

新規投資家向け資料

2024年10月期末時点

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. 会社概要
2. サービス概要
3. 中期経営計画2028 経営目標と戦略
4. 中期経営計画2028 財務戦略
5. 2025年10月期 計画

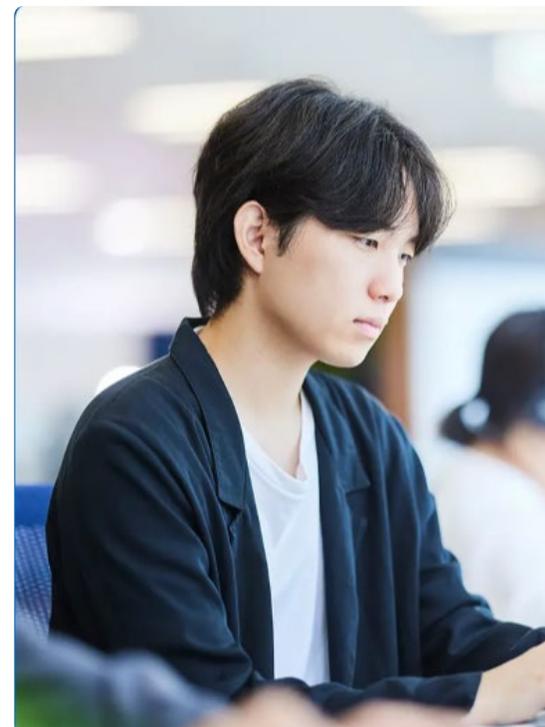
1. 会社概要

会社概要

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	103人（うち技術54人） ※2024年10月末時点
拠点	東京、名古屋

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

*:当社ホームページ <https://tobila.com/>



代表メッセージ

時下ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。

変わりゆく現代社会で、私たちは数々の問題に直面しています。近年は生成AIの進歩に期待が高まる一方で、技術の悪用が危惧されています。また、オンラインコミュニケーションが発達する中で「SNS型投資詐欺」や「闇バイト」など新たな脅威が出現し、若年層にも深刻な被害を及ぼしています。ビジネスシーンではカスタマーハラスメントが労働問題として顕在化しました。

当社は社会が抱える課題をテクノロジーで解決し、よりよい世界を実現することをミッションとして事業を展開しております。世の中の役に立つ製品を生み出し事業価値を高めていくことは、自社の成長だけでなく、経済の発展に寄与し人々が幸せに生きられる環境づくりにつながっていくと信じています。

今後も多様な社会的課題に目を向け、既存事業や過去の常識にとらわれず革新的な価値の創造を追求し、更なる成長を目指し挑戦を続けてまいります。

皆様におかれましては、今後ともなお一層のご理解ご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長 明田 篤



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

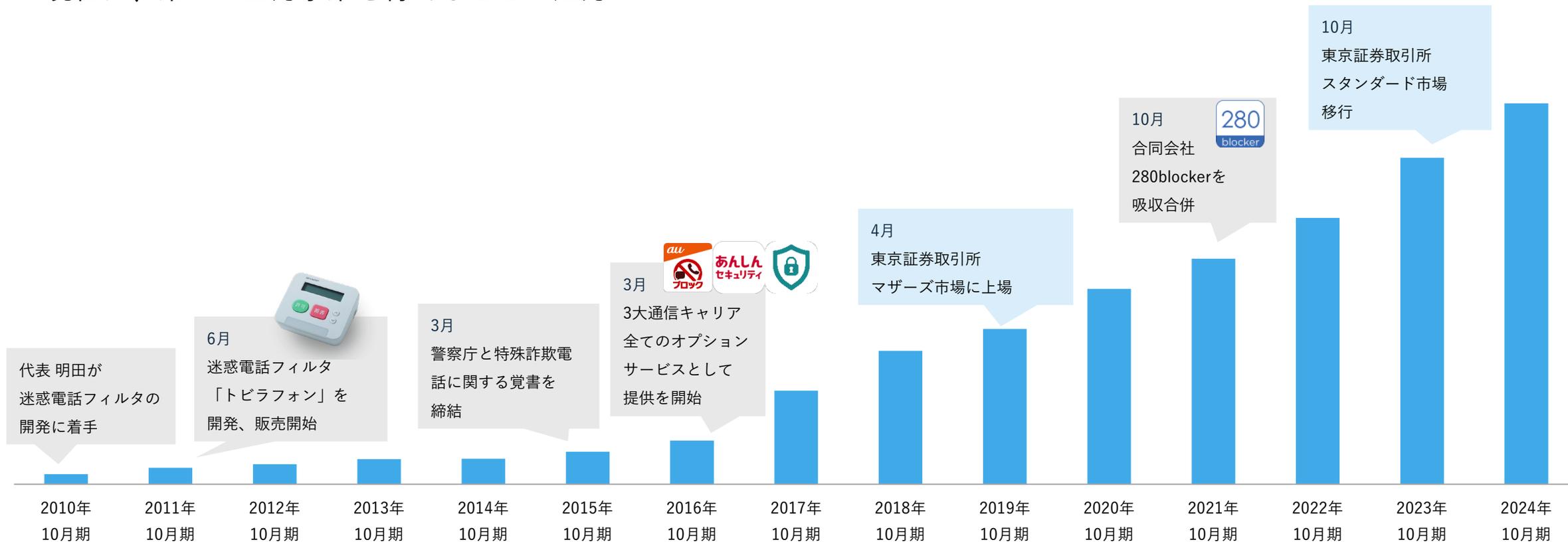
私たちは素晴らしい未来を想像し、失敗を恐れず変化を続け、常識を疑いあるべき形を追求します。

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

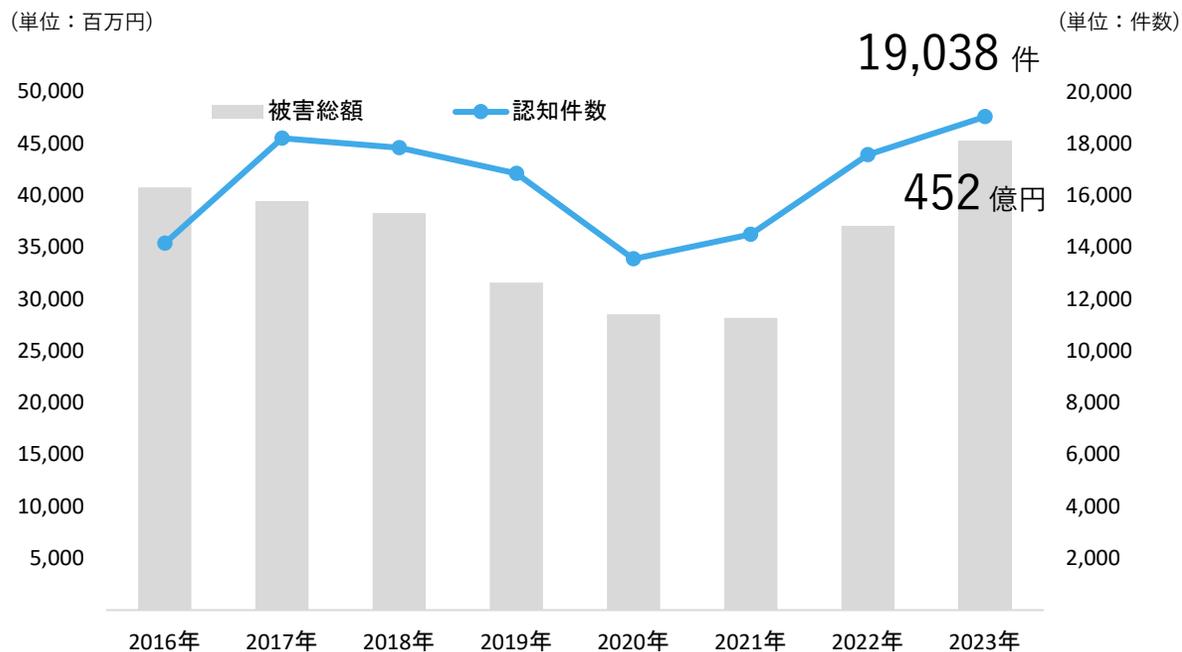


*: 棒グラフは当社の売上高

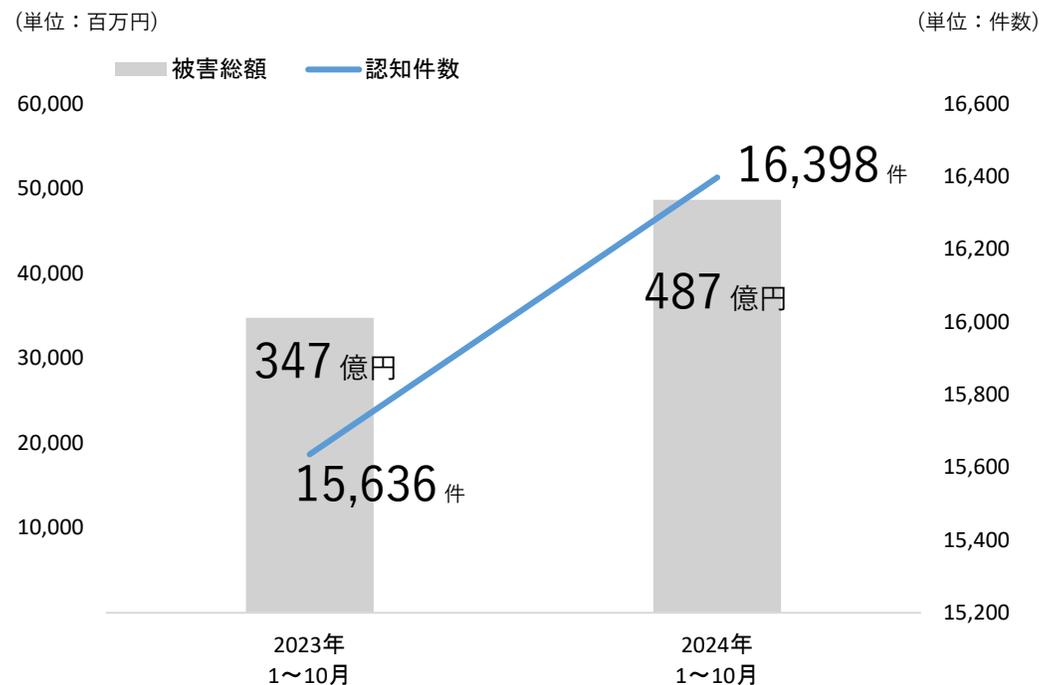
取り巻く社会課題の状況

- 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



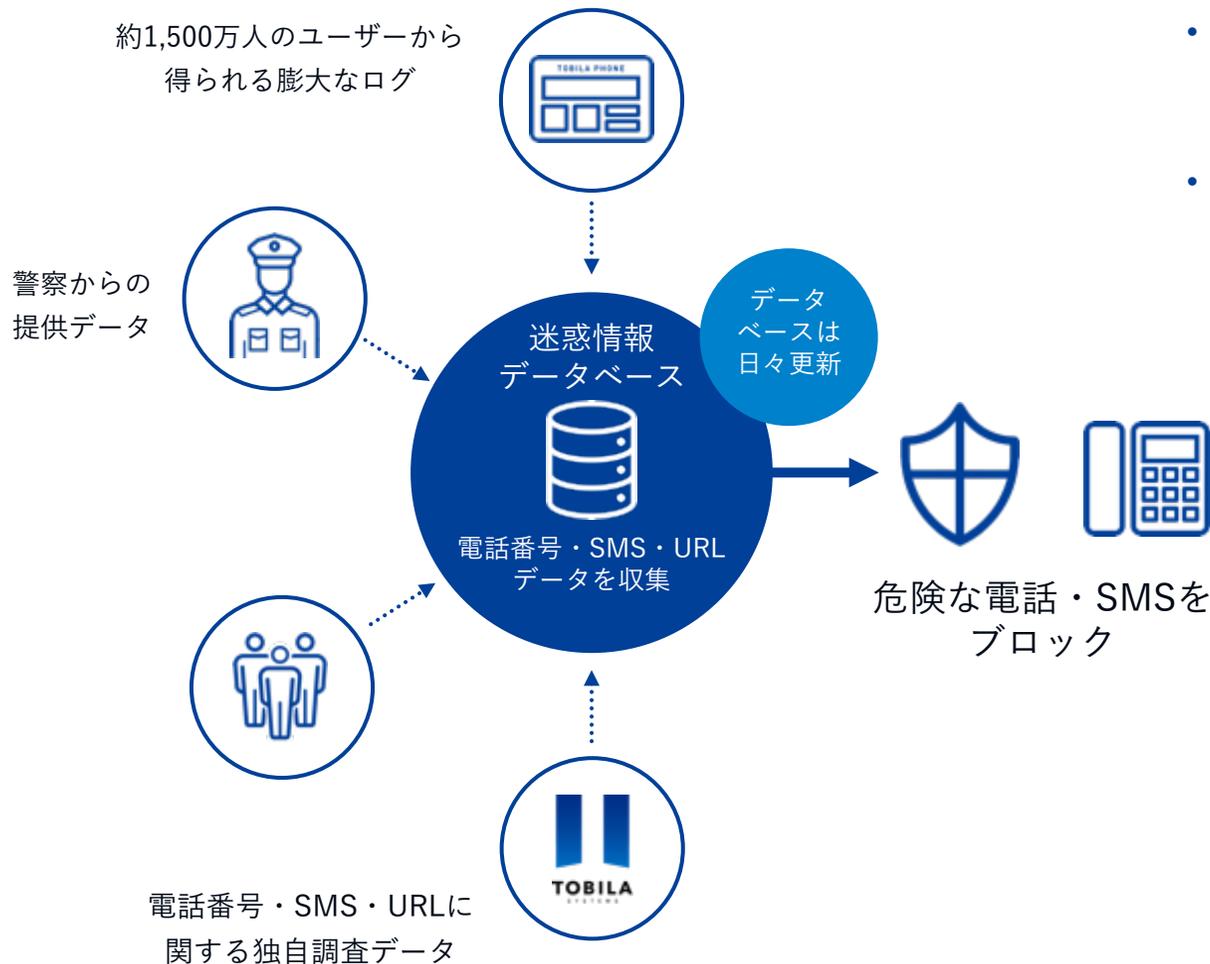
2023年・2024年同期間の特殊詐欺被害状況の推移*2



*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

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



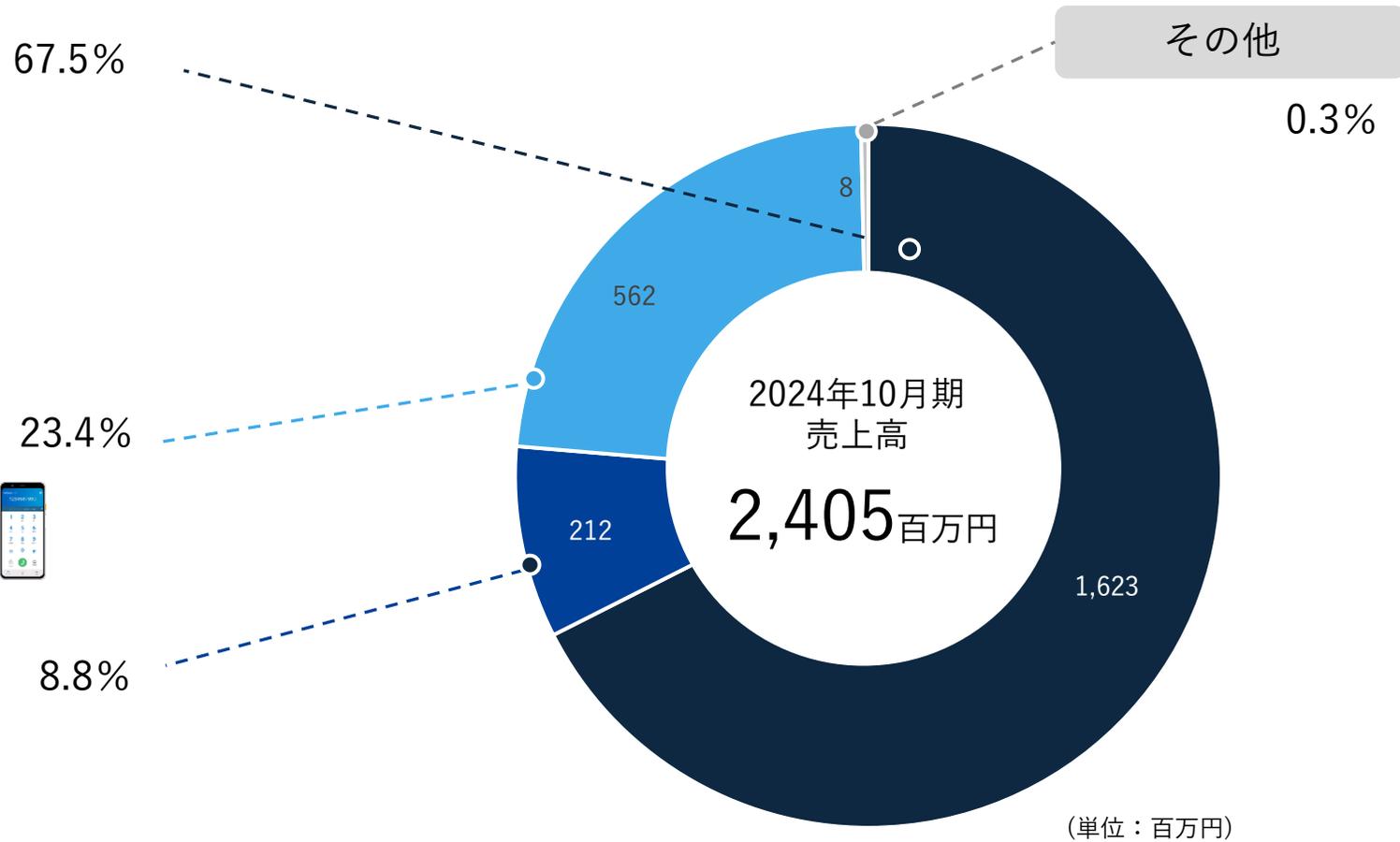
ビジネスフォン向けフィルタサービス 23.4%

- 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



2. サービス概要

モバイル向けフィルタサービスのプロダクト

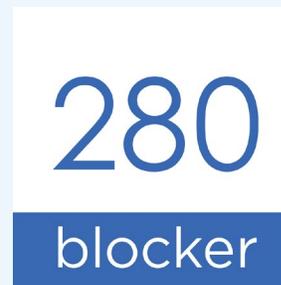
- 迷惑情報フィルタ事業の売上のうち、モバイル向けフィルタサービスの売上が67.5%を占める

通信キャリア向けサービス



- 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

iOS版



モバイル向けフィルタ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>

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



- 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

固定電話向けフィルタサービスのビジネスモデル

- 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フィルタサービスのプロダクト

- 法人向けに2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

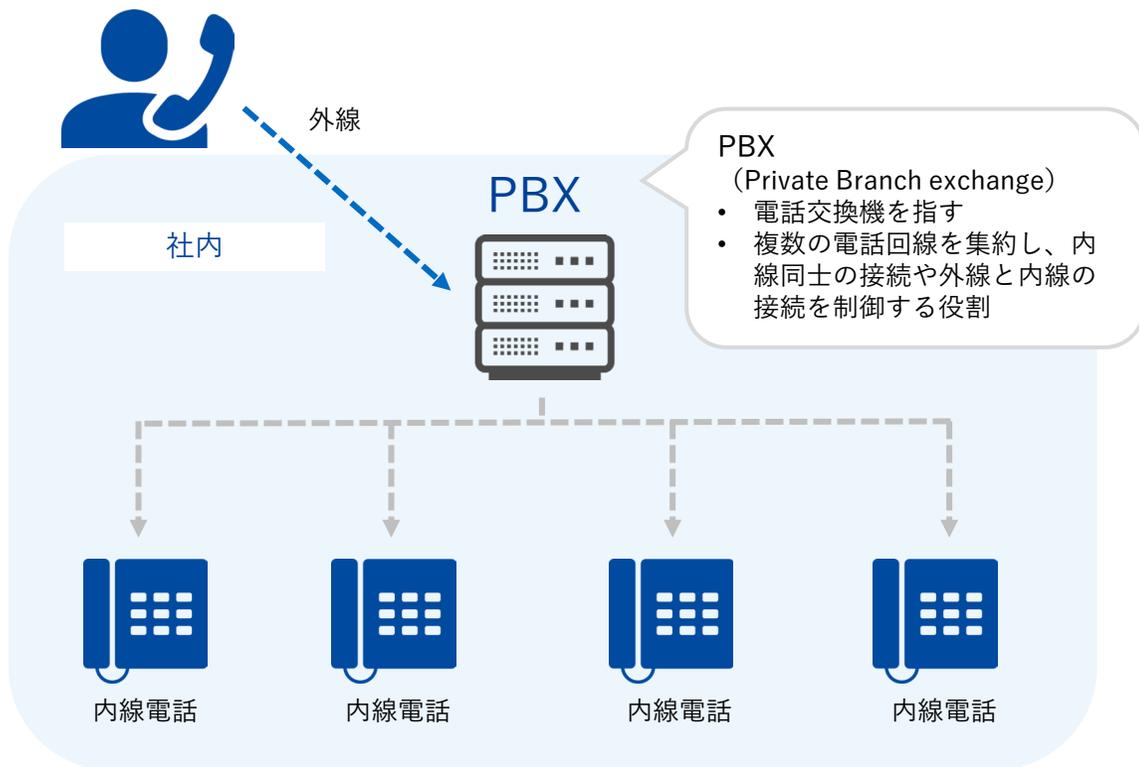


- 既存電話番号・オンプレ設備そのものをクラウドに移行するクラウド型サービス
- スマホにアプリを入れるだけで、会社電話番号の発着信に加え、ビジネスフォンに必要な様々な機能を提供

(ご参考) 電話をつなぐ交換機：PBXについて

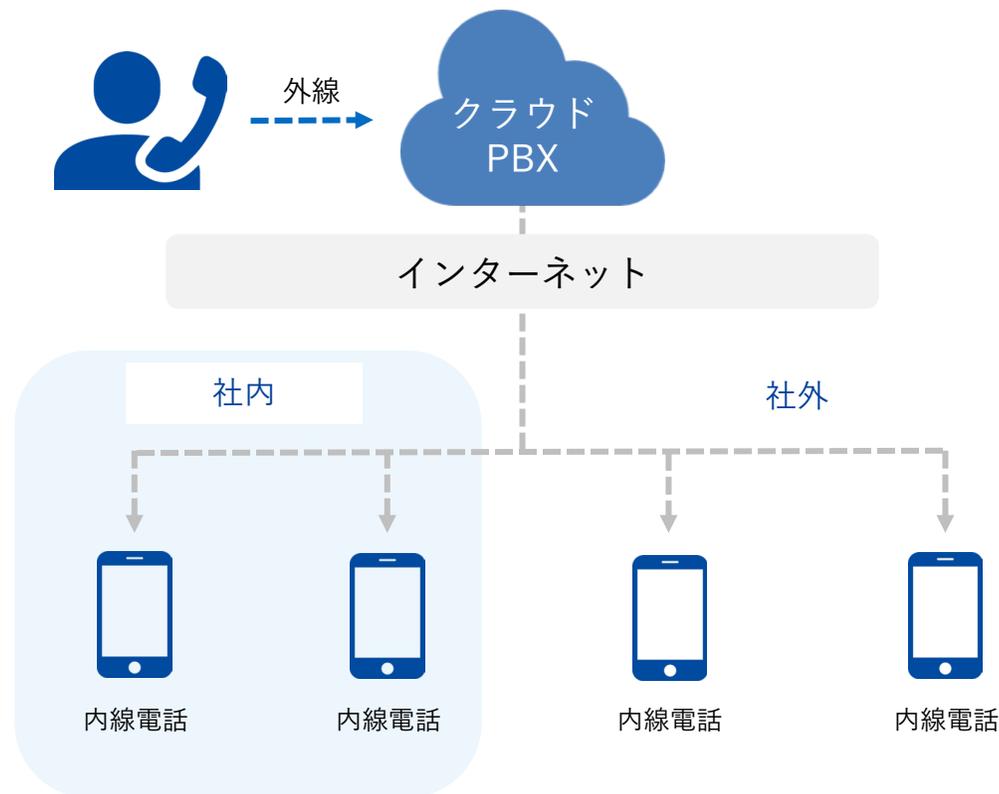
従来型のPBX

- PBXを活用することで社内の電話網（内線）の管理や外線と内線の通話・転送を効率的に行うことが可能に



クラウドPBX

- クラウドPBXは、クラウド上に設置されたPBXであり、インターネットを通じて場所を問わずPBXの機能を利用可能



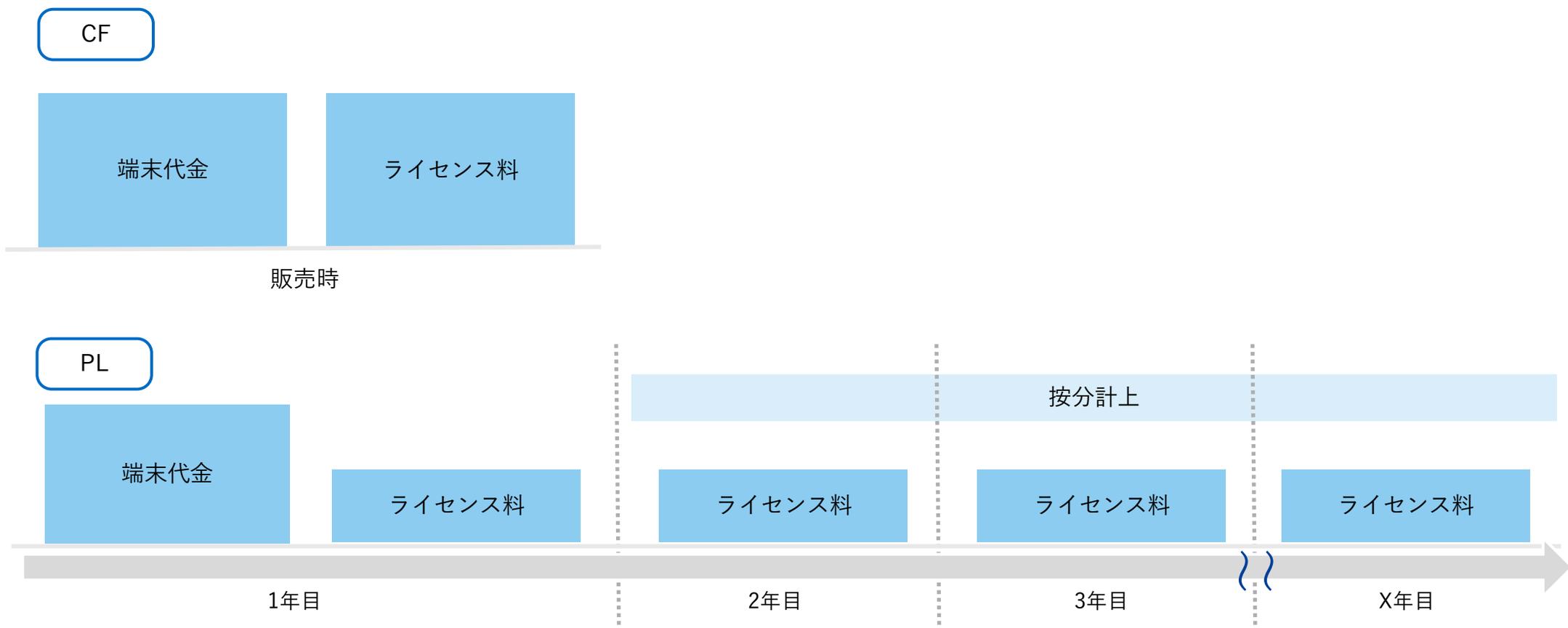
「トビラフォン Biz」のビジネスモデル

- 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）



「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



「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 *

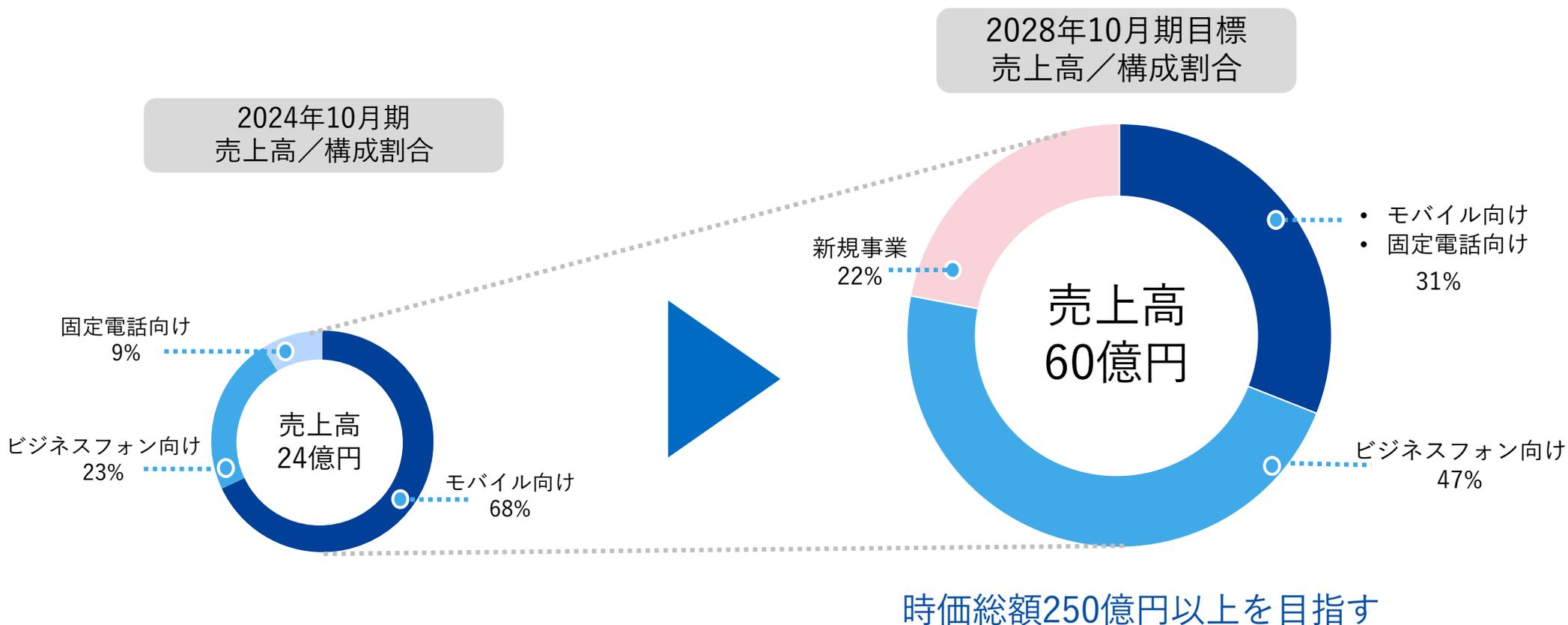


*: 基本セットは利用人数によって、1企業が複数セット契約するケースもあります。基本セットの詳細は記載の通りです。 (<https://tobilaphone.com/biz/cloud/price/>)

3. 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

5つの重点施策

2028年10月期 目標売上高



特殊詐欺等対策の
リーディング
カンパニー

5つの重点施策	2028年10月期 目標売上高
1 トビラフォン Cloudの販売加速	18億円
2 トビラフォン Bizの販売加速	12億円
3 通信キャリア向け販売の拡充	20億円
4 新規事業の創出	10億円
5 メンバーの拡大、成長	



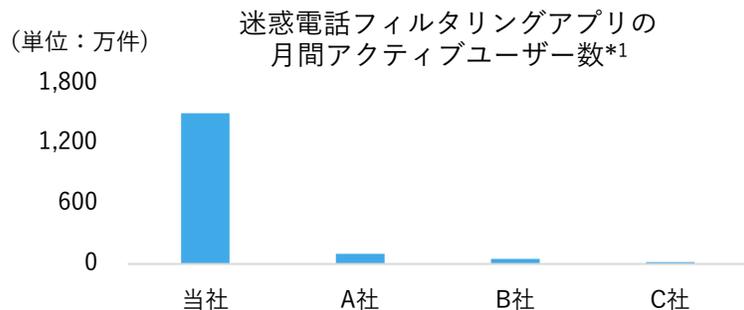
機動的に
投資可能な
財務基盤



豊富なデータベース

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

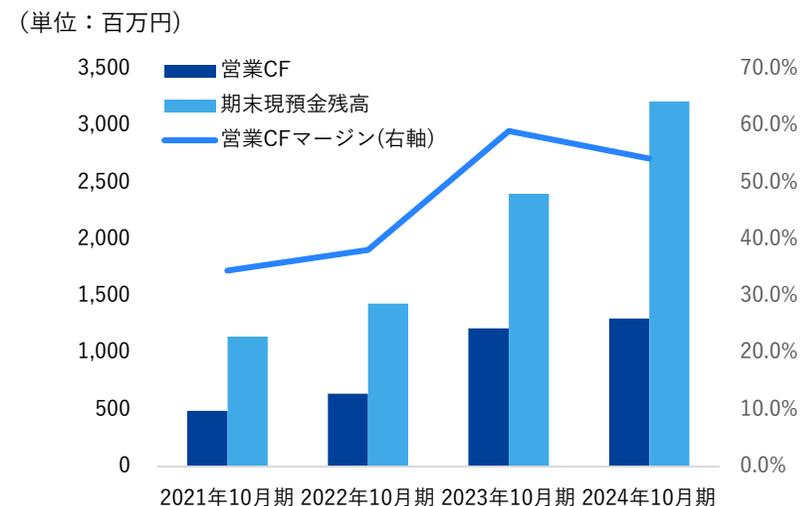


年間**50億件**以上の電話・メール・SMSを判定*3

- 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

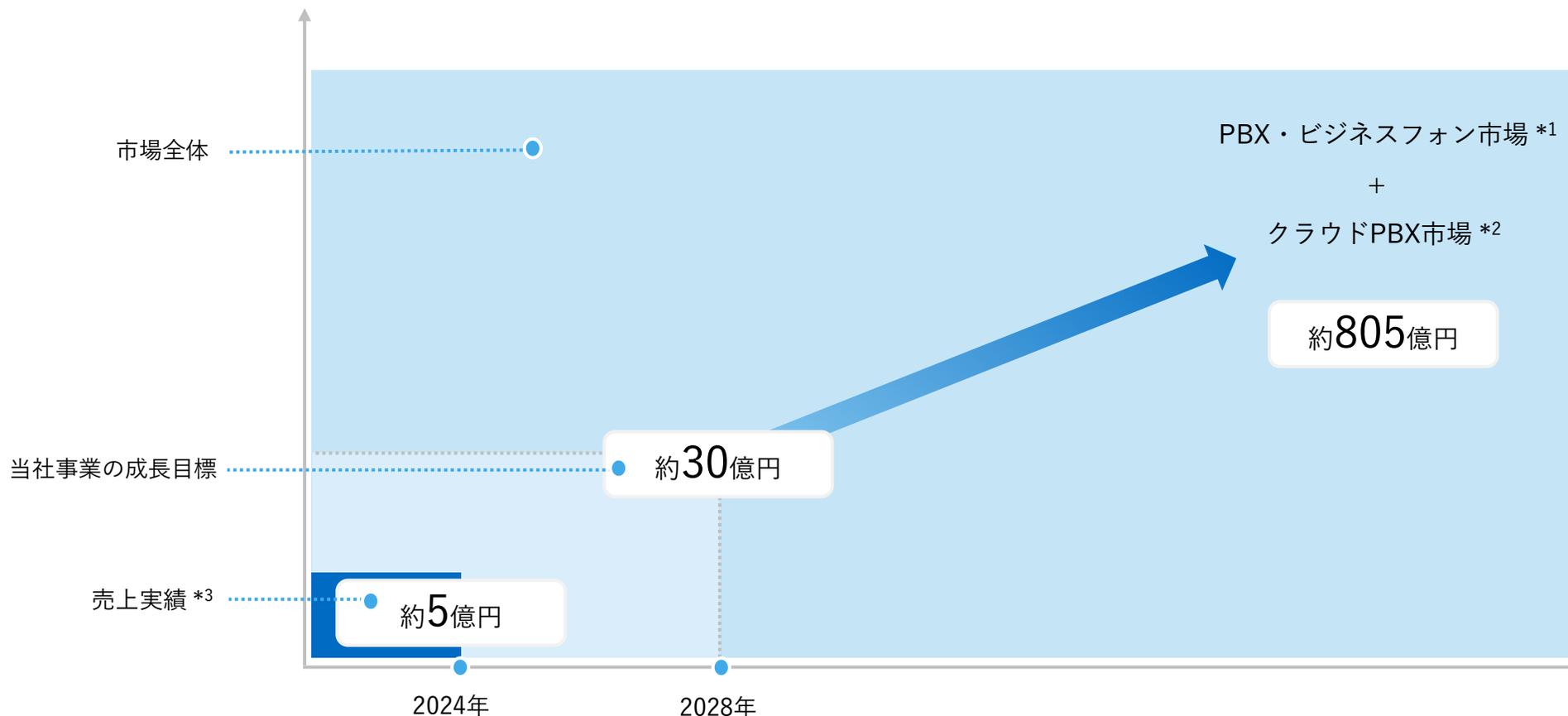
*1：迷惑電話フィルタリングアプリの日本国内における月間利用者数を当社推計。当社数値には当社のデータベースを利用した他社名義のアプリを含む

*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

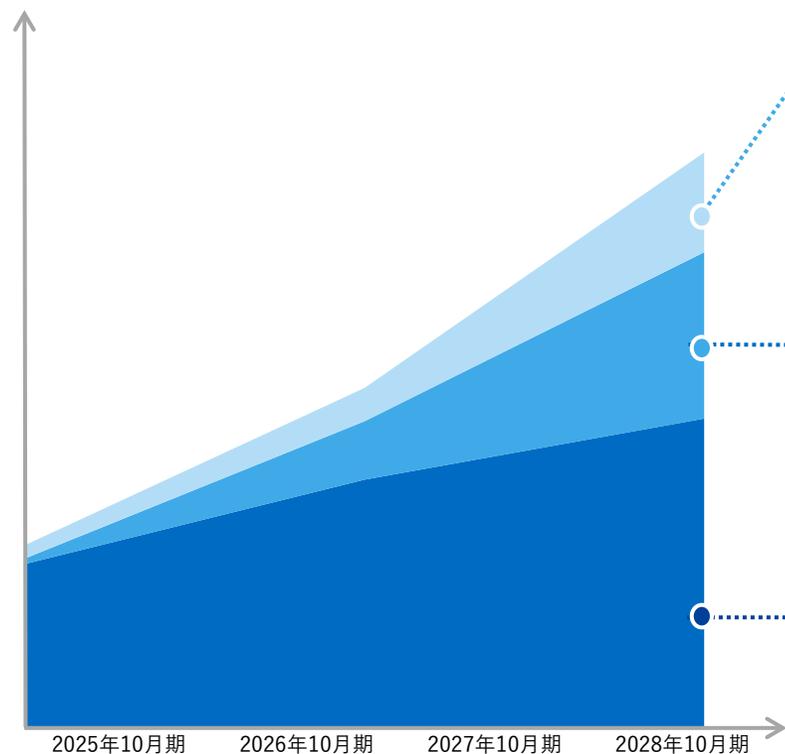
*3：2024年10月期におけるビジネスフォン向けフィルタサービスの売上実績値

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

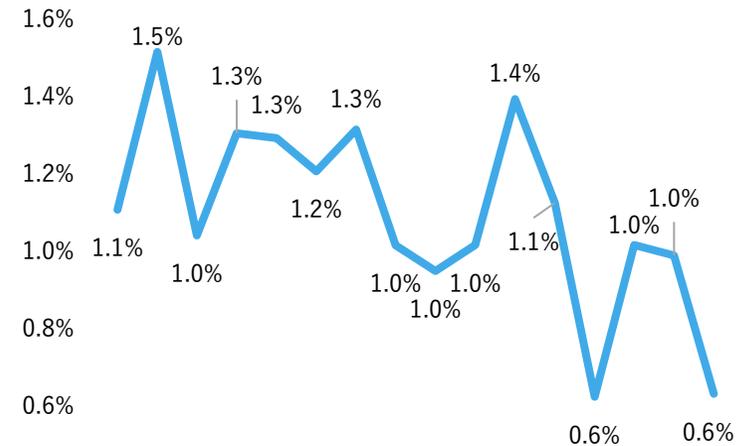
代理店による販売

- 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

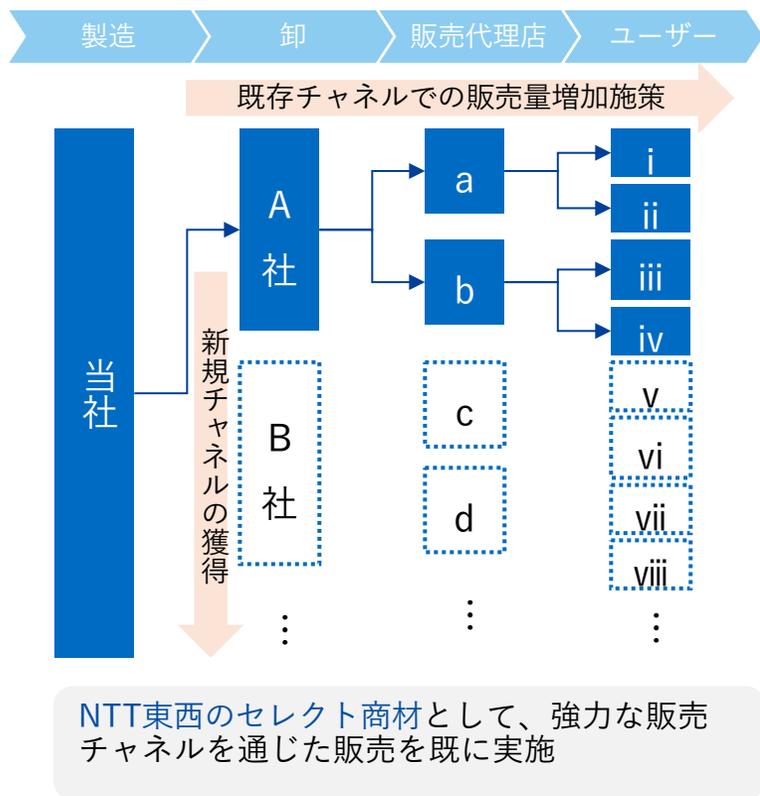
1Q	2Q	3Q	4Q												
2021年10月期				2022年10月期				2023年10月期				2024年10月期			

*：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

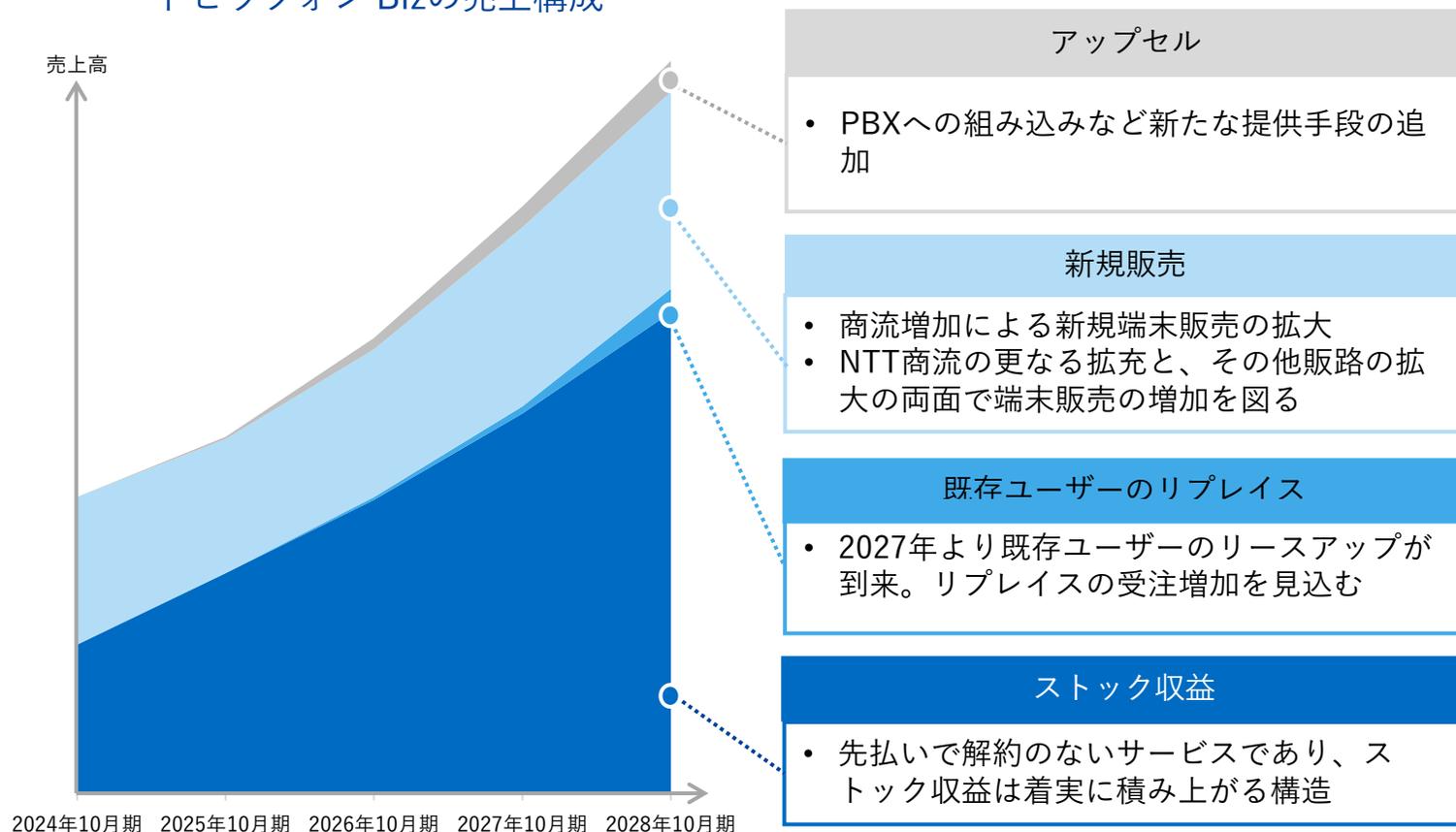
重点施策 ② トビラフォン Bizの販売加速

- 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



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

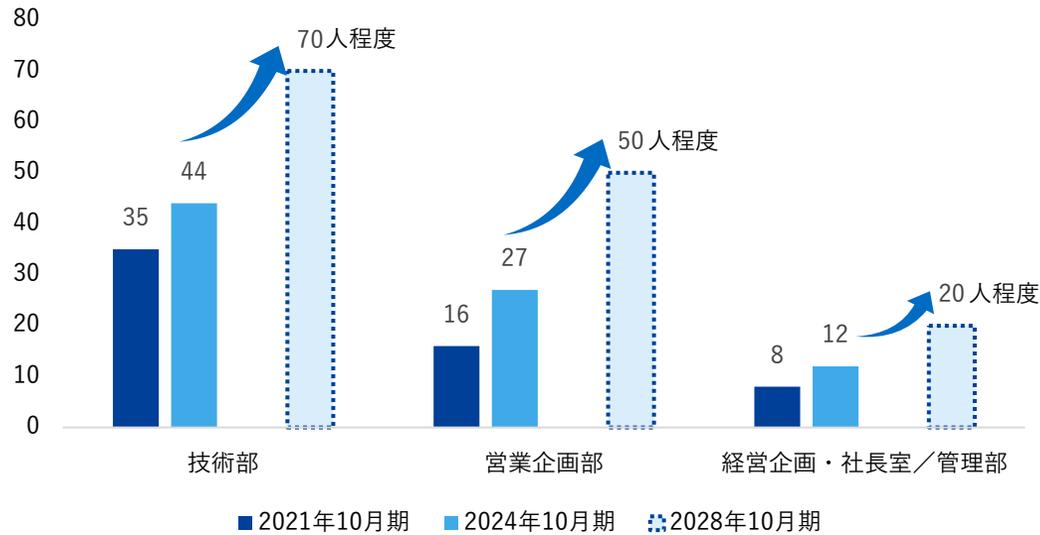
- 新規事業において、2028年10月期売上高 約10億円を目指す
- トビラフォン Bizの持つ強力な販売チャンネルに、新規プロダクトの流通拡大を図り、収益化を目指す
- 電話交換機（PBX）のオンプレミス型からクラウド型への移行が進んでおり、トビラフォン Cloudはこの大きなビジネス市場でのシェア拡大を目指す

		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

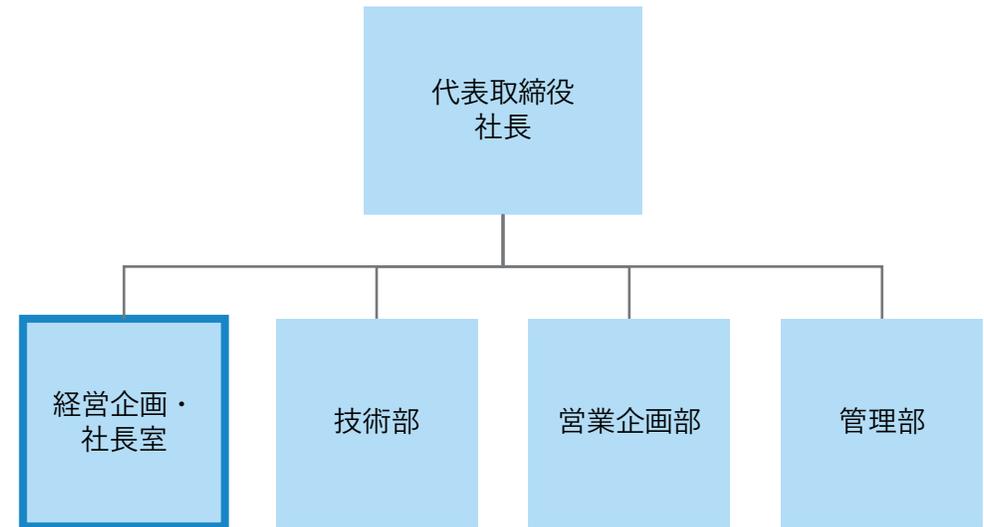
部門別人員数の変化

(単位：人)



- 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

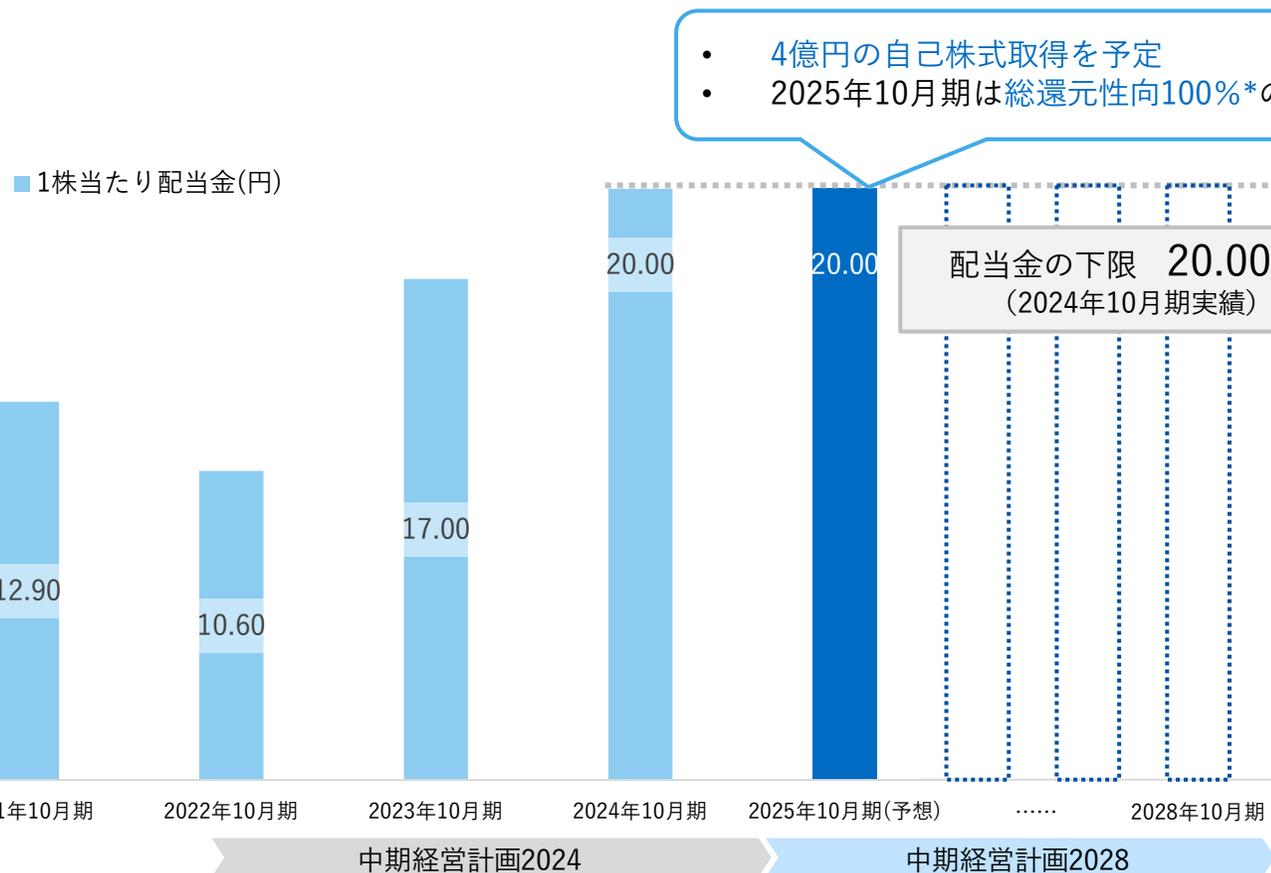
新組織体制（2024年11月1日より）



- 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

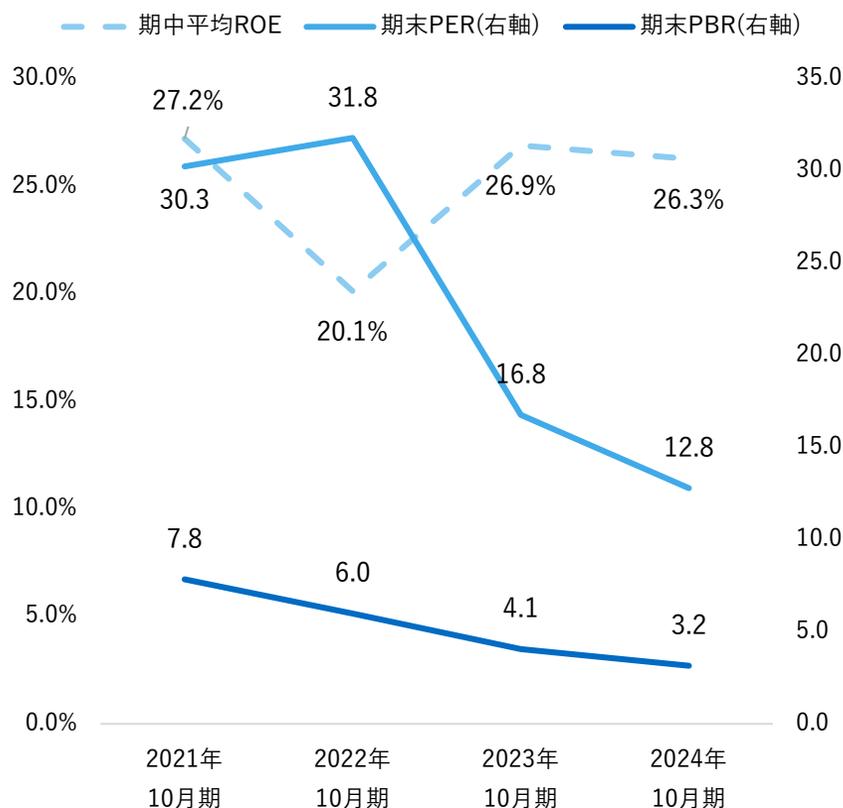
- 資本効率や株価水準を踏まえて、機動的に取得を実施する

*：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。

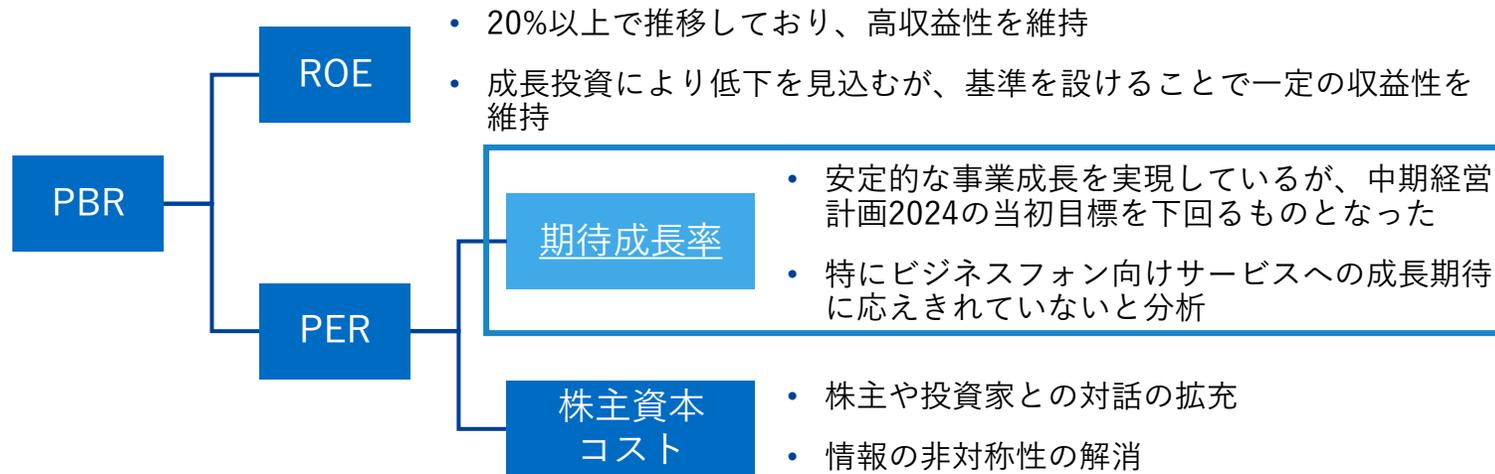
4. 中期経営計画2028 財務戦略

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



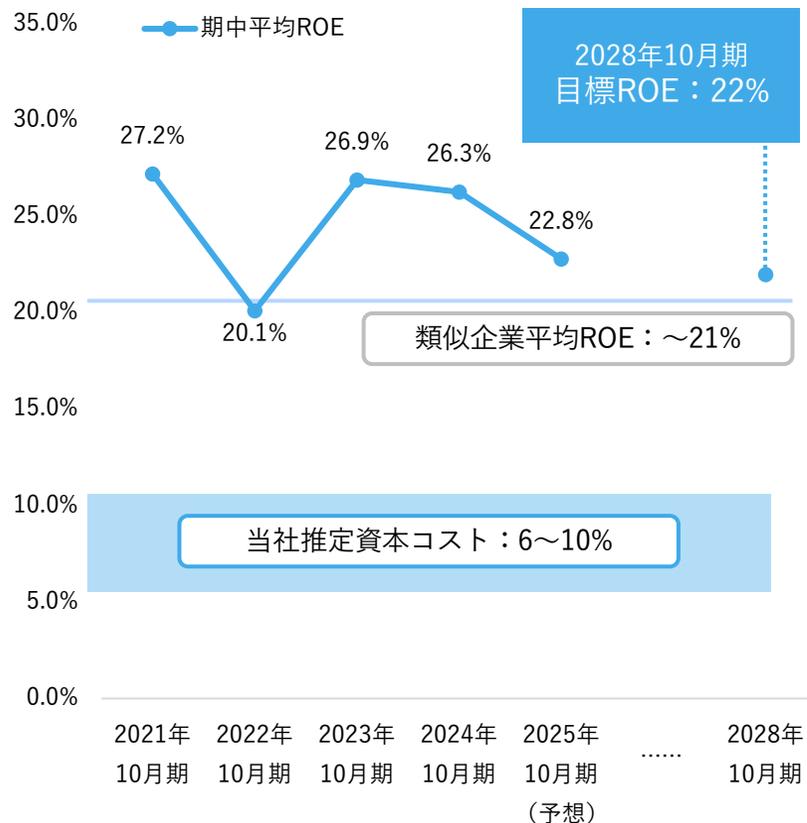
PBRの推移と向上に向けた課題



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



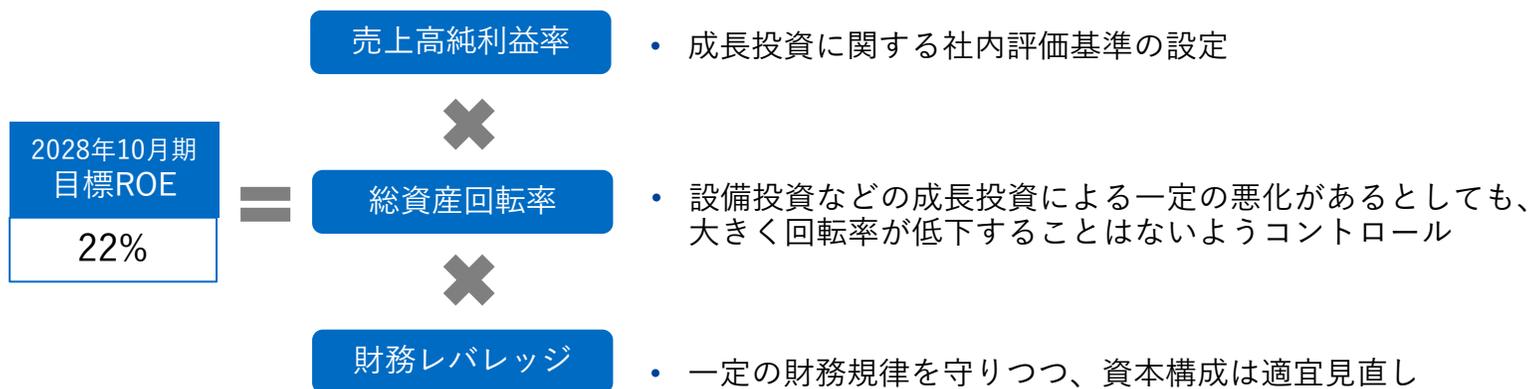
資本コスト認識

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

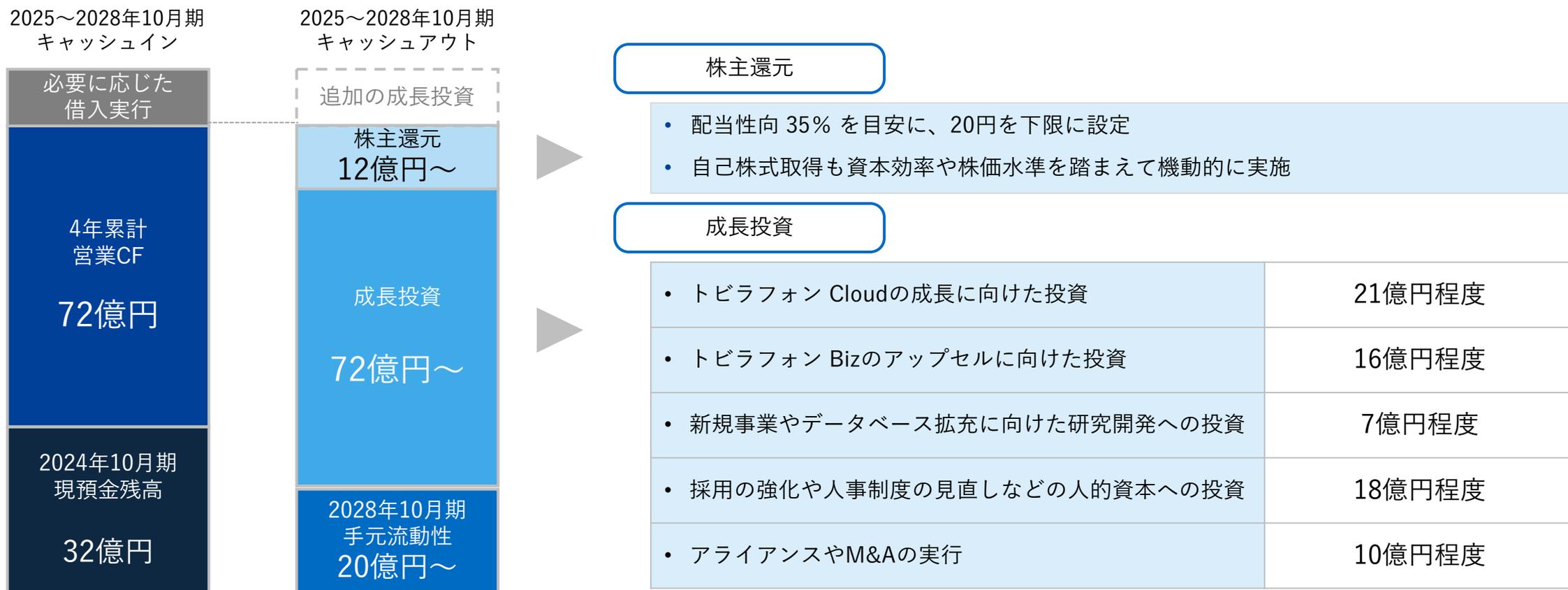


*1: リスクフリーレートは日本国10年債利回りを参照、株式βは同業他社のβから当社算出、リスクプレミアムは6～8%を仮定

*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

5. 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

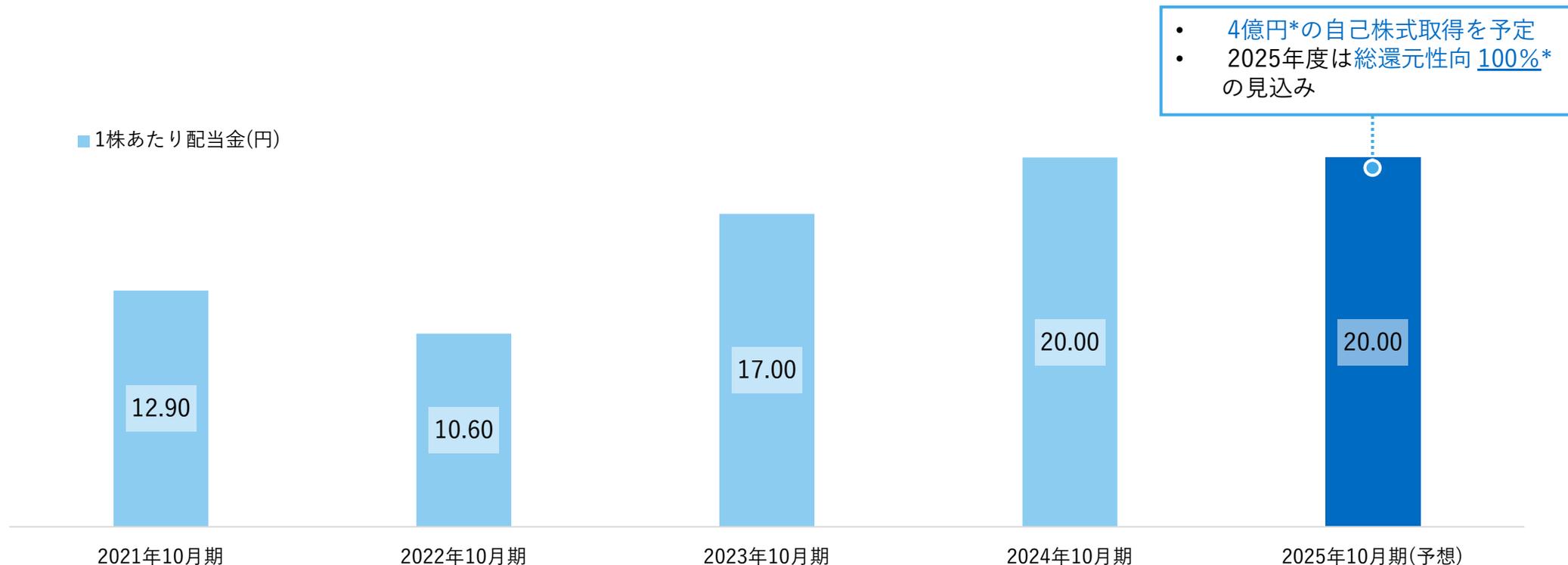
(単位：百万円)	2023年10月期 実績	2024年10月期 実績	2025年10月期 計画	前期比
売上原価* ¹	628	699	828	118.4%
（労務費）	278	299	395	131.9%
（外注加工費）	100	78	86	109.6%
（減価償却費）	105	114	101	88.7%
（その他）	241	291	358	123.1%
（開発分の他勘定振替率* ² ）	13.1%	10.3%	12.1%	+ 1.7pt
販売費及び一般管理費	750	874	989	113.2%
（人件費）	308	366	431	117.8%
（広告宣伝費）	63	139	123	88.6%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

中期経営計画2028 – 参考資料



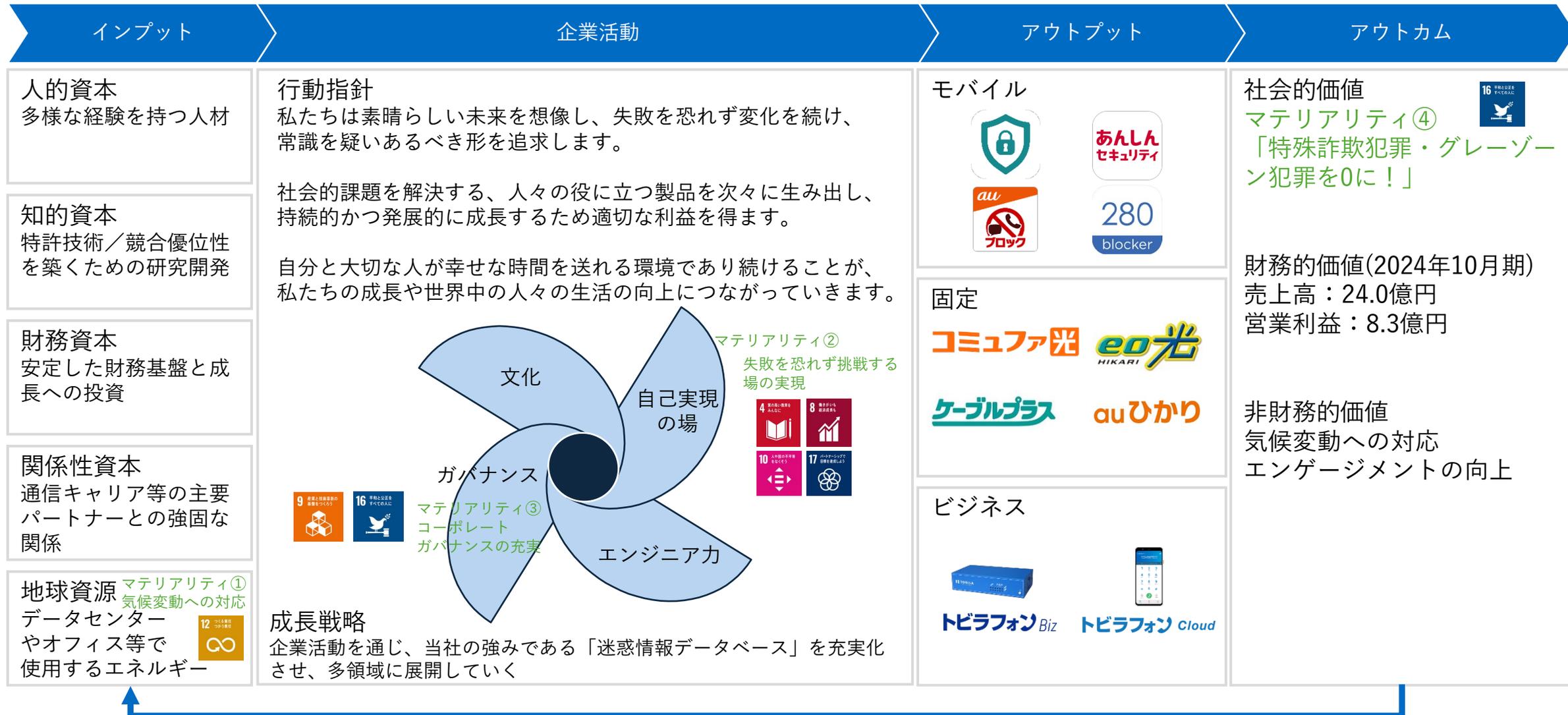
- 中期経営計画2028 (2024年12月10日開示)

<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/455859dd/2c29/4610/9dc3/0c6a332361aa/140120241210536390.pdf>



Appendix

価値創造プロセス



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*

(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												
<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

SNSを活用したIR情報の発信

- noteとXを活用し、IR情報について発信しています

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



- 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/>