

2025年10月期 第1四半期 決算説明資料

2025年3月10日

トビラシステムズ株式会社（東証スタンダード 4441）

Index

目次

1. 2025年10月期 第1四半期ハイライト
2. 会社概要・中長期戦略
3. 2025年10月期 第1四半期 業績
4. 2025年10月期 計画
5. Appendix

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

2024年10月期

<迷惑情報フィルタ事業>

モバイル向けフィルタサービス

固定電話向けフィルタサービス

ビジネスフォン向け
フィルタサービス

その他

2025年10月期以降

<セキュリティ事業>

コア事業

モバイル向けフィルタサービス

固定電話向けフィルタサービス

その他

<ソリューション事業>

成長事業

ビジネスフォン向け
フィルタサービス

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%

- 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

固定電話向け

54百万円
前年同期比 104.4%

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

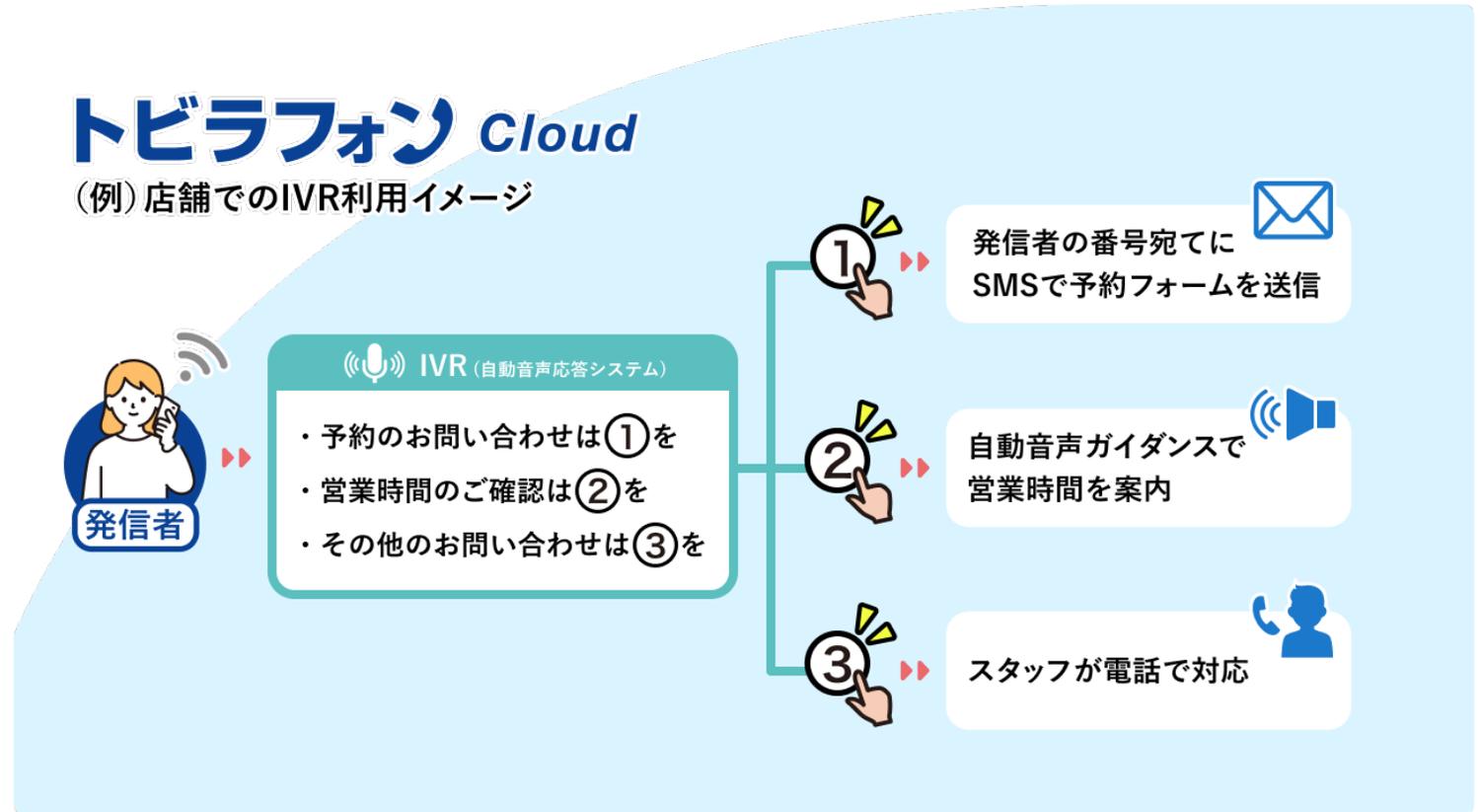
ソリューション事業

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」

▶ 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. 会社概要・中長期戦略

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 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



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

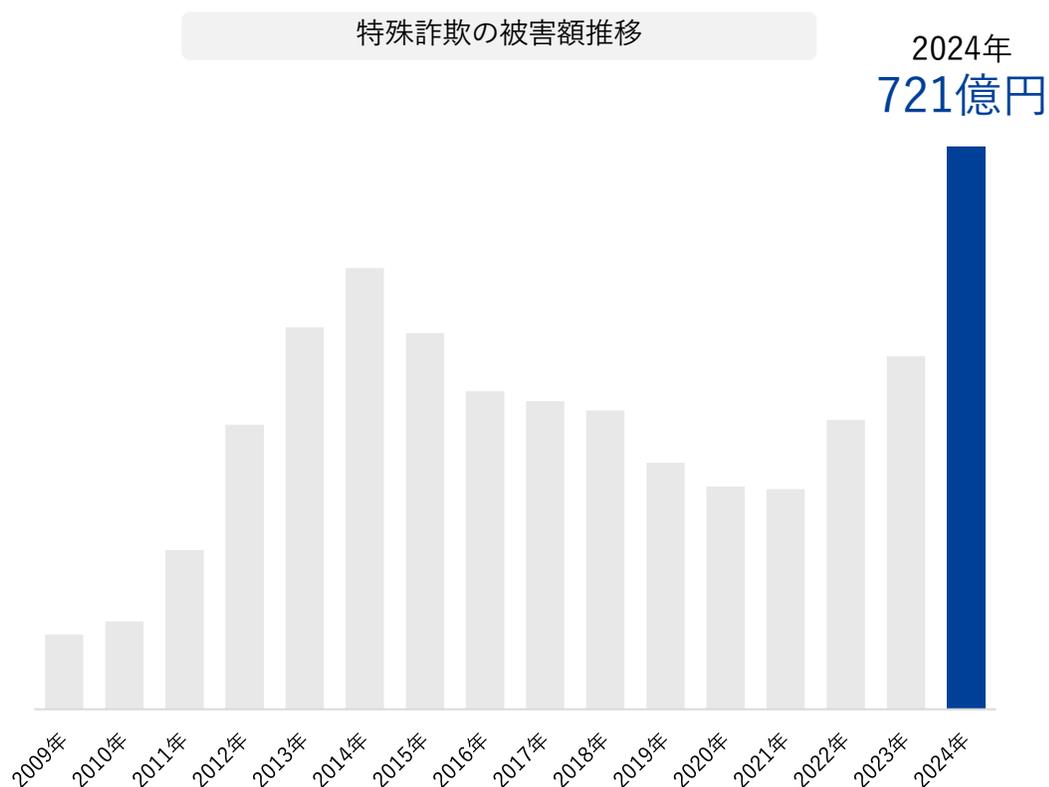
私たちは素晴らしい未来を想像し、失敗を恐れず変化を続け、常識を疑いあるべき形を追求します。

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。

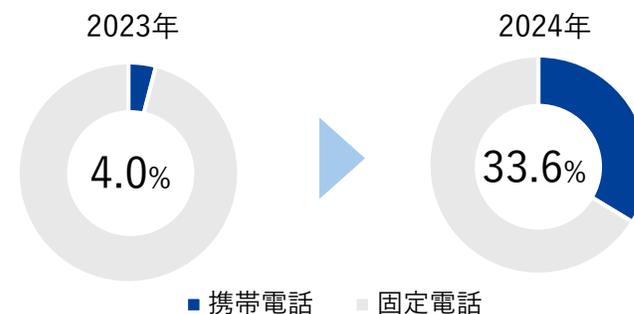
自分と大切な人が幸せな時間を送れる環境であり続けることが、私たちの成長や世界中の人々の生活の向上につながっていきます。

取り巻く社会課題の状況

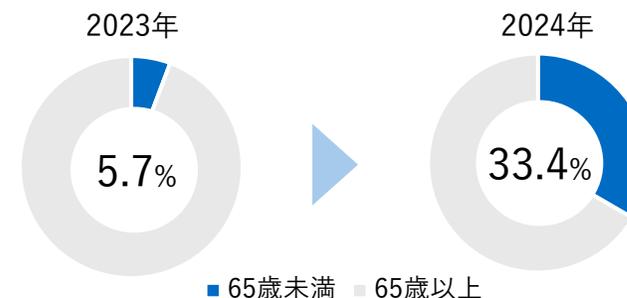
- 2024年の特殊詐欺の被害額は過去最多の721億円
- 特殊詐欺10類型の中で被害最多の“オレオレ詐欺”においては、警察や総務省などの官公庁を騙る手口が増加。携帯電話に対する架電が増加するとともに、65歳未満にも被害が拡大



オレオレ詐欺における携帯電話に対する架電の割合*2



オレオレ詐欺被害者の年齢層 65歳未満の割合*2



*1: 警察庁「令和6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(暫定値版)」を基に当社作成

*2: 警察庁「特殊詐欺認知・検挙状況等について」(2023年確定値と2024年暫定値)を基に当社作成

社会課題に向けたアプローチ：「迷惑情報データベース」



警察からの提供データ



約1,500万人のユーザーから
得られる膨大なログ



電話番号・SMS・URLに
関する独自調査データ



- 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

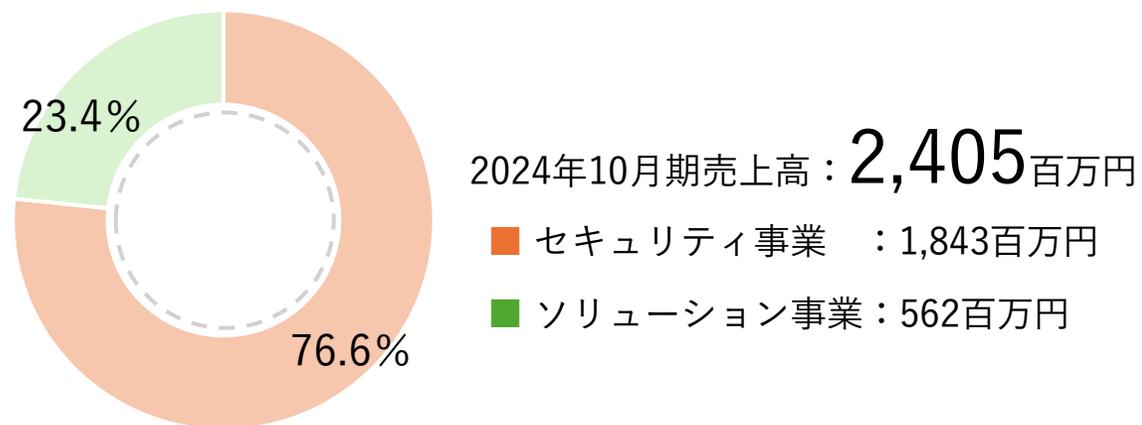
迷惑情報データベースの強み

- 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、事業を推進しています



経常利益率

34.5%

ROE

26.3%

自己資本比率

56.0%

時価総額

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



KDDI
UQ mobile



ソフトバンク



NTTドコモ



J:COM



ソリューション事業

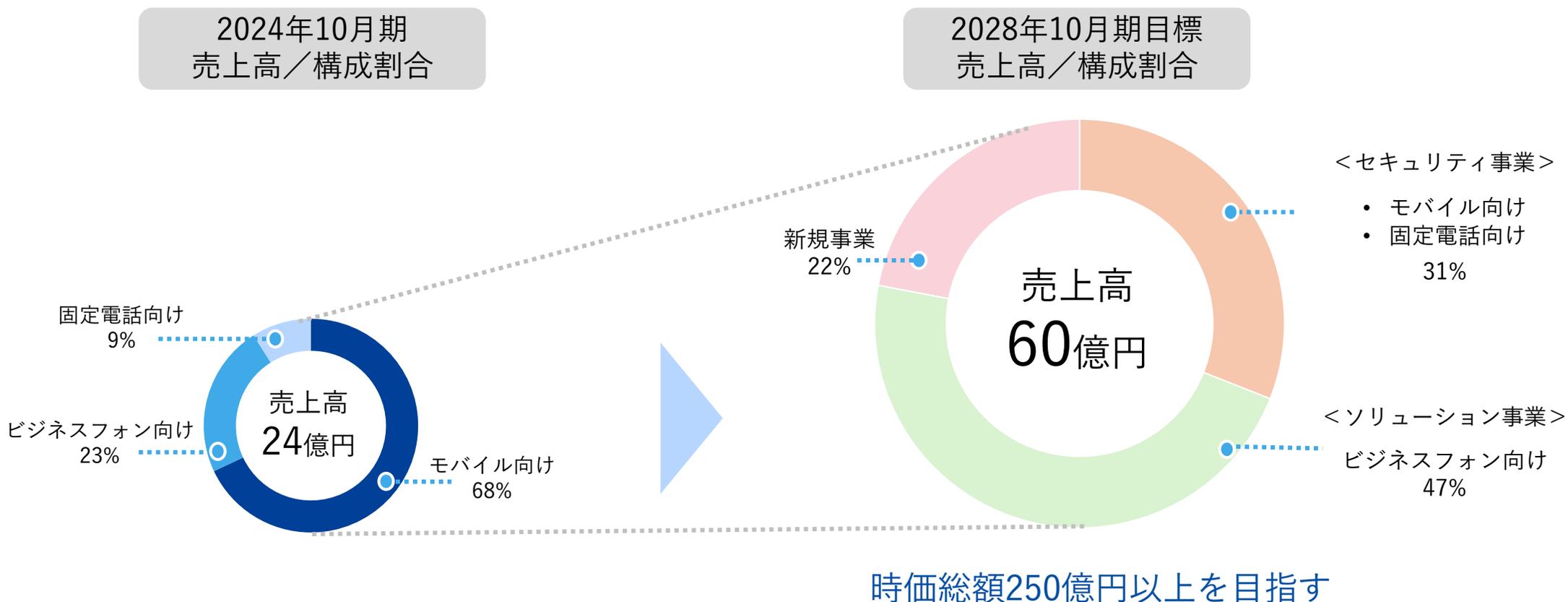
- 法人向けに「トビラフォン Biz」「トビラフォン Cloud」の2つの製品を提供



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



2024年12月10日開示
「中期経営計画2028」



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

5つの重点施策

2028年10月期 目標売上高



特殊詐欺等対策の
リーディング
カンパニー

重点施策	2028年10月期 目標売上高
1 トビラフォン Cloudの販売加速	18億円
2 トビラフォン Bizの販売加速	12億円
3 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	



機動的に
投資可能な
財務基盤

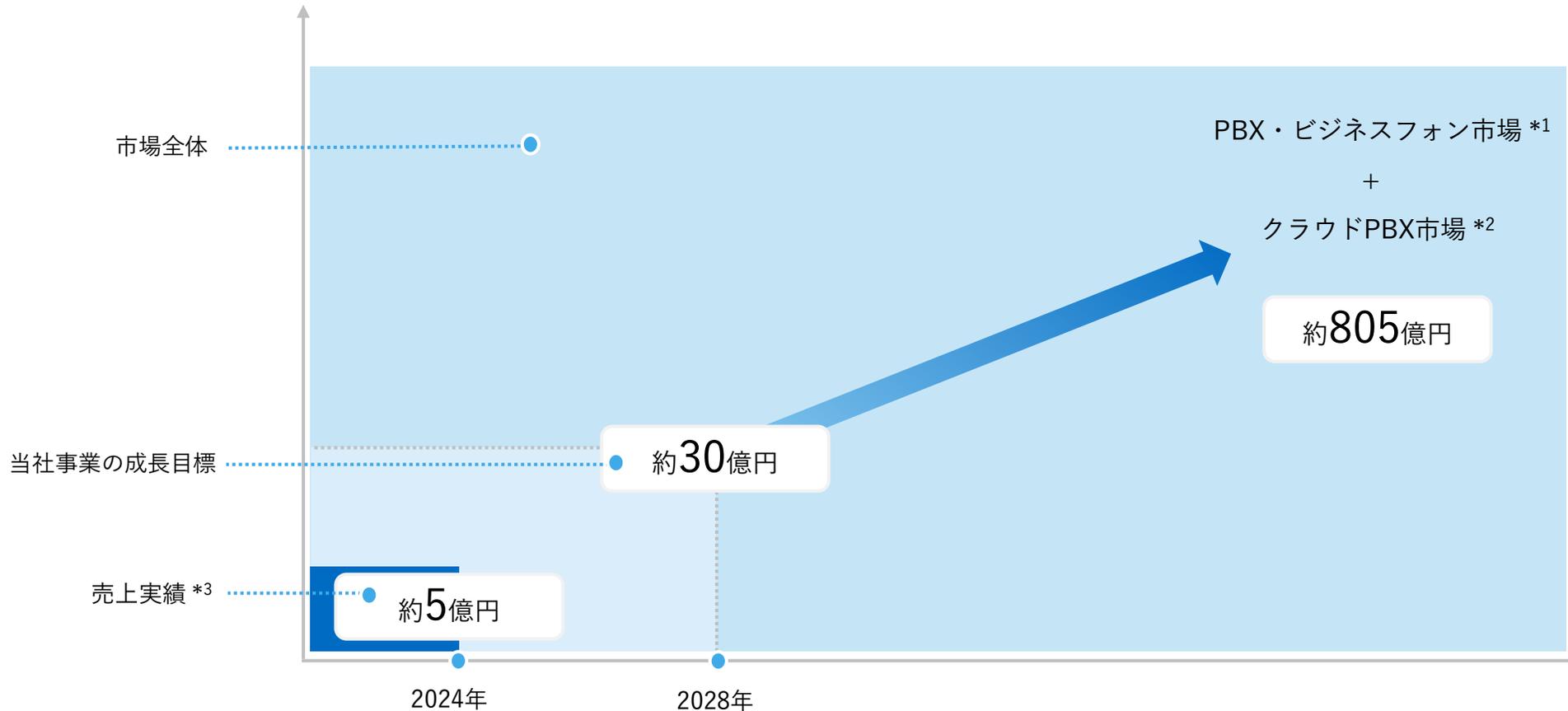


豊富なデータベース

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およびボタン電話装置の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

3. 2025年10月期第1四半期 業績

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

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

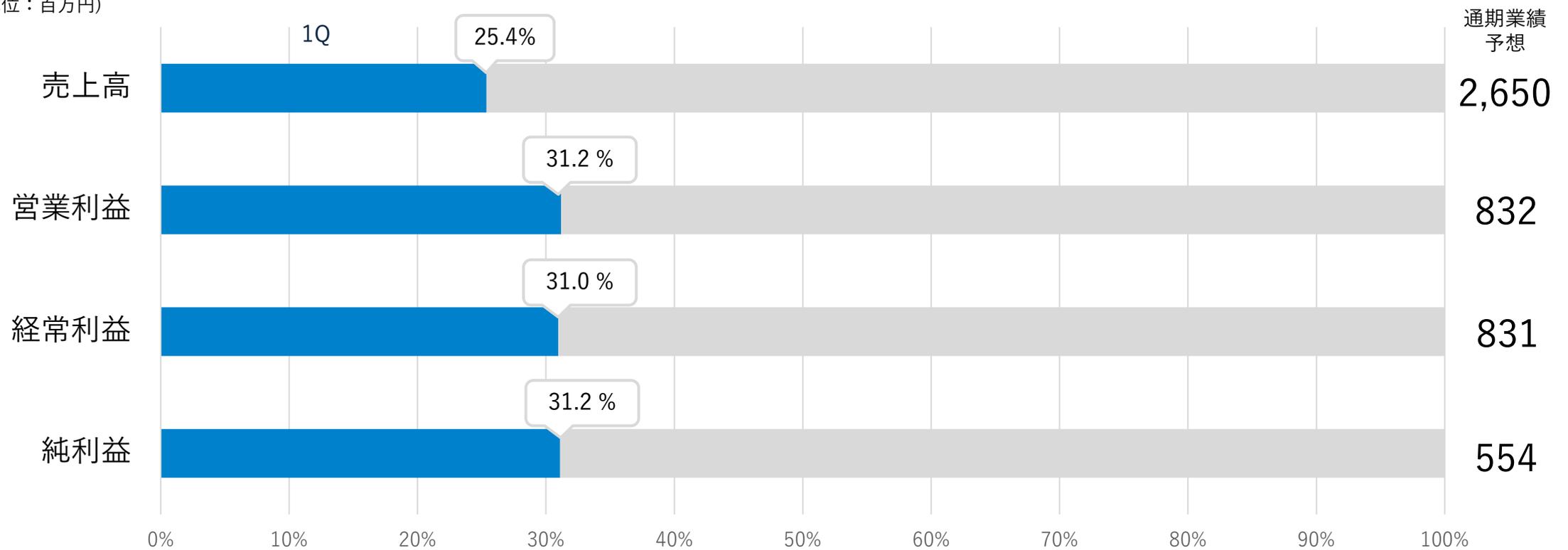
(単位：百万円)

	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%

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

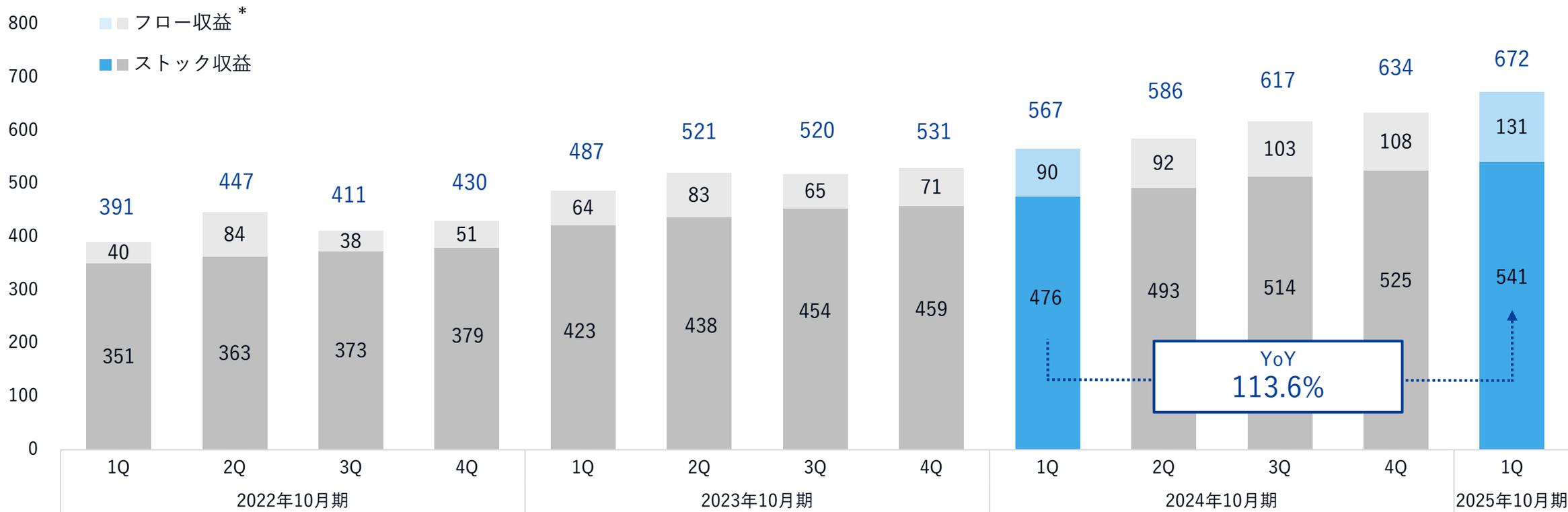
(単位：百万円)



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）

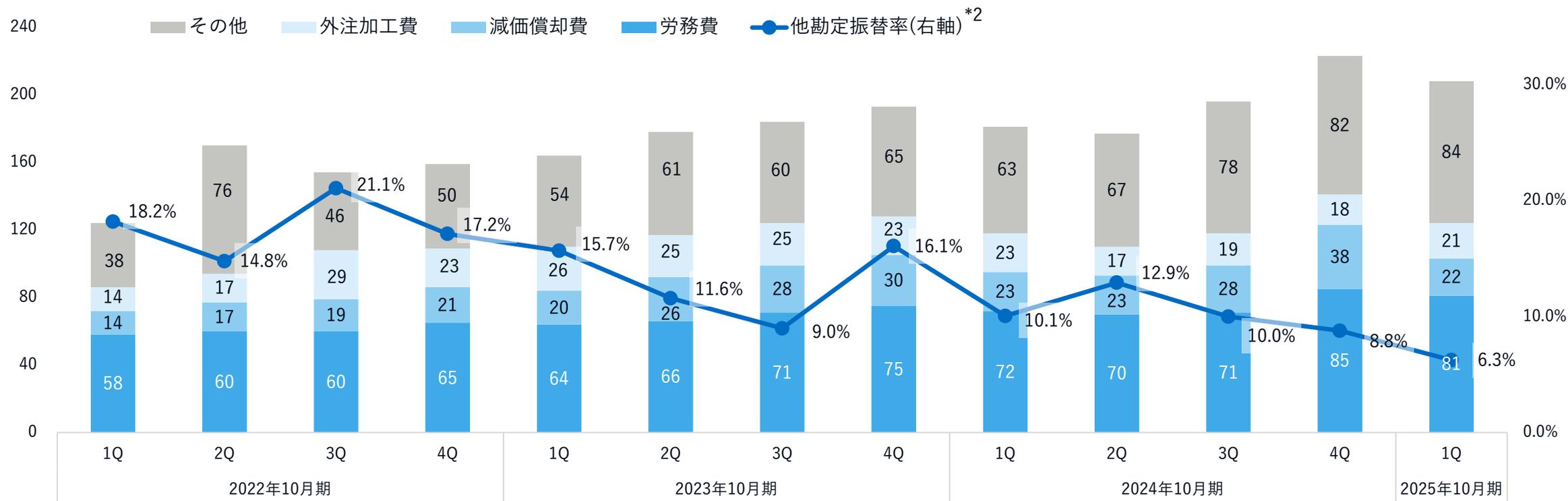


*：フロー収益は、「280blocker」の売上、「トビラフォン」及び「トビラフォン Biz」の端末代金等を含む

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)



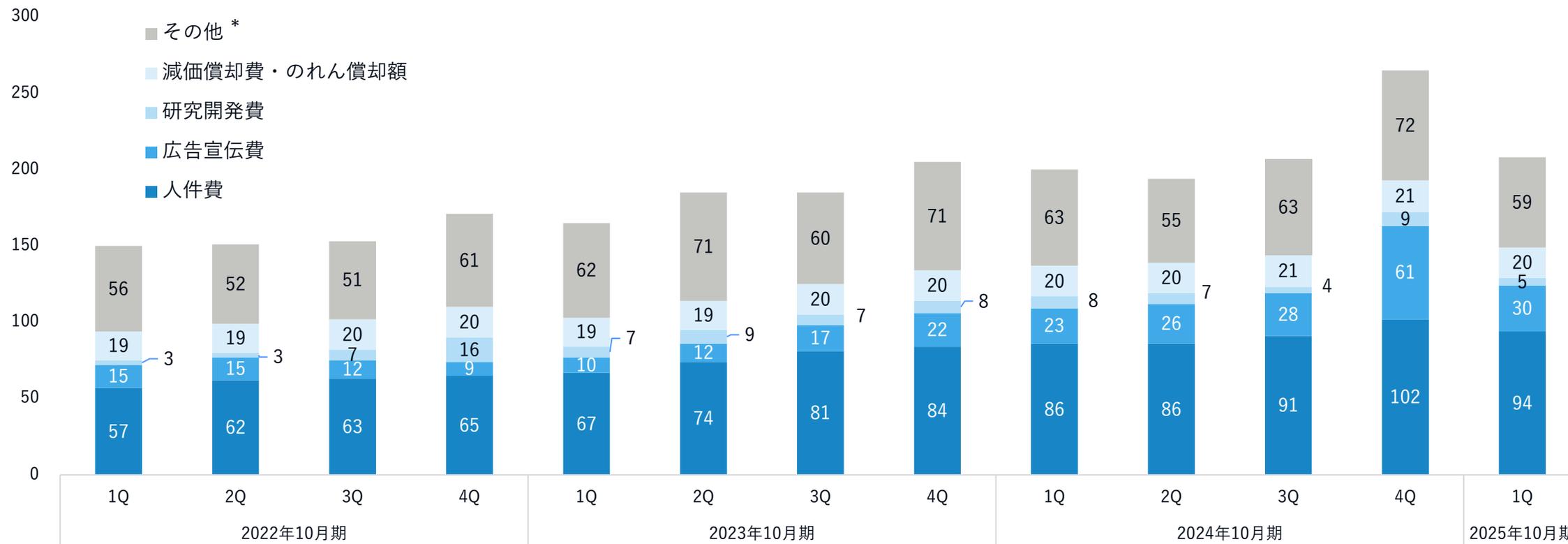
*1：労務費、減価償却費、外注加工費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

*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

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

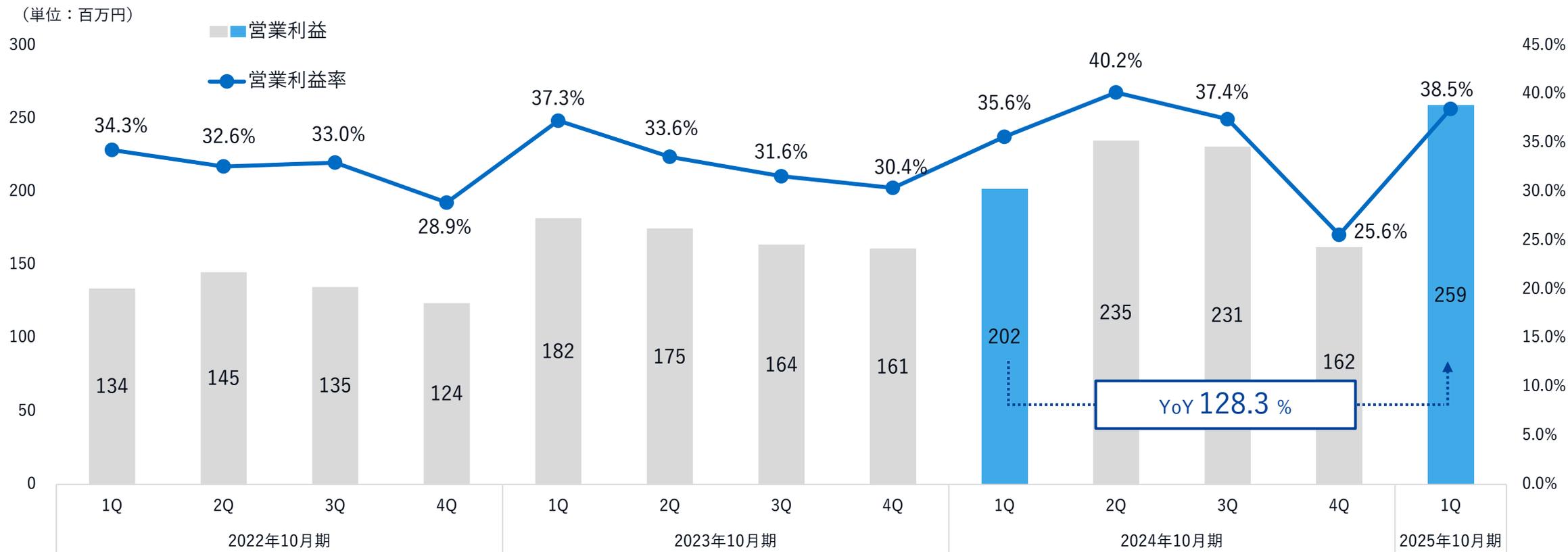
(単位：百万円)



*：「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

営業利益の推移

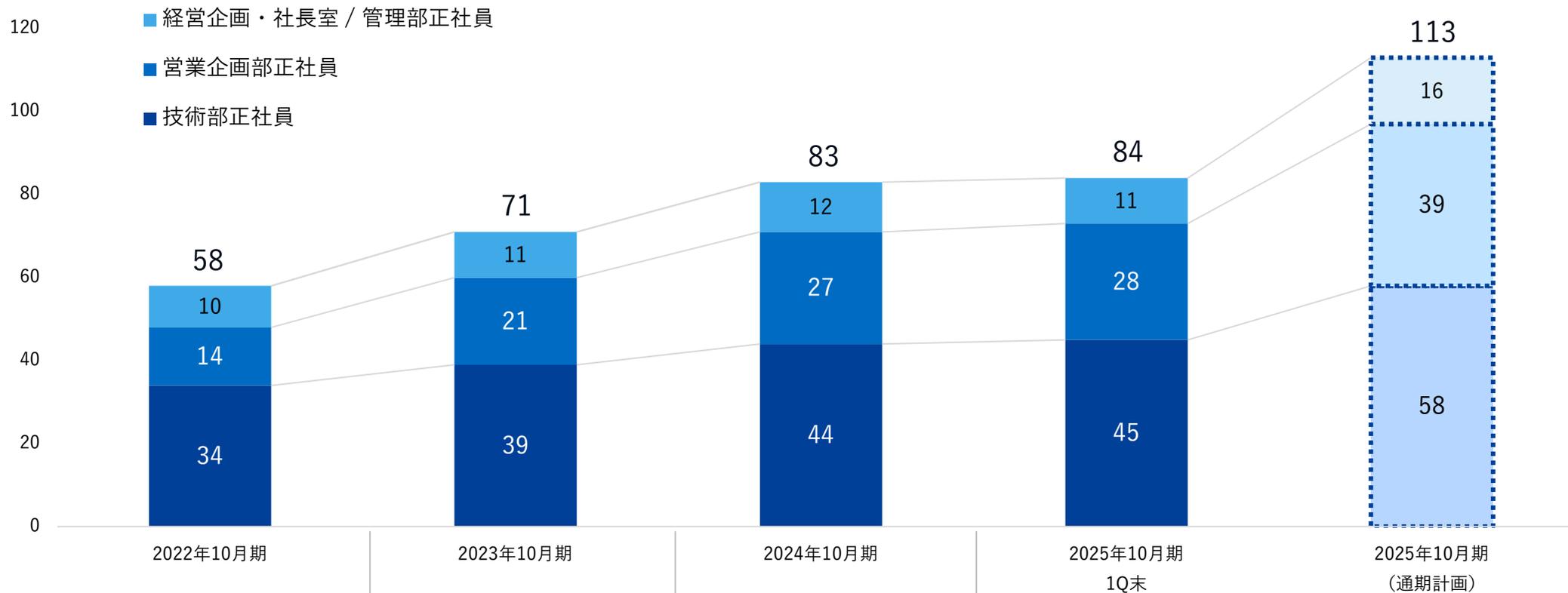
- 前期4Qに減価償却費の一時的な増加や広告宣伝費の投下を行った反動から、前四半期比で増益
- 今後の成長のため、積極的な人材採用や広告宣伝の新規施策等を行う予定



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）

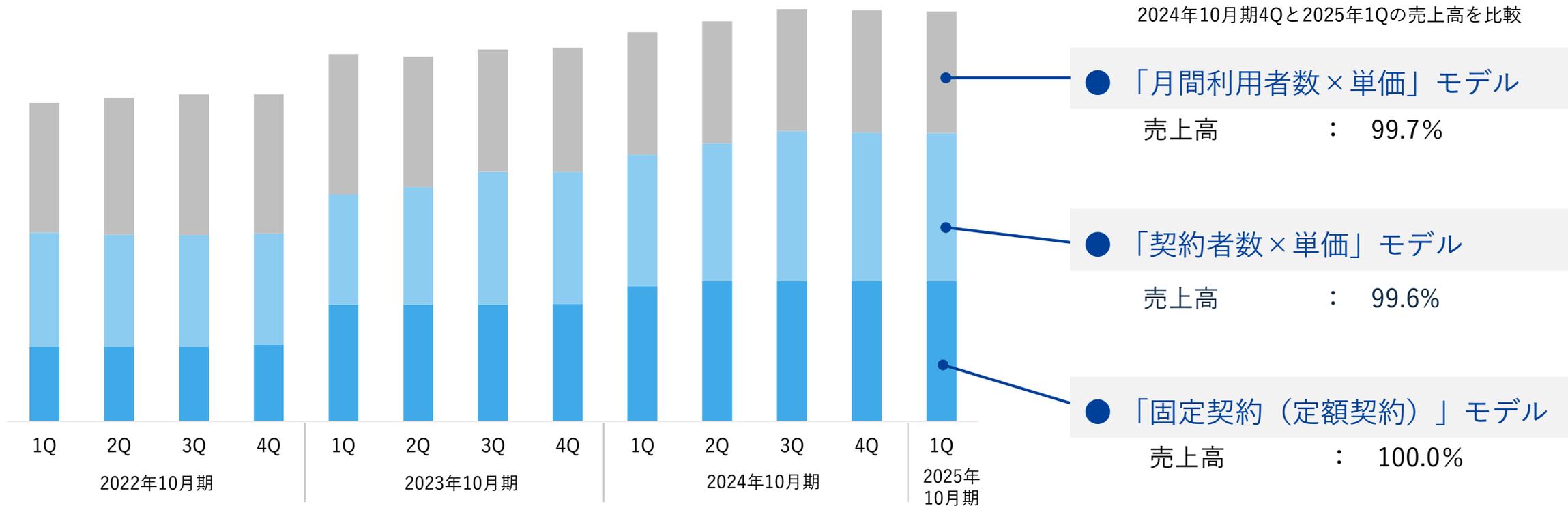


セキュリティ事業

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

主な契約モデルの売上構成（四半期推移）*



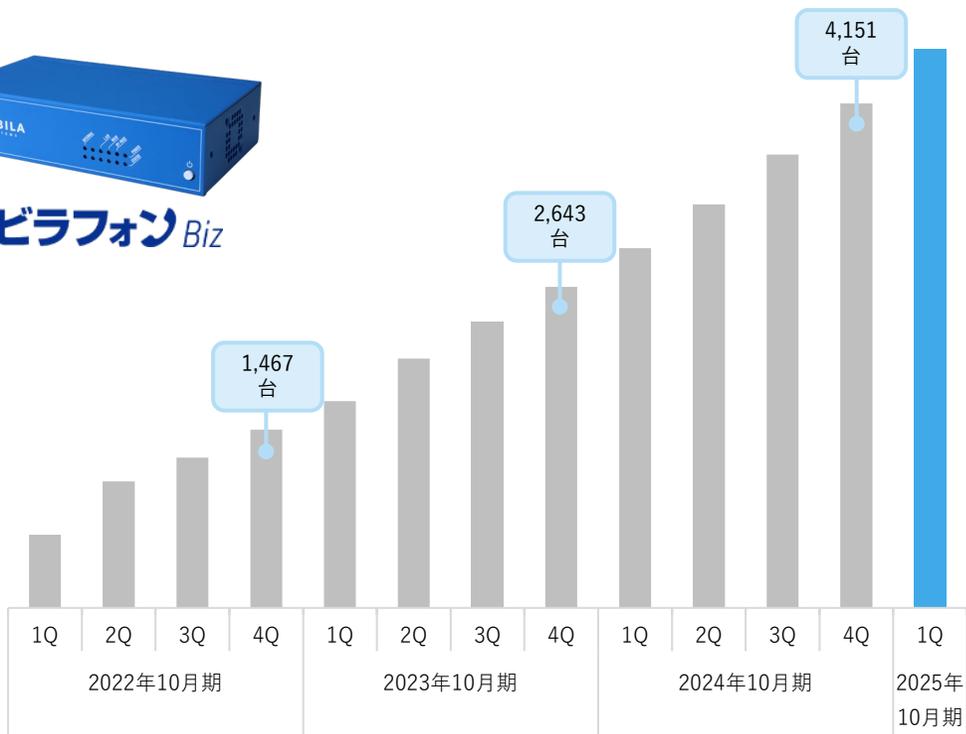
*：売上高、月間利用者数ともに、3大通信キャリアの契約のみ対象。格安スマホ等MVNOの契約は数値に含んでおりません。

ソリューション事業

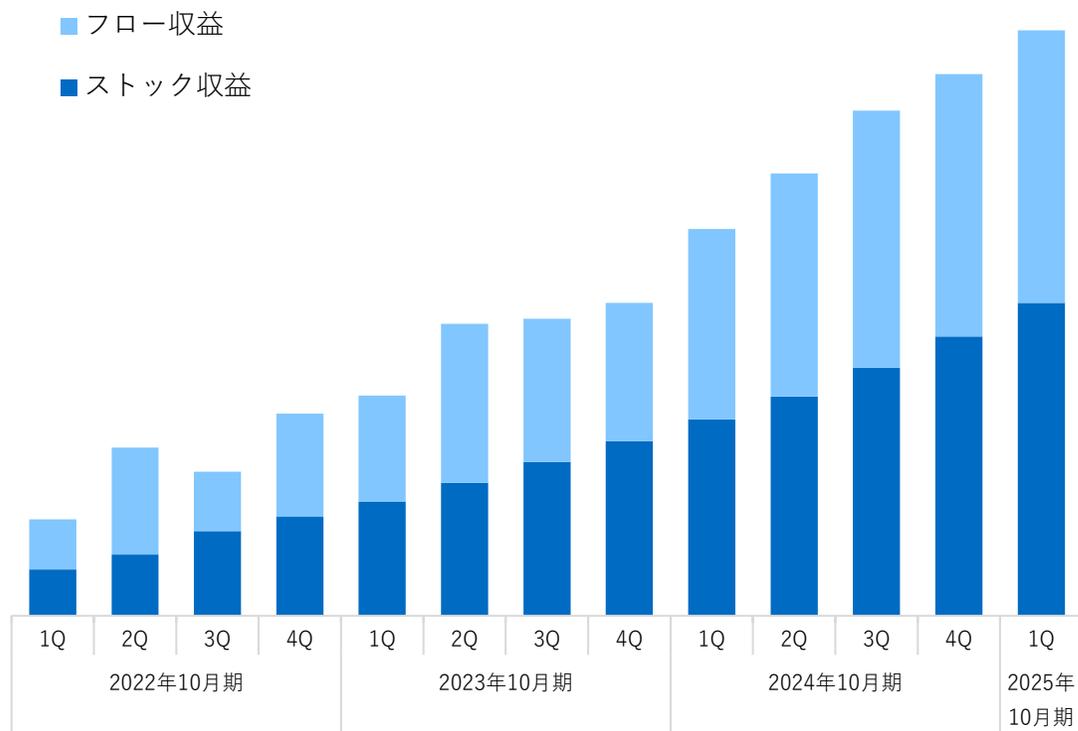
トビラフォン Bizの推移

- “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

累計販売台数



ストック収益・フロー収益推移*

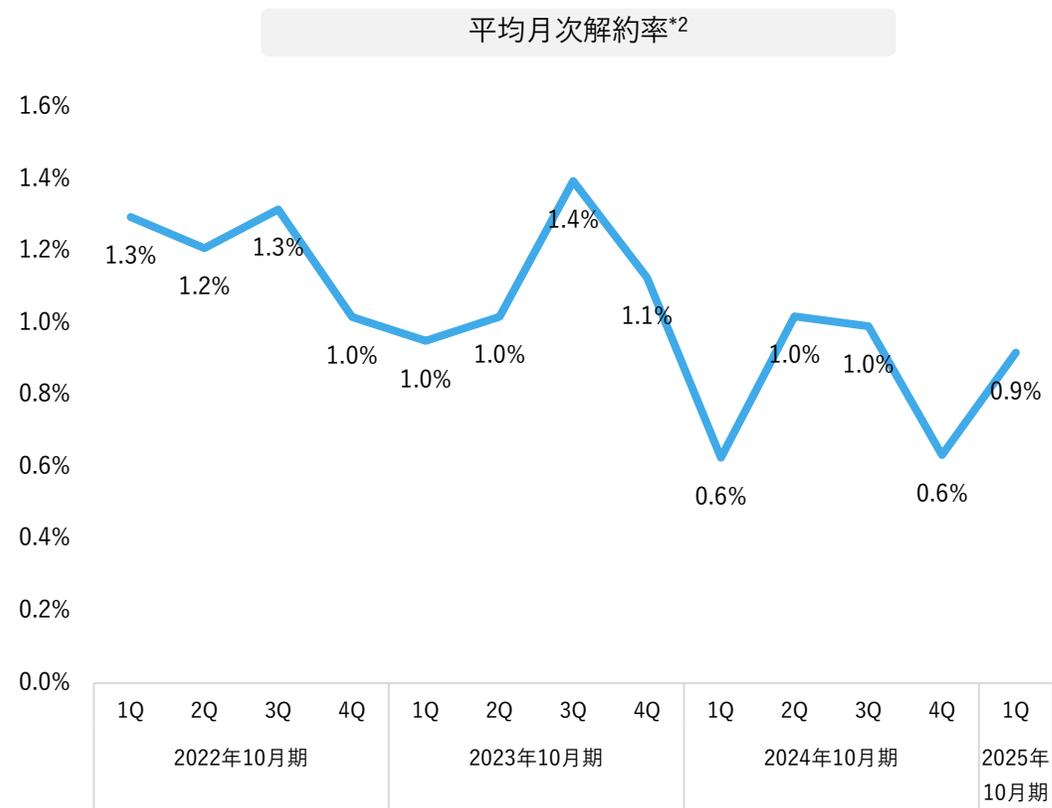
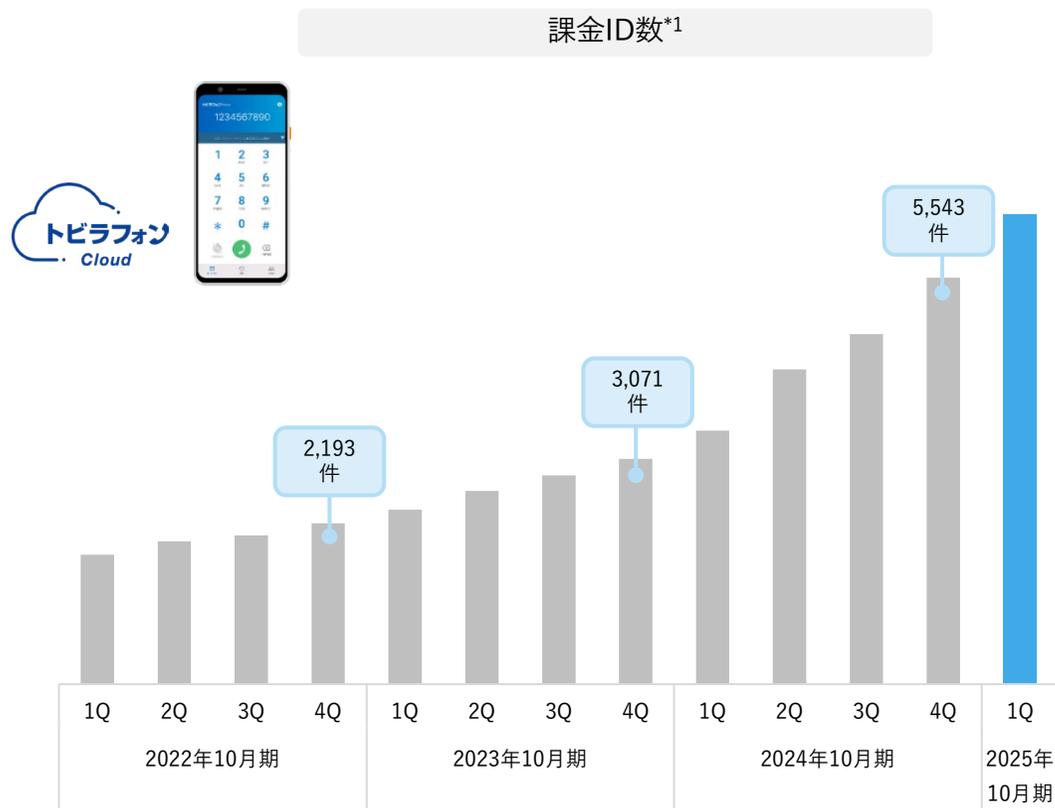


*：代理店を通じた、端末代と5~7年の利用料をパッケージにした販売が主流。
 端末代は代理店に販売した時点で売上計上し、ライセンス料は契約負債に計上の上、サービスの契約期間に応じて按分した金額を毎月売上に計上

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

4. 2025年10月期 計画

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

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月期実績値には、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。

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

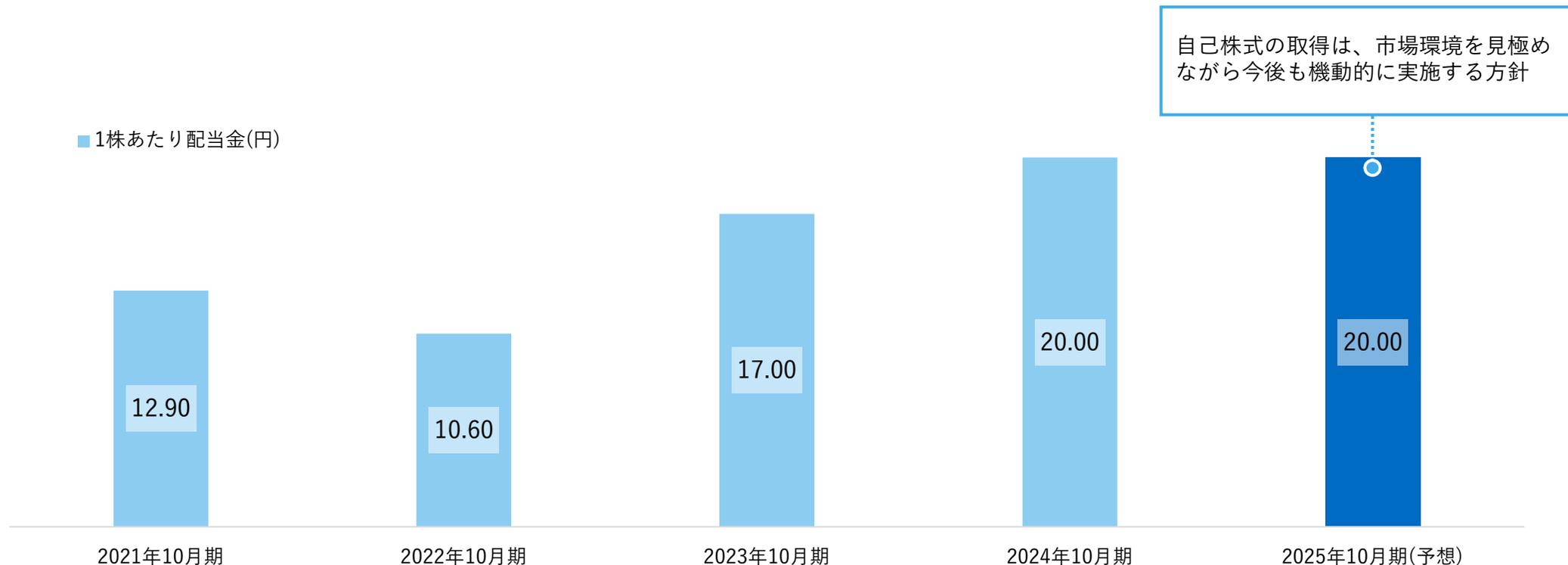
(単位：百万円)	2023年10月期 実績	2024年10月期 実績	2025年10月期 計画	前期比
売上原価* ¹	628	699	828	118.4%
（労務費）	278	299	395	131.9%
（外注加工費）	100	78	86	109.5%
（減価償却費）	105	114	101	88.7%
（その他）	241	291	358	123.1%
（開発分の他勘定振替率* ² ）	13.1%	10.3%	12.1%	+ 1.7pt
販売費及び一般管理費	750	874	989	113.2%
（人件費）	308	366	431	117.8%
（広告宣伝費）	63	139	123	88.6%
（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種類から、研究開発費及び資産等に計上された割合

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



ディスクレーム

2025年10月期第2四半期 決算発表は、2025年6月10日（火）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

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

5. Appendix

参考情報

● 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（2024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>



公式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

2025年10月期 第1四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	2025年3月10日（月）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>下記フォーム、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_aOmJkbYCSnS-X_XYdhDymQ</p>



お知らせ

【投資家向け】トビラシステムズ製品紹介セミナー開催

- 中期経営計画2028において成長を掲げている当社ビジネスフォン製品について、投資家の皆様により知っていただきたく、「トビラフォン Biz」「トビラフォン Cloud」の紹介セミナーを開催いたします
- 当社製品の強み・販売が伸びている理由等について営業担当が解説します。ぜひご参加ください



トビラフォン Biz



トビラフォン Cloud

内容	製品紹介セミナー ①トビラフォン Biz ②トビラフォン Cloud
開催日時	① 2025年3月25日（火）18時～19時 ② 2025年4月8日（火）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
参加対象者	どなたでもご参加可能です。
参加申込方法	下記フォームよりお申込みください。※各回それぞれお申込みが必要です。 ① トビラフォン Bizセミナー ② トビラフォン Cloudセミナー
事前質問受付	①締切：3月21日（金）16時まで https://forms.office.com/r/FzxHq183Hy ②締切：4月4日（金）16時まで https://forms.office.com/r/AczJSYZvQP

想定されるご質問に対する回答

カテゴリー	質問	回答
実績・ 当期見通し	2025年10月期第1四半期の業績は好調ですが、通期では10%増収、営業利益・経常利益は横ばい、当期利益は減益となっています。第2四半期から第4四半期は伸び悩みと見えますが、この理由を教えてください。	<p>中期経営計画2028初年度である2025年度を、次なる飛躍のための準備期間と位置付けております。売上高については、10%増収としつつ、積極的に投資を行っていくことから、利益については横ばいを見込んでおります。</p> <p>中期経営計画2028の重点施策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・成長を掲げ、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。</p> <p>製品への投資や人材への投資も積極的に行う予定であり、必要な投資を行いながら成長を目指す考えです。</p>
財務	セグメント変更をした理由について教えてください。	<p>今後の事業展開を鑑みて変更いたしました。中期経営計画2028で成長を掲げているのは主にビジネスフォン向けサービスであり、今後の事業展開を踏まえて、中期経営計画初年度である今期から変更することが相応しいと考えました。</p> <p>分析等していただいている投資家の皆様もいらっしゃると思いますので、HPにて財務データも公開しております。ぜひこちらもご活用いただければ幸いです。</p>
財務	ビジネスフォン向けの利益貢献という意味では、トビラフォン Bizとトビラフォン Cloud、どちらが大きいのでしょうか。	<p>売上の規模や現時点での商流の違い、広告宣伝の要否などから、現時点ではトビラフォン Bizのほうが利益貢献が大きいです。今後、売上の拡大や中期経営計画でもお示ししている代理店販売などが進捗することで、トビラフォン Cloudにおいても利益率の改善は行えるものと考えております。</p>
資本政策 ・株主還元	自社株買いが上限にかなかった原因を教えてください。	<p>自己株式取得は、計画における最大限買付を行うよう企図しておりますが、取引は証券会社へ一任しており、各種法令や規則に則り、相場操縦規制等に抵触しないよう慎重を期しながら株式の取得を行いました。結果的に取得の上限に達しないまま日程の満了を迎えております。今後の自己株式の取得につきましては、財務体質の健全性を維持しながら、キャッシュフローの状況も勘案し、機動的に実施していく方針です。</p>

