



2022年6月17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 決算説明会の質疑応答内容 公開のお知らせ

当社は、2022年6月10日（金）、機関投資家・個人投資家 合同オンライン決算説明会を開催いたしました。株主ならびに投資家の皆様への公平な情報開示の観点から、主な質疑応答内容を公開することといたしましたので、お知らせいたします。

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2四半期決算説明会】

1. 開催日時：2022年6月10日（金） 18:00～19:00
2. 説明者：代表取締役社長 明田 篤

■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

【質疑応答内容】

1. 中計の達成において重要な施策はどういった部分なるのでしょうか？また達成に向けて、現在見えている課題や懸念・力を入れるべき事柄について教えてください。

重要な施策は、ビジネスフォン向けの成長だと考えております。ビジネスフォン向けサービスのプロダクトは「トビラフォン Biz」「トビラフォン Cloud」「Talk Book」の3種類ございます。

プロダクト別に申し上げますと、「トビラフォン Biz」については、NTT東西のセレクトアイテムに登録されたことで販売が加速しており、その効果が今期から出てきております。「トビラフォン Cloud」については、市外局番（0ABJ 番号）から受発信ができるように改修したことで、利用者が増えている状況です。また、「Talk Book」については、利用ニーズは大きいと考えておりますので、現在積極的に市場の声を聞いて開発している状況です。

当社はテクノロジー企業ですので、仮説と検証をいかに速く繰り返して、良い製品や、他社が真似のできないような製品を開発していくかが重要なことだと考えています。

2. 今後の新規事業は、どのようなものを考えていますか？

当社は今まで、主に電話に関するセキュリティサービスを開発し、成長してまいりました。

これまでの当社の新規事業の実績としては、電話番号でブロックできるサービスから始まり、SMSへと広がり、SMSをきっかけに詐欺サイトに誘導するURLの情報も保有できるようになりました。通信キャリアだけではなく、金融機関へのデータベースの提供も開始しています。

今年1月からは、AI搭載型の営業ツール「Talk Book」の販売を開始いたしました。電話の通話は定性的、感覚的な活動に捉えられがちですが、利用する人の活動量、アクティビティや特徴などを分析することができます。様々な観点からの分析で、優秀な営業担当者の話し方に近づけることも可能であり、業務改善に役立てられる可能性は大きいと考えております。

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。

3. 携帯キャリアが独自で「SMSブロック」を行っていると思いますが、御社のサービスとしては不利になるのではないのでしょうか？

SMSを使ったフィッシング詐欺が非常に増加している中で、ドコモ社からは3月24日に、SMSを自動的にブロックする機能の提供が発表されております。しかし、通信キャリアが独自でSMSの中身を解析して、フィルタリングするには限界があると考えております。

当社は、現在1,400万人もの利用者を抱えており、そのデータをいかに速く分析して精度を高めることに、この何年も注力しています。通信キャリアのSMSブロック機能との精度比較を行っておりますが、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、より多くのショートメッ

セージを検知できています。国内には 2 億台近い携帯電話が存在しておりますが、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さまを詐欺の SMS から守っていきたくと考えています。

4. トビラフォン Biz について、NTT 東西で直販が開始、とありますが、直販が開始するメリットを教えてください。

NTT ブランドを活用した販売が可能になることと、販売チャネルの増加、この 2 点だと考えています。NTT が直接販売することで、電話系商材としての相当なブランド力を持って販売することが可能となります。これにより、セレクトアイテム化による販売にも良い影響を与えてくると考えております。また、販売チャネルについては、NTT は大きく分けて NTT 直販、代理店、NTT 業務委託という三つの方法で販売しています。これまで代理店のみの取扱いでしたが、NTT の直販、NTT 業務委託といったチャネルも活用できることになりましたので、さらに販売が加速できるのではないかと捉えております。

5. プライム市場に残るためには流通時価総額を 300 億以上にする必要があります。現在の時価総額は「格安」なはずですが、なぜ「自社株買い」をしないのでしょうか？

当社はプライム市場を選択していますが、現時点では上場維持基準を満たしていませんので、上場維持基準の適合に向けた計画書を提出させていただきました。この計画書でも記載しているとおり、まずは業績が一番大事だと考えており、中期経営計画に沿って業績を達成、またそれを上回るペースで成長させていくことが重要だと考えています。

ご指摘いただいたとおり、株主還元という観点でも、自社株買いについて、常に経営陣でも検討しています。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えます。また、株式流動比率も重要だと考えていますので、発表できることがありましたら、すぐに開示させていただきます。

6. 固定電話の機材を必要としない迷惑電話フィルタサービスを KDDI で開始したが、進捗について教えてください。ソフトバンクや東西の NTT はいつになったら締結できるのでしょうか？

KDDI で開始した全国のケーブルテレビ向けのサービスは、順調に申込数は伸びていますが、今のところ具体的な数字は開示させていただいていない状況です。

ただこの取り組みは、2010 年のトビラフォンを開発した当初から考えていた理想であり、この機能の実装は私たちの夢でした。迷惑電話に困っている方は非常に多いのですが、私たちのデータベースを利用しようと思うと、専用機器との接続や、ホームゲートウェイ自体の買い替えが必要であり、使うまでの敷居が高いという状況がありました。このケーブルテレビ向けに開始した新しい KDDI のサービスは、専用機器が不要であり、お使いいただいている電話回線のまま、オプション契約をしていただくことで、すぐに利用が開始できる非常に画期的なサービスです。

ようやくこの機能を大手通信キャリアで搭載することができましたので、申込数を順調に伸ばしてい

くことで、他社の大手通信キャリアにも導入を検討いただけると考えています。NTT 東西やソフトバンクにも積極的に提案は続けている状況です。必ずよい結果を出したいと考えていますので、発表できる段階がきたらお知らせいたします。

7. 決算説明資料 P32 において迷惑 SMS ブロックが、△にとどまってしまった理由と、その対策、及びその事業の見通しを教えてください。

現状迷惑 SMS ブロックが△である理由ですが、先方との交渉によるものです。交渉の中でも、当社の品質については、非常に評価していただいておりますので、継続的に注力していきたいと考えております。

8. ビジネスフォン事業実績の端末売上と回線売上の区分、及び下期見通しを教えてください。

現在、非常に積極的に投資を進めているフェーズです。個別の売上高をすべて開示してしまうことでミスリードにつながってしまう可能性も高いと考えており、現在は非公開とさせていただきます。

下期につきましても、おおむね計画どおりの進捗を見込んでおります。今後、開示が必要な事項が発生しましたら、速やかに公表させていただきます。

9. 280blocker の好調はどこまで続きそうですか？足元の引き合いと、将来の戦略について教えてください。

280blocker については、今後も同程度に推移していくと見込んでいます。ただ、各メディアでも取り上げていただいているとおり、実際使っていただくと二度と手放せないような優れたアプリであり、有料アプリランキングも常に上位にランクインしています。

さらに将来、このアプリに新しい機能を付加していく、また新しいプラットフォームでの提供もしっかり検討していくことで、さらに大きな成長を目指していきたいと、考えている状況です。お伝えできるタイミングがきましたら、公表させていただきます。

10. KDDI 向け迷惑 SMS 機能の収益モデルを教えてください。また、御社説明資料ならびに御社サービス別の売上ではどちらに計上されていますか？

当社の通信キャリア向けの収益モデルを 3 パターン紹介させていただきましたが、どの通信キャリアがどの契約かは機密保持契約上、残念ながらご回答できません。収益はモバイル向けサービスに含めています。

11. KDDI のモバイル向けが潜在ユーザー 4 倍に拡大となっておりますが、これは売上と利益（増加要因）に直結しますか？それとも登録者数が増えても売上にも利益にも貢献しないのですか？

わかりにくい回答になってしまい申し訳ございませんが、いずれかの 3 つのパターンの契約形態となっております。ユーザー数が増えることは当社のデータベースの精度向上に寄与するだけではなくて、

今後各通信キャリアと契約更新する際においても、当社が有利に交渉できる強みになると考えております。いずれにしても、非常に当社のデータベースの参入障壁を高める点、また安定収益、また高い利益率を維持していく上では、間違いなく良い影響になると考えております。

12. 上期の計画上振れ要因と、その要因の下期継続性について教えてください。

上期計画の上振れ要因は、モバイル向けサービスの堅調な成長に固定電話向けサービスの自治体からの大口発注、トビラフォン Biz の爆発的な販売増加によるものです。固定電話向けサービスの自治体からの大口受注については一時的なものと考えておりますが、そのほかにつきましては、下期についても一定程度継続していくと考えております。

13. 今後、SMS 市場は拡大傾向にあると思いますが、御社への業績への影響など、予測があれば教えてください。

ご意見いただきましたとおり、SMS 市場につきましてはスミッシング詐欺等が非常に増加していることもあり、注視すべき市場と考えております。この市場において、当社のデータベースは現在、国内では圧倒的に高い品質を保っております。当社の強みを生かせる市場とも考えておりますので、今期、2022 年の注力事業としても、全ての通信キャリアに当社の SMS フィルタを導入していただくよう活動しております。こちらでも発表できる段階になりましたら、速やかに開示させていただきます。

14. 280blocker を多言語化し、多言語での Web サイトもフィルタリングを行い、世界展開することは考えていないのでしょうか？

ご意見ありがとうございます。現在は日本での展開のみを考えていますが、今後の取り組みの参考にさせていただきます。

15. KDDI 社の「迷惑メッセージブロック機能」の利用対象ユーザー拡大、潜在ユーザーが約 4 倍増加、ユーザー追加費用なし、とのこと。KDDI ユーザーがブロック機能を利用するためには何か手続きが必要ですか？これは何がどうなると御社にとって売上、利益として計上されるのか教えてください。

アプリをダウンロードしていただくことでご利用が可能です。なお、アプリをご利用いただく場合、au ID での認証を求められますので、au ID を取得いただいた上でご利用ください。

売上については、機密保持契約のため、どの収益モデルを締結しているかをお伝えすることは出来かねますが、いずれかの 3 つのパターンの契約形態に基づき売上をいただいております。

以上