



2023年12月27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 質疑応答集

この質疑応答集は、2023年12月8日（金）の2023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。

【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>

■決算説明書き起こし

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/2227195e/6952/40a4/9223/94b51e0fac83/140120231208500923.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>

■2023年10月期 決算サマリー（note）

<https://note.com/tobila4441/n/na77d9d4a82e9>

■よくある質問一覧（QA stationに掲載）

<https://qastation.notion.site/602bef61de524d9394803adc23e94605>

<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. 2023年12月における「固定契約」モデルの価格改定の値上げ幅はどの程度でしょうか？迷惑SMSフィルタが導入された際と同程度の値上げがあるのでしょうか？

当社のサービスとして、大きく迷惑電話ブロックと迷惑SMSブロックを提供しており、適時開示として2022年10月に開示させていただいたものは、新たに迷惑SMSブロックのサービスが始まったというお知らせでした。2023年12月の値上げは、もともとあった迷惑電話ブロックの単価アップのため、新たなサービスが始まった時ほどの売上インパクトはございません。

2. 2024年10月期は、「月間利用者数×単価」と「契約者数×単価」モデルの売上高の減少を「固定契約」モデルと大手通信キャリアの売上以外で補うと想定しています。もう少し数字の入り繰りが分かるように解説いただくことは可能ですか？

大手通信キャリア3社の主な契約モデルの推移を決算説明資料では四半期ごとに開示しており、2024年10月期の業績予想は、そのトレンドを織り込んで計画した数値です。

それ以外の新たな契約、例えばMVNOなど格安スマホについてもサービス導入をいただけることを目指しており、確度の高いものは計画に入れています。契約の関係上、詳細をお伝えすることが難しいこともあり、こういった回答になってしまいますことをご容赦ください。

3. 2024年10月期のモバイル向けフィルタサービスは増収増益の見通しですが、計画の前提を教えてください。

数値としては保守的に積んでいます。キャリア別の売上については、「固定契約」モデルにおいては単価アップによる増額を見込んでおり、それ以外のモデルにおいては直近のトレンドなども踏まえた計画を立てています。交渉が進んでいる案件もある中で、蓋然性が高いものは計画として数値に入れています。

4. 「月間利用者数×単価」モデルについてご質問です。2023年10月期第4四半期においては、第2,3四半期の売上減少トレンドから反転しました。これは施策を打ったことによる一過性の流れと捉え、次の四半期からの見通しとしては慎重に見られているのでしょうか？または、今後も施策を打つ予定であり、この反転トレンドは続く見通しとお考えでしょうか？

「月間利用者数×単価」モデルについて、四半期ごとの減少が続いていた中での第4四半期の回復でした。これが一過性のものなのかも踏まえて、引き続き動向を注視したいと考えています。数字としては、楽観的には積んでおりません。

5. 280blockerは今後世界展開をする可能性、予定はあるのか教えてください。また、このアプリのDNSなどの付加サービスをサブスクリプション化すれば安定収益として、御社の大きな収益源になりますが、その可能性を教えてください。

280blockerのさらなる事業価値の向上は様々な角度から検討を行っております。仰せのような多言語化、サブスクリプション化も選択肢の一つであり、他にも当社の迷惑電話ブロックや迷惑SMSブロックといった他サービスと組み合わせた新しいアプリを作ることなども含めて検討を行っております。

280blockerの寄与は、アプリ販売の直接的な収益以外にも、広告情報データベースとしての価値もございます。複合的な視点のもとで、価値を最大化できるように引き続き検討してまいります。

<固定電話向けフィルタサービス>

6. NTT 東西との交渉状況について、アップデートがあれば教えてほしいです。

継続して交渉は行っているものの、現状はまだ開示できるものはございません。固定電話での特殊詐欺被害が増える中、固定電話で大きなシェアを凶る NTT 東西との連携を実現すべく、活動してまいります。今後なにか皆様にお知らせ出来ることがございましたら開示させていただきます。

<ビジネスフォン向けフィルタサービス>

7. 2023 年 10 月期の第 4 四半期のトビラフォン Biz の累計台数や、契約負債を拝見すると、伸びが鈍化したように見えます。これは季節性と考えればいいのでしょうか？

契約負債にはトビラフォン Biz の前受金以外の要素も含まれるため一概には言えないものの、2022 年 10 月期からの傾向を見ても一定の季節性はあると考えています。とはいえ、大きなトレンドとして減少しているわけではありません。

2024 年 10 月期の計画においても今期よりは販売台数も含めて伸ばしていくのが当社の計画です。

8. 2023 年 10 月期におけるトビラフォン Biz の販売は、前期比でどのような進捗でしょうか？

販売台数についての開示を現時点では行っていないため、詳細についてお伝えすることが出来かねますが、2022 年 10 月期の販売台数を上回って順調に推移しております。

9. トビラフォン Biz の期間限定の割安プラン及び自治体への無償提供の申込状況はいかがですか？

申し訳ございませんが、具体的な数字は開示を控えさせていただきます。純粋に影響分を抽出するのは難しいものの、ALPS 処理水の問題でメディアにて多く取り上げていただけたことで認知は向上したと考えております。

10. トビラフォン Cloud のターゲットはどこになりますか？

現在は従業員規模 200 名程度までの企業をターゲット層と考えています。当初は電話の DX として、新しい市場を作ろうと活動しておりましたが、電話の新しい使い方では市場が小さいことが PMF 活動を経て判明いたしました。マーケティングなども通じ、ターゲット層へのリーチはできていると考えており、足元でも順調に推移しております。

11. トビラフォン Biz において価格改定があるとのことですが、増収要因を数量と価格効果で分けた場合、2024 年 10 月期のビジネスフォン向けの見通しはどう考えればいいのでしょうか？

価格と数量、両方の増加を考えています。ビジネスフォン全体でお伝えすると、トビラフォン Biz の単価アップが影響するところと、トビラフォン Cloud の伸びも積んでいる計画です。

トビラフォン Biz の単価は足元のインフレも考慮した、1-2 割程度の値上げとお考えいただければと思います。利益率についても、悪くなる要因ではないと考えています。

12. 2024 年 10 月期のビジネスフォン向けにおける、トビラフォン Cloud の寄与度を教えてほしいです。

販売台数について開示を現時点では行っていないため、詳細についてお伝えすることが出来かねるものの、ビジネスフォン向けの売上の大半はトビラフォン Biz とお考えいただければと思います。

13. 2024 年 10 月期のビジネスフォン向けにおける、今期増収要因について。寄与度が大きい順番だと、トビラフォン Biz の前期からのストックの蓄積⇒販売台数⇒数量、その次にトビラフォン Cloud とみておけばいいのでしょうか？

ご理解の通りです。ビジネス全体のストックの伸びと、台数、単価の伸び、トビラフォン Cloud の伸びが寄与する計画です。

14. トビラフォン Cloud・Talk book の状況について教えてほしいです。中期経営計画の下方修正の要因として挙げられていましたが、PMF の効果は出てきたのでしょうか？営業現場の実態含め、可能な範囲で進展を教えてください。

足元を見ても PMF 活動によって、順調に進んでいると考えております。特に PMF 活動をする中で、従業員規模 200 名程度までの企業をターゲット層とし、ニーズに合わせて LP などを整えていくことと、マーケティングの活動を継続することの重要性が見えてきました。ビジネスフォン向けという大きな括りの中でトビラフォン Cloud の寄与度はまだまだ小さいですが、2024 年 10 月期においてここをしっかりと伸ばせるよう引き続き注力してまいります。

<その他>

15. その他の事業が弱気に見えます。2023 年 10 月期第 4 四半期においても売上としては 700 百万あったと思いますが、保守的に積んでいるという理解でいいのでしょうか？

その他の事業は、受託事業と、事業譲渡した HP4U 事業が含まれていました。事業譲渡を行ったため 2024 年 10 月期においては HP4U の売上が下がることと、受託事業においては営業活動などせず依頼されたもののベースでの活動になるため、弱気というよりは固い数字とお考え下さい。

16. 2023 年 10 月期での上方修正は、第 4 半期でしっかり投資したうえでの上方修正という認識でよろしいのでしょうか？

ご理解の通りです。上方修正の大きな要因としては、HP4U の事業譲渡により、特別利益の適時開示基準を上回ったためですが、人材の採用や東京オフィスの移転、マーケティング活動などはしっかりと行っています。売上原価の労務費においては採用時期の相違などから下振れとなっておりますが、確保したい人材については獲得できております。

17. 上方修正の開示に記載されていた余剰費用の削減とは具体的にどういった事をされましたか？

例えば消耗品の購入や外注費等など当初見込んでいた予算に達していないところ、節約できて達成できたものを指しています。余った費用に関しては、別の項目への投資や、予算が不足しているところに追加する動きを行い、全体の販管費は計画比 99%での着地でした。東京オフィス移転の費用を増やすのではなくバランスを見て実施したとお考えください。

18. 以前に最重要課題は人だと回答をいただいたのですが、その後の採用の進捗について教えてください。

2023 年 10 月期の採用計画については達成できており、堅調に推移しています。その他、メンバーのスキルアップも必要だと考えておりますので教育研修も含めて、成長できる環境を整えていきたいと考えています。

19. 2024 年 10 月期の売上利益段階の分解を上期・下期で決算短信に掲載いただいておりますが、セグメント別で考えるとどのようなファクターがありますか？

モバイル向けは 2023 年 12 月に「固定契約」モデルの契約額がアップしました。ビジネスフォン向けは、2023 年 11 月から、トビラフォン Biz の単価アップをいたしましたので、通期で寄与していくものです。通期の計画を上期・下期で均したものであり、どちらかに売上が偏るとは考えておりません。

20. 2024 年 10 月期の予想は、今期も今までと同じように新たな取り組みは含まず、確度の高いもののみで予想を出されていますか？

2024 年 10 月期の見通しについては、保守的であり確度の高いもので構成しています。

21. 2024年10月期における全社の年間賃料は、東京オフィス移転前と比べてどれくらいの増加を見込んでいますか？

東京オフィスの移転は人数拡大による拡張での移転のため、賃料だけでみると増えている状況です。賃料の詳細については回答を差し控えますが、1.5倍程度増加しているとお考え下さい。

22. 2024年10月期はどういった点に力を入れていこうとお考えですか？

これまでも迷惑電話番号、迷惑SMS情報、広告情報と徐々にデータベースで扱う範囲を広げ、データベースの価値向上を行ってまいりました。一方で、それは迷惑電話との関連性の強い領域に留まっていたため、より広範な領域とのシナジーを検討することで、これまで進出できていなかった新たな市場を開拓することに繋がると考えております。

23. 現預金が当期は10億円近く増えていますが、それに見合う売上高の伸びがないように思います。現預金をうまく使えていないのではないのでしょうか？

投資ができていないのではないかとのご指摘かと思えます。資産収益性や資本効率性の向上は常に意識をして取り組むべきものと考えております。一方、当社は規模も小さく、事業環境の急変への対応や事業投資・M&Aなどへの迅速な対応ができる余力を勘案しております。コロナ禍などパンデミックな状況でも対応できるように一定程度の現預金は保有しておきたいという考えもあります。

成長に向けた投資が難しい場合には、株主の皆様への還元も含めたキャピタル・アロケーションを検討してまいります。

24. 中期経営計画はロールダウンではなく、計画自体なくなったという認識です。3年後の見通しなどが発表されていない理由について教えてほしいです。

中期経営計画の最終年度である2024年10月期を、今期の2024年10月期の見通しに置き換えた形です。3年後、5年後などの中期の見通しを発表するかについて社内でも議論はしているものの、不確定要素が多いため現時点では控えさせていただきました。蓋然性が高まった際には今後の見通しを開示するかも含めて検討してまいります。

25. 中期経営計画を今後出すのであれば、期末のタイミングでしょうか？または期中でも蓋然性が高まれば出す予定はありますか？

中期経営計画については、開示するかどうかも含めて検討しております。開示の時期については、四半期の決算等のタイミングも含めて、適切に判断してまいります。

26. 今回、中期経営計画の下方修正を出したことへの反省と責任はどのように社内的に議論していますか？

中期経営計画の策定、またその進捗、結果の責任については、当社経営陣にあると考えております。中期経営計画策定時から事業環境は変化していると認識しておりますが、その環境変化に迅速に対応できた点、まだ改善しなければならない点等ございます。事業の成長という観点では、増収増益で進めてまいりましたが、成長スピードについては至らなかったものと反省しております。計画との乖離については、分析を行い、次への施策へ活かし、事業を成長させることが、経営陣に課せられた責任であると考えております。

27. 2023年10月期の営業CFが大きく伸びていますが、2024年10月期はどのように想定していますか？

2023年10月期の営業CFの伸びは、2022年10月に締結したモバイルの固定契約が寄与したことやトビラフォン Bizの販売台数増加によるものが大きいと認識しております。

2024年10月期の営業CFについても同程度の水準で推移していくものと見ております。

28. 社長の株式売却についてご質問です。会社の業績推移を知る社長が株式を買っているのか、売却しているのかは極めて重要な問題です。今回、社長が株式を売却する理由を、ネガティブ要因でないならばしっかり説明してください。また、5年以内にプライム市場へ再上場するのであれば、流通株式時価総額が100億円以上必要で、現在の時価総額の3~4倍は必要です。今のうちに市場での自社株買いをすべきだと思いますが、検討していないのでしょうか？しっかり検討してください。

私（代表取締役社長の明田）の株式の売却についてネガティブな要因は一切ございません。モチベーションが低下しているわけでもなく、現在の株価が高いと考えているから売却したわけでもありません。役員や従業員への譲渡制限付株式報酬を付与するために会社が自己株式を取得するにあたって、市場への影響を抑える形で行いたいという意図で立会外での売却を行いました。当社のメンバーに対して私が保有する株式を分かち合う形で付与し、一緒に成長していきたいと考えております。

以上