

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業理念

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

売上高

6,000百万円

営業利益

1,700百万円

当期純利益

1,100百万円

ROE

22.0%以上

② 中長期の経営戦略

1. トビラフォンCloud販売加速

直販、代理店販売、総合セキュリティアプリ販売の三層販売を通じ、オンプレ型PBXからクラウドPBXへの大型案件獲得を目指す

3. 通信キャリア向け販売拡充

大手通信キャリアとの関係強化及び新規キャリア開拓により、特殊詐欺やフィッシング詐欺の抑止に貢献

2. トビラフォンBiz販売加速

既存チャネルでの販売数増加と新規チャネル開拓、迷惑電話ブロック機能をPBXに組み込み販売する新提供手段を検討

4. 新規事業の創出

既存市場への新規プロダクト投入、アライアンス拡大、M&A実施を通じた新たな価値提供と収益拡大

③ 対処すべき課題

① アライアンスパートナー拡大

- ・通信キャリア等への提案活動によるアライアンスパートナー開拓
- ・既存パートナーへの販売活動支援による協力関係強化
- ・NTT東日本・NTT西日本セレクトアイテム登録等による受注件数拡大

② 当社サービス認知度向上

- ・テレビ番組出演、新聞雑誌掲載等の広告宣伝活動
- ・デジタルマーケティングとオウンドメディアによるブランディング強化

③ 新規事業立上と技術開発強化

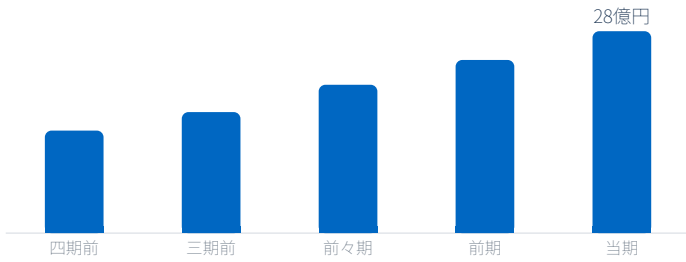
- ・既存市場への新規プロダクト投入による事業領域拡張
- ・迷惑データベース活用した新機能・新サービス開発
- ・システム安定性・稼働率向上への設備投資

面接で使えるポイント

- ・迷惑電話ブロック・迷惑SMSブロックデータベースを活用したプロダクト開発で、特殊詐欺やフィッシング詐欺抑止に貢献できる点
- ・2025～2028年の中期経営計画で売上高6,000百万円達成を目指し…
- ・直販でのカスタマーサクセス対応により顧客ニーズを直接把握し、プロダクト開発へ即座につなげられる強み

証券コード 4441

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
愛知県名古屋市に本社を置く情報・通信業企業

主力事業・セグメント

・ 情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・ 将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
64点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 44.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
624万円

情報・通信業内 365位/592社

平均年齢
34.61歳

情報・通信業内 495位/593社

平均勤続
3.74年

情報・通信業内 465位/593社

女性管理職
7.7%

情報・通信業内 304位/373社

男性育休
－（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: トビラシステムズ 特殊詐欺・フィッシング詐欺に関するレポート

