

2024年10月期 決算説明資料

2024年12月10日

トビラシステムズ株式会社（東証スタンダード 4441）

Index

目次

1. 2024年10月期 業績
2. 2025年10月期 計画
3. Appendix

1. 2024年10月期 業績

2024年10月期 決算ハイライト

売上高

2,405百万円

前年同期比 116.7%

営業利益

831百万円

前年同期比 121.8%

モバイル向け

1,623百万円

前年同期比 109.0%

- 2023年12月の「固定契約」モデルの契約更改に加え、2024年4月の「契約者数×単価」モデルの契約更改における「単価上昇」が寄与
- J:COM MOBILE でのオプションサービス開始

固定電話向け

212百万円

前年同期比 109.5%

ケーブルプラス電話向けオプションサービスの契約数が1年を通して順調に増加

ビジネスフォン向け

562百万円

前年同期比 169.9%

「トビラフォン Biz」「トビラフォン Cloud」ともに契約数が想定通りに増加

2024年10月期 第4四半期トピック

- ビジネスフォン製品へのデータベース連携や、トビラフォン Cloudでの機能拡充を実施

ビジネスフォン主装置機能の一つとして 迷惑電話ブロック機能をオプション提供*1

- NTT東日本とNTT西日本が、2024年12月2日より、新型ビジネスフォン「SmartNetcommunity α ZX II」を提供開始
- 本製品では、当社のデータベースを活用した迷惑電話ブロック機能を主装置機能の一つとしてオプション化
- 迷惑電話番号を自動で判定し、着信拒否するビジネスフォン主装置機能の提供は本製品が業界初

トビラフォン Cloudで kintone*2との連携機能を追加*3

トビラフォン Cloud  **kintone**

- クラウド型ビジネスフォン、トビラフォン Cloudにkintoneとの連携機能を追加
- 電話と顧客のデータを連携することで、発着信時の顧客情報確認などの手間を削減。業務効率化を実現

*1：プレスリリース「トビラシステムズのデータベース活用、NTT東西の新型ビジネスフォン「SmartNetcommunity α ZX II」の主装置機能の一つとして迷惑電話ブロック機能をオプション提供」

*2：kintoneはサイボウズ株式会社の登録商標です。

*3：プレスリリース「トビラフォン Cloudがkintoneと連携可能に 電話と顧客のデータを連携し業務効率化を実現」

2024年10月期 第4四半期業績サマリー

- 将来の成長に向けた人材採用や広告宣伝費に投資を行い、前四半期比では減益であるが、想定どおりの推移
- 純利益は、前年同期に事業譲渡による特別利益を計上していたため、前年同期比では減少

(単位：百万円)	2023年10月期 4Q（前年同期）	2024年10月期 3Q（前四半期）	2024年10月期 4Q実績	前年同期比	前四半期比
売上高	531	617	634	119.3%	102.6%
EBITDA*	212	281	222	104.5%	79.1%
営業利益	161	231	162	100.7%	70.2%
経常利益	159	229	162	102.3%	70.9%
純利益	175	153	136	77.7%	88.9%

*：EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出

2024年10月期 第4四半期 サービス別売上内訳

- 【モバイル向け】 2024年10月期中にあった契約更改^{*1}や J:COM MOBILE でのサービス提供開始等により着実に成長
- 【固定電話向け】 ケーブルプラス電話向けオプションサービスの契約件数が堅調に増加
- 【ビジネスフォン向け】 トビラフォン Bizおよびトビラフォン Cloudが成長を継続

(単位：百万円)

	2023年10月期 4Q（前年同期）	2024年10月期 3Q（前四半期）	2024年10月期 4Q実績	前年同期比	前四半期比
<迷惑情報フィルタ事業>	523	617	634	121.1%	102.6%
モバイル向け	378	411	414	109.4%	100.7%
固定電話向け	50	53	53	105.5%	99.8%
ビジネスフォン向け	93	151	164	175.2%	108.6%
その他 ^{*2}	—	0	1	—	138.4%
<その他の事業>	7	—	—	—	—

*1：「固定契約」モデル（2023年12月）の契約金額アップ及び、「契約者数×単価」モデル（2024年4月）の単価アップを指す

*2：従来「その他」としていた事業の重要性が乏しくなったため、2024年10月期第1四半期より「迷惑情報フィルタ事業」の単一セグメントに変更。これまで「その他」としていた事業を「迷惑情報フィルタ事業」に含めて集計

2024年10月期 業績サマリー

- 前期比で増収増益であり、2024年9月10日公表の上方修正した業績修正計画を上回って着地

モバイル向け単価上昇による契約更改が寄与したこと、一部費用の支出を効率的に行ったため、期首計画を上方修正

(単位：百万円)	2023年10月期 (前期)	2024年10月期 計画		2024年10月期 実績	前期比	期首計画比	修正計画比
		期首計画	修正計画 (2024年9月10日 公表)				
売上高	2,061	2,350	2,350	2,405	116.7%	102.4%	102.4%
EBITDA*	870	941	986	1,031	118.5%	109.6%	104.5%
営業利益	682	755	785	831	121.8%	110.2%	106.0%
経常利益	679	754	782	829	122.1%	110.0%	106.1%
純利益	517	500	541	601	116.2%	120.4%	111.2%

4Qにおいてビジネスフォン向けが着実に成長したこと、費用面では採用や成長事業への広告宣伝を効率的に行ったため、修正計画を上回って着地

*：EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出

2024年10月期 サービス別売上内訳

- 【モバイル向け】 「固定契約」モデル（2023年12月）、 「契約者数×単価」モデル（2024年4月）の契約更改が寄与
- 【固定電話向け】 計画比99.5%となったが、前期比では109.5%と堅調に推移
- 【ビジネスフォン向け】 トビラフォン Biz、トビラフォン Cloudともに販売が増加し、前期比169.9%の成長

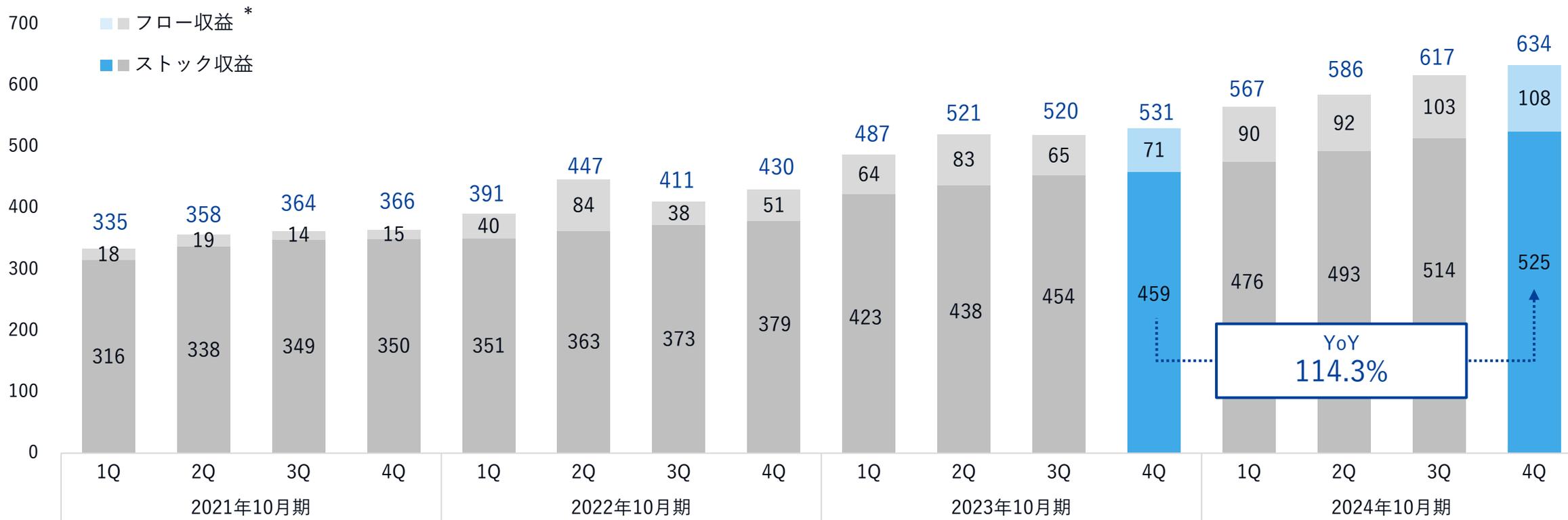
(単位：百万円)	2023年10月期 (前期)	2024年10月期 計画 (2024年9月10日公表)	2024年10月期 実績	前期比	計画比
<迷惑情報フィルタ事業>	2,014	2,350	2,405	119.4%	102.4%
モバイル向け	1,490	1,611	1,623	109.0%	100.8%
固定電話向け	193	213	212	109.5%	99.5%
ビジネスフォン向け	330	520	562	169.9%	108.1%
その他*	—	6	8	—	134.9%
<その他の事業>	46	—	—	—	—

*：従来「その他」としていた事業の重要性が乏しくなったため、2024年10月期第1四半期より「迷惑情報フィルタ事業」の単一セグメントに変更。これまで「その他」としていた事業を「迷惑情報フィルタ事業」に含めて集計

売上高四半期推移（ストック収益、フロー収益）

- ストック収益はビジネスフォン向けの伸長とモバイル向けの契約更改等により前年同期比114.3%と堅実に成長

(単位：百万円)

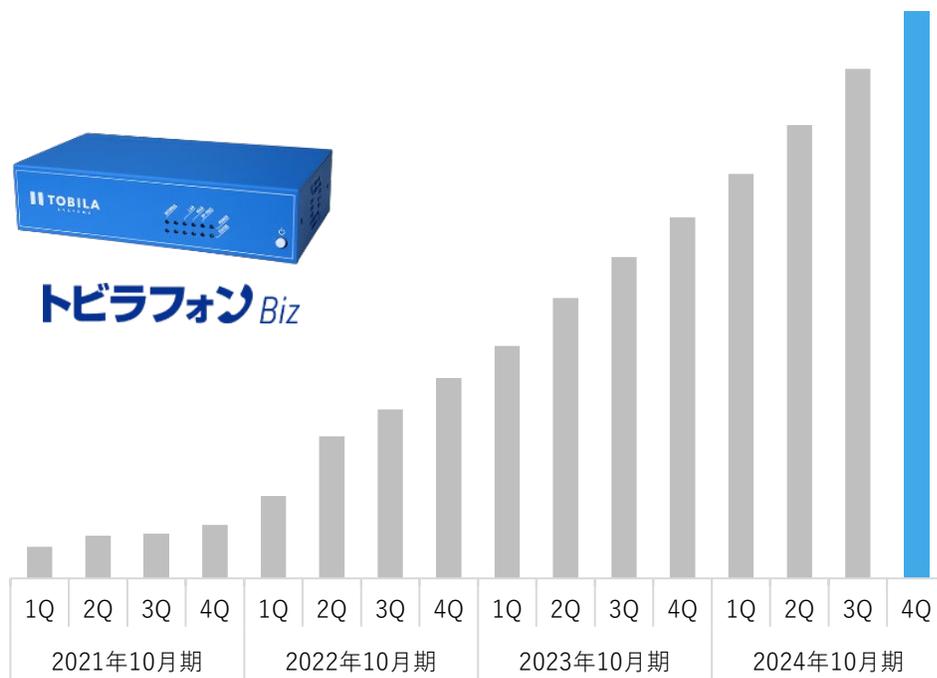


*：フロー収益は、「280blocker」の売上、「トビラフォン」及び「トビラフォン Biz」の端末代金等を含む

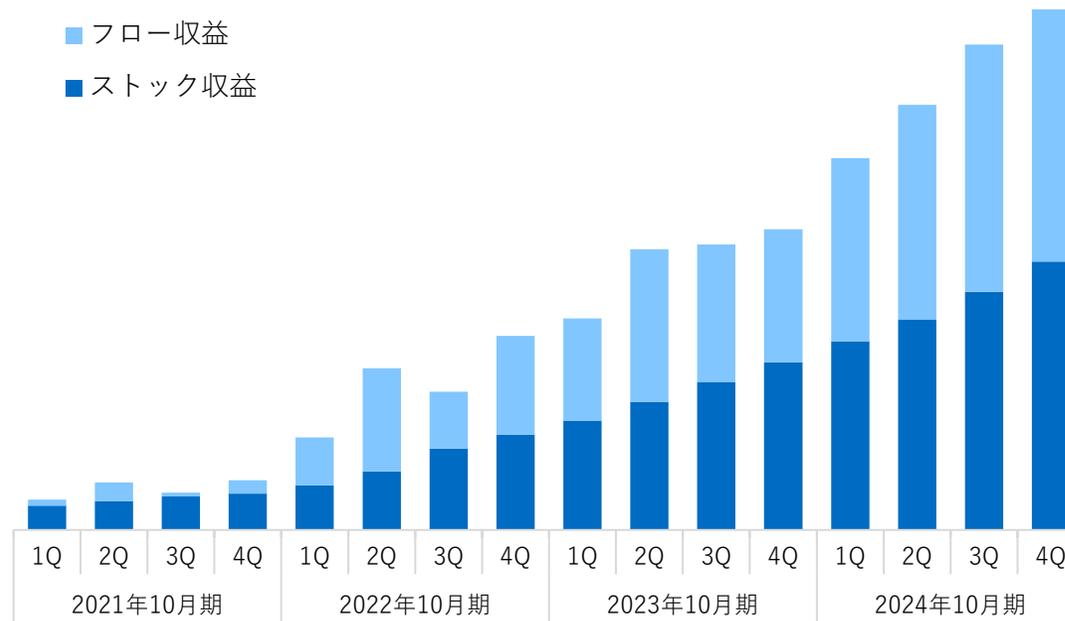
トビラフォン Bizの推移 — ビジネスフォン向け

- “カスハラ”（顧客からのハラスメント）の社会問題化により、対策商材としての問い合わせが増加。第4四半期も引き続き販売が増加
- ストック収益が積み上がっており、安定的な収益基盤を確保

累計販売台数



ストック収益・フロー収益推移*

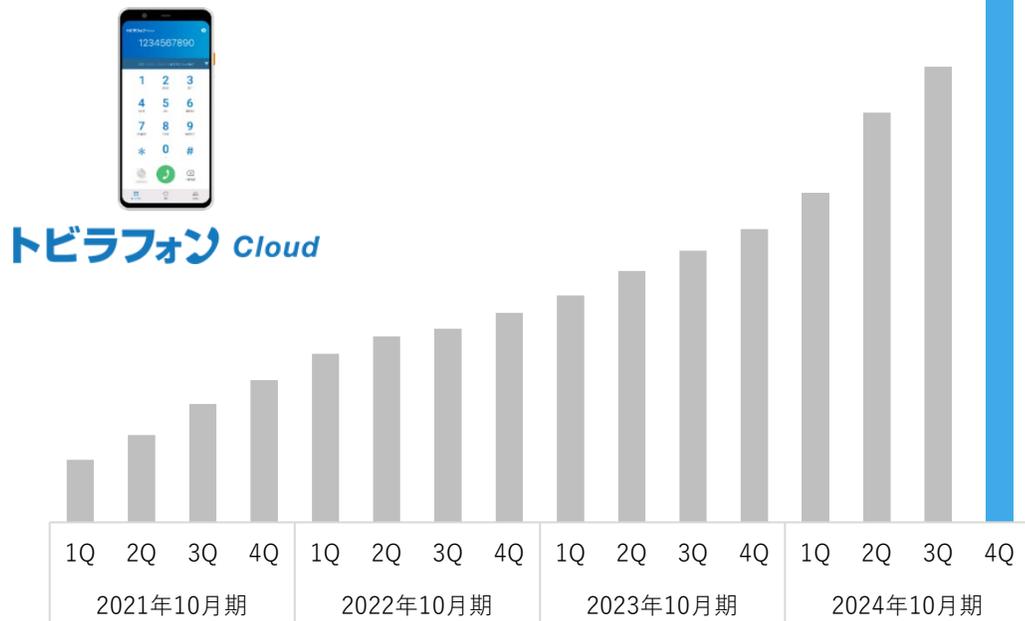


*：代理店を通じた、端末代と5～7年の利用料をパッケージにした販売が主流。
 端末代は代理店に販売した時点で売上計上し、ライセンス料は契約負債に計上の上、サービスの契約期間に応じて按分した金額を毎月売上に計上

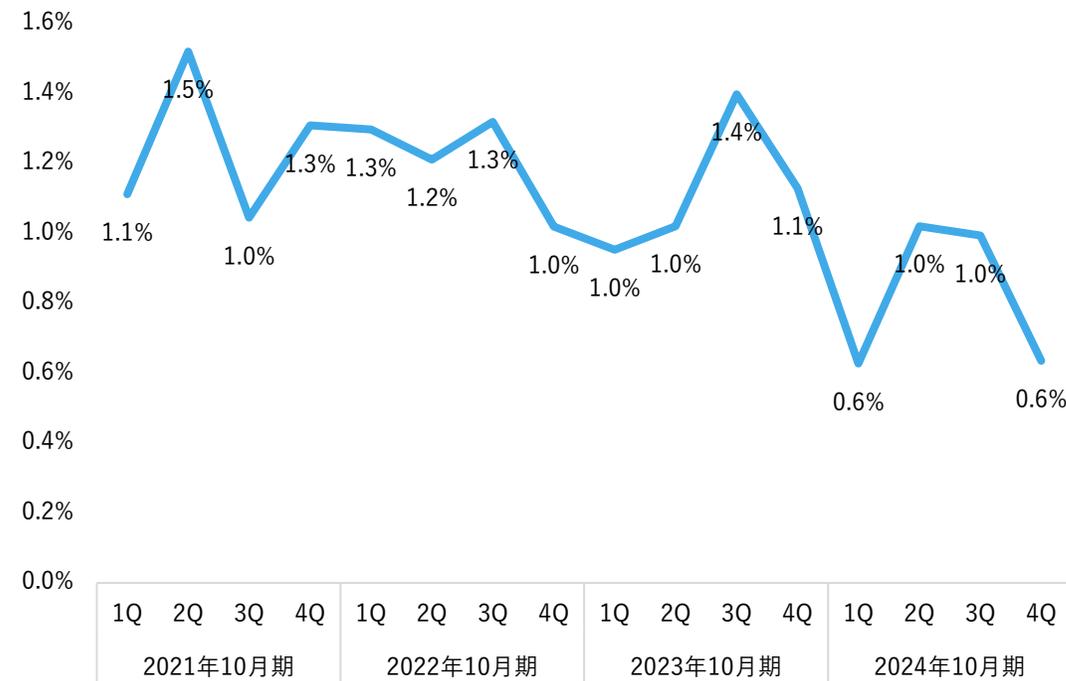
トビラフォン Cloudの推移 — ビジネスフォン向け

- 販売体制やマーケティングの強化が実を結び、第4四半期においても成長が継続
- 月次解約率も引き続き1%以下と低下傾向で推移

課金ID数*1



平均月次解約率*2



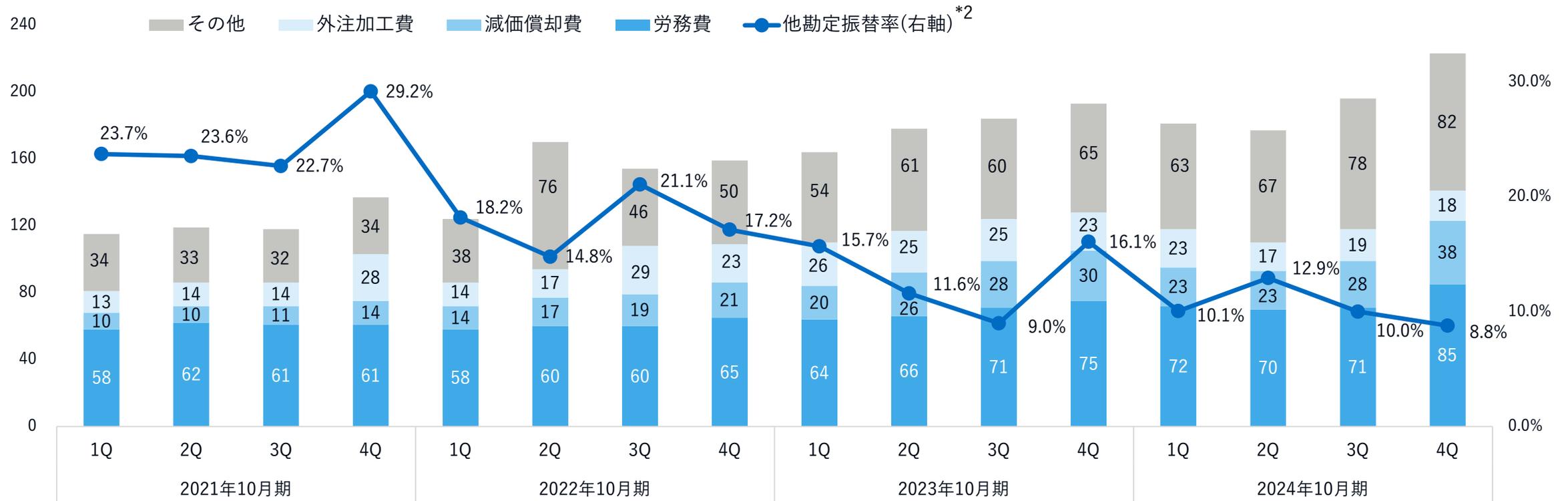
*1：課金中の契約に含まれるID数の合計。利用可能なユーザー数と同義

*2：当月初の契約件数に対する当月の解約件数の割合を月次解約率として、それを四半期ごとに平均した値

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
- 技術部メンバーの増員により労務費が増加、Talk Bookのサービス統合に伴い減価償却費が増加

(単位：百万円)



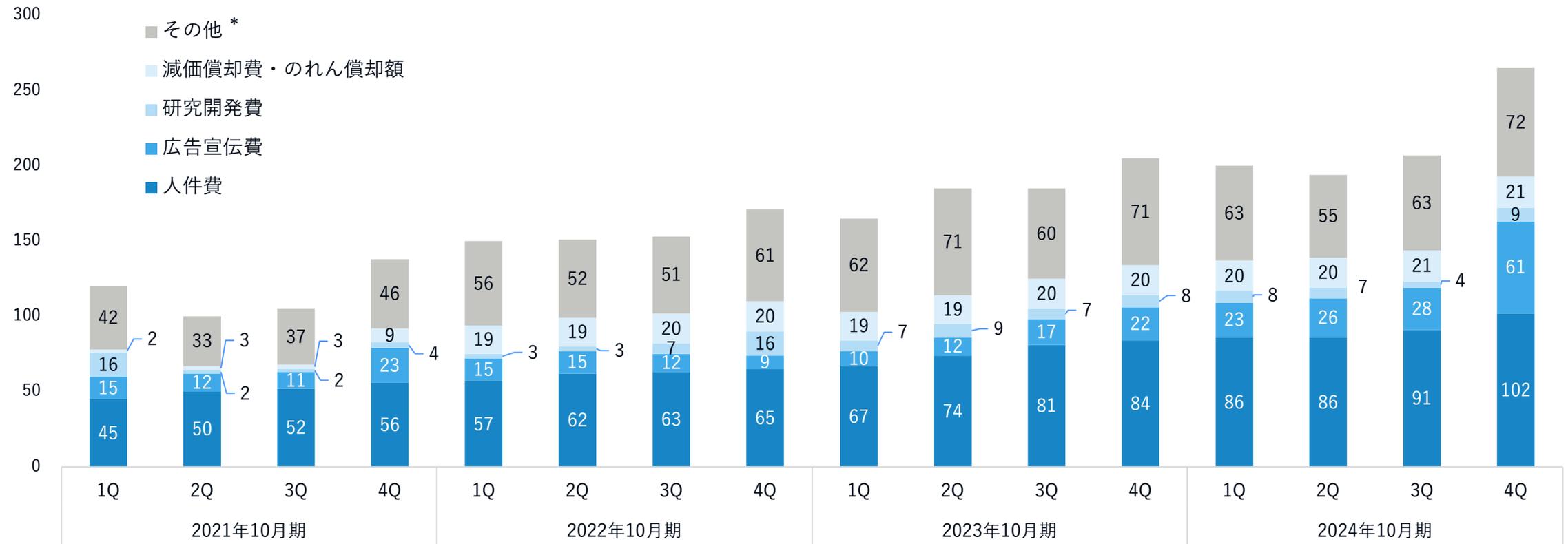
*1：労務費、減価償却費、外注加工費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

*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

販管費の推移

- 営業企画部メンバーの増員により人件費が増加
- テストマーケティングも含めて積極的に活動を行ったことにより、広告宣伝費が増加

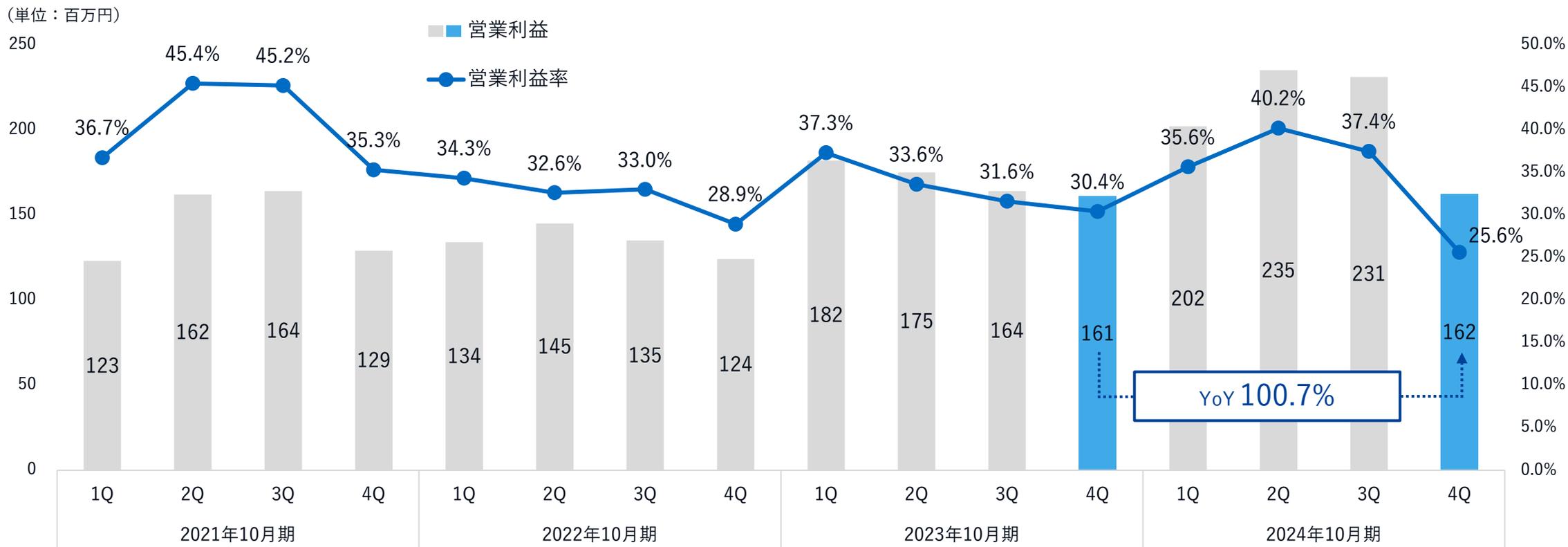
(単位：百万円)



*: 「その他」に含まれるものは、回収手数料や業務委託手数料、地代家賃等

営業利益の推移

- 採用や成長を目指す事業への広告宣伝を実施。計画どおり前四半期比では減益で推移
- 通期累計では831百万円となり、前期比及び計画比ともに上回って着地



コスト推移（四半期）

(単位：百万円)	2023年10月期 4Q（前年同期）	2024年10月期 3Q（前四半期）	2024年10月期 4Q実績	前年同期比	前四半期比
売上原価* ¹	162	177	204	125.8%	115.0%
（労務費）	75	71	85	112.7%	120.1%
（外注加工費）	23	19	18	78.5%	92.9%
（減価償却費）	30	28	38	127.3%	134.3%
（その他）	65	78	82	125.0%	104.9%
（開発分その他勘定振替率* ² ）	16.1%	10.0%	8.8%	▲7.3pt	▲1.2pt
販売費及び一般管理費	207	208	267	128.7%	128.0%
（人件費）	84	91	102	121.4%	112.6%
（広告宣伝費）	22	28	61	270.4%	219.6%
（研究開発費）	8	4	9	115.9%	198.3%
（減価償却費・のれん償却額）	20	21	21	102.3%	100.8%
（その他）	71	63	72	101.2%	113.7%

*1：労務費、減価償却費、外注加工費、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：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

コスト推移（通期）

(単位：百万円)	2023年10月期 (前期)	2024年10月期 計画 (2024年9月10日公表)	2024年10月期 実績	前期比	計画比
売上原価*1	628	715	699	111.4%	97.9%
（労務費）	278	305	299	107.7%	98.1%
（外注加工費）	100	79	78	78.7%	99.1%
（減価償却費）	105	116	114	108.0%	98.3%
（その他）	241	301	291	120.5%	96.8%
（開発分のお勘定振替率*2）	13.1%	10.6%	10.3%	▲2.8pt	▲0.3pt
販売費及び一般管理費	750	850	874	116.6%	102.9%
（人件費）	308	363	366	118.8%	101.0%
（広告宣伝費）	63	127	139	221.5%	110.0%
（研究開発費）	31	25	29	92.3%	117.5%
（減価償却費・のれん償却額）	80	83	83	103.9%	100.4%
（その他）	266	252	255	95.9%	101.3%

*1：労務費、減価償却費、外注加工費、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：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

- 負債の増加の主な要因は、トビラフォン Bizの売上拡大にともなう契約負債の増加によるもの（トビラフォン Bizでは契約期間に合わせて収益を認識）

(単位：百万円)	2023年10月期（前期）	2024年10月期	増減額
流動資産	2,816	3,649	833
現金及び預金	2,404	3,215	811
売上債権及び契約資産	254	281	27
その他	156	151	▲ 4
固定資産	830	706	▲ 124
有形固定資産	103	91	▲ 12
無形固定資産	405	309	▲ 96
投資その他の資産	322	305	▲ 16
総資産	3,646	4,355	708
負債	1,510	1,914	404
流動負債	1,314	1,768	454
固定負債	195	145	▲ 50
純資産	2,136	2,441	304
自己資本比率	58.6%	56.0%	▲ 2.5pt

2024年10月期 期末配当

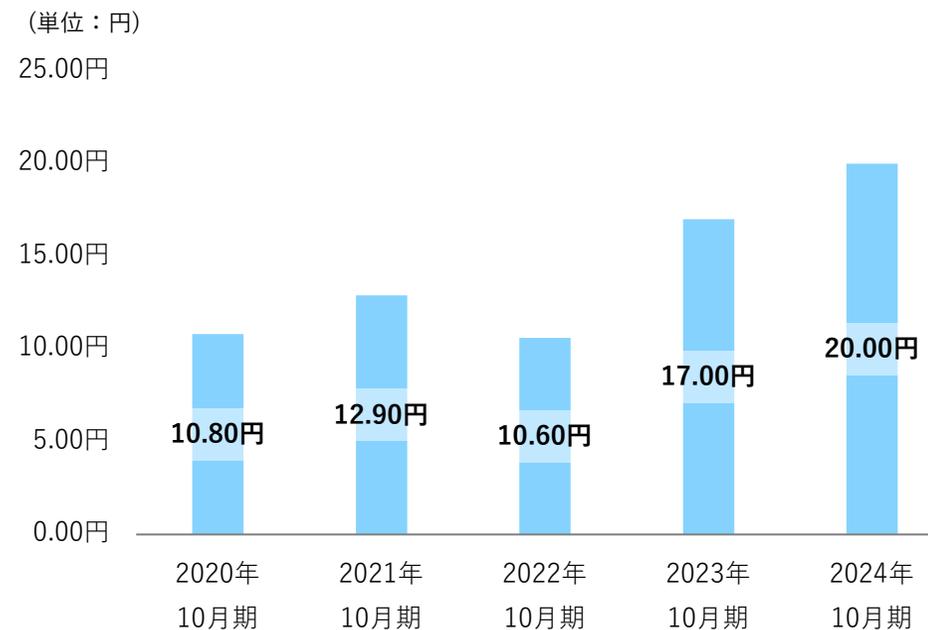
- 2024年10月期の業績と当社の配当性向35%の方針を踏まえ、株主の皆様への還元を実施
- 2024年10月期の1株あたりの配当金については、2024年9月10日公表の18.20円予想から増配の20.00円に決定

配当の考え方

配当性向 **35%**

- 株主の皆様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、配当性向は35%を基本方針としている

配当金の推移



2. 2025年10月期 計画

2025年10月期 業績計画

- 中期経営計画で示す成長戦略に向け、人材採用及びビジネスフォン向けサービスの拡充に向けた投資を実行することから、2025年10月期の売上高は前期比110.1%の2,650百万円に対して、営業利益は前期比100.0%の832百万円を計画

(単位：百万円)	2023年10月期 実績	2024年10月期 実績	2025年10月期 計画	前期比
売上高	2,061	2,405	2,650	110.1%
EBITDA*1	870	1,031	1,015	98.4%
営業利益	682	831	832	100.0%
経常利益	679	829	831	100.2%
当期純利益	517	601	554	92.0%
(特別損益を除いた場合の当期純利益)	(469)	(580)	(554)	(95.4%)
営業利益率	33.1%	34.6%	31.4%	-
ROE *2	26.9%	26.3%	22.8%	-
自己資本比率	58.6%	56.0%	52.4%	-

*1：EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出

*2：ROEの分母となる自己資本は期中平均を用いて計算

2025年10月期 サービス別売上計画

- 策定した中期経営計画に基づき、2025年10月期においても各サービスの堅調な成長を目指す
- 特に、今後の成長ドライバーとなるビジネスフォン向けフィルタサービスの収益基盤拡大を図る

(単位：百万円)	2023年10月期 実績	2024年10月期 実績	2025年10月期 計画	前年比
<迷惑情報フィルタ事業>	2,014	2,405	2,650	110.1%
モバイル向け	1,490	1,623	1,635	100.7%
固定電話向け	193	212	216	102.1%
ビジネスフォン向け	330	562	773	137.6%
その他*	—	8	24	303.6%
<その他の事業>	46	—	—	—

*：従来「その他」としていた事業の重要性が乏しくなったため、2024年10月期第1四半期より「迷惑情報フィルタ事業」の単一セグメントに変更。これまで「その他」としていた事業を「迷惑情報フィルタ事業」に含めて集計

2025年10月期 コストに関する見通し

- 今後の成長に向けて引き続き積極的に人材採用を強化する予定。採用活動費の増加や労務費・人件費の増加を見込む
- ビジネスフォン向けフィルタサービスの販売増加計画に基づき、端末代等の原価も増加する見通し

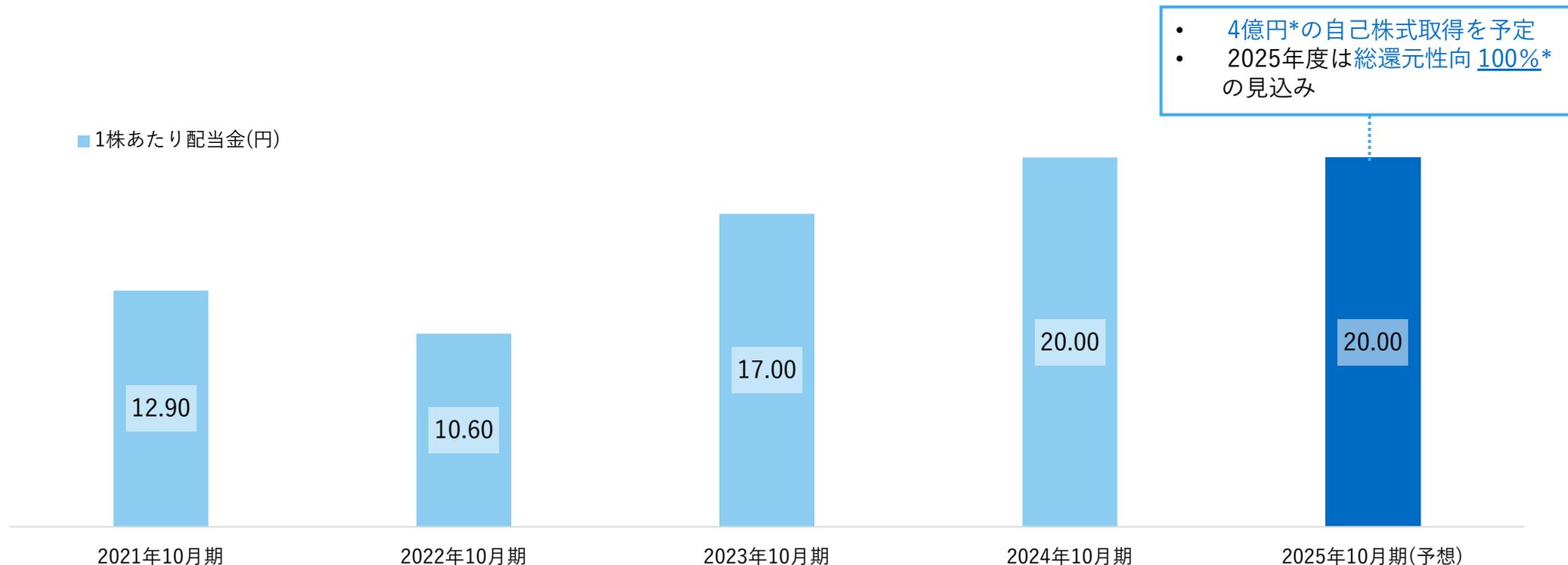
(単位：百万円)	2023年10月期 実績	2024年10月期 実績	2025年10月期 計画	前期比
売上原価* ¹	628	699	828	118.4%
(労務費)	278	299	395	131.9%
(外注加工費)	100	78	86	109.6%
(減価償却費)	105	114	101	88.7%
(その他)	241	291	358	123.1%
(開発分の他勘定振替率* ²)	13.1%	10.3%	12.1%	+ 1.7pt
販売費及び一般管理費	750	874	989	113.2%
(人件費)	308	366	431	117.8%
(広告宣伝費)	63	139	123	88.6%
(研究開発費)	31	29	29	98.8%
(減価償却費・のれん償却額)	80	83	79	95.3%
(その他)	266	255	325	127.7%

*1：労務費、減価償却費、外注加工費、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：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

株主還元 — 配当予想・自己株式取得

- 配当性向35%を目安に2024年10月期実績20.00円を下限とするため、2025年10月期においては期末配当20.00円の見込み
- 4億円*の自己株式取得を予定しており、2025年度は総還元性向100%*見込み



*：上限4億円の自己株式取得を上限まで実施した場合。市場動向等により一部又は全部の注文の執行が行われなかったことがあります。

ディスクレーム

2025年10月期第1四半期 決算発表は、2025年3月10日（月）を予定しております。

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。

— 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/>

3. Appendix

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。

事業の売上内訳（2024年10月期通期）

モバイル向けフィルタサービス 67.5%

- 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
- ブラウザやアプリ上の広告をブロック



ビジネスフォン向けフィルタサービス 23.4%

- 法人向けサービス
- 電話業務の効率化やDXを促進



固定電話向けフィルタサービス 8.8%

- 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



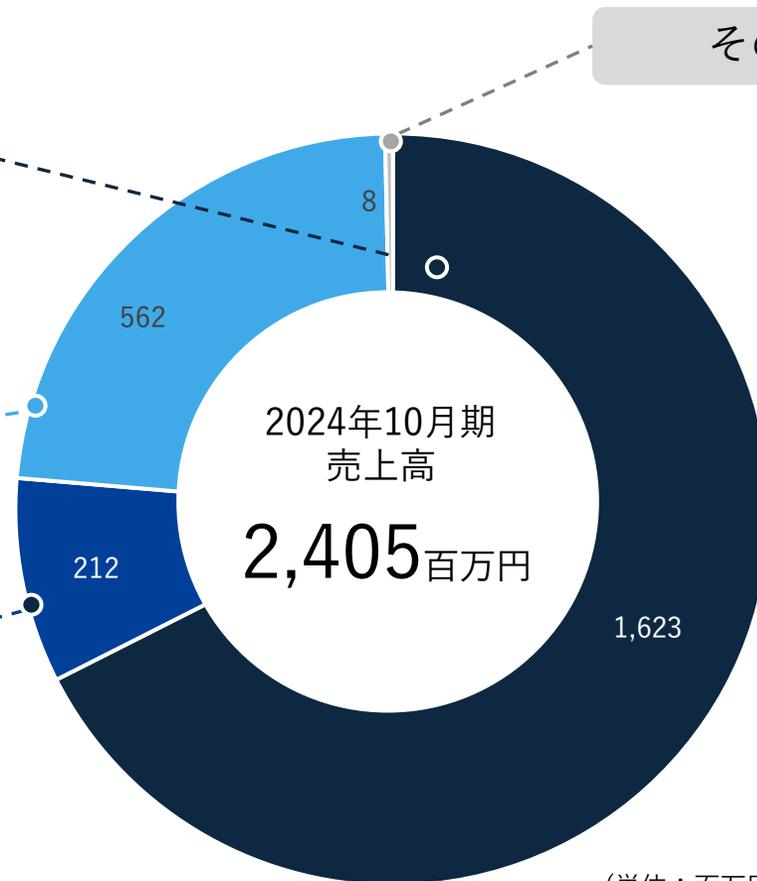
67.5%

23.4%

8.8%

その他

0.3%



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（定額契約）

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
- 契約者数や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

- 大手通信キャリアの収益と当社の収益が直接連動する形態

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

- サービス利用に向けた効果的な活動が取りやすい形態

* : IR note 「<モバイル向けフィルタサービス>契約モデルの違いは？」 <https://note.com/tobila4441/n/n71f22dbaab6d>

過去の財務状況 四半期業績推移*1

(単位：百万円)	2021年10月期				2022年10月期				2023年10月期				2024年10月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上	335	358	364	366	391	447	411	430	487	521	520	531	567	586	617	634
(迷惑情報フィルタ事業)	316	335	344	349	377	430	397	415	471	510	509	523	567	586	617	634
(その他事業)	19	22	19	17	14	16	14	15	16	11	10	7	—	—	—	—
売上原価	89	92	92	97	103	147	121	133	138	158	169	162	163	154	177	204
(労務費)	58	62	61	61	58	60	60	65	64	66	71	75	72	70	71	85
(外注加工費)	13	14	14	28	14	17	29	23	26	25	25	23	23	17	19	18
(減価償却費)	10	10	11	14	14	17	19	21	20	26	28	30	23	23	28	38
(その他)	34	33	32	34	38	76	46	50	54	61	60	65	63	67	78	82
(開発分の他勘定振替率*2)	23.7%	23.6%	22.7%	29.2%	18.2%	14.8%	21.1%	17.2%	15.7%	11.6%	9.0%	16.1%	10.1%	12.9%	10.0%	8.8%
販管費	122	102	106	139	153	154	154	173	167	188	186	207	201	196	208	267
(人件費)	45	50	52	56	57	62	63	65	67	74	81	84	86	86	91	102
(広告宣伝費)	15	12	11	23	15	15	12	9	10	12	17	22	23	26	28	61
(研究開発費)	16	2	2	4	3	3	7	16	7	9	7	8	8	7	4	9
(減価償却費・のれん償却額)	2	3	3	9	19	19	20	20	19	19	20	20	20	20	21	21
(その他)	42	33	37	46	56	52	51	61	62	71	60	71	63	55	63	72

*1：2024年10月期第1四半期より、従来「その他」としていた事業の重要性が乏しくなったため、「迷惑情報フィルタ事業」の単一セグメントに変更。これまで「その他」としていた事業を「迷惑情報フィルタ事業」に含めて集計

*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

過去のサービス別 売上高四半期推移*

	2021年10月期				2022年10月期				2023年10月期				2024年10月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q												
(単位：百万円)																
<迷惑情報フィルタ事業>	316	335	344	349	377	430	397	415	471	510	509	523	567	586	617	634
モバイル向け	265	281	290	295	311	331	313	314	361	378	371	378	397	399	411	414
固定電話向け	38	37	37	34	34	51	38	41	44	47	50	50	51	53	53	53
ビジネスフォン向け	11	17	16	20	31	48	44	59	65	84	87	93	113	132	151	164
その他*	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5	0	0	1
<その他の事業>	19	22	19	17	14	16	14	15	16	11	10	7	—	—	—	—

*：従来「その他」としていた事業の重要性が乏しくなったため、2024年10月期第1四半期より「迷惑情報フィルタ事業」の単一セグメントに変更。これまで「その他」としていた事業を「迷惑情報フィルタ事業」に含めて集計

2024年10月期 オンライン決算説明会のご案内 — お知らせ

- 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	2024年12月10日（火）18時～19時
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 取締役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、中期経営計画2028、質疑応答
参加申込方法	<p>下記フォーム、またはQRコードよりお申込みください。</p> <p>https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_Cf0gK5LyTPGgihUiwjpscw</p>



個人投資家向け説明会のご案内 — お知らせ

- 個人投資家向けIRセミナー「神戸投資勉強会【in東京】」に登壇いたします

開催日時	2024年12月21日（土）13時30分～18時（当社登壇時間：13時35分～14時5分）
開催方法	東京都内（詳細は主催者より、別途ご通知）
当社説明者	代表取締役社長 明田篤 取締役CFO 金町憲優
参加対象者	どなたでもご参加可能です。
参加申込方法	イベントに関するお問い合わせは、主催者までお願いいたします。 https://peatix.com/event/4120319

SNSを活用したIR情報の発信 ——— お知らせ

- noteとXを活用し、IR情報について発信しています。ぜひフォローをお願いいたします

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>



IR公式アカウント

当社の決算発表スケジュール、決算発表をはじめIRに関する情報を中心にお知らせしています。



アカウント名：トビラシステムズIR公式

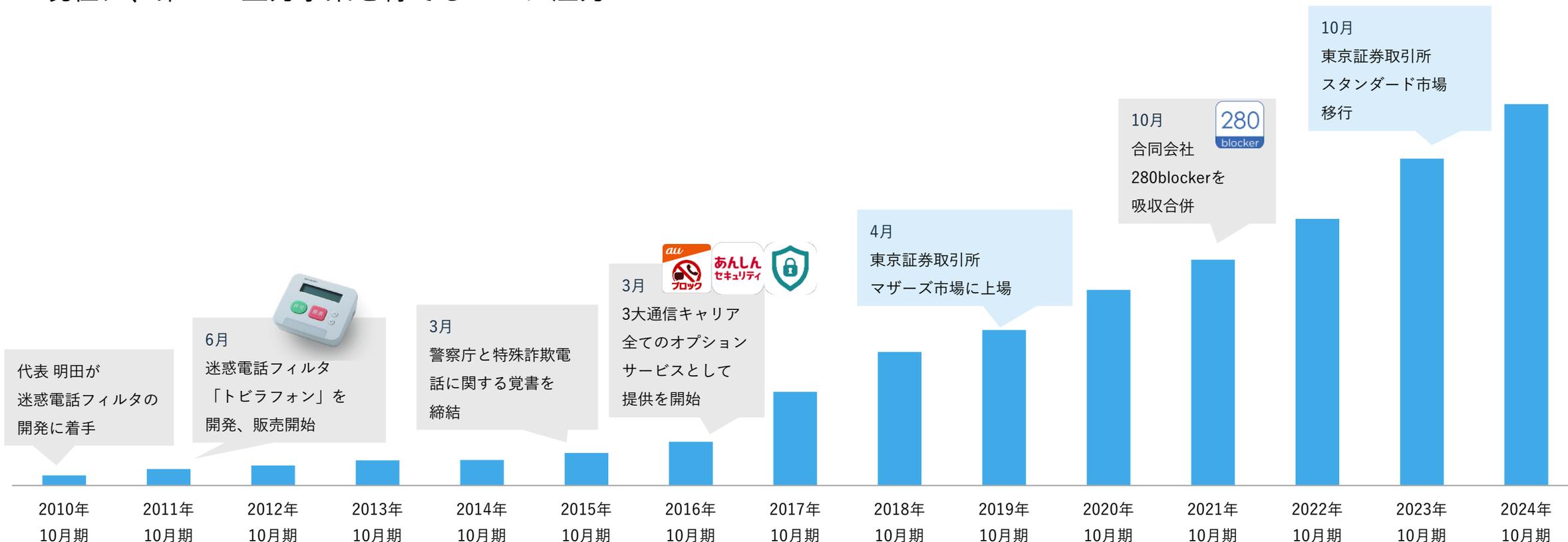
ユーザー名：@tobila_ir

URL：https://twitter.com/tobila_ir



これまでのトビラシステムズの成長の軌跡*

- 創業以来、一貫して売上高は前年度を上回り、成長を継続
- 3大通信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、第二の主力事業を育てることに注力

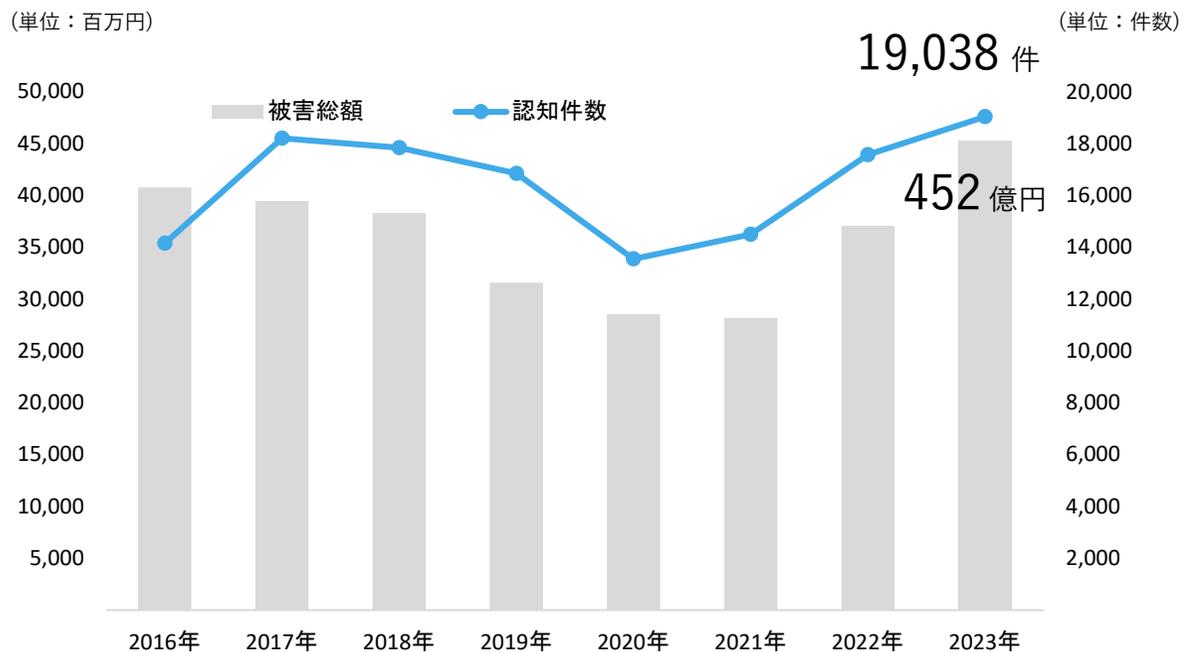


*: 棒グラフは当社の売上高

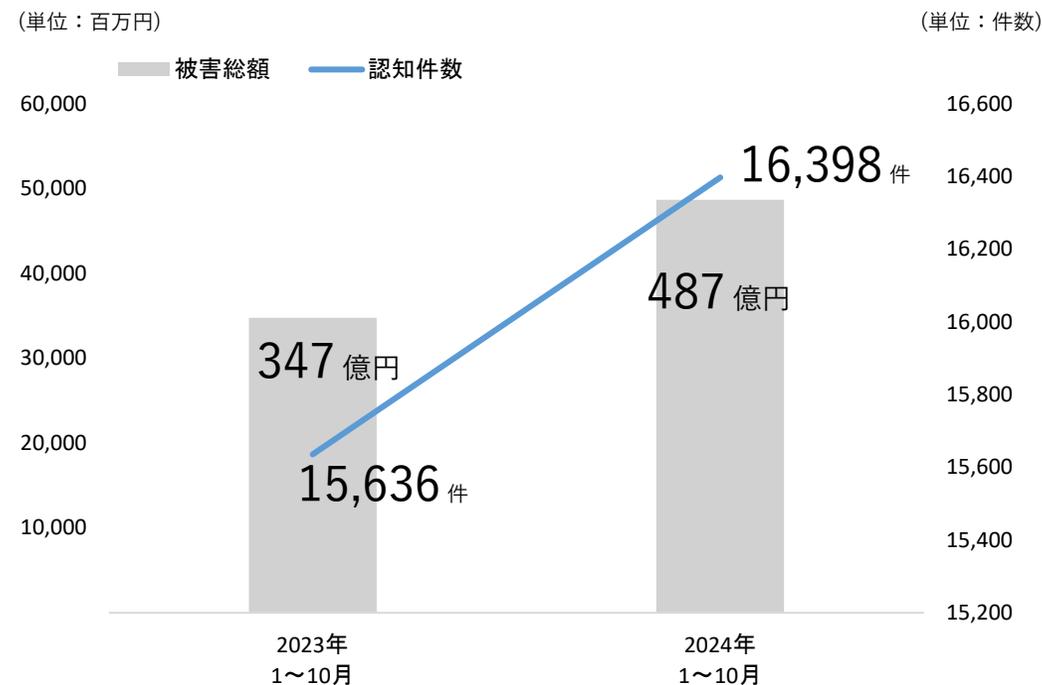
取り巻く社会課題の状況

- 特殊詐欺の被害状況は2021年以降、認知件数・被害額ともに増加傾向
- 2023年の同期間と比較して、2024年は特殊詐欺被害が増加。SNS型投資詐欺や闇バイトなど新たな被害も

特殊詐欺被害状況の推移（年別）*1



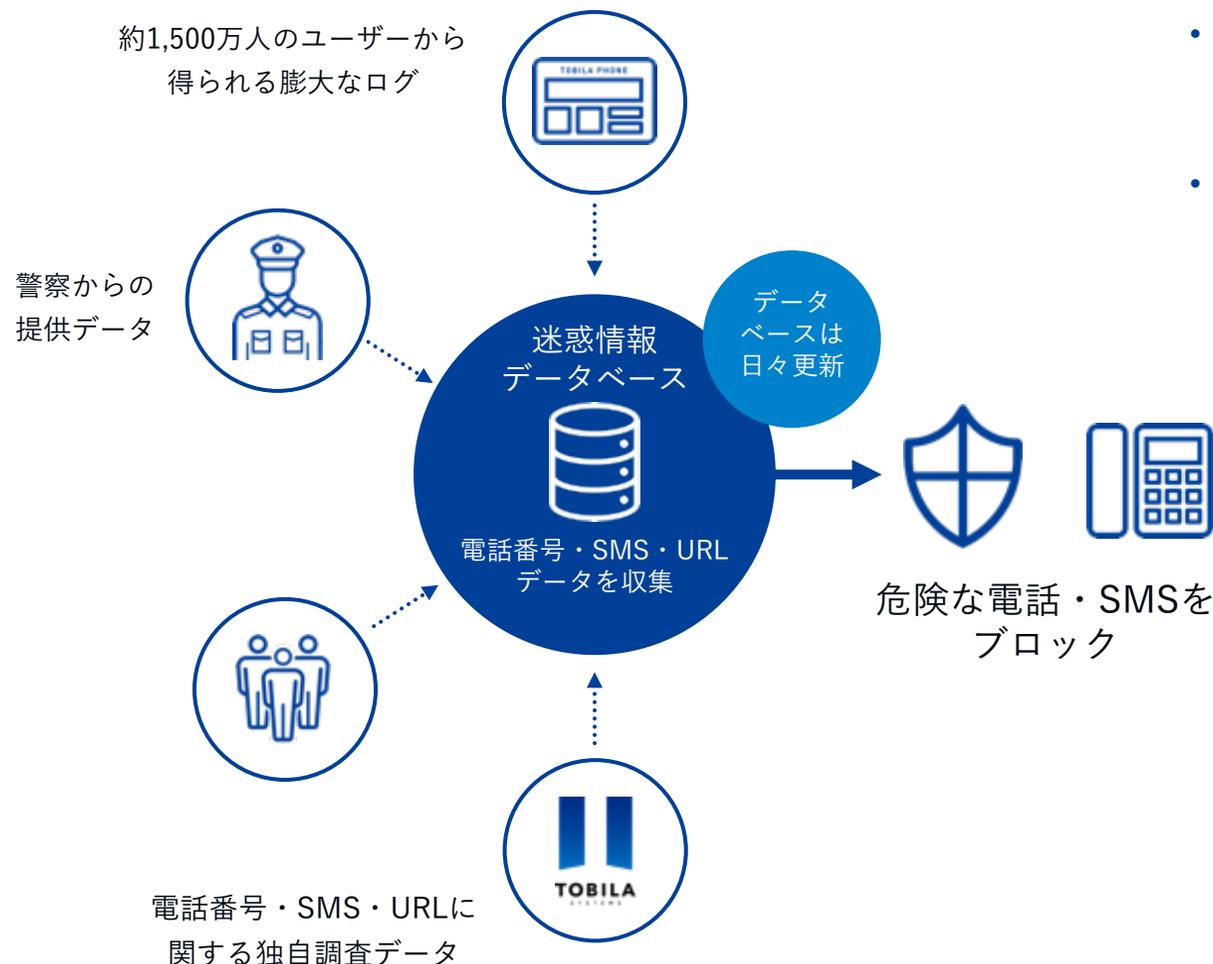
2023年・2024年同期間の特殊詐欺被害状況の推移*2



*1：警察庁「特殊詐欺認知・検挙状況等(令和5年・確定値)について」

*2：警察庁「令和6年10月末の特殊詐欺認知・検挙状況等について」

当社の迷惑情報データベースの強み



- 危険な電話に出てしまう、受信したSMSに反応してしまう、危険なURLを触ってしまうことが被害に遭うきっかけとなる
- 電話番号・SMS・URLを収集した「迷惑情報データベース」を日々更新し、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することで、当社サービスの利用者を危険から守る仕組みを提供

迷惑情報データベースの強み

- 警察から、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いること
- 利用者から電話番号・SMSに関するフィードバックを受けられる体制
- 当社調査チームにより、日々最新のデータが反映

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

特殊詐欺対策の専門家としての活動実績

- 特殊詐欺やフィッシング詐欺、関連する犯罪などの対策の専門家としてメディアで解説
- 独自の調査データを用いて傾向を分析するセキュリティリサーチャーが講演を行うなど、露出が増加

メディア掲載*1

特殊詐欺

昨今増加する国際電話詐欺の手口と傾向を解説

- [メ〜テレ「ドデスカ+」](#)（2024年10月24日放送）
https://youtu.be/abu_b7aGgto?si=c2C8zi2tJC92UhEr

フィッシング詐欺

フィッシング詐欺の巧妙な手口、注意すべきポイントを解説

- [FNNプライムオンライン](#)
<https://www.fnn.jp/articles/-/776569>

闇バイト関連

闇バイトの実態調査データの提供や、SNS上の募集にだまされないためのポイントを解説

- [読売テレビ「ウェークアップ」](#)（2024年11月9日放送）
<https://youtu.be/WOUF5HhkdwA?si=Ubu7RTYsEPbXAU31>

講演等の実績

警視庁主催のサイバーセキュリティ有識者研修に講師として参加
特殊詐欺、フィッシング詐欺、SNS型投資詐欺、ロマンス詐欺など、最近の詐欺手口の傾向について当社の独自調査データを用いながら講演を実施



総務省主催「不適正利用対策に関するワーキンググループ」に参加
総務省が主催する「不適正利用対策に関するワーキンググループ」に、当社セキュリティリサーチャーが関係者として出席し、議論に参加

*1：メディア掲載から一部抜粋。最新の掲載についてはHPをご覧ください（<https://tobila.com/news/media/>）

