



2022年10月期

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 業績
- ③ 2023年10月期 業績見通し
- ④ 中期経営計画の進捗

1

事業概要

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。

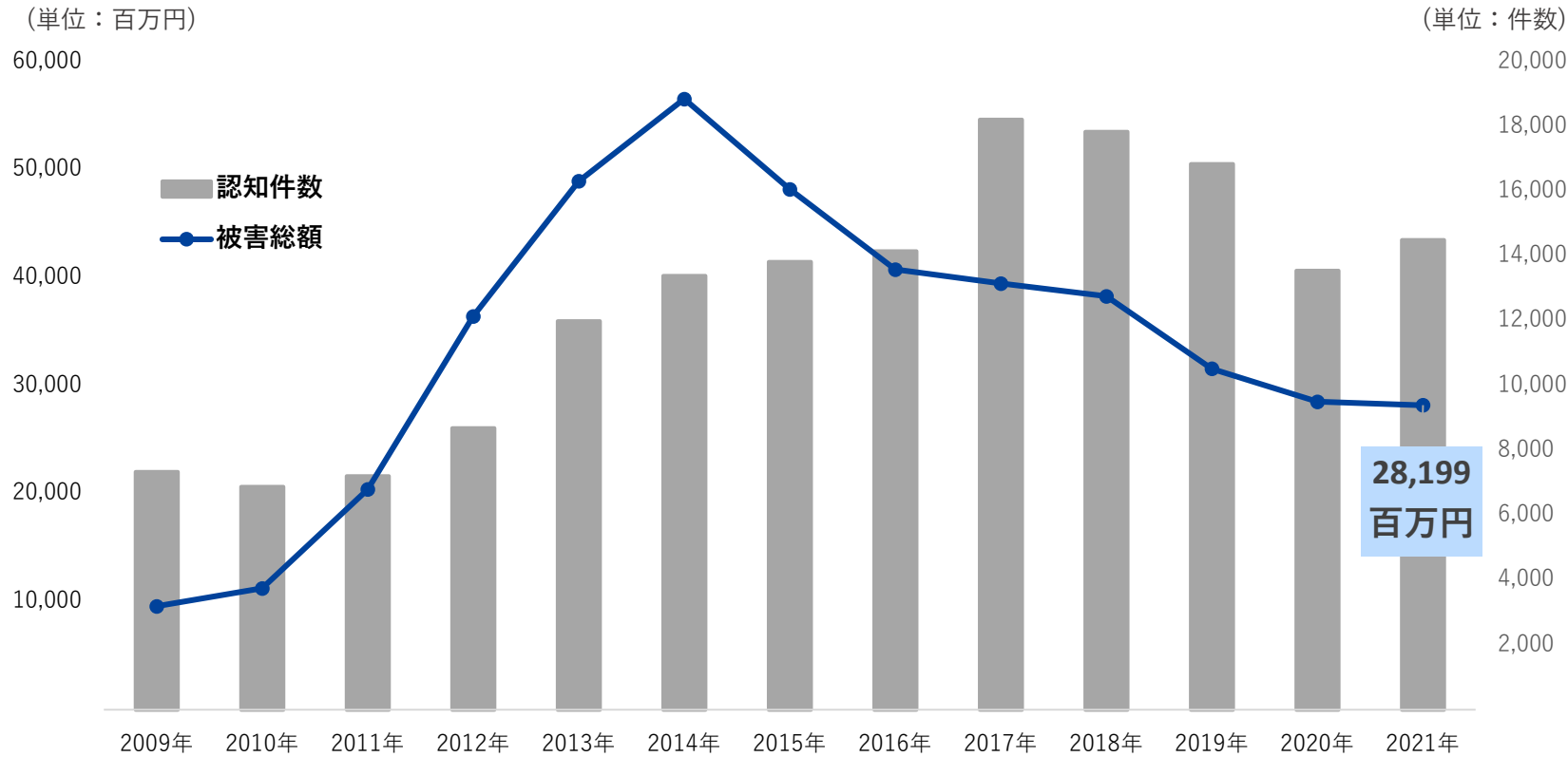
社会的課題を解決する、人々の役に立つ製品を次々に生み出し、持続的かつ発展的に成長するため適切な利益を得ます。

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。

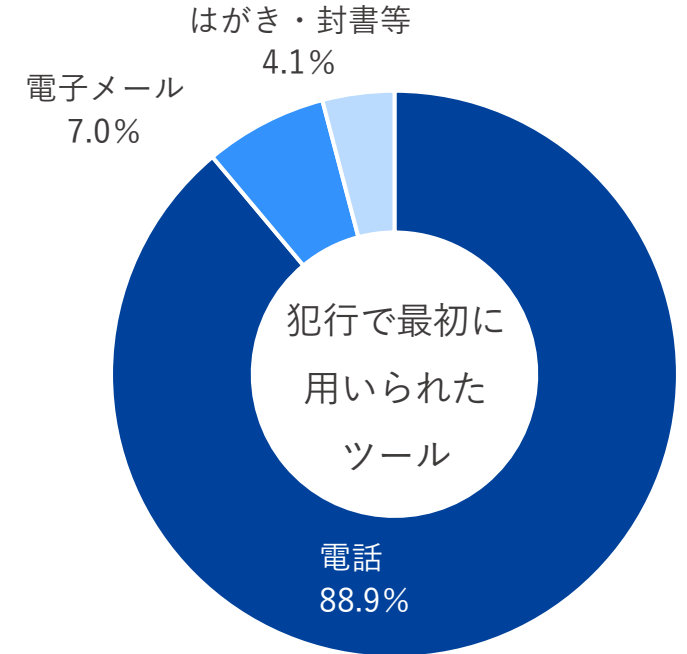
当社が解決に挑戦している社会課題：特殊詐欺・グレーゾーン犯罪

- 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*1
- 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

【特殊詐欺被害状況の推移】



【犯行の手段】



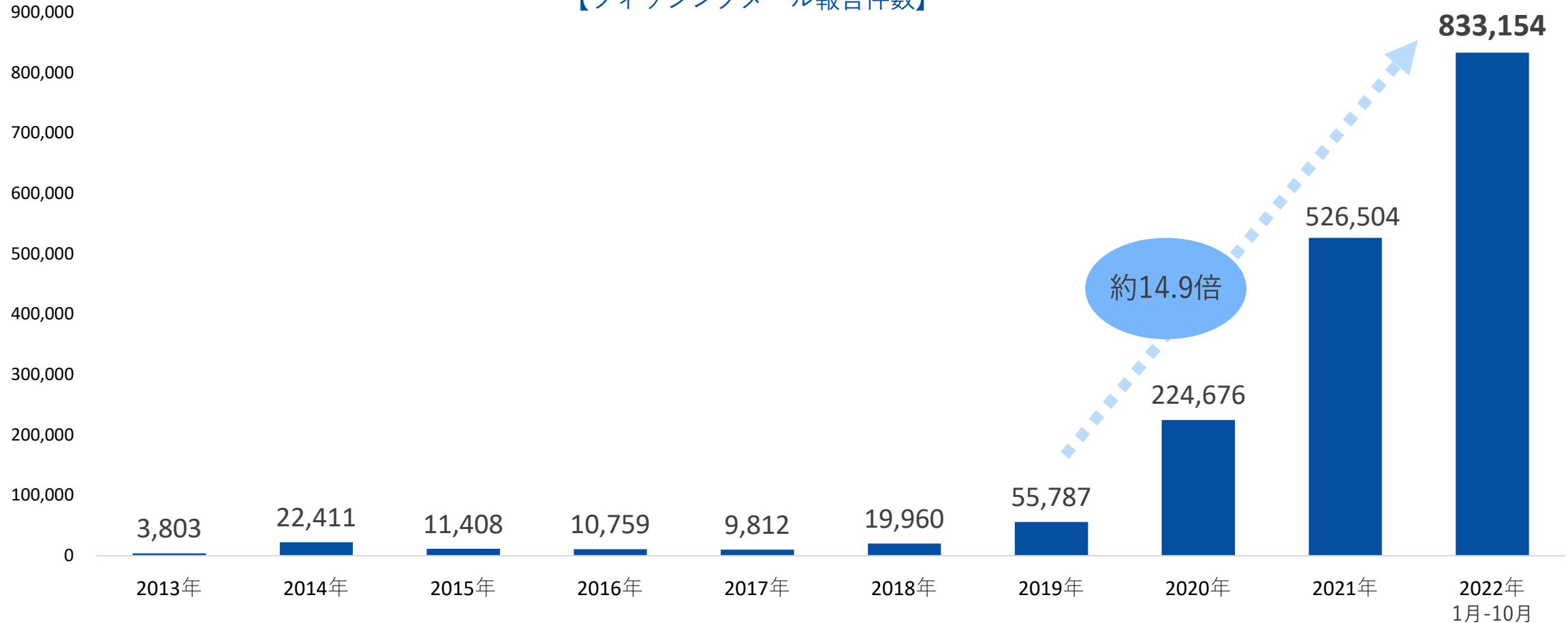
出所：警察庁「令和3年における特殊詐欺認知・検挙状況等について（確定値版）」、令和3年における特殊詐欺の認知・検挙状況等について
 *1：消費者庁調べ 令和2年版消費者白書より（95%の確率で、3.5～4兆円と推計される）

当社が解決に挑戦している社会課題：フィッシング詐欺

- 2020年以降、フィッシングメールの報告件数が大幅に増加
- 2022年においては、150人に1人がフィッシングメールを受信している計算*1

(単位：件数)

【フィッシングメール報告件数】

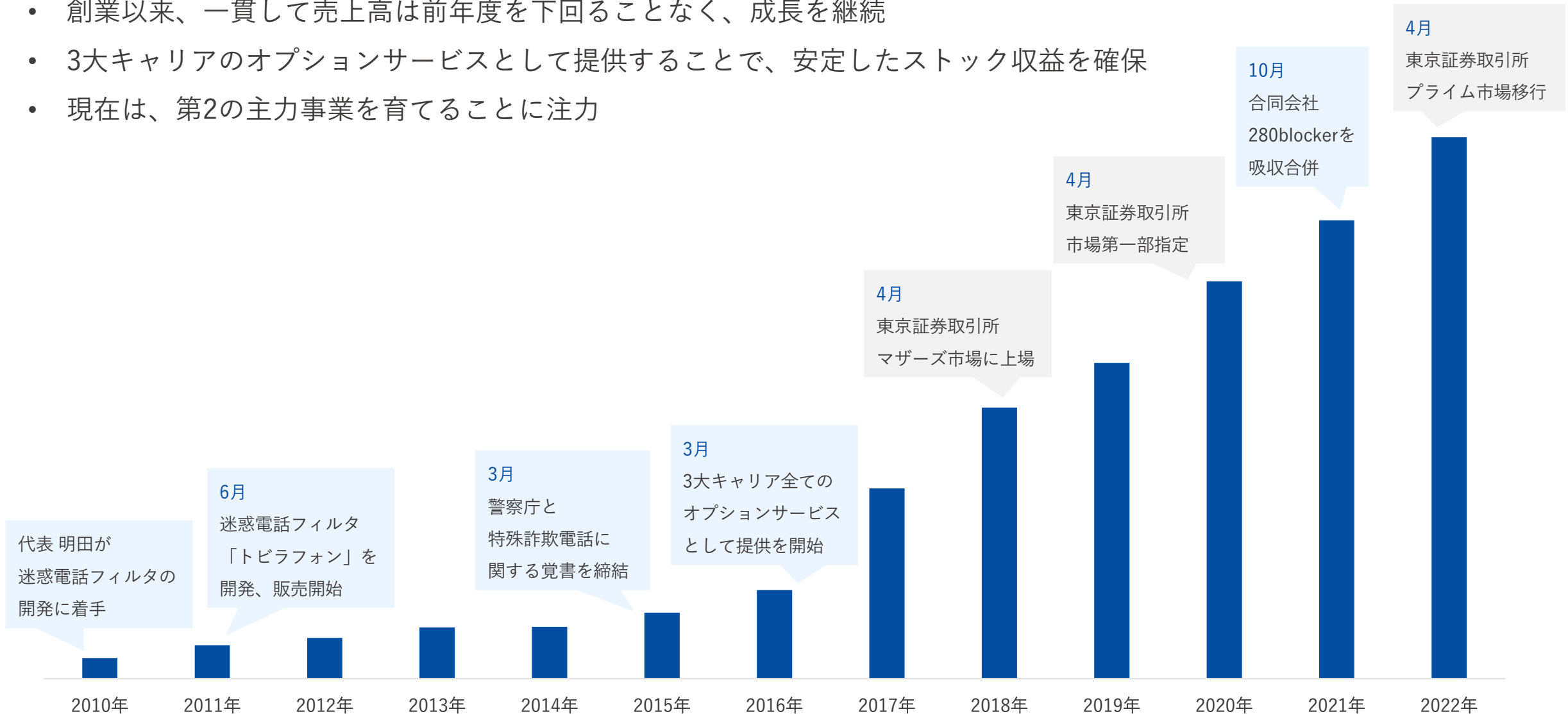


出所：フィッシング対策協議会

*1：2022年2月1日時点の日本の総人口1億2,519万4千人（総務省統計局発表）をもとに算出

これまでのトビラシステムズの沿革

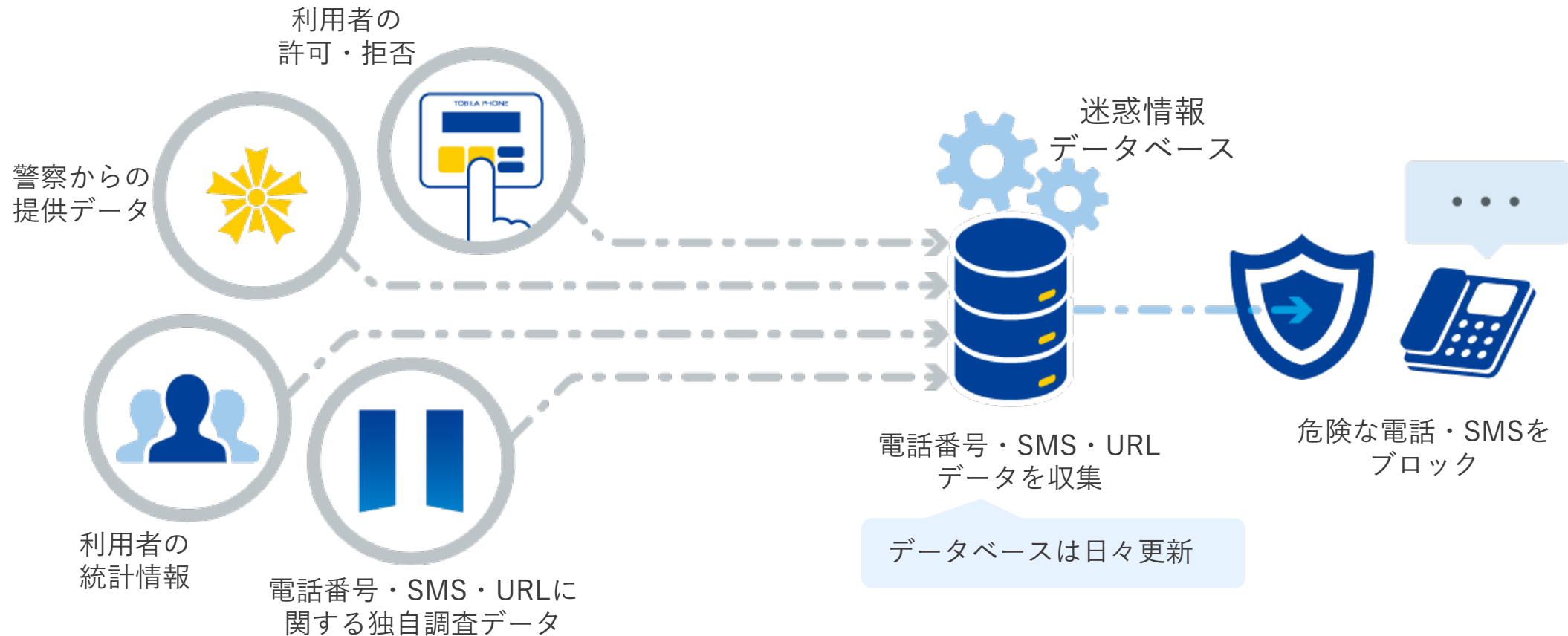
- 創業以来、一貫して売上高は前年度を下回ることなく、成長を継続
- 3大キャリアのオプションサービスとして提供することで、安定したストック収益を確保
- 現在は、第2の主力事業を育てることに注力



脚注：棒グラフは当社の売上高

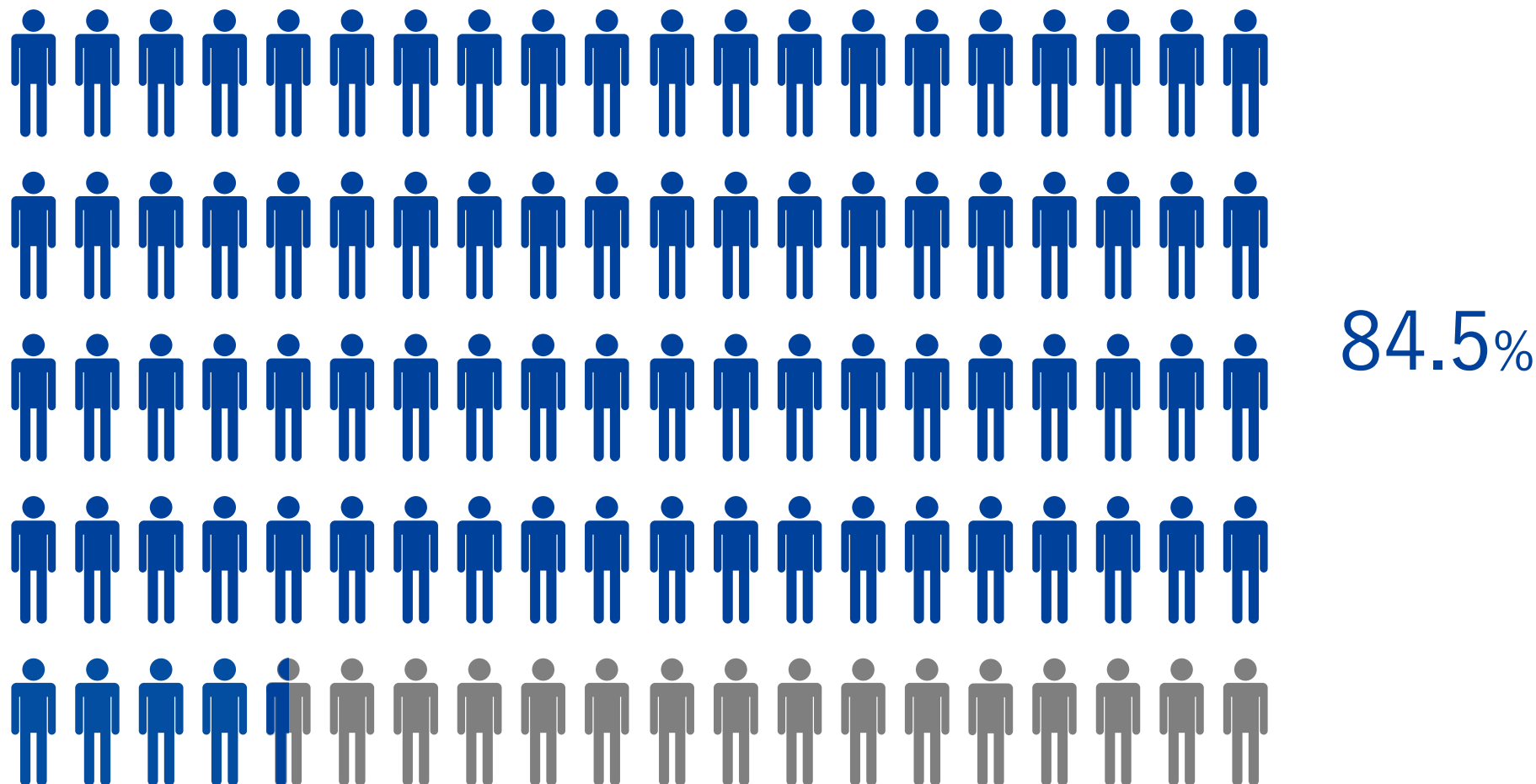
当社の迷惑情報データベースの強み

- 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し、受信しない仕組みを提供
- 警察から、実際に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、データベースの精度が高まる循環システムを確立



当社のチャネルにおける強み

- 3大通信キャリアのオプションパックに採用されていることから、携帯電話契約者数の84.5%^{*1}が潜在ユーザー
- ネットワーク効果により、当社の迷惑情報データベースの価値が高まる



*1：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9月16日公表）を基に、当社にて試算

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

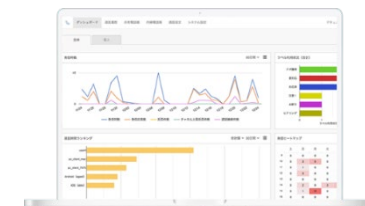
ビジネスフォン向け



トビラフォンBiz



トビラフォン Cloud

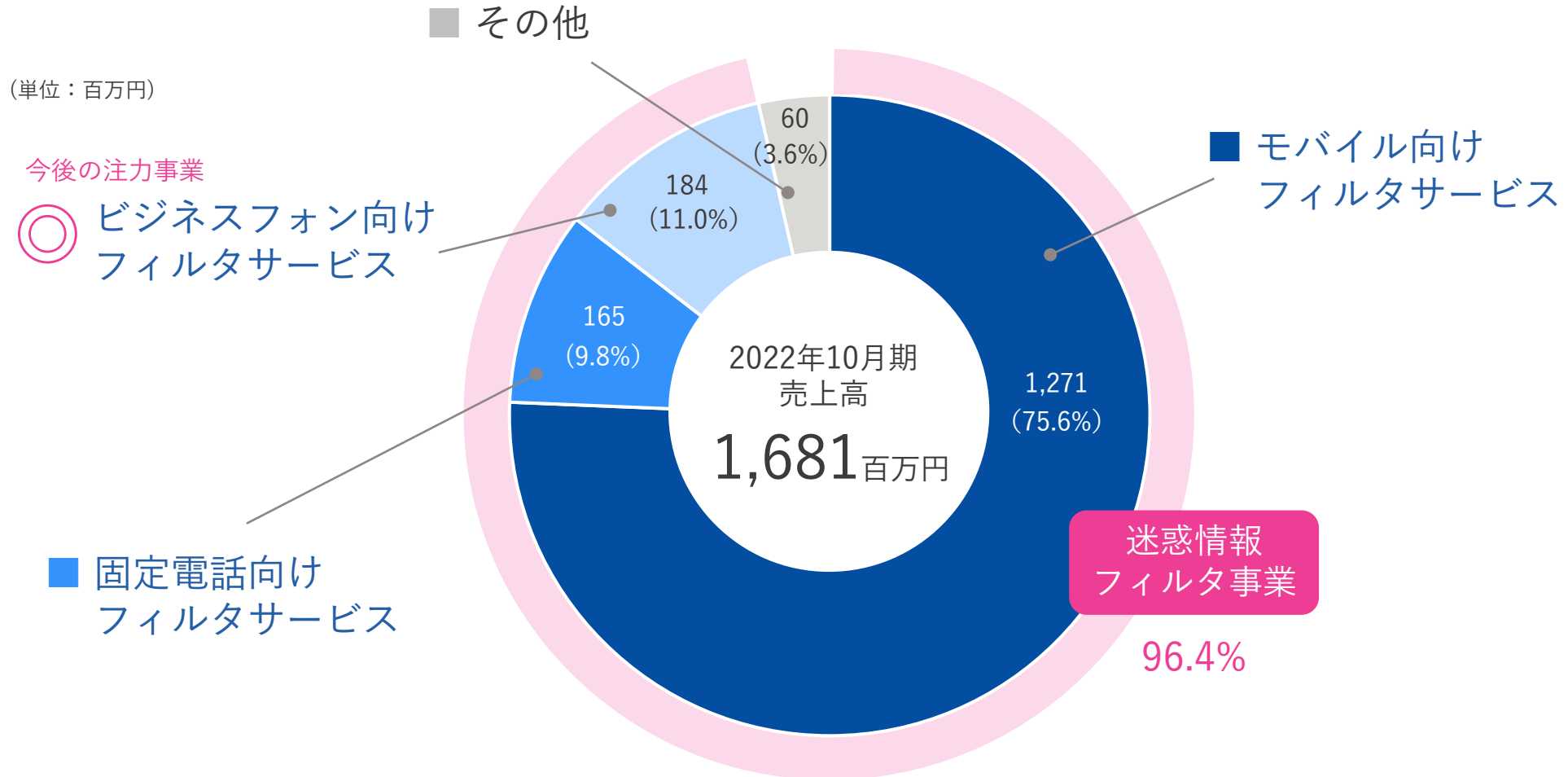


Talk Book
2022年1月12日～

- 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

事業セグメント

- 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75.6%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

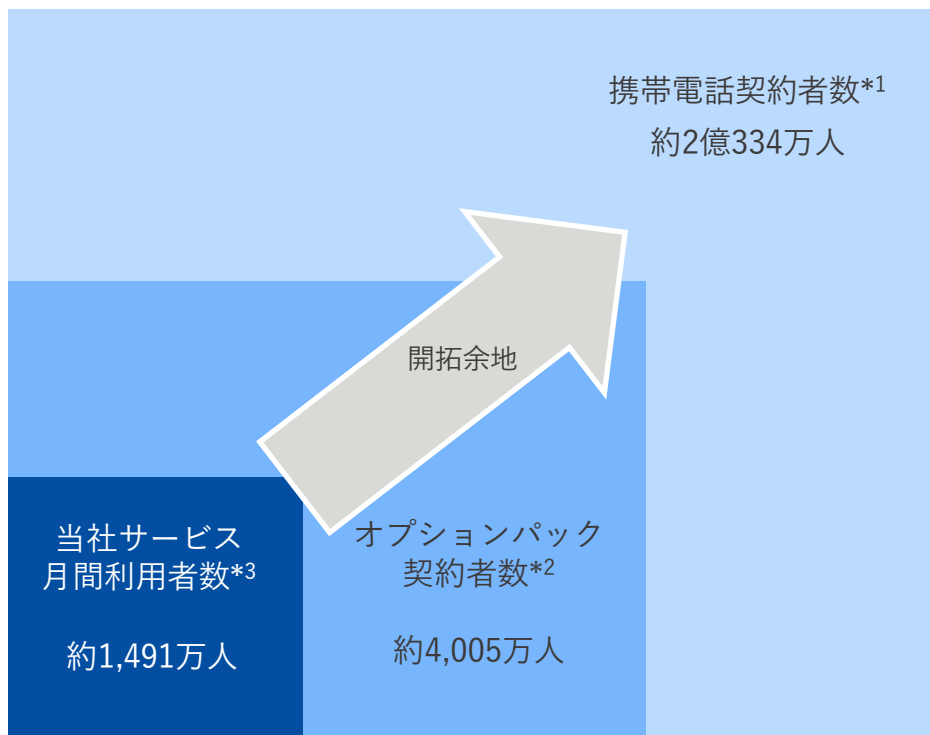


モバイル向け

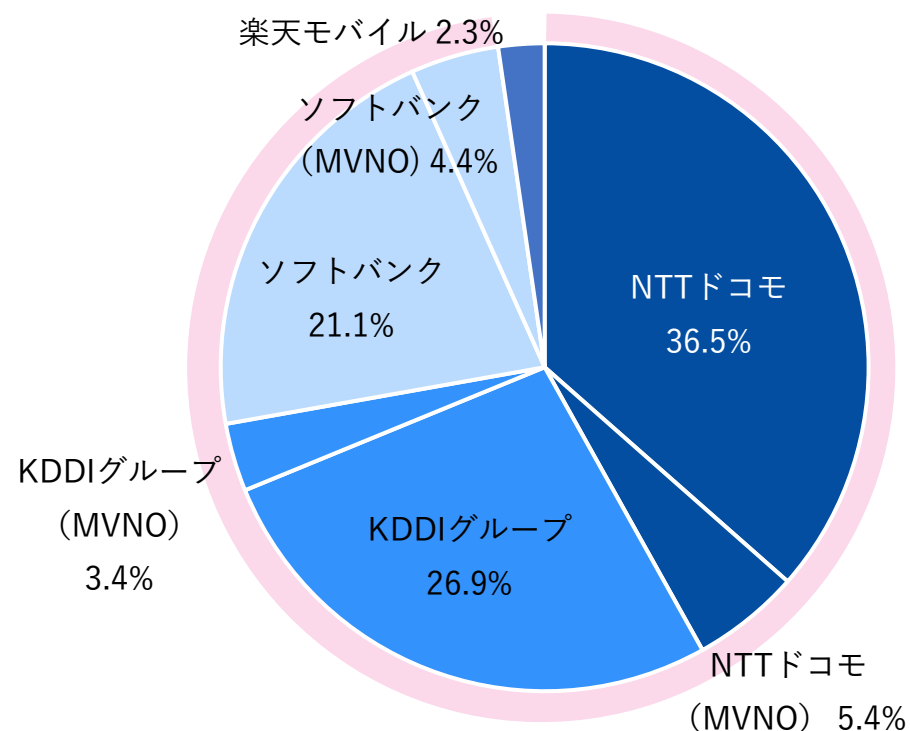
モバイル向けの成長可能性

- 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4,005万人以上
- 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：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9月16日公表）（https://www.soumu.go.jp/main_content/000836132.pdf）

*2：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2023年3月期 第2四半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。KDDIユーザーへの迷惑メッセージブロック機能の無償提供は、2023年2月下旬で終了予定。（<https://news.kddi.com/kddi/corporate/newsrelease/2022/11/29/6407.html>）

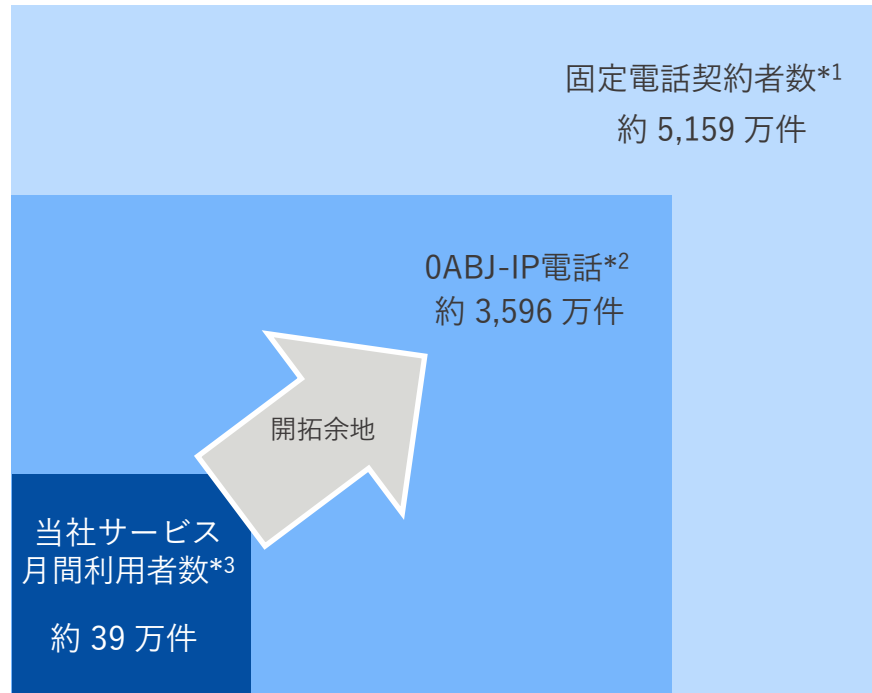
*3：月間利用者数：2022年10月31日時点。一部暫定値が含まれております。今後確定値が反映された場合に、多少の増減が発生する可能性があります。

固定電話向け

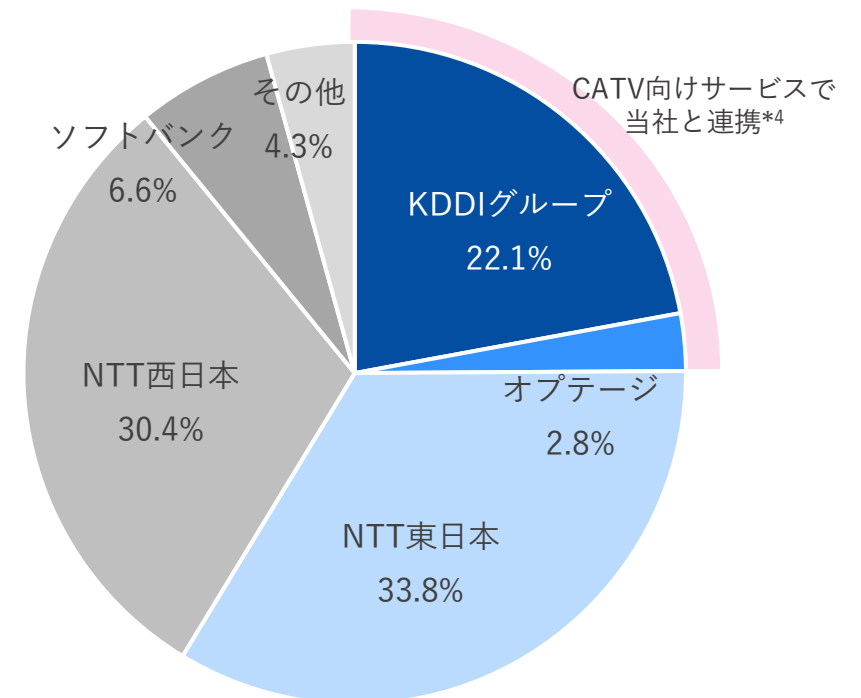
固定電話向けの成長可能性

- 2025年頃にNTT東日本およびNTT西日本の固定電話用信号交換機が維持限界を迎えるとされており、固定電話回線からIP電話への移行需要が増加しているため成長余地がある

【潜在市場規模】



【固定電話回線企業別シェア状況】



*1：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（2022年9月16日公表）（https://www.soumu.go.jp/main_content/000836132.pdf）
 *2：OABJ-IP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9月16日公表）（https://www.soumu.go.jp/main_content/000836132.pdf）
 *3：月間利用者数：2022年10月31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：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/>）

2

2022年 10月期 業績

2022年10月期 決算ハイライト

売上高

1,681百万円

(前年同期比 +18.0%)

迷惑情報フィルタ事業サービス別 売上高

- ・ モバイル向け 1,271百万円 (前年同期比 112.2%)
- ・ 固定電話向け 165百万円 (前年同期比 111.8%)
- ・ ビジネスフォン向け 184百万円 (前年同期比 281.1%)

モバイル向け

迷惑電話・迷惑SMSブロック
サービスを大手3大通信キャリア
全てに提供

固定電話向け

- ・ 自治体からの大口発注による一時的な要因
- ・ KDDI (CATV向け) サービスの申込数が増加

ビジネスフォン向け

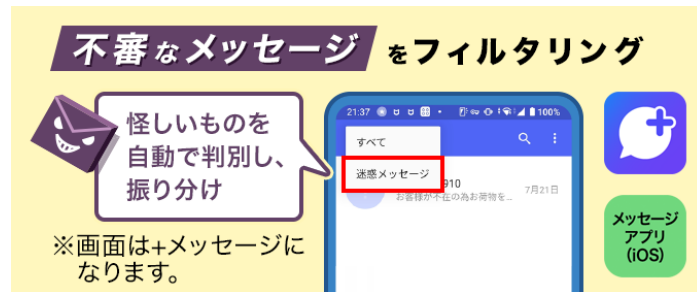
- ・ NTT東西のセレクトアイテム登録により、トビラフォン Bizの販売が高成長

モバイル向け

NTTドコモより、「迷惑SMS対策」サービス提供が開始

- 株式会社NTTドコモより、当社の迷惑情報データベースを活用した「あんしんセキュリティ（迷惑SMS対策）」*1が、2022年10月27日より提供開始

あんしんセキュリティ(迷惑SMS対策)



- 提供開始日 *2
2022年10月27日
- 料金
月額220円（税込み） [初回60日間無料]

- 業績への影響 *3
本契約により、契約期間における売上高の増加見込額が、直前会計年度（2021年10月期）の売上高の10%に相当する額以上となる見込み

*1：サービスの詳細は、NTTドコモ社のコーポレートサイトをご覧ください。（https://www.docomo.ne.jp/service/anshin_security_sms/）

*2：プレスリリース：「トビラシステムズのデータベースを活用した迷惑SMS対策サービス NTTドコモ「あんしんセキュリティ（迷惑SMS対策）」提供開始」（<https://tobila.com/news/release/p1277/>）

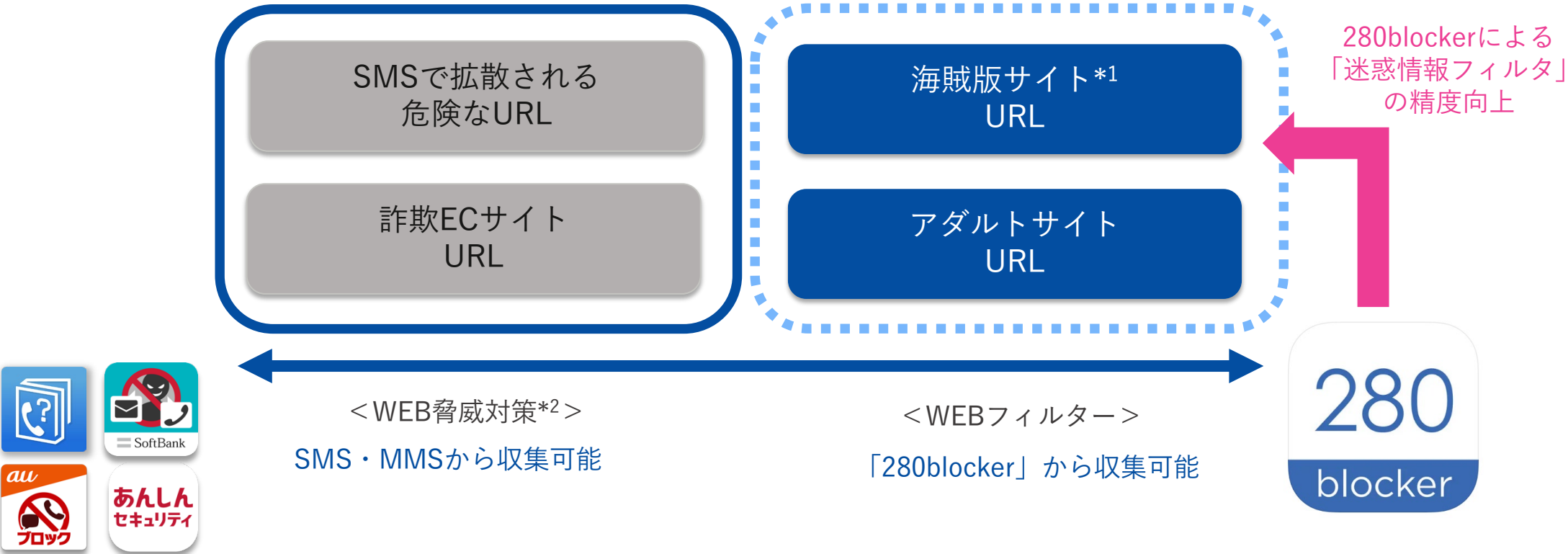
*3：適時開示：「株式会社NTTドコモより、トビラシステムズのデータベースを使用した「迷惑メッセージ対策」サービス提供開始に関するお知らせ」（<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/a1629fa5/9906/44fc/8b4c/b44911379c96/140120221027550361.pdf>）

モバイル向け

280blockerのM&Aによる迷惑情報データベース付加価値の向上

- 280blockerのM&Aによって、当社が収集できるサイト情報が拡大し、データベースの付加価値がさらに向上
- 通信キャリアへの迷惑SMSブロックサービスの提案に際し、大きく貢献

【WEBで拡散される迷惑URLにおける主要4領域】



*1：海賊版サイト：映画や漫画などの作品を著作権者や出版者等の許可を得ずに複製し、インターネット上で公開しているサイト
 *2：Web脅威対策：個人が自身を守るために利用する対策機能

モバイル向け

迷惑情報データベースの導入状況

- 2022年の注力事項「国内大手3大通信キャリア全てに迷惑電話・迷惑SMS対策機能を提供する」を達成

機能組み込み先アプリ	迷惑電話	迷惑SMS
 あんしんセキュリティ	 提供中	2022年10月導入  提供開始
 SoftBank 迷惑電話ブロック	 提供中	 提供中
 au 迷惑メッセージ・ 電話ブロック	 提供中	 提供中

全社

2022年10月期 広報・IR活動の取り組み

- トビラシステムズの認知度向上のため、SNSを活用した情報発信を積極的に実施

YouTubeチャンネル

● 詐欺調査動画

詐欺で使用された番号に実際に電話をかけ、どのような危険性があるのか調査を実施



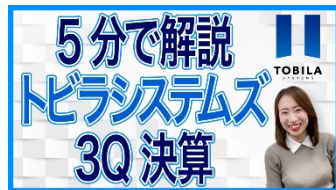
【詐欺音声】サポート詐欺の番号に電話をかけると何が起こるか調査してみたら、最終的に詐欺師に怒られた！



【詐欺音声】不審なSMSの番号に電話してみたら驚くほど丁寧な説明で架空料金を請求された！

● 5分解説動画

テーマに沿って、簡潔にポイントを絞って解説



2022年10月期第3四半期決算



トビラシステムズの沿革



トビラシステムズの事業

Twitter



トビラシステムズ株式会社 [@tobilasystems](https://twitter.com/tobilasystems)

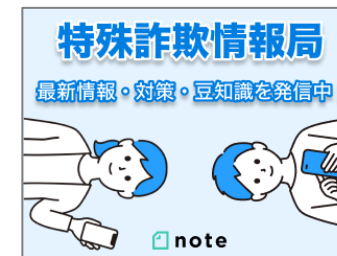


トビラシステムズIR担当 [@iinakod](https://twitter.com/iinakod)

note



[特殊詐欺情報局](#)



詐欺手口の最新情報、対策サービス、覚えておきたい豆知識を紹介



[IR note](#)



IR情報を中心に、裏側について発信

全社

2022年10月期 メディアでの紹介事例

- 当社の調査がメディアで取り上げられ、迷惑電話・SMS対策の専門家としてのポジションを確立

【2022年度のメディア掲載事例（一部）】

	媒体	テーマ
2021年12月24日	【TBSテレビ】 「Nスタ」	サポート詐欺
2022年1月20日	【東海テレビ】 「ニュースOne」	スミッシング
2022年1月24日	【TBSテレビ】 「新・情報7daysニュースキャスター」	サポート詐欺
2022年2月10日	【フジテレビ】 「Live News イット！」	スミッシング
2022年6月8日	【テレビ朝日】 「モーニングショー」	サポート詐欺
2022年7月3日	【テレビ朝日】 「ビートたけしのTVタックル」	サポート詐欺
2022年9月10日	【日経新聞】 NIKKEIプラス1	非対面型詐欺への対策
2022年11月10日	【日本テレビ】 「ZIP!」	スミッシング
2022年11月17日	【読売テレビ】 「す・またん！ZIP!」	架空料金請求詐欺

全社

株式会社ageetを当社の関連会社へ

- 2021年9月30日に資本業務提携を締結した株式会社ageet*1の株式を、予定通り2022年9月30日に追加取得
- 株式会社ageetの発行済株式総数20%以上の取得となり、当社の関連会社とした

 ageet
ageet.com

VoIP（Voice over Internet Protocol: IPネットワーク上で音声データを送受信する技術）に特化した事業を展開。

- 通話アプリの音声技術で高度なノウハウを蓄積するageetとの提携により、「トビラフォン Cloud」の音声品質向上を実現
- シナジーによりIP電話市場におけるシェア拡大を目指す
- 「トビラフォン Cloud」のサービス品質を向上させるとともに、継続的な新規サービス創出体制の強化に注力

*1：株式会社ageetのウェブサイト (<https://www.ageet.com/>)

2022年10月期 業績サマリー

- 計画通り、増収減益での着地であり、売上高、営業利益、経常利益は期首計画を上回っての着地
- 当期純利益については、投資有価証券評価損等を計上したことにより計画比でもわずかに未達

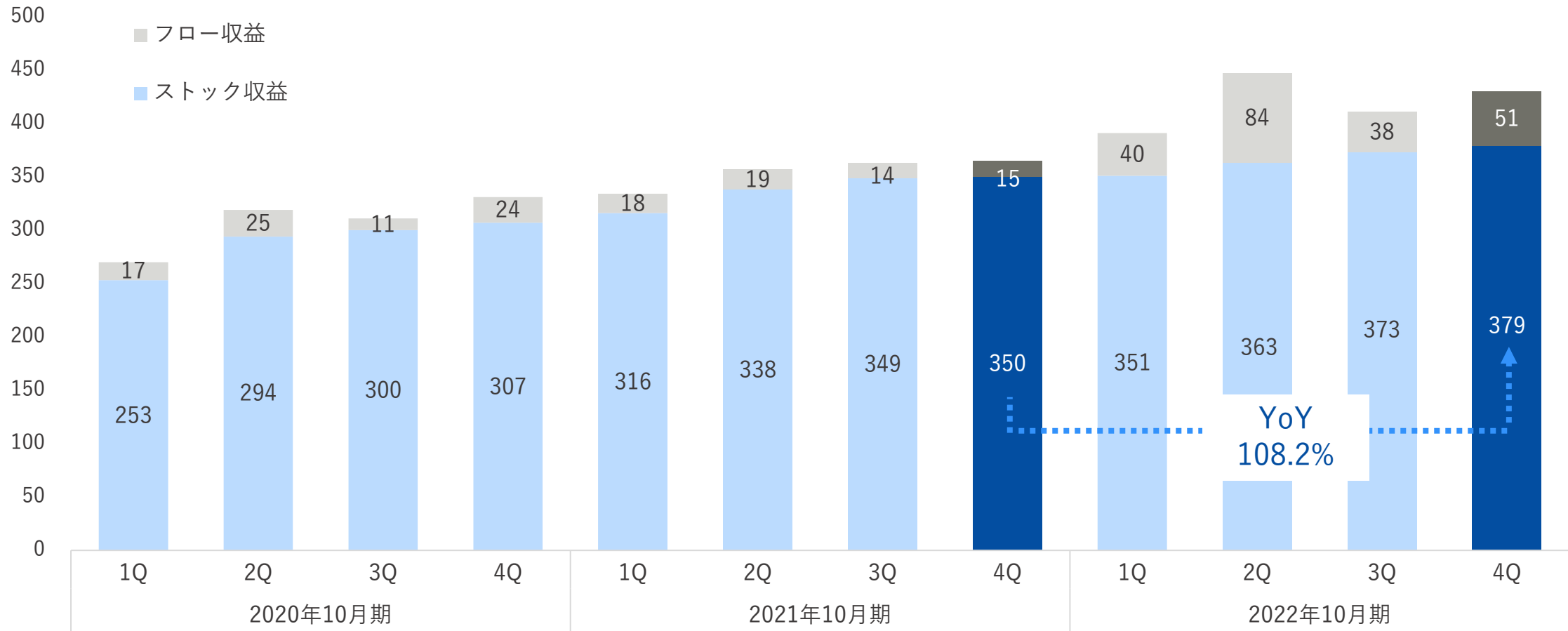
	2022年10月期 実績	2022年10月期		2021年10月期	
		期首計画値	計画対比	実績	YoY
(単位：百万円)					
売上高	1,681	1,636	102.8 %	1,424	118.0 %
EBITDA*1	693	676	102.6 %	645	107.4 %
営業利益	540	513	105.4 %	579	93.3 %
経常利益	532	504	105.6 %	577	92.1 %
当期純利益	322	333	96.7 %	386	83.4 %

*1：EBITDAは「営業利益＋減価償却費＋のれん償却額」にて算出

売上高四半期推移（ストック収益、フロー収益）

- ストック収益については、安定的に成長を継続し、前年同期比で108.2%
- 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の端末代金等を含む*1

(単位：百万円)



*1：2022年10月期 2Qのフロー収益の増加は、トビラフォンの大口受注やトビラフォンBizの受注による一時的な影響

2022年10月期 サービス別売上内訳

- モバイル向けは、迷惑SMS対策サービスの導入が進んだことにより、前年同期比で112.2%
- 固定電話向けは、自治体からの大口受注等が寄与し、前年同期比で111.8%
- ビジネスフォン向けは、トビラフォン Bizの販売が高成長したことにより、前年同期比で281.1%

(単位：百万円)	2022年10月期 実績	2022年10月期		2021年10月期	
		期首計画値	計画対比	実績	YoY
<迷惑情報フィルタ事業>	1,621	1,577	102.7%	1,346	120.4%
モバイル向け	1,271	1,237	102.7%	1,132	112.2%
固定電話向け	165	155	106.6%	148	111.8%
ビジネスフォン向け	184	184	99.6%	65	281.1%
<その他の事業>*1	60	57	104.6%	78	77.5%

*1：<その他の事業>については、今後は積極的に展開しない方針

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

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については、注視する状況ではあるが、サービス利用に向けた効果的な活動が取りやすい形態

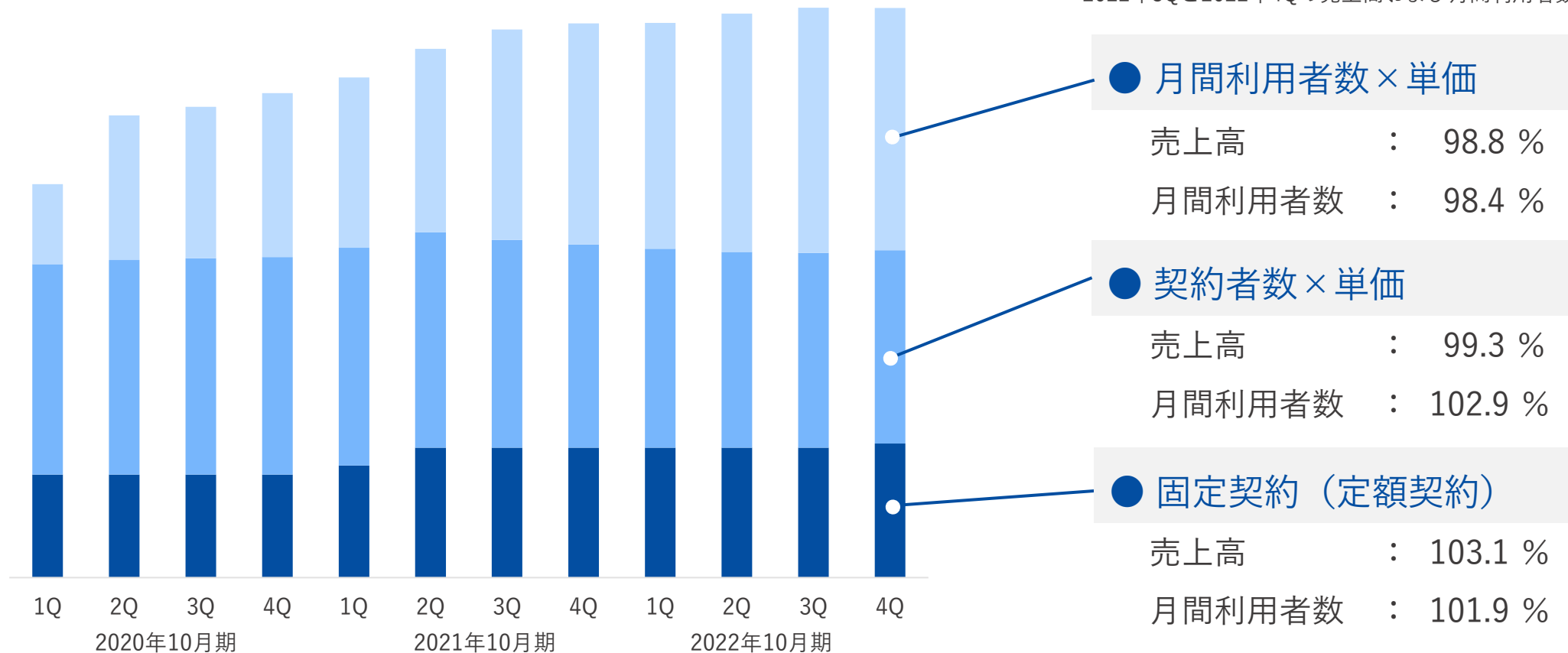
モバイル向けフィルタの四半期推移

- 「契約者数×単価」、「固定契約」モデルの月間利用者数は、着実に成長
- 「月間利用者数×単価」モデルの月間利用者数が前四半期比で98.4%であり、今後の推移に注視

【主な契約モデルの売上構成(四半期推移)】

【対前四半期比】

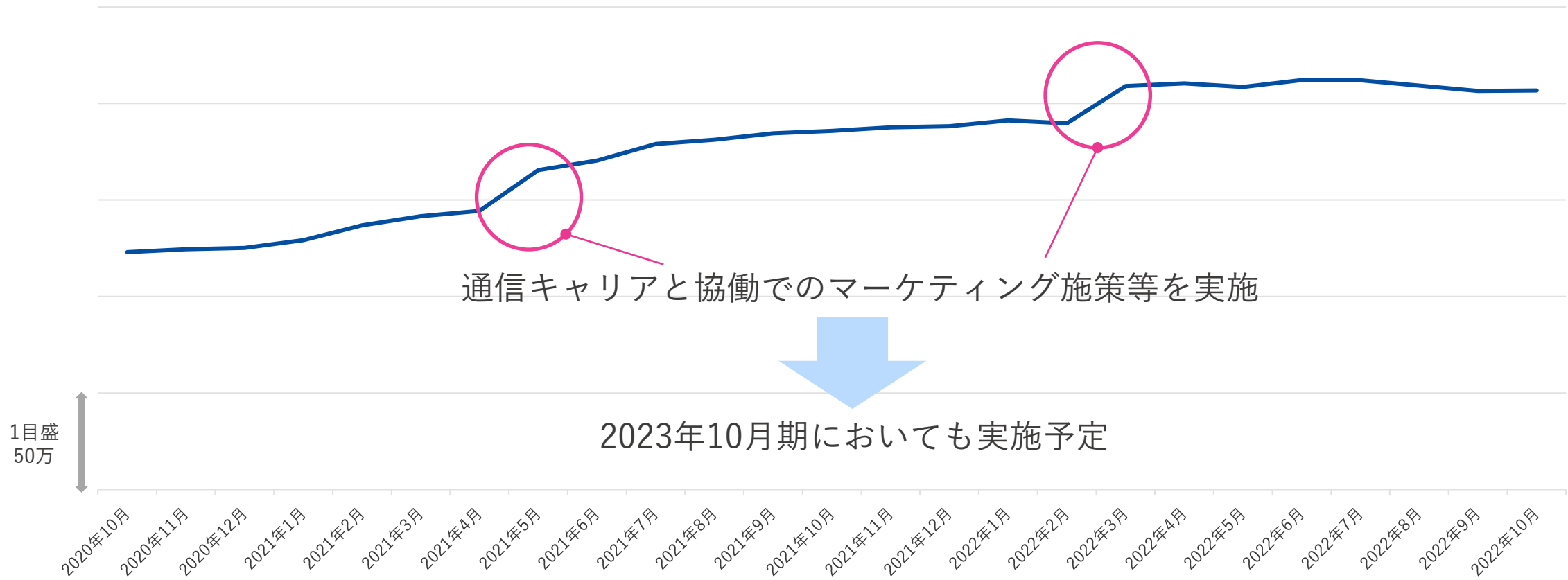
2022年3Qと2022年4Qの売上高および月間利用者数を比較



「月間利用者数×単価」契約モデルにおける月間利用者数の推移

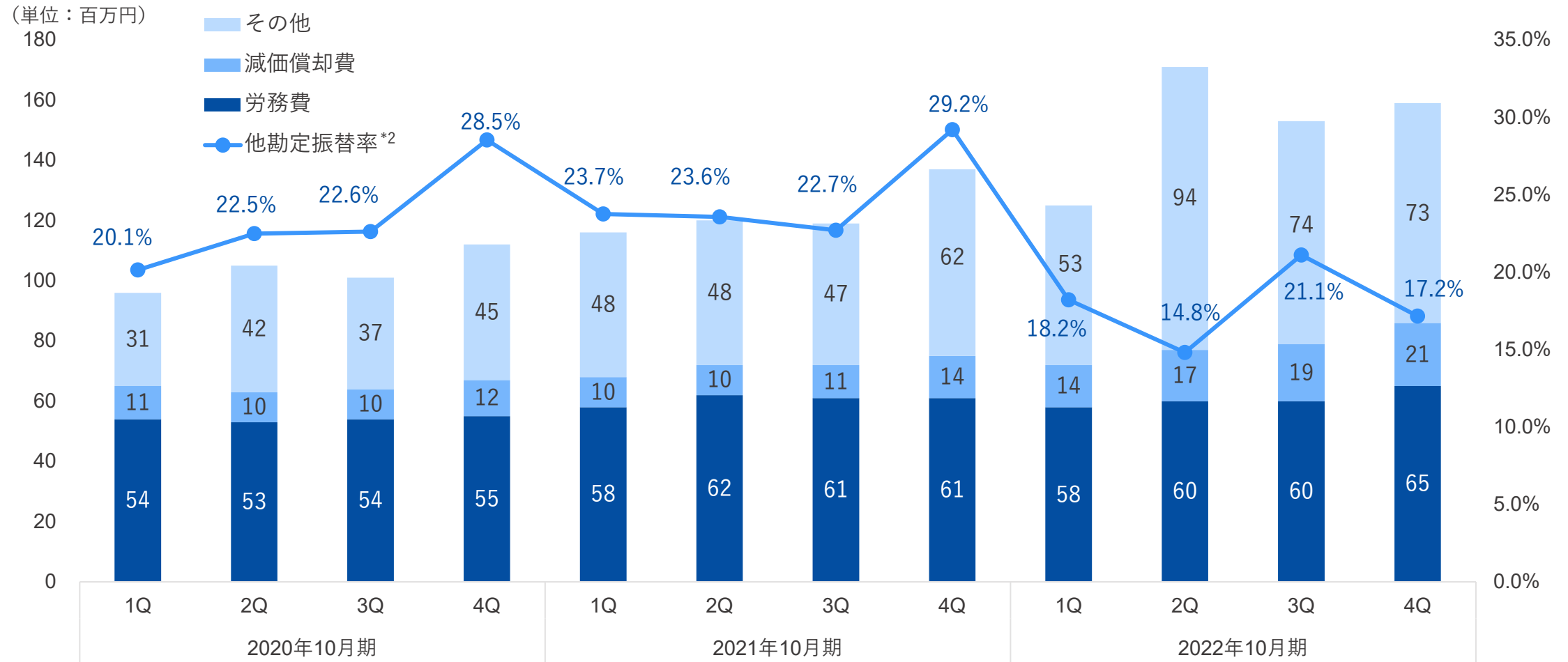
- 対前四半期比で98.4%であることは、重要な局面と捉えている
- 2023年10月期中に通信キャリアと協働でのマーケティング施策等を計画しており、今後の推移を注視する

【月間利用者数×単価契約における利用者数の推移】



売上原価推移

- 売上原価全体*1では、概ね計画通りにコントロール
- 第4四半期における労務費の増加は、人員増加によるもの



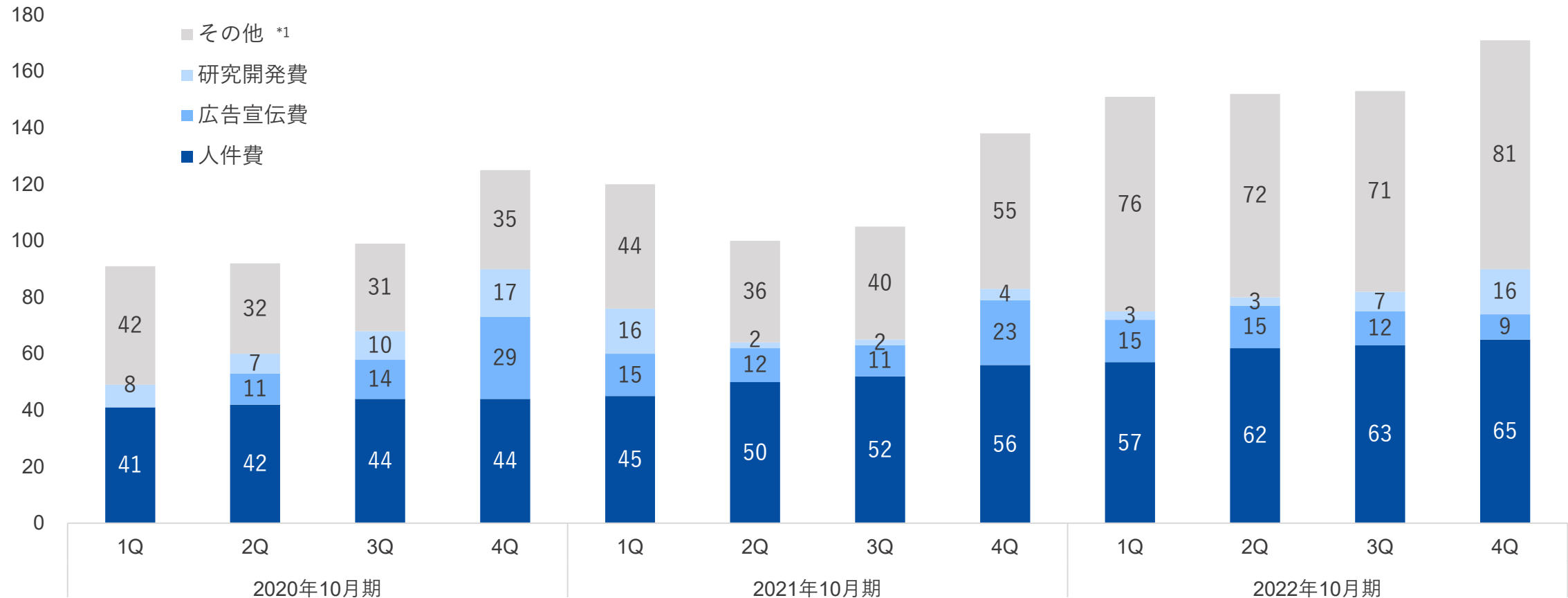
*1：労務費、減価償却費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

*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

販管費推移

- 販管費全体で、概ね計画通りにコントロール
- 第4四半期の人件費、研究開発費の増大は、計画通り人材採用や研究開発を継続したことによる
- その他の増加は、一時的な業務委託等に伴うもの

(単位：百万円)



*1：「その他」に含まれるものは、のれん償却額や減価償却費、支払手数料等

通期コスト推移

(単位：百万円)	2022年10月期 実績	2022年10月期		2021年10月期	
		期首計画値	計画対比	実績	YoY
売上原価	505	495	102.1%	372	135.7%
（労務費）	245	237	103.3%	243	100.9%
（減価償却費）	72	81	89.1%	47	153.4%
（その他）	296	297	99.6%	206	143.3%
（開発分の他勘定振替率* ¹ ）	17.7%	19.6%	▲1.9pt	25.0%	▲7.3pt
販売費及び一般管理費	634	626	101.3%	472	134.5%
（人件費）	250	262	95.2%	205	121.5%
（広告宣伝費）	52	60	86.3%	61	85.5%
（研究開発費）	30	33	91.3%	26	113.6%
（その他）	301	270	111.8%	177	169.6%

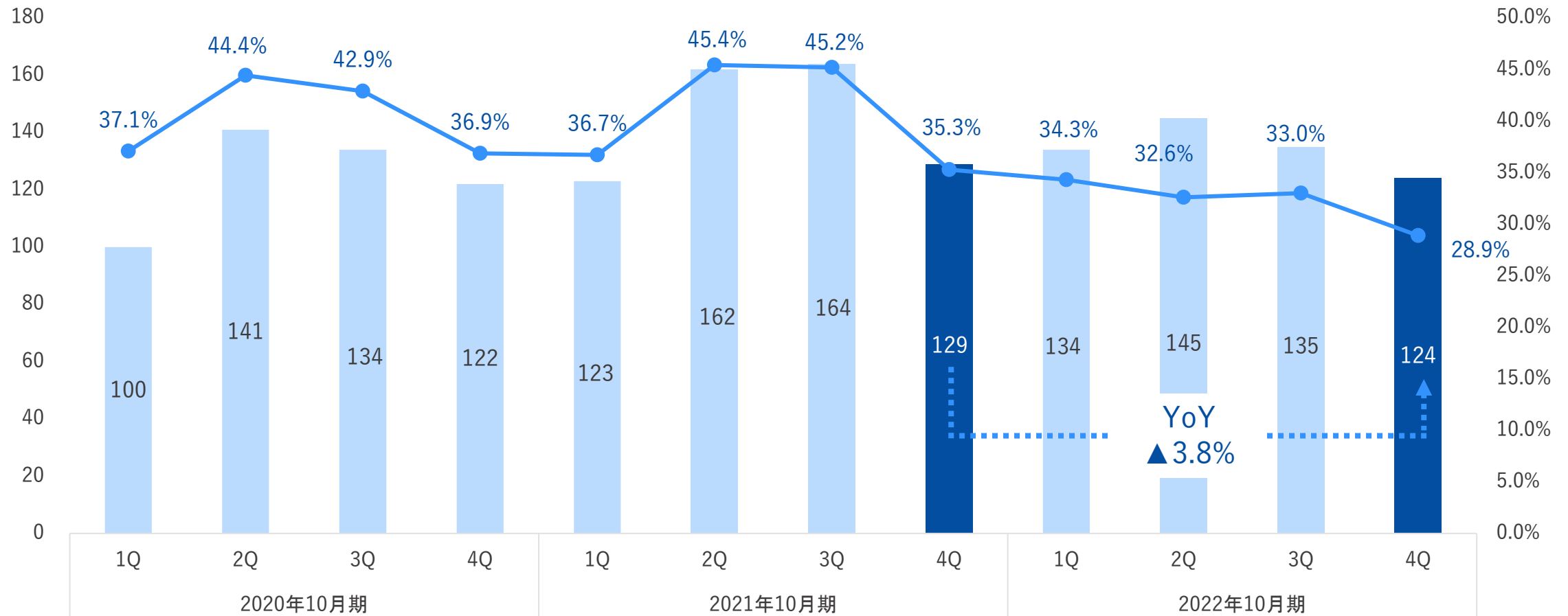
*1：売上原価のうち、主に従業員の活動内容の種類から、研究開発費及び資産等に計上された割合

営業利益推移

- のれん償却費や棚卸高等の影響のため期初から減益を見込んでおり、概ね計画どおりに着地

(単位：百万円)

■ 営業利益 ● 営業利益率



BS推移

(単位：百万円)

	2022年10月期	2021年10月期	増減額
流動資産	1,836	1,389	447
現金及び預金	1,435	1,145	290
売上債権及び契約資産	251	181	69
その他	148	61	87
固定資産	830	780	49
有形固定資産	58	49	8
無形固定資産	476	509	▲ 32
投資その他の資産	296	221	74
総資産	2,667	2,170	497
負債	956	681	275
流動負債	710	385	325
固定負債	245	295	▲ 50
純資産	1,710	1,489	221
自己資本比率	64.1%	68.6%	▲4.5pt

株主還元

- 株主の皆さまに対する利益還元を経営の重要な課題の1つと位置付け、財務体質の強化と積極的な事業展開に必要な内部留保を勘案し、配当性向 35%を基本方針とする
- 2022年10月期の決算状況を踏まえ、1株当たり10円60銭と決定

配当性向

35%

	2021年10月期	2022年10月期	2023年10月期 (予想)
1株当たり 配当金 (期末)	12円90銭	10円60銭	—
配当予想	11円70銭	11円10銭	12円90銭

3

2023年10月期の見通し

2022年10月期の結果分析及び2023年10月期における主な取り組み

- モバイル向け、固定電話向けは、計画比を上回っての着地となった
- ビジネスフォン向けについては、わずかに計画を下回ったが、中長期的な成長のために投資を継続する

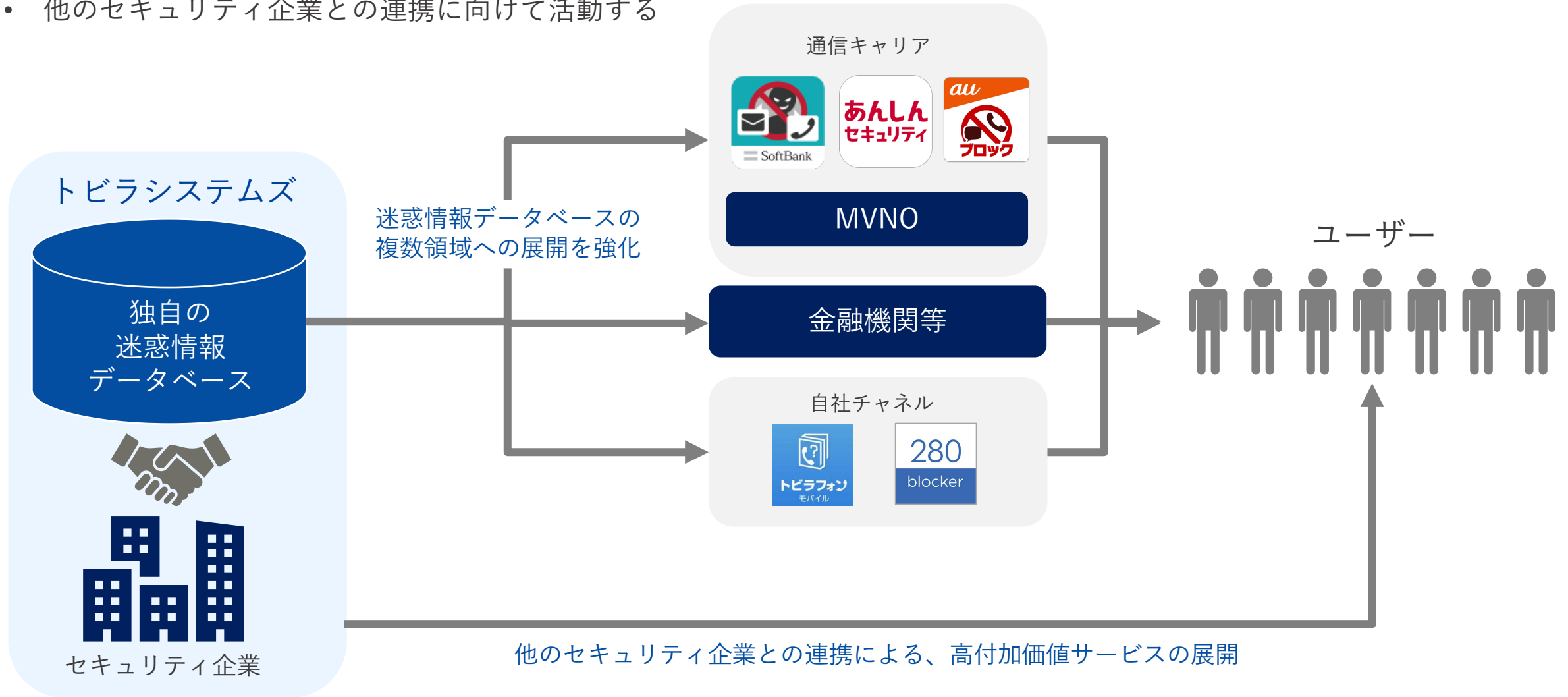
2022年10月期の計画対比					結果分析	2023年10月期における主な取り組み
	2022年10月期 実績	2022年10月期				
		期首計画値	計画対比			
<迷惑情報フィルタ事業>	1,621	1,577	102.7%	モバイル	<ul style="list-style-type: none"> フィッシング詐欺増加の流れを受け、キャリア等の対応策強化の流れがあった 当社の迷惑情報データベースの有効性が評価された 	<ul style="list-style-type: none"> MVNO、金融機関などへの積極的な提案 他のセキュリティ企業との連携の模索
モバイル向け	1,271	1,237	102.7%	固定電話	<ul style="list-style-type: none"> 2Qに自治体による大口受注があった KDDIとの連携により、全国CATV向けの販売が成長 	<ul style="list-style-type: none"> CATV向けの販促活動継続 固定電話回線において高いシェアを占めているNTT東日本、NTT西日本への積極的な提案
固定電話向け	165	155	106.6%		ビジネスフォン	<ul style="list-style-type: none"> トビラフォン Bizについては、NTT東西のセレクトアイテムに登録されたことにより販売が大幅増 トビラフォン Cloud、Talk BookについてはPMF*1達成に向けた活動を実施
ビジネスフォン向け	184	184	99.6%			
<その他の事業>	60	57	104.6%			

事業拡大のための投資を継続

*1：PMF（プロダクト マーケット フィット）：商品やサービスが市場に適切に受け入れてられている状態を指す言葉

モバイル向け 2023年10月期の主な取り組み

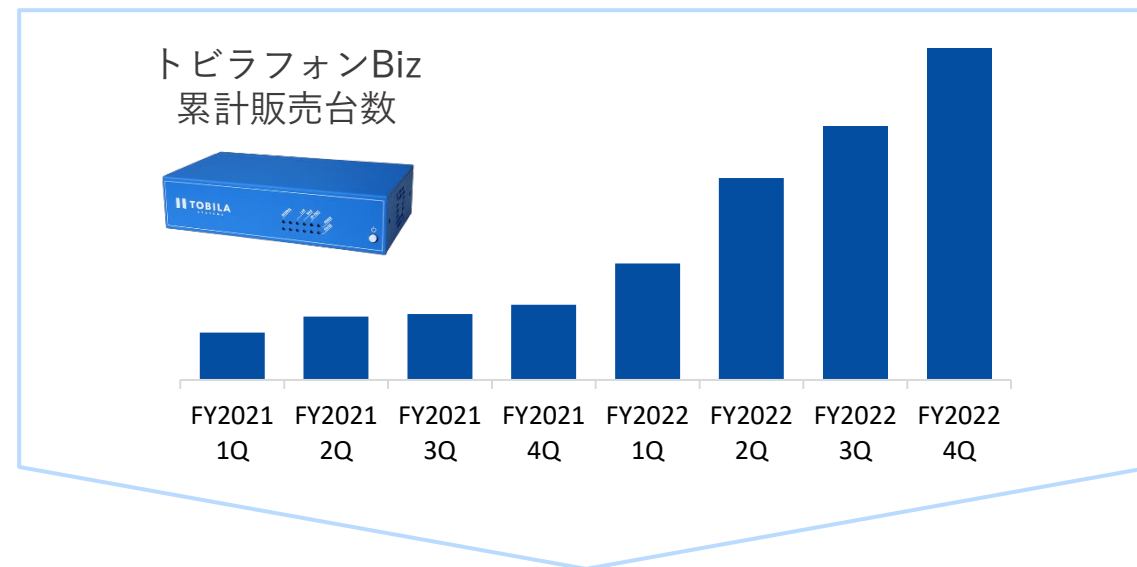
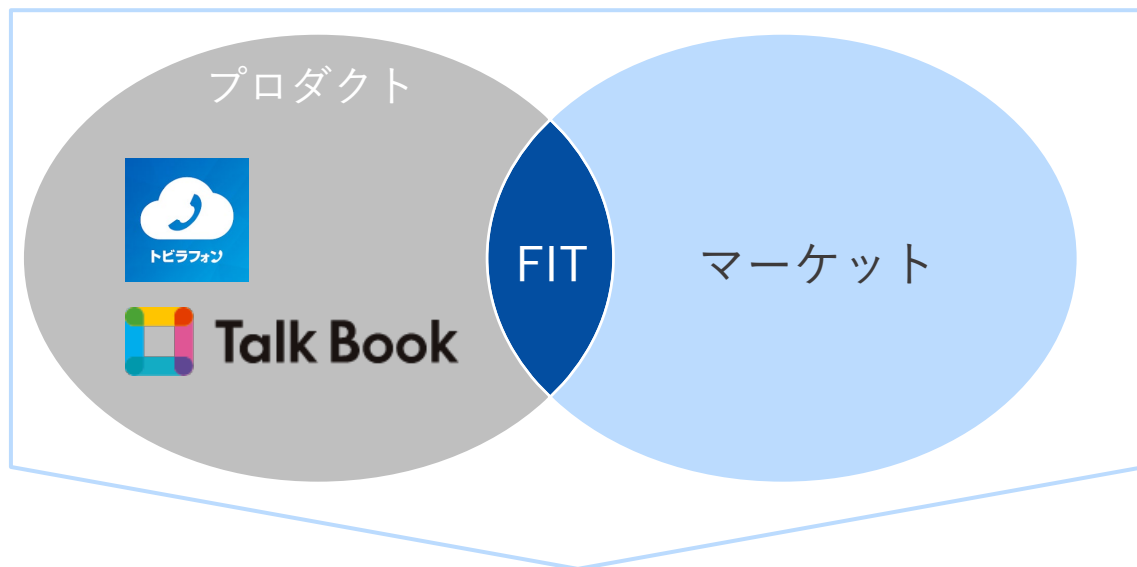
- 迷惑情報データベースを活用した当社サービスを複数領域へ展開
- 他のセキュリティ企業との連携に向けて活動する



ビジネスフォン向け

2023年10月期の主な取り組み

- 「どこからでも簡単に、業務上のコミュニケーションをとれるようにしたい」というニーズから、「コミュニケーションを可視化したい」というニーズへと変化していると考えており、PMF*1を継続する



共通したニーズ：「コミュニケーションの可視化」
 (例：音声コミュニケーションをテキストで残す、音声コミュニケーションの量により稼働負荷を把握する)

継続したニーズ把握・ニーズに対応した機能実装・販売方法の強化

*1：PMF（プロダクト マーケット フィット）：商品やサービスが市場に適切に受け入れてられている状態を指す言葉

2023年10月期 業績見通し

- 2023年10月期の主な取り組みを通じて、売上高2,000百万円、営業利益600百万円となる見通し

(単位：百万円)	2021年10月期 実績	2022年10月期 実績	2023年10月期 見通し	前年度比
売上高	1,424	1,681	2,000	118.9%
EBITDA	645	693	720	103.9%
営業利益	579	540	600	110.9%
経常利益	577	532	599	112.5%
当期純利益	386	322	394	122.3%
営業利益率	40.7%	32.2%	30.0%	-
ROE *1	27.2%	20.1%	21.1%	-
自己資本比率	68.6%	64.1%	61.3%	-

*1：ROEの分母となる自己資本は期中平均を用いて計算

2023年10月期 サービス別 売上見通し

- モバイル向け、固定電話向け、ビジネスフォン向けのすべてにおいて、着実に成長する見通し

(単位：百万円)	2021年10月期 実績	2022年10月期 実績	2023年10月期 見通し	前期比
<迷惑情報フィルタ事業>	1,346	1,621	1,953	120.5%
モバイル向け	1,132	1,271	1,447	113.9%
固定電話向け	148	165	174	105.2%
ビジネスフォン向け	65	184	331	180.2%
<その他の事業>*1	78	60	46	76.6%

*1： <その他の事業>については、今後は積極的に展開しない方針

2023年10月期 コストに関する見通し

- 売上原価については、労務費、外注加工費等の増大により、643百万円となる見通し
- 販管費については、人件費、人材採用、ビジネスフォン向けに関する施策等の増大により、757百万円となる見通し

(単位：百万円)

	2021年10月期 実績	2022年10月期 実績	2023年10月期 見通し	前期比
売上原価	372	505	643	127.1%
販売費及び一般管理費	472	634	757	119.3%

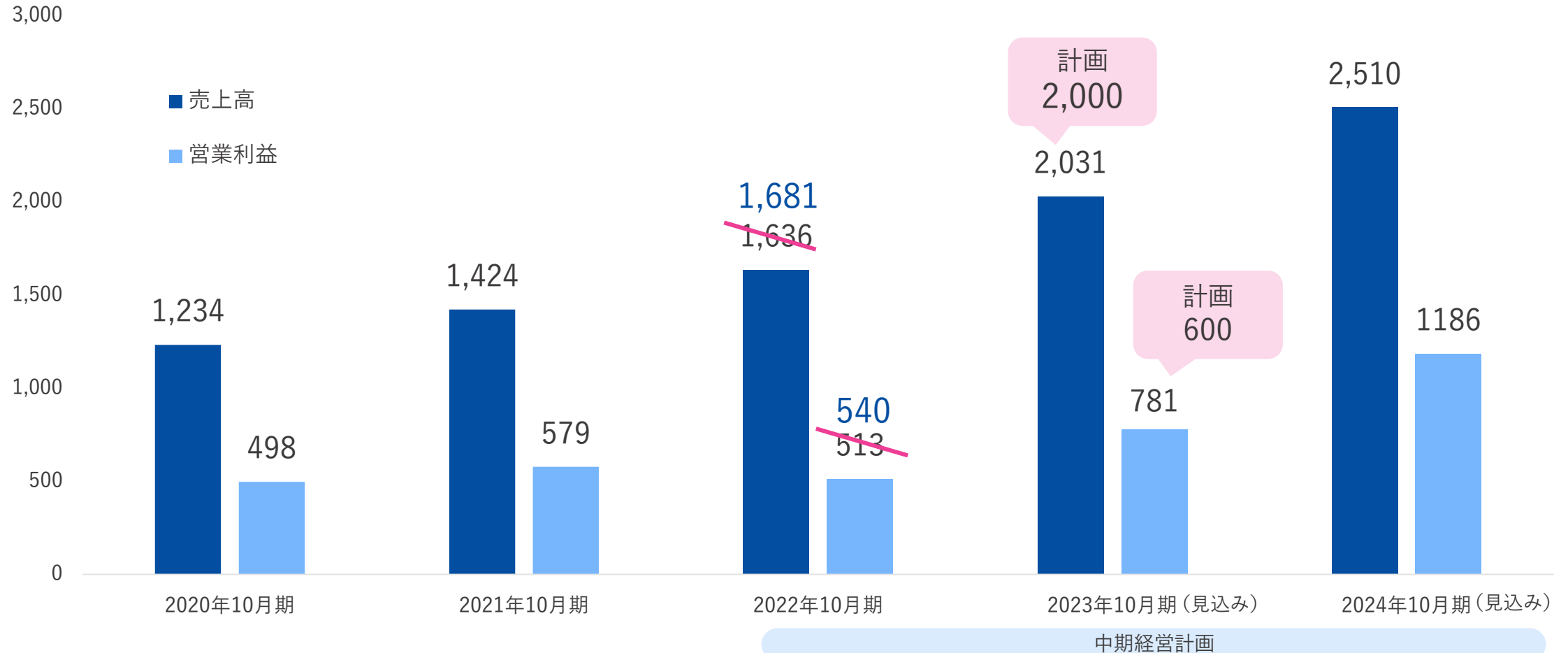
4

中期経営計画の進捗状況

中期経営計画

- 中期経営計画の初年度となる2022年10月期は、計画を上回っての着地
- 2023年10月期は、着実に成長するものの、計画を下回る想定
- 中期経営計画最終年度である2024年10月期の計画達成に向け、より積極的に事業を推進していく

(単位：百万円)



中期経営計画・2022年10月期・2023年10月期の見通しに関する分析

- 2023年10月期予想は、比較的確度の高い案件を積み上げ策定。売上高計において中計をわずかに下回るものの、各サービスは前期比で着実に成長する見通し

(単位：百万円)	中期期 経営計画	2022年 10月期	2023年10月期			分析
			期首計画値	中計比	前期比	
売上高合計	2,031	1,681	2,000	98.5%	118.9%	モバイル <ul style="list-style-type: none"> フィッシング詐欺増加の流れを受け、通信キャリア等による対応策強化の流れがあり、迷惑SMS対策ブロックが採用された MVNO等への提案活動を継続し、より高い成長を目指す
<迷惑情報フィルタ事業>	1,978	1,621	1,953	98.8%	120.5%	
モバイル向け	1,285	1,271	1,447	112.7%	113.9%	固定電話 <ul style="list-style-type: none"> KDDIとの連携により、全国CATV向けの販売が順調に成長している。成長を加速する施策を行うことで、中計達成を目指す 固定電話回線において高いシェアを占めているNTT東日本、NTT西日本への積極的な提案を行っていく
固定電話向け	187	165	174	93.0%	105.2%	
ビジネスフォン向け	506	184	331	65.6%	180.2%	ビジネスフォン <ul style="list-style-type: none"> トビラフォン Bizについては、NTT東西のセレクトアイテムに登録されたことにより販売が大幅増 トビラフォン Cloud、Talk BookについてはPMF達成に向けた活動に注力した。更なる成長のために販売力を強化し、成約率の向上に取り組んでいく
<その他の事業>	53	60	46	86.8%	76.6%	
営業利益	781	540	600	76.8%	110.9%	営業利益 <ul style="list-style-type: none"> 中長期的な成長のため、人事制度を充実させるとともに人材採用には継続した投資が必要と判断 独自のデータベーステクノロジーを強化するための研究開発費には継続して投資が必要と判断 トビラフォン Cloud、Talk BookのPMF達成に向けた活動に引き続き注力

サステナビリティに関する取り組み

●トビラシステムズのサステナビリティに対する基本的な考え方*1

当社の基盤は一緒に働くメンバーであり、メンバーとその大切な人が幸せに暮らせる基盤であることが、革新的なテクノロジーを発明し普及させるためには重要だと考えています。

社会環境の変化や多様なキャリアパスを描けるよう、人事制度、人材育成制度の見直し、福利厚生の実充などに注力してまいります。

さらに、多様な人材の活躍推進にも努めてまいります。ダイバーシティの推進は多様な価値観、多様な思考、多様な発想をもとに、より良い意思決定へとつながると考えています。

E Environment 環境

- 環境省が推奨する地球温暖化対策のための「COOL CHOICE（賢い選択）」に賛同登録
- 節電、働き方の工夫、3R、環境に配慮した製品の購入等、脱炭素社会づくりへの貢献を進める

S Social 社会

- 「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
- 健康宣言チャレンジ事業所として認定

G Governance 企業統治

- 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

*1：トップメッセージより抜粋

サステナビリティサイトを公開

- 当社が行う持続可能な社会の実現に向けた取り組みをまとめたサステナビリティサイト*1を公開

(E) Environment 環境

		2022年10月期
電気使用量・ Co2排出量 (kg-CO2)	SCOPE 1 (kg-CO2)	0
	SCOPE 2 (kg-CO2)	46,952.05
	SCOPE 1、2 合計	46,952.05
CO2排出量/売上高 (t/百万円)		0.0279
電気使用量 (kwh)		108,434.30

対象：名古屋本社オフィス、東京支店、名古屋倉庫
CO2係数：0.433kg-CO2/kwh
係数データ元：<https://ghg-santeikohyo.env.go.jp/calc>

*1：サステナビリティサイト：<https://tobila.com/sustainability/>

(S) Social 社会

	2022年10月期
従業員（正社員数）	58名
うち女性数	11名
女性比率	18.9%
管理職数	10名
うち女性数	1名
女性管理職比率	10 %
平均残業時間 / 月	16時間
有給取得率	46.0%
育児休業取得率（男性）	100 %（3名/3名）
育児休業取得率（女性）	対象者なし

Socialに関するデータは正社員のみ対象

今後の個人投資家向けIR活動

- 個人投資家向け説明会に登壇を予定。詳細・お申し込みはリンク先にてご確認ください

開催予定日時	イベント名	開催方法
2023年1月14日(土) 13:25 ~ 17:50	第33回神戸投資勉強会【東京】 「2時間で5社を知ろう」IRセミナー https://twipla.jp/events/532600	対面のみ

ディスクレーマー

● 本資料の取扱について

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。

2023年10月期 第1四半期の決算発表は、2023年3月10日（金）17時以降を予定しております。



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/>

 note



<https://note.com/tobila4441>



<https://twitter.com/iinakod>

Appendix



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	2006年12月1日（創業 2004年4月1日）
本店	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	89名（取締役・社外取締役含む。うち、臨時雇用24名） 2022年10月末日現在
拠点	名古屋、東京

2022年10月期 第4四半期 業績サマリー

- 売上高は前四半期比、前年同期比ともに成長を継続
- 計画通り人材採用や研究開発の強化を継続したことや投資有価証券評価損の計上により、各利益については減益

(単位：百万円)	2022年10月期 4Q実績	2022年10月期 3Q（前四半期比）		2021年10月期 4Q（前年同期比）	
		実績	QoQ	実績	YoY
売上高	430	411	104.6 %	366	117.5 %
EBITDA *1	166	175	94.6 %	152	108.7 %
営業利益	124	135	91.6 %	129	96.2 %
経常利益	124	135	92.0 %	128	97.1 %
純利益	77	87	88.8 %	75	102.0 %

*1：EBITDAは「営業利益＋減価償却費＋のれん償却額」にて算出

2022年10月期 第4四半期 サービス別 売上内訳

- 主力の迷惑情報フィルタ事業の各サービスについては、前四半期比、前年同期比において確実に成長
- その他事業については、前年同期比で87.9%であるが、積極的には展開していかない方針であり、想定どおり

(単位：百万円)

	2022年10月期 4Q実績	2022年10月期 3Q (前四半期比)		2021年10月期 4Q (前年同期比)	
		実績	QoQ	実績	YoY
<迷惑情報フィルタ事業>	415	397	104.6 %	349	119.0 %
モバイル向け	314	313	100.4 %	295	106.7 %
固定電話向け	41	38	107.3 %	34	121.7 %
ビジネスフォン向け	59	44	132.1 %	20	295.3 %
<その他の事業>*1	15	14	104.7 %	17	87.9 %

*1：<その他の事業>については、今後は積極的に展開しない方針

2022年10月期 サービス別 売上高 四半期推移

(単位：百万円)

	2020年10月期				2021年10月期				2022年10月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
<迷惑情報フィルタ事業>	244	295	290	312	316	335	344	349	377	430	397	415
モバイル向け	211	247	248	259	265	281	290	295	311	331	313	314
固定電話向け	27	42	33	43	38	37	37	34	34	51	38	41
ビジネスフォン向け	4	5	7	9	11	17	16	20	31	48	44	59
<その他の事業>	26	23	22	19	19	22	19	17	14	16	14	15

2022年10月期 財務状況 四半期業績推移

(単位：百万円)	2020年10月期				2021年10月期				2022年10月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上	270	319	312	331	335	358	364	366	391	447	411	430
(迷惑情報フィルタ事業)	244	295	290	312	316	335	344	349	377	430	397	415
(その他事業)	26	23	22	19	19	22	19	17	14	16	14	15
売上原価	77	82	78	83	89	92	92	97	103	147	121	133
(労務費)	54	53	54	55	58	62	61	61	58	60	60	65
(減価償却費)	11	10	10	12	10	10	11	14	14	17	19	21
(その他)	31	42	37	45	48	48	47	62	53	94	74	73
(開発分のお勘定振替率*1)	20.1%	22.5%	22.6%	28.5%	23.7%	23.6%	22.7%	29.2%	18.2%	14.8%	21.1%	17.2%
販管費	93	94	99	126	122	102	106	139	153	154	154	173
(人件費)	41	42	44	44	45	50	52	56	57	62	63	65
(広告宣伝費)	0	11	14	29	15	12	11	23	15	15	12	9
(研究開発費)	8	7	10	17	16	2	2	4	3	3	7	16
(その他)	42	32	31	35	44	36	40	55	76	72	71	81

*1：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期 Q&A

Q. 配当が減配になった理由、また予想を下回った理由は理由はなにか。

当社では、株主の皆さまに対する利益還元を経営の重要な課題の1つと位置付けており、財務体質の強化と積極的な事業展開に必要な内部留保を勘案し、配当性向 35 %を基本方針としております。

この方針に基づき、2022年12月9日公表の2022年10月期業績が前回公表の業績予想を下回ったこと及び今後の積極的な事業展開等を総合的に勘案し、従来予想から50銭減配し、1株当たり10円60銭と決定いたしました。

Q. 当期純利益はなぜ計画未達となったのか。

特別損失として、固定資産除却損、投資有価証券評価損を計上したことにより、純利益においては計画を下振れての着地となりました。

Q. 2022年10月期のモバイル向けフィルタサービスの売上には、10月27日から開始したNTTドコモ社の迷惑SMSブロックサービスの売上は含まれているのか？

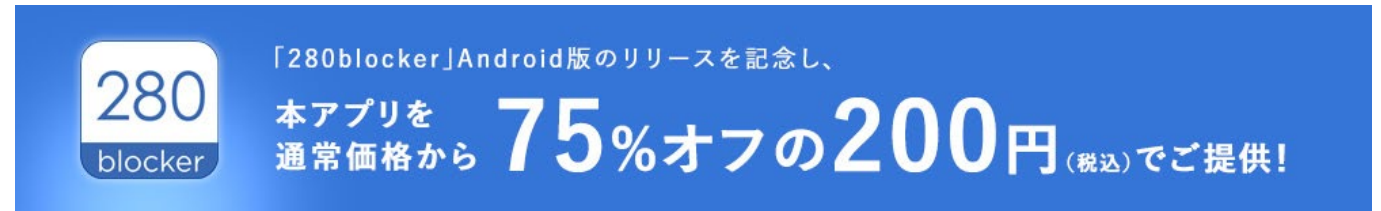
はい。期末である10月末日までの数日にはなりますが含んでおります。

広告ブロックアプリ「280blocker」Android版を提供開始

- 2022年11月26日に、これまでiOSのみで提供していた広告ブロックアプリ「280blocker」をAndroid版で提供開始 *1
- リリースを記念して、①期間限定で800円→200円で提供 ②Twitterでプレゼントキャンペーンを実施

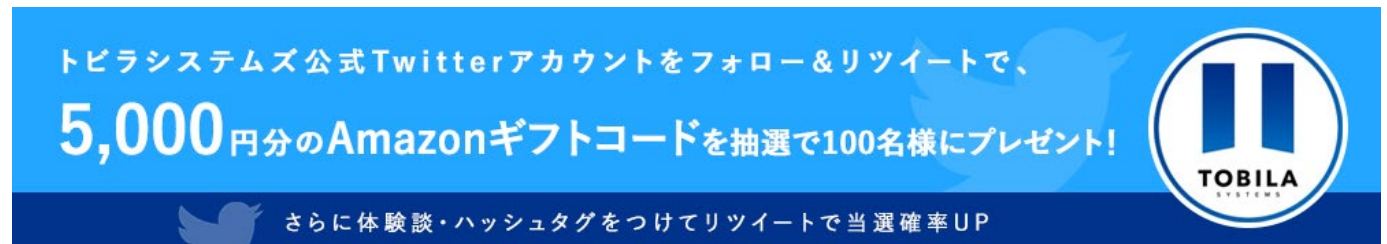


● 2022年11月25日～2023年2月24日



「280blocker」Android版のリリースを記念し、
本アプリを通常価格から **75%オフの200円** (税込) でご提供!

● 2022年11月25日～2022年12月8日*2



トビラシステムズ公式Twitterアカウントをフォロー&リツイートで、
5,000円分のAmazonギフトコードを抽選で100名様にプレゼント!

さらに体験談・ハッシュタグをつけてリツイートで当選確率UP

*1：プレスリリース：「トビラシステムズ、広告ブロックアプリ「280blocker」Android版を提供開始」 (<https://tobila.com/news/release/p1310/>)

*2：本資料開示（2022年12月9日）時点では終了

「特殊詐欺」とは

- 被害者に電話をかけるなどして対面することなく信頼させ、指定した預貯金口座への振込みその他の方法により、不特定多数の者から現金等をだまし取る犯罪。特殊詐欺の手口は、大きく10種類に分類される。

- オレオレ詐欺
- 架空料金請求詐欺
- 融資保証金詐欺
- ギャンブル詐欺
- その他の特殊詐欺
- 預貯金詐欺
- 還付金詐欺
- 金融商品詐欺
- 交際あっせん詐欺
- キャッシュカード詐欺盗（窃盗）



グレーゾーン犯罪について

- ・ 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

電話

- ・ 迷惑電話
- ・ 営業電話
- ・ 勧誘電話
- ・ 悪徳商法

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

メール・SMS

- ・ 迷惑メール
- ・ 出会い系メール
- ・ 営業メール

その他

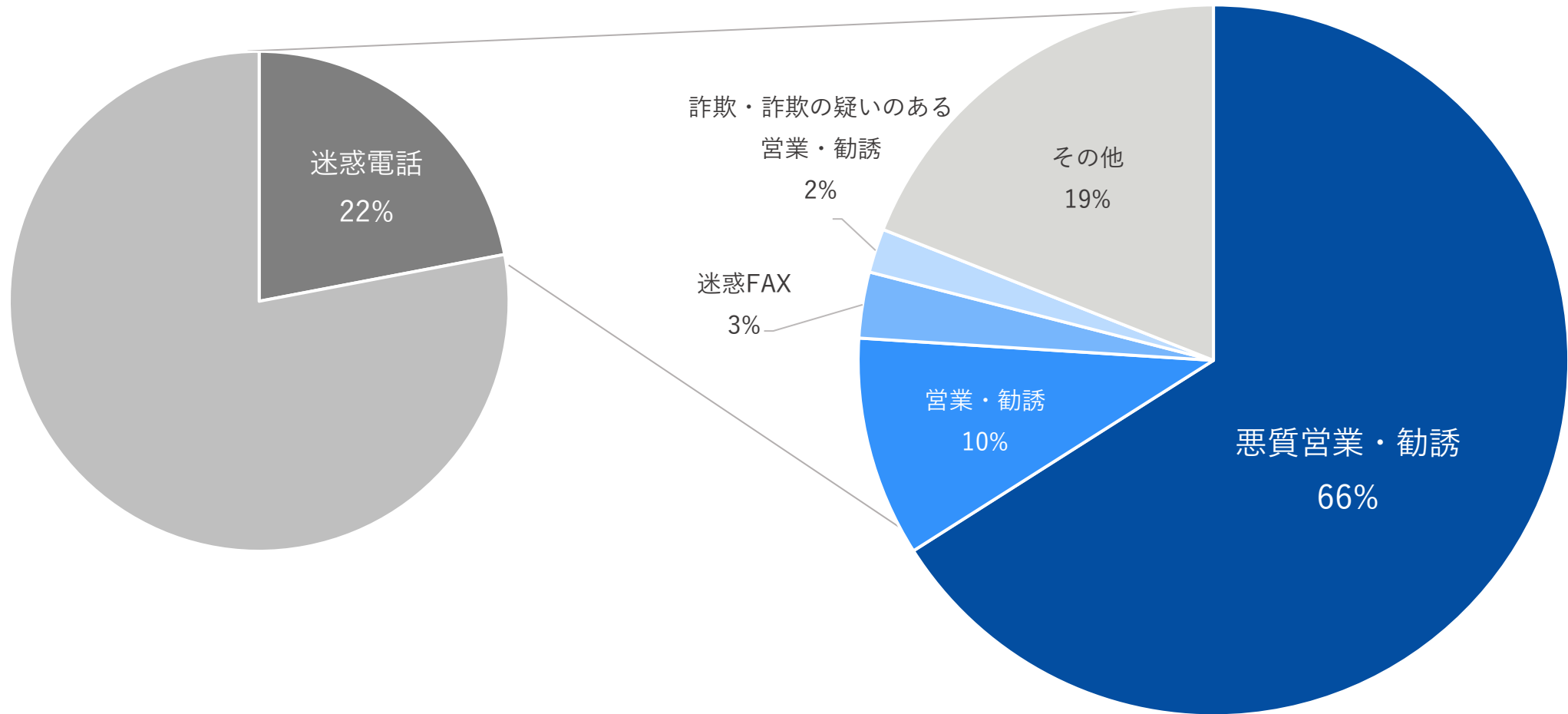
- ・ 押し買い
- ・ 送り付け商法
- ・ マルチ商法
- ・ 靈感商法



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



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://●●●●●

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

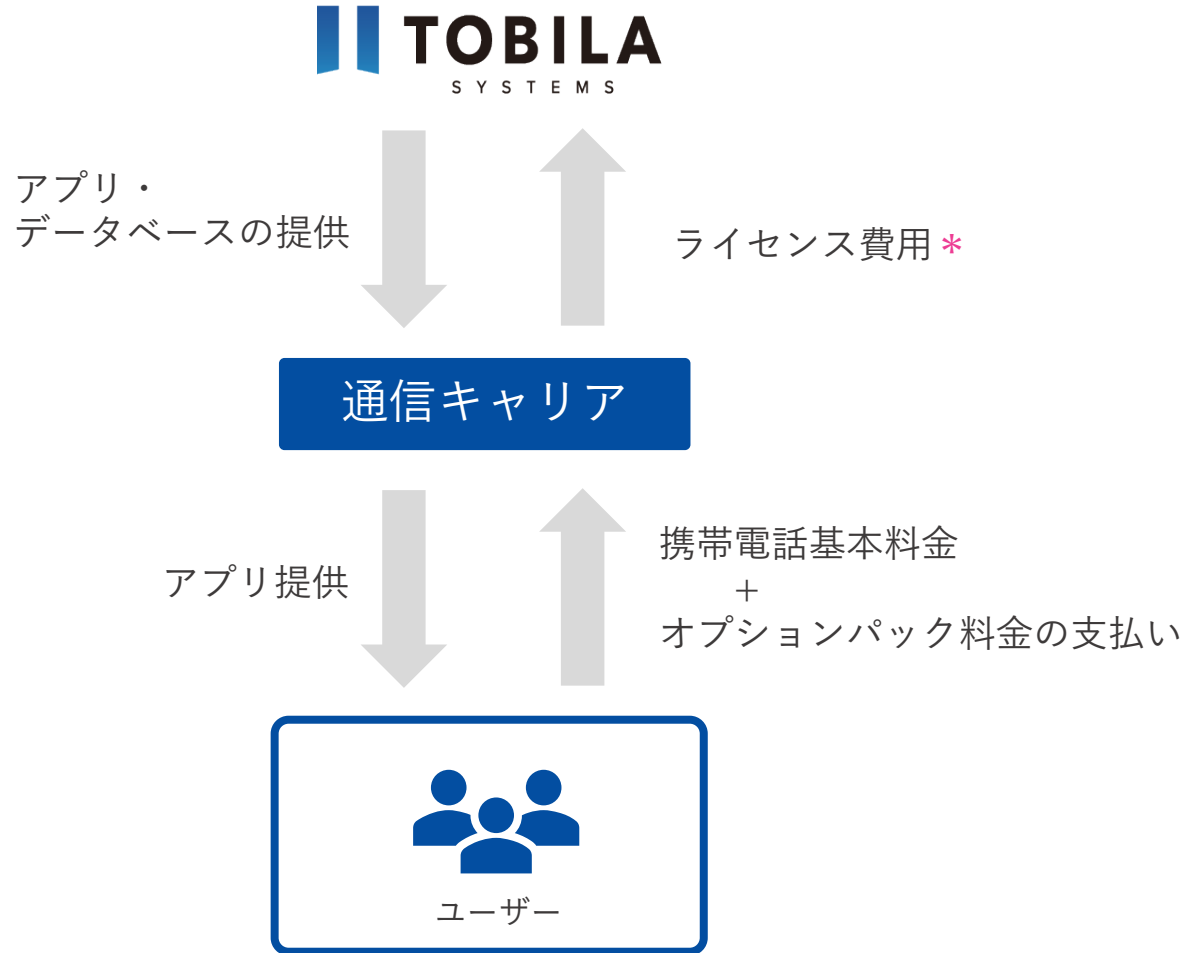
オプションパック

	Softbank
	NTTdocomo
	KDDI

自社アプリ（直販）

	トビラフォン モバイル
	280blocker

- 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



* ライセンス費用の契約形態は3種類

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

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

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

脚注：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

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

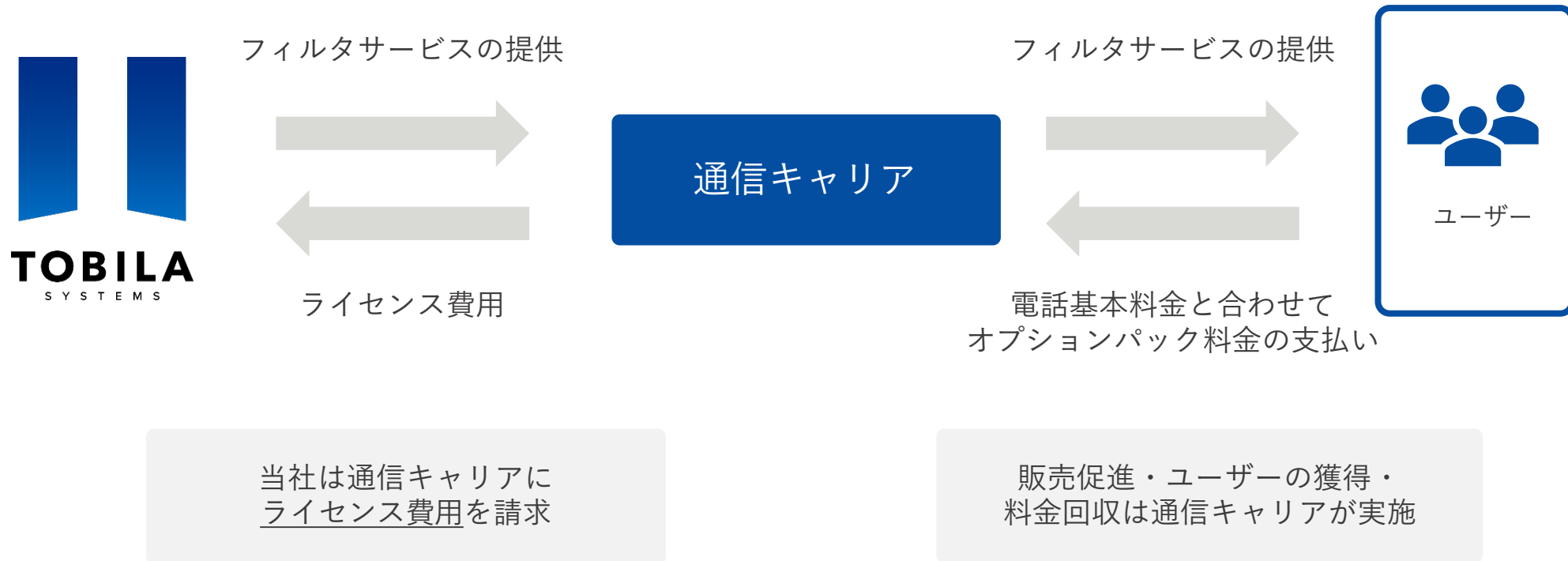
ネットワーク型
(CATV)

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

- 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



ビジネスフォン向け

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



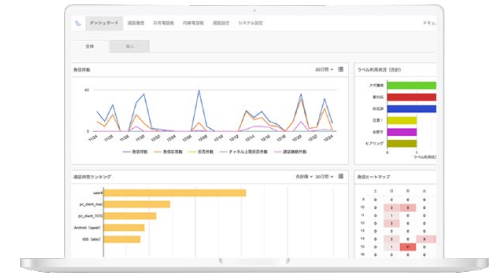
オフィス設置型の法人向け迷惑電話フィルタ。設置するだけで、迷惑電話、迷惑なFAXなどの送付を防ぐことが可能

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

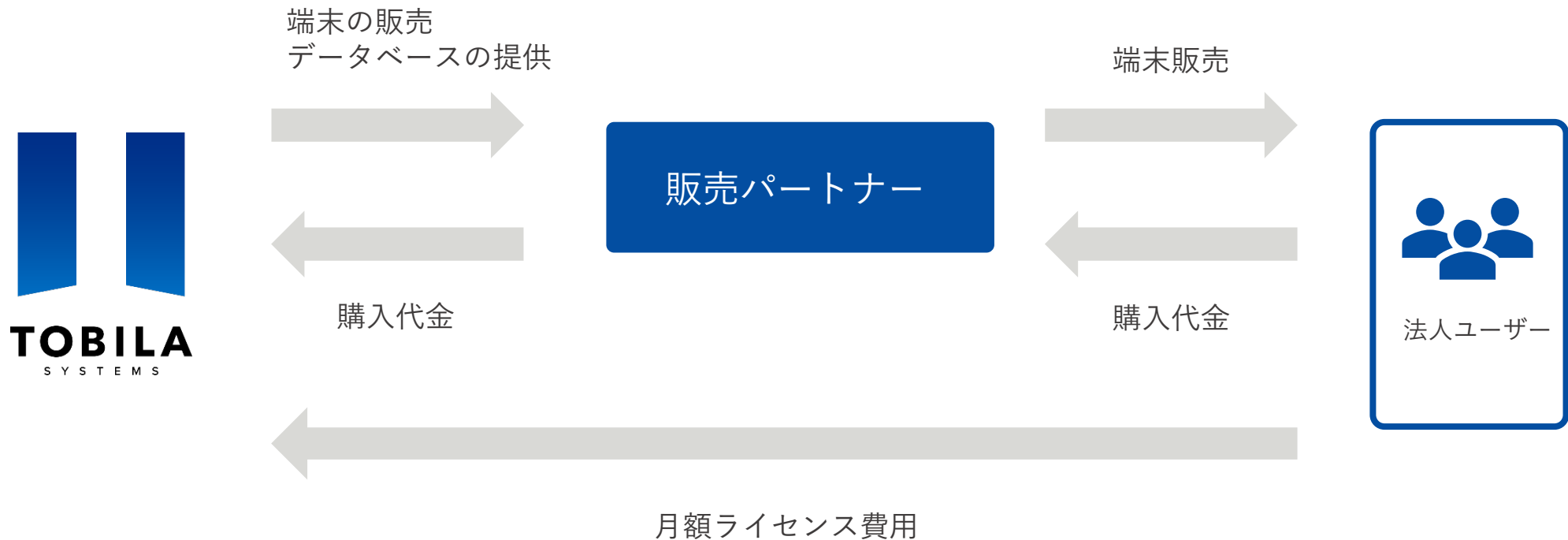


IP電話と通話解析機能を兼ね備えた営業支援サービス。
2022年1月12日より提供開始

ビジネスフォン向け

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



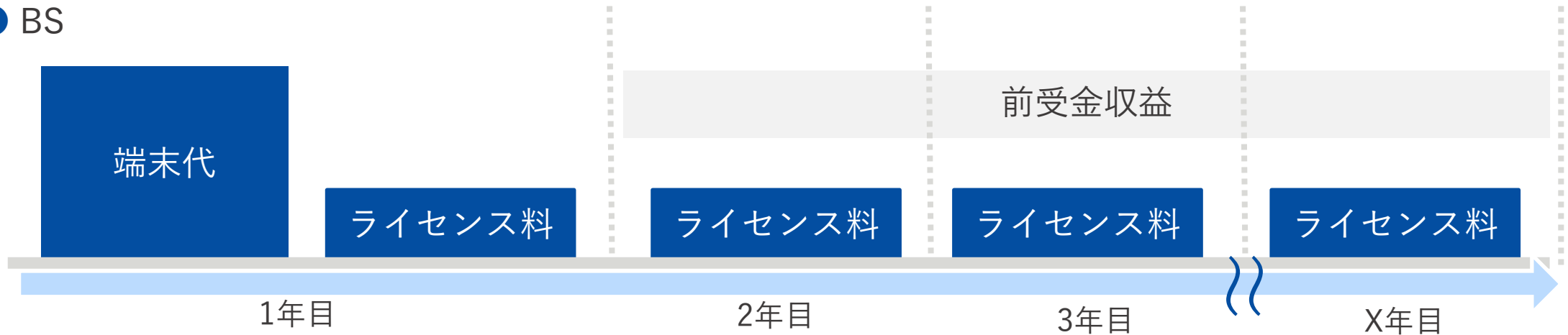
トビラフォンBizの収益構造

- 販売時に、端末料金とライセンス料を一括で受領。端末料金は販売時に売上計上となるのに対して、ライセンス料は利用期間に合わせて月次按分して売上計上。そのため、ライセンス料の一部は契約負債となる

● CF



● BS





迷惑電話フィルタ



オフィスへの迷惑電話・FAXを自動ブロック。個別での着信拒否・着信許可登録も可能

スケジューリング



自動音声アナウンスや留守番電話録音を、自由に設定が可能

全通話自動録音



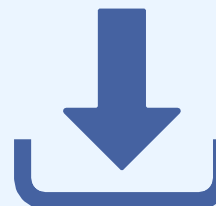
標準で最大1,250時間（発着信履歴1万件）の録音が可能

発信規制



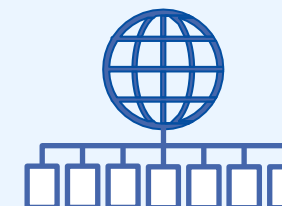
予め登録した電話番号には発信できないように設定が可能

データダウンロード



発着信履歴や通話録音データのダウンロードが可能

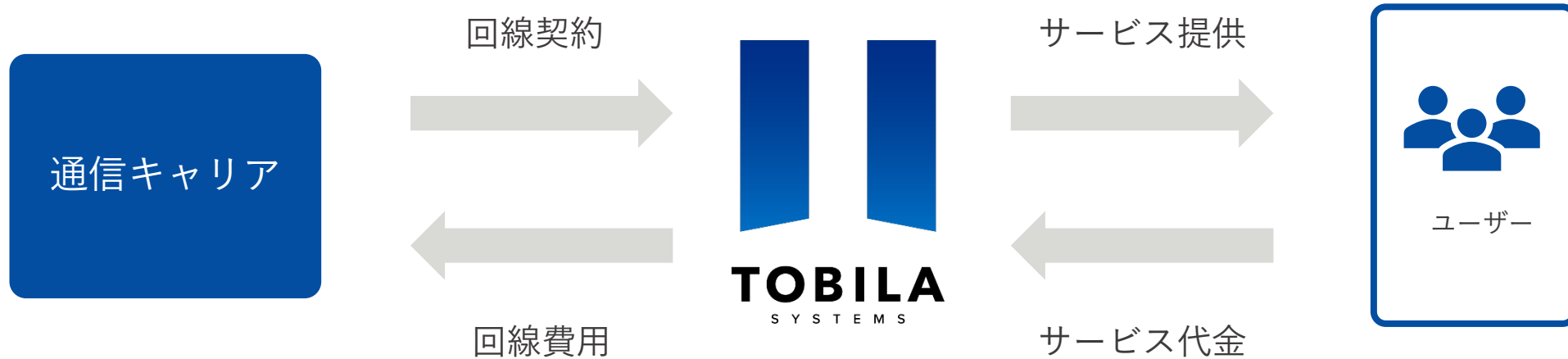
多拠点管理



複数の拠点に設置した際には、一括管理または拠点ごとに管理を分けるか選択が可能

トビラフォン Cloud、Talk Bookのビジネスモデル

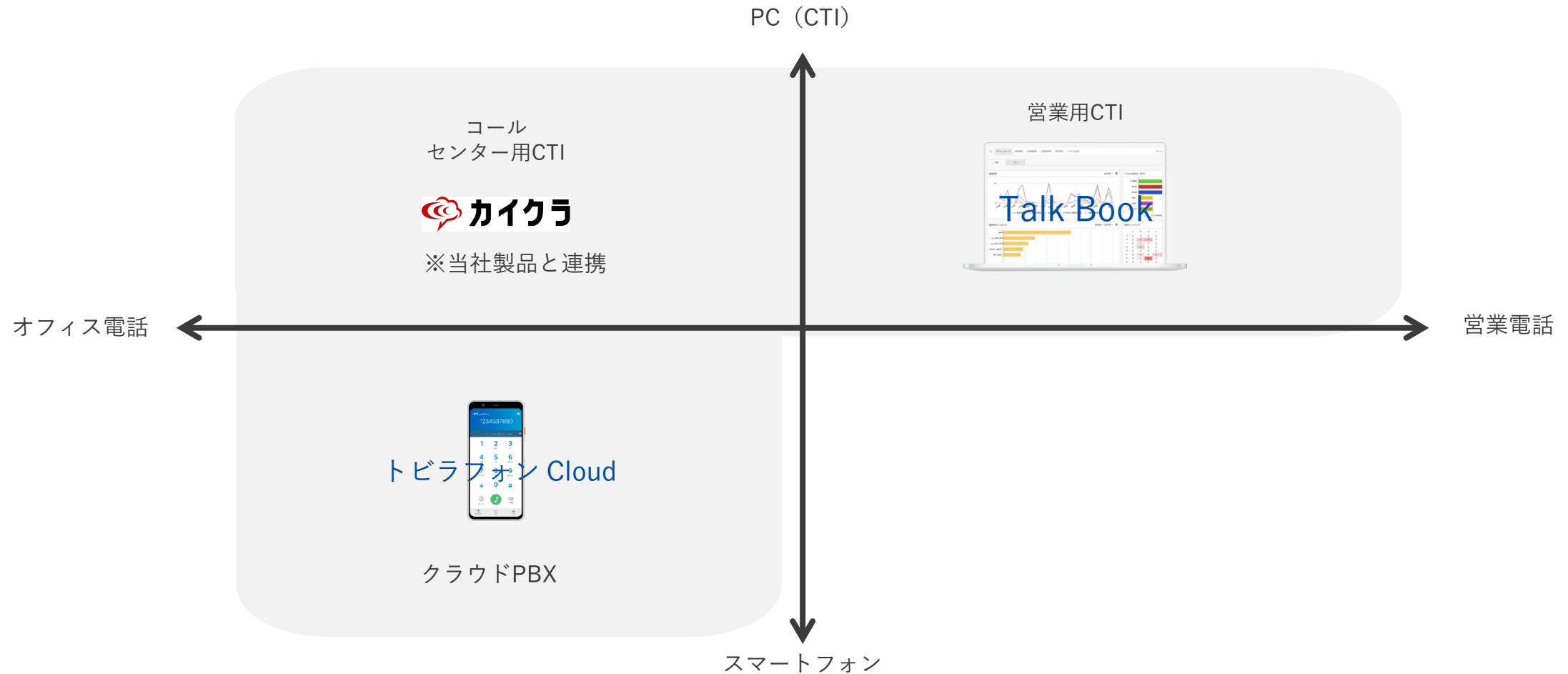
- 基本の料金体系は「初期費用」 + 「月額費用（基本セット数×単価）」 + 「通話料 / 月」
- 基本セット数が増えるほど、月額ライセンス費用が積み上がるストックモデル *1



*1：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記載の通りです。 (<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





TOBILA

S Y S T E M S