



イーソル株式会社 2025年12月期 決算説明資料

2026年2月13日

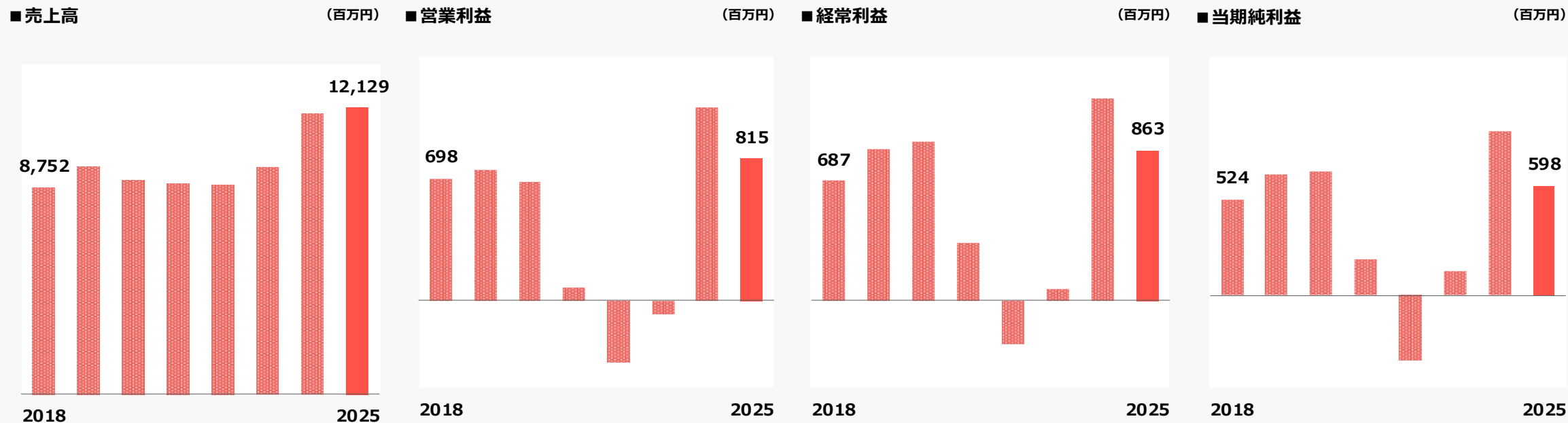
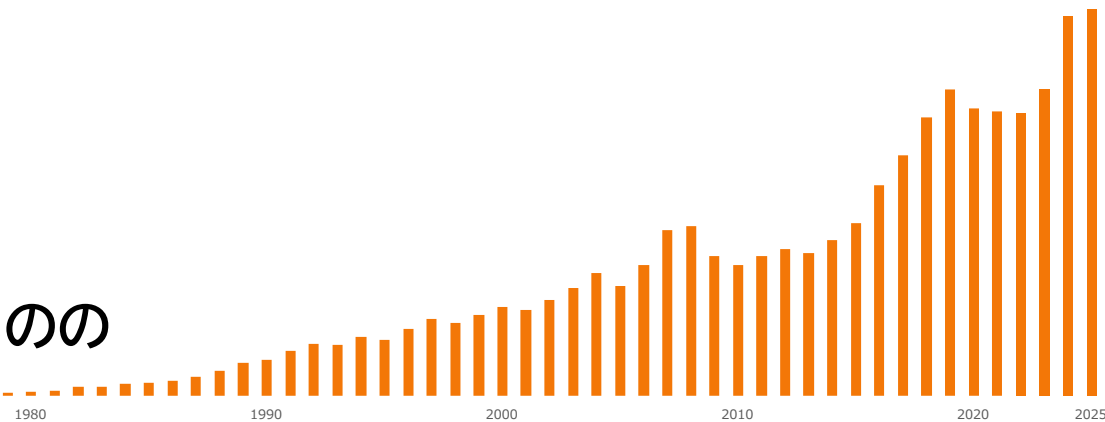
Agenda

1. **2025年12月期 決算概要**
2. **2026年12月期 計画**
3. **最近のお知らせから**
4. **参考資料**
5. **SBP (Strategic Business Plan) の進捗**

2025年12月期 決算概要

決算の概要

- 売上高は過去最高を記録
- 利益は、前期の一時的な利益がなくなり減益となったものの
ビジネスは拡大基調、2期連続の安定的な黒字を確保



決算の概要(計画比)

計画値に対し、売上高の達成率は95.5%、営業利益は、組込みソフトウェア事業において、一部採算の低い案件が発生しましたが、88.7%の達成率を確保しました

(百万円)				
科目	計画値	実績値	△	達成率
売上高	12,707	12,129	▲577	95.5%
営業利益	918	815	▲103	88.7%
経常利益	946	863	▲82	91.3%
当期純利益	681	598	▲83	87.8%

決算の概要(前年同期比)

エンジニアリングサービスが大きく伸長したことにより、前期の一時的増収・増益要因(ライセンス収入と未実現利益)分をカバーして増収となりました

(百万円)

	2024年	2025年	増減額	増減率
売上高	11,908	12,129	+221	+1.9%
売上原価	7,500	8,432	+931	+12.4%
リビジョンアップ	513	256	▲257	▲50.1%
売上総利益	4,407	3,697	▲709	▲16.1%
販売費及び一般管理費	3,293	2,882	▲411	▲12.5%
研究開発費	909	432	▲477	▲52.4%
営業利益	1,113	815	▲298	▲26.8%
経常利益	1,163	863	▲299	▲25.7%
当期純利益	892	598	▲294	▲33.0%

<売上高>

(百万円)

セグメント別	2024年	2025年	増減額	増減率
組込みソフトウェア事業	11,145	11,525	+380	+3.4%
組込みソフトウェア製品	2,304	1,652	▲652	▲28.3%
エンジニアリングサービス	8,841	9,873	+1,032	+11.7%
センシングソリューション事業	602	603	+1	+0.2%
連結調整	159	-	▲159	-

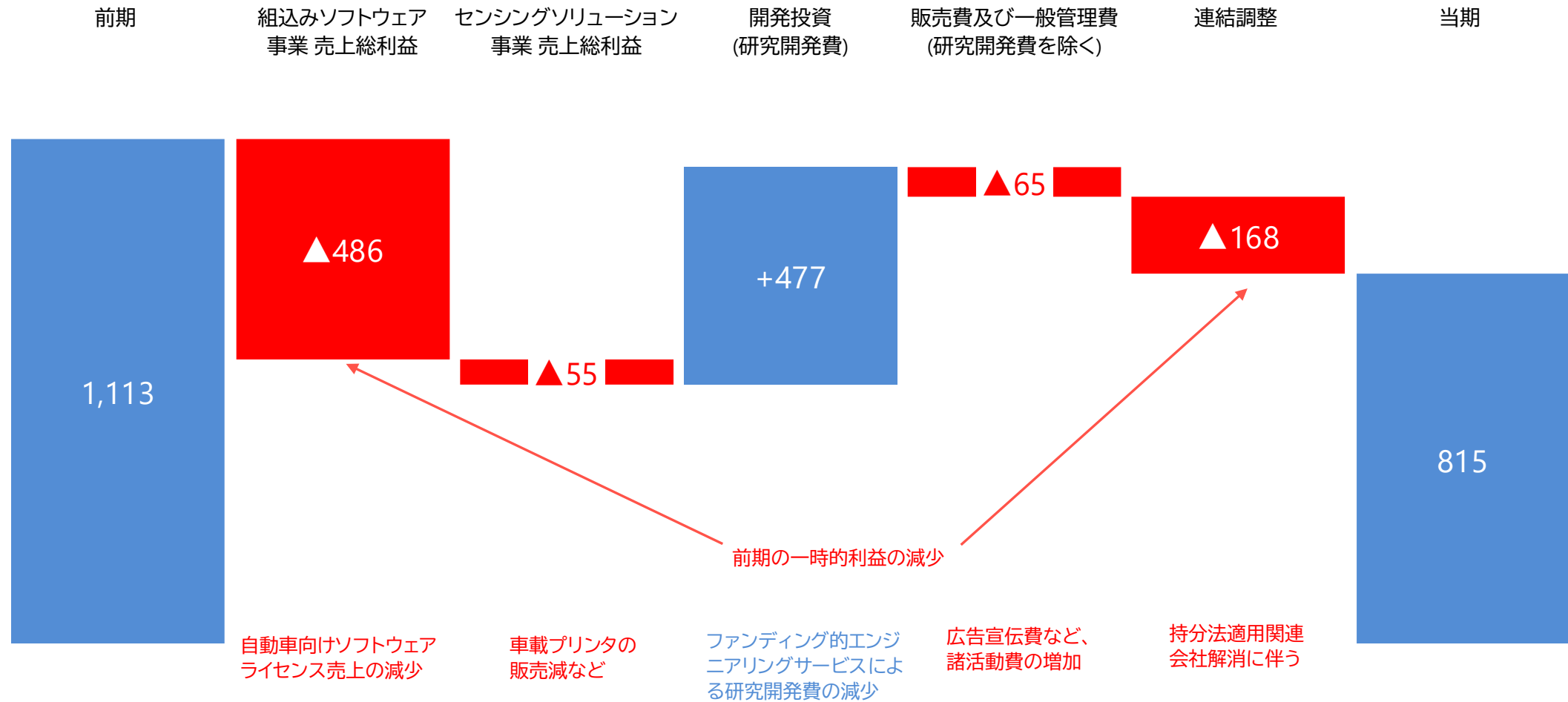
<営業利益>

(百万円)

セグメント別	2024年	2025年	増減額	増減率
組込みソフトウェア事業	910	808	▲101	▲11.2%
センシングソリューション事業	34	6	▲27	▲81.2%
連結調整	168	-	▲168	-

営業利益の増減要因(前年同期比)

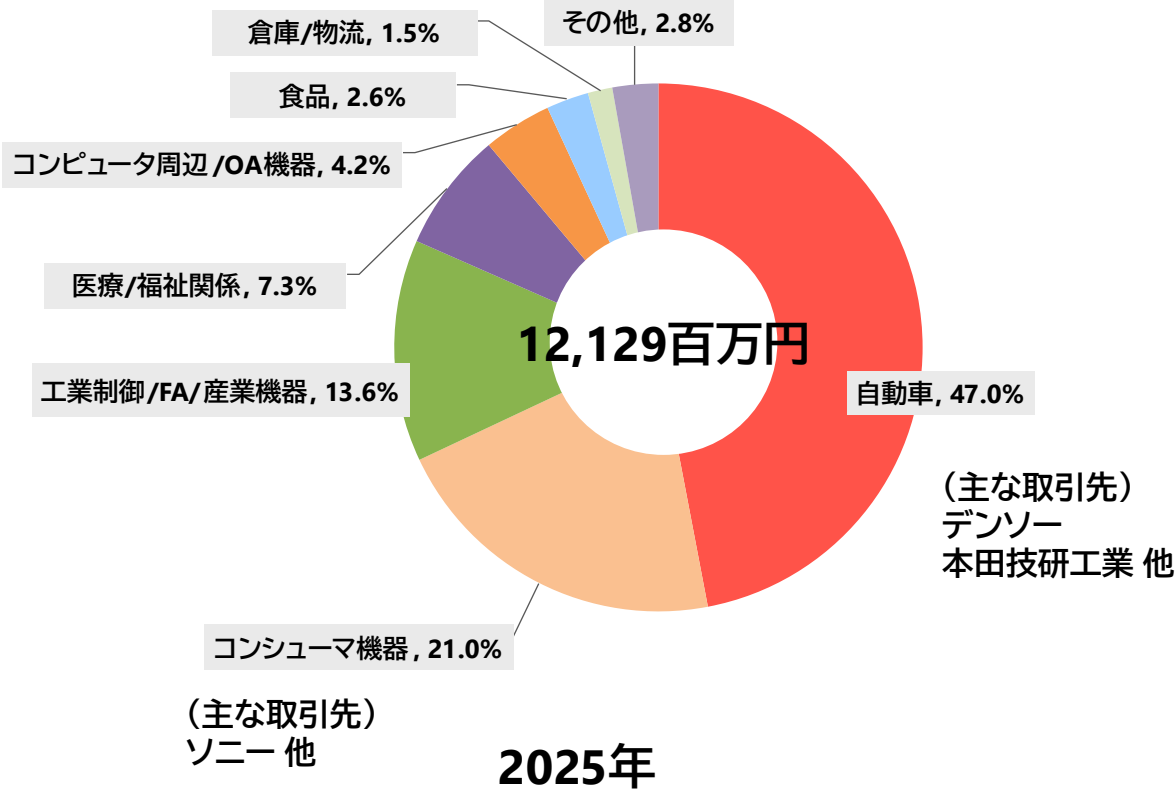
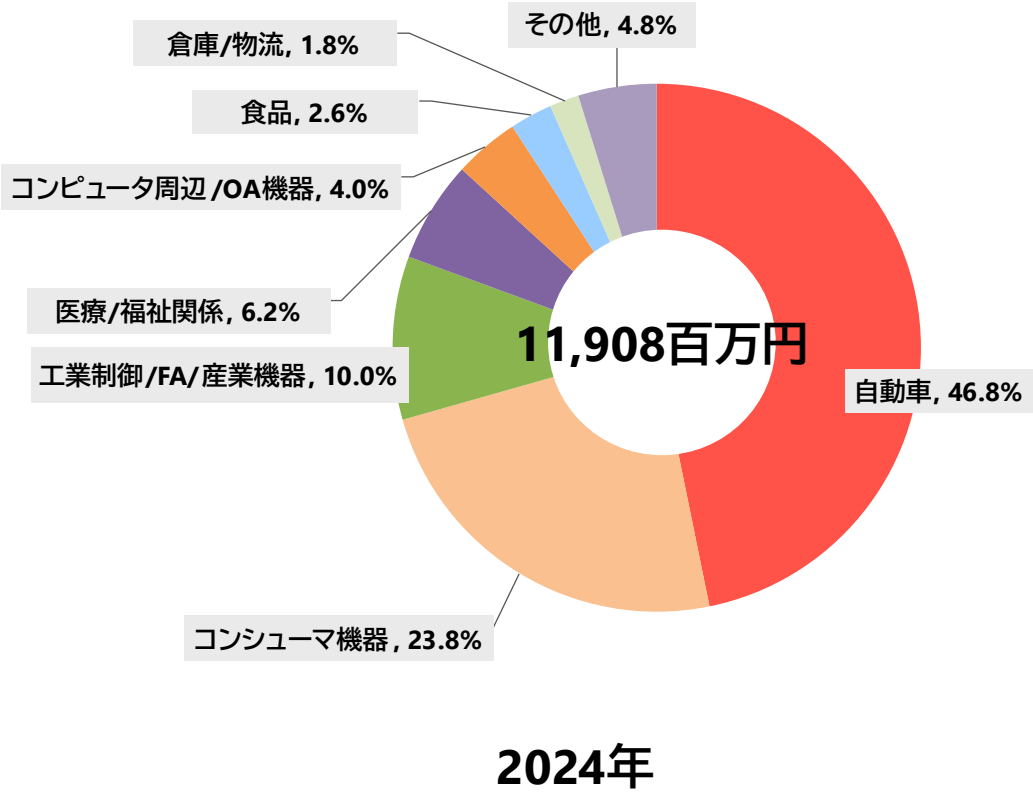
(百万円)



得意先セクター別の売上割合(前年同期比)

安定的に自動車セクター約50%、残りを幅広いセクターで構成

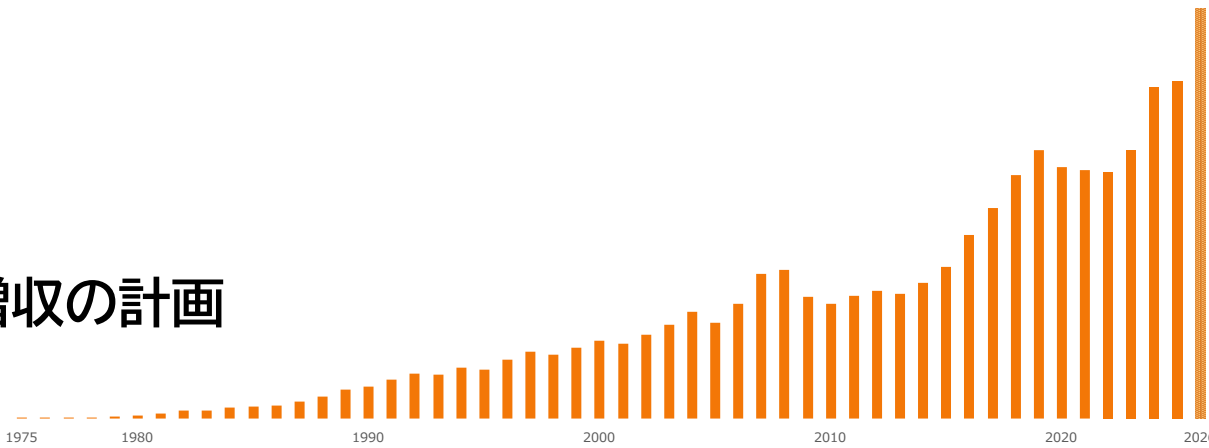
当社技術は幅広いセクターで使用されています。
主要取引先は、当社サイトをご覧ください。
<https://www.esol.co.jp/company/profile.html>



2026年12月期 計画

計画の概要

過去最高の売上高であった2025年をさらに上回る増収の計画



- ① 組込みソフトウェア事業のさらなる拡大により、増収／増益を図ります
- ② 組込みソフトウェア製品の拡大と、エンジニアリングサービスの利益率向上により、利益率の向上を図ります
- ③ 先進的な研究開発に対する支援としてのNEDO*からの助成金収入を計画しています(営業外収益)

*国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構
(百万円)

	2025年	2026年 (計画)	増減	増減率	上期	下期
売上高	12,129	14,731	+2,601	+21.4%	6,575	8,155
組込みソフトウェア事業	11,525	14,121	+2,595	+22.5%	① 6,313	7,808
センシングソリューション事業	603	609	+5	+0.9%	262	346
営業利益	815	1,093	+278	+34.1%	② 229	864
経常利益	863	1,199	+335	+38.9%	③ 298	901
当期純利益	598	824	+225	+37.8%	201	622

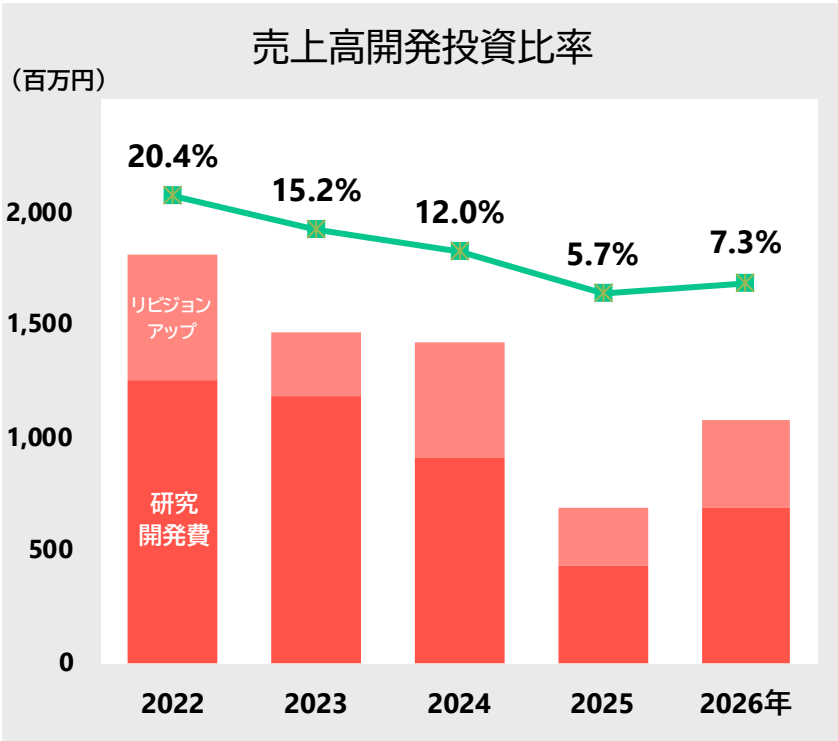
開発投資の状況(前年同期比)

戦略的なパートナーであるユーザーからのファンディング的エンジニアリングサービスとともに、
SBP 中期経営計画にある中期方針(売上高の10%)にそって、開発投資を継続します

(百万円)

	2025年	2026年 (計画)	増減額	増減率
売上高	12,129	14,731	+2,601	+21.4%
開発投資額	688	1,077	+388	+56.5%
研究開発費	432	689	+256	+59.2%
リビジョンアップ	256	388	+132	+51.7%
売上高開発投資比率	5.7%	7.3%	-	-

研究開発費	- 新規製品の開発に対する投資 - 販売費に計上
リビジョンアップ	- 既存製品のバージョンアップに対する投資 - 売上原価に計上



株主還元

当面は従来方針を継続しますが、**SBP 中期経営計画**にそって、見直しを検討中です

- 本年度の配当政策としては財務基盤の安定化、安定的配当、内部留保による企業価値向上施策への投資を基本とする
- 配当額は前年度同額を計画
- 投資の効果を踏まえ、将来的に配当を強化

	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年
1株当たり配当金	5.50円	5.50円	5.50円	5.50円	5.50円
(うち中間配当金)	(1.50円)	(1.50円)	(1.50円)	(1.50円)	(1.50円)
配当性向	-	82.1%	12.0%	17.6%	13.1%

計画

最近のお知らせから

外部メディアにおける社長インタビュー記事掲載

■ THE MOTOR WEEKLY WEB「Auto Prove」

当社代表取締役社長 CEO兼CTO 権藤正樹 インタビュー(2026年1月19日 お知らせ)

クルマ好きの方に向けた自動車情報サイトであるTHE MOTOR WEEKLY WEB「Auto Prove」に掲載されました。

本記事では、SDV(Software Defined Vehicle)時代の自動車産業において、日本が勝ち残るためのソフトウェアプラットフォーム戦略および、それを実現するeSOLのフルスタックエンジニアリングについて語っています。

<URL> https://www.esol.co.jp/info/info_805.html

■ グローバルニュースサイト「The Worldfolio」

当社代表取締役社長 CEO兼CTO 権藤正樹のインタビュー(2025年11月25日 お知らせ)

英国のグローバルニュースサイト「The Worldfolio」に掲載されました。

今回のインタビューでは、日本のIT産業の現状を踏まえ、当社が中期経営計画「eSOL Reborn 2030 - Strategic Business Plan」で掲げる戦略や日本のモノづくり産業の展望について語っています。

<URL> https://www.esol.co.jp/info/info_786.html

参考資料

Top message

■ 世界のサイバーフィジカル社会をFull Stack Engineeringで実現する新時代のOSベンダー

eSOLは、1975年の設立以来、産業機器、医療機器、デジタル家電、航空宇宙、そして車載機器と多くの組込みシステムのソフトウェア開発で実績を重ねてまいりました。

当社の大きな強みの一つはOS技術です。独自OSであるeMCOSは世界でも最も進んだマルチカーネルやユニカーネルというOS技術を導入しています。また、その知見を活かし、特定顧客向けのプラットフォーム開発も数多く手がけてまいりました。また、AUTOSARやROSなどの業界標準技術の仕様策定活動への参画と併せ、関連する技術を用いたプラットフォーム開発も多数行っています。これらの実績と技術知見は、昨今のSDxIによるモノづくりに必要不可欠な要素であり、OSからアプリケーションまでのフルスタックの技術知見は当社の大きなアドバンテージです。特に、その先端を行くSDVの開発において、当社には大きな期待が寄せられています。

近年、ネットワーク技術、クラウドコンピューティングの普及、さらにはAI技術の進化により、サイバー空間がさらに進化しつつあります。コンピューティング技術がより社会に貢献するには、サイバーの空間をフィジカルな物理の空間と融合していくことが必要です。このフィジカルの空間のコンピューティングは、従来、組込みシステムと呼ばれた領域であり、近年ではIoT、エッジなどの言葉も使われますが、eSOLが長年技術を蓄積して来た技術領域です。

このサイバーとフィジカルを繋いだサイバーフィジカルシステム(CPS)による新しい社会の実現に向け、eSOLはFull Stack Engineeringを提供する新時代のOSベンダーとして、モノづくりを行う世界のメーカー様を支え、社会の持続的な発展に貢献してまいります。

Mission

私たちは、革新的なコンピュータテクノロジーによって、市場を創造し、社会を豊かにすることを使命とします。

Vision

私たちは、ワールドクラスのフルスタックエンジニアリング企業として世界の人々のためのサイバーフィジカル社会を実現します。

Value

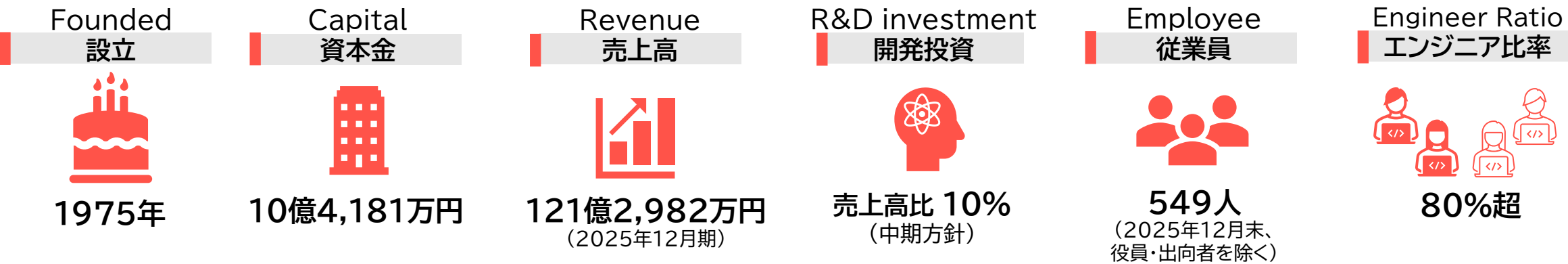
ワールドクラスのフルスタックエンジニアリング技術



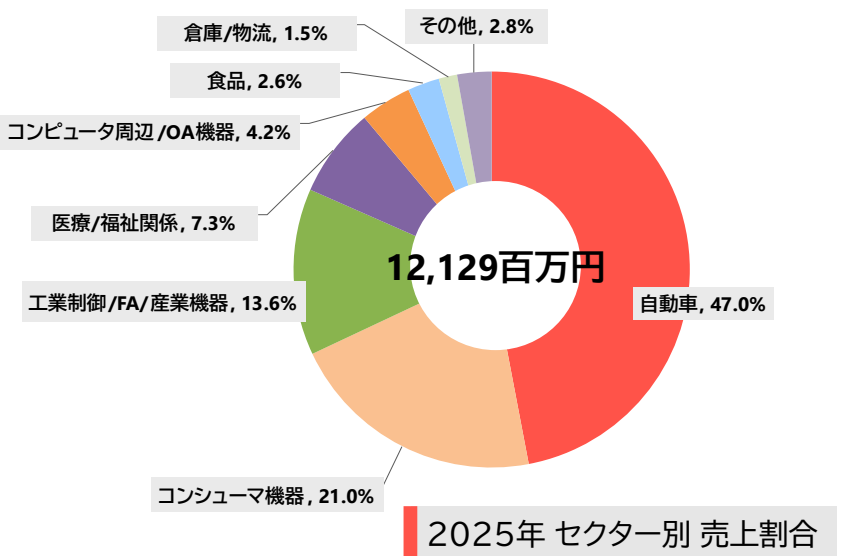
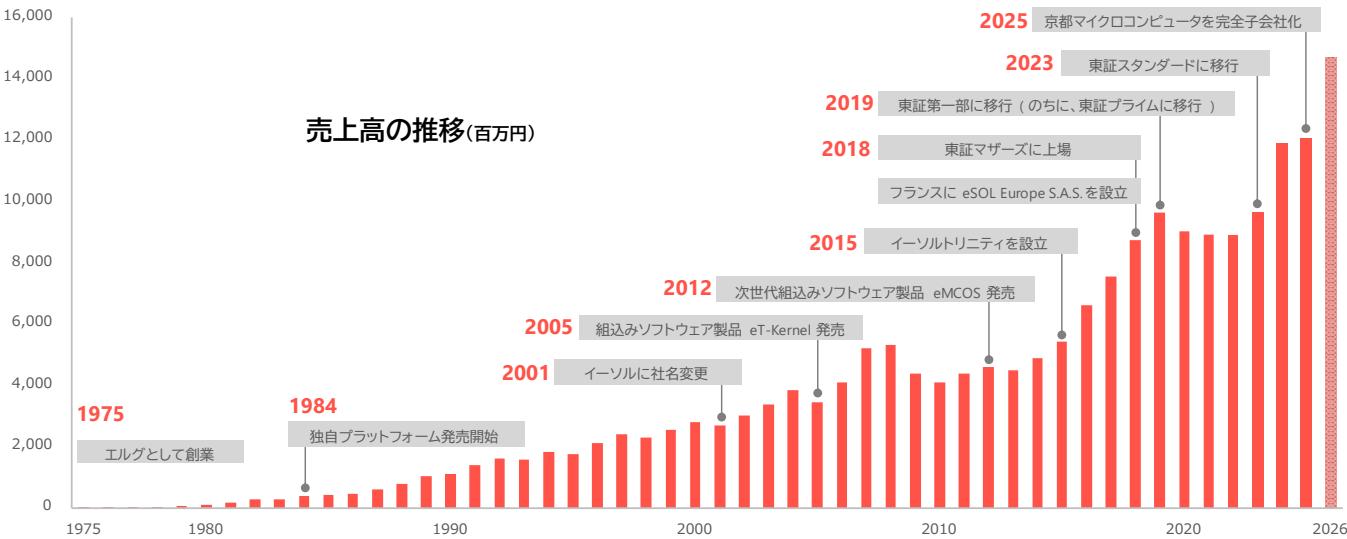
代表取締役社長CEO兼CTO
榎藤 正樹

Company Overview

■ 1975年に創業し、変化の激しいソフトウェア業界で持続的に成長



東証スタンダード(証券コード: 4420)



eSOL Group

■ eSOLグループでお客様のシステム開発を包括的に支援



《国内拠点》

イーソル株式会社



(eSOL Co.,Ltd.)

設立：1975年 5月

事業拠点：東京本社、大阪、名古屋、さいたま

イーソルトリニティ株式会社



(eSOL TRINITY Co.,Ltd.)

設立：2015年 3月

事業拠点：東京本社

事業内容：ハイエンド組込み機器開発支援ツール販売、コンサルティング、
プロフェッショナルサービス、エンジニア教育

京都マイクロコンピュータ株式会社



(Kyoto Microcomputer Co.,Ltd.)

設立：1985年4月

事業拠点：京都本社、東京

事業内容：開発環境を中心とした、コンピュータ、ソフトウェア及びハードウェア開発、販売

《海外拠点》

eSOL Europe S.A.S

設立：2018年 3月

事業拠点：フランス パリ本社

事業内容：欧州における顧客の技術開発、技術支援、マーケティング、サポート



SBP (Strategic Business Plan) の進捗

私たちは世界の人々のための持続可能な
サイバーフィジカル社会を実現する
ワールドクラスの
フルスタックエンジニアリング企業です。

中期経営計画 eSOL Reborn 2030 - Strategic Business Plan

2025年 4月30日発表

- 目標実現のための11の戦略（Core Strategies）を設定
- 2030年までの財務目標を設定
- 投資の効果を踏まえ、段階的に配当を強化



発表説明資料 → <https://ssl4.eir-parts.net/doc/4420/tdnet/2600567/00.pdf>

説明会動画配信 → https://www.bridge-salon.jp/streaming/movie/4420_20250430.html

Core Strategies

✓ 進捗を説明

■ 目標実現のための11の戦略 (Core Strategies)

分野	戦略 - Core Strategies
Product/Service Development	I. Full Stack Engineering (FSE)によるカスタムプラットフォーム開発 II. Open/Closed原則による「標準」の活用
Market Access	I. SDV をターゲット II. ライセンスとサービスビジネスモデルの一体化 III. eSOLブランドの強化
People/Organization	✓ I. ソフトウェア開発における品質管理(QM)の根幹化 ✓ II. パートナリシップの事業基盤化 III. 人材(HR)の包括的かつ継続的成長を実現するシステム化 IV. トップマネジメントの先鋭化 V. 情報システムへのエンジニアリングアプローチ導入による業務効率向上 ✓ VI. 攻めの資本政策の実践

Core Strategies

■ People/Organization

I. ソフトウェア開発における品質管理(QM)の根幹化

これからのサイバーフィジカルシステムはミッションクリティカルであり、品質管理と品質保証がより重要となる。



進捗

当社主力OS「eMCOS POSIX」自動車向け機能安全規格認証取得

PR資料 → https://www.esol.co.jp/press/press_763.html

Core Strategies

■ People/Organization

II. パートナーシップの事業基盤化

フルスタックエンジニアリングの広い領域カバレッジ、イノベーションの創出、市場成長速度への追従性の強化のためパートナーシップの戦略的構築を推進

進捗

独ETAS社のAUTOSAR製品の販売店契約を締結、
2026年1月から販売開始

PR資料 → https://www.esol.co.jp/press/press_800.html

Core Strategies

■ People/Organization

VI. 攻めの資本政策の実践

- SBP Phase 1（2025～2027）資本提携の積極的推進
- SBP Phase 2（2028～）配当の強化
- これらのフェーズに必要以上に縛らず、積極的かつアジャイルに推進する

進捗

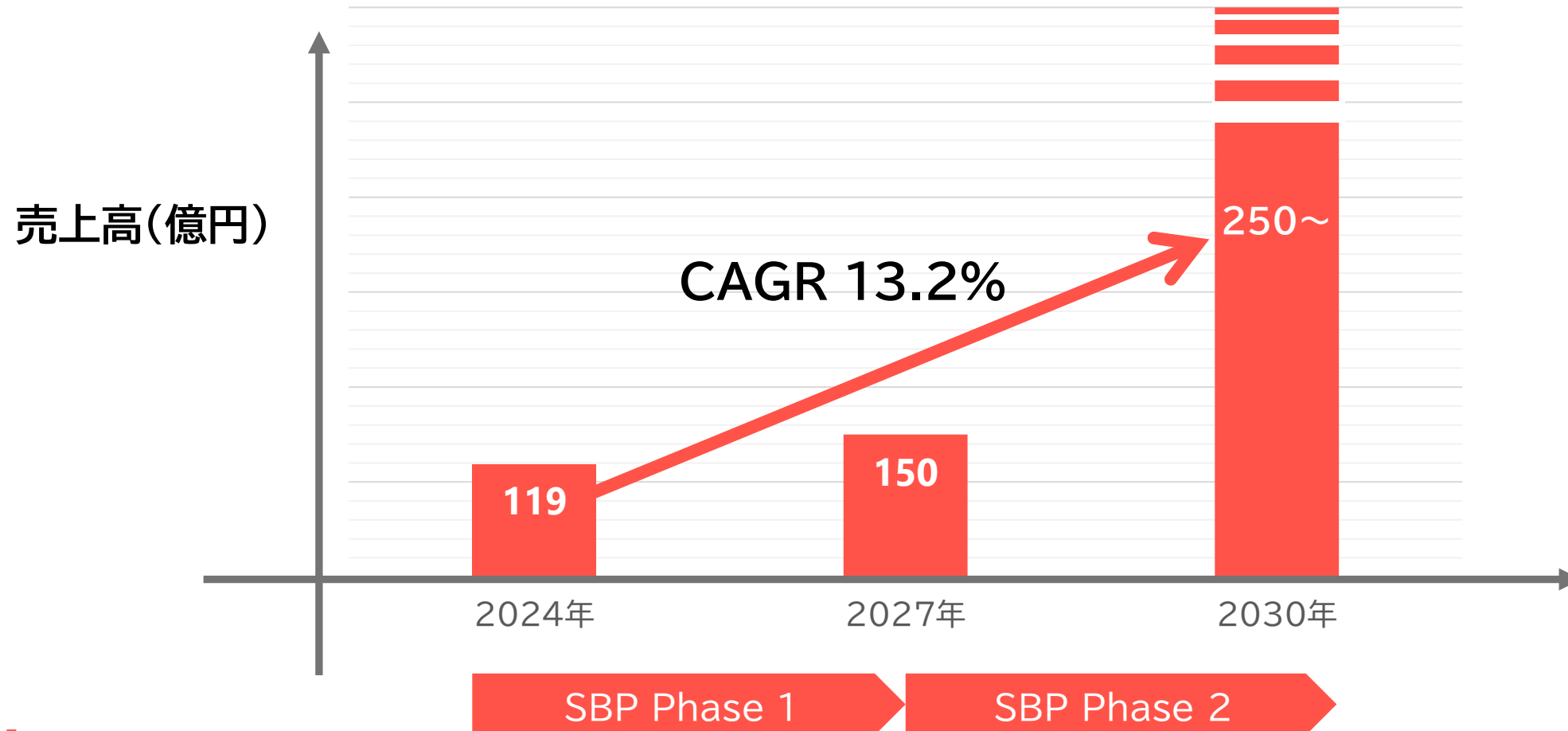
**2025年10月1日
京都マイクロコンピュータ社の完全子会社化**

IR資料 → <https://ssl4.eir-parts.net/doc/4420/tdnet/2673092/00.pdf>

Sales

■ 財務目標

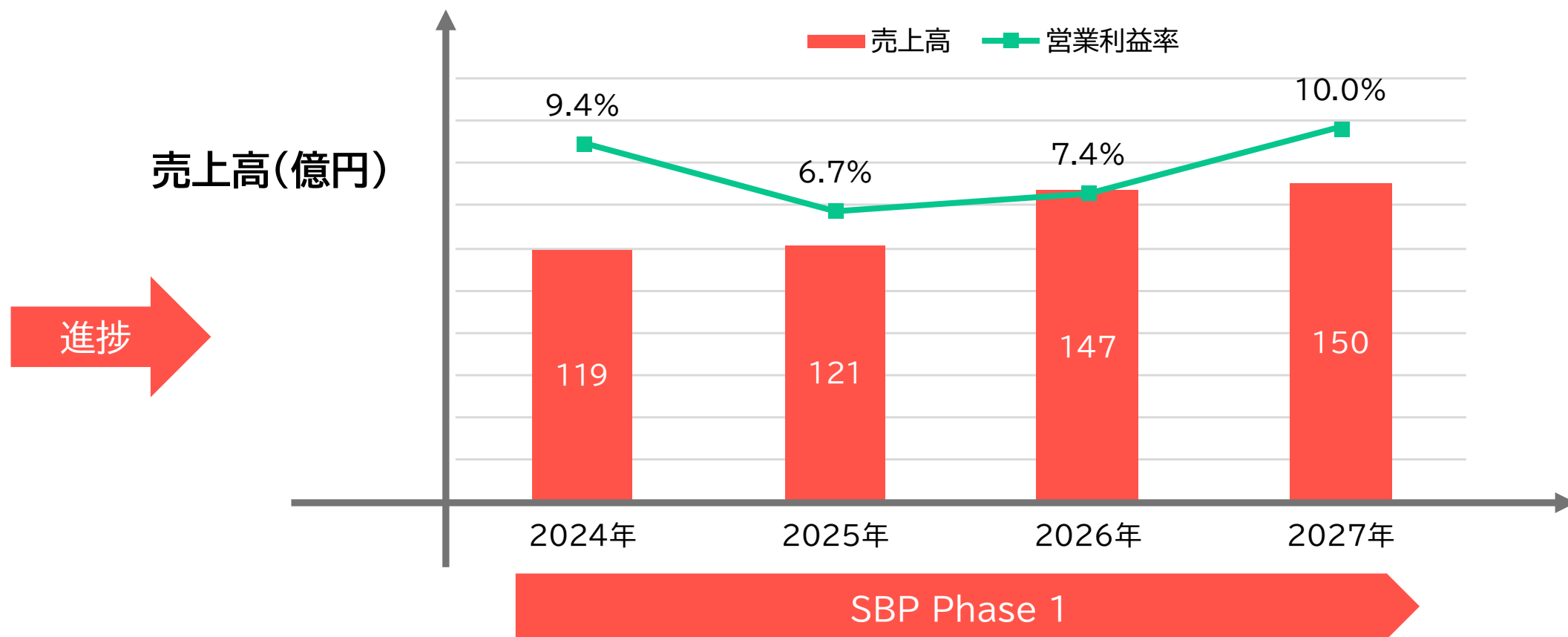
2027年までに売上高150億円&営業利益率10%、2030年までに売上高250億円以上を目指す



Sales

■ 財務目標

2026年は、2027年売上高150億円に向けて増収を計画



本資料の取扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する内容が含まれておりますが、本資料作成時点において入手可能な情報に基づいて作成されたものであり、リスクや不確実性などを含むため、将来の経営成績などの結果を保証するものではありません。

したがって、実際の結果は、環境の変化などにより、本資料に記載された将来の見通しと大きく異なる可能性があります。

上記のリスクや不確実性には、国内外の経済状況や当社グループの関連する業界動向などの要因が含まれますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・事象の発生などがあつた場合においても、当社グループは、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報について、更新・改訂などを行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社グループ以外に関する情報は、公開情報などから引用したものであり、当社グループは当該情報の正確性、適切性などを保証するものではありません。

問い合わせ先

イーソル株式会社
社長室 IR担当

e-mail : esol-ir@esol.co.jp

WEB : <https://www.esol.co.jp/>



Challenge with Passion