

2026年6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2四半期 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6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/WBwn1IEJKD0>
- ・2026年10月期 第2四半期(中間期)決算短信〔日本基準〕(非連結)  
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/5b2cfc67/6f34/4398/889c/74e8e2b56414/140120260609566078.pdf>
- ・2026年10月期第2四半期 決算説明資料  
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/4c2aaf10/47ae/4e5c/95ff/b3d64cc4140e/140120260609566755.pdf>

# 2026年10月期第2四半期 決算説明動画書き起こし

1. 2026年10月期第2四半期ハイライト	1
2. 会社概要・2028年10月期までの戦略	4
3. 2026年10月期第2四半期業績	13
4. 代表取締役社長 明田によるご挨拶	24

## 1. 2026年10月期第2四半期ハイライト

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2四半期の決算概要についてご説明いたします。



売上高は8億8,700万円となり、前年同期比では127.0%の増収となりました。

セキュリティ事業は安定的に推移し、加えてソリューション事業の成長が売上拡大を牽引したことで、四半期売上高は過去最高を更新しました。

営業利益は2億5,800万円となり、前年同期比では96.9%となりました。  
営業利益は前年同期比で減益となっておりますが、今期は将来成長に向けた投資を行うフェーズと位置付けており、減益を計画しております。そのため、利益については概ね想定どおりに進捗していると考えております。

続いて、セグメント別の売上高です。  
セキュリティ事業のうち、モバイル向けは4億1,400万円、前年同期比98.1%。固定電話向けは8,700万円、前年同期比159.7%となりました。  
また、ソリューション事業は3億8,600万円、前年同期比173.7%となり、ソリューション事業の成長が

全体の増収を牽引しました。各セグメントの売上高の背景については、このあと詳しくご説明します。

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の提供先が拡大

### 警察庁推奨アプリに採用<sup>\*1</sup>

- 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<sup>\*2</sup>
- 60万ダウンロードを突破（2026年4月末時点）

### iOS向けPontaパスアプリ上で 「迷惑メッセージ・電話ブロック」機能が提供開始<sup>\*3</sup>

- 2026年4月9日より、KDDI株式会社が提供する会員制サービス「Pontaパス」のiOS向けアプリ内で、「迷惑メッセージ・電話ブロック」機能の提供を開始
- iOSにおいては、従来必要であった専用アプリのインストールが不要となり、当社サービスとの更なる接点拡大に期待



<sup>\*1</sup>: 「トピクスシステムズ、NTTタウンページと協業し警察庁の推奨制度に基づき改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）  
<sup>\*2</sup>: トピクスシステム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、詐欺または詐欺と発着される番号のみで、それ以外の迷惑電話番号は含まれません  
<sup>\*3</sup>: 「KDDIの「Pontaパス」アプリ（iOS版）でトピクスシステムのデータベースを採用した「迷惑メッセージ・電話ブロック」が直接利用可能に」（2026年3月15日付当社プレスリリース）

2026年2月から本日の決算発表日までの主なトピックについてご説明いたします。

セキュリティ事業においては、当社の強みである迷惑情報データベースの提供先が拡大しました。

まず、3月5日より、NTTタウンページ株式会社と当社が共同開発したアプリ「詐欺対策 by NTTタウンページ」が無料で提供開始されました。

このアプリは、当社の迷惑情報データベースに蓄積された詐欺関連番号と、NTTタウンページの事業者データベース「iタウンページ」を活用し、危険な着信を遮断するとともに、正当な事業者からの電話には安心して応答できる仕組みとなっています。

本アプリは、詐欺対策機能および運用体制が評価され、「警察庁推奨アプリ」の認定を取得しています。4月末時点で、60万ダウンロードを突破しました。

また、4月9日より、iOS向けPontaパスアプリ上で、迷惑メッセージ・電話ブロック機能の提供が開始されました。

これまで、KDDIのPontaパスユーザーは当社サービスをご利用いただくことが可能でしたが、利用にあたっては専用アプリのインストールが必要でした。

今回、Pontaパスアプリ上に迷惑メッセージ・電話ブロック機能が導入されたことにより、iOSユーザーに限る形ではありますが、専用アプリをインストールすることなく、当社サービスをご利用いただけるようになりました。

特殊詐欺被害が増加する中、当社サービスの提供先を拡大することで、利用者との接点を広げ、被害防止に向けた対策を各事業者と連携しながら進めてまいります。

ソリューション事業

## トピックー 販売拡大に向けた取り組みを継続

### トビラフォン Biz

トビラフォン Biz Liteを発売開始<sup>\*1</sup>

- 2026年2月から小規模事業者向けエントリーモデル「トビラフォン Biz Lite」を提供開始
- 小規模事業者・個人事業主層への導入拡大を目指す

	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

商流の拡大<sup>\*2</sup>

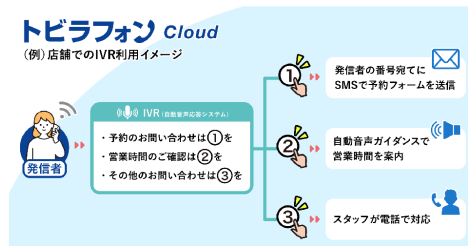
- 京セラドキュメントソリューションズジャパン株式会社で、「トビラフォン Biz」の取り扱いが開始



### トビラフォン Cloud

SMS送信機能を拡張<sup>\*3</sup>

- IVR機能（自動音声応答システム）にて設定した分岐先で、顧客などの発信元の携帯電話番号宛にSMSの自動送信が可能
- 機能拡張として、SMS（ショートメッセージ）の自動送信機能の改修を実施
  - ①あらかじめ登録できるSMSのテキスト種別を、10件から30件まで拡張
  - ②SMSの送信可能文字数を、70文字から最大660文字まで拡張



\*1: 「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）  
 \*2: 「京セラドキュメントソリューションズジャパンが、トビラシステムズのカスタム電話対応製品「トビラフォン Biz」を取り扱い開始」（2026年3月23日付当社プレスリリース）  
 \*3: 「クラウド電話サービス「トビラフォン Cloud」のSMS送信機能を拡張」（2026年5月13日付当社プレスリリース）

続いて、ソリューション事業のトピックについてご説明いたします。

当社では、法人向けに電話業務のDXを提供するサービスとして、「トビラフォン Biz」と「トビラフォン Cloud」の2製品を展開しております。

第2四半期においても、それぞれの製品について、販売拡大に向けた取り組みを継続いたしました。まず、「トビラフォン Biz」についてです。2026年2月より、小規模事業者向けのエントリーモデルである「トビラフォン Biz Lite」の提供を開始いたしました。

従来の「トビラフォン Biz」から、より機能を厳選し、単一拠点でも利用しやすい価格・設計となっており、小規模事業者にも導入いただきやすいサービス構成といたしました。

また、販売面では、京セラドキュメントソリューションズジャパン株式会社での取り扱いも開始いたしました。

「トビラフォン Biz」は代理店販売を行っており、今回、新たな商流での取り扱いが開始されたことで、販売チャネルの拡大につながるものと考えております。今後も代理店各社と連携しながら、販売拡大に取り組んでまいります。

続いて、「トビラフォン Cloud」についてです。販売拡大に向けた機能拡充として、SMS送信機能の拡張を行いました。

「トビラフォン Cloud」では、IVR機能、いわゆる自動応答システムにおいて、あらかじめ設定した分岐先ごとに、顧客など発信元の携帯電話番号宛てにSMSを自動送信することが可能です。

管理画面であらかじめ設定したテキストメッセージを送信することができ、今回の機能改修では、登録可能なメッセージ数を10件から30件に拡大しました。

また、テキストの文字数についても、70文字から最大660文字へ拡張いたしました。今後も機能拡充を進め、ご利用者さまにとってより使いやすいサービスの提供に取り組んでまいります。

## 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	148人（うち技術部 71人）※2026年4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 8

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4月末時点で148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。

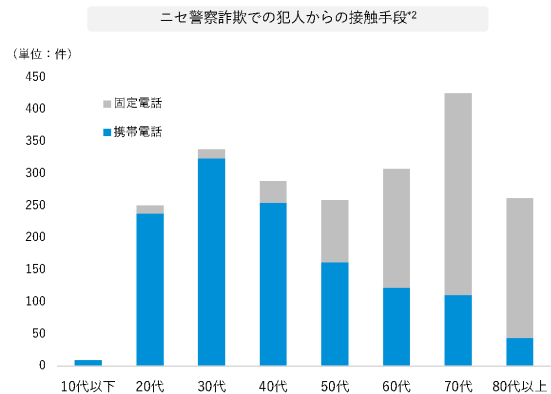
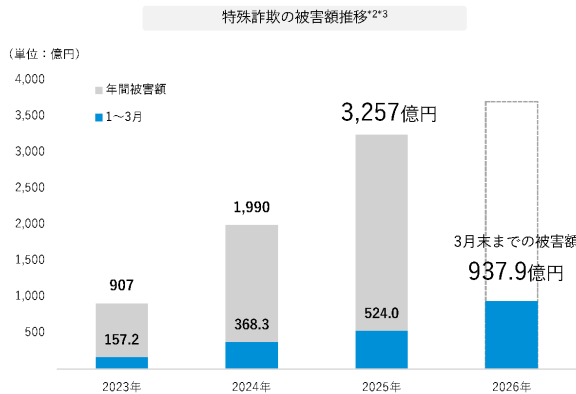
自分と大切な人が幸せな時間を送れる環境であり続けることが、私たちの成長や世界中の人々の生活の向上につながっていきます。

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年の特殊詐欺の被害額・認知件数は過去最悪を記録し、2026年も増加傾向が続いている
- 近年増加している「ニセ警察詐欺<sup>\*1</sup>」では、若年層には携帯電話、高齢者には固定電話が主な接触手段として使われており、年齢層に応じた使い分けが行われている可能性がある



\*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8年3月末における特殊詐欺の認知・検挙状況等について (暫定値)」を基に当社作成。

\*3: 2025年の特殊詐欺被害額は、警察庁「令和7年における特殊詐欺及びS.N.S型投資・ロマンス詐欺の認知・検挙状況等について (確定値)」を参照

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といった、社会課題です。

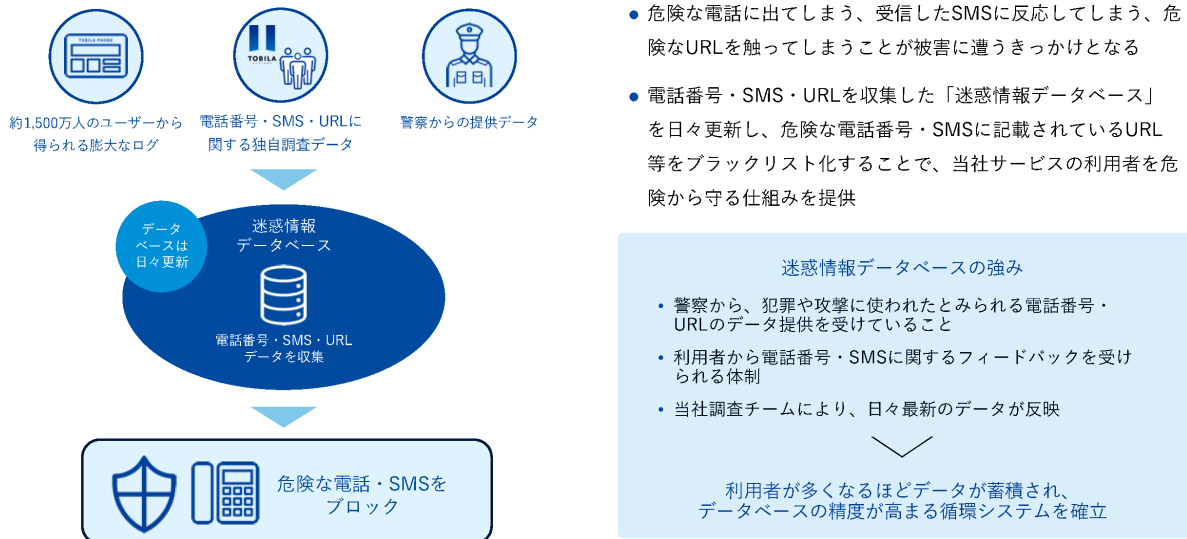
警察庁の公表によると、2025年の特殊詐欺およびSNS型投資・ロマンス詐欺の被害額は、合計で3,257億円を超えました。

2026年も勢いは衰えず、1～3月の被害総額はすでに2023年の年間被害額を上回っており、社会全体で対策を強化すべき局面にあります。

こうした中で、近年特に増加しているのが、警察官や官公庁をかたり、「捜査」などを名目に現金等をだまし取る、「ニセ警察詐欺」です。

被害は高齢者だけでなく、20代・30代にも広がっています。犯人からの接触手段にも特徴がみられ、若年層に対しては携帯電話、高齢者に対しては固定電話が使われるなど、年齢層に応じて接触手段が使い分けられていることがうかがえます。

## 社会課題に向けたアプローチ：「迷惑情報データベース」



そのため、被害防止に向けては、携帯電話と固定電話の両面で対策を進めることが不可欠です。

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も、無償化を含めた実効性向上策の検討・要請が進められており、社会全体で、受信時の警告や遮断機能を普及させていくことが求められています。

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。

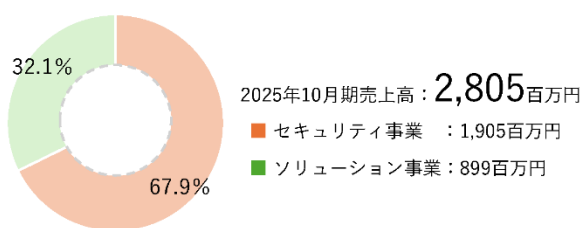
2つ目は 独自の調査データです。年間 50 億件以上の電話・SMS・URL を判定しており、当社の調査チームが実際に電話をかけたり、SMS に記載された URL へアクセスして検証することで、常に高い精度を維持しています。

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  
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

### 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、事業を推進しています。

まず「セキュリティ事業」についてです。

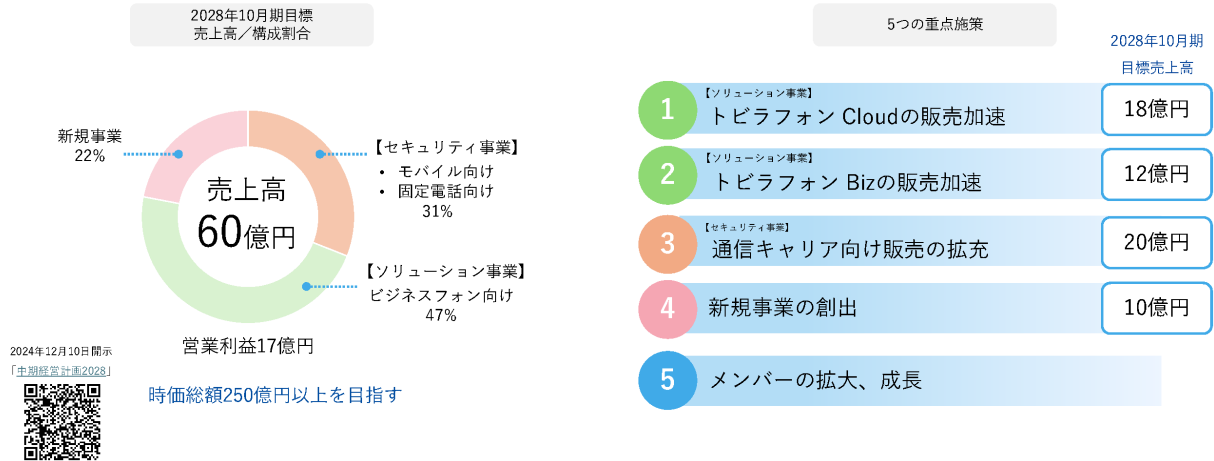
こちらは特殊詐欺やフィッシング詐欺等の対策サービスを通信キャリアや金融機関などに提供している事業で、2025年10月期には売上のおよそ4分の3を占める、当社の安定収益基盤となっています。

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。

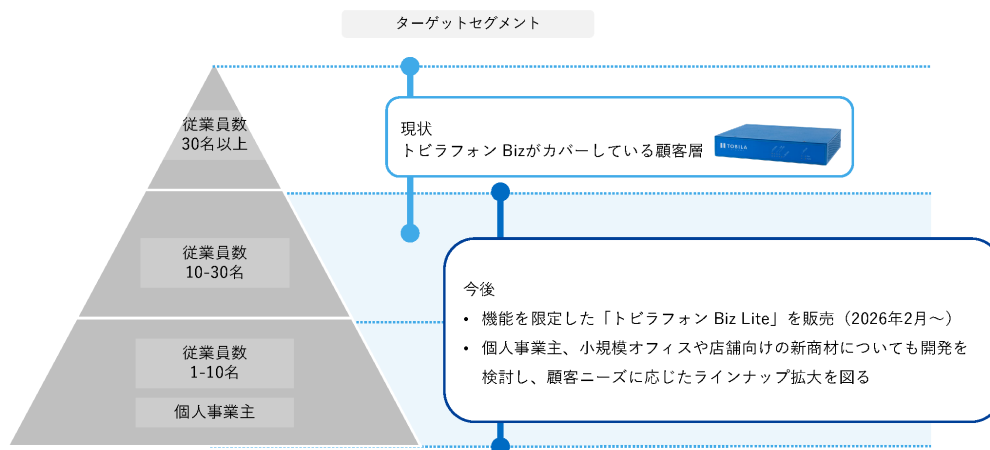
その実現に向けた重点施策として、「①トビラフォン Cloudの販売加速」「②トビラフォン Bizの販売加速」「③通信キャリア向け販売の拡充」「④新規事業の創出」「⑤メンバーの拡大・成長」の5つを掲げており、中期経営計画期間中はこの5つに経営資源を重点的に投下する予定です。

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。

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



TOBILA SYSTEMS 14

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。

これが奏功していることから、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。

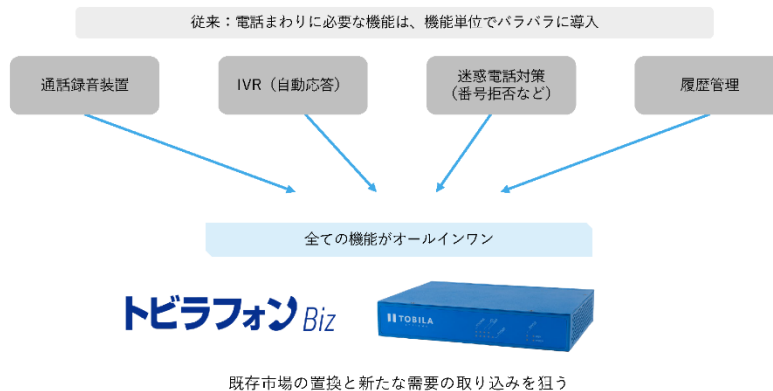
現在の「トビラフォン Biz」は、主に従業員数 30 名以上の企業や自治体をメインターゲットとしておりますが、今後は従来の「トビラフォン Biz」では獲得しきれなかった顧客層にも対応できるよう、機能を限定した製品の展開を進めます。

2 月からは「トビラフォン Biz Lite」の販売を開始し、足元でも順調に販売が伸びています。今後はさらに、より小規模なオフィス・店舗や個人事業主向けの new 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 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



TOBILA SYSTEMS 15

「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。

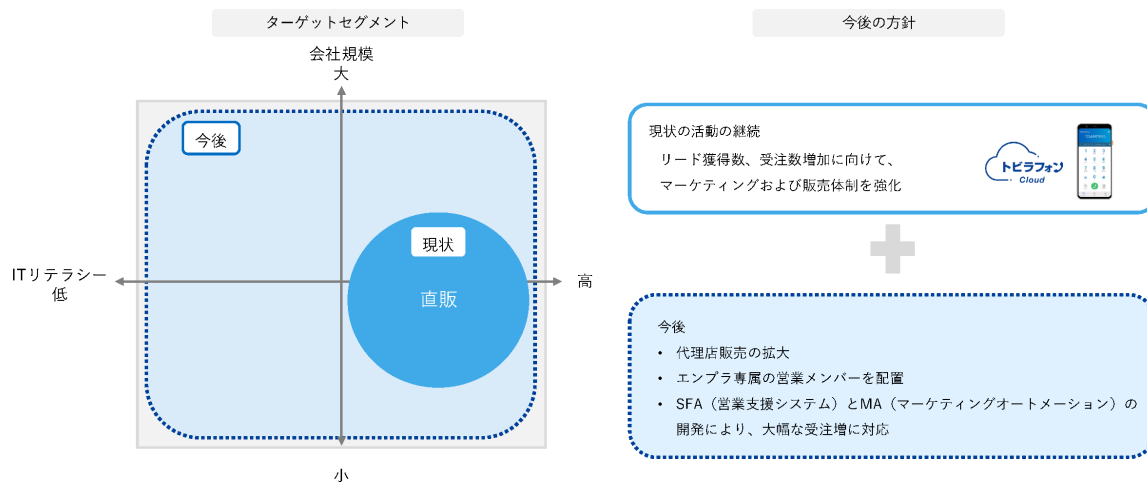
また、「トビラフォン Biz」の潜在市場は、既存の機能別市場の置き換えに加え、カスタマーハラスメント対策などを背景に新たに発生する需要も取り込めると見込んでいます。

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います。

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



TOBILA SYSTEMS 16

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います。

3点目は、直販体制そのものの強化です。

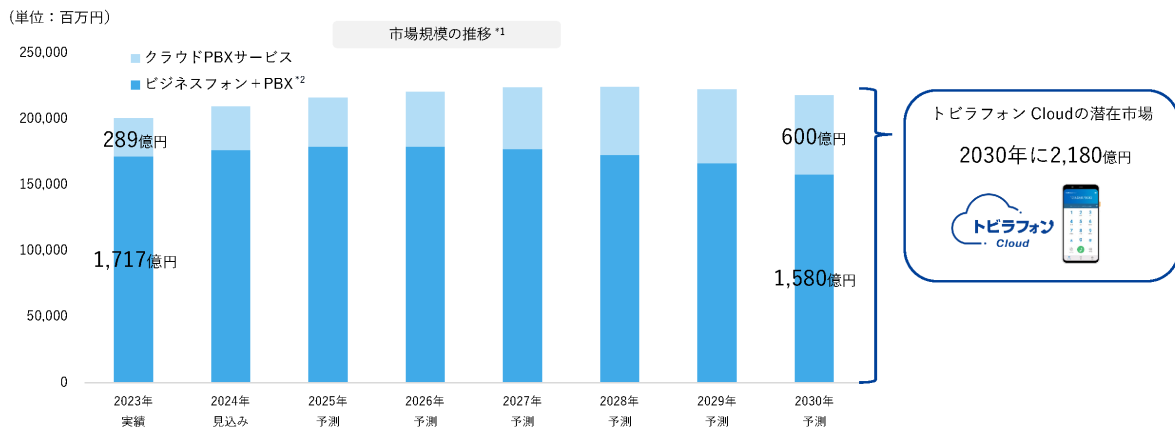
営業メンバーの増員によりリード獲得数が伸び、受注件数の増加にもつながっています。

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



\*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ホン+PBXとして作成

TOBILA SYSTEMS 17

「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、設置型ビジネスホン／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。

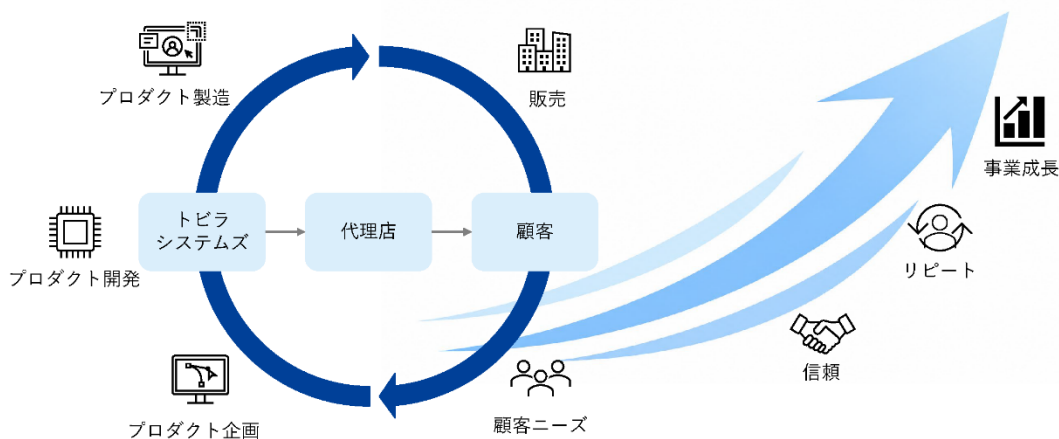
スライドのグラフは市場規模の推移予測ですが、2030年には合計で2,180億円規模まで拡大すると見込んでいます。

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。

ソリューション事業

## メーカー機能を活かした高速な事業推進サイクル

- ・ 当社はメーカーとして、プロダクト企画・開発・製造に強みを有する
- ・ ソリューション事業では、顧客ニーズを起点に、企画・開発・製造・販売までのサイクルを迅速に回し、事業を推進



TOBILA SYSTEMS 18

こちらは、ソリューション事業における、成長の源泉となる事業推進サイクルです。

当社の強みは、メーカーとしてプロダクトの企画・開発・製造機能を自社で持っている点にあります。そして、特に重要なのが、お客様との接点です。当社は、NTT 東西さまをはじめとする販売パートナー等を通じて、すでに多くのお客様の声やニーズを把握できる仕組みを構築しております。

この接点から得られる現場の課題やニーズを素早く捉え、企画・開発へ直接反映することで、短期間で製品・サービスとして形にすることが可能です。

さらに、導入後の反応や改善要望も継続的に収集し、次の製品改善へつなげていきます。このように、既存の顧客接点を活かしながら、高速な事業推進サイクルを回すことで、お客様からの信頼、リピート、そして事業成長を実現してまいります。

### 3. 2026年10月期第2四半期 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2四半期の業績についてご説明いたします。

## 2026年10月期 第2四半期業績サマリー

- ・セキュリティ事業の安定収益を基盤に、ソリューション事業が全社売上の拡大を牽引
- ・中期経営計画2028達成に向けた投資を積極的に実行。今期は投資先行により減益を見込むものの、第2四半期は概ね想定どおりに進捗

(単位：百万円)	2025年10月期 2Q (前年同期)	2026年10月期 1Q (前四半期)	2026年10月期 2Q実績	前年同期比	前四半期比
売上高	699	786	887	127.0%	113.0%
EBITDA*	309	270	306	99.0%	113.3%
営業利益	267	226	258	96.9%	114.1%
経常利益	269	233	266	98.9%	113.8%
純利益	181	156	179	98.8%	114.2%

\*：EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出

TOBILA SYSTEMS 20

業績サマリーについてご説明いたします。

第2四半期の売上高は8億8,700万円、前年同期比127.0%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2億5,800万円、前年同期比96.9%、純利益は1億7,900万円、前年同期比98.8%となっております。売上高は過去最高を更新し、事業は引き続き順調に拡大しております。

一方で、利益面については前年同期比で減益を見込んでおります。これは、事業成長をさらに加速させるための人員拡充に伴う労務費・人件費の増加、採用活動の強化に加え、2拠点のオフィス移転やアセスメント対応に係る一時的な費用を計画的に織り込んでいるためです。

これらは、今後の事業拡大に向けた体制強化および成長基盤の構築を目的とした戦略的な投資であり、短期的には各段階利益を押し下げる要因となりますが、中長期的な成長に資するものと考えております。

そのため、各段階利益は前年同期比で減益となる見通しではあるものの、当社としては概ね計画どおりに推移しているものと認識しております。

## 2026年10月期 第2四半期セグメント別 売上高

- 【セキュリティ事業】モバイル向けの中でも3大キャリア向けは堅調に推移。固定電話向けは、ケーブルプラス電話における迷惑電話ブロックの標準サービス化により契約者数が増加
- 【ソリューション事業】トビラフォン Bizの販売台数増加およびトビラフォン Cloudの課金ID数拡大により、売上成長を牽引

(単位：百万円)	2025年10月期 2Q (前年同期)	2026年10月期 1Q (前四半期)	2026年10月期 2Q実績	前年同期比	前四半期比
<セキュリティ事業>	476	492	501	105.2%	101.8%
モバイル向け	422	412	414	98.1%	100.5%
固定電話向け	54	80	87	159.7%	108.4%
その他	0	0	0	109.3%	109.3%
<ソリューション事業>	222	293	386	173.7%	131.8%
トビラフォン Biz	165	200	264	160.2%	131.6%
トビラフォン Cloud	57	92	121	212.8%	132.0%

TOBILA SYSTEMS 21

2026年10月期第2四半期における、セグメント別の売上高についてご説明いたします。第2四半期は、セキュリティ事業の安定収益を基盤に、ソリューション事業の成長が加わり、全体の売上拡大につながりました。

まず、セキュリティ事業です。売上高は5億100万円、前年同期比105.2%となりました。

内訳は、モバイル向けが4億1,400万円、前年同期比98.1%、固定電話向けが8,700万円、前年同期比159.7%、その他が100万円未満となりました。

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。

モバイル向けは、大手通信キャリア向けは堅調だったものの、280blocker等の減少により、前年同期比ではやや減少したものの、安定的に推移いたしました。

固定電話向けの成長の理由は、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」において、迷惑電話ブロックが標準サービス化されたことによる契約者数の増加です。

これによりユーザー基盤が拡大し、固定電話向けの売上増加につながりました。

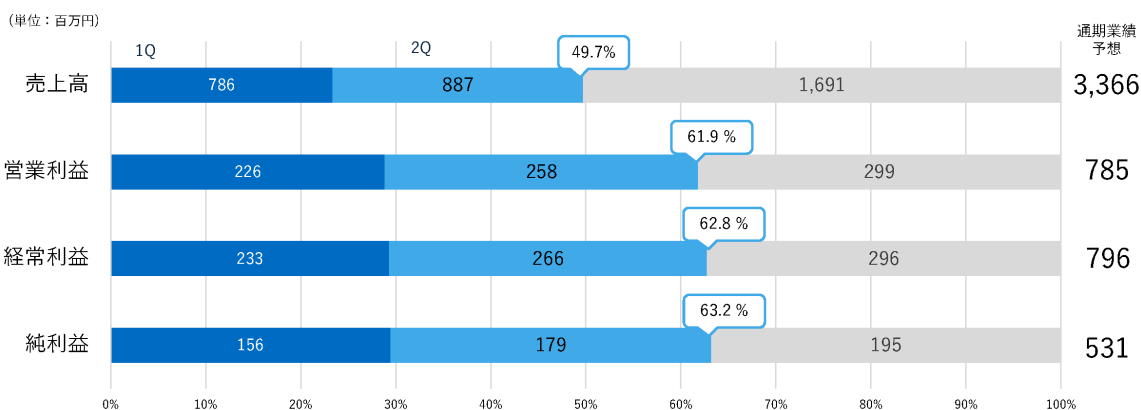
続いて、ソリューション事業です。売上高は3億8,600万円、前年同期比173.7%となりました。ソリューション事業は、当社の成長事業と位置付けており、着実に成長を継続しております。

内訳は、トビラフォン Bizが売上高2億6,400万円、前年同期比160.2%、トビラフォン Cloudが1億2,100万円、前年同期比212.8%となりました。

「トビラフォン Biz」では販売台数が増加し、「トビラフォン Cloud」では課金ID数が拡大したことで、両製品ともに堅調に推移しました。

## 業績予想に対する進捗

- 売上高は第2四半期時点で通期業績予想に対して概ね計画どおりに進捗
- 一方、各段階利益は進捗率が相対的に高く見えるものの、下期も成長投資を先送りせず計画的に実行
- 通期利益は当初計画どおり、減益での着地を想定



TOBILA SYSTEMS 22

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2四半期終了時点の進捗率は、売上高で49.7%、各段階利益はいずれも60%を上回りました。

売上高の第2四半期累計業績予想との比較では、5%の上振れとなっております。

また、第2四半期までの利益進捗率は高めに推移しており、第2四半期累計の業績予想と比較しても25%程度上振れております。

これらの主な要因は、当初計画には織り込んでいなかったセキュリティ事業の増収に加え、固定電話向けのケーブルプラス電話向けサービスが想定を上回って推移したことによるものです。

また、一部費用の発生が第3四半期以降にずれ込んだことも、利益の上振れ要因となっております。一方で、通期では当初計画どおり、前年同期比で減益での着地を見込んでおります。

第3四半期以降は、人員拡充に伴う人件費や採用費の増加、名古屋オフィスの移転に伴う費用などを織り込んでおります。

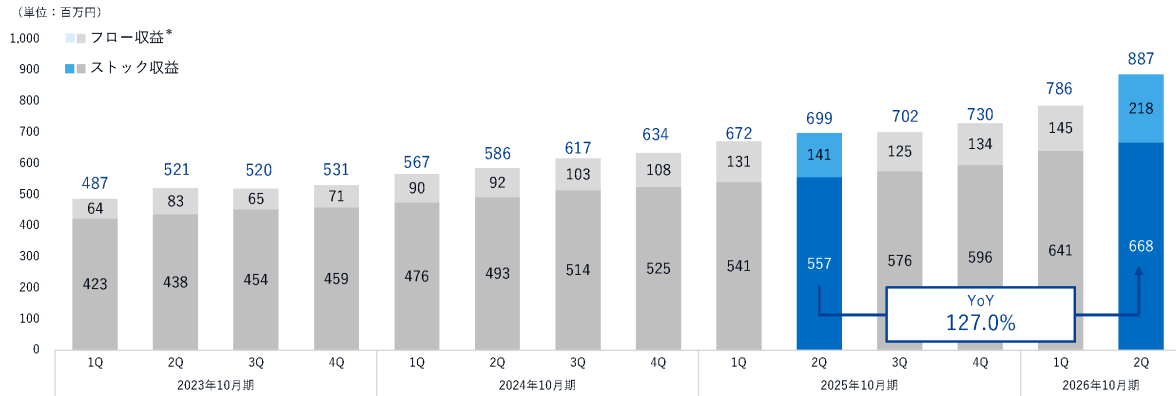
2026年10月期を、今後の成長に向けた投資フェーズと位置付けております。足元の利益が計画を上回っているからこそ、必要な投資については先送りせず、実行可能なものから早期に実施していくことが重要だと考えております。

短期的には利益を押し下げる要因となりますが、これらの投資は中長期的な成長基盤の強化に資するものです。

そのため、現時点において通期業績予想の修正は予定しておりません。引き続き、成長投資と収益性のバランスを意識しながら、持続的な企業価値向上に取り組んでまいります。

## 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推移とソリューション事業の成長により、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シリーズ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、「トビラフォン Biz」の端末代金、「トビラフォン Cloud」の初期費用等を含む

TOBILA SYSTEMS 23

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。

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。

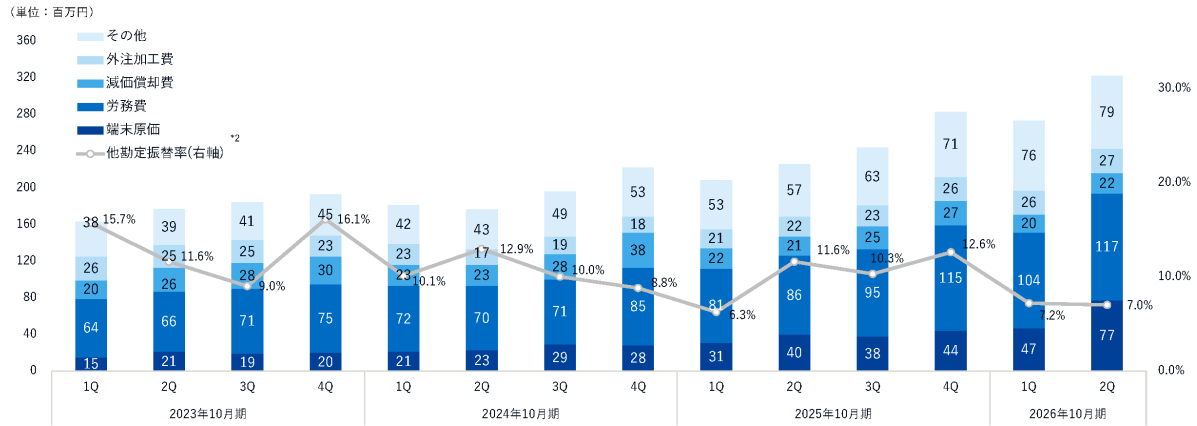
続いてフロー収益です。

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 Biz」の端末代金、「トビラフォン Cloud」の初期費用等を含めております。

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

- 売上原価は、事業拡大に伴う費用増を織り込みつつ、概ね想定どおりに推移
- 主な増加要因は、トビラフォン Bizの出荷拡大による端末原価の増加、採用強化に伴う労務費の増加



\*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

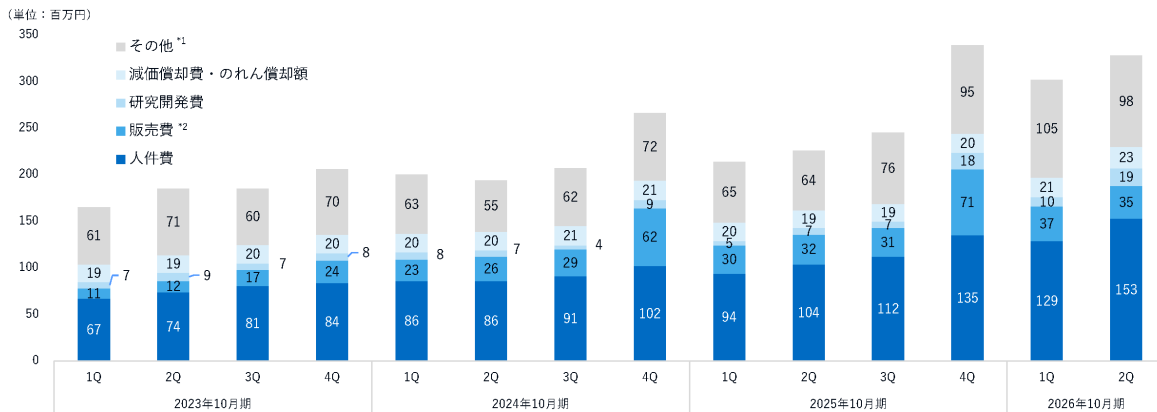
売上原価の推移についてご説明いたします。

売上原価全体としては、事業拡大に伴う費用増加を織り込みつつ、概ね想定どおりに推移していると考えております。

主な増加要因は、「トビラフォン Biz」の出荷台数拡大に伴う端末原価の増加、採用強化に伴う労務費の増加です。今後も、事業拡大に伴う必要な費用を適切にコントロールしながら、収益性の維持・向上に取り組んでまいります。

## 販管費の推移

- 販管費は、今後の成長を見据えた人材投資等により増加したものの、概ね計画の範囲内で推移
- 主な増加要因は、採用強化に伴う人件費の増加および研究開発費の増加



\*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

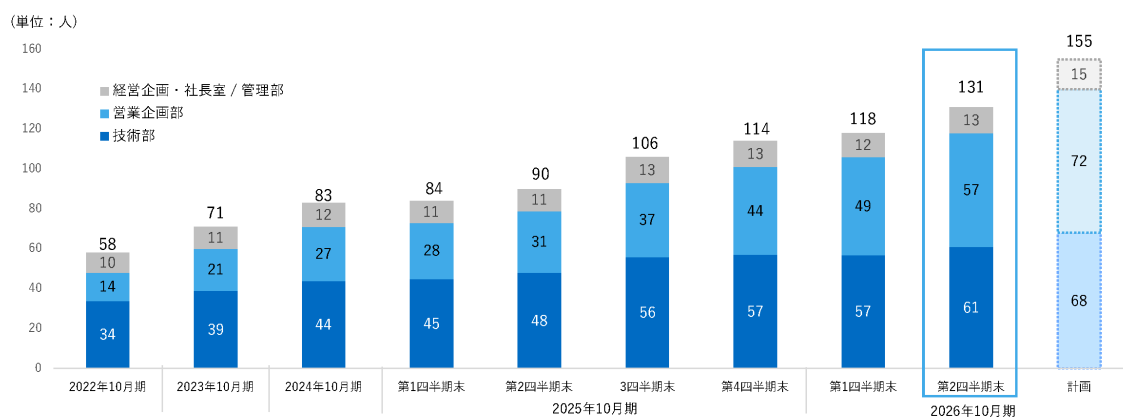
続いて、販管費の推移についてご説明いたします。販管費全体としては、概ね想定どおりに推移していると考えております。

販管費の主な増加要因は、採用強化に伴う人件費の増加や研究開発費の増加です。

また、第3四半期以降は、名古屋オフィスの移転を計画しているほか、採用活動も継続する予定です。事業拡大に伴う必要な費用を適切にコントロールしながら、収益性の維持・向上に取り組んでまいります。

## 正社員数の推移

- 通期では前期末比41名の増員を目標に、技術人材、ソリューション事業の販売推進人材、新規プロダクトの企画・推進人材を中心に採用を強化
- 第2四半期末時点の増員数は前期末比17名。入社時期の一部ずれ込みはあるものの、通期採用計画に対して概ね想定どおりに進捗



正社員数の推移についてご説明いたします。

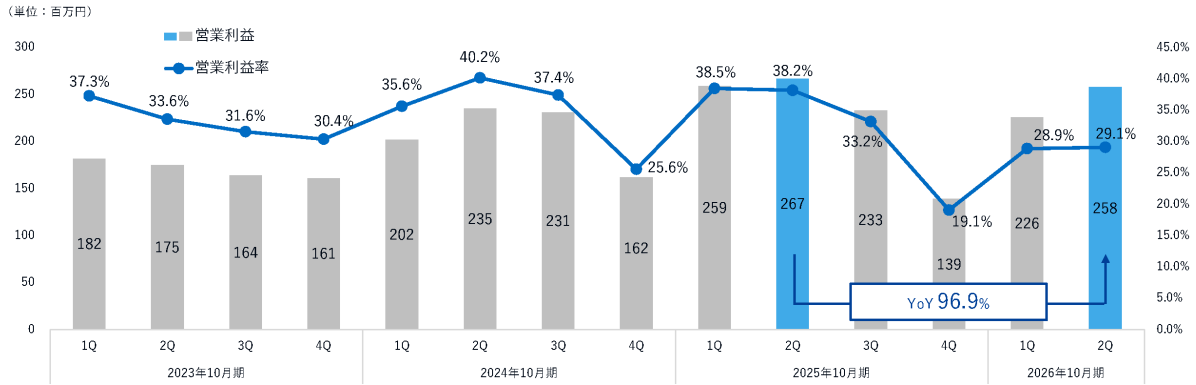
中期経営計画 2028 の成長戦略に基づき、営業人材および技術人材の採用を強化しており、今期は通期で前期末比 41 名の増員を計画しております。

採用対象としては、技術人材に加え、ソリューション事業の販売推進を担う人材、新規プロダクトの企画・推進を担う人材を中心に、採用活動を進めております。

第2四半期末時点では、正社員数は前期末比で17名増加しました。一部、入社時期のずれ込みはあるものの、通期の採用計画に対しては概ね想定どおりに進捗していると考えております。第3四半期以降も、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

- 第2四半期時点では、第2四半期(累計)業績予想に対して25%程度上振れての着地
- 下期は、採用強化・事業基盤強化・新規プロダクト開発等の成長投資を継続する方針であり、通期での営業利益は当初計画どおり減益での着地を想定



TOBILA SYSTEMS 27

営業利益の推移についてご説明いたします。

第2四半期の営業利益は2億5,800万円、前年同期比96.9%となり、営業利益率は29.1%となりました。

これは、第2四半期累計の業績予想に対して25%程度上振れての着地となっております。

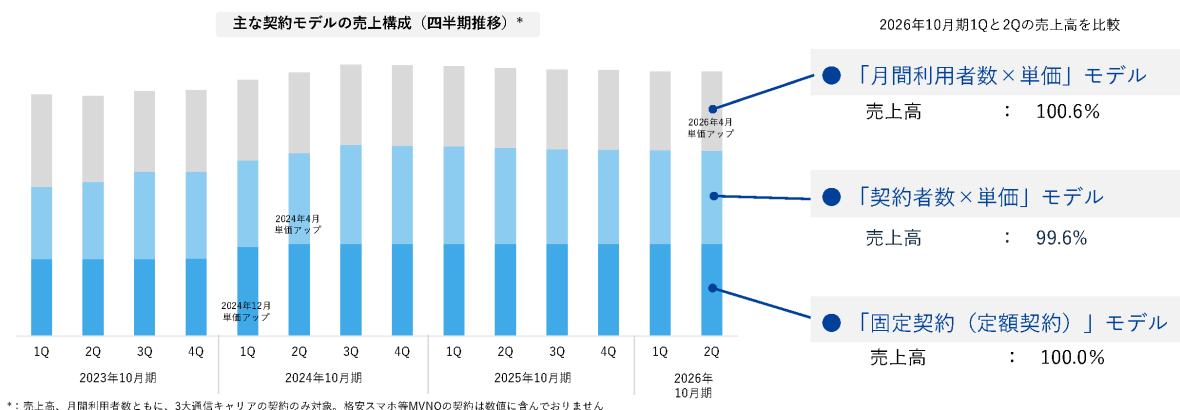
一方で、下期については、採用強化、事業基盤強化、新規プロダクト開発など、将来成長に向けた投資を継続する方針です。

そのため、通期での営業利益は、当初計画どおり前年同期比で減益での着地を想定しております。現時点において、通期業績予想の修正は予定しておりません。

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

- モバイル向けは、複数の契約モデルによるストック型収益を基盤に、安定的に推移
- 特殊詐欺被害の増加を背景に、通信キャリアとの対策強化に向けた協議を継続し、一部契約では4月より単価を更新



TOBILA SYSTEMS 28

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。スライド左側は、大手通信キャリアとの主な契約モデルごとの売上構成比の四半期推移を示しています。

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は含んでおりません。

全体としては、複数の契約モデルによるストック型収益を基盤に、安定的に推移しております。

各モデルとも前四半期比で大きな構造変化はなく、モバイル向け全体としては安定した収益基盤を維持しています。

また、特殊詐欺被害は引き続き高い水準で推移しており、総務省や通信キャリア各社においても、対策強化に向けた動きが継続しています。こうした環境を背景に、当社では通信キャリア各社と、特殊詐欺対策の強化に向けた協議を継続しております。

その一環として、一部通信キャリアとの契約において、価格条件を引き上げる形で契約を更改いたしました。

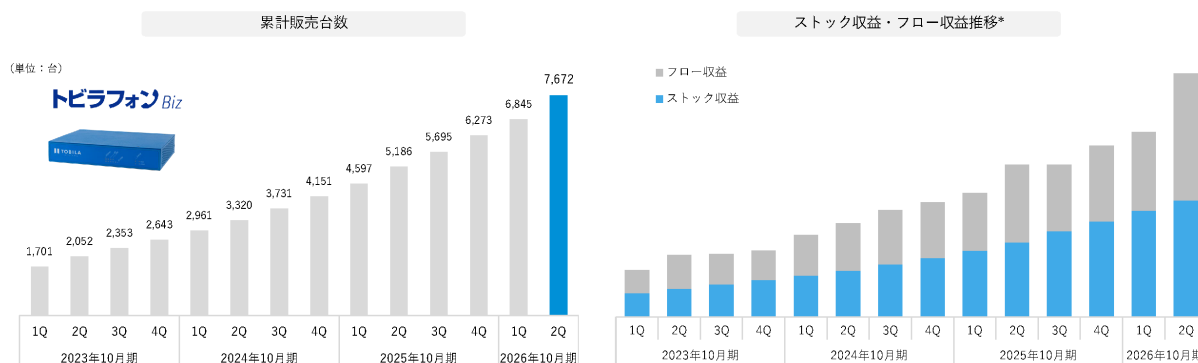
なお、当該更改は4月以降であるため、第2四半期業績への影響は限定的であり、第3四半期以降の収益寄与を見込んでおります。

当社としても、今後も通信キャリア各社と連携し、特殊詐欺被害の防止に向けた取り組みを着実に進めてまいります。

ソリューション事業

## トビラフォン Bizの推移

- ・ カスハラ対策需要の高まりによる引き合い増加に加え、「トビラフォン Biz Lite」による新規ユーザー層の取り込み、代理店決算期との重なりや営業体制強化も寄与し、販売台数は四半期ベースで過去最高を更新
- ・ ストック収益は着実に積み上がり、端末販売増加に伴いフロー収益も増加基調で推移



\*：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

トビラフォン Biz の販売推移についてご説明します。カスタマーハラスメント対策需要の高まりを背景に、トビラフォン Biz への引き合いは継続的に増加しています。

また、2月に発売した「トビラフォン Biz Lite」により、従来は導入が難しかったユーザー層の取り込みが進んでいます。

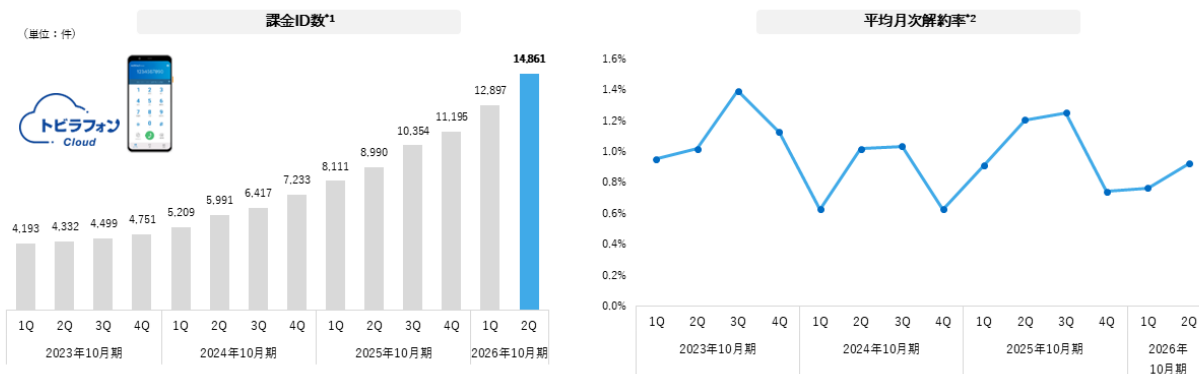
加えて、代理店の決算期と重なったことや、当社の営業体制強化により代理店との連携が進んだことも寄与し、第2四半期の販売台数は四半期ベースで過去最高となりました。

累計販売台数は前四半期比 827 台増の 7,672 台に拡大しました。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、フロー収益も増加基調で推移しています。

ソリューション事業

## トビラフォン Cloudの推移

- ・ 直販と取次販売の両チャンネルで契約獲得が進み、課金ID数は前四半期比1,964件増と着実に拡大
- ・ 解約率は1%程度の低水準を維持しており、継続課金型サービスとして安定的な成長基盤を構築



\*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。  
第2四半期末の課金ID数は14,861件となり、前四半期比で1,964件増加しました。

「トビラフォン Cloud」においても営業体制を強化しており、直販に加えて、代理店販売の立ち上げを進めており、課金ID数は着実に増加しております。

また、平均月次解約率は引き続き1%台と低い水準を維持しており、導入後も継続的にご利用いただけているものと考えております。

今後も、直販と代理店販売の両面から販売体制を強化し、課金ID数の拡大に取り組んでまいります。

## BS推移

- 負債の増加は、主にトビラフォン Bizの販売拡大に伴う前受金の増加によるもの
- 現金及び預金は高水準を維持し、資金活用は成長投資・株主還元・手元流動性のバランスを踏まえ検討を継続

(単位：百万円)	2025年10月期 (前期末)	2026年10月期 第2四半期	増減額
流動資産	4,427	5,035	608
現金及び預金	3,736	4,146	410
売上債権及び契約資産	351	456	104
その他	338	432	93
固定資産	954	1,258	304
有形固定資産	98	160	62
無形固定資産	209	174	△ 35
投資その他の資産	645	922	277
総資産	5,381	6,293	912
負債	2,786	3,401	615
流動負債	2,690	3,331	640
固定負債	95	70	△ 25
純資産	2,595	2,892	296
自己資本比率	48.2%	45.9%	△ 2.3pt

TOBILA SYSTEMS 31

BSの推移についてご説明いたします。

当第2四半期末において、負債は前期末比で増加しました。主な要因は、「トビラフォン Biz」の販売拡大に伴う前受金の増加によるものです。

一方で、現金及び預金は引き続き高い水準を維持しており、財務基盤は安定していると考えております。今後の資金活用については、中期経営計画2028の達成に向けた成長投資、株主還元、そして手元流動性の確保のバランスを踏まえながら、引き続き検討してまいります。

#### 4. 代表取締役社長 明田によるご挨拶

中期経営計画2028の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年と位置付けております。

引き続き、特殊詐欺対策をはじめとする社会課題の解決と、法人向けに展開するソリューション事業の成長加速に取り組み、中期経営計画2028の達成に向けて着実に実行してまいります。

今後ともご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

以上で、2026年10月期第2四半期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