

2026年10月期第2四半期 (2026年2月1日～2026年4月30日)

決算説明資料

2026年6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2四半期 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2四半期 業績
4. Appendix

01

1. 2026年10月期第2四半期 ハイライト



業績ハイライト

売上高

887 百万円

前年同期比 127.0%

- セキュリティ事業は安定的に推移し、ソリューション事業の成長が売上拡大を牽引
- トビラフォン Bizの販売台数増加、トビラフォン Cloudの契約数拡大により、四半期売上高は過去最高を更新

営業利益

258 百万円

前年同期比 96.9%

- 中期経営計画2028に基づく人材採用・事業基盤強化への投資により、今期は減益を計画
- 東京オフィス移転や採用強化に伴う費用増を織り込みつつ、利益は概ね想定どおりに進捗

セキュリティ事業

モバイル向け

売上高

414 百万円

前年同期比 98.1%

固定電話向け

87 百万円

前年同期比 159.7%

- モバイル向け：大手通信キャリア向けは堅調だったものの、280blocker等の減少により減収
- 固定電話向け：ケーブルプラス電話における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、トビラフォン Cloud

売上高

386 百万円

前年同期比 173.7%

- トビラフォン Bizの販売台数に加え、トビラフォン Cloudの課金ID数が拡大し、ソリューション事業は高い成長率を継続

➤ 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*1

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*3

- 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*2
- 60万ダウンロードを突破（2026年4月末時点）

- 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



*1：「トビラシステムズ、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：トビ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：「KDDIの「Pontaパス」アプリ（iOS版）でトビラシステムズのデータベースを活用した「迷惑メッセージ・電話ブロック」が直接利用可能に」（2026年5月15日付当社プレスリリース）

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*1

- 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

商流の拡大*2

- 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



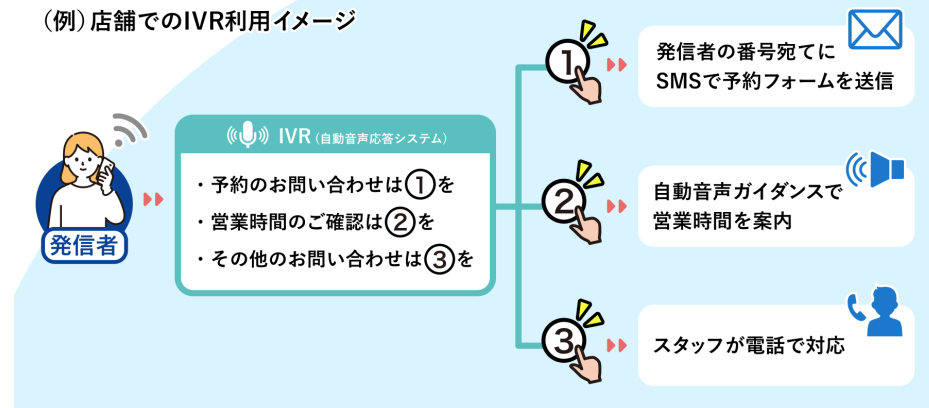
トビラフォン Cloud

SMS送信機能を拡張*3

- 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

トビラフォン Cloud

(例)店舗でのIVR利用イメージ



*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策製品「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）

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

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



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。

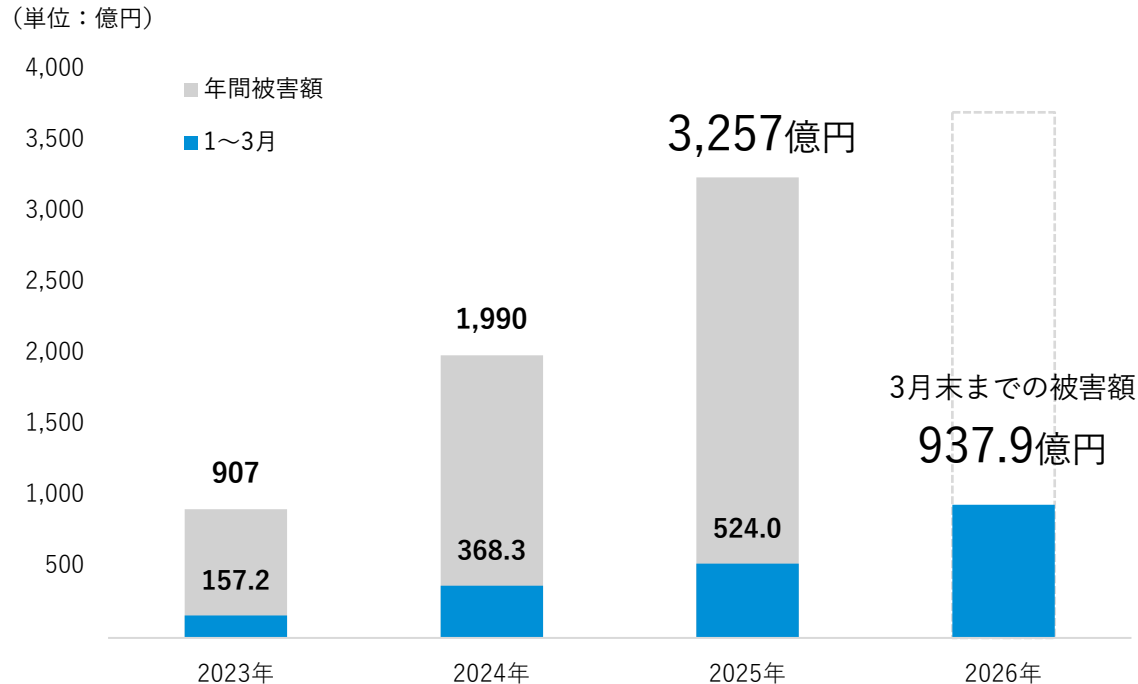
社会的課題を解決する、人々の役に立つ製品を次々に生み出し、持続的かつ発展的に成長するため適切な利益を得ます。

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。

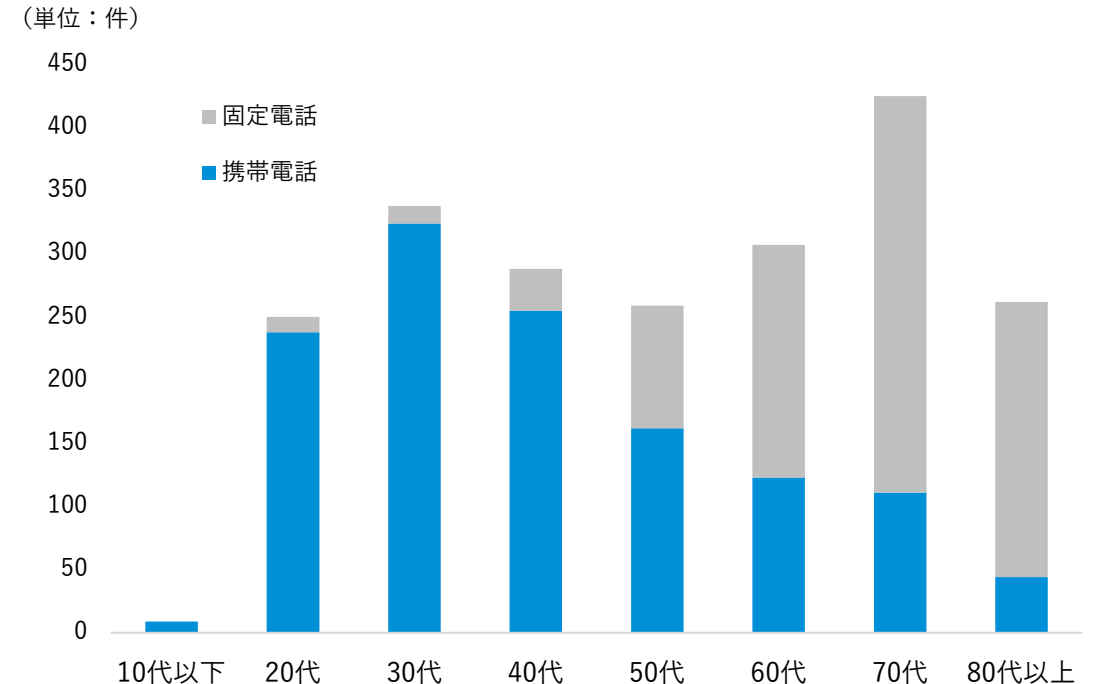
取り巻く社会課題の状況

- 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*1」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

特殊詐欺の被害額推移*2*3



ニセ警察詐欺での犯人からの接触手段*2

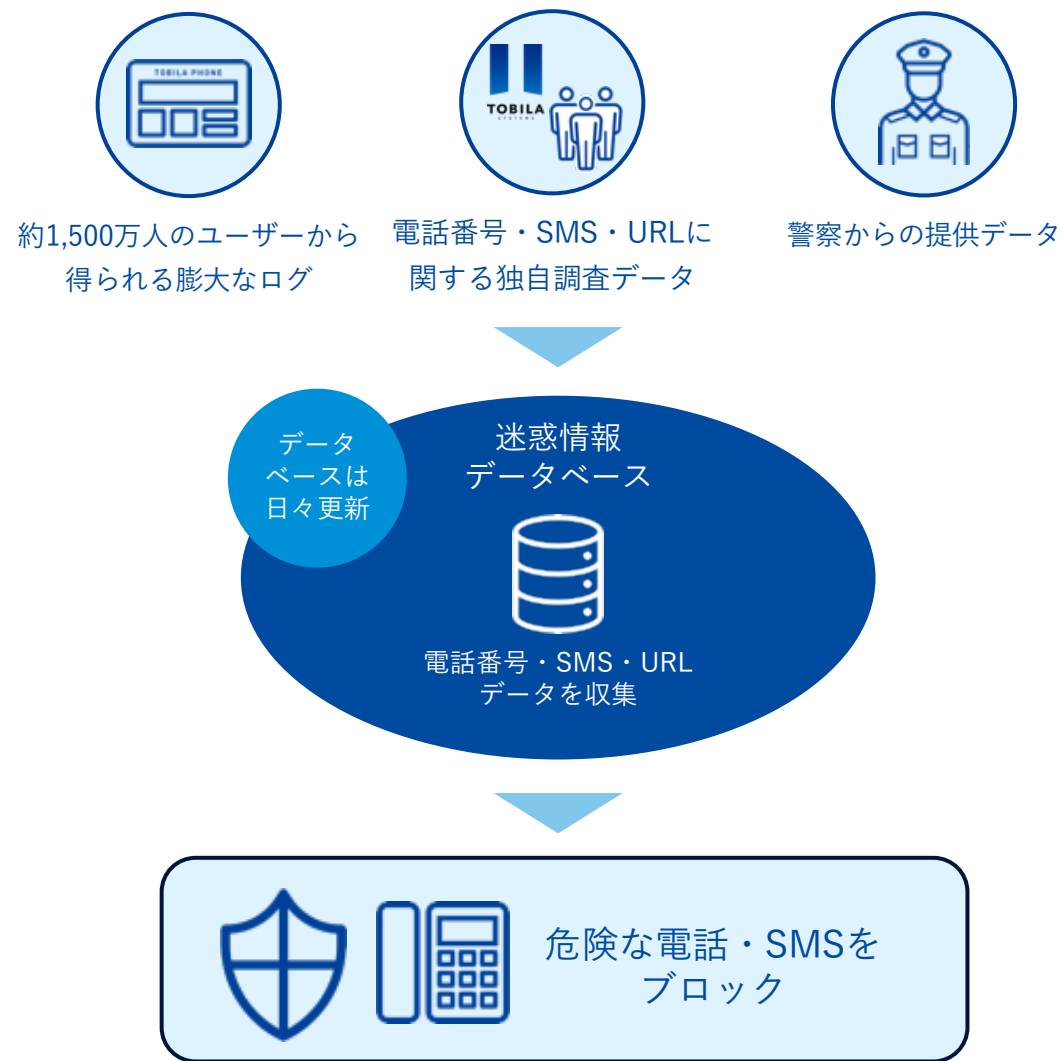


*1：警察官等をかたり捜査（優先調査）名目で現金等をだまし取る手口

*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SNS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

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

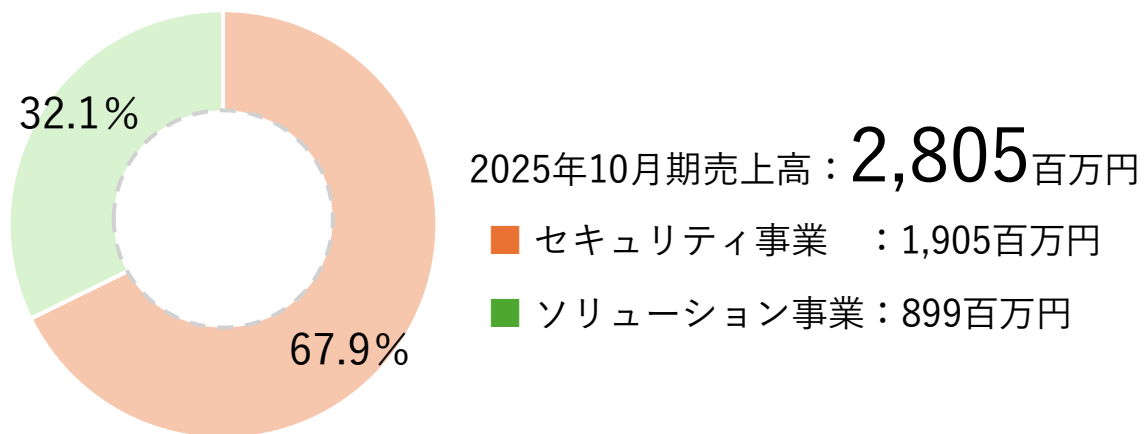
迷惑情報データベースの強み

- 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

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

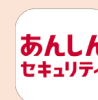
- 特殊詐欺等やフィッシング詐欺対策サービスを通信キャリア、金融機関等に提供



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



2025年10月期決算説明資料から再掲

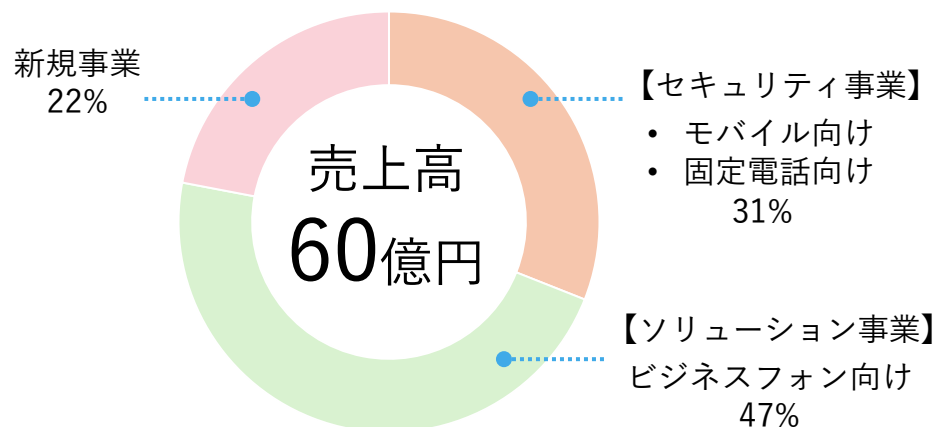
中期経営計画2028（2025年10月期～2028年10月期）の成長戦略

- 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」

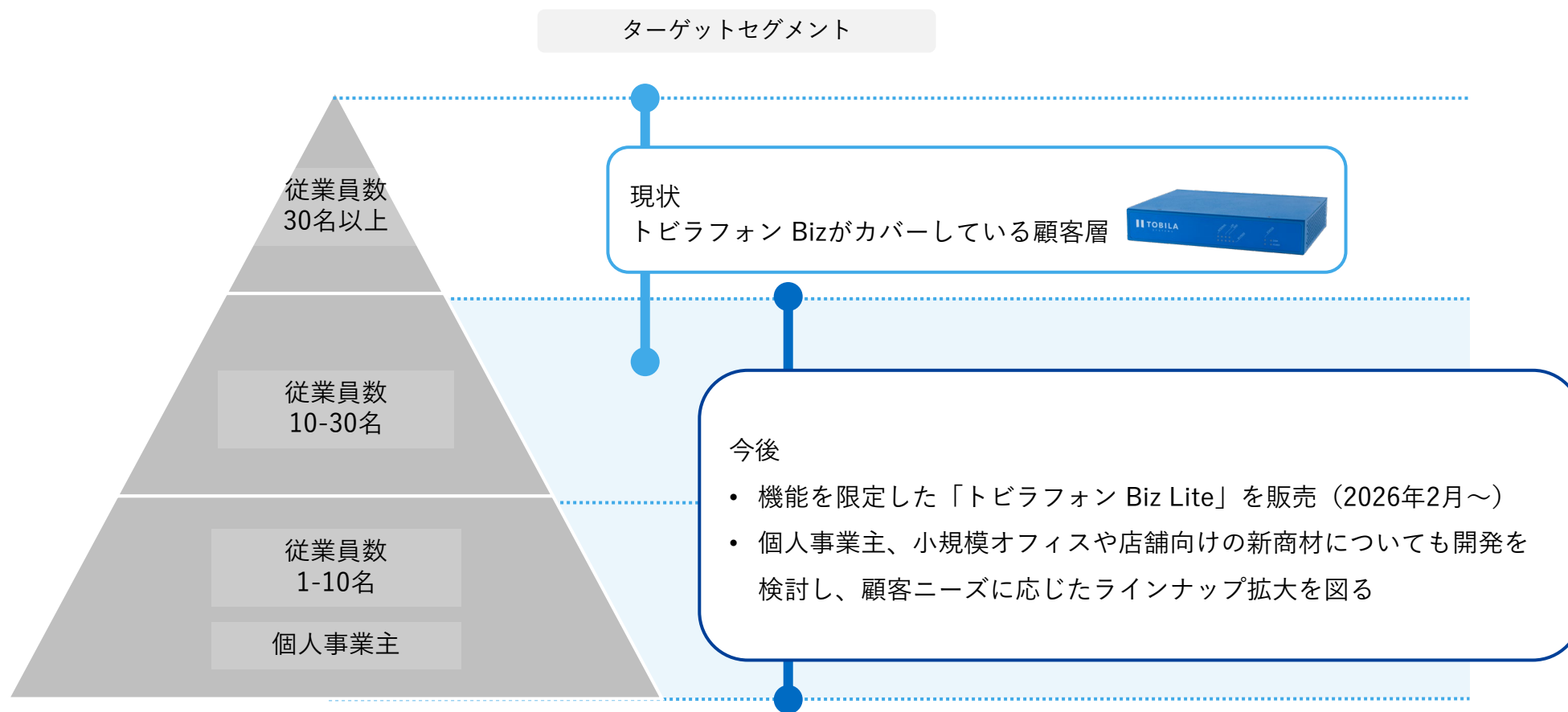


重点施策	2028年10月期 目標売上高
1 【ソリューション事業】 トビラフォン Cloudの販売加速	18億円
2 【ソリューション事業】 トビラフォン Bizの販売加速	12億円
3 【セキュリティ事業】 通信キャリア向け販売の拡充	20億円
4 新規事業の創出	10億円
5 メンバーの拡大、成長	

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

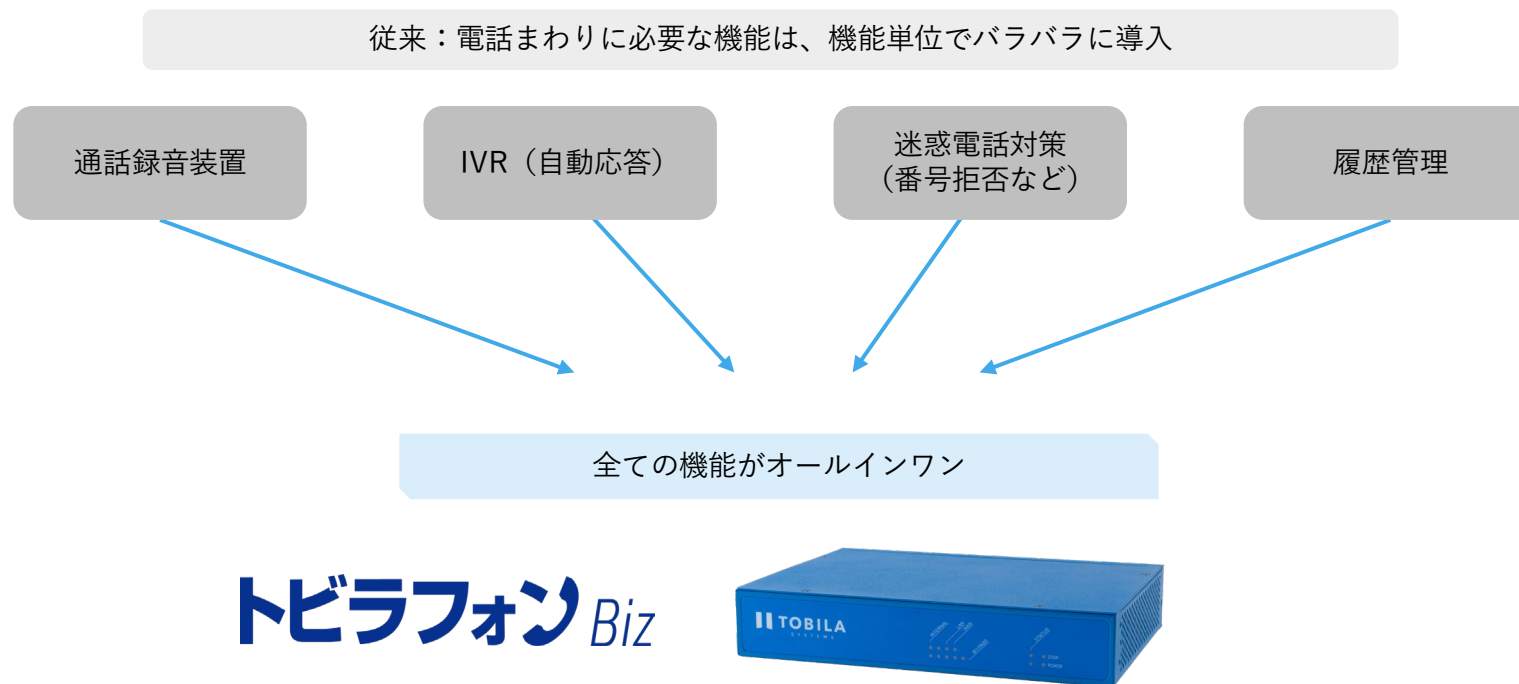
- 代理店販売の強化が有効であるため、営業人員等の採用を継続する
- プロダクトのラインナップを拡大することで、従来のトビラフォン Bizでは獲得ができなかった顧客への対応を目指す



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

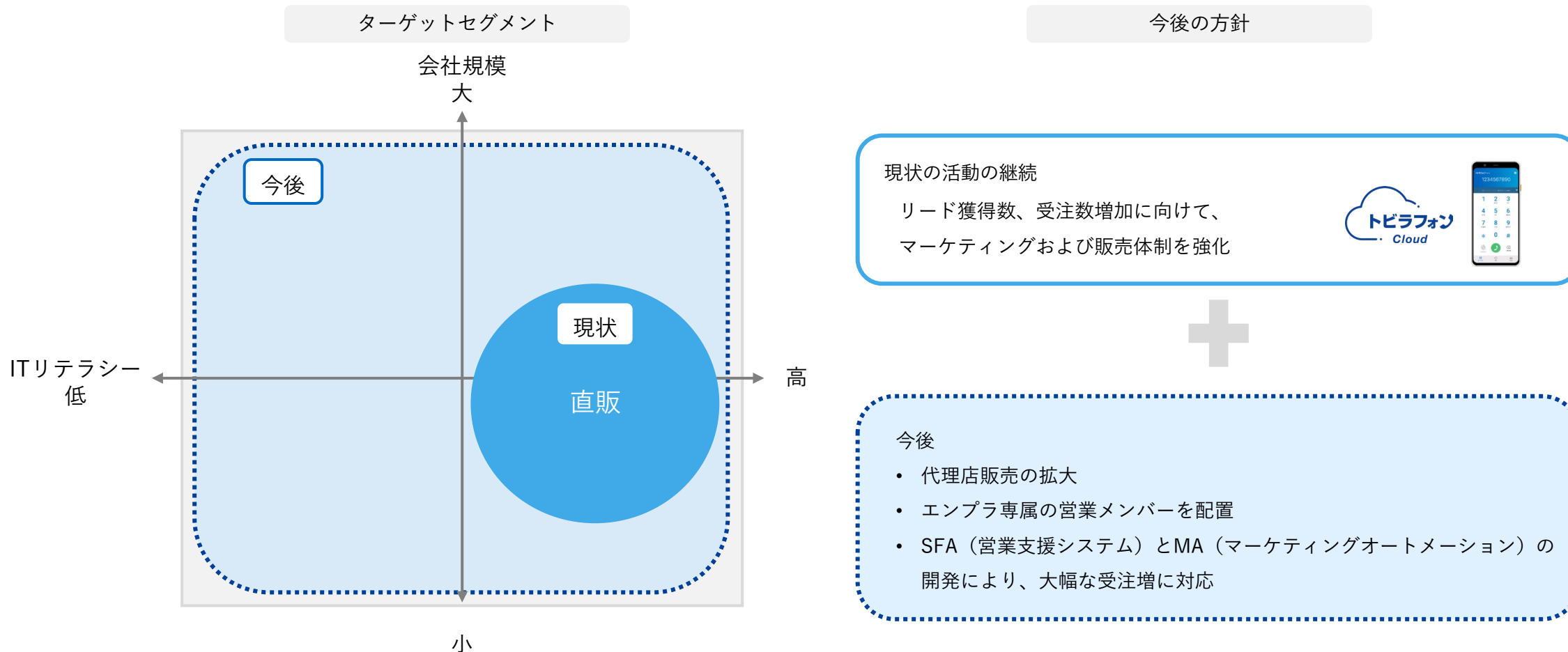


既存市場の置換と新たな需要の取り込みを狙う

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

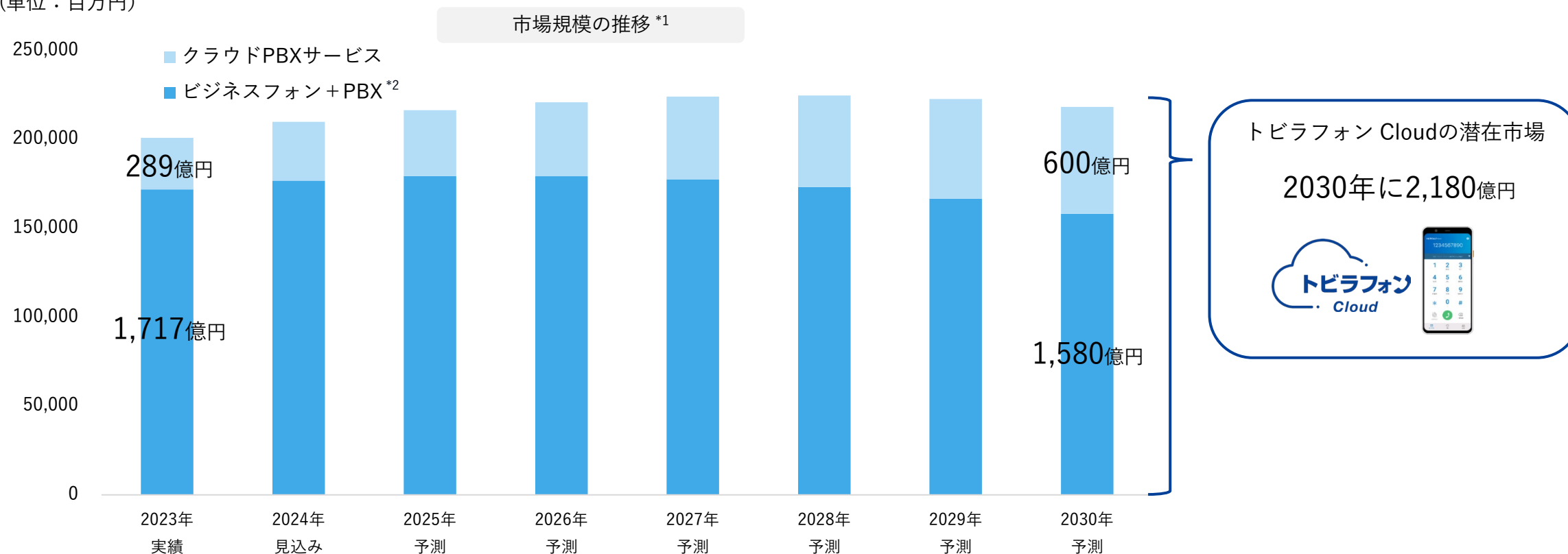


ソリューション事業 2025年10月期決算説明資料から再掲

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)



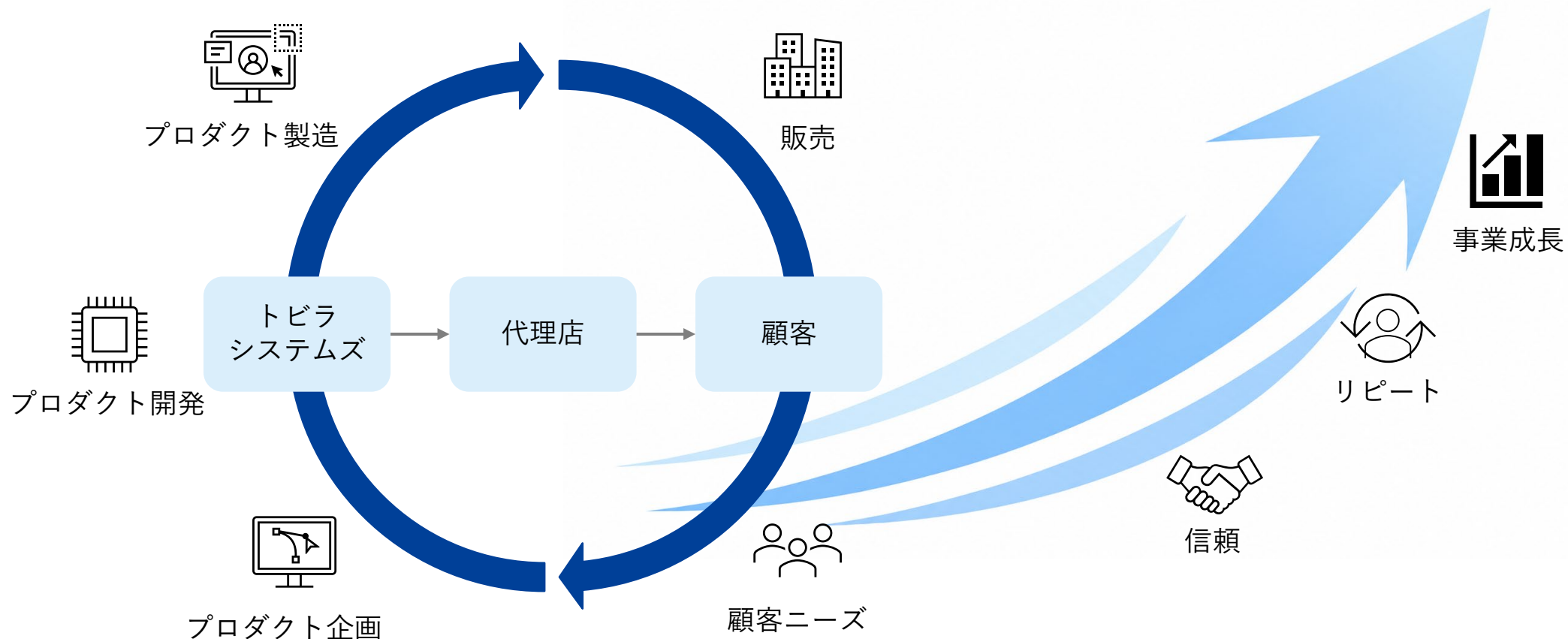
*1：富士キメラ総研「2024コミュニケーション関連 マーケティング調査総覧」より、当社作成

*2：呼制御装置をビジネスホン+PBXとして作成

ソリューション事業

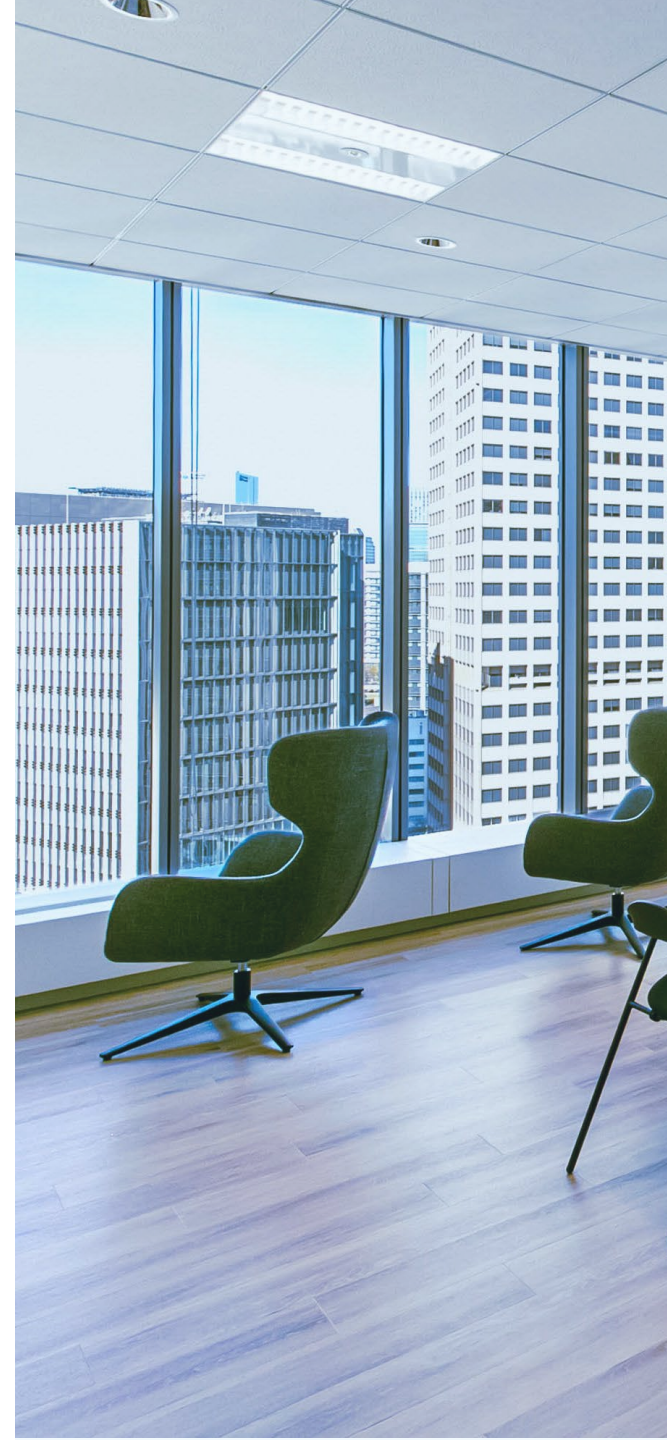
メーカー機能を活かした高速な事業推進サイクル

- 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



03

3. 2026年10月期第2四半期 業績



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

	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
(単位：百万円)					
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

2026年10月期 第2四半期セグメント別 売上高

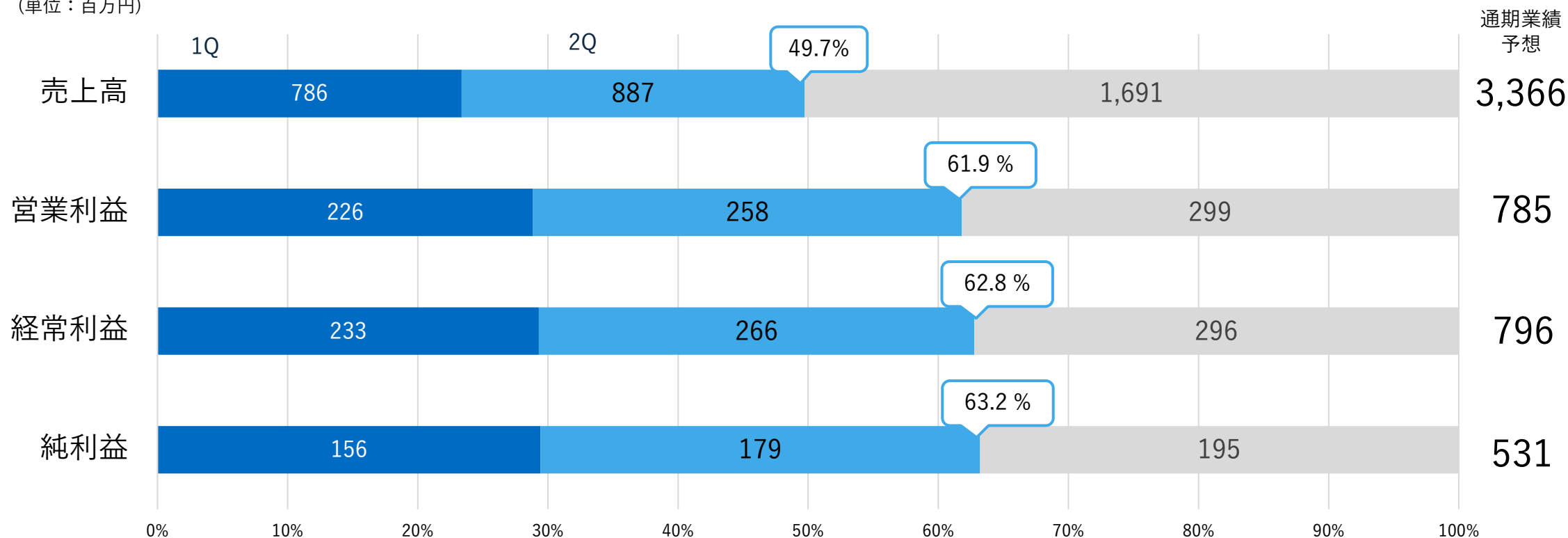
- 【セキュリティ事業】モバイル向けの中でも大手通信キャリア向けは堅調に推移。固定電話向けは、ケーブルプラス電話における迷惑電話ブロックの標準サービス化により契約者数が増加
- 【ソリューション事業】トビラフォン Bizの販売台数増加およびトビラフォン Cloudの課金ID数拡大により、売上成長を牽引

	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
(単位：百万円)					
<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%

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

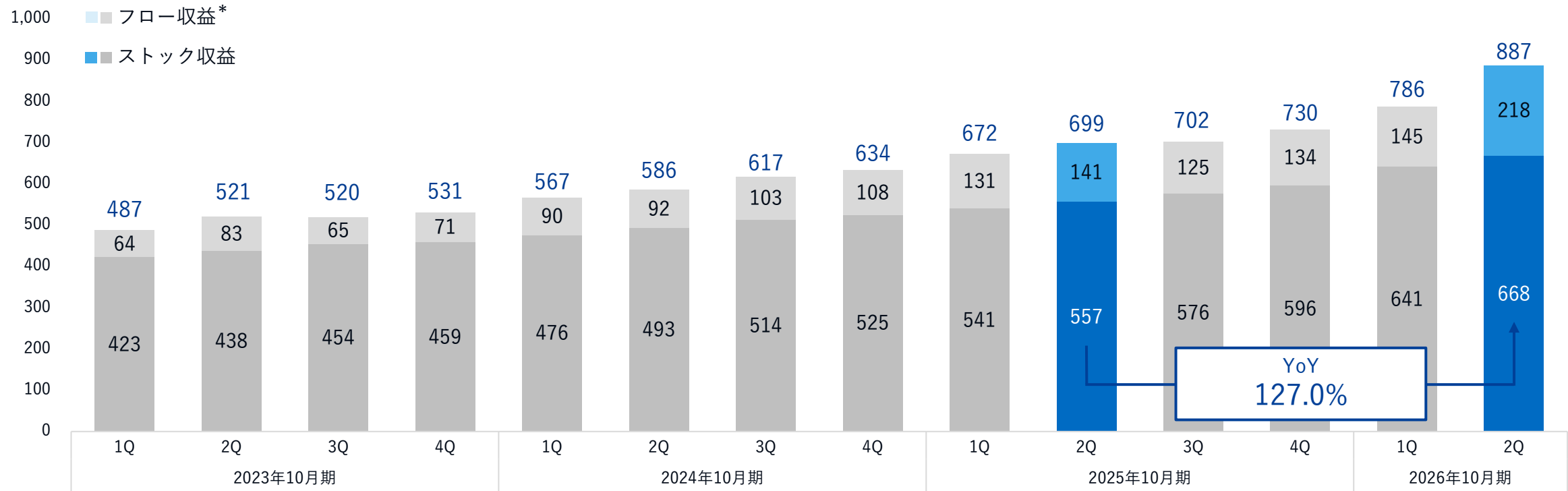
(単位：百万円)



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

（単位：百万円）

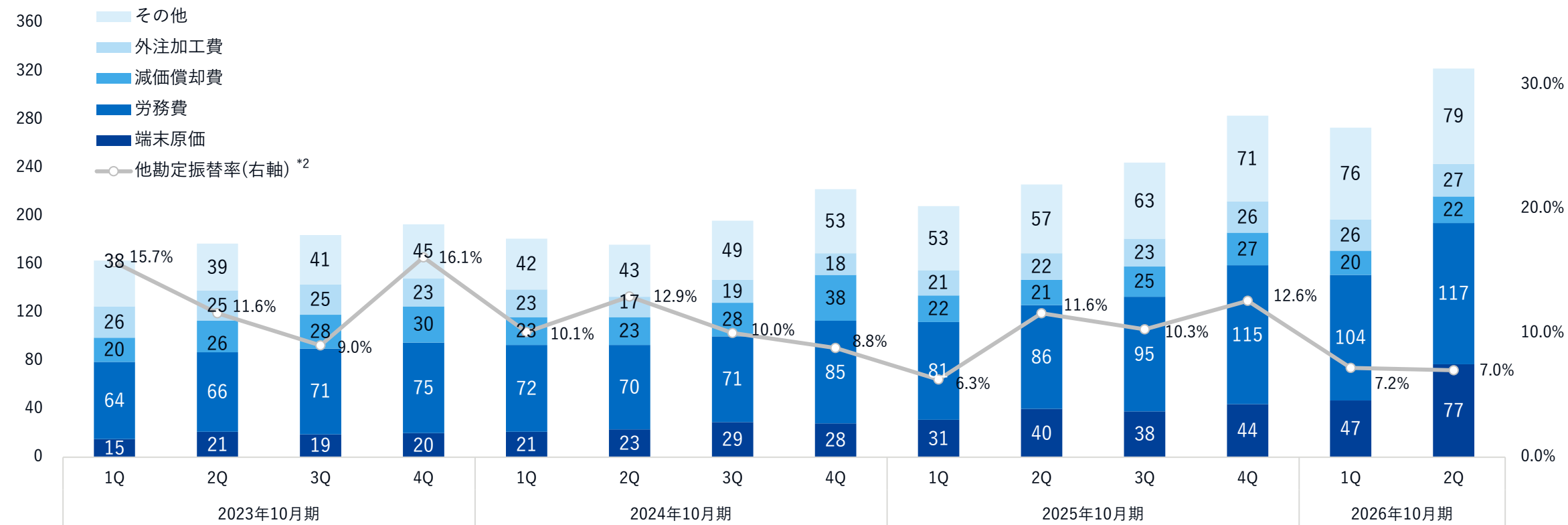


*：フロー収益は、「トビラフォン Biz」の端末代金、「トビラフォン Cloud」の初期費用等を含む

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

(単位：百万円)



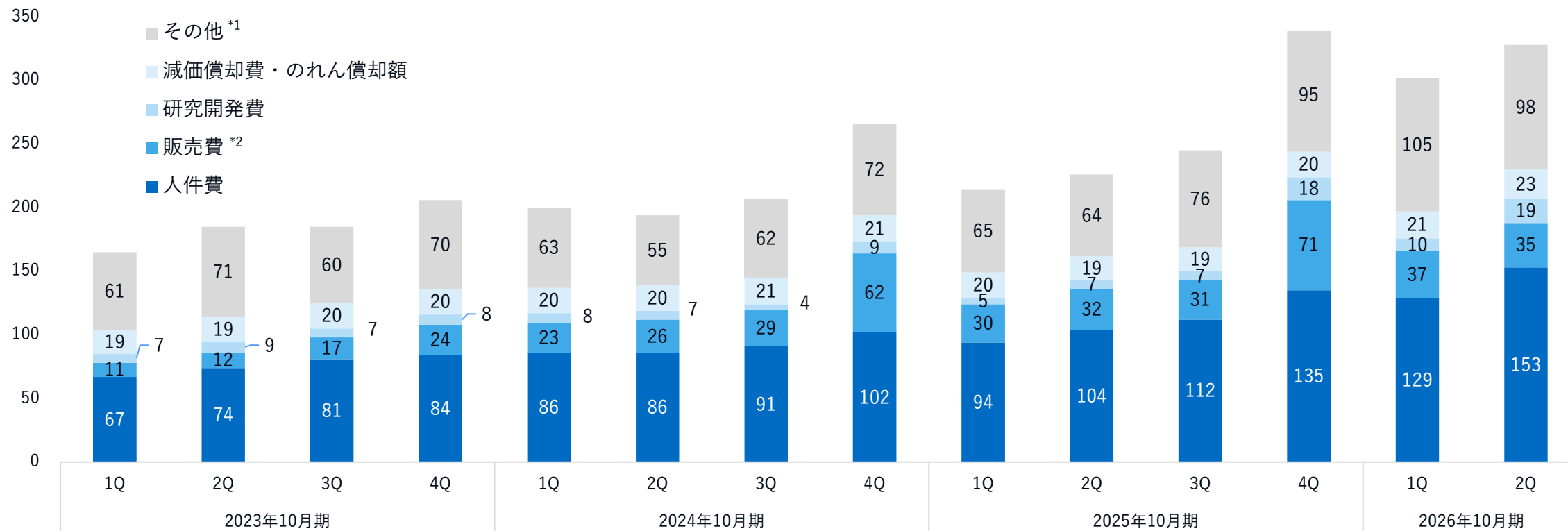
*1：端末原価、労務費、減価償却費、外注加工費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

*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

(単位：百万円)



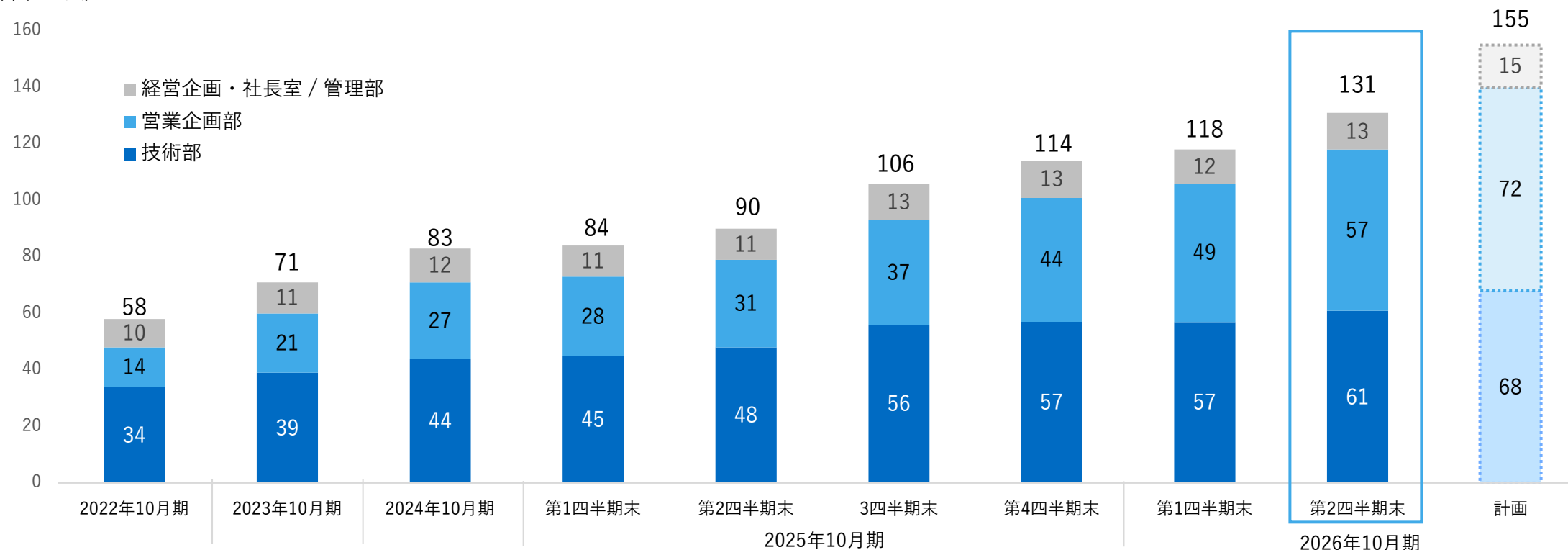
*1：「その他」に含まれるものは、回収手数料や業務委託手数料、地代家賃等

*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

- 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

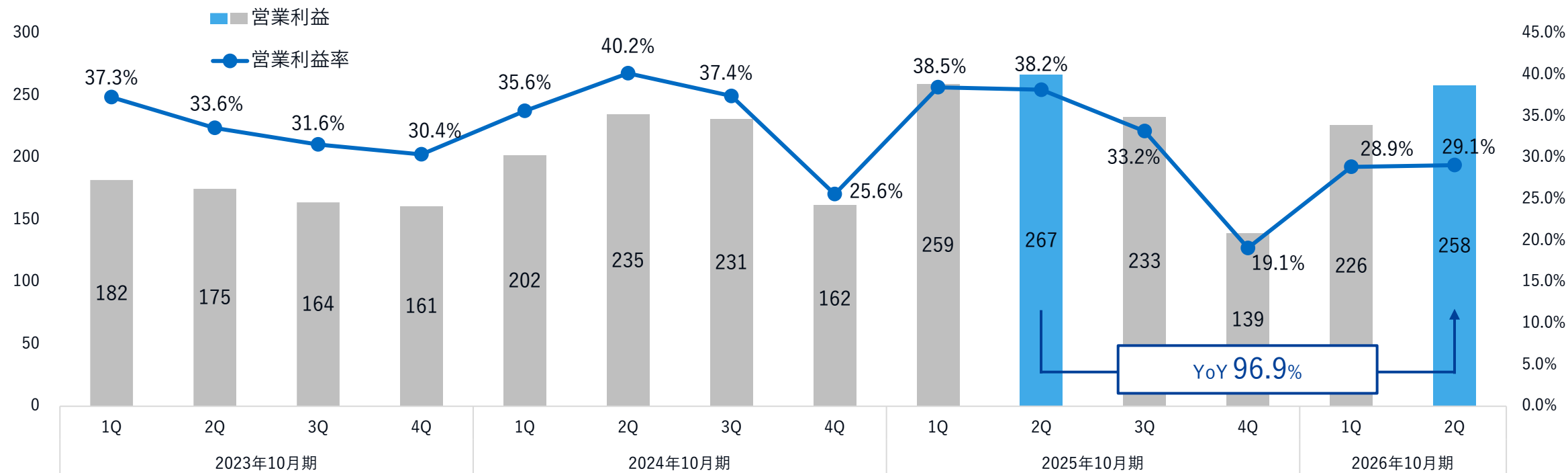
(単位：人)



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

(単位：百万円)



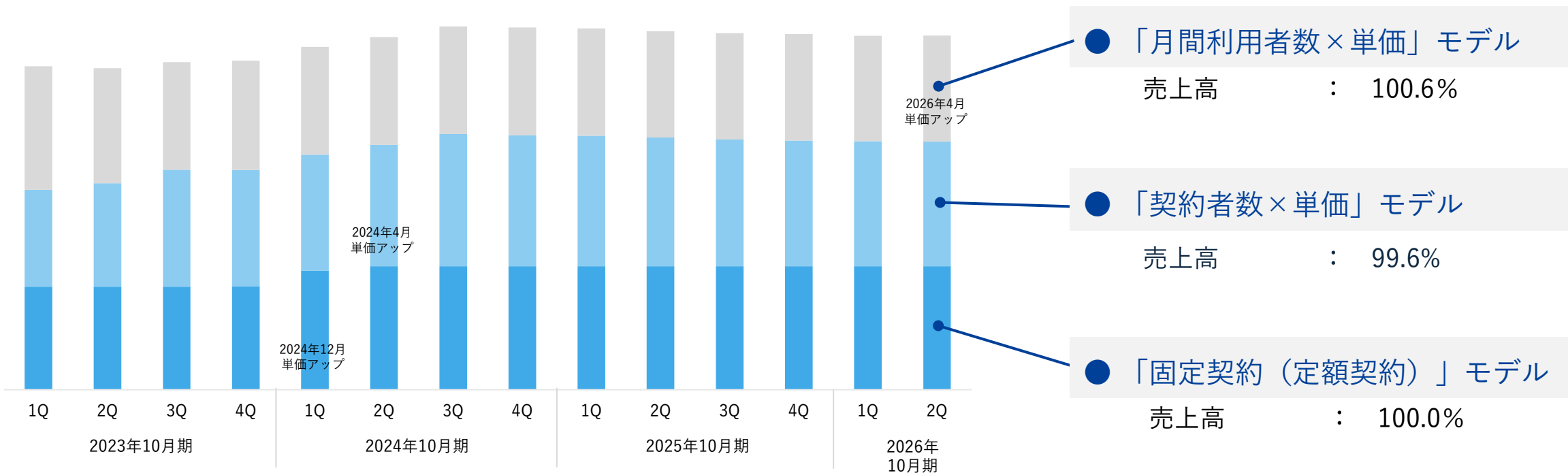
セキュリティ事業

モバイル向け：主な契約モデル別の売上高四半期推移

- 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

主な契約モデルの売上構成（四半期推移）*

2026年10月期1Qと2Qの売上高を比較



*：売上高、月間利用者数ともに、大手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

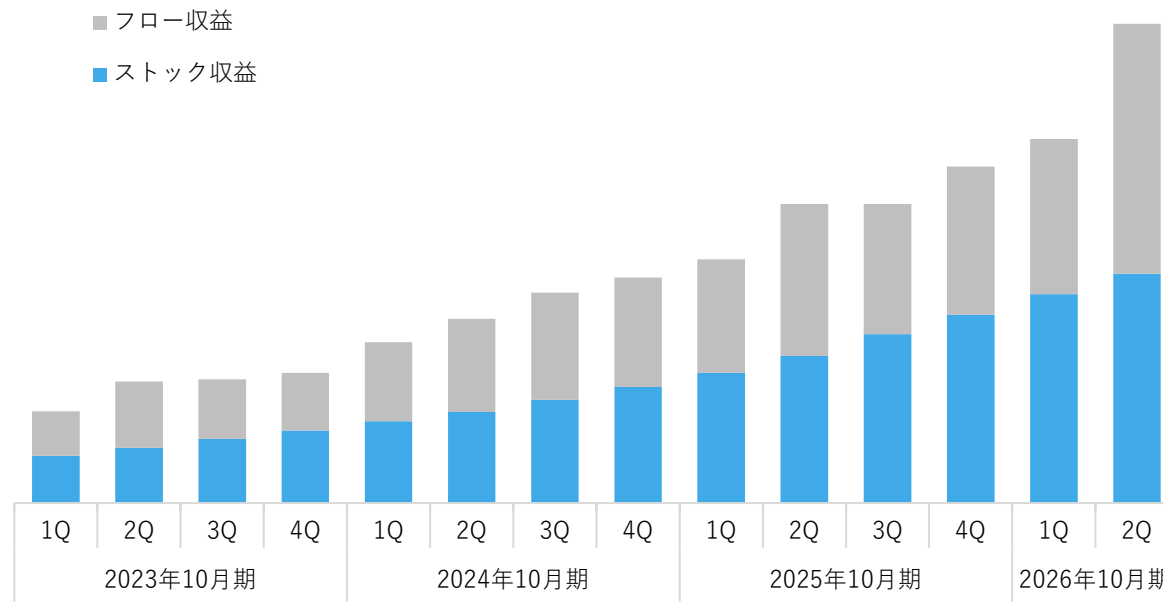
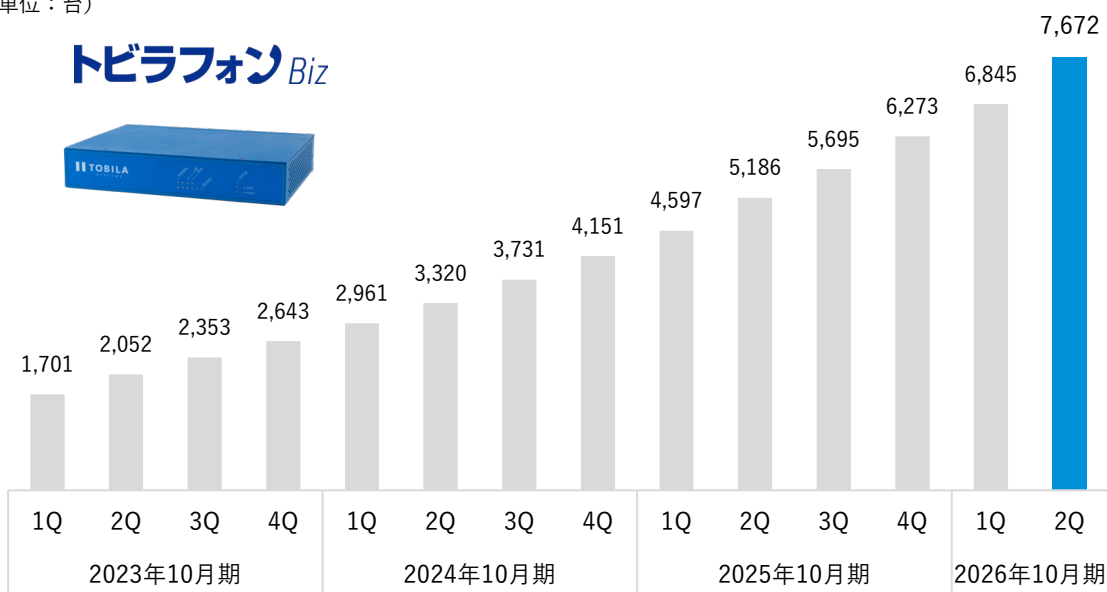
- カスハラ対策需要の高まりによる引き合い増加に加え、「トビラフォン Biz Lite」による新規ユーザー層の取り込み、代理店決算期との重なりや営業体制強化も寄与し、販売台数は四半期ベースで過去最高を更新
- ストック収益は着実に積み上がり、端末販売増加に伴いフロー収益も増加基調で推移

累計販売台数

ストック収益・フロー収益推移*

(単位：台)

トビラフォン Biz



*：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

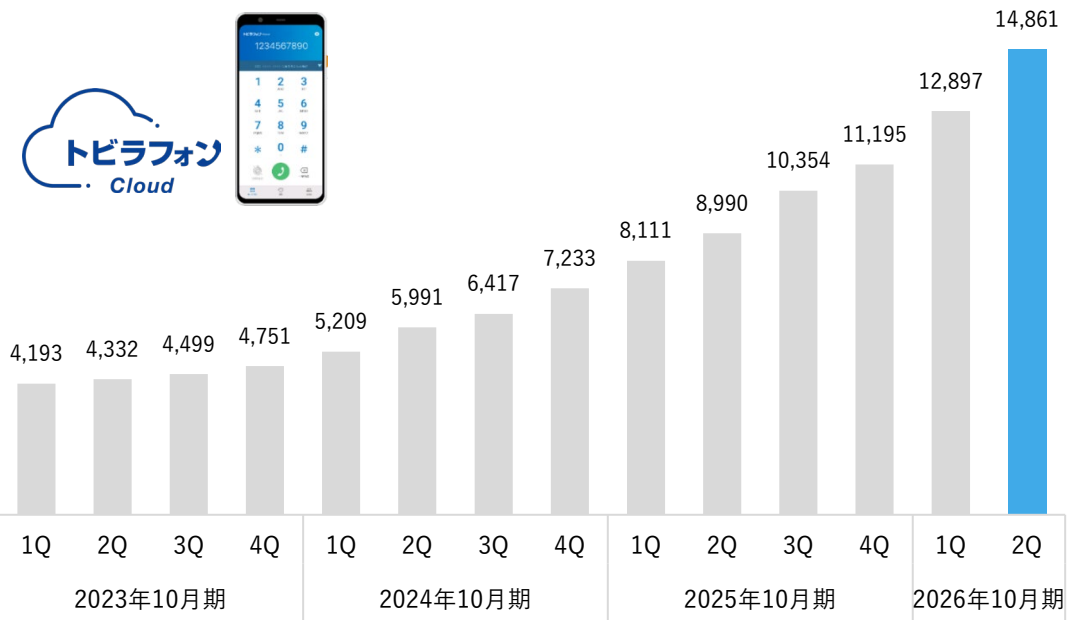
ソリューション事業

トビラフォン Cloudの推移

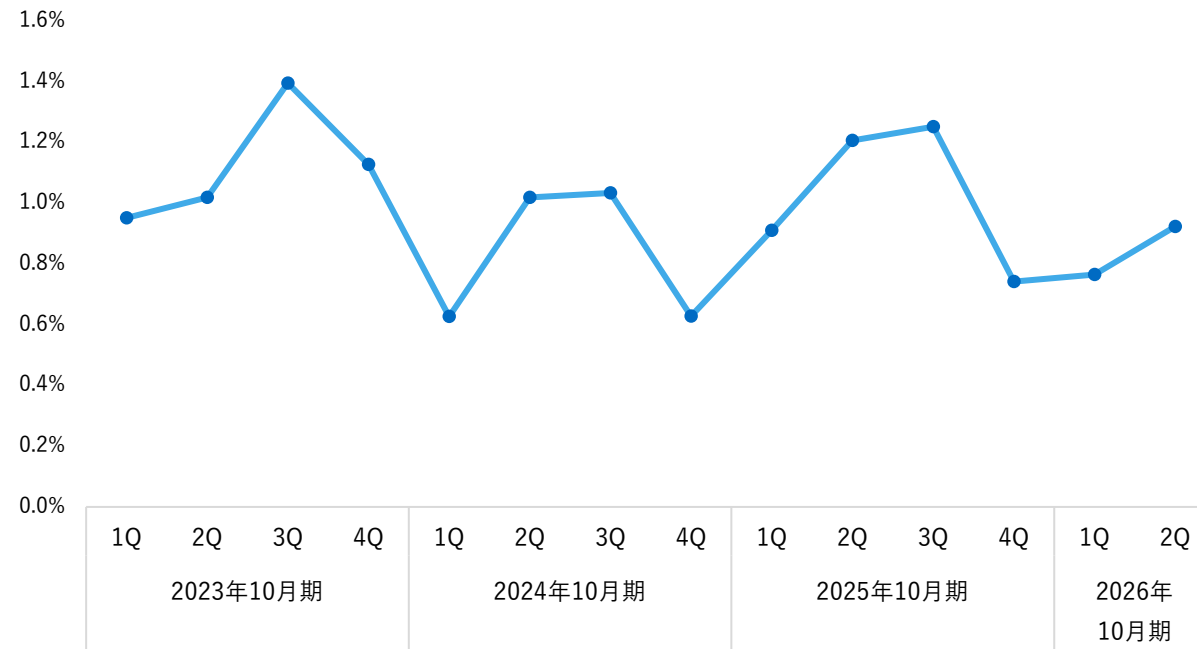
- 直販と取次販売の両チャンネルで契約獲得が進み、課金ID数は前四半期比1,964件増と着実に拡大
- 解約率は1%程度の低水準を維持しており、継続課金型サービスとして安定的な成長基盤を構築

(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

想定されるご質問に対する回答

Q1. 利益進捗が通期の業績予想に対して60%を上回っていますが、今後の着地見込みについて教えてください。

第2四半期時点では、通期業績予想に対して利益進捗率が60%を上回っております。これは当初の業績予想には織り込んでいなかった固定電話向けサービスにおけるケーブルプラス電話向け迷惑電話ブロック機能の無料提供に伴う契約数増加などにより、利益が想定を上回って推移しているためです。なお、本件による当期業績への影響は、売上高で数千万円程度を見込んでおります。

一方で、下期にかけては、9月に名古屋オフィスの移転を計画しているほか、人材採用についても引き続き積極的に進める予定であり、一定の費用支出を見込んでおります。そのため、現時点では通期業績予想どおりの着地を見込んでおりますが、今後の業績動向については、第3四半期以降の推移を踏まえて慎重に判断してまいります。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。

Q2. iOSに限り、Pontaパスアプリ内でサービス提供が開始されましたが、これによるセキュリティ事業への売上影響について教えてください。

ご認識のとおり、従来はKDDIユーザーが当社サービスを利用する際、専用アプリのインストールが必要でしたが、2026年4月9日より「Pontaパス」アプリ内で「迷惑メッセージ・電話ブロック」の設定が完結できるようになりました。本連携により、利用開始までの導線が簡素化されるため、当社としてもアクティブユーザー数の増加につながることを期待しております。一方で、契約形態上、アクティブユーザー数の増加がセキュリティ事業の売上に直接連動するものではないため、現時点で業績への影響は軽微であると見込んでおります。

特殊詐欺被害が増加している状況下において、本施策は利用者接点の拡大とサービス認知向上につながる重要な取り組みであると考えております。引き続き通信キャリアと連携しながら、利用者増加とサービス価値向上に向けた取り組みを進めてまいります。

想定されるご質問に対する回答

Q3. ソリューション事業の中期経営計画に対しての進捗について教えてください。

第2四半期においても今期業績に対して順調とのことですが、中期経営計画に対しての進捗と考えるといかがでしょうか？

ソリューション事業は、今期業績予想に対して概ね順調に進捗しております。一方で、現在の進捗に満足しているわけではありません。中期経営計画で掲げる高い目標の達成に向けて、成長スピードをさらに引き上げていく必要があると考えております。

製品別では、トビラフォン Bizが堅調に推移しており、顧客基盤の拡大も着実に進んでおります。一方で、トビラフォン Cloudについては、当社の今後の成長を牽引する重要な領域と位置づけており、中期経営計画の目標達成に向けて、これまで以上にスピード感を持って拡大させていく必要があると認識しております。

そのため、既存の販売活動の強化に加え、他社との連携や新たな販売チャネルの開拓にも積極的に取り組み、事業拡大の打ち手を広げてまいります。

ソリューション事業では、販売パートナー等を通じたお客様との接点から現場の課題やニーズを的確に捉え、それを自社の企画・開発に素早く反映し、製品・サービスの改善や新たな提案につなげていく姿を目指しております。このような事業推進サイクルをより速く、より大きく回していくことで、お客様からの信頼獲得と導入拡大につなげ、ソリューション事業を当社の成長ドライバーとしてさらに力強く伸ばしてまいります。

2026年10月期第3四半期の決算発表は、2026年9月10日（木）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

お問い合わせフォーム <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

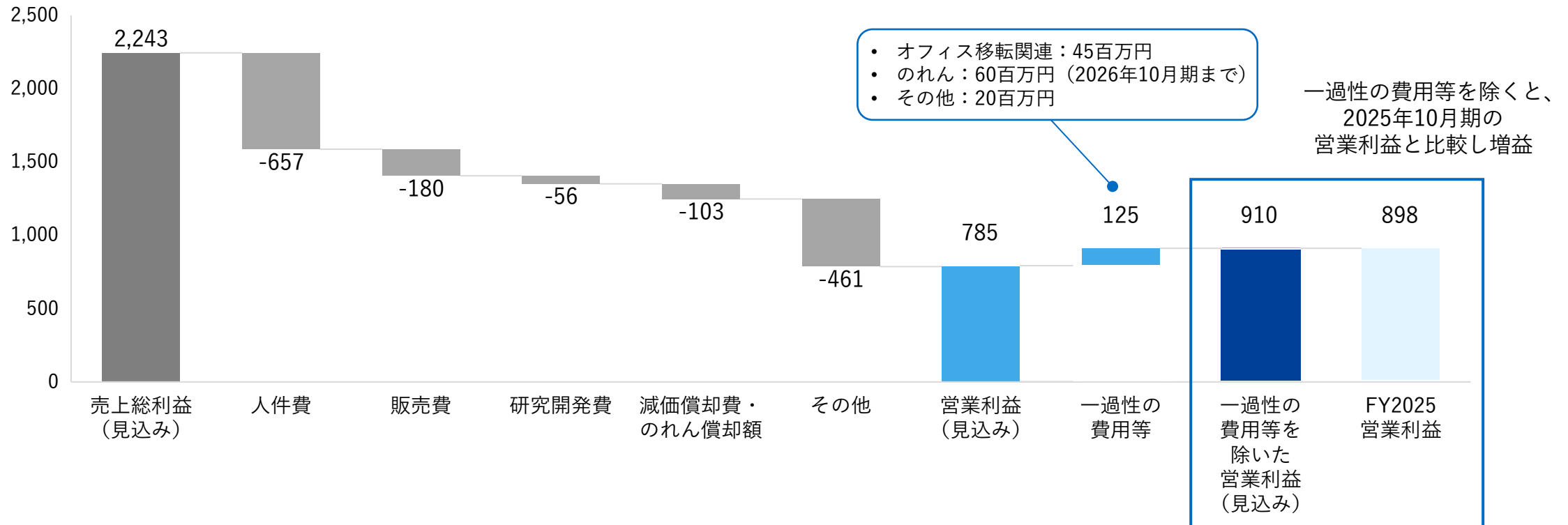
*3：販売費は、販売手数料、広告宣伝費及び販売促進費の合計

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

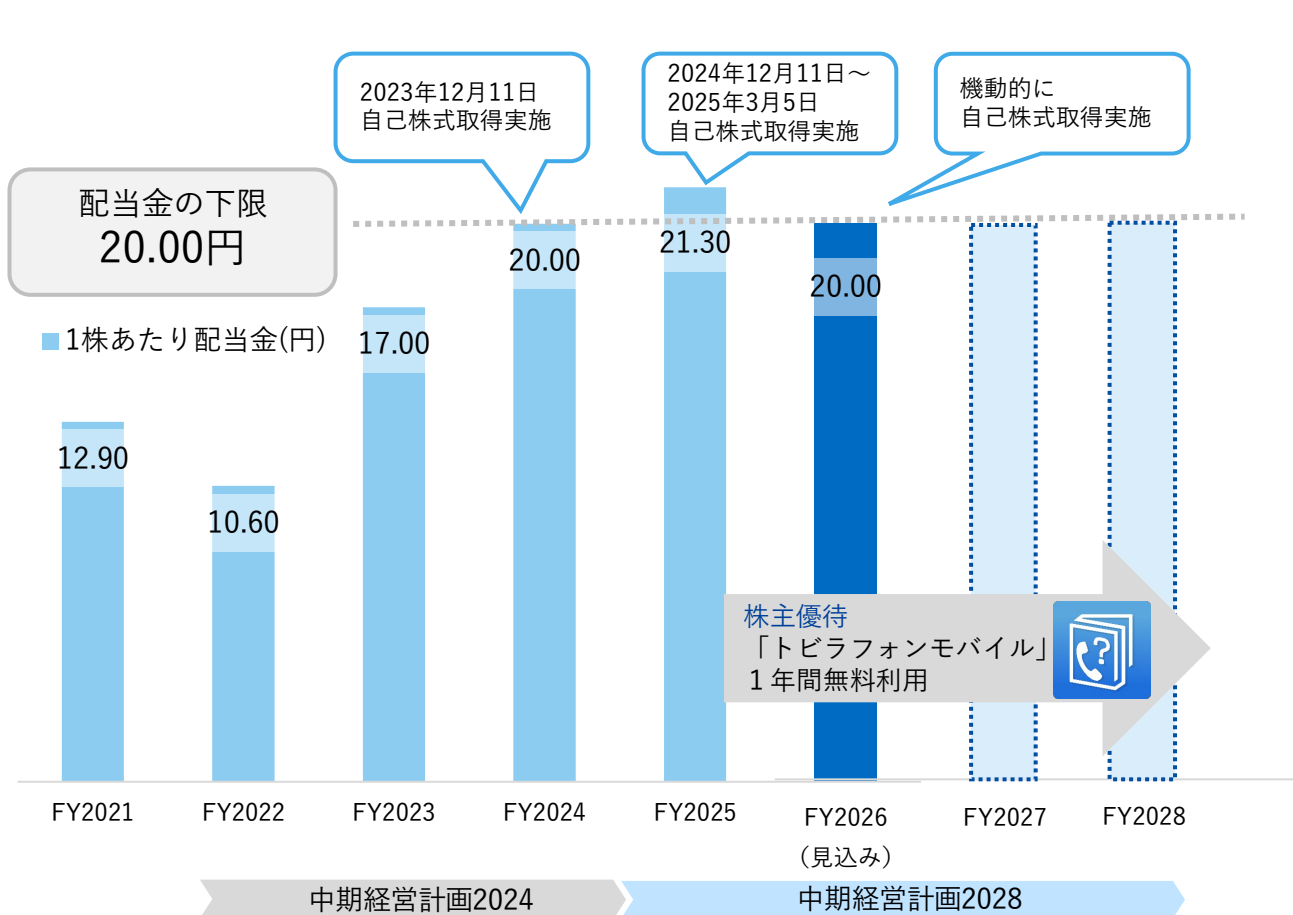
(単位：百万円)



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



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

ご参考資料

● 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



お知らせ

2026年10月期第2四半期 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6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	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>https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_wC5r6Pb7SSe_gg3YwijMsA</p>



The background features a series of blue wavy lines that create a sense of motion and depth. These lines are composed of many thin, parallel lines that curve and flow across the page, primarily concentrated in the lower half and right side.

TOBILA
SYSTEMS