



2024年3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 っ せ 先 取締役CFO 金 町 憲 優  
(E-mail : [ir@tobila.com](mailto:ir@tobila.com))

## 2024年10月期第1四半期決算説明書き起こし

当社は、2024年3月8日（金）に2024年10月期第1四半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。投資家の皆様にタイムリーに情報を開示するべく、スクリプトを公開いたします。



### 【2024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/AS05546/71331628/61c5/4cb7/8b06/f5a9d45c95f3/140120240307550187.pdf>

#### ■決算短信

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/6fac0b81/ab45/4cfd/97fc/cf0589a5686e/140120240307550414.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/aZkyWzfTmiA>

01 | 決算ハイライト、事業概要

2024年10月期第1四半期の決算についてご説明します。

## — 2024年10月期 第1四半期 決算ハイライト



まず、決算のハイライトです。

2024年10月期第1四半期の売上高は5億6,700万円であり、前年同期比 116.4%、営業利益は2億200万円で、前年同期比 111.2%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、3億9,700万円、前年同期比 110.0%、固定電話向けが、5,100万円、前年同期比 116.7%、ビジネスフォン向けが1億1,300万円、前年同期比 173.6%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、2024年通期の計画に対して順調に事業を進め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ことが、私た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。

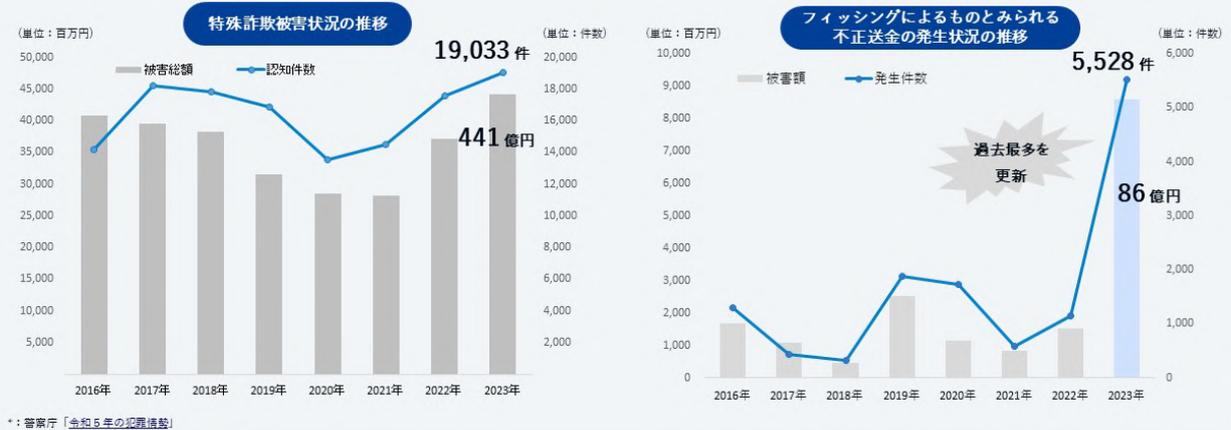
当社は「私たちの生活 私たちの世界を よりよい未来につなぐトビラになる」を企業理念として掲げています。

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。

## — 取り巻く社会課題の状況\*

- 2023年の特殊詐欺の被害額は441億円に上り、一日あたりに換算すると約1億2,000万円の被害額
- インターネットバンキングでの不正送金被害の多くはフィッシングによるもの。2023年は被害額・発生件数ともに過去最多



TOBILA

TOBILA SYSTEMS | 7

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。

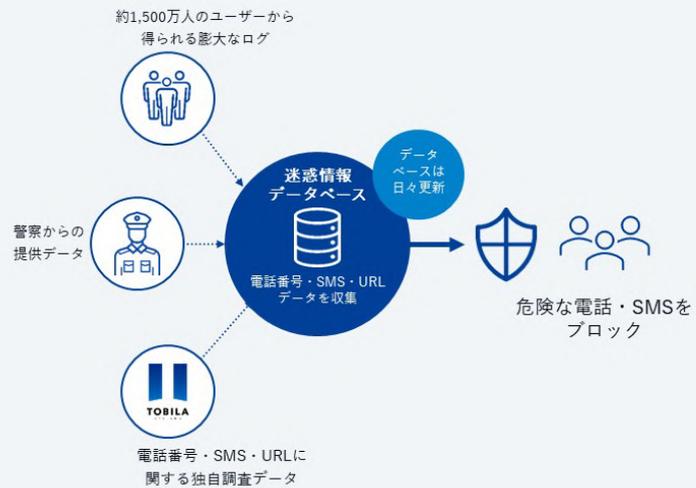
警察庁の公表によると、2023年の全国における特殊詐欺の認知件数は19,033件、被害総額は441億円であり、一日あたり1億2000万円の被害が発生いたしました。

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が表面化しています。

インターネットバンキングでの不正送金の被害の多くがフィッシングによるものであり、警察庁が発表したデータによると2023年の不正送金の被害額は86億円となり、被害額・発生件数ともに過去最多を更新しています。

## トビラシステムズの強み：迷惑情報データベース

- 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。

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、警察からのデータ提供です。

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ます。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約1,500万人であり、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おり、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。

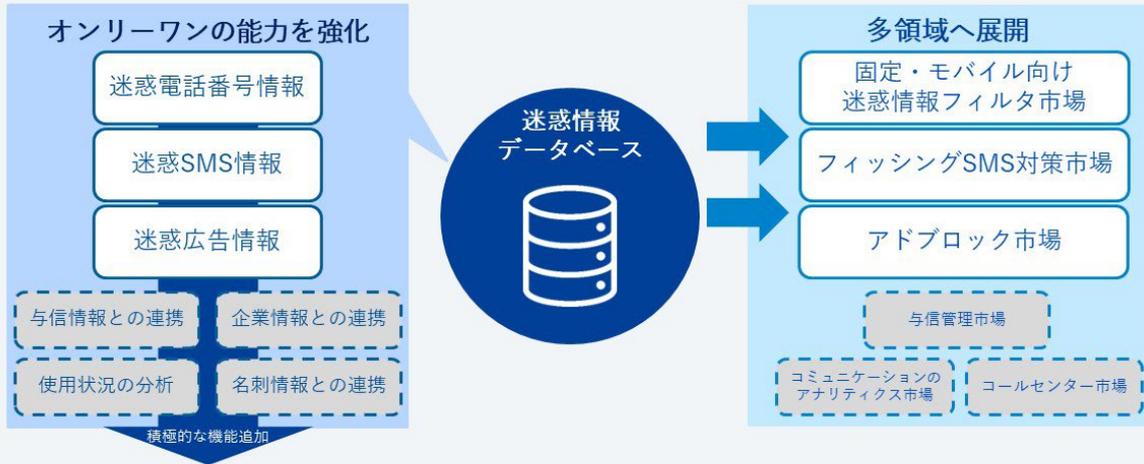
3つ目は、大手通信キャリアでの採用です。

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つの特徴を持つ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を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。

## トビラ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 | 10

この迷惑情報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、280blocker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。

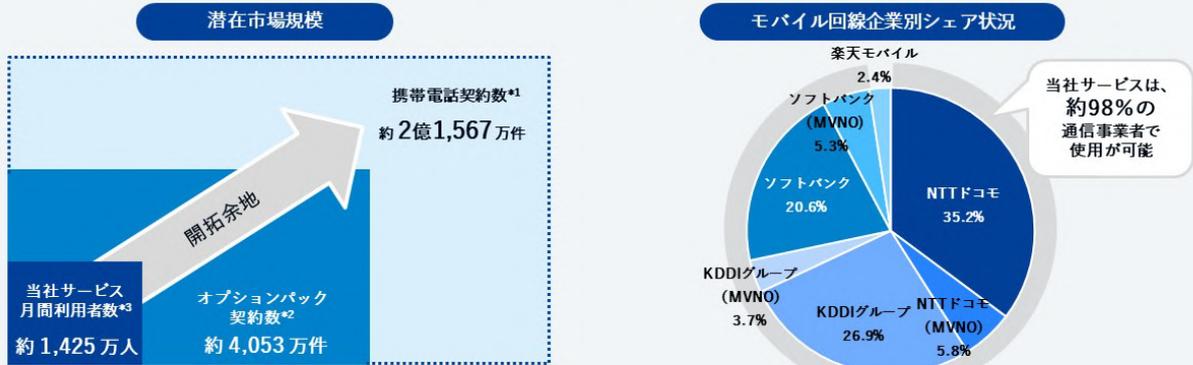
また、データベースの量的価値とは、具体的には、約1,500万人のユーザーからのフィードバック情報があります。量が増えることで、データの精度は高まり、その価値も高まります。

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が、特殊詐欺を防ぐという社会課題の解決に貢献するだけでなく、当社の企業価値の向上にも繋がっていくと考えております。

## モバイル向け

## — モバイル向けに関する市場規模

- 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4,053万人以上
- 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



\*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12月31日公表）  
 \*2：ソフトバンクは当在把握データ、auはKDDI株式会社公表の2024年9月期 第3四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。  
 \*3：2024年1月31日時点。一部暫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。

TOBILA

TOBILA SYSTEMS | 13

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4,053万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1,425万人にとどまっています。

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です。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市場規模

- 2024年1月よりNTT東日本およびNTT西日本は、固定電話回線を順次IP網へ移行しており、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12月22日公表）  
\*3：2024年1月31日時点。一部固定値が含まれております。今後値変動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「国内初、専用機器不要で迷惑電話への迷惑電話を自動検知する「迷惑電話自動ブロック」を提供」を参照

TOBILA  
SYSTEMS

TOBILA SYSTEMS | 14

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 5,029 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 55 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。

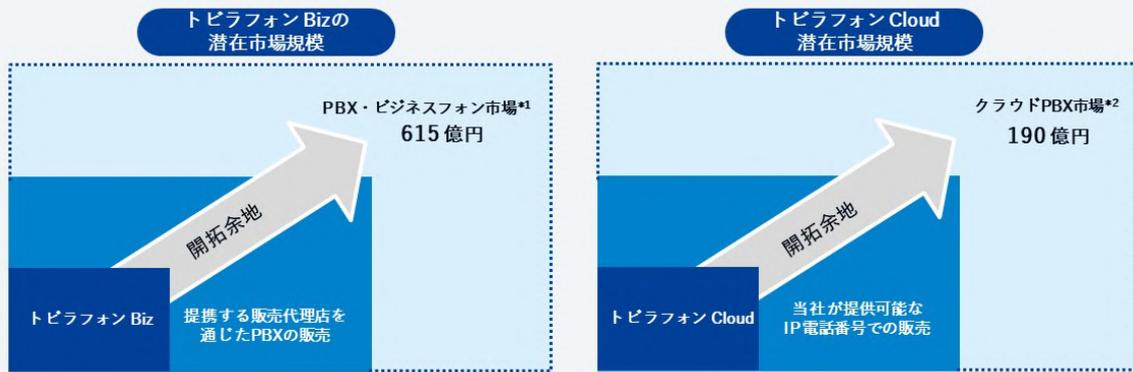
足元では、JCOM を通じ、専用機器不要で迷惑電話をブロックするサービスが堅調に伸びています。

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。

## ビジネスフォン向け

## — ビジネスフォン向けに関する市場規模

- 「トビラフォン Biz」はPBXに付帯する装置であり、PBX・ビジネスフォンの市場規模は615億円
- 「トビラフォン Cloud」を展開するクラウドPBX市場は190億円であり、PBX市場からの転換により市場は拡大傾向にある



\*1: CIAJ「通信機器中期需要予測2022-2027年度」よりPBXおよびボタン電話装置の2022年度実績合計  
\*2: 富士キメラ総研「2022コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」より2022年度見込

TOBILA  
SYSTEMS

TOBILA SYSTEMS | 15

最後にビジネスフォン向けに関する市場規模です。

これまで多くの投資家の皆様から、ビジネスフォン向けサービスに関する成長戦略を教えてくださいというお声をいただいております、今回の決算説明から新たにこのページを追加いたしました。

当社が提供しているビジネスフォン向けサービスには、主にトビラフォン Biz とトビラフォン Cloud がございます。

トビラフォン Biz は電話交換機、いわゆる PBX やビジネスフォンの主装置の手前につけるものであるため、PBX やビジネスフォンの市場規模を参考としております。

トビラフォン Biz は NTT 東西のセレクトアイテムに採用されており、複数の販売代理店を通じて販売しております。販売代理店との連携強化についても、継続的に行ってまいります。

トビラフォン Cloud においては、クラウド PBX 市場が主な市場になると考えております。この市場自体は、従来のオンプレミスの PBX などからクラウド PBX への移行が今後より進んでいくとされており、市場規模の拡大を見込んでおります。

トビラフォン Cloud は、主に当社の直接販売を行っております。足元は順調に推移しておりますので、しっかりとマーケティング施策等を継続してまいります。

## 02 | 2024年10月期第1四半期トピック

ここからは、第1四半期のトピックについて、業績に関わるところを中心に説明いたします。

動画では一部のトピックのみご説明いたしますが、詳細は本日発表しております決算説明資料にてぜひご確認ください。

## モバイル向け・ビジネスフォン向け

## — 2024年10月期の業績に寄与する当社の動向

- 2023年10月期通期の決算説明資料でも記載のとおり、モバイル向けでは、「固定契約」モデルにおける単価アップ、ビジネスフォン向けでは「トビラフォン Biz」の単価アップにより、収益増加へ貢献

## 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
- フロー収益へ寄与\*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。

つぎに、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。

モバイル向け

## — 「280blocker」が2023年App Store トップ有料アプリランキングで1位を獲得\*



App Store  
トップ有料 iPhone アプリ

2023年ランキング  
**1位**

280  
blocker

iOS版ダウンロード



Android版ダウンロード



\*: プレスリリース「トビラシステムズ提供の広告ブロックアプリ「280blocker」が2023年トップ有料iPhoneアプリランキングで1位獲得」

TOBILA  
SYSTEMS

TOBILA SYSTEMS | 18

広告ブロックアプリ「280blocker」が、App Store において 2023 年に日本で最も多くダウンロードされた有料アプリを表彰する「トップ有料 iPhone アプリランキング」で第 1 位を獲得しました。

280blockerは、インターネット上の広告コンテンツをブロックするアプリです。ブラウザやアプリ上の広告が消え、見たいコンテンツをスムーズに閲覧することができます。

広告表示にかかる通信量を大幅削減するため、通信量の節約にも効果的です。

マーケティング施策などの効果により、特に2023年下半期においてダウンロード数が好調となりました。

全社

## — 特設サイト「詐欺SMSモニター」をリリースし、リアルタイムで詐欺SMSの状況を可視化

- 詐欺SMSについての最新情報を知り、被害防止に役立てていただくことを目的に、2024年2月1日より特設サイト「詐欺SMSモニター」を期間限定で公開\*



\*:プレスリリース「トビラシステムズ、サイバーセキュリティ月間にフィッシング詐欺のリアルタイム観測サイト「詐欺SMSモニター」公開」

TOBILA  
SYSTEMS

TOBILA SYSTEMS | 21

昨今増加している詐欺SMSの検知状況をリアルタイムに観測し可視化する「詐欺SMSモニター」を公開しました。

「詐欺SMSモニター」は、内閣サイバーセキュリティセンターが推進する「サイバーセキュリティ月間」の関連行事として、登録を行っています。

「詐欺SMSモニター」は、迷惑情報データベースに日々蓄積される調査・分析データを活用し、トビラシステムズだから得られる情報を基に作成しています。

サイトでは詐欺SMSの検知状況をリアルタイムに確認できるほか、当社の調査で確認された、マルウェアに感染している国内のスマートフォン等の端末台数を表示しています。

詐欺SMSの文面は日々変化しており、手口も巧妙化しています。

どのような詐欺SMSが発生しているのか、刻一刻と変化するトレンドをチェックし、日々の対策にお役立てください。

## 03 | 2024年10月期 第1四半期 業績

ここからは、2024年10月期第1四半期の業績について説明させていただきます。

## — 報告セグメントの変更に関するお知らせ\*

- 前期に「HP4U」を事業譲渡したことにより、「その他の事業」の重要性が乏しくなったため、受託開発事業を迷惑情報フィルタ事業へ含め、「迷惑情報フィルタ事業」の単一セグメントに変更



\*: ホームページ制作運営支援事業「HP4U」は、2023年9月30日に事業譲渡

はじめに、2024年10月期第1四半期より報告セグメントの内容を変更しておりますので、お知らせいたします。

従来、「迷惑情報フィルタ事業」を報告セグメントとしており、報告セグメントに含まれない受託開発事業等を「その他の事業」とし、2つのセグメントとしておりました。

しかしながら、前期においてホームページ制作運営支援事業である「HP4U」の事業譲渡等により、「その他の事業」の重要性が乏しくなりました。

また、今後の事業展開等を勘案しましても、「迷惑情報フィルタ事業」を一体的な事業と捉えることが合理的であると判断したため、「迷惑情報フィルタ事業」の単一セグメントに変更しております。

## — 2024年10月期 第1四半期業績サマリー

- 売上高、各利益とも前年同期比で110%以上となり、四半期売上高は過去最高を更新
- 前四半期や当四半期に計上した特別利益の影響を除いた場合、純利益も前四半期比で増加

(単位：百万円)	2023年10月期 1Q (前年同期)	2023年10月期 4Q (前四半期)	2024年10月期 1Q実績	前年同期比	前四半期比
売上高	487	531	567	116.4%	106.9%
EBITDA*	222	212	247	111.1%	116.2%
営業利益	182	161	202	111.2%	125.5%
経常利益	181	159	201	111.0%	126.7%
純利益	120	175	155	128.7%	88.6%

\*：EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出



第1四半期の業績につきまして説明いたします。

売上高は5億6,700万円、前年同期比116.4%、営業利益は2億200万円、前年同期比111.2%、純利益は1億5,500万円、前年同期比128.7%でした。

各項目とも前年同期比でしっかり成長させることができ、売上高・営業利益ともに四半期では過去最高となりました。

純利益につきましては、一時的な要因として、前期第4四半期において、ホームページ制作運営支援事業「HP4U」の事業譲渡を行い、特別利益を計上したため、前四半期比で88.6%となっております。

全体としては、第1四半期においても、計画どおり順調に事業を進めることができたと考えております。

## — 2024年10月期 第1四半期 サービス別売上内訳

- モバイル向けは、「固定契約」モデルの契約更改と「280blocker」の販売伸長等により着実に成長
- ビジネスフォン向けは、「トビラフォン Biz」「トビラフォン Cloud」の販売が概ね計画どおりに推移し、高い成長を継続
- 前期に「HP4U」の事業譲渡を行ったこと等により、「迷惑情報フィルタ事業」の単一セグメントに変更

(単位：百万円)	2023年10月期 1Q (前年同期)	2023年10月期 4Q (前四半期)	2024年10月期 1Q実績	前年同期比	前四半期比
<迷惑情報フィルタ事業>	471	523	567	120.5%*	108.5%*
モバイル向け	361	378	397	110.0%	104.9%
固定電話向け	44	50	51	116.7%	102.2%
ビジネスフォン向け	65	93	113	173.6%	120.8%
その他	—	—	5	—	—
<その他の事業>	16	7	—	—	—

\*：2024年10月期1Qより、これまで「その他」としていた事業を「迷惑情報フィルタ事業」に含めて集計



第1四半期のサービス別売上高です。

モバイル向けが3億9,700万円、前年同期比110.0%、固定電話向けが5,100万円、前年同期比116.7%、ビジネスフォン向けが1億1,300万円、前年同期比173.6%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、2023年12月より固定契約モデルの契約更改による契約金額の増加、280blockerの販売が好調に推移したことによります。

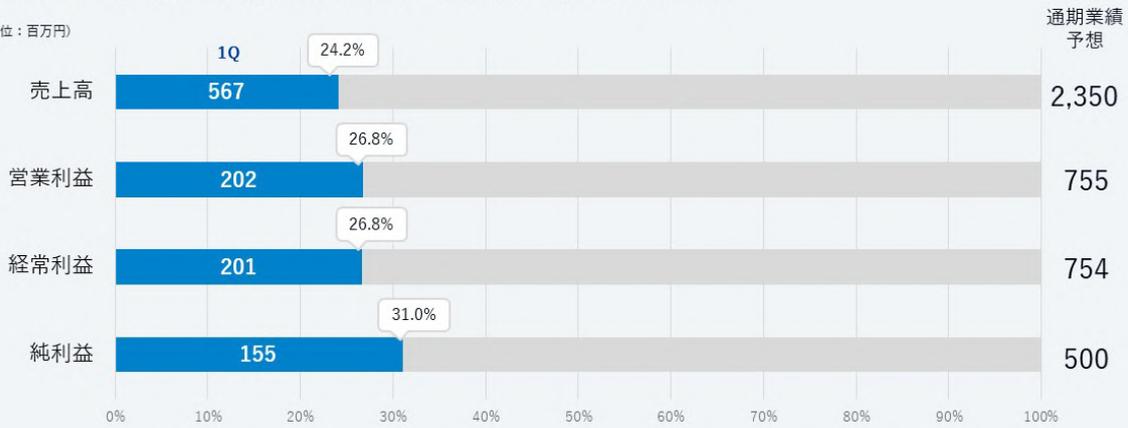
固定電話向けでは、CATV向けサービスが引き続き好調に推移しました。

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についても、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。

## — 2024年10月期 業績予想に対する進捗

- 通期の業績予想に対し、売上高、各利益ともに順調に進捗。純利益には保有有価証券の売却益を含む
- 各利益は25%を上回る進捗であるが、通期としては計画どおりの着地を見込む

(単位：百万円)



TOBILA

TOBILA SYSTEMS | 26

2024年通期の業績予想に対する進捗です。

売上高は、進捗率 24.2%、各利益については、25%を上回る進捗となっており、業績予想に対して順調に進捗していると考えております。

純利益は、進捗率 31.0%となっておりますが、これは当第1四半期に、保有有価証券の売却益を計上したためです。

現状においては、残り期間も順調に推移すると想定しており、通期としては計画どおりの着地を見込んでおります。

## 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112.6%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



TOBILA

TOBILA SYSTEMS | 27

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に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 112.6%となっており、前四半期比においても 103.7%と着実に成長しています。

これは主にモバイルにおける「固定契約」モデルの契約更改による契約金額の増加や、ビジネスフォンの販売伸長によるものです。今後もストック収益を着実に積み上げてまいります。

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。

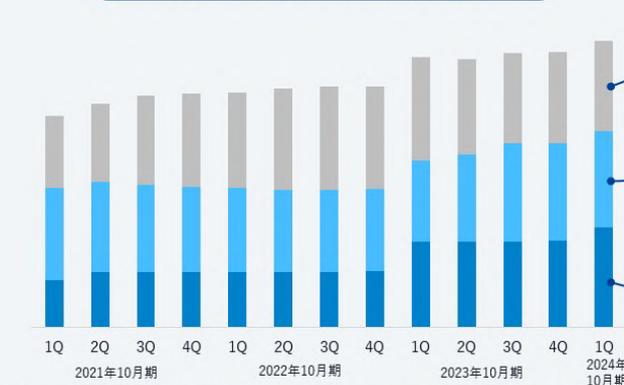
この第1四半期では、280blocker の販売が好調とお話しさせていただきましたが、このフロー収益の増加にそれが表れております。

## モバイル向け

## — 主な契約モデル別の四半期推移

- 「固定契約（定額契約）」モデルについて、12月より金額アップの契約更改となったことから売上が増加
- 利用者数の減少に対しては、通信キャリアと連携し、その分析や対応施策を検討

## 主な契約モデルの売上構成（四半期推移）\*



## 売上高・月間利用者数の推移（前四半期比）

2023年4Qと2024年1Q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 : 98.7%  
月間利用者数 : 98.1%

## 「契約者数×単価」モデル

売上高 : 99.4%  
月間利用者数 : —%

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 : 115.3%  
月間利用者数 : 98.6%

金額アップでの契約更改に  
より増加

\*：売上高、月間利用者数ともに、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。

TOBILA

TOBILA SYSTEMS | 29

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。

これらのスライドは、3大通信キャリアの契約分のみ含んでおり、サブブランドやMVNOの数値は含んでおりませんので、ご注意ください。

「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減少となりました。

前期第4四半期においては、通信キャリアとマーケティング施策を実施したため月間利用者数が増加していましたが、その効果は限定的であったと考えており、通信キャリアと連携し、要因分析や今後の対応施策を検討してまいります。

「契約者数×単価」モデルは、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。

月間利用者数については、前期の第4四半期にもご説明させていただいたとおり、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、非開示とさせていただきます。アプリの入れ替えには半年以上の時間を有するものであり、ご理解をお願いいたします。比較可能な情報の取得ができ次第、開示することを検討しています。

固定契約モデルについては、12月より金額アップでの契約更改となったため、売上が増加しています。月間利用者数については減少していますが、こちらにおいても通信キャリアと連携して施策を検討してまいります。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、計画どおりにコントロール
- 通期では、712百万円の見通しに変更なし

(単位：百万円)



\*1：労務費、減価償却費、その他の会計は、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

TOBILA SYSTEMS | 30

売上原価の推移です。  
全体としては、計画どおりにコントロールできております。

前年同期比で各項目ともに増加しております。  
人件費の増加については、人事制度の変更や採用による人員増の影響によるものです。

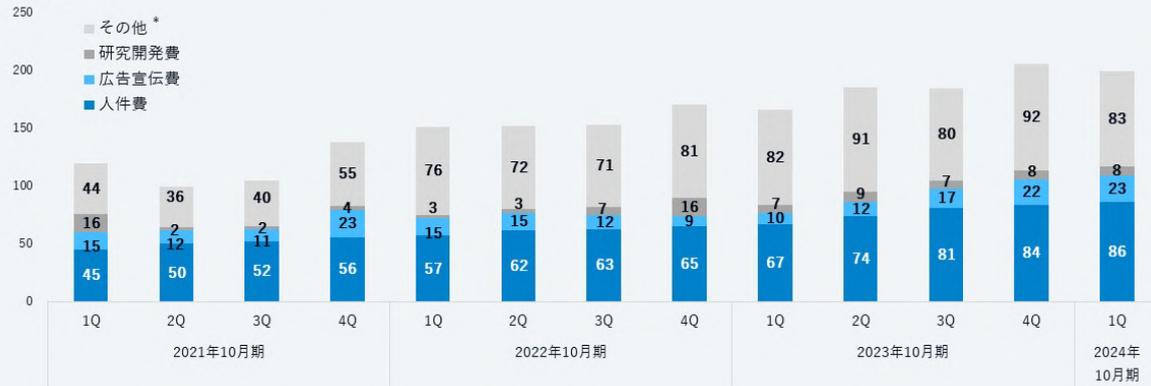
前四半期比で各項目が少し減少しておりますが、想定内の変化です。  
特に減価償却費の減少があるように見えますが、サービスに必要なサーバー等の設備の入れ替えなどによるものです。

通期の着地は、業績予想から変更はなく、7億1,200万円を見込んでおります。

## — 販管費の推移

- その他が前四半期比で減少しているが、採用時期の後ろ倒しによるものであり、概ね計画どおりにコントロール
- 通期では、883百万円の見通しに変更なし

(単位：百万円)



TOBILA

TOBILA SYSTEMS | 31

販管費の推移です。  
全体としては、計画どおりにコントロールできております。

前年同期比では特に、広告宣伝費及び人件費が増加しております。

広告宣伝費の増加は、280blockerを中心に効果の高いマーケティング施策を実施したため、人件費の増加は、営業部門の人員増の影響によるものです。

前四半期比においても同様の影響がある一方で、「その他」は、採用時期の後ろ倒し等により、減少しております。

通期の着地は業績予想から変更はなく、8億8,300万円を見込んでおります。

## — 営業利益の推移

- 売上高の着実な成長や販管費における採用時期の後ろ倒しにより、四半期での営業利益は過去最高
- 通期では755百万円の見通しに変更なし



営業利益の推移です。

第1四半期の営業利益は2億200万円、前年同期比111.2%、営業利益率は35.6%です。

投資の後ろ倒しにより、販管費や原価において当初計画よりも抑制された影響で四半期での利益ははじめて2億円を超えました。

今期も引き続き採用等は実施する予定でありますので、通期計画での利益は計画でお示ししている、7億5,500万円から変更はありません。

## — コスト推移（四半期）

(単位：百万円)	2023年10月期 1Q（前年同期）	2023年10月期 4Q（前四半期）	2024年10月期 1Q実績	前年同期比	前四半期比
売上原価	138	162	163	118.2%	101.0%
（労務費）	64	75	72	112.2%	95.4%
（減価償却費）	20	30	23	114.9%	79.1%
（その他）	79	87	85	108.3%	98.1%
（開発分その他勘定振替率*）	15.7%	16.1%	10.1%	▲5.6pt	▲6.0pt
販売費及び一般管理費	167	207	201	120.7%	97.0%
（人件費）	67	84	86	127.8%	102.1%
（広告宣伝費）	10	22	23	227.7%	102.1%
（研究開発費）	7	8	8	113.8%	100.2%
（その他）	82	92	83	102.1%	90.8%

\*：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



四半期でのコスト推移です。適宜ご参照ください。

## — BS推移

- 現金及び預金や純資産の減少は主に自己株式の取得による

(単位：百万円)	2023年10月期	2024年10月期 第1四半期	増減額
流動資産	2,816	2,675	▲ 140
現金及び預金	2,404	2,198	▲ 205
売上債権及び契約資産	254	307	52
その他	156	169	12
固定資産	830	777	▲ 53
有形固定資産	103	94	▲ 9
無形固定資産	405	380	▲ 24
投資その他の資産	322	302	▲ 19
総資産	3,646	3,452	▲ 194
負債	1,510	1,524	14
流動負債	1,314	1,341	27
固定負債	195	183	▲ 12
純資産	2,136	1,927	▲ 209
自己資本比率	58.6%	55.8%	▲2.8pt



BSの推移です。2023年12月に自己株式の取得を行ったため、「現金及び預金」及び「純資産」が減少しています。

## — ディスクレーマー

2024年10月期 第2四半期決算発表は、[2024年6月10日（月）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](mailto:ir@tobila.com)  
HPお問い合わせ <https://tobila.com/contact/>

2024年10月期第1四半期においては、通期計画に対して順調に事業を進めることができました。

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、2024年10月期第1四半期の決算説明とさせていただきます。

最後までご清聴いただきありがとうございました。

### 【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)

以上