



2021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 東証第一部)  
問 い 合 わ せ 先 常務取締役 後 藤 敏 仁  
TEL. 050-3612-2677

**新市場区分プライム市場への選択申請及び  
上場維持基準の適合に向けた計画書提出のお知らせ**

当社は、2022年4月に予定されている株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、2021年12月10日開催の取締役会において、プライム市場を選択することを決議し、同取引所に申請書を提出いたしました。併せて、当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を一部満たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなり、「流通株式時価総額」については基準を満たしておりません。当社は、2024年10月までに、上場維持基準を満たすために各種取組を進めてまいります。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び具体的内容

上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び具体的内容については、添付の「プライム市場 上場維持基準の適合に向けた計画書」をご参照ください。

以上



# プライム市場 上場維持基準の適合に向けた計画書

トビラシステムズ株式会社 (東証一部 4441)

2021年12月10日

# 目次

- 1 上場維持基準の適合状況
- 2 上場維持基準の適合にむけた基本方針
- 3 上場維持基準の適合に向けた取組内容
- 4 上場維持基準の適合に向けたスケジュール
- 5 中期経営計画  
(2022年10月期～2024年10月期) 抜粋



1

## 上場維持基準の適合状況

## 1

## 上場維持基準の適合状況

## 上場維持基準の適合状況 移行基準日（2021年6月30日）時点

当社の移行基準日（2021年6月30日）におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、「流通株式時価総額」について基準を充たしておりません  
 企業価値（時価総額）の増大に取り組み、「流通株式時価総額基準」の充足を目指します

	プライム市場基準	当社	適合状況
流通株式時価総額	100億円以上	57億	×
流通株式数	20,000単位以上	41,571	○
株主数	800人以上	4,461人	○
流通株式比率	35%以上	40%	○
売買代金	0.2億円以上	2億円	○

## 2 上場維持基準の適合にむけた基本方針

## 2 上場維持基準の適合にむけた基本方針

中期経営計画（2022年10月期～2024年10月期）を設定し、企業価値向上に取り組みます

① 中期経営計画の利益計画による企業価値向上

② IR・広報活動による投資家の認知度の向上

③ 資本政策による流通株式比率の向上※

※：企業価値向上への取組状況を勘案し、資本政策による 株式流通比率の向上を検討してまいります

### 3 上場維持基準の適合に向けた取組内容



# 3 上場維持基準の適合に向けた取組内容

## ① 中期経営計画の利益計画による企業価値向上

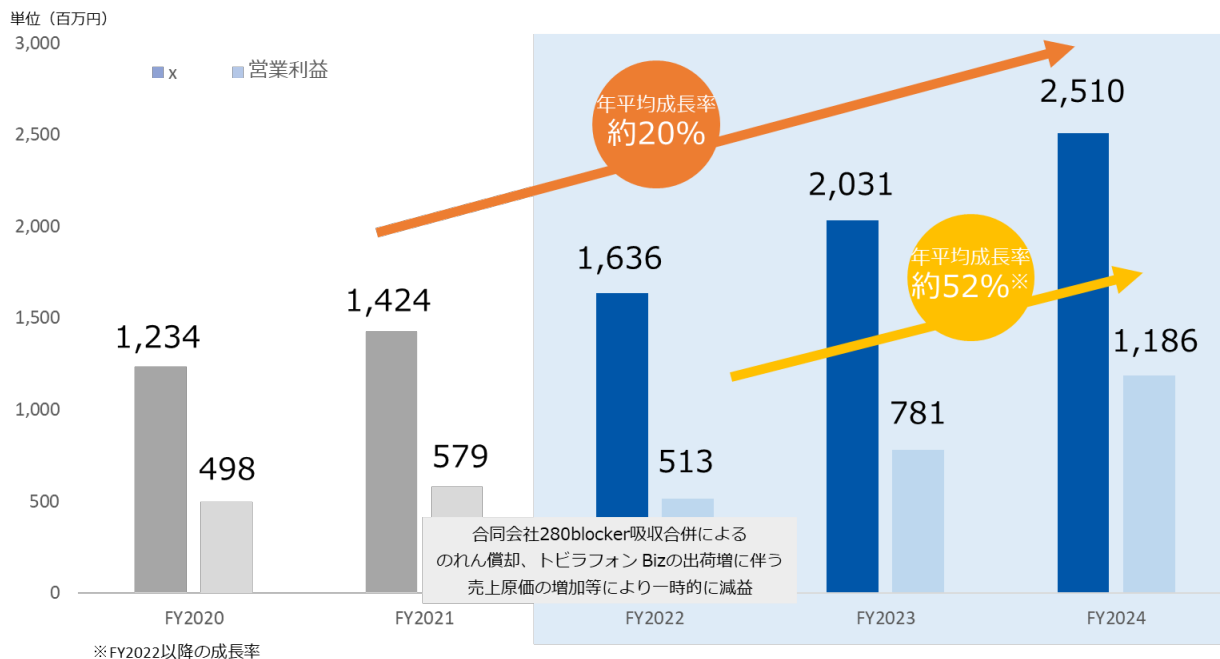
### 2024年10月期において目標時価総額300億円以上を目指す

#### 中期経営計画 (FY2022-FY2024)

#### 2024年10月期目標

売上高	2,510
営業利益	1,186
当期純利益	800

(単位：百万円)



目標時価総額304億 = PER38倍 × 当期純利益8億円

\*1: FY2021の当社平均PER

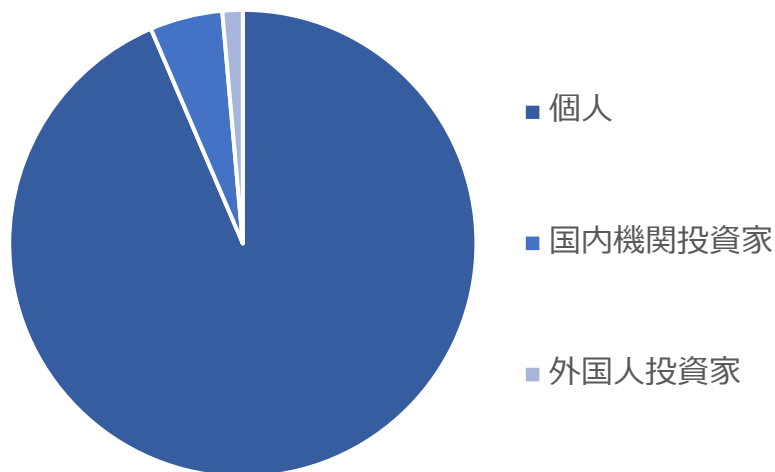
(「中期経営計画 (2022年10月期～2024年10月期)」より)

➤ 取組内容に関する具体的な内容は中期経営計画に策定しております。中期経営計画 (抜粋) についてはP13以降に記載しております

# 3 上場維持基準の適合に向けた取組内容

## ② IR・広報活動による投資家の認知度の向上

当社の株主構成は、個人投資家が約90%であり、国内機関投資家や外国人投資家の開拓余地は大きい状況にあると認識しております。機関投資家へのアプローチを行い当社の成長性を訴求いたします



### 主な施策

- 中小型株を組成ターゲットとするファンド等の機関投資家へアプローチし、中長期の成長性をについて訴求する
- DX銘柄、ESG銘柄等に採用されることを目指した取り組みを行う。（2022年10月期において、DX認定取得に向けた申請を行う）
- 日々の売買出来高向上のため、個人投資家に向けた情報発信を行う

## 4 上場維持基準の適合に向けたスケジュール

## 4 上場維持基準の適合に向けたスケジュール

中期経営計画（2022年10月期～2024年10月期）の最終年度である2024年10月期までを計画期間とし、各種取り組みを進めて参ります。

第16期  
2022年10月期

第17期  
2023年10月期

第18期  
2024年10月期

### 流通株式時価総額100億円基準充足

売上高 (億円)	営業期益 (億円)	当期純利益 (億円)	PER	流通株式比率	流通株式時価総額 (億円)
25.1	11.86	8.0	38 <sup>※1</sup>	40% <sup>※2</sup>	121.6

※1:FY2021の当社平均PER

※2:移行基準日（2021年6月30日）時点

5

中期経営計画

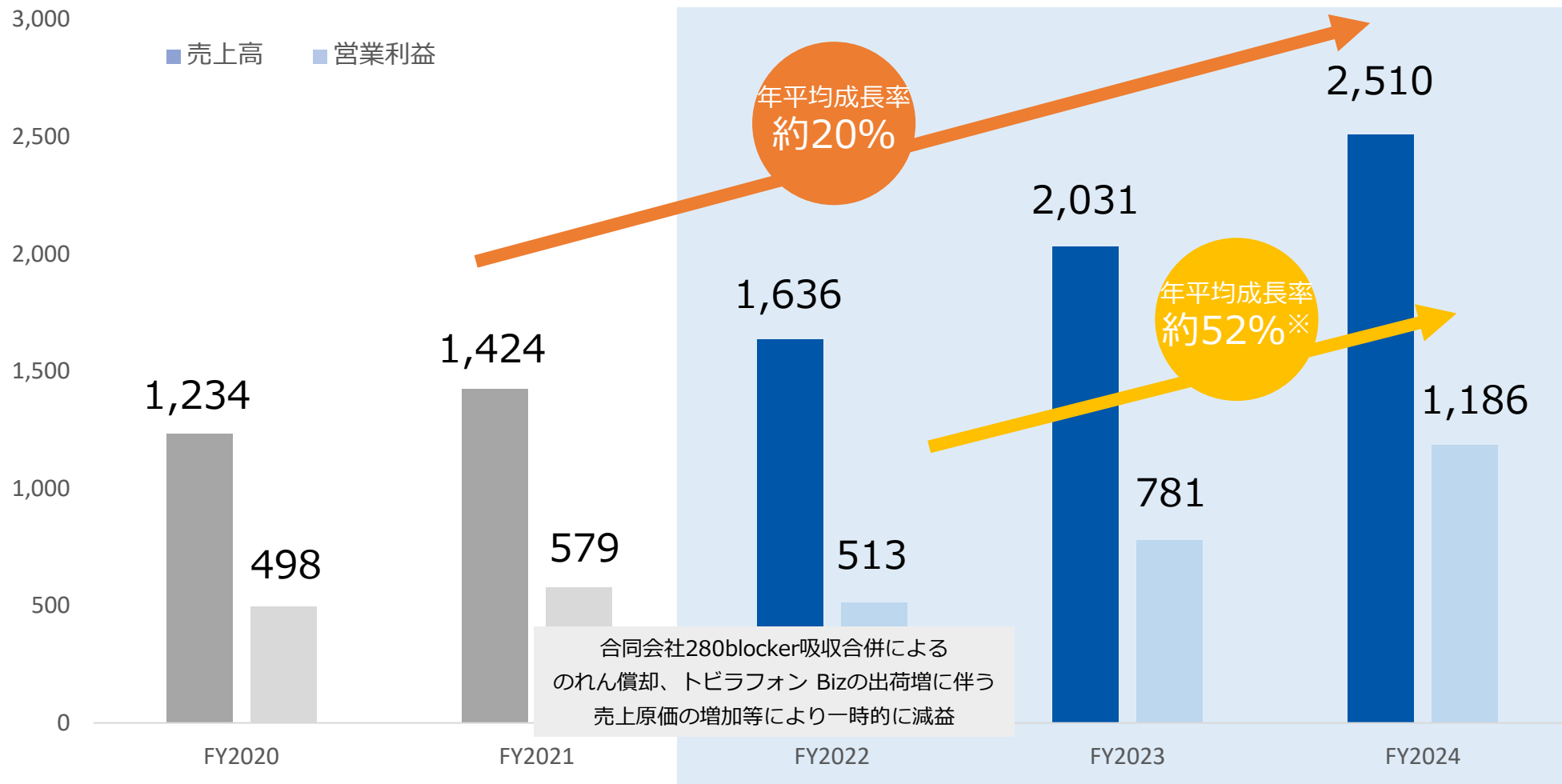
(2022年10月期～2024年10月期) 抜粋

# 5

## 中期経営計画 今後の計画

### 中期経営計画を上方修正し、より高い成長を目指す

単位 (百万円)



※FY2022以降の成長率

# 5 昨年公表した中期経営計画との対比（事業別）

## 事業環境を考慮し、各事業の売上高を修正 特にビジネスフォン向けが大幅に成長する見込み

	売上高		売上高 単位（百万円）	
	2020年公表 中計	2023年10月期	2021年公表 中計	2023年10月期 2024年10月期
モバイル向け	1,284		<b>1,285</b>	<b>1,290</b>
固定電話向け	217		<b>187</b>	<b>219</b>
ビジネスフォン向け	274		<b>506</b>	<b>951</b>
その他	49		<b>53</b>	<b>50</b>
合計	1,826		<b>2,031</b>	<b>2,510</b>

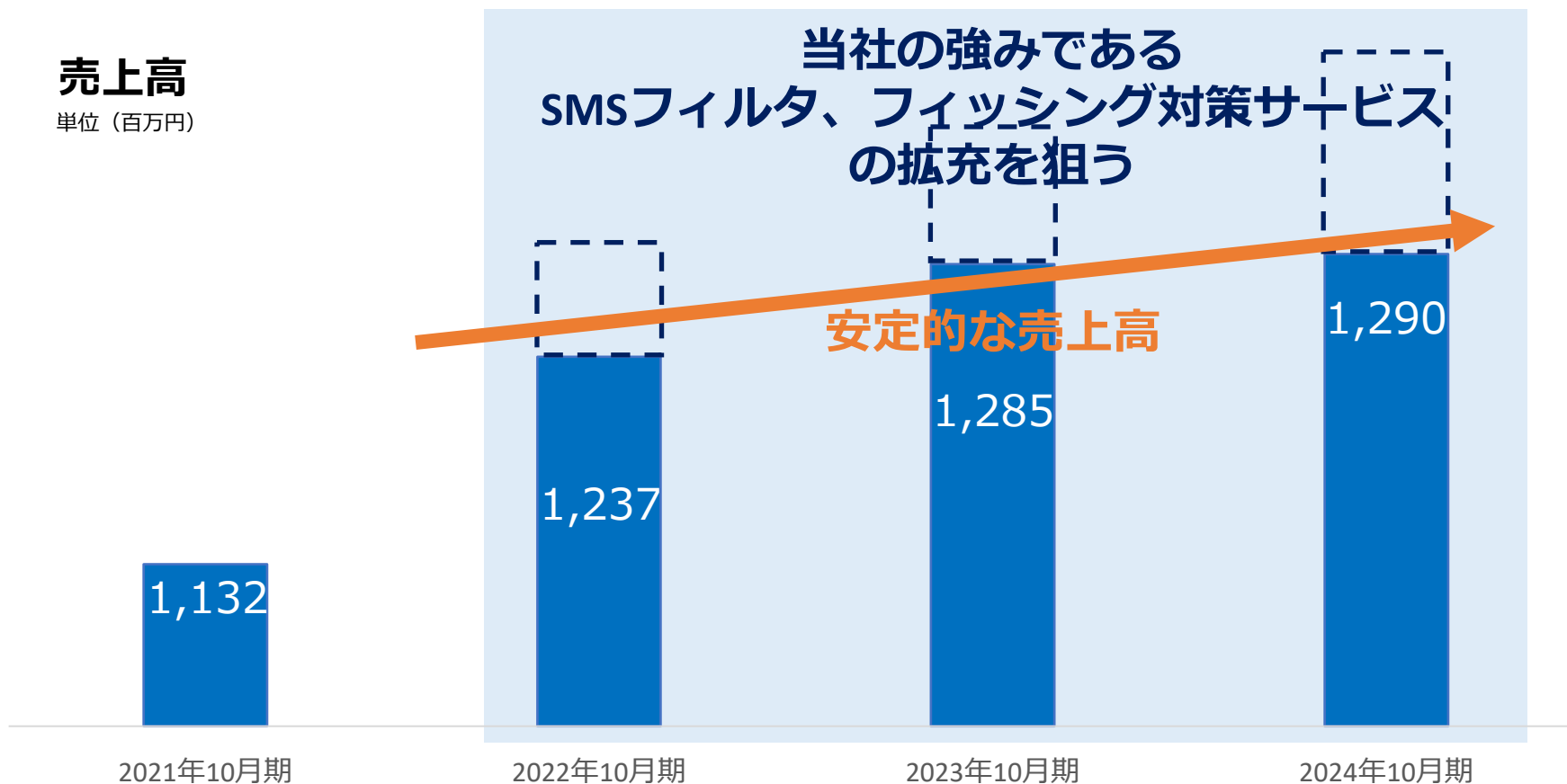
## 5

## モバイル向けフィルタ成長戦略

# 安定的な売上高を確保するとともに、既存サービスを新規市場への拡充を狙う

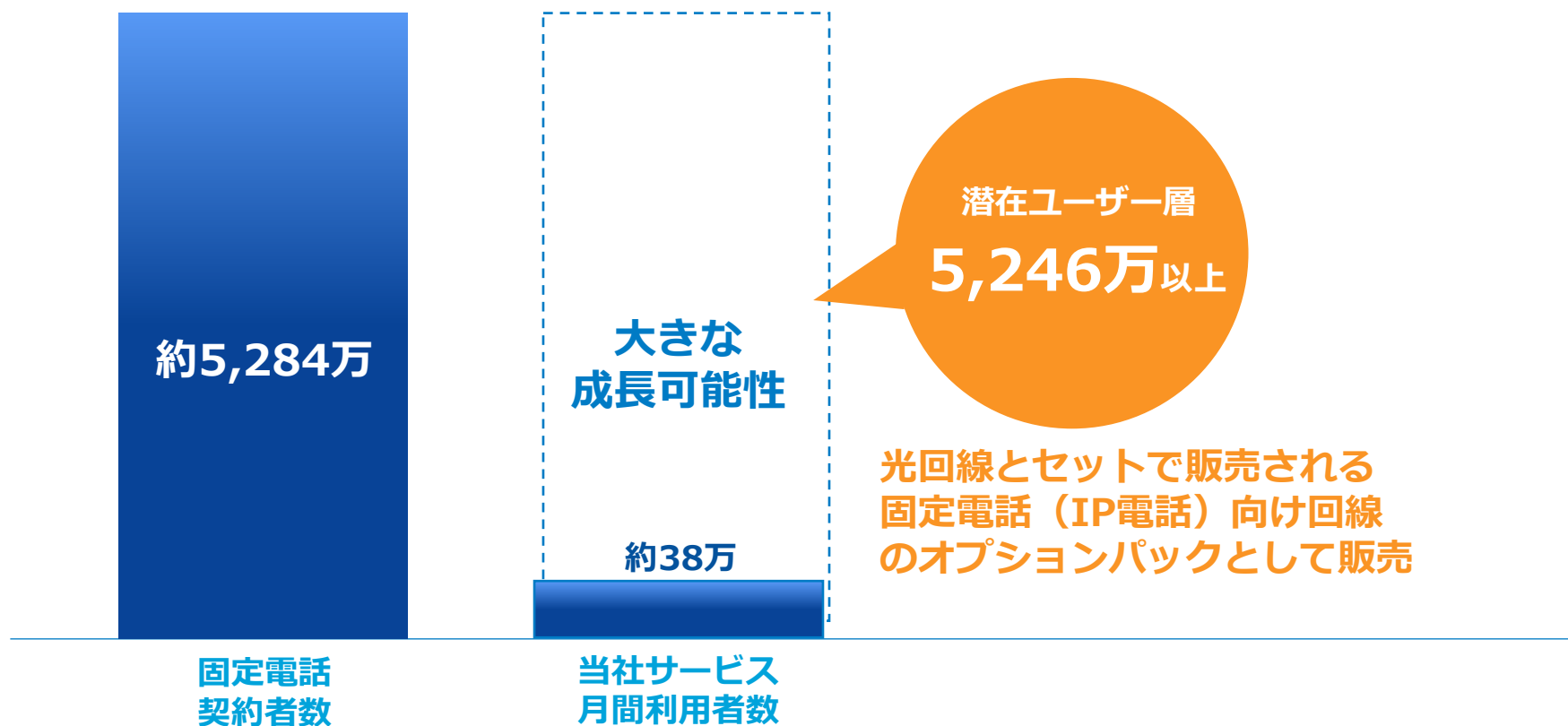
## 売上高

単位 (百万円)





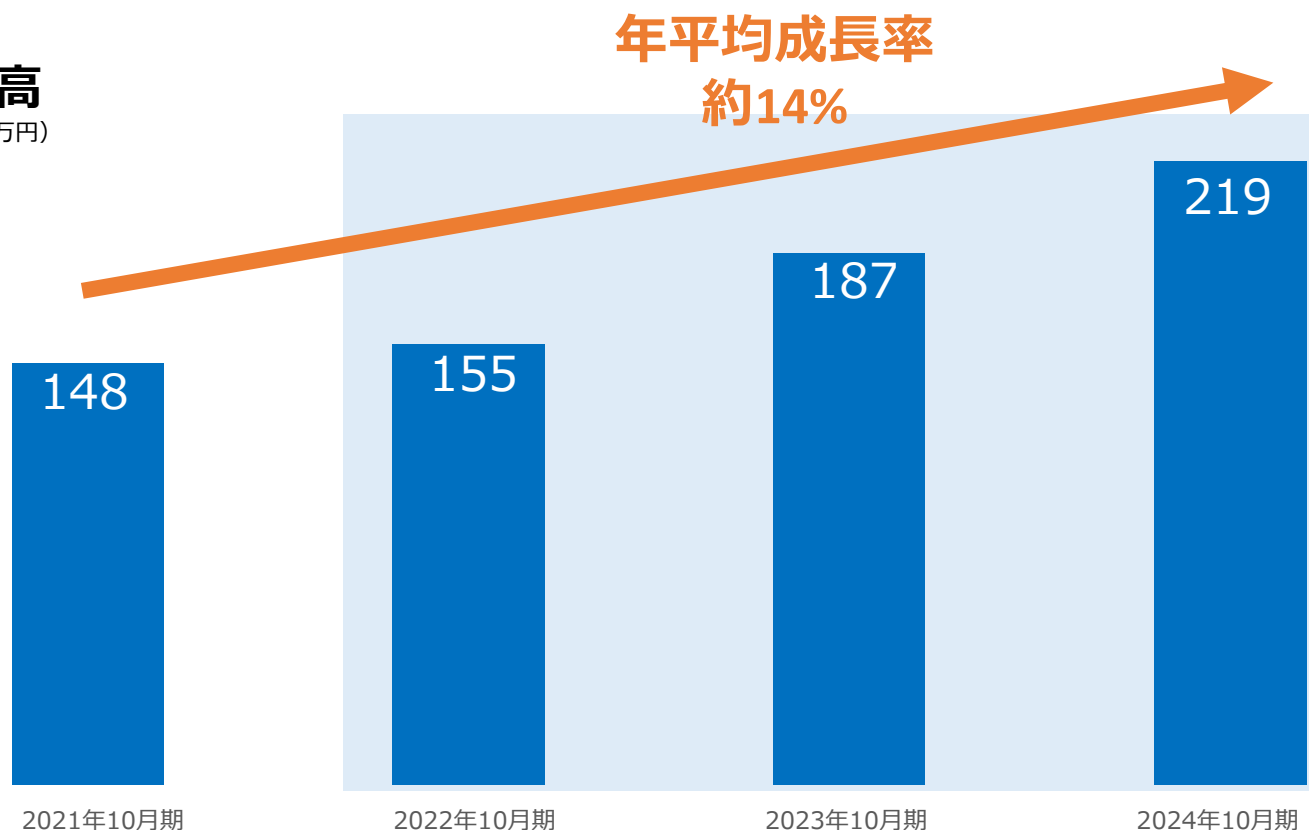
## 固定電話の契約者への開拓余地は大きく、大手アライアンス先とともに、ユーザー数増加を加速させる



※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）

## KDDIとの新たな施策により売上が加速する見込み 更なるアライアンス推進でより高い成長を目指す

売上高  
単位（百万円）



※KDDIとの連携内容については次ページ参照

## KDDIが提携するCATV会社を通じ、620万回線のユーザーへアプローチ可能

ケーブルプラス電話  
ケーブルプラス光電話

ホーム電話

J:COM PHONE プラス

J:COM PHONE ひかり

KDDIが提携しているケーブルテレビ会社146法人  
J:COM Phoneプラスの提携している11法人を通じて提供

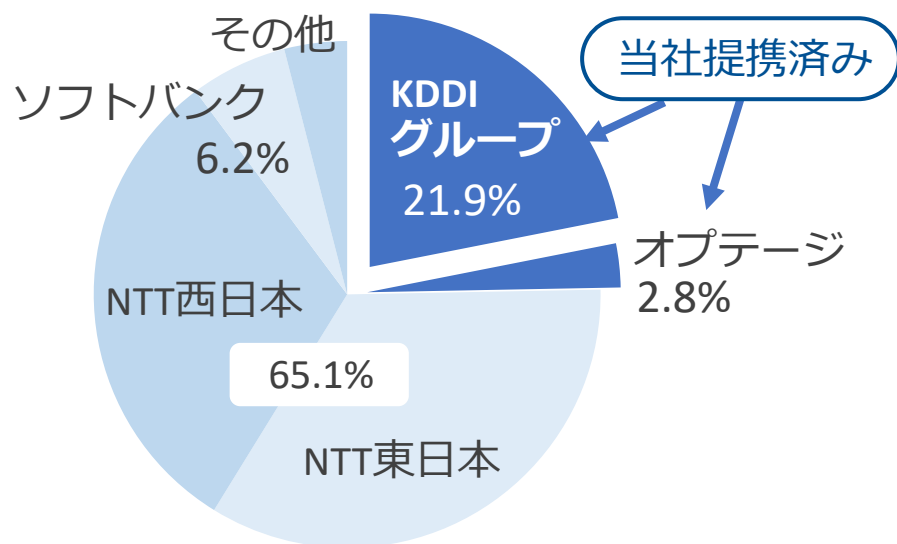
620万回線のユーザーへ当社の迷惑電話フィルタをオプションサービスとして提供開始(2022年2月予定)。オプションサービスの販売は、各ケーブルテレビ会社が実施するため、当社では販売コストが掛からない仕組み。

### ● ユーザー獲得加速に向けたポイント

- 従来の提供方法では、各家庭に迷惑電話フィルタ搭載のホームゲートウェイを設置していただく必要があり、普及に時間が掛かるのが課題
- 今回は、センター側の回線網に設備投資を行い、迷惑電話フィルタを搭載したため、各家庭で新たな機器の買い替え等なくご利用いただけ、従来方式よりもユーザー獲得の加速が見込める

## 固定電話向けの更なる成長戦略は、当社サービスをオプションとして附帯頂けるパートナーの開拓

固定電話5,284万回線 企業別シェア状況



出典：総務省 電気通信サービスの契約数及びシェアに関する  
四半期データの公表  
(令和2年度第4四半期(3月末))

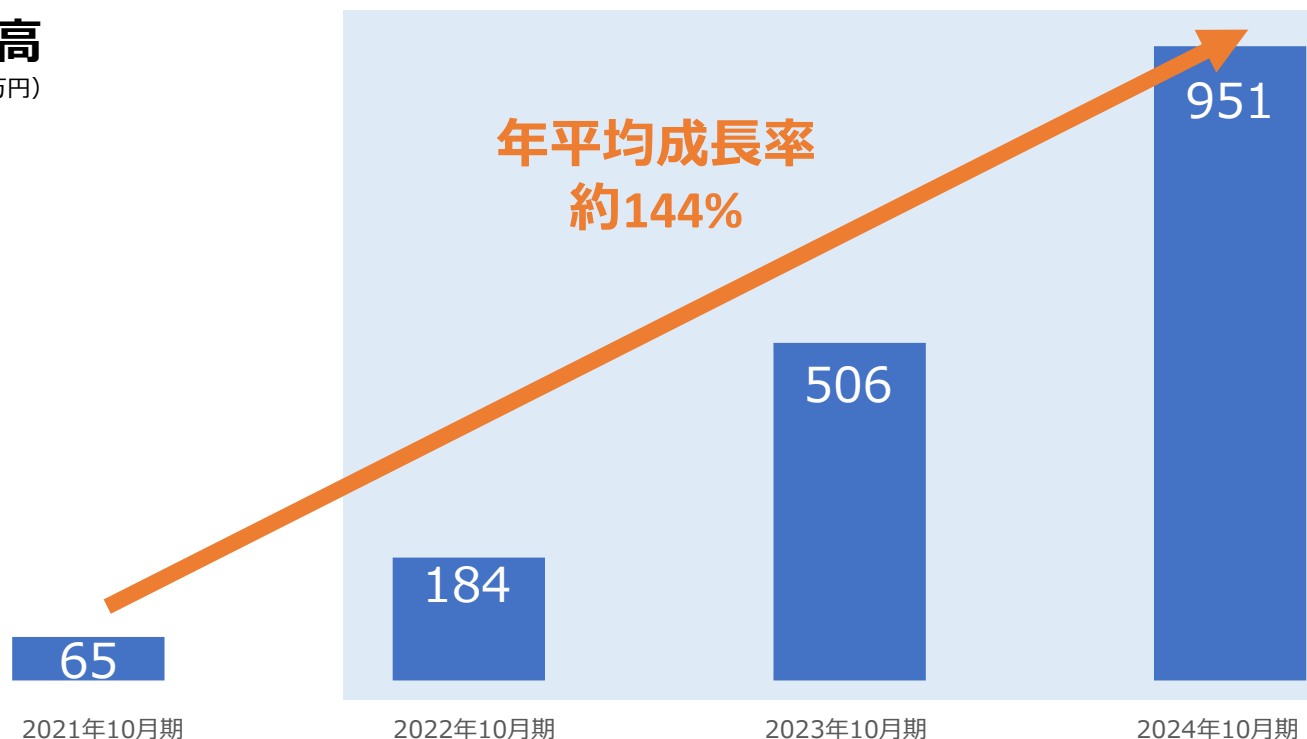
✓ 当社の迷惑電話フィルターをオプションサービスとしてご提供いただいているパートナーは、KDDIグループ、及び、OpTeageの2社。  
固定電話市場全体の約24.7%のシェア

- 最大シェアのNTT東日本・西日本約65.1%
- ソフトバンク6.2%など、まだパートナー開拓余地は大きい
- 迷惑電話フィルター導入に向け、これらの企業への営業活動を継続

## トビラフォンBizのNTT東日本及びNTT西日本の セレクトアイテム登録、トビラフォン Cloudの 新サービス展開により大幅成長を目指す

売上高

単位（百万円）



- 販売パートナーとの連携強化により、ユーザーニーズに合わせた迅速な機能改善が可能
- 半導体不足の環境下において、適切な在庫管理を行い、十分な在庫を確保

# トビラフォン Cloudは、クラウド型ビジネスフォンサービス及びインサイドセールス向け新サービスを展開し、大幅な成長を目指す

## これまでのサービス提供から得た経験

- 機能的な制約での受注数が伸びない  
050の電番号しか取り扱えなかったため、受注に至らなかったケースが多数
- インサイドセールスに関する付加機能に対するニーズが大きい  
電話機能のみならず、インサイドセールスの可視化に対するニーズを確認

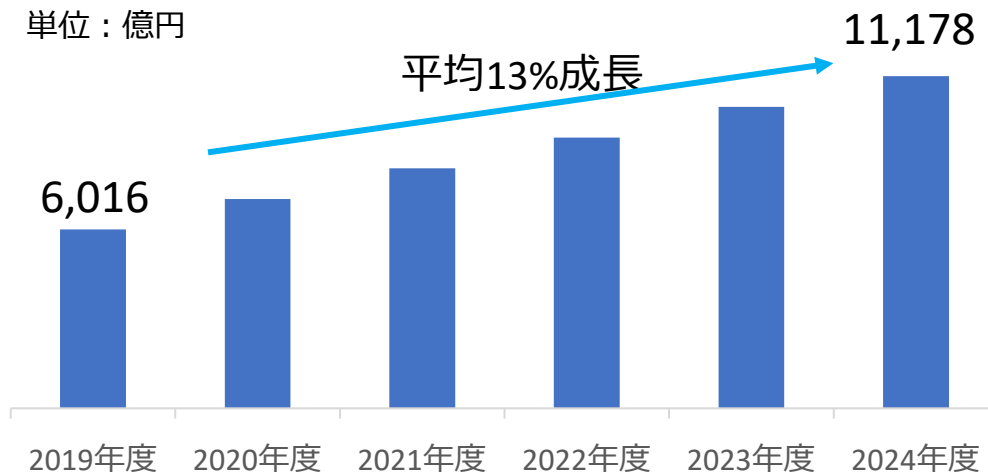


## 今後の展開

- 「03」などの市外局番での通話が可能  
市外局番での導入を可能とし、受注数の増加を狙う
- AI搭載型営業ツール「Talk Book」の提供を開始  
IP電話で架電できるほか、通話録音、通話内容の文字起こし、感情分析等、営業活動における通話内容の解析機能をセットにした営業ツールを展開し、顧客ニーズに対応

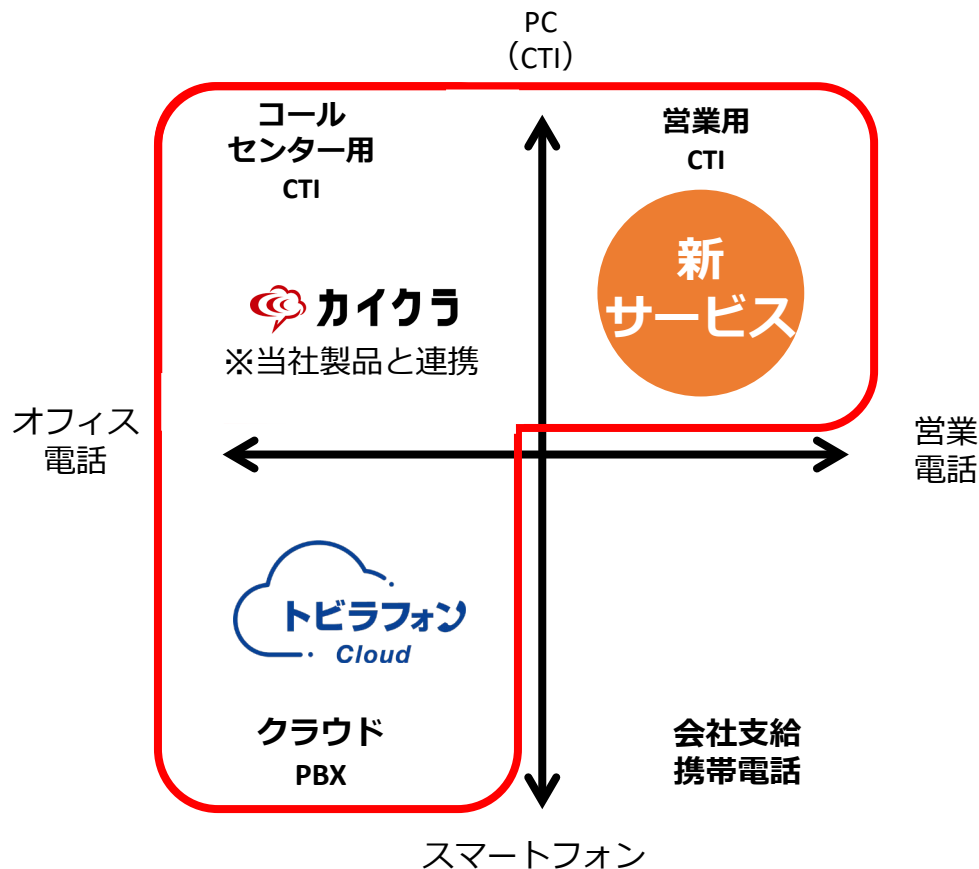
## SaaS市場は拡大しており、クラウドPBXだけでなく、新サービスでは営業用CTI領域をカバーする

単位：億円



SaaS市場規模：スマートキャンプ株式会社「SaaS業界レポート2020」

- SaaS市場は年平均約13%の成長率であり、2024年度には約1兆1,200億円へと拡大する見通し
- 新型コロナウイルスの影響により、生活のオンライン化が進み、業務利用ツールもクラウドサービスへの移行が急速に進んだ
- テレワーク時のCTIに対するニーズに答える新サービスを展開予定



## M&A戦略については、2021年10月期において着実に前進。引き続きM&Aを推進する

# 280

blocker



- 2021年8月に買収し、10月に吸収合併
- 2017年から3年連続で年間ランキングNo.1を獲得しており、現在最も利用されている有料広告ブロックアプリのひとつ
- 280blockerユーザー（当社の新規ユーザー）へのアプローチも可能となった
- 広告ブロック当社の強みである迷惑電話フィルタや迷惑SMSフィルタとのシナジーを検討する
- のれん償却として年間6,000万円程度

- 2021年9月30日に資本業務提携開始
- ageetの高いVoIP技術は当社サービスにおいても重要な位置づけ
- トビラフォン Cloudを主な提携分野とし、サービス品質を向上させるとともに、継続的な新規サービス創出体制の強化を目指す
- 2022年9月30日には、ageet社発行済み株式数の20.9%を取得する予定であり、持分法適用関連会社となる予定（ageet：2021年6月期の売上高、営業利益、当期純利益は、すべてが2020年6月期比で40%以上の成長）



E

Environment  
環境

- ・ サーバ仮想化技術を駆使し、省エネルギー、高効率なインフラ基盤構築への取り組み

S

Social  
社会

- ・ 特殊詐欺を防止するサービスの推進による被害軽減への取り組み
- ・ 働きやすい労働環境構築への取り組み

G

Governance  
企業統治

- ・ コーポレート ガバナンス コード対応を通じ、ガバナンスの質の向上

持続的な成長のために、ESGに取り組み、環境や社会の持続可能性（サステナビリティ）を確保する

<b>社名</b>	トビラシステムズ株式会社
<b>証券コード</b>	4441
<b>設立年月日</b>	2006年12月1日（創業 2004年4月1日）
<b>本店所在地</b>	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
<b>事業内容</b>	迷惑情報フィルタシステムの開発、提供
<b>従業員数</b>	77名（うち臨時雇用20名）2021年10月末日現在
<b>拠点</b>	名古屋、東京、大阪
<b>主要加盟団体</b>	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

- 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。



**TOBILA**  
SYSTEMS

あんしん  
セキュリティ

280  
blocker

トビラフォン  
Cloud