



2023年12月8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 東証スタンダード)
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 決算説明動画及び書き起こし公開のお知らせ

当社は、2023年12月8日（金）に2023年10月期の決算発表を行い、決算についての説明動画を公開いたしました。合わせて、説明動画に関するスクリプトを公開いたします。



【2023年10月期決算 ご参考資料】

■決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/4ebb207a/fe9a/4aff/882a/849ac0f44a98/140120231207500270.pdf>

■決算短信

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/7a922881/c1c2/4bf4/96d0/161d0beb52de/140120231208500746.pdf>

■決算説明動画（トビラシステムズ YouTube チャンネルに掲載）

<https://youtu.be/9Q8QFn4n00I>

目次

1. 決算ハイライト、事業概要
2. 2023年10月期 第4四半期トピック
3. 2023年10月期 業績
4. 2024年10月期 見通し
5. サステナビリティレポート

2023年10月期の決算ハイライト・事業概要、第4四半期のトピック及び業績、そして、2024年10月期の見通しについて説明いたします。また、当社のサステナビリティレポートにつきましても、概要を説明いたします。

1. 決算ハイライト・事業概要

決算ハイライト・事業概要

2023年10月期 第4四半期トピック

2023年10月期 第4四半期業績

2024年10月期 見通し

サステナビリティレポート

— 2023年10月期 決算ハイライト



2023年10月期通期の売上高は20億6,100万円であり、前年同期比122.6%、営業利益は6億8,200万円、前年同期比126.3%となりました。

迷惑情報フィルタ事業のサービス別売上高では、モバイル向けが、14億9,000万円、前年同期比117.2%、固定電話向けが、1億9,300万円、前年同期比117.0%、ビジネスフォン向けが3億3,000万円、前年同期比179.6%となりました。

それぞれのサービスの成長の理由については後ほど詳しくご説明いたしますが、先週11月30日に、業績予想の修正を公表させていただいたとおり、第4四半期においても順調に事業を前進させることができましたので、2023年10月期通期でも計画を上回って成長することができました。

私たちが目指す世界

企業理念・行動指針

私たちの生活 私たちの世界を
よりよい未来につなぐトビラになる

テクノロジーで社会課題の解決に挑みます

私たちは素晴らしい未来を想像し、失敗を恐れず変化を続け、常識を疑いあるべき形を追求します。

社会的課題を解決する、人々の役に立つ製品を次々に生み出し、持続的かつ発展的に成長するため適切な利益を得ます。

自分と大切な人が幸せな時間を送れる環境であり続けるご私かちの成長や世界中の人々の生活の向上につながっていきます。

ここからはあらためて、当社の事業についてご説明します。

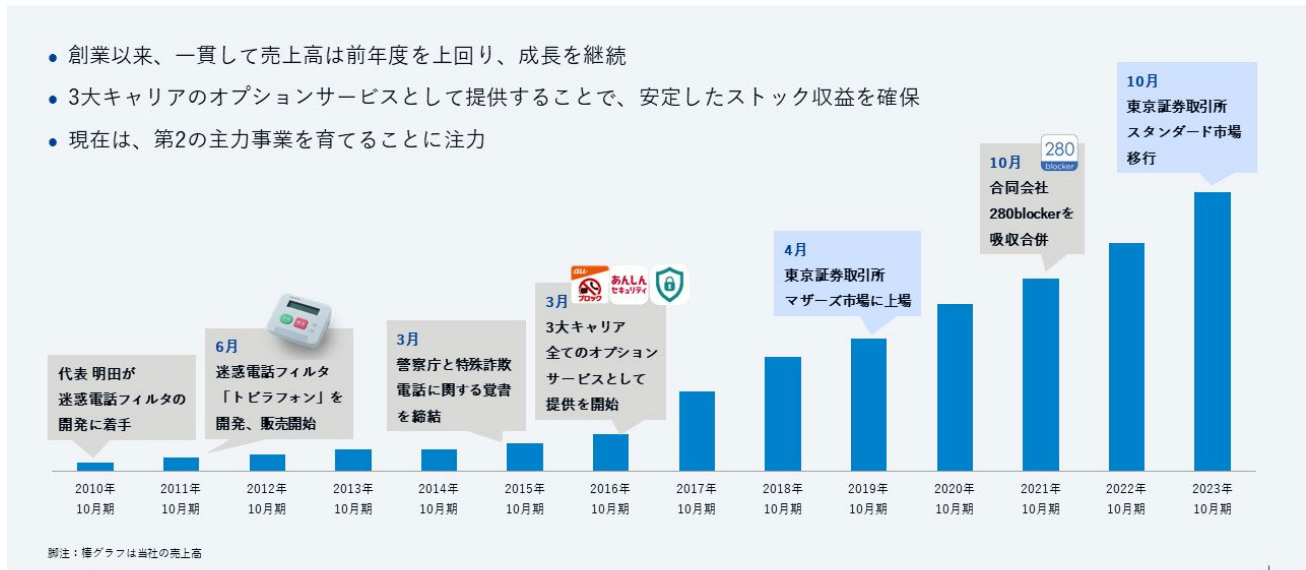
当社は「私たちの生活 私たちの世界を よりよい未来につなぐトビラになる」を企業理念として掲げています。

この企業理念に基づき、「誰かがやらなければならないが、誰もが実現できていない社会課題の解決を、革新的なテクノロジーで実現すること」を事業方針の軸としています。

現在、私たちは「人を守る」という視点で事業を推進しており、詐欺被害やグレーゾーン犯罪など迷惑行為に悩む人をなくし、誰もが安心して生活できる社会を実現することに挑戦しています。

— これまでのトビラシステムズの成長の軌跡

- 創業以来、一貫して売上高は前年度を上回り、成長を継続
- 3大キャリアのオプションサービスとして提供することで、安定したストック収益を確保
- 現在は、第2の主力事業を育てることに注力



TOBILA SYSTEMS

TOBILA SYSTEMS | 6

スライドのグラフは売上高の成長を示しています。これまで期首に決めた目標をしっかりと達成し、売上高は創業以来一貫して前年度を上回って成長してきました。

当社の事業は、私の祖父が詐欺被害にあい、頻繁にかかってくるようになった迷惑電話に悩んでおり、困っている祖父を助けたいという想いで、開発に着手したことから始まりました。

その時に開発したのが、迷惑電話フィルタ「トビラフォン」です。2011年に販売を開始し、近隣警察との実証実験でその効果が認められたことをきっかけに、2015年に警察庁と特殊詐欺被害電話に関する覚書を締結しました。

これによって警察から全国の特種詐欺で実際に使用された電話番号等の情報提供を受ける体制を構築しました。

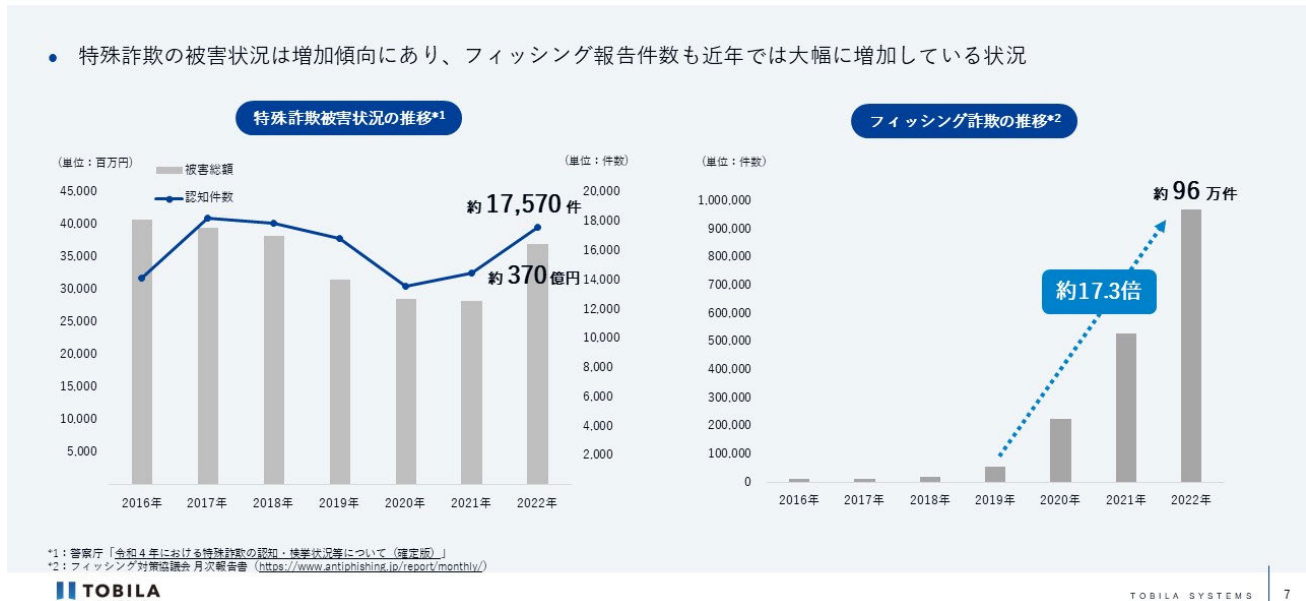
2016年までに大手通信キャリア3社のオプションパックに迷惑電話フィルタサービスを導入いただき、当社の主力事業へと成長してきました。

2021年10月には広告ブロックアプリを提供する、合同会社280blockerを吸収合併し、現在、迷惑電話・迷惑SMS・迷惑広告ブロックのサービスを提供しています。

2023年10月20日からは、スタンダード市場に移行いたしました。

— 取り巻く社会課題の状況

- 特殊詐欺の被害状況は増加傾向にあり、フィッシング報告件数も近年では大幅に増加している状況



当社が挑戦している社会課題の1つが、特殊詐欺犯罪やフィッシング詐欺です。

警察庁の公表によれば、2022年の全国における特殊詐欺の被害総額は約370億円で、認知件数は1万7,570件となり、直近では被害額・認知件数ともに増加傾向に転じています。

また近年、スマートフォンや携帯電話のショートメッセージサービス、いわゆるSMSを悪用し、個人情報抜き取るフィッシングや振り込め詐欺の被害が表面化しています。

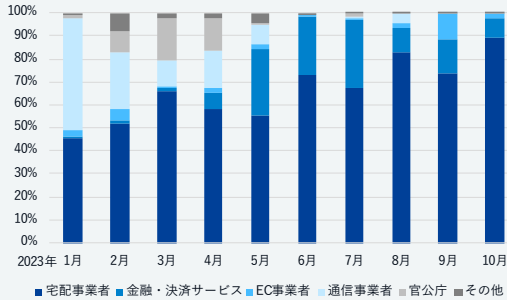
フィッシングメールの報告件数についても2022年にフィッシングメールとして報告された件数は約96万件であり、2019年から比較すると約17.3倍と急増しています。

— 独自調査による、社会課題の直近動向 *

- 当社では、フィッシング詐欺 SMSについて継続的に調査を行っており、2023年10月のフィッシング詐欺 SMSの種別割合は、宅配事業者をかたるフィッシング詐欺が約 9割であった
- フィッシング詐欺 SMSは、実在する企業等を装った文面を用いることがあり、文面は日々変化する

フィッシング詐欺SMS種別割合

- 1月は通信事業者をかたる詐欺SMSが大きな割合を占めたが、10月は宅配事業者をかたる詐欺SMSの割合が最大となっている



*: プレスリリース「トピラスシステムズ特殊詐欺・フィッシング詐欺に関するレポート(2023年10月)」

フィッシング詐欺SMSの文面例

- 実在する企業やブランドなどを装い、身近に感じさせるSMSが多い
- URLや送信元でフィッシング詐欺だと見分けることは難しい

ご不在により、お荷物は当社センターに保管しています。 <https://t.co/...>

お客様が不在の為お荷物を持ち帰りました。こちらにてご確認ください。

<https://t.co/...>

「イオン銀行」お客様の口座現在ご利用を制限しております。再開には手続きが必要です。 <https://.../aeonwv>

【三菱UFJ銀行】お知らせ、お客様の銀行口座の取引を一時的に規制しています、必ずご確認ください。 <https://mufgqv>

当社の独自調査に基づくデータになりますが、2023年10月においては、宅配事業者をかたるフィッシング詐欺が約9割を占めておりました。2023年1月時点では約過半数であり、フィッシング詐欺のSMSにおいては、日々種別が変動していることがお分かりいただけると思います。

また、実在する企業やブランド名などを装ったフィッシング詐欺が目立っており、直近ではイオン銀行さまや三菱UFJ銀行さまが公式サイトにて注意喚起をされております。

SMSは利便性が高く、配信サービスの利用が増加していますが、フィッシングメールも併せて増加傾向であり、各事業者における対策が求められるなど社会的な負担が増加しています。

文面例を見ていただくとお分かりいただけるように、身近に感じられるものが多く、投資家の皆様も実際に受け取られたことのある方が多いのではないのでしょうか？

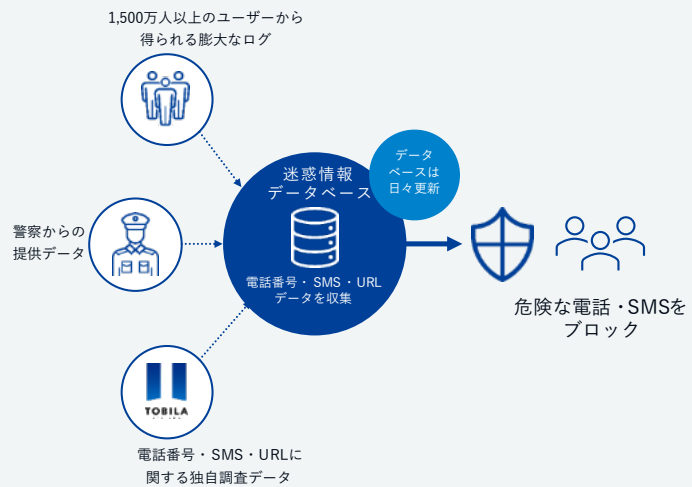
オンラインでお買い物をされ荷物が受け取れなかったタイミングでこういった宅配のSMSが届いたら、思わずクリックしてしまうこともあるかもしれません。

このような「人の行動の弱み」を利用した犯罪の被害は後を絶たず、連日、ニュースでは特殊詐欺やフィッシング詐欺被害について報道されています。

テクノロジーの発展によって、特殊詐欺犯罪の手法は今後ますます多様化・巧妙化していくことが容易に想像できます。

— 迷惑情報データベースの強み

- 危険な電話番号・SMSに記載されている URL 等をブラックリスト化し、ブロックする仕組みを提供
- 警察から、実際に犯罪や攻撃に使われたとみられる電話番号・URLのデータ提供を受けており、当社の強みの1つ
- 利用者が多くなるほどデータが蓄積され、データベースの精度が高まる循環システムを確立



特殊詐欺やフィッシング詐欺などの社会課題の解決に向けて、当社は、強みである迷惑情報データベースを活用し、危険な電話・SMSをブロックするサービスを提供しております。

迷惑情報データベースは、危険な電話番号やSMSに記載されているURL等をブラックリスト化し、ユーザーが危険な電話やSMSをブロックする仕組みです。類似のサービスは存在しますが、当社と同程度のデータ量、質を保有する企業は現在のところありません。

当社のデータベースの持つ特徴は大きく3つです。

1つ目は、警察庁から実際に犯罪や攻撃に使われたとみられる電話番号やURLのデータを提供いただいていることです。これによって精度の高い情報を入手することが可能となっています。

2つ目は、ユーザー数が多いことです。当社サービスの月間利用者数は1,500万人を超えており、同じ規模の利用者を獲得することは難しいと考えます。多くのユーザーから得られる統計情報を活用していることから、ユーザーが多ければ多いほど、データ精度が高まり、先行者である当社が有利な状況となります。

3つ目は、大手通信キャリアでの採用です。

当社サービスは大手通信キャリアに採用されており、それがユーザー数の拡大へもつながり、参入障壁を強固なものとしています。

この3つの強みで構成されたデータベースが当社の基盤であり、当社のサービスがインフラのように当たり前にある社会を目指し活動が続けることによって、個人の幸せな時間が守られることへと貢献していきたいと考えています。

サービス内容

- 迷惑情報フィルタ事業は「モバイル向け」・「固定電話向け」・「ビジネスフォン向け」の3つのサービスを展開し、電話を全方位からカバー

The image displays three service cards for the '迷惑情報フィルタ事業' (Harassment Information Filtering Business). Each card has a blue header with the service category and a white body with icons and text.

- モバイル向け (Mobile):** Features a shield icon, 'あんしんセキュリティ' (Anshin Security), 'au ブロック' (au Block), and '280 blocker'. It lists: '主に通信キャリアのアプリとして提供' (Mainly provided as an app for communication carriers), '迷惑電話、迷惑SMSをブロック' (Block harassing calls and SMS), and '不快な広告をブロック' (Block annoying ads).
- 固定電話向け (Fixed Line):** Features 'コムファ' (Comufa), 'eo光 auひかり' (eo Hikari), and 'ケーブルプラス' (Cable Plus). It lists: '外付け型、機器内蔵、ネットワーク網まで様々なタイプでサービス展開' (Service expansion with various types from external to network), and '不要な営業電話や詐欺電話をブロック' (Block unnecessary sales and scam calls).
- ビジネスフォン向け (Business Phone):** Features 'トビラフォン Biz', 'トビラフォン Cloud', and 'Talk Book'. It lists: '法人向けサービス' (Service for corporations) and '電話業務の効率化やDXを促進' (Promote efficiency and DX in call center operations).

迷惑情報データベースを活用し、現在3つのサービス分野にて製品を展開しています。

1つ目はモバイル向けフィルタサービスです。大手通信キャリアと提携し、各キャリアが提供するオプションパックに含まれるサービスの1つとしてスマホアプリというカタチで、迷惑電話や迷惑SMSのフィルタリングサービスを提供しています。

また、広告ブロックアプリ「280blocker」を提供しており、迷惑電話・SMS対策に加え、迷惑Web広告対策までカバーしています。

2つ目は、固定電話向けフィルタサービスです。

もともとは固定電話機に取り付ける外付け型の端末を販売していましたが、現在の販売モデルの主力はホームゲートウェイです。

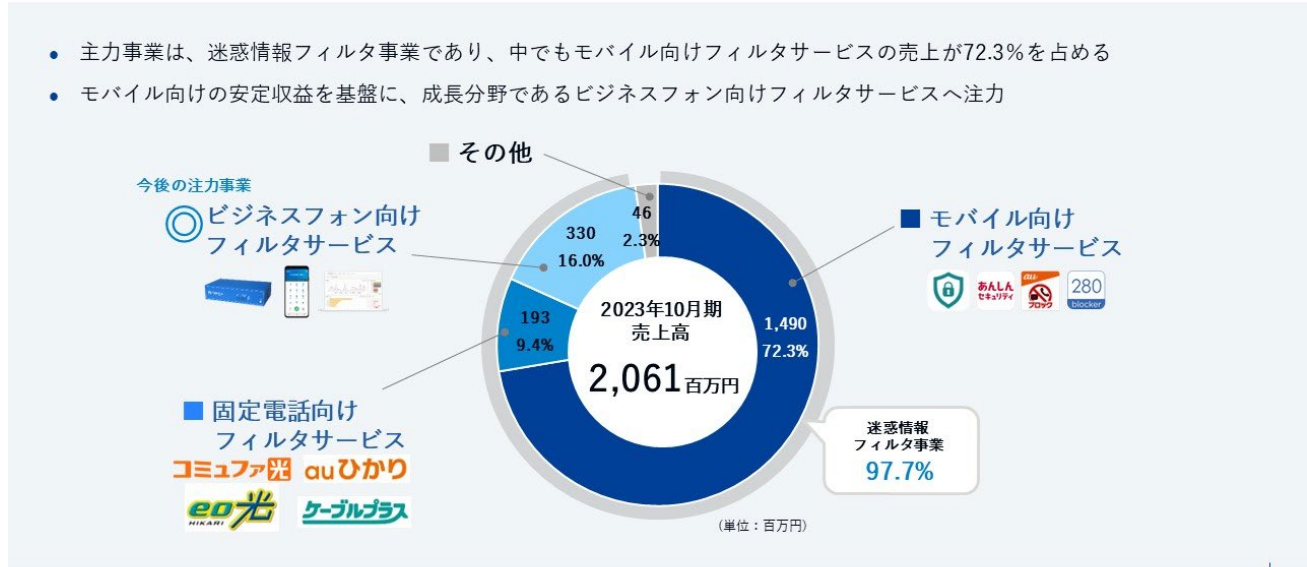
さらに、2021年2月からは、ケーブルプラス電話のオプションとして、ネットワーク上で迷惑電話の着信を自動遮断するサービスを開始しました。

3つ目が、ビジネスフォン向けフィルタサービスです。

現在「トビラフォン Biz」「トビラフォン Cloud」「Talk Book」の3つのサービスを法人向けに提供しており、電話業務の効率化やDXを促進しています。

― 事業セグメント（2023年10月期通期）

- 主力事業は、迷惑情報フィルタ事業であり、中でもモバイル向けフィルタサービスの売上が72.3%を占める
- モバイル向けの安定収益を基盤に、成長分野であるビジネスフォン向けフィルタサービスへ注力



モバイル向け、固定電話向け、ビジネスフォン向けフィルタサービスで構成された 迷惑情報フィルタ事業は、売上の97.7%を占める主力事業です。

その中でも、売上構成の72.3%をモバイル向けフィルタサービスが占めており、利益率の高い安定収益分野です。

現在は、将来の収益の柱に育てたいという思いから、モバイル向けサービスの安定した収益を基盤にビジネスフォン向けフィルタサービスに投資を行っています。

「その他の事業」は積極的に展開しない方針です。

モバイル向け

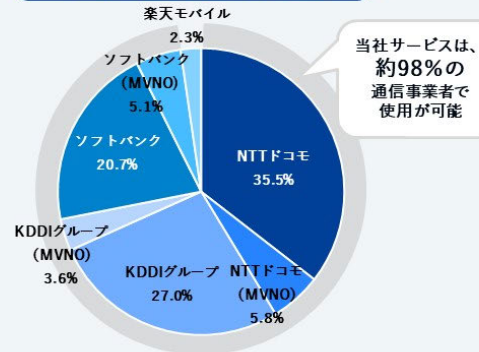
— モバイル向けに関するマーケット

- 現在、追加で料金を支払うことなく当社サービスを利用できるユーザーは約4,038万人以上
- 大手通信キャリアに当社サービスを提供しており、サービス利用に向けた効果的な活動が可能

潜在市場規模



モバイル回線企業別シェア状況



*1：総務省「固定通信サービスの契約数及びシェア」四半期データ（2023年9月22日公表）

*2：ソフトバンクは当社把握データ、auはKDDI株式会社公表の2024年3月期 第4四半期決算資料よりスマートパスプレミアム契約数、NTTドコモは2018年12月19日公表のオプション契約者数より当社推定。

*3：2023年10月31日時点。一部推定値が含まれております。今後推定値が反映された場合に、多少の増減が発生する可能性があります。

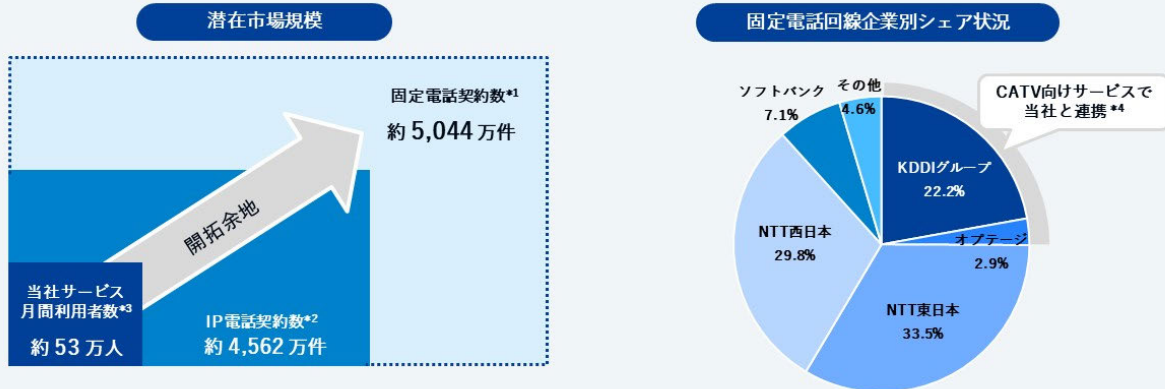
モバイル向けフィルタサービスに関するマーケットについてご説明します。現在、私たちのアプリが採用されているオプションパックをご利用いただける方は、推定で約4,038万人以上いると考えています。そのうち、実際に当社アプリをダウンロードしてご利用いただいている方は、まだ約1,443万人にとどまっています。

先ほどご説明したように、当社は大手通信キャリア3社のオプションパックに採用されており、潜在ユーザー層へのリーチが可能となっています。潜在ユーザー層に向け、通信キャリアと一緒にマーケティング施策を行うことなどを通じ、成長していきたいと考えています。

固定電話向け

— 固定電話向けに関するマーケット

- 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するため、当社にとって成長機会と捉えている



*1、*2：総務省「電気通信サービスの契約数及びシェア」四半期データ（2023年9月22日公表）

*3：2023年10月31日時点、一部前定値が含まれております。今後確定値が反映された場合に、多少の増減が発生する可能性があります。

*4：プレスリリース「画内初、専用機器不要で固定電話への迷惑電話を自動ブロックする「迷惑電話自動ブロック」を提供」

TOBILA

TOBILA SYSTEMS | 13

次に、固定電話向けフィルタサービスに関するマーケットについてご説明します。

固定電話全体では、約 5,044 万件の契約が存在していますが、当社サービスの月間利用者数は約 53 万人にとどまっています。

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、新たに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。

足元では、KDDI と連携されているケーブル会社を通じ、専用機器不要で迷惑電話をブロックするサービスが堅調に伸びています。

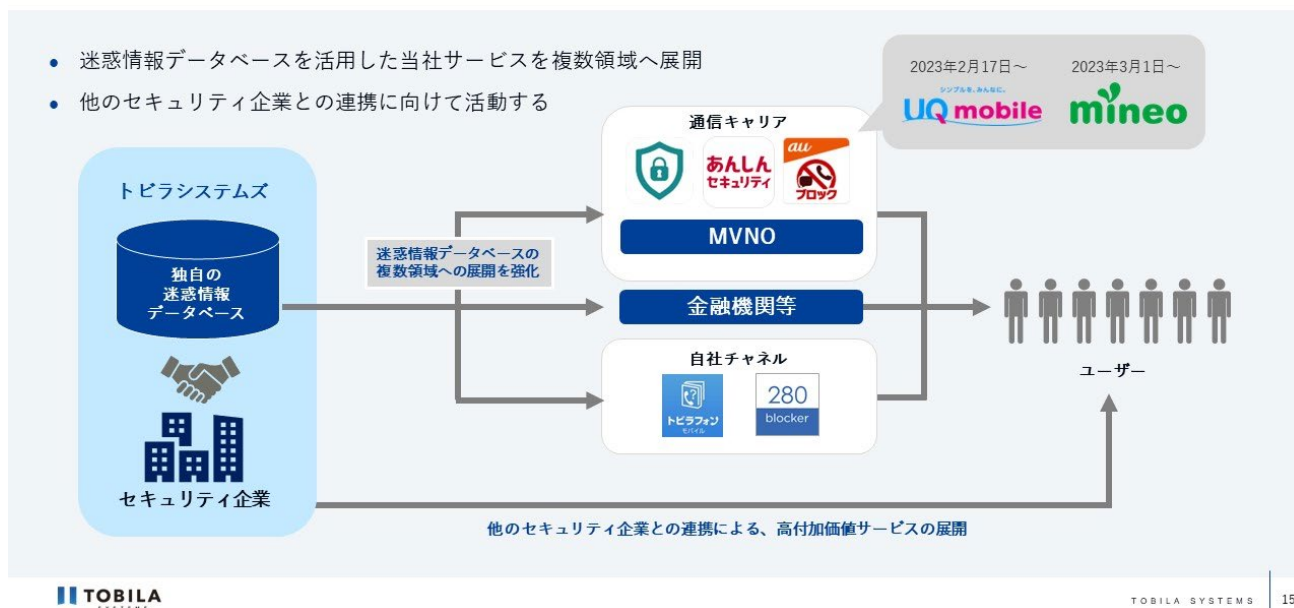
当社の固定電話向けサービスにおける最も大きな成長可能性は、固定電話回線で大きなシェアを持つ NTT 西日本や NTT 東日本との連携だと考えていますので、当社サービスの採用に向け、引き続き積極的に活動していきます。

2. 2023年10月期第4四半期トピック

ここからは、第4四半期のトピックについて、2023年10月期の注力事項について振り返りもふまえながら説明いたします。

モバイル向け

— 2023年10月期の主な取り組み



2023年10月期においてモバイル向けフィルタサービスでは注力事項として、迷惑情報データベースを活用した当社サービスを複数領域へ展開することと他のセキュリティ企業との連携に向けて活動することの2点を掲げておりました。

迷惑情報データベースを活用した当社サービスを複数領域へ展開することに関しては、2023年2月17日からは当社の「迷惑情報データベース」を活用した「迷惑メッセージ・電話ブロック」が、UQ mobile のオプションサービス「安心セキュリティセット」として、提供が開始されました。

また、2023年3月1日からは、株式会社オプテージの携帯電話サービス「mineo」にて提供されている「広告フリー」サービスにて、広告ブロックアプリ「280blocker」の広告情報データベースが活用されております。

他のセキュリティ企業との連携についても活動を行い、現在協議を進めている段階です。

ビジネスフォン向け

— 2023年10月期の主な取り組み

- 「どこからでも簡単に、業務上のコミュニケーションをとれるようにしたい」というニーズから、「コミュニケーションを可視化したい」というニーズへと変化していると考えており、PMF*を継続する



共通したニーズ：「コミュニケーションの可視化」
 (例：音声コミュニケーションをテキストで残す、音声コミュニケーションの量により稼働負荷を把握する)

継続したニーズ把握・ニーズに対応した機能実装・販売方法の強化

*：PMF（プロダクトマーケットフィット）：商品やサービスが市場に適切に受け入れられている状態を指す言葉

次に、ビジネスフォン向けの今期の注力事項についてです。

「トビラフォン Biz」は引き続き安定的な成長を目指し、「トビラフォン Cloud」、「Talk Book」においてはPMFを継続して実施していました。

まず、「トビラフォン Biz」では今期も更なる代理店の拡充や機能追加により、成長を維持することができました。ユーザーからのヒアリングや機能拡充にも努めました。

ビジネスフォン向け

— 海外からの迷惑電話の急増に対応

- 海外からの迷惑電話を国別一括でブロックする新機能を、2023年9月7日より「トビラフォン Biz」、9月13日より「トビラフォン Cloud」で提供開始



海外からの迷惑電話対策強化施策

- NTT東日本と協業し、「トビラフォン Biz」の提供価格について、2024年3月31日までの利用を前提とした割安なプランを用意
- 現に海外からの迷惑電話によって業務に著しい影響が出ている自治体等のお客さまには、2024年3月31日まで無償で提供

*1: プレスリリース「海外からの迷惑電話をまとめてブロック 法人向けクラウド型ビジネスフォン「トビラフォン Cloud」で海外電話を国別一括拒否する新機能を提供開始」

*2: プレスリリース「海外からの迷惑電話に対する対策強化 迷惑電話対策「トビラフォン Biz」を期間限定で自治体に無償提供」



ALPS 処理水の海洋放出開始後、海外から国内へ着信する迷惑電話が急増し、自治体や飲食店などで被害が出ている様子がメディアでも多く取り上げられていました。

この状況を受け、2023年9月7日より、「トビラフォン Biz」で、9月13日より「トビラフォン Cloud」で海外からの迷惑電話を国別一括でブロックする新機能を提供開始いたしました。

2023年10月5日には2回目の海洋放出が開始され、迷惑電話の被害が再び増加しました。そのような状況を踏まえ、更なる対策強化として、NTT 東日本との協業を発表いたしました。「トビラフォン Biz」について、2024年3月31日までのご利用を前提とした割安なプランをご用意しております。

また、現に海外からの迷惑電話によって業務に著しい影響が出ている自治体等のお客さまについては、2024年3月31日まで無償でご提供いたします。この機会にぜひお試しください、今後の備えとしてもご活用いただければと思っています。

今後も NTT 東日本と協力して、引き続き安心してご利用いただけるよう取り組んでまいります。

ビジネスフォン向け

— 「トビラフォン Cloud」 が口コミをもとにした表彰において各部門で受賞

- 「ITreview Grid Award 2023 Fall」の3部門で、最高位の「Leader」を7期連続受賞*1
- 「BOXIL SaaS AWARD Winter 2023」のPBX部門で「Good Service」ほか4つのNo.1に選出*2



ITreview Grid Award



- 製品利用者の評価をもとに顧客満足度の高い製品を選定する「ITreview Grid Award 2023 Fall」のクラウドPBX部門、IVR（自動音声応答）部門、IP電話アプリ部門の3部門で、最高位の「Leader」を受賞
- 3部門で7期連続の「Leader」獲得

BOXIL SaaS AWARD



- 「BOXIL SaaS AWARD」は、SaaS比較サイト「BOXIL SaaS」を運営するスマートキャンプが、優れたSaaSを審査、選考、表彰するイベント
- PBX部門の「Good Service」のほか、「機能満足度 No.1」、「カスタマイズ性No.1」、「お役立ち度 No.1」、「使いやすさNo.1」を受賞

*1: プレスリリース「トビラフォン Cloud」が「ITreview Grid Award 2023 Fall」のPBX・IVR（自動音声応答）・IP電話アプリの3部門で「Leader」を7期連続受賞

*2: プレスリリース「トビラフォン Cloud」が「BOXIL SaaS AWARD Winter 2023」のPBX部門で「Good Service」ほか4つのNo.1に選出

「トビラフォン Cloud」においては、各口コミをもとにした表彰において受賞を続けています。

1つめは、「ITreview Grid Award 2023 Fall」において、3部門で最高位の「Leader」を受賞し、今回で7連続の受賞となりました。「ITreview Grid Award」は、製品利用者の評価をもとに顧客満足度の高い製品を選定するものであり、「ITreview」に集まった約6.5万件のレビューをもとに、顧客満足度と認知度の双方が優れた製品を「Leader」として表彰されています。

また、「BOXIL SaaS AWARD Winter 2023」のPBX部門でも、Good Serviceを受賞しました。

今回「トビラフォン Cloud」が受賞したPBX部門の「Good Service」は、「機能満足度 No.1」、「カスタマイズ性 No.1」、「お役立ち度 No.1」、「使いやすさ No.1」は「BOXIL SaaS」上に投稿された「口コミによるサービス評価」9項目を対象に、各カテゴリ、各項目において一定の基準を満たした上で、最も高い平均点を獲得したサービスに対して付与されるものです。

「トビラフォン Cloud」は今年2月に機能アップデートを実施し「Slack」や「Microsoft Teams」、CRM サービス「HubSpot」、営業DX サービス「Sansan」との連携機能が利用可能となりました。

また直近ではFAXクラウド化のご要望に対し、日本テレネット株式会社が提供するインターネットFAXサービス「MOVFAX（モボックス）」のご紹介が可能になりました。「トビラフォン Cloud」をお使いいただくことで、従来はオフィスにいなければ対応が難しかった業務を、自宅や外出時など自由な場所で行うことが可能になります。

足元の数字について開示はしていませんが、契約数も徐々に増えてきております。引き続きPMF活動を行いながら、ユーザーに喜んでいただける機能を追加し、選ばれる製品へと育ててまいります。

3. 2023年10月期 業績

— 2023年10月期 第4四半期業績サマリー

- 前年同期比では、売上高・各利益において120%以上の成長となり、四半期売上高としては過去最高
- 純利益は、ホームページ制作運営支援事業「HP4U」の事業譲渡による特別利益計上により、前年同期比226.2%となった

(単位: 百万円)	2022年10月期 4Q (前年同期)	2023年10月期 3Q (前四半期)	2023年10月期 4Q実績	前年同期比	前四半期比
売上高	430	520	531	123.3%	102.2%
EBITDA*	166	213	212	128.2%	99.6%
営業利益	124	164	161	129.6%	98.3%
経常利益	124	163	159	127.7%	97.5%
純利益	77	106	175	226.2%	164.1%

*: EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出

ここからは、2023年10月期の業績について説明させていただきます。

まずは、第4四半期の業績です。

売上高は5億3,100万円、前年同期比123.3%、営業利益は1億6,100万円、前年同期比129.6%、純利益は1億7,500万円、前年同期比226.2%でした。

各項目とも前年同期比でしっかりと成長させることが出来ました。

また純利益については、ホームページ制作運営支援事業「HP4U」の事業譲渡による特別利益を計上しております。このような一過性の要因もあり、前年同期比226.2%と大きく成長した形となりました。

— 2023年10月期 第4四半期 サービス別売上内訳

- モバイル向けでは、想定していたストック収益に加え、280blockerの売上が好調であり着実に成長
- 固定電話向けでは、KDDIのケーブルプラス電話向けオプションサービスの契約件数が引き続き増加
- ビジネスフォン向けでは、トビラフォン Bizの販売が概ね計画どおりに推移し、順調に成長

(単位：百万円)	2022年10月期 4Q (前年同期)	2023年10月期 3Q (前四半期)	2023年10月期 4Q実績	前年同期比	前四半期比
<迷惑情報フィルタ事業>	415	509	523	126.0%	102.7%
モバイル向け	314	371	378	120.4%	102.0%
固定電話向け	41	50	50	122.0%	99.5%
ビジネスフォン向け	59	87	93	158.0%	107.8%
<その他の事業>*	15	10	7	51.7%	75.3%

*: <その他の事業>については、今後は積極的に展開しない方針



第4四半期のサービス別売上高です。

モバイル向けが3億7,800万円、前年同期比120.4%、固定電話向けが5,000万円、前年同期比122.0%、ビジネスフォン向けが9,300万円、前年同期比158.0%です。

成長の主な要因について、サービスごとに説明いたします。

モバイル向けについては、2022年10月に締結した「固定契約」モデルの新規契約や、今年4月より「契約者×単価」モデルにおいて「単価アップ」した契約更改ができたことなど、想定したストック収益が寄与したことに加え、「280blocker」のマーケティング施策が効果を出し売上が好調となりました。

固定電話向けでは、CATV向けサービスが引き続き好調に推移しました。

ビジネスフォン向けでは、「トビラフォン Biz」の販売が今期も順調に進みました。「トビラフォン Cloud」については、足元の数値は開示していませんが、前年同期比で販売を伸ばしています。

— 2023年10月期 業績サマリー —

- 売上高・各利益において、前期比120%以上の成長となり、計画比においても、期首計画を上回っての着地
- 純利益は、ホームページ制作運営支援事業「HP4U」の事業譲渡による特別利益計上により大幅に増加

(単位：百万円)	2022年10月期 (前期)	2023年10月期 計画	2023年10月期 実績	前期比	計画比
売上高	1,681	2,000	2,061	122.6%	103.1%
EBITDA*	693	786	870	125.5%	110.7%
営業利益	540	600	682	126.3%	113.8%
経常利益	532	599	679	127.6%	113.4%
純利益	322	394	517	160.8%	131.4%

*：EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出



続いて2023年10月期の通期業績についてです。

2023年10月期は、前期比でも売上高・すべての利益において20%以上の成長となり、増収増益となりました。計画比についても、売上高・すべての利益において、上回っての着地となり、事業をしっかりと成長できたと考えております。

特に、純利益については、繰り返しとなりますが、ホームページ制作運営支援事業「HP4U」の事業譲渡による特別利益を計上しており、前期比において160.8%となっており、計画比においても131.4%となっております。

これにつきまして、適時開示基準に照らし、11月30日に通期業績予想（上方修正）及び配当予想の修正（増配）に関するお知らせを開示しております。

■ 通期業績予想（上方修正）及び配当予想の修正（増配）に関するお知らせ

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/8dedea8c/7d4d/4430/ae5f/a96853d32a54/140120231130597213.pdf>

— 2023年10月期 サービス別売上内訳

- 迷惑情報フィルタ事業のすべてのサービスで、前期比を上回っての着地
- ビジネスフォン向けは、計画比99.7%となったが、前期比では179.6%と大きく伸長

(単位：百万円)	2022年10月期 (前期)	2023年10月期 計画	2023年10月期 実績	前期比	計画比
<迷惑情報フィルタ事業>	1,621	1,953	2,014	124.3%	103.1%
モバイル向け	1,271	1,447	1,490	117.2%	102.9%
固定電話向け	165	174	193	117.0%	111.2%
ビジネスフォン向け	184	331	330	179.6%	99.7%
<その他の事業>*	60	46	46	76.8%	100.3%

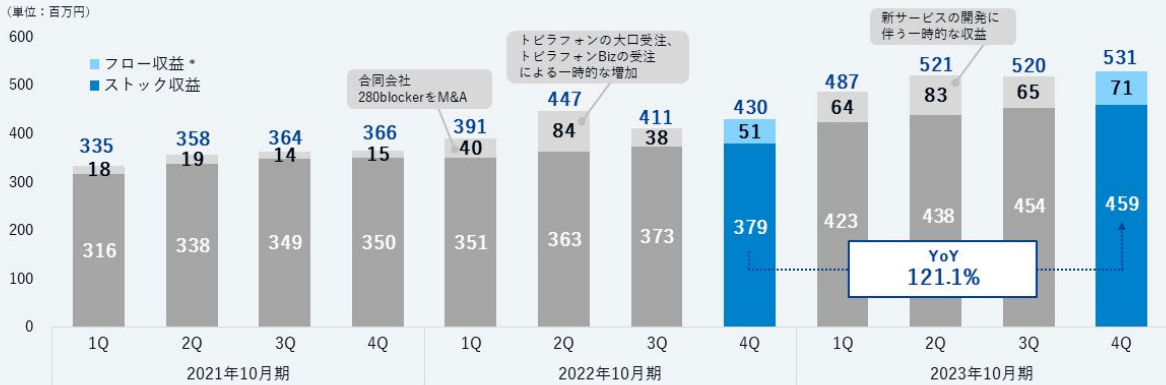
*：<その他の事業>については、今後は積極的に展開しない方針

サービス別の2023年10月期通期の売上高です。すべてのサービスにおいて、前期比で15%以上の成長となりました。

計画比では、ビジネスフォン向けフィルタサービスにおいては、計画には一歩届かなかった形となりますが、前期比では179.6%であり、当社の注力事項であるビジネスフォン向けについて成長させることができたと考えております。

売上高四半期推移（ストック収益、フロー収益）

- 売上高は主にストック収益で構成されており、ストック収益は前年同期比121.1%と着実に成長
- フロー収益には、280blockerの売上、トビラフォン及びトビラフォンBizの端末代金等を含む



売上高の四半期推移についてです。

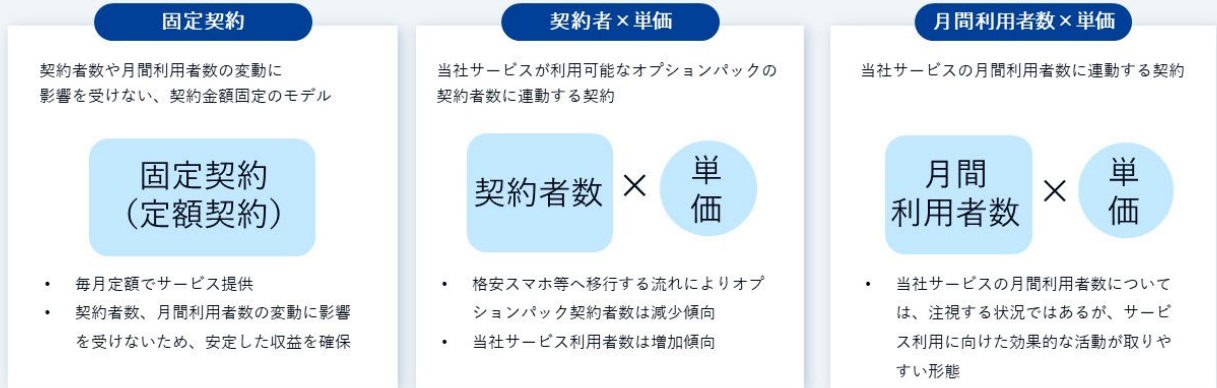
スライドのグラフは、ストック収益と一過性のフロー収益の内訳を分けて記載しています。

当社の基盤であるストック収益は前年同期比 121.1%の成長となっており、前四半期比においても、101.1%と着実に成長しています。

フロー収益には、「280blocker」の売上や、「トビラフォン」及び「トビラフォン Biz」の端末代金等を含んでおります。この第4四半期では、「トビラフォン Biz」の販売がしっかりと進められたことだけでなく、「280blocker」について、マーケティング施策がしっかりと効果につながり好調に推移しました。

— モバイル向けフィルタの主な契約モデル*

- 大手通信キャリアのオプションパックに当社サービスを組み込み、3種類の契約モデルをそれぞれ締結
- 通信キャリアを通じて販売するため、当社はアプリの精度向上に注力することが可能



*: IR note 「<モバイル向けフィルタサービス>契約モデルの違いは?」 <https://note.com/tobila4441/n/n71f22d0a8b6d>

モバイル向けの主な契約タイプについてご説明いたします。

当社は大手通信キャリア3社と、それぞれ異なる料金契約を締結しております。

1つ目は、「固定契約」。

毎月定額でお支払いをいただいております、利用者数の増減に影響を受けない契約です。

2つ目が、「契約者数×単価」の契約。

通信キャリアでオプションパックを契約されているユーザー数×単価で、料金をいただいております。

大手通信キャリアから格安スマホへ移行する流れが続いております。契約者数の減少については、引き続き注視しています。

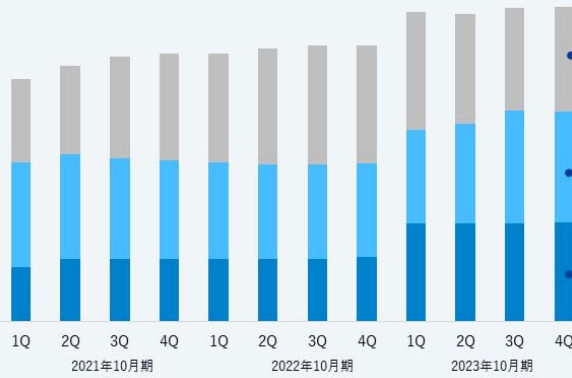
3つ目が、「月間利用者数×単価」の契約。

当社のアプリをご利用のユーザー数×単価で料金をいただいております、月間利用者数に連動して、当社への売上高が変わる契約です。

— 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

- 「月間利用者数×単価」モデルについて、第4四半期に通信キャリアと連携し、利用者拡充に向けた施策を行ったことにより月間利用者数は増加

主な契約モデルの売上構成（四半期推移）*



*：売上高、月間利用者数共に、3大通信キャリアの契約のみ対象。格安スマホ等MVNOの契約は数値に含んでおりません。

売上高・月間利用者数の推移（前四半期比）

2023年3Qと2023年4Qの売上高および月間利用者数を比較

「月間利用者数×単価」モデル

売上高 : 101.6%
月間利用者数 : 102.2%

通信キャリアと連携し
施策を実施

「契約者数×単価」モデル

売上高 : 99.5%
月間利用者数 : ー%

アプリの切替期間で
重複利用者数の調整が困難
比較情報に達さないため不掲載

「固定契約（定額契約）」モデル

売上高 : 100.4%
月間利用者数 : 95.3%

1つ前のスライドでご説明した、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です。スライド左のグラフは、3つの契約モデルの売上構成比の四半期推移を示しており、グラフの右にはそれぞれのモデル別の売上高と、月間利用者数の前四半期比を記載しています。

「月間利用者数×単価」モデルについては、売上高・月間利用者数ともに増加となりました。第2四半期には通信キャリア独自の期間限定施策が実施された影響でユーザー数が拡大していましたが、施策が終了した2月以降、ユーザー数の減少が続いておりました。第4四半期において通信キャリアとマーケティング施策を実施したことで、月間利用者数の増加につながりました。

一方、「契約者数×単価」モデルは、契約更改により今年4月から単価がアップした影響で第3半期では売上高が増加していましたが、格安スマホへの移行等のトレンドは引き続き続いており、契約者数は減少傾向にあります。

また、このモデルの月間利用者数は、今回は非開示とさせていただきます。当社のサービスを提供しているアプリが、各種セキュリティ機能を統合した新しいアプリへと切り替わるタイミングにあり、新旧双方でのアプリ利用者の重複部分を調整することが難しいためです。

比較可能な情報の取得ができ次第、改めて開示を検討いたします。なお、足元のトレンドでは大きく利用者数が減少しているとは認識しておりません。

「固定契約」モデルは売上高が横ばいで推移しています。こちらについても、月間利用者数は減少という形になっており、その分析を行っております。今後の動向については通信キャリアと連携しながら注視していきたいと考えています。

— 売上原価の推移

- 売上原価全体*1では、概ね計画どおりにコントロール
- 労務費の増加はエンジニア採用によるものであり、減価償却費の増加は新規サービス開始によるもの

(単位：百万円)



*1：労務費、減価償却費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の繰越前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

*2：他勘定振替率は、売上原価のうち、主に従業員の活動内容の種類から、研究開発費及び減価等に計上された割合

TOBILA SYSTEMS

TOBILA SYSTEMS | 27

売上原価の推移です。

第4四半期については、人材採用に伴う労務費の増加やサービス開始に伴う減価償却費が増加しました。

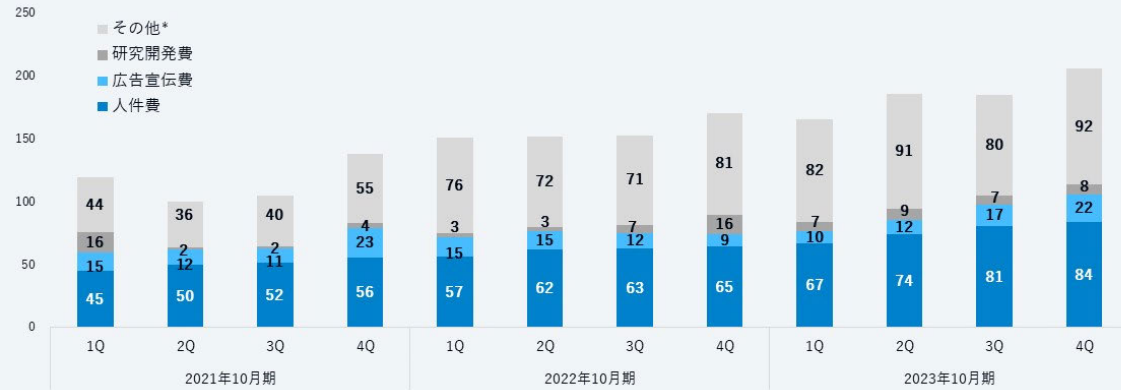
通期における、PLでの売上原価は6億2,800万円、原価率は約33%です。

計画比では97.7%となっており、通期としては計画通りにコントロールできたと考えております。

一 販管費の推移

- 販管費全体では、計画どおりにコントロール
- 第4四半期では積極的な採用や東京オフィスの移転等、成長に向けた投資を実施したことで各費用が想定どおりの増加

(単位：百万円)



*: 「その他」に含まれるものは、のれん償却額や減価償却費、支払手数料等



販管費の推移です。

第4四半期では、第3四半期にお伝えしていたとおり、積極的な採用を継続したことによる採用費や人件費の増加、東京オフィスの移転など今後の成長に向けた投資を実施した影響で四半期での費用が拡大いたしました。

通期における、PLでの販管費は7億5,000万円、販管費率は約36%です。計画比において99.0%となっており、通期としては計画通りにコントロールできたと考えております。

— 営業利益の推移

- 第4四半期は人材採用や東京オフィスの移転等により、想定していたとおり第3四半期より営業利益は縮小
- 通期累計では6億8,200万円となり、前期比でも計画対比でも上回って着地



TOBILA

TOBILA SYSTEMS | 29

営業利益の推移です。

第4四半期の営業利益は1億6,100万円、前年同期比129.6%、営業利益率は30.4%です。

第1四半期において、投資の後ろ倒しにより、大きく利益を計上していましたが、その後の第2から第4四半期にかけてしっかりと投資を行いました。

先ほどお伝えしたとおり、第4四半期においては人材採用や東京オフィスの移転等を行いましたので、四半期で見ると営業利益が減少していますが、通期では営業利益6億8,200万円、営業利益率約33%であり、前期比126.3%、計画比113.8%であり、増益での着地となっております。

— コスト推移（四半期）

(単位：百万円)	2022年10月期 4Q（前年同期）	2023年10月期 3Q（前四半期）	2023年10月期 4Q実績	前年同期比	前四半期比
売上原価	133	169	162	121.7%	95.9%
（労務費）	65	71	75	115.3%	106.4%
（減価償却費）	21	28	30	140.5%	104.1%
（その他）	73	85	87	119.0%	102.1%
（開発分その他勘定振替率*）	17.2%	9.0%	16.1%	▲1.1pt	+7.1pt
販売費及び一般管理費	173	186	207	120.1%	111.3%
（人件費）	65	81	84	128.5%	103.7%
（広告宣伝費）	9	17	22	242.3%	130.8%
（研究開発費）	16	7	8	49.2%	111.1%
（その他）	81	80	92	113.4%	114.9%

*：売上原価のうち、主に従業員の活動内容の種類から、研究開発費及び資産等に計上された割合

第4四半期のコスト推移です。適宜ご参照ください。

— コスト推移（通期）

(単位：百万円)	2022年10月期 （前年）	2023年10月期 計画	2023年10月期 実績	前期比	計画比
売上原価	505	643	628	124.2%	97.7%
（労務費）	245	310	278	113.3%	89.7%
（減価償却費）	72	106	105	145.4%	99.8%
（その他）	296	382	339	114.6%	88.7%
（開発分その他勘定振替率*）	17.7%	19.5%	13.1%	▲4.6pt	▲6.4pt
販売費及び一般管理費	634	757	750	118.1%	99.0%
（人件費）	250	309	308	123.4%	99.8%
（広告宣伝費）	52	60	63	119.8%	103.8%
（研究開発費）	30	37	31	104.9%	83.8%
（その他）	301	349	346	114.8%	99.1%

*：売上原価のうち、主に従業員の活動内容の種類から、研究開発費及び資産等に計上された割合

通期でのコスト推移です。適宜ご参照ください。

— BS推移

(単位：百万円)	2022年10月期 (前年)	2023年10月期	増減額
流動資産	1,836	2,816	979
現金及び預金	1,435	2,404	968
売上債権及び契約資産	251	254	2
その他	148	156	7
固定資産	830	830	0
有形固定資産	58	103	45
無形固定資産	476	405	▲ 71
投資その他の資産	296	322	26
総資産	2,667	3,646	979
負債	956	1,510	553
流動負債	710	1,314	603
固定負債	245	195	▲ 50
純資産	1,710	2,136	426
自己資本比率	64.1%	58.6%	▲ 5.5pt

BSの推移です。増減額に着目していただくと、資産項目としては、「現金及び預金」、負債項目では「流動負債」が増加しています。

これは、主に「トビラフォン Biz」の販売、その他の前受金の受領によるものです。「トビラフォン Biz」のメインの販売モデルでは、5年～7年の契約期間分のキャッシュを契約時にいただきます。

端末代は販売時に売上計上になるのに対しライセンス料は契約期間で按分して計上しますので、ライセンス料の一部については契約負債となります。

「トビラフォン Biz」の販売が引き続き好調であることにより、「現金及び預金」と「流動負債」が増加しています。また、有形固定資産は東京オフィスの移転等の影響によるものとなります。

株主還元

— 2023年10月期期末配当

- 2023年10月期の1株あたりの配当金については、2023年11月30日公表の予想どおり17円00銭に決定
- 2023年10月期の業績と当社の配当性向35%の方針を踏まえ、株主の皆様への還元を実施

配当性向
35%

株主の皆様に対する利益還元を
経営の重要な課題の1つと位置付け、
財務体質の強化と積極的な事業展開に必要な
内部留保を助業しています

	当初 配当予想	1株あたり配当金 (期末)
2022年10月期	11円10銭	10円60銭
2023年10月期	12円90銭	17円00銭

最後に、期末配当についてです。2023年10月期の配当金については、17円と決定いたしました。当社は、配当性向35%を基本方針としております。2023年10月期の業績と、配当性向の基本方針に鑑み、決定させていただきました。

4. 2024年10月期 見通し

決算ハイライト・事業概要

2023年10月期 第4四半期トピック

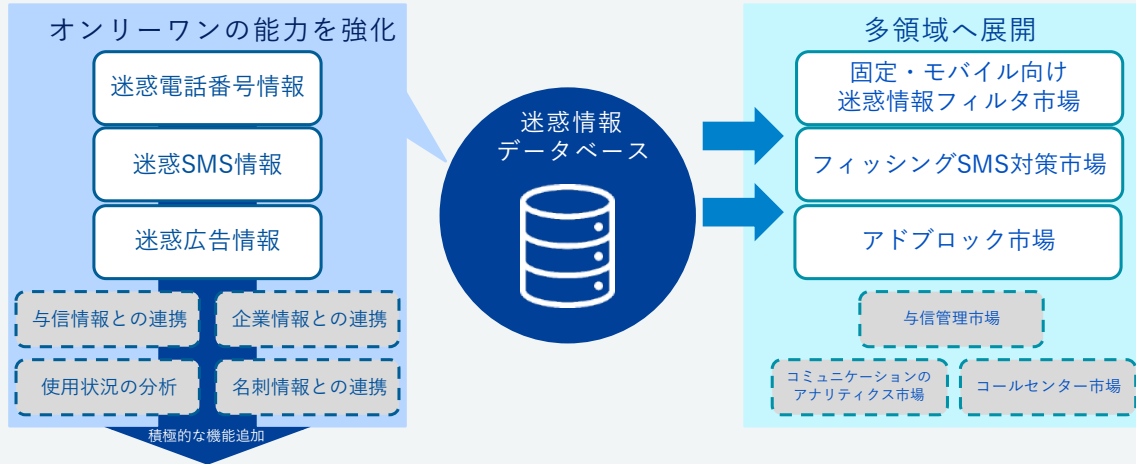
2023年10月期 第4四半期業績

2024年10月期見通し

サステナビリティレポート

トビラシシステムズの成長戦略

- 成長戦略は、唯一無二の迷惑情報データベースの価値を向上させ、その強みが発揮できる市場へ展開すること



TOBILA SYSTEMS

TOBILA SYSTEMS

35

ここからは、2024年10月期の見通しについて説明いたします。

当社の強みの1つは独自の「迷惑情報データベース」です。

このデータベースの質的価値、量的価値を高めること、そしてそのデータベースを多領域に展開することが基本的な成長戦略と考えております。

データベースの質的価値とは、具体的にはその保有するデータの項目を増加させることです。これまでも、208blockerの買収等を通じ、データ項目の増大を図ってまいりました。

また、データベースの量的価値とは、具体的には月間1,500万人を超えるユーザーからのフィードバック情報があります。量が増えることで、データの精度は高まり、その価値も高まります。

このような唯一無二のデータベースを通信業界だけでなく、その他の市場にも広く展開していくことで、特殊詐欺を防ぐという社会課題の解決に貢献し、当社の企業価値の向上にもつながると考えております。

— 2024年10月期の業績見通し

- 成長戦略に向けた投資と成長を両立させ、2024年10月期も売上高23億5,000万円、営業利益7億5,500万円となる見通し
- 純利益については、2023年10月期において特別利益を計上しており、その要因を除くと増益となる見通し

(単位：百万円)	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	2024年10月期 見通し	前期比
売上高	1,681	2,061	2,350	114.0%
EBITDA ^{*1}	693	870	941	108.1%
営業利益	540	682	755	110.6%
経常利益	532	679	754	111.0%
当期純利益	322	517	500	96.6%
(特別損益を除いた場合の当期純利益)	(350)	(469)	(500)	(106.4%)
営業利益率	32.2%	33.1%	32.1%	-
ROE ^{*2}	20.1%	26.9%	22.5%	-
自己資本比率	64.1%	58.6%	56.4%	-

*1：EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出

*2：ROEの分母となる自己資本は期中平均を用いて計算



2024年10月期の業績見通しです。前ページで説明した成長戦略を実行に向けた投資と、事業の成長を両立することが重要であると考えており、売上高は23億5,000万円、営業利益は7億5,500万円を計画いたしました。2024年10月期においても、増収増益での計画です。

また、当社の事業構造が大きく変わらないことを前提に、営業利益率は30%程度を維持する考えです。

— 2024年10月期のサービス別 売上見通し

- 迷惑情報フィルタ事業のすべてのサービスにおいて、2024年10月期も堅調に成長する見通し
- ビジネスフォン向けフィルタサービスにおいては、さらなる成長を目指す

(単位：百万円)	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	2024年10月期 見通し	前期比
<迷惑情報フィルタ事業>	1,621	2,014	2,343	116.3%
モバイル向け	1,271	1,490	1,551	104.1%
固定電話向け	165	193	213	110.1%
ビジネスフォン向け	184	330	579	175.1%
<その他の事業>*	60	46	6	35.3%

*：<その他の事業>に含まれていた「HP4U」事業は2023年9月30日付で譲渡済。2024年10月期は受託開発に係る売上高のみを計上予定

2023年10月期のサービス別の売上見通しは、モバイル向けは15億5,100万、固定電話向けは2億1,300万、ビジネスフォン向けは5億7,900万円を見込んでおります。

— 2024年10月期のコストに関する見通し

- 【売上原価】 2023年10月期の増員による労務費の増加、トビラフォン Bizの販売増加に伴う端末代等の増加
- 【販管費】 2023年10月期の増員による人件費の増加、採用活動費用や販促費用の増加

(単位：百万円)	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	2024年10月期 見通し	前期比
売上原価	505	628	712	113.3%
（労務費）	245	278	320	115.4%
（減価償却費）	72	105	99	93.8%
（その他）	296	339	406	153.6%
（開発分その他勘定振替率*）	17.7%	13.1%	13.9%	0.8pt
販売費及び一般管理費	634	748	883	117.7%
（人件費）	250	308	372	120.6%
（広告宣伝費）	52	63	79	125.9%
（研究開発費）	30	31	37	117.3%
（その他）	301	344	391	113.7%

コストに関する見通しです。

売上原価は7億1,200万円、販管費は8億8,300万円を見込んでいます。事業の拡大を見込んでいるため、いずれも前期を上回る想定です。

2023年10月期での積極的な採用により労務費や人件費が増加していることに加え、人的資本への投資は引き続きの強化を考えており、その費用増加を見込んでいます。

また、「トビラフォン Biz」の販売増加で端末代が増加すること、引き続き販促活動の強化も計画に含んでおり、その費用の増加なども見込んでいます。

— 【2024年10月期】直近の動向

- モバイル向け、ビジネスフォン向けの単価アップにより、収益の増加を想定

モバイル向け

「固定契約」*1モデルにおける単価アップ

固定契約 (定額契約)

- 2023年12月より、契約更改により、「固定契約」モデルの契約金額を引き上げ
- 第1四半期では、単価アップの売上寄与は2か月分

ビジネスフォン向け

「トビラフォン Biz」の単価アップ



トビラフォン Biz

- 2023年11月より、端末販売価格を引き上げ
- 今後の販売で主にフロー収益へと寄与する見込み*2

*1: 「固定契約」: 契約者数や月間利用者数の変動に影響を受けない、契約金額固定のモデル
*2: IR note 「「トビラフォン Biz」の収益構造を解説!」 <https://note.com/tobila4441/n/n50e4deeb6e12>

2024年10月期の業績に関する、直近の動向について説明いたします。

1つめが、モバイル向けサービスの固定契約のモデルにおいて、2023年12月より、契約金額を引き上げる形で、契約更改をいたしました。2023年12月からとなりますので、第1四半期においては2か月分寄与する想定です。

次に、ビジネスフォン向けサービスにおいて、2023年11月より「トビラフォン Biz」の端末販売価格の引き上げを行いました。こちらは2023年11月から変更しており、第1四半期から業績に寄与する見込みです。

引き続き、2024年10月期の業績計画達成に向けて、積極的に事業を推進してまいります。

— 中期経営計画最終年度（2024年10月期）目標を修正

- 2023年より増収増益で成長する見通しであるものの、2021年に策定した中期経営計画の最終年度としての目標数値には届かない見込みとなったため修正を実施

(単位：百万円)	2023年10月期 実績	中期経営計画 2024年10月期	2024年10月期 見直し	中計・ 2024年10月期 見直し比	見直しの主な要因
売上高合計	2,061	2,510	2,350	93.6%	・ ビジネスフォン向けの成長スピードが、計画を下回っての推移となったため
<迷惑情報フィルタ事業>	2,014	2,460	2,343	95.3%	
モバイル向け	1,490	1,290	1,551	120.3%	・ 大手キャリア向けの契約拡充や単価上昇などによる収益増加や、MVNO等のサービス提供先を拡大したため
固定電話向け	193	219	213	97.4%	・ 概ね想定どおりの推移
ビジネスフォン向け	330	951	579	60.9%	・ トビラフォン Bizの販売台数は着実に増加 ・ トビラフォン Cloud・Talk Bookの販売は増加しているものの、中計策定時点の想定販売数を下回っている
<その他の事業>	46	50	6	12.9%	・ ホームページ制作運営支援事業「HP4U」の事業譲渡により、売上高が減少するため
営業利益	682	1,186	755	63.7%	・ 中長期的な成長に向けて、人的資本への投資等を増加させるため



次に、中期経営計画の下方修正についてです。2023年9月8日の第3四半期決算発表の際にもお伝えしておりましたが、正式に中期経営計画の下方修正について本日、開示をいたしました。

2021年12月に、2022年10月期から2024年10月期の3か年の中期経営計画を発表しています。中期経営計画の達成に向けて活動を行ってまいりましたが、外部環境の変化や当初計画との差が発生していました。2024年10月期の目標において、社内で改めて今後について精査したところ、中期経営計画で描いていた2024年10月期の目標値には届かない見込みとなりました。

2024年10月の見直しにおいて、見直した内容についてサービスごとにご説明します。

モバイル向けサービスにおいては、中期経営計画を上回る形で見直しいたしました。これは、中期経営計画を策定した時点では計画に入れていなかった、大手通信キャリア向けに迷惑SMSブロック機能を提供する契約の拡充や、契約単価のアップが達成できたことによります。

次に、固定電話向けは、おおむね中計策定時点の見込みから外れておりません。今後、シェアの大きなパートナーとのアライアンスもしっかりと進めてまいりたいと考えております。

次に、ビジネスフォン向けです。中期経営計画の策定時点で最も成長を見込んでいた部分です。

「トビラフォン Biz」は、NTT東西のセレクトアイテム化により販売が加速し、「トビラフォン Cloud」も、PMFをしっかりと行い、契約件数が伸長しております。着実に成長はしているものの、中期経営計画で想定していた売上には大きく及ばない結果となり、今回の修正で計画値を大幅に修正いたしました。今後、より一層の販売体制の強化に取り組んでまいります。

その他の事業については、繰り返しとなりますが、2023年9月にHP4U事業を譲渡しておりますので、2024年10月期以降は売上高が減少いたします。

営業利益については、中長期的な成長のためには、人的資本への投資等を継続・増加する必要があると判断しており、中期経営計画での目標には届かない見通しです。

中期経営計画で立てていた2024年10月期の目標からは今回下方修正となっておりますが、2024年10月期については成長戦略に基づいた活動をしっかりと行います。

そのうえで改めて中長期的な計画をお示しすることができると判断した場合には、適時に開示いたします。

株主還元

— 自己株式の取得・配当予想

- 役員への譲渡制限付株式報酬の付与を主な目的として、自己株式の取得について決議
- 2024年10月期の業績見通しと当社の配当性向35%の方針を踏まえ、2024年10月期配当予想は17円00銭の見通し

自己株式の取得

取得対象株式種類	普通株式
取得する株式総数	200,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.89%）
価格	2023年12月8日（金）の終値
取得日時	2023年12月11日（月）8:45
取得方法	ToSTNeT-3取引

2024年10月期配当予想

1株当たり配当金（期末）
17円00銭

また、本日付で、自己株式の取得についても開示を行っています。

自社株取得の目的は、役員や従業員への譲渡制限付き株式付与です。取得する株式総数は20万株、自己株式を除く発行済株式総数に対する割合は1.89%を上限として考えております。

2024年10月期の業績見通しと当社の配当性向35%の方針を踏まえ、2024年10月期配当予想は17円00銭の見通しです。

今後も、株主還元につきましては、配当と合わせて、自己株式の取得、また他の資本政策も組み合わせていながら株主の皆様のご期待に応えられるよう検討してまいります。

5. サステナビリティレポート

決算ハイライト・事業概要

2023年10月期 第4四半期トピック

2023年10月期 第4四半期業績

2024年10月期 見通し

サステナビリティレポート

トビラシステムズ サステナビリティレポートを公開

- サステナビリティレポートにおいて、当社のサステナビリティやESGの考え方、ビジネスを通じた社会貢献への取り組み、活動実績について記載



TOBILA SYSTEMS

TOBILA SYSTEMS | 43

最後に、サステナビリティレポートについてご説明いたします。

本日の決算発表と合わせて、サステナビリティレポートを公開いたしました。

サステナビリティレポートでは、当社のサステナビリティやESGの考え方、ビジネスを通じた社会貢献への取り組みや活動実績について記載をしております。

トビラシステムズのマテリアリティ

企業活動を通じた社会課題への取り組み	事業を通じた社会課題解決に向けた貢献
<p>Environment 環境</p> <p>① 気候変動への対応 ビジネスを推進するためには、電力や資材など、様々な地球資源が必要不可欠です。当社は、気候変動への対応を行い、脱炭素化に貢献します</p>	<p>④ 特許詐欺犯罪・グレーゾーン犯罪を0に！ 「迷惑行為で悲しむ人をなくし、誰もが安心して生活できる社会を実現する。」この想いは創業当時から変わらない私たちの使命です。詐欺犯罪やグレーゾーン犯罪の被害ゼロを目指して事業を推進してまいります。 当社では人々が「迷惑・不快」と感じ、「安心・安全」を脅かされる行為を『グレーゾーン犯罪』と呼んでおります。このグレーゾーン犯罪を含めた特殊詐欺犯罪の被害額は、日本全体で約4兆円と推定*1されます。昨今、全国で発生した特殊詐欺の被害額は増加傾向にあり、その認知件数も増加*2しております。また、また近年、スマートフォンや携帯電話のショートメッセージサービス、いわゆるSMSを悪用し、個人情報を抜き取るフィッシングや振り込み詐欺の被害につきましても、増加傾向であり各事業者における対応コストも増加するなど、社会問題化しております。 ウイルス対策やファイアウォールなど、コンピューターを守るセキュリティは進歩を続けているものの、「人の行動の弱み」を利用した犯罪の被害は後を絶ちません</p>
<p>Social 社会</p> <p>② 失敗を恐れず挑戦する場の実現 当社の基盤は、一緒に働くメンバーです。メンバーの働きやすさを追求するだけでなく、働きがいのある場を実現します</p>	
<p>Governance ガバナンス</p> <p>③ コーポレートガバナンスの充実 持続的な企業価値向上のためには、経営が透明・公正かつ迅速・果敢な意思決定できるコーポレートガバナンス体制の充実が不可欠です</p>	

*1: 消費者庁調べ令和2年版消費者白書より（95%の確率で、35~4兆円と推計される）
 *2: 警察庁「令和4年における特殊詐欺の認知・被害状況等について（確定版）」


TOBILA SYSTEMS | 44

サステナビリティレポートでは、トビラシステムズのマテリアリティを4つに特定いたしました。

マテリアリティ特定については、SDGs等を参考にし、トビラシステムズの課題から約200項目の社会課題ロングリストを作成したうえで、ステークホルダーにとっての重要性和トビラシステムズにとっての重要性的の2軸から、それぞれの項目を評価いたしました。

サステナビリティ推進委員会での議論、取締役会での決議を経て、マテリアリティを決定しております。

トビラシステムズのマテリアリティは、企業課題を通じた社会課題への取組みとして、「①気候変動への対応」「②失敗を恐れず挑戦する場の実現」「③コーポレートの充実」。そして事業を通じた社会課題に向けた貢献として「④特殊詐欺・グレーゾーン犯罪を0に！」の4つといたしました。

— 価値創造プロセス



価値創造プロセスに当社のマテリアリティをプロットしています。

人的資本、知的資本、財務資本等をインプットとして捉え、行動指針や成長戦略に基づいて、当社の企業活動を行い、アウトプットとしてのプロダクトを通じ、価値創造につなげています。

今回の説明動画の中で詳細についてお話することは控えさせていただきますが、当社がどんな社会課題にどのように取り組んでいるのかについて株主・投資家の皆様には改めてご理解を深めていただきたいと思います。

ぜひサステナビリティレポートについてもご一読をいただけると幸いです。

■ サステナビリティレポート

<https://tobila.com/sustainability/>

— ディスクレーマー

2024年10月期 第1四半期決算発表は、**2024年3月8日（金）16時以降**を予定しております。

本決算発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

■ 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
HPお問い合わせ <https://tobila.com/contact/>



2024年10月期 第1四半期の決算発表は2024年3月8日（金）16時以降を予定しています。決算説明会などの詳細は、2024年2月末を目途にお知らせいたします。

中期経営計画の最終年度である2024年10月期の見通しについては、今回下方修正を行うこととなりましたが、当社はこれまで毎年しっかりと成長してまいりました。

今後も「私たちの生活 私たちの世界を よりよい未来につなぐトビラになる」という企業理念のもと、中長期的な企業価値向上に向け、必要な投資を行いながら継続的な成長を目指してまいります。

以上、2023年10月期の決算説明とさせていただきます。ありがとうございました。

以上

【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