

2026年10月期第1四半期（2025年11月1日～2026年1月31日）

# 決算説明資料

2026年3月10日

トビラシステムズ株式会社（東証スタンダード 4441）

# 目次

1. 2026年10月期第1四半期 ハイライト
2. 会社概要・2028年10月期までの戦略
3. 2026年10月期第1四半期 業績
4. Appendix

# 01

## 1. 2026年10月期第1四半期 ハイライト



## 業績ハイライト

売上高

**786**百万円

前年同期比 116.8%

- セキュリティ事業：ケーブルプラス電話での迷惑電話ブロック標準サービス化
- ソリューション事業：トビラフォン Bizの販売台数増加・トビラフォン Cloudの契約数増加により、四半期で過去最高を更新

営業利益

**226**百万円

前年同期比 87.5%

- 2026年10月期は採用や移転関連費用等の影響で減益の見通し
- 2026年1月に東京オフィスを移転し費用が増加するも、通期計画に対しては順調な滑り出し

### セキュリティ事業

モバイル向け

固定電話向け

売上高

**412**百万円

前年同期比 98.0%

**80**百万円

前年同期比 148.4%

- 固定電話向けでは、ケーブルプラス電話向けサービス月額無料化により、契約者数が増加し、固定電話向けサービスで増収

### ソリューション事業

トビラフォン Biz、トビラフォン Cloud

売上高

**293**百万円

前年同期比 163.2%

- トビラフォン Bizの販売台数、およびトビラフォン Cloudの課金ID数が堅調に増加

➤ セキュリティ事業

## トピックーケーブルプラス電話\*1において、迷惑電話対策が標準サービス化

- JCOM株式会社が提供する固定電話サービス「ケーブルプラス電話」において、当社の迷惑情報データベースを活用した「迷惑電話自動ブロック」が、2026年1月より月額利用料を無料化\*2
- 利用開始時の経済的負担の軽減を図ったことにより、同サービスの契約数は前年同期比で増加

# ケーブルプラス電話

	改定前 (~2025年12月)	改定後 (2026年1月~)
迷惑電話自動ブロック	330円	無料

- 希望ユーザーは所定の申込手続きにより無料で利用可能
- 改定前より利用中のユーザーは手続き不要で自動移行

\*1：ケーブルプラス電話とは、ケーブルテレビ会社とKDDIのネットワークを利用した固定電話

\*2：JCOM株式会社「[ケーブルプラス電話料金の改定・サービス内容に関する重要なお知らせ](#)」

セキュリティ事業

## トピックー 当社の迷惑情報データベースが警察庁推奨認定アプリに採用\*1\*2

- 2026年3月5日からNTTタウンページ株式会社が無料提供を開始した警察庁推奨認定アプリ「詐欺対策 by NTTタウンページ」に、当社の迷惑情報データベースを提供
- 高市首相は施政方針演説\*3で「国民を詐欺から守るための総合対策2.0」を着実に推進する方針を改めて表明し、公式X\*4においても警察庁推奨の特殊詐欺対策アプリの無料提供について言及するなど、公共性の高い取り組み



着信時のイメージ



※ 画像はイメージです



※ 画像はイメージです

\*1: 「トピラシステムズ、NTTタウンページと協業し警察庁の推奨制度に基づき認定された詐欺対策アプリを開発」 (2026年3月4日付当社プレスリリース)

\*2: トピラシステムズの迷惑情報データベースから「詐欺対策 by NTTタウンページ」アプリに提供される電話番号は、詐欺または詐欺と類推される番号のみで、それ以外の迷惑電話番号は含まれません

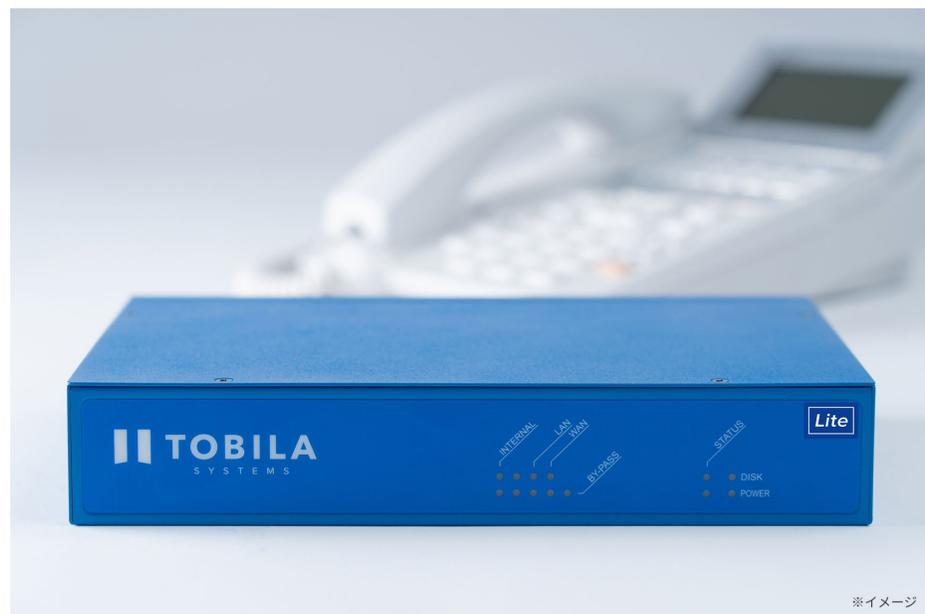
\*3: 首相官邸「第221回国会における高市内閣総理大臣施政方針演説」

\*4: 高市早苗氏の投稿 ①[https://x.com/takaichi\\_sanae/status/2026570774086295897](https://x.com/takaichi_sanae/status/2026570774086295897) ② [https://x.com/takaichi\\_sanae/status/2030528352956596686](https://x.com/takaichi_sanae/status/2030528352956596686)

ソリューション事業

## トビックートビラフォン Bizのプロダクトラインナップを拡大\*

- 小規模事業者向けエントリーモデル「トビラフォン Biz Lite」を開発し、2026年2月から提供開始
- 今期の施策である「トビラフォン Biz」の顧客層拡大に向けた取り組みの一環であり、今後小規模事業者・個人事業主層への展開を目指す



\*イメージ

製品モデル	トビラフォン Biz	トビラフォン Biz Lite
利用可能拠点	最大20拠点	1拠点
チャンネル数	1ch~48ch	1ch~2ch
発着信履歴 (保存可能件数)	10,000件	3,500件
通話録音 (保存可能時間)	1,250時間	350時間
マイページURLの 任意設定	可	不可

\*: 「ビジネス向け通話管理ソリューション「トビラフォン Biz」シリーズに小規模事業者向けのエントリーモデル「トビラフォン Biz Lite」が新登場」 (2026年2月2日付当社プレスリリース)

▶ 全社

# トピックー人的資本への投資を強化

- 従業員がオーナーシップを持ちやすい環境を整備し、人的資本への投資を通じて持続的な成長と長期的な価値創造を目指す

## 譲渡制限付き株式（RS）を配布<sup>\*1\*2</sup>

	処分価額の総額
取締役3名 ※社外取締役を除く	28,237,500円
執行役員4名・ 従業員89名	175,574,500円
<b>合計</b>	<b>203,812,000円</b>

	割当予定先
取締役3名 ※社外取締役を除く	22,500株
執行役員4名・ 従業員89名	執行役員： 24,000株 従業員： 115,900株
<b>合計</b>	<b>162,400株</b>

## 従業員持株会の奨励金付与率を引き上げ<sup>\*3</sup>

制度の種類	変更前
奨励金付与率	10%
奨励金額	1口1,000円につき100円

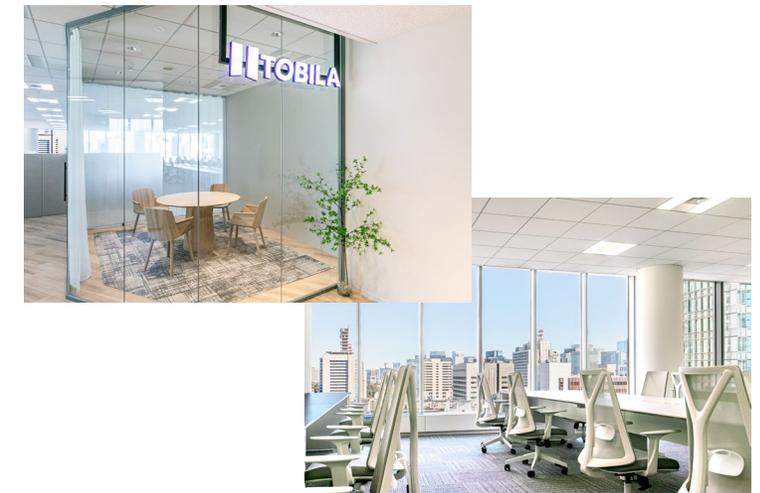


制度の種類	2026年2月分～
奨励金付与率	<ul style="list-style-type: none"> <li>2万円まで50%</li> <li>2万円を超える分は10%</li> </ul>
奨励金額	<ul style="list-style-type: none"> <li>20口まで1口1,000円につき500円</li> <li>20口を超える分は1口1,000円につき100円</li> </ul>

## オフィス移転

### ◆ 東京オフィス

- 新オフィス：虎ノ門琴平タワー
- 移転日：2026年1月31日（営業開始：2月2日～）



### ◆ 名古屋オフィス

- 明治安田生命名古屋ビルへ、2026年9月移転予定

\*1：「取締役等に対する譲渡制限付株式としての自己株式処分に関するお知らせ」（2026年1月28日付当社開示資料）

\*2：「取締役等に対する譲渡制限付株式としての自己株式処分の割当完了及び一部失権に関するお知らせ」（2026年2月27日付当社開示資料）

\*3：「従業員持株会の奨励金付与率引き上げに関するお知らせ」（2026年1月26日付当社開示資料）

# 02

## 2. 会社概要・2028年10月期までの戦略



# 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

136人（うち技術部 67人）※2026年1月末時点

拠点

東京オフィス、名古屋オフィス



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。

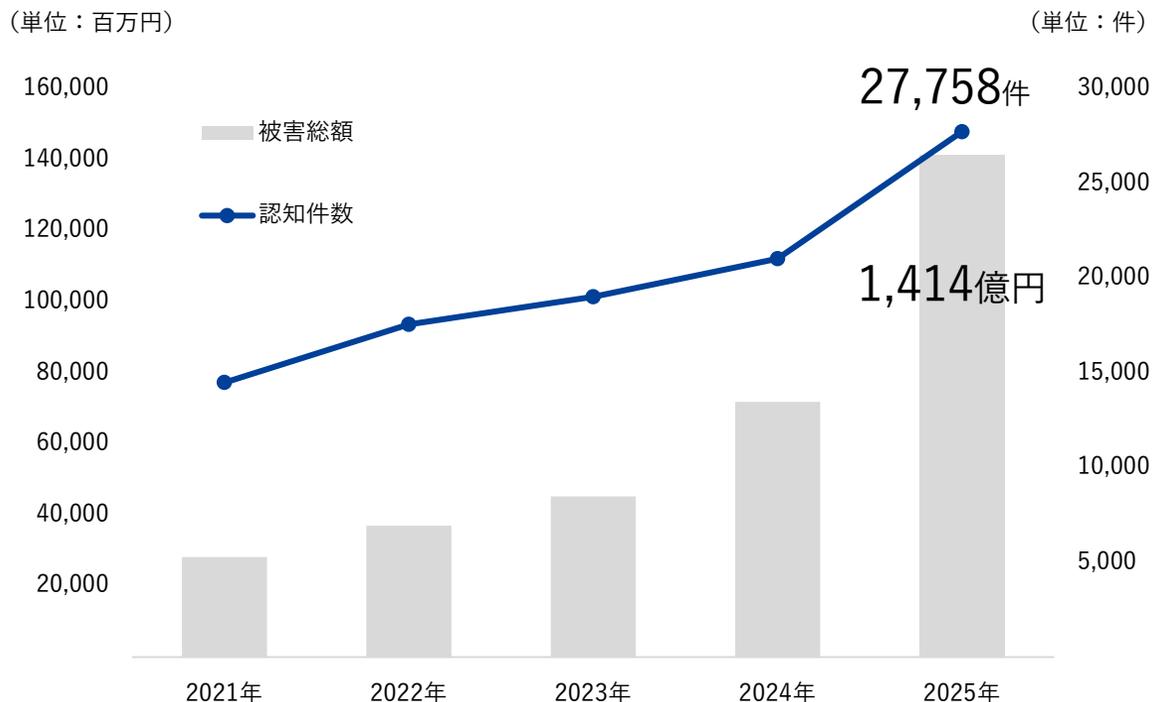
社会的課題を解決する、人々の役に立つ製品を次々に生み出し、持続的かつ発展的に成長するため適切な利益を得ます。

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。

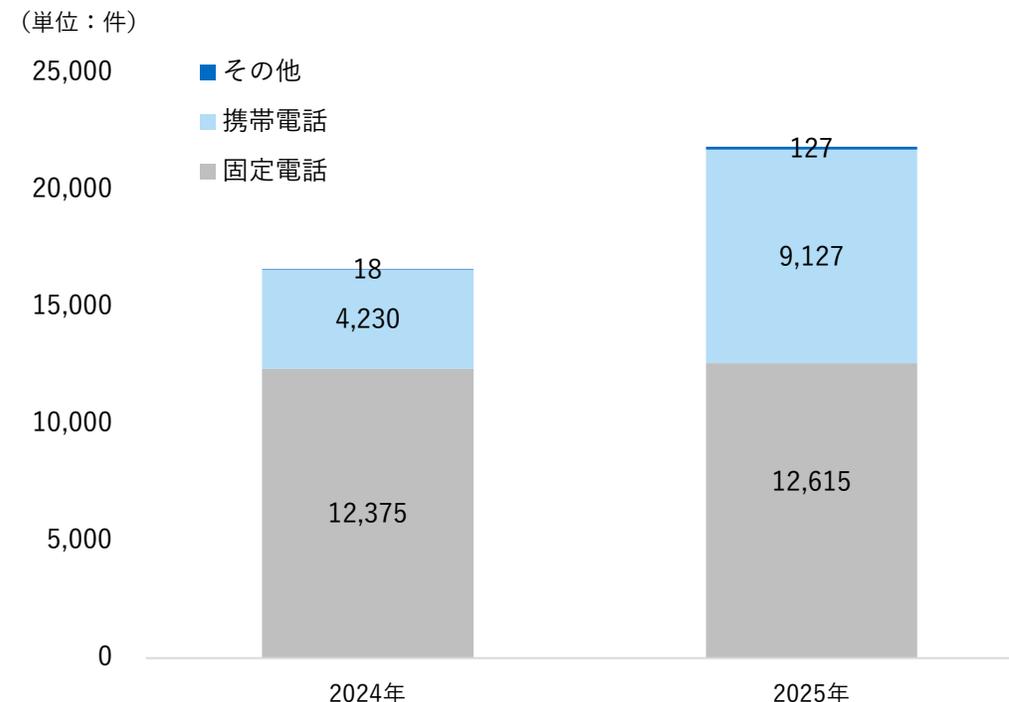
## 取り巻く社会課題の状況

- 2025年の特殊詐欺被害額・認知件数は過去最悪を記録し、対策が急務
- 主な原因はニセ警察詐欺\*1の被害拡大であり、特殊詐欺被害額全体の約7割を占める
- 犯人からの接触手段として携帯電話が増加しており、若年層から高齢者まで幅広い年代で被害が増加

特殊詐欺の被害額推移



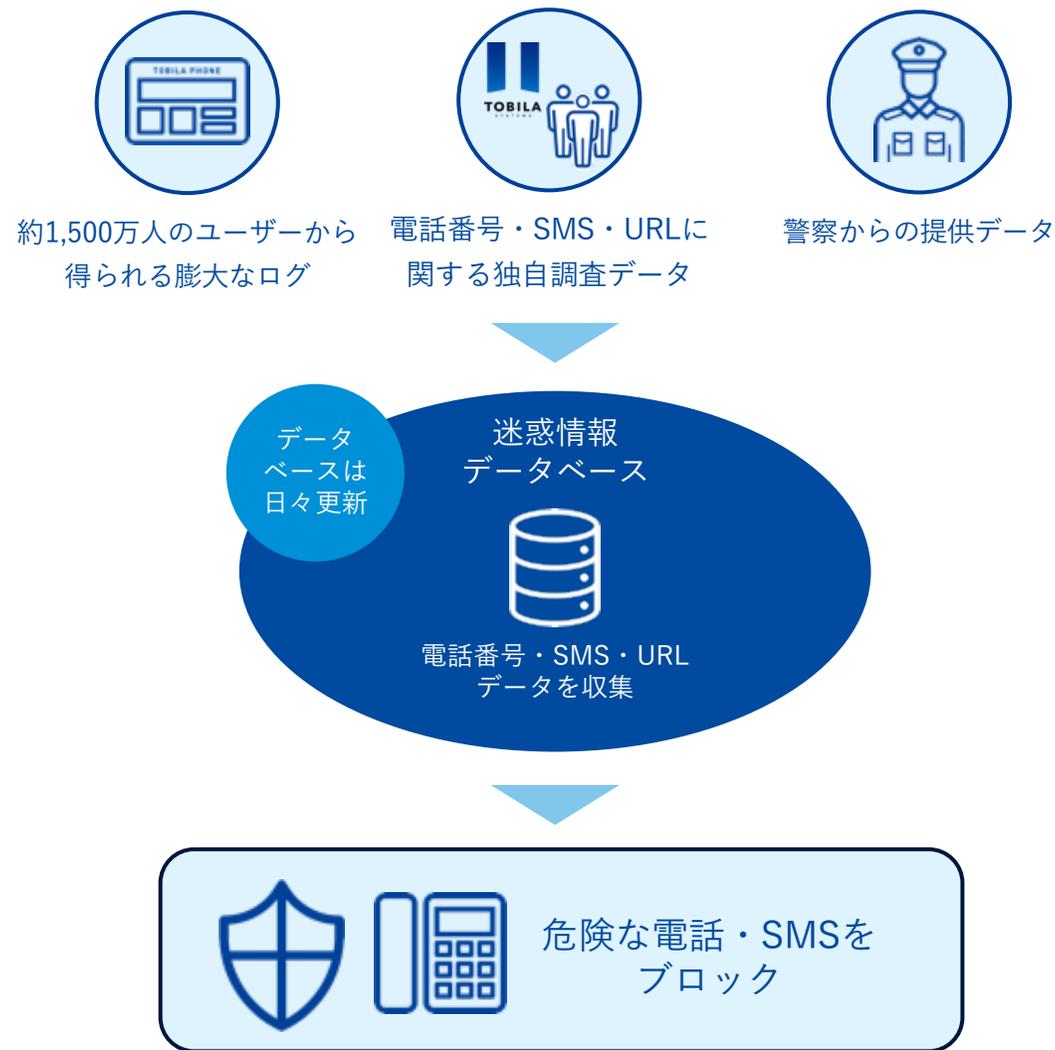
特殊詐欺における犯人からの接触手段\*2



\*1：警察官等をかたり捜査（優先調査）名目で現金等をだまし取る手口

\*2：警察庁「令和7年における特殊詐欺及びSNS型投資・ロマンス詐欺の認知・検挙状況等について（暫定値）」を基に当社作成

## 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

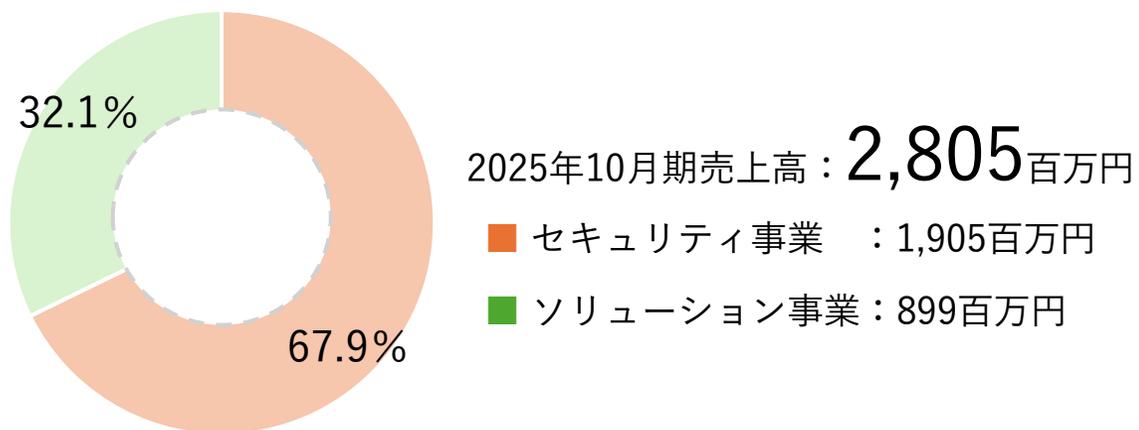
### 迷惑情報データベースの強み

- 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



### 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



### 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



経常利益率

32.3%

ROE

24.8%

自己資本比率

48.2%

時価総額

129億円

\*：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2026年1月30日終値時点

2025年10月期決算説明資料から再掲

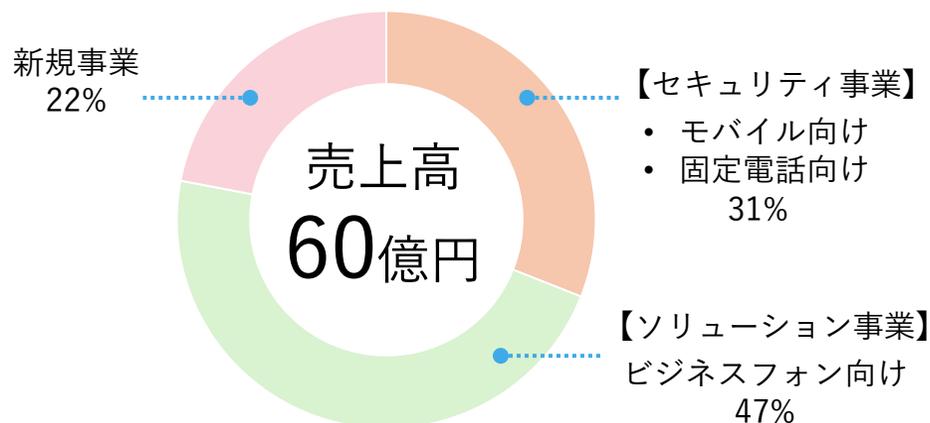
# 中期経営計画2028（2025年10月期～2028年10月期）の成長戦略

- 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



売上高  
60億円

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」

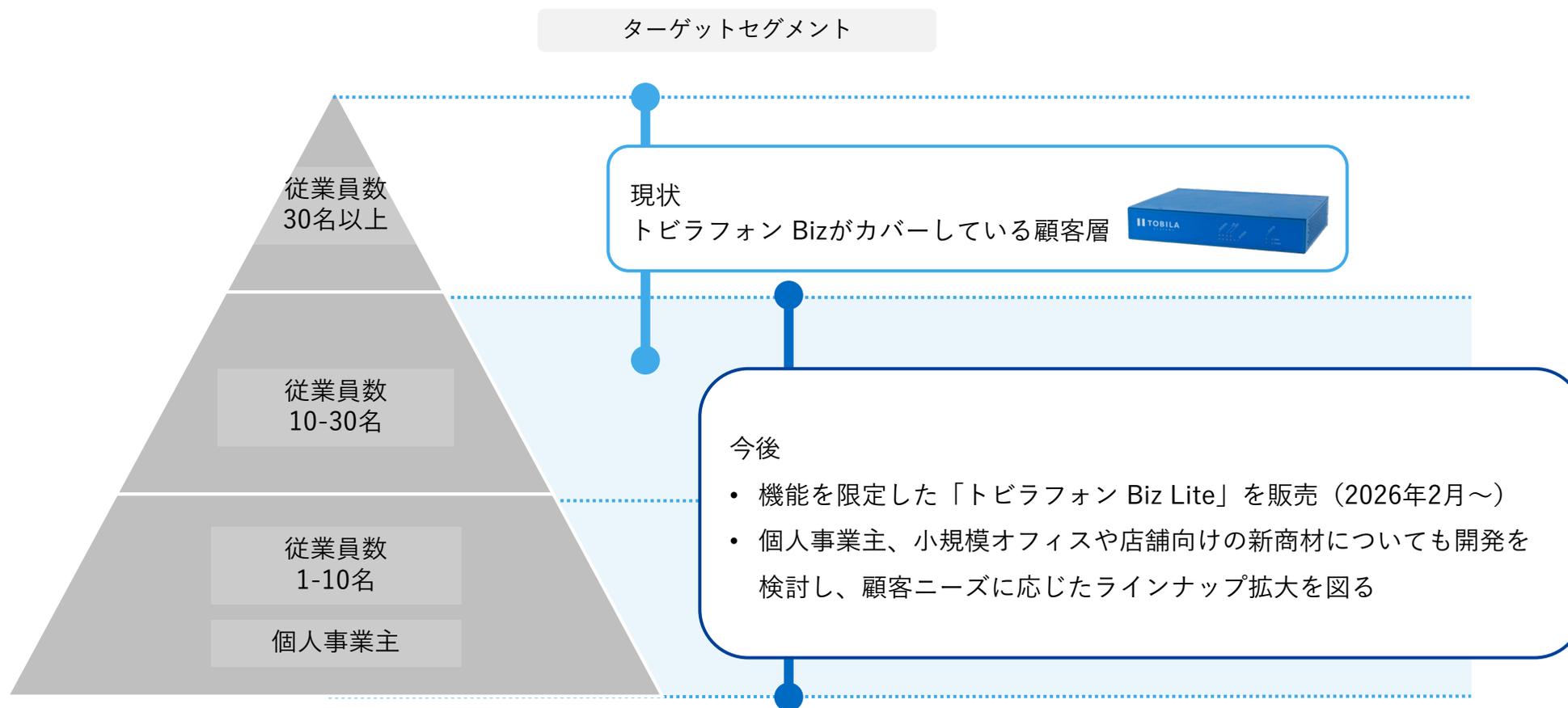


重点施策	2028年10月期 目標売上高
1 【ソリューション事業】 トビラフォン Cloudの販売加速	18億円
2 【ソリューション事業】 トビラフォン Bizの販売加速	12億円
3 【セキュリティ事業】 通信キャリア向け販売の拡充	20億円
4 新規事業の創出	10億円
5 メンバーの拡大、成長	

ソリューション事業 2025年10月期決算説明資料から再掲

## トビラフォン Bizの事業方針

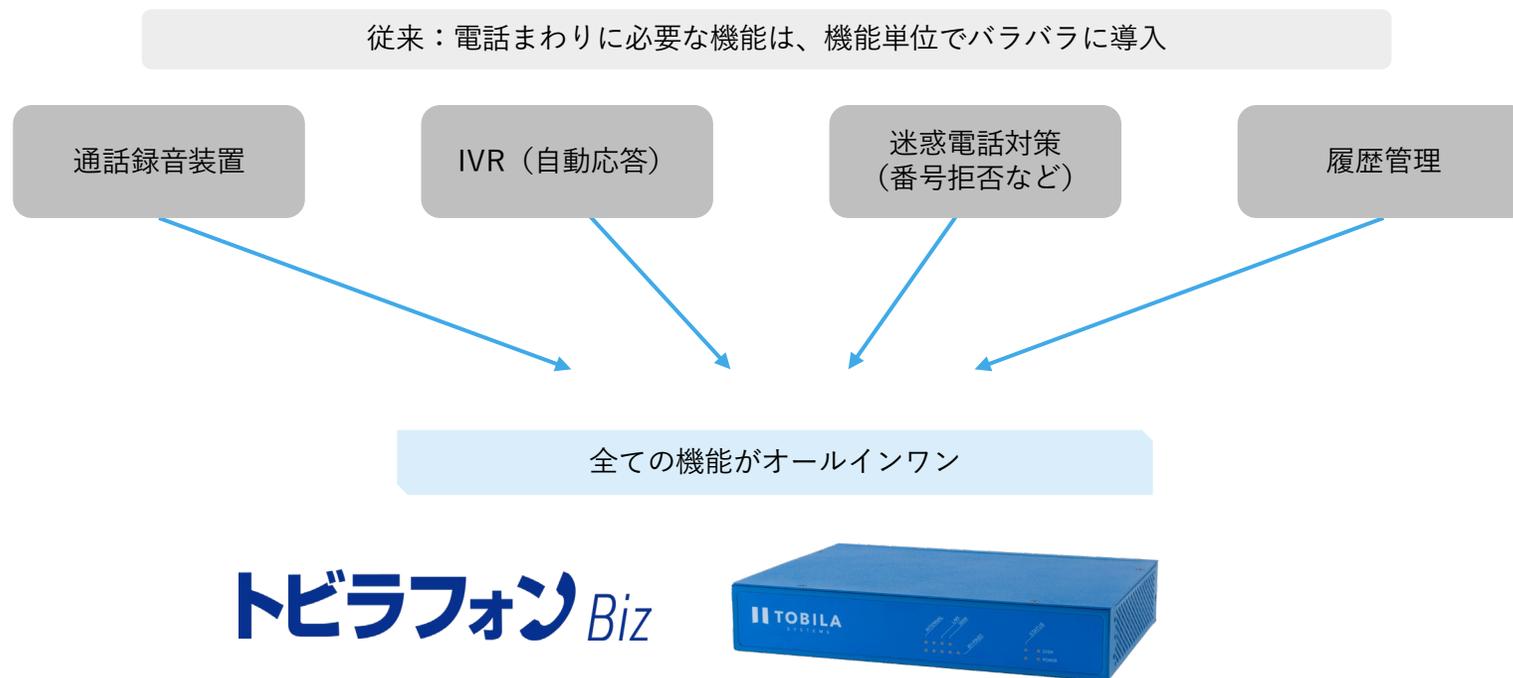
- 代理店販売の強化が有効であるため、営業人員等の採用を継続する
- プロダクトのラインナップを拡大することで、従来のトビラフォン Bizでは獲得ができなかった顧客への対応を目指す



ソリューション事業 2025年10月期決算説明資料から再掲

## トビラフォン Bizの市場

- 従来は法人電話では、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

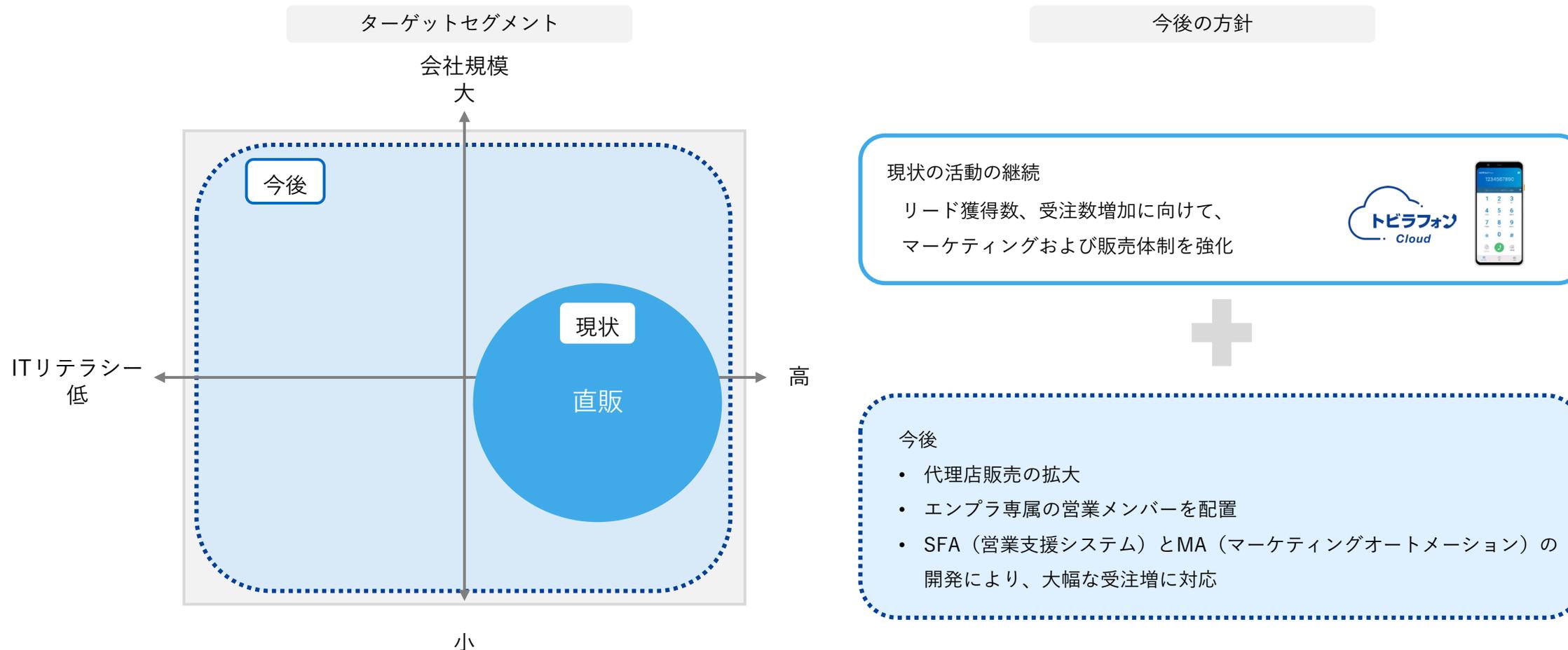


既存市場の置換と新たな需要の取り込みを狙う

ソリューション事業 2025年10月期決算説明資料から再掲

# 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

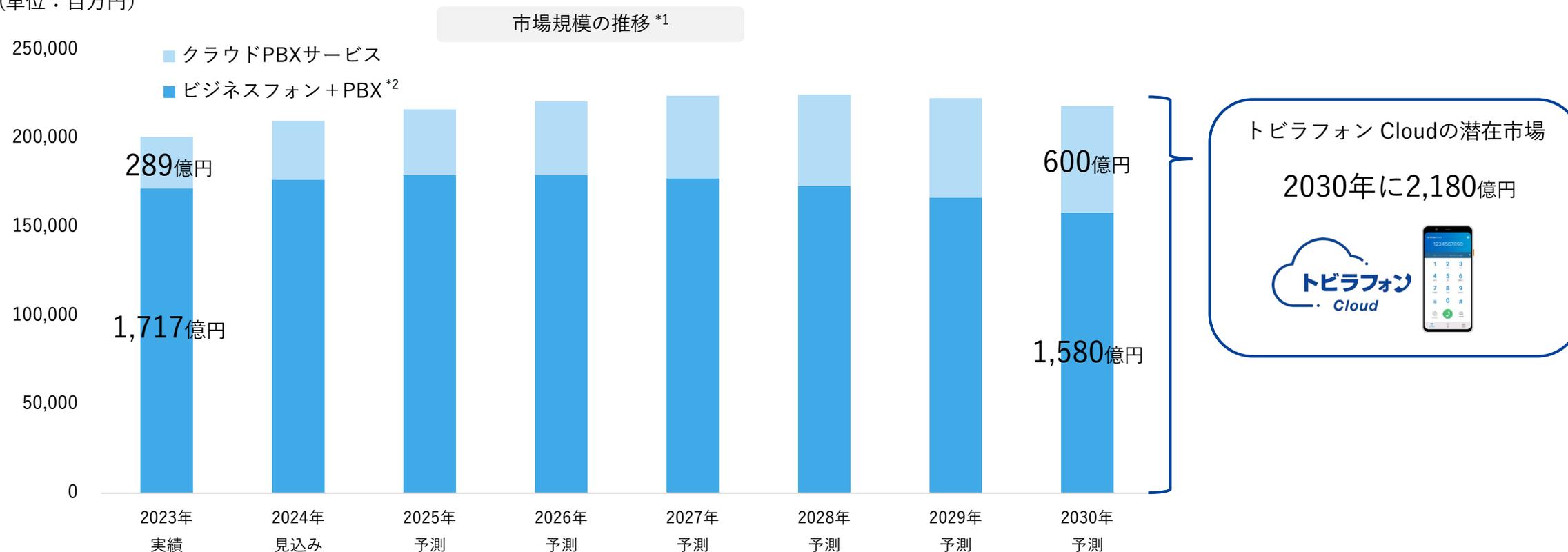


ソリューション事業 2025年10月期決算説明資料から再掲

## 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)

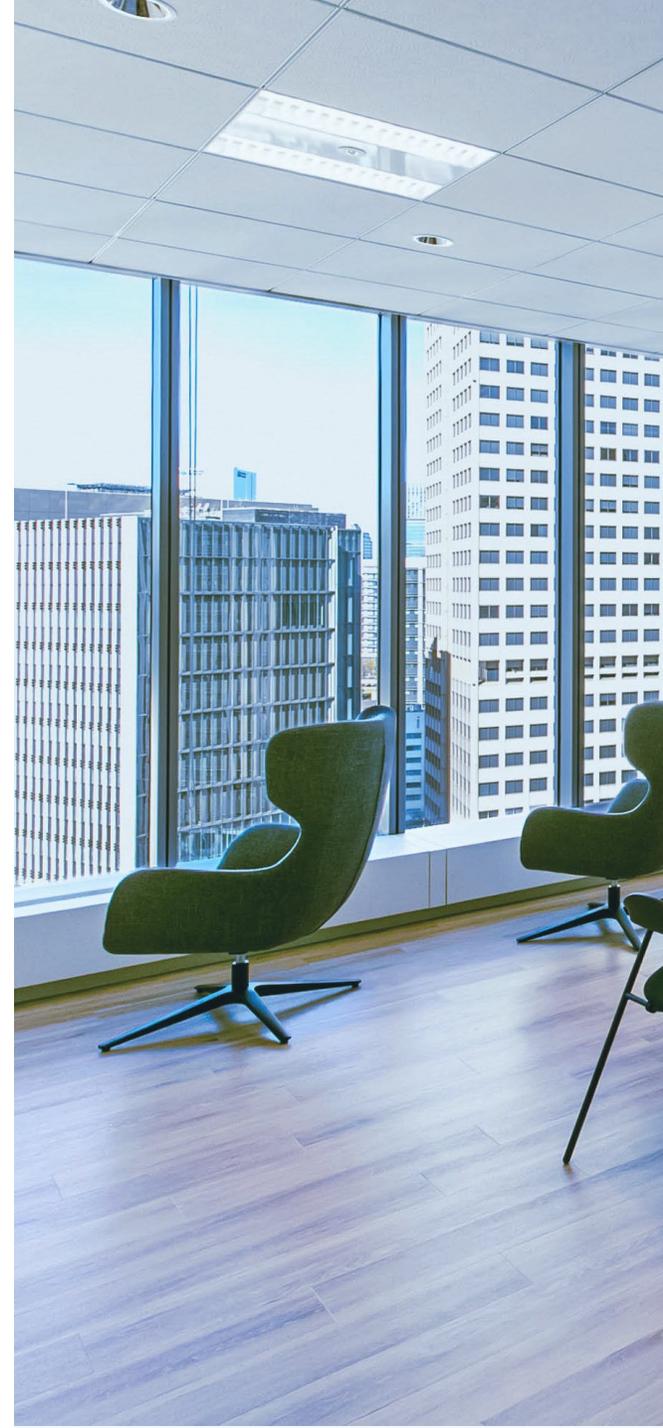


\*1：富士キメラ総研「2024コミュニケーション関連 マーケティング調査総覧」より、当社作成

\*2：呼制御装置をビジネスホン+PBXとして作成

# 03

## 3. 2026年10月期第1四半期 業績



## 2026年10月期 第1四半期業績サマリー

- セキュリティ事業の安定的な収益基盤に加え、ソリューション事業の成長が牽引し、売上高は四半期比で増収
- 一方、中期経営計画2028の成長戦略に基づき積極的な投資を実施する計画であることから、今期は減益を見込むものの、第1四半期は概ね想定どおりに進捗

	2025年10月期 1Q (前年同期)	2025年10月期 4Q (前四半期)	2026年10月期 1Q実績	前年同期比	前四半期比
(単位：百万円)					
売上高	672	730	786	116.8%	107.6%
EBITDA*	302	189	270	89.3%	142.8%
営業利益	259	139	226	87.5%	162.9%
経常利益	257	143	233	90.6%	163.0%
純利益	172	109	156	91.5%	144.1%

\*：EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出

## 2026年10月期 第1四半期セグメント別 売上高

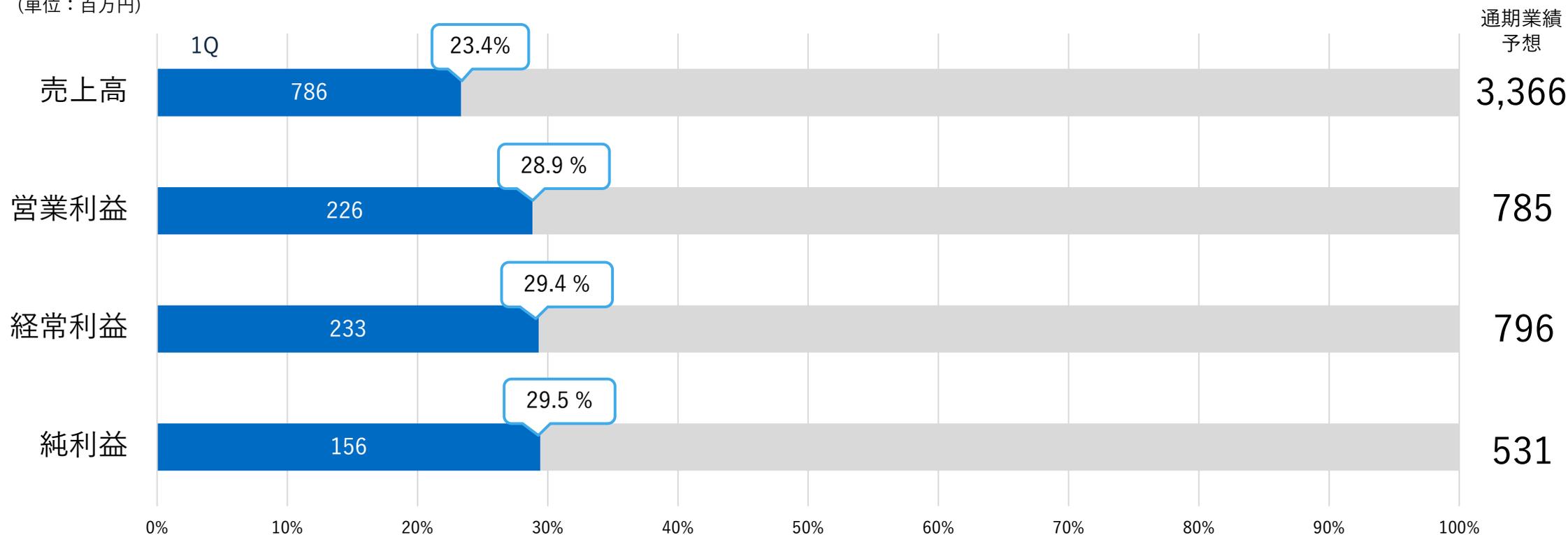
- 【セキュリティ事業】 モバイル向けは概ね横ばいで安定的に推移。固定電話向けは、「ケーブルプラス電話」無料化に伴う利用者数増加の影響により売上が増加。今後も社会課題への対策強化を目的に、通信キャリアとの連携を推進
- 【ソリューション事業】 営業体制の拡充を背景に、トビラフォン Biz / Cloudの販売は着実に成長

	2025年10月期 1Q（前年同期）	2026年10月期 4Q（前四半期）	2026年10月期 1Q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>	493	466	492	99.9%	105.6%
モバイル向け	420	412	412	98.0%	99.8%
固定電話向け	54	53	80	148.4%	149.5%
その他	18	0	0	1.0%	100.0%
<ソリューション事業>	179	263	293	163.2%	111.2%
トビラフォン Biz	134	185	200	149.4%	108.2%
トビラフォン Cloud	45	78	92	204.4%	118.2%

## 業績予想に対する進捗

- 業績予想は下期偏重の計画としているものの、売上高および各段階利益はいずれも順調に進捗
- 各段階利益の進捗率は25%を上回っているが、今後、人材採用等の将来成長に向けた投資を実施する計画であり、通期業績は現時点で業績予想どおりの着地を見込む

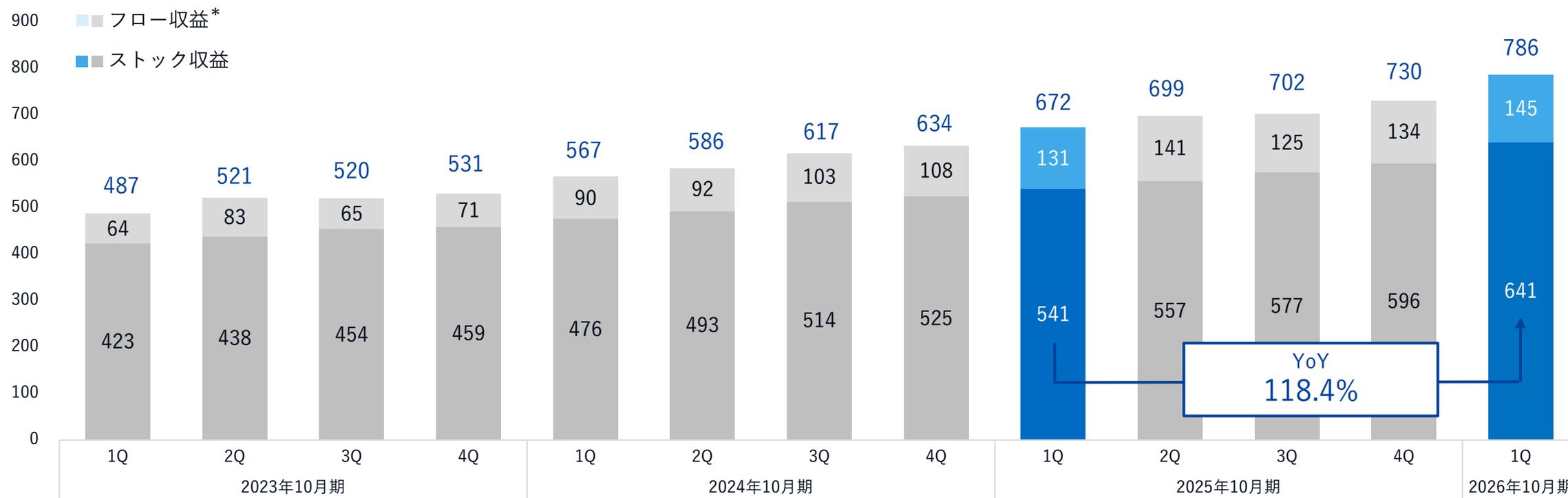
(単位：百万円)



## 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等で増加

(単位：百万円)

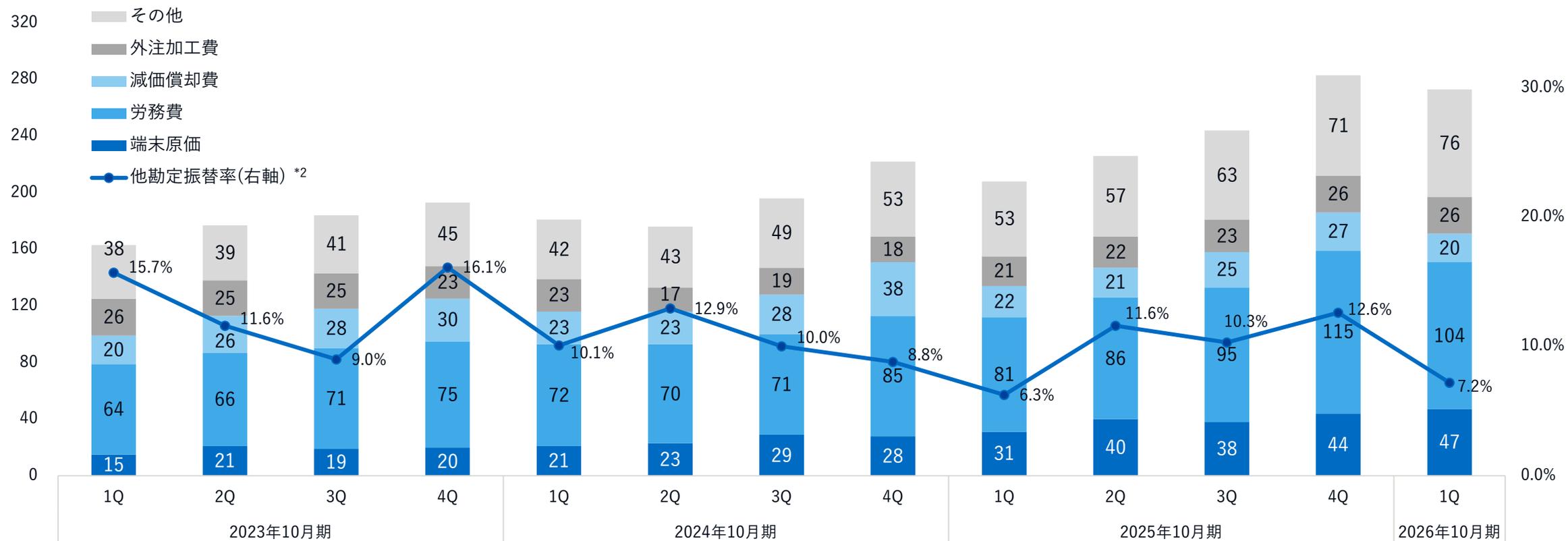


\*：フロー収益は、「280blocker」の売上、「トビラフォン」及び「トビラフォン Biz」の端末代金等を含む

## 売上原価の推移\*1

- 売上原価全体としては、概ね想定どおりの着地
- 主な増加要因としては、トビラフォン Bizの出荷拡大による端末原価の増加、トビラフォン Cloudの販売拡大による通信費の増加

(単位：百万円)



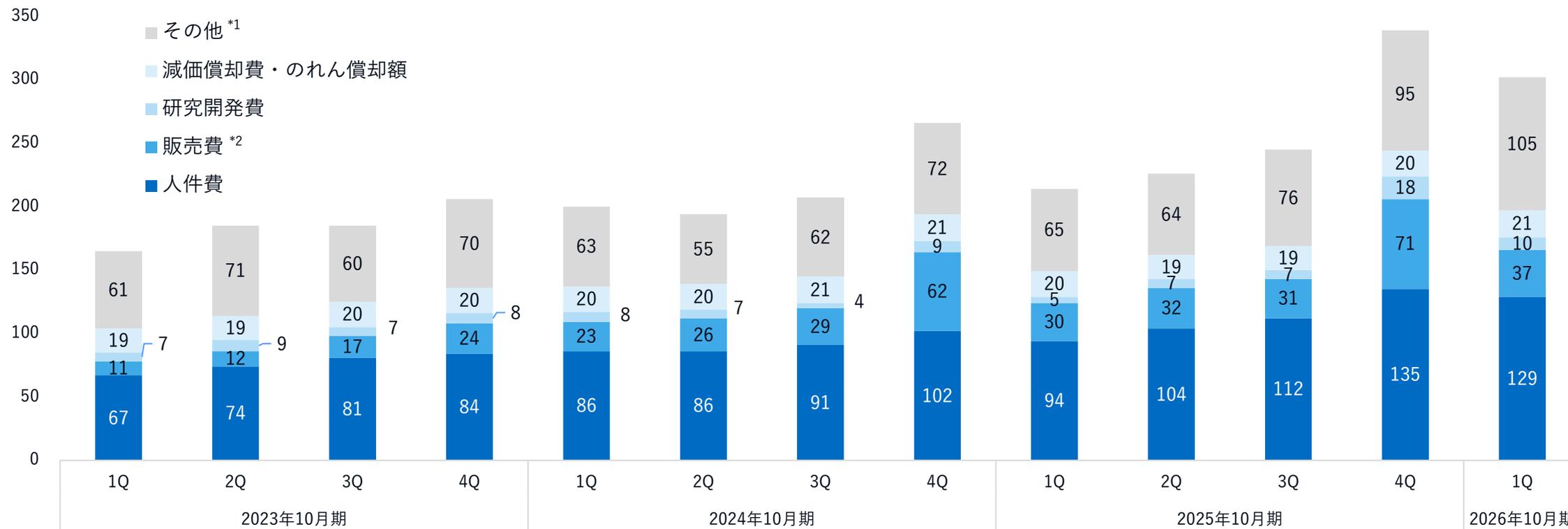
\*1：端末原価、労務費、減価償却費、外注加工費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

\*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

## 販管費の推移

- 販管費全体としては、概ね想定どおりの着地
- 主な増減としては、東京オフィス移転に伴うその他費用の増加、前期第4四半期に実施した「サギトレ」製品発表等の反動による広告宣伝費の減少

(単位：百万円)



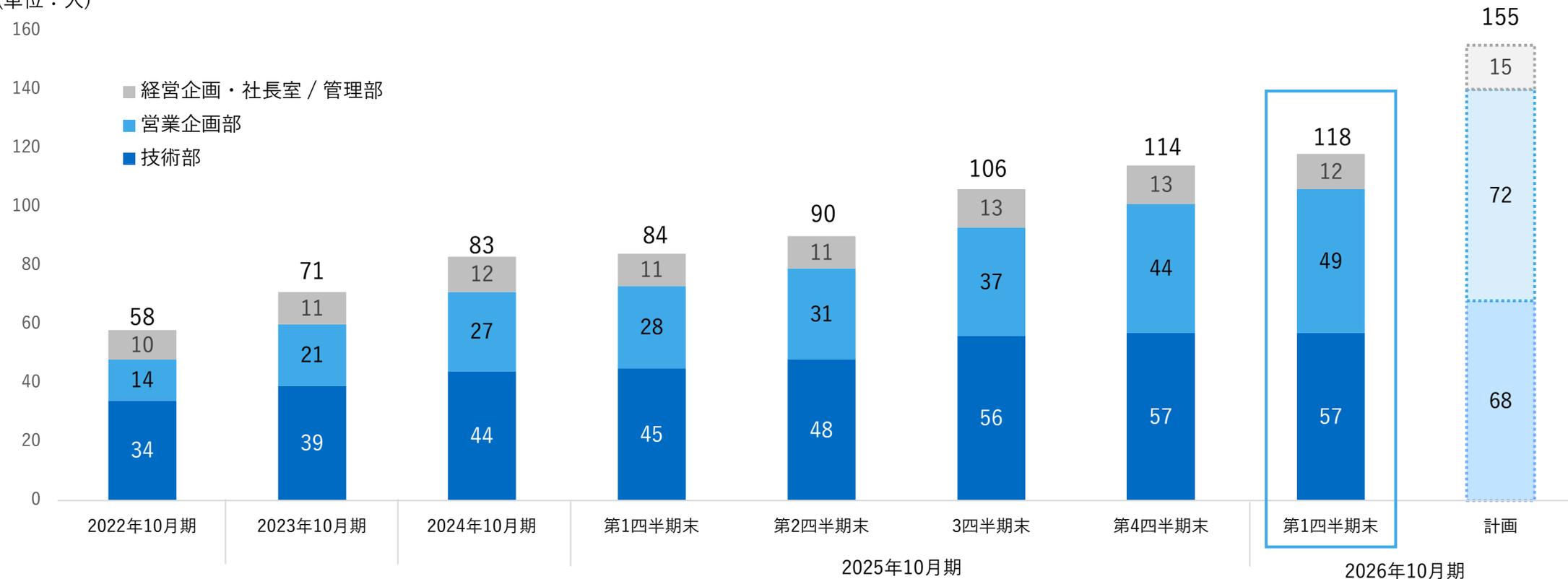
\*1：「その他」に含まれるものは、回収手数料や業務委託手数料、地代家賃等

\*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

## 正社員数の推移

- ソリューション事業の販売推進を担う営業・技術人材および、新規プロダクトの企画・推進を担う人材を中心に、前期末比+41名を目標として採用活動を推進
- 第1四半期終了時点では+4名の増員となったが、内定者の入社時期が翌四半期へずれ込むケースがあり、想定どおり

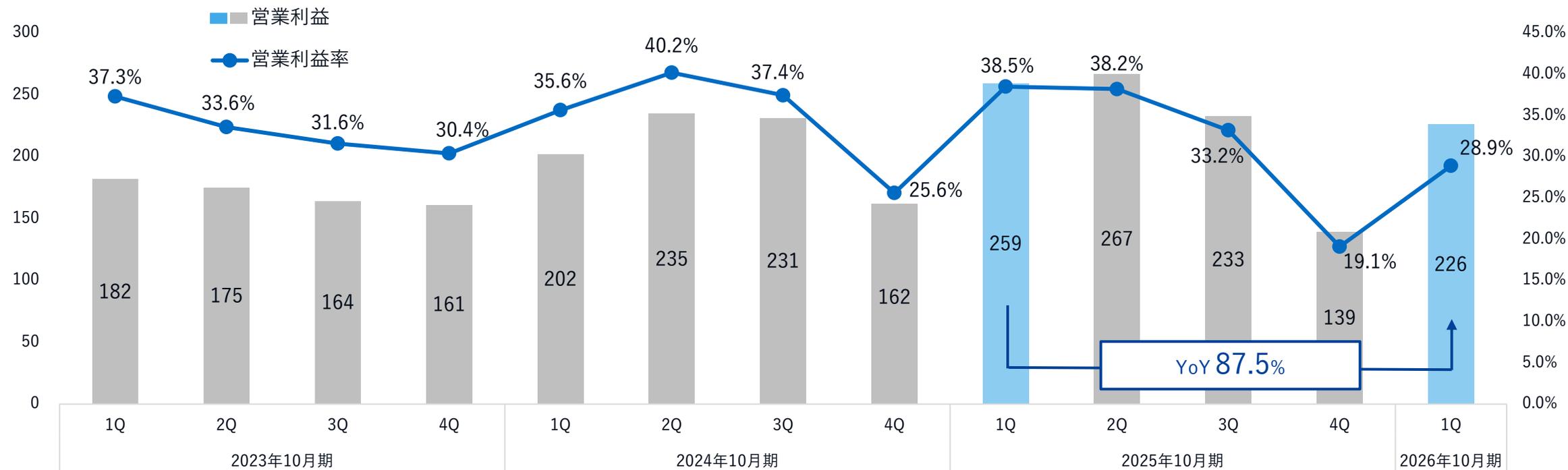
(単位：人)



## 営業利益の推移

- 今期は成長投資の実行により通期で減益を計画しており、各四半期においても前年同期比で減益となる見通し
- 第1四半期は、概ね想定どおりに推移し、ガイダンスどおり前年同期比減益で着地
- 第2四半期以降も人材採用を積極的に継続するとともに、9月予定の名古屋オフィス移転に伴う費用増加を見込む

(単位：百万円)



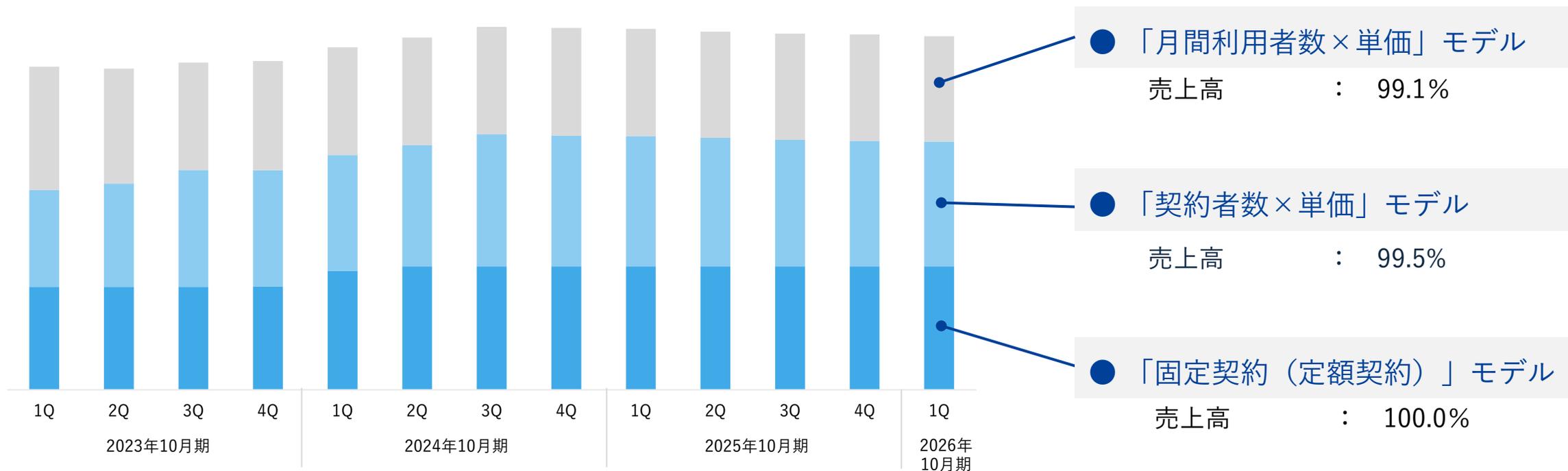
セキュリティ事業

# 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における売上高は、前四半期比で微減傾向が継続するものの、概ね横ばい
- 一方、特殊詐欺被害は依然として増加傾向にあり、通信キャリア各社においても対策強化の検討が進展。当社としては、利用者拡大に向けた施策について各社と継続的に協議を進める方針

主な契約モデルの売上構成（四半期推移）\*

2025年10月期4Qと2026年10月期1Qの売上高を比較



\*：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

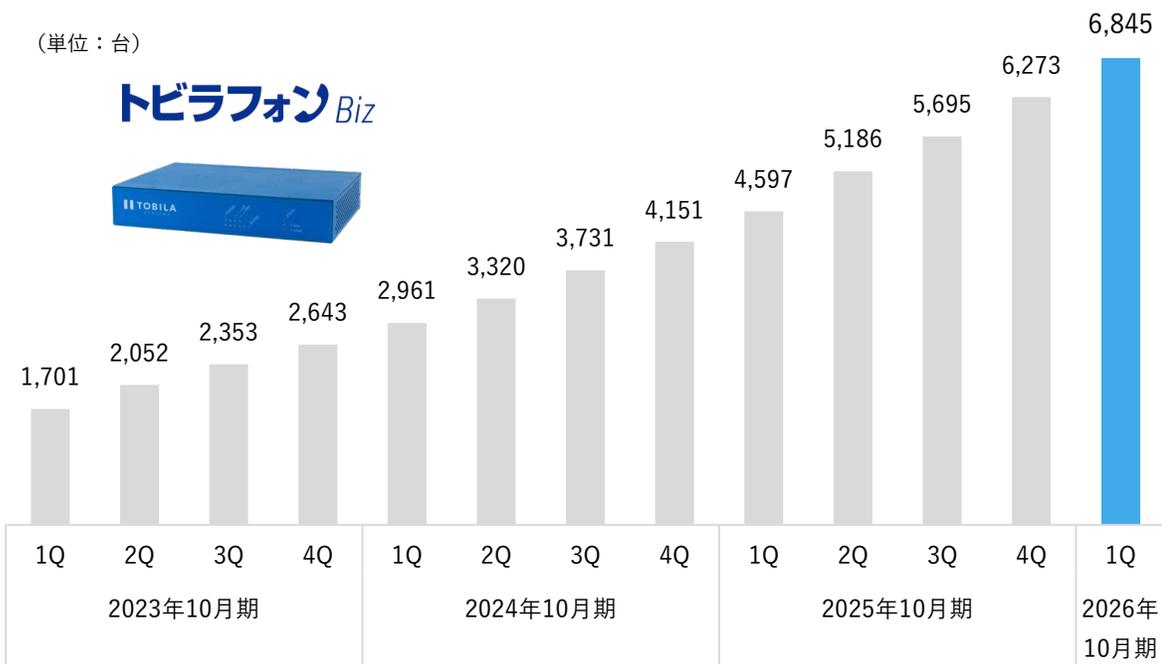
# トビラフォン Bizの推移

- カスタマーハラスメント対策需要の高まりを背景に、累計販売台数は前四半期比+572台、前年同期比148.9%の6,845台と増加基調を維持
- なお、「トビラフォン Biz Lite」の業績寄与は第2四半期以降を見込むが、引き続きトビラフォン Bizシリーズ全体での売上拡大を目指す

累計販売台数

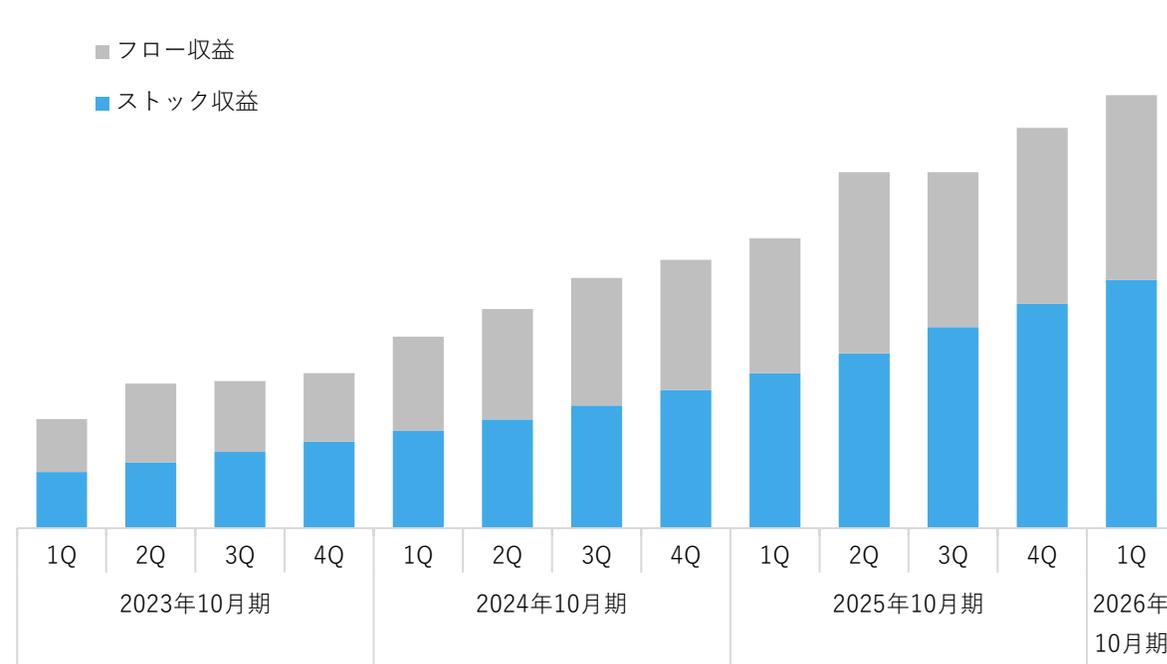
(単位：台)

トビラフォン Biz



ストック収益・フロー収益推移\*

■ フロー収益  
■ ストック収益



\*：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

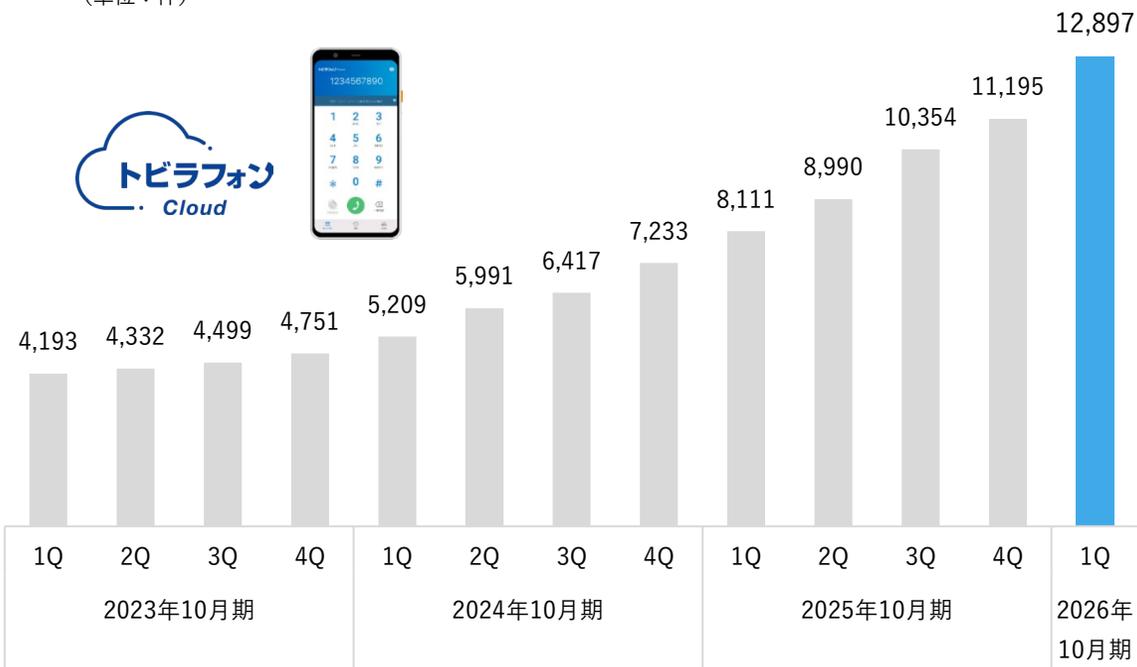
ソリューション事業

# トビラフォン Cloudの推移

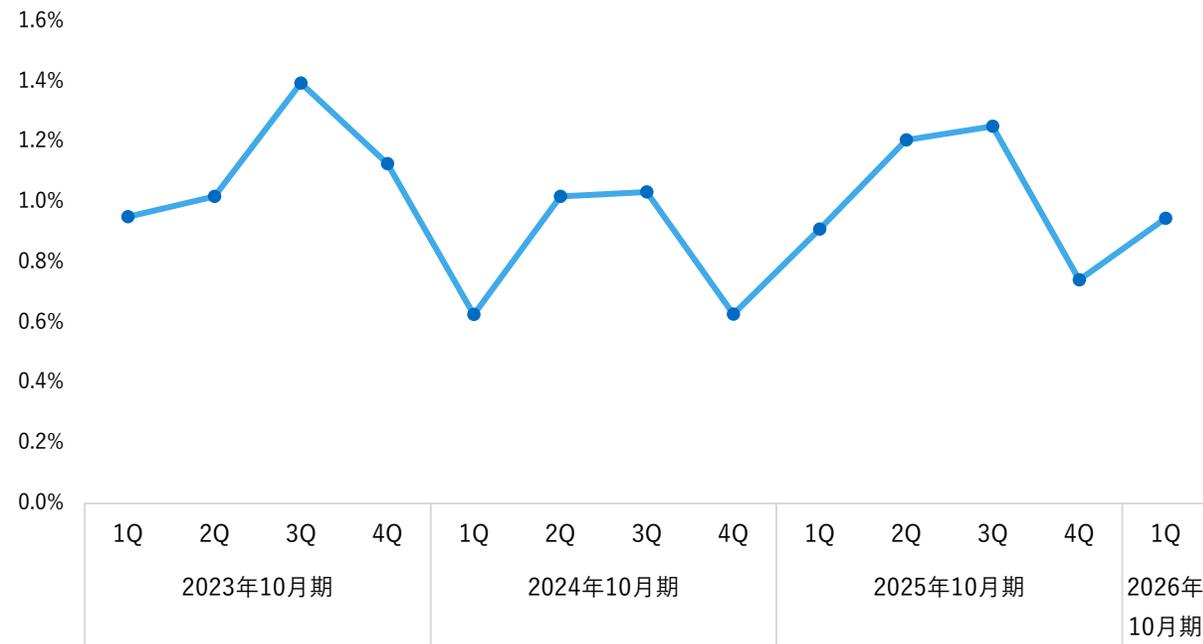
- 直販チャンネルからのリード獲得に加え、取次販売経由でのリード件数が増加が寄与し、課金ID数は前四半期比 + 1,702件と着実に積み上がり
- 解約率は引き続き1%程度の低水準を維持

(単位：件)

課金ID数\*1



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

## 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）

(単位：百万円)	2025年10月期 (前期末)	2026年10月期 第1四半期	増減額
流動資産	4,427	4,534	107
現金及び預金	3,736	3,798	61
売上債権及び契約資産	351	389	37
その他	338	345	7
固定資産	954	1,111	157
有形固定資産	98	165	66
無形固定資産	209	193	△ 15
投資その他の資産	645	751	106
総資産	5,381	5,645	264
負債	2,786	3,119	333
流動負債	2,690	3,036	345
固定負債	95	83	△ 12
純資産	2,595	2,526	△ 69
自己資本比率	48.2%	44.7%	△3.5pt

\*：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

## 想定されるご質問に対する回答

### Q1. ケーブルプラス電話の「迷惑電話自動ブロック」無料化による業績への影響は当初予想に織り込んでいたものですか？

2026年10月期の業績予想には織り込んでおりません。具体的な条件・金額については開示を差し控えますが、「迷惑電話自動ブロック」利用開始時の経済的負担の軽減を図り、より導入しやすい設計としたことで、サービス契約数は増加しております。当期業績への影響は、売上高で数千万円程度と見込んでおります。

### Q2. NTTタウンページと共同で申請した警察庁推奨認定アプリ「詐欺対策 by NTTタウンページ」は無料とのことですが、業績への寄与もないということでしょうか？

「詐欺対策 by NTTタウンページ」は、特殊詐欺被害の増加という社会課題を背景に、ユーザーの皆様には無料でご利用いただく形でNTTタウンページから提供されています。一方で、当社は本アプリに対して迷惑情報データベースを提供しており、その対価としてNTTタウンページからデータベース提供料を受領しております。本件による当社業績に与える影響は軽微であると見込んでおります。

なお、当社の迷惑情報データベースから「詐欺対策 by NTTタウンページ」アプリに提供される電話番号は、詐欺または詐欺と類推される番号のみで、それ以外の迷惑電話番号は含まれません。

### Q3. トビラフォン Biz Liteの足元の販売状況を教えてください。

トビラフォン Biz Liteは2026年2月2日に発売を開始したため、第1四半期（2025年11月～2026年1月）の業績には影響しておりません。

本製品は、代理店等から「より導入しやすい価格帯の商品が欲しい」という要望を受けて開発したものであり、個人事業主、小規模オフィスや店舗向けの新商材です。発売直後であり現時点で定量的な開示は差し控えますが、2月でも販売実績がでるなど、好調なスタートとなっております。

2026年10月期第2四半期の決算発表は、2026年6月10日（水）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/>

# 5. Appendix



2025年10月期決算説明資料から再掲

## 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

2025年10月期決算説明資料から再掲

## 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%

2025年10月期決算説明資料から再掲

## 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

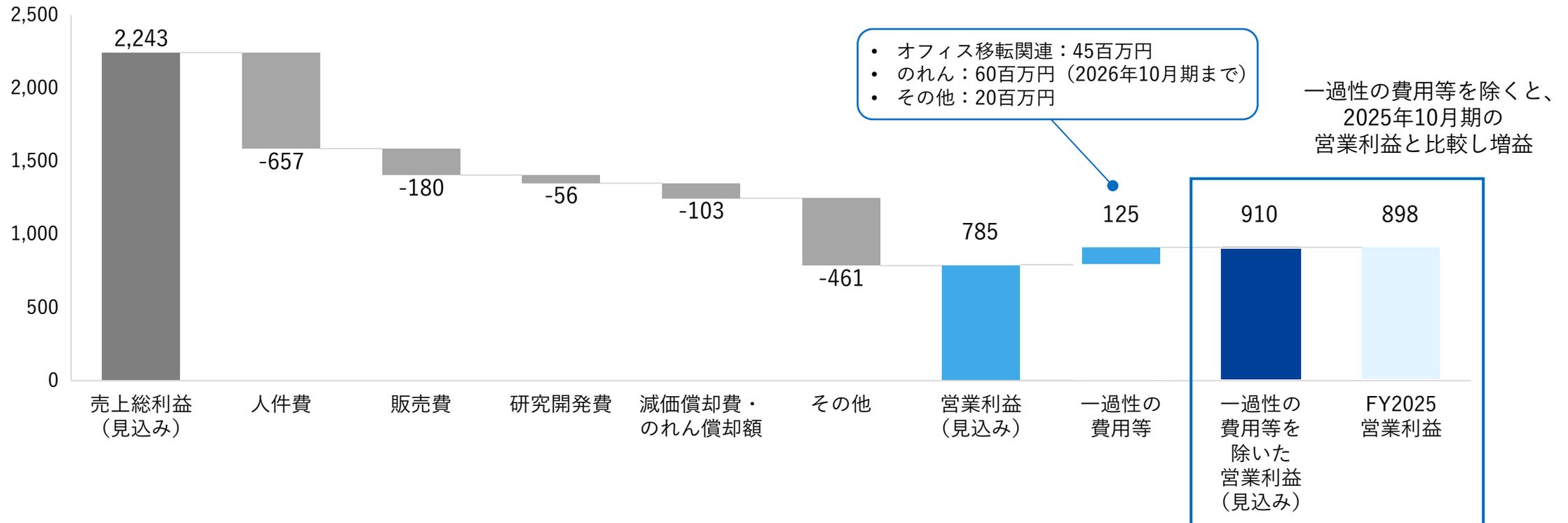
\*3：販売費は、販売手数料、広告宣伝費及び販売促進費の合計

2025年10月期決算説明資料から再掲

## (ご参考) 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

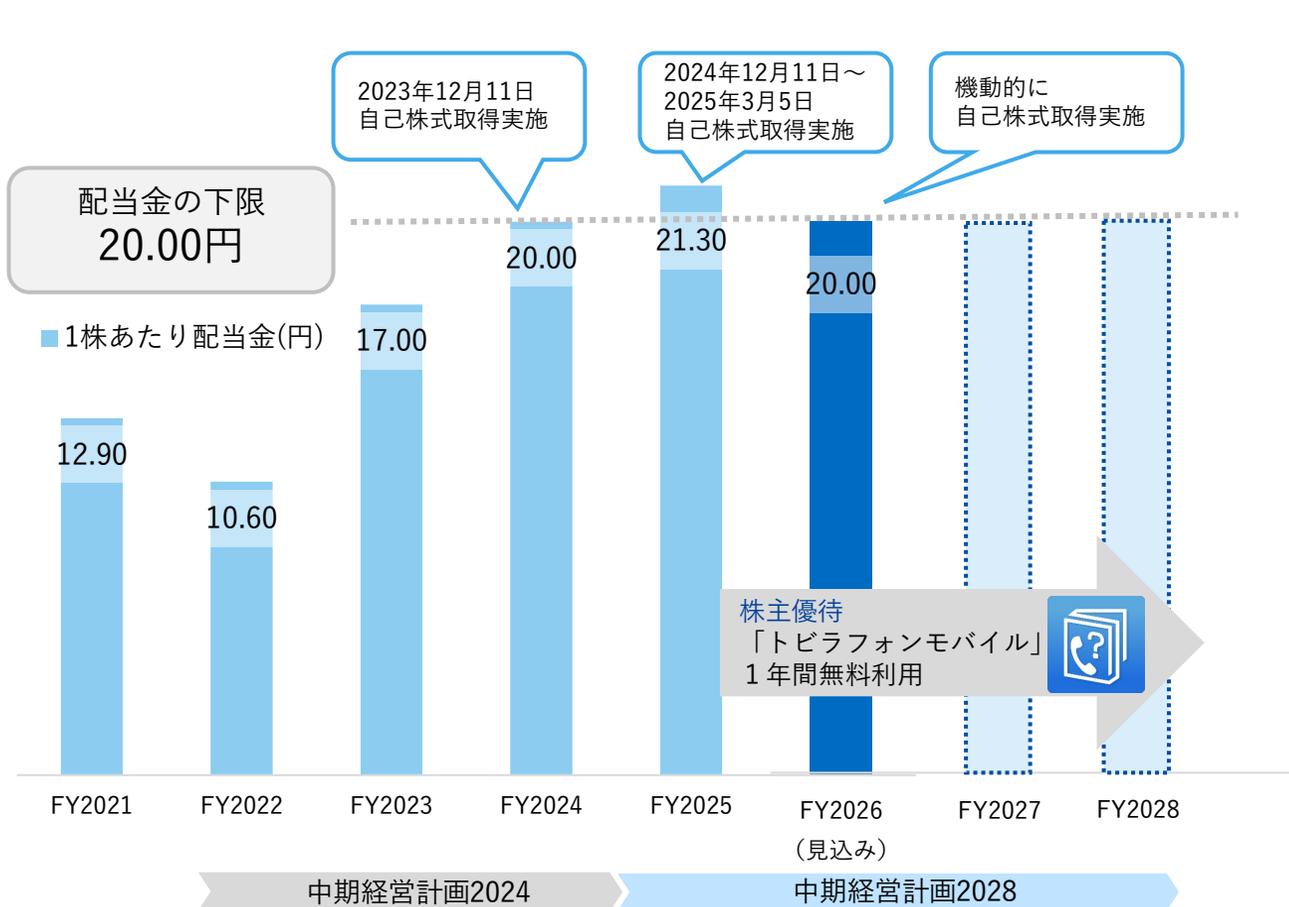
(単位：百万円)



2025年10月期決算説明資料から再掲

# 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



## 株主還元の方針

### 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

# 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 (2025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)



お知らせ

## 2026年10月期第1四半期 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	2026年3月10日（火）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	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>下記リンク、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_j_aKaKv-RHyWn7j22OHKfw">https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_j_aKaKv-RHyWn7j22OHKfw</a></p>





 **TOBILA**  
S Y S T E M S