

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

プロディライト

5580 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年12月4日(月)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. クラウド PBX「INNOVERA」など IP 電話サービスをワンストップで提供	01
2. 独自開発の「INNOVERA」は課金型リカーリング収益のため採算向上が進みやすい	01
3. 好機に中期経営計画を策定、2026年8月期に営業利益で340百万円の達成を目指す	01
4. 2024年8月期は事業戦略の効果も現れ、50%営業増益という高い成長予想も射程圏内	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. サービスの特徴	04
2. サービス内容	05
3. 業界ポジションと同社の強み	08
4. 収益構造	10
■ 中期経営計画	12
1. 企業理念の実践	12
2. 中期経営計画	12
3. 事業戦略	14
■ 業績動向	15
1. 2023年8月期の業績動向	15
2. 財務状況	17
3. 2024年8月期の業績見通し	19
■ 株主還元策	21

■ 要約

「電話の DX」 実現でオフィスの働き方改革を支援

1. クラウド PBX 「INNOVERA」 など IP 電話サービスをワンストップで提供

プロディライト <5580> は、クラウド PBX（電話交換機）を通じて IP 電話サービスを提供する音声ソリューション企業である。独自開発のクラウド PBX 「INNOVERA」 を提供する「システムサービス」、IP 回線「IP-Line」を使用して音声通信を提供する「回線サービス」、グローバルで広く利用される Yealink Network Technology Co., Ltd.（以下、Yealink）などの「端末販売」という 3 つのサービスを展開している。これら 3 つのサービスをワンストップで提供することで、固定電話とモバイル端末の間の垣根を越えて、テレワークやフリーアドレス化といったオフィスの働き方改革を支援するほか企業の BCP（事業継続計画）をサポートし、固定電話から先進の電話環境へと「電話の DX（デジタルトランスフォーメーション）」の実現を目指している。

2. 独自開発の「INNOVERA」は課金型リカーリング収益のため採算向上が進みやすい

法人向け音声通信サービスの市場では、固定通信の契約数の減少が続く一方、モバイルや同社の扱う IP 電話サービスは伸びを続けている。そのなかで同社が属する、オフィスなど一般企業向けクラウド PBX 市場は、伸びは特段に大きいものの小規模企業が多く、同社は上場企業としてのスケールに加え、クラウド PBX も IP 回線も端末・アプリもワンストップで提供できる強みを発揮している。同社の収益は 3 つのサービスで構成されるが、主力の「INNOVERA」と「IP-Line」は課金型のリカーリング収益のため、採算向上が進みやすい。特に「INNOVERA」は、独自に開発したシステムのため高採算でもある。このような内外環境から、同社の成長余地は大きいと見られており、販売を加速できれば利益がそれ以上に伸びると予測されている。

3. 好機に中期経営計画を策定、2026 年 8 月期に営業利益で 340 百万円の達成を目指す

こうした好機に対し、同社は、次世代電話システムのリーディング・カンパニーを目指すこととなった。そのため中期経営計画を策定し、機能追加や SFA ※との連携などによる主力サービス「INNOVERA」の継続的進化、「電話の DX」の実現に向け AI 技術の応用ニーズを見据えたオプションサービスの開発による、パートナーシップ強化による首都圏中規模企業からのターゲット拡大、情報発信やスポンサーイベントへの積極的な参加によるブランド力の強化という 4 つの事業戦略を展開する方針である。これにより、「INNOVERA」のアカウント数や「IP-Line」のチャンネル数といった重要指標を向上させ、2026 年 8 月期に売上高で 2,751 百万円（3 年平均成長率 11.1%）、営業利益で 340 百万円（同 38.0%）の達成を目指す。

※ SFA（Sales Force Automation）：営業支援システム。営業のプロセスや進捗状況を管理し、営業活動を効率化する。

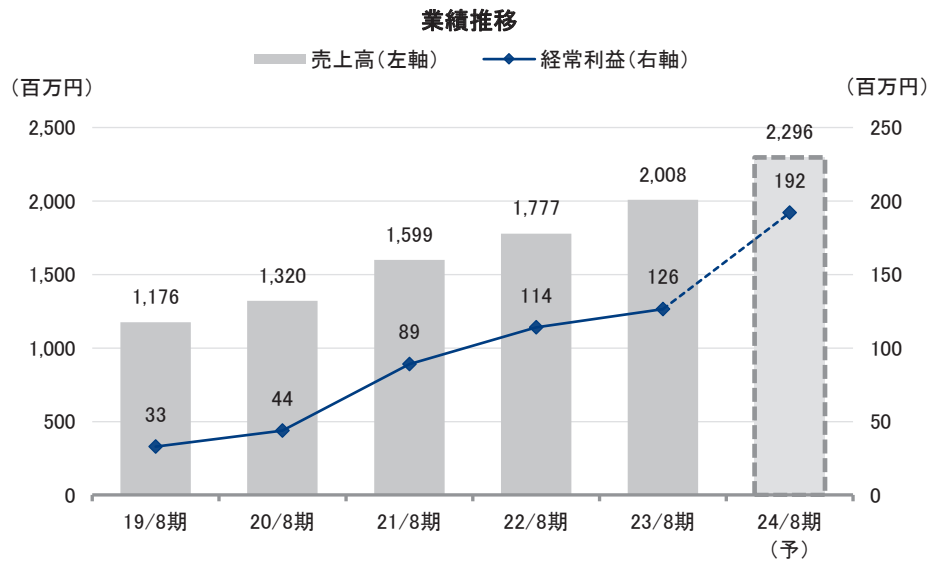
要約

4. 2024年8月期は事業戦略の効果も現れ、50% 営業増益という高い成長予想も射程圏内

2023年8月期の業績は好調で、売上高で前期比13.0%増の2,008百万円、営業利益で同16.9%増の129百万円と2ケタの増収増益となった。当初の計画に対しては、売上高はほぼ計画どおりだったものの営業利益で未達となった。しかしこれは、新スマートフォンアプリへの移行や既存の大口案件の消失が要因で、前者は一時的要因、後者はパートナーシップ強化を背景に新たな大型案件の確保が進んでおり、特に懸念する必要はないだろうと弊社では考えている。中期経営計画初年度の2024年8月期業績について同社は、売上高が前期比14.4%増の2,296百万円、営業利益が同50.9%増の195百万円と高成長を見込んでいる。足元でパートナーや連携の強化など積極経営を進めており、またターゲットの拡大など効果も見えてきたため、2024年8月期見通しは十分射程圏内にあると言える。

Key Points

- ・ 独自開発のクラウドPBX「INNOVERA」などIP電話サービスをワンストップで提供
- ・ 中期経営計画を策定、2026年8月期に営業利益で340百万円の達成を目指す
- ・ 事業戦略は順調に進捗、2024年8月期は50% 営業増益という高成長予想も射程圏内



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

■ 会社概要

独自開発のクラウド PBX とともに IP 回線・端末をワンストップで提供

1. 会社概要

同社は、クラウド PBX を利用した IP 電話^{※1} サービスを提供する音声ソリューション企業である。クラウド PBX を提供するシステムサービス、IP 回線によって音声通信を提供する回線サービス、IP 電話などの端末機器の販売を手掛け、オールインワンの IP 電話サービスをワンストップで提供することができる。システムサービスでは、クラウド技術を PBX に応用したクラウド PBX 「INNOVERA」を独自に開発、社内に設置していた PBX をクラウド上に構築することで、固定電話の機能をスマートフォンやパソコン、IP 電話機などにより場所を問わずに利用することができる。回線サービスでは「INNOVERA」に直接収容(接続)可能な IP 電話回線サービスの「IP-Line」を提供、端末機器の販売ではクラウド PBX と組み合わせて利用する SIP 電話機^{※2} を販売している。2023 年 8 月期のサービス別売上高構成比は、システムサービス 32%、回線サービス 54%、端末販売 13%、その他 2% となっている。

※1 IP 電話：インターネット接続によって通話ができる電話。

※2 SIP (Session Initiation Protocol) 電話機：プロトコルを利用した、インターネット上で利用できる電話機。

2015 年に「INNOVERA PBX」と「IP-Line」の提供を開始

2. 沿革

同社は 2008 年に、現 代表取締役社長の小南秀光(こみなみひでみつ)氏と専務取締役の川田友也(かわたゆうや)氏によって設立された。2011 年にクラウドコールシステムやビジネス電話システムの販売を開始、2015 年には現在主力となっているクラウド電話システム「INNOVERA PBX」とクラウド直接収容型電話回線「IP-Line」の提供を始め、2018 年には Yealink と SIP 端末のディストリビューター契約を締結した。2020 年に「INNOVERA」のメジャーアップデート「INNOVERA PBX 2.0」の提供を開始するとともに、AI 技術の取り込みを加速して業容を拡大、2023 年には東京証券取引所グロース市場上場を果たした。現在、中期経営計画を策定し、さらなる成長と業容拡大を目指しているところである。

会社概要

沿革

年月	概要
2008年 6月	コールセンター向け人材紹介・派遣事業として大阪府吹田市江坂に(株)プロディライトを設立
2009年10月	西日本電信電話(株)などの代理店としてコールセンター事業を開始 コールセンター向けクラウドコールシステムを開発
2011年 4月	クラウドコールシステム、ビジネス電話システムの販売を開始
2015年 3月	クラウドコールシステムのブランドを「INNOVERA」に統一
2015年 9月	クラウド PBX「INNOVERA PBX」の販売を開始
2015年10月	アルテリア・ネットワークス(株)と提携し、クラウド直接収容型回線「IP-Line」の販売を開始
2018年 3月	(株)クルーグのシステムサービス事業・端末販売事業を譲受 中国 Yealink とディストリビューター契約を締結し、SIP 端末の販売を開始
2020年12月	「INNOVERA」初のメジャーアップデート、「INNOVERA PBX2.0」の販売を開始
2022年 1月	「INNOVERA」初の AI オプションサービス、音声メッセージをテキストで届ける「Speech Posting」の販売を開始 「INNOVERA」専用スマートフォンアプリ「INNOVERA Call」の販売を開始
2022年 2月	通話内容をテキスト化する AI オプションサービス「INNOVERA Text」の販売を開始
2022年 9月	販売代理店制度「パートナープログラム」開始
2023年 2月	音声通話からユーザーの感情を分析できる AI オプションサービス「INNOVERA Emotion」の販売を開始
2023年 6月	東京証券取引所グロース市場に上場

出所：「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」よりフィスコ作成

事業概要

IP 電話システムをワンストップで提供

1. サービスの特徴

同社は、固定電話から先進の電話環境へと「電話の DX」を実現するクラウド電話システム及び、付随する電話回線や端末・アプリなどを提供している。主に PBX をクラウドで提供する「システムサービス」、公衆回線網から各端末まで IP 回線を使用して音声通信を提供する「回線サービス」、SIP 電話機などの「端末販売」という 3 つのサービスを展開しており、「電話の DX」に必要なオールインワン・サービスをワンストップで提供することが可能である。これにより、固定電話とモバイル端末の間の垣根を越えて、テレワークやフリーアドレス化といったオフィスでの働き方改革を支援するほか企業の BCP をサポートしている。なお、同社は、ほぼ音声ソリューション事業単一セグメントのためセグメント別の業績を開示していないが、サービス別の業況については開示している。

事業概要

サービス領域



出所：「新株式発行並びに株式売出届出目録見書」より掲載

「電話のDX」の中心クラウドPBX「INNOVERA」

2. サービス内容

(1) システムサービス

同社は、技術革新における大きなパラダイムシフトの1つであるクラウド技術をPBXに応用し、独自開発のクラウドPBX「INNOVERA」を開発、顧客に提供している。従来の固定電話におけるPBXや端末による場所の占有やメンテナンスといった制約がなくなるなど電話のあり方を根本から変えるシステムのため、顧客は様々なメリットを享受することができるようになった。

事業概要

INNOVERA と一般的な固定電話の違い

一般的な固定電話



出所：ホームページより掲載



メリットとしてはまず、03 や 06、0120 といった発着信や内線通話などの固定電機能も、場所を問わずスマートフォンや PC で使うことができることだ。固定電話など従来の電話システムの弱点であった架電場所の制約をなくしたため、テレワークやフリーアドレス化などオフィスの働き方改革を支援することができる。クラウドなので導入する際に機器を必要としないため、設置や運用、メンテナンスといった手間をかけずに常に最新の状態で見られるうえ、電話交換機を設置する場所がいらないので省スペースでもある。発着信や内線番号、自動音声応答の設定など電話環境の変更が必要な場合、従来の PBX では専門家による現地での作業のみならず専門技術・知識が必要だったが、それも不要で、Web ブラウザから容易に設定を変更することができる。もちろん従来の PBX のような機械的な故障がないので、現場での修理作業も不要である。

さらに、全通話録音、段階着信ガイダンス設定、AI による通話のテキスト化など機能の追加を容易に行えるうえ、他サービスとの API (Application Programming Interface) 連携など高い拡張性がある。このような拡張オプション機能の 1 つに「INNOVERA Outbound」があり、発信から情報入力・確定まで一連のコールワークを、単純明快な架電画面をマウス 1 つで完結させることが可能となっている。このため、PC 操作が苦手なオペレーターでも簡単に操作することができ、コールセンターでは誰でも即戦力とすることができる。後述する自社独自の電話回線「IP-Line」を利用することで、主要都市を含め約 40 種類の市外局番を利用することができるうえ、電話番号をそのまま固定回線から IP 回線へと移行することもできる。もちろん新たな番号も取得することができる。どのシステムとも幅広く連携できるため、現在利用中の外部システムを API でつなぐことで、効果的に外部システムを活用できるうえ、自社サービスの拡張も図ることができる。なお、API 連携では、Salesforce 及び kintone という 2 大営業支援システムとの連携が可能となっている。また、AI 技術を使ったオプションサービスの提供も開始しており、通話内容をテキストで届ける「目で聴く」電話「Speech Posting」や、ワークマネジメントソリューション「INNOVERA Emotion」を提供している。

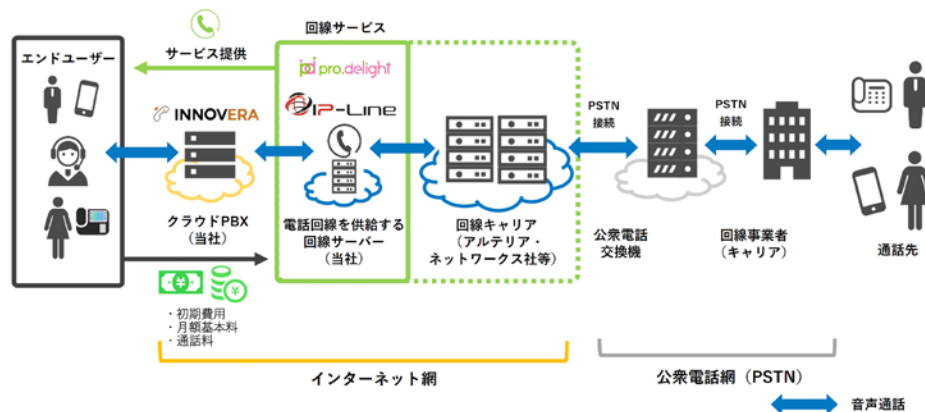
事業概要

(2) 回線サービス

同社は、電気通信事業を展開するアルテリア・ネットワークス(株)※と提携した回線「IP-Line」の提供など、クラウド上の「INNOVERA」に直接収容可能なIP電話回線サービスを展開している。従来の電話では開設時に屋外から屋内へ電話回線を引く必要があったが、「IP-Line」では、クラウド上の「INNOVERA」に直接収容することでインターネットを介して音声通話を行うことができるため、電話回線の設置が不要となっている。このように物理的な電話回線がいらないことから、インターネットがつながっていれば災害時でも電話の利用が可能であり、企業のBCP対策としても有効とすることができる。

※丸紅<8002>及びセコム<9735>の公開買付により、2023年10月18日に上場廃止した。

回線サービスの概要



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

「IP-Line」の特徴は、同社独自のIP電話回線にあり、インターネットを用いるため市内や市外という区別がなく、全国一律の料金で通話が可能となっている点にある。「IP-Line」のメリットは、番号の提供エリアが東京03・大阪06だけでなく全国主要都市の市外局番をカバーしている点※1にあり、他社で全国カバーをしていないため断念したクラウドPBXの導入も実現可能な場合がある。また、今使っている電話番号を変えずに、固定電話回線からIP電話回線へ移行することができる※2。日本の通話のおよそ4分の1が90秒以内に終了していると言われる一方で、一般的なIP電話回線はつながっただけで180秒分の通話料が発生することが多いが、「IP-Line」では他社にない「90秒課金」を採用している。理論上、同社に切り替えるだけで最大42.5%の通話料削減が見込まれる。「IP電話は音質が悪い」というイメージがあるが、「IP-Line」は64kbpsという低圧縮の音声通話を実現、固定電話に匹敵するクリアな音声を提供している※3。国際電話にも対応しており、発着信を行える国・地域を限定しているため安心して利用できるうえ、業界トップクラスの安さを実現している。発信者の通話料負担がない着信課金番号である0120/0800が使える「Free-ProLine」も用意している。

※1 一部に提供エリア外の番号がある。

※2 一部に提供できないエリアもある。

※3 通信環境により異なる。

事業概要

(3) 端末販売

同社は、クラウド PBX と組み合わせてインターネット環境下で利用可能な SIP 電話機を販売している。世界トップの SIP 電話プロバイダーである中国 Yealink との間で、日本における SIP 電話機の総代理店契約を締結し、販売やサポート、日本語ファームウェア（組み込みソフトウェア）の開発と運用を担っている。Yealink の高い技術力と品質管理を背景とした SIP 電話機は、製品不良率や静電気対応、落雷対応などに優れているうえ、Microsoft Teams と連携できるため、欧州を中心に広く世界各地で利用されている。「INNOVERA」以外の他社製クラウド PBX でも使用可能なため、端末単独での販売も行っている。ただし、今後はアプリの導入によって、個人所有のスマートフォンの利用を図っていく考えである。ほかに、4K 表示で 1,200 万画素カメラや高機能スピーカーを搭載する Web 会議用大型ディスプレイ「MAXHUB」の販売も行っている。「MAXHUB」はプレゼンテーション機能やホワイトボード機能、Web 会議機能を有しているため、様々な会議を効率的に運営することが可能である。さらに、ビジネスシーンのみならず、電子黒板として教育現場への導入も進んでおり、教育の IT 化の一翼も担っている。

優位性の高いクラウド PBX「INNOVERA」

3. 業界ポジションと会社の強み

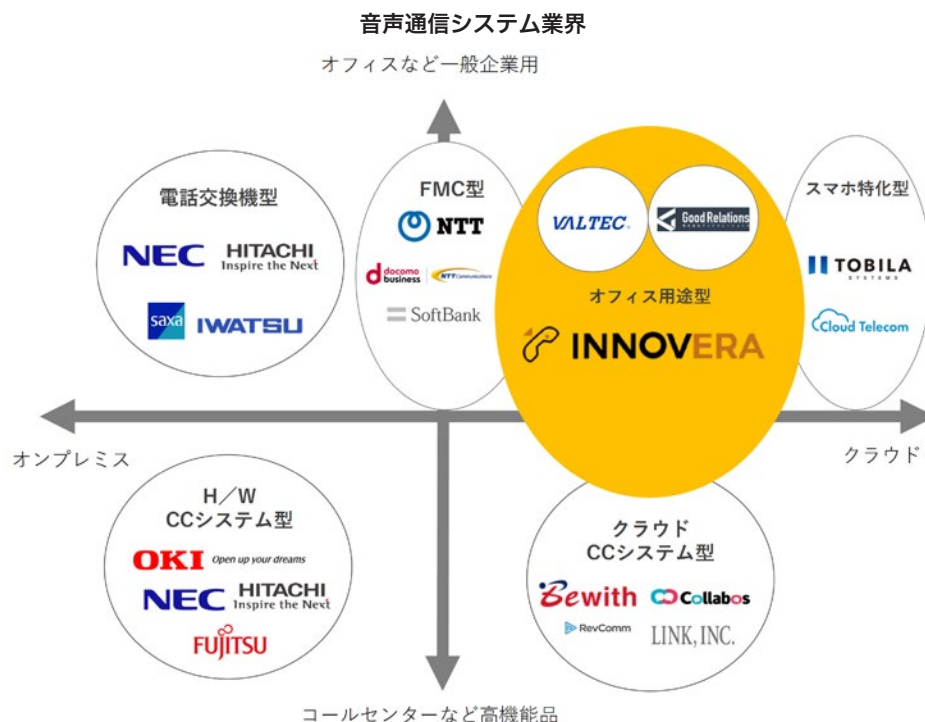
音声通信サービスにおいて、固定通信の契約数減少が続く一方、モバイルや同社の扱う 0ABJ 番号を IP で使える 0ABJIP 電話が伸びを継続している。そのなかでクラウド PBX 市場は、法人向け固定電話サービスが頭打ちとなるなか、強い伸びを続けていると言われている。テレワークの定着やフリーアドレス化などのオフィス環境の変化や、企業の BCP 対策の強化などを背景に、足元では、ハードウェアとしてのビジネスフォンや PBX から、固定電話とモバイルを融合させたソフトフォンやクラウド PBX へとシステム面でのシフトが進み、直収型電話サービスや加入電話などのアナログ / ISDN から、050IP 電話や 0ABJIP 電話など IP 電話への回線面でのシフトが続いているため、今後も着実に成長していくことが見込まれている。特にシステム面でハードウェアオンリーの企業が依然 8 割ほどあり、便利なクラウド PBX への急速なシフトが予測されている。

事業概要

法人向け音声通信サービスという切り口においても、システムを提供する企業は幅広い。電話機交換機やハードウェア型のシステムを提供している企業は重電メーカーなど大手企業に多く、モバイルで固定電話のシステムを使えるようにした FMC (Fixed Mobile Convergence) 型はモバイル大手、よりクラウドを活用したオフィス用途型やスマートフォン特化型、高機能が必要なクラウド CC^{※1} システム型は新興企業が多くなっている。なかでも同社が属するオフィスなど一般企業向けクラウド PBX 市場は新興の小規模企業が多く、上場企業としてのスケールがあり、かつ回線も端末・アプリもオールインワンで提供できる企業は同社のみで、大きな強みとなっている。また、同社の「INNOVERA」は、FMC 型に対しては固定電話とモバイルの単純な融合以上の機能を提供することができ、スマートフォン特化型に対しては固定電話の番号や機能をそのまま利用できるうえ新たに番号を増やすこともできる。クラウド CC システム型に対しては高度な専用システムが必要なく、電話交換機型や H/W^{※2} CC システム型に対してはハードウェアの設置場所や専門知識、メンテナンス、導入コストなどの面で優位性がある。このように同社の「INNOVERA」は様々なシステムに対して強みを発揮しているが、特に強みと言えるのは、ワンストップ・ソリューション、ユーザー目線で開発したことによるユーザビリティ、他社システムとの連携におけるフレキシビリティの3つだと思われる。

※1 CC：コールセンター/コンタクトセンター。

※2 H/W：ハードウェア。



コールセンターなど高機能品

注：オンプレミス：システム稼働やインフラ構築に必要なサーバーやネットワーク機器、ソフトウェアなどを自社で保有して運用する形態

出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

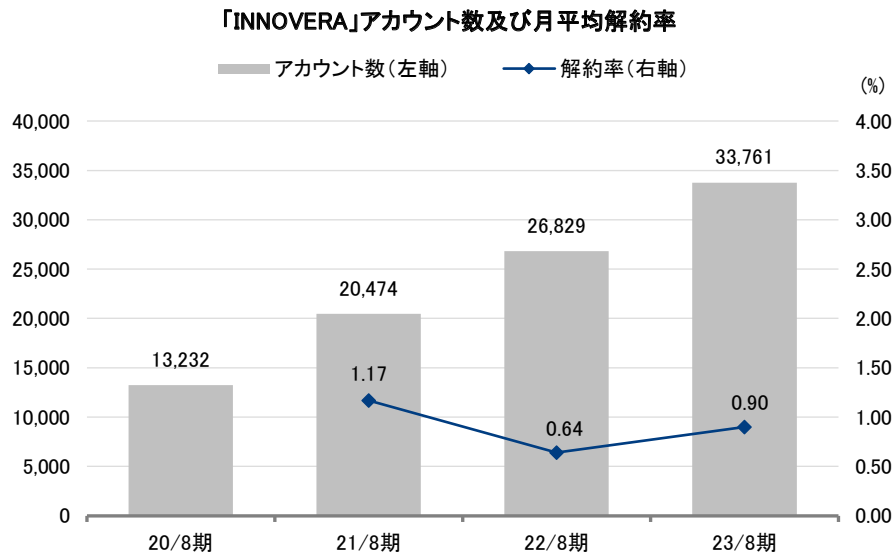
成長と採算向上が両立する収益構造

4. 収益構造

同社の収益は、おおよそ「INNOVERA」「IP-Line」及び端末販売で構成される。「INNOVERA」の収益は初期設定収益及びオプションを含むシステムの月額固定の利用料金からなり、アカウント数（利用端末数）の増加とオプション利用率の上昇が成長のドライバーとなる。「IP-Line」は初期設定収益と、月額固定の利用料金及び通話料に応じた課金からなり、チャンネル数（同じ電話番号での同時利用可能者数）や通話時間を増やすことで成長が加速する。端末販売は「Yealink」の電話端末や電子黒板の販売代金からなり、販売台数が収益の伸びを支える。「INNOVERA」「IP-Line」「Yealink」はオールインワンで導入されることが多いが、システムと回線の利用はリカーリング収益※のため、利用が多くなるほど採算が向上し、期ごとに収益が積み上がる傾向がある。しかも、リカーリングの売上高構成比は約8割という高率となっており、同社の成長と安定収益を支えている。なかでも「INNOVERA」は同社が独自に開発したシステムのため高収益だが、「IP-Line」と「Yealink」はそれぞれアルテリア・ネットワークスやYealinkなどへの下払いが発生する。また、パートナーシップを強化していることもあってパートナー向けインセンティブが変動費的に増える可能性はあるが、それ以外に大きく増える要素はないと見られる。なお、同社は「INNOVERA」アカウント、「IP-Line」チャンネル、リカーリング率の3つを重要指標として特別にウオッチしている。

※リカーリング収益：サービスの継続的提供などにより発生する課金収益で、ストック型収益とも言う。一般にコスト効率が高い。

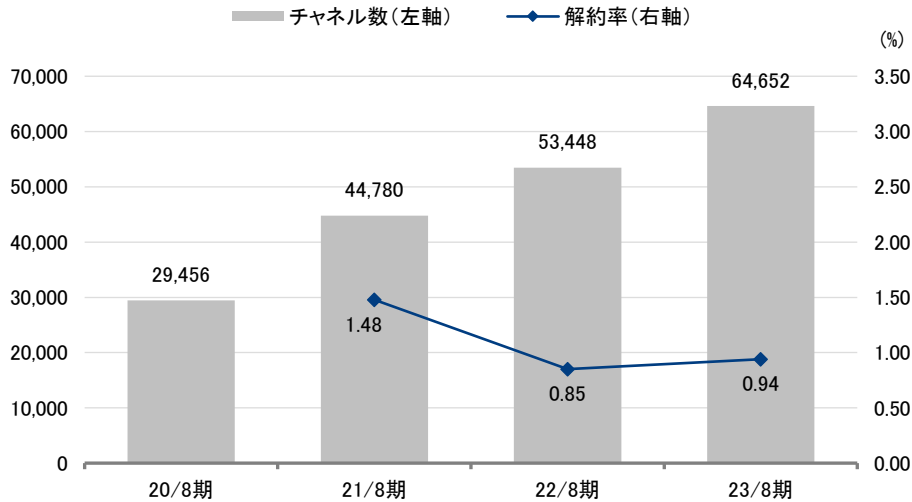
重要指標の推移



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

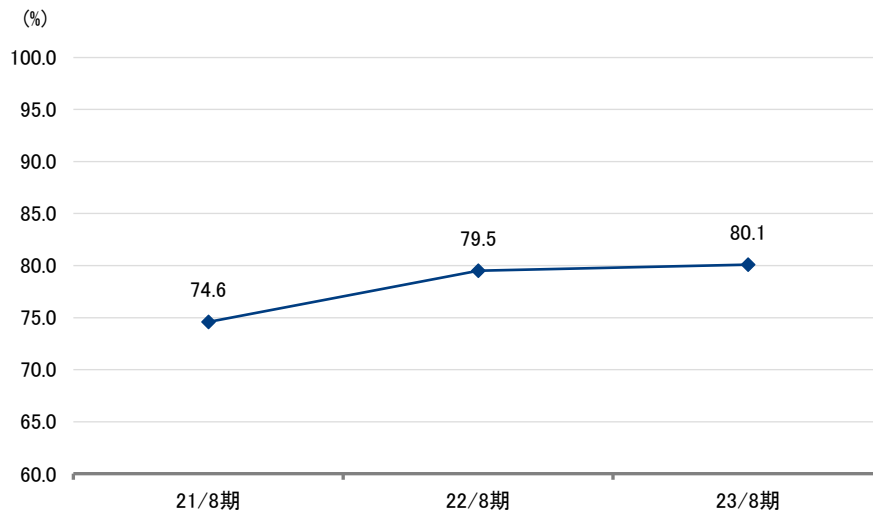
事業概要

「IP-Line」チャンネル数及び月平均解約率



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

リカーリング率



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

同社のメインターゲットは首都圏にある従業員11人～100人の中堅企業だが、初期設定を必要としない小規模向けプランの導入や、「INNOVERA PBX 2.0」へのアップデートで利用ユーザー数の上限が増えたことを背景に、従業員10人以内の土業やスタートアップ、さらに大企業へとターゲットを拡大することになった。これに併せて、2022年9月に販売代理店制度「パートナープログラム」を開始し、主要都市圏のみならず地方まで、中堅企業のみならず小規模企業から大企業までを網羅できるようになり、拡大するクラウドPBX市場を同社の成長に取り込んでいく体制が整ったと言える。2023年8月期に、7割だったパートナー経由の売上高が一時的に8割に増えたり、大型案件が増えたりと、既にパートナーシップ強化などの効果が現れ始めたようだ。

■ 中期経営計画

次世代電話システムのリーディング・カンパニーを目指す

1. 企業理念の実践

マーケットが拡大するなかで、クラウド PBX のパイオニアである同社はリカーリング収益を中心に成長を続けてきた。足元では「INNOVERA」のアップデートや「パートナープログラム」の導入などにより、対象ターゲットも広がってきた。これを機に、同社は国内で数少ないクラウド PBX の「メーカー」として、企業理念の「日々挑戦」やミッションの「これからもつながるを、もっと。」を実践するため、これまでの良き電話文化を継承しながら「電話の DX」を推進して業界をリードしていくという考えを打ち出した。固定電話とモバイル間の垣根を越え、ユーザーの利便性向上を図り、次世代電話システムのリーディング・カンパニーを目指す方針である。

2026年8月期に営業利益 340 百万円を達成する計画

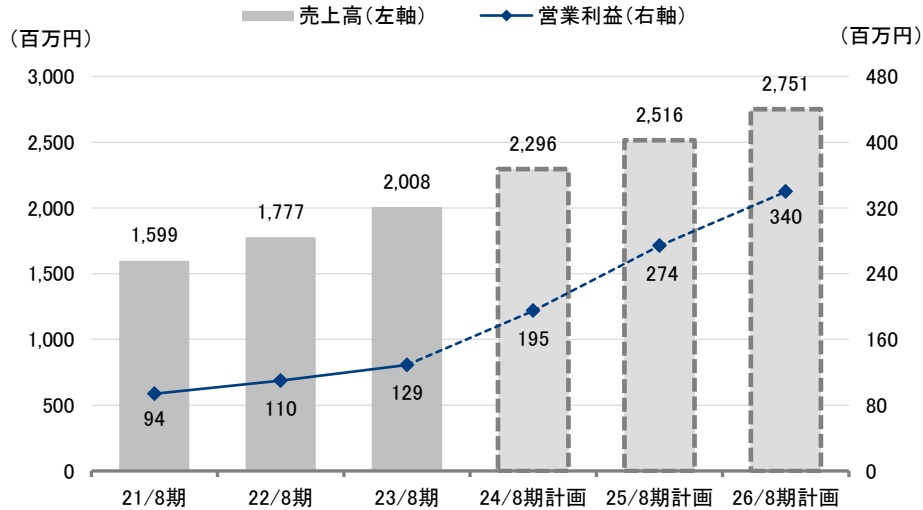
2. 中期経営計画

次世代電話システムのリーディング・カンパニーを目指すため、同社は中期経営計画と事業戦略を策定した。中期経営計画では、2026年8月期に売上高 2,751 百万円（3年平均成長率 11.1%）、営業利益 340 百万円（同 38.0%）を達成する高い成長を狙っている。高成長を狙う背景には、システムサービスと回線サービスの好調を続けるという前提の下、「INNOVERA」など高採算サービスの売上高構成比が上昇するとともにリカーリング率が着実に伸びる一方で、端末のアプリ化が進んでいくという想定がある。この結果、営業利益率が継続的に向上する予想となっている。競争激化や技術革新など一般的に想定されるリスクはあるが、現状の市場環境や足元の同社業績を勘案すると、中期経営計画の目標値は十分射程圏内にあるとすることができる。

中期経営計画

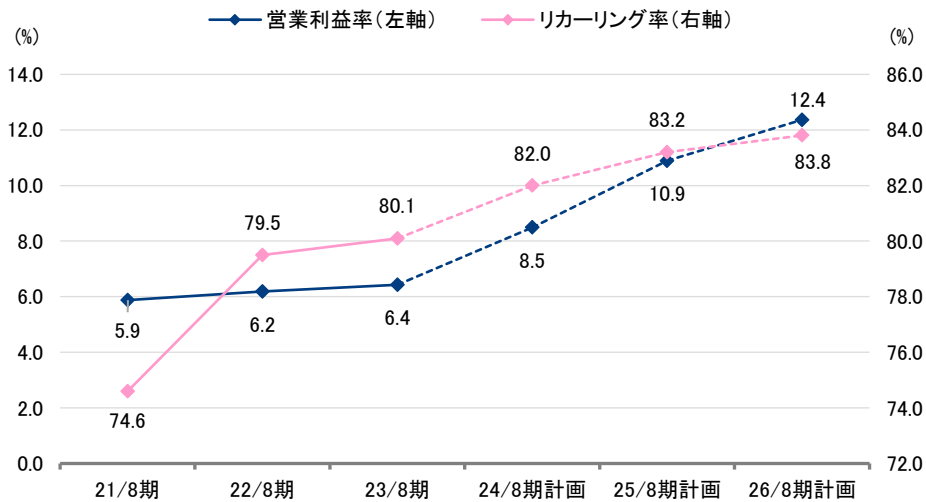
中期経営計画目標値

売上高と営業利益の推移



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

営業利益率とリカーリング率の推移



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

事業戦略を推進し、重要指標を引き上げる

3. 事業戦略

中期経営計画を達成するため、(1) 主力サービス「INNOVERA」の進化、(2) AI技術の応用、(3) パートナーシップの強化、(4) ブランド力の強化——という、従来からも取り組んでいる4つの事業戦略を強化することによって、「INNOVERA」のアカウント数などの重要指標を向上させていく方針である。

(1) 主力サービス「INNOVERA」の進化

機能追加やSFAとの連携などによって、常に「INNOVERA」の進化を図っていく計画である。2023年8月期までの成果として、Webマーケティング & セールステックのジオコード<7357>の業務管理/MA向けクラウド営業支援ツール「ネクストSFA」との連携や、管理画面やスマートフォンから在席や離席など待機中の従業員の状況を確認できるプレゼンス機能の追加などによって「INNOVERA」を進化させた。2024年8月期以降は、幅広いSFAユーザーにソリューションを提供するため、営業支援プラットフォームで国内有数のkintone(サイボウズ<4776>)やグローバル企業のSalesforceとの連携を推進するほか、業務用音響機器のTOA<6809>のIPオーディオシステムとの連携、状況や条件に応じて着信するユーザーをあらかじめ指定できる機能の付加なども進めていく。

(2) AI技術の応用

外部AIベンダーの技術を活用し、今後見込まれるニーズを見据えたオプションサービスを開発する方針である。2023年8月期には、音声から感情を解析することで、電話業務で通話しているユーザーの状態を5段階で表示する「INNOVERA Emotion」の提供を開始した(特許出願中)。2024年8月期以降は、テキストで音声を読み上げる音声合成技術(2024年8月期リリース予定)、通話録音や留守電の内容を翻訳する音声翻訳技術(2025年8月期リリース予定)、様々な言語に対応した多言語通訳(2025年8月期リリース予定)などの提供を計画している。そのため、完成度の高いエンジンを有する様々なAIベンダーとの協業を進めているところである。このようにAIなどの新技術を積極的に活用することで、将来的に言語やハンディキャップを超えて心を通わせることのできる「バリアフリー・コミュニケーション」プラットフォームを構築する意向である。

(3) パートナーシップの強化

2023年8月期に、これまでの代理店制度を強化した「パートナープログラム」を開始するとともに、営業が個別に対応していた情報を提供する専用ポータルサイトの開設や、販売促進のためのパートナー向けの勉強会の開催を実行した。2024年8月期以降は、ランキングの細分化やゴールドパートナーの設置などパートナーランキング制度の充実、日本各地域を担当するパートナーの戦略的開拓、ポータルサイトで自動的に見積もりができる機能の搭載などにより積極的にパートナーシップを強化、小規模向けプランの開発や「INNOVERA PBX 2.0」へのアップデートにより、小規模～大規模企業、日本全国に広がったターゲットを積極的に取り込んでいく方針である。

(4) ブランド力の強化

Web サイトを中心とした広告活動に加え、情報発信やスポンサーイベントへも積極的に参加する計画である。2023年8月期までの成果として、リスティングの本格活用やランディングページ（サービス紹介ページ）の改善など、リスティング広告やインプレッション広告など Web を中心にサービスを訴求する一方、YouTube 広告への配信も開始した。2024年8月期以降は、継続的な展示会への出展やプレスリリースなどを活用した情報発信、スポーツチームのスポンサーや地方自治体のイベント協賛などに比重を置き、従来にも増してブランド力の強化を積極的に図っていく考えである。

業績動向

中期経営計画スタートに向けて極めて順調に推移

1. 2023年8月期の業績動向

2023年8月期の業績は、売上高で前期比13.0%増の2,008百万円、営業利益で同16.9%増の129百万円、経常利益で同10.2%増の126百万円、当期純利益で同10.7%増の90百万円と、好環境を背景に2ケタ増収増益の好決算となった。当初計画に対しては、売上高はほぼ計画通りだったものの、営業利益で27百万円、経常利益で26百万円、当期純利益で11百万円の未達となった。しかしこれは、後述するが、中期経営計画に向けて事業戦略が既に極めて順調に立ち上がってきていることも一要因のため、特段に懸念する必要はなさそうだ。

2023年8月期業績

(単位：百万円)

	22/8期		23/8期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	1,777	100.0%	2,008	100.0%	13.0%
売上総利益	856	48.2%	963	48.0%	12.4%
販管費	746	42.0%	834	41.5%	11.8%
営業利益	110	6.2%	129	6.4%	16.9%
経常利益	114	6.5%	126	6.3%	10.2%
当期利益	81	4.6%	90	4.5%	10.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、ロシア・ウクライナ情勢の長期化、エネルギー・資源価格の高騰、円安の影響に伴って国内物価の上昇が続いているものの、各種政策の効果に加え、新型コロナウイルス感染症の5類感染症への移行に伴う景気の回復やインバウンド需要の増加、雇用・所得の改善などにより、内需を中心に緩やかな回復傾向にあった。同社の属する音声通信サービス業界では、OABJ 電話サービス（法人利用）が縮小したものの、クラウド PBX や FMC の市場は順調に伸びているようで、今後もテレワークやフリーアドレス化といったオフィス環境の変化、企業の BCP 対策の強化などを背景に、引き続き成長が見込まれる状況である。

業績動向

こうした環境下、同社は引き続き、クラウド PBX「INNOVERA」を中心に様々な IP 電話回線、スマートフォンアプリ、ネット回線、固定端末をワンストップで提供し、顧客の「電話の DX」の実現とさらなる収益力の向上に取り組んだ。具体的には、2023 年 2 月に「INNOVERA」AI オプション第 3 弾として「INNOVERA Emotion」をリリース、3 月にはジオコードの「ネクスト SFA」との API 連携サービスを開始した。また、7 月にプレゼンス機能を「INNOVERA」に実装、電話での問い合わせを Web の案内に誘導することで対応の効率化を図る「SMS 送信」機能の開発を完了する（2023 年 10 月リリース）など、「INNOVERA」の一層の進化を進めた。2022 年 9 月に開始した販売代理店制度「パートナープログラム」では、獲得アカウント数に応じて販売代理店のランクを設定する「メンバーシップ制度」を導入するなど、販売代理店とのパートナーシップ強化を通じた販売力の拡充に取り組んだ。

2023 年 8 月期サービス別収益状況

(単位：百万円)

【サービス別売上高】	22/8 期		23/8 期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
システムサービス	573	32.2%	636	31.7%	11.1%
回線サービス	945	53.2%	1,077	53.7%	14.1%
端末販売	233	13.0%	251	12.5%	7.9%

【サービス別売上総利益】	22/8 期		23/8 期		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
システムサービス	357	62.4%	379	59.6%	6.2%
回線サービス	400	42.3%	459	42.6%	14.9%
端末販売	74	31.6%	82	32.7%	11.5%

注：上記サービスのほか、電力販売による売上高がある。
 出所：決算短信よりフィスコ作成

この結果、2023 年 8 月期における同社のサービス別の業績は次のとおりとなった。システムサービスは、引き続き DX 需要が堅調なところにパートナープログラム導入が奏功し、「INNOVERA」のアカウント数を前期比 25.8% 増の 33,761 件と順調に伸ばした。その結果、売上高は前期比 11.1% 増の 636 百万円、売上総利益は同 6.2% 増の 379 百万円、売上総利益率は 59.6% となった。回線サービスは、「INNOVERA」のアカウント数増に伴うチャンネルの増加や、既存顧客の事業や拠点拡大などによるチャンネルの追加があったことから、「IP-Line」の総チャンネル数が前期比 21.0% 増の 64,652 チャンネルと拡大し、売上高は同 14.1% 増の 1,077 百万円、売上総利益は同 14.9% 増の 459 百万円、売上総利益率は 42.6% となった。端末販売は、「INNOVERA」の大型案件受注を背景に Yealink 製 SIP 端末の販売が好調だったことから販売台数が増加、売上高は同 7.9% 増の 251 百万円、売上総利益は同 11.5% 増の 82 百万円、売上総利益率は 32.7% となった。

業績動向

このように同社は、「INNOVERA」アカウント数、「IP-Line」チャンネル数ともに高い伸びとなったうえ月平均解約率が1%以下の低位を継続したことで、順調に売上高を拡大することができた。また、自社開発が主力のシステムサービスで採算改善が進み、回線サービスではスケールメリットが働いたことに加え、同社サービスの多くがリカーリング収益型のサービスのため、既存サービスの積み上がりによって粗利ミックスも順調に向上したようだ。しかし、インセンティブの支払等が増加したことにより、全体の売上総利益率を引き下げることとなった。一方、販管費に関しては、給与の増加や上場費用の発生はあったものの、リカーリング収益型のため売上高の拡大に比例して増加せず、販管費率は売上高比で大きく改善することとなった。この結果、営業利益は2ケタ増益を達成することができた。なお、営業外収益で保険解約返戻金11百万円、営業外費用で上場関連費用10百万円が発生した。

売上高が計画を達成する一方で営業利益は計画に対して未達となったが、これは、特に第4四半期に入って大口案件が消失したこと、パートナープログラムへの注力により販売インセンティブが想定以上に増加したこと、新スマートフォンアプリへの移行に伴って営業リソースが割かれたこと、また従来のアプリのライセンス費用を一括消却したことが要因で、おおむね一時的な要因、かつ2024年8月期以降に収益貢献する内容である。大型案件の消失についても、パートナーシップの強化を背景に、2024年8月期に向けて新たな大型案件の確保が進んでいるもようなので、特に懸念する必要はないだろうと弊社では考えている。

財務やキャッシュ・フローの状況が大きく改善

2. 財務状況

財務状況は、東京証券取引所グロース市場への上場を背景に自己資本が増加し、自己資本比率が前期末比25.1ポイント上昇の56.2%になるなど大きく改善した。2023年8月期末の資産合計は同297百万円増加の1,162百万円となった。内容は、流動資産が同292百万円増加の985百万円となり、これは主に現金及び預金が289百万円、売掛金が31百万円増加した一方、商品が28百万円減少したことによる。また、固定資産が同5百万円増加して176百万円となったが、これは主に建物が3百万円、ソフトウェアが15百万円増加した一方、投資その他の資産のその他が16百万円減少したことによるものである。負債合計は同85百万円減少の509百万円となった。内容は、流動負債が26百万円増加の350百万円となり、これは主に未払法人税等が20百万円、買掛金が9百万円、未払費用が1百万円、賞与引当金が3百万円増加した一方、1年内償還予定の社債が10百万円、訴訟損失引当金が1百万円、1年内返済予定の長期借入金が1百万円減少したことによる。固定負債が112百万円減少して158百万円となったが、これは主に長期借入金が103百万円、社債が10百万円減少したことによるものである。純資産合計は同383百万円増加の652百万円となったが、これは東京証券取引所グロース市場への上場に伴う公募増資により、資本金が146百万円、資本剰余金が146百万円増加したこと、及び当期純利益90百万円の確保により利益剰余金が増加したことによるものである。

業績動向

貸借対照表

(単位：百万円)

	22/8 期末	23/8 期末
流動資産	693	985
固定資産	171	176
資産合計	864	1,162
流動負債	324	350
固定負債	270	158
負債合計	595	509
株主資本	269	652
純資産合計	269	652
負債純資産合計	864	1,162

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	22/8 期	23/8 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	89	148
投資活動によるキャッシュ・フロー	-66	-60
財務活動によるキャッシュ・フロー	-89	153
現金及び現金同等物の期末残高	244	485

出所：決算短信よりフィスコ作成

2023年8月期末の現金及び現金同等物残高(以下「資金」)は前期末比241百万円増の485百万円となり、キャッシュ・フローの状況も大きく改善した。内容は、営業活動によるキャッシュ・フローが前期比66.3%増の148百万円の収入となった。これは主に税引前当期純利益126百万円、棚卸資産の減少額28百万円、減価償却費25百万円、未払消費税等の増加額3百万円、仕入債務の増加額9百万円などの資金の増加があったことによる。一方、保険解約返戻金11百万円、売上債権の増加額31百万円、法人税等の支払額30百万円、訴訟損失引当金の減少額1百万円、前渡金の増加額1百万円といった資金の減少もあった。投資活動によるキャッシュ・フローは同7.9%減の60百万円の支出となった。これは主に保険積立金の解約による収入26百万円があった一方、定期預金の預入による支出48百万円、無形固定資産の取得による支出32百万円があったことによる。また、財務活動によるキャッシュ・フローは前期の89百万円の支出から153百万円の収入となった。これは主に新株の発行による収入293百万円があった一方、長期借入金の返済による支出105百万円、社債の償還による支出20百万円、上場関連費用の支出10百万円があったことによるものである。

積極経営継続で前期を上回る成長を期待

3. 2024年8月期の業績見通し

2024年8月期業績について同社は、売上高が前期比14.4%増の2,296百万円、営業利益が同50.9%増の195百万円、経常利益が同52.1%増の192百万円、当期純利益が同40.9%増127百万円と、前期を上回る高い成長を見込んでいる。

2024年8月期業績見通し

(単位：百万円)

	23/8期		24/8期		増減率
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	2,008	100.0%	2,296	100.0%	14.4%
売上総利益	963	48.0%	1,112	48.4%	15.4%
販管費	834	41.5%	917	39.9%	9.9%
営業利益	129	6.4%	195	8.5%	50.9%
経常利益	126	6.3%	192	8.4%	52.1%
当期利益	90	4.5%	127	5.5%	40.9%

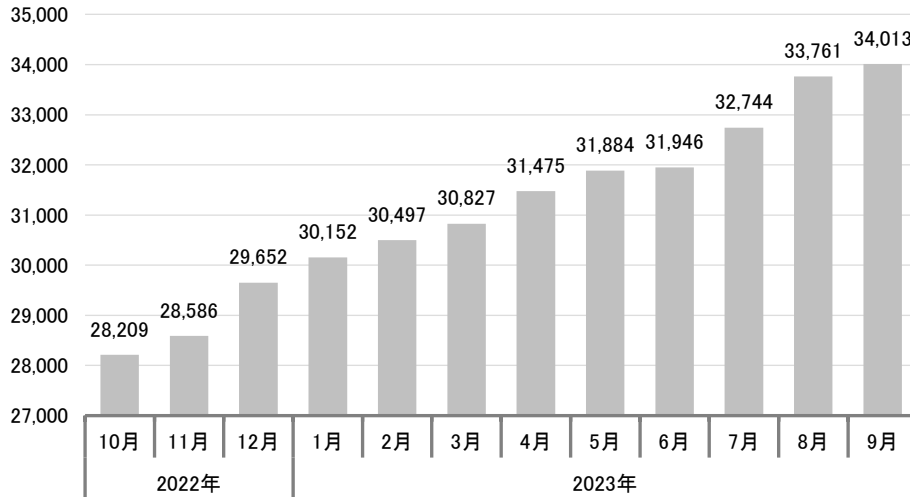
出所：決算短信、「事業計画及び成長可能性に関する事項」よりフィスコ作成

ウクライナ情勢による資源価格の高騰や日米金利差による円安の影響などにより国内物価の上昇が続いているが、新型コロナウイルス感染症に対する規制緩和や政府の総合経済対策などによって、日本経済は引き続き緩やかな回復基調が予想されている。このような環境下、同社はAIを活用したオプションサービスを順次開発して「INNOVERA PBX 2.0」の進化に注力し、中期経営計画の達成を目指すとともに、「電話のあり方」を変える「電話のDX」を実現していく方針である。このため、パートナープログラムの拡充によって一層の販売力強化を進めるとともに、「INNOVERA PBX 2.0」のAI技術を応用したオプションサービスの第4弾となる「音声合成」の開発や、他社とのAPI連携などに注力する計画である。

2024年8月期に入って、AI技術の活用に関しては「INNOVERA Emotion」の基本発明を特許出願、パートナープログラムについては電話関連商材の老舗大手と販売パートナー契約を締結した。また、連携に関しては、TOAとの連携のなかでスマートフォンなどから場内アナウンスなど放送が行えるソリューションの提供を開始する一方、エイツーが提供する電話端末などから電子錠の操作や構内放送を行うことができるVoIP機器「LANdeVOICE」との連携を開始した。このように同社は積極経営を続けていることから、顧客も主要都市圏の中堅企業オンリーから大型企業や地方企業へと広がりを見せ始めているようだ。このため、足元の重要指標である「INNOVERA」のアカウント数と「IP-Line」のチャンネル数は順調に拡大しており、通期の売上高も前期を上回る伸びが見込まれる。一方、リカーリング収益がメインの「INNOVERA」と「IP-Line」が伸びていることから、採用増と給与アップにもかかわらず粗利ミックスの向上と販管費率の抑制が効き、同社予想のように、営業利益が売上高の伸びを大きく上回ることが十分想定される状況となってきた。

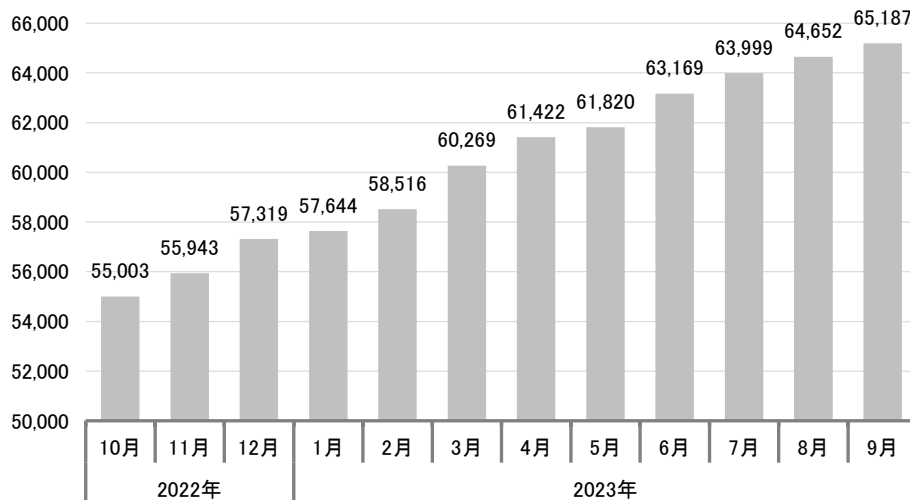
業績動向

「INNOVERA」アカウント推移(月次)



出所：同社リリースよりフィスコ作成

「IP-Line」チャンネル推移(月次)



出所：同社リリースよりフィスコ作成

■ 株主還元策

財務体質強化と事業成長のための投資を優先

同社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題の1つとして認識している。経営成績に応じた利益配分を行うことを基本方針とし、将来の事業展開と企業体質強化のための内部留保資金の確保を図りつつ、業績及び配当性向等を総合的に勘案して決定する方針である。現時点において、同社は、財務体質の強化と事業の成長のための投資が必要であると考え、これまで配当を実施していない。内部留保資金の使途については、財務体質の強化と新サービスの開発、人員の充実をはじめとした事業成長のための投資に活用する方針である。なお、同社は、剰余金の配当を行う場合には、年1回の期末に行うことを基本方針としており、期末配当の決定機関は株主総会としている。また、同社は中間配当を取締役会決議で行うことができる旨を定款に定めている。以上から、2024年8月期も配当を実施しない予定である。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp