

2026 年 9 月 17 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 C F O 金 町 憲 優
(E-mail：ir@tobila.com)

2026 年 10 月期第 3 四半期決算に関する質疑応答集

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 四半期決算に関し、投資家の皆さまより寄せられた主なご質問および当社の回答について、下記のとおり開示いたします。なお、記載内容につきましては、ご理解いただきやすいよう一部加筆・修正を行っております。

<全社>

1. 今期、計画どおり採用が進めば、来期は採用が落ち着くとの説明があったと思います。方針に変更はありませんか。

来期以降の採用計画については、現在まさに社内で検討を進めている段階です。今期は中期経営計画 2028 の達成を見据え、一定程度前倒して採用を進めてきたことから、来期以降は採用ペースを調整する局面に入る可能性があると考えています。一方で、採用を大幅に止めるということではなく、事業の成長状況や必要な人員構成を踏まえながら、適切な採用水準を検討していきます。来期の具体的な採用計画については、業績計画とあわせて開示させていただきます。

2. 業績が予想を上回り、配当性向 35%を目安とした配当額が 20 円を上回る場合、普通配当はどうなりますか。

中期経営計画 2028 の期間中の配当方針は、配当性向 35%を目安としつつ、1 株当たり 20 円を下限としています。したがって、業績の状況等を踏まえ、配当性向 35%を目安とした配当額が 20 円を上回る場合には、普通配当を 20 円に固定するのではなく、配当性向 35%を目安とした水準で決定する考えです。今回の記念配当 20 円は、この通常の配当方針とは別に、設立 20 周年にあたり株主の皆さまへの感謝を込めて、実施を決定しました。

3. プロディライトとの資本業務提携について、現在の進捗と想定するシナジーを教えてください。

販売面での連携やサービス・機能の改善、プロダクト連携など、具体的な協業内容については、現在両社で協議を進めている段階です。クラウド PBX 市場は、オンプレミス型 PBX からクラウド型への移行を背景に、今後も拡大が期待される市場です。今回、単なる業務提携にとどまらず資本関係を含む提携としたことは、両社が中長期的な視点で継続的に協業を進めていく意思を共有したものと考えています。

プロディライト社は、代理店を活用した販売チャネルやクラウド PBX の導入・運用ノウハウを有しており、当社としても今後強化していきたい領域です。当社の技術・開発力や顧客基盤と、同社の販売チャネルやノウハウを相互に活用することで、両社の事業拡大とクラウド PBX 市場の開拓につなげていきたいと考えています。今後、開示すべき事項が生じた場合には、適時適切にお知らせしてまいります。

<セキュリティ事業について>

4. モバイル向けは計画比で進捗が低いように見えますが、第4四半期に売上増加要因はあるのでしょうか。

セキュリティ事業全体としては安定して推移しています。モバイル向けの進捗が計画を下回っている主な要因は、280blocker における販売・運用戦略の変更に伴う減収です。この影響については、足元の状況を踏まえながら一定程度織り込んでいます。

第4四半期に特定の大きな売上増加要因を見込んでいるというよりは、引き続き安定的な推移を見込んでいます。一方で、AI の普及など利用環境の変化に伴い、迷惑電話・迷惑情報対策に求められる機能やニーズにも変化が生じています。モバイル向けについても、現在の減収傾向を前提とするのではなく、こうした環境変化を捉えながら、新たなサービスや機能の提供も含め、今後の成長につながる施策を検討していきます。

5. 他事業は成長していますが、主力のセキュリティ事業のモバイル向けが微減となっています。一過性のものか、構造的に頭打ちとなっているのか、ご認識を教えてください。

モバイル向けについて、現時点では構造的に頭打ちになっているとは捉えていません。第3四半期では前年同期比で微減となっていますが、主な要因の一つは、280blocker の販売・運用戦略を一部見直したことによる影響であり、一定程度想定していたものです。

一方で、特殊詐欺をはじめとする詐欺手法は引き続き高度化しており、今後は生成 AI 等を悪用した新たな脅威への対応も必要になると考えています。詐欺の手法が変化するなかで、対策側も AI を含む新たな技術を活用していく必要があり、通信キャリア各社ともこうした課題認識を共有していくことが重要だと考えています。

モバイル向けは、当社にとって引き続き安定した収益基盤となる事業です。足元の微減をそのまま将来の減少トレンドと捉えるのではなく、環境変化に対応した新たなサービスや機能の提供を通じて、安定

的な収益の確保と今後の成長につなげていきたいと考えています。

<ソリューション事業について>

6. トビラフォン Biz の販売台数に比べて、売上高が大きく増加しているように見えますが、その要因を教えてください。

第3四半期の売上高には、一時的な売上計上の影響が含まれています。一方、トビラフォン Biz の販売台数は引き続き積み上がっており、契約期間にわたって計上されるライセンス収益も増加していることから、ストック売上の基盤は着実に拡大しています。

7. 2026年10月からカスタマーハラスメント対策が義務化されますが、ビジネスフォンの需要に変化は感じていますか。また、法施行後に需要が一巡する可能性はありますか。

2026年10月1日から、改正労働施策総合推進法により、事業主にカスタマーハラスメント防止のための措置を講じることが義務付けられます。当社が実施したアンケート*では、法改正を受けて半数を超える企業が対策を開始している一方、約4割の企業はまだ具体的な取り組みに着手できていないという結果となりました。

こうした状況から、カスタマーハラスメント対策への関心やニーズは高まっていると感じています。また、法施行をもって対策ニーズが急速になくなるものではなく、施行後も各企業において具体的な対策の導入や運用の見直しが継続していくと考えています。トビラフォン Biz についても、こうした企業のニーズにしっかりと応えながら、引き続き販売拡大につなげていきたいと考えています。

*：2026年7月31日プレスリリース：【2026年10月法改正】カスハラ対策の義務化まであと2ヶ月 電話のカスハラ、4人に1人が「週1回以上」被害 企業の4割は対策未実施

8. トビラフォン Biz の多くは5～7年契約で、料金の大部分を前払いで受け取る契約形態と理解しています。既存顧客の契約期間満了後は、どのような更新形態を想定していますか。また、2027年10月期～2028年10月期頃から契約更新に伴うキャッシュ収入が発生すると見込んでいますか。

ご認識のとおり、トビラフォン Biz は5～7年の契約期間で、利用料の大部分を前払いで受け取る契約形態となっています。契約期間満了後については、現在の契約が自動的に継続するのではなく、改めて新たな契約を締結いただく形を想定しています。5～7年ご利用いただいた後となるため、端末の更新も含めて新たな契約をご提案し、再度5～7年の契約として、利用料についても前払いで受け取る形を基本的に想定しています。トビラフォン Biz の販売が本格的に拡大したのは2021年～2022年頃ですので、契約期間に応じ、2027年から2028年頃より順次更新時期を迎えるものと認識しています。

一方で、どの程度の顧客に継続してご利用いただけるか、また更改によるキャッシュ収入がどの程度の規模になるかについては、現時点で具体的にお伝えできる段階ではありません。当社としては、カスタマ

ーハラスメント対策を含めた電話業務のニーズにも対応しながら、継続利用につなげていきたいと考えています。

<その他>

9. サギトレは2028年10月期に売上高4億円を目標としていますが、現時点での手応えはいかがですか。

サギトレについては、ローンチ時に掲げた2028年10月期の売上高4億円という目標に向けて、引き続き事業拡大を進めていく方針です。新規事業であるため、現時点で目標達成の確度について具体的に申し上げられる段階ではありませんが、当社としても挑戦的な目標と認識しています。まずは、設定した目標に対して必要な施策を着実に実行し、達成に向けて取り組んでいきます。

<財務・キャッシュフロー関連>

10. 製品および仕掛品の棚卸資産残高が増加していますが、第3四半期に大きく増加した主な理由を教えてください。

第3四半期末の棚卸資産の増加は、主に「トビラフォン Biz」の安定供給に向け、在庫を先行して確保したことによるものです。

電子部品価格の上昇や調達環境も踏まえ、適正な在庫水準の確保に努めています。今回の増加は、将来の需要を見据えた在庫確保によるものと考えております。今後も需給状況に応じて適正な在庫管理を行ってまいります。

11. トビラフォン Biz のサービス料前受は契約期間に応じて売上計上されるのですが、追加的なコストはなく、大部分が粗利として計上されるのでしょうか

トビラフォン Biz のサービス料については、5～7年の契約期間に応じて売上を計上していきます。契約締結後、その売上を計上するために追加的な販売活動や広告宣伝費が発生するわけではありません。一方で、売上の大部分がそのまま粗利になるということではなく、サービス提供に必要なサーバー費用やソフトウェア利用料、無形資産の償却などの原価は発生します。

これらの原価は、1契約ごとに個別に発生するというより、サービス全体を提供するための共通的なコストとして発生するものが中心です。そのため、契約獲得後の追加的な販売コストは限定的ですが、一定のサービス提供コストを伴いながら、契約期間にわたって売上・利益を計上していくモデルとご理解いただければと思います。

12. 契約負債は現在 30 億円を超えており、その大部分がトビラフォン Biz の前受ライセンス料に関連していると理解しています。これらの契約を今後履行するために必要となるコストについて、何らかの目安を教えてください。ハードウェア提供後の継続的なサービス提供コストは、繰延べられているライセンス収益と比較すると比較的小さいと考えてよいでしょうか。

ハードウェア提供後に継続的に発生するコストは、主にソフトウェアサービスの提供に必要なサーバー費用やシステム関連費用となります。これらはトビラフォン Biz の契約ごとに個別に発生するものではなく、他のサービスも含めた共通基盤として発生するコストが中心です。

具体的なコスト水準については開示していませんが、繰延べられているライセンス収益と比較すると、契約獲得後の追加的な販売コストは限定的です。そのため、契約期間にわたり一定の利益を確保しながら売上を計上していく収益構造となっています。

13. 現預金は現在約 43 億円まで増加しており、今後もキャッシュの積み上がりが続く可能性があると考えています。事業運営に必要な流動性や今後の成長投資を踏まえたうえで、経営陣としてどの程度の現預金を保有することが適切だと考えていますか。また、その水準を大きく上回るキャッシュが積み上がった場合、自己株式取得、追加配当、M&A をどのような優先順位で検討されますか。

現預金については、中期経営計画 2028 において、事業運営に必要な手元流動性として 20 億円程度を一つの目安としています。一方、その後の事業規模の拡大や成長投資機会など、当社を取り巻く状況も変化していることから、必要な手元流動性の水準については現在も見直しを行っています。現状の現預金については、当面の事業運営に必要な手元流動性及び今後の成長投資に対応するための財務基盤を確保していると認識しています。資本配分については、中長期的な企業価値向上につながる成長投資を優先するという基本的な考え方に変更はありません。M&A についても、当社の成長につながる有効な案件があれば検討していきます。

そのうえで、必要な手元流動性や成長投資資金を確保してもなお資金余力がある場合には、株主還元への充当を検討します。追加配当と自己株式取得について、あらかじめ固定的な優先順位を設けているわけではなく、その時点の業績やキャッシュ創出力、株価水準、資本効率などを総合的に勘案して判断していく考えです。

【ご参考資料】

- ・ 配当予想の修正（設立 20 周年記念配当）に関するお知らせ

[https://contents.xj-](https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/48b7db7e/5e2a/4b70/8714/78dd9693457e/140120260909533796.pdf)

storage.jp/xcontents/AS05546/48b7db7e/5e2a/4b70/8714/78dd9693457e/140120260909533796.pdf

- ・ 2026 年 10 月期 第 3 四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

[https://contents.xj-](https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/4918d8cd/a278/42ab/93ff/dea6de22f7a6/140120260909533319.pdf)

storage.jp/xcontents/AS05546/4918d8cd/a278/42ab/93ff/dea6de22f7a6/140120260909533319.pdf

- ・ 2026 年 10 月期 第 3 四半期決算説明資料

[https://contents.xj-](https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/d5638ae1/bf88/4e32/a8be/ee786fd3b0c1/140120260909533792.pdf)

storage.jp/xcontents/AS05546/d5638ae1/bf88/4e32/a8be/ee786fd3b0c1/140120260909533792.pdf

- ・ 2026 年 10 月期 第 3 四半期決算説明資料の解説

[https://contents.xj-](https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/fbc4a459/8c8a/466f/832d/314ee7402032/140120260909533800.pdf)

storage.jp/xcontents/AS05546/fbc4a459/8c8a/466f/832d/314ee7402032/140120260909533800.pdf

その他の開示資料は当社 IR ページよりご覧ください。

<https://tobila.com/ir/news/>

【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

E-Mail : ir@tobila.com

以上