

2026 年 9 月 10 日

各 位

会 社 名 トビラシステムズ株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 明 田 篤
(コード番号：4441 東証スタンダード)
問 い 合 わ せ 先 取締役CFO 金 町 憲 優
(E-mail : ir@tobila.com)

2026 年 10 月期第 3 四半期決算説明資料の解説

当社は、2026 年 9 月 10 日（木）に発表いたしました 2026 年 10 月期第 3 四半期決算説明資料について、その内容をより分かりやすくお伝えすることを目的として、テキストによる解説を公開いたします。投資家の皆さまの当社に対するご理解の一助となれば幸いです。

◆ 目次

1. 2026 年 10 月期第 3 四半期ハイライト 1
2. 2026 年 10 月期第 3 四半期 業績 5
3. 代表取締役社長 明田によるご挨拶 16

1. 2026 年 10 月期第 3 四半期ハイライト



2026 年 10 月期第 3 四半期累計の業績ハイライトについてご説明いたします。
売上高は 26 億 3,600 万円、前年同期比 127.1%となりました。セキュリティ事業が安定的に推移するなか、ソリューション事業の成長が全社売上高の拡大を牽引しました。

ソリューション事業では、トビラフォン Biz シリーズの販売台数、トビラフォン Cloud の課金 ID 数が、いずれも四半期ベースで過去最高を更新しました。営業体制の強化を背景にトビラフォン Biz・Cloud 双方が拡大しており、第 3 四半期累計の売上高は前期通期実績をすでに上回っています。

営業利益は 7 億 5,500 万円、前年同期比 99.4%となりました。今期は「中期経営計画 2028」に基づく人材採用や事業基盤強化への成長投資を進めるため、前期比では減益を計画しておりますが、売上高の拡大などを背景に、利益は期首想定を上回って推移しております。

第 4 四半期には、採用、開発、名古屋本社移転関連費用などを予定しており、これらを着実に実行したうえで、通期では概ね業績予想どおりの着地を見込んでおります。

第 3 四半期の主なトピックを 3 点ご説明いたします。

まず 1 点目は、株式会社プロディライトとの資本業務提携です。

TOBILA SYSTEMS		2026年10月期 第3四半期 ハイライト	2026年10月期 第3四半期 業績	Appendix				
▶ 全社								
トピックー 株式会社プロディライトと資本業務提携契約を締結								
・ 中期経営計画2028の重点施策である「トビラフォン Cloud」の販売加速に向け、クラウドPBX領域における販売チャネル・導入支援・プロダクト連携を強化 ・ 両社が有する顧客基盤や販売チャネル、開発力等を相互に活用し、クラウドPBX市場における提供領域の拡大を目指す								
 <table border="1"><tbody><tr><td>資本提携の内容</td><td> ・ プロディライト社の普通株式100,000 株（議決権所有割合：5.948%）を取得 ・ 取締役会決議日：2026年7月14日、株式取得日：2026年7月17日 </td></tr><tr><td>業務提携の内容</td><td> ・ クラウドPBXサービスの販売拡大、シェア拡大に向けた協業 ・ サービス・機能改善及びプロダクト連携に向けた協議・検討 ・ その他、両社の企業価値向上に資する取り組みを含む、両当事者が協議し合意した協業 </td></tr></tbody></table>					資本提携の内容	・ プロディライト社の普通株式100,000 株（議決権所有割合：5.948%）を取得 ・ 取締役会決議日：2026年7月14日、株式取得日：2026年7月17日	業務提携の内容	・ クラウドPBXサービスの販売拡大、シェア拡大に向けた協業 ・ サービス・機能改善及びプロダクト連携に向けた協議・検討 ・ その他、両社の企業価値向上に資する取り組みを含む、両当事者が協議し合意した協業
資本提携の内容	・ プロディライト社の普通株式100,000 株（議決権所有割合：5.948%）を取得 ・ 取締役会決議日：2026年7月14日、株式取得日：2026年7月17日							
業務提携の内容	・ クラウドPBXサービスの販売拡大、シェア拡大に向けた協業 ・ サービス・機能改善及びプロダクト連携に向けた協議・検討 ・ その他、両社の企業価値向上に資する取り組みを含む、両当事者が協議し合意した協業							
*1：「株式会社プロディライトとの資本業務提携に関するお知らせ」（2026年7月14日付当社速時開示）								

当社は、2026 年 7 月 14 日開催の取締役会において、プロディライト社との資本業務提携契約の締結を決議し、7 月 17 日付で同社の普通株式 10 万株、議決権所有割合 5.948%を取得いたしました。

プロディライト社は、クラウド PBX「INNOVERA」を中心に、法人向けの電話システムおよび音声通信サービスを提供しており、クラウド PBX 領域における顧客基盤や販売チャネル、導入支援のノウハウを有しています。

当社は「中期経営計画 2028」において、「トビラフォン Cloud」の販売加速を重点施策の一つに掲げております。今回の提携では、両社が有する顧客基盤や販売チャネル、開発力を相互に活用するとともに、サービス・機能の改善やプロダクト連携についても協議・検討を進めてまいります。これにより、クラウド

PBX サービスの販売拡大と提供領域の拡大を図り、市場におけるシェア拡大を目指します。

2 点目は、配当予想の修正です。

トピック 配当予想の修正（設立20周年記念配当の実施を決定）

- ・ 中期経営計画2028においては、配当性向35%を目安としつつ、1株当たり20円を下限とする方針
- ・ 第3四半期までの業績は、売上高・利益ともに期首計画を上回って推移しており、「中期経営計画2028」に基づく投資を着実に実行
- ・ 成長投資に必要な資金を確保したうえで、資金余力を株主還元に充当し、設立20周年*の節目として1株当たり20円の記念配当を実施



当社は、2026 年 12 月 1 日に設立 20 周年を迎えます。株主の皆さまをはじめ、ステークホルダーの皆さまからの長年にわたるご支援に、心より感謝申し上げます。

今期は、ソリューション事業の成長により、第 3 四半期までの業績が期首計画を上回って推移しております。一方で、「中期経営計画 2028」に基づき、トビラフォン Cloud やトビラフォン Biz、新規事業、人材などへの成長投資を引き続き優先しており、この方針に変更はありません。

今後の成長投資に必要な資金や、安定的な事業運営に必要な手元流動性を確保したうえでも、株主還元に充当できる資金余力があると判断したことから、設立 20 周年という節目に、1 株当たり 20 円の記念配当を実施することといたしました。

これにより、2026 年 10 月期の期末配当予想は、普通配当 20 円に記念配当 20 円を加え、1 株当たり 40 円に修正しております。なお、通常の配当については、配当性向 35%を目安とし、中期経営計画期間中は 1 株当たり 20 円を下限とする方針に変更はありません。

今後も、将来の成長に必要な投資を着実に実行しながら、創出した利益やキャッシュを適切に株主の皆さまへ還元し、持続的な企業価値向上を目指してまいります。

3点目は、オフィス移転です。

トピック オフィスの移転を完了

- ・「中期経営計画2028」の重点施策であるメンバーの拡大・成長に向け、東京オフィスに続き名古屋本社の移転を完了
- ・事業拡大に伴う人員増加を見据えた執務環境の整備であり、移転関連費用は通期業績予想に織り込み済み

東京オフィス



名古屋オフィス



*1: 「本社および東京オフィス移転のお知らせ」 (2025年9月10日付当社速時開示)
*2: 「(開示事項の経過) 本社移転日の決定に関するお知らせ」 (2026年8月19日付当社速時開示)

TOBILA SYSTEMS 7

「中期経営計画 2028」において、事業成長を支える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、今後の事業拡大に伴い、さらなる人員増加を見込んでいることから、メンバーがより働きやすい環境の整備を進めてまいりました。

今年1月には東京オフィスを移転し、8月31日には名古屋本社の移転を完了いたしました。新しいオフィスでは、今後の人員増加に対応できる執務スペースを確保するとともに、社内のコミュニケーションや連携を促進する環境を整備しております。

こうした環境整備を通じて、採用や組織拡大を支え、中期経営計画の実現につなげてまいります。なお、名古屋本社の移転に伴う関連費用については、第4四半期に計上を予定しており、通期業績予想にもすでに織り込んでいます。

2. 2026 年 10 月期第 3 四半期 業績

第 3 四半期累計の業績サマリーについてご説明いたします。

2026年10月期 第3四半期業績サマリー（累計）

- ・ 第3四半期累計では、ソリューション事業の成長を背景に売上高が拡大し、過去最高の売上を更新
- ・ 売上高の伸びにより、各段階利益も期首想定を上回って進捗し、期首想定を上回る進捗率で推移

	2025年10月期 3Q累計実績	2026年10月期 3Q累計実績	前年同期比	通期業績予想	進捗率
(単位：百万円)					
売上高	2,074	2,636	127.1%	3,366	78.3%
EBITDA*	891	892	100.1%	1,003	88.9%
営業利益	759	755	99.4%	785	96.2%
経常利益	763	771	101.0%	796	96.9%
純利益	516	516	100.1%	531	97.3%

*：EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出

売上高は 26 億 3,600 万円、前年同期比 127.1%となりました。ソリューション事業の拡大を背景に、増収基調が継続しております。

EBITDA は 8 億 9,200 万円、営業利益は 7 億 5,500 万円、経常利益は 7 億 7,100 万円、純利益は 5 億 1,600 万円となりました。売上高の拡大などにより、各段階利益についても期首想定を上回って進捗しております。

通期業績予想に対する進捗率は、売上高 78.3%、営業利益 96.2%、経常利益 96.9%、純利益 97.3%となっております。第 4 四半期には、名古屋本社移転関連費用や、来期以降の成長に向けた投資を予定しております。

これらを着実に実行したうえで、通期では概ね業績予想どおりの着地を見込んでおります。

続いて、第3四半期累計のセグメント別売上高についてご説明いたします。

2026年10月期 第3四半期セグメント別 売上高（累計）

- 【セキュリティ事業】モバイル向けは開発案件の後ろ倒しや280blockerの減収により前年同期をやや下回る。一方、固定電話向けは迷惑電話ブロックの標準サービス化による契約者数増加が継続し、セキュリティ事業全体では増収
- 【ソリューション事業】営業体制の強化や販売チャネルの拡充を背景に、トビラフォンBiz・Cloudともに拡大。第3四半期累計売上高は前期通期実績をすでに上回る

	2025年10月期 3Q累計実績	2026年10月期 3Q累計実績	前年同期比	通期業績予想	進捗率
(単位：百万円)					
<セキュリティ事業>	1,438	1,497	104.1%	1,968	76.1%
モバイル向け	1,256	1,240	98.7%	1,745	71.0%
固定電話向け	163	256	156.8%	221	115.6%
その他	0	0	3.2%	0	79.7%
<ソリューション事業>	636	1,139	179.0%	1,397	81.5%
トビラフォン Biz	464	793	170.6%	948	83.6%
トビラフォン Cloud	171	346	201.8%	448	77.1%

TOBILA SYSTEMS 10

セキュリティ事業の売上高は14億9,700万円、前年同期比104.1%となりました。

内訳は、モバイル向けが12億4,000万円、前年同期比98.7%、固定電話向けが2億5,600万円、前年同期比156.8%となっております。

モバイル向けは、280blockerの減収影響により前年同期をやや下回った一方、一部通信キャリアとの契約更改による増収が寄与しております。

固定電話向けでは、ケーブルプラス電話の標準サービス化に伴う契約者数の増加が継続しており、セキュリティ事業全体では増収となりました。

続いて、ソリューション事業です。

売上高は11億3,900万円、前年同期比179.0%となりました。

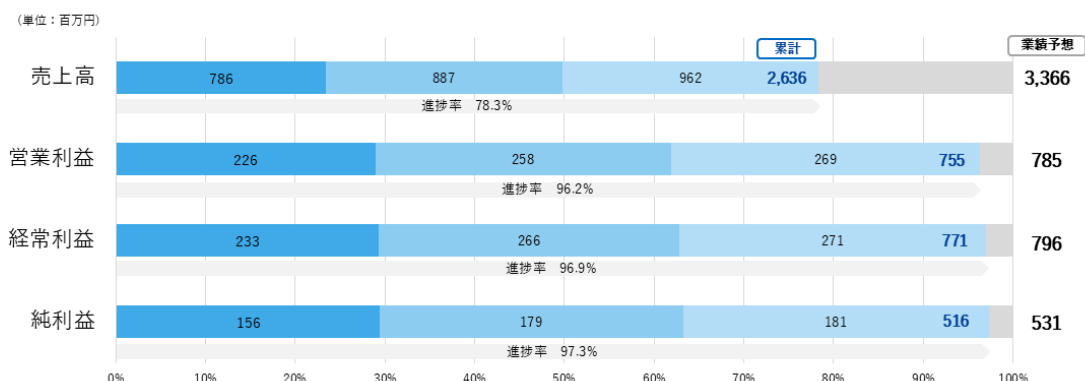
内訳は、トビラフォン Bizが7億9,300万円、前年同期比170.6%、トビラフォン Cloudが3億4,600万円、前年同期比201.8%となっております。

営業体制の強化や販売チャネルの拡充を背景にトビラフォン Biz、トビラフォン Cloudともに拡大しており、第3四半期累計時点で、ソリューション事業の売上高はすでに前期通期実績を上回っております。

続いて、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。

業績予想に対する進捗状況

- ・ソリューション事業の成長により、売上・各段階利益共に期首想定よりも高い進捗率
- ・第4四半期は、名古屋本社移転関連費用に加え、人員拡充、販売体制強化、新規プロダクト開発等、来期以降の成長に向けた投資を予定しているため、概ね業績予想どおりの着地を見込む



TOBILA SYSTEMS 11

第3四半期終了時点の進捗率は、売上高が78.3%、営業利益が96.2%、経常利益が96.9%、純利益が97.3%となっており、売上高・各段階利益ともに期首想定よりも高い進捗となっております。

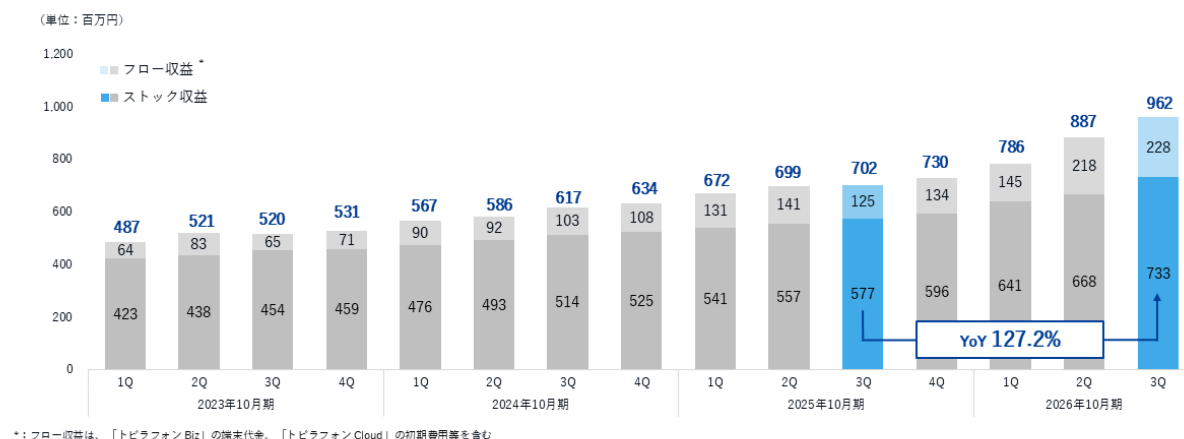
第4四半期には、名古屋本社の移転関連費用に加え、人員の拡充、販売体制の強化、新規プロダクトの開発など、来期以降の成長に向けた投資を予定しております。こうした投資を計画どおり進めることから、通期業績については概ね業績予想どおりの着地を見込んでおります。

足元の事業拡大を継続しつつ、将来の成長に必要な投資についても着実に進めてまいります。

売上高の四半期推移について、ストック収益とフロー収益に分けてご説明いたします。

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推移に加え、ソリューション事業の成長により、収益基盤となるストック収益は堅調に拡大
- ・ トビラフォン Bizの販売台数およびトビラフォン Cloudの課金ID数増加に伴い、フロー収益も増加



まずストック収益です。

セキュリティ事業の安定した収益に加え、ソリューション事業では、トビラフォン Bizの累計販売台数、トビラフォン Cloudの課金ID数が継続して増加しております。

トビラフォン Biz・Cloudともに、販売や契約の拡大がその後の継続的な収益につながるビジネスモデルであり、第3四半期もストック収益の積み上がりが継続しました。

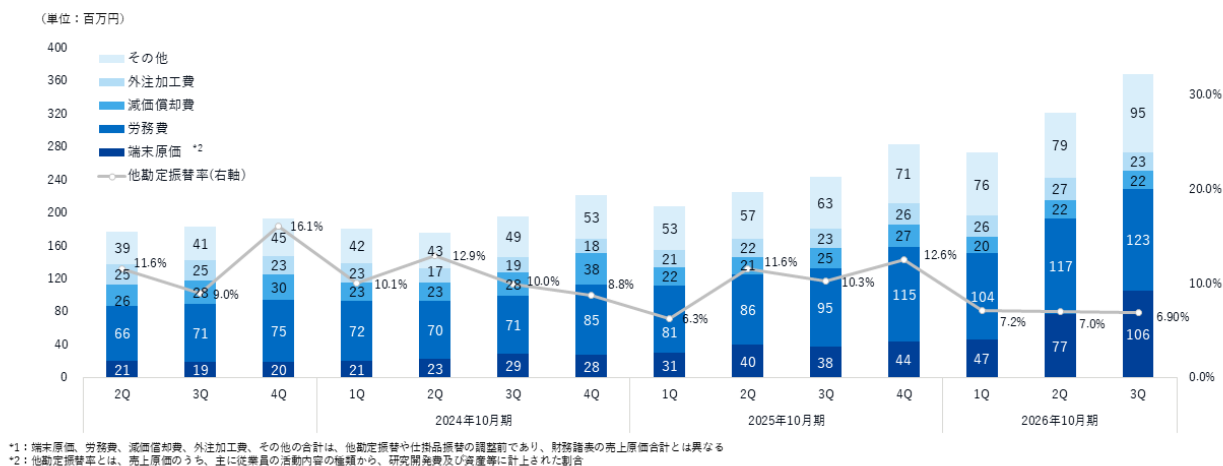
次にフロー収益です。

トビラフォン Bizの端末販売台数の増加や、トビラフォン Cloudの新規導入拡大に伴う初期費用などが寄与し、フロー収益も引き続き増加となりました。

続いて、売上原価の推移についてご説明いたします。

売上原価の推移*1

- 採用強化による労務費増加やトビラフォン Bizの販売拡大に伴い端末原価が増加
- 「その他」は、主にCloud関連の通信費の増加によるもの



売上原価は、事業拡大に伴い増加しております。

主な増加要因は、トビラフォン Biz の販売台数増加に伴う端末原価と、採用強化に伴う労務費の増加です。端末原価については、トビラフォン Biz の販売拡大に連動して増加する費用であり、売上高の拡大に伴うものです。

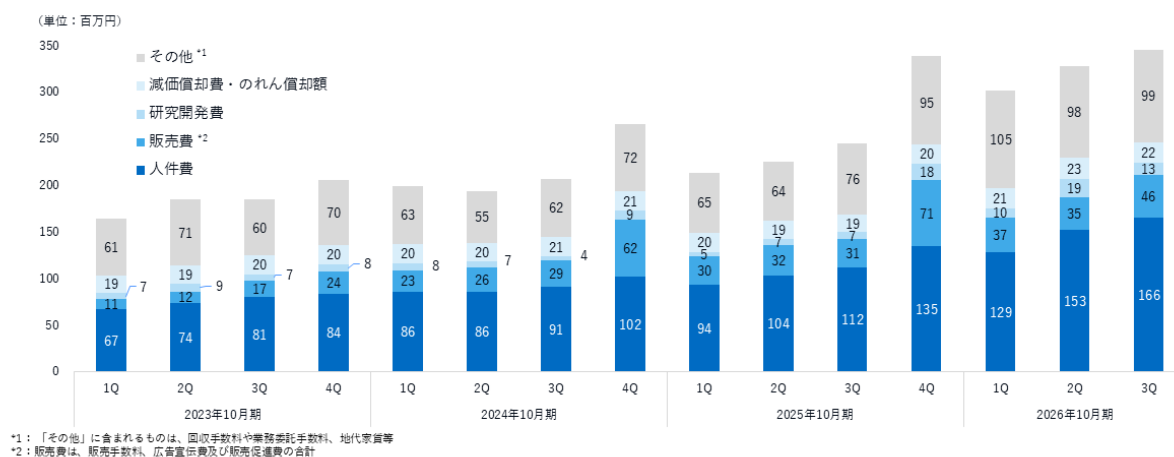
また、労務費については、今後の事業拡大を支える開発・運用体制の強化に伴い増加しております。

引き続き、必要な投資を進めながら、適切なコストコントロールに努めてまいります。

次に、販管費の推移についてご説明いたします。

販管費の推移

- ・ 人件費は採用強化に伴い増加。販売費は、トビラフォン Cloudの販売拡大に伴う代理店手数料の増加が主な要因
- ・ 第4四半期は名古屋本社の移転関連費用も加わるため、販管費全体では増加する見込み



TOBILA SYSTEMS 14

主な増加要因は、採用強化に伴う人件費の増加と、トビラフォン Cloud の販売拡大に伴う代理店手数料の増加です。

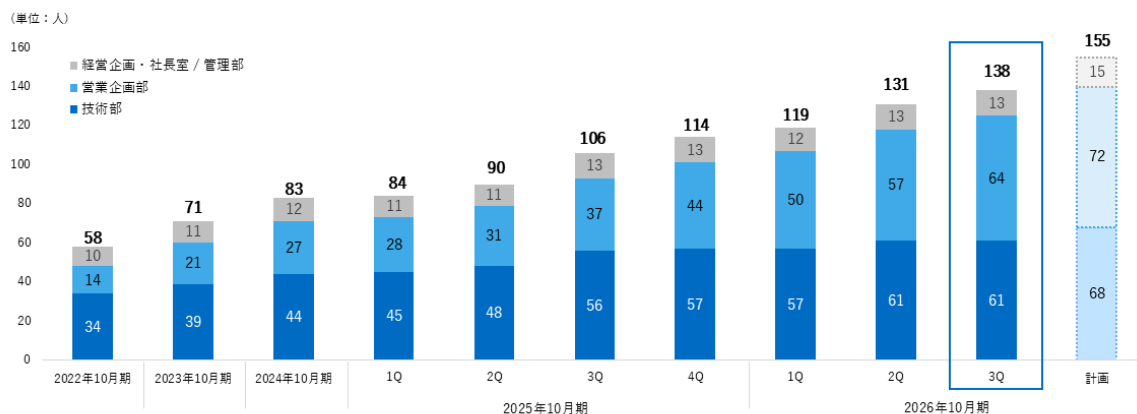
第4四半期には、これらに加えて、名古屋本社の移転に伴う関連費用を計上する予定であり、販管費は第3四半期までと比較して増加する見込みです。これらの費用については、すでに通期業績予想に織り込んでおります。

来期以降の事業拡大に向けて必要な投資を、引き続き計画的に進めてまいります。

続いて、正社員数の推移についてご説明いたします。

正社員数の推移

- 技術人材、ソリューション事業の販売推進人材、新規プロダクトの企画・推進人材を中心に採用を強化
- 第3四半期末の人員数は前期末比24名増の138名。第4四半期は8月に5名、9月に5名が入社済みであり、通期155名の人員計画に向けて採用は概ね順調に進捗。来期以降の事業拡大に向けた体制整備を進める



TOBILA SYSTEMS 15

「中期経営計画 2028」の成長戦略に基づき、今後の事業拡大に必要な人員の採用を継続しております。特に、プロダクトの開発を担う技術人材に加え、ソリューション事業の販売推進を担う営業人材、新規プロダクトの企画・推進を担う人材を中心に採用を強化しております。

第3四半期末の正社員数は138名となり、前期末から24名増加いたしました。

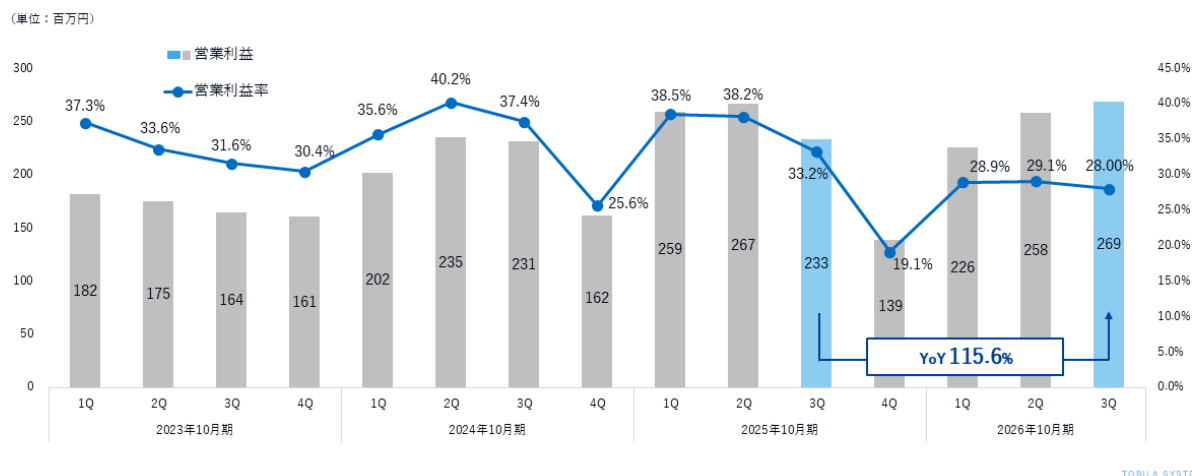
第4四半期についても、8月に5名、9月に5名が入社しており、この後の内定も進んでいます。

通期155名の人員計画に対して概ね計画に沿って進捗しており、引き続き、来期以降の事業拡大を支える組織体制の整備を進めてまいります。

営業利益の推移についてご説明いたします。

営業利益の推移

- 第3四半期は増収効果により営業利益が前年同期を上回る一方、第4四半期は名古屋本社移転関連費用や成長投資の計上
が集中する見込み。そのため、四半期利益は第3四半期を下回る見込み



第3四半期の営業利益は2億6,900万円、前年同期比115.6%となりました。

人件費や販売費などの増加があるなかでも、ソリューション事業を中心とした増収効果により、前年同期を上回っております。

第4四半期には、名古屋本社の移転関連費用に加え、採用の継続や販売体制の強化、新規プロダクトの開発など、来期以降の成長に向けた投資を予定しております。

このため、第4四半期単独の営業利益は、第3四半期を下回る見込みです。

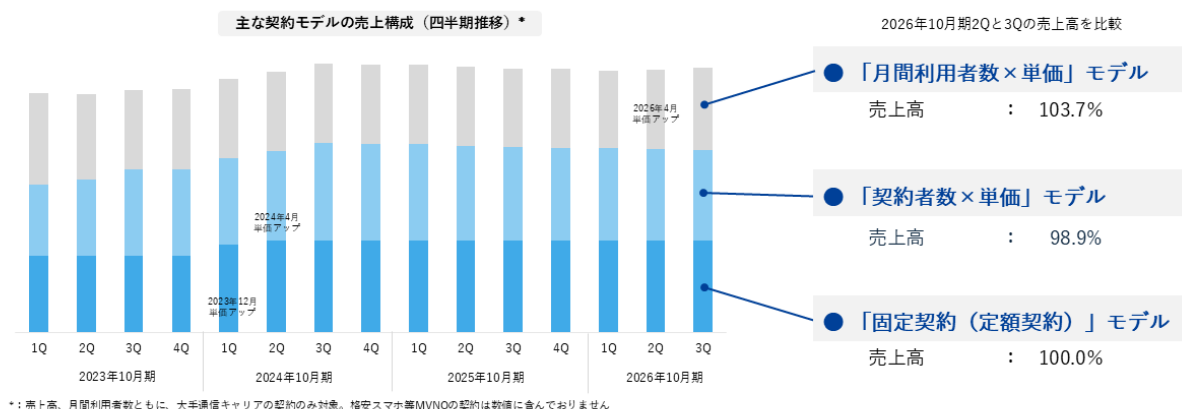
一方で、第3四半期までの利益は期首想定を上回って進捗しております。第4四半期に予定している成長投資を着実に実行したうえで、通期では概ね業績予想どおりの着地を見込んでおります。

続いて、セキュリティ事業におけるモバイル向けサービスの契約モデル別の推移についてご説明いたします。

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

- 複数の契約モデルによるストック型収益を基盤に、安定した収益構造を維持
- 特殊詐欺対策ニーズの高まりを背景に、通信キャリア各社との連携・協議を継続。「月間利用者数×単価」モデルの契約単価の更新は、第3四半期から3か月分が寄与



スライド左側は、大手通信キャリアとの主な契約モデルごとの売上構成の四半期推移、右側は各モデルの前四半期比を示しております。

なお、本データは大手通信キャリアとの契約を対象としており、MVNO は含んでおりません。

当四半期も契約構造に大きな変化はなく、複数の契約モデルによるストック収益を基盤として、安定した収益を確保しております。

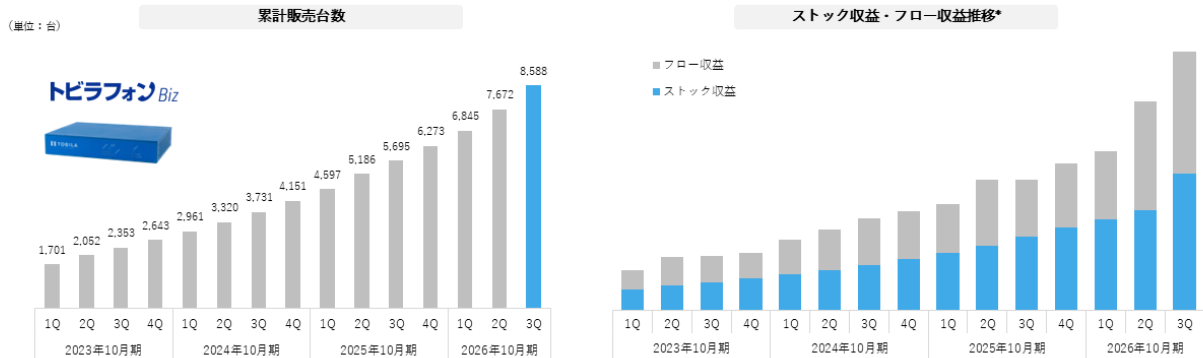
前四半期比では、「月間利用者数×単価」モデルが 103.7%、「契約者数×単価」モデルが 98.9%、「固定契約」モデルが 100.0%となりました。

また、特殊詐欺被害の増加などを背景に対策ニーズは引き続き高く、通信キャリア各社との連携・協議を継続しております。なお、2026 年 4 月に実施した一部契約の単価更新については、第 3 四半期から 3 か月分が寄与しております。

トビラフォン Biz の推移についてご説明いたします。

トビラフォン Bizの推移

- ・ カスハラ対策需要の継続、Biz Liteによる新たな顧客層の取り込み、営業体制の強化を背景に、四半期販売台数は過去最高を更新
- ・ 販売台数の増加に伴い、端末販売によるフロー収益に加え、契約期間に応じたストック収益の積み上がりも拡大



*：代価を過ぎた、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

TOBILA SYSTEMS 18

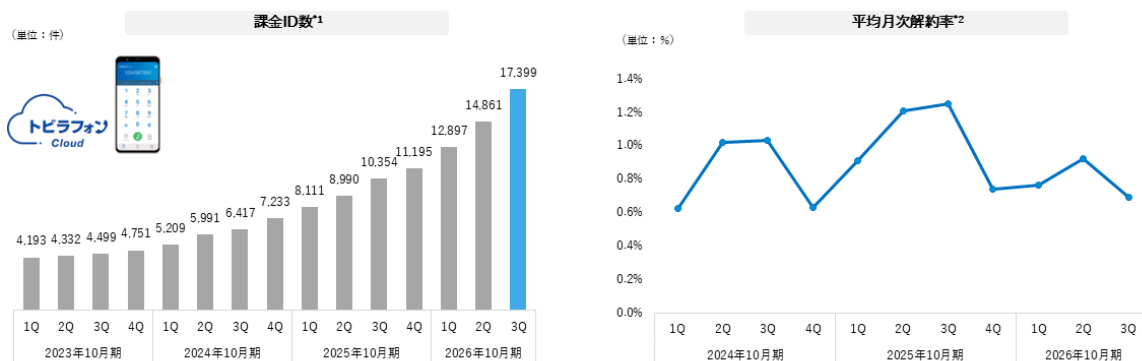
カスタマーハラスメント対策への需要が継続するなか、Biz Lite による新たな顧客層の取り込みや営業体制の強化を背景に販売が拡大し、第3四半期の販売台数は 916 台と、四半期ベースで過去最高を更新いたしました。これにより、累計販売台数は 8,588 台となっております。

トビラフォン Biz は、代理店を通じて、端末と 5 年から 7 年のライセンスを組み合わせで販売する形態が主流となっております。会計上、端末代は代理店への販売時に売上として計上する一方、ライセンス費用は契約負債として計上し、契約期間にわたって毎月売上として認識しております。

続いて、トビラフォン Cloud の推移についてご説明いたします。

トビラフォン Cloudの推移

- ・ 直販におけるエンタープライズ案件の拡大により、四半期の課金ID純増数は過去最高を更新
- ・ 平均月次解約率は1%を下回る低水準を維持し、安定した顧客基盤を維持



*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数していた部分があり、修正数字で過去分を明示

*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 19

第3四半期末の課金ID数は17,399件となり、前四半期末から2,538件増加いたしました。直販におけるエンタープライズ案件の拡大などを背景に、四半期の課金ID純増数は過去最高を更新しております。

また、平均月次解約率は1%を下回る低い水準を維持しており、新規契約の獲得と既存顧客の継続利用の双方により、課金ID数が着実に積み上がっております。

最後に、貸借対照表の推移についてご説明いたします。

BS推移

- 負債の増加は、主にトビラフォン Bizの販売拡大に伴う契約負債の増加によるもの
- 現金及び預金は成長投資・株主還元・手元流動性のバランスを踏まえ、資金活用を検討

(単位：百万円)	2025年10月期 (前期末)	2026年10月期 第3四半期	増減額
流動資産	4,427	5,275	848
現金及び預金	3,736	4,301	565
売上債権及び契約資産	351	452	100
その他	338	520	181
固定資産	954	1,462	508
有形固定資産	98	208	109
無形固定資産	209	160	△ 49
投資その他の資産	645	1,093	448
総資産	5,381	6,737	1,356
負債	2,786	3,667	881
流動負債	2,690	3,609	919
固定負債	95	58	△ 37
純資産	2,595	3,070	474
自己資本比率	48.2%	45.6%	△2.7pt

TOBILA SYSTEMS 20

第3四半期末の総資産は67億3,700万円となり、前期末から13億5,600万円増加いたしました。現金及び預金は43億100万円となり、前期末から5億6,500万円増加しております。負債は36億6,700万円で、前期末から8億8,100万円増加いたしました。主な要因は、トビラフォン Bizの販売拡大に伴う契約負債の増加です。契約負債は、今後契約期間に応じて売上として計上されるものであり、トビラフォン Bizの販売拡大に伴って積み上がっております。

純資産は30億7,000万円、自己資本比率は45.6%となりました。引き続き安定した財務基盤を維持しており、今後の資金活用については、「中期経営計画2028」の達成に向けた成長投資を優先しつつ、必要な手元流動性と株主還元とのバランスを踏まえて判断してまいります。

3. 代表取締役社長 明田によるご挨拶

中期経営計画2028の2年目にあたる2026年10月期は、増収減益を計画し、将来成長に向けた投資を優先する1年と位置付けております。

第3四半期までの業績は期首の想定を上回って推移しておりますが、第4四半期には、採用、開発、名古屋本社移転関連費用、コーポレートサイトのリニューアルなどを予定しているため、通期では概ね業績予想どおりの着地を見込んでおります。

公表した業績予想の達成を前提としながら、さらなる業績向上に向けて、引き続き、「中期経営計画2028」の実現に向けて各施策を推進してまいります。