

2024年12月10日

各 位

会 社 名 トビラシステムズ株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 明 田 篤
(コード番号：4441 東証スタンダード)
問 い 合 っ せ 先 取締役CFO 金 町 憲 優
(E-mail : ir@tobila.com)

中期経営計画 2028 の策定並びに
「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」に関するお知らせ

当社は、2024年12月10日開催の取締役会において、2028年10月期を最終年度とする中期経営計画2028を決議しましたのでお知らせいたします。また、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」についても、中期経営計画2028において言及しております。詳細は、添付資料をご覧ください。

以上

中期経営計画2028

2025年10月期－2028年10月期

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. 中期経営計画2024の振り返り
2. 中期経営計画2028 経営目標と戦略
3. 中期経営計画2028 財務戦略

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。

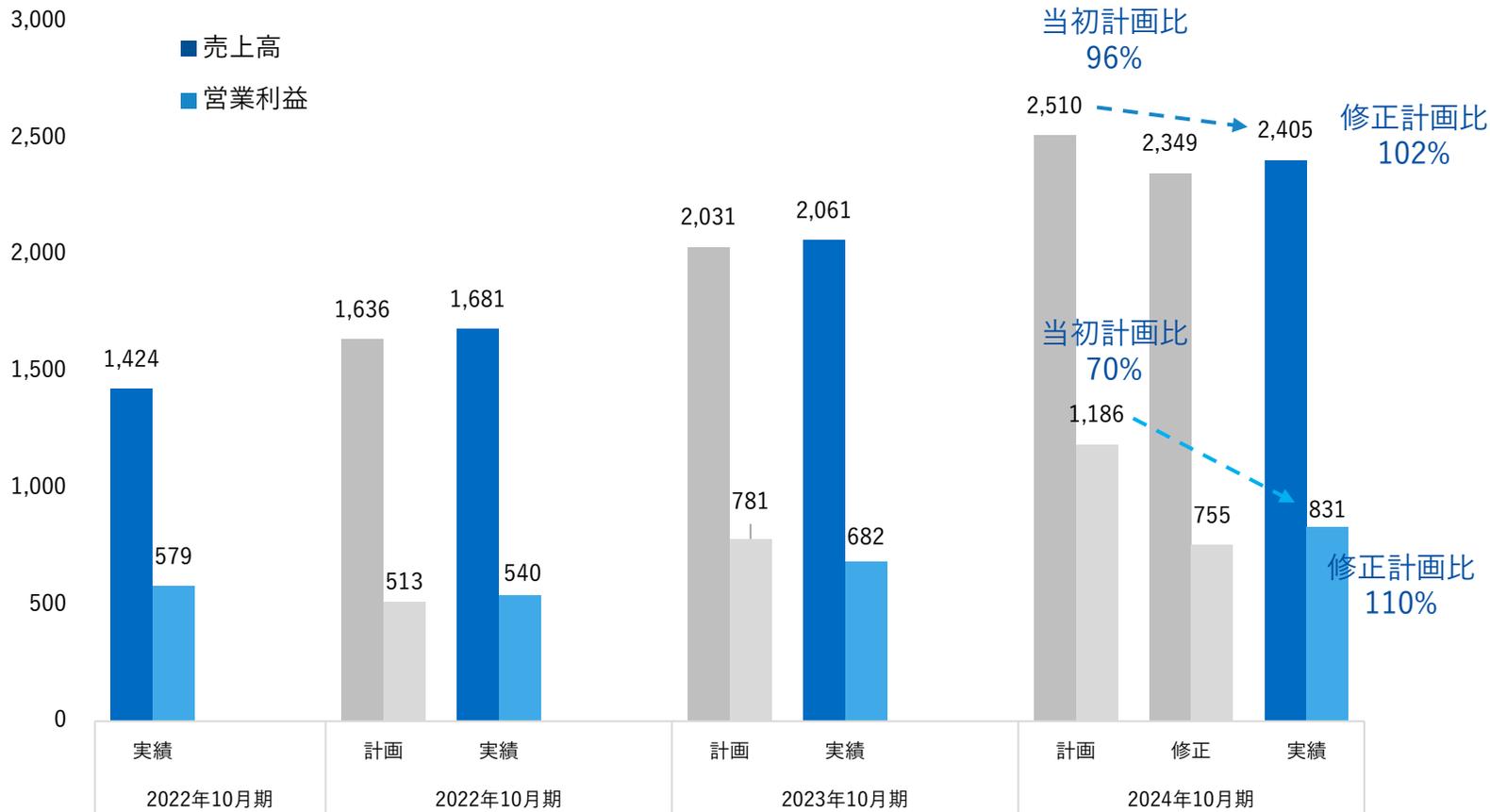
自分と大切な人が幸せな時間を送れる環境であり続けることが、私たちの成長や世界中の人々の生活の向上につながっていきます。

1. 中期経営計画2024の振り返り

売上高・営業利益の振り返り

- 目標としていた売上高、営業利益ともに、2021年公表の当初計画に対して未達

(単位：百万円)

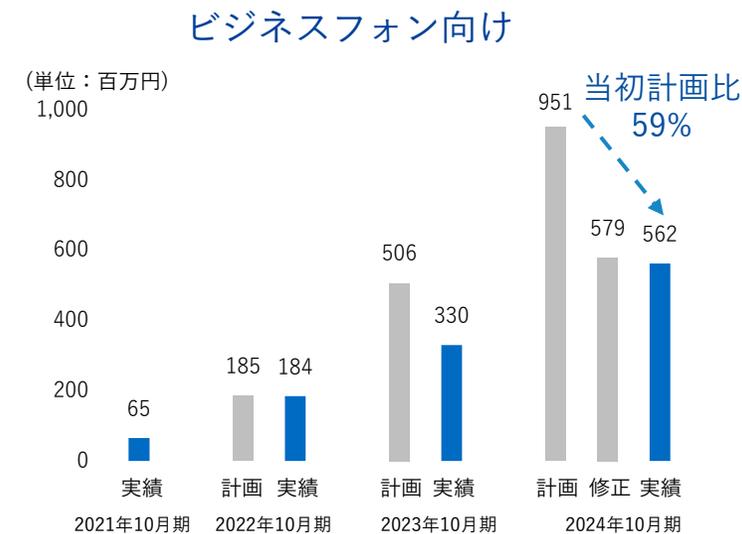
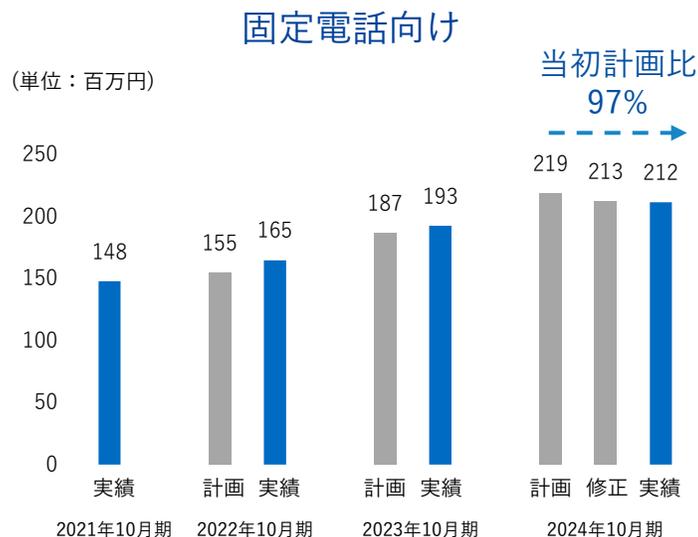
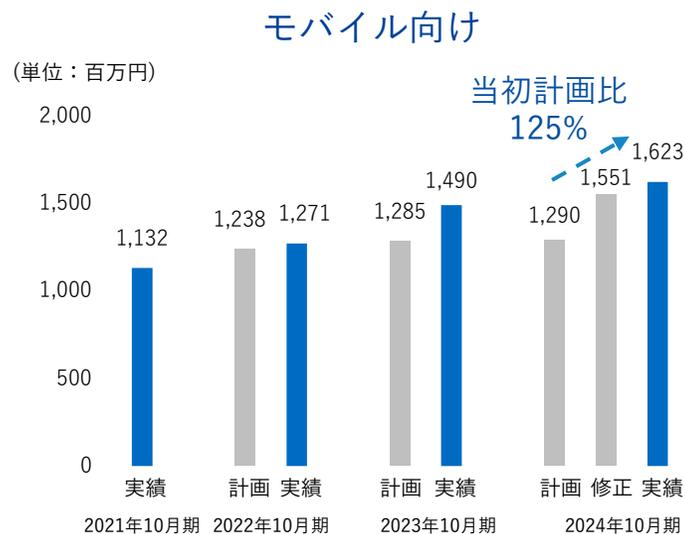


- 売上高、営業利益ともに、2021年公表の当初計画未達
- 売上高については、モバイル向けが想定以上の伸びとなった一方で、ビジネスフォン向けにおいて、トビラフォン CloudのPMFおよび営業体制の見直しにより、想定よりも成長が遅れた
- 営業利益については、営業体制の見直しに加え、採用を含む人材投資を行ったため、当初計画より大幅に減少

*：グラフ内の「計画」は2021年12月10日公表の2024年10月期を最終年度とする中期経営計画での計画値、「修正」は2023年12月8日公表の2024年10月期を最終年度とする中期経営計画での計画修正値

サービス別売上高の振り返り

- モバイル向けは想定以上の成長となったが、ビジネスフォン向けが目標を下回る結果となった



- 2024年10月期の当初計画比では126%と、想定を上回る成長
- 主な要因：通信キャリアとの契約更改（単価アップでの契約更改、新規の迷惑SMSフィルタの契約追加）

- 2024年10月期の当初計画比97%と、概ね当初計画どおりの成長
- 主な要因：CATV向けサービスが堅調に推移

- 2024年10月期の当初計画比59%、目標を大幅に下回る推移
- 主な要因：トビラフォン Cloud等のPMF活動の長期化、社内営業体制構築を優先したことで当初見込みより遅れて進捗

*：グラフ内の「計画」は2021年12月10日公表の2024年10月期を最終年度とする中期経営計画での計画値、「修正」は2023年12月8日公表の2024年10月期を最終年度とする中期経営計画での計画修正値

中期経営計画2024の間における市場評価（株価と出来高の推移*1）

- 着実に業績は伸長したが、2021年公表の中期経営計画2024当初計画と比較し、事業の成長スピードが減速したことにより、市場からの評価は伸びているとは言えない



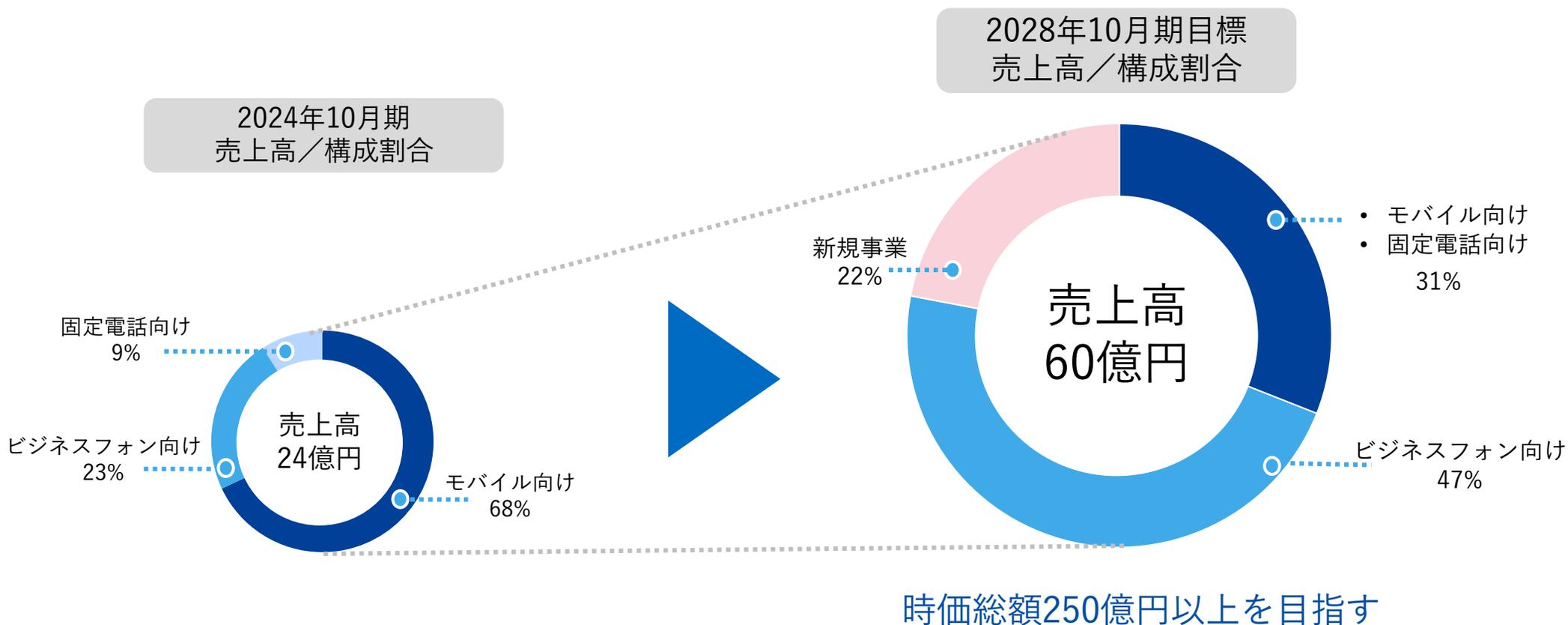
*1：2021年12月10日～2024年10月31日の終値を元に当社作成。

*2：発行済株式総数（自己株式を除く）10,418,150株に2024年10月31日の終値を乗じて計算

2. 中期経営計画2028 経営目標と戦略

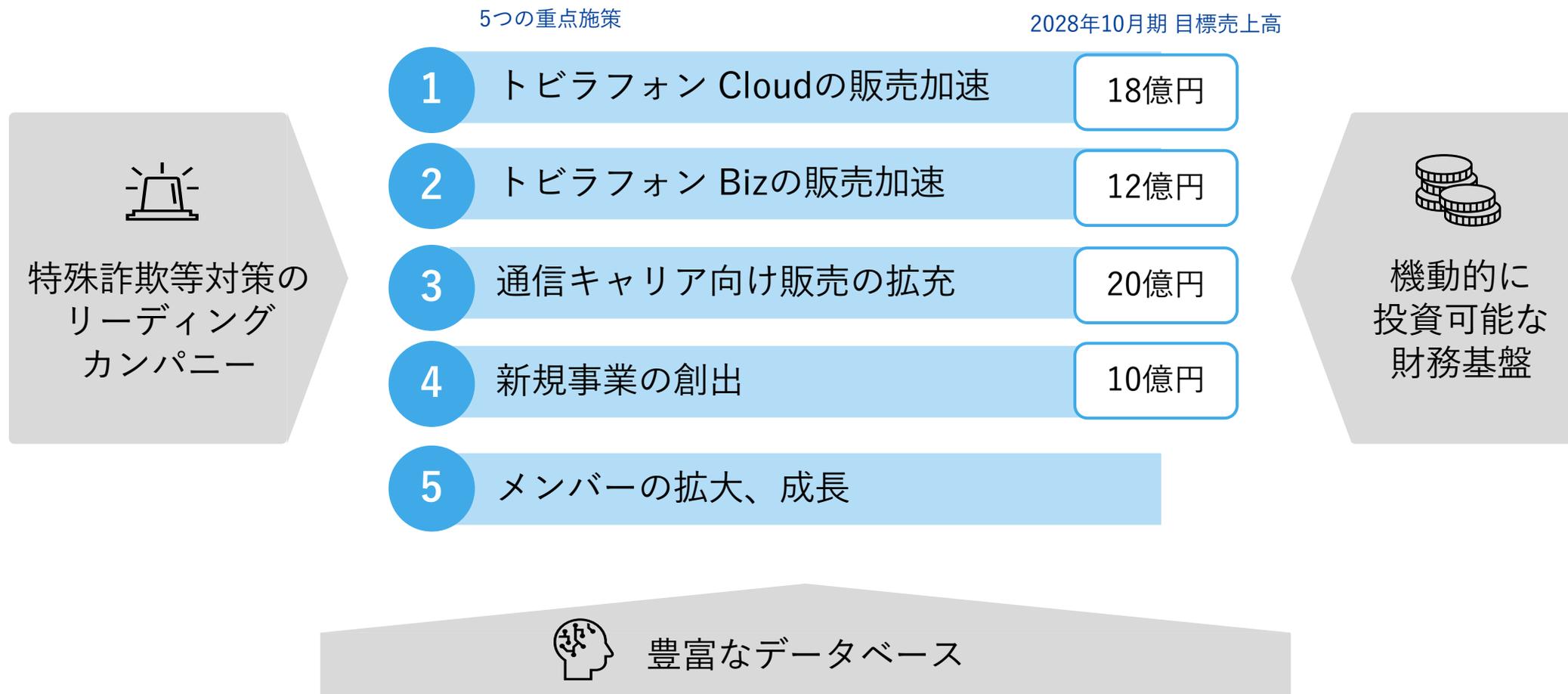
中期経営計画の経営目標

ビジネスフォン向け及び新規事業の創出に重点を置き、2028年10月期において、売上高60億円以上を目指す



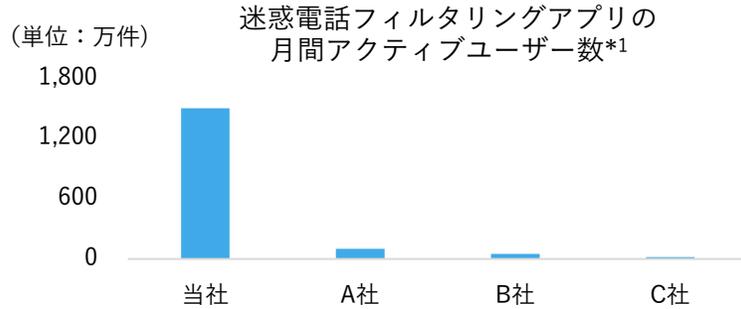
目標達成に向けた5つの重点施策

ビジネスフォン向けを強化する戦略とし、5つの重点施策に経営資源を投資していく



重点施策を支える当社の強み

特殊詐欺等対策のリーディングカンパニー



メディア掲載

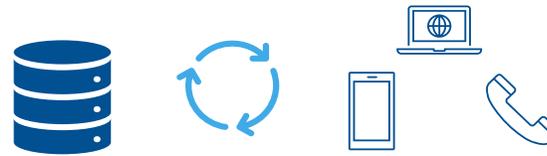
年間**73件**の掲載を達成*2

- テレビ朝日「林修の今知りたいでしょ！」での解説をはじめ、専門家としての解説が増加

- 三大通信キャリアを介した国内有数のユーザー基盤を持ち、特殊詐欺やフィッシング詐欺、グレーゾーン犯罪等の抑止のエキスパートとして事業を展開
- マスメディアやオウンドメディアを通じて、特殊詐欺やフィッシング詐欺、グレーゾーン犯罪等の対策を解説するなどの広報・啓発活動

豊富なデータベース

独自の迷惑情報データベース

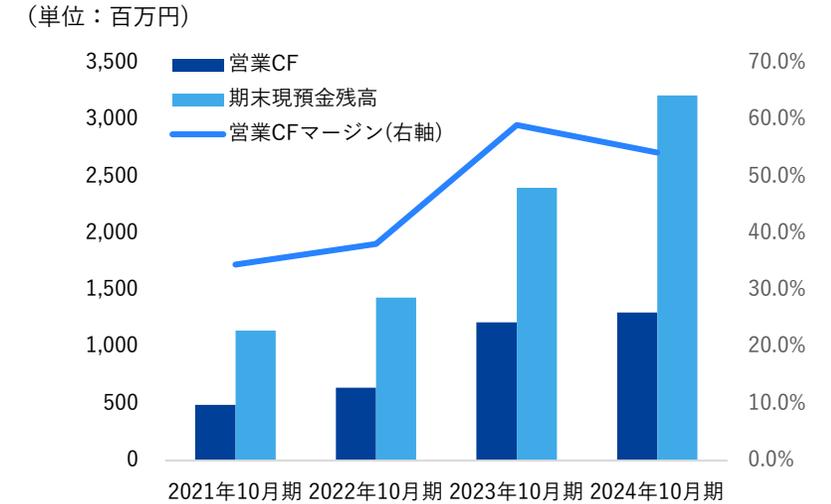


年間**50億件**以上の電話・メール・SMSを判定*3

- 犯罪や攻撃に使われたとみられる電話番号・URLのデータを警察から受領
- 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

- ユーザーが増えるとデータが増えることから、大きなユーザー基盤を有していることが、データ精度の向上に寄与
- 電話番号やURLに加え、ビジネスシーンでの音声データや通話の統計データなど、サービスの広がりと共に多様なデータベースを構築

機動的に投資可能な財務基盤



- 高利益率なビジネスモデルや、サービス提供に先んじてキャッシュを得られるトビラフォン Bizの成長等により、営業キャッシュフローは高い水準で推移
- 人的資本などへの投資を積極的に行いながらも潤沢な資金を確保しており、機動的な成長投資を可能とする財務基盤を構築

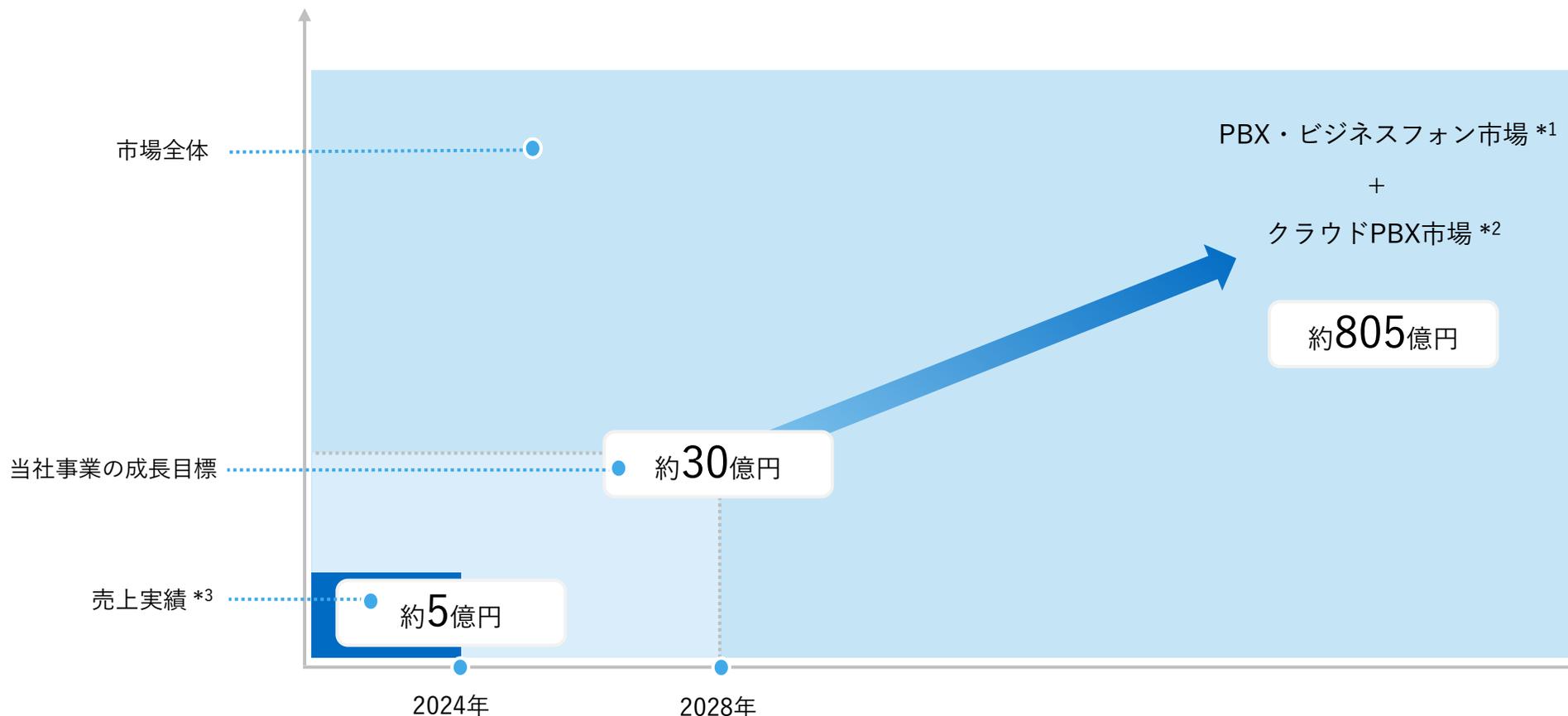
*1：迷惑電話フィルタリングアプリの日本国内における月間利用者数を当社推計。当社数値には当社のデータベースを利用した他社名義のアプリを含む

*2：2023年11月1日～2024年10月31日のテレビや新聞、雑誌、Webメディア等での掲載数を集計。同一内容の転載等は除く

*3：2023年11月1日～2024年10月31日において、当社の迷惑情報データベースを用いて判定した電話・メール・SMSの件数

ビジネスフォン向けサービスの市場規模

- PBX・ビジネスフォン・クラウドPBXを合わせた市場規模は約805億円と推定しており、大きな成長余地がある
- トビラフォン Biz及びトビラフォン Cloudの販売を加速し、約6倍の売上高を目指す



*1：CIAJ「通信機器中期需要予測2022-2027年度」よりPBXおよびボタン電話装置の2022年度実績合計

*2：富士キメラ総研「2022 コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」より2022年度見込

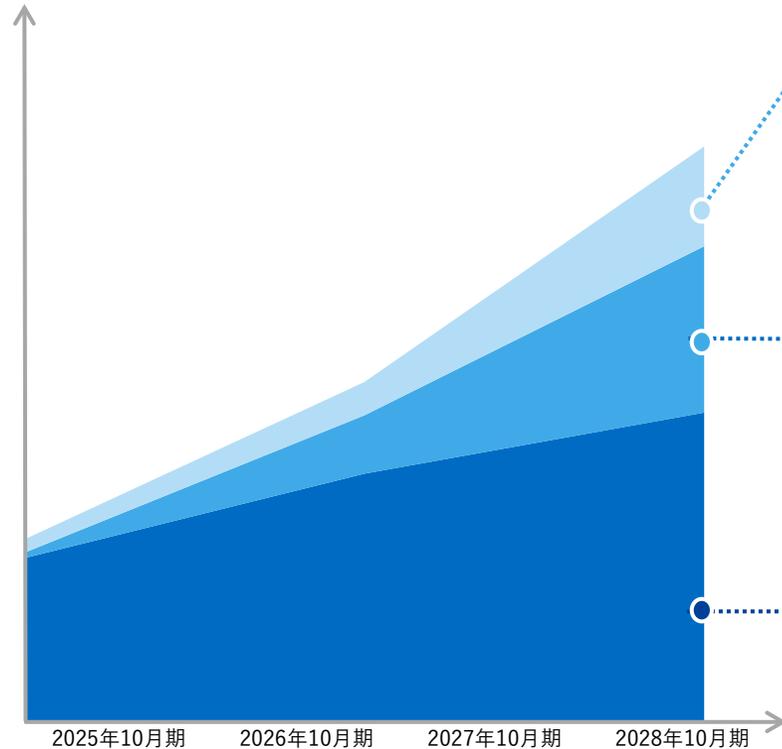
*3：2024年10月期におけるビジネスフォン向けフィルタサービスの売上実績値

重点施策 ① トビラフォン Cloudの販売加速

- 直販に代理店販売・総合セキュリティアプリを加えた三層販売を通じ、2028年10月期 売上高 約18億円を目指す

トビラフォン CloudのID数推移イメージ

(課金ID数)



総合セキュリティアプリ

- 当社の他プロダクト (280blocker等) との連携を行い、総合セキュリティアプリとして、OEMや法人向け端末への導入を狙う

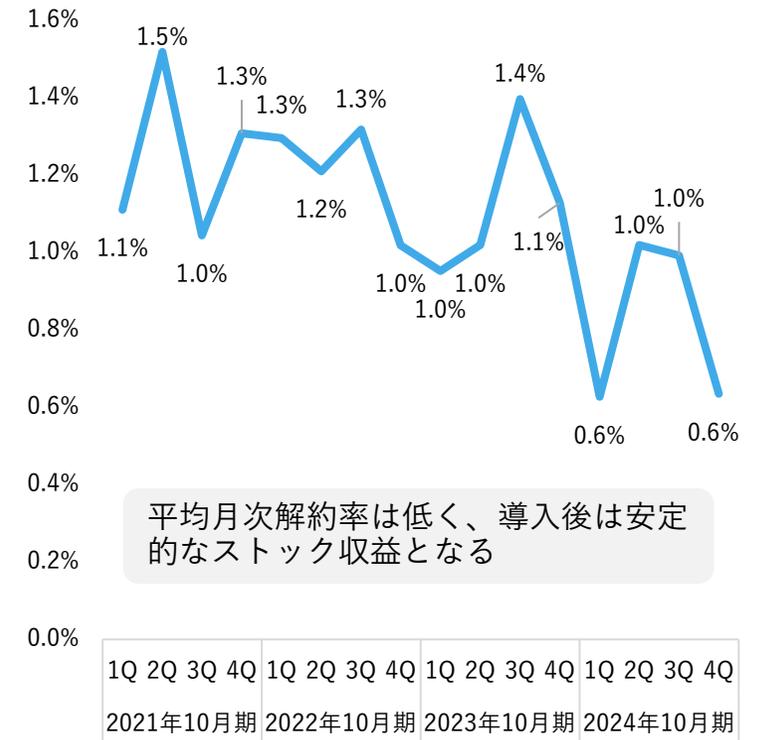
代理店による販売

- トビラフォン Bizの販売による卸、代理店との強固なつながりを活用
- 既存のPBXからクラウドPBXへの変更予定等の大型案件を狙う

直販による販売

- 開発からマーケティング、カスタマーサクセスまで一気通貫で対応
- ID獲得に向けた活動の継続

平均月次解約率*



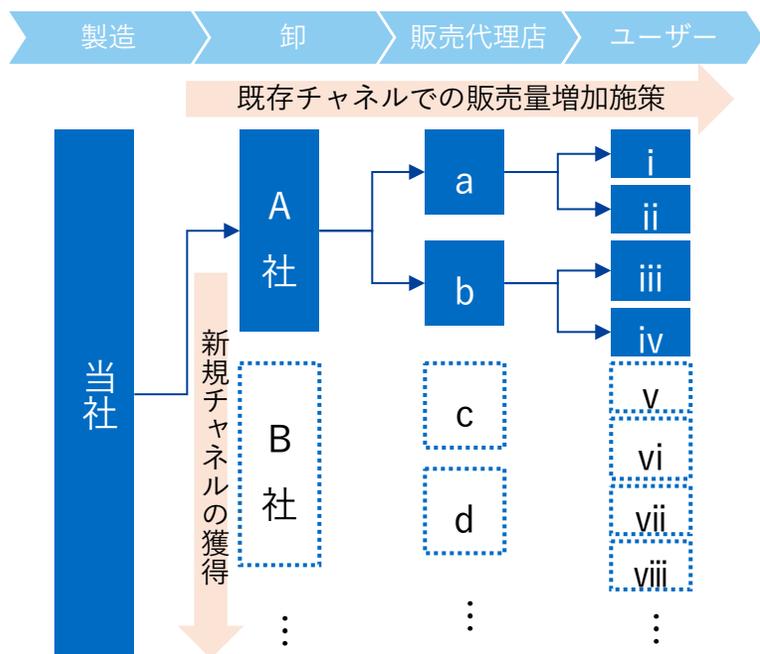
平均月次解約率は低く、導入後は安定的なストック収益となる

*：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

重点施策 ② トビラフォン Bizの販売加速

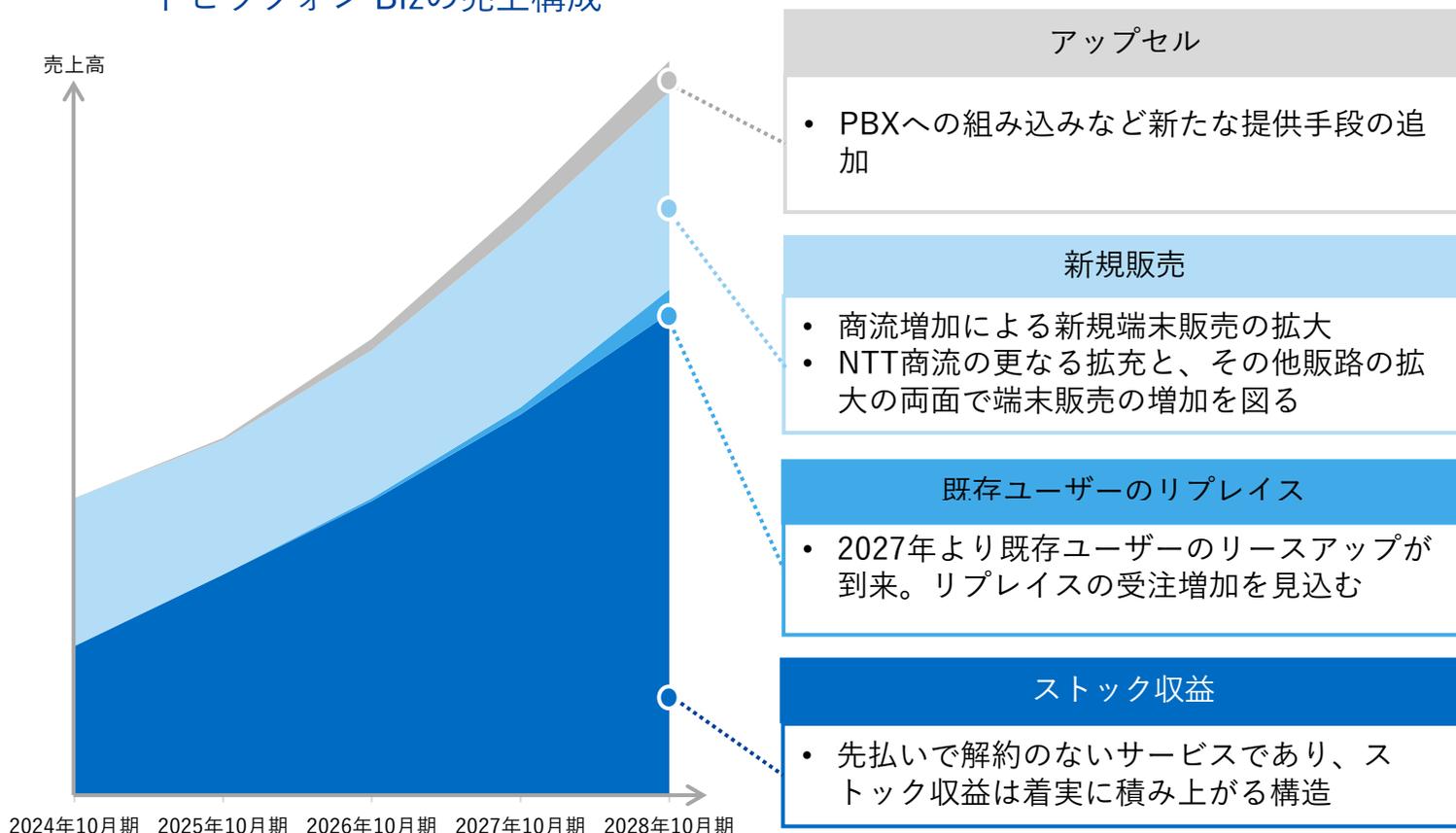
- 既存ストック収益を基盤に、新規販売の加速により**2028年10月期売上高 約12億円**を目指す
- 新規販売が収益拡大の大きなドライバーであり、既存の強力な販売チャネルだけでなく、新規チャネルを積極的に展開

販売チャネルの拡充イメージ



NTT東西のセレクト商材として、強力な販売チャネルを通じた販売を既に実施

トビラフォン Bizの売上構成



重点施策 ③ 通信キャリア向け（モバイル向け・固定電話向け）販売の拡充

- 特殊詐欺やフィッシング詐欺、グレーゾーン犯罪0を目指し、継続して注力
- 大手通信キャリアとの関係性の強化および新規通信キャリアの開拓を行い、安定的な収益基盤として2028年10月期売上高 約20億円を目指す

高付加価値化
に向けた提案

- すでにアライアンスを結んでいる大手通信キャリア向けに、ユーザー提供価値をさらに高めるための新機能の提案を行うことなどによって、高付加価値化を目指す

利用者数増加
への連携

- 大手通信キャリアユーザーを中心とした潜在ユーザーは依然として多く、利用促進に向けて通信キャリアとの連携を進める
- 特殊詐欺やフィッシング詐欺、グレーゾーン犯罪抑止におけるメインの対策製品として、ブランディングを強化する

新規通信キャリア
の開拓

- 新規キャリアとの提携に向けては、引き続き取り組みを進める

重点施策 ④ 新規事業の創出

- 新規事業において、2028年10月期 売上高 約10億円を目指す
- トビラフォン Bizの持つ強力な販売チャンネルに、新規プロダクトの流通拡大を図り、収益化を目指す
- 電話交換機（PBX）のオンプレミス型からクラウド型への移行が進んでおり、トビラフォン Cloudはこの大きなビジネス市場でのシェア拡大を目指す

		プロダクト	
		既存	新規
市場	既存	<p>既存市場×既存プロダクト</p> <p>日々変化する特殊詐欺やSNS型投資詐欺等に対して、当社も迅速に対策方法を順応させ、被害防止に貢献</p>	<p>既存市場×新規プロダクト</p> <p>保有している強力な販売チャンネルに、新規プロダクトを流通させることで迅速な収益化が可能。積極的に実施する方針</p>
	新規	<p>新規市場×既存プロダクト</p> <p>既に金融機関へデータベース提供実績あり。アライアンスや、M&Aを通じ、他社の強みと掛け合わせた、新たな事業展開を検討</p>	<p>新規市場×新規プロダクト</p> <p>市場ニーズに応じ、当社の強みである豊富なデータベースを活用した新規プロダクトの開発を実施</p>

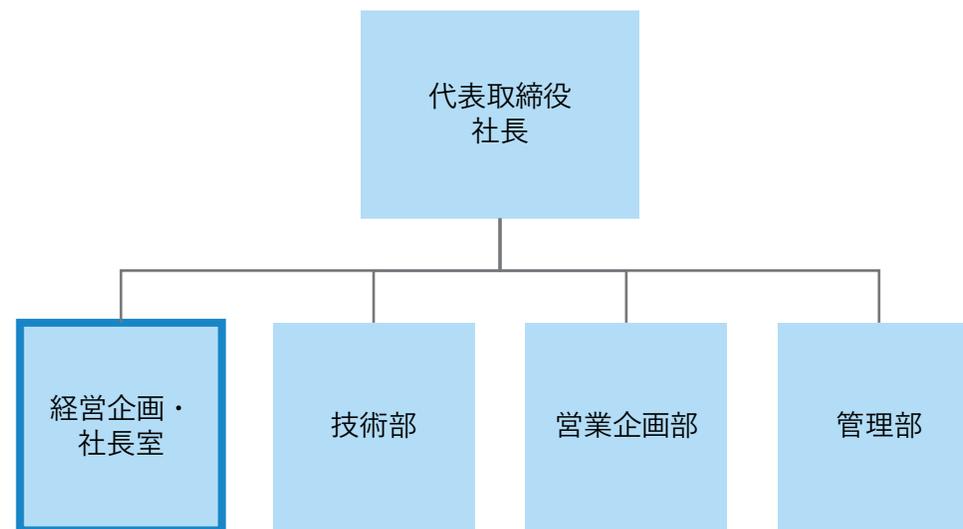
重点施策 ⑤ メンバーの拡大、成長

部門別人員数の変化



- これまでもプロダクト開発やビジネスフォン向けサービスの販売拡充のため、技術部や営業企画部を中心に積極的に採用を実施
- 今後も既存のビジネスフォン向けサービスの拡充、新規事業の創出に必要な人員を積極的に採用する方針
- 社内制度としても資格取得補助制度等を充実させ、必要なスキルを獲得する環境を整備

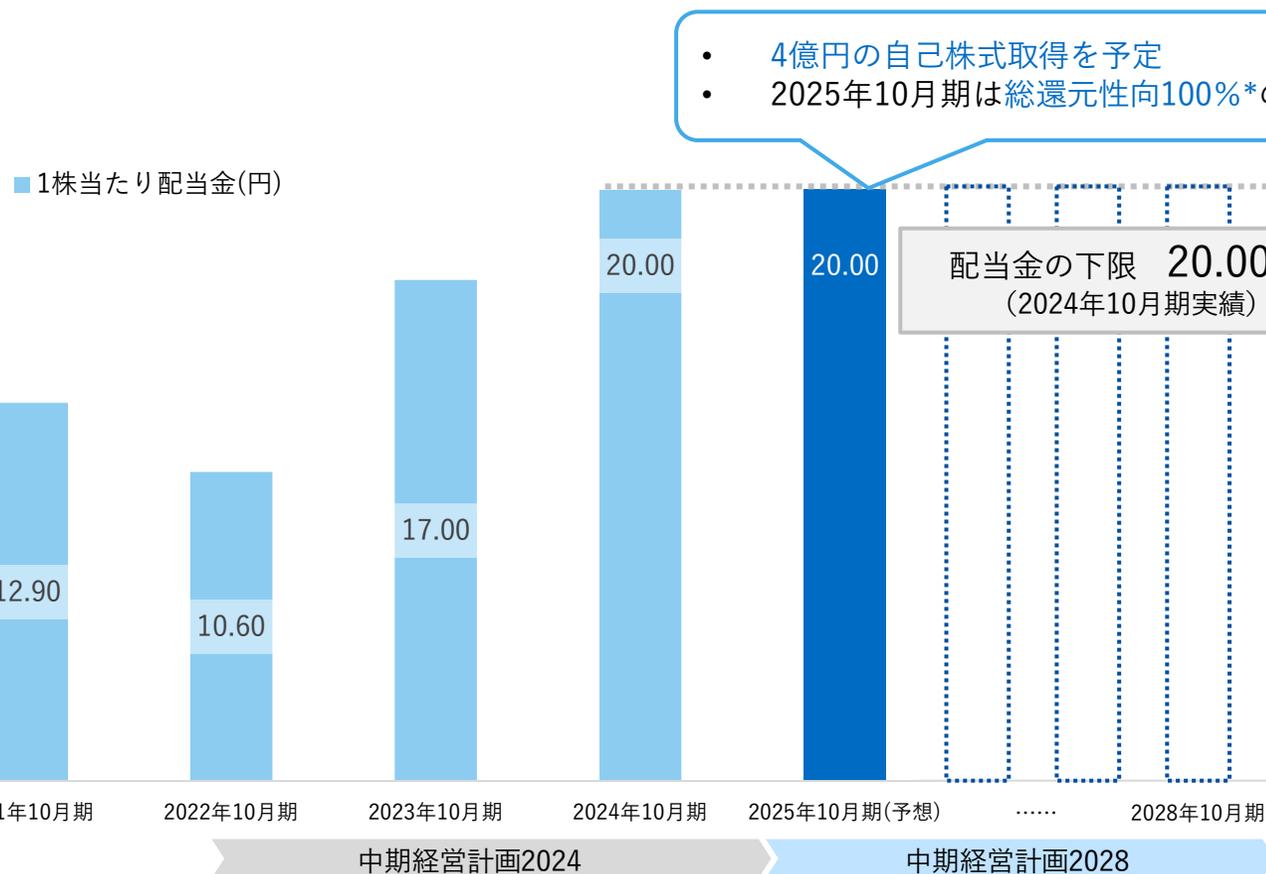
新組織体制（2024年11月1日より）



- これまでの技術部・営業企画部・管理部の3部門体制に加え、「経営企画・社長室」を新設
- 「経営企画・社長室」では、組織の階層を減らし関わる新規プロダクト開発や新規アライアンス提携、採用や人事制度の充実化など、迅速な意思決定体制を確保

中期経営計画2028における株主還元の方針

- 創出したキャッシュフローは事業成長への投資を優先し、株主の皆様へも適切に配分を実施



株主還元の方針

1 配当金

配当性向 35% を目安に、**下限**を設定

- これまでどおり配当性向35%を目安。利益が計画を上回った場合には配当金も増加
- 一方、成長投資により一時的に利益が減少する場合であっても、2024年10月期の配当金：20.00円を下回らないよう配当を実施

2 自己株式取得

機動的な自己株式取得

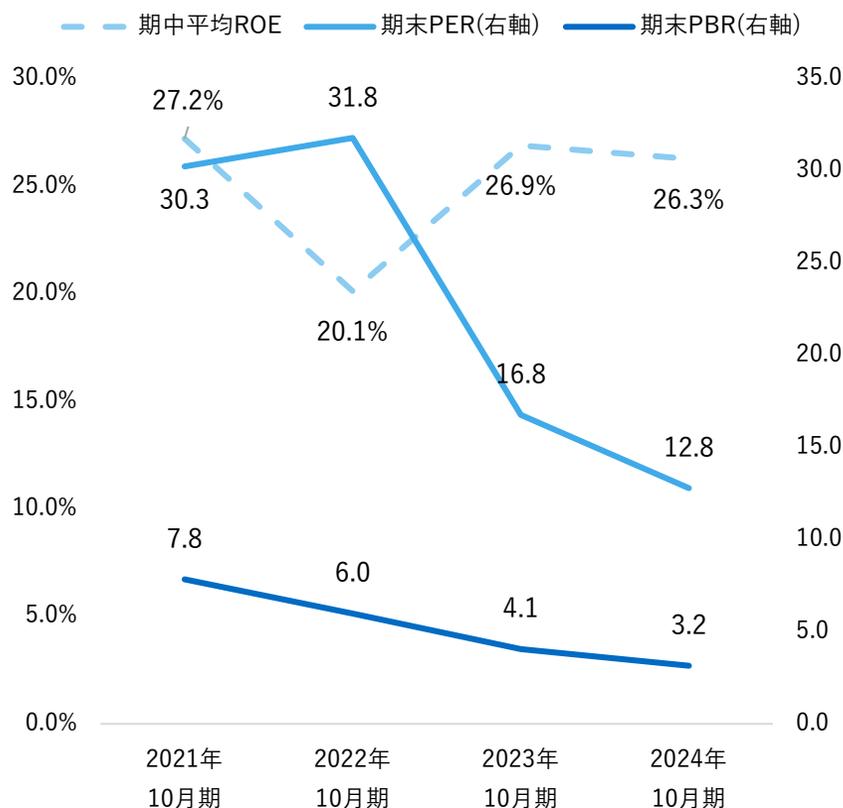
- 資本効率や株価水準を踏まえて、機動的に取得を実施する

*：上限4億円の自社株買い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いことがあります。

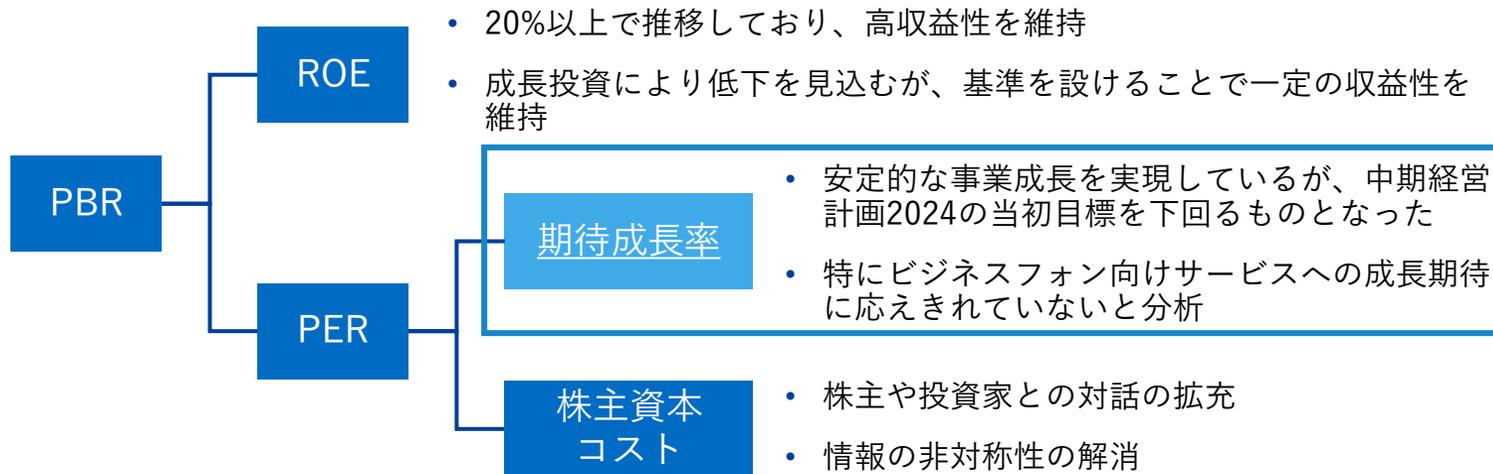
3. 中期経営計画2028 財務戦略

企業価値向上に向けた課題

- PBRは1倍を超過して推移しているが、近年は低下傾向
- PBRの低下はPERの低下が主因であり、当社では期待成長率の低下が大きく影響していると分析



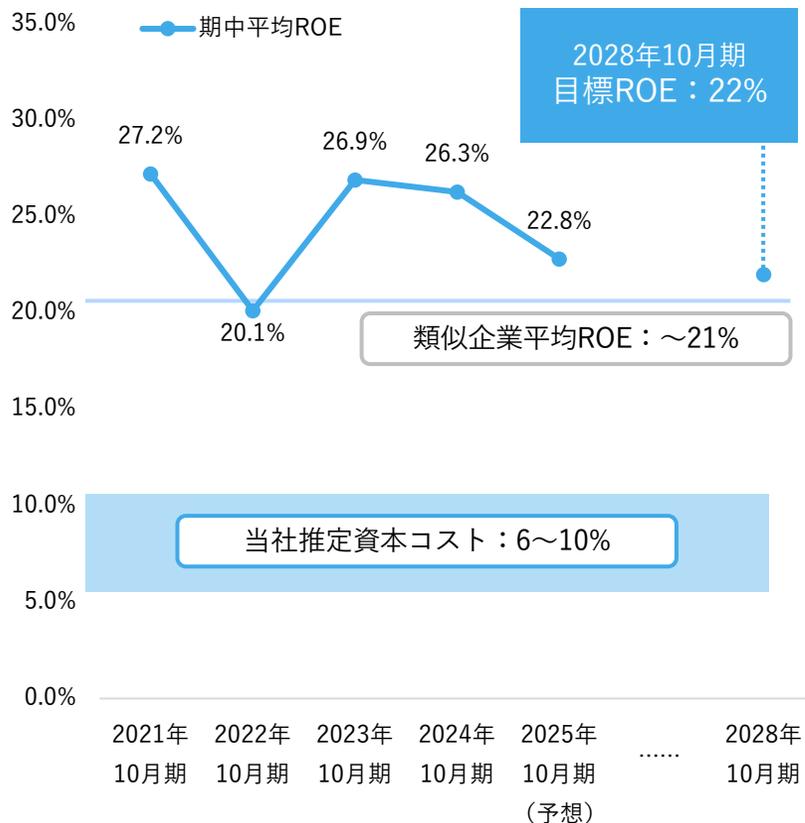
PBRの推移と向上に向けた課題



最優先課題として、成長期待につながる収益基盤の拡大を目指す

資本コストの認識と資本収益性の目標

- 当社の株主資本コストは6～10%程度と認識。現状のROE水準は資本コストや類似企業平均ROEを超過して推移
- 積極的な投資で一時的にROE水準が低下したとしても、2028年10月期には類似企業平均を超える水準を目指す



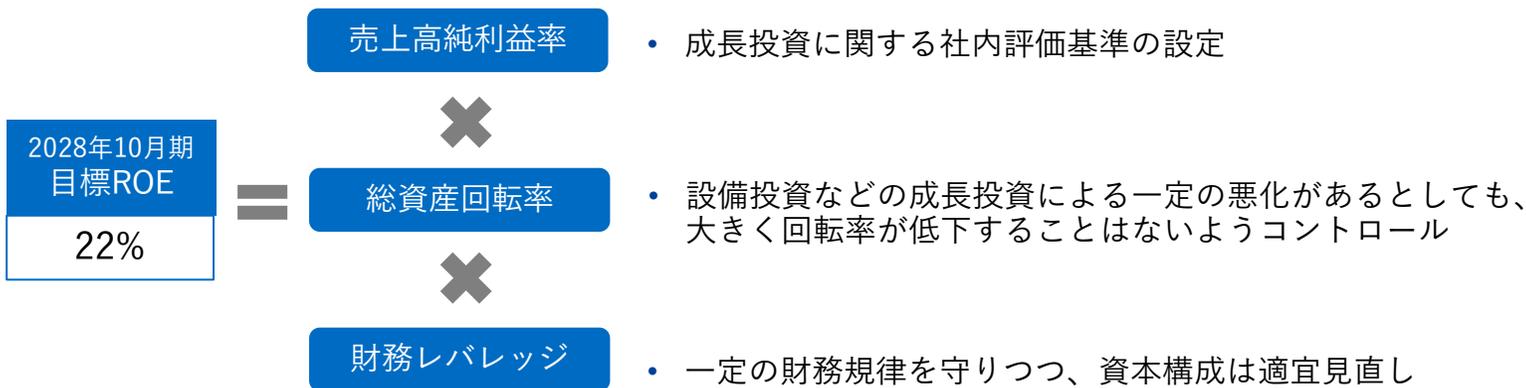
資本コスト認識

CAPMによる資本コスト*1	6～10%
インプライド資本コスト*2	8～10%

類似企業平均ROE

セキュリティ類似企業	約21%
音声コミュニケーション類似企業	約15%

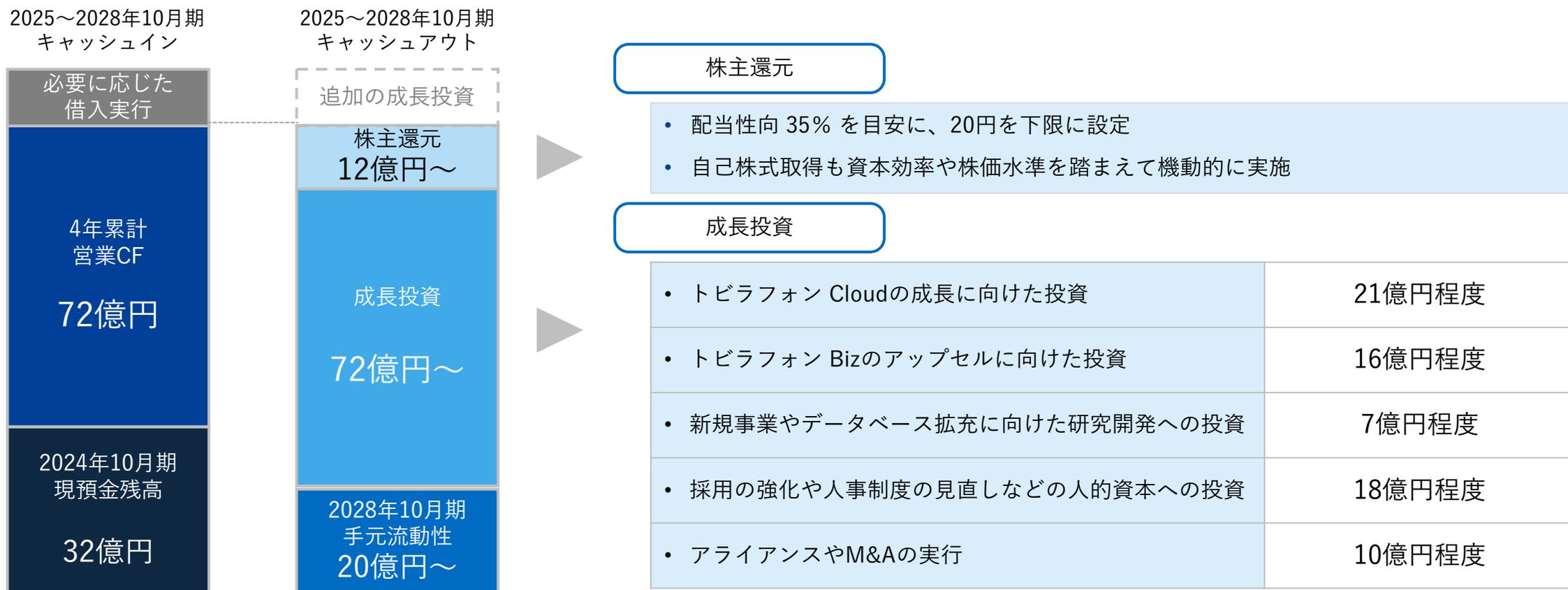
目標ROEと達成に向けた方針



*1：リスクフリーレートは日本国10年債利回りを参照、株式βは同業他社のβから当社算出、リスクプレミアムは6～8%を仮定
 *2：「(ROE-期待成長率)/PBR+期待成長率」で算出。ROEやPBRは2024年10月期と同程度の水準、期待成長率は0～2%を仮定

キャピタルアロケーションの方針

- 不測の事態にも対応可能な手元流動性を確保し、事業成長へ積極的な資本投下を行う方針
- その上で、株主還元の方針に基づいた継続的な株主還元も行う



資本コストの低減や株式報酬によるインセンティブ設計

- 資本コスト低減に向け、IR活動の充実化や投資家、株主との対話の促進を図る
- 役職員への株式に基づくインセンティブを導入済みであり、全社で企業価値向上、中長期の計画達成に向けた目標を共有

積極的なIR活動・対話の促進

- 四半期ごとに決算発表当日に説明会を実施。いただいたご質問等は後日公開（日本語・英語）
- フェアディスクロージャーを目的に、英文開示の充実化を図る。適時開示についても2024年9月より英文対応を開始
- 年に2回以上、社外の個人投資家向け説明会に登壇。個人投資家の皆様と直接対話できる機会を設定
- 株主の皆様からのご意見を伺うため個別インタビューを実施。IR施策の参考にすべく、株主の皆様向けアンケートの実施を検討
- 株主、投資家との対話内容は毎月の取締役会でもフィードバックを実施

株式に基づくインセンティブ設計

- 役員報酬は長期的な企業価値向上と中期的な業績達成へのコミットメントのバランスを考慮しながらインセンティブを設計
- 従業員へも譲渡制限付株式報酬や従業員持株会を通じて株式保有を促すことで、企業価値向上や経営への参画意識を醸成

制度の種類	対象	目的
譲渡制限付株式報酬 (RS)	取締役（監査等委員を除く）・執行役員・従業員	長期的な企業価値向上へのインセンティブ
パフォーマンス・シェア (PS)	取締役（監査等委員を除く）・執行役員	中期的な業績達成へのインセンティブ
役員持株会	取締役	経営者意識の向上のための継続的な株式購入
従業員持株会	執行役員・従業員	経営参画意識の醸成、資産形成補助の福利厚生

- 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、本発表の作成時点における見込み、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/>