



2024年10月期 第3四半期

決算説明資料

2024年9月10日

トビラシステムズ株式会社（東証スタンダード4441）

目次

1. 決算ハイライト、事業概要
2. 2024年10月期 第3四半期 トピック
3. 2024年10月期 第3四半期 業績
4. 2024年10月期 業績見通し
5. Appendix

01 | 決算ハイライト、事業概要

2024年10月期 第3四半期 決算ハイライト

売上高

617百万円

前年同期比
118.8%

営業利益

231百万円

前年同期比
141.0%

モバイル向け

売上高

411百万円

前年同期比 110.8%

- 2024年4月からの「契約者数×単価」モデルの契約金額アップ、J:COM MOBILE でのオプションサービス開始により、安定的に成長

固定電話向け

売上高

53百万円

前年同期比 105.3%

- ケーブルプラス電話向けオプションサービスの契約数が引き続き順調に増加

ビジネスフォン向け

売上高

151百万円

前年同期比 174.1%

- 「トビラフォン Biz」「トビラフォン Cloud」とともに契約数が堅調に推移

全社

2024年10月期 通期業績予想の上方修正

- 利益率の高いモバイル向け売上高の伸長や費用の効率的な支出により、営業利益および経常利益について期首予想から上方修正。当期純利益については、期首の減益予想から増益予想へと上方修正

(単位：百万円)	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	2024年10月期 業績予想		前期比 (修正後)
			(修正前) 期首予想	(修正後) 9月10日公表	
売上高	1,681	2,061	2,350	2,350	114.0%
EBITDA*1	693	870	941	986	113.3%
営業利益	540	682	755	785	115.0%
経常利益	532	679	754	782	115.1%
当期純利益	322	517	500	541	104.5%
(特別損益を除いた場合の 当期純利益)	(350)	(469)	(500)	(519)	(110.8%)
営業利益率	32.2%	33.1%	32.1%	33.4%	-
ROE*2	20.1%	26.9%	22.5%	23.9%	-
自己資本比率	64.1%	58.6%	56.4%	56.7%	-

*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

全社

2024年10月期 期末配当予想の修正（増配）

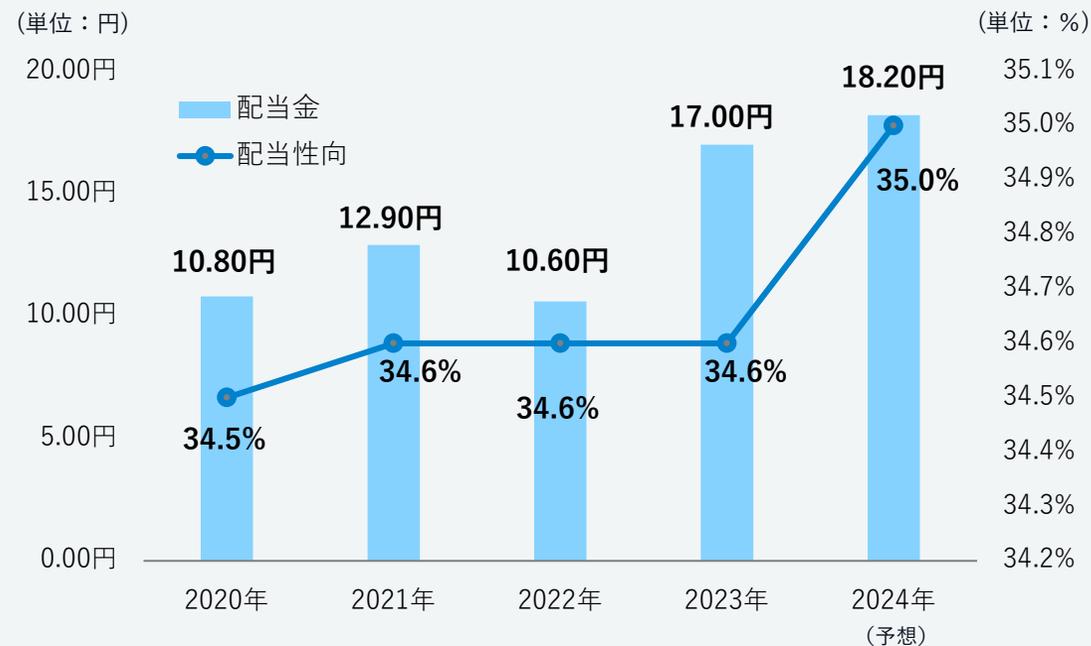
- 業績予想の修正を踏まえ、配当性向35%の方針に基づき、2024年10月期の1株あたりの配当予想を増配に修正
- 期首予想の17円00銭から1円20銭増配の、18円20銭を見込む

配当の考え方

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勘案し、配当性向は35%を基本方針としている

配当金と配当性向の推移



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

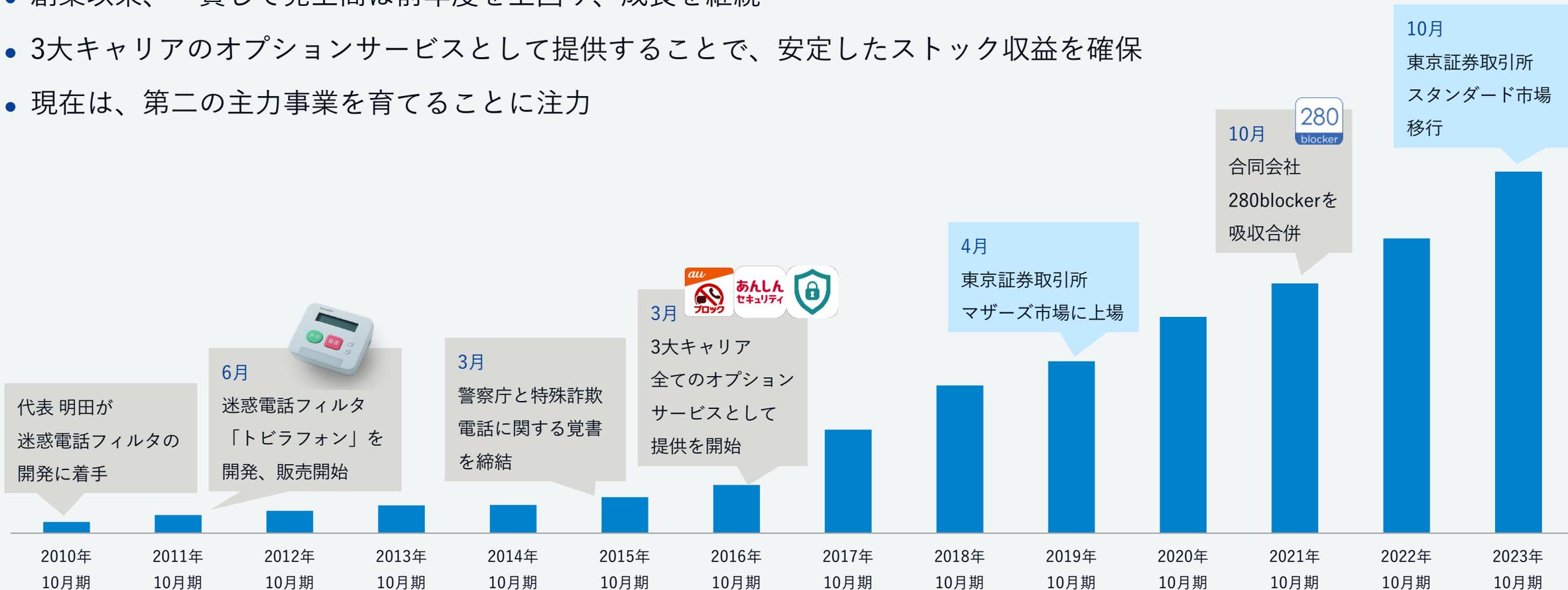
私たちは素晴らしい未来を想像し、失敗を恐れず変化を続け、常識を疑いあるべき形を追求します。

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、第二の主力事業を育てることに注力



*：棒グラフは当社の売上高

取り巻く社会課題の状況

- 特殊詐欺の被害状況は2021年以降、認知件数・被害額ともに増加傾向
- 2024年上半期においては、前年同期と比較して認知件数は減っているものの被害総額は増加（1件あたり被害額が増加）

特殊詐欺被害状況の推移（年別）*1



2023年・2024年上半期の特殊詐欺被害状況の推移*2



*1：警察庁「特殊詐欺認知・検挙状況等(令和5年・確定値)について」

*2：警察庁「令和6年上半期の特殊詐欺認知・検挙状況等について」

トビラシステムズの強み：迷惑情報データベース

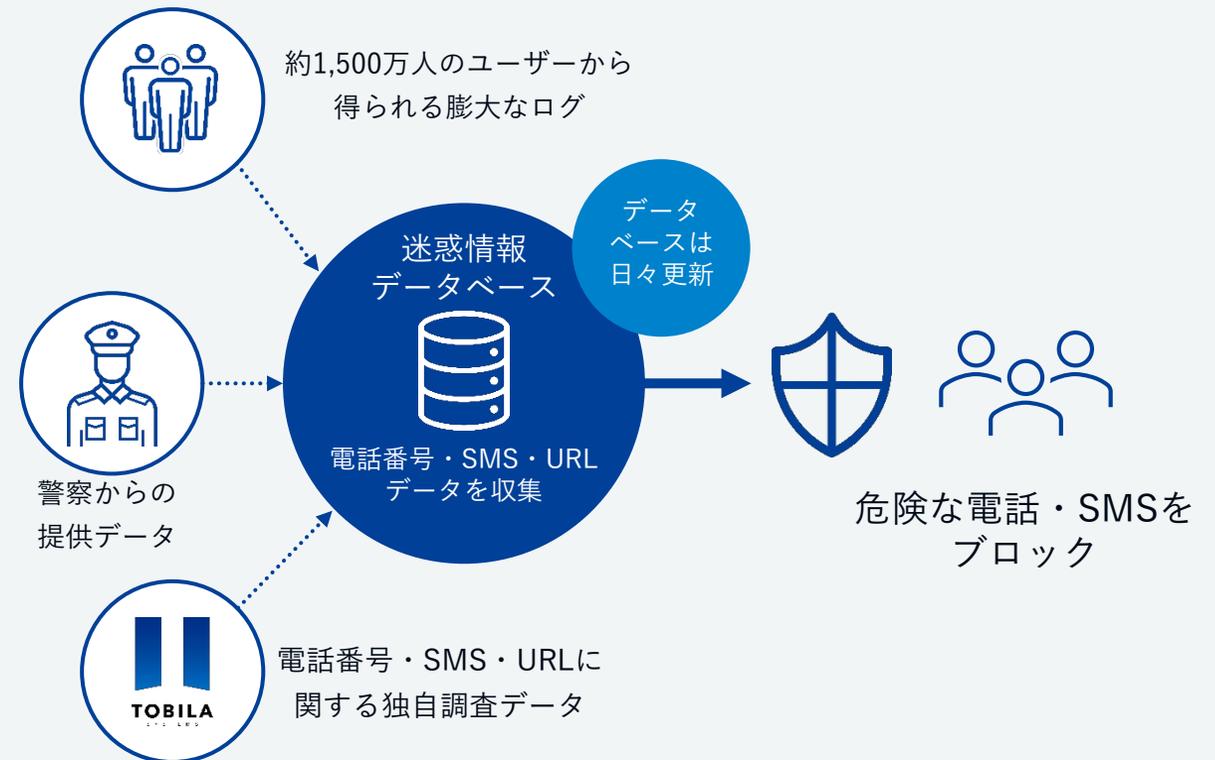
- 危険な電話に出てしまう、受信したSMSに反応してしまう、危険なURLを触ってしまうことが被害に遭うきっかけとなる
- 電話番号・SMS・URLを収集した「迷惑情報データベース」を日々更新し、危険な電話番号・SMSに記載されているURL等をブラックリスト化することで、当社サービスの利用者を危険から守る仕組みを提供

迷惑情報データベースの強み

- 警察から、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いること
- 利用者から電話番号・SMSに関するフィードバックを受けられる体制
- 当社調査チームにより、日々最新のデータが反映



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



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

モバイル向け



ソフトバンク
「セキュリティOne」



NTTドコモ
「あんしんセキュリティ」



KDDI
「迷惑メッセージ・
電話ブロック」

280
blocker

- 主に通信キャリアのアプリとして提供
- 迷惑電話、迷惑SMSをブロック
- ブラウザやアプリ上の広告をブロック

固定電話向け

コミュファ光

eo光 auひかり

ケーブルプラス

- 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
- 不要な営業電話や詐欺電話をブロック

ビジネスフォン向け*



トビラフォン Biz



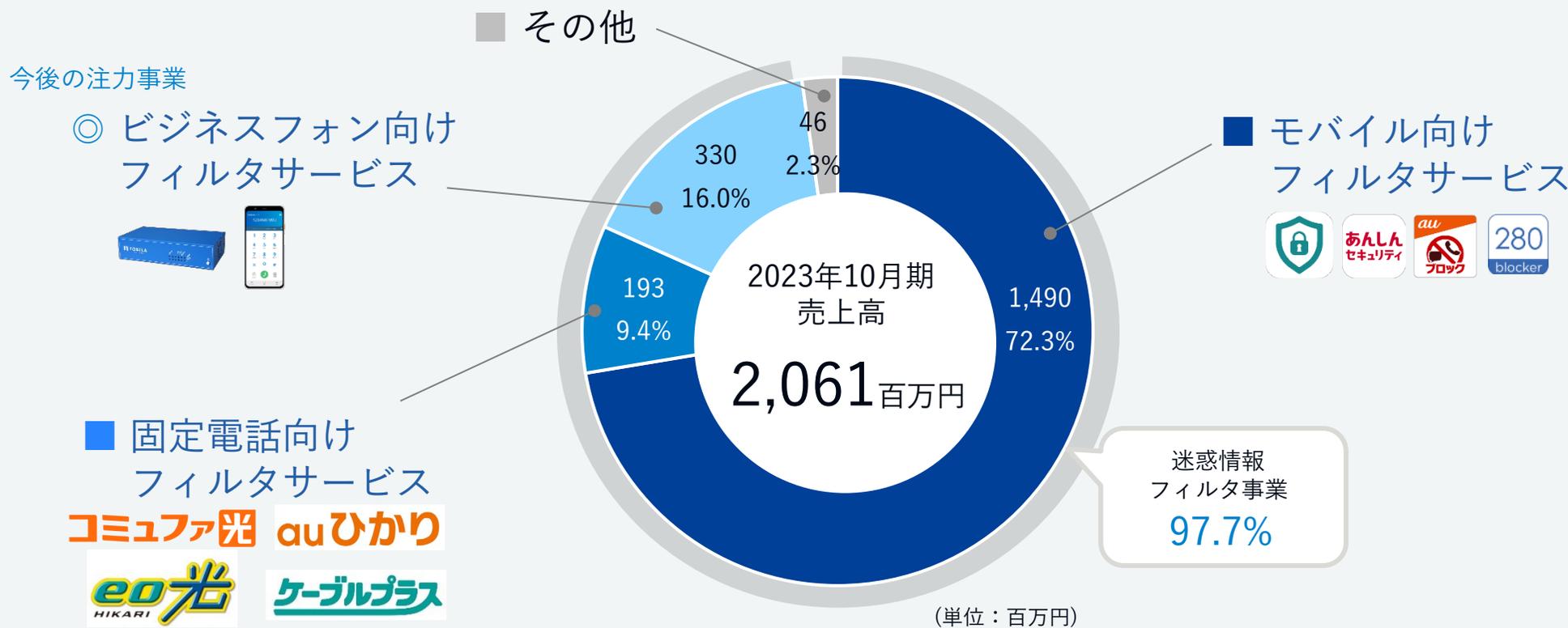
トビラフォン Cloud

- 法人向けサービス
- 電話業務の効率化やDXを促進

*：「トビラフォン Cloud」の機能強化により機能差異が縮小したことから、「Talk Book」は2024年10月末までに「トビラフォン Cloud」とサービス統合予定

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



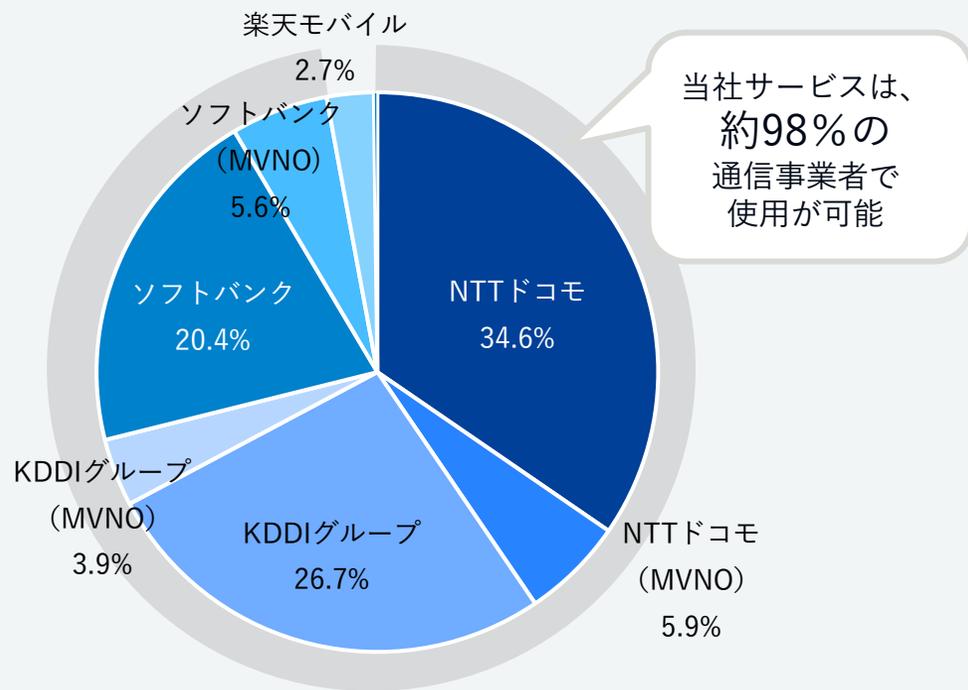
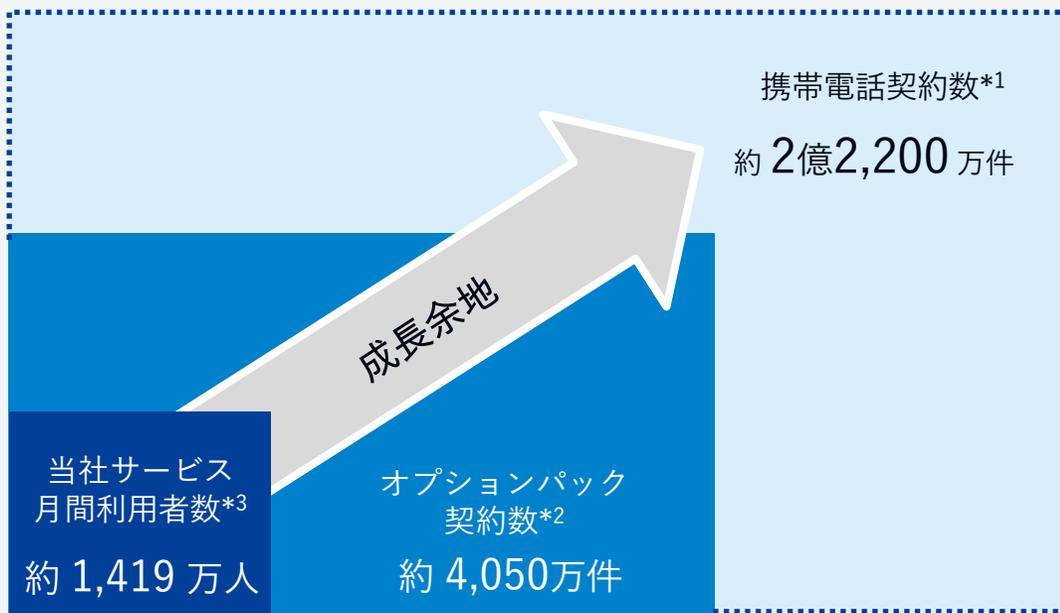
モバイル向け

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4,050万人以上
- 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「電気通信サービスの契約数及びシェア」四半期データ（2024年6月28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月期決算詳細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4月30日時点の確定値。仕様変更により一部数値の算定が一時的に困難であることから、第2四半期末の確定値にて記載

固定電話向け

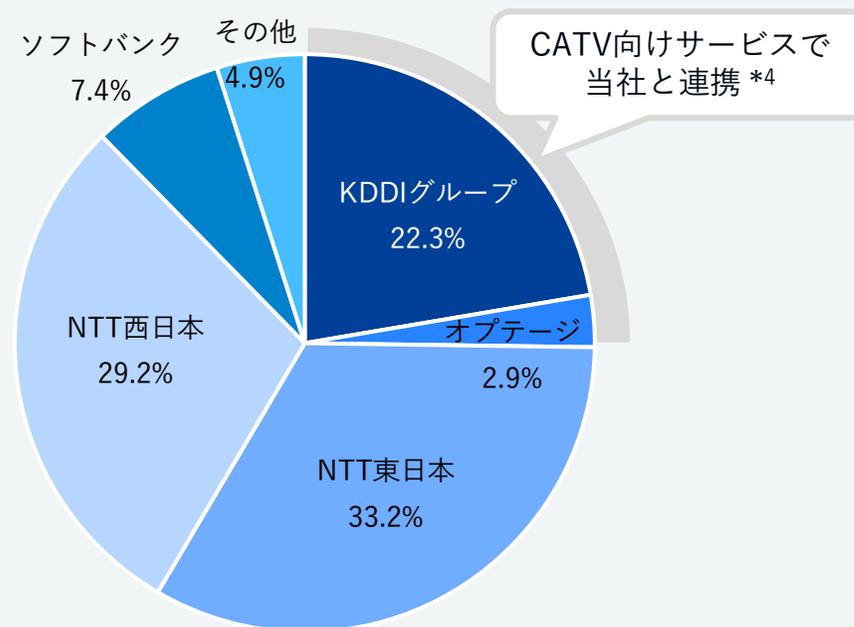
固定電話向けに関する市場規模

- 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

潜在市場規模



固定電話回線企業別シェア状況



*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（2024年6月28日公表）

*3：2024年7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。

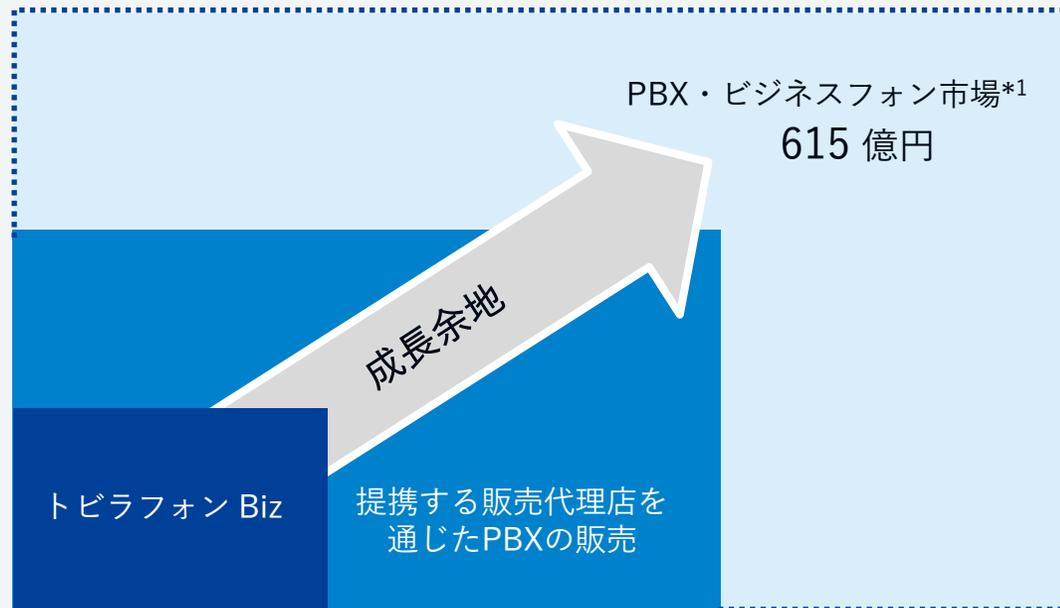
*4：プレスリリース「国内初、専用機器不要で固定電話への迷惑電話を自動遮断する「迷惑電話自動ブロック」を提供」

ビジネスフォン向け

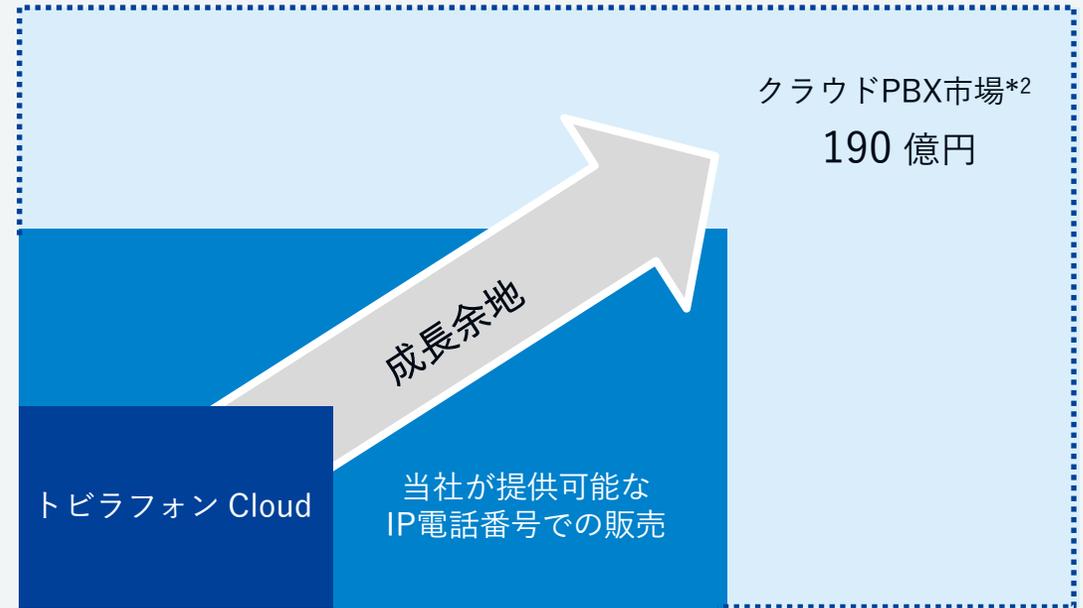
— ビジネスフォン向けに関する市場規模

- 「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

トビラフォン Bizの潜在市場規模



トビラフォン Cloudの潜在市場規模



*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

02

2024年10月期 第3四半期 トピック

モバイル向け

「J:COM MOBILE」で「迷惑電話・メッセージブロック」提供開始

- 2024年7月16日から「J:COM MOBILE」のオプションサービスとして、当社のデータベースが活用された「迷惑電話・メッセージブロック」の提供が開始*



あたらしいを、あたりまえに

J:COM



MY J:COM

月額利用料：330円（税込）



迷惑電話の可能性が
あります

070-1245-1007

自動で名前を表示

080-79279279

詐欺などの危険なメッセージの
可能性が
あります

080-79279279
http://kijijij.com

利用画面イメージ

*：プレスリリース「[「J:COM MOBILE」で「迷惑電話・メッセージブロック」提供開始](#) トビラシステムズの迷惑情報データベースを活用」

ビジネスフォン向け

「トビラフォン Biz」でカスハラ対策ニーズ増 代理店と提携し販売強化

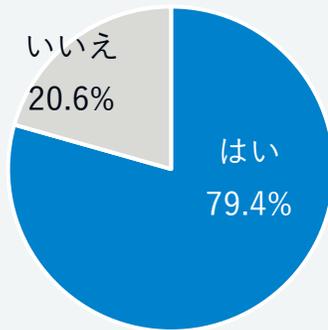
- 昨今問題となっているカスハラ*1への対策として「自動通話録音」「録音告知メッセージ」等の搭載機能へのニーズが増加
- 大塚商会主催のセミナー等で登壇機会をいただくなど、代理店との提携強化を推進

電話による”カスハラ”について調査

- 電話によるカスハラについてアンケート調査を実施。「自動通話録音」や「録音告知メッセージ」の有用性やニーズが明らかに*2
- 当社のビジネスフォン向けサービス導入企業を対象としたアンケート調査では、約8割のユーザーが「カスハラ対策に有用だと感じる」と回答 (n=102)



トビラフォン Biz



大塚商会主催のセミナーで登壇

- 当社営業担当が、顧客とのやりとりに欠かせない「電話」のカスハラ対策について大塚商会主催のセミナー等で講演。カスハラ対策商材として代理店と提携して販売強化を進める



*1：カスタマーハラスメントの略称。カスハラは、顧客等から受ける精神的・物理的な苦痛や迷惑行為を指し、これには過度のクレーム、無理な要求・暴言、威圧的な態度などが含まれます。

*2：プレスリリース「電話によるカスタマーハラスメントに関する調査レポート 暴言や長時間の電話、被害時に「カスハラ対策導入されていなかった」が6割」

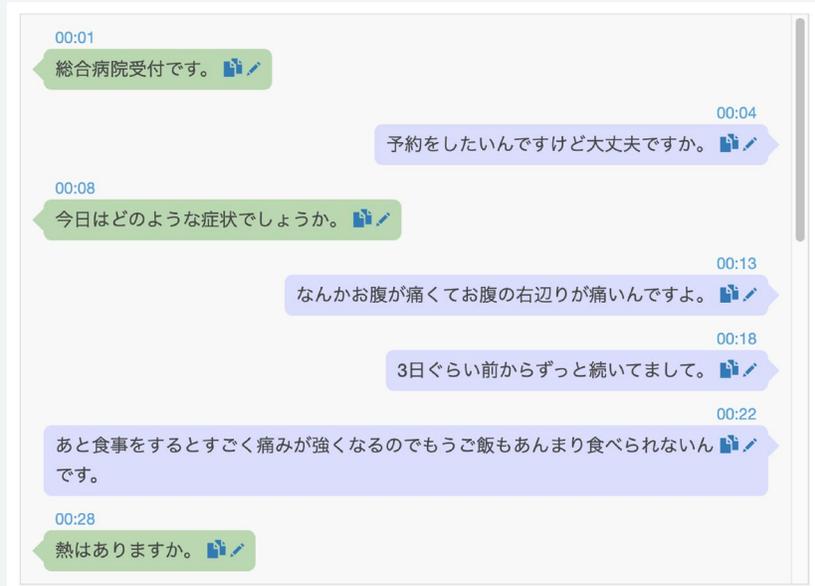
ビジネスフォン向け

「トビラフォン Cloud」で音声テキスト化を標準搭載機能として提供開始

- 2024年8月1日から、通話の文字起こし機能「音声テキスト化」を標準搭載機能として提供開始*
- 「音声テキスト化」標準搭載にあわせて、当社が独自で開発を行っている医療向け音声認識エンジンの提供も開始



医療向け音声認識エンジンを用いた音声テキスト化の例



* : プレスリリース「「トビラフォン Cloud」で音声テキスト化標準搭載開始 医療機関の通話文字起こしに特化した音声認識エンジンも利用可能に」

03

2024年10月期 第3四半期 業績

2024年10月期 第3四半期業績サマリー

- 売上高は四半期で過去最高を記録。各利益については、計画どおり将来に向けた投資を行ったことで四半期では減益となったものの、前年同期比では着実に成長

(単位：百万円)	2023年10月期 3Q（前年同期）	2024年10月期 2Q（前四半期）	2024年10月期 3Q実績	前年同期比	前四半期比
売上高	520	586	617	118.8%	105.4%
EBITDA*	213	280	281	131.6%	100.4%
営業利益	164	235	231	141.0%	98.2%
経常利益	163	235	229	140.6%	97.7%
純利益	106	157	153	143.5%	97.5%

*：EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出

2024年10月期 第3四半期 サービス別売上内訳

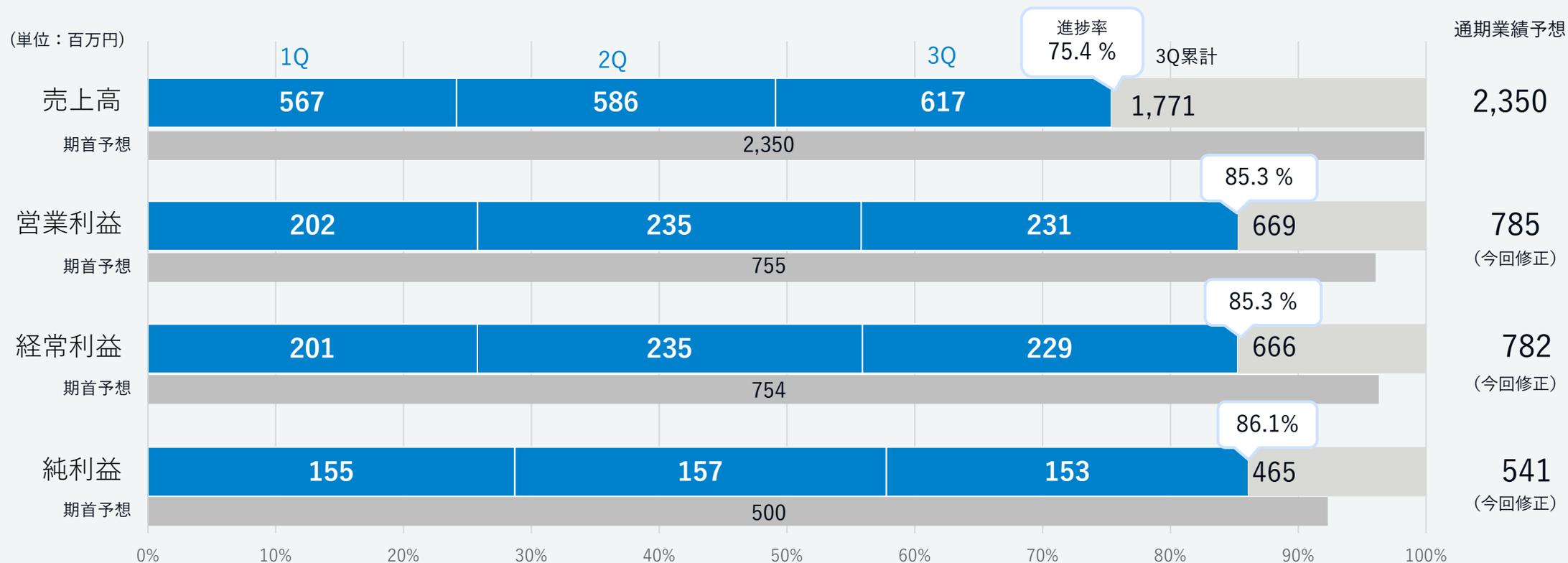
- モバイル向けは、「契約者数×単価」モデル（2024年4月）の単価アップによる契約更改や J:COM MOBILE でのサービス提供開始等により着実に成長
- ビジネスフォン向けは、「トビラフォン Biz」及び「トビラフォン Cloud」が成長を継続

(単位：百万円)	2023年10月期 3Q（前年同期）	2024年10月期 2Q（前四半期）	2024年10月期 3Q実績	前年同期比	前四半期比
<迷惑情報フィルタ事業>	509	586	617	121.2%	105.4%
モバイル向け	371	399	411	110.8%	103.0%
固定電話向け	50	53	53	105.3%	101.0%
ビジネスフォン向け	87	132	151	174.1%	114.3%
その他*	—	0	0	—	100.0%
<その他の事業>	10	—	—	—	—

*：2024年10月期1Qより、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。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

2024年10月期 業績予想に対する進捗

- 上方修正をした業績予想に対しても、売上高、各段階利益ともに75%以上の進捗
- 4Qも成長分野への広告宣伝等を継続する計画



売上高四半期推移（ストック収益、フロー収益）

- ストック収益はビジネスフォン向けの伸長とモバイル向けの単価アップ等により前年同期比113.2%
- 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、スポットの開発案件による一時的な収益を含む

(単位：百万円)



*：フロー収益は、「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

（ご参考）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

固定契約 (定額契約)

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

固定契約 (定額契約)

- 毎月定額でサービス提供
- 契約者数や月間利用者数の変動に影響を受けないため、安定した収益を確保

契約者数 × 単価

当社サービスが利用可能なオプションパックの契約者数に連動する契約

契約者数 × 単価

- 大手通信キャリアの収益と当社の収益が直接連動する形態
- 格安スマホへの移行等によりオプションパック契約者数は減少傾向が続く

月間利用者数 × 単価

当社サービスの月間利用者数に連動する契約

月間利用者数 × 単価

- サービス利用に向けた効果的な活動が取りやすい形態
- 当社サービスの月間利用者数については、注視する状況

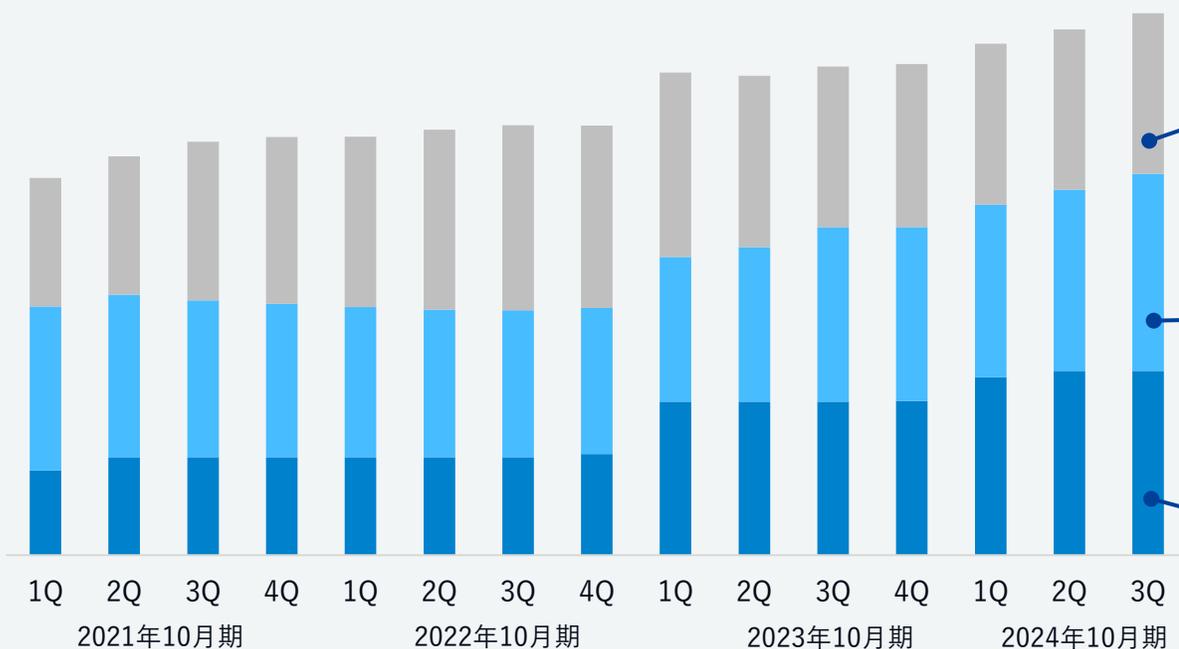
* : IR note 「<モバイル向けフィルタサービス>契約モデルの違いは？」 <https://note.com/tobila4441/n/n71f22dbaab6d>

モバイル向け

主な契約モデル別の四半期推移

- 「契約者数×単価」モデルの金額アップ（2024年4月改定）が四半期を通して寄与
- 通信キャリアとの利用促進施策等を継続

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）

2024年2Qと2024年3Q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 : 100.1%
 月間利用者数 : 100.1%

● 「契約者数×単価」モデル

売上高 : 108.8%
 月間利用者数 : ー%

4月から金額アップでの契約更改により増加

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適さないため不掲載

● 「固定契約（定額契約）」モデル

売上高 : 100.0%
 月間利用者数 : 100.4%

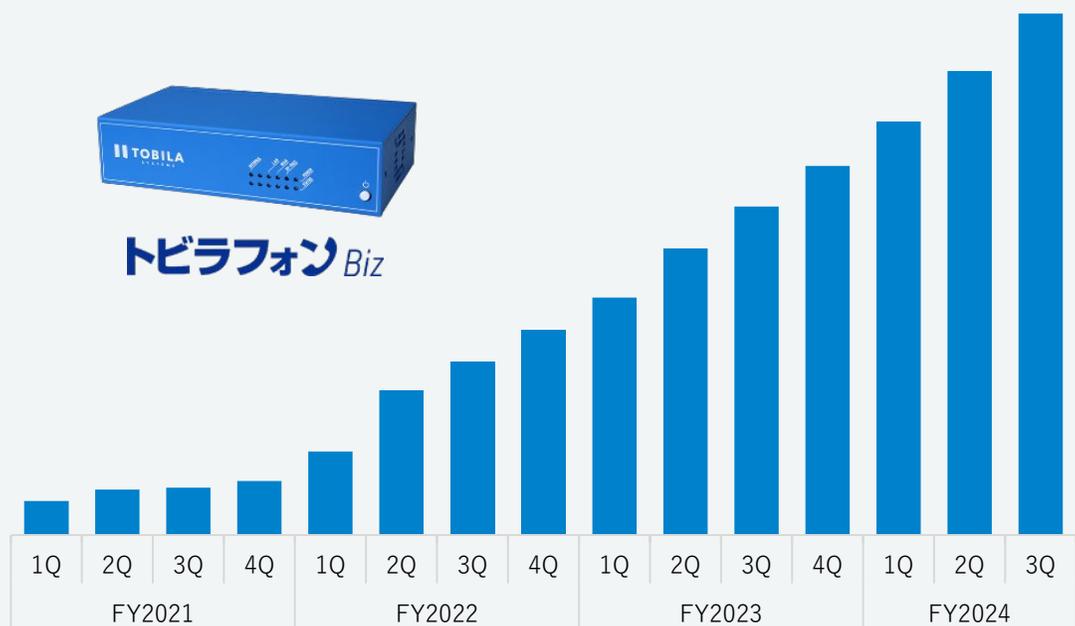
*：売上高、月間利用者数ともに、3大通信キャリアの契約のみ対象。格安スマホ等MVNOの契約は数値に含んでおりません。

ビジネスフォン向け

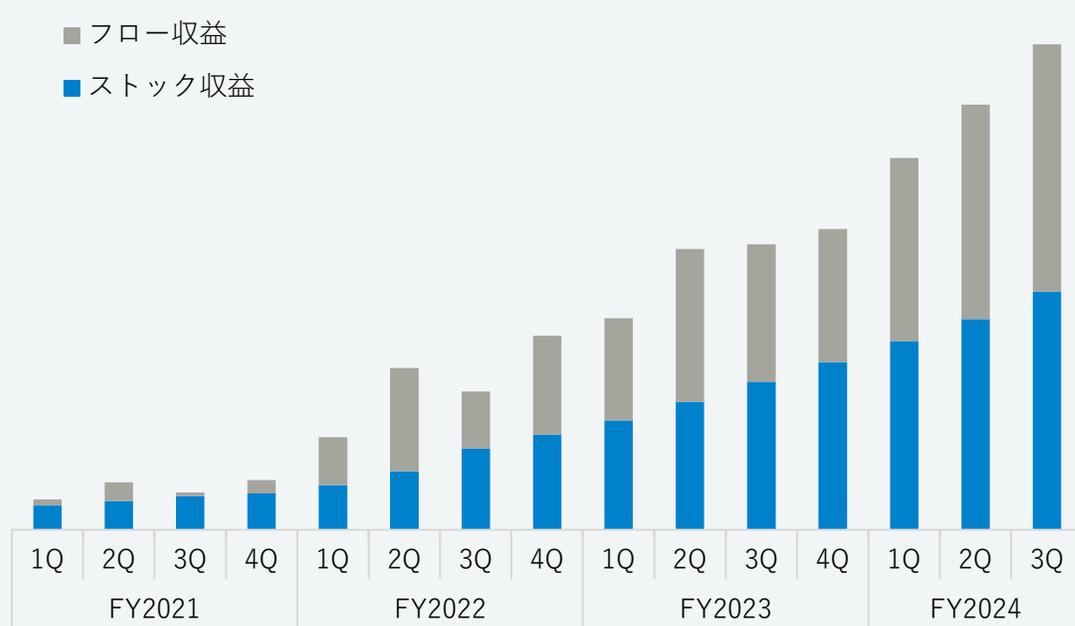
「トビラフォン Biz」の推移

- 代理店販売の拡充やカスハラ対策商材としての販売強化に努め、第3四半期も順調に販売台数が増加
- ストック収益が積み上がっており、安定的な収益基盤を確保

累計販売台数



ストック収益・フロー収益推移*



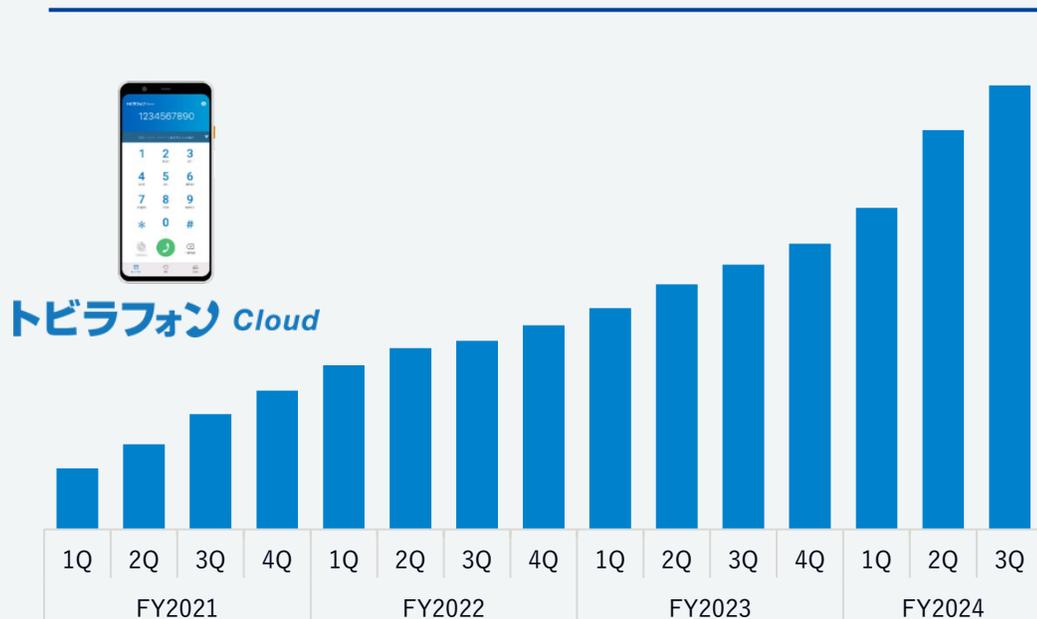
*：代理店を通じた、端末代と5~7年の利用料をパッケージにした販売が主流。
 端末代は代理店に販売した時点で売上計上し、ライセンス料は契約負債に計上の上、サービスの契約期間に応じて按分した金額を毎月売上に計上

ビジネスフォン向け

「トビラフォン Cloud」の推移

- 販売体制やマーケティングの強化を継続しており、第3四半期においても引き続き堅調に成長
- 機能強化や品質向上に努めており、解約率は低下傾向で直近では1%程度と低水準で推移
- 開発進展により機能差異が縮小したことから、「Talk Book」は「トビラフォン Cloud」とサービス統合予定

課金ID数*1



平均月次解約率*2



*1：課金中の契約に含まれるID数の合計。利用可能なユーザー数と同義

*2：当月初の契約件数に対する当月の解約件数の割合を月次解約率として、それを四半期ごとに平均した値

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
- スキルアップ研修や、「Talk Book」のサービス統合に伴う減価償却費の増加等を見込み、通期計画値は2Q予想の644百万円から715百万円へと修正

(単位：百万円)



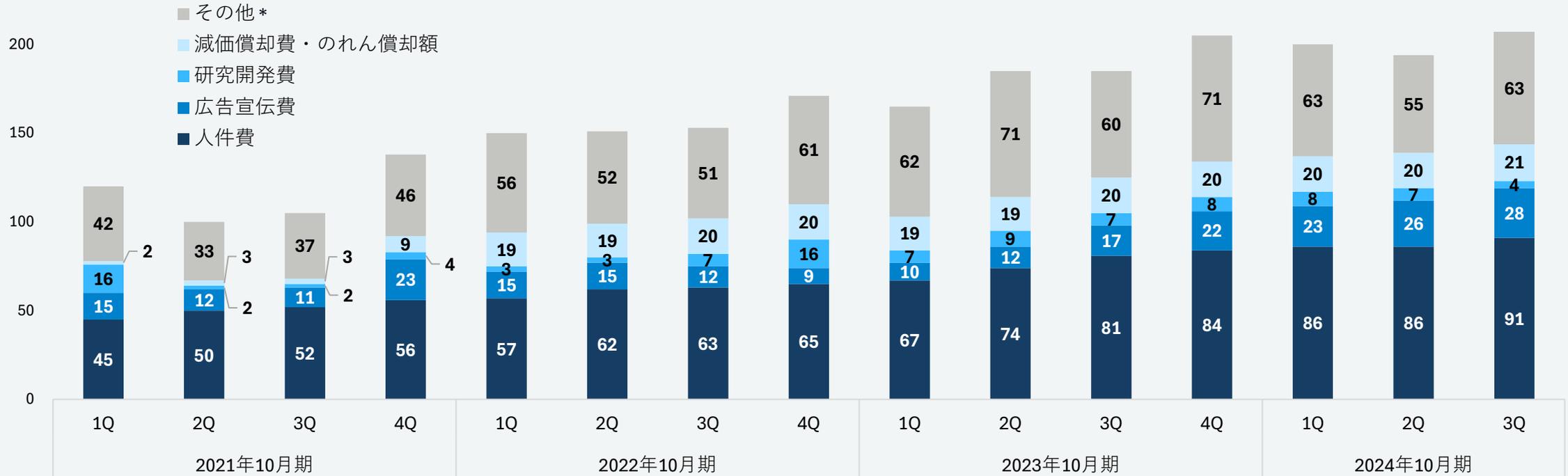
*1：労務費、減価償却費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

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

販管費の推移

- 計画どおり、販促強化や採用の進捗により広告宣伝費や人件費が増加
- 4Qも引き続き採用費や成長分野への広告宣伝を行う予定も、効率的な支出ができたことから通期計画値を2Q予想の930百万円から850百万円へと減額して着地する見込み

(単位：百万円)



*：「その他」に含まれるものは、回収手数料や業務委託手数料、地代家賃等

（ご参考） 広告宣伝費について

- 認知向上を目指し、実際に当社で活躍しているメンバーを起用した広告施策を実施

名古屋市営地下鉄での交通広告

- 認知拡大に向けて、名古屋市営地下鉄で交通広告の掲載を開始*
- 「未来のトビラ」を開けて一步踏み出すデザインが特長



YouTube 広告

- 「トビラフォン Cloud」の認知向上を目指し、YouTubeにて広告配信を実施
- 2024年9月より順次配信予定



* : IR note 「「未来のトビラを開ける」メンバー大募集！トビラシステムズ初の交通広告開始」

営業利益の推移

- 採用や成長分野への広告宣伝を行ったことから、計画どおり前四半期比で減益の着地
- 想定より費用を効率的に支出できたことで、通期計画値を期首予想の755百万円から785百万円へと修正

(単位：百万円)



コスト推移（四半期）

(単位：百万円)	2023年10月期 3Q（前年同期）	2024年10月期 2Q（前四半期）	2024年10月期 3Q実績	前年同期比	前四半期比
売上原価	169	154	177	104.9%	115.1%
（労務費）	71	70	71	99.9%	101.1%
（外注加工費）	25	17	19	78.4%	114.5%
（減価償却費）	28	23	28	98.7%	121.1%
（その他）	60	67	78	128.8%	115.8%
（開発分その他勘定振替率*）	9.0%	12.9%	10.0%	1.0pt	▲2.9pt
販売費及び一般管理費	186	196	208	111.9%	106.4%
（人件費）	81	86	91	111.8%	105.7%
（広告宣伝費）	17	26	28	161.1%	105.3%
（研究開発費）	7	7	4	65.0%	64.1%
（減価償却費・のれん償却額）	20	20	21	104.7%	102.3%
（その他）	60	55	63	105.8%	115.1%

*：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

BS推移

- 現金及び預金、流動負債（主には契約負債の増加であり、契約期間にあわせて収益を認識）が主な増加要因

(単位：百万円)	2023年10月期	2024年10月期 第3四半期	増減額
流動資産	2,816	3,316	500
現金及び預金	2,404	2,902	497
売上債権及び契約資産	254	273	18
その他	156	140	▲ 15
固定資産	830	748	▲ 82
有形固定資産	103	90	▲ 13
無形固定資産	405	342	▲ 62
投資その他の資産	322	314	▲ 7
総資産	3,646	4,064	417
負債	1,510	1,761	250
流動負債	1,314	1,602	288
固定負債	195	158	▲ 37
純資産	2,136	2,303	166
自己資本比率	58.6%	56.7%	▲ 1.9pt

04

2024年10月期 業績見通し

2024年10月期の業績予想（上方修正を実施）

- 利益率の高いモバイル向け売上高の伸長や費用の効率的な支出により、業績予想を上方修正
- 当期純利益については、期首の減益予想から増益予想へと上方修正

(単位：百万円)	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	2024年10月期 業績予想（修正）	前期比 (修正後)
売上高	1,681	2,061	2,350	114.0%
EBITDA*1	693	870	986	113.3%
営業利益	540	682	785	115.0%
経常利益	532	679	782	115.1%
当期純利益	322	517	541	104.5%
(特別損益を除いた場合の 当期純利益)	(350)	(469)	(519)	(110.8%)
営業利益率	32.2%	33.1%	33.4%	-
ROE*2	20.1%	26.9%	23.9%	-
自己資本比率	64.1%	58.6%	56.7%	-

*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月期のサービス別 売上見通し（第2四半期から変更なし）

- 2024年6月10日発表の第2四半期決算にて、各サービスの見通しを変更
- 堅調に進捗しており、第2四半期の発表時から見通しの変更はなし

	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	2024年10月期 予想	前期比
(単位：百万円)				
<迷惑情報フィルタ事業>	1,621	2,014	2,350	116.7%
モバイル向け	1,271	1,490	1,611	108.1%
固定電話向け	165	193	213	110.1%
ビジネスフォン向け	184	330	520	157.2%
その他	—	—	6	—
<その他の事業>	60	46	—	—

*：従来「その他」としていた事業の重要性が乏しくなったため、2024年10月期第1四半期より「迷惑情報フィルタ事業」の単一セグメントに変更。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

2024年10月期のコストに関する見通し（変更あり）

- 【売上原価】 「Talk Book」のサービス統合に伴う減価償却費の増加、スキルアップ研修の実施等による
- 【販管費】 採用効率化による採用フィーの抑制や委託費用等の抑制による減少

(単位：百万円)	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	2024年10月期予想		前期比 (修正後)
			(修正前) 6月10日公表	(修正後) 9月10日公表	
売上原価	505	628	664	715	113.8%
（労務費）	245	278	304	305	109.8%
（外注加工費）	84	100	80	79	79.4%
（減価償却費）	72	105	99	116	109.9%
（その他）	212	241	283	301	124.5%
（開発分その他勘定振替率*）	17.7%	13.1%	13.1%	10.6%	▲2.5pt
販売費及び一般管理費	634	750	930	850	113.3%
（人件費）	250	308	355	363	117.6%
（広告宣伝費）	52	63	125	127	201.4%
（研究開発費）	30	31	37	25	78.6%
（減価償却費・のれん償却額）	80	80	84	83	103.5%
（その他）	221	266	329	252	94.6%

*：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

— ディスクレーマー —

2024年10月期 決算発表は、[2024年12月10日（火）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/>

Appendix

想定されるご質問に対する回答

カテゴリー	質問	回答
当期見通し	<p>上方修正に関する開示において、売上目標を据え置いた理由を教えてください。</p>	<p>現時点での見込みを精査した結果、売上目標については、据え置くことが合理的であると判断いたしました。第2四半期において、売上高目標の内訳でモバイル向けの目標を上方に、ビジネスフォン向けの目標を下方に修正することで、見込みを更新いたしました。各サービスとも順調に推移しているものの、現時点においてはこの変更後の目標に沿った形となっております。当期の目標をしっかりと達成できるように全社一丸となって取り組んでまいります。</p>
当期見通し	<p>販管費・原価の見直し変更について教えてください。</p> <p>原価は第2四半期の修正見込みより増加、販管費においては第2四半期の修正見込みよりも減少しています。見直し修正の理由を教えてください。</p>	<p>原価は、ビジネスフォン向けの販売伸長による変動費の増加や「Talk Book」のサービス統合による減価償却費の増加により、第2四半期で見込んでいたよりも増加する予想となりました。</p> <p>販管費は、計画として重めにコストを積んでいたものが、効率的に活用できたためです。例えば採用では、リファラル採用や自社サイト経由を一部実施できたことで、同じ採用を行うにしてもエージェント等を経由するのと比較して費用を抑制することができました。このように効率的な支出により販管費の抑制ができていることから見通しを修正しています。</p>
人事・採用	<p>第3四半期終了時点での採用状況を教えてください。</p>	<p>2024年全体で10-15名を目安に新規採用を実施予定としておりました。第3四半期終了時点までに12名（営業6名・技術6名）に入社いただきました。今期としては当初想定を上回る20名程度採用の見込みです。</p>

過去の財務状況 四半期業績推移*1

(単位：百万円)	2021年10月期				2022年10月期				2023年10月期				2024年10月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上	335	358	364	366	391	447	411	430	487	521	520	531	567	586	617
(迷惑情報 フィルタ事業)	316	335	344	349	377	430	397	415	471	510	509	523	567	586	617
(その他事業)	19	22	19	17	14	16	14	15	16	11	10	7	—	—	—
売上原価	89	92	92	97	103	147	121	133	138	158	169	162	163	154	177
(労務費)	58	62	61	61	58	60	60	65	64	66	71	75	72	70	71
(外注加工費)	13	14	14	28	14	17	29	23	26	25	25	23	23	17	19
(減価償却費)	10	10	11	14	14	17	19	21	20	26	28	30	23	23	28
(その他)	34	33	32	34	38	76	46	50	54	61	60	65	63	67	78
(開発分の 他勘定振替率*2)	23.7%	23.6%	22.7%	29.2%	18.2%	14.8%	21.1%	17.2%	15.7%	11.6%	9.0%	16.1%	10.1%	12.9%	10.0%
販管費	122	102	106	139	153	154	154	173	167	188	186	207	201	196	208
(人件費)	45	50	52	56	57	62	63	65	67	74	81	84	86	86	91
(広告宣伝費)	15	12	11	23	15	15	12	9	10	12	17	22	23	26	28
(研究開発費)	16	2	2	4	3	3	7	16	7	9	7	8	8	7	4
(減価償却費・ のれん償却額)	2	3	3	9	19	19	20	20	19	19	20	20	20	20	21
(その他)	42	33	37	46	56	52	51	61	62	71	60	71	63	55	63

*1：2024年10月期1Qより、従来「その他」としていた事業の重要性が乏しくなったため、「迷惑情報フィルタ事業」の単一セグメントに変更。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

*2：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

過去のサービス別 売上高四半期推移*

(単位：百万円)	2021年10月期				2022年10月期				2023年10月期				2024年10月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
<迷惑情報フィルタ事業>	316	335	344	349	377	430	397	415	471	510	509	523	567	586	617
モバイル向け	265	281	290	295	311	331	313	314	361	378	371	378	397	399	411
固定電話向け	38	37	37	34	34	51	38	41	44	47	50	50	51	53	53
ビジネスフォン向け	11	17	16	20	31	48	44	59	65	84	87	93	113	132	151
その他	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5	0	0
<その他の事業>	19	22	19	17	14	16	14	15	16	11	10	7	—	—	—

*：従来「その他」としていた事業の重要性が乏しくなったため、2024年10月期第1四半期より「迷惑情報フィルタ事業」の単一セグメントに変更。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

お知らせ

— 2024年10月期 第3四半期 オンライン決算説明会のご案内

- Zoomウェビナーを利用したオンライン配信にて決算説明会を開催いたします

開催日時	2024年9月10日（火）18時～19時
開催方法	Zoom ウェビナーを利用したオンライン・ライブ配信
当社説明者	取締役CFO 金町 憲優
参加対象者	どなたでもご参加可能です。
内容	決算説明（20分）、質疑応答（40分）
参加申込方法	下記フォーム、またはQRコードよりお申込みください。  https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_oy0pj8s9SMW3X1LRJFE4NA

お知らせ

— SNSを活用したIR情報の発信

- noteとXを活用し、IR情報について発信しています。ぜひフォローをお願いいたします

noteを活用したIR情報の発信

決算に関する情報や、株主・投資家の皆さまからいただくご質問についての解説等、noteにて定期的に発信。

「[IR noteマガジン](#)」にも参画しています。



note

<https://note.com/tobila4441>



IR公式アカウント

当社の決算発表スケジュール、決算発表をはじめIRに関する情報を中心にお知らせしています。



アカウント名：トビラシステムズIR公式

ユーザー名：@tobila_ir

URL：https://twitter.com/tobila_ir



