



2022年7月29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 東証プライム)  
問い合わせ先 取締役 CFO 結 城 卓 也  
TEL. 050-3612-2677

## 2022年10月期 第2四半期決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2022年6月10日（金）の2022年10月期 第2四半期決算発表以降に、株主・投資家の皆様からいただいた主なご質問をまとめたものです。

なお、ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております点、ご容赦ください。

【2022年10月期 第2四半期決算 ご参考資料】

■決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/44151527/30c6/4e96/89f1/c5df8652c44b/140120220610576791.pdf>

■決算説明書き起こし（ログミーFinance）

<https://finance.logmi.jp/377141>

■決算説明動画（ログミーFinance YouTube チャンネルに掲載）

<https://youtu.be/28BPylePzHM>

■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](mailto:ir@tobila.com)

## 【質疑応答内容】

### <事業全体>

1. 上期の計画に対して数字が上回った印象ですが、予実の差が発生した理由について教えてください。

固定電話向けサービスで設置型端末の大口発注、ビジネスフォン向けではトビラフォン Biz の売上好調が主な要因となり、結果として計画を上回っての着地となりました。

2. 原価が第1四半期からで約4千万円増えていますが、これは大半がトビラフォン Biz の影響ですか？

トビラフォン Biz と、設置型のトビラフォンの端末による棚卸高の増加が主な要因です。

3. のれんの償却費について教えてください。

償却は5年間にわたる均等償却です。(第15期有価証券報告書 P64/81 参照) 各四半期では、16.5百万円の償却です。

4. 新卒採用はありましたか？

2022年4月に3名入社しております。(内2名が技術者採用)

5. 離職率はどれくらいですか？

4%以下です。

6. 原料高騰の影響について教えてください。

当社製品のうち、トビラフォンやトビラフォン Biz に関する原材料として回答させていただきます。影響としては軽微であると考えております。また、半導体不足による影響がございますが、十分な在庫確保に努めております。

7. 業績に季節性はありますか？

当社はストックビジネスであり、特に季節性はございません。四半期の売上高推移(決算説明資料 P19)においても、各四半期で売上高が成長しております。

8. 「モバイル向け」・「固定電話向け」・「ビジネスフォン向け」の売上の割合はどのようになっていますか？

2021年10月期における売上の内訳は、モバイル向け 79.5%、固定電話向け 10.4%、ビジネスフォン向け 4.6%です。詳細は決算資料の P8 をご覧ください。

9. 通期業績予想は従来計画を据え置いているが、人材育成に注力する以外に悪いニュースはありますか？ 保守的に出しているだけでしょうか？

下期は今後の成長のために、人材採用と研究開発費に注力する計画です。今後、開示すべき事項が発生いたしましたら公表いたします。

10. 来期の四季報予想について強気に見えますが、何か要因はありますか？

四季報予想についてのコメントは差し控えさせていただきますが、2024 年を最終年度とする中期経営計画の達成に向けて、アクションプランを一つ一つ実行し、企業価値向上に向け取り組んでまいります。

11. 海外展開は考えていませんか？ 今後の事業拡大はどのようにお考えですか？

現時点において、海外展開について決定している事項はございません。今後は、今まで当社が培ってきた強みを活かして、迷惑な電話を防ぐことを中心としていた企業から、より広い意味での音声コミュニケーション、または迷惑なコミュニケーションをなくしていくといったような点で注力し、成長していきたいと考えています。

12. プライム市場に残るために自社株買いも考えているとありましたが、今期実施する予定はありますか？

自社株買いについては、常に経営陣で検討しております。適切なタイミングや時期があれば実行していきたいと思っております。また、株式流動比率も重要だと考えておりますので、今後開示すべき事項がございましたら公表いたします。

### <モバイル向けサービス>

13. KDDI の利用可能対象ユーザーの拡大は、計画に含まれているのでしょうか？

含んでおりません。モバイル向けサービスの計画はキャリアの施策に依存するところもございますので、中期経営計画上でも織り込んでいない数字です。

14. 280blocker の売上は、モバイルサービスでありフロー収益に含まれるのでしょうか？

ご認識の通り、広告ブロックアプリ「280blocker」の売上は、モバイル向けサービスに含んでおり、500 円の買い切りサービスのためフロー収益に計上しております。

15. 迷惑電話ブロックに加えて迷惑 SMS ブロックがキャリアに追加で導入されると、それぞれの収益モデルに応じて、追加で収益が上がるという理解でよろしいでしょうか。

詳細は個別の契約によりますが、それぞれの収益モデルを基本として売上が増加する見込みです。今年度の注力事項でもございますので、今年度中にすべてのキャリアへの導入を目指してまいります。

16. 決算説明資料において、モバイル向けサービスの売上増加の要因として、KDDI の迷惑 SMS ブロックの利用対象ユーザー拡大とありますが、既に第2四半期の業績成長に寄与しているという理解でよろしいでしょうか。

はい、ご推察の通り、サービスが開始された3月24日以降については、売上高に含んでおります。

17. 通信キャリアのSMSフィルターより定量的に良い数字が出ていると決算説明であるが具体的な内容について教えてほしいです。

具体的な当社の調査内容については回答を差し控えさせていただきますが、社内調査により、定性的にも定量的にも、現時点では当社のデータベースのほうが精度が高く、より多くの迷惑なSMSを検知できております。通信キャリアが提供しているSMSブロックに加えて、さらに私たちの精度高いSMSブロックを併せて使っていただくことで、通信キャリアと一緒にその利用者様を詐欺のSMSから守っていきたいと考えています。

#### <固定電話向け>

18. KDDI のCATV向けサービスの進捗はどうか？

計画通りの進捗です。ネットワーク型でのサービス提供、いわゆるケーブルテレビのネットワーク網での迷惑電話ブロックサービスの提供は当社が長年目指してきた目標でもありました。サービスの浸透には時間がかかるかもしれませんが、KDDI様と協力しながら利用者様を危険から守るサービスを提供してまいります。

#### <ビジネスフォン向けサービス>

19. 競合製品に対してのトビラフォン Biz の優位性を教えてください。

機能面と操作面において優位性があると考えております。機能面では、録音機能や履歴管理機能など一般的なビジネスフォンに求められる機能をすべてトビラフォン Biz に実装しており、オールインワンの端末であることがあげられます。操作面においては、端末本体で操作する必要はなく、ユーザーはweb上で簡単に録音データを確認することや、電話番号ごとにアナウンスを変更すること等が可能です。

20. トビラフォン Biz の購入は他社からの乗り換えか新規、どちらが多いですか？

他社からの乗り換えもありますが、多くが新規の契約です。

以上