



2022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)





TOBILA
SYSTEMS

INDEX

目次

- 1 事業概要
- 2 2022年10月期第1四半期 決算概要
- 3 中期経営計画の進捗状況
- 4 参考資料

1

事業概要

テクノロジーで社会の課題解決に挑戦する

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

行動指針

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。

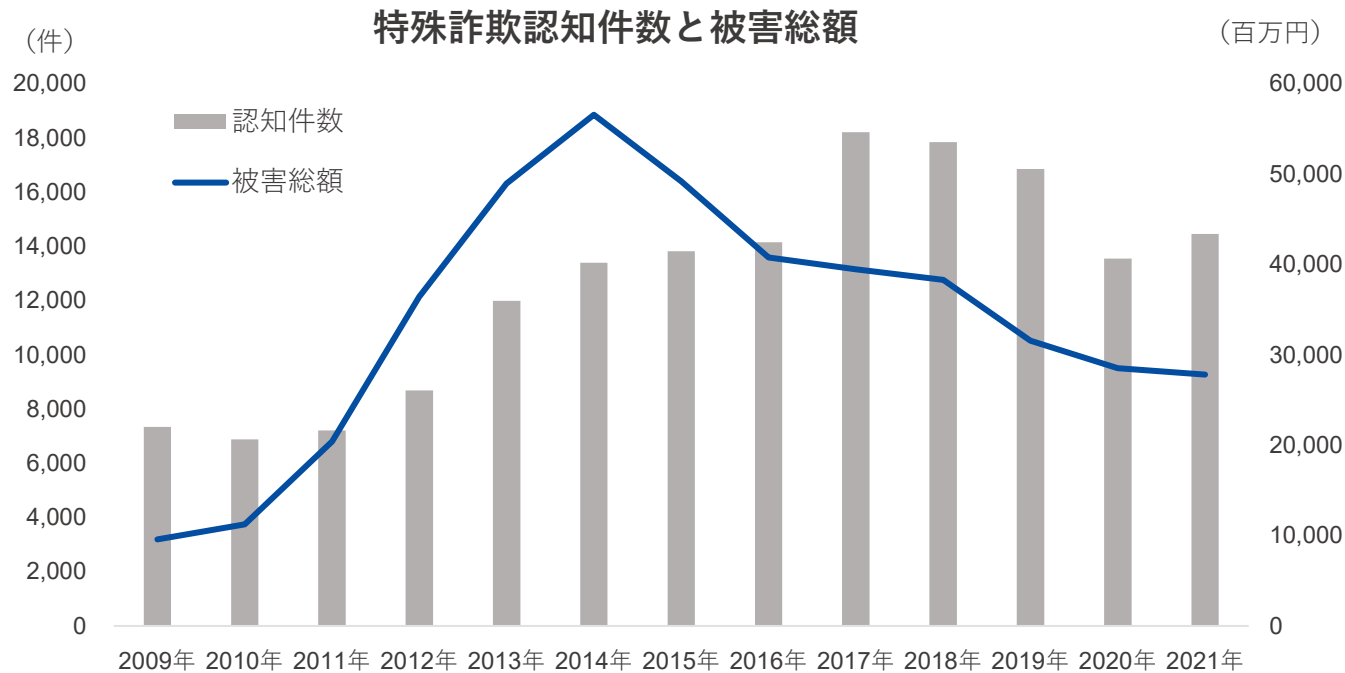
安心して暮らせる世界を実現するために人を守るセキュリティで社会課題の解決に挑みます。

私たちが社会の課題解決に挑戦する理由

特殊詐欺犯罪・グレーゾーン犯罪被害額推定は、**4兆円***にもものぼる

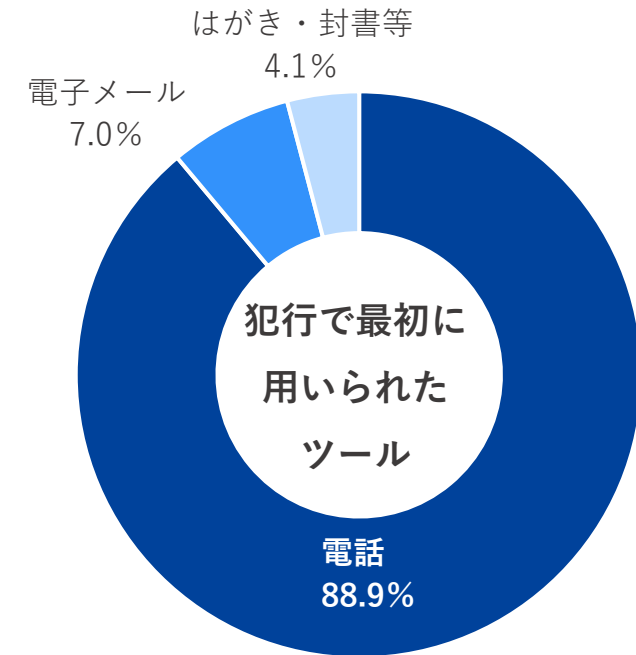
特殊詐欺被害状況

認知件数 14,461件 / 特殊詐欺被害額 278.1億円



犯行の手段

主な犯行手段は電話



出所：警察庁「特殊詐欺認知・検挙状況等について」（令和3年）

※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）

会社概要と沿革

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
経営陣	明田 篤 結城 卓也 松原 治雄 片岡 和也 田名網 尚 中浜 明光 松井 知行
従業員数	77名（うち臨時雇用21名）2022年1月末日現在
拠点	名古屋、東京

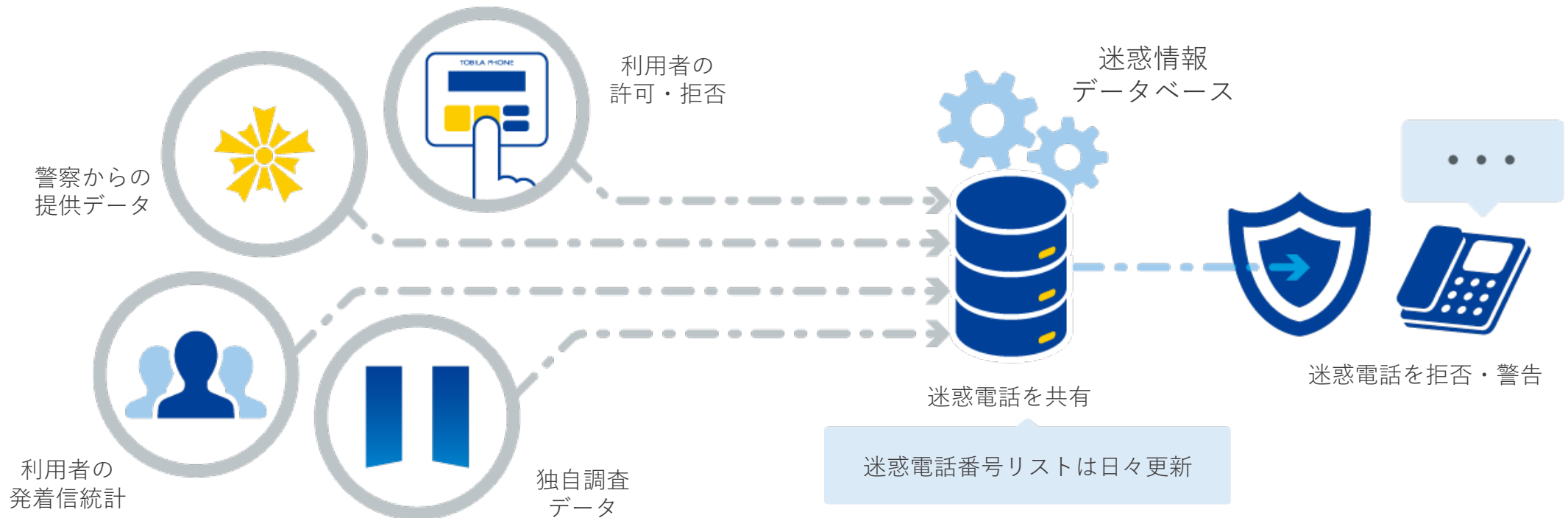
沿革



トビラシステムズの特徴

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。独自のアルゴリズムは10件以上の特許を取得済。
- ・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



事業セグメント

迷惑情報フィルタ事業を中心にビジネスを展開

- ・ 迷惑情報フィルタ事業の中でも、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

- ・ スマホアプリの迷惑情報フィルタサービス
- ・ 280blocker

■ 固定電話向けフィルタサービス

- ・ アタッチメント型端末、HGW、CATV向け

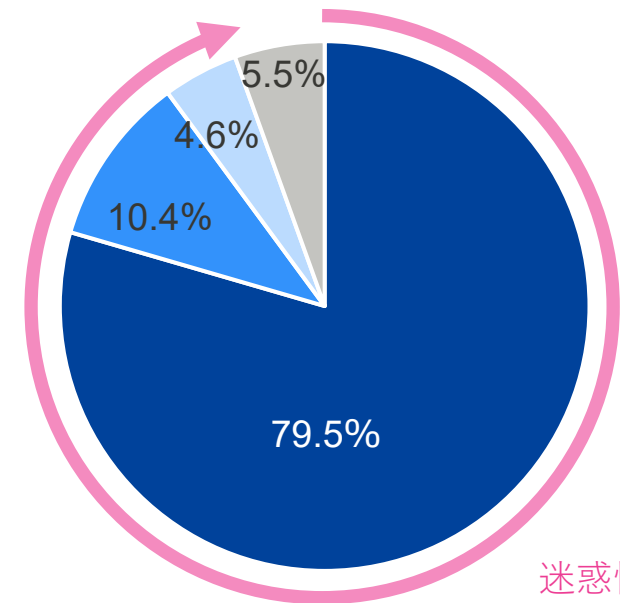
■ ビジネスフォン向けフィルタサービス

- ・ トビラフォンBiz、トビラフォン Cloud、Talk Book

■ その他

その他

FY2021 売上構成比



迷惑情報
フィルタ事業
94.5%

サービス内容

迷惑フィルタ事業：「安心・安全」を支えるサービスを展開

モバイル向け



あんしん
セキュリティ



280
blocker

- ・迷惑電話、迷惑SMSをブロック
- ・不快な広告をブロック

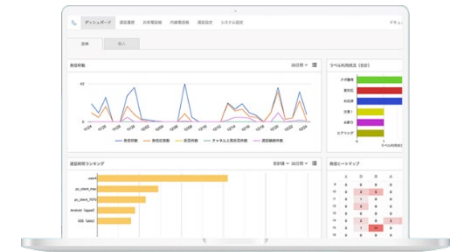
固定電話向け



ケーブルプラス電話

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

ビジネスフォン向け



- ・トビラフォンBiz
- ・トビラフォン Cloud
- ・Talk Book

モバイル向けの成長戦略

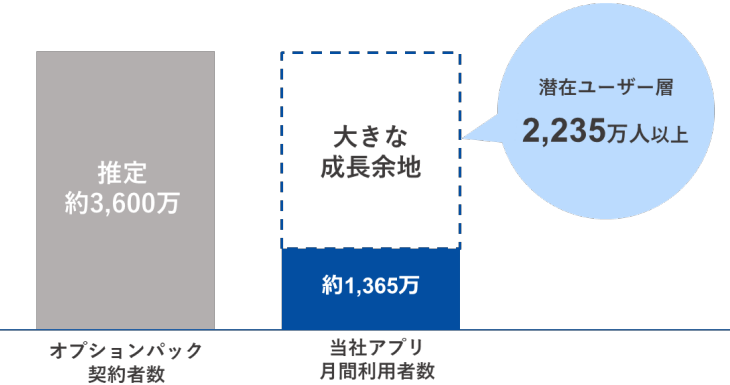
オプション
パック



あんしん
セキュリティ





すべてのキャリアのオプションパックで
迷惑SMS機能導入を目指し営業活動を推進

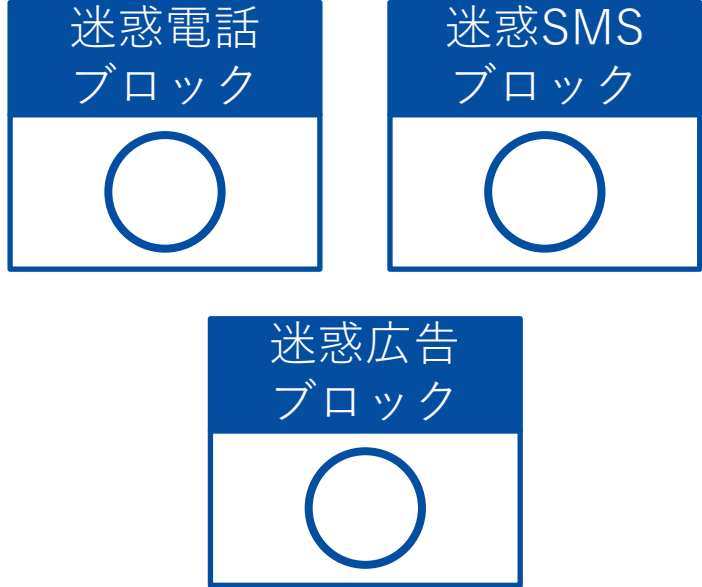


追加で費用を払うことなく、当社アプリを利用可能な潜在ユーザーが多数存在

自社
アプリ



280
blocker

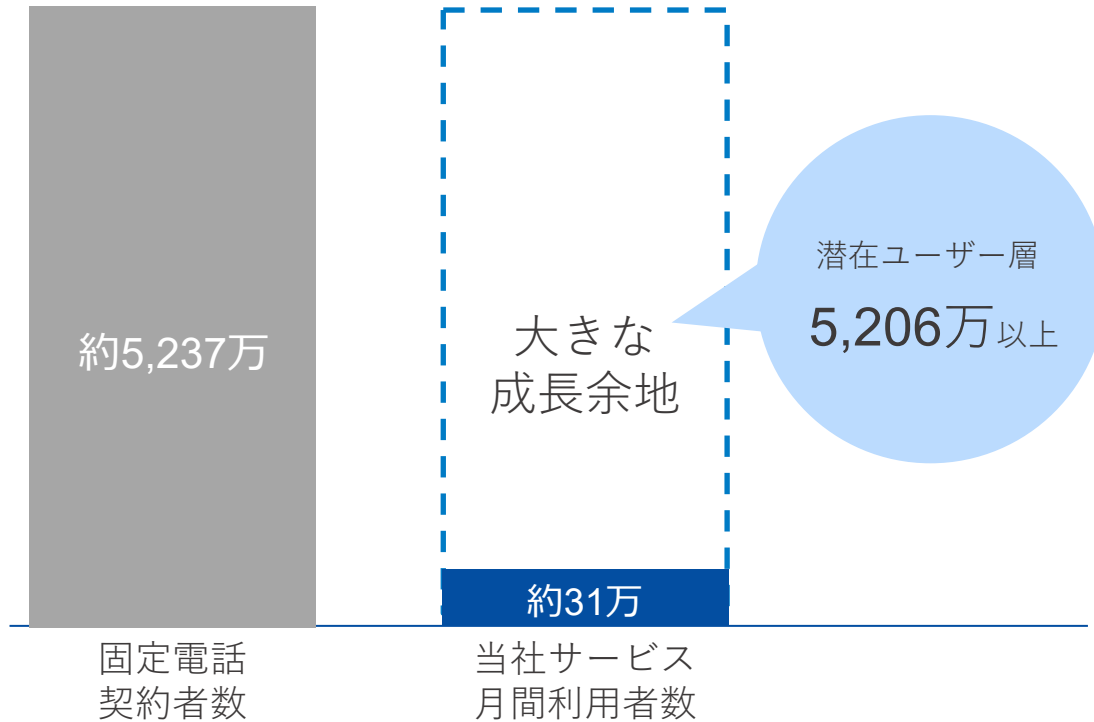


自社アプリでは、電話・SMS・Web閲覧時における迷惑行為を全方位で対策可能

オプションパック未契約者については
自社アプリを利用いただくように
プロモーション活動を推進

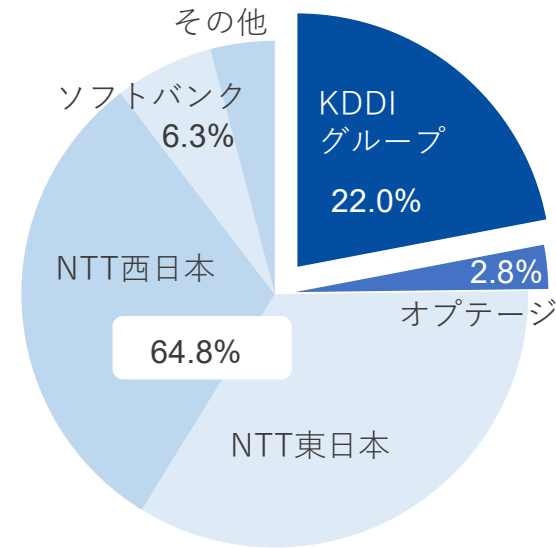
固定電話向けの成長戦略

固定電話契約者数と当社サービス利用者数



当社サービスの利用者数は限定的であり、
5,206万以上の開拓余地が存在

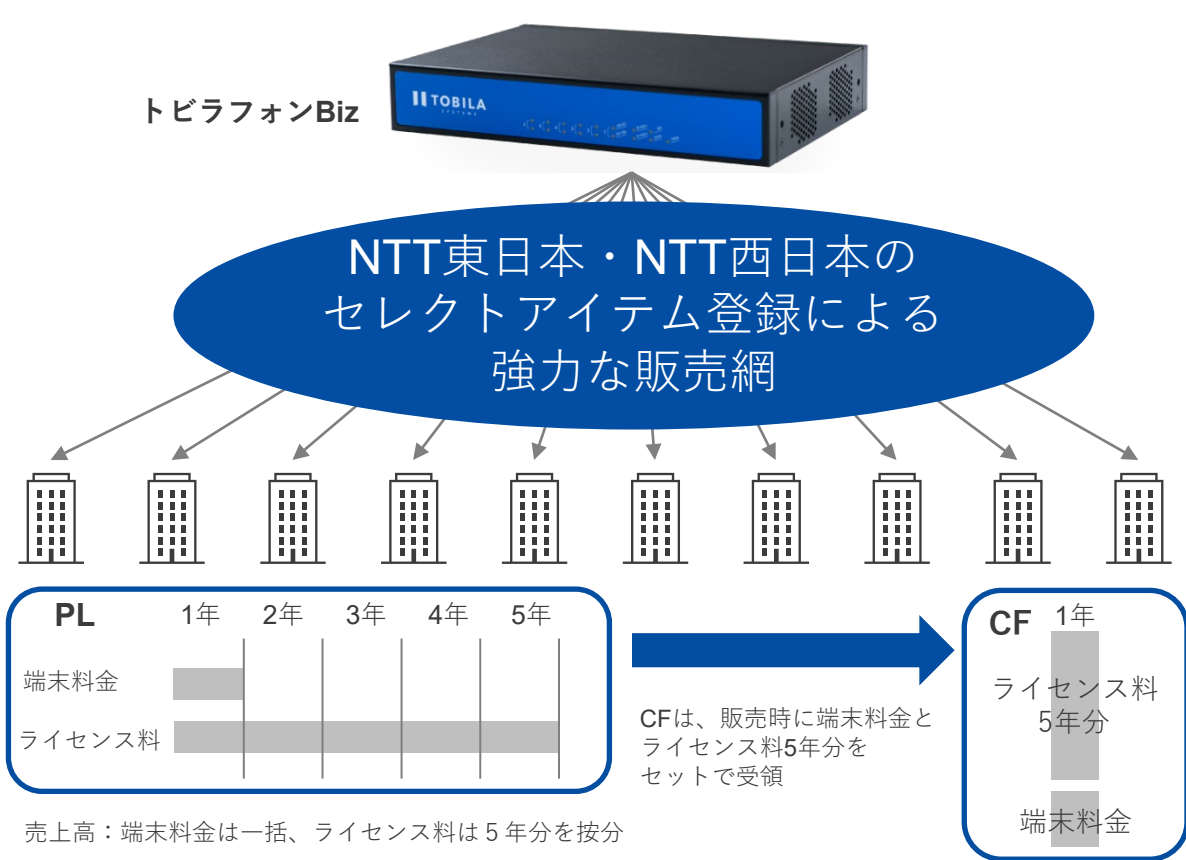
企業別シェア状況



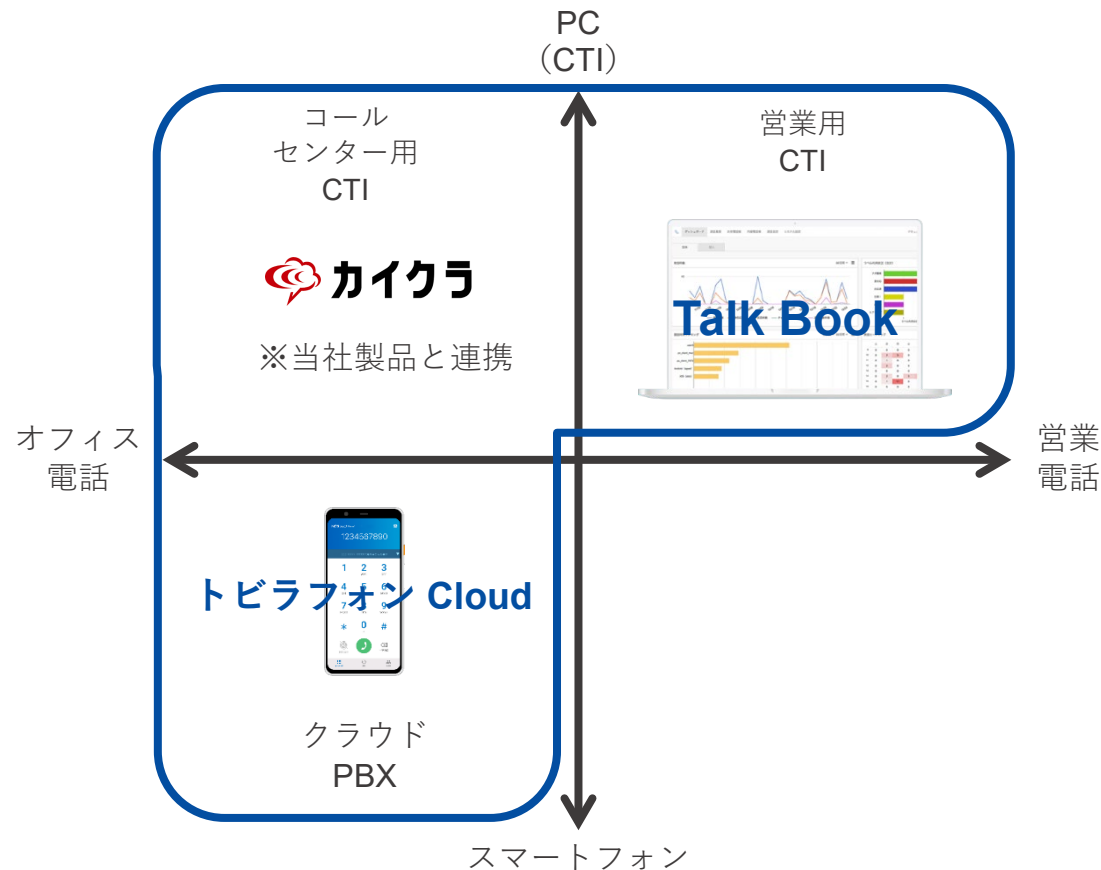
KDDI社との協同により
同社が提携する
ケーブルテレビ会社を通じ、
620万回線のユーザーへ
アプローチ可能

企業別シェア最大のNTT東日本・NTT西日本や
ソフトバンクなど、迷惑電話フィルタ導入に向けた
営業活動を継続

ビジネスフォン向けの成長戦略



NTT東日本・NTT西日本を通じた、販売チャネルの強化及び機能追加によるアップセルを目指す



成長が見込めるSaaS市場において、ビジネスの電話に関するニーズを多方面から取り込む

2

2022年10月期第1四半期 決算概要

1Q（2021年11月-2022年1月）事業概況

- ・ 売上高はYoY + **16.7%**の3億9千万円で着地
- ・ 営業利益はYoY + **9.2%**の1億3千万円、営業利益率**34.3%**で着地
通期では合同会社**280blocker**吸収合併によるのれん償却、トビラフォン **Biz**の出荷増に伴う売上原価の増加等により一時的に減益の計画
- ・ 主力のモバイル向けフィルタ事業は売上高YoY + **17.3%**と順調に増加
- ・ 特に、ビジネスフォン向けフィルタ事業の売上高は前年同期比**2.6倍**の成長

FY2022 1Q 対前四半期、対前年同期比

四半期売上高は過去最高を達成しており、成長を継続

	FY2022 1Q実績	FY2021 4Q		FY2021 1Q	
		実績	QoQ	実績	YoY
売上高	391	366	106.9%	335	116.7%
営業利益	134	129	104.0%	123	109.2%
経常利益	126	128	98.6%	123	102.9%
純利益	62	75	82.0%	84	73.4%

(単位：百万円)

FY2022 通期業績見通し

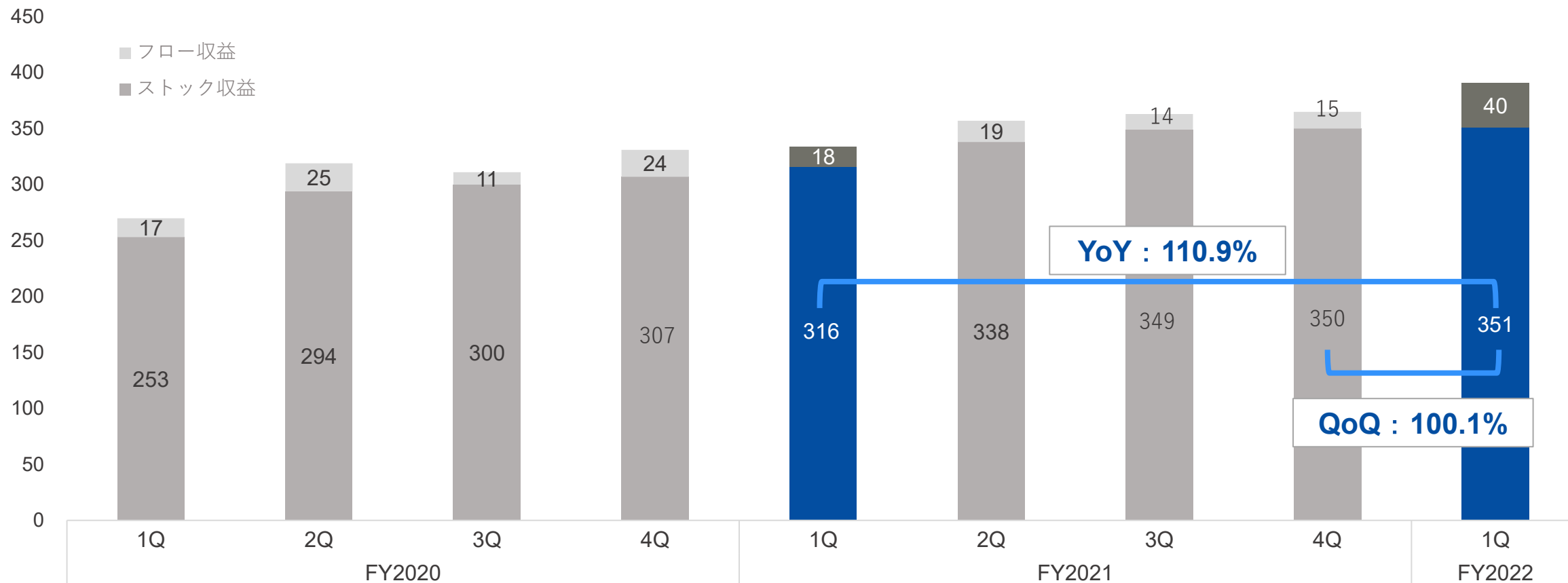
概ね計画通りの進捗であり、通期の業績見通しに変更なし

(単位：百万円)	2022年 1Q実績	2022年 通期計画	通期進捗率
売上高	391	1,636	24.0%
営業利益	134	513	26.2%
経常利益	126	504	25.1%
純利益	62	333	18.7%

売上高四半期推移（ストック収益、フロー収益）

ストック収益はYoY+10.9%と順調に成長

(単位：百万円)



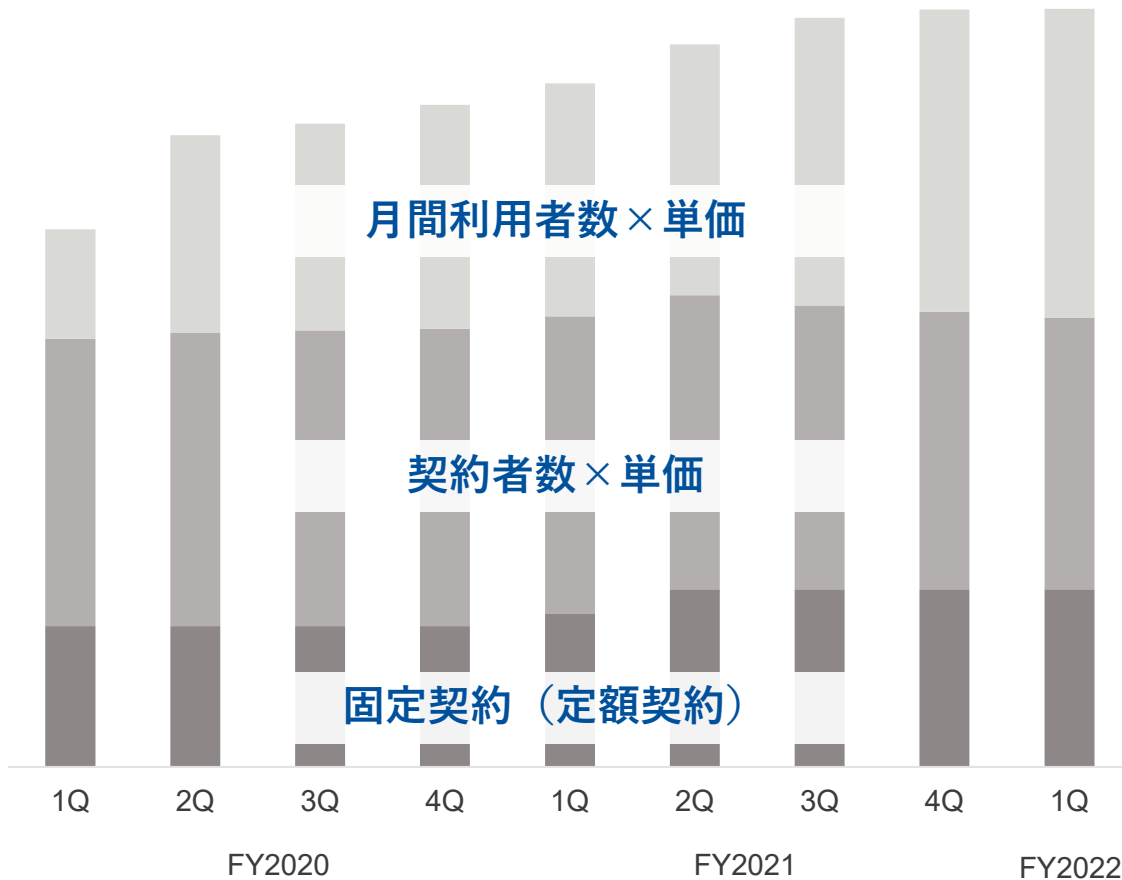
- ・ モバイル向けフィルタサービスは堅調に推移
- ・ 固定向けフィルタ事業は前年度の一時的な売上増加の影響から前年度比は減少
KDDIと共同の専用機器不要で自動遮断する「迷惑電話自動ブロック」の影響は2Q以降発生
- ・ ビジネスフォン向けフィルタ事業は前年同期比約2.6倍と順調に増加

(単位：百万円)

	FY2022 1Q実績	FY2021 4Q		FY2021 1Q	
		実績	QoQ	実績	YoY
<迷惑情報フィルタ事業>	377	349	108.0%	316	119.2%
モバイル向け	311	295	105.7%	265	117.3%
固定電話向け	34	34	100.2%	38	88.3%
ビジネスフォン向け	31	20	155.0%	11	264.6%
<その他>	14	17	84.2%	19	75.9%

モバイル向けフィルタの主な売上構成比

主な契約モデルの売上構成(四半期推移)



対前四半期比

▶ 月間利用者数 × 単価

売上高 : 102.1%
月間利用者数 : 102.8%

▶ 契約者数 × 単価

売上高 : 97.9%
月間利用者数 : 106.7%

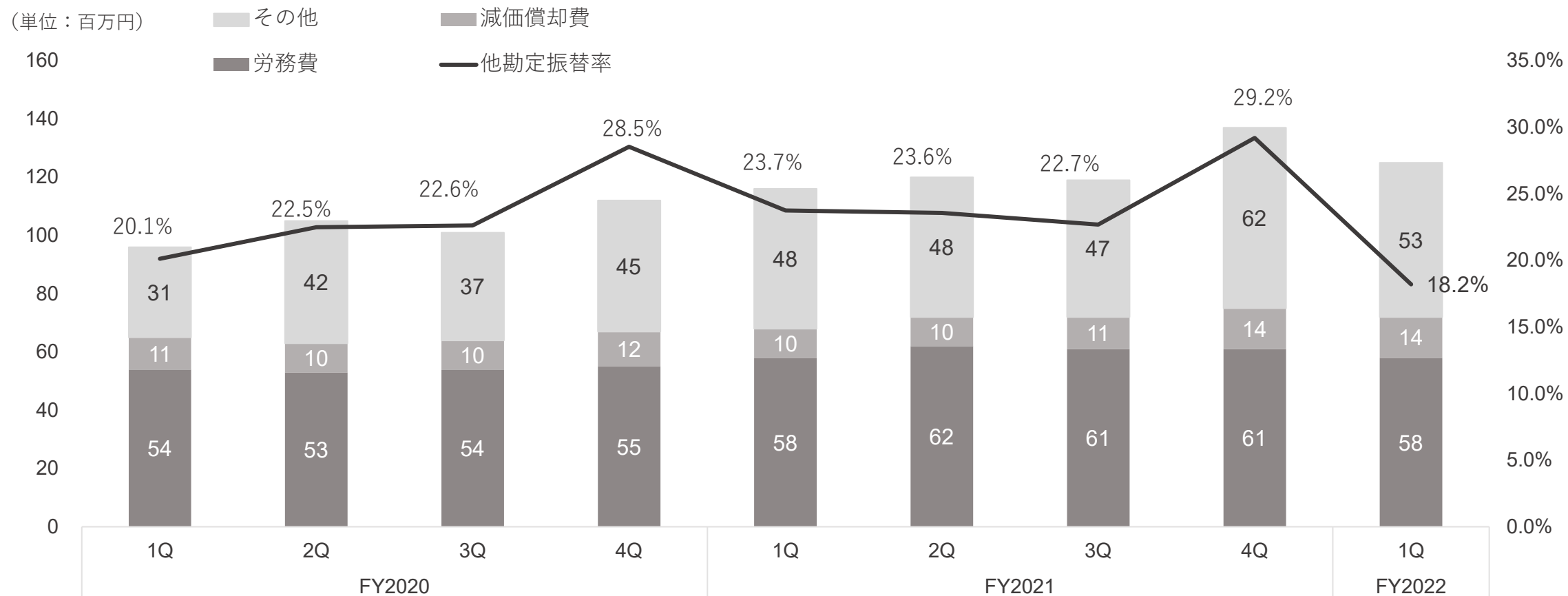
▶ 固定契約 (定額契約)

売上高 : 100.0%
月間利用者数 : 104.0%

2021年4Qと2022年1Qの売上高および月間利用者数を比較

売上原価推移

一部予算の後ろ倒しやプロダクト運用稼働の増大で他勘定振替率は下落したものの、概ね計画通り

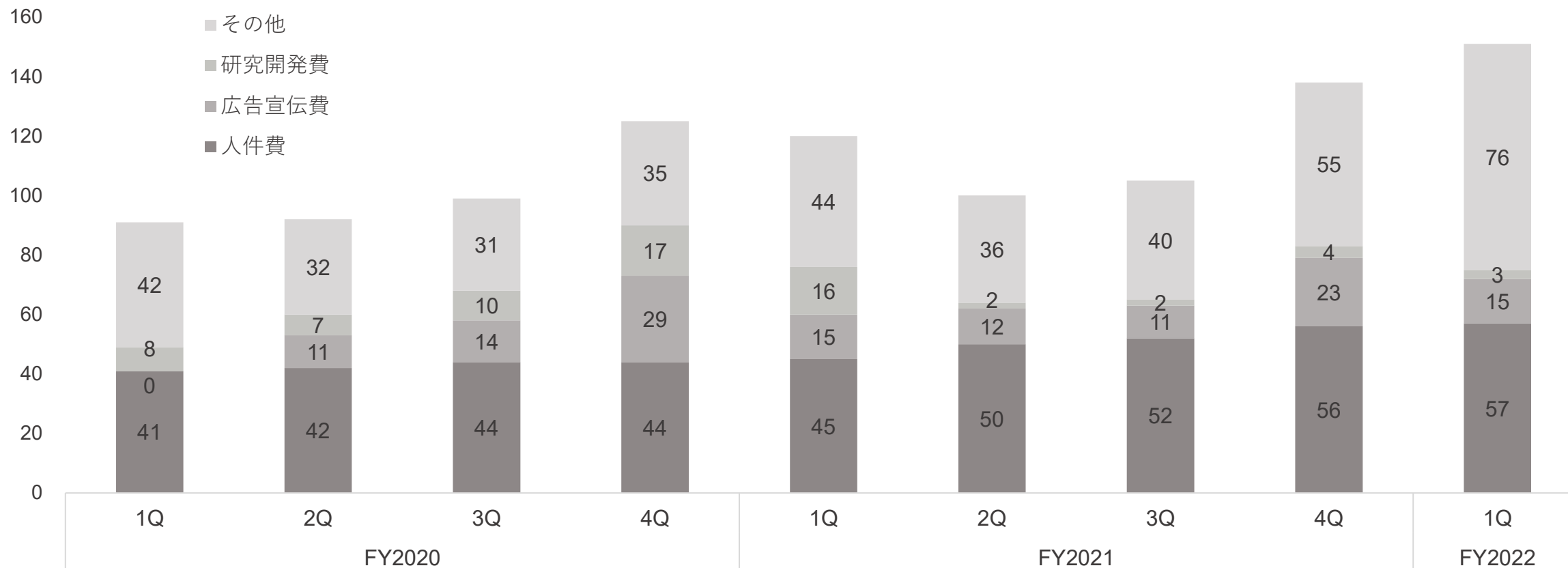


※他勘定振替率とは、売上原価のうち、主に従業員の活動内容の種類から、研究開発費及び資産等に計上された割合
 ※労務費、減価償却費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

販管費推移

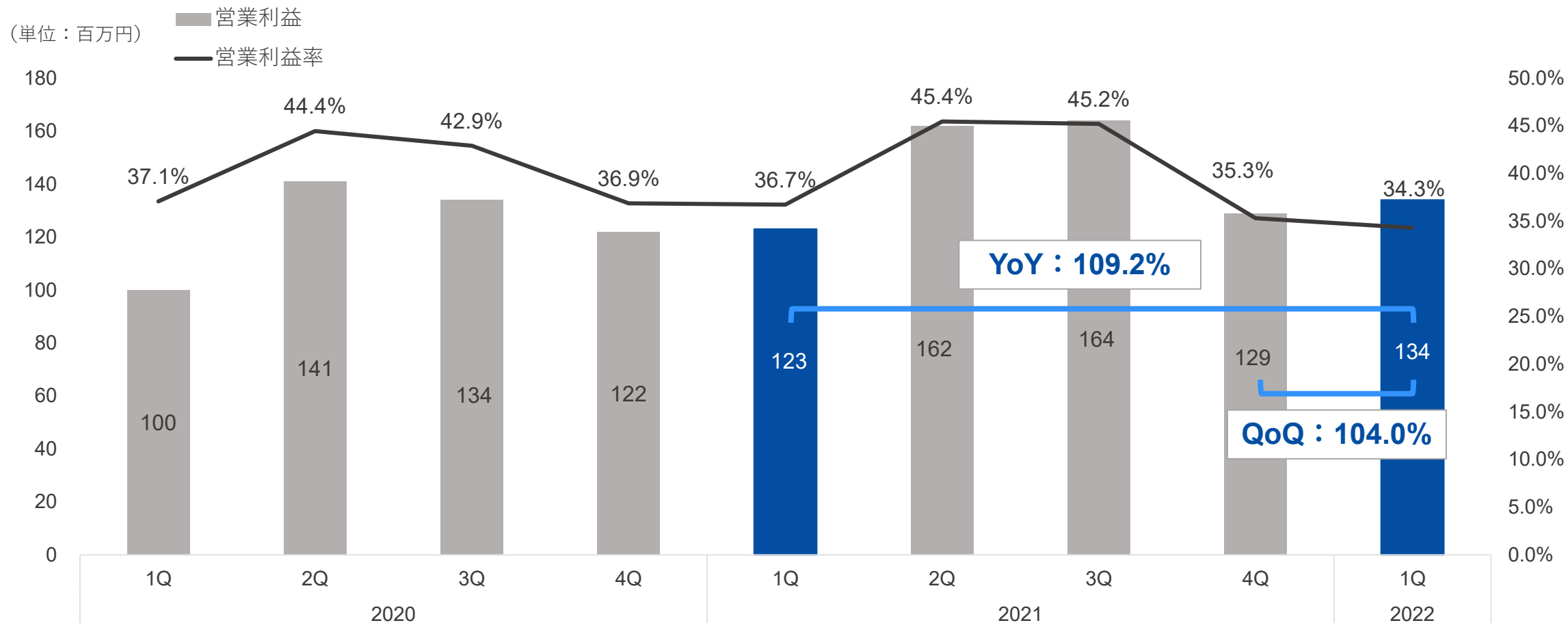
その他費用の増加は、280blockerののれん償却費や広告宣伝に関するアドバイザー費用等による

(単位：百万円)



営業利益推移

通期ではのれんの償却やトビラフォン Bizのたな卸原価増加のため、通期の業績見通しに変更なし



コスト推移

(単位：百万円)

	FY2022 1Q実績	FY2021 4Q		FY2021 1Q	
		実績	QoQ	実績	YoY
売上原価	103	97	106.3%	89	115.5%
（労務費）	58	61	95.9%	58	99.7%
（減価償却費）	14	14	100.0%	10	134.9%
（その他）	53	62	84.9%	48	110.2%
（開発分その他勘定振替率）※	18.2%	29.2%	62.3%	23.7%	76.7%
販売費及び一般管理費	153	139	109.9%	122	125.2%
（人件費）	57	56	102.1%	45	126.5%
（広告宣伝費）	15	23	67.1%	15	103.0%
（研究開発費）	3	4	77.6%	16	21.0%
（その他）	76	55	138.5%	44	170.5%

※ 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

(単位：百万円)	FY2022 1Q	FY2021 4Q	増減額
流動資産	1,457	1,389	68
現金及び預金	1,188	1,145	42
売上債権	189	181	7
その他	80	61	19
固定資産	742	780	△ 38
有形固定資産	50	49	1
無形固定資産	498	509	△ 10
投資その他の資産	192	221	△ 29
総資産	2,199	2,170	29
負債	749	681	68
流動負債	466	385	81
固定負債	283	295	△ 12
純資産	1,450	1,489	△ 38
自己資本比率	65.9%	68.6%	△ 2.7pt

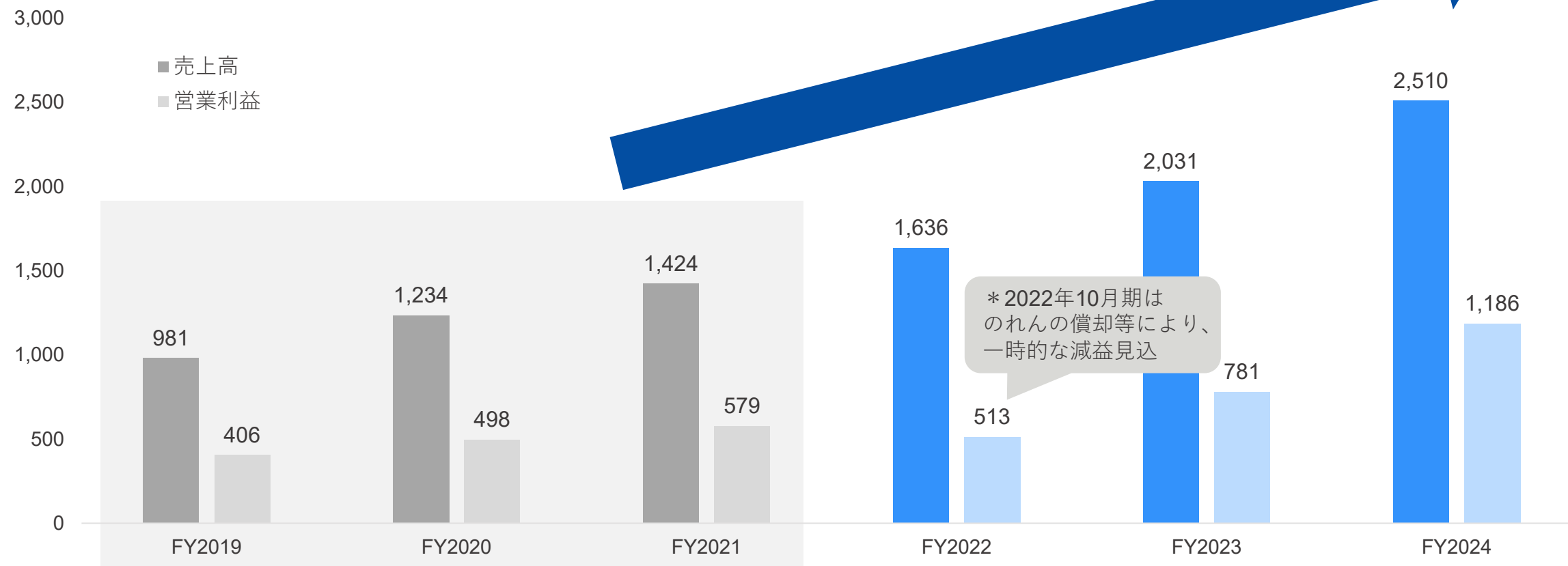
3

中期経営計画の進捗状況

中期経営計画の目標

- ・売上高は毎年約20%の成長を維持
- ・営業利益は、年平均成長率約52%の高い成長率を目指す

(単位：百万円)



※FY2022以降は計画値

モバイル向け、固定電話向けフィルタサービス

2021年12月発表中期経営計画
(FY2022-FY2024)

モ
バ
イ
ル
向
け

**安定的な売上高を確保するとともに、
既存サービスの新規市場への拡充を狙う**

- ・ 既存顧客からの収益の安定的確保
- ・ SMSフィルタ、フィッシング対策サービス拡充
- ・ 280blockerとのシナジー推進



FY2022 1Qまでの成果

- ・ 公益財団法人全国防犯協会連合会推奨の「優良迷惑電話防止機器」に認定
- ・ 280blockerキャンペーン実施による認知拡大

固
定
電
話
向
け

**KDDIとの新たな施策、更なるアライアンスを
推進**

- ・ KDDI提携のCATV会社を通じ
620万回線のユーザーへアプローチ
- 当社サービスをオプションとして
付帯いただけるパートナー開拓**
- ・ NTT東日本、西日本、ソフトバンク等への
営業活動継続



- ・ KDDIのケーブルテレビ向けユーザーに、
専用機器不要で固定電話への迷惑電話を自動
遮断する「迷惑電話自動ブロック」の提供を
開始（2022年2月）

ビジネスフォン向けフィルタサービス

2021年12月発表中期経営計画
(FY2022-FY2024)

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
- ・販売パートナーと連携し、ユーザーニーズに合わせた機能改善を迅速に行う

トビラフォン Cloud

- ・「03」などの市外局番での通話を可能とし、受注数の増加を狙う

Talk Book

- ・拡大するSaaS市場でクラウドPBXだけでなく、営業用CTIをカバー



FY2022 1Qまでの成果

- ・セレクトアイテム化により受注件数が順調に増加
- ・半導体不足の環境下においても、在庫管理を適正に行い機会損失を回避

- ・「03」などの市外局番での通話が可能に
- ・AI搭載型営業ツール「Talk Book」を開発し販売を開始

ビ
ジ
ネ
ス
フ
ォ
ン
向
け

モバイル向け：すべてのキャリアのオプションパックへの迷惑SMS機能導入を目指す

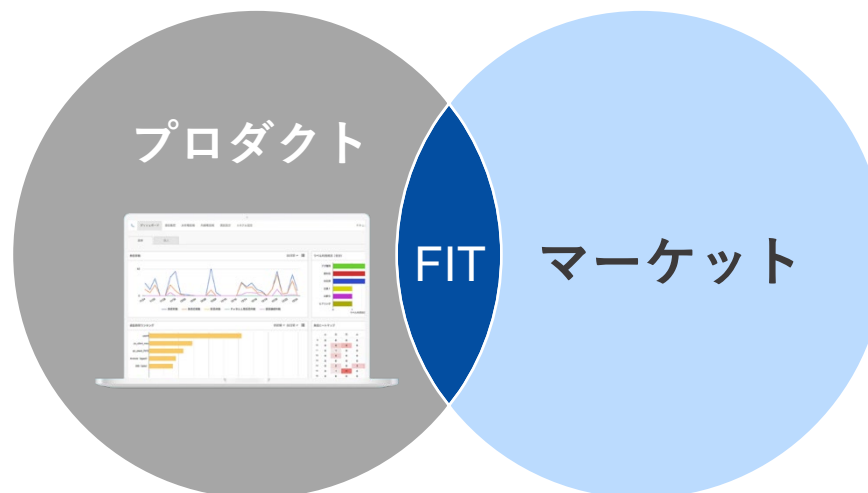


ビジネスフォン向け：新サービス「Talk Book」のプロダクトマーケットフィットの推進

ユーザーからの
フィードバックを分析



ユーザーのニーズに
適した機能拡充



適切な市場の探索と選択

ESGに向けた取り組み

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

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

- ・ TCFD（気候関連財務開示タスクフォース）
開示へ向けた分析の検討を開始

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

- ・ 「トビラフォンモバイル」が迷惑電話対策
アプリとして「優良防犯電話」に認定
- ・ 経済産業省 中小企業庁
「はばたく中小企業・小規模事業者300社」に
「生産性向上」部門のサービスとして選定

G Governance 企業統治

コーポレートガバナンス・
コード対応を通じた
ガバナンスの質の向上

- ・ 指名・報酬委員会を新たに設置し、
取締役等の指名や報酬等に関する手続きの公正性、
透明性、客観性を強化

4

參考資料

2022年10月期 財務状況 四半期業績推移

(単位：百万円)

	FY2020				FY2021				FY2022
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上	270	319	312	331	335	358	364	366	391
（迷惑情報フィルタ事業）	244	295	290	312	316	335	344	349	377
（その他事業）	26	23	22	19	19	22	19	17	14
売上原価	77	82	78	83	89	92	92	97	103
（労務費）	54	53	54	55	58	62	61	61	58
（減価償却費）	11	10	10	12	10	10	11	14	14
（その他）	31	42	37	45	48	48	47	62	53
（開発分その他勘定振替率）※	20.1%	22.5%	22.6%	28.5%	23.7%	23.6%	22.7%	29.2%	18.2%
販管費	93	94	99	126	122	102	106	139	153
（人件費）	41	42	44	44	45	50	52	56	57
（広告宣伝費）	0	11	14	29	15	12	11	23	15
（研究開発費）	8	7	10	17	16	2	2	4	3
（その他）	42	32	31	35	44	36	40	55	76

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。