



2021年12月10日

各 位

会 社 名 トビラシ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 東証第一部)
問 い 合 っ せ 先 常 務 取 締 役 後 藤 敏 仁
TEL. 050-3612-2677

中期経営計画の上方修正に関するお知らせ

当社は、2021年12月10日開催の取締役会において、2020年12月10日に発表いたしました2023年10月期を目標とした中期経営計画について、上方修正することを決議しましたので、お知らせいたします。

修正の理由、計画の内容につきましては、添付資料をご参照ください。

【添付資料】

中期経営計画（2022年10月期 - 2024年10月期）

以 上



中期経営計画 (2022年10月期～2024年10月期)

トビラシステムズ株式会社 (東証一部 4441)

2021年12月10日

中期経営計画の上方修正理由

昨年12月に発表した中計における、3年後の目標営業利益はリモートワークへの急速な移行等の社会環境変化により初年度で達成。現在の事業環境、当社のサービス展開計画を勘案し、数値計画目標の見直しを実施

2020年12月10日発表
中期経営計画
(2021年10月期-2023年10月期)

2023年10月期目標

売上高	1,826
営業利益	565

2021年10月期において、営業利益579百万円を達成

今回（2022年12月10日）発表
中期経営計画
(2022年10月期-2024年10月期)

2024年10月期目標

売上高	2,510
営業利益	1,186
当期純利益	800

(単位：百万円)

目次

- 1 事業概要
- 2 中期経営計画の進捗状況と今後の計画
- 3 成長戦略
- 4 参考資料



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。

当社の歩み

2010

代表明田が祖父の迷惑電話詐欺被害をきっかけに
迷惑電話フィルタの開発に着手

2011.6

迷惑電話の社会問題解決を目的とした
迷惑電話フィルタ「トビラフォン」販売開始

2015.3

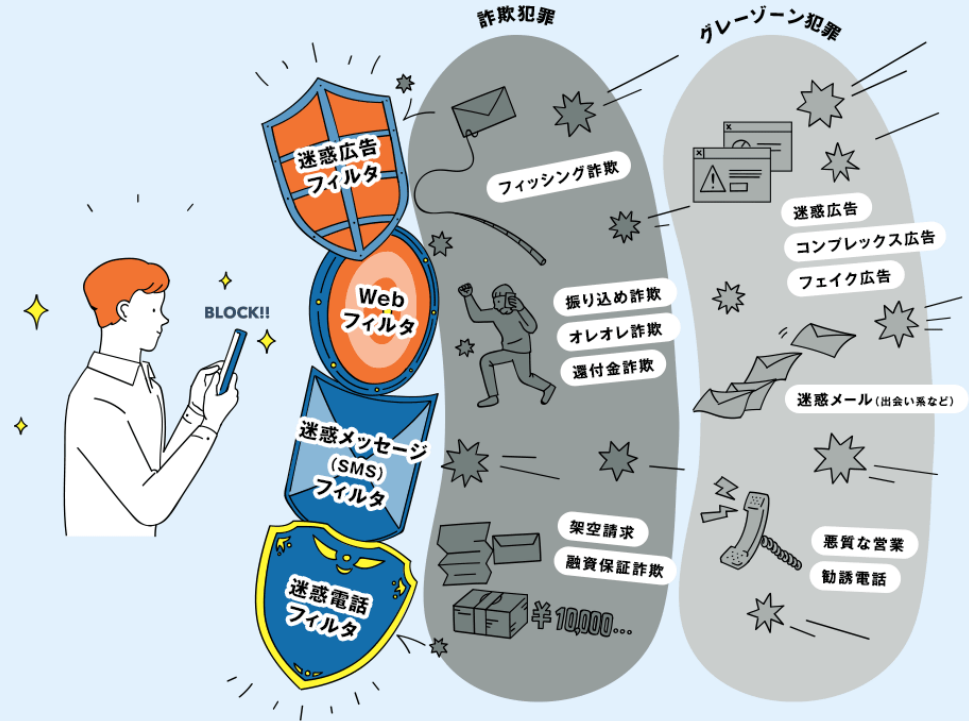
警察庁と特殊詐欺電話に関する覚書締結
情報提供を受ける体制を構築

2016.3

3大キャリアすべての
オプションサービスに提供を開始

2021.6

新しいセキュリティサービス
リリースにより更なる社会的課題の解決へ挑戦



なぜこの事業に取り組むのか？

詐欺犯罪・グレーゾーン犯罪**4兆円**※を**0**に！

「迷惑行為で悲しむ人をなくし、

誰もが安心して生活できる社会を実現する。」

この想いは創業当時から変わらない私たちの使命です。

詐欺犯罪やグレーゾーン犯罪の被害ゼロを目指して、

20年目に向けた私たちの挑戦は続きます。

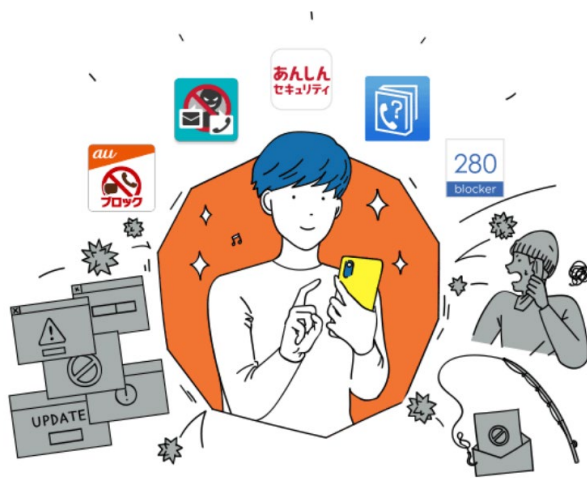


※消費者庁調べ 令和2年版消費者白書より（95%の確率で、3.5～4兆円と推計される）

Products

「安心・安全」を支えるサービス

モバイル向け



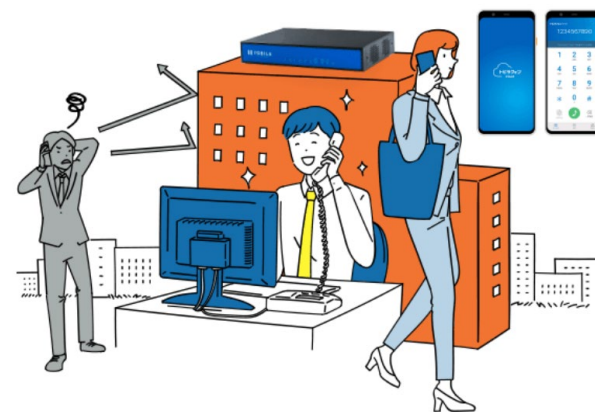
- ・迷惑電話や迷惑SMSをブロック
- ・大手3キャリアに採用

固定電話向け



- ・不要な営業電話や詐欺電話をブロック
- ・IP電話のオプションとして主に提供

ビジネス向け



- ・スマホアプリで、会社の番号から受発信できるクラウド型電話サービス

迷惑情報フィルタ事業が中心であり、 主にモバイル向けフィルタ事業が約8割を占める

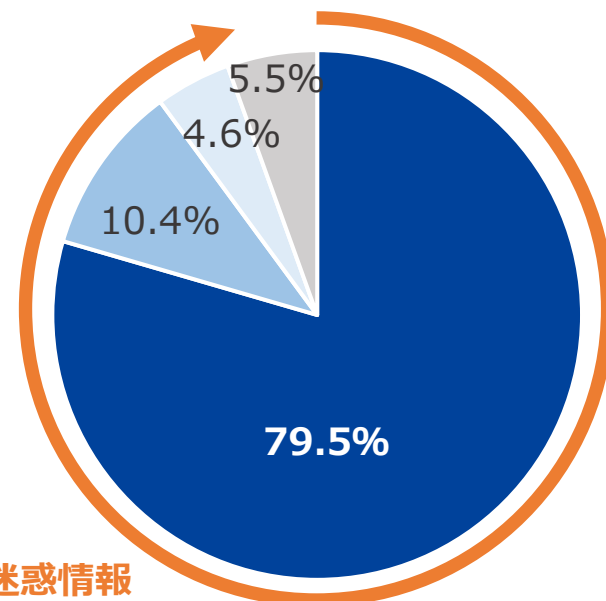
迷惑情報
フィルタ
事業

- モバイル向けフィルタサービス
- 固定電話向けフィルタサービス
- ビジネスフォン向けフィルタサービス

その他

- その他

<FY2021 売上構成比>



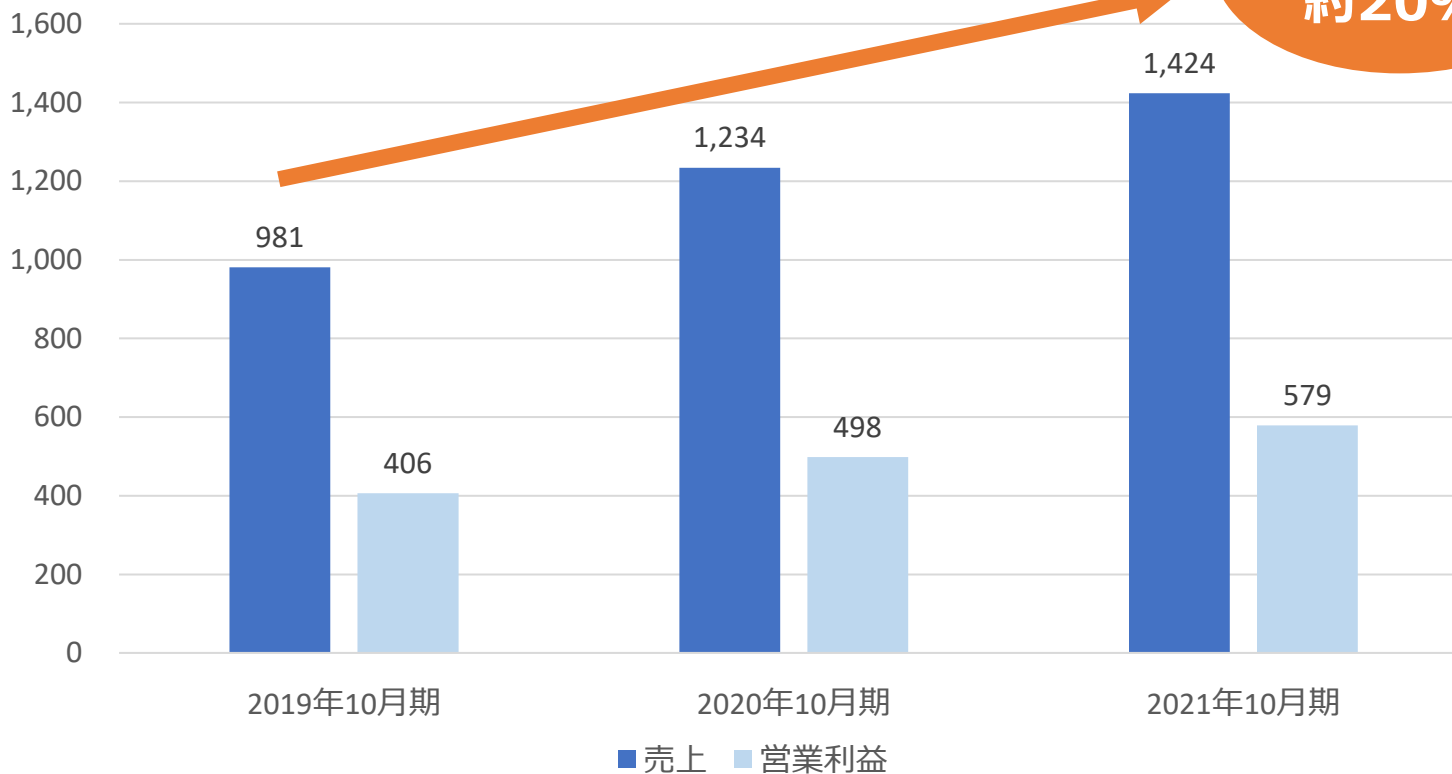
迷惑情報
フィルタ事業
94.5%

2

中期経営計画の進捗状況と今後の計画

2019年上場以来、売上高・営業利益ともに 平均約20%成長を維持

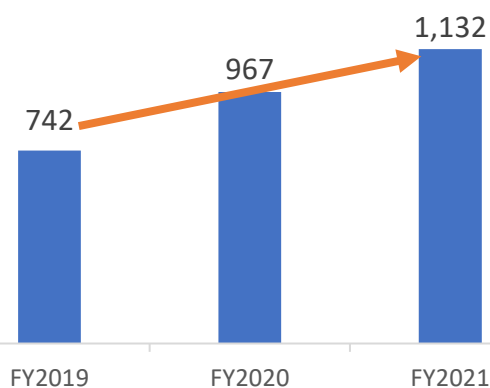
単位（百万円）



▶ 設立以来、15年連続で売上高を更新

上場以来、モバイル、固定電話、ビジネスフォンの売上は2ケタ成長

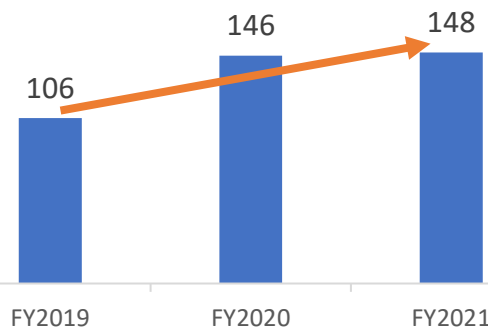
モバイル向けフィルタ



年平均成長率
平均約24%

月間利用者数は1,400万人を突破。2021年10月期は、各携帯キャリアの格安プランへの移行により成長率が低下したが、利用者数は増加傾向を維持

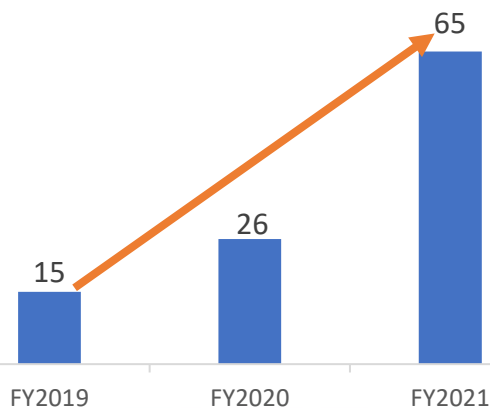
固定電話向けフィルタ



2019年10月期比
約39%成長

2021年10月期は新型コロナウイルスの影響により成長率低下したが、地方自治体等の配布機器の交換需要により販売増加傾向

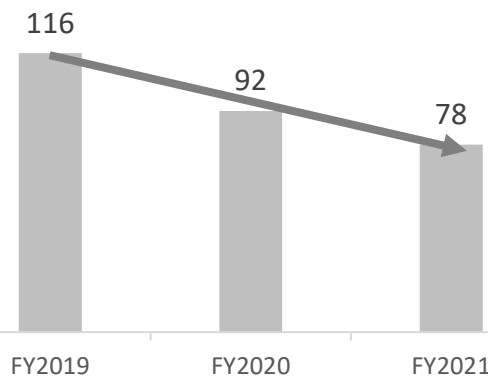
ビジネスフォン向けフィルタ



年平均成長率
約100%

当社の成長事業と位置づけ、毎年プロダクト開発やセールス・マーケティングに積極投資をしている。順調にストック収益が積み重なり、成長率は上昇傾向

その他



計画的な減少

ウェブサイトの月額モデルサービスや過去にシステム開発を行なった保守メンテナンスが中心。新規開拓営業をしていないので、毎年緩やかに減少傾向

各事業とも、昨年公表した中期経営計画の マイルストーンとなる目標を概ね達成

2020年12月発表中期経営計画
(2021年10月期-2023年10月期)

2021年10月期までの主な成果

モバイル向け フィルタ

- ▶ 既存キャリアへの深掘り
新規機能追加で単価向上、月間利用者数の増加
- ▶ 新規キャリアへの展開

- 月間利用者数は1,400万人超に増加
- モバイル向けフィルタの売上は1,132百万円へ
- フィッシング対策サービスを金融機関へも提供開始

固定電話向け フィルタ

- ▶ アライアンスにより販売体制の拡充へ

- KDDIとの提携により全国CA TVを通じて、約620万回線へアプローチできるスキームを実現

ビジネスフォン 向けフィルタ

- ▶ トビラフォンBiz
販売代理店における認定商品化・推奨商品化へ
顧客の分析によるマーケティング力の強化
- ▶ トビラフォンCloud
広告宣伝費を用いてサービス知名度向上へ
プロダクトへの積極的投資による新機能追加

- トビラフォンBiz
NTT東日本、NTT西日本の認定商品に
- トビラフォンCloud
マーケティング調査により顧客ターゲット層を転換へ
ダッシュボード機能など、電話の見える化を強化

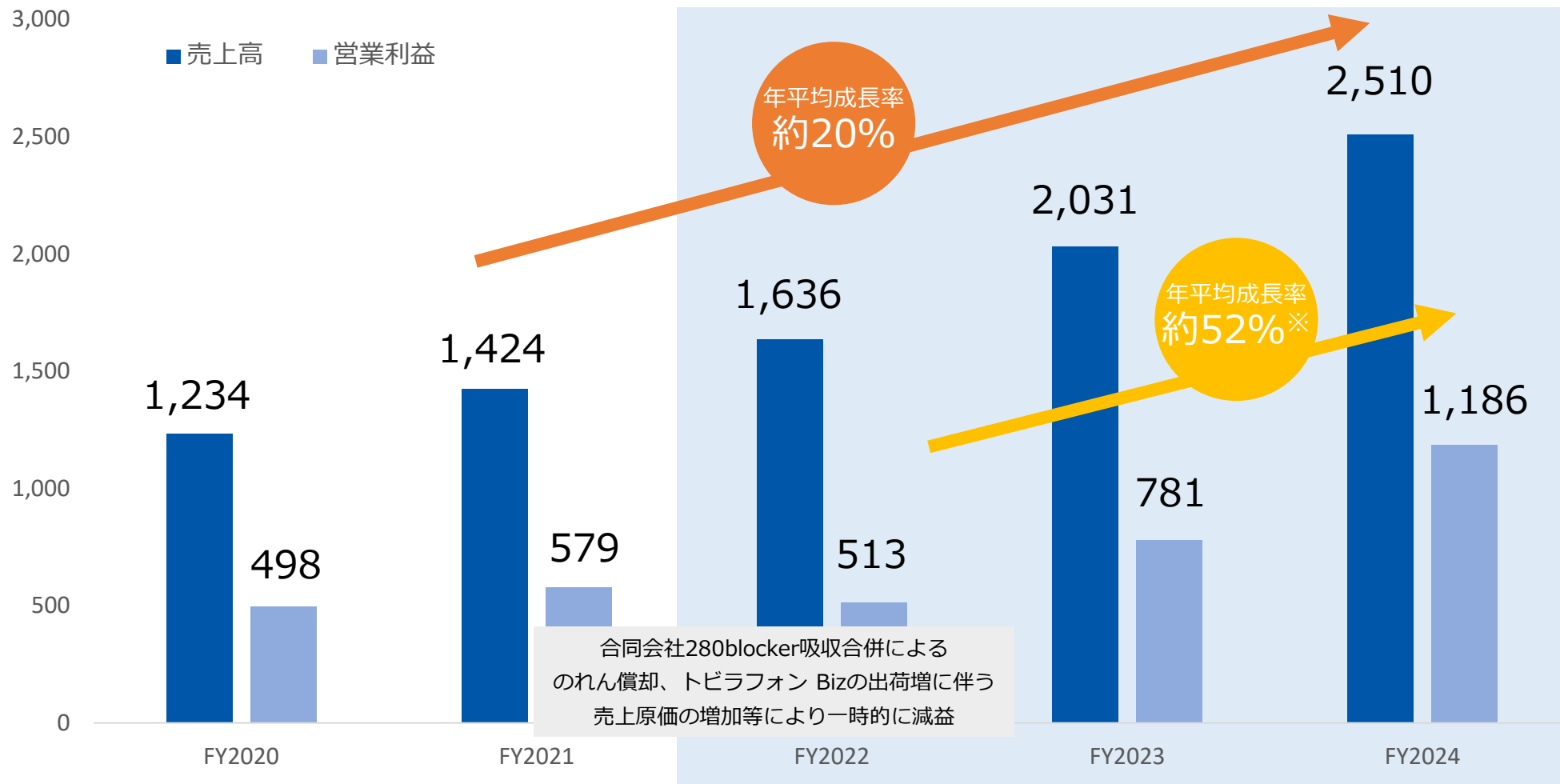
M&A戦略

- ▶ 以下を判断基準に非連続の成長を目指す
製品開発戦略、市場開拓戦略に合致する企業を
対象にEBITDA5倍～10倍の価格で出資、M&Aを
推進する

- 広告ブロックアプリで高い評価を受けている合同会社
280Blockerを買収し、吸収合併。トビラシステムズの迷惑情
報フィルタ事業は、迷惑電話・SMS対策に加え、Web閲覧時
の迷惑Web広告対策まで全方位でカバー
- VoIP技術に強みを持つageet社の株式を2022年10月までに段
階的に20%取得し持分法適用関連会社へ。音声技術をいか
した共同開発を進める

中期経営計画を上方修正し、より高い成長を目指す

単位 (百万円)



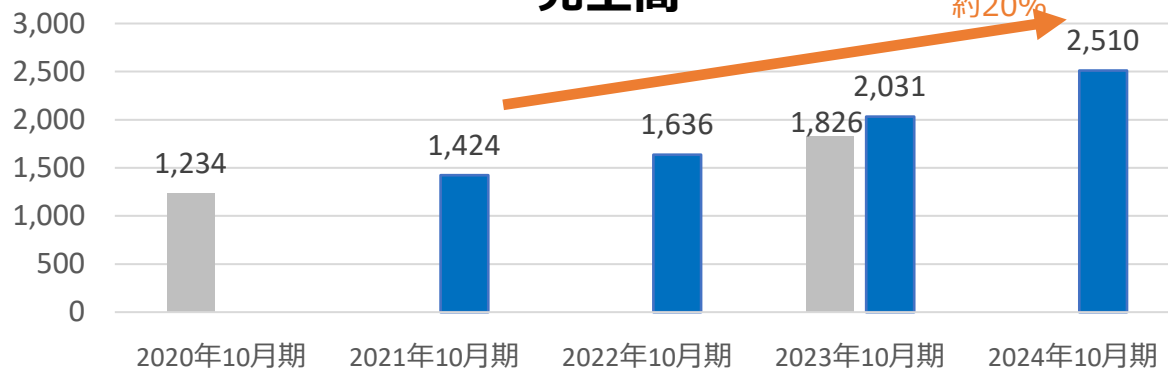
※FY2022以降の成長率

昨年公表した中期経営計画との対比

売上高、利益ともに前回発表時より上方修正

単位 (百万円)

売上高

年平均成長率
約20%

■ 2020年公表 中計 ■ 2021年公表 中計 (リバイス)

2020年公表 中計

2021年公表 中計

13~14%

年平均成長率
約20%

単位 (百万円)

営業利益

年平均成長率
約52%

■ 2020年公表 中計 ■ 2021年公表 中計 (リバイス)

2020年公表 中計

2021年公表 中計

3~5%

年平均成長率
約52%

昨年公表した中期経営計画との対比（事業別）

事業環境を考慮し、各事業の売上高を修正 特にビジネスフォン向けが大幅に成長する見込み

	売上高		売上高 単位（百万円）	
	2020年公表 中計	2023年10月期	2021年公表 中計	2023年10月期 2024年10月期
モバイル向け	1,284		1,285	1,290
固定電話向け	217		187	219
ビジネスフォン向け	274		506	951
その他	49		53	50
合計	1,826		2,031	2,510

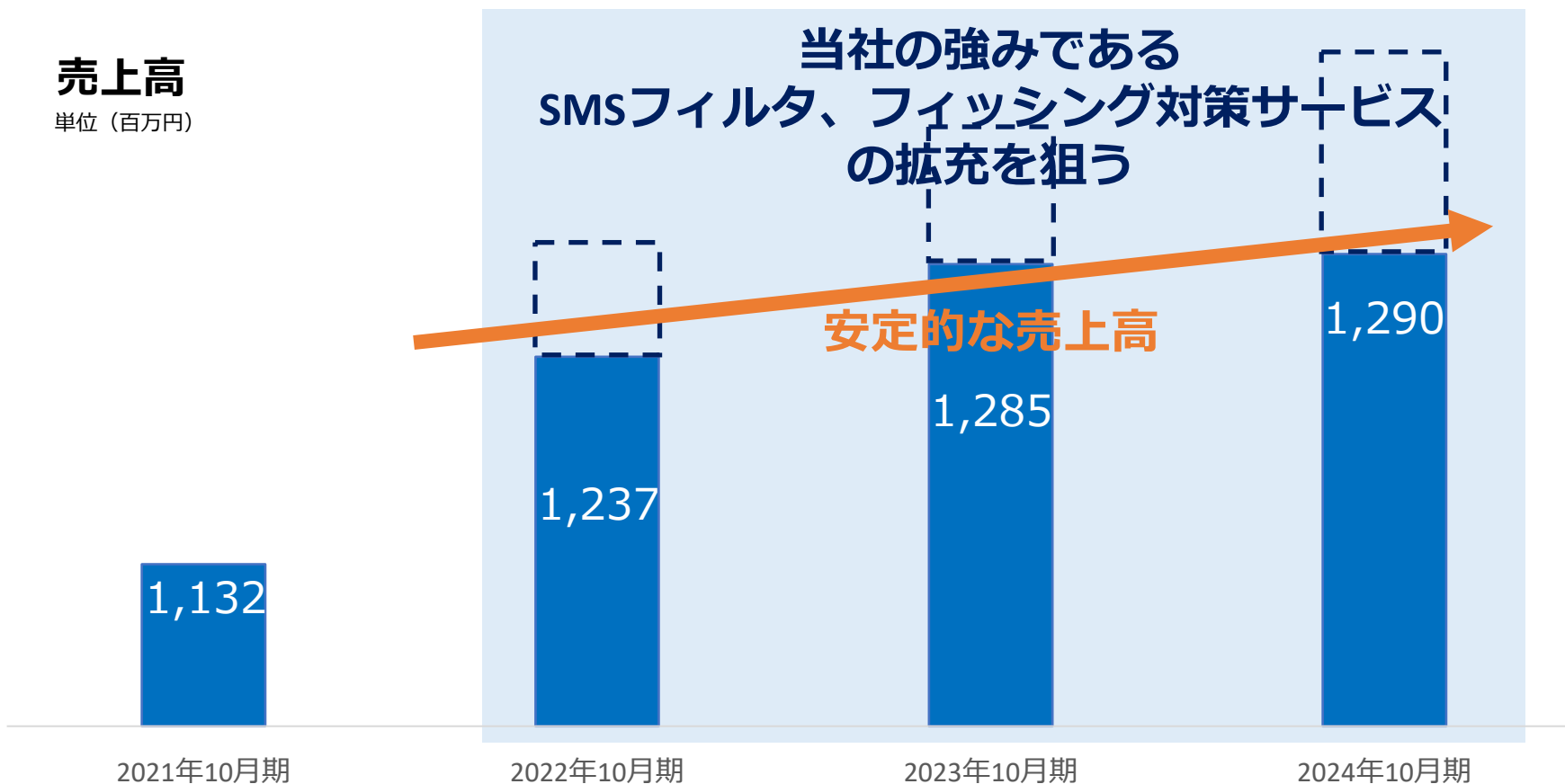
3

成長戦略

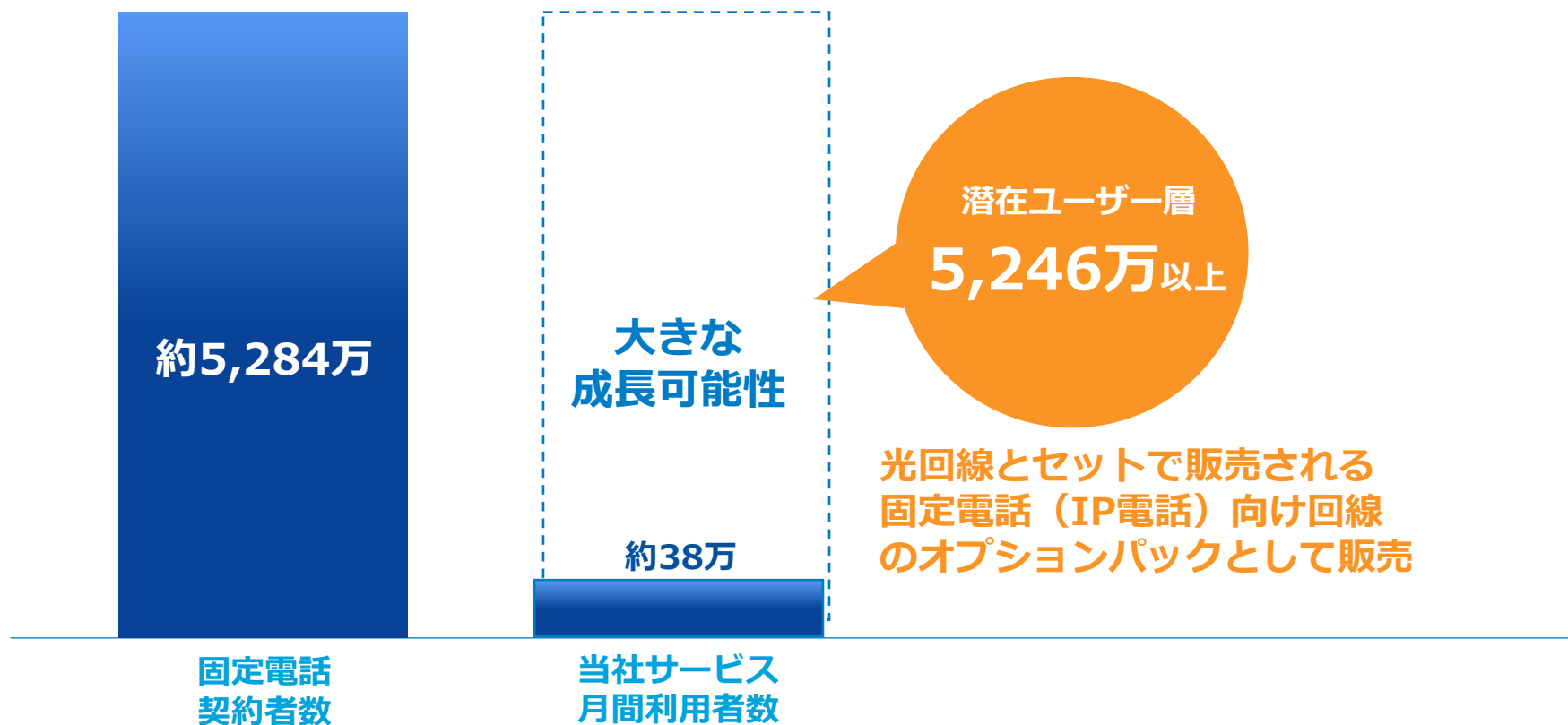
安定的な売上高を確保するとともに、既存サービスを新規市場への拡充を狙う

売上高

単位 (百万円)



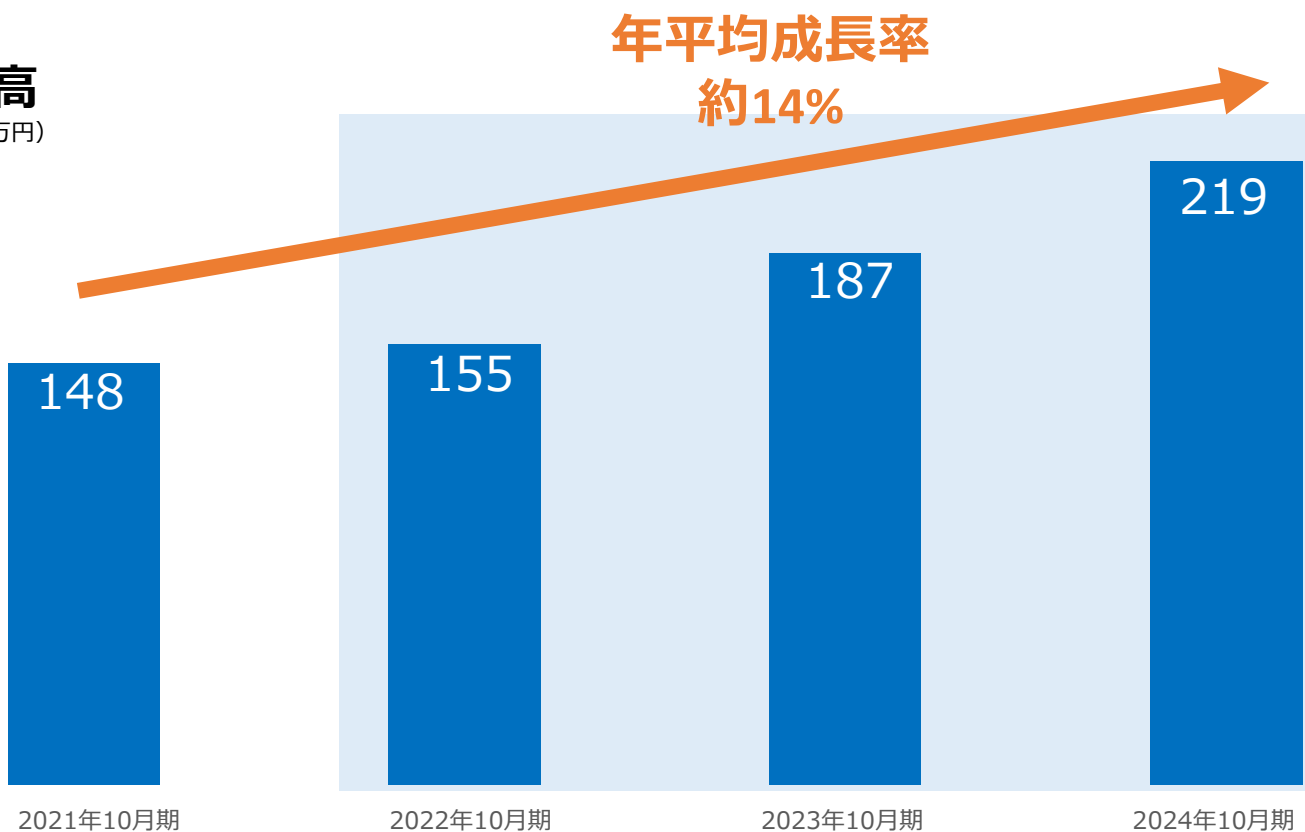
固定電話の契約者への開拓余地は大きく、大手アライアンス先とともに、ユーザー数増加を加速させる



※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（2021年6月18日公表）

KDDIとの新たな施策により売上が加速する見込み 更なるアライアンス推進でより高い成長を目指す

売上高
単位（百万円）



※KDDIとの連携内容については次ページ参照

KDDIが提携するCATV会社を通じ、620万回線のユーザーへアプローチ可能

ケーブルプラス電話
ケーブルプラス光電話

ホーム電話

J:COM PHONE プラス

J:COM PHONE ひかり

KDDIが提携しているケーブルテレビ会社146法人
J:COM Phoneプラスの提携している11法人を通じて提供

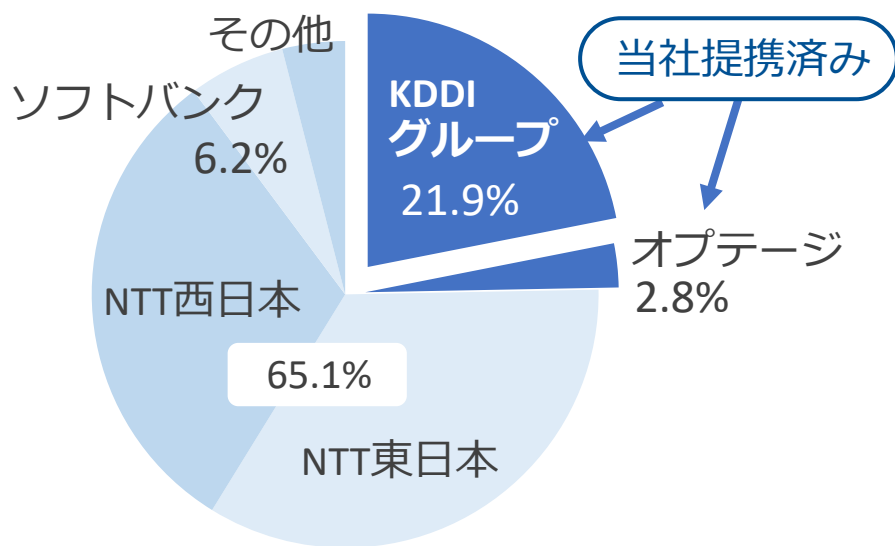
620万回線のユーザーへ当社の迷惑電話フィルタをオプションサービスとして提供開始(2022年2月予定)。オプションサービスの販売は、各ケーブルテレビ会社が実施するため、当社では販売コストが掛からない仕組み。

● ユーザー獲得加速に向けたポイント

- 従来の提供方法では、各家庭に迷惑電話フィルタ搭載のホームゲートウェイを設置していただく必要があり、普及に時間が掛かるのが課題
- 今回は、センター側の回線網に設備投資を行い、迷惑電話フィルタを搭載したため、各家庭で新たな機器の買い替え等なくご利用いただけ、従来方式よりもユーザー獲得の加速が見込める

固定電話向けの更なる成長戦略は、当社サービスをオプションとして附帯頂けるパートナーの開拓

固定電話5,284万回線 企業別シェア状況



出典：総務省 電気通信サービスの契約数及びシェアに関する
四半期データの公表
(令和2年度第4四半期(3月末))

➤ 当社の迷惑電話フィルタをオプションサービスとしてご提供いただいているパートナーは、KDDIグループ、及び、オプテージの2社。
固定電話市場全体の約24.7%のシェア

- 最大シェアのNTT東日本・西日本約65.1%
- ソフトバンク6.2%など、まだパートナー開拓余地は大きい
- 迷惑電話フィルタ導入に向け、これらの企業への営業活動を継続

トビラフォンBiz



迷惑電話フィルタ機能付き ビジネスフォン用通話録音システム

- 迷惑電話フィルタ機能により、オフィスへの迷惑電話をブロック
- 通話録音システムにより、商談内容等も保存可能
- 発着信、不在履歴管理により、日時順に保存表示
- 休日・時間外の留守応答設定により、会社カレンダーに応じた電話対応が可能

トビラフォン Cloud



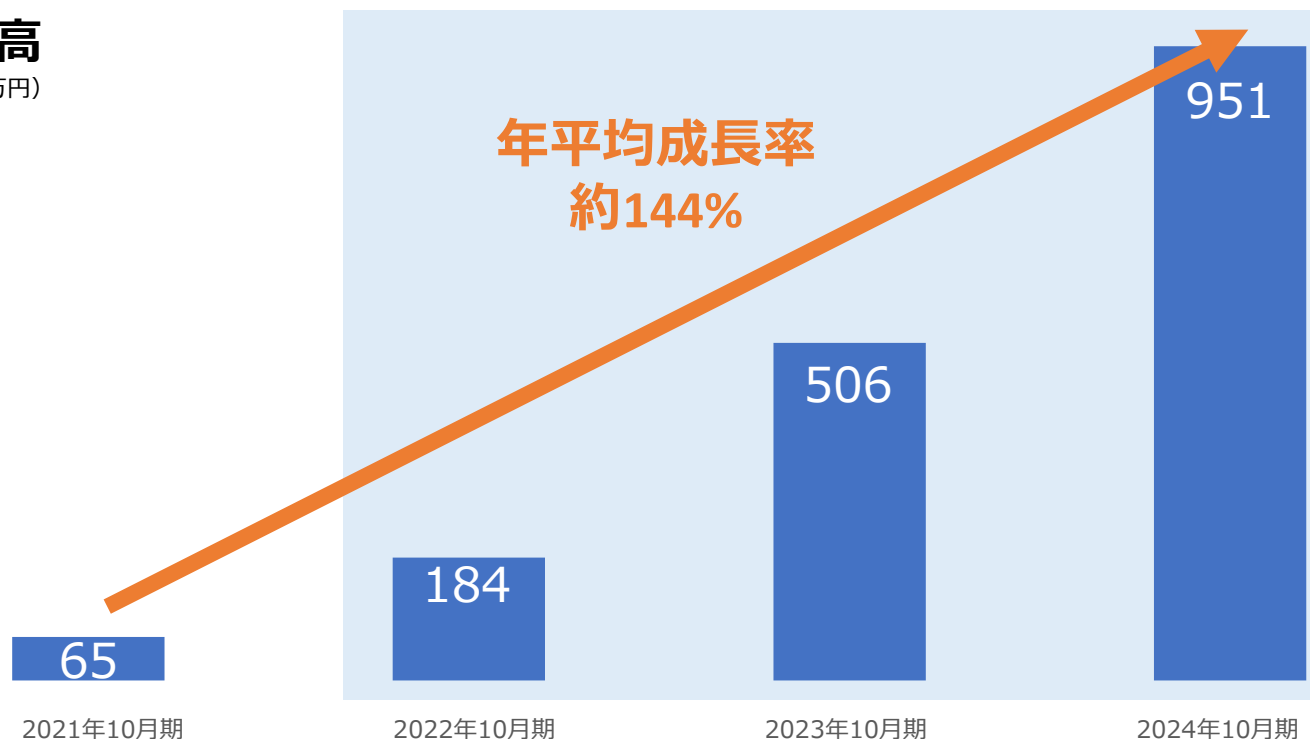
クラウドPBXを利用した設備投資不要の クラウド型ビジネスフォンサービス

- 1台のスマホにアプリを入れるだけで、私用電話と社用電話を分けて使用可能
- 外線の発着信件数の変化や通話中の電話の状況をグラフや表で視覚的に確認可能
- IVR、コールキューイング、アナウンス再生といった機能を組み合わせフロチャートを作成することで、自由に通話を制御可能
- 必要な連絡先はすべて一元管理

トビラフォンBizのNTT東日本及びNTT西日本の セレクトアイテム登録、トビラフォン Cloudの 新サービス展開により大幅成長を目指す

売上高

単位（百万円）



- 販売パートナーとの連携強化により、ユーザーニーズに合わせた迅速な機能改善が可能
- 半導体不足の環境下において、適切な在庫管理を行い、十分な在庫を確保

トビラフォン Cloudは、クラウド型ビジネスフォンサービス及びインサイドセールス向け新サービスを展開し、大幅な成長を目指す

これまでのサービス提供から得た経験

- 機能的な制約での受注数が伸びない
050の電番号しか取り扱えなかったため、受注に至らなかったケースが多数
- インサイドセールスに関する付加機能に対するニーズが大きい
電話機能のみならず、インサイドセールスの可視化に対するニーズを確認

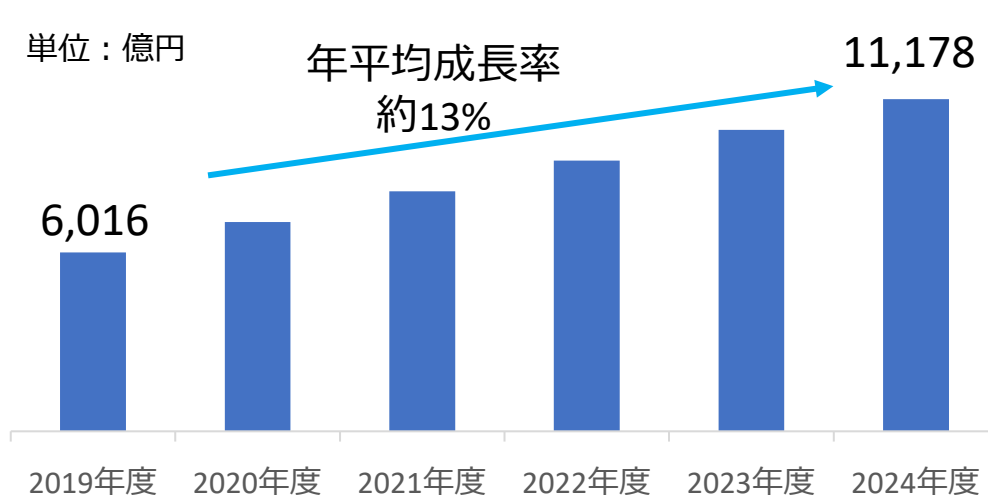


今後の展開

- 「03」などの市外局番での通話が可能
市外局番での導入を可能とし、受注数の増加を狙う
- AI搭載型営業ツール「Talk Book」の提供を開始
IP電話で架電できるほか、通話録音、通話内容の文字起こし、感情分析等、営業活動における通話内容の解析機能をセットにした営業ツールを展開し、顧客ニーズに対応

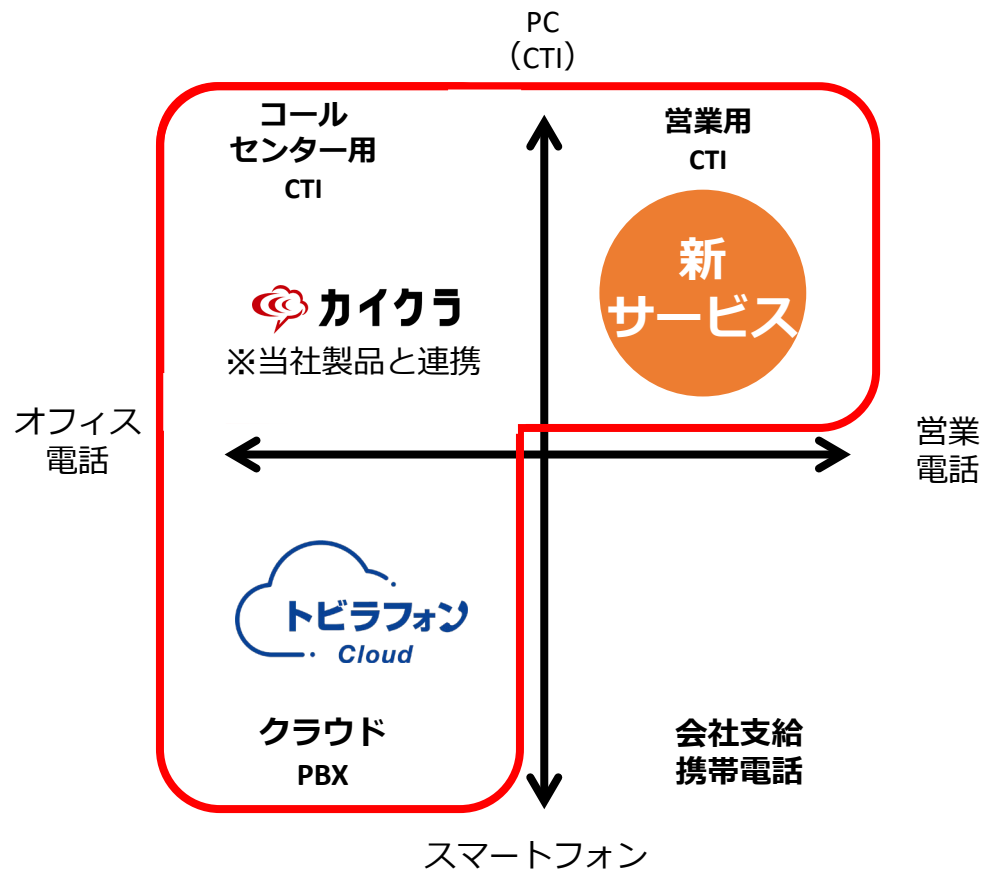
SaaS市場は拡大しており、クラウドPBXだけでなく、新サービスでは営業用CTI領域をカバーする

単位：億円



SaaS市場規模：スマートキャンプ株式会社「SaaS業界レポート2020」

- SaaS市場は年平均約13%の成長率であり、2024年度には約1兆1,200億円へと拡大する見通し
- 新型コロナウイルスの影響により、生活のオンライン化が進み、業務利用ツールもクラウドサービスへの移行が急速に進んだ
- テレワーク時のCTIに対するニーズに答える新サービスを展開予定



M&A戦略については、2021年10月期において着実に前進。引き続きM&Aを推進する

280

blocker



- 2021年8月に買収し、10月に吸収合併
- 2017年から3年連続で年間ランキングNo.1を獲得しており、現在最も利用されている有料広告ブロックアプリのひとつ
- 280blockerユーザー（当社の新規ユーザー）へのアプローチも可能となった
- 広告ブロック当社の強みである迷惑電話フィルタや迷惑SMSフィルタとのシナジーを検討する
- のれん償却として年間6,000万円程度

- 2021年9月30日に資本業務提携開始
- ageetの高いVoIP技術は当社サービスにおいても重要な位置づけ
- トビラフォン Cloudを主な提携分野とし、サービス品質を向上させるとともに、継続的な新規サービス創出体制の強化を目指す
- 2022年9月30日には、ageet社発行済み株式数の20.9%を取得する予定であり、持分法適用関連会社となる予定（ageet：2021年6月期の売上高、営業利益、当期純利益は、すべてが2020年6月期比で40%以上の成長）

ESGに向けた取り組み

E Environment
環境

- ・ サーバ仮想化技術を駆使し、省エネルギー、高効率なインフラ基盤構築への取り組み

S Social
社会

- ・ 特殊詐欺を防止するサービスの推進による被害軽減への取り組み
- ・ 働きやすい労働環境構築への取り組み

G Governance
企業統治

- ・ コーポレート ガバナンス コード対応を通じ、ガバナンスの質の向上

持続的な成長のために、ESGに取り組み、環境や社会の持続可能性（サステナビリティ）を確保する

中期経営計画に取り組む経営陣

**明田 篤**

代表取締役社長

**結城 卓也***取締役
最高財務責任者**松原 治雄***取締役
技術部長**片岡 和也***取締役
営業企画部長**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**社外取締役
非常勤監査等委員

※2022年1月株主総会において新たに選任予定

4

參考資料

配当性向

35%

継続的な株主還元方針

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要課題のひとつと位置づけた上で、財務体質の強化と積極的な事業展開に必要な内部留保の充実を勘案し、安定した配当政策を実施することを基本方針としています。

過去の株主還元イベント

2021年12月 好業績に伴う増配を決議「11.7円→12.9円」

2020年12月 自社株買い実施

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
従業員数	77名（うち臨時雇用20名）2021年10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

- 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。



TOBILA
SYSTEMS

あんしん
セキュリティ

280
blocker

トビラフォン
Cloud