

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 >>>

2025年12月17日 (水)

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. 「電話のDX」実現に向け、クラウドPBX「INNOVERA」などをワンストップで提供	01
2. クラウドPBXの市場性と独自開発という同社の強みから、成長余地は大きい	01
3. 2025年8月期は前期比で営業減益も、2026年8月期は大幅増益を見込む	01
4. 営業強化やM&A推進など成果の出た成長戦略のアクセルを踏み込む	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 事業内容	04
2. 音声ソリューション事業	05
3. 移動通信設備事業及び取次販売事業	07
4. 業界環境と同社の強み	08
5. 収益構造	09
■ 業績動向	09
1. 2025年8月期の業績概要	09
2. セグメント別の動向	11
3. 2026年8月期の業績見通し	13
■ 成長戦略	14
1. 企業理念と成長戦略	14
2. 成長戦略の進捗	14
3. 将来へ向けた成長戦略	15
■ 株主還元策	16

要約

成長戦略が順調に推移し、2026年8月期は大幅増益へ

1. 「電話のDX」実現に向け、クラウドPBX「INNOVERA」などをワンストップで提供

プロディライト<5580>は音声ソリューション事業を展開、法人企業向けにクラウドPBX（電話交換機）を通じて、インターネット接続によって通話できるIP電話サービスを提供している。同事業では、独自に開発したクラウドPBX「INNOVERA」を提供するシステムサービス、IP回線「IP-Line」を使用した音声通信を提供する回線サービス、場所を問わず固定電話の機能を利用できる端末機器の販売などを行っている。これら3つのサービスをワンストップ・ソリューションとして提供することで、テレワークなどオフィスの働き方改革などを支援、固定電話とモバイル端末の垣根を越え、先進の電話環境を構築する「電話のDX」実現を目指している。なお、M&Aに伴って、2025年8月期より新たに移动通信設備事業及び取次販売事業を開始した。

2. クラウドPBXの市場性と独自開発という同社の強みから、成長余地は大きい

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電話サービスが伸び続けている。そのなかで同社のように一般企業向けにクラウドPBXを提供する大手企業は少なく、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、企業規模や信頼、ワンストップサービスなどの強みを発揮しやすい環境にある。一方、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。

※ サービスの継続的提供などにより発生する課金収益で、ストック収益ともいう。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低い。

3. 2025年8月期は前期比で営業減益も、2026年8月期は大幅増益を見込む

2025年8月期の業績は、売上高2,834百万円（前期比29.0%増）、営業利益178百万円（同6.4%減）となった※。減益の要因は子会社連結時の一時費用の影響が大きく、単体業績は、パートナープログラム強化などにより「INNOVERA」アカウント数が大幅に増加し、リカーリング売上高比率も上昇して好調だった。2026年8月期の業績については、売上高3,360百万円（前期比18.6%増）、営業利益254百万円（同42.2%増）を見込んでいる。売上面では、大手代理店の営業積極化などによる「INNOVERA」アカウント数の増加、子会社化した（株）NNコミュニケーションズの通期寄与などが見込まれる。利益面では、リカーリング売上高比率の上昇や一時費用の消滅などから大幅増益予想となった。なお、大手代理店の営業積極化の収益はやや保守的に織り込んでいるようである。

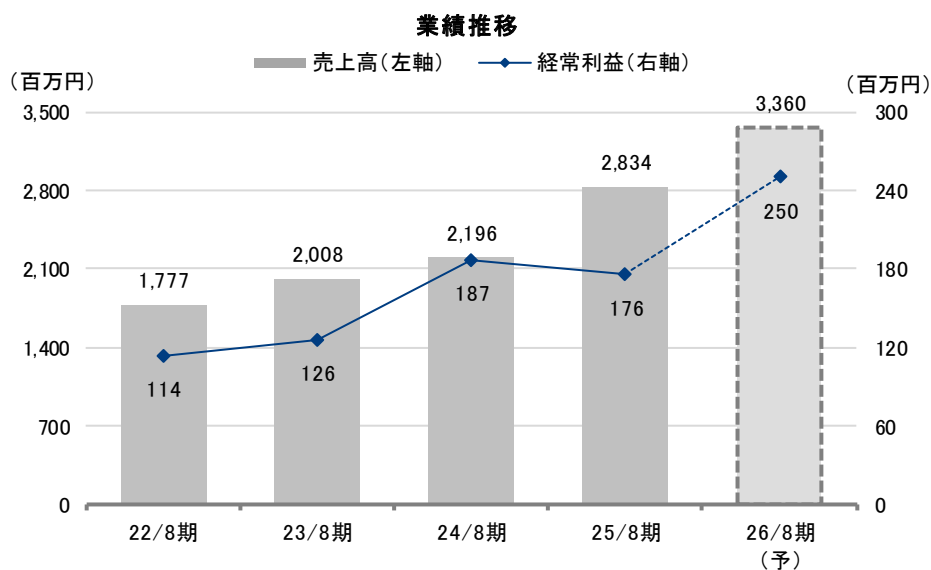
※ 2024年8月期は単体、2025年8月期は2024年11月以降連結、2026年8月期はフル連結だが、便宜上増減率を掲載した（以下同）。

4. 営業強化やM&A推進など成果の出てきた成長戦略のアクセルを踏み込む

成長戦略は、「INNOVERA」の音声プラットフォーム構想、営業強化、ブランド力の向上、M&A推進の4つに重心を置いている。具体的には、クラウドPBXのリーディングサービスとして「INNOVERA」を音声プラットフォームへと進化させ、大手パートナーを担当する広域営業部やコンサルティング機能を有するカスタマーサクセス推進部を使って営業を強化する。また、コーポレートブランディングとサービスブランディングを両軸にブランド力を向上させ、M&Aを推進して事業シナジーの創出やサービスバリューチェーンの強化・多角化を目指す。足元で既存事業の業績が好調に推移し、営業強化やM&A推進など成長戦略の形が整ってきたことから、成長のアクセルをしっかりと踏み込む方針のようだ。

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
- ・ 2025年8月期は連結時の一時費用で減益も既存事業は好調。一時費用がなくなる2026年8月期は大幅増益へ
- ・ 既存事業の業績好調に加え成長戦略の形が整ってきたことから、成長のアクセルを踏み込む



注：24/8期以前は単体決算、25/8期以降は連結決算
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「INNOVERA」が主力。 M&Aなど成長戦略によって事業成長を目指す

1. 会社概要

同社は、クラウドPBXを通じたIP電話サービスを提供する音声ソリューション事業、移動通信設備事業、取次販売事業の3事業を展開している。主力の音声ソリューション事業では、独自に開発した主力のクラウドPBX「INNOVERA」を提供するシステムサービス、「INNOVERA」に直接収容（接続）できるIP回線「IP-Line」によって音声通信を提供するIP回線サービス、グローバルに利用されている中国Yealink Network Technology Co., Ltd. (以下、Yealink) のIP電話など、場所を問わず固定電話の機能を利用できる端末機器の販売を通じて、電話のワンストップ・ソリューションを提供している。移動通信設備事業と取次販売事業は、成長戦略の一環で近年強化しているM&Aによって新たに展開を開始した事業である。

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版「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し、2023年には東京証券取引所グロース市場への上場を果たした。現在、「INNOVERA」の音声プラットフォーム構想、営業強化、M&A推進といった成長戦略によって、事業成長と業容拡大を目指しており、その一環として2024年11月に、通信設備工事やWeb販売に強みを持つNNコミュニケーションズの全株式を取得し、子会社化した。

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

プロディライト | 2025年12月17日 (水)
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 PBX 2.0」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 受付内線バック」の提供を開始
2024年 1月	イーアイ<4388>と音声合成分野における連携を発表 パナ・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販売に強みを持つ(株)NNコミュニケーションズを子会社化
2025年 5月	小規模企業などを顧客に持つ(株)OmniGridより電話自動音声応答システムやクラウド電話サービスの事業を譲受 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

音声ソリューション、移動通信設備、取次販売の3事業を展開

1. 事業内容

同社は、2024年11月にNNコミュニケーションズの全株式を取得して子会社化したことに伴い、2025年8月期中にNNコミュニケーションズ及びその子会社2社を連結の範囲に含めた。これにより、従来は「音声ソリューション事業」のみであったが、同事業に加えて「移動通信設備事業」「取次販売事業」を報告セグメントとした。

電話のワンストップ・ソリューションを提供

2. 音声ソリューション事業

主力の音声ソリューション事業は、従来の単体の事業内容とほぼ同一である。10～100人程度の規模の企業向けに、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や、システムに付随する電話回線、端末、アプリといったオールインワンのIP電話システムをワンストップ・ソリューションとして提供している。これにより、固定電話とモバイル端末の垣根を越え、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し、さらに企業のBCP※対策にも貢献している。音声ソリューション事業は、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の3つのサービスから成り立っている。

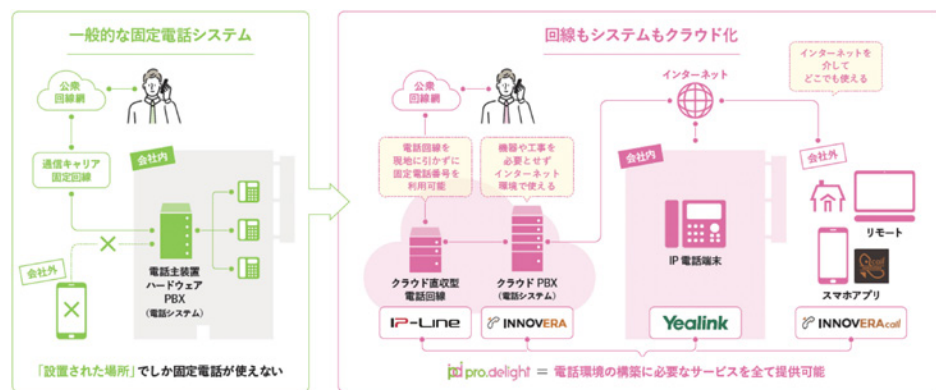
※ BCP (Business Continuity Plan : 事業継続計画) : 企業が自然災害やテロなどの緊急事態に遭遇したときに、事業資産の損害を最小限に留めるとともに、中核となる事業の継続または早期復旧を可能とするため、平常時に行うべき活動や緊急時における事業継続のための方法・手段などを取り決めておくこと。

a) 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「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であり、顧客に様々なメリットを提供できる。具体的には、1) 03や06、0120などの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で使えるようにした。つまり、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すことで、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している。2) クラウドのためPBXなど機器を設置する場所が必要なく、機器の設置や運用、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で必要だった専門業者による現地作業や運用する企業側の専門技術・知識が不要で、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。3) 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新たな機能を容易に追加できるうえ、他のサービスとのAPI※連携など高い拡張性がある。

※ 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

事業概要

b) 回線サービス

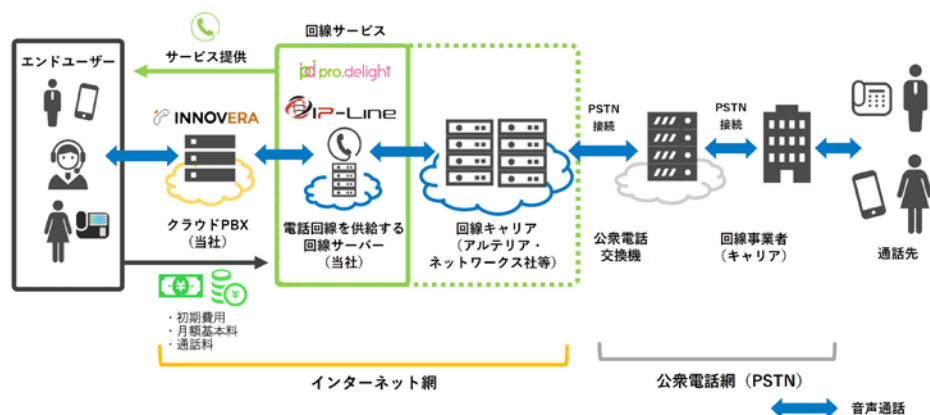
同社は、電気通信事業を展開するアルテリア・ネットワークス(株)と提携したIP回線「IP-Line」を活用して、クラウド上の「INNOVERA」に直接収容可能なIP電話回線サービスを提供している。従来の電話では開設時に屋外から屋内へと電話回線を引く必要があったが、「IP-Line」は「INNOVERA」に直接収容することでインターネットを介した音声通話が行える。このため電話回線の設置が不要で、インターネットがつながっていれば災害時でも電話を利用できるため、企業のBCP対策としても有効である。同社の回線サービスは、インターネット経由のため市内や市外という区別がなく全国一律の料金で通話できるほか、東京03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※1。現在使用している電話番号を変えずに、固定電話回線からIP電話回線へ移行できる※2ことも含めて、全国カバーでない他社から顧客がシフトする動機にもなっている。一般的なIP電話回線はつながっただけで180秒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。また、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・地域が限定され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。そのほか、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。

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

c) 端末販売

同社は、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」に認証されているため、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でも使用可能なことから端末単独での販売も行っているが、今後はアプリを使った個人所有のスマートフォンの利用も推進する。このほか、4K表示で1,200万画素の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」も販売している。「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でき様々なビジネスシーンで活用されているほか、電子黒板としてIT化が進む学校など教育現場への導入も進んでいる。

NNコミュニケーションズの子会社化によるシナジーを生かす

3. 移動通信設備事業及び取次販売事業

移動通信設備事業と取次販売事業は、子会社化したNNコミュニケーションズによる事業である。移動通信設備事業では、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、取次販売事業では、ブロードバンド代理店としてインターネット回線の契約取次業務や同社から移管した大手電力事業者のガス・電気販売の取次業務などを行っている。同社がNNコミュニケーションズを子会社化した理由は、キャリア基地局や光回線の設置、保守などを通じて培った通信設備工事のノウハウやWeb販売のノウハウにある。同社はこうしたノウハウを活用して、従来外注していたクラウドPBXを設置する作業を内製化して収益性を高めるとともに、Webを通じてSOHOなど10人以下の小規模企業に対し効率的にシステムサービスの提供を進めていく。特に後者に関しては、NNコミュニケーションズが(株)OmniGridから小規模企業向けの電話自動音声応答システムとクラウドPBXサービスを事業譲受し、2025年7月に新たに小規模事業者向けクラウドPBX事業「TELENEAR（テレニア）」を開始している（セグメントは音声ソリューション事業に区分）。「TELENEAR」は、「INNOVERA」と同様に、通話料削減への取り組みや利用開始までの早さを強みとし、主要都市での市外局番の利用も、専用アプリを入れたスマートフォンでの発信も可能である。このように、NNコミュニケーションズの子会社化によって、事業に幅や深みが加わったため、同社は新たな成長ステージへ入ると期待される。

事業環境と同社の強みにより、「電話のDX」需要が同社に集中

4. 業界環境と同社の強み

2,400億円以上と言われる音声通信サービス市場において、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うハードウェアの2種類がある。クラウドはハードウェアに対して、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。しかし、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、導入などコストや利便性の面で優位性があり、電話対応のための出社が不要で、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業務効率化にも対応しているという強みもある。一方、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事業環境が様々に変化するなかで、「電話のDX」が求められている。この結果、音声通信サービス市場では、法人向けなど固定電話の契約数減少が続く一方で、モバイルやクラウドPBX、特に同社の扱う0ABJ番号※や0ABJIP電話へのシフトが進んでいる。なお、2025年1月の制度改正によって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、クラウドPBXへのシフトが加速すると期待されている。

※ 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電話を通じた0ABJ型番号の取得も可能(0ABJIP電話)。その場合、電話加入権の購入は必要ない。050IP電話の取得も可能である。

依然として企業の約8割がハードウェアのPBXだけを使用しているため、クラウドPBXの需要は今後も伸びていくと予想されるなか、同社の「INNOVERA」には、ワンストップ・ソリューションの仕組み、ユーザー視点で開発されたユーザビリティ、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などの強みがある。例えば、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、新しい番号も追加可能であり、ハードウェアにおける品質や機能、サポートも遜色ない。また、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いが、同社はシステム・回線・端末・アプリをワンストップで提供できるうえ、品質やアフターサポートに対する定評も含めて上場企業としての規模と信頼感がある。また、システムすべてがクラウド上にある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発生場所の特定が容易で使い勝手が良いという強みもある。「ZOOM」や「Microsoft Teams」がクラウドPBXと同様のサービスを提供しているとはいえ日本仕様ではなく、大手通信会社のクラウドPBXに対する関心が薄いため、国内にライバルがいないに等しい状況となっている。これらのことから、ハードウェアからクラウドへの変化という需要が同社に集中しているようだ。

「パートナープログラム」定着と「TELENEAR」導入で成長に弾み

5. 収益構造

同社のメインターゲットは、「電話のDX」へのニーズが強い、首都圏にある従業員10～100人の中堅企業を中心である。しかし、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大企業までターゲットを広げた結果、パートナーは現在570社に達し、パートナー経由の売上構成比は8割程度にまで拡大している。そうしたなか、「INNOVERA PBX 2.0」へのアップデートにより利用ユーザー数の上限が増加したこともあり、特に大手パートナーによる大企業向け大型案件が増えている。一方、従業員10人以下のSOHOなど小規模企業へのアプローチは、2025年7月にスタートした「TELENEAR」で本格的に進める予定である。このように「パートナープログラム」や「TELENEAR」の導入により、拡大するクラウドPBX市場を網羅的に成長に取り込む体制が整ってきている。

主力である音声ソリューション事業の収益は、クラウドPBX「INNOVERA」、IP回線「IP-Line」、及び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）や通話時間の増加によって成長が加速する。端末販売は、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。このうち売上高の約8割を占める「INNOVERA」と「IP-Line」は、市場環境が良好なうえリカーリング収益であるため、同社の成長と安定収益を支える柱となっている。なかでも「INNOVERA」は、同社が独自に開発したシステムであるため高収益だ。一方、「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、同社では「INNOVERA」アカウント、「IP-Line」チャネル、リカーリング率の3つをKPIとして重視している。なお、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一時的に大きくなる可能性もあるが、リカーリング率が高いことからその後は利益率が着実に改善していくと想定される。

業績動向

2025年8月期は連結の影響で減益も、単体は引き続き好業績

1. 2025年8月期の業績概要

2025年8月期の業績は、売上高2,834百万円（前期比29.0%増）、営業利益178百万円（同6.4%減）、経常利益176百万円（同6.3%減）、親会社株主に帰属する当期純利益118百万円（同19.8%減）となり、連結後の業績予想に対して、売上高で52百万円、営業利益で17百万円、経常利益で16百万円の未達となった。減益及び業績予想に対する未達の要因としては、連結など先行投資の影響が大きく、単体（既存事業）の業績は前期比、期初予想比ともに引き続き好調だった。

プロディライト | 2025年12月17日 (水)
5580 東証グロース市場 | <https://prodelight.co.jp/ir/>

業績動向

2025年8月期業績

(単位：百万円)

	24/8期		25/8期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	2,196	100.0%	2,834	100.0%	29.0%
売上総利益	1,050	47.8%	1,373	48.4%	30.7%
販管費	859	39.1%	1,194	42.1%	39.0%
営業利益	190	8.7%	178	6.3%	-6.4%
経常利益	187	8.6%	176	6.2%	-6.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	148	6.7%	118	4.2%	-19.8%

注：24/8期は単体決算、25/8期は連結決算となるが、便宜上併記した。

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、雇用・所得環境の改善、企業による賃上げの継続、インバウンド需要の回復、設備投資の持ち直しなどを背景に、緩やかな回復基調を維持した。一方、資源・エネルギー価格の高止まりや円安の長期化による輸入コストの上昇などに伴いインフレが継続したことで、実質賃金の低下も見られ、先行きについては依然として不透明な状況が続いている。加えて、米国の通商政策の動向や高金利の継続、中国の不動産市場の停滞、中東地域や台湾海峡をめぐる地政学リスクの高まり、金融資本市場の変動など、海外における下振れリスクが国内経済に与える影響について、引き続き注視が必要な状況である。電話通信関連市場においては、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、企業のBCP対策の強化などを背景にさらなる成長が見込まれている。

こうした環境下、同社は「INNOVERA」を軸に、電話環境の構築に必要なサービス・商品をワンストップ・ソリューションとして提供し、顧客の「電話のDX」の実現に取り組んだ。加えて新たに販売パートナーと契約を締結したほか、全国拠点を持つパートナーの大手商社を担当・支援するために専用のチームを設置するなど、パートナーシップの強化に努めた。この結果、単体の業績は、アカウント数が大幅に伸びたことで売上高が2,375百万円（前期比8.1%増）、リカーリング売上高比率が上昇したことで経常利益が212百万円（同13.4%増）と好調に推移した。また、期初の単体業績予想比に対して、売上高はほぼ予想どおりに着地した。利益面では、株主優待の開始（2025年8月期は1回）に伴う費用は発生したものの、高採算のシステムサービスが大きく伸びたことによりミックスが改善し、経常利益は14百万円の過達となった。一方、連結の各段階利益は、NNコミュニケーションズの子会社化により、NNコミュニケーションズから引き継いだ経常費用に加え、株式取得費用など一時費用の負担が重く、前期の単体業績を下回ったとなった。

「INNOVERA」アカウント数が大幅に増加

2. セグメント別の動向

NNコミュニケーションズを連結したことで、2025年8月期より事業は3つの報告セグメントに区分されている。音声ソリューション事業は、単体のうち電力事業を除いたすべてとなるため、おおむね従前の単体業績を表すことになる。移動通信設備事業と取次販売事業はNNコミュニケーションズの事業で、取次販売事業には単体の電力事業が含まれる。

2025年8月期セグメント別業績

(単位：百万円)

売上高	25/8期	
	実績	売上比
音声ソリューション事業	2,382	84.1%
移動通信設備事業	343	12.1%
取次販売事業	108	3.8%

調整前営業利益	25/8期	
	実績	利益率
音声ソリューション事業	649	27.3%
移動通信設備事業	28	8.2%
取次販売事業	0	0.4%

注：営業利益は調整前。従来のサービスはすべて音声ソリューション事業に引き継がれている。ただし、電力販売のみ取次販売事業に区分されている。

出所：決算短信よりフィスコ作成

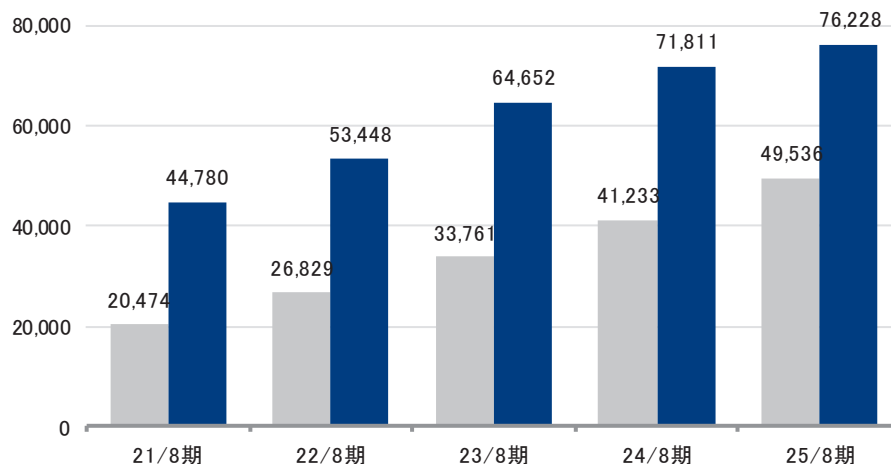
音声ソリューション事業は、売上高が2,382百万円、セグメント利益が649百万円となった。顧客のDX需要が堅調だったことに加え、「パートナープログラム」の拡充や小売系大口案件の受注が奏功し、システムサービスの「INNOVERA」が49,536アカウント（前期比20.1%増）と好調に推移した。「INNOVERA」のアカウント数拡大に伴うチャネル数の増加や、既存顧客の事業拡大や拠点追加により、回線サービスの「IP-Line」も76,228チャネル（同6.2%増）と順調に増加した。また、解約率が「INNOVERA」「IP-Line」がともに下落し、リカーリング売上高比率が上昇するなど、KPI全般が改善した。さらに、Yealink製端末の販売好調、「MAXHUB」の受注獲得などもあり、端末販売も堅調だった。なお、「IP-Line」の伸びが「INNOVERA」と比べて低いのは、チャネル数のカウントをアクティブなものに絞ったことが要因で、実態としては引き続き好調だと考えられる。移動通信設備事業は売上高が343百万円、セグメント利益が28百万円、取次販売事業は売上高が108百万円、セグメント利益が0百万円となった。いずれも収益の中心はNNコミュニケーションズで、移動通信設備事業については、大手通信キャリアの依頼による移動体通信基地局の設計・施工・コンサルティングなどを安定的に受注できたことが奏功した。

プロディライト | 2025年12月17日 (水)
5580 東証グロース市場 | <https://prodelight.co.jp/ir/>

業績動向

「INNOVERA」総アカウント数と「IP-Line」総チャネル数

■「INNOVERA」総アカウント数 ■「IP-Line」総チャネル数

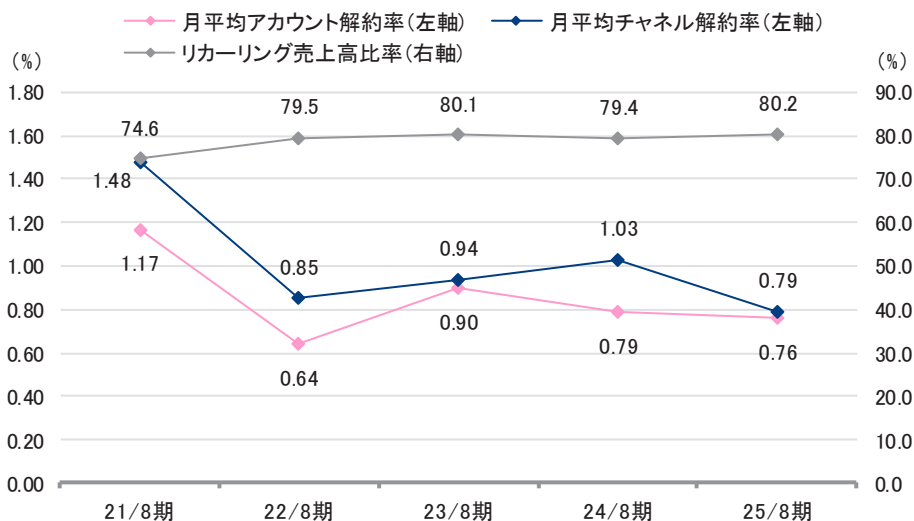


注1 「INNOVERA」総アカウント数は、期末時点の「INNOVERA PBX1.0」と「INNOVERA PBX2.0」の契約アカウント数の合計を記載（「INNOVERA Outbound」のアカウント数は含まない）。

注2 「IP-Line」総チャネル数は、期末時点の「IP-Line」契約総チャネル数（OEM（相手先ブランドによる製品）含む）の合計を記載している。

出所：決算短信よりフィスコ作成

各KPIの推移



注1 月平均解約率（アカウント）(%) 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ヶ月の平均を記載している。

注2 月平均解約率（チャネル）(%) は、「IP-Line」の当月解約チャネル数÷前月末の契約総チャネル数で毎月の解約率を計算し、その12ヶ月の平均を記載している。

注3 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している。

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2026年8月期は大幅な増収増益を見込む

3. 2026年8月期の業績見通し

2026年8月期の業績については、売上高3,360百万円（前期比18.6%増）、営業利益254百万円（同42.2%増）、経常利益250百万円（同42.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益161百万円（同35.8%増）を見込んでいる。「パートナープログラム」強化の効果や連結時の一時費用の消滅などにより、大幅な増収増益予想となった。

2026年8月期業績見通し

（単位：百万円）

	25/8期		26/8期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	2,834	100.0%	3,360	100.0%	18.6%
営業利益	178	6.3%	254	7.6%	42.2%
経常利益	176	6.2%	250	7.4%	42.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	118	4.2%	161	4.8%	35.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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。一方、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と見られている。このような環境下、同社は、AI技術による機能拡充、他社サービスとの連携推進、パートナーシップ強化による営業体制の最適化などに取り組む。売上面では、複数の大手代理店の積極的な営業活動による「INNOVERA」アカウント数の増加、NNコミュニケーションズの通期寄与、「TELENEAR」の貢献などが予想される。利益面では、業績拡大に伴う人件費や年2回となる株主優待費用は増加するが、リカーリング売上高比率の上昇や一時費用の消滅などから、売上高を上回る伸びが予想される。また、NNコミュニケーションズは、前期に発生した社長退職金など一時費用がなくなるため、黒字転換する見込みである。なお、大手代理店による営業積極化の影響については保守的に織り込んでいるため、最終的に業績が上振れる可能性があるが弊社では見ている。

■ 成長戦略

次世代電話システムのリーディング・カンパニーへ

1. 企業理念と成長戦略

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、近年は「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、対象ターゲットを広げてきた。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。」を実践し、これまでのよき電話文化を継承しつつ「電話のDX」の推進によって業界をリードしていくという考えを打ち出している。その結果として、固定電話とモバイルの垣根を越えて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。

こうした企業理念を実現するため、同社はこれまでも「INNOVERA」の音声プラットフォーム構想、営業強化、ブランド力の向上、M&A推進という4つの成長戦略を推進してきた。「INNOVERA」の音声プラットフォーム構想では、クラウドPBXのリーディングサービスとして「INNOVERA」をあらゆるコミュニケーション領域に革命を起こすプラットフォームへと進化させる計画である。今後も、営業強化では、「パートナープログラム」とコンサルティング機能の強化を図り、ブランド力の向上では、「INNOVERA」のさらなるプレゼンス向上と企業成長の実現に向け、コーポレートブランディングとサービスブランディングを両軸で推進する。M&A推進では、事業シナジーの創出やサービスバリューチェーンの強化・多角化を進めていく。

2025年8月期も成長戦略は着実に進捗

2. 成長戦略の進捗

前述の成長戦略は2025年8月期も着実に進行し、その結果「INNOVERA」は、サービス提供開始10年の2025年5月に継続利用社数が2,000社を突破した。具体的な進捗は以下のとおりである。

プラットフォーム化に向けた「INNOVERA」の機能拡充では、「INNOVERA Emotion」に活用されている感情分析技術で特許を取得し、「INNOVERA」でAutocall機能の多言語対応試用版をリリース（2025年9月発表）、リブランディングした電話応対効率化サービス「Telful」などのUI改善や新機能追加など利便性向上に向けた年8回に及ぶアップデートを実施し、「Microsoft Teams」や「Salesforce」など外部アプリなど計8種のサービスとの連携を実現した。

営業力の強化では、カスタマーサクセス推進部の新設や地方展示会の出展などを通じてインサイドセールスを一層強化するとともに、「パートナープログラム」を強化し特に大手パートナーとの継続的関係の構築を推進した。

ブランド力の向上では、説明会の開催やオウンドメディアの運営、株主優待の新設などIR活動の強化を通じて資本市場におけるコーポレートブランドの認知度向上を図ったほか、SEOを重視したコンテンツ拡充や情報発信強化によるサービスブランドの強化も奏功し、問い合わせ数が前年比49%増となった。また、大阪・関西万博に出展し、来場者に同社の事業の魅力や価値を訴求した。

M&A戦略では、サービスポートフォリオの強化に向け、NNコミュニケーションズの連結子会社化を実施するとともに、NNコミュニケーションズが事業譲受した「TELENEAR」の展開を開始した。

成長へ向けてアクセルをより強く踏み込む

3. 将来へ向けた成長戦略

業績が順調に向上し、成長戦略の形が整ってきたことから、同社は2026年8月期以降の成長へ向けたアクセルをより強く踏み込んだ印象である。これに数値目標が加われば、既に中期経営計画といっても良いレベルの成長戦略になると思われる。

「INNOVERA」の音声プラットフォーム構想においては、多言語対応やAI自動応答、感情分析、テキスト化、データ連携、レガシーハードウェアとの連携といった機能を拡充する。APIを介してあらゆるサービスと柔軟に連携し、顧客満足度を最大化する新たな価値を提供することで、あらゆるコミュニケーション領域に革命を起こすプラットフォームへと進化し、クラウドPBXのリーディングサービスとしてのポジションを確立する。そのため、2025年8月期の多言語対応Autocallテスト版リリースに引き続き、2026年8月期も0ABJ提供エリアの拡大、迷惑電話フィルター、AI自動応答、リアルタイム通訳などをリリースする予定である。

営業強化においては、「パートナープログラム」とカスタマーサクセスの強化により、顧客基盤の拡大と満足度の向上を実現していく。「パートナープログラム」の強化では、広域営業部を通じて全国に支店を持つ大手パートナーとの連携を強める。これにより販売促進やOEM供給だけでなく、パートナー目線でのサービス企画の発案を促す。カスタマーサクセスの強化では、新設したカスタマーサクセス推進部にコンサルティング機能を持たせて提案・アップセルを支援する。これにより、顧客とのリレーションを強化し、満足度の向上と継続利用の促進を図る。これまでターゲットでなかったSOHOなど小規模企業に対しては、Webを活用した「TELENEAR」で本格的にアプローチする。

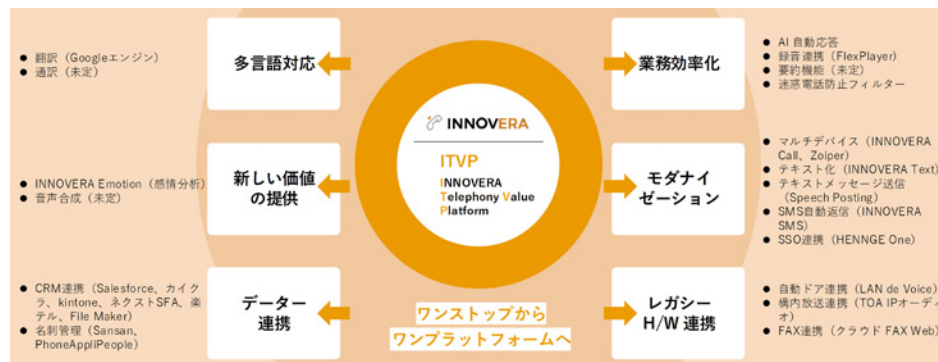
ブランド力の向上においては、企業としての信頼を高めるコーポレートブランディングと、主力製品「INNOVERA」の存在感を強化するサービスブランディングの両面から施策を実行する。コーポレートブランドの強化では、IR noteの取り組み継続や動画コンテンツの拡充、コーポレートコミュニケーションの強化を通じて、企業としての信頼・透明性を高め、投資家・市場からの評価向上を図る。サービスブランドの強化では、コンテンツSEOの強化やIRとPRの連携による総合的なWeb発信力の底上げにより、クラウドPBXなら「INNOVERA」と想起される存在を目指す。これにより、クラウドPBXのリーディング・カンパニーとして、信頼で選ばれるインフラ企業への進化を図る。

プロディライト | 2025年12月17日 (水)
5580 東証グロース市場 | <https://prodelight.co.jp/ir/>

成長戦略

M&A推進においては、グループの技術力向上や市場シェアの最大化を目的に、クラウドPBX事業との相乗効果を重視したM&Aを実施することで、圧倒的な競争優位性を確立する。ターゲットは同社サービスとの親和性が高いBtoBの同業種とBtoBの異業種で、BtoBの同業種はブランド力・技術力・資金力などに課題を抱えていても双方がシナジーを最大化できる企業、BtoB異業種は販売チャネル・技術力・アップセル/クロスセルといった面でバリューチェーンの強化と多角化につながる企業を対象とする。

「INNOVERA」の音声プラットフォーム構想



出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

株主優待として年間30,000円分のデジタルギフトを贈呈

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、2025年8月期を含めてこれまで配当を実施していない。内部留保資金については、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している。

同社は、株主の日頃からの支援に感謝するとともに、個人株主に対する同社株式への投資魅力を高め、より多くの株主がより長く同社株式を保有し、同社の企業価値向上に向けた事業の成長を共有すること、その結果として出来高や流動性を高めることを目的として、株主優待制度を導入している。株主優待の対象は、基準日(8月末日及び2月末日)における同社株主名簿に記載または記録された400株(4単元)以上を6ヶ月以上継続して保有している株主である。なお、2025年8月末日基準(初回)に限り、2025年8月末日の株主名簿に記載または記録された400株(4単元)以上を保有している株主を対象とした。株主優待の内容としては、対象となる株主に対して、1回15,000円分(年間合計30,000円分)のデジタルギフトを贈呈する。贈呈時期は、各基準日ともに3ヶ月以内を目途に発送する。なお、2025年12月に、資本金の額を263百万円から193百万円減少して70百万円とする予定である。これは、規模に応じた適切な税制を受けることや、M&Aや株主還元へ向けた資本政策の柔軟性と機動性の確保を目的としている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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