

2024年9月13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3四半期決算に関する質疑応答集

2024年9月10日に公表いたしました2024年10月期第3四半期決算発表後、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3四半期決算 ご参考資料】

- ・決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/2ff4ad30/193c/4a2c/831c/3934dd499cee/140120240909582733.pdf>

- ・決算短信

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/7787effa/d44e/4758/a5a0/1eb75d27176b/140120240906582060.pdf>

- ・通期業績予想の修正（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/e3dcf2f7/6fba/48dc/b967/677f8d6773b4/140120240909582740.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/CDEJGUwPgZU>

- ・過去の質疑応答内容（QA stationに掲載）

<https://www.qastation.jp/602bef61de524d9394803adc23e94605>

- ・2024年10月期3Q決算サマリー（noteに掲載）

https://note.com/tobila4441/n/n73871c472e64?sub_rt=share_pw

【質疑応答内容】

<実績・当期見通し>

1. 修正後の会社計画から第4四半期の会社計画を逆算すると、QoQで1億円程度の営業減益になる見通しに見えます。今期会社計画に織り込んでいる費用の増加や売上のリスクファクターにはどのようなものがあるのでしょうか。

当社はストック収益が主な収益構造であることから、売上において特段リスクを見込んでいるものではありません。第4四半期においても採用や広告宣伝費の増加を見込んでいるため、費用増加により営業利益はQoQで減益となる見通しです。来期以降の成長に向け、しっかりと効果を得られるよう取り組んでまいります。

2. 2024年10月期において経常利益が7億8,200万円、当期純利益が5億4,100万円と予想されていますが、当期純利益の予想が明らかに多いように思えます。固定資産や投資有価証券などの資産売却による特別利益の予定がある場合にこのような値になり得るかと思いますが、今回の純利益予想の根拠について教えてください。

ご高察のとおり、当期の第1四半期に投資有価証券の売却を行っております。当社が出資をしていたGOOD AID株式会社に対して、2024年1月にファーマライズホールディングス株式会社が完全子会社化を行っており、当社はファーマライズ社に対して株式を売却しております。それに伴って、特別利益を計上していることから、当期純利益が増加しております。

それ以外にも、税制面での控除を受けられるものについては有効に活用するなどをもって、今回の当期純利益の予想を出しております。また、前期においてはHP4U事業の譲渡益を計上しているため、決算説明資料P.36に記載いたしましたとおり、特別損益の影響を除いた純利益においても前期比で増加を見込んでおります。

3. 4Qも営業利益率は3Qと同じくくらいの想定ですか？

第4四半期の利益率という点では、費用の増加を見込んでいることから下がると考えています。一方、通期での利益率としては例年並みの利益率で着地する見込みです。

4. 修正後会社計画における、減価償却費計画のイメージを教えてください。

「Talk Book」の減価償却費の増加によるものがメインとなっており、PLに大きく影響するようなものではありません。この減価償却費の増加見込みも含めて、売上原価の予想を修正しております。

5. 決算説明資料 29, 30 ページ「売上原価の推移」、「販管費の推移」のスライドについて両方ともに「その他」の割合が増加傾向にあるように見受けられます。この「その他」のそれぞれの具体的な内訳と、増加傾向の理由、今後の見通しについて教えてください。

売上原価の「その他」には、商品販売に係る出荷高や材料費、通話料の仕入、諸経費などが含まれています。特に出荷高や通話料の仕入が売上高に連動するため、ビジネスフォン向けサービスが伸長するとこの項目が増加する傾向があります。

販管費の「その他」には採用費用や業務委託費のほか、全社的な管理費用などが含まれています。そのため、会社規模の拡大とともに緩やかに増加傾向にあります。採用の進捗などにより多少増減があります。2023 年や 2024 年は採用を積極的に行っており、2022 年以前と比較してこの項目の割合が増加しています。

第 4 四半期も引き続きビジネスフォン向けサービスの伸長や、人材採用、広告宣伝費等の今後の成長への投資により「その他」は横ばいから増加傾向となる見込みです。

6. 四半期単位で営業利益の値を確認した際に、毎年第 2 四半期より第 3 四半期、第 3 四半期より第 4 四半期が低くなる傾向があるように思えます。この要因を教えてください。

要因は、売上による影響と費用による影響に分かれます。当社の売上は、基本的に大きな季節性がないものですが、他社の決算の都合や一時的な開発案件などでやや 2Q に増える傾向がありました。

また、費用としては、期ずれによる影響が大きいです。例えば、採用においては、最短で入社が決まる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りません。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。それ以外の費用についても、計上時期がやや下期に偏重する傾向があります。

これらの結果、実績としては 2Q に営業利益がやや高まる傾向となっておりますが、今後も同様の傾向となることを見込んでいるものではありません。

7. 採用が予定より増えそうですが、想定よりニーズがあるという事でしょうか？

技術や営業の採用がメインとなっております。

営業については、自社製品の販売が増えており、今後も体制を強化したいことから増やしており、技術については新機能や新製品の開発のためにも増加しております。このような、今後の当社事業の成長加速のため、利益とのバランスをみながら必要な人数を積極的に採用してまいりたいと考えております。

<モバイル向けフィルタサービス>

8. モバイル向けについては、売上が増加傾向である一方、サービスの利用者数が減少傾向であると思います。特に利用者数単価モデルで苦戦していると考えていますが、利用者数増加という観点では、打開策はまだ見出せていない状況でしょうか？

利用者数については当社としても重要な指標としてみています。

一方、通信キャリアを介した提供が主であることから、提携して施策を打つ必要がございます。通信キャリアとは引き続き密に提携しており、利用者増加に向けた施策についても随時検討・実施しております。一つの施策で大きく増加するというよりも、継続した取り組みが必要になると認識しており、引き続き通信キャリアと協議をしながら利用者数増加に向け取り組んでまいります。

<ビジネスフォン向けフィルタサービス>

9. 御社の収益構造を考えると、全社計画から考えられる4Qのビジネスフォン向け売上計画の1.1億円は、ほぼストック収益だけで到達可能な目標に見えます。季節性などにより4Qのフロー収益は弱含むということでしょうか？

過去の四半期推移に記載のとおり、収益に大きな季節性があるものではございません。様々なリスクを勘案しながら、対外的な見通しを公表させていただいております。社内的には更なる上積みを目指しておりますし、来期以降の成長も見据えながら、残りの期間もしっかりと取り組んでまいります。

10. 「トビラフォン Biz」のフロー収益とストック収益の開示、ありがとうございます。今期会社計画において、ビジネスフォン向け売上はどのような見通しを立てていますか？

ビジネスフォン向けサービスの売上については、第2四半期に開示させていただきましたとおり、期首予想より減少した計画に修正しています。決算説明資料でも記載しておりますとおり、現時点では「トビラフォン Biz」、「トビラフォン Cloud」とともに堅調に推移しており、修正計画の達成に向けて事業を進めております。また、代理店の拡充や認知度向上といった取り組みを通じて、来期以降の成長に繋げられるよう活動してまいります。

11. ビジネスフォン向けが高い伸びを続けていますが、カスハラ対策などにおける御社の優位性、また競合の状況について教えてください。

当社製品は自動録音や録音告知などを標準搭載しており、1つのサービスで多くの機能を利用できる点は優位性があるものと考えております。ここについては大きくニーズがあるものと認識しておりますし、販売代理店様にもその有用性を認めていただいているものと考えております。

12. 「トビラフォン Biz」と「トビラフォン Cloud」の構成比を教えてください。

具体的な数値の公表は差し控えさせていただきますが、半分以上は「トビラフォン Biz」が占めています。

13. 2023年10月期は「トビラフォン Biz」の売上伸長により営業CFが大きく伸びたと考えています。今期の営業CFは前期を上回る見込みでしょうか？

「トビラフォン Biz」の販売活動は順調に伸長しておりますが、営業CFの数値はそれ以外にも様々な要因があり、当期は営業CFとしては例年程度になると考えています。業績の伸長に合わせてしっかりと営業CFも伸長できるように努めてまいります。

14. 「トビラフォン Cloud」の有料オプションとして「音声テキスト化」の標準搭載が開始されたと思えます。開始後の手ごたえを教えてください。

具体的な受注状況は差し控えさせていただきますが、営業活動において競合との差別化を図れる点において良い影響があると考えています。今後も競合優位性を高められるよう、機能追加等の開発を進めてまいります。

15. 従来は有料オプションとして提供していた「トビラフォン Cloud」の「音声テキスト化」を、なぜ無料の標準搭載にしたのでしょうか？

ビジネスの現場において、音声テキスト化に一定のニーズがある捉え、コストも見合うような状況になると判断したことから、競合優位性を高めるために標準搭載といたしました。音声テキスト化の無償化をもって、販売をより加速していきたいと考えております。

16. 「トビラフォン Cloud」の解約率について、目標値はありますか？

電話はインフラサービスにあたり、解約率は低い傾向だと考えています。具体的な目標値は開示しておりませんが、解約率を低水準に維持することはストック収益の増加に重要であり、機能強化や品質向上に努めることで、さらに低い水準を目指してまいります。

17. 「Talk Book」のサービス統合が与える業績への影響を教えてください。

この統合が業績に与える影響は軽微だと考えております。売上に与える影響は僅少だと考えておりますが、機能統合によって「Talk Book」の資産の除却が早まることとなるため、売上原価のご説明でお伝えしたとおり、減価償却費が増加する予定です。

今回の統合の背景としては、「トビラフォン Cloud」の機能拡充が進み、「Talk Book」との機能差が少なくなってきたことがあります。現在では「トビラフォン Cloud」は、「Talk Book」と遜色ない機能を搭載しております。また、お客様のニーズに対しても「トビラフォン Cloud」でしっかりとお応えできることがわかってまいりました。一方で、異なるサービスとして維持するコストは1つのサービスよりも増えてしまいます。これらを総合的に判断し、「Talk Book」を「トビラフォン Cloud」へ統合することを決定いたしました。

<中長期戦略>

18. 今後中期経営計画を出す予定はありますか？

今期、2024年10月期を最終年度とする中期経営計画を公開しています。現時点において、具体的に決定している事項はございません。社内においては、中長期的な戦略や目標に関する議論を行っております。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。

19. M&Aの状況を教えてください。

現時点で公表できる事項はございませんが、M&Aも含めた中長期的な成長に向けた取り組みについては引き続き社内で検討を進めております。何か開示すべき事項が発生しましたら、速やかに公表させていただきます。

20. 今後の御社の中長期像を考えたとき、業績を大きく増やせるような成長のタネは何になりますか？
改めて御社の中長期成長戦略を教えてください。

短中期的にはビジネスフォン向けが成長ドライバーになると考えています。長期的には現在の事業の深堀りだけでなく、周辺領域やより遠い領域も含めて事業ドメインを広げる形での議論も行っております。具体的な戦略については、社内で検討しておりますので、今後お示しできる状態になりましたら速やかに公表させていただきます。

21. 海外展開についてお考えはありますか？御社のサービスは海外に向けても優位性を保てるものでしょうか？

海外展開については検討を続けております。台湾の Gogolook 社が展開している Whoscall のように、迷惑電話や迷惑 SMS のブロック機能や広告ブロックなどは海外でもニーズがあるものと捉えております。電話の仕組みや通信キャリアの状況などが異なるため、国内の事業での仕組みをそのまま海外でも展開できるものではございませんが、これまでの経験が生きることは十分にあると考えており、展開を進めるにあたっては優位性を発揮できる環境をしっかりと整えたうえで実施をしてみたいと考えております。

【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

以上