

TOBILA
SYSTEMS

2021年10月期 第1四半期

決算説明資料

トビラシステムズ株式会社

(東証一部 4441)

- 1 事業概要
- 2 2021年10月期 第1四半期ハイライト
- 3 2021年10月期 第1四半期決算概要
- 4 2021年10月期 通期業績見通し
- 5 2021年10月期 第1四半期アクションプラン進捗状況
- 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

【決算説明資料】

1

事業概要

企業理念

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

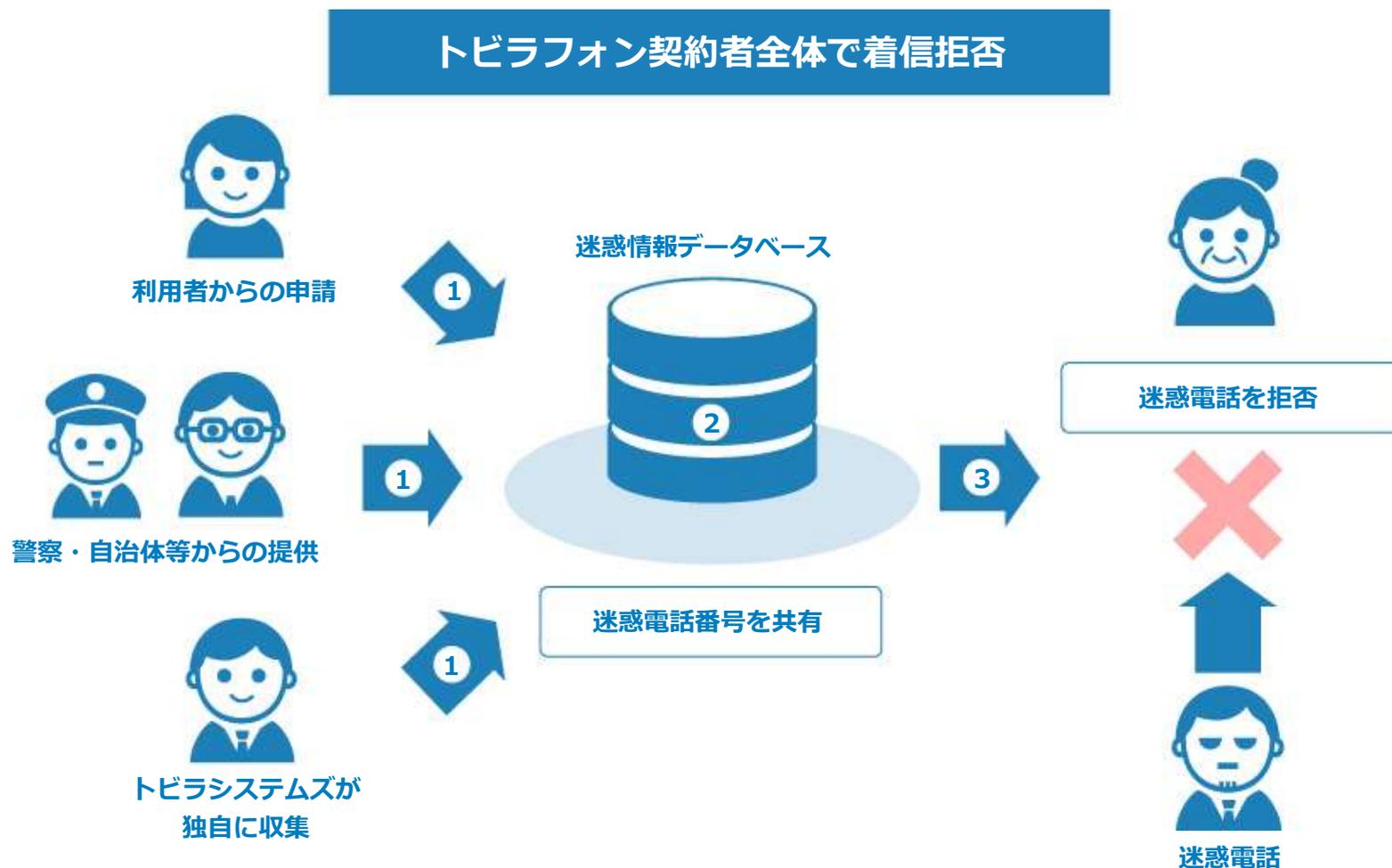
私たちは素晴らしい未来を想像し、失敗を恐れず変化を続け、常識を疑いあるべき形を追求します。
社会的課題を解決する、人々の役に立つ製品を次々に生み出し、持続的かつ発展的に成長するため適切な利益を得ます。

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、「トビラフォン」

3 **ビジネスフォン向けフィルタサービス**
「トビラフォン Biz」「トビラフォン Cloud」

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

FY2020
売上構成比

78.4%

11.9%

2.2%

7.5%

注力事業

資源を
集中投下

積極展開
しない

【決算説明資料】

2

2021年10月期 第1四半期ハイライト

売上高、営業利益ともに計画通りに進捗 中長期の成長加速へ、人やアライアンスへの投資を最優先

1Q業績

売上 : 335 百万 (YoY 123.9%)

営業利益 : 123 百万 (YoY 122.7%)

2021年10月期 第1四半期トピックス

事業戦略

- ・株式会社シンカへの出資
- ・新たなセキュリティサービスの検討
- ・トビラフォンCloudのアライアンス先の更なる開拓へ

組織体質の強化

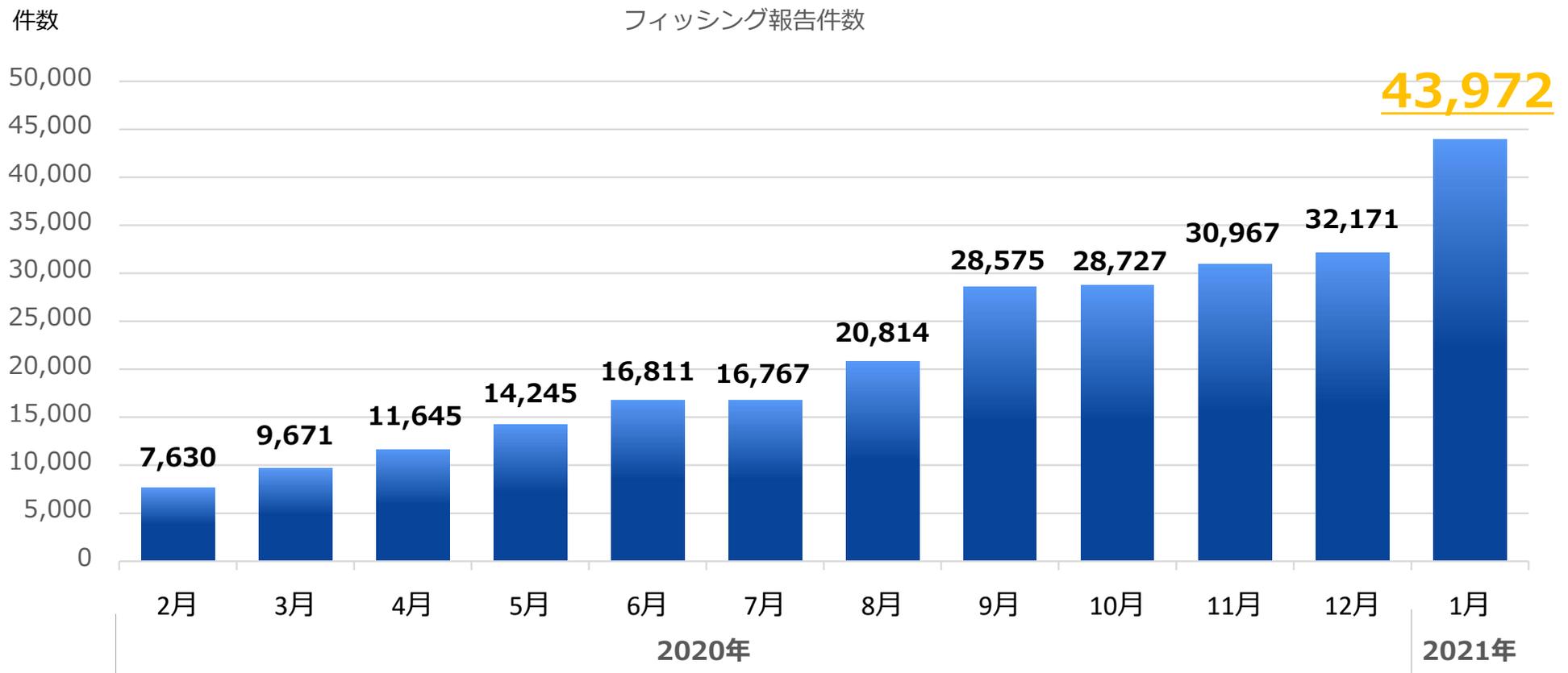
- ・新たな人事制度を導入
人が成長しやすい環境の整備を行う。
- ・株式報酬制度の導入
中長期的な成長のために社員の目線を合わせる。

場所を選ばない働き方へ

- ・東京・大阪支店の縮小
DXを推進する企業としてテレワークを積極的に進める。

フィッシング報告件数は1年間で約6倍程度に増加

当社は月間約1億件ものMMS・SMSを収集・分析、累計16万件以上の迷惑メールデータベースを構築し、フィッシング詐欺被害防止に努めており、また、当該データベースを用いた新サービスも検討・提案中。



(出典) フィッシング対策協議会「2020/10 フィッシング報告状況」

【決算説明資料】

3

2021年10月期 第1四半期決算概要

業績サマリー (1/2) 対前四半期、対前年同期比

前年同期比で20%以上の増収、増益と堅調。

(単位：百万円)	FY2021 1Q 実績	FY2020 4Q		FY2020 1Q	
		実績	QoQ	実績	YoY
売上高	335	331	101.2%	270	123.9%
営業利益 (営業利益率)	123 (36.7%)	122	100.8%	100	122.7%
経常利益 (経常利益率)	123 (36.7%)	121	101.3%	100	122.6%
当期純利益 (当期純利益率)	84 (25.3%)	80	105.5%	69	121.9%

上期業績予想、通期業績予想達成に向け、計画通りに進捗。
下期以降の成長加速のため、マーケティング体制の確立を優先し、広告宣伝費等の販管費は一時的に優先度低下。このため一時的に営業利益が計画上振れ。

(単位：百万円)	FY2021 1Q 実績	FY2021 通期		FY2021 上期	
		計画	進捗率	計画	進捗率
売上高	335	1,410	23.8%	681	49.3%
営業利益	123	517	23.8%	241	51.1%
経常利益	123	515	23.9%	240	51.2%
当期純利益	84	352	24.1%	164	51.7%

主力のモバイル向けは成長がやや緩やかに。獲得対策へ。

固定電話向けは旧製品からの切替需要により、予想を上回る販売状況。

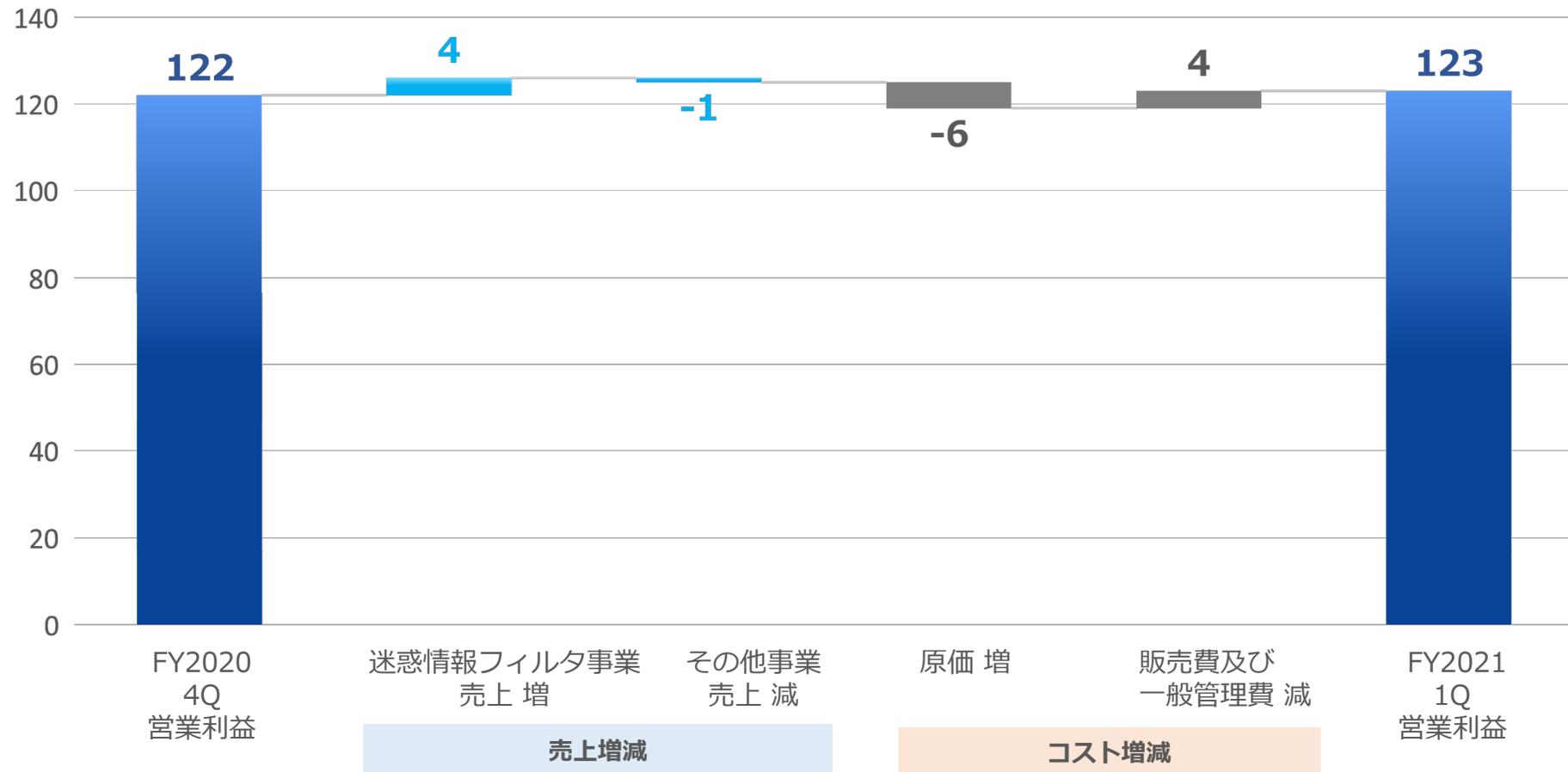
2021年2月（2Q）まで切替需要見込む。

(単位：百万円)	FY2021 1Q実績	FY2020 1Q		FY2021 上期	
		実績	YoY	計画	進捗率
<迷惑情報フィルタ事業>	316	244	129.6%	645	49.0%
モバイル向け	265	211	125.5%	555	47.9%
固定電話向け	38	27	140.4%	68	56.9%
ビジネスフォン向け	11	4	251.4%	22	53.1%
<その他>	19	26	72.2%	36	53.1%

営業利益の増減分析（対前四半期比）

固定電話向けの一時的な売上が増加したことに伴い、
変動費である端末代等の原価が増加

(単位：百万円)



売上原価及び販管費は、ほぼ計画通りにコントロール 広告宣伝費について計画後ろ倒しにより一時的に減少

(単位：百万円)	FY2021 1Q	FY2020 4Q		FY2020 1Q	
		実績	QoQ	実績	YoY
売上原価	89	83	107.9%	77	116.0%
(労務費)	58	55	106.4%	54	108.0%
(減価償却費)	10	12	86.6%	11	89.5%
(その他)	48	47	101.0%	30	156.5%
(開発分その他勘定振替率) ※	23.7%	28.5%	83.2%	20.1%	117.9%
販売費及び一般管理費	122	126	97.2%	93	131.8%
(人件費)	45	44	102.7%	41	110.4%
(広告宣伝費)	15	29	51.6%	0.8	1760.3%
(研究開発費)	16	17	98.0%	8	210.5%
(その他)	44	35	127.9%	42	104.9%

※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。

自己株式取得、配当金支払いに伴い、現預金がやや減少。資本効率の向上と財務安定性、株主還元を図る。今後の投資には借入活用も検討。

(単位：百万円)	FY2021 1Q	FY2020	増減額
流動資産	1,150	1,413	△263
現金及び預金	944	1,218	△273
受取手形及び売掛金	161	150	+10
その他	44	45	0
固定資産	267	234	+33
有形固定資産	61	65	△3
無形固定資産	118	114	+4
投資その他の資産	86	54	+32
総資産	1417	1,647	△230
負債	287	300	△13
流動負債	278	288	△10
固定負債	8	11	△3
純資産	1,129	1,347	△217
自己資本比率	79.7%	81.7%	△2.0%

※百万円未満切捨て

【決算説明資料】

4

2021年10月期（FY2021）通期業績見通し

緊急事態宣言の再発令の影響は軽微。携帯キャリア市場の変化に対しては、将来的な成長への影響を注視し、対策急ぐ。

マクロ環境認識

実質GDP成長率は回復傾向だったものの、緊急事態宣言の再発令の影響により個人消費の落ち込みが予想される。

事業環境 の変化

- ・ 携帯キャリア新プランの導入に伴うオンライン販売への移行
- ・ 新規携帯キャリアへのユーザ移動によるモバイル市場の再編

対策

- ・ 携帯キャリアの新料金プラン、携帯のオンライン販売加速に対応するよう携帯キャリアと連携し、対策を進める。
- ・ 携帯キャリア市場の再編に対応できるよう新規携帯キャリアにおける提供について引きつづき提案を進める。

通期業績見通し

業績は堅調に推移しており、通期業績見通しに変更なし

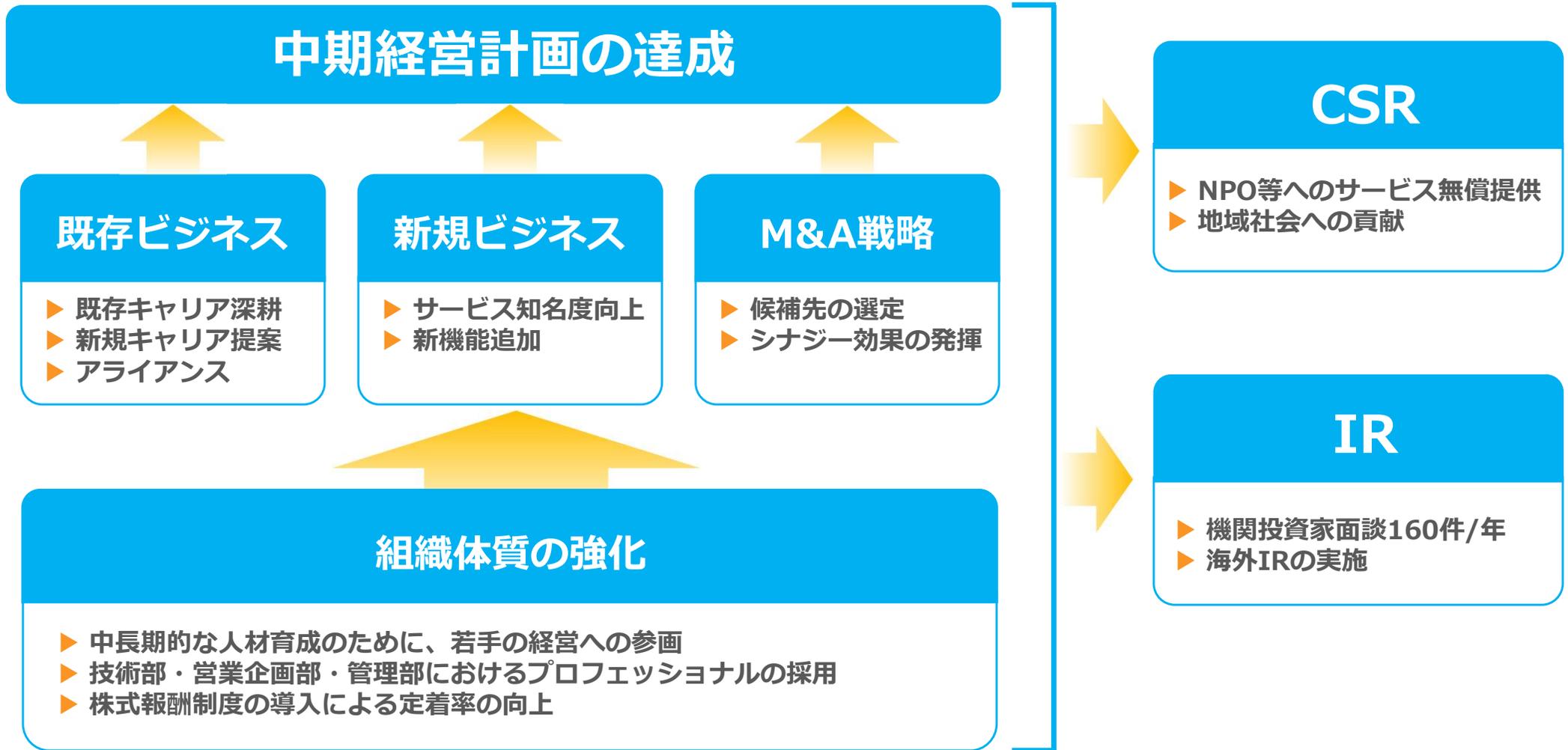
(単位：百万円)	通期計画	FY2021 1Q	進捗率 (通期)
売上高	1,410	335	23.8%
営業利益	517	123	23.8%
経常利益	515	123	23.9%
当期純利益	352	84	24.1%

個別事業において計画進捗にばらつきがあるものの、会社全体としての業績予想や配当予想に変更なし。

【決算説明資料】

5

2021年10月期
第1四半期アクションプラン進捗状況

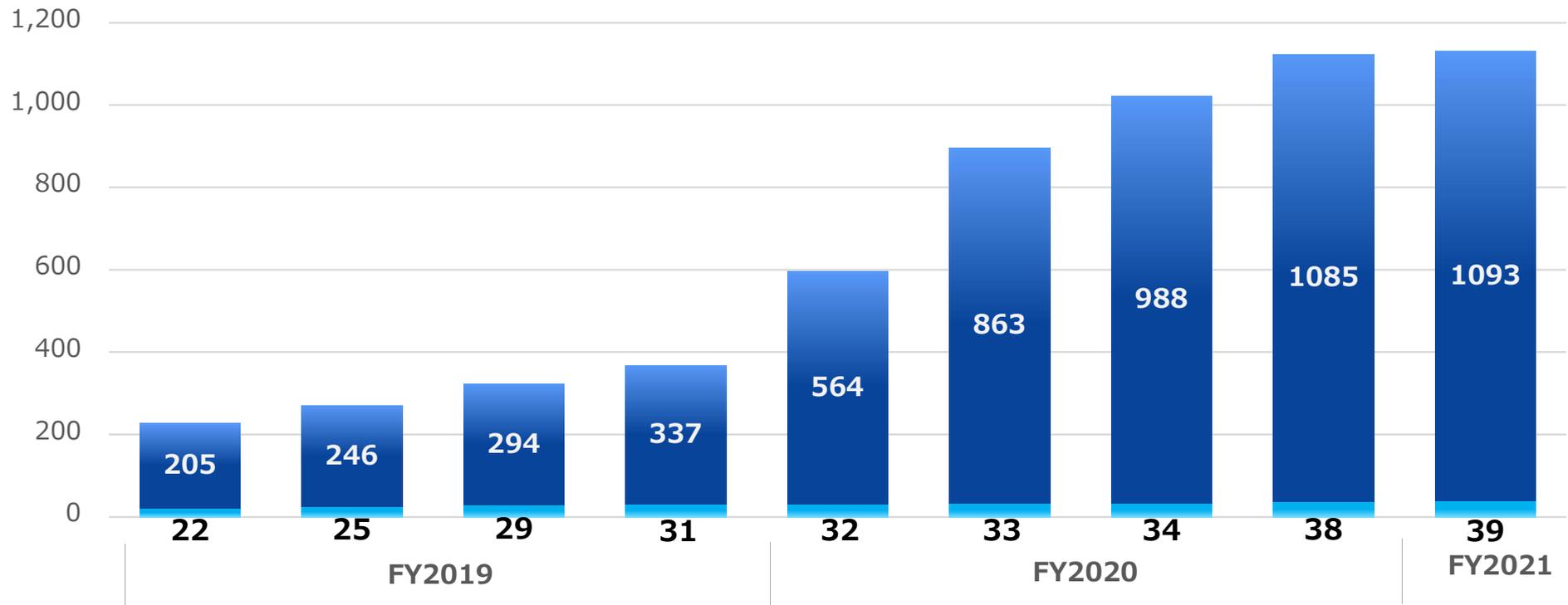


迷惑情報フィルタ月間利用者数推移

月間利用者数^(※)は約1,133万人。(2021年1月末時点)

固定契約のキャリアは旧アプリから新アプリへの移行により、一時的に減少。
売上に連動する月間利用者数×単価は、引き続き伸長。

(単位：万人) ■ モバイル向けフィルタの月間利用者数 ■ 固定電話向けフィルタの月間利用者数



※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

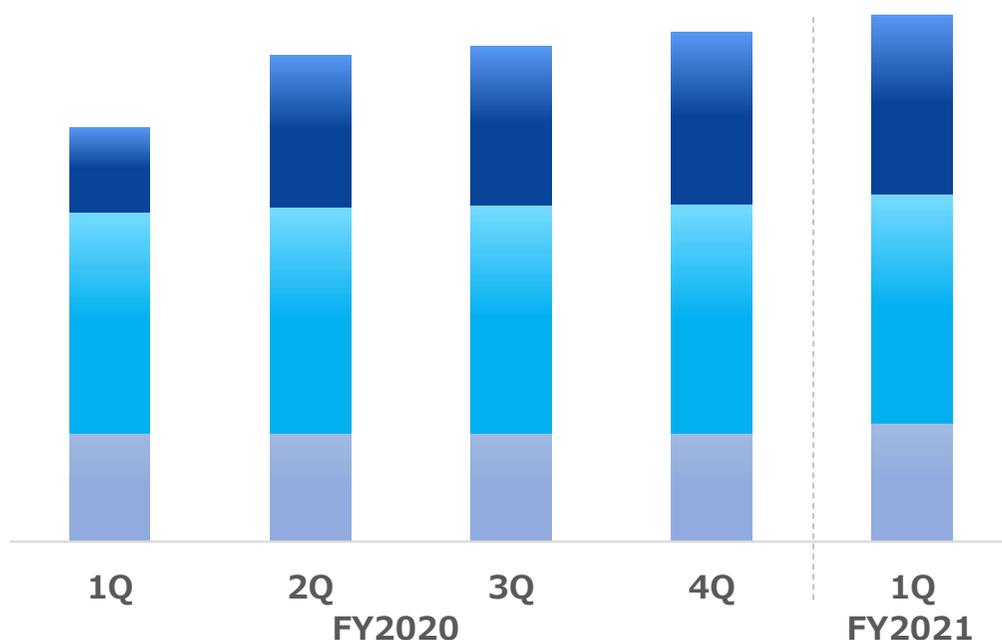
※月間利用者数には、一部暫定値が含まれております。今後確定値が反映された場合に、多少の増減が発生する可能性があります。

固定契約の契約条件改善を実現。（1Qは2/3を改善後の売上で計上）

月間利用者数×単価は、提供方法が変更され、伸びが緩やかに。

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)

■ 固定契約 ■ 契約者数×単価 ■ 月間利用者数×単価



※ 2020年10月期第4四半期と2021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P35をご参照ください。

対前四半期 (※)

▶ 月間利用者数×単価

売上高成長率 **104.1%**

月間利用者数成長率 101.2%

▶ 契約者数×単価

売上高成長率 100.0%

月間利用者数成長率 109.9%

▶ 固定契約

売上高成長率 **108.8%**

月間利用者数成長率 99.2%



中期経営計画アライアンス戦略第1弾 シナジー創出に向けた協業の検討開始

株式会社シンカへの出資を実施



株式会社シンカが提供するインバウンドコール対応を行う顧客接点クラウド「カイクラ」と、当社が提供するアウトバウンドコールを行うトビラフォンCloudとの融合・統合的運用の検討を行う。

※インバウンドコールとは、顧客からの受電を行うことを指す。
※アウトバウンドコールとは、顧客への架電を行うことを指す。

今後も第2弾、第3弾とトビラフォンCloudにとどまらず、当社サービス・データベースの利用について積極的にアライアンス先を模索する。



唯一携帯キャリアからメール情報を収集、分析し、当該迷惑情報データベースを用いた新サービスの検討

新セキュリティサービスの提案

月間約1億件のメール情報から危険なサイトURL情報を収集・分析し、現在累計160,000件以上の迷惑メールデータベースを構築、当該データベースを活かし、なりすましサイトへの閉鎖対応などを行う。

なりすましサイトに悩まされている企業に紹介・提案を行っており、新たなセキュリティサービスとしてのサービスの展開を検討する。



従業員に対する譲渡制限付株式付与制度導入のため、自己株式を取得

譲渡制限付株式付与制度導入の目的

当社の従業員に対して当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを付与すると共に、株主の皆様と一層の価値共有を進めることを目的とする。

譲渡制限付株式付与制度の付与条件

中長期的かつ継続的な勤務等を促す観点から、3年間の譲渡制限期間を設定し、また、本割当株式の一部は、一定の業績目標の達成を譲渡制限解除の条件と設定。

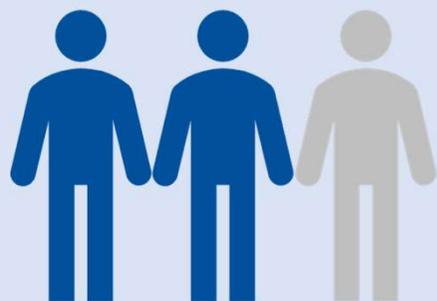
今後も、必要に応じて譲渡制限付き株式付与制度に基づき、優秀な人材確保のために株式の付与を検討する。

組織体質の強化におけるアクションプラン②

優秀な人材への接触が可能となり、早期の採用に成功
販管費部門についても内定済み、引き続き採用活動を進める。

原価部門

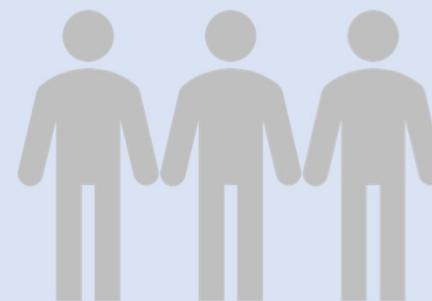
今期採用実績：3名



エンジニア（正社員）増員計画
3名中、2名採用

販管費部門

今期採用実績：3名



営業・管理（正社員）増員計画
3名中、0名採用（2名内定済み）

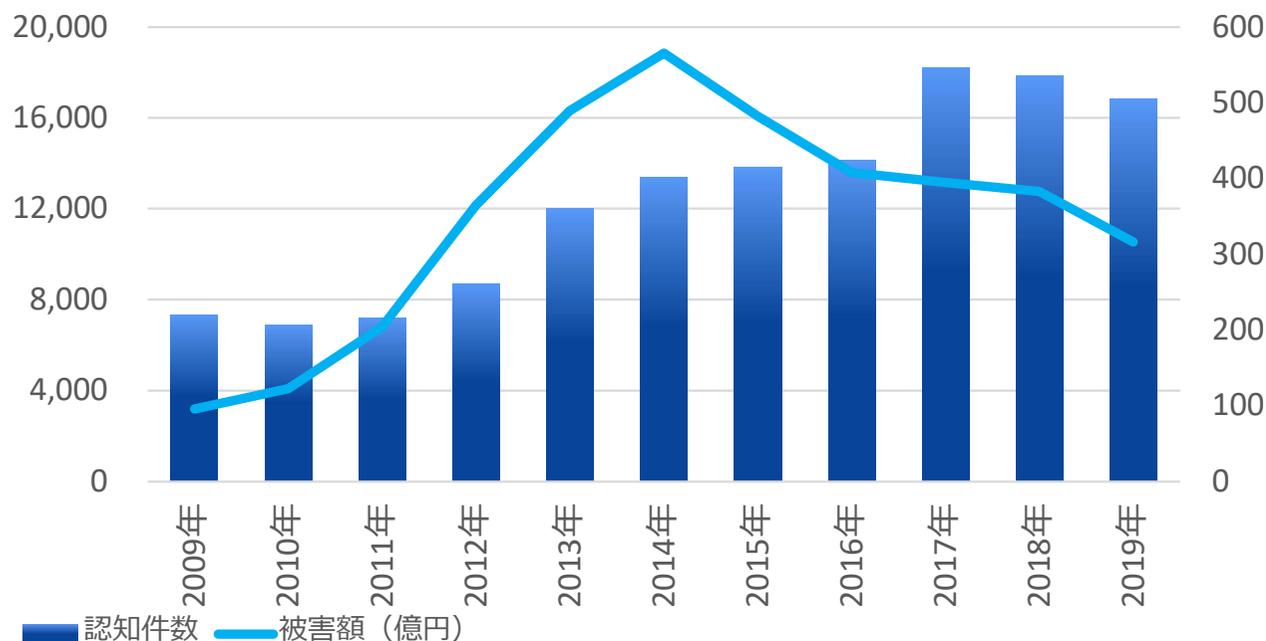
【決算説明資料】

6

競争優位性

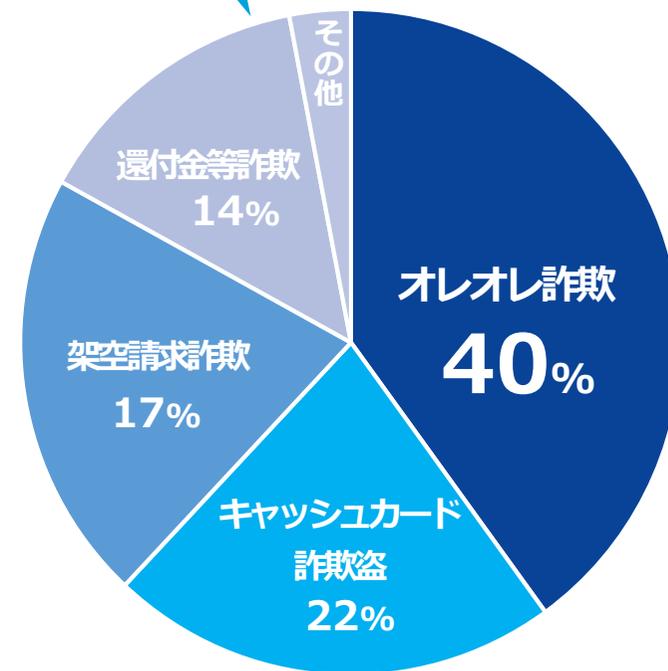
【迷惑電話フィルタサービスの社会的ニーズ】

- ▶ 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。



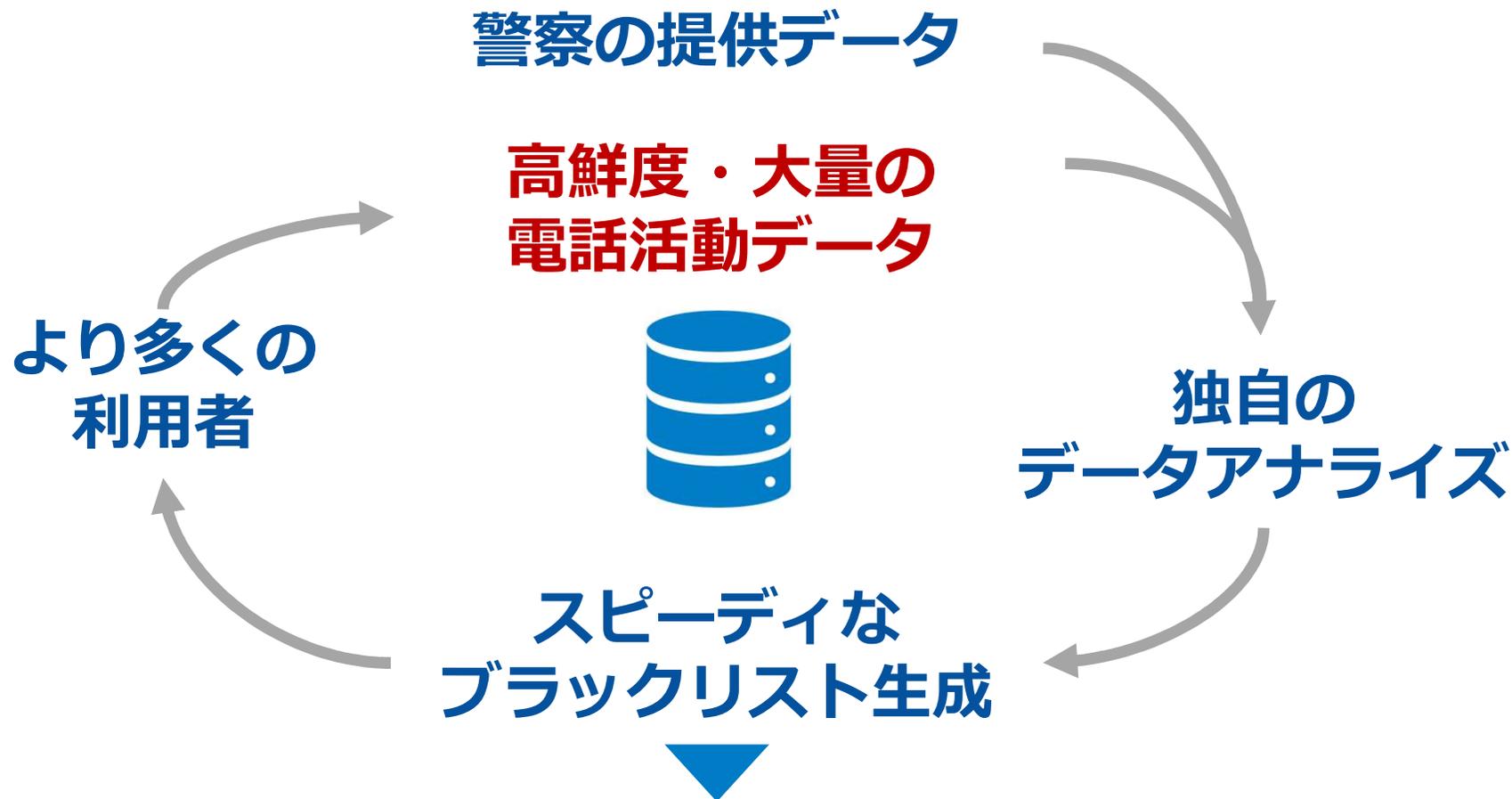
(出典) 警察庁広報資料「令和元年における特殊詐欺認知・検挙状況等について」

新型コロナウイルス感染症
に便乗した特殊詐欺が増加



令和元年の手口別被害状況：認知件数

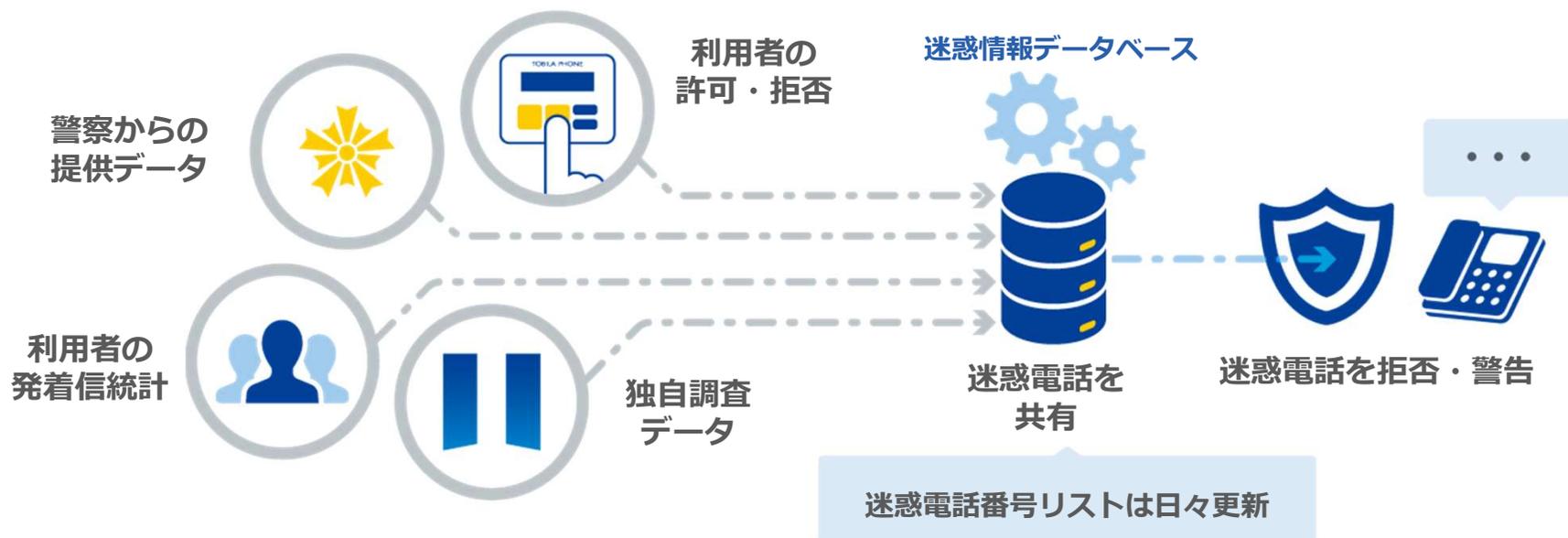
利用者が増えるほどデータが蓄積し、精度が向上する仕組み。



特殊詐欺被害撲滅に挑戦！

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10件以上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。



【決算説明資料】

7

サービス内容とビジネスモデル

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

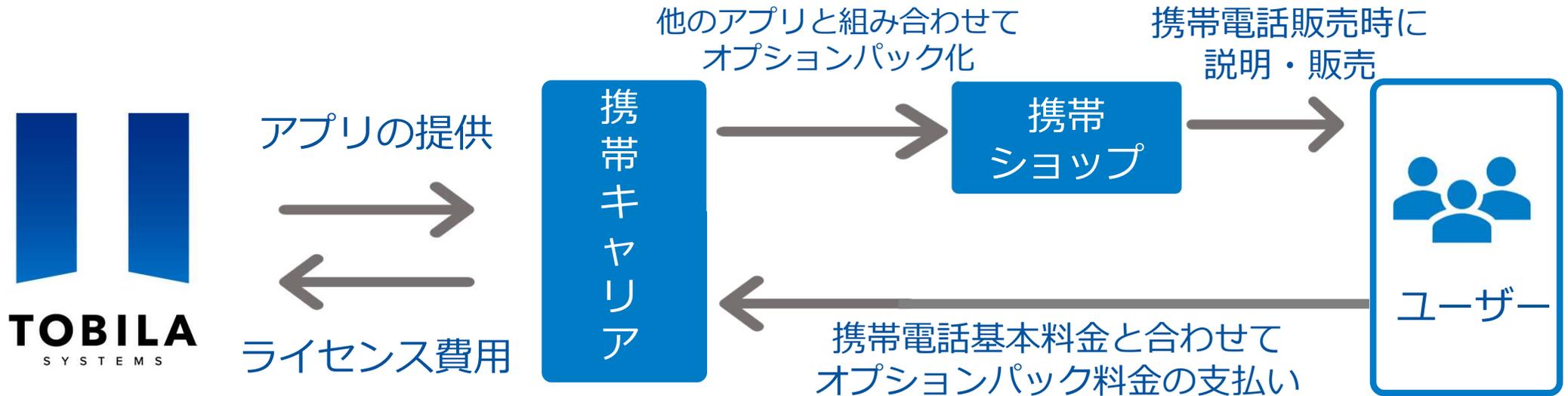
発信者情報自動表示機能



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

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

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1,093万に止まっており、大きな成長余地。



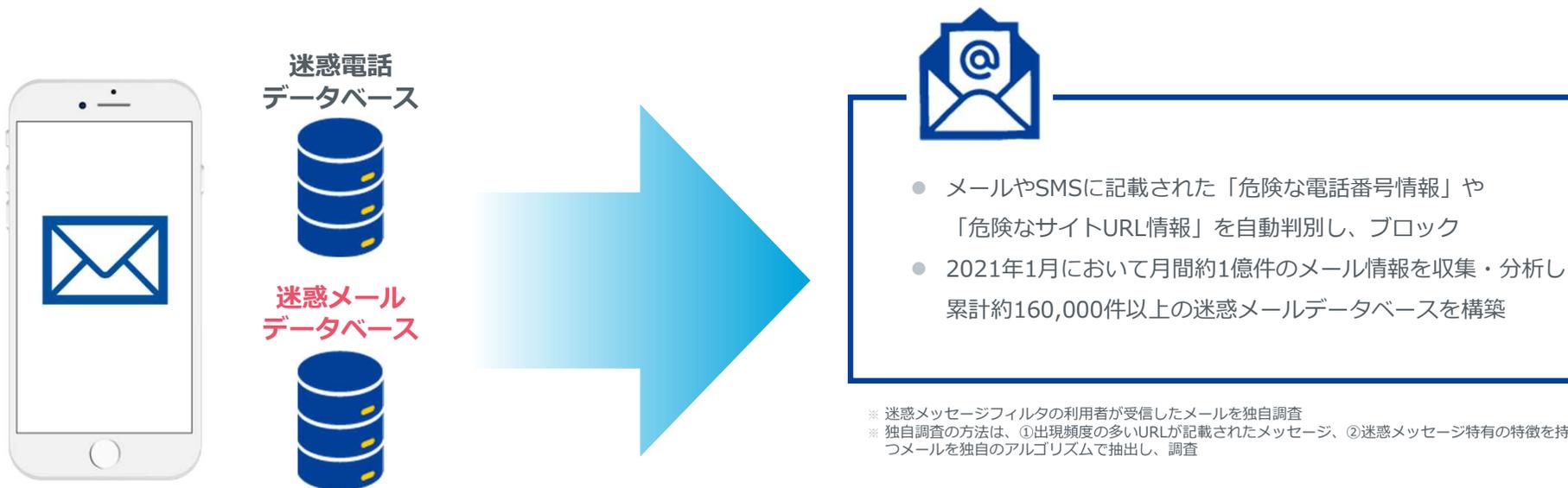
※携帯電話の契約数：総務省「電気通信サービスの契約数及びシェア」四半期データ（2020年6月29日公表）

※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。

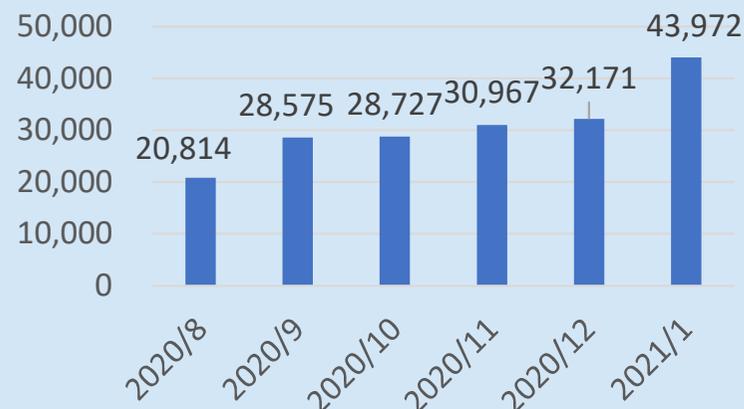
モバイル向けフィルタサービス 迷惑メールフィルタの水平展開

- ▶ 迷惑メッセージ（MMS・SMS）フィルタ機能を全ての通信キャリアに対しての展開を目指す
- ▶ 収益獲得手段を拡充し、一層の収益力の強化を図る



フィッシング報告件数は半年で2倍以上に

- 新型コロナウイルス感染症の影響
→ 特別定額給付金をかたるフィッシングメールが増加
 - 「なりすまし」メールの増加
→ Amazon、携帯キャリア、宅配業者等をかたるフィッシングの報告
- (出典) フィッシング対策協議会「2020/10 フィッシング報告状況」



固定電話向けフィルタサービス

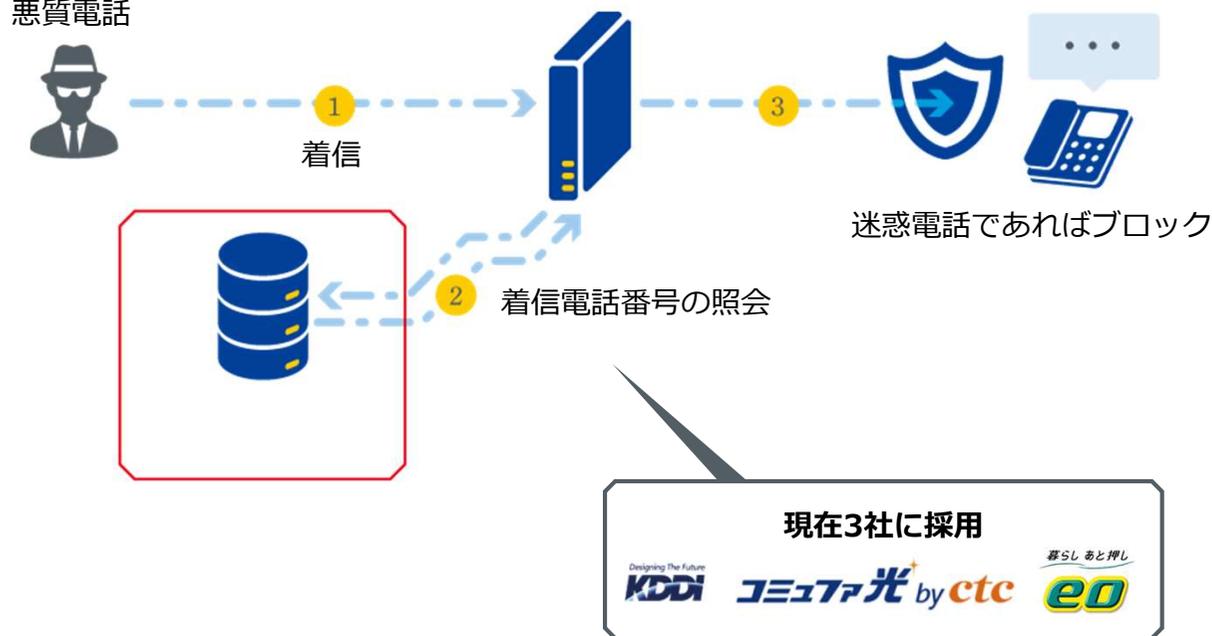
主に回線契約のオプションパックとして、
ホームゲートウェイ内蔵型サービスとして展開

- ▶ 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

3社のホームゲートウェイにて提供

悪質電話



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

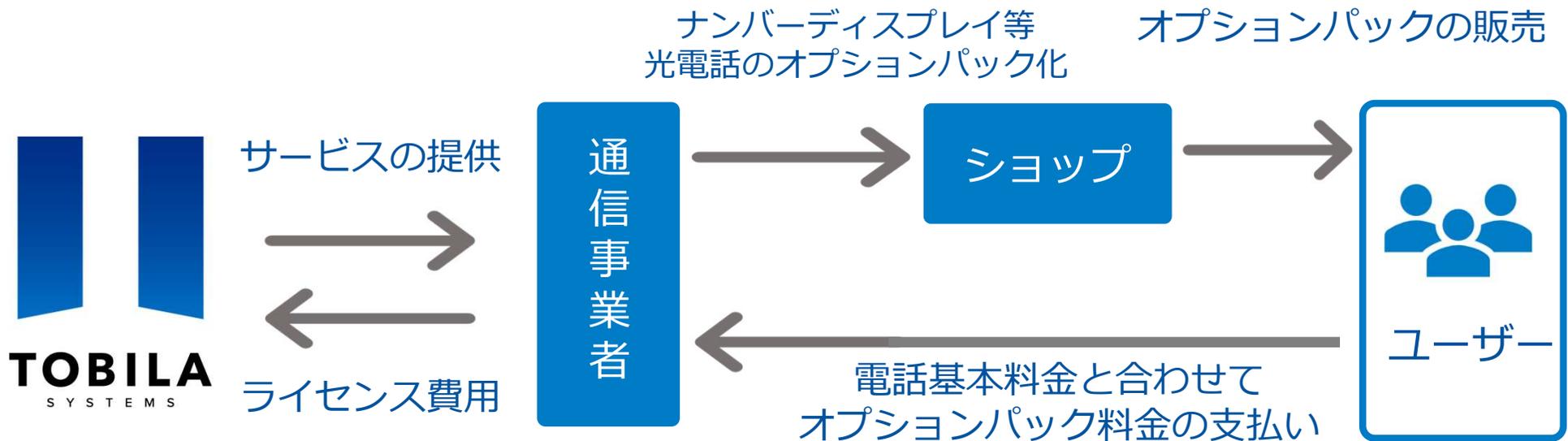
着信時



※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

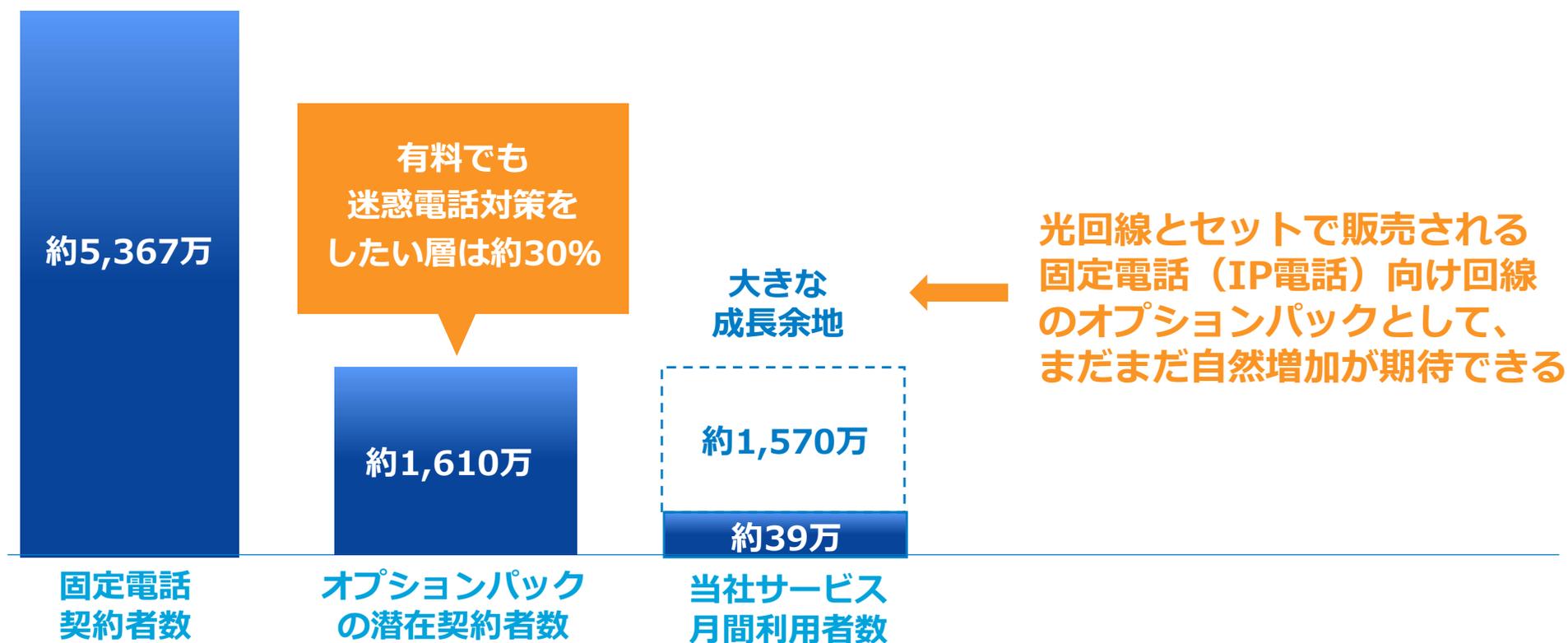
販売促進・ユーザーの獲得・料金回収は
通信事業者が実施

- 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3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）

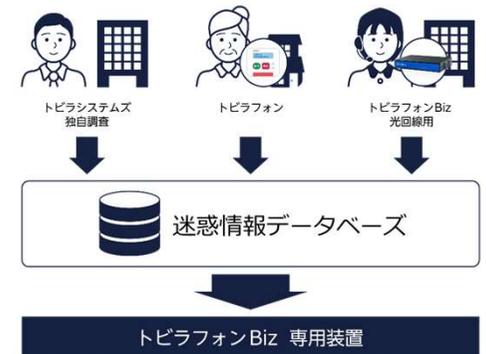
※MMD研究所「スマートフォンの迷惑電話・詐欺電話に関する調査」（2015年11月5日）では、迷惑電話の受電経験有無に関係なく、全体の29.8%の利用者が有料の迷惑電話対策を希望しているとの結果が報告されている。

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



迷惑電話データを自動蓄積、リストを更新

ブラウザ上で再生可能

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	迷惑電話

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ない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

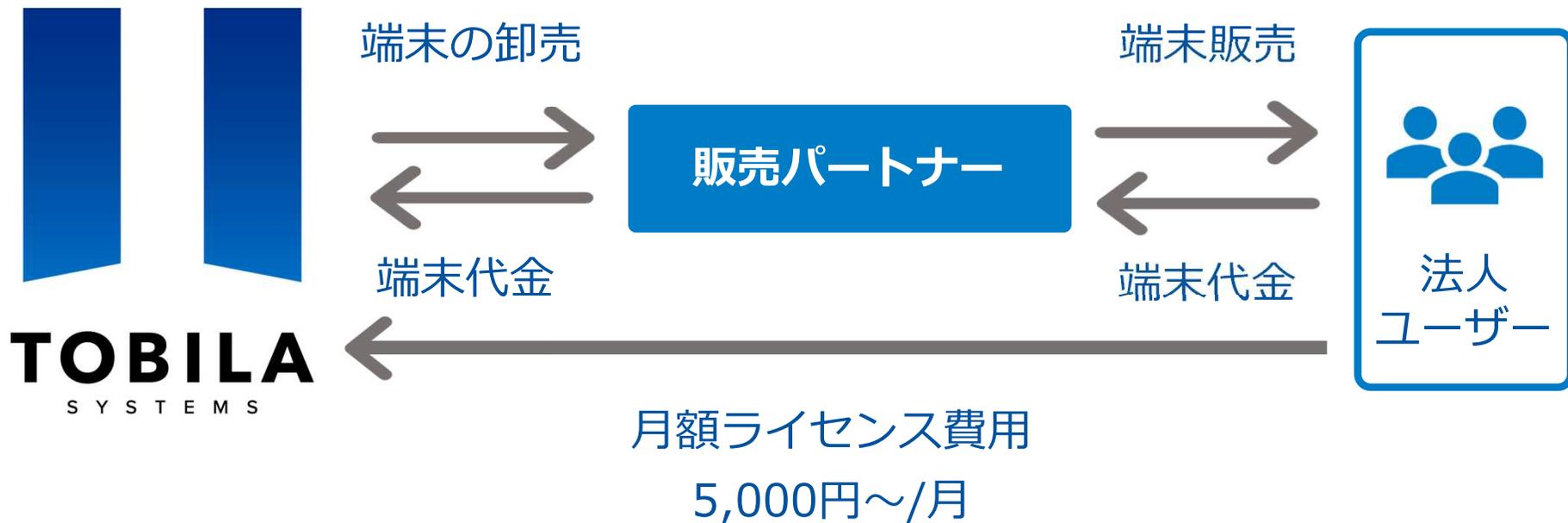
検索条件	
種別	アクション
-	-
相手先電話番号	着信電話番号

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。



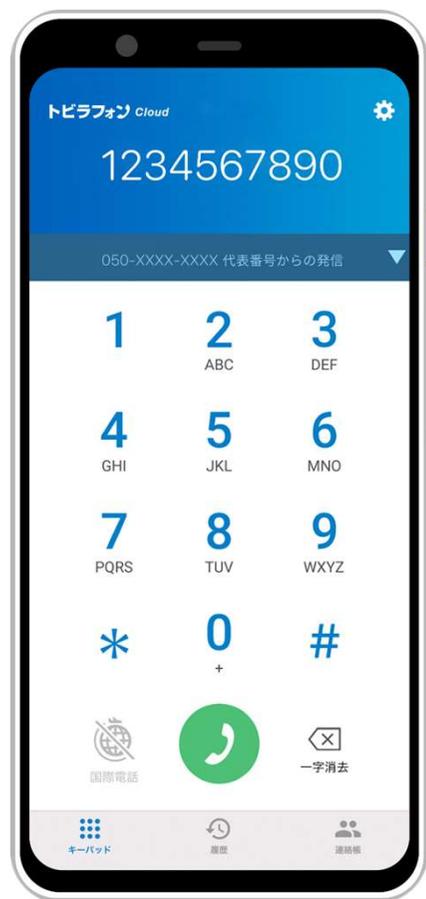
ブラウザ上で再生可能なため、新たな再生ソフトの導入が不要です。ユーザーはPCのブラウザで管理画面上から名称や電話番号、時間帯で検索して録音データの再生ができます。

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！

トビラフォン Cloudのビジネスモデル

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

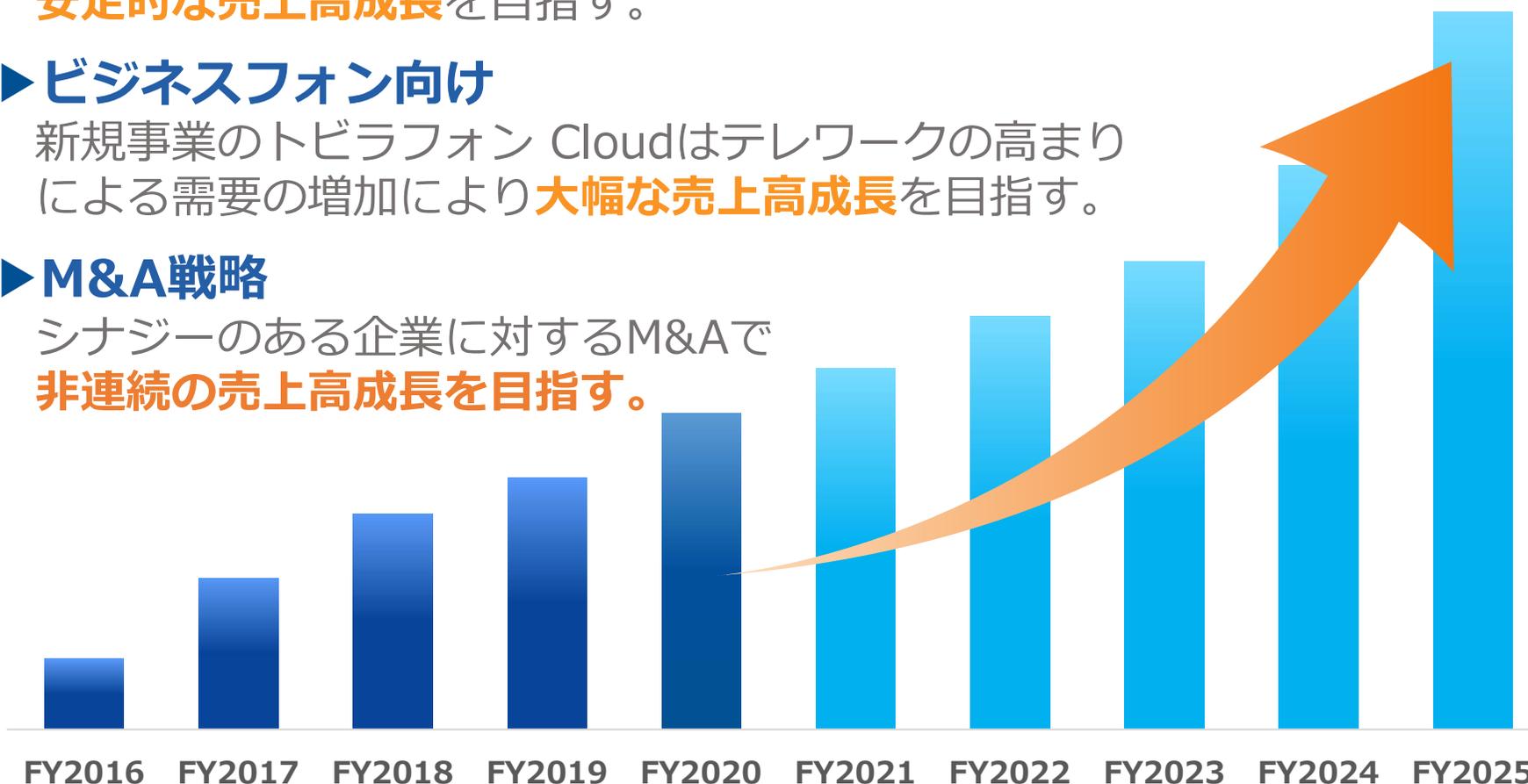
潜在市場規模は大きく市場の関心も高いことから、**安定的な売上高成長**を目指す。

▶ 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。

▶ M&A戦略

シナジーのある企業に対するM&Aで**非連続の売上高成長**を目指す。



【決算説明資料】

8

参考資料

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	66名（うち臨時雇用12名）2021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



あき た あつし
明田 篤

代表取締役社長
1980年生まれ



取締役

松下 智樹



常務取締役
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

2021年10月期 四半期業績推移

(単位：百万円)	FY2020				FY2021
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上	270	319	312	331	335
(迷惑情報フィルタ事業)	244	295	290	312	316
(その他事業)	26	23	22	19	19
売上原価	77	82	78	83	89
(労務費)	54	53	54	55	58
(減価償却費)	11	10	10	12	10
(その他)	30	42	36	47	48
(開発分その他勘定振替率) ※	20.1%	22.5%	22.6%	28.5%	23.7%
販管費	93	94	99	126	122
(人件費)	41	42	44	44	45
(広告宣伝費)	0	11	14	29	15
(研究開発費)	8	7	10	17	16
(その他)	42	32	31	35	44

※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。

- 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。