

2025年10月期（2024年11月1日～2025年10月31日）

# 決算説明資料

2025年12月10日

トビラシステムズ株式会社（東証スタンダード 4441）



## エグゼクティブサマリー

2025年10月期  
実績

売上高 **2,805** 百万円  
前期比 116.6%

営業利益 **898** 百万円  
前期比 108.1%

- セキュリティ事業、ソリューション事業ともに成長し、売上高はYoY+16.6%の2,805百万円、営業利益はYoY+8.1%の898百万円で着地
- 中期経営計画2028の達成に向けた投資として、採用強化や新サービス「サギトレ」をリリース
- 採用計画を上回る進捗で組織体制を拡充。従業員数は前期末から31名の増員

2026年10月期  
業績予想

売上高 **3,366** 百万円  
前期比 120.0%

営業利益 **785** 百万円  
前期比 87.3%

- 中期経営計画2年目。トップラインは120%での成長を計画するとともに、中期経営計画2028達成に向けた成長投資を今期も継続
- 積極的な採用活動の継続により従業員数は41名の増員を予定。また人員拡大に備え、名古屋・東京の2拠点でオフィス移転を予定
- 採用や移転関連費用等の影響で当期は減益見通し

中期経営計画2028 経営目標

2028年10月期までの  
経営方針

売上高 **6,000** 百万円

営業利益 **1,700** 百万円

- 2024年12月10日に、2028年10月期を最終事業年度とする「中期経営計画2028」を公表
- 最終年度である2028年10月期に、売上高60億円、営業利益17億円、純利益11億円以上を達成すべき経営目標として掲げ、同計画の達成を最重要課題と位置付け
- 当該期間を将来に向けた変革の4年間と捉え、注力分野への投資および新規事業開発を推進し、経営基盤の強化を図る



# 目次

1. 2025年10月期 ハイライト
2. 2025年10月期 通期業績の概要
3. 2026年10月期 業績予想
4. Appendix

# 01

## 1. 2025年10月期 ハイライト



## 2025年10月期 業績ハイライト

- 売上高、各利益ともに、前期比及び業績予想を上回って着地

(単位：百万円)	2024年10月期 (前期)	2025年10月期 (業績予想)	2025年10月期 実績	前期比	業績予想 達成率
売上高	2,405	2,650	2,805	116.6%	105.9%
EBITDA*	1,031	1,015	1,080	104.8%	106.5%
営業利益	831	832	898	108.1%	108.0%
経常利益	829	831	907	109.4%	109.2%
純利益	601	554	625	104.0%	112.9%

\*：EBITDAは「営業利益＋減価償却費＋のれん償却額」にて算出

## 2025年10月期 セグメント別売上内訳

- セキュリティ事業は当社収益の基盤として、想定どおり安定的に収益を獲得
- ソリューション事業の売上拡大が全社増収の主因。トビラフォン Bizはカスハラ対策需要を背景に通期で販売が堅調に推移し、トビラフォン Cloudは取次販売など紹介チャネル経由の契約が拡大

	2024年10月期 実績（前期）	2025年10月期 （業績予想）	2025年10月期 実績	前期比	業績予想 達成率
(単位：百万円)					
<セキュリティ事業>	1,843	1,876	1,905	103.3%	101.5%
モバイル向け	1,623	1,635	1,669	102.8%	102.1%
固定電話向け	212	216	217	102.3%	100.3%
その他	8	24	19	236.5%	77.9%
<ソリューション事業>	562	773	899	160.1%	116.3%
トビラフォン Biz	430	532	650	150.9%	122.1%
トビラフォン Cloud	131	240	249	190.2%	103.5%

## 第4四半期トピック：新サービス「サギトレ」をリリース\*

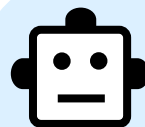
- 2025年10月29日、法人向け詐欺メール・SMS訓練サービス「サギトレ」を提供開始
- 継続訓練を前提としたストック型モデルで展開し、中長期の収益柱化を狙う

法人向け詐欺メール・SMS訓練サービス「サギトレ」



「サギトレ」は、法人のセキュリティ教育とリスク対応力の向上を目的とした訓練サービス。実際の詐欺メールやSMSを模した疑似メッセージを従業員に配信し、その訓練結果をAIが自動で分析

「サギトレ」の特徴



### AIが自動で訓練を実施

初期設定だけで、訓練の実行・分析・更新までAIが自動運用。部門・個人ごとのリスク傾向を分析し、訓練内容や配信タイミングを継続的に最適化。担当者の負担を最小限にしながら、高精度のセキュリティ教育を続けられる仕組み。



SMS

### 会社スマホのセキュリティ対策

メールだけでなくSMS（スミッシング）の訓練にも対応。PCとスマホの両方を入口にした攻撃を想定でき、現実のリスクに沿った教育が可能。



### 最新の手口に対応

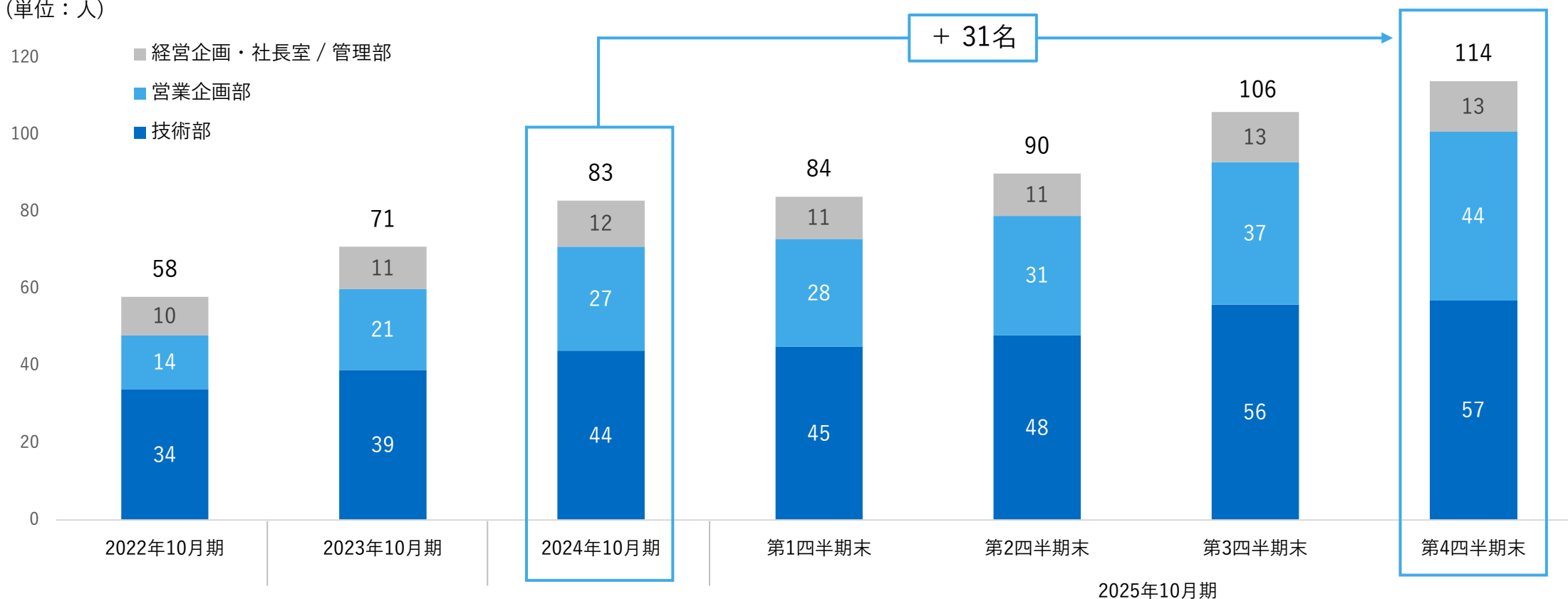
年間約50億件を判定するトビラシステムズのデータベースを活用。データベースに蓄積される最新の詐欺手口を訓練コンテンツに反映し、変化の早い脅威に対して迅速に対応。

\*：プレスリリース「[トビラシステムズ、法人向け詐欺メール・SMS訓練サービス「サギトレ」リリース](#) AI分析とSMS訓練に対応、業界最大級のデータベースで最新手口に即応」

## 第4四半期トピック：従業員数（正社員）の推移

- 成長戦略に基づき、営業・技術人材の採用を強化
- 2025年10月期は+31名の増員となり、従業員数は114名に拡大

(単位：人)





# 02

## 2. 2025年10月期 通期業績の概要



## 2025年10月期 第4四半期業績サマリー

- 売上高は四半期ベースで過去最高を更新。一方、各段階利益は、トビラフォン Bizの出荷増に伴う棚卸高の増加、人員拡充による労務費・人件費の増加やサギトレに係る広告宣伝費の増加により減益となったが、想定どおり
- 第4四半期において、トビラフォン Cloudに関連する資産を減損したため、特別損失を計上

	2024年10月期 4Q（前年同期）	2025年10月期 3Q（前四半期）	2025年10月期 4Q実績	前年同期比	前四半期比
（単位：百万円）					
売上高	634	702	730	115.2%	104.0%
EBITDA*	222	279	189	85.1%	67.7%
営業利益	162	233	139	85.7%	59.7%
経常利益	162	236	143	88.1%	60.6%
純利益	136	162	109	80.5%	67.5%

\*：EBITDAは「営業利益＋減価償却費＋のれん償却額」にて算出

## 2025年10月期 第4四半期セグメント別 売上高

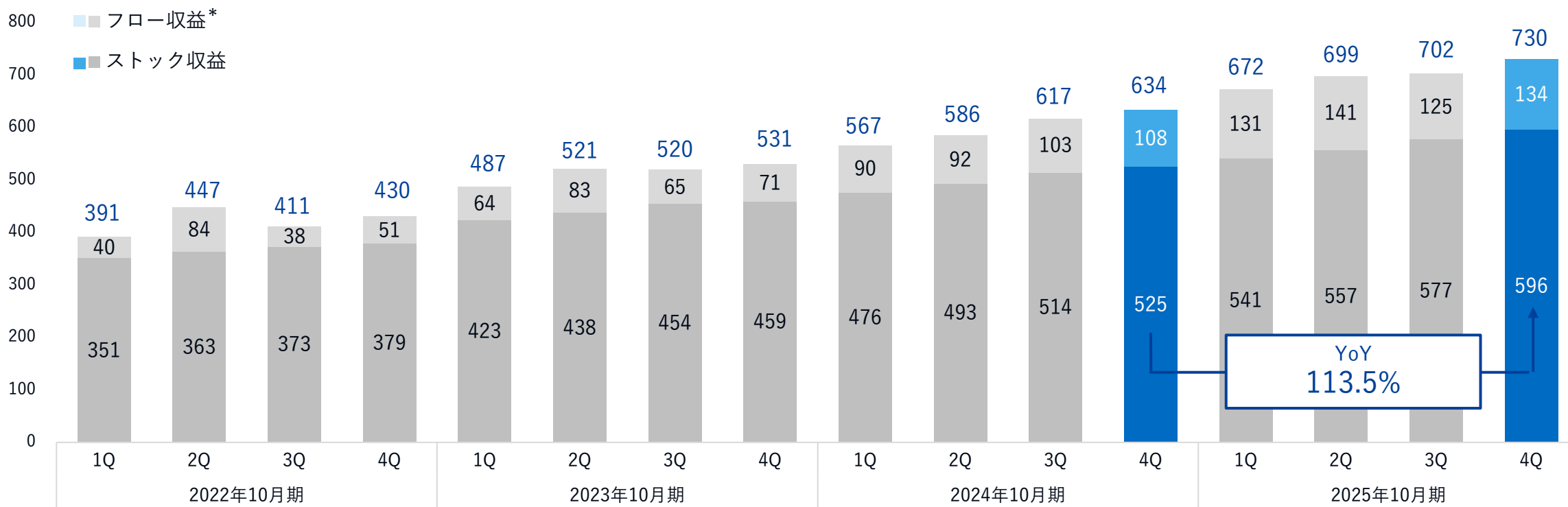
- 【セキュリティ事業】概ね横ばいで安定的に推移。各サービスの利用者数は増加基調。通信キャリア各社との関係は良好で、連携を深めつつ利用者拡大に向けた協議を継続
- 【ソリューション事業】営業体制の拡充により案件対応数が増加。トビラフォン Biz／Cloudともに販売は堅調で、四半期売上は過去最高を更新

	2024年10月期 4Q（前年同期）	2025年10月期 3Q（前四半期）	2025年10月期 4Q実績	前年同期比	前四半期比
(単位：百万円)					
<セキュリティ事業>	469	468	466	99.5%	99.7%
モバイル向け	414	413	412	99.6%	99.9%
固定電話向け	53	54	53	100.4%	98.3%
その他	1	0	0	15.0%	100.0%
<ソリューション事業>	164	234	263	160.3%	112.6%

## 売上高四半期推移（ストック収益、フロー収益）

- セキュリティ事業の安定的な推移とソリューション事業の販売拡大により、収益基盤であるストック収益は堅調に拡大
- フロー収益は、トビラフォン Bizの販売台数が前四半期比で増加したことで増加

（単位：百万円）



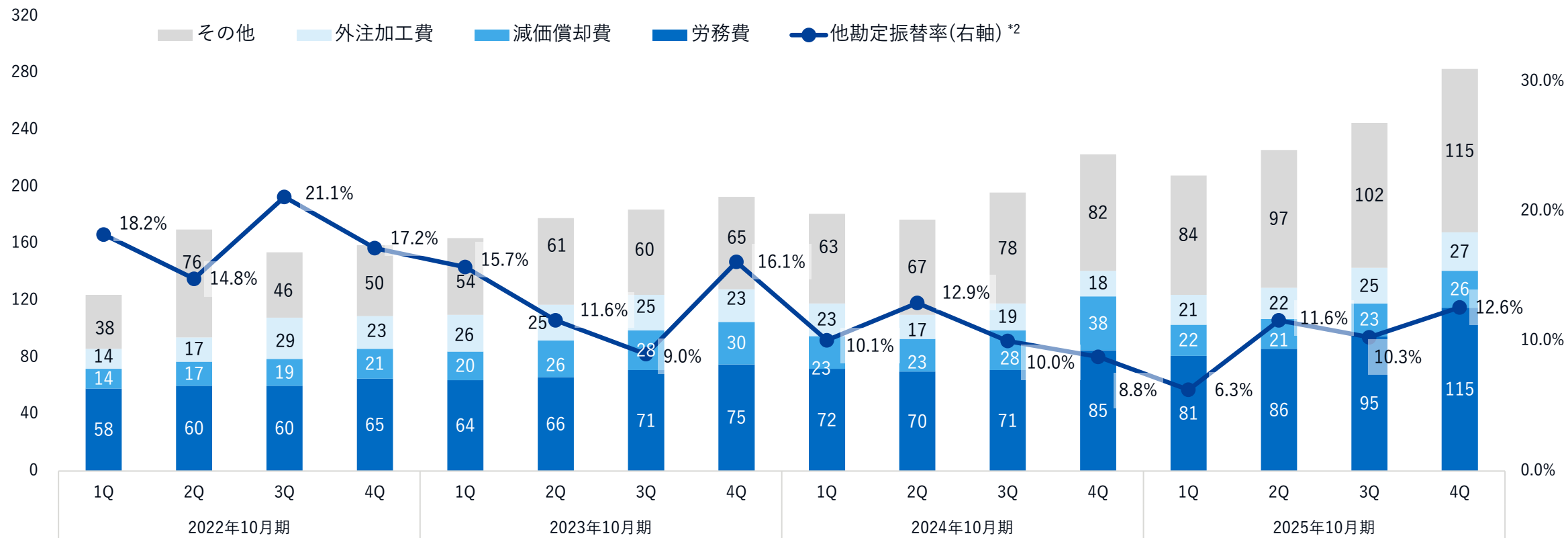
\*：フロー収益は、「280blocker」の売上、「トビラフォン」及び「トビラフォン Biz」の端末代金等を含む



## 売上原価の推移\*1

- 既存サービスの拡充および新規サービス立ち上げに伴う増員により、労務費が増加
- その他費用は、トビラフォン Bizの出荷増に伴う棚卸高の増加が主因

(単位：百万円)



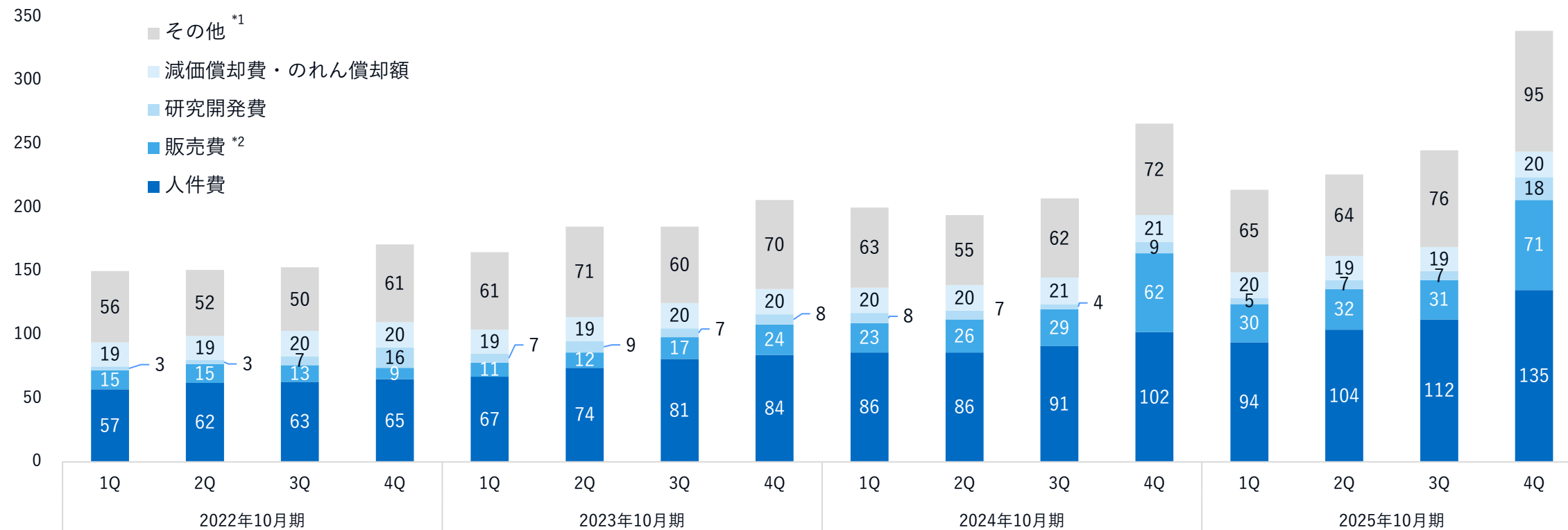
\*1：労務費、減価償却費、外注加工費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

\*2：他勘定振替率は、売上原価のうち、主に従業員の活動内容の種類から、研究開発費及び資産等に計上された割合

## 販管費の推移

- ソリューション事業の販売拡大に向けた人員拡充により人件費や採用費が増加
- 「サギトレ」リリースに伴う製品発表会等の実施により広告宣伝費が増加
- 将来に向けた研究開発投資の拡大により研究開発費が増加

(単位：百万円)



\*1：「その他」に含まれるものは、回収手数料や業務委託手数料、地代家賃等

\*2：販売費は、販売手数料、広告宣伝費及び販売促進費の合計

## 通期でのコスト推移

(単位：百万円)	2024年10月期 (前期)	2025年10月期 業績予想	2025年10月期 実績	前期比	業績予想 達成率
売上原価* <sup>1</sup>	699	828	870	124.4%	105.1%
（労務費）	299	395	379	126.6%	96.0%
（外注加工費）	78	86	94	119.3%	108.9%
（減価償却費）	114	101	97	85.5%	96.6%
（その他）	291	358	400	137.4%	111.6%
（開発分のお勘定振替率* <sup>2</sup> ）	10.3%	12.1%	10.4%	+ 0.1pt	△1.7pt
販売費及び一般管理費	874	989	1,036	118.5%	104.7%
（人件費）	366	431	446	121.8%	103.5%
（販売費* <sup>3</sup> ）	141	131	166	117.9%	126.6%
（研究開発費）	29	29	39	134.9%	136.6%
（減価償却費・のれん償却額）	83	79	81	97.6%	102.4%
（その他）	253	317	301	119.0%	94.9%

\*1：労務費、減価償却費、外注加工費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

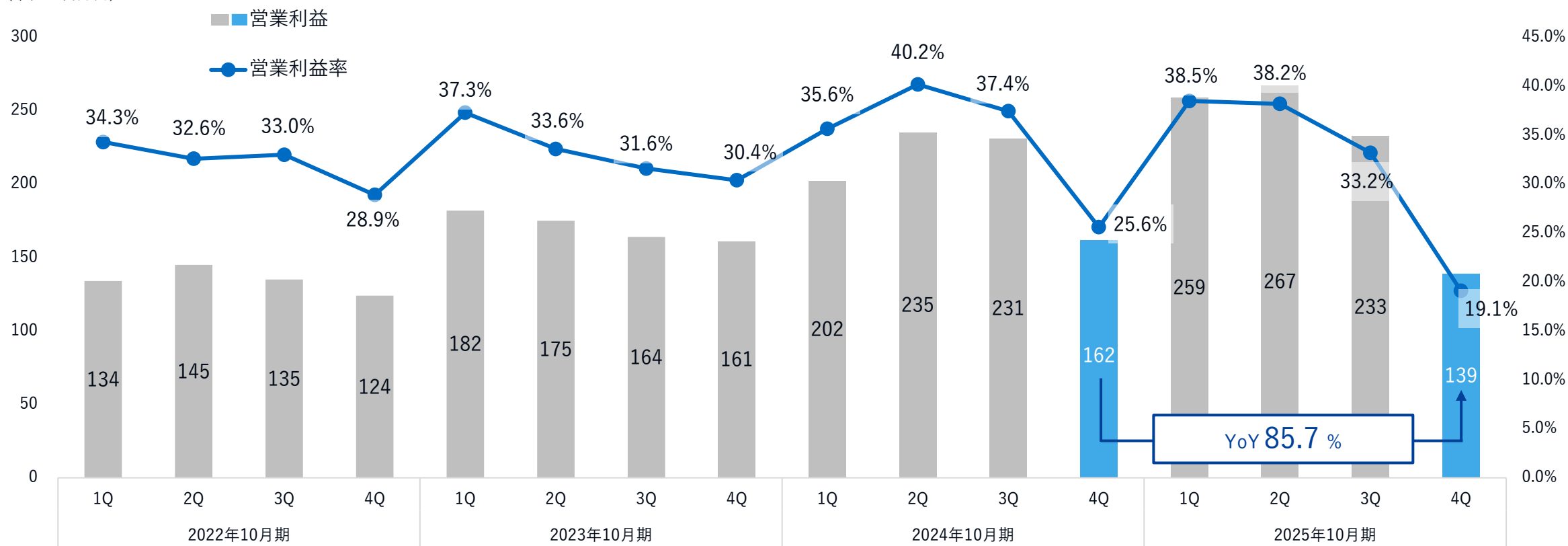
\*2：売上原価のうち、主に従業員の活動内容の種類から、研究開発費及び資産等に計上された割合

\*3：販売費は、販売手数料、広告宣伝費及び販売促進費の合計

## 営業利益の推移

- 売上高は過去最高であったものの、売上原価、販管費ともに増加したため、ガイダンスどおり四半期単体では減益
- 通期では前年同期比+8.1%の898百万円であり、業績予想を上回って着地

(単位：百万円)





## BS推移

- 負債の増加の主な要因は、トビラフォン Bizの売上拡大にともなう契約負債\*の増加によるもの（トビラフォン Bizのサービス収益は契約期間に合わせて認識）

	2024年10月期（前期）	2025年10月期	増減額
（単位：百万円）			
流動資産	3,649	4,427	777
現金及び預金	3,215	3,736	520
売上債権及び契約資産	281	351	70
その他	151	338	186
固定資産	706	954	247
有形固定資産	91	98	7
無形固定資産	309	209	△ 99
投資その他の資産	305	645	339
総資産	4,355	5,381	1,025
負債	1,914	2,786	871
流動負債	1,768	2,690	921
固定負債	145	95	△ 50
純資産	2,441	2,595	153
自己資本比率	56.0%	48.2%	△7.8pt

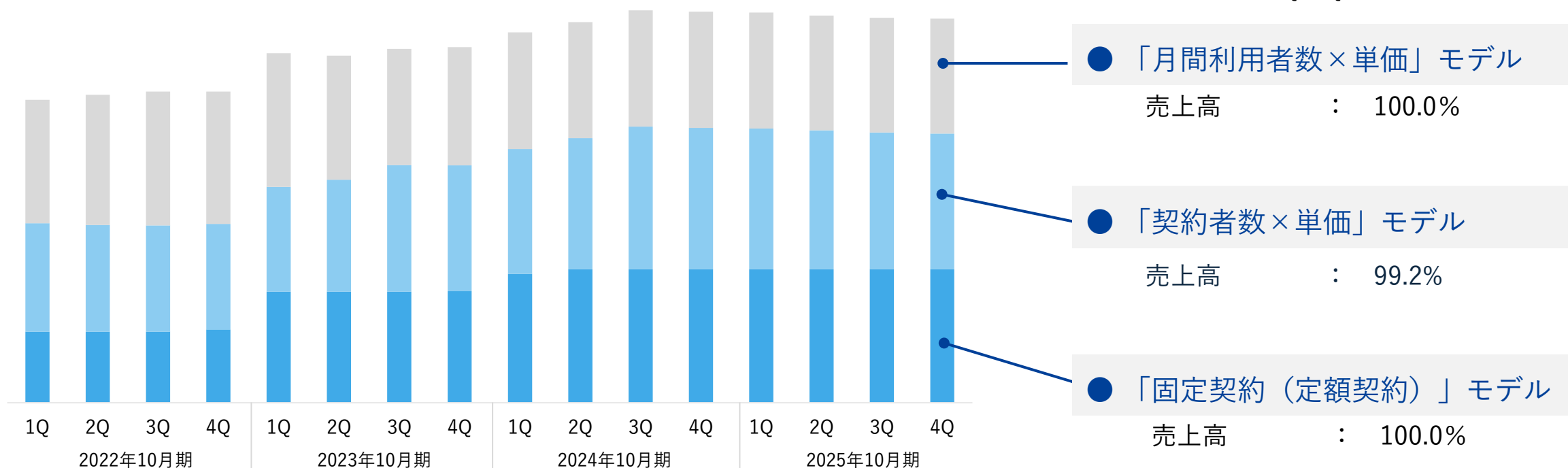
\*：契約負債は、主に契約期間に応じて収益を認識するサービス利用料に係る顧客からの前受け金であり、収益の認識に伴い取り崩されるもの

セキュリティ事業

## モバイル向け：主な契約モデル別の売上高四半期推移

- 大手通信キャリアのメインブランドの売上高は前四半期比で微減であり、安定的に推移
- 特殊詐欺被害は依然として増加傾向で、通信キャリア各社でも対策検討が進む状況。引き続き、利用者拡大に向けた取り組みを各社と協議していく

主な契約モデルの売上構成（四半期推移）\*



\*：売上高、月間利用者数ともに、3大通信キャリアの契約のみ対象。格安スマホ等MVNOの契約は数値に含んでおりません。

ソリューション事業

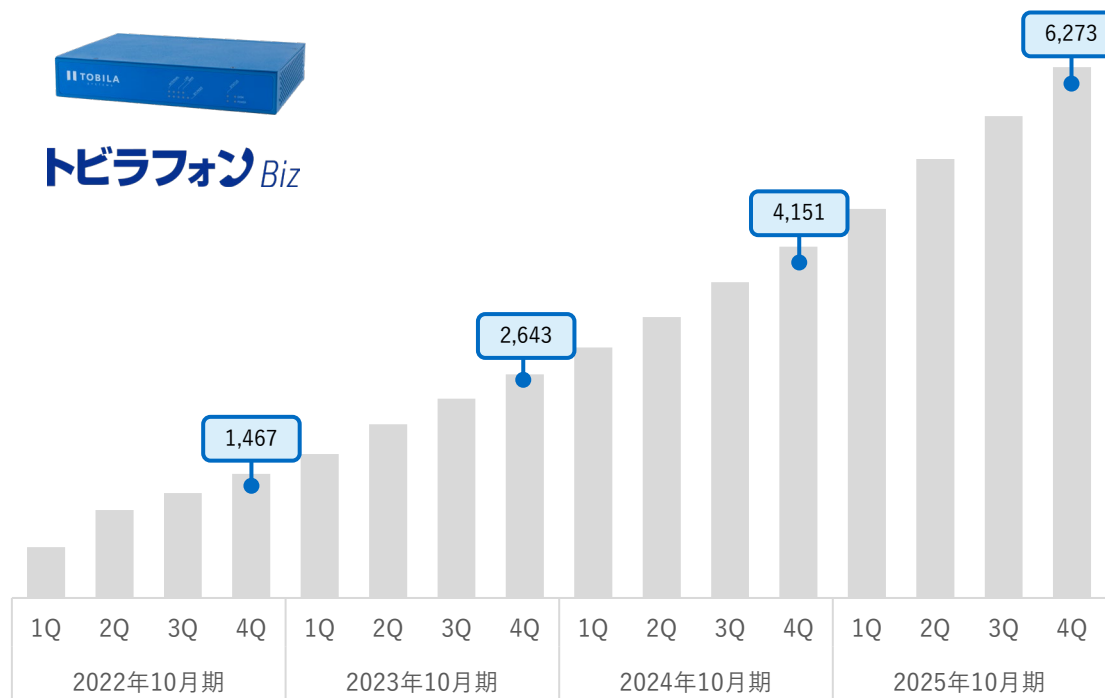
## トビラフォン Bizの推移

- 販売台数は堅調に増加し、前期末比+2,122台、前期比151.1%の6,273台で着地
- カスハラ対策需要の高まりを背景に引き合いは増加基調。企業に加え自治体からの問い合わせ・受注も拡大し、ストック収益の積み上がりも順調

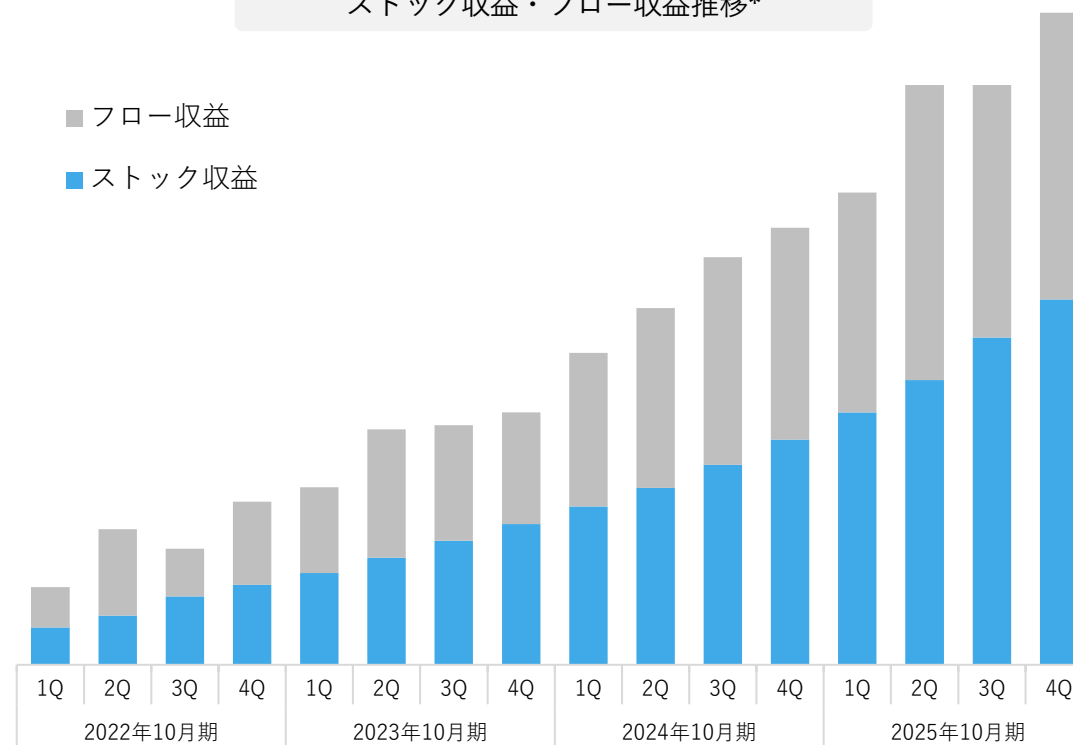
累計販売台数



トビラフォン Biz



ストック収益・フロー収益推移\*



\*：代理店を通じた、端末代と5～7年の利用料をパッケージにした販売が主流。端末代は代理店に販売した時点で売上計上し、ライセンス料は契約負債に計上の上、サービスの契約期間に応じて按分した金額を毎月売上に計上

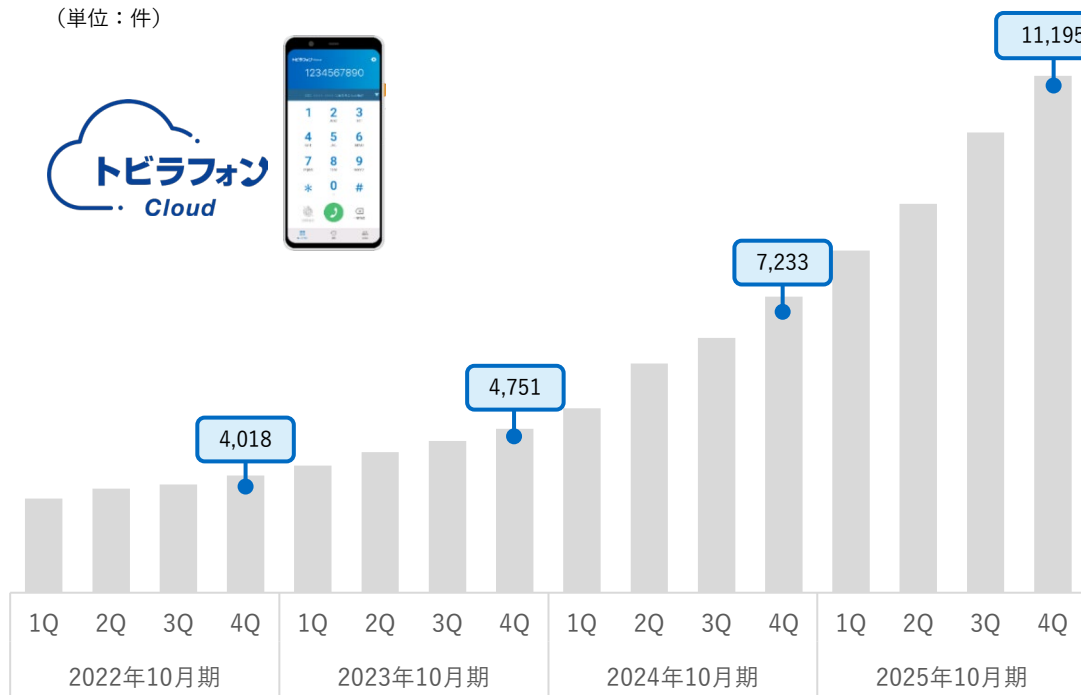
> ソリューション事業

## トビラフォン Cloudの推移

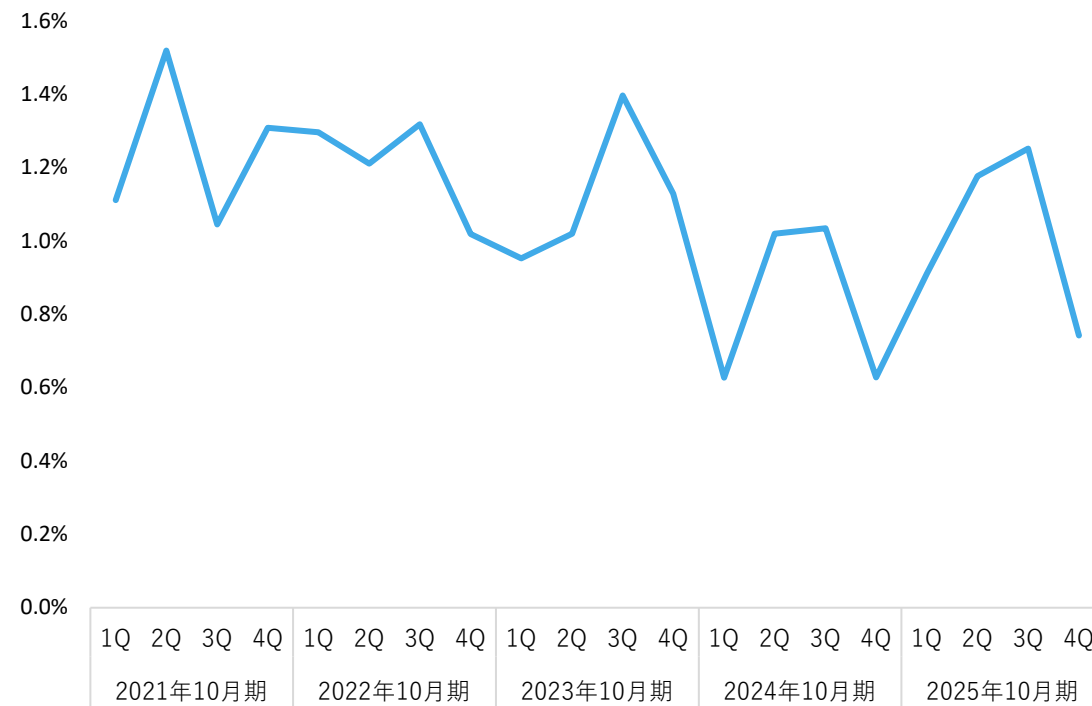
- 直販リードに加え、取次販売経由のリード件数も増加。既存契約からのアップセルに加え、人員拡充による初動対応の迅速化と顧客フォロー強化が寄与し、課金ID数は足元で順調に拡大。解約率も1%未満の低水準を継続

課金ID数\*1

(単位：件)



平均月次解約率\*2



\*1：課金中の契約に含まれるID数の合計。利用可能なユーザー数と同義。過去分を含めた算定で誤って定義していた部分があり、修正数字で過去分含め開示

\*2：当月初の契約件数に対する当月の解約件数の割合を月次解約率として、それを四半期ごとに平均した値



## 2025年10月期 期末配当

- 中期経営計画2028の期間中は、1株当たり配当金の下限を20.00円と設定し、2025年10月期も期初は20.00円を予想
- 2025年10月期の業績および配当性向35%の方針を踏まえ、株主の皆さまへの還元として1株当たり21.30円へ増配
- 自社アプリ 迷惑電話・SMSブロック「トビラフォンモバイル」（月額200円）を1年間無料で利用できる株主優待を新設

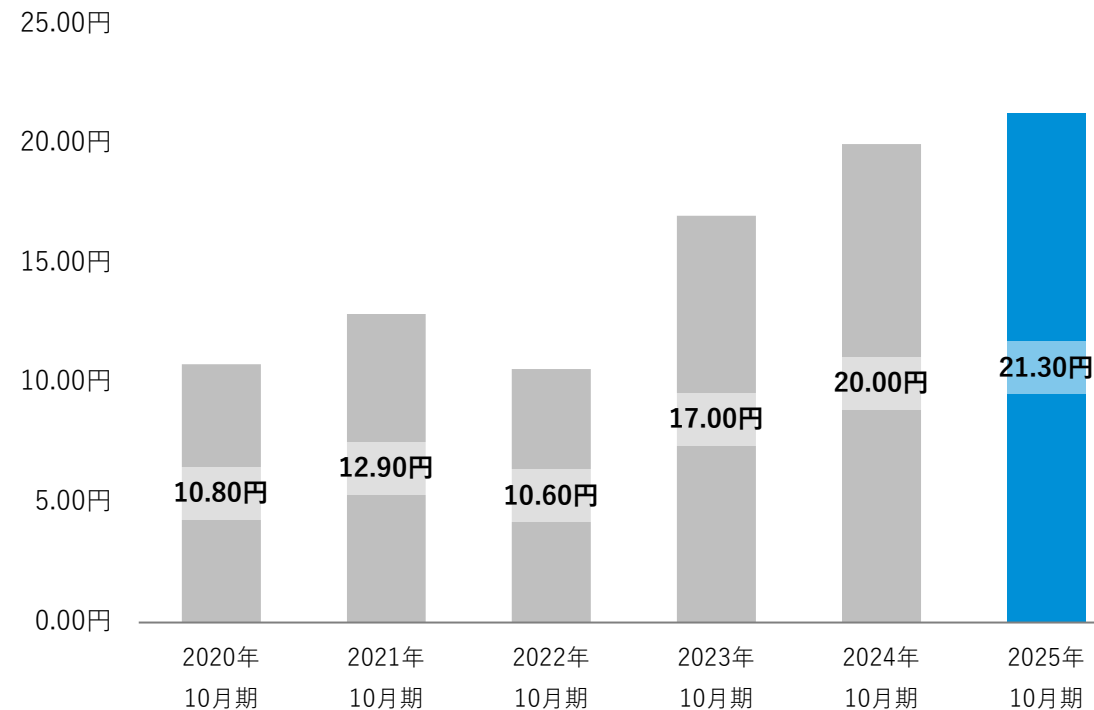
### 配当の考え方

配当性向 **35%**

- 株主の皆様に対する利益還元を経営の重要な課題の1つと位置付け
- 財務体質の強化と積極的な事業展開に必要な内部留保を勘案し、配当性向は35%を基本方針としている

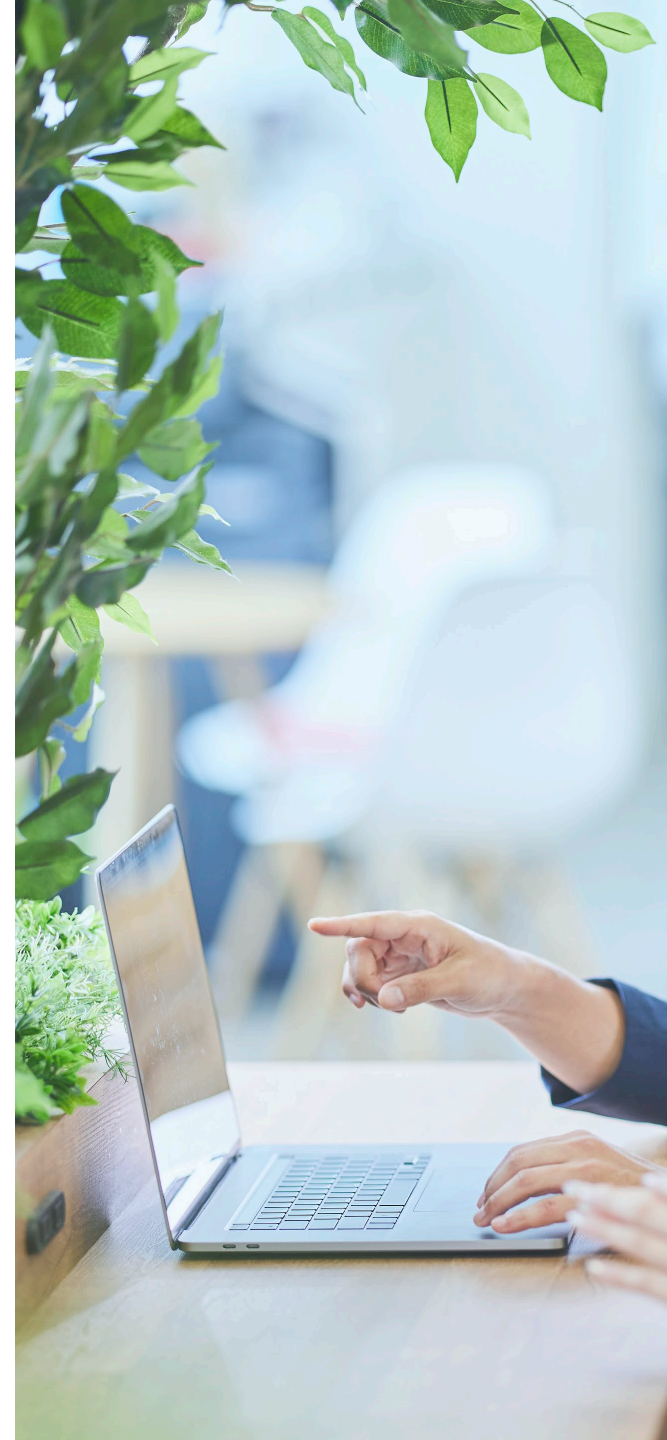
### (単位：円)

### 配当金の推移



# 03

## 3. 2026年10月期 業績予想



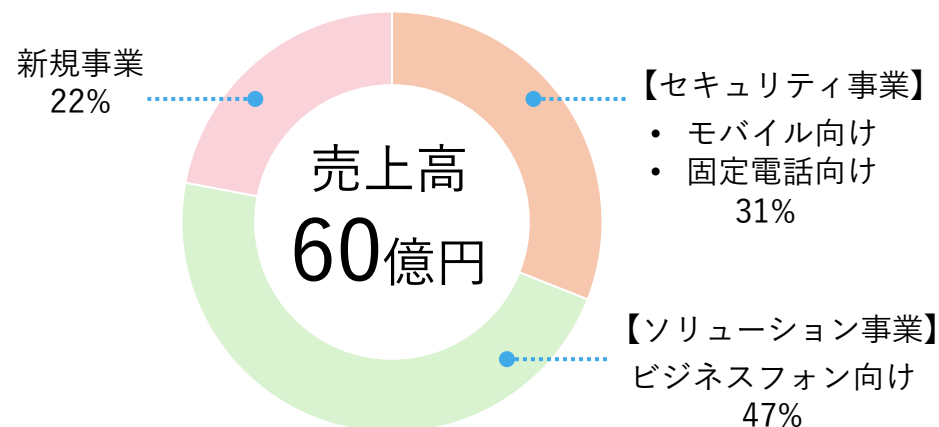
# 中期経営計画2028（2025年10月期～2028年10月期）の成長戦略

- ソリューション事業を強化する戦略とし、5つの重点施策に経営資源を投資していく

2028年10月期目標  
売上高／構成割合

5つの重点施策

2028年10月期  
目標売上高



営業利益17億円

時価総額250億円以上を目指す

2024年12月10日開示

「中期経営計画2028」



1

【ソリューション事業】

トビラフォン Cloudの販売加速

18億円

2

【ソリューション事業】

トビラフォン Bizの販売加速

12億円

3

【セキュリティ事業】

通信キャリア向け販売の拡充

20億円

4

新規事業の創出

10億円

5

メンバーの拡大、成長

## 2025年10月期の振り返りと、2026年10月期の方針

- ・ 中期経営計画2028の達成を目指し、初年度である2025年10月期は準備期間と位置づけ
- ・ 重点施策5つの領域で各アクションを実施

### 5つの重点施策

### 2025年10月期実績

### 2026年10月期の方針

1

【ソリューション事業】  
トビラフォン Cloudの販売加速

- ・ 営業人数の増加に伴い、直販でのリード獲得数および課金ID数が安定的に増加
- ・ 加えて、エスケーアイ社、クロップス社、No.1社と販売代理店契約を締結し、代理店販売の立ち上げを実施

継続

- ・ 販売の拡充に向け、取り扱い代理店の拡大、関係強化
- ・ 営業体制の強化および課金ID獲得に向けた活動の継続

2

【ソリューション事業】  
トビラフォン Bizの販売加速

- ・ 2025年3月末時点で、累計販売台数5,000台を突破
- ・ NTT東西の新型ビジネスフォン「SmartNetcommunity α ZX II」に機能組み入れ
- ・ リコー日本の「電話カスハラ対策ソリューションパック」に採用

継続

- ・ 代理店との関係性強化に向け、引き続き営業体制を拡充
- ・ カスハラ対策需要の追い風も見込み、販売台数増加を目指す

3

通信キャリア向け販売の拡充

- ・ 特殊詐欺被害の急増により、固定電話における対策が求められる中、KDDI株式会社のauひかり電話向け迷惑電話対策サービス「迷惑電話発着信ブロック」が、条件を満たした方対象に6カ月間無料で提供決定

継続

- ・ 新規キャリアとの提携に向けた取り組みの継続
- ・ すでにアライアンスを結んでいる大手通信キャリア向けに、ユーザー提供価値をさらに高めるための新機能の提案を行うことなどによって、高付加価値化を目指す

4

新規事業の創出

- ・ 2025年10月29日に新サービス「サギトレ」をリリース

- ・ 「サギトレ」の早期立ち上げを目指し活動
- ・ 2028年10月期にサギトレの売上目標4億円を目指す
- ・ 更なる新規事業の継続検討

5

メンバーの拡大、成長

- ・ 今後の成長のため必要な人材の採用を注力し、前期末から31名増員

継続

- ・ 全社員150名～を目指し、2026年10月期においては41名の増員を予定

## 2026年10月期 業績計画

- ・ 中期経営計画2028の達成を最重要課題として捉えており、成長の投資を継続するため、意図的に一時的な減益を見込む
- ・ 主には人員採用やオフィス移転等の人への投資を計画

(単位：百万円)	2024年10月期 実績	2025年10月期 実績	2026年10月期 計画	前期比
売上高	2,405	2,805	3,366	120.0%
EBITDA*1	1,031	1,080	1,003	92.9%
営業利益	831	898	785	87.3%
経常利益	829	907	796	87.7%
当期純利益	601	625	531	84.9%
(特別損益を除いた場合の当期純利益)	(580)	(650)	(531)	(81.6%)
営業利益率	34.6%	32.0%	23.3%	-
ROE*2	26.3%	24.8%	19.1%	-
自己資本比率	56.0%	48.2%	47.1%	-

\*1：EBITDAは「営業利益＋減価償却費＋のれん償却額」にて算出

\*2：ROEの分母となる自己資本は期中平均を用いて計算

## 2026年10月期 セグメント別売上計画

- ・ 中期経営計画に基づき、2026年10月期においても各サービスの堅調な成長を目指す
- ・ 特に、今後の成長ドライバーとなるソリューション事業の収益基盤拡大を図る

	2024年10月期 実績	2025年10月期 実績	2026年10月期 計画	前期比
(単位：百万円)				
<セキュリティ事業>	1,843	1,905	1,968	103.3%
モバイル向け	1,623	1,669	1,745	104.6%
固定電話向け	212	217	221	102.0%
その他	8	19	0	3.9%
<ソリューション事業>	562	899	1,397	155.3%
トビラフォン Biz	430	650	948	145.9%
トビラフォン Cloud	131	249	448	179.9%



## 2026年10月期 コストに関する見通し

- 今後の成長に向けて引き続き積極的に人材採用を強化する予定。採用費や労務費・人件費の増加を見込む
- ソリューション事業の拡販に向け、トビラフォン Bizの端末代等の原価も増加する見通し

(単位：百万円)	2024年10月期 実績	2025年10月期 実績	2026年10月期 計画	前期比
売上原価*1	699	870	1,122	128.9%
(労務費)	299	379	474	125.1%
(外注加工費)	78	94	126	134.8%
(減価償却費)	114	97	110	113.5%
(その他)	291	400	533	133.4%
(開発分その他勘定振替率*2)	10.3%	10.4%	9.9%	△0.5pt
販売費及び一般管理費	874	1,036	1,458	140.7%
(人件費)	366	446	657	147.1%
(販売費*3)	141	166	180	108.2%
(研究開発費)	29	39	56	142.2%
(減価償却費・のれん償却額)	83	81	103	127.1%
(その他)	253	301	461	152.9%

\*1：労務費、減価償却費、外注加工費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

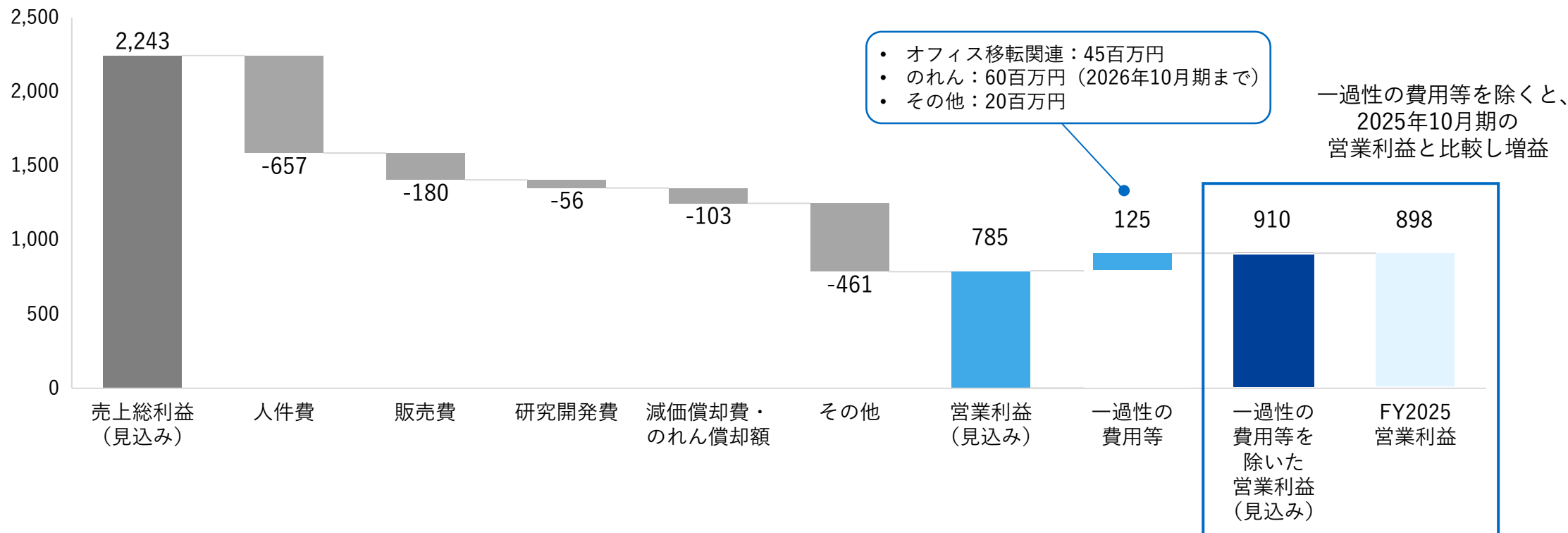
\*2：売上原価のうち、主に従業員の活動内容の種類から、研究開発費及び資産等に計上された割合

\*3：販売費は、販売手数料、広告宣伝費及び販売促進費の合計

## 営業利益見通しの背景

- 2026年10月期は東京・名古屋の両オフィスの移転、採用の強化を計画しており、営業利益は減益の見込み
- 次期 2027年10月期以降は、一過性の費用や280blocker買収に伴うのれん償却費等がなくなるため、2025年10月期同等以上の営業利益を見込む

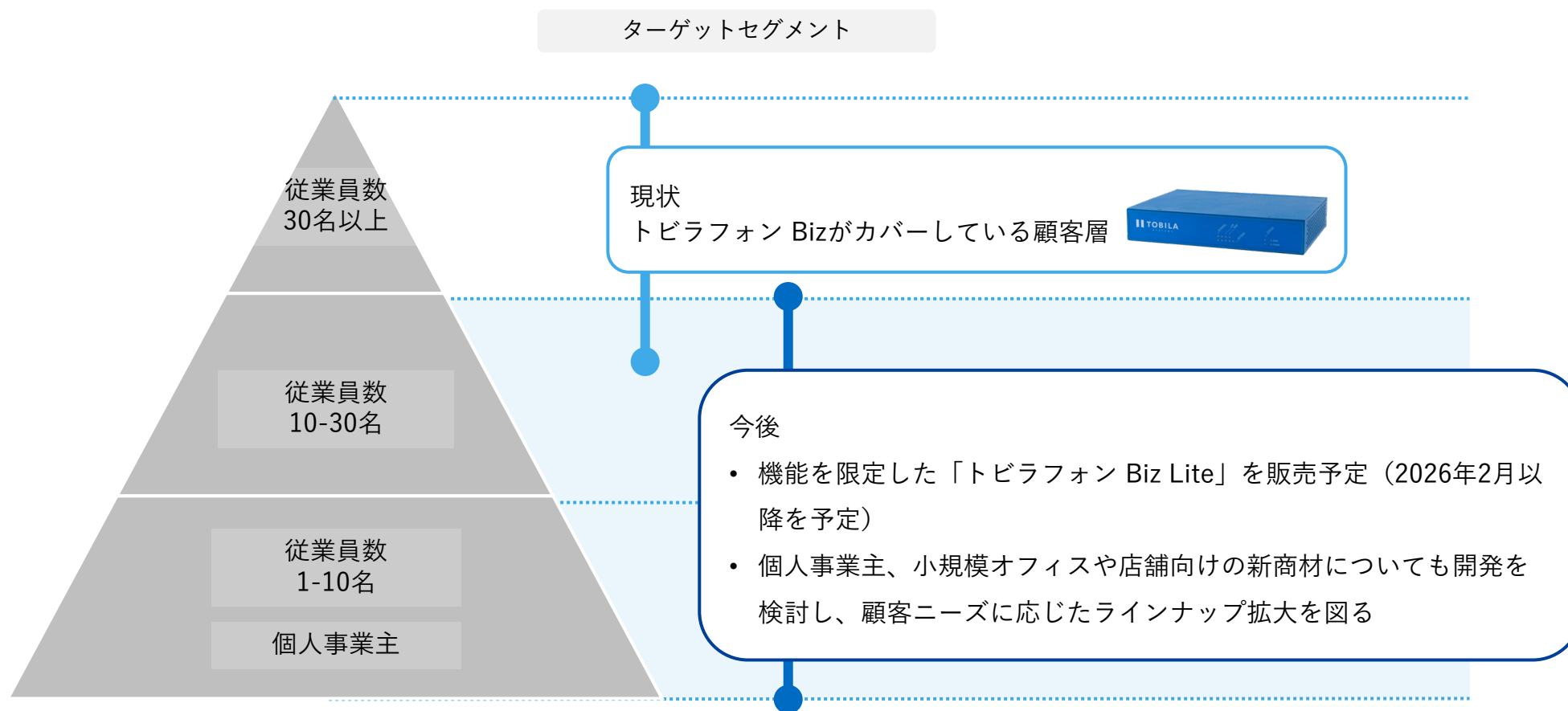
(単位：百万円)



ソリューション事業

## トビラフォン Bizの事業方針

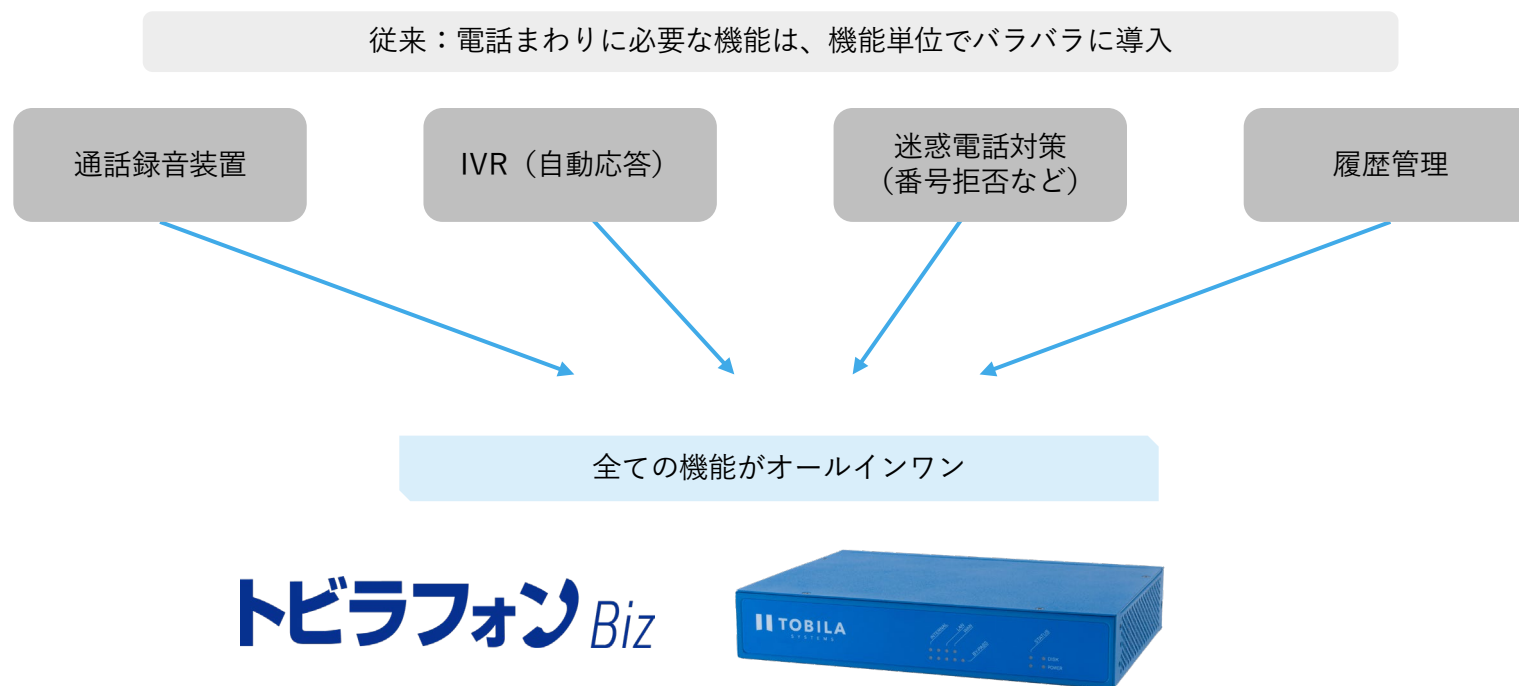
- 代理店販売の強化が有効であるため、営業人員等の採用を継続する
- プロダクトのラインナップを拡大することで、従来のトビラフォン Bizでは獲得ができなかった顧客への対応を目指す



ソリューション事業

## トビラフォン Bizの市場

- 従来の法人電話では、通話録音・IVR・迷惑電話対策・履歴管理などの付加機能を利用するため、個別にシステム導入や追加投資が必要だった。トビラフォン Bizは、これら法人電話に必要な機能をオールインワンで備え、電話のセキュリティ対策や業務効率化を一括で支える運用基盤を提供
- カスハラ対策の義務化が改正労働施策総合推進法に盛り込まれるなどの社会的背景もあり、今後も需要は拡大する見通し

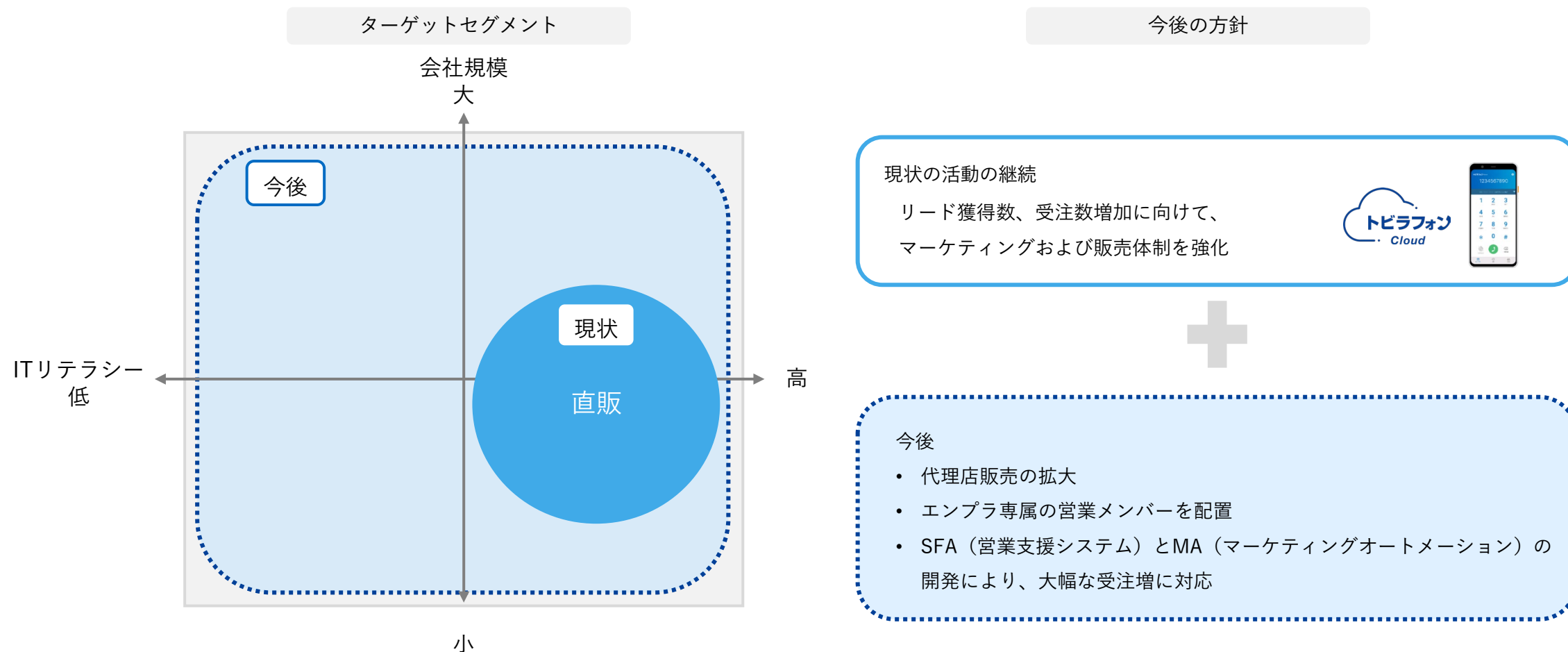


既存市場の置換と新たな需要の取り込みを狙う

ソリューション事業

# トビラフォン Cloudの事業方針

- 現状の直販体制ではリーチできていない顧客へのアプローチ強化を実施。新機能（AI関連機能など）の開発強化と、セールス・マーケティングの効率化を図り、受注数増加を目指す

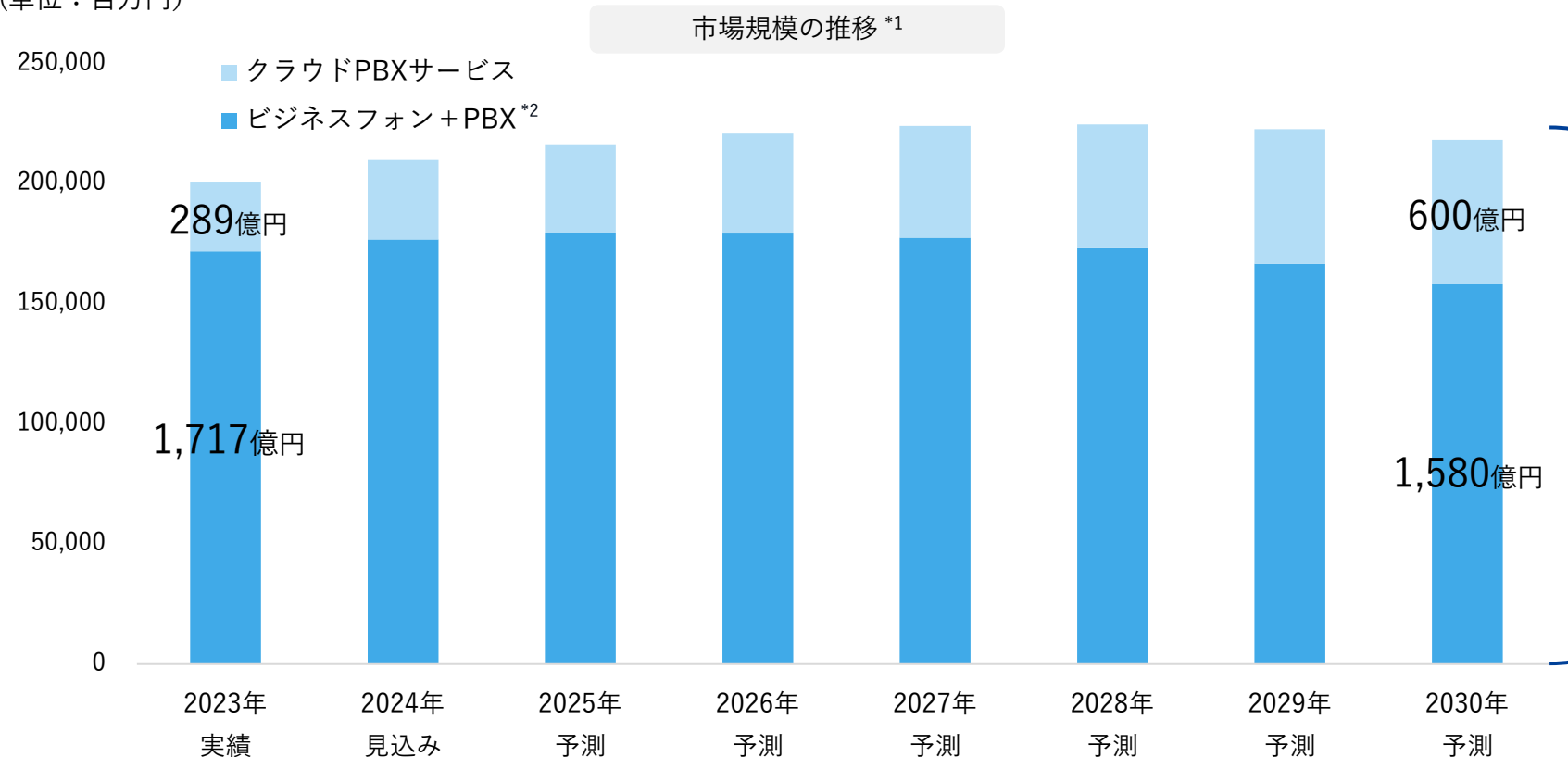


ソリューション事業

# トビラフォン Cloudの市場規模

- クラウドPBX市場は、固定電話インフラのIP化・クラウド化、ハイブリッドワークの定着を背景に、中長期で拡大の見込み。今後の成長余地は大きいと認識

(単位：百万円)



トビラフォン Cloudの潜在市場

2030年に2,180億円



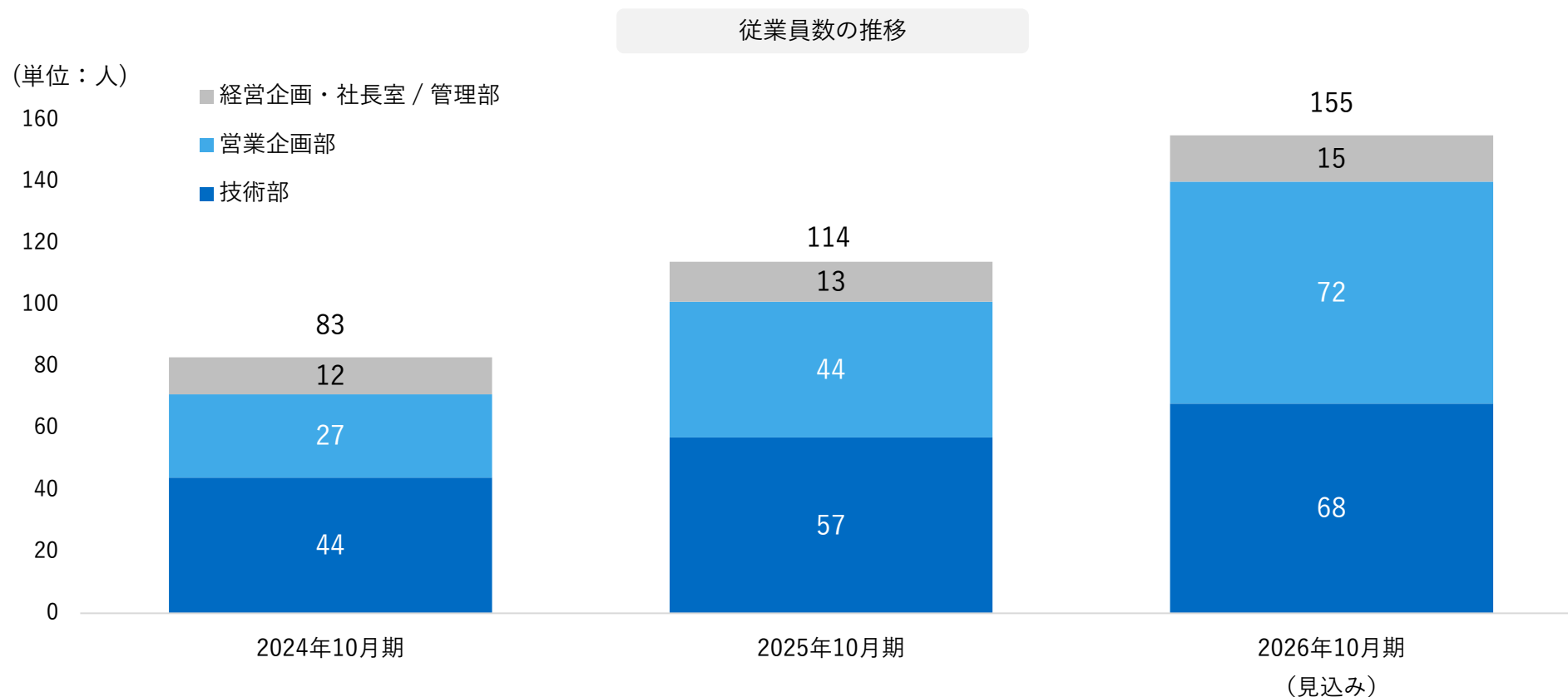
\*1：富士キメラ総研「2024コミュニケーション関連 マーケティング調査総覧」より、当社作成

\*2：呼制御装置をビジネスホン+PBXとして作成



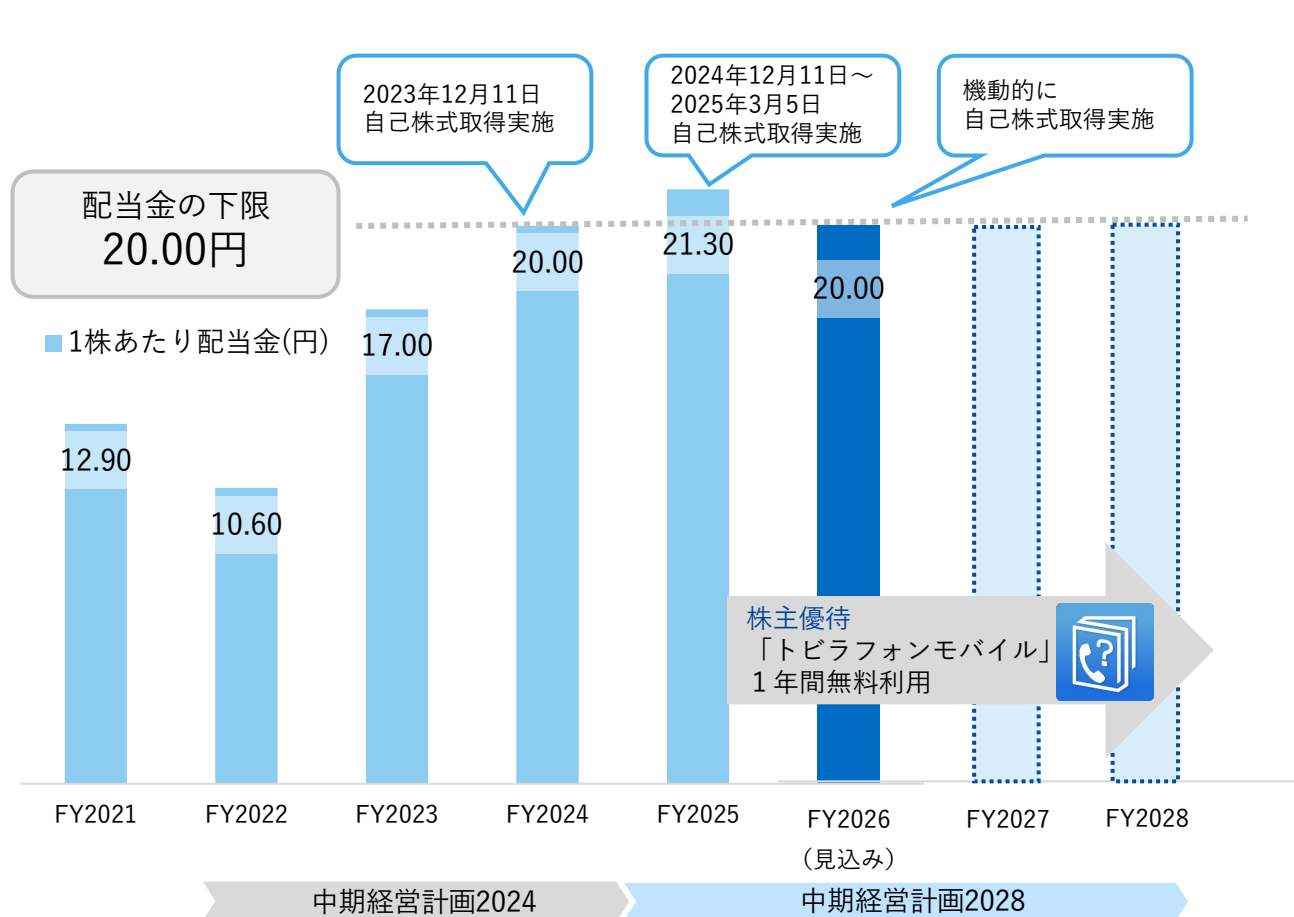
## 採用計画

- 全体で+41名の増員を計画。2026年10月期も、ソリューション事業の販売推進を担う営業・技術メンバーの採用強化に加え、新規プロダクトの企画・推進を担う人材の採用にも注力する方針
- なお、今期に計画どおりの人員が確保できた場合には、来期以降は採用ペースは落ち着く見込み



# 中期経営計画2028期間中における株主還元の方針

- 創出したキャッシュフローは事業成長への投資を優先し、株主の皆さまへも適切に配分を実施



## 1 配当金

配当性向 **35%** を目安に、**下限**を設定

- これまでどおり配当性向35%を目安。利益が計画を上回った場合には配当金も増加
- 一方、成長投資により一時的に利益が減少する場合であっても、2024年10月期の配当金：20.00円を下回らないよう配当を実施

## 2 自己株式取得

機動的な自己株式取得

- 資本効率や株価水準を踏まえて、機動的に取得を実施する

## 3 株主優待

自社アプリの無料利用権を配布

- 迷惑電話・SMSブロック「トビラフォンモバイル」（月額200円）を無料で利用できる株主優待を新設

\*：上限4億円の自社株買いを上限まで実施した場合。市場動向等により一部又は全部の注文の執行が行われないことがあります。

2026年10月期第1四半期決算発表は、2026年3月10日（火）を予定しております。

本決算発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。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。

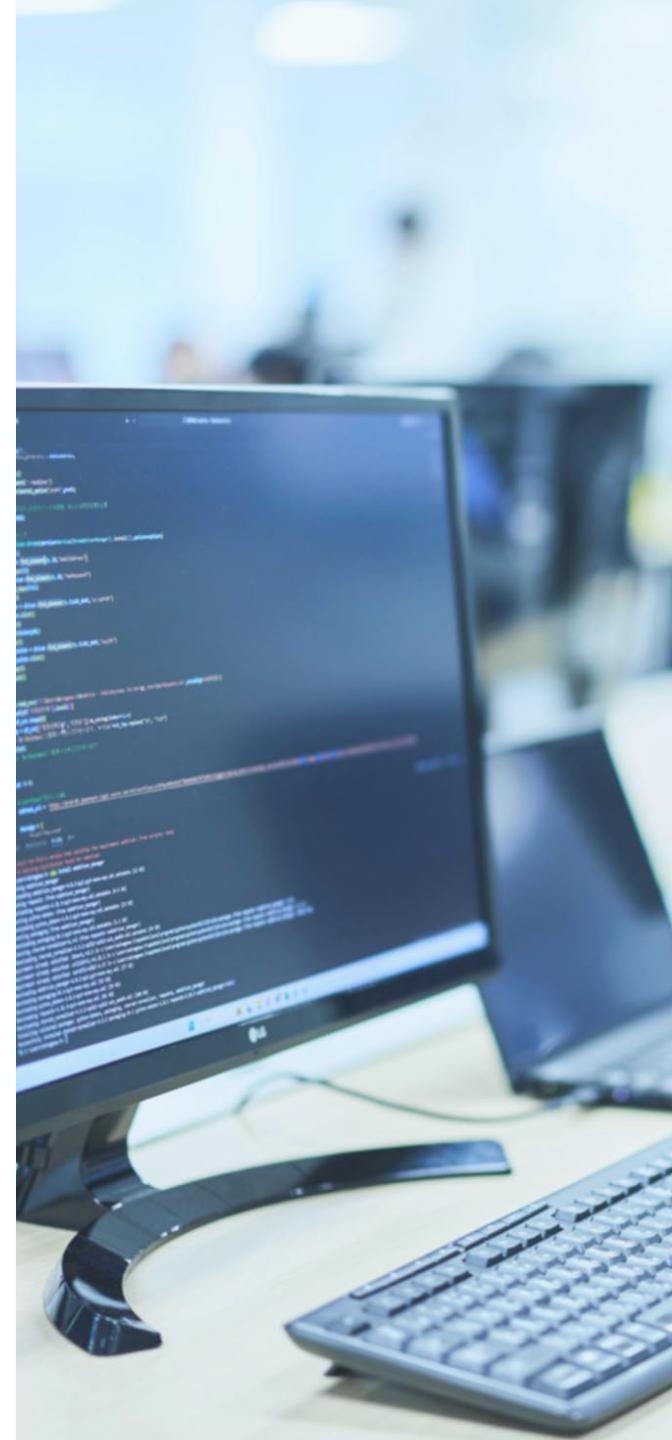
#### — お問い合わせ先 —

トビラシステムズ株式会社 IR担当

E-mail [ir@tobila.com](mailto:ir@tobila.com)

HPお問い合わせ <https://tobila.com/contact/>

## 4. Appendix





私たちが目指す世界 [ 企業理念・行動指針 ]

# 私たちの生活 私たちの世界を よりよい未来につなぐ トビラになる

私たちは素晴らしい未来を想像し、失敗を恐れず変化を続け、常識を疑いあるべき形を追求します。

社会的課題を解決する、人々の役に立つ製品を次々に生み出し、持続的かつ発展的に成長するため適切な利益を得ます。

自分と大切な人が幸せな時間を送れる環境であり続けることが、私たちの成長や世界中の人々の生活の向上につながっていきます。

# 会社概要

特殊詐欺やフィッシング詐欺などの  
“社会課題をテクノロジーで解決”することを目指す企業です

社名

トビラシステムズ株式会社

証券コード

東証スタンダード 4441

設立年月日

2006年12月1日（創業 2004年4月1日）

代表者

代表取締役社長 明田篤（創業者）

従業員数

134人（うち技術部 69人）※2025年10月末時点

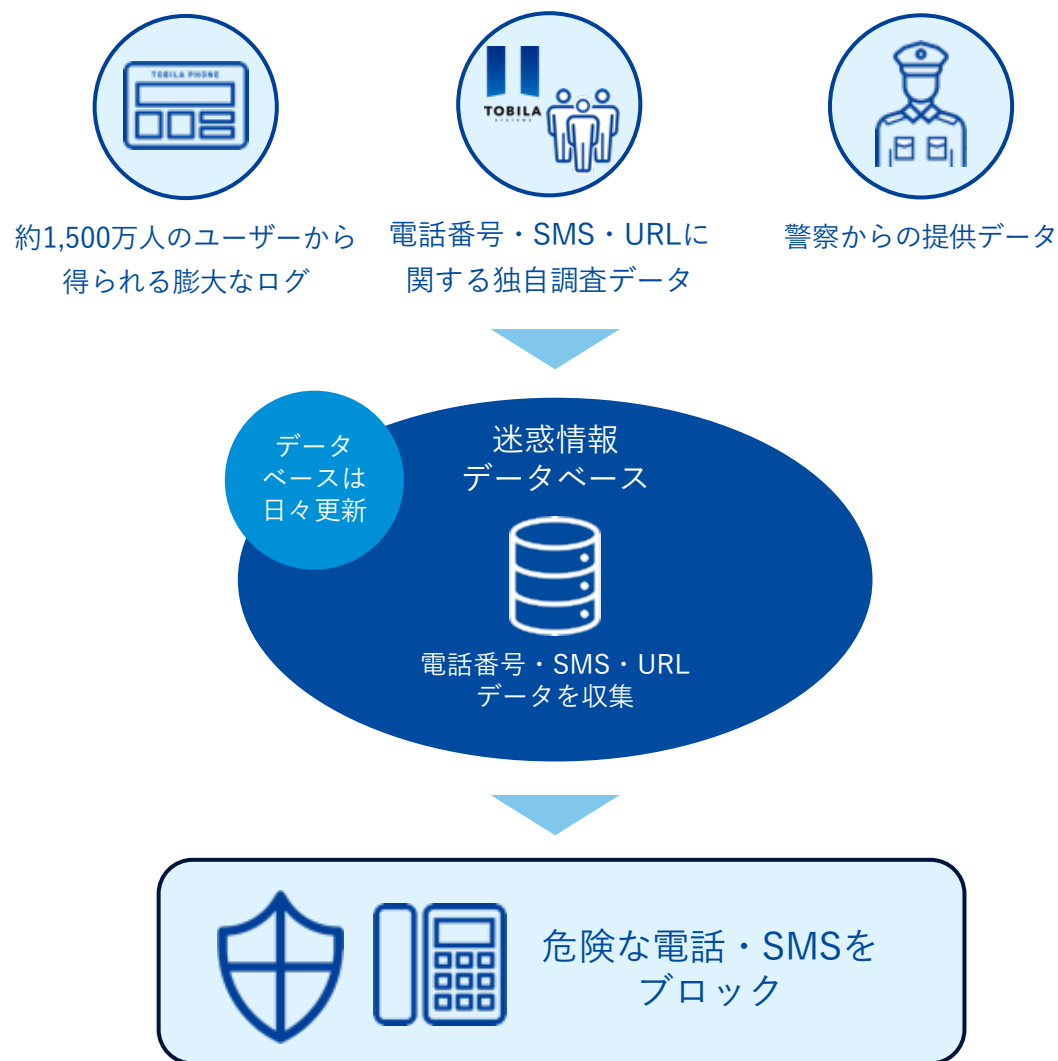
拠点

東京オフィス、名古屋オフィス





## 社会課題に向けたアプローチ：「迷惑情報データベース」



- 危険な電話に出てしまう、受信したSMSに反応してしまう、危険なURLを触ってしまうことが被害に遭うきっかけとなる
- 電話番号・SMS・URLを収集した「迷惑情報データベース」を日々更新し、危険な電話番号・SMSに記載されているURL等をブラックリスト化することで、当社サービスの利用者を危険から守る仕組みを提供

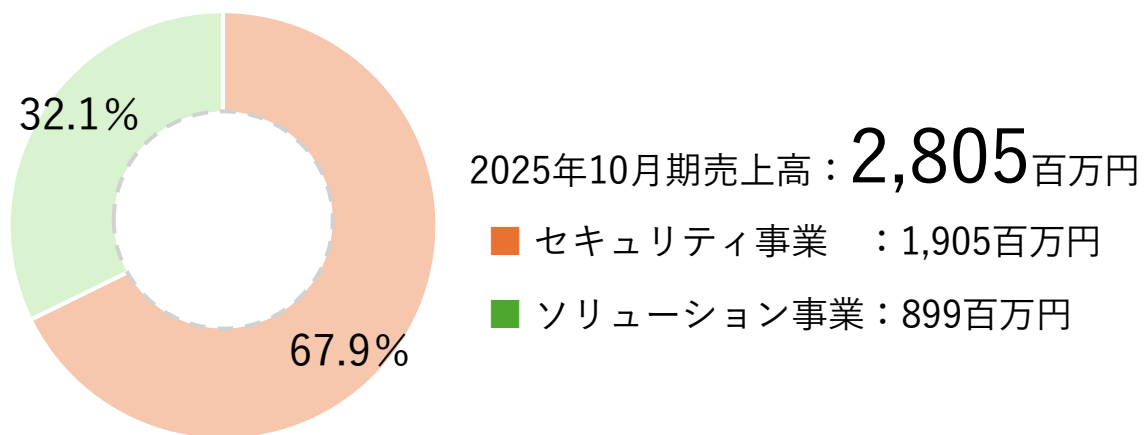
### 迷惑情報データベースの強み

- 警察から、犯罪や攻撃に使われたとみられる電話番号・URLのデータ提供を受けていること
- 利用者から電話番号・SMSに関するフィードバックを受けられる体制
- 当社調査チームにより、日々最新のデータが反映

利用者が多くなるほどデータが蓄積され、データベースの精度が高まる循環システムを確立

## 事業内容

- 2025年10月期より「セキュリティ事業」「ソリューション事業」の2つのセグメントで、事業を推進



経常利益率

32.3%

ROE

24.8%

自己資本比率

48.2%

時価総額

98億円

### セキュリティ事業

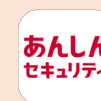
- 特殊詐欺等やフィッシング詐欺対策サービスを通信キャリア、金融機関等に提供



KDDI  
UQ mobile



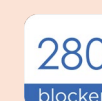
ソフトバンク



NTTドコモ



J:COM



280  
blocker



デジタルアーツ



### ソリューション事業

- 法人向けのDXを促進する、ビジネスフォン向けサービス

トビラフォン Biz



\*:経常利益率、自己資本比率、ROEは2025年10月期末時点。時価総額は2025年10月31日終値時点

お知らせ

## 2025年10月期 オンライン決算説明会のご案内

- ・ Zoomウェビナーを利用したオンライン配信にて決算説明会を開催いたします

開催日時	2025年12月10日（水）18時～19時
開催方法	Zoom ウェビナーを利用したオンライン・ライブ配信
当社説明者	代表取締役社長 明田篤 取締役CFO 金町憲優
参加対象者	どなたでもご参加可能です。
内容	決算説明、質疑応答
参加申込方法	<p>下記フォーム、またはQRコードよりお申込みください。</p> <p><a href="https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_0ORdtUzNRrOb1s2_h3zKg">https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_0ORdtUzNRrOb1s2_h3zKg</a></p>



## 想定されるご質問に対する回答 1/2

### Q1. 2026年10月期の減益予想の理由について

中長期的な成長に向けた必要な先行投資を行うためであり、意思と覚悟をもったうえで行うものです。

今期の費用の中には、一過性の費用等も含まれており、それらを除くと減益にはなりません。

一過性の費用等の具体的なものとしては、2026年1月に東京オフィス、同年9月に名古屋オフィスの移転を予定しています。

これに伴い、移転関連の一過性の費用として4,500万円を見込んでおります。

また、合同会社280blocker買収に伴うのれん償却費6,000万円についても、今期で償却を終えます。

これは、一過性の費用ではございませんが、2027年10月期からは除かれる費用という意味で、記載しております。

さらに、当社の情報セキュリティ体制強化を図るべく、アセスメントの実施及び対策を行う費用、サギトレに続く新規事業創出のためのテストなどその他の費用を2,000万円を見込んでおります。

### Q2. サギトレはどのセグメントに計上し、いつ収益化を目指すのか

セキュリティ対策サービスとして、今後の収益はセキュリティ事業の「モバイル向け」に計上いたします。

新規事業の一つとして、収益化を進めたいと考えており、2028年10月期に売上高4億円を目標としています。

## 想定されるご質問に対する回答 2/2

### Q3. セキュリティ事業はほぼ横ばい予想。アップサイドは見込んでいないのか

セキュリティ事業は、主には大手通信キャリア各社との連携により進捗が左右される特性があり、不確実性の高い要素は計画に織り込んでおりません。

外部環境としては、2025年においても特殊詐欺被害は増加傾向にあり、総務省より電気通信事業者に対して、固定電話・携帯電話・SMS・メール等を悪用した特殊詐欺への対策強化が要請されています。

こうした対策領域は当社が貢献できる部分が大きいと考えており、今後もしっかりと取り組んでまいります。

### Q4. 2025年10月期4Qに計上されている、トビラフォン Cloudに関連する減損の背景について

減損の認識については、資産グループごとに将来キャッシュ・フローを見積り、割引前の将来CF合計が帳簿価額を下回る場合は、回収可能価額まで帳簿価額を引き下げ、その差額を減損損失として計上しております。

将来CFは、当社のトビラフォン Cloud販売戦略に基づき、一定の仮定を用いて算定しておりますが、見積りにあたっては、当社が新たにチャレンジしている取り組みや成長に向けた施策に対する見解がすべて反映できるものではない部分があるため、減損を行いました。

なお、当期は減損損失を認識したものの、全社としては、2025年10月期は増収増益を確保しており、収益基盤の強化が着実に進んでおります。

## 参考情報

### ● ご参考資料

#### 中期経営計画2028（2024年12月10日開示）



#### 新規投資家向け資料（2024年10月期末データ）



### ● IR情報の発信

#### IR note マガジン

- 決算に関する情報や、Monthly Reports等定期的に発信

**note**

▶ <https://note.com/tobila4441>



#### X（旧Twitter）IR公式アカウント

- 最新の決算、IRに関する情報をいち早くお知らせ

アカウント名：トビラシステムズIR公式

ユーザー名：@tobila\_ir

URL： [https://x.com/tobila\\_ir](https://x.com/tobila_ir)





