



2023年6月23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2四半期決算 質疑応答集

この質疑応答集は、2023年6月9日（金）の2023年10月期 第2四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2四半期決算 ご参考資料】

■決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/ea46a776/61d4/4941/8183/12532ac4fdd5/140120230609500332.pdf>

■決算説明書き起こし（ログミーFinance）

<https://finance.logmi.jp/378209>

■決算説明動画（ログミーFinance YouTube チャンネルに掲載）

<https://youtu.be/vVU4W-Cw6uM>

■2023年6月18日 湘南投資勉強会 IRセミナー（湘南投資勉強会 YouTube チャンネルに掲載）

<https://www.youtube.com/live/x4hlDeCYuso?feature=share>

<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. モバイル向けの契約モデル別売上高の特性について確認させて下さい。今回、「月間利用者数×単価」モデルは期間限定ユーザーの剥落、「契約者×単価」モデルは契約更改による単価アップと、全社PLへの影響が小さくない要素が表面化しました。現時点で見えている、又は計画に織り込んでいる不連続な増減要素がまだあれば、ご教示ください。

「月間利用者数×単価」モデルの月間利用者数の剥落は当社としてネガティブな影響があると認識していますが、その分、他のMVNOとのサービスも開始をしているので、ネガティブな影響を補える活動もできていると考えています。

また、「契約者×単価」モデルについては、売上高は契約者数の減少に伴い減少している一方で、利用者数が増加傾向にありました。当社としてのコスト、サーバ費用等は固定費として増加していますので、今回通信キャリアと協議を重ねた上で改定に至りました。

今後も契約モデルにかかわらず、通信キャリアとの協議は継続する考えです。また、不確定なものは当社として計画には織り込まない方針のため、現時点で計画に織り込んでいる要素はありません。

2. 第2四半期におけるモバイル向けフィルタサービスについて、契約更改は1か月寄与、期間限定ユーザーの剥落は2か月の理解であっていますか？

ご認識の通りです。「契約者数×単価」モデルにおける契約更改は、4月からのため1か月の寄与、「月間利用者数×単価」モデルにおける、期間限定ユーザーの剥落は、施策が2月末までのため2か月の影響です。

3. 決算説明資料P26の「月間利用者数×単価」モデルについて、売上高の減少が月間利用者数の減少よりも大きいのはなぜですか？

契約の詳細についてはお伝えいたしかねますが、契約の詳細条件や四半期平均での推移となることによります。利用者数と売上高は完全に一致するものではないとお考えください。

4. 月間利用者数が減少していますが、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。

5. 契約者数×単価のモデルで単価アップを達成したとのことですが、今後他の契約モデルでも値上げは見込めますか？

具体的な交渉の進捗状況についてはお答えいたしかねますが、昨今の特殊詐欺被害の増加や特殊詐欺への社会的な関心の高まりといった環境要因や、労務費、ネットワークインフラの保守費用といった原価の上昇を踏まえまして、アライアンスパートナー各社と単価の交渉を進めている状況です。具体的にお伝えすることができる状況になりましたら、速やかに開示させていただきます。

6. 「契約者数×単価」モデルの売上高は、長らく QoQ で減収トレンドが続いてきたと思います。契約更改自体は有難いですが、今後第3四半期以降は再び減収トレンドと見たほうがいいのでしょうか？

ご認識の通り、「契約者×単価」モデルにおける契約者数においては、引き続き減少傾向が続く想定です。ただし、契約更改が4月のため、第2四半期においては単価アップが影響するのは1ヵ月分のみですが、第3四半期は3ヵ月分当たります。

契約者数の減少数によって変わるため一概には言えませんが、「契約者×単価」モデルに関しては、第3四半期のほうが第2四半期より売上高としては増加すると考えています。

7. 第2四半期から提供を開始した UQ 向け迷惑 SMS サービスと mineo 向け広告ブロックデータベースについて、それぞれの契約モデルは固定型でしょうか？従量型でしょうか？

申し訳ございません。個別の契約の詳細については先方との契約の都合上、ご回答は差し控えさせていただきます。

<固定電話向けサービス>

8. 決算説明資料 P13 に、“2025 年頃に NTT 東日本および NTT 西日本の固定電話用信号交換機が維持限界を迎えるとされており、固定電話回線から IP 電話への移行需要が増加しているため成長余地がある”と記載があります。IP 電話へ移行したとしても、固定電話ユーザーの数は基本的に今と変わらないと思うのですが、IP 電話への移行がなぜ成長余地に繋がるのか詳しく教えてほしいです。

従来の電話が IP 電話に移行することによって、当社サービスの利用可能範囲が広がると考えております。

具体的には、従来型の回線であれば電話機、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です。一方、IP 電話であればホームゲートウェイ型やケーブルテレビのネットワーク型における利用方法が可能となり、機器を購入して電話機に外付けをしなくても、オプション契約を追加するだけで、当社のフィルタリングサービスがご利用いただけます。

また、ビジネスフォンにおいても IP 電話への移行時に PBX の買い替え等が生じるため、そこで当社のビジネスフォン向けサービスを導入いただける余地が増えてくると考えています。

<ビジネスフォン向けサービス>

9. ビジネスフォン向けの売上が、上期未達となったとは言え、QoQで19百万円ほど伸びた背景にはなにがありましたか？「トビラフォン Biz」の累積販売台数の伸び方を見ると、「トビラフォン Biz」も多少加速感があったように見えますが、「トビラフォン Cloud」もPMFしはじめたのでしょうか？

ビジネスフォン向けのQoQの伸びの1番の要因は「トビラフォン Biz」の受注件数の伸びです。前期の第4四半期から今期の第1四半期、また今期の第1四半期から第2四半期と四半期ごとに見ていただくと、販売が加速したことがお分かりいただけだと思います。

「トビラフォン Cloud」については、現在PMFを実施しながら、新規の契約も取れており足元は伸びている状況です。今後より加速させられるように、PMFについては継続して取り組んでまいります。

10. 「トビラフォン Biz」について、代理店の決算期の影響はどのくらいあったのでしょうか？また、決算期の季節性を考えると、QoQの増収モメンタムは第3四半期以降若干鈍化すると見たほうがよいのでしょうか

第1四半期と第2四半期の伸びについて具体的な数値はお伝えいたしかねますが、代理店の決算期と重なった影響は一定程度あると考えています。第3四半期については、第2四半期の横這い程度と見込んでおります。

11. ビジネスフォン向けフィルタサービスの売上がQoQと比較すると伸びが加速しているように見えます。前年度と比べてどのようなことが変化したのでしょうか？継続するのも含めて教えてください。

ビジネスフォン向けフィルタサービスのうち、「トビラフォン Biz」が成長をけん引しています。

「トビラフォン Biz」のメインとなる販売モデルは、端末販売時に端末料金とライセンス料を一括で受領し、端末料金は納品時に売上計上されるのに対し、ライセンス料は利用期間に合わせ月次按分して売上計上されます。月次按分するライセンス料はストック収益として積み上がっていき、そこに販売台数の伸びによる端末料金が加わることで、大きな伸びとなっています。

また、「トビラフォン Cloud」「Talk Book」もサブスクモデルでストック収益が積み上がっているため、全体的にビジネスフォン向けサービスがしっかりと伸びています。

今後も販売は順調に推移する見込みです。

12. 「トビラフォン Biz」の営業活動について教えてください。代理店を通して販売されているとのことですが、もう少し詳しくお聞きしたいです。

「トビラフォン Biz」の販売は代理店販売の形を取っており、お客様と直接やり取りをされるのは代理店のパートナー様となります。当社の営業チームは、代理店のサポートとして製品の勉強会を開催したり、代理店の営業に同行して製品のご説明等を行っています。

13. 「トビラフォン Biz」はとても商品力が強い商品に感じます。こういった点が評価されていると分析していますか？

「トビラフォン Biz」の優れている点として、1台で多くの機能を備えている点と、導入のハードルが低い点があります。従来の録音装置は録音以外の多数の機能を備える場合、機器の買い換えや追加が必要でしたが、「トビラフォン Biz」は1台でさまざまな機能を満たすことができるような製品になっております。また、すでに会社に導入されている PBX と言われる電話の主装置の手前に設置できることで、導入する上でのハードルを下げていると考えています。「トビラフォン Biz」は既存のシステムに影響を与えず、手前にこの装置を挟み込むことによって、フィルタリングしながら録音や音声テキスト化、最近だと IVR 機能（電話の振り分け機能）をお使いいただけます。

14. クラウド PBX を提供する企業が最近いくつか上場しているように思いますが、そういった企業とは、どのような競合状況にありますか？差し支えない範囲でご教示ください。

クラウド PBX、クラウド電話を提供している会社はいくつもありますが、音声品質には優位性があると考えています。優れた VoIP の技術をもつ、京都にある ageet 社とも資本業務提携をして、ageet 社の高い技術を使って製品開発を進めているためです。他の機能においても、すでに他社製品にも付帯されている機能もありますが、機能比較をしていただいた上で、当社の高い技術力によって高い品質を提供できていることを評価いただいている会社も多くあります。開発をしっかりと進めていくのに加え、当社の迷惑電話ブロックの技術や、「トビラフォン Biz」の技術を活かすことによって、他社に勝る製品を開発していきたいと考えております。

15. ビジネス向けのサービスについてですが、事業方針の軸から考えて、どのような社会課題の解決を目指していますか？

ビジネスフォンにおいては、会社にかかってくる営業電話・迷惑電話があると考えています。さらに、迷惑な FAX が日々複数送付されたり、社員を名乗って会社の情報を抜き出そうとする等、迷惑な行為も発生しており、これらをフィルタリングで防ぎたいという要望もございます。セキュリティという観点のみに縛られず、私たちの事業理念にありますとおり、人々の役に立つ製品を次々に開発していくという考えがあります。音声の録音、テキスト化など、サービスを通じてビジネスを効率化できる機能も追加しており、事業方針の軸とは合致していると考えております。

<その他>

16. 上期は売上高がほぼ計画どおりだった一方で、利益が上振れたと思います。第1四半期の費用未消化影響の継続、計画自体が保守的なことが理由だと思いましたが、要因を教えてください。

1番の大きな要因は、ご指摘いただいたように第1四半期の費用のズレだと考えています。第2四半期においては、採用も計画通り行い、その他広告宣伝や研究開発等にも投資ができたと思っております。ただし、第1四半期の費用のズレが第2四半期だけではすべて解消していない状況であり、結果的に上期としては利益が上振れたと捉えていただければと思います。

17. 東京オフィスの移転による減益影響はどのくらいで、いつ頃費用が出る予定ですか？

東京オフィスの移転については、現在移転先や移転時期を含め検討中です。オフィス移転の影響で当社の発表している営業利益 6 億円を下回るかというご質問かと思いますが、移転の影響で業績予想の利益を下回ることは見込んでおりません。

引っ越した時期によって PL に影響する時期はズレますが、今期中には東京オフィスの拠点を作り体制を整えることで、将来に向け動いていきたいと考えています。

18. 売上原価のその他が増えています、外注費以外に具体的に何が含まれていますか？この費用を抑えることは難しいでしょうか？

商品販売に係る棚卸高や材料費、通話料の仕入、諸経費などが含まれています。特に棚卸高が端末販売を伴う売上高に連動するため、ビジネスフォン向けサービスの端末出荷が伸長するとこの項目が増加する形となります。

19. 050 から始まる IP 電話の本人確認義務化というニュースを見ましたが、これは御社に影響がありますか？

当社の事業で影響があるとすると、電話回線を扱っているトビラフォン Cloud への影響があります。すでに 0ABJ 番号のお申込をいただく方については本人確認を行っており、その運用を 050 番号のお申込でも適用することで対応が可能であり、本人確認義務化による大きな影響はないと考えています。

050IP 電話の本人確認義務化の背景としては、特殊詐欺で 050IP 番号が使われているという現状に鑑みでの法改正です。特殊詐欺を無くすことを目的としている当社の理念、目標には社会として近づくことになるため、当社としては望ましい改正だと考えております。

<免責事項>

本資料に記載される情報は、いわゆる見通し情報を含んでおります。当該情報は本資料公表時点における当社の見解であり、将来に関する記述につきましては、今後様々な要因により変動する可能性があることをご承知おきください。