

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社プロデライト



目次

- ① プロデュライトの概要
- ② 事業内容
- ③ 市場環境
- ④ 事業戦略

1. プロディライトの概要

会社概要

会社名：株式会社プロディライト

本社：大阪府中央区高麗橋3-3-11 淀屋橋フレックスタワー2F

役員構成：

代表取締役社長	小南 秀光
専務取締役	川田 友也
常務取締役	奥井 琢磨
取締役	金森 一樹
社外取締役	田中 健作
社外取締役	池口 正剛
常勤監査役	田坂 哲史
常勤監査役	桂 真理子
社外監査役	大井 理
社外監査役	松嶋 康介

設立：2008年6月4日

従業員数：95名（2023年4月30日現在）

資本金：99,495,000円（資本準備金：89,495,000円）

事業：IP電話用の自社開発クラウドPBX「INNOVERA」等、
音声コミュニケーションのDXに向けたワンストップ・ソリューションの提供

支店：東京、名古屋、福岡、札幌（サテライトオフィス）



代表取締役社長 小南 秀光

Our Mission

これからもつながるを、
もっと。

人とコミュニケーションできる喜びを。
人にコンタクトできる安心感を。
最も普遍的なコミュニケーションツールシステムの開発を通じて、
日々革新している「電話」文化を大切に継承・発展させ、
これまでもこれからも、人がどこでも誰とでも、つながることができる
社会を実現する。

2.事業内容



事業環境

昨今のさまざまな環境変化の中、働き方は変わり、時代はクラウド電話システム「INNOVERA」を求めています



働き方の多様化



スマートデバイスの浸透



災害時における事業継続



パンデミック下での働き方

音声
コミュニケーション
のDX

固定電話のあり方を変える。 クラウド電話システム「INNOVERA」



INNOVERAとは



これまで機器で提供されてきた電話交換機をクラウド上に構築することにより、市外局番の発信をはじめとした固定電話の機能をスマホやPCでそのまま利用できるクラウド型の電話システム(クラウドPBX)です。

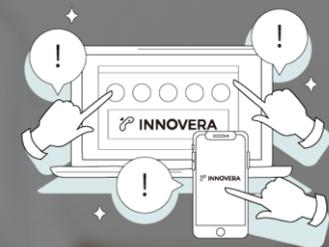
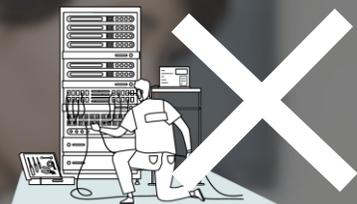
固定電話において固有の場所、端末、メンテナンス等の制約を無くすことで、固定電話のあり方を根本から変え、様々なメリットを提供します。

※PBX：Private Branch Exchangeの略で、電話を制御する交換機システムのことを指す

※クラウドPBX：PBXをクラウド上に構築することで、インターネット環境下にあるスマートフォンやPC、IP電話機等で発信及び着信できる電話システム

INNOVERA(クラウドPBX)の特徴

03 06 052 0120 等



1. 場所を問わずデバイスフリーで固定電話が使える

03や0120等の発着信や内線通話等の固定電話機能が場所を問わず、スマホやPCでも使える

2. 電話交換機が不要、メンテナンスフリー

クラウドなので導入に機器が不要なため、設置・運用・メンテナンスを伴わずに常に最新の状態で利用できる

3. ブラウザでのシステム運用・管理

設定変更などを含む運用・管理において電話交換機に必要な専門技術や知識及びそれを持つSE、専用のソフトウェアが不要

4. 豊富な機能と高い拡張性

全通話録音、段階着信、ガイダンス設定、IVR、AIによる通話のテキスト化などの機能に加え他サービスとのAPI連携など高い拡張性を持つ

INNOVERAが活躍するシーン

リモートワーク



場所を問わず固定電話の番号を利用可能なため、電話対応のための出社は不要。

BCP対策



インターネット回線を利用したコミュニケーション・システムのため、電話回線がダウンした場合でも通話が可能。

拠点の分散が可能



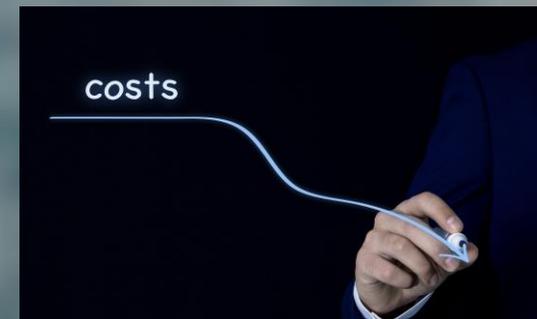
一つの番号を複数の拠点で利用可能なため、全国の人材を有効に活用可能。

電話業務の効率化



AI技術の応用により音声通話のテキスト化で、業務の効率化を推進。CRM・SFAとの連携により顧客管理をより効率的に。

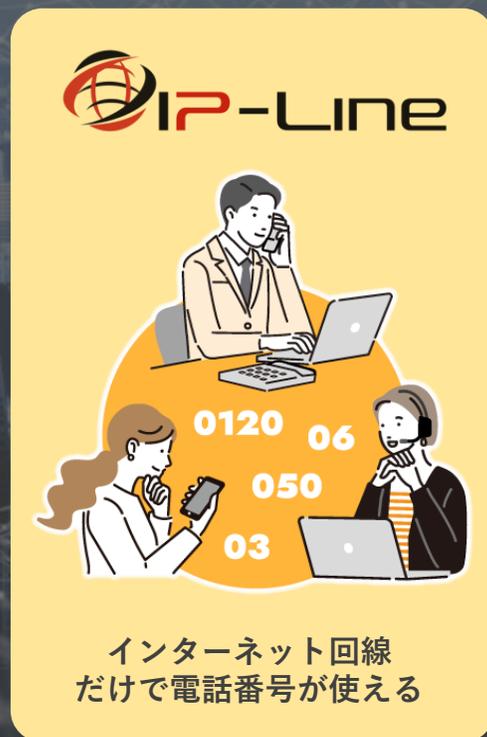
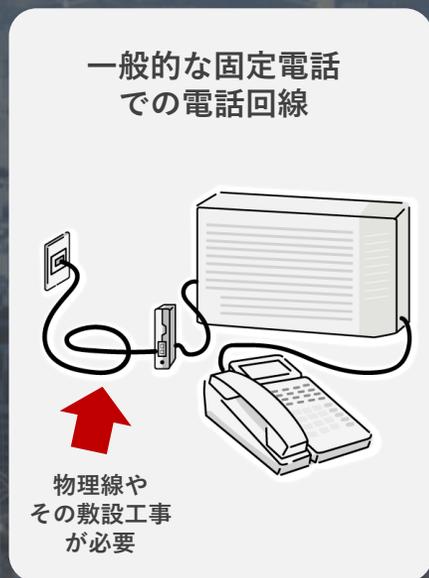
人的コストの削減



機器がないのでメンテナンスに関わるコストが削減。設定変更なども専門知識が要らず、SEで無くても操作可能。

IP-Lineとは

通信キャリアとの契約不要で全国の主要都市の市外局番等が使える、クラウド直接収容（接続）可能な電話回線。クラウドPBXであるINNOVERAと併せて使うことでメリット有。



大手通信キャリアとの契約や現地の回線敷設工事が不要。当社との契約のみで最短5営業日で電話回線が引ける。



現在使用している番号をポータビリティできる

主要都市の市外局番他、0120や050等、番号の種類が豊富



大手通信キャリアは3分課金のところ、ビジネスシーンにあった90秒課金プランを用意

これまで電話番号を使うためには電話専用の物理線が必要だったが、IP-Lineはインターネット回線だけで電話番号が使える。



端末販売

インターネット環境下でクラウドPBXと組み合わせて利用でき、LANケーブルを接続インターフェイスとするSIP電話機大手の中国Yealink社との間で、SIP電話機の日本における総代理店契約を締結し、販売やサポート、日本語のファーム開発と運用を担っております。その他、オフィスや教育現場で活躍するミーティングボード「MAXHUB」も販売しております。

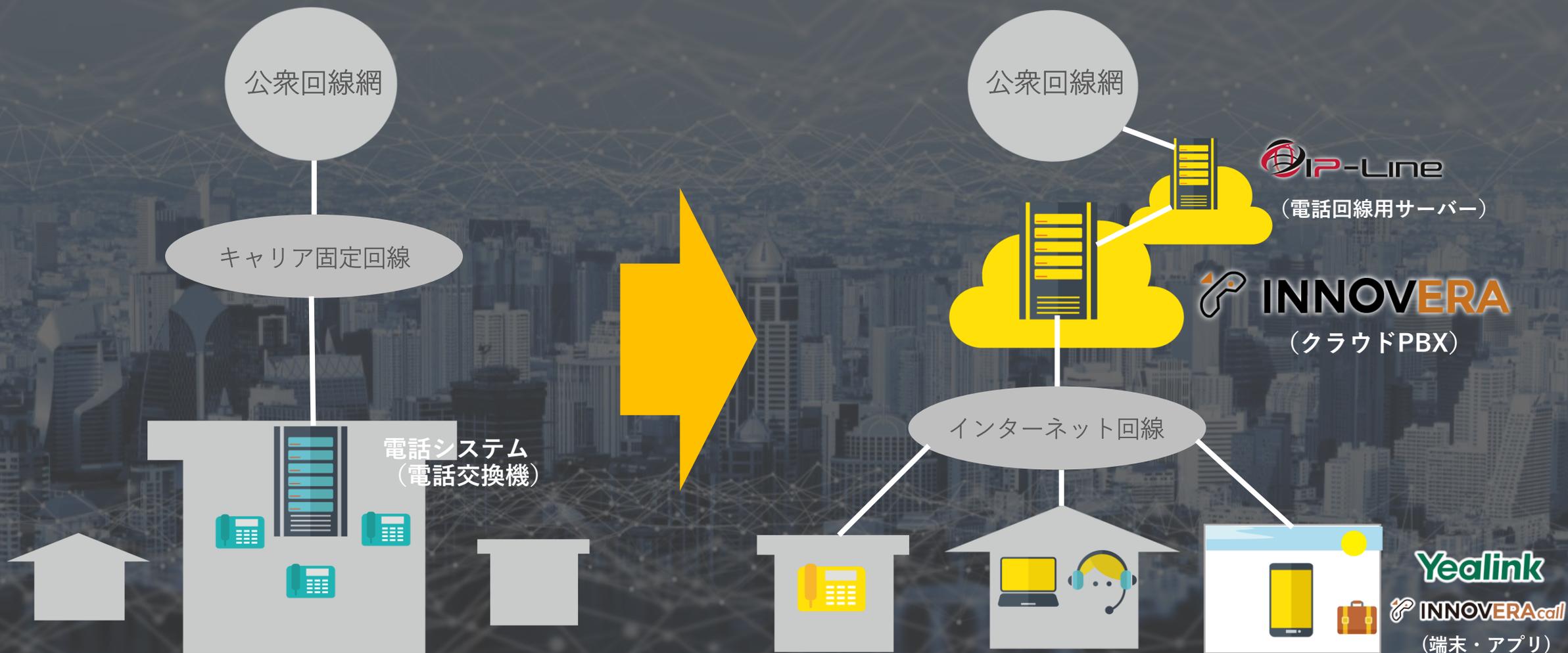


クラウドPBXと組み合わせて使うYealink社のSIP電話機



4K表示、1200万画素カメラや高機能スピーカーも搭載するWeb会議用大型ディスプレイ「MAXHUB」

当社事業によるワンストップソリューションの仕組み



従来の構内設置型の電話システムでは、設置された構内でしか外線・内線の受発信ができなかったが、電話システムをクラウド上に構築することにより、構内の枠を超え、インターネット環境下ならどこでも固定電話機能が使えるようになった。

※PBX：Private Branch Exchangeの略で、電話を制御する交換機システムのことを指す

※クラウドPBX：PBXをクラウド上に構築することで、インターネット環境下にあるスマートフォンやPC、IP電話機等で発信及び着信できる電話システム

ビジネスモデルの特徴①

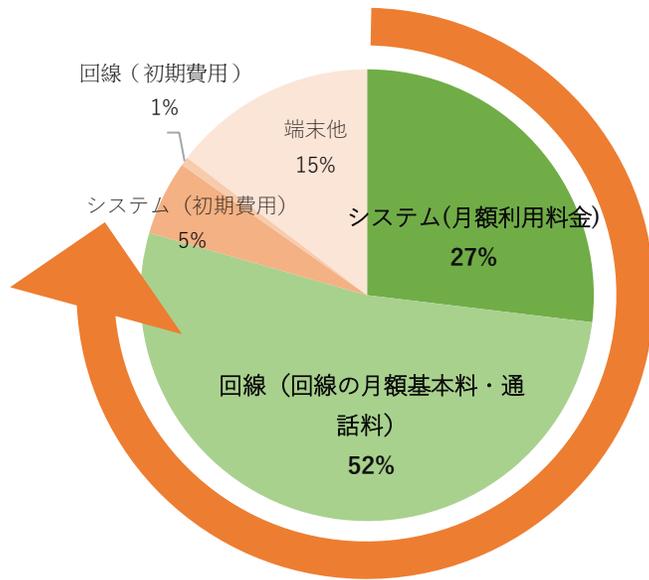
電話交換機・端末と回線の提供者がそれぞれ異なっているが、**当社は全てワンストップで提供可能**



ビジネスモデルの特徴②-1

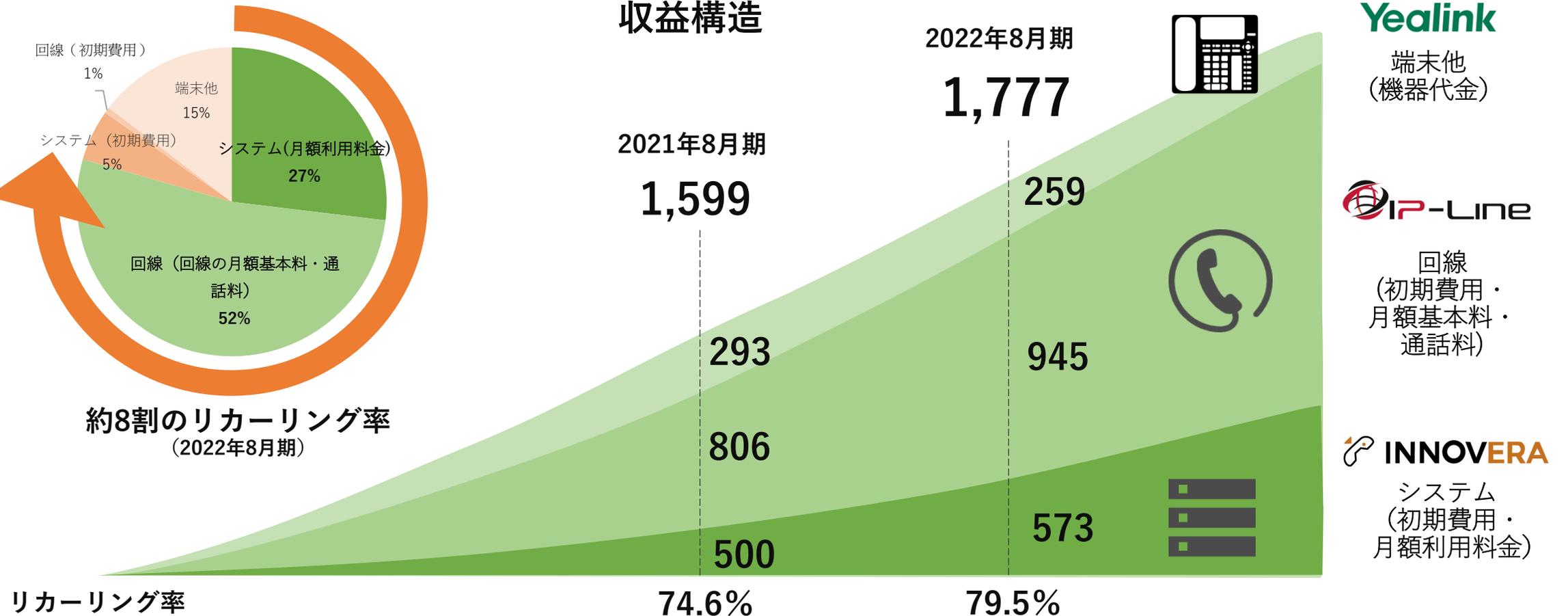
自社開発のクラウドPBXを軸としたワンストップ・ソリューションにより
全体の約8割の売上がリカーリング・レベニュー

単位：百万円



約8割のリカーリング率
(2022年8月期)

収益構造



リカーリング率

74.6%

79.5%

※リカーリング・レベニュー= (システム売上高+回線売上高) - 初期費用、リカーリング率=リカーリング・レベニュー ÷ 総売上高

※IP-Lineについてはアルテリア・ネットワークス社よりOEM提供を受けており、今後、同社の経営方針等により、サービスの提供条件、回線仕入価格などの取引条件の変更があった場合、又は何らかの理由で同社との取引が継続できなくなった場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

※Yealinkについて、同社からSIP電話機等を仕入れております。同社とは良好な関係を構築しておりますが、何らかの理由でYealink社から製品の供給を受けることができなくなった場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

ビジネスモデルの特徴②-2

3つの主要サービスから安定的に収入を獲得。

システム、回線の利用社数が増加するほどリカーリング・レベニューの増加及びリカーリング率の向上が見込める

サービス名	項目	内容	収益モデル	収益種別
システム 	システム月額費用	INNOVERAの月額固定の利用料金	アカウント数×月額料金 (基本料金の他オプション等含む)	リカーリング
回線 	回線月額料金	IP-Lineの月額固定の利用料金	チャンネル数×月額料金	リカーリング
	回線通話料	エンドユーザーの通話量に応じて課金(従量課金)	エンドユーザー通話時間×通話料金	リカーリング
システム/回線 	各種初期費用	INNOVERA及びIP-Lineの初期設定費用	アカウント数×初期設定料金 チャンネル数×初期設定料金	フロー
端末他 	端末代金	電話端末、電子黒板等の販売代金	販売価格×販売台数	フロー

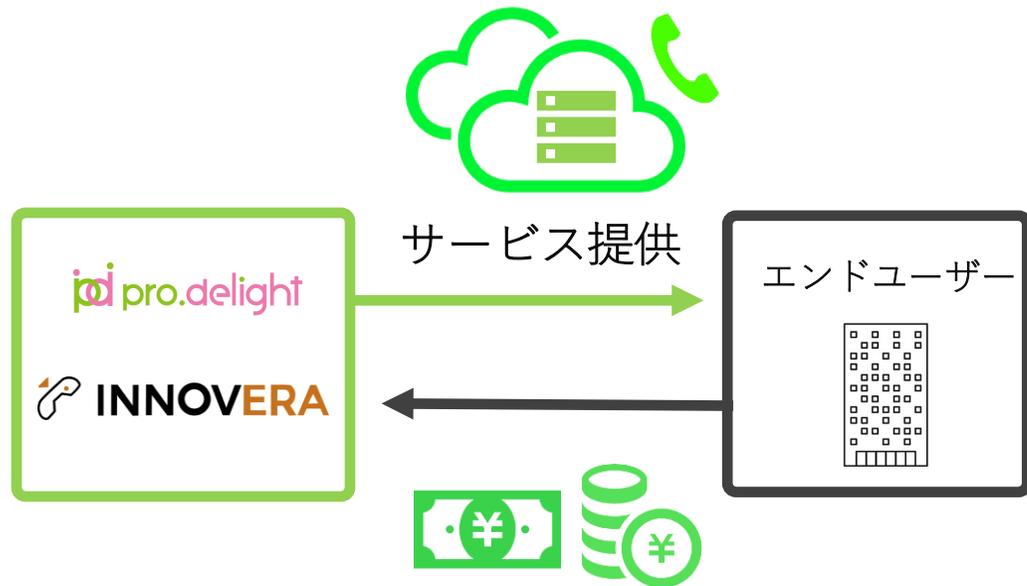
※リカーリング・レベニュー：(システム売上高+回線売上高) - 初期費用、リカーリング率=リカーリング・レベニュー ÷ 総売上高



ビジネスモデルの特徴③-1 システム

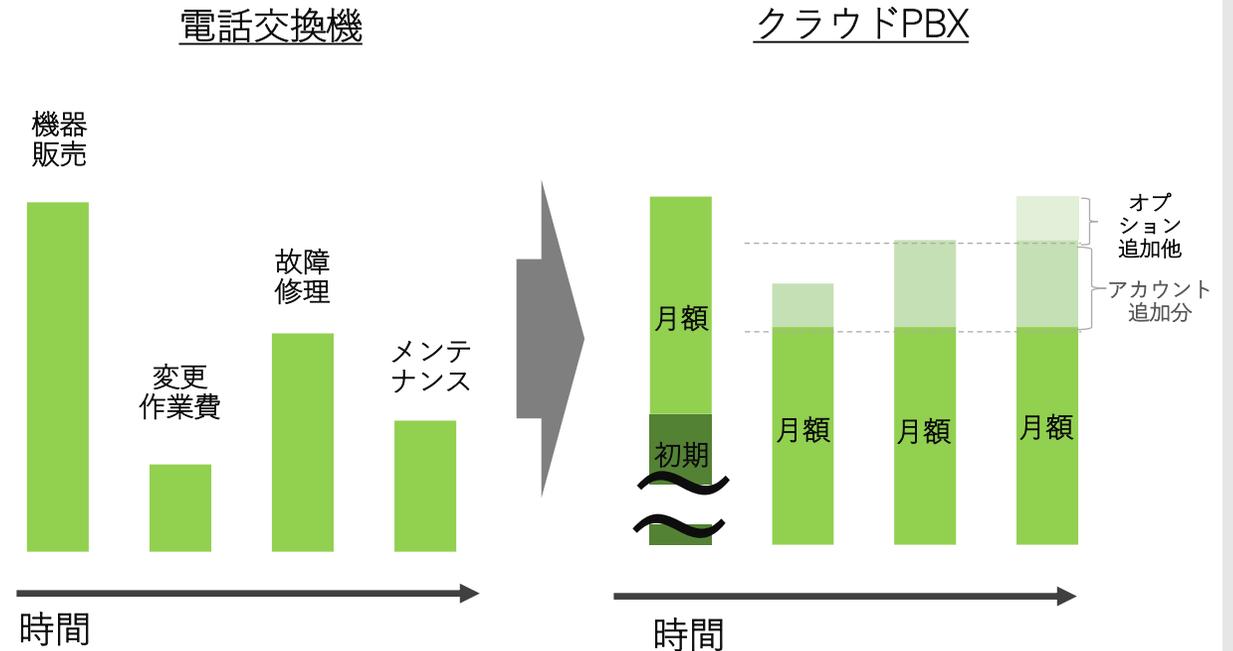
機器の買い取りだった電話交換機に対し、クラウドPBXではメンテナンス・フィーを含むリカーリング・レベニューを実現

収益構造



- ・ 初期費用
- ・ 月額利用料金

スポット収入からリカーリング・レベニューへ



従来型PBXの収益は不定期に発生

月額利用料金により収益が安定化、アカウントやオプション追加でさらにリカーリング・レベニューが増加

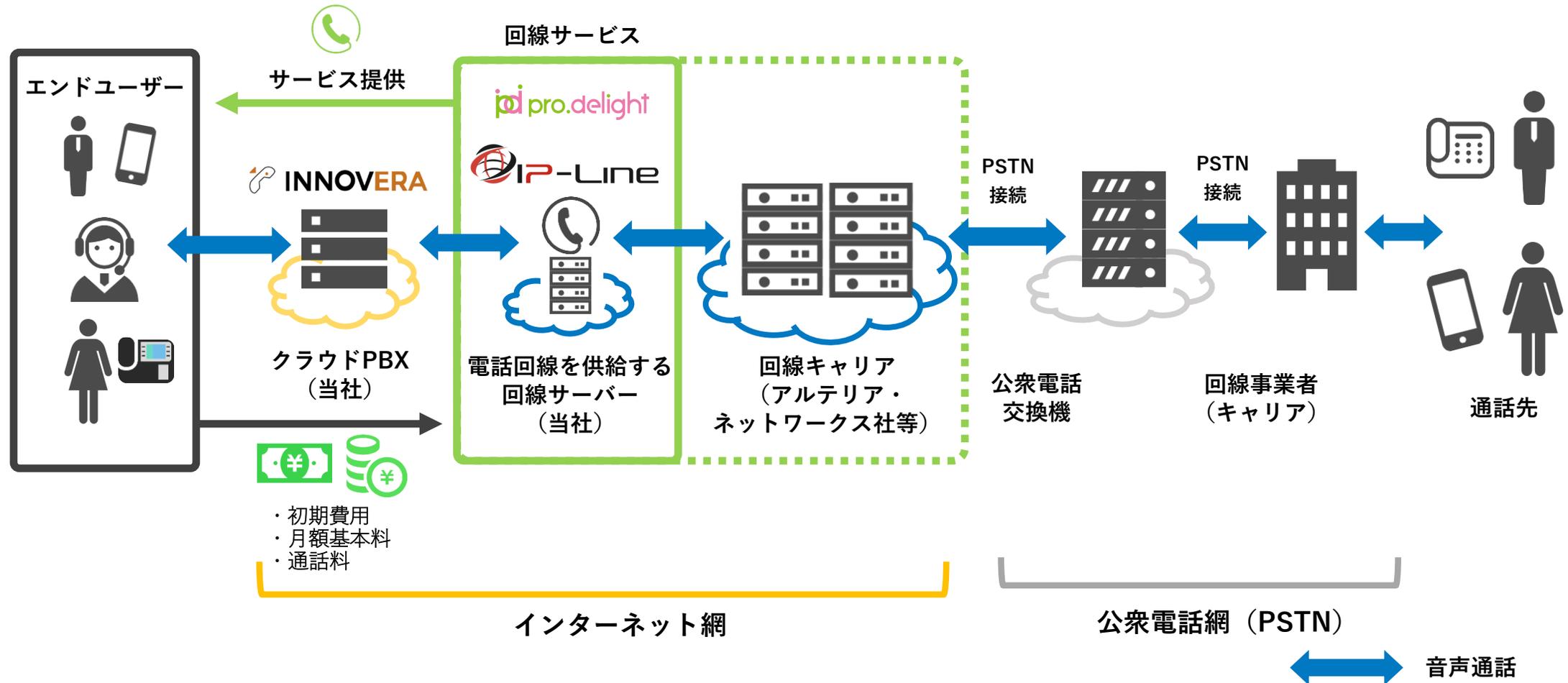
※アカウント=クラウドPBXのご利用者



ビジネスモデルの特徴③-2 回線

インターネットを利用し、クラウドPBX上に電話回線を直接収容(接続)出来る「IP-Line」を提供。
回線収益もリカーリング化

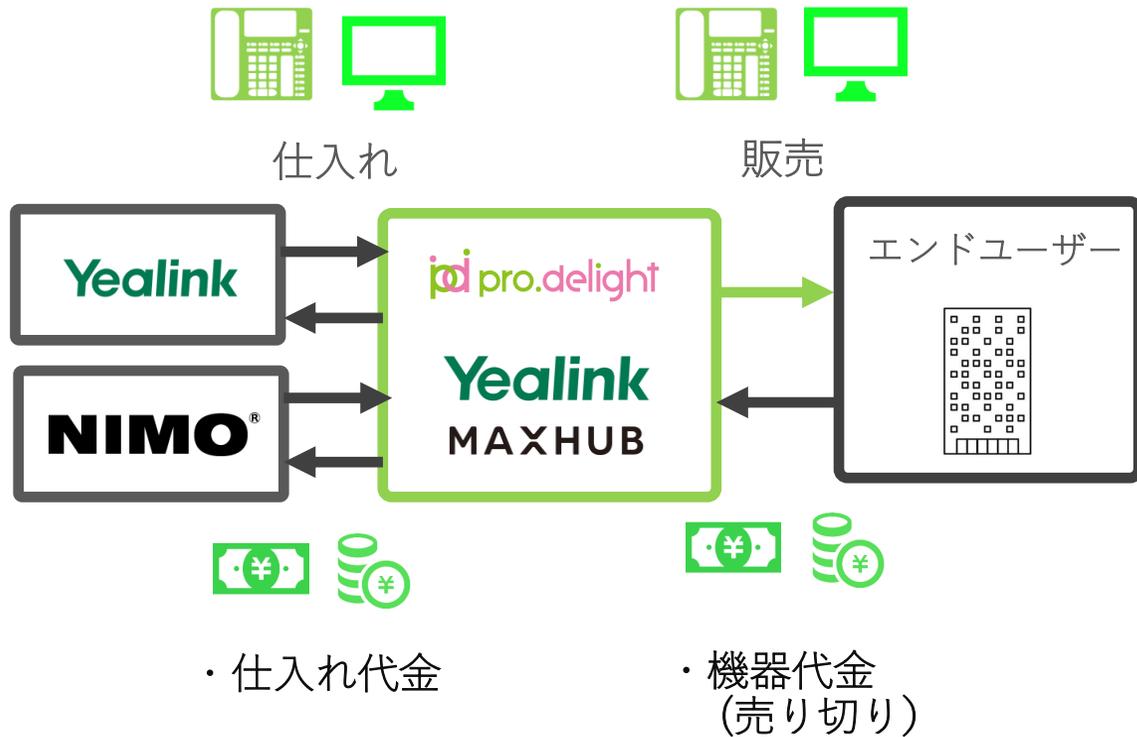
収益構造とサービスの概要



ビジネスモデルの特徴③-3 端末

世界大手Yealink社の汎用性が高いIP電話を幅広くラインアップ。ICT導入を容易にする電子黒板も販売

収益構造



製品ラインナップ

Yealink

- 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タイプ端末
- MS : Microsoft Teams対応の固定端末機

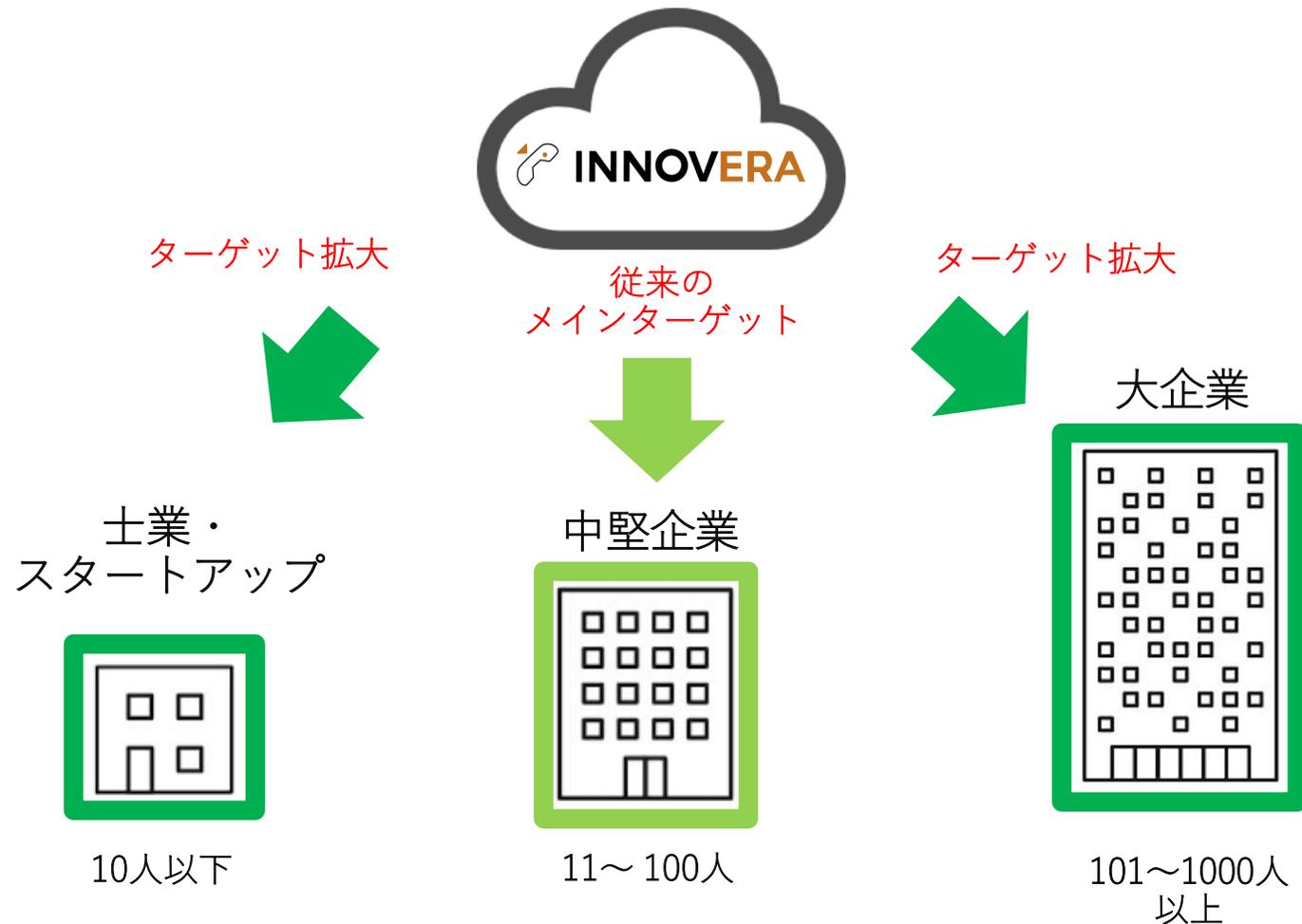
MAXHUB **NIMO**

MAXHUB: ミーティングボード (電子黒板)



ビジネスモデルの特徴④

従来のメインターゲットだった中堅企業に加え、小規模向けのプランの用意や、INNOVERA PBX2.0へのアップデートにより利用ユーザー上限が増えたことから、現在は規模を問わず幅広い顧客もターゲットに

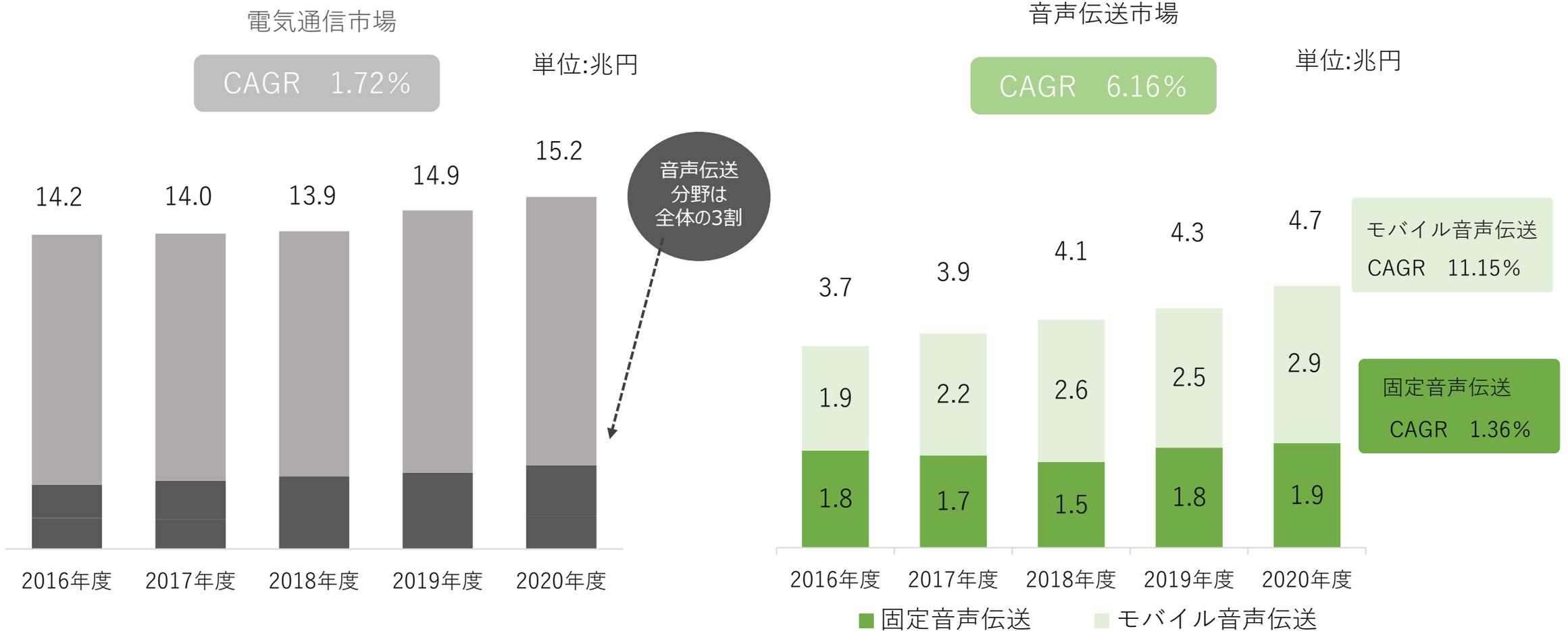


3.市場環境



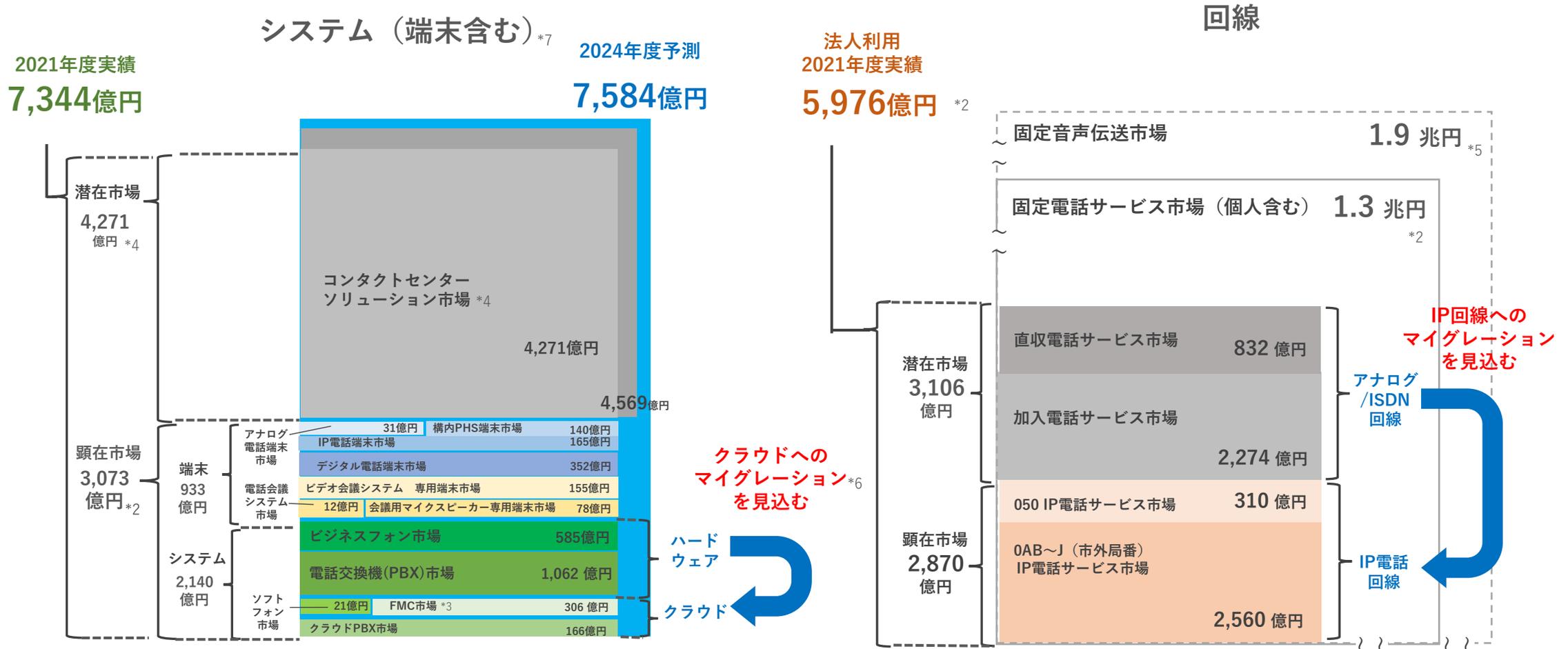
市場環境

電気通信市場は、着実に拡大。音声伝送は市場の約3割を占め、モバイル音声伝送が牽引する一方で、固定音声伝送も横ばいから微増



市場規模

PBXに関連するシステムサービスのDX/IP化と、法人向け固定音声通話市場が当社のSAM^{*1}と見ます



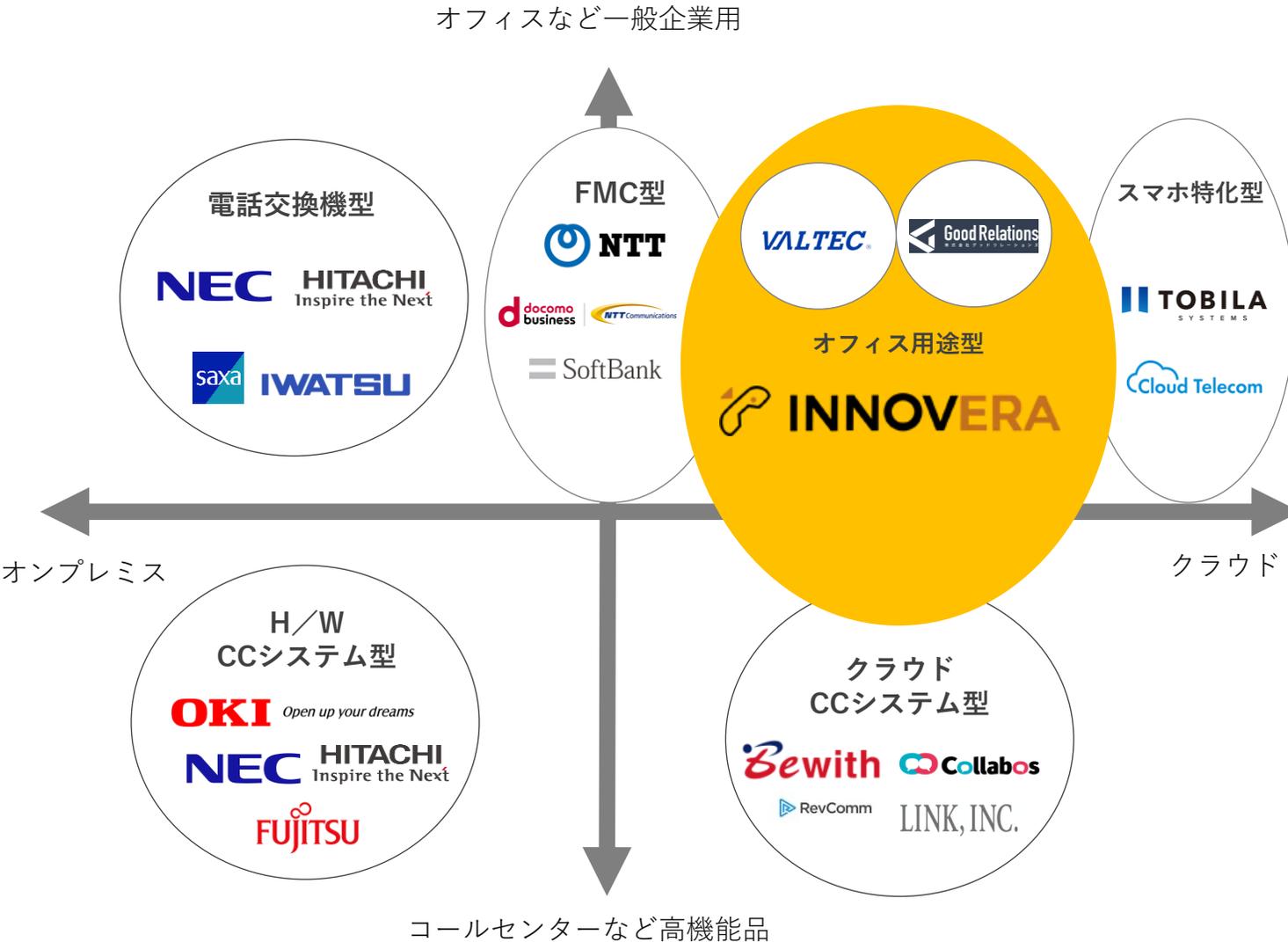
*1 Serviceable Available Marketの略で、当社事業がターゲットとして獲得しうる市場を指す。*2 富士キメラ総研「2022 コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」それぞれ対象市場の2021年度実績値。

*3 Fixed Mobile Convergenceの略で固定電話とモバイルの融合のこと。固定電話番号の発信や電話交換機の機能をモバイルで使えるシステム *4 矢野経済研究所「2022 コールセンター市場総覧～サービス＆ソリューション～」2021年度実績値 *5 総務省・経済産業省「2021年情報通信業基本調査」2020年度実績値 *6 既存市場におけるターゲット層が新しい市場に移行すること *7当社サービスのターゲットとする市場はオフィス用途に向けたクラウドPBX市場が主になる一方で、オプション機能によりコンタクトセンター用途での利用も可能である仕様であることから、コンタクトセンターソリューション市場も対象としています。それぞれの市場ではクラウドPBX技術を用いたサービスによって構成されているものの、調査を行ったそれぞれの調査会社による市場の概念や調査の対象が異なります。

ポジショニング

競合他社との比較

比較対象	INNOVERAの優位性
FMC型	INNOVERAは単独でスマホと固定電話の利用が可能
スマホ特化型	INNOVERAは固定電話の番号や機能をそのまま利用、さらに新たに増やすことができる 競合は ・利用できる回線が限定される ・固定電話機が使えない など、回線の拡張性や固定電話機前提の運用が難しい
クラウドCCシステム型	高度な専用システムは不要、オフィス用の延長線上で使いたい顧客にINNOVERAは最適
オフィス用途型	INNOVERAは回線もアプリもオールインワンで提供可能。一方で競合は、 ・別途キャリア回線契約が必要 ・場合によっては機器設置が必要 ・アプリが他社製 などからオールインワンではなく、さらに直接収容(接続)できる番号が限られている
電話交換機型	INNOVERAではスマホやPCで固定電話の番号が発着信可能。また機器の設置やそのメンテナンスが不要で設定がブラウザで行えることや最新の技術の応用、他社システム含め連携拡張性の高さなどの多くの優位性がある。
H/W CCシステム型	HW CCシステムは高価な機器や専門知識、時間など多くの導入コストがかかるが、INNOVERAは比較して簡単に導入可能 また、INNOVERAはオフィス用途とCCシステムとワンプラットフォームのため、2つのシステムを導入する必要がなく、番号共有も可能



※H/W:ハードウェア
 ※CC: コールセンター/コンタクトセンター
 ※FMC: Fixed Mobile Convergenceの略で固定電話とモバイルの融合のこと。固定電話番号の発着信や電話交換機の機能をモバイルで使えるシステム

4.事業戦略



当社の事業戦略

固定とモバイルの垣根を超え、「電話のあり方」を変革する“電話DX”を担う
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、ユーザーの利便性向上を図ります



電話・ビジネスフォンの世界から…

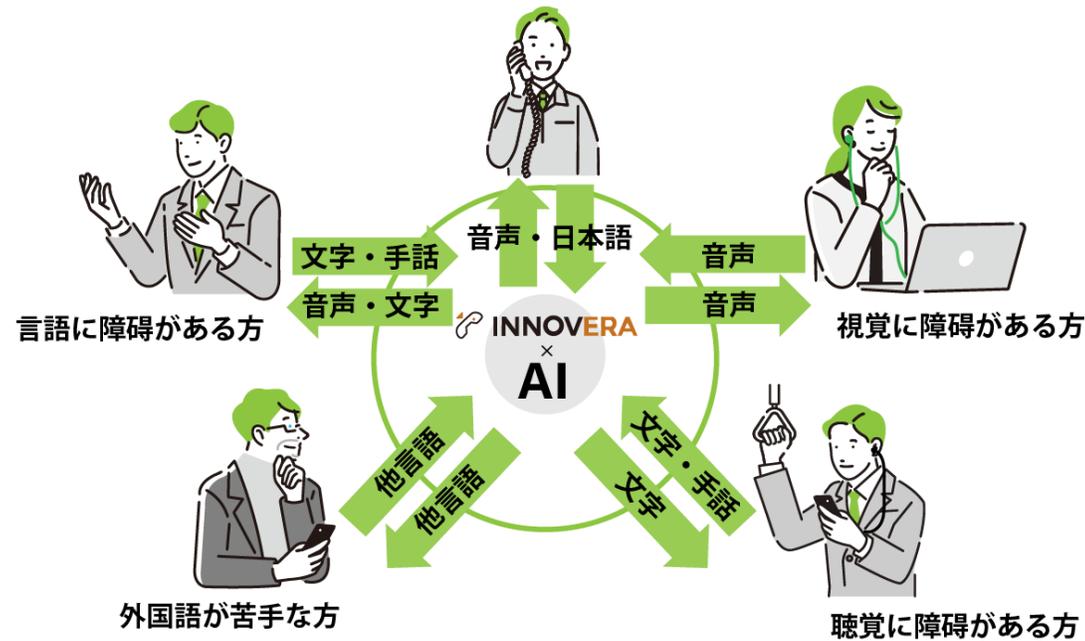
クラウドシステムの世界へ！

テレワーク、BCP対策等の働き方改革の推進や、様々な言葉の壁を越えて誰もがつながる「バリアフリー・コミュニケーション」を実現

バリアフリー・コミュニケーション

AIを活用し、言語やハンディキャップを越えて心を通わせられる
「バリアフリー・コミュニケーション」のプラットフォームを構築します

当社が目指すコミュニケーション・プラットフォーム



全ての人が垣根を越え、分け隔てなく容易に
コミュニケーションができるプラットフォーム
を提供し利便性の向上を目指します



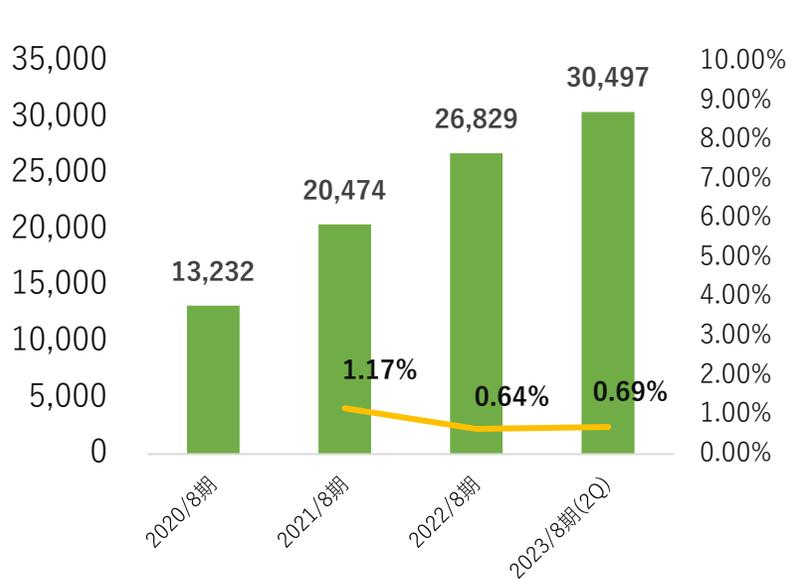
当社が目指すプラットフォームの形を
「バリアフリー・コミュニケーション」
としてロゴを商標取得済



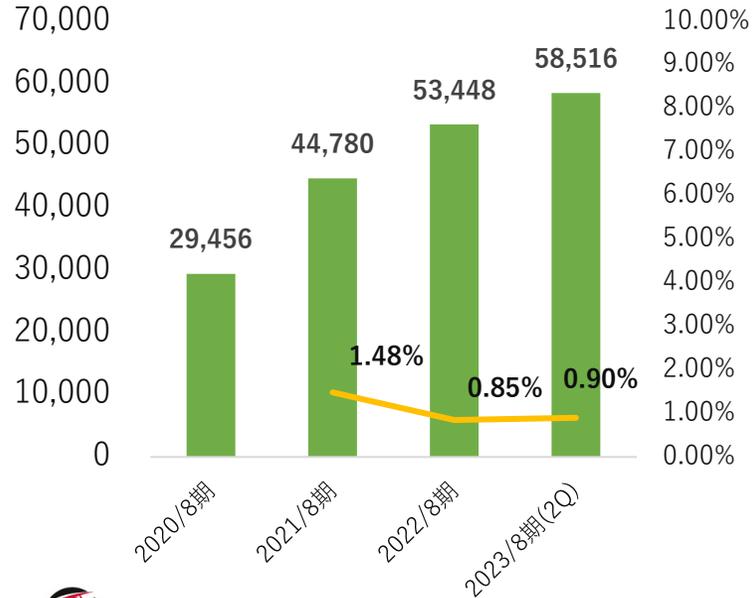
経営上重視する指標のトレンド

リカーリング・ビジネスのため、INNOVERAのアカウント数とIP-Lineのチャンネル数を重視しており、各KPIのチャーン・レートにも注目しています

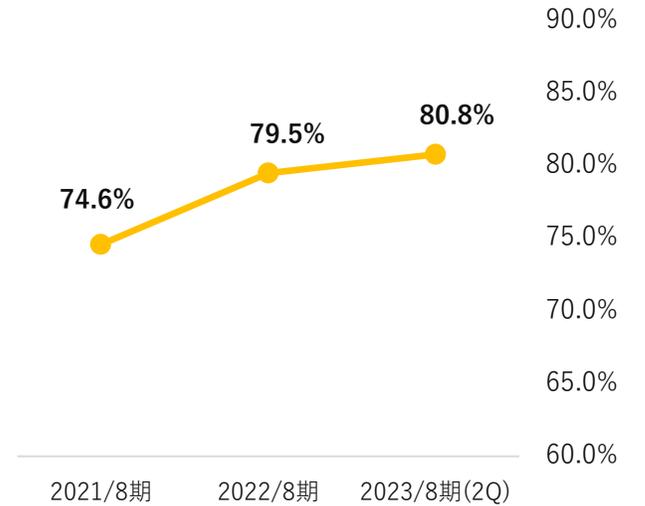
INNOVERA PBX アカウント数及び月平均解約率



IP-Line 総チャンネル数及び月平均解約率



リカーリング率



※アカウント数=クラウドPBXのご利用者数

※月平均解約率(アカウント) = 当月解約アカウント数 ÷ 前月末契約総アカウント数

※チャンネル数=1つの番号で同時に通話できる数。例えば携帯電話番号は1番号で一度に通話できる数は1つ(チャンネル数1)に限られ、通話中にさらにかかってきた電話を受けることができない一方、企業の窓口当たる代表番号やコンタクトセンター等では、一度に同時の電話を受けることを想定し、チャンネル数を複数に設定していることが多い

※月平均解約率=当月解約チャンネル数 ÷ 前月末契約総チャンネル数

※リカーリング率 = (システム売上高 + 回線売上高) から初期費用を引いて計算されるリカーリング・レベニューを総売上高で除したものと

※2020年8月期の各解約率及びリカーリング率は把握しておりませんでした

※各データは2023年3月15日時点



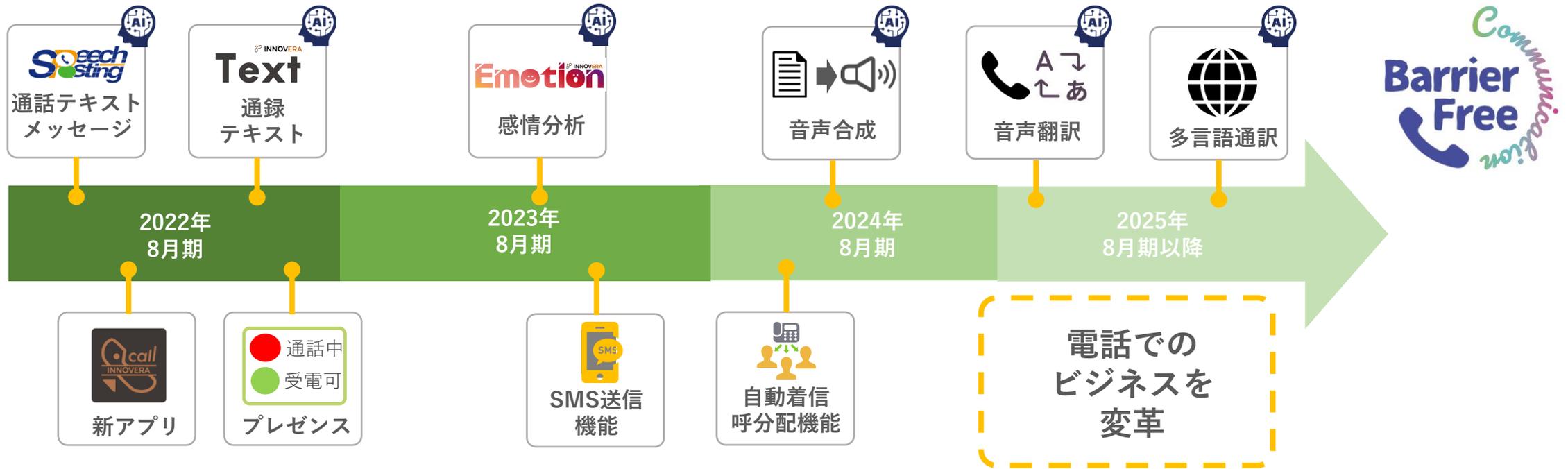
事業戦略における取り組み

- 1 主力サービスの進化
- 2 新技術の応用
- 3 プロモーションの強化
- 4 パートナープログラムの導入

電話のDXに向けて

AI等の新技術も利用したINNOVERAの更なる進化により、電話のDXを実現

INNOVERA ロードマップ



主力サービスの進化① INNOVERA PBX 2.0

これまでのINNOVERAを大幅にアップデート。さらに使いやすく、多くのユーザーに支持されるサービスへ

UIの変更



UIを左カラム形式に変更

ブランドカラーの変更



DXをイメージする明るいカラーに

新機能の搭載



ホットデスク

ID・パスワードであらゆる端末にログインが可能に



パークグループ

受信電話のパーク保留を、グループ毎に振り分けが可能



カンファレンス

一つの電話番号で電話も音声会議も設定可能、参加者の事前登録も不要



SMS送信機能 **【追加搭載予定】**

電話でのお問い合わせをWebでの案内に誘導することで対応の効率化を図る機能



自動着信呼分配 **【追加搭載予定】**

状況・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

アウトバウンド関連機能のオプション化



主にコールセンター等で利用される、架電リストの管理機能や、一斉架電のプレディクティブコール等のアウトバウンド機能をオプション化

主力サービスの進化② INNOVERA アプリ

一般のスマートフォンでもINNOVERAが利用出来るアプリをリリース
自社開発による強みを活かし、顧客の利便性を向上させることで顧客単価アップ

INNOVERAアプリ

 **INNOVERA call**
イノベラコール



会社支給のスマホ等でも
INNOVERAが利用可能となる
アプリをリリース

操作性の向上と新機能の追加（旧アプリ比）

プレゼンス機能

【2023年8月期リリース予定】



応答可 応答不可

アプリ上で応答可否の
確認、設定が可能

操作性の向上：

番号プッシュ操作からボタンタップ操作へ改良
パーク保留も専用ボタンのタップ操作で簡単に



タップ動作でパーク保留&取次が可能に

便利機能例：代表番号の着信履歴に受信者を表示

主力サービスの進化③ コラボレーション

顧客管理（CRM）や営業支援（SFA）の他社クラウドサービスとの連携により、INNOVERAの競争力をさらに強化します



PC画面でのクリックによる架電や着信時のポップアップ表示、各システムのデータベースでの通話履歴管理、通話ログ取得など、便利な機能が利用可能に

新技術の応用① AI応用サービス

新技術によりINNOVERAのオプションサービスを拡充し、電話のDXを強力に推進することでユーザーの利便性向上と顧客単価増を実現します

音声テキスト化AIオプション



通話テキスト
メッセージ機能
Speech Posting



留守電をテキスト化して
メール等を自動送信



通話録音
テキスト化機能
INNOVERA Text



通話ログからのテキスト化により、
重要・トレンド・禁止ワードを
検索しやすく



音声通話
感情解析機能
INNOVERA Emotion



電話業務での音声から感情を
解析し、通話しているユーザーの
状態を5段階で表示

電話のDXを
強力に推進

新技術の応用② AIサービス

外部AIベンダーの技術を活用し、音声合成、音声翻訳、多言語通訳等、今後見込まれるニーズを見据えて、顧客単価増に寄与するオプションサービスを開発します

音声合成技術



テキストを音声で読み上げる

2024年8月期予定

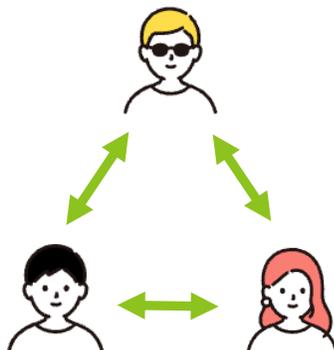
音声翻訳技術



通話録音や留守電の内容を翻訳

2025年8月期予定

多言語通訳



様々な言語に対応した多言語通訳

2025年8月期予定

完成度の高いエンジンを有するAIベンダーとの協業



様々なベンダーと協力することによってAIサービスを開発



プロモーションの強化

広告戦略を強化し、INNOVERAの知名度向上により顧客基盤の拡充を目指します

WEBサイトの強化



ランディングページを見直し
コンバージョン・レートを上げる

WEB広告



PBXに関連するキーワード
検索に対し、画像広告も配信

展示会など



リアルに加え、メタバース
(オンライン形式)の展示会
への出展も強化

パートナープログラムの創設

旧代理店制度での課題を解決し、INNOVERA PBXの更なる拡販を加速させるために
パートナープログラムを創設

旧代理店制度における課題

旧代理店制度では

- ・販売及び紹介インセンティブ（規定あり）
- ・見積りや資料作成・配布等、営業部員がそれぞれ個別に対応

しかし課題が…

お引き合いが益々多くなる一方で、顧客対応力もアップしなければ…

今後サービスを拡充すると同時に、代理店に正しく拡販していただくため一律の情報発信が必要。

見積もり作成や手続きももっと効率化しないと対応しきれない…

魅力的な当社のサービスをもっと拡販していただくには、魅力的なインセンティブが必要！

もっと代理店に寄り添った支援を行い、環境を整えて代理店の自走をさらに促したい！

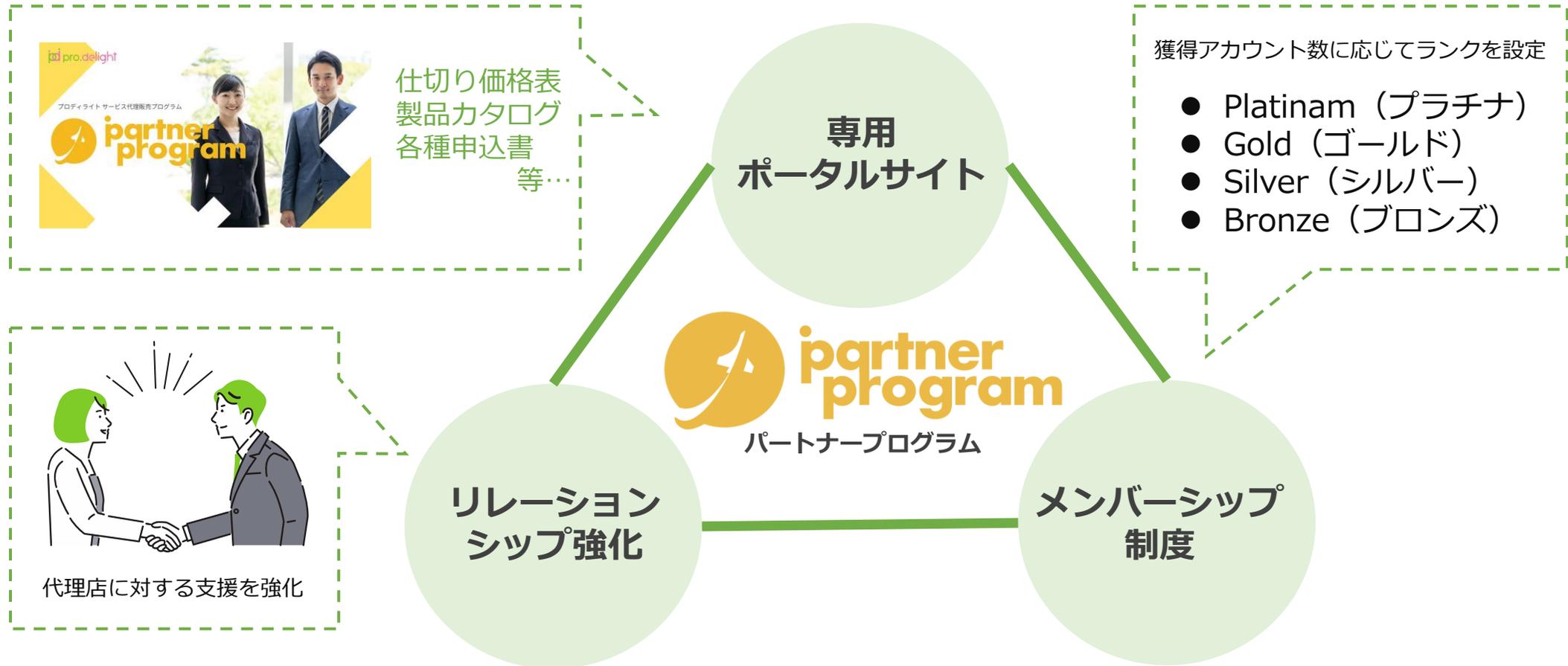
頑張った代理店がさらに報われる制度を！

課題を解決する
パートナープログラムを創設



パートナープログラムの概要

INNOVERA PBX売上の7割弱を占める代理店向けに、パートナープログラムを開始。
収益基盤の拡大に向け、代理店への販売支援策を拡充し、代理店網を強化することでさらなる販売増を目指します



パートナープログラムの詳細① メンバーシップ制度

商材がビジネスシーンに欠かせない「電話」であり、販売し易くターゲットが大きいことから、販路拡大の機会は増加すると見込む。今後は各代理店が自走し、さらに多くのユーザーにアプローチできるように、インセンティブプログラムを設定する

インセンティブプログラムの内容

新規受注数、アカウント数の達成状況に応じて、クラス分けを行う。
クラスによって、デモ環境の無償提供や、当社サイトへの社名掲載など、特別インセンティブを含め、さらなる販売を促進するための特典を準備。

➡ **当社サービスの売上拡大を誘引**

2022年9月～2023年8月

Phase1

- Silver (シルバー)
- Bronze (ブロンズ)

2023年9月開始予定

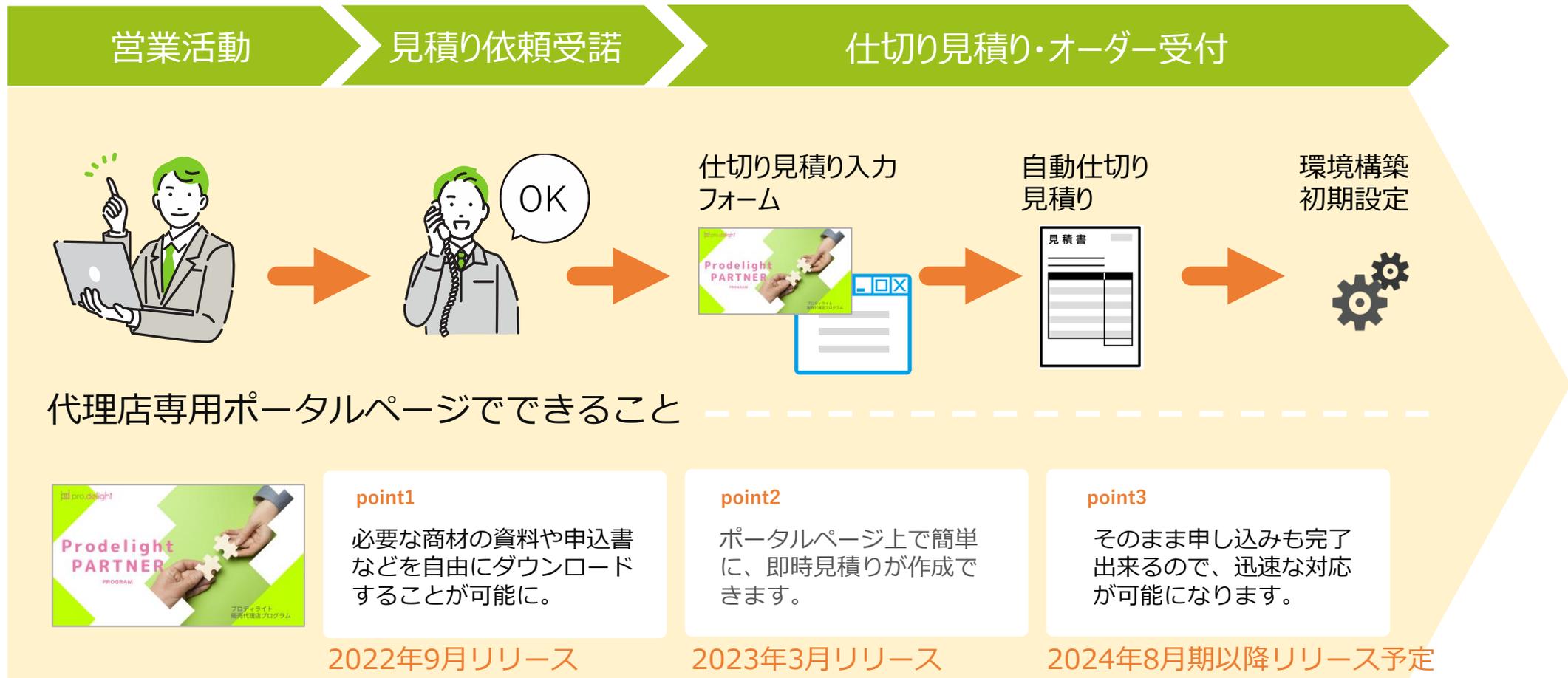
Phase2

- Platinam (プラチナ)
- Gold (ゴールド)
- Silver (シルバー)
- Bronze (ブロンズ)



パートナープログラムの詳細② 代理店ポータルサイト

マニュアル、提案書などバラバラに共有していた情報を一か所に集約し、常に最新のものを展開することによって迅速な営業活動が可能に。さらに代理店からのオーダー処理、自動見積りなどをWebシステムで行うことで利便性を向上させ、代理店が販売しやすい環境を提供する



財務ハイライト及び事業計画

過去2期間及び今第1四半期の実績、並びに今期の事業計画

(単位：百万円)

項目	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期 2Q(12月-2月)	2023年8月期 【計画】
売上高	1,599	1,777	958	2,008
売上総利益	762	856	468	995
営業利益	94	110	62	156
経常利益	89	114	59	152
税引前当期(四半期)純利益	82	112	59	152
当期(四半期)純利益	63	81	38	101

※次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2023年8月期の決算発表後を予定しております。

事業等のリスク－(1)

- ① 競合の激化に伴うリカーリング 売上高比率の低下、解約率上昇リスク
(発生可能性：低、発生する可能性のある時期：特定時期なし、影響度：大)

新型コロナウイルス感染症拡大等の影響によるテレワークへの需要拡大に伴い、クラウドPBXへの移行が促進されています。今後、新規参入企業が増加し、競合企業の提供するサービスが顧客の支持を集め、急速に拡大することも考えられます。当社は顧客の意見や動向をタイムリーに捉え、顧客企業の期待に応えるサービスを提供することにより、高いARR (Annual Recurring Revenue)、 「INNOVERA」 やIP電話回線等の月額定額利用料などのストック収入及び低い解約率を享受しておりますが、当社の既存顧客が新規参入企業等のサービスに移る可能性があります。当社の競争優位性が発揮できなくなった場合、当社の事業展開、財政状態及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

- ② 技術革新により競争力を失うリスク
(発生可能性：低、発生する可能性のある時期：特定時期なし、影響度：大)

クラウドサービスの技術革新スピードは大変早く、スマートフォン等の携帯電話を固定電話の代わりに内線電話として利用するFMC (Fixed Mobile Convergence) 化が進むと共に、PBXも据置型からクラウド型に移行しつつあります。クラウドPBXへのCRM (顧客管理) 機能の付加に加え、AIによるテキスト化や自然言語処理など技術革新への対応が遅れた場合、当社の提供するサービスが陳腐化することで他社との競争に劣後する可能性があります。そのため当社はこのような技術革新に対応できるよう、常に最先端技術をキャッチアップすると共に、新サービスの積極的な投入や創造的な職場環境の整備、研究開発活動の強化等を推進しております。しかし当社が技術革新に対応できない場合、当社の財政状態や業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

事業等のリスク－(2)

③ 特定仕入先への依存等のリスク

(発生可能性：低、発生する可能性のある時期：特定時期なし、影響度：大)

当社の主要サービスのひとつである回線サービス「IP-Line」は、アルテリア・ネットワークス株式会社の回線を利用してサービスを提供しております。今後、同社の経営方針等により、サービスの提供条件、回線仕入価格などの取引条件の変更があった場合、又は何らかの理由で同社との取引が継続できなくなった場合には、「IP-Line」以外の当社サービスも含め業績に影響を及ぼす可能性があります。現時点においてリスクが発現するような兆候は認識しておりません。

また当社はSIP電話機端末の主要な仕入先である、中国Yealink社との間で、両社の合意に基づき設定した四半期毎の仕入目標金額を2四半期連続で達成できなかった場合はYealink社が販売権を取り消す事ができる条項や、Yealink社は書面での通知により製品供給を停止できる等が定められたSIP端末機器の製品供給契約を締結しています。当社はYealink社と良好な関係を構築しておりますが、何らかの理由でYealink社から製品の供給を受けることができなくなった場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

④ システムに関するリスク

(発生可能性：低、発生する可能性のある時期：特定時期なし、影響度：大)

当社が提供しているクラウドPBX及びIP回線等は、インターネットを經由してサービスの提供が行われており、インターネットに接続するための通信ネットワークやインフラに依存しています。継続的かつ安定的なサービスを提供するために、当社ではサーバーの増強やシステムへの負荷の分散、バックアップ体制の構築やセキュリティの強化、強固なシステム管理体制等により、システム障害への対応を行っております。しかし、大規模なプログラム不良や自然災害、事故や不正アクセス、その他の要因によるシステム障害やネットワークの切断等、予測不能なトラブルが発生した場合、サービスの提供が不可能となるだけでなく社会的信用の失墜や損害賠償請求等により、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

※詳細情報及びその他のリスク情報については、新規上場申請のための有価証券報告書「第二部 企業情報 第2 事業の状況 2 事業等のリスク」をご参照ください。



本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものに過ぎず、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。