



TOBILA
SYSTEMS

2021年10月期 第2四半期

決算説明資料

トビラシステムズ株式会社

(東証一部 4441)

1 事業概要

2 競争優位性

3 2021年10月期 第2四半期ハイライト

4 2021年10月期 第2四半期決算概要

5 参考資料

【決算説明資料】

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。



「人を守るセキュリティ」で成長

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

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

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

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

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

＼ 使った瞬間から ＼
**迷惑電話を
強力ブロック**



モバイルアプリ



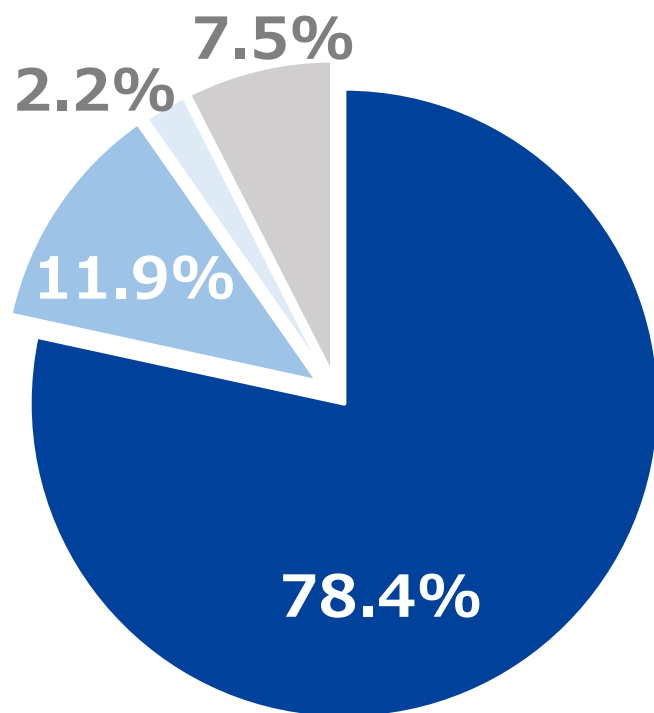
固定電話



ビジネス用

**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を中心に成長



FY2020 売上構成比

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

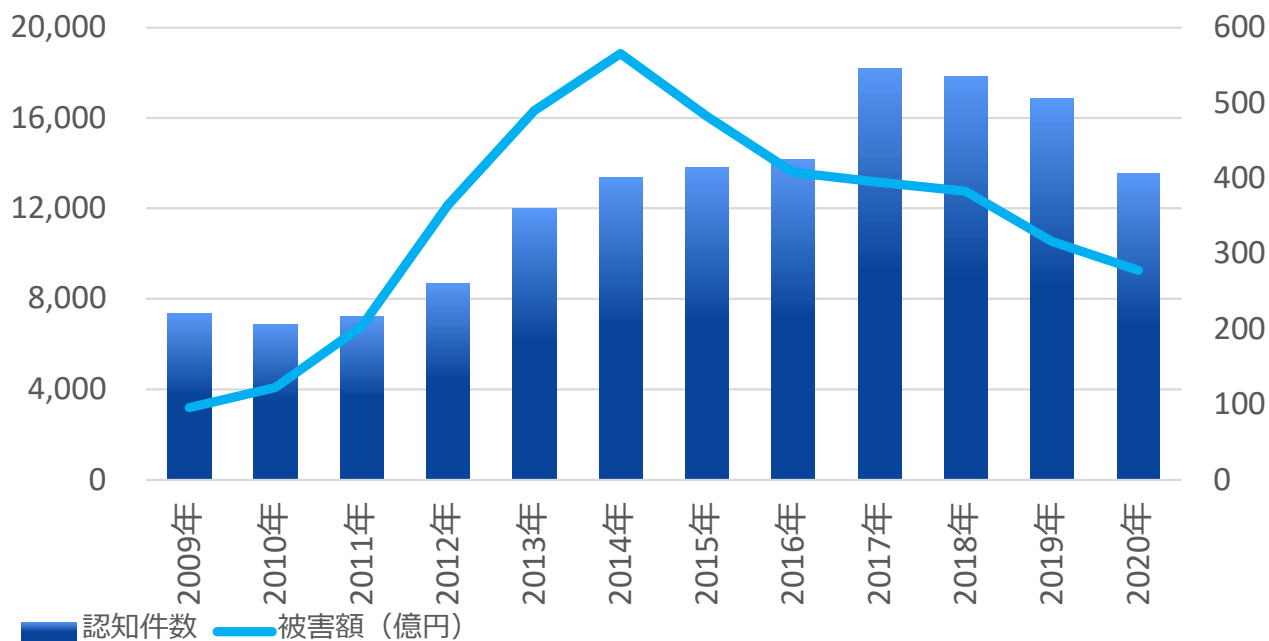
- ▶ モバイル向け、固定向けは今後も安定的な成長を見込む
- ▶ 次の成長へ研究開発、事業アライアンス、ビジネスフォン向けフィルタへ投資

なぜこの事業に取り組むのか？

社会全体で大きな損失

特殊詐欺
認知件数
13,526件

年間被害額
約278億円



(出典) 警察庁広報資料「令和2年における特殊詐欺認知・検挙状況等について」

▼ ▼ ▼ ▼ ▼ ▼ ▼

私たちが解決に挑戦

代表取締役社長 明田の祖父が被害にあったことがきっかけで開発に着手

スマホアプリの開発能力
ビッグデータの解析能力
サービスインフラ構築能力
セキュリティ対策能力

テクノロジーを駆使して、
サービスを継続的にアップ
デートし、解決に挑戦

モバイル向けフィルタサービスの市場規模と成長余地

オプションパック契約者数は推定約4,400万となっており、
潜在ユーザー層は3,200万以上と、大きな成長余地

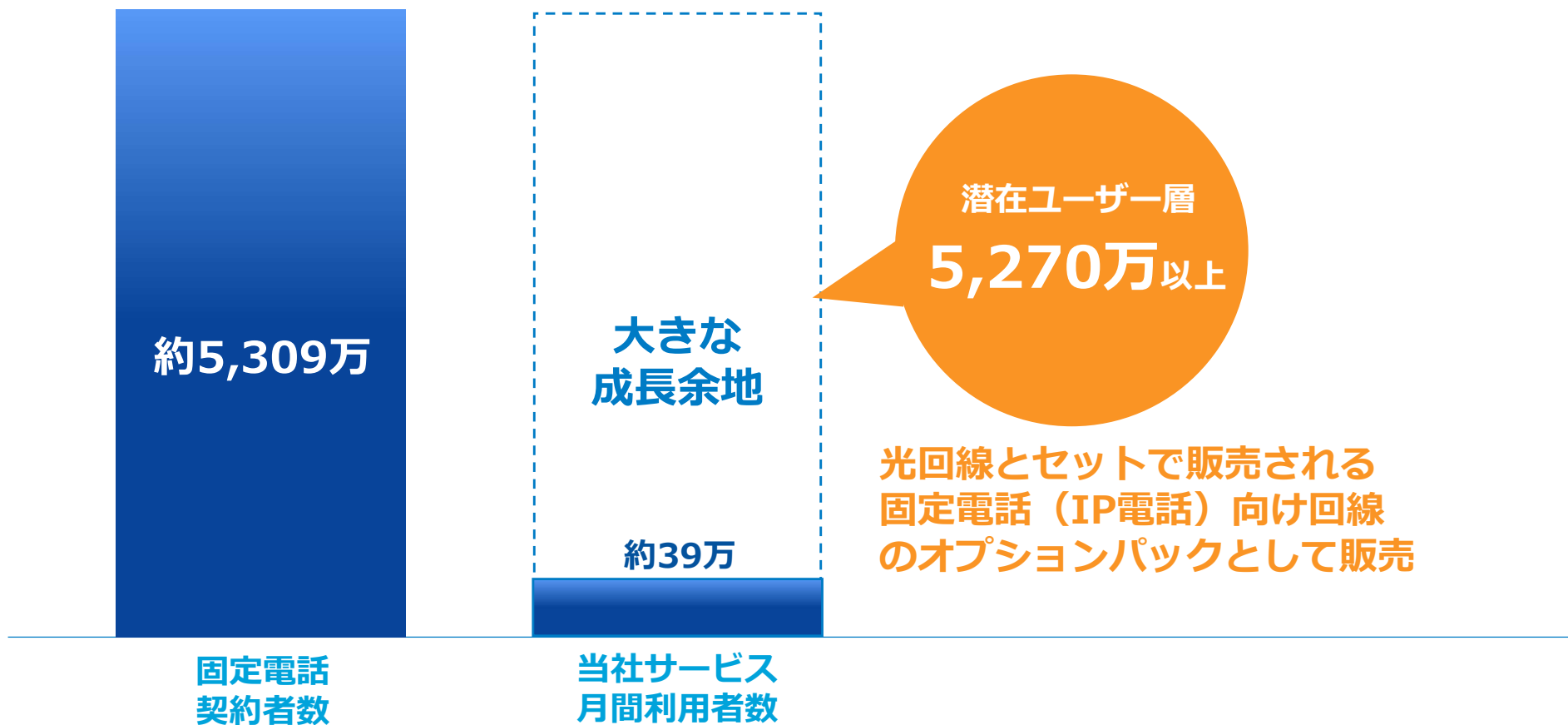


※携帯電話の契約数：総務省「電気通信サービスの契約数及びシェア」四半期データ（2021年3月19日公表）

※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。

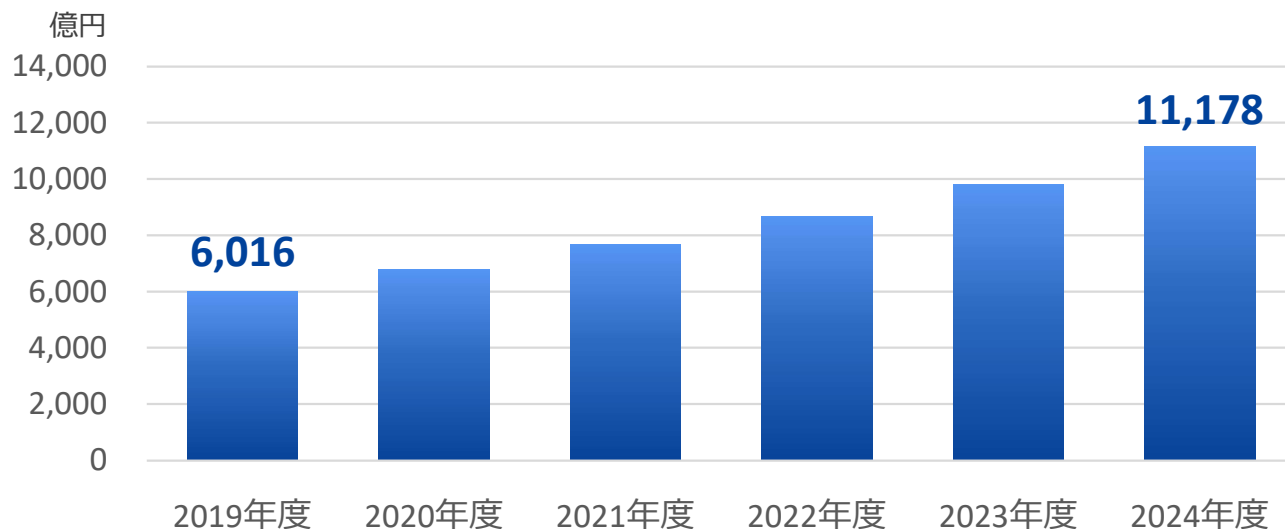
大手アライアンス先の開拓により大きな成長余地



※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（2021年3月19日公表）

ビジネスフォン向けフィルタサービスの市場規模と成長余地

トビラフォンCloudの充実化を図り、拡大するSaaS市場での成長を目指す



成長するSaaS市場
や法人携帯市場にお
いて売上高100億円
を目指す。

※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」



様々な機能との連携・付加



【決算説明資料】

2

競争優位性

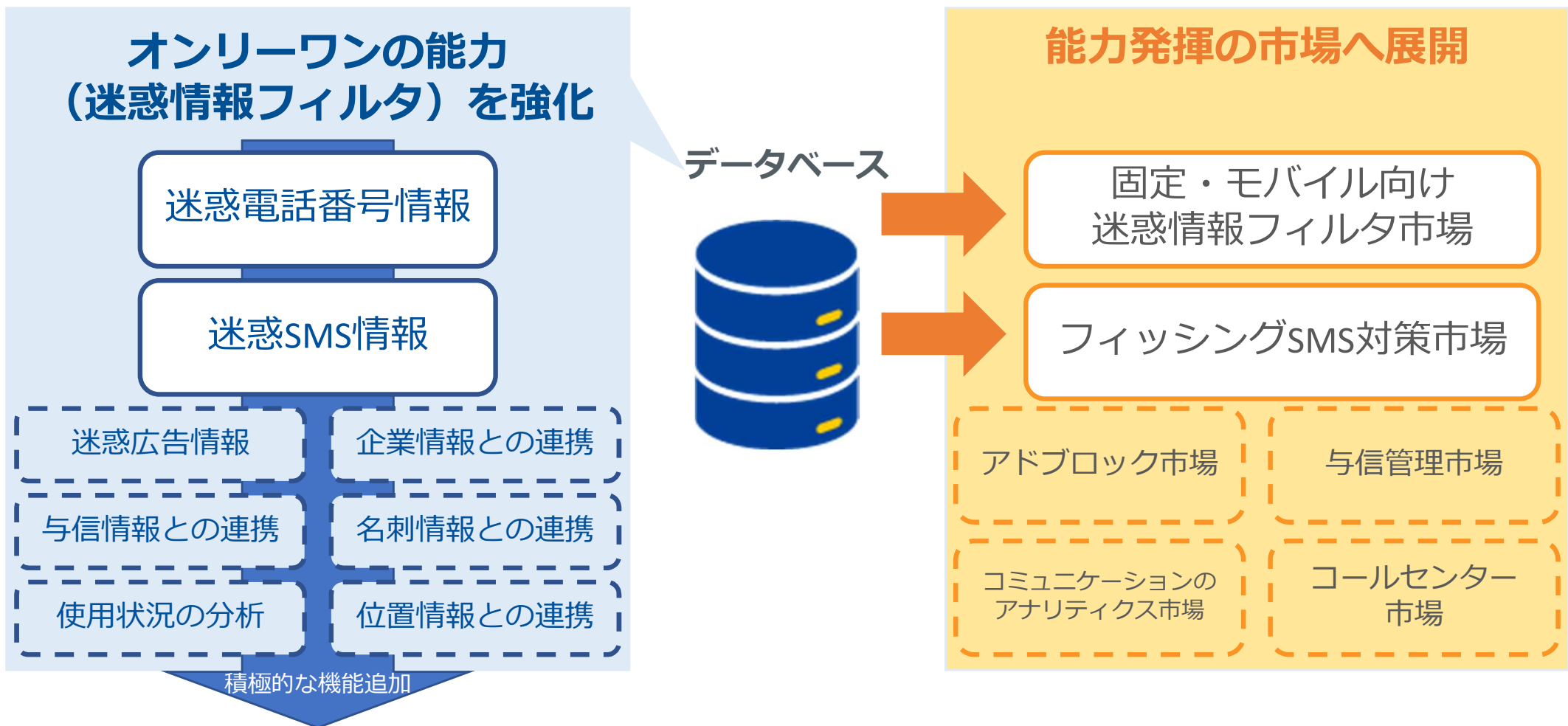
事実上競合は
存在しない

オンリーワン
企業として、
高い参入障壁

	当社	海外 A社	国内 B社
警察との 連携	○	×	×
ユーザー数	○	△	×
キャリア への採用	○	×	×

- ▶ 独自のアルゴリズムは複数の特許を取得
- ▶ 大量のデータを活用し、継続的にデータベースを更新

研究開発、M&Aを通じてオンリーワンの能力を強化し、
当社の強みが発揮できる市場への展開を追求



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

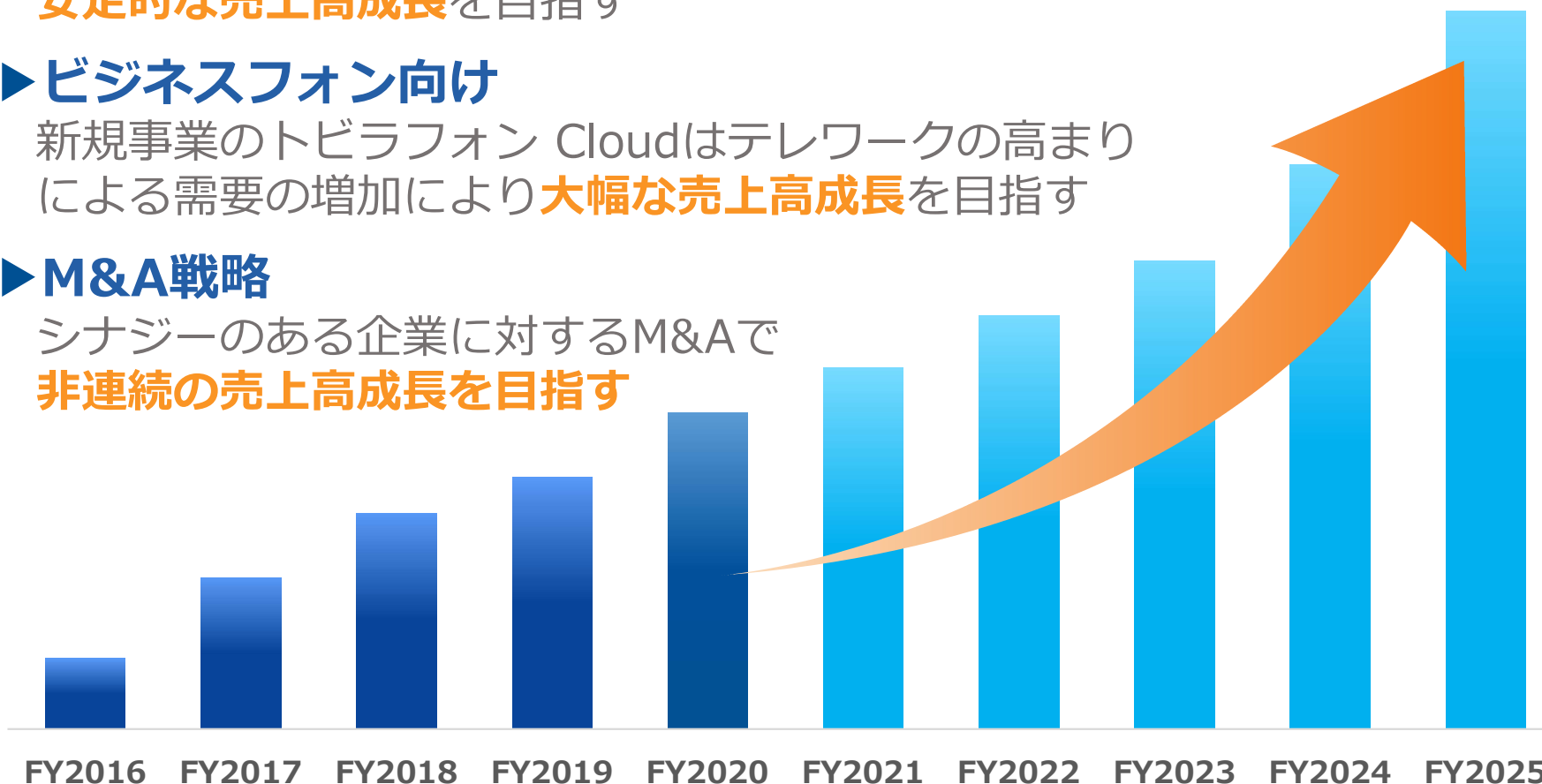
潜在市場規模は大きく市場の関心も高いことから、**安定的な売上高成長**を目指す

▶ 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

▶ M&A戦略

シナジーのある企業に対するM&Aで**非連続の売上高成長**を目指す



【決算説明資料】

3

2021年10月期 第2四半期ハイライト

売上高・利益とも計画を達成

売上高は前年同期比15%を超える成長

売上高

693 百万円

前期比 117.6%

計画比 101.8%

進捗率 49.2%

営業利益

286 百万円

前期比 118.1%

計画比 118.7%

進捗率 55.3%

当期純利益

197 百万円

前期比 132.5%

計画比 120.3%

進捗率 56.1%

- ▶ ストック収益が着実に成長し、売上高は計画通り伸長
- ▶ 販管費が抑制傾向にあり、利益は計画比で上振れ
- ▶ 下期は積極投資を行うため、通期の利益計画に変更なし

- ▶ 1 月間利用者数が1,200万人を突破
- ▶ 2 アプリランキングで第1位を獲得
- ▶ 3 トビラフォンCloud、カイクラとの機能連携を開始
- ▶ 4 トビラフォンCloudの管理・解析機能の強化へ
- 注目 ▶ 5 初めて迷惑情報データベースが金融機関に導入

モバイル向けフィルタの月間利用者数が安定的な成長を継続

迷惑情報フィルタ月間利用者数推移



迷惑メッセージ・電話ブロックがアプリランキング第1位を獲得！



- ▶ **KDDI株式会社提供の「迷惑メッセージ・電話ブロック」が Google Play無料アプリランキングにおいて1位獲得 (2021年5月27日時点)**

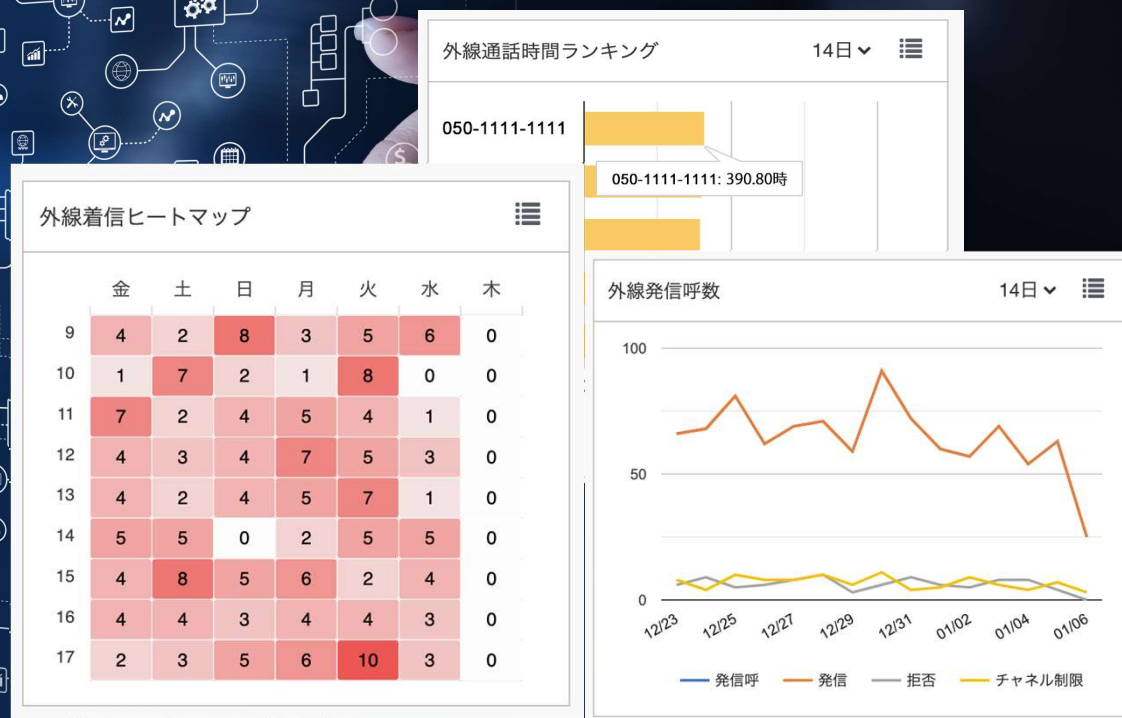
昨年末に出資したシンカ社サービスとプロダクト連携を実施



- ▶ 「トビラフォンCloud」と「カイクラ」の機能連携により、小規模コールセンターのDX促進へ
- ▶ 出資先とのシナジー効果を発揮、更なる拡大へ


「電話の可視化」でDXを推進

DATA
MANAGEMENT



- ▶ ダッシュボード機能により、通話情報の管理・解析が可能に
- ▶ 単なる通話アプリから、業務分析まで可能なサービスへ

初めて迷惑情報データベースが金融機関に導入



通信キャリアから取得しているメールから独自のアルゴリズムにより収集したフィッシングURL情報を金融機関に提供し、フィッシング詐欺の防止へ

- ▶ 迷惑メールフィルタより収集したURL情報をなりすましやフィッシング詐欺に悩まされている金融機関への初導入
- ▶ 今後更なる金融機関への展開を目指す

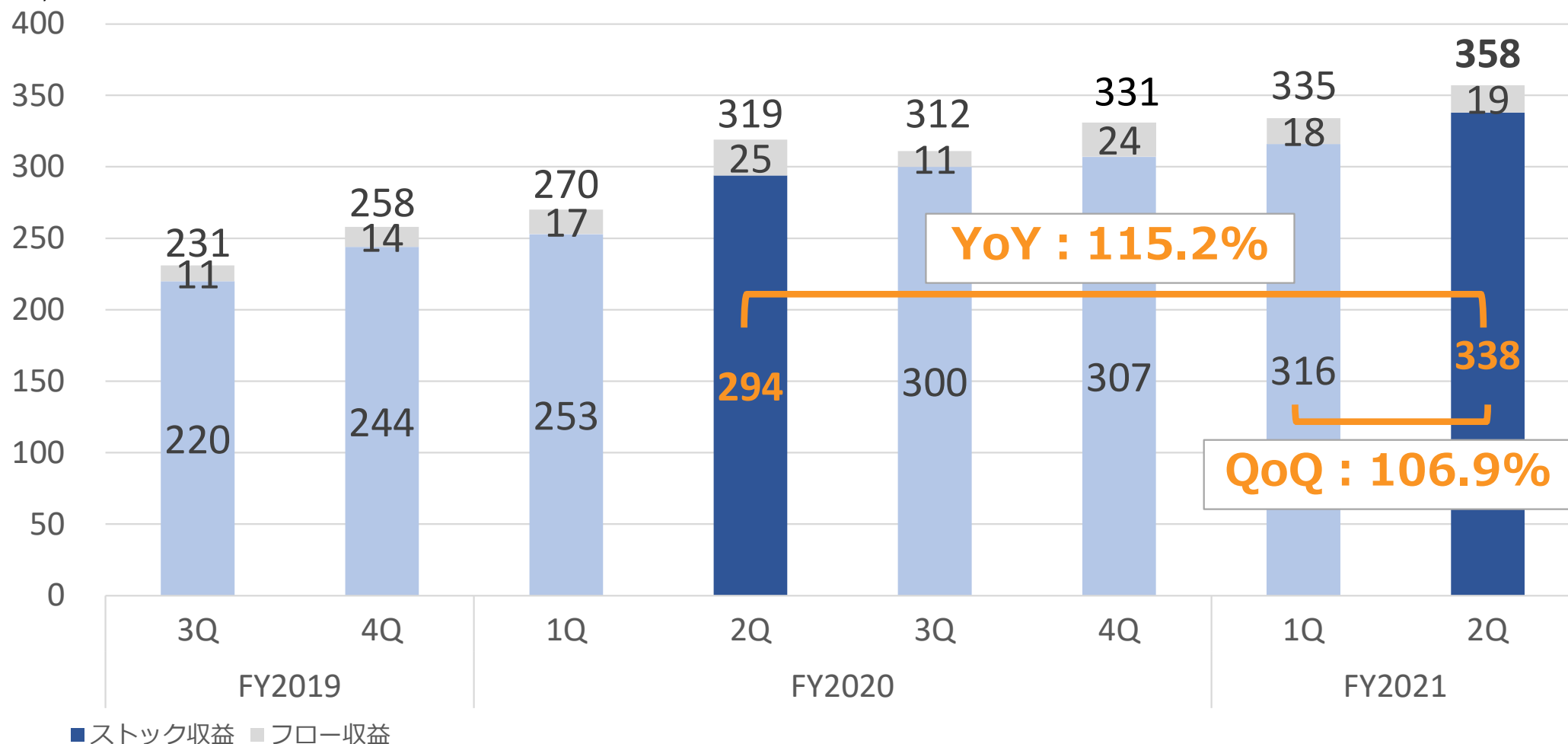
【決算説明資料】

4

2021年10月期 第2四半期決算概要

ストック収益は前年同期比115.2%、前四半期比106.9% 収益基盤は着実に拡大

(百万円)



主要ビジネスであるモバイル向けは、QoQで着実に成長

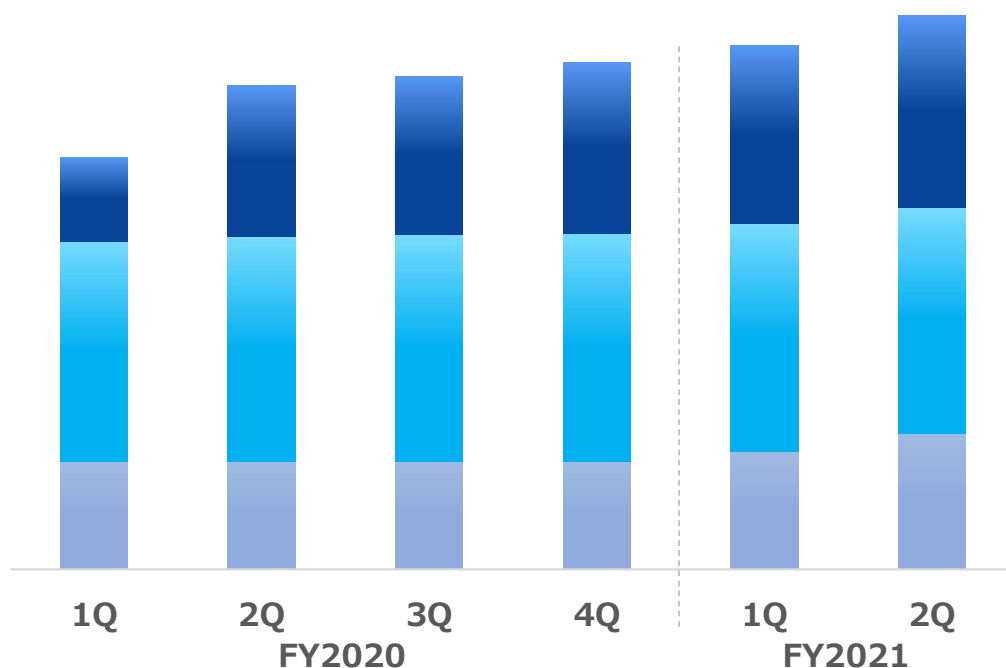
(単位：百万円)

	FY2021 2 Q実績	FY2021 1 Q		FY2020 2 Q	
		実績	QoQ	実績	YoY
<迷惑情報フィルタ事業>	335	316	106.1%	295	113.8%
モバイル向け	281	265	105.8%	247	113.9%
固定電話向け	37	38	96.5%	42	88.2%
ビジネスフォン向け	17	11	144.3%	5	297.8%
<その他>	22	19	115.4%	23	92.8%

契約者数×単価は、各社格安プランの導入により減少傾向も 月間利用者数×単価は順調に成長

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)

■ 固定契約 ■ 契約者数×単価 ■ 月間利用者数×単価



※ 2021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。

対前四半期 (※)

▶ 月間利用者数×単価

売上高成長率 **107.6%**

月間利用者数成長率 111.9%

▶ 契約者数×単価

売上高成長率 98.9%

月間利用者数成長率 107.4%

▶ 固定契約

売上高成長率 **116.0%**

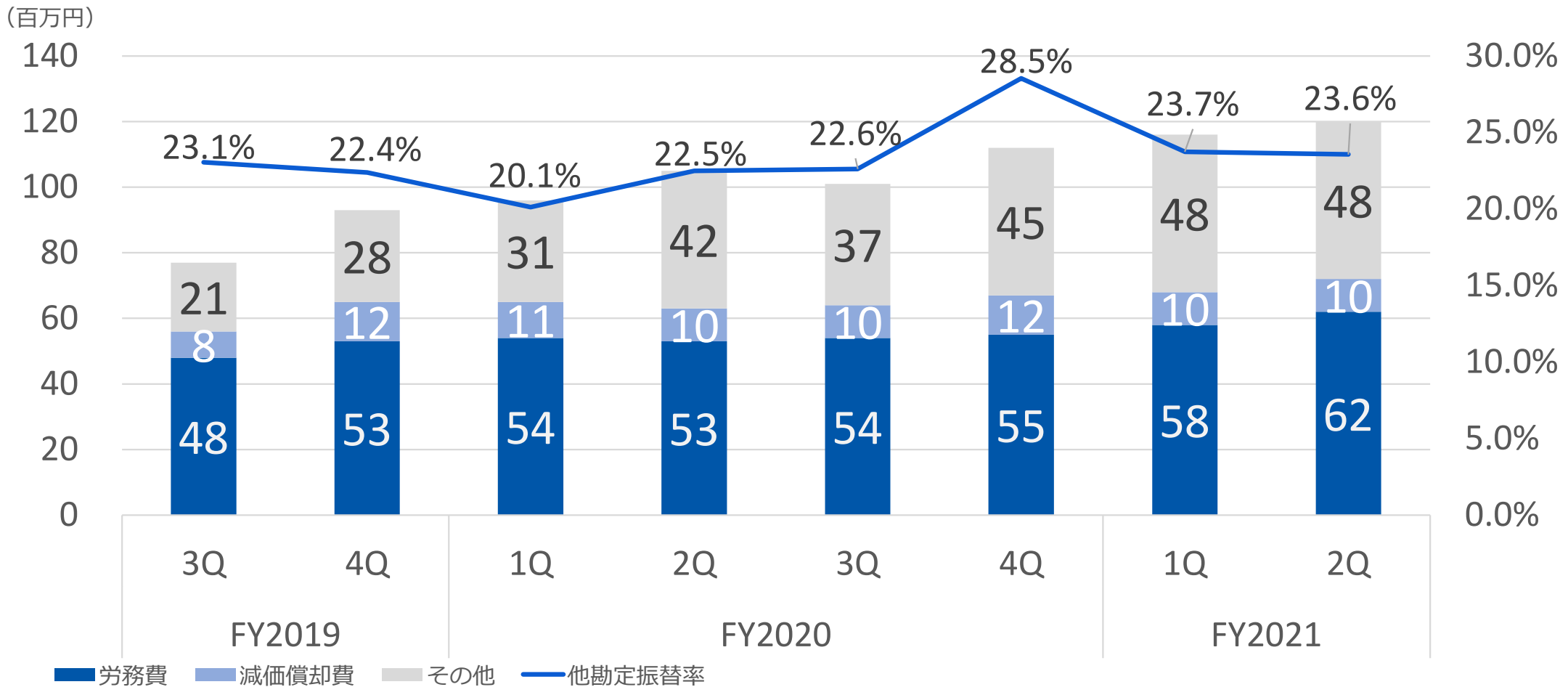
月間利用者数成長率 108.3%

主力であるモバイル向けは、前年同期比で19.2%成長しているが計画未達

(単位：百万円)

	FY2021 2Q累積	FY2021 2Q計画		FY2020 2Q	
		計画	達成率	実績	YoY
<迷惑情報フィルタ事業>	652	645	101.1%	539	120.9%
モバイル向け	547	555	98.6%	459	119.2%
固定電話向け	76	68	111.8%	70	108.8%
ビジネスフォン向け	28	22	129.7%	10	276.9%
<その他>	41	36	114.5%	50	82.0%

ビジネスの成長に伴い、売上原価も増加しているが、適切にコントロールすることで安定的に推移

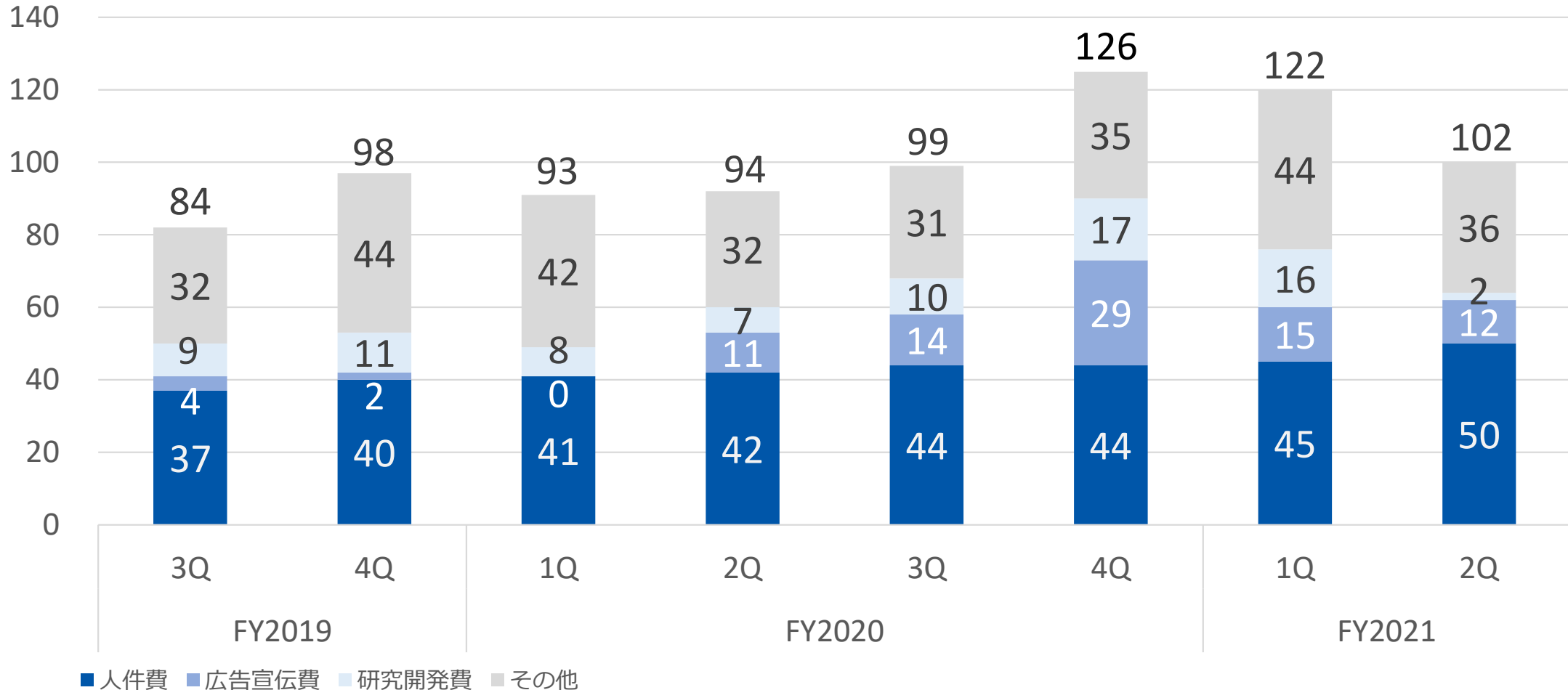


※他勘定振替率とは、売上原価のうち、主に従業員の活動内容の種類から、研究開発費及び資産等に計上された割合

※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

製品開発を優先したことから研究開発費が一時的に減少し
下期では投下費用を増やすことから、販管費は増加見込み

(百万円)



売上原価は適切に推移

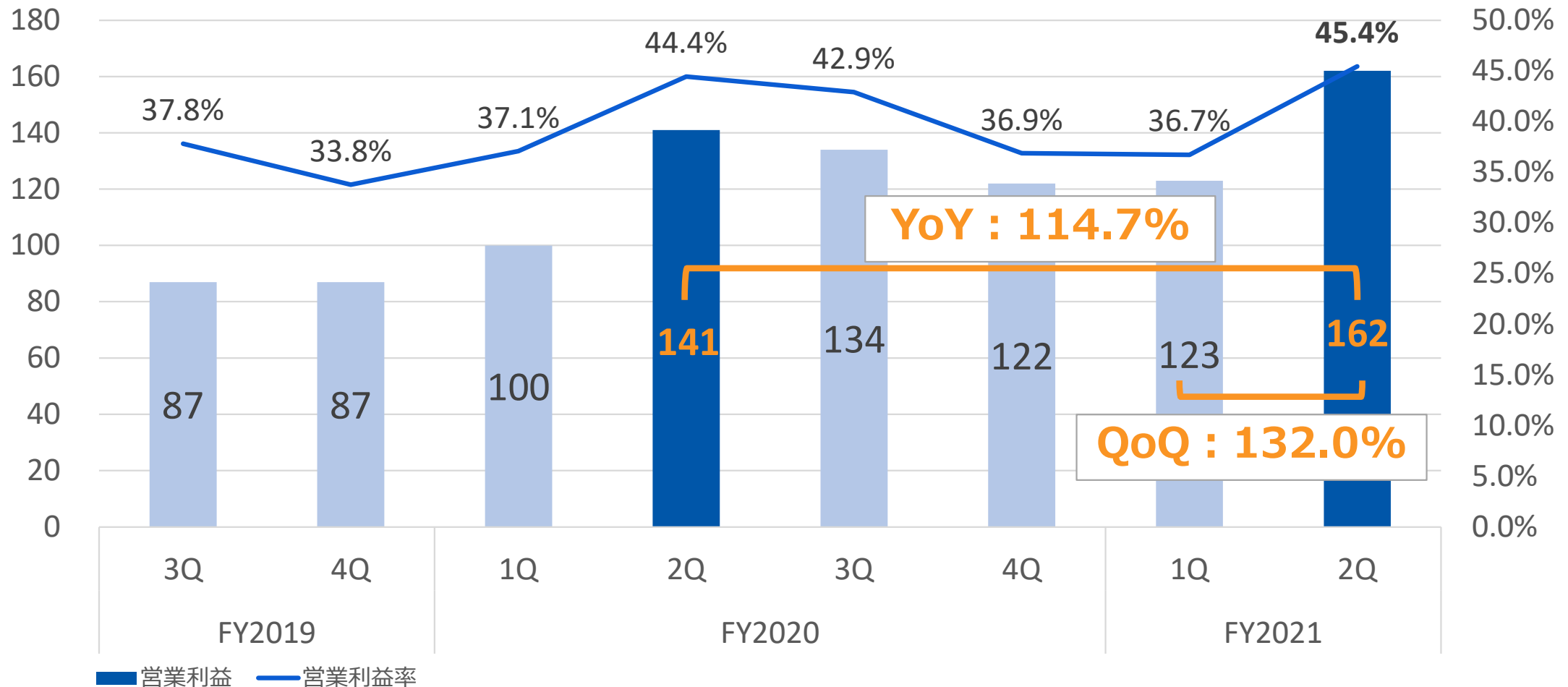
販管費は研究開発費の一時的減少により抑制

(単位：百万円)	FY2021	FY2021 1 Q		FY2020 2 Q	
	2 Q	実績	QoQ	実績	YoY
売上原価	92	89	103.3%	77	112.1%
(労務費)	62	58	106.2%	53	117.1%
(減価償却費)	10	10	102.7%	10	99.5%
(その他)	48	48	99.4%	42	113.4%
(開発分の他勘定振替率) ※	23.6%	23.7%	99.3%	22.5%	104.8%
販売費及び一般管理費	102	122	83.7%	94	108.5%
(人件費)	50	45	111.6%	42	119.7%
(広告宣伝費)	12	15	79.6%	11	101.2%
(研究開発費)	2	16	17.1%	7	37.4%
(その他)	36	44	81.9%	32	113.4%

※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。

売上増加に加え、販管費の一時的減少から、 営業利益は前年同期比で114.7%、前四半期比で132.0%

(百万円)



通期計画に対し、概ね計画通りの進捗

上期では、販管費が一時的に抑制傾向となり営業利益も上振れ

通期では、広告宣伝費を投下する予定で、営業利益の見通しに変更なし

	FY2021 2Q 累積 (単位：百万円)	FY2021 上期		FY2021 通期	
		計画	達成率	計画	進捗率
売上高	693	681	101.8%	1,410	49.2%
営業利益	286	241	118.7%	517	55.3%
経常利益	286	240	119.1%	515	55.5%
当期純利益	197	164	120.3%	352	56.1%

自己資本比率は80%台と高い財務安全性。

引き続き財務安全性に留意しながら、事業への投資、株主還元を図る

(単位：百万円)	FY2021 2Q	FY2020	増減額
流動資産	1,260	1,413	△153
現金及び預金	1,048	1,218	△170
営業債権	164	150	+14
その他	47	45	+2
固定資産	304	234	+70
有形固定資産	56	65	△8
無形固定資産	137	114	+23
投資その他の資産	110	54	+55
総資産	1,565	1,647	△82
負債	275	300	△24
流動負債	270	288	△18
固定負債	5	11	△6
純資産	1,289	1,347	△57
自己資本比率	82.4%	81.7%	+0.6pt

※百万円未満切捨て

【決算説明資料】

5

参考資料

3年平均ROE

34.9%

直近ROE

27.4%

日経新聞NEXT1000 高ROE企業第3位 (2021年2月9日)

少ない投資で高い利益率 高い参入障壁

計画的な財務コントロール

配当性向

35%

継続的な株主還元方針

上場企業平均 約30%

日経新聞NEXT1000 配当性向ランキング13位 (2021年2月23日)

2020年末 自社株買い実施

2019年9月 株式を3分割

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	69名（うち臨時雇用15名）2021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



あき た あつし
明田 篤

代表取締役社長
1980年生まれ



取締役

松下 智樹



常務取締役
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

(単位：百万円)	FY2020				FY2021	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上	270	319	312	331	335	358
(迷惑情報フィルタ事業)	244	295	290	312	316	335
(その他事業)	26	23	22	19	19	22
売上原価	77	82	78	83	89	92
(労務費)	54	53	54	55	58	62
(減価償却費)	11	10	10	12	10	10
(その他)	30	42	36	47	48	48
(開発分その他勘定振替率) ※	20.1%	22.5%	22.6%	28.5%	23.7%	23.6%
販管費	93	94	99	126	122	102
(人件費)	41	42	44	44	45	50
(広告宣伝費)	0	11	14	29	15	12
(研究開発費)	8	7	10	17	16	2
(その他)	42	32	31	35	44	36

※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。