



2024年6月10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CFO 金 町 憲 優  
(E-mail : [ir@tobila.com](mailto:ir@tobila.com))

## 2024年10月期第2四半期決算説明書き起こし

当社は、2024年6月10日（月）に2024年10月期第2四半期の決算発表を行い、決算についての説明動画を公開いたしました。投資家の皆様にタイムリーに情報を開示するべく、スクリプトを公開いたします。

### 【2024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/AS05546/70cc8292/0172/4f9c/b768/1d0c2184d1b2/140120240607524099.pdf>

#### ■決算短信

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/afc2fa6d/606e/44f4/9a87/3a15a87ba284/140120240607523952.pdf>

#### ■決算説明動画（トビラシステムズ YouTube チャンネルに掲載）

<https://youtu.be/EqtMvZDnKnI>

## 01 決算ハイライト、事業概要

2024年10月期第2四半期の決算についてご説明いたします。

### — 2024年10月期 第2四半期 決算ハイライト

売上高

586百万円

前年同期比  
112.3%

営業利益

235百万円

前年同期比  
134.4%

モバイル向け

売上高

399百万円

前年同期比 105.7%

- ・ 2023年12月より「固定契約」モデルの契約金額アップに加え、2024年4月より「契約者数×単価」モデルの契約金額アップにより着実に成長

固定電話向け

売上高

53百万円

前年同期比 111.7%

- ・ ケーブルプラス電話向けオプションサービスを中心に引き続き伸長

ビジネスフォン向け

売上高

132百万円

前年同期比 156.8%

- ・ 「トビラフォン Biz」「トビラフォン Cloud」とともに成長を継続

第2四半期の売上高は586百万円（前年同期比112.3%）、営業利益は235百万円（前年同期比134.4%）となりました。売上高、営業利益ともに過去最高を更新いたしました。

迷惑情報フィルタ事業のサービス別売上高では、モバイル向けは399百万円（前年同期比105.7%）、固定電話向けは53百万円（前年同期比111.7%）、ビジネスフォン向けは132百万円（前年同期比156.8%）となりました。

営業利益に関しては、採用費などの期ずれや想定していたコストが抑えられたことで、四半期で過去最高益となりました。

各サービスについては後ほど詳しくご説明いたしますが、2024年通期の計画に対して順調に事業を進めることができました。

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

テクノロジーで社会課題の解決に挑みます

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。

TOBILA SYSTEMS | 5

ここからはあらためて、当社の事業についてご説明いたします。

当社は「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」を企業理念として掲げています。

この企業理念に基づき、「誰かがやらなければならないが、誰もが実現できていない社会課題の解決を、革新的なテクノロジーで実現すること」を事業方針の軸としています。現在、私たちは「人を守る」という視点で事業を推進しており、詐欺被害やグレーゾーン犯罪など迷惑行為に悩む人をなくし、誰もが安心して生活できる社会を実現することに挑戦しています。

## — これまでのトビラシステムズの成長の軌跡\*

- 創業以来、一貫して売上高は前年度を上回り、成長を継続
- 3大キャリアのオプションサービスとして提供することで、安定したストック収益を確保
- 現在は、第二の主力事業を育てることに注力



スライドのグラフは売上高の成長を示しています。

これまで期首に決めた目標をしっかりと達成し、売上高は創業以来一貫して前年度を上回って成長してきました。

当社の事業は、私の祖父が詐欺被害に遭い、頻繁にかかってくるようになった迷惑電話に悩んでおり、困っている祖父を助けたいという想いで、開発に着手したことから始まりました。そのときに開発したのが迷惑電話フィルタ「トビラフォン」です。

2011年に販売を開始し、近隣警察との実証実験でその効果が認められたことをきっかけに、2015年に警察庁と特殊詐欺被害電話に関する覚書を締結しました。これによって警察から全国の特種詐欺で実際に使用された電話番号等の情報提供を受ける体制を構築しました。

2016年までに大手通信キャリア3社のオプションパックに迷惑電話フィルタサービスを導入いただき、当社の主力事業へと成長してきました。2021年10月には広告ブロックアプリを提供する、合同会社280blockerを吸収合併し、現在、迷惑電話・迷惑SMS・広告ブロックのサービスを提供しています。2023年10月20日からは、スタンダード市場に移行いたしました。

## 一 取り巻く社会課題の状況

- 2023年 特殊詐欺の認知件数は19,038件、被害総額は452億円。2016年以降で認知件数、被害総額ともに過去最多
- インターネットバンキングでの不正送金被害の多くはフィッシングによるもの。2023年は被害額・発生件数ともに過去最多



TOBILA SYSTEMS

TOBILA SYSTEMS | 7

当社が挑戦している社会課題の一つが、特殊詐欺犯罪やフィッシング詐欺です。

警察庁が公表した2023年における特殊詐欺被害の確定データによると被害総額は452億円、認知件数は19,038件で、どちらも2016年以降最多となってしまいました。また近年、スマートフォンや携帯電話のショートメッセージサービス、いわゆるSMSを悪用し、個人情報抜き取るフィッシングや振り込め詐欺の被害が表面化しています。

インターネットバンキングでの不正送金の被害の多くがフィッシングによるものであり、警察庁が発表したデータによると2023年の不正送金の被害額は約87億円となり、被害額・発生件数ともに過去最多を更新しています。

## — 直近では投資関連の詐欺SMS検知件数が急激に増大

- 著名人になりましたSNS型投資詐欺（2023年の被害額は約 278 億円、認知件数2,271 件）被害が増大。それに伴い、投資関連の詐欺SMS検知件数が増大



直近では「SNS型投資詐欺」が社会問題化しています。連日ワイドショーなどで取り上げられており、耳にされたことのある方も多いのではないのでしょうか。

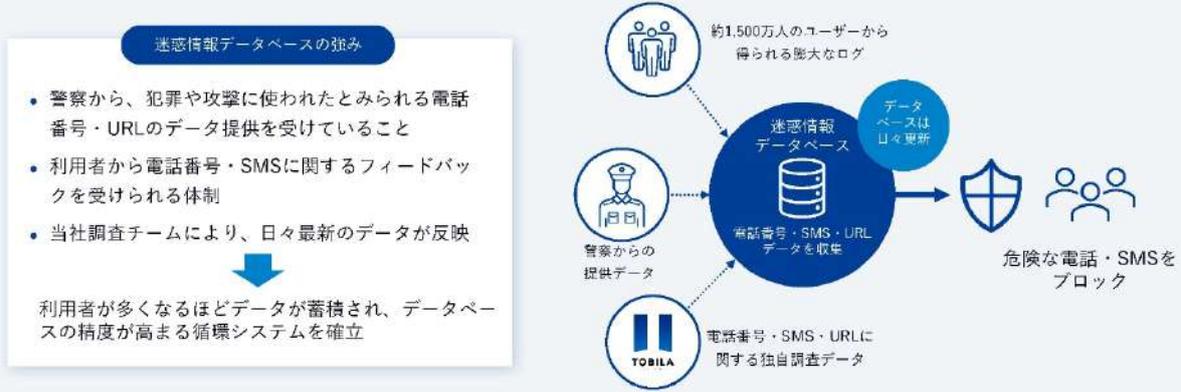
特殊詐欺のように電話や訪問で接触し金銭を詐取する手法とは異なり、「SNS型投資詐欺」は、非対面でのメッセージのやり取りを経て金銭を詐取する手法が特徴です。特殊詐欺に比べて1件あたりの平均被害額が大きいこと、被害が深刻化している状況です。

偽広告に加え、SMSも投資詐欺の接触手段として悪用されており、当社調査では「株」「新NISA」等投資関連キーワードを含む詐欺SMSが増加しています。

今後も特殊詐欺犯罪の手法はますます多様化・巧妙化していくとみられ、私たちもテクノロジーを日々向上させることが求められています。

## トビラシステムズの強み：迷惑情報データベース

- 危険な電話に出してしまう、受信したSMSに反応してしまう、危険なURLに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



TOBILA SYSTEMS

TOBILA SYSTEMS | 9

社会問題となっている特殊詐欺やフィッシング詐欺などの解決に向けて、当社は、強みである迷惑情報データベースを活用し、危険な電話・SMSをブロックするサービスを提供しております。迷惑情報データベースは、危険な電話番号やSMSに記載されているURL等をブラックリスト化し、ユーザーにとって危険な電話やSMSをブロックする仕組みです。当社のデータベースの持つ特徴は大きく3つです。

1つ目は、警察からのデータ提供です。警察庁から実際に犯罪や攻撃に使われたとみられる電話番号やURLのデータを提供いただいています。これによって精度の高い情報を入手することが可能となっています。

2つ目は、ユーザー数が多いことです。当社サービスの月間利用者数は約1,500万人であり、同じ規模の利用者を獲得することは難しいと考えます。多くのユーザーから得られる統計情報を活用しており、ユーザーが多ければ多いほど、データ精度が高まり、先行者である当社が有利な状況となります。

3つ目は、大手通信キャリアでの採用です。当社サービスは大手通信キャリアに採用されており、それがユーザー数の拡大へもつながり、参入障壁を強固なものとしています。

この3つの強みで構成されたデータベースが当社の基盤であり、当社のサービスがインフラのように当たり前にある社会を目指し活動を続けることによって、個人の幸せな時間が守られることへと貢献していきたいと考えています。

## サービス内容

- 迷惑情報フィルタ事業は「モバイル向け」・「固定電話向け」・「ビジネスフォン向け」の3つのサービスを展開し、電話を全方位からカバー

The infographic is divided into three columns, each representing a different service category. The first column, 'モバイル向け' (Mobile), features 'あんしんセキュリティ' (安心セキュリティ) with 'au' and 'ブロック' (ブロック) icons, and '280 blocker'. The second column, '固定電話向け' (Fixed Phone), features 'コミュファ光' (コミュファ光), 'eo光 auひかり' (eo光 auひかり), and 'ケーブルプラス' (ケーブルプラス). The third column, 'ビジネスフォン向け' (Business Phone), features 'トビラフォン Biz', 'トビラフォン Cloud', and 'Talk Book'.

**モバイル向け**

- あんしんセキュリティ
- au ブロック
- 280 blocker
- 主に通信キャリアのアプリとして提供
- 迷惑電話、迷惑SMSをブロック
- 不快な広告をブロック

**固定電話向け**

- コミュファ光
- eo光 auひかり
- ケーブルプラス
- 外付け型、機器内蔵、ネットワーク網まで様々なタイプでサービス展開
- 不要な営業電話や詐欺電話をブロック

**ビジネスフォン向け**

- トビラフォン Biz
- トビラフォン Cloud
- Talk Book
- 法人向けサービス
- 電話業務の効率化やDXを促進

迷惑情報データベースを活用し、現在3つのサービス分野にて製品を展開しています。

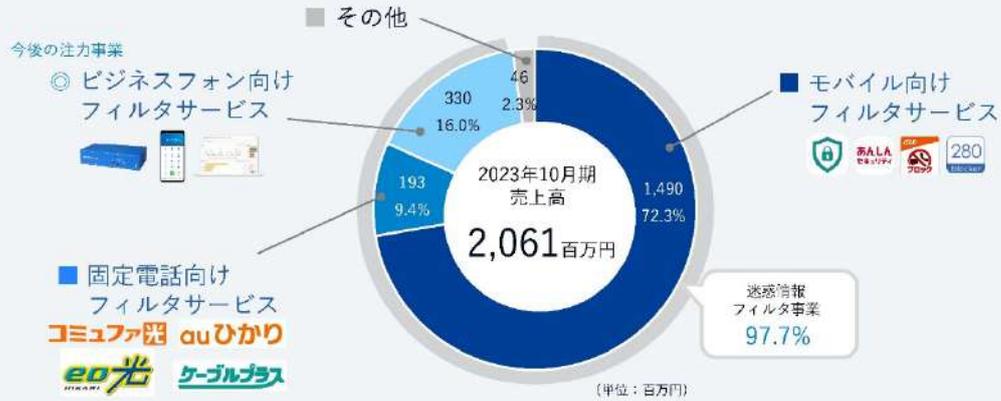
1つ目はモバイル向けフィルタサービスです。大手通信キャリアと提携し、各キャリアが提供するオプションパックに含まれるサービスの1つとしてスマホアプリというかたちで、迷惑電話や迷惑SMSのフィルタリングサービスを提供しています。また、広告ブロックアプリ「280blocker」を提供しており、迷惑電話・SMS対策に加え、迷惑Web広告対策までカバーしています。

2つ目は、固定電話向けフィルタサービスです。もともとは固定電話機に取り付ける外付け型の端末を販売していましたが、現在の販売モデルの主力はホームゲートウェイです。さらに、2021年2月からは、ケーブルプラス電話のオプションとして、ネットワーク上で迷惑電話の着信を自動遮断するサービスを開始しました。

3つ目が、ビジネスフォン向けフィルタサービスです。現在「トビラフォン Biz」「トビラフォン Cloud」「Talk Book」の3つのサービスを法人向けに提供しており、電話業務の効率化やDXを促進しています。

## 一 事業セグメント（2023年10月期通期）

- 主力事業は、迷惑情報フィルタ事業であり、中でもモバイル向けフィルタサービスの売上が72.3%を占める
- モバイル向けの安定収益を基盤に、成長分野であるビジネスフォン向けフィルタサービスへ注力



モバイル向け、固定電話向け、ビジネスフォン向けフィルタサービスで構成された迷惑情報フィルタ事業は、2023年10月末の売上において97.7%を占める主力事業です。

その中でも、売上構成の72.3%をモバイル向けフィルタサービスが占めており、利益率の高い安定収益分野です。現在は、将来の収益の柱に育てたいという思いから、モバイル向けサービスの安定した収益を基盤にビジネスフォン向けフィルタサービスに投資を行っています。

「その他の事業」については、2024年10月期からは迷惑情報フィルタ事業の単一セグメントに含めて計上しております。

## モバイル向け

## — モバイル向けに関する市場規模

- 現在、追加で料金を支払うことなく当社サービスを利用できるユーザーは約4,064万人以上
- 大手通信キャリアに当社サービスを提供しており、サービス利用に向けた効果的な活動が可能



\*1：総務省「電気通信サービスの契約数及びシェア」四半期データ（2024年3月25日公表）

\*2：ソフトバンクは当社把握データ。他はKDDI株式会社公表の2024年3月期決算報告書よりスマートフォンプレミアム契約数、NTTドコモは2018年12月10日公表のオプション契約数より当社推定。

\*3：2024年4月30日時点。一部重複が含まれております。今後認定証が反響された場合に、多少の増減が発生する可能性があります。

モバイル向けフィルタサービスに関するマーケットについてご説明します。

現在、私たちのアプリが採用されているオプションパックをご利用いただける方は、推定で約 4,064 万人以上いると考えています。そのうち、実際に当社アプリをダウンロードしてご利用いただいている方は、まだ約 1,419 万人にとどまっています。当社は大手通信キャリア 3 社のオプションパックに採用されており、潜在ユーザー層へのリーチが可能となっています。

潜在ユーザー層に向け、通信キャリアと一緒にマーケティング施策を行うことなどを通じ、成長していきたいと考えています。

## 固定電話向け

## — 固定電話向けに関する市場規模

- 2024年1月よりNTT東日本およびNTT西日本は、固定電話回線を順次IP網へ移行しており、固定電話回線からIP電話への移行需要が増加するため、当社にとって成長機会と捉えている



\*1、\*2：総務省「固定電話サービスの契約数及びシェア」四半期データ（2024年3月22日公表）  
 \*3：2024年4月30日現在。一部暫定値が含まれております。今後約実態が反映された場合に、多少の増減が発生する可能性があります。  
 \*\*4：プレスリリース「国内視、専用機器不要で固定電話への迷惑電話を自動遮断する「迷惑電話自動ブロック」を提供」

TOBILA

TOBILA SYSTEMS | 13

次に、固定電話向けフィルタサービスに関するマーケットについてご説明します。

固定電話全体では、約 5,004 万件の契約が存在していますが、当社サービスの月間利用者数は約 56 万人にとどまっています。従来の電話が IP 電話に移行することによって、当社サービスの利用可能範囲が広がると考えております。具体的には、従来型の回線であれば電話機、外付け型の「トビラフォン」を設置していただくことで当社のサービスが利用可能です。

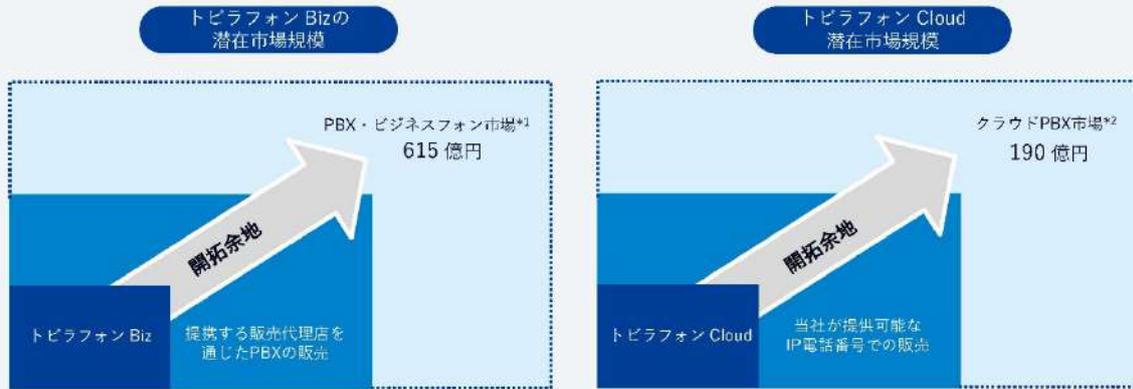
一方、IP 電話であればホームゲートウェイ型やケーブルテレビのネットワーク型における利用方法が可能となり、新たに機器を購入して電話機に外付けをしなくても、オプション契約を追加するだけで、当社のフィルタリングサービスがご利用いただけます。足元では、J:COM を通じ、専用機器不要で迷惑電話をブロックするサービスが堅調に伸びています。

当社の固定電話向けサービスにおける最も大きな成長可能性は、固定電話回線で大きなシェアを持つ NTT 西日本や NTT 東日本との連携だと考えています。当社サービスを採用していただけるよう、引き続き協議を行ってまいります。

## ビジネスフォン向け

## — ビジネスフォン向けに関する市場規模

- 「トビラフォン Biz」はPBXに付帯する装置であり、PBX・ビジネスフォンの市場規模は615億円
- 「トビラフォン Cloud」を展開するクラウドPBX市場は190億円であり、PBX市場からの転換により市場は拡大傾向にある



\*1: CIA「通信機器件別需要予測2022-2027年追」よりPBXおよびボタン電話装置の2022年度実績合計  
\*2: 富士キメラ総研「2022 コミュニケーション機器マーケティング調査総覧」より2022年度見込

TOBILA SYSTEMS

TOBILA SYSTEMS | 14

最後にビジネスフォン向けに関する市場規模です。

当社が提供しているビジネスフォン向けサービスには、主に「トビラフォン Biz」と「トビラフォン Cloud」がございます。「トビラフォン Biz」は電話交換機、いわゆるPBXやビジネスフォンの主装置の手前につけるものであるため、PBXやビジネスフォンの市場規模を参考としております。

「トビラフォン Biz」はNTT東西のセレクトアイテムに採用されており、複数の販売代理店を通じて販売しております。販売代理店との連携強化についても、継続的に行ってまいります。

「トビラフォン Cloud」においては、クラウドPBX市場が主な市場になると考えております。この市場自体は、従来のオンプレのPBXなどからクラウドPBXへと移行が今後より進んでいくとされており、市場規模の拡大を見込んでおります。

「トビラフォン Cloud」は、主に当社の直接販売を行っております。市場の拡大に対して、しっかりとシェアを伸ばせるよう、引き続きマーケティングを始めとした施策の強化を実施してまいります。

## 02 | 2024年10月期 第2四半期 トピック

ここからは、第2四半期のトピックについてご説明いたします。

モバイル向け

### — 「契約者数×単価」モデルにおいて単価アップで契約更改

- 2024年4月より、「契約者数×単価」モデルにおいて単価アップで契約更改。第2四半期は1か月分が寄与

「契約者数×単価」モデル\*  
における単価アップ

契約者数 × 単価

- 当社サービスが利用可能なオプションパックの契約者数に連動する契約
- 2024年4月より、契約金額を引き上げ

\*: 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://ir.niss.com/tobila4441/n/n7122dbashfd>

まず、2024年10月期の業績に影響するトピックについてです。

2024年4月より、モバイル向けフィルタサービスの「契約者数×単価」モデルにおいて単価を上げて契

約更改することができました。

単価アップによる収益増加は適時開示基準以下となりますが、第2四半期においては4月の1か月分が寄与しています。オプションパックをご契約の方でも、当社サービスをまだご利用いただいていない方も多くいらっしゃるかと考えておりますので、通信キャリアと協力しながら利用者皆様の安心安全を守れるよう活動実施していきたいと思っております。

ビジネスフォン向け

## 「トビラフォン Biz」及び「トビラフォン Cloud」の販売進捗について

- 「トビラフォン Biz」及び「トビラフォン Cloud」とともに着実に成長
- 特にITreview Grid AwardやBOXIL SaaS AWARD等で高い評価をいただいている「トビラフォン Cloud」については、販売体制強化を行ったことにより、足元で成長スピードが加速



ビジネスフォン向けフィルタサービスの各製品の販売進捗についてです。

「トビラフォン Biz」においては、前年同期比・四半期比でも順調に販売が進んでおります。

次に「トビラフォン Cloud」です。今回から契約ID数を公開することといたしました。

サービスの品質へは高い評価をいただいていたなかで、前期2023年10月期においては、PMF活動を実施し、製品としての質を高めると同時に、販売強化のため、営業メンバーの採用を積極的に行いました。結果として、当期には確度の高いリードの増加や大口のユーザーの契約も増えており、足元で成長が加速しています。

第3四半期以降も、積極的に広告宣伝やマーケティング施策等を実施し、2024年下期においても成長を目指して進めてまいります。

## 03 | 2024年10月期 第2四半期 業績

ここからは、2024年10月期第2四半期の業績について説明させていただきます。

### — 2024年10月期 第2四半期業績サマリー

- 売上高、各利益とも前年同期比・前四半期比で順調に推移。売上高と営業利益、経常利益は過去最高を記録

(単位：百万円)	2023年10月期 2Q (前年同期)	2024年10月期 1Q (前四半期)	2024年10月期 2Q実績	前年同期比	前四半期比
売上高	521	567	586	112.3%	103.2%
EBITDA*	221	247	280	126.5%	113.3%
営業利益	175	202	235	134.4%	116.4%
経常利益	174	201	235	134.6%	116.5%
純利益	115	155	157	136.5%	101.3%

\*：EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却費」にて算出

第2四半期の業績です。売上高は586百万円（前年同期比112.3%）、営業利益は235百万円（前年同期比134.4%）、純利益は157百万円（前年同期比136.5%）でした。

前年同期比・前四半期比で引き続き堅調に推移をしております。

## — 2024年10月期 第2四半期 サービス別売上内訳

- モバイル向けは、「固定契約」モデル（2023年12月）の契約金額アップに加え、「契約者数×単価」モデル（2024年4月）の単価アップによる契約更改等により着実に成長
- ビジネスフォン向けは、「トビラフォン Biz」及び「トビラフォン Cloud」が成長を継続

(単位：百万円)	2023年10月期 2Q（前年同期）	2024年10月期 1Q（前四半期）	2024年10月期 2Q実績	前年同期比	前四半期比
<迷惑情報フィルタ事業>	510	567	586	114.9%	103.2%
モバイル向け	378	397	399	105.7%	100.5%
固定電話向け	47	51	53	111.7%	102.5%
ビジネスフォン向け	84	113	132	156.8%	116.9%
その他*	—	5	0	—	17.9%
<その他の事業>	11	—	—	—	—

\*：2024年10月期1Qより、前年に「HP4U」の事業売却を行ったこと等により、「迷惑情報フィルタ事業」の単一セグメントに変更。これまで「その他」としていた事業を「迷惑情報フィルタ事業」に含めて集計



第2四半期のサービス別売上高です。

モバイル向けは399百万円（前年同期比105.7%）、固定電話向けは53百万円（前年同期比111.7%）、ビジネスフォン向けは132百万円（前年同期比156.8%）です。

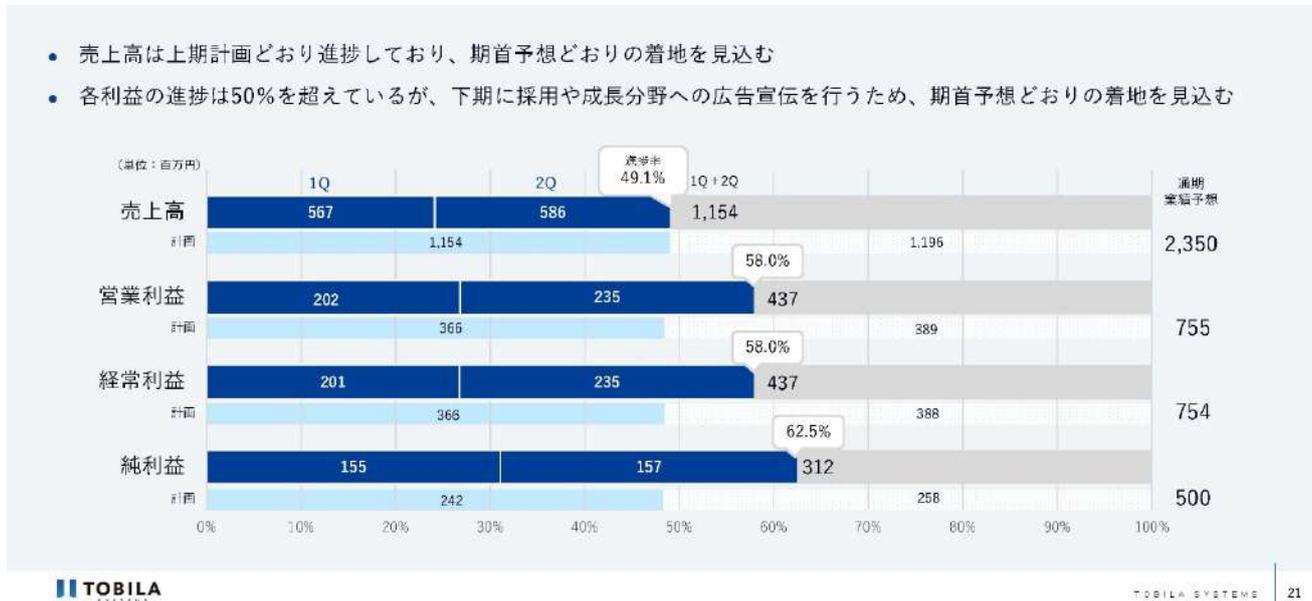
モバイル向けについては、先ほどトピックでもご説明したとおり、「契約者×単価」モデルで2024年4月より金額アップで契約更改を行い、当四半期では1か月分が寄与しております。また、2023年12月に契約更改を行った「固定契約」モデルの契約金額の増加も3か月分寄与しており、着実に成長することができました。

固定電話向けでは、ケーブルプラス電話向けサービスが引き続き好調に推移しました。前四半期比・前年同期比で着実に成長しております。

ビジネスフォン向けでは、「トビラフォン Biz」「トビラフォン Cloud」の販売が増加し、前年同期比・前四半期比で高い成長をしております。

## — 2024年10月期 業績予想に対する進捗

- 売上高は上期計画どおり進捗しており、期首予想どおりの着地を見込む
- 各利益の進捗は50%を超えているが、下期に採用や成長分野への広告宣伝を行うため、期首予想どおりの着地を見込む



2024年通期の業績予想に対する進捗です。各項目の下に、通期の業績予想（当社の計画値）のグラフを表示しています。

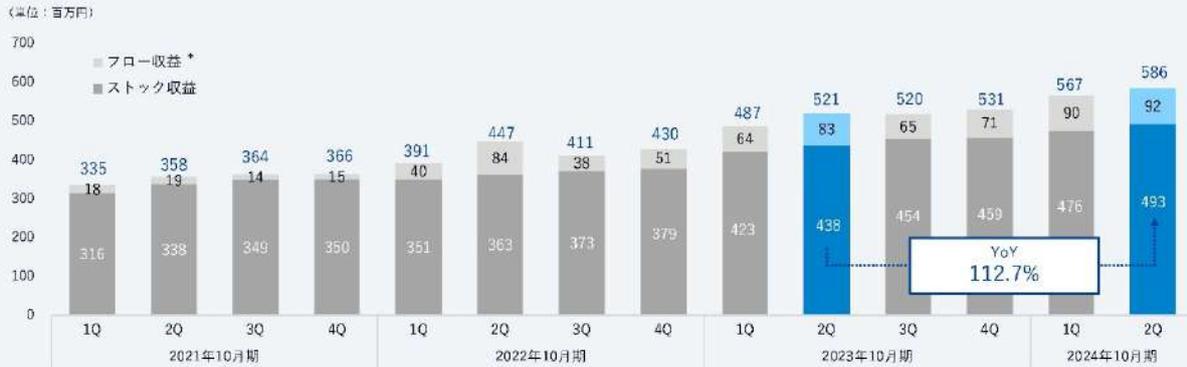
上期計画に対しては、売上高が100.0%の達成率であり、各利益は概ね120%以上の達成率です。事業を計画にそって、しっかり進めることができたと考えております。

また、各利益項目については、通期の計画に対して進捗率が50%を超えております。

これについては、下期に採用を予定していること、成長分野へ広告宣伝などを行う予定のため、期首計画どおりの着地を見込んでいます。

## 売上高四半期推移（ストック収益、フロー収益）

- ストック収益はビジネスフォン向けの伸長とモバイル向けの単価アップ等により前年同期比112.7%
- フロー収益には「280blocker」の売上、「トビラフォン」及び「トビラフォン Biz」の端末代金、スポットの開発案件による一時的な収益を含む



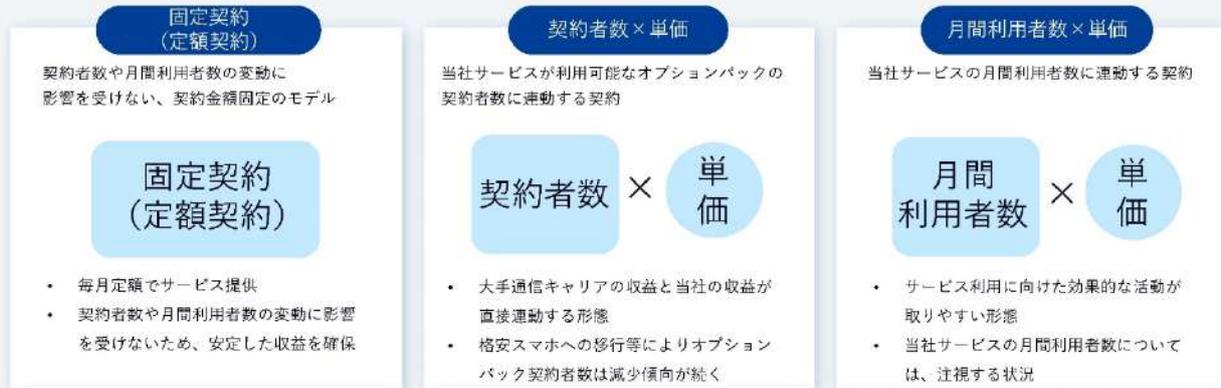
売上高の四半期推移についてです。スライドのグラフは、ストック収益と一過性のフロー収益に内訳を分けて記載しています。

当社の基盤であるストック収益は前年同期比 112.7%となっており、前四半期比においても 103.5%と着実に成長しています。これは主にビジネスフォン向けサービスの販売伸長やモバイルにおける「契約者数×単価」モデルや「固定契約」モデルの契約金額の増加によるものです。

フロー収益には、「280blocker」の売上や、「トビラフォン」及び「トビラフォン Biz」の端末代金等とこの第2四半期における一時的な開発費が計上されています。

## — 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/tobila444/n/n71f2dhaab6d>

モバイル向けの主な契約タイプについてご説明いたします。当社は大手通信キャリア 3 社と、それぞれ異なる料金契約を締結しております。

1 つ目は「固定契約」。毎月定額でお支払いをいただいております、契約者数や月間利用者数の変動に影響を受けない契約です。

2 つ目が、「契約者数 × 単価」の契約。当社サービスが利用可能なオプションパックの契約者数に連動する契約モデルです。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、足元ではオプションパックの契約者数は減少傾向が続いています。

3 つ目が、「月間利用者数 × 単価」の契約。当社サービスの月間利用者数に連動して、当社への収益が変わる契約モデルです。サービス利用に向けた効果的な活動が取りやすい契約モデルでもあります。

モバイル向け

## — 主な契約モデル別の四半期推移

- 「契約者数×単価」モデルについて、4月より金額アップの契約更改となったことから売上高が増加
- 一部モデルで利用者数のトレンドは改善。通信キャリアとの利用促進施策等を継続する

主な契約モデルの売上構成（四半期推移）\*



TOBILA

TOBILA SYSTEMS | 24

モバイル向けフィルタの主な契約モデル別の四半期推移についてです。スライド左のグラフは、3つの契約モデルの売上構成比の四半期推移を示しており、グラフの右にはそれぞれのモデル別の売上高と、月間利用者数の前四半期比を記載しています。これらのスライドは、3大通信キャリアの契約分のみ含んでおり、サブブランドやMVNOの数値は含んでおりませんので、ご注意ください。

「月間利用者数×単価」モデルについては、売上高・月間利用者数ともに減少となりました。当社サービスをお使いいただけるものの、まだお使いになっていないユーザーが多いと考えており、認知向上に向け、通信キャリアとも協働で利用喚起をしております。今後も減少トレンドからの脱却を目指し活動を続けてまいります。

「契約者数×単価」モデルにおいては、4月から単価アップにより売上高は増加しています。月間利用者数については、前期の第4四半期から非開示です。これは当社のサービスを提供しているアプリが各種セキュリティ機能を統合した新しいアプリへと切り替わるタイミングにあり、新旧双方でのアプリ利用者の重複部分を調整することが難しいためです。比較可能な情報の取得ができ次第、開示を検討しておりますのでご容赦いただけますと幸いです。

「固定契約」モデルについては、12月より金額アップでの契約更改を行っており、前四半期には2か月分のみが寄与していたところ、当四半期より3か月分が寄与しているため売上高が増加しています。

月間利用者数については増加へ転じており、引き続き通信キャリアと連携して施策を検討してまいります。各モデルにおける月間利用者数について、今後の動向については適宜通信キャリアと連携しながら注視していきたいと考えています。

## 売上原価の推移

- 売上原価全体\*1では、概ね計画どおりにコントロール
- 通期計画は端末販売台数の計画見直し等により、712百万円から664百万円へと減額して着地する見込み



\*1：労務費、減価償却費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の計額前であり、最終決算の売上原価合計とは異なる  
 \*2：他勘定振替率は、売上原価のうち、主に従業員の給料内容の振替から、研究開発費及び賞与等に計上された割合

売上原価の推移です。

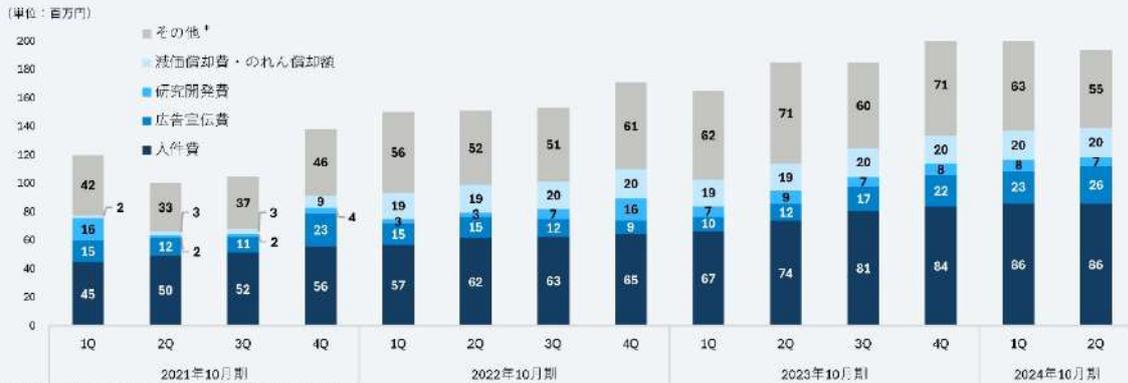
今回より、その他項目から外注加工費の項目を別で開示することといたしました。

全体としては、計画どおりにコントロールできております。

前四半期比で減少していますが、労務費及び外注加工費の減少が主な要因となります。また、一部端末販売台数の見直し等を行っており、通期計画の712百万円から664百万円へと減額して着地する見込みです。

## 一 販管費の推移

- 販管費全体では、概ね計画どおりにコントロール
- 今後、採用費等の期ずれとなっている費用を使用する見込みであり、加えて「トビラフォン Cloud」や「280blocker」の成長分野への広告宣伝を行う予定。そのため、通期計画883百万円から930百万円へと増額して着地する見込み



TOBILA SYSTEMS

TOBILA SYSTEMS | 26

販管費の推移です。

販管費に関しても今回より、その他項目から減価償却費・のれん償却額を別で開示することといたしました。

全体としては、計画どおりにコントロールできております。前四半期比では広告宣伝費が増加していますが、「その他」が採用時期の後ろ倒し等により、減少しております。

採用等入社時期がずれたことにより費用計上としては期ずれとなっているものもありますが、通期としては計画どおりに使用していく予定です。

また、採用の継続、成長分野である「トビラフォン Cloud」や「280blocker」の広告宣伝を行う予定であり、通期の販管費としては883百万円から930百万円へと増額して着地する見込みです。

## — 営業利益の推移

- 四半期での営業利益は過去最高を更新
- 下期は採用や成長分野への広告宣伝を行う計画であり、通期755百万円の見直しから変更なし



TOBILA

TOBILA SYSTEMS | 27

営業利益の推移です。

第2四半期の営業利益は235百万、前年同期比134.4%、営業利益率は40.2%です。

これは先ほどご説明した原価・販管費において当初計画よりも抑制された影響で四半期での利益が過去最高となり、利益率も40.2%と高水準となりました。

繰り返しにはなりますが、採用活動の継続、成長分野への投資を計画しておりますので、通期計画は期首の755百万円から変更はございません。

## — コスト推移（四半期）

(単位：百万円)	2023年10月期 2Q（前年同期）	2024年10月期 1Q（前四半期）	2024年10月期 2Q実績	前年同期比	前四半期比
売上原価	158	163	154	97.5%	94.2%
（労務費）	66	72	70	106.2%	97.3%
（外注加工費）	25	23	17	67.0%	72.3%
（減価償却費）	26	23	23	90.5%	99.0%
（その他）	61	63	67	110.7%	106.5%
（開発分その他定振替率*）	11.6%	10.1%	12.9%	1.3pt	2.9pt
販売費及び一般管理費	188	201	196	104.3%	97.4%
（人件費）	74	86	86	115.4%	99.9%
（広告宣伝費）	12	23	26	211.5%	114.6%
（研究開発費）	9	8	7	77.1%	91.0%
（減価償却費・のれん償却額）	19	20	20	104.1%	99.6%
（その他）	71	63	55	77.5%	87.7%

\*：売上原価のうち、主に従業員の通勤内容の種類から、研究開発費及び利益等に計上される割合

四半期でのコスト推移です。適宜ご参照ください。

## — BS推移

- 現金及び預金、流動負債（主には契約負債の増加であり、契約期間にあわせて収益を認識）が主な増加要因

(単位：百万円)	2023年10月期	2024年10月期 第2四半期	増減額
流動資産	2,816	3,046	230
現金及び預金	2,404	2,592	187
売上債権及び契約資産	254	282	28
その他	156	171	14
固定資産	830	784	▲46
有形固定資産	103	85	▲18
無形固定資産	405	362	▲42
投資その他の資産	322	336	14
総資産	3,646	3,830	183
負債	1,510	1,678	168
流動負債	1,314	1,508	193
固定負債	195	170	▲25
純資産	2,136	2,152	15
自己資本比率	58.6%	56.2%	▲2.4pt

BSの推移です。適宜ご参照ください。

## 04 | 2024年10月期 業績見通し

2024年10月期の業績見通しです。

### — 2024年10月期の業績予想

- 2024年10月期は期首予想である売上高2,350百万円、営業利益755百万円から変更なし

(単位：百万円)	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	2024年10月期 業績予想	前期比
売上高	1,681	2,061	2,350	114.0%
EBITDA*1	693	870	941	108.1%
営業利益	540	682	755	110.6%
経常利益	532	679	754	111.0%
当期純利益	322	517	500	96.6%
(特別損益を除いた場合の 当期純利益)	(350)	(469)	(500)	(106.4%)
営業利益率	32.2%	33.1%	32.1%	-
ROE*2	20.1%	26.9%	22.5%	-
自己資本比率	64.1%	58.6%	56.4%	-

\*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

売上高は2,350百万円、営業利益は755百万円を目標とし、2024年10月期においても、増収増益での計

画です。また、当社の事業構造が大きく変わらないことが前提として、営業利益率は30%程度を維持する考えです。

## — 2024年10月期のサービス別 売上見直し（一部、見直しを実施）

- 【モバイル】期首計画では「契約者×単価」モデルの単価アップについて織り込んでおらず、期首計画を上回る見直し
- 【ビジネス】「トビラフォン Biz」の販売代理店拡充等の施策が遅れていることを考慮し、一部計画の見直しを実施

(単位：百万円)	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	2024年10月期 見直し		前期比 (見直し修正後)
<迷惑情報フィルタ事業>	1,621	2,014		2,350	116.7%
モバイル向け	1,271	1,490	1,551 ▶	1,611	108.1%
固定電話向け	165	193		213	110.1%
ビジネスフォン向け	184	330	579 ▶	520	157.2%
その他	—	—		6	—
<その他の事業>	60	46		—	—

\*：従来「その他」としていた事業の区別性が低くなったため、2024年10月期第1四半期より「迷惑情報フィルタ事業」の単一セグメントに変更。これまで「その他」としていた事業も「迷惑情報フィルタ事業」に含めて集計

売上高の計画値としては2,350百万円から変更いたしません。第2四半期までの進捗状況を鑑み、今期のサービス別の売上見直しについてモバイル向けとビジネスフォン向けにおいて一部修正を実施しています。モバイル向けは1,551百万円→1,611百万円に変更。ビジネスフォン向けは579百万円→520百万円へと変更しております。

モバイル向けの修正については、期首計画で織り込んでいなかった単価アップが理由です。通信キャリアとは適宜単価について協議しておりますが、不確実性が高いため確定したもの以外は数値としては織り込んでおりません。今期において、「契約者×単価」モデルの単価アップがございましたので、結果的に見直しを変更する形となりました。

一方でビジネスフォン向けに関しては、「トビラフォン Biz」の販売台数は前年同期比で順調であるものの、期首計画と比較しますと、一部遅れが出ており、見直しを見直いたしました。

各サービスにおいて入り繰りはあるものの、全社として売上高の期首計画に変更はなく、しっかりと達成に向けて進めてまいります。

## — 2024年10月期のコストに関する見直し（一部、見直しを実施）

- 【売上原価】期首計画より採用の期ずれによる労務費減少、「トビラフォン Biz」の計画見直しによる端末代減少等を変更
- 【販管費】期首計画より採用の期ずれによる人件費減少、広告宣伝費の増加等を変更

(単位：百万円)	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	2024年10月期 見直し		前期比 (見直し修正後)
売上原価	505	628	712 ▶	664	105.8%
（労務費）	245	278	320 ▶	304	109.6%
（外注加工費）	84	100	90 ▶	80	79.9%
（減価償却費）	72	105		99	93.8%
（その他）	212	241	316 ▶	283	117.1%
（開発分その他勘定振替率*）	17.7%	13.1%	13.9% ▶	13.1%	0.0pt
販売費及び一般管理費	634	750	883 ▶	930	124.0%
（人件費）	250	308	372 ▶	355	115.0%
（広告宣伝費）	52	63	79 ▶	125	198.2%
（研究開発費）	30	31		37	117.3%
（減価償却費・のれん償却額）	80	80		84	104.8%
（その他）	221	266	309 ▶	329	123.5%

\*：売上原価のうち、主に従業員の通勤内容の種類から、開発原価費及び賞与等に計上される割合

コストに関する見直しです。繰り返しになりますが、原価においては外注加工費、販管費においては減価償却費・のれん償却額を分けて記載することといたしました。こちらのページでも項目を増やして掲載しております。

売上原価については、712 百万円から 664 百万円へと減額して着地する見込みです。採用の期ズレによる労務費の見直し変更、「トビラフォン Biz」の販売計画見直しによる端末代の減少が主な要因です。

また、販管費については、883 百万円から 930 百万円へと増額して着地する見込みです。人件費については、採用の期ズレによる見直し変更、広告宣伝費については、主に「トビラフォン Cloud」や「280blocker」への広告費を見直ししております。

## — ディスクレーマー

2024年10月期 第3四半期決算発表は、[2024年9月10日（火）16時以降](#)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](mailto:ir@tobila.com)  
HPお問い合わせ <https://tobila.com/contact/>



2024年10月期第2四半期においては、上期目標は上回り、通期計画に対しても順調に進めることができました。

サービス別の入り繰りはありつつも、全社として計画を上回り達成できるように、第3四半期以降も「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」という企業理念のもと、中長期的な企業価値向上に向け、必要な投資を行いながら継続的な成長を目指してまいります。

以上、2024年10月期第2四半期の決算説明とさせていただきます。最後までご清聴いただきありがとうございました。

### 【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)

以上