



2022年10月28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3四半期決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2022年9月9日（金）の2022年10月期 第3四半期決算発表以降に、個人投資家向け説明会でのQ&Aを含む、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3四半期決算 ご参考資料】

■決算説明資料

[https://contents.xj-](https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/15e5cb15/ecbc/4c32/a391/fa2e989526ec/140120220909530576.pdf)

[storage.jp/xcontents/AS05546/15e5cb15/ecbc/4c32/a391/fa2e989526ec/140120220909530576.pdf](https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/15e5cb15/ecbc/4c32/a391/fa2e989526ec/140120220909530576.pdf)

■決算説明書き起こし（ログミーFinance）

<https://finance.logmi.jp/377332>

■決算説明動画（ログミーFinance YouTube チャンネルに掲載）

<https://youtu.be/kvqKmEGYSbA>

■決算ポイント解説動画（トビラシステムズ YouTube チャンネルに掲載）

<https://youtu.be/lbKCb4i1BqI>

■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. 迷惑情報フィルタ事業で利用者数が1,500万人を突破した理由は何だと分析されていますか？

理由としては、2点あると考えています。

① 特殊詐欺対策ニーズが高まっているためです。

特殊詐欺に限定すると、振込詐欺や還付金詐欺に限られてしまいましたが、悪徳商法、投資詐欺等、人々が「迷惑・不快」と感じ、「安心・安全」を脅かされる『グレーゾーン犯罪』も含めると、被害額は推定で約4兆円とされています。水面下で被害が増加していることがニーズの高まっている1つだと考えています。

② モバイル・固定電話で各通信事業者との提携が進んでおり、ユーザーとの接点が増えているためです。

私たちは通信キャリアとアライアンスを組む戦略で成長してまいりました。このアライアンスがモバイル・固定電話で進んでいることで、ユーザーに利用いただけるようになったと考えています。

#### 2. ニーズが高まっており、御社サービスの利用者数ももっと増えてもいいと思います。どのような営業戦略をお持ちですか？

現在、当社は主に通信キャリアのオプションに付帯するサービスとして収益を上げています。将来的には、この提供方法のみならず、他の提供方法も加えることを視野に入れ、より多くの方に利用していただき、適切な利益を得ていきたいと考えています。

#### 3. 契約負債残高が第3四半期末は429百万円と、第2四半期末52百万から急増しています。主な内容はトビラフォンBizのライセンス料で端末代はほぼないと推察していますが、合っていますか？

ご認識の通り、契約負債残高の内容はトビラフォンBizのライセンス料が主な要因です。端末代は契約負債には含まれておりません。

#### 4. 2022年10月期の第2四半期および第3四半期の”その他売上原価（労務費・償却費以外）”が膨らんでいるのは、端末売上高が他の四半期と比較して多く出た、との認識でいいでしょうか？

ご認識の通りです。主にはトビラフォンBizの端末代金となります。

#### 5. 損益計算書の”株式報酬費用消滅損”はどういった場合に計上されるのですか？

譲渡制限付株式報酬に関連する損失です。当社が従業員に付与している譲渡制限付株式報酬は、譲渡制限までの期間に応じて等分に費用を計上するものですが、従業員の退職や役員就任等により、途中で会社が無償取得することがあります。そうした無償取得をした場合に、付与した株式のうち費用化されていない部分を、無償取得時に一括で損失計上をする必要がございます。このような損失を”株式報酬費

用消滅損”として表示しております。

今後も、譲渡制限付株式報酬を付与した従業員の退職や役員就任等の会社による無償取得事由が生じた際に発生する可能性がございます。

#### 6. 同業他社との差別化を教えてください。

当社の強みは迷感情報データベースです。差別化としては3つです。

- ① データ量。月間約1,500万人以上の方にご利用いただいております、利用者が増えれば増えるほど精度が上がる仕組みです。他社からの参入障壁は高いと考えています。
- ② 警察との連携。唯一私たちに、犯罪で使われた電話番号を提供していただいております。後発の会社が当社と同じような関係を築くことは難しいと考えています。
- ③ データベースの精度を高める技術。特許を幅広く取得し、知財戦略にも力を入れてまいりました。データベースの精度を高める技術やノウハウを後発企業が同じように作ることは難しいと思います。

参入障壁は現時点では優位性がありますが、他社の動向もしっかり見ながら自社のサービス品質を高めることを意識しています。

#### 7. 円安による影響はありますか？

当社の事業は現在のところ国内向けの事業であり、トビラフォン Biz の端末、サーバ機器等の調達価格に若干の変動がございますが軽微であり、円安による影響はございません。

#### 8. 海外展開等どのように考えていますか？

現時点において、海外展開について公表できる事項はございませんが、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も視野に入れて検討してまいります。今後、開示できる事項がございましたら公表させていただきます。

### <モバイル向けサービス>

#### 9. 格安 SIM スマートフォンの台頭が著しいですが、これらのキャリアへの対応はどのようなのでしょうか？

いわゆる MVNO 事業者様へのアプローチも行っており、段階的に当社の技術を取り入れていただくように注力しています。例えば、Y!mobile にはオプションパックに当社のサービスが今年導入されました。他の MVNO 事業者様についても導入していただけるように、積極的に提案してまいります。

10. NTT ドコモより、迷惑メッセージ対策機能が提供開始とリリースがありました。契約形態はどれになるのか教えてほしいです。また、単価についても教えてほしいです。

申し訳ございませんが、通信キャリアとどの契約形態を結んでいるかは契約の関係上お伝えいたしかねます。また、単価についてもキャリアとの契約に基づき開示を控えさせていただきます。

11. 280blocker の Android 向けのリリース予定はありますか？リリース予定があるのであれば、内製か外注どちらでしょうか？また今は 800 円※の買い切りですが、月額制にしない理由はありますか？

280blocker の Android 版については、社内で検討をしております。販売方法についても検討中です。今後開示すべき事項が発生しましたら公表させていただきます。

※10月5日より、「App Store」の値上げに伴い、料金に変更となりました。

12. 決算資料 P23 に、契約者×単価の契約は、「格安スマホ等へ移行する流れによりオプションパック契約者数は減少傾向」と記載がありますが、この文章の指す格安スマホは大手通信キャリア傘下以外の格安スマホ事業者でしょうか？

モバイル向けフィルタの主な契約モデルは3種類あり、それぞれの契約を一社ごとと締結しています。契約者×単価の契約は当社サービスを使用しているか否かに関わらず、オプションパックを契約しているユーザー数が課金対象となっています。よって、ここで指す”格安スマホ等への移行”とは、このキャリアから移転される方を指しております。

## <固定電話向けサービス>

13. 固定電話から IP 電話へ移行することによって、なぜ迷惑電話のサービスが使われるようになるのか、補足説明をお願いします。

IP 電話への移行により、当社サービスのご利用可能範囲が広がると考えております。

具体的には、固定電話における対応は、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となります。一方、IP 電話の場合には、ホームゲートウェイ型、CATV のネットワーク型における利用が可能となり、外付け型ではなく、オプションパックにご加入等をしていただくことで、当社サービスが利用可能となります。

主流のホームゲートウェイは切り替え時にオプションパックにご加入いただいた方のみお使いできるサービスですが、今年2月から KDDI と開始したケーブルテレビ向けサービスは、ケーブルテレビ電話をお使いの方であれば、専用の端末は不要で、いつからでもネットワーク上で電話をブロックするサービスがお使いいただける形です。

ネットワーク型での提供は私たちが長年目指してきたことです。これが現在は一社だけですが、取り扱っていただけるパートナーが増えていくことで、もっと今後伸びていくと考えています。

#### 14. 固定電話での利用料は月額いくらでしょうか？

固定電話については、通信キャリアを通じてのサービス提供を行っておりますので、一律の金額ではございませんが、例えば、au の迷惑電話 発着信ブロック：電話オプションでは月額 330 円での提供となっております。その他の通信キャリアからの提供も概ね、同程度です。

### <ビジネスフォン向けサービス>

#### 15. ストック事業と思われるビジネスフォン向け売上が第2 四半期より低下している原因について教えてください。

ビジネスフォン向けの中でも、トビラフォン Biz を対象として回答させていただきます。

ご質問の通り、トビラフォン Biz はストックのビジネスモデルです。(契約時に、端末代と月額料金を一括でいただき、PL 上では端末代はフロー収益に計上、月額料金は期間で按分して計上) そのため、ストック収益としては、第3 四半期は着実に伸びているものの、第2 四半期は第3 四半期よりもフロー収益が大きかったことが要因です。

足元の数字の開示については現時点では公開の予定はございませんが、トビラフォン Biz の販売は着実に伸びているのが事実としてございます。

2022 年 8 月 20 日より、ダイワボウ情報システム株式会社の iDATEN (韋駄天) にも登録されました。今後も代理店契約を増やし販売網を拡大することで更なる販売加速に向け、注力してまいります。

### <中期経営計画について>

#### 16. 中計最終期における迷惑情報フィルタ事業のモバイル向け、固定電話向け、ビジネスフォン向けの売上高及び営業利益の構成比率を知りたいです。

2024 年 10 月期の売上高は 2,510 百万円を計画しています。売上高の内訳はモバイル向け約 51%、固定電話向け 9%、ビジネスフォン向け 38%、その他 2%の構成比を計画しています。営業利益は 1,186 百万円の計画ですが、個別の内訳の開示は控えさせていただきます。

詳細については、[中期経営計画](#)の P15-16 をご覧ください。

#### 17. 中期経営計画の営業利益の伸び率が高い理由と、その確度について教えてください。

中期経営計画をご覧いただくとお分かりいただけるように、ビジネスフォン向けサービスを第 2 の収益の柱として成長させるため、現在注力しています。

今期は、ビジネスフォン向けサービスの中のトビラフォン Biz において需要が高まり、端末販売を伴う商品のため一時的に営業利益が下がりました。トビラフォン Biz はストックのビジネスモデルであり、契約時に、端末代と月額料金を一括でいただき、PL 上では端末代は販売時に売上計上、月額料金は利用

期間に応じて毎月按分して売上計上しています。ストック収益の割合が増えることで今後営業利益、営業利益率共に改善していく見込みです。

18. 中期経営計画で掲げている、2024年10月期のビジネスフォン向けの売上の内訳を教えてください。

現時点では個別の売上を開示することでミスリードに繋がる可能性があるため、公表を控えさせていただきますが、3つの製品（トビラフォン Biz、トビラフォン Cloud、Talk Book）の売上をそれぞれ伸ばしていく計画を掲げています。

19. 今後の成長局面において、どのようなM&Aを考えていますか？

M&Aについては、中期経営計画にも記載させていただいておりますが、積極的に進めていく所存です。当然、当社事業とのシナジー効果が期待できる企業を軸に検討してまいります。具体的な事項については回答を差し控えさせていただきます。

## <株主還元、その他>

20. 配当性向35%は継続する予定ですか？

現状では、配当性向35%からの変更はございません。配当については、得られた利益を応援して下さる株主の皆様へ還元し、一緒に成長していきたいという思いから行っております。

今後の方針につきましては社内で検討中ではございますが、業績を着実に上げることを目指しながら、総合的な観点から株主様への還元も検討してまいります。

21. 最近の株価の動きについてどうお考えですか？また、自社株買いは考えていますか？

株価についてはマーケットからの評価と考えておりますので、投資家の方から評価していただけるように事業をしっかり進めてまいります。

自社株買いに関しましては、常に経営陣で検討しております。適切なタイミングで実施できるようにしっかり検討してまいります。今後開示すべき事項が発生しましたら公表させていただきます。

22. ESGに対して課題や戦略を持っていますか？

環境についてはTCFD開示へ向けた検討を開始しました。社会については、トビラフォンモバイルが有料防犯電話に認定されるなど、特殊詐欺を防止するサービスを推進してまいります。ガバナンスについては昨年12月には指名・報酬委員会を設置し、また役員持株会も開始いたしました。ガバナンスの透明性を図りながら経営を進め、今後もESGへの対応については検討を進めてまいります。

23. 御社は、プライムに上場されておりますが、流通時価総額の課題があると思います。どのように解決していかれるのでしょうか？

2021年6月30日の移行基準日においては、流通株式時価総額がプライム市場の基準を充たしておりませんでした。そのため、当社は上場維持基準の適合に向けた計画書を提出しております。

施策としては大きく3つであると考えています。

- ①中期経営計画の利益計画による企業価値の向上
- ②IR、広報活動による投資家の認知度の向上
- ③資本政策による流通株式比率の向上

まずは、当社の企業価値を上げることが第1の施策であると考えておりますので、公表している中期経営計画の達成に向け邁進してまいります。

24. 明田社長は社員に企業理念・行動指針をどのように伝えていきますか？

当社では毎月1回全社員参加で会社の状況を共有する時間を設けています。また、四半期に一回は決算報告を兼ねて四半期報告会を行っており、代表の明田からメンバーに向けて、会社の方向性や今後のビジョン等について伝える機会を設けています。その場でも、何か判断をする際の軸として、企業理念や行動指針に立ち返ることをメンバーにも伝えております。

今後の成長への投資として人材採用を強化しておりますが、メンバーが増えてもこの軸をもとに、成長をしていきたいと考えております。

以上