

2025年9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3四半期 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9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	: 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/JaPbi07iuTI>

- ・2025年10月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕(非連結)(2025年9月10日開示)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/1c91cba3/d29d/4041/b380/41d557c22b44/140120250908554752.pdf>

- ・2025年10月期第3四半期決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/fe0ae97c/f5ae/405c/90d5/f9b95e460bc6/140120250910555528.pdf>

- ・中期経営計画2028(2024年12月10日開示)

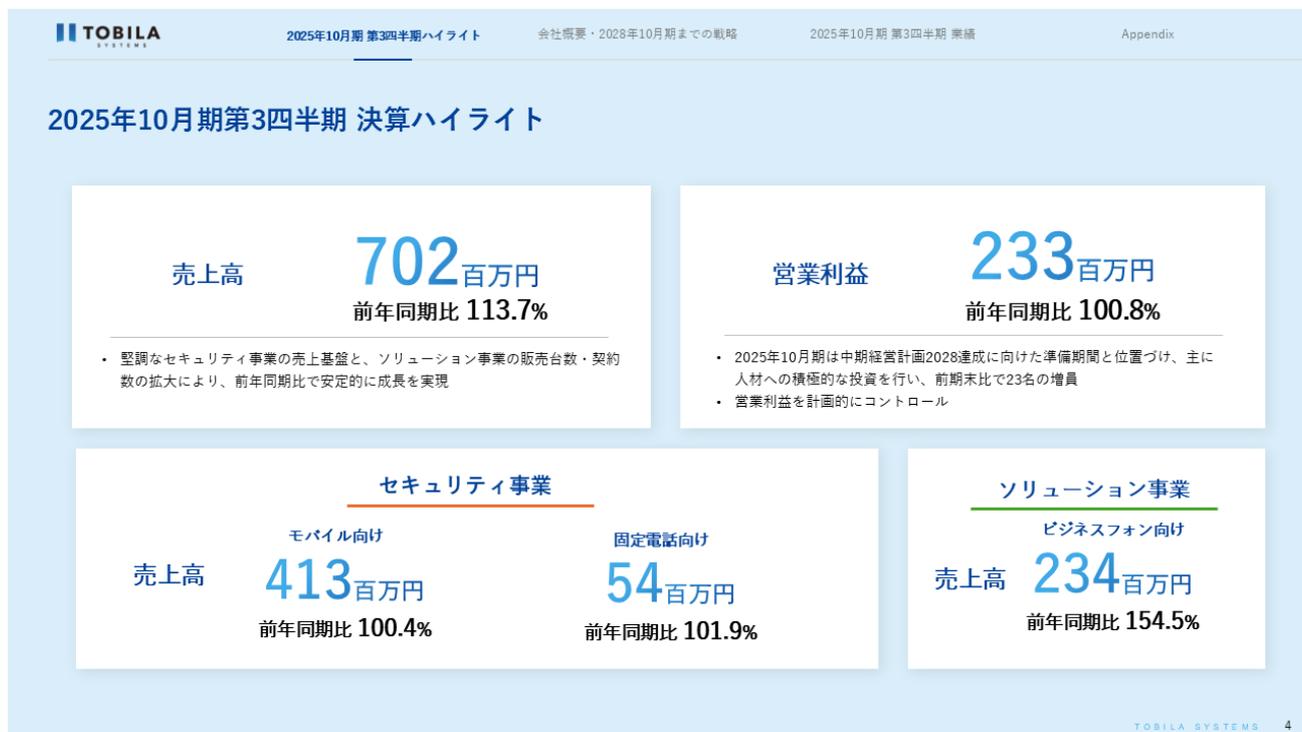
<https://tobila.com/ir/midterm-plan/>

2025年10月期第3四半期 決算説明動画書き起こし

1. 2025年10月期 第3四半期ハイライト	1
2. 会社概要・2028年10月期までの戦略	7
3. 2025年10月期 第3四半期業績	14
4. 代表取締役社長 明田によるご挨拶	24

1. 2025年10月期 第3四半期ハイライト

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3四半期の決算についてご説明いたします。



2025年10月期第3四半期のハイライトからご説明いたします。

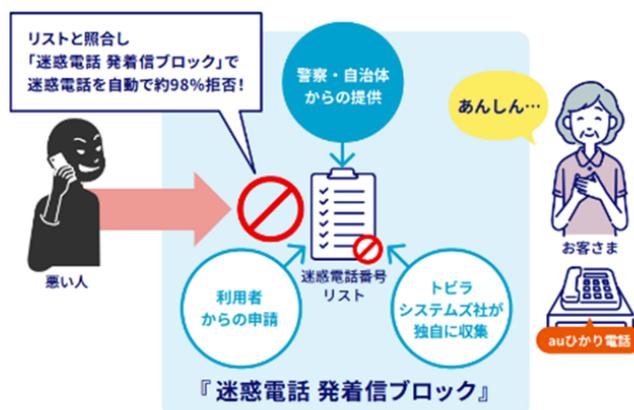
2025年10月期第3四半期の売上高は7億200万円（前年同期比113.7%）、営業利益は2億3,300万円（前年同期比100.8%）となりました。

セグメント別の売上高ではセキュリティ事業のモバイル向けが4億1,300万円（前年同期比100.4%）、固定電話向けが5,400万円（前年同期比101.9%）、ソリューション事業は2億3,400万円（前年同期比154.5%）となりました。売上高は四半期で過去最高を更新し、前年同期比で安定的に成長しております。

セキュリティ事業

トピック – auひかり電話「迷惑電話 発着信ブロック」が2025年8月より6カ月間無料提供

- ・ KDDIは、auひかり電話向けの迷惑電話対策サービス「迷惑電話 発着信ブロック」を6カ月間無料提供することを発表^{*1}
- ・ 本サービスには、トビラシステムズの「迷惑情報データベース」が活用されている



*1: プレスリリース「トビラシステムズの迷惑情報データベース活用、auひかり電話「迷惑電話 発着信ブロック」が2025年8月より6カ月間無料提供」

第3 四半期のトピックです。セキュリティ事業からご紹介いたします。

1 つ目のトピックです。

トビラシステムズの迷惑電話データベースを活用した、KDDI の au ひかり電話向け迷惑電話対策サービス「迷惑電話 発着信ブロック」が、2025 年 8 月より、条件を満たした方を対象に 6 カ月間無料で提供されることが決定いたしました。

特殊詐欺被害の深刻な情勢を受け、総務省は電気通信事業者に対し、固定電話・携帯電話・SMS・メールなどを悪用した特殊詐欺への対策強化を要請しており、情報通信インフラを通じた詐欺防止へ向けて社会全体での取り組みが求められています。

固定電話の台数自体は年々減少傾向にありますが、固定電話への着信をきっかけとした詐欺被害は引き続き増加傾向にあります。

本サービスの無料提供を通じて、当社のデータベースを活用した詐欺被害抑止の取り組みが、より多くのご家庭へ広がることを期待しております。

ソリューション事業

トピック – 販売代理店との連携強化

- 「トビラフォン Biz」「トビラフォン Cloud」の更なる提供拡大に向け、販売代理店各社との連携を強化

リコージャパン株式会社の
「電話カスハラ対策ソリューションパック」に採用^{*1}

RICOH

トビラフォン Biz 

- リコージャパン株式会社の「電話カスハラ対策ソリューションパック」に採用され、新たな販路を獲得
- カスハラ対策需要の高まりを追い風に、新規販売の加速を狙う

販売代理店契約を締結^{*2*}

株式会社
エスケーアイ

愛知県・静岡県・神奈川県を中心に
携帯電話の販売事業を展開

cropps

東海エリア・関東エリアを中心に
携帯電話の販売事業を展開

トビラフォン
Cloud 

- 株式会社エスケーアイおよび株式会社クロップスと販売代理店契約を締結
- 両社の販売チャネルを通じて法人顧客への提供を加速し、さらなる契約数拡大を狙う

*1: プレスリリース「トビラシステムズのビジネスフォン向け製品「トビラフォン Biz」がリコージャパンの「電話カスハラ対策ソリューションパック」に採用」
*2: プレスリリース「トビラシステムズ、エスケーアイと「トビラフォン Cloud」の販売代理店契約を締結」
*3: プレスリリース「トビラシステムズ、クロップスと「トビラフォン Cloud」の販売代理店契約を締結」

続いて、ソリューション事業のトピックです。

現在、トビラフォン Biz、トビラフォン Cloud のさらなる提供拡大に向けて、販売代理店各社との連携を強化しております。

まず、トビラフォン Biz についてです。

昨今高まっているカスタマーハラスメント対策の需要を背景に、リコージャパン株式会社が展開する「電話カスハラ対策ソリューションパック」に採用いただきました。これにより、リコージャパンさまの営業の皆さまにも、当社商材をご提案いただきやすくなると考えております。

続いて、トビラフォン Cloud についてです。

株式会社エスケーアイおよび株式会社クロップスと、新たに販売代理店契約を締結いたしました。エスケーアイ社は愛知県・静岡県・神奈川県を中心に、またクロップス社は東海エリアと関東エリアを中心に携帯電話販売事業を展開されています。

両社との連携を通じて、その販売チャネルを活かし、契約数のさらなる拡大を目指してまいります。

▶ 全社

トピック – 株主優待制度の新設*1

- 当社が提供する迷惑電話・迷惑SMS対策アプリ「トビラフォンモバイル」（通常年額 税込2,400円）を、1年間無料でご利用いただける株主優待を実施
- 株主優待の利用方法などの詳細は、来年1月送付の「定時株主総会招集通知」に同封してご案内いたします



迷惑電話・SMS対策アプリ「トビラフォンモバイル」

- トビラシステムの迷惑情報データベースをもとに、特殊詐欺や悪質な営業・勧誘などの迷惑電話の着信時に自動で警告・拒否
- 着信時だけでなく発信のダイヤル時にも危険をお知らせ
- 電話帳に登録していない番号も、データベースと合致する場合は発信時に相手先の事業者名称を表示
- 迷惑SMSの対策機能も搭載

*1: 適時開示「株主優待制度の新設に関するお知らせ」
 *2: お知らせ発表日（2025年8月21日）の終値1,227円で当社算定

優待内容

- 優待開始時期
2025年10月31日時点の株主名簿に記載または記録された株主さまから、株主優待の実施を開始
- 対象となる株主さま
10月31日現在で100株（1単元）以上保有の株主さま
- 優待内容
迷惑電話・迷惑SMS対策アプリ「トビラフォンモバイル」
1年間無料利用

優待+配当利回り*2
3.6%

続いて、全社に関するトピックを2点ご紹介します。

1つ目は、株主優待制度の新設についてです。

当社は新中期経営計画において、2028年10月期まで財務の健全性を維持しつつ積極的な成長投資を行い、そのうえで株主還元を強化する資本政策の方針を策定しています。配当方針としては、配当性向35%を目安とし、あわせて配当1株当たり20円を下限とする方針を掲げております。また、自己株式の取得についても適宜実施しています。

こうした取り組みに加え、これまで温かく応援いただいている株主の皆さまに当社事業をより身近に感じていただくことを目的として、新たに株主優待制度を設けました。

内容は、1単元以上お持ちの株主の皆さまが当社が提供する迷惑電話・迷惑SMS対策アプリ「トビラフォンモバイル」（通常年額2,400円）を1年間無料でご利用いただけるものです。

株主優待の利用方法など詳細については、来年1月にお送りする「定時株主総会招集通知」に同封してご案内いたします。

昨今、携帯電話をきっかけとした詐欺被害が増加しております。ぜひこの機会にご活用いただき、被害防止にお役立ていただければ幸いです。

▶ 全社

トピック – 人員増加に伴い、東京・名古屋オフィスの移転を決定

- 中期経営計画の重点施策である「メンバーの拡大、成長」に向け、積極的な採用活動を実施
- 今後の事業拡大に伴い更なる人員拡充が見込まれることから、新たなオフィスへの移転を決定



東京オフィス

• 移転日：2026年1月（予定）



東京都港区虎ノ門1丁目2番8号
虎ノ門琴平タワー

名古屋オフィス

• 移転日：2026年9月（予定）



愛知県名古屋市中区新栄町1丁目1
明治安田生命名古屋ビル

2つ目は、東京オフィスおよび名古屋オフィスの移転についてです。

中期経営計画の重点施策として「メンバーの拡大、成長」を掲げており、今期は前期末から30名の増員に向け積極的に採用活動を行っております。より働きやすい環境を整備することを目的に、東京と名古屋の両オフィスの移転を決定いたしました。

東京オフィスは来年1月、名古屋オフィスは来年9月の移転を予定しています。

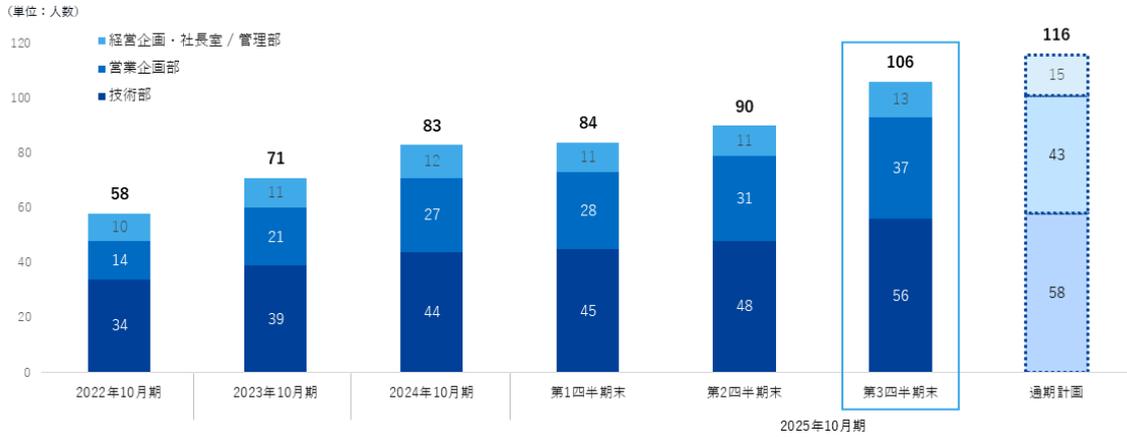
この移転に伴い費用の発生が見込まれますが、2025年10月期の業績への影響は軽微です。

2026年10月期の業績予想への影響については現在精査中であり、来期の業績予想に織り込んだうえで開示する予定です。

▶ 全社

(ご参考) 従業員数 (正社員) の推移

- ・ 前期比 + 30名の採用計画に対し、第3四半期終了時点で順調に推移し、23名増員済み
- ・ 第4四半期も10名以上の採用を見込んでおり、成長基盤強化に向けて積極的な採用活動を継続



ご参考までに、従業員数の推移です。

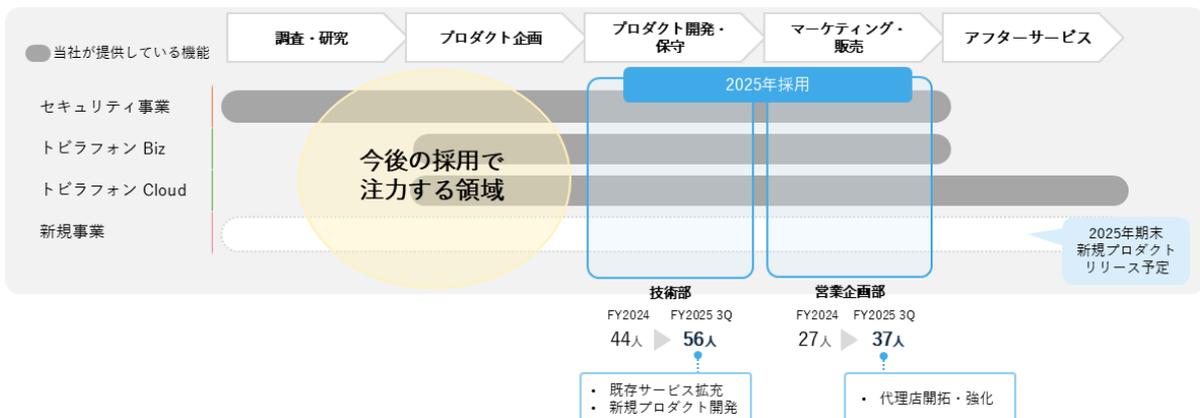
第3四半期終了時点では、前期末から23名の増員となりました。

第4四半期においても、10名以上の採用を見込んでおり、引き続き積極的に採用活動を進めてまいります。

中期経営計画2028 5 メンバーの拡大、成長

来期の採用に関する計画

- ・ 今期は既存事業の拡充に向けた人材を採用し、ソリューション事業の販売を推進
- ・ 来期は新規プロダクトの企画・推進を担う人材採用にも注力し、全社としては今期と同程度の採用を継続



続いて、来期以降の採用についてです。
今期は、セキュリティ事業やソリューション事業の拡充に向けた人材の採用を進めてまいりました。

その成果もあり、ソリューション事業はしっかりと成長しております。来期については、今期の活動に加え、プロダクト企画を担う人材を採用したいと考えています。

当社は、中期経営計画 2028 において、新規事業の創出を掲げております。
2025 年 10 月には、新規プロダクトをリリースする予定でありますが、新規事業創出のスピードを上げていくには、プロダクト企画を担う人材の採用が必要不可欠です。

具体的な採用人数については、今期の採用進捗を踏まえて検討中ですが、今期と同程度の採用を行い、中期経営計画達成に向け、事業を推進してまいります。

2. 会社概要・2028 年 10 月期までの戦略

ここからは改めて、当社の会社概要と 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	126人（うち技術69人）※2025年7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ございます。パート・アルバイト含む従業員数は 7 月末時点で 126 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。

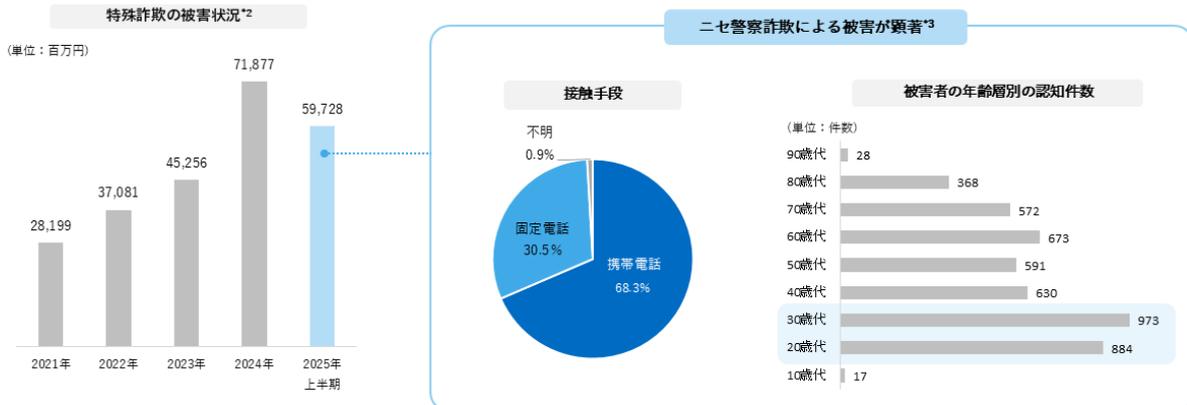
TOBILA SYSTEMS 13

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

- ・ 特殊詐欺の被害額は1～6月で597億円となり、過去最悪だった2024年を上回るペースで増加
- ・ 主な要因はニセ警察詐欺^{*1}による被害の拡大であり、犯人からの接触はほとんどが電話。そのうち携帯電話への架電が約7割を占め、高齢者だけでなく20～30代の若年層にも被害が拡大



^{*1}: 警察官等をかり捜査（偽装調査）名目で現金等をだまし取る手口
^{*2}: 警察庁「特殊詐欺及びSNS型投資・ロマンス詐欺の認知・検挙状況(令和6年・確定値)」について「統計データより当社作成」
^{*3}: 警察庁「令和7年上半期における特殊詐欺、SNS型投資・ロマンス詐欺の認知・検挙状況について(暫定値)」広報資料より当社作成

TOBILA SYSTEMS 14

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。特殊詐欺の被害額は、2025年1月から6月までで597億円に達しており、過去最悪だった2024年を上回るペースで増加しています。

特に目立つのは「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、犯人からの接触の多くは電話であり、そのうち約7割が携帯電話への架電になっています。

また、年齢別に見ても20～30代の若年層の被害が増加しており、特殊詐欺は高齢者だけの問題ではなく、誰もが巻き込まれる可能性のある社会課題となっています。したがって、「いかに犯人との接触機会を減らせるか」が最も重要な対策となります。

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。

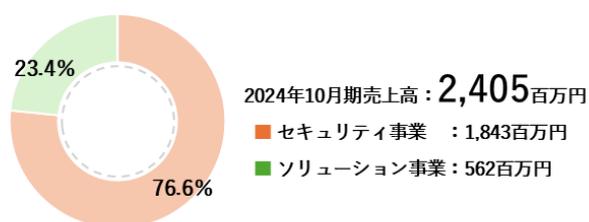
警察から、実際に犯罪や攻撃に使われた電話番号やURLのデータを提供いただいております。信頼性の高い情報を迅速に反映することが可能です。これら3つの特徴を備えた迷惑情報データベースが、当社の事

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

34.5%

ROE

26.3%

自己資本比率

56.0%

時価総額

117億円

*: 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7月31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、2025年10月期から「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、2024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。

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



具体的には、昨年12月に2028年10月期までの中期経営計画を発表しており、2028年10月期において、売上高60億円、時価総額としては250億円以上を目指しています。

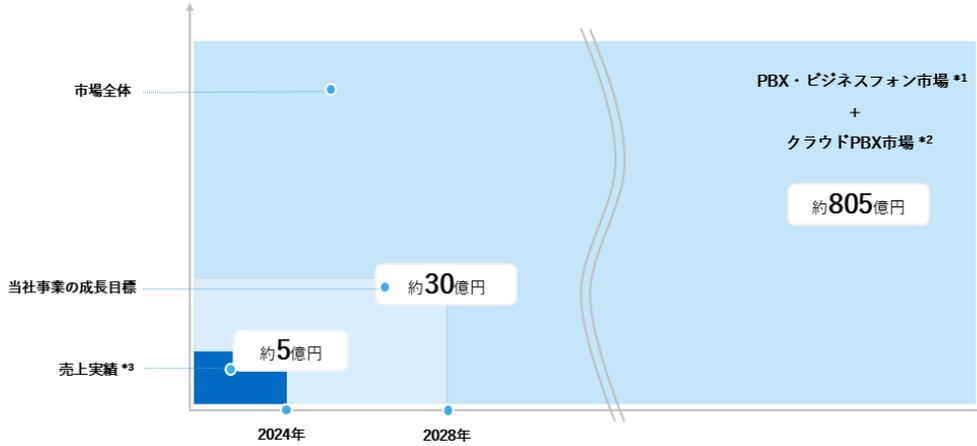
これを達成するために5つの重点施策を設定しており、今後の4年間は「①トビラフォン Cloudの販売加速 ②トビラフォン Bizの販売加速 ③通信キャリア向け販売の拡充 ④新規事業の創出 ⑤メンバーの拡大、成長」この5つに経営資源を投下する予定です。

今期2025年は、次なる飛躍のための準備期間と位置付けて事業を推進しています。

ソリューション事業

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

成長を目指しているソリューション事業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市場と捉えています。

この市場規模は約 805 億円と言われており、オンプレからクラウド PBX への移行の流れもあり、今後も拡大する見込みです。

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、ソリューション事業の製品トビラフォン Biz、トビラフォン Cloudともにシェア拡大を目指します。

ソリューション事業

ソリューション事業の成長ドライバー



ソリューション事業の成長を見据えている理由は、大きく3つあります。

1つ目は 当社の技術力 です。

多様な技術を自社で保有し、開発から運用まで一貫して行っています。外部に依存せず機能を最適に組み合わせることで、直感的で使いやすい製品を実現しています。

さらに、既存の電話回線や機器に影響を与えず導入できる仕組みや、特許を含む独自技術を備えており、他社には模倣が難しい優位性を確立しています。

2つ目は 販売チャネル です。

現在、トビラフォン Biz は代理店販売、トビラフォン Cloud は直販が中心ですが、今後はトビラフォン Cloud においても代理店網を拡大していきます。

トビラフォン Biz では全国の有力販売パートナーを通じ、幅広い顧客層への展開が可能であり、トビラフォン Cloud でも代理店販売を加えることで、さらなる販売体制の強化を目指します。

3つ目は 外部環境 です。

カスタマーハラスメント、いわゆる「カスハラ」が社会問題化しており、政府は「労働施策総合推進法」を改正し、企業にカスハラ対策を義務付ける予定です。東京都や愛知県など全国の自治体でも対策条例の制定が進んでいます。

当社製品は、電話によるカスハラ対策に有効な全自動通話録音、自動音声ガイダンス (IVR)、通話内容のテキスト化といった機能を標準搭載しており、今後カスハラ対策商材としての販売需要が見込まれます。

足元でも売上は順調に増加しており、当社としても営業体制の強化を続けながら、より早く大きな成長を実現できるよう注力してまいります。

3. 2025年10月期 第3四半期業績

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 3 四半期の業績について説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

業績サマリー

- 売上高は四半期で過去最高を更新
- 人員拡充に伴う労務費・人件費の増加で各段階利益は減益となったが、前年同期比では横ばいで想定どおりの推移

(単位：百万円)	2024年10月期 3Q (前年同期)	2025年10月期 2Q (前四半期)	2025年10月期 3Q実績	前年同期比	前四半期比
売上高	617	699	702	113.7%	100.5%
EBITDA*	281	309	279	99.2%	90.3%
営業利益	231	267	233	100.8%	87.3%
経常利益	229	269	236	103.0%	87.9%
純利益	153	181	162	105.9%	89.6%

*：EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出

まず、業績サマリーについてご説明いたします。

第3四半期の売上高は7億200万円（前年同期比113.7%）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2億3,300万円（前年同期比100.8%）、純利益は1億6,200万円（前年同期比105.9%）となっております。

第2四半期でもお伝えしましたが、第3四半期以降は人員拡充に伴い労務費・人件費の増加を見込んでおり、合わせて、それに伴う採用費の増加も見込んでおりました。

そのため、前四半期比では、各段階利益は減益となりましたが、前年同期比では横ばいとなっており、想定していた形での推移となっております。

セグメント別 売上高

- 【セキュリティ事業】安定収益を確保。モバイル向けは軟調に推移しており、通信キャリアとの協議等を強化
- 【ソリューション事業】トビラフォン Bizは、カスハラ対策需要を背景に販売が順調に推移。トビラフォン Cloudも取次販売等の紹介リードを通じた契約拡大が進み、課金ID数は増加基調を維持

(単位：百万円)	2024年10月期 3Q (前年同期)	2025年10月期 2Q (前四半期)	2025年10月期 3Q実績	前年同期比	前四半期比
<セキュリティ事業>	466	476	468	100.5%	98.2%
モバイル向け	411	422	413	100.4%	98.0%
固定電話向け	53	54	54	101.9%	100.3%
その他	0	0	0	20.8%	100.0%
<ソリューション事業>	151	222	234	154.5%	105.3%

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4億6,800万円（前年同期比100.5%）となりました。内訳は、モバイル向けが4億1,300万円（前年同期比100.4%）、固定電話向けが5,400万円（前年同期比101.9%）、その他が100万円未満（前年同期比20.8%）でした。

セキュリティ事業は引き続き安定的な収益を確保していますが、前四半期比で減少しております。これは、モバイル向けサービスが前四半期比で減少した影響によるものです。減少の主な要因としては、大手通信キャリア向けへの収益が減少したことによります。この対策として、まずは通信キャリア各社との協議等を今まで以上に行ってまいりたいと考えております。

マクロ環境としては、特殊詐欺被害の深刻な情勢を受け、総務省は電気通信事業者に対し、固定電話・携帯電話・SMS・メールなどを悪用した特殊詐欺への対策強化を要請しております。これらの対策については、当社が貢献できる部分が大いと考えておりますので、しっかりと進めてまいります。

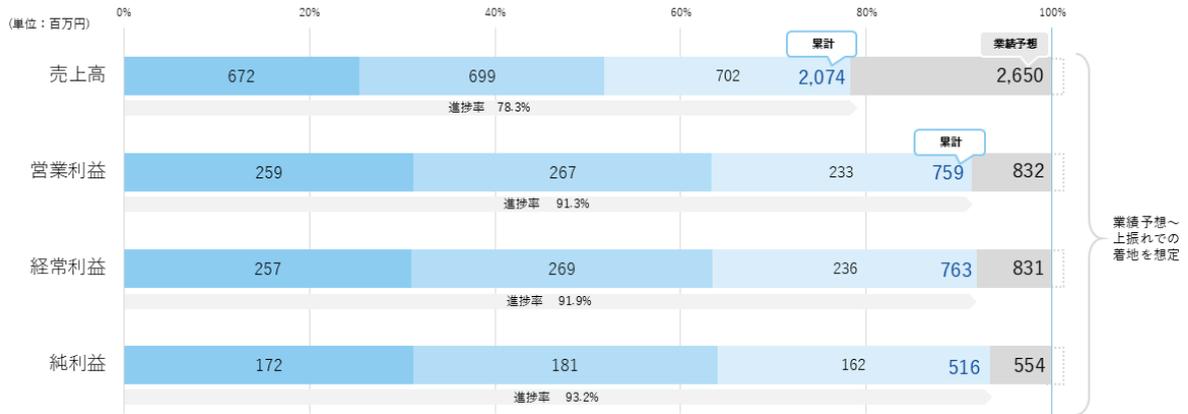
続いて、ソリューション事業です。

売上高は2億3,400万円（前年同期比154.5%）となりました。

トビラフォン Biz、トビラフォン Cloudの売上内訳は開示しておりませんが、トビラフォン Bizの販売台数、トビラフォン Cloudの課金ID数はいずれも増加トレンドを継続おり、ソリューション事業が、当社の成長をけん引しております。

業績予想に対する進捗

- ・第3四半期終了時点で売上高・各段階利益は順調に進捗
- ・第4四半期は人員拡充や新規プロダクトのリリースを予定しているが、通期業績予想より上振れての着地を見込む



続きまして、2025年通期業績予想に対する進捗状況についてご説明いたします。

売上高および各段階利益はいずれも順調に推移しており、第3四半期終了時点で、通期業績予想に対する進捗率は売上高で78.3%、各段階利益で90%を上回っています。

利益の進捗が高かった主な要因は、第1・第2四半期での採用が後ろ倒しになったことに加え、広告宣伝費や外注費などの一部費用が想定より抑制されたためです。

第4四半期は人員拡充や新規プロダクトのリリースを予定しており、関連費用の増加を見込んでおります。通期業績予想については修正を行いませんが、上振れした形で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）

- ・セキュリティ事業の安定成長とソリューション事業の販売拡大により、当社の基盤であるストック収益は堅調に拡大
- ・一過性のフロー収益の減少は、トビラフォン Bizの販売台数が前四半期比で減少したこと等によるもの



売上高の四半期推移についてご説明いたします。スライドのグラフでは、基盤となるストック収益と、一過性のフロー収益に内訳を分けて記載しております。

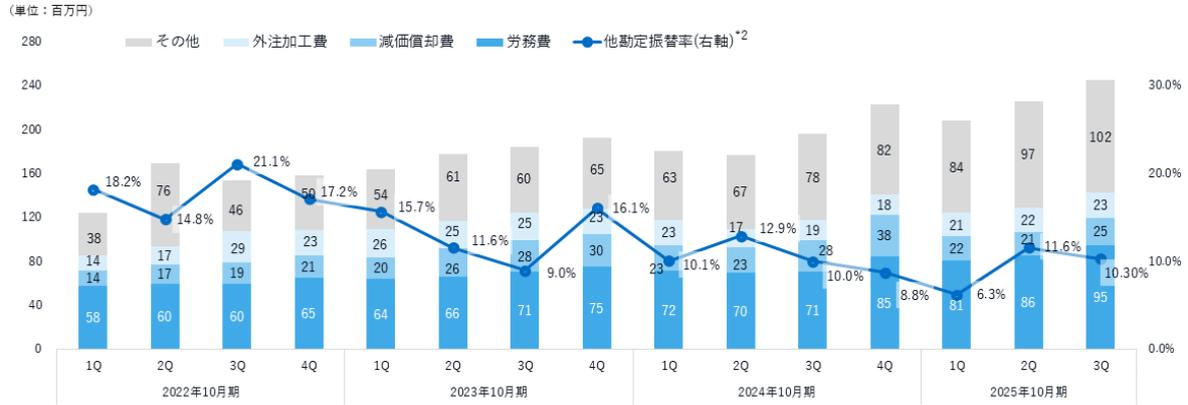
まず、ストック収益についてです。前年同期比 112%と堅調に成長を続けております。背景には、セキュリティ事業におけるモバイル向けサービスの安定的な収益に加え、ソリューション事業における各プロダクトの販売拡大が寄与しております。

一方、フロー収益については、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めております。フロー収益が減少しておりますが、これはトビラフォン Biz の販売台数が前四半期比で減少したことなどによるものです。

第 2 四半期は代理店の決算期の影響等で販売が伸びていたと分析しており、想定していた形と考えております。

売上原価の推移*1

- ・主に既存サービスの拡充に向けた人員増加により、労務費が増加
- ・その他費用は、既存サービスの新機能リリースに伴う減価償却費や研修費の増加によるもの



*1: 労務費、減価償却費、外注加工費、その他の会計は、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会計とは異なる
 *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、研究開発費及び減価等に計上された割合

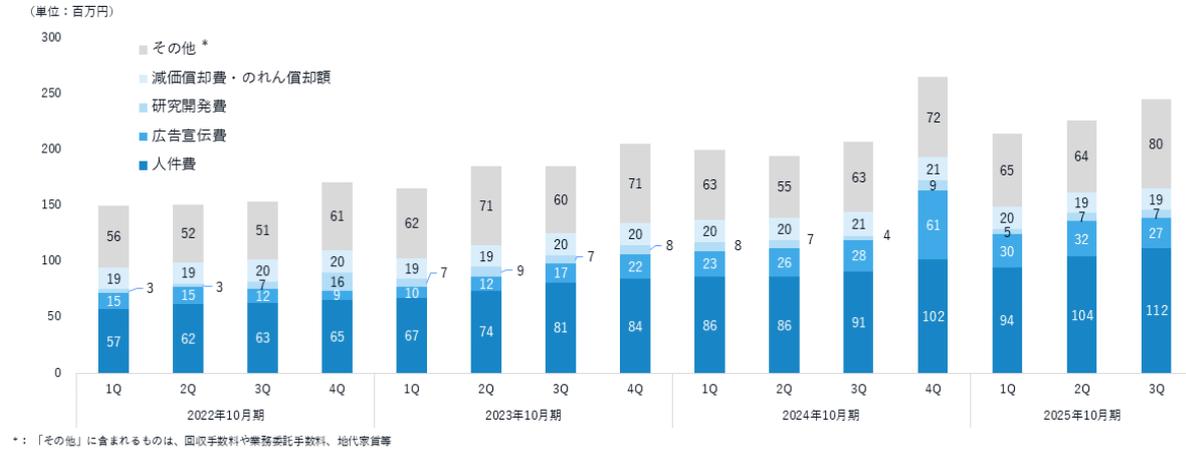
売上原価の推移についてご説明いたします。

第3四半期は、既存サービスの拡充に向けた人員増加により、労務費が増加いたしました。また、その他の費用が増加している主な要因としては、トビラフォン Biz やトビラフォン Cloud における新機能リリースに伴う減価償却費の増加やエンジニアのスキル向上を目的とした研修費の増加によるものです。

第4四半期についても増員を見込んでおり、それに伴い売上原価は増加する見通しです。

販管費の推移

- ソリューション事業の販売拡大に向けた人員拡充により、人件費が増加
- その他は、人員拡充に伴う採用費の増加によるもの



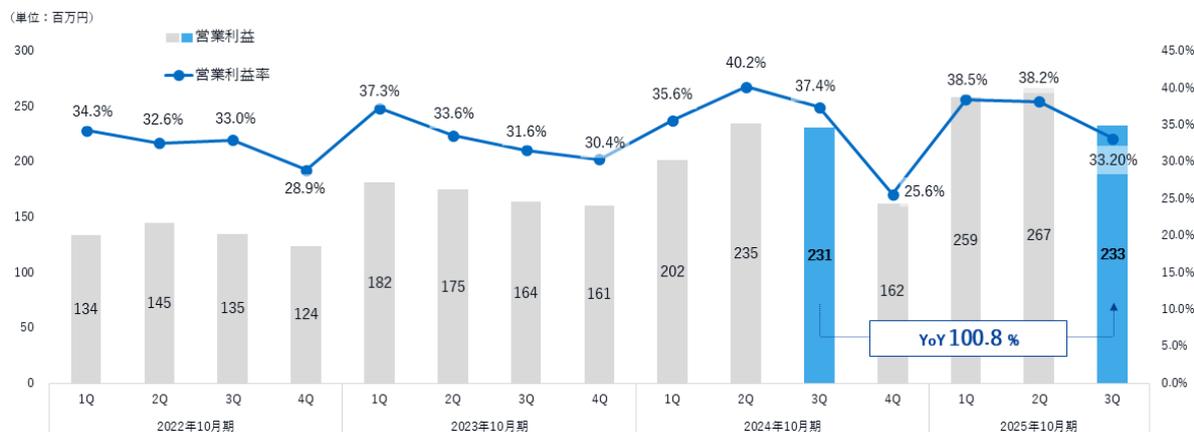
販管費の推移についてご説明いたします。

ソリューション事業の販売拡大に向けた人員拡充により、人件費が増加いたしました。

また、人員拡充に伴う採用費も増加いたしました。下期も増員を見込んでおり、さらにトビラフォン Biz やトビラフォン Cloud の販売加速に向けた広告施策を検討しているため、販管費は増加を見込んでおります。

営業利益の推移

- ・第3四半期は人員拡充に伴う費用増で減益となったが、想定どおり
- ・第4四半期は人員拡充に加えて新規プロダクトリリースを予定しており、四半期比では減益見込みだが、通期としては業績予想を上振れしての着地を見込む



TOBILA SYSTEMS 27

営業利益の推移についてご説明いたします。

第3四半期の営業利益は2億3,300万円（前年同期比100.8%）、営業利益率は33.2%となりました。

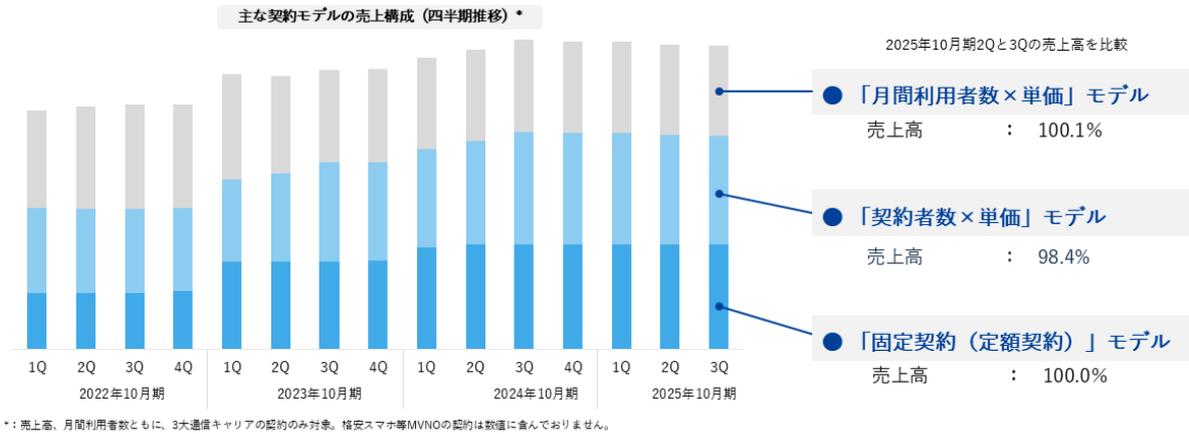
第1・第2四半期では、採用予定だった人員の入社時期が一部後ろ倒しになったことなどによって、計画を超える営業利益となっております。

第3四半期においては、採用が進んだことで人件費が増加し、四半期比で減益となっております。第4四半期は人員拡充に加えて新規プロダクトリリースを予定しており、四半期比では減益見込みですが、通期では計画をやや上回る水準での着地を見込んでおります。

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
- ・特殊詐欺による被害は依然として増加傾向にあり、各通信キャリアにおいても対策が検討されている状況。引き続き、当社としても利用者拡大に向けた取り組みを通信キャリア各社と協議する



セキュリティ事業におけるモバイル向けの主な契約モデル別の四半期推移についてご説明いたします。

スライド左のグラフは、3つの契約モデルにおける売上構成比の四半期推移を示しており、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、本スライドは3大通信キャリアでの契約のみを対象としており、サブブランドやMVNOは含まれておりませんのでご注意ください。

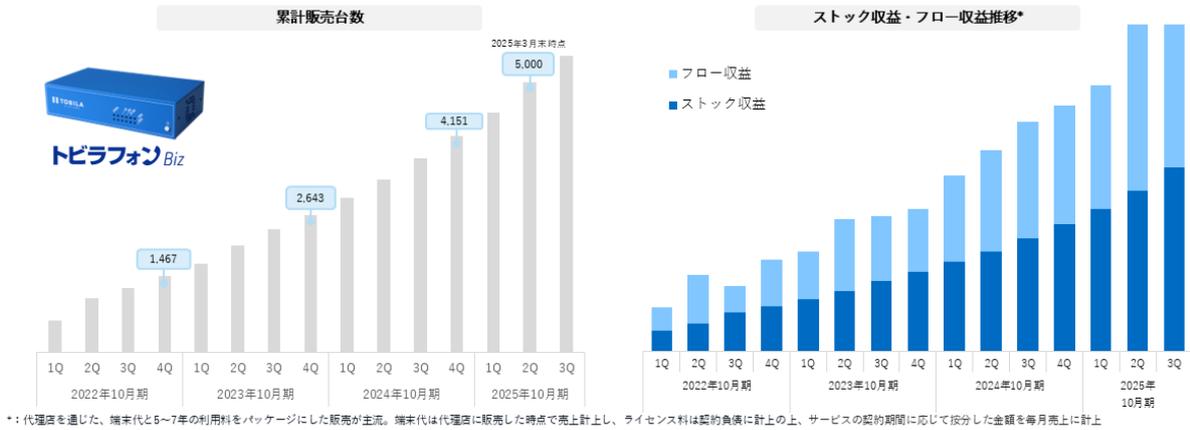
各契約モデルの売上高は、前四半期比で横ばい及び減少となっております。特殊詐欺被害が増加している現状を受け、総務省や通信キャリア各社においても対策の重要性が一層高まっています。

当社としても、引き続き通信キャリア各社と緊密に連携しながら、被害防止に向けた取り組みを推進すべく、必要な協議を進めてまいります。

ソリューション事業

トビラフォン Bizの推移

- ・販売台数は四半期比で減少したが、代理店の決算期影響によるもので想定どおり
- ・カスハラ対策需要の高まりを背景に引き合いは増加しており、第4四半期以降も営業体制強化と代理店連携の拡充によりさらなる拡販を目指す



トビラフォン Biz の推移についてご説明いたします。

第2四半期は代理店の決算期の影響により販売台数が増加したと分析しております。第3四半期はその反動もあり、前四半期比では販売台数が減少しております。

ただし、カスハラ対策商材としての需要は引き続き高まっており、新規の引き合いは増加しています。また、営業人員の増員により、代理店との連携強化も進めています。

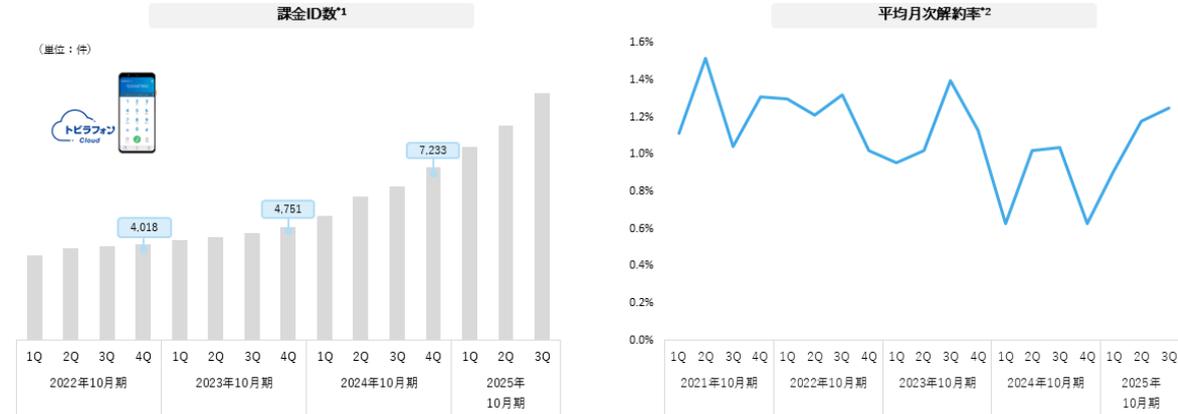
直近ではリコージャパンが展開する「電話カスハラ対策ソリューションパック」に当社製品が採用されており、新たな販路を通じて、成長可能性はさらに高まっていると考えています。

今後も代理店との協力体制を強化しながら、トビラフォン Biz の販売台数を着実に伸ばしてまいります。

ソリューション事業

トビラフォン Cloudの推移

- ・直販によるリードに加え、取次販売によるリード件数も増加。人員増加による早期対応や顧客フォロー強化が奏功し、課金ID数は足元で順調に推移
- ・一部顧客の事業終了・廃業により解約率は前四半期比でやや上昇したものの、引き続き低水準を維持



*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。

直販による販売が中心ではありますが、クロップス社やエスケイアイ社と販売代理店契約を締結し、取次販売によるリード件数が足元で増加しています。人員増加により、リードへの早期対応や顧客フォローの強化を進めた結果、ID 数は四半期を通じて順調に増加しています。

平均月次解約率は微増しているものの、主な理由は事業終了や廃業によるものであり、依然として低水準を維持しています。

クラウド PBX 市場は競合プレイヤーも多い状況ですが、当社としては新機能の追加や品質向上を継続的に行うことで、確実にシェアを拡大していきたいと考えています。

ディスクレーム

2025年10月期 決算発表は、**2025年12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 —

トピラシステムズ株式会社 IR担当

E-mail ir@tobila.com

HPお問い合わせ <https://tobila.com/contact/>

4. 代表取締役社長 明田によるご挨拶

2025年10月期第3四半期も、通期業績予想の達成に向けて順調に事業を進めることができました。

中期経営計画で掲げる2028年10月期の売上高60億円の達成に向け、採用活動も順調に進んでおり、前期末から23名の増員となっています。成長を担うソリューション事業の拡大には販売体制の強化が不可欠であるため、積極的に採用を進めています。

第4四半期および来期も継続して採用活動を行う予定ですが、これは将来の大きな成長を描くために必要な投資だと考えています。

現時点で業績予想の修正は行わず、通期では業績予想どおり、または上振れでの着地を見込んでいます。今期末には新規プロダクトのリリースに向け、開発等準備も進めております。

引き続き成長に向けた投資を着実に実行し、中期経営計画で掲げる目標を確実に達成できるよう取り組んでまいります。

以上、2025年10月期第3四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