



2025年12月期 第3四半期
決算補足説明資料

株式会社ソリトンシステムズ

2025年11月7日

目次

2025年12月期 第3四半期実績	P. 3
2025年12月期 連結業績予想	P. 10
利益配分に関する基本方針及び配当	P. 13
事業別の業績概況	P. 15
ITセキュリティ	P. 17
映像コミュニケーション	P. 26
Eco新規事業開発	P. 30
成長戦略	P. 32
Appendix	P. 36

2025年12月期 第3四半期実績

業績ハイライト（第3四半期累計）

売上高	売上総利益	営業利益	四半期純利益
13,904 百万円	6,457 百万円	1,864 百万円	1,415 百万円
	売上総利益率 46.4%	営業利益率 13.4%	
前年同期比	前年同期比	前年同期比	前年同期比
+5.0%	+12.8%	+79.0%	+95.0%

業績ハイライト（第3四半期累計）

- 売上高は、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、特に、防衛や防災分野での大型案件の獲得や校務DXに係る文教分野での売上等により13,904百万円(前年同期比5.0%増)となり、売上総利益率は46.4%(前年同期:43.2%)となりました。
- 営業利益は、利益率の高い自社製品・サービスの売上増加に伴う増益に加え、オフィス環境の見直し等により販売管理費が前年同期比1.9%減少し、営業利益は1,864百万円(前年同期比79.0%増)となりました。
- また、営業外損益が48百万円のプラスとなり、経常利益は1,913百万円(前年同期比78.0%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益は1,415百万円(前年同期比95.0%増)となりました。

連結損益計算書（第3四半期累計）

(百万円)

科目	24年12月期 第3四半期 実績	25年12月期 第3四半期 実績	前年比	25年12月期 通期 業績予想
売上高	13,244	13,904	+5.0%	19,500
売上原価	7,519	7,447	△1.0%	-
売上総利益	5,725	6,457	+12.8%	-
販売管理費	4,683	4,593	△1.9%	-
営業利益	1,041	1,864	+79.0%	2,200
営業利益率%	7.9%	13.4%	-	11.3%
経常利益	1,074	1,913	+78.0%	2,200
親会社株主に帰属する四半期純利益	725	1,415	+95.0%	1,750

業績ハイライト（第3四半期期間）

■ 第3四半期期間(7～9月)の、主要数値の対前年「増減率」およびその要因

売上高

+10.5%

(百万円)		
24年12月期	25年12月期	増減
4,702	5,194	+491

年商5億円規模の中国子会社が連結範囲外となったことによる売上高の押下げはありましたが、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推移し、減収分を上回る規模での売上増となったことに加え、防衛や防災分野での4億円規模の大型案件を獲得したことにより、売上高は491百万円(+10.5%)増加しています。

売上総利益

+32.4%

(百万円)		
24年12月期	25年12月期	増減
1,959	2,593	+634

利益率の高い自社製品/サービスの販売比率が向上したため、売上原価は142百万円(△5.2%)減少しました。それに伴い、売上総利益は634百万円(+32.4%)の大幅増となりました。売上総利益率も24年の41.7%から25年は49.9%と、8.2pt改善しています。

販売管理費

△2.7%

(百万円)		
24年12月期	25年12月期	増減
1,565	1,523	△42

物価高に伴うクラウド利用料の増加や積極的な人的資本投資による販管費の押上げ要素はありますが、オフィス面積の最適化を進めたことによりオフィス関連費用が減少しています。

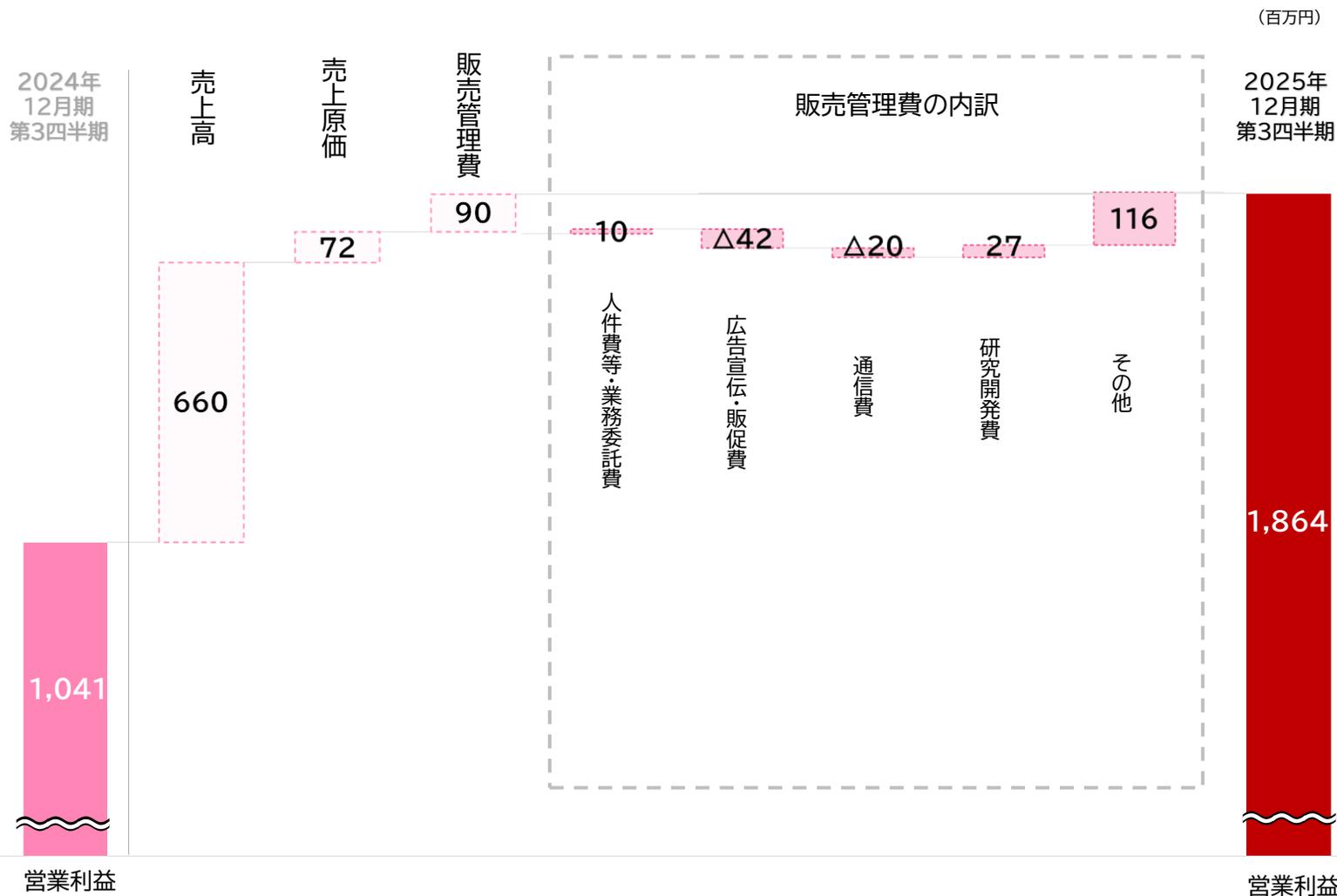
営業利益

+172.1%

(百万円)		
24年12月期	25年12月期	増減
393	1,070	+677

これらの結果により、営業利益は677百万円(+172.1%)となり、大幅に改善をしております。営業利益率も24年の8.4%から25年は20.6%と、12.2pt改善しています。

営業利益の増減要因（前年同期比）



◆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、前年同期比で売上が660百万円(5.0%)増加しました。

◆売上原価

利益率の高い自社製品・サービスの売上増加に伴い、売上原価は前年同期比で72百万円(1.0%)減少しました。

◆販売管理費

販売管理費は前年同期比で90百万円(1.9%)減少しました。

人件費等・業務委託費

給与水準の底上げ等の待遇改善と生産性向上を並行し進めていることにより、人件費は微減しています。

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

クラウド利用増に伴い増加しています。

研究開発費

若干減少しましたが、昨年度並みに推移しております。

その他

オフィス面積の最適化の推進※により、オフィスに関わる費用が減少しています。
 (※ 2024年度に新宿ミライナタワー内のオフィスを閉鎖)

連結貸借対照表

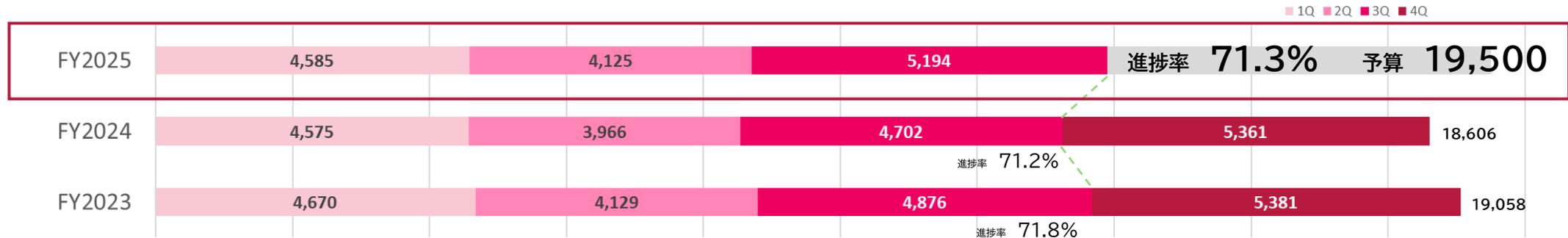
(百万円)

科目	24年12月期 期末 残高	25年12月期 第3四半期 実績	前期比 増減	前期比 増減率
流動資産	20,897	21,679	781	3.7%
内、現金及び預金	14,692	9,359	-5,333	-36.3%
内、有価証券	0	6,000	6,000	-
内、売掛金および電子記録債権	3,562	3,545	-17	-0.5%
固定資産	2,388	2,102	-285	-12.0%
資産合計	23,286	23,782	496	2.1%
流動負債	10,845	11,286	441	4.1%
内、支払手形及び買掛金	913	1,044	130	14.3%
内、契約負債	8,536	8,870	333	3.9%
固定負債	156	83	-73	-46.6%
自己資本	12,271	12,402	131	1.1%
純資産	12,283	12,411	128	1.0%
自己資本比率	52.7%	52.2%	-0.5pt	-

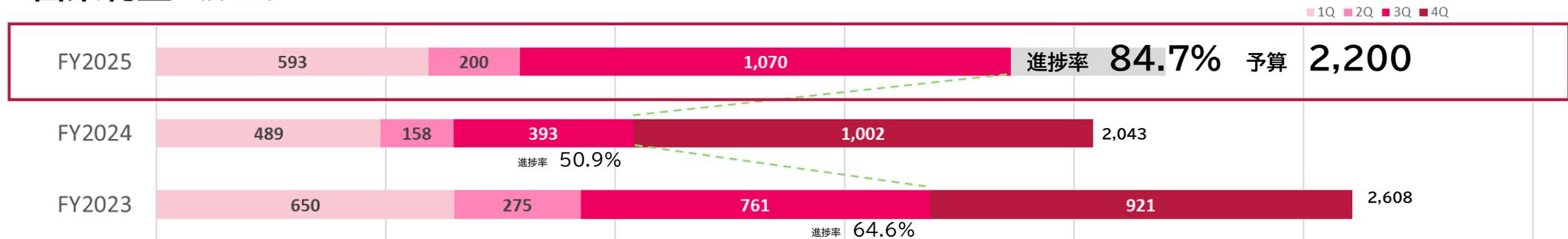
2025年12月期 連結業績予想

通期業績予想に対する進捗

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



2025年12月期の連結業績予想について

- 当第3四半期累計期間における連結業績は会社計画を上回って進捗しています。第4四半期連結会計期間も、引き続き堅調に推移しており、順調な立ち上がりを見せています。連結業績予想につきましては、現時点において2025年2月14日に公表した数値から変更ありませんが、修正が生じた場合、速やかに開示いたします。

【連結売上高および営業利益の実績・予想】



(単位:百万円)	2024年12月期 実績	2025年12月期 予想	増減額	増減率%
売上高	18,606	19,500	+894	4.8%
営業利益	2,043	2,200	+157	7.7%
営業利益率	11.0%	11.3%	+0.3p	-
経常利益	2,156	2,200	+44	2.0%
親会社株主に 帰属する当期純利益	1,725	1,750	+25	1.4%

【2025年2月14日に公表した数値と主要な取り組み】

- (百万円)
- [ITセキュリティ事業]**
 - 自社製品を軸に販売を拡大してまいります。その為には、販売パートナー及び顧客のニーズに寄り添ったソリューションの提供や、注力製品へのプロモーションを更に強化してまいります。また製品価格の改定を行い、収益力向上を図ってまいります。
 - サイバーセキュリティでは、海外企業と連携し実用的なサイバー演習や人材育成等のサービスを官公庁や重要インフラ企業に提供します。
 - [映像コミュニケーション事業]**
 - 国内外のパブリックセーフティや防災分野に「Smart-telecaster シリーズ」の販売を推進し、遠隔監視や遠隔操縦のアプリケーション展開を進めます。また、引き続きオペレーションのスリム化を図り、収益化を進めてまいります。
 - [Eco新規事業]**
 - 投資事業として、アナログエッジAIチップの試作品のリリースを急ぎ、検証と具体的なアプリケーション分野の開拓を進めます。その為、開発に関わる費用は前年比で増加する見込みです。なお、既存の人感センサーの販売は継続してまいります。
 - [全社的な取り組み]**
 - バックオフィスを中心に、全社的なオペレーションの効率化を行い、コスト構造の改善を進めてまいります。

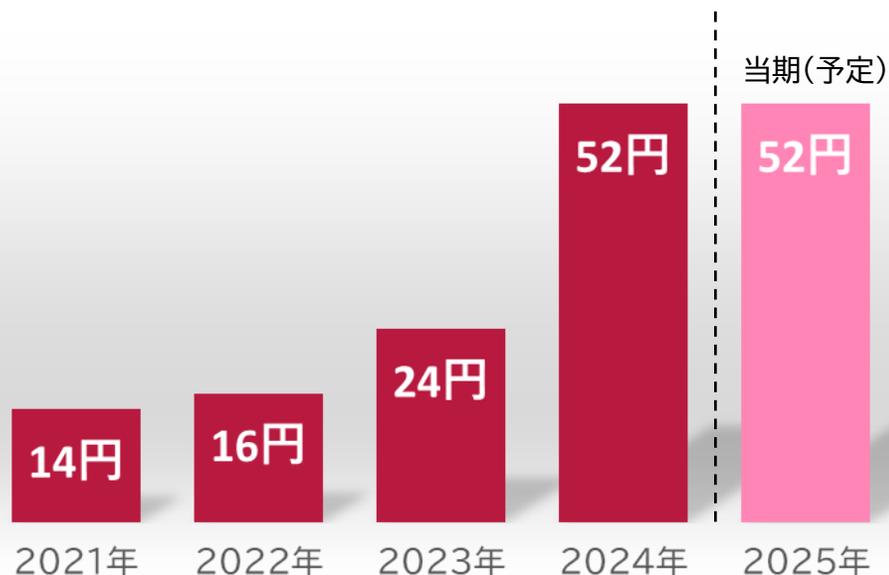
以上より、次期の業績につきましては、売上高は19,500百万円(前年比4.8%増)、営業利益は2,200百万円(前年比7.7%増)の予想です。また、引き続きオフィス環境の整備に50百万円の設備投資(内訳:販売管理費の増加30百万円、固定資産の取得20百万円)を行う予定です。経常利益は2,200百万円(前年比2.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は1,750百万円(前年比1.4%増)の予想といたします。

利益配分に関する基本方針及び配当

利益配分に関する基本方針及び配当について

■ 基本方針に変更はありません。

【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。

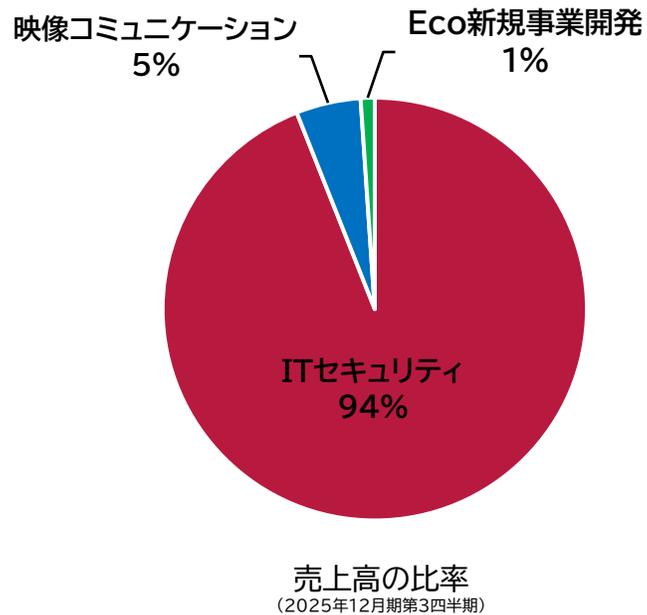
- 当期(2025年12月期)配当について
当期の親会社株主に帰属する当期純利益はほぼ前期並みを想定しており、1株につき52.00円(うち中間配当金は26.00円)を予定しております。配当性向(連結)は55.1%、株主資本配当率(連結)は7.6%の見込みです。なお、内部留保資金につきましては、新製品と新サービス創出のための開発投資と積極的なプロモーション展開のための原資に充てる予定です。

(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。

事業別の業績概況（第3四半期）

- ITセキュリティ事業部
- 映像コミュニケーション事業部
- Eco新規事業開発

各事業部の概況



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

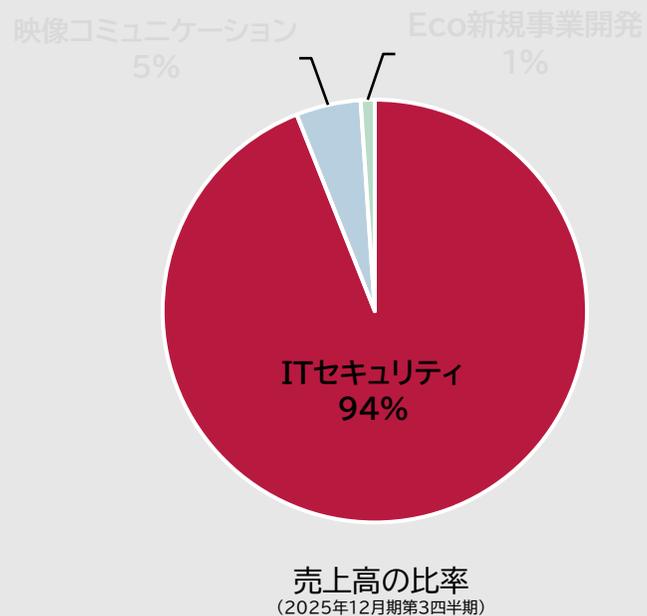
投資事業

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



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

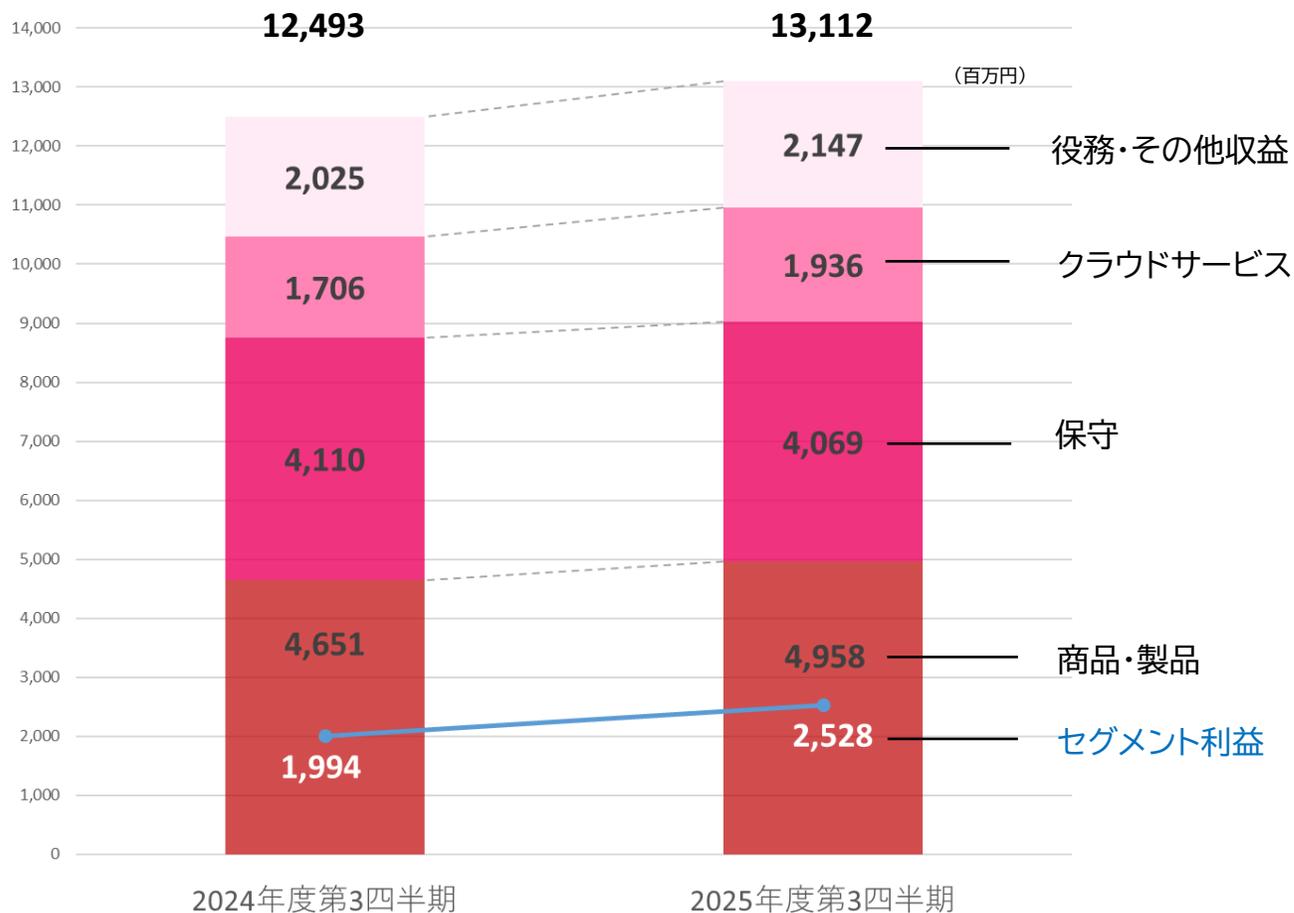
- 4G、5Gモバイル回線による高品質リアルタイム画像伝送システム「Smart-telecaster」の開発・販売、車、重機の遠隔操縦

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

ITセキュリティ事業の収益の分解（前年同期比）

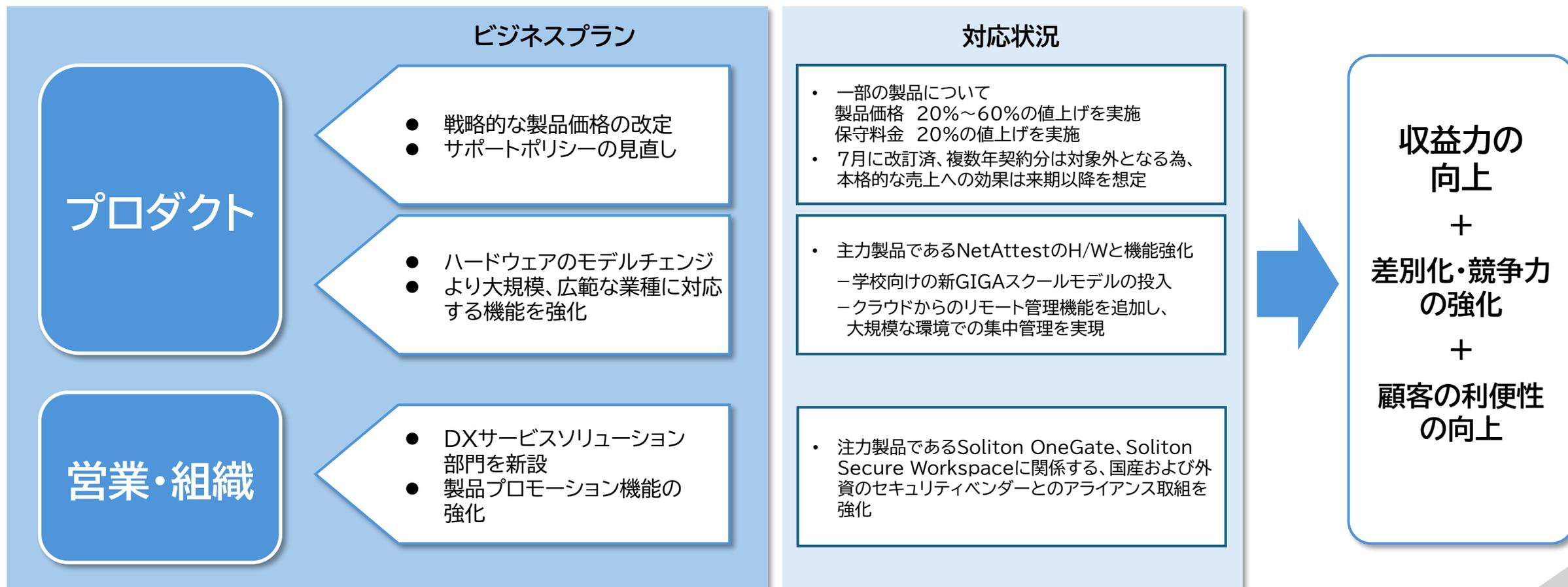
セグメント売上高および利益



- 「商品・製品」の売上は、年商約5億円の中国子会社が連結範囲外となりましたが、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(防災・防衛)での大型案件の獲得により、4,958百万円と前年同期比で6.6%増加しました。
- 主に当社が販売した商品・製品の「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4,069百万円と前年同期比でわずかに減少しました。
- 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1,936百万円となり前年同期比で13.5%増加しております。
- 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、2,528百万円となり、前年同期比で26.7%増加しました。

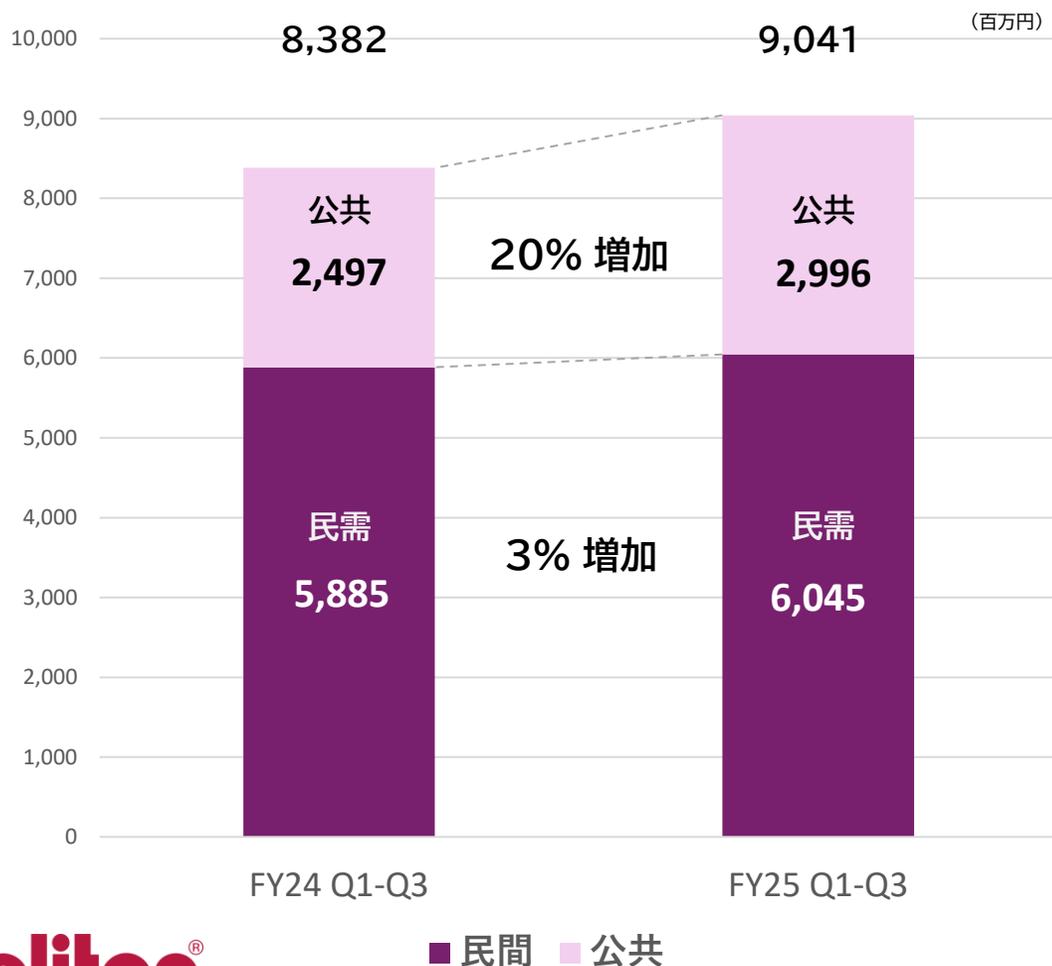
2025年のビジネスプラン

- 2025年度は、以下の施策に取り組み、売上及び収益の拡大を図ります。



公共大型案件が売上増加に貢献

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)



- Q3に大型の公共案件の受注の影響により、昨対で公共案件の売上高は20%増加しました。特に中央省庁関連の案件(防災・防衛分野を含む)や、校務DXに係る文教分野での受注が好調でした。
- 公共案件は、政府ガイドラインの公表タイミングにより案件が集中しやすく、大型案件の一括計上によって売上の変動が生じる傾向があります。しかしながら来年度以降は様々なガイドラインに基づいた整備や更改案件が継続的に続くことが想定され、一過性ではない持続した売上の増加を見込んでいます。
- 売上の平準化の観点では、引き続き民需案件の比率を増やす必要があります。公共案件のソリューションの民間企業への横展開や、OneGateを中心としたクラウドサービスの民需での拡販を継続して強化していきます。

今後の公共案件に影響する構想やガイドライン

2025

2026

2027

2028

2029

2030以降

自治体

強靱化事業(第2期)

2028～ 強靱化事業リプレイス(第3期)

第3期 強靱化対応 (内部分離 / 端末1台化)

Security Cloud 更改

教育

GIGAスクール構想(第2期) および 校務DX計画

GIGA端末更改とNWインフラの更改

校務システムのクラウドサービス化、システムへのアクセス制御対策の実施

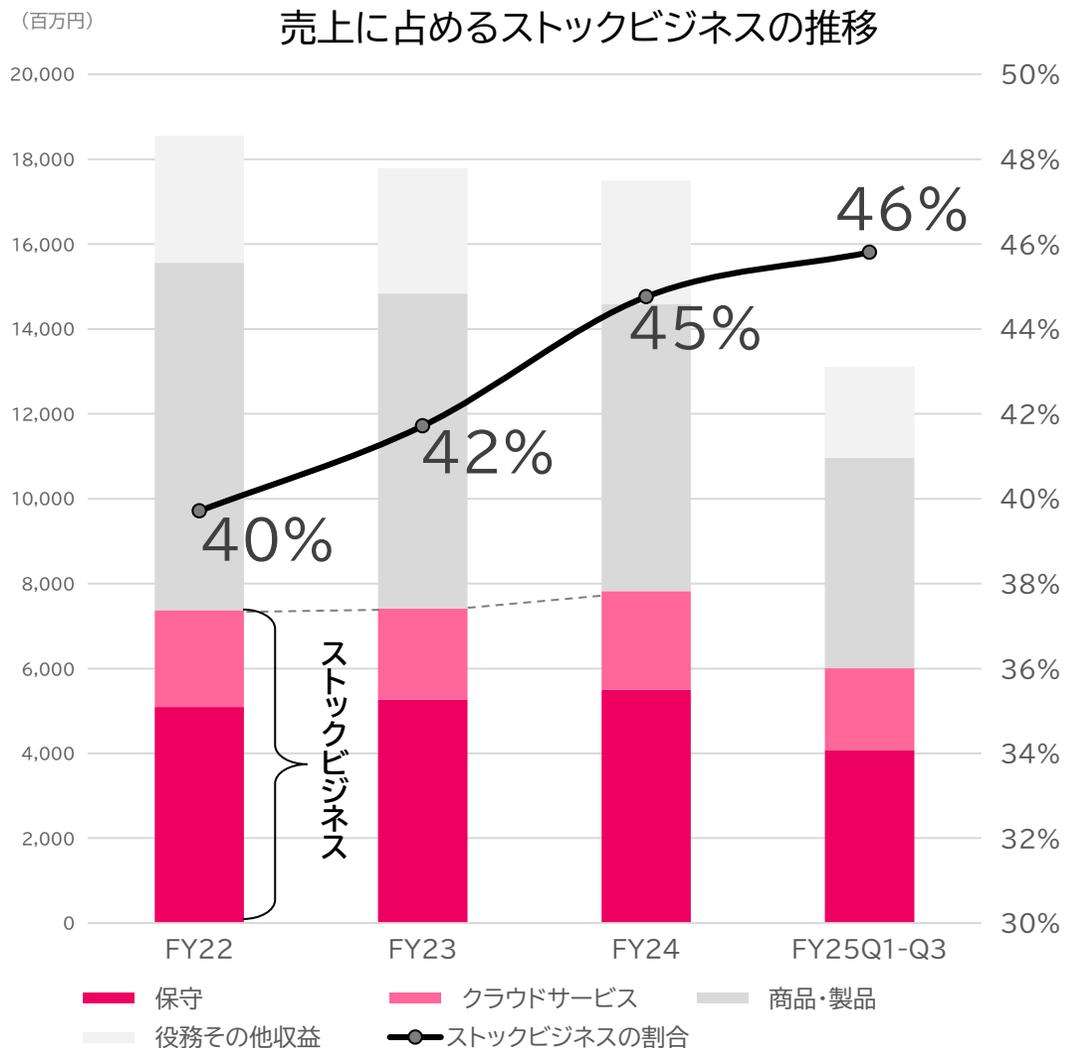
医療

医療情報システムの安全管理に関するガイドライン

2027～ 医療情報セキュリティ強化(二要素認証の必須化)

病院DX × 働き方改革/利便性向上 × セキュリティ対策

収益の安定化:ストックビジネスへの移行

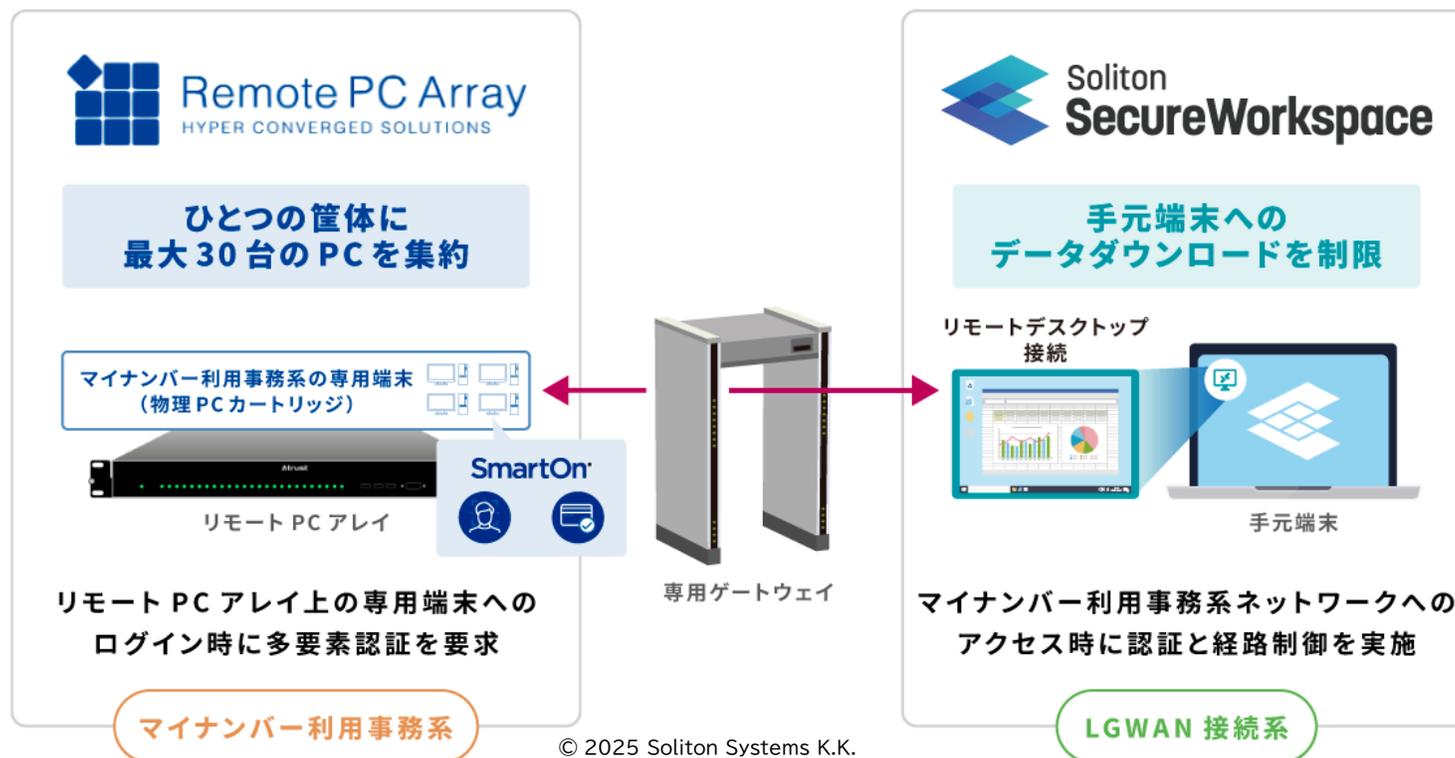


- 安定した収益を継続的に得る為、製品のクラウドサービス化を進め、保守売上を含めた「ストックビジネス」の割合を増やす取り組みを進めています。
- この結果、3年前のFY22では売上に占めるクラウドサービスと保守売上を足した「ストックビジネス」の比率は40%でしたが、直近のFY25Q3で46%までに増加しました。 (FY25H1時点(49%)と比較しやや鈍化していますが、Q3の大型オンプレミス案件受注による一時的な影響です)
- 最注力サービスであるOneGateを筆頭にクラウドサービスの売上は順調に増加しており、今後3年間で「ストックビジネス」の比率を60%程度に増加させていく計画です。
- クラウドサービスの売上増加により、従来の一括売上計上から月額売上計上の割合が増加します。一時的に売上と利益が減少する期間が生じますが、その後安定的に売上と利益が増加するフェーズに入ります。

国産ITメーカー同士の連携を加速

- 2025年10月、「分離環境アクセスソリューション」を発表しました。

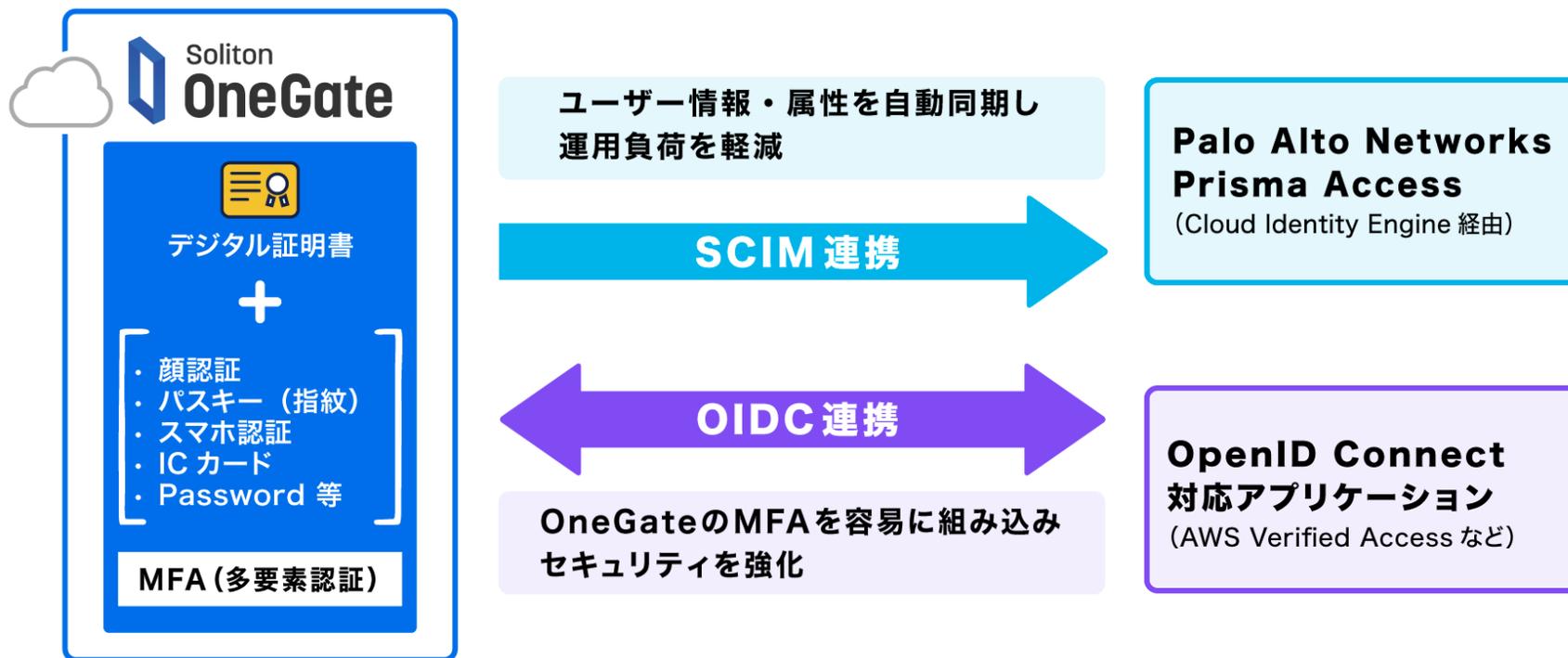
本ソリューションは、「Soliton SecureWorkspace」と、アセンテック株式会社が開発・提供する「リモートPCアレイ」を連携させることにより実現します。「地方公共団体における情報セキュリティポリシーに関するガイドライン」に準拠した形で、マイナンバー利用事務系への安全なアクセス環境を提供します。また、金融機関や医療機関など、分離環境で業務を行う分野にも積極的に提案していきます。



より多くのクラウドサービスとの連携を実現

- 2025年10月、「Soliton OneGate」の最新アップデート版の提供を開始しました。

今回のアップデートでは、ユーザープロビジョニングを自動化する「SCIM(System for Cross-domain Identity Management)」と、国際標準の認証規格「OpenID Connect(OIDC)」の両方に対応しました。クラウド時代のID管理の負荷を軽減し、アプリケーション認証を強化することで、ゼロトラスト環境の実現を強力に支援します。



金融機関が求める認証基盤を提供

- 金融機関から寄せられる「多要素認証によるシステム保護」のニーズに応えます。安全性・利便性・経済性を兼ね備えた製品として、多くの機関で採用されています。

その夢の、一歩先へ
Open the Future with You



SmartOn ID



- 本人認証の強化を、最新のPCI DSS準拠を機に形へ
- SmartOn ID 導入し、スムーズに要件を実現。大きなトラブルもなく本番移行、サービスインから安定稼働を達成



SmartOn ID

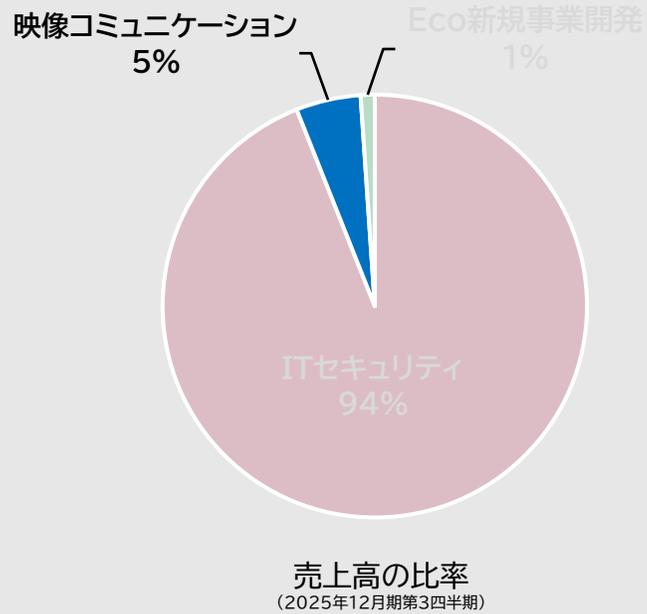


- 端末のリプレースを機にSmartOn IDの顔認証を導入。利便性とセキュリティを両立した柔軟な課題解決活動を実現
- ユーザー情報の一元管理により、システム部門の負荷が軽減され、運用効率も向上



- SAML 非対応の壁を越え、金融機関の認証基盤を刷新。レガシーを活かし、DXを前進させる“最後のピース”に
- 既存IT資産と連携した統合認証によりパスワードレスで職員の利便性と生産性を向上

映像コミュニケーション事業部の概況



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

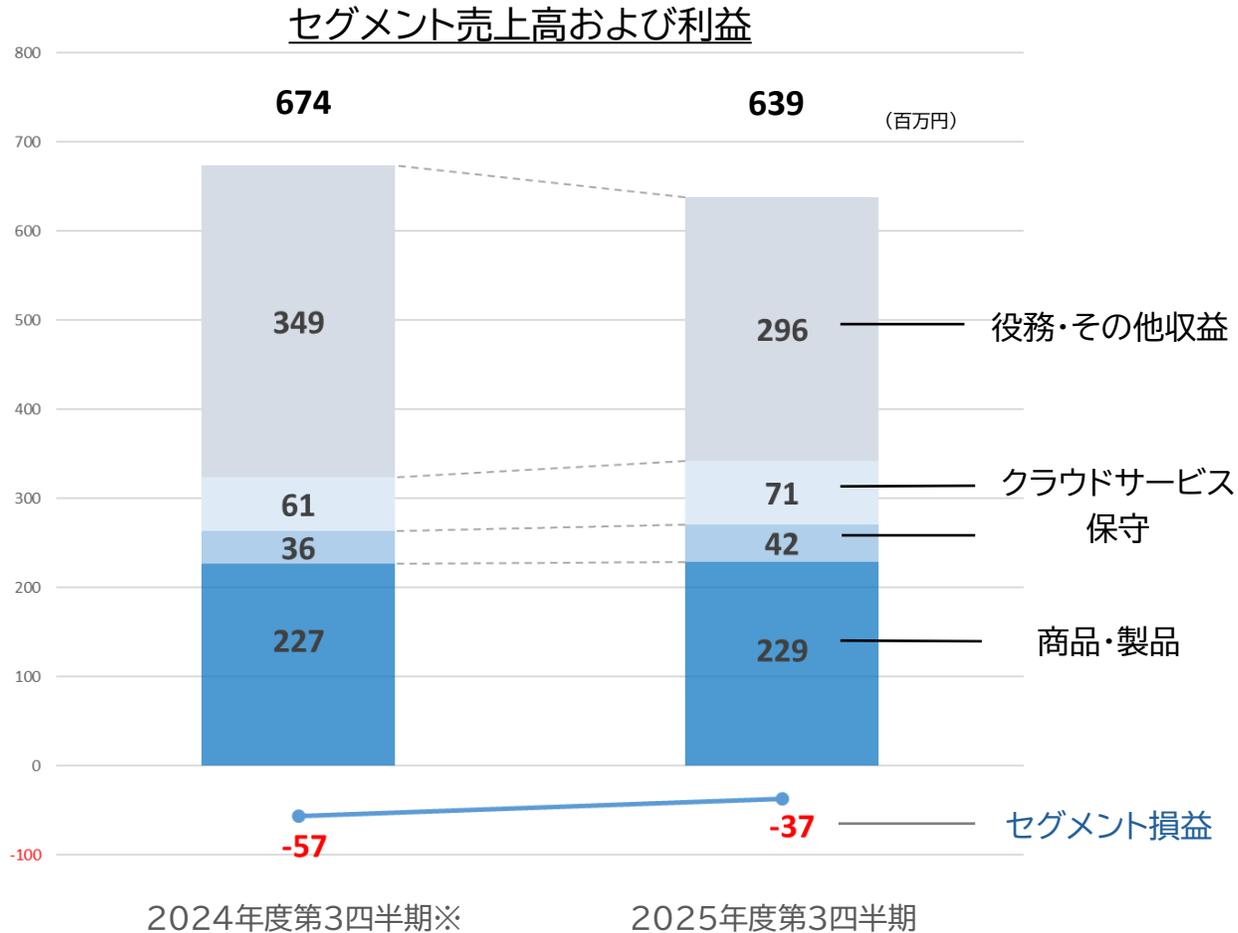
映像コミュニケーション

- 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事業の収益の分解（前年同期比）



- セグメント売上高および利益については前年同期比で減収となっていますが、本年度は警察・消防の既存の公共案件の売り上げ時期がQ4に偏重している為です。防衛省向けの大型案件もQ4に予定しており、通年では前年度超の売り上げを見込んでいます。
- 昨年リリースしたインフラ監視や建設現場でのDX等のクラウドサービスの契約が確実に増えており、毎月のベース売上増へ貢献しています。
- 建機の遠隔操縦分野は、まだ収益への貢献は少ないものの、案件引き合いが増加しており、今後の成長分野として取り組みを行っています。

※当期から、組織変更に伴い、従来「Eco 新規事業」に含めていた映像伝送の基盤技術開発チームを「映像コミュニケーション事業」に含めることに変更しました。当該変更後のセグメント区分に基づき前第3四半期連結累計期間のセグメントの業績値を変更し、前年同期比較を記載しています。

事業トピックス ウクライナにおける遠隔施工を実証

- 当社は、国土交通省が主導する「日ウクライナ・国土交通インフラ復興に関する官民協議会」(通称:JUPITeR)の取り組みの一環として、ウクライナ・キーウ市において遠隔施工の実証デモンストレーションを2025年10月に実施しました。
- 現地の複数のLTE回線を束ねることで、安定した映像伝送および制御信号のリアルタイム通信を実現。キーウ工科大学構内に設置されたコントロールセンターから、約25キロメートル離れたキーウ市内のデモ現場に配置された建設機械を遠隔操縦しました。
- 今後ウクライナでは膨大な建設需要が見込まれる一方、人手不足が深刻化しています。遠隔操縦の技術を利用することで、男女問わず、安全な場所から建設機械を効率的に操作することが可能となります。デモに参加したウクライナ政府関係者、地方自治体関係者からは今後の技術導入に大きな期待が寄せられました。

NHKニュース(10月10日)、日本経済新聞(10月22日朝刊)等、多数のメディアで報道されました



デモ現場の無人建機(キーウ市内)



コントロールセンターから遠隔操縦
(キーウ工科大学内)



建機に搭載した当社の短遅延映像伝送装置
「Zao」シリーズとアクチュエータ・ロボット

事業トピックス 自動運転向け遠隔システム

■ 東急バス株式会社と協業し、渋谷駅周辺での自動運転実証を実施

9月29日から10月31日にかけて、東急バスの車両に当社の遠隔システムを搭載し、日本屈指の商業地区である渋谷駅前スクランブル交差点や明治通り、国道246号線など、道路状況が常に変化する複雑な走行環境での遠隔監視型自動運転システムの実証を行い、予定されていた全行程を無事に終了しました。

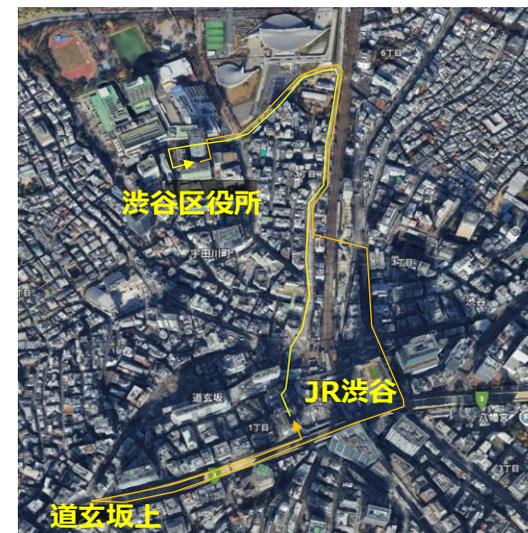
当社は、遠隔監視・支援・遠隔運転機能を備えた自動運転車のコントロールセンター設備を担当しています。



出典：東急バス株式会社 ニュースリリース（2025年9月24日）
<https://www.tokyubus.co.jp/news/d352981d9b8121be4dfa8f76ca7fd54eb5fc4030.pdf>

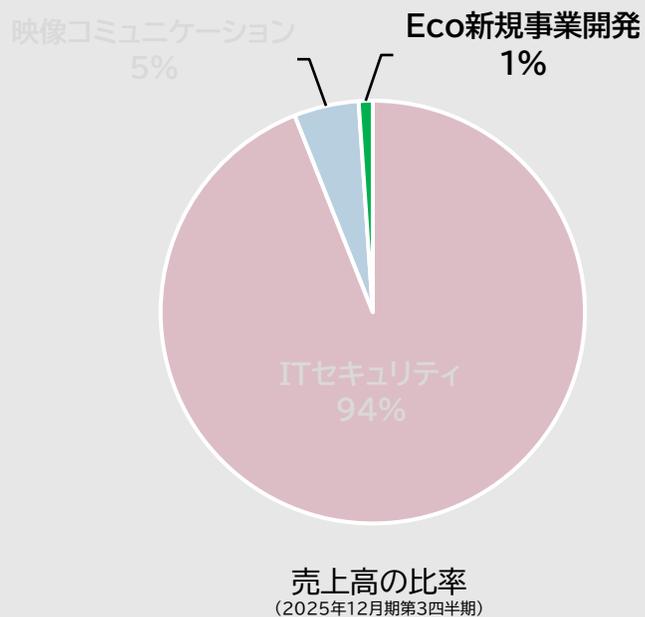


コントロールセンターの様子



自動運転実証でのルート

Eco新規事業開発の概況



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

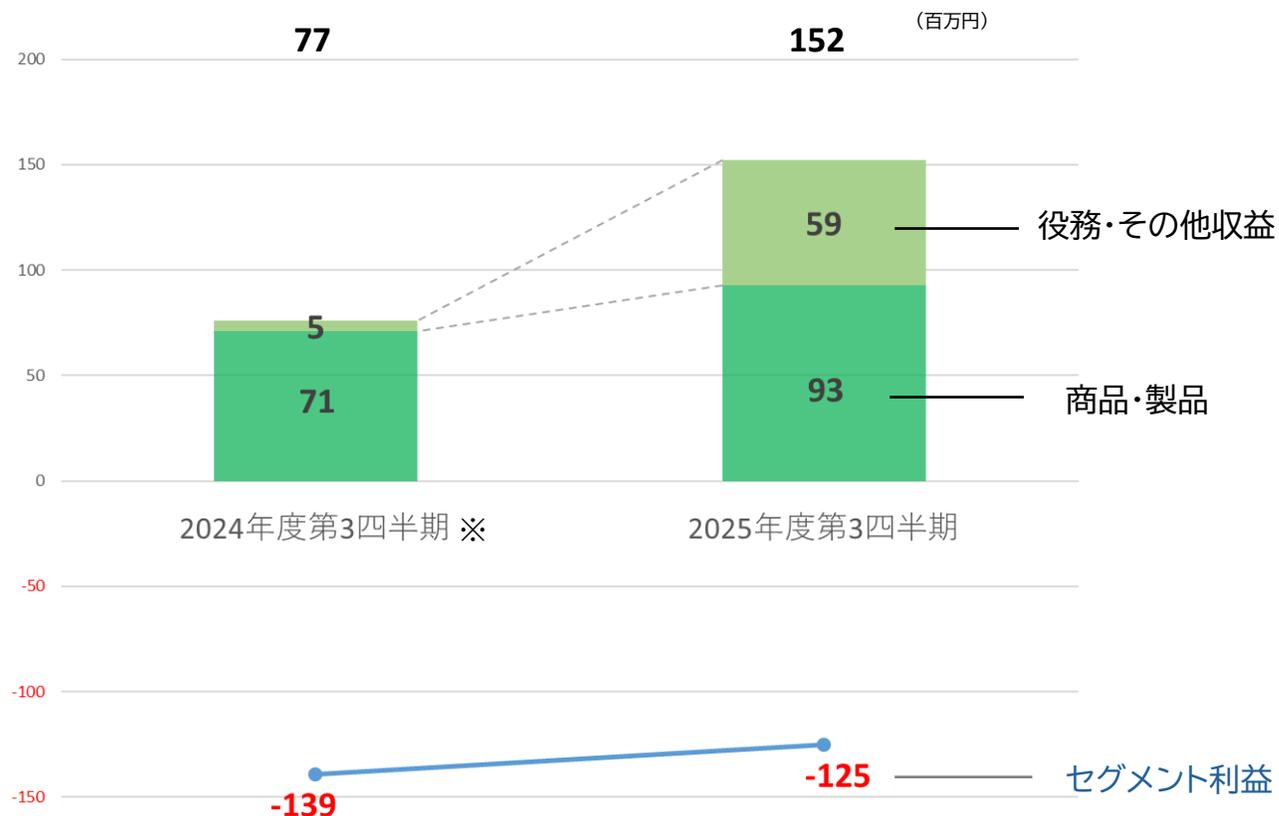
- 4G、5Gモバイル回線による高品質リアルタイム画像伝送システム「Smart-telecaster」の開発・販売、車、重機の遠隔操縦

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

Eco新規事業開発の収益の分解（前年同期比）

セグメント売上高および損失

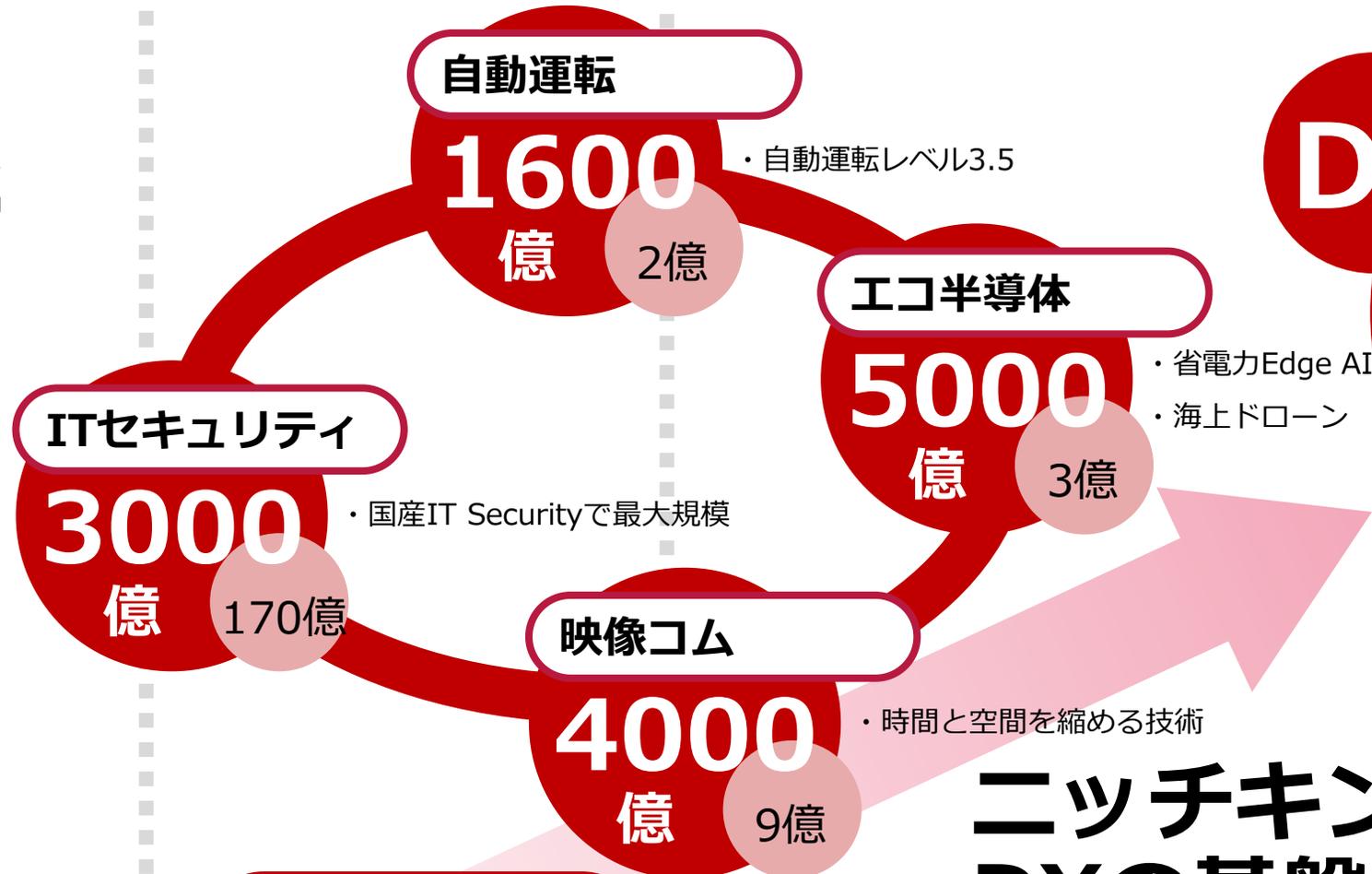


- 第3四半期も引き続き、人感センサー用ICの販売が好調に推移し、商品・製品の売り上げが増加しました。加えて、宇宙用途向けFPGAの受託開発や、海上ドローン向け無線機の受注があり、役務・その他収益の売上も増加しています。
- 上記の結果、売上高増により粗利益は増加しましたが、アナログエッジAIデバイスの開発において、人的リソースの拡充や開発環境の整備など、開発加速に向けた積極的な投資を継続したことにより、セグメント利益は若干の改善にとどまっております。

※当期から、組織変更に伴い、従来「Eco 新規事業」に含めていた映像伝送の基盤技術開発チームを「映像コミュニケーション事業」に含めることに変更しました。当該変更後のセグメント区分に基づき前第3四半期連結累計期間のセグメントの業績値を変更し、前年同期比較を記載しています。

成長戦略

省力化



DX

Digital Transformation

新しい価値創造

4兆
円市場

業務効率化
(Digitalization)

ニッチキングを脱し、
DXの基盤を支える企業に

デジタル化
(Digitization)

省電力化

持続的成長に向けた経営基盤の強化

成長戦略

- ◆ DX市場における新しい価値の創造
- ◆ ニッチキングを脱し、DXの基盤を支える企業に

人的投資

- ◆ 人材の能力・活力を向上し、企業価値向上の原動力に
 - ES推進部門の新設 ・ 人事評価制度の改訂 ・ 給与水準等待遇の改善 ・ 研修の拡充
 - オフィス環境の改善 ・ 経営陣との直接会話 等

生産性向上・DX

- ◆ 生産性向上の追及による収益力、競争力の向上
 - 全部門を対象としたAI利用の推進 ・ ERP更新(2024年度)による迅速な意思決定の実現
 - 定型業務のAIへの置換の検討 ・ 評価制度改訂に並行しマネジメント体制の見直し・強化

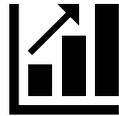
ESG

- ◆ サステナビリティ基本方針※に基づく取組みの推進

※ サステナビリティ基本方針については当資料45ページを参照してください

人的資本投資に関わる取り組み

従業員の給与水準の底上



平均給与 約13%up※
(※ 2020年対比)

研究・開発に関わる取組



- ◆ 開発Lab活動
開発部門の業務時間の10~20%を新規開発・研究の時間に
- ◆ ライトニングトーク会
部門を越えた自由参加型の情報交換コミュニケーション

オフィスレイアウトの更新



- 本社ビルを中心に、オフィス環境の改善・更新を実施
- 多様な働き方に対応できるフレキシブルなレイアウトの導入
- 社員用ラウンジを新設

人的資本投資の推進

人事評価制度の見直し・改訂



- 『Pay for Value』を反映する新評価制度の導入
- 新制度に対応した人事DXの推進

ES推進に関わる取組



- ◆ ES推進部門の新設
社長直下のES推進部門を新設、健康増進、福利厚生等の充実等、ES向上を推進
- ◆ 経営陣との直接対話の実施
経営陣と直接、意見交換を行うタウンホールミーティングを全組織・社員を対象に実施
- ◆ 社員が活躍できる職場環境の整備
「えるぼし」認定の取得など、社員が活躍できる、働きやすい職場環境の整備を推進
- ◆ 社員研修制度の拡充に向けた取り組み 等



Appendix

ITセキュリティ事業

- 事業の概要
- 製品戦略
- 2025年のビジネスプラン

ゼロトラスト時代の認証強化

DXを推進し、サイバーリスク対策を支援するMFAとSSO



- ▶ デジタル証明書を活用した認証強化
- ▶ パスワードレスで利用者負荷軽減とリスクの解消
- ▶ 無線LAN、SASE/VPN認証もカバー

■Soliton OneGate ■SmartOn ID

セキュアなハイブリッドワーク

いつでも・どこからでも快適・安全に仕事ができる

- ▶ 利便性とセキュリティの両立
- ▶ 普段と変わらない操作感(閲覧&編集)
- ▶ 端末にデータを残さない安心感

導入実績

2,500社
以上

ユーザー数

100万
以上

■Soliton SecureBrowser ■Soliton SecureWorkspace

Soliton®

働く環境のリスク可視化とデータ保護



- ▶ クラウド時代に合わせた漏えい経路の監視
- ▶ 働く環境・サイバー空間のリスク可視化
- ▶ ストレージ仮想化でのバックアップでデータ保護

■InfoTrace 360 ■FolderZen/VVAULT

セキュアで安定したインフラ作り

- ▶ 証明書を利用したネットワーク認証
- ▶ 安定した、セキュアなネットワークインフラ
- ▶ 分離環境での安全なファイル共有

導入実績

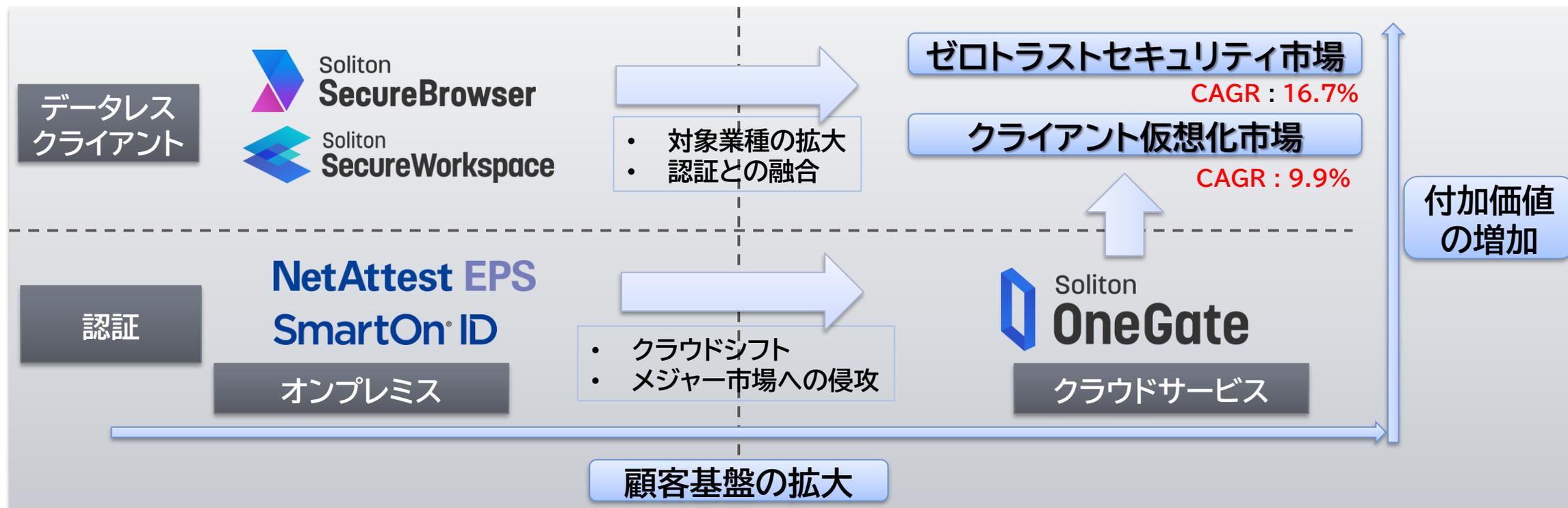
16,000社
以上

■NetAttest EPS
■NetAttest D3 ■FileZen S

リスクの可視化とデータ保護対策

ネットワークセキュリティ

- 長年シェアNo.1を維持してきたオンプレミスの認証ソリューション(NetAttest EPS/SmartOn ID)で築き上げた強固な顧客基盤を足掛かりに、IT環境の変化に合わせてクラウドサービス(Soliton OneGate)へシフト
- 特定業種を中心に利用されてきたITシステムへの安全なアクセスを実現するデータレスクライアントソリューション(SecureBrowser/SecureWorkspace)の対象業種を拡大
- この二つの強みを融合させ、クラウドファースト/ゼロトラスト時代に必須となるクラウド利用の安全性を実現するプラットフォームを提供し、より大規模で高成長な市場へ侵攻する



映像コミュニケーション事業

- 事業の概要

事業の概要

公共・安全分野

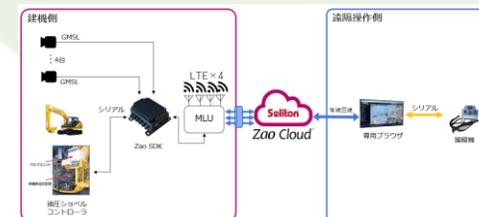
- 警察・消防・防災分野 現場映像を共有するニーズ
- オンプレミス・クラウドに対応し ミッションクリティカル分野で実績



実績
 警察庁・警視庁
 総務省消防庁
 国土交通省 地方整備局
 防衛省
 海上保安庁 等

遠隔操縦分野

- L4自動運転、工場内の自動搬送、建設現場の自律・遠隔施工などの分野
- 映像・データを効率的に収集し遠隔監視・制御するシステム



実績
 国内レベル4自動運転実証
 国内外建機メーカー
 ゼネコン・サブコン
 国土交通省 i-Consturction2.0に準拠した遠隔施工

技術・強み

安定的に短遅延の映像を伝送する技術

- ◆ ソリトン独自開発 RASCOW プロトコル
- ◆ 短遅延・マルチリンク伝送を可能に
- ◆ LTE、5G、衛星などのさまざまな無線通信に対応

ライブ中継分野

- 報道・スポーツイベント中継など テレビ局、CATV局、配信会社

Eco新規事業開発

- 事業の概要
- アナログエッジAIチップの開発の継続

事業の概要

◆ IC開発

- ・ 人感センサー用IC
- ・ カスタムASIC設計・供給
- ・ 量産供給



累計生産数 2500万台
(2025年Q1)

半導体 関連技術

◆ アナログAIチップ(開発中)

- ・ 超低消費電力 × 高速AI処理
- ・ エッジAI・IoT向け
- ・ 研究開発



◆ 半導体設計支援、組み込み

- ・ 宇宙用FPGA
- ・ 産業用組み込み機器、無線機器
- ・ 映像システム



アナログエッジAIチップの開発の継続

- 投資事業である、超低消費電力を実現するアナログエッジAIチップの開発については、試作品のリリースに向けて開発を継続しています。

半導体開発

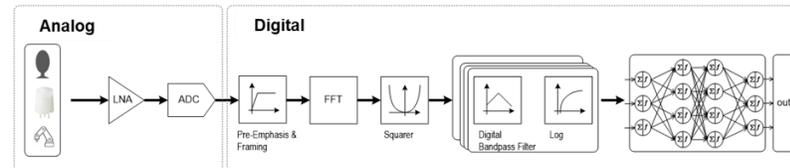
◆アナログエッジAIチップの開発

『超低消費電力での推論と学習を実現』

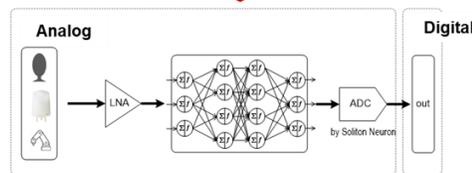
アナログ回路を使用することで、一般的なエッジAIチップと比較し、圧倒的な超低消費電力(数100 μ W以下)での動作を実現するAIチップの開発を継続しています。

JAXA 宇宙探査イノベーションハブの第10回RFPに採択された、センサ向け超低消費電力エッジAI学習チップおよび学習アルゴリズムに関する研究を継続しています。

Traditional Architecture



AnalogAI



その他の取り組み

◆LUPEXローバー向け宇宙用FPGA実装設計を支援

JAXAとインド宇宙研究機関(ISRO)が協働する「月極域探査機(LUPEX: Lunar Polar Exploration)プロジェクトにおける三菱重工業株式会社のLUPEXローバ開発において、当社はLUPEXローバ向け画像航法アルゴリズムの宇宙用FPGA(Field Programmable Gate Array)への実装設計を継続してします。

開発状況については、進捗があり次第、開示を進めてまいります。ご期待ください。

サステナビリティ基本方針

■ 当社は、持続可能な社会の実現と長期的な企業価値の向上を目指し、次の基本方針に基づき、サステナビリティ経営を推進します。

1. 環境への配慮
地球環境の保全を重要課題と捉え、省資源・省エネルギー、再生可能エネルギーの活用、廃棄物の削減とリサイクル推進など、環境負荷の低減に取り組みます。
2. 社会への責任
法令遵守と倫理的行動を徹底し、多様性と人権を尊重した職場づくり、地域社会との共生、安全・安心な商品・サービスの提供を通じて、持続可能な社会の構築に貢献します。
3. 経済的価値の創出
革新と成長を通じて長期的な企業価値を創出し、ステークホルダーの信頼に応える経営を行います。
4. ステークホルダーとの対話
お客様、取引先、株主、従業員、地域社会などのステークホルダーとの対話を大切にし、透明性のある情報開示を行い、信頼関係の構築を図ります。



E

Environment

- 省資源・省エネルギー、再生可能エネルギーの活用、廃棄物の削減とリサイクル推進など、環境負荷の低減に努めます。
- 当社から排出される温室効果ガスを、2030年までに30%削減(※2022年比)することを目指します。

S

Social

- 製品・サービスの品質と安全性を確保し、常に顧客満足の向上を追求します。
- 人権尊重、多様性、公平性を重視し、社会との調和ある発展を目指します。
- 多様な人材を確保し、社員の成長を支援します。それぞれの個性を尊重しながら、社員一人ひとりの潜在能力を最大限に引き出すことで、イノベーションの創出と企業価値の向上を目指します。
- 社員にとって安全で働き甲斐のある職場環境を整備していきます。

G

Governance

- 法令遵守と企業倫理を徹底し、公正かつ責任ある企業行動を実践します。
- 経営の透明性を確保し、ステークホルダーへの適切な情報開示を行います。
- リスク管理体制・内部統制を強化し、持続可能な経営基盤を構築します。
- 取締役会の実効性向上、多様な経営陣の構成を目指します。

会社概要

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:186億円(2024年12月期・連結)
従業員数	678人(2024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. Y Explorations, Inc. (米国) Soliton Systems Europe N.V. (オランダ) (株)Sound-FinTech (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

マネジメントメンバー

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）

三角 育生

Ikuo Misumi

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。