



2023年1月26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 東証プライム)
問い合わせ先 執行役員CFO 金町 憲 優
(E-mail: ir@tobila.com)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2021年12月10日にプライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画書（以下、計画書）を提出し、その内容について開示しております。2022年10月31日時点における計画の進捗状況等について、下記の通り作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社の2022年10月31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その推移を含め、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額については基準を充たしておりません。当社は、2024年10月末までに上場維持基準を充たすために、引き続き各種取組を進めてまいります。

| | | 株主数 (人) | 流通株式数 (単位) | 流通株式 時価総額 (億円) | 流通株式比率 (%) |
|---------------------------|-----------------------|------------|---------------|----------------------|---------------|
| 当社の 適合状況 及び その推移 | 2021年6月30日 (移行基準日) | 4,461 | 41,571 | 57 | 40 |
| | 2022年10月31日 | 6,255 | 53,553 | 51 | 50 |
| 上場維持基準 | | 800 | 20,000 | 100 | 35 |
| 当初の計画に記載した計画期間 | | - | - | 2024年10月末 | - |

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価並びに今後の課題・取り組み内容

当社は、2022年10月期を初年度とする、2024年10月期までの中期経営計画を策定し、中期経営計画の業績目標達成に向け、事業展開を進めております。合わせて、2021年12月10日に提出した「プライム市場 上場維持基準の適合に向けた計画書」に基づき、プライム市場の上場維持基準の適合に向けた取組を進めております。

今後も引き続き、計画を推進するとともに、当社の企業価値向上により、流通株式時価総額基準の充足を目指してまいります。詳細は、添付の「上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について」をご参照下さい。

以上



上場維持基準の適合に 向けた計画に基づく 進捗状況について

トビラシステムズ株式会社
(東証プライム 4441)



上場維持基準への適合状況の推移

- 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。

| | プライム市場 上場維持基準 | 当社の状況 | | 2022年10月31日 時点の適応状況 |
|----------|------------------|----------------|-----------------|------------------------|
| | | 2021年6月30日時点*1 | 2022年10月31日時点*1 | |
| 流通株式時価総額 | 100億円以上 | 57億円 | 51億円*2 | × |
| 流通株式数 | 20,000単位以上 | 41,571単位 | 53,553 単位 | ○ |
| 株主数 | 800人以上 | 4,461人 | 6,255 人 | ○ |
| 流通株式比率 | 35%以上 | 40% | 50 % | ○ |

*1:当社の状況は、東証が2021年6月30日時点、2022年10月31日時点で把握している当社の株券等の分布状況をもとに算出を行ったものです

*2:流通株式時価総額の算出に当たっては、事業年度の末日以前3か月の日々の最終価格の平均値945.51円で算出

上場維持基準の適合にむけた基本方針

- 中期経営計画*1（2022年10月期～2024年10月期）の最終年度となる、2024年10月期末までに、適合に向けた計画書に記載の各取り組みを進めてまいります

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*2

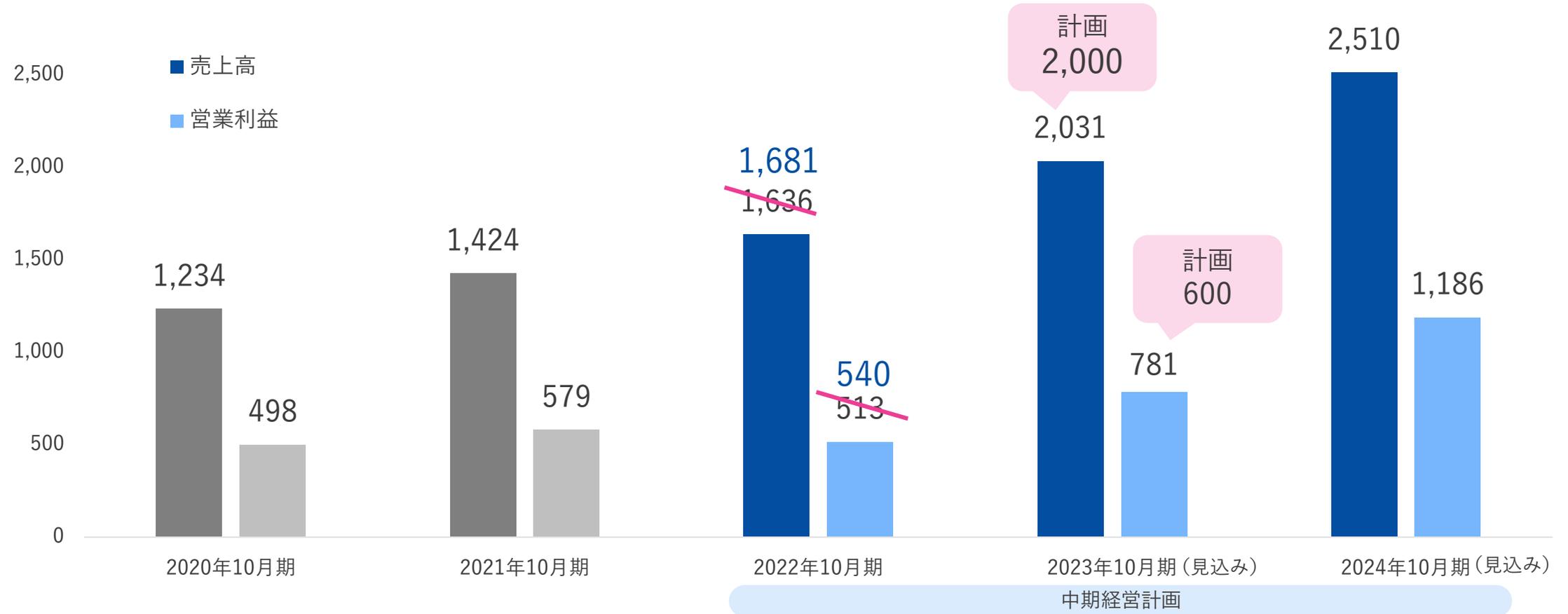
*1：中期経営計画資料（<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS05546/90c65a4a/584a/4c68/be4e/64cef2275287/140120211209450000.pdf>）

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

中期経営計画

- 中期経営計画の初年度となる2022年10月期は、計画を上回っての着地
- 2023年10月期は、着実に成長するものの、計画を下回る想定であるが計画達成に向け、より積極的に事業推進していく

(単位：百万円)
3,000



2022年10月期の通期業績

- 中期経営計画初年度である2022年10月期は、営業利益、経常利益は期首計画を上回っての着地
- 当期純利益については、投資有価証券評価損等を計上したことにより計画比でわずかに未達だが、次年度以降での投資有価証券評価損リスクは、現状ではなし

| (単位：百万円) | 2022年10月期 実績 | 2022年10月期 | | 2021年10月期 | |
|----------|-----------------|-----------|----------------|-----------|---------|
| | | 期首計画値 | 計画対比 | 実績 | YoY |
| 売上高 | 1,681 | 1,636 | 102.8 % | 1,424 | 118.0 % |
| EBITDA*1 | 693 | 676 | 102.6 % | 645 | 107.4 % |
| 営業利益 | 540 | 513 | <u>105.4 %</u> | 579 | 93.3 % |
| 経常利益 | 532 | 504 | <u>105.6 %</u> | 577 | 92.1 % |
| 当期純利益 | 322 | 333 | <u>96.7 %</u> | 386 | 83.4 % |

*1：EBITDAは「営業利益＋減価償却費＋のれん償却額」にて算出

2022年10月期 サービス別売上内訳

- モバイル向けは、迷惑SMS対策サービスの導入が進んだことにより、前年同期比で112.2%
- 固定電話向けは、自治体からの大口受注等が寄与し、前年同期比で111.8%
- ビジネスフォン向けは、トビラフォン Bizの販売が高成長したことにより、前年同期比で281.1%

| (単位：百万円) | 2022年10月期 実績 | 2022年10月期 | | 2021年10月期 | |
|--------------|-----------------|-----------|--------|-----------|---------------|
| | | 期首計画値 | 計画対比 | 実績 | YoY |
| <迷惑情報フィルタ事業> | 1,621 | 1,577 | 102.7% | 1,346 | 120.4% |
| モバイル向け | 1,271 | 1,237 | 102.7% | 1,132 | <u>112.2%</u> |
| 固定電話向け | 165 | 155 | 106.6% | 148 | <u>111.8%</u> |
| ビジネスフォン向け | 184 | 184 | 99.6% | 65 | <u>281.1%</u> |
| <その他の事業>*1 | 60 | 57 | 104.6% | 78 | 77.5% |

*1：<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

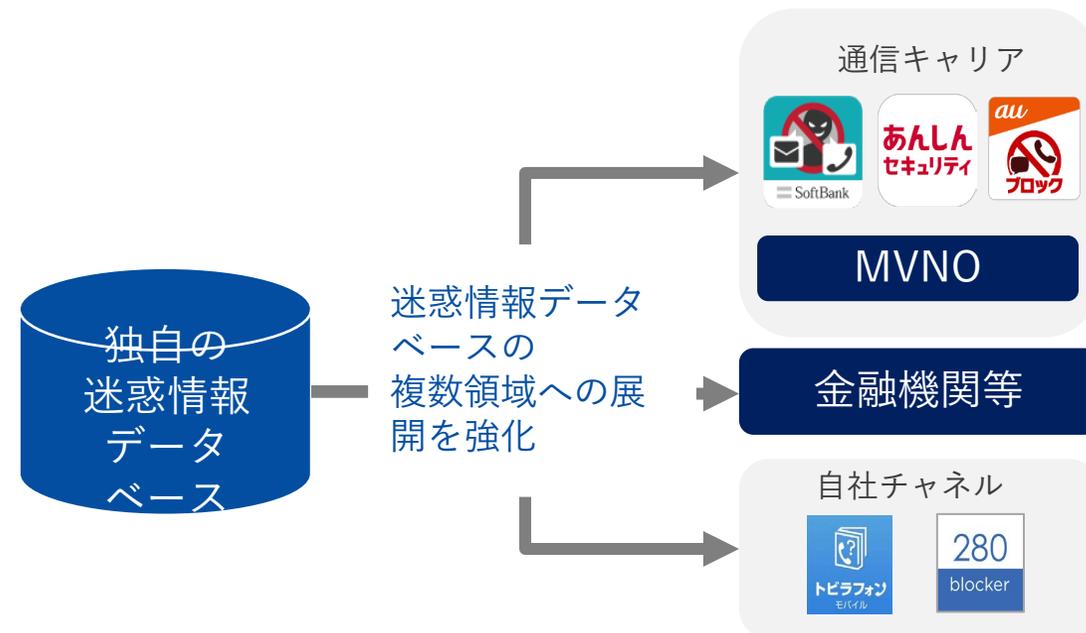
モバイル向け：2022年10月期の主な活動と今後の取り組み

- 2022年10月期は3大通信キャリアすべてに対して、迷惑電話・迷惑SMSブロックサービスを導入
- 2023年10月期は当社のデータベースをMVNO*1や金融機関等の複数領域への展開を強化する

第16期（2022年10月期）

第17期（2023年10月期）

| 機能組み込み先アプリ | 迷惑電話 | 迷惑SMS |
|--------------------|----------|-----------|
| あんしんセキュリティ | ○ 提供中 | ○ 提供開始 |
| 迷惑電話ブロック | ○ 提供中 | ○ 提供中 |
| 迷惑メッセージ・電話ブロック | ○ 提供中 | ○ 提供中 |



*1：MVNO（Mobile Virtual Network Operator）とは、携帯電話などの無線通信インフラを他社から借り受けて、独自ブランドとしてサービスを提供している事業者のこと

固定向け：2022年10月期の主な活動と今後の取り組み

- 2022年10月期は、自治体からの受注や、KDDIが連携するCATV*1社を通じた販売を実施
- 2023年10月期は、CATV社を通じた販売の成長だけでなく、その他企業との連携に向けても活動

第16期（2022年10月期）

電話機外付け型
（トビラフォン）



自治体の大型受注を受け、業績に貢献

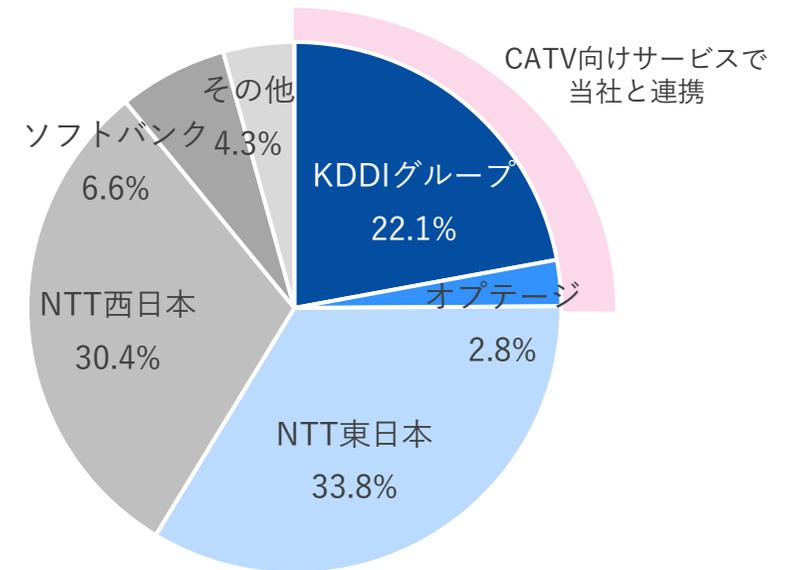
ケーブルプラス電話

2022年2月16日より、国内で初めて特殊詐欺などの迷惑電話を専用機器不要で自動遮断する「迷惑電話自動ブロック」の提供を開始

*1：ケーブルテレビ。「Community Antenna TeleVision（コミュニティ アンテナ テレビジョン）」の略語

第17期（2023年10月期）

【固定電話回線企業別シェア状況】



2025年頃にNTT東日本およびNTT西日本の固定電話用信号交換機が維持限界を迎えるとされており、連携に向けて活動

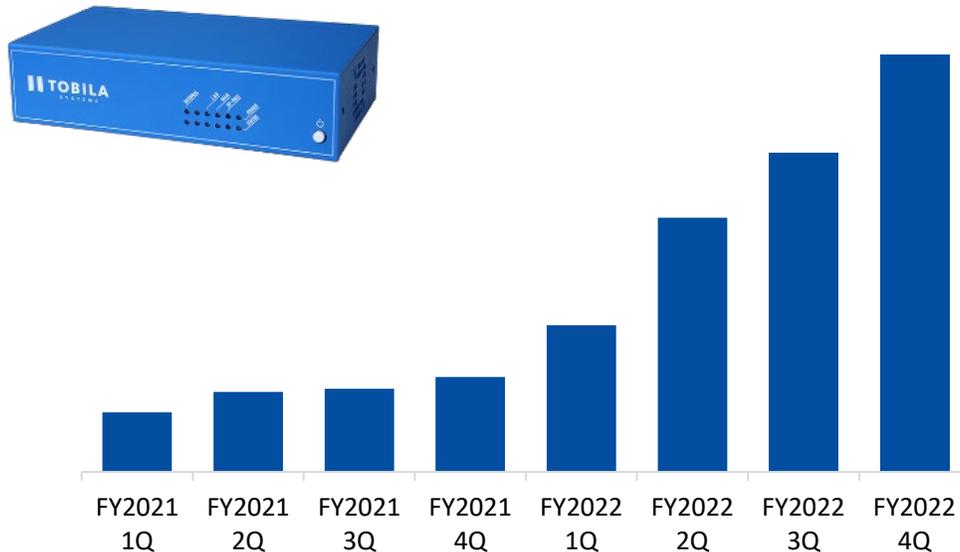
ビジネス向け：2022年10月期の主な活動と今後の取り組み

- 2022年10月期は販売チャネルの強化により、トビラフォンBizの販売が着実に成長
- 2023年10月期はトビラフォンBizの販売だけでなく、トビラフォン CloudやTalk Bookのプロダクトマーケットフィット達成に向けた活動を継続する当社のデータベースをMVNOや金融機関等の複数領域への展開を強化する

第16期（2022年10月期）

第17期（2023年10月期）

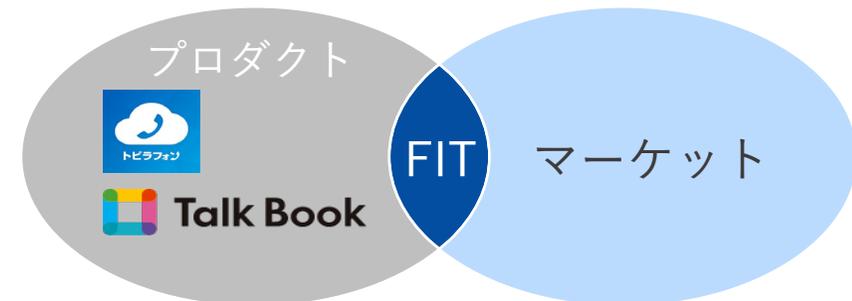
トビラフォンBiz 累計販売台数



トビラフォンBizの販売が着実に成長

共通したニーズ：「コミュニケーションの可視化」
(例：音声コミュニケーションをテキストで残す、音声コミュニケーションの量により稼働負荷を把握する)

継続したニーズ把握・ニーズに対応した機能実装・
販売方法の強化



2023年10月期 業績見通し

- 2023年10月期の主な取り組みを通じて、売上高2,000百万円、営業利益600百万円となる見通し

| (単位：百万円) | 2021年10月期 実績 | 2022年10月期 実績 | 2023年10月期 見通し | 前年度比 |
|----------|-----------------|-----------------|------------------|--------|
| 売上高 | 1,424 | 1,681 | 2,000 | 118.9% |
| EBITDA | 645 | 693 | 720 | 103.9% |
| 営業利益 | 579 | 540 | 600 | 110.9% |
| 経常利益 | 577 | 532 | 599 | 112.5% |
| 当期純利益 | 386 | 322 | 394 | 122.3% |
| 営業利益率 | 40.7% | 32.2% | 30.0% | - |
| ROE *1 | 27.2% | 20.1% | 21.1% | - |
| 自己資本比率 | 68.6% | 64.1% | 61.3% | - |

*1：ROEの分母となる自己資本は期中平均を用いて計算

2023年10月期 サービス別 売上見通し

- モバイル向け、固定電話向け、ビジネスフォン向けのすべてにおいて、着実に成長する見通し

| (単位：百万円) | 2021年10月期 実績 | 2022年10月期 実績 | 2023年10月期 見通し | 前期比 |
|--------------|-----------------|-----------------|------------------|--------|
| <迷惑情報フィルタ事業> | 1,346 | 1,621 | 1,953 | 120.5% |
| モバイル向け | 1,132 | 1,271 | 1,447 | 113.9% |
| 固定電話向け | 148 | 165 | 174 | 105.2% |
| ビジネスフォン向け | 65 | 184 | 331 | 180.2% |
| <その他の事業>*1 | 78 | 60 | 46 | 76.6% |

*1： <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

2022年10月期のIR・広報活動

- 外国人投資家からも関心を示されており、所有株式数の割合が増加
- 引き続き、積極的な活動を継続する

| | 決算説明会*1 | SNSを通じたIR活動 | その他 |
|-------|--|--|---|
| 2021年 | <ul style="list-style-type: none"> • 決算説明会については、四半期ごとに動画配信（通期決算説明会動画は486回の再生） • 英文開示は、決算短信及び決算説明資料に対応 | <ul style="list-style-type: none"> • 決算説明会動画のアップ • Twitterを用いた活動 | <ul style="list-style-type: none"> • 個人投資家向け説明会への登壇 • DX銘柄、ESG銘柄等の採用を目指した取り組み |
| 2022年 | <ul style="list-style-type: none"> • 決算説明会については、第2四半期及び通期をオンラインによるライブ配信（質疑応答含む） • 3Q決算関係は1,484回の再生、通期決算関係は580回の再生 • <u>主な質疑応答を開示</u> • 英文開示には決算短信、決算説明資料及び<u>株主総会招集通知</u>に対応 | <ul style="list-style-type: none"> • 決算説明会動画だけでなく、<u>「5分でわかる決算動画」</u>等を作成（2023年1月18日現在で、シリーズ総再生回数は、1,880回） • Twitterだけでなく、<u>noteやYouTube</u>を活用 | <ul style="list-style-type: none"> • 個人投資家向け説明会への登壇 • DX認定取得に向け申請中。引き続き、DX銘柄の採用を目指す • 迷惑電話・迷惑SMS対策サービスを提供する専門家として、<u>各種メディアへ出演</u> |

*1:決算説明動画等の再生回数は、2023年1月18日に当社にて確認したもの

今後の取組内容

- 基本方針に基づき、各種取り組みを推進する

① 中期経営計画の利益計画による企業価値向上

- 2021年12月10日に公表した、中期経営計画（2022年10月期～2024年10月期）に記載の通り、最終年度の2024年10月期時点で売上高 2,510百万円、営業利益 1,186百万円、当期純利益 800百万円を目標数値として各種施策を引き続き推進
- IR活動の推進・強化において、社会的サステナビリティへの貢献と利益ある成長の両立に努める

② IR・広報活動による投資家の認知度の向上

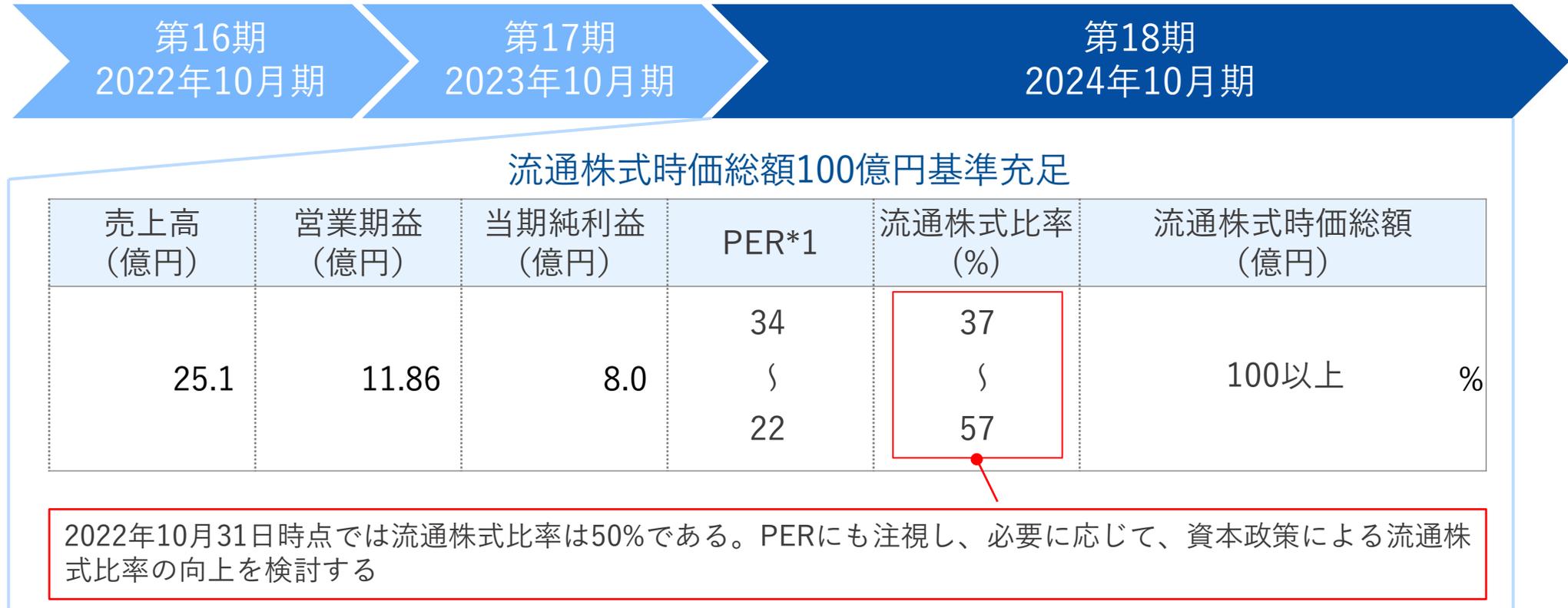
- 中小型株を組成ターゲットとするファンド等の機関投資家へアプローチし、中長期の成長性をについて訴求する
- DX銘柄、ESG銘柄等に採用されることを目指した取り組みを行う
- 日々の売買出来高向上のため、個人投資家に向けた情報発信を行う

③ 資本政策による流通株式比率の向上^{*1}

*1：企業価値向上の取組状況を勘案し、資本政策による流通株式比率の向上を検討してまいります

上場維持基準達成までの計画期間

- プライム市場の上場維持基準を充たすための計画期間を、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月期までとし、各種取り組みを推進



*1：2022年10月期における当社PER

