



2023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)

2023年6月9日





INDEX

目次

- ① 決算ハイライト、事業概要
- ② 2023年10月期 第2四半期 トピック
- ③ 2023年10月期 第2四半期 業績
- ④ 2023年10月期 見通し

1

決算ハイライト、
事業概要

2023年10月期 第2四半期 決算ハイライト

売上高

521百万円

(前年同期比 116.7%)

営業利益

175百万円

(前年同期比 120.3%)

迷惑情報フィルタ事業サービス別 売上高

- モバイル向け 378百万円 (前年同期比 114.2%)
- 固定電話向け 47百万円 (前年同期比 93.2%)
- ビジネスフォン向け 84百万円 (前年同期比 173.9%)

モバイル向け

- 2022年10月に締結した「固定契約」モデルやMVNO等の格安スマホ向けのデータベース提供開始が寄与
- 4月から「契約者×単価」モデルについて単価アップして契約更改

固定電話向け

- 前年同期比93.2%は前期に大口受注のフロー収益があった影響であり、想定どおり
- KDDIのCATV向けサービスのストック収益が増加し前四半期比では107.0%の成長

ビジネスフォン向け

- トビラフォンBizは機能拡充を行い、販売台数も概ね計画どおり推移

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

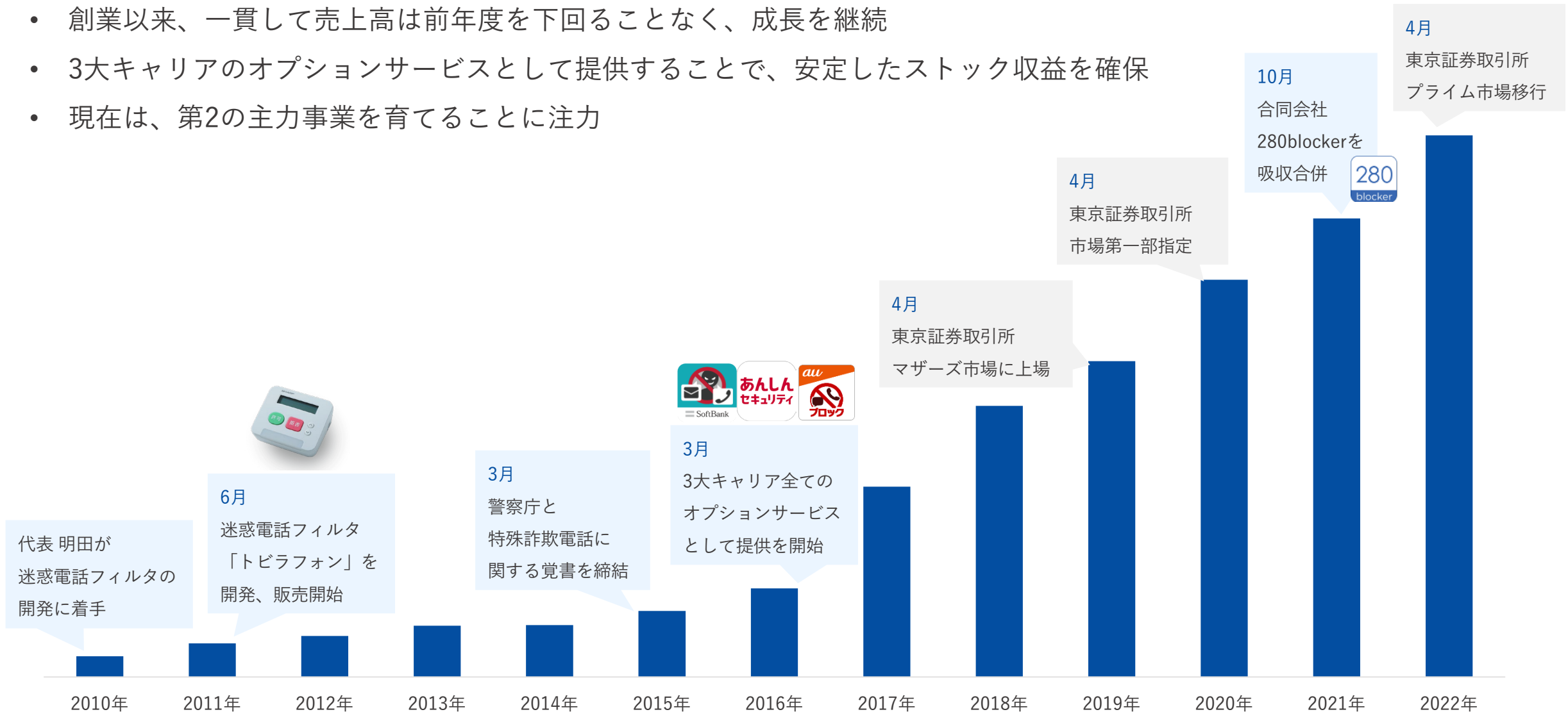
私たちは素晴らしい未来を想像し、失敗を恐れず変化を続け、常識を疑いあるべき形を追求します。

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

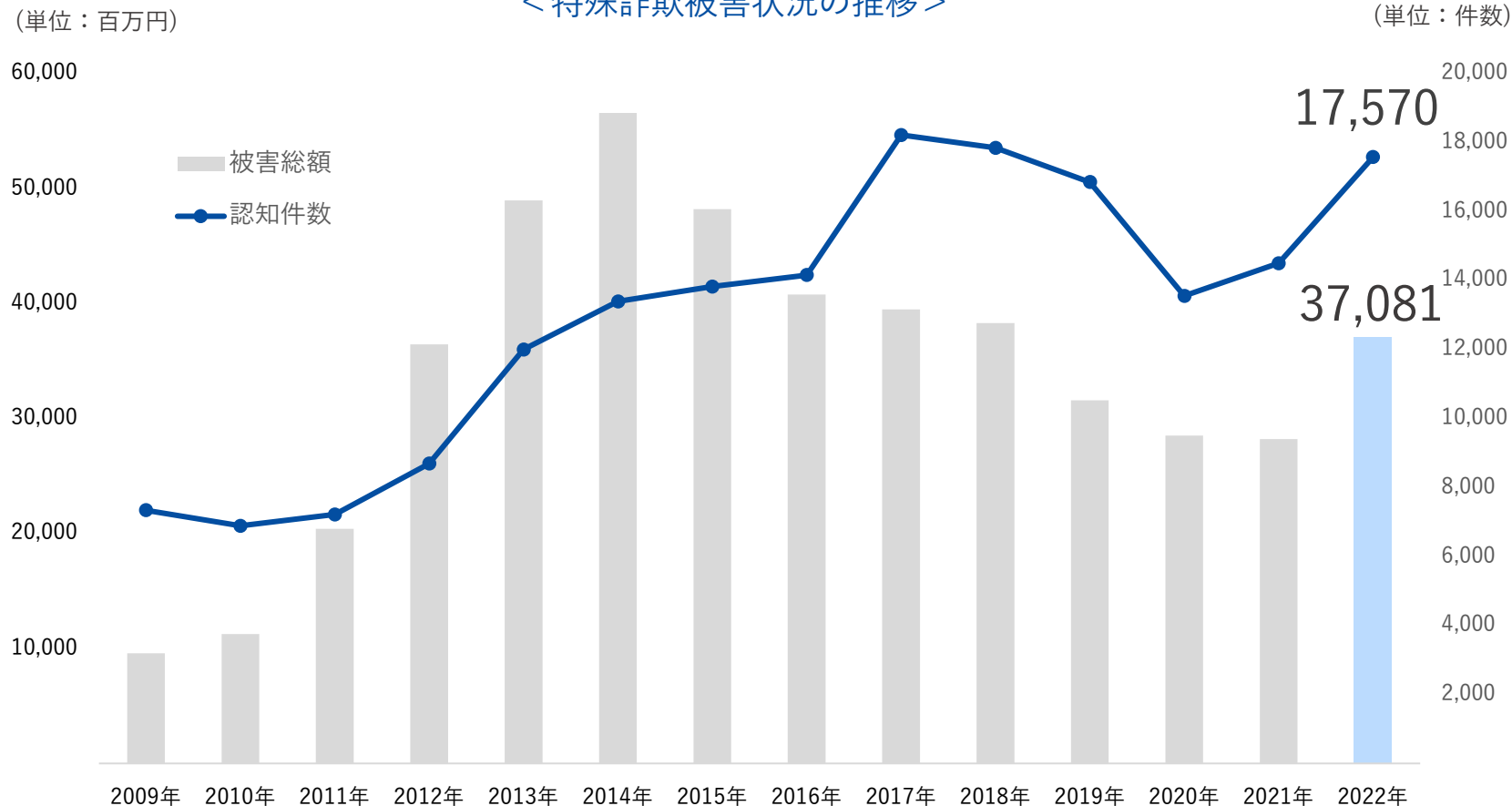


脚注：棒グラフは当社の売上高

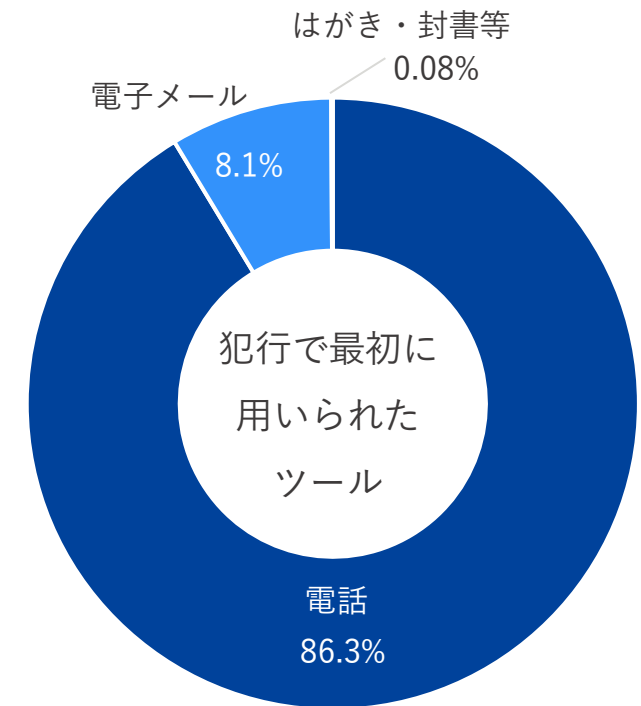
当社が挑む社会課題：特殊詐欺犯罪、グレーゾーン犯罪

- 2022年の特殊詐欺は認知件数：17,570件、被害総額：約371億円。1日あたりに換算すると約1億円もの被害額
- 2023年は1月～4月間で、特殊詐欺の被害額はすでに約123億円と、前年の同じ期間と比較し約23%上昇

<特殊詐欺被害状況の推移>



<犯行の手段>



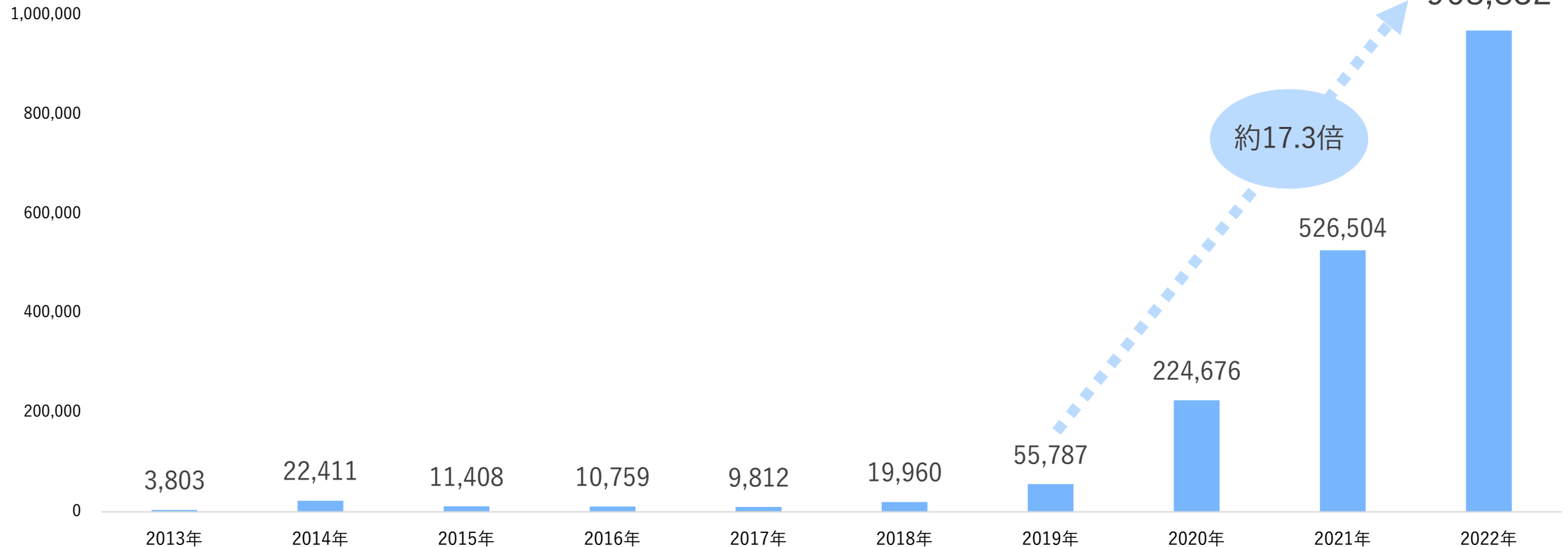
出所：警察庁「令和4年における特殊詐欺の認知・検挙状況等について（確定版）」、「令和5年4月の特殊詐欺認知・検挙状況等について」

当社が挑む社会課題：フィッシング詐欺

- 2020年以降、フィッシング報告件数は年々大幅に増加している状況*1
- フィッシング詐欺のSMS（スミッシング）も年々増加、2022年は前年比の約2倍*2

<フィッシング報告件数>

(単位：件数)

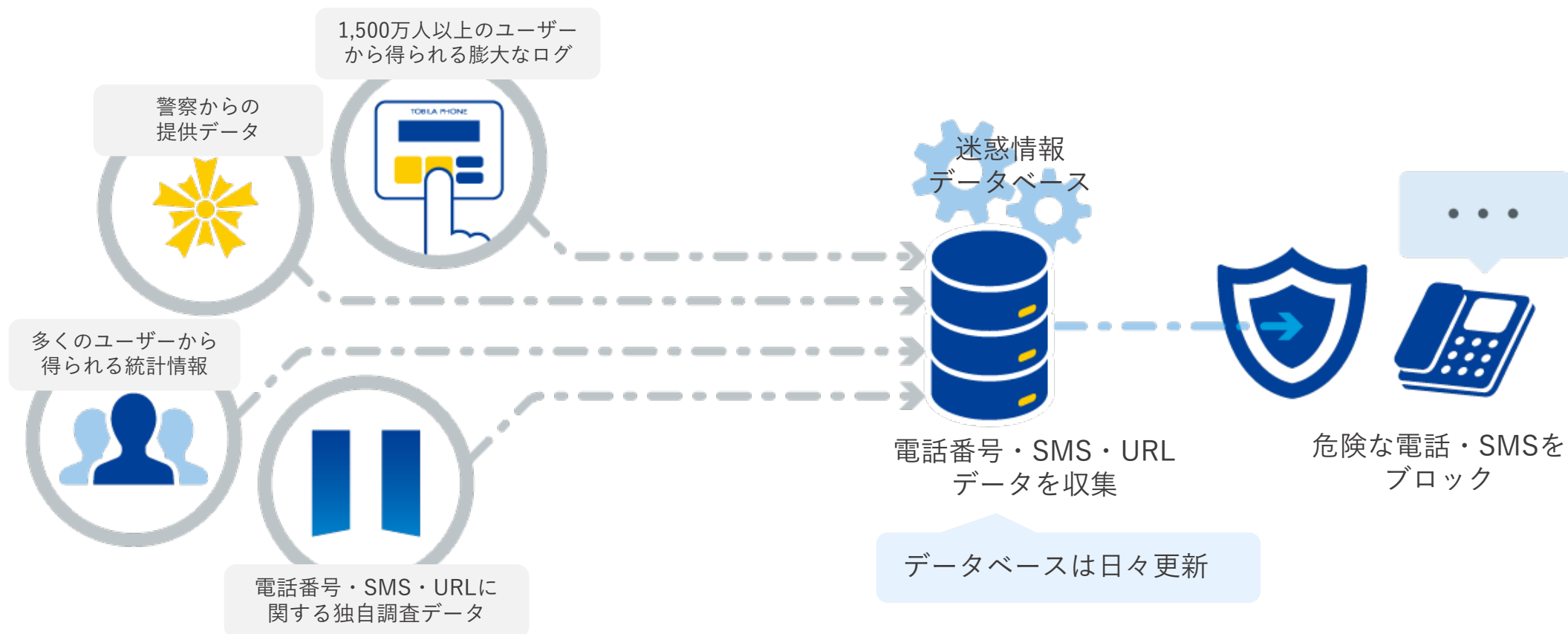


*1：フィッシング対策協議会 月次報告書 (<https://www.antiphishing.jp/report/monthly/>)

*2：プレスリリース「トビラシステムズ、2022年のスミッシングトレンドワードと手口ランキングを発表」

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、ブロックする仕組みを提供
- 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



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



- 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

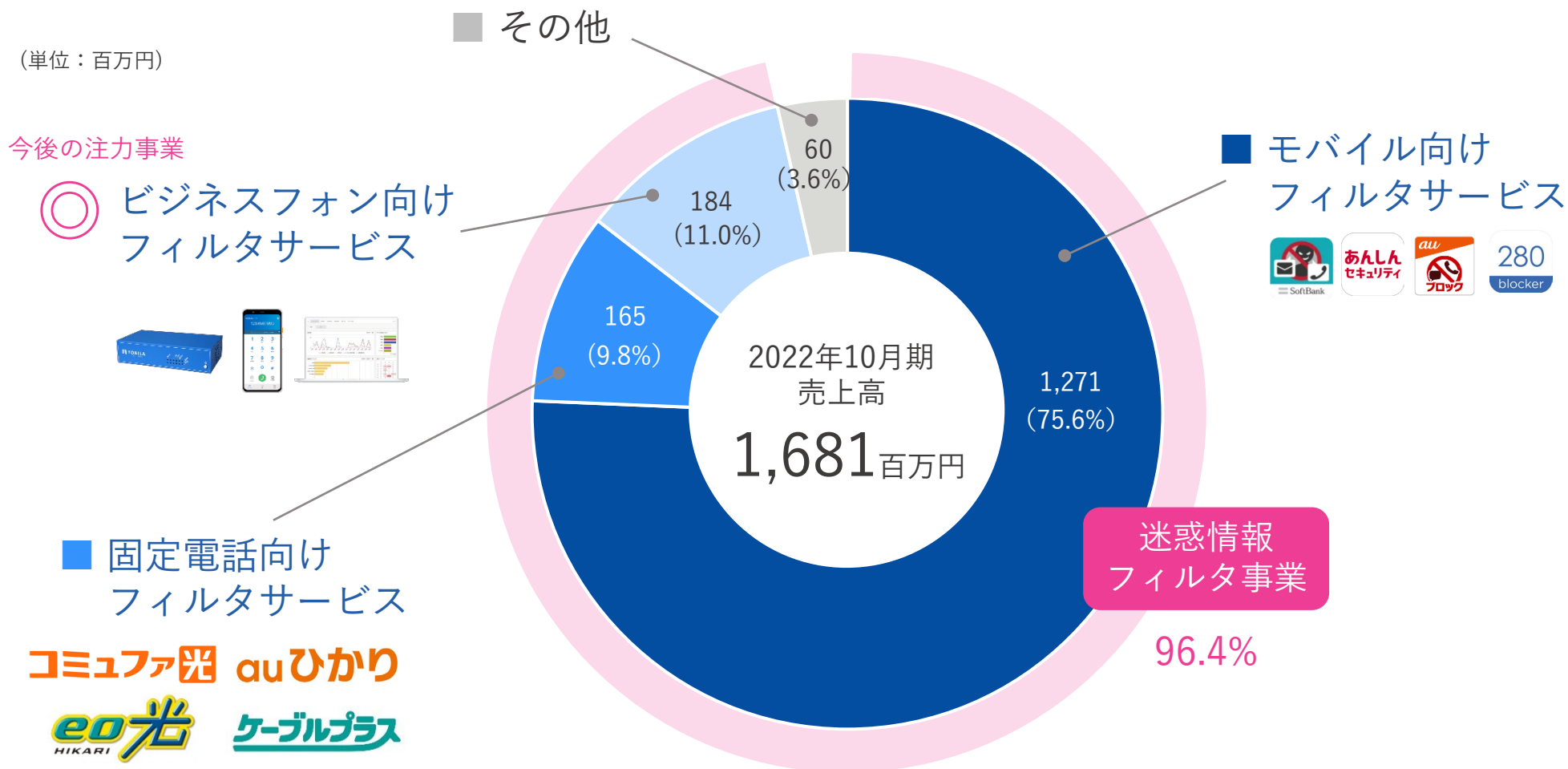
ビジネスフォン向け



- 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 (2022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へ注力

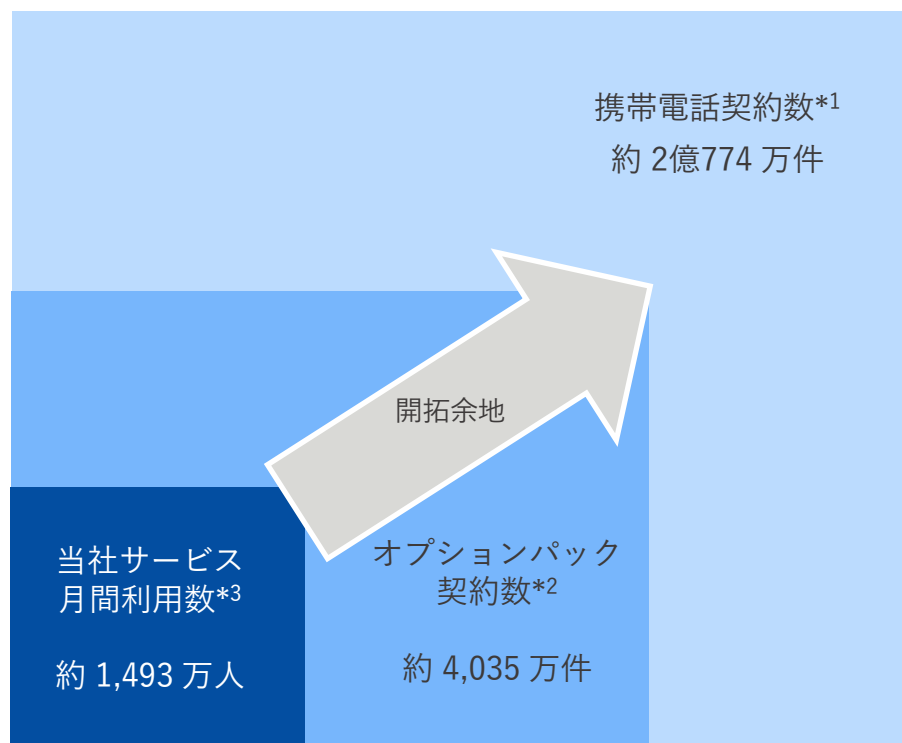


モバイル向け

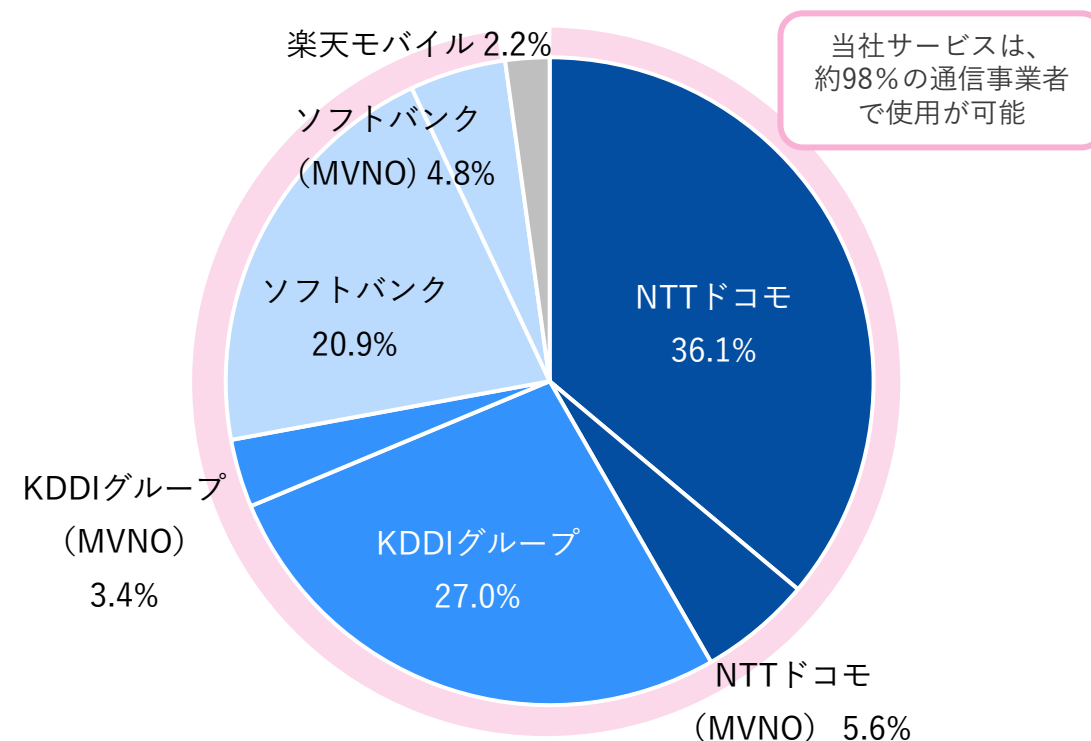
モバイル向けに関するマーケット

- 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4,035万人以上
- 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（2023年3月24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2023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。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

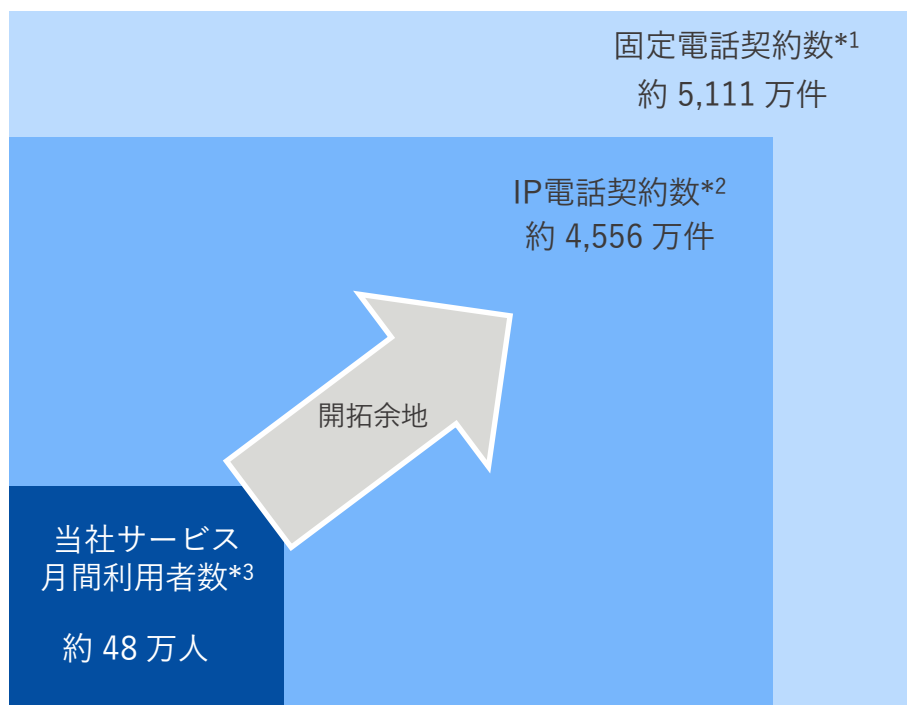
*3：2023年4月30日時点。一部暫定値が含まれております。今後確定値が反映された場合に、多少の増減が発生する可能性があります

固定電話向け

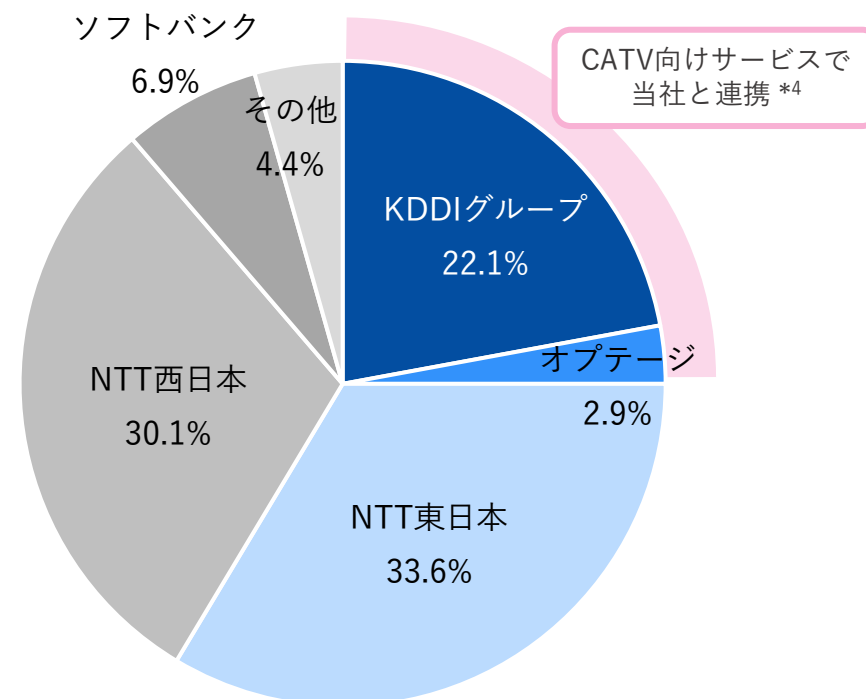
固定電話向けに関するマーケット

- 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、*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（2023年3月24日公表）

*3：2023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」

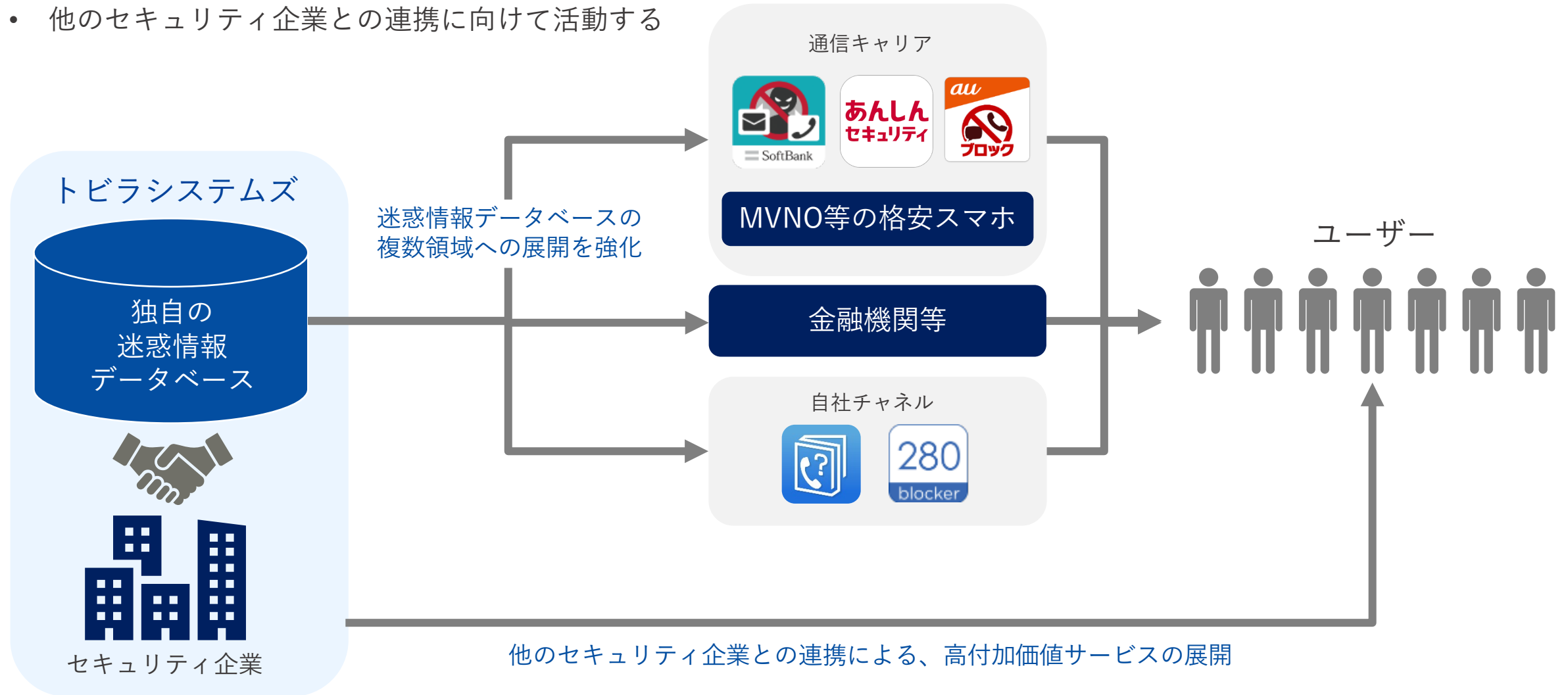
2

2023年10月期
第2四半期トピック

モバイル向け

2023年10月期の注力事項

- 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



モバイル向け

2023年10月期の注力事項の進捗

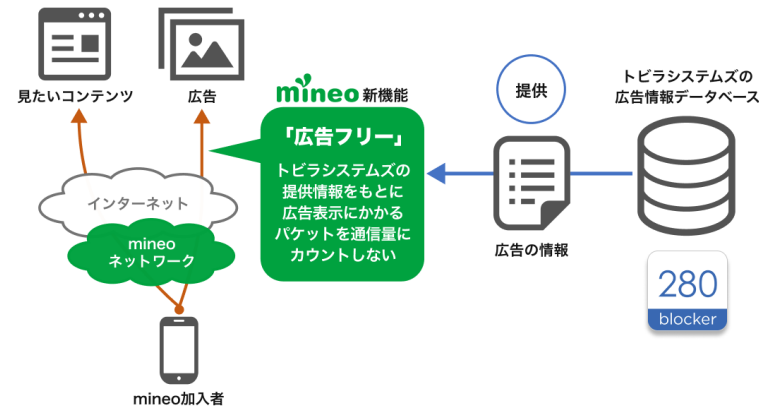
- 当社の迷惑情報データベースMVNO等へ展開することや、既存契約の単価アップを実現

UQ mobileにて迷惑電話・
SMS対策サービス提供開始



- 2023年2月17日より、当社の迷惑情報データベースを活用した迷惑電話・SMS対策サービス「迷惑メッセージ・電話ブロック」が、UQ mobile「安心セキュリティセット」で提供開始*1

mineoのサービスにて280blockerの
データベースを活用した新機能の提供開始



- 2023年3月1日より、広告ブロックアプリ「280blocker」のデータベースを活用した「広告フリー」機能が、株式会社オプテージの携帯電話サービス「mineo（マイネオ）」で提供開始*2

「契約者数×単価」モデルの単価アップ

契約者数 × 単価

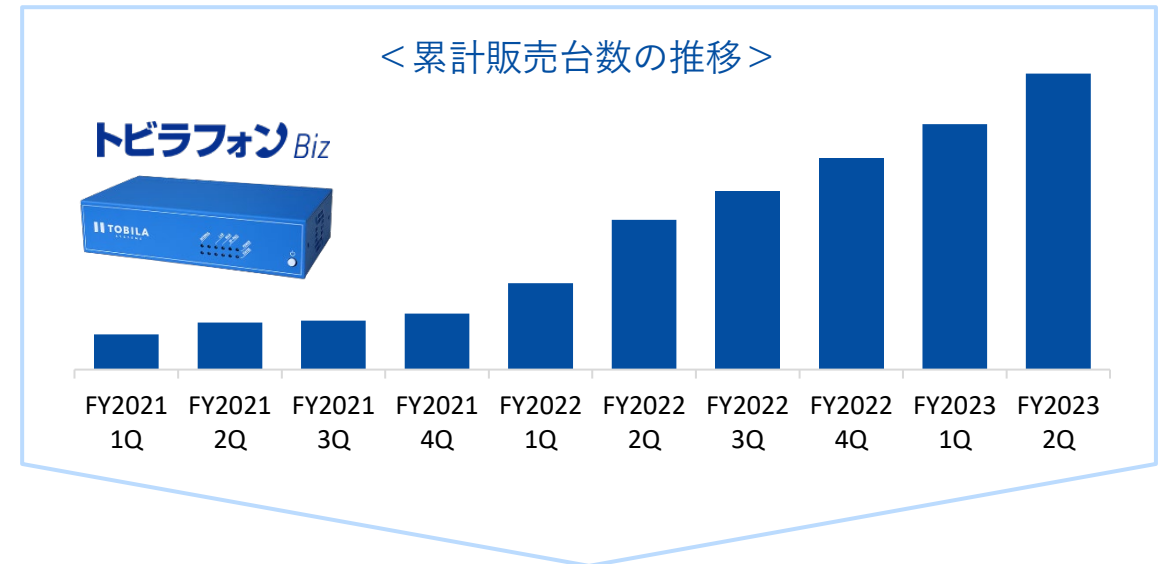
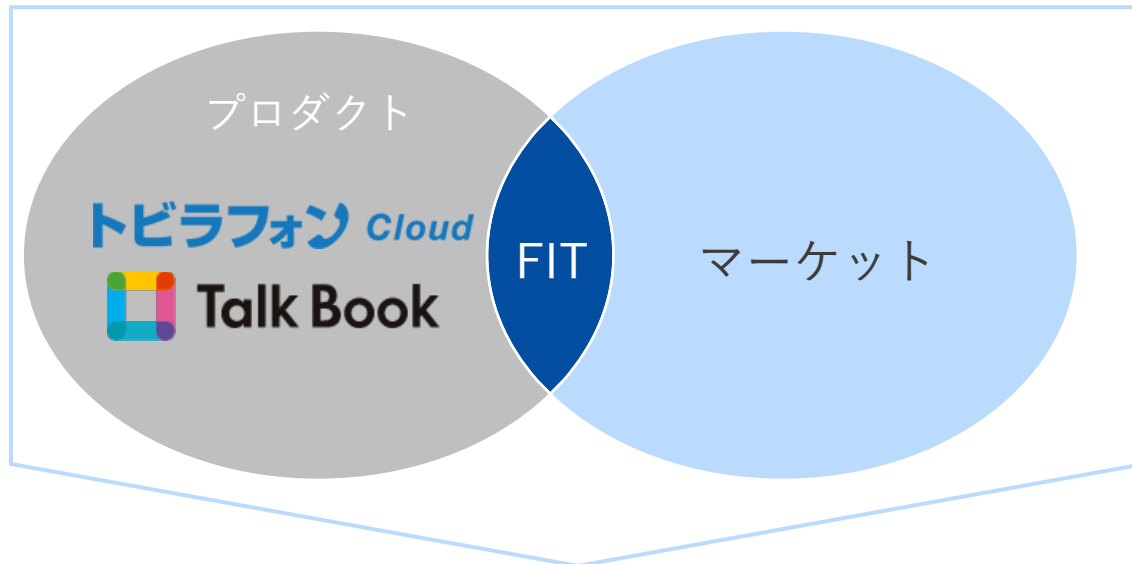
- 当社サービスが利用可能なオプションパックの契約者数に連動する契約について、「単価」アップし更新契約を締結

*1：UQ mobileのリリース「UQ mobile、「安心セキュリティセット」を提供開始」

*2：株式会社オプテージのプレスリリース「mineo「マイピタ」に無料の「広告フリー」機能を追加～ 広告によるパケット消費を抑える 業界初の新サービス～」

2023年10月期の注力事項

- 「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*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

*：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られている状態を指す言葉

ビジネスフォン向け 「トビラフォン Biz」 新機能の提供開始*

- トビラフォン Bizの新機能として、音声テキスト化（オプション）と留守番電話通知機能の提供を開始。通話の内容が文字で残るため、情報共有等がスムーズに行える



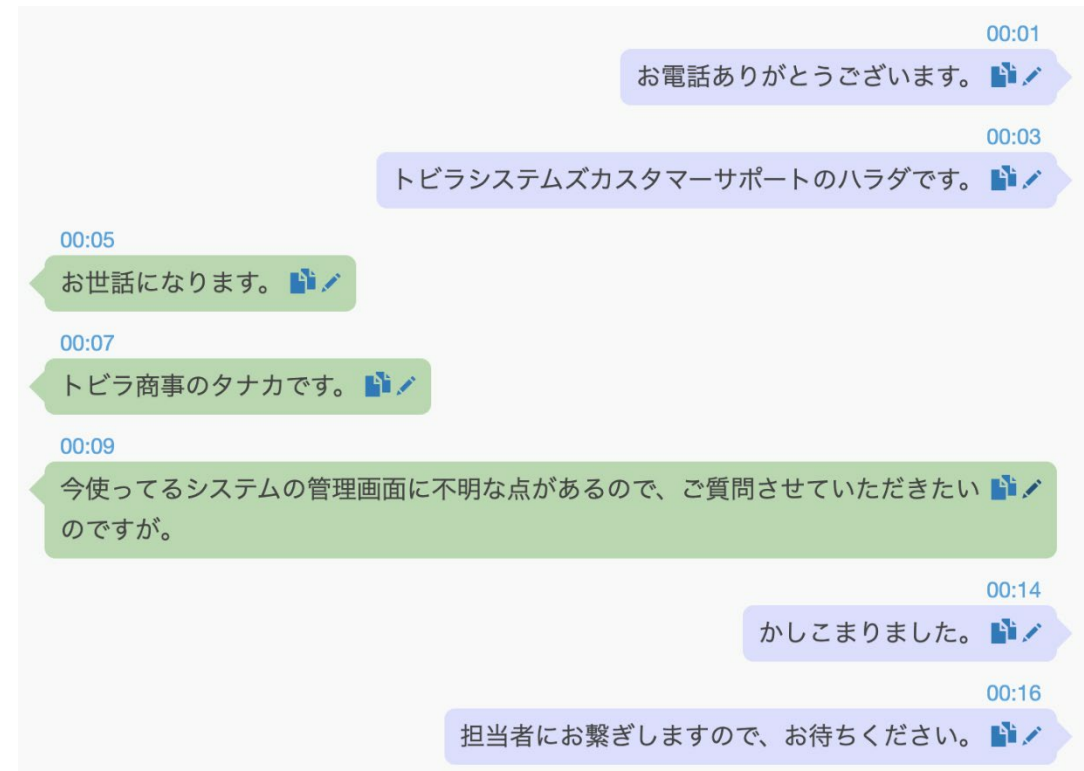
お客様からの声

- 電話のメモを取りたくない
- 録音を聞き返すのが大変
- 外出先でも留守番電話の内容を把握したい
- 留守番電話は聞かず、後回しになる

新機能の追加

- 音声テキスト化
 - 通話内容が自動でテキストに書き起こされる機能
- 留守番電話通知機能
 - 留守番電話の着信があった場合にメールで通知する機能
 - 音声テキスト化サービスを契約している場合、音声内容が表示される

<音声テキスト化のイメージ>



00:01
お電話ありがとうございます。

00:03
トビラシステムズカスタマーサポートのハラダです。

00:05
お世話になります。

00:07
トビラ商事のタナカです。

00:09
今使ってるシステムの管理画面に不明な点があるので、ご質問させていただきたいのですが。

00:14
かしこまりました。

00:16
担当者にお繋ぎしますので、お待ちください。

*：プレスリリース「[「トビラフォン Biz」で新機能「音声テキスト化」オプションの提供開始](#)」

ビジネスフォン向け

トビラフォン Cloudが5期連続3部門で「Leader」を受賞*1

- 「ITreview Grid Award 2023 Spring」*2のPBX部門、IVR（自動音声応答）部門、IP電話アプリ部門の3部門で、最高位の「Leader」を5期連続受賞。「トビラフォン Cloud」は平均顧客満足度4.2を獲得（2023年4月20日時点）



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？

★★★★★

在宅ワークが多くなってくると、会社に備え付けの電話に出れなくなる。かといってスマホを支給しても個人用と会社用の複数持ちも煩わしい。トビラフォンは個人スマホにアプリを入れて利用できるのも、自分のスマホを会社の電話化することが可能。どこにいても電話を利用出来て助かっている。

業種 ソフトウェア・SI 職種 経営・経営企画職 従業員規模 20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？

★★★★★

お客様クレーム対応などの際、店舗へ向かわなくてよいことが挙げられます。まず自宅等出先でも、通話録音内容を確認し、その上で、お客様に手持ちのスマートフォンより電話かけられる。この点は、1~2時間の時間短縮に大幅に役立ちました。

業種 コンビニ 職種 経営・経営企画職 従業員規模 20人未満

ITreview | トビラフォンCloudの良いポイント

★★★★★

トビラフォンCloudに決めた理由は、ダッシュボード機能や迷惑電話フィルターなど他にはあまりない機能があった点でした。特に迷惑電話フィルターはとても助かっています。コロナ禍から多くの電話が営業でその対応で辟易することがあったので、このフィルターがあるおかげで営業電話も少なくなりました。

業種 エステ・リラクゼーション 職種 総務・庶務 従業員規模 100-300人未満

*1：プレスリリース「「トビラフォン Cloud」が、ITreview Grid Award 2023 SpringのPBX・IVR（自動音声応答）・IP電話アプリの3部門で「Leader」を5期連続受賞」

*2：ITreview Grid Award 2023 Spring (https://www.itreview.jp/award/2023_spring.html)

全社 ESGへの取り組み

- 当社の基盤は人材であり、心身ともに健康で働ける環境づくりを目指し健康経営に取り組む
- DX推進のビジョン策定、戦略・体制整備を行い、DX認定を取得
- コミュニケーションの促進、パフォーマンス向上を図るため、東京オフィスの充実化を計画

健康経営優良法人2023

(中小規模法人部門) に認定*1



- 経済産業省が実施する「健康経営優良法人認定制度」において、「健康経営優良法人2023（中小規模法人部門）」に認定

「DX認定事業者」に認定*2



- 経済産業省が定めるDX認定制度に基づき、「DX認定取得事業者」として認定を取得

東京オフィスの移転を予定*3



- 人員増加への対応だけでなく、従業員のコミュニケーションハブとしての拠点へと進化させ、パフォーマンスの向上を図るため、東京オフィスの充実化を計画

*1：プレスリリース「トビラシステムズ、「健康経営優良法人2023（中小規模法人部門）」に認定」

*2：プレスリリース「トビラシステムズ、経済産業省が定める「DX認定事業者」に認定」

*3：写真はイメージです

3

2023年10月期
第2四半期 業績

2023年10月期 第2四半期 業績サマリー

- 売上高は四半期で過去最高を更新。前年同期比、前四半期比でも着実に成長
- 各利益は前年同期比で着実に成長。前四半期比については、事業推進のための投資等を実施しており、想定どおり

(単位：百万円)	2022年10月期 2Q（前年同期）	2023年10月期 1Q（前四半期）	2023年10月期 2Q実績	前年同期比	前四半期比
売上高	447	487	521	116.7%	107.0%
EBITDA*	183	222	221	120.6%	99.4%
営業利益	145	182	175	120.3%	96.3%
経常利益	145	181	174	120.4%	96.1%
純利益	95	120	115	121.2%	95.6%

*：EBITDAは「営業利益＋減価償却費＋のれん償却額」にて算出

2023年10月期 第2四半期 サービス別 売上内訳

- モバイル向けでは、MVNO向けのサービス提供開始や契約更改等が寄与し、前年同期比・前四半期比で成長
- 固定電話向けでは、前年同期のような大口受注はなかったものの、KDDIのCATV向けサービスの伸長が寄与
- ビジネスフォン向けでは、トビラフォン Bizの販売が概ね計画どおりに推移し、前年同期比・前四半期比で成長

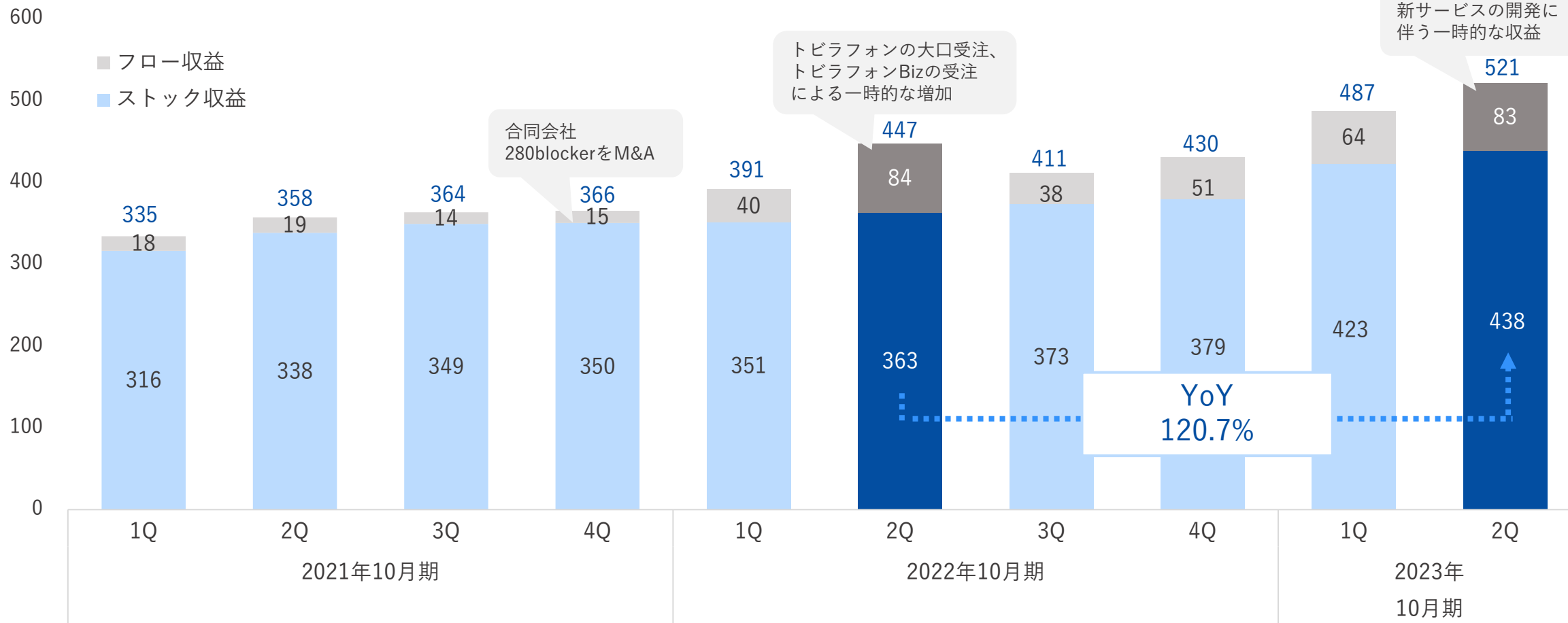
(単位：百万円)	2022年10月期 2Q（前年同期）	2023年10月期 1Q（前四半期）	2023年10月期 2Q実績	前年同期比	前四半期比
<迷惑情報フィルタ事業>	430	471	510	118.4%	108.3%
モバイル向け	331	361	378	114.2%	104.7%
固定電話向け	51	44	47	93.2%	107.0%
ビジネスフォン向け	48	65	84	173.9%	129.3%
<その他の事業>*	16	16	11	71.4%	69.1%

*：<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

売上高四半期推移（ストック収益、フロー収益*）

- 各サービスの売上高はストック収益が主なものであり、ストック収益は前年同期比120.7%と成長
- 2023年10月期2Qのフロー収益には、新サービスの開発に伴う一時的な収益が寄与

（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

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

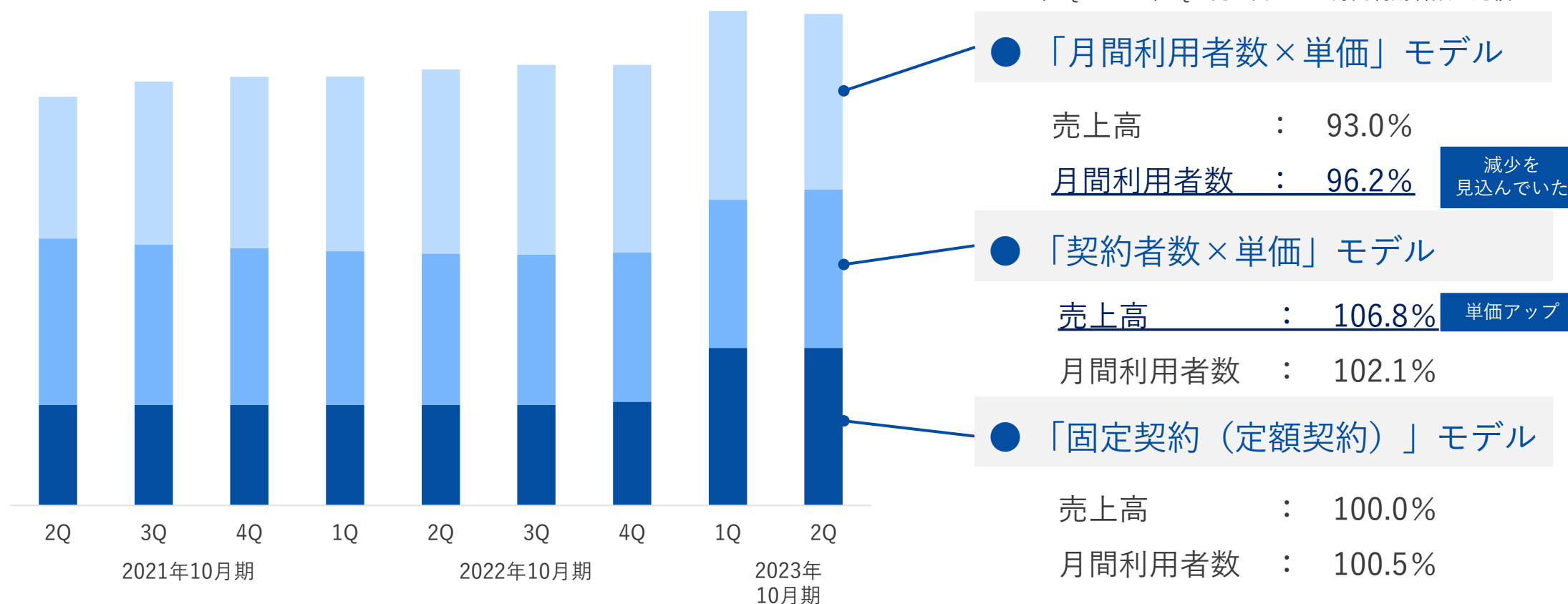
モバイル向けフィルタの主な契約モデル別の四半期推移*

- 「月間利用者数×単価」モデルは、四半期で月間利用者数が減少しているが、見込んでいた事項
- 「契約者数×単価」モデルは契約更改により、4月から単価がアップ

<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）>

2023年1Qと2023年2Qの売上高および月間利用者数を比較



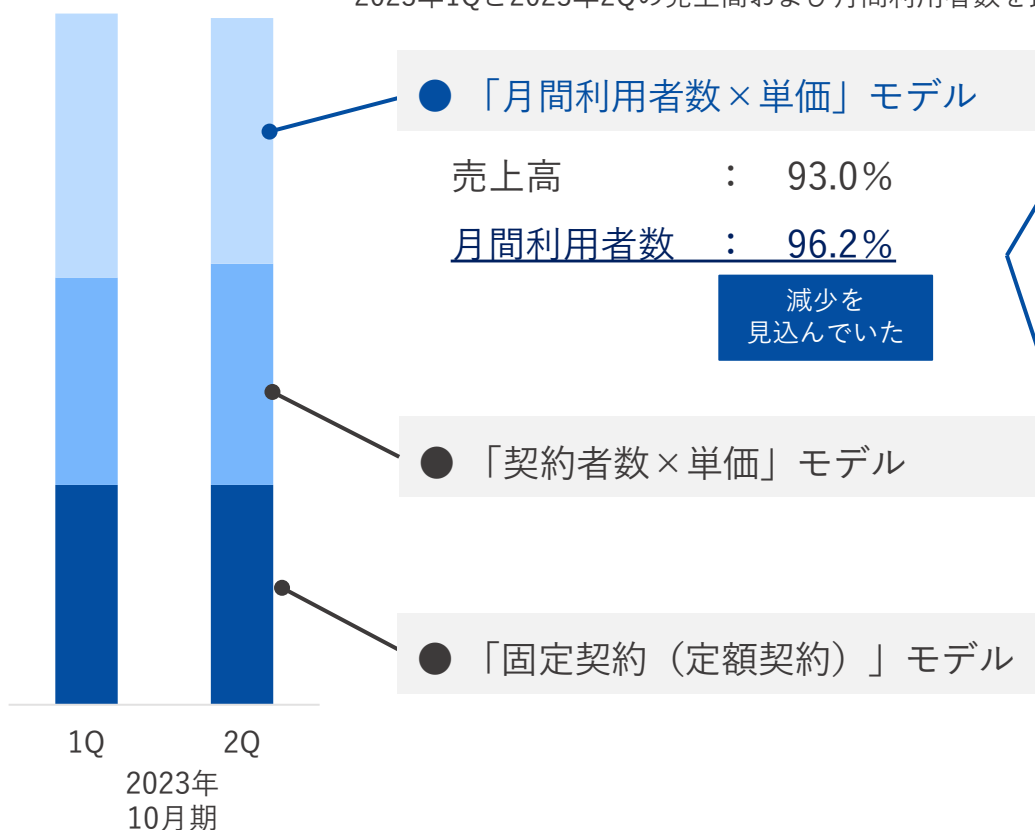
*：売上高、月間利用者数共に、3大通信キャリアの契約のみ対象。格安スマホ等MVNOの契約は数値に含んでおりません。

2Qにおける「月間利用者数×単価」モデルの対象ユーザーの変遷

- 通信キャリアによる期間限定の施策終了による利用者数の減少があるものの、見込んでいた事項

<売上構成*> <売上高・月間利用者数の推移（前四半期比）>

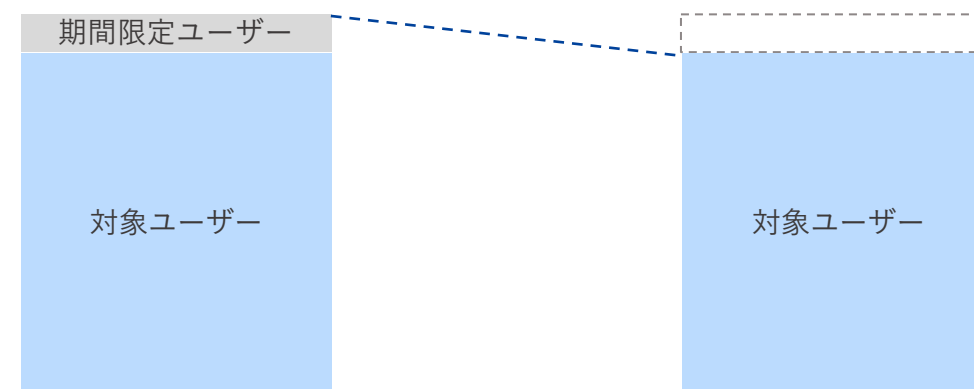
2023年1Qと2023年2Qの売上高および月間利用者数を比較



- 利用者数減少の主な理由は、通信キャリアによる期間限定の対象ユーザー拡大施策が2月に終了したことによるものであり、その減少について見込んでいた

2023年2月28日まで

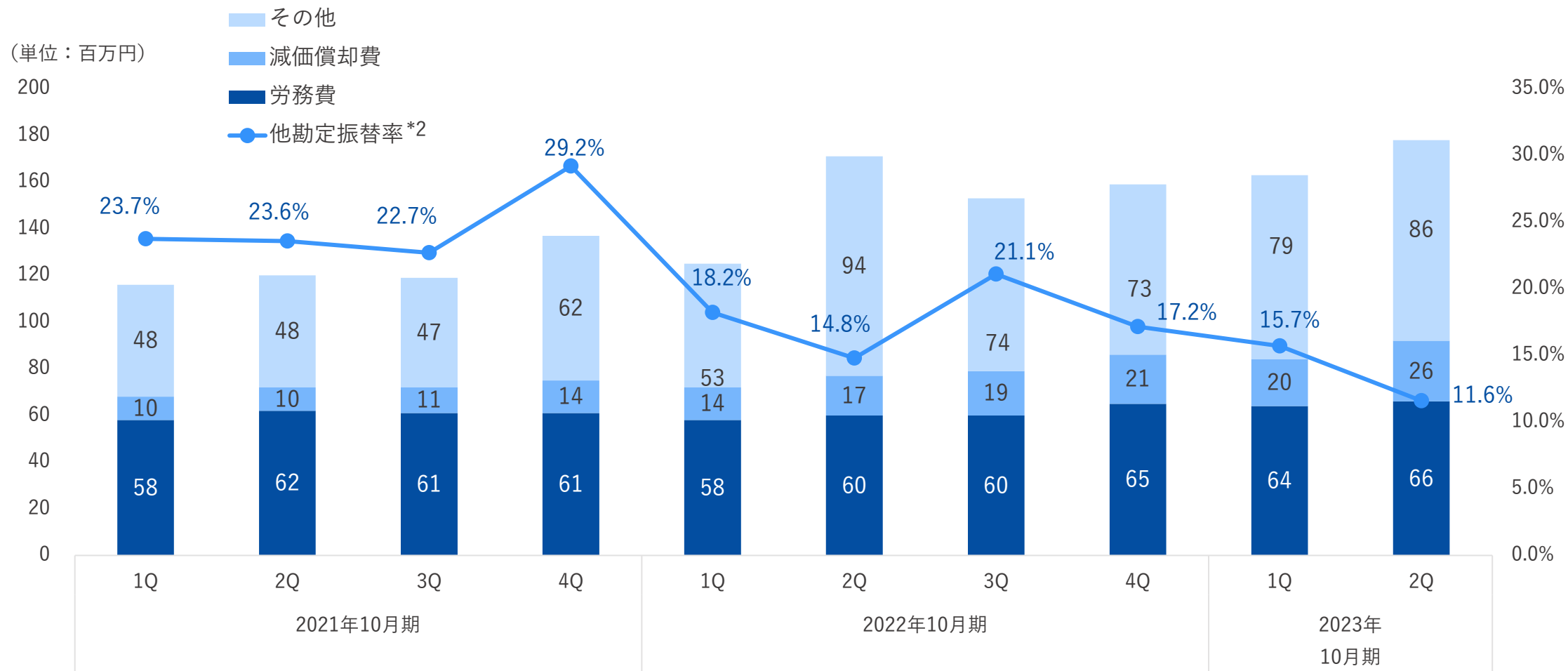
2023年3月1日以降



* : P.26より抜粋

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
- 通期原価見通しは643百万円であり、下期においては人材採用に伴う労務費や減価償却費等が増加する見込み



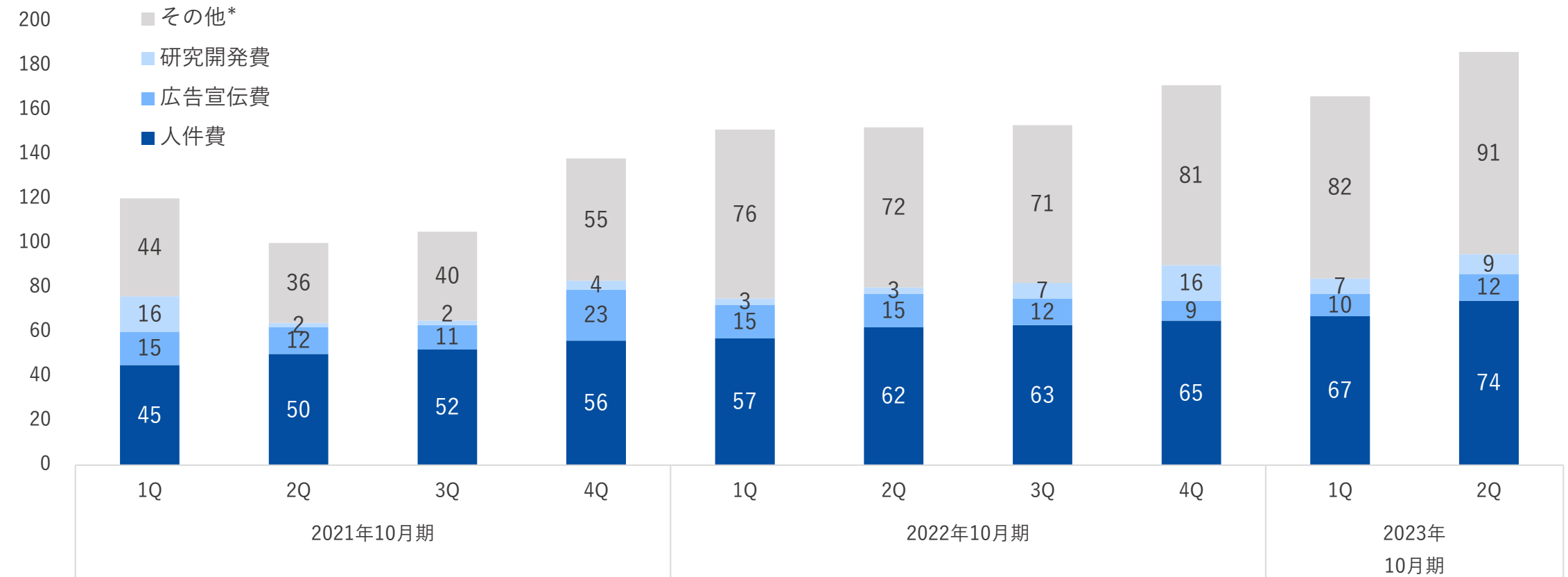
*1：労務費、減価償却費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

*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

- 採用に伴う求人採用費や人件費が主な増加要因
- 下期においては人材採用の継続、東京オフィスの移転等を行う計画

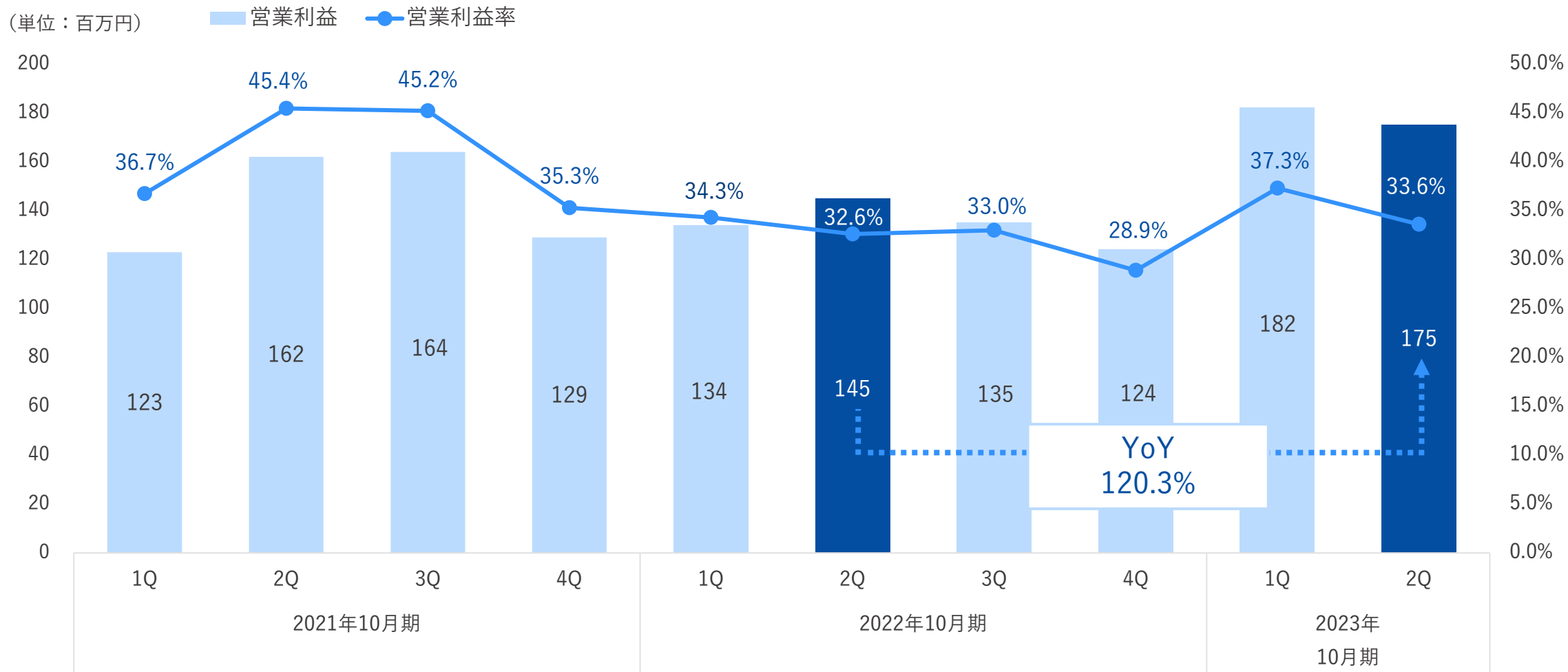
(単位：百万円)



*：「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

営業利益の推移

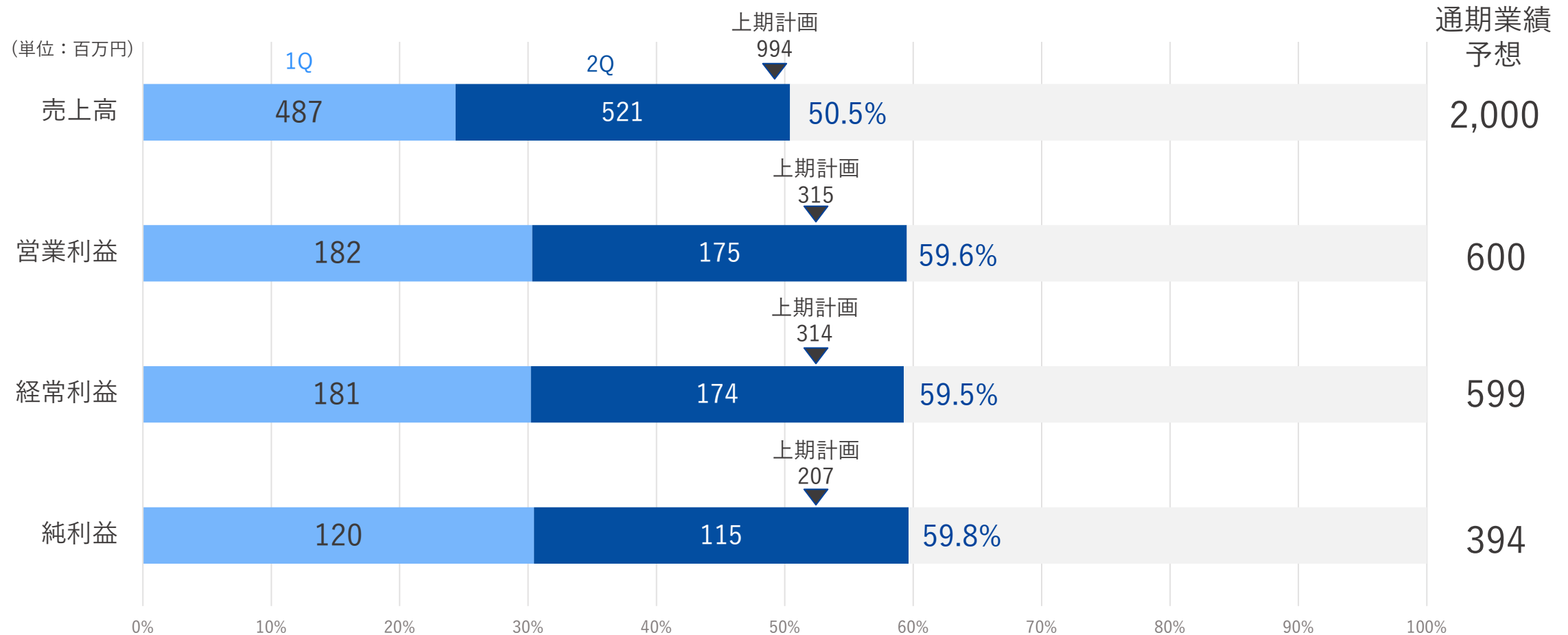
- 各サービスの成長により、前年同期比で120.3%
- 下期の活動計画により、通期業績予想の600百万円を据え置く



2023年10月期 業績予想に対する進捗

- 第2四半期終了時点で、売上高は上期計画を上回り、各利益も上期計画を大きく上回って推移
- 通期の売上高は、概ね計画どおりに着地する見込み。各利益についても、第3四半期以降も事業拡大のための人材採用や東京オフィスの移転等を計画しているため、期初計画どおりの着地を見込む

<通期計画に対する進捗>



コスト推移

(単位：百万円)

	2022年10月期 2Q（前年同期）	2023年10月期 1Q（前四半期）	2023年10月期 2Q実績	前年同期比	前四半期比
売上原価	147	138	158	107.5%	114.1%
（労務費）	60	64	66	108.9%	102.8%
（減価償却費）	17	20	26	148.9%	125.8%
（その他）	94	79	86	91.9%	109.1%
（開発分その他勘定振替率*）	14.8%	15.7%	11.6%	▲3.2pt	▲4.1pt
販売費及び一般管理費	154	167	188	122.1%	112.7%
（人件費）	62	67	74	118.9%	110.6%
（広告宣伝費）	15	10	12	81.7%	123.4%
（研究開発費）	3	7	9	282.1%	134.3%
（その他）	72	82	91	126.1%	111.2%

*：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

BS推移

(単位：百万円)

	2022年10月期	2023年10月期 2Q	増減額
流動資産	1,836	2,182	345
現金及び預金	1,435	1,735	299
売上債権及び契約資産	251	266	14
その他	148	180	31
固定資産	830	875	44
有形固定資産	58	106	48
無形固定資産	476	445	▲31
投資その他の資産	296	323	27
総資産	2,667	3,057	390
負債	956	1,208	252
流動負債	710	988	277
固定負債	245	220	▲25
純資産	1,710	1,848	137
自己資本比率	64.1%	60.5%	▲3.7pt

4

2023年10月期 見通し

2023年10月期 業績見通し

- 2023年10月期の業績見通しは売上高2,000百万円、営業利益600百万円から変更なし

(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 *	27.2%	20.1%	21.1%	-
自己資本比率	68.6%	64.1%	61.3%	-

*：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

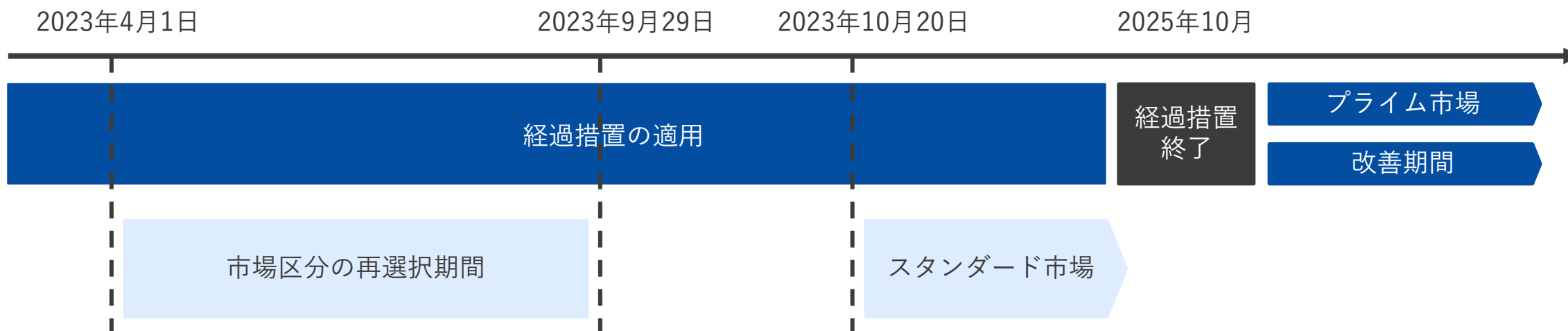
- 迷惑情報フィルタ事業においては、すべてのサービスで着実に成長する見通し

(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>*	78	60	46	76.6%

*： <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

東証市場区分再編の経過措置終了時期の明確化に対する当社の対応

- 当社は現在プライム市場にあり、現時点で「流通株式時価総額」において、上場維持基準を充たしていない状況
- 東証市場区分再編の経過措置終了時期が明確化されたことを受け、その対応について検討を進める



- 上場維持基準の適合に向けた計画書*¹を提出し、2024年10月期までの中期経営計画に基づいて事業を推進している
- 「論点整理を踏まえた今後の東証の対応」*²において、経過措置の終了時期の明確化が示され、当社の基準日を考慮すると、経過措置終了時期は2025年10月となる
- 中期経営計画の進捗や今後の当社の取り組みを改めて整理する時期であると判断し、対応について検討を行う

*1：新市場区分プライム市場への選択申請及び上場維持基準の適合に向けた計画書提出のお知らせ（<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/d0487770/92db/4236/9c4f/c5823426040f/140120211209450008.pdf>）

*2：株式会社東京証券取引所「論点整理を踏まえた今後の東証の対応」（<https://www.jpx.co.jp/equities/improvements/follow-up/nlsgeu000006gevo-att/fi1l5r0000011xo.pdf>）

2023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	2023年6月9日（金）18時30分～19時30分
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	代表取締役社長 明田 篤、執行役員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（30分）、質疑応答（30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_cPZq76xFQSusVvvq2kleIA



お知らせ

- 個人投資家の皆様へ向けて説明会の実施や、noteにてIR情報の発信を行っております

● 個人投資家向け説明会「湘南投資勉強会」への登壇

開催日時	2023年6月18日（日）13時～18時 （当社の時間は、13時～15時）
開催方法	会場開催、オンライン開催の併用
当社説明者	代表取締役社長 明田 篤 執行役員CFO 金町 憲優
参加対象者	どなたでもご参加可能です。
当日の内容	会社説明、決算概要、質疑応答
参加申込方法	下記申し込みページよりお申込みください。 https://gt-230618.peatix.com/

● 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>



2023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				2023年10月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上	270	319	312	331	335	358	364	366	391	447	411	430	487	521
(迷惑情報フィルタ事業)	244	295	290	312	316	335	344	349	377	430	397	415	471	510
(その他事業)	26	23	22	19	19	22	19	17	14	16	14	15	16	11
売上原価	77	82	78	83	89	92	92	97	103	147	121	133	138	158
(労務費)	54	53	54	55	58	62	61	61	58	60	60	65	64	66
(減価償却費)	11	10	10	12	10	10	11	14	14	17	19	21	20	26
(その他)	31	42	37	45	48	48	47	62	53	94	74	73	79	86
(開発分その他勘定振替率*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%	15.7%	11.6%
販管費	93	94	99	126	122	102	106	139	153	154	154	173	167	188
(人件費)	41	42	44	44	45	50	52	56	57	62	63	65	67	74
(広告宣伝費)	0	11	14	29	15	12	11	23	15	15	12	9	10	12
(研究開発費)	8	7	10	17	16	2	2	4	3	3	7	16	7	9
(その他)	42	32	31	35	44	36	40	55	76	72	71	81	82	91

*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

2023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				2023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>	244	295	290	312	316	335	344	349	377	430	397	415	471	510
モバイル向け	211	247	248	259	265	281	290	295	311	331	313	314	361	378
固定電話向け	27	42	33	43	38	37	37	34	34	51	38	41	44	47
ビジネスフォン向け	4	5	7	9	11	17	16	20	31	48	44	59	65	84
<その他の事業>	26	23	22	19	19	22	19	17	14	16	14	15	16	11

ディスクレーム

- 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3四半期の決算発表は、2023年9月8日（金）16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/>

