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 >>>

2026年6月18日（木）

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

プロディライト
5580 東証グロース市場

2026年6月18日（木）
https://prodelight.co.jp/ir/

目次

■要約 01

1. IP電話サービスをワンストップで提供する高成長企業 01
2. クラウドPBXの市場性や収益性の観点から同社の成長余地は大きい 01
3. M&Aや営業強化など成長戦略の形が整い、成長を踏み込む 01
4. 2026年8月期は大幅な増収増益を見込む 02

■会社概要 03

1. 会社概要 03
2. 沿革 03

■事業概要 05

1. 音声ソリューション事業 05
2. 移動通信設備事業と取次販売事業 07
3. 業界環境と同社の強み 08
4. 収益構造 09

■成長戦略 10

1. 企業理念 10
2. 成長戦略 10
3. 成長戦略の進捗 11

■業績動向 12

1. 2026年8月期中間期の業績概要 12
2. セグメント別の動向 13
3. 2026年8月期の業績見通し 16

■株主還元策 17

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

主力事業が順調で、2026年8月期は大幅な増収増益を見込む

1. IP電話サービスをワンストップで提供する高成長企業

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、インターネットに接続して通話できる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、音声ソリューション事業のほかに移動通信設備事業と取次販売事業も行っている。

2. クラウドPBXの市場性や収益性の観点から同社の成長余地は大きい

法人向け音声通信サービスの市場では、固定通信の契約数減少が続く一方、「電話のDX」を背景に機能性などの点で優れるモバイルやIP電話サービスが伸び続けている。なかでもクラウドPBXの伸びは大きいが、扱っている企業は小規模のところが多い中、同社は大手企業として、システム・回線・端末を一体で提供できる数少ないプレイヤーの一つであり、上場企業としての信頼性も強みとしています。一方、収益の点では、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（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言える。

※ 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. M&Aや営業強化など成長戦略の形が整い、成長を踏み込む

成長を実現するため、「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つに重心を置いた成長戦略をとっている。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によ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・多角化を図る。足元ではM&Aや「パートナープログラム」による営業強化など成長戦略の形が整ってきており、成長のアクセルをしっかりと踏み込むタイミングになったと言える。

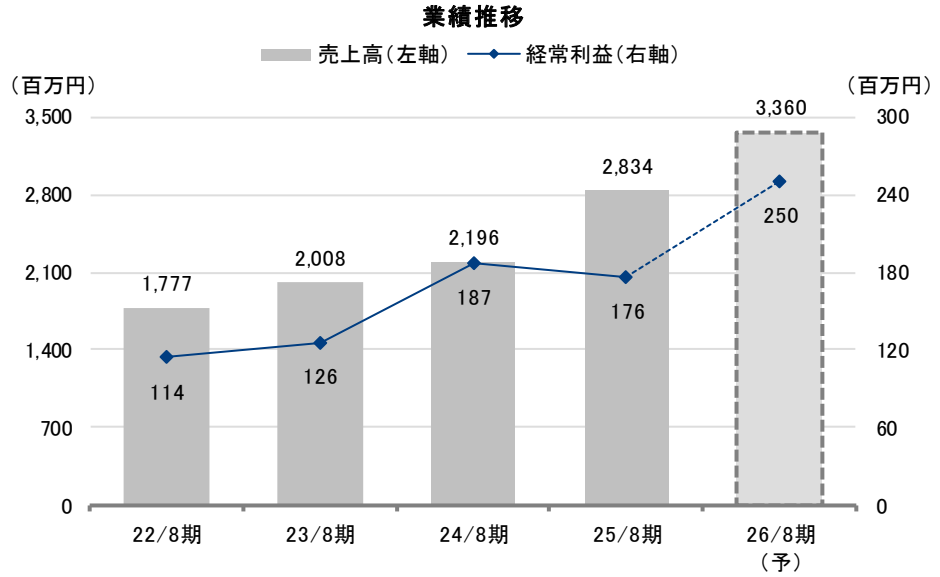
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. 2026年8月期は大幅な増収増益を見込む

2026年8月期中間期の業績は、売上高1,524百万円（前年同期比15.4%増）、営業利益21百万円（同63.3%減）とやや厳しい決算となった。主力の音声ソリューション事業と移動通信設備事業は順調に推移したが、事業環境の変化により取次販売事業が苦戦したことが要因である。2026年8月期の業績については、「パートナープログラム」強化の効果などにより、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）と大幅な増収増益を見込んでいる。中間期は期初予想に対して売上高で103百万円、営業利益で78百万円の未達となったが、音声ソリューション事業と移動通信設備事業が引き続き順調なこと、取次販売事業の業況が改善してきたこと、「パートナープログラム」の効果を期初保守的に織り込んでいることなどから、下期に十分カバー可能と言える。

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
- M&Aや営業強化など成長戦略の形が整ってきたことから、成長のアクセルを踏み込む
- 主力事業の順調な業績などにより中間期の減益をカバーし、2026年8月期は大幅な増収増益を見込む



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（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

独自開発したクラウドPBX「INNOVERA」が主力

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のほか、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。

M&Aなど成長戦略により事業領域を拡大

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）氏と当時専務取締役（退任）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（以下、東証）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年に通信設備工事やWeb販売に強みを持つ（株）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、従来の「音声ソリューション事業」に加えて「移動通信設備事業」「取次販売事業」へと事業領域を拡大した。また2025年には（株）OmniGridから事業を譲受し、小規模企業へとターゲットを拡大した。

※ 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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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 Network Technology Co., Ltd.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（株）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）エイツーの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	（株）大塚商会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	（株）エーアイと音声合成分野における連携を発表 パソナ・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：有価証券報告書、同社リリースよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

「電話のDX」のためのワンストップ・ソリューション

1. 音声ソリューション事業

同社の主力事業は音声ソリューション事業で、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つのサービスで構成されている。なお、10人以下の小規模事業者向けに、2025年7月に「TELENEAR（テレニア）」というブランドで、Webを活用した新たなクラウドPBX事業を開始した。

※ 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とどめるとともに、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。

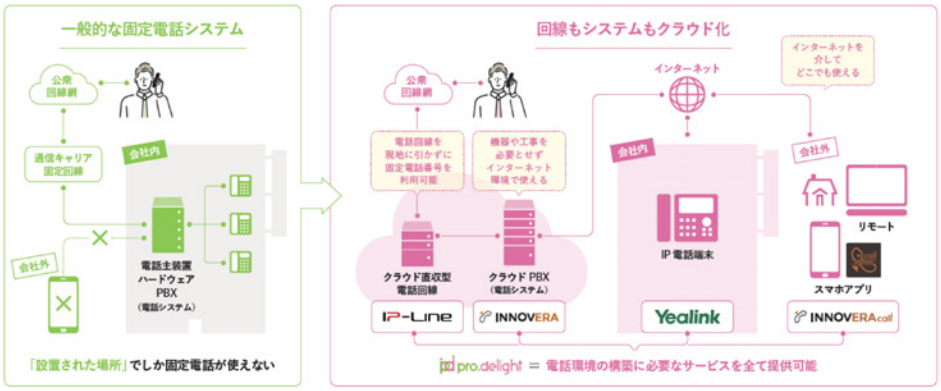
a) システムサービス

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、顧客に様々なメリットを提供することができる。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）クラウドのためハードウェアを置く場所を必要とせず、設置や運用といった手間をかけずに常に最新の環境で利用することができる。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、ハードウェア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。もちろん機械的な故障もないため、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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

「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

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。また、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こともあって、全国をカバーしてい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・地域を限定できるので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。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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、IT化が進む学校など教育現場へも電子黒板として導入が進んでいる。

NNコミュニケーションズとのシナジーを生かす

2. 移動通信設備事業と取次販売事業

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及び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目的は、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販売のノウハウの獲得にある。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、SOHOなど10人以下の小規模企業に対してWebを通じて効率的にシステムサービスを提供していく考えである。特に後者に関しては、NNコミュニケーションズが2025年7月に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たことで、新たに小規模事業者向けクラウドPBX事業「TELENEAR（テレニア）」の提供を開始した（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着信も可能である。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ことで、同社は新たな成長ステージに入ったと言える。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

電話DX需要の拡大を背景に、市場成長を着実に取り込む

3. 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間違ったイメージがある。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、さらに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業務効率化にも対応しているという強みを持つ。また、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」が各企業に求められている。このため、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、ハードウェアからクラウドPBXへのシフトが加速しているようだ。

※ 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。また、0120で始まる0AB0電話や050で始まる050IP電話の取得も可能である。

依然として従来型PBXが主流とされており、クラウドPBXへの移行余地は大きいと考えられる。なかでも同社の「INNOVERA」には、ワンストップ・ソリューションの仕組み、アンケートなどを通じたユーザー視点による開発、パートナーなどを通じたアフターフォロー、他社サービスとのAPI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。また、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、ハードウェアの品質や機能、サポートに対しても遜色ない。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。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。ライバル企業も、「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、日本にローカライズされた仕様ではない一方、同社は、自社の強みを活かして国内で信頼されるポジションを確立し、シェアを伸ばし続けている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

高収益とターゲット拡大を背景に成長力強化

4. 収益構造

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への下払いが発生する。両社とはパートナーシップを強化していることから、今後は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。

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人の中堅企業が中心である。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、パートナーは現在約570社に上り、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」で本格的に開始した。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た。このように、高収益を維持しつつターゲットを拡大することで、成長力がより強まっている状況と言えよう。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

成長戦略

「電話のDX」を推進し、業界をけん引

1. 企業理念

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、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けん引してきた。こうした企業理念を一層追求するため、同社は「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推進という4つの成長戦略を推進している。足元では成長戦略の形が整ってきたことから、2026年8月期以降の成長へ向けてアクセルを強く踏み込み、タイアップなどを含め市場活性化に貢献していく考えだ。これにより、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とともに、2030年には東証グロース市場による「時価総額100億円基準※」達成を視野に入れている。

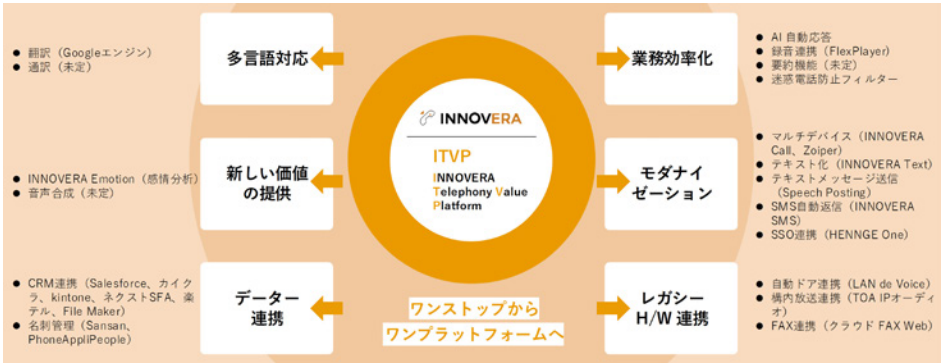
※ 2030年以降、上場から5年経過したグロース上場企業が上場を維持するために求められる時価総額の下限を100億円とする上場維持基準。

「電話のDX」を推進する戦略を展開

2. 成長戦略

「INNOVERA」の音声プラットフォーム構想では、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計画である。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。

「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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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や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、「TELENEAR」によってWebを活用して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ブランド力の強化を図る。コーポレートブランディングでは、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。サービスブランディングでは、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。

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、圧倒的な競争優位を確立する方針だ。ターゲットは同社サービスとの親和性が高いBtoB企業で、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の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M&A対象とする。

大手パートナー大塚商会との関係を構築

3. 成長戦略の進捗

プラットフォーム化に向けた「INNOVERA」の機能拡充では、これまで、「INNOVER」において特許技術を活用したAutocall機能の多言語対応試用版をリリース、電話応対効率化サービス「Telful」のUI改善や新機能追加、外部アプリ連携を実現した。今後も、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予定である。

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」を強化して大手パートナーとの継続的関係を構築した。特に大塚商会<4768>との関係構築では、大塚商会の「たよれーる※」に「INNOVERA」が正式採用された。0ABJ提供エリアの拡大もあり、同社にとって全国展開やブランド力強化、サポート連携、クロスセルの4点で大きなメリットが期待されている。また、大塚商会最大のIT総合展示会「実践ソリューションフェア 2026」への出展や、過去最高の来場者となった同社主催の「INNOVERA Fes 2026 GROWTH」の開催など、「INNOVERA」が実現する「電話のDX」についての情報発信にも努めた。

※ 大塚商会が提供するサポートがセットになった法人向けクラウド・ITサービス。ZoomやDropboxなどのメニューがある。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

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を通じてサービスブランドの訴求も推進した。M&A戦略では、2025年にNNコミュニケーションズの連結子会社化により事業ポートフォリオを拡充し、さらにNNコミュニケーションズの事業譲受により「TELENEAR」の展開を開始した。

業績動向

2026年8月期中間期は取次販売事業が苦戦も、音声ソリューション事業は順調

1. 2026年8月期中間期の業績概要

2026年8月期中間期の業績は、売上高1,524百万円（前年同期比15.4%増）、営業利益21百万円（同63.3%減）、経常利益19百万円（同65.7%減）、親会社株主に帰属する中間純損失18百万円（前年同期は中間純利益31百万円）と、期初予想に対して売上高で103百万円、営業利益で78百万円の未達となった。取次販売事業の苦戦によりやや厳しい決算となったが、主力の音声ソリューション事業が順調に推移した点は安心材料と言えよう。

2026年8月期中間期業績

（単位：百万円）

	25/8期中間期		26/8期中間期		
	実績	売上比	実績	売上比	増減率
売上高	1,320	100.0%	1,524	100.0%	15.4%
売上総利益	636	48.2%	700	46.0%	10.1%
販管費	577	43.7%	679	44.6%	17.7%
営業利益	59	4.5%	21	1.4%	-63.3%
経常利益	57	4.3%	19	1.3%	-65.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	31	2.4%	-18	-1.2%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、雇用・所得環境の改善や企業による継続的な賃上げ、インバウンド需要の回復、さらにはIT投資を含む設備投資の増加を背景に、全体として緩やかな回復基調を維持したが、米国の通商政策の先行き不透明感、台湾情勢を巡る日中関係の緊張、並びに中東情勢の緊迫・長期化への懸念に伴う原油価格の上昇など、景気の下押し要因が増加しており、今後の動向について注視すべき状況が続いている。業界環境については、働き方の多様化やオフィス環境の変化、企業のBCP対策の強化を背景に、クラウドPBXとIP電話サービスの市場は引き続き好調を維持した。移動体通信の設備投資市場は、5G基地局の面的な整備が一巡するなかで受注競争が激化した。光回線取次市場は、競争環境の変化を背景に厳しい経営環境が続いた。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

こうした環境下、サービス提供開始以来着実に販売実績を重ねてきた音声ソリューション事業（単体）が売上高をけん引し、全体で2ケタ増収となった。売上総利益率は順調の単体で向上したが、子会社NNコミュニケーションズの取次販売事業の業況が厳しかったため全体で低下した。販管費はM&Aや人員増など成長投資に伴って売上高を超える伸びとなった。これにより営業利益は減益となり、単体が好調で税額が相応だったため、親会社株主に帰属する中間純損失を計上した。期初予想比で売上高及び営業利益が未達となったのは、NNコミュニケーションズの光回線取次事業の苦戦が要因である。

音声ソリューション事業は順調、取次販売事業が不振

2. セグメント別の動向

セグメント別の業績は、音声ソリューション事業が売上高1,308百万円（前年同期比15.8%増）、営業利益299百万円（同0.5%増）、移動通信設備事業が売上高187百万円（同28.5%増）、営業利益11百万円（同831.7%増）、取次販売事業が売上高28百万円（同36.7%減）、営業損失19百万円（前年同期は営業利益1百万円）だった。主力の音声ソリューション事業と移動通信設備事業が順調に推移する一方、取次販売事業が苦戦した。

2026年8月期中間期セグメント別業績

（単位：百万円）

売上高	25/8期中間期		26/8期中間期		
	実績	売上比	実績	売上比	増減率
音声ソリューション事業	1,130	85.6%	1,308	85.8%	15.8%
移動通信設備事業	146	11.1%	187	12.3%	28.5%
取次販売事業	44	3.4%	28	1.8%	-36.7%

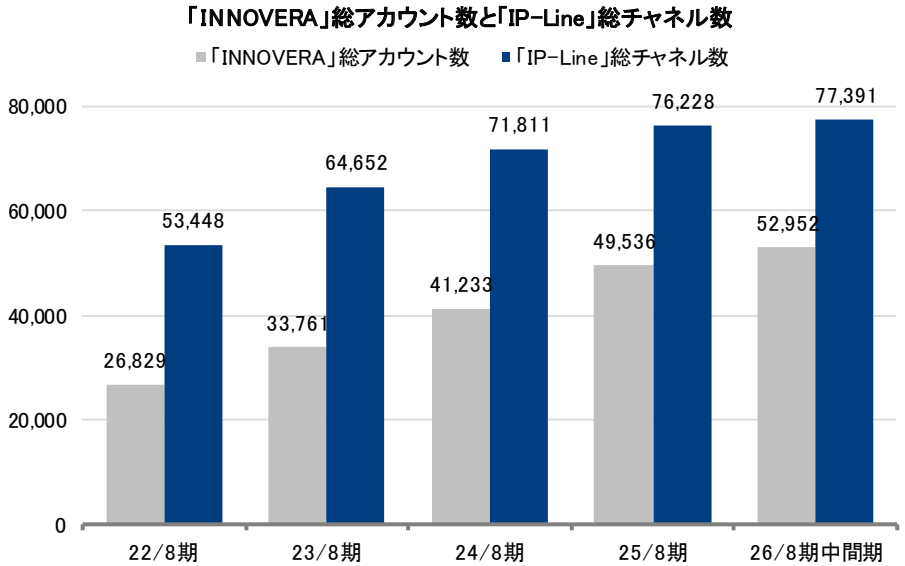
調整前営業利益	25/8期中間期		26/8期中間期		
	実績	利益率	実績	利益率	増減率
音声ソリューション事業	298	26.4%	299	22.9%	0.5%
移動通信設備事業	1	0.9%	11	6.2%	831.7%
取次販売事業	1	3.0%	-19	-68.8%	-

注：営業利益は調整前の数値。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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

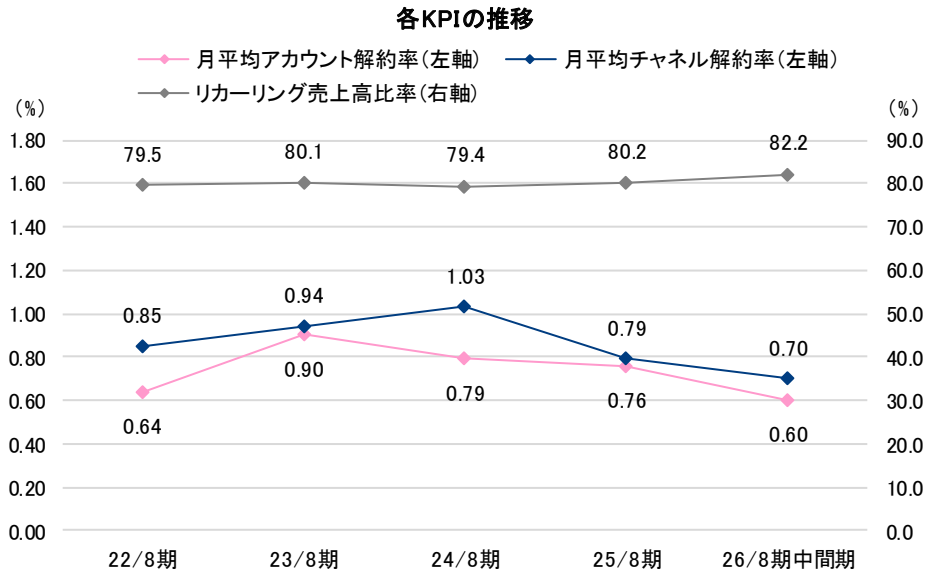
音声ソリューション事業は、顧客のDX需要が堅調だったことに加え、販売代理店制度「パートナープログラム」の効果が顕在化したことから、新規顧客に加え既存顧客の事業拡大や拠点追加の案件も確保し、「INNOVERA」のアカウント数が52,952アカウント（前年同期比18.5%増）と順調に増加した。これに伴い、「IP-Line」の総チャネル数も77,391チャネル（同4.0%増）と増加した。また、解約率は目標を下回る1%以下をキープ、リカーリング売上高比率も82.2%と上昇トレンドを続け、継続利用社数が2,000社を超過した。さらに、こうした順調な「INNOVERA」に関して導入企業を対象に意識調査を行い、調査をもとに顧客が電話に求める信頼性や安心感に重きを置いた使い勝手の良いサービスとわかりやすさを実直に追求した。電話振り分けシステムの「Telful」では、IVR（音声自動応答）機能の大幅グレードアップを図り、引き続き顧客の業務省力化や利便性向上に取り組んだ。

販売面では、社員数1,000名を超える三菱オートリース（株）や全国に230店超を有するユナイテッドアローズ<7606>が「INNOVERA」の導入を決定した。また、大手パートナーである大塚商会が「たよれーる」ブランドで「INNOVERA」の提供を開始し、問い合わせが従来の7倍に増えるなど顧客基盤と販売網の拡大が着実に進んだ。大塚商会が推奨する製品・サービスを紹介する「実践ソリューションフェア2026」へも出展し、さらに、マイクロソフト認証機でもあるYealink製端末の販売好調、様々に利用できるWeb会議用大型ディスプレイ「MAXHUB」の受注獲得など「INNOVERA」以外も堅調に推移した。この結果、売上高は大幅増収となったが、広域営業部やカスタマーサクセス推進部の新設など組織強化（人材は子会社からの異動）の費用もあって営業利益は微増にとどまった。



注1「INNOVERA」総アカウント数は、期末時点の「INNOVERA PBX 1.0」と「INNOVERA PBX 2.0」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
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（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



注1 月平均解約率（アカウント）（%）は、「INNOVERA PBX 1.0」と「INNOVERA PBX 2.0」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

移動通信設備事業では、楽天モバイルの移動体通信基地局自社化や6G（第6世代移動通信システム）立ち上げに向けた動きもあり、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し、人的制約はあるものの大幅増収・大幅増益となった。取次販売事業は、キャリア各社による販売施策の変更に伴う手数料水準やインセンティブ条件の低下、光回線市場の新規需要の伸びが鈍化するなかでの通信事業者やISP（Internet Service Provider）による直販の強化、検索エンジンの仕様変更への対応が遅れたことによる集客力の低下、獲得件数が縮小したことによるボリュームインセンティブの剥落といった要因により業況が悪化した。加えて、こうした流れが負のスパイラルとなり、さらに立ち上げ期だったこともあってOmniGridから譲受した小規模企業向け事業の業務委託も負担となり、大幅減収・赤字転落となった。これが中間期の全体業績が減益・未達となった主因である。しかし同社は、子会社の本社移転や人員の単体への異動、業務委託費の削減といった策を既に講じており、2026年4月以降同事業は黒字化したようである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2026年8月期中間期は予想未達も下期にカバー見込み。通期は期初予想を据え置き

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」強化の効果や子会社連結時の一時費用の消滅などにより、大幅な増収増益となる見通しだ。中間期における期初予想未達については、下期にかけて業績回復を見込み、通期計画の達成を目指す。

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	増減率
売上高	2,834	100.0%	3,360	100.0%	18.6%
売上総利益	1,373	48.4%	-	-	-
販管費	1,194	42.1%	-	-	-
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、物価高の進行や人手不足などといった課題及び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んでいる。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、売上高を上回る伸長を見込んでいる。中間期における期初予想未達については、3月決算が集中する下期に業績が伸びる傾向があること、音声ソリューション事業と移動通信設備事業が引き続き順調なこと、価格改定の効果が期待できること、取次販売事業の業況が改善して2026年4月には黒字化してきたこと、期初に「たよれーる」など「パートナープログラム」の効果を保守的に織り込んでいたこと、加えて0ABJ提供エリアの拡大や迷惑電話フィルター、AI自動応答、リアルタイム通訳などの機能をリリース予定であることから、下期にカバーすることは十分可能と言える。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

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。

一方、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に、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70百万円へ減資した（その分資本剰余金が増加）。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（ディスクレーマー）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・表示したものですが、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