



2023年9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 執行役員 CFO 金 町 憲 優
(E-mail : ir@tobila.com)

2023年10月期 第3四半期決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2023年9月8日（金）の2023年10月期 第3四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。

【2023年10月期 第3四半期決算 ご参考資料】

■決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/b1e82887/7f46/4f28/be8d/ac9ef74157b2/140120230907552002.pdf>

■決算説明書き起こし（ログミーFinance）

<https://finance.logmi.jp/378481>

■決算説明動画（ログミーFinance YouTube チャンネルに掲載）

<https://youtu.be/YRChE9qkVgo?si=XJAFgyvwFSml0gV1>

■2023年10月期第3四半期 決算サマリー（note）

<https://note.com/tobila4441/n/nlfalle47a70f>

<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

【質疑応答内容】

<モバイル向けサービス>

1. 「大手通信キャリアから格安スマホへ移行する流れが続いており、契約者数の減少が続いていますが、利用者数でみると、順調に増加しています。」とありますが、これはどのような意味ですか？契約者数が減れば利用者数も減りそうですが、利用者数が増えている理由がわかりません。

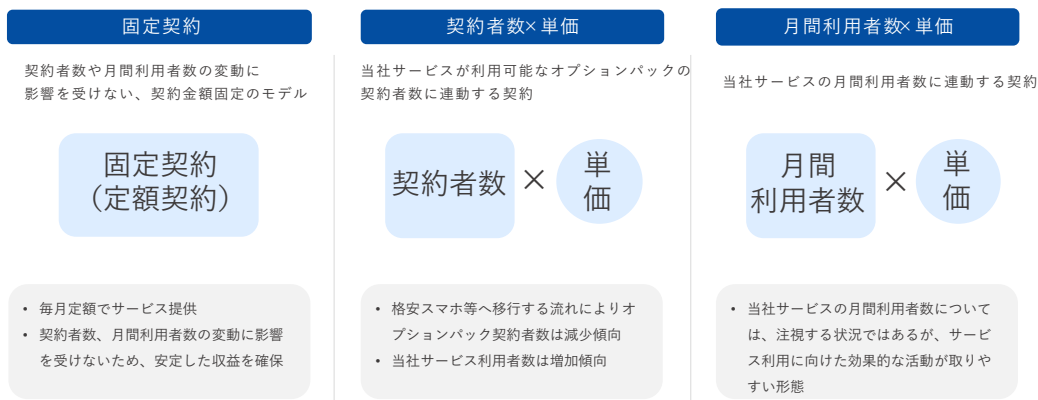
ご質問の内容は、「契約者数×単価」の契約モデルについて、契約者数の減少に対して利用者数が増加したと言及した件かと思えます。この「契約者数×単価」の契約モデルは、キャリアにてオプションパックを契約された数×単価で当社が収益をいただく契約です。

* 参考資料

モバイル向けフィルタの主な契約モデル



- 大手通信キャリアのオプションパックに当社サービスを組み込み、3種類の契約モデルをそれぞれ締結
- 通信キャリアを通じて販売するため、当社はアプリの精度向上に注力することが可能



* : IR note 「<モバイル向けフィルタサービス>契約モデルの違いは? <https://note.com/tobila4441/n/n71f22dbaab6d>

23

最近は大通信キャリアから、格安スマホへ移行される方が多くいらっしゃり、この「契約者×単価」モデルの契約を締結しているキャリアからからも、格安スマホへ移行される方が多いです。そのためオプションパックを契約されている方自体の減少トレンドがございます。

一方で、当社サービスの利用者数は、オプションパックをご契約のユーザーのうち、実際にサービスをご利用いただいている方の数を示しています。そのため、必ずしも契約者数の増減と連動するわけではなく、反対の動きをすることがございます。

このモデルでの利用者数は収益に直接的に貢献はしませんが、当社が実際に迷惑情報をフィルタリングするサービスを提供している数であり、当社サービスの有効性を示す上でも重要な指標と捉えています。

2. 月間利用者数売り上げの月間利用者のダウントrendは、落ち着いたとはいえ、足元も続いていると考えておいたほうがいいのでしょうか？

大手通信キャリアから格安スマホ等への移行トレンドが止まったとは考えておらず、上昇に転換するかは懐疑的に見えています。また、その増減幅についても注視しています。

3. UQ モバイル向けにもサービスを展開されていますが、リリース後の進捗をどのように見えていますか？

売上の規模としては大手通信キャリア 3 社と比較すると小さいですが、ユーザー数は順調に伸びている状況です。このサービスをしっかりと推進し他のサブブランドや MVNO 事業者等にも展開していきたいと思っておりますので、まずは UQ モバイルとしっかりと連携してまいります。

4. 中国からの迷惑電話増加に関して、通信キャリアと協力することはありますか？

迷惑電話による被害は日本全体で社会問題化しており、通信キャリアを含む通信事業者だけでなく、国や自治体、他の民間企業など社会全体での解決が急がれています。

当社としても、関係各所と協議を行っており、解決に向けた取り組みを進めていきたいと考えております。具体的に公表できる事項がありましたら、速やかに開示させていただきます。

5. 「280blocker」について、多言語化とサブスクリプション化の検討はしているのでしょうか。多言語化によって市場は一気に数十倍、サブスク化によって御社は安定収入となります。ぜひ検討してください。

280blocker のさらなる事業価値の向上は様々な角度から検討を行っております。おっしゃるような多言語化、サブスクリプション化も選択肢の一つであり、他にも当社の迷惑電話ブロックや迷惑 SMS ブロックといった他サービスと組み合わせた新しいアプリを作ることも含めて検討を行っております。

280blocker の寄与は、アプリ販売の直接的な収益以外にも、当社として多数のユーザーにご利用いただいていることによる、広告のデータベースとしての価値もあることから、そのような複合的な視点のもとで、価値を最大化するように努めてまいります。

<ビジネスフォン向けサービス>

6. 「トビラフォン Biz」で追加された、海外からの迷惑電話を国別でブロックする機能は追加料金が必要なサービスですか？

国別の一括ブロック機能は、追加料金が必要のない標準機能となっております。

「トビラフォン Biz」の機能追加はソフトウェアのバージョンアップで対応しており、既存のお客様も機器自体の買い替え等はなくご利用いただけます。

7. ビジネスフォン向けの伸びが前四半期で伸びが弱くみえますが、要因は何ですか？

第 2 四半期においては、ビジネスフォン向けサービスのメインとなる「トビラフォン Biz」の売上が、販売に協力いただいている代理店の決算期と重なることから、増加する傾向にあります。そのため、第 2 四半期に計上した端末代などの一時的な売上により、比較した際に伸びが緩やかに見えることになると思います。ただし、販売自体は引き続き好調に推移しております。

8. 足元で「トビラフォン Biz」が大きく伸びていますが、提携拡大など下期、来期に向けた施策があれば教えてください。

現在、NTT 東西のセレクトアイテムとして、代理店から多くの企業様にアプローチをいただいております。代理店の拡大は引き続き行ってまいります。来期以降はさらに、より大きな規模の企業様に多拠点で導入いただくことを目指していきたくと考えています。

9. 「トビラフォン Biz」は契約者数及び契約金額ともに順調に伸びているという認識でよろしいですか？

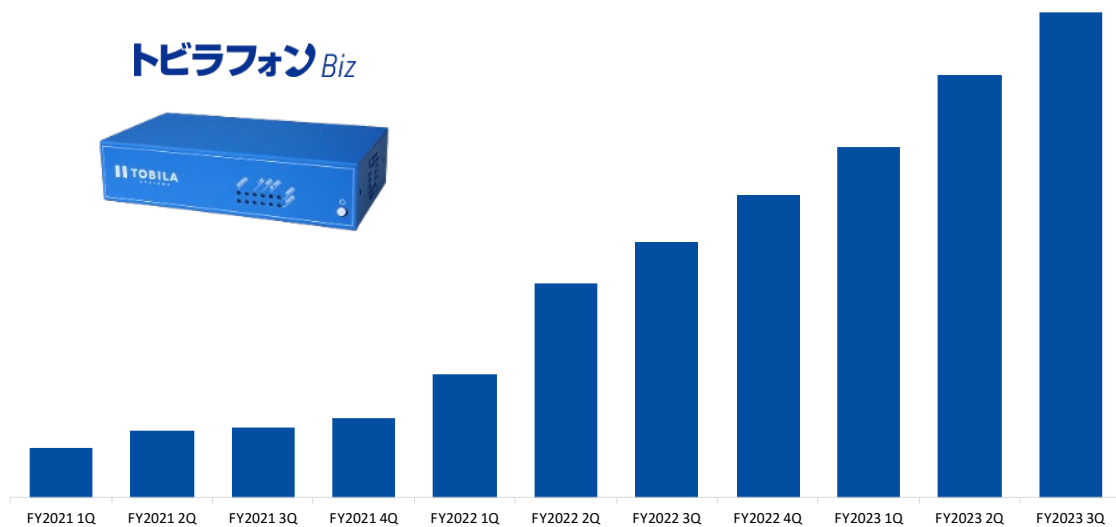
NTT 東西のセレクトアイテムとして特約店に扱っていただいていることもあり、販売が順調に伸びています。現在主流であるバンドルパックは、端末に 5 年～7 年の利用料を付帯して販売していることから、端末販売時点で利用料の売上見込も立つため、サブスクリプションとしての収益が積み上がる構造になっています。

(ご参考)「トビラフォン Biz」の累計販売台数の推移

*参考資料

トビラフォン Biz の累計販売台数の推移

TOBILA
SYSTEMS



10. 引き合いだけでなく、社内体制などを含むトビラフォン Cloud に関するアップデートを頂きたいです。

2023 年 10 月期はプロダクトマーケットフィットを行うとお伝えさせていただいております通り、マーケティング施策等を引き続き実施しており、ユーザーも増加しております。また、海外電話番号の国別一括ブロック機能は、「トビラフォン Cloud」においてもご利用いただけるように機能追加を行いました。

社内体制については、全社の人数が増えている中で、「トビラフォン Cloud」の開発チームも増えています。昨年と比較した際に、特にマーケティングなど営業の人数補強ができています。

<その他>

11. 中国からの迷惑電話急増に関して、急遽新サービスをリリースされていましたが、短期間でリリースができた要因が何かあれば知りたいです。

自社サービスの開発にあたっては、お客様のご要望に応えるべく、常に優先度を検討しながら、開発を行っております。今回、迷惑電話の被害の広範な影響を踏まえて、一刻も早くお客様に届けるべきとの判断で優先度を上げて対応をさせていただきました。

12. 処理水放出によって海外からの迷惑電話が急増し、対策サービスとして御社サービスが注目を浴びたと思いますが、業績への影響はありますか？

9月26日に「トビラフォン Biz」の国別一括ブロック機能が提供開始となりましたが、メディアの取材やお問い合わせも多数いただき、導入についても順次進んでいる状況です。業績への影響は現在精査中となっておりますが、当社の知名度に加え、電話には何かしらのフィルタが必要ということを確認していただく機会になれば、会社の成長にも繋がっていくと考えております。

13. 今回の中国からの迷惑電話の件では、行政機関を中心にかかなりの混乱がありました。これに関連して総務省など政府機関から御社に何らかのアプローチはありましたか？

具体的なアプローチの有無については回答を控えさせていただきますが、総務省より SNS で対策サービスの一つとしてご紹介いただくなど、有効性を認めていただいているものと認識しています。今後も、公的機関等との連携も含めて、社会問題への解決に繋がるような取り組みは積極的に進めていきたいと考えています。

14. 全国放送等のメディアに出演後の反響はいかがですか？

法人向けのサービスを中心に、お問い合わせの増加はありました。業績への影響は現在精査中です。今回の事例を受けて当社の法人向けサービスに対して、新たなニーズの掘り起こしに繋がった面があり、今後その効果を売上の増加に繋げていきたいと思っております。

15. 東京オフィス移転が下期に控えているそうですが、人手不足などから期初予算より費用上昇を見込まれていますか？

当初予算では、一定の費用を仮に見込んでいたものの、本格的な検討を行ったのは今期中となります。そのため、東京オフィス移転に関連する予算については、当初以上の費用を計上することとなりますが、予算の全体としては、当初の枠内で対応することとしております。

16. 今後の採用計画を教えてください。来期以降も営業の強化をメインに採用を行う予定なのでしょうか？

今期、2023年10月期には積極的な採用を行い、一定の人員を確保しております。今期と比較した際には一定の抑制する傾向になるかと思いますが、当社の事業においては人材が重要なものを占めることから、引き続き良い人材がいれば採用を続けてまいります。

17. スタンダード市場への選択申請の開示の中に“中期経営計画の達成には今しばらくの時間が必要である”との文脈があり、現在の中期経営計画が未達となることを意味していると思います。なぜ今回修正を出さなかったのか、理由を教えてください。

2021年12月に発表した中期経営計画について、売上高の目標はおおむね達成する見込みで推移しているものの、利益目標の達成にはもう少し時間がかかる見込みとなっております。今回、市場区分変更の理由に関連して、中期経営計画の現在の見込みをお伝えいたしました。中期経営計画自体は今まさに再検討を行っており、今年の12月を目標にアナウンスをお伝えできればと考えております。

18. 増配をするのに、通期の業績予想に修正がなかった理由を教えてください。

HP4Uの売却による特別利益を計上する見込みであり、当社が目安としている配当性向35%の基準に照らし合わせて配当見込みを修正させていただきました。業績については、影響が軽微であるため修正を行っておりませんが、特別損失の計上見込みがあるなどの事情はございません。

19. 順調に現金が増えてきており、今後も順調に増加する予想をしております。今後どのように有効活用していこうと考えていますか？

基本的には、事業成長の投資機会を探すことを最優先に考えています。それには、M&Aも含めて考えております。その次に、株主の皆様への還元という順で考えております。

20. HP4U事業の売却について。2022年10月期で売上が34百万円ですが、その事業が7千万円というのは適正な譲渡価額なのでしょうか？

2022年10月期で34百万円の売上高がある事業となりますが、かねてよりお伝えしている通り、迷惑情報フィルタ事業への注力のため、積極的な展開を行っておりませんでした。そのため、売上高は減少傾向にあり、一定の原価も必要な事業となります。譲渡価額につきましては、そのような諸般の事情を考慮しまして適正な価額と考えております。

21. HP4U 事業を譲渡することで、今後の業績に影響はないのでしょうか？

2022年10月期で34百万円の売上高となっており、これは全体の2%に当たります。この売上高がはく落したとしても、他の事業で十分に補えると考えており、業績に与える影響はわずかと判断しております。

22. 来期以降の売上高営業利益率の展望をお知らせください。

当社は上場以来、30%以上の営業利益率を維持してまいりました。2022年10月期には、商品の仕入を伴う「トビラフォン Biz」の伸長や「280blocker」の取得に伴うのれん償却額の計上により、40%以上の水準から低下いたしました。今後大きな事業構造の変化がない限りは、現状の30%程度の水準は維持してまいりたいと考えております。今後何かしらの投資が必要となれば、費用対効果を踏まえて検討してまいります。

以上