

2020年10月期
第1四半期 決算説明資料

トビラシシステムズ株式会社
(東証マザーズ 4441)



2020年3月

目次

- 1 ハイライト
- 2 2020年10月期 第1四半期決算概要
- 3 2020年10月期 第1四半期アクション計画進捗状況
- 4 2020年10月期 通期業績見通し
- 5 事業概要と競争優位性
- 6 サービス内容とビジネスモデル
- 7 参考資料

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の課題解決に挑戦する

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。

安心して暮らせる世界を実現するために人を守るセキュリティで社会課題の解決に挑みます。

ハイライト

売上高は計画通り。
営業利益については計画を上回る成果を達成。

1Q業績

売上 : 270 百万 (QoQ 104.6%)

営業利益 : 100 百万 (QoQ 114.9%)

既存収益基盤の拡大

《事業規模の成長》

月間利用者数
500万人を突破。

将来の成長への投資

《新事業投資》

法人向け新サービス
「トビラフォンCloud」
2020年3月下旬発売予定。

内部体制の拡充

《経営ガバナンス強化》

ガバナンス拡充のため、
元マネックス証券副会長の
田名網氏を社外取締役
として招聘。



2020年10月期（FY2020） 第1四半期 決算概要

業績サマリー（1/2） 対前四半期、前年同期比

売上高は主力サービスの伸長で、計画通り増収基調。
 本社移転の費用をこなし、利益は売上高以上の増加を実現。

単位（百万円）	FY2020 1Q	FY2019 4Q		FY2019 1Q	
		実績	QoQ	実績	YoY
売上高	270	258	104.6%	214	126.1%
営業利益 (営業利益率)	100 (37.1%)	87	114.9%	103	97.5%
経常利益 (経常利益率)	100 (37.1%)	87	114.9%	102	97.5%
当期純利益 (当期純利益率)	69 (25.7%)	40	172.9%	67	103.8%

売上高は当社計画通りに進捗。
コスト管理徹底で営業利益が計画以上に進捗。

単位 (百万円)	通期計画	上期計画	FY2020 1Q	進捗率 (通期)	進捗率 (上期)
売上高	1,227	569	270	22.1%	47.6%
営業利益	468	202	100	21.5%	<u>49.4%</u>
経常利益	449	183	100	22.4%	54.4%
当期純利益	307	125	69	22.7%	55.5%

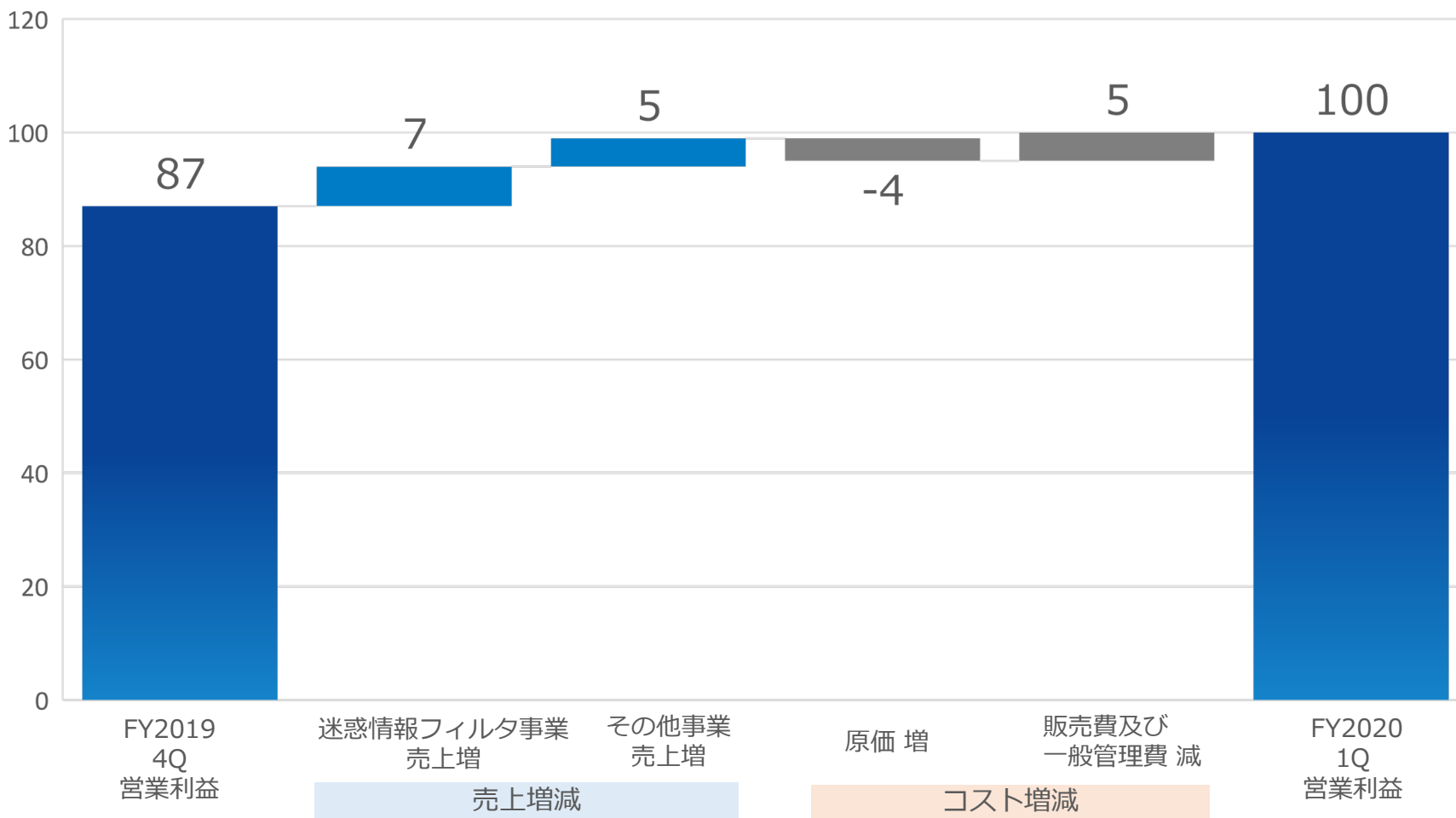
主力のモバイル向けフィルタサービスにおいて 計画通り月間利用者数が増加し、売上増加。

単位 (百万円)	FY2020 計画		FY2020			
	上期	下期	1 Q	対前四半期	上期進捗率	通期進捗率
<迷惑情報フィルタ事業>	521	623	244	<u>126.0%</u>	46.8%	21.4%
モバイル向け	450	527	211	<u>120.7%</u>	47.1%	21.7%
固定電話向け	60	76	27	127.4%	45.7%	20.4%
ビジネスフォン向け	11	20	4	155.5%	42.1%	15.0%
<その他>	48	35	26	127.2%	57.0%	32.0%

営業利益の増減分析（対前四半期比）

利益率の高いストック売上高が伸び、コストは前四半期対比でマイナスに。

単位（百万円）



2020年10月期 四半期コスト推移

ソフトウェア資産への投資が減少し原価は増加。
本社移転費用をこなしても販管費は減少。

(単位：百万円)

	FY2020 1Q	FY2019 4Q		FY2019 1Q	
		実績	QoQ	実績	YoY
売上原価	77	72	106.3%	49	157.0%
（労務費）	54	52	104.1%	44	122.0%
（減価償却費）	11	12	96.8%	6	183.0%
（その他）	23	29	77.9%	15	148.6%
（開発分その他勘定振替率）※	11.9%	22.4%	53.2%	23.7%	50.1%
販管費及び一般管理費	93	98	94.4%	62	149.0%
（人件費）	41	40	102.4%	36	113.8%
（広告宣伝費）	0	2	32.6%	5	16.7%
（研究開発費）	8	11	69.6%	3	249.6%
（その他）	42	44	97.3%	17	240.4%

※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。

自己資本比率80%超の高い財務安全性を実現

※百万円未満切捨て

(百万単位)	FY2019	FY2020 1Q	増減額
流動資産	1,139	1,083	△56
現金及び預金	998	916	△82
受取手形及び売掛金	109	128	+18
その他	31	38	+7
固定資産	170	210	+40
有形固定資産	43	72	+29
無形固定資産	85	91	+5
投資その他の資産	41	46	+5
総資産	1,310	1,293	△15
負債	309	223	△85
流動負債	284	201	△82
固定負債	24	21	△3
純資産	1,000	1,070	+70
自己資本比率	76.4%	82.7%	+6.3%



2020年10月期（FY2020） 第1四半期 アクション計画進捗状況

FY2020 アクション計画

既存収益基盤の拡大

- 月間利用者数の更なる拡大
- アライアンスパートナー開拓

将来の成長への投資

- 新製品への投資
- 既存製品への継続的な投資

短期と中長期の成長をバランスよくコントロールする財務戦略

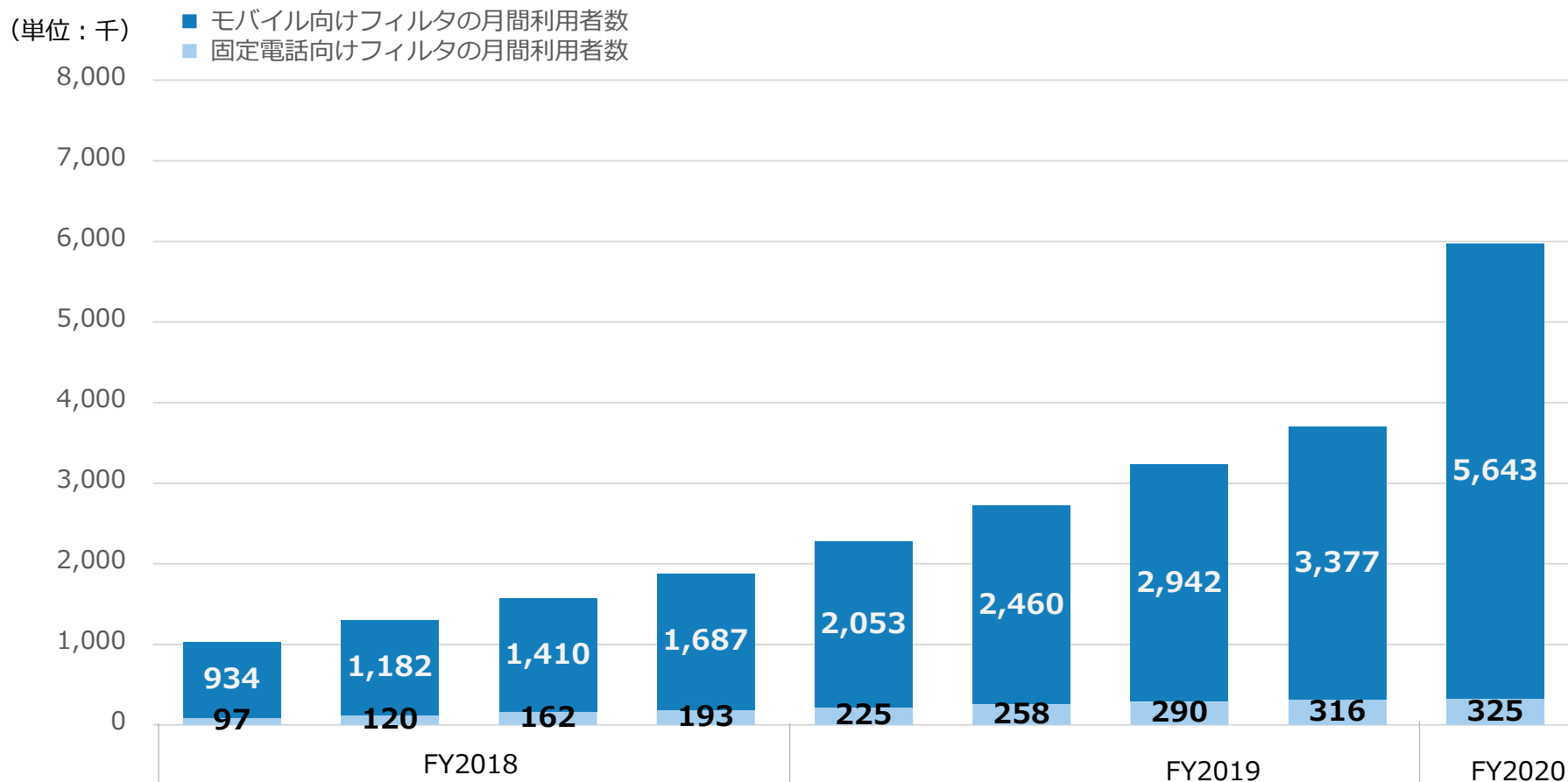


内部体制の拡充

- 優秀な人材の採用
- 優秀な人材を惹きつける環境・制度の構築
- データ分析を根拠として効率的なマネジメントシステムの構築

迷惑情報フィルタ月間利用者数(※)推移

月間利用者数(※)は約**596**万人。(2020年1月末時点)

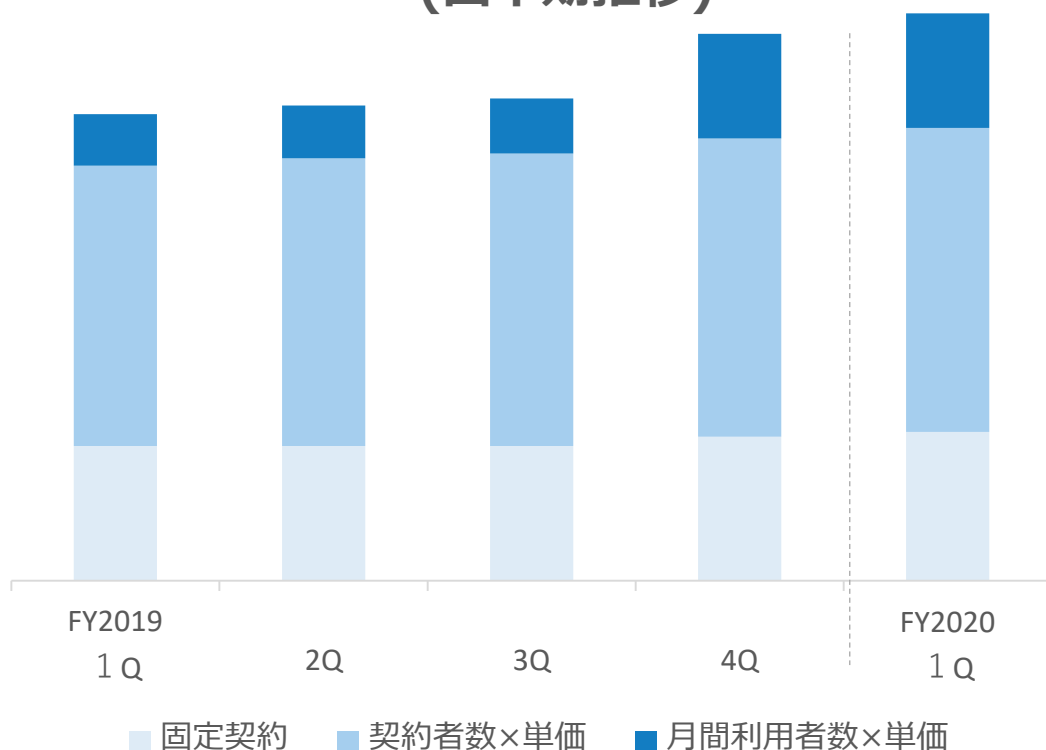


※月間利用者数は、当社製品・サービスを利用しているユーザーのうち、電話番号リストの自動更新またはアプリの起動等により、当月に1回以上、当社サーバへアクセスが行われたユーザー数です。なお、1ユーザーが複数の携帯端末等を所有しそれぞれで当社サービスの利用契約を行い、各端末等から当社サーバへのアクセスがなされた場合には、複数ユーザーとして重複カウントしております。また、月間利用者数は、当社が事業を通じて特殊詐欺被害の撲滅に貢献する上で重要なKPIの一つとしておりますが、主要な取引先である通信キャリアとの契約条件は様々であり、必ずしも月間利用者数の増減が直接的に収益に影響を与えるものではありません。

モバイル事業の成長率内訳

月間利用者数×単価の契約モデル計画通り増加

モバイル向けフィルタ
主な契約モデルの売上構成
(四半期推移)



対前四半期 (※)

- **月間利用者数×単価**
売上高成長率 113.2%
月間利用者数成長率 283.0%
- **契約者数×単価**
売上高成長率 101.9%
月間利用者数成長率 111.1%
- **固定契約**
売上高成長率 103.3%
月間利用者数成長率 176.3%

※ 2019年10月期第4四半期と2020年10月期第1四半期における売上高および月間利用者数を比較しています。

※ 契約形態の詳細についてはP31をご参照ください。

迷惑情報フィルタ月間利用者数に関するトピック

月間利用者数は500万人を突破し、増加ペースは加速

トピック

- 月間利用者数は500万人を突破
- +メッセージ向けフィルタの提供開始
- 受電時の事業者名称自動表示率が過去最高の92%を突破

将来の成長のための投資



専用アプリを入れるだけで、
スマホで内線・外線通話ができる

2020年3月発売予定



中長期的な企業成長を支える経営ガバナンス拡充のため、 社外取締役役に元マネックス証券副会長の田名網氏を招聘。



社外取締役
非常勤監査等委員

田名網 尚

【略歴】

- 2008年4月 法政大学 理工学部 兼任講師（現任）
- 2011年2月 マネックス証券株式会社代表取締役副社長就任
- 2013年6月 マネックスグループ株式会社執行役就任
- 2017年4月 マネックス証券株式会社取締役副会長就任
- 2020年1月 当社 社外取締役（監査等委員）就任（現任）

※直近5件のみ記載



2020年10月期（FY2020） 通期業績見通し

通期業績見通し

通期業績見通し

売上高、営業利益の進捗状況は順調。
通期業績見通しに変更なし。

単位（百万円）	通期計画	FY2020	進捗率
		1Q	（通期）
売上高	1,227	270	22.1%
営業利益	468	100	21.5%
経常利益	449	100	22.4%
当期純利益	307	69	22.7%

新型コロナウイルス感染症による業績への影響は、今のところ見受けられない。

マクロ環境認識

- ・ 2019年の消費増税に伴いGDPは5 四半期ぶりのマイナス。
- ・ 新型コロナウイルス感染症による各種自粛等の経済活動停滞。

売上 営業利益

主力の迷感情報フィルタ事業は、減速感なく、今後も計画通りの推移を見込む。

当社は海外取引がなく、国内大手通信キャリアを通じた安定的かつ利益率の高いビジネスモデルにより実現

事業継続性

在宅勤務や交代勤務を実施。時間短縮社員に対しても給与全額保証。社員エンゲージメントは高い。

高い自己資本比率による財務安定性と、機敏に行動できる管理体制により実現

学校休校等の外部要因へ柔軟に対応しつつ、 グループソフトを最大限活用した業務継続を実現。

交代勤務

- ・ 部長職を交代勤務とし、幹部の同時感染を防止。

テレワーク

- ・ 自宅勤務が可能な社員は原則テレワークを実施。
- ・ 技術メンバーを中心に本社人員の80%以上が移行。

時差勤務

- ・ テレワーク移行ができない社員は1～2時間程度の時差勤務とし、ラッシュアワー通勤を回避。

休業手当 100%補償

- ・ 正社員・非正規社員に関わらず、休業手当を100%補償。
- ・ 学校休校への対応を理由とする休業にも100%補償。



事業概要と競争優位性

迷惑情報フィルタ事業

その他事業

1

モバイル向けフィルタサービス

トビラフォンモバイル、迷惑電話ブロック 等

2

固定電話向けフィルタサービス

ホームゲートウェイ、迷惑電話フィルタ「トビラフォン」

3

ビジネスフォン向けフィルタサービス

迷惑電話フィルタ「トビラフォン Biz」

4

その他事業

ホームページ制作運営支援システム「HP4U」の販売
受託開発

FY2019
売上構成比

75.7%

10.9%

1.6%

11.9%

注力事業

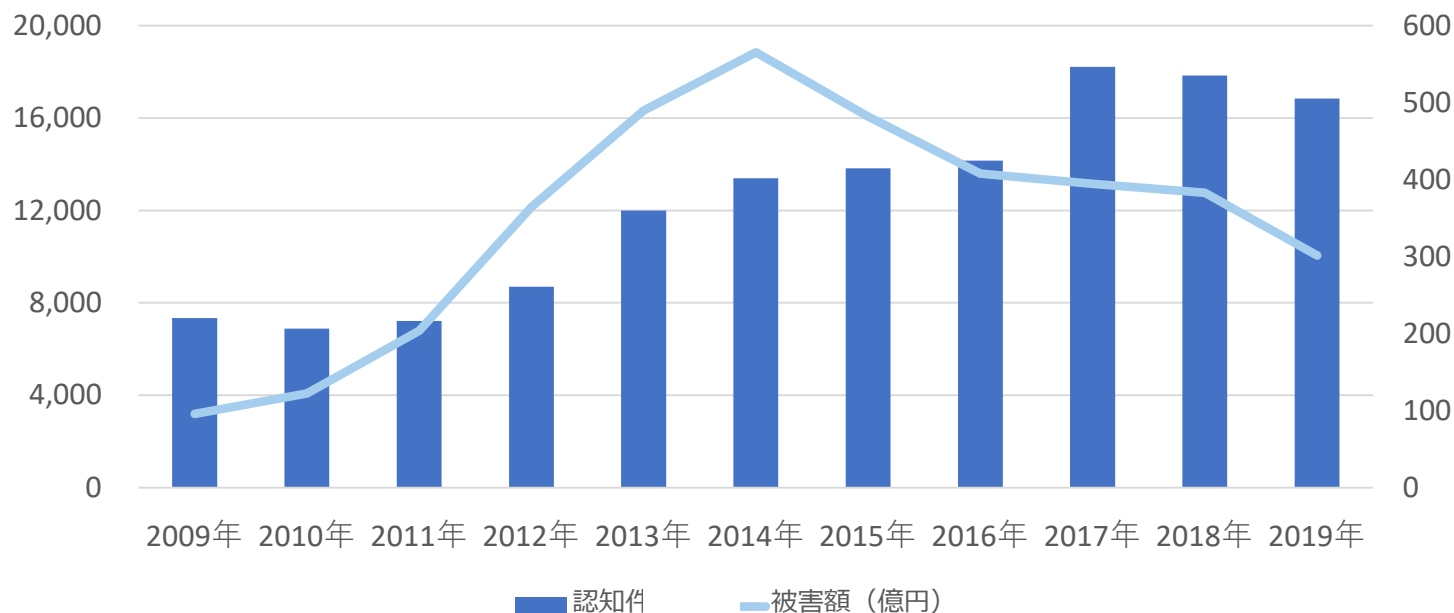
資源を
集中投下

積極展開
しない

特殊詐欺に関する社会的課題

【迷惑電話フィルタサービスの社会的ニーズ】

- ・ 特殊詐欺の認知件数は2019年に16,836件を記録
- ・ 2019年の年間被害額301億円と依然高水準で深刻さに変わりなし
- ・ 特殊詐欺被害者全体の83.4%が高齢者で、安心・安全に暮らせる社会を実現することが喫緊の課題。



(出典) 警察庁広報資料「令和元年における特殊詐欺認知・検挙状況等について」

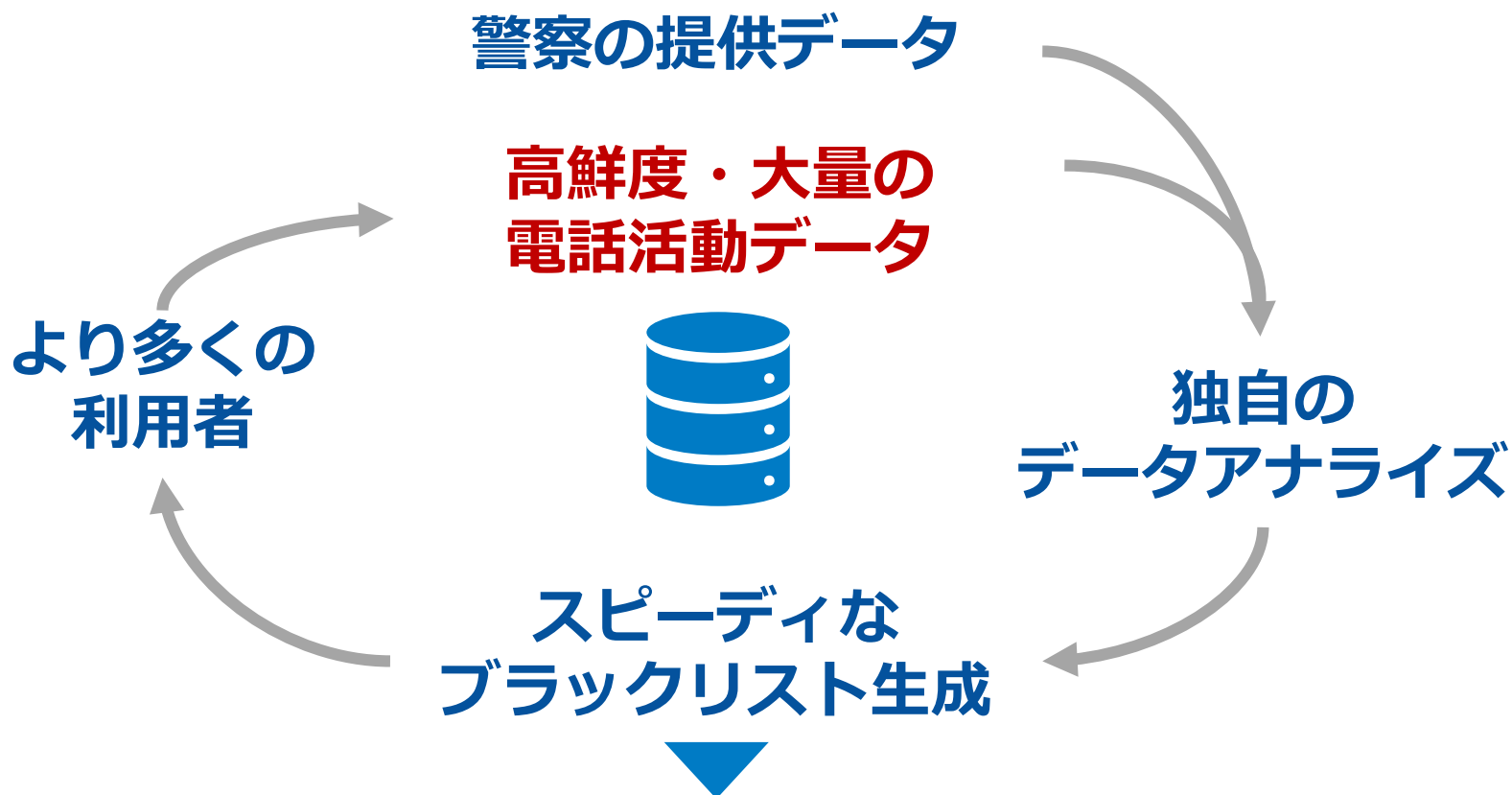
【私たちの挑戦】

テクノロジーを
活用した事業で

特殊詐欺被害
0 (ゼロ)
社会への挑戦

当社のデータベーステクノロジーの強み

利用者が増えるほどデータが蓄積し、精度が向上する仕組み。

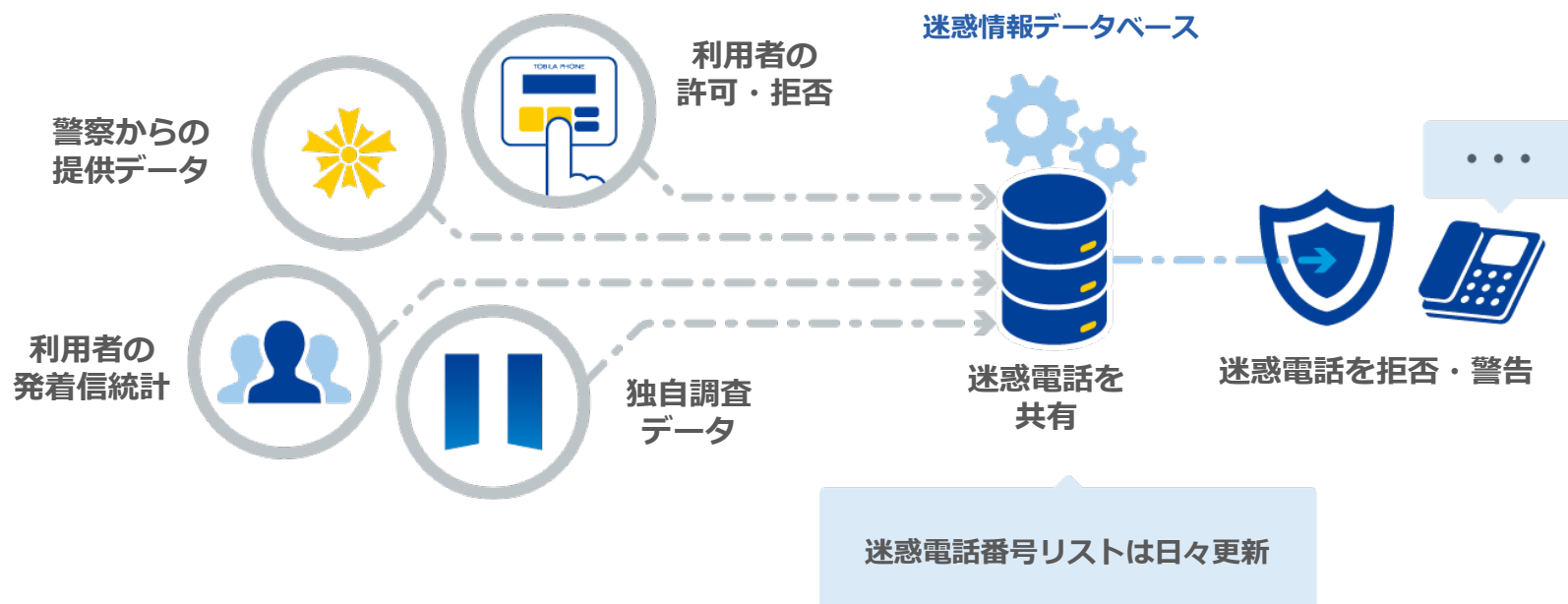


年間17,844件の特殊詐欺撲滅に挑戦！

迷惑情報フィルタ事業の参入障壁

事実上競合はなく、オンリーワンとして高い参入障壁

- 9億件以上のデータを元に分析。事実上、競合となる企業・サービスは存在しない。
- 独自のアルゴリズムは13件の特許を取得しており、簡単には参入できない環境。
- 利用者が多くなるほどデータ精度が高まる循環システム。電話番号は使い回されるため、データベースの継続的なメンテナンス体制が必要。





サービス内容とビジネスモデル

モバイル向けフィルタサービス

NTTドコモ、KDDI (au)、ソフトバンク等の オプションパック契約に採用 アプリ形式で迷惑電話フィルタを提供

提供キャリア/アプリ名 (一例)

SoftBank



SoftBank
迷惑電話ブロック

KDDI (au)



au
迷惑メッセージ・電話ブロック

docomo



docomo

あんしんセキュリティ

着信時画面 (迷惑電話着信時)

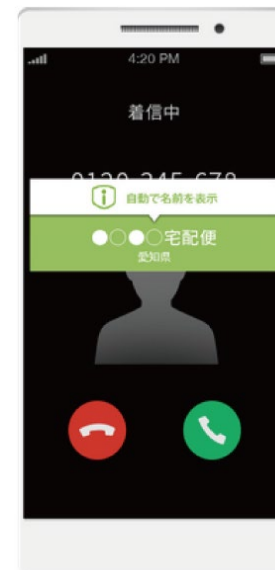


iPhone版



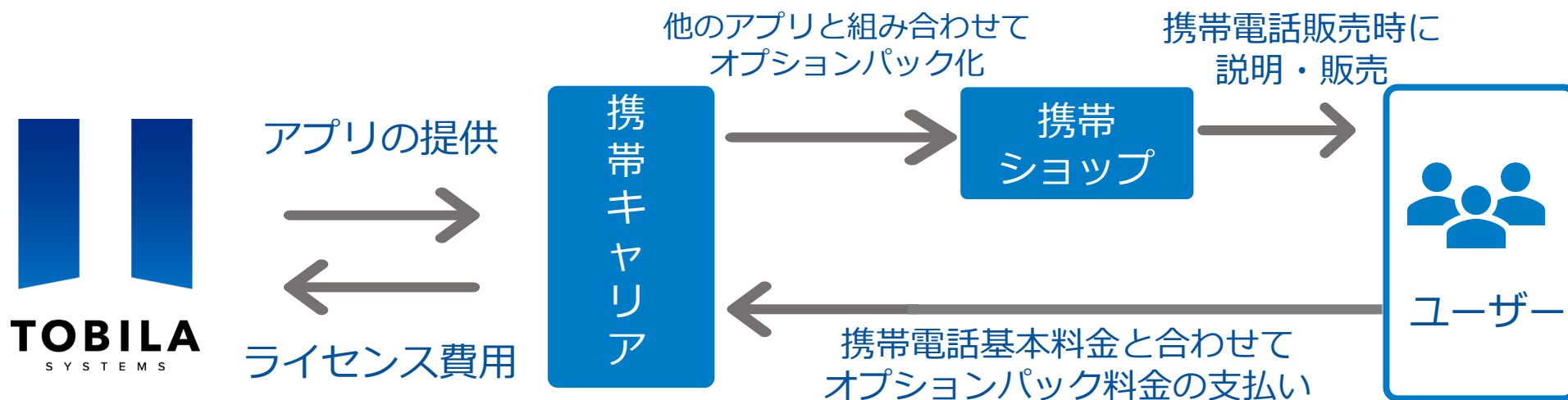
Android版

発信者情報自動表示機能



モバイル向けフィルタサービスのビジネスモデル (1/2)

オプションパックは複数のアプリを組み合わせることで携帯キャリアが提供。
携帯電話契約時に、携帯キャリアが店頭で説明を行い販売。



当社は携帯キャリアに
ライセンス費用を請求

販売促進・ユーザーの獲得・料金回収は
携帯キャリアが実施

モバイル向けフィルタサービスのビジネスモデル (2/2)

**携帯キャリアとの主な契約形態は3パターン。
主に月間利用者数×単価の契約モデルが今後の成長の柱。**

固定契約

契約者数や月間利用者数の増減に関わらず一定の売上

**契約者数
×
単価**

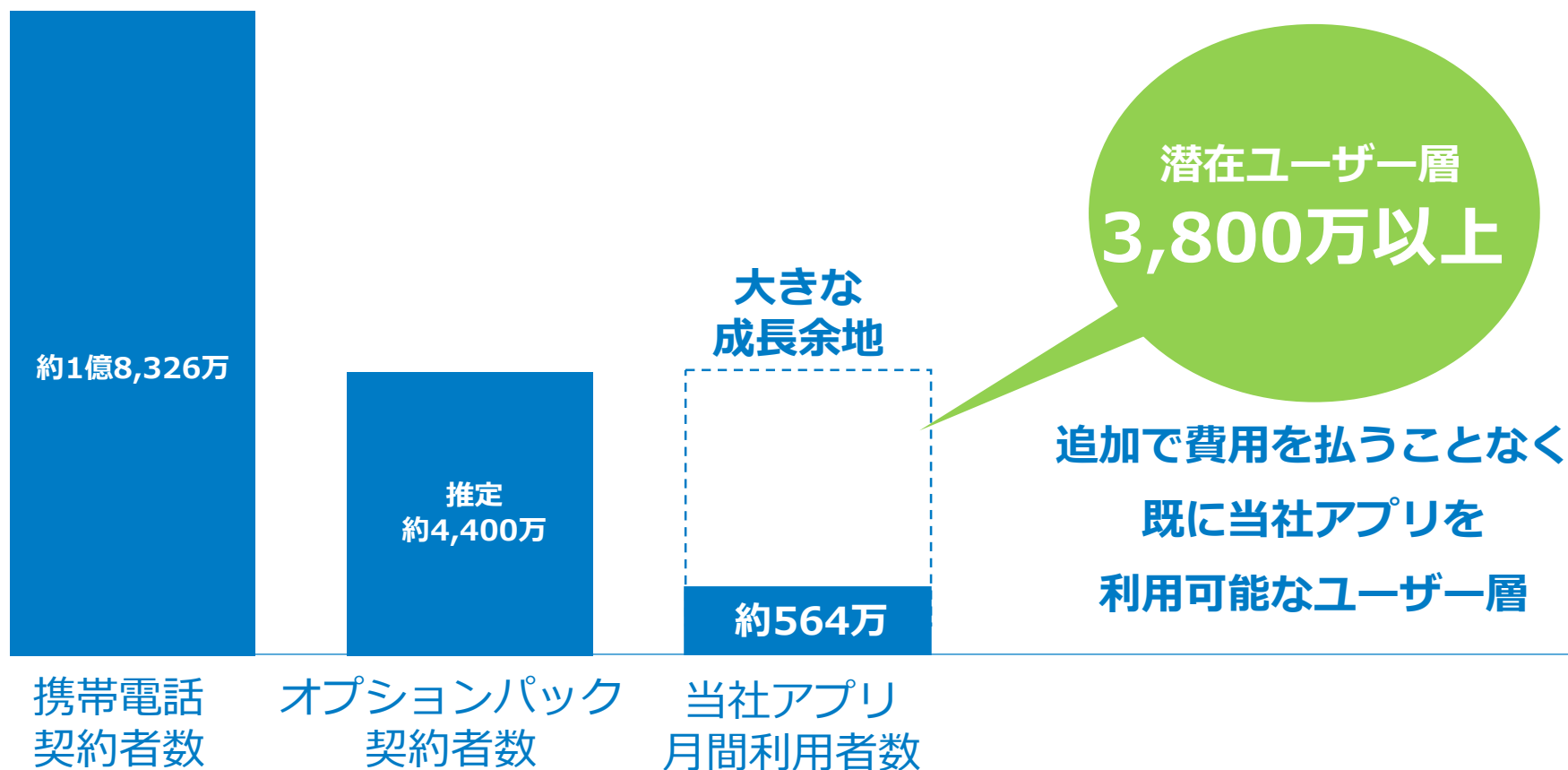
オプションパックの契約者数に連動した売上

**月間利用者数
×
単価**

月間利用者数に連動した売上

モバイル向けフィルタサービス オプションパックの市場規模

当社のアプリを追加費用なくご利用頂ける層は3,800万以上。
月間利用者数は、約564万に止まっており、大きな成長余地。



※携帯電話の契約数：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（2019年12月20日公表）

※オプション契約者数：ソフトバンクは当社把握データ、auはKDDI株式会社公表のスマートパス+スマートパスプレミアム契約者数（<https://www.kddi.com/corporate/ir/finance/report-segment/>）、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。

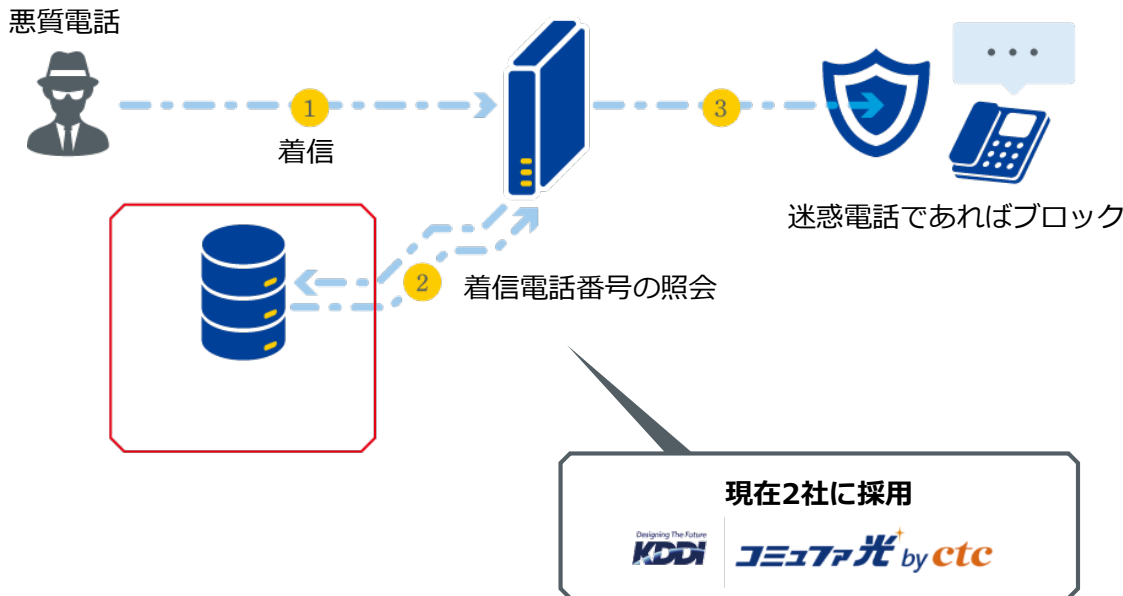
固定電話向けフィルタサービス

主に回線契約のオプションパックとして、 ホームゲートウェイ内蔵型サービスとして展開

- 通信事業者が提供するホームゲートウェイに迷惑情報フィルタシステムが内蔵
- 利用者は、固定電話（IP電話）契約の基本オプションパックを契約することで、迷惑情報フィルタが利用可能

ホームゲートウェイによる迷惑情報フィルタの仕組み

KDDI系列2社のホームゲートウェイにて提供



固定電話アタッチメント型端末

表示カラーの変化で着信電話番号の安全度を

警告



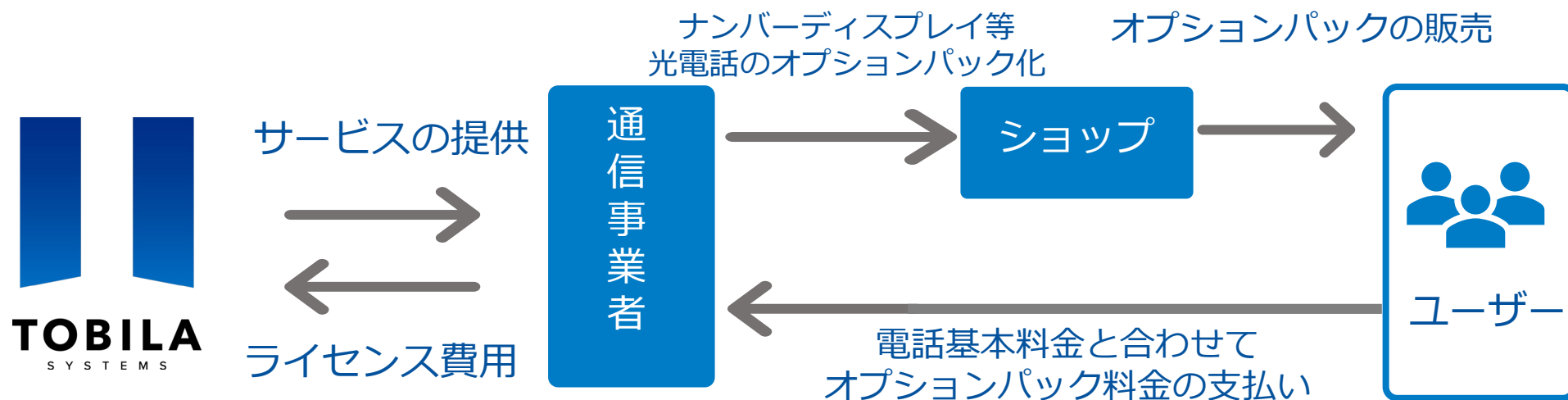
着信時



※ 固定電話（IP電話）の利用には、インターネット回線と電話をつなぐホームゲートウェイが必要

固定電話向けフィルタサービスのビジネスモデル

IP電話のオプションパックの一部として販売。
KDDI等の固定電話サービスに連動して販売される仕組み。



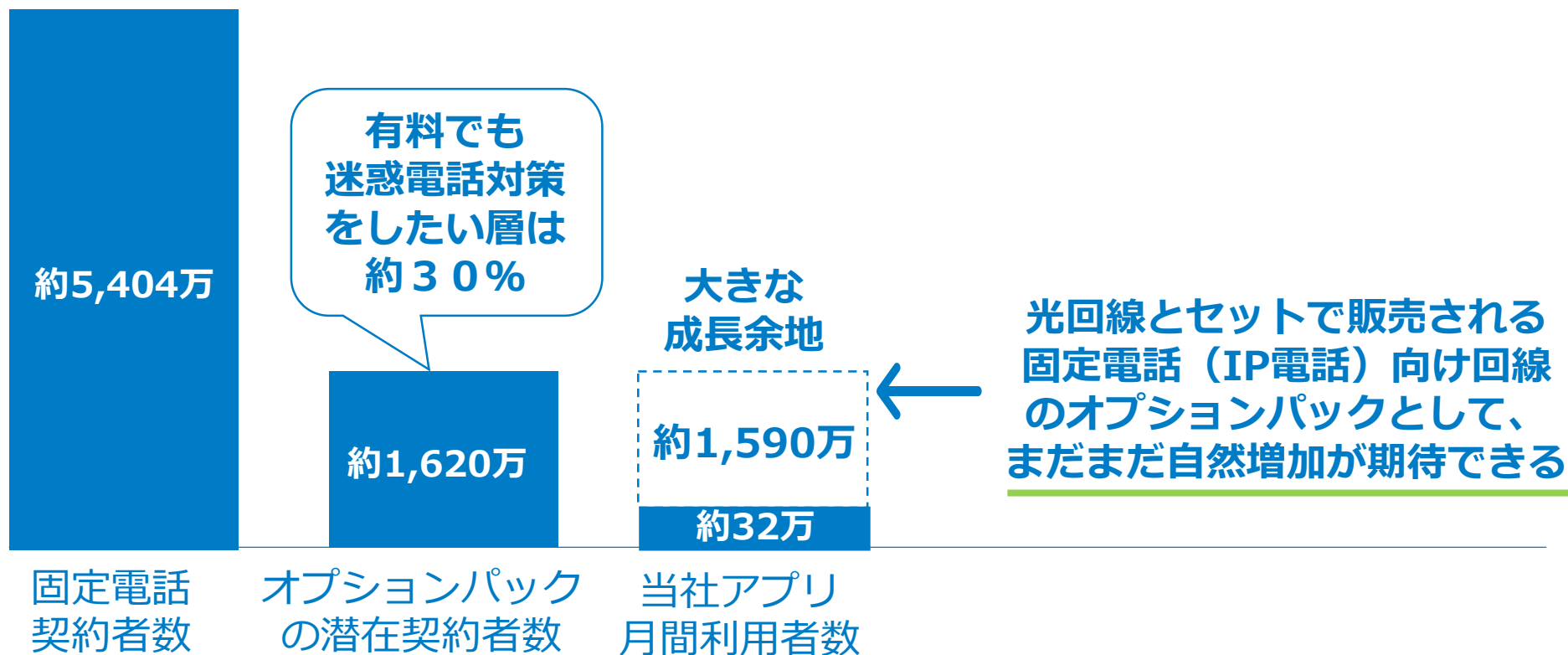
当社は通信事業者に
ライセンス費用を請求

販売促進・ユーザーの獲得・料金回収は
通信事業者が実施

● ライセンス体系・・・オプションパック契約者数 × 単価

固定電話向けフィルタサービスのオプションパックの市場規模

当社の迷惑電話フィルタをオプションパックにご採用頂いている通信事業者は2社。
アライアンス先の開拓により大きな成長余地



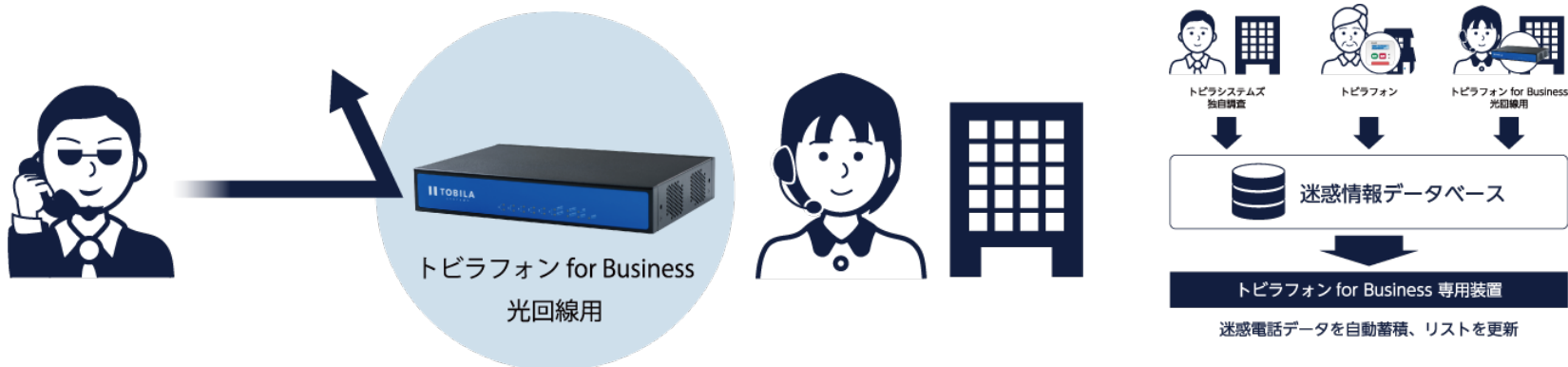
※固定電話の契約数：総務省「電気通信サービスの契約数及びシェア」四半期データ（2019年12月20日公表）

※MMD研究所「スマートフォンの迷惑電話・詐欺電話に関する調査」（2015年11月5日）では、迷惑電話の受電経験有無に関係なく、全体の29.8%の利用者が有料の迷惑電話対策を希望しているとの結果が報告されている。

ビジネスフォン向けフィルタサービス

迷惑電話フィルタ「トビラフォン Biz」を販売パートナーを通じて展開

- 企業が独自に迷惑電話の着信拒否リストを作る手間なく、自動で着信拒否
- セールス電話対応時間を削減できるため、営業効率の向上に貢献
- 通話録音機能を有しており、企業のコンプライアンス強化や受発注ミスの低減にも効果を発揮



わかりやすい管理画面

非通知も拒否設定できる

No.	状態	相手先	自局
1	有効	非通知	すべて
2	有効	迷惑電話番号	すべて

非通知からの着信も拒否設定ができます。

着信拒否・許可番号の登録件数は10,000件

<input type="checkbox"/>	電話番号
<input checked="" type="checkbox"/>	迷惑電話番号
<input type="checkbox"/>	電話番号
<input checked="" type="checkbox"/>	迷惑電話番号
<input type="checkbox"/>	電話番号
<input checked="" type="checkbox"/>	迷惑電話番号
<input type="checkbox"/>	電話番号

着信拒否登録件数および着信許可登録件数は10,000件です。過去に登録した迷惑電話番号を解除しなければならぬという手間や不安から解消されます。

録音ファイルの検索が可能

検索条件

種類: [-] アクション: [-]

相手先電話番号: [] 着信電話番号: []

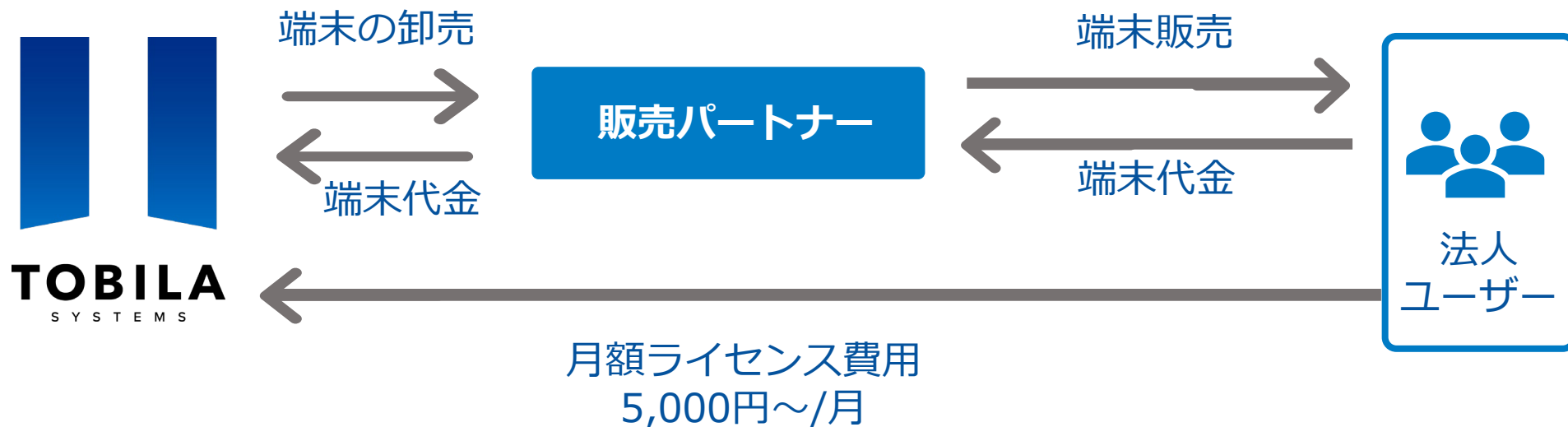
機器のweb管理画面より、ブラウザで録音ファイルの検索が可能。録音ファイルは着発信の日時、発信、着信毎に別のファイルに保存されます。

ブラウザ上で再生可能



ブラウザ上で再生可能なため、新たな再生ソフトの導入が不要です。ユーザーはPCのブラウザで管理画面上から名称や電話番号、時間帯で検索して録音データの再生ができます。

採用企業が増えるほど、 月額ライセンス費用が積み上がるストックモデル



中期的な成長イメージ

- **モバイル向け**

直近3年は、FY2019を基準に各年**30%以上の売上高成長**が期待できる。

- **固定電話向け**

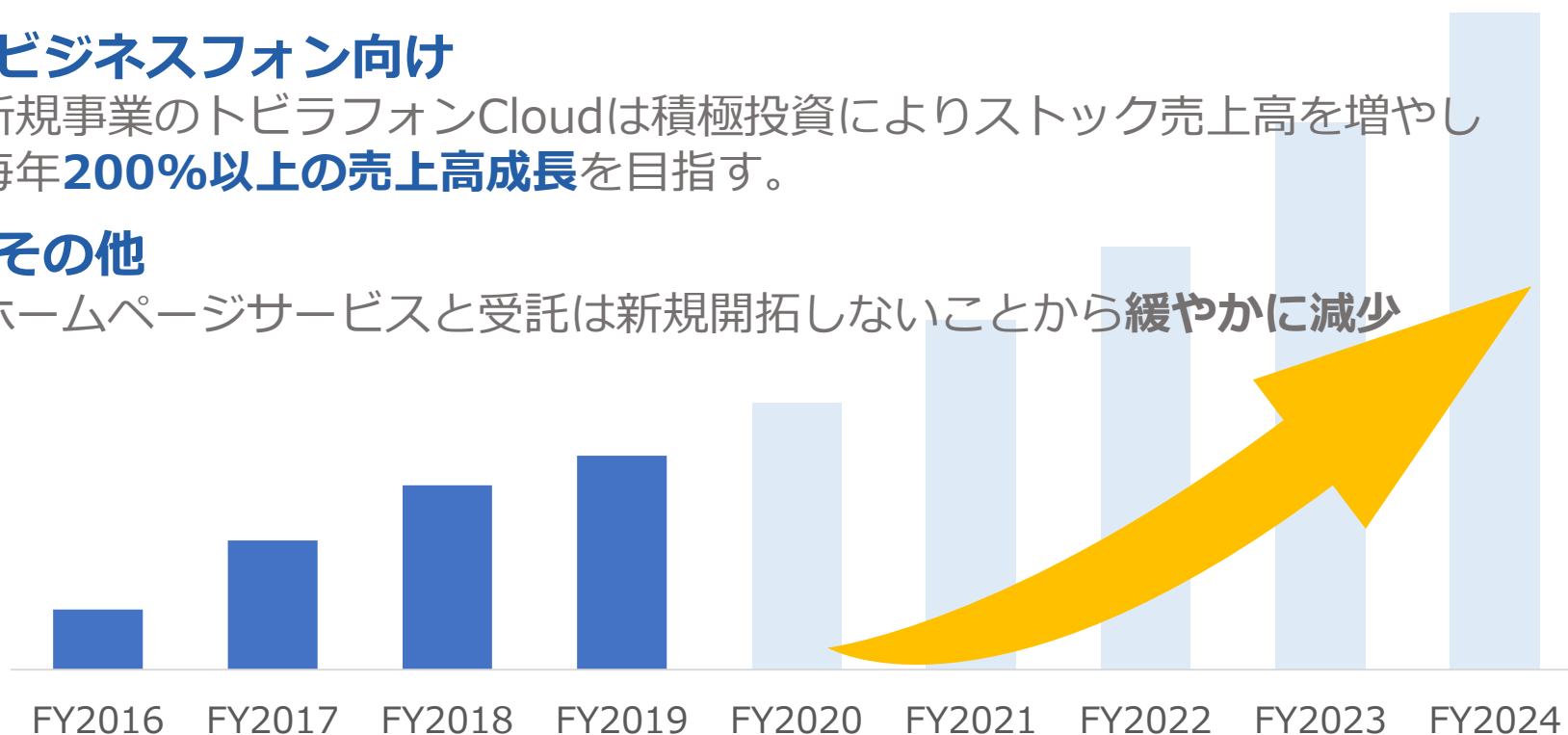
潜在市場規模は大きい。直近3年は、FY2019を基準に各年**25%以上の売上高成長**を目指す。

- **ビジネスフォン向け**

新規事業のトビラフォンCloudは積極投資によりストック売上高を増やし毎年**200%以上の売上高成長**を目指す。

- **その他**

ホームページサービスと受託は新規開拓しないことから**緩やかに減少**





參考資料

会社概要

社名	トビラシステムズ株式会社
証券コード	4441
設立年月日	2006年12月1日（創業 2004年4月1日）
本店所在地	愛知県名古屋市中区錦二丁目5-12 パシフィックスクエア名古屋錦 7F
事業内容	迷惑情報フィルタシステムの開発、提供
経営陣	明田 篤 松下智樹 後藤敏仁 結城卓也 中浜明光 松井知行 田名網尚
従業員数	61名（うち臨時雇用10名）2020年1月末日現在
拠点	名古屋、東京、大阪
主要加盟団体	フィッシング対策協議会 愛知県防犯協会 岐阜県防犯協会 三重県防犯協会 静岡県防犯協会

経営陣一覧



あき た あつし
明田 篤

代表取締役社長

1980年生まれ 39歳



取締役副社長
営業企画部 部長

松下 智樹



取締役
管理部 部長

後藤 敏仁



取締役
常勤監査等委員

結城 卓也



社外取締役
非常勤監査等委員

中浜 明光



社外取締役
非常勤監査等委員

松井 知行



社外取締役
非常勤監査等委員

田名網 尚

2020年10月期 四半期業績推移

(単位：百万円)

	FY2019				FY2020
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上	214	276	231	258	270
(迷惑情報フィルタ事業)	193	223	210	237	244
(その他事業)	20	52	21	21	26
売上原価	49	75	60	72	77
(労務費)	44	45	47	52	54
(減価償却費)	6	6	8	12	11
(その他)	15	40	22	29	23
(開発分の他勘定振替率) ※	23.7%	21.5%	23.1%	22.4%	11.9%
販管費	62	72	84	98	93
(人件費)	36	36	37	40	41
(広告宣伝費)	5	5	4	2	0
(研究開発費)	3	5	9	11	8
(その他)	17	25	32	44	42

※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。

ご留意事項

- 本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。