

|| 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 >>>](#)

2025年2月7日(金)

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 など IP 電話サービスをワンストップで提供	01
2. 優位性のある市場で好採算の自社システムを販売	01
3. 2024年8月期は大幅増益。新たに M&A 戦略を組み込むなど中期経営計画を見直し	01
4. 中期的に M&A と双方向番号ポータビリティによる成長押し上げに期待	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. 業界環境と同社の強み	09
4. 収益構造	10
■ 業績動向	11
1. 2024年8月期の業績概要	11
2. サービス別の動向	13
■ 中期経営計画見直しと業績見通し	15
1. 企業理念の実践	15
2. 中期経営計画の進捗	15
3. 見直し後の中期経営計画	16
4. 見直し後の事業戦略	16
5. 2025年8月期の業績見通し	18
■ 株主還元策	19

■ 要約

M&A 戦略と双方向番号ポータビリティが成長を押し上げへ

1. クラウド PBX 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> は法人企業向けに、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」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ている 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て、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などを支援している。

2. 優位性のある市場で好採算の自社システムを販売

法人向けの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、機能性などで優位にあるモバイルや IP 電話サービスは伸びを続けている。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、特段に伸びが大きいという小規模企業が多いと言われている。したがって、上場企業の同社にとって、規模と信頼やワンストップサービスなどの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、アカウント数やチャネル数といった KPI（業績管理のための重要指標）の伸長とともに採算が向上するという特徴がある。特に「INNOVERA」は、独自に開発したシステムのため高採算である。このような内外の環境から、同社の成長余地は大きいと弊社では見ている。

※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、ストック収益とも言う。一般に継続的に安定した利益を得られるためコスト効率が高い。

3. 2024年8月期は大幅増益。新たに M&A 戦略を組み込むなど中期経営計画を見直し

2024年8月期の業績は、売上高 2,196 百万円（前期比 9.4% 増）、営業利益 190 百万円（同 47.4% 増）となり、7 期連続の増収増益となった。中期経営計画に基づき事業戦略を着実に推進したことで、クラウド PBX 市場の成長を取り込むことができた。その点で事業戦略は 2024年8月期においておおむね順調に進捗したと言えよう。しかし、想定とやや異なる KPI の動きや、同社の財務体質向上及びクラウド PBX 市場など内外環境の変化を考慮し、M&A 戦略を新たに加えるなど事業戦略を若干見直した。このため、2025年8月期を抜本的かつ継続的な組織変更などアクションを伴う成長投資の1年と位置付け、中期経営計画の目標である売上高 2,751 百万円、営業利益 340 百万円を、2027年8月期に1年先送りすることとした。

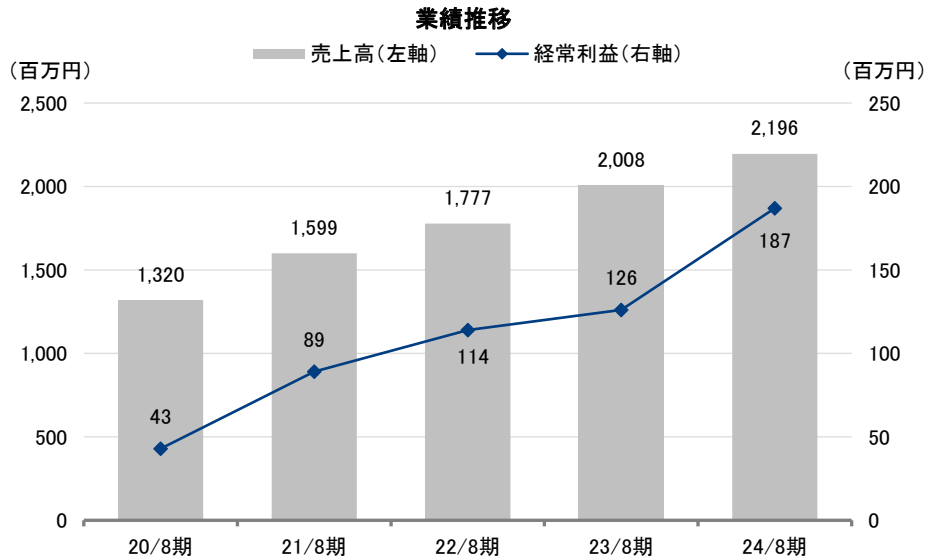
要約

4. 中期的に M&A と双方向番号ポータビリティによる成長押し上げに期待

同社は 2025 年 8 月期業績について、売上高 2,374 百万円（前期比 8.1% 増）、営業利益 200 百万円（同 5.3% 増）と見込んでいたが、2024 年 11 月に M&A で取得した子会社の業績予想を精査するため見通しを未定とした。子会社取得と、2025 年 1 月に開始となる双方向番号ポータビリティは、同社の中期成長を押し上げる要因として期待されている。なお、2025 年 8 月期第 1 四半期の業績は M&A により売上高は 607 百万円と高水準になったが、M&A 費用やシナジー発揮に向けた先行費用により営業利益が 11 百万円となるなど利益はやや低い水準に留まった。しかし、子会社を除いた単体の業績は、売上高 557 百万円（前年同期比 6.0% 増）、営業利益 32 百万円（同 8.7% 増）と順調に推移したと言える。

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
- ・ 2024 年 8 月期は大幅増益。新たに M&A 戦略を組み込むなど中期経営計画を見直し
- ・ M&A と双方向番号ポータビリティが中期成長押し上げへ。2025 年 8 月期業績は未定もスタートは順調



注：25/8 期から連結決算となるが、子会社の業績を精査するため 25/8 期の業績予想を未定とした
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

独自開発したクラウド PBX を通じて IP 電話サービスを提供

1. 会社概要

同社はクラウド PBX を通じた 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しており、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、社内に物理的に設置していた PBX を「INNOVERA」に替えることで、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。2024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 34.3%、回線サービス 51.0%、端末販売 12.5%、その他 2.2% 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。

現在、M&A などですらなる成長と業容拡大を目指している

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 SIP 端末で世界 No.1 シェアと言われる Yealink と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 PBX2.0」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、企業連携や M&A、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 | 2025年2月7日(金)
 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
2024年11月	「INNOVERA」の販路拡大に向け、Web マーケティングに強みを持つ(株)NN コミュニケーションズを子会社化

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

「電話の DX」を促進するクラウド PBX

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、「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することができ、企業の BCP※にも貢献している。同社の事業セグメントは、このような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。

クラウド PBX「INNOVERA」、回線「IP-Line」などを提供

2. サービス内容

(1) システムサービス

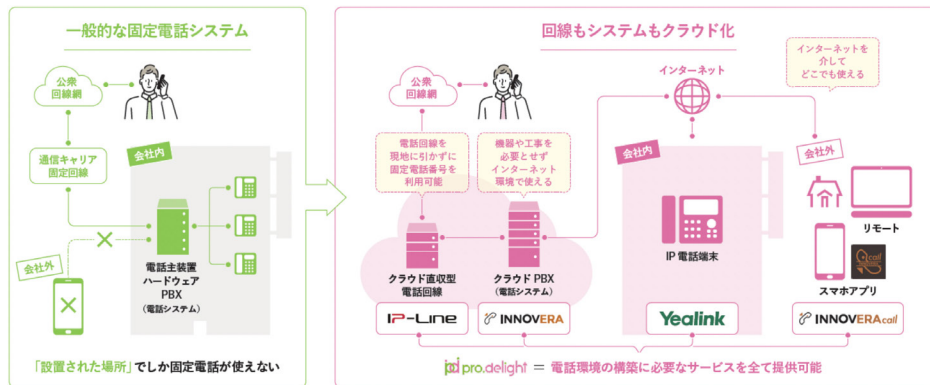
同社は、技術革新のパラダイムシフトの 1 つであるクラウド技術を PBX に応用し、クラウド PBX の「INNOVERA」を独自に開発した。これは電話のあり方を根本から変えるシステムのため、顧客は様々なメリットを享受することができるようになった。メリットとしてはまず、03 や 06、0120 といった発着信や内線通話などの固定電話の機能を、場所を問わずスマートフォンや PC で使えるようになったことだ。固定電話など従来の電話システムの弱点だった架電場所の制約をなくしたため、テレワークやフリーアドレスといったオフィスの働き方改革を支援することも可能となった。クラウドなので導入する際に機器を必要とせず、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こともメリットの 1 つである。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 では専門業者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ため、現場のメンテナンスや修理作業も不要となる。

事業概要

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。こうした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だ。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。後述する同社独自の電話回線「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可能だ。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れる。なお、API連携では現在、Salesforce (Salesforce<CRM>) や kintone (サイボウズ<4776>) など大手企業が提供する営業支援システムとの連携が可能となっている。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。このような他社サービスとの連携や拡張オプション機能は、大きな差別化要素となっている。

※ 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。

「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

(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」を活用して、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となる。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。

事業概要

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 と大阪 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、今使用し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、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十分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。

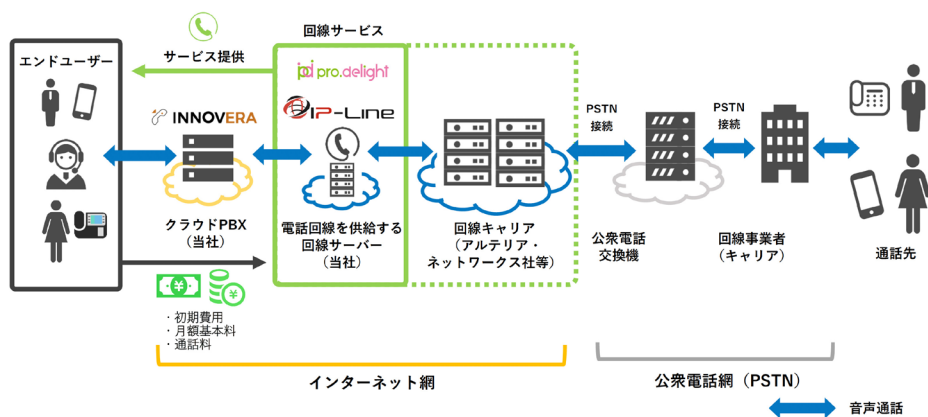
※¹ 一部に提供エリア外の番号がある。

※² 一部に提供できない回線もあるが、2025 年 1 月の固定電話サービス提供事業者間における双方向番号ポータビリティ開始により、大半の回線が移行できるようになった。

※³ 通信環境により異なる。

ところで、固定電話サービス提供事業者間における双方向番号ポータビリティとは、固定電話サービス提供事業者 18 社が 2025 年 1 月に受付開始することになった新たな制度である。従来、東日本電信電話（株）（NTT 東日本）と西日本電信電話（株）（NTT 西日本）が払い出した固定電話番号（ひかり電話専用番号帯を除く）を NTT 東西以外の固定電話サービス提供事業者番号ポータビリティを行うことは可能だったが、NTT 東西以外の固定電話サービス提供事業者が払い出した固定電話番号やひかり電話専用番号帯で双方向番号ポータビリティを行うことはできなかった（NTT 東西からの片方向）。しかし、2025 年 1 月より大半のパターンで双方向番号ポータビリティを行うことができるように制度が変更された（事業者間の双方向）。この結果、事業会社にとってクラウド PBX への乗り換えが容易になることから、同社にとって追い風になることが予想されている。

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

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。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。

Yealink の製品ラインナップ

SIP : IP-PBX システム対応の
 固定端末機



DECT : IP-PBX システム対応の
 コードレス端末



MS : Microsoft Teams 対応の
 固定端末機



出所：「事業計画及び成長可能性に関する事項」より掲載

回線から端末・アプリまでワンストップで提供できる強み

3. 業界環境と会社の強み

働き方の多様化、スマートデバイスの浸透、BCP対策の必要性、AIやテクノロジーの発展など様々な環境変化のなか、電話対応のための出社が不要、回線がダウンしても通話が可能、音声通話のテキスト化などによる業務効率化に対応、メンテナンスなどのコストを削減するための「電話のDX」が求められている。このため、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一方で順調な伸びを続けている。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約8割あることから、そこからのシフトにより今後もクラウドPBXは伸び続けていくことが見込まれている。なお、2025年1月に制度改正により固定電話サービス提供事業者間における双方向番号ポータビリティが開始されるが、これによりクラウドPBXへのシフトが加速することが期待される。

※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。

こうした音声通信サービス市場における企業の電話システムには、大きく分けてクラウドと大手有力企業が扱っているハードウェアの2種類がある。クラウドはハードウェアに対して、高度な専用システムの必要がなく、設置場所や専門知識、端末の柔軟性、機能性、メンテナンス、導入コストなどの面で優位性がある。一方、一般の企業向けクラウドPBXにも、固定端末に対応していない、品質やアフターサポートが不足しているといった課題がある。同社の「INNOVERA」は、固定電話の番号や機能をそのまま利用できるだけでなく、それ以上の品質やサポート・機能を提供しており、新たに番号を増やすことも可能だ。さらに、オフィスなど一般企業向けクラウドPBX市場には新興の小規模企業が多く、そのなかで同社は、品質やアフターサポートに対する定評に加え上場企業としての規模と信頼感があり、回線も端末・アプリもワンストップで提供していることから、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と言える。なかでもワンストップ・ソリューション、ユーザー視点で開発したことによるユーザビリティ、他社サービスとの連携や拡張オプション機能といったフレキシビリティの3つが特徴的な強みだと思われる。また、「INNOVERA」はシステムすべてがクラウド上にあって、間に機械が入らないためノイズが少なく音質が鮮明で、万が一問題が発生してもその場所の特定が容易なので使い勝手が良いことも特徴だ。

KPIは「INNOVERA」アカウント、「IP-Line」チャネル、リカーリング率

4. 収益構造

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により従業員10人以内の士業やスタートアップへのアプローチ、さらに「INNOVERA PBX2.0」へのアップデートにより利用ユーザー数の上限が増えたことを背景に大企業へとターゲットを拡大することも志向している。このため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った。拡大するクラウドPBX市場を同社の成長に十分に取り込んでいく体制が整ってきたと言え、既にパートナー経由の売上高構成比が7割から8割に増え、また大型案件が増加するなど、「パートナープログラム」の成果が現れ始めたようだ。

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ている。「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。このうち市場環境が良好な「INNOVERA」と「IP-Line」は、リカーリング収益で売上高の約8割を占めることから、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「INNOVERA」は同社が独自に開発したシステムのため高収益で、「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。したがって、KPIとして「INNOVERA」アカウント、「IP-Line」チャネル、リカーリング率の3つが重視されている。なお、リカーリング率が高いことから、今後コストの比率が大きくなる可能性は小さいと想定するが、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。

業績動向

クラウド PBX 市場の成長を取り込み、7 期連続増収増益

1. 2024 年 8 月期の業績概要

2024 年 8 月期の業績は、売上高 2,196 百万円（前期比 9.4% 増）、営業利益 190 百万円（同 47.4% 増）、経常利益 187 百万円（同 48.6% 増）、当期純利益 148 百万円（同 63.6% 増）と、7 期連続の増収増益となった。クラウド PBX 市場の成長を、ワンストップ・ソリューションや新サービスの開発などによって取り込んだ結果と言える。また、期初予想に対して、売上高で 100 百万円、営業利益と経常利益で 5 百万円の未達、当期純利益で 21 百万円の過達となった。予実差がさほど大きくないことから大きな課題を抱えたとはまでは思わないが、同社では若干課題視しており、後述するように対策を講じている。なお、当期純利益が大きく過達になったのは、賃上げ促進税制による税額控除を受けたことが要因である。

2024 年 8 月期業績

(単位：百万円)

	23/8 期		24/8 期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	2,008	100.0%	2,196	100.0%	9.4%
売上総利益	963	48.0%	1,050	47.8%	9.0%
販管費	834	41.5%	859	39.1%	3.1%
営業利益	129	6.4%	190	8.7%	47.4%
経常利益	126	6.3%	187	8.6%	48.6%
当期純利益	90	4.5%	148	6.7%	63.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、コロナ禍からの社会経済活動の正常化が進み、インバウンド需要の回復などもあって、景気は緩やかに回復している。しかしながら、物価高の進行・人手不足などといった課題や金融資本市場の変動などの影響に加え、世界的な地政学リスクの高まり、中国経済の先行き懸念、欧米の高い金利水準に伴う海外景気の下振れが日本経済を下押しするリスクとなっており、依然として景気の先行きは不透明な状況が続いている。法人向け電話サービスにおいては、クラウド PBX 市場は 2 ケタを超える高い成長率、固定電話と携帯電話を融合する FMC (Fixed Mobile Convergence) 市場は 1 ケタの成長率、0ABJ 電話サービス市場（法人利用）は微減と言われており、法人による電話利用の高度化・DX 化が進んでいることが分かる。特に 0ABJ 電話サービスなどからの切り替えを背景に、クラウド PBX 市場の伸びが突出しているようだ。クラウド PBX 市場は今後も、テレワークの推進やフリーアドレス化などのオフィス環境の変化、BCP 対策の強化などに対する企業の取り組みを背景に、持続的な成長が見込まれる。

業績動向

このような環境下、同社は「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 実現に取り組んだ。また、さらなる収益力の向上を目指し、顧客の利便性を重視したサービスの開発や販売パートナーの強化及び他社との連携強化を推進した。サービス面では、「INNOVERA」の技術拡張を進め、2024年7月には管理画面上で文字入力することで自然な音声ガイダンスの作成と設定がシームレスにできる、AIによる音声合成機能を追加、2023年10月には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、2024年3月には新サービスとして(株)エーアイの音声合成技術を「INNOVERA」に活用することにより顧客対応品質の向上と電話業務の効率化を両立した「Telful (テルフル)」の提供を開始した。さらに、ジーニー<6562>の子会社 JAPAN AI (株)と業務提携を行い、生成 AI サービスを活用した業務効率化のための新技術・新サービスの開発を開始した。

販売面では、幅広い顧客層と強固な販売網を持つ大手販売代理店と新たに販売パートナー契約を締結し、「INNOVERA」の販売網を強化に努めた。また、「INNOVERA」の知名度向上と新たな顧客の創出を目的に、2023年12月に自社主催のイベント「INNOVERA Fes 2023 大感謝祭」を開催した。他社との連携では大塚商会<4768>と協業し、「INNOVERA」と iPad を連携することで受付業務を効率化するソリューション「iPad 受付内線パック」を発売した。さらに、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」を連携し、電話応対に伴う顧客管理を効率的に行うことができるサービスの提供を開始、(株)ソフツーとはクラウド型電話 AI サービス「ミライ AI」と「INNOVERA」の連携を開始した。

これらの結果、1回線当たりの利用単価は下がったようだが、クラウド PBX 市場が拡大するなか、システム、回線、端末販売の各種サービスが一体となった「電話のワンストップ・ソリューション」及び「INNOVERA SMS」や「Telful」などサービス面の強化が奏功し、新規契約が継続契約につながる正のスパイラルとなって総アカウント数及び総チャネル数がともに安定的に拡大、リカーリング収益が積み上がって売上高を押し上げた。利益面では、各サービスからの総利益が積み上がったが、想定されていたとは言え、代理店営業の強化により大手企業の構成比が上昇したことで売上総利益率は若干ながら低下した。一方で「パートナープログラム」は同社のコスト負担が少ないため販管費率が下がり、営業利益率は 2.3 ポイント改善し大幅な営業増益につながった。

期初予想に対しては、売上高、営業利益ともに若干の未達となった。システムサービスは計画を上回って推移したが、1回線当たりの利用単価が下回った。これは、「INNOVERA」とは異なり、一般的に利用量が多いテレマーケティングなどに向けたアウトバウンド架電システムが縮小したこと及び、大手顧客が増えることで端末1台当たりの利用量が減ったことが要因である。ただし、単価の低下は単年度の影響だが、システムの好調は正のスパイラルを通じて翌期以降も収益寄与することが期待される。なお、収益的な振れが大きくなることから、戦略的にアウトバウンド向け案件の比率を小さくしているようだ。単価の低下に対しては、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だ。

全サービスともに増収増益を達成

2. サービス別の動向

同社は全セグメントの売上高の合計及び営業利益の合計に占める音声ソリューション事業の割合がいずれも90%を超えているため、セグメントごとの経営成績を省略し、サービス区分別の収益状況を公表している。

2024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	23/8期		24/8期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
システムサービス	636	31.7%	754	34.3%	18.4%
回線サービス	1,077	53.7%	1,120	51.0%	3.9%
端末販売	251	12.5%	273	12.5%	9.1%
その他	42	2.1%	48	2.2%	13.6%

サービス別売上総利益	23/8期		24/8期		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
システムサービス	379	59.6%	432	57.4%	14.0%
回線サービス	459	42.6%	472	42.2%	2.9%
端末販売	82	32.7%	96	35.2%	17.7%
その他	42	100.0%	48	100.0%	13.6%

注：その他は電力取次による売上高など
出所：決算短信よりフィスコ作成

システムサービスは、DX需要が引き続き堅調だったことに加え、新たに販売パートナー契約を締結した大手販売代理店による案件が増加するなど「パートナープログラム」が効果を発揮したことから、「INNOVERA」の総アカウント数※は41,233アカウントと前期比22.1%増加、月平均アカウント解約率も低水準のなか改善を続けた。この結果、システムサービスの売上高は754百万円（前期比18.4%増）、売上総利益432百万円（同14.0%増）となった。

※「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（「INNOVERA Outbound」のアカウント数は含まない）。

回線サービスは、「INNOVERA」のアカウント増に伴うチャネルの増加、既存顧客の事業拡大や拠点増加などによるチャネルの追加があったことから、総チャネル数※が71,811（同11.1%増）となった。その結果、売上高は1,120百万円（同3.9%増）、売上総利益は472百万円（同2.9%増）となった。

※「IP-Line」総チャネル数は、期末時点の「IP-Line」契約総チャネル数（OEM含む）の合計。

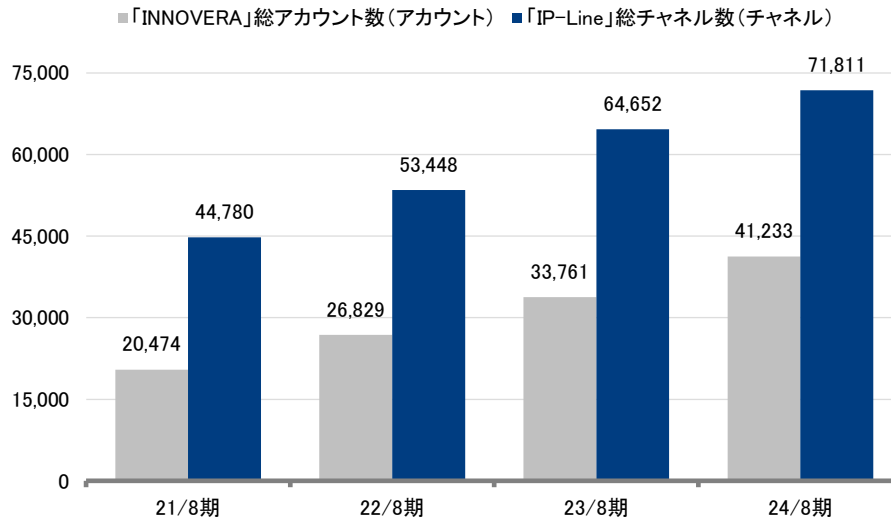
端末販売は、Yealink製端末の販売が好調だったことから売上高は273百万円（同9.1%増）となり、その他機器の仕入先の見直しにより仕入原価の低減を図ったことから採算が改善し、売上総利益は96百万円（同17.7%増）となった。その他については、電力取次が順調に推移したため、売上高が48百万円（同13.6%増）、売上総利益が48百万円（同13.6%増）となった。

プロディライト | 2025年2月7日(金)
5580 東証グロース市場 | <https://prodelight.co.jp/ir/>

業績動向

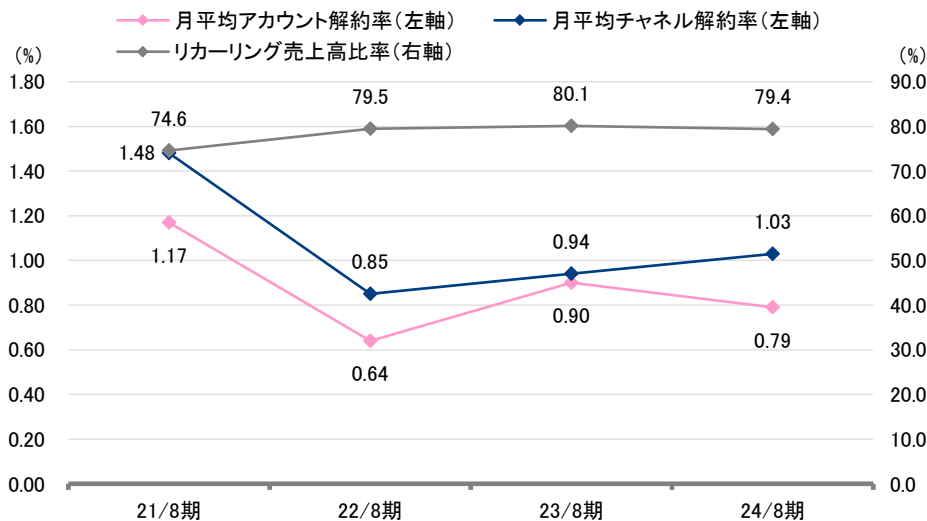
なお、リカーリング売上高の比率が79.4%と前期比0.7ポイント低下、回線サービスで若干ながら単価の低下や解約率の上昇があったが、これは、アウトパウンド向けの構成比を下げていること、相対的にフロー（端末販売）が伸びたことなど、戦略的な意図が背景にあるため、収益は安定的に拡大していると言える。

「INNOVERA」総アカウント数と「IP-Line」総チャンネル数



出所：決算短信よりフィスコ作成

各KPIの推移



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ヶ月の平均を記載

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中期経営計画見直しと業績見通し

企業理念の「日々挑戦」を実践

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「これからつながるを、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。その結果として、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。

事業戦略はおおむね順調に進展

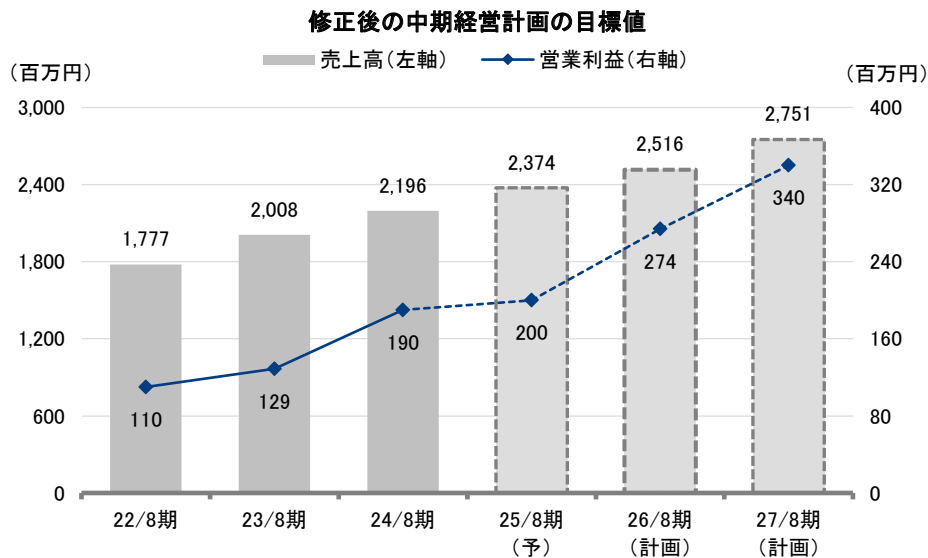
2. 中期経営計画の進捗

同社は、企業理念を実現するため中期経営計画を策定し、「主力サービス「INNOVERA」の進化」「AI 技術の応用」「パートナーシップの強化」「ブランド力の向上」という 4 つの事業戦略を推進、2024 年 8 月期もおおむね順調に進捗した。「INNOVERA」の進化では、2023 年 9 月に大手音響機器メーカー TOA<6809>との連携を開始、2024 年 4 月には「INNOVERA」に自動着信呼分配機能を追加した。Salesforce 連携ソリューションの開発も順調に進展しており、2025 年 8 月期も開発を継続する計画である。AI 技術の応用では、2024 年 7 月に「INNOVERA」に AI による音声合成機能を追加した。パートナーシップの強化では、パートナーランクにゴールド、シルバー、ブロンズの各ランクを追加し、パートナーの開拓も順調に進みパートナー数は約 570 社まで増加した。パートナーを支援する自動見積もり機能の開発も順調に進展しており、2025 年 8 月期も開発を継続する計画だ。ブランド力の向上では、ブログを活用して電話やクラウド PBX に関する情報を積極的に配信した。また、2023 年 11 月の「働き方改革 EXPO」をはじめ様々な展示会への出店や、「OSAKA KOUMIN Action Platform」への「INNOVERA」の提供などイベントへの協力も継続した。

2027年8月期に改めて営業利益340百万円を目指す

3. 見直し後の中期経営計画

このように中期経営計画は順調に進捗していると言えるが、想定とやや異なるKPIの動きや、同社の企業力向上やクラウドPBX市場の成長加速といった内外環境の変化、IRの強化方針などを考慮し、事業戦略を若干見直した。なお、システムサービスを伸ばすことで回線サービスも伸ばしリカーリング収益を拡大するという基本的な戦略に変更はない。見直した点は2つあり、中期経営計画の期間設定の変更と事業成長に向けたM&A戦略の追加である。期間設定では、中長期的な持続的成長を実現するため、2025年8月期を抜本的かつ継続的な組織変更などアクションを伴う成長投資の1年と位置付け、中期経営計画目標数値の売上高2,751百万円、営業利益340百万円の達成を、2026年8月期から2027年8月期へと1年後倒しとした。また、音声通信サービス市場の変化が加速するなか、戦略的なM&Aによる非連続的な成長を目指すことになった。



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

従来の事業戦略に加え、新たに M&A 戦略も強化

4. 見直し後の事業戦略

新たな事業戦略では、従来の事業戦略を「INNOVERAの機能拡充」「INNOVERAの販売戦略」「ブランド力の強化」「M&A戦略」へと組み替えた。新たな事業戦略においても、「INNOVERA」の機能拡充や販売強化によって「INNOVERA」のアカウント数や「IP-Line」のチャネル数などのKPIを向上させ、リカーリング収益を拡大して中期成長につなげるといった大きな方針は変えていない。

(1) INNOVERA の機能拡充

「INNOVERA」では、先端技術による進化、「INNOVERA」のアップデート、連携の強化、新サービスの展開を推進するなど機能拡充により利便性を向上し、日本のビジネスフォン市場における技術革新をリードしていく方針だ。先端技術による進化では、「INNOVERA Emotion」で音声から人の感情を分析できる技術を実用化、関連特許を取得した。音声翻訳は2025年8月期中に、多言語通訳は2026年8月期以降に導入予定である。「INNOVERA」のアップデートでは、従来型の据え置きハードウェア PBX は一般的に年単位でのアップデートに留まるため機能改善の頻度が少ないが、クラウドの優位性を生かして大小含め月1回のアップデートを行い、基本機能を一層使いやすく進化させる。連携の強化では、SaaS サービスを中心に今後も協業や連携を推進していく予定だ。また、「INNOVERA」で培った音声通話部分の技術を、他社サービスに提供するビジネスモデルも模索する。新サービスの展開では、「INNOVERA SMS」や「Telful」などのように、「INNOVERA」からスピナウトした機能特化型のサービスの提供を強化する。

(2) INNOVERA の販売戦略

販売効率の向上を目指し、市場動向などに応じて継続的に組織体制の見直すことで、営業関連組織体制を最適化する方針だ。そのなかで、地方への進出や電話関連サービスのセールス強化、パートナーシップの強化、顧客接点の強化などを推進する。地方への進出では、地方都市の番号提供や番号そのままの乗り換えを支援する。また、アフターサポートを武器に日本を東西に分けて事業展開し、東日本事業部では「INNOVERA」専売と関東・中部圏だけでなく札幌や仙台、東海エリアなど未開拓の地方を攻略、西日本事業部でも「INNOVERA」専売、関西・九州圏に加えて中国・四国エリアなど未開拓の地方を攻略する計画だ。電話関連サービスのセールス強化では、ソリューションセールス事業部を新設し、Yealink で唯一の正規日本総代理店として国内流通を掌握するほか、「Telful」など「INNOVERA」から派生したサービスの販売も強化する。パートナーシップの強化では、全国拠点を持つ大手商社（パートナー）を担当・支援するための専用チームとして広域営業チームを新設し、大手商社が持つ顧客にリーチする。顧客接点の強化では、カスタマーサクセスグループを強化し、サポートのさらなる強化によって回線利用量の増加を図ることで単価向上やアップセルを狙う。将来的にはインサイドセールス※機能の強化も視野に入れる。

| ※インサイドセールス：内勤営業のことで、電話やメール、Web 会議などを用いて顧客とコミュニケーションを取る。 |

(3) ブランド力の強化

サービスコンテンツと IR 視点からの事業情報の発信を拡充することでブランド力を強化する方針で、そのため経営企画室を新設し、オウンドメディアの構築と発信やサイトコンテンツの充実を推進する。オウンドメディアの構築と発信では、IR note マガジン※に参画し、決算など適時開示情報の補足や株主通信、事業情報、各種情報プラットフォームへのリンクなど、ステークホルダーが興味を持ちそうな情報をオウンドメディアに集約し、同社情報へのアクセス性を向上させる。経営企画室の新設では、経営戦略の立案と実行に加え、ステークホルダーに対する IR や広報、マーケティング活動を行う。サイトコンテンツの充実では、コーポレートサイトやブランドサイトにおいて、SEO 対策や問い合わせ増加を狙うだけでなく、サイト回遊やコンバージョン拡大につながり、IR や広報にも効果のあるコンテンツを作成する。

| ※ IR note マガジン：メディアプラットフォームの note を活用して上場企業の IR 記事を配信する note 公式マガジン。 |

(4) M&A 戦略

新たに組み込んだ事業戦略で、クラウド PBX 市場への追い風を背景に、クラウド PBX のリーディング・カンパニーとして既存事業とのシナジーを重視した M&A によって非連続的な成長を進め、企業成長を加速させる方針だ。こうした方針の下、同社は 2024 年 11 月に (株)NN コミュニケーションズ (2024 年 3 月期売上高 1,388 百万円、営業損失 24 百万円) を M&A した。NN コミュニケーションズは、インターネット回線の契約取次業務のブロードバンド代理店事業、移動体通信基地局の設計・施工・コンサルティング、ネットワーク関連の設計・施工などを行っている。同社にとって、NN コミュニケーションズが得意とする Web マーケティングによる「INNOVERA」の販路拡大や、導入時の LAN 工事など拡張した「ワンストップ・ソリューション」の提供がシナジーとして期待できる。また、新たに開発する「INNOVERA」の廉価版を、NN コミュニケーションズを通じて少人数の企業に販売することも検討している。NN コミュニケーションズは、現在ほとんど利益がない状況だが、同社に M&A されたことにより 2026 年 8 月期には黒字化する計画だ。

2025 年 8 月期業績予想は精査中。M&A と双方向番号ポータビリティ

5. 2025 年 8 月期の業績見直し

2025 年 8 月期業績については、当初、売上高 2,374 百万円 (前期比 8.1% 増)、営業利益 200 百万円 (同 5.3% 増)、経常利益 198 百万円 (同 5.5% 増)、当期純利益 132 百万円 (同 10.7% 減) と見込んでおり、前述のとおり中期経営計画に新たに M&A 戦略を付け加えたこと、さらに、2025 年 1 月より固定電話サービス提供事業者間における双方向番号ポータビリティが開始されることを受け、業績がより上向き見直しであった。しかし、2024 年 11 月に実施した M&A により取得した子会社の業績予想を精査するため、いったん連結業績予想を未定とした。

2025 年 8 月期は、雇用・所得環境が改善するなか、各種政策の効果もあり、景気は緩やかに回復が続くことが期待されているが、物価高の進行、人手不足などといった課題や金融資本市場の変動などの影響もあり、依然として景気の先行きは不透明な状況が続くものと見込まれている。このような環境下、同社は、固定電話とモバイル端末の垣根を越えて「電話のあり方」そのものを変革する「電話の DX」を推進することで中長期的な持続的成長を実現するため、主力サービス「INNOVERA」の進化に一層注力する方針だ。中期経営計画に基づき、AI 技術を取り入れた「INNOVERA」の機能拡充、他社サービスとの連携推進、パートナーシップ強化等による営業体制の最適化、ブランド力の強化などに取り組む。

特に重要戦略として、目先の成長ではなく中長期的な成長を見据えて、抜本的かつ継続的な組織変更、IR 体制の構築、マーケティングへの投資、成長を見据えた戦略的投資を積極的に推進し、収益性の維持・向上を図って筋肉質な経営体制の構築を図る。これにより、回線使用量、単価、リカーリング率の回復・向上を目指す。加えて、今回の見直しの主因となった M&A について、NN コミュニケーションズの売上高寄与が期待できるが、利益は 2026 年 8 月期以降の寄与を見込んでいるようだ。また、双方向番号ポータビリティについては、売上高・利益へのプラス寄与はある程度あるため、現在影響度合いを精査しているところのようだ。中期的には、これら M&A 戦略と双方向番号ポータビリティは、ともに同社の成長を押し上げていくことになる予想される。

なお、2025年8月期第1四半期の業績は、既存事業の好調及びM&Aにより売上高は607百万円と高水準になったが、M&A費用やシナジー発揮に向けた先行費用により営業利益以下は低水準に留まった。ただし、比較可能な単体の業績では、特に音声ソリューション事業が好調だったことから、売上高557百万円（前年同期比6.0%増）、営業利益32百万円（同8.7%増）、経常利益31百万円（同8.8%増）、四半期純利益20百万円（同4.3%増）と順調なスタートだったことが分かる。

2025年8月期第1四半期業績

(単位：百万円)

	24/8期1Q		25/8期1Q(連結)		25/8期1Q(単体)		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	525	100.0%	607	100.0%	557	100.0%	6.0%
売上総利益	244	46.5%	287	47.3%	264	47.4%	8.0%
販管費	215	40.9%	275	45.3%	232	41.7%	7.8%
営業利益	29	5.6%	11	2.0%	32	5.7%	8.7%
経常利益	28	5.4%	10	1.8%	31	5.6%	8.8%
四半期純利益	19	3.6%	0	0.1%	20	3.6%	4.3%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

株主還元策

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。なお、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、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、2025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