



新規投資家向け資料

(2023年10月末データ)

トビラシステムズ株式会社 (東証スタンダード 4441)

目次

1. 会社概要
2. 各サービスの紹介
3. 直近（2023年10月期）の業績
4. 2024年10月期の見通し
5. Appendix

01 | トビラシステムズとは

トビラシステムズは、“特殊詐欺犯罪の被害を0にすること”を目指しています

- 社名 トビラシステムズ株式会社*
- 証券コード 東証スタンダード 4441
- 設立年月日 2006年12月1日（創業 2004年4月1日）
- 本社所在地 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 7F
- 代表者 代表取締役社長 明田篤（創業者）
- 従業員数 99人（うち技術52人） ※2023年10月末時点
- 拠点 東京、名古屋

明田 篤 トビラシステムズ株式会社 代表取締役社長

愛知県出身。祖父が原野商法（ほとんど価値のない土地を『別荘地として値上がりする』などと偽って、高額で売りつける商法）にひっかかり、助けたいという思いで、プロダクトを開発。今では、利用者数は約1,500万人。
アントレプレナー表彰制度である「EY Entrepreneur Of The Year 2020 Japan」ファイナリスト



*:当社ホームページ <https://tobila.com/>

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

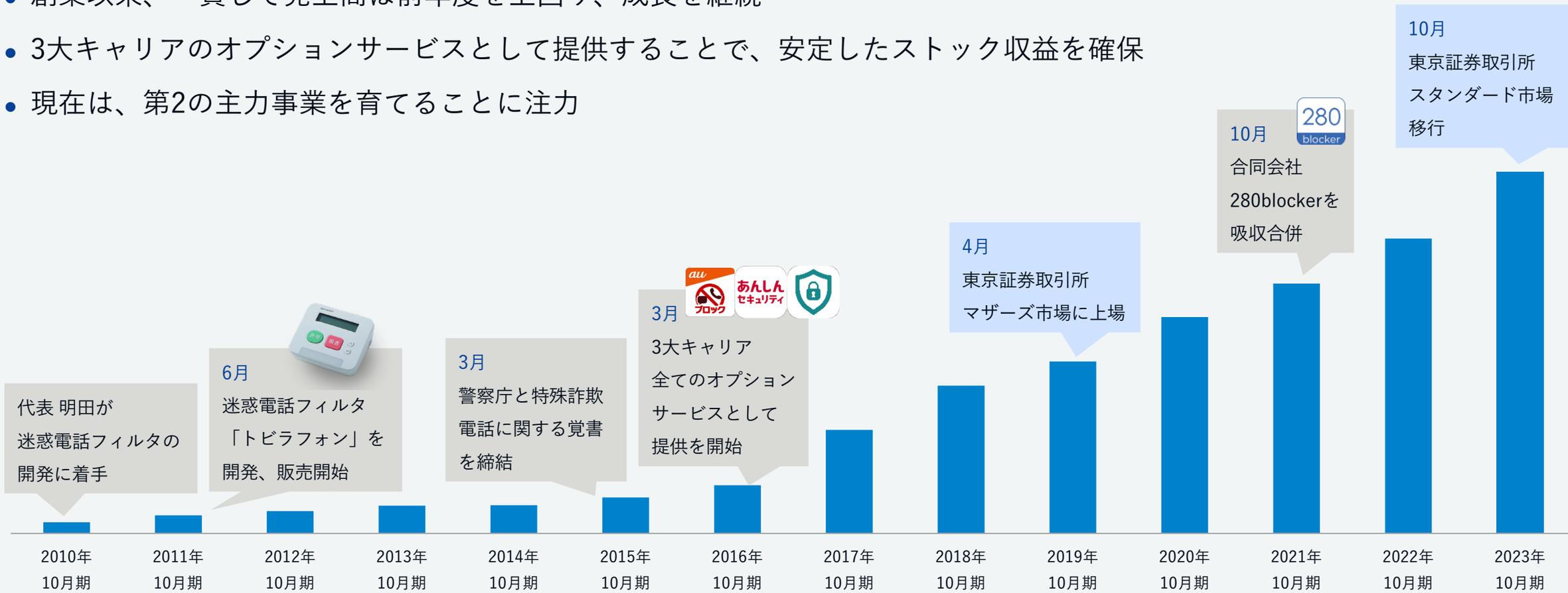
私たちは素晴らしい未来を想像し、失敗を恐れず変化を続け、常識を疑いあるべき形を追求します。

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*

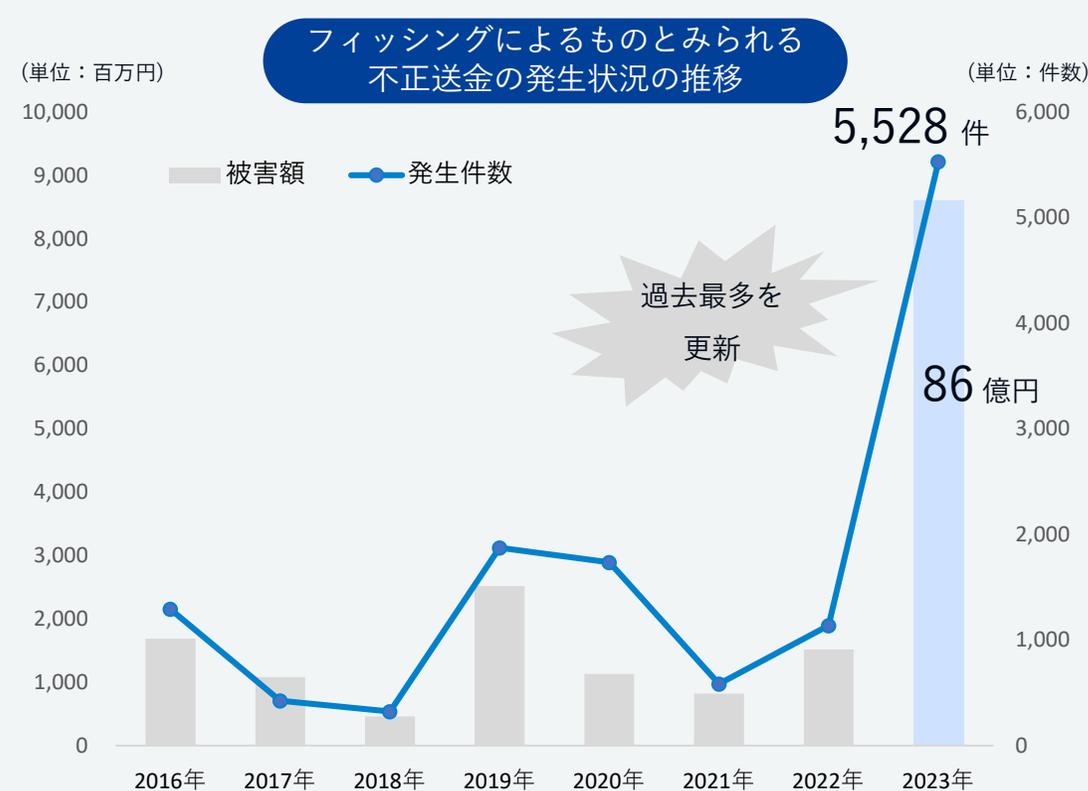
- 創業以来、一貫して売上高は前年度を上回り、成長を継続
- 3大キャリアのオプションサービスとして提供することで、安定したストック収益を確保
- 現在は、第2の主力事業を育てることに注力



*：棒グラフは当社の売上高

取り巻く社会課題の状況*

- 2023年の特殊詐欺の被害額は441億円に上り、一日あたりに換算すると約1億2000万円の被害額
- インターネットバンキングでの不正送金被害の多くはフィッシングによるもの。2023年は被害額・発生件数ともに過去最多



*：警察庁「令和5年の犯罪情勢」

社会課題に向けたアプローチ：「迷惑情報データベース」

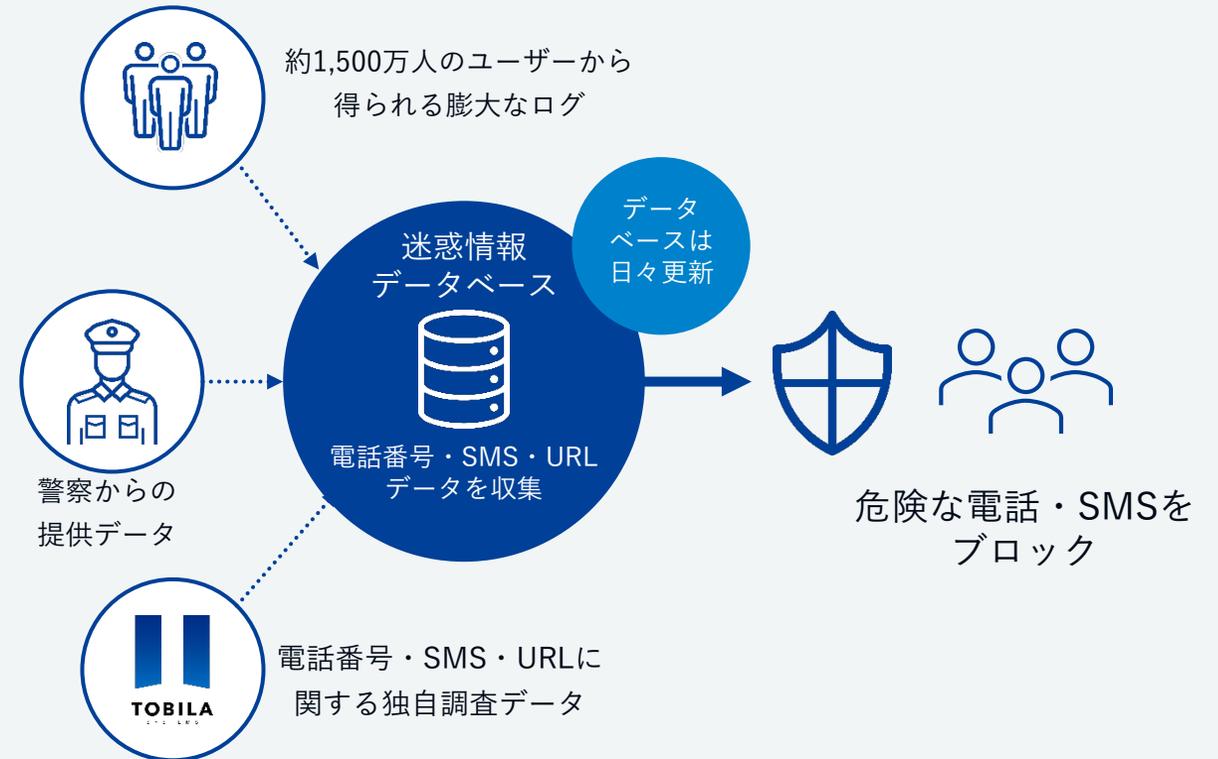
- 危険な電話に出てしまう、受信したSMSに反応してしまう、危険なURLを触ってしまうことが被害に遭うきっかけとなる
- 電話番号・SMS・URLを収集した「迷惑情報データベース」を日々更新し、危険な電話番号・SMSに記載されているURL等をブラックリスト化することで、当社サービスの利用者を危険から守る仕組みを提供

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

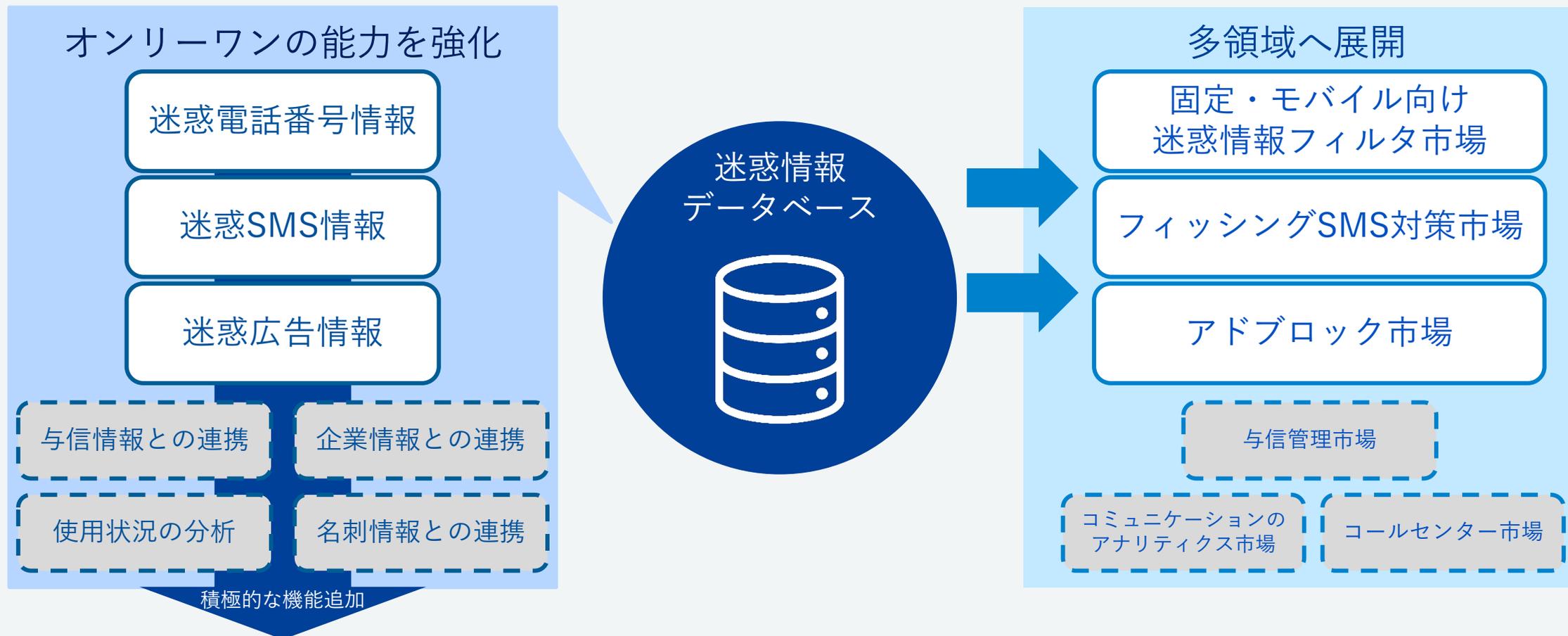


利用者が多くなるほどデータが蓄積され、データベースの精度が高まる循環システムを確立



トビラシステムズの成長戦略

- 成長戦略は、唯一無二の迷惑情報データベースの価値を向上させ、その強みが発揮できる市場へ展開すること



迷惑情報フィルタ事業のサービス内容

- 迷惑情報データベースを活用し、「モバイル向け」・「固定電話向け」・「ビジネスフォン向け」に展開
- 電話を全方位からカバーしており、迷惑情報データベースの月間利用者数は約1,500万人

モバイル向け



280
blocker

- 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

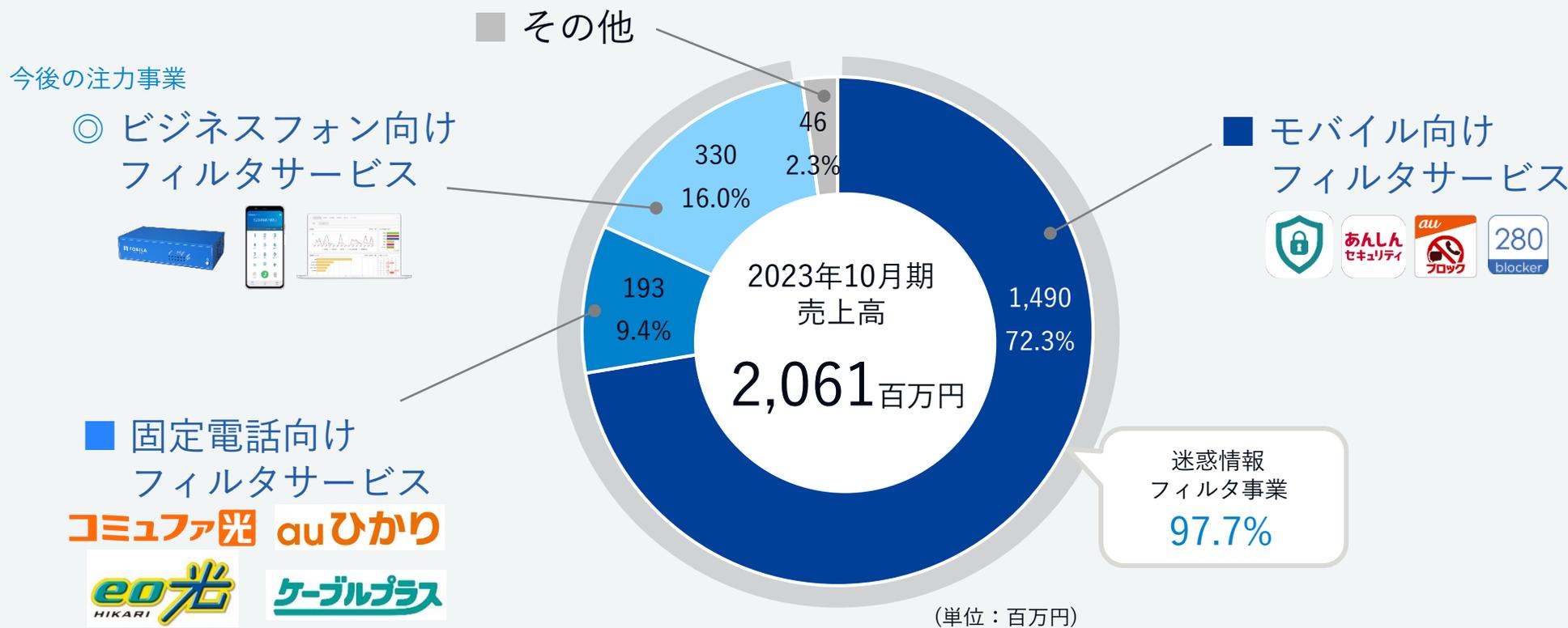
ビジネスフォン向け



- 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（2023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72.3%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

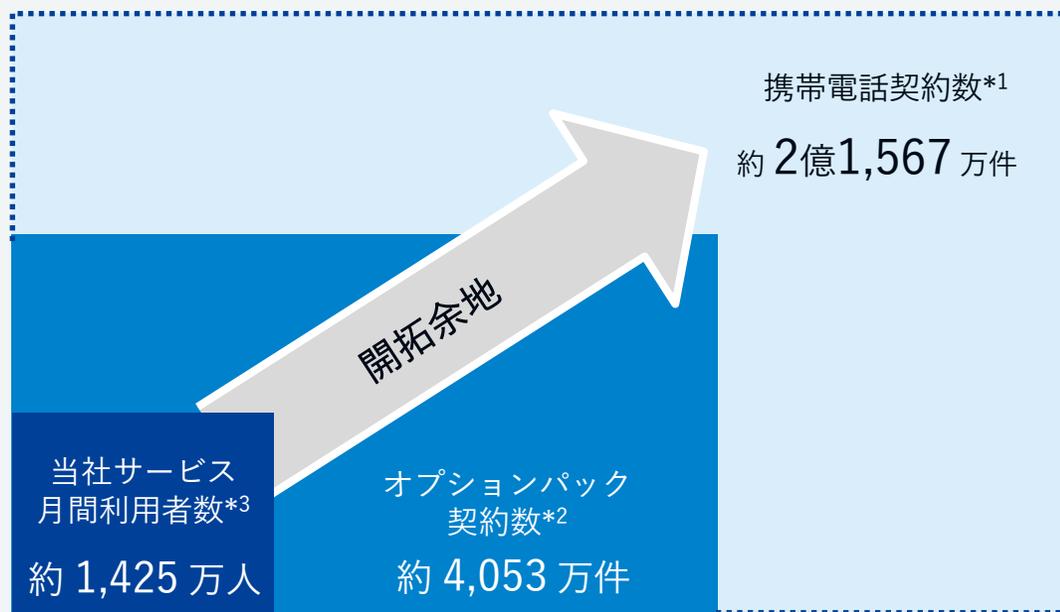


モバイル向け

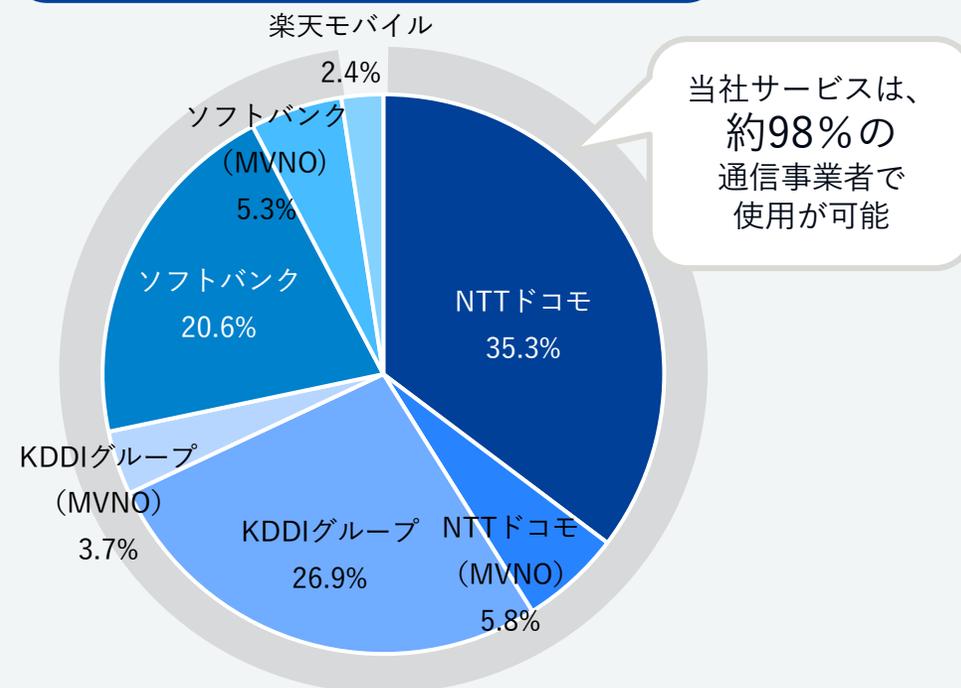
モバイル向けに関する市場規模

- 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4,053万人以上
- 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12月22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2024年3月期 第3四半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。

*3：2024年1月31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

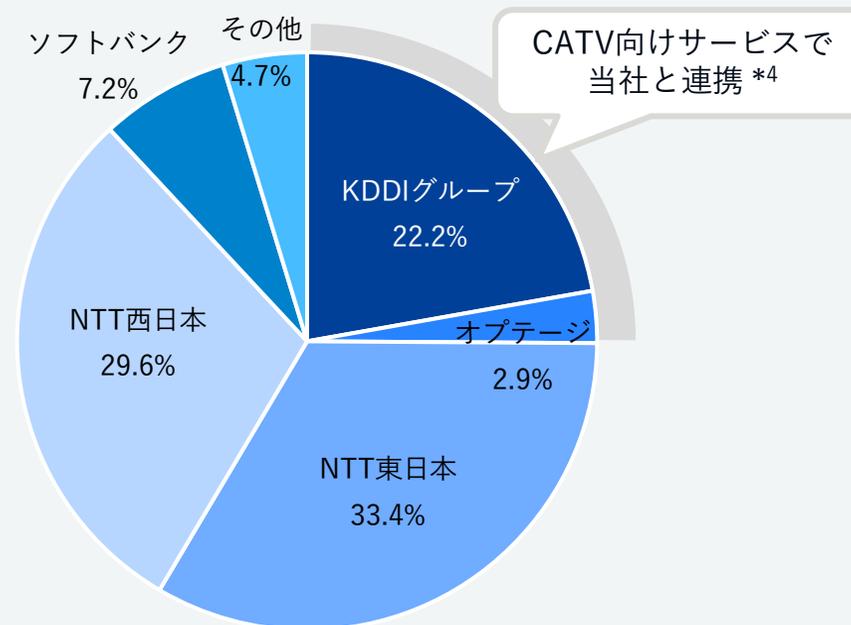
固定電話向けに関する市場規模

- 2024年1月よりNTT東日本およびNTT西日本は、固定電話回線を順次IP網へ移行しており、固定電話回線からIP電話への移行需要が増加するため、当社にとって成長機会と捉えている

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12月22日公表）

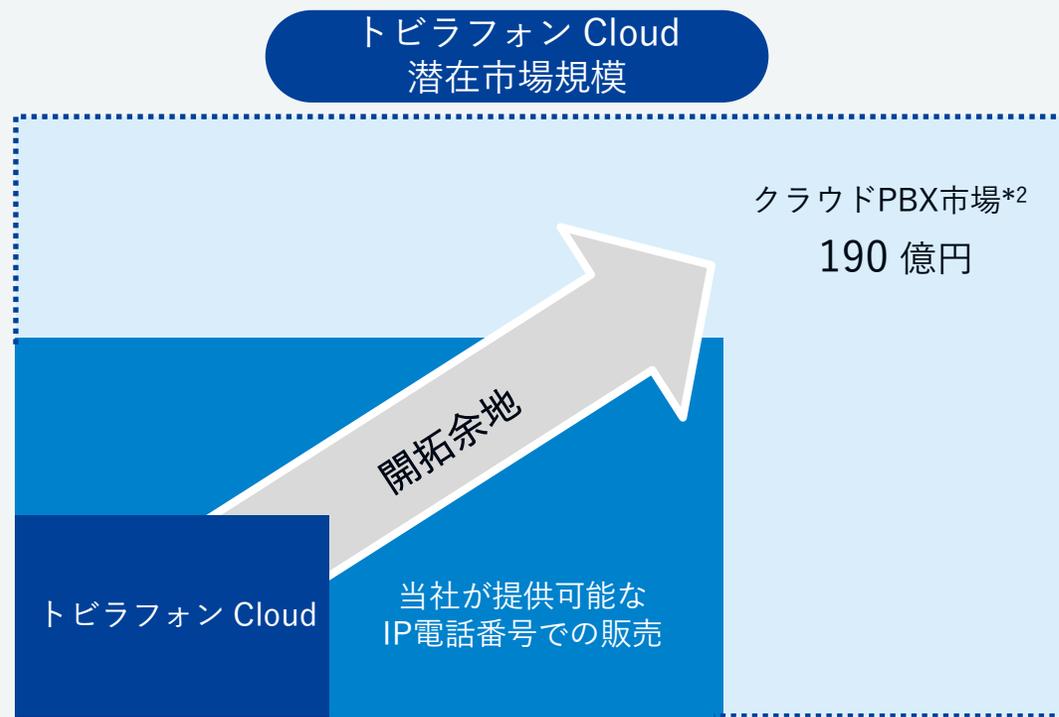
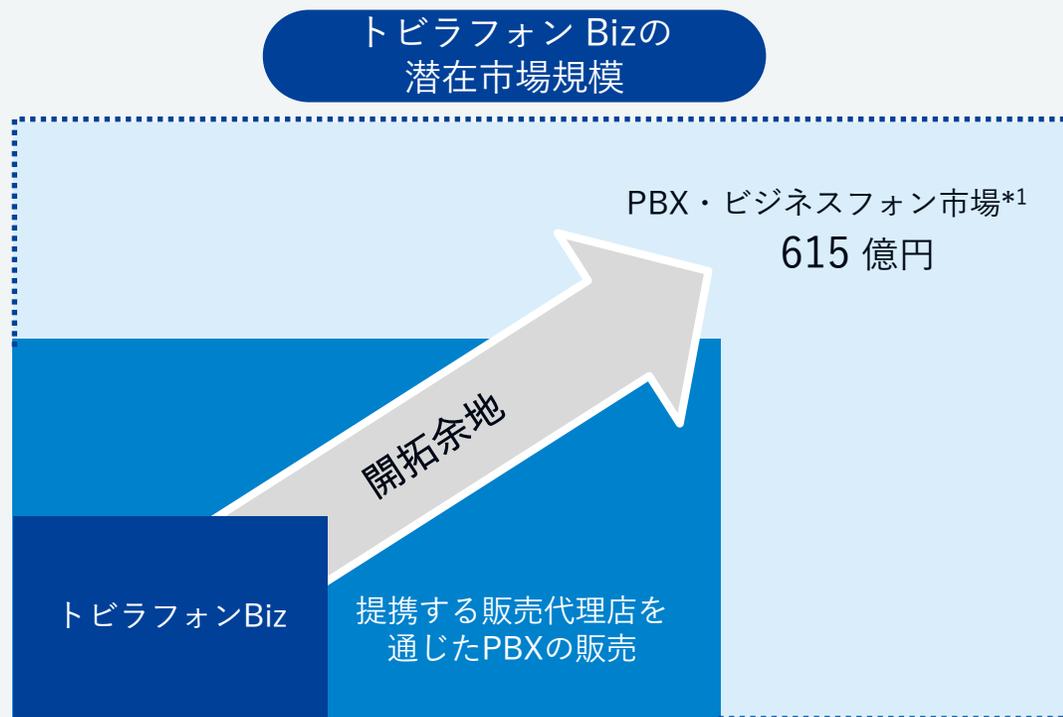
*3：2024年1月31日時点。一部暫定値が含まれております。今後確定値が反映された場合に、多少の増減が発生する可能性があります。

*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」

ビジネスフォン向け

ビジネスフォン向けに関する市場規模

- トビラフォンBizはPBXに付帯する装置であり、PBX・ビジネスフォンの市場規模は615億円
- トビラフォンCloudを展開するクラウドPBX市場は190億円であり、PBX市場からの転換により市場は拡大傾向にある



*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

02

各サービスの紹介

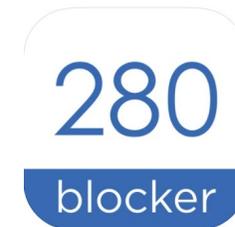
モバイル向け

— モバイル向けフィルタサービスのプロダクト

- 迷惑情報フィルタ事業の売上のうち、モバイル向けフィルタサービスの売上が72.3%を占める

通信キャリア向け
サービスあんしん
セキュリティ

- 大手通信キャリアが提供するオプションパックに含まれるサービスの1つとして、スマホアプリというかたちで、迷惑電話・迷惑SMSフィルタリングサービスを提供

広告ブロックアプリ
「280blocker」

- スマホ上の迷惑広告を表示させなくする、買い切りの広告ブロックアプリ
- 広告の読み込みを行わないため、通信料も抑えられる

モバイル向け

— 通信キャリア向けサービスのビジネスモデル*

- 国内の大手通信キャリアと提携し、各通信キャリアが提供するオプションパックに含まれる複数のサービスの1つとして、当社の迷惑情報フィルタサービスを各通信キャリアのアプリという形でエンドユーザーに提供
- ライセンス費用は、キャリアごとにそれぞれ結んでいる3種類の契約形態に基づいて請求



*：280blockerについては直接販売となるため上記ビジネスモデルには該当しません

モバイル向け

— 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、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×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

* : 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>

固定電話向け

固定電話向けフィルタサービスのプロダクト

- 固定電話への迷惑電話をフィルタリングするサービス
- 各家庭に設置するホームゲートウェイ内蔵型とネットワーク網にて遮断するネットワーク型で提供

電話機外付け型
(トビラフォン)

- 固定電話に装着するタイプ
- 自治体等の実証実験における販売やレンタルが主流

機器内蔵型
(電話機・HGW)

コミュファ光

auひかり

eo光
HIKARI

- IP電話を利用するために必要なホームゲートウェイ（HGW）にサービスが内蔵。オプションパック申込みで利用が可能

ネットワーク型
(CATV)

ケーブルプラス電話

- KDDIとケーブルテレビ各社が共同で運用する固定電話回線のオプションサービスとして提供
- 利用者数が堅調に増加

固定電話向け

サービス概要・ビジネスモデル

- 固定電話への迷惑電話をフィルタリングするサービス
- 各家庭に設置するホームゲートウェイ内蔵型とネットワーク網にて遮断するネットワーク型で提供



ビジネスフォン向け

— ビジネスフォン向けフィルタサービスのプロダクト

- 第2の収益の柱に育てるため現在投資を行っているのがビジネスフォン向けサービス。法人向けに3つの製品を展開
- 「トビラフォン Biz」は代理店販売、「トビラフォン Cloud」「Talk Book」は直接販売の形をとる

トビラフォン Biz



トビラフォン Biz

- オフィスに設置している電話交換機（PBX）に接続して使用する機器
- 迷惑電話対策をメインにしながらも、通話録音やIVR、音声テキスト化などビジネスフォンのDXを推進する機能を多数搭載

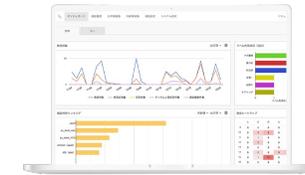
トビラフォン Cloud



トビラフォン Cloud

- 既存電話番号・オンプレ設備そのものをクラウドに移行するクラウド型サービス
- スマホにアプリを入れるだけで、会社電話番号の発着信に加え、ビジネスフォンに必要となる様々な機能を提供

Talk Book



Talk Book

- IP電話と通話解析機能を兼ね備えたAI搭載の営業支援サービス
- 2022年1月12日より提供開始

ビジネスフォン向け

「トビラフォン Biz」のビジネスモデル

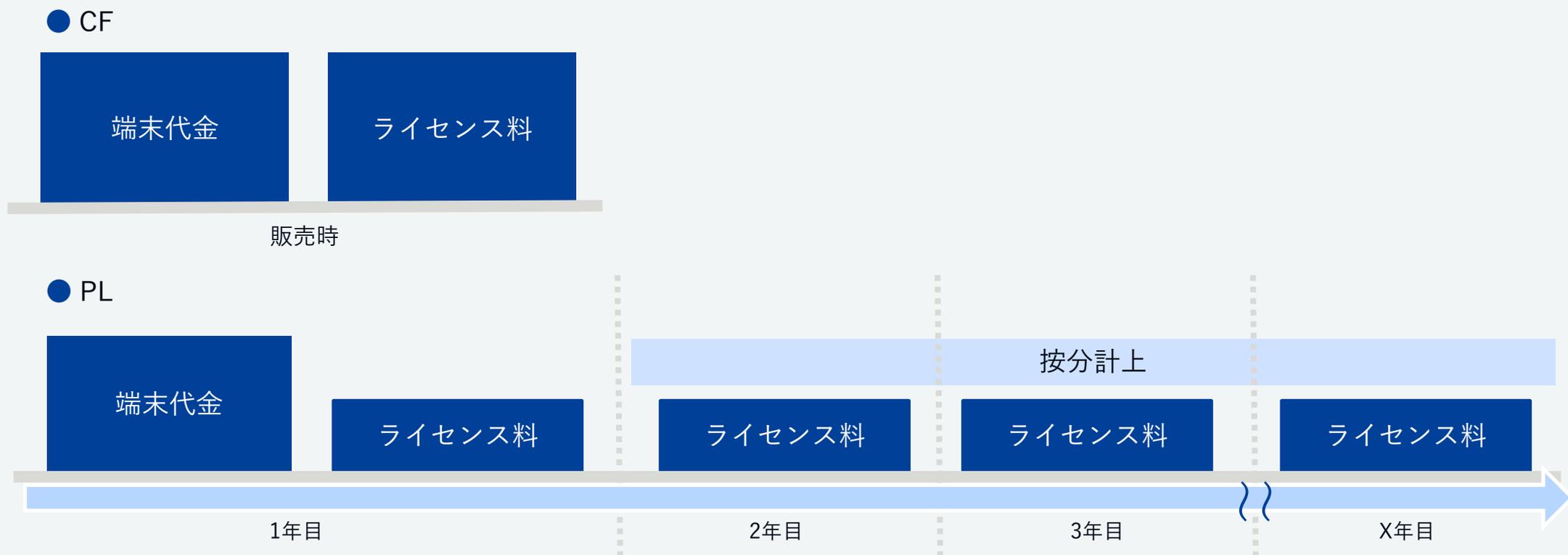
- 代理店販売の形をとっており、法人ユーザーは当社製品を販売代理店経由でご購入いただく
- 販売の主流はバンドルパック（端末代金に5年～7年のライセンスと保守契約が付いた契約形態）



ビジネスフォン向け

「トビラフォン Biz」の収益構造

- 販売時に、端末代金とライセンス料を一括で受領。端末代金は販売時に売上計上となるのに対して、ライセンス料は利用期間に合わせて月次按分して売上計上。そのため、ライセンス料の一部は契約負債となる



ビジネスフォン向け

「トビラフォン Cloud」のビジネスモデル

- 基本の料金体系は「初期費用」 + 「月額費用（基本セット数×単価）」 + 「通話料 / 月」
- 基本セット数が増えるほど、月額ライセンス費用が積み上がるストックモデル*



*：基本セットは利用人数によって、1企業が複数セット契約するケースもあります。基本セットの詳細は記載の通りです。 (<https://tobilaphone.com/biz/cloud/price/>)

03 | 直近（2023年10月期）の業績

2023年10月期業績サマリー

- 売上高・各利益において前期比（2022年10月期）120%以上の成長となり、計画比においても、期首計画を上回っての着地
- 純利益は、ホームページ制作運営支援事業「HP4U」の事業譲渡による特別利益計上により大幅に増加

	2022年10月期	2023年10月期 計画	2023年10月期 実績	前期比	計画比
(単位：百万円)					
売上高	1,681	2,000	2,061	122.6%	103.1%
EBITDA*	693	786	870	125.5%	110.7%
営業利益	540	600	682	126.3%	113.8%
経常利益	532	599	679	127.6%	113.4%
純利益	322	394	517	160.8%	131.4%

*：EBITDAは「営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出

2023年10月期サービス別売上内訳

- 迷惑情報フィルタ事業のすべてのサービスで、前期比を上回っての着地
- ビジネスフォン向けは、計画比99.7%となったが、前期比（2022年10月期）では179.6%と大きく伸長

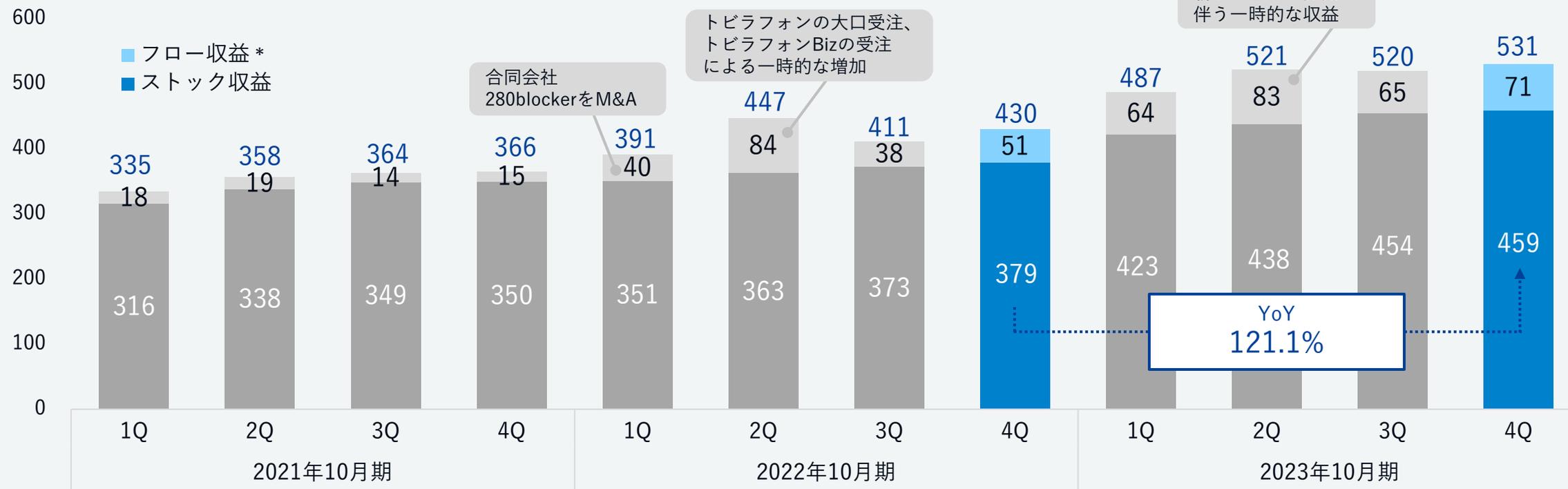
(単位：百万円)	2022年10月期	2023年10月期 計画	2023年10月期 実績	前期比	計画比
<迷惑情報フィルタ事業>	1,621	1,953	2,014	124.3%	103.1%
モバイル向け	1,271	1,447	1,490	117.2%	102.9%
固定電話向け	165	174	193	117.0%	111.2%
ビジネスフォン向け	184	331	330	179.6%	99.7%
<その他の事業>*	60	46	46	76.8%	100.3%

*：<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）

- 売上高は主にストック収益で構成されており、ストック収益は前年同期比（2022年第4四半期）121.1%と着実に成長
- フロー収益には、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

（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

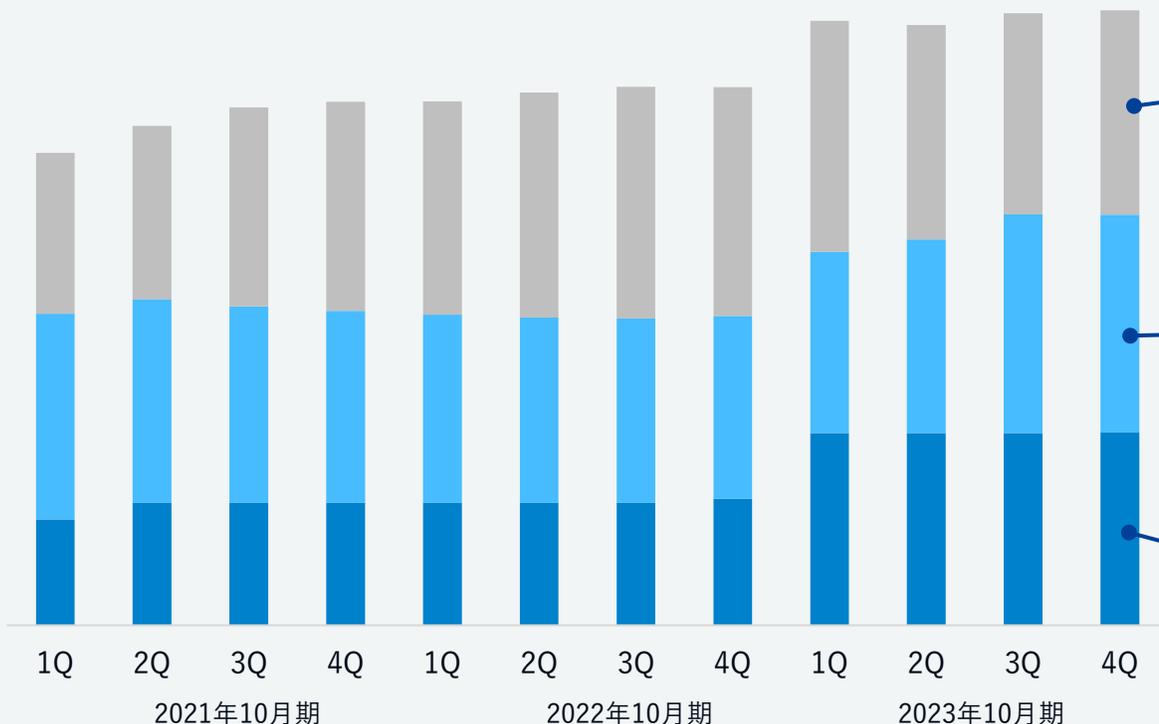
モバイル向けフィルタの主な契約モデル別の四半期推移

- 「月間利用者数×単価」モデルについて、第4四半期に通信キャリアと連携し、利用者拡充に向けた施策を行ったことにより月間利用者数は増加

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3Qと2023年4Qの売上高および月間利用者数を比較



● 「月間利用者数×単価」モデル

売上高 : 101.6%
 月間利用者数 : 102.2%

通信キャリアと連携し
 施策を実施

● 「契約者数×単価」モデル

売上高 : 99.5%
 月間利用者数 : —%

アプリの切替期間で
 重複利用者数の調整が困難
 比較情報に適さないため不掲載

● 「固定契約（定額契約）」モデル

売上高 : 100.4%
 月間利用者数 : 95.3%

*：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。

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
- 労務費の増加はエンジニア採用によるものであり、減価償却費の増加は新規サービス開始によるもの

(単位：百万円)



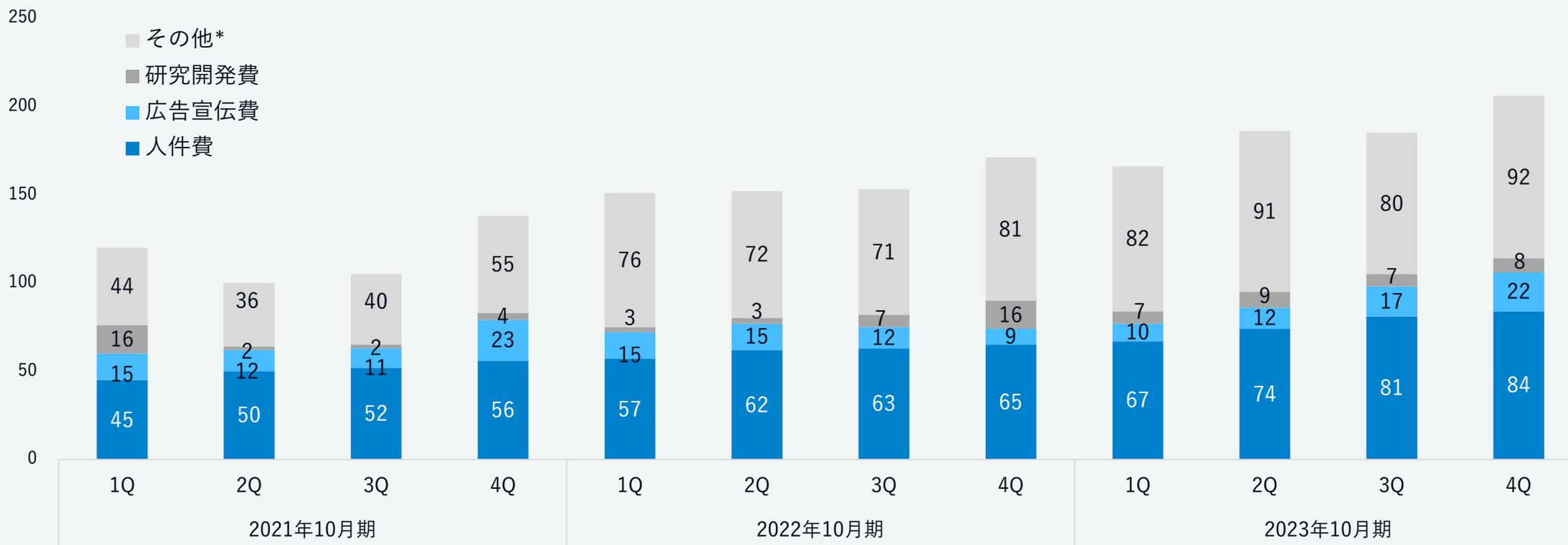
*1：労務費、減価償却費、その他の合計は、他勘定振替や仕掛品振替の調整前であり、財務諸表の売上原価合計とは異なる

*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

- 販管費全体では、計画どおりにコントロール
- 第4四半期では積極的な採用や東京オフィスの移転等、成長に向けた投資を実施したことで各費用が想定どおりの増加

(単位：百万円)

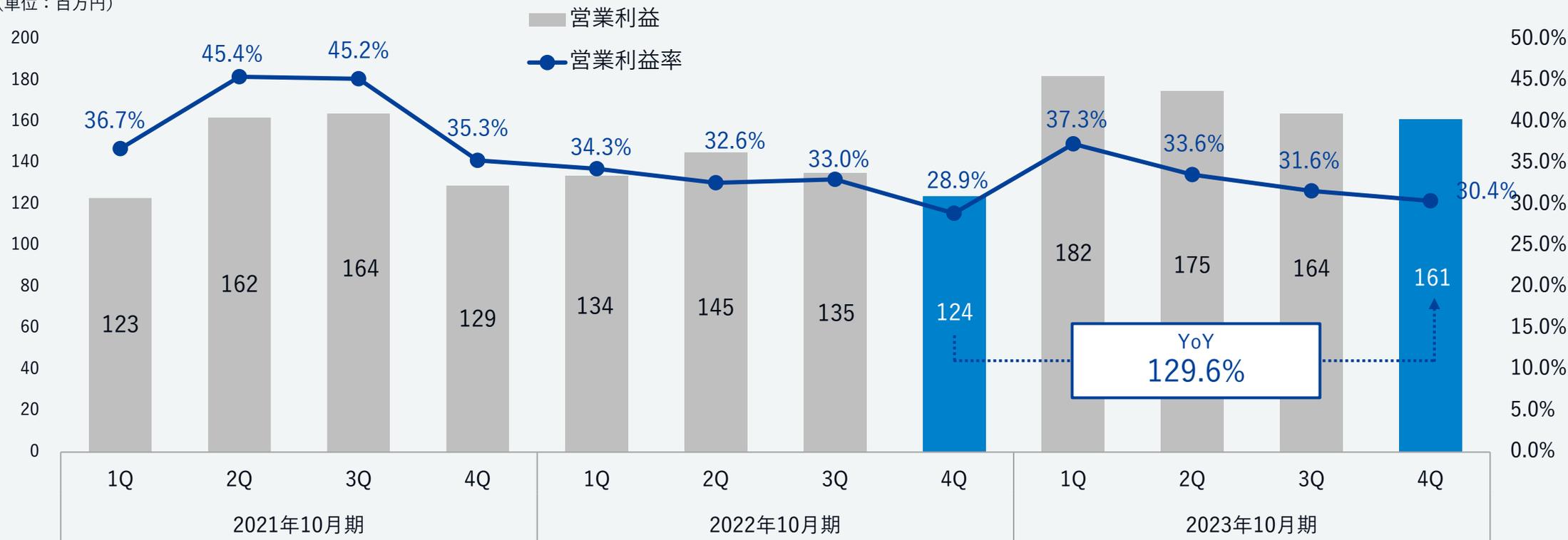


*：「その他」に含まれるものは、のれん償却額や減価償却費、支払手数料等

営業利益の推移

- 第4四半期は人材採用や東京オフィスの移転等により、想定していたとおり第3四半期より営業利益は縮小
- 通期累計では6億8,200万円となり、前期比（2022年10月期）でも計画対比でも上回って着地

(単位：百万円)



コスト推移（通期）

	2022年10月期	2023年10月期 計画	2023年10月期 実績	前期比	計画比
(単位：百万円)					
売上原価	505	643	628	124.2%	97.7%
（労務費）	245	310	278	113.3%	89.7%
（減価償却費）	72	106	105	145.4%	99.8%
（その他）	296	382	339	114.6%	88.7%
（開発分の他勘定振替率*）	17.7%	19.5%	13.1%	▲4.6pt	▲6.4pt
販売費及び一般管理費	634	757	750	118.1%	99.0%
（人件費）	250	309	308	123.4%	99.8%
（広告宣伝費）	52	60	63	119.8%	103.8%
（研究開発費）	30	37	31	104.9%	83.8%
（その他）	301	349	346	114.8%	99.1%

*：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

BS推移

	2022年10月期	2023年10月期	増減額
(単位：百万円)			
流動資産	1,836	2,816	979
現金及び預金	1,435	2,404	968
売上債権及び契約資産	251	254	2
その他	148	156	7
固定資産	830	830	0
有形固定資産	58	103	45
無形固定資産	476	405	▲ 71
投資その他の資産	296	322	26
総資産	2,667	3,646	979
負債	956	1,510	553
流動負債	710	1,314	603
固定負債	245	195	▲ 50
純資産	1,710	2,136	426
自己資本比率	64.1%	58.6%	▲ 5.5pt

04 | 2024年10月期見通し

2024年10月期の業績見通し

- 成長戦略に向けた投資と成長を両立させ、2024年10月期も売上高23億5,000万円、営業利益7億5,500万円となる見通し
- 純利益については、前期において特別利益を計上しており、その要因を除くと増益となる見通し

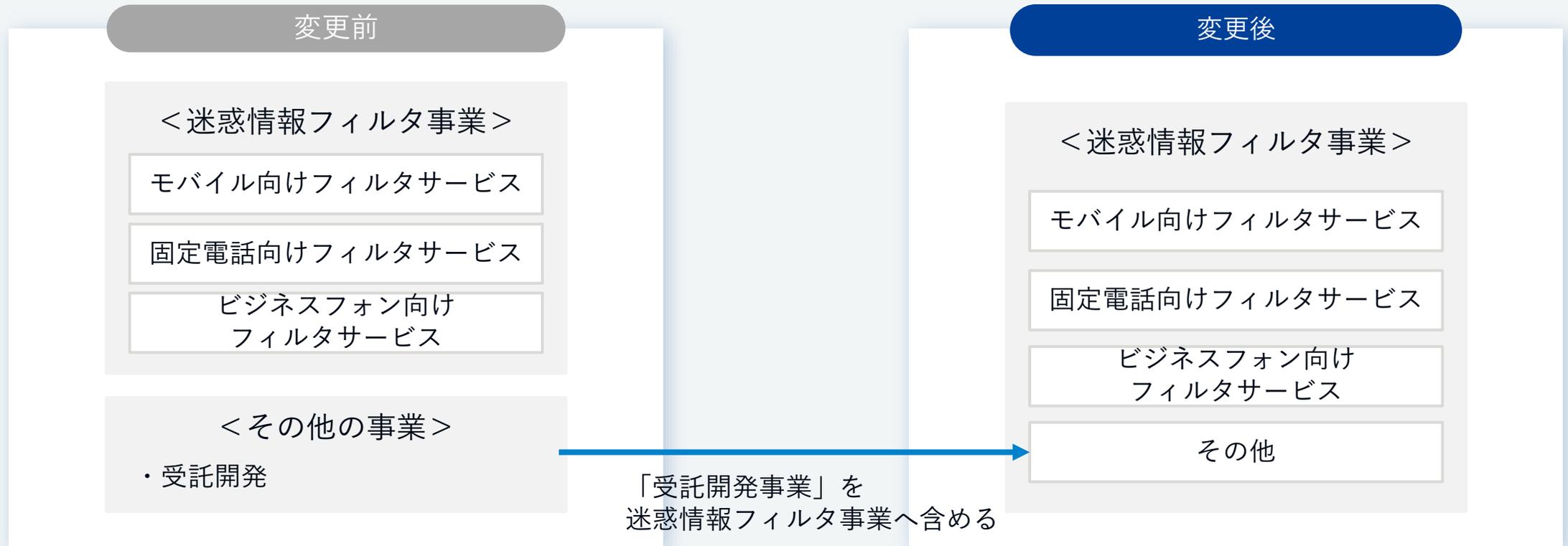
(単位：百万円)	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	2024年10月期 見通し	前期比
売上高	1,681	2,061	2,350	114.0%
EBITDA*1	693	870	941	108.1%
営業利益	540	682	755	110.6%
経常利益	532	679	754	111.0%
当期純利益	322	517	500	96.6%
(特別損益を除いた場合の当期純利益)	(350)	(469)	(500)	(106.4%)
営業利益率	32.2%	33.1%	32.1%	-
ROE *2	20.1%	26.9%	22.5%	-
自己資本比率	64.1%	58.6%	56.4%	-

*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

報告セグメントの変更に関するお知らせ*

- 前期に「HP4U」を事業譲渡したことにより、「その他の事業」の重要性が乏しくなったため、受託開発事業を迷惑情報フィルタ事業へ含め、「迷惑情報フィルタ事業」の単一セグメントに変更



*：ホームページ制作運営支援事業「HP4U」は、2023年9月30日に事業譲渡

2024年10月期のサービス別 売上見通し

- 迷惑情報フィルタ事業のすべてのサービスにおいて、2024年10月期も堅調に成長する見通し
- ビジネスフォン向けフィルタサービスにおいては、さらなる成長を目指す

	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	2024年10月期 見通し	前期比
(単位：百万円)				
<迷惑情報フィルタ事業>	1,621	2,014	2,350	116.7%
モバイル向け	1,271	1,490	1,551	104.1%
固定電話向け	165	193	213	110.1%
ビジネスフォン向け	184	330	579	175.1%
その他	—	—	6	—
<その他の事業>	60	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

2024年10月期のコストに関する見通し

- 【売上原価】 2023年10月期の増員による労務費の増加、トビラフォンBizの販売増加に伴う端末代等の増加
- 【販管費】 2023年10月期の増員による人件費の増加、採用活動費用や販促費用の増加

(単位：百万円)	2022年10月期 実績	2023年10月期 実績	2024年10月期 見通し	前期比
売上原価	505	628	712	113.3%
（労務費）	245	278	320	115.4%
（減価償却費）	72	105	99	93.8%
（その他）	296	339	406	153.6%
（開発分その他勘定振替率*）	17.7%	13.1%	13.9%	0.8pt
販売費及び一般管理費	634	748	883	117.7%
（人件費）	250	308	372	120.6%
（広告宣伝費）	52	63	79	125.9%
（研究開発費）	30	31	37	117.3%
（その他）	301	344	391	113.7%

*：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

— 配当について

- 2024年10月期の業績見通しと当社の配当性向35%の方針を踏まえ、2024年10月期配当予想は17円00銭の見通し

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
内部留保を勘案しています

1株当たり配当金
(期末)

	1株当たり配当金 (期末)
2022年10月期	10円60銭
2023年10月期	17円00銭
2024年10月期 (予想)	17円00銭

— ディスクレーマー

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/>

note



<https://note.com/tobila4441>

X



https://twitter.com/tobila_ir

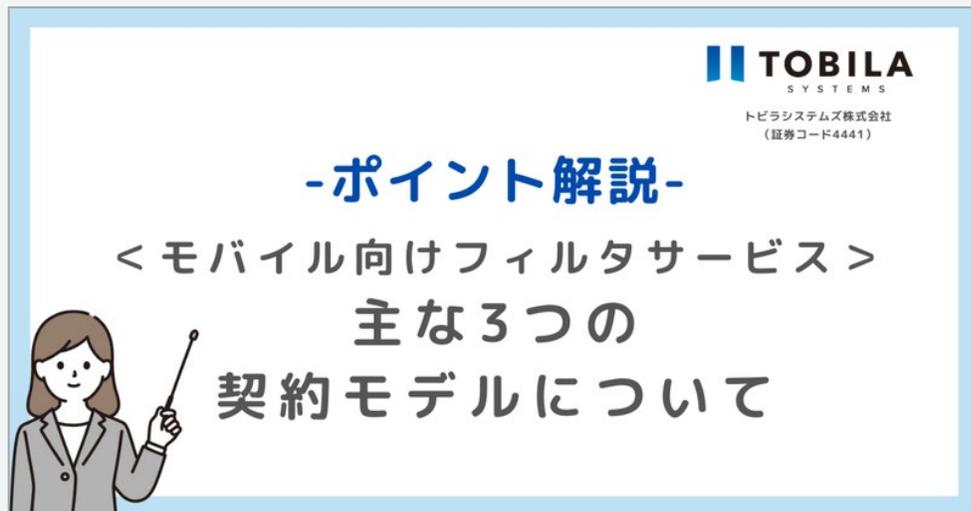
05

Appendix

よくいただくご質問について、ポイントを解説

- 株主・投資家の皆様からよくいただくご質問について、noteで解説記事を投稿しています

モバイル向けサービス



TOBILA SYSTEMS
トビラシステムズ株式会社
(証券コード4441)

-ポイント解説-
＜モバイル向けフィルタサービス＞
主なる3つの
契約モデルについて



<https://note.com/tobila4441/n/n71f22dbaab6d>



ビジネスフォン向けサービス



TOBILA SYSTEMS
トビラシステムズ株式会社
(証券コード4441)

-ポイント解説-
＜ビジネスフォン向けフィルタサービス＞
の収益構造って？



トビラフォン Biz

<https://note.com/tobila4441/n/n50a4deeb6e12>



— 広告ブロックアプリ「280blocker」

App Store
トップ有料 iPhone アプリ

2023年ランキング
1位



iOS版ダウンロード

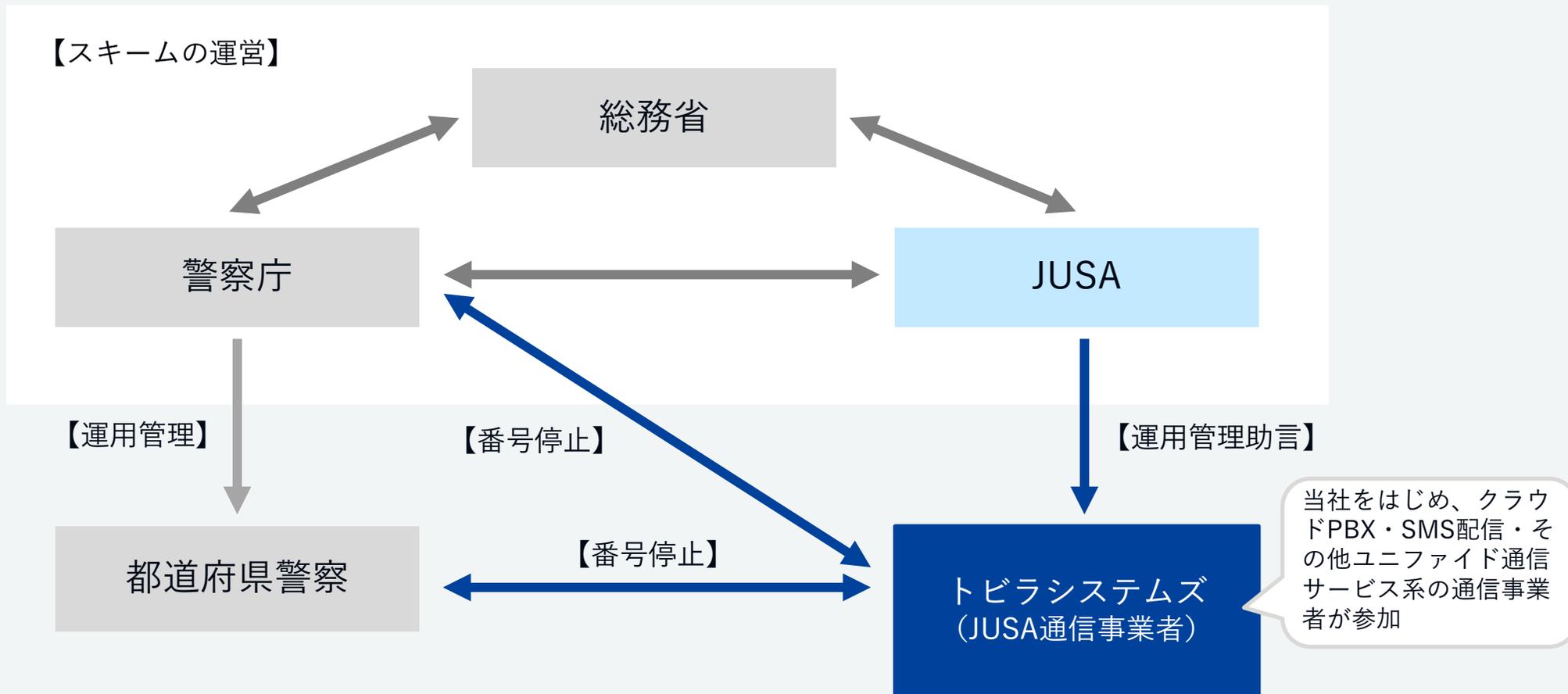


Android版ダウンロード



一般社団法人日本ユニファイド通信事業者協会（JUSA）の「番号停止スキーム」に参加し、特殊詐欺の防止に貢献

<番号停止スキーム>*



*: プレスリリース「トビラシステムズ、JUSA・総務省・警察庁の「番号停止スキーム」に参加」

過去の財務状況 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	3Q	4Q
売上	270	319	312	331	335	358	364	366	391	447	411	430	487	521	520	531
(迷惑情報 フィルタ事業)	244	295	290	312	316	335	344	349	377	430	397	415	471	510	509	523
(その他事業)	26	23	22	19	19	22	19	17	14	16	14	15	16	11	10	7
売上原価	77	82	78	83	89	92	92	97	103	147	121	133	138	158	169	162
(労務費)	54	53	54	55	58	62	61	61	58	60	60	65	64	66	71	75
(減価償却費)	11	10	10	12	10	10	11	14	14	17	19	21	20	26	28	30
(その他)	31	42	37	45	48	48	47	62	53	94	74	73	79	86	85	87
(開発分の 他勘定振替率*)	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%	9.0%	16.1%
販管費	93	94	99	126	122	102	106	139	153	154	154	173	167	188	186	207
(人件費)	41	42	44	44	45	50	52	56	57	62	63	65	67	74	81	84
(広告宣伝費)	0	11	14	29	15	12	11	23	15	15	12	9	10	12	17	22
(研究開発費)	8	7	10	17	16	2	2	4	3	3	7	16	7	9	7	8
(その他)	42	32	31	35	44	36	40	55	76	72	71	81	82	91	80	92

*：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

	2020年10月期				2021年10月期				2022年10月期				2023年10月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q												
(単位：百万円)																
<迷惑情報フィルタ事業>	244	295	290	312	316	335	344	349	377	430	397	415	471	510	509	523
モバイル向け	211	247	248	259	265	281	290	295	311	331	313	314	361	378	371	378
固定電話向け	27	42	33	43	38	37	37	34	34	51	38	41	44	47	50	50
ビジネスフォン向け	4	5	7	9	11	17	16	20	31	48	44	59	65	84	87	93
<その他の事業>	26	23	22	19	19	22	19	17	14	16	14	15	16	11	10	7

サステナビリティレポートを公開

- サステナビリティレポート*において、当社のサステナビリティやESGの考え方、ビジネスを通じた社会貢献への取り組み、活動実績について記載



*: サステナビリティページ (<https://tobila.com/sustainability/>)

トビラシステムズのマテリアリティ

企業活動を通じた社会課題への取り組み

事業を通じた社会課題解決に向けた貢献

Environment 環境

① 気候変動への対応

ビジネスを推進するためには、電力や資材など、様々な地球資源が必要不可欠です。当社は、気候変動への対応を行い、脱炭素化に貢献します



Social 社会

② 失敗を恐れず挑戦する場の実現

当社の基盤は、一緒に働くメンバーです。メンバーの働きやすさを追求するだけでなく、働きがいのある場を実現します



Governance ガバナンス

③ コーポレートガバナンスの充実

持続的な企業価値向上のためには、経営が透明・公正かつ迅速・果敢な意思決定できるコーポレートガバナンス体制の充実が不可欠です



④ 特殊詐欺犯罪・グレーゾーン犯罪を0に！

「迷惑行為で悲しむ人をなくし、誰もが安心して生活できる社会を実現する。」この想いは創業当時から変わらない私たちの使命です。詐欺犯罪やグレーゾーン犯罪の被害ゼロを目指して事業を推進してまいります。

当社では人々が「迷惑・不快」と感じ、「安心・安全」を脅かされる行為を『グレーゾーン犯罪』と呼んでおります。このグレーゾーン犯罪を含めた特殊詐欺犯罪の被害額は、日本全体で約4兆円と推定*1されます。昨今、全国で発生した特殊詐欺の被害額は増加傾向にあり、その認知件数も増加*2しております。また近年、スマートフォンや携帯電話のショートメッセージサービス、いわゆるSMSを悪用し、個人情報抜き取るフィッシングや振り込め詐欺の被害につきましても、増加傾向であり各事業者における対応コストも増加するなど、社会問題化しております。

ウイルス対策やファイアウォールなど、コンピューターを守るセキュリティは進歩を続けているものの、「人の行動の弱み」を利用した犯罪の被害は後を絶ちません



*1：消費者庁調べ 令和2年版消費者白書より（95%の確率で、3.5～4兆円と推計される）

*2：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）」

価値創造プロセス



