



2023年3月24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 執行役員 CFO 金 町 憲 優
(E-mail : ir@tobila.com)

2023年10月期 第1四半期決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2023年3月10日（金）の2023年10月期 第1四半期決算発表以降に、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。

【2023年10月期 第1四半期決算 ご参考資料】

■決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/9703ebe4/8056/4a08/8478/7f8967f95ca9/140120230309527764.pdf>

■決算説明書き起こし（ログミーFinance）

<https://finance.logmi.jp/377861>

■決算説明動画（ログミーFinance YouTube チャンネルに掲載）

<https://www.youtube.com/watch?v=iqs9vDROdyg>

■IR担当によ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://www.youtube.com/watch?v=w5Crh30XKLI>

■2023年3月18日 Kabu Berry Lab IRセミナー（Kabu Berry YouTube チャンネルに掲載）

<https://www.youtube.com/watch?v=w8wTRGJIRPo>

<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】

<モバイル向けサービス>

1. モバイル事業において、決算説明資料 P30 にある契約モデル別売上の「外」の売上げが第1四半期において好調だったように見えます。この「外」の売上げに継続性はあるのでしょうか。または 280blocker のような一過性の売上げだったのでしょうか。

開発に伴う一時的な収益であり、決算説明資料 P28 のフロー収益に含んでおります。第2四半期以降に継続的に見込まれるものではなく、開発に関する受注があった場合に発生いたします。

2. 第1四半期の決算は増収増益でしたが、主因となった、NTT ドコモ向けの収益状況についてご教示ください。決算説明資料 P30 の契約モデル別売上高を見ると、固定契約は大きくジャンプアップした一方、月間利用者数、契約者数の部分は拡大しておりません。NTT ドコモ向けは固定部分のみとの理解でいいのか、今後利用者・契約者側も拡大していく可能性があるのか、現行契約の状況を踏まえたポテンシャルを整理してご教示ください。

「月間利用者数×単価」モデルにおいては 2022 年 10 月期第4四半期において減少し、今期は横這いとなっております。通信キャリアと協力して利用者数の増加に引き続き注力する予定ですが、ユーザー数の減少の可能性も念頭においております。

「契約者数×単価」モデルにおいては、オプションパックに加入している人数によって収益が変わる契約であり、契約者数の減少は通信キャリア自身の売上の減収にも繋がるため、通信キャリアと当社の危機感は一致していると考えています。通信キャリアとも協議を積極的に続けており、利用者数としては増加傾向にあるため、引き続き利用者数増加に向けて活動していきたいと考えています。

「固定契約」については、契約更改を実施したことに伴い伸びております。「固定契約」モデルによる利用者数の増減は当社の財務諸表に影響があるものではございませんが、月間利用者数の増加は当社として重要な KPI のひとつですので、引き続き多くのユーザーにお使いいただけるように通信キャリアと検討を進めてまいります。

今期の注力事業として、MVNO 等の格安スマホへの迷感情報データベースの提供を行うことを掲げており、第1四半期においては UQ mobile に当社サービスを導入いただきました。第2四半期以降も、MVNO 等格安スマホで当社サービスを導入いただけるように積極的に働きかけていきたいと考えています。

3. ソフトバンクから 2023 年 3 月 13 日に「新たな総合セキュリティサービス提供開始にともなう「スマートセキュリティ powered by McAfee®」「迷惑電話ブロック」「詐欺ウォール」「セキュリティチェッカー powered by McAfee®」提供終了のご案内」迷惑電話ブロックサービス終了のお知らせ」が出ていました。「現在、各パックサービスで上記の対象サービスを提供していますが、今後、対象サービスを総合セキュリティサービスに替えて各パックサービスで提供する予定です。」と記載がありました。これについて詳しく教えてほしいです。

オプションパックを契約すると様々なサービスを利用できるようになりますが、ソフトバンクにおいては現状サービスを利用いただくまでに対象のアプリをそれぞれダウンロードして設定いただく必要があります。これを1つのアプリにまとめて提供がされる予定であり、当社アプリも継続して採用される予定です。提供日等詳細については決まり次第お知らせいたします。

4. KDDI ユーザーへの無償提供が終了しましたが、3月以降も継続して使うユーザーはどれくらいいますか？

具体的なユーザー数については開示していませんが、一定のユーザー数は減少すると見込んでおります。

5. 決算説明資料 P20 にある、KDDI の無償化終了に関する、御社への PL 影響を教えてください。

KDDI ユーザーへの迷惑メッセージブロック機能の無償提供終了に伴い、無償提供期間中に当社サービスをご利用いただいていたユーザーが今後ご利用いただけないものとなります。当社の業績への影響はございますが、軽微であると考えております。

無償での提供は中止となるものの、決算説明資料 P28 においてご説明しております通り、UQ mobile のオプションサービス「安心セキュリティセット」ご契約者の方が新たに利用可能となりました。今後も通信キャリアと協力しながらユーザーの安心・安全を守るサービスの提供に向けて施策を実施していきたいと考えております。

6. 「契約者数×単価」モデルと、「月間利用者数×単価」モデルの違いについて詳しく教えてください。

「契約者数×単価」モデルは、お客様がオプションパックを契約された数×単価で当社が収益をいただく契約。「月間利用者数×単価」モデルは、お客様がオプションパックを契約したうえで、実際に使っているお客様（MAU）×単価で当社が収益をいただく契約です。

どの契約においても、1社の通信キャリアにつき、①固定契約 ②契約者数×単価 ③月間利用者数×単価、いずれかの契約を結んでおります。

7. 「契約者×単価」モデルと、「月間利用者数×単価」モデルの今後の推移について教えてください。

「月間利用者数×単価」モデルについては、オプションパックは契約しているものの、実際にはまだご利用いただけていない潜在的なユーザーがいらっしゃるモデルとなりますので、その掘り起こしが重要だと考えています。「契約者数×単価」モデルについては、通信キャリアのオプションパックの契約者数が減っている状況です。通信キャリアとしても、オプションパックの販売を伸ばしたいという考えは当社と同じですので、協力しながら施策について検討してまいります。

8. 決算説明資料 P30 にある「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、固定契約の 2023 年 10 月期の第 1 四半期における上振れは今後も継続するものですか？

決算説明資料に記載しております通り、固定契約における売上高の増加は新規契約の締結によるものであり、今後も第 1 四半期と同じ金額のまま推移していくとご理解いただければと思います。

9. 固定契約の新規契約によって大幅増収となったと理解していますが、新規の契約額はどのようなファクターで決定されますか？

通信キャリアとの交渉によって決定しております。

10. 「月間利用者数×単価」の契約において、減少傾向がみられていると2022年10月期の通期決算発表でお話されていましたが、この改善がうまくいっていない理由として何があると考えていますか？

様々なアプリが乱立しており、当社サービスをお使いいただける状態であるもののお使いいただいていない方も一定数いらっしゃると思っています。また、通信キャリアと協力し利用率を上げる取り組みも行っておりますので、今後も引き続き継続することが大切だと考えております。

11. 固定契約以外の2つは伸び率が乏しいように感じますが、短期的に伸び悩んでいる理由をお伺いしたいです。

前提として、当社が利用者数を伸ばしたいと考えているのと同じように、通信キャリアも利用者数を伸ばしたい考えがあり、通信キャリアでの新たな施策に対して当社も協力をして一緒に伸ばしていきたいと考えています。今後も通信キャリアと協力して、利用者数の増加に向け取り組んでまいります。

12. 通信キャリアとの交渉では具体的にどのような議論がされるのでしょうか？月間利用者数の成績などでしょうか？

フィルタリングの効果、契約しているものの利用開始に至っていないユーザーにどんな取り組みをしていくか等議論しています。

13. mineoで提供される新機能「広告フリー」について。mineoはユーザーに無料で提供するようですが、御社の収益にはどのように影響しますか？年間契約か何かで売上につながるのでしょうか？

通信キャリアとの契約内容について機密保持の観点から詳細をお伝えすることは出来かねますが、当社として適切な利益を得るように動いております。

14. 280blockerは利用者にとっては便利だと思いますが、広告で収益を立てている企業からすると、除外したいサービスのようになります。どのようにお考えですか？

ご指摘いただいたような懸念はあると考えております。一方で、当社の考えとしては、不快な思いをさせたり、騙すような広告を出して収益を得ている会社の姿勢について、280blockerを通じて問いかけていきたいと考えています。

15. 280blocker に関して、御社のビジネスが発達することによって、広告収益に重きを置いている会社から御社のビジネスが排除される可能性はありますか？

全くないとは考えておりません。一方で世界では、Android での広告をフィルタリングするサービスは様々あり、それらを一気に排除することは難しいことから、現状ではリスクは高いものではないと考えております。

16. 280blocker をダウンロードしたところ、読み込みの速さに驚きました。ページの読み込み速度が速くなるのがわかるような名前に変更してはどうでしょうか？また、半年や1年利用料を無料にし、追加で使用したい場合には課金する方式にした方が良さが伝わるのではと感じました。

貴重なご意見ありがとうございます。今後社内で検討させていただきます。

17. iOS の 280blocker では、どれくらい広告を削減できたか通知等がなされていないので、効果を実感するためにも通知を出した方がいいのではないのでしょうか？

iOS のプライバシー制御の制約上、現状では広告をどれだけブロックしたか等の取得が出来ない仕様となっており、技術的に難しい状況です。使っていただいているユーザーにアプリの使用状況を提供できないのは仰せの通り課題だと感じておりますので、ほかに提供できる方法がないかについては検討しています。

<ビジネスフォン向けサービス>

18. ビジネスフォン向けサービスの売上が好調だったように思いますが、今後の見通しについて教えてください。第2 四半期は2-4 月と繁忙期であることもあり、さらなる好調に期待してよいのでしょうか？または季節性というより、ランダムな売り上げと考えたほうが良いのでしょうか？

ビジネスフォン向けでも、現状、主な製品であるトビラフォン Biz を対象として回答させていただきます。昨年1 年間の販売台数の推移を分析すると、第2 四半期の販売は好調に推移しており、ご理解の通り、代理店の決算期末と重なった影響等により販売が好調だったと考えております。第2 四半期に合わせて、当社も機能開発等準備を進めてまいりましたが、現状の見通しとしましては、第2 四半期も第1 四半期と同程度で推移していくと見込んでおります。

19. トビラフォン Biz の販売パートナーは現時点で何社あり、今後はどれくらい増やす計画ですか？

販売パートナーの獲得状況としては具体的な社数は開示しておりませんが、主要なパートナー会社とは提携を結んでおります。そのうえで、代理店のパートナーが全国各地に抱えている各支店の販売数を増やすことを現在施策として行っています。

20. トビラフォン Biz は直接販売ではなく代理店販売を採用している理由について教えてください。

トビラフォン Biz の直接販売が難しい理由として2つございます。

1つ目がお客様の環境に設置する製品になることです。お客様自身が自社の電話環境を知らないケースが多く、電話環境をよく知っている販売パートナーを通した形が適していると考えています。

2つ目が、設置するうえで工事が発生するためです。プロダクト製造に重きを置く場合には、代理店での活用が適していると考えています。

21. 決算説明資料 P21 にトビラフォン Biz のアップデートを実施したと記載がありましたが、アップデートに伴う製品の切り替え需要はありましたか？

アップデートはソフトウェアのバージョンアップで提供しているため、機器自体の買い替え等は発生いたしません。内容によってはオプション契約での提供になりますが、端末自体はそのままでお使いいただけます。

22. トビラフォン Cloud の競合と比較した強みはありますか？

迷惑電話ブロック等の機能は含んでおりますが、それを除いて現在のトビラフォン Cloud には、競合製品に匹敵する機能をようやく揃えられた状態だと考えています。ここから当社の独自性や競合に負けない機能を追加していくフェーズと考えておりますので、今後に期待していただければ幸いです。

<その他>

23. バランスシートの契約負債、及びトビラフォン Biz に関する質問です。22年10月末時点で契約負債は4.2億円ありましたが、23年1月末時点だと6.2億円まで、約+2.0億円拡大しております。バランスシート上は相応に伸びたように見えるのですが、一方で決算説明資料 P15 にある累計販売台数の推移を見ると、純増分に加速感は無いように見えます。この入り繰りについてご教示ください。

バランスシートの契約負債に計上されるものとしては、トビラフォン Biz のライセンス料のほか、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。内訳については開示を控えさせていただきますが、大きくこの2つの合計が計上されているとお考えいただければ幸いです。

24. 2021年10月期第4四半期、2022年10月期第4四半期に、営業利益と当期純利益が低下した要因について教えてください。

販管費全体については、2022年10月期より、2021年10月に買収した合同会社「280blocker」ののれん償却費の影響がございました。第4四半期における営業利益の低下については、採用費の計画と実績の期ずれの影響等によるものです。

25. 2023年10月期の第1四半期の営業利益と当期純利益が伸びた要因について教えてください。

販管費において採用費など計画と実績で時期がずれたものがあり、結果として営業利益をしっかりと出した形です。今後は計画通り使用する想定であり、第1四半期より営業利益は減少する見込みです。

当期純利益については、2022年10月期第1四半期において特別損失を計上した関係もあり、大きな伸びとなりました。

26. 御社のサービスを使うことでどれくらい被害にあわないのか、開示等はされていますか？

迷惑電話の検出率は約97%、詐欺の恐れがあるSMSの検知率は約98%です。利用者数が1,500万人であり、日本人口に対しては約10%程度のため、利用者数を増やすことが課題と感じています。

27. 御社のビジネスは自社で伸ばそうと思っても、伸ばせないビジネスモデルという理解でいいでしょうか？

当社としてはそのようには理解しておらず、通信キャリアやパートナーと良好な関係を築いており、自社の成長に向けて活動しております。

セキュリティのサービスは”自分たちは大丈夫”という考えの方が多く、本当に使っていただきたい方に届けるためにどうすればいいかが課題だと考えております。自分たちが空気のように守られているという状況を作れなければ普及は難しいと考えており、通信キャリアと協力して現在の体制に至っております。今後も当社としては技術を生かしたメーカーとして発展しつつ、販売についてはパートナーを活用して普及に努めていきたいと考えています。

28. 高い参入障壁があるとのことですが、競合他社はいますか？

迷惑電話、SMSブロック事業において、それらに特化した事業を展開されている上場会社は現時点ではないと考えております。

29. 競合がないのであれば、サービス提供に対しての単価を上げてもいいのではないのでしょうか？

世の中の流れとしても、サーバーの費用や人件費等も上がっており、原価が増加していることは事実としてございます。そういった状況についても、パートナー企業にもお伝えしたうえで、契約の更改等はしていきたいと考えています。契約の途中での見直しは難しいため、契約更新のタイミング等をみて、交渉していきたいと考えています。

30. 研究開発費が少ないように感じますが、新しい技術に対応するための準備等はされていますか？

会計上の仕訳上、研究開発費が少なく見えてしまうものの、近い将来プロダクトに機能として生きる
と決定したものに対してはしっかり研究開発費をかけられていると考えております。例えばAIを活用
したデータベースの向上等には力をいれております。

31. 御社にとってデータは大切な資産だと思いますが、南海トラフ等地震が起こった際にもデータは保
全されるのでしょうか？

当社は自社でインフラを構築できるエンジニアを抱えサーバーを運営しており、そういったエンジ
ニアがいることが当社の強みだと考えております。また、定期的に警察や、通信キャリア等からサー
バーの監査を受けており、厳しい監査にも通過しております。データの消失等には最前の注意を払って
おりますが、そこに甘んじるわけではなく今後も引き続き対策していきたいと考えております。

32. 御社の取引先の対象として、行政機関も含んでいますか？

含んでおります。電話・SMSをフィルタリングするという点に関しては、各自治体の予算で当社の
サービスを購入いただき、地域の方に配布いただくような事例があります。また、当社の端末を無料
で配布いただき、どれくらい電話がかかってくるのか実証実験を行う活動もございます。

トビラフォンBiz、トビラフォンCloudも業務効率化のため導入されている実績もあり、幅広い行政
機関かつニーズで当社サービスをご活用いただいております。

33. 迷惑電話のフィルタリングについてもOSに標準搭載される可能性も将来あるのではと思いますが、
どのようにお考えですか？

既に、Google社の電話アプリが様々な機種でデフォルトの電話アプリとされており、当社にとって脅
威となる可能性もあり、その動きには注視しております。データベースの質や警察との連携も含め、ま
だまだ私たちの方が技術的に優位であるとは考えておりますが、今後も注意深く見ていきたいと
考えております。

34. グレーゾーン犯罪の被害が4兆円と記載がありましたが、国策としてやってもらうような活動はし
ていますか？

そのような活動も行っております。

35. 2021年よりIRの問い合わせの電話対応を廃止されていますが、廃止にいたった背景と、メールでの対応に変わったことで問い合わせ数に変化があったのか教えてほしいです。

IRへの問い合わせをメールに統一した背景として、特定の方に言った/言わなかった等の対応のエビデンスを残したく統一させていただきました。件数については、大きな変化はございません。

36. 投資家からの質疑応答の開示を検討してほしいです。

ご意見いただきありがとうございます。機関投資家・個人投資家の皆様からのご質問については、2021年10月期第2四半期の決算発表以降、四半期ごとに開示を行っております。周知が出来ていないところのご指摘かと思っておりますので、より良い方法検討いたします。

37. ご要望です。12月10日の2022年10月期決算発表において、2023年10月期の業績予想を修正されたと思います。中期経営計画が走っている中で、本決算で下方修正を出されると、対投資家として信頼を失うことに繋がってしまいます。2024年10月期の予想として中期経営計画では高いハードルがある中で、同じように本決算で修正されることは避けていただきたいです。

ご意見いただきありがとうございます。投資家の皆様の期待を裏切るようなことはしたくないと思いつつ経営をしているものの、結果的に投資家の皆様の信頼を失う行為に繋がってしまったこと、当社としても重く受け止めております。今後開示すべき事項を決定しましたら開示させていただきます。

38. やるべき事をコツコツと着実にこなしているように感じますが、こういった事を意識して経営をされていますか？

私たち人間はいつか必ずこの世から去るわけですが、”トビラシステムズがいてくれたからここがこれだけ良くなったよね”とどれだけ言っていただけるかが価値だと考えています。そういった価値を提供できるサービスを作っていきたいことと、将来につながるような適切な利益をしっかりと得ていきたいというのが、当社の行動指針にもつながる根底にある考え方だと思います。