



2024年10月期 第2四半期

決算説明資料

2024年6月10日

トビラシステムズ株式会社（東証スタンダード4441）

目次

1. 決算ハイライト、事業概要
2. 2024年10月期 第2四半期 トピック
3. 2024年10月期 第2四半期 業績
4. 2024年10月期 業績見通し
5. Appendix

01 | 決算ハイライト、事業概要

2024年10月期 第2四半期 決算ハイライト

売上高

586百万円

前年同期比
112.3%

営業利益

235百万円

前年同期比
134.4%

モバイル向け

売上高

399百万円

前年同期比 105.7%

- 2023年12月より「固定契約」モデルの契約金額アップに加え、2024年4月より「契約者数×単価」モデルの契約金額アップにより着実に成長

固定電話向け

売上高

53百万円

前年同期比 111.7%

- ケーブルプラス電話向けオプションサービスを中心に引き続き伸長

ビジネスフォン向け

売上高

132百万円

前年同期比 156.8%

- 「トビラフォン Biz」「トビラフォン Cloud」とともに成長を継続

私たちが目指す世界

企業理念・行動指針

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課題の解決に挑みます

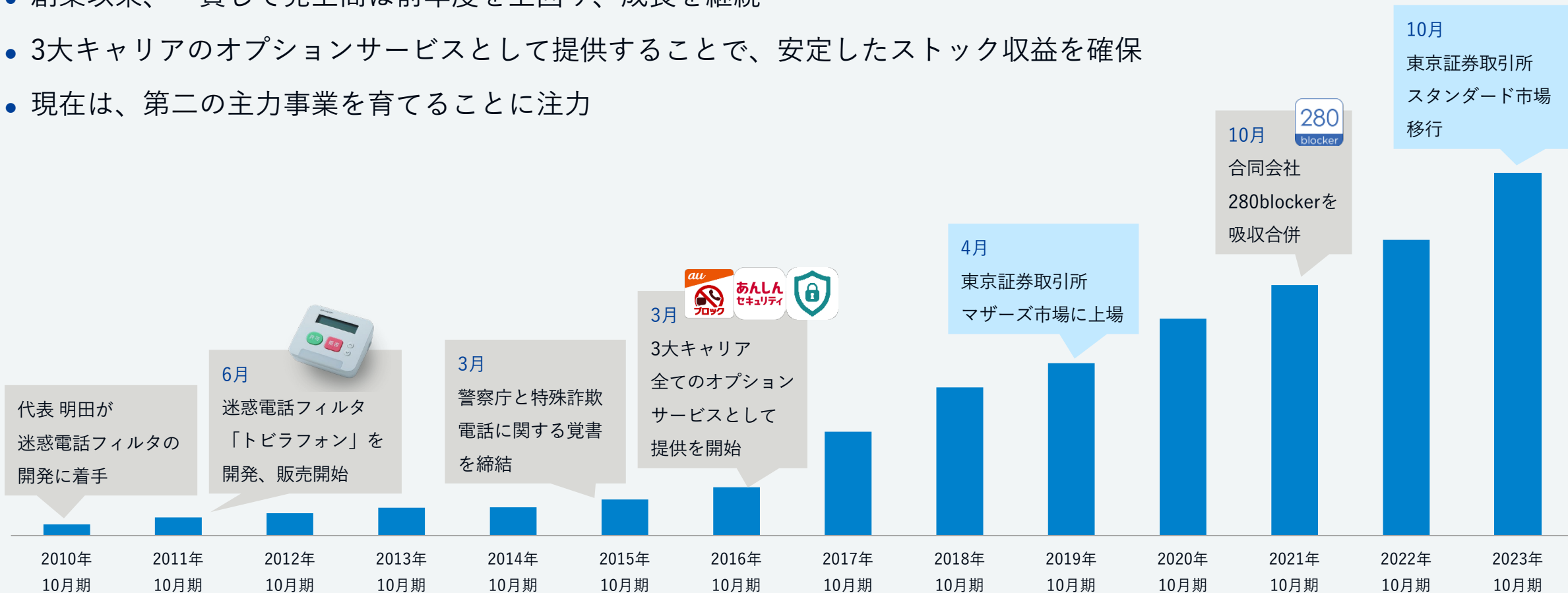
私たちは素晴らしい未来を想像し、失敗を恐れず変化を続け、常識を疑いあるべき形を追求します。

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。

これまでのトビラシステムズの成長の軌跡*

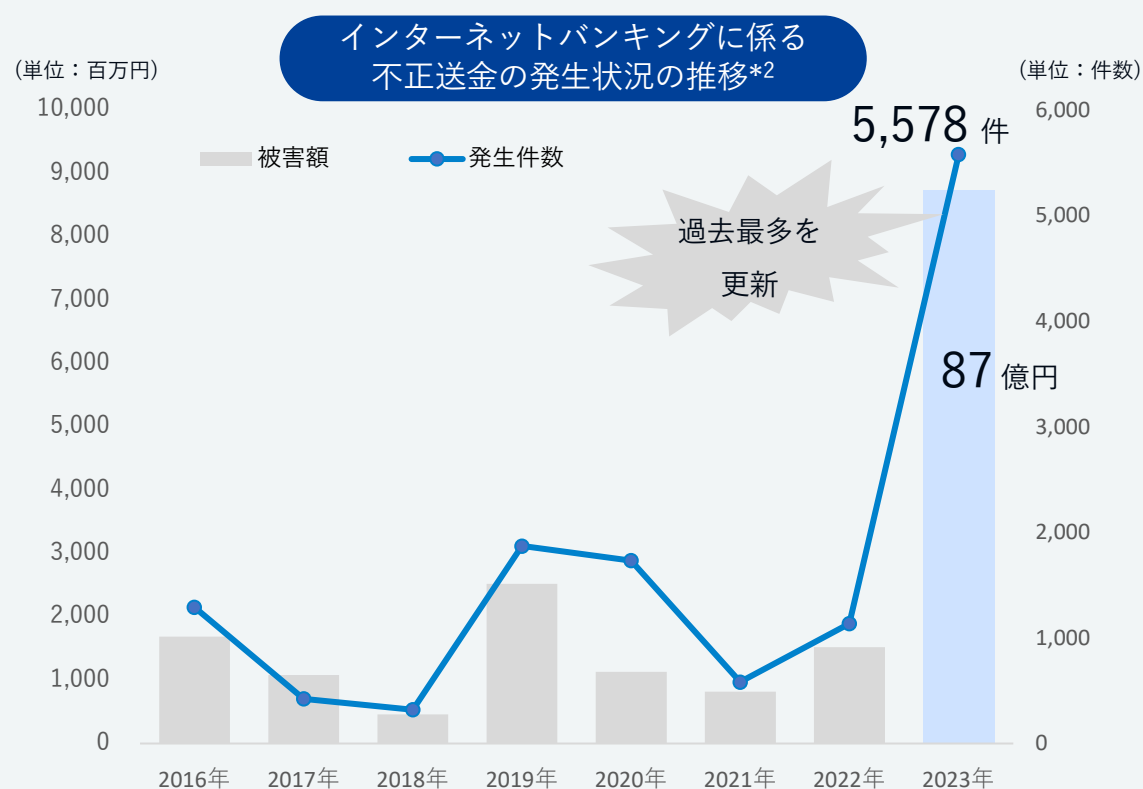
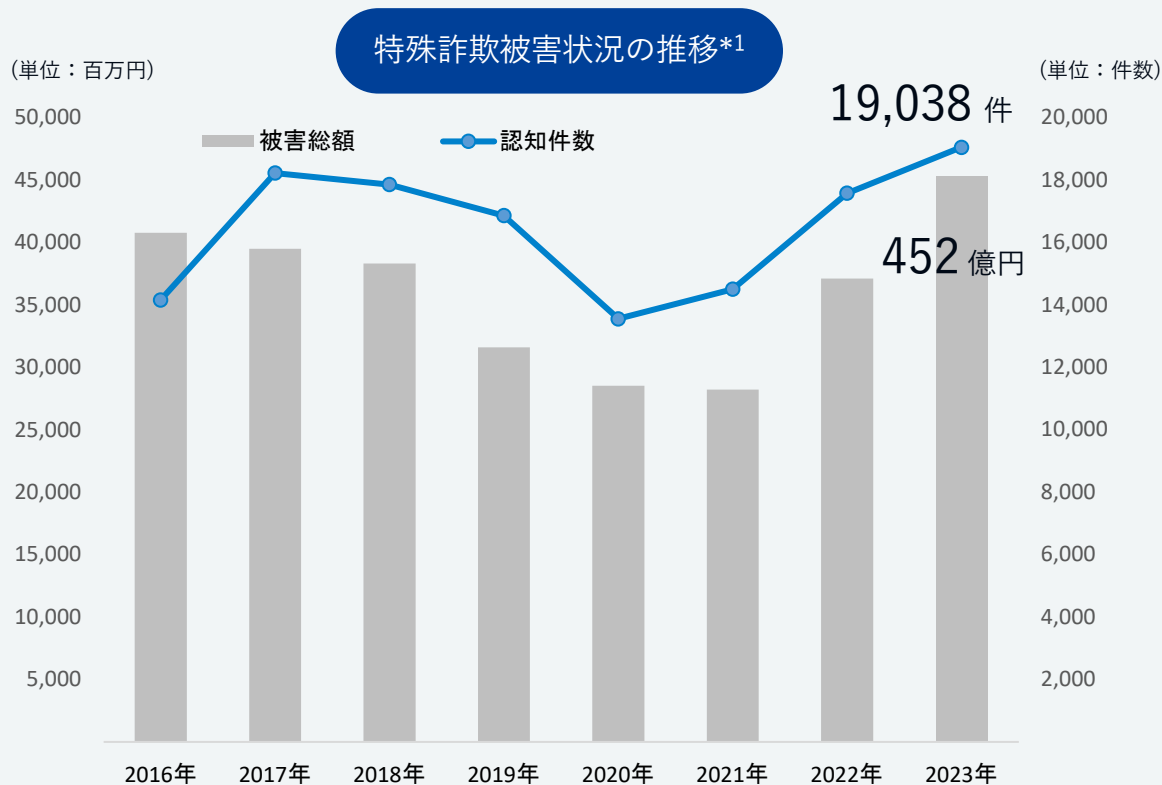
- 創業以来、一貫して売上高は前年度を上回り、成長を継続
- 3大キャリアのオプションサービスとして提供することで、安定したストック収益を確保
- 現在は、第二の主力事業を育てることに注力



*：棒グラフは当社の売上高

取り巻く社会課題の状況

- 2023年 特殊詐欺の認知件数は19,038件、被害総額は452億円。2016年以降で認知件数、被害総額ともに過去最多
- インターネットバンキングでの不正送金被害の多くはフィッシングによるもの。2023年は被害額・発生件数ともに過去最多



*1: 警察庁「特殊詐欺認知・検挙状況等(令和5年・確定値)について」

*2: 警察庁「令和5年におけるサイバー空間をめぐる脅威の情勢等について」

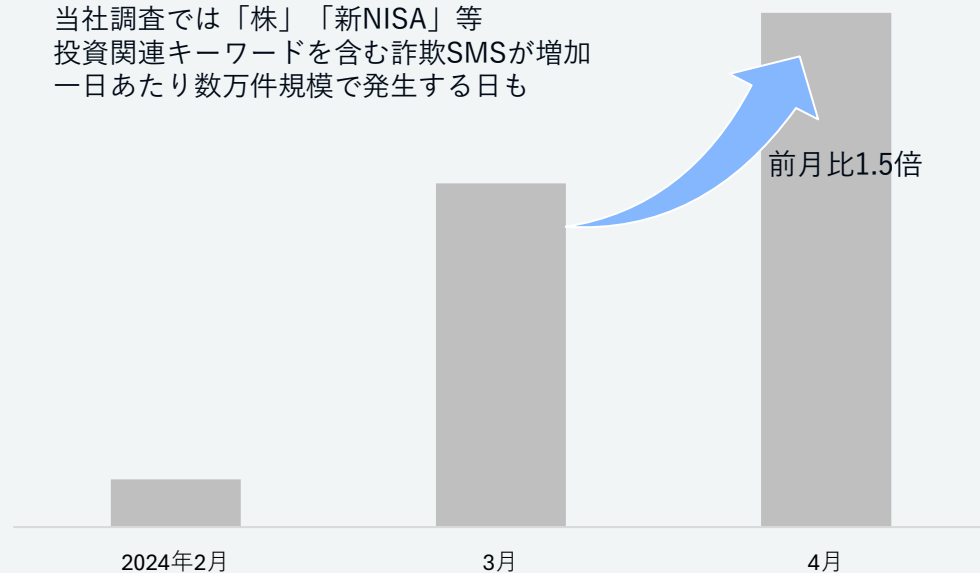
直近では投資関連の詐欺SMS検知件数が急激に増大

- 著名人になりすましたSNS型投資詐欺（2023年の被害額は約 278 億円、認知件数2,271 件）被害が増大。それに伴い、投資関連の詐欺SMS検知件数が増大

投資関連の詐欺SMS検知件数推移*

投資関連の詐欺SMS文面例

当社調査では「株」「新NISA」等
投資関連キーワードを含む詐欺SMSが増加
一日あたり数万件規模で発生する日も



新しいNISA株儲け研修プログラム
がスタートしました!登録最終日、今
すぐ参加してください >> <https://>

毎朝8時にその日の上昇株をオス
スメするイベントが今なら無料で
参加 >>
<https://>

株式投資の達人サークル >>
<https://>

《株式市場の古典的な技術学習と
実践》佐藤先生と一緒に株市で安
定して利益を得ましょう: <https://>

*: プレスリリース「トピラスシステムズ 特殊詐欺・フィッシング詐欺に関するレポート (2024年3月)」4月のグラフは、2024年4月1日～4月24日の集計値

トビラシステムズの強み：迷惑情報データベース

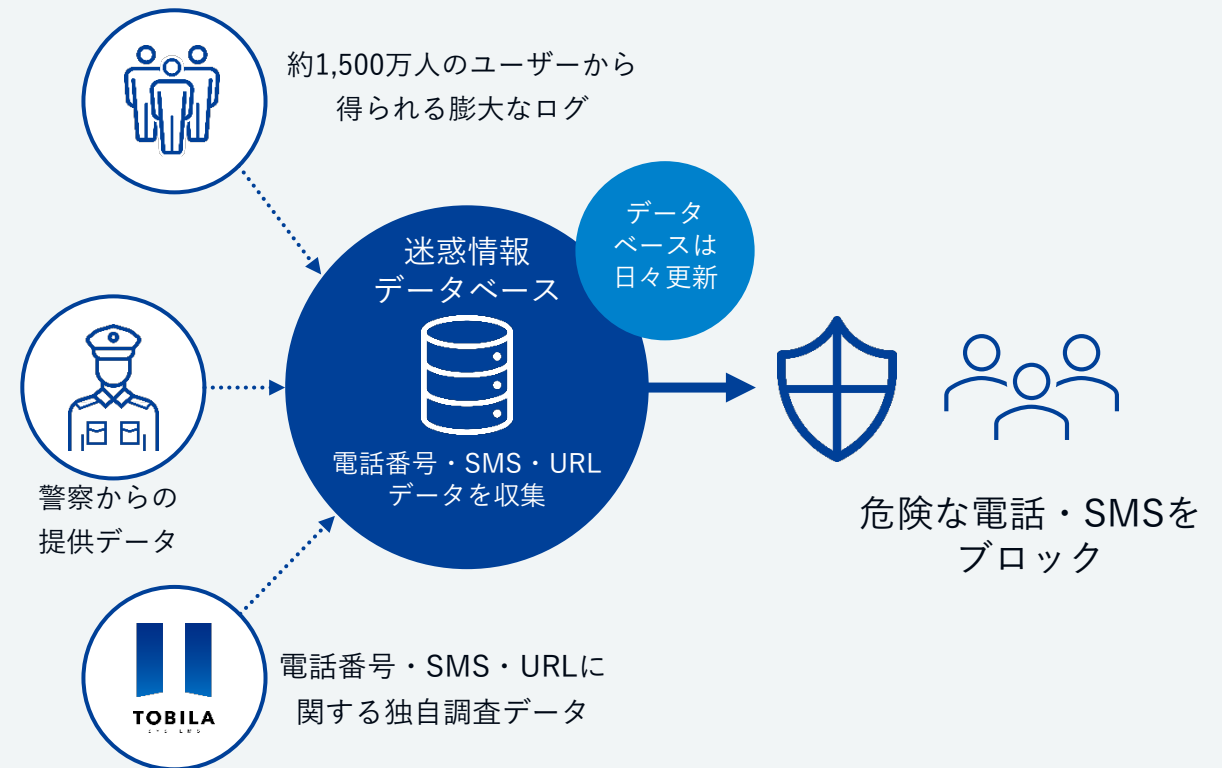
- 危険な電話に出てしまう、受信したSMSに反応してしまう、危険なURLを触ってしまうことが被害に遭うきっかけとなる
- 電話番号・SMS・URLを収集した「迷惑情報データベース」を日々更新し、危険な電話番号・SMSに記載されているURL等をブラックリスト化することで、当社サービスの利用者を危険から守る仕組みを提供

迷惑情報データベースの強み

- 警察から、犯罪や攻撃に使われたとみられる電話番号・URLのデータ提供を受けていること
- 利用者から電話番号・SMSに関するフィードバックを受けられる体制
- 当社調査チームにより、日々最新のデータが反映



利用者が多くなるほどデータが蓄積され、データベースの精度が高まる循環システムを確立



サービス内容

- 迷惑情報フィルタ事業は「モバイル向け」・「固定電話向け」・「ビジネスフォン向け」の3つのサービスを展開し、電話を全方位からカバー

モバイル向け



280
blocker

- 主に通信キャリアのアプリとして提供
- 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



- 外付け型、機器内蔵、ネットワーク網まで様々なタイプでサービス展開
- 不要な営業電話や詐欺電話をブロック

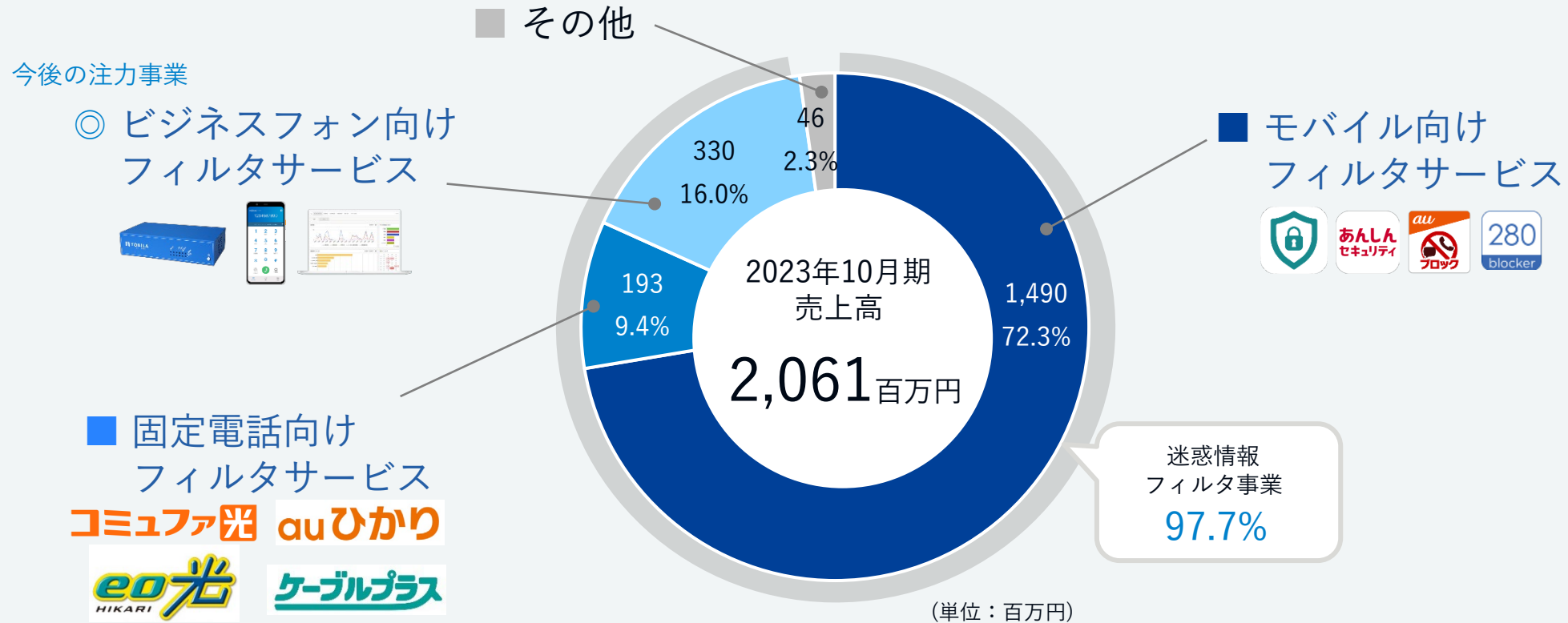
ビジネスフォン向け



- 法人向けサービス
- 電話業務の効率化やDXを促進

事業セグメント (2023年10月期通期)

- 主力事業は、迷惑情報フィルタ事業であり、中でもモバイル向けフィルタサービスの売上が72.3%を占める
- モバイル向けの安定収益を基盤に、成長分野であるビジネスフォン向けフィルタサービスへ注力

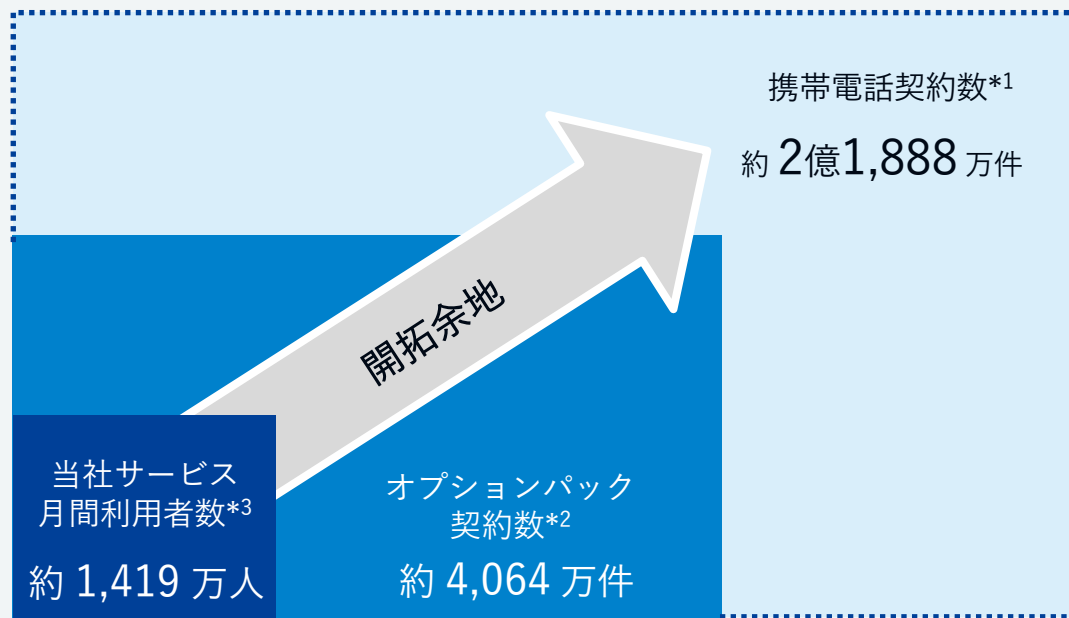


モバイル向け

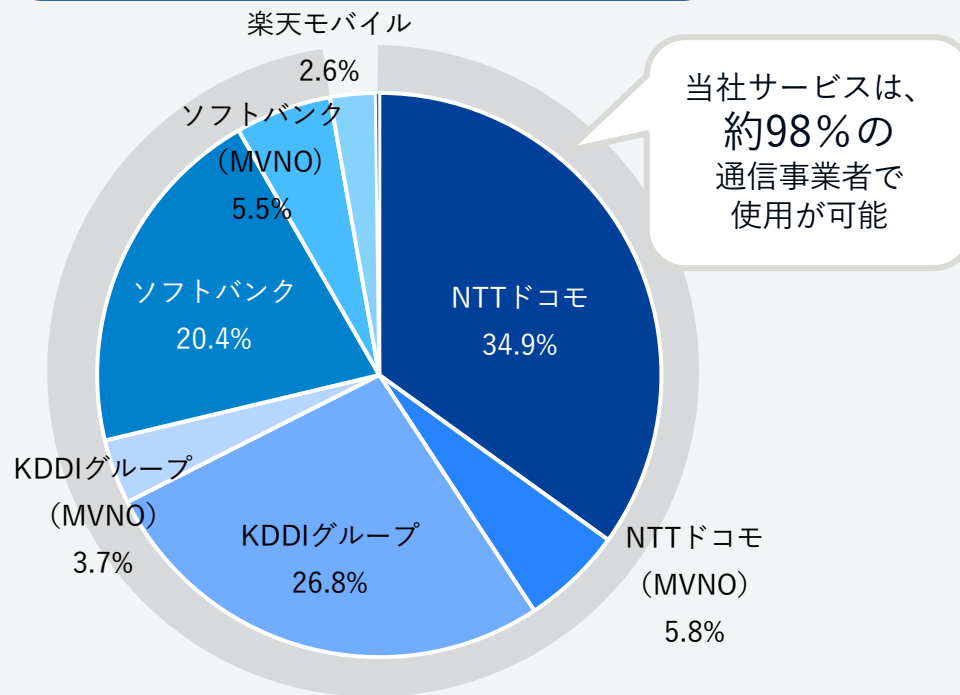
モバイル向けに関する市場規模

- 現在、追加で料金を支払うことなく当社サービスを利用できるユーザーは約4,064万人以上
- 大手通信キャリアに当社サービスを提供しており、サービス利用に向けた効果的な活動が可能

潜在市場規模



モバイル回線企業別シェア状況



*1：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（2024年3月22日公表）

*2：ソフトバンクは当社把握データ、auはKDDI株式会社公表の2024年3月期決算詳細資料よりスマートパスプレミアム契約数、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。

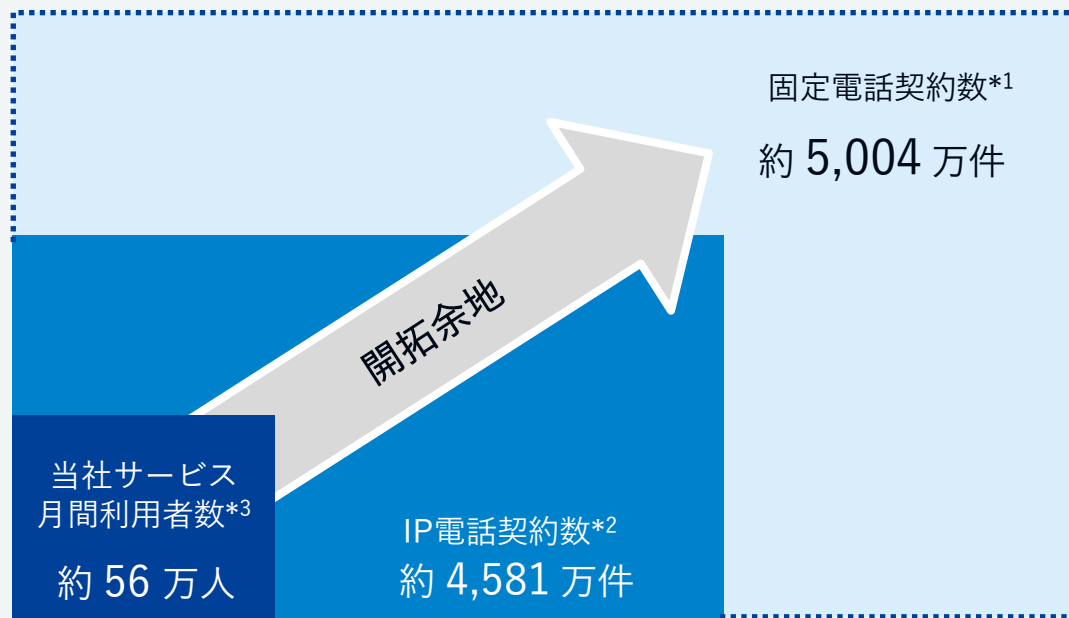
*3：2024年4月30日時点。一部暫定値が含まれております。今後確定値が反映された場合に、多少の増減が発生する可能性があります。

固定電話向け

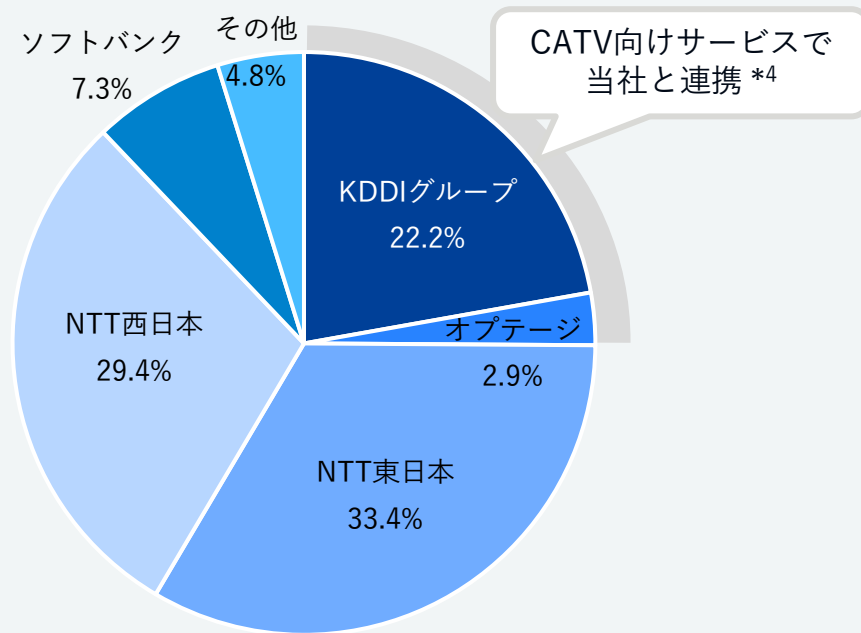
固定電話向けに関する市場規模

- 2024年1月よりNTT東日本およびNTT西日本は、固定電話回線を順次IP網へ移行しており、固定電話回線からIP電話への移行需要が増加するため、当社にとって成長機会と捉えている

潜在市場規模



固定電話回線企業別シェア状況



*1、*2：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（2024年3月22日公表）

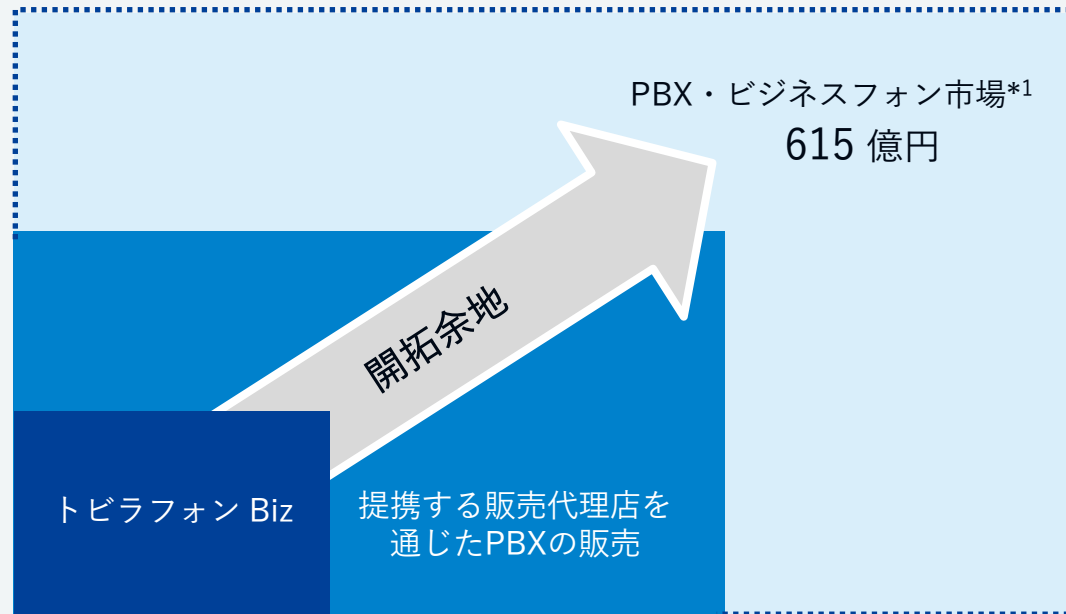
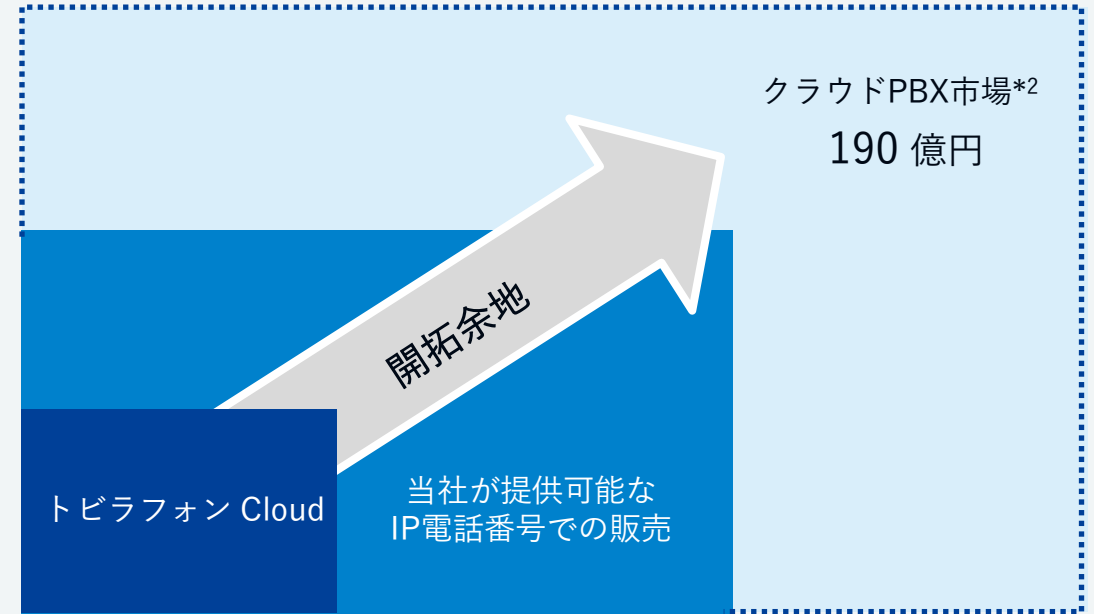
*3：2024年4月30日時点。一部暫定値が含まれております。今後確定値が反映された場合に、多少の増減が発生する可能性があります。

*4：プレスリリース「国内初、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」を提供」

ビジネスフォン向け

— ビジネスフォン向けに関する市場規模

- 「トビラフォン Biz」はPBXに付帯する装置であり、PBX・ビジネスフォンの市場規模は615億円
- 「トビラフォン Cloud」を展開するクラウドPBX市場は190億円であり、PBX市場からの転換により市場は拡大傾向にある

トビラフォン Bizの
潜在市場規模トビラフォン Cloud
潜在市場規模

*1：CIAJ「通信機器中期需要予測2022-2027年度」よりPBXおよびボタン電話装置の2022年度実績合計

*2：富士キメラ総研「2022 コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」より2022年度見込

02

2024年10月期 第2四半期 トピック

モバイル向け

— 「契約者数×単価」モデルにおいて単価アップで契約更改

- 2024年4月より、「契約者数×単価」モデルにおいて単価アップで契約更改。第2四半期は1か月分が寄与

「契約者数×単価」モデル*
における単価アップ

契約者数 × 単価

- 当社サービスが利用可能なオプションパックの契約者数に連動する契約
- 2024年4月より、契約金額を引き上げ

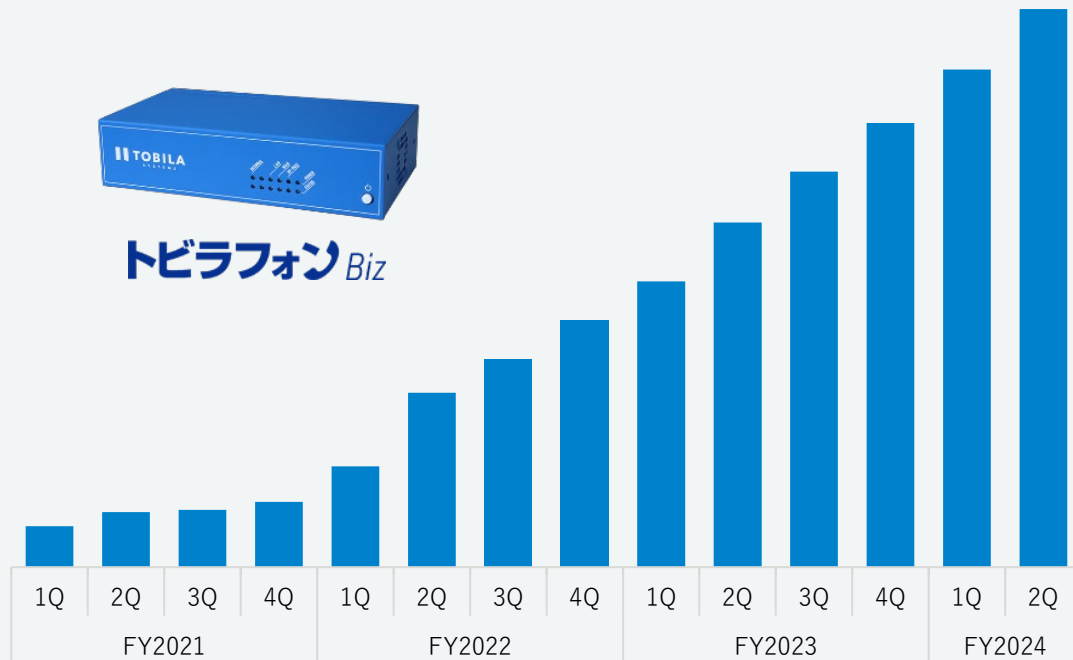
* : IR note 「<モバイル向けフィルタサービス>契約モデルの違いは？」 <https://note.com/tobila4441/n/n71f22dbaab6d>

ビジネスフォン向け

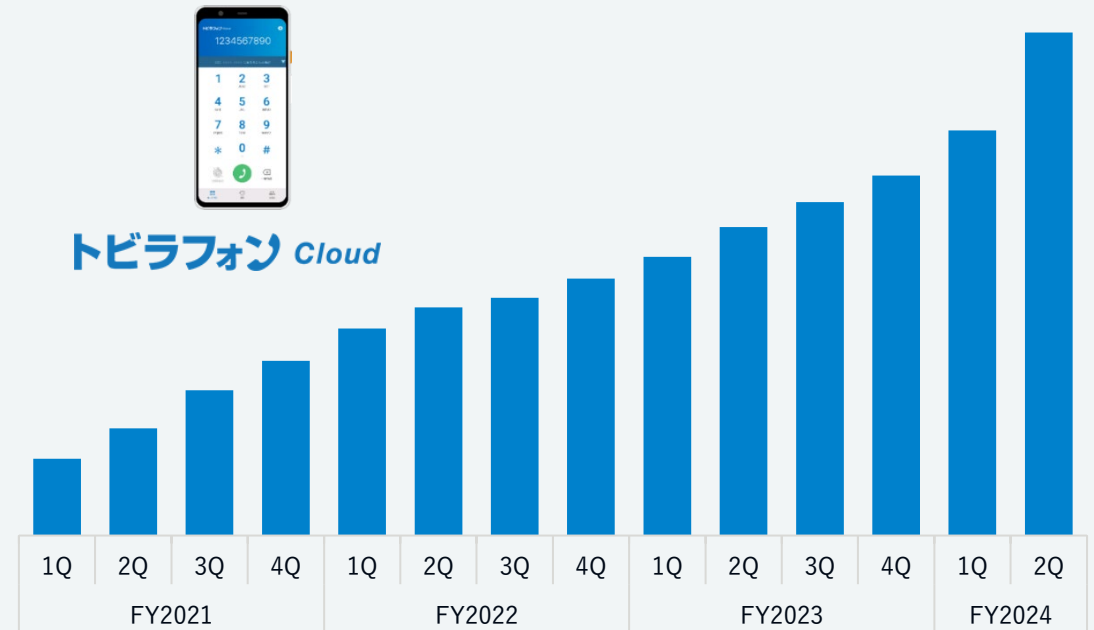
「トビラフォン Biz」 及び 「トビラフォン Cloud」 の販売進捗について

- 「トビラフォン Biz」 及び 「トビラフォン Cloud」 とともに着実に成長
- 特にITreview Grid AwardやBOXIL SaaS AWARD等で高い評価をいただいている「トビラフォン Cloud」については、販売体制強化を行ったことにより、足元で成長スピードが加速

「トビラフォン Biz」 累計販売台数



「トビラフォン Cloud」 契約ID数



03

2024年10月期 第2四半期 業績

2024年10月期 第2四半期業績サマリー

- 売上高、各利益とも前年同期比・前四半期比で順調に推移。売上高と営業利益、経常利益は過去最高を記録

(単位：百万円)	2023年10月期 2Q（前年同期）	2024年10月期 1Q（前四半期）	2024年10月期 2Q実績	前年同期比	前四半期比
売上高	521	567	586	112.3%	103.2%
EBITDA*	221	247	280	126.5%	113.3%
営業利益	175	202	235	134.4%	116.4%
経常利益	174	201	235	134.6%	116.5%
純利益	115	155	157	136.5%	101.3%

*：EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出

2024年10月期 第2四半期 サービス別売上内訳

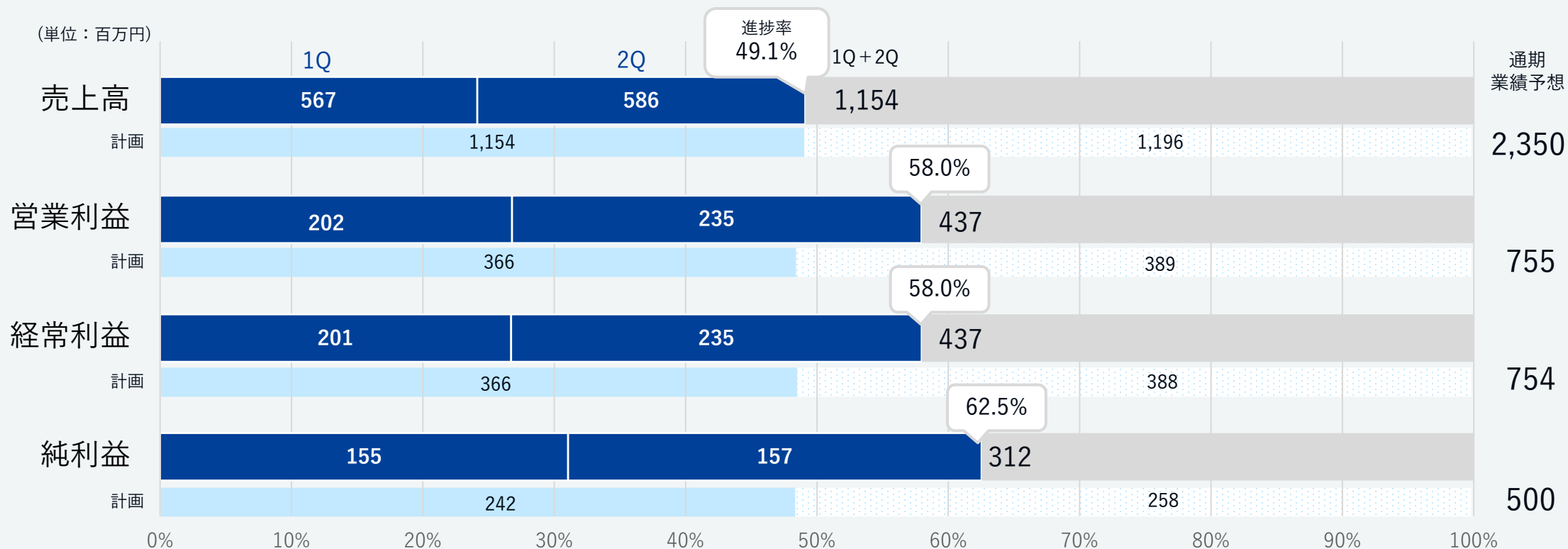
- モバイル向けは、「固定契約」モデル（2023年12月）の契約金額アップに加え、「契約者数×単価」モデル（2024年4月）の単価アップによる契約更改等により着実に成長
- ビジネスフォン向けは、「トビラフォン Biz」及び「トビラフォン Cloud」が成長を継続

(単位：百万円)	2023年10月期 2Q（前年同期）	2024年10月期 1Q（前四半期）	2024年10月期 2Q実績	前年同期比	前四半期比
<迷惑情報フィルタ事業>	510	567	586	114.9%	103.2%
モバイル向け	378	397	399	105.7%	100.5%
固定電話向け	47	51	53	111.7%	102.5%
ビジネスフォン向け	84	113	132	156.8%	116.9%
その他*	—	5	0	—	17.9%
<その他の事業>	11	—	—	—	—

*：2024年10月期1Qより、前期に「HP4U」の事業譲渡を行ったこと等により、「迷惑情報フィルタ事業」の単一セグメントに変更。これまで「その他」としていた事業を「迷惑情報フィルタ事業」に含めて集計

2024年10月期 業績予想に対する進捗

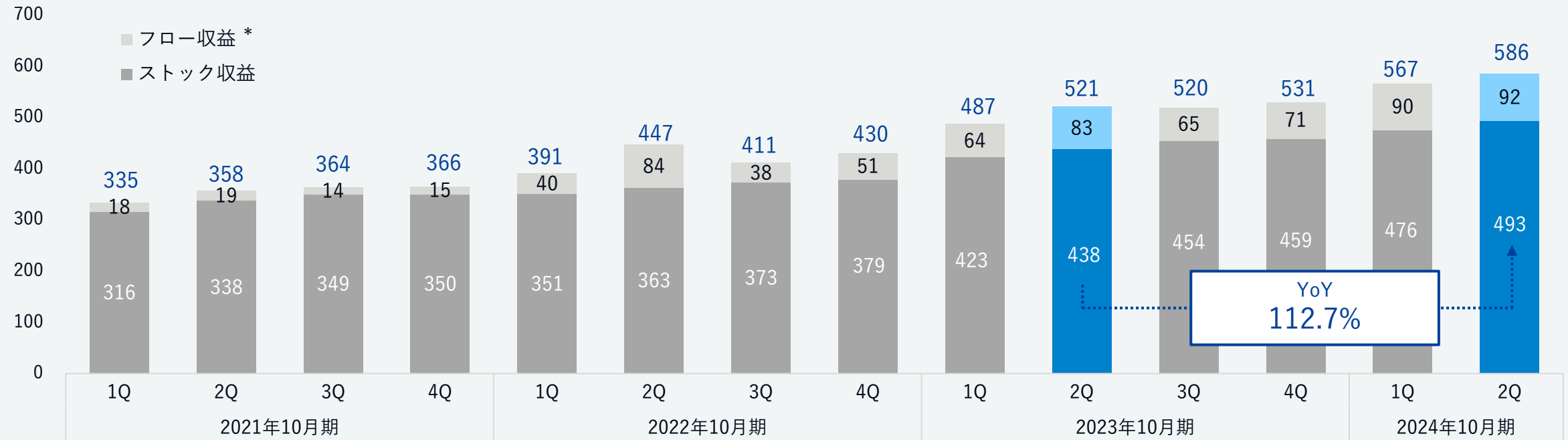
- 売上高は上期計画どおり進捗しており、期首予想どおりの着地を見込む
- 各利益の進捗は50%を超えているが、下期に採用や成長分野への広告宣伝を行うため、期首予想どおりの着地を見込む



売上高四半期推移（ストック収益、フロー収益）

- ストック収益はビジネスフォン向けの伸長とモバイル向けの単価アップ等により前年同期比112.7%
- フロー収益には「280blocker」の売上、「トビラフォン」及び「トビラフォン Biz」の端末代金、スポットの開発案件による一時的な収益を含む

（単位：百万円）



*：フロー収益は、「280blocker」の売上、「トビラフォン」及び「トビラフォン Biz」の端末代金等を含む

モバイル向けフィルタの主な契約モデル*

- 大手通信キャリアのオプションパックに当社サービスを組み込み、3種類の契約モデルをそれぞれ締結
- 通信キャリアを通じて販売するため、当社はアプリの精度向上に注力することが可能

固定契約 (定額契約)

契約者数や月間利用者数の変動に影響を受けない、契約金額固定のモデル

固定契約 (定額契約)

- 毎月定額でサービス提供
- 契約者数や月間利用者数の変動に影響を受けないため、安定した収益を確保

契約者数 × 単価

当社サービスが利用可能なオプションパックの契約者数に連動する契約

契約者数 × 単価

- 大手通信キャリアの収益と当社の収益が直接連動する形態
- 格安スマホへの移行等によりオプションパック契約者数は減少傾向が続く

月間利用者数 × 単価

当社サービスの月間利用者数に連動する契約

月間利用者数 × 単価

- サービス利用に向けた効果的な活動が取りやすい形態
- 当社サービスの月間利用者数については、注視する状況

* : IR note 「<モバイル向けフィルタサービス>契約モデルの違いは？」 <https://note.com/tobila4441/n/n71f22dbaab6d>

モバイル向け

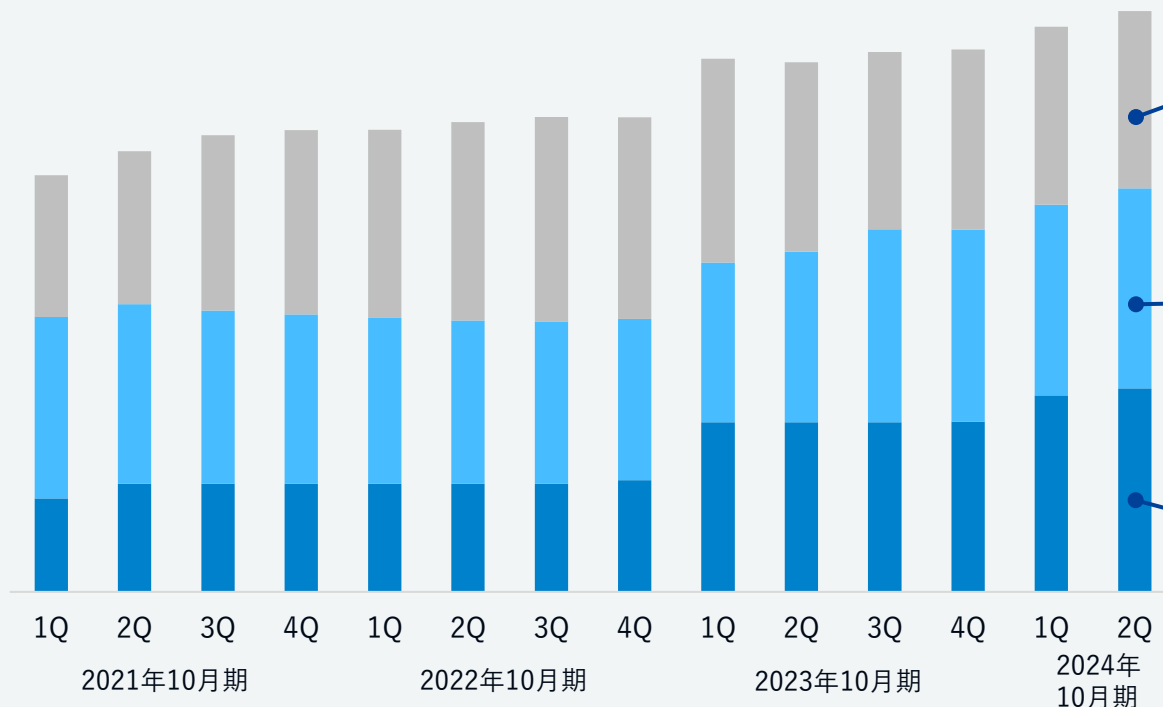
主な契約モデル別の四半期推移

- 「契約者数×単価」モデルについて、4月より金額アップの契約更改となったことから売上高が増加
- 一部モデルで利用者数のトレンドは改善。通信キャリアとの利用促進施策等を継続する

主な契約モデルの売上構成（四半期推移）*

売上高・月間利用者数の推移（前四半期比）

2024年1Qと2024年2Qの売上高および月間利用者数を比較



● 「月間利用者数×単価」モデル

売上高 : 99.7%
月間利用者数 : 99.8%

● 「契約者数×単価」モデル

売上高 : 104.8%
月間利用者数 : —%

4月から金額アップでの契約更改により増加

アプリの切替期間で重複利用者数の調整が困難
比較情報に適さないため不掲載

● 「固定契約（定額契約）」モデル

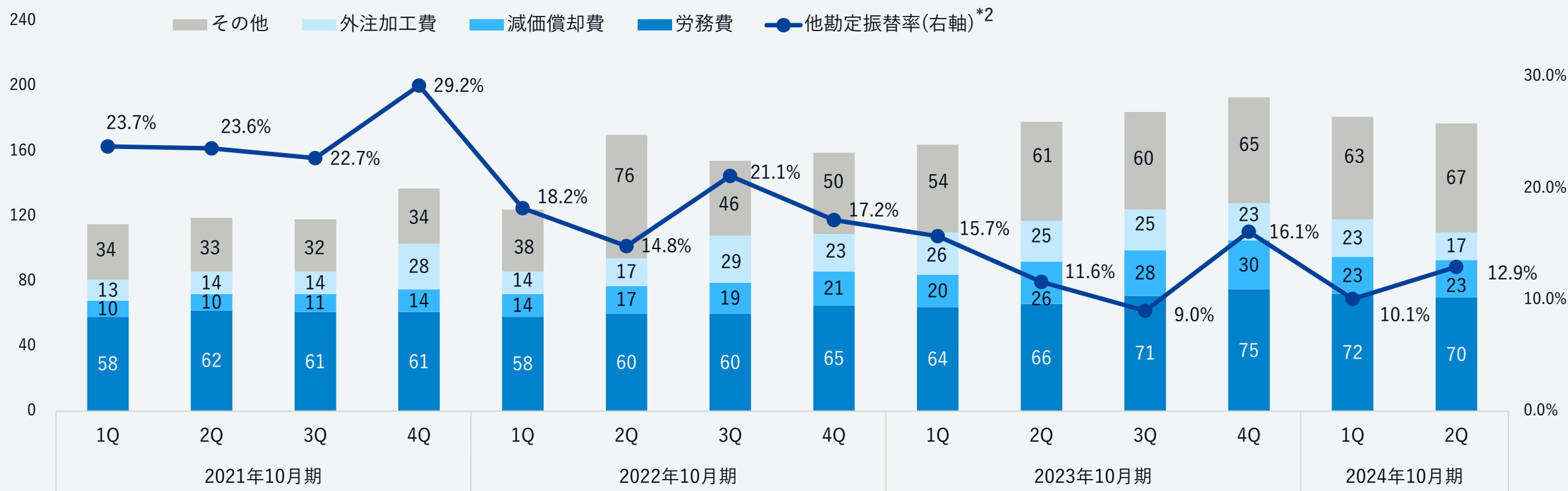
売上高 : 103.7%
月間利用者数 : 100.8%

*: 売上高、月間利用者数ともに、3大通信キャリアの契約のみ対象。格安スマホ等MVNOの契約は数値に含んでおりません。

売上原価の推移

- 売上原価全体*1では、概ね計画どおりにコントロール
- 通期計画は端末販売台数の計画見直し等により、712百万円から664百万円へと減額して着地する見込み

(単位：百万円)



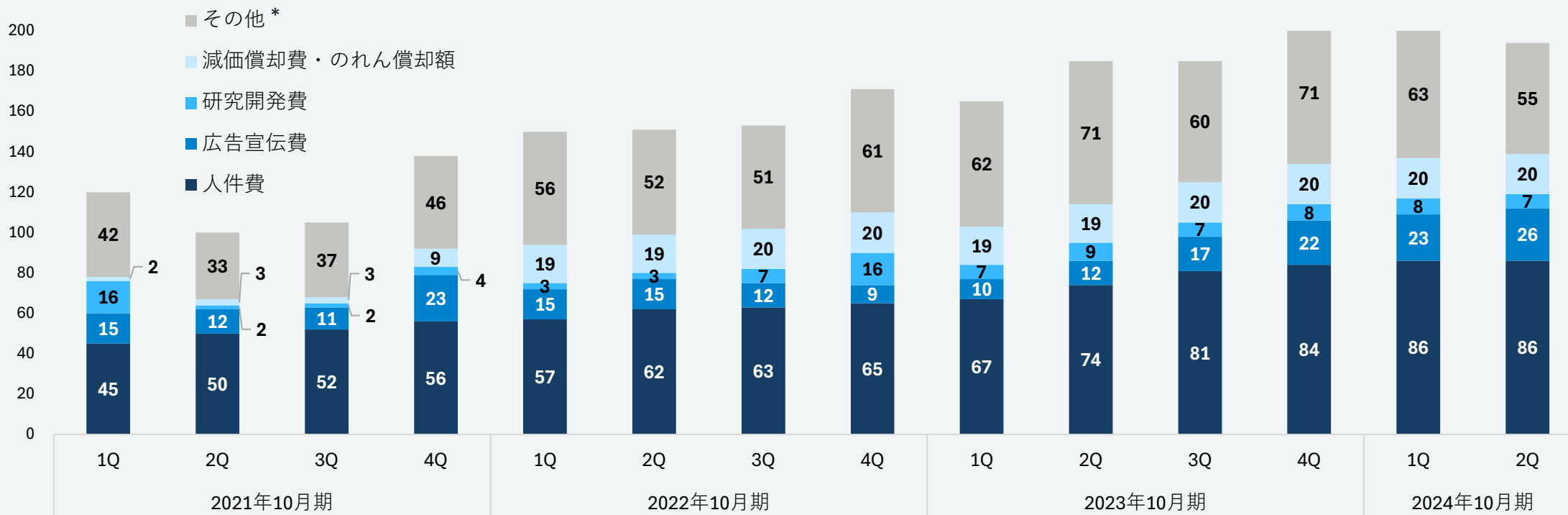
*1：労務費、減価償却費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

*2：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

販管費の推移

- 販管費全体では、概ね計画どおりにコントロール
- 今後、採用費等の期ずれとなっている費用を使用する見込みであり、加えて「トビラフォン Cloud」や「280blocker」の成長分野への広告宣伝を行う予定。そのため、通期計画883百万円から930百万円へと増額して着地する見込み

(単位：百万円)

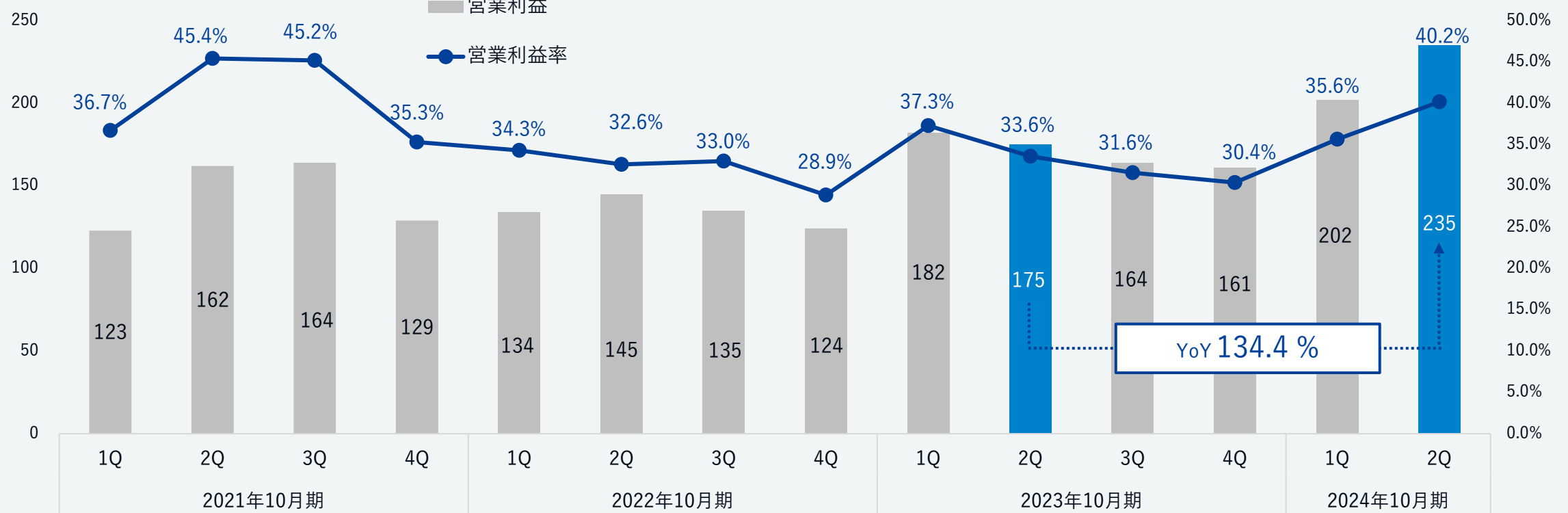


*: 「その他」に含まれるものは、回収手数料や業務委託手数料、地代家賃等

営業利益の推移

- 四半期での営業利益は過去最高を更新
- 下期は採用や成長分野への広告宣伝を行う計画であり、通期755百万円の見通しから変更なし

(単位：百万円)



コスト推移（四半期）

(単位：百万円)	2023年10月期 2Q（前年同期）	2024年10月期 1Q（前四半期）	2024年10月期 2Q実績	前年同期比	前四半期比
売上原価	158	163	154	97.5%	94.2%
（労務費）	66	72	70	106.2%	97.3%
（外注加工費）	25	23	17	67.0%	72.3%
（減価償却費）	26	23	23	90.5%	99.0%
（その他）	61	63	67	110.7%	106.5%
（開発分の他勘定振替率*）	11.6%	10.1%	12.9%	1.3pt	2.9pt
販売費及び一般管理費	188	201	196	104.3%	97.4%
（人件費）	74	86	86	115.4%	99.9%
（広告宣伝費）	12	23	26	211.5%	114.6%
（研究開発費）	9	8	7	77.1%	91.0%
（減価償却費・のれん償却額）	19	20	20	104.1%	99.6%
（その他）	71	63	55	77.5%	87.7%

*：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

BS推移

- 現金及び預金、流動負債（主には契約負債の増加であり、契約期間にあわせて収益を認識）が主な増加要因

(単位：百万円)	2023年10月期	2024年10月期 第2四半期	増減額
流動資産	2,816	3,046	230
現金及び預金	2,404	2,592	187
売上債権及び契約資産	254	282	28
その他	156	171	14
固定資産	830	784	▲46
有形固定資産	103	85	▲18
無形固定資産	405	362	▲42
投資その他の資産	322	336	14
総資産	3,646	3,830	183
負債	1,510	1,678	168
流動負債	1,314	1,508	193
固定負債	195	170	▲25
純資産	2,136	2,152	15
自己資本比率	58.6%	56.2%	▲2.4pt

04

2024年10月期 業績見通し

2024年10月期の業績予想

- 2024年10月期は期首予想である売上高2,350百万円、営業利益755百万円から変更なし

(単位：百万円)	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	2024年10月期 業績予想	前期比
売上高	1,681	2,061	2,350	114.0%
EBITDA*1	693	870	941	108.1%
営業利益	540	682	755	110.6%
経常利益	532	679	754	111.0%
当期純利益	322	517	500	96.6%
(特別損益を除いた場合の 当期純利益)	(350)	(469)	(500)	(106.4%)
営業利益率	32.2%	33.1%	32.1%	-
ROE*2	20.1%	26.9%	22.5%	-
自己資本比率	64.1%	58.6%	56.4%	-

*1：EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出

*2：ROEの分母となる自己資本は期中平均を用いて計算

— 2024年10月期のサービス別 売上見通し（一部、見直しを実施）

- 【モバイル】期首計画では「契約者×単価」モデルの単価アップについて織り込んでおらず、期首計画を上回る見通し
- 【ビジネス】「トビラフォン Biz」の販売代理店拡充等の施策が遅れていることを考慮し、一部計画の見直しを実施

(単位：百万円)	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	2024年10月期 見通し		前期比 (見通し修正後)
<迷惑情報フィルタ事業>	1,621	2,014		2,350	116.7%
モバイル向け	1,271	1,490	1,551 ▶	1,611	108.1%
固定電話向け	165	193		213	110.1%
ビジネスフォン向け	184	330	579 ▶	520	157.2%
その他	—	—		6	—
<その他の事業>	60	46		—	—

*：従来「その他」としていた事業の重要性が乏しくなったため、2024年10月期第1四半期より「迷惑情報フィルタ事業」の単一セグメントに変更。これまで「その他」としていた事業を「迷惑情報フィルタ事業」に含めて集計

2024年10月期のコストに関する見直し（一部、見直しを実施）

- 【売上原価】 期首計画より採用の期ずれによる労務費減少、「トビラフォン Biz」の計画見直しによる端末代減少等を変更
- 【販管費】 期首計画より採用の期ずれによる人件費減少、広告宣伝費の増加等を変更

(単位：百万円)	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	2024年10月期 見直し		前期比 (見直し修正後)
売上原価	505	628	712 ▶	664	105.8%
（労務費）	245	278	320 ▶	304	109.6%
（外注加工費）	84	100	90 ▶	80	79.9%
（減価償却費）	72	105		99	93.8%
（その他）	212	241	316 ▶	283	117.1%
（開発分その他勘定振替率*）	17.7%	13.1%	13.9% ▶	13.1%	0.0pt
販売費及び一般管理費	634	750	883 ▶	930	124.0%
（人件費）	250	308	372 ▶	355	115.0%
（広告宣伝費）	52	63	79 ▶	125	198.2%
（研究開発費）	30	31		37	117.3%
（減価償却費・のれん償却額）	80	80		84	104.8%
（その他）	221	266	309 ▶	329	123.5%

*：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

— ディスクレーマー —

2024年10月期 第3四半期決算発表は、[2024年9月10日（火）16時以降](#)を予定しております。

本決算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。

■ お問い合わせ先
トビラシステムズ株式会社 IR担当
E-mail ir@tobila.com
HPお問い合わせ <https://tobila.com/contact/>

Appendix

— 想定されるご質問に対する回答

カテゴリー	質問	回答
ビジネスフォン	2024年通期のビジネスフォン向けの売上目標を下げた要因を教えてください。また、今後の成長性についての考えも教えてください。	ビジネスフォン向けの業績予想を見直した主な要因は、「トビラフォン Biz」の販売台数の見直しです。期首計画では、販売代理店拡充等の施策を想定し、販売台数の目標を設定していましたが、本施策の遅れ等を踏まえて販売台数の見直しを実施しました。ただし、既存販路への販売は順調に推移しており、販売台数は前期比で着実に成長しております。今後も既存販路への販売は継続して成長するよう取り組むとともに、販売代理店の拡充等の施策を進めてまいります。
全社	下期以降、広告宣伝費を増加するとのこと。どのような施策を行うのですか？	広告宣伝費は主に「トビラフォン Cloud」や「280blocker」に関する施策を行う予定です。具体的には、クラウドPBXや当社プロダクトの認知獲得を目標とした施策を計画しています。特に、「トビラフォン Cloud」の販売は足元で加速しており、認知獲得を目標とした施策を行うことで、収益の増大へとつなげていきたいと考えております。
全社	通期計画に対する各利益の進捗率が高い中で、業績予想の変更がありませんでした。採用や成長分野への投資を行うとのことですが、費用はどのように見積っていますか？	採用や成長分野への投資については、その効果を考慮した上で、経営陣を中心に施策の取捨選択を行っております。投資効果については多少保守的に見積もりしている部分がありますが、業績達成と成長投資を両立させることが重要であると考えております。

過去の財務状況 四半期業績推移*1

(単位：百万円)	2021年10月期				2022年10月期				2023年10月期				2024年10月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上	335	358	364	366	391	447	411	430	487	521	520	531	567	586
(迷惑情報 フィルタ事業)	316	335	344	349	377	430	397	415	471	510	509	523	567	586
(その他事業)	19	22	19	17	14	16	14	15	16	11	10	7	—	—
売上原価	89	92	92	97	103	147	121	133	138	158	169	162	163	154
(労務費)	58	62	61	61	58	60	60	65	64	66	71	75	72	70
(外注加工費)	13	14	14	28	14	17	29	23	26	25	25	23	23	17
(減価償却費)	10	10	11	14	14	17	19	21	20	26	28	30	23	23
(その他)	34	33	32	34	38	76	46	50	54	61	60	65	63	67
(開発分の 他勘定振替率*2)	23.7%	23.6%	22.7%	29.2%	18.2%	14.8%	21.1%	17.2%	15.7%	11.6%	9.0%	16.1%	10.1%	12.9%
販管費	122	102	106	139	153	154	154	173	167	188	186	207	201	196
(人件費)	45	50	52	56	57	62	63	65	67	74	81	84	86	86
(広告宣伝費)	15	12	11	23	15	15	12	9	10	12	17	22	23	26
(研究開発費)	16	2	2	4	3	3	7	16	7	9	7	8	8	7
(減価償却費・ のれん償却額)	2	3	3	9	19	19	20	20	19	19	20	20	20	20
(その他)	42	33	37	46	56	52	51	61	62	71	60	71	63	55

*1：2024年10月期1Qより、従来「その他」としていた事業の重要性が乏しくなったため、「迷惑情報フィルタ事業」の単一セグメントに変更。これまで「その他」としていた事業を「迷惑情報フィルタ事業」に含めて集計

*2：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

過去のサービス別 売上高四半期推移*


(単位：百万円)	2021年10月期				2022年10月期				2023年10月期				2024年10月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
<迷惑情報フィルタ事業>	316	335	344	349	377	430	397	415	471	510	509	523	567	586
モバイル向け	265	281	290	295	311	331	313	314	361	378	371	378	397	399
固定電話向け	38	37	37	34	34	51	38	41	44	47	50	50	51	53
ビジネスフォン向け	11	17	16	20	31	48	44	59	65	84	87	93	113	132
その他	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5	0
<その他の事業>	19	22	19	17	14	16	14	15	16	11	10	7	—	—

*：従来「その他」としていた事業の重要性が乏しくなったため、2024年10月期第1四半期より「迷惑情報フィルタ事業」の単一セグメントに変更。これまで「その他」としていた事業を「迷惑情報フィルタ事業」に含めて集計

お知らせ

— 2024年10月期 第2四半期 オンライン決算説明会のご案内

- Zoomウェビナーを利用したオンライン配信にて決算説明会を開催いたします

開催日時	2024年6月10日（月）18時～19時
開催方法	Zoom ウェビナーを利用したオンライン・ライブ配信
当社説明者	取締役CFO 金町 憲優
参加対象者	どなたでもご参加可能です。
内容	決算説明（20分）、質疑応答（40分）
参加申込方法	下記フォーム、またはQRコードよりお申込みください。  https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_oy0pj8s9SMW3X1LRJFE4NA

お知らせ

— SNSを活用したIR情報の発信

- noteとXを活用し、IR情報について発信しています。ぜひフォローをお願いいたします

noteを活用したIR情報の発信

決算に関する情報や、株主・投資家の皆さまからいただくご質問についての解説等、noteにて定期的に発信。

「[IR noteマガジン](#)」にも参画しています。



note

<https://note.com/tobila4441>



IR公式アカウントを開設

当社の決算並びに事業の概要について、より一層理解いただくことを目的にIR情報を発信しています。



アカウント名：トビラシステムズIR公式

ユーザー名：@tobila_ir

URL：https://twitter.com/tobila_ir



全社

“特殊詐欺・フィッシング詐欺の専門家”としての認知獲得を目指しています

- 特殊詐欺・フィッシング詐欺の専門家として当社を認知していただけることを目指し、2023年10月より毎月月末に「特殊詐欺・フィッシング詐欺に関する月次調査レポート」*1を公開



特殊詐欺・フィッシング詐欺に関するレポート

- トビラシステムズだからこそ得られるデータ、最近の特殊詐欺・フィッシング詐欺の傾向等を月次で公開
- 最近では昨今問題となっている「SNS型投資詐欺」や国際電話を使った詐欺に関する情報を掲載
- 調査データをもとに、多数の報道番組で引用をいただく*2
- 情報バラエティ番組にてVTR出演・監修を実施（5月23日放送のテレビ朝日「[林修の今知りたいでしょ!](#)」に、当社セキュリティリサーチャーが専門家として出演）

*1：プレスリリース「トビラシステムズ 特殊詐欺・フィッシング詐欺に関するレポート（2024年4月）」

*2：メディア掲載一覧 (<https://tobila.com/news/media/>)

