

2020年10月期
第3四半期 決算説明資料

トビラシシステムズ株式会社
(東証一部 4441)



2020年9月

目次

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



事業概要

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

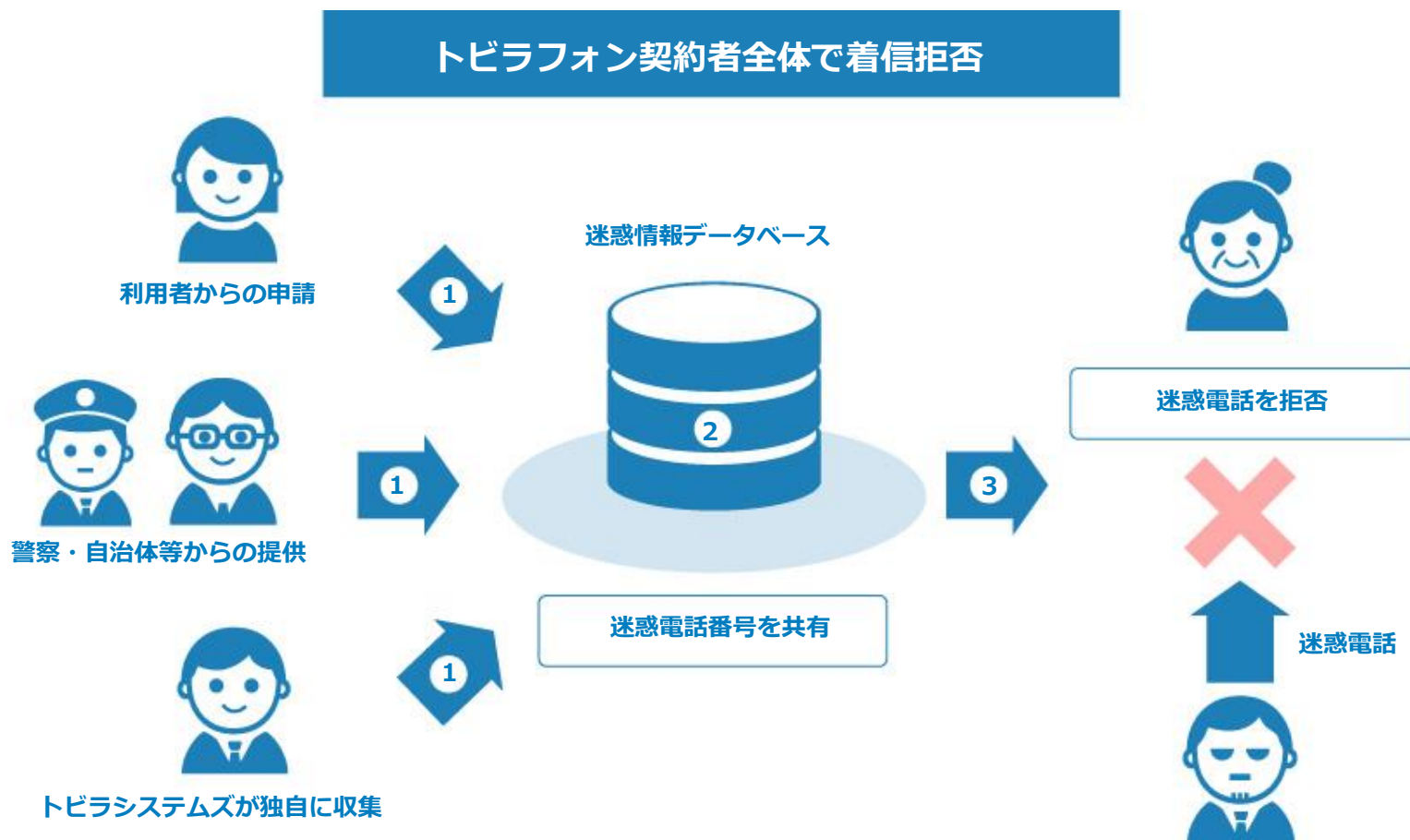
私たちは素晴らしい未来を想像し、失敗を恐れず変化を続け、常識を疑いあるべき形を追求します。
社会的課題を解決する、人々の役に立つ製品を次々に生み出し、持続的かつ発展的に成長するため適切な利益を得ます。

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。

トビラシステムズの迷惑情報フィルタ事業って何？

迷惑情報データベースを用いて、迷惑電話などの特殊詐欺を防ぐ唯一無二の事業



迷惑情報フィルタ事業

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」

その他事業

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



2020年10月期（FY2020） 第3四半期ハイライト

ハイライト

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、売上高、営業利益ともに対前四半期では僅かに減少も、通期業績計画は順調な進捗。

3Q業績

売上 : 312 百万 (QoQ 97.9%)

営業利益 : 134 百万 (QoQ 94.5%)

■トピックス

- ・ 2Qでは、一時的な売上が計上されたのに対して、3Qでは一時的売上なし
- ・ 2Qで成長の要因となった効果的な共同プロモーションは実施なし
- ・ コロナ禍の影響による携帯ショップの営業縮小に伴い、主力事業の成長が鈍化
ただし、7月以降は回復傾向へ
- ・ 通期の業績計画に対しては、上期で貯金できているため、順調な進捗状況

ハイライト

月間利用者数1,000万人突破！

2020年10月期において増加ペースは大幅に加速 月間利用者数1,000万人を達成！

(単位：万人)



※月間利用者数には、一部暫定値が含まれております。今後確定値が反映された場合に、多少の増減が発生する可能性があります。



2020年10月期（FY2020） 第3四半期決算概要

業績サマリー（1/2） 対前四半期、前年同期比

前年同期比で、34%以上の増収、50%以上の増益
 営業利益率は引き続き高い水準を維持
 QoQにおいてはコロナ禍の影響で僅かに減少

単位（百万円）	FY2020 3Q	FY2020 2Q		FY2019 3Q	
		実績	QoQ	実績	YoY
売上高	312	319	97.9%	231	<u>134.8%</u>
営業利益 (営業利益率)	134 (<u>42.9%</u>)	141	94.5%	87	<u>152.9%</u>
経常利益 (経常利益率)	133 (42.8%)	115	116.0%	85	155.8%
当期純利益 (当期純利益率)	92 (29.7%)	79	116.7%	57	160.5%

売上高は通期計画に対して順調に進捗 各利益においては引き続き計画を超える進捗状況

単位（百万円）

	通期計画	下期計画	FY2020 3Q累計	進捗率 (通期)	進捗率 (下期)
売上高	1,227	658	902	73.5%	47.4%
営業利益	468	266	376	<u>80.4%</u>	50.4%
経常利益	449	266	349	<u>77.9%</u>	50.4%
当期純利益	307	182	241	<u>78.7%</u>	51.0%

売上内訳

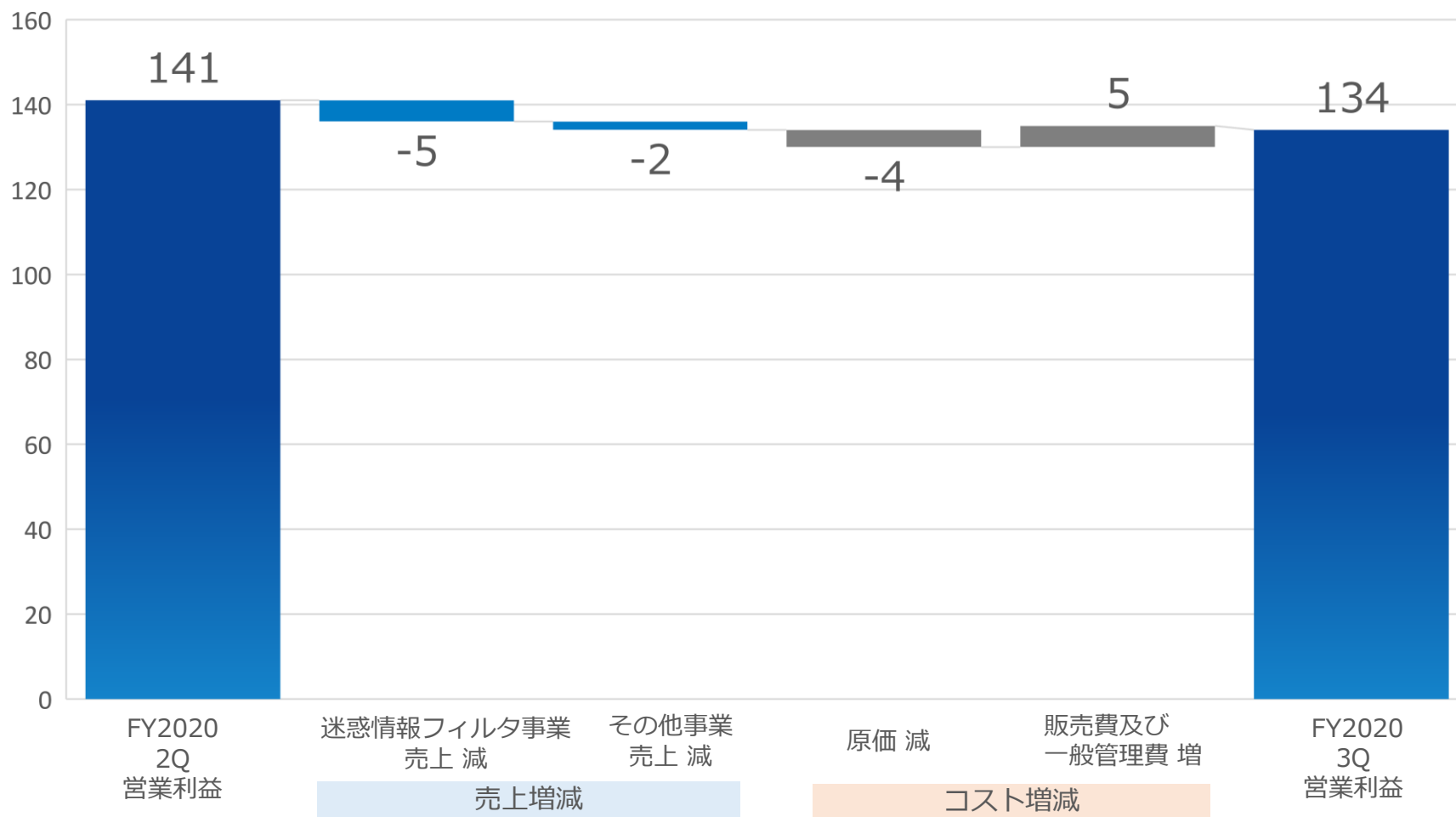
モバイル向け売上は、対前四半期で横ばいも、通期計画比においては順調。
 固定電話向け売上は、2Qで一時的な売上が計上されていたため、
 対前四半期では減少も、通期計画比では順調

単位 (百万円)	FY2020 計画		FY2020			
	上期	下期	3Q	対前四半期	下期進捗率	通期進捗率
<迷惑情報フィルタ事業>	521	623	290	98.2%	46.6%	72.5%
モバイル向け	450	527	248	100.7%	47.3%	72.5%
固定電話向け	60	76	33	79.5%	44.8%	76.5%
ビジネスフォン向け	11	20	7	131.6%	37.3%	57.2%
<その他>	48	35	22	93.7%	60.9%	87.4%

営業利益の増減分析（対前四半期比）

売上が僅かに減少したため、利益も僅かに減少。

単位（百万円）



2020年10月期 四半期コスト推移

コスト構造として、対前四半期で大きな変化なし。

(単位：百万円)

	FY2020 3Q	FY2020 2Q		FY2019 3Q	
		実績	QoQ	実績	YoY
売上原価	<u>78</u>	82	95.2%	60	130.8%
（労務費）	54	52	104.1%	47	114.5%
（減価償却費）	10	10	101.4%	9	124.6%
（その他）	36	43	84.2%	22	165.9%
（開発分の他勘定振替率）※	22.6%	22.5%	100.6%	22.7%	98.1%
販売費及び一般管理費	<u>99</u>	94	105.4%	84	118.7%
（人件費）	44	42	103.7%	38	116.7%
（広告宣伝費）	14	11	119.3%	4	350.1%
（研究開発費）	10	7	133.2%	9	107.8%
（その他）	31	32	95.8%	32	95.4%

※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。

財務状況

自己資本比率は82.8%と引き続き高い財務安全性を保持。
また、コミットメントライン契約を締結し、より盤石な体制に

(百万単位)	FY2019	FY2020 3Q	増減額
流動資産	1,139	1,303	+164
現金及び預金	998	1,122	+124
受取手形及び売掛金	109	144	+35
その他	31	35	+4
固定資産	170	224	+53
有形固定資産	43	65	+21
無形固定資産	85	108	+22
投資その他の資産	41	51	+9
総資産	1,310	1,527	+217
負債	309	263	△46
流動負債	284	247	△36
固定負債	24	15	△9
純資産	1,000	1,264	+263
自己資本比率	76.4%	82.8%	+6.4%



2020年10月期（FY2020） 通期業績見通し

引き続き各利益は計画以上の進捗状況

今後は、上振れた利益を将来成長の投資に配分する方針

通期業績計画としては、変更なし

単位（百万円）	通期計画	FY2020 3Q累計	進捗率 (通期)
売上高	1,227	902	73.5%
営業利益	468	376	<u>80.4%</u>
経常利益	449	349	<u>77.9%</u>
当期純利益	307	241	<u>78.7%</u>

各利益の業績進捗率は総じて計画を上回り順調に推移



2020年10月期（FY2020） 第3四半期 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

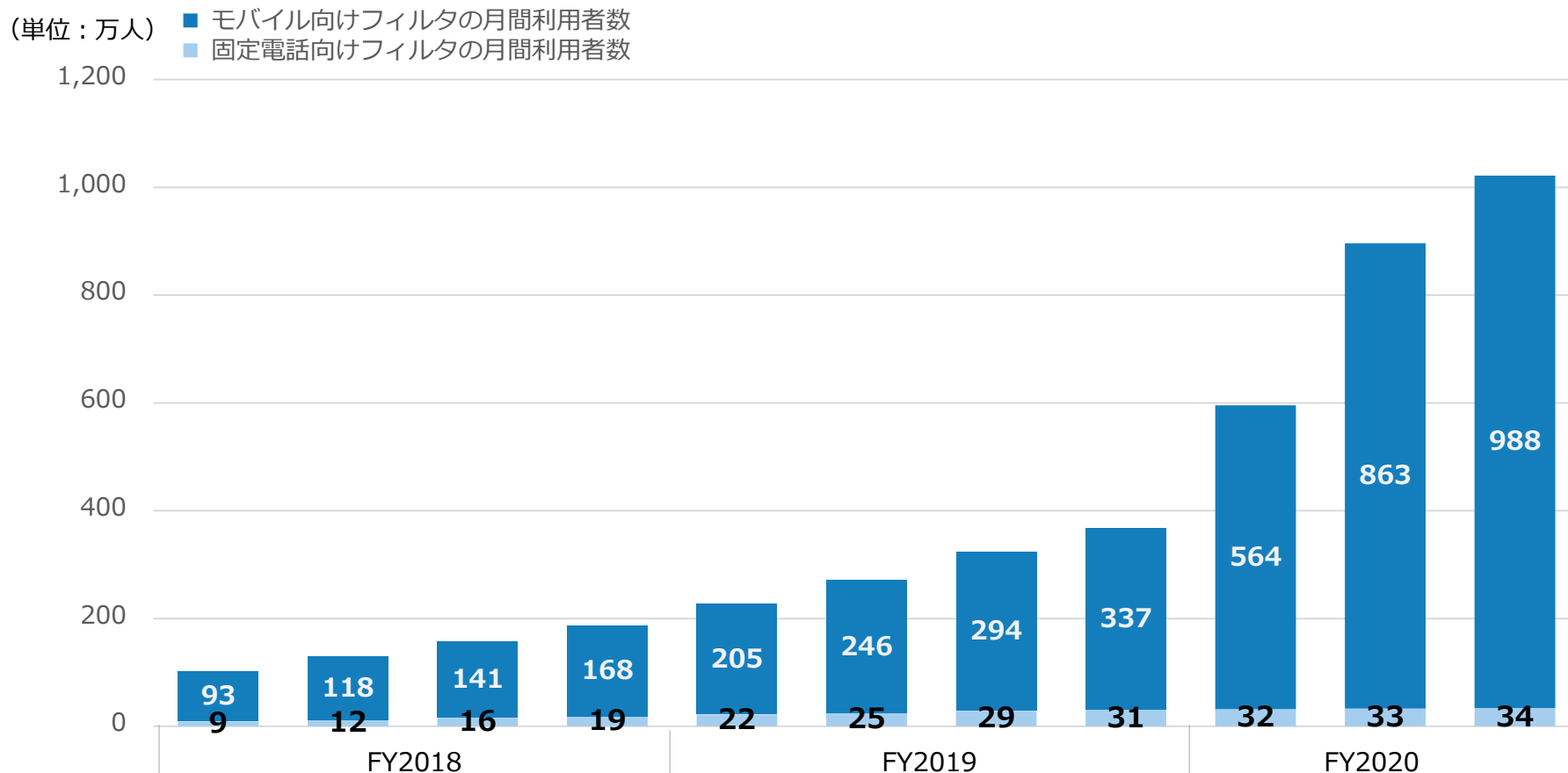


内部体制の拡充

- 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1,022万人。(2020年7月末時点)



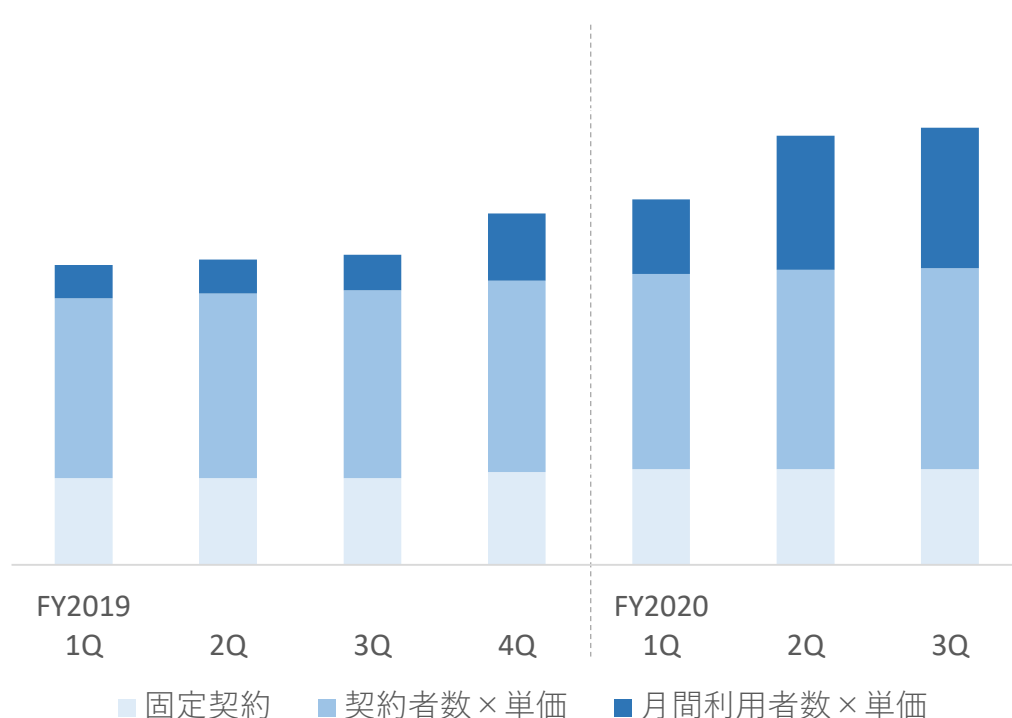
※月間利用者数は、当社製品・サービスを利用しているユーザーのうち、電話番号リストの自動更新またはアプリの起動等により、当月に1回以上、当社サーバへアクセスが行われたユーザー数です。なお、1ユーザーが複数の携帯端末等を所有しそれぞれで当社サービスの利用契約を行い、各端末等から当社サーバへのアクセスがなされた場合には、複数ユーザーとして重複カウントしております。また、月間利用者数は、当社が事業を通じて特殊詐欺被害の撲滅に貢献する上で重要なKPIの一つとしておりますが、主要な取引先である通信キャリアとの契約条件は様々であり、必ずしも月間利用者数の増減が直接的に収益に影響を与えるものではありません。

※月間利用者数には、一部暫定値が含まれております。今後確定値が反映された場合に、多少の増減が発生する可能性があります。

モバイル事業の成長率内訳

「月間利用者数×単価」はコロナ禍の影響で売上成長鈍化。

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 (※)

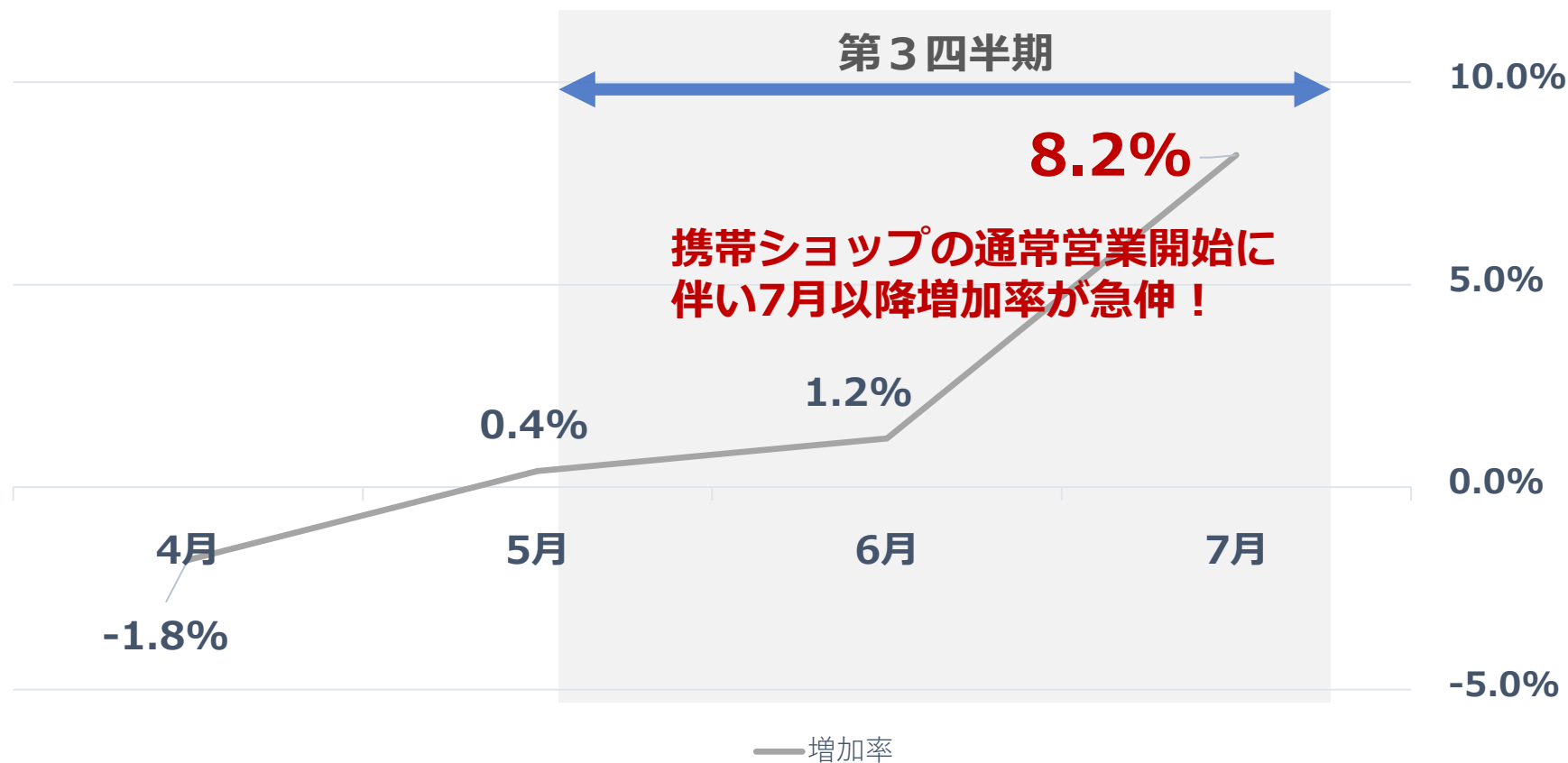
● 月間利用者数×単価	
売上高成長率	104.7%
月間利用者数成長率	112.9%
● 契約者数×単価	
売上高成長率	100.8%
月間利用者数成長率	116.4%
● 固定契約	
売上高成長率	100.0%
月間利用者数成長率	119.0%

※ 2020年10月期第2四半期と第3四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P38をご参照ください。

月間利用者数成長率の回復

携帯ショップ^o営業縮小に伴い、売上の成長を支える
「月間利用者×単価」契約モデルにおいて、月間利用者数の
成長率は鈍化したものの、7月以降は回復の兆し



将来の成長への投資

トビラフォンCloud販売拡大のため、メディアやオンライン等における様々な施策を実施



メディアへの露出

- トビラフォンCloud紹介記事の掲載
 - ・ 新聞：日本経済新聞、日経産業新聞、日刊工業新聞、等
 - ・ Web：NewsPicks



Webセミナーへの登壇

- WEBにてオンラインセミナーを実施
 - ・ テレワークEXPOへの登壇
 - ・ セミナーシェルフへの動画投稿

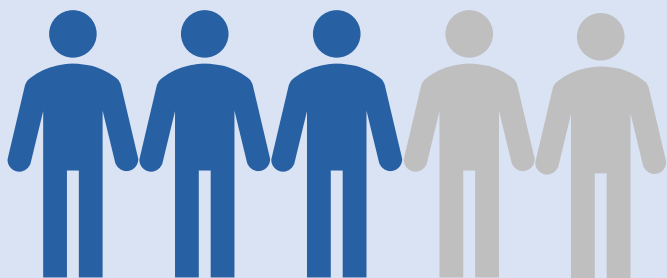
第4四半期においては積極的な広告活用による販売拡大を予定

内部体制の拡充

第3四半期においてエンジニア正社員1名増員

原価部門

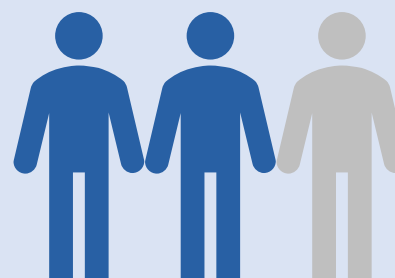
今期採用計画：5名



エンジニア（正社員）増員計画
5名中、第3四半期迄において3名採用

販管費部門

今期採用計画：3名



営業・管理（正社員）増員計画
3名中、第3四半期迄において2名採用

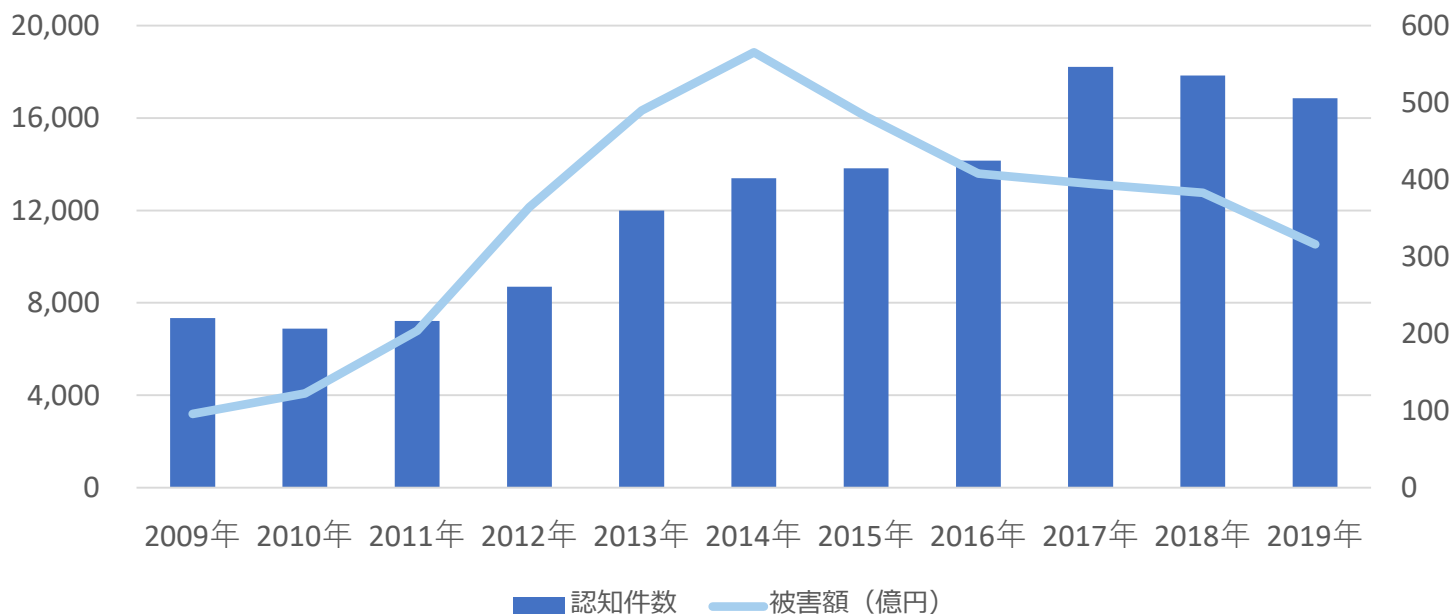


競争優位性

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16,851件を記録
- ・ 2019年の年間被害額316億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83.7%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」

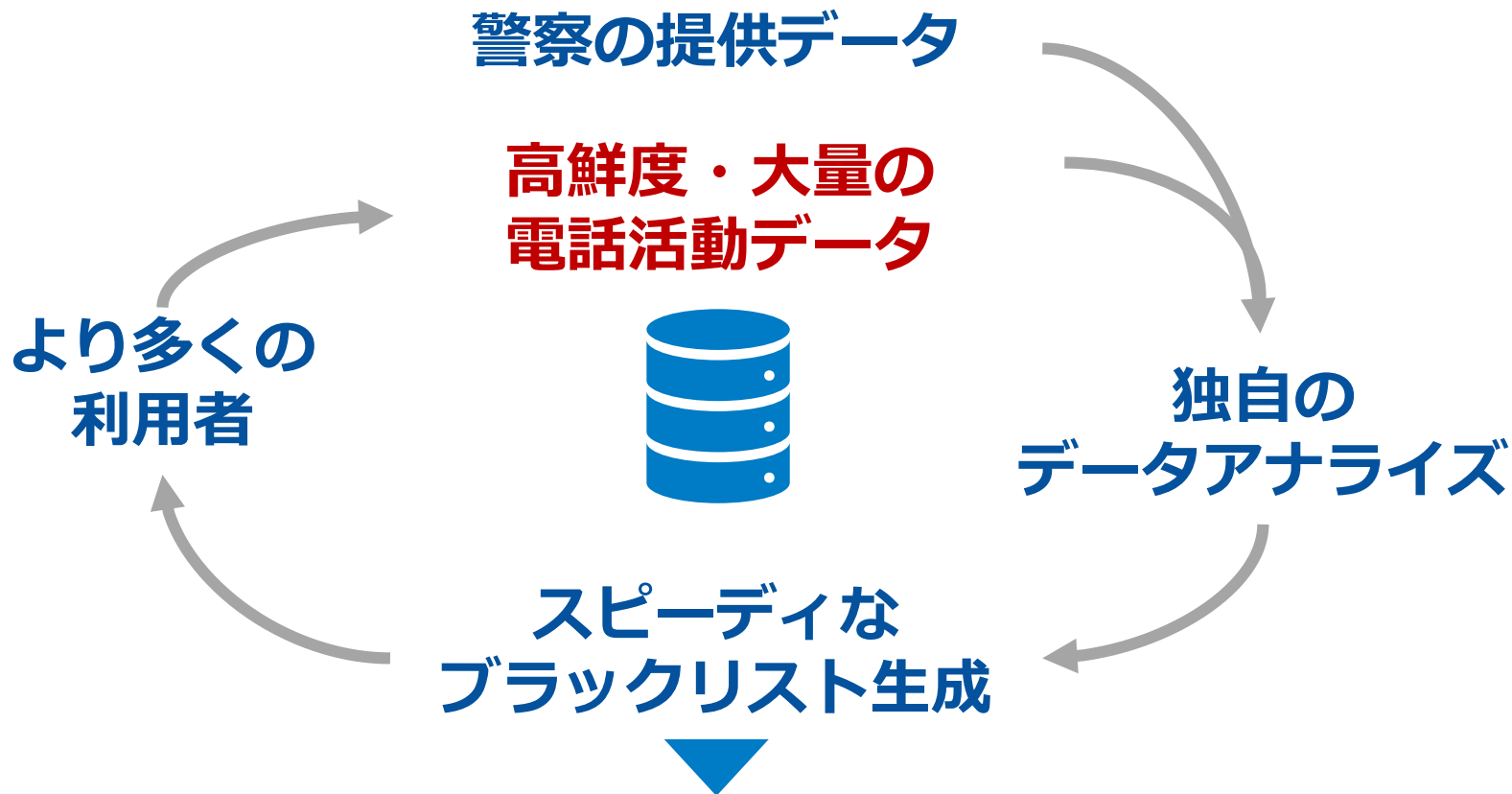
【私たちの挑戦】

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。

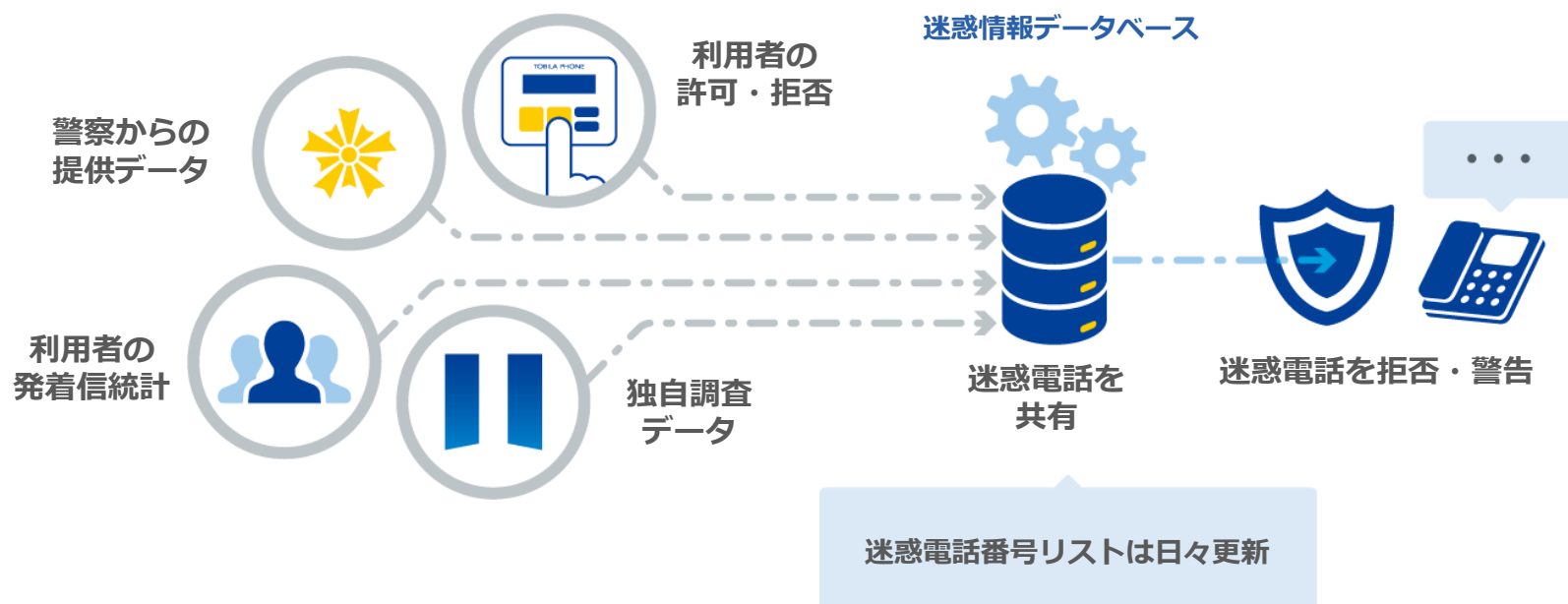


特殊詐欺被害撲滅に挑戦！

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

- 11億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

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



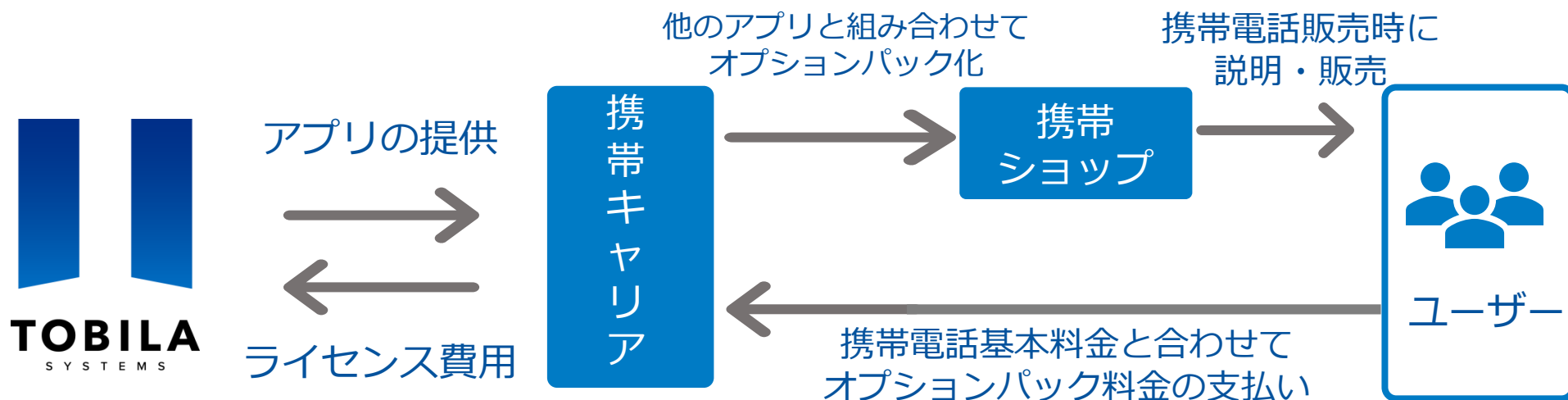
Android版

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て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

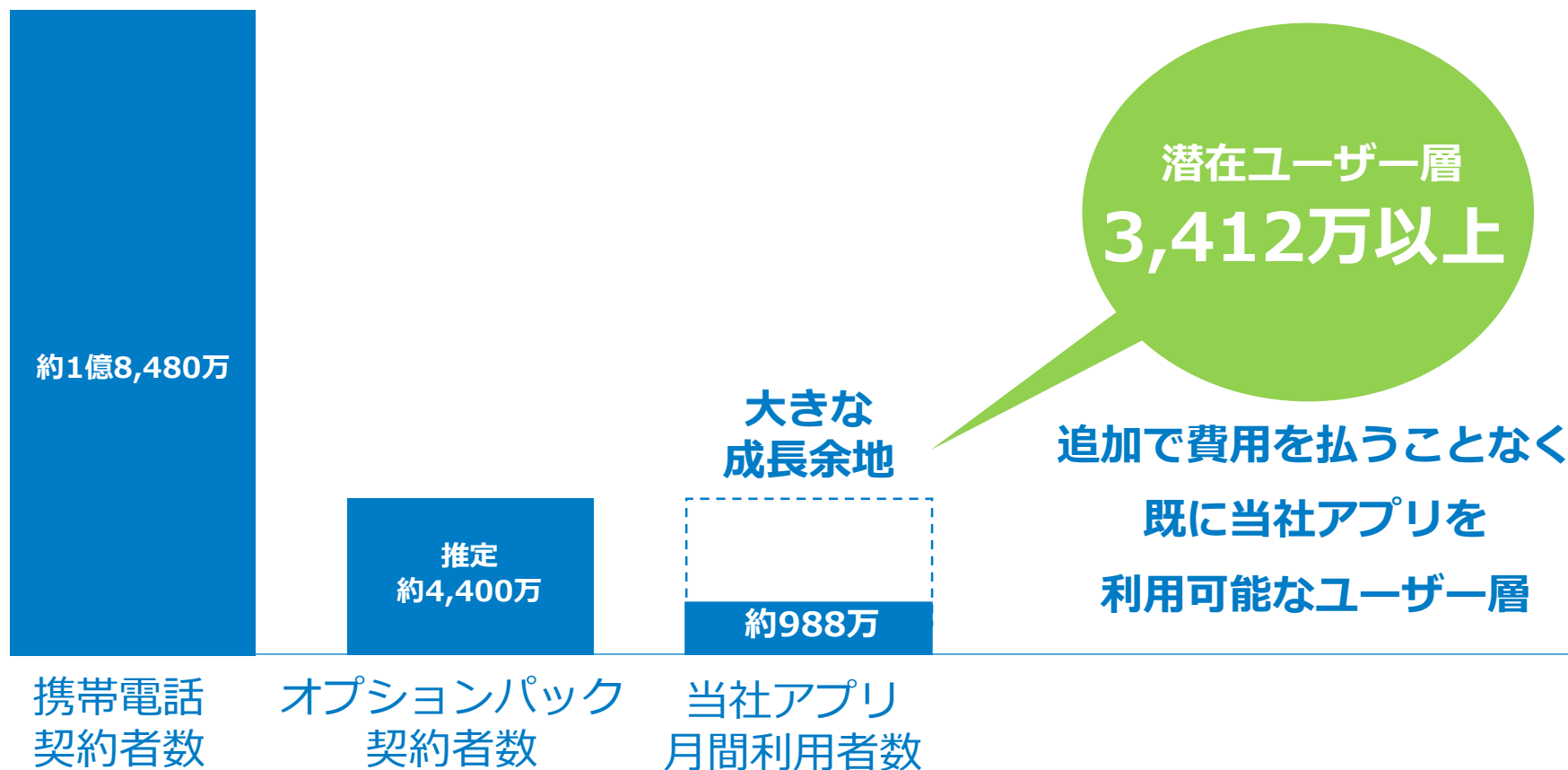
オプションパックの契約者数に連動した売上

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4,400万以上。
月間利用者数は、約988万に止まっており、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（2020年6月29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。

※月間利用者数には、一部暫定値が含まれております。今後確定値が反映された場合に、多少の増減が発生する可能性があります。

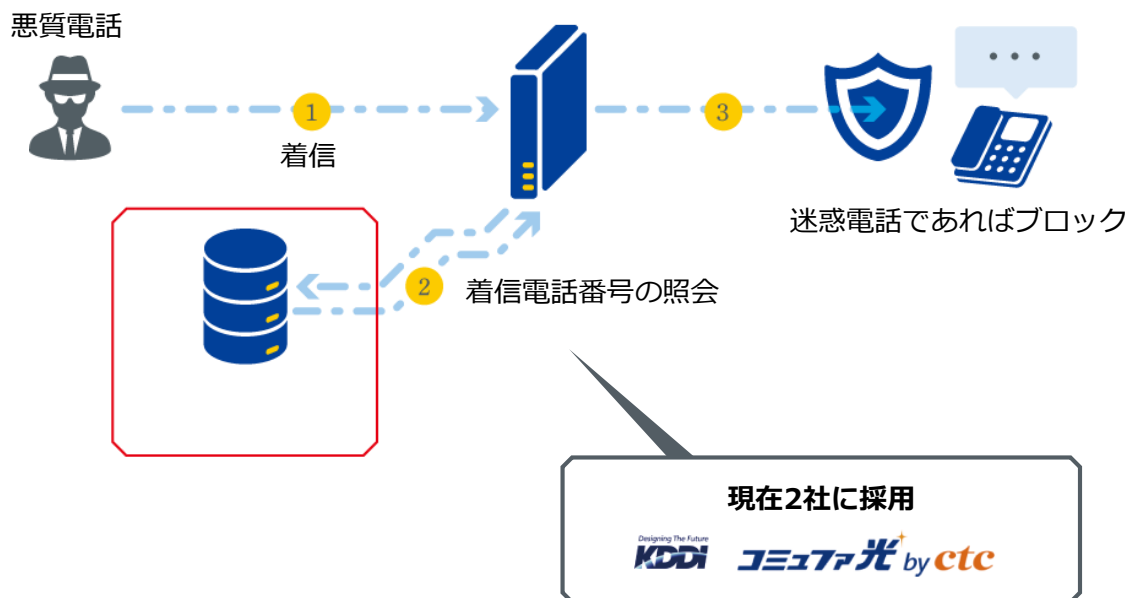
固定電話向けフィルタサービス

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



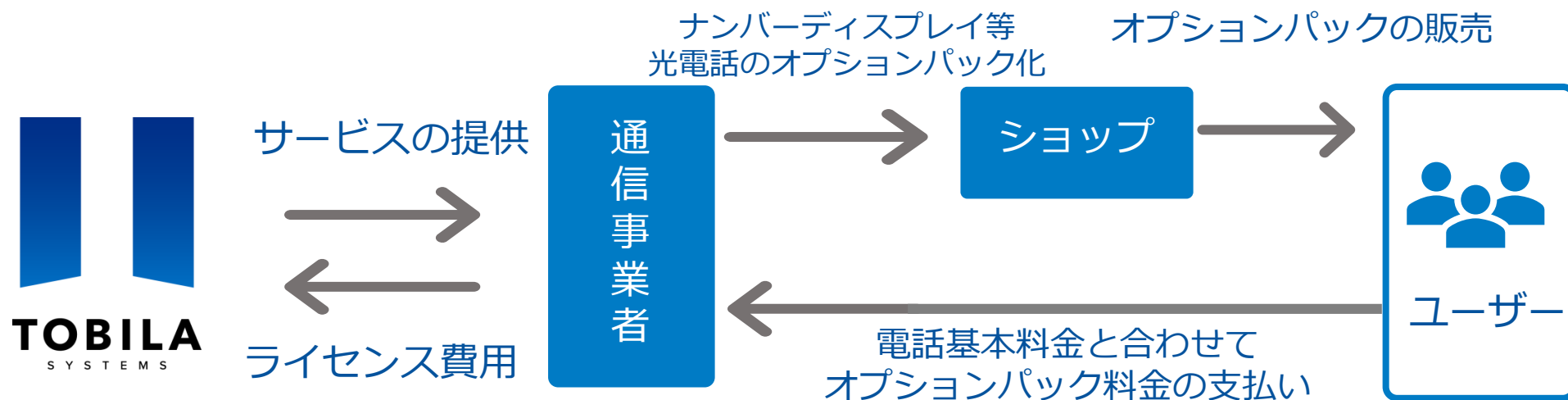
着信時



※ 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。



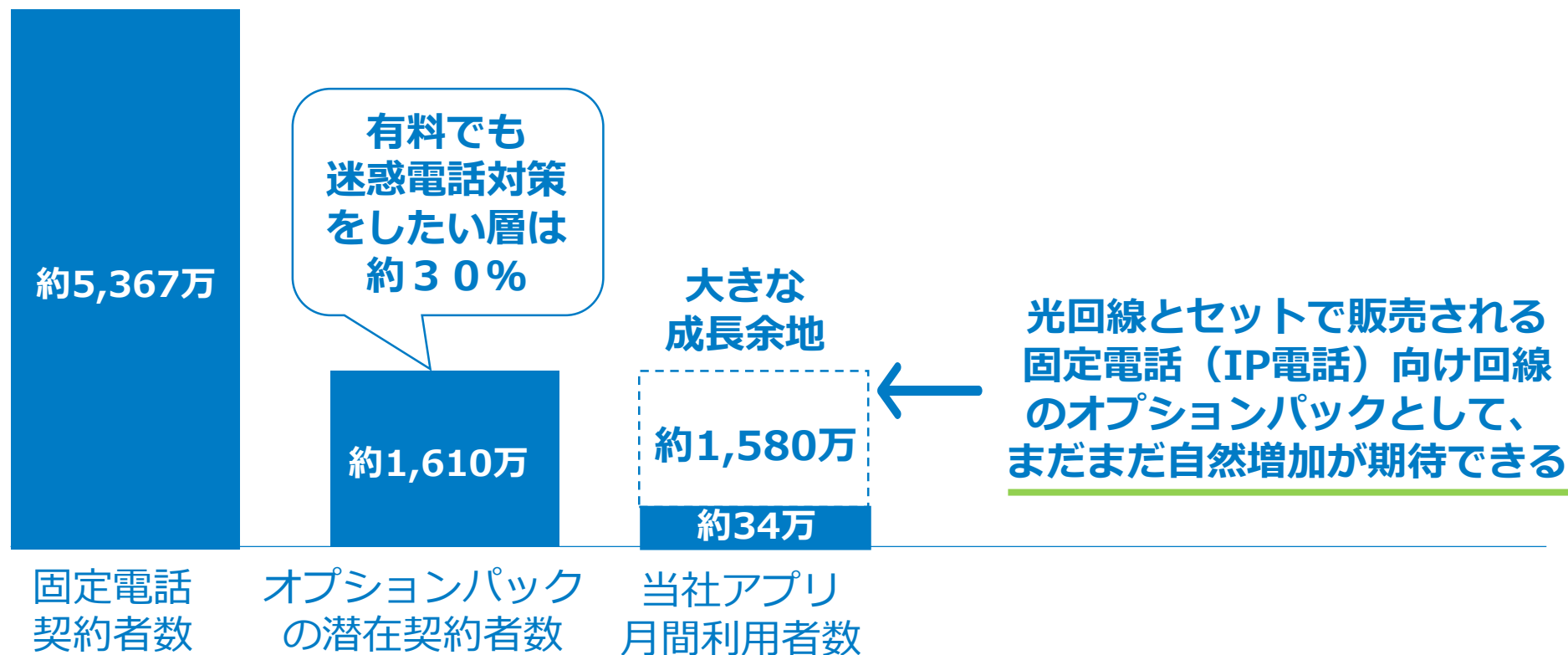
当社は通信事業者に
ライセンス費用を請求

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



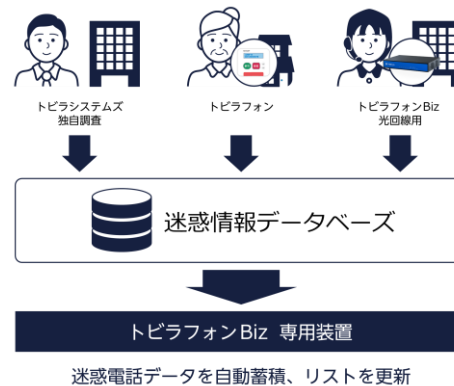
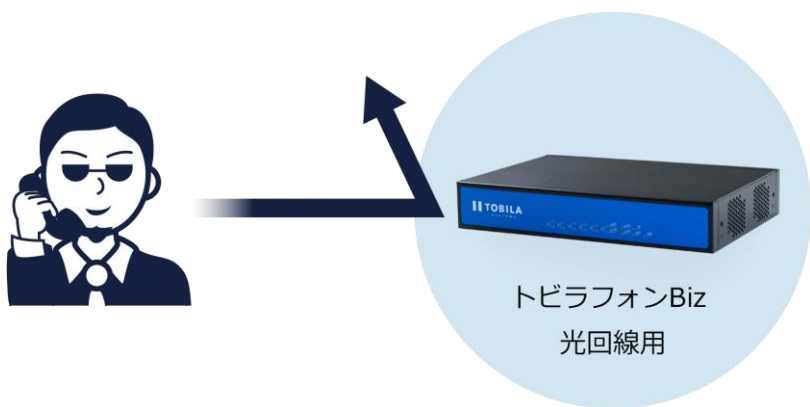
※固定電話の契約数：総務省「電気通信サービスの契約数及びシェア」四半期データ（2020年6月29日公表）

※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。

トビラフォンBizのビジネスモデル (1/2)

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	
種別	アクション
<input type="text"/>	<input type="text"/>
相手先電話番号	着信電話番号
<input type="text"/>	<input type="text"/>

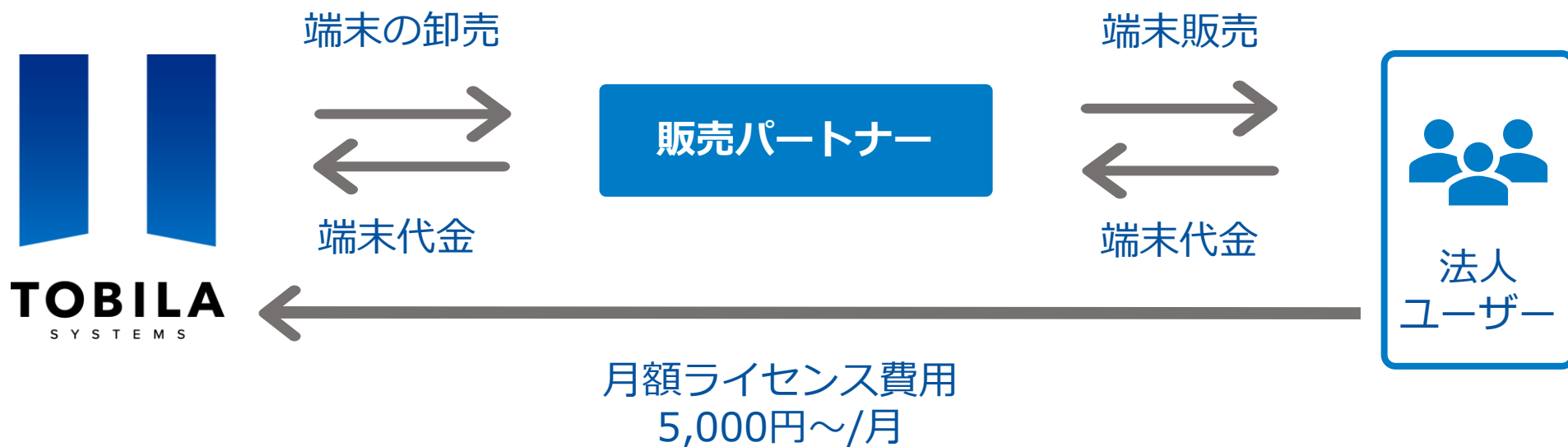
機器のweb管理画面より、ブラウザで録音ファイルの検索が可能。録音ファイルは着発信の日時、発信、着信毎に別のファイルに保存されます。

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

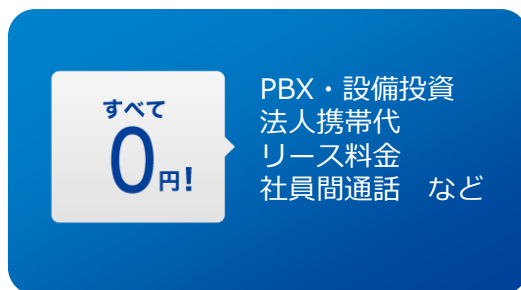


トビラフォン Cloud とは？

個人のスマホがそのまま仕事でも使える クラウド型ビジネスフォンサービス



スマホにアプリを
入れるだけ！

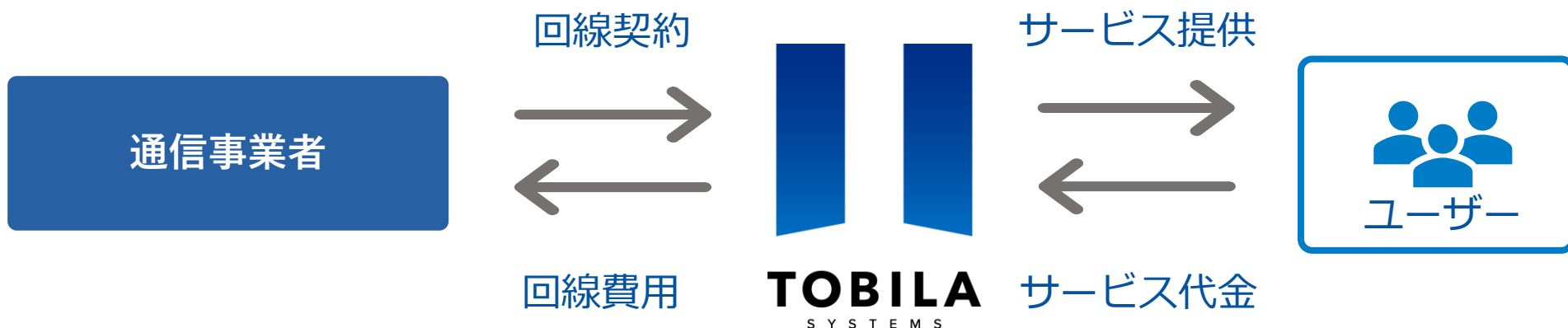


設備投資 **0**円



管理画面で
一括操作！

基本セット数が増えるほど、 月額ライセンス費用が積み上がるストックモデル



● 初期費用
30,000円

+

● 月額費用
①基本セット数 × 単価 (3,000円) + ②通話料

※基本セットは利用人数によって、1企業が複数セット契約するケースもあります。
※基本セットの詳細はURLの通り (<https://tobilaphone.com/biz/cloud/price/>)

中期的な成長イメージ

● モバイル向け

大きな成長余地を残しており、引き続き**大きな売上高成長**が期待できる。

● 固定電話向け

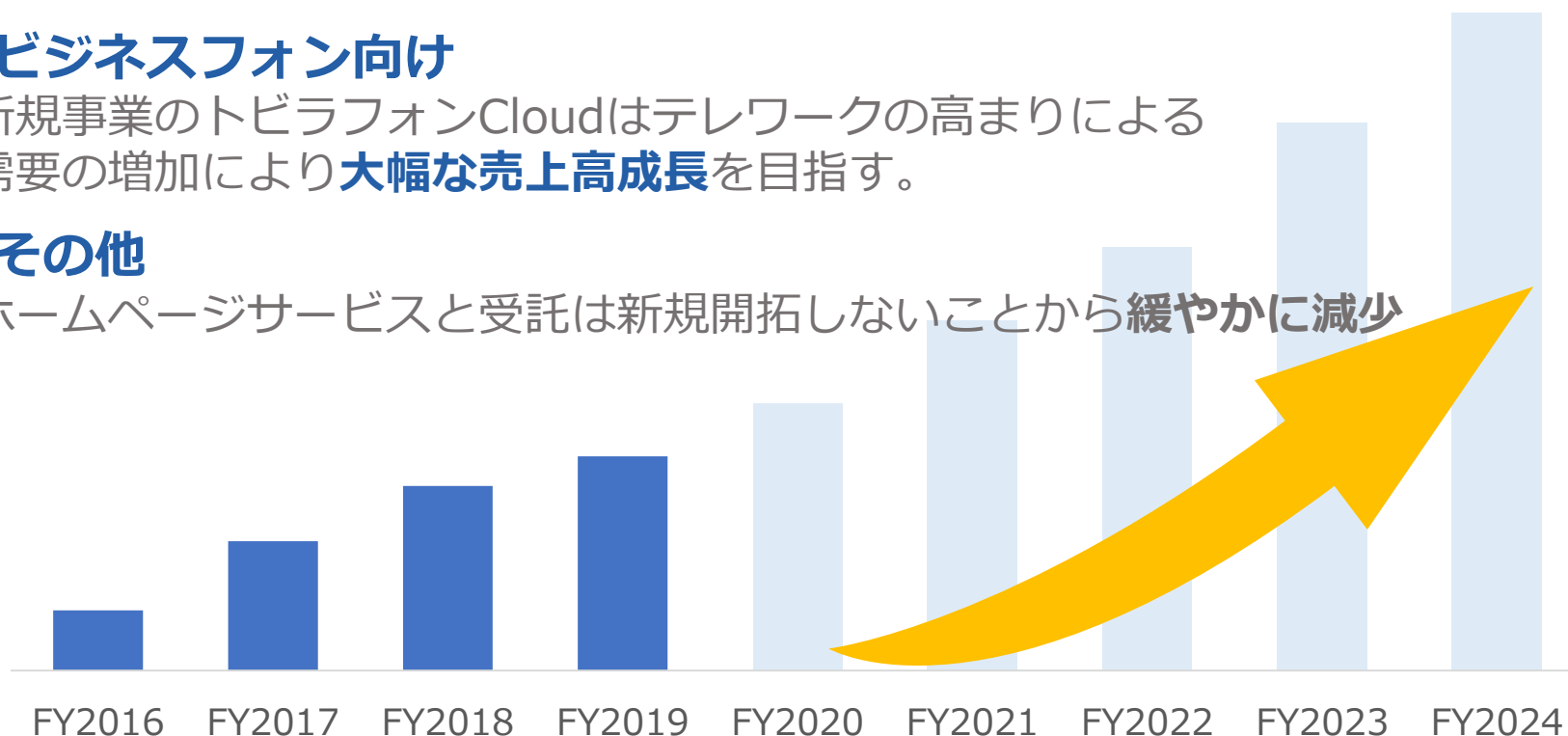
潜在市場規模は大きく市場の関心も高いことから、**安定的な売上高成長**を目指す。

● ビジネスフォン向け

新規事業のトビラフォンCloudはテレワークの高まりによる需要の増加により**大幅な売上高成長**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	迷感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	64名（うち臨時雇用12名）2020年7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

松下 智樹



取締役
最高財務責任者
管理部長

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	2Q	3Q
売上	214	276	231	258	270	319	312
(迷感情報フィルタ事業)	193	223	210	237	244	295	290
(その他事業)	20	52	21	21	26	23	22
売上原価	49	75	60	72	77	82	78
(労務費)	44	45	47	52	54	52	54
(減価償却費)	6	6	8	12	11	10	10
(その他)	15	40	22	29	31	43	36
※ (開発分の他勘定振替率)	23.7%	21.5%	23.1%	22.4%	20.1%	22.5%	22.6%
販管費	62	72	84	98	93	94	99
(人件費)	36	36	37	40	41	42	44
(広告宣伝費)	5	5	4	2	0	11	14
(研究開発費)	3	5	9	11	8	7	10
(その他)	17	25	32	44	42	32	31

※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。