

2024年12月12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月期決算および中期経営計画2028に関する質疑応答集

2024年12月10日(火)開催の2024年10月期決算説明会において、投資家の皆様より寄せられた主な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月期の決算内容について>

1. 第4四半期の広告宣伝費の具体的な内容を教えてください。また現時点で、その効果がどの時期くらいにでるとお考えなのかも教えてください。

今後の成長に向けた投資として、主に280blockerとトビラフォン Cloudに費用を投下いたしました。具体的にはYouTubeの広告やセキュリティの記事媒体です。それぞれのプロダクトの性質上、効果が出るまでの時間は異なりますが、280blockerは比較的早く2024年第4四半期においてその効果はあり、ダウンロード数が増加しました。トビラフォン Cloudについてはより長めの時間を要すると想定しております。

<中期経営計画2028について>

2. 2028年10月期に売上60億円達成に向けての各年度の具体的な計画数値はどのようなイメージになっているのか。これがないとその実現可能性が大変疑問視されると思われかもしれませんがいかがでしょうか。

社内には当然各年度の目標を設定しております。一方で、成長に向けた投資を行うなかで各年度の目標値についてはばらつきが発生することも見込まれるため、株主・投資家の皆様の誤解を招くおそれがあると判断し、各年度の具体的な計画については開示を控えさせていただきました。

3. 2028年に売上高60億円達成のためには年間伸び率が26%必要だと思いますが、どうお考えでしょうか。

前中期経営計画（2022年10月期-2024年10月期）においても、年間20%弱の売上高の成長を達成してまいりました。今回お示した中期経営計画2028での目標は高い数値であると認識しておりますが、当社の強みをしっかりと生かしていけば十分に可能なものだと考えております。今回の中期経営計画2028の策定にあたって、改めて当社の強みと今後の戦略を整理しており、しっかりと達成への道筋をモニタリングしながら、目標達成に向けて全社一丸となって取り組んでまいります。

4. 今回の中期経営計画では、売上高の記載はありますが、利益について言及がありません。利益については、どのようにお考えですか。

売上高60億円、時価総額250億円を目標としております。時価総額250億円を目指すにあたって、必要な利益の創出を考えており、純利益としては11億円以上を目指す想定です。

5. 中計経営計画2028達成への過程で最も障壁になるのは何だとお考えでしょうか。

障壁は様々あると考えております。例えば、人材確保が遅れることで、プロダクト開発が遅れることも1つだと思います。その対策として、2024年10月期から当社の知名度をあげる一環として、名古屋市営地下鉄への広告を開始しました。また、人材確保ルートの複数確保や、社内のリファラル採用制度の拡充も実施いたしました。その他としては、販売チャネルの拡充が遅れることによる収益化の遅れが考えられます。営業企画部の体制も随時見直ししながら、技術部との連携も強化し、代理店のニーズに迅速に対応できるよう努めてまいります。

6. 今後の成長の要はビジネスフォン向けとのことですが、類似サービスが乱立する中で貴社の競争優位性についてご教示ください。

当社ビジネスフォン向けの2つの製品についてそれぞれお伝えいたします。

トビラフォン Biz では、タカコム通話録音装置などが考えられます。トビラフォン Biz の優れている点として、1台で多くの機能を備えている点、導入のハードルが低い点、操作がわかりやすい点があります。

トビラフォン Cloud では、Goodline、BIZTEL、MiiTel など複数サービスがあると考えております。当社は、音声テキスト化を無料で標準搭載するなど機能面を充実するだけでなく、セールスチームによる細やかな対応を行ってまいります。

7. ビジネスフォン向けのセグメントは代理店、機器等の販売もある為に利益率がモバイル向けより低いと認識していますが、ビジネスフォン向けのストック部分については、モバイル向けと同様の粗利は取れるのでしょうか？

具体的な数値等の公表は控えさせていただきますが、規模が大きくなれば利益率も改善する傾向にあると見込んでおります。

8. 既存事業もしくは新規事業の海外展開の可能性はありますか。

海外事業も検討には含めておりますが、まずは国内市場での成長を優先するべきと考えております。

9. 中期経営計画の5つの柱にはM&Aは入っていませんが、M&A等も中計期間で予定していますか。

相手方があるものなので、狙ったタイミングで実行できるものではないと考えており、不確定要素が多いため計画としては織り込んでおりません。一方で、今後の成長戦略に沿って当社と一緒に成長を目指す、またはご参画いただける企業があれば事業提携等も含めて検討していきたいと思っております。

<当期（2025年10月期）見通し>

10. 株主還元より今必要なのは宣伝広告費の確保ではないでしょうか。

最優先すべきは事業成長への投資であると考えておりますが、一方で、これまでの成長の成果を株主の皆様へ還元することも重要であると考えております。これらのバランスを検討した結果、今回の配当に関する方針、および、自己株式の取得について発表をさせていただきました。

11. 2025年10月期のモバイル向け、固定電話向けでは、前年比が低い計画となっています。モバイル向け、固定電話向け今後の展開について、どのように考えていますか。

モバイル向け、固定電話向けについては、特殊詐欺やグレーゾーン犯罪0を目指す当社にとって、非常に重要な事業だと考えており、大手通信キャリアをはじめとした様々なパートナーとともにその実現のために歩んでいきたいと考えております。収益面では、安定的な収益基盤となっておりますが、一方で、今後の成長という面では、当社だけではなく、パートナーとの交渉にもよるところが大きいため、計画として織り込むことが難しいと考えております。そのため、中計2028においては、大きく成長する計画とはなっておりませんが、積極的に事業展開を行い、収益の増大を目指してまいります。

12. 2025年10月期の純利益が前期比で減益となるようですが、この原因を教えてください。

主な要因は、2024年10月期に特別利益として有価証券売却益を計上したためです。2025年10月期においては、成長に向けた準備期間として積極的な投資を行うことから経常利益まで横ばいである一方で、特別利益を見込んでいないことから当期純利益は減益の予想です。事業が生み出す利益が減っているわけではないとご理解いただければと思います。

13. 今期の営業CFはどれくらいを見込んでいますか？可能であれば具体的数字を、難しければ前期比でどれくらいを見込んでいるかを教えてください。

前期比で同水準となると見込んでおります。

14. カスハラが社会問題化し、トビラフォン Biz の販売も追い風になっているように思いますが、この好調は2025年も続くとお考えですか。

2025年においてもカスハラ対策商材としてのトビラフォン Biz の需要は高まると考えています。外部環境の動きとして、東京都が全国初となるカスハラ防止条例を制定し、2025年4月1日からの施行が予定されているだけでなく、厚生労働省も「カスハラ」を定義したうえで、企業に対策を義務づける方針案を示しています。

トビラフォン Biz は代理店経由での販売を行っておりますが、代理店からのカスハラ対策セミナー登壇の依頼も2024年に多くいただきました。引き続き代理店の皆様と協力しながら、企業の皆様のお役に立てるように更なる精度と機能向上に努めていきます。

【ご参考資料】

- ・2024年10月期 決算説明資料

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/1c0c1a95/20a2/4648/bbbf/927660f69bf6/140120241210536348.pdf>

- ・2024年10月期 決算短信

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/14768bd4/7823/4e7d/bb91/fb2d30342ef9/140120241206535306.pdf>

- ・中期経営計画 2028

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/455859dd/2c29/4610/9dc3/0c6a332361aa/140120241210536390.pdf>

【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