

2026年3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)

2026年10月期第1四半期 決算説明動画と書き起こし公開のお知らせ

動画公開日	: 2026年3月10日(火)
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	: ir@tobila.com
HP お問い合わせ先	: https://tobila.com/contact/

【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/TvM1VwTEqZQ>
- ・2026年10月期第1四半期 決算短信〔日本基準〕（非連結）（2026年3月10日開示）
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/ea7ea17d/50d8/433f/8dd8/ddc58f228d2f/140120260309578071.pdf>
- ・2026年10月期第1四半期 決算説明資料
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/6b6df6d1/15d6/458b/961e/1d229fe14282/140120260309578533.pdf>

2026年10月期第1四半期 決算説明動画書き起こし

1. 2026年10月期第1四半期ハイライト	1
2. 会社概要・2028年10月期までの戦略	6
3. 2026年10月期第1四半期業績	13
4. 代表取締役社長 明田によるご挨拶	23

1. 2026年10月期第1四半期ハイライト

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。
2026年10月期第1四半期の決算概要についてご説明いたします。

2026年10月期第1四半期のハイライトからご説明いたします。

	2026年10月期 第1四半期 ハイライト	会社概要・ 2028年10月期までの戦略	2026年10月期 第1四半期 業績	Appendix
---	--------------------------	-------------------------	-----------------------	----------

業績ハイライト



TOBILA SYSTEMS 4

まず第1四半期の実績です。

売上高は7億8,600万円で、四半期としては過去最高となりました。前年同期比では116.8%の増収です。営業利益は2億2,600万円、前年同期比87.5%となりました。営業利益については、前年同期比でマイナスとなっておりますが、今期は投資を行うフェーズと位置付けており、想定どおりの推移と考えております。

セグメント別です。

セキュリティ事業のモバイル向けは4億1,200万円で前年同期比98.0%、固定電話向けは8,000万円、前年同期比148.4%、ソリューション事業は2億9,300万円、前年同期比163.2%となり、ソリューション事業の伸びが全体の増収を牽引しました。

セグメント別の売上高の背景については、このあと詳しくご説明いたします。

ここからは、第1四半期および本日までの主なトピックを4点ご紹介します。

セキュリティ事業

トピック 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」

まずセキュリティ事業に関する1つ目のトピックです。JCOM株式会社が提供する「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月より月額無料で提供されることになりました。

これは、迷惑電話対策の強化を目的としたものであり、これまでは月額330円のオプションサービスであったものが、無料となるものです。また、新規加入者には自動付帯される形へと変更されています。

この変更により導入時のハードルが下がり、足元で利用者数が増加しています。

このような取り組みがほかの通信キャリアとも実施できるように、引き続き各社と連携し、詐欺対策強化に向けた取り組みを推進してまいります。

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



*1: 「トピラステムズ、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始」(2026年3月4日付当社プレスリリース)
 *2: トピラ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、詐欺または詐欺と懸念される番号のみで、それ以外の迷惑電話番号は含まれません
 *3: 首相官邸「第2次」内閣会における高市首相演説(大臣施政方針演説)
 *4: 高市首相の投稿①https://x.com/takaichii_samae/status/2026570774086295897 ② https://x.com/takaichii_samae/status/2030528352956596686

セキュリティ事業に関する2つ目のトピックです。

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されました。

当アプリは、「特殊詐欺対策アプリに係る警察庁推奨制度」にNTTタウンページ株式会社と共同で申請し、詐欺対策機能および運用体制が評価され、「警察庁推奨」の認定を取得しています。

2026年3月5日よりNTTタウンページから無料で提供が開始されており、当社の詐欺関連番号データによる警告・遮断に加え、NTTタウンページが保有する事業者データベースを活用し、発着信時に名称を表示します。

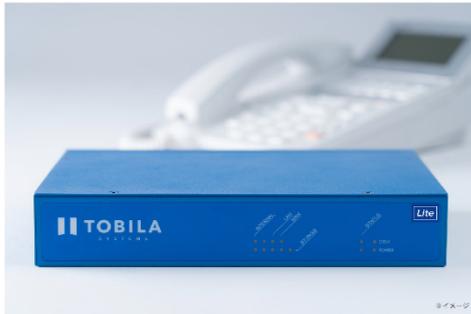
足元では特殊詐欺対策の制度強化も進んでおり、対策需要は継続しています。

当社は詐欺対策分野のデータ基盤を担う立場として、NTTタウンページおよび警察庁と連携しながら、取り組みを継続的に推進してまいります。

ソリューション事業

トピ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



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)

3つ目はソリューション事業のトピックです。

ビジネスフォン向け通話管理ソリューション「トビラフォン Biz」シリーズにおいて、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」を、2026年2月より提供開始しました。

これまでトビラフォン Biz は、複数拠点を持つ中堅・大規模企業や自治体を中心に導入が進んできました。そこで、顧客層拡大にむけ、機能を厳選し、単一拠点で利用しやすい価格・設計としたトビラフォン Biz Lite をラインナップに追加しました。

カスタマーハラスメント対策の義務化を背景に、通話録音などの管理機能を持つトビラフォン Biz の需要は継続すると考えております。今回のラインナップ拡充により、顧客層の拡大と導入社数の増加を目指してまいります。

▶ 全社

トピッカ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^{*1,2}

	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
合計	203,812,000円

	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
合計	162,400株

従業員持株会の奨励金付与率を引上げ^{*3}

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"> 2万円まで50% 2万円を超える分は10%
奨励金額	<ul style="list-style-type: none"> 20口まで1口1,000円につき500円 20口を超える分は1口1,000円につき100円

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

- 明治安生生命名古屋ビルへ、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筆生配に関するお知らせ」(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上げに関するお知らせ」(2026年1月26日付当社開示資料)

最後は、人的資本への投資についてです。

中期経営計画 2028 の達成に向けて、重点施策の1つとしても「メンバーの拡大・成長」を掲げており、組織力の強化については重要なテーマと位置付けています。

第1四半期には、自己株式の処分を行い、取締役だけでなく、執行役員および従業員（正社員）に対して譲渡制限付株付与を行いました。

当社では2020年から従業員に対して譲渡制限付株式報酬制度を導入していますが、今回は中計達成に向けたコミットメント強化の観点から、付与株数を増やし、総額で約2億円のRSを付与いたしました。譲渡制限期間は3年で、解除は2029年3月です。

あわせて、従業員持株会の奨励金付与率も、従来の10%から50%へ引き上げました。

今後も従業員がより当事者意識を持ち、中長期的な企業価値向上を共有できる体制を整えていきたいと考えております。

また、人員拡大に対応するためオフィス移転も進めています。今期は前期末比で約41名の増員を計画しており、採用を積極化しています。

東京オフィスは1月に新オフィス：虎ノ門琴平タワーへ移転いたしました。名古屋オフィスは9月に移転を予定しています。

これらに伴う費用は業績予想に織り込んでおり、現時点で追加的な影響は見込んでいません。

2. 会社概要・2028年10月期までの戦略

ここからは改めて会社紹介とあわせて、2028年10月期までの戦略についてご説明いたします。

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	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



*: 当社ホームページ <https://tobila.com/>

TOBILA SYSTEMS 10

当社、トビラシステムズは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。拠点は東京と名古屋にあり、今期は設立20期目となります。

パート・アルバイト含む従業員数は1月末時点で136名、半数がエンジニアとなっています。

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。

企業理念として「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」を掲げ、「誰かがやらなければならないが、誰もが実現できていない社会課題の解決を、革新的なテクノロジーで実現すること」を事業方針の軸としています。

現在、私たちは「人を守る」という視点で事業を推進しており、詐欺被害やグレーゾーン犯罪など迷惑行為に悩む人をなくし、誰もが安心して生活できる社会を実現することに挑戦しています。

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



^{*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系投資・ロマンス詐欺の認知・検挙状況等について (暫定版)」を基に当社作成

当社が解決に向けて挑戦しているのは、特殊詐欺やフィッシング詐欺、そしてグレーゾーン犯罪です。昨年 2025 年の特殊詐欺被害は 1,414 億円と、認知件数とともに過去最悪となりました。

特に被害が目立つのが「ニセ警察詐欺」です。警察や総務省などの官公庁をかたり、“捜査”を名目に現金をだまし取る手口で、犯人からの接触手段として携帯電話への架電割合が 2024 年から倍増しています。被害は高齢者に限らず、20～30 代を含む幅広い年代で増加しています。

こうした状況を受け、政府は「国民を詐欺から守るための総合対策 2.0」に基づき、迷惑電話・迷惑 SMS 対策の強化を推進しています。

特に、通信事業者が提供する迷惑電話・迷惑 SMS 対策サービスについては、無償化を含めた実効性向上策を検討・要請しており、社会全体での受信遮断・警告機能の普及が求められています。

社会課題に向けたアプローチ：「迷惑情報データベース」



当社は、こうした社会課題の解決に向けて、強みである「迷惑情報データベース」を活用し、危険な電話やSMSをブロックするサービスを提供しています。

当社のデータベースには、大きく3つの特徴があります。

1つ目は ユーザー基盤の大きさです。

約1,500万人の月間利用者から集まる情報を統計的に反映させることで、データの精度を高めています。この規模の利用者基盤を新規に獲得するのは容易ではなく、先行者である当社の優位性につながっています。また、大手通信キャリアに採用いただいていることも、利用者拡大と参入障壁の強化に寄与しています。

2つ目は 独自の調査データです。

年間50億件以上の電話・SMS・URLを判定しており、当社の調査チームが実際に電話をかけたり、SMSに記載されたURLへアクセスして検証することで、常に高い精度を維持しています。

3つ目は 警察からのデータ提供です。

警察から、実際に犯罪や攻撃に使われた電話番号や URL のデータを提供いただいております、信頼性の高い情報を迅速に反映することが可能です。

これら3つの特徴を備えた迷惑情報データベースが、当社の事業基盤であり強みとなっています。

今後もこのデータベースを活用し、当社のサービスが社会インフラの一部として当たり前存在する未来を目指し、事業を推進してまいります。

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	ROE	自己資本比率	時価総額
32.3%	24.8%	48.2%	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

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

事業セグメントとしては、「セキュリティ事業」と「ソリューション事業」の2つに区分しています。

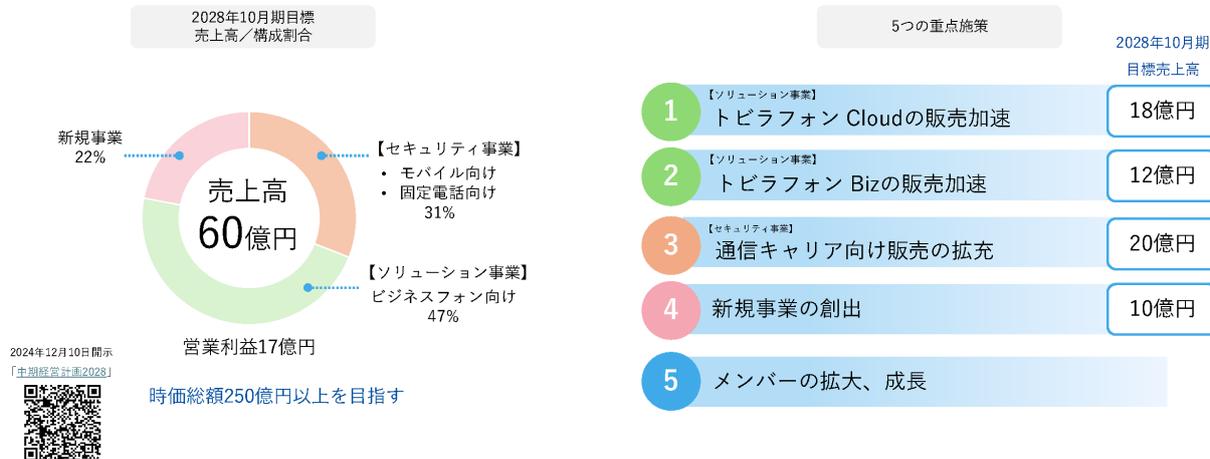
「セキュリティ事業」は特殊詐欺やフィッシング詐欺対策サービスを通信キャリアや金融機関などに提供している事業で、2025年10月期には売上のおよそ4分の3を占める、当社の安定収益基盤となっています。

現在は、この安定事業からの収益を基盤に、法人向けDXを促進する「ソリューション事業」の成長に向けて積極的な投資を行っています。

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



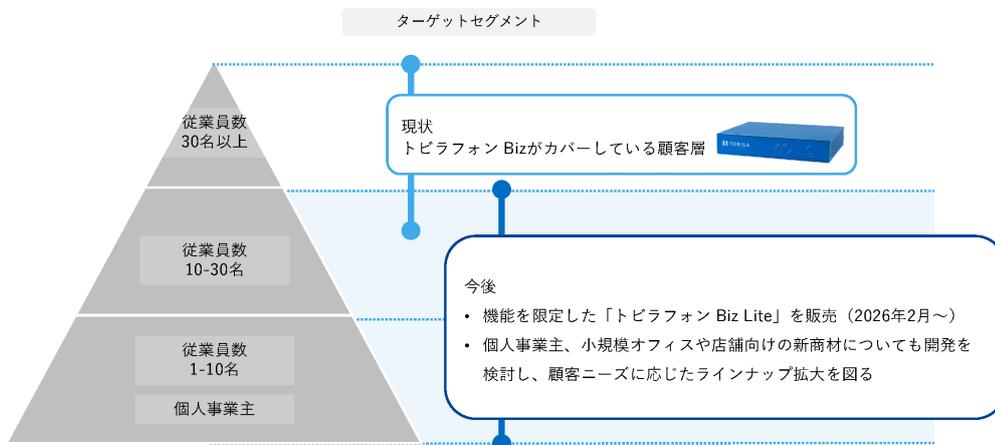
当社は2028年10月期を最終年度とする「中期経営計画2028」を発表し、2028年10月期に売上高60億円、営業利益17億円の達成を最重要課題と位置付けております。

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する予定です。

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



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、今期における事業方針をそれぞれお伝えいたします。

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。こうした取り組みが一定の成果に繋がっていると考えており、今期も全国の代理店との関係性を強化し、販売拡大に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 では獲得しきれなかった顧客層にも対応できるよう、先ほどトピックでお話した「トビラフォン Biz Lite」を2026年2月より販売を開始いたしました。

TOBILA SYSTEMS	2026年10月期 第1四半期 ハイライト	会社概要・ 2028年10月期までの戦略	2026年10月期 第1四半期 業績	Appendix
--------------------------	--------------------------	-------------------------	-----------------------	----------

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

トビラフォン Biz

既存市場の置換と新たな需要の取り込みを狙う

TOBILA SYSTEMS 17

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見込んでいます。

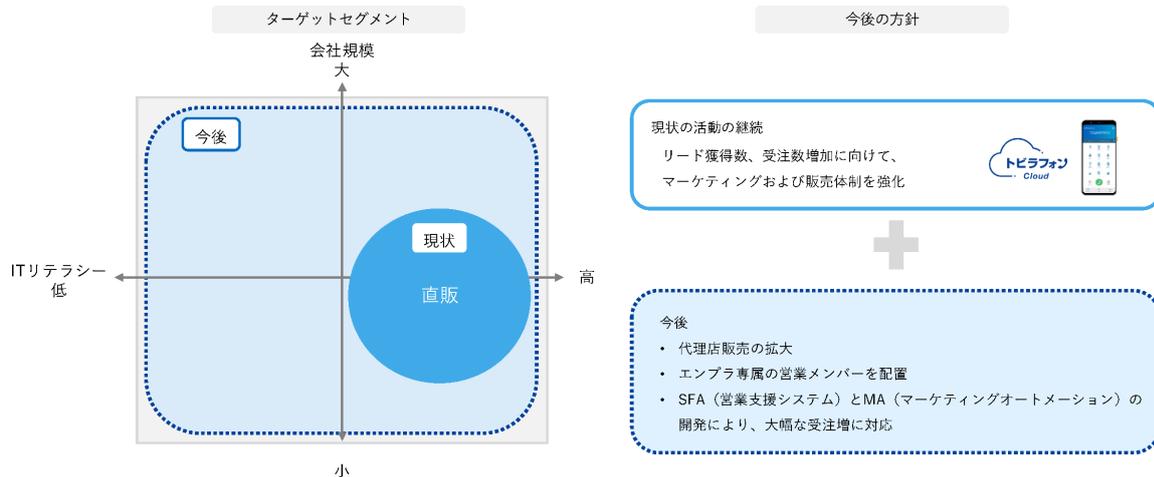
カスハラ対策のニーズとも合致して導入意欲は高まっており、こうした追い風を受けて、電話まわりの

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おります。

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



続いてトビラフォン Cloud です。

トビラフォン Cloud は直販を中心に販売していますが、今後の販売拡大に向けた施策として大きく3点を考えています。

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ていません。

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、獲得を進めていきます。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おります。

3点目は、直販体制そのものの強化です。

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。

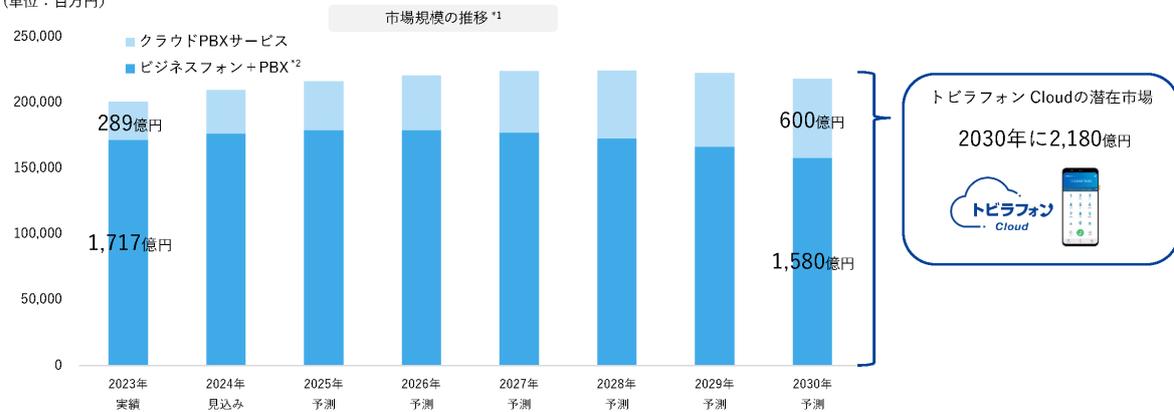
引き続き販売体制の強化を図るとともに、マーケティング施策も並行して拡充し、アップセルも含めた課金ID数のさらなる増加に取り組んでまいります。

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}: 呼称置換をビジネスフォン+PBXとして作成

TOBILA SYSTEMS 19

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2,180億円規模まで拡大すると見込んでいます。

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。

3. 2026年10月期第1四半期 業績

トビラシステムズCFOの金町です。

ここからは2026年10月期第1四半期の業績についてご説明いたします。

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

(単位：百万円)	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
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

TOBILA SYSTEMS 21

業績サマリーについてご説明いたします。第1四半期の売上高は7億8,600万円（前年同期比116.8%）となり、四半期ベースで過去最高を更新いたしました。

営業利益は2億2,600万円（前年同期比87.5%）、純利益は1億5,600万円（前年同期比91.5%）となっております。

今期は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ることに加え、東京及び名古屋の2つのオフィス移転や情報製セキュリティに関するアセスメントへの対応費用の増加により前年同期比で各段階利益は減益となる見通しです。

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

(単位：百万円)	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
<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%

TOBILA SYSTEMS 22

2026年10月期第1四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4億9,200万円（前年同期比99.9%）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98.0%）、固定電話向けが8,000万円（前年同期比148.4%）、その他が100万円未満（前年同期比1.0%）です。

セキュリティ事業全体としては、安定した収益基盤を維持しています。

第1四半期では、固定電話向けの収益が大幅に伸びました。その主な要因は、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」の無料化に伴う利用者数の増加です。ユーザー基盤の拡大が売上増加につながっています。

続いて、ソリューション事業です。

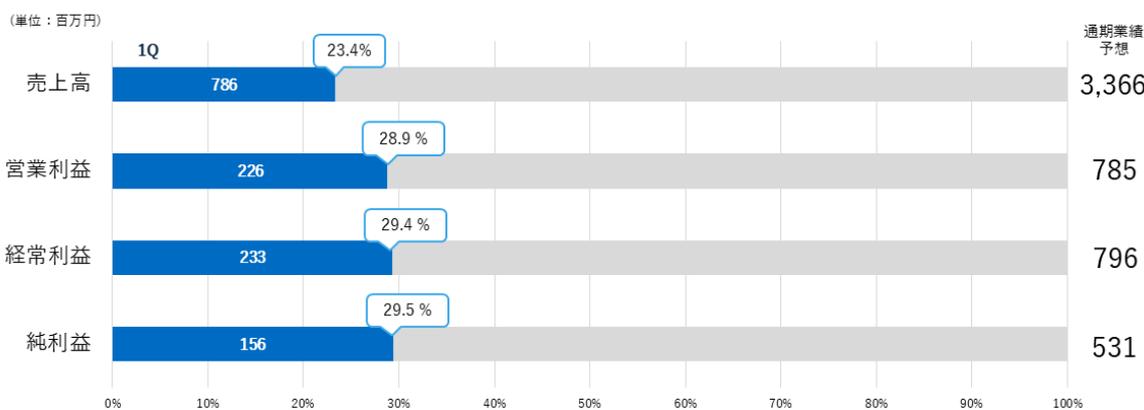
売上高は2億9,300万円（前年同期比163.2%）となりました。ソリューション事業は当社の成長事業と位置付けており、着実に成長を継続しております。

今回から四半期ごとの「トビラフォン Biz」「トビラフォン Cloud」の売上内訳を開示することといたしました。トビラフォン Bizは売上高2億円（前年同期比149.4%）、トビラフォン Cloudは9,200万円（前年同期比204.4%）となりました。

両製品において販売は堅調に推移しており、ソリューション事業の成長が、全体の増収を牽引しています。

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



TOBILA SYSTEMS 23

続いて、2026年10月期通期業績予想に対する進捗についてご説明いたします。

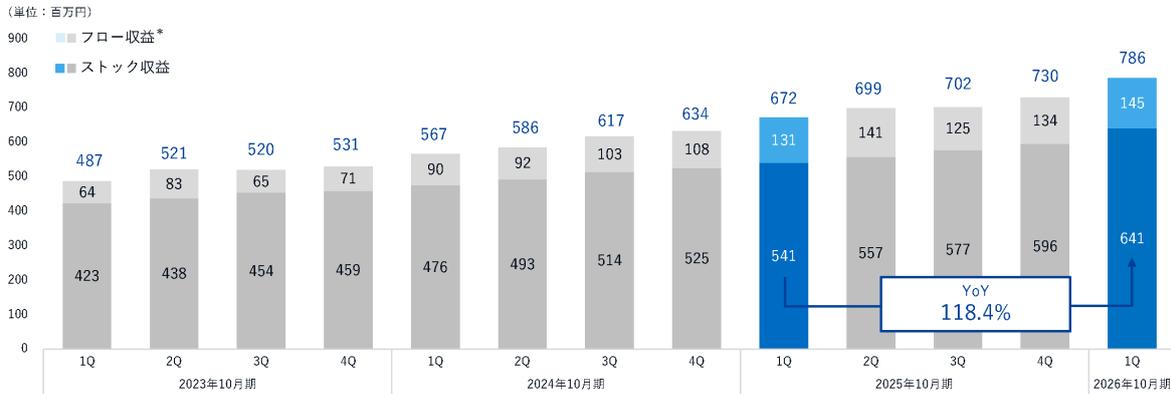
第1四半期終了時点の進捗率は、売上高で23.4%、各段階利益はいずれも25%を上回っています。全体としては、概ね想定どおりと考えております。

利益進捗がやや高めに出ている主な要因は、採用の一部が第2四半期以降に後ろ倒しとなったことに加え、広告宣伝費や外注費など一部費用の発生が想定よりも後ろにずれているためです。

通期では減益計画を見込んでおり、第2四半期以降は人員拡充や名古屋オフィス移転などに伴う費用増加を織り込んでいます。現時点で業績予想の修正は予定していません。

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



*：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

TOBILA SYSTEMS 24

売上高の四半期推移についてご説明いたします。
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 118.4%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

- 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



*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、他勘定振替や仕損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

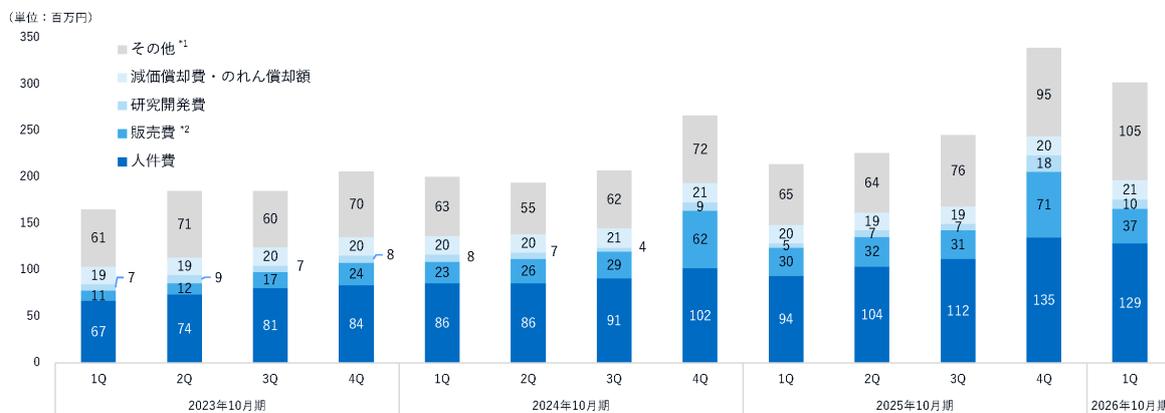
売上原価の推移についてご説明いたします。売上原価全体としては、概ね想定どおりの着地と考えております。

本資料より、端末原価の金額を新たに開示しております。

端末原価にはトビラフォン Bizの端末が含まれますので、事業成長とともに、その原価も増加していることがわかります。また、その他の項目が増大しておりますが、これは、トビラフォン Cloudにおける通信費の増加によるものです。

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



*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

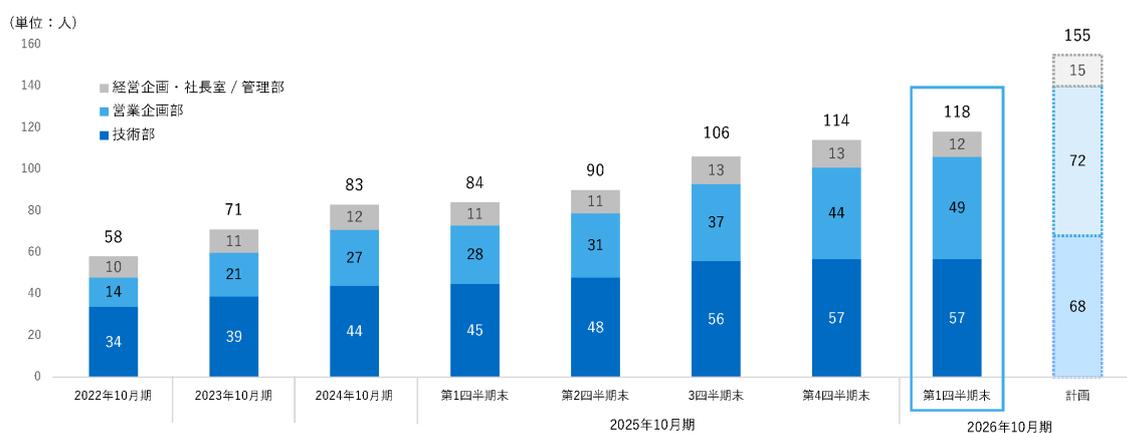
続いて、販管費の推移についてご説明いたします。販管費全体としては、概ね想定どおりと考えております。

主な増減ですが、その他費用が増加しております。これは、東京オフィス移転によるものです。

また、販売費については、前四半期比で減少しております。これは、前期の第4四半期には、「サギトレ」リリースに伴う発表イベントの実施や、売上拡大に向けた広告施策のテスト、販促キャンペーンなどを行っていたためであり、その反動減となります。

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



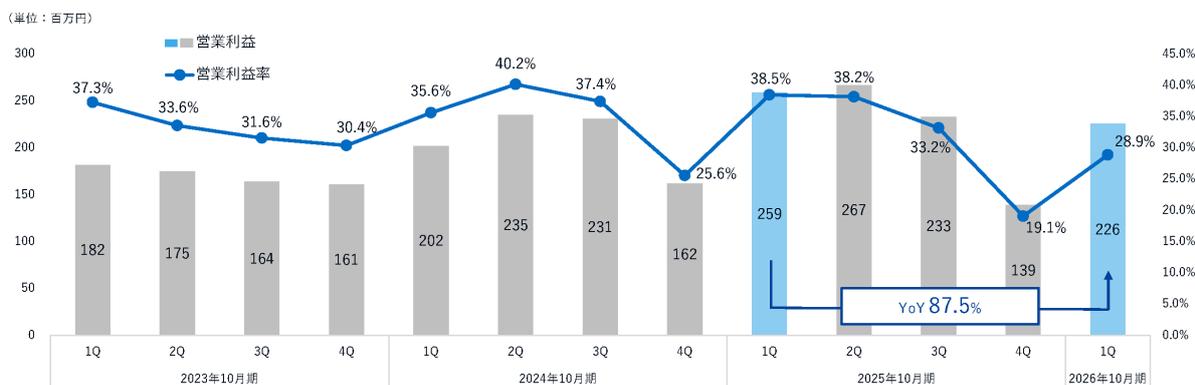
正社員数の推移についてです。

中期経営計画 2028 の成長戦略に基づき、営業および技術人材の採用を強化しています。2026年度は、前期末比で41名の採用を計画しています。

第1四半期は4名の増員となりました。例年第1四半期は入社が少ない傾向にあるため、想定どおりの推移です。第2四半期以降も、引き続き積極的な採用活動を推進してまいります。

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



TOBILA SYSTEMS 28

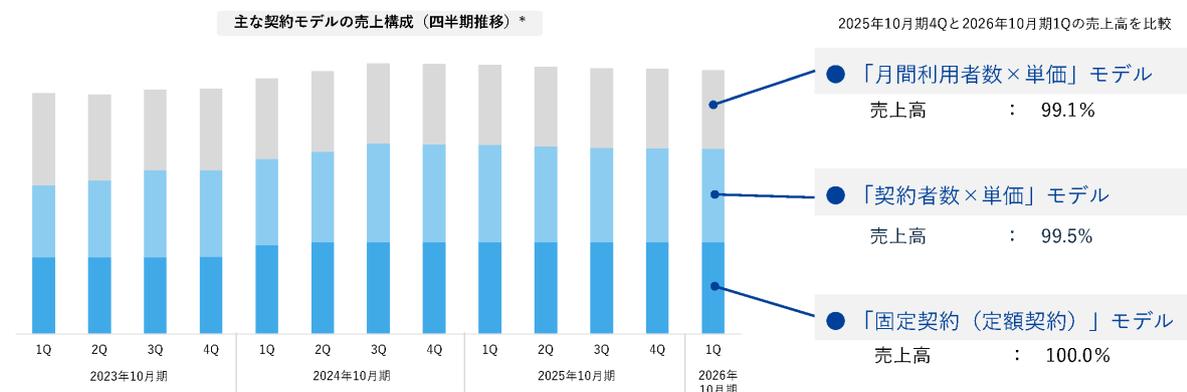
営業利益の推移についてご説明いたします。第1四半期の営業利益は2億2,600万円(前年同期比87.5%)となり、営業利益率は28.9%でした。

当社は中期経営計画の達成に向けて、人的投資や組織基盤強化を計画的に進めています。そのため、通期で減益を見込んでおり、第2四半期以降も前年同期比では減益となる想定です。いずれも計画に織り込んだ水準であり、現時点で見通しに変更はありません。

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



*: 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

TOBILA SYSTEMS 29

セキュリティ事業におけるモバイル向けの契約モデル別推移についてご説明いたします。スライド左は、3つの契約モデルごとの売上構成比の四半期推移です。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、本データは大手通信キャリアの主要ブランドを対象としており、サブブランドやMVNOは含んでいません。

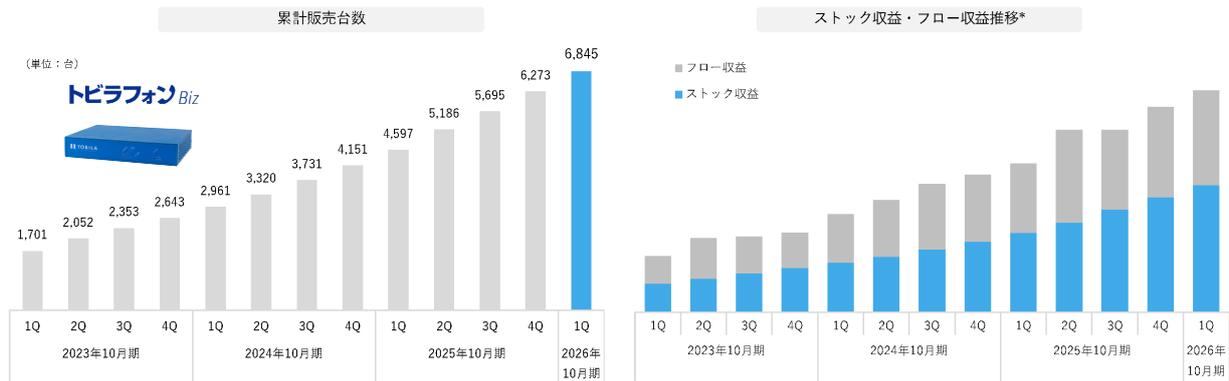
各モデルとも前四半期比では微減となっていますが、大きな構造変化はなく、全体としては安定的に推移しています。

特殊詐欺被害は引き続き高水準にあり、総務省や通信キャリア各社でも対策強化の動きが継続しています。当社としても通信キャリア各社と連携し、被害防止に向けた取り組みを着実に進めていきます。

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シリーズ全体の売上拡大を目指す



*: 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

トビラフォン Biz の販売推移についてご説明いたします。今回から四半期ごとの累計販売台数を開示しています。第1四半期も販売は順調に拡大し、累計販売台数は6,845台となりました。

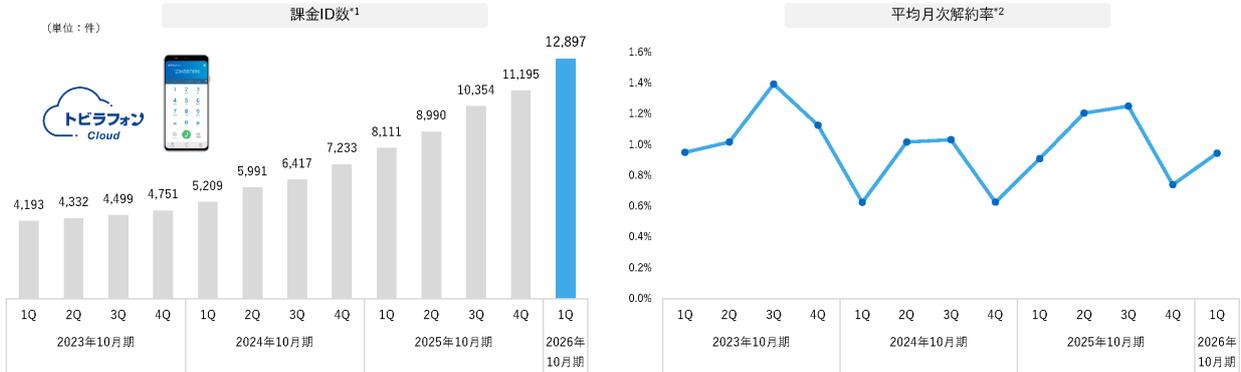
背景としては、営業体制の強化により代理店との連携が進み、販売チャネルが安定してきたことがあります。加えて、カスタマーハラスメント対策への関心が高まっており、企業に加えて自治体からの問い合わせや受注も増加しています。

ストック収益は着実に積み上がっており、足元の端末販売増加に伴いフロー収益も着実に増加しています。

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



*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、修正数字で過去分を含め開示

*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

トビラフォン Cloud についてご説明いたします。こちらから今回から課金 ID 数を開示しています。第1四半期の課金 ID 数は12,897件となりました。

直販を中心に販売を進めているほか、クロップス社、エスケイアイ社、ナンバーワン社など販売代理店との連携も進み、ID 数は着実に増えています。平均月次解約率は引き続き 1%と低い水準を維持しています。

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

BSの推移です。ご参考にご覧ください。

4. 代表取締役社長 明田によるご挨拶

中期経営計画 2 年目にあたる 2026 年 10 月期は、増収減益を計画し、将来成長に向けた投資を優先する 1 年と位置付けています。

第 1 四半期は、特殊詐欺対策のリーディングカンパニーとして、迷惑情報データベースを活用した取り組みを着実に進めるとともに、ソリューション事業の各製品の販売拡大により、通期計画に対して想定どおりの進捗となりました。

来期以降の成長加速に繋がられるように、第 2 四半期以降も人材採用と組織基盤の強化を計画どおり実行してまいります。

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