



2020 年 1 月 7 日

各 位

会 社 名 トビラシ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)
問い合わせ先 取 締 役 C F O 後 藤 敏 仁
TEL. 050-5533-3720

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

当社は、以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時 2019 年 12 月 13 日 14:00～15:00
開催方法 対面による実開催
開催場所 JP タワー3F カンファレンスホール
愛知県名古屋市中村区名駅一丁目 1 番 1 号 KITTE 名古屋 3 階
説明会資料名 2019 年 10 月期通期 決算説明資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以 上

2019年10月期 決算説明資料

トビラシシステムズ株式会社
(東証マザーズ 4441)



2019年12月

目次

- 1 ハイライト
- 2 事業概要と競争優位性
- 3 サービス内容とビジネスモデル
- 4 2019年10月期（FY2019）通期決算概要
- 5 2020年10月期（FY2020）業績見通し
- 6 参考資料

ハイライト

FY2019

売上高、各利益ともに過去最高を記録
売上高営業利益率：41.4%
ROE：39.1%

FY2020

売上高、各利益ともに過去最高を更新見込み
上場来初の配当を開始
配当性向目安：35%

新製品

迷惑情報フィルタ標準搭載のスマホアプリ型
ビジネス電話をリリース
(2020年3月予定)



事業概要と競争優位性

企業理念

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

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。

安心して暮らせる世界を実現するために人を守るセキュリティで社会課題の解決に挑みます。

迷惑情報フィルタ事業

1

モバイル向けフィルタサービス

トビラフォンモバイル、迷惑電話ブロック 等

2

固定電話向けフィルタサービス

ホームゲートウェイ、迷惑電話フィルタ「トビラフォン」

3

ビジネスフォン向けフィルタサービス

迷惑電話フィルタ「トビラフォン Biz」

その他事業

4

その他事業

ホームページ制作運営支援システム「HP4U」の販売
受託開発

2019年度
売上構成比

75.7%

10.9%

1.6%

11.9%

注力事業

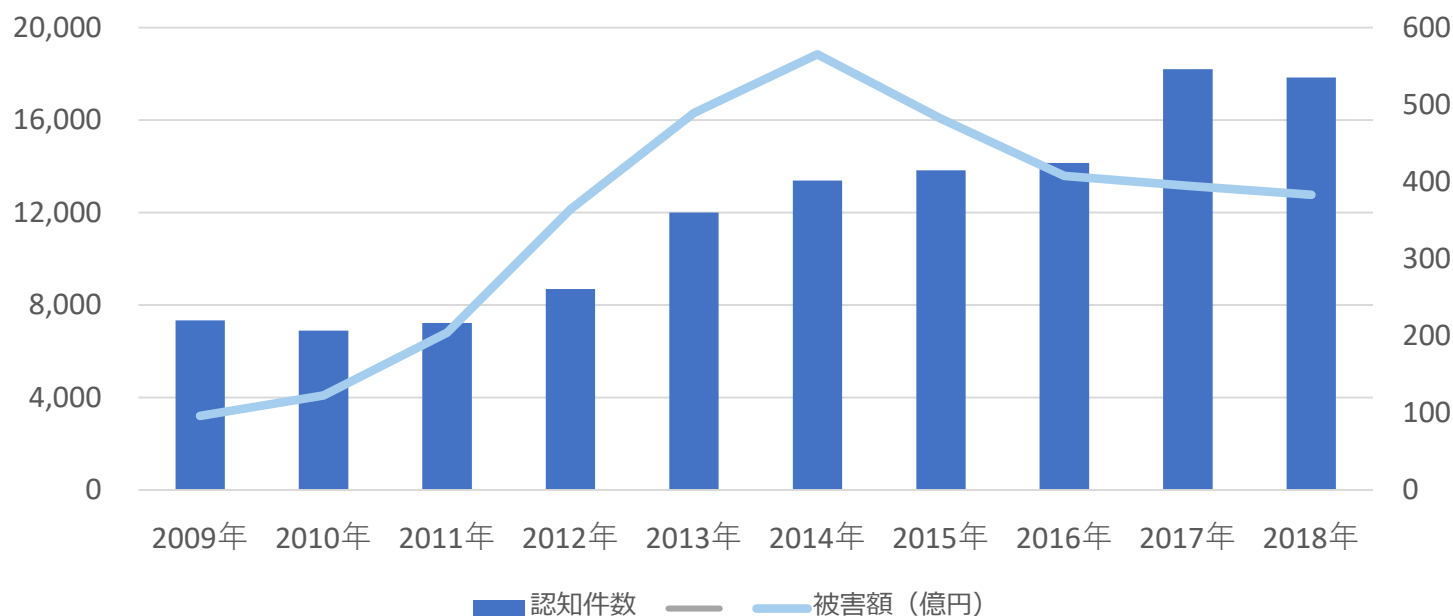
資源を
集中投下

積極展開
しない

特殊詐欺に関する社会的課題

【迷惑電話フィルタサービスの社会的ニーズ】

- ・ 特殊詐欺の認知件数は2018年に17,844件を記録
- ・ 2018年の年間被害額382億円と依然高水準で深刻さに変わりなし
- ・ 特殊詐欺被害者全体の82.2%が高齢者で、安心・安全に暮らせる社会を実現することが喫緊の課題。



（出典）警察庁広報資料「令和元年上半期における特殊詐欺認知・検挙状況等について」

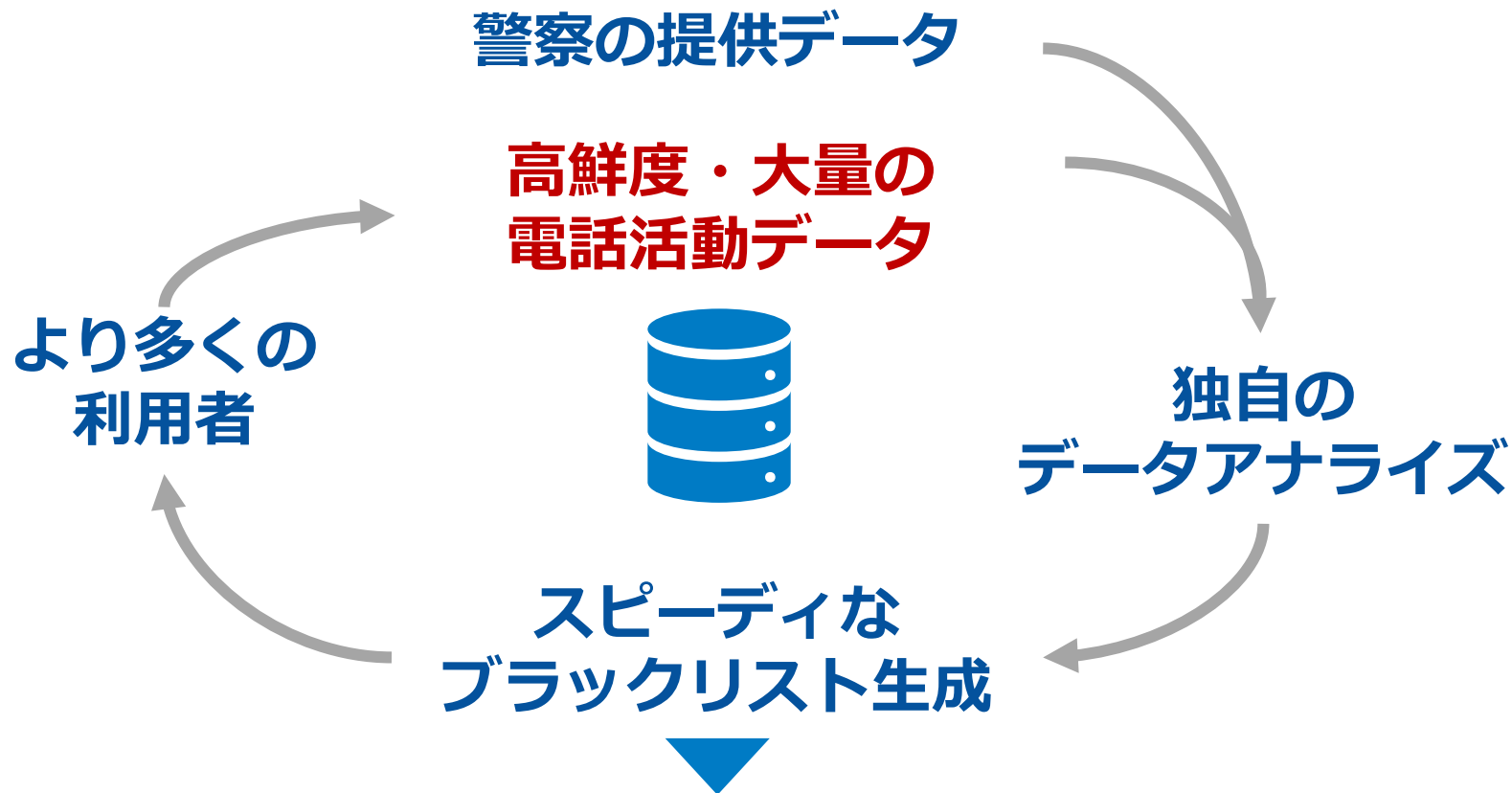
【私たちの挑戦】

テクノロジーを
活用した事業で

特殊詐欺被害
0（ゼロ）
社会への挑戦

当社のデータベーステクノロジーの強み

利用者が増えるほどデータが蓄積し、精度が向上する仕組み。

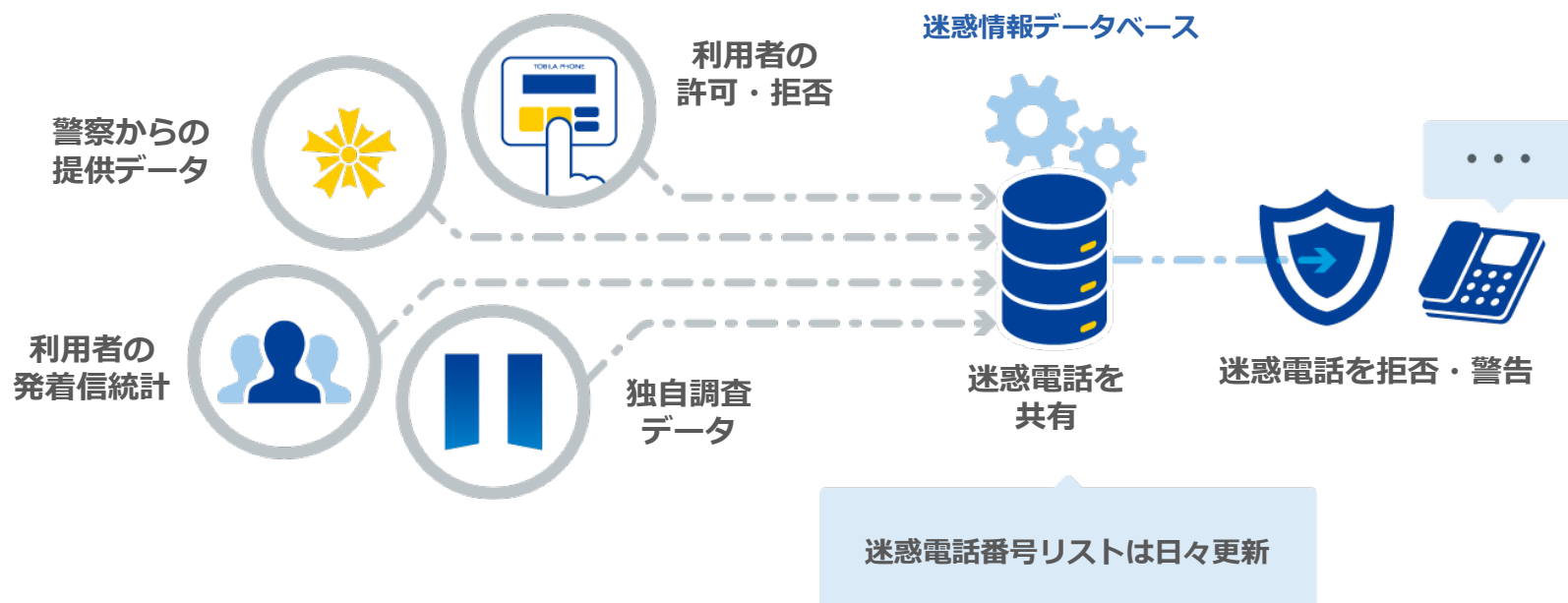


年間17,844件の特殊詐欺撲滅に挑戦！

迷惑情報フィルタ事業の参入障壁

事実上競合はなく、オンリーワンとして高い参入障壁

- 8億件以上のデータを元に分析。事実上、競合となる企業・サービスは存在しない。
- 独自のアルゴリズムは13件の特許を取得しており、簡単には参入できない環境。
- 利用者が多くなるほどデータ精度が高まる循環システム、電話番号は使い回されるため、データベースの継続的なメンテナンス体制が必要。





サービス内容とビジネスモデル

モバイル向けフィルタサービス

NTTドコモ、KDDI（au）、ソフトバンク等の オプションパック契約に採用 アプリ形式で迷惑電話フィルタを提供

提供キャリア/アプリ名（一例）

SoftBank



SoftBank

SoftBank

迷惑電話ブロック

KDDI(au)



au

迷惑メッセージ・電話ブロック

docomo

あんしん
セキュリティ

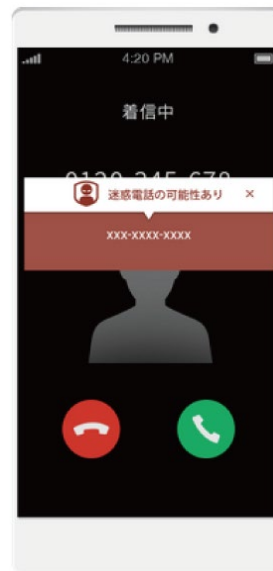
docomo

あんしんセキュリティ

着信時画面（迷惑電話着信時）

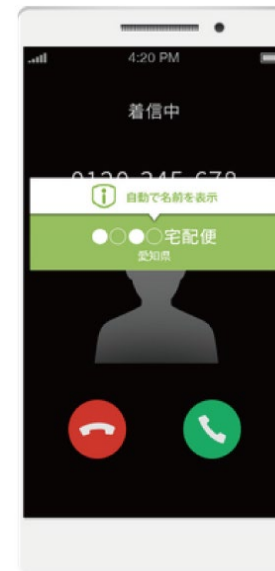


iPhone版



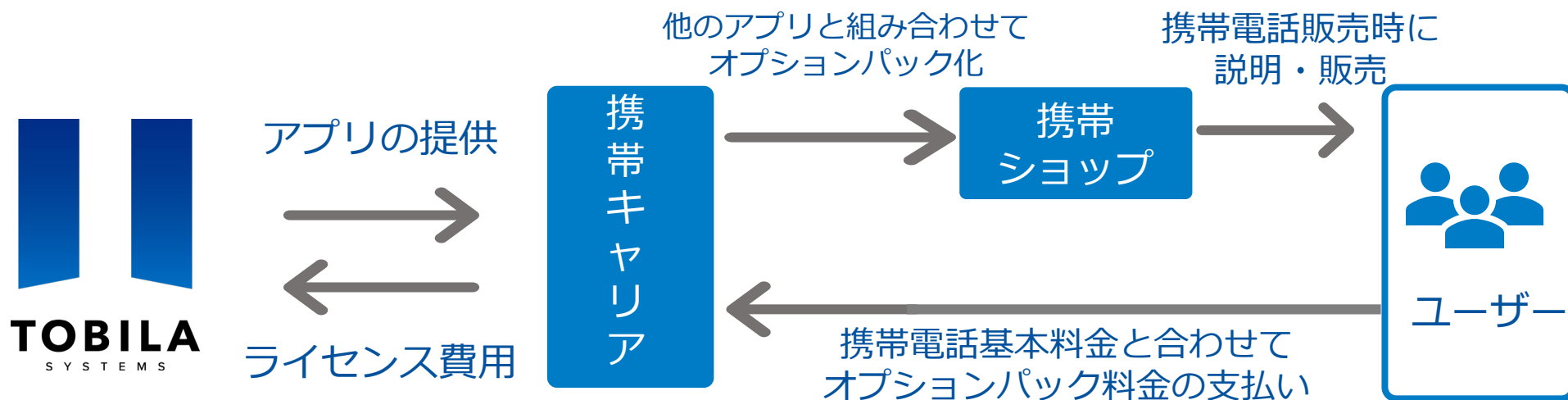
Android版

発信者情報自動表示機能



モバイル向けフィルタサービスのビジネスモデル（1/2）

オプションパックは複数のアプリを組み合わせることで携帯キャリアが提供。
携帯電話契約時に、携帯キャリアが店頭で説明を行い販売。



当社は携帯キャリアに
ライセンス費用を請求

販売促進・ユーザーの獲得・料金回収は
携帯キャリアが実施

モバイル向けフィルタサービスのビジネスモデル（2/2）

**携帯キャリアとの主な契約形態は3パターン。
主に月間利用者数×単価の契約モデルが今後の成長の柱。**

固定契約

契約者数や月間利用者数の増減に関わらず一定の売上

**契約者数
×
単価**

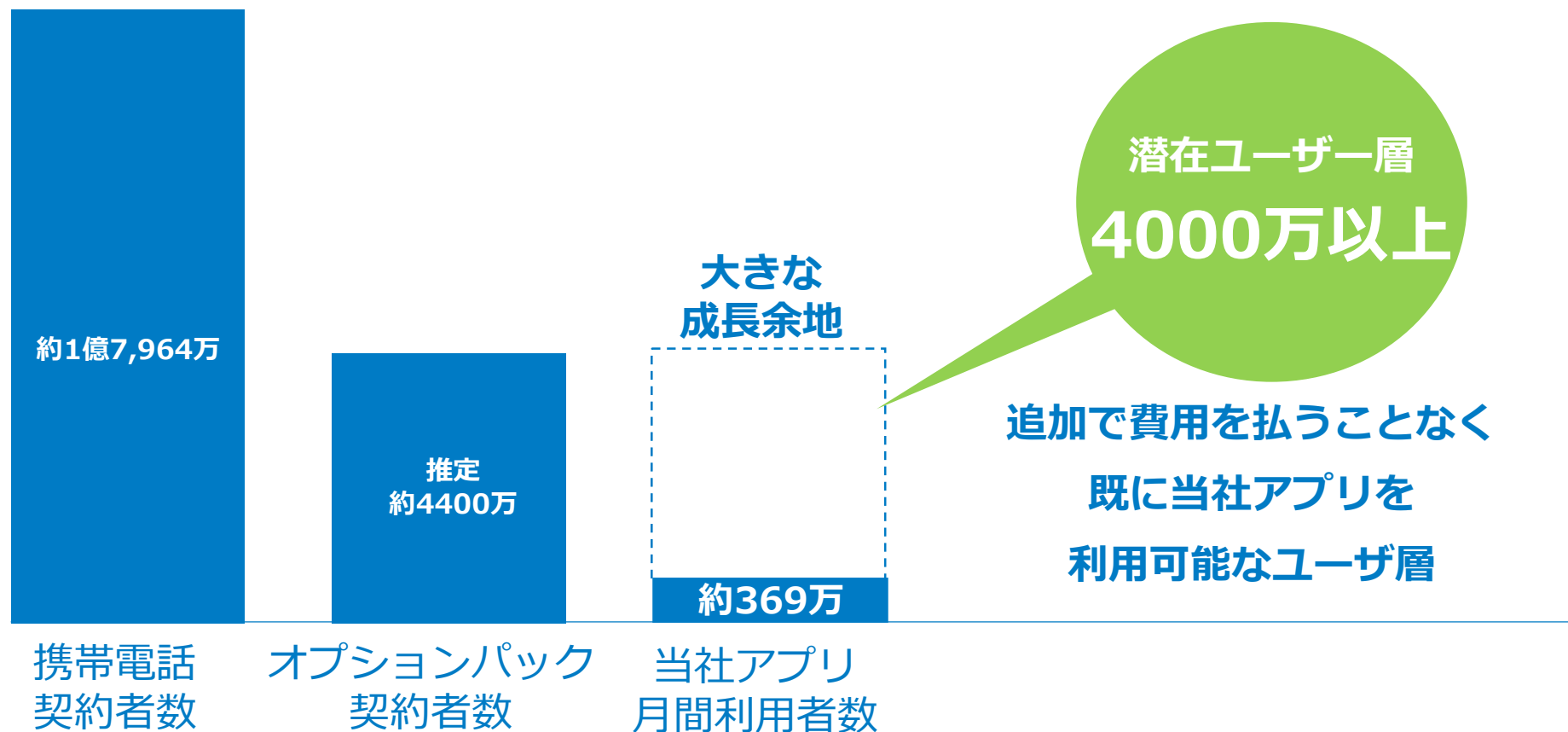
オプションパックの契約者数に連動した売上

**月間利用者数
×
単価**

月間利用者数に連動した売上

モバイル向けフィルタサービス オプションパックの市場規模

当社のアプリを追加費用なくご利用頂ける層は4,000万以上。
月間利用者数は、約369万(※)に止まっており、大きな成長余地。



※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（2019年10月8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株式会社公表のスマートパス+スマートパスプレミアム契約者数（<https://www.kddi.com/corporate/ir/finance/report-segment/>）、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。

※当社アプリ月間利用者数：当社2019年11月29日開示資料

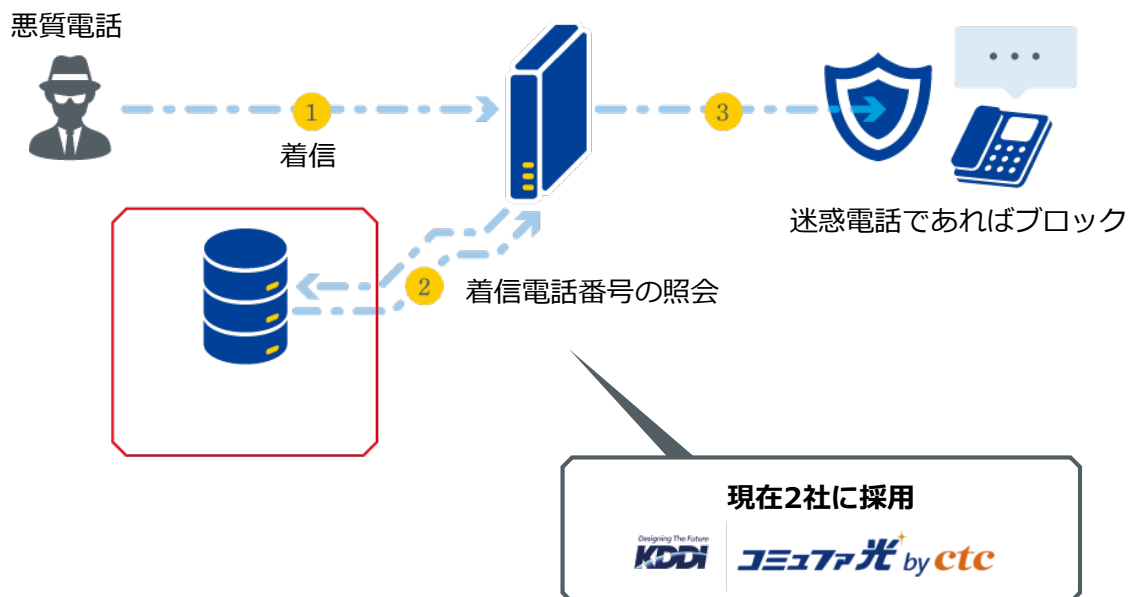
固定電話向けフィルタサービス

主に回線契約のオプションパックとして、 ホームゲートウェイ内蔵型サービスとして展開

- 通信事業者が提供するホームゲートウェイに迷惑情報フィルタシステムが内蔵
- 利用者は、固定電話（IP電話）契約の基本オプションパックを契約することで、迷惑情報フィルタが利用可能

ホームゲートウェイによる迷惑情報フィルタの仕組み

KDDI系列2社のホームゲートウェイにて提供



固定電話アタッチメント型端末

表示カラーの変化で着信電話番号の安全度を警告



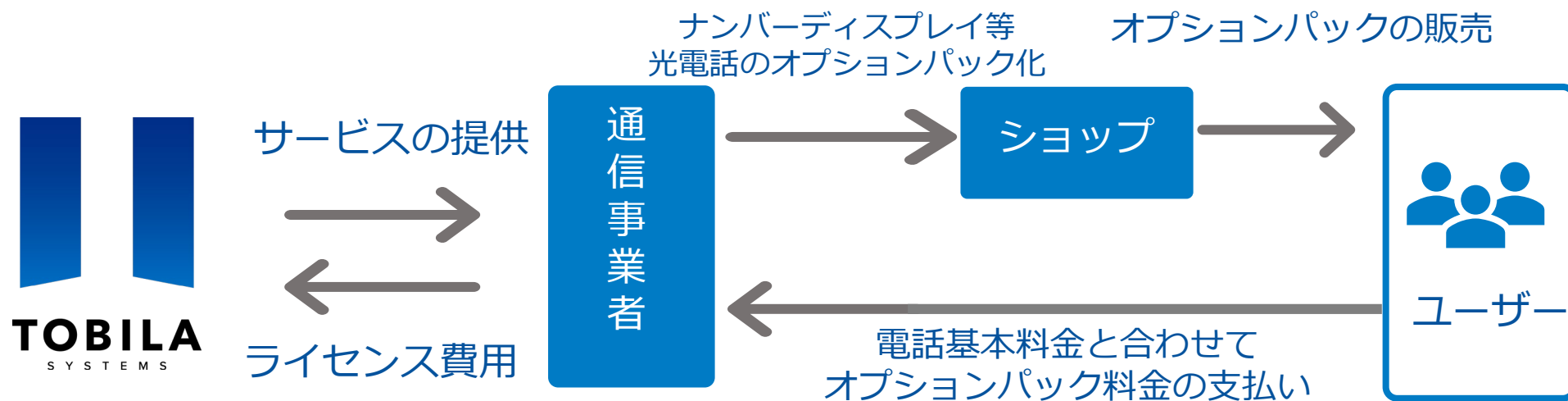
着信時



※ 固定電話（IP電話）の利用には、インターネット回線と電話をつなぐホームゲートウェイが必要

固定電話向けフィルタサービスのビジネスモデル

**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。**



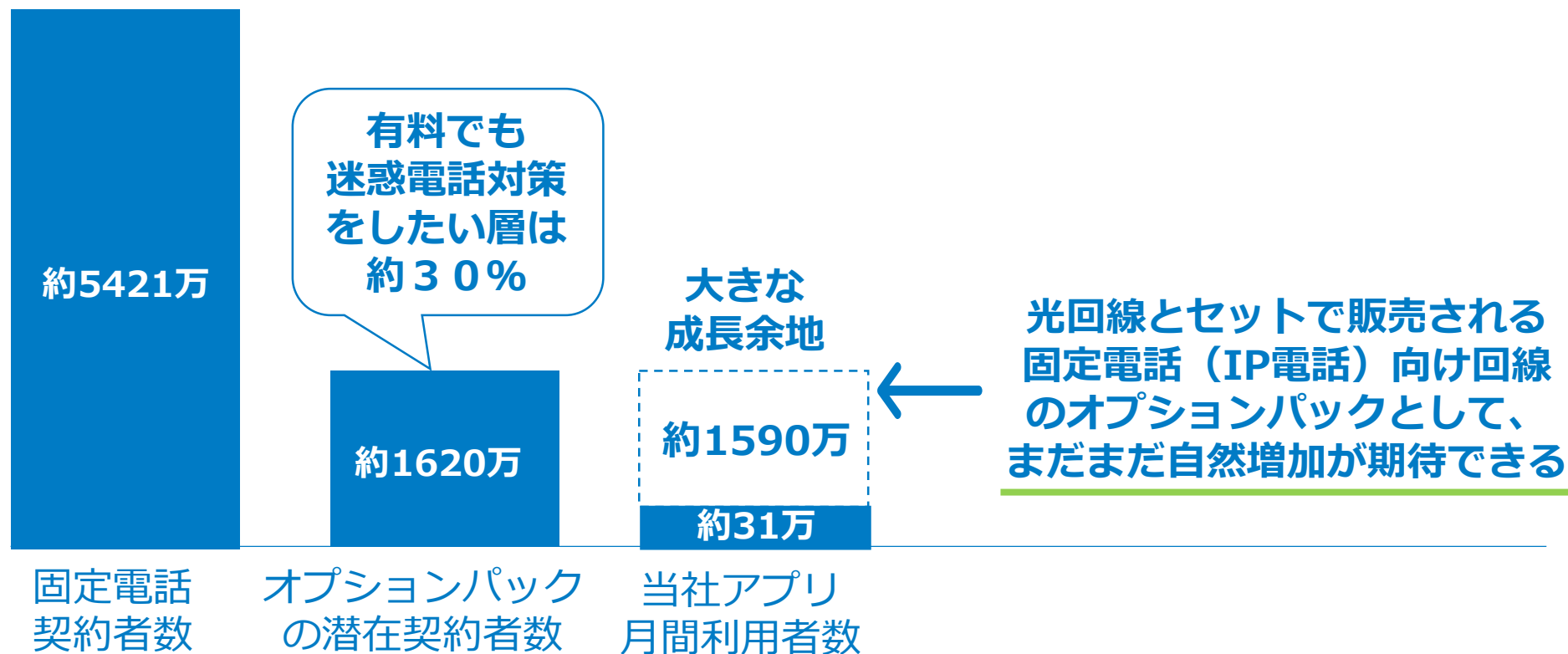
当社は通信事業者に
ライセンス費用を請求

販売促進・ユーザーの獲得・料金回収は
通信事業者が実施

● ライセンス体系・・・オプションパック契約者数 × 単価

固定電話向けフィルタサービスのオプションパックの市場規模

当社の迷惑電話フィルタをオプションパックにご採用頂いている通信事業者は2社。
アライアンス先の開拓により大きな成長余地



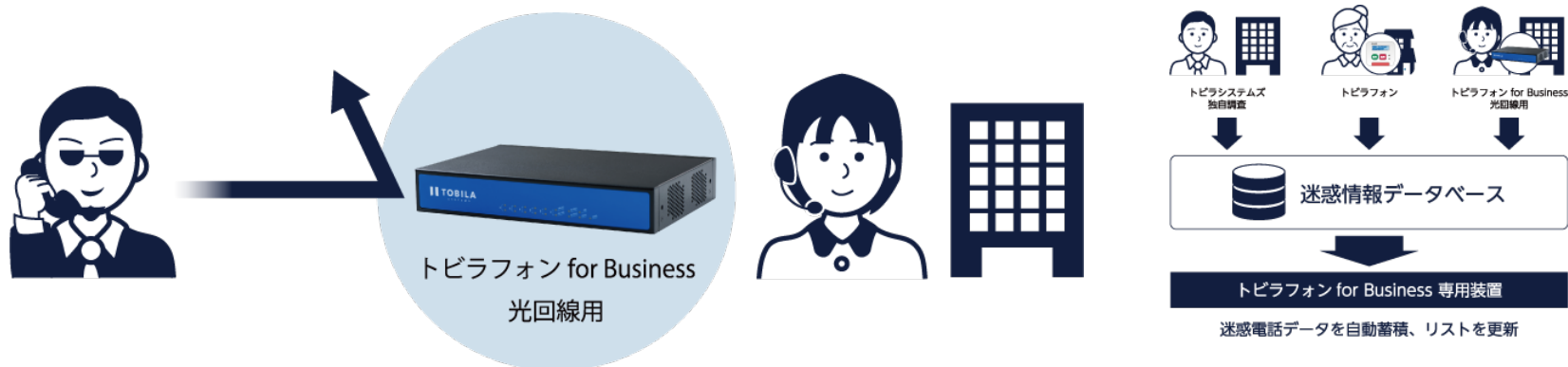
※固定電話の契約数：総務省「電気通信サービスの契約数及びシェア」四半期データ（2019年10月8日公表）

※MMD研究所「スマートフォンの迷惑電話・詐欺電話に関する調査」（2015年11月5日）では、迷惑電話の受電経験有無に関係なく、全体の29.8%の利用者が有料の迷惑電話対策を希望しているとの結果が報告されている。

ビジネスフォン向けフィルタサービス

迷惑電話フィルタ「トビラフォン Biz」を販売パートナーを通じて展開

- 企業が独自に迷惑電話の着信拒否リストを作る手間なく、自動で着信拒否
- セールス電話対応時間を削減できるため、営業効率の向上に貢献
- 通話録音機能を有しており、企業のコンプライアンス強化や受発注ミスの低減にも効果を発揮



わかりやすい管理画面

非通知も拒否設定できる

No.	状態	相手先	自局
1	有効	非通知	すべて
2	有効	迷惑電話番号	すべて

非通知からの着信も拒否設定ができます。

着信拒否・許可番号の登録件数は10,000件

☐ 電話番号
☐ 電話番号
☐ 電話番号
☐ 電話番号

着信拒否登録件数および着信許可登録件数は10,000件です。過去に登録した迷惑電話番号を解除しなければならないという手間や不安から解消されます。

録音ファイルの検索が可能

検索条件

種別
—

アクション
—

相手先電話番号
—

着信電話番号
—

機器のweb管理画面より、ブラウザで録音ファイルの検索が可能。録音ファイルは着信の日時、発信、着信毎に別のファイルに保存されます。

ブラウザ上で再生可能

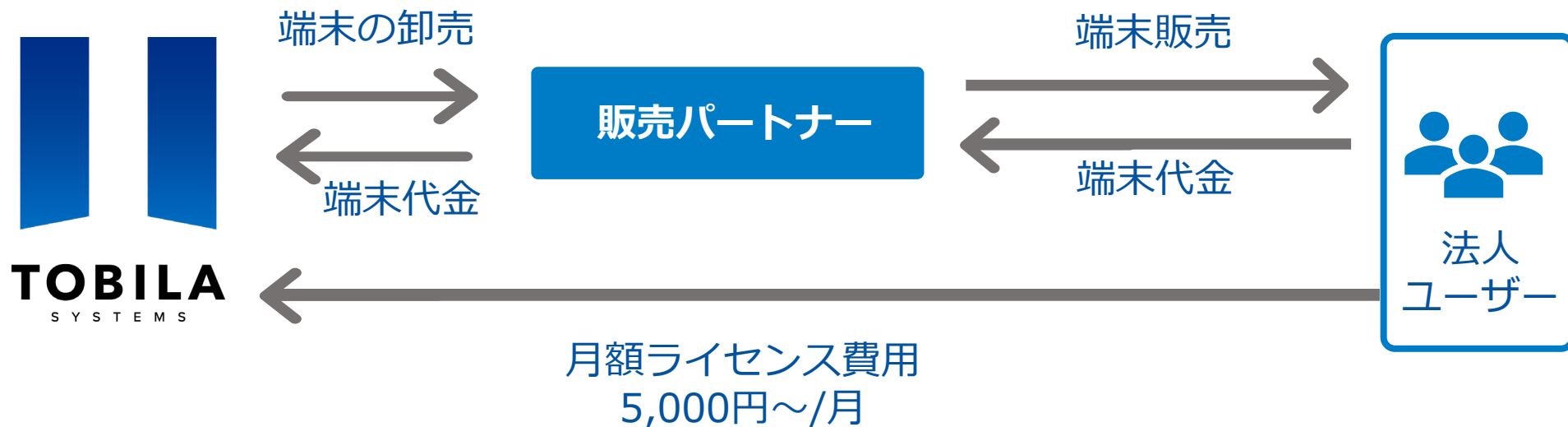
録音ファイル再生

00:14

ブラウザ上で再生可能なため、新たな再生ソフトの導入が不要です。ユーザーはPCのブラウザで管理画面上から名称や電話番号、時間帯で検索して録音データの再生ができます。

ビジネスフォン向けフィルタサービスのビジネスモデル

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





2019年10月期（FY2019） 通期決算概要

期初計画から

売上高8.7%、営業利益27.4%上振れで着地

単位（百万円）

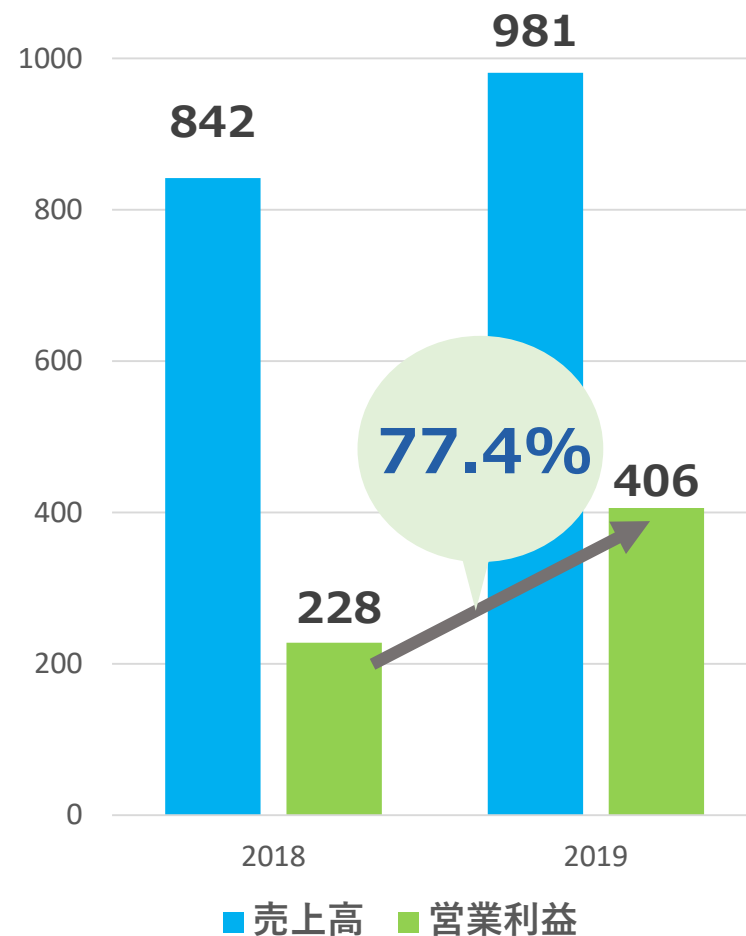
	期初画値	2019/6 修正計画	FY2019	期初計画 対比	修正計画 対比
売上高	902	950	981	8.7%	3.3%
営業利益	318	380	406	<u>27.4%</u>	6.9%
経常利益	318	367	392	23.2%	7.0%
当期純利益	209	232	248	18.8%	7.2%

営業利益は
期初計画比で
27%以上上振れ

27.4%

営業利益は、前年度比で77.4%の成長率

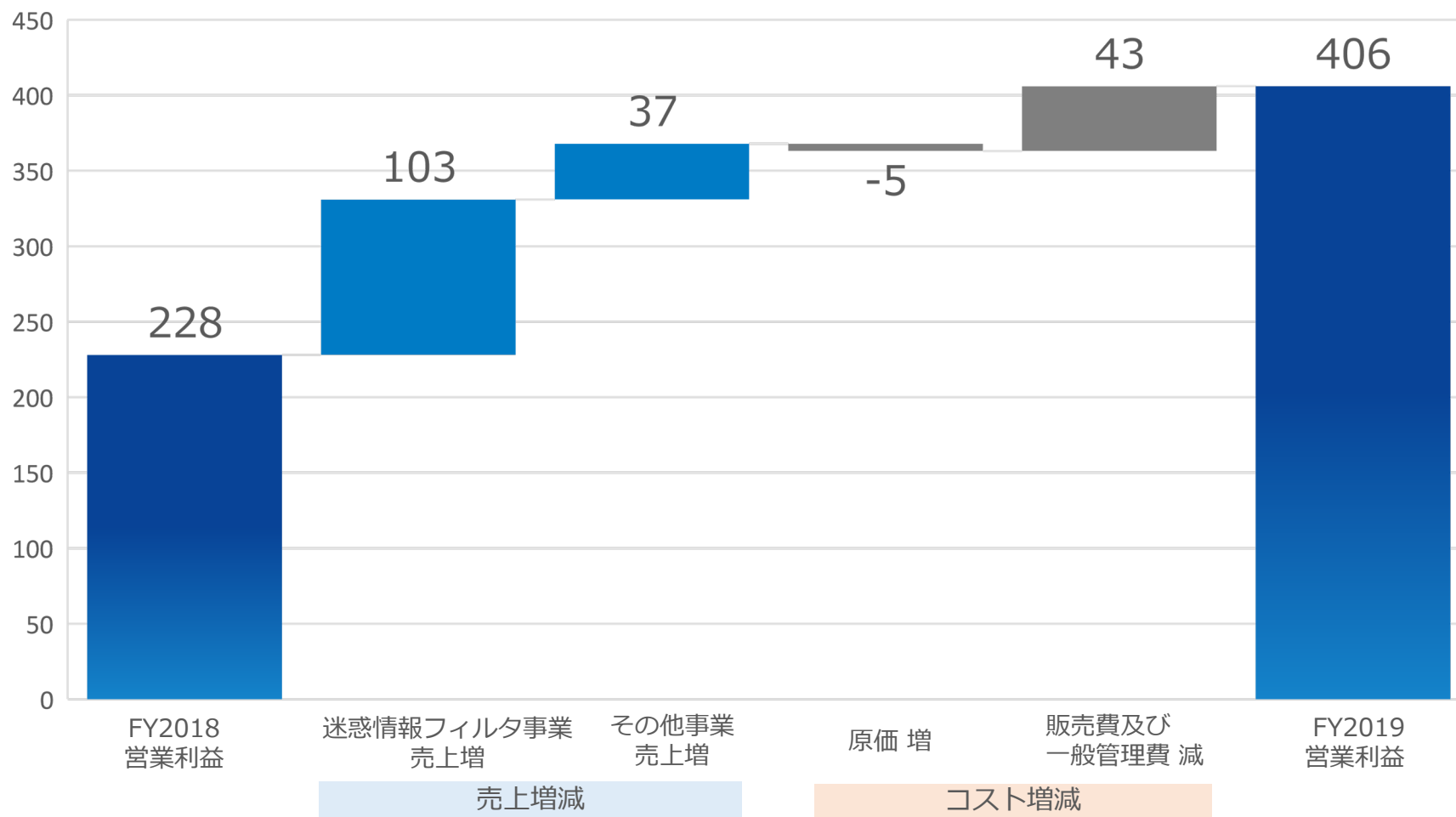
単位（百万円）	FY2018	FY2019	前年度比
売上高	842	981	16.5%
営業利益	228	406	77.4%
経常利益	222	392	76.3%
当期純利益	147	248	68.1%



営業利益の増減分析（対前年比）

利益率の高いストック売上高が伸び、コストは昨年対比でマイナスに。

単位（百万円）



迷惑情報フィルタ事業においてストック売上が伸長

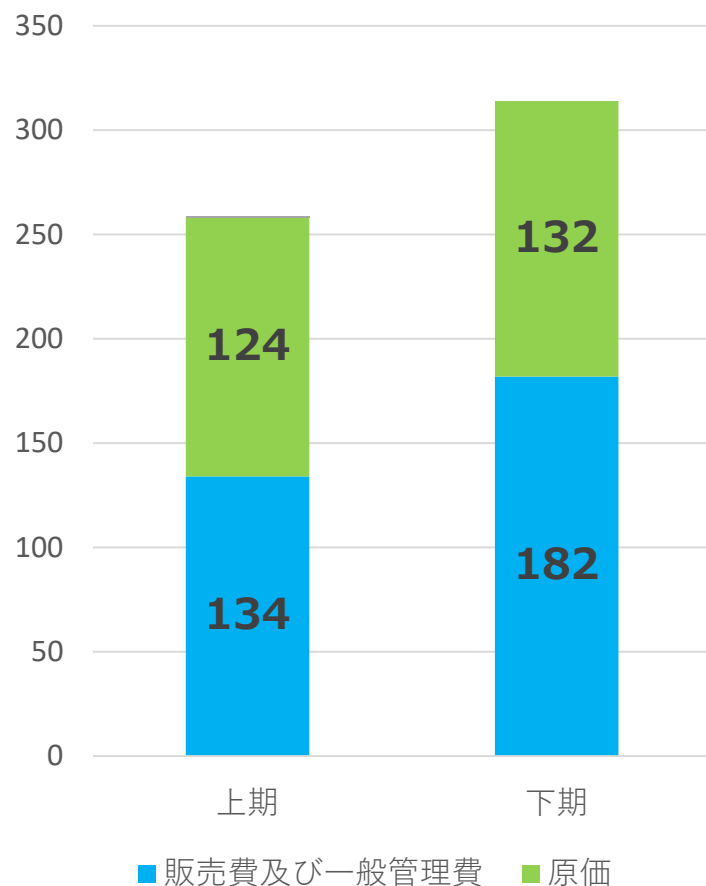
単位（百万円）	FY2019				
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	QoQ (対前四半期)
迷惑情報フィルタ事業	193	223	210	237	113.1%
その他事業	20	52	21	21	97.8%

**迷惑情報フィルタ事業におけるストック売上高の成長率は
4 QがFY2019において最高。**

2 Qでは、迷惑情報フィルタ事業で一時的な売上が約20百万計上されており、
純粋なストック売上高としての成長率は、3 Qから4 Qにかけて最も伸びた。

未上場時の上期と比較し、 下期は主に販売費及び一般管理費が約48百万程度増加

単位（百万円）

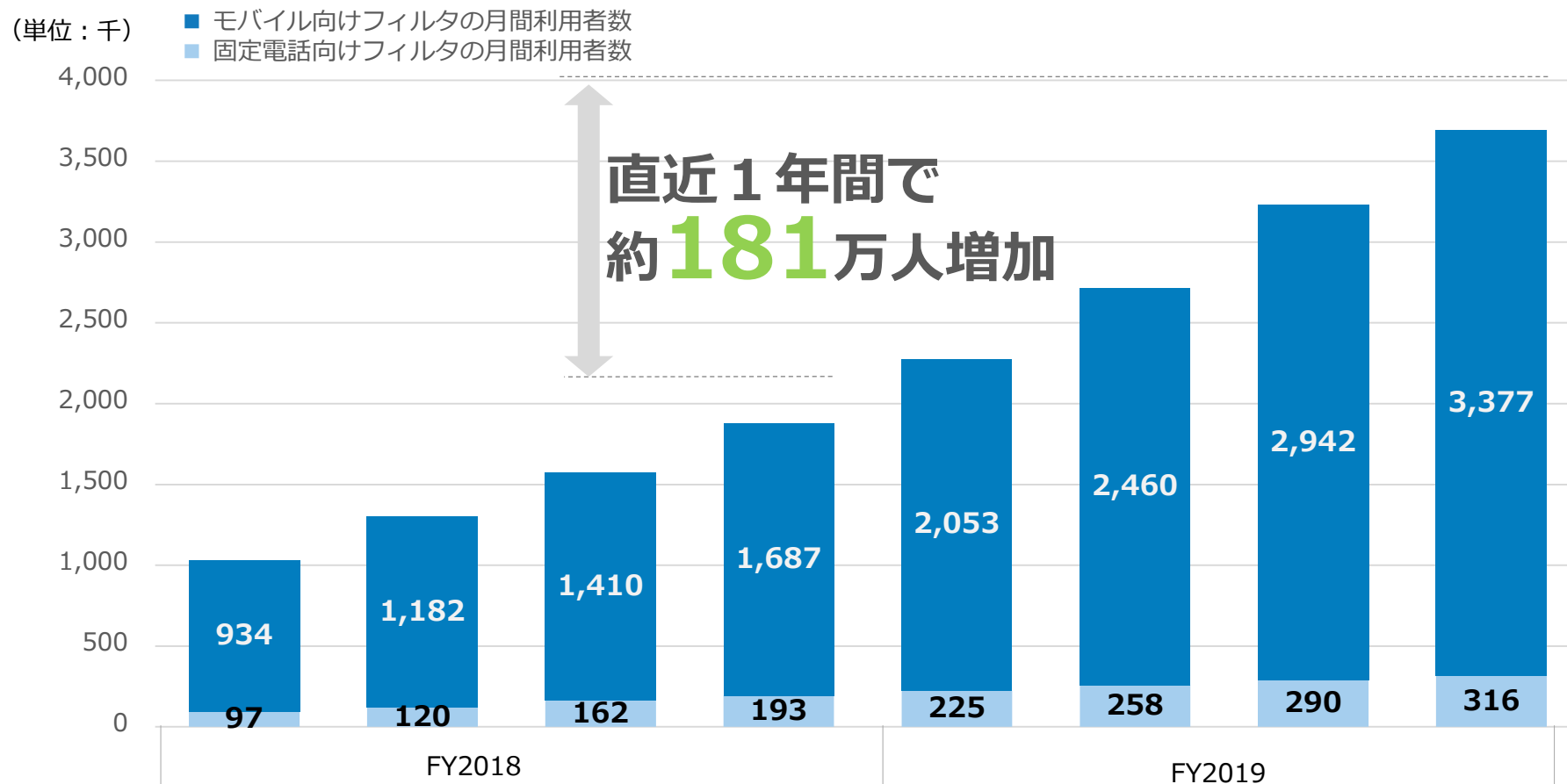


下期の主な増加費用項目

- 研究開発費
 - マーケティング費
 - 採用費用
 - 上場維持費用
- etc..

迷惑情報フィルタ月間利用者数(※)推移

月間利用者数(※)は約**369**万人。(2019年10月末時点)



※月間利用者数は、当社製品・サービスを利用しているユーザーのうち、電話番号リストの自動更新またはアプリの起動等により、当月に1回以上、当社サーバへアクセスが行われたユーザー数です。なお、1ユーザーが複数の携帯端末等を所有しそれぞれで当社サービスの利用契約を行い、各端末等から当社サーバへのアクセスがなされた場合には、複数ユーザーとして重複カウントしております。また、月間利用者数は、当社が事業を通じて特殊詐欺被害の撲滅に貢献する上で重要なKPIの一つとしておりますが、主要な取引先である通信キャリアとの契約条件は様々であり、必ずしも月間利用者数の増減が直接的に収益に影響を与えるものではありません。

迷惑情報フィルタ月間利用者数に関するトピック

携帯キャリアとの様々な取組により、
月間利用者数は、更に伸びやすい環境に。

トピック

- **au**

Android版ではプリインストールで提供開始

- **ドコモ**

オプションパックの複数アプリを統合アプリ化。

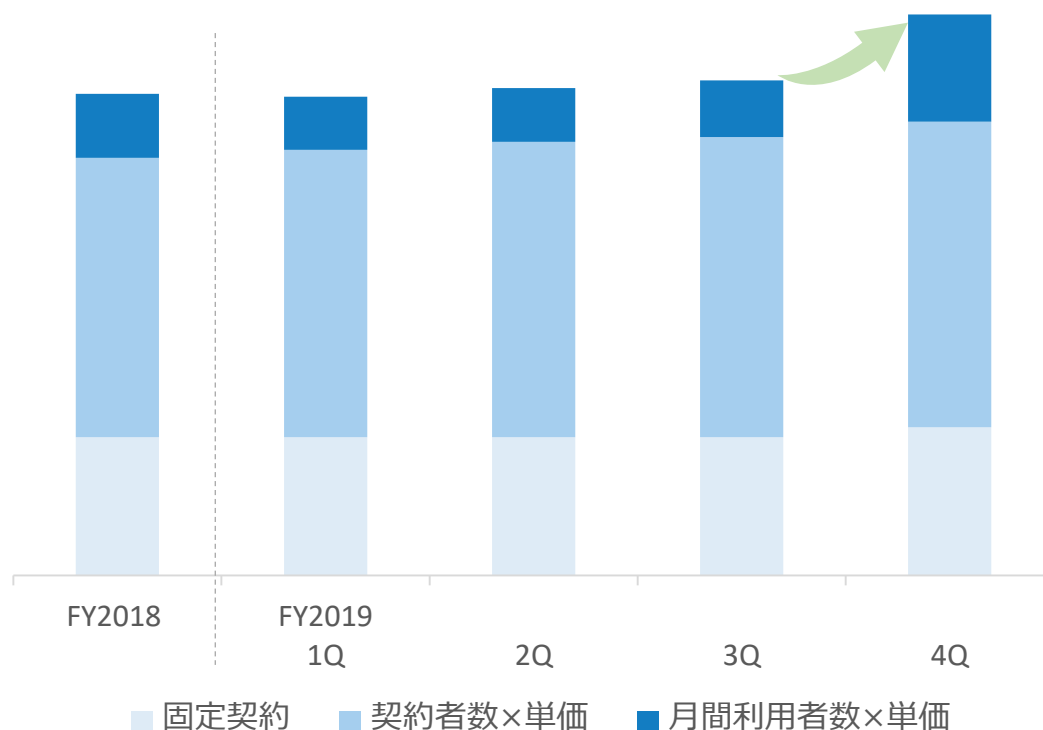
従来では、1つ1つ個別にアプリをダウンロードする必要があったが、1つのアプリをダウンロードするだけで、迷惑電話フィルタも、ウィルス対策等他の機能も有効になり、月間利用者数が獲得しやすい環境に。

- **Y!mobile**

かんたんスマホに標準搭載

月間利用者数×単価の契約モデルが後半加速

モバイル向けフィルタ
主な契約モデルの売上構成
(四半期推移)



前年同期比 (※)

- **月間利用者数×単価**
売上高成長率 167.8%
月間利用者数成長率 163.9%
- **契約者数×単価**
売上高成長率 109.5%
月間利用者数成長率 129.0%
- **固定契約**
売上高成長率 107.0%
月間利用者数成長率 244.0%

※ 2018年10月期第4四半期と2019年10月期第4四半期における売上高および月間利用者数を比較しています。

※ 契約形態の詳細についてはP13をご参照ください。

財務状況

※百万未満は切り捨て

(百万単位)	FY2018	FY2019	増減額
流動資産	348	1,139	+790
現金及び預金	226	998	+772
受取手形及び売掛金	76	109	+32
その他	45	31	-14
固定資産	120	170	+50
有形固定資産	39	43	+3
無形固定資産	60	85	+25
投資その他の資産	20	41	+21
総資産	469	1,310	+840
負債	198	309	+110
流動負債	160	284	+123
固定負債	37	24	-13
純資産	270	1,000	+730



2020年10月期（FY2020） 業績見通し

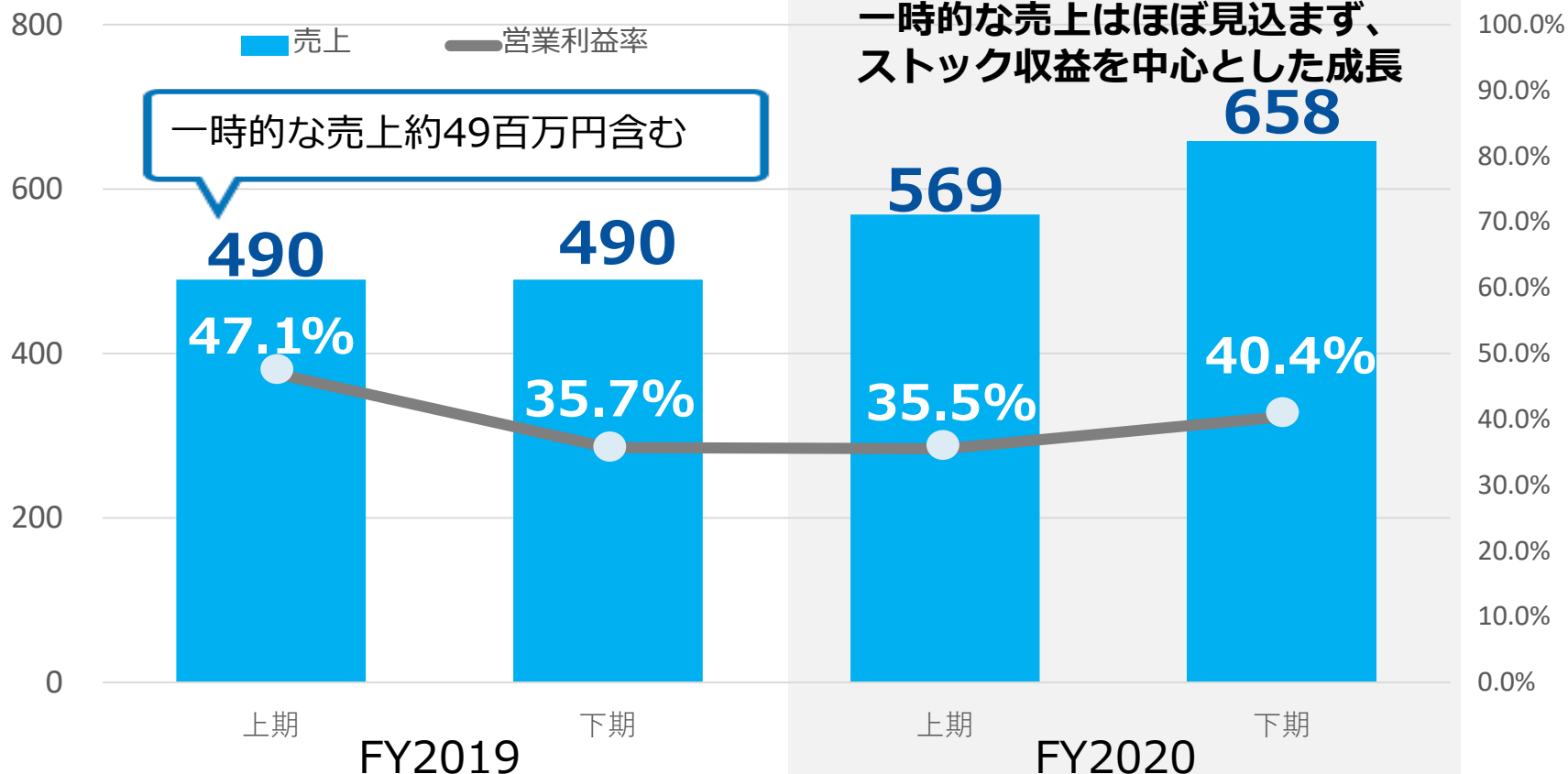
売上高、各利益、過去最高を更新する見込み

単位（百万円）		FY2018	FY2019	FY2020	前年度比
財務 指標	売上高	842	981	1,227	125.0%
	営業利益	228	406	468	115.2%
	経常利益	222	392	449	114.4%
	当期純利益	147	248	307	123.5%
効率性 指標	営業利益率	27.2%	41.4%	38.1%	
	ROE（※）	75.8%	39.1%	26.2%	
健全性 指標	自己資本比率	57.7%	76.4%	83.2%	

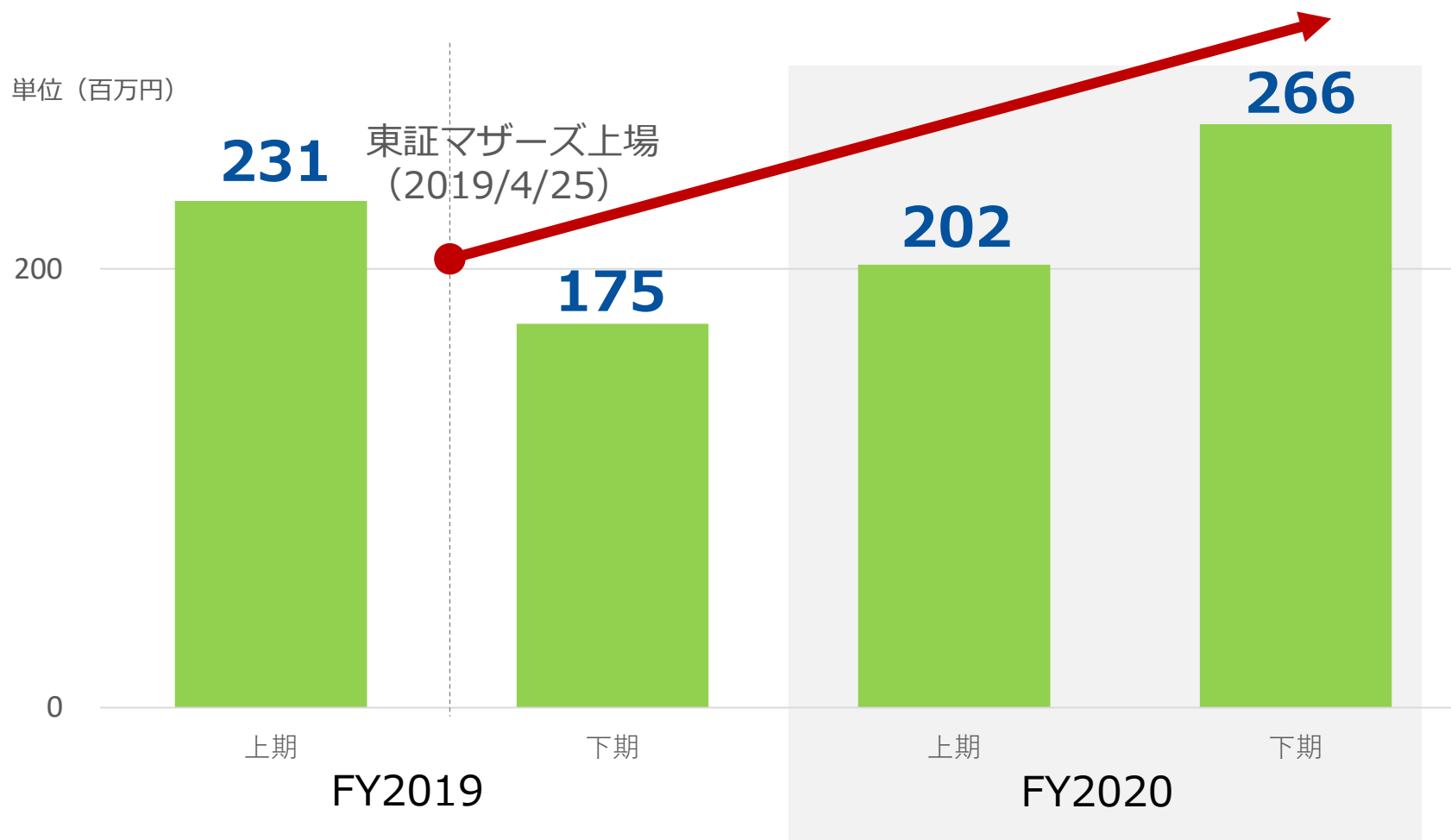
※ ROEの分母となる自己資本は期中平均を用いて計算。

売上高は昨年の成長を上回る年間20%以上の成長率 一時的な売上を見込まず半期推移で増収基調の見込み

単位（百万円）



上期で本社移転に伴う一時的コスト（10百万程度）増加も
上場後の半期推移で、増益基調の見込み。



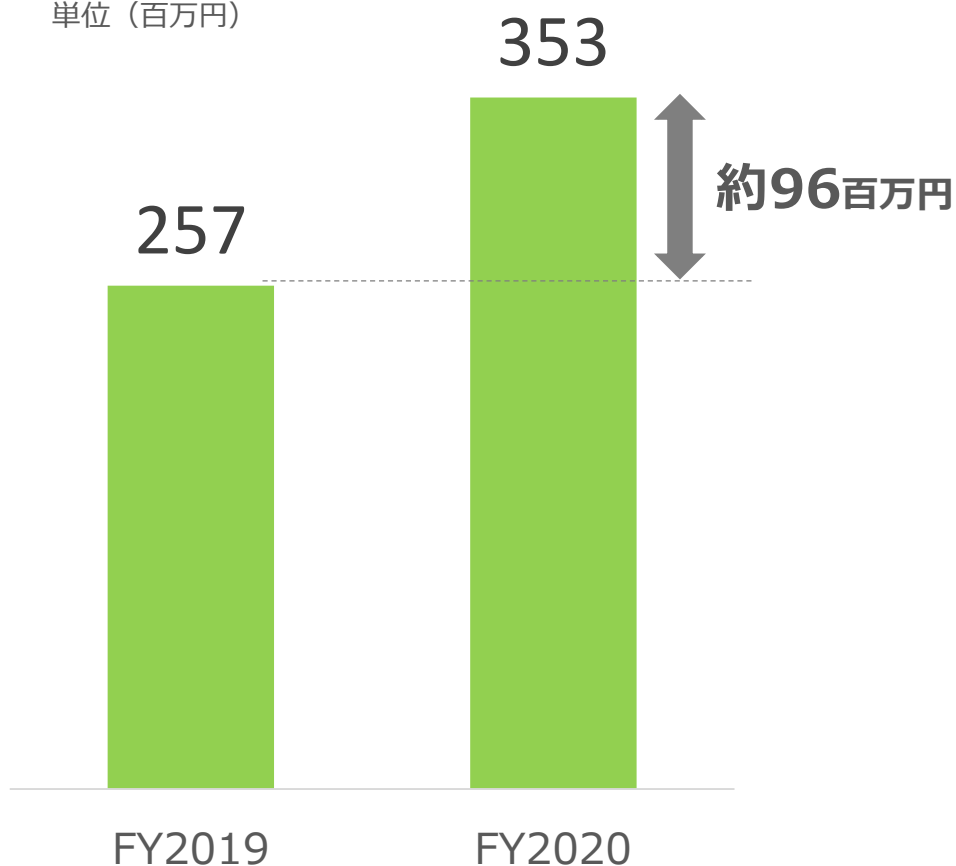
迷惑情報フィルタ事業のうち、特に、主力のモバイル向けが、昨年よりも高い成長率の見込み

単位（百万円）

	FY2019		FY2020			
	上期	下期	上期	前四半期比	下期	前四半期比
<迷惑情報フィルタ事業>	417	448	521	125.1%	621	119.1%
モバイル向け	360	382	<u>450</u>	125.1%	<u>526</u>	116.9%
固定電話向け	50	55	60	118.5%	75	124.6%
ビジネスフォン向け	6	9	11	182.2%	20	180.7%
<その他>	73	42	46	63.5%	36	78.6%

原価は、前年対比で約96百万円増加。 主に人材採用に伴う労務費や経費の増加を見込む。

単位（百万円）



エンジニア（正社員）の増員計画

29人→34人

※採用が予定通り進まなくてもFY2020の
売上に影響しない。

来期以降の成長加速のため、優秀な人材
の獲得を進める予定。

その他増加の主な要因

- 増員に伴う各種経費の増加
- 共通費用の按分比率の上昇
- 設備投資等の減価償却費の増加

コスト分析（2/2） 販売費及び一般管理費の見通し

**販売費及び一般管理費は、前年対比で約89百万円増加。
主に人材採用に伴う人件費や経費の増加を見込む。**

単位（百万円）

317

406

約89百万円

FY2019

FY2020

営業・管理部（正社員）の増員計画

20人→23人

※採用が進まなくてもFY2020の売上に影響なし。

その他増加の主な要因

- 増員に伴う各種経費の増加
- 新製品に関する広告宣伝の増加
- 本社移転に伴う地代家賃の増加
- 引越しに関する一時費用として約10百万を上期に計上見込み

FY2020 アクション計画

既存収益基盤の拡大

- 月間利用者数の更なる拡大
- アライアンスパートナー開拓

将来の成長への投資

- 新製品への投資
- 既存製品への継続的な投資

短期と中長期の成長をバランスよくコントロールする財務戦略

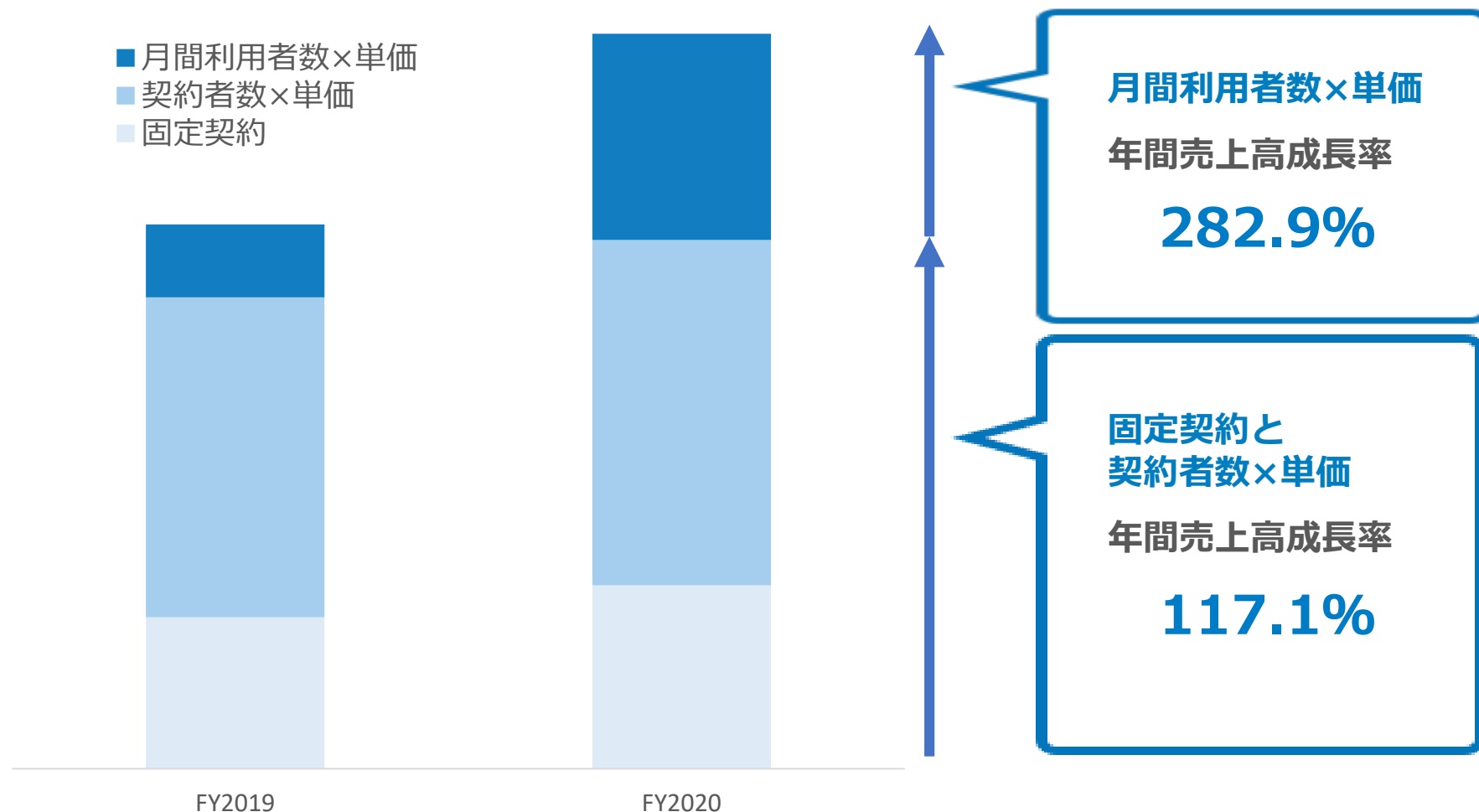


内部体制の拡充

- 優秀な人材の採用
- 優秀な人材を惹きつける環境・制度の構築
- データ分析を根拠として効率的なマネジメントシステムの構築

既存事業の拡大：モバイル事業の成長率内訳

月間利用者数×単価の契約モデルが成長を牽引



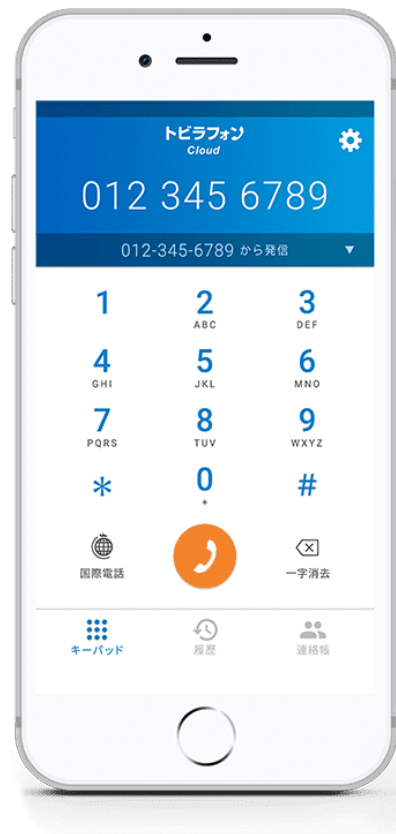
※ 契約形態の詳細についてはP13をご参照ください。

将来の成長の柱となる事業を育てるため、
今期より中長期的に積極投資。



専用アプリを入れるだけで、
スマホで内線・外線通話ができる

2020年3月発売予定



財務健全性と成長投資に配慮しつつ、企業価値の
中長期的な向上を目標に、
今期から配当性向35%を目安に配当を実施予定

年間配当

FY2019 実績		FY2020 予定
0 円	▶	10.6円

※中間配当は行わず期末配当のみを予定

中期的な成長イメージ

- **モバイル向け**

直近3年は、FY2019を基準に各年**30%以上の売上高成長**が期待できる。

- **固定電話向け**

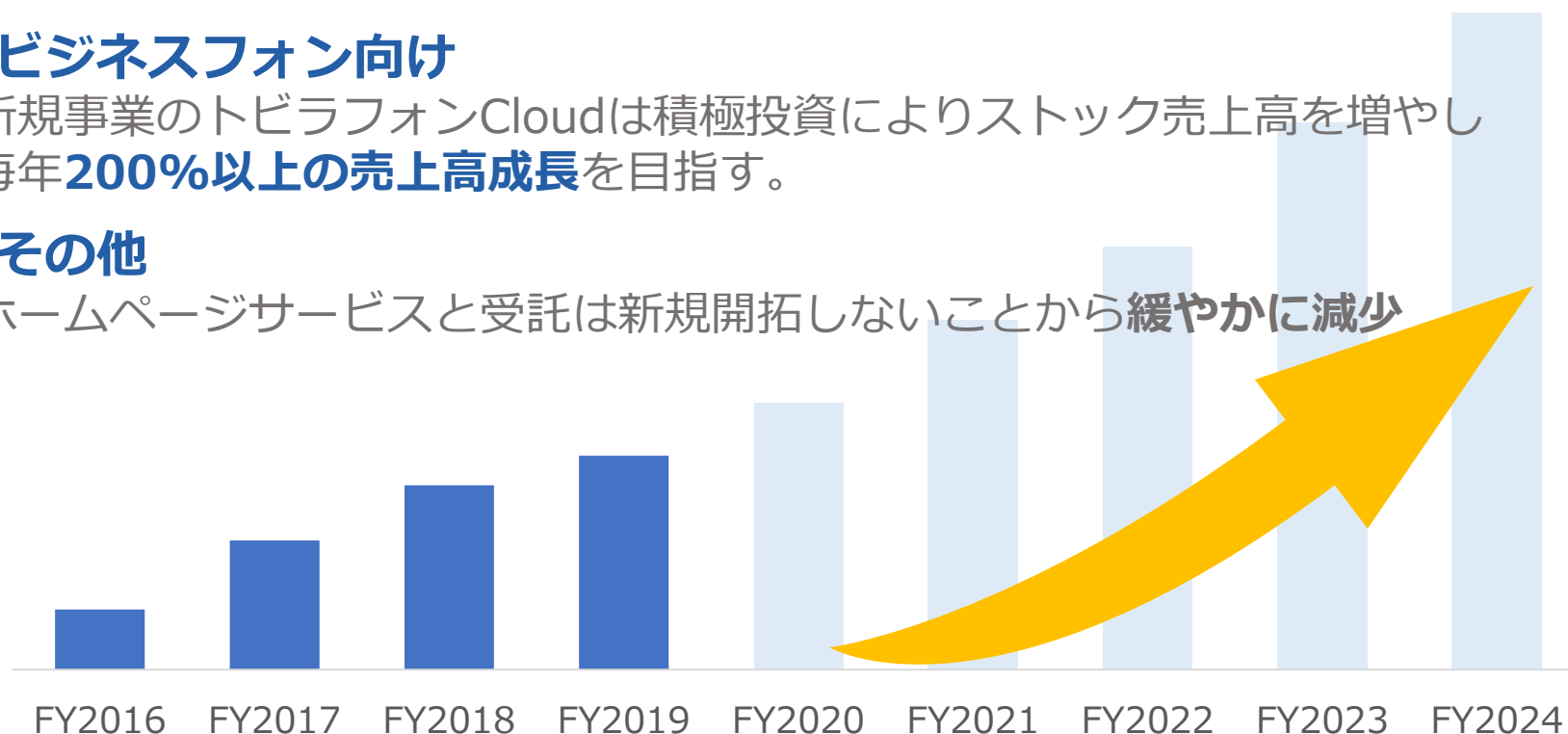
潜在市場規模は大きい。直近3年は、FY2019を基準に各年**25%以上の売上高成長**を目指す。

- **ビジネスフォン向け**

新規事業のトビラフォンCloudは積極投資によりストック売上高を増やし毎年**200%以上の売上高成長**を目指す。

- **その他**

ホームページサービスと受託は新規開拓しないことから**緩やかに減少**





參考資料

会社概要

社名	トビラシステムズ株式会社
証券コード	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5-12 パシフィックスクエア名古屋錦3F
事業内容	迷惑情報フィルタシステムの開発、提供
経営陣	明田 篤 松下智樹 後藤敏仁 結城卓也 中浜明光 松井知行
従業員数	66名 うち技術部40名（約60％）（2019年10月末現在）
拠点	名古屋、東京、大阪
主要加盟団体	フィッシング対策協議会 愛知県防犯協会 岐阜県防犯協会 三重県防犯協会 静岡県防犯協会

経営陣一覧



あき た あつし
明田 篤

代表取締役社長

1980年生まれ 39歳

2006年12月 株式会社A&A tecnologiaを設立（現トビラシステムズ株式会社）



取締役副社長
営業企画部 部長

松下 智樹



取締役
管理部 部長

後藤 敏仁



取締役
常勤監査等委員

結城 卓也



社外取締役
非常勤監査等委員

中浜 明光



社外取締役
非常勤監査等委員

松井 知行

2019年10月期 四半期業績推移

(単位：百万円)

	1Q	2Q	3Q	4Q
売上	214	276	231	258
(迷惑情報フィルタ事業)	193	223	210	237
(その他事業)	20	52	21	21
売上原価	49	75	109	148
(労務費)	44	45	47	52
(減価償却費)	6	6	8	12
(その他)	15	40	53	84
(開発分その他勘定振替率) ※	23.7%	21.5%	14.2%	12.4%
販管費	62	72	84	98
(人件費)	36	36	37	40
(広告宣伝費)	5	5	4	2
(研究開発費)	3	5	9	11
(その他)	17	25	32	44

※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。



ご留意事項

- 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。