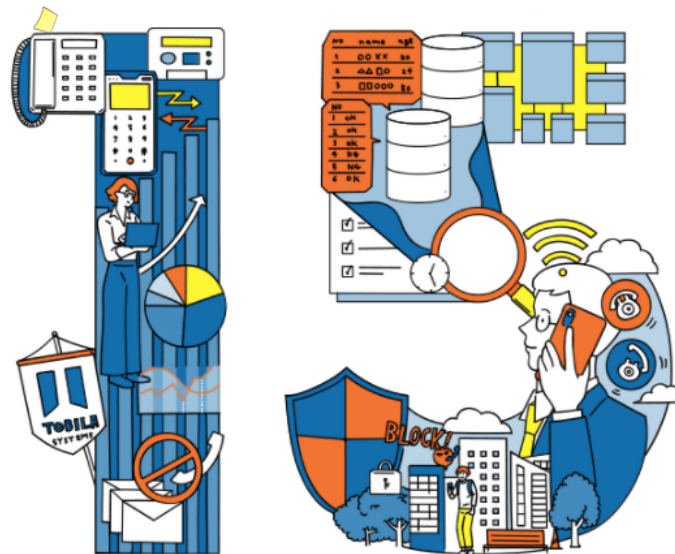


TOBILA SYSTEMS



2021年10月期 通期決算説明資料

トビラシステムズ株式会社 (東証一部 4441)

目次

- 1 事業概要
- 2 2021年10月期 通期決算概要
- 3 中期経営計画の上方修正
- 4 2022年10月期 通期業績見通し
- 5 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

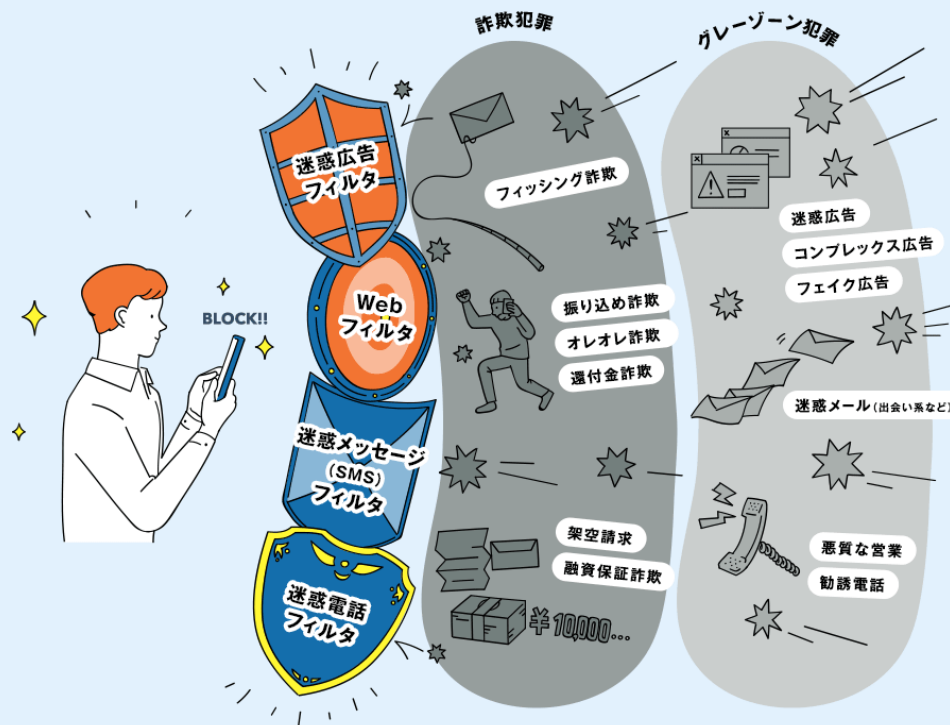
警察庁と特殊詐欺電話に関する覚書締結
情報提供を受ける体制を構築

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。

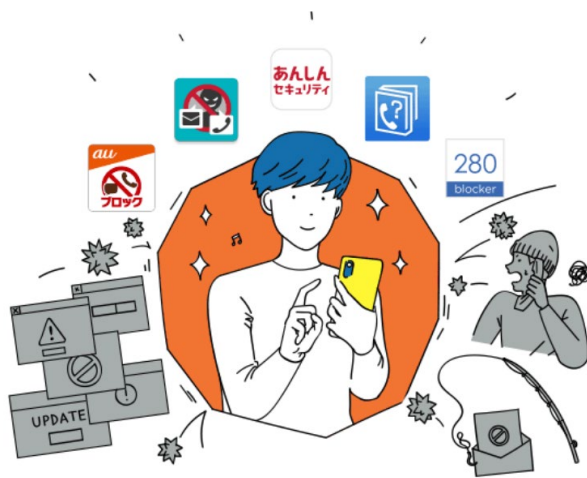


※消費者庁調べ 令和2年版消費者白書より（95%の確率で、3.5～4兆円と推計される）

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

ビジネスフォン向け



- ・ 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

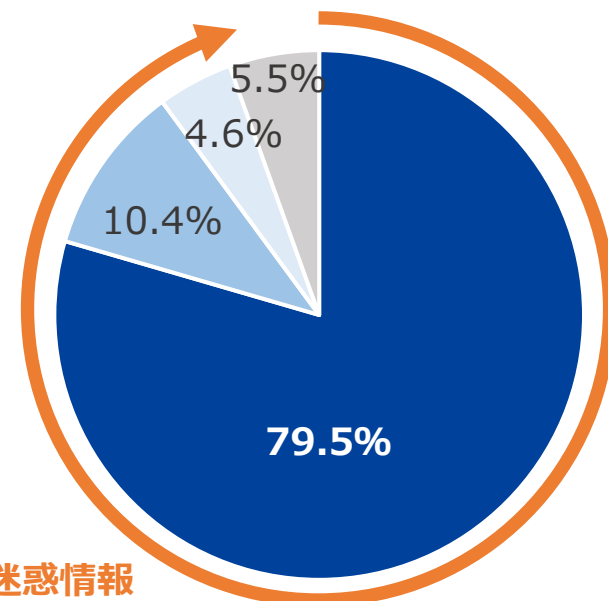
迷惑情報フィルタ事業が中心であり、 主にモバイル向けフィルタ事業が約8割を占める

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

2021年10月期 通期決算概要

FY2021（2020年11月-2021年10月）ハイライト

FY2021業績

		前年同期比
■ 売上高	1,424 百万	+ 15.4%
■ 営業利益	579 百万	+ 16.3%
■ 経常利益	577 百万	+ 22.7%
■ 当期純利益	386 百万	+ 19.8%

期首計画値を超過して着地しており、順調に成長

(単位：百万円)	FY2021		
	実績	期首計画値	期首計画対比
売上高	1,424	1,410	101.0%
営業利益 (営業利益率)	579 (40.7%)	517	112.2%
経常利益 (経常利益率)	577 (40.6%)	515	112.2%
当期純利益 (当期純利益率)	386 (27.1%)	352	109.7%

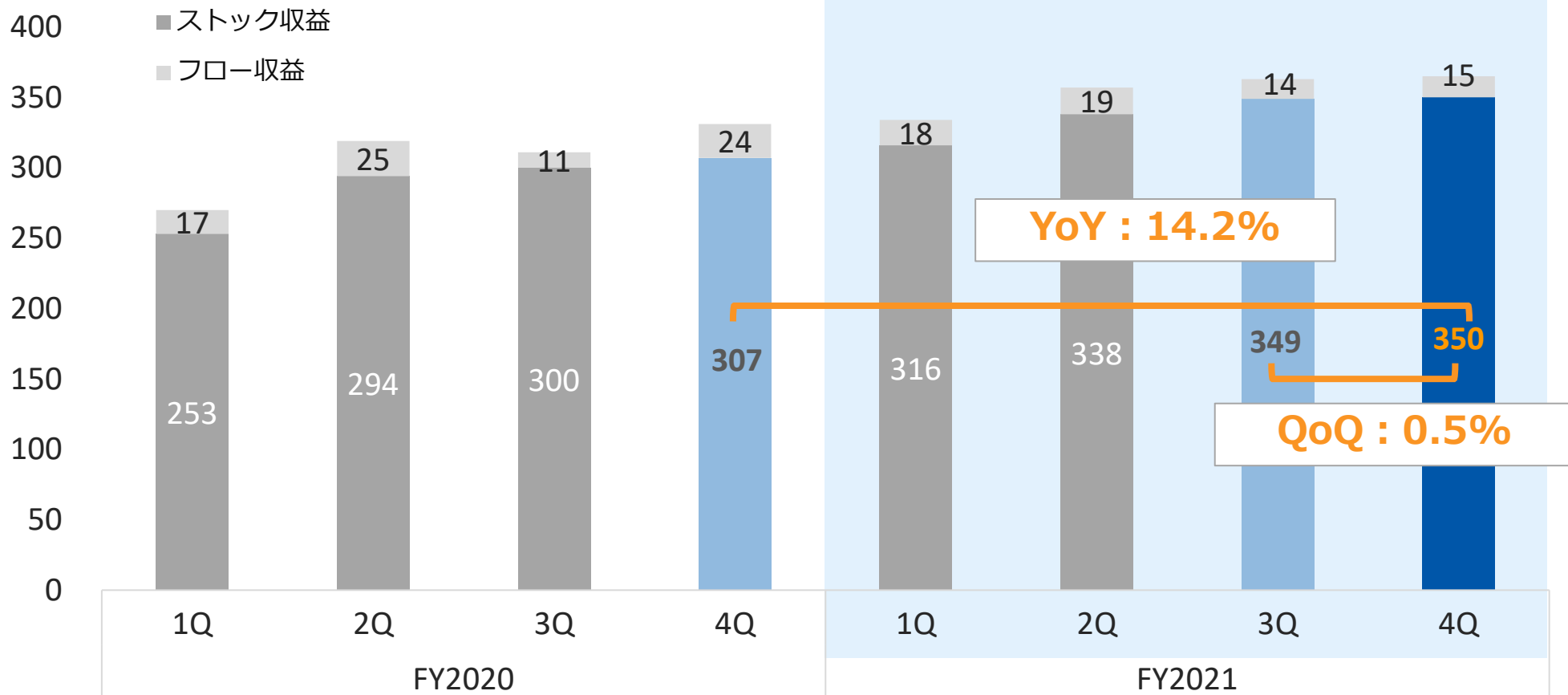
四半期売上高は過去最高を達成

(単位：百万円)	FY2021 4Q		
	実績	QoQ	YoY
売上高	366	100.7%	110.6%
営業利益	129	78.8%	105.9%
経常利益	128	78.7%	105.7%
当期純利益	75	67.5%	94.4 %

ストック収益は前年同期比14.2%、前四半期比0.5%

ストック収益は連続して成長を続ける

(単位：百万円)

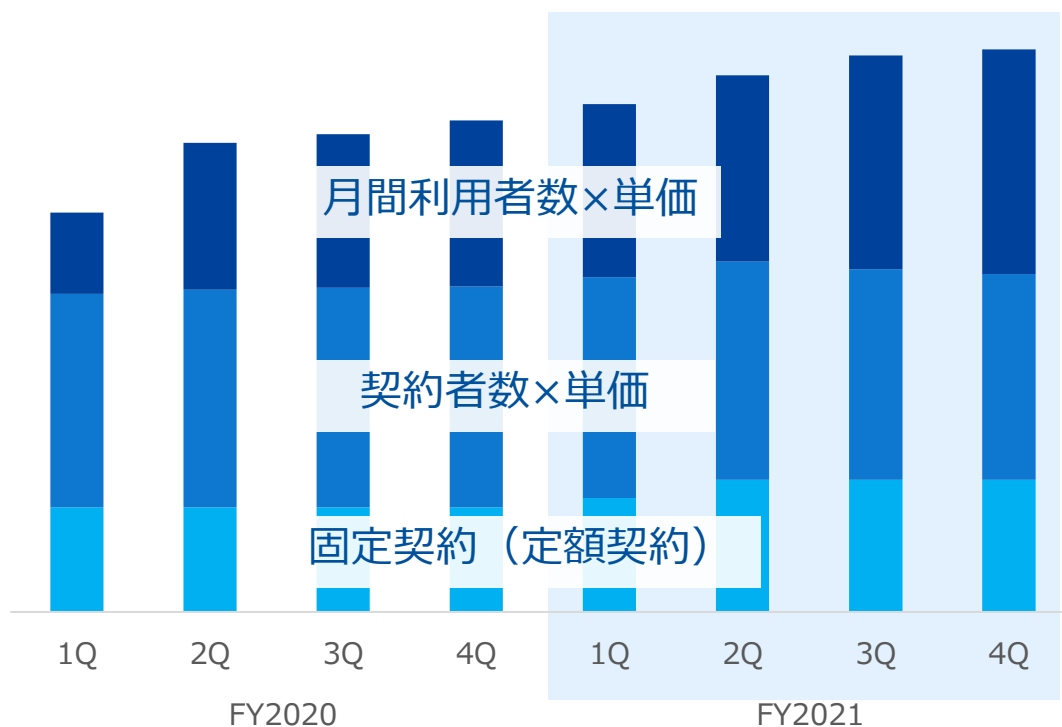


主力事業の「モバイル向け」売上高はほぼ計画を達成 「ビジネスフォン向け」は前年度対比で2.4倍の成長

(単位：百万円)	FY2021		
	実績	YoY	期首計画比
<迷惑情報フィルタ事業>	1,346	117.9%	100.3%
モバイル向け	1,132	117.1%	99.1%
固定電話向け	148	100.8%	106.9%
ビジネスフォン向け	65	242.9%	107.5%
<その他>	78	84.3%	115.7%

「月間利用者数×単価」は継続して増加傾向

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 105.1%
月間利用者数成長率 107.1%

▶ 契約者数×単価

売上高成長率 97.8%
月間利用者数成長率 108.6%

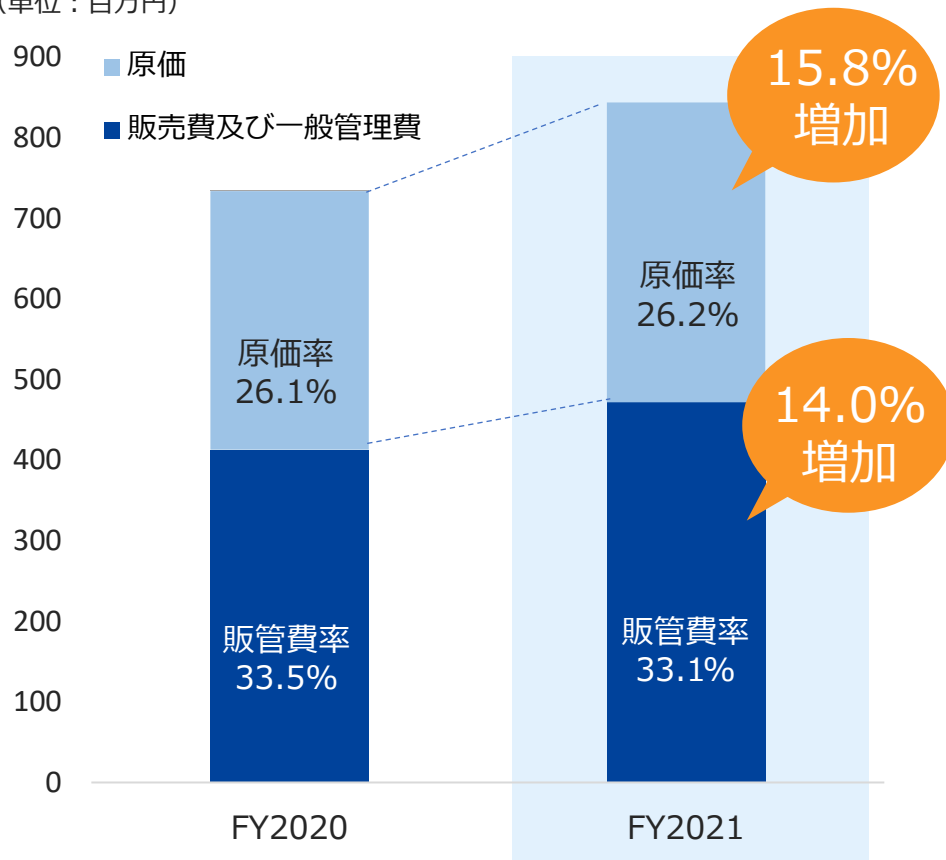
▶ 固定契約 (定額契約)

売上高成長率 100.0%
月間利用者数成長率 72.1%

※ 2021年10月期第3四半期と第4四半期における売上高および月間利用者数を比較

計画的な人材採用及び280blocker買収ののれん償却等により増額したが、原価率、販管費率を適切にコントロール

（単位：百万円）

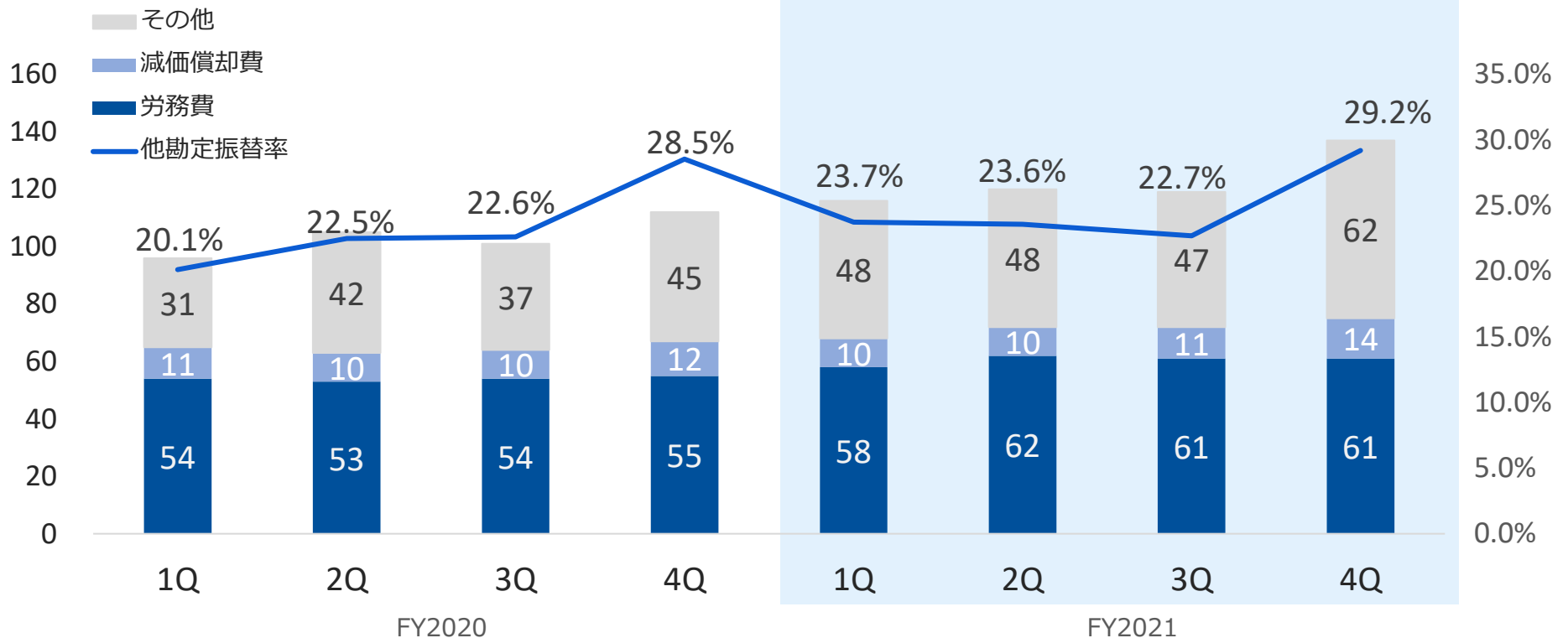


FY2021の主な増加費用項目

- ▶ 広告宣伝費
- ▶ 労務費・人件費
- ▶ のれん

売上とのバランスを考慮の上、コントロールすることで 計画的に推移

（単位：百万円）

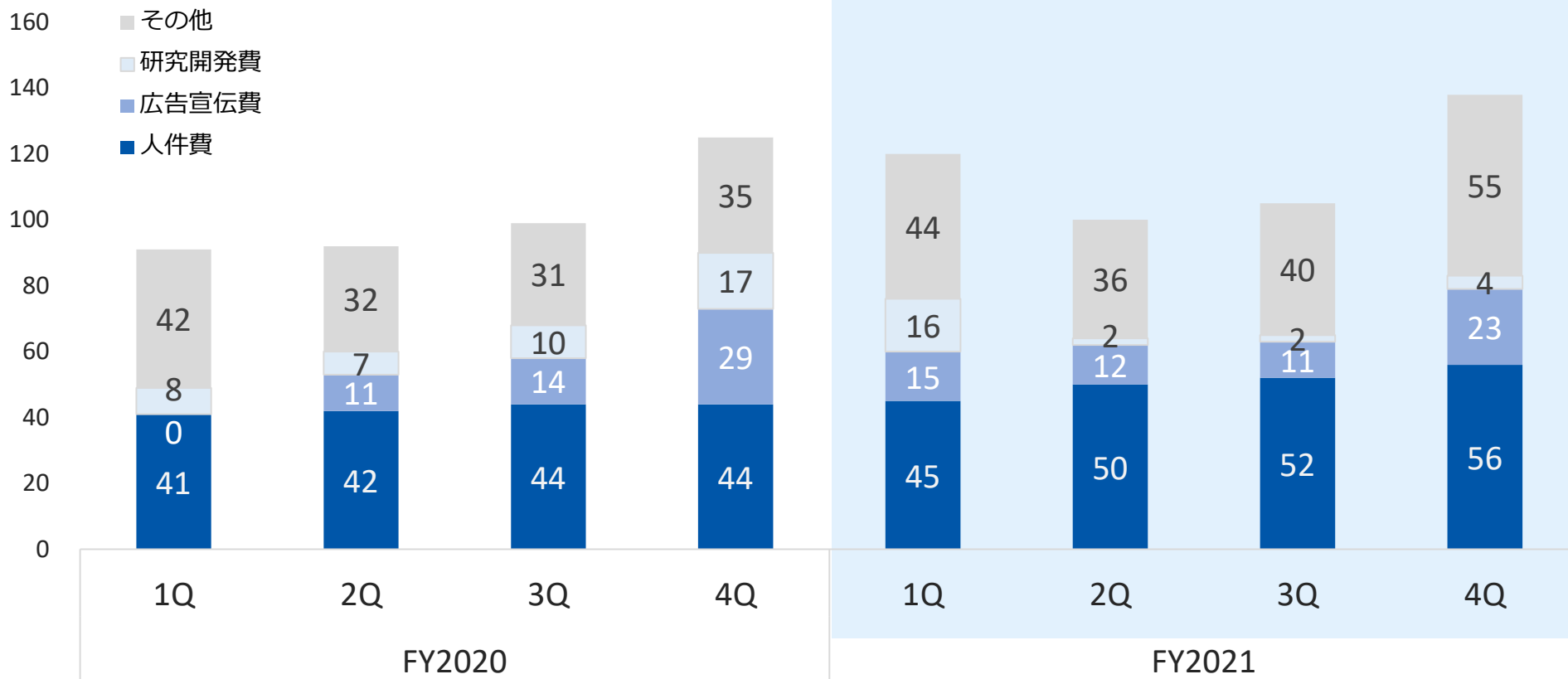


※他勘定振替率とは、売上原価のうち、主に従業員の活動内容の種類から、研究開発費及び資産等に計上された割合

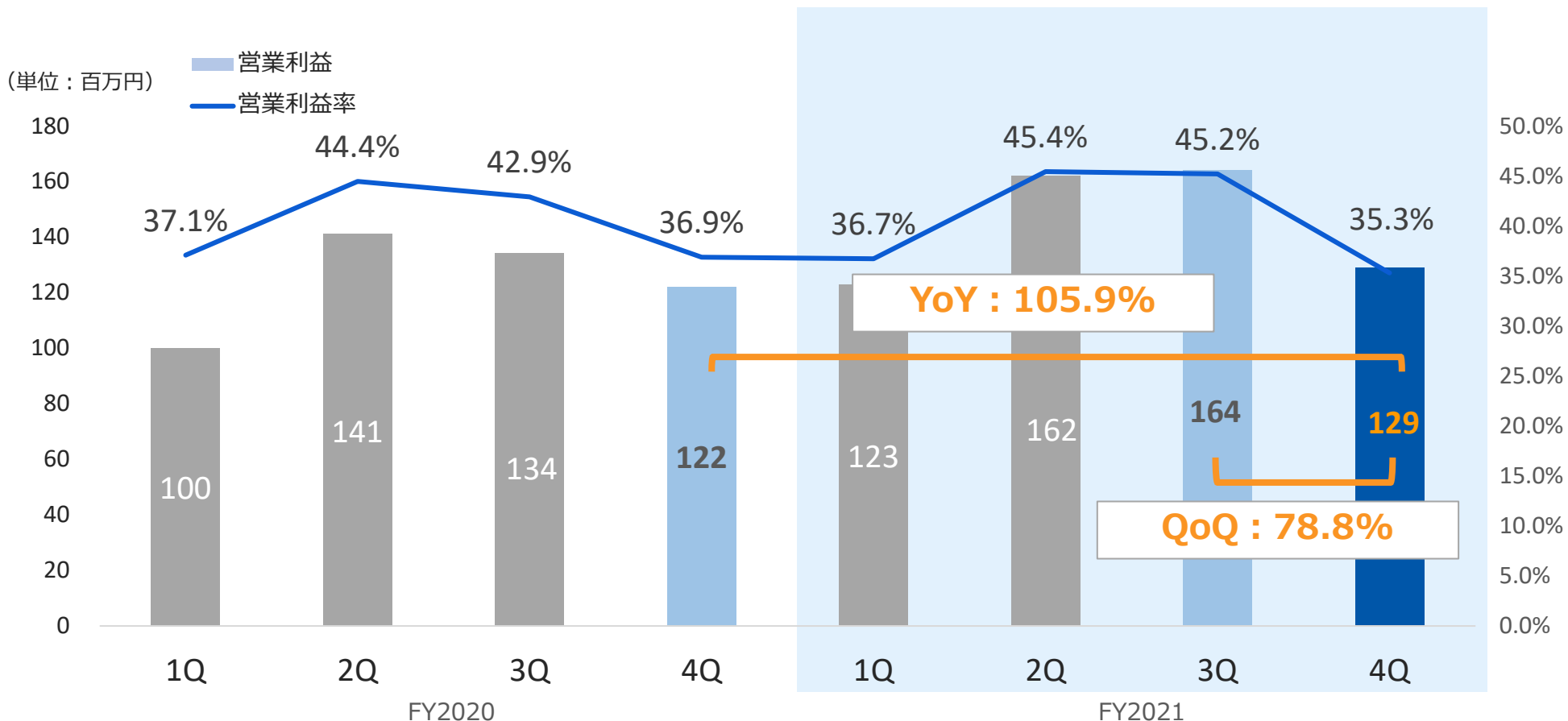
※労務費、減価償却費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

4Qにおいて成長のための投資を行ったため、想定通りに 販管費が増加

（単位：百万円）



売上原価、販管費の増加に伴い、営業利益、営業利益率は3Qと比較し低下



2021年10月期 通期コスト推移

通期では、組織体制の強化や売上規模拡大に伴う計画的な各種費用計上を行い、想定内にコストをコントロール

(単位：百万円)	FY2021		
	実績	YoY	計画対比
売上原価	372	115.8%	93.5%
(労務費)	243	111.7%	92.1%
(減価償却費)	47	103.7%	96.3%
(その他)	206	132.1%	86.8%
(開発分その他勘定振替率) ※	25.0%	105.9%	90.6%
販売費及び一般管理費	472	114.0%	95.6%
(人件費)	205	119.3%	95.9%
(広告宣伝費)	61	109.3%	83.1%
(研究開発費)	26	61.5%	98.9%
(その他)	177	125.5%	99.9%

※ 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。

2021年10月期 四半期コスト推移

4Qのコストについては、成長のための投資を行ったため 販管費が増加

(単位：百万円)	FY2021 4Q		
	実績	YoY	QoQ
売上原価	97	117.3%	104.9%
(労務費)	61	110.6%	99.9%
(減価償却費)	14	116.9%	118.6%
(その他)	62	138.6%	133.1%
(開発分の他勘定振替率) ※	29.2%	102.4%	128.5%
販売費及び一般管理費	139	110.7%	130.9%
(人件費)	56	127.2%	107.6%
(広告宣伝費)	23	79.2%	208.1%
(研究開発費)	4	26.5%	204.7%
(その他)	55	157.4%	135.8%

※ 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

前年度比において、純資産は10.5%増加し、 自己資本比率は68.6%と高い財務安全性を保持

(単位：百万円)	FY2021	FY2020	増減額
流動資産	1,389	1,413	△24
現金及び預金	1,145	1,218	△72
売上債権	181	150	31
その他	61	45	16
固定資産	780	234	546
有形固定資産	49	65	△15
無形固定資産	509	114	395
投資その他の資産	221	54	167
総資産	2,170	1,647	522
負債	681	300	380
流動負債	385	288	96
固定負債	295	11	283
純資産	1,489	1,347	141
自己資本比率	68.6%	81.7%	△13.1pt

※ 百万円未満切捨て

3

中期経営計画の上方修正

中期経営計画の上方修正実施理由

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
(FY2021-FY2023)

FY2023目標

売上高 1,826

営業利益 565

FY2021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
(FY2022-FY2024)

FY2024目標

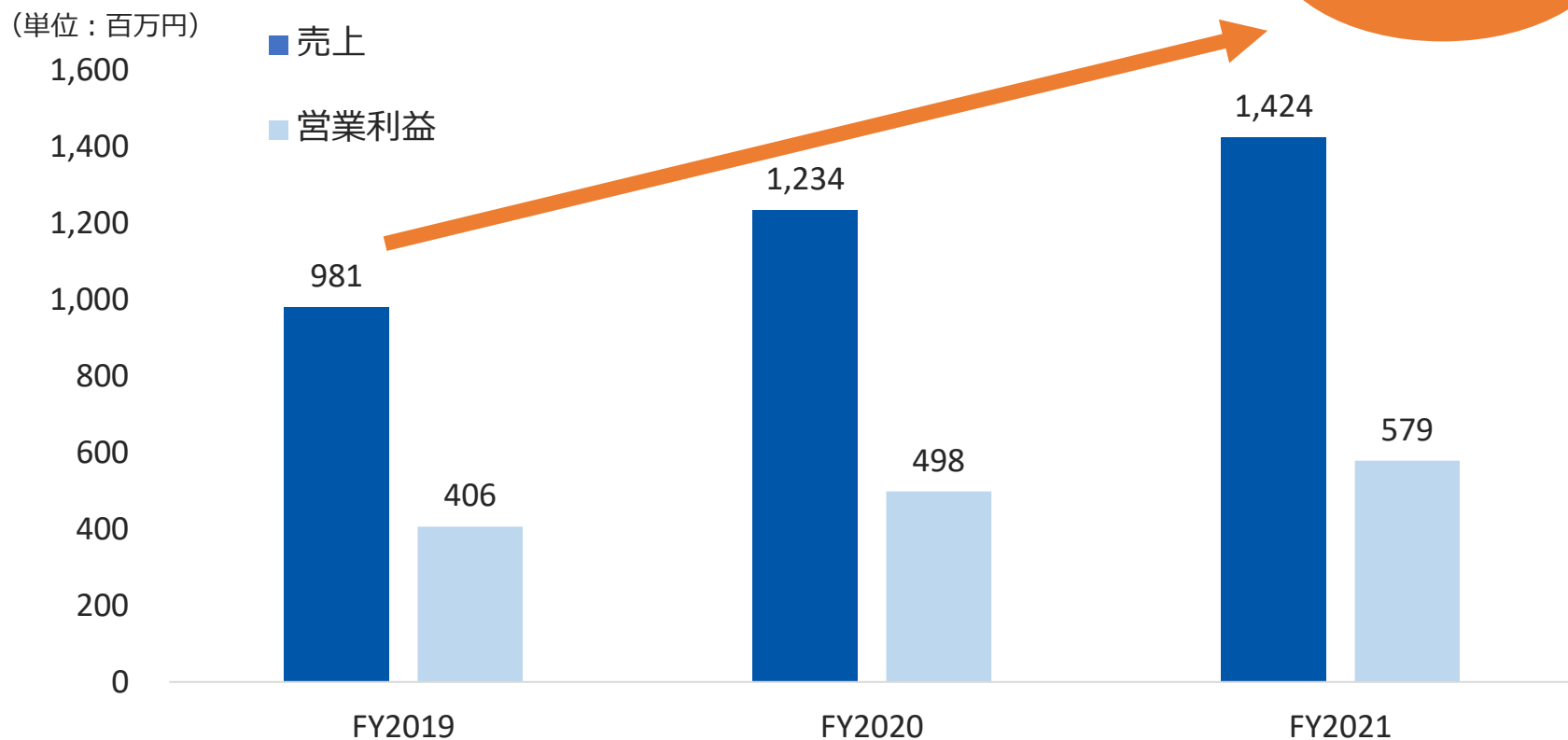
売上高 2,510

営業利益 1,186

当期純利益 800

(単位：百万円)

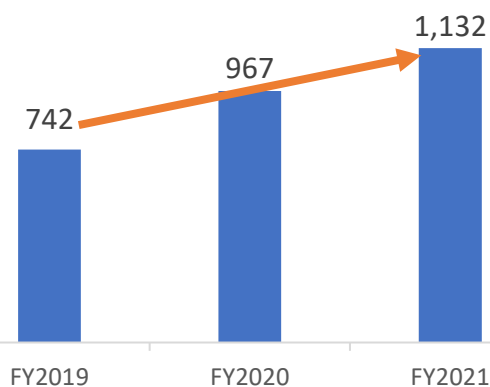
2019年上場以来、売上高・営業利益ともに 年平均成長率約20%成長を維持



▶ 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

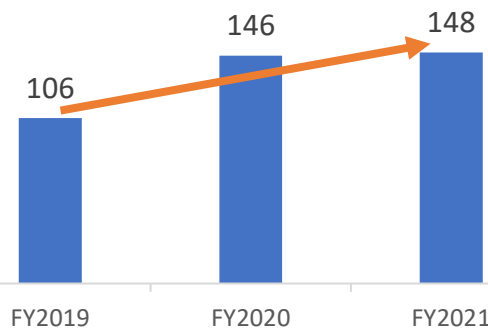
モバイル向けフィルタ



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

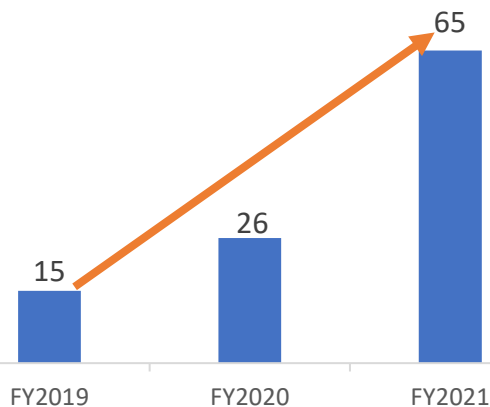
固定電話向けフィルタ



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

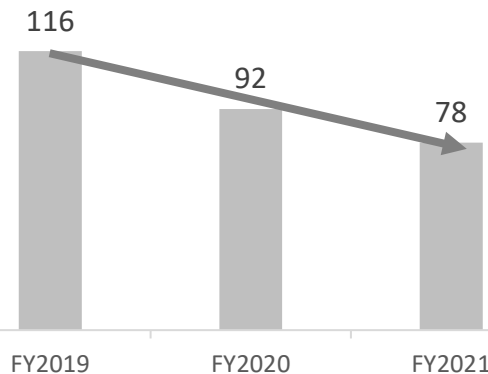
ビジネスフォン向けフィルタ



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
(FY2021-FY2023)

FY2021までの主な成果

モバイル向け
フィルタ

- ▶ 既存キャリアとの関係深堀り
 - ・ 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
1,132百万円へ
- フィッシング対策サービスを金融機関に提供開始

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
CATVを通じ、約620万回線へアプローチできる
スキームを実現

中期経営計画の進捗状況 (2/2)

2020年12月発表中期経営計画
(FY2021-FY2023)

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

M&A戦略

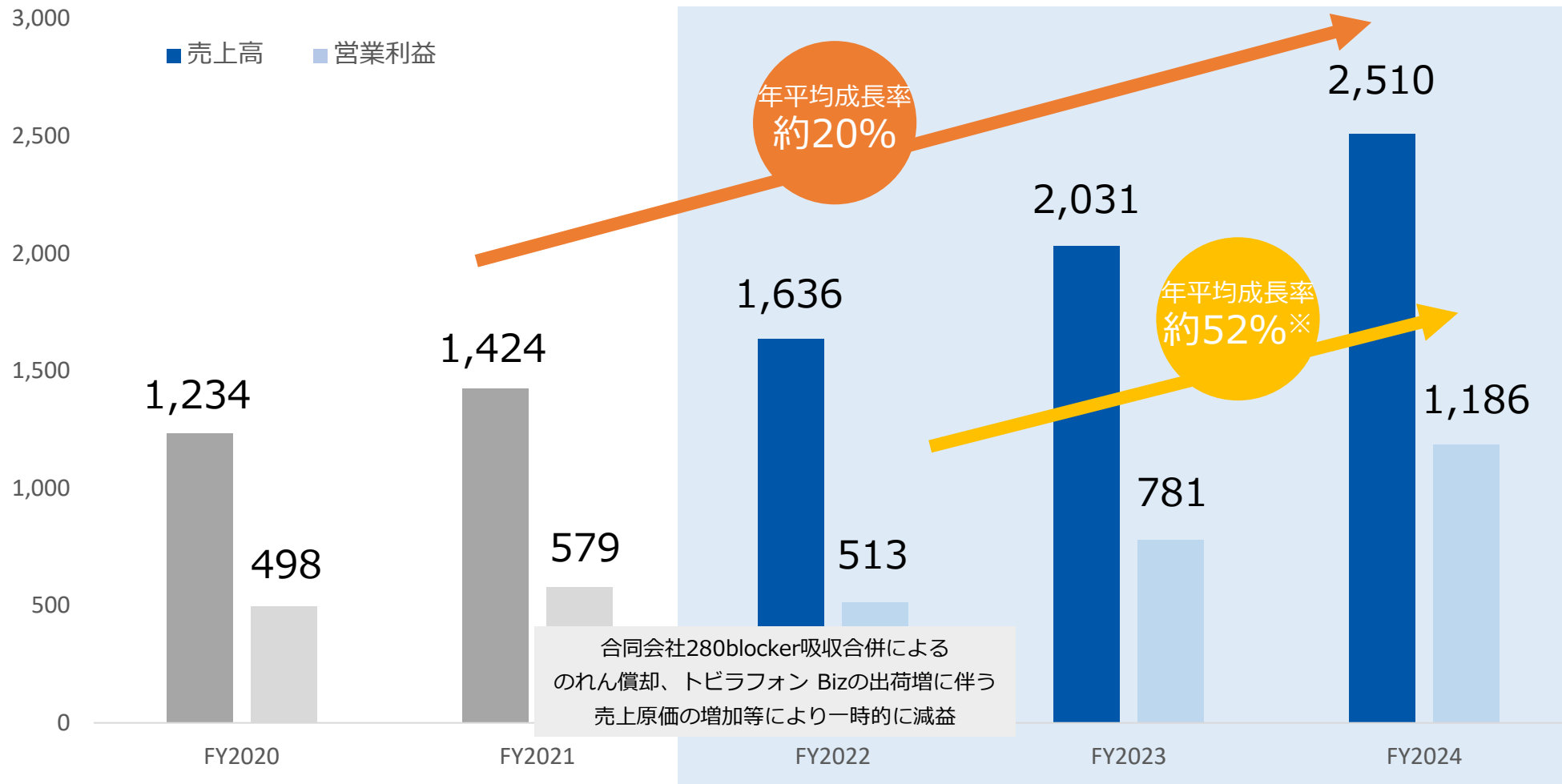
- ▶ 非連続の成長を目指す
 - ・製品開発戦略、市場開拓戦略に合致する企業を
対象にEBITDA5倍~10倍の価格で出資、
M&Aを推進する

FY2021までの主な成果

- 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
 - ・市場調査により顧客ターゲットを転換
 - ・ダッシュボード機能等、電話の見える化を強化
- 280blockerを吸収合併
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
- ageet社の株式取得
2022年10月までに段階的に20%取得
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

モバイル向けフィルタのサービス拡充及び固定電話向けフィルタのアライアンスパートナー強化を推進

モバイル向けフィルタ

- **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**
 - ・ 既存顧客からの収益を安定的に確保
 - ・ 当社の強みである、SMSフィルタ、フィッシング対策サービスの拡充を狙う
 - ・ 2021年8月に買収し、10月に吸収合併した、合同会社280blockerとのシナジー（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）検討

固定電話向けフィルタ

- **固定電話の契約者への開拓余地は大きく、大きな潜在顧客が存在**

固定電話（IP電話）向け回線のオプションパックの潜在ユーザー層は5,000万以上
- **KDDIとの提携により売上加速見込み**

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

トビラフォンBizの確実な販売増加及びトビラフォンCloudの新サービス展開により高い成長を目指す

ビジネスフォン向けフィルタ

トビラフォン Biz

- **NTT東日本及びNTT西日本のセレクトアイテム登録により大幅成長を目指す**
 - ▶ 市外局番での導入を可能とし、受注数の増加を狙う
 - ▶ 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

- 「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
- **インサイドセールスに特化した新サービス「Talk Book」を開始**
電話機能のみならず、通話録音、通話内容のテキスト化、CRM連携、PC対応等が可能な新サービスを展開し、顧客ニーズに対応する

4

2022年10月期 通期業績見通し

通期業績見通し

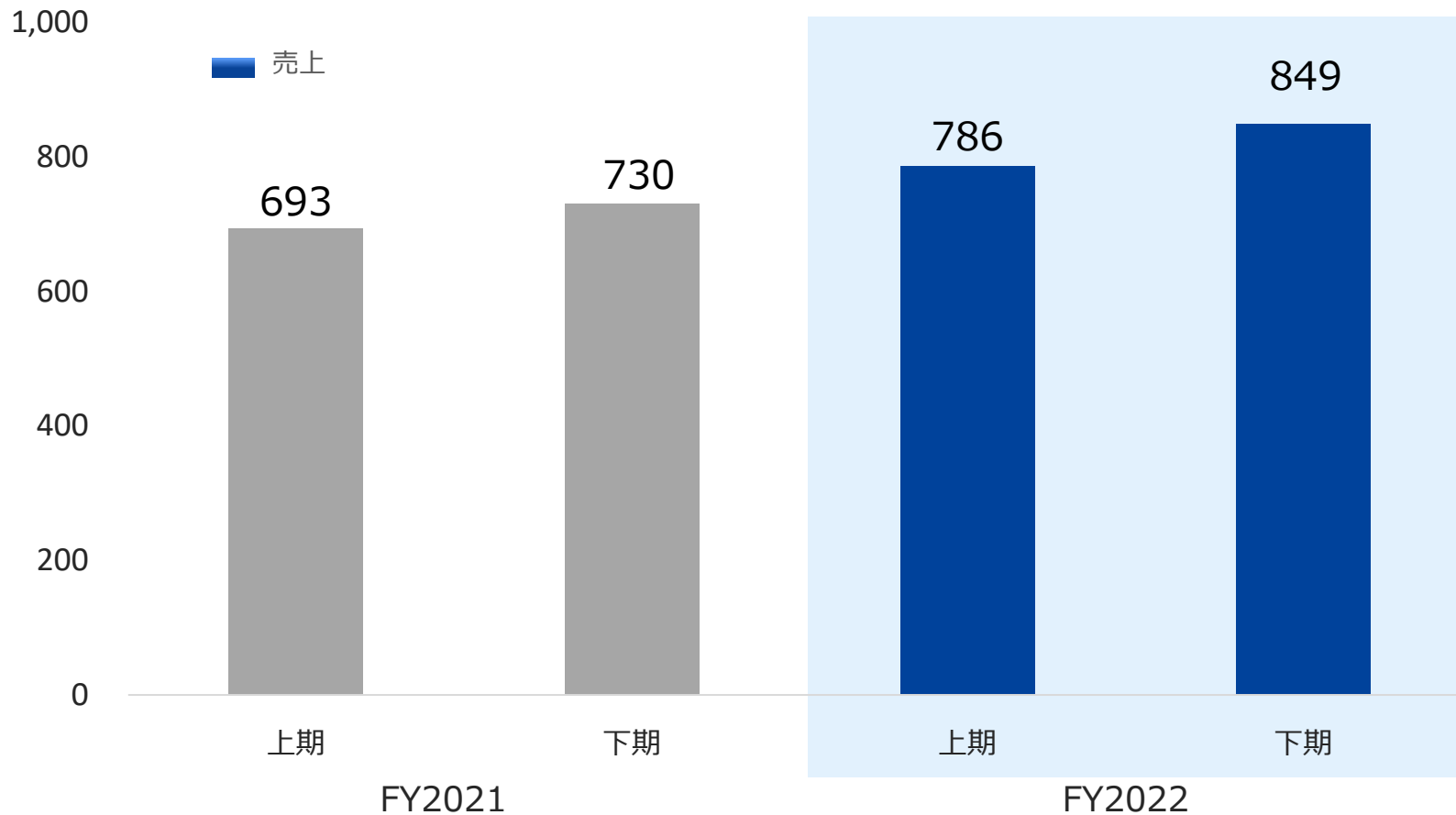
FY2022は、売上高は約16億円、営業利益は約5億円の 見込み

(単位：百万円)		FY2020	FY2021	FY2022	前年度比
財務 指標	売上高	1,234	1,424	1,636	114.8%
	営業利益	498	579	513	88.5%
	経常利益	471	577	504	87.2%
	当期純利益	322	386	333	86.3%
効率性指標	営業利益率	40.4%	40.7%	31.4%	
	ROE (※)	27.5%	27.2%	22.4%	
健全性指標	自己資本比率	81.7%	68.6%	65.7%	

※ ROEの分母となる自己資本は期中平均を用いて計算

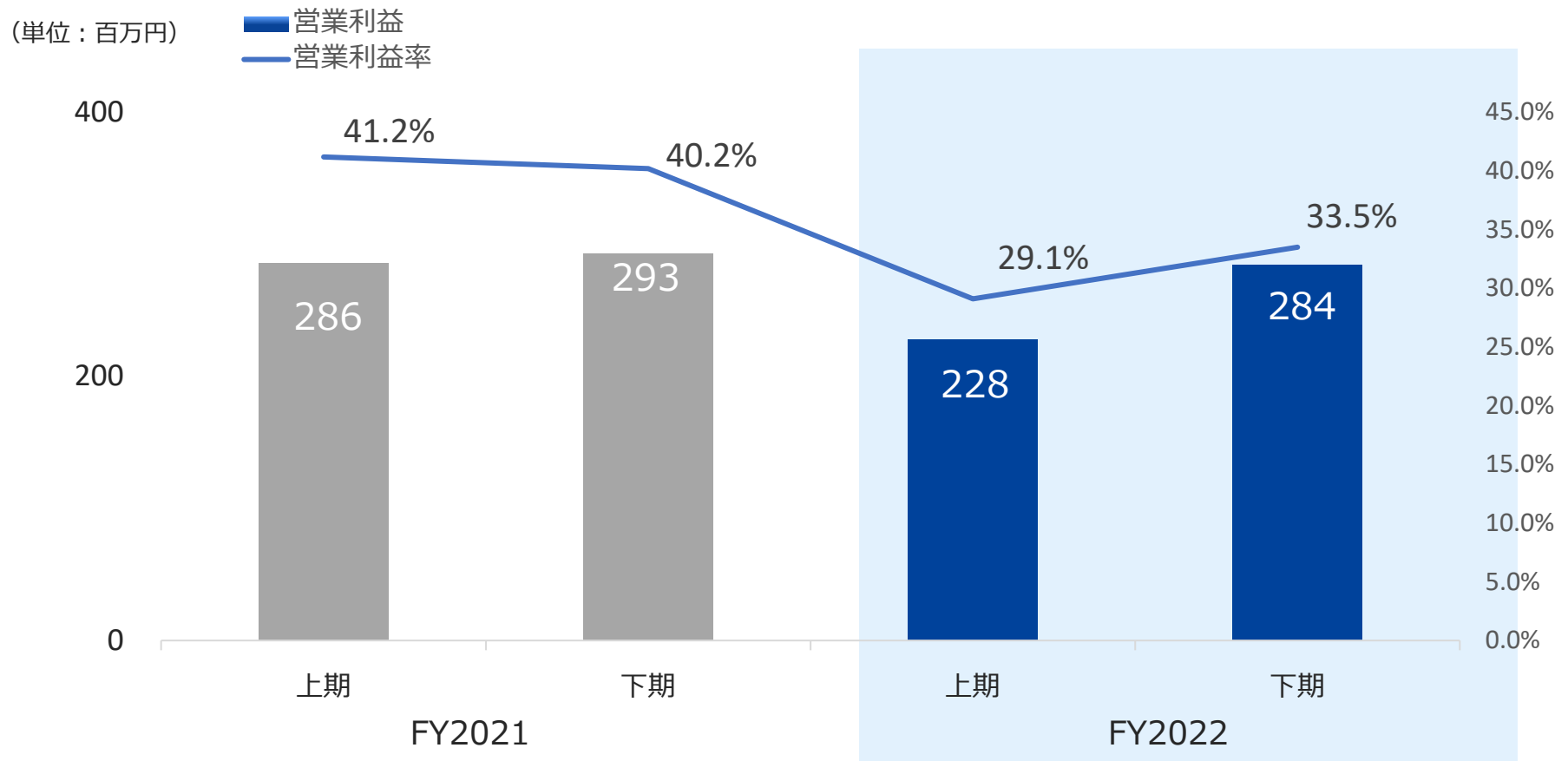
収益の基盤となるストック収益は安定的に成長する見込み

(単位：百万円)



※ 一過性の売上については数字には含まれておりません

営業利益は、たな卸原価の増加やのれん償却費の計上により、一時的に低下する見込み



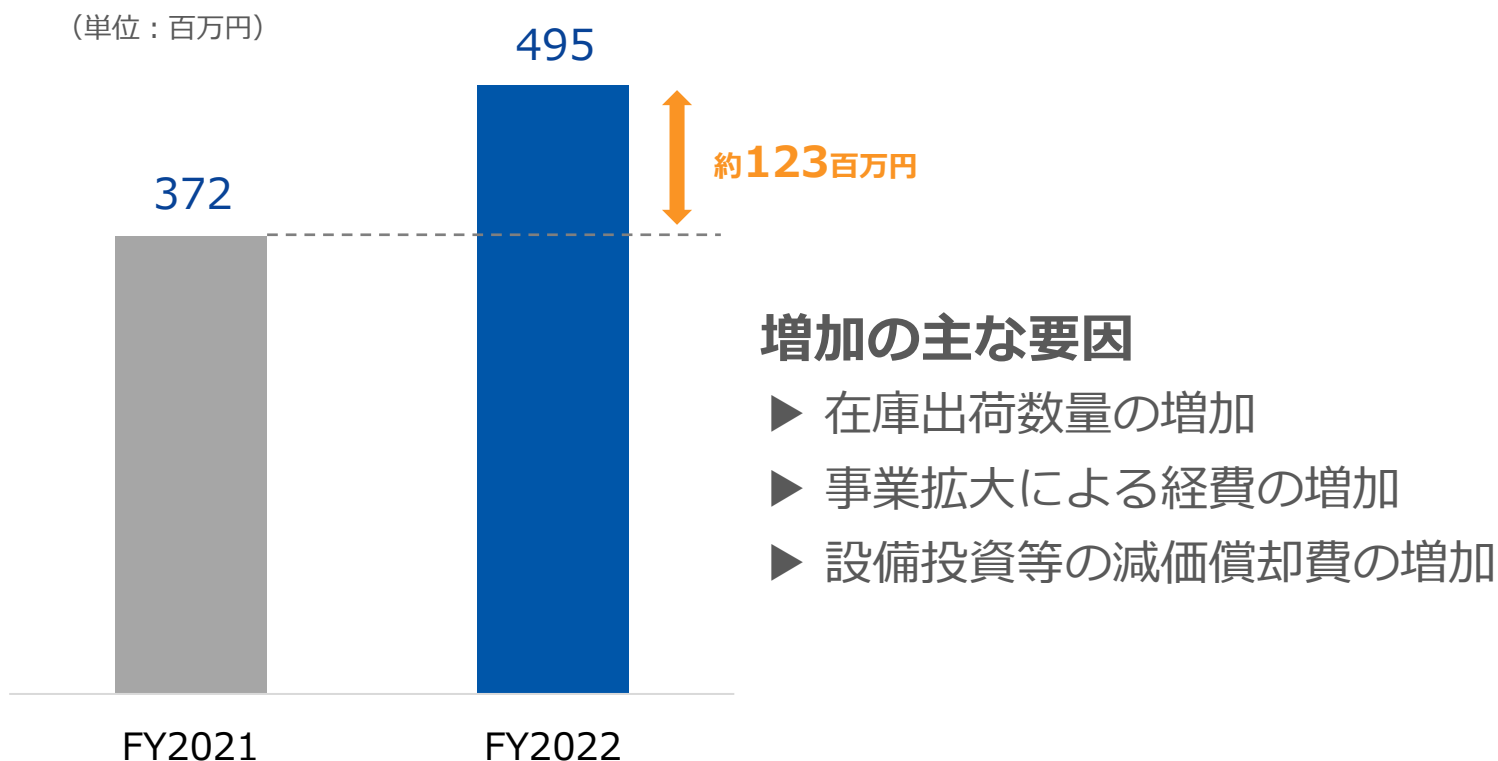
売上高は、モバイル向けの継続的な成長とビジネスフォン向けの大幅な成長により増加する見込み

(単位：百万円)	FY2021		FY2022	
	上期	下期	上期 (前年同期比)	下期 (前年同期比)
<迷惑情報フィルタ事業>	652	694	755 (115.8%)	822 (118.5%)
モバイル向け	547	585	617 (112.9%)	619 (105.9%)
固定電話向け※1	76	71	72 (95.0%)	83 (115.4%)
ビジネスフォン向け	28	36	65 (226.0%)	119 (326.2%)
<その他>	41	36	31 (74.9%)	26 (73.2%)

※1 固定電話向けについて、一時的な売上は見込んでおりません

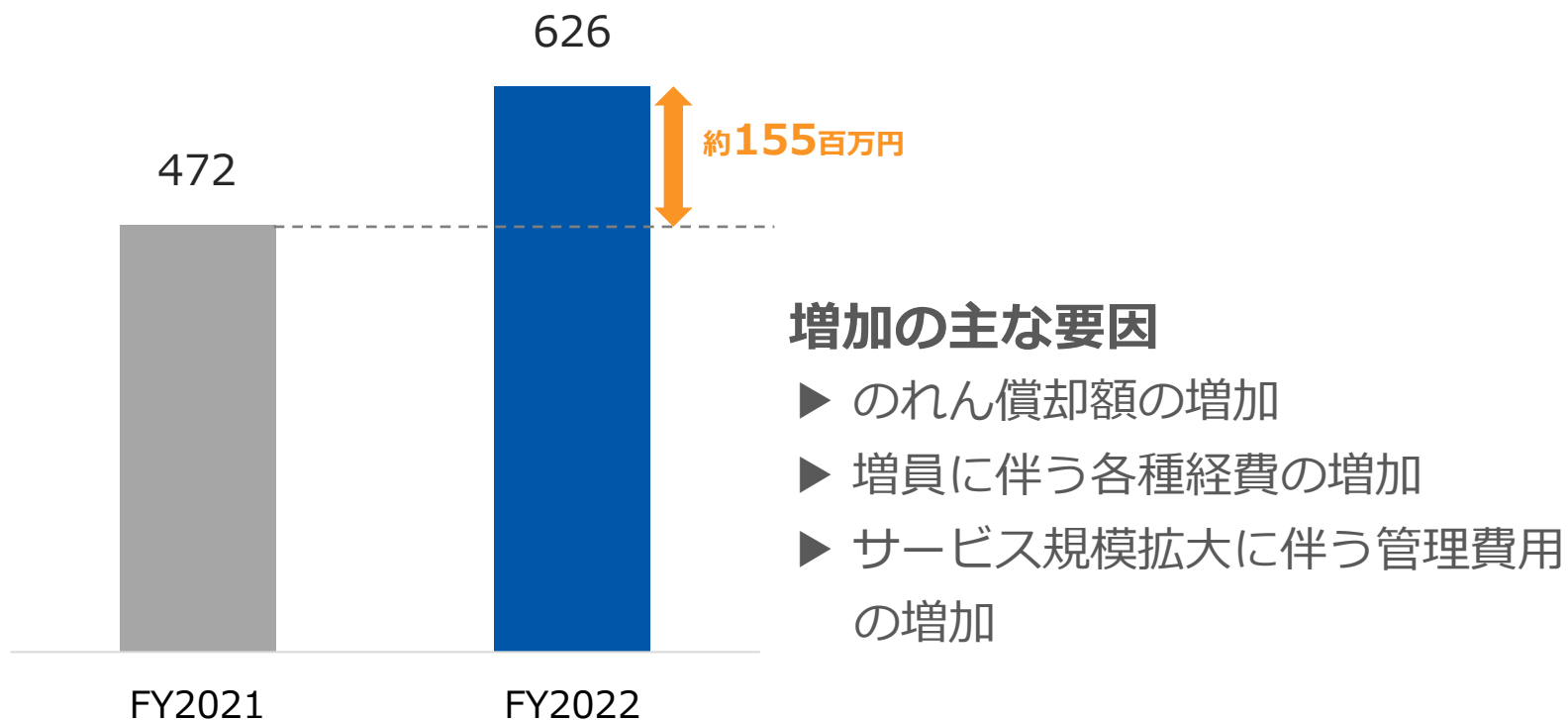
4 コスト分析 (1/2) 原価に関する見通し

売上原価は、たな卸原価の増加や事業拡大に伴う経費の増加により、前年対比で約123百万円増加する見込み



販売費及び一般管理費は、のれん償却の増加及び人件費の増加により、前年対比で約155百万円増加する見込み

(単位：百万円)



5

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	78名（うち臨時雇用20名）2021年10月末日現在
拠点	名古屋、東京
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

2021年10月期 四半期業績推移

(単位：百万円)	FY2020				FY2021			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上	270	319	312	331	335	358	364	366
(迷惑情報フィルタ事業)	244	295	290	312	316	335	344	349
(その他事業)	26	23	22	19	19	22	19	17
売上原価	77	82	78	83	89	92	92	97
(労務費)	54	53	54	55	58	62	61	61
(減価償却費)	11	10	10	12	10	10	11	14
(その他)	31	42	37	45	48	48	47	62
(開発分の他勘定振替率) ※	20.1%	22.5%	22.6%	28.5%	23.7%	23.6%	22.7%	29.2%
販管費	93	94	99	126	122	102	106	139
(人件費)	41	42	44	44	45	50	52	56
(広告宣伝費)	0	11	14	29	15	12	11	23
(研究開発費)	8	7	10	17	16	2	2	4
(その他)	42	32	31	35	44	36	40	55

※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。



TOBILA
SYSTEMS

あんしん
セキュリティ

280
blocker

トビラフォン
Cloud