



2024年3月18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 取 締 役 C F O 金 町 憲 優
(E-mail : ir@tobila.com)

2024年10月期第1四半期決算発表後の質疑応答内容について

2024年3月8日に公表いたしました2024年10月期第1四半期決算発表後、投資家の皆様より寄せられた質問とそれに対する当社の回答を、下記の通り開示いたします。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。

【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>

■決算説明書き起こし

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/456c4b7c/0754/42ec/b90a/f42e699b80b5/140120240307550188.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>

■2024年10月期第1四半期 決算説明資料についてのポイントを解説（note）

<https://note.com/tobila4441/n/n166321e46345>

■過去の質疑応答内容（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】

<モバイル向けフィルタサービス>

1. モバイル向けフィルタサービスのフロー売上が好調に見えますが、この売上に継続性はあるのでしょうか。モメンタムを教えてください。

280blocker のアプリ販売が好調であったことが、フロー収益の好調の要因です。280blocker については、マーケティングの効果もありますが、その他の要因もあることから、傾向については一概に申し上げられません。

2. モバイル向けフィルタサービスの月間利用者数が減少しているのは、単価改定が要因でしょうか。改善のための対応もあわせて教えてください。

お示ししている月間利用者数は、格安スマホ等 MVNO の契約は数値に含んでいないものとなりますが、ご指摘の通り、前半四半期比で月間利用者数は減少しております。その要因、対応策については、通信キャリアとも連携しながら進めてまいります。

なお、単価改定はあくまで当社とキャリアとの契約に関するものですので、ユーザー数の増減には影響を与えないものと認識しております。

3. モバイル向けフィルタサービスのサブブランドや MVNO の契約増減について教えてください。

いわゆるサブブランドや MVNO 事業者様へのアプローチも行っており、段階的に当社の技術を取り入れていただくように注力しています。例えば、UQ Mobile にはオプションパックに当社のサービスが 2023 年 2 月より導入されました。他の MVNO 事業者様などについても導入していただけるように、積極的に提案してまいります。

具体的に公表できる成果が出てきましたら、適宜開示してまいりたいと思います。

4. モバイルの MVNO 向け売り上げは今のくらいあるのでしょうか。またこの成長傾向は続くのでしょうか。

具体的な数値は公表を差し控えさせていただきますが、大手通信キャリアの売上と比較すると規模はわずかなものとなります。

一方で、当社サービスのご利用ユーザーをしっかりと伸ばしていく意味で、協業先となる通信キャリアを増やしていきたいと思っております。

<固定電話向けフィルタサービス>

5. NTT 東西様のような、ポテンシャルのある大口顧客との交渉状況を教えてください

NTT 東西様とは引き続き情報交換をさせていただいております。2023 年は特殊詐欺で約 400 億の被害が発生しており、対策は喫緊の課題だと考えています。固定電話に限定せず、NTT 東西様との連携を実現したいと考えております。その他の通信キャリア様とも密に連携をしております。

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、速やかに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>

6. トビラフォン Bizにおける価格改定に関してご質問です。増収要因を数量と価格効果で分けた場合の、2024年10月期のビジネスフォン向けの見通しについて教えてほしいです。

価格改定があったトビラフォン Bizについて回答いたします。

トビラフォン Bizの通期計画としては、販売数量については昨年と同等以上と考えており、数量要因についてはしっかりと積み上げていきたいと考えています。また、値上げでの価格改定をしておりますので、価格要因については実際に効果が出ております。

第1四半期においては、ビジネスフォン向けがYoY 173.6%の48百万円です。その効果の半分以上はトビラフォン Bizによるものです。初期費用からの収益やサービス料からの収益が概ね半々と捉えていただき、初期費用の中でも、数量効果と値上げ効果と両面効果があると捉えていただければと思います。

7. 第1四半期の値上げに伴うトビラフォン Bizの台数減は、今期を通じて取り返せそうでしょうか。受注状況や販売状況を教えてください。

ビジネスフォン向けフィルタサービスについては、計画に対する進捗が、モバイル向けや固定電話向けフィルタサービスと比較し遅れておりますが、取り返せるよう施策を打ってまいりたいと思います。また他のサービスで補うことで全社の売上計画は達成させたいと考えております

8. 今期トビラフォン Cloudの伸びに期待していますが、進捗について手ごたえはどうか？

足元では順調に進捗しています。契約数も増えておりますが、多くのユーザーでのご利用やOABJのオプション追加など、1契約あたりの単価が増加したことにより全体での売上も増加傾向にあります。リード獲得についても前期と比較して増加しておりますので、成約につなげられるよう取り組んでまいります。

<その他>

9. 将来的にモバイル向け、固定電話向け、ビジネスフォン向けフィルタサービスのそれぞれのサービスの比率はどうかと考えていますか。

具体的な数値についてはお伝えが出来かねますが、すべてのサービスラインをしっかりと成長させていくことが重要だと考えています。特にビジネスフォン向けフィルタサービスについては、以前から第2の収益の柱として育てるため注力しているとお伝えしていますが、今後もしっかり伸ばせるよう注力してまいります。

10. 粗利率の構成について教えてほしいです。

ビジネスフォン向けフィルタサービスは、ハードウェア端末や電話回線の仕入を必要とするため、モバイル向けフィルタサービスよりも利益率は低くなる想定です。会社全体の利益率としてはバランスを取っていきたいと考えております。

11. 社内計画に対しての第1四半期の進捗を教えてください。

モバイル向けフィルタサービスは280blockerを中心に好調だった一方で、ビジネスフォン向けフィルタサービスは、着実に成長をしておりますが、計画に対する進捗はやや遅れていると判断しています。通期でしっかり計画を達成できるよう、引き続き営業活動・マーケティング活動共に注力してまいります。

12. 第1四半期営業利益は、2024年10月期の営業利益計画を25%をえる高進捗にもかかわらず、金町CFOのトーンが少し控えめに見えます。何か今期懸念事項はあるのでしょうか。またはまだ第1四半期ですので、慎重なトーンでお話いただいているということでしょうか。

第1四半期の業績については、しっかりと成長し、計画にそって着地できたと考えており、また、今期お示している計画については通期でもしっかりと着地できるよう事業を進めております。悲観的にはとらえておりませんが、通期計画を変更しないというメッセージであり、ニュートラルに捉えていただければと思います。

13. 第1四半期の期ずれ額はどれくらいでしょうか。

具体的な数値は公表を差し控えさせていただきますが、通期の営業利益計画が7億5千万円であるところ、標準進捗が数%先行しているところからご推察いただければと思います。

14. 仮に費用期ずれ部分が、貴社通期会社予想営業利益の4%とすると0.3億円程度だと思えます。第1四半期におけるYoY増益はほぼ費用の期ずれによるという理解でよろしいでしょうか。または増収に伴う粗利増が増益要因と、整理してよいのでしょうか。

増収要因と費用期ずれ要因の複合的な要因ですが、主には費用の期ずれによるものとお考えいただければと思います。

15. 過去の期と比べて、広告宣伝費の金額が先行しているように思いますが、どのような広告を打たれていますか？またこれは今後も継続するのでしょうか。

広告は主に280blockerの記事広告や、トビラフォンCloudのサービス認知としてリスティング広告や比較サイト等への出稿を行っています。通期で7,900万円を使用する計画に対して、2,300万円で進捗率が29%先行して使用している部分もありますが、事業の成長に必要なと判断した場合には追加的に投資を行うことも検討しております。

16. 上期会社計画を据え置かれた背景について教えてください。上期会社計画営業利益から、第1四半期の営業利益を除くと単純に差し引きすると、第2四半期の営業利益はQoQで減益に見えます。何か非連続的な戦略投資や、費用を織り込んでいるのでしょうか。

第1四半期においては、採用については計画より後ろ倒しで推移しております。増員は継続して行う予定のため、第2半期の利益計画につきましては据え置いています。

17. 人の採用・育成についての進捗はどうですか？

全体で10~15名の増員を予定しており、今期も営業と技術部メンバーの採用を強化する方針です。四半期での遅れはあるかもしれませんが、通期では計画どおりの人数を採用予定です。育成面においては、今期より全社でEラーニングを取り入れたり、資格報奨金やセミナー実施により、メンバーのスキルアップを図っております。

18. 採用の後ろ倒しとの説明がありましたが、採用が計画よりも進んでいないということでしょうか？

費用計上がずれており、採用が苦戦しているわけではございません。計画上、最短で入社が決まであろう時期をもって保守的に費用計画を立てておりますが、必ずしも入社時期が計画どおりとはならないためです。エージェントを使って採用を行った場合、入社時期が遅れるとエージェントに支払う費用もずれるとイメージいただければと思います。

19. 多くの企業で賃上げが本格化してきていると思いますが、従業員にこれまで以上の賃上げを行う予定がありますか？

人事制度については前期にも大きな変更を行うなど、今年に限らず常に待遇の改善を図っております。優秀な人材を確保し会社として競争力を高めるために、長期的な目線で必要な取り組みを行ってまいります。

20. 今回社長が決算説明会に登壇しない理由について教えてください。

ネガティブな理由は一切ございません。役割分担を進めたと捉えていただければと思います。1月から私（CFO）が取締役に就任しており、情報開示責任者の意味でもより投資家の皆様との対話を実施したく、今回は私が会社の代表として決算に関してのご説明をさせていただきました。3月8日に公開しております決算説明動画では、明田も登壇しておりますので、ぜひそちらもご覧いただければと思います。

21. 今期から取締役を1名減らしたのは、こういった狙いですか？

経営戦略の立案、実行のスピードを上げていくために役割分担を実施したと捉えていただければと思います。今後も、当社の経営戦略に応じて、取締役会の人数・構成は適宜考えてまいります。

22. 決算説明資料P10の今後の成長戦略についてご質問です。与信管理市場や、コミュニケーションのアナリティクス市場などは、成長企業も散見される興味深い市場に見えます。このような市場への事業展開にかかる進捗について教えてください。

現時点で開示できる情報はございません。

当社の持つ迷惑情報データベースの価値を向上させること、および、それを多領域へ展開させていくことを成長戦略として掲げており、それに沿った活動に取り組んでおります。

[サステナビリティレポート](#)にて、今後展開を考えているサービスについて記載しておりますので、ご参考にしていただければ幸いです。

以上