

2024年9月30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（2）

当社の2024年10月期第3四半期決算等に関して、2024年9月13日に公表しました「2024年10月期第3四半期決算に関する質疑応答集」以降に機関投資家様・個人投資家様よりいただいた主なご質問とその回答を、下記の通り開示いたします。また、9月21日に登壇したIRイベント「Kabu Berry Lab」で頂戴した主なご質問とその回答についてもあわせて開示いたします。

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。

【質疑応答内容】

<モバイル向けフィルタサービス>

1. モバイル向けサービスについて競合はありますか？また強みを教えてください。

類似サービスとしては、Whoscall（提供会社：台湾に本社をおく「Gogolook」）、ダレカナブロック（株式会社ストアフロント）、また直近だとウイルスバスターの詐欺電話ブロックサービス（トレンドマイクロ株式会社）がございます。通信キャリア経由でサービスを提供しているのは当社だけであり、警察との連携や人的なデータベースの更新作業により精度が高いことが特徴です。

2. モバイル向けについては単価アップにより今期は成長していると思います。来期も単価アップは期待できそうですか？

契約に関することですので、お答えすることは難しいです。しっかりと価値提供を行い、各通信キャリアのユーザーの皆様当社サービスをご利用いただけるように、引き続き連携していきたいと思っております。

3. iOS の新機能で広告が消える機能が出ましたが、280blocker の収益に影響しますか？

iOS の新機能については認識しております。私も試してみましたが、一つ一つ広告を消す必要がありました。手間という意味では「280blocker」の優位性があると感じていますが、影響がゼロではないと考えています。引き続き動向に関しては注視してまいります。

4. 3つの契約形態と一般消費者からの見え方、振り分け方について教えてください。

一般消費者からの目線でお伝えすると、各通信キャリアのオプションパック等にお申し込みをいただき、通信キャリアに対して毎月一定のお支払いをいただく形です。当社は各通信キャリアからそれぞれ異なる契約形態で、収益をいただいています。具体的にどの通信キャリアがどの契約形態かお伝えすることはできかねますが、各通信キャリアのユーザーから当社に直接お支払いいただいているわけではございません。

5. JCOM のサービス提供と利用者数について教えてください。

具体的な数値については開示いたしかねますが、3大通信キャリアと比較すると規模は小さいとお考えいただけます。より多くのお客様にご活用いただけるよう、キャリアと協議しながら進めてまいります。

6. 格安 SIM を自社開発する予定はありますか？

当社のサービスが標準搭載された通信網を提供するという前提で回答をさせていただくと、現時点でそのような予定はございません。通信のネットワークまで広げてブロックサービス等を提供するところでは CATV 向けには既に提供をしております。引き続き提供方法については検討をしております。

<ビジネスフォン向けフィルタサービス>

7. ビジネスフォンの販売方法について教えてほしいです。

ビジネスフォン向けには2つの製品を提供しています。「トビラフォン Biz」に関しては販売代理店を通じて販売、「トビラフォン Cloud」は直接販売をしています。

8. 「トビラフォン Biz」を直販しない理由を教えてください。

直販というのは1つの選択肢であると考えますが、現時点では難しいと判断しています。その理由は2つあります。1つは「トビラフォン Biz」は現在、日本全国での販売を行っております。全国をカバーする営業組織を自社で構築するのは難しいと考えているためです。もう1つは、「トビラフォン Biz」を販売するタイミングを情報として保有しているのは、代理店であることです。オフィス移転や電話交換機の

切り替えなど、「トビラフォン Biz」の好機となるタイミングを把握することは重要であり、現時点においては代理店販売の形をとっています。

9. ビジネスフォン向けの売上拡大が好調ですが、この基調は今後どれくらい続きそうですか？

あと何年続くと言い切ることは難しいですが、過去実績としてビジネスフォン向けの収益はしっかり伸ばしています。捉えている市場規模では、当社サービスはまだシェア率は低いと考えておりますし、今後特にクラウド PBX の市場規模はまだまだ伸びていくと考えています。社内の状況を見ても今後まだまだ成長できると考えておりますので、ご期待に添えるよう社員一同事業拡大に向け注力してまいります。

10. 「トビラフォン Cloud」の競合はどこですか？

IVRy (株式会社 IVRy)、Dialpad (Dialpad Japan 株式会社) など複数のサービスが該当すると考えています。しかしながら、クラウド PBX 市場において極めて高いシェアを占めているサービスがあるわけではないと考えておりますので、引き続き機能追加等含め実施してまいります。

11. 「Talk Book」の機能統合でこういった効果がありますか？

営業からの目線としては商品が 1 つにまとまることで売りやすくなると考えています。またメンテナンスや保守料についても影響があります。減価償却費については今期中にあてていきますので、来期以降は低下する見込みです。

12. 業績の修正をしているが、ビジネスフォン向けの見通しは立てにくいものなのか？

ストック収益を基盤としておりますので、一定程度の見通しは立てられていると考えています。コストを読めるのではないかというご質問かと思いますが、計画と実績の乖離、また計画の変更等は常におこるものと考えています。今期は利益率の高いものが伸びたところと、コストを効率的に使えたことで営業利益についても修正を行いました。

<今後の見通しについて>

13. M&A の状況と、考え方について教えてください。

今後の成長の中でひとつの戦略として考えています。当社のデータベースを活かし、不足しているところを補う会社を M&A させていただく等含め検討しております。具体的な案件が進んでいるかについての回答はできませんが、何か開示すべき事項が決まりましたら、速やかに開示いたします。

14. 新事業としてどれくらいのサイズをイメージされていますか？ミルフィーユ図など他社で出されている会社もありますが、今後そういったものがあると投資がしやすいと思います。

ご意見ありがとうございます。社内においては中長期の目標を置いていますが、対外にはもう少し蓋然性が高まったところを出すべきだと考えています。3大通信キャリアへの依存度はリスクでもあり、第2の収益の柱として育てるためにビジネスフォン向けサービスに注力してきました。今後も新規事業の立ち上げ含め検討を行い、成長イメージをお見せできるように努めてまいります。

15. 業績が右肩上がりな一方で、株価が右肩下がりです。この状況に関して、社内ではどのように分析されていますか？

株価が業績に伴って上昇していないという状態を、経営陣一同真摯に受け止めております。当社ができることは既存や新規を含めた事業を成長させていくことと成長の見通しを開示していくことだと考えております。上場以来、毎年増収と成長をさせており、売上高や営業利益が計画値を下回ったことはございません。現在注力しているビジネスフォン向けサービスにおいても、着実に成長ができています。今後も皆様へ成長の見通しをお伝えした上で、しっかりとそれを達成してまいりたいと思います。

16. 累進配当政策は導入しないのでしょうか？

貴重なご意見をありがとうございます。現在は配当性向 35%を基本方針としています。配当をなくすといった意味ではなく、この方針を続けるか他の指標を用いるかなど資本政策と合わせて検討をしている状況です。今後の参考にさせていただきたいと思います。

17. 新たな中期経営計画を発表する予定はありますか？

長期の計画は当然社内においてございます。開示につきましては、今後の議論の中で決まっていくものと考えております。

18. 根本の成長を妨げる要因となる1番のリスクは何でしょうか？

今後の成長のカギはビジネスフォン向けサービスと考えております。市場の伸びも影響するところではありますが、しっかりとユーザー数を増やしていくことが重要です。そのユーザー数の増加をしっかりと行っていけるかどうかは、1つのポイントとなります。当社としては、直接販売だけでなく、顧客の情報を保有している代理店様との協業も視野にしっかりと活動してまいります。

19. 受託開発はしないのでしょうか？

受託開発は行っており、セグメント別の「その他」に含まれています。今後は主力の迷惑情報フィルタ事業にリソースを割いて行きたいと考えていますので、積極的に行う予定はございません。

20. ROEが高い理由はなぜでしょうか？

今期はROE23.9%の予定です。ROEを分解して分析すると、ROEが高い理由として利益率が影響していると思います。売上高の約7割をモバイル向けからの収益が占めており、通信キャリア経由で販売をいただいています。当社は開発に専念ができるため、利益率が高い傾向にあります。

【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