

2025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)

2025年10月期第1四半期 決算説明書き起こしおよび動画公開のお知らせ

動画公開日	: 2025年3月10日(月)
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/MIe88fVe7Y4>
- ・2025年10月期第1四半期 決算説明資料(2025年3月10日開示)
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/7031d738/98cb/4dbf/bd43/f91741fbc178/140120250307590210.pdf>
- ・2025年10月期第1四半期 決算短信(2025年3月10日開示)
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/aa8c96be/275b/466c/ac89/cf9c30f5c398/140120250306589447.pdf>
- ・中期経営計画2028(2024年12月10日開示)
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/455859dd/2c29/4610/9dc3/0c6a332361aa/140120241210536390.pdf>

2025年10月期第1四半期 決算説明動画書き起こし

1. 2025年10月期 第1四半期ハイライト	1
2. 会社概要・中長期戦略	5
3. 2025年10月期 第1四半期 業績	12
4. 2025年10月期 計画	23
5. 代表取締役社長 明田によるご挨拶	26

皆様、こんにちは。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月期第1四半期の決算についてご説明いたします。

1. 2025年10月期 第1四半期ハイライト

▶ 全社

報告セグメントの変更について

- 今後の成長戦略を鑑み、2025年10月期より「セキュリティ事業」「ソリューション事業」とセグメント区分を2つに再編
- コア事業での安定収益を基盤に、成長事業へ注力する



はじめに、2025年10月期より報告セグメントの内容を変更しておりますので、お知らせいたします。

2024年10月期から「迷惑情報フィルタ事業」の単一セグメントとしておりましたが、中期経営計画に基づく今後の事業展開を考え、セキュリティ事業とソリューション事業の2つの報告セグメントへと変更することといたしました。

今回のセグメント変更とあわせて、今回から財務データをHPでダウンロードいただけるように準備いたしました。旧セグメントの情報も掲載しておりますので、こちらもご活用いただけますと幸いです。

2025年10月期第1四半期 決算ハイライト

売上高

672百万円
前年同期比 118.5%

営業利益

259百万円
前年同期比 128.0%

セキュリティ事業

モバイル向け

420百万円
前年同期比 105.8%

固定電話向け

54百万円
前年同期比 104.4%

- ・ YoYでの増加は、2024年4月の「契約者数×単価」モデルの契約更改、2023年12月の「固定契約」モデルの契約更改、2024年7月開始の「J:COM MOBILE」オプションサービスが寄与

ケーブルプラス電話向けオプションサービスの契約数が堅調に増加

ソリューション事業

ビジネスフォン向け

179百万円
前年同期比 158.4%

「トビラフォン Biz」「トビラフォン Cloud」ともに契約数が引き続き増加

2025年10月期第1四半期の売上高は6億7,200万円であり、前年同期比118.5%、営業利益は2億5,900万円、前年同期比128.0%となりました。

セグメント別では、セキュリティ事業のモバイル向けが4億2,000万円、前年同期比105.8%、固定電話向けが、5,400万円、前年同期比104.4%、ソリューション事業は1億7,900万円、前年同期比158.4%となりました。

それぞれのサービスの成長の理由については後ほど詳しくご説明いたしますが、第1四半期においても安定的に事業を進めることができました。

第1四半期の活動を2つご紹介します。

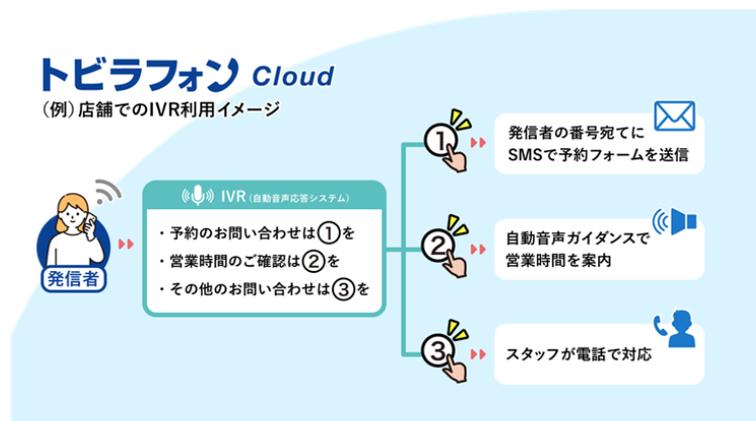
ソリューション事業

2025年10月期第1四半期トピック – トビラフォン Cloud

- クラウド電話サービス「トビラフォン Cloud」にSMS自動送信機能を追加

機能詳細

- IVR機能（自動音声応答システム）で設定した分岐先で、顧客などの発信元の携帯電話番号宛てにSMSの自動送信が送信可能となる新機能を追加
- トビラフォン Cloudの管理画面であらかじめ設定したテキストメッセージやWebサイトのURLなどをSMSで自動送信することが可能に



*1: プレスリリース「クラウド電話サービス「トビラフォンCloud」にSMS自動送信機能を追加 受電対応の負担軽減や顧客の利便性向上を実現」

トピックの1つ目は、トビラフォン Cloud の機能追加です。

クラウド型ビジネスフォン「トビラフォン Cloud」にSMS（ショートメッセージ）の自動送信機能を新たに追加しました。

今回の機能追加により、トビラフォン Cloud の管理画面であらかじめ設定したテキストメッセージやWebサイトのURLなどをSMSで自動送信することが可能となります。

SMS自動送信機能は、電話での問い合わせが多い企業や店舗でご活用いただくことで、問い合わせ対応の取りこぼし防止や受電対応の負担軽減、顧客の利便性向上などを実現し、業務効率化や顧客満足度向上につながります。

今後もユーザーの皆様の業務効率化につながる機能追加やアップデートを実施してまいります。

▶ 全社

2025年10月期第1四半期トピックー“特殊詐欺等対策のリーディングカンパニー”としての活動

- ・ 特殊詐欺やフィッシング詐欺等の撲滅に向けた活動の一環として、各種団体へ参画・加入

各種団体に加入/ 認証マーク取得

「日本サイバーセキュリティファンド1号投資事業有限責任組合」^{*1}



一般財団法人日本サイバー
犯罪対策センター (JC3)^{*2}



電話事業者認証機構 (ETOC)^{*3}



特殊詐欺被害防止推進活動の開始式を開催^{*4}

- ・ 福井県下で携帯電話への架電をきっかけとした特殊詐欺被害が急増していることを受け、トビラシステムズと福井県警察が連携



^{*1}: プレスリリース「トビラシステムズ、「日本サイバーセキュリティファンド1号投資事業有限責任組合」にLimited Partner (出資企業) として参画」
^{*2}: プレスリリース「トビラシステムズ、一般財団法人日本サイバー犯罪対策センター (JC3) に加入」
^{*3}: プレスリリース「トビラシステムズ、電話事業者認証機構 (ETOC) より優良電話事業者認証マークを取得」
^{*4}: プレスリリース「トビラシステムズ、福井県警察と連携し「トビラフォンモバイル」を活用した特殊詐欺被害防止推進活動の開始式を開催」

2つめのトピックは、“特殊詐欺対策のリーディングカンパニー”としての活動です。

近年はサイバー攻撃の手法が巧妙化・多様化し、特殊詐欺やフィッシング詐欺においても、新たな手口に対する迅速な対応が急務となっています。

当社は、社会課題である特殊詐欺やフィッシング対策等の撲滅に向けた活動の一環として、「日本サイバーセキュリティファンド1号投資事業有限責任組合」への参画や、一般財団法人日本サイバー犯罪対策センターへの加入、電話事業者認証機構より優良電話事業者認証マークの取得などを実施しております。

また、福井県下で携帯電話への架電をきっかけとした特殊詐欺被害が急増していることを受け、福井県警察が連携し、迷惑電話対策アプリ「トビラフォンモバイル」を活用した特殊詐欺被害防止推進活動を開始しました。

今後も、安全な電話サービスの提供や、健全な電話市場の実現に向け、各種団体・官公庁と連携しながら事業を推進してまいります。

2. 会社概要・中長期戦略

ここからは改めて、当社の会社概要と中長期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	102人（うち技術55人）※2025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/>

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。現在設立 19 期目であり、拠点は東京と名古屋にあります。

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。

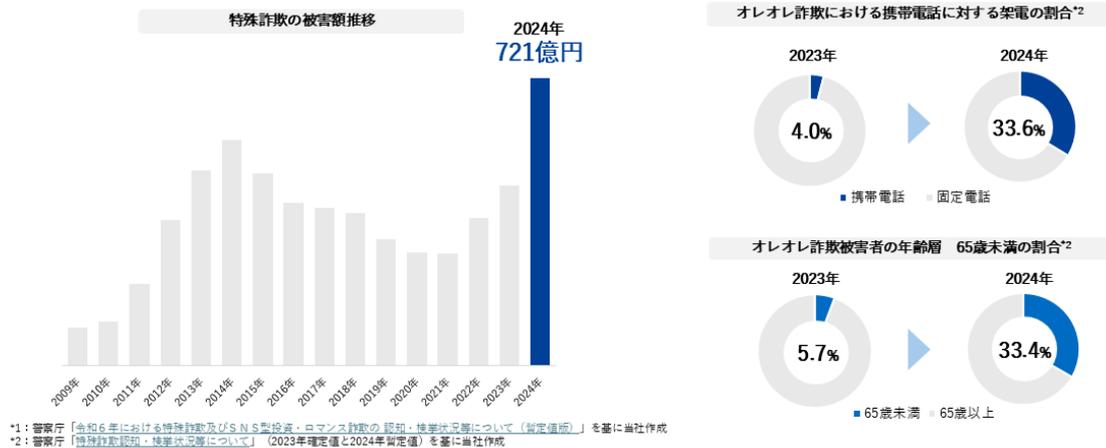
TOBILA SYSTEMS 10

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

- 2024年の特殊詐欺の被害額は過去最多の721億円
- 特殊詐欺10類型の中で被害最多の“オレオレ詐欺”においては、警察や総務省などの官公庁を騙る手口が増加。携帯電話に対する架電が増加するとともに、65歳未満にも被害が拡大



当社が解決に向けて挑戦しているのが、特殊詐欺やフィッシング詐欺、グレーゾーン犯罪です。

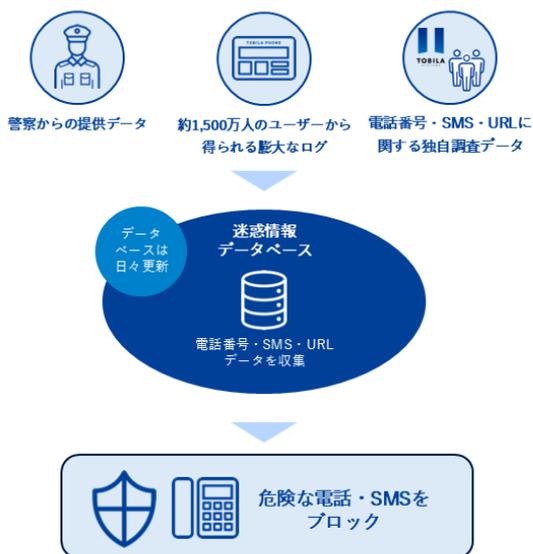
昨年 2024 年においては、残念ながら特殊詐欺の被害額は過去最多となり、特にオレオレ詐欺の被害が目立ちました。

オレオレ詐欺というと、息子や孫を装った電話でお金を要求する印象をお持ちになると思いますが、手口は日々変化しており、最近は警察や総務省などの官公庁をかたり、捜査名目で現金等をだましとる手口が増加しています。

また、2023 年と比較して、オレオレ詐欺での携帯電話に対する架電が増加しており、65 歳未満にも被害が拡大しています。

「自分は大丈夫」ではなく、皆様の身近に特殊詐欺が潜んでいることをご認識いただければと思います。

社会課題に向けたアプローチ：「迷惑情報データベース」



- ・ 危険な電話に出してしまう、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

TOBILA SYSTEMS 12

社会問題となっている特殊詐欺やフィッシング詐欺などの社会課題の解決に向けて、当社は、強みである迷惑情報データベースを活用し、危険な電話・SMSをブロックするサービスを提供しております。

迷惑情報データベースは、危険な電話番号やSMSに記載されているURL等をブラックリスト化し、危険な電話やSMSをブロックする仕組みです。当社のデータベースの持つ特徴は大きく3つです。

1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とみられる電話番号やURLのデータを提供いただいています。これによって精度の高い情報を入手することが可能となっています。

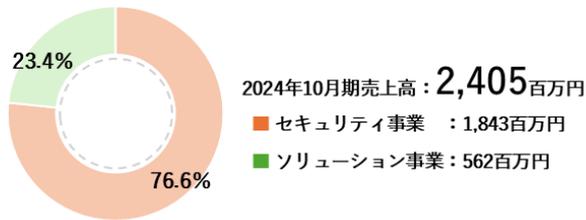
2つ目は、ユーザー数が多いことです。当社サービスの月間利用者数は約1,500万人であり、同じ規模の利用者を獲得することは難しいと考えます。多くのユーザーから得られる統計情報を活用しており、ユーザーが多ければ多いほど、データ精度が高まり、先行者である当社が有利な状況となります。当社サービスは大手通信キャリアに採用されており、それがユーザー数の拡大へもつながり、参入障壁を強固なものとしています。

3つ目は、当社の調査チームです。年間50億件以上の電話・メール・SMSを当社では判定しており、利用者から得られたフィードバックをもとに独自の調査チームが実際にその電話番号に架電をしたりSMSにアクセスすることで高い精度を保っています。日々最新のデータが反映されることも、データの精度の高さの理由です。

この3つの強みで構成されたデータベースが当社の基盤であり、当社のサービスがインフラのように当たり前にある社会を目指し活動が続けることによって、個人の幸せな時間が守られることへと貢献していきたいと考えています。

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、事業を推進しています



経常利益率	ROE	自己資本比率	時価総額
34.5%	26.3%	56.0%	77億円

*: 経常利益率、自己資本比率、ROEは2024年10月期末時点。時価総額は2025年2月28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

- 法人向けに「トビラフォン Biz」「トビラフォン Cloud」の2つの製品を提供

迷惑情報データベースを活用し、2025年10月期からは「セキュリティ事業」と「ソリューション事業」の2つのセグメントで事業を推進しています。

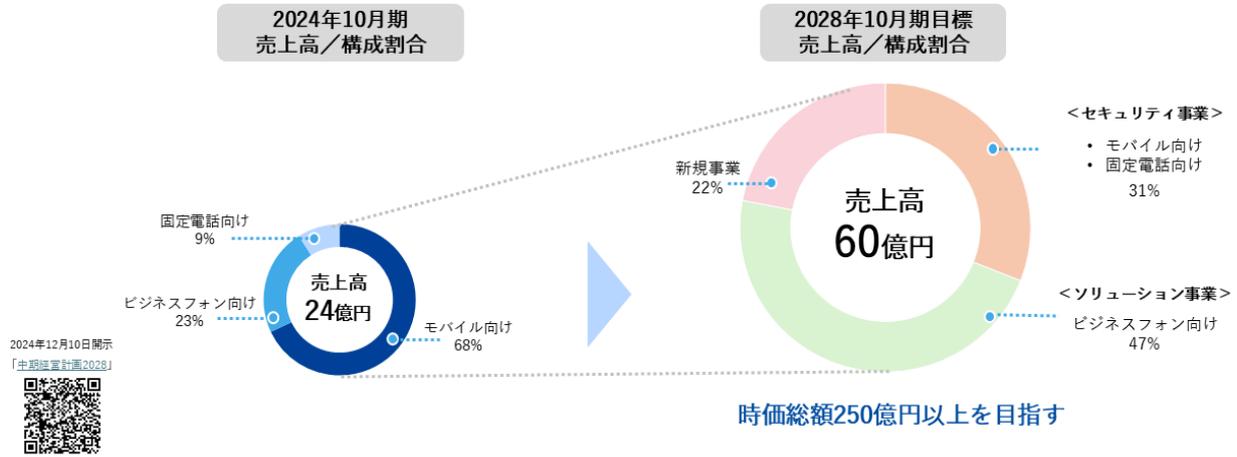
特殊詐欺やフィッシング詐欺対策サービスを通信キャリア、金融機関等に提供している「セキュリティ事業」は2024年10月期において、売上のおよそ4分の3をしめる安定事業です。

現在は、この安定事業の収益を基盤に、法人向けのDXを促進する「ソリューション事業」を拡大させることに注力しております。

中期経営計画2028資料から引用（2028年10月期目標のセグメント等の表記を修正）

中長期の目指す姿：2028年10月期までの経営目標

ビジネスフォン向け及び新規事業の創出に重点を置き、2028年10月期において、売上高60億円以上を目指す



中長期の目指す姿として、昨年12月10日に2028年を最終年度とする中期経営計画2028を策定し、2028年10月期において売上高60億円以上を目指す計画を発表いたしました。

中期経営計画2028資料から再掲

2028年10月期までの成長戦略：5つの重点施策

ビジネスフォン向け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



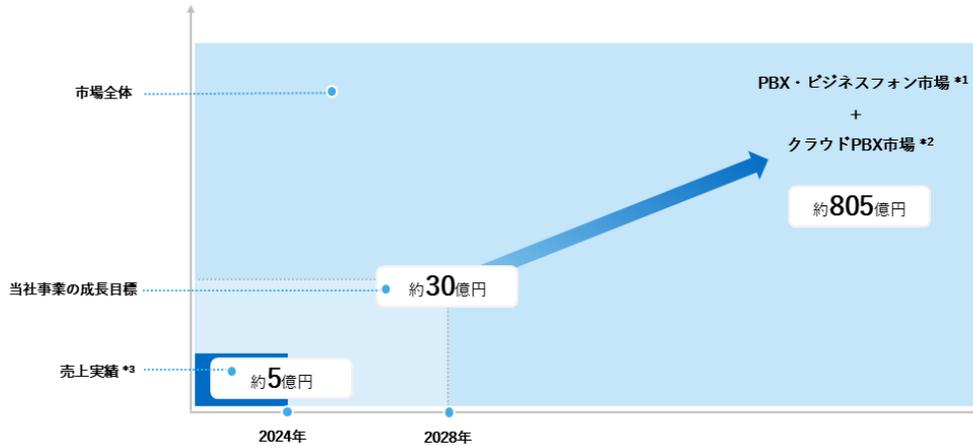
2028年までの成長戦略としてトビラフォン Cloud の販売加速、トビラフォン Biz の販売加速、通信キャリア向け販売の拡充、新規事業の創出、メンバーの拡大・成長の5つを重点施策として設定し、今後の4年間はこの5つに経営資源を投下する予定です。

今期2025年においては、次なる飛躍のための準備期間と位置付けております。

中期経営計画2028資料から再掲

ビジネスフォン向けサービスの市場規模

- ・ PBX・ビジネスフォン・クラウドPBXを合わせた市場規模は約805億円と推定しており、大きな成長余地がある
- ・ トビラフォン Biz及びトビラフォン Cloudの販売を加速し、約6倍の売上高を目指す



*1：CIAJ「通信機器中期需要予測2022-2027年度」よりPBXおよびボタンの電話機室の2022年度実績合計
 *2：富士キメラ総研「2022 コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」より2022年度見込
 *3：2024年10月期におけるビジネスフォン向けフィルタサービスの売上実績値

成長のドライバーはビジネスフォン向け、および、新規事業の創出と考えています。

当社のビジネスフォンが位置づけられる市場としてはPBX・ビジネスフォン市場・クラウドPBX市場と捉えており、市場規模は約805億円です。オンプレからCloudPBXへの移行の流れもあり、今後も拡大することが見込まれます。

2024年10月期における当社のビジネスフォン向け売上実績は約5億円であり、市場規模の1%だと捉えると、今後も成長可能性は十分にあると考えています。2028年には約30億円を目標値と掲げ、トビラフォンBiz、トビラフォンCloudともにシェア拡大を目指します。

中期経営計画の詳細については、昨年12月の決算関連資料等でご説明しております。あわせてご確認いただけますと幸いです。

3. 2025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、私が 2025 年 10 月期第 1 四半期の業績について説明させていただきます。

業績サマリー

- 売上高、各段階利益とも前年同期比、前四半期比で着実に成長

(単位: 百万円)	2024年10月期 1Q (前年同期)	2024年10月期 4Q (前四半期)	2025年10月期 1Q実績	前年同期比	前四半期比
売上高	567	634	672	118.5%	106.1%
EBITDA*	247	222	302	122.4%	136.0%
営業利益	202	162	259	128.0%	159.6%
経常利益	201	162	257	127.7%	158.3%
純利益	155	136	172	111.2%	126.8%

*: EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出

まずは、業績サマリーです。

第1四半期の売上高は6億7,200万円、前年同期比118.5%、営業利益は2億5,900万円、前年同期比128.0%、純利益は1億7,200万円、前年同期比111.2%でした。

この四半期においても前年同期比、前四半期比で着実に成長することができております。

セグメント別 売上高

- 【セキュリティ事業】モバイル向けサービスは、前年のキャリア向け契約更改等により前年同期比で着実に増加。その他の大幅な増加は、一時的な収益による影響
- 【ソリューション事業】トビラフォン Biz、トビラフォン Cloudの販売が引き続き順調に推移

(単位：百万円)	2024年10月期 1Q (前年同期)	2024年10月期 4Q (前四半期)	2025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>	454	469	493	108.6%	105.1%
モバイル向け	397	414	420	105.8%	101.4%
固定電話向け	51	53	54	104.4%	101.1%
その他	5	1	18	368.7%	1,488.4%
<ソリューション事業>	113	164	179	158.4%	109.2%

TOBILA SYSTEMS 19

セグメント別の売上高について説明いたします。繰り返すにはなりますが、今期よりセグメントを変更しておりますので、変更後の新しいセグメントにて開示をしております。

セキュリティ事業は4億9,300万円、前年同期比で108.6%となりました。内訳としてはモバイル向けが4億2,000万円、前年同期比105.8%、固定電話向けが5,400万円、前年同期比104.4%、その他が1,800万円、前年同期比で約3.6倍でした。

モバイル向けの前年からの伸びは、昨年である2024年4月の契約者数×単価モデルでの契約更改や2024年7月からのJ:COM向けの提供開始などによるものです。

固定電話は引き続きCATV向けサービスの契約者数が堅調に増加いたしました。

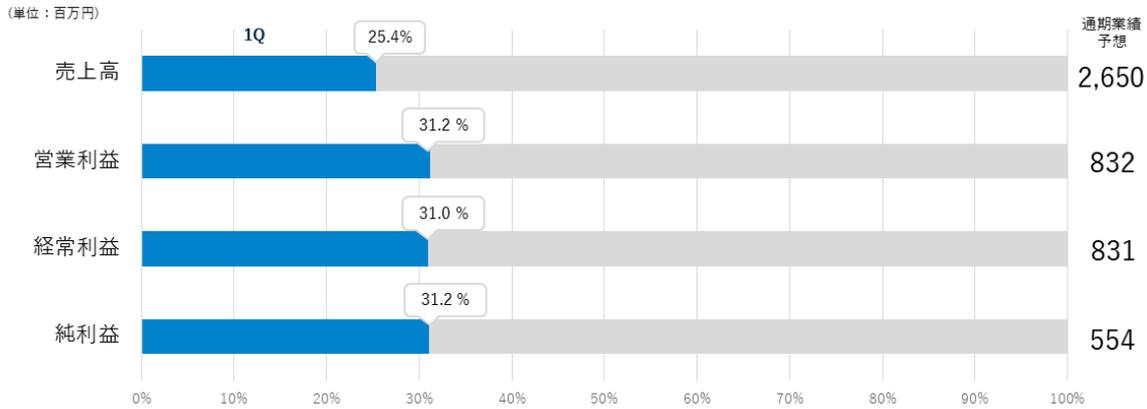
その他が増加しているのは、一時的な受託開発案件によるもので、2Q以降はここまで大きくはならない見込みです。

ソリューション事業については1億7,900万円、前年同期比158.4%です。

ソリューション事業の各ビジネスフォン向け製品の売上内訳は開示しておりませんが、「トビラフォン Biz」「トビラフォン Cloud」とともに計画通り順調に販売台数を伸ばすことができました。

業績予想に対する進捗

- 2024年12月に開示した業績予想に対して、売上高、各段階利益ともに順調に進捗
- 将来に向けた投資を行っていく計画であり、通期としては、業績予想どおりの着地見込み



TOBILA SYSTEMS 20

2025年通期の業績予想に対する進捗です。

通期業績予想に対して、売上高の進捗率は25.4%、各段階利益については30%を上回る進捗となっています。

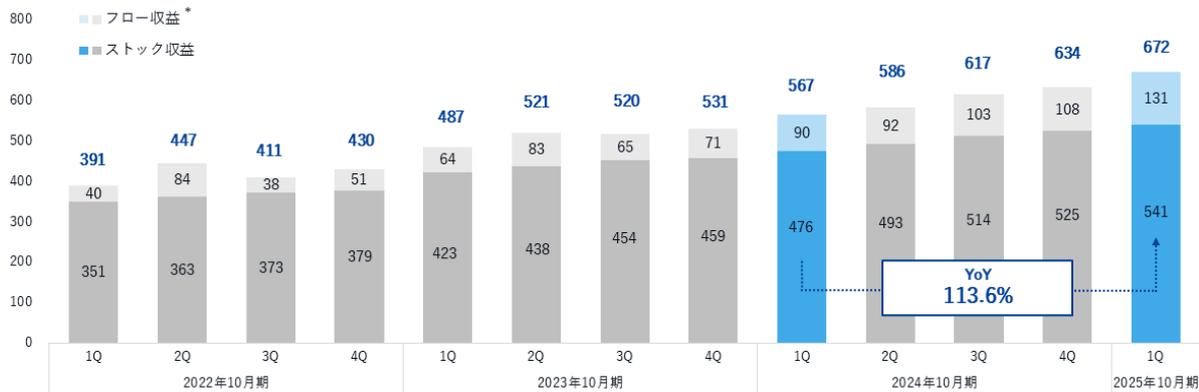
中期経営計画発表後、最初の四半期決算となりますが、計画に対しても、着実に進捗できていると考えております。

各段階利益の進捗が先行しておりますが、通期の見通しとしては、当初の業績予想どおりの着地を見込んでおります。

売上高四半期推移（ストック収益、フロー収益）

- ・セキュリティ事業でのモバイル向けの安定的な成長、ソリューション事業での販売伸長により、当社の収益の基盤であるストック収益は、着実に成長

(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

売上高の四半期推移についてです。スライドのグラフは、ストック収益と一過性のフロー収益に内訳を分けて記載しています。

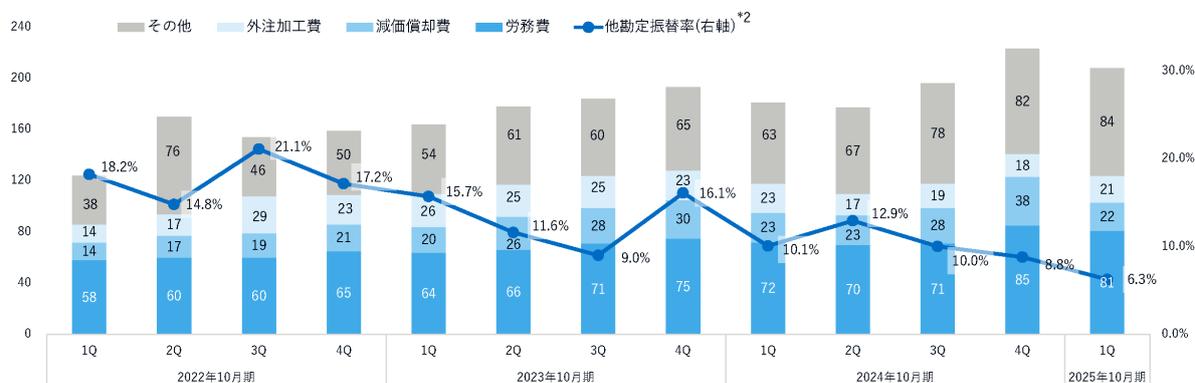
当社の基盤であるストック収益は前年同期比 113.6%となっており、前四半期比においても、103.0%と着実に成長しています。これは主に、セキュリティ事業でのモバイル向けサービスの安定的な成長と、ソリューション事業での各製品の販売伸長によるものです。

フロー収益には、280blocker の売上や、トビラフォン及びトビラフォン Biz の端末代金等を含んでおります。この第1四半期では、一時的な受託開発案件がありましたので、フロー収益が増加しております。

売上原価の推移

- 減価償却費は、前期4QにおいてTalkBookのサービス終了の影響により一時的に増加していたため、前四半期比で減少
- 引き続き積極的な人材採用を予定

(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

売上原価の推移です。全体としては、計画通りにコントロールできています。

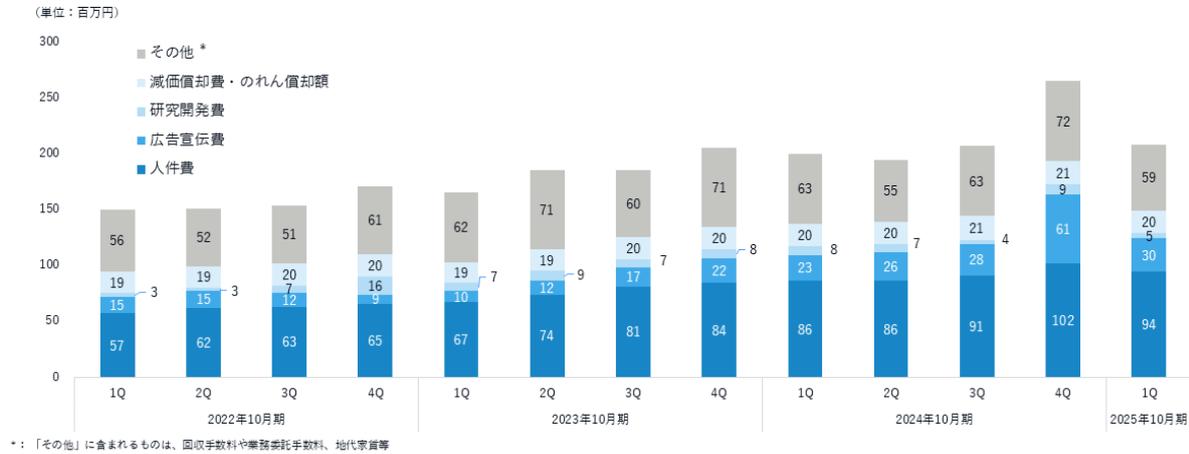
前期 4Q から減価償却費が減少していますが、これは前期に TalkBook のサービスを終了し、トビラフォン Cloud との機能統合を行ったことによるものです。そのため、前期 4Q においては、一時的に減価償却費が増える形になりました。

2024 年 10 月 31 日にサービス終了としましたので、当期にその影響がなくなったことにより、減価償却としては、前期比で減少しております。

今期も、積極的な採用を計画していることから、労務費については増加を見込んでおります。

販管費の推移

- ・ 前期4Qにトライアルとしての広告宣伝や、採用の集中にともなう採用費が増加した影響の反動から前四半期比は減少
- ・ 中期経営計画の基盤となる人材への投資は引き続き強化する予定



販管費の推移です。全体としては、計画通りにコントロールできています

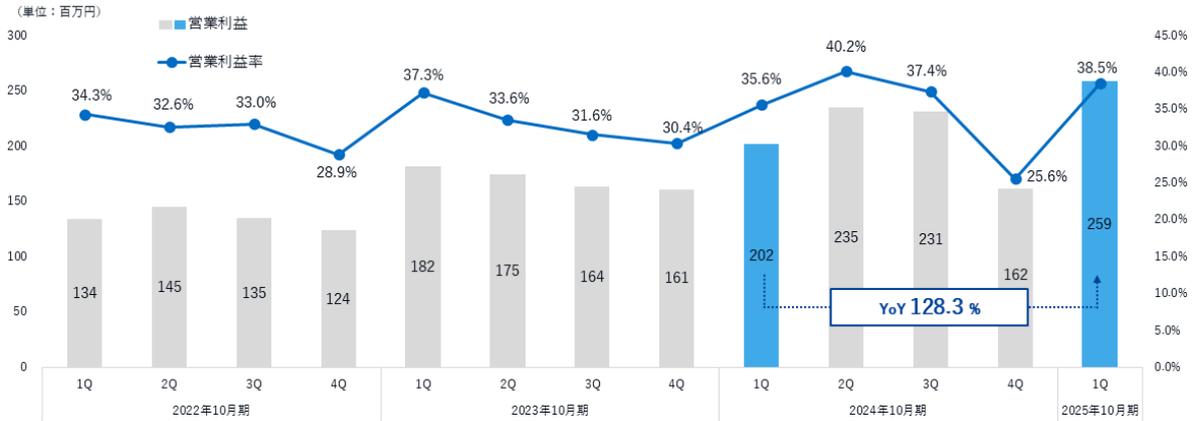
前期 4Q に、トライアルとしての広告宣伝を行い、採用費についてもメンバーの増加に伴い増大しました。その反動から、この 1Q については、減少しております。

今後については、広告宣伝のトライアルを受け、成長のために投資が必要と判断すれば、行っていきたいと考えております。また、人材採用についても引き続き行っていく予定です。

採用の時期については、当社だけでコントロールできるものではないため、時期については多少ズレがあるかもしれませんが、積極的に展開してまいりますので、販管費については、増加していくと見込んでおります。

営業利益の推移

- ・ 前期4Qに減価償却費の一時的な増加や広告宣伝費の投下を行った反動から、前四半期比で増益
- ・ 今後の成長のため、積極的な人材採用や広告宣伝の新規施策等を行う予定



TOBILA SYSTEMS 24

営業利益の推移です。第1四半期の営業利益は2億5,900万円、前年同期比128.0%、営業利益率は38.5%です。

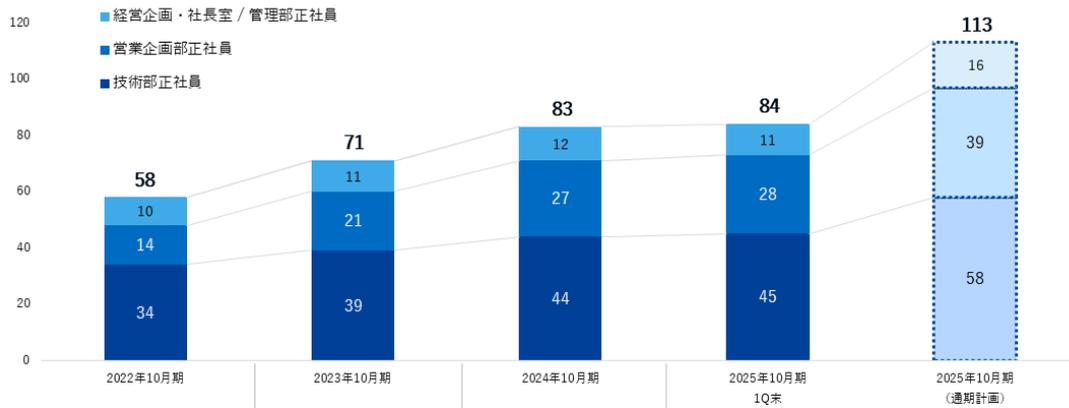
先ほど、原価、販管費については説明させていただきました。コストについて、概ねコントロールしているものの、採用時期のズレなどにより、想定よりも上振れした着地になったと考えております。

時期ズレの影響、今後も人材採用等に力を入れてまいりますので、2Qの四半期営業利益については、1Qと比較すると減少すると考えております。

従業員数（正社員）の推移

- 中期経営計画達成に向けて必要な人員を確保する予定。現時点で、今期は前期から概ね+30名の採用を計画
- 1Qでの入社は少なかったものの、採用活動は積極的に実施しており、足元の2Q（2月）以降の入社は順調に進捗

（単位：人数）



TOBILA SYSTEMS 25

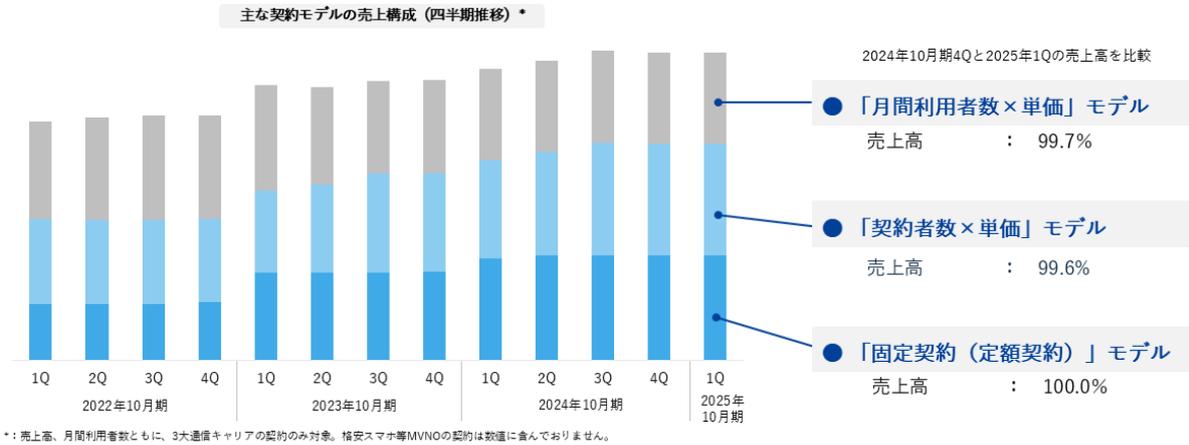
従業員数の推移です。中期経営計画の中でも、重点施策としてメンバーの拡大・成長を掲げており、今回の決算からはじめて追加したスライドとなります。

中期経営計画達成に向けて必要な人員を確保する予定であり、30名程度の採用を計画しています。第1四半期終了時点で入社に至った人数は少なかったものの、採用活動は積極的に実施しており、足元の2Q（今年2月）以降の入社については、10名程度は当社に加わっていただく形となっておりますので、しっかりと活動を進めてまいりたいと思います。

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

- ・大手通信キャリアに絞った売上高別推移では前四半期比で微減
- ・通信キャリアと協議しながら、引き続き利用者増加に向けた施策等を検討

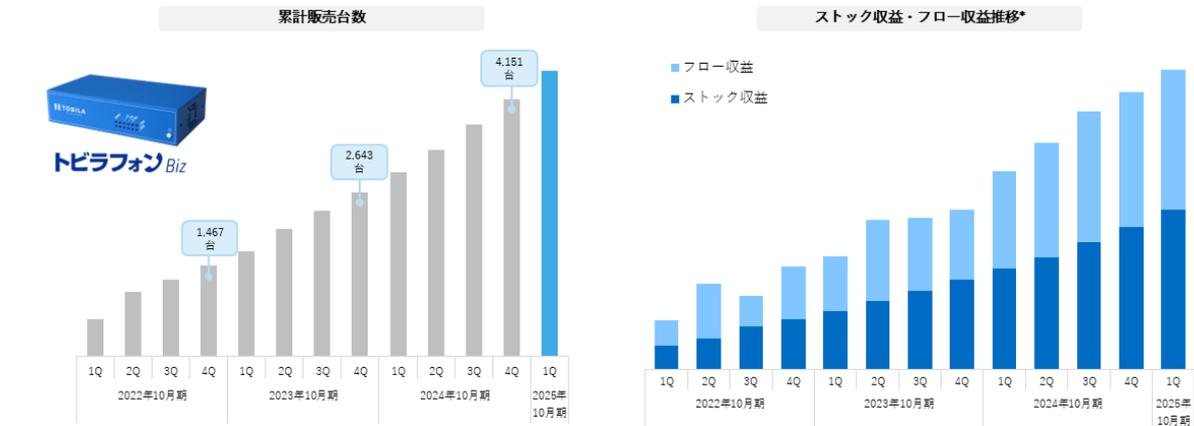


こちらは、セキュリティ事業のモバイル向けフィルタの主な契約モデル別の四半期推移についてです。スライド左のグラフは、3つの契約モデルの売上構成比の四半期推移を示しており、グラフの右にはそれぞれのモデル別の売上高の前四半期比を記載しています。これらのスライドは、3大通信キャリアの契約分のみ含んでおり、サブブランドやMVNOの数値は含んでおりませんので、ご注意ください。今後も適宜通信キャリアと連携しながら注視してまいります。

ソリューション事業

トビラフォン Bizの推移

- ・「カスハラ」（顧客からのハラスメント）対策商材として追い風や、代理店との関係性強化により引き続き販売台数は増加
- ・2024年10月期末の累計販売台数は4,151件であり、ストック収益の積み上がりにより安定的な収益基盤を確保



*：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

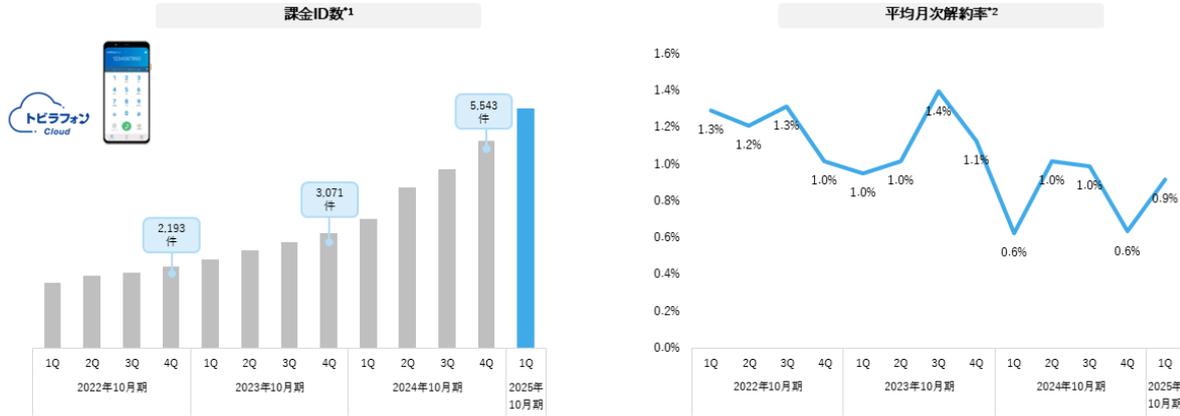
「トビラフォン Biz」の推移です。カスハラ対策商材としての訴求による販売増加とともに、年度末の追い込み需要等もあり、販売は引き続き増加しています。また、累計販売台数につきまして、年度ごとには異なりますが、その数を記載いたしました。各年度の販売台数も、着実に増加しております。

中期経営計画にもありますように、代理店との連携強化も行っております。しっかりと成長させることができるように活動してまいります。

ソリューション事業

トビラフォン Cloudの推移

- ・販売体制の強化と中期経営計画での戦略に向けた取り組みを継続しており、足元でも順調に販売が増加
- ・月次解約率も引き続き1%以下で推移



*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
 *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」についてです。課金 ID 数について、年度ごとには異なりますが、その数を記載いたしました。

2024 年 10 月期末の課金 ID 数は 5,543 件であり、この四半期においても ID 数は堅調に増加しております。また、平均月次解約率は、引き続き 1%以下で推移をしております。

今後も、機能強化や品質向上に努め、電話サービスという特性も活かし、しっかりと成長させることができるように活動してまいります。

4. 2025年10月期計画

最後に、2025年10月期の業績予想についてです。

再掲

2025年10月期業績計画

- 中期経営計画で示す成長戦略に向け、人材採用及びビジネスフォン向けサービスの拡充に向けた投資を実行することから、2025年10月期の売上高は前期比110.1%の2,650百万円に対して、営業利益は前期比100.0%の832百万円を計画

(単位：百万円)	2023年10月期 実績	2024年10月期 実績	2025年10月期 計画	前期比
売上高	2,061	2,405	2,650	110.1%
EBITDA*1	870	1,031	1,015	98.4%
営業利益	682	831	832	100.0%
経常利益	679	829	831	100.2%
当期純利益	517	601	554	92.0%
(特別損益を除いた場合の当期純利益)	(469)	(580)	(554)	(95.4%)
営業利益率	33.1%	34.6%	31.4%	-
ROE *2	26.9%	26.3%	22.8%	-
自己資本比率	58.6%	56.0%	52.4%	-

*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

冒頭で明田からも説明がありましたが、今期は、次なる飛躍のための準備期間と位置付けており、2025年10月期の業績については、売上高26億5,000万円、営業利益8億3,200万円を見込んでおります。

中計2028の初年度である、2025年10月期については、既存ビジネスの成長と合わせて、新規事業等のコンセプト開発を行っていく計画です。

現在、様々なアイデアがありますが、詳細な市場ニーズの把握、販売方法等については、テストを行い、事業化を見極めていきたいと考えております。

また、当社の最大の資産は人でありますので、人への投資は今期も継続していきます。

新セグメントにて修正

2025年10月期 サービス別売上計画

- ・ 策定した中期経営計画に基づき、2025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ビジネスフォン向けフィルタサービスの収益基盤拡大を図る

(単位：百万円)	2023年10月期 実績	2024年10月期 実績	2025年10月期 計画	前期比
<セキュリティ事業>	1,730	1,843	1,876	101.8%
モバイル向け	1,490	1,623	1,635	100.7%
固定電話向け	193	212	216	102.1%
その他*	46	8	24	303.6%
<ソリューション事業>	330	562	773	137.6%
トビラフォン Biz	257	430	532	123.6%
トビラフォン Cloud	73	131	240	183.7%

*：「その他」の2023年10月期業績には、2023年9月に事業譲渡を行った「HP4U事業」を含めて記載しております。

TOBILA SYSTEMS 31

サービス別の売上高です。新セグメントにて修正を行っています。

セキュリティ事業については概ね前期と同程度の売上高となる見込みです。セキュリティ事業は当社の収益の基盤として捉えております。通信キャリアの皆様との関係を強化しながら進めていく事業であるため、新規サービス導入等の数値としては織り込んでおりません。

ソリューション事業については、7億7,300万円を計画しており、前期比137.6%の計画です。今回からトビラフォン Biz、トビラフォン Cloud の計画及び過去実績について記載いたしました。成長事業であるソリューション事業に注力し、まずは中期経営計画初年度である今年目標を達成できるように事業を推進してまいります。

再掲

2025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
- ・ビジネスフォン向けフィルタサービスの販売増加計画に基づき、端末代等の原価も増加する見通し

(単位：百万円)	2023年10月期 実績	2024年10月期 実績	2025年10月期 計画	前期比
売上原価* ¹	628	699	828	118.4%
(労務費)	278	299	395	131.9%
(外注加工費)	100	78	86	109.5%
(減価償却費)	105	114	101	88.7%
(その他)	241	291	358	123.1%
(開発分の他勘定振替率* ²)	13.1%	10.3%	12.1%	+ 1.7pt
販売費及び一般管理費	750	874	989	113.2%
(人件費)	308	366	431	117.8%
(広告宣伝費)	63	139	123	88.6%
(研究開発費)	31	29	29	98.8%
(減価償却費・のれん償却額)	80	83	79	95.3%
(その他)	266	255	325	127.7%

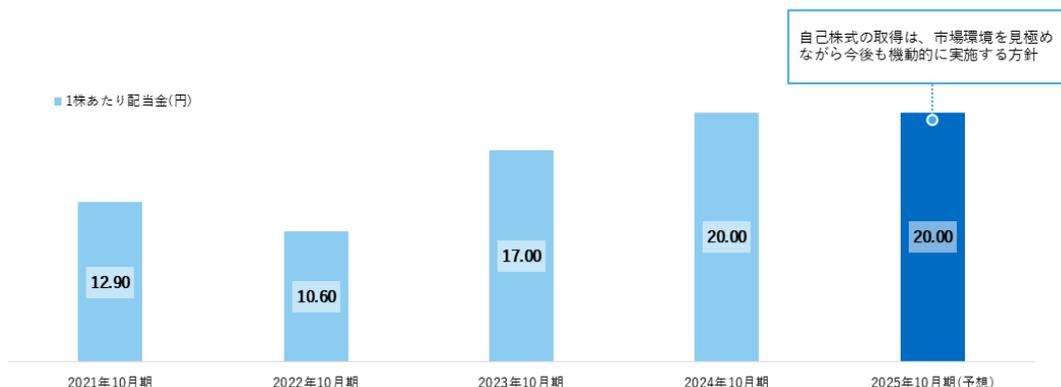
*1：労務費、減価償却費、外注加工費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる
 *2：売上原価のうち、主に従業員の活動内容の権限から、研究開発費及び資産等に計上された割合

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、人件費の増大を見込んでおります。

株主還元 — 配当予想・自己株式取得

- 配当性向35%を基本方針としつつ20.00円を下限と設定し、2025年10月期においては期末配当20.00円の見込み
- 2024年12月11日から実施していた上限4億円の自己株式の取得は上限未達のまま終了。今後も機動的な取得を検討



株主還元の方針についてです。

現在の当社の株主還元については、配当性向 35%を基本方針とし、さらに 20.00 円を下限と設定しております。今期については、配当 20.00 円を予定しております。

また、2024年12月11日から2025年3月5日まで、4億円を上限とする自己株式の取得を行ってまいりました。自己株式取得の結果としては、上限には達しない状況で終了しております。今後の自己株式の取得については今後の市場環境を見極めながら、機動的に実施する方針です。

5. 代表取締役社長 明田によるご挨拶

2025年10月期第1四半期は、通期計画に対して順調に事業を進めることができました。中長期の成長戦略として掲げている中期経営計画2028を達成できるように、必要な投資を行いながら企業価値向上に向けて事業を推進していきたいと思っております。

以上、2025年10月期第1四半期の決算説明とさせていただきます。

最後までご清聴いただきありがとうございました。

以上