

2026年10月期第3四半期
(2025年11月1日～2026年7月31日)

決算説明資料

2026年9月10日

トビラシステムズ株式会社
(東証スタンダード 4441)

目次

1. 2026年10月期第3四半期 ハイライト
2. 2026年10月期第3四半期 業績
3. Appendix

01

1. 2026年10月期第3四半期 ハイライト



第3四半期業績ハイライト（累計）

売上高 **2,636** 百万円
前年同期比 127.1%

- 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、過去最高の売上高を更新
- 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数はいずれも四半期ベースで過去最高を更新

セキュリティ
事業

モバイル向け

1,240 百万円
前年同期比 98.7%

固定電話向け

256 百万円
前年同期比 156.8%

ソリューション
事業

トビラフォン Biz

793 百万円
前年同期比 170.6%

トビラフォン Cloud

346 百万円
前年同期比 201.8%

営業利益

755 百万円
前年同期比 99.4%

- 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、今期は前期比減益を計画
- 成長投資を継続する一方、売上高の拡大を背景に、利益は期首想定を上回って推移
- 第4四半期に予定する採用、開発、名古屋本社移転関連費用等により、概ね想定どおりの着地を見込む

▶ 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



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

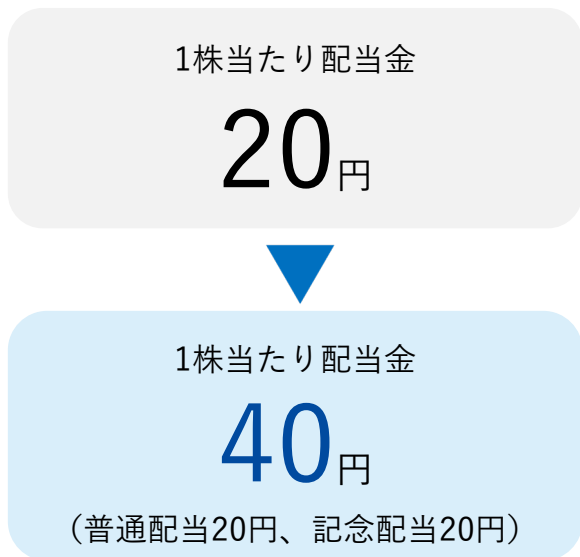
*1：「株式会社プロディライトとの資本業務提携に関するお知らせ」（2026年7月14日付当社適時開示）

▶ 全社

トピックー 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

2026年10月期の配当予想



1株当たり配当金の推移



*：設立日は2006年12月1日

▶ 全社

トピックー 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

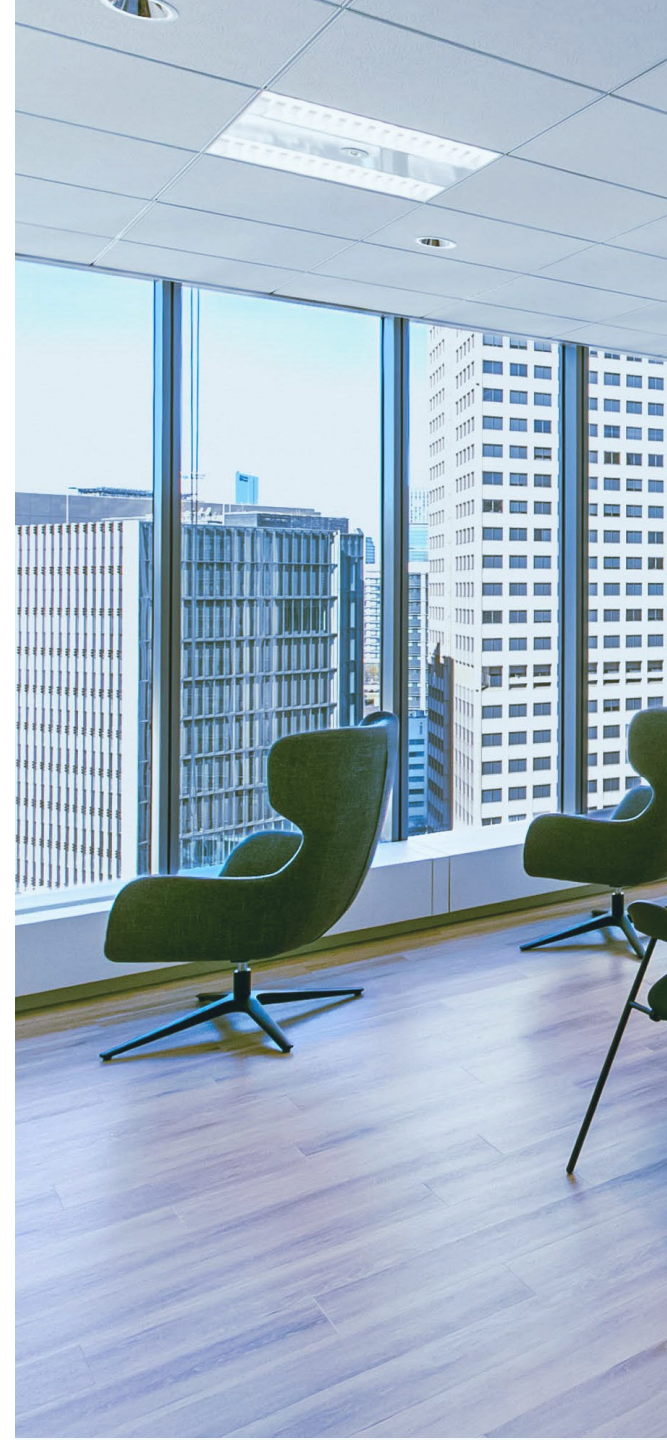


*1: 「本社および東京オフィス移転のお知らせ」 (2025年9月10日付当社適時開示)

*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日付当社適時開示)

02

2. 2026年10月期第3四半期 業績



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

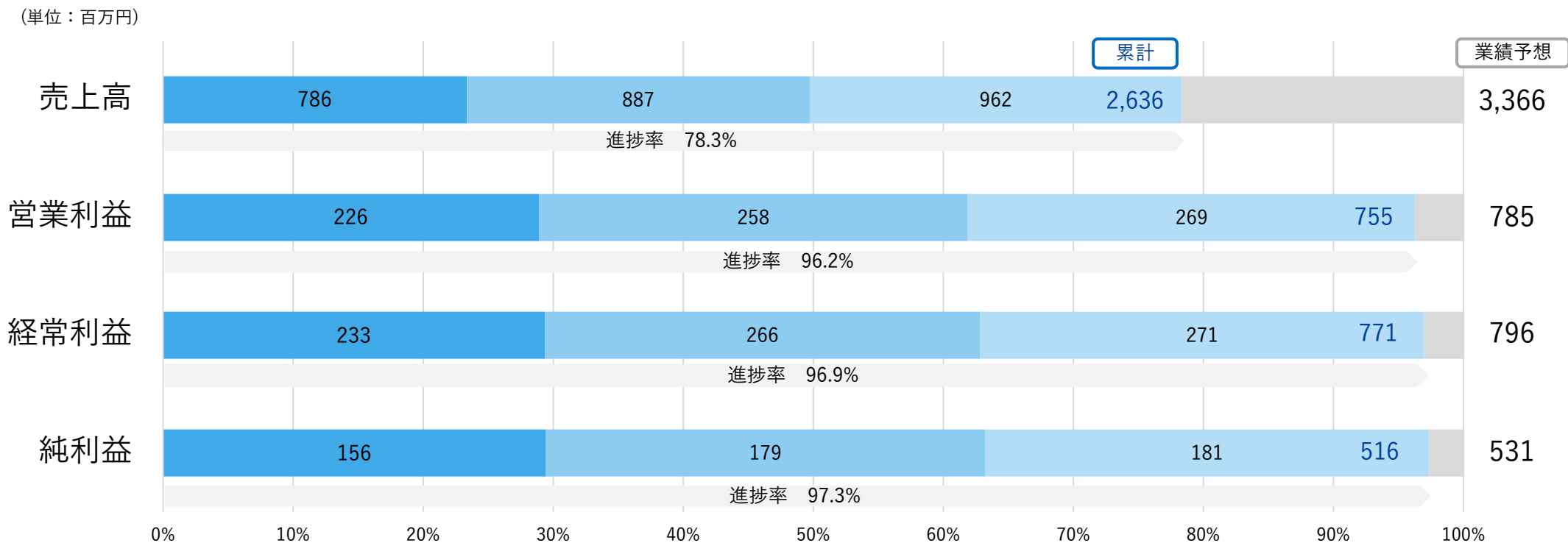
2026年10月期 第3四半期セグメント別 売上高（累計）

- 【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%

業績予想に対する進捗状況

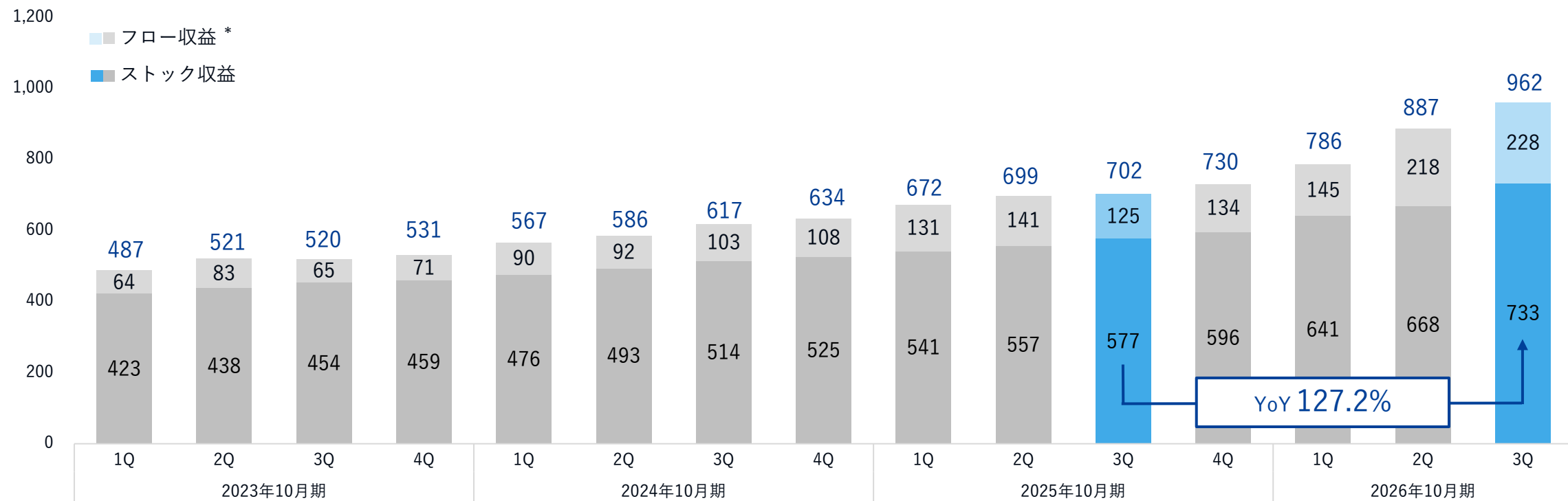
- ソリューション事業の成長により、売上・各段階利益共に期首想定よりも高い進捗率
- 第4四半期は、名古屋本社移転関連費用に加え、人員拡充、販売体制強化、新規プロダクト開発等、来期以降の成長に向けた投資を予定しているため、概ね業績予想どおりの着地を見込む



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

（単位：百万円）

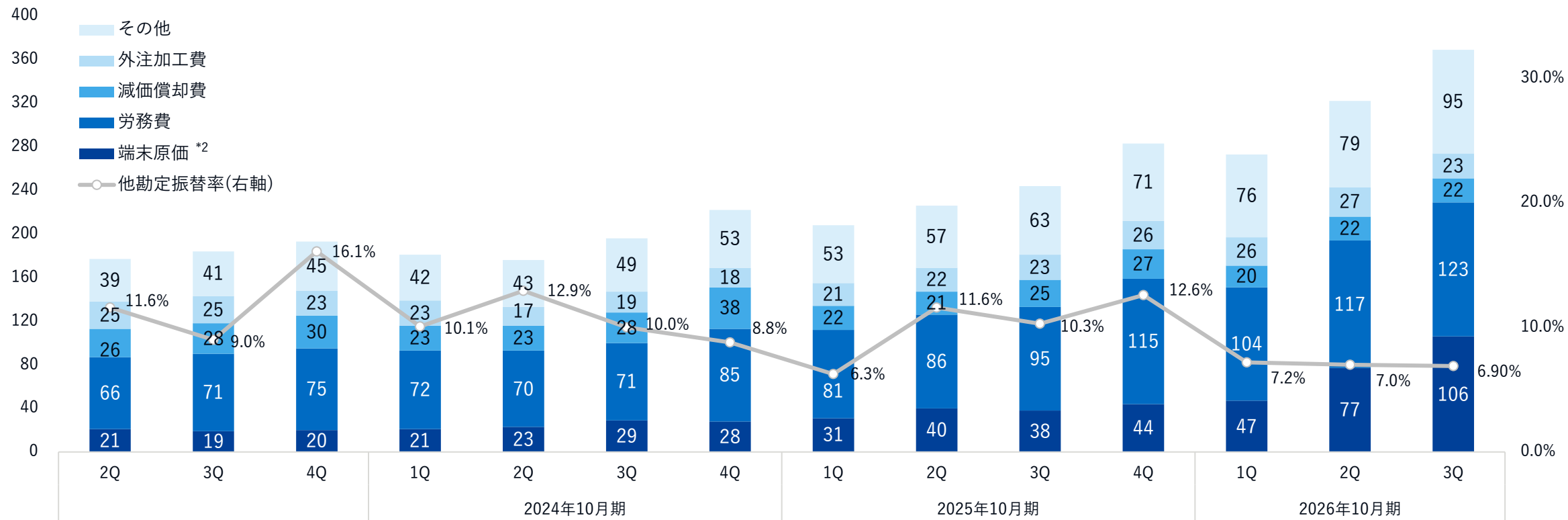


*：フロー収益は、「トビラフォン Biz」の端末代金、「トビラフォン Cloud」の初期費用等を含む

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

(単位：百万円)



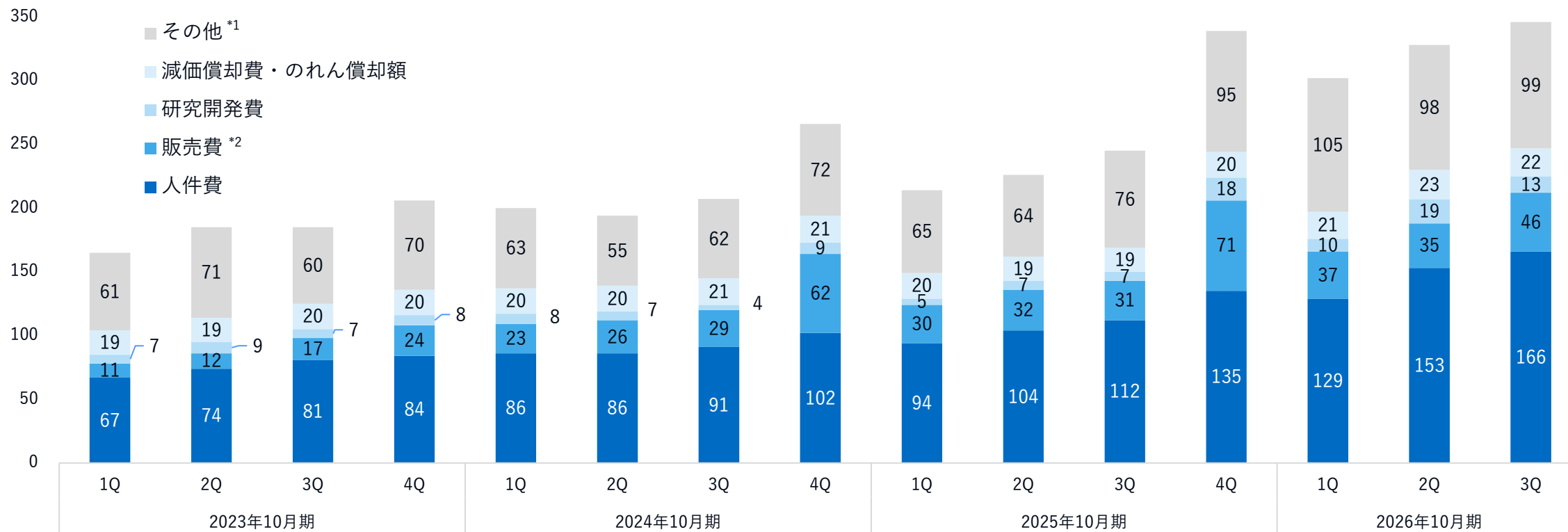
*1：端末原価、労務費、減価償却費、外注加工費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

*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

- 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

(単位：百万円)



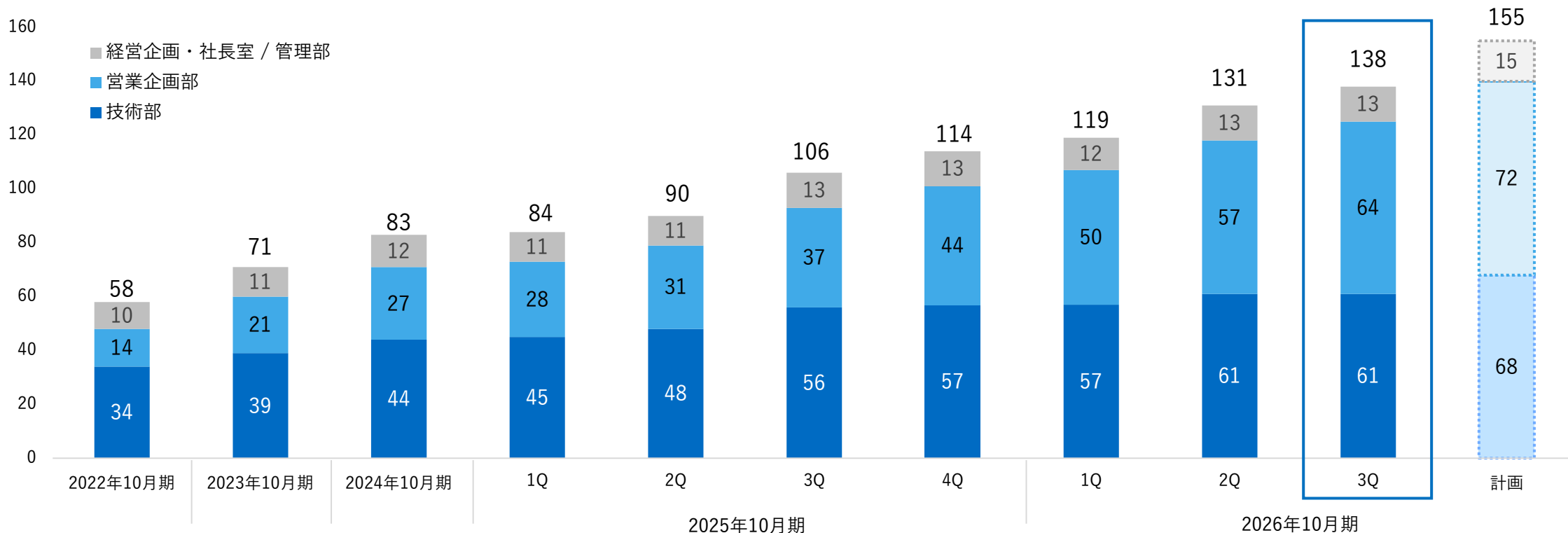
*1：「その他」に含まれるものは、回収手数料や業務委託手数料、地代家賃等

*2：販売費は、販売手数料、広告宣伝費及び販売促進費の合計

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

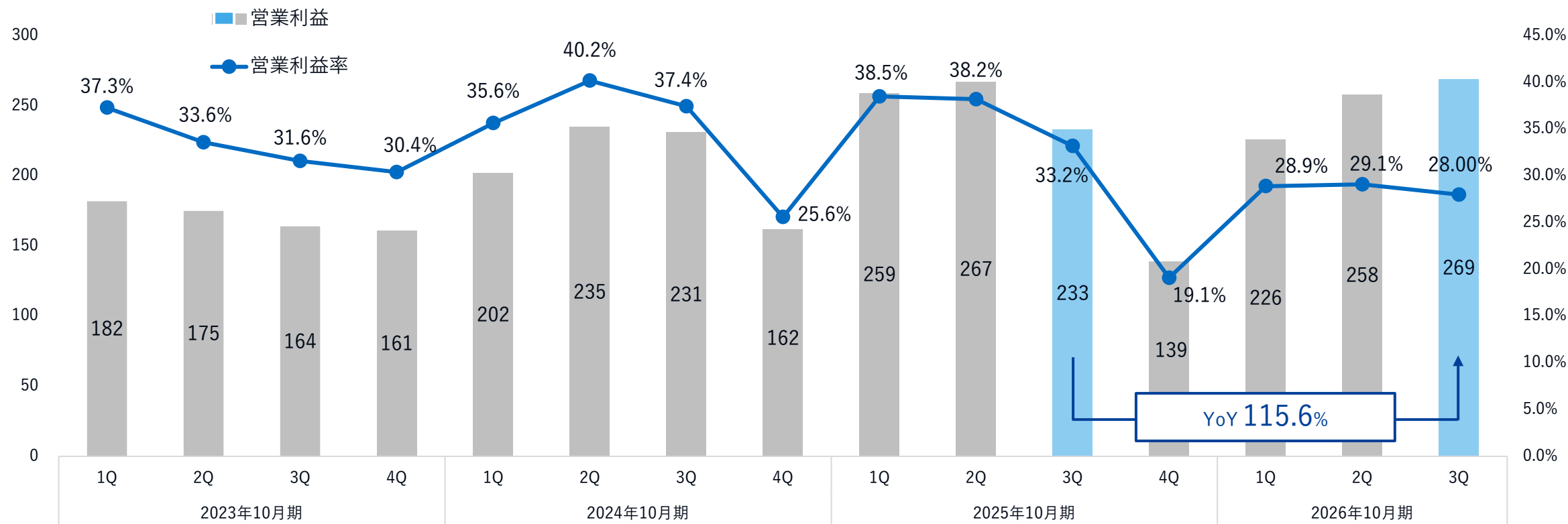
(単位：人)



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

(単位：百万円)

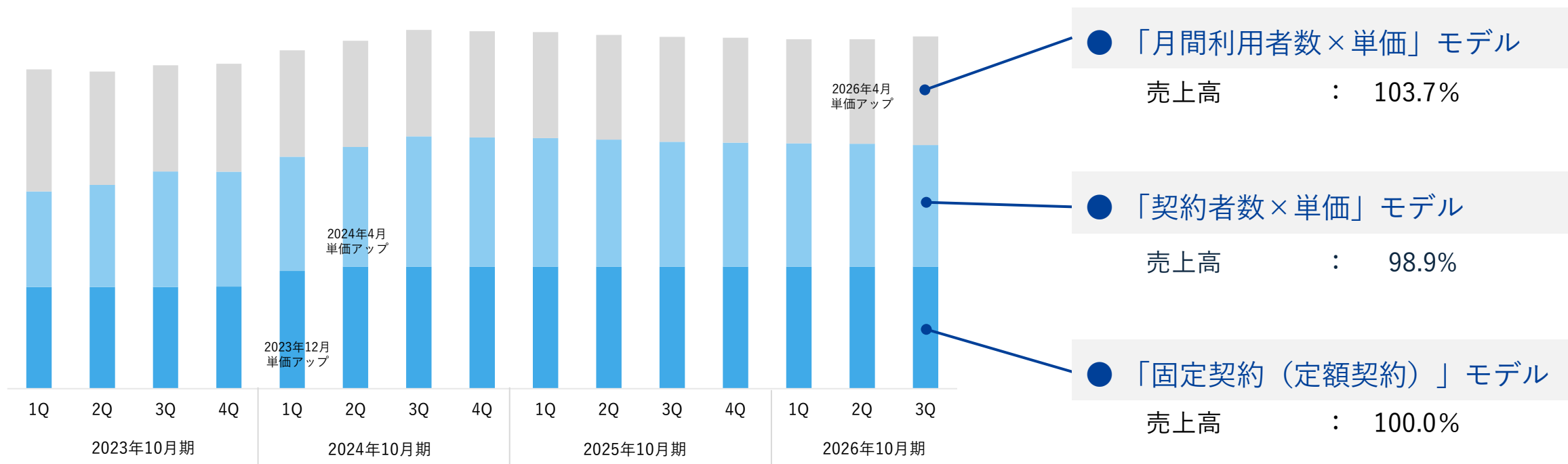


セキュリティ事業

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

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、大手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

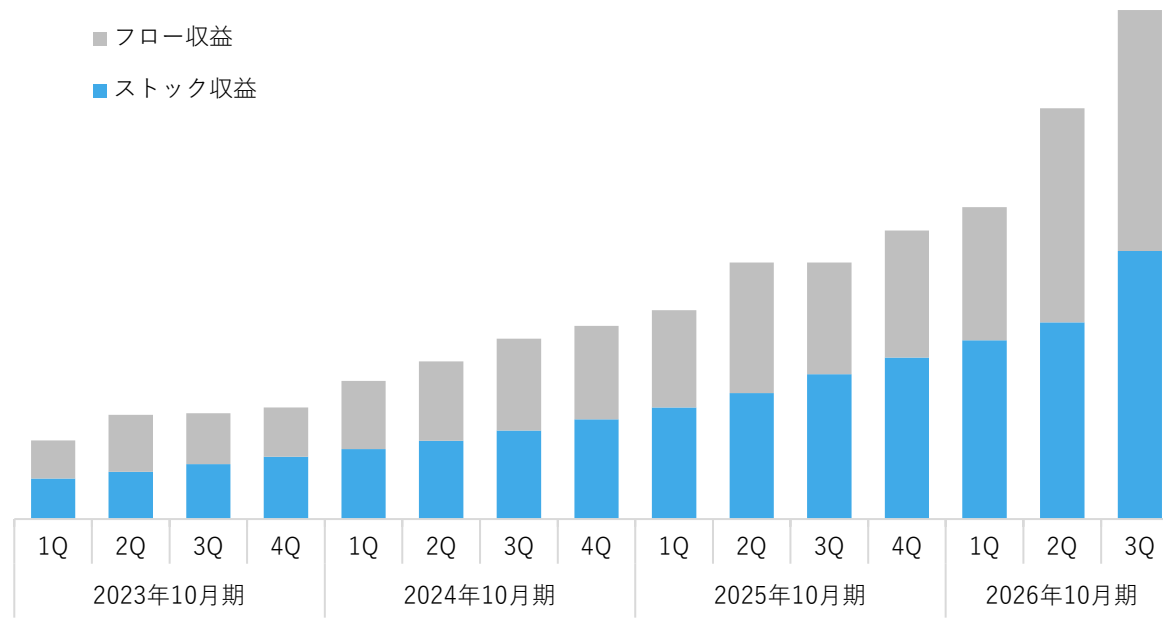
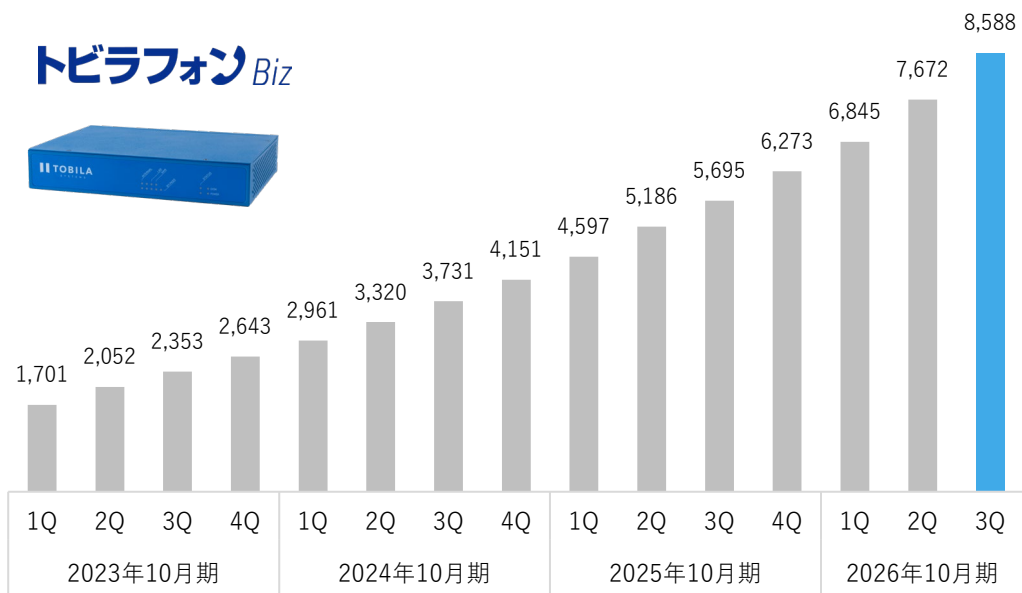
トビラフォン Bizの推移

- ・ 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

(単位：台)

累計販売台数

ストック収益・フロー収益推移*

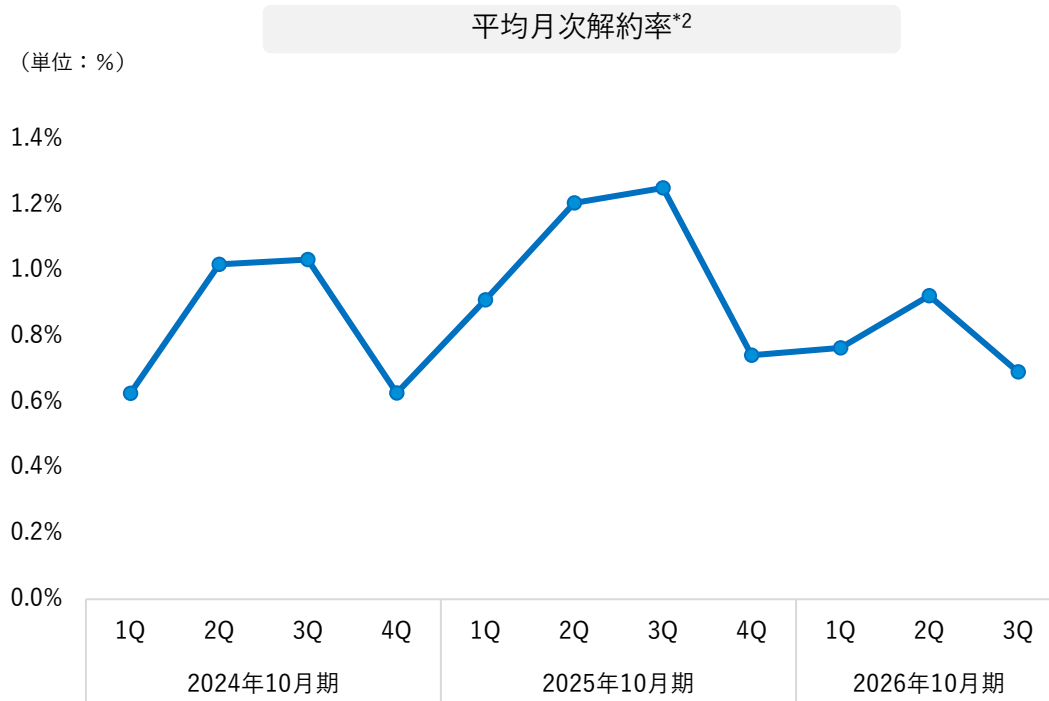


*：代理店を通じた、端末代と5～7年の利用料をパッケージにした販売が主流。端末代は代理店に販売した時点で売上計上し、ライセンス料は契約負債に計上の上、サービスの契約期間に応じて按分した金額を毎月売上に計上

ソリューション事業

トビラフォン Cloudの推移

- 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

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

想定されるご質問に対する回答

Q1. ソリューション事業の成長の今後の継続性を教えてください。

第3四半期まで、トビラフォン Biz・Cloud共に順調に拡大しています。トビラフォン Bizについては、カスタマーハラスメント対策への関心の高まりなどを背景に、今後も一定の需要が継続すると考えています。また、トビラフォン Cloudについても、販売チャネルの拡充や営業体制の強化を進めており、課金ID数のさらなる拡大を目指しています。当社としては、中期経営計画2028に基づく各種施策を着実に実行し、足元の成長を一過性のものとせず、中長期的な事業拡大につなげていきたいと考えています。

Q2. 利益の進捗率が高いですが、第4四半期に予定している投資内容と通期の着地見通しを教えてください。

第4四半期は、中期経営計画2028に基づく成長投資として、採用や人材への投資、新商材の提供に向けた開発を継続する予定です。また、名古屋本社の移転関連費用に加え、設立20周年の節目にあわせたコーポレートサイトのリニューアルも予定しています。これらは当初から計画していた投資であり、第4四半期に着実に実行していく方針です。そのうえで、通期業績は、公表している業績予想の達成を前提としながら、さらなる業績向上に努めてまいります。

Q3. 成長投資を優先する方針の中で、今回記念配当を実施する理由を教えてください。

当社は、中期経営計画2028に基づき、人材、販売体制、プロダクト、新規事業などへの成長投資を優先する方針に変更はなく、計画していた投資についても着実に実行しております。一方で、ソリューション事業の成長などを背景に、第3四半期までの業績は期首想定を上回って推移しています。

当社としては、成長投資に必要な資金を確保したうえで、株主還元の充実を図ることも重要な経営課題と認識しています。このたび、設立20周年という節目を迎えるにあたり、株主の皆さまの日頃のご支援に感謝の意を表するとともに、業績の進捗や財務状況等を総合的に勘案し、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。今後も、成長投資と株主還元のバランスを意識した資本配分を行い、持続的な企業価値向上に取り組んでまいります。

ご参考資料

● 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（2025年10月期末データ）



● IR情報の発信

IR note マガジン

- 決算に関する情報等、定期的に発信

note

▶ <https://note.com/tobila4441>



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

2026年10月期第3四半期 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	2026年9月10日（木）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	下記リンク、またはQRコードよりお申込みください。 https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_tfLjleGrTCqx7JTp0ucmcw



03

3. Appendix



2026年10月期 第3四半期業績サマリー

(単位：百万円)	2025年10月期 3Q（前年同期）	2026年10月期 2Q（前四半期）	2026年10月期 3Q実績	前年同期比	前四半期比
売上高	702	887	962	137.0%	108.4%
EBITDA*	279	306	316	113.1%	103.2%
営業利益	233	258	269	115.6%	104.2%
経常利益	236	266	271	114.7%	101.9%
純利益	162	179	181	111.5%	101.2%

*：EBITDAは「営業利益＋減価償却費＋のれん償却額」にて算出

2026年10月期 第3四半期セグメント別 売上高

(単位：百万円)	2025年10月期 3Q（前年同期）	2026年10月期 2Q（前四半期）	2026年10月期 3Q実績	前年同期比	前四半期比
<セキュリティ事業>	468	501	502	107.3%	100.2%
モバイル向け	413	414	413	100.1%	99.9%
固定電話向け	54	87	88	162.2%	101.9%
その他	0	0	0	109.3%	100.0%
<ソリューション事業>	234	386	459	196.3%	119.0%
トビラフォン Biz	165	264	327	198.4%	123.9%
トビラフォン Cloud	69	121	131	191.1%	108.3%

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

153人（うち技術部 71人）※2026年7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。

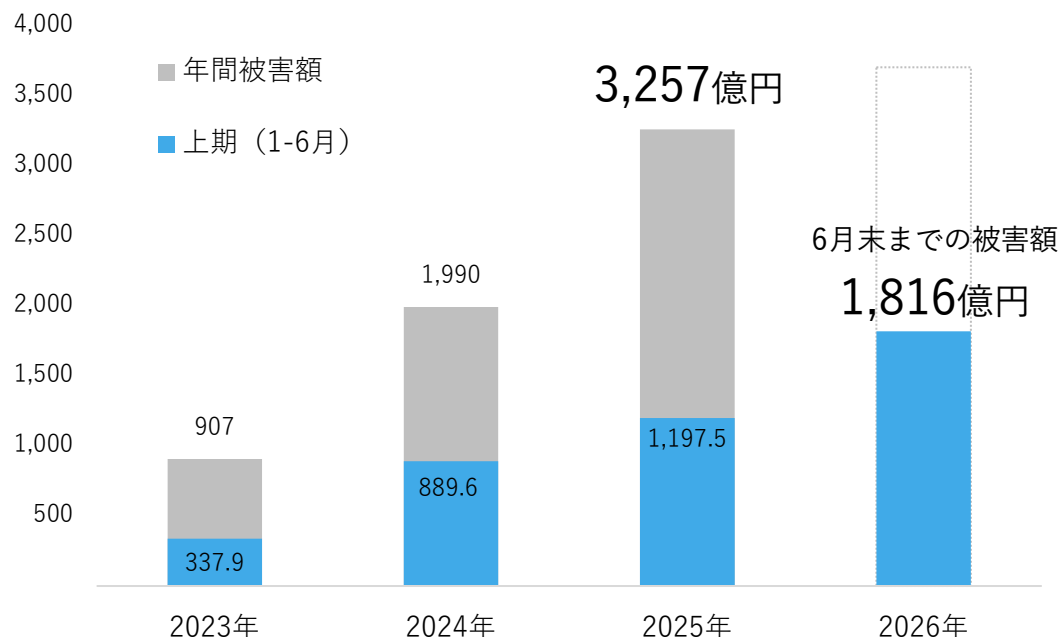
自分と大切な人が幸せな時間を送れる環境であり続けることが、私たちの成長や世界中の人々の生活の向上につながっていきます。

取り巻く社会課題の状況

- 2026年上半期の特殊詐欺被害額は1,816億円と、被害の拡大傾向が続く
- 被害が急増する「ニセ警察詐欺*1」では、犯人からの接触手段は50代以下では携帯電話、60代以上では固定電話が中心となっており、幅広い年代に被害が及ぶ。携帯・固定の双方での対策が不可欠

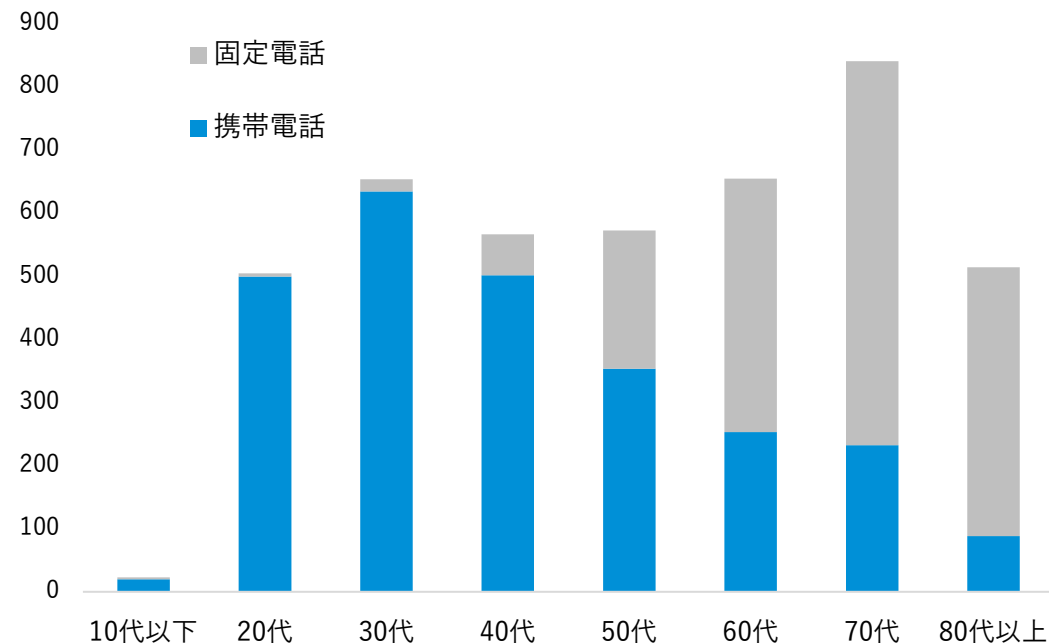
特殊詐欺の被害額推移*2*3

(単位：億円)



ニセ警察詐欺での犯人からの接触手段*2

(単位：件)

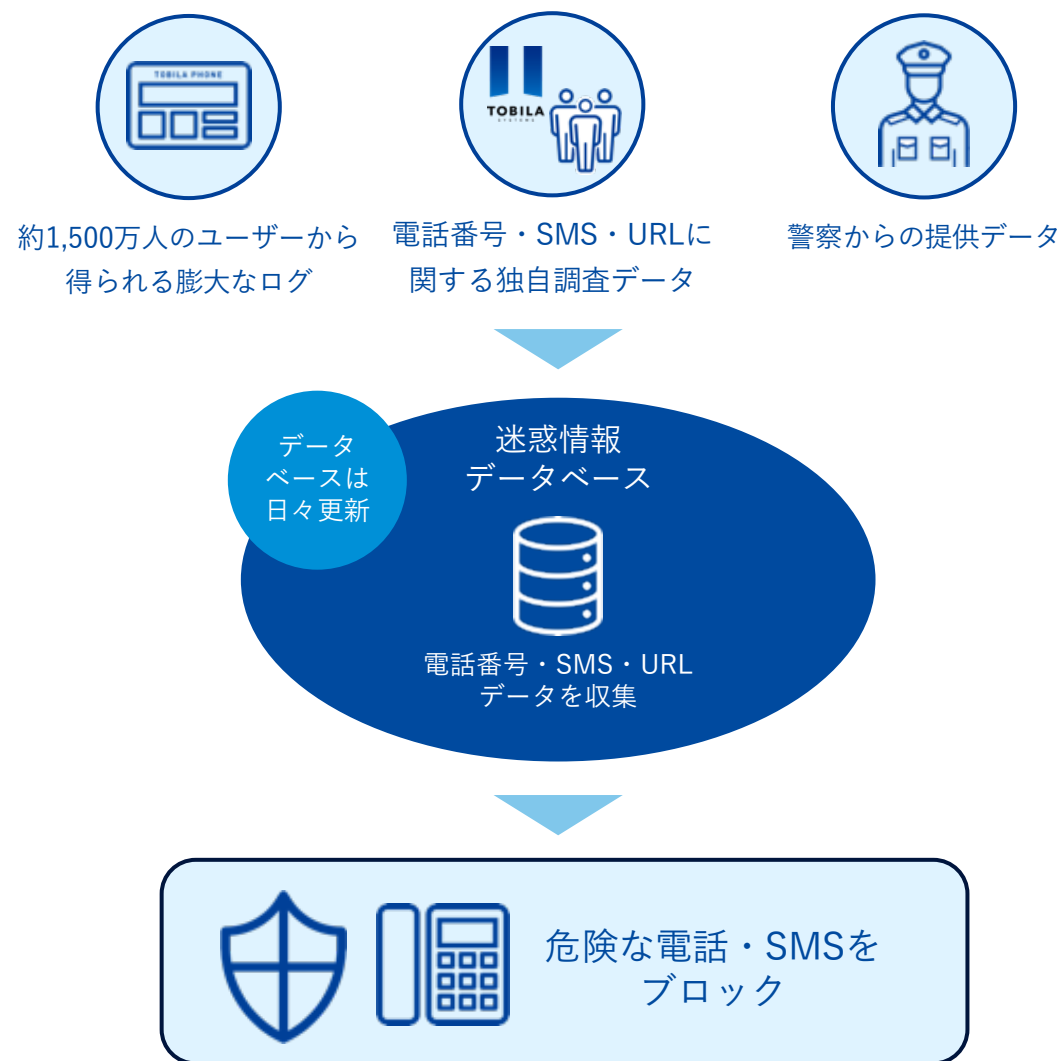


*1：警察官等をかたり捜査（優先調査）名目で現金等をだまし取る手口

*2：警察庁「令和8年上半期における特殊詐欺の認知・検挙状況等について（暫定値）」を基に当社作成。

*3：2025年の特殊詐欺被害額は、警察庁「令和7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（確定値）」を参照

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

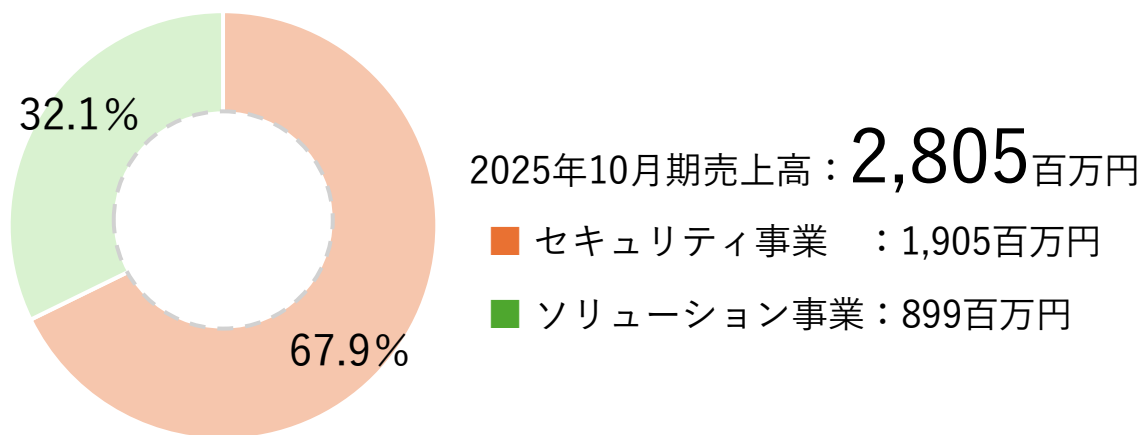
迷惑情報データベースの強み

- 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



経常利益率

32.3%

ROE

24.8%

自己資本比率

48.2%

時価総額

179億円

セキュリティ事業

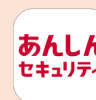
- 特殊詐欺等やフィッシング詐欺対策サービスを通信キャリア、金融機関等に提供



KDDI
UQ mobile



ソフトバンク



NTTドコモ



J:COM



280
blocker



デジタルアーツ



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



*：経常利益率、自己資本比率、ROEは2025年10月期末時点。時価総額は2026年7月31日終値時点

2025年10月期決算説明資料から再掲

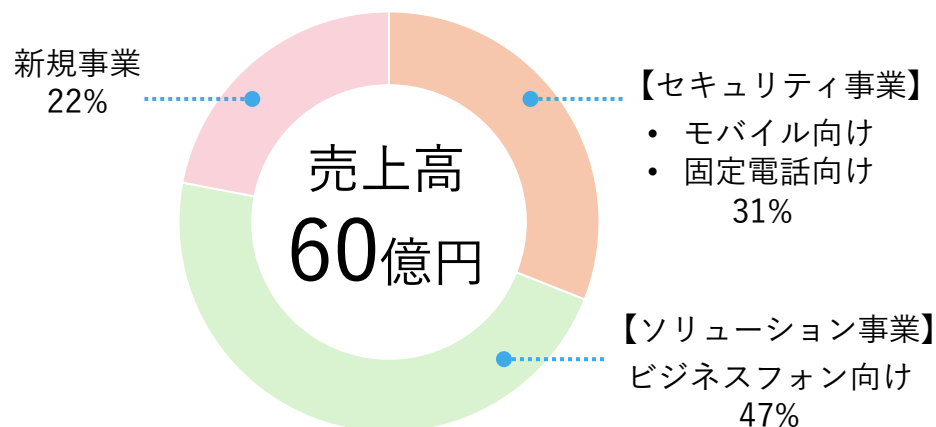
中期経営計画2028（2025年10月期～2028年10月期）の成長戦略

- ソリューション事業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

2028年10月期目標
売上高／構成割合

5つの重点施策

2028年10月期
目標売上高



営業利益17億円

時価総額250億円以上を目指す

2024年12月10日開示
「中期経営計画2028」



1

【ソリューション事業】

トビラフォン Cloudの販売加速

18億円

2

【ソリューション事業】

トビラフォン Bizの販売加速

12億円

3

【セキュリティ事業】

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

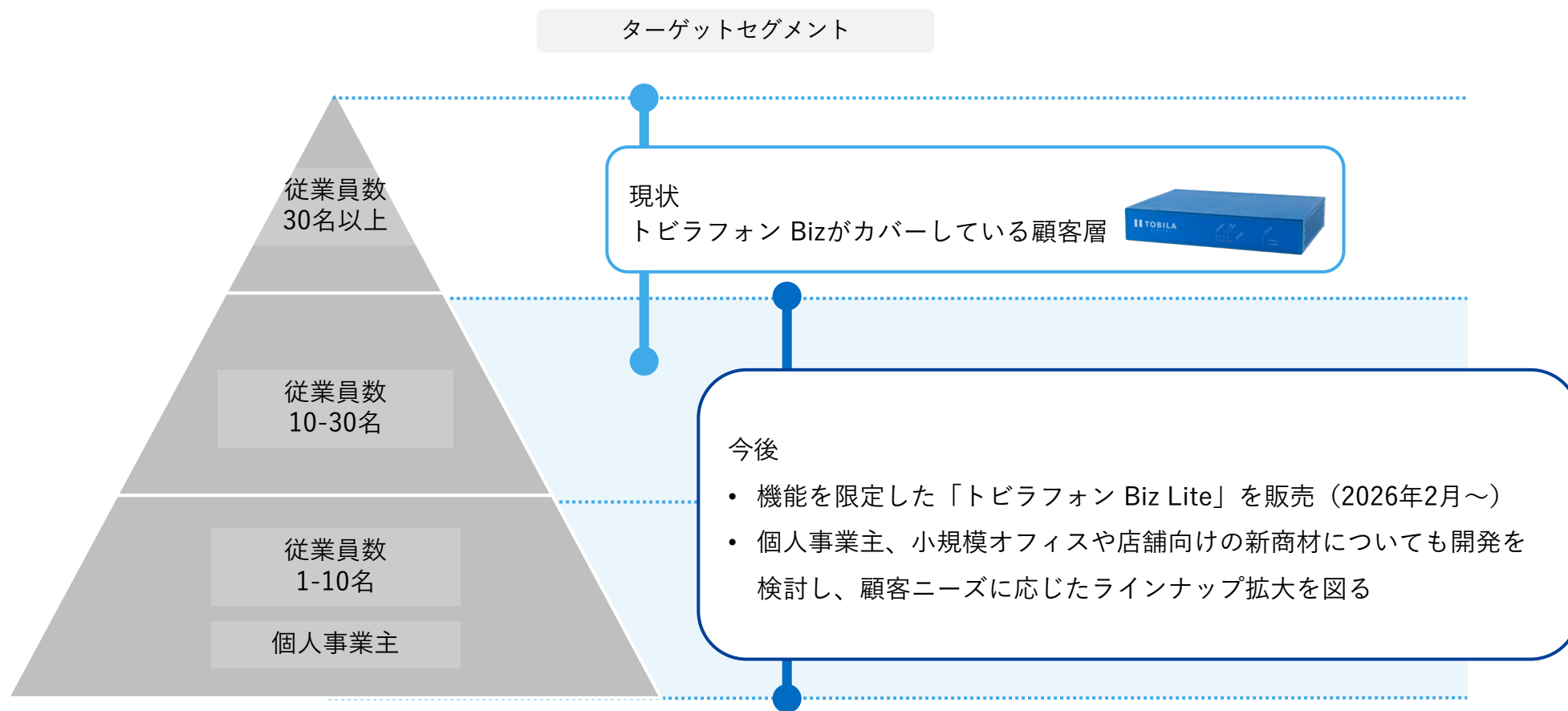
5

メンバーの拡大、成長

ソリューション事業 2025年10月期決算説明資料から再掲

トビラフォン Bizの事業方針

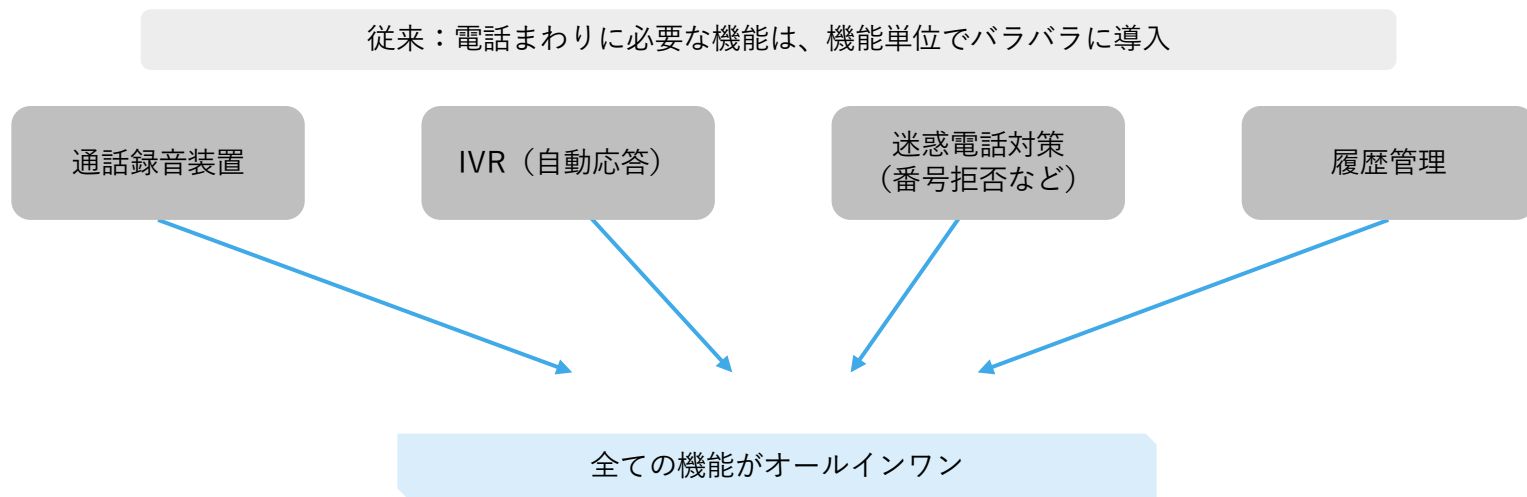
- 代理店販売の強化が有効であるため、営業人員等の採用を継続する
- プロダクトのラインナップを拡大することで、従来のトビラフォン Bizでは獲得ができなかった顧客への対応を目指す



ソリューション事業 2025年10月期決算説明資料から再掲

トビラフォン Bizの市場

- 従来の法人電話では、通話録音・IVR・迷惑電話対策・履歴管理などの付加機能を利用するため、個別にシステム導入や追加投資が必要だった。トビラフォン Bizは、これら法人電話に必要な機能をオールインワンで備え、電話のセキュリティ対策や業務効率化を一括で支える運用基盤を提供
- カスハラ対策の義務化が改正労働施策総合推進法に盛り込まれるなどの社会的背景もあり、今後も需要は拡大する見通し



トビラフォン Biz

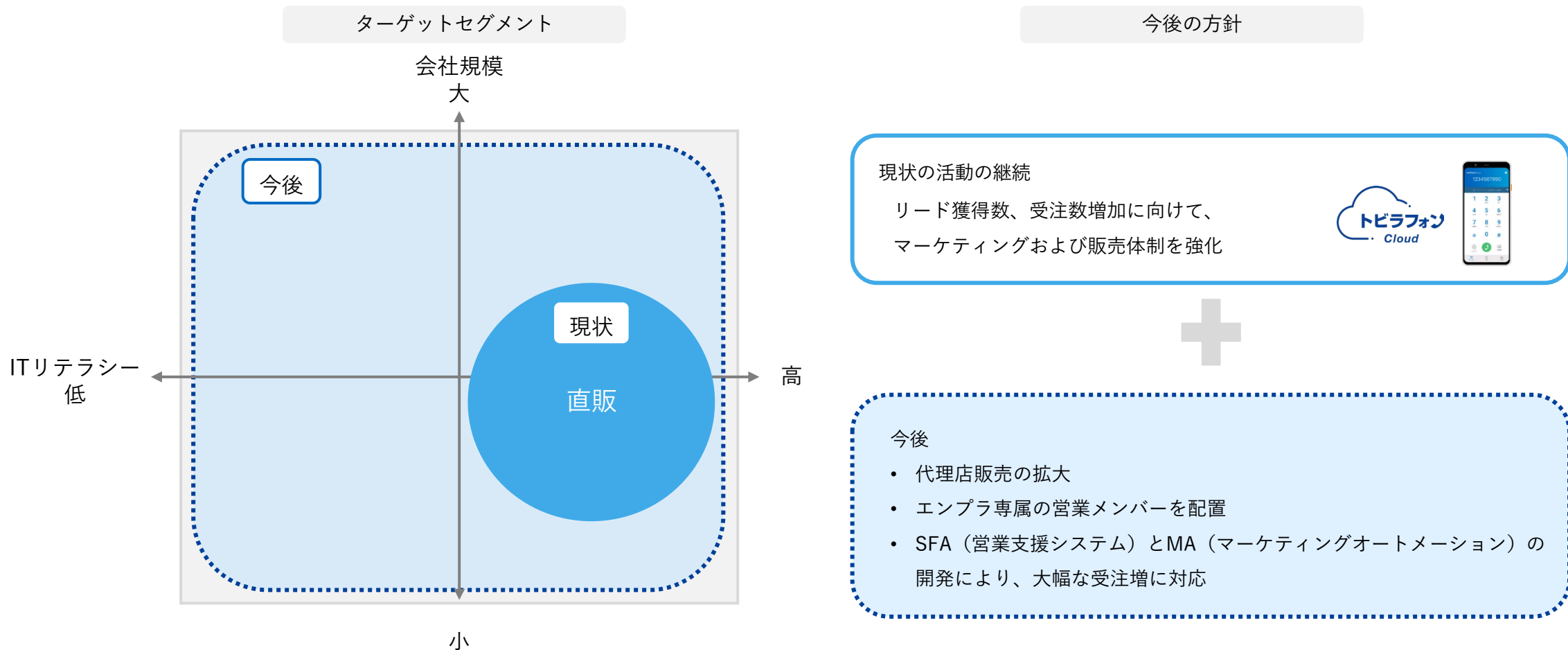


既存市場の置換と新たな需要の取り込みを狙う

ソリューション事業 2025年10月期決算説明資料から再掲

トビラフォン Cloudの事業方針

- 現状の直販体制ではリーチできていない顧客へのアプローチ強化を実施。新機能（AI関連機能など）の開発強化と、セールス・マーケティングの効率化を図り、受注数増加を目指す



➤ ソリューション事業

(ご参考) トビラフォン Cloud取扱代理店の拡大

- トビラフォン Cloudの提供拡大に向けて、従来の直販体制に加えて、代理店販売の取り扱いを強化
- 株式会社エスケーアイ、株式会社クロップス、株式会社No.1に続き、今期新たにJCOM株式会社と販売代理店契約を締結
- J:COMの販売チャネルを活用し、リード獲得数、受注数増加を目指す



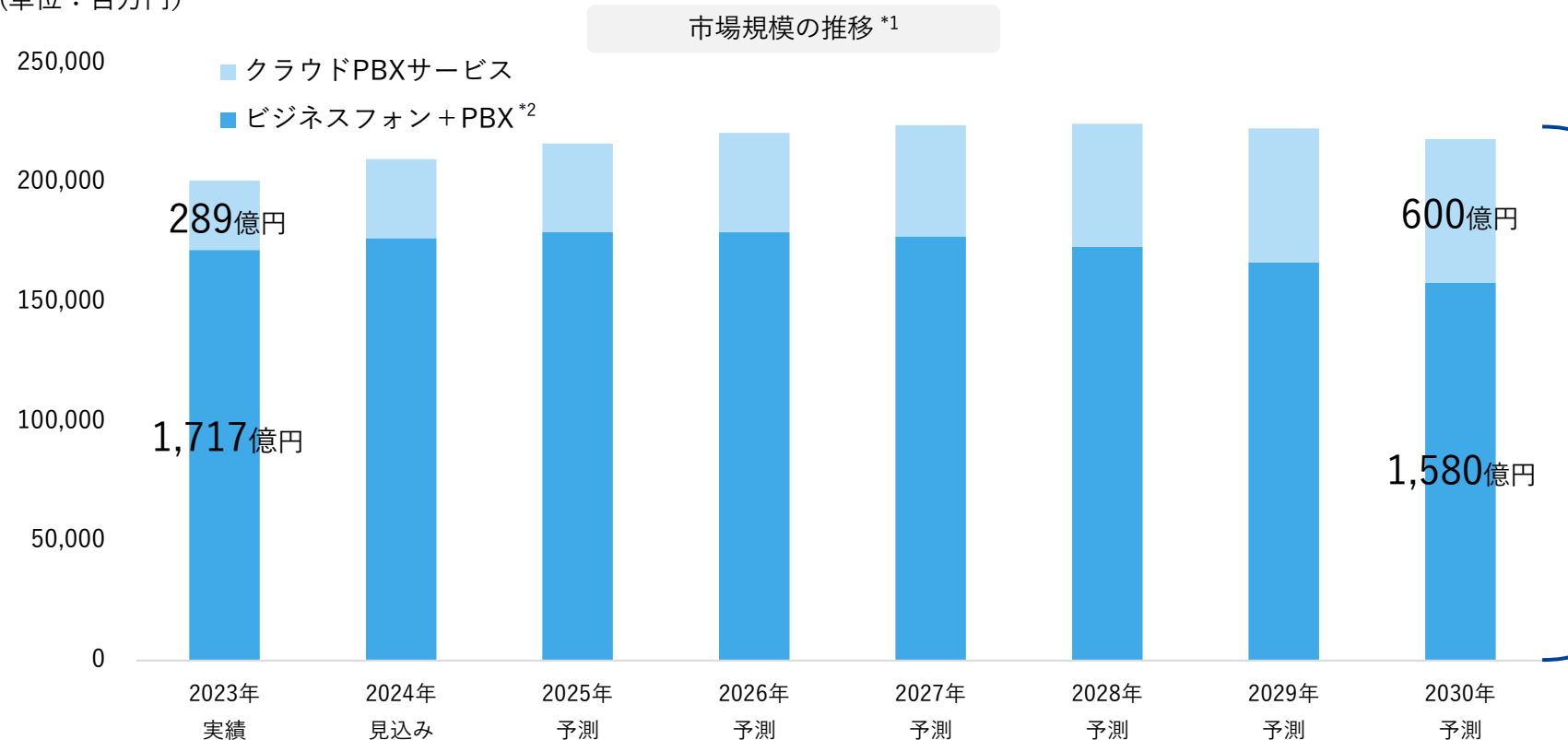
*1: 「トビラシステムズ、J:COMと「トビラフォンCloud」の販売代理店契約を締結」 (2026年7月29日付当社プレスリリース)

ソリューション事業 2025年10月期決算説明資料から再掲

トビラフォン Cloudの市場規模

- クラウドPBX市場は、固定電話インフラのIP化・クラウド化、ハイブリッドワークの定着を背景に、中長期で拡大の見込み。今後の成長余地は大きいと認識

(単位：百万円)



トビラフォン Cloudの潜在市場

2030年に2,180億円



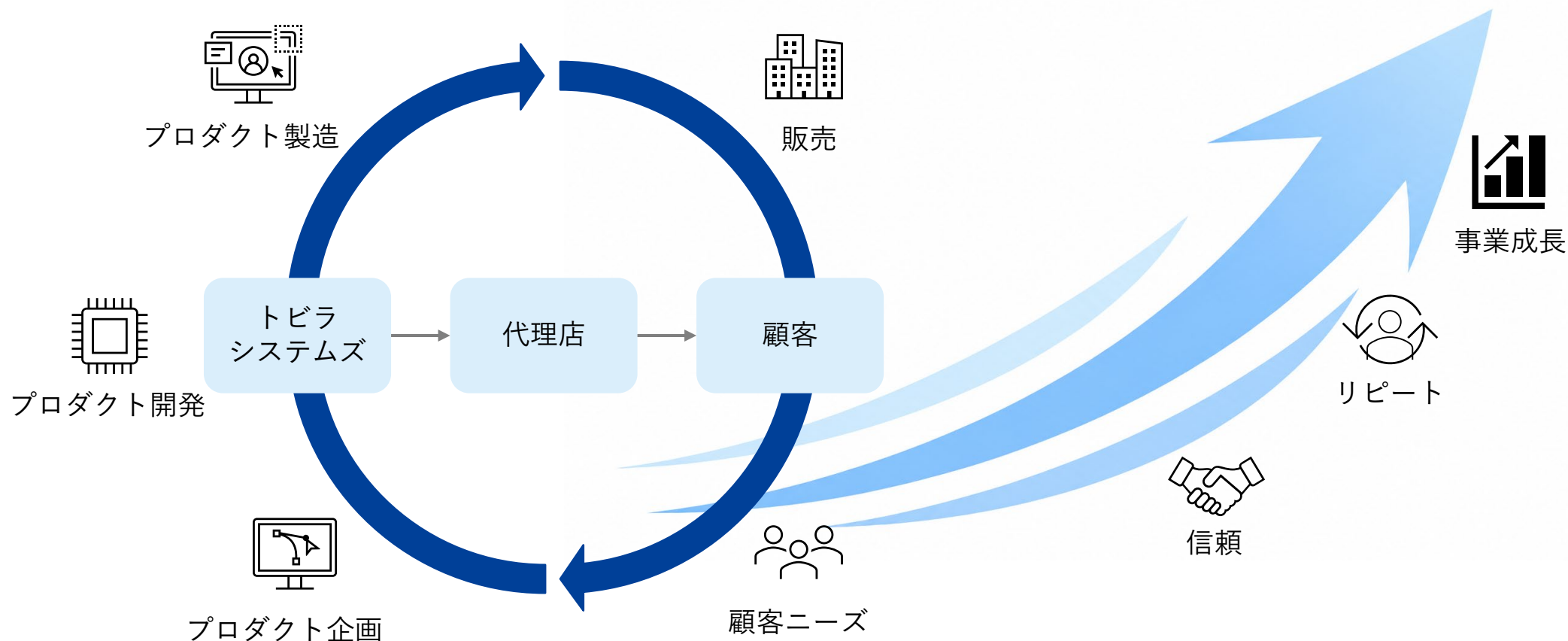
^{*1}: 富士キメラ総研「2024コミュニケーション関連 マーケティング調査総覧」より、当社作成

^{*2}: 呼制御装置をビジネスホン+PBXとして作成

➤ ソリューション事業 2026年10月期第2四半期決算説明資料から再掲

メーカー機能を活かした高速な事業推進サイクル

- ・ 当社はメーカーとして、プロダクト企画・開発・製造に強みを有する
- ・ ソリューション事業では、顧客ニーズを起点に、企画・開発・製造・販売までのサイクルを迅速に回し、事業を推進



2026年10月期 業績計画

(単位：百万円)	2024年10月期 実績	2025年10月期 実績	2026年10月期 計画	前期比
売上高	2,405	2,805	3,366	120.0%
EBITDA*1	1,031	1,080	1,003	92.9%
営業利益	831	898	785	87.3%
経常利益	829	907	796	87.7%
当期純利益	601	625	531	84.9%
(特別損益を除いた場合の当期純利益)	(580)	(650)	(531)	(81.6%)
営業利益率	34.6%	32.0%	23.3%	-
ROE*2	26.3%	24.8%	19.1%	-
自己資本比率	56.0%	48.2%	47.1%	-

*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

2026年10月期 セグメント別売上計画

	2024年10月期 実績	2025年10月期 実績	2026年10月期 計画	前期比
(単位：百万円)				
<セキュリティ事業>	1,843	1,905	1,968	103.3%
モバイル向け	1,623	1,669	1,745	104.6%
固定電話向け	212	217	221	102.0%
その他	8	19	0	3.9%
<ソリューション事業>	562	899	1,397	155.3%
トビラフォン Biz	430	650	948	145.9%
トビラフォン Cloud	131	249	448	179.9%

2026年10月期 コストに関する見通し

(単位：百万円)	2024年10月期 実績	2025年10月期 実績	2026年10月期 計画	前期比
売上原価* ¹	699	870	1,122	128.9%
（労務費）	299	379	474	125.1%
（外注加工費）	78	94	126	134.8%
（減価償却費）	114	97	110	113.5%
（その他）	291	400	533	133.4%
（開発分その他勘定振替率* ² ）	10.3%	10.4%	9.9%	△0.5pt
販売費及び一般管理費	874	1,036	1,458	140.7%
（人件費）	366	446	657	147.1%
（販売費* ³ ）	141	166	180	108.2%
（研究開発費）	29	39	56	142.2%
（減価償却費・のれん償却額）	83	81	103	127.1%
（その他）	253	301	461	152.9%

*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

*3：販売費は、販売手数料、広告宣伝費及び販売促進費の合計

2026年10月期の決算発表は、2026年12月10日（木）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

お問い合わせフォーム <https://tobila.com/contact/>

