

2020年10月期  
第2四半期 決算説明資料

---

---

トビラシシステムズ株式会社  
(東証一部 4441)



2020年6月

# 目次

- 1 事業概要
- 2 2020年10月期 第2四半期累計期間ハイライト
- 3 2020年10月期 第2四半期決算概要
- 4 2020年10月期 通期業績見通し
- 5 2020年10月期 第2四半期アクション計画進捗状況
- 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



# 事業概要

# 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

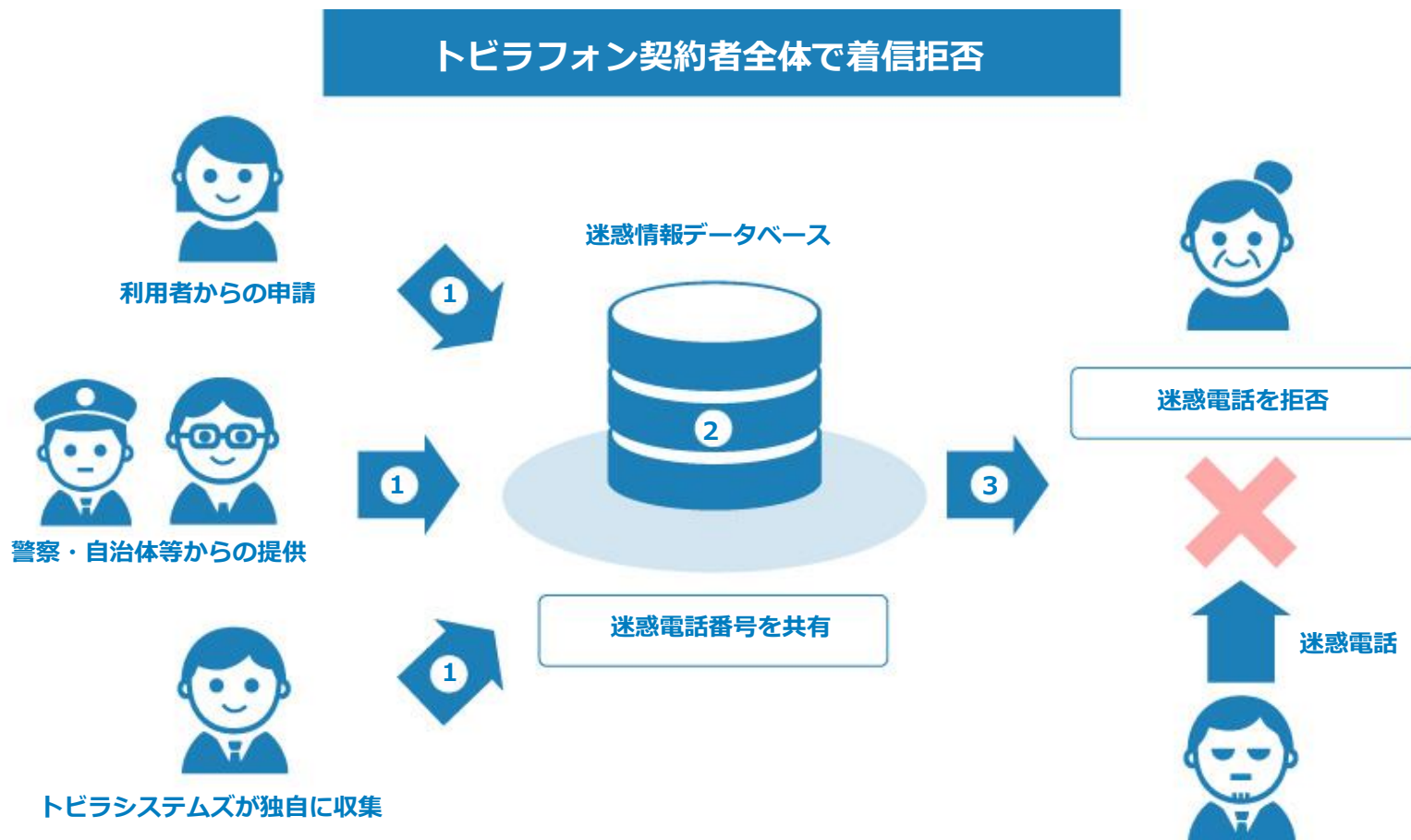
## テクノロジーで社会の課題解決に挑戦する

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、迷惑電話フィルタ「トビラフォン」

3

## ビジネスフォン向けフィルタサービス

迷惑電話フィルタ「トビラフォン Biz」

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

FY2019  
売上構成比

75.7%

10.9%

1.6%

11.9%

注力事業

資源を  
集中投下

積極展開  
しない



# 2020年10月期（FY2020） 第2四半期累計期間 ハイライト

# ハイライト

売上高、上期の計画に対して**103.8%**

営業利益、上期の計画に対して**120.0%**

## 2Q業績

**売上** : **590** 百万 (計画比 103.8%)

**営業利益** : **242** 百万 (計画比 120.0%)

東証一部に市場変更

東証一部への市場変更

コロナウイルス対応

第2四半期業績に対して大きな影響なし

新サービスリリース

トビラフォン Cloudサービス開始

月間利用者数増加

共同プロモーション効果により月間利用者数が896万人に

※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。



ハイライト

東証一部に市場変更

マザーズ市場から東証一部への市場変更を達成。

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

---

私たちは素晴らしい世界を実現するために、  
テクノロジーで社会課題の解決に挑みます。



## 早期のコロナウイルス感染対策により、 役員及び従業員において6月現在感染者数「0」をキープ

### エンゲージメント向上

- ・ 時差出勤の実施
- ・ リモートワーク手当

### 生産性向上

- ・ リモートワークの実施
- ・ トビラフォンCloudの利用

働き方改革の積極的導入を行い  
働きやすい環境づくりを達成

# 専用アプリを入れるだけで スマホで内線・外線通話ができる



コロナウィルスによる自宅勤務増加



リモートワークサービスとして注目

- 社員用携帯の配布なく通話環境を提供
- 内線通話、内部転送
- 共有電話帳

「#取引先にもリモートワークを」

# 月間利用者数は896万人を突破！増加ペースは加速

## プラス要因

売上に連動する「月間利用者数×単価」の契約モデルにおいて、1月～3月にキャリアと共同プロモーションを実施。  
→ 月間利用者数は大幅に増加。

## リスク要因

4月以降、コロナウイルス感染予防対策のため、携帯ショップは営業を縮小。2Q最終月の4月は増加ペースが鈍化。

コロナウイルスの影響で3Q以降は増加数鈍化のリスクも



# 2020年10月期（FY2020） 第2四半期 決算概要

## 業績サマリー（1/2） 対前四半期、前年同期比

主力サービスの伸長により、引き続き売上高は成長。  
高い営業利益率も継続。

単位（百万円）	FY2020 2Q	FY2020 1Q		FY2019 2Q	
		実績	QoQ	実績	YoY
売上高	319	270	117.8%	276	115.6%
営業利益 (営業利益率)	141 (44.4%)	100	141.2%	128	110.8%
経常利益 (経常利益率)	115 (36.1%)	100	114.9%	116	99.1%
当期純利益 (当期純利益率)	79 (24.9%)	69	114.2%	83	95.2%

東証一部上場に伴う一時費用（約2,560万円）で、前年四半期に比し、経常利益以下が低下。

売上高、利益ともに上期計画を上回る進捗。  
特に営業利益の達成率は高く、利益計画は順調。

	通期計画	上期計画	FY2020 上期実績	進捗率 (通期)	進捗率 (上期)
単位 (百万円)					
売上高	1,227	569	590	48.1%	103.8%
営業利益	468	202	242	51.8%	<u>120.0%</u>
経常利益	449	183	215	48.1%	117.7%
当期純利益	307	125	149	48.6%	119.0%

## 主力のモバイル向けフィルタサービスにおいて月間利用者数が増加、 固定電話向けの端末受注により一時的な売上

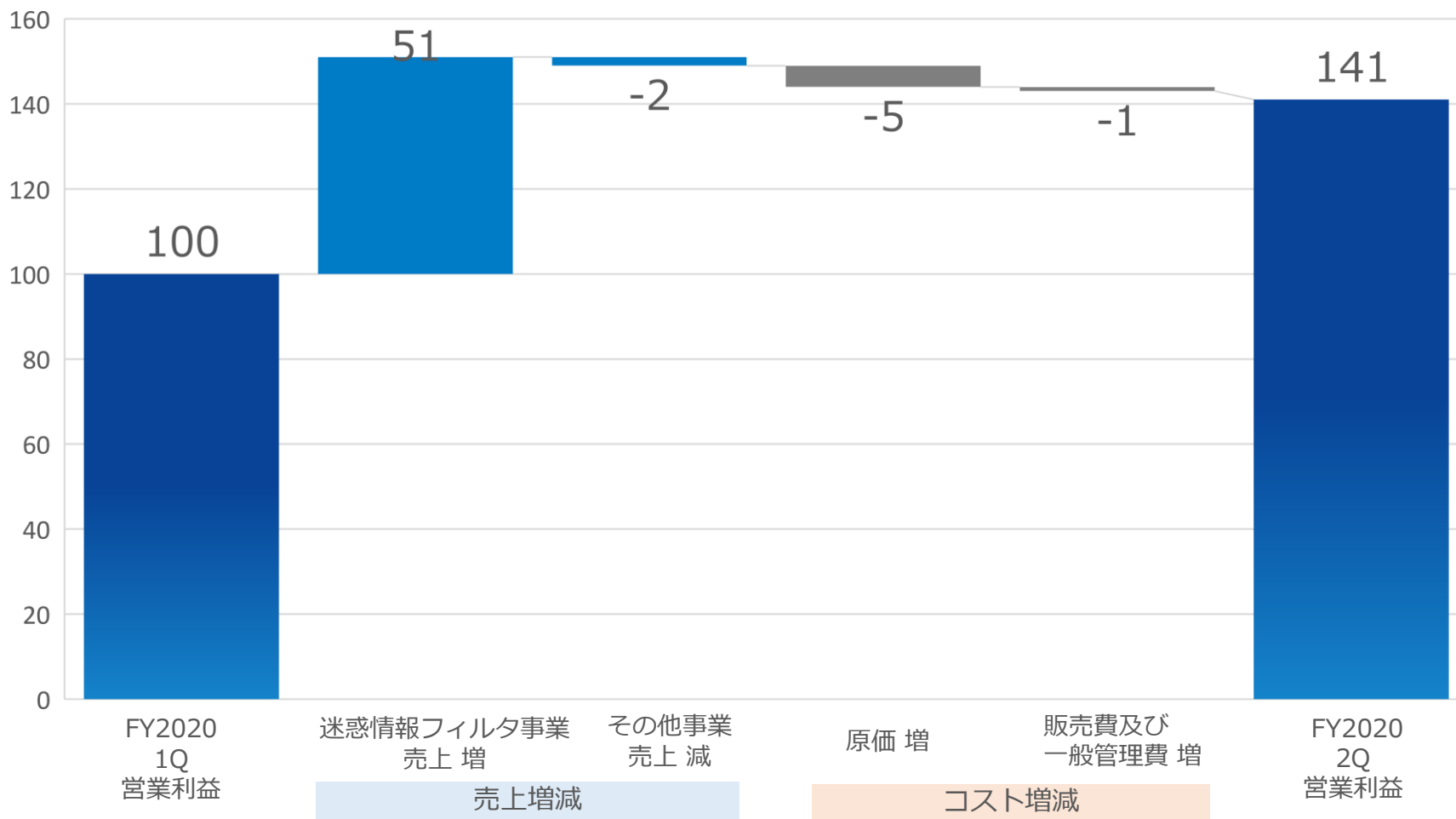
単位 (百万円)	FY2020 計画		FY2020			
	上期	下期	2Q	対前四半期	上期進捗率	通期進捗率
<迷惑情報フィルタ事業>	521	623	295	<u>120.9%</u>	103.4%	47.2%
<b>モバイル向け</b>	450	527	246	<u>116.6%</u>	101.9%	47.0%
固定電話向け	60	76	42	153.6%	116.0%	51.6%
ビジネスフォン向け	11	20	5	121.7%	93.3%	33.2%
<その他>	48	35	23	89.8%	108.2%	61.1%



営業利益の増減分析（対前四半期比）

利益率の高い売上が増加したことで、売上の増加額がほぼそのまま営業利益の増加に。

単位（百万円）



## 2020年10月期 四半期コスト推移

コスト構造に大きな変化はなく、  
売上原価、販管費は、前四半期並みをキープ。

(単位：百万円)

	FY2020 2Q	FY2020 1Q		FY2019 2Q	
		実績	QoQ	実績	YoY
売上原価	82	77	106.3%	75	109.3%
（労務費）	52	54	96.2%	45	115.3%
（減価償却費）	10	11	92.4%	6	157.7%
（その他）	43	31	140.0%	40	107.4%
（開発分の他勘定振替率）※	22.5%	20.1%	111.7%	21.5%	104.6%
販売費及び一般管理費	94	93	101.7%	72	130.8%
（人件費）	42	41	102.9%	36	116.4%
（広告宣伝費）	11	0	1385.3%	5	224.5%
（研究開発費）	7	8	96.0%	5	152.7%
（その他）	32	42	75.8%	25	127.7%

※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。

## 財務状況

自己資本比率約70%。引き続き高い財務安全性を保持。  
 現預金は、約13ヶ月分の支払い能力があり資金繰り不安もなし

(百万単位)	FY2019	FY2020 2Q	増減額
流動資産	1,139	1,420	+281
現金及び預金	998	1,253	+254
受取手形及び売掛金	109	142	+33
その他	31	24	△6
固定資産	170	223	+52
有形固定資産	43	68	+24
無形固定資産	85	101	+16
投資その他の資産	41	52	+11
総資産	1,310	1,643	+333
負債	309	484	+175
流動負債	284	465	+181
固定負債	24	18	△6
純資産	1,000	1,159	+158
<b>自己資本比率</b>	<b>76.4%</b>	<b>70.5%</b>	△5.9%

## 安全性の高いビジネスモデルにより 構造的に財務安定性は高い状況

### ✓ 流動比率

---

304.9%。営業キャッシュフローは恒常的に黒字。

### ✓ 固定資産における減損リスク

---

のれん計上0円。有価証券等の保有0円。大きな減損リスクなし。

### ✓ 取引先の貸し倒れリスク

---

主な売上は携帯大手3社。貸し倒れリスクは極めて低い。



# 2020年10月期（FY2020） 通期業績見通し

上期計画は達成。コロナ禍における下期（5～10月）への影響が不透明であることから、現時点においては、期初の業績見通し・配当予定の修正は行いません。

単位（百万円）	通期計画	FY2020 2Q累計	進捗率 （通期）
売上高	1,227	590	48.1%
営業利益	468	242	51.8%
経常利益	449	215	48.1%
当期純利益	307	149	48.6%

特に営業利益の計画達成率は約20%上振れとなり、利益計画は順調。

新型コロナウイルスによる業績への影響は、第2四半期までは限定的。第3四半期以降は、感染再拡大や経済活動の再開状況によりリスクも。

マクロ環境認識

- ・ 実質GDPは新型コロナウイルス感染拡大の影響で個人消費が落ち込み、2四半期連続でマイナス。

プラス要因

- ・ テレワーク需要増加によるトビラフォンCloudの契約企業数増加を見込むものの、短期的な業績への影響は軽微

リスク要因

- ・ 消費の落ち込みに伴い、各種サービスの利用見送り
- ・ 携帯ショップの活動縮小に伴い、利用者増加数の鈍化
- ・ オンライン以外の商流では、営業自粛に伴う売上高の減少



# 2020年10月期（FY2020） 第2四半期 アクション計画進捗状況



## FY2020 アクション計画

### 既存収益基盤の拡大

- 月間利用者数の更なる拡大
- アライアンスパートナー開拓

### 将来の成長への投資

- 新製品への投資
- 既存製品への継続的な投資

短期と中長期の成長をバランスよくコントロールする財務戦略

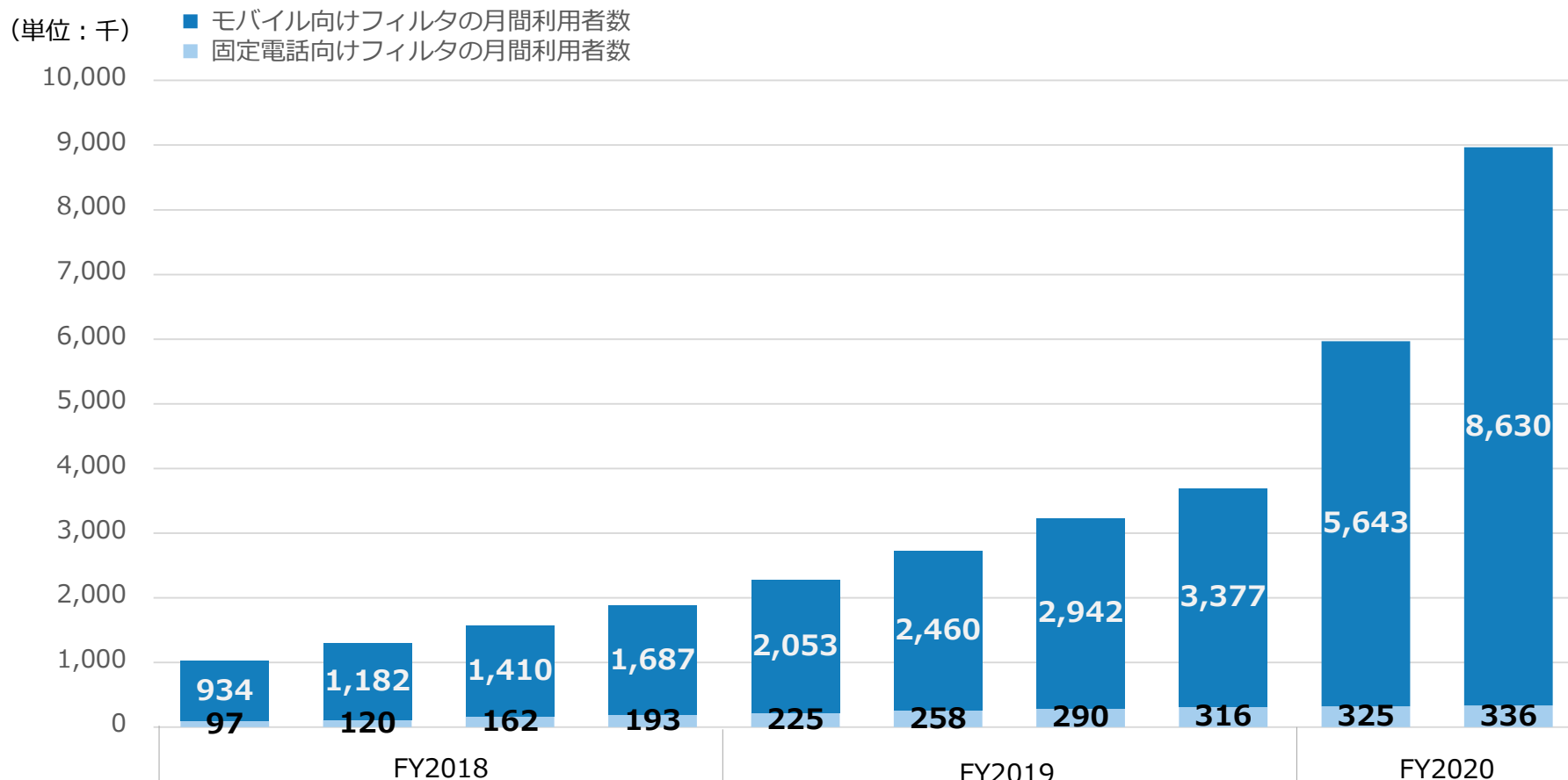


### 内部体制の拡充

- 優秀な人材の採用
- 優秀な人材を惹きつける環境・制度の構築
- データ分析を根拠として効率的なマネジメントシステムの構築

## 迷惑情報フィルタ月間利用者数(※)推移

# 月間利用者数(※)は約896万人。(2020年4月末時点)



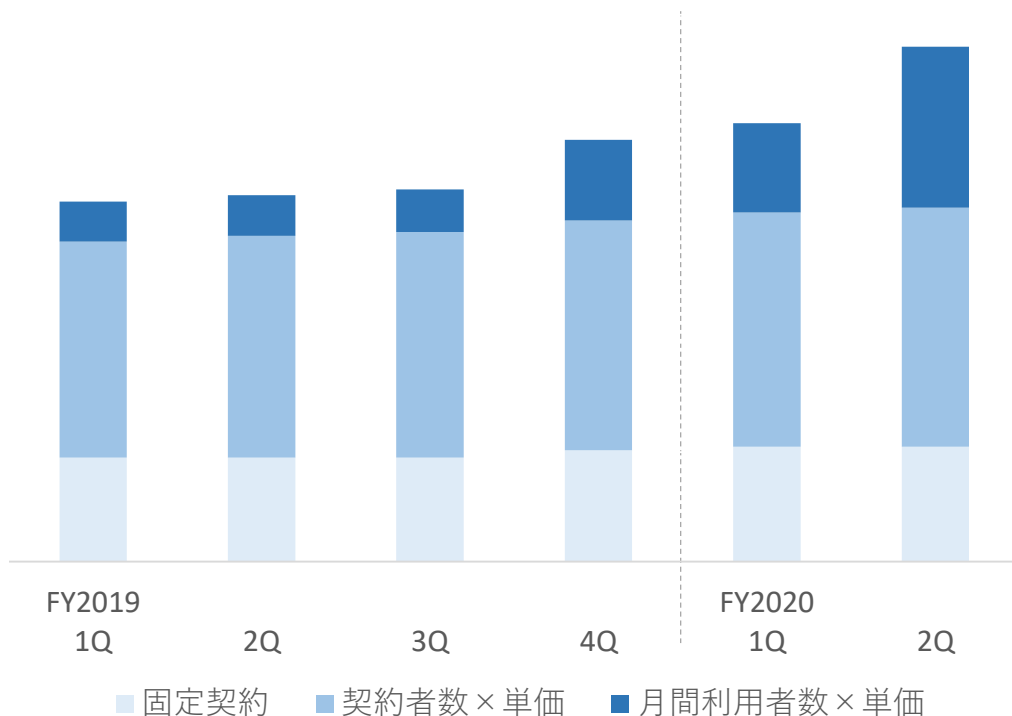
※月間利用者数は、当社製品・サービスを利用しているユーザーのうち、電話番号リストの自動更新またはアプリの起動等により、当月に1回以上、当社サーバへアクセスが行われたユーザー数です。なお、1ユーザーが複数の携帯端末等を所有しそれぞれで当社サービスの利用契約を行い、各端末等から当社サーバへのアクセスがなされた場合には、複数ユーザーとして重複カウントしております。また、月間利用者数は、当社が事業を通じて特殊詐欺被害の撲滅に貢献する上で重要なKPIの一つとしておりますが、主要な取引先である通信キャリアとの契約条件は様々であり、必ずしも月間利用者数の増減が直接的に収益に影響を与えるものではありません。

※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。

モバイル事業の成長率内訳

# 売上の成長を支える「月間利用者数×単価」の契約モデル 計画値以上に売上が増加

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 (※)

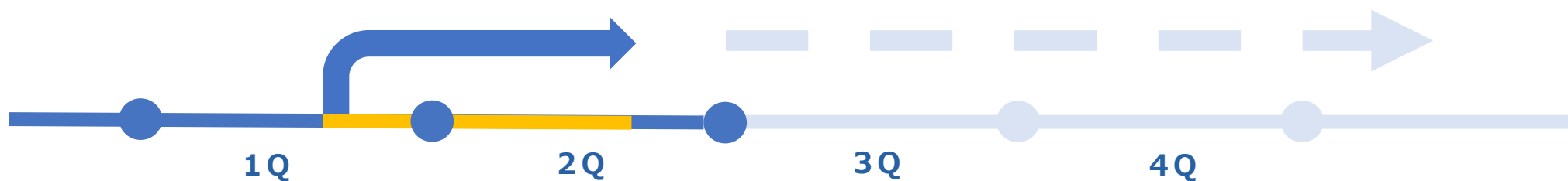
● 月間利用者数×単価	
売上高成長率	<u>181.9%</u>
月間利用者数成長率	154.6%
● 契約者数×単価	
売上高成長率	102.0%
月間利用者数成長率	102.8%
● 固定契約	
売上高成長率	100.0%
月間利用者数成長率	163.8%

※ 2020年10月期第1四半期と第2四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P38をご参照ください。

## 今後の成長を牽引する「月間利用者数×単価」のモデルが第2四半期で大きく成長した理由

→ キャリアとの共同プロモーションを3ヶ月実施

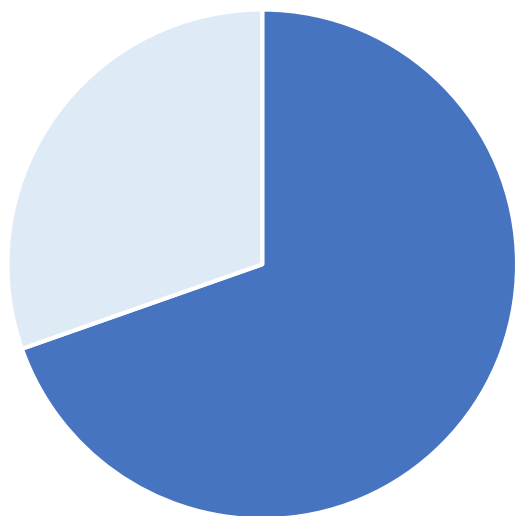


- 1月から3月にかけて行われたプロモーションの効果により、月間利用者数は計画比365%増加
- 第2四半期（2月－4月）においては、2月、3月の業績に寄与。
- ストックとしての積み上げが計画比で上振れた分、下期への貯金に。
- 今後のプロモーションは未定であるものの、効果は実証されたため、引き続きキャリアを協力して、利用者の増加に努める。

## 将来の成長への投資

次の成長の柱となる事業を育成するため、引き続き  
テレワーク推進アプリ「トビラフォンCloud」へ投資

上期研究開発費比率



■ トビラフォンCloud ■ その他

上期研究開発費全体の

約**70**%を投資

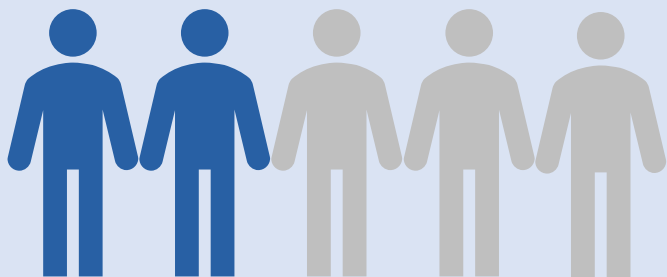
上期研究開発費：約1,580万円

## 内部体制の拡充

# 第2四半期においてマネジメントクラス1名を含む 正社員3名増員

### 原価部門

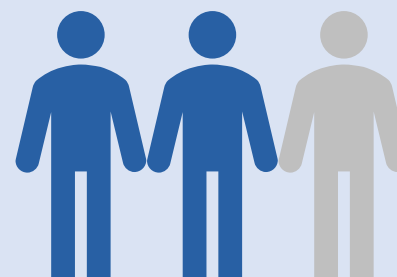
今期採用計画：5名



エンジニア（正社員）増員計画  
5名中、上期において2名採用

### 販管費部門

今期採用計画：3名



営業・管理（正社員）増員計画  
3名中、上期において2名採用

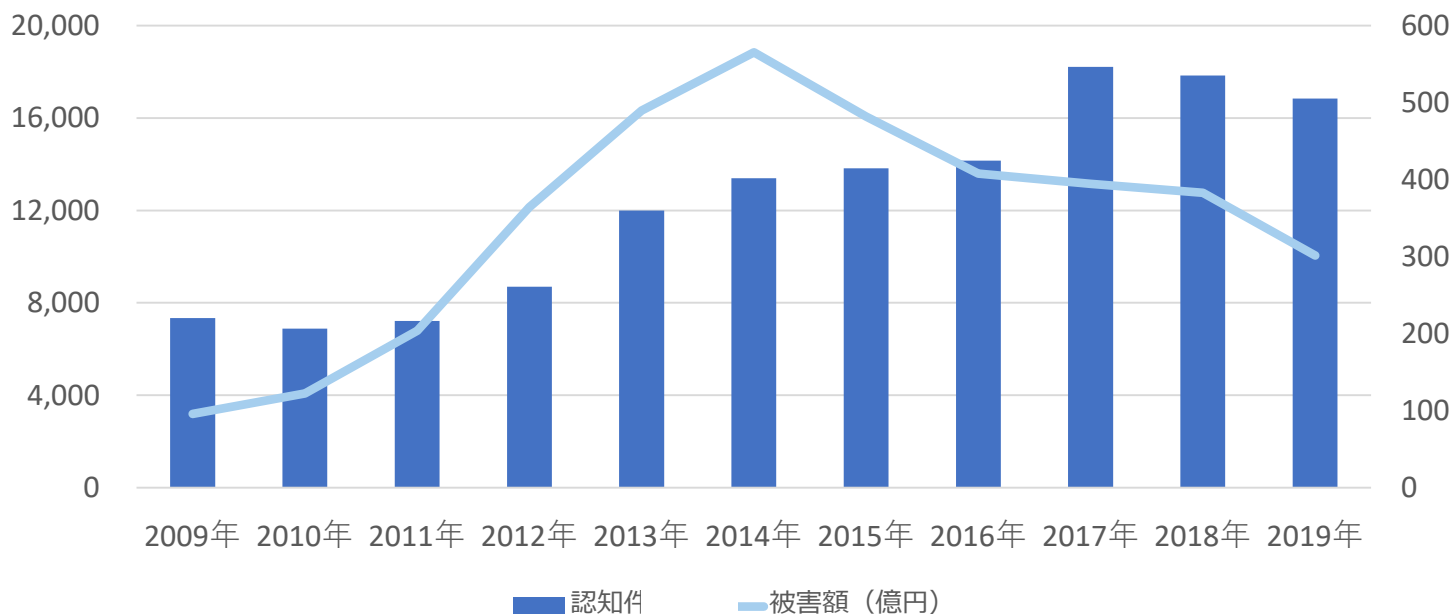


# 競争優位性

## 特殊詐欺に関する社会的課題

### 【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16,836件を記録
- ・ 2019年の年間被害額301億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83.4%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」

### 【私たちの挑戦】

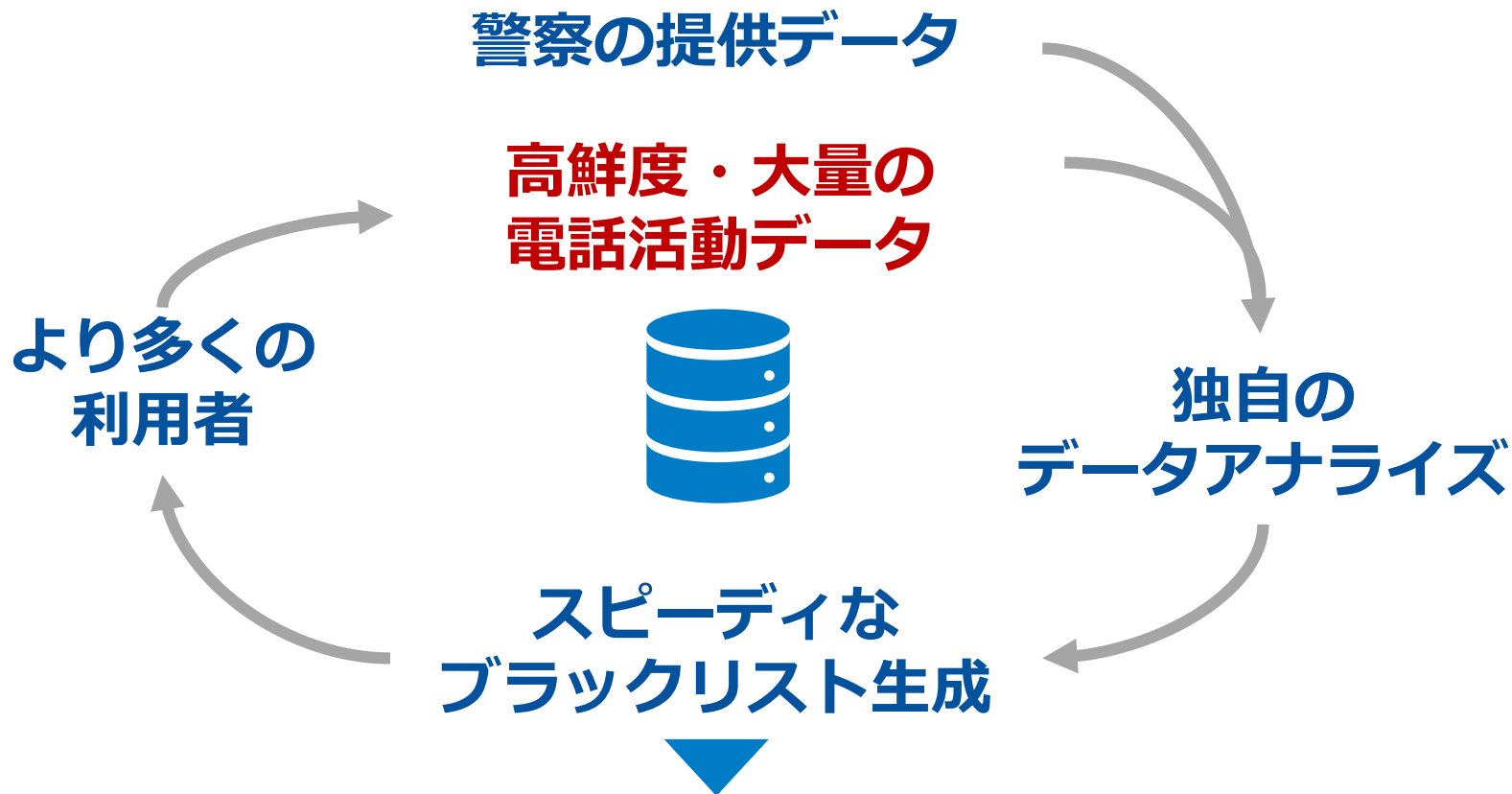
テクノロジーを  
活用した事業で

特殊詐欺被害  
0 (ゼロ)  
社会への挑戦



## 当社のデータベーステクノロジーの強み

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。

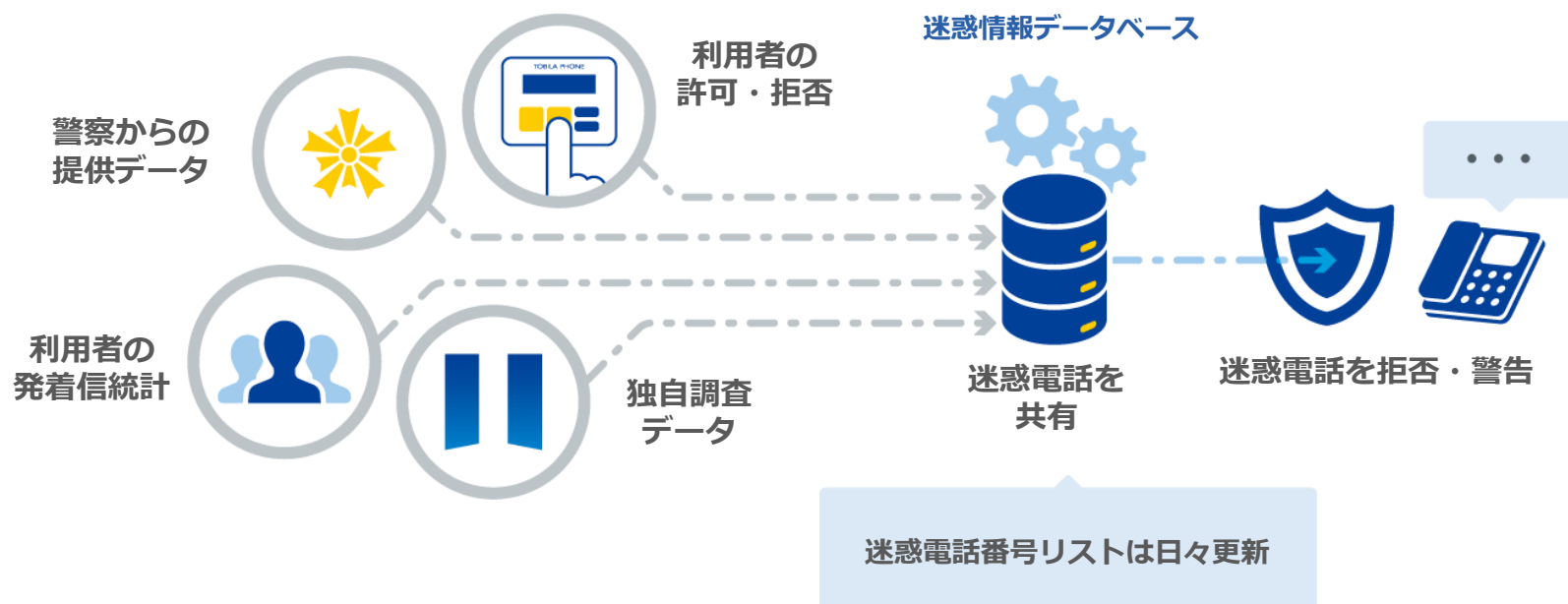


特殊詐欺被害撲滅に挑戦！

## 迷惑情報フィルタ事業の参入障壁

### 事実上競合はなく、オンリーワンとして高い参入障壁

- 9億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13件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。





# サービス内容とビジネスモデル

# モバイル向けフィルタサービス

## 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



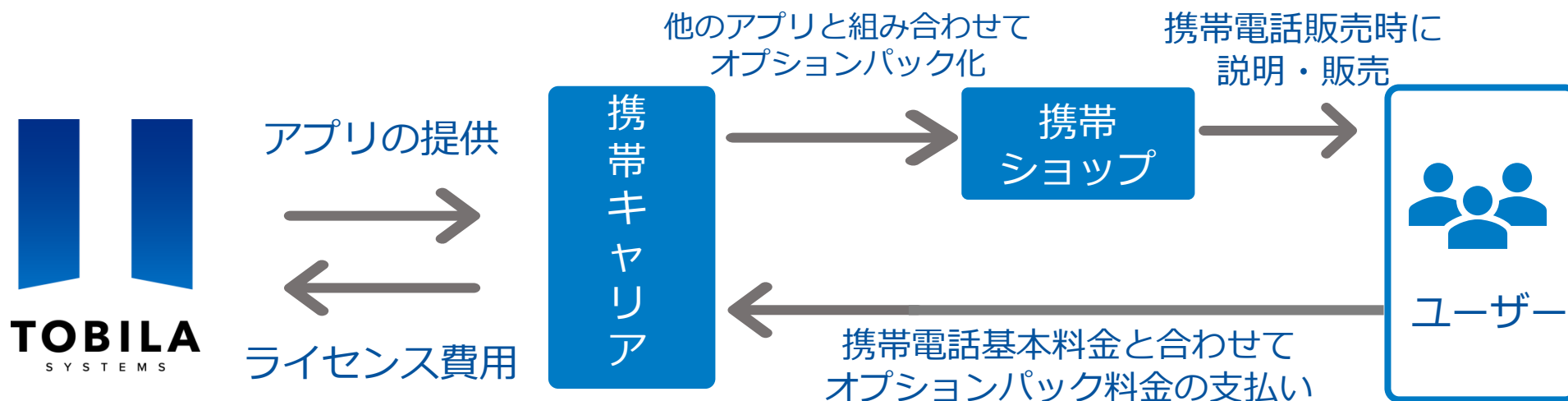
Android版

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ることで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

## モバイル向けフィルタサービスのビジネスモデル (2/2)

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

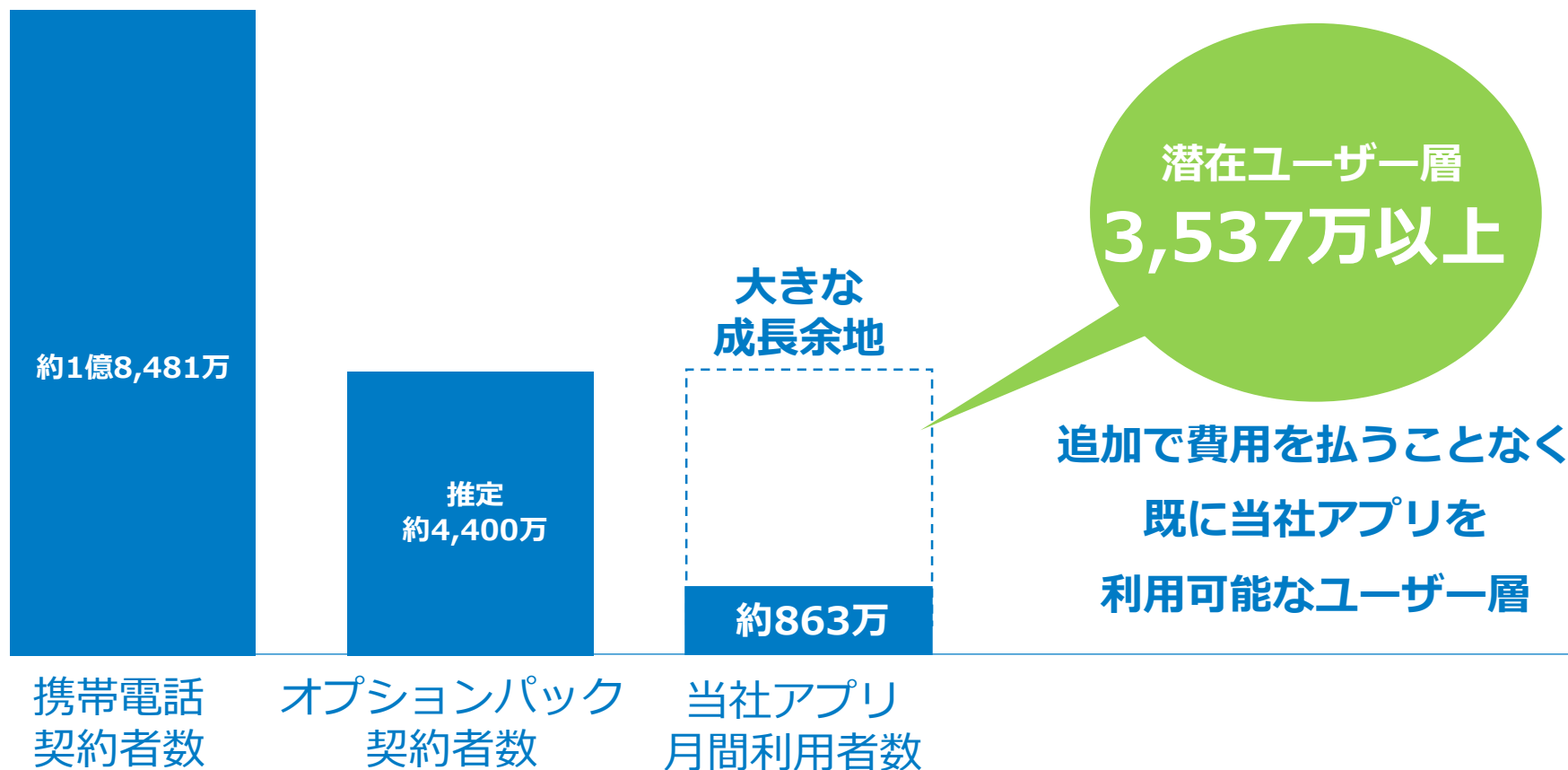
オプションパックの契約者数に連動した売上

月間利用者数  
×  
単価

月間利用者数に連動した売上

## モバイル向けフィルタサービス オプションパックの市場規模

当社のアプリを追加費用なくご利用頂ける層は3,537万以上。  
月間利用者数は、約863万に止まっており、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3月24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。

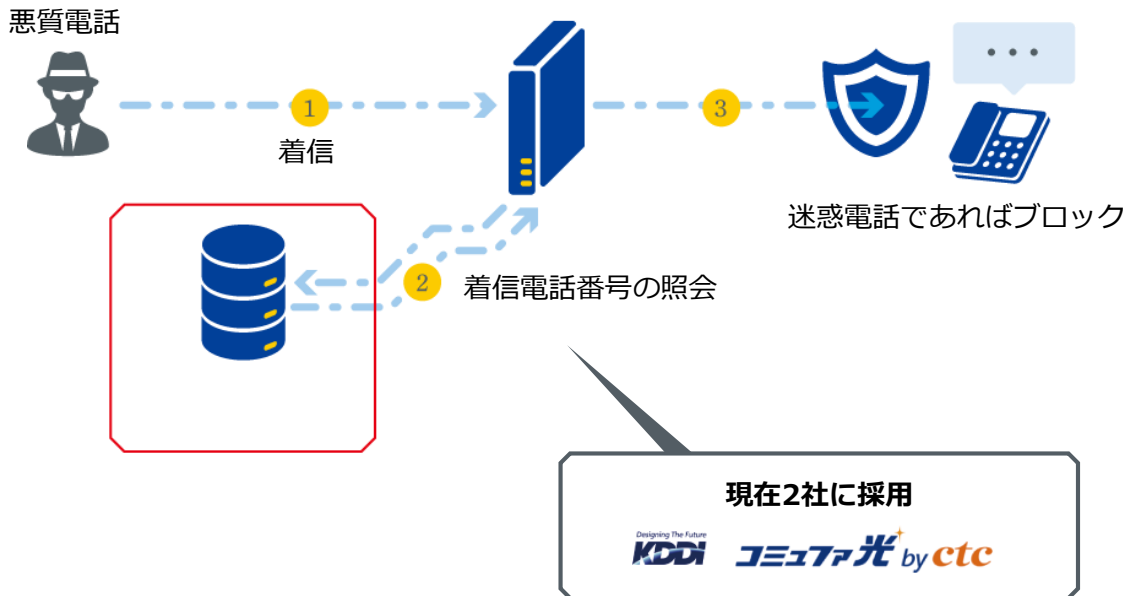
## 固定電話向けフィルタサービス

# 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

KDDI系列2社のホームゲートウェイにて提供



### 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

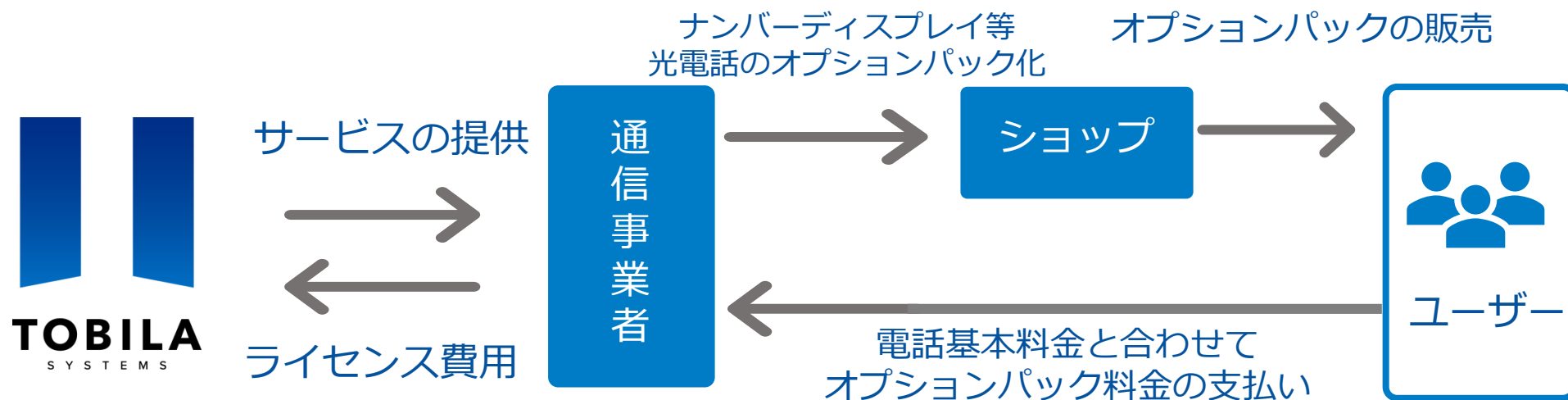


※ 固定電話（IP電話）の利用には、インターネット回線と電話をつなぐホームゲートウェイが必要



## 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。



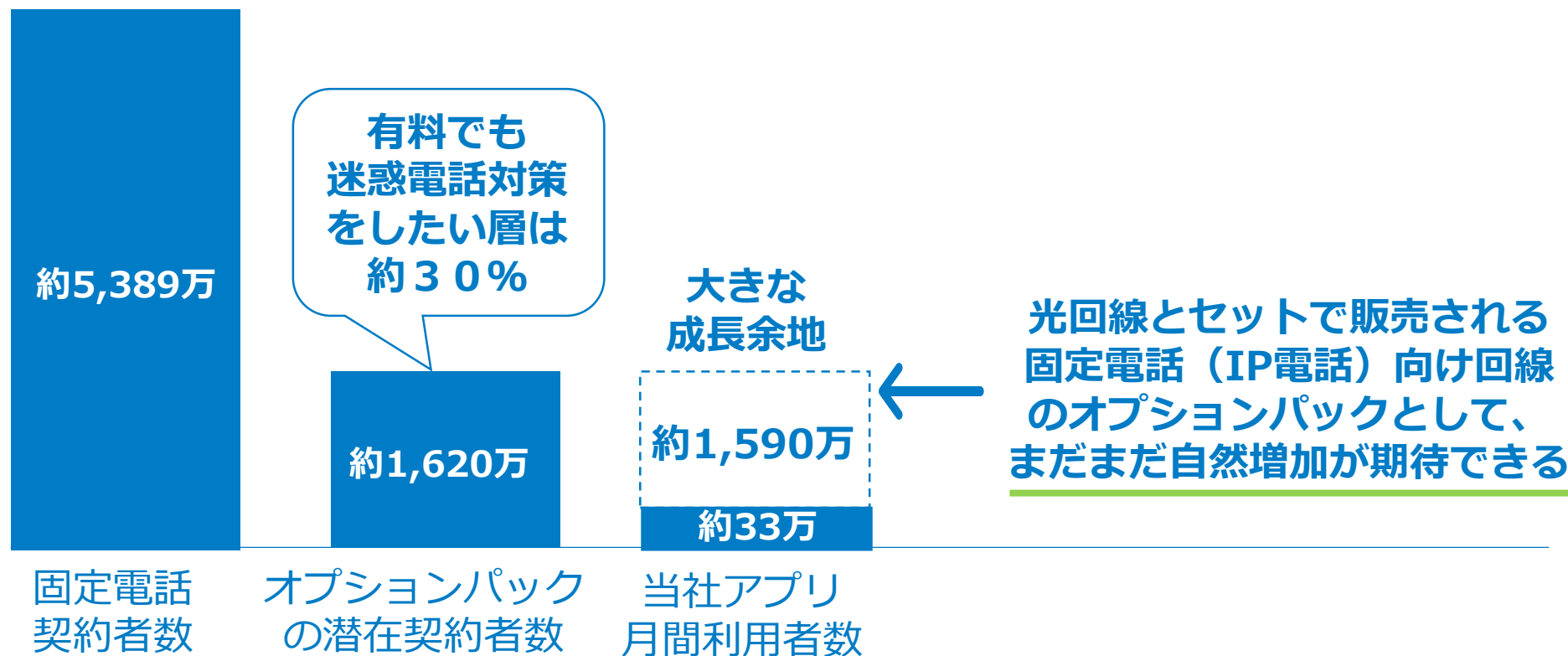
当社は通信事業者に  
ライセンス費用を請求

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2社。  
アライアンス先の開拓により大きな成長余地



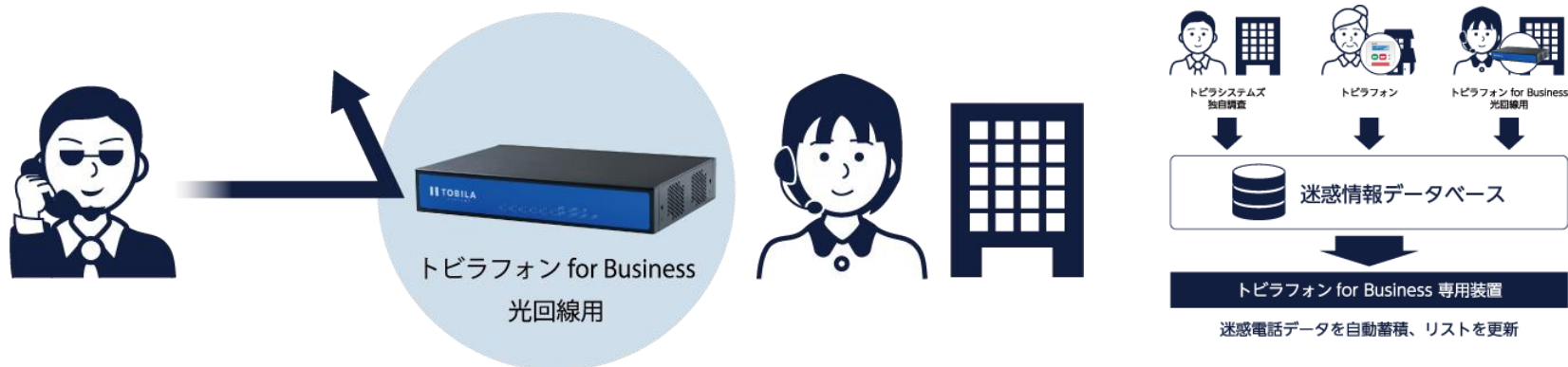
※固定電話の契約数：総務省「電気通信サービスの契約数及びシェア」四半期データ（2020年3月24日公表）

※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。

## トビラフォンBizのビジネスモデル (1/2)

### 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

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
<input checked="" type="checkbox"/>	迷惑電話番号
<input type="checkbox"/>	電話番号
<input checked="" type="checkbox"/>	迷惑電話番号
<input type="checkbox"/>	電話番号
<input checked="" type="checkbox"/>	迷惑電話番号
<input type="checkbox"/>	電話番号

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ぬ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

種類: [ - ]      アクション: [ - ]

相手先電話番号: [                      ]      着信電話番号: [                      ]

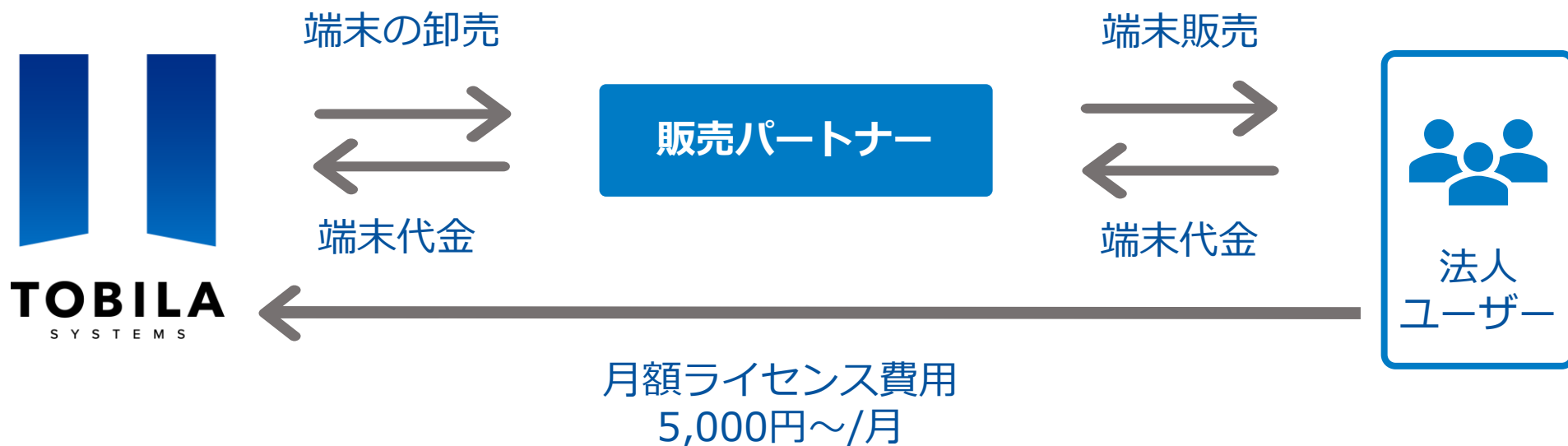
機器のweb管理画面より、ブラウザで録音ファイルの検索が可能。録音ファイルは着発信の日時、発信、着信毎に別のファイルに保存されます。

ブラウザ上で再生可能



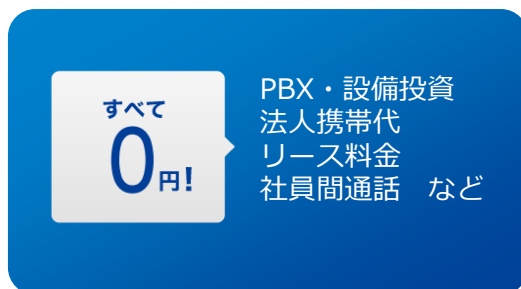
ブラウザ上で再生可能なため、新たな再生ソフトの導入が不要です。ユーザーはPCのブラウザで管理画面上から名称や電話番号、時間帯で検索して録音データの再生ができます。

## 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

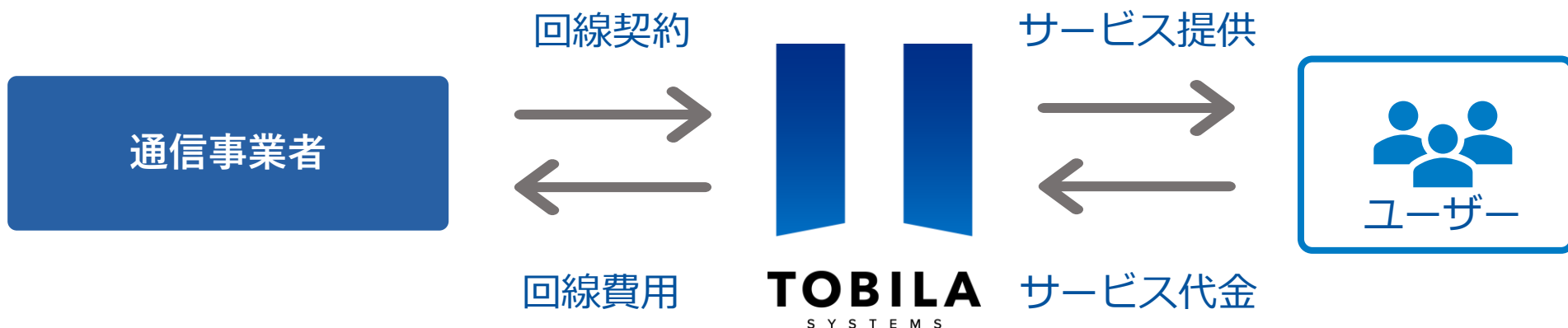


スマホにアプリを  
入れるだけ！

設備投資 **0**円

管理画面で  
一括操作！

## 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

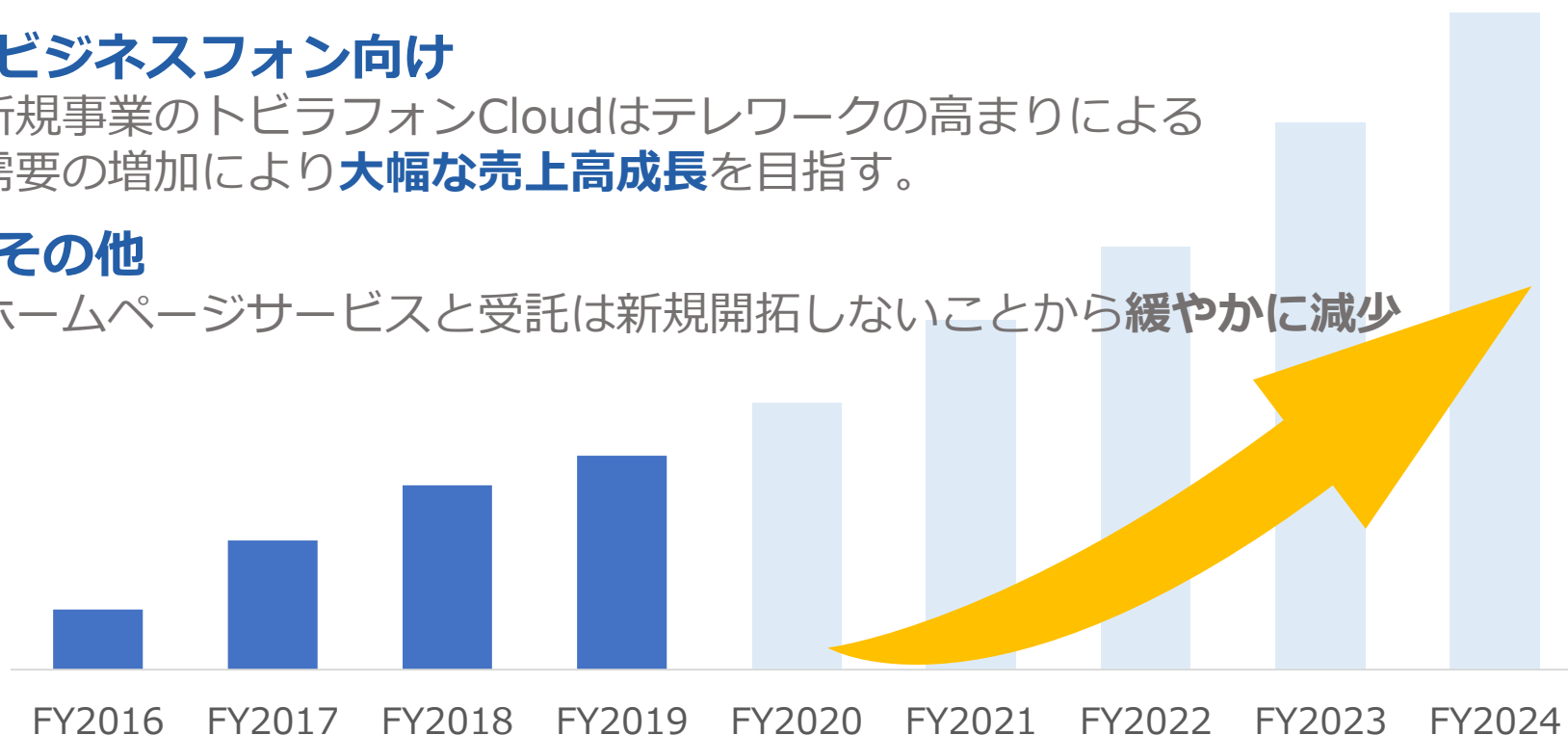
潜在市場規模は大きく市場の関心も高いことから、**安定的な売上高成長**を目指す。

### ● 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。

### ● その他

ホームページサービスと受託は新規開拓しないことから**緩やかに減少**





## 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	迷感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	64名（うち臨時雇用12名）2020年4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

# 経営陣一覽



あき た あつし  
明田 篤

代表取締役社長

1980年生まれ 39歳



取締役副社長

松下 智樹



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

## 2020年10月期 四半期業績推移

(単位：百万円)

	FY2019				FY2020	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上	214	276	231	258	270	319
(迷感情報フィルタ事業)	193	223	210	237	244	295
(その他事業)	20	52	21	21	26	23
売上原価	49	75	60	72	77	82
(労務費)	44	45	47	52	54	52
(減価償却費)	6	6	8	12	11	10
(その他)	15	40	22	29	31	43
(開発分の他勘定振替率) ※	23.7%	21.5%	23.1%	22.4%	20.1%	22.5%
販管費	62	72	84	98	93	94
(人件費)	36	36	37	40	41	42
(広告宣伝費)	5	5	4	2	0	11
(研究開発費)	3	5	9	11	8	7
(その他)	17	25	32	44	42	32

※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。

## 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。