

|| 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 >>>](#)

2024年6月24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. クラウド PBX 市場は伸びが大きいうえ、強みを発揮しやすい市場	01
3. 中期経営計画を策定、2026 年 8 月期に営業利益 340 百万円を目指す	01
4. 2024 年 8 月期は事業戦略の効果も現れ、高成長予想も射程圏	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. サービスの特徴	05
2. サービス内容	05
3. 業界ポジションと会社の強み	08
4. 収益構造	10
■ 中期経営計画	11
1. 企業理念の実践	11
2. 中期経営計画	11
3. 事業戦略	12
■ 業績動向	13
1. 2024 年 8 月期第 2 四半期の業績動向	13
2. サービス別の動向	15
3. 事業戦略の進捗	17
4. 2024 年 8 月期の業績見通し	18
5. 中期成長イメージ	19
■ 株主還元策	20

■ 要約

事業戦略は順調に進捗、2024年8月期の高成長予想も射程圏

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事業を展開、固定電話から先進の電話環境への「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。主に3つのサービスを展開しており、システムサービスでは独自開発のクラウド PBX「INNOVERA」を提供、回線サービスでは IP 回線「IP-Line」を使用して音声通信を提供、端末販売ではグローバルで広く利用される Yealink Network Technology Co., Ltd.（以下、Yealink）の端末などを販売している。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、テレワークやフリーアドレスといったオフィスの働き方改革や企業の BCP※を支援している。

※ BCP（Business Continuity Plan：事業継続計画）：企業が自然災害やテロなどの緊急事態に遭遇した場合、事業資産の損害を最小限に留めるとともに、中核となる事業の継続または早期復旧を可能とするため、平常時に行うべき活動や緊急時における事業継続のための方法・手段などを取り決めておくこと。

2. クラウド PBX 市場は伸びが大きいうえ、強みを発揮しやすい市場

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、特段に伸びが大きいと言われるが小規模企業も多い。したがって、上場企業としての規模と信頼に加え、クラウド PBX から IP 回線、端末・アプリまでをワンストップで提供できる強みを発揮しやすい環境となっている。同社の収益は、主力の「INNOVERA」と「IP-Line」が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という特徴がある。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想される。

3. 中期経営計画を策定、2026年8月期に営業利益 340 百万円を目指す

こうした強みやチャンスを生かし、「電話の DX」を実現していくため、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中期経営計画を策定した。中期経営計画では、機能追加や営業支援システムとの連携などによる主力サービス「INNOVERA」の継続的進化、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、パートナーシップ強化による大手や地方へのターゲットの拡大、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計画である。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の向上を図り、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%）の達成を目指している。

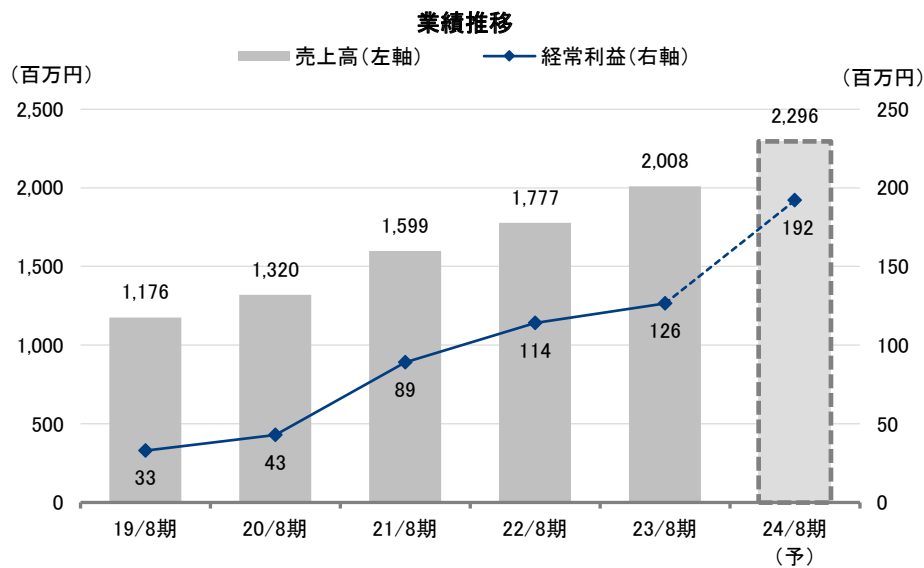
要約

4. 2024年8月期は事業戦略の効果も現れ、高成長予想も射程圏

中期経営計画初年度の2024年8月期第2四半期の業績は、売上高1,048百万円（前年同期比9.4%増）、営業利益62百万円（同0.2%減）となった。クラウドPBX市場の成長を背景に「INNOVERA」の売上高が順調に伸長したが、営業利益は売上高ほどに伸びなかった。2024年8月期業績について同社は、売上高が2,296百万円（前期比14.4%増）、営業利益が195百万円（同50.9%増）と高成長を見込んでいる。一部大手顧客の収益計上が期ズレしたため、第2四半期の業績がやや未達となったものの、4つの事業戦略を積極的に推進したことで「INNOVERA」の継続的進化やターゲットの拡大などの効果が見えてきたため、2024年8月期の業績見通しは十分射程圏にあると言える。

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し、2026年8月期に営業利益340百万円の達成を目指す
- ・ 事業戦略は順調に進捗しており、2024年8月期は50%営業増益という高成長予想も射程圏



出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

会社概要

独自開発のクラウド PBX による IP 電話システム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事業を展開、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販売という 3 つのオールインワンサービスをワンストップで提供している。サービス内容は、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、スマートフォンやパソコン、IP 電話機などを使って場所を問わず固定電話の機能を利用できる。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。2024 年 8 月期第 2 四半期のサービス別売上高構成比は、システムサービス 33.6%、回線サービス 52.8%、端末販売 11.8%、その他 1.8% 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。

さらなる成長と業容拡大を目指し、企業連携や新サービスを強化

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）氏と現 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を発売、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」の提供を開始、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、中期経営計画に即して企業連携や新サービスを強化するなど、さらなる成長と業容拡大を目指している。

プロディライト | 2024年6月24日(月)
5580 東証グロース市場 | <https://prodelight.co.jp/ir/>

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
2010年10月	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
2023年 9月	「INNOVERA」国内有数の音響機器メーカー TOA<6809>の「IP オーディオシステム」との連携ソリューションの提供を開始
2023年10月	「INNOVERA」(株)エイツの VoIP 機器「LANdeVOICE」との連携を開始 電話の自動応答後に SMS を送信する「INNOVERA SMS」の提供を開始
2023年11月	大塚商会 <4768>との協業ソリューション「iPad 受付内線パック」の提供を開始
2024年 1月	エーアイ <4388>と音声合成分野における連携を発表 パナソニック・パナソニックビジネスサービス(株)と電話業務の効率化を実現する kintone 連携サービスを発表
2024年 3月	顧客応対と業務の効率化を両立させた「出たい電話だけ出る」新サービス「Telful (テルフル)」の販売を開始

出所:「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」、同社リリースよりフィスコ作成

■ 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、システムに付随する電話回線や端末、アプリなどを提供している。音声ソリューション事業の割合が大半のため単一セグメントとなっているが、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 つのサービス区分に分けることができ、「電話の DX」に必要なオールインワンの IP 電話システムをワンストップで提供している。これにより、固定電話とモバイル端末の間の垣根を越え、テレワークやフリーアドレスといったオフィスでの働き方改革を支援、企業の BCP にも貢献している。

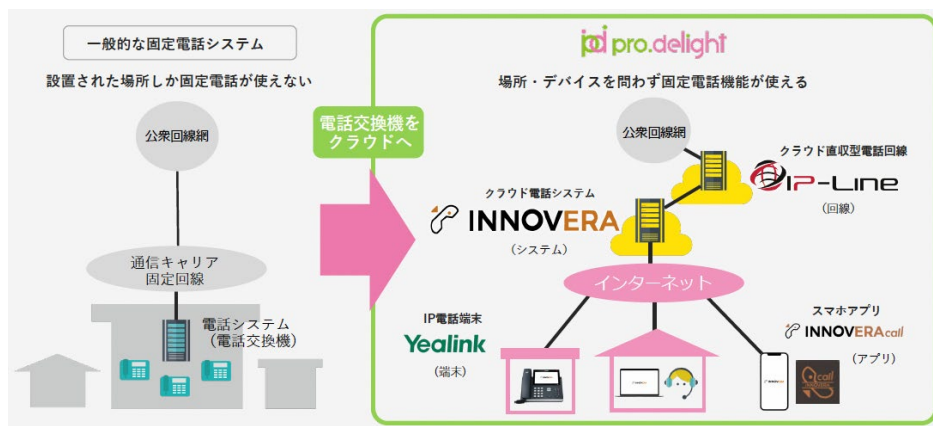
クラウド PBX「INNOVERA」を中心に回線や端末を販売

2. サービス内容

(1) システムサービス

同社は、技術革新の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、クラウド PBX「INNOVERA」を独自に開発した。これは、PBX や端末による場所の占有や、メンテナンスといった現場の作業負担がなくなるなど、固定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できるシステムである。

「INNOVERA」と一般的な固定電話の違い



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

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話の機能を、場所を問わずスマートフォンや PC で使えることだ。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といったオフィスの働き方改革を支援することも可能となった。クラウドなので導入する際に機器を必要としないため、PBX を設置する場所が必要ないので省スペースなうえ、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環境で利用できる。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に加えて運用する企業側も専門技術・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できる。もちろん従来の PBX のような機械的な故障がないため、現場のメンテナンスや修理作業も不要となる。

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、他のサービスとの API *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においてマウス 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どんな人でも即戦力になれる。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できるうえ、同じ電話番号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を取得することもできる。どんな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 でつなぐだけでサービスの拡張を図ることもできる。なお、API 連携では現在、Salesforce (Salesforce<CRM>) 及び kintone (サイボウズ<4776>) といった大手企業が提供する営業支援システムとの連携が可能である。また、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」など、AI 技術を使ったオプションサービスの提供も開始した。

* API (Application Programming Interface) : 営業支援システムなど他社のソフトウェアやアプリケーション機能の一部を共有すること。API 連携によって、アプリケーション機能を拡張できる。

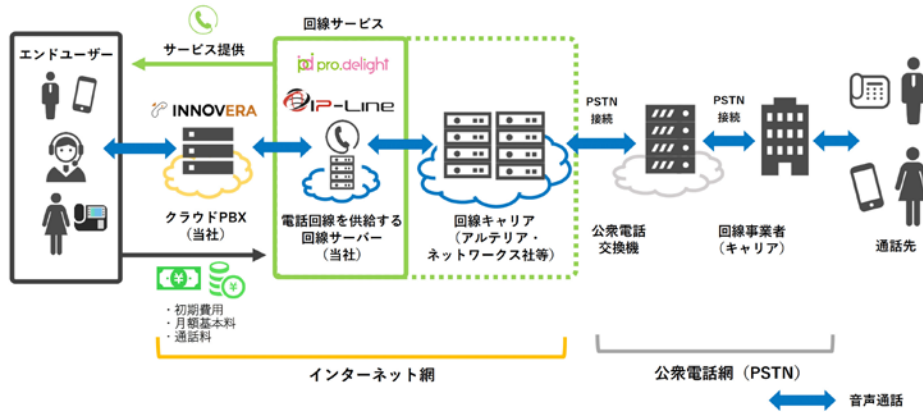
(2) 回線サービス

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提供している。従来の電話では開設時に屋外から屋内へと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えるため、電話回線の設置が不要だ。このように物理的な電話回線が不要なことから、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言える。

* 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。

事業概要

回線サービスの概要



回線サービスの特徴は、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な点にある。同社「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、他社システムを使ったものの全国をカバー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、同社では他社にない「90 秒課金」を採用しているため、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」は通常の通話には差し支えない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。発着信者の通話料負担がない着信課金番号の 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。

(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が、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。このほか、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、会議を効率的に運営するなど様々なビジネスシーンで活用されているほか、IT 化が進む教育現場へも電子黒板として導入が進んでいる。

クラウド PBX として強みを発揮する「INNOVERA」

3. 業界ポジションと会社の強み

音声通信サービス市場では、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。なかでもクラウド PBX は、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進み、法人向け固定電話サービスが頭打ちとなるなか、順調に伸び続けていると言われている。これは、テレワークやフリーアドレスの定着といった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、ハードウェアとしてのビジネスフォンや PBX から利便性の高い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、システム面のシフトが進んでいることが要因である。しかし、依然ハードウェアの PBX だけを使用している企業が 8 割ほどあり、このためクラウド PBX は今後も着実に成長していくことが見込まれている。

※ 0ABJ 番号：03 や 06 などから始まる 10 桁の固定電話番号のこと。なお、IP 電話を通じて 0AB-J 型番号を取得することもでき（0ABJIP 電話）、その場合、電話加入権の購入は必要ない。

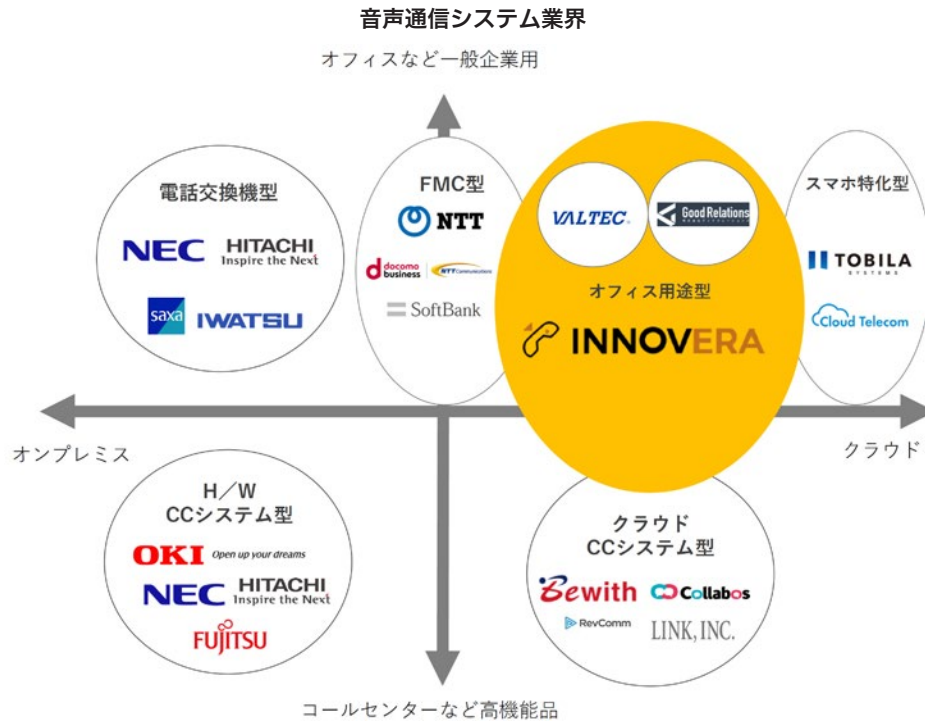
音声通信サービス市場で、法人向けという切り口でシステムを提供する企業は幅広く存在する。電話交換機型や H/W※¹ 型のシステムを提供している企業は重電メーカーなど大手企業に多く、モバイルで固定電話のシステムを使えるようにした FMC（Fixed Mobile Convergence）型はモバイル大手、よりクラウドを活用したオフィス用途型やスマートフォン特化型、高機能が必要なクラウド CC※² システム型は新興企業が多くなっている。なかでも同社が属するオフィスなど一般企業向けクラウド PBX 市場は新興の小規模企業が多く、上場企業としての規模と信頼感があるうえ、回線も端末・アプリもワンストップで提供できる企業は同社のみで、大きな強みである。

※¹ H/W：ハードウェア。

※² CC：コールセンター / コンタクトセンター。

プロディライト | 2024年6月24日(月)
5580 東証グロース市場 | <https://prodelight.co.jp/ir/>

事業概要



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

このうち特に同社の「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の必要がなく、電話交換機型や H/WCC 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が、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。また、「INNOVERA」はシステムすべてがクラウドに乗っているため、機械が間に入らずノイズが少なく音質が鮮明になる、万が一問題が発生してもその場所の特定が容易でクレームが起きにくい、といった音声品質や使い勝手の面でも大きな強みを有している。

成長と採算向上を両立する収益構造

4. 収益構造

同社の収益は、クラウド PBX「INNOVERA」、回線「IP-Line」、端末の販売でおおむね構成される。「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。このうち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。端末については、アプリを使うことによって個人所有のスマートフォンの利用へとシフトしていく考えである。

※ 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低い。

同社収益のうちリカーリング収益の構成比が約 8 割と高率なことから、同社の今後の成長と安定収益を支えることが期待できる。なかでも、「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が、「INNOVERA」は同社が独自に開発したシステムのため高収益である。このため、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。なお、リカーリング収益が多いという特徴から、今後費用が大きく増えることはないと思われるが、パートナーシップを強化していることから、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と思われる。

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 人以内の士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。後述するように、それまで 7 割だったパートナー経由の売上高が 2023 年 8 月期には 8 割に増えたり、大型案件が増加したりと、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

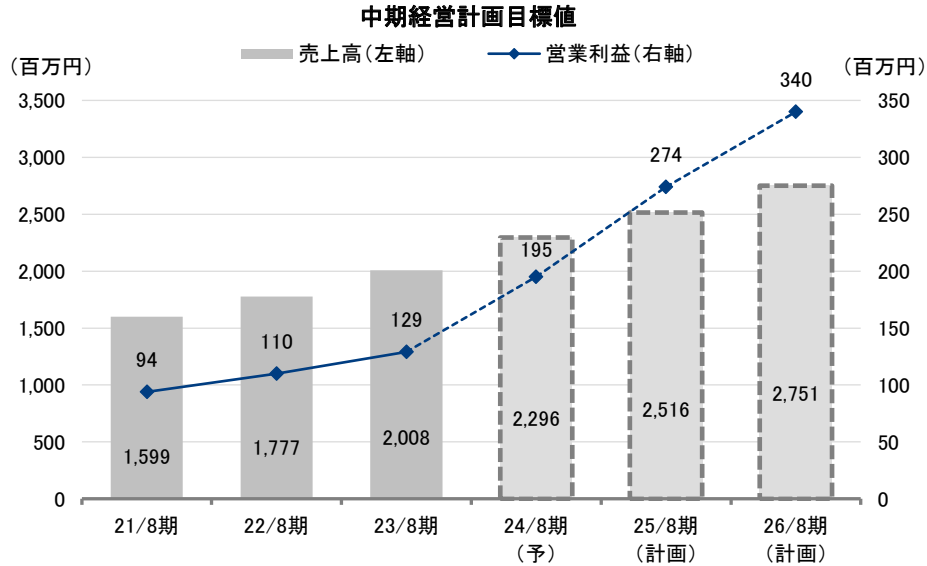
クラウド PBX の市場が拡大するなかで、パイオニアである同社はリカーリング収益を中心に成長を続けてきた。足元では「INNOVERA」のアップデートや「パートナープログラム」の導入、AI を活用したサービスの提供などにより、対象ターゲットも広がってきた。これを機に同社は、企業理念の「日々挑戦」やミッションの「これからもつなげるを、もっと。」を実践するため、国内で数少ないクラウド PBX の「メーカー」として、これまでの良き電話文化を継承しながら「電話の DX」を推進して業界をリードしていくという考えを打ち出した。固定電話とモバイルの間にある垣根を越え、ユーザーの利便性向上を図り、次世代電話シス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

目標は 2026 年 8 月期営業利益 340 百万円

2. 中期経営計画

そのため同社は、東京証券取引所グロース市場への上場に合わせて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%）という高い成長を達成する計画である。成長シナリオとして、システムサービスと回線サービスの好調を続けることで売上高成長を目指す一方で、「INNOVERA」など高採算サービスの売上高構成比の上昇やリカーリング率の着実な伸長、端末のアプリ化の進展により、売上高の伸びを上回る営業利益の成長を狙う。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にあると言える。

中期経営計画



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、重要指標の向上を図る

3. 事業戦略

同社は、(1) 主カサービス「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 つの事業戦略を一層強化することによって、「INNOVERA」のアカウント数や「IP-Line」のチャンネル数などの重要指標を向上させ、中期経営計画を達成する方針である。

(1) 主カサービス「INNOVERA」の進化

機能追加やSFA※との連携などによって、継続的に「INNOVERA」の進化を図っていく計画である。これまでに、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」、や、営業支援プラットフォームで国内有数の kintone 及びグローバル企業の Salesforce との連携によって SFA ユーザーに幅広くソリューションを提供してきたほか、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様々な新サービスを開発してきたが、今後も引き続き「INNOVERA」の進化を図っていく方針である。

※ SFA (Sales Force Automation) : 営業支援システム。

(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計画である。これまで、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 (特許出願中)」を提供してきたが、今後も引き続き、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、それぞれの技術を生かしたサービス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。このように AI などの新技術を積極的に取り入れることで、将来的に言語やハンディキャップを超えて心を通わすことのできる「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ことも考えているようだ。

(3) パートナーシップの強化

2023年8月期に、従来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共有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勉強会の開催を実行するなどパートナーシップの強化を進めた。今後も引き続き、ゴールドパートナーの設置やランキングの細分化などパートナーランキング制度の充実、日本各地域でのパートナーの戦略的開拓、自動的に見積もりができる機能のポータルサイトへの搭載など積極的にパートナーシップを強化する方針である。加えて小規模企業向けプランの開発や「INNOVERA PBX 2.0」へのアップデートにより、小規模から大規模企業へ、また首都圏から日本全国へと広がるターゲットを積極的に取り込んでいく。

(4) ブランド力の強化

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計画である。これまで、リスティング広告やインプレッション広告、YouTube 広告など Web を中心にサービスを訴求してきたが、これに加えて、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いていく方針である。

業績動向

上期は業績未達も、戦略は順調に実行

1. 2024年8月期第2四半期の業績動向

2024年8月期第2四半期の業績は、売上高1,048百万円(前年同期比9.4%増)、営業利益62百万円(同0.2%減)、経常利益61百万円(同2.0%増)、四半期純利益36百万円(同5.1%減)となった。期初の業績予想に対して、売上高で64百万円、営業利益で14百万円、経常利益で14百万円、当期純利益で13百万円の未達となったが、売上高の期ズレが主な要因であることから、下期で取り返せる範囲と考えられる。なお、特別損失で、上位回線キャリアの障害及び販売端末のファームウェア不具合の発生に伴う損害補償金を計上した。

業績動向

2024年8月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	23/8 期 2Q		24/8 期 2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	958	100.0%	1,048	100.0%	9.4%
売上総利益	468	48.9%	492	46.9%	5.0%
販管費	406	42.4%	429	41.0%	5.8%
営業利益	62	6.5%	62	6.0%	-0.2%
経常利益	59	6.2%	61	5.8%	2.0%
当期純利益	38	4.0%	36	3.4%	-5.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、新型コロナウイルス感染症の5類への移行により社会経済活動の正常化が進み、雇用・所得の改善を背景とした個人消費の増加やインバウンド需要の回復などもあって、緩やかに回復している。しかし、ロシア・ウクライナ情勢の長期化や中東情勢の緊迫化といった地政学リスクの高まり、世界的な金融引締め、中国経済の先行き懸念などによる海外景気の下振れがリスクとなっており、また、円安や物価上昇、人手不足などの国内の課題もあり、依然として先行き不透明な状況が続いている。一方、クラウド PBX 及び IP 電話サービスの市場は、テレワークやフリーアドレスなど働き方改革やオフィス環境の変化に関連した DX 需要などを取り込んで、好調を維持している。このような環境下で同社は、自社開発のクラウド 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することにより顧客の「電話の DX」実現に向けて、「INNOVERA」の継続的進化、AI 技術を応用したオプションサービスの開発、パートナーシップの強化及びターゲットの拡大、情報発信やスポンサーイベントによるブランド力強化といった中期経営計画に沿った事業戦略に取り組んだ。また、後述するように、さらなる収益力の向上を目指し、顧客利便性を重視したサービスの追求や新たな顧客創出に努めた。

売上面では、クラウド PBX 市場の成長を背景に、据え置き型からスマートフォンがあればどこでも受信可能なクラウド型へのシフトが進むなか、「INNOVERA」の売上高が順調に伸長した。特にシステム、回線、端末をワンストップで提供できることが強みとなってパートナーの動きが活発化、パートナー経由でクラウドを要望する顧客が増えているようだ。また、上場を機に大手企業を紹介されるケースが増えたことで、使い勝手の優位性が評価されることが多くなり、そうした大手企業のラインナップに加えてもらう機会も増えたようだ。なお、顧客属性は、ビジネスフォンのためどのような業界もどのような顧客も対象となるが、同社のサービスは大手企業であるほどメリットが大きくなる傾向があることから、大手顧客が増え始めたことは自然な流れとすることができよう。一方、元々、中長期的に見込んでいた現行の「INNOVERA」とは別のプラットフォームで動作するアウトバウンド架電システムの縮小が想定よりやや早まった影響を受け、未達となった。

業績動向

利益面では、システムや回線の利益は増加したが、大手パートナーが増えたことで初期費用やインセンティブが発生して売上総利益率が低下した。販管費は体制強化に向けて人件費や採用教育費が増加したものの、コントロールを徹底したことで販管費率は改善した。この結果、営業利益率はやや低下して微減益となった。一方、当初業績予想に対して未達となった主な要因は、先述のアウトバウンド架電システムの縮小が想定よりも早かったこと、さらにそれが回線との相関が強いシステムであるため回線も未達になったことである。なお今後、拡張性が高い新型プラットフォーム「INNOVERA 2.0」の成長加速及び第3四半期以降の着実な刈り取りによるアカウント数増加を背景に、この縮小をソフトランディングさせる考えである。なお、売上総利益率は足元では既に取り返しつつあるようだ。

「INNOVERA」アカウント数など各重要指標が順調に推移

2. サービス別の動向

同社は、実質音声ソリューション事業の単一セグメントだが、業容の分かりやすさを考慮してサービス区分別の状況を説明している。

2024年8月期第2四半期サービス別収益状況

(単位：百万円)

【サービス別売上高】	23/8期2Q		24/8期2Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
システムサービス	304	31.8%	352	33.6%	15.5%
回線サービス	515	53.9%	554	52.8%	7.4%
端末販売	116	12.2%	123	11.8%	6.2%
その他	20	2.1%	18	1.8%	-9.6%

【サービス別売上総利益】	23/8期2Q		24/8期2Q		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
システムサービス	186	61.1%	198	56.3%	6.5%
回線サービス	222	43.0%	236	42.7%	6.5%
端末販売	40	34.3%	38	31.5%	-2.6%
その他	20	100.0%	18	100.0%	-9.6%

注：その他は電力販売による売上高など

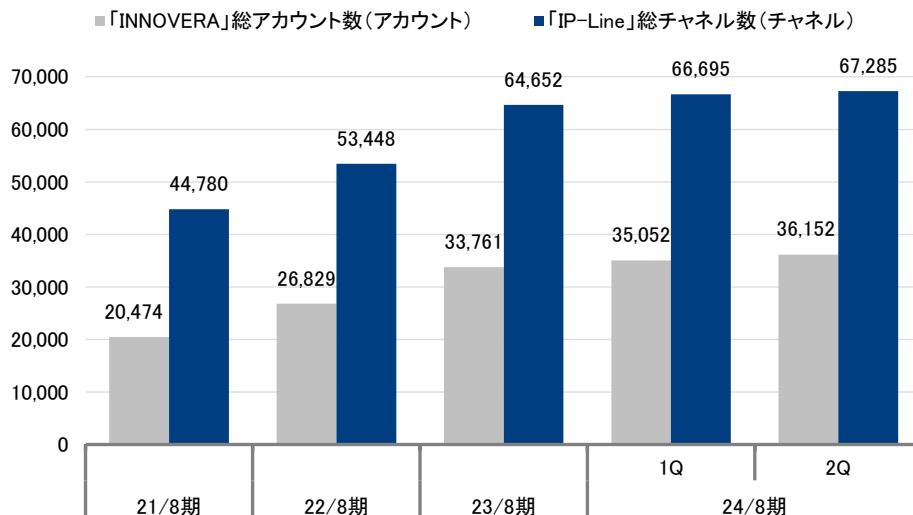
出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

システムサービスは、前期に引き続き顧客の DX 需要が堅調だったことに加え、新たに契約を締結した大手パートナーによる案件増加など販売代理店制度「パートナープログラム」が奏功したことから、「INNOVERA」のアカウント数が順調に伸長した。その結果、システムサービスの売上高は 352 百万円（前年同期比 15.5% 増）、売上総利益は 198 百万円（同 6.5% 増）となった。回線サービスでは、0ABJ 型 IP 電話回線サービスで顧客の事業再編に伴う解約によるチャンネル数の減少があったものの、「INNOVERA」のアカウント増によるチャンネル数の増加や既存顧客の事業 / 拠点の拡大に伴うチャンネル数の追加などがあったことから、「IP-Line」の総チャンネル数は増加した。その結果、回線サービスの売上高は 554 百万円（同 7.4% 増）、売上総利益は 236 百万円（同 6.5% 増）となった。端末販売は、Web 会議用大型ディスプレイ「MAXHUB」の大口径案件受注があり、売上高は 123 百万円（同 6.2% 増）と堅調に推移したものの、Yealink 製品の一部端末販売が低調だったことから売上総利益は 38 百万円（同 2.6% 減）となった。

同社はストック型ビジネスモデルのため、「INNOVERA」のアカウント数（利用端末数）及び「IP-Line」のチャンネル数（同じ電話番号での同時利用可能者数）を伸ばし、アカウント及びチャンネルの解約率を低く抑えることが安定した収益拡大につながる。そのため、「INNOVERA」の増加アカウント数と解約率、「IP-Line」の増加チャンネル数と解約率、リカーリング（継続）売上高比率を重要な経営指標と考えているが、第 2 四半期はパートナープログラムの強化が奏功し、「INNOVERA」アカウント数が 36,152 アカウント（前年同期比 18.5% 増）、「IP-Line」チャンネル数 67,285 チャンネル（同 15.0% 増）と高伸長を継続、月平均解約率が「INNOVERA」0.76%、「IP-Line」0.95% と 1% 以下の低水準を維持、継続的な収益への期待を示すリカーリング率も 81.3%（同 0.5 ポイント改善）と順調に推移した。

「INNOVERA」総アカウント数と「IP-Line」総チャンネル数



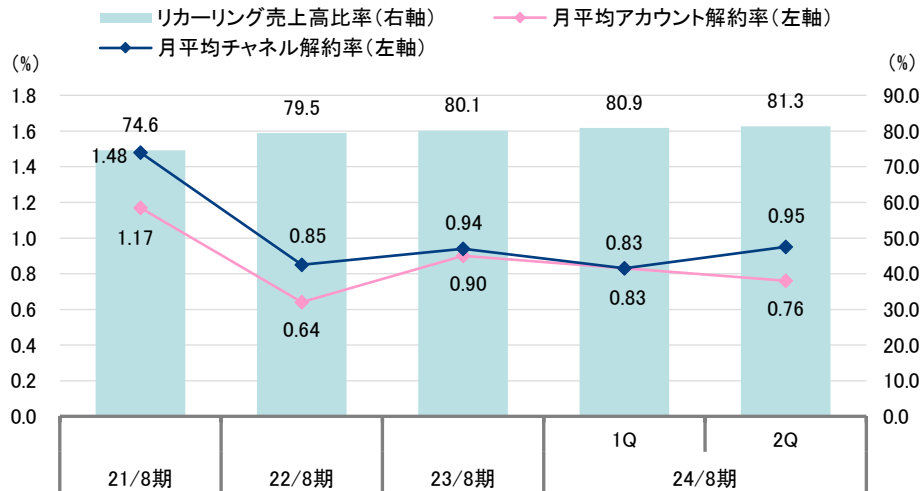
注 1：「INNOVERA」総アカウント数は、期末時点の「INNOVERA PBX1.0」と「INNOVERA PBX2.0」の契約アカウント数の合計を記載（「INNOVERA Outbound」のアカウント数は含まない）

注 2：「IP-Line」総チャンネル数は、期末時点の「IP-Line」契約総チャンネル数（OEM 含む）の合計を記載

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

リカーリング売上高比率、月平均アカウント解約率、
月平均チャンネル解約率



注1：リカーリング売上高比率(%)は、リカーリング・レベニュー(システムサービス売上高+回線サービス売上高-初期導入費用)÷総売上高で計算して記載

注2：月平均アカウント解約率(%)は、「INNOVERA PBX1.0」と「INNOVERA PBX2.0」の当月解約アカウント数÷前月末の契約総アカウント数で毎月の解約率を計算し、その12ヶ月(第1四半期は3ヶ月、第2四半期は6ヶ月)の平均を記載

注3：月平均チャンネル解約率(%)は、「IP-Line」の当月解約チャンネル数÷前月末の契約総チャンネル数で毎月の解約率を計算し、その12ヶ月(第1四半期は3ヶ月、第2四半期は6ヶ月)の平均を記載

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業戦略は既に一部で成果

3. 事業戦略の進捗

さらなる収益力の向上を目指す同社は、2024年8月期第2四半期も中期経営計画における事業戦略に沿って、顧客利便性を重視したサービスの開発や他社連携の強化、パートナーの拡充に努めたが、既に一部で成果が上がってきたようだ。

サービスの開発では、2023年10月に「INNOVERA」のオプションサービスとして、電話の自動応答後にSMSを送信する「INNOVERA SMS」の提供を開始した。今や電話での接客対応は24時間体制でも捌ききれず、時間や要員のボトルネックによって機会損失が発生することが多い。そこで同社は、電話による自動応答後にSMSでアドレスを送ってホームページなどへ誘導するサービスを開発した。昔からあるサービスではあるが、ビジネスフォンとSMSを絡ませたことでITツールに馴染みのない人でも手軽に利用できるという利便性が強みである。既にアパレル大手が導入したほか、2024年3月には大手企業を含む数社と契約している。

業績動向

2024年1月にエーアイ<4388>と音声合成分野における連携を発表したが、2024年3月に「INNOVERA」にエーアイの音声合成技術を活用し、顧客対応品質の向上と電話業務の効率化を両立した新サービス「Telful (テルフル) powered by INNOVERA」の提供を開始した。「出たい電話だけ出る」をコンセプトに、現状の電話環境を変えることなく、わずかな費用で無駄な電話対応を省いて業務の効率化を図れるサービスである。

他社との連携の強化では、2023年10月に(株)エイツーが提供するVoIP機器「LANdeVOICE」と「INNOVERA」との連携を開始、2023年11月に大塚商会<4768>との協業により「INNOVERA」とiPadを連携することで受付業務の効率化を図るソリューション「iPad 受付内線パック」の提供を開始した。また、パソナ・パナソニックビジネスサービス(株)(現(株)パソナ日本総務部)との協業により、業務アプリ構築クラウドサービス「kintone」と「INNOVERA」を連携することで電話応対に伴う顧客管理を効率的に行えるサービスを発表した。このように他社との連携を進めているが、特に「LANdeVoice」との連携は、クラウドPBXとしては通信大手のNTTコミュニケーションズ(株)、ソフトバンク<9434>の他はプロディライトのみであり、「INNOVERA」が業界で高いプレゼンスとブランド力がある大きな要因となっていると思われる。

「INNOVERA」の販売網を強化するため、大手顧客層と強固な販売網を持つ大手販売代理店との新たな販売パートナー契約締結などパートナーの拡充を進めている。2023年9月から販売ボリュームでのランク分けを導入し、こうしたパートナーのモチベーション向上につなげている。一方、大阪本社に東京、福岡、名古屋、札幌といった従来の拠点から地方への拡販を狙って、地方でのパートナーの開拓も加速している。各地域に密着し販路拡大が見込める企業をパートナーとして育成しているところだが、広島や仙台など弱かった地方都市でのパートナー開拓が順調で、パートナー制度全体の活性化につながっている。なお、Web広告や展示会から同社に直接依頼する顧客が2割程度あるが、この「直:パートナー=2:8」の比率は今後も維持していく意向である。また、「INNOVERA」の認知度向上やパートナー制度の活性化を狙ってイベントなども積極的に展開している。2023年12月には、「INNOVERA」の知名度向上を図るため協業するパートナーを招いて自社主催イベント「INNOVERA Fes 2023 大感謝祭」を開催した。こうした結果、パートナー拡充による販路拡大が足元で進んでおり、大型案件に加えスモールビジネスの案件も増加しているもようである。

第2四半期の未達をカバーし、通期業績は当初予想どおり大幅増益へ

4. 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2,296百万円(前期比14.4%増)、営業利益が195百万円(同50.9%増)、経常利益が192百万円(同52.1%増)、当期純利益が127百万円(同40.9%増)と、前期を上回る高い成長を見込んでいる。第2四半期は業績未達となったが、前述したとおり、様々な要因に対して既に対策を講じており、下期に上期の業績未達をカバーし、通期業績は当初予想どおり着地する見込みだ。ただし、チャネル数はクリアしたものの、現行の「INNOVERA」とは別のアウトバウンド架電システムの縮小による回線の利用金額下落によって単価が下がっているようだ。これについては、今後も大手顧客が増えることで端末1台当たりの使い方が減ることが想定されるため、新サービスなどによる単価上昇効果でカバーしていく方針である。

業績動向

2024年8月期業績見通し

(単位：百万円)

	23/8期		24/8期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	2,008	100.0%	2,296	100.0%	14.4%
売上総利益	963	48.0%	1,112	48.5%	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%
当期純利益	90	4.5%	127	5.5%	40.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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、日本経済は下期も引き続き緩やかな回復基調が予想されている。このような環境下で、「電話のDX」を実現し中期経営計画の達成を目指すため、同社はAIを活用したオプションサービスなどを開発することで「INNOVERA」を一層進化させていく方針である。このため、パートナープログラムの拡充によって販売力強化を進めるとともに、AI技術を応用したオプションサービス開発や、他社とのAPI連携などに注力する計画である。

2024年8月期に入って様々な施策を打つなど積極経営を続けており、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」のチャネル数は順調に拡大し、通期の売上高も順調に伸びることが見込まれている。一方営業利益は、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今後粗利ミックスの向上が見込まれ、加えて採用増と給与上昇のなかで販管費全般をコントロールするため第2四半期までの未達をカバーし、同社が予想する売上高の伸びを大きく上回って大幅増益となることが想定される状況だ。

AI関連の技術サービスに進展、中期成長を押し上げることを期待

5. 中期成長イメージ

同社は中期経営計画で、2026年8月期に売上高2,751百万円、営業利益340百万円を目指している。そのため、「INNOVERA」の継続的進化、AI技術を応用したオプションサービスの開発、パートナーシップの強化及びターゲットの拡大、情報発信やスポンサーイベントによるブランド力強化といった4つの事業戦略を展開している。ここまで述べてきたように、4つの事業戦略はいずれも着実に進展している。なかでもAI技術の応用ニーズを見据えたサービスの開発に関して、「電話のDX」の実現や中期成長の観点から、「Telful」などAI企業との技術連携の進展には目を見張るものがある。来期に向けてもAI翻訳・通訳や音声技術を含めたSMS利用など画期的技術のAI関連サービスが開発される見込みで、「INNOVERA」の拡張性、将来性の観点から、音声プラットフォームとしての中期成長性が期待される。

■ 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。内部留保資金の用途については、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え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、理由のいかなるを問わず、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