Soliton OneGate

「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

利用権限管理 > 利用権一覧

★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

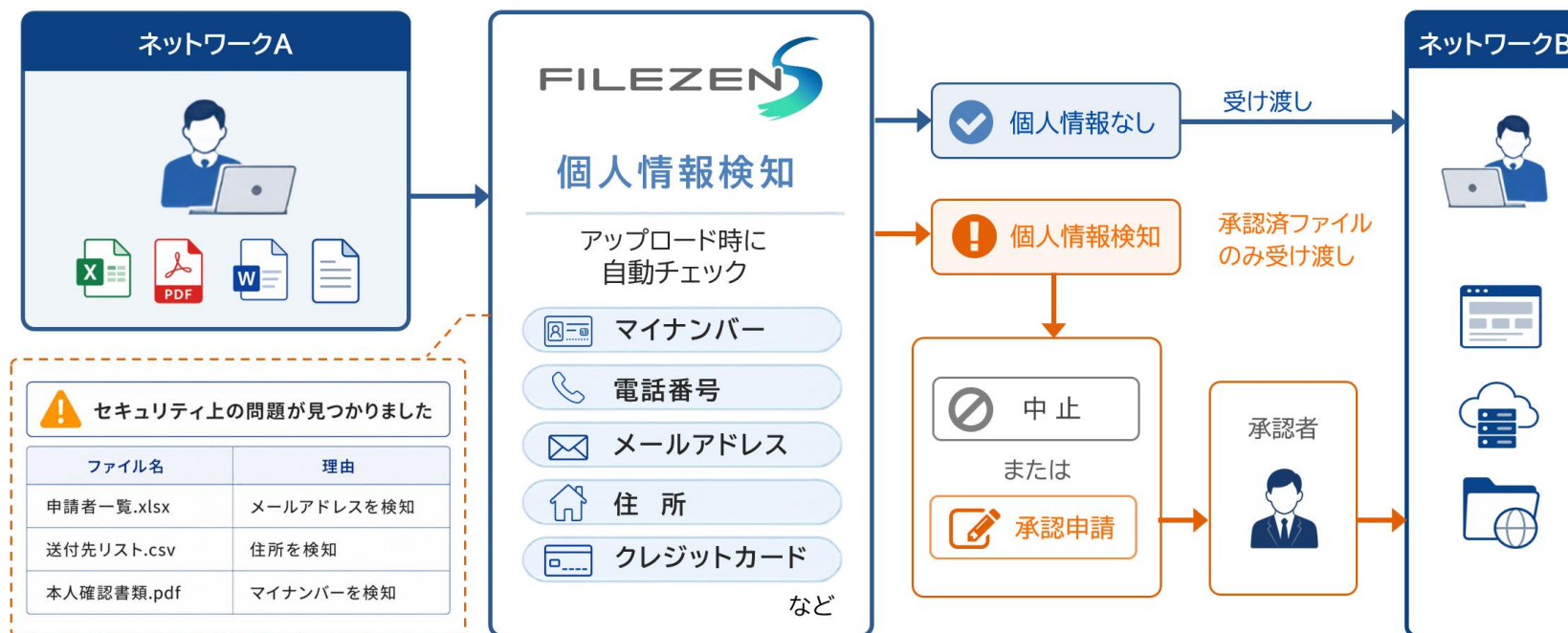
★登録したユーザーは、OneGate管理画面の「利用者一覧」より閲覧・登録・削除などの管理ができる

33



■ 2026年6月、「FileZen S の新バージョン」の提供を発表

アップロード時にマイナンバーや電話番号、メールアドレスなどの個人情報情報を自動でチェックする機能を、新たに標準搭載しました。個人情報情報を検知した際には、受け渡しの中止または承認申請への切り替えが可能で、管理者は履歴も確認できます。これにより、ネットワーク分離環境における情報漏えいリスクを低減でき、安全なファイル受け渡しの標準化を支援します。





- 認証強化や情報漏えい対策、運用負荷の軽減など、公共機関の課題に対応
安全な庁外利用や少人数での運用を支える製品を、各機関の環境に合わせて提供しています



デジタル証明書による多要素認証とシングルサインオン(SSO)を実現し、セキュリティの向上と証明書の配布・管理業務の効率化を両立。



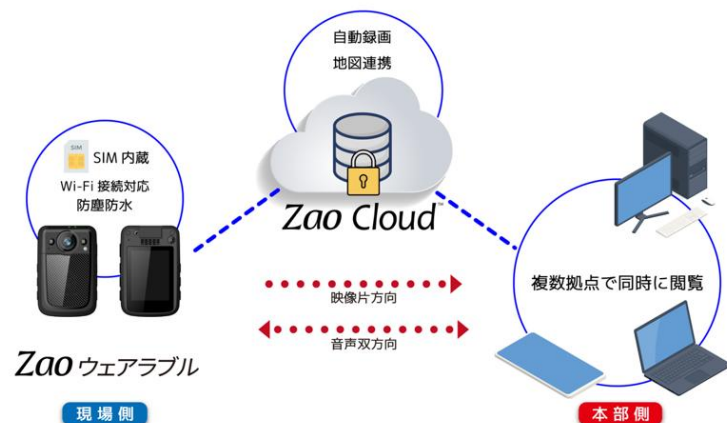
セキュアコンテナ方式で安全性を確保し、保守対応を減らしながら、少人数でも円滑に業務を進められる環境を構築。



デジタル証明書認証と、端末にデータを残さないブラウザで庁外利用を安全にし、私有端末による柔軟な働き方を実現。

令和8年熊本地震で被害に遭われたすべての方々に心からお見舞いを申し上げます。

当社は、震災被害への支援として、ウェアラブル型カメラとクラウド型映像配信サービスを、被災された自治体および関係公共機関に対し無償貸与します。作業員が装着して現場の目線をリアルタイムに共有できるほか、三脚等に設置して簡易的な定点監視カメラとしてもご活用いただけます。PCやスマートフォンから遠隔で現場状況をリアルタイムに把握できるため、迅速な意思決定と安全な復旧・復興活動に寄与してまいります。



「Zaoウェアラブル」および「Zao Cloud」の無償貸与を行っています。

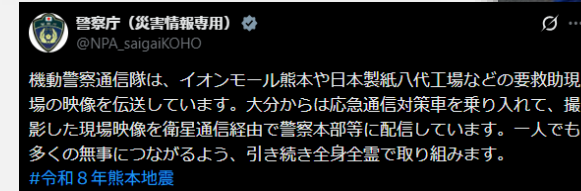
【申し込み方法】

お申し込み・お問い合わせは以下のページまたはQRコードより受け付けております。
「具体的な内容」に「被災自治体支援向け無償提供希望」とご記入ください。

https://www.soliton.co.jp/contact/products_vod_form.html



警察庁の公式Xにて、熊本での支援活動状況が掲載されました。
当社製品が支援活動に用いられている様子が紹介されています。



出典：警察庁（災害情報専用）X投稿（2026年7月31日）
https://x.com/NPA_saigaiKOH/status/2083089909250936870?s=20

■ 東急バス株式会社と協業し、東京都内での自動運転小型EVバスの一般向け試乗を実施

6月2日から6月30日にかけて、東急用賀駅から関東中央病院の間を往復するルートにおいて、東急バスの自動運転小型EVバスを使用した一般向け試乗が実施されました。

この試乗では、将来的な無人運行に対応するため、お客さまご自身で事前予約・決済・認証を行うシステムと自動運転を組み合わせることで、乗務員が行っている業務を自動化し、効率化するための検証が行われ、予定されていた全工程を無事に終了しました。

当社は遠隔監視・遠隔アシスト・遠隔運転機能を備えた自動運転車のコントロールセンター設備を担当しています。



出典：東急バス株式会社 ニュースリリース(2026年5月27日)
<https://www.tokyubus.co.jp/news/6473394e04c9cc559bba39d8d3f29ceac1c1253c.pdf>



当社は、1986年から培ってきた半導体設計技術を基盤に、照明機器・防犯機器・家電製品向け半導体で累計2,700万個超の生産実績を重ねてきています。現在は、その技術とノウハウを活かし、次世代アナログエッジAIチップの開発を進めています。

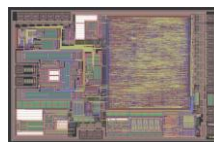
半導体開発の歴史

当社は1986年より、半導体設計を支援するEDA（Electronic Design Automation）事業を通じて、半導体回路設計に関する独自の技術とノウハウを蓄積してきました。

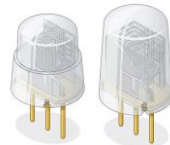
こうした技術基盤をもとに、低消費電力・高性能を両立するアナログ半導体の開発を推進し、高精度なA/Dコンバータや、高信頼性が求められる宇宙用途向け回路の開発実績を積み重ねてまいりました。

また、アナログ回路とデジタル回路を融合した専用半導体の開発領域へ展開し、独自性の高いジェスチャーセンサー向けICや漏電検出向けICの開発、人感センサー向けICでは開発から量産までを実現しています。

これらの取り組みを通じて培ったアナログ回路設計技術、信号処理技術、および量産開発ノウハウは、当社の競争優位性の源泉となっており、現在推進している次世代半導体開発の重要な基盤となっています。

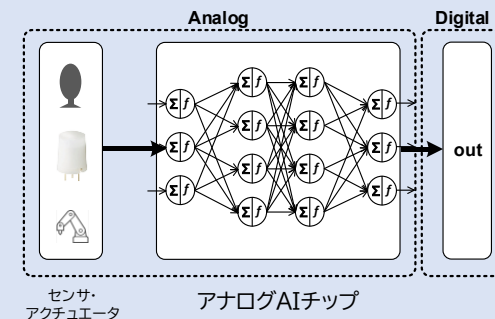


当社が製造しているIC



ICを組み込んだ製品例

アナログエッジAIチップの開発へ



当社は、独自の半導体回路設計技術を活かし、高速・低消費電力でデータ解析を実現するアナログエッジAIチップの開発を推進しています。

IoT機器の音声・ジェスチャー制御やロボットの知覚・判断処理など、リアルタイムな高精度解析が求められる分野での活用を目指しており、今後の成長領域であるエッジAI市場への展開を進めています。

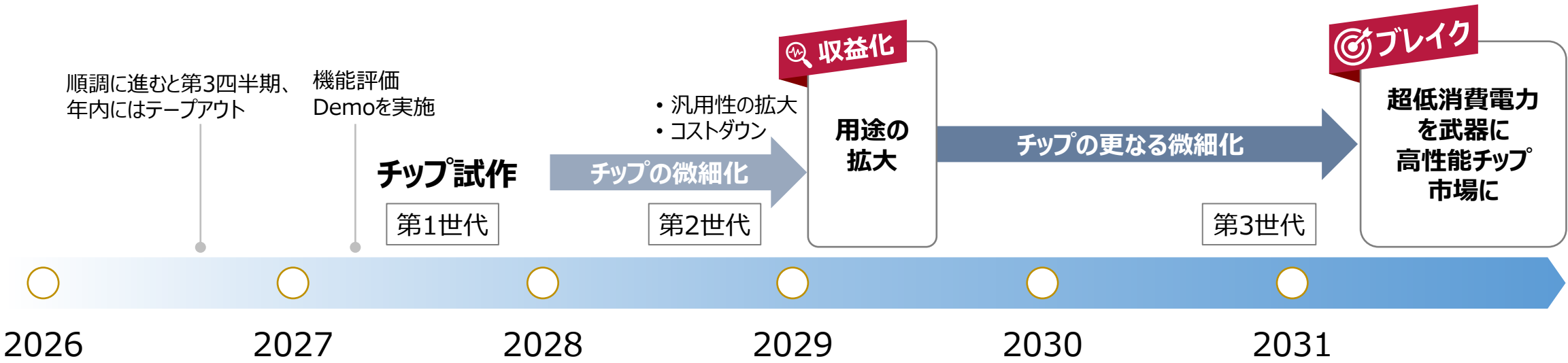
アナログエッジAIチップ

特長
■ 超低消費電力（数100uW※1）
■ 推論と学習に対応
■ 回路再構成機能 ※2
■ 生成AIに対応

※1 一般的な組み込み用のマイクロプロセッサ（デジタル）に対し、当チップは理論上1/100程度の消費電力で稼働ができる
 ※2 進化するAIモデルに対応するため回路構成を変更できる

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

無線給電やボタン電池で動作する機器も含め、幅広い用途に対応



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

注：本ページは、2026年3月19日に公表した中期経営計画に基づく内容です。業績予想の修正に伴い、掲載数値については2026年度期末時点で見直しを行う予定です。
中期経営計画の詳細は、2026年3月19日公表の「中期経営計画」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

注：本ページは、2026年3月19日に公表した中期経営計画に基づく内容です。業績予想の修正に伴い、掲載数値については2026年度期末時点で見直しを行う予定です。
中期経営計画の詳細は、2026年3月19日公表の「中期経営計画」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	- 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	- 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	- 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。

注：本ページは、2026年3月19日に公表した中期経営計画に基づく内容です。業績予想の修正に伴い、掲載数値については2026年度期末時点で見直しを行う予定です。
中期経営計画の詳細は、2026年3月19日公表の「中期経営計画」をご参照ください。

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



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趣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異なる可能性があります。