2024年９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)

2024年10月期第３四半期決算説明書き起こし

当社は、2024年９月10日（火）に2024年10月期第３四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３四半期決算　ご参考資料】
■決算説明資料
https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/2ff4ad30/193c/4a2c/831c/3934dd499cee/140120240909582733.pdf
■決算短信
https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/7787effa/d44e/4758/a5a0/1eb75d27176b/140120240906582060.pdf
■通期業績予想の修正（上方修正）及び配当予想の修正（増配）に関するお知らせ
https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/e3dcf2f7/6fba/48dc/b967/677f8d6773b4/140120240909582740.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/CDEJGUwPgZU

2024年10月期第３四半期　決算説明動画 書き起こし

【目次】

1.　ハイライト、事業概要 2
2024年10月期第３四半期ハイライト 2
2024年10月期 通期業績予想の上方修正 3
2024年10月期 期末配当予想の修正（増配） 4
私たちが目指す世界（企業理念・行動指針） 5
取り巻く社会課題の状況 6
トビラシステムズの強み：迷惑情報データベース 7
サービス内容 8
２.2024年10月期 第３四半期 トピック 9
「J:COM MOBILE」で「迷惑電話・メッセージブロック」提供開始 9
「トビラフォン Biz」でカスハラ対策ニーズ増　代理店と提携し販売強化 10
「トビラフォン Cloud」で音声テキスト化を標準搭載機能として提供開始 11
３.2024年10月期第３四半期　業績 12
2024年10月期第３四半期業績サマリー 12
2024年10月期第３四半期サービス別売上内訳 13
2024年10月期　業績予想に対する進捗 14
売上高四半期推移（ストック収益、フロー収益） 15
主な契約モデル別の四半期推移 16
「トビラフォン Biz」の推移 17
「トビラフォン Cloud」の推移 18
売上原価の推移 19
販管費の推移 20
営業利益の推移 21
コストの推移（四半期） 22
BSの推移 22
4.2024年10月期　業績見通し 23
2024年10月期の業績予想（上方修正を実施） 23
2024年10月期のサービス別売上見通し（第2四半期から変更なし） 24
2024年10月期のコスト関する見通し（変更あり） 25
ディスクレーマー 26

注：書きおこしは、決算説明資料を抜粋して撮影した決算説明動画を書き起こしたものです。

１.ハイライト、事業概要

2024年10月期第３四半期の決算についてご説明いたします。

2024 年 10 月期第３四半期ハイライト

2024年10月期第３四半期のハイライトです。第３四半期の売上高は６億1,700万円（前年同期比118.8%）で過去最高、営業利益は２億3,100万円（前年同期比141.0%）となりました。

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４億1,100万円（前年同期比110.8%）、固定電話向け5,300万円（前年同期比105.3%）、ビジネスフォン向け１億5,100万円（前年同期比174.1%）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、期首予想を上回る形で事業を進めることができました。

2024年10月期 通期業績予想の上方修正

全社

2024年10月期 通期業績予想の上方修正

- 利益率の高いモバイル向け売上高の伸長や費用の効率的な支出により、営業利益および経常利益について期首予想から上方修正。当期純利益については、期首の減益予想から増益予想へと上方修正

(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 (修正前) 期首予想	2024年10月期 業績予想 (修正後) 9月10日公表	前期比 (修正後)
売上高	1,681	2,061	2,350	**2,350**	114.0%
EBITDA*1	693	870	941	**986**	113.3%
営業利益	540	682	755	**785**	115.0%
経常利益	532	679	754	**782**	115.1%
当期純利益	322	517	500	**541**	104.5%
(特別損益を除いた場合の当期純利益)	(350)	(469)	(500)	**(519)**	(110.8%)
営業利益率	32.2%	33.1%	32.1%	**33.4%**	-
ROE*2	20.1%	26.9%	22.5%	**23.9%**	-
自己資本比率	64.1%	58.6%	56.4%	**56.7%**	-

*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

TOBILA SYSTEMS

第３四半期までの想定を上回る事業の進捗、また今後の予測を考慮したうえで、2024年10月期の業績見通しについて、上方修正を行うことにいたしました。

売上高の修正はしておりませんが、利益率の高い「モバイル向けフィルタサービス」での売上高が伸長いたしました。また、費用は、人材獲得のための採用や認知拡大に向けた広告宣伝への投資を効率的に行ったため、期首計画より減少する見込みとなりました。

各段階利益について期首予想を上回る見通しとなったことから売上高は23億5,000万円と据え置き、各利益項目については営業利益は７億8,500万円、経常利益は７億8,200万円、当期純利益は５億4,100万円と上方修正を行っております。

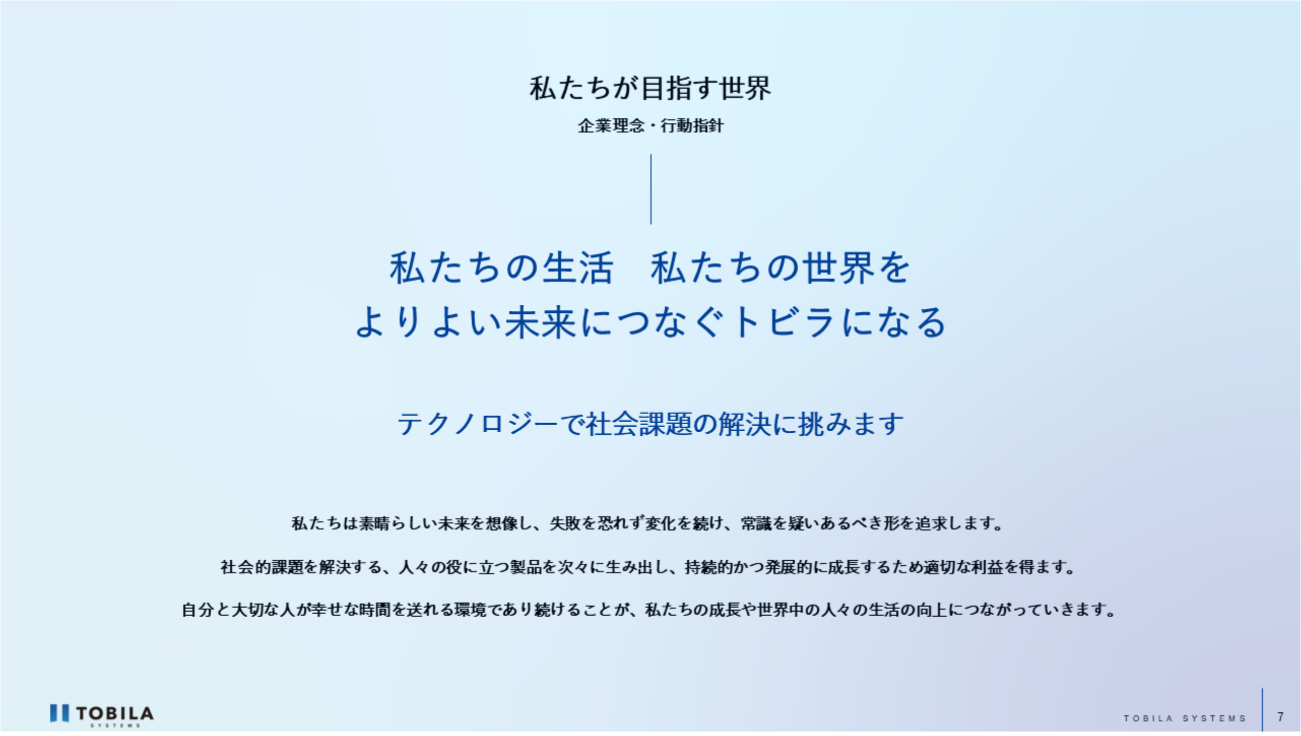
当期純利益に関しては、2023年10月期においてホームページ制作運営支援事業「HP4U」の事業譲渡による特別利益を計上した影響で、今期は減益になる見通しでしたが、今回の修正により当期純利益においても増益での着地を見込んでいます。

2024年10月期 期末配当予想の修正（増配）

業績の修正に伴い、期末配当についても今回修正を行いました。

当社は配当性向35%を基本方針としており、2024年10月期の業績と、配当性向の基本方針に鑑み、期首予想の17円から１円20銭増配の18円20銭へと予想を変更しております。

私たちが目指す世界（企業理念・行動指針）

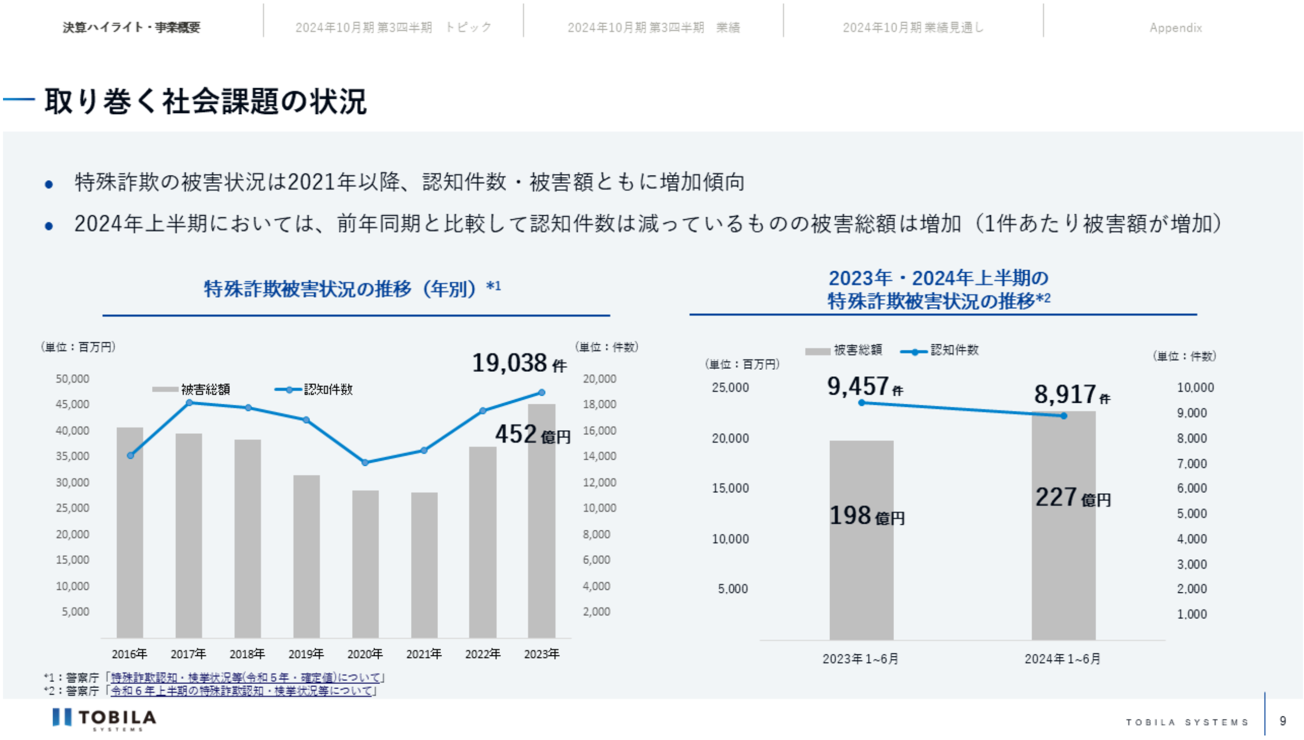


ここからはあらためて、当社の事業についてご説明します。当社は「私たちの生活　私たちの世界を　よりよい未来につなぐトビラになる」を企業理念として掲げています。

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。

取り巻く社会課題の状況



当社が挑戦している社会課題の１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年以降最多でした。

2024年上半期においても、特殊詐欺の被害状況は深刻で、2023年上半期と比較して認知件数は減っていますが被害額は増加しており、１件あたりの被害額が大きくなっていることがうかがえます。

トビラシステムズの強み：迷惑情報データベース

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社会課題の解決に向けて、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、ユーザーが危険な電話や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」と「トビラフォン Cloud」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。
先日HPにてお知らせをしておりますが、2022年１月より提供をしていた「Talk Book」は、「トビラフォン Cloud」の機能強化により機能差異が縮小したことで、2024年10月末までに「トビラフォン Cloud」とサービス統合を予定しています。

2.2024 年 10 月期 第３四半期 トピック

ここからは、第３四半期のトピックについてご説明いたします。

「J:COM MOBILE」で「迷惑電話・メッセージブロック」提供開始

モバイル向けフィルタサービスに関するトピックです。
７月16日から「J:COM MOBILE」のオプションサービスとして「迷惑電話・メッセージブロック」の提供が開始されました。このサービスには、当社のデータベースが活用されています。

JCOM社は、地域の安全のために、地元の自治体や警察署などと連携し、地域安全協定や見守り事業協定などを締結し、特殊詐欺をはじめとする各種犯罪の被害防止に関する活動を推進しています。

これまでJCOM社との連携では、固定電話向けで J:COM PHONE プラスのオプションサービス「迷惑電話自動ブロック」においてデータベースを連携しておりました。

今回、新しくJ:COMのスマホ向けスーパーアプリ「MY J:COM」アプリで「迷惑電話・メッセージブロック」が提供開始となり、スマホを狙う特殊詐欺やフィッシング詐欺の対策として、シニア世代のお客さまにも安心して電話やSMSをお使いいただけるようになりました。

今後も、より多くの方の安心を守るサービスの提供に向け、引き続きデータベースの精度向上とともに提携キャリアの拡充に努めてまいります。

「トビラフォン Biz」でカスハラ対策ニーズ増　代理店と提携し販売強化

ビジネスフォン向けフィルタサービスに関するトピックを､｢トビラフォン Biz｣と｢トビラフォン Cloud｣それぞれ紹介させていただきます。

昨今カスタマーハラスメント、いわゆるカスハラが社会的に問題となっています。
電話によるカスハラについて、当社独自にアンケート調査を行った結果、「自動通話録音」や「録音告知メッセージ」の有用性やニーズが明らかとなりました。

「自動通話録音」や「録音告知メッセージ」機能が附随された当社ビジネスフォン向けサービスは、導入いただいている企業様へ行ったアンケート調査でも、約８割のユーザーから「カスハラ対策に有用だと感じる」と回答をいただいており、ビジネスの現場において需要が高いと認識しています。

また、「トビラフォン Biz」では販売代理店との提携強化を推進しています。「トビラフォン Biz」はこれまでNTT東日本、NTT西日本の光セレクトショップに登録いただき販売が加速していました。

最近では、大塚商会主催のセミナーにおいて、当社営業担当が電話のカスハラについてたびたび講演の機会をいただくなど、代理店との提携を強化することができております。引き続きより多くの代理店と密に提携して、販売強化に努めてまいります。

「トビラフォン Cloud」で音声テキスト化を標準搭載機能として提供開始

最後に、「トビラフォン Cloud」では、従来有料オプションとして提供していた通話の文字起こし機能「音声テキスト化」を、2024年８月1日より標準搭載機能として提供開始いたしました。音声テキスト化は、顧客等との通話内容を自動で書き起こす機能です。

通話内容をテキストで確認でき、対応履歴の入力作業や聞き返し時間の削減、「言った・言わない」のトラブル防止などにつながり、昨今社会問題となっているカスハラ対策にも有効な機能の一つです。

また、医療機関に特化し高精度な文字起こしを実現する医療向け音声認識エンジンも、あわせて提供を開始いたしました。

医療向け音声認識エンジンは、当社が独自で開発を行っており、ビジネス会話と比較して明瞭でない高齢者との会話や、病気の症状など聞き逃したくない会話を、高精度に音声認識しテキスト化することが可能です。
こちらも標準機能として汎用的なエンジンから切り替えて、無償でお使いいただけます。

他社が提供しているクラウドPBXでも音声テキスト化ができるサービスもございますが、標準搭載となっているものは現時点で当社のみであり、ひとつの強みだと捉えています。

電話業務の効率化やカスハラ対策など、ビジネスでの電話における課題解決にご活用いただけるよう引き続き機能強化や品質向上に努めてまいります。

３.2024 年 10 月期第３四半期　業績

ここからは2024年10月期第３四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３四半期業績サマリー

決算ハイライト・事業概要 | 2024年10月期 第3四半期　トピック | **2024年10月期 第3四半期　業績** | 2024年10月期 業績見通し | Appendix

2024年10月期 第3四半期業績サマリー

- 売上高は四半期で過去最高を記録。各利益については、計画どおり将来に向けた投資を行ったことで四半期では減益となったものの、前年同期比では着実に成長

(単位：百万円)	2023年10月期 3Q（前年同期）	2024年10月期 2Q（前四半期）	2024年10月期 3Q実績	前年同期比	前四半期比
売上高	520	586	617	118.8%	105.4%
EBITDA*	213	280	281	131.6%	100.4%
営業利益	164	235	231	141.0%	98.2%
経常利益	163	235	229	140.6%	97.7%
純利益	106	157	153	143.5%	97.5%

*：EBITDAは「営業利益＋減価償却費＋のれん償却額」にて算出

TOBILA SYSTEMS　21

売上高は６億1,700万円（前年同期比 118.8%）、営業利益は２億3,100万円（前年同期比 141.0%）、純利益は１億5,300万円（前年同期比 143.5%）でした。

売上高は四半期で過去最高を記録しております。各利益については、四半期比では減益となっています。

第２四半期の決算発表の際にお伝えしていたとおり、計画に沿って支出したことで四半期での減益は計画どおりの推移です。

2024 年 10 月期第３四半期サービス別売上内訳

決算ハイライト・事業概要 | 2024年10月期 第3四半期　トピック | **2024年10月期 第3四半期　業績** | 2024年10月期 業績見通し | Appendix

— 2024年10月期 第3四半期 サービス別売上内訳

- モバイル向けは、「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や J:COM MOBILE でのサービス提供開始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 3Q（前年同期）	2024年10月期 2Q（前四半期）	2024年10月期 3Q実績	前年同期比	前四半期比
＜迷惑情報フィルタ事業＞	509	586	617	121.2%	105.4%
モバイル向け	371	399	411	110.8%	103.0%
固定電話向け	50	53	53	105.3%	101.0%
ビジネスフォン向け	87	132	151	174.1%	114.3%
その他*	–	0	0	–	100.0%
＜その他の事業＞	10	–	–	–	–

*：2024年10月期1Qより、前期に「HP4U」の事業譲渡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

TOBILA SYSTEMS

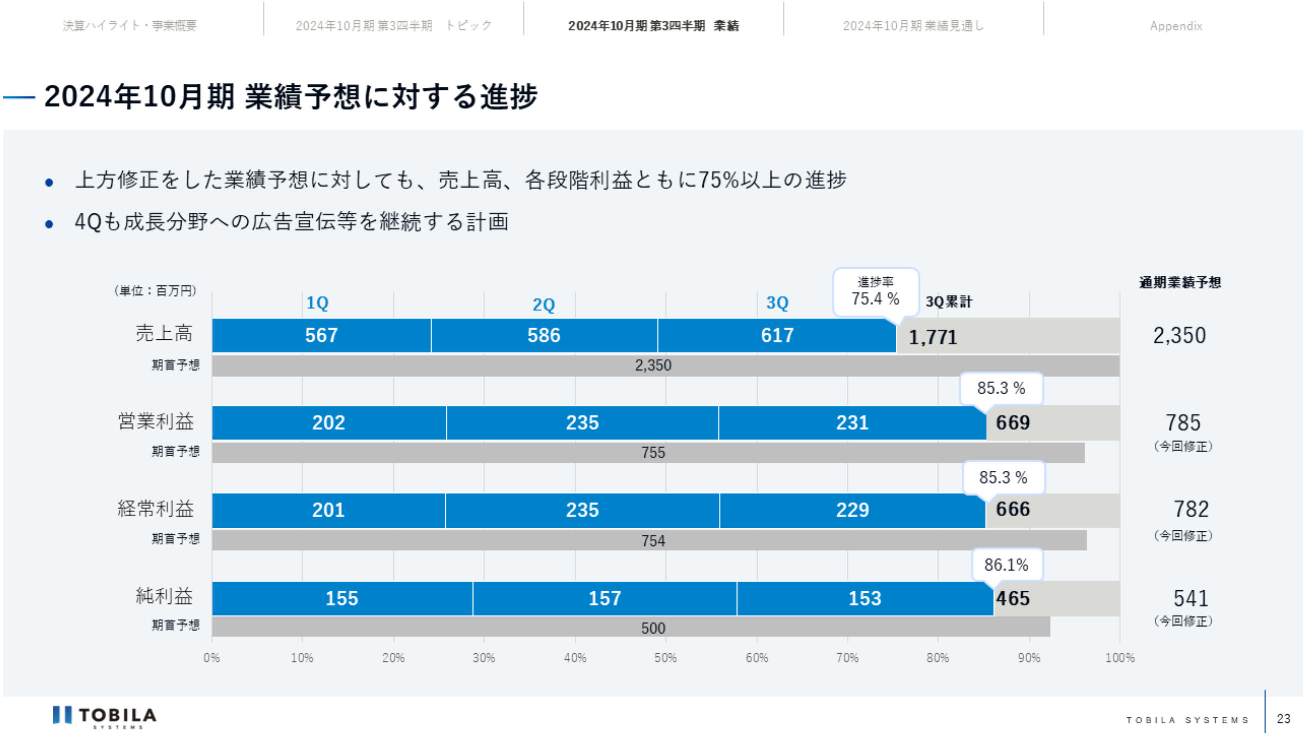
第３四半期のサービス別売上高です。モバイル向け４億1,110万円（前年同期比110.8%）、固定電話向け5,300万円（前年同期比105.3%）、ビジネスフォン向け１億5,100万円（前年同期比174.1%）です。

モバイル向けについては、2024年４月からの「契約者×単価」モデルでの契約更改やJ:COM MOBILEでのサービス提供開始などにより、着実に成長することができました。四半期での売上高は、はじめて４億円に到達しました。

固定電話向けでは、ケーブルテレビ向けサービスが引き続き堅調に伸びており、四半期・前年同期比で成長しております。

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」の販売も好調に推移し、前年同期比・前四半期比でも引き続き２桁の成長を継続しています。

2024 年 10 月期　業績予想に対する進捗

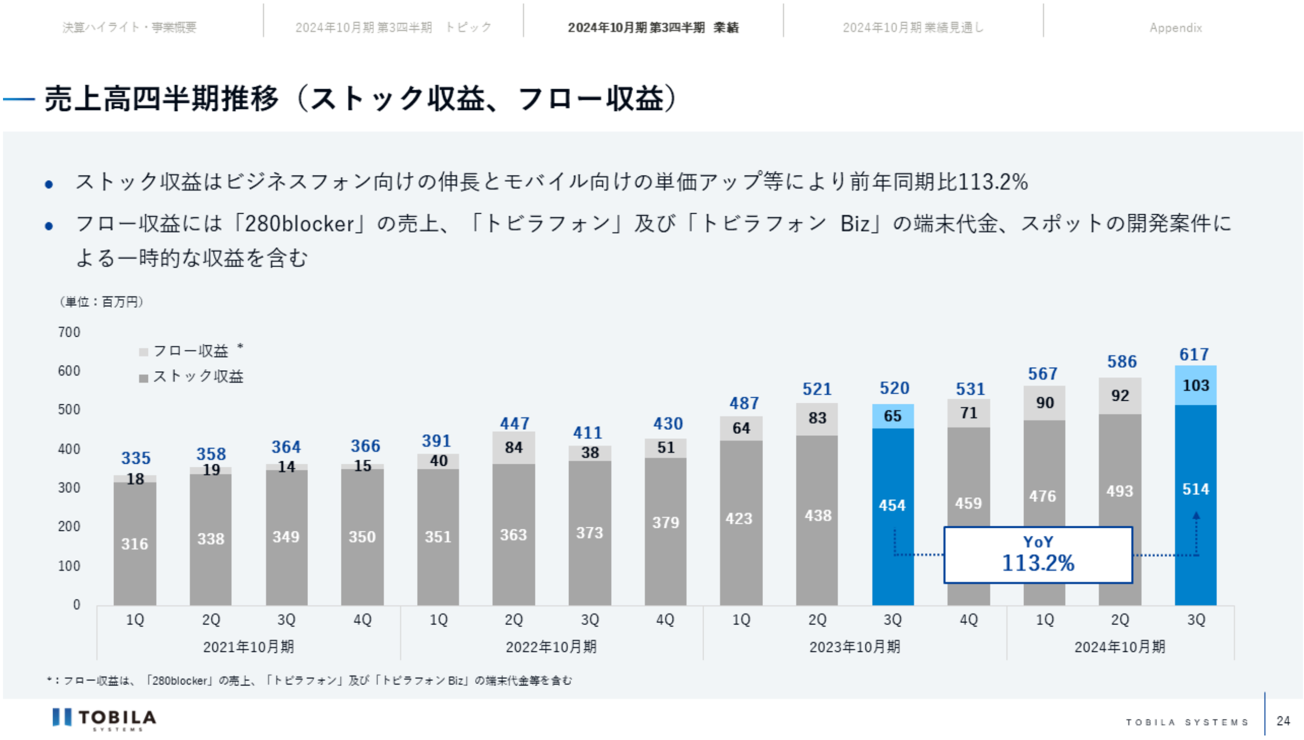


2024年通期の業績予想に対する進捗です。通期業績予想値は今回上方修正した数値です。

売上高は進捗率75.4%であり、計画どおりに進捗しています。

各利益の進捗率は85%を超えております。第4四半期も引き続き採用や、広告宣伝などの投資を行っております。修正した業績予想の達成に向けて、しっかりと進めてまいります。

売上高四半期推移（ストック収益、フロー収益）



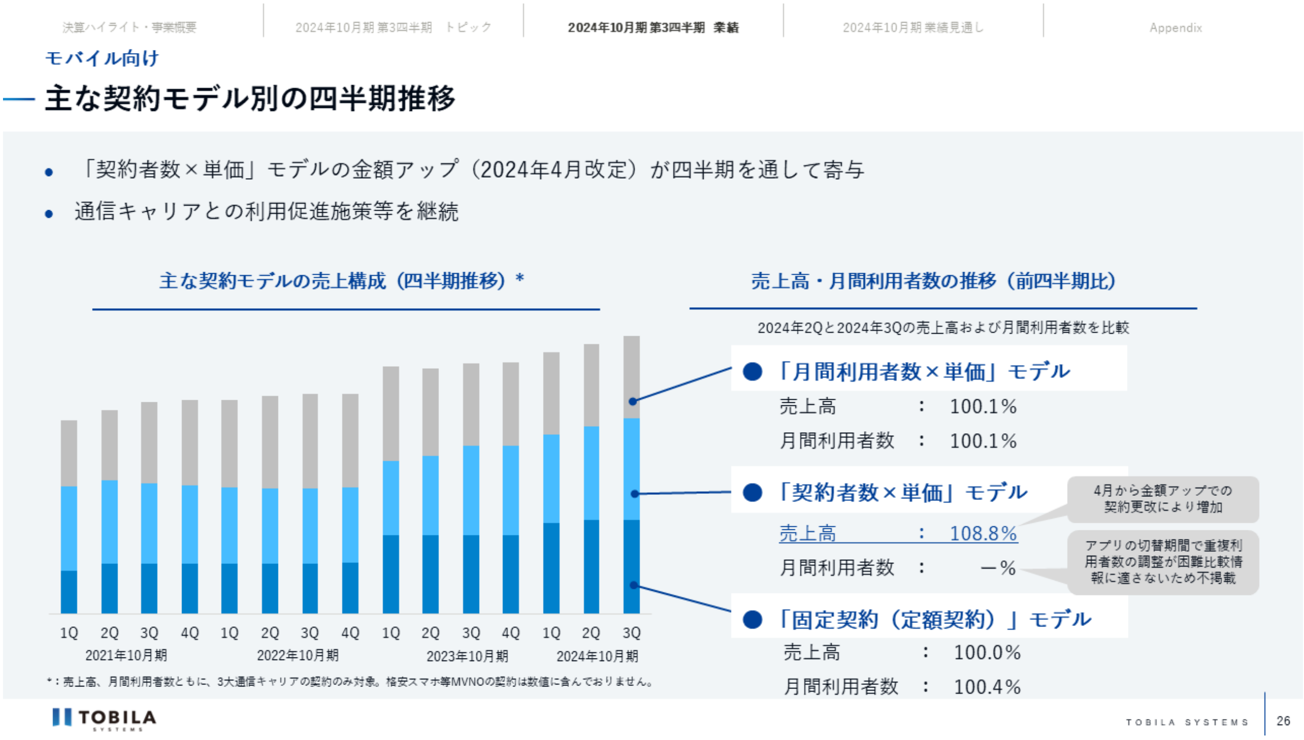
売上高の四半期推移についてです。スライドのグラフは、ストック収益と一過性のフロー収益に内訳を分けて記載しています。

当社の基盤であるストック収益は前年同期比113.2%となっており、前四半期比においても104.2%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」モデルの契約金額の増加などによるものです。

フロー収益は過去最高を更新しました。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」の端末代金等一時的な収益を計上しております。また、新サービス開始に向けた開発費等を計上しております。

主な契約モデル別の四半期推移



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、ご留意ください。

「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増加に転じております。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、今後も増加を継続できるよう活動を続けてまいります。

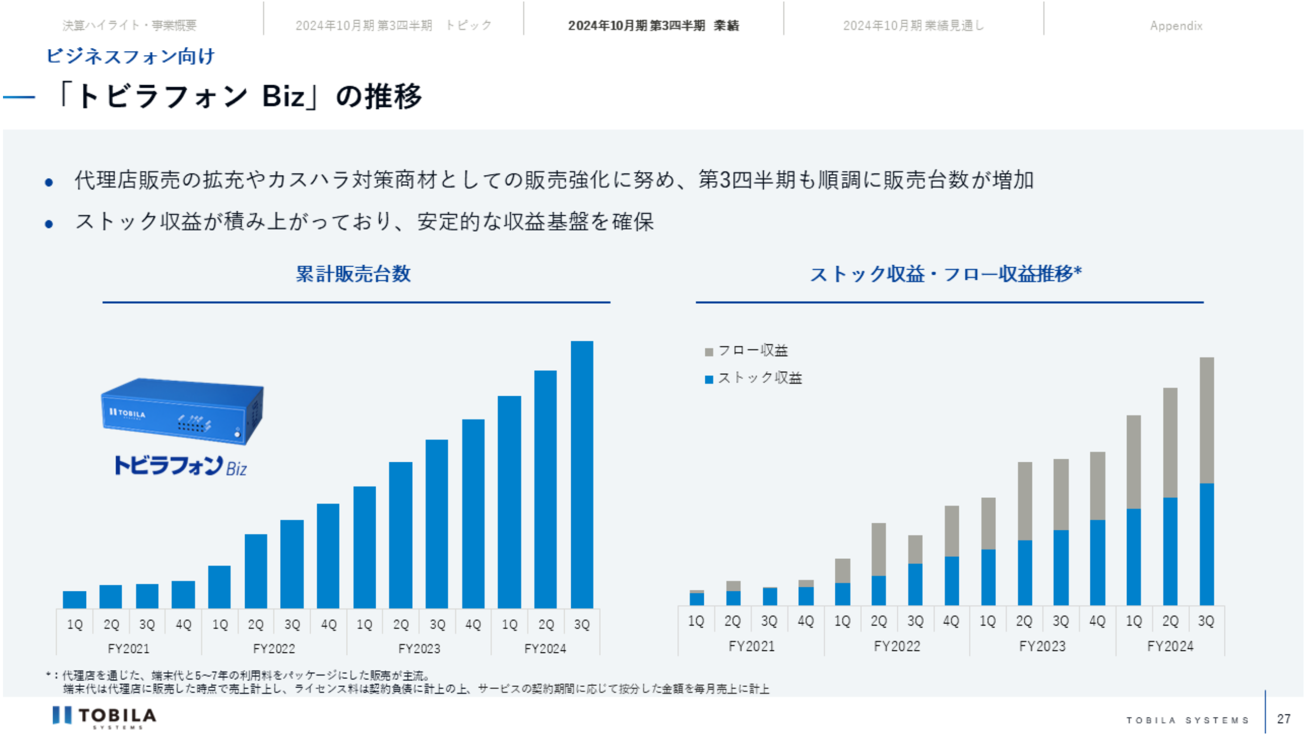
「契約者数×単価」モデルにおいては、４月から単価アップにより売上高が増加しています。月間利用者数については、前期の第４四半期から非開示としています。非開示の理由は当社のサービスを提供しているアプリが各種セキュリティ機能を統合した新しいアプリへと切り替わるタイミングにあり新旧双方でのアプリ利用者の重複部分を調整することが難しいためです。

固定契約モデルについては、月間利用者数が増加を継続しており、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。

また、本スライドの開示方法についてですが、月間利用者数が売上高に影響するのは、「月間利用者数×単価」モデルのみとなります。すべての主な契約モデルの月間利用者数の推移を開示することで、ミスリードになる可能性に鑑み、開示の継続性について検討しております。今後この開示方法については変更する可能性もありますこと、ご容赦いただけますと幸いです。

「トビラフォン Biz」の推移



「トビラフォン Biz」の推移です。
トピックでもお伝えいたしましたが、カスハラ対策商材としての訴求による販売増加とともに、大塚商会などの代理店との連携を強化しており、販売台数は順調に増加しております。

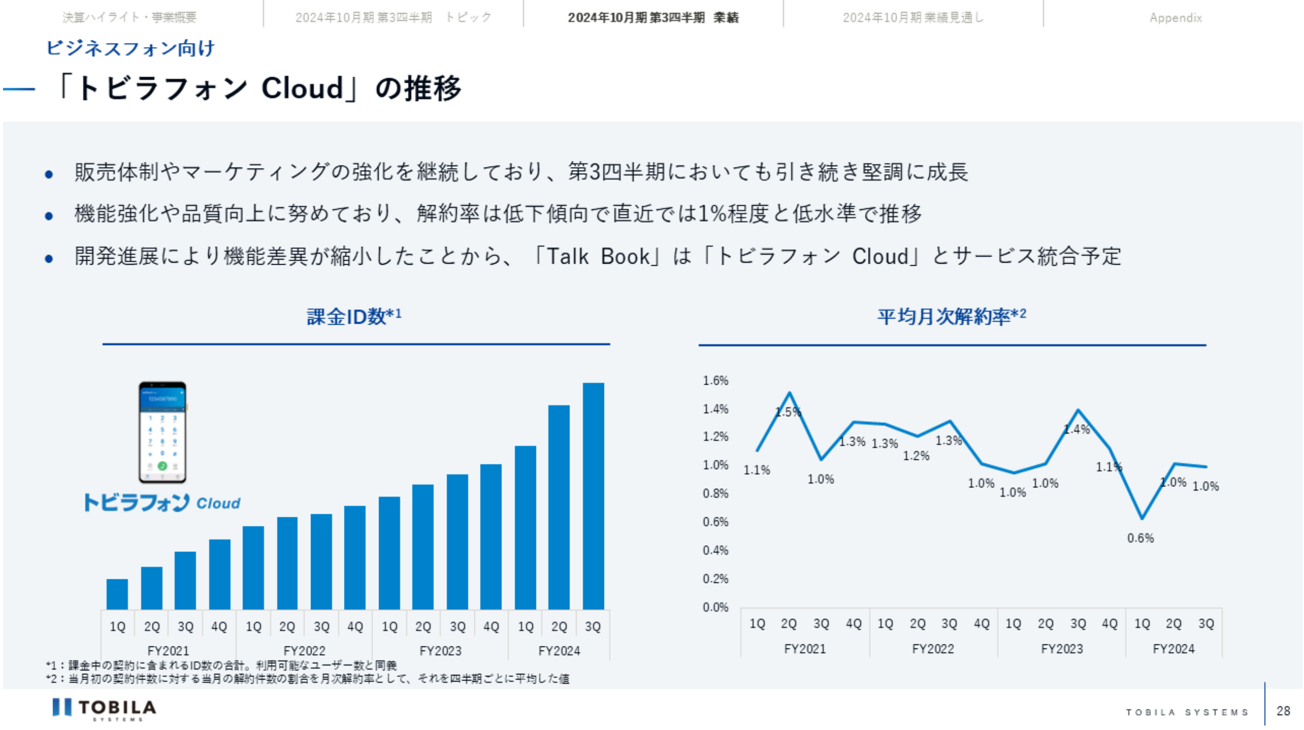
また、投資家の皆様より、ストック収益とフロー収益の占める割合についてご質問をいただくことがございましたので、今回から開示いたしました。

「トビラフォン Biz」の販売は、主に販売代理店を通じた商流で、端末代と５～７年の利用料をパッケージにした販売がメインとなっております。

端末代は代理店に販売した時点で計上しますが、ライセンス料は契約負債に計上しており、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します。

基本的には解約がないビジネスモデルであり、順調に積み上がったストック収益は安定した収益基盤となります。

「トビラフォン Cloud」の推移



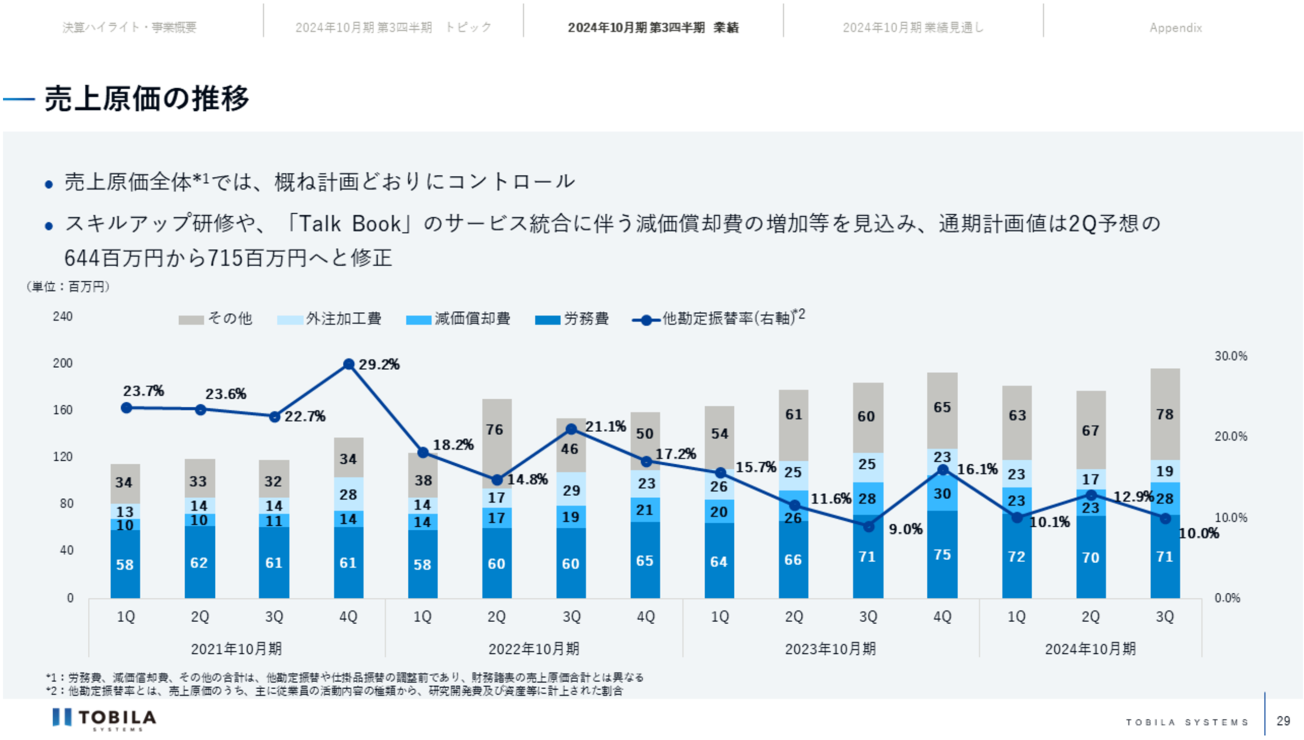
「トビラフォン Cloud」についてです。

2023年までのPMF活動を経て、今期は販売体制やマーケティングの強化を継続しております。第３四半期においてもID数は堅調に増加しております。

また、投資家の皆様より、解約率に関するご質問をいただくことがございますので、今回から平均月次解約率を開示いたしました。平均月次解約率は、１%前後で推移をしております。

機能強化や品質向上に努めていることに加え、電話サービスという特性も考慮し、解約率を低く抑えていきたいと考えております。

売上原価の推移



売上原価の推移です。全体としては、計画通りにコントロールできております。

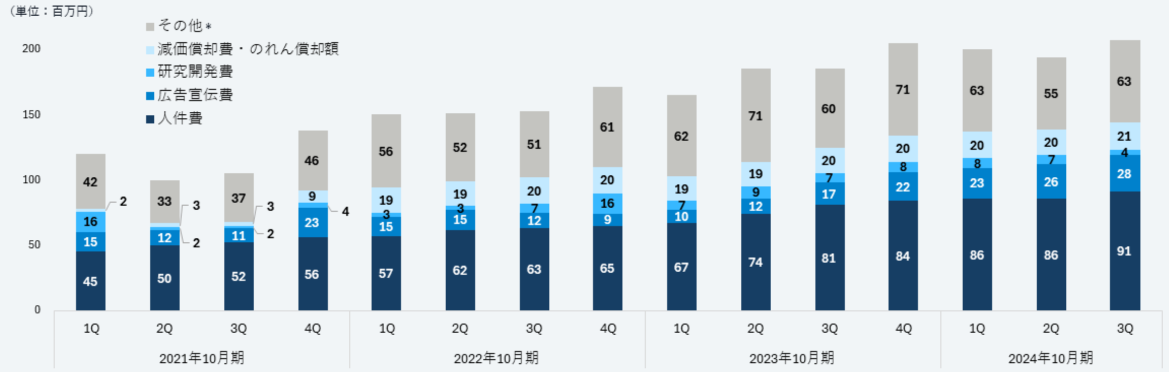
前四半期比で増加していますが、ビジネスフォン向けの販売伸長に伴う変動費の増加や、「Talk　Book」のサービス統合に伴う減価償却費の増加が主な要因となります。

また、これらの要因に加えてスキルアップ研修の実施などを見込むことから、通期計画は第２四半期予想の６億6,400万円から７億1,500万円へと増額して着地する見込みへ変更しております。

販管費の推移

販管費の推移

- 計画どおり、販促強化や採用の進捗により広告宣伝費や人件費が増加
- 4Qも引き続き採用費や成長分野への広告宣伝を行う予定も、効率的な支出ができたことから通期計画値を2Q予想の930百万円から850百万円へと減額して着地する見込み



＊：「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

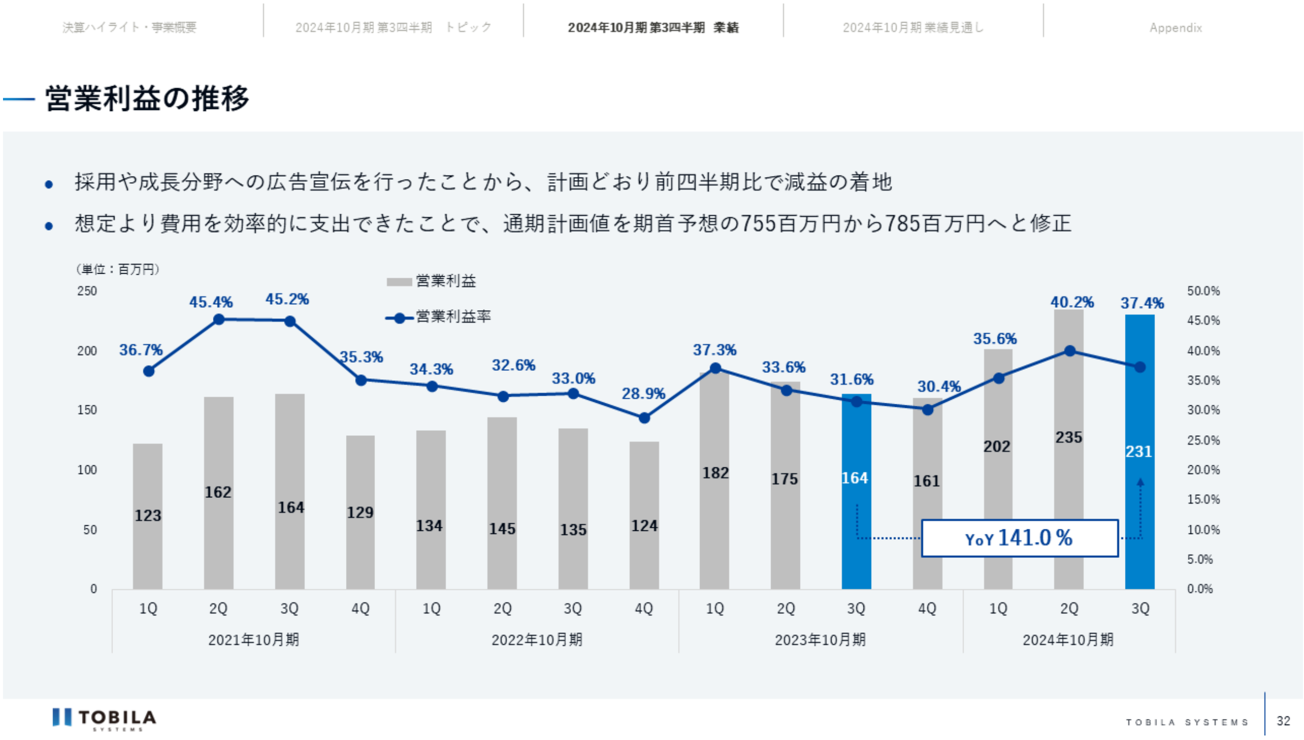
販管費の推移です。こちらも全体としては、計画どおりにコントロールできております。

第2四半期で増額をお伝えしておりましたとおり、前四半期比では人件費やその他が増加しておりますが、これは採用をしっかり行っている成果です。

一方で、一部の費用の支出において、効率化をはかり、想定より抑制することができております。

引き続き採用や成長分野である「トビラフォン Cloud」や「280blocker」の広告宣伝へは投資を継続しますが、効率的な費用支出の影響などを踏まえて、通期の販管費としては９億3,000万円から８億5,000万円へと減額して着地する見込みへ変更しております。

営業利益の推移



営業利益の推移です。

第３四半期の営業利益は２億3, 100万円、前年同期比141. 0%、営業利益率は37. 4%です。下期は積極的な投資を行うことにより、営業利益や利益率は低下するとお伝えしており、想定どおりです。

繰り返しにはなりますが、採用活動の継続、成長分野への投資は第４四半期も行いますので、通期としての着地は７億8, 500万円を見込んでいます。

コストの推移（四半期）

― コスト推移（四半期）

(単位：百万円)	2023年10月期 3Q（前年同期）	2024年10月期 2Q（前四半期）	2024年10月期 3Q実績	前年同期比	前四半期比
売上原価	169	154	177	104.9%	115.1%
（労務費）	71	70	71	99.9%	101.1%
（外注加工費）	25	17	19	78.4%	114.5%
（減価償却費）	28	23	28	98.7%	121.1%
（その他）	60	67	78	128.8%	115.8%
（開発分の他勘定振替率*）	9.0%	12.9%	10.0%	1.0pt	▲2.9pt
販売費及び一般管理費	186	196	208	111.9%	106.4%
（人件費）	81	86	91	111.8%	105.7%
（広告宣伝費）	17	26	28	161.1%	105.3%
（研究開発費）	7	7	4	65.0%	64.1%
（減価償却費・のれん償却額）	20	20	21	104.7%	102.3%
（その他）	60	55	63	105.8%	115.1%

*：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

四半期でのコスト推移です。適宜ご参照ください。

BS の推移

― 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3四半期	増減額
流動資産	2,816	3,316	500
現金及び預金	2,404	2,902	497
売上債権及び契約資産	254	273	18
その他	156	140	▲ 15
固定資産	830	748	▲ 82
有形固定資産	103	90	▲ 13
無形固定資産	405	342	▲ 62
投資その他の資産	322	314	▲ 7
総資産	3,646	4,064	417
負債	1,510	1,761	250
流動負債	1,314	1,602	288
固定負債	195	158	▲ 37
純資産	2,136	2,303	166
自己資本比率	58.6%	56.7%	▲ 1.9pt

BSの推移です。適宜ご参照ください。

４.2024 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（上方修正を実施）

― 2024年10月期の業績予想（上方修正を実施）

- 利益率の高いモバイル向け売上高の伸長や費用の効率的な支出により、業績予想を上方修正
- 当期純利益については、期首の減益予想から増益予想へと上方修正

(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（修正）	前期比 (修正後)
売上高	1,681	2,061	**2,350**	114.0%
EBITDA*[1]	693	870	**986**	113.3%
営業利益	540	682	**785**	115.0%
経常利益	532	679	**782**	115.1%
当期純利益	322	517	**541**	104.5%
（特別損益を除いた場合の当期純利益）	(350)	(469)	**(519)**	(110.8%)
営業利益率	32.2%	33.1%	**33.4%**	-
ROE*[2]	20.1%	26.9%	**23.9%**	-
自己資本比率	64.1%	58.6%	**56.7%**	-

*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

TOBILA SYSTEMS　36

先ほどのご説明と重複しますが、第３四半期までの、想定を上回る事業の進捗、また今後の予測を考慮したうえで、2024年10月期の業績見通しについて、上方修正を行うこととといたしました。

売上高は23億5,000万円と据え置き、営業利益以下を上方修正いたしました。当期純利益については、期首の減益予想から増益予想へと上方修正しております。

2024 年 10 月期のサービス別売上見通し（第 2 四半期から変更なし）

― 2024年10月期のサービス別 売上見通し（第2四半期から変更なし）

- 2024年6月10日発表の第2四半期決算にて、各サービスの見通しを変更
- 堅調に進捗しており、第2四半期の発表時から見通しの変更はなし

(単位：百万円)	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	2024年10月期 予想	前期比
＜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	1,611	108.1%
固定電話向け	165	193	213	110.1%
ビジネスフォン向け	184	330	520	157.2%
その他	―	―	6	―
＜その他の事業＞	60	46	―	―

*：従来「その他」としていた事業の重要性が乏しくなったため、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」としていた事業を「迷惑情報フィルタ事業」に含めて集計

2024年10月期のサービス別 売上見通しです。
全社での売上高の計画値は期首予想の23億5,000万円から変更ございません。

第２四半期において、サービス別内訳のモバイル向けとビジネスフォン向けで一部修正を実施しておりましたが、各サービスとも堅調に推移しております。

そのため、第２四半期でお示しした計画から変更はございません。計画の達成に向けて、しっかりと取り組んでまいります。

2024年10月期のコスト関する見通し（変更あり）

― 2024年10月期のコストに関する見通し（変更あり）

- 【売上原価】「Talk Book」のサービス統合に伴う減価償却費の増加、スキルアップ研修の実施等による
- 【販管費】採用効率化による採用フィーの抑制や委託費用等の抑制による減少

(単位：百万円)	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	2024年10月期予想 (修正前) 6月10日公表	(修正後) 9月10日公表	前期比 (修正後)
売上原価	505	628	664	**715**	113.8%
(労務費)	245	278	304	**305**	109.8%
(外注加工費)	84	100	80	**79**	79.4%
(減価償却費)	72	105	99	**116**	109.9%
(その他)	212	241	283	**301**	124.5%
(開発分の他勘定振替率*)	17.7%	13.1%	13.1%	**10.6%**	▲2.5pt
販売費及び一般管理費	634	750	930	**850**	113.3%
(人件費)	250	308	355	**363**	117.6%
(広告宣伝費)	52	63	125	**127**	201.4%
(研究開発費)	30	31	37	**25**	78.6%
(減価償却費・のれん償却額)	80	80	84	**83**	103.5%
(その他)	221	266	329	**252**	94.6%

*：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

TOBILA SYSTEMS

コストに関する見通しです。
繰り返しにはなりますが、それぞれの見通しを第２四半期の予想から修正しております。

売上原価については、６億6,400万円から７億1,500万円へと増額して着地する見込みです。
原価においてはスキルアップ研修やサービス統合に伴う減価償却費の増加を見込むことが主な要因です。

また、販管費については、９億3,000万円から８億5,000万円へと減額して着地する見込みです。
採用や広告宣伝費の積極的な投資は継続するものの、一部費用の支出を効率的に行えたことから減額を見込んでおります。

ディスクレーマー

2024年10月期第３四半期においては、順調に各事業を進められたことで、通期の利益の計画値を修正し、配当についても増配へと予想を修正いたしました。

第4四半期については今回修正した数値での着地を予定しておりますが、引き続き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３四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

以上