

# 2025年10月期 第2四半期 決算説明資料

2025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）

# Index

目次

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

# 1. 2025年10月期 第2四半期ハイライト

## 2025年10月期第2四半期 決算ハイライト

売上高

**699**百万円  
前年同期比 119.3%

営業利益

**267**百万円  
前年同期比 113.4%

### セキュリティ事業

モバイル向け

**422**百万円  
前年同期比 105.6%

- 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、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 102.6%

ケーブルプラス電話向けオプションサービスの契約件数が安定して増加

### ソリューション事業

ビジネスフォン向け

**222**百万円  
前年同期比 167.7%

「トビラフォン Biz」の販売台数、「トビラフォン Cloud」の契約数はともに増加基調を維持

セキュリティ事業

## トピック – 「280blocker」でオプションプランの提供を開始

- 広告ブロックアプリ「280blocker」で、サブスクリプション型オプションを新たに提供開始\*1
- 従来の買い切り型「スタンダードプラン（800円）」に加え、より強力な広告ブロック機能を備えた「プレミアムプラン」、さらに迷惑電話・迷惑SMS対策も可能な「詐欺対策プラン」を新たにラインアップ



	基本機能 (一度の購入で利用可能)		オプション機能 (スタンダードプランに任意で追加)	
	スタンダードプラン	プレミアムプラン	詐欺対策プラン	
料金	800円 (買い切り)	月額100円 年額900円 (25%OFF)	月額300円 年額2,700円 (25%OFF)	
Safariの広告ブロック	✓	✓※	✓※	
DNSブロック	1種類	3種類	3種類	
ブロックルール更新頻度	月2回	週1回	週1回	
Webフィルタ	-	✓	✓	
迷惑電話対策	-	-	✓	
迷惑SMS対策	-	-	✓	

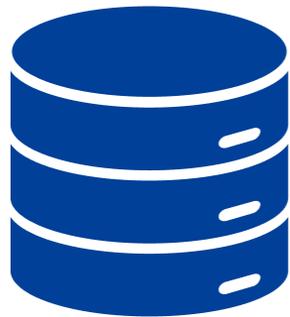
※スタンダードプランの基本機能に含まれます

\*1: プレスリリース「トビラシステムズの「280blocker」がアップグレード 高度な広告ブロックやWebフィルタが利用可能なオプションを提供開始」  
 プレスリリース「トビラシステムズの広告ブロックアプリ「280blocker」で迷惑電話・SMS対策が可能なオプション「詐欺対策プラン」を提供開始」

セキュリティ事業

## トピック – JCB へフィッシングSMS に関する情報提供を開始

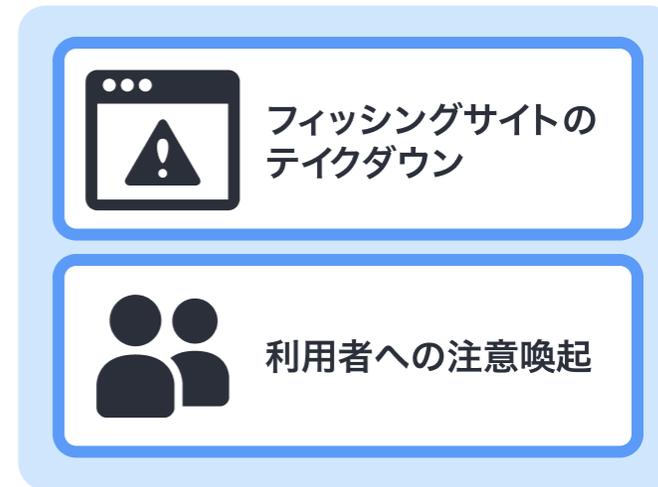
- フィッシング詐欺被害が年々増加し、よりタイムリーなフィッシングの発生検知と対策の実施が急務
- 当社の「迷惑情報データベース」を活用し、JCBにフィッシングSMSの発生情報をいち早く提供することで、フィッシング詐欺の被害防止に貢献



迷惑情報  
データベース



世界にひとつ。あなたにひとつ。



フィッシング情報を活用

\*1: プレスリリース「[トビラシステムズ、JCBへフィッシングSMSに関する情報提供を開始](#)」

ソリューション事業

## トピック – トビラフォン Biz「音声テキスト化」を月10時間分まで無償提供開始

- 電話による“カスハラ”（顧客からのハラスメント）被害がブラックボックス化しやすい中、通話録音・文字起こし・ダッシュボードによる可視化機能を備えた「トビラフォン Biz」へのニーズが高まる
- 2025年5月1日より、従来は有料オプションだった通話文字起こし機能（音声テキスト化）を、全利用者に月10時間分まで無償提供へ切り替え

標準搭載機能



迷惑電話  
フィルタ



全通話  
自動録音



IVR 自動音声  
振り分け



スケジュール  
管理設定



ダッシュボード



音声テキスト化  
(月10時間分まで)

\*1: プレスリリース「[「トビラフォン Biz」累計販売数5,000台突破！通話の文字起こし機能「音声テキスト化」を月10時間分まで無償提供](#)」

## 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

109人（うち技術60人）※2025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。

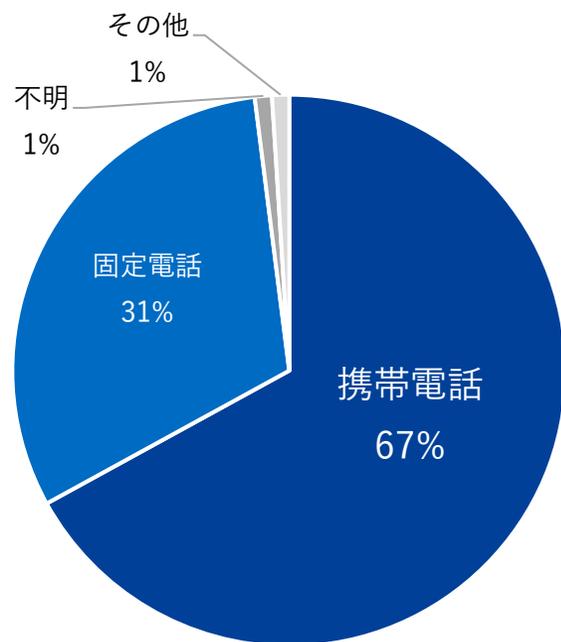
社会的課題を解決する、人々の役に立つ製品を次々に生み出し、持続的かつ発展的に成長するため適切な利益を得ます。

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

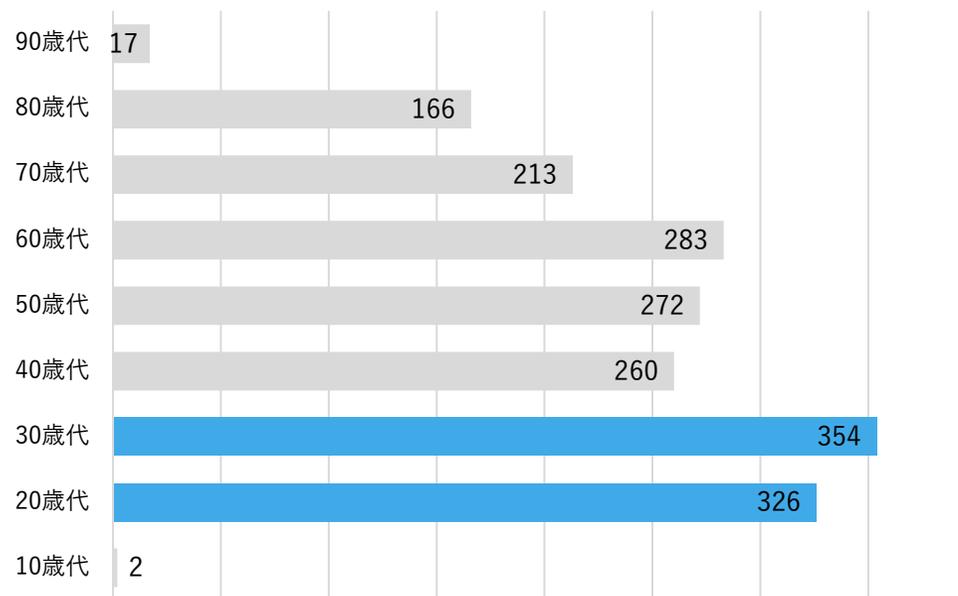
- 特殊詐欺の被害は依然として深刻で、2025年1～3月の合計被害額は276億円と、前年比約2倍で増加
- 被害額の約6割が警察官を装う手口\*1であり、犯人からの接触は携帯電話への架電が約7割を占める。高齢者だけでなく、20～30代の若年層にも被害が広がる

警察官を装った詐欺手口の接触手段 (2025年1～3月) \*2



年代別の被害状況 (2025年1～3月)

(単位：件数)



\*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：不適正利用対策に関するワーキンググループ（第8回）「資料8-2 特殊詐欺の被害状況と通信技術の悪用実態（警察庁）」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

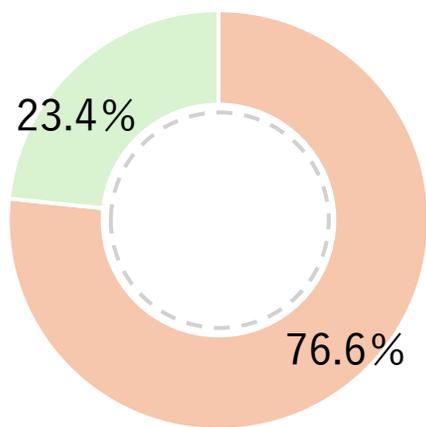
### 迷惑情報データベースの強み

- 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



2024年10月期売上高：2,405百万円

■ セキュリティ事業 : 1,843百万円

■ ソリューション事業 : 562百万円

経常利益率

34.5%

ROE

26.3%

自己資本比率

56.0%

時価総額

98億円

\*: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5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



### 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

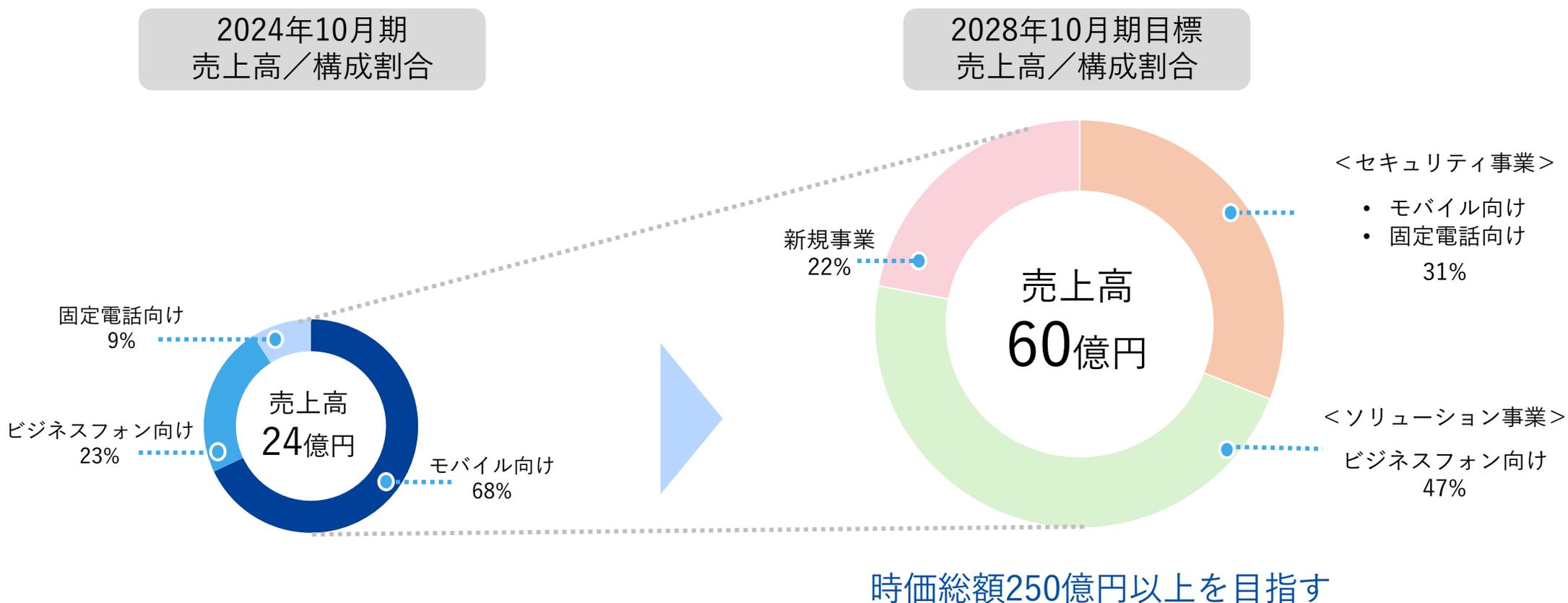
トビラフォン Biz



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

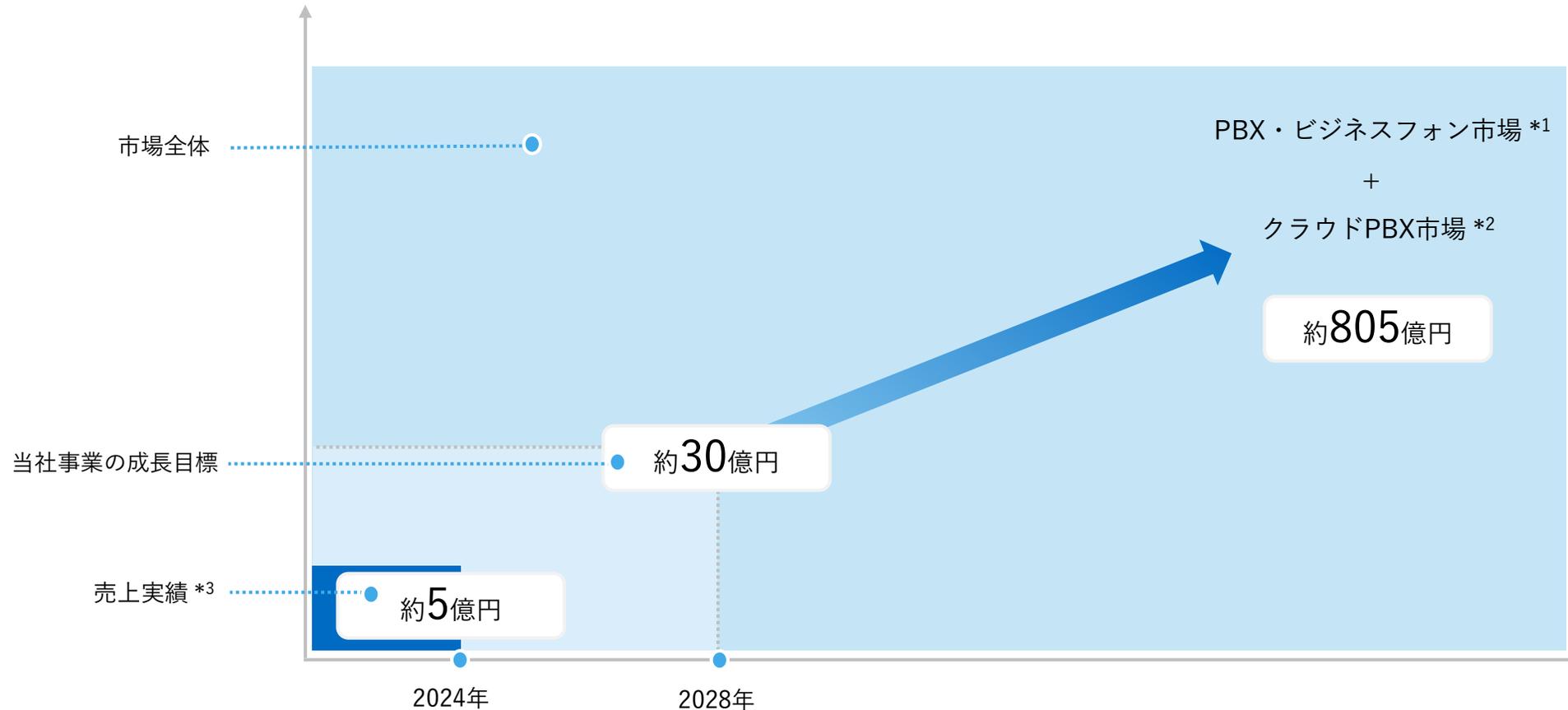


豊富なデータベース

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2四半期 業績**

## 業績サマリー

- 売上高および各段階利益において四半期ベースで過去最高を更新
- 手元資金の一部を有効活用したことによる預金利息や有価証券利息等の営業外収益の寄与により、経常利益も増加

(単位：百万円)	2024年10月期 2Q（前年同期）	2025年10月期 1Q（前四半期）	2025年10月期 2Q実績	前年同期比	前四半期比
売上高	586	672	699	119.3%	103.9%
EBITDA*	280	303	309	110.4%	102.1%
営業利益	235	259	267	113.4%	103.1%
経常利益	235	258	269	114.5%	104.4%
純利益	157	172	181	115.2%	104.9%

\*：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

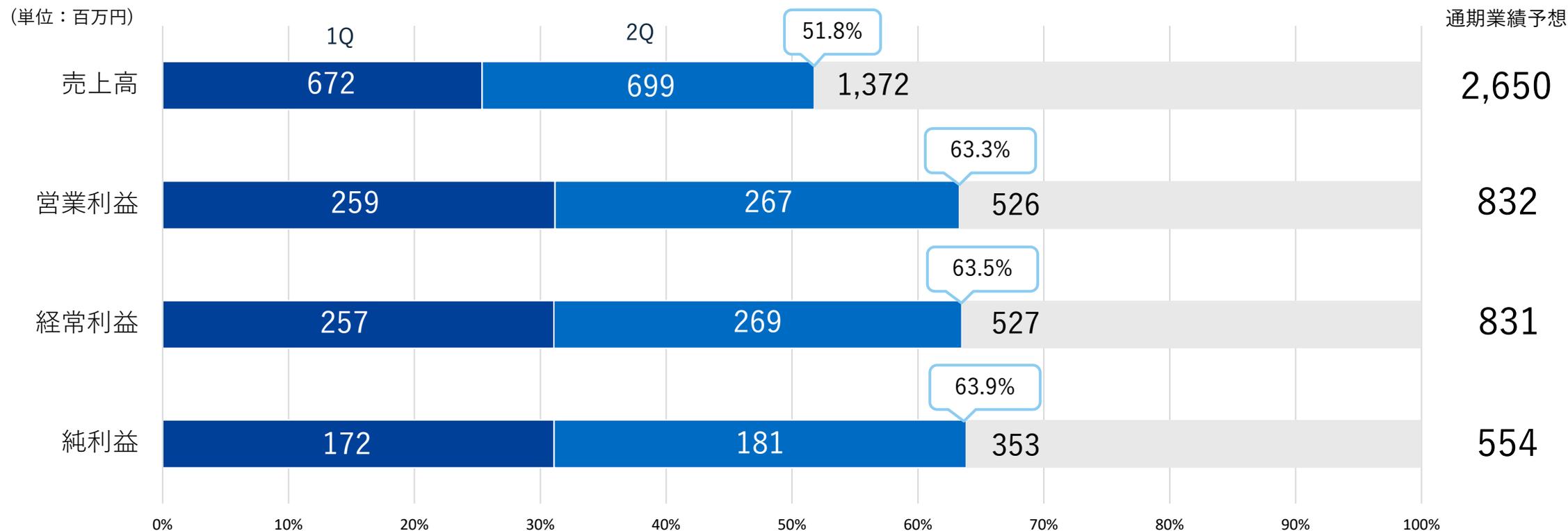
- 【セキュリティ事業】モバイル向けサービスは、前年のキャリア向け契約更改や、金融機関等へのデータベース提供開始により、安定的な収益を確保。その他は、第1四半期に計上した一時的な受託開発案件の反動による計画どおりの減少
- 【ソリューション事業】「トビラフォン Biz」は、カスハラ対策商材としての需要が高まり、代理店の決算期に伴い販売が加速。「トビラフォン Cloud」においても、質の高いリード獲得が進み、課金ID数は増加トレンドを継続

(単位：百万円)

	2024年10月期 2Q（前年同期）	2025年10月期 1Q（前四半期）	2025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>	453	493	476	105.1%	96.7%
モバイル向け	399	420	422	105.6%	100.4%
固定電話向け	53	54	54	102.6%	100.7%
その他	0	18	0	20.8%	1.0%
<ソリューション事業>	132	179	222	167.7%	123.8%

## 業績予想に対する進捗

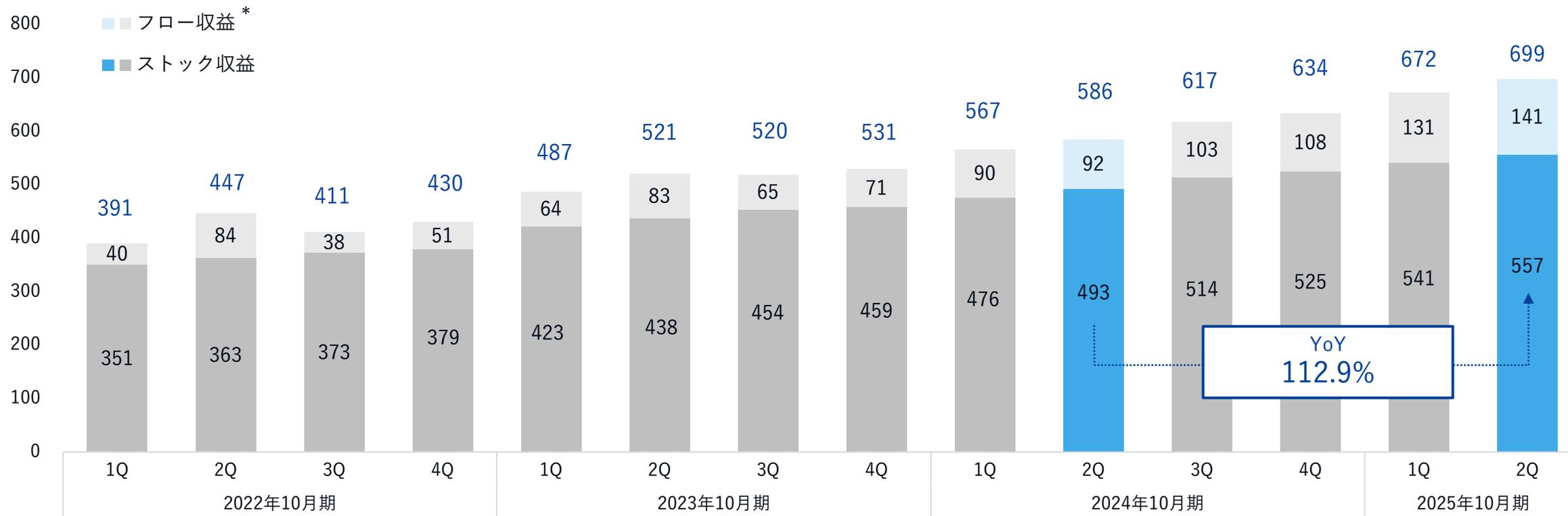
- 通期業績予想に対して進捗率は50%を上回っており、期初計画達成に向けて、順調に推移
- 2025年10月期は中期経営計画2028の達成に向けた準備期間と位置付けており、仮に利益が計画を上回った場合は、今後の成長に向けた投資をさらに加速する方針のため、現時点での業績予想の修正は行わない



## 売上高四半期推移（ストック収益、フロー収益）

- モバイル向けを中心としたセキュリティ事業の安定成長および、ソリューション事業における販売拡大により、当社の収益基盤であるストック収益は着実に拡大

（単位：百万円）

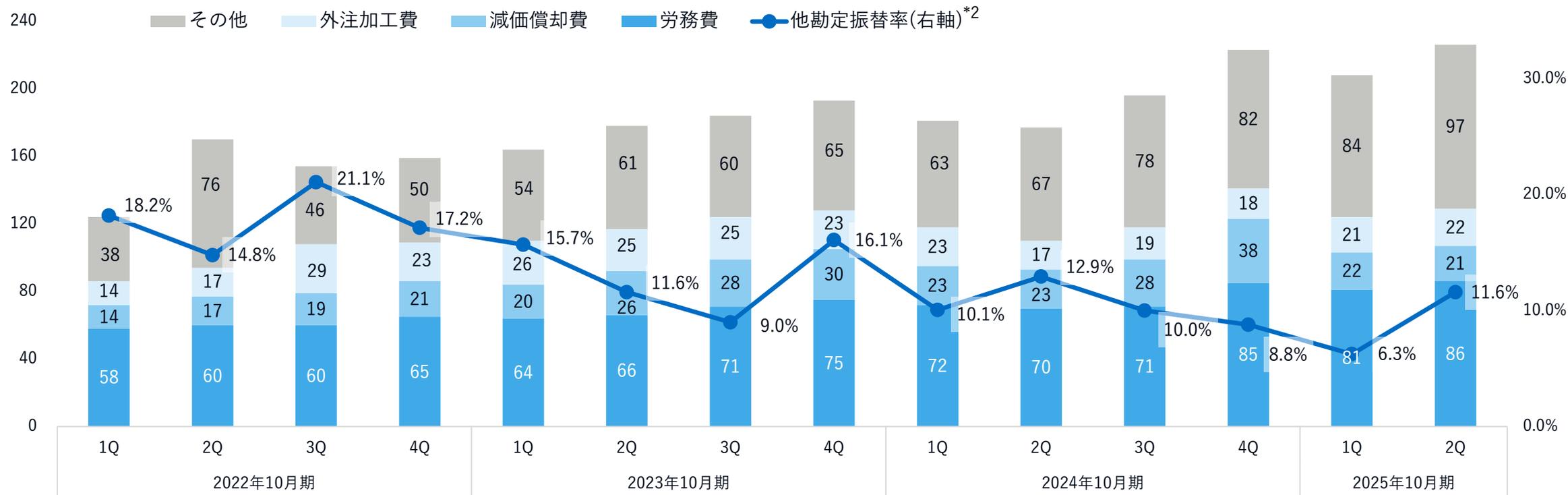


\*：フロー収益は、「280blocker」の売上、「トビラフォン」及び「トビラフォン Biz」の端末代金等を含む

## 売上原価の推移

- 第2四半期においても、エンジニアの採用を積極的に行い労務費が増加。また、トビラフォン Bizの販売加速に伴い出荷高が増加したことなどから、その他も増加
- 下期においても採用活動を継続予定であり、原価は増加する計画

(単位：百万円)



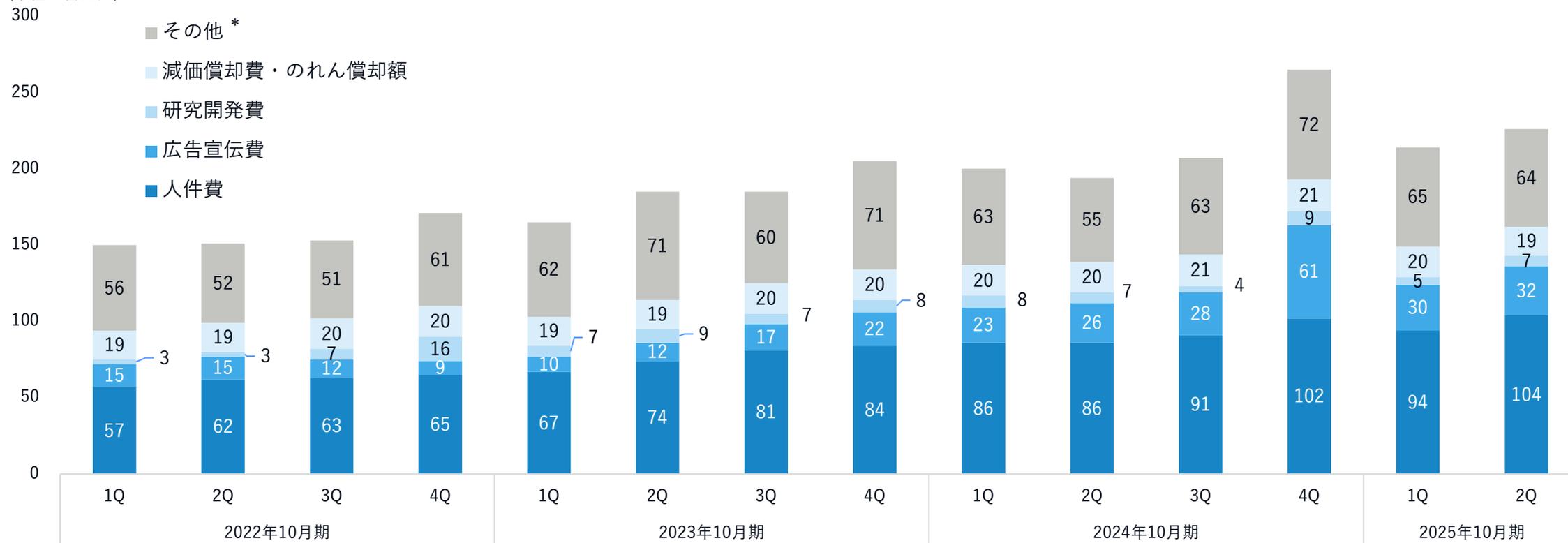
\*1：労務費、減価償却費、外注加工費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

\*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

- 販売促進のため、主に営業人員の採用を積極的に進めており、人件費が増加
- 下期も採用活動を積極的に行う予定であり、ソリューション事業の販売加速に向けた広告施策の実施も予定していることから、販管費は増加する計画

(単位：百万円)

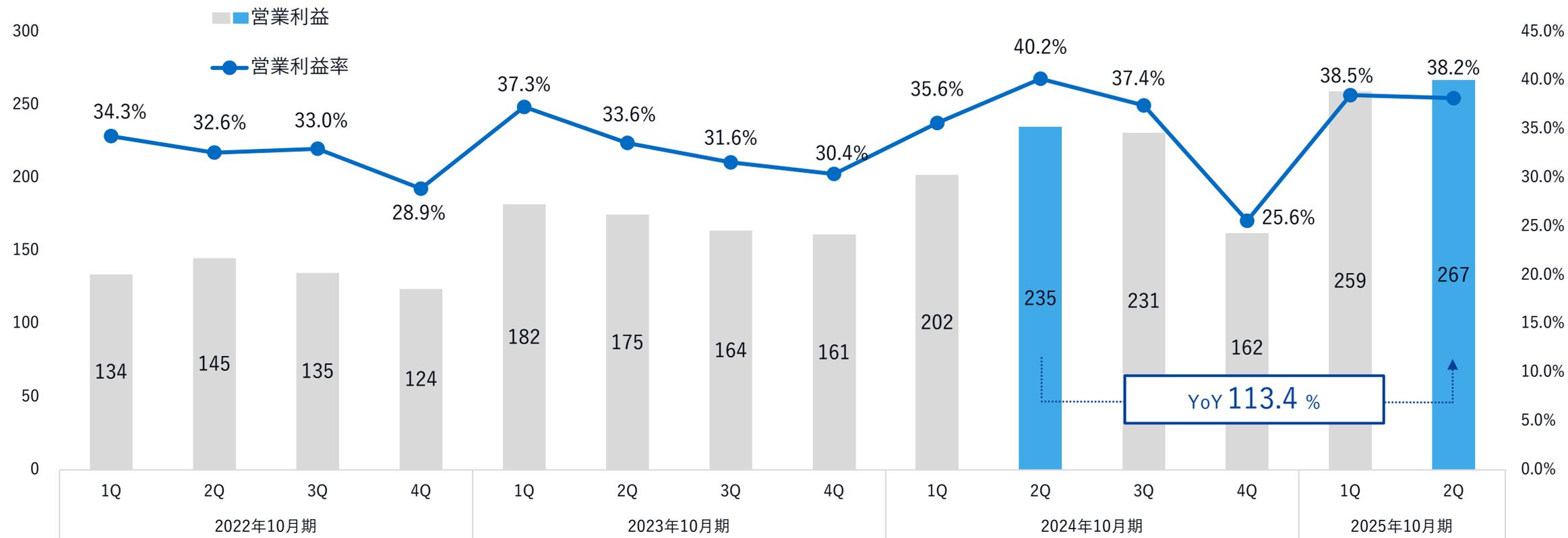


\*：「その他」に含まれるものは、回収手数料や業務委託手数料、地代家賃等

## 営業利益の推移

- 主には採用時期のズレやリファラルでの採用等により販管費が抑制されたことにより、営業利益は想定超で着地
- 成長に向けた投資を継続するため、一定の利益調整を見込むも、通期では計画どおりの着地を想定

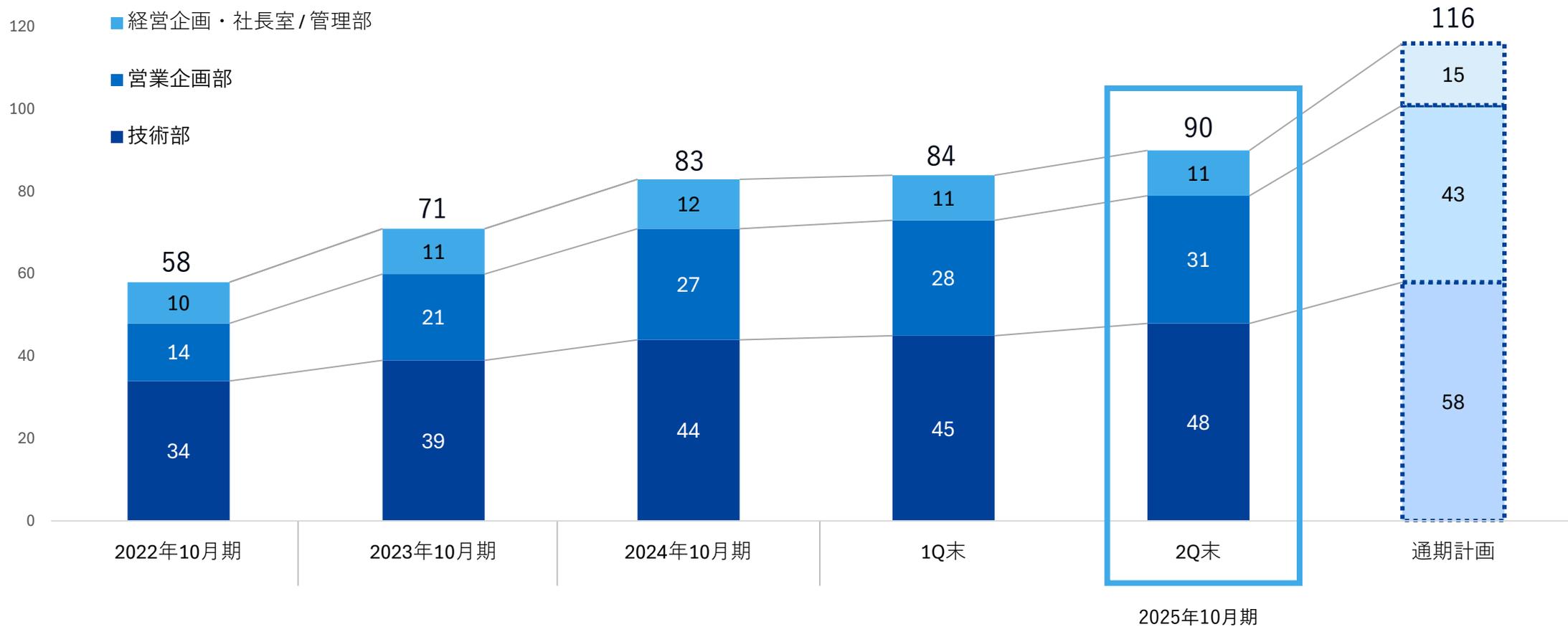
(単位：百万円)



## 従業員数（正社員）の推移

- 中期経営計画達成に向けて、前期比+約30名の採用を計画し、順調に進捗

(単位：人数)

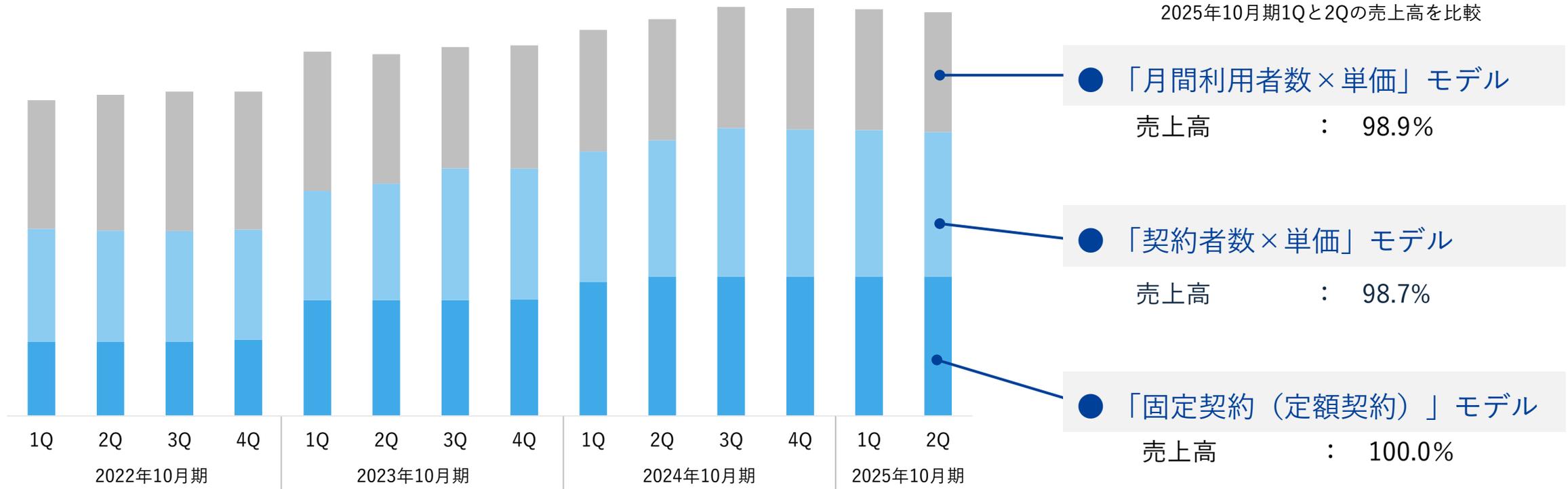


セキュリティ事業

## 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
- 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

主な契約モデルの売上構成（四半期推移）\*



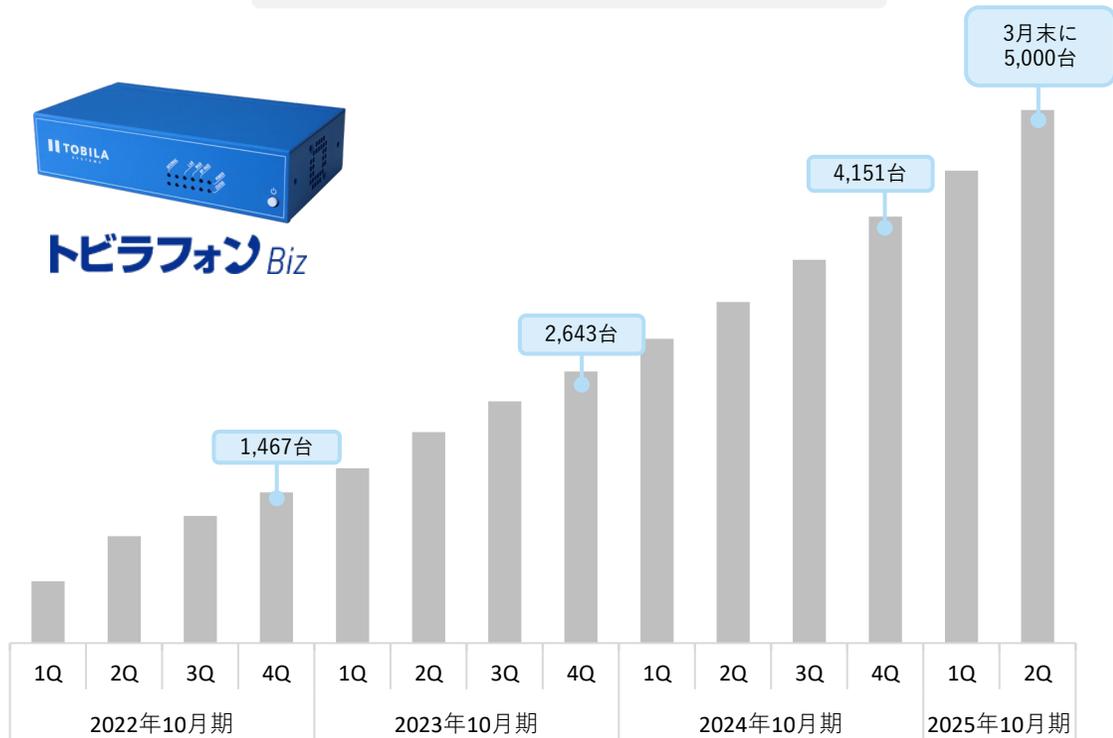
\*：売上高、月間利用者数ともに、3大通信キャリアの契約のみ対象。格安スマホ等MVNOの契約は数値に含んでおりません。

ソリューション事業

# トビラフォン Bizの推移

- ・ カスハラ対策商材としての需要の高まりに加え、代理店の決算期末に向けた販売促進が寄与し、販売台数は引き続き堅調に推移
- ・ 第3四半期以降も販売加速を継続すべく、代理店との関係性強化に向けて営業体制の増強を図る

累計販売台数



ストック収益・フロー収益推移\*

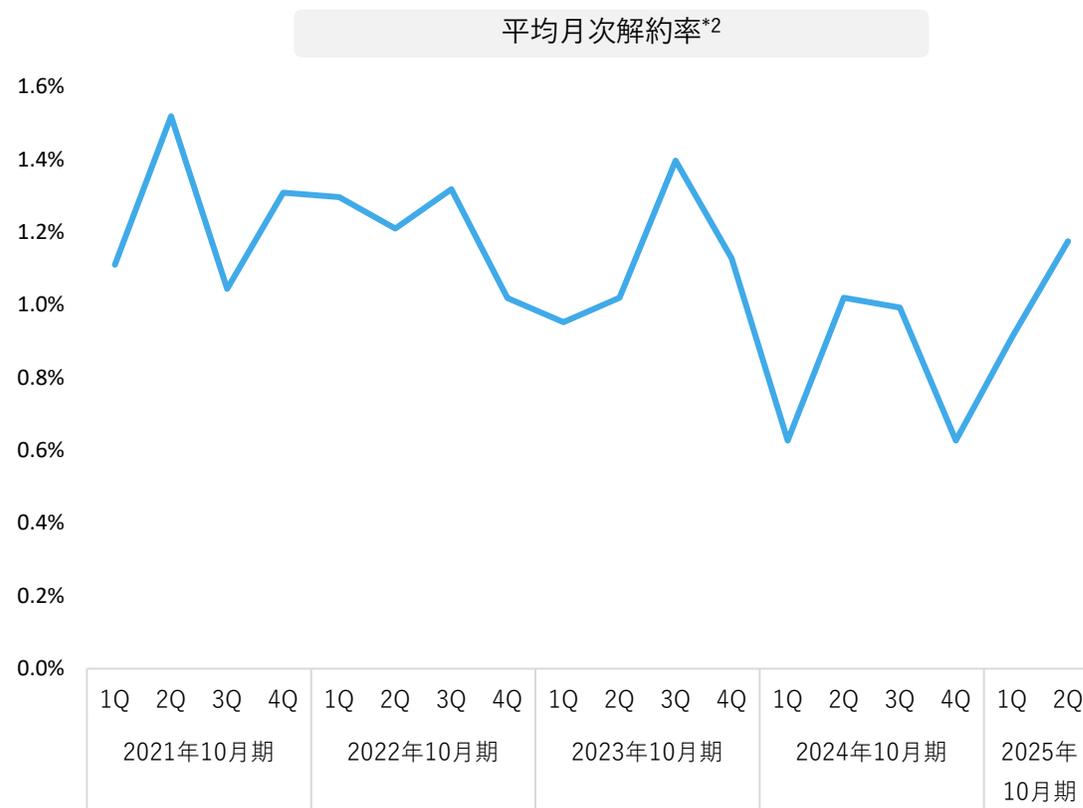
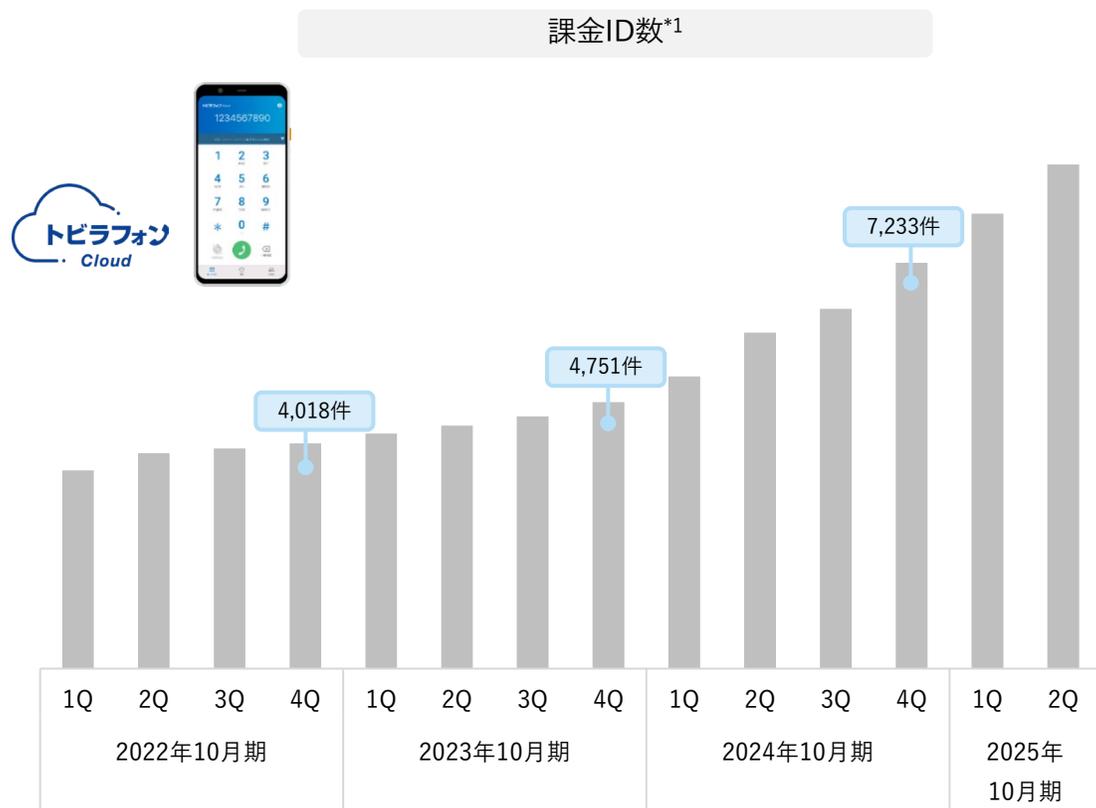


\*：代理店を通じた、端末代と5~7年の利用料をパッケージにした販売が主流。  
 端末代は代理店に販売した時点で売上計上し、ライセンス料は契約負債に計上の上、サービスの契約期間に応じて按分した金額を毎月売上に計上

ソリューション事業

# トビラフォン Cloudの推移

- 中期経営計画に基づき販売体制の強化を着実に進めており、こうした取り組みの成果として販売は足元で堅調に推移
- 新年度入りに伴う一部顧客の事業終了・解散により、解約率は前四半期よりやや増加したものの、引き続き低水準で推移



\*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。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

## ディスクレーム

2025年10月期第3四半期 決算発表は、2025年9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 —

トビラシステムズ株式会社 IR担当

E-mail [ir@tobila.com](mailto:ir@tobila.com)

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

# 4. Appendix

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

再掲

## 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* <sup>1</sup>	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* <sup>2</sup> ）	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%

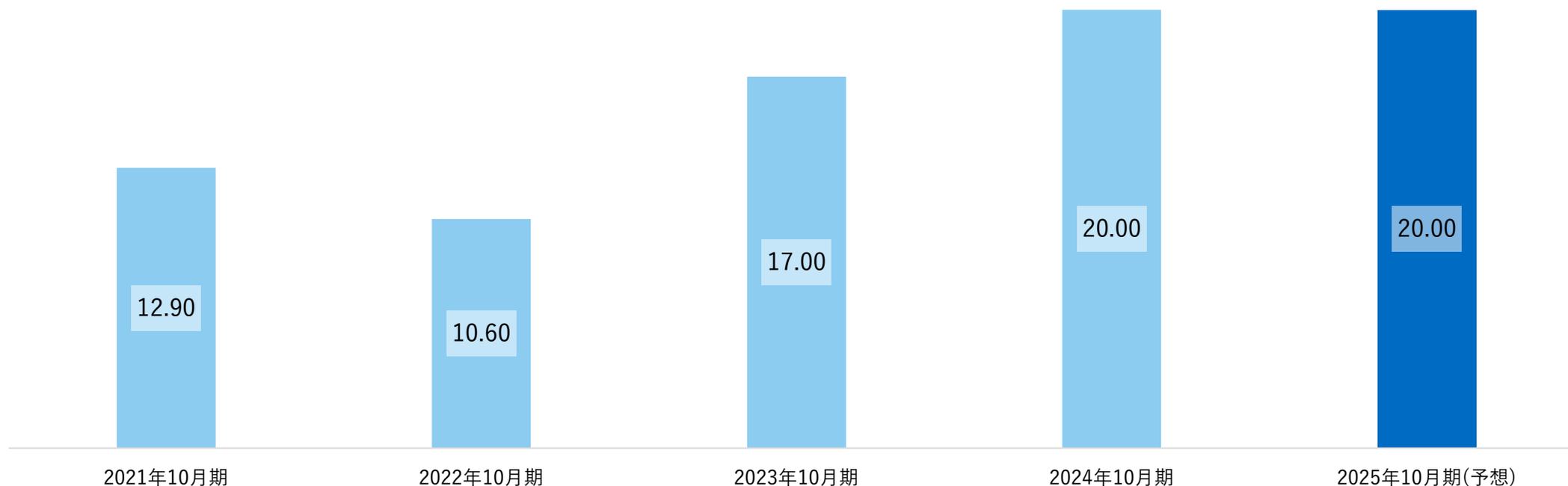
\*1：労務費、減価償却費、外注加工費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

\*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

■ 1株あたり配当金(円)



## 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](https://x.com/tobila_ir)



お知らせ

## 2025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	2025年6月10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
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><a href="https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_zFOXT6moQJKiQWoli1z_Aw">https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_zFOXT6moQJKiQWoli1z_Aw</a></p>



## 想定されるご質問に対する回答

カテゴリー	質問	回答
マクロ情勢・事業環境	<p>カスハラ対策に取り組む企業へ補助金が支給されるとの報道を見ました。御社製品は対象になるのですか？ また補助金は追い風になるのでしょうか？</p>	<p>東京都や名古屋市など一部の自治体では、特定の要件を満たす中小企業に対して奨励金が支給される制度が報道されています。要件は自治体ごとに異なりますが、電話対応用の通話録音装置についても対象製品に含まれると考えております。どの程度の追い風となるかは現時点では不透明ではあるものの、トビラフォン Bizはカスハラ対策商材として足元で需要が高まっております。</p> <p>さらに、2026年には改正労働施策総合推進法により全企業に対策が義務付けられる見込みです。引き続き、こうした社会的情勢も踏まえながら、カスハラ対策商材としての認知拡大に向けた営業活動を強化してまいります。</p>
採用	<p>採用活動は順調に進捗しているように見えますが、この理由を教えてください。</p>	<p>理由は複数あると考えていますが、一つは採用活動体制の強化だと考えています。採用HPの刷新や交通広告による認知拡大に加え、採用活動を人事に集約したことで、媒体・スカウトの活用や新規エージェントの導入も進み、より効果的なアプローチが可能になりました。</p> <p>引き続き、中期経営計画2028の達成に向けて、必要な人材の獲得に注力してまいります。</p>
全社	<p>自社株買いは下期に実施予定でしょうか？今期は総還元性向100%の見込みと捉えておいていいのでしょうか？</p>	<p>2024年12月に公表した自己株式取得（上限4億円）については、上限まで実施した場合に総還元性向100%となる見通しでしたが、結果的に取得額は上限に達しなかったことから、現時点では総還元性向100%とはなっておりません。下期の自己株式取得の実施については、株価の水準や財務状況、資本効率などを総合的に勘案した上で、慎重に判断してまいります。</p>

