

2024年12月12日  
トビラシステムズ株式会社  
代表取締役社長 明田篤  
(東証スタンダード:4441)

## 2024年10月期 決算説明会書き起こしおよびアーカイブ動画公開のお知らせ

開催日時	: 2024年12月10日(火) 18時~19時
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
メールお問い合わせ先	: <a href="mailto:ir@tobila.com">ir@tobila.com</a>
HP お問い合わせ先	: <a href="https://tobila.com/contact/">https://tobila.com/contact/</a>

### 【ご参考】

- ・決算説明会のアーカイブ動画 (トビラシステムズ YouTube チャンネルに掲載)

<https://youtu.be/vIqLjgkA1EI>

- ・2024年10月期 決算説明資料 (2024年12月10日開示)

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

- ・中期経営計画2028 (2024年12月10日開示)

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

- ・2024年10月期決算・中期経営計画2028を発表しました (note)

<https://note.com/tobila4441/n/n6ef1a8baf77d>

# ◆ 2024年10月期 決算説明会書き起こし

1. 2024年10月期決算概要.....	1
2. 中期経営計画 2028.....	5
3. 2025年10月期計画.....	19
4. 代表取締役社長 明田によるご挨拶.....	22

皆様、こんにちは。トビラシステムズ株式会社、代表取締役社長の明田篤です。本日はお忙しいところ決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。

本日の流れとしましては、まず2024年10月期の決算概要について触れた後、今後の成長戦略として中期経営計画 2028のご説明と、2025年10月期の計画についてご説明をいたします。

今後の成長戦略についてしっかりご説明させていただきたく、2024年の決算概要については要点を絞ってご説明します。2024年10月期決算についての詳しいご説明は、決算説明資料や本日公開しておりますIR noteでの決算ハイライト記事にて解説を行っておりますので、ぜひそちらをご確認いただければと思います。

## 1. 2024年10月期決算概要



まずは2024年10月期の業績についてです。通期の売上高は24億500万円であり、前年同期比116.7%、営業利益は8億3,100万円、前年同期比121.8%となりました。

9月10日に通期の業績計画について修正を行っていましたが、売上高、各利益ともにその修正計画を上回って着地することができました。

## 2024年10月期 第4四半期トピック

- ・ ビジネスフォン製品へのデータベース連携や、トビラフォン Cloudでの機能拡充を実施

ビジネスフォン主装置機能の一つとして  
迷惑電話ブロック機能をオプション提供<sup>\*1</sup>

- ・ NTT東日本とNTT西日本が、2024年12月2日より、新型ビジネスフォン「SmartNetcommunity α ZX II」を提供開始
- ・ 本製品では、当社のデータベースを活用した迷惑電話ブロック機能を主装置機能の一つとしてオプション化
- ・ 迷惑電話番号を自動で判定し、着信拒否するビジネスフォン主装置機能の提供は本製品が業界初

トビラフォン Cloudで  
kintone<sup>\*2</sup>との連携機能を追加<sup>\*3</sup>




- ・ クラウド型ビジネスフォン、トビラフォン Cloudにkintoneとの連携機能を追加
- ・ 電話と顧客のデータを連携することで、発着信時の顧客情報確認などの手間を削減。業務効率化を実現

<sup>\*1</sup>: プレスリリース「トビラシステムズのデータベース活用、NTT東西の新型ビジネスフォン「SmartNetcommunity α ZX II」の主装置機能の一つとして迷惑電話ブロック機能をオプション提供」

<sup>\*2</sup>: kintoneはサイボウズ株式会社の登録商標です。

<sup>\*3</sup>: プレスリリース「トビラフォン Cloudがkintoneと連携可能に 電話と顧客のデータを連携し業務効率化を実現」

第4四半期としては二つのトピックがございます。

1つ目は、データベースの提供です。NTT 東日本・西日本が2024年12月2日より発売しましたビジネスフォン「SmartNetcommunity α ZX II」に、当社のデータベースを活用した迷惑電話ブロック機能が主装置機能の一つとしてオプション化されることになりました。

迷惑電話番号を自動で判定し着信を拒否するビジネスフォン主装置の機能は、本製品が業界初です。ビジネスフォン主装置機能の一つとして迷惑電話ブロック機能を提供することで、会社にかかってくる悪質な営業・勧誘などの迷惑電話や迷惑FAXを自動で遮断し、円滑な業務遂行に貢献してまいります。

2つ目は、トビラフォン Cloudの新たな連携についてです。11月5日よりkintoneとの連携が可能になりました。電話と顧客のデータを連携することにより、発着信時の顧客情報確認などの手間を削減し、業務効率化を実現します。kintoneとの連携可能によってトビラフォン Cloudの問い合わせも増えております。引き続き、ユーザーの皆様には選ばれるサービスを提供できるように、精度と機能の向上に努めてまいります。

## 2024年10月期 業績サマリー

- ・ 前期比で増収増益であり、2024年9月10日公表の上方修正した業績修正計画を上回って着地

モバイル向け単価上昇による契約更改が寄与したこと、一部費用の支出を効率的に行ったため、期首計画を上方修正

(単位：百万円)	2023年10月期 (前期)	2024年10月期 計画		2024年10月期 実績	前期比	期首計画比	修正計画比
		期首計画	修正計画 (2024年9月10日 公表)				
売上高	2,061	2,350	2,350	2,405	116.7%	102.4%	102.4%
EBITDA*	870	941	986	1,031	118.5%	109.6%	104.5%
営業利益	682	755	785	831	121.8%	110.2%	106.0%
経常利益	679	754	782	829	122.1%	110.0%	106.1%
純利益	517	500	541	601	116.2%	120.4%	111.2%

4Qにおいてビジネスフォン向けが着実に成長したこと、費用面では採用や成長事業への広告宣伝を効率的に行ったため、修正計画を上回って着地

\*: EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出

先ほどのハイライトのとおり、前期比で増収増益であり、2024年9月10日公表の数値の、上方修正した業績修正計画を上回って着地いたしました。

## 2024年10月期 サービス別売上内訳

- ・ 【モバイル向け】 「固定契約」モデル（2023年12月）、「契約者数×単価」モデル（2024年4月）の契約更改が寄与
- ・ 【固定電話向け】 計画比99.5%となったが、前期比では109.5%と堅調に推移
- ・ 【ビジネスフォン向け】 トビラフォン Biz、トビラフォン Cloudともに販売が増加し、前期比169.9%の成長

(単位：百万円)	2023年10月期 (前期)	2024年10月期 計画 (2024年9月10日公表)	2024年10月期 実績	前期比	計画比
<迷惑情報フィルタ事業>	2,014	2,350	2,405	119.4%	102.4%
モバイル向け	1,490	1,611	1,623	109.0%	100.8%
固定電話向け	193	213	212	109.5%	99.5%
ビジネスフォン向け	330	520	562	169.9%	108.1%
その他*	—	6	8	—	134.9%
<その他の事業>	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月期のサービス別売上高についてです。前期比を見ていただきますと、すべてのサービスにおいて着実に成長することができたと考えております。計画比では固定電話向けがわずかに下回る形となりましたが、全体として計画どおり事業を進めることができたと考えております。

## コスト推移（通期）

(単位：百万円)	2023年10月期 (前期)	2024年10月期 計画 (2024年9月10日公表)	2024年10月期 実績	前期比	計画比
売上原価*1	628	715	699	111.4%	97.9%
(労務費)	278	305	299	107.7%	98.1%
(外注加工費)	100	79	78	78.7%	99.1%
(減価償却費)	105	116	114	108.0%	98.3%
(その他)	241	301	291	120.5%	96.8%
(開発分)他勘定振替率*2)	13.1%	10.6%	10.3%	▲2.8pt	▲0.3pt
販売費及び一般管理費	750	850	874	116.6%	102.9%
(人件費)	308	363	366	118.8%	101.0%
(広告宣伝費)	63	127	139	221.5%	110.0%
(研究開発費)	31	25	29	92.3%	117.5%
(減価償却費・のれん償却額)	80	83	83	103.9%	100.4%
(その他)	266	252	255	95.9%	101.3%

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

通期のコスト推移です。全体としては計画どおりにコントロールできております。2024年10月期においては、今後の成長に向けて人材採用を積極的に行い、広告宣伝費にもしっかりと投資を行いました。そのため、原価では労務費、販管費では人件費・広告宣伝費が前期と比較して増加しています。

## 2024年10月期 期末配当

- 2024年10月期の業績と当社の配当性向35%の方針を踏まえ、株主の皆様への還元を実施
- 2024年10月期の1株あたりの配当金については、2024年9月10日公表の18.20円予想から増配の20.00円に決定

### 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

### 配当金の推移



期末配当についてです。2024年10月期の業績と配当性向の基本方針に鑑み、9月の増配発表からさらに増配の20.00円での配当を実施いたします。

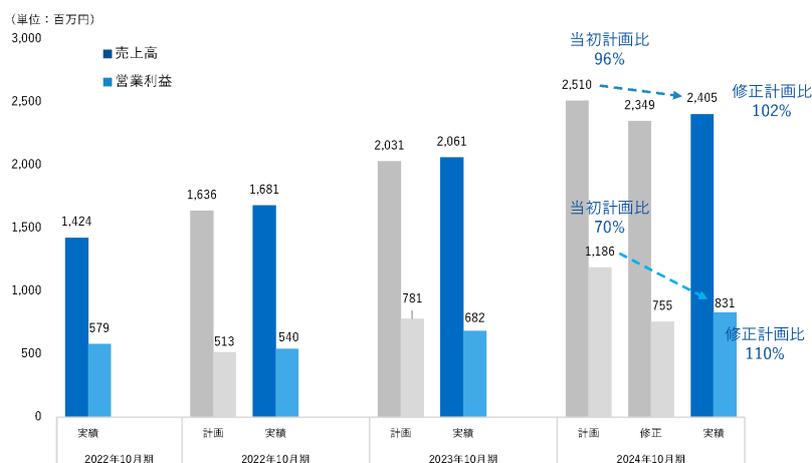
## 2. 中期経営計画 2028

ここからは、本日発表しました、2028年10月期を最終年度とする、2025年10月期からの4カ年の中期経営計画についてご説明いたします。

まずは、前中期経営計画の対象である2022年10月期から2024年10月期についての振り返りです。

### 売上高・営業利益の振り返り

- 目標としていた売上高、営業利益ともに、2021年公表の当初計画に対して未達



- 売上高、営業利益ともに、2021年公表の当初計画未達
- 売上高については、モバイル向けが想定以上の伸びとなった一方で、ビジネスフォン向けにおいて、トビラフォンCloudのPMFおよび営業体制の見直しにより、想定よりも成長が遅れた
- 営業利益については、営業体制の見直しに加え、採用を含む人材投資を行ったため、当初計画より大幅に減少

\*：グラフ内の「計画」は2021年12月10日公表の2024年10月期を最終年度とする中期経営計画での計画値、「修正」は2023年12月8日公表の2024年10月期を最終年度とする中期経営計画での計画修正値

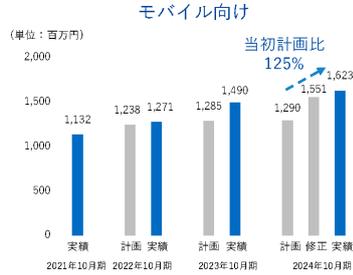
売上高と営業利益についてです。最終年度であった2024年10月期の業績について下方修正を行っており、この修正した計画に対しては計画を上回ることができたものの、当初の計画に到達することはできませんでした。

売上高の減少の理由は、ビジネスフォン向けの売上成長が当初見込みを下回ったことによります。当初計画策定時にはビジネスフォン向けが大きく成長する見込みを立てていましたが、顧客ニーズを把握し、それを反映したプロダクトの開発および営業体制の見直しにより当初想定より時間を要し、成長が遅れることとなりました。

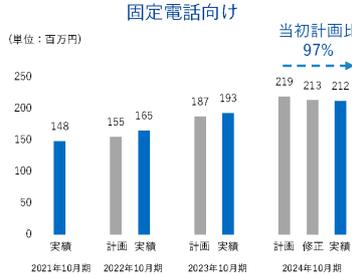
営業利益に関しても当初計画と比較しますと大幅に下振れしておりますが、中長期的な成長に向けて人的資本への投資に力を入れ、採用活動を積極的に行うなど、社内体制の整備を優先したためです。

## サービス別売上高の振り返り

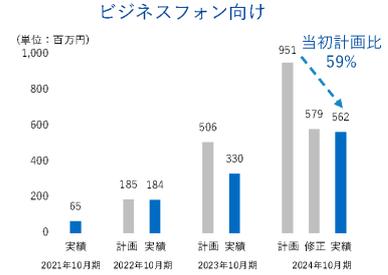
- モバイル向けは想定以上の成長となったが、ビジネスフォン向けが目標を下回る結果となった



- 2024年10月期の当初計画比では126%と、想定を上回る成長
- 主要因: 通信キャリアとの契約更改 (単価アップでの契約更改、新規の迷惑SMSフィルタの契約追加)



- 2024年10月期の当初計画比97%と、概ね当初計画どおりの成長
- 主要因: CATV向けサービスが堅調に推移



- 2024年10月期の当初計画比59%、目標を大幅に下回る推移
- 主要因: トビラフォン Cloud等のPMF活動の長期化、社内営業体制構築を優先したことなどで当初見込みより遅れて進捗

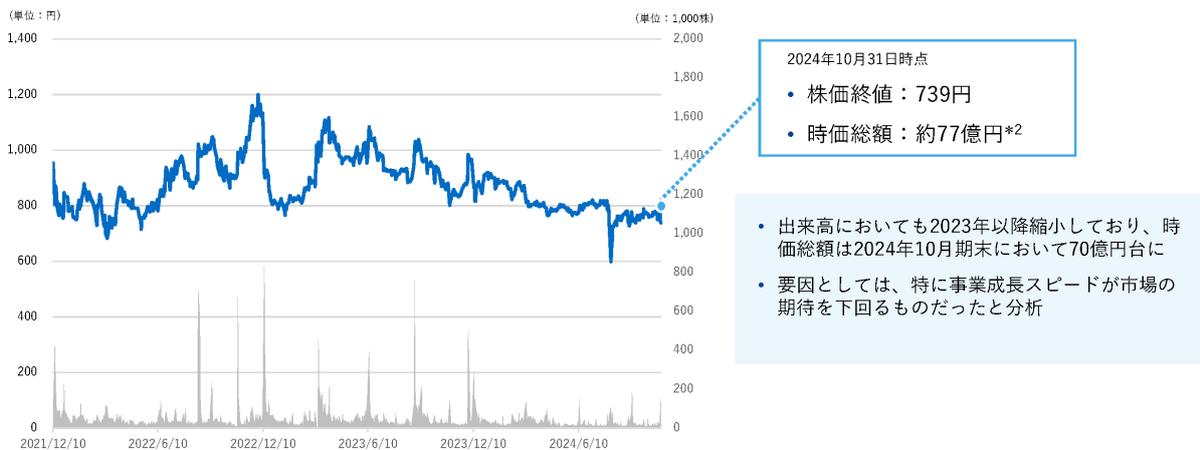
\*: グラフ内の「計画」は2021年12月10日公表の2024年10月期を最終年度とする中期経営計画での計画値、「修正」は2023年12月8日公表の2024年10月期を最終年度とする中期経営計画での計画修正値

サービス別売上高の振り返りです。

モバイル向けにおいては計画策定時の売上を上回る成長ができましたが、固定電話向けとビジネスフォン向けにおいては計画を上回る成長が実現できませんでした。

## 中期経営計画2024の間における市場評価 (株価と出来高の推移\*1)

- 着実に業績は伸長したが、2021年公表の中期経営計画2024当初計画と比較し、事業の成長スピードが減速したことにより、市場からの評価は伸びているとは言えない



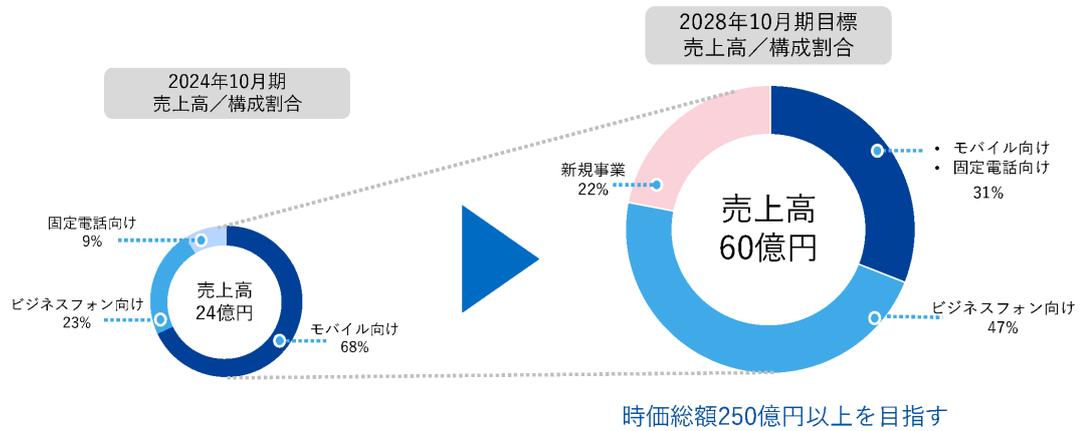
\*1: 2021年12月10日～2024年10月31日の終値を元に当社作成。  
\*2: 発行済株式総数 (自己株式を除く) 10,418,150株に2024年10月31日の終値を乗じて計算

スライドは、中期経営計画を発表した2021年12月10日から2024年10月期までの株価と出来高の推移です。3年間で業績は伸びたものの、2024年10月末時点で株価の終値739円であり、市場からの評価は決して伸びているとは言えない状況となりました。

この要因は複数あると分析していますが、特に大きな要因としましては、当社の事業成長スピードが市場の期待を下回るものであり、当社が考えている将来の姿や成長戦略を示すことができなかつたことだと考えています。応援いただいている株主・投資家の皆様に対し大変不甲斐ない結果となってしまったと感じております。

## 中期経営計画の経営目標

ビジネスフォン向け及び新規事業の創出に重点を置き、2028年10月期において、売上高60億円以上を目指す



この3年間で振り返っての反省を生かし、今後、企業価値の向上を目指し、まずは2028年を最終年度とする中期経営計画2028を策定いたしました。

経営目標としては、2028年10月期において売上高60億円以上を目指します。そして、その結果として時価総額250億円以上を目指してまいります。成長のドライバーはビジネスフォン向け、および新規事業の創出と考えており、次のスライド以降で成長のための重点施策について説明させていただきます。

## 目標達成に向けた5つの重点施策

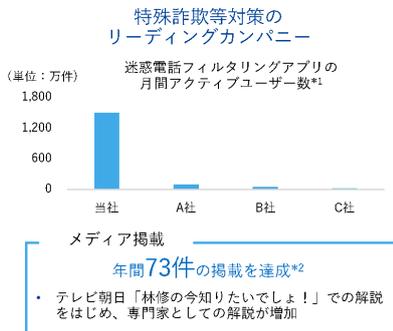
ビジネスフォン向けを強化する戦略とし、5つの重点施策に経営資源を投資していく



この経営目標を達成するために、当社の3つの強みを生かした五つの重点政策を策定し、経営資源を投下してまいります。

5つの重点政策とは、1つ目はトビラフォン Cloud の販売加速、2つ目はトビラフォン Biz の販売加速、3つ目は通信キャリア向け販売の拡充、4つ目は新規事業の創出、5つ目はメンバーの拡大、成長です。

## 重点施策を支える当社の強み



- 三大通信キャリアを介した国内有数のユーザー基盤を持ち、特殊詐欺やフィッシング詐欺、グレーゾーン犯罪等の抑止のエキスパートとして事業を展開
- マスメディアやオウンドメディアを通じて、特殊詐欺やフィッシング詐欺、グレーゾーン犯罪等の対策を解説するなどの広報・啓発活動

\*1: 迷惑電話フィルタリングアプリの日本国内における月間利用者数を当社推計。当社数値には当社のデータベースを利用した他社名義のアプリを含む  
\*2: 2023年11月1日～2024年10月31日のテレビや新聞、雑誌、Webメディア等での掲載数を集計。同一内容の転載等は除く  
\*3: 2023年11月1日～2024年10月31日において、当社の迷惑情報データベースを用いて判定した電話・メール・SMSの件数



- ユーザーが増えるとデータが増えることから、大きなユーザー基盤を有していることが、データ精度の向上に寄与
- 電話番号やURLに加え、ビジネスシーンでの音声データや通話の統計データなど、サービスの広がりと共に多様なデータベースを構築



- 高利益率なビジネスモデルや、サービス提供に先んじてキャッシュを得られるトビラフォン Bizの成長等により、営業キャッシュフローは高い水準で推移
- 人的資本などへの投資を積極的に行いながらも潤沢な資金を確保しており、機動的な成長投資を可能とする財務基盤を構築

まずは、その強みについて説明します。

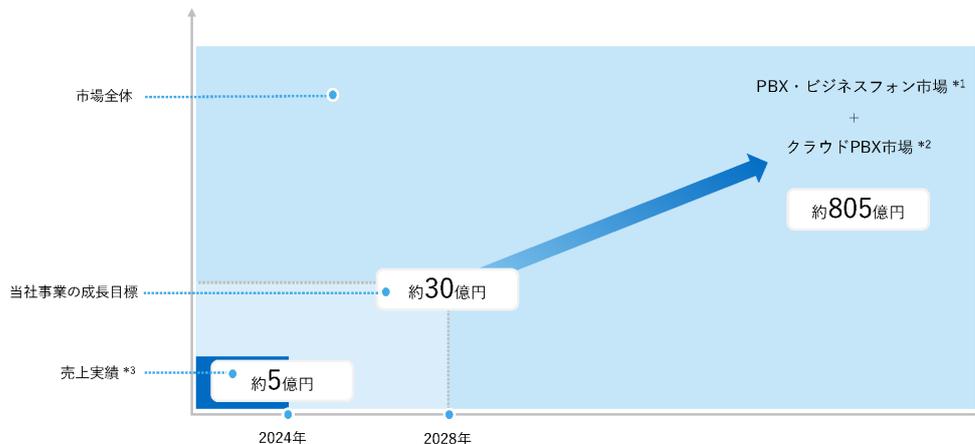
1つ目は、特殊詐欺対策のリーディングカンパニーであることです。当社は3大通信キャリアを介して迷惑情報フィルタリングサービスを提供しており、特殊詐欺の対策を行うリーディングカンパニーです。国内のアクティブユーザー数は他社と比較しても非常に多いものであると推計しております。2024年10月期は当社だからこそできる特殊詐欺・フィッシング詐欺レポートを毎月発行し、多くのメディアにも取り上げていただきました。

そのサービスの提供に欠かせないのが、2つ目の強みである、当社が保有する豊富なデータベースです。年間50億件以上の電話・メール・SMSを判定しており、その規模や精度は極めて高いものとなっています。

そして3つ目の強みが、機動的な投資を可能とする財務基盤です。高利益率なビジネスモデルやキャッシュを前受けするビジネスモデルがあり、資金調達を行うことなく機動的に投資が可能です。

## ビジネスフォン向けサービスの市場規模

- PBX・ビジネスフォン・クラウドPBXを合わせた市場規模は約805億円と推定しており、大きな成長余地がある
- トビラフォン Biz及びトビラフォン Cloudの販売を加速し、約6倍の売上高を目指す

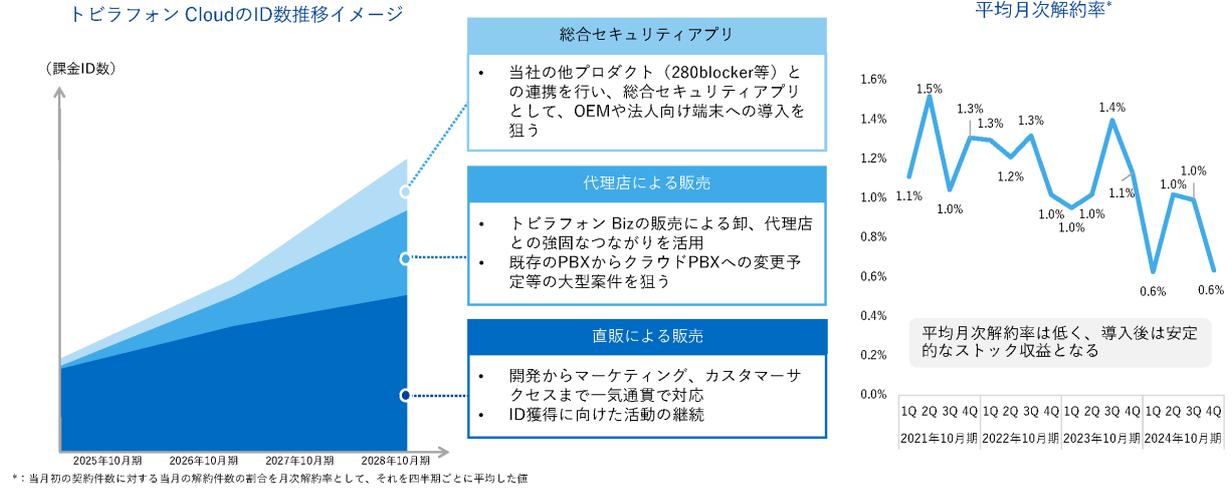


\*1: CIAJ「通信機器中期需要予測2022-2027年度」よりPBXおよびボタンの電話装置の2022年度実績合計  
\*2: 富士キメラ総研「2022 コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」より2022年度見込  
\*3: 2024年10月期におけるビジネスフォン向けフィルタリングサービスの売上実績値

ビジネスフォン向けの拡大を目指す戦略ですが、市場としてはPBX・ビジネスフォン市場・クラウドPBX市場をポテンシャルと捉えており、約805億円と考えています。当社のビジネスフォン向け売上実績は約5億円で、市場の1%以下です。2028年には約30億円を目標値と掲げ、シェア拡大を目指します。

## 重点施策 ① トビラフォン Cloudの販売加速

- 直販に代理店販売・総合セキュリティアプリを加えた三層販売を通じ、2028年10月期 売上高 約18億円を目指す



ここからは、それぞれの重点政策について説明します。

まず1つ目が、トビラフォン Cloud の販売加速です。

トビラフォン Cloud は2028年において売上高約18億円を目指します。これを達成するために3層での販売を計画しています。

1つ目が、直販による販売です。現在もトビラフォン Cloud は開発からマーケティング、カスタマーサクセスまで自社で行っておりますが、引き続き、この活動も積極的に継続する予定です。

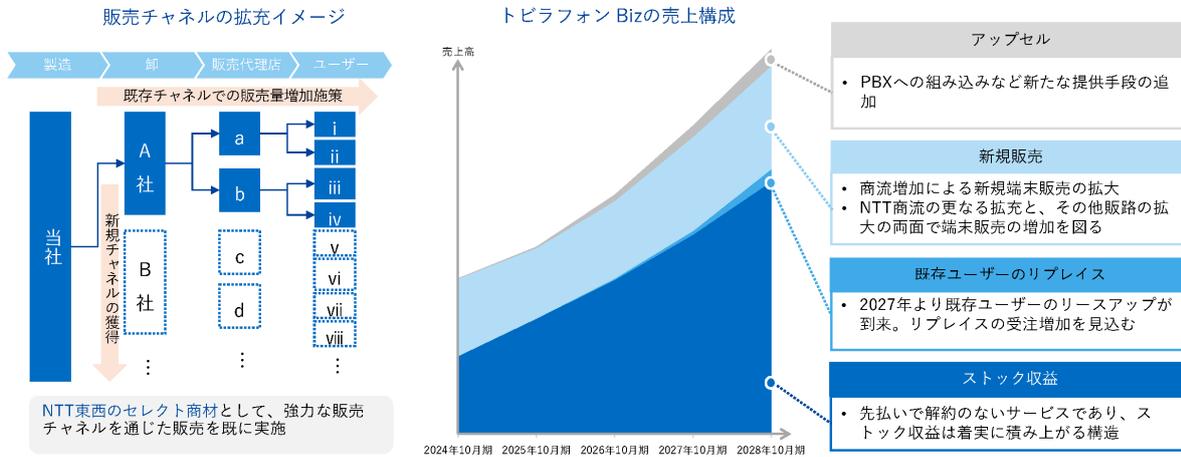
直販に加えて代理店による販売も行います。トビラフォン Biz は代理店販売を展開しており、代理店と強固な関係を築いています。そのチャネルを活用し、シェア拡大を図りたいと考えています。

最後に、280blocker など当社の他のプロダクトとの連携を行い、総合セキュリティアプリとしてOEMや法人向け端末への導入を目指してまいります。

トビラフォン Cloud は電話というインフラであり、名刺などにも電話番号を記載することから、解約率が低いことが強みです。トビラフォン Cloud の販売を加速し、当社の安定的なストック収益へと繋げてまいります。

## 重点施策 ② トビラフォン Bizの販売加速

- 既存ストック収益を基盤に、新規販売の加速により2028年10月期売上高 約12億円を目指す
- 新規販売が収益拡大の大きなドライバーであり、既存の強力な販売チャネルだけでなく、新規チャネルを積極的に展開



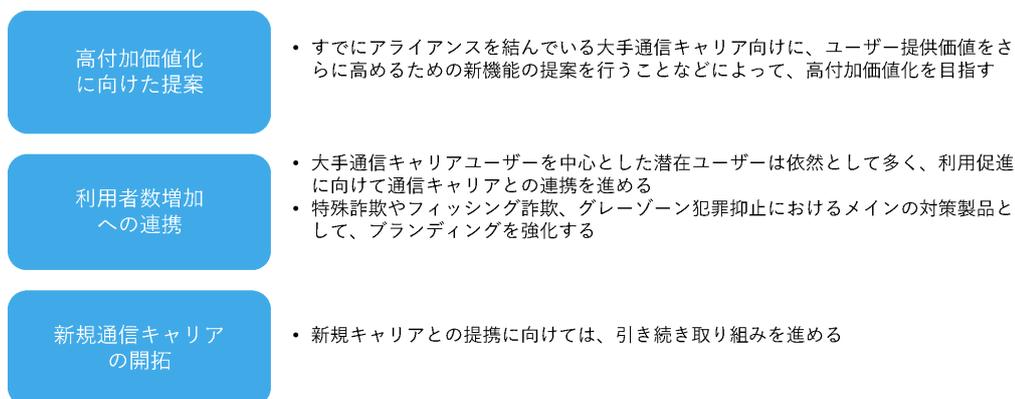
重点施策 2、トビラフォン Biz の販売加速をご説明いたします。

販売台数の増加が主なドライバーであり、代理店を通じた販売をメインとしているトビラフォン Biz では、販売チャネルの拡充を目指します。拡充の方向性としては、現在当社が協業しているチャネルの中での販売数の増加を図ることと、新規のチャネルを開拓することの二つがあります。それぞれの方向性に対して営業のメンバーを最適化するように配置を行っており、さらなるチャネルの拡大に努力してまいります。

トビラフォン Biz の売上構成のイメージを右の図に示しております。5年から7年の利用料をバンドルしたパッケージ販売をメインとしていることから、解約が基本的に発生しないものとなっており、ストック収益が積み上がります。ここに新規販売の収益と既存ユーザーのリプレイスも加わることから、収益を大きく伸ばすことができると考えております。加えて、先日発表しましたNTT 東・西のビジネスフォンへの迷惑電話ブロック機能の組み込みなど新たな提供手段を追加していくことで、さらなる成長余地があると見込んでおります。

### 重点施策 ③ 通信キャリア向け（モバイル向け・固定電話向け）販売の拡充

- ・ 特殊詐欺やフィッシング詐欺、グレーゾーン犯罪0を目指し、継続して注力
- ・ 大手通信キャリアとの関係性の強化および新規通信キャリアの開拓を行い、安定的な収益基盤として2028年10月期売上高 約20億円を目指す



重点施策 3つ目は、通信キャリア向け販売の拡充です。

当社事業の中心を占めている事業であり、私の原体験からも、特殊詐欺やフィッシング詐欺などをゼロにすることは何としても実現したいです。本事業は、主に通信キャリアの皆様と協力し展開していくものと考えております。

先ほどお示しました 2028 年の売上構成比を見ると、モバイル向け・固定電話向け事業は伸びないのではないかとお考えになる投資家もいらっしゃると思います。本事業は収益の基盤となるものと設定し、通信キャリアの皆様との関係を強化して進めていくことを計画しています。相手のあることであり、計画数値には織り込んでいないことをご理解いただければと思います。

## 重点施策 ④ 新規事業の創出

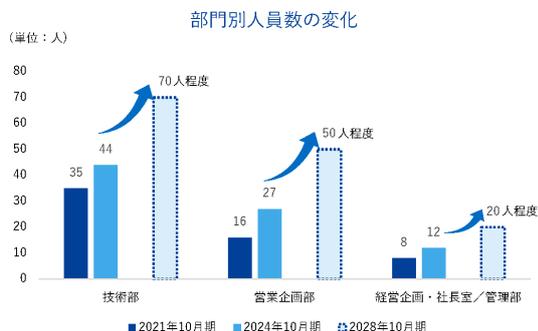
- 新規事業において、2028年10月期売上高約10億円を目指す
- トビラフォン Bizの持つ強力な販売チャンネルに、新規プロダクトの流通拡大を図り、収益化を目指す
- 電話交換機（PBX）のオンプレミス型からクラウド型への移行が進んでおり、トビラフォン Cloudはこの大きなビジネス市場でのシェア拡大を目指す

		プロダクト	
		既存	新規
市場	既存	<p><b>既存市場×既存プロダクト</b></p> <p>日々変化する特殊詐欺やSNS型投資詐欺等に対して、当社も迅速に対策方法を順応させ、被害防止に貢献</p>	<p><b>既存市場×新規プロダクト</b></p> <p>保有している強力な販売チャンネルに、新規プロダクトを流通させることで迅速な収益化が可能。積極的に実施する方針</p>
	新規	<p><b>新規市場×既存プロダクト</b></p> <p>既に金融機関へデータベース提供実績あり。アライアンスや、M&amp;Aを通じ、他社の強みと掛け合わせた、新たな事業展開を検討</p>	<p><b>新規市場×新規プロダクト</b></p> <p>市場ニーズに応じ、当社の強みである豊富なデータベースを活用した新規プロダクトの開発を実施</p>

重点施策 4つ目は、新規事業の創出です。

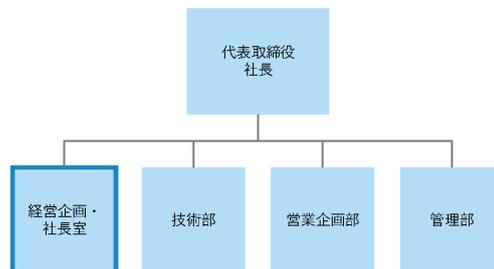
2028年において売上高10億円を目指し、特に既存市場×新規プロダクトに力を入れていきたいと考えています。既に当社トビラフォン Bizの販売を通じ、強力な代理店の販売チャンネルを保有しています。今後、新規プロダクトを開発した際にもこの販売チャンネルを生かすことで早急な収益化が可能だと考えており、積極的に実施する方針です。また、その他の新規事業創出についてもしっかりと検討してまいります。

## 重点施策 ⑤ メンバーの拡大、成長



- これまでもプロダクト開発やビジネスフォン向けサービスの販売拡充のため、技術部や営業企画部を中心に積極的に採用を実施
- 今後も既存のビジネスフォン向けサービスの拡充、新規事業の創出に必要な人員を積極的に採用する方針
- 社内制度としても資格取得補助制度等を充実させ、必要なスキルを獲得する環境を整備

新組織体制 (2024年11月1日より)



- これまでの技術部・営業企画部・管理部の3部門体制に加え、「経営企画・社長室」を新設
- 「経営企画・社長室」では、組織の階層を減らし関わる新規プロダクト開発や新規アライアンス提携、採用や人事制度の充実化など、迅速な意思決定体制を確保

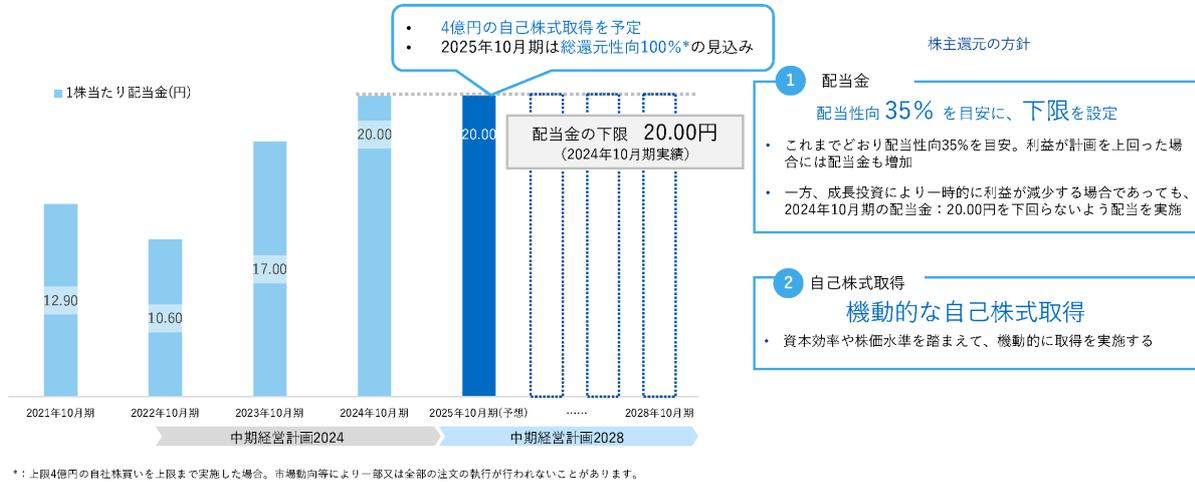
最後の重点施策としては、メンバーの拡大、成長です。

2024年10月期までもサービスの販売拡充に向け、技術部や営業企画部メンバーを中心に積極的に採用を行ってまいりました。今後、より早く成長を実現するために、引き続き、積極的に採用する方針です。

また、社内の体制としても、2024年11月1日より経営企画・社長室を新設し、FP&A・IR・広報・人事機能を集約いたしました。今後、意思決定においても、より迅速に判断ができるように取り組んでまいります。

## 中期経営計画2028における株主還元の方針

- 創出したキャッシュフローは事業成長への投資を優先し、株主の皆様へも適切に配分を実施



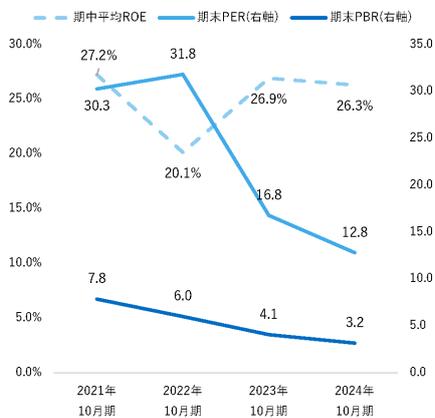
株主還元の方針をお伝えいたします。

これまで配当性向 35%を方針に掲げておりましたが、中期経営計画 2028 の期間中においては、配当性向 35%の基本方針に加え、20 円の下限を設定いたします。仮にこの期間中に利益が 2024 年 10 月期より減少した場合でも、20 円は安定的に配当を実施する方針です。併せて、資本効率や株価水準を踏まえて機動的に自己株式を取得する方針です。

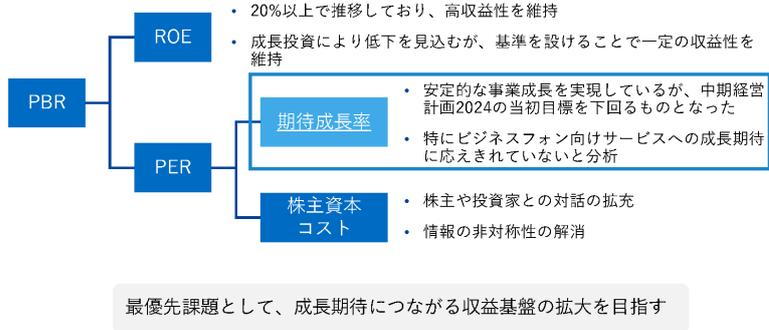
また本日、4 億円を上限とする自己株式の取得に関する開示も行いました。取得を予定どおり行いますと、2024 年 10 月期においては総還元性向 100%の見込みです。事業成長への投資を優先しながら、応援いただける株主の皆様への還元も適切に実施をいたします。

## 企業価値向上に向けた課題

- PBRは1倍を超過して推移しているが、近年は低下傾向
- PBRの低下はPERの低下が主因であり、当社では期待成長率の低下が大きく影響していると分析



PBRの推移と向上に向けた課題



CFOの金町です。財務戦略について説明をさせていただきます。

スライドは直近3年間のPBR、PER、ROEの推移を示し、課題を分析したものといたします。

PBRにつきましては、1倍を超えているものの低下傾向にあります。PBRを構成する要素としてROEとPERに分解してみると、ROEは20%を上回って推移しており、高水準を維持しております。一方、PERは低下しており、これがPBR低下の主な要因です。

さらに、このPERの逆数が株主資本コストから期待成長率を差し引いたものであり、株主資本コストがおおむね一定のものとした場合には、当社への期待成長率が低下していることがPBR低下の主な要因であると考えられます。

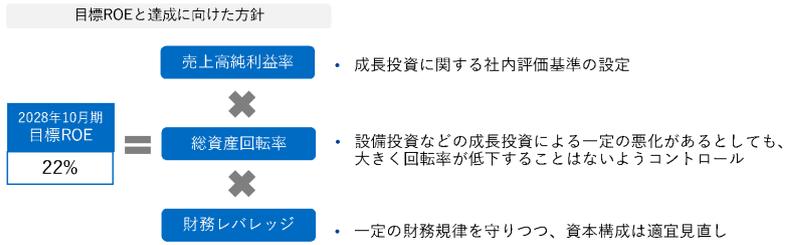
当事業はモバイル向けや固定電話向けが安定的に成長しており、ビジネスフォン向けは高い成長をしておりますが、総合的には株主の皆様が期待する成長に応えられていないと考えております。以上のことから、事業の成長スピードを高めることが当社の企業価値向上への課題であると認識しております。

## 資本コストの認識と資本収益性の目標

- 当社の株主資本コストは6～10%程度と認識。現状のROE水準は資本コストや類似企業平均ROEを超過して推移
- 積極的な投資で一時的にROE水準が低下したとしても、2028年10月期には類似企業平均を超える水準を目指す



資本コスト認識		類似企業平均ROE	
CAPMによる資本コスト*1	6～10%	セキュリティ類似企業	約21%
インプライド資本コスト*2	8～10%	音声コミュニケーション類似企業	約15%

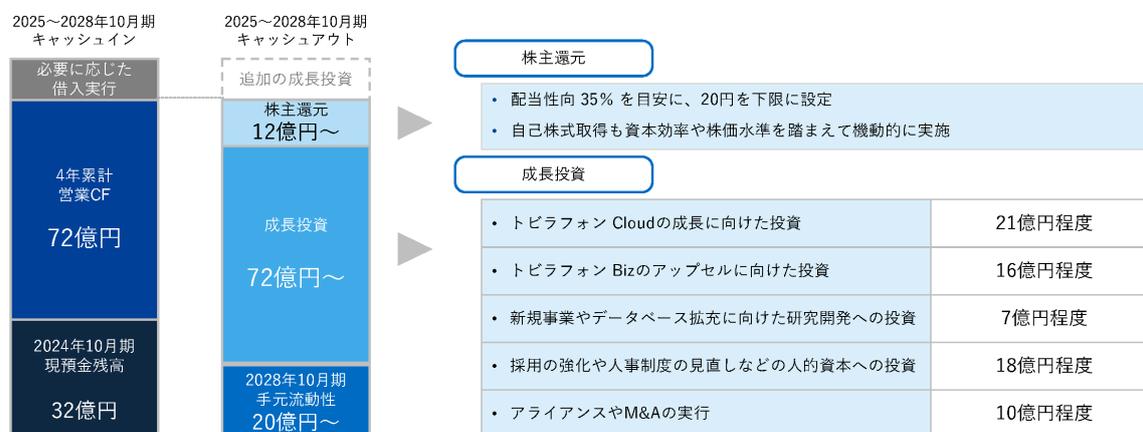


\*1：リスクフリーレートは日本国10年債利回りを参照、株式βは同業他社のβから当社算出、リスクプレミアムは5～8%を仮定  
 \*2：「(ROE-期待成長率)/PBR+期待成長率」で算出。ROEやPBRは2024年10月期と同程度の水準、期待成長率は0～2%を仮定

中期経営計画 2028 の事業成長の方向性につきましては、ただいま明田より説明させていただきました。前ページでは ROE・PBR・PER から当社の事業課題について説明をさせていただきました。ここでは、当社が認識している資本コストおよび資本収益性について述べさせていただきます。当社において CAPM 等によりまして算出した資本コストは 6%から 10%となります。ROE につきましては、2024 年 10 月期においては 26.3%であり、資本コストを上回っていると考えております。また、類似企業の ROE を見ましても、当社の ROE は引けを取らないものとなります。中計 2028 では事業成長のために積極的に投資を行ってまいります。単年度の ROE において一定程度低下をしたとしても、2028 年 10 月期の ROE については 22%となるよう目標にしたいと考えております。

## キャピタルアロケーションの方針

- ・ 不測の事態にも対応可能な手元流動性を確保し、事業成長へ積極的な資本投下を行う方針
- ・ その上で、株主還元の方針に基づいた継続的な株主還元も行う



こちらは中計 2028 におけるキャピタルアロケーションです。

2024 年 10 月期の現預金残高 32 億円に、今後 4 年間のキャッシュインとしては 72 億円を見込んでおります。これを基にしまして、まずは不測の事態にも対応可能な手元流動性として 20 億円程度を確保いたします。成長投資としては 72 億円を見込んでおります。その内訳は記載のとおりです。事業成長の要となるトビラフォン Biz やトビラフォン Cloud への投資だけでなく、人的投資、アライアンスなどに投資を行ってまいります。

株主還元につきましては、中計期間中の株主還元方針に基づき 12 億円程度を見込んでおります。

## 資本コストの低減や株式報酬によるインセンティブ設計

- 資本コスト低減に向け、IR活動の充実化や投資家、株主との対話の促進を図る
- 役員への株式に基づくインセンティブを導入済みであり、全社で企業価値向上、中長期の計画達成に向けた目標を共有

### 積極的なIR活動・対話の促進

- 四半期ごとに決算発表当日に説明会を実施。いただいたご質問等は後日公開（日本語・英語）
- フェアディスクロージャーを目的に、英文開示の充実化を図る。適時開示についても2024年9月より英文対応を開始
- 年に2回以上、社外の個人投資家向け説明会に登壇。個人投資家の皆様と直接対話できる機会を設定
- 株主の皆様からのご意見を伺うため個別インタビューを実施。IR施策の参考にすべく、株主の皆様向けアンケートの実施を検討
- 株主、投資家との対話内容は毎月の取締役会でもフィードバックを実施

### 株式に基づくインセンティブ設計

- 役員報酬は長期的な企業価値向上と中期的な業績達成へのコミットメントのバランスを考慮しながらインセンティブを設計
- 従業員へも譲渡制限付株式報酬や従業員持株会を通じて株式保有を促すことで、企業価値向上や経営への参画意識を醸成

制度の種類	対象	目的
譲渡制限付株式報酬 (RS)	取締役（監査等委員を除く）・執行役員・従業員	長期的な企業価値向上へのインセンティブ
パフォーマンス・シェア (PS)	取締役（監査等委員を除く）・執行役員	中期的な業績達成へのインセンティブ
役員持株会	取締役	経営者意識の向上のための継続的な株式購入
従業員持株会	執行役員・従業員	経営参画意識の醸成、資産形成補助の福利厚生

資本コストの低減や当社の株式報酬に関する説明となります。

資本コストの低減に向け、当社は積極的な IR 活動を展開しております。具体的に行っておりますことは記載のとおりです。今はまだ実施できていないこともございますので、引き続き、積極的に IR 活動を行ってまいります。

また、当社は役員・従業員への株式に基づくインセンティブを導入しており、全社一丸となって中長期的な企業価値向上のために取り組む仕組みを取り入れております。中計 2028 の達成に向けて、しっかりと取り組んでまいります。

## 3. 2025 年 10 月期計画

## 2025年10月期 業績計画

- 中期経営計画で示す成長戦略に向け、人材採用及びビジネスフォン向けサービスの拡充に向けた投資を実行することから、2025年10月期の売上高は前期比110.1%の2,650百万円に対して、営業利益は前期比100.0%の832百万円を計画

(単位：百万円)	2023年10月期 実績	2024年10月期 実績	2025年10月期 計画	前期比
売上高	2,061	2,405	2,650	110.1%
EBITDA*1	870	1,031	1,015	98.4%
営業利益	682	831	832	100.0%
経常利益	679	829	831	100.2%
当期純利益	517	601	554	92.0%
(特別損益を除いた場合の当期純利益)	(469)	(580)	(554)	(95.4%)
営業利益率	33.1%	34.6%	31.4%	-
ROE *2	26.9%	26.3%	22.8%	-
自己資本比率	58.6%	56.0%	52.4%	-

\*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

TOBILA SYSTEMS 21

最後に、2025年10月期の業績予想についてです。

2025年10月期の業績につきましては、売上高26億5,000万円、営業利益8億3,200万円を見込んでおります。中計2028の初年度である2025年10月期については、既存のビジネスの成長と併せて新規事業等のコンセプト開発を行っていく計画です。現在、社内でも様々なアイデアがございますが、詳細な市場ニーズの把握、販売方法等につきましては、テストを行いまして、事業化とすべきかどうか見極めていきたいと考えております。

あわせて、当社の最大の資産は人であり、人への投資は継続していく考えです。2025年10月期においては売上高が10%程度の成長を見込むとともに、そこで得た収益につきましても投資に回していく予定です。この2025年10月期、今期につきましては、次なる飛躍のための準備期間と位置づけております。

## 2025年10月期 サービス別売上計画

- ・ 策定した中期経営計画に基づき、2025年10月期においても各サービスの堅調な成長を目指す
- ・ 特に、今後の成長ドライバーとなるビジネスフォン向けフィルタサービスの収益基盤拡大を図る

(単位：百万円)	2023年10月期 実績	2024年10月期 実績	2025年10月期 計画	前年比
<迷惑情報フィルタ事業>	2,014	2,405	2,650	110.1%
モバイル向け	1,490	1,623	1,635	100.7%
固定電話向け	193	212	216	102.1%
ビジネスフォン向け	330	562	773	137.6%
その他*	—	8	24	303.6%
<その他の事業>	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

TOBILA SYSTEMS 22

サービス別の売上高です。

モバイル向け・固定向けについては、おおむね前年比と同程度の売上高となる見込みです。これらは当社の収益の基盤となるものです。通信キャリアの皆様との関係を強化して進めていくことを計画しているため、新規サービス導入等の数値は織り込んでいないことをご理解いただければと思います。

ビジネスフォン向けについては7億7,300万円を計画しており、前年同期比137.6%成長の計画です。ビジネスフォン向けに注力し、本計画の達成に向けて事業を進めてまいります。

## 2025年10月期 コストに関する見通し

- ・ 今後の成長に向けて引き続き積極的に人材採用を強化する予定。採用活動費の増加や労務費・人件費の増加を見込む
- ・ ビジネスフォン向けフィルタサービスの販売増加計画に基づき、端末代等の原価も増加する見通し

(単位：百万円)	2023年10月期 実績	2024年10月期 実績	2025年10月期 計画	前期比
売上原価*1	628	699	828	118.4%
(労務費)	278	299	395	131.9%
(外注加工費)	100	78	86	109.6%
(減価償却費)	105	114	101	88.7%
(その他)	241	291	358	123.1%
(開発分その他勘定振替率*2)	13.1%	10.3%	12.1%	+1.7pt
販売費及び一般管理費	750	874	989	113.2%
(人件費)	308	366	431	117.8%
(広告宣伝費)	63	139	123	88.6%
(研究開発費)	31	29	29	98.8%
(減価償却費・のれん償却額)	80	83	79	95.3%
(その他)	266	255	325	127.7%

\*1：労務費、減価償却費、外注加工費、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：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

TOBILA SYSTEMS 23

コストに関する見通しです。

トビラフォン Biz の販売拡大における売上原価の増大、人的資本への投資による労務費・人件費の増大を見込んでおります。詳細は開示資料をご確認ください。

#### 4. 代表取締役社長 明田によるご挨拶

本日はお忙しいところ当社の決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございました。本日発表いたしました中期経営計画 2028 を必ず達成できるように、全社一丸となって事業を推進してまいります。引き続き、皆様の温かい応援をいただけますと幸いです。本日は誠にありがとうございました。

以上