

2025年12月10日

トビラシステムズ株式会社

代表取締役社長 明田篤

(東証スタンダード:4441)

## 2025年10月期 決算説明動画と書き起こし公開のお知らせ

動画公開日	: 2025年12月10日 (水)
本件に関するお問い合わせ先	: トビラシステムズ株式会社 IR 担当
メールお問い合わせ先	: <a href="mailto:ir@tobila.com">ir@tobila.com</a>
HP お問い合わせ先	: <a href="https://tobila.com/contact/">https://tobila.com/contact/</a>

### 【ご参考】

- ・決算説明動画（トビラシステムズ YouTube チャンネルに掲載）

<https://youtu.be/lPj6rEo0wBs>

- ・2025年10月期 決算短信〔日本基準〕(非連結) (2025年12月10日開示)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/6e9ccb47/1bfa/4d0a/9517/f6e84813135b/140120251209516993.pdf>

- ・2025年10月期 決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/fd3638c3/e176/4b40/82f9/8d2f08c31450/140120251209517008.pdf>

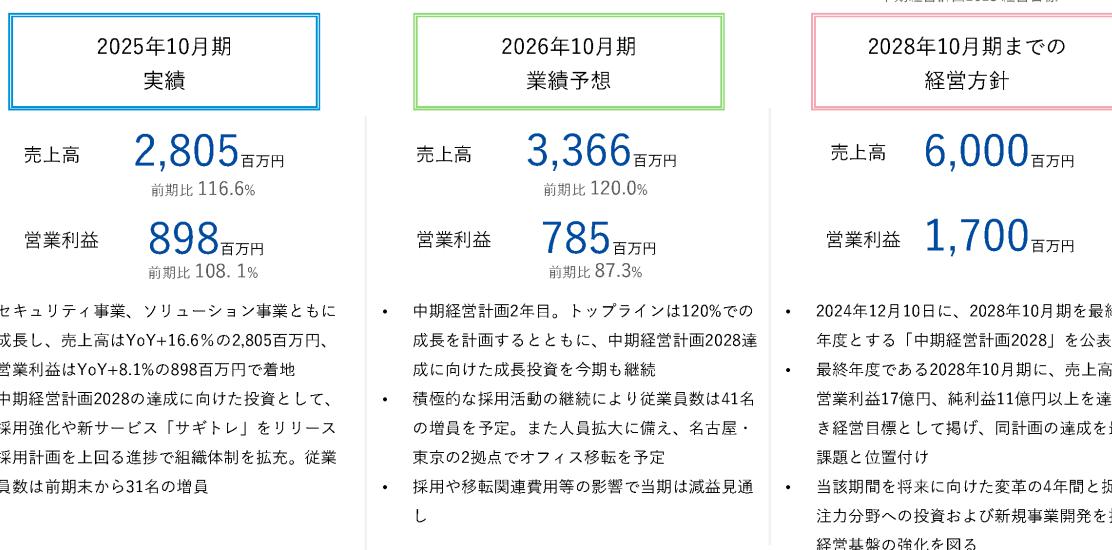
# 2025年10月期 決算説明動画書き起こし

1. エグゼクティブサマリー	1
2. 2025年10月期 ハイライト	2
3. 2025年10月期 通期業績の概要	6
4. 2026年10月期 業績予想	17
5. 代表取締役社長 明田によるご挨拶	27

## 1. エグゼクティブサマリー



### エグゼクティブサマリー



TOBILA SYSTEMS 2

トビラシステムズ株式会社、代表取締役社長の明田篤です。  
2025年10月期の決算および、2026年の業績予想についてご説明いたします。

まずはエグゼクティブサマリーです。

2024年11月～2025年10月までの、当社2025年10月期の通期業績は売上高28億500万円（前年同期比116.6%）、営業利益は8億9,800万円で（前年同期比108.1%）となりました。  
売上高・営業利益ともに過去最高を更新しております。

当社は昨年2024年12月10日に、2028年10月期を最終年度とする「中期経営計画2028」を公表しており、この中期経営計画の達成を最重要課題と位置付けております。

計画では、売上高60億円を目指しておりましたが、今回新たに、営業利益17億円を目指として追加いたしました。

中期経営計画1年目となる2025年10月期は、将来の成長に向けて採用を中心進めるとともに、利益ともに概ね想定通りに着地しており、順調な滑り出しができたと考えています。

次期 2026 年 10 月期も中期経営計画 2 年目として、採用を中心とした人的投資と新規事業開発に向けた戦略的投資を継続し、事業基盤のさらなる拡充を図ってまいります。

その結果、2026 年 10 月期の業績予想は、売上高 33 億 6,600 万円（前年同期比 20.0% 増）を見込む一方、営業利益は 7 億 8,500 万円と減益を見込んでいます。

これは、成長加速に向けた投資を行うためです。これらの投資は当社の中長期的な成長に不可欠と考えており、減益見通しの背景と投資内容については、この後あらためてご説明します。

## 2. 2025 年 10 月期 ハイライト

TOBILA SYSTEMS	2025年10月期 ハイライト	2025年10月期 通期業績の概要	2026年10月期 業績予想	Appendix
----------------	--------------------	----------------------	-------------------	----------

### 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

TOBILA SYSTEMS 5

2025 年 10 月期の業績ハイライトです。

2025 年 10 月期の売上高は 28 億 500 万円（前期比 116.6%）、営業利益は 8 億 9,800 万円（前期比 108.1%）となりました。売上高、営業利益ともに前期を上回り、業績予想も上回って着地しています。

中期経営計画 1 年目として、必要な先行投資を進めつつ、成長加速に向けて良いスタートを切れたと考えています。

## 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

(単位：百万円)	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
<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%

TOBILA SYSTEMS 6

セグメント別の売上の内訳です。

セキュリティ事業は当社収益の基盤として、引き続き安定的に収益を確保しました。一方で、全社の売上成長を牽引したのはソリューション事業であり、ソリューション事業の売上は前期比 160.1%と大きく伸長し、業績予想も上回って着地しています。

事業の実態をより分かりやすくお伝えするため、今回はじめてソリューション事業の売上内訳を開示いたします。内訳としては、トビラフォン Biz、トビラフォン Cloud のいずれも販売が拡大し、掲げた目標を上回る成長を実現できました。

## 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」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。



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。

「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

\*: 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」

TOBILA SYSTEMS 7

第4四半期の主なトピックを2点ご紹介します。

まず1点目として、2025年10月29日に法人向け詐欺メール・SMS訓練サービス「サギトレ」を新たにリリースしました。

当社はこれまで、特殊詐欺やフィッシング詐欺、グレーザーン犯罪の撲滅を目指し、詐欺電話・詐欺SMSの情報を収集・分析した独自データベースを用いて、自動でフィルタリングする「迷惑情報フィルタサービス」を提供してきました。その知見と技術を活かして新たに提供を開始したのが「サギトレ」です。

「サギトレ」は、従業員の“だまされない力”を高める法人向けのセキュリティ訓練サービスです。AIと独自の迷惑情報データベースを活用し、一人ひとりに最適化された詐欺メール・SMS訓練を行います。

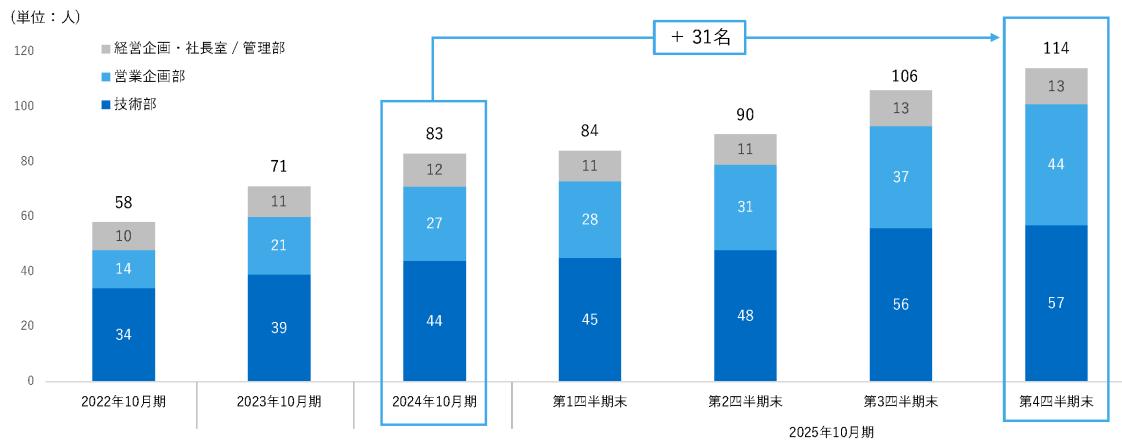
フィッシング詐欺の被害は年々増加しており、近年は法人を狙った攻撃も急増しています。メールやSMSがサイバー攻撃の“入口”として悪用されるケースが多く、被害に遭うと不正送金や情報漏えい、業務停止など経営への影響が大きくなります。

こうしたリスクを防ぐには、技術的対策に加えて、従業員一人ひとりの判断力を高める継続的な訓練が重要だと考えています。

なおサギトレは、「中期経営計画2028」で掲げる新規事業の一つと位置付けています。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売上に計上する予定です。収益化を進め、中期経営計画達成に貢献できる事業へ育ててまいります。

## 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



TOBILA SYSTEMS 8

続いて 2 点目として、従業員数の推移についてご説明します。

将来の成長戦略に基づき、営業・技術人材の採用を強化する方針を掲げてきました。2025 年 10 月期は全体で 30 名以上の採用を目指しており、その結果、正社員数は前期末から 31 名増の 114 名となりました。

採用活動をさらに推進するために人材戦略課を新設したこともあり、30 名を超えるメンバーが新たに加わり、過去最大の採用人数となりました。

### 3. 2025年10月期 通期業績の概要

ここからは、2025年10月期の通期業績の概要について、CFOの金町よりご説明いたします。

TOBILA SYSTEMS	2025年10月期 ハイライト	2025年10月期 通期業績の概要	2026年10月期 業績予想	Appendix
----------------	--------------------	----------------------	-------------------	----------

#### 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つたが、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

(単位：百万円)	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
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

TOBILA SYSTEMS 10

業績サマリーについてご説明いたします。

第4四半期の売上高は7億300万円（前年同期比115.2%）となり、四半期ベースで過去最高を更新いたしました。一方、営業利益は1億3,900万円（前年同期比85.7%）、純利益は1億900万円（前年同期比80.5%）となっております。

第3四半期の決算発表時にお伝えしたとおり、人員拡充に伴う労務費・人件費の増加および採用費の増加を見込んでいたことに加え、端末を伴うトビラフォン Bizの出荷増による棚卸資産の増加、ならびに新製品「サギトレ」リリースに伴う広告宣伝費等を計上いたしました。

これらの要因により、前四半期比および前年同期比で各段階利益は減益となっておりますが、想定していたものとなります。また第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ており、特別損失を計上しております。

## 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

(単位：百万円)	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
<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%

TOBILA SYSTEMS 11

2025年10月期第4四半期におけるセグメント別の売上高についてご説明いたします。

まず、セキュリティ事業です。

売上高は4億6,600万円（前年同期比99.5%）となりました。内訳は、モバイル向けが4億1,200万円（前年同期比99.6%）、固定電話向けが5,300万円（前年同期比100.4%）、その他が100万円未満（前年同期比15.0%）です。セキュリティ事業は引き続き安定的な収益を確保いたしました。

モバイル向け売上高が前年同期比・前四半期比で微減となっておりますが、通期で平均すると概ね100%となります。現時点においては、今後の動きに注目していくものと考えております。

また、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。

続いて、ソリューション事業です。

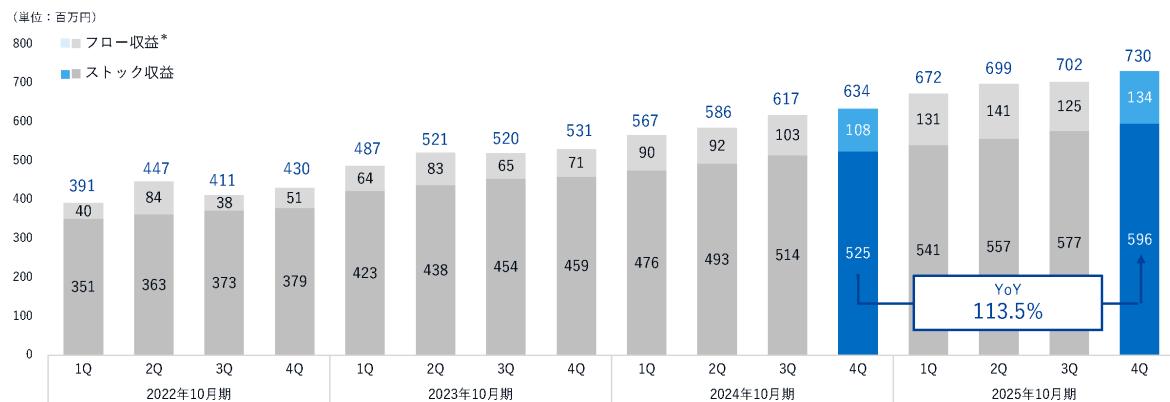
売上高は2億6,300万円（前年同期比160.3%）となりました。

四半期ごとの「トビラフォン Biz」「トビラフォン Cloud」の売上内訳は開示しておりませんが、両製品とも販売は堅調に推移しており、第4四半期単体の売上高は過去最高を更新しています。

ソリューション事業は第4四半期においても年間を通じても、当社の成長を牽引する事業として順調に拡大しています。

## 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によるもの



TOBILA SYSTEMS 12

売上高の四半期推移についてご説明します。

スライドでは、基盤となるストック収益と、一過性のフロー収益に分けて記載しております。

まずストック収益です。

ストック収益は前年同期比 113.5% と堅調に成長を続けております。セキュリティ事業におけるモバイル向けサービスの安定収益に加え、ソリューション事業で各プロダクトの販売が拡大していることが主な増収要因です。

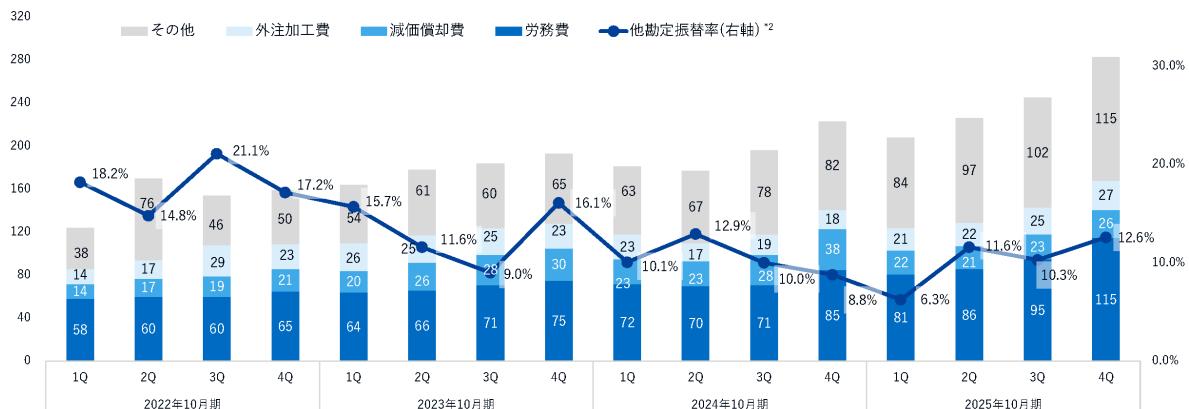
続いてフロー収益です。

フロー収益には、広告ブロックアプリ「280blocker」の買い切りプランの売上や、「トビラフォン」「トビラフォン Biz」の端末代金などを含んでおります。当四半期のフロー収益の増加は、トビラフォン Biz の販売台数が増加したことによるものです。

## 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、他勘定振替者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：他勘定振替率とは、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

TOBILA SYSTEMS 13

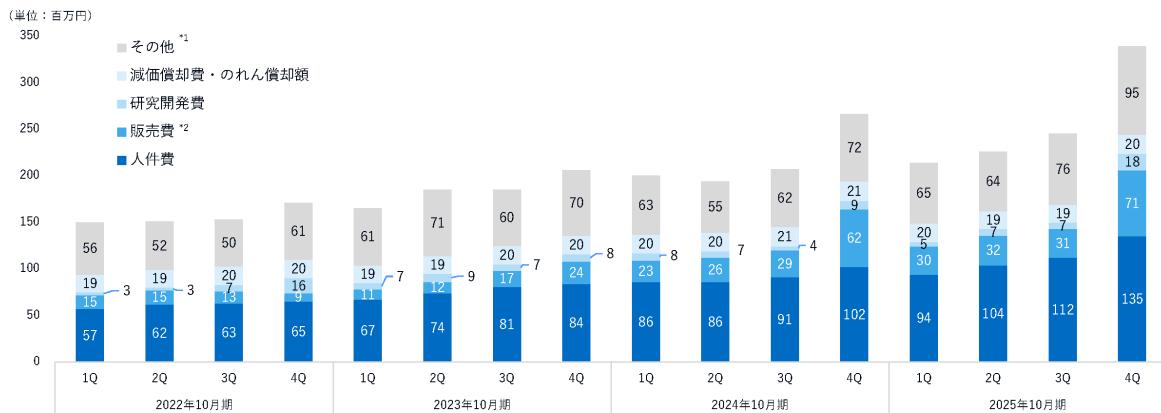
売上原価の推移についてご説明いたします。

第4四半期は、既存サービスの拡充に向けた人員増加により労務費が増加しました。

また、その他費用の増加は、トビラフォン Biz の出荷増に伴う棚卸高の増加と、トビラフォン Cloud における新機能リリースに伴う減価償却費の増加が主な要因です。

## 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



TOBILA SYSTEMS 14

### 販管費の推移についてです。

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が増加し、あわせて採用費も増加しています。今回から販売手数料、広告宣伝費及び販売促進費の合計を販売費として開示しています。

販売費は、サギトレのリリースに伴う発売発表会イベントの実施に加え、今後の売上拡大に向けた広告施策をテスト的に行なったこと、また販促キャンペーンを行なった影響で増加しました。

また研究開発費の増加は、将来に向けた研究開発投資を進めたことによるものです。

## 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*1	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%
(開発分の他勘定振替率*2)	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*3)	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

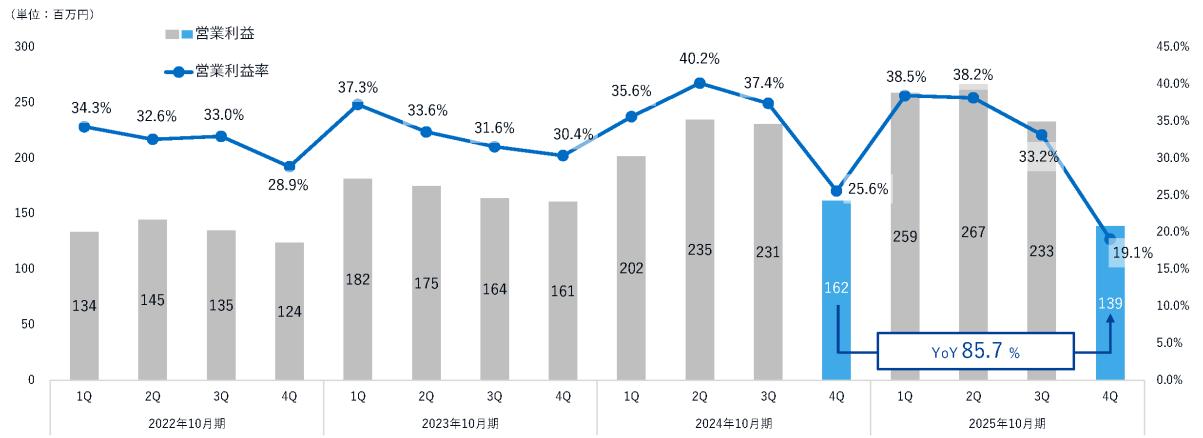
TOBILA SYSTEMS 15

通期でのコスト推移です。

業績予想に対しても、概ね計画通りに執行できたものとなっております。必要な投資については、今後もしっかりと行ってまいります。

## 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



TOBILA SYSTEMS 16

営業利益の推移についてご説明いたします。

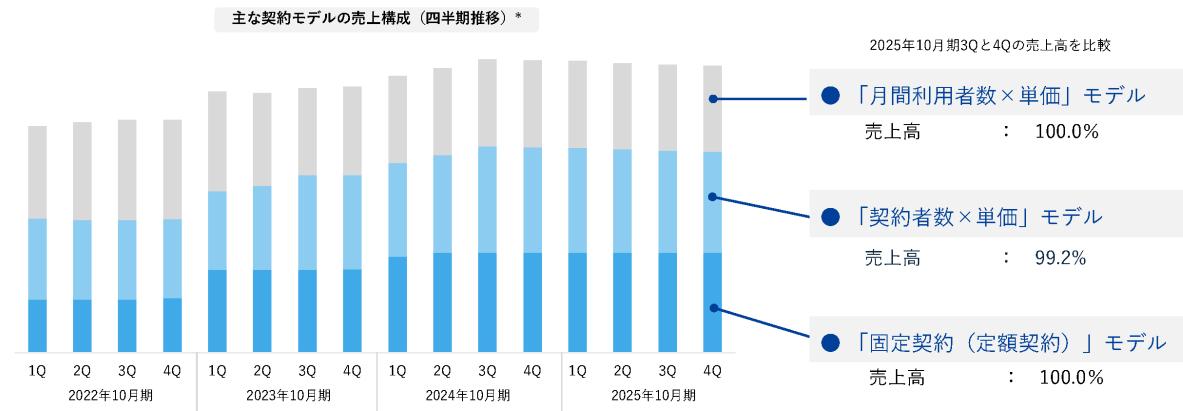
第4四半期の営業利益は1億3,900万円（前年同期比85.7%）となり、営業利益率は18.9%でした。第4四半期については、コストをかけて投資を行っていくとお話ししており、然り実行いたしました。

先ほどご説明したとおり、第4四半期は人員拡充に加え、サギトレのリリースなどの先行投資を実施した影響で、四半期単体では減益となっております。一方で通期全体では、営業利益は会社計画を上回って着地しました。

## ▶ 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



TOBILA SYSTEMS 18

セキュリティ事業におけるモバイル向けの主な契約モデル別の四半期推移についてご説明いたします。スライド左のグラフは、3つの契約モデルにおける売上構成比の四半期推移を示しており、右側には各モデルの売上高の前四半期比を記載しています。

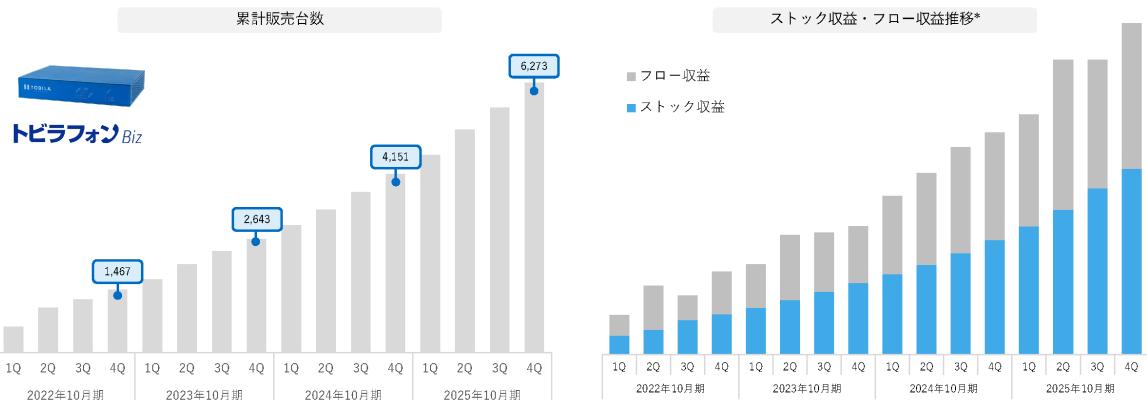
なお、本スライドは大手通信キャリアの主要ブランドのみを対象としており、サブブランドやMVNOは含まれておらず、ご留意ください。各契約モデルの売上高は前四半期比で微減となっているものの、全体としては安定的に推移していると考えています。

また、特殊詐欺被害は引き続き増加傾向にあり、総務省や通信キャリア各社においても対策の重要性が一層高まっています。当社としても通信キャリア各社と緊密に連携し、被害防止に向けた取り組みを推進すべく、必要な協議を進めてまいります。

## ▶ 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



\*：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毎月分配して支払われる。

TOBILA SYSTEMS 19

## トビラフォン Biz の販売推移についてご説明いたします。

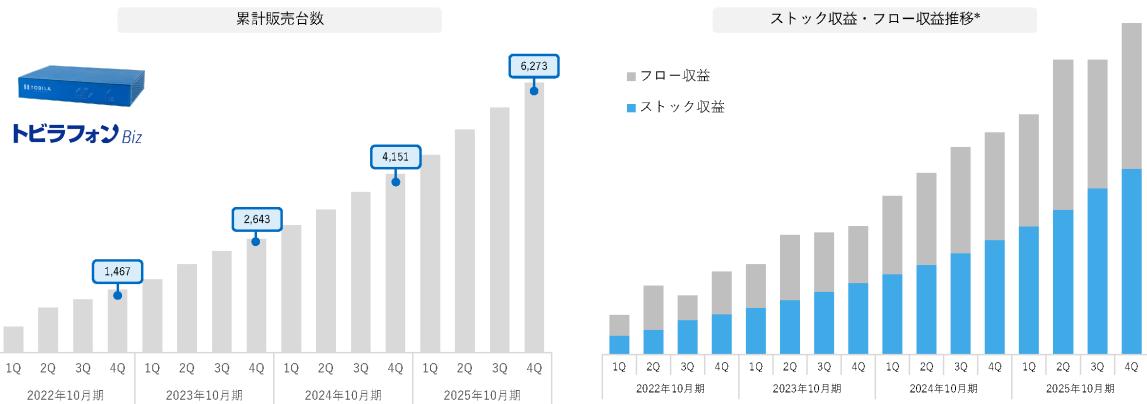
通期を通じて順調に販売が拡大し、累計販売台数は 6,273 台となりました。営業体制の強化により代理店との関係構築が進み、販売台数の増加につながったと考えています。また外部環境として、カスタマーハラスマント対策への需要が高まっており、企業のみならず自治体からの問い合わせや受注も拡大しています。

ストック収益の積み上がりに加え、端末販売に伴うフロー収益も着実に伸長しました。

## ▶ 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



\*：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毎月分配して支払われる。

TOBILA SYSTEMS 19

**トビラフォン Cloudについてご説明いたします。**

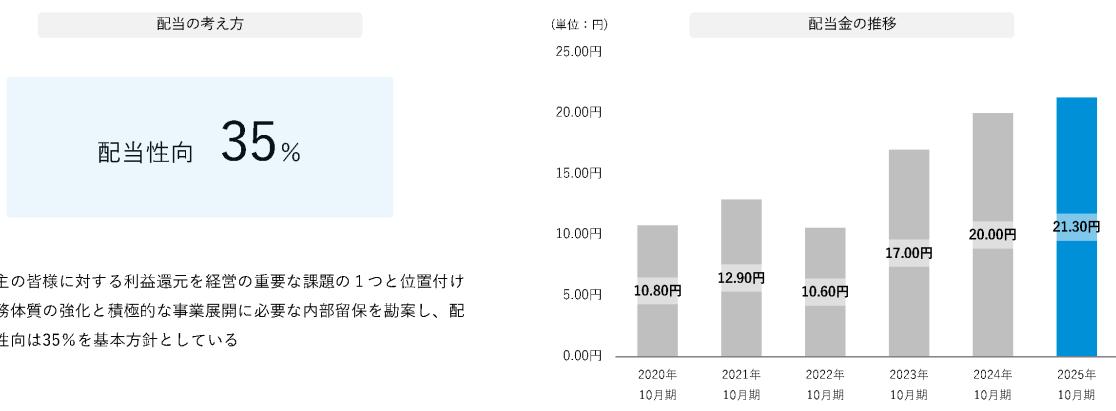
直販を中心に販売を進めつつ、クロップス社、エスケーイー社、ナンバーワン社と販売代理店契約を締結したこと、課金 ID 数は順調に拡大しています。

また、人員増加によりリードへの早期対応や既存顧客のフォローを強化するとともに、代理店販売専属チームを新設し、営業体制の一段の強化を進めています。

平均月次解約率も引き続き低水準を維持しています。

## 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



TOBILA SYSTEMS 21

最後に配当についてご説明いたします。

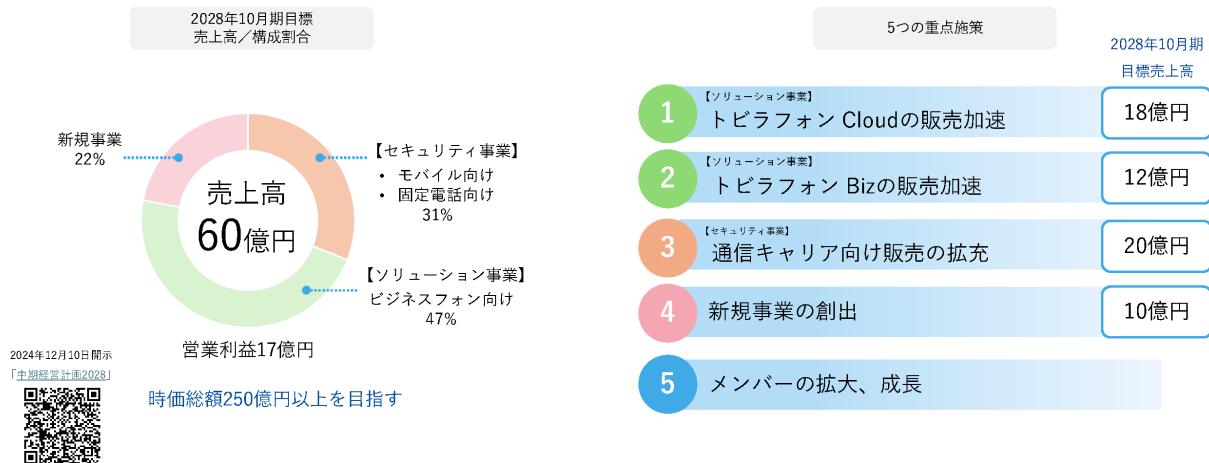
2025年10月期の期末配当は、1株当たり21.30円とし、前期からの増配を予定しております。当社は中期経営計画期間中、配当性向35%を基本方針としつつ、1株当たり20.00円を下限とする方針を掲げています。

2025年10月期の業績を踏まえ、株主の皆さまの日頃のご支援への還元として、増配を決定いたしました。

## 4. 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



TOBILA SYSTEMS 23

ここからは 2026 年 10 月期の業績予想についてご説明いたします。

当期・2026 年 10 月期の業績予想をご説明する前に、当社は 2028 年 10 月期を最終年度とする「中期経営計画 2028」の達成を最重要課題と位置付けておりますので、改めて当社が目指す姿と目標を共有いたします。本計画では、2028 年 10 月期に売上高 60 億円、営業利益 17 億円の達成を目指として掲げています。

その実現に向けた重点施策として、「①トビラフォン Cloud の販売加速」「②トビラフォン Biz の販売加速」「③通信キャリア向け販売の拡充」「④新規事業の創出」「⑤メンバーの拡大・成長」の 5 つを掲げており、中期経営計画期間中はこの 5 つに経営資源を重点的に投下してまいります。

## 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業人數の増加に伴い、直販でのリード獲得数および課金ID数が安定的に増加</li> <li>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</li> </ul>	<b>継続</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>販売の拡充に向け、取り扱い代理店の拡大、関係強化</li> <li>営業体制の強化および課金ID獲得に向けた活動の継続</li> </ul>
2 【ソリューション事業】 トビラフォンBizの販売加速	<ul style="list-style-type: none"> <li>2025年3月末時点で、累計販売台数5,000台を突破</li> <li>NTT東西の新型ビジネスフォン「SmartNetcommunity α ZX II」に機能組み入れ</li> <li>リコージャパンの「電話カスハラ対策ソリューションパック」に採用</li> </ul>	<b>継続</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>代理店との関係性強化に向け、引き続き営業体制を拡充</li> <li>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</li> </ul>
3 通信キャリア向け販売の拡充	<ul style="list-style-type: none"> <li>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ヵ月間無料で提供決定</li> </ul>	<b>継続</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>新規キャリアとの提携に向けた取り組みの継続</li> <li>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</li> </ul>
4 新規事業の創出	<ul style="list-style-type: none"> <li>2025年10月29日に新サービス「サギトレ」をリリース</li> </ul>	<b>継続</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>「サギトレ」の早期立ち上げを目指し活動</li> <li>2028年10月期にサギトレの売上目標4億円を目指す</li> <li>更なる新規事業の継続検討</li> </ul>
5 メンバーの拡大、成長	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	<b>継続</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>

TOBILA SYSTEMS 24

中期経営計画 1 年目の前期 2025 年 10 月期の振り返りと、当期の方針についてです。

個々の施策の詳細については本説明では割愛いたしますが、2025 年 10 月期は中期経営計画の初年度として、5 つの重点施策に対する基盤づくりと準備を中心に取り組んでまいりました。

中期経営計画 2 年目となる 2026 年 10 月期は、成長を一層加速させる局面と位置付けています。採用を中心とした人的投資に加え、新規事業開発への戦略的投資を継続し、事業基盤のさらなる拡充を図ってまいります。

## 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

TOBILA SYSTEMS 25

当期の業績計画としては、売上高は前期比 120.0%の 33 億 6,700 万円、営業利益は前期比 87.3%の 785 百万円で減益となる見通しです。なぜ減益予想なのか、後ほどご説明いたします。

## 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

(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
<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%

TOBILA SYSTEMS 26

セグメント別の売上計画についてご説明いたします。

セキュリティ事業は、概ね前年と同程度の売上高を見込んでおります。

セキュリティ事業は当社の収益基盤ではありますが、当社単独で完結するものではなく、通信キャリア各社との連携によって進捗が左右される側面もあります。そのため、現時点で不確実性の高い要素については計画数値に織り込まず、堅実な前提で見通しを立てています。

ソリューション事業は売上高 13 億 9,700 万円を計画しており、前期比 155.3% の成長を目指します。内訳としては、トビラフォン Biz が前期比 145.9%、トビラフォン Cloud が前期比 179.9% での着地を見込んでおります。

TOBILA SYSTEMS	2025年10月期 ハイライト	2025年10月期 通期業績の概要	2026年10月期 業績予想	Appendix
----------------	--------------------	----------------------	-------------------	----------

## 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

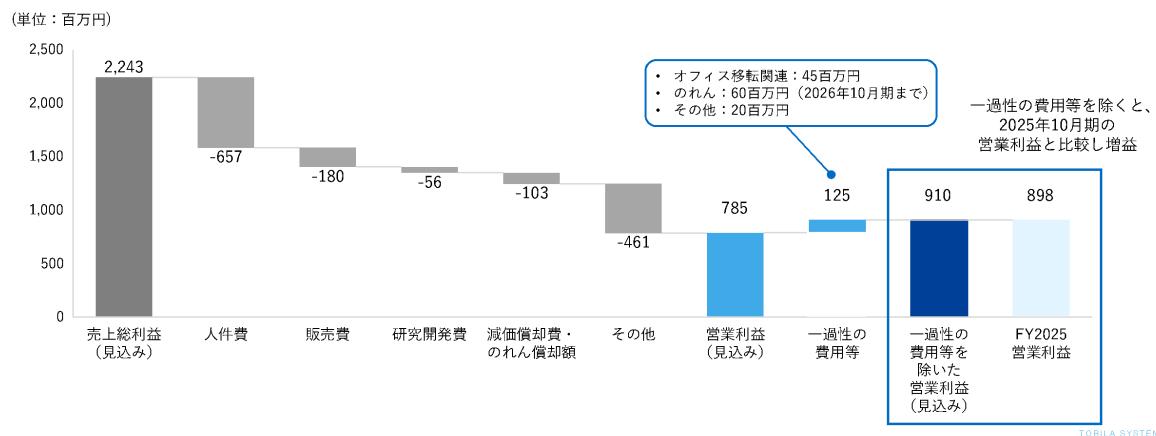
TOBILA SYSTEMS 27

コストに関する見通しです。

トビラフォン Biz の販売拡大における売上原価の増大、人的資本への投資による、労務費、人件費の増大、移転関連の費用を見込んでおります。

## 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月同期等以上の営業利益を見込む



減益見込みの背景について、主な要因を分解してご説明いたします。

まず、組織基盤の拡充に伴う採用強化を継続することに加え、社員数の増加を見込んでいるため、より働きやすい環境整備の一環として、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、当期2026年10月期で償却を終えます。

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として、2,000万円を見込んでおります。

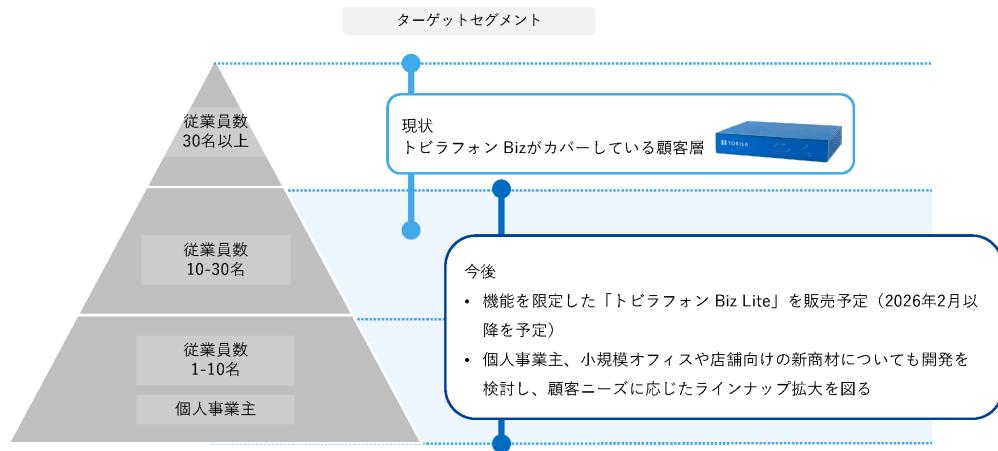
これらの費用を合計すると、1億2,500万円であり、仮にこれらを費用から除いた場合には、営業利益は9億1,000万円となり、2025年10月期の営業利益と比較しても増益となります。

当期の減益は、いずれも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、意思と覚悟をもって行うものです。ご理解いただけますと幸いです。

## ▶ 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



TOBILA SYSTEMS 29

重点施策の中でも、特に売上を牽引する計画を掲げているのが、ソリューション事業の「トビラフォン Biz」と「トビラフォン Cloud」です。

そこで、まずこの2製品について、当期における事業方針をお伝えいたします。

まずはトビラフォン Bizです。

トビラフォン Bizは代理店販売を中心としたビジネスモデルで展開しており、前期は代理店との連携強化に向けて営業人員を増員しました。これが貢献していることから、当期も全国の代理店との関係性をさらに強化し、販売拡大に向けて取り組んでまいります。

加えて、プロダクトラインナップの拡充も進めていきます。

現在のトビラフォン Bizは、主に従業員数30名以上の企業や自治体をメインターゲットとしておりますが、

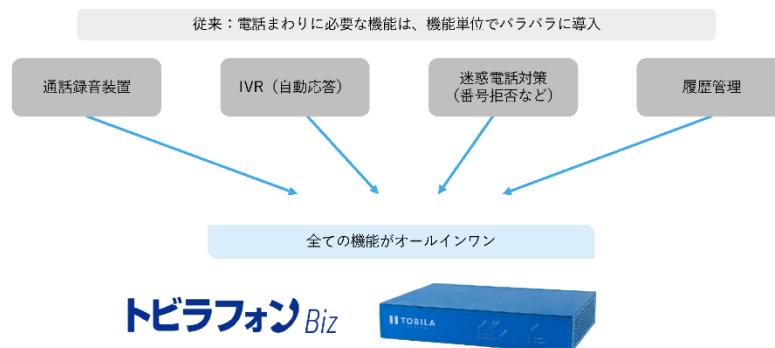
今後は従来のBizでは獲得しきれていなかった顧客層にも対応できるよう、機能を限定した「トビラフォン Biz Lite」を2026年2月以降に販売開始する予定です。

さらに、より小規模なオフィス・店舗や個人事業主向けの新商材についても開発を検討してまいります。

## ▶ 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



TOBILA SYSTEMS 30

トビラフォン Biz は、ビジネスフォン向けの通話管理ソリューションで、電話業務に必要な機能をオールインワンで搭載しています。

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際に、機能ごとに個別のシステム導入や追加投資が必要でした。トビラフォン Biz はこうした従来の課題を解決し、必要な機能を一括で備えることで、これまでブラックボックス化・属人化しやすかった電話対応の効率化と、電話まわりのセキュリティ対策を同時に実現します。

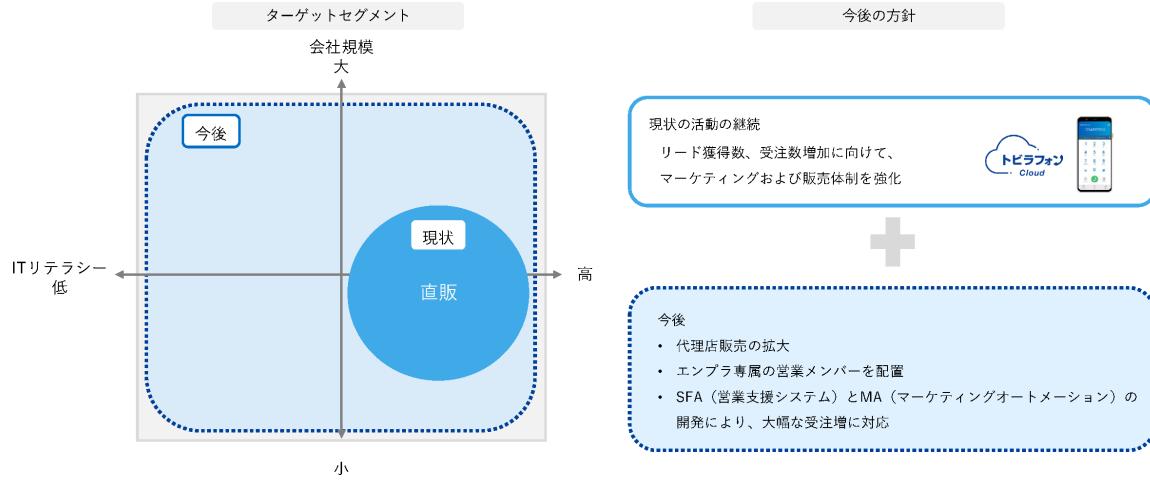
また、トビラフォン Biz の潜在市場は、既存の機能別市場の置き換えに加え、カスタマーハラスメント対策などを背景に新たに発生する需要も取り込めるとしています。

カスハラ対策のニーズとも合致して導入意欲は高まっており、こうした追い風を受けて、電話まわりのセキュリティ対策ニーズは今後も拡大していくと考えています。

## 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



TOBILA SYSTEMS 31

続いてトビラフォン Cloud です。

トビラフォン Cloud は直販を中心販売していますが、今後の販売拡大に向けた施策として、まずは直販体制そのものの強化を考えています。

営業メンバーの増員によりリード獲得数が伸び、受注件数の増加にもつながっています。

引き続き販売体制の強化を図るとともに、マーケティング施策も並行して拡充し、アップセルも含めた課金 ID 数のさらなる増加に取り組んでまいります。

この活動にプラスして、今後の取り組みとして、大きく 2 点考えています。

1 点目は、従業員数の多い顧客層へのアプローチ強化です。現状の直販は比較サイト経由の流入が中心で、こうした顧客層には十分にリーチできません。

そこで、代理店販売を拡充することで新たなタッチポイントを作り、獲得を進めています。

すでにエンタープライズ専任の営業メンバーを配置し、代理店販売の専属チームも立ち上げています。今後は新たな代理店との販売契約の締結も含め、体制強化を進めてまいります。

2 点目は、より小規模な顧客層への対応です。

トビラフォン Cloud は、新規事業の立ち上げやオフィス移転、電話環境の見直しといったタイミングでお問い合わせをいただき契約に至るケースが多い一方、現状の直販体制では規模が小さいため十分にフォローできないケースもあります。

そこで、受注プロセスのオートメーション化などを検討し、小規模な顧客層とも継続的に契約を積み上げられる仕組みを整えていきたいと考えています。

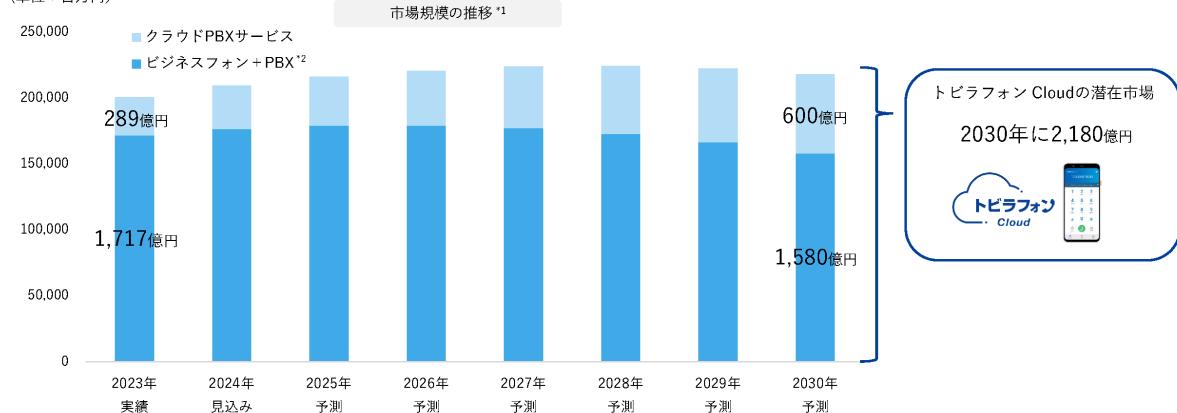
AI 関連機能など新機能の開発強化と、セールス・マーケティングの効率化を図り、さらなる受注数増加を目指します。

## ▶ 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)



\*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: 呼叫録装置をビジネスホン+PBXとして作成

TOBILA SYSTEMS 32

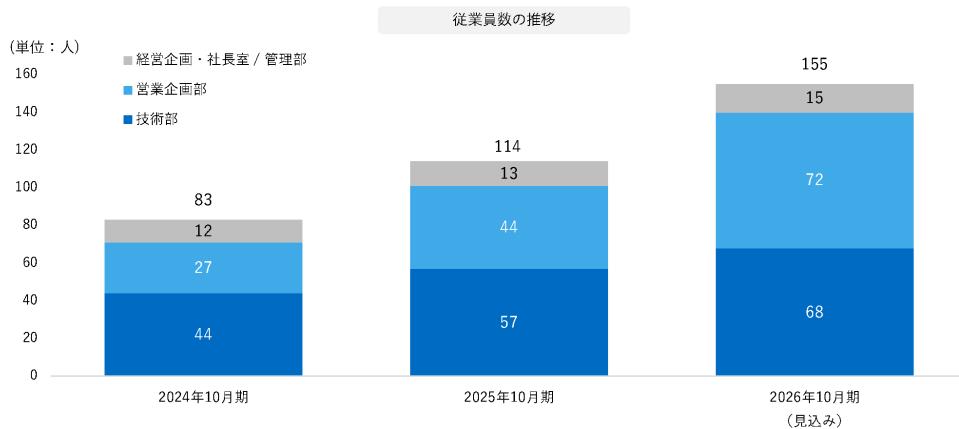
トビラフォン Cloud はクラウド PBX 商材であるため、クラウド PBX 市場に加えて、設置型ビジネスフォン／PBX からの置き換え需要も含めた領域を潜在市場と捉えています。

スライドのグラフは市場規模の推移予測ですが、2030 年には合計で約 2,180 億円規模まで拡大する見込みです。

また、現時点ではクラウド PBX 市場において圧倒的なシェアを持つ製品はまだ定まっていないと考えており、当社としてはこの市場で確固たるポジションを築けるよう、新機能の開発・提供を継続し、シェア拡大に向けて取り組んでまいります。

## 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



TOBILA SYSTEMS 33

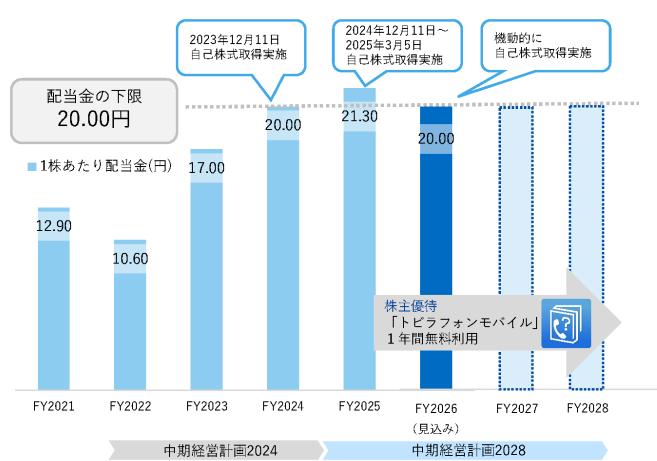
続いて採用計画についてご説明いたします。

当期は全体で41名の増員を計画しております。中期経営計画の達成に向けて、引き続き営業メンバーの採用を強化するとともに、機能開発・新機能開発を加速させるため技術メンバーの採用も拡充します。

あわせて、新規プロダクトの企画・推進を担う人材についても採用を強化していく予定です。

## 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



- 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
- 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
- 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

TOBILA SYSTEMS 34

最後に株主還元についてご説明いたします。

繰り返しになりますが、2028 年までの中期経営計画期間中は、配当性向 35%を目安としつつ、1 株当たり 20.00 円を下限とする方針を掲げています。仮にこの期間中に利益が 2024 年度を下回る場合でも、1 株当たり 20.00 円の配当は安定的に実施する考えです。

あわせて、資本効率や株価水準を踏まえながら、機動的に自己株式を取得していく方針です。

また株主優待として、当社が提供する迷惑電話・SMS ブロックアプリ「トビラフォンモバイル」を 1 年間無料利用いただける優待についても、継続する見通しです。

今後も、当社を応援いただいている株主の皆さまへの還元を適切に行ってまいります。

## 5. 代表取締役社長 明田によるご挨拶

2025 年 10 月期は、中期経営計画 1 年目として順調なスタートを切ることができたと考えています。

当社の最重要目標は、「中期経営計画 2028」の達成です。中期経営計画 2 年目となる 2026 年 10 月期は、同計画の達成に向けて減益を計画しておりますが、これは今後の成長をより確かなものにするために必要な先行投資を織り込んだ結果です。

いま投資すべき局面であるという意思のもと、成長加速に向けた取り組みを進めてまいります。採用についても前期を上回る規模で進める計画であり、組織基盤を一段と強化することで、投資家の皆さまにお約束した目標を着実に達成し、これまでとは異なる成長曲線を描けるよう取り組んでまいります。また新規事業についても、「サギトレ」にとどまらず継続的にリリースできるよう、開発を進めてまいります。

投資家の皆さまには、今後とも変わらぬ温かいご支援を賜りますようお願い申し上げます。

以上をもちまして、決算説明を終了いたします。最後までご清聴いただき、ありがとうございました。

以上