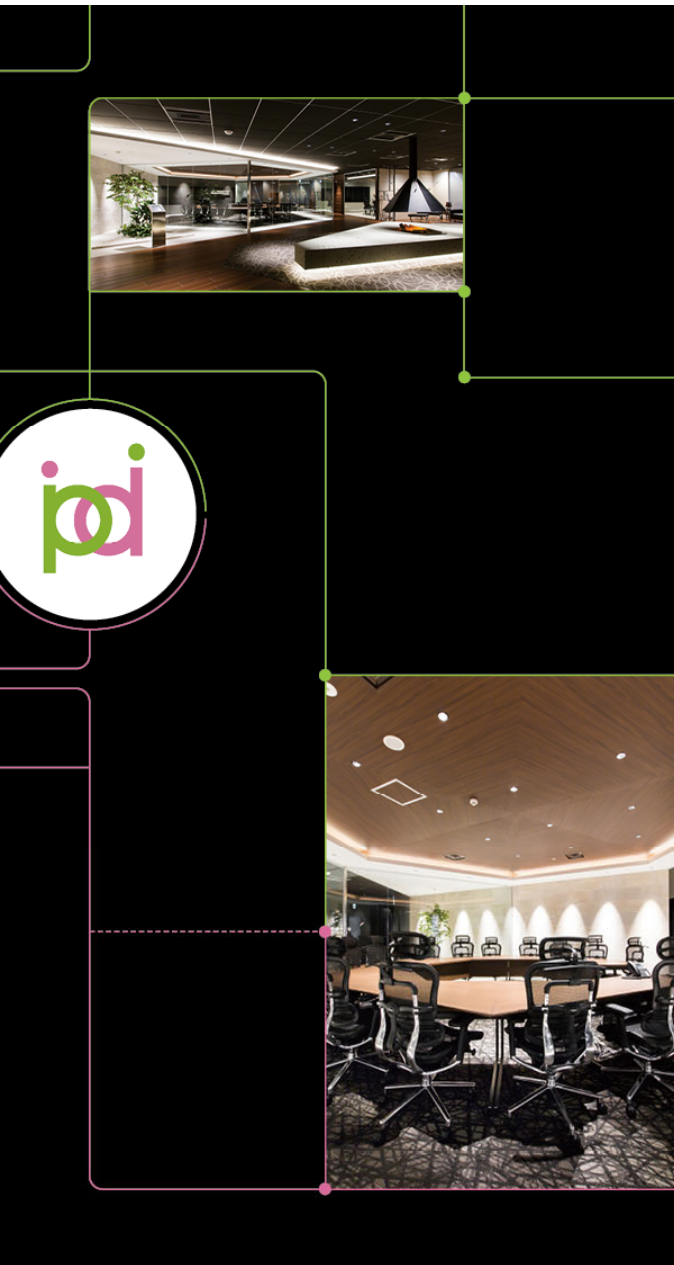


Financial Results Briefing

2025年8月期（18期）
第3四半期 決算説明資料

株式会社プロディライト
（証券コード：5580）

pd pro.delight



2025年8月期（18期） 第3四半期決算ハイライト



連結売上高・利益（累計）※1

売上高	2,061 百万円
経常利益	120 百万円
四半期純利益	72 百万円

各種KPI進捗

INNOVERAアカウント数※2	総計 48,261 アカウント 前年同期比 +25.1%
IP-Lineチャンネル数※3	総計 76,667 チャンネル 前年同期比 +8.7%
リカーリング率※4	80.6 % 前年度比 +1.2ポイント

サマリ

- クラウドPBX「INNOVERA」の**アカウント数**が前年同期比で**上場以来、過去最高の成長(25.1%)**で売上高を牽引。**ストック収益**も同様に前年同期比で**過去最高の成長（10.2%）**。
- 経常利益もクラウドPBX「INNOVERA」を軸とする音声ソリューション事業の好調が牽引。**M&A戦略によるポジティブな先行投資**としてNNコミュニケーションズの取得関連費用(アドバイザー費用等▲23百万円、のれん償却▲7百万円)発生
- リカーリング率も8割を維持し、安定した事業を継続。

※1 2024年8月期は連結決算を行っていないため、対前年増減率は記載していません。 ※2 INNOVERAアカウント数はINNOVERA1.0及び2.0の契約アカウント数
※3 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 ※4 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

目次

- 01 ——— 会社概要
- 02 ——— 2025年8月期第3四半期 決算
- 03 ——— 成長戦略の進捗
- 04 ——— Appendix



会社概要

01

id pro.delight

会社概要

2008年にコールセンター向け人材派遣事業として創業し、
現在はクラウドPBXを基礎としたシステム開発・販売を軸に、社会のコミュニケーションインフラを担う事業を展開。



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
支 店	東京、名古屋、福岡、札幌（サテライトオフィス）
社 員 数	144名（連結。役員、派遣社員及びアルバイト含まず。2025年7月現在）
グ ル ー プ 会 社	株式会社NNコミュニケーションズ
事 業	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



代表取締役社長
小南 秀光

当社の歩み

2008年6月の創業以来「日々挑戦」を基本理念とし、
お客様の期待を超える満足と、より快適な社会の実現のために成長を続けてきた。



2008

株式会社プロディライト設立
コールセンター向け
人材紹介・派遣事業として
開業



2015

クラウド電話システム
「INNOVERA PBX」
クラウド直集型電話回線
「IP-Line」を提供開始



2020

メジャーアップデート
「INNOVERA PBX 2.0」
提供開始



2023

Feb.

AIオプション
「INNOVERA Emotion」
提供開始



2023

Oct.

自動応答サービス
「INNOVERA SMS」
提供開始



2024

Sep.

音声から人の感情を
分析する技術に関する
特許を取得



2025

May.

株式会社OmniGridより
BizTAP IVR事業及び
BizTAP事業譲受を決議



2011

クラウドコールシステム、
ビジネス電話システム
販売を開始

2018

Yealink社
SIP端末（IP電話端末）の
ディストリビューター
契約締結



2022

AI オプション
「Speech Posting」
「INNOVERA Text」
提供開始



2023

Jun.

東京証券取引所
グロース市場 上場



2024

Mar.

出たい電話だけ出る
「Telful」提供開始



2024

Nov.

株式会社
NNコミュニケーションズ
の全株式を取得



Our Mission

これから **も** つながるを、 **も** っと。

電話の登場から 150 年、日本で電話が開通して 130 年余り。

多くの人々や企業を支えてきた「文化」は簡単には廃れません。

先人が長く築き上げた電話の文化を大切に、

時にはカタチを変え、もっと花を咲かせたい。

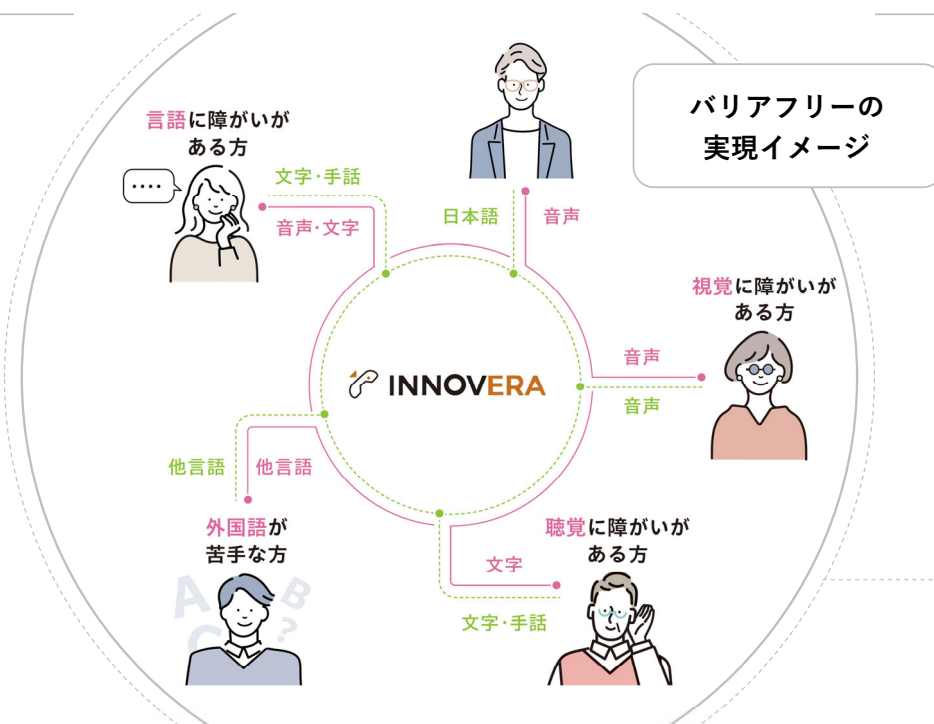
これまでもこれからも、人がどこでも誰とでも、

つながることができる社会の実現を目指します。

当社が目指す「バリアフリー・コミュニケーション」

言語や障がいの壁を越えて誰もが心を通わせられる世界を「バリアフリー・コミュニケーション」と表現。
INNOVERAを中心としたサービスの進化により、バリアフリー・コミュニケーションの実現を目指す。

id pro.delight



INNOVERA

全ての人が言語や障がいなどの垣根を越えて
分け隔てなくコミュニケーションができる世界
「バリアフリー・コミュニケーション」を創造



コトバを越える、ココロが通う
バリアフリー・コミュニケーション® ※

持続的な取り組みで「これからもつながるを、もっと。」の実現へ

※ロゴの商標取得済み

PBX（ピービーエックス）とは

PBXとは、企業のビジネスフォンで広く使用されているシステム。

着信した電話を、設定された条件に基づいて適切な部署や担当者に転送したり、振り分けたりすることができる。

主に法人企業が利用する
「電話・ビジネスフォン」のシステム

Private 構内（屋内）、内部
Branch 枝、分岐
eXchange 交換、切り替え

構内でそれぞれ分岐してつながっている電話機に対し、
外線からかかってきた電話を、
条件に応じて切り替えて着信させる機能及びそのシステム。
外線を振り分ける基本機能から、
電話機同士の内線通話や取り次ぎなど、
様々な機能を持つようになり、現在のビジネスフォンの形へ発展。



主力製品のクラウドPBX「INNOVERA」

固定電話機能をスマートフォンやPCでそのまま利用できる電話システムを提供。

場所や端末など、固定電話における制約をなくすことで利用企業様に様々なメリットをもたらす。

id pro.delight



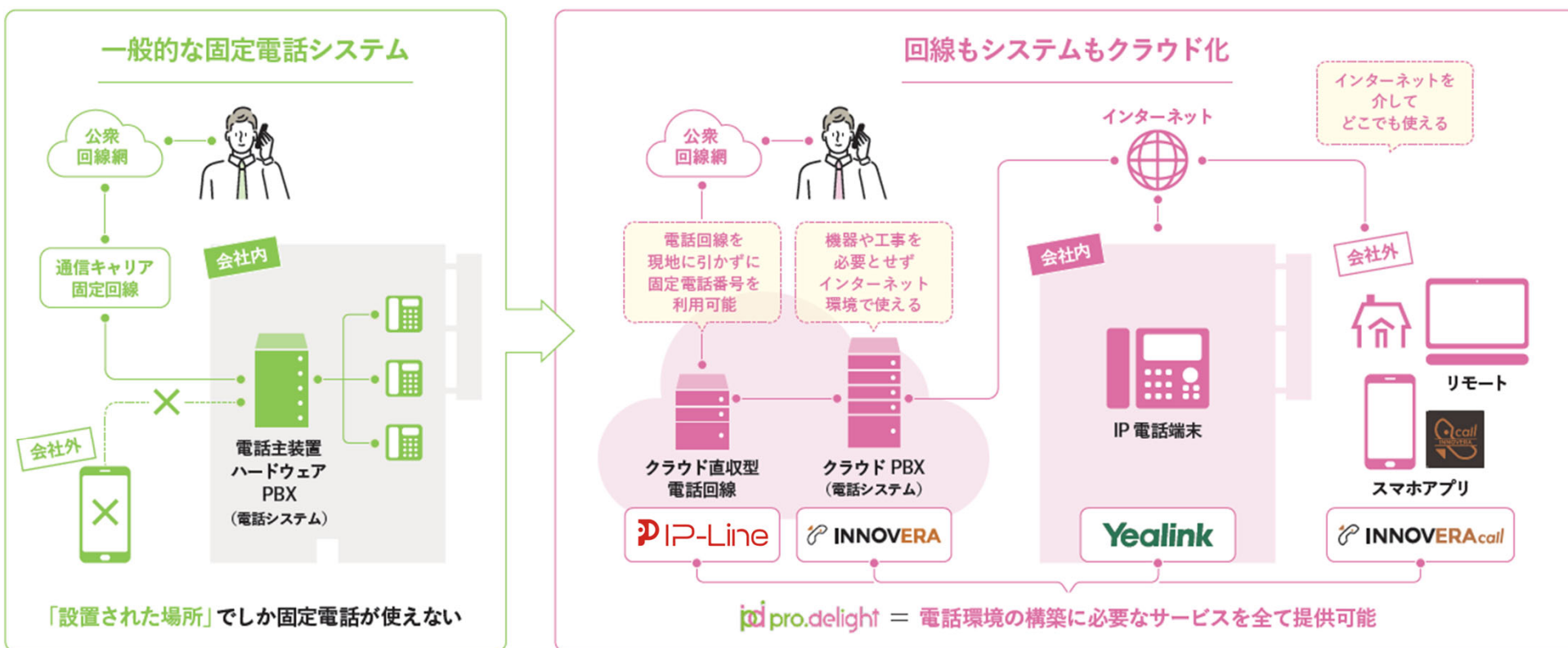
「INNOVERA」とは
固定電話機能を
スマートフォンやPCで
そのまま利用できる電話システム

固定電話の制約をなくすことで、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

クラウド電話システムで進める「電話のDX」

固定電話から「電話のDX」を実現するクラウドPBX「INNOVERA」を軸に、電話回線や端末などを提供。
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。

id pro.delight





2025年8月期第3四半期 決算

連結損益計算書 (P/L)

INNOVERAのアカウント数が上場以来、過去最高の成長をしたことに加え、NNコミュニケーションズのグループインにより増収。利益はM&A関連費用などを含む将来的なシナジー効果を見込んだポジティブな先行投資を反映。



(単位：百万円)

	2024年8月期 第3四半期※	2025年8月期 第3四半期	構成比
売上高	1,615	2,061	100.0%
売上原価	847	1,060	51.4%
売上総利益	767	1,001	48.6%
販管費	644	877	42.6%
営業利益	122	123	6.0%
経常利益	120	120	5.8%
四半期純利益	80	72	3.5%

営業利益、経常利益は前年同期比でわずかな増益もしくは同等、四半期純利益は減益だが、これはNNコミュニケーションズ取得による先行投資としてのM&A関連費用(アドバイザー費用等 ▲23百万円とのれん償却 ▲7百万円)が大きく影響しているためであり、事業としては増収増益を実現。

※2024年8月期は連結決算を行っていないため、対前年増減率は記載しておりません。

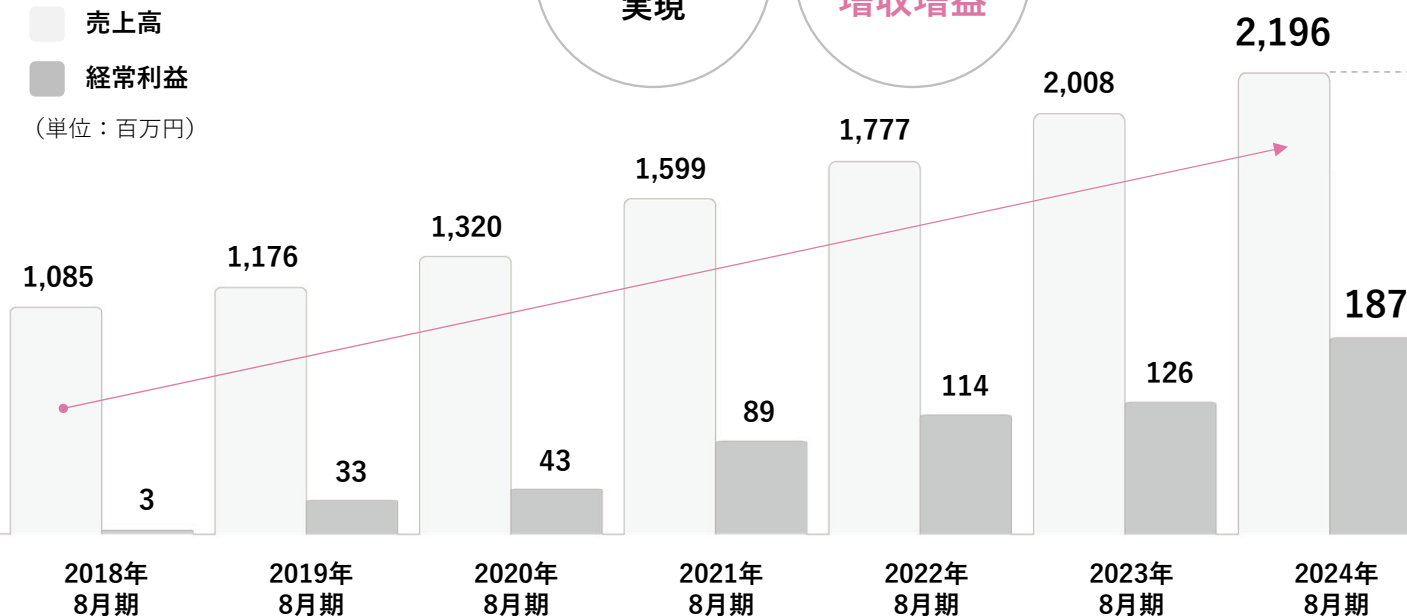
業績の推移と売上構成比

システムと回線によるストック収益が売上高の約8割を占めており、安定的な成長を支えている。
実際に7期連続で増収増益を達成し、今後もストック収益をもとにしたさらなる成長が期待される。

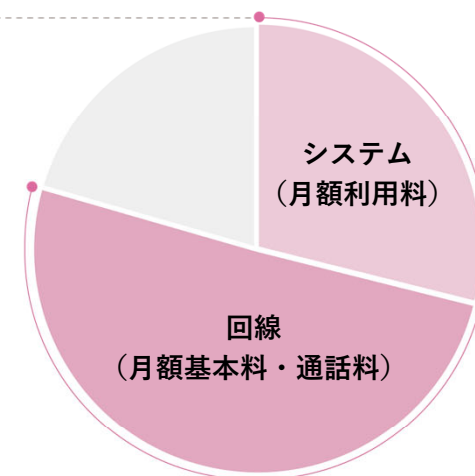
売上高・経常利益の推移

売上高
経常利益

(単位：百万円)



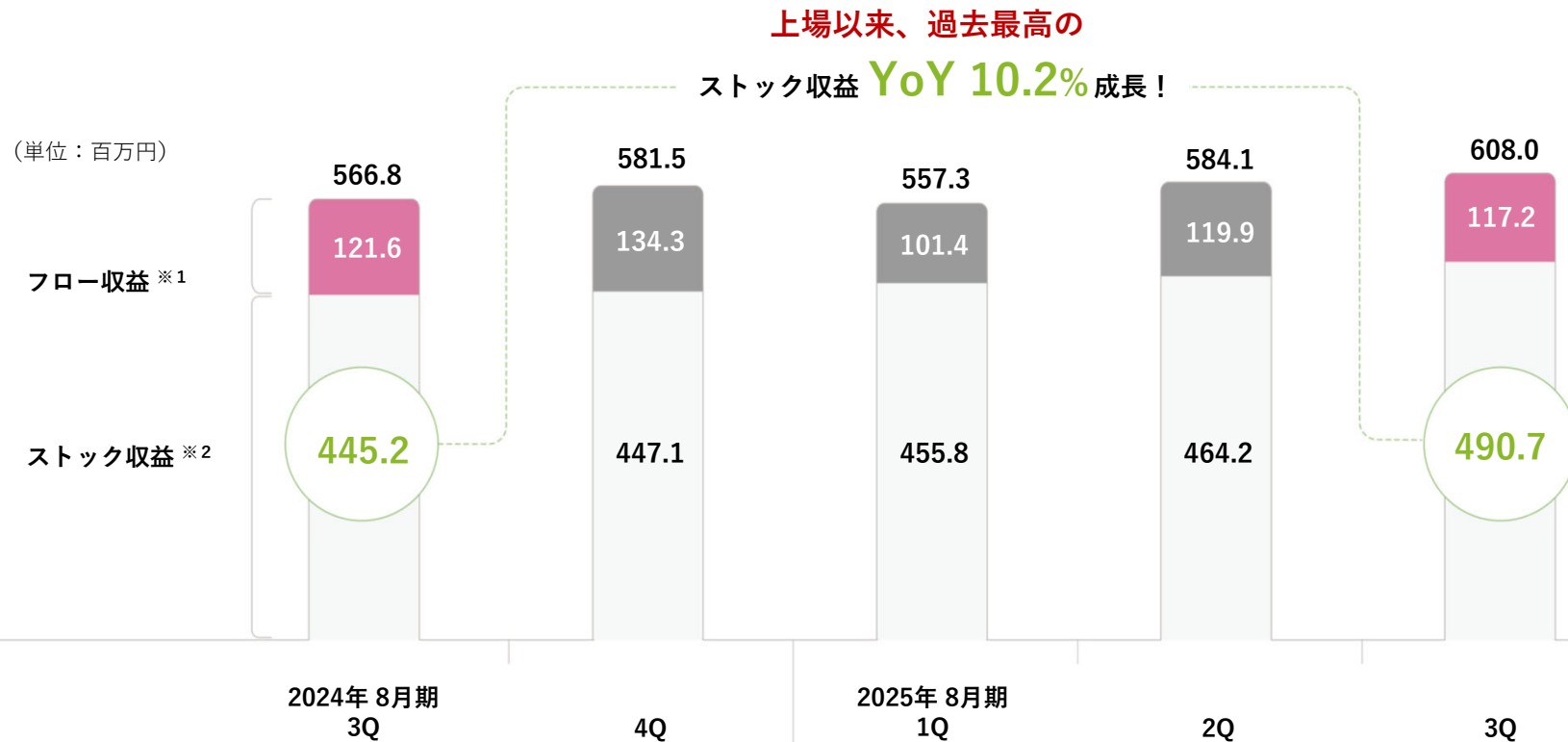
ストック収益※が
約8割を占める



※ストック収益 = (システム売上高 + 回線売上高) - 初期費用

売上高（単体）の四半期推移

アカウント数の大きな成長を背景に、**ストック収益も上場以来、過去最高の成長。**
引き続き安定した収益獲得を実現。



※ 1 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

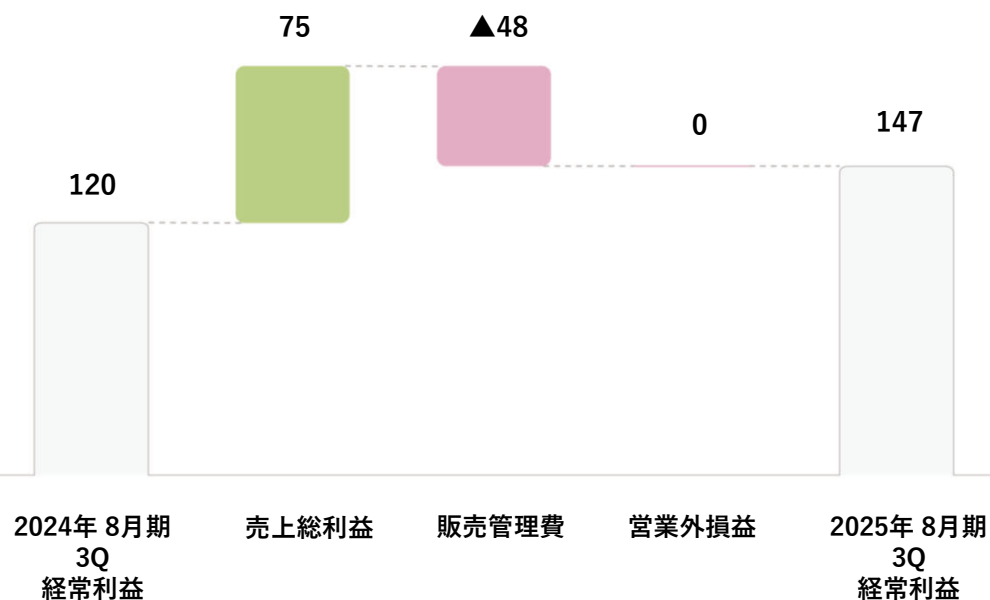
※ 2 システム及び回線サービスの初期費用を除いた部分の売上高

経常利益（単体）の前年同期比差異要因

音声ソリューション事業における「INNOVERA」の販売が経常利益に大きく寄与。
 ストック収益からの利益創出のため、将来的な寄与も期待できる。

（単位：百万円）

- 増加要因
- 減少要因



増減内訳

■ 売上総利益

システム利益増加	67
回線利益増加	9
端末利益増加	5
その他利益増加	▲6

■ 販売管理費

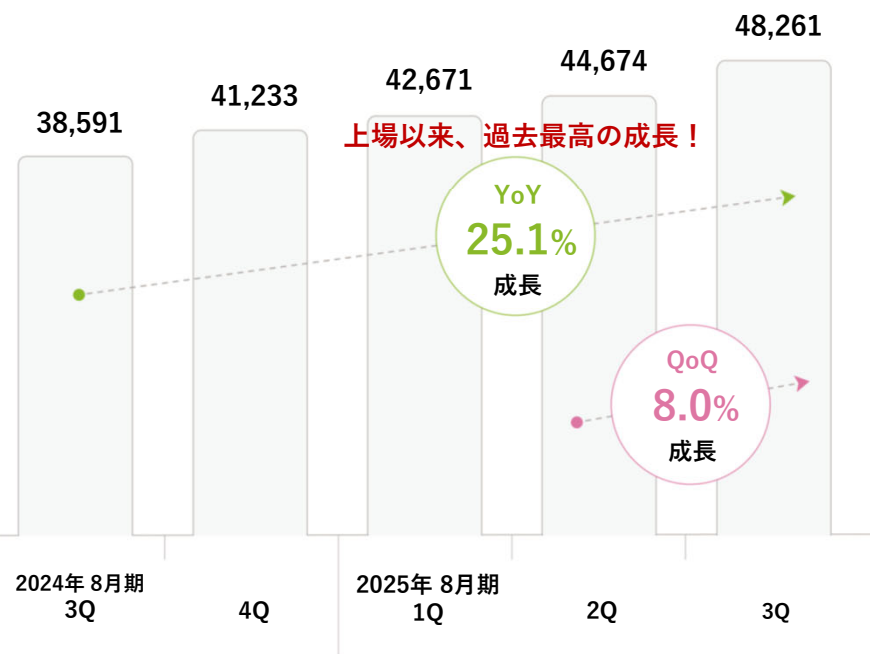
人件費の増加	13
消耗品費の増加	8
広告宣伝費の増加	6
採用教育費の増加	6
旅費交通費の増加	4
修繕費	2
など	

各種KPIの推移①

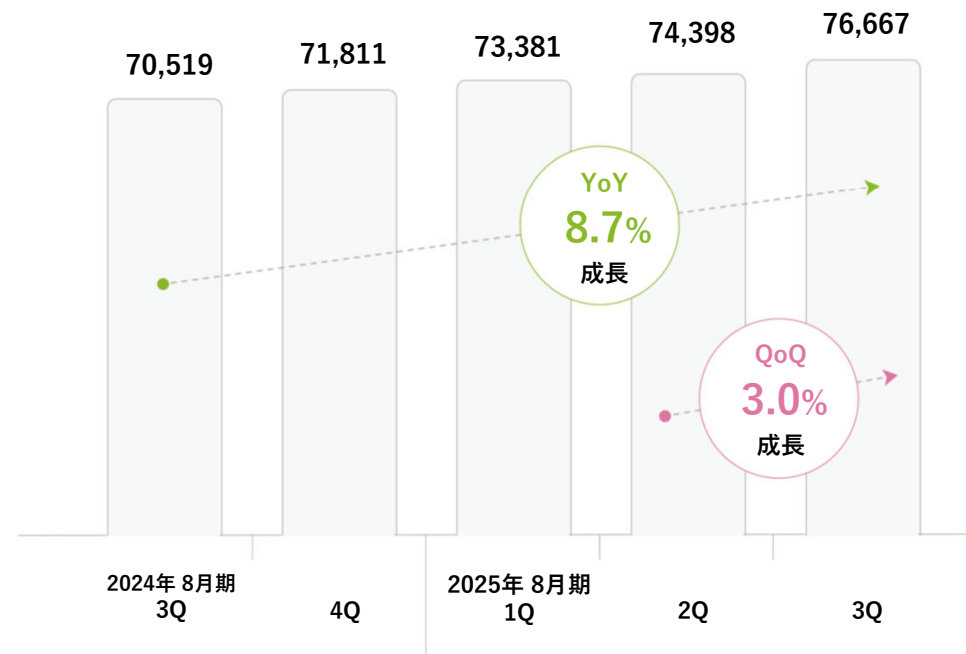


「INNOVERA」のユーザー数を表すアカウント数、電話回線の同時通話数を表すIP-Lineのチャネル数は共に順調に増加。
アカウント数は上場以来、過去最高の成長を実現し、当期だけでなく今後の収益増も期待される。

INNOVERAアカウント数



IP-Line チャネル数

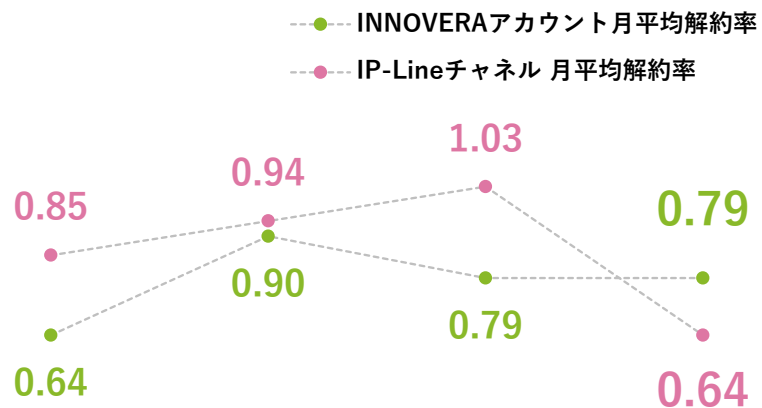


各種KPIの推移②

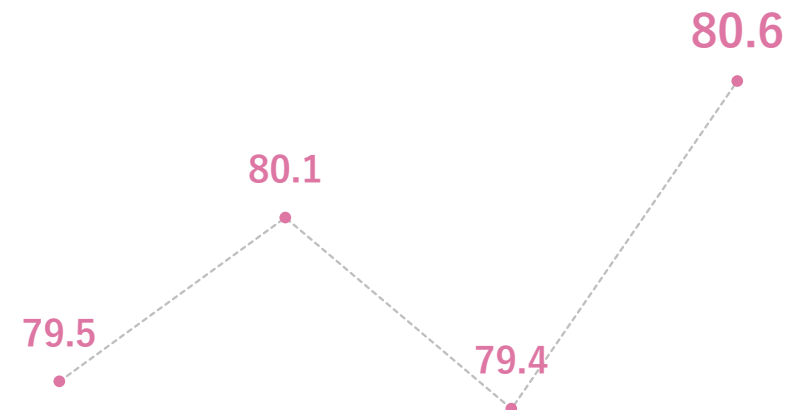
月平均解約率は1%以下、ストック収入の比率を示すリカーリング率も80%前後で推移し安定傾向。
安定した事業構造であり、今後の収益獲得への寄与が期待される。

id pro.delight

月平均解約率の推移 (%)



リカーリング率 (%)



2025年8月期 業績予想

2025年8月期1Qより、従来の単体決算から連結決算に移行。
8期連続の増収増益を見込む。



連結業績予想（2025年2月18日開示）

（単位：百万円）

	2025年8月期 予想	構成比	(参考) 2024年8月期 実績
売上高	2,887	100.0%	2,196
営業利益	196	6.8%	190
経常利益	193	6.7%	187
当期純利益	127	4.4%	148

株主優待制度の導入

株主の皆様への感謝と企業価値向上を目的とし、株主優待制度を導入。
これにより、株式の投資魅力および流動性の向上を期待。



株主優待制度の概要

①対象株主様

基準日（8月末日及び2月末日）における当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されている株主様を対象といたします。
※初回（2025年8月末日基準）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）以上を保有されている株主様を対象といたします。

②優待内容

各基準日に15,000円分（年間合計30,000円分）のデジタルギフトを贈呈。
初回は2025年8月末日の株主名簿に記載された株主様が対象。

③贈呈時期

各基準日から3ヶ月以内に発送。

④優待品の選択方法

「株主優待のご案内」を郵送し、WEB上で希望の品目を選択。

⑤その他

優待制度の内容変更時には速やかにお知らせ。
今期の業績への影響は軽微。

デジタルギフト（予定） ※ 交換先につきましては今後変更の可能性があります

Amazonギフトカード / QUOカードPay / PayPayマネーライト / dポイント / au PAY ギフトカード / Visaギフト vanilla / 図書カードNEXT / Uber Taxi ギフトカード / Uber Eatsギフトカード / Google Play ギフトコード / PlayStation®Store チケット / DMMプリペイドカード / JALマイレージバンク / ビットコイン by bitFlyer (※) / ビットコイン / ビットコインキャッシュ / リップル / イーサリアム / ライトコイン by CoinTrade (※)

※お受け取りにあたって暗号資産取引所の口座を開設していただく必要があります。





成長戦略

成長戦略の全体像

主力製品である「INNOVERA」の機能拡充や販売強化を中心とした成長戦略により
中長期的な成長を続けていく。

id pro.delight

■ INNOVERAの機能拡充

主力サービスである
クラウドPBX「INNOVERA」の機能を拡充。
利便性向上を通じて、
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。

1

■ INNOVERAの販売強化

販売効率の向上を目指し、
営業関連組織体制を最適化。
市場動向などに応じて、
継続的に組織体制の見直しを行う計画。

2

■ ブランド力の向上

サービスコンテンツ及びIR視点からの
事業情報発信を拡充。
経営企画室の新設によるIR活動の充実と
マーケティング戦略の強化も行う。

3

■ M&A戦略

「企業成長の加速」を主眼に、
既存事業とのシナジー効果を重視した
M&Aの検討を進める。

4

トピック①：「INNOVERA」の機能拡充

クラウドPBX「INNOVERA」において複数のアップデートを実施。

機能進化・顧客基盤の拡大・信頼性強化を実現し、当社の持続的な成長を牽引。

id pro.delight



継続利用社数
2,000社を突破！

「ETOC認証」を取得し
「優良電話事業者」
として認証登録！



※ETOC認証…電話事業者認証機構（Elite Telecom Operator Certification body, ETOC）が制定する
電話事業者向け評価認証

第2四半期のアップデート

電話業務の効率化に役立つ機能を5種追加し、利便性と使いやすさをさらに向上

01 ホワイトリスト機能の追加

営業電話や迷惑電話対策

02 SMSオプションに指定番号への送信モードを追加

携帯電話以外の発信元にもショートメールが送信可能に

03 電話履歴に検索用タグを追加

対応状況を可視化

04 着信前音声・保留音設定にボイスレコーダーと音声合成を追加

着信前音声や保留音の設定がより手軽に

05 短縮ダイヤルが5桁に

利用可能な短縮ダイヤルが大幅増加

トピック②：I-ne社に「INNOVERA」を導入

株式会社I-neへのクラウドPBX「INNOVERA」の導入事例を公開。
設定の変更や電話機の移動を社内で完結させ、柔軟な組織体制の変更を実現。

pro.delight



インタビュー全文
はこちら



IR noteでの解説
はこちら



I-ne社 概要

I-ne は、「We are Social Beauty Innovators for Chain of Happiness」を経営理念に、自社ブランドの運営、商品企画、卸小売、販売広告戦略、流通までを一手に行い、数多くの商品をお客様に届けています。ヘアケア製品、美容家電等の開発・販売を行い、ボタニカルライフスタイルブランド「BOTANIST」、ミニマル美容家電ブランド「SALONIA」などを展開しています。

導入の背景

I-ne は従来のPBXでは組織変更に対応できないことに加え、装置や配線の老朽化も進んでいたことから、大阪本社移転のタイミング（2024年9月）でのクラウド化を検討。お客様満足度の高いクラウドPBX「INNOVERA」をお選びいただきました。

弊社は新規部門の立ち上げなどの組織変更が非常に多く、バックオフィス部門では、スピーディーに対応していく必要があります。INNOVERA PBXを導入したことで、**設定の変更や電話機の移動が社内で完結**でき、スムーズに対応できるようになりました。



導入して間もなく、大阪本社移転のタイミングで代表電話を外部委託しているコールセンターに台風が来てしまいました。迅速に設定を変更し、自社内・在宅勤務しているスタッフで受電対応を行いました。**災害時でも業務を止めない体制構築の一部を担えた**と実感しました。

IP-Lineも提供されており発番に関わるご相談に乗っていただき、**番号を変えることなく移行できた**ので、取引先様の手間もとることなく、工数削減できたと感じております。



トピック③：大阪・関西万博に出展

大阪府スマートシティ戦略部「大阪スマートヘルスプロジェクト」支援企業として選出され、
6/27（金）・6/28（土）・6/29（日）大阪・関西万博会場内 EXPO メッセ「WASSE」への出展が決定。

pro.delight



大阪スマートヘルスプロジェクト「Health-O」とは

大阪スマートヘルスプロジェクト「Health-O」は、個人や従業員の健康増進、疾患の予防・治療、リハビリ・介護予防等につながるアプリやサービスを開発する、次世代スマートヘルス分野のスタートアップ支援を行うプロジェクトです。

INNOVERA Emotionについて

当社が出展する「INNOVERA Emotion」は、特許取得済みの音声感情分析技術を活用し、電話対応中の感情を可視化することで、従業員のメンタルケアや職場の健全性向上を支援するDXソリューションです。本出展を通じて、ヘルステックと働き方改革の両面で社会貢献を目指します。

出展の背景

プロディライトは、大阪府が推進する「大阪スマートヘルスプロジェクト」の支援企業として選定され、2025年大阪・関西万博への出展に至りました。大阪府は、府民の健康づくりとスマートヘルス領域のスタートアップ支援を目的に、万博を契機とした取り組みを加速しており、プロディライトの先進技術がそのビジョンに合致しました。



その一歩が、
未来を動かす。

大阪・関西万博「イベント」に参加しています

トピック④：OmniGrid社からの事業譲受を決議

2025年5月13日、当社連結子会社である株式会社NNコミュニケーションズが、株式会社OmniGridより、BizTAP IVR事業及びBizTAP事業を譲り受けることを決議。



OmniGrid社 概要

株式会社インバウンドテック(7031)の子会社。スマホアプリで固定電話を発着信できるクラウドPBXサービス「BizTAP」や、かかってきた電話をガイダンスに沿って振り分けられるIVR機能に特化した電話自動応答サービス「BizTAP IVR」などを展開。

事業譲受の狙い

音声ソリューション事業の市場基盤強化

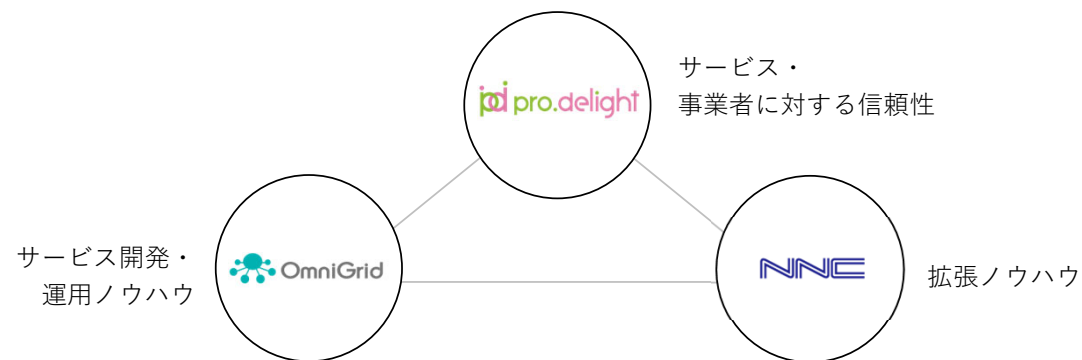
小規模法人、店舗など少人数顧客向けのサービス展開を加速

サブ・ブランド戦略への貢献

OmniGrid社の開発、運用ノウハウにより
新たな電話関連サービスの提供を実現

当社事業とのシナジー効果

- | | | |
|---|---------------|--|
| 1 | 拡販チャネル強化 | NNコミュニケーションズが培ったWeb／インサイドセールスノウハウと相互補完 |
| 2 | 技術・開発力の融合 | BizTAP及びBizTAP IVR事業で培った企画力やノウハウを、上位ブランドとなるINNOVERAへ活用 |
| 3 | 信頼性とアフター体制の拡充 | 当社がクラウドPBX黎明期から培ってきた信頼や実績によりサービス品質をさらに強化 |



クラウドPBXのリーディングカンパニーとして、
M&Aを活用して小規模事業者向けサービスを強化

Appendix

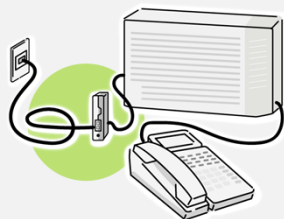


IP-Lineとは

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などを使える、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がある。



一般的な固定電話での
電話回線



物理線や敷設工事が必要

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
電話回線を引ける



IP-Line

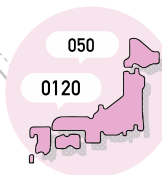


インターネット回線だけで
電話番号を使える



現在使用している番号を
引き継ぐことができる
※条件あり

主要都市の市外局番や
0120や050など、番号の種類が豊富



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を使える



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

端末販売

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、日本語のファームのチェックと運用を行っている。

pro.delight



Yealink

クラウドPBXと組み合わせて使う
Yealink社のSIP電話機

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

pro.delight

NIMO[®]

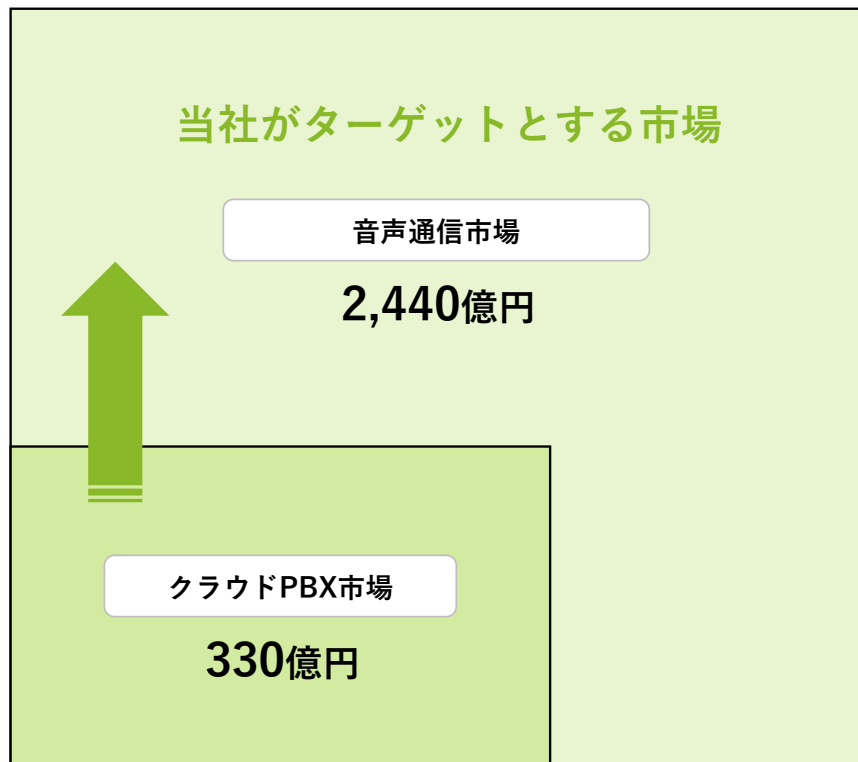
MAXHUB



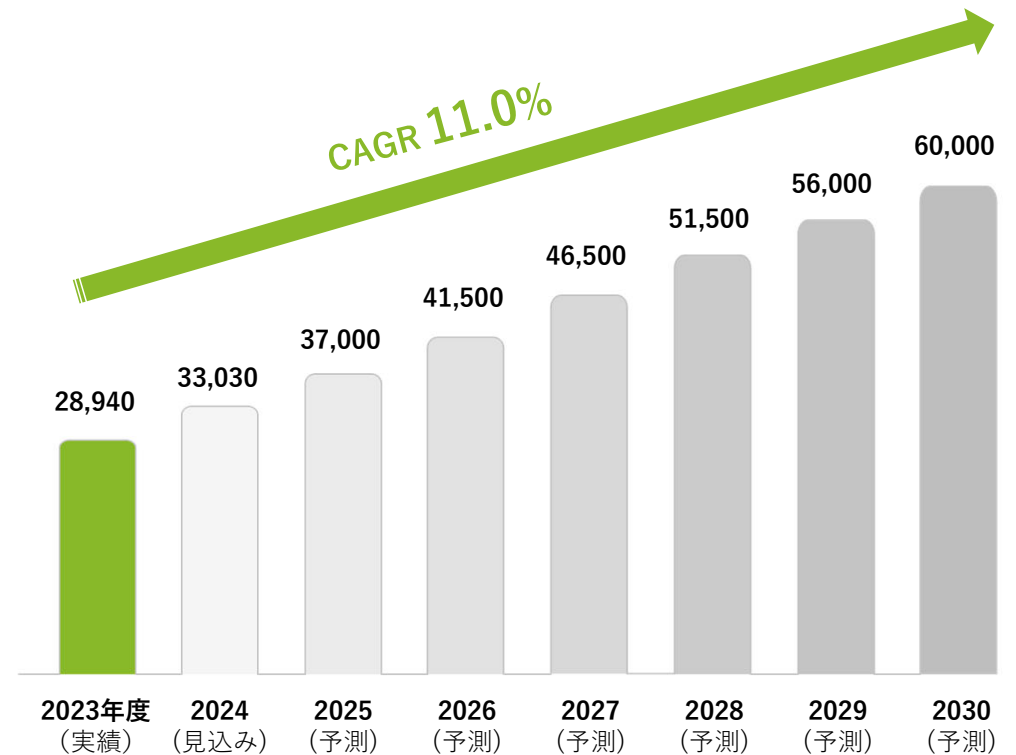
4K表示、1,200万画素カメラや
高機能スピーカーも搭載する
Web会議用大型ディスプレイ

クラウドPBXの市場規模

クラウドPBX市場は今後も大きく成長すると見込まれており、それに加えて
これまでのレガシーPBX、IP-PBXなどを含む音声通信市場（市場規模2,440億円）が当社のターゲットとする市場である。



クラウドPBXの市場規模推移(百万円)



出典：富士キメラ総研「2024 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2024年度の見込値

出典：富士キメラ総研「2024 コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」

回線の市場規模

固定電話回線のポテンシャルは依然として高く、今後はIP電話回線が主流となる見込み。
アナログ/ISDNからの乗り換えユーザーも対象となり、さらに成長できる市場環境である。



IP電話回線市場（個人含む）

7,741億円

IP電話回線市場

050 IP電話サービス市場

337億円

0AB～J（市外局番）
IP電話サービス市場

2,690億円

当社がターゲットとする市場

IP電話回線市場（法人）

3,027億円

当社のポジショニング



企業の電話システムには大きく分けてクラウドとハードウェアの2種類があるが、それぞれに課題がある。
プロディライトはこれら双方の課題を解決し、ビジネスフォンをより便利にするポジショニングをとっている。

企業の電話システムに関する課題

ハードウェアPBX

- 場所や端末の制約がある
- 通話以上の機能追加（文字起こしなど）が難しい

企業向けクラウドPBX

- 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



プロディライトのポジショニング

- 法人企業が利用できる品質を担保したクラウドPBXをビジネスフォンとして提供
- 日本のビジネスフォンにフォーカスし、使いやすさを第一に追求

ビジネスフォンを、

もっと便利に



戦略①：INNOVERAの機能拡充

AI技術の活用などにより、主力サービスであるクラウドPBX「INNOVERA」の機能を拡充。
利便性向上を通じて、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。

pro.delight

01 先端技術による進化

これまでのロードマップを踏襲し、AI技術を取り入れたサービスを提供。

A 音声翻訳
あ 2025年8月期予定

多言語通訳
2026年8月期以降予定

Emotion 感情分析

音声から人の感情を分析できる技術に関連する特許を取得し、実用化。

02 INNOVERAのアップデート

こまめなアップデートにより、基本機能をさらに使いやすく進化させる。



大小含め
月1の
アップデート

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とどまり、機能改善の頻度が低い。

03 連携の強化

GEENIE・JAPAN AIとの連携をはじめ、今後も協業や連携を推進。

- 他社SaaSサービスを中心にINNOVERAとの連携
- 他社サービスにて音声通話機能の部分で技術提供し、協業したサービス

※INNOVERAで培った音声通話部分を技術提供し、他社サービスとして提供するビジネスモデルも模索

04 新サービスの展開

INNOVERAからスピンアウトした機能特化型のサービス提供・強化。



「INNOVERA SMS」や「Telful」など派生したサービスを、「INNOVERA」とは異なった方向で強化を進めていく予定

感情分析の技術を活用した「INNOVERA Emotion」

音声から人の感情を分析できる技術で特許を取得（特許第7541605号）。

クラウドPBX「INNOVERA」のオプション機能である「INNOVERA Emotion」にて既に実用化。

pro.delight

Emotion INNOVERA

2024年9月 関連技術の特許を取得

「声は嘘をつかない。」をコンセプトに

普段の電話業務での音声から感情を解析し、従業員の心身状態を5段階でレベル表示し管理できる、DX時代にふさわしい画期的なワークマネジメント・ソリューション。



活用シーン



- お客様対応オペレーターの感情を分析し、研修などに利用
- 社内のエンゲージメント向上に活用
- 目の届かないリモート環境で働く従業員の状態管理
- 電話における顧客対応品質向上の一指標

今後の可能性

音声があるところならどこでも応用できる可能性を秘めている

- 電話に限らず音声ソリューションの1つとして提供できる見込み
- 厚生労働省から義務化されている企業のストレスチェック制度など、企業における職場環境改善と従業員のエンゲージメント向上が喫緊の課題とされており、それに関連したサービスを提供する企業（保険会社など）とのタイアップも検討している

戦略②：INNOVERAの販売戦略

販売効率の向上を目指し、営業関連組織体制を最適化。

市場動向などに応じて、継続的に組織体制の見直しを行う計画。

id pro.delight

01 地方への進出

拡大

INNOVERA東日本事業部

INNOVERA専売、
関東・中部圏に加え、
未開の地方を攻略
(例：札幌・仙台及び東海エリア)

拡大

INNOVERA西日本事業部

INNOVERA専売、
関西九州圏に加え、
未開の地方を攻略
(例：中国・四国エリア)

地方都市の番号提供や番号そのままで乗り換え支援、アフターサポートを武器に大きく差別化

02 電話関連サービスのセールス強化

新設

ソリューションセールス事業部

Yealinkなど汎用端末販売ほか、
INNOVERAから派生したサービス
(新サービスTelfulなど)も強化

世界No.1シェア(2018)の
SIP端末において
唯一の正規日本総代理店として、
当社が国内流通を掌握

※他社製含めたIP-PBX、クラウドPBXと組み合わせて使われているYealink端末は全てプロディライトが提供

03 パートナシップの強化

新設

広域営業チーム

全国拠点を持つ
大手商社(パートナー)を
担当・支援

全国拠点を持つ
大手商社(パートナー)を
担当・支援するために
専用のチームを設置
大手商社が持つ顧客にリーチ

04 顧客関係の強化

強化

カスタマーサクセスグループ

サポートのさらなる強化、
クラウドPBX業者では
ほとんどない解約阻止、
アップセルなど既存顧客に密着

電話システムという長期的に
利用されるインフラを提供し、
維持する部門を強化

アフターサポートのほか、
既存顧客へのアップセルも行っており、
将来的にはインサイドセールス機能の
強化も視野に入れている

戦略③：ブランド力の向上

サービスコンテンツ及びIR視点からの事業情報発信を拡充。
経営企画室の新設によるIR活動の充実及びマーケティング戦略の強化も行う。



01 | オウンドメディアの構築と発信

ステークホルダーが当社に興味を持つ情報を集約
IR note マガジン参画により、情報へのアクセス性を向上



流入

オウンドメディア

プロディライト
公式note

(近日公開予定)

- 決算など適時開示情報の補足
- 株主通信など（デジタル）
- 当社事業に関する情報
- IRTVやQA Stationなど、各情報プラットフォームのリンク

02 | 経営企画室の立ち上げ

新設

経営企画室

IR活動の充実、
マーケティングの強化

- 当社経営戦略の立案と実行
- ステークホルダーの皆様にご覧いただき、当社事業のことをよく知ってもらえるようリレーションを構築する
IR及び広報、マーケティングを行う

03 | サイトコンテンツの充実

サイトの回遊や
コンバージョン拡大につながるような
INNOVERAの魅力伝えるコンテンツを作成

SEO対策や問い合わせの増加を狙うだけでなく、
IR広報にも効果がある導入事例も増やしていく



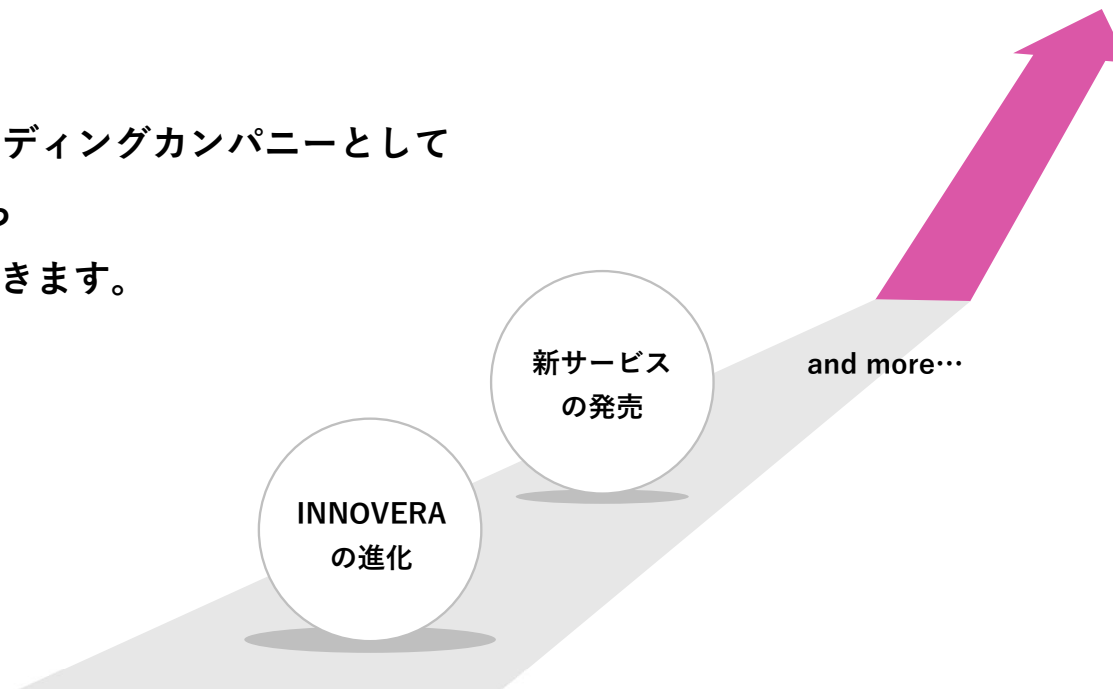
戦略④：M&A戦略

クラウドPBX市場には成長性があり、業界のプレゼンスも高まっている。

「企業成長の加速」を主眼に、既存事業とのシナジー効果を重視したM&Aの検討を進める。

id pro.delight

クラウドPBXのリーディングカンパニーとして
M&Aも活用しながら
成長を加速させていきます。



M&Aを活用し、非連続的な成長をこれからも続けていく。



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などが含まれますが、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、公開情報など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。