

報道関係各位

2026 年 7 月 15 日

トビラシステムズ株式会社

トビラシステムズ、クラウド PBX「INNOVERA」を展開するプロディライトと 資本業務提携契約を締結

法人向け電話 DX 領域における両社の連携により、クラウド PBX 市場での販売拡大とサービス価値向上を推進



トビラシステムズ株式会社（本社：愛知県名古屋市、代表取締役社長：明田 篤、証券コード：4441、以下「トビラシステムズ」）は、株式会社プロディライト（本社：大阪市中区、代表取締役社長：小南 秀光、証券コード：5580、以下「プロディライト」）と資本業務提携契約を締結したことをお知らせいたします。

本資本業務提携は、当社が 2028 年 10 月期を最終年度とする「中期経営計画 2028」において掲げる重点施策の一つである「トビラフォン Cloud」の販売加速を推進する取り組みです。

本資本業務提携の安定的・継続的なパートナーシップの構築に向け、当社は、プロディライト元専務取締役川田友也氏が保有するプロディライトの普通株式合計 100,000 株を、東京証券取引所の立会外取引の場である ToSTNeT-1 により取得する予定です。また、当社とプロディライトは、本株式取得を前提として、資本業務提携に係る契約を締結いたしました（注 1）。

（注 1）本内容は、2026 年 7 月 14 日付で開示されている「株式会社プロディライトとの資本業務提携に関するお知らせ」に基づき要点を記載しております。詳細は同適時開示をご参照ください。

■提携の背景・目的

当社は、2028 年 10 月期を最終年度とする「中期経営計画 2028」において、2028 年 10 月期の売上高 60 億円、営業利益 17 億円の達成を目標として掲げております。当該目標の達成に向けた重点施策の一つとして、当社は「トビラフォン Cloud」の販売加速を掲げ、事業成長に向けた活動に取り組んでおります。

「トビラフォン Cloud」は、法人向けの電話業務の効率化及び DX 推進を支援するクラウド PBX サービスです。当社は、迷惑情報データベースを活用した独自機能、法人向け電話 DX に関する知見及びプロダクト開発力を活かし、企業におけるボイスコミュニケーション基盤の高度化及び利便性向上に取り組んでおります。

プロディライトは、クラウド PBX「INNOVERA」を中心とした法人向け電話システム及び音声通信サービスを提供し、企業の電話 DX 推進を支援しております。同社は、クラウド PBX 及び法人向け音声通信サービスに関する知見、顧客基盤、販売パートナー並びに営業・導入支援ノウハウを有しています。

当社及びプロディライトが事業を展開するクラウド PBX 市場は、固定電話インフラの IP 化・クラウド化の進展に加え、企業における DX 推進や働き方の多様化、業務効率化ニーズの高まり等を背景に、中長期的な市場拡大が見込まれております。一方で、従来型のビジネスフォン・PBX からクラウド PBX への移行が進む中、導入時の運用設計、既存電話環境からの移行支援、顧客ごとの業務フローに即した機能提供、AI 機能や外部システムとの連携、導入後のサポート体制等の重要性が高まっており、顧客獲得競争も一層激化していくものと認識しております。

このような市場環境のもと、クラウド PBX 市場における競争力を強化し、法人顧客の電話業務における利便性向上及び業務効率化を実現するためには、プロダクトの機能拡充に加え、販売チャネルの強化、導入支援体制の拡充に加え、両社の知見や顧客基盤を活用したサービス連携及び共同開発を通じて、継続的な価値向上を図っていくことが重要であると考えております。

今回の資本業務提携は、当社が「トビラフォン Cloud」の販売加速を推進する取り組みの中で、当社及びプロディライトが有するクラウド PBX 領域における技術、開発力、顧客基盤、販売チャネル及び営業・導入支援ノウハウ等を相互に活用することで、両社の競争力を高め、クラウド PBX 市場におけるシェア拡大を図るものです。また、両社が継続的かつ実効性のある協業を推進していくためには、業務面での連携に加え、資本関係を通じて両社の関係を中長期的に強化することが有効であると考えております。

今後両社は、クラウド PBX サービスの提供、販売チャネルの相互活用、導入支援体制の強化、サービス連携及び顧客ニーズを踏まえた継続的なサービス改善等を通じて、法人顧客の電話業務における課題解決に貢献するとともに、クラウド PBX 市場におけるシェア拡大及び両社の企業価値向上を目指してまいります。

■本資本業務提携の内容

- (1) クラウド PBX サービスの販売拡大、シェア拡大に向けた協業
- (2) サービス・機能改善及びプロダクト連携に向けた協議・検討
- (3) その他、両社の企業価値向上に資する取り組みを含む、両当事者が協議し合意した協業
- (4) アライアンスを強固にする資本提携

当社は、プロディライト元専務取締役川田友也氏が保有するプロディライトの普通株式合計 100,000 株を、東京証券取引所の立会外取引の場である ToSTNeT-1 により取得する予定です。また、当社とプロディライトは、本株式取得を前提として、資本業務提携に係る契約を締結いたします。

上記は、2026 年 7 月 14 日付で開示されているトビラシステムズの適時開示「株式会社プロディライトとの資本業務提携に関するお知らせ」に基づき要点を記載しております。詳細は適時開示を参照ください。

(適時開示：[株式会社プロディライトとの資本業務提携に関するお知らせ](#))

■代表者コメント



左：トビラシステムズ 代表取締役社長 明田 篤

右：プロディライト 代表取締役社長 小南 秀光

トビラシステムズ 代表取締役社長 明田 篤

当社は「中期経営計画 2028」において、「トビラフォン Cloud」の販売加速を重要な成長戦略の一つとして位置付けています。今回のプロディライトとの資本業務提携は、その取り組みを前進さ

せる大きな一歩であり、両社が有する技術や知見、事業基盤などの強みを相互に活用できることを大変心強く感じております。

両社の協業を通じて、お客様にはこれまで以上の価値を提供し、企業におけるボイスコミュニケーションの課題解決や DX 推進に貢献するとともに、クラウド PBX 市場におけるさらなる事業成長と企業価値向上を目指してまいります。

プロディライト 代表取締役社長 小南 秀光

当社は、クラウド PBX「INNOVERA」を中核に企業の電話 DX を支援してまいりました。今回の提携は、両社が競い合うのではなく、共に市場を拡大するパートナーとして、クラウド PBX 市場の成長を牽引していくための大きな一歩です。

両社の技術力や顧客基盤などの強みを活かし、より高い価値を提供するとともに、クラウド PBX 市場の発展と企業価値向上を目指してまいります。

■トビラシステムズについて



テクノロジーで社会課題の解決を目指し、特殊詐欺やフィッシング詐欺、グレーゾーン犯罪撲滅のためのサービスを提供しています。詐欺電話・詐欺 SMS 等の情報を収集・調査してデータベースを構築し、自動でフィルタリングする「迷惑情報フィルタサービス」は、固定電話、モバイル、ビジネス向けに展開し月間約 1,500 万人にご利用いただいています。

<会社概要>

会社名 : トビラシステムズ株式会社

代表者 : 代表取締役社長 明田 篤

証券コード : 4441 (東証スタンダード市場)

設立 : 2006 年 12 月 1 日

所在地 : 愛知県名古屋市中区錦 2-5-12 パシフィックスクエア名古屋錦 7F

公式サイト : <https://tobila.com/>

<本件に関するお問い合わせ先>

トビラシステムズ株式会社 IR 担当

メールアドレス : ir@tobila.com

お問い合わせフォーム : <https://tobila.com/contact/>