

2024年8月期（17期）  
第2四半期決算説明資料

# Financial Results Briefing

## 2Q Results

株式会社プロディライト  
(証券コード:5580)



 pro.delight

# 目次

- 1 会社概要
- 2 決算ハイライト
- 3 2024年8月期 第2四半期 業績・KPIの推移
- 4 2024年8月期 第2四半期 トピックス

# 会社概要



会社名：株式会社プロディライト

代表取締役社長：小南 秀光

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

設立：2008年6月4日

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）

社員数：100名（正社員、派遣社員1名含まず、2024年4月現在）

## プロディライトのミッション

**これからもつながるを、  
もっと。**

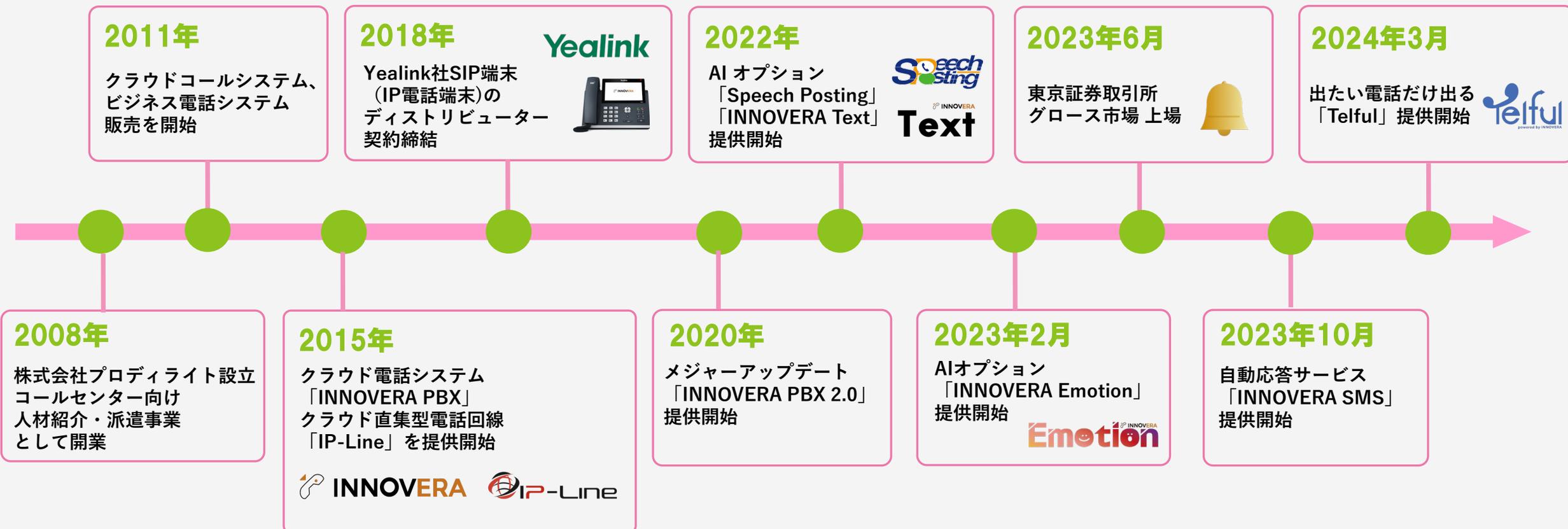
人とコミュニケーションできる喜びを。

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。

# 当社の歩み

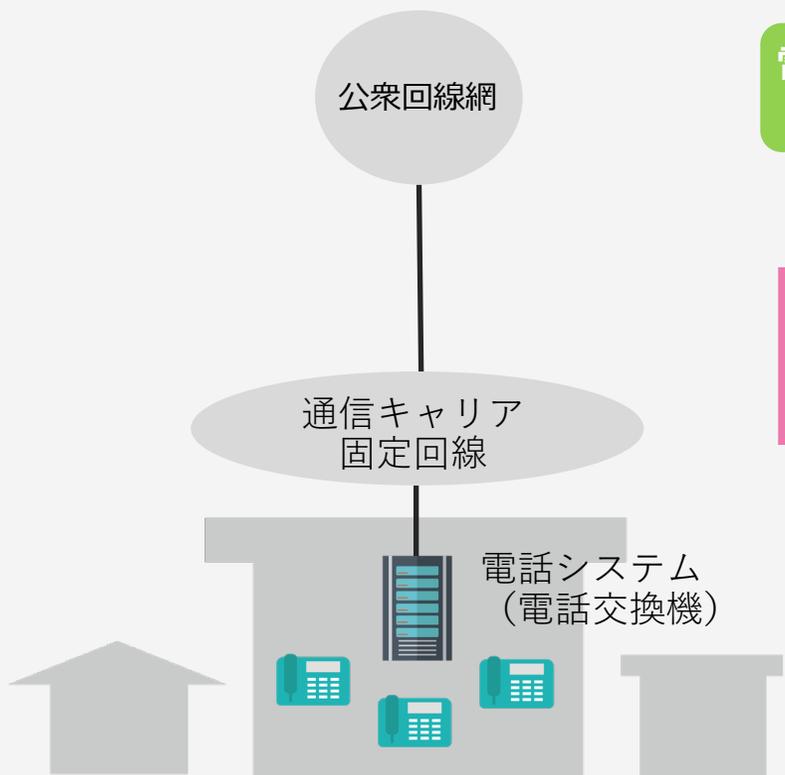


# 事業内容

固定電話から「電話のDX」を実現するクラウド電話システム及びそれに付随する電話回線、端末・アプリを提供

## 一般的な固定電話システム

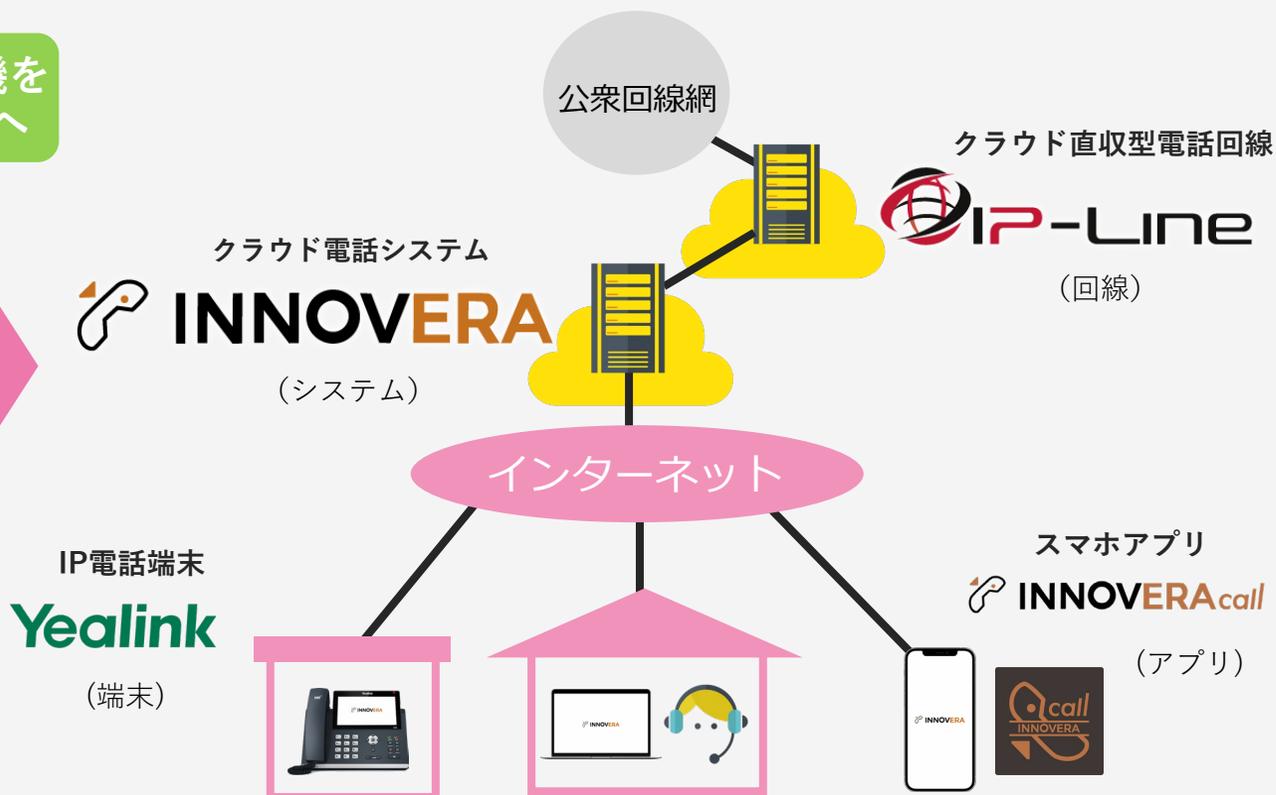
設置された場所しか固定電話が使えない



電話交換機をクラウドへ

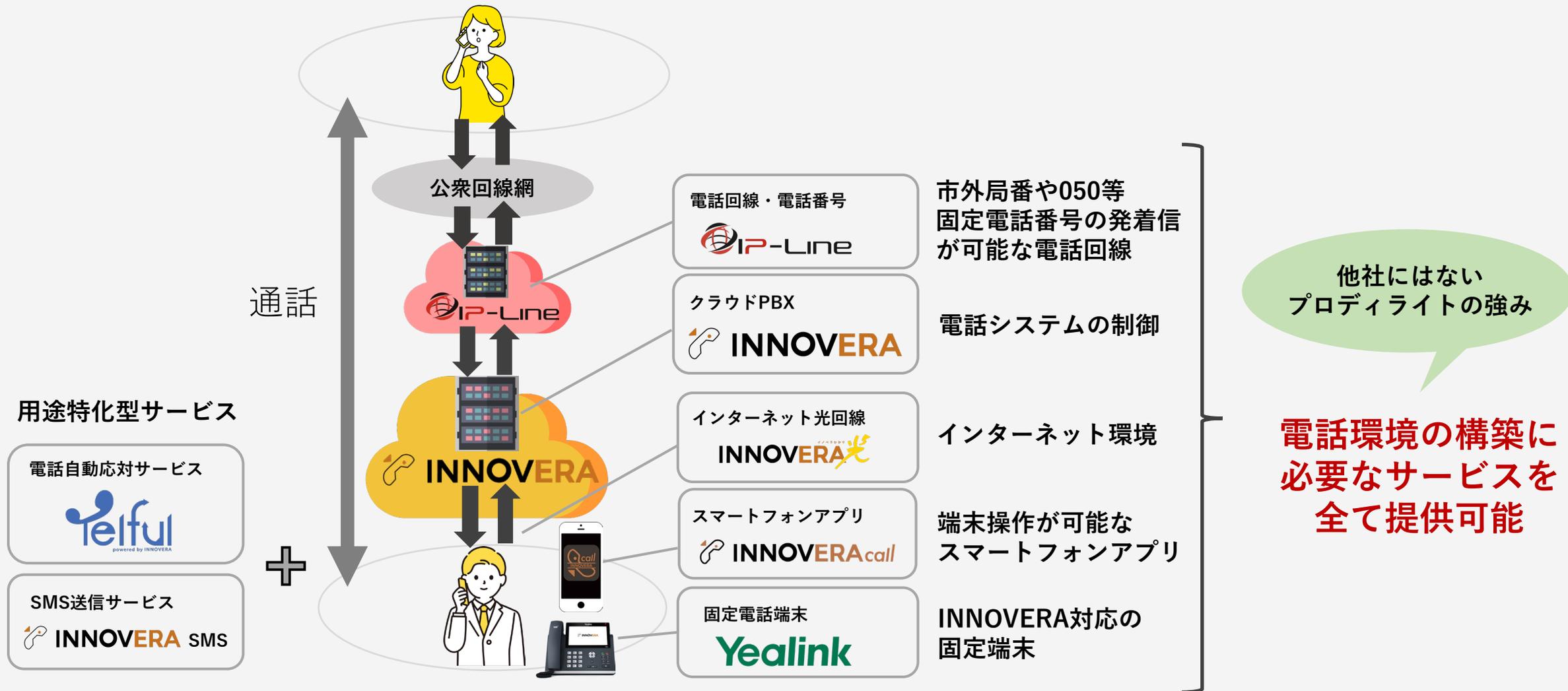


場所・デバイスを問わず固定電話機能が使える



# プロディライトの強み

クラウドPBX提供者として他社にはない、電話の「ワンストップ・ソリューション」が強み。  
 主軸サービスのクラウドPBX「INNOVERA」他、電話業務に関連する用途に特化したサービスも提供。



# 2024年8月期(17期) 第2四半期決算ハイライト

## 売上・利益

売上高 **10.48** 億円

(前年同期比 + 0.90億円、+ 9.44%)

経常利益 **0.61** 億円

(前年同期比 +0.01 億円、+ 2.00 %)

## 各種KPI進捗

INNOVERAアカウント数 ※1	総計	<b>36,152</b>	アカウント
		(前年同期比 + 18.5%)	※4
IP-Lineチャンネル数 ※2	総計	<b>67,285</b>	チャンネル
		(前年同期比 + 15.0%)	※4
リカーリング率 ※3		<b>81.3</b>	%
		(前四半期期比 + 0.5ポイント)	※4

## サマリ

- ・クラウドPBX市場の成長を背景に、システム、回線、端末各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」が売上高を順調に牽引。今後の継続的な収益の期待を示すリカーリング率も順調に上昇
- ・対予算は、旧型の専用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シュリンクが想定よりも早かったことが影響し未達
- ・エーアイ社との音声合成分野での連携やパソナ・パナソニックビジネスサービス社とのKintone連携によるサービス拡張、大手商社とのパートナーとの契約、新サービス「Telful」の発表など、今後の成長に向けたアクションを遂行

※1 INNOVERAアカウント数はINNOVERA1.0及び2.0の契約アカウント数  
 ※2 クラウド直接収容式で提供するIP-Line, Free Pro-Lineの通話チャンネル数  
 ※3 当社売上に占めるシステムサービスの月額利用料及び回線サービスの通話料  
 ※4 2024年8月期 第2四半期時点との比較

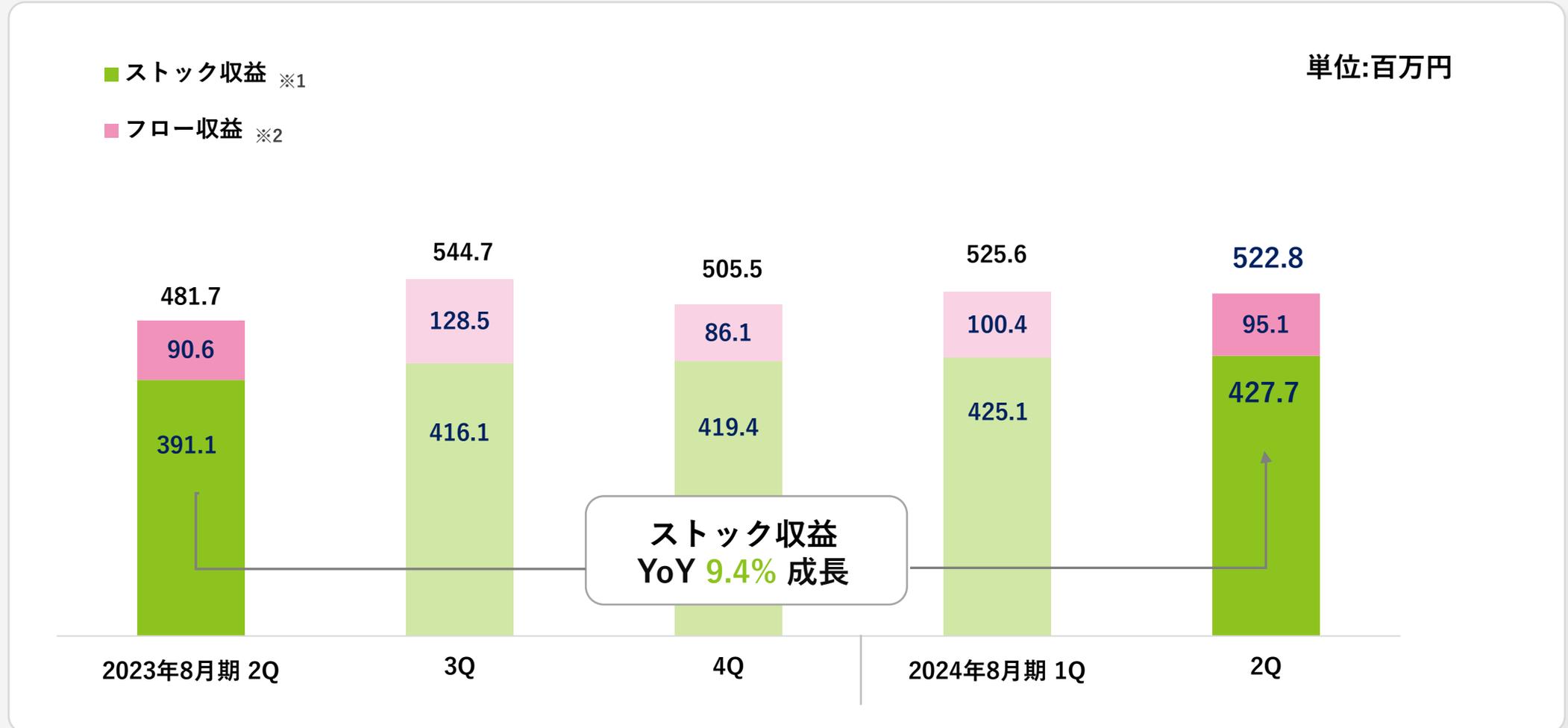
# 損益計算書(P/L)

単位：百万円

科目	2023年8月期 2Q	2024年8月期 1Q	2024年8月期 2Q	前年同期比
売上高	958.0	525.6	1,048.4	109.4 %
売上原価	489.3	281.0	556.2	113.7 %
売上総利益	468.6	244.5	492.2	105.0 %
販管費	406.1	215.1	429.7	105.8 %
営業利益	62.5	29.4	62.4	99.8 %
経常利益	59.8	28.5	61.0	102.0 %
四半期純利益	38.0	19.1	36.1	94.9 %

# 売上高四半期推移

主軸サービスであるINNOVERAを中心とした「電話のワンストップ・ソリューション」の好調により、システム、回線によるストックが全体の成長を牽引。安定した収益獲得を継続。

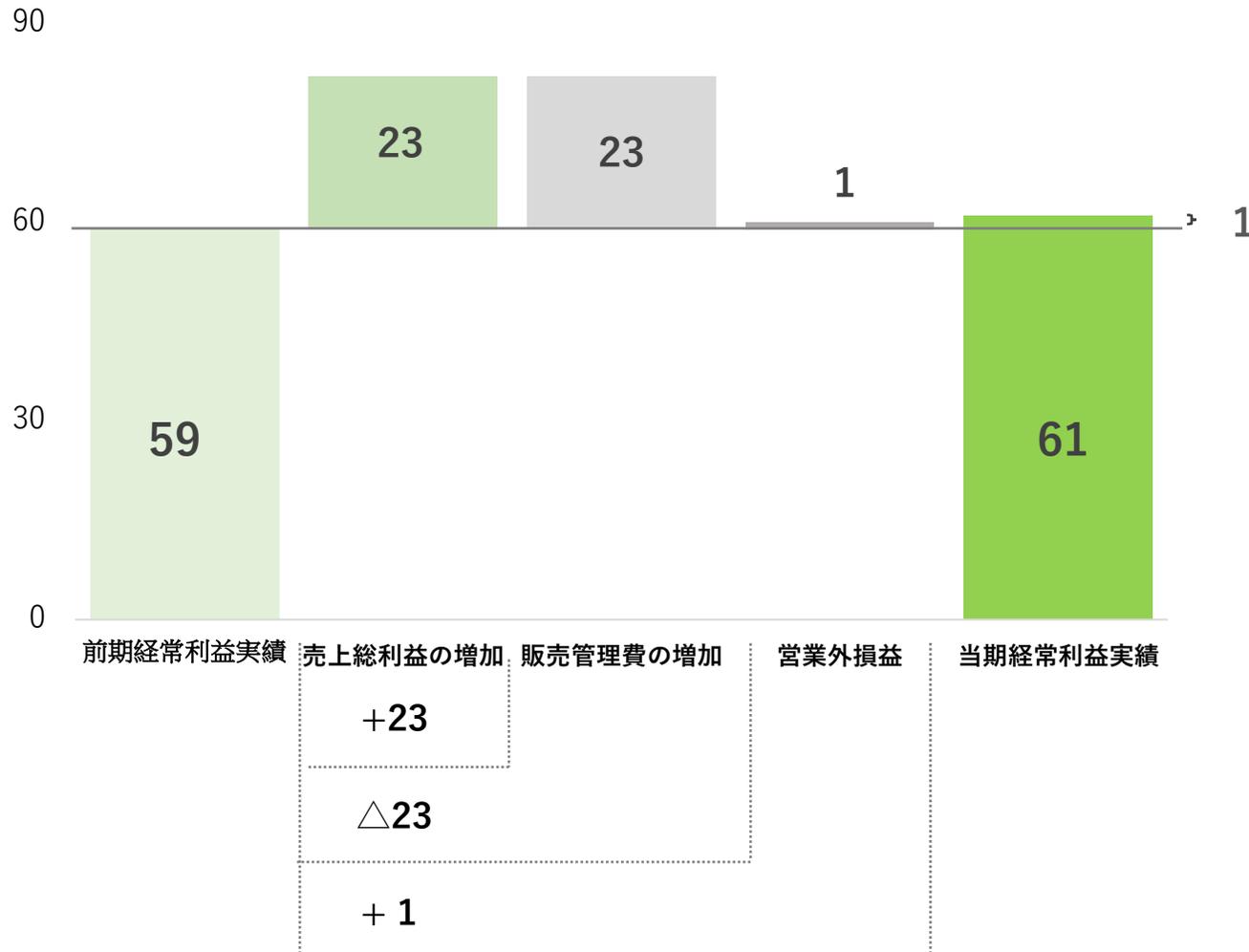


※1 システム及び回線サービスの初期費用を除いた部分の売上高  
 ※2 システム及び回線サービスの初期費用及び端末販売、その他の売上高

# 経常利益の前年同期比差異要因

前年同期比 +1百万円

単位：百万円



## Point

### ■売上総利益内訳

システム利益増加	12百万円
回線利益増加	14百万円
その他利益減少	△1百万円

### ■販管費内訳

人件費の増加	16百万円
採用教育費の増加	7百万円

### ■営業外損益

支払保証料及び 支払利息減少	△1百万円
-------------------	-------

# 業績予想との差異について

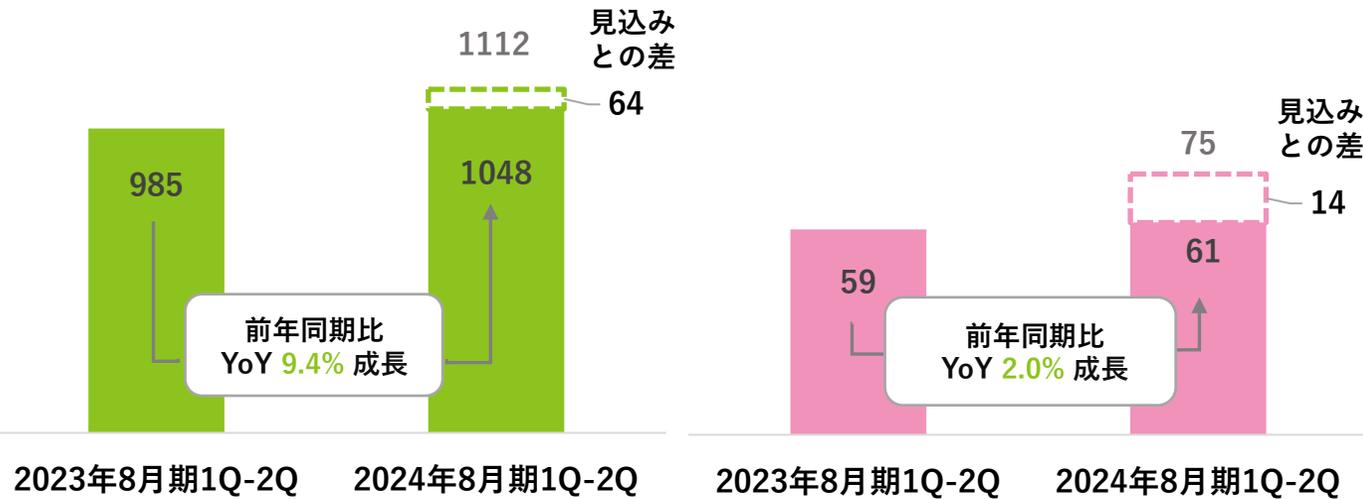
前年同期比で売上高及び経常利益共に伸長した一方で、元々見込んでいた旧型プラットフォームのアウトバウンド架電システムのシュリンクが早まった影響で、システム、回線それぞれの売上及び経常利益が業績予想に未達。

## 業績予想との差異

単位:百万円

### 売上高

### 経常利益



### 差異の背景

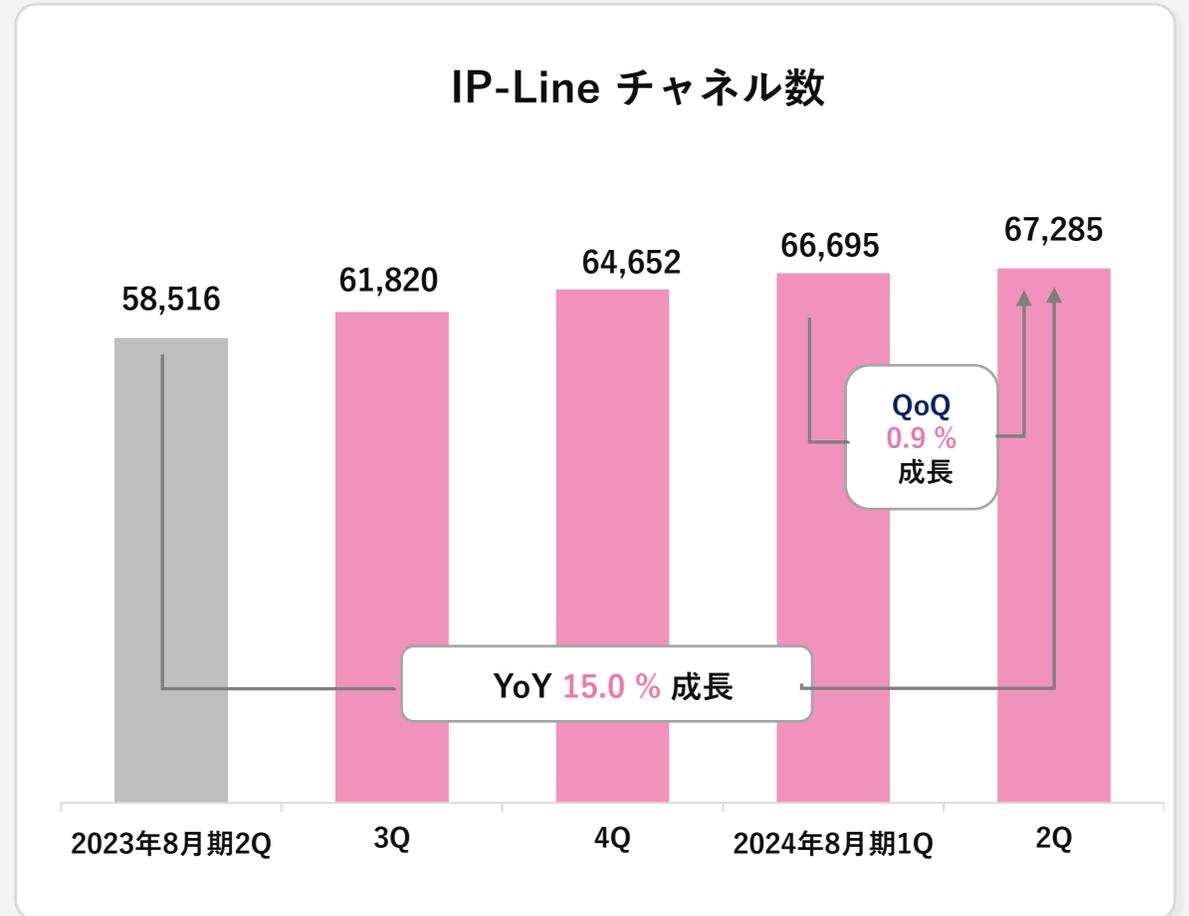
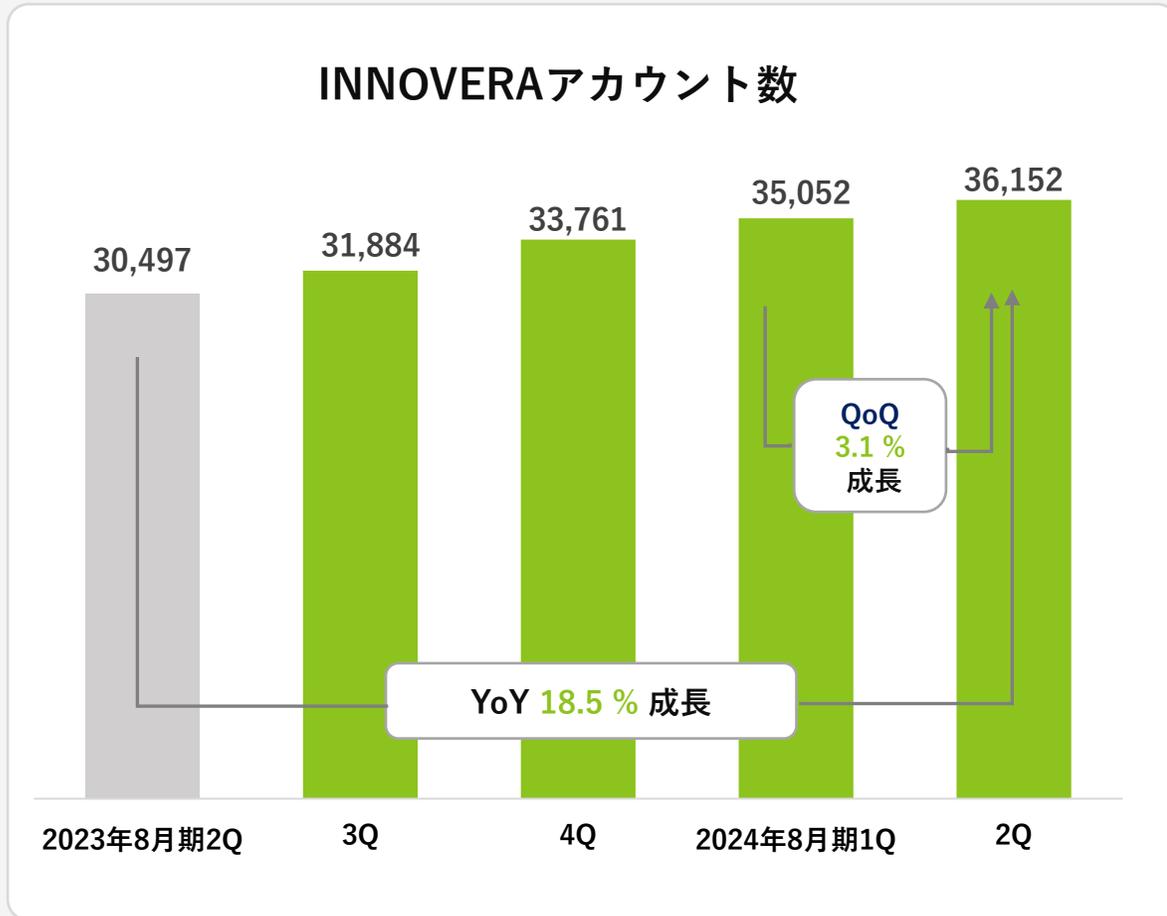
以前より、拡張性がなく、成長が見込めない旧型の専用プラットフォーム上で動作するアウトバウンド架電システムのシュリンクを想定。しかし想定より早まり、さらに回線売上高と相関が強いシステムであったことから、システム・回線の両方で売上高が減少。

### 今後について

拡張性が高い新型プラットフォームであるINNOVERA 2.0の成長をさらに加速させることで、旧型プラットフォームのシュリンクをソフトランディングさせていく。

# 各種KPIの推移①

INNOVERAのユーザー数を表すアカウント数、電話回線の同時通話数を表すIP-Lineのチャネル数共に順調に増加。

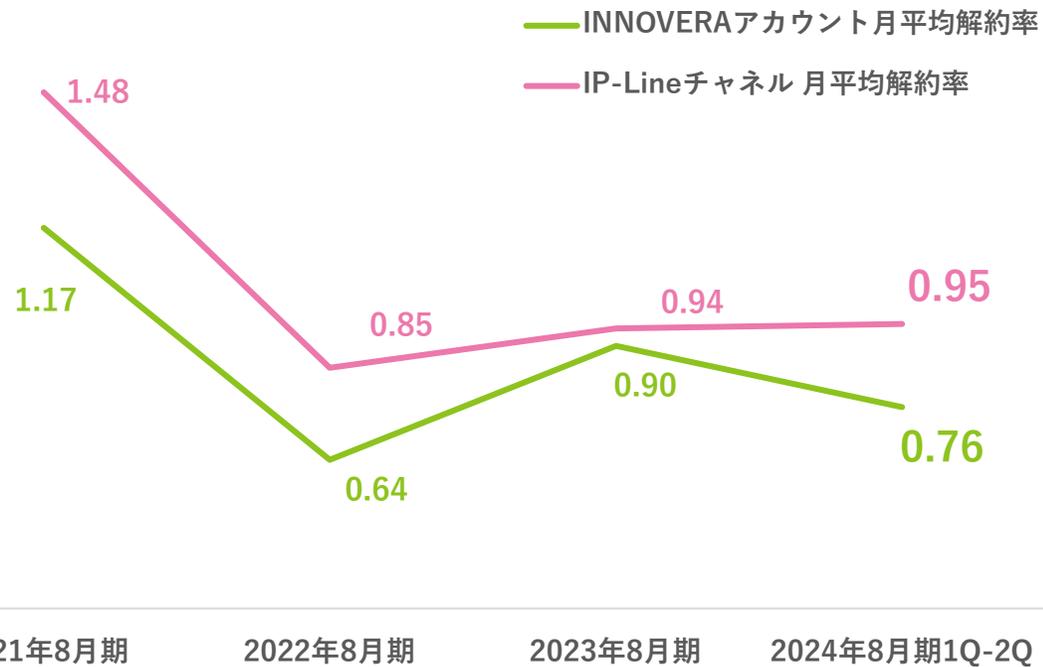


## 各種KPIの推移②

月平均解約率を1%未満で維持、ストック収入の比率を示すリカーリング率も順調に上昇。  
安定した事業かつ今後の収益獲得への寄与を期待。

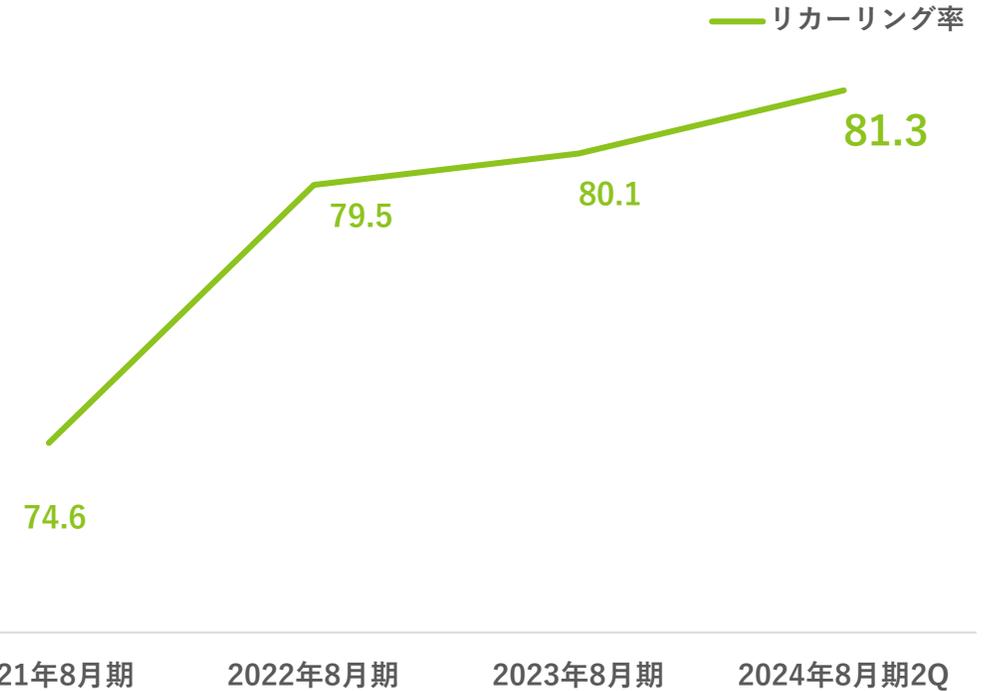
### 月平均解約率の推移

単位:%



### リカーリング率

単位:%



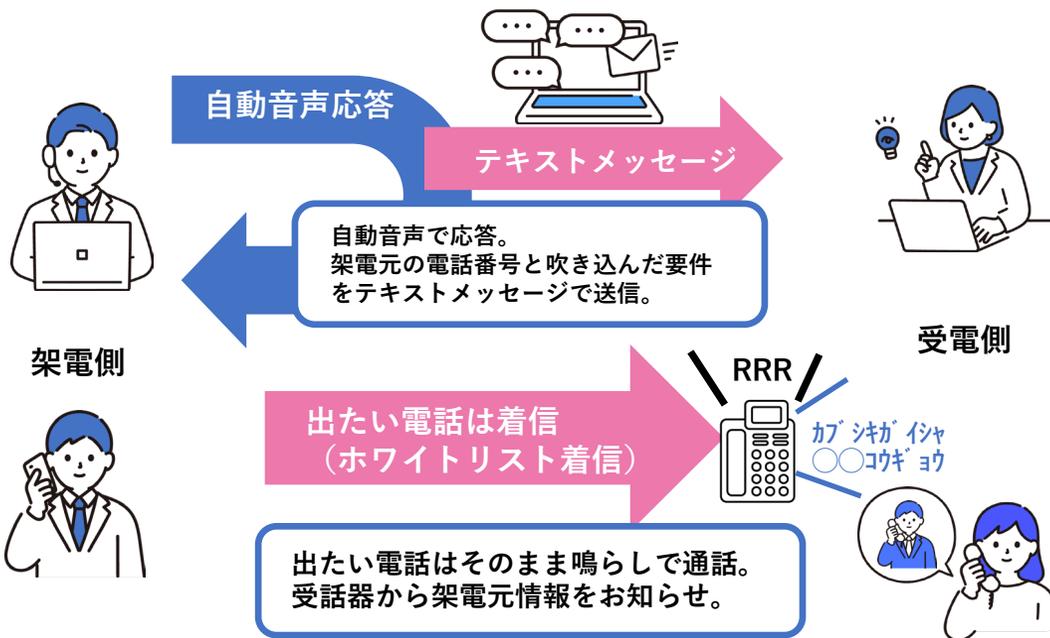
# トピックス：2つの新サービスを発表

クラウドPBX「INNOVERA」のシリーズとして、ビジネスにおける電話対応の課題を解決することにフォーカスし、手軽に電話のDXを体験できる別コンセプトの新サービス「Telful（テルフル）」と「INNOVERA SMS」を発表。

2024年2月 発表

## Telful(テルフル)

「出たい電話だけ出る」をコンセプトに、今の電話環境を変えることなくわずかな費用負担で無駄な電話対応を省き業務効率化を図ることができるサービス。

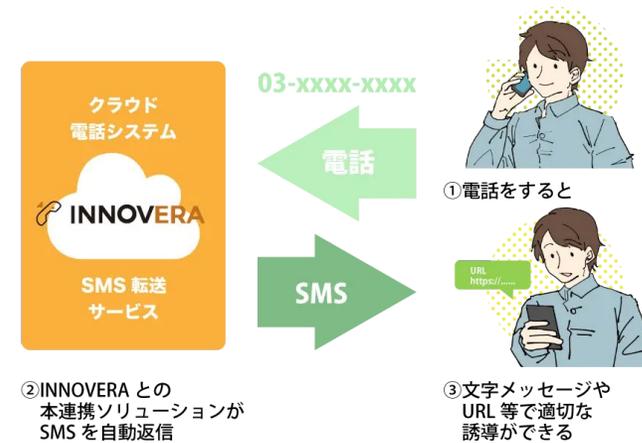


初期費用  
0円  
ではじめる  
電話のDX

2023年11月発表

## INNOVERA SMS

架電側に自動でSMSメッセージを返信しURL等で適切な誘導ができるサービス。Webメディア「日経クロステック」にも掲載。



# トピックス：積極的な外部サービスとの連携

パナソニック・パナソニックビジネスサービス社（現 パナソニック日本総務部 社）との協業により、国内で高い知名度とシェアを誇るKintoneとINNOVERAの連携を開始。これまでクラウドPBXでは初となるTOAとのIPスピーカー連携や、ダイヤル操作でドアの施錠・解錠やインターホン通話を可能にするサービスなども実現。今後も積極的に外部サービスとの連携を進める。

2024年1月 発表

## Kintone連携サービス

パナソニック・パナソニックビジネスサービス社（現 パナソニック日本総務部 社）との協業。Kintone上の電話に関するデータと連携し顧客管理を効率的に。



kintone 連携サービス

kintone上で電話に関するデータを連携・表示。電話対応を伴う顧客管理を効率的に行える。

2023年9月 発表

## TOA社サービスとの連携



TOA社スピーカーとINNOVERAとの連携を可能に。オフィス、公共機関や工場、商用施設等に最適。

2023年10月 発表

## LAN de VOICEとの連携

伝えたい声を、ひろげる



INNOVERAとの連携により遠隔でドア施錠、解錠やインターホン通話が可能に。

# トピックス：パートナープログラム パートナー開拓活動

当社サービスの拡販の要となるパートナープログラムに沿った施策を実施。事務機ディーラーの業務転換の支援する船井総研主催の勉強会への登壇をはじめ、パートナー開拓活動を実施。一方で、大手商社やオフィスソリューションを得意とするITベンダー、ビジネスフォン販売大手などとの契約により、着実に販路拡大につなげる。

2023年12月 発表

## 船井総研主催「ワークスタイルデザイン変革研究会」に登壇



日本のワークスタイルを変革することをミッションとし、会員企業の“事務機業”から“ワークスタイル支援業”への業態転換を全力サポートする研究会に常務の奥井が登壇。講演では、プロディライトの事業紹介、クラウド電話システム「INNOVERA」におけるストック型ビジネスモデルの特徴、INNOVERAのデモ、そしてパートナープログラムについて、聴講者の皆様との対話を交えながら紹介し、パートナー開拓につなげた。

2024年2月 発表

## パートナー契約締結の公開



半導体ソリューションの大手、三信電気  
(東証プライム：8150)とDXソリューション分野  
においてパートナー契約締結。

2023年10-11月 発表



オフィスソリューション系大手のハイパー、ビジネスフォン販売において実績がある高文と契約締結。

# トピックス：自社主催イベント「INNOVERA Fes 2023」開催

毎年12月にお客様、当社と協業するパートナー様を招いてINNOVERAとの連携ソリューションや関連サービスを紹介するイベントを開催。当社及びINNOVERAに関わる皆様が集い商談や情報交換を行うことで交流を深めた。



2023年は東証グロース市場への上場に至るまでご支援頂いた皆様に感謝をする意味を込めてテーマを「大感謝祭」とした。

協業パートナー様それぞれがブースにてソリューションをご紹介。パートナープログラムの表彰も行われた。

# トピックス：パートナープログラムを活用した地方への拡販

パートナープログラムに沿った拡販活動の一環として、地方のパートナー開拓を加速。各地域に密着し販路拡大が見込める企業をターゲットとしパートナーとして育成。顧客発掘、販売、導入、サポートそれぞれが行える体制構築を目指す。



他社より先駆けてクラウドPBXの代理販売プログラムを構築し運用するノウハウを持つ優位性を活かし、各地方ごとの拡販活動を加速させる。



クラウド直収型回線を持ち主要な地方都市に市外局番が提供できる強みに加え、提供地域外でもルーターの提供により、INNOVERAが導入できるような販売体制を構築する。

# トピックス：第3四半期(3Q)以降の商談状況について

パートナープログラムは順調に遂行され販路は拡大、大手商社パートナーによる大型案件はじめ、数々の案件が進行中。これまで大多数だったスモールビジネスに加え、比較的大規模なエンタープライズ向けの案件も増加。



ビジネスフォン業界に古くから実績を持つパートナー様と共に、クラウドPBXのリーディングを目指し拡販活動を行う。

これまで1案件あたり数十アカウント規模が案件の大多数であった中、数百アカウント規模の案件が増加。

# トピックス：Webを活用したクラウドPBXの認知活動

INNOVERAのサービスサイトに電話に関する「お役立ちブログ」のコンテンツを公開。  
クラウドPBXの導入や運用に役立つ情報他、DX時代に合った電話に関するトピックス等を配信。



**SIP電話**の仕組み  
徹底解説

メリット&デメリット  
おすすめの利用方法を紹介

2024.2.14 **オプション**

SIP電話の仕組みを徹底解説！メリット・デメリットやおすすめの利用方法を紹介



**固定電話を録音**  
業務を効率化する便利なサービスとは？

2024.1.19 **オプション**

固定電話を録音して業務を効率化する便利なサービスとは？



**固定電話番号を  
番号ポータビリティで  
引き継ぐ方法とは？**

在宅勤務やBPC対策に

2023.12.20 **PBXについて**

固定電話番号を番号ポータビリティで引き継ぐ方法とは？

電話に関する情報を探しているユーザーに対し、キーワードに合わせて関連トピックスを準備。  
サイトの来訪者に電話のDX推進のための有益な情報を提供すると共にINNOVERAを知っていただく。



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。