

|| 企業調査レポート ||

## トビラシシステムズ

4441 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 10 月 21 日 (木)

執筆：客員アナリスト

**水田雅展**

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

<b>要約</b>	<b>01</b>
1. モバイル向けの迷惑情報フィルタが主力	01
2. 大手通信キャリア向けが大半で顧客獲得コストの低い収益構造	01
3. 2021年10月期第3四半期累計は大幅増収増益	01
4. 2021年10月期通期は増収増益予想、2022年10月期も収益拡大予想	02
5. 市場開拓余地が大きく、さらなる成長の可能性	02
<b>会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
<b>事業概要</b>	<b>05</b>
1. 事業概要	05
2. 顧客獲得コストの低い収益構造で営業利益率は高水準	06
3. 主力製品・サービス	07
4. 独自のデータベーステクノロジー	07
5. モバイル向けフィルタサービス	08
6. 固定電話向けフィルタサービス	09
7. ビジネスフォン向けフィルタサービス	10
8. リスク要因と対策	10
<b>業績動向</b>	<b>12</b>
1. 2021年10月期第3四半期業績（非連結）の概要	12
2. 事業別売上高の動向	12
3. 財務状況	14
<b>今後の見通し</b>	<b>16</b>
1. 2021年10月期通期業績（非連結）予想の概要	16
2. 事業別売上高の計画	16
<b>成長戦略</b>	<b>17</b>
1. 成長戦略の全体像	17
2. 研究開発・M&A戦略	19
3. ダイレクトセールスも強化	20
4. さらなる成長の可能性	21
<b>株主還元</b>	<b>22</b>
<b>ESG経営・SDGsへの取り組み</b>	<b>23</b>

## ■ 要約

### セキュリティ製品・サービスで社会問題解決に挑むテクノロジー企業

トビラシステムズ <4441> は、人々が安心して暮らせる世界を実現することを目指し、特殊詐欺の防止に有効な迷惑情報フィルタ「トビラフォン」など、人を守るセキュリティ製品・サービスで社会問題解決に挑むテクノロジー企業である。

#### 1. モバイル向けの迷惑情報フィルタが主力

迷惑情報フィルタ事業として、モバイル向けフィルタサービス、固定電話向けフィルタサービス、ビジネスフォン向けフィルタサービスを展開している。独自のデータベーステクノロジーによって迷惑電話番号リストを作成し、利用者にとって未知の迷惑電話番号であっても自動的に着信拒否設定がなされる。社会問題の 1 つである特殊詐欺の防止に有効なサービスである。主力製品「トビラフォン」をベースとするモバイル向けフィルタサービスが売上高の約 8 割を占めて主力となっている。固定電話向けやビジネスフォン向けも市場開拓余地が大きいため注力分野としている。

#### 2. 大手通信キャリア向けが大半で顧客獲得コストの低い収益構造

同社の製品・サービスの大半は、国内の大手通信キャリア（ソフトバンク、au、NTT ドコモ）や通信回線事業者が契約者向けに提供するオプションパックに組み入れられる形で提供している。定額またはオプションサービス契約数・利用者数に応じた従量課金による契約を締結し、継続的かつ安定的な収益基盤となっている。また、プロモーションや販売代金の回収などは大手通信キャリアや通信回線事業者が行うため、同社にとっては顧客獲得コストの低い収益構造となっていることが特徴だ。このため同社の売上高営業利益率は 2019 年 10 月期 41.4%、2020 年 10 月期 40.4%、2021 年 10 月期第 3 四半期累計 42.6% と高水準で推移している。

#### 3. 2021 年 10 月期第 3 四半期累計は大幅増収増益

2021 年 10 月期第 3 四半期累計の業績（非連結）は、売上高が前年同期比 17.2% 増の 1,057 百万円、営業利益が同 19.7% 増の 450 百万円、経常利益が同 28.6% 増の 449 百万円、四半期純利益が同 28.2% 増の 310 百万円だった。主力製品のストック収益が順調に拡大して大幅増収増益だった。

トビラシステムズ | 2021年10月21日(木)  
4441 東証1部 | <https://tobila.com/ir/>

要約

4. 2021年10月期通期は増収増益予想、2022年10月期も収益拡大予想

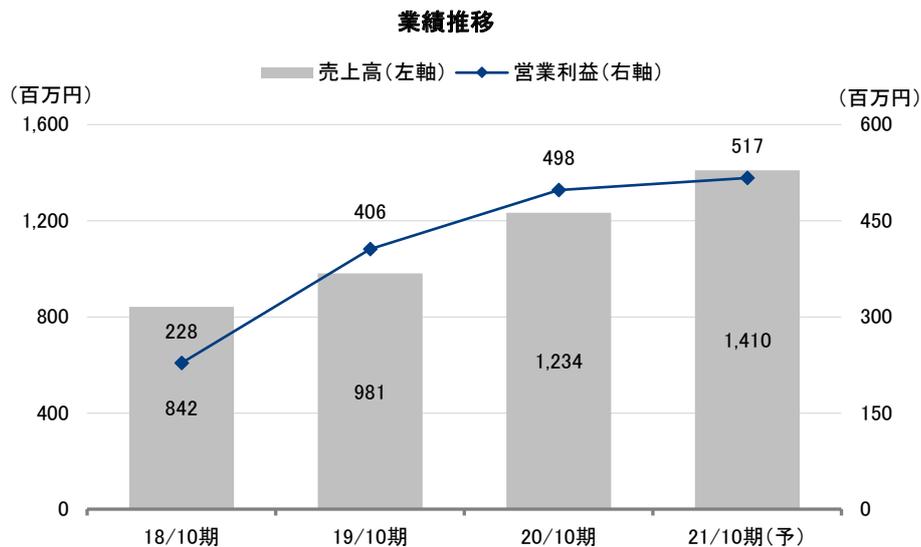
2021年10月期通期業績（非連結）予想は従来予想を据え置いて、売上高が前期比14.2%増の1,410百万円、営業利益が同3.7%増の517百万円、経常利益が同9.3%増の515百万円、当期純利益が同9.2%増の352百万円としている。主力サービスが順調に伸長する見込みだ。増収率に比べて増益率が小幅にとどまる形だが、第3四半期累計の進捗率が順調（売上高75.0%、営業利益87.1%、経常利益87.3%、当期純利益88.1%）なため、2022年10月期以降の成長に向けて、第4四半期に広告宣伝費など積極的な先行投資を実行する見込みとしている。弊社では、2022年10月期もさらに収益拡大基調となると見ている。

5. 市場開拓余地が大きく、さらなる成長の可能性

持続的な売上高と営業利益の向上を目指し、成長戦略としては、市場開拓余地が大きい既存の迷惑情報フィルタ事業の深耕に取り組むとともに、これまで培ってきたデータベーステクノロジーのノウハウを生かして、新たな事業領域への投資・新たな収益基盤の構築にも取り組む方針としている。当面は先行投資負担が発生するが、既存サービスの市場開拓余地は大きく、新たな事業領域も寄与して、さらなる成長可能性を秘めていると弊社では考えている。

Key Points

- ・ 迷惑情報フィルタ「トビラフォン」などで社会問題解決に挑むテクノロジー企業
- ・ 2021年10月期は増収増益予想、2022年10月期も収益拡大予想
- ・ 市場拡大余地が大きく、新たな事業領域も寄与してさらなる成長の可能性



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 迷惑情報フィルタ「トビラフォン」などを展開するテクノロジー企業

#### 1. 会社概要

同社は、人々が安心して暮らせる世界を実現することを目指し、特殊詐欺の防止に有効な迷惑情報フィルタ「トビラフォン」など、人を守るセキュリティ製品・サービスで社会問題解決に挑むテクノロジー企業である。企業理念に「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」を掲げ、さまざまな課題解決を革新的なテクノロジーで実現するための研究開発・製品開発に取り組んでいる。

本社所在地は名古屋市中区錦で、事業拠点は名古屋本社のほか、東京支店（東京都千代田区神田須田町）に展開している。

なお、迷惑 Web 広告コンテンツをブロックする iOS アプリを展開する合同会社 280blocker を 2021 年 8 月 31 日付で完全子会社化し、2021 年 10 月 26 日付で吸収合併した。また 2020 年 12 月に顧客接点クラウド「カイクラ」を展開する（株）シンカ（東京都新宿区）に出資、2021 年 8 月に名古屋大学発ベンチャーでエンターテインメント・イベントに寄与するサービスを提供する（株）Sonoligo（名古屋市中村区）に出資、2021 年 9 月に通話アプリ開発の（株）ageet（京都府向日市）と資本業務提携した。

2021 年 10 月期第 3 四半期末時点の総資産額は 1,730 百万円、純資産額は 1,403 百万円、資本金は 315 百万円、自己資本比率は 81.1%、発行済株式数は 10,477,500 株（自己株式 95,950 株含む）である。

#### 2. 沿革

2006 年 12 月に（株）A&A tecnologia を岐阜県大垣市に設立、2008 年 8 月に本社を名古屋市中区丸の内に移転、2011 年 6 月に迷惑電話の社会問題解決を目的に迷惑情報フィルタ「トビラフォン」を開発して販売開始した。その後 2012 年 1 月の愛知県警察との覚書締結を皮切りに、警察庁や各都道府県警察との覚書締結によって、国内では唯一警察と連結して特殊詐欺に関する情報提供を受ける体制を構築している。

また 2013 年 2 月に（株）ウィルコム（現ソフトバンク（株））と迷惑電話データベース提供契約締結、2015 年 7 月にスマートフォン用迷惑情報フィルタアプリを（株）NTT ドコモの「あんしんナンバーチェック」に提供開始、2015 年 11 月にフィーチャーフォン用迷惑情報フィルタアプリをソフトバンクの「迷惑電話ブロック」に提供開始、2016 年 2 月にスマートフォンアプリ「トビラフォンモバイル for au」を KDDI<9433> の au スマートパスプラットフォームを通して提供開始するなど、大手通信キャリア（NTT ドコモ、ソフトバンク、au）向けを中心に提供先を拡大している。

トビラシステムズ | 2021年10月21日(木)  
4441 東証1部 | <https://tobila.com/ir/>

会社概要

2015年11月には本社を現在の名古屋市中区錦に移転、2017年6月にはビジネスフォン向け迷惑情報フィルタ「トビラフォン Biz 光回線用」の販売を開始、2020年3月にはクラウド型ビジネスフォンサービス「トビラフォン Cloud」の販売を開始、2021年5月には東海地区を対象に次世代の起業家を育成・支援する Tongali プロジェクト（主幹：名古屋大学）で東海発ベンチャーとして初のプラチナスポンサーに就任している。

株式関係では、2019年4月に東京証券取引所マザーズ市場へ新規上場、2020年4月に東京証券取引所市場第一部銘柄に指定された。

なお、2022年4月4日に移行予定の新市場区分に関しては、新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果で、2021年7月9日付で東京証券取引所より、プライム市場において規定される上場維持基準のうち流通株式時価総額に関する基準を充たしていない旨の通知を受けている。この結果に基づいて、上場維持基準への適合に向けた計画書を作成・開示する予定であり、上場維持基準に係る経過措置の適用を受けるとともに、流通株式時価総額の向上、コーポレートガバナンスの一層の充実に取り組むとしている。

沿革

年月	項目
2006年12月	岐阜県大垣市において(株)A&A tecnologia を設立
2008年 8月	本社を名古屋市中区丸の内に移転
2010年 5月	社名をトビラシステムズ(株)に変更
2011年 6月	迷惑電話の社会問題解決を目的とした迷惑情報フィルタ「トビラフォン」を開発して販売開始
2012年 1月	愛知県警察と特殊詐欺電話の実証実験に関する覚書締結 以降、各都道府県警察との覚書締結を進め、特殊詐欺対策に関する情報提供を受ける体制を構築
2013年 2月	(株)ウィルコム(現ソフトバンク(株))と迷惑電話データベース提供契約締結
2014年 6月	マカフィー(株)とスマートフォンアプリ「あんしんナンバーチェック」用の電話番号データベース提供の覚書締結
2015年 3月	警察庁と特殊詐欺電話に関する覚書を締結し、特殊詐欺電話に関する情報提供を受ける体制を構築
2015年 7月	スマートフォン用迷惑情報フィルタアプリを(株)NTTドコモの「あんしんナンバーチェック」として提供開始
2015年11月	本社を名古屋市中区錦に移転 フィーチャーフォン用迷惑情報フィルタアプリをソフトバンク(株)の「迷惑電話ブロック」として提供開始
2016年 2月	スマートフォン用アプリ「トビラフォンモバイル for au」をKDDI(株)のauスマートパスプラットフォームを通じて提供開始
2016年11月	スマートフォン用迷惑情報フィルタアプリをソフトバンク(株)の「迷惑電話ブロック」として提供開始
2017年 4月	ホームゲートウェイ光電話向け迷惑情報フィルタを中部テレコミュニケーション(株)の「あんしん電話着信サービス」として販売開始
2017年 6月	ビジネスフォン向け迷惑情報フィルタ「トビラフォン Biz 光回線用」の販売開始
2017年12月	ドコモケータイ(iPhone)向け迷惑情報フィルタアプリを(株)NTTドコモの「あんしんナンバーチェック」として提供開始
2018年 3月	ホームゲートウェイ光電話向け迷惑情報フィルタをKDDI(株)の「迷惑電話発着信ブロック」として提供開始
2018年 5月	三重県警察本部と特殊詐欺対策に関する覚書を締結し、迷惑メール防止対策のための犯行利用電話番号の情報提供を受ける体制を構築
2018年10月	静岡県警察本部と特殊詐欺対策に関する覚書を締結し、迷惑メール防止対策のための犯行利用電話番号の情報提供を受ける体制を構築
2019年 4月	東京証券取引所マザーズ市場に新規上場
2019年 6月	KDDI(株)が同社電話番号データベースを活用したアプリ「迷惑メッセージ・電話ブロック」を提供開始
2019年 9月	茨城県警察本部と特殊詐欺対策に関する覚書を締結し、迷惑メール防止対策のための犯行利用電話番号の情報提供を受ける体制を構築
2020年 3月	クラウド型ビジネスフォンサービス「トビラフォン Cloud」の販売開始

## 会社概要

年月	項目
2020年 4月	東京証券取引所市場第一部に指定
2020年10月	(株) オプテージが同社迷惑情報データベースを活用した「eo 光電話」迷惑電話対策オプションサービスを提供開始
2020年12月	(株) シンカに出資
2021年 5月	東海地区の起業家育成・支援「Tongali プロジェクト」で東海発ベンチャーとして初のプラチナスポンサーに就任
2021年 6月	金融機関向けにフィッシング SMS に関する情報提供開始
2021年 8月	名古屋大学発ベンチャーの(株) Sonoligo に出資 合同会社 280blocker を子会社化 (2021年10月26日付で吸収合併)
2021年 9月	(株) ageet と資本業務提携

出所：有価証券報告書及び会社リリースよりフィスコ作成

## 事業概要

### 迷惑情報フィルタ事業を展開

#### 1. 事業概要

迷惑情報フィルタ事業として、モバイル向けフィルタサービス、固定電話向けフィルタサービス、ビジネスフォン向けフィルタサービスを展開している。独自のデータベーステクノロジーによって迷惑電話番号リストを作成し、利用者にとって未知の迷惑電話番号であっても自動的に着信拒否設定がなされる。社会問題の1つである特殊詐欺の防止に有効なサービスである。

主力製品「トビラフォン」をベースとするモバイル向けフィルタサービスが売上高の約8割を占めて主力となっている。固定電話向けやビジネスフォン向けも市場開拓余地が大きいと見られ、後述するように今後の注力分野としている。なお、その他事業としてホームページ制作運営支援や受託開発等を行っているが、今後は積極展開しない方針としている。

## 事業概要

## セグメント別売上高・営業利益の推移

(単位：百万円)

	19/10期	20/10期	21/10期3Q累計
<b>売上高</b>			
迷惑情報フィルタ事業	865	1,141	997
モバイル向け	742	967	837
固定電話向け	106	146	113
ビジネスフォン向け	15	26	45
その他	116	92	60
合計	981	1,234	1,057
<b>売上高構成比</b>			
迷惑情報フィルタ事業	88.1%	92.5%	94.2%
モバイル向け	75.7%	78.4%	79.2%
固定電話向け	10.9%	11.9%	10.7%
ビジネスフォン向け	1.6%	2.2%	4.3%
その他	11.9%	7.5%	5.8%
合計	100.0%	100.0%	100.0%
<b>営業利益</b>			
迷惑情報フィルタ事業	608	752	673
その他	60	51	36
調整前合計	669	804	710
調整額	-262	-305	-259
調整後営業利益	406	498	450

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. 顧客獲得コストの低い収益構造で営業利益率は高水準

同社の製品・サービスの大半は、国内の大手通信キャリア（ソフトバンク、au、NTTドコモ）や通信回線事業者が契約者向けに提供する「安心、安全」に関わるオプションパックに組み入れられる形で提供している。

大手通信キャリアや通信回線事業者とは、定額またはオプションサービス契約数・利用者数に応じた従量課金による契約を締結し、継続的かつ安定的な収益基盤となっている。また、大手通信キャリアや通信回線事業者経由のBtoBtoC形式の販売で、プロモーションや販売代金の回収などは大手通信キャリアや通信回線事業者が行うため、同社にとっては顧客獲得コストの低い収益構造となっていることが特徴だ。このため同社の売上高営業利益率は2019年10月期41.4%、2020年10月期40.4%、2021年10月期第3四半期累計42.6%と高水準で推移している。

## 事業概要

### 3. 主力製品・サービス

主力製品は、悪質な迷惑電話や特殊詐欺電話を防止する迷惑情報フィルタ「トビラフォン」である。2011年6月に迷惑電話の社会問題解決を目的に開発・販売開始した。同社独自の迷惑電話番号抽出技術を用いて、利用者に着信した電話が迷惑電話かどうかの判別を行い、迷惑電話と判断された電話番号について自動的に着信拒否や、警告レベルに応じた「危険」「警告」の表示が適用されるセキュリティシステムである。

その後、迷惑情報フィルタ「トビラフォン」をベースとして、スマートフォンやフィーチャーフォン等のモバイル端末向け、固定電話向け、ビジネスフォン向けにサービス展開し、2017年6月には法人向けに機能を強化したビジネスフォン向け迷惑情報フィルタ「トビラフォン Biz 光回線用」の販売を開始、2020年3月にはクラウド型ビジネスフォンサービス「トビラフォン Cloud」の販売を開始している。

### 4. 独自のデータベーステクノロジー

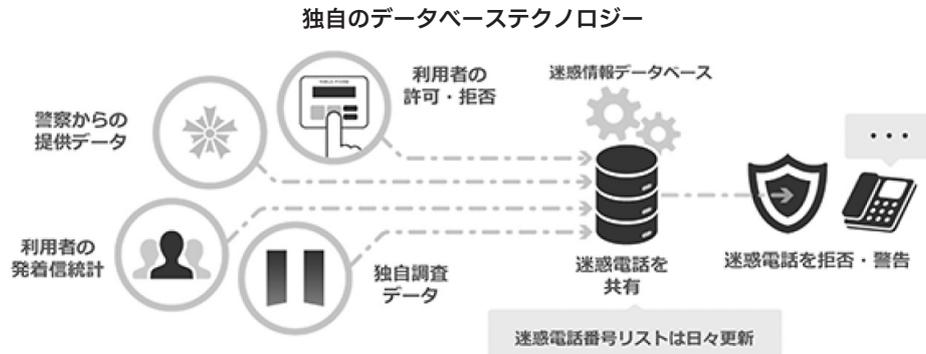
同社の強みは、独自のデータベーステクノロジーを活用して、迷惑情報フィルタなどのセキュリティ製品・サービスを提供していることである。独自のデータベーステクノロジーとは、独自の調査とデータ収集活動によって収集した様々なデータベースを統合・解析し、機械学習を活用した分析を行うことによってリスク検知に有用な情報として加工する技術である。

警察等の公的機関からの情報提供、サービス利用者からの着信拒否・許可登録といったフィードバック、利用者のアプリやサービスから得られるログ情報、インターネット等を活用した同社独自の調査活動などによって、疑わしい電話番号の情報を収集し、電話番号ごとに迷惑度合いの点数化を行ってデータベースに蓄積する。このデータベースに蓄積された情報をもとに、同社独自の迷惑電話番号抽出アルゴリズム技術によって、特殊詐欺など犯罪に利用された電話番号、しつこいセールスの電話番号など、迷惑電話の可能性のある迷惑電話番号候補として自動的に抽出し、同社技術者が迷惑電話番号リストへの登録要否を最終判断することによって迷惑電話番号リストを作成・日々最新化している。

2012年以降、警察庁や各都道府県警察との覚書締結によって特殊詐欺に関する情報提供を受ける体制を構築し、2020年10月末時点で、企業・店舗・公共施設等の電話番号情報553万件以上、うち迷惑電話番号に関する情報3万件以上をデータベース化しており、情報は日々更新されている。

なお、これらの技術開発に関して、積極的な研究開発活動と知財戦略を行っており、国内外で13件の特許を取得（2021年1月現在）している。

## 事業概要



出所：有価証券報告書より掲載

## 5. モバイル向けフィルタサービス

モバイル向けフィルタサービスは、国内の大手通信キャリアが契約者向けに提供するオプションパック（例：ソフトバンクの「iPhoneセキュリティパック、NTTドコモの「あんしんパック」など）に含まれる複数のサービスの1つとして、他社が提供する「危険サイトの検知サービス」など様々なサービスとセットで契約者に提供されている。一部の通信キャリアに対しては、独自の迷惑メールデータベースを活用して、詐欺につながるテキスト情報を含むメールやSMSをフィルタする「迷惑メールフィルタ」も提供している。

## 主要なアプリ・サービス一覧

主要なアプリ・サービス一覧				
通信事業者	対象機器	オプションパック	アプリ・サービス	アイコン
KDDI(株)	Android・iPhone	auスマートパス auスマートパスプレミアム	迷惑メッセージ・ 電話ブロック	
(株)NTTドコモ	Android・iPhone	あんしんパックモバイル あんしんパック あんしんパックプラス	あんしんセキュリティ	
ソフトバンク(株)	Android・iPhone	iPhoneセキュリティパック スマートフォン セキュリティパック	迷惑電話ブロック	
	かんたん スマホ (Y!mobile)	なし (機能標準搭載)	迷惑電話対策	

※「あんしんパックプラス」の新規申込受付は終了している。

※サービス内容にあんしんセキュリティを含有している。

出所：有価証券報告書、ヒアリングよりフィスコ作成

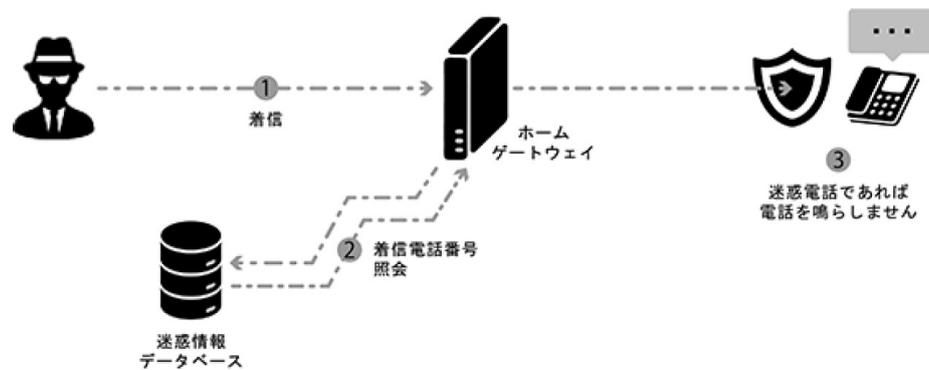
2021年9月末時点の迷惑情報フィルタ月間利用者数（同社製品・サービスを利用しているユーザーのうち、電話番号リストの自動更新またはアプリの起動などにより、当月に1回以上同社サーバーへアクセスが行われたユーザー数）は約1,192万人となっている。なお、通信キャリアとの契約条件は様々であり、必ずしも月間利用者数の増減が直接的に収益に影響を与えるものでないとしている。

## 事業概要

## 6. 固定電話向けフィルタサービス

固定電話向けフィルタサービスは、国内の通信回線事業者が提供する IP 電話向け迷惑情報フィルタサービスとして提供している。利用者の固定電話に着信があった際に、着信電話番号が迷惑電話に該当するかどうかを自動的に判別し、迷惑電話と判別された電話番号については呼び出し音を鳴らさない仕組みとなっている。通信回線事業者が提供するホームゲートウェイ（光回線によるインターネットサービスで複数の機器を接続する光電話対応ルータ）に、当該サービスに係るアプリケーションが内蔵され、オプションパックの利用申し込みを行うことで迷惑情報フィルタサービスの利用が可能となる。

IP 電話向けの迷惑情報フィルタサービス



出所：有価証券報告書より掲載

現在の主要顧客は KDDI、中部テレコミュニケーション（株）である。固定電話全体の契約数は減少傾向が続いているが、一方で IP 電話の利用番号数は増加基調であり、従来の電話回線による加入電話からインターネット回線を利用する IP 電話への移行が進んでいる。このため通信回線事業者を通じたサービス契約数は増加基調である。また、従来の電話回線向け製品として「トビラフォン」の電話機外付け型端末（LED 発光色によって着信電話の安全度を知らせる機能搭載）の販売も行っている。

固定電話向け 主要なサービス一覧

通信回線事業者	対象機器	オプションパック	サービス
KDDI		電話オプションパック EX	迷惑電話発着信ブロック
中部テレコミュニケーション	ホームゲートウェイ	光電話付加サービス割引パック Plus	あんしん電話着信サービス
オペテージ		あんしん電話パック	あんしん発着信サービス

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

## 事業概要

## 7. ビジネスフォン向けフィルタサービス

ビジネスフォン向けフィルタサービスは、一般企業を主たる顧客として、「トビラフォン」にクラウドサーバでの通話録音システムや集中型管理システムの機能を追加した「トビラフォン Biz 光回線用」と、クラウド型ビジネスフォンサービスの「トビラフォン Cloud」を販売している。

「トビラフォン Biz 光回線用」は通話情報の録音、着信履歴の管理・共有、不要なセールス電話等迷惑電話の自動拒否による業務効率化やサービス品質の向上、コンプライアンスの強化などの効果が得られる。「トビラフォン Cloud」はビジネスフォンをスマートフォンアプリとして持ち歩きを可能にした商品で、テレワーク業務での活用が期待される。

法人向け市場の開拓を目指し、機器販売売上やサービス利用料収入を収益源としていくため、営業体制強化などの準備を進めている。

## 競合少なく、圧倒的な市場シェア

### 8. リスク要因と対策

リスク要因としては、市場競合、特殊詐欺の傾向・対策の変化、携帯電話料金引き下げや格安料金プラン普及の影響、オプションサービスの利用者減少、特定取引先・サービスへの依存度、法的規制・個人情報保護などが挙げられる。

市場競合については、現時点で同様のサービスを提供している企業が数社あるが、いずれも小規模であり、大手通信キャリアとの取引状況から判断して、迷惑電話をフィルタするセキュリティ市場において、同社はほぼ独占的と言える圧倒的な市場シェアを獲得していると推定されている。また、警察からの情報提供体制や、ユーザーログから得られるデータベースの蓄積には相当な時間を要するため、新規参入障壁も高い。競合リスクは懸念材料とならないだろう。

事業概要

迷惑情報フィルタ事業の参入障壁

事実上競合は存在しない

オンリーワン企業として、高い参入障壁

	当社	海外 A社	国内 B社
警察との連携	○	×	×
ユーザー数	○	△	×
キャリアへの採用	○	×	×

- ▶ 独自のアルゴリズムは複数の特許を取得
- ▶ 大量のデータを活用し、継続的にデータベースを更新

出所：決算説明資料より掲載

特殊詐欺の傾向・対策の変化については、電話を利用した特殊詐欺による被害が減少し、不審電話への心理的抵抗が社会的に低下した場合に同社サービス利用者数が減少するリスクがある。近年、特殊詐欺の被害額は減少傾向ではあるが、地震や災害を始め不安を感じている人の心理につけ込んだ詐欺は一向に減る気配がなく、一方でセキュリティ意識の向上で防犯カメラや車載カメラの普及が進んでいるように、迷惑電話・メールに対するセキュリティ意識も一段と高まることが予想される。

携帯電話料金引き下げや格安料金プラン普及の影響については、同社のサービスはオプションサービスのため、直接の影響はないと考えられる。

特定取引先・サービスへの依存度については、2020年10月期実績で大手通信キャリア3社への売上依存度が77.9%（ソフトバンク 38.6%、KDDI 25.8%、NTTドコモ 13.5%）となっており、通信キャリアの業績が悪化した場合には契約単価の下方改定リスクが発生する。各グループと良好な関係を構築しており、今後も継続的な取引が維持されると考えられるが、一方ではビジネスフォン向けフィルタサービスなど新規・周辺ビジネスを立ち上げて、通信キャリアへの依存度を低下させる戦略を開始している。

## 業績動向

### 2021年10月期第3四半期累計は大幅増収増益

#### 1. 2021年10月期第3四半期業績（非連結）の概要

2021年10月期第3四半期累計の業績（非連結）は、売上高が前年同期比17.2%増の1,057百万円、営業利益が同19.7%増の450百万円、経常利益が同28.6%増の449百万円、四半期純利益が同28.2%増の310百万円だった。

#### 2021年10月期第3四半期累計業績（非連結）の概要

(単位：百万円)

	20/10期3Q累計	21/10期3Q累計	増減率
売上高	902	1,057	17.2%
売上総利益	664	782	17.9%
販管費	287	332	15.5%
営業利益	376	450	19.7%
経常利益	349	449	28.6%
四半期純利益	241	310	28.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

主力製品のストック収益が順調に拡大して大幅増収増益だった。売上総利益は同17.9%増加し、売上総利益率は同0.4ポイント上昇して74.0%となった。販管費は同15.5%増加したが、販管費率は同0.5ポイント低下して31.4%となった。営業利益率は同0.9ポイント上昇して42.6%となった。

#### 2. 事業別売上高の動向

事業別売上高の動向は、迷惑情報フィルタ事業が前年同期比20.2%増の997百万円（モバイル向けフィルタサービスが同18.4%増の837百万円、固定電話向けフィルタサービスが同9.8%増の113百万円、ビジネスフォン向けフィルタサービスが同153.3%増の45百万円）、その他が同16.8%減の60百万円となった。各サービスのストック収益が順調に伸長した。

トビラシステムズ | 2021年10月21日(木)  
4441 東証1部 | <https://tobila.com/ir/>

業績動向

2021年10月期第3四半期累計事業別売上高・営業利益

(単位：百万円)

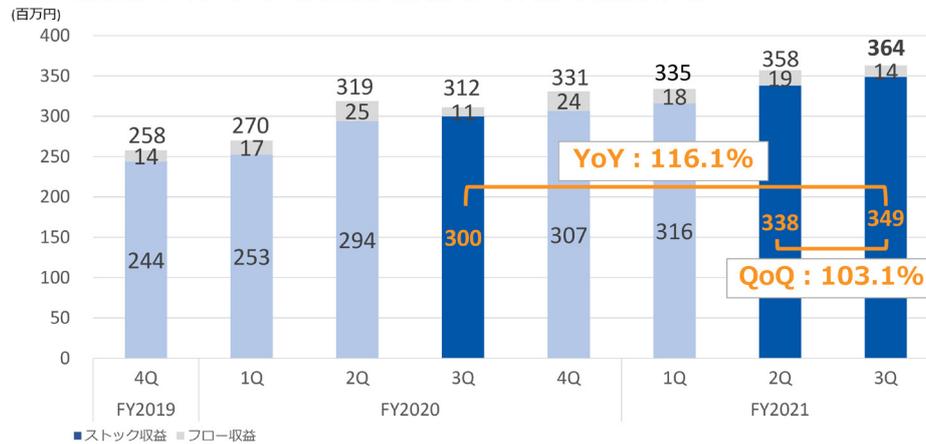
	20/10期3Q累計	21/10期3Q累計	増減率
<b>売上高</b>			
迷惑情報フィルタ事業	829	997	20.2%
モバイル向け	707	837	18.4%
固定電話向け	103	113	9.8%
ビジネスフォン向け	17	45	153.3%
その他	73	60	-16.8%
合計	902	1,057	17.2%
<b>営業利益</b>			
迷惑情報フィルタ事業	565	673	19.1%
その他	40	36	-9.5%
調整前合計	606	710	17.1%
調整額	-229	-259	-
調整後営業利益	376	450	19.7%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

第3四半期のストック収益は前年同期比で16.1%増、前四半期比でも3.1%増と順調だった。

売上高四半期推移

ストック収益は前年同期比116.1%、前四半期比103.1%  
上場後、ストック収益は連続して成長を続ける

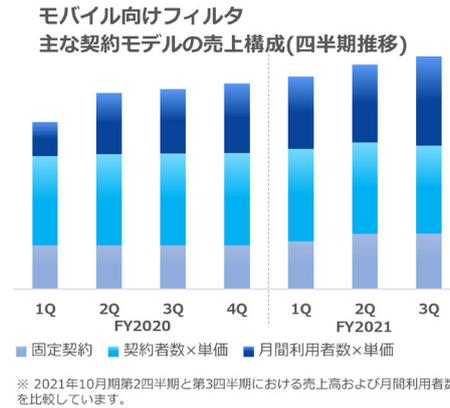


出所：決算説明資料より掲載

主力のモバイル向けフィルタサービスの契約者数×単価は前四半期比3.6%減収だが、月間利用者数×単価はプロモーション効果で同14.8%増収と伸長した。

## 業績動向

## モバイル事業の成長率内訳

 月間利用者数×単価はプロモーション効果により、  
 売上高成長率14.8%の成長を達成


出所：決算説明資料より掲載

## 対前四半期 (※)

▶ 月間利用者数×単価	
売上高成長率	114.8%
月間利用者数成長率	123.6%
▶ 契約者数×単価	
売上高成長率	96.4%
月間利用者数成長率	112.0%
▶ 固定契約	
売上高成長率	100.0%
月間利用者数成長率	105.6%

## 財務の健全性は高い

## 3. 財務状況

財務面で見ると、2021年10月期第3四半期末の資産合計は前期末比82百万円増加して1,730百万円となった。主にソフトウェア、投資その他の資産が増加した。負債合計は同26百万円増加して327百万円、純資産合計は同56百万円増加して1,403百万円となった。この結果、自己資本比率は同0.6ポイント低下して81.1%となった。自己資本比率は高水準であり、財務の健全性は高いと言えるだろう。

トビラシステムズ | 2021年10月21日(木)  
4441 東証1部 | <https://tobila.com/ir/>

業績動向

財務諸表

(単位：百万円)

	19/10期	20/10期	21/10期3Q
売上高	981	1,234	1,057
売上原価	257	321	275
売上総利益	723	912	782
売上総利益率	73.7%	73.9%	74.0%
販管費	317	413	332
販管費率	32.4%	33.5%	31.4%
営業利益	406	498	450
営業利益率	41.4%	40.4%	42.6%
営業外収益	0	1	0
営業外費用	13	29	1
経常利益	392	471	449
経常利益率	40.0%	38.2%	42.5%
特別利益	-	-	-
特別損失	2	6	0
税引前当期純利益	390	464	449
法人税等合計	141	142	139
当期純利益	248	322	310
当期純利益率	25.3%	26.1%	29.3%
資産合計	1,310	1,647	1,730
（流動資産）	1,139	1,413	1,410
（固定資産）	170	234	319
負債合計	309	300	327
（流動負債）	284	288	325
（固定負債）	24	11	2
純資産合計	1,000	1,347	1,403
（株主資本）	1,000	1,347	1,403
（資本金）	293	304	315
自己株式除く期末発行済株式総数（株）	10,222,800	10,385,350	10,381,550
1株当たり当期純利益（円）	25.53	31.30	29.94
1株当たり純資産額（円）	97.91	129.71	-
1株当たり配当金（円）	0.00	10.80	-
自己資本比率	76.4%	81.7%	81.1%
自己資本当期純利益率	39.1%	27.5%	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	380	358	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	-63	-123	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	455	-15	-
現金及び現金同等物の期末残高	998	1,218	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2021年10月期通期は増収増益予想、2022年10月期も収益拡大予想

#### 1. 2021年10月期通期業績（非連結）予想の概要

2021年10月期通期業績（非連結）予想は従来予想を据え置いて、売上高が前期比14.2%増の1,410百万円、営業利益が同3.7%増の517百万円、経常利益が同9.3%増の515百万円、当期純利益が同9.2%増の352百万円としている。主力サービスが順調に伸長する見込みだ。

#### 2021年10月期通期業績（非連結）予想の概要

	20/10期	21/10期予想	増減率	3Q累計進捗率
売上高	1,234	1,410	14.2%	75.0%
営業利益	498	517	3.7%	87.1%
経常利益	471	515	9.3%	87.3%
当期純利益	322	352	9.2%	88.1%
1株当たり当期純利益(円)	31.30	33.84	-	-
1株当たり配当金(円)	10.80	11.70	-	-

(単位：百万円)

出所：決算短信よりフィスコ作成

増収率に比べて増益率が小幅にとどまる形だが、第3四半期累計の進捗率が順調（売上高75.0%、営業利益87.1%、経常利益87.3%、当期純利益88.1%）なため、2022年10月期以降の成長に向けて、第4四半期に広告宣伝費など積極的な先行投資を実行する見込みとしている。弊社では、2022年10月期もさらに収益拡大基調となると見ている。

#### 2. 事業別売上高の計画

事業別売上高の計画は以下の通りである。迷惑情報フィルタ事業は前期比17.6%増の1,342百万円（モバイル向けフィルタサービスが同18.1%増の1,142百万円、固定電話向けフィルタサービスが同5.5%減の138百万円、ビジネスフォン向けフィルタサービスが同130.8%増の60百万円）、その他が同27.8%減の67百万円の見込みとしている。各サービスのストック収益が順調に伸長する。

なお第3四半期累計の進捗率は、迷惑情報フィルタ事業が74.3%（モバイル向けフィルタサービスが73.3%、固定電話向けフィルタサービスが82.2%、ビジネスフォン向けフィルタサービスが74.5%）、その他が90.0%といずれも順調である。

今後の見通し

## 2021年10月期通期事業別売上高計画

(単位：百万円)

	20/10期	21/10期予想	増減率	3Q累計 進捗率
迷惑情報フィルタ事業	1,141	1,342	17.6%	74.3%
モバイル向け	967	1,142	18.1%	73.3%
固定電話向け	146	138	-5.5%	82.2%
ビジネスフォン向け	26	60	130.8%	74.5%
その他	92	67	-27.8%	90.0%
合計	1,234	1,410	14.2%	75.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 成長戦略

### 市場開拓余地は大きい

#### 1. 成長戦略の全体像

持続的な売上高と営業利益の向上を目指し、成長戦略としては、市場開拓余地が大きい既存の迷惑情報フィルタ事業の深耕、新規事業領域への展開としている。

同社はモバイル向けフィルタサービスの市場規模について、大手通信キャリア3社合計のオプションパック契約者数は約4,400万と推定しているが、このうち同社アプリ月間利用者数は約1,192万であり、追加で費用を払うことなく同社アプリを利用可能な潜在ユーザーが3,200万以上存在し、大きな成長可能性がある。

トビラシステムズ | 2021年10月21日(木)  
4441 東証1部 | <https://tobila.com/ir/>

成長戦略

モバイル向けフィルタサービスの市場規模と成長可能性

**オプションパック契約者数は推定約4,400万となっており、  
潜在ユーザー層は3,200万以上と、大きな成長可能性**



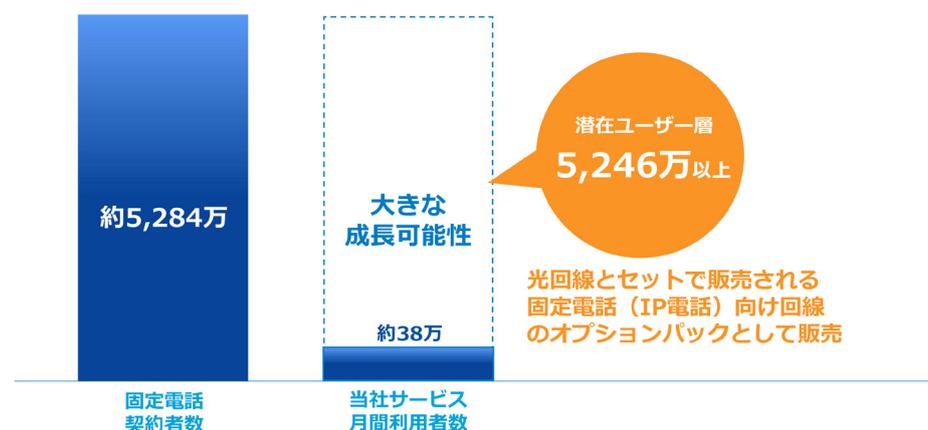
※オプション契約者数：ソフトバンクは当社把握データ、auはKDDI株式会社公表のスマートパス+スマートパスプレミアム契約者数 (<https://www.kddi.com/corporate/ir/finance/report-segment/>)、NTTドコモは2018年12月19日公表のオプション契約者数より当社推定。  
※月間利用者数には、一部暫定値が含まれております。今後確定値が反映された場合に、多少の増減が発生する可能性があります。

出所：決算説明資料より掲載

同社は固定電話向けフィルタサービスの市場規模について、固定電話契約者数約 5,284 万に対して、同社サービス月間利用者数は約 38 万であり、潜在ユーザーが 5,246 万以上存在すると推定している。IP 電話が増加基調であり、今後は通信回線事業者とのアライアンスも強化して、光回線とセットで販売される固定電話（IP 電話）向け回線のオプションパックとして拡販を推進する。

固定電話向けフィルタサービスの市場規模と成長可能性

**大手アライアンス先の開拓により大きな成長可能性**



※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（2021年6月18日公表）

出所：決算説明資料より掲載

同社はビジネスフォン向けフィルタサービスの市場について、クラウド型ビジネスフォンサービスの「トビラフォン Cloud」の充実化等によって、事業の成長を目指し、会社全体で中期的に 100 億円規模の売上を目指す方針としている。

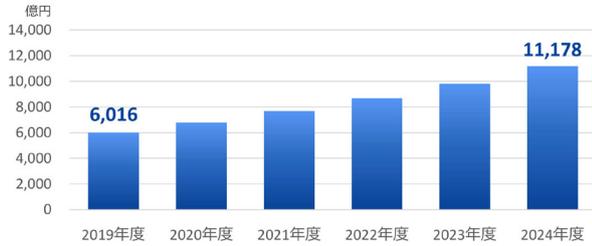
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

成長戦略

ビジネスフォン向けフィルタサービスの市場規模と成長可能性

トビラフォンCloudの充実化を図り、拡大するSaaS市場での成長を目指す



成長するSaaS市場や法人携帯市場において売上高100億円を目指す。

※SaaS市場規模：スマートキャンパ株式会社「SaaS業界レポート2020」



様々な機能との連携・付加



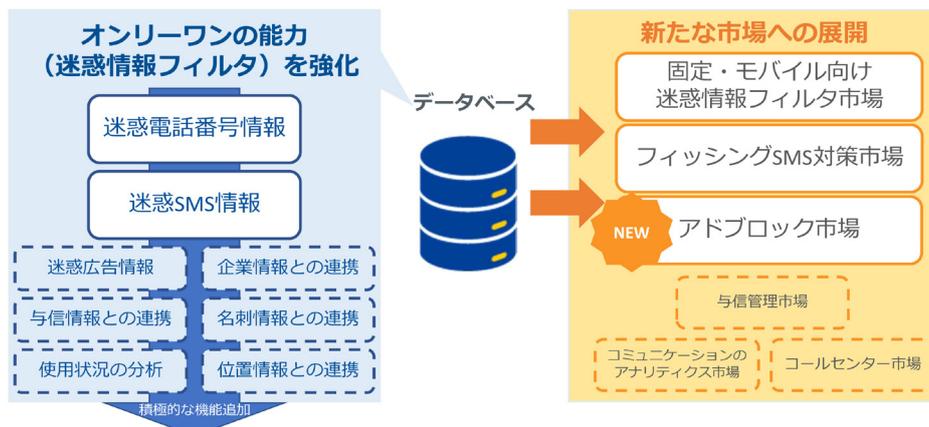
出所：決算説明資料より掲載

2. 研究開発・M&A 戦略

さらなる成長を目指して研究開発・M&A 戦略も積極化する方針だ。オンリーワンの能力を強化し、同社の強みを発揮できる新たな事業領域への展開を推進する。

研究開発・M&A 戦略

研究開発、M&Aを通じてオンリーワンの能力を強化し、  
当社の強みが発揮できる新たな市場への展開



出所：決算説明資料より掲載

2021年8月には迷惑Web広告コンテンツをブロックするiOSアプリ「コンテンツブロッカー 280」を展開する280blockerを完全子会社化(2021年10月26日付で吸収合併)した。これによって迷惑電話・迷惑SMS対策に加えて、迷惑Web広告対策まで全方位でカバーできる体制となった。

### 広告ブロックアプリ 280blockerの買収

# 280

blocker

**広告ブロッカー使用前**

広告が邪魔で  
コンテンツがほとんど見えない



**280 blocker**



**広告ブロッカー使用中**

広告が消えて  
スムーズにコンテンツが見える



- ▶ AppStoreダウンロード数No.1広告ブロックアプリを買収
- ▶ 迷惑電話、SMS、迷惑広告の脅威にワンストップで対応
- ▶ 自社サービスのダイレクトセールス強化を目指す

出所：決算説明資料より掲載

また2020年12月に顧客接点クラウド「カイクラ」を展開する(株)シンカに出資、2021年8月に名古屋大学発ベンチャーでエンターテインメント・イベントに寄与するサービスを提供する(株)Sonoligoに出資、2021年9月に通話アプリ開発の(株)ageetと資本業務提携した。

2021年5月に東海地区を対象に次世代の起業家を育成・支援するTongaliプロジェクトで東海発ベンチャーとして初のプラチナスポンサーに就任したことで、東海地区を中心に良質なM&A案件の引き合いが増加しているようだ。

### 3. ダイレクトセールスも強化

同社はこれまで製品・サービスの大半を、国内の大手通信キャリアや通信回線事業者が契約者向けに提供するオプションパックに組み入れられる形で提供してきたが、特定取引先・サービスへの依存度低減や、さらなる成長を目的として、自社サービスのダイレクトセールスも強化する方針としている。

企業向けのクラウド型ビジネスフォンサービスの「トビラフォン Cloud」の拡販に加えて、個人向けではオプションパック未加入の格安プラン契約者への受け皿として2021年7月に「トビラフォンモバイル」のリニューアルを実施した。

なおダイレクトセールスの拡大で一時的に全体の営業利益率が低下する可能性があるが、当面は売上の拡大を目指し、さらに中長期的には規模拡大に伴って営業利益率の再上昇を目指すとしている。

#### 4. さらなる成長の可能性

これまで培ってきたデータベーステクノロジーのノウハウを生かして、新たな事業領域への投資・新たな収益基盤の構築にも取り組む方針としている。当面は先行投資負担が発生するが、既存サービスの市場開拓余地は大きく、新たな事業領域も寄与して、さらなる成長可能性を秘めていると弊社では考えている。

##### 中期的な成長イメージ

###### ▶ モバイル向け

大きな成長可能性を残しており、引き続き**大きな売上高成長**が期待できる

###### ▶ 固定電話向け

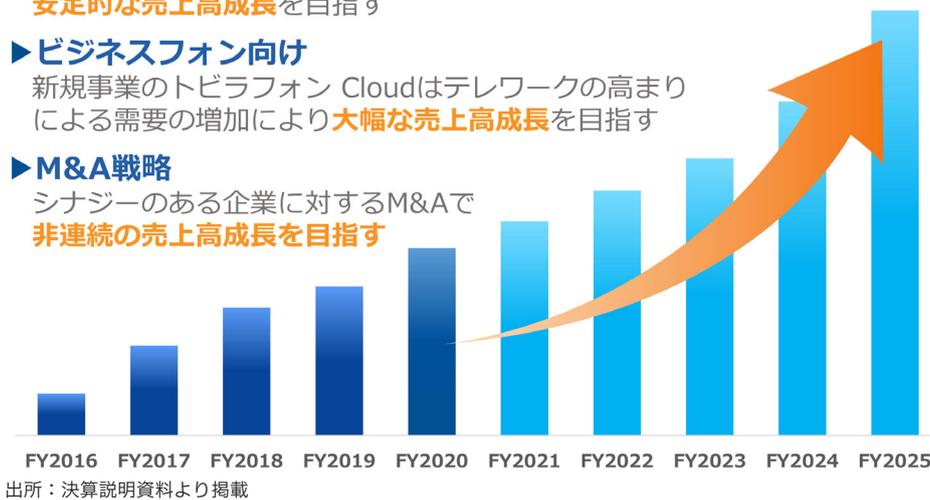
潜在市場規模は大きく市場の関心も高いことから、**安定的な売上高成長**を目指す

###### ▶ ビジネスフォン向け

新規事業のトビラフォン Cloudはテレワークの高まりによる需要の増加により**大幅な売上高成長**を目指す

###### ▶ M&A戦略

シナジーのある企業に対するM&Aで**非連続の売上高成長**を目指す



## 株主還元

### 安定的な株主還元を実施

株主への利益還元については、財務体質の強化と積極的な事業展開に必要な内部留保の充実を勘案し、安定した配当政策を実施することを基本方針としている。この基本方針に基づいて2021年10月期の配当予想は前期比0.90円増配の11.70円(期末一括)としている。予想配当性向は34.6%となる。また2020年12月には自己株式の取得も実施している。

#### 株主還元指標(1)



日経新聞NEXT1000 高ROE企業第3位 (2021年2月9日)  
 少ない投資で高い利益率 高い参入障壁  
 計画的な財務コントロール

出所：決算説明資料より掲載

#### 株主還元指標(2)



日経新聞NEXT1000 配当性向ランキング13位 (2021年2月23日)  
 2020年末 自社株買い実施  
 2019年9月 株式を3分割

出所：決算説明資料より掲載

## ■ ESG 経営・SDGs への取り組み

ESG（環境・社会・企業統治）経営やSDGs（持続可能な開発目標）への取り組みについては、現時点ではマテリアリティとして具体的な取り組み項目や目標を設定していないが、迷惑情報フィルタによる特殊詐欺防止など人々が安心して暮らせる世界を実現することを目指し、持続可能な社会への貢献に努める方針としている。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp