

2025 年 6 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 2 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 6 月 10 日 (火)
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/uGhkCR8dFVE>
- ・ 2025 年 10 月期第 2 四半期 決算説明資料 (2025 年 6 月 10 日開示)
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/9ffadef0/e629/4729/9d39/923d5116363c/140120250609585559.pdf>
- ・ 2025 年 10 月期第 2 四半期 決算短信 (2025 年 6 月 10 日開示)
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/41c23868/7312/4f66/998f/96a47dbf37cb/140120250609584689.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 2 四半期 決算説明動画書き起こし

1. 2025 年 10 月期 第 2 四半期ハイライト	1
2. 会社概要・中期経営計画	5
3. 2025 年 10 月期 第 2 四半期 業績	12
4. 代表取締役社長 明田によるご挨拶	22

1. 2025 年 10 月期 第 2 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 2 四半期の決算についてご説明いたします。



2025 年 10 月期第 2 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 2 四半期の売上高は 6 億 9,900 万円であり、前年同期比 119.3%、営業利益は 2 億 6,700 万円、前年同期比 113.4%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 2,200 万円（前年同期比 105.6%）、固定電話向けが 5,400 万円（前年同期比 102.6%）、ソリューション事業は 2 億 2,200 万円（前年同期比 167.7%）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 2 四半期においても通期計画に対して順調に進捗しております。

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」

TOBILA SYSTEMS 5

第2四半期のトピックとして3つ紹介いたします。まずはセキュリティ事業についてご紹介します。1つ目のトピックは、広告ブロックアプリ「280blocker」において、サブスクリプション型のオプション提供を開始いたしました。

「280blocker」は、Web上の広告をブロックすることで、快適なWebブラウジングを実現するアプリです。広告の表示にかかる通信量を大幅に削減できるため、通信量の節約にもつながります。

App Storeでは、有料アプリとして日本で最も多くダウンロードされた実績があり、2023年・2024年と2年連続で「トップ有料アプリランキング」第1位を獲得しています。

近年では、スマートフォンの利用者層が広がる一方で、Web広告の多様化が進んでいます。それに伴い、Web広告をきっかけとした「SNS型投資詐欺」の被害が急増しているほか、アダルトコンテンツなど過激な広告表現も社会的な問題となっています。

こうした背景を踏まえ、買い切り型で800円の「280blocker」に、任意で追加できるサブスクリプション型オプションを新たに導入しました。新たに追加されたのは2つのプランです。

まず1つ目が「プレミアムプラン」。こちらは、より高度な広告ブロック機能や、Webフィルタ機能をご利用いただけるプランです。

そして2つ目が「詐欺対策プラン」。プレミアムプランの機能に加えて、迷惑電話や迷惑SMSへの対策機能も利用可能となります。

オプションを追加いただくだけで、1つのアプリで広告・迷惑電話・迷惑SMS対策がご利用いただけますので、ぜひご活用いただければと思います。

セキュリティ事業

トピック – JCB ヘフィッシング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
データベースフィッシングSMS
情報提供

世界にひとつ。あなたにひとつ。

フィッシングサイトの
テイクダウン

利用者への注意喚起

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ヘフィッシングSMSに関する情報提供を開始」

TOBILA SYSTEMS 6

2 つ目のトピックです。

株式会社ジェーシービーに対し、フィッシング SMS に関する情報提供を開始しました。

背景として、2024 年におけるフィッシング詐欺の報告件数は約 172 万件に達し、過去最多を記録。前年比で約 1.4 倍に増加しており、被害の深刻化が続いています。

特に、インターネットバンキングを狙った不正送金の約 9 割がフィッシングによるものとされており、金融機関におけるセキュリティ対策の強化が喫緊の課題となっています。こうした状況下においても、攻撃手口は日々巧妙化しており、リアルタイム性の高い対応が求められています。

当社では、日々多数のフィッシング SMS を検知しており、銀行やクレジットカード会社など金融機関のブランド名を悪用した手口を多く検知しています。

このたび、当社が蓄積・検知したデータを活用し、JCB を装ったフィッシング SMS に関する情報提供を行うことで、同社のセキュリティ対策を支援する取り組みを開始いたしました。

今後も当社は、独自のデータベースと検知技術を活用し、外部企業との連携を積極的に推進することで、フィッシング詐欺の抑止に貢献するとともに、当社のデータ活用ビジネスの更なる拡大を目指してまいります。

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



*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」

TOBILA SYSTEMS 7

最後のトピックはソリューション事業の製品、「トビラフォン Biz」に関してです。

近年、カスタマーハラスメント、いわゆる「カスハラ」が社会問題として注目を集めており、特に電話対応におけるカスハラは証拠が残りにくく、ブラックボックス化しやすいという課題があります。

こうした背景から、自動通話録音、通話の文字起こし、通話データを一元管理できるダッシュボードなど、電話業務の可視化を実現する「トビラフォン Biz」のニーズが高まっています。

当社はこのニーズに応えるべく、2025年5月1日より、これまでオプションとして提供していた「トビラフォン Biz」の音声テキスト化機能を、全ユーザーに対し月10時間分まで無償提供する施策を開始いたしました。

東京都などの自治体では全国初となる「カスハラ防止条例」が施行され、企業・自治体などで対策の必要性が広がっています。

引き続き、業務効率の向上やカスタマーハラスメント対策の強化を支援し、より多くの企業の電話対応における負担軽減に貢献してまいります。

2. 会社概要・中期経営計画

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	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

*: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

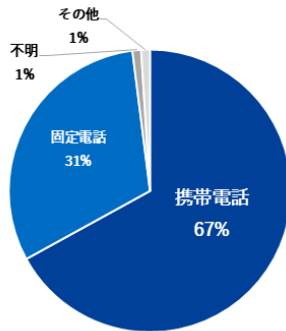
企業理念として「私たちの生活 私たちの世界を よりよい未来につなぐトビラになる」を掲げ、「誰かがやらなければならないが、誰もが実現できていない社会課題の解決を、革新的なテクノロジーで実現すること」を事業方針の軸としています。

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。

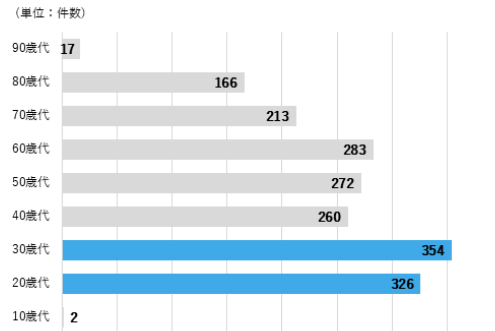
取り巻く社会課題の状況

- ・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）



^{*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}: 不正利用対策に関するワーキンググループ（第8回）「[表3-8-2 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

TOBILA SYSTEMS 11

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。

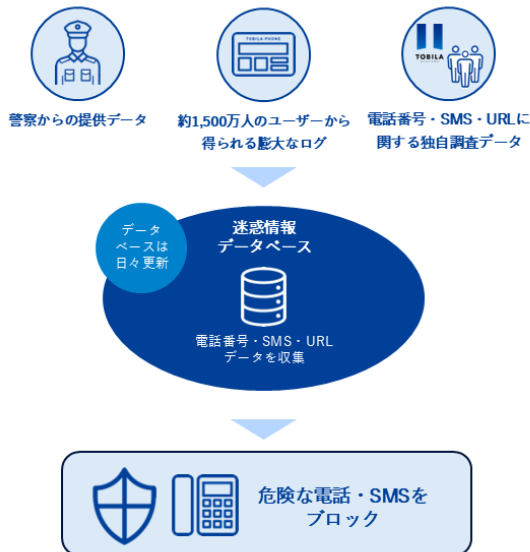
2024 年における特殊詐欺の被害額は過去最多を記録しましたが、2025 年も依然として増加傾向にあり、1～3 月の被害総額は 276 億円と、前年同期比で約 2 倍となっています。

中でも、警察や総務省などの官公庁をかたり、“捜査” を名目に現金等を詐取する「オレオレ詐欺」の被害が顕著で、特殊詐欺全体の 6 割超を占めています。

犯人の接触手段としては、約 7 割が携帯電話への通話であり、近年は特に 20～30 代の若年層の被害が増加しています。

特殊詐欺は高齢者だけの問題ではなく、年齢を問わず誰もが被害に遭う可能性のある社会課題です。「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、ユーザーが危険な電話や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。

警察庁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。

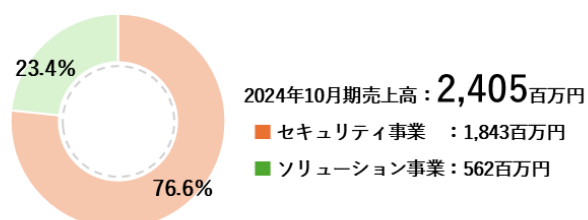
年間50億件以上の電話・メール・SMSを当社では判定しており、利用者から得られたフィードバックを当社独自の調査チームが実際にその電話番号に架電をしたりSMSにアクセスしたりすることで高い精度を保っています。

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



経常利益率
34.5%

ROE
26.3%

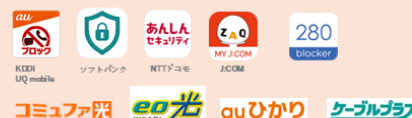
自己資本比率
56.0%

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



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



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。

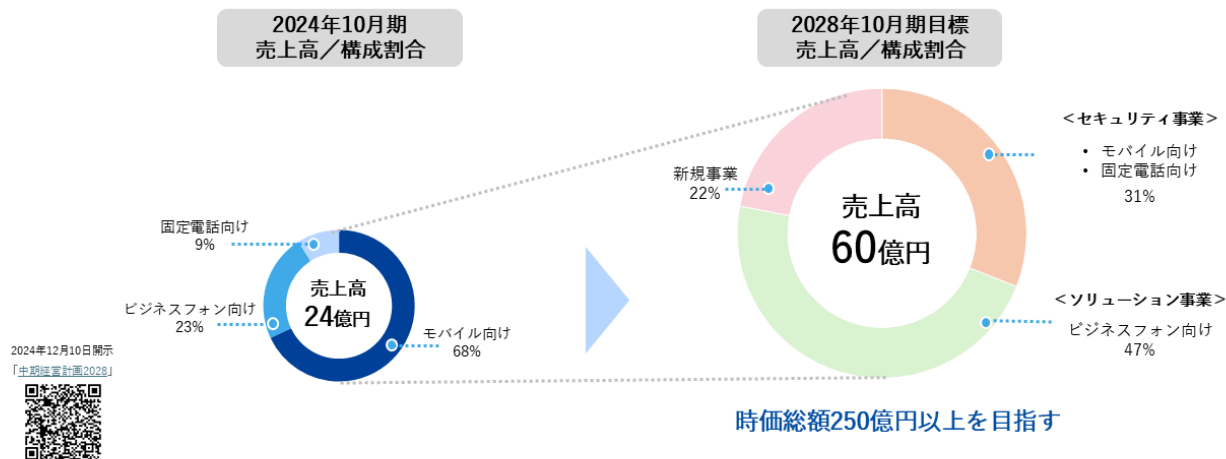
特殊詐欺やフィッシング詐欺対策サービスを通信キャリア、金融機関等に提供している「セキュリティ事業」は2024年10月期において、売上のおよそ4分の3をしめる安定事業です。

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



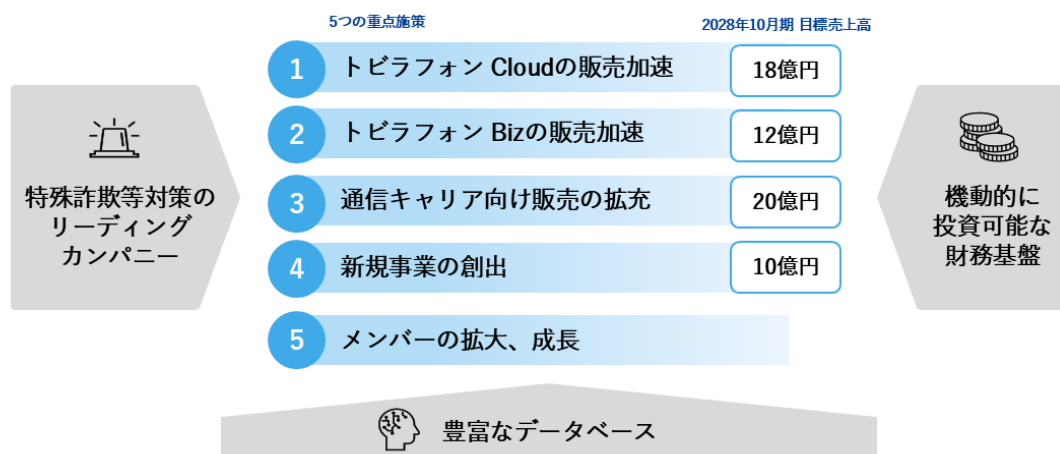
TOBILA SYSTEMS 14

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



TOBILA SYSTEMS 15

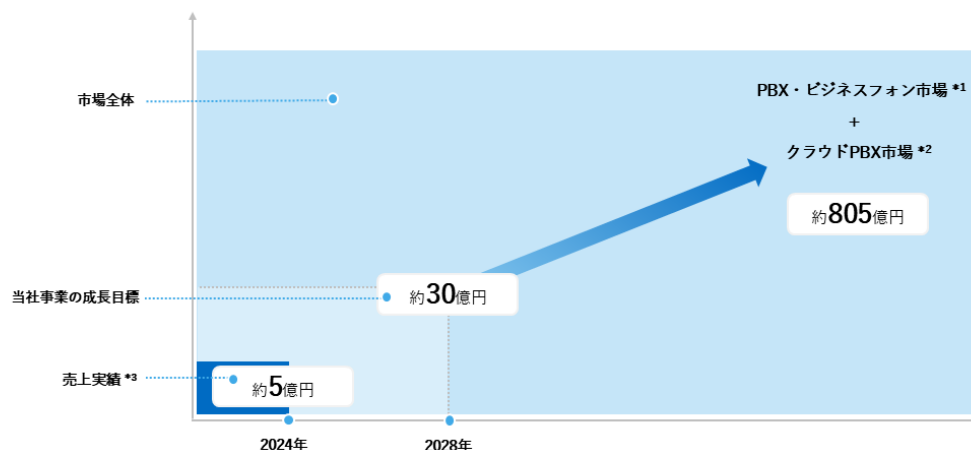
2028年までの成長戦略としてトビラフォン Cloudの販売加速、トビラフォン Bizの販売加速、通信キャリア向け販売の拡充、新規事業の創出、メンバーの拡大・成長の5つを重点施策として設定し今後の4年間はこの5つに経営資源を投下する予定です。

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等の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

TOBILA SYSTEMS 16

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 2 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 2 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

まずは、業績サマリーです。

第 2 四半期の売上高は 6 億 9,900 万円（前年同期比 119.3%）、営業利益は 2 億 6,700 万円（前年同期比 113.4%）、純利益は 1 億 8,100 万円（前年同期比 115.2%）。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し、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。

また今回経常利益が増加していますが、これは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によるものであります。

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通りの減少
- 【ソリューション事業】「トビラフォン Biz」は、カスタ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%

TOBILA SYSTEMS 19

セグメント別の売上高について説明いたします。

繰り返しにはなりますが、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4億7,600万円、前年同期比で105.1%となりました。

内訳としてはモバイル向けが4億2,200万円（前年同期比105.6%）、固定電話向けが5,400万円（前年同期比102.6%）、その他が百万円未満（前年同期比で20.8%）でした。

モバイル向けの前年からの伸びは、昨年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向けの提供開始に加えて、JCBなど金融機関へのデータベースの提供開始によって、安定的な収益を確保することができています。

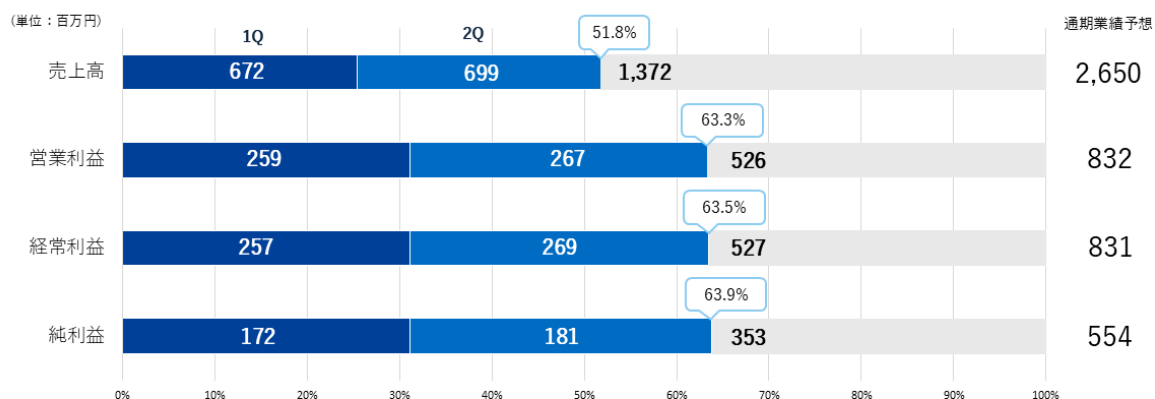
固定電話は引き続きCATV向けサービスの契約者数が堅調に増加いたしました。その他が大きく減少していますが、これは第1四半期において一時的な受託開発案件が計上されていたためでこの四半期での着地は想定どおりの減少です。

ソリューション事業については2億2,200万円（前年同期比167.7%）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」は販売台数、「トビラフォン Cloud」は課金ID数をこの四半期においても順調に伸ばすことができました。

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



TOBILA SYSTEMS 20

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。

2025 年 10 月期の通期業績予想に対し、第 2 四半期終了時点での売上高の進捗率は 51.8%となっており、営業利益、経常利益、当期純利益の各利益においては、いずれも 60%を超える進捗となっております。

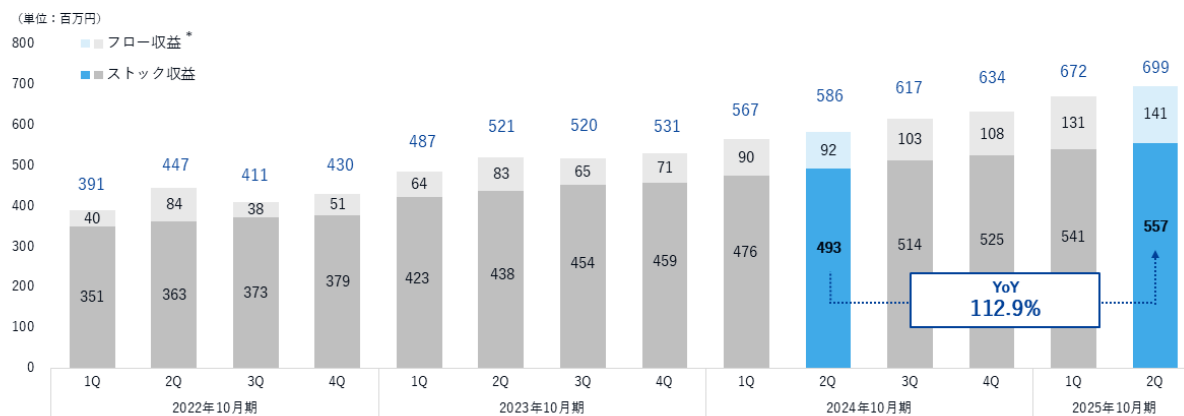
この進捗状況は、計画していた人員採用の一部が期ずれとなったことに加え、広告宣伝費や外注費などの一部費用が想定より抑制されたことが主な要因です。

今期は中期経営計画 2028 の初年度であり、中長期的な成長実現に向けた投資を計画的かつ前倒しで実行していく方針です。

現時点では利益が想定を上回る進捗となっておりますが、通期の業績見通しにつきましては、期初に公表した業績予想どおりの着地を見込んでおります。今後も、計画に沿った成長投資を着実に進めることで、中期経営計画の目標達成に向けて邁進してまいります。

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



TOBILA SYSTEMS 21

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。

まず、当社の基盤となるストック収益は、前年同期比で112.9%、前四半期比でも102.9%と、堅調に成長を続けています。

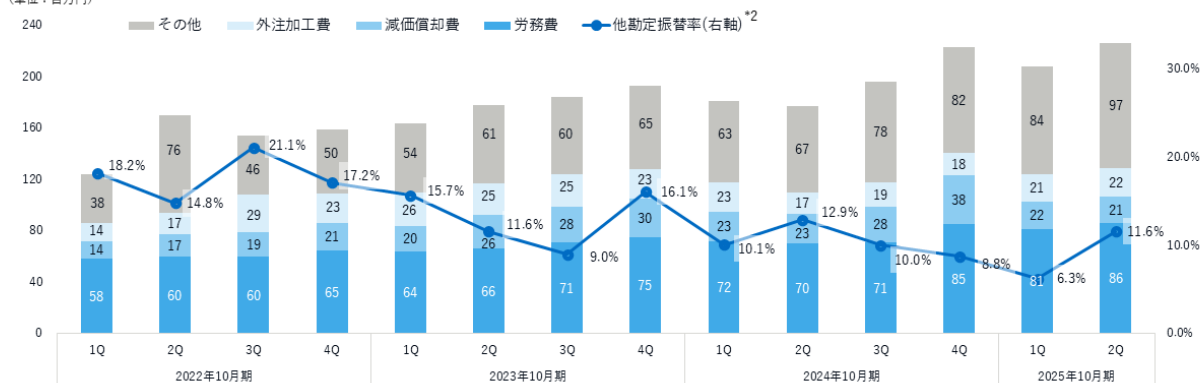
この背景には、セキュリティ事業におけるモバイル向けサービスの安定した伸びと、ソリューション事業における各製品の販売拡大が寄与しています。

なお、フロー収益には、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」および「トビラフォン Biz」の端末代金などが含まれています。

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

TOBILA SYSTEMS 22

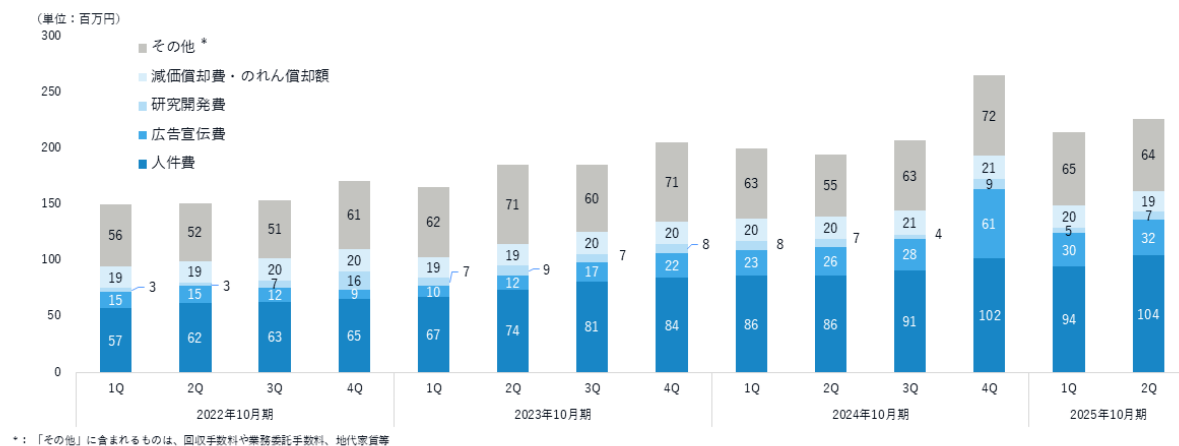
売上原価の推移についてご説明いたします。

全体としては、概ね計画どおりにコントロールできております。今期は、エンジニアの積極的な人材採用を進めたことにより労務費が増加したほか、トビラフォン Biz の販売加速に伴う出荷増により、その他の原価も増加しています。

下期においても採用活動は継続予定であり、それに伴って原価も引き続き増加する見込みです。

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



販管費の推移についてご説明いたします。

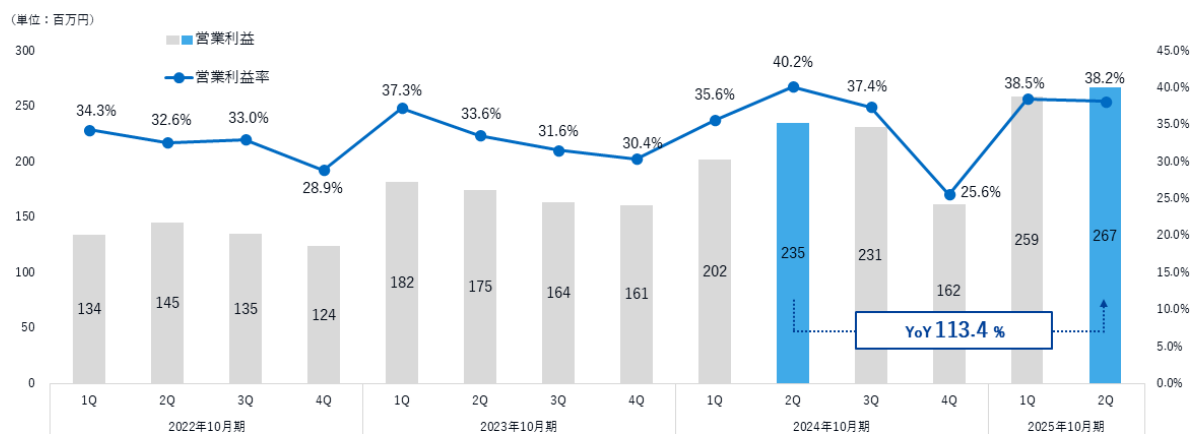
全体としては、計画どおりにコントロールできております。販管費の中で大きな割合を占める人件費については、営業部門や管理部門での採用を進めたことにより、増加しています。

特に、中期経営計画の達成に向けて営業人員の確保を積極的に進めていることが主な要因です。

下期においても、引き続き積極的に採用活動を行う予定であり、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も検討していることから、第2四半期に比べて増加傾向で推移すると見込んでおります。

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



TOBILA SYSTEMS 24

営業利益の推移です。第2四半期の営業利益は2億6,700万円（前年同期比113.4%）、営業利益率は38.2%です。

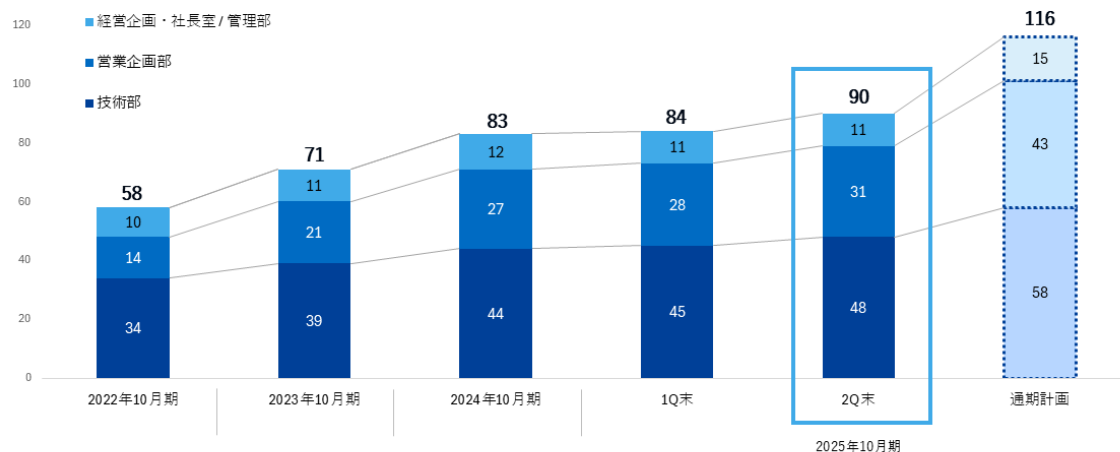
コストについて、概ねコントロールしているものの、採用時期のズレなどにより、想定よりも上振れした着地になったと考えております。

下期においても人材採用等に力を入れてまいりますので、第3四半期、第4四半期については、第2四半期と比較すると減少する見込みです。

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）



TOBILA SYSTEMS 25

従業員数の推移についてご説明いたします。

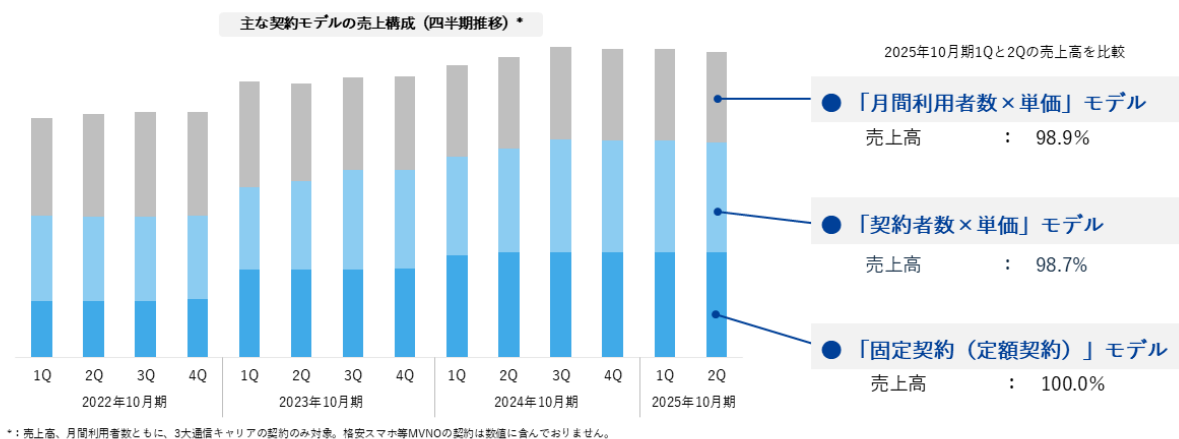
当社では、中期経営計画の重点施策の一つとしてメンバーの拡大・成長を掲げており、計画達成に向けて必要な人材の確保を進めております。

第2四半期においても、多くの方に入社いただいております。採用活動は順調に進捗しています。なお、採用のタイミングについては一部前後する可能性があるものの、今期はおおよそ30名以上の増員を計画しております。

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、主な契約モデル別四半期推移です。

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、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大通信キャリアにおける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。

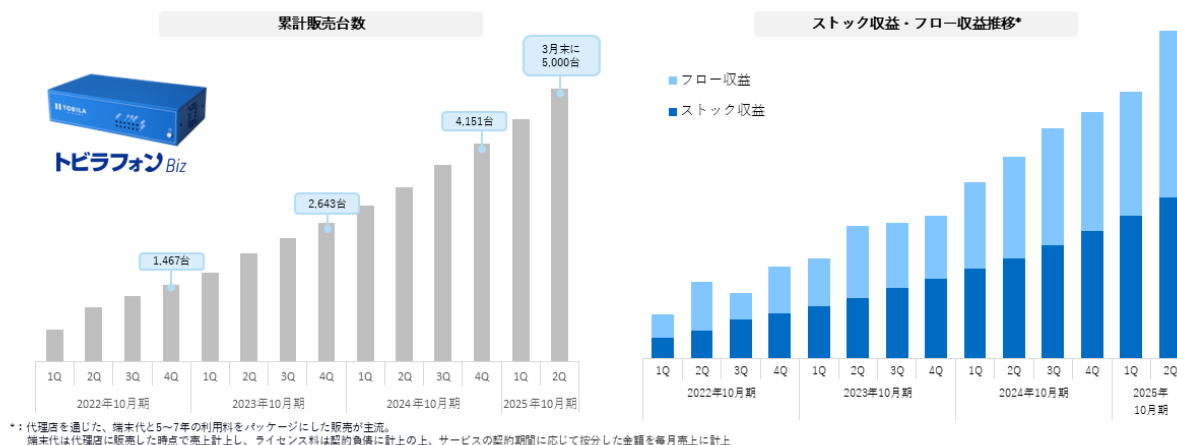
各契約モデルの売上高は前四半期比で微減となっておりますが、昨今の特殊詐欺被害の増加を受け、総務省や通信キャリア各社においても対策の重要性が高まっています。

当社としても、引き続き通信キャリア各社と連携のもと、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

- ・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



TOBILA SYSTEMS 27

トビラフォン Biz の推移です。

カスハラ対策商材としての需要の高まりに加え、代理店の期末に向けた追い込み需要も奏功し第2四半期においても引き続き成長トレンドを維持しております。

2025年4月には、東京都・北海道・群馬県にてカスタマーハラスメント防止条例が施行されており、他の自治体でも条例制定の動きが広がっています。

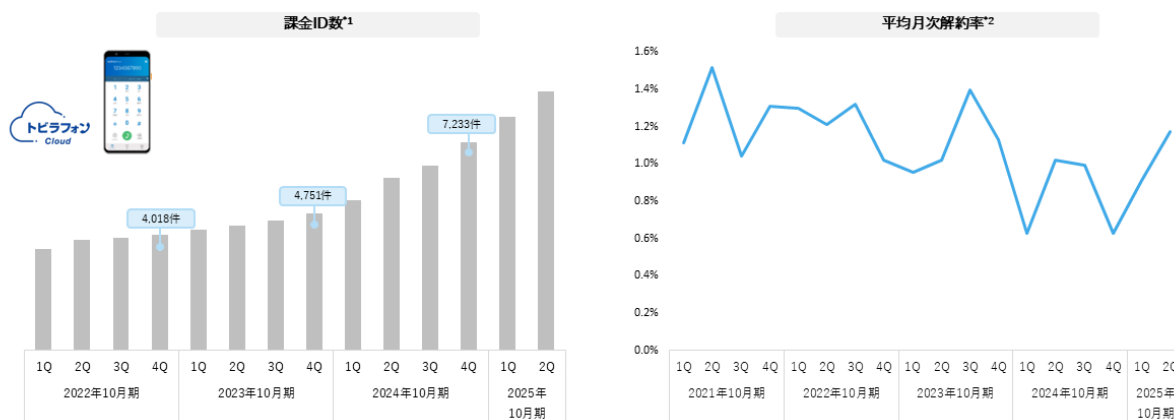
こうした社会的な背景を受け、カスハラ対策商材としてトビラフォン Biz へのニーズは一層高まっていくと見込んでいます。

第3四半期以降も、代理店の皆様と連携しながら、販売のさらなる加速に向けて取り組んでまいります。

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

TOBILA SYSTEMS 28

トビラフォン Cloud についてです。

一点累計 ID 数についてご報告です。過去分を含めた算定で誤って定義していた部分があり、今回過去分を修正した数値で改めて開示をいたしました。

売上等に差異があるわけではなく、定義の問題ですので、影響範囲は軽微です。

この四半期においても販売体制の強化を行い、累計販売台数は足元で堅調に推移しております。

平均月次解約率が増加しておりますが、これは新年度等で一部顧客の事業終了等が発生したためで、継続するものではないと考えております。

クラウド PBX 市場は競合プレイヤーも多い状況なので、今後も機能強化や品質向上に努め、より大きな成長を描けるように活動してまいります。

4. 代表取締役社長 明田によるご挨拶

2025 年 10 月期第 2 四半期も、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。今期を中期経営計画 2028 の準備期間としてとらえ、引き続き積極的に事業を推進してまいります。

以上、2025 年 10 月期第 2 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