



2022年12月26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  
(E-mail : [ir@tobila.com](mailto:ir@tobila.com))

## 2022年10月期 決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2022年12月9日（金）の2022年10月期 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。

【2022年10月期 通期決算 ご参考資料】

■決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/e5f1bfff/9386/4a91/ba6e/90157edfdc1e/20221212194900870s.pdf>

■決算説明書き起こし（ログミーFinance）

<https://finance.logmi.jp/377656>

■決算説明動画（ログミーFinance YouTube チャンネルに掲載）

<https://youtu.be/jSFot7S1lq8>

■IR担当が解説する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/3lckr4HKFsc>

■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. 決算説明資料を確認する限り、トビラフォン Biz の売上が第 4 半期大きく伸びているようにみえますが、貸借対照表の契約債務は減少しています。この理由を教えてください。

トビラフォン Biz の販売は順調であり、それに伴う契約負債の金額を契約負債に計上しております。契約負債には、トビラフォン Biz のほかに、モバイル向けの固定契約モデルのライセンス料等を一定程度計上しております。トビラフォン Biz 以外も含めての金額となりますので、第 3 四半期と比較した場合、第 4 四半期での契約負債は減少いたしました。

2. 中期経営計画を据え置かれた背景を教えてください。

当社の場合はパートナーとの提携が開始されることで大きな売上成長につながるということがあります。中期経営計画の達成はチャレンジングではあると捉えておりますが、現時点で目標の数字を下げるのではなく、掲げた目標に向けてしっかりと取り組んでまいります。

3. 事業成長のために投資を継続していくとのことですが、投資内容を教えてください。

成長のための投資として、大きく 2 つ考えています。

1 つ目はプロダクト開発や研究開発に関する投資です。外部環境が著しく変化していく時代であり、プロダクトも絶えず進化させていかなければならないため、製品のアップデートや、新製品の開発への投資が必要と考えています。

2 つ目は人材投資です。当社の事業を支える根幹は人であり、当社のメンバーとメンバーの大切な人が幸せに暮らせる環境であり続けることが、成長につながると考えております。具体的には、人事制度を変更し人材投資を行います。幸せな環境であることが、メンバーが全力で仕事に取り組むことにつながり、革新的なテクノロジーを生むことに繋がっていくと考えています。

4. 2023 年の会社計画におけるアップサイドを教えてください。

モバイル向けにおいては、2022 年 10 月期に通信キャリア 3 社に迷惑電話・迷惑 SMS ブロックサービスの提供を達成できましたので、MVNO 事業社に対しても広げていきたいと考えています。

固定電話向けには、2022 年 2 月から開始した KDDI の CATV 向けサービスにおいて、足元では順調に契約数も伸びているので、引き続き通信キャリアと協力しながら利用者の増加に向けて進めてまいります。

ビジネスフォンにおいては、引き続きトビラフォン Biz の販売の好調が続くと想定しており、トビラフォン cloud、Talk Book においても顧客単価の高いお客様を獲得できるように PMF（プロダクトマーケットフィット）を進めていきたいと考えています。

5. 2023年10月期の計画における販管費は、22年10月期の実績に対して+122百万円の757百万円になっています、増加分は主にどの費用項目に充てる計画ですか？また、あわせて人件費と広告宣伝費の使い方・考え方についてもご教示ください。

販管費の増加を見込んでいる一番の要因は人件費です。昨今の採用状況を勘案し、また、社内における人事制度の変更を予定しております。2023年10月期には新たに10-15人の人材採用を計画しており、マネージャー人材から技術職まで、当社の今後の成長において必要な人材の獲得を目指しています。

#### <モバイル向け>

6. 月間利用者×単価の契約において、“月間利用者数がはじめて減少に転じた点に注視”とありますが、現時点でどのような要因を分析されていますか？また、今後の見通し、自社で出来る点、外部環境による部分、それぞれの対策を含めて教えてください。

月間利用者数×単価の契約においては、月間利用者数に減少が見られましたが、他の契約においては月間利用者数が増加していることから、当社のみではなく、キャリアと連携しながら要因について分析しております。現時点で判断するのではなく、今後の動きを注視したいと思います。これまでも月間利用者数は、キャリアと協働で行うマーケティング施策によって、利用者数が増加しておりますので、2023年10月期においても実施に向け協議を進めている段階です。

7. 通信キャリアからの価格低減圧力はありますか？

各キャリアとの具体的な交渉内容については回答できかねますが、当社の迷感情報データベースは、現在1,500万人以上の方にご利用いただいております、日々膨大なデータが集まっています。そのデータを当社のコアデータベースリサーチチームが分析し、日々精度を高めている状況です。類似のサービスは国内にはあり、そちらの動きも注視していますが、当社の精度には自信を持っています。当社としては、当社サービスの利用者が日々増加していることも含めて交渉を行っていきたいと思います。

8. モバイル事業において、通信キャリアと協働で広告を打つ時期の見通しはありますか？

具体的な時期についての明言は控えさせていただきますが、2023年10月期中に通信キャリアと協働で施策を実施出来るよう、現在協議を重ねています。

9. 280blockerを多言語対応させ、世界展開させる予定・計画はありますか？

携帯電話の契約台数は国内で約2億台ですが、世界では数十億台であり、成長性のある分野だと思えます。280blockerだけではなく、トビラシステムズ全体の課題になってくると考えていますが、当社が今まで培ってきた技術は、国内だけではなく海外でもニーズは高いと捉えております。

現時点において海外展開について具体的に決定していることはございませんが、今後長期的に見て態勢が整えば海外への展開も視野に入れ、チャレンジしていきたいと考えています。

#### 10. 280blocker について今後サブスクリプション化をする予定・計画はありますか？

現時点で、280blocker の運営については検討中です。280blocker をより多くのユーザーにお使いいただくにはどうすべきか日々検討しておりますので、お知らせできる事項がございましたら公表いたします。

#### <ビジネスフォン向け>

#### 11. 第4四半期はトビラフォン Biz の売上が好調だったように思います。好調の理由と、2023年10月期における継続性を教えて欲しいです。

「トビラフォン Biz」については、2022年10月期の通期において順調に販売が進捗いたしました。理由としては、2021年10月期に NTT 東日本・NTT 西日本のセレクトアイテムに登録されたことにより、販売代理店を通しての販売が加速したことが考えられます。

NTT 東西とは引き続き密に連携を取り、トビラフォン Biz の販売の好調が今後も続くように、関係強化に努めていきたいと考えています。また、多様な販売チャネルを確保することにも努めており、特定企業に依存しない販売体制の構築にも力を入れていきたいと考えています。

#### <その他>

#### 12. 経営理念や行動指針を大切にしている経営者の方は過去に何かきっかけがある方が多いように思いますが、明田社長も何かきっかけがあれば教えて下さい。

経営理念や行動指針は大切にしていますが、そのきっかけを一言で表すのはなかなか難しいです。

トビラシステムズが100年、200年継続していくと、私はいずれ社長としての立場を降ります。私が社長でなくなっても、今後何か判断をする際に迷うことがあれば、将来の経営陣に行動指針・理念に基づいて判断してもらいたいという思いで定めたものです。今後も大切に引き継いでいってもらえればと思います。

以上