



2022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
(東証プライム 4441)





INDEX

目次

- ① 事業概要
- ② 2022年10月期 第2四半期 ハイライト
- ③ 2022年10月期 第2四半期 業績
- ④ 中期経営計画の進捗状況
- ⑤ 参考資料

1

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。

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

迷惑電話の社会課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

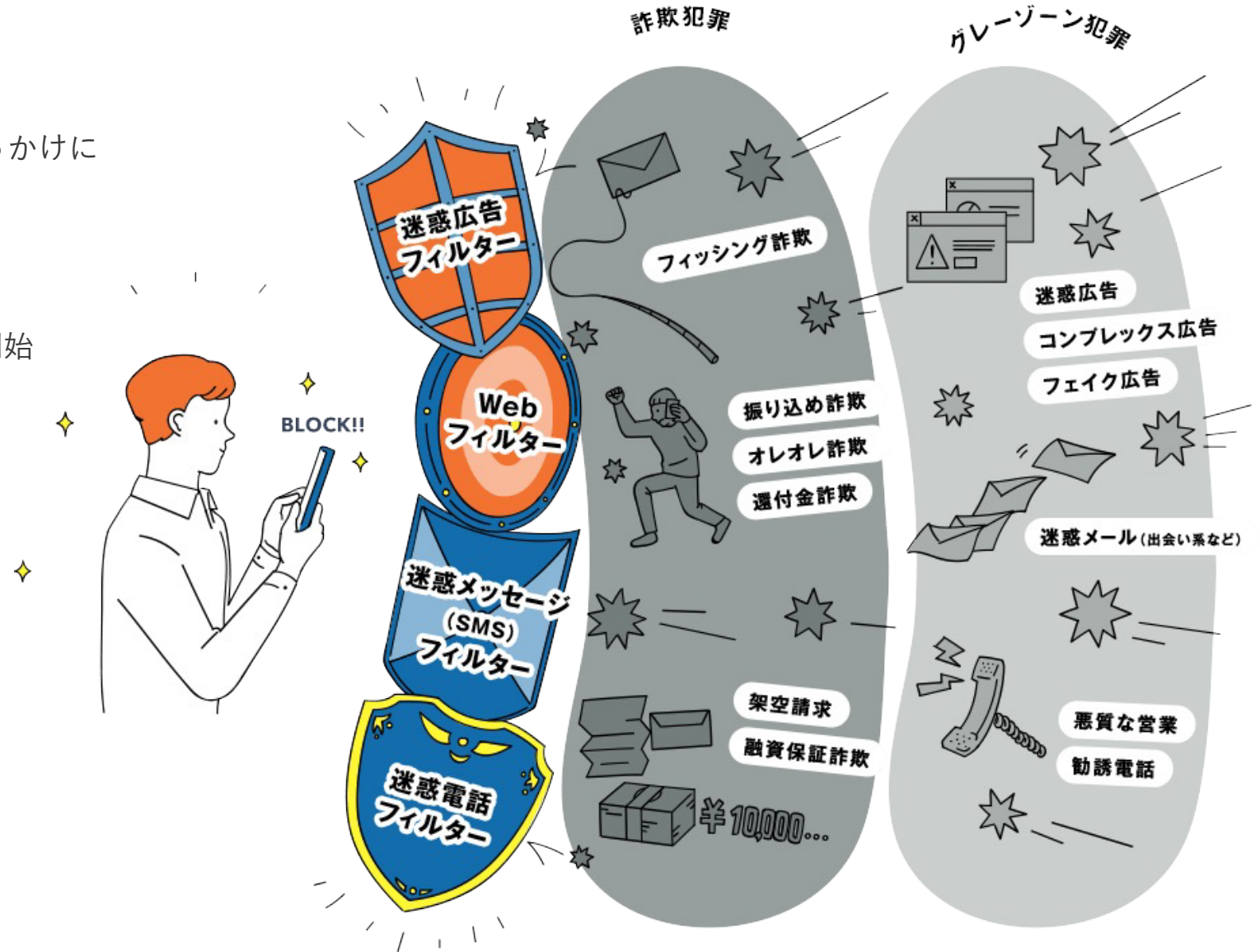
警察庁と特殊詐欺電話に関する覚書締結
情報提供を受ける体制を構築

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

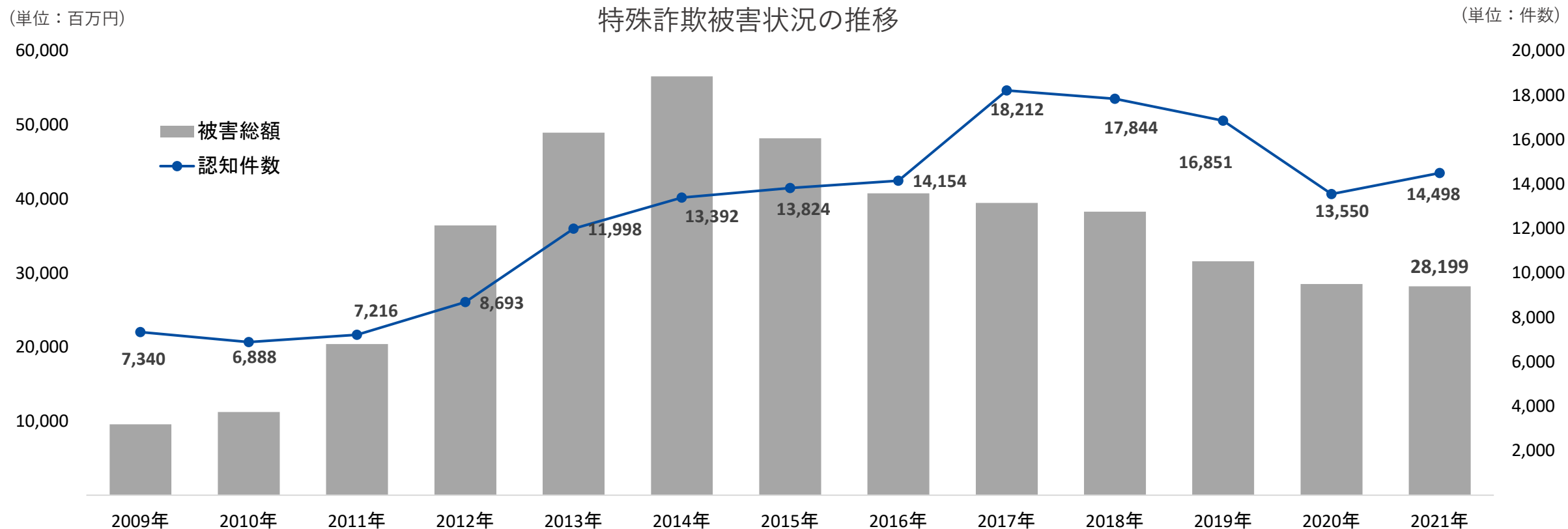
2021.6

複数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



私たちが社会の課題解決に挑戦する理由

- ・ グレーゾーン犯罪を含めた特殊詐欺犯罪の被害額は推定で4兆円*
- ・ 顕在化している特殊詐欺被害状況は2021年において被害額：約282億円・認知件数：14,498件と依然として高い水準
- ・ 約9割が犯行に電話を使用しており、私たちは「人の行動が弱み」となる被害を防ぎたいという思いで事業を推進

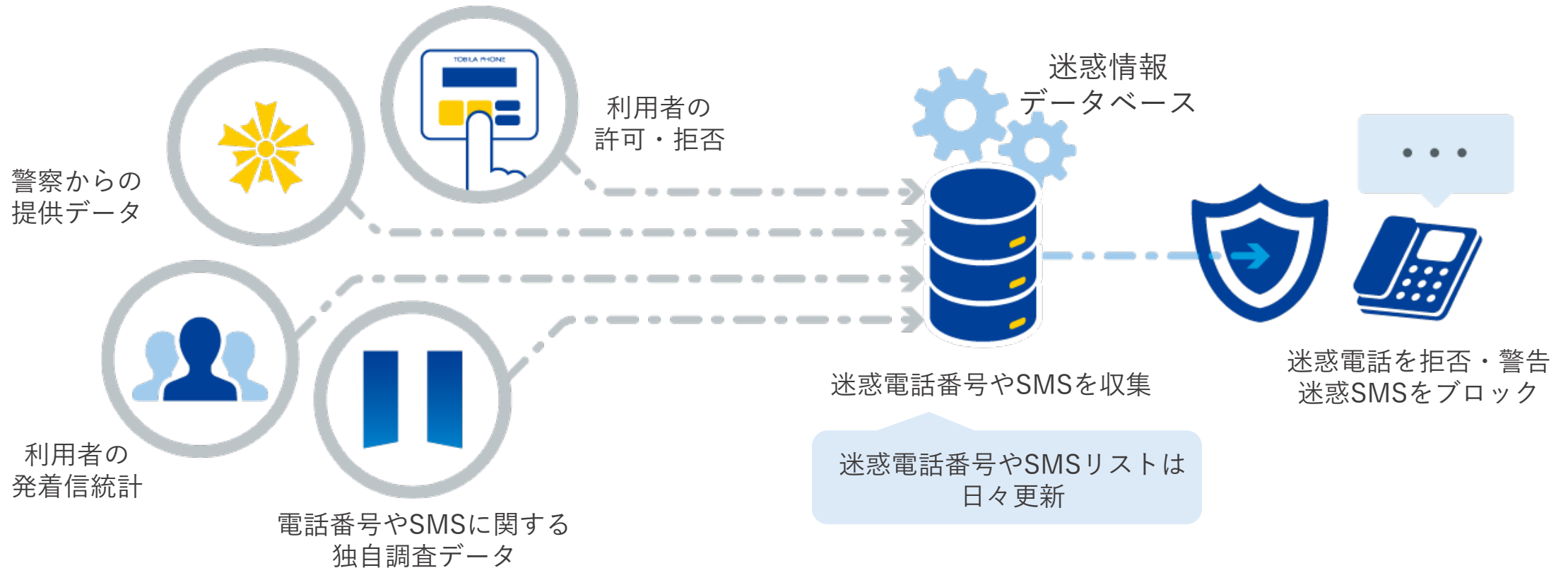


出所：警察庁「令和3年における特殊詐欺認知・検挙状況等について（確定値版）」、令和3年における特殊詐欺の認知・検挙状況等について

* 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）

トビラシステムズの強み

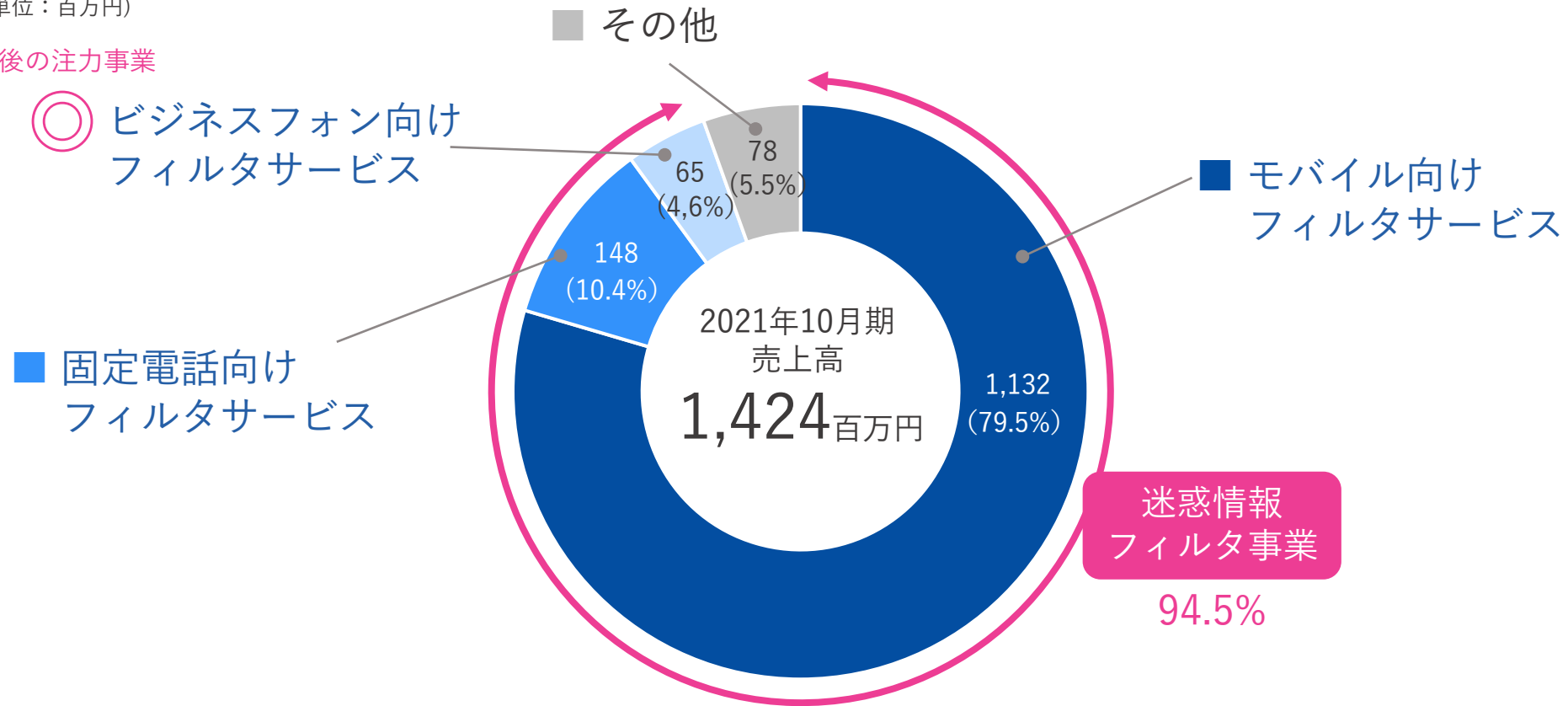
- ・ 迷惑な電話番号やSMSをブラックリスト化したデータベーステクノロジーを活用し、迷惑な電話やSMSを受信しない仕組みを提供
- ・ 迷惑な電話番号の一部は、警察から「実際に犯罪に使われた電話番号」の提供を受けており、当社の強みの1つ
- ・ 利用者が多くなるほどデータが蓄積され、電話やSMSブロックの精度が高まる循環システムを確立



- ・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約8割を占める
- ・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の拡大を図る

(単位：百万円)

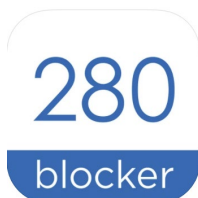
今後の注力事業



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



- ・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



ケーブルプラス電話

2022年2月16日～

- ・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

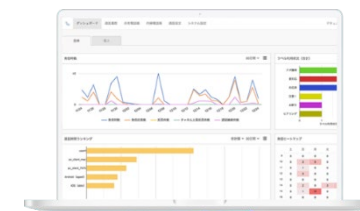
ビジネスフォン向け



トビラフォンBiz



トビラフォン Cloud



Talk Book
2022年1月12日～

- ・法人向けサービス
- ・トビラフォンBiz、トビラフォン Cloud、Talk Book を提供

2

2022年 10月期
第2四半期 ハイライト

第2四半期売上高

447百万円

(前年同期比 +24.8%)

四半期で過去最高売上高を達成

迷惑情報フィルタ事業サービス別 売上高

- ・モバイル向け **331百万円** (前年同期比 +17.7%)
- ・固定電話向け **51百万円** (前年同期比 +36.4%)
- ・ビジネスフォン向け **48百万円** (前年同期比 +185.9%)

モバイル向け

KDDI社の「迷惑メッセージブロック機能」の利用対象ユーザーが拡大。潜在ユーザーが従来の約4倍に増加

固定電話向け

自治体から外付け型端末の大口発注を受注したことにより、固定向け電話サービス全体で前年同期比 +36.4%の成長

ビジネスフォン向け

NTT東西のセレクトアイテム認定でNTT東西の代理店での取り扱いが始まったことを契機に、トビラフォンBizの販売が加速

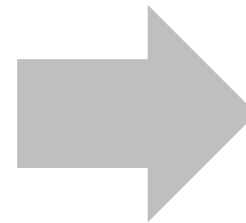
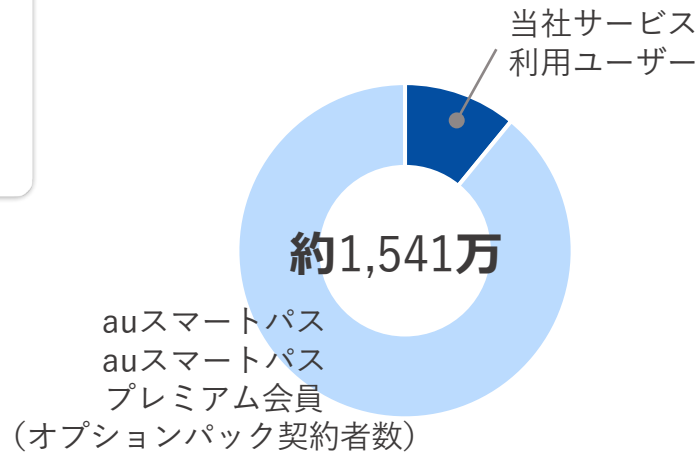
迷惑メッセージブロック機能の利用対象ユーザーが拡大

- ・ 3月24日から、au・UQ mobile・povo・au回線のMVNOのユーザーがKDDI社の「迷惑メッセージブロック機能（迷惑SMSブロック機能）」を追加料金なしで利用可能になったことにより、潜在ユーザーは約4倍に拡大

モバイル向け



KDDI社における当社サービス潜在ユーザー



潜在ユーザーは
約4倍へと拡大



出所：au累計契約数、auスマートパス+auスマートパスプレミアム会員数はKDDI株式会社 2022年3月期 決算詳細資料（数値データ）より抜粋
 （https://www.kddi.com/extlib/files/corporate/ir/library/presentation/2022/pdf/kddi_220513_data_P9qPtC.pdf）

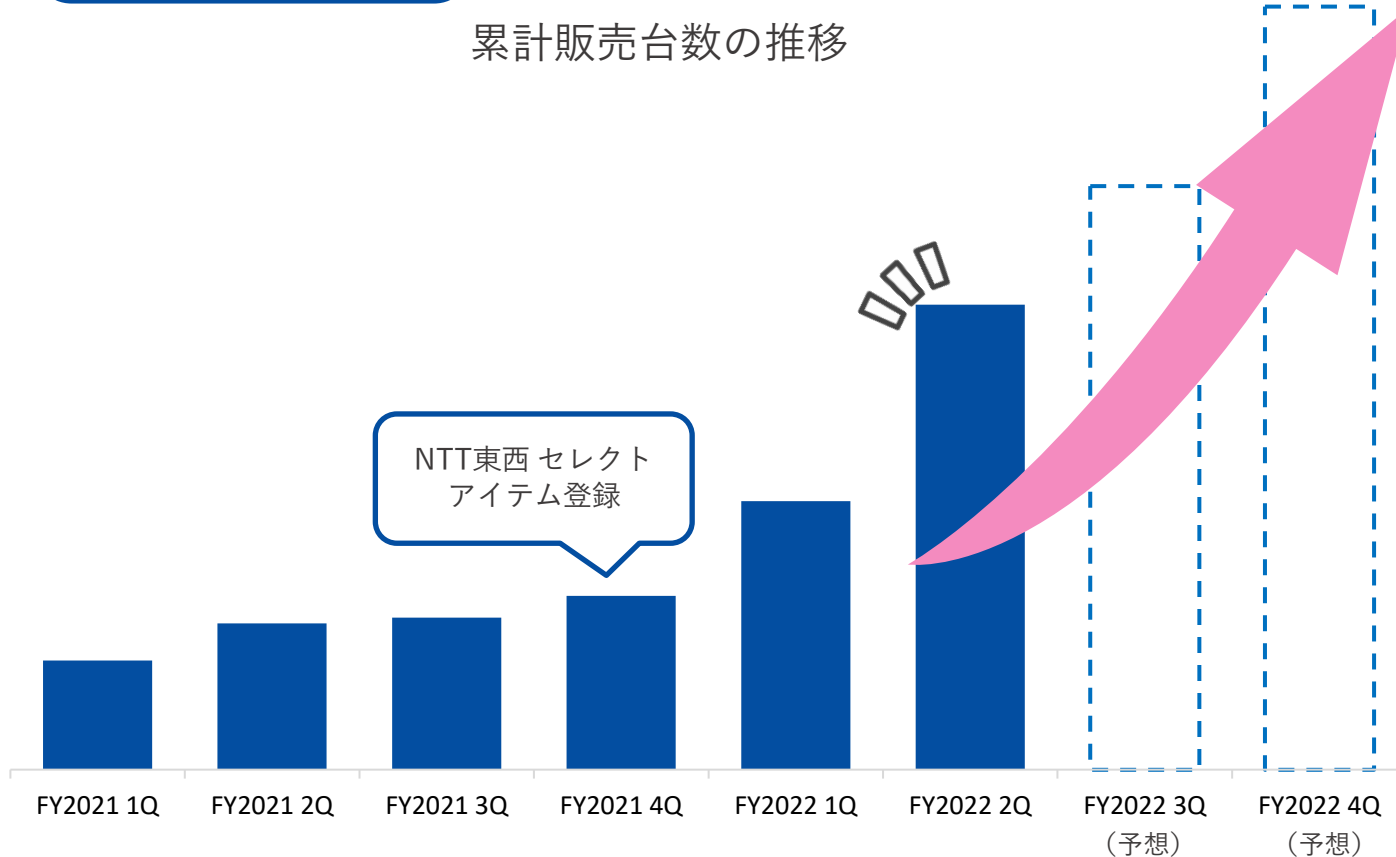
※ KDDIリリース「迷惑メッセージブロック機能をau・UQ mobile・povo向けに提供」（<https://news.kddi.com/kddi/corporate/newsrelease/2022/03/16/5928.html>）

トビラフォン Bizの販売は引き続き販売増加の見込み

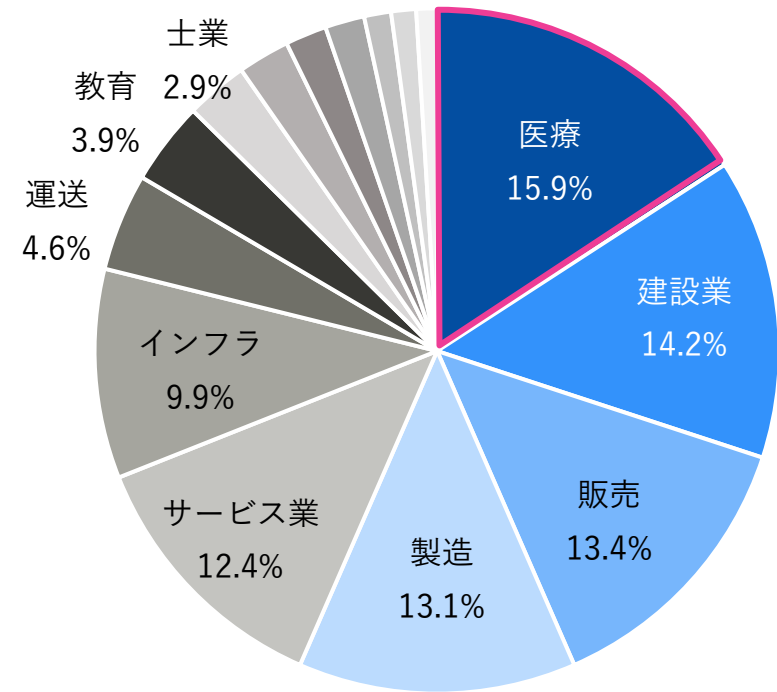
- ・NTT東西セレクトアイテムに認定後、受注が加速。導入先企業は業種を選ばず多種多様
- ・NTT東西での直販、NTT東日本を通じて複合機代理店や医療ディーラーでの取り扱いも開始。今後も販売増加を予想

ビジネスフォン向け

累計販売台数の推移



導入ユーザー業種割合



※ 導入ユーザー業種割合は2022年6月7日末時点、トビラシステムズ調べ

トビラフォン Cloudが「ITreview Grid Award 2022 Spring」受賞

- トビラフォン Cloudが、アイテイククラウド株式会社が主催する「ITreview Grid Award 2022 Spring」のPBX部門、IVR（自動音声応答）部門、IP電話部門の3部門で、最高位の「Leader」を受賞

ビジネスフォン向け



ユーザーからの高評価

ITreview

どのような課題解決に貢献しましたか？どのようなメリットが得られましたか？

★★★★★

内線番号をグループ化して着信順番も設定できるため、営業チームが先に電話を受け、話中などで対応できないときに他メンバーで代理応答することで呼損率も4割から1割程度まで改善できました。

業種 情報通信・インターネット 職種 その他専門職 従業員規模 100-300人未満

ITreview

どのような課題解決に貢献しましたか？どのようなメリットが得られましたか？

★★★★★

リモートワークで在宅勤務者とのコミュニケーションに課題が生じていたところ、初期導入にかかる工数が小さく、導入コスト・ランニングコストともに安く抑えつつ、クラウドPBXが導入できました。社内外のコミュニケーションの改善に間違いなく役にたっています。

業種 ソフトウェア・SI 職種 経営・経営企画職 従業員規模 50-100人未満

ITreview

検討者へお勧めするポイント

★★★★★

初期投資が少なく、スタッフの携帯で導入でき、機能的にも優れているため、在宅ワークやサテライトオフィス勤務、営業で外出が多い職場に導入を図れば、効率化できる。

業種 医院・診療所 職種 会計・経理 従業員規模 20人未満

2

2022年 10月期
第 2 四半期 業績

- ・売上高は前年同期比+24.8%と大きく成長し、四半期 過去最高売上高を更新
- ・営業利益はのれん償却の影響により前年同期比 89.6%であるが、EBITDAでは前年同期比+3.7%成長を継続

| (単位：百万円) | FY2022 2Q実績 | FY2022 1Q (前四半期比) | | FY2021 2Q (前年同期比) | |
|----------|----------------|-------------------|--------|-------------------|--------|
| | | 実績 | QoQ | 実績 | YoY |
| 売上高 | 447 | 391 | 114.1% | 358 | 124.8% |
| EBITDA | 183 | 168 | 108.6% | 176 | 103.7% |
| 営業利益 | 145 | 134 | 108.3% | 162 | 89.6% |
| 経常利益 | 145 | 126 | 114.6% | 163 | 89.0% |
| 純利益 | 95 | 62 | 152.7% | 112 | 84.4% |

※ EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出

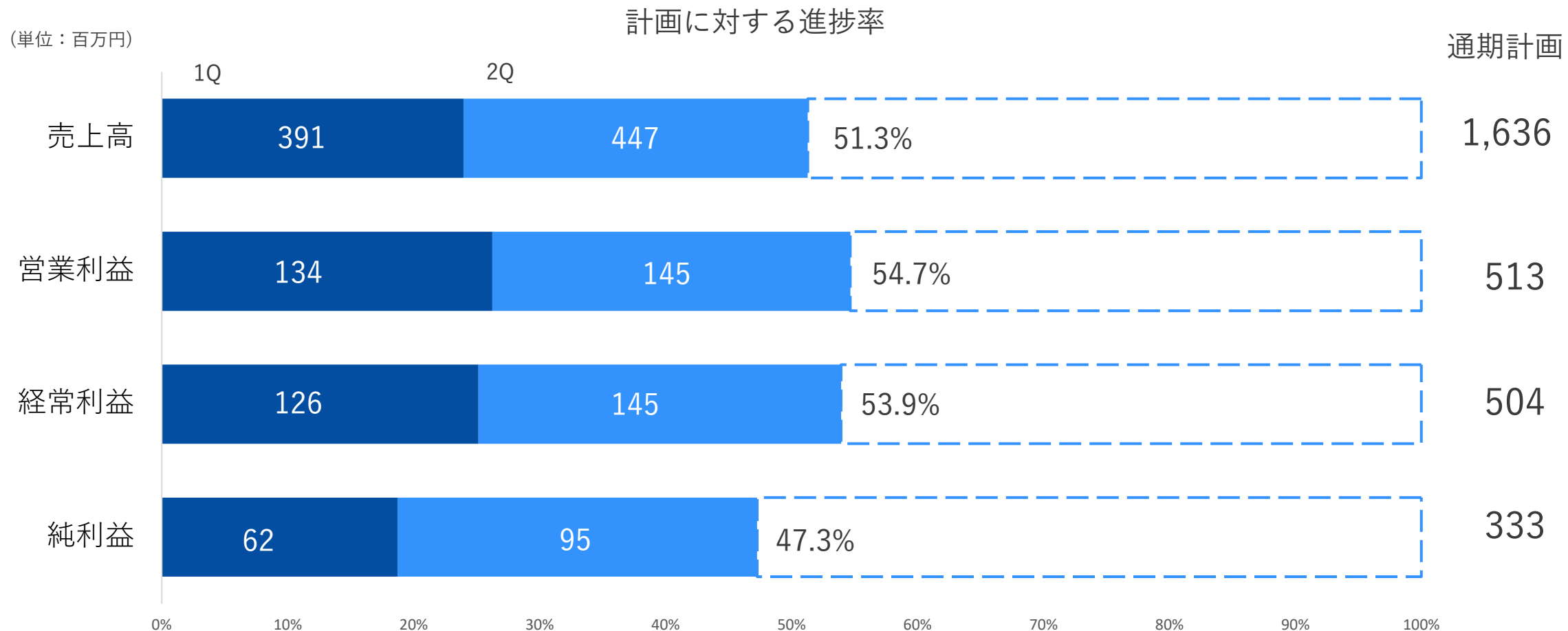
上期計画との対比

・FY2022上期計画の売上高・営業利益・経常利益・純利益について、すべて計画を上回る実績

| | FY2022 上期実績 | | | FY2022 上期計画 | |
|----------|-------------|-----|------|-------------|--------|
| | 1Q | 2Q | 実績合計 | 上期計画 | 対計画比 |
| (単位：百万円) | | | | | |
| 売上高 | 391 | 447 | 838 | 786 | 106.7% |
| 営業利益 | 134 | 145 | 280 | 228 | 122.5% |
| 経常利益 | 126 | 145 | 271 | 220 | 123.3% |
| 純利益 | 62 | 95 | 157 | 146 | 107.3% |

通期業績予想に対する進捗率

- ・ 上期計画を売上、各利益すべての項目で達成しており、順調に進捗（前頁参照）
- ・ 下期は 成長のための投資として、人材採用及び研究開発に注力する計画であり、通期計画に変更なし

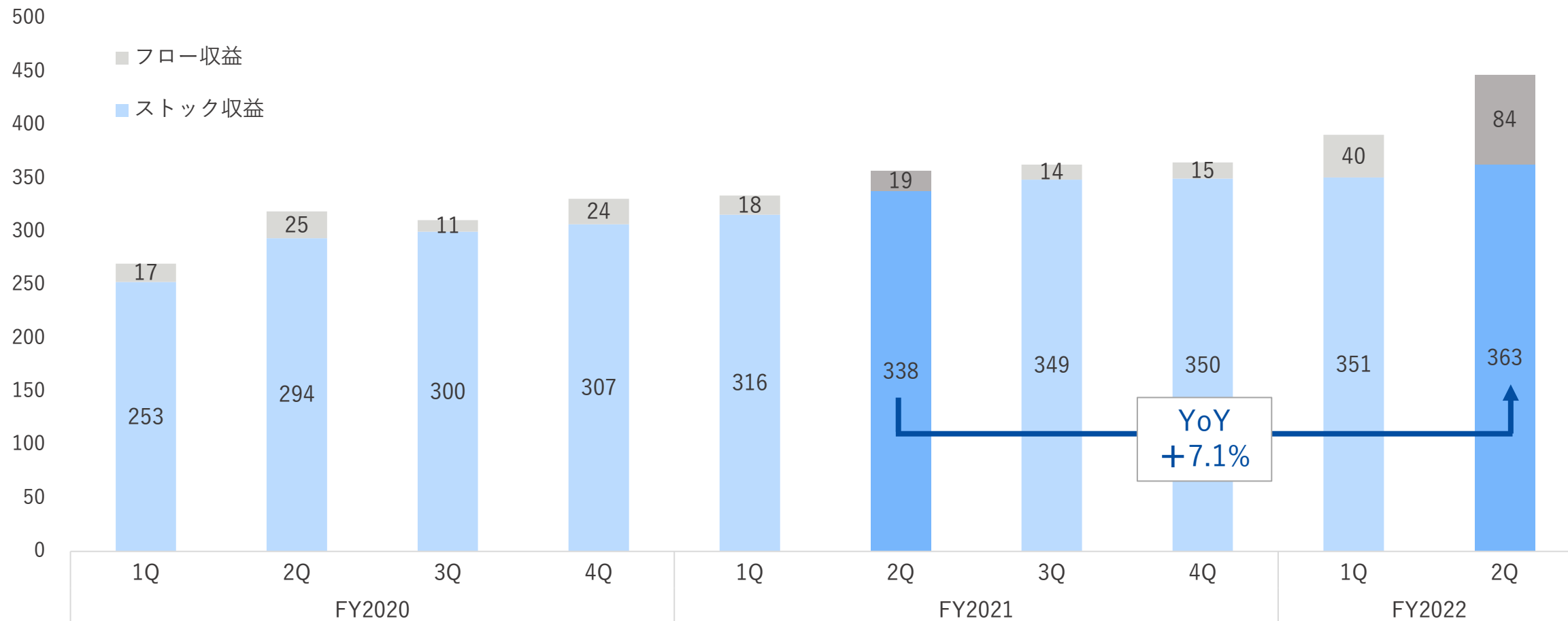


※ 当社はストックビジネスモデルのため、上期は概ね44~48%が計画値となる

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、前年同期比+7.1%と成長、過去最高売上高を更新
- ・フロー収益の増加は 280blockerの売上、トビラフォン及びトビラフォンBizの端末代金等によるもの

(単位：百万円)



- ・ モバイル向け：KDDI社の当社サービス利用拡大や280blockerにより前年同期比+28.3%の成長
- ・ 固定電話向け：外付け型端末の自治体からの大口受注により、一時的に大きな収益を認識
- ・ ビジネスフォン向け：NTT東西のセレクトアイテム認定により前年同期比+185.9%と成長加速

(単位：百万円)

| | FY2022 2Q実績 | FY2022 1Q (前四半期比) | | FY2021 2Q (前年同期比) | |
|--------------|----------------|-------------------|--------|-------------------|--------|
| | | 実績 | QoQ | 実績 | YoY |
| <迷惑情報フィルタ事業> | 430 | 377 | 114.2% | 355 | 128.3% |
| モバイル向け | 331 | 311 | 106.2% | 281 | 117.7% |
| 固定電話向け | 51 | 34 | 149.1% | 37 | 136.4% |
| ビジネスフォン向け | 48 | 31 | 155.9% | 17 | 285.9% |
| <その他> | 16 | 14 | 110.3% | 22 | 72.5% |

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

固定契約

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、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

- ・格安スマホ等へ移行する流れによりオプションパック契約者数は減少傾向
- ・当社サービス利用者数は増加傾向

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

- ・当社サービスの月間利用者数は増加傾向であり、収益をけん引する契約モデル

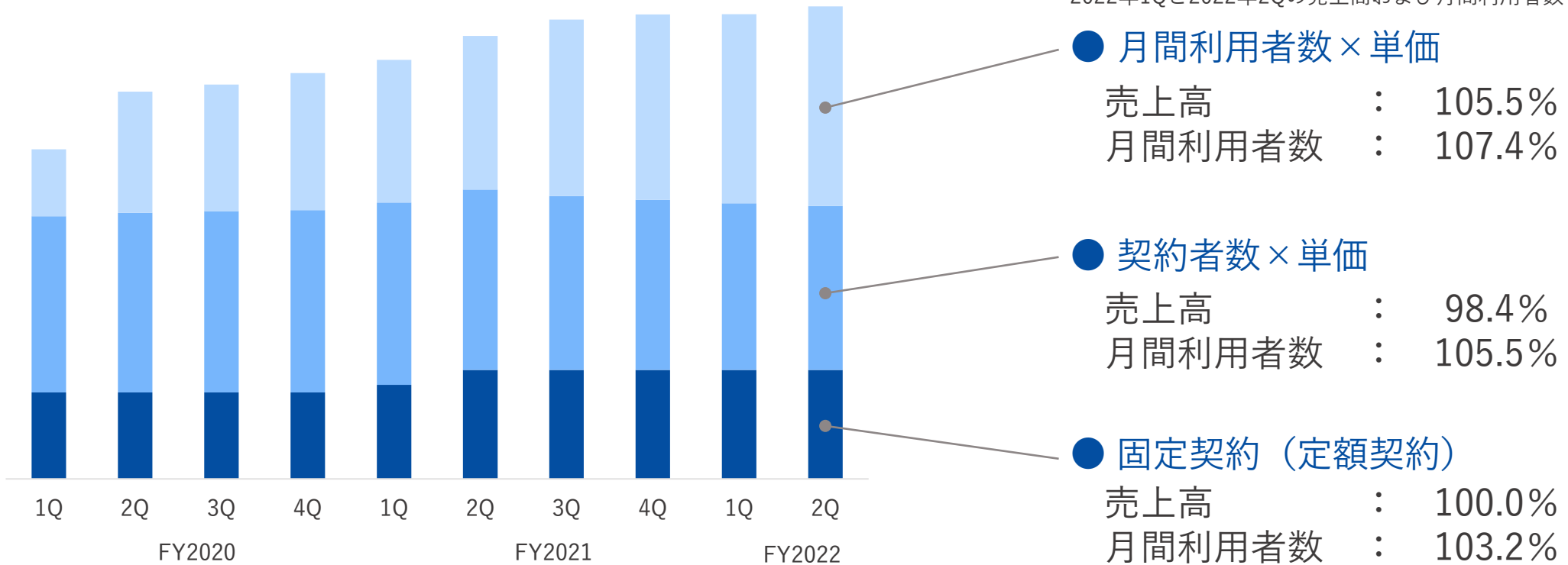
モバイル向けフィルタの主な契約モデルの売上構成

- すべての主な契約モデルにおいて、月間利用者数は増加。格安スマホ業者との連携も徐々に拡大中
- 「月間利用者数×単価」は月間利用者数増加に伴い、売上高も増加
- 「契約者数×単価」は、契約者の格安スマホ等への移行傾向は継続しており、売上高は減少

主な契約モデルの売上構成(四半期推移)

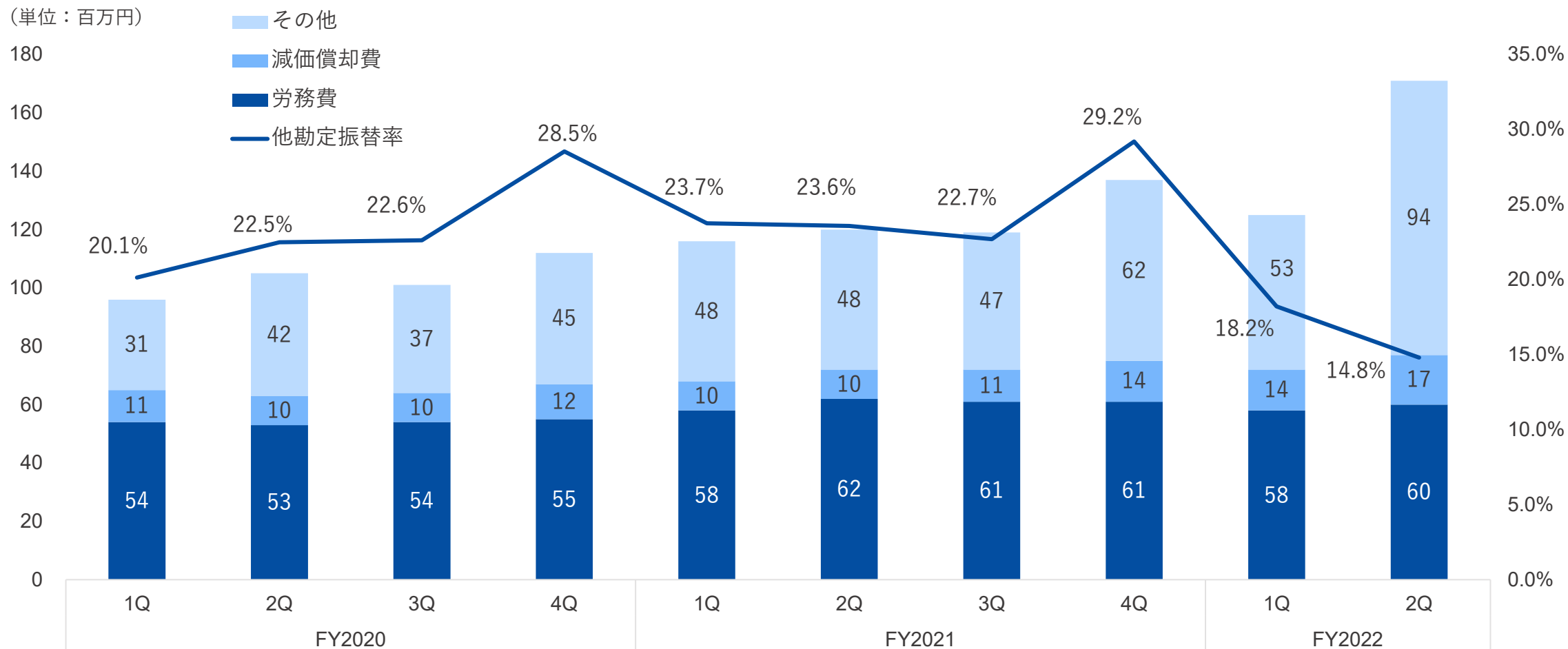
対前四半期比

2022年1Qと2022年2Qの売上高および月間利用者数を比較



売上原価推移

- ・「その他」の増加は、外付け型端末及びトビラフォンBizの端末販売増加によるものであり、一時的な要因を含む
- ・労務費、減価償却費については、概ね計画どおりにコントロールしている

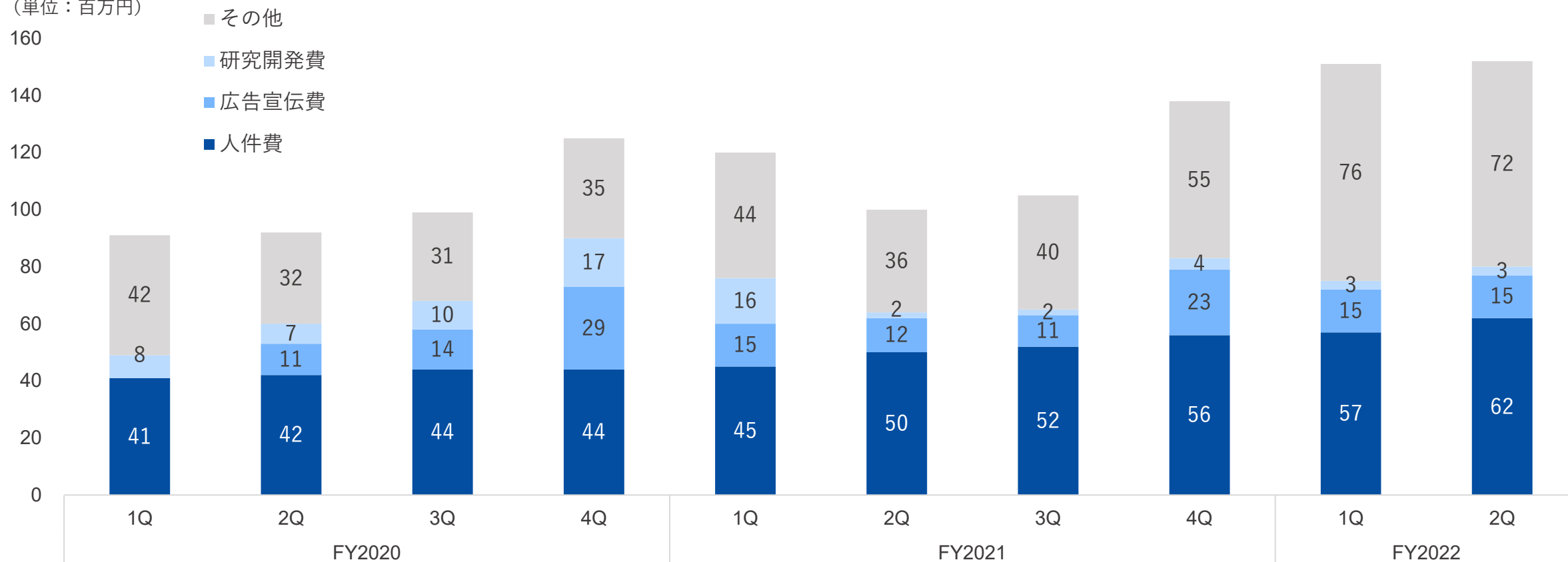


※ 他勘定振替率とは、売上原価のうち、主に従業員の活動内容の種類から、研究開発費及び資産等に計上された割合
 ※ 労務費、減価償却費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

販管費推移

- ・ 人件費、広告宣伝費については、概ね計画どおりにコントロール。下期も成長のための人材採用を計画中
- ・ 研究開発費については 下期に注力する計画のため、増加する見込み
- ・ 「その他」は、のれん償却等によるもの

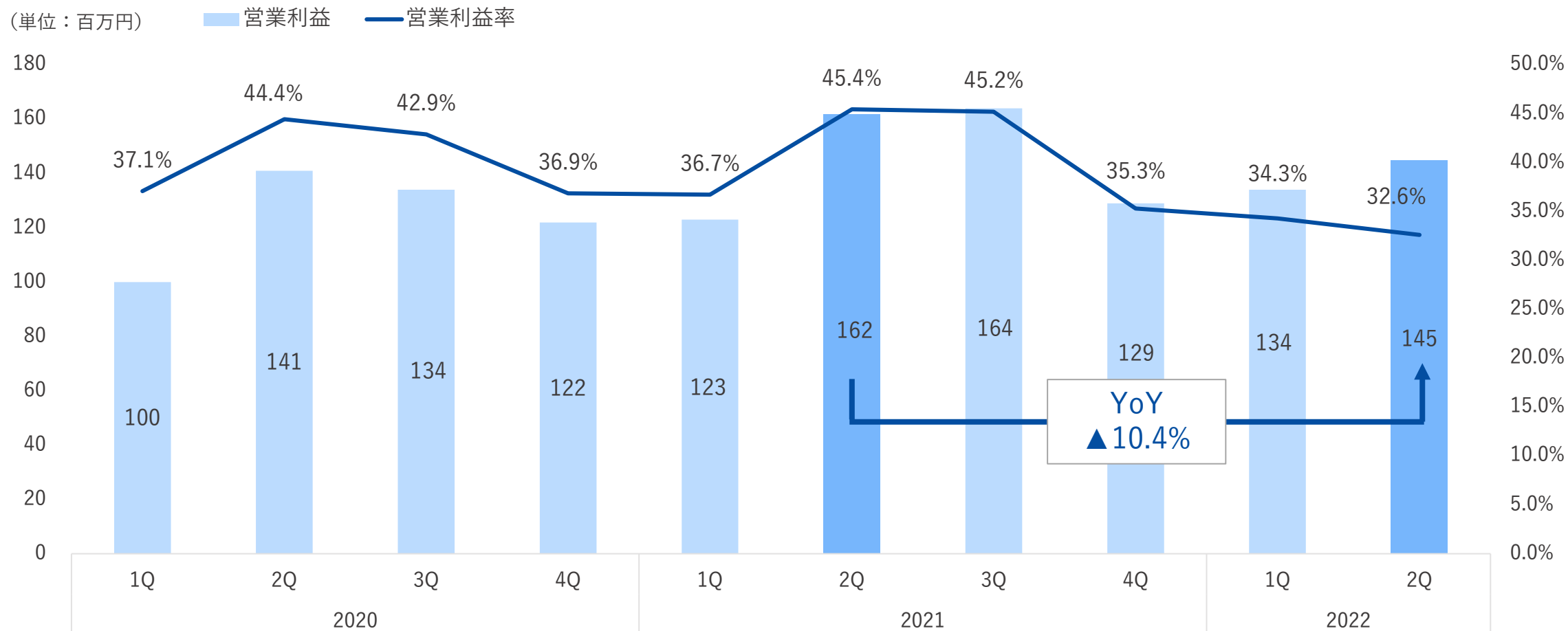
(単位：百万円)



※ 「その他」については、1Qは株主総会等の株式関連費用を計上するため大きくなる傾向

営業利益推移

- ・ 営業利益、営業利益率ともに前年同期比では減少しているが、今期は計画的に減益することを見込んでおり計画どおり
- ・ 引き続き 成長のために必要な投資を継続する方針



(単位：百万円)

| | FY2022 2 Q実績 | FY2022 1 Q (前四半期比) | | FY2021 2 Q (前年同期比) | |
|----------------|-----------------|--------------------|--------|--------------------|--------|
| | | 実績 | QoQ | 実績 | YoY |
| 売上原価 | 147 | 103 | 142.0% | 92 | 158.8% |
| （労務費） | 60 | 58 | 104.0% | 62 | 97.7% |
| （減価償却費） | 17 | 14 | 123.4% | 10 | 162.1% |
| （その他） | 94 | 53 | 176.8% | 48 | 195.3% |
| （開発分その他勘定振替率）※ | 14.8% | 18.2% | 81.4% | 23.6% | 62.9% |
| 販売費及び一般管理費 | 154 | 153 | 100.3% | 102 | 150.1% |
| （人件費） | 62 | 57 | 108.8% | 50 | 123.4% |
| （広告宣伝費） | 15 | 15 | 99.1% | 12 | 128.2% |
| （研究開発費） | 3 | 3 | 94.5% | 2 | 116.2% |
| （その他） | 72 | 76 | 94.5% | 36 | 196.8% |

※ 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

2022年10月期 通期業績見通し

- ・下期は 成長のための投資として人材採用及び研究開発に注力する計画であり、通期業績予想は据え置き

(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% | 63.7% | - |

※ ROEの分母となる自己資本は期中平均を用いて計算

| (単位：百万円) | FY2022 2Q | FY2021 (2021年10月期) | 増減額 |
|----------|--------------|-----------------------|---------|
| 流動資産 | 1,578 | 1,389 | 189 |
| 現金及び預金 | 1,277 | 1,145 | 132 |
| 売上債権 | 220 | 181 | 38 |
| その他 | 80 | 61 | 18 |
| 固定資産 | 846 | 780 | 65 |
| 有形固定資産 | 67 | 49 | 18 |
| 無形固定資産 | 491 | 509 | ▲ 18 |
| 投資その他の資産 | 287 | 221 | 65 |
| 総資産 | 2,425 | 2,170 | 255 |
| 負債 | 879 | 681 | 198 |
| 流動負債 | 609 | 385 | 223 |
| 固定負債 | 270 | 295 | ▲ 25 |
| 純資産 | 1,545 | 1,489 | 56 |
| 自己資本比率 | 63.7% | 68.6% | ▲ 4.9pt |

| (単位：百万円) | FY2020 | | | | FY2021 | | | | FY2022 | |
|-----------------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|-------|
| | 1 Q | 2 Q | 3 Q | 4 Q | 1 Q | 2 Q | 3 Q | 4 Q | 1 Q | 2 Q |
| 売上 | 270 | 319 | 312 | 331 | 335 | 358 | 364 | 366 | 391 | 447 |
| (迷惑情報フィルタ事業) | 244 | 295 | 290 | 312 | 316 | 335 | 344 | 349 | 377 | 430 |
| (その他事業) | 26 | 23 | 22 | 19 | 19 | 22 | 19 | 17 | 14 | 16 |
| 売上原価 | 77 | 82 | 78 | 83 | 89 | 92 | 92 | 97 | 103 | 147 |
| (労務費) | 54 | 53 | 54 | 55 | 58 | 62 | 61 | 61 | 58 | 60 |
| (減価償却費) | 11 | 10 | 10 | 12 | 10 | 10 | 11 | 14 | 14 | 17 |
| (その他) | 31 | 42 | 37 | 45 | 48 | 48 | 47 | 62 | 53 | 94 |
| (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% | 14.8% |
| 販管費 | 93 | 94 | 99 | 126 | 122 | 102 | 106 | 139 | 153 | 154 |
| (人件費) | 41 | 42 | 44 | 44 | 45 | 50 | 52 | 56 | 57 | 62 |
| (広告宣伝費) | 0 | 11 | 14 | 29 | 15 | 12 | 11 | 23 | 15 | 15 |
| (研究開発費) | 8 | 7 | 10 | 17 | 16 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 |
| (その他) | 42 | 32 | 31 | 35 | 44 | 36 | 40 | 55 | 76 | 72 |

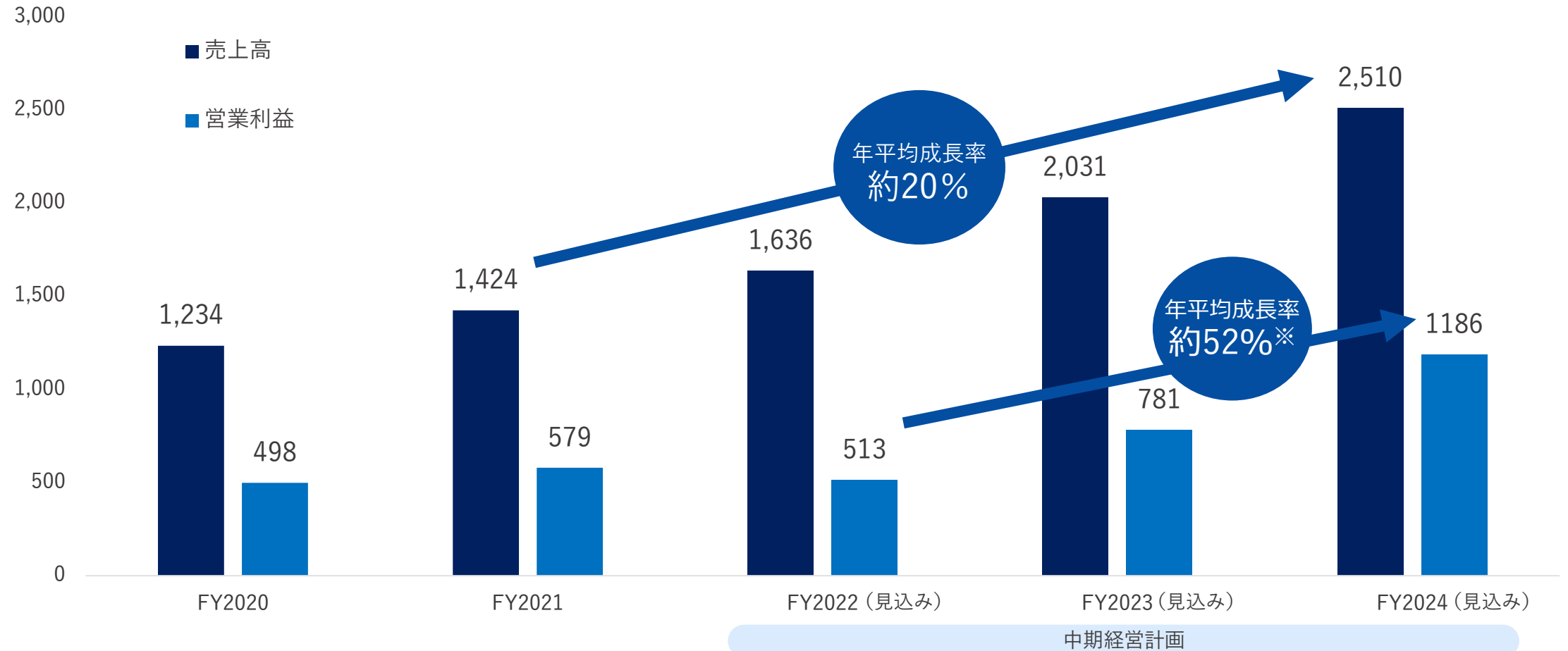
※ 売上原価のうち、主に従業員の活動内容の種類から、研究開発費及び資産等に計上された割合。

4

中期経営計画に対する 進捗について

- ・売上高は年平均成長率約20%、営業利益は年平均成長率約52%と高い成長率を目標に設定
- ・初年度となるFY2022については、第2四半期時点で順調に進捗

(単位：百万円)



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



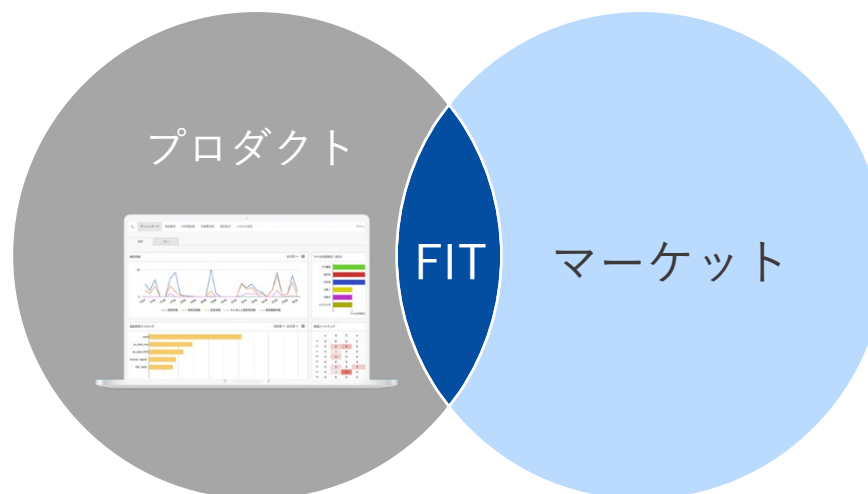
ビジネスフォン向け

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

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

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

FY2022 2Qまでの成果

- ・ キャリアとの既存取引拡大により安定的な収益を拡大
- ・ 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

- ・ 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）
- ・ 自治体から外付け型端末の大口受注

2021年12月発表中期経営計画
(FY2022-FY2024)

FY2022 2Qまでの成果

ビ
ジ
ネ
ス
フ
ォ
ン
向
け



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



- ・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
- ・販売パートナーの積極的な販売により、受注が大幅に増加



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



- ・「03」などの市外局番での通話可能に
- ・トビラフォン Cloudが「ITreview Grid Award 2022 Spring」の3部門で「Leader」を受賞
- ・AI搭載型営業ツール「Talk Book」の販売開始

Talk Book



- ・拡大するSaaS市場でクラウドPBXだけではなく、営業用CTIをカバー

・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
- ・「電波の日・情報通信月間」記念式典にて、東海情報通信懇談会会長表彰を受賞

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

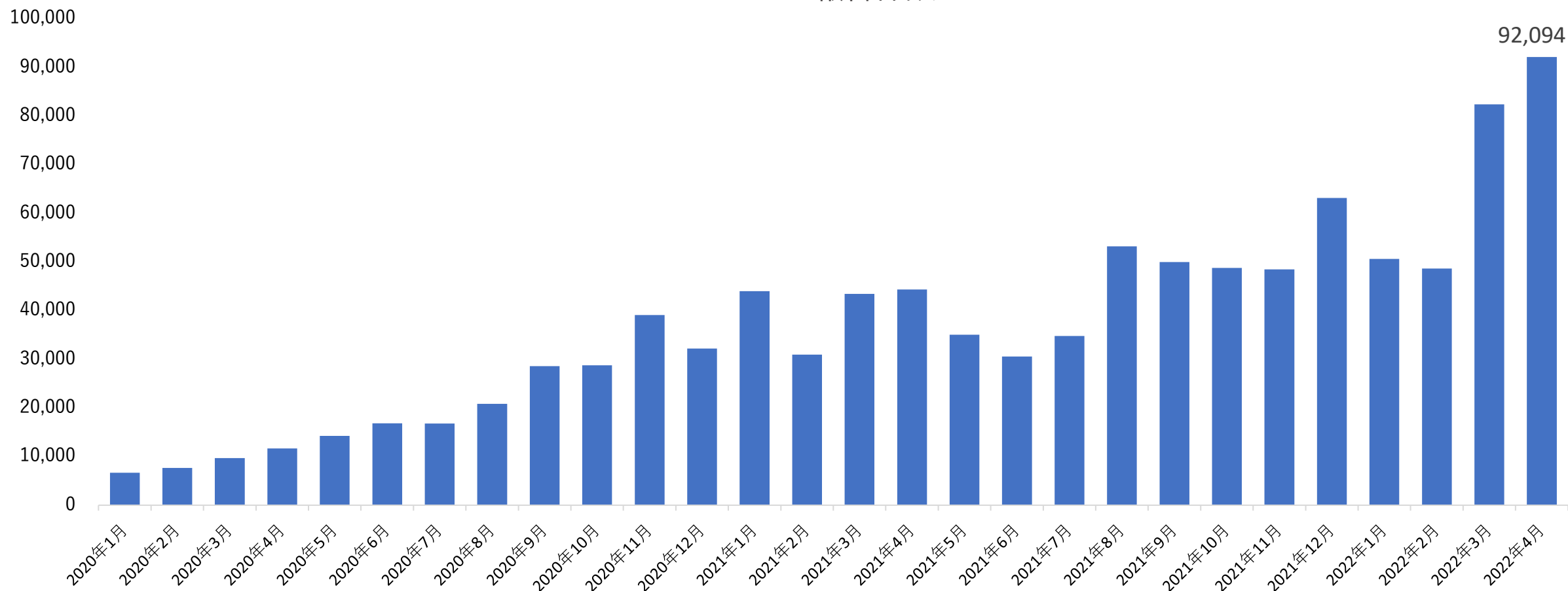
5

參考資料

- ・近年、フィッシング報告件数は増加傾向であり、2021年はスミッシング（SMSフィッシング）が前年比3倍に増加

(単位：件数)

フィッシング報告件数



出所：フィッシング対策協議会

スミッシングのトレンドワード

- ・フィッシング詐欺の中でもSMSを用いた「スミッシング」は大幅に増加
- ・スミッシングの手口は巧妙化し、実在する企業やブランドを騙るSMSやメールが出回っている状況

スミッシングトレンドワード 2021



悪用された業界ランキング2021

| | | |
|----|-------|---|
| 1位 | 宅配事業者 | 佐川急便よりお荷物のお届けに上がりましたが宛先不明の為持ち帰りました。 http://●●●●● |
| 2位 | EC事業者 | 【アマゾン】プライム会費のお支払い方法に問題があります、更新してください： https://●●●●● |
| 3位 | 通信事業者 | お客様のauアカウントが不正利用される恐れがあります。安全にご利用頂くためご確認が必要です。 https://●●●●● |

出所：トビラシステムズプレスリリース「スミッシングトレンドワード2021を発表」 (<https://tobila.com/news/release/p1141/>)

・グレーゾーン犯罪とは、犯罪として検挙されないもの・されづらいものであるが、生活者が生活を行う上で「迷惑、不快」と感じ「安心・安全」を脅かされる行為のこと。さまざまなグレーゾーン犯罪が水面化で勃発している状況

グレーゾーン犯罪の例

電話

- ・迷惑電話
- ・営業電話
- ・勧誘電話
- ・悪徳商法

メール・SMS

- ・迷惑メール
- ・出会い系メール
- ・営業メール

インターネット

- ・SNSトラブル
- ・アダルトサイト
- ・フェイク広告
- ・コンプレックス広告
- ・アドフラウド
- ・偽サイト

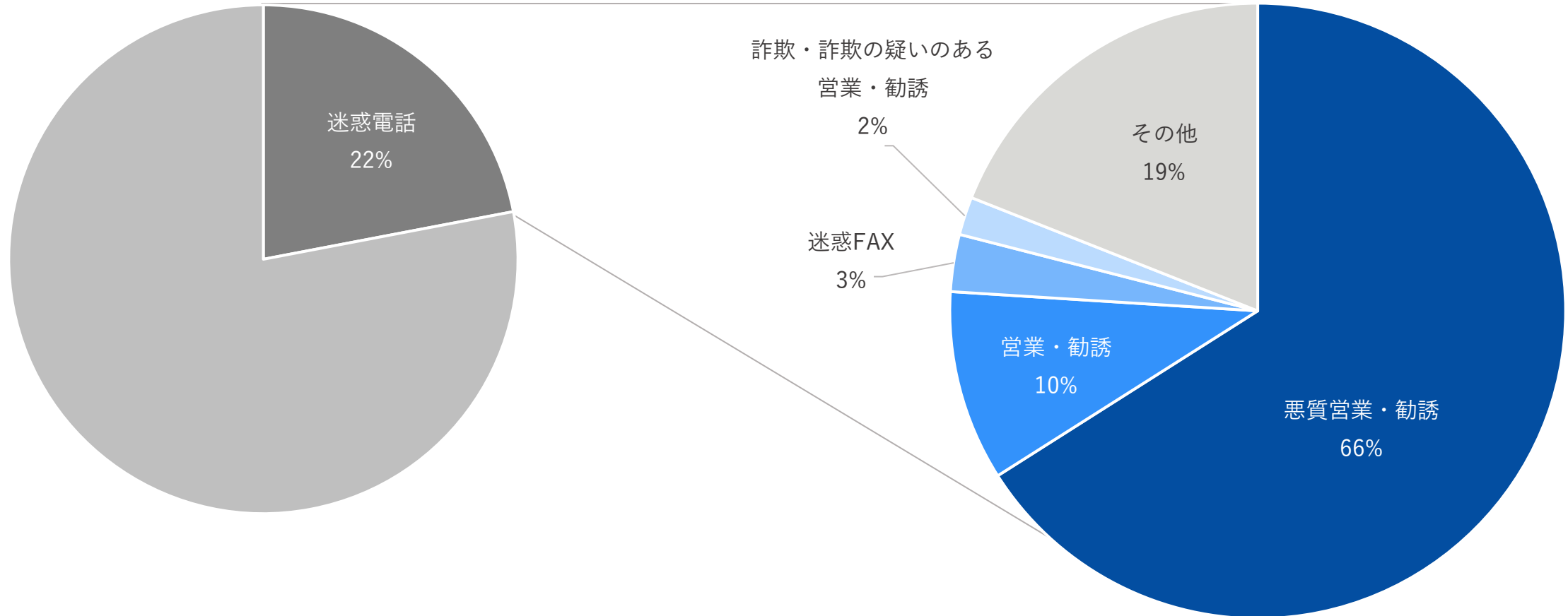
その他

- ・押し買い
- ・送り付け商法
- ・マルチ商法
- ・靈感商法

2020年発生 of 消費者被害・トラブルは 約1,477万件、被害額は約 4 兆円

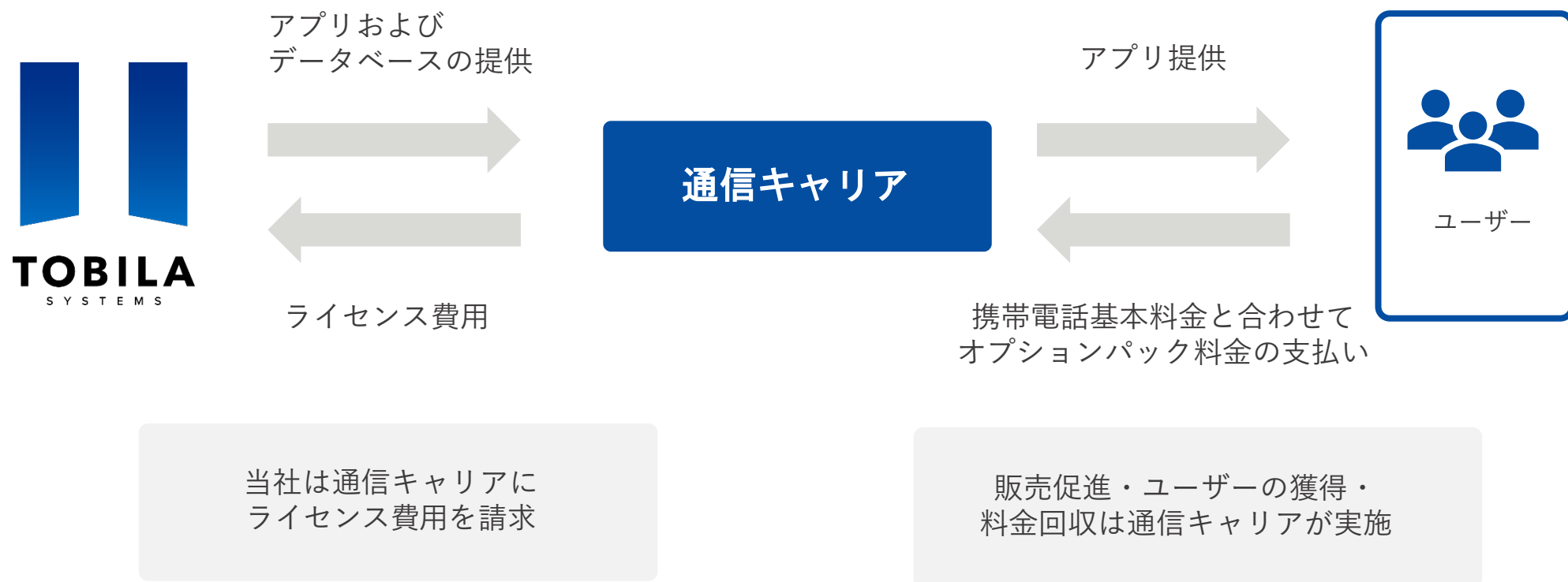
固定電話を通じたグレーゾーン犯罪の割合

- ・ 固定電話にかかってくる電話の5件に1件が迷惑電話。そのうち約66%が悪質な営業や勧誘の電話



モバイル向けフィルタサービスのビジネスモデル

- ・ライセンス費用は、キャリアごとにそれぞれ結んでいる3種類の契約形態に基づいて請求
(①固定契約、②契約者数×単価 ③利用者数×単価)






※ 自社アプリのトビラフォン、280blockerについては直接販売となるため上記ビジネスモデルには該当しません

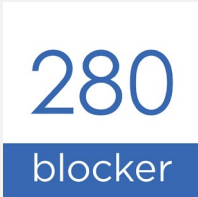
モバイル向けフィルタサービス

- ・国内の大手通信キャリアと提携し、各通信キャリアが提供するオプションパックに含まれる複数のサービスの1つとして、当社の迷惑情報フィルタサービスを各通信キャリアのアプリという形でエンドユーザーに提供
- ・トビラフォンモバイル、広告ブロックアプリ「280blocker」は直接販売でのご提供

オプションパック

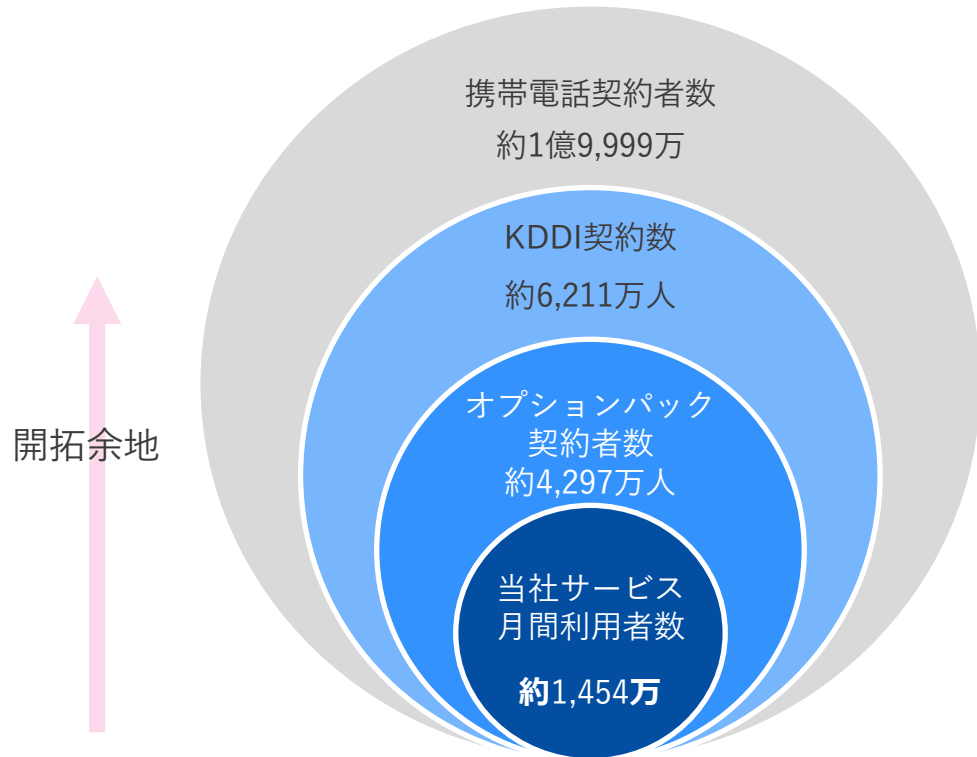
| | |
|---|-----------|
|  | Softbank |
|  | NTTdocomo |
|  | KDDI |

自社アプリ（直販）

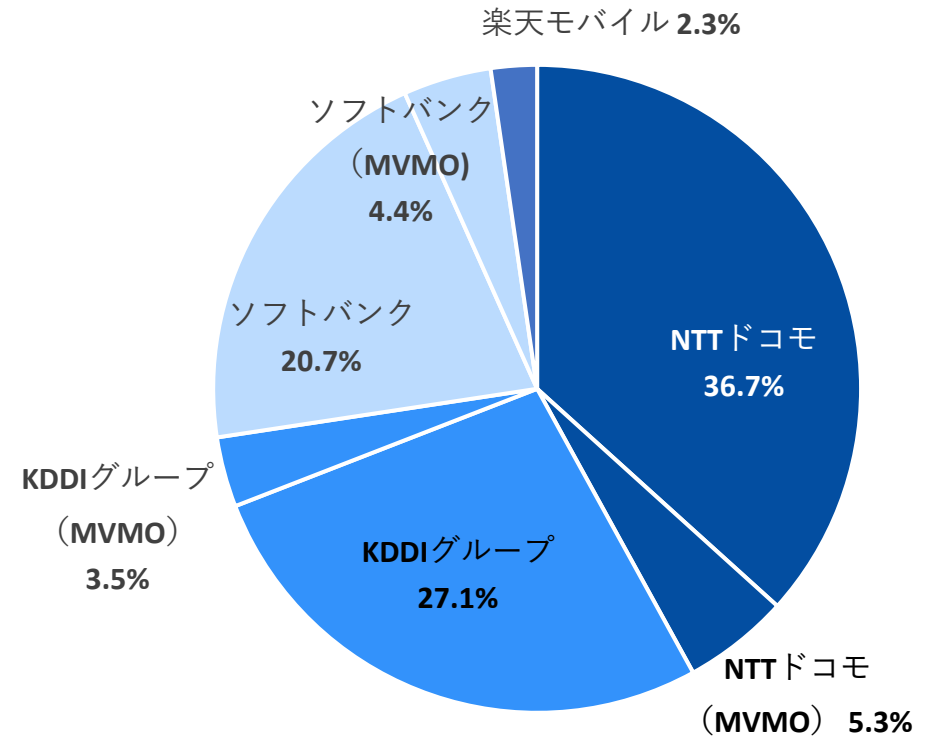
| | |
|--|----------------|
|  | トビラフォン モバイル |
|  | 280blocker |

- ・ 携帯電話契約者数全体に占めるモバイルの当社サービス月間利用者数は約7%
- ・ 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6,211万人まで拡大

携帯電話契約者数と当社サービス利用者数



モバイル回線企業別シェア状況



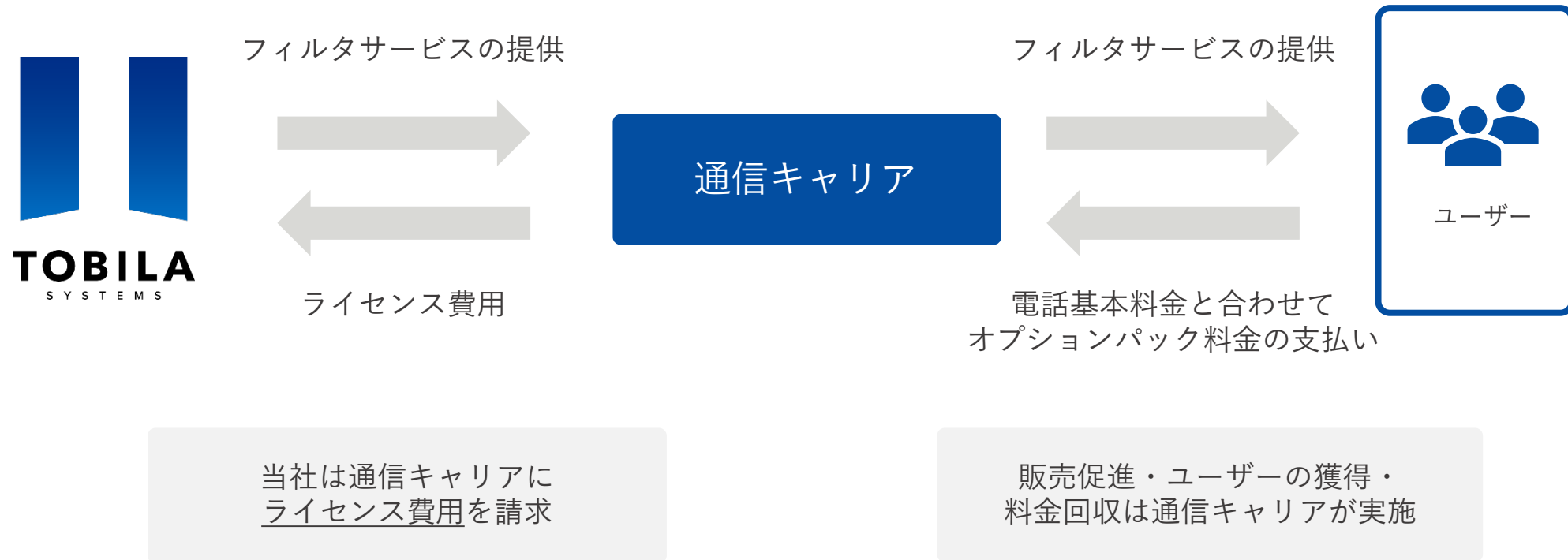
※ 携帯電話の契約数：総務省「電気通信サービスの契約数及びシェア」四半期データ（2022年3月18日公表）

※ 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2022年3月決算詳細資料よりスマートパス+スマートパスプレミアム契数、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。

※ 月間利用者数：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。

固定電話向けサービスのビジネスモデル

- ・主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
- ・基本の料金体系は、オプションパック契約者数 × 単価



固定電話向けサービスの概要

- ・ 特殊詐欺や悪徳商法は、電話に出てしまうことが被害のきっかけになる
- ・ 不審な電話を自動で検知し未然に遮断することで、電話を取らせない仕組み

外付け型

電話機外付け型
(トビラフォン)



固定電話に装着するタイプ。
自治体等の実証実験における販売や
レンタルが主流

機器内蔵型
(電話機・HGW)



IP電話を利用するために必要な
ホームゲートウェイ (HGW) に
サービスが内蔵。オプションパック
申込みで利用が可能

ネットワーク型
(CATV)

ケーブルプラス電話

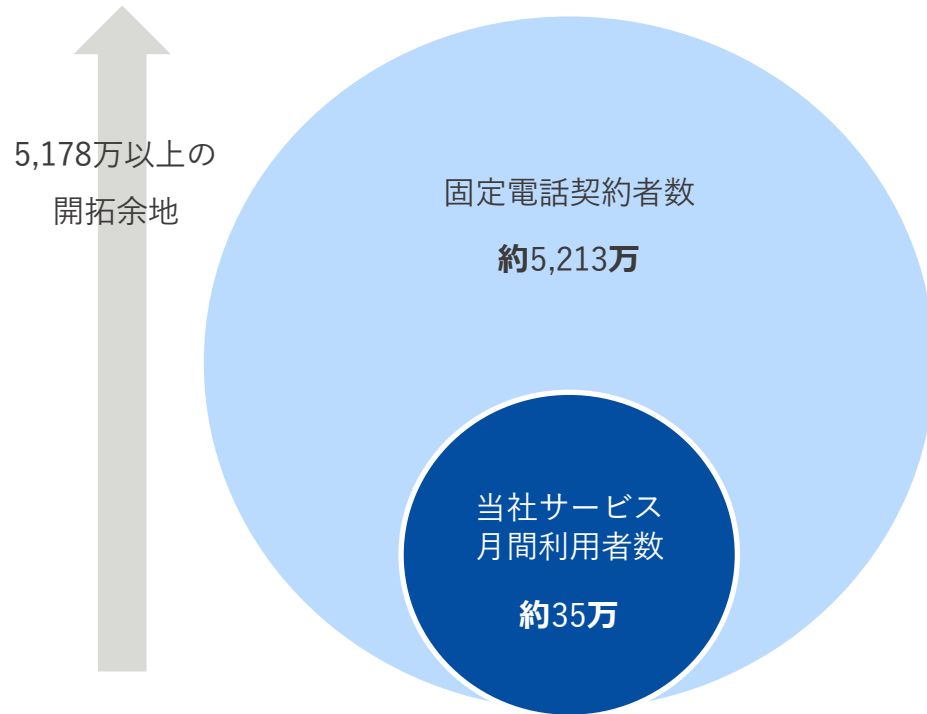
KDDIとケーブルテレビ各社が共同で運用する
固定電話回線のオプションサービスとして
ネットワーク上で特殊詐欺を含む
迷惑電話の着信を自動遮断

ネットワーク網

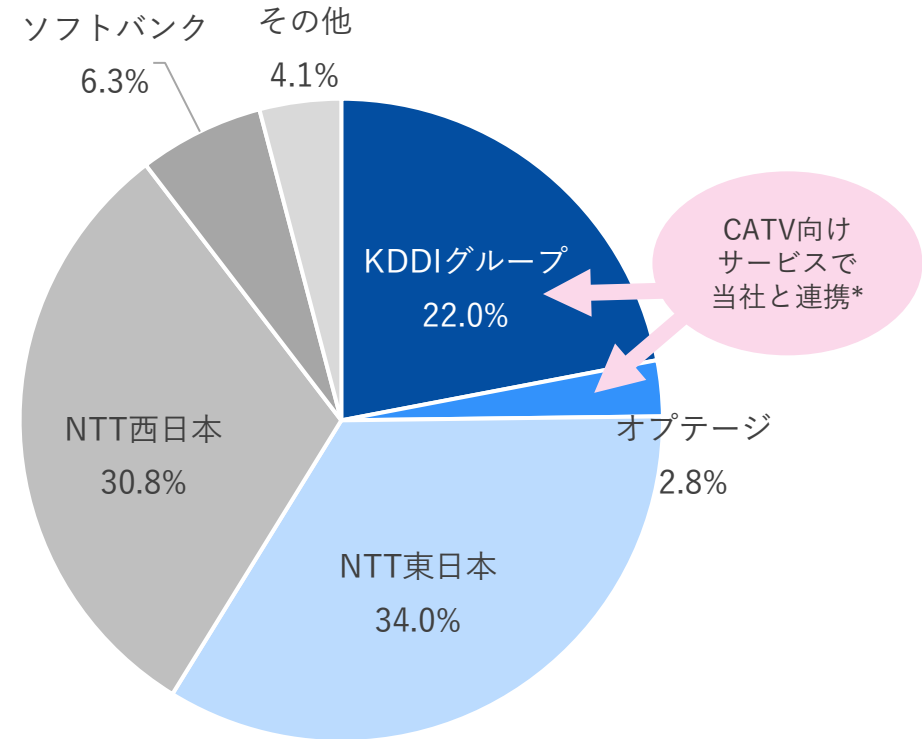
固定電話向けサービスの成長戦略

- ・従来の固定電話契約数は年々減少にあるが、IP電話への移行需要が増加
- ・固定電話向けサービスは時間軸としては長くかかるものの、まだまだ成長余地が存在

固定電話契約者数と当社サービス利用者数



固定電話回線企業別シェア状況



出所：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（2022年3月18日公表）（https://www.soumu.go.jp/menu_news/s-news/01kiban04_02000205.html）
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（<https://tobila.com/news/release/p1093/>）

ビジネスフォン向けサービスの概要

- ・法人向けに3つの商品を展開
- ・トビラフォンBizは代理店販売、トビラフォンCloud・Talk Bookは直接販売で営業活動を実施

トビラフォンBiz



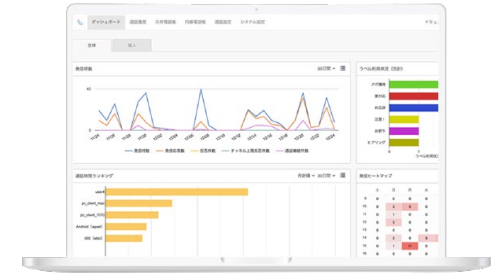
オフィス設置型の法人向け迷惑電話フィルタ。設置するだけで、迷惑電話、迷惑なFAXなどの送付を防ぐことが可能

トビラフォン Cloud



スマホに専用アプリを入れるだけで、私用と社用の電話番号を使い分けることが可能。内線通話、転送、グループ着信、通話録音のほか、迷惑情報フィルタも搭載

Talk Book

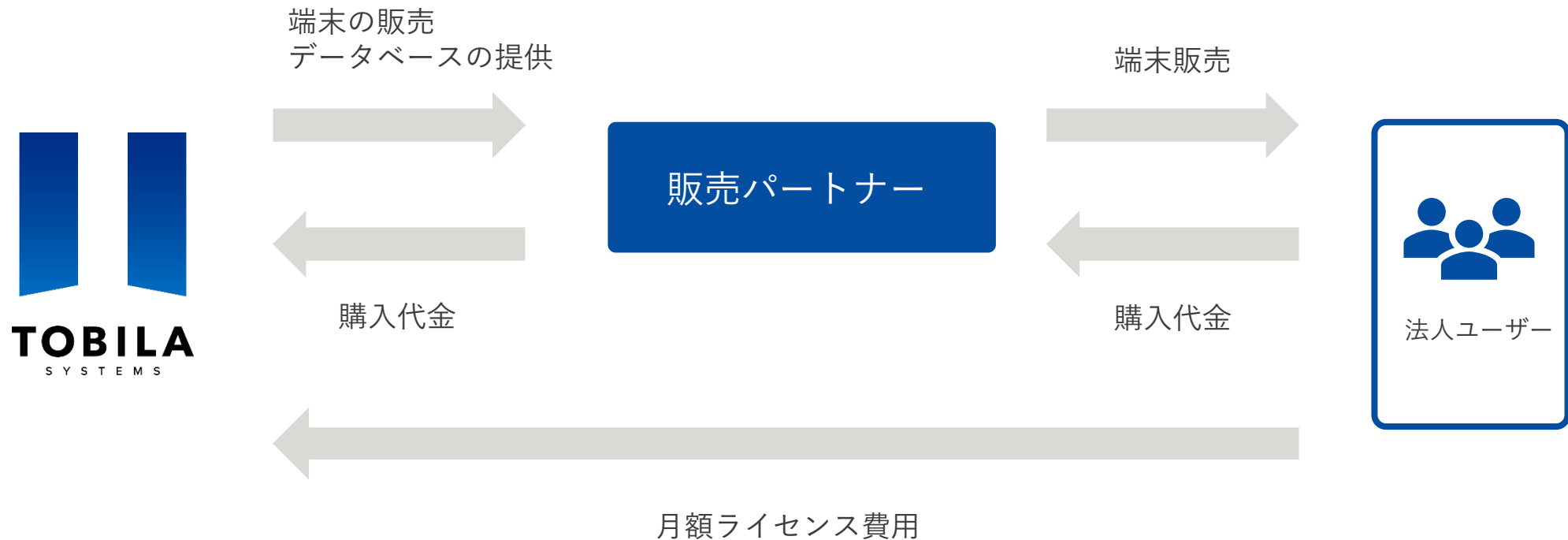


IP電話と通話解析機能を兼ね備えた営業支援サービス。

2022年1月12日より提供開始

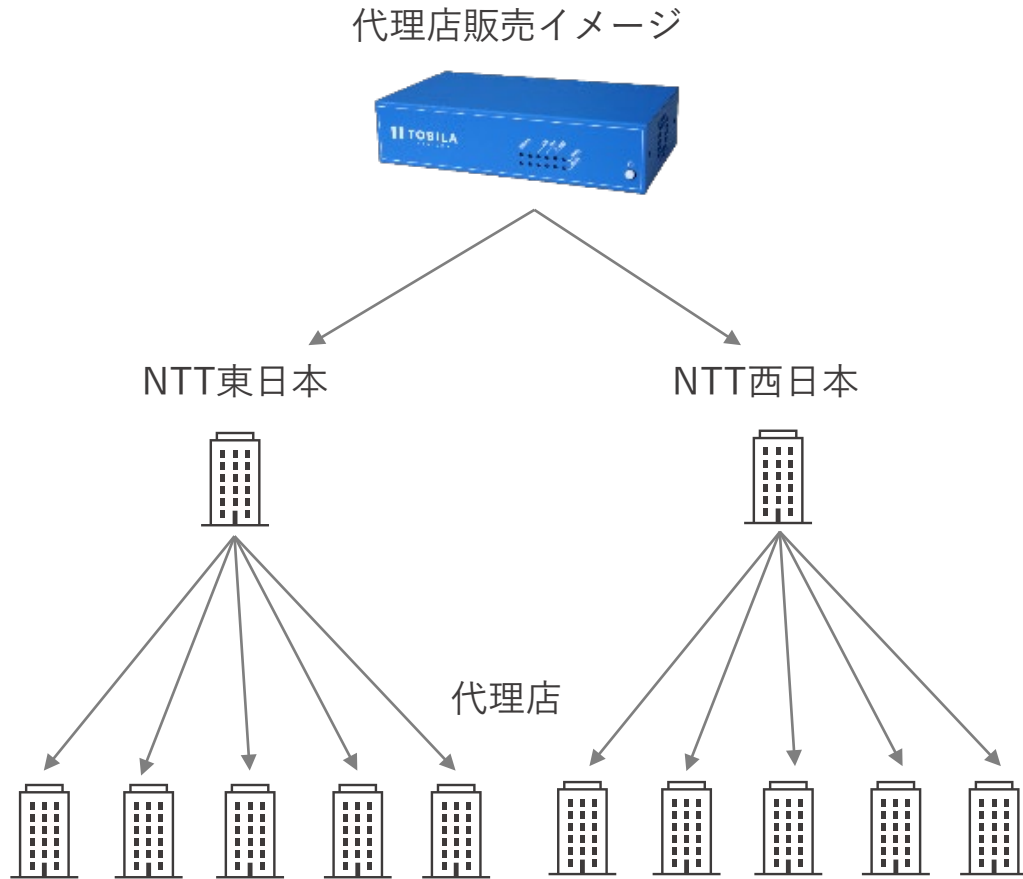
トビラフォンBizのビジネスモデル

- ・ 販売パートナーが法人向けに営業・販売を行う、代理店営業の形をとる
- ・ 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

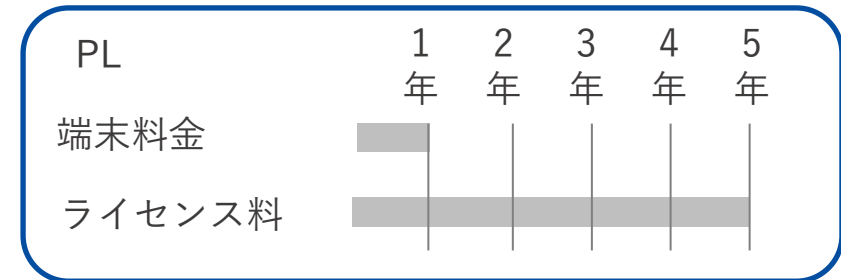


トビラフォンBizの成長戦略

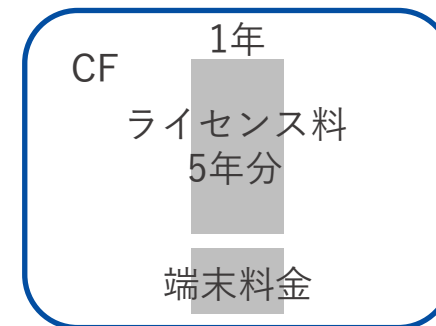
- ・NTT東日本・NTT西日本のセレクトアイテムに登録されたことで、販売速度が加速
- ・販売チャネルの強化及び、機能追加によるアップセルを目指す



料金形態について
(バンドルパック5年版)



売上高：端末料金は一括、ライセンス料は5年分を按分
ライセンス料については、ストック収益となる



販売時に端末料金と
ライセンス料5年分を
セットで受領

トビラフォンBizが解決できること

無駄な電話・FAX対応を減らしたい

迷惑電話DB+簡単不要電話登録で不要な電話・FAX対応を大幅に削減



録音が取れて無かった…を無くしたい

全自動録音で取り逃しはありません。大容量かつ保護機能、ダウンロード機能もありデータの保持も万全



スケジュール応答を休み毎に業者に依頼するのが面倒

簡単に自社でスケジュール登録が可能、リモートでも変更が効き修正や追加対応も簡単に対応可能



色々なパターンで録音設定したい

代表番号は録音告知を外す、それ以外は録音告知を入れる、等が他社番号×自社番号の組み合わせで自由に設定可能



録音機能が欲しいけど交換機が壊れたら買い替えになるの？

交換機に機能が依存しません。現行機にそのまま付けられ、また交換機を買い替えてもそのまま利用可能



折角録音してもデータの取り出しが結局面倒

WEB管理画面から欲しいデータを簡単に抽出可能。何かあった時に直ぐに欲しいデータが取り出せます



前のシステムは担当退社時の引継ぎが大変だった

誰でも簡単に直感的な操作ができます。専属のサポートダイヤルで操作をサポート。万が一の際も安心です



端末故障やデータ持ち出しが心配

クラウドサーバーでデータを管理します。(アクセス権限が必要)万が一の端末故障時もそれまでのデータは保持されます



欲しい機能を満たそうとすると色々買う必要がある


トビラフォンBiz1台で様々な機能が提供可能





会社に掛かってきた電話の状況を、出先から確認したい


ネットに繋がる環境さえあればどこからでも発着信履歴や録音データの確認が可能




 迷惑電話フィルタサービス

 全通話自動録音

 スケジュールリング

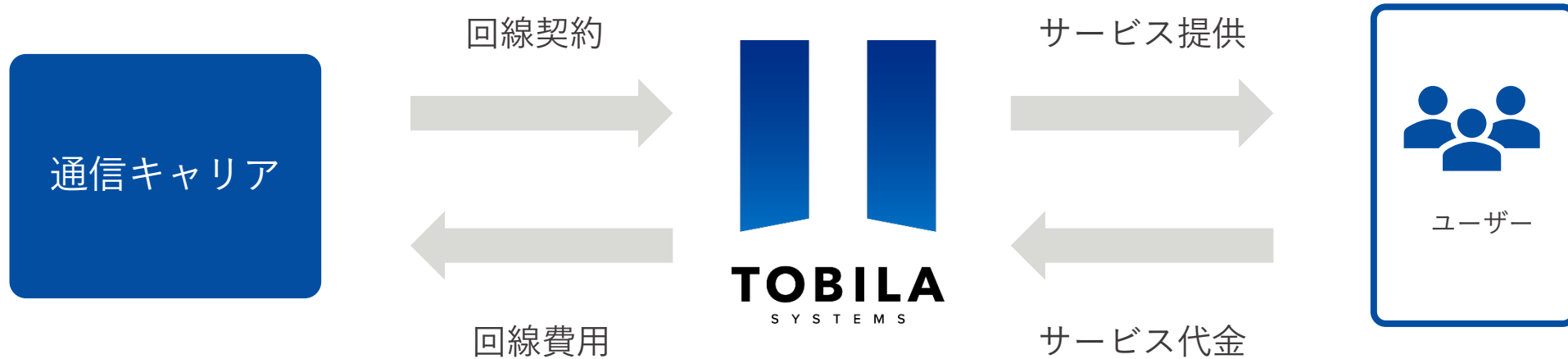
 クラウドサーバー

 WEB管理画面

 安心サポート

Cloud、Talk Bookのビジネスモデル

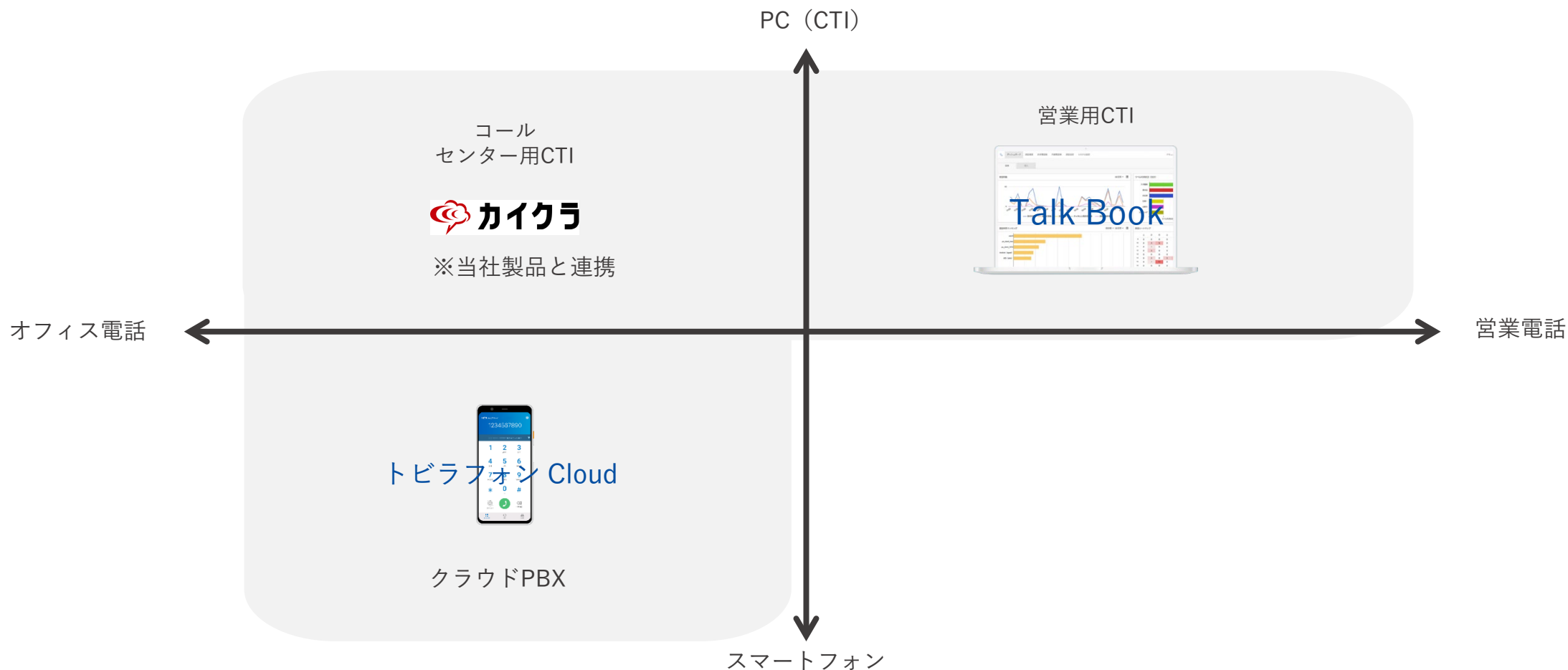
- ・基本の料金体系は「初期費用」 + 「月額費用（基本セット数×単価）」 + 「通話料 / 月」
- ・基本セット数が増えるほど、月額ライセンス費用が積み上がるストックモデル



※ 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/>)

トビラフォン Cloud、Talk Bookの成長戦略

- 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



2022年10月期 2Q実施事項

- 上方修正した中期経営計画について、対談動画をログミーFinanceに掲載
([トビラシステムズ×IR Agents 「トビラシステムズ株式会社 中期経営計画\(FY2022-2024\)」](#)【2022年10月期 第1四半期時点】)

2022年10月期 今後の計画

- 2022年10月期中でのDX認定取得を目指し、申請予定
- 個人投資家向け説明会の登壇を計画中（未定）
- 認知度向上のため、投資家向け情報発信の拡充（Twitter）

| ご質問 | 回答 |
|---|---|
| 1 ビジネスフォン向けサービス（トビラフォンBiz、トビラフォンCloud、Talk Book）の販売台数、販売社数について教えてください。 | 現時点での足元の数値については開示しておりません。 |
| 2 モバイル事業において、月間利用者数は増えているのに売上高が連動していないように見えるのはなぜでしょうか？ | 当社は、大手通信キャリアと3種類（①固定契約 ②契約者数×単価 ③月間利用者数×単価）の契約を締結しております。 月間利用者数の伸びが売上に貢献するのは③の契約のみであり、①・②の契約において月間利用者数の伸びは売上に連動いたしません。 |
| 3 FY2022の注力事項として、「全キャリアのオプションパックへの迷惑SMS機能導入」とありますが、導入による業績寄与分については、今期及び中期経営計画に既に織り込まれていますか？ | 今期の計画や中期経営計画に、決算数値としては織り込んでおりません。今後開示すべき事項が発生いたしましたら公表させていただきます。 |
| 4 280blockerののれん償却期間、償却費について教えてください。 | 償却は5年間にわたる均等償却であり（ 第15期有価証券報告書 P64/81ご参照）、各四半期では、16.5百万円の償却です。 |

- ・株主の皆様に対する利益還元を経営の最重要課題のひとつと位置づけ
- ・財務体質の強化と積極的な事業展開に必要な内部留保の充実を勘案し、安定した配当政策を実施することを基本方針としている

配 当 性 向

35%

過去の株主還元イベント

- ・ 2021年12月
好業績に伴う増配を決議「11.7円→12.9円」
- ・ 2020年12月
自社株買い実施

| | |
|-------|---|
| 社名 | トビラシステムズ株式会社 |
| 証券コード | 東証プライム 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番12号 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 | 83名（うち臨時雇用 20名）2022年4月末日現在 |
| 拠点 | 名古屋、東京 |

- 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。