

トビラシステムズ | 4441

東証スタンダード

事業ポートフォリオ転換を通じて全社の成長率が加速

サマリー

■ 2026/10期Q3業績：ソリューション事業の高成長が継続

トビラシステムズ（以下、同社）の26/10期Q3業績は、売上高が2,636百万円（前年同期比+27.1%）、営業利益が755百万円（同-0.6%）で着地した。ソリューション事業は同+79.0%の1,139百万円と高成長を継続し、全社売上高の成長を牽引した。Q3単体では、トビラフォン Bizが同+98.2%、トビラフォン Cloudが同+89.9%と揃って高成長を遂げ、全社でも売上高・営業利益ともに四半期ベースで過去最高を更新した。採用を中心とした成長投資を継続する一方、売上高の拡大によってこれらのコストを吸収し、Q3単体の営業利益は同+15.6%と増益に転じている。

■ 2026/10期会社計画：高い利益進捗に加え、来期以降の成長加速にも注目

26/10期会社計画は据え置かれた。通期会社計画に対する進捗率は、売上高が78.3%、営業利益が96.2%と、特に利益面で高い進捗率となっている。ソリューション事業が会社想定を上回るペースで成長していることに加え、ストック収益も拡大していることから、通期売上計画の達成確度は高いとSIRは見ている。一方、Q4も人員拡充や販売体制強化、新規プロダクト開発等への成長投資を継続する方針である。27/10期に向けては、今期積み増した人員の戦力化に加え、プロディライトやJ:COMとの協業を通じた販売チャネル拡充等、来期以降の成長加速に向けた施策も進展している。また、オフィス移転関連費用やのれん償却費等の剥落による125百万円の一過性コストの減少も見込まれ、売上成長とコスト剥落の双方による利益成長が期待される。

■ 株価インサイト：事業ポートフォリオ転換による成長率加速を背景にプレミアム評価

同社株価は26/10期に入り上昇基調を強め、2025年10月末から2026年9月11日までの株価騰落率は+62.3%と比較企業を大きく上回った。同社株価は過去、EPSの拡大・縮小に概ね連動しており、足元では全社増収率の加速や高い利益進捗を背景に、26/10期予想PERは28.7倍と比較企業平均の20.8倍を上回るプレミアム評価を受けている。SIRでは、安定収益基盤であるセキュリティ事業に加え、Biz・Cloudを中心とするソリューション事業の売上高構成比が47.8%（前年同期比+14.5pt）まで上昇し、事業ポートフォリオの転換を通じて全社成長率が切り上がる局面を迎えていることが、プレミアム評価を支える一因と見ている。今後は、こうした売上成長と一過性のコスト剥落を背景に、27/10期会社計画でどの程度の利益成長が示されるかが株価評価上の注目点となろう。

(百万円、%、円)	売上高	YoY	営業利益	YoY	経常利益	YoY	当期利益	YoY	EPS	DPS
FY2023/10	2,061	22.6	682	26.3	679	27.6	517	60.8	49.09	17.00
FY2024/10	2,405	16.7	831	21.8	829	22.1	601	16.2	57.77	20.00
FY2025/10	2,805	16.6	898	8.1	907	9.4	625	4.0	61.59	21.30
FY2026/10会予	3,366	20.0	785	-12.7	796	-12.3	531	-15.1	52.58	40.00
FY2025/10 Q3	2,074	17.1	759	13.5	763	14.5	516	10.8	50.70	0.00
FY2026/10 Q3	2,636	27.1	755	-0.6	771	1.0	516	0.1	50.57	0.00

出所：同社IR資料より SIR作成

SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

Q3 Follow-up



注目点：

高収益性を誇るセキュリティ事業に、トビラフォンCloudの成長が加わることで、B2B2Cモデルから“自走型”成長モデルへ移行する過渡期にある。同社が主体的に成長を設計できるフェーズ入りが注目点。

主要指標

株価 (9/15)	1,514.0
52週高値 (26/07/30)	1,695.0
52週安値 (25/11/05)	905.0
10年間高値 (19/6/6)	3,746.7
10年間安値 (24/8/5)	599.0
発行済株式数(百万株)	10.70
時価総額(十億円)	16.19
EV(十億円・LTM)	11.26
株主資本比率(LTM)	45.8%
25/10 ROE(実績)	24.9%
26/10 PER(会予)	28.8X
PBR(LTM)	5.89X
EV/EBITDA(LTM)	10.42X
26/10 DY(会予)	2.64%

株価チャート(1年)

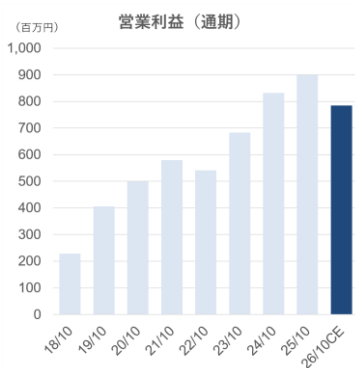
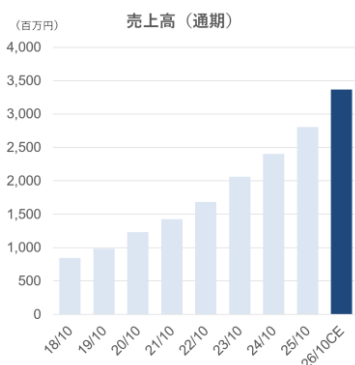
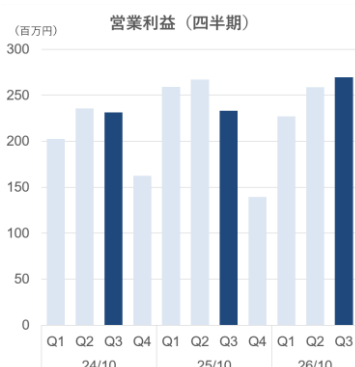
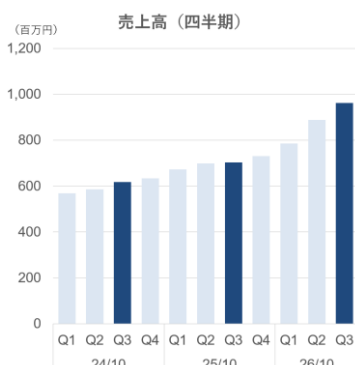


出所: TradingView

チームカバレッジ

research@sessapartners.co.jp

業績動向



出所：同社IR資料よりSIR作成

■ 2026/10期Q3業績：ソリューション事業の高成長が継続

26/10期Q3業績は、売上高が2,636百万円（前年同期比+27.1%）、営業利益が755百万円（同-0.6%）で着地した。セグメント別の業績については、セキュリティ事業が売上高1,497百万円（前年同期比+4.1%）/営業利益1,025百万円、ソリューション事業が売上高1,139百万円（同+79.0%）/営業利益321百万円（同+141.3%）となり、引き続きソリューション事業が全社の成長を牽引した。なお、Q3単体では売上高962百万円（同+37.0%）、営業利益270百万円（同+15.6%）と増収増益となり、売上高・営業利益ともに四半期ベースで過去最高を更新した。

売上高については、セキュリティ事業において固定電話向けサービスが堅調に推移したほか、ソリューション事業においてトビラフォン Bizおよびトビラフォン Cloudの高成長が継続した。ソリューション事業の売上高成長率は、Q1が前年同期比+63.2%から、Q2は同+73.7%、Q3は同+96.3%へと加速。Q3単体ではトビラフォン Bizが同+98.2%、トビラフォンCloudが同+89.9%となり、両サービスが揃って高成長を遂げた。営業体制の強化や販売チャネルの拡充が奏功し、Bizシリーズの販売台数、Cloudの新規課金ID数はいずれも四半期ベースで過去最高を更新している。

営業利益については、中期経営計画2028に基づく採用を中心とした成長投資の拡大により、Q3累計では前年同期比-0.6%となった。一方、売上高の拡大によって成長投資を吸収し、Q3単体では+15.6%と増益に転じている。成長投資の成果指標の一つである従業員数は、前期末の114名からQ3末には138名となり、さらに8月・9月で計10名が入社済み。通期155名の人員計画に向けて採用は概ね順調に進捗しており、来期以降の事業拡大に向けた組織基盤の整備が進んでいる。

■ 2026/10期会社計画：利益進捗率は高いが、期初計画が据え置かれた

26/10期会社計画は据え置かれた。通期会社計画に対する業績進捗率は、売上高が78.3%、営業利益が96.2%となり、特に利益面では会社計画に対して高い進捗率となっている。また、設立20周年を記念した記念配当の実施に伴い、26/10期の通期DPS予想は期初計画の20円から40円（配当性向76.1%）へ増額された。

売上高については、ソリューション事業が会社想定を上回るペースで成長していることに加え、収益基盤となるストック収益がQ3単体で733百万円（前年同期比+27.3%）まで拡大している。トビラフォンBiz・Cloudの販売拡大に伴ってストック収益が積み上がる収益構造を踏まえると、通期売上計画の達成確度は高いとSIRは見ている。

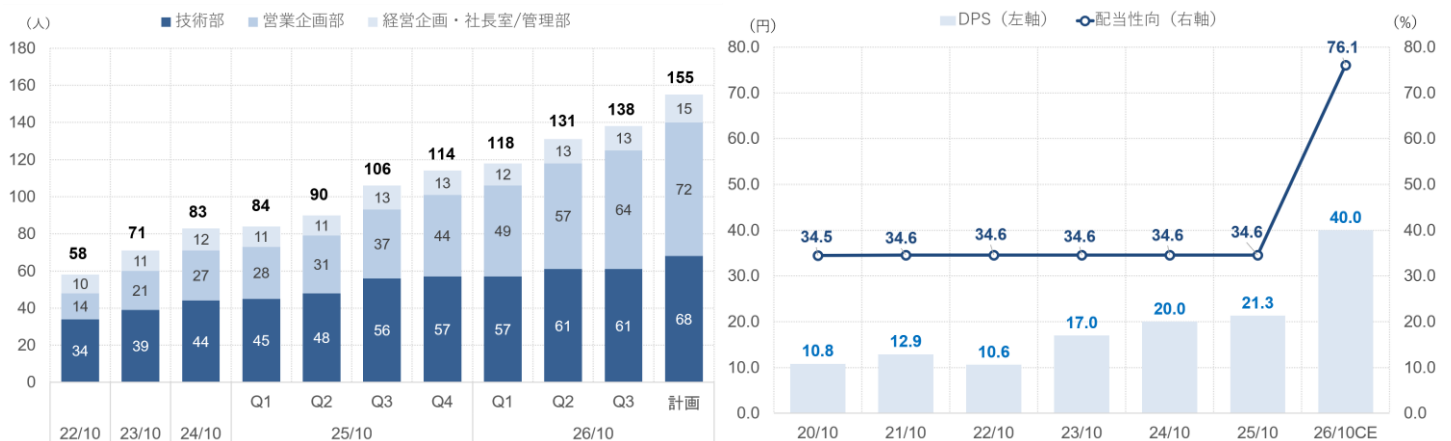
一方、営業利益はQ3累計時点で通期計画の96.2%に達しているものの、会社側は業績予想を据え置いた。これはQ4も名古屋本社移転関連費用が発生することに加え、人員拡充、販売体制強化、新規プロダクト開発など、来期以降の成長に向けた投資を積極化する方針のためである。足元の利益上振れはソリューション事業が当初想定以上に成長していることが主因と見られる一方、期初計画通り組織基盤の強化に向けた成長投資も揺るがず実施していく姿勢が確認された。

加えて、27/10期に向けては、販売チャネルの拡充や外部企業との協業など、ソリューション事業の成長加速に向けた施策も着実に進展している。今期積み増した人員や営業体制強化の効果に加え、これらの施策が売上成長に寄与することが期待される。一方、コスト面ではオフィス移転関連費用や26/10期で計上終了となるのれん償却費等の剥落により125百万円の減少が見込まれる。売上成長と一過性のコスト剥落の双方が利益成長に寄与することから、27/10期は増収に加えて増益への転換確度も高まっているとSIRは見ている。

通期・四半期の業績推移および会社計画（単位：百万円、%）

項目	24/10	25/10	26/10CE	25/10				26/10		
				Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	2,406	2,805	3,366	673	699	703	731	786	888	962
前期比	16.7	16.6	20.0	18.5	19.3	13.7	15.2	16.8	27.0	37.0
セキュリティ事業	1,844	1,905	1,968	493	477	468	467	493	502	503
前期比	6.5	3.3	3.3	8.6	5.1	0.5	-0.5	-0.1	5.2	7.3
ソリューション事業	562	900	1,397	180	222	234	264	293	386	460
前期比	70.3	60.1	55.2	58.4	67.7	54.5	60.3	63.2	73.7	96.3
売上原価	700	870	1,122	197	202	222	249	253	300	343
売上総利益	1,706	1,935	2,244	476	497	481	481	533	588	619
前期比	19.1	13.4	16.0	17.8	15.0	9.2	12.0	12.0	18.4	28.8
売上比	70.9	69.0	66.7	70.7	71.1	68.5	65.9	67.8	66.3	64.4
販管費	874	1,036	1,458	217	230	248	342	306	330	350
営業利益	832	899	785	259	267	233	139	227	259	270
前期比	21.8	8.1	-12.7	28.0	13.4	0.8	-14.3	-12.5	-3.1	15.6
売上比	34.6	32.0	23.3	38.5	38.2	33.2	19.1	28.9	29.1	28.0
セキュリティ事業	1,340	1,338		365	350	327	296	331	348	346
前期比	-	-0.1		11.1	4.1	-6.8	-8.8	-9.3	-0.6	5.8
売上比	72.7	70.2		74.0	73.4	69.7	63.4	67.2	69.3	68.8
ソリューション事業	74	151		36	46	52	18	80	110	130
前期比	-	103.8		178.5	42.3	122.9	195.9	124.7	141.1	153.0
売上比	13.2	16.8		19.9	20.6	22.0	7.0	27.4	28.5	28.4
調整額	-582	-591		-142	-128	-145	-175	-185	-199	-206
経常利益	830	907	796	258	269	237	143	234	266	271
前期比	22.1	9.4	-12.3	27.7	14.5	3.0	-11.9	-9.4	-1.1	14.7
売上比	34.5	32.3	23.6	38.3	38.5	33.7	19.6	29.7	30.0	28.2
法人税等	258	246		85	88	80	-7	77	87	90
実効税率	30.0	28.2		33.1	32.7	32.9	-7.2	32.8	32.7	33.3
当期純利益	602	626	531	173	181	162	110	157	179	181
前期比	16.2	4.0	-15.1	11.2	15.2	5.9	-19.5	-9.2	-1.2	11.5
売上比	25.0	22.3	15.8	25.7	25.9	23.1	15.0	19.9	20.2	18.8
従業員数	83	114	155	84	90	106	114	118	131	138
前期比	16.9	37.3	36.0	-	-	-	37.3	40.5	45.6	30.2
増減数（人）	12	31	41	1	6	16	8	4	13	7
技術部	44	57	68	45	48	56	57	57	61	61
営業企画部	27	44	72	28	31	37	44	49	57	64
コーポレート	12	13	15	11	11	13	13	12	13	13

従業員数の推移（左図）、DPSおよび配当性向の推移（右図）



出所：同社IR資料よりSIR作成

注：26/10期通期DPS予想40円の内訳は、普通配当20円、記念配当20円となっている

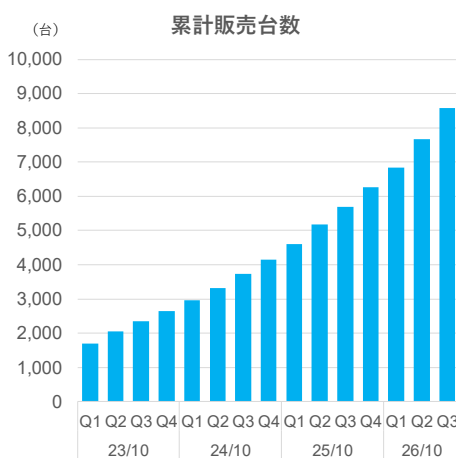
決算補足① | ソリューション事業の売上比は中計前倒し達成ペースで進捗

同社は28/10期を最終年度とする中期経営計画において、売上高60億円を目標に掲げ、うちソリューション事業の売上高比率を47%まで拡大させる計画としている。26/10期Q3時点では、ソリューション事業の売上比は47.8%（前年同期比+14.5pt）と、Biz・Cloudの財務貢献が急速に高まっており、中計目標を前倒しで達成するペースで進捗している。ソリューション事業の構成比上昇が続くことで、全社売上高の成長率が一段と高まる事業ポートフォリオへの転換が進むとSIRは見ている。

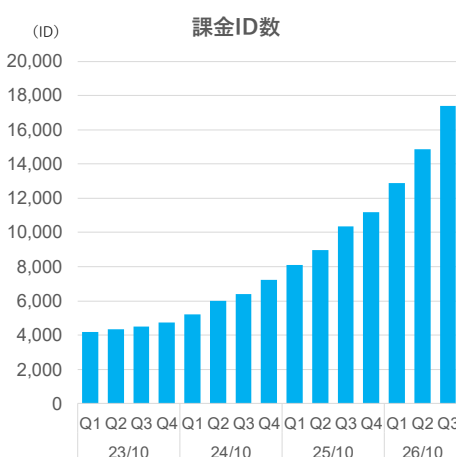
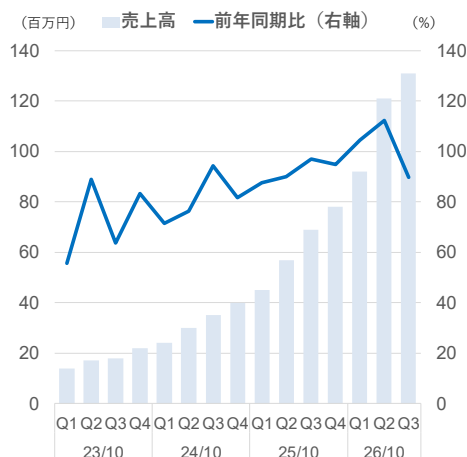
ソリューション事業の業績推移

項目	単位	24/10				25/10				26/10		
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高	百万円	113	133	152	165	180	222	234	264	293	386	460
前期比	%	74.5	57.8	74.2	76.9	58.4	67.7	54.5	60.3	63.2	73.7	96.3
売上比	%	20.0	22.6	24.5	25.9	26.7	31.8	33.3	36.1	37.3	43.5	47.8
トビラフォン Biz	百万円	88	101	116	124	134	165	165	185	200	264	327
前期比	%	76.0	50.7	70.6	74.6	52.3	63.4	42.2	49.2	49.3	60.0	98.2
売上比	%	15.5	17.2	18.8	19.6	19.9	23.6	23.5	25.3	25.4	29.7	34.0
トビラフォン Cloud	百万円	24	30	35	40	45	57	69	78	92	121	131
前期比	%	71.4	76.5	94.4	81.8	87.5	90.0	97.1	95.0	104.4	112.3	89.9
売上比	%	4.2	5.1	5.7	6.3	6.7	8.2	9.8	10.7	11.7	13.6	13.6

トビラフォン Bizの詳細



トビラフォン Cloudの詳細



出所: 同社IR資料よりSIR作成

決算補足② | 事業ポートフォリオ転換により全社の増収率が加速

SaaS企業では、既存サービスの成長に加えて、複数の新規プロダクトを展開することで、高い増収率を維持する企業も多い。一方、同社は、安定収益基盤であるセキュリティ事業に加え、トビラフォン Biz・Cloudを中心とするソリューション事業が第二の成長ドライバーとして急速に拡大しており、事業ポートフォリオの転換を通じて全社の成長率が加速する局面を迎えている点が特徴である。

実際に、SIRが選定した比較企業の業績をカレンダーイヤーベースでみると、同社の増収率は2026年の4-6月には前年同期比+37.0%へ加速している。比較企業の多くが概ね10~20%台の増収率で推移するなか、同社の足元の増収率は比較企業の中でも高い水準にある。

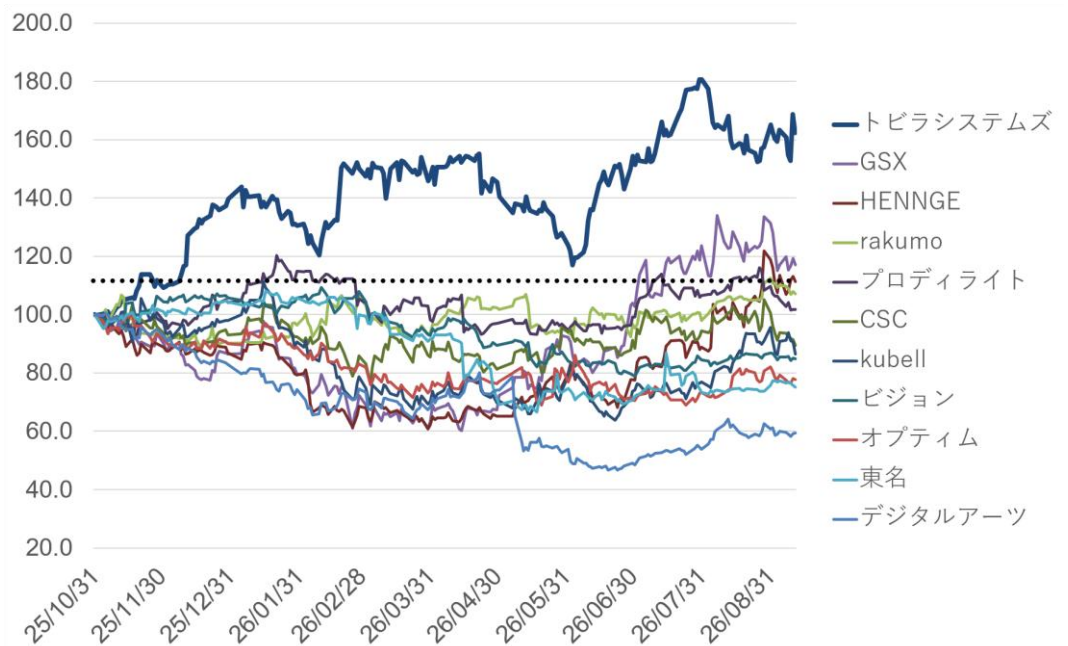
前述の通り、26/10期Q3にはソリューション事業の売上高比率が47.8%まで上昇している。今後もBiz・Cloudの高成長が継続し、ソリューション事業の構成比が一段と上昇すれば、全社売上高の成長率を押し上げる効果が期待される。安定成長を続けるセキュリティ事業を収益基盤としつつ、ソリューション事業へのポートフォリオ転換によって成長率が切り上がる局面にある点に注目している。株価についても、こうした業績モメンタムの変化が評価され、2025年10月末から2026年9月11日までの同社株価は+62.3%と、比較企業を大きく上回るパフォーマンスとなっている。

各社の売上高・営業利益および進行期会社計画の前年比推移（単位：%）

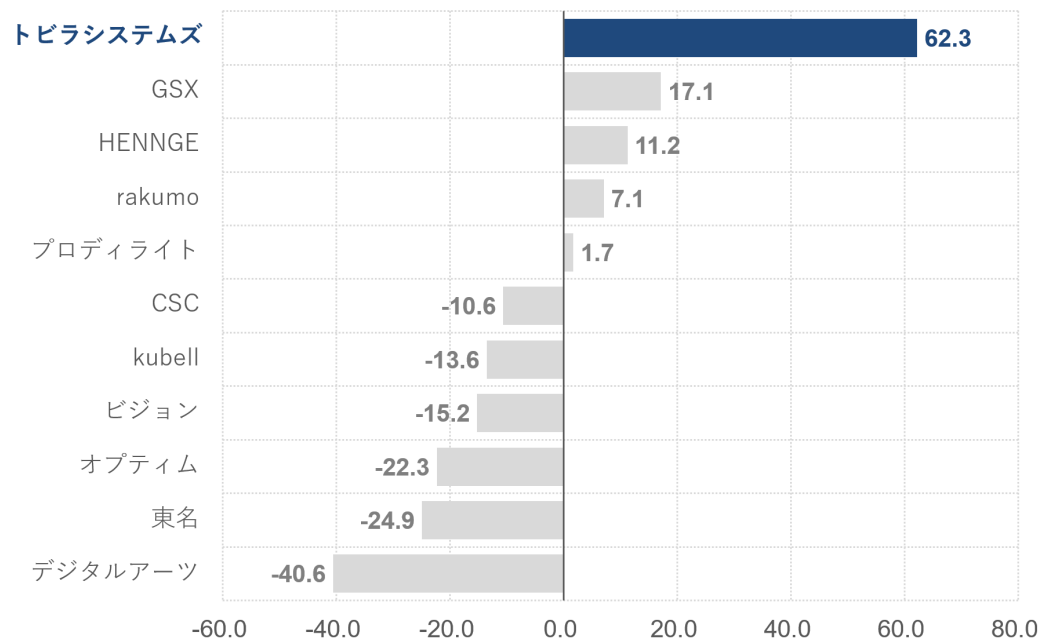
コード	企業名	CY2024				CY2025				CY2026		会社計画
		1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	1-3月	4-6月	7-9月	10-12月	1-3月	4-6月	
売上高												
4441	トビラシステムズ	12.3	18.8	19.3	18.5	19.3	13.7	15.2	16.8	27.0	37.0	20.0
2326	デジタルアーツ	14.8	-12.1	-13.8	-11.7	-15.1	1.6	4.5	16.7	10.8	19.4	10.8
3694	オプティム	8.0	-1.6	7.0	-13.3	17.5	6.4	12.9	40.1	-6.2	58.2	10.6
4060	rakumo	18.1	15.5	1.9	11.8	13.8	16.3	41.6	34.2	35.5	37.6	27.3
4417	GSX	28.4	24.8	24.9	25.2	27.5	23.4	24.1	24.8	27.9	23.9	25.0
4439	東名	6.7	21.3	31.6	28.8	33.9	15.1	11.4	3.8	2.0	17.3	19.7
4448	kubell	36.0	37.2	29.6	22.2	15.5	11.5	10.4	12.9	15.8	17.1	14.0
4475	HENNGE	20.1	24.4	25.3	31.1	36.1	29.8	26.2	20.1	15.5	16.0	17.5
4493	CSC	32.5	20.9	25.3	25.7	24.4	38.5	36.7	28.4	17.5	11.8	18.0
5580	プロディライト	-	-	15.0	15.6	36.3	30.7	32.9	26.8	5.7	13.3	18.5
9416	ビジョン	2.8	16.0	9.1	19.9	7.6	12.0	12.5	7.2	0.8	4.0	7.7
各社合計		13.3	17.7	15.0	16.4	16.6	14.9	14.9	14.1	6.9	16.9	14.6
営業利益												
4441	トビラシステムズ	34.4	41.0	0.7	28.0	13.4	0.8	-14.3	-12.5	-3.1	15.6	-12.7
2326	デジタルアーツ	10.1	-3.9	-7.8	17.0	8.3	-5.1	1.0	20.9	2.5	30.2	12.7
3694	オプティム	-35.3	-19.3	20.4	-46.4	39.4	7.1	18.9	39.7	-26.1	38.4	0.5
4060	rakumo	26.1	6.8	10.1	67.5	21.9	41.5	-2.2	-5.7	10.1	22.1	28.5
4417	GSX	50.3	44.6	26.6	41.9	74.0	26.4	41.2	34.7	47.6	41.7	31.3
4439	東名	90.4	35.9	66.5	89.9	83.6	-2.5	22.8	-5.3	-4.6	49.2	11.2
4448	kubell	-	-	-	-	-	72.8	-19.0	-	268.3	289.9	58.5
4475	HENNGE	50.9	-7.2	-34.5	37.3	124.2	71.7	117.8	0.2	25.0	27.2	14.7
4493	CSC	94.2	22.7	26.1	-5.5	-23.6	35.4	77.2	237.5	50.6	8.9	8.8
5580	プロディライト	-	-	1128.6	-60.4	44.0	5.5	-18.0	202.4	-	-16.7	42.2
9416	ビジョン	10.2	14.5	23.9	85.9	-1.5	17.1	15.6	63.9	-0.3	11.0	16.0
各社合計		17.0	23.4	28.1	29.2	26.5	14.1	17.3	34.9	6.0	29.0	14.6

出所：各社IR資料よりSIR作成

比較企業の株価パフォーマンス（2025年10月末=100）



個別銘柄の株価騰落率（2025年10月末～2026年9月11日終値）



出所：SPEEDAよりSIR作成

注目点

外部企業との協業を通じ「トビラフォン Cloud」の販売チャンネルが拡大

中期経営計画2028の達成に向けては、高成長を続けるソリューション事業、とりわけ「トビラフォン Cloud」の販売拡大が重要となる。そうした中、26/10期Q3には、クラウドPBX「INNOVERA」を展開するプロディライトとの資本業務提携に加え、J:COMとの「トビラフォン Cloud」の販売代理店契約を締結しており、外部企業との協業を通じた販売チャンネルの拡充が具体化している点に注目したい。

◆ プロディライトとの資本業務提携について

プロディライトとの資本業務提携では、クラウドPBXサービスの販売・シェア拡大に加え、サービス・機能改善やプロダクト連携についても協議・検討する。プロディライトは、クラウドPBX「INNOVERA」を中心に法人向け電話システムを展開しており、クラウドPBXに関する知見に加え、顧客基盤、販売パートナー、営業・導入支援ノウハウを有する。一方、同社は迷惑電話情報データベースを活用した独自機能や法人向け電話DXに関する知見、高いプロダクト開発力を強みとしている。両社がそれぞれの強みを相互活用することで、同社にとってはプロディライトが有する販売パートナーや営業・導入支援ノウハウを活用したCloudの販売チャンネル拡大、プロディライトにとっては同社の技術・開発力を活用したサービス価値の向上が期待される。両社が競合するだけでなく、協業を通じてクラウドPBX市場そのものの開拓を進める取り組みとして注目される。

◆ J:COMとの販売代理店契約について

J:COMとの販売代理店契約では、同社がJ:COMの販売チャンネルを活用し、「トビラフォン Cloud」をより多くの法人顧客へ提供する体制を構築した。J:COMはケーブルテレビ・インターネット・固定電話・モバイル等の通信サービスを基盤に、法人向けICTソリューションや地域DX事業を展開しており、地域密着型の事業展開を通じて構築した顧客基盤と販売ネットワークを強みとする。こうしたJ:COMの顧客基盤・販売ネットワークを活用することで、これまで同社単独ではリーチが難しかった法人顧客への接点拡大が期待され、Cloudの新規顧客獲得を加速させる販売チャンネルの一つとして注目される。

◆ SIRの注目点

現在、Cloudは自社営業による販売が中心となっている一方、販売パートナーは1件当たりの販売単価が高い「トビラフォン Biz」を選好する傾向にある。このため、同社は足元では販売パートナーの需要を踏まえてBizの拡販を進め、事業機会の取りこぼしを抑えつつ、並行してCloudの販売パートナーの開拓および販売チャンネルの拡充を進めている。中長期的にビジネスフォン・PBXのクラウド化が進展するなかで、Cloudについても自社営業中心から販売パートナーを中心とした販売体制へ移行していく方針である。SIRでは、足元のBiz需要を着実に取り込みながら、プロディライトやJ:COMとの協業を通じてCloudの販売網を先行して構築することで、クラウドPBX市場の拡大局面における新規顧客の獲得に加え、将来的なBizからCloudへのリプレース需要も取り込む準備を進めている点に注目している。

株価インサイト

事業ポートフォリオ転換による成長率加速を背景にプレミアム評価

同社株価は26/10期に入り上昇基調を強めており、2025年10月末から2026年9月11日までの株価騰落率は+62.3%と、比較企業を大きく上回るパフォーマンスとなっている。また、同社株価は過去、EPSの拡大・縮小に概ね連動して推移してきた。足元では、ソリューション事業の高成長を背景に全社の増収率が加速していることに加え、Q3累計時点の営業利益進捗率が96.2%に達するなど、通期会社計画に対して高い業績進捗を示している。こうした業績モメンタムの強さや会社計画に対する上振れ期待を背景に株価も上昇しており、26/10期予想PERは28.7倍と比較企業平均の20.8倍を上回るなど、市場からプレミアム評価を受けている。

SIRでは、こうしたプレミアム評価の背景の一つとして、ソリューション事業の拡大を通じた事業ポートフォリオの転換と、それに伴う全社成長率の加速があると考ええる。前述の通り、26/10期Q3にはソリューション事業の売上高構成比が47.8%まで上昇し、中期経営計画で掲げる28/10期47%の目標を既に上回った。安定収益基盤であるセキュリティ事業に加え、トビラフォンBiz・Cloudを中心とするソリューション事業が第二の成長ドライバーとして急速に拡大したことで、全社の増収率も加速している。安定した収益基盤を維持しながら、事業ポートフォリオの転換によって成長率が切り上がる局面を迎えていることが、比較企業を上回るバリュエーションを支える一因になっているとSIRは見ている。

今後の株価評価を考えるうえでは、27/10期会社計画の開示が重要な材料になると考える。足元では、ソリューション事業の売上高構成比上昇に加え、営業人員の拡充、販売チャネルの強化、プロディライトやJ:COMとの協業など、来期以降の成長加速に向けた施策が進展している。また、27/10期にはオフィス移転関連費用やのれん償却費等の剥落により125百万円の一過性のコスト減少も見込まれる。こうした事業ポートフォリオ転換を通じた売上成長とコスト剥落を背景に、27/10期会社計画でどの程度の利益成長が示されるかが、現在のプレミアム評価の持続性を判断する上で注目される。

トビラシステムズの株価チャート



出所：SPEEDAよりSIR作成

セキュリティ・サブスクリプション関連銘柄のバリュエーション

コード	企業名	決算月	株価	発行済	時価	PER			EPS成長率			営業利益率		
			(9/11) 円	株式数 百万株	総額 百万円	FY24 倍	FY25 倍	FY26E 倍	FY24 %	FY25 %	FY26E %	FY24 %	FY25 %	FY26E %
4441	トビラシシステムズ	10月	1,509	10.6	16,062	12.8	15.1	28.7	17.7	6.6	-14.6	34.6	32.0	23.3
	各社平均					25.6	20.0	20.8	24.0	22.8	13.6	19.1	19.5	20.0
2326	デジタルアーツ	3月	4,485	14.1	63,387	28.7	20.3	16.0	-26.2	8.9	10.6	45.7	44.2	45.0
3694	オプティム	3月	435	54.6	23,750	30.4	20.5	-	0.5	-5.3	-	18.5	16.8	15.3
4060	rakumo	12月	1,190	5.8	6,937	19.1	21.4	21.8	28.3	7.0	16.5	26.5	23.4	23.6
4417	GSX	3月	4,340	15.3	66,444	36.7	23.7	32.7	28.3	47.0	34.3	18.4	20.3	21.3
4439	東名	8月	777	30.0	23,299	16.6	11.6	9.0	33.8	56.0	6.0	9.7	11.3	10.5
4448	kubell	12月	338	42.3	14,284	-	74.5	-	-	-	-	1.1	5.1	-
4475	HENNGE	9月	1,632	32.5	53,041	45.3	38.0	32.6	63.0	65.2	18.1	12.1	16.4	16.0
4493	CSC	12月	1,724	10.4	17,913	35.0	21.9	20.4	37.7	31.2	3.1	20.0	21.7	20.0
5580	プロディライト	8月	1,549	1.7	2,607	14.2	13.5	16.0	44.9	-21.4	35.8	8.7	6.3	7.6
9416	ビジョン	12月	1,037	50.9	52,823	17.7	14.0	10.0	12.5	32.4	12.5	15.1	16.6	17.9

コード	企業名	決算月	PBR			ROE			自己資本比率			ネットキャッシュ比率		
			FY23 倍	FY24 倍	FY25 倍	FY23 %	FY24 %	FY25 %	FY23 %	FY24 %	FY25 %	FY23 %	FY24 %	FY25 %
4441	トビラシシステムズ	10月	4.06	3.15	3.62	26.9	26.3	24.8	58.6	56.0	48.2	59.2	69.3	66.7
	各社平均		7.82	6.77	4.95	23.7	24.0	22.5	55.6	55.1	54.8	42.6	47.2	43.8
2326	デジタルアーツ	3月	3.77	5.24	3.76	29.1	19.1	19.2	71.0	76.6	66.1	81.4	79.3	82.8
3694	オプティム	3月	7.87	4.25	2.44	17.6	15.0	12.6	75.8	76.0	74.7	16.6	15.6	14.1
4060	rakumo	12月	5.68	2.98	3.13	15.6	16.9	15.6	50.9	53.6	44.8	70.4	75.3	26.4
4417	GSX	3月	17.30	10.49	8.00	37.7	32.8	39.8	37.2	37.8	44.2	-7.9	-1.8	3.4
4439	東名	8月	2.90	3.38	2.90	20.5	22.5	27.9	53.5	53.9	58.9	20.9	36.1	40.2
4448	kubell	12月	10.54	14.15	8.05	-	-	12.0	38.6	26.1	29.9	11.6	28.6	37.8
4475	HENNGE	9月	14.93	12.74	13.64	22.7	31.1	40.6	38.0	35.4	35.0	72.8	76.4	68.1
4493	CSC	12月	9.00	12.05	4.17	23.8	34.5	18.6	64.6	55.3	75.6	56.5	42.6	63.6
5580	プロディライト	8月	5.23	2.62	1.70	19.7	20.4	12.5	56.2	66.4	55.7	42.1	53.4	40.6
9416	ビジョン	12月	4.71	3.43	3.05	22.9	21.2	23.6	67.3	69.1	69.2	44.5	44.7	38.5

コード	企業名	決算月	配当性向			配当利回り			総還元性向			DOE		
			FY24 %	FY25 %	FY26E %	FY24 %	FY25 %	FY26E %	FY23 %	FY24 %	FY25 %	FY23 %	FY24 %	FY25 %
4441	トビラシシステムズ	10月	34.6	34.6	76.1	2.71	2.29	2.65	34.6	65.8	81.1	8.38	8.53	8.29
	各社平均		16.8	19.1	23.3	0.81	1.09	1.29	18.7	42.4	34.8	2.28	3.88	4.57
2326	デジタルアーツ	3月	36.5	37.5	35.7	1.27	1.84	2.23	57.9	59.8	70.5	6.91	6.68	6.95
3694	オプティム	3月	0.0	0.0	0.0	0.00	0.00	0.00	0.0	0.0	25.3	0.00	0.00	0.00
4060	rakumo	12月	13.7	19.3	25.6	0.72	0.90	1.18	0.0	13.4	19.1	0.00	2.09	2.78
4417	GSX	3月	31.0	35.0	37.0	0.85	1.48	1.13	25.4	59.1	35.3	8.18	10.24	11.93
4439	東名	8月	13.4	11.7	12.8	0.81	1.00	1.42	8.3	13.4	11.7	1.56	2.72	2.91
4448	kubell	12月	0.0	0.0	0.0	0.00	0.00	0.00	0.0	-	0.0	0.00	0.00	0.00
4475	HENNGE	9月	11.7	11.8	12.0	0.26	0.31	0.37	53.1	29.9	46.3	0.00	3.27	4.23
4493	CSC	12月	4.8	6.2	7.1	0.14	0.28	0.35	0.0	143.8	6.2	0.00	1.62	1.16
5580	プロディライト	8月	0.0	0.0	0.0	0.00	0.00	0.00	0.0	0.0	0.0	0.00	0.00	0.00
9416	ビジョン	12月	38.7	54.3	50.0	2.20	3.87	4.92	25.9	39.0	87.2	0.00	7.53	11.99

出所：各社IR資料よりSIR作成

注1：FY26の数値は会社計画ベースの数値

注2：総還元性向の自社株買いは財務CFの数値を使用、ネットキャッシュ比率は総資産に対するネットキャッシュの割合を示す。

ディスクレーマー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a
info@sessapartners.co.jp