

2023年8月期（16期）  
決算説明資料

# Financial Results Briefing

株式会社プロディライト



# 目次

- 1 会社概要
- 2 2023年8月期(16期) 決算概況
- 3 今後の成長（中期経営計画）戦略

# 会社概要



## 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。**

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）

人とコミュニケーションできる喜びを。

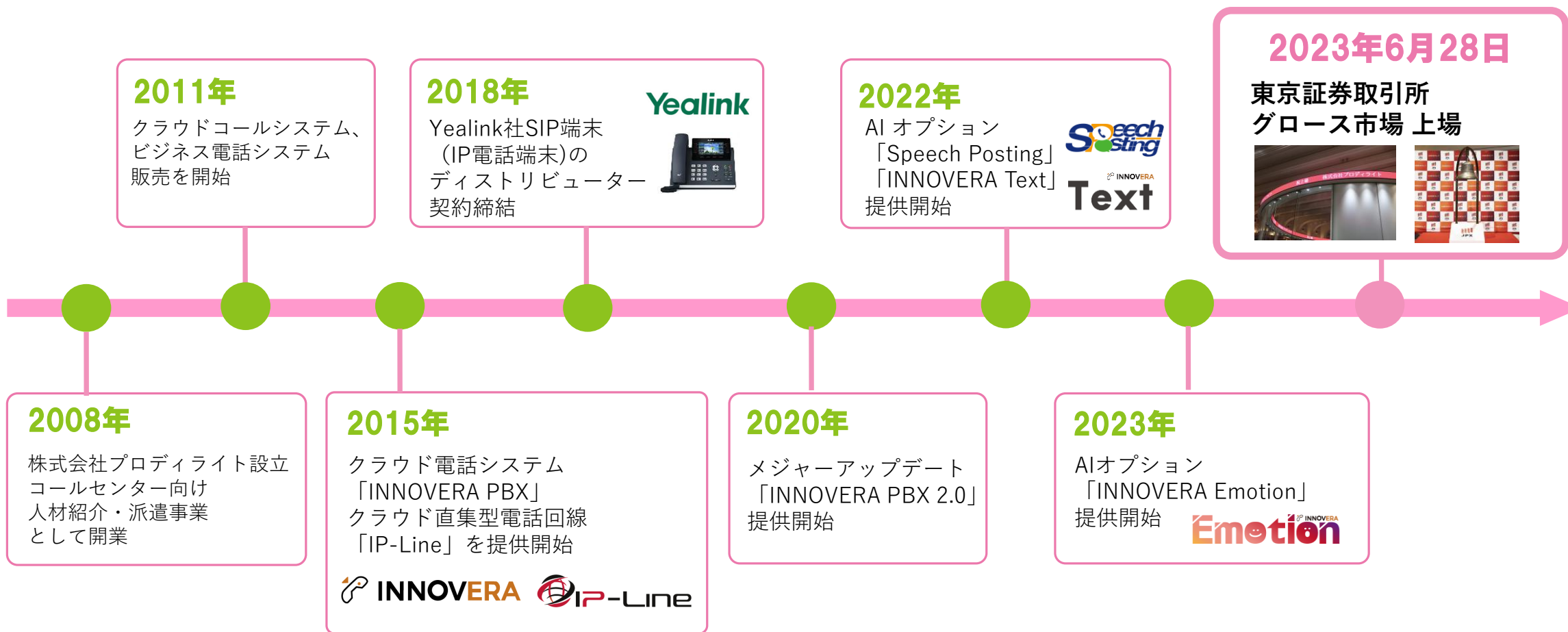
人にコンタクトできる安心感を。

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

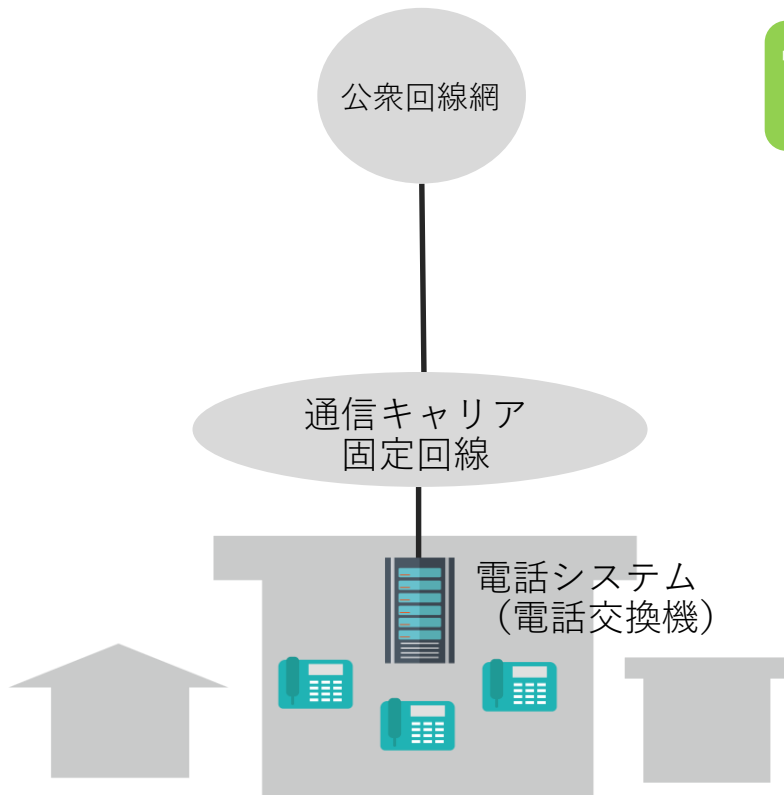


# 事業内容

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

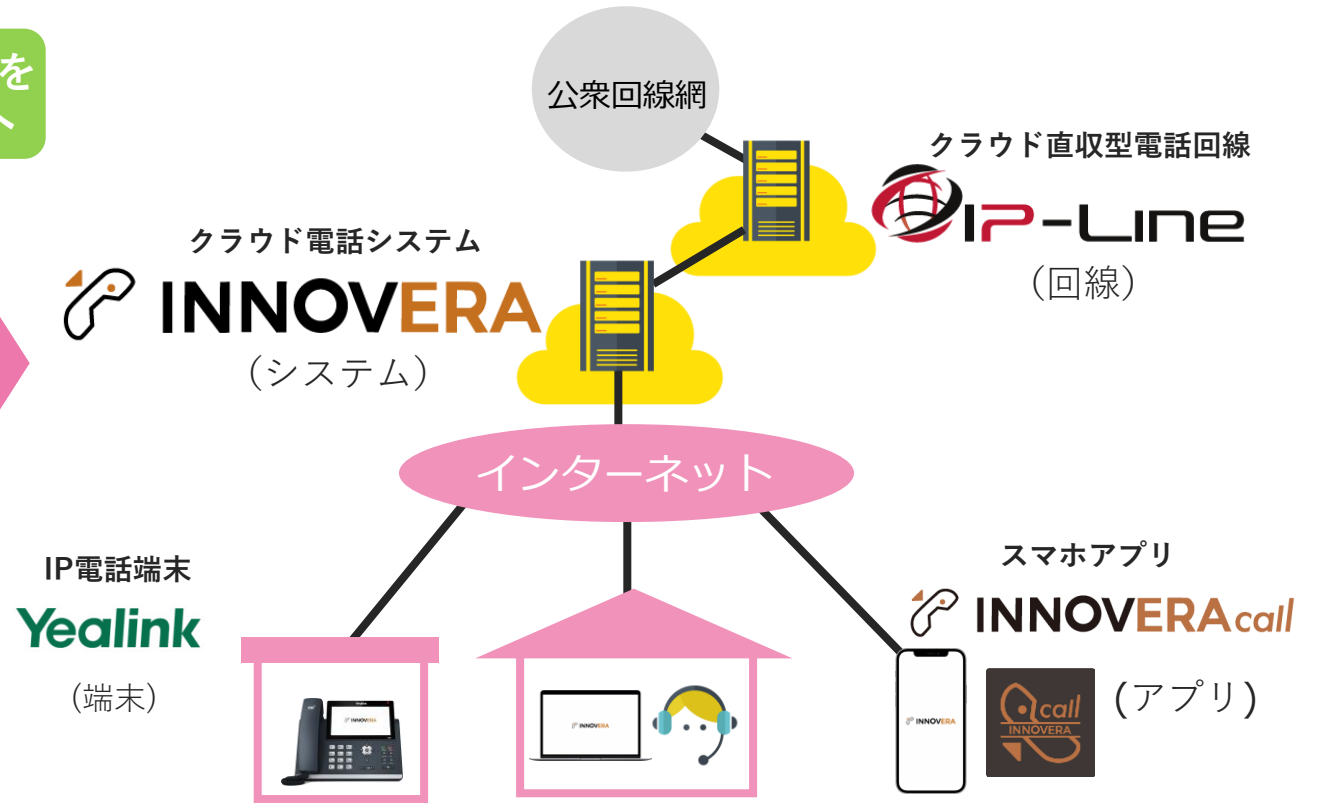
## 一般的な固定電話システム

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



# 事業の強みとビジネスモデル

クラウドPBX提供者として他社にはない、電話環境に必要な要素の全てを提供できる「ワンストップ・ソリューション」を強みとし、月毎に継続発生する料金を収益の軸とする安定したビジネスモデル。売上高におけるリカーリング率は約8割

電話環境に必要な要素

回線  
(電話番号)

システム  
(PBX機能)

端末

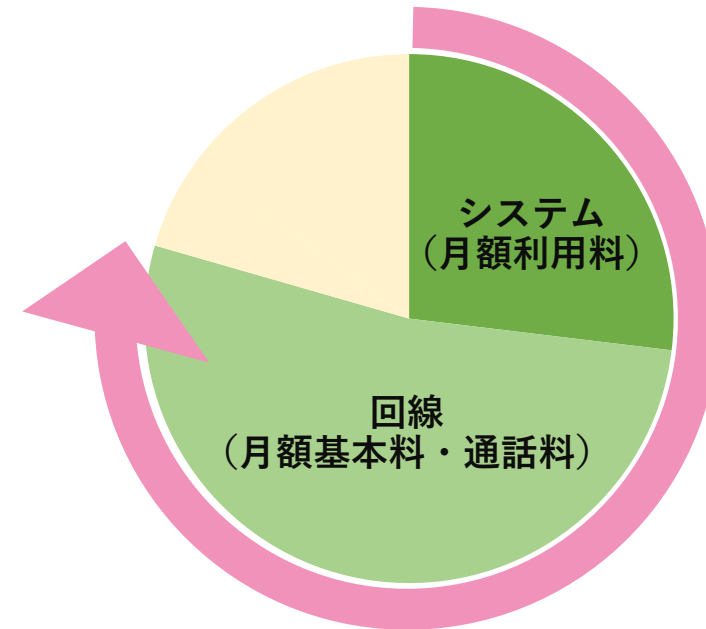
## ワンストップで提供

クラウド直収型電話回線

クラウド電話システム

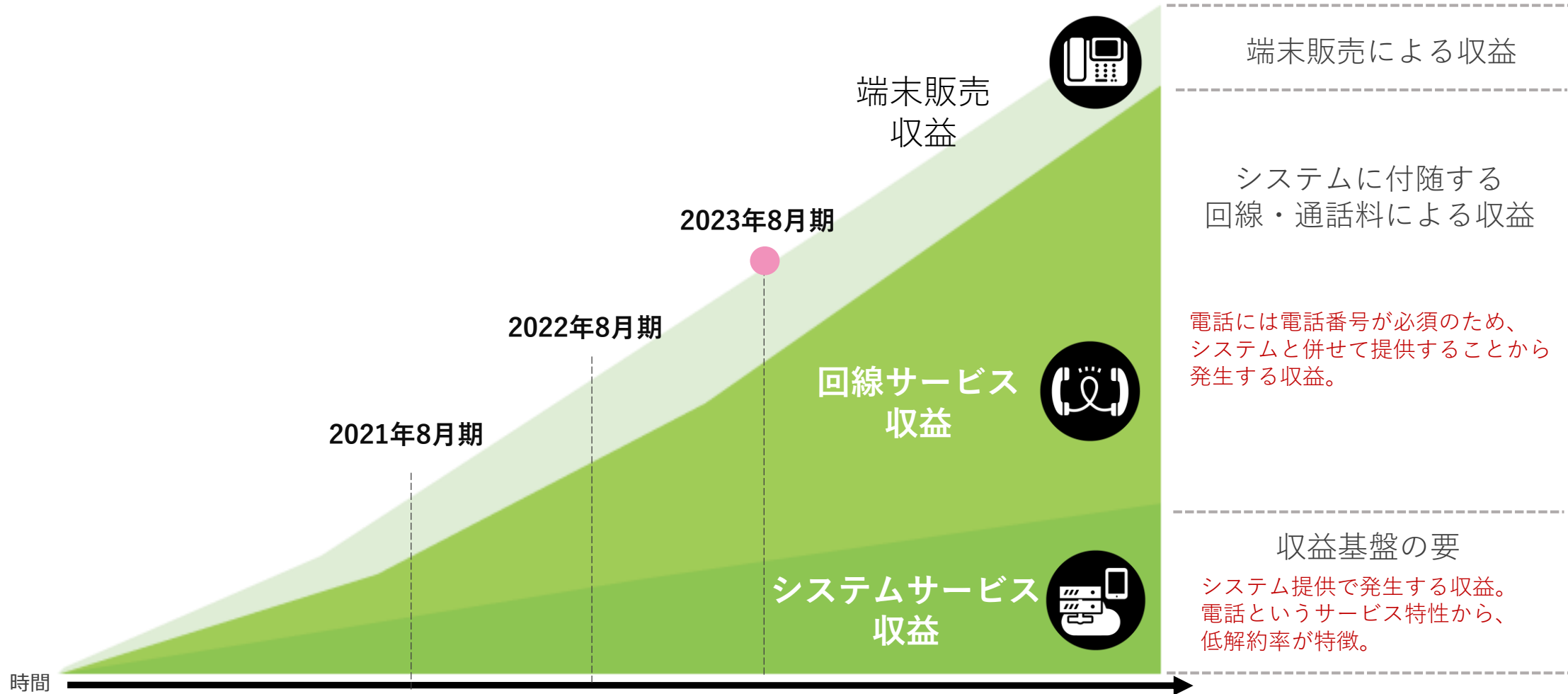
IP電話端末

約 **8** 割のリカーリング率



# 収益イメージ

高リカーリング率かつ低解約率を背景としたストックビジネスによる収益。長期的かつ安定した事業運営が可能



上記は収益のイメージ図です。



# 2023年8月期(16期) 決算概況

- **全社売上高について、通年の計画を達成。**  
クラウドPBX市場の順調な成長を背景に、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」が売上高を牽引した。
- **システムの売上高について、第4四半期の大口案件の消失と、新スマホアプリの移行に伴い営業リソースが割かれたことが影響し未達。経常利益は、通年では前年比増(+10.2%)も、パートナープログラムに注力したことにより想定以上にパートナー案件が増加した結果、販売インセンティブの支払いが増えたことが要因となり未達となった。**

売上・利益

売上高

**20.08** 億円

(前年比 + 2.31億円、+ 13.0%)

経常利益

**1.26** 億円

(前年比 + 0.12億円、+ 10.2%)

システム

INNOVERAアカウント数 ※1

総計 **33,761** アカウント

(前年比 + 25.8%)

回線

IP-Lineチャンネル数 ※2

総計 **64,652** チャンネル

(前年比 + 21.0%)

リカーリング

リカーリング率 ※3

**80.1** %

(前期 + 0.6ポイント)

※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

# 損益計算書(P/L)

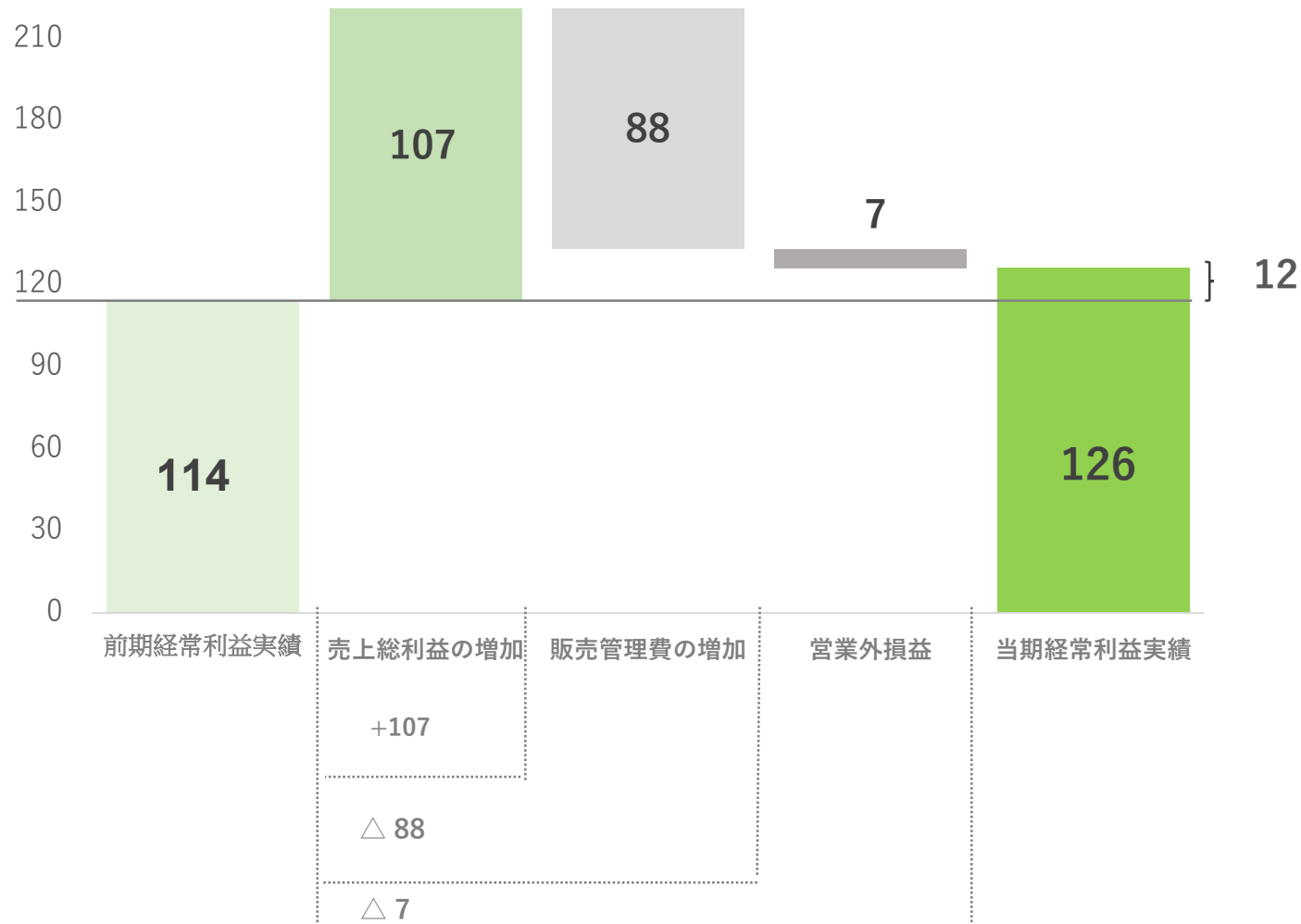
単位：百万円

科目	2022年8月期 (実績)	2023年8月期 (実績)	前年増減 (%)
売上高	1,777	2,008	13.0
売上原価	920	1,044	13.5
売上総利益	856	963	12.4
販管費	746	834	11.7
営業利益	110	129	16.9
経常利益	114	126	10.2
当期純利益	81	90	10.7

# 経常利益の前年同期比差異要因

前年同期比 +12百万円

単位：百万円



## Point

### ■ 売上総利益内訳

システム利益増加	22百万円
回線利益増加	60百万円
端末利益増加	8百万円
その他利益増	17百万円

### ■ 販管費内訳

人件費の増加	67百万円
租税公課	10百万円
支払手数料の増加	7百万円

### ■ 営業外損益

上場関連費用	10百万円
支払保証料減少	△ 2百万円

# 貸借対照表(B/S)

単位：百万円

科目	2022年8月期	2023年8月期	増減
(資産の部)			
流動資産			
現金及び預金	384	673	289
売上債権	243	274	32
棚卸資産	51	22	△ 29
その他流動資産	14	14	0
流動資産合計	693	985	292
固定資産			
有形固定資産	39	43	4
無形固定資産	59	72	13
投資その他の資産	73	62	△ 11
固定資産合計	171	177	6
資産合計	864	1,162	298

科目	2022年8月期	2023年8月期	増減
(負債の部)			
流動負債			
買掛金	94	104	10
短期借入金	15	15	-
1年内償還予定社債	20	10	△10
1年内返済予定長期借入金	66	64	△ 2
その他流動負債	129	157	28
流動負債合計	324	350	26
固定負債			
社債	10	-	△10
長期借入金	223	120	△103
その他固定負債	37	39	2
固定負債合計	270	158	△ 112
負債合計	595	509	△ 86
(純資産の部)			
純資産合計	269	652	383
負債純資産合計	864	1,162	298

## Point

- ・ 上場に伴う公募増資等及び業績好調により現金及び預金が増加
- ・ 借入金の返済に伴い長期借入金が減少

- ・ 売上高増加に伴い売掛金が増加
- ・ 上場に伴う公募増資等及び当期純利益により純資産が増加

# キャッシュ・フロー計算書(C/F)

単位：百万円

科目	2022年8月期	2023年8月期	備考
営業活動によるキャッシュ・フロー	89	148	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 税引前当期純利益 126</li> <li>・ 減価償却費 25</li> <li>・ 売上債権の増加額 △ 31</li> <li>・ 棚卸資産の減少額 28</li> <li>・ 法人税等の支払額 △ 30</li> </ul>
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 66	△ 60	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 定期預金の預入 △ 48</li> <li>・ 無形固定資産 △ 32</li> <li>・ 保険積立金の解約 26</li> </ul>
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 89	153	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 長期借入金の返済 △ 105</li> <li>・ 社債の償還 △ 20</li> <li>・ 新株発行 293</li> </ul>
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	0	
現金及び現金同等物の増減額	△ 66	241	
現金及び現金同等物の期首残高	310	244	
現金及び現金同等物の期末残高	244	485	

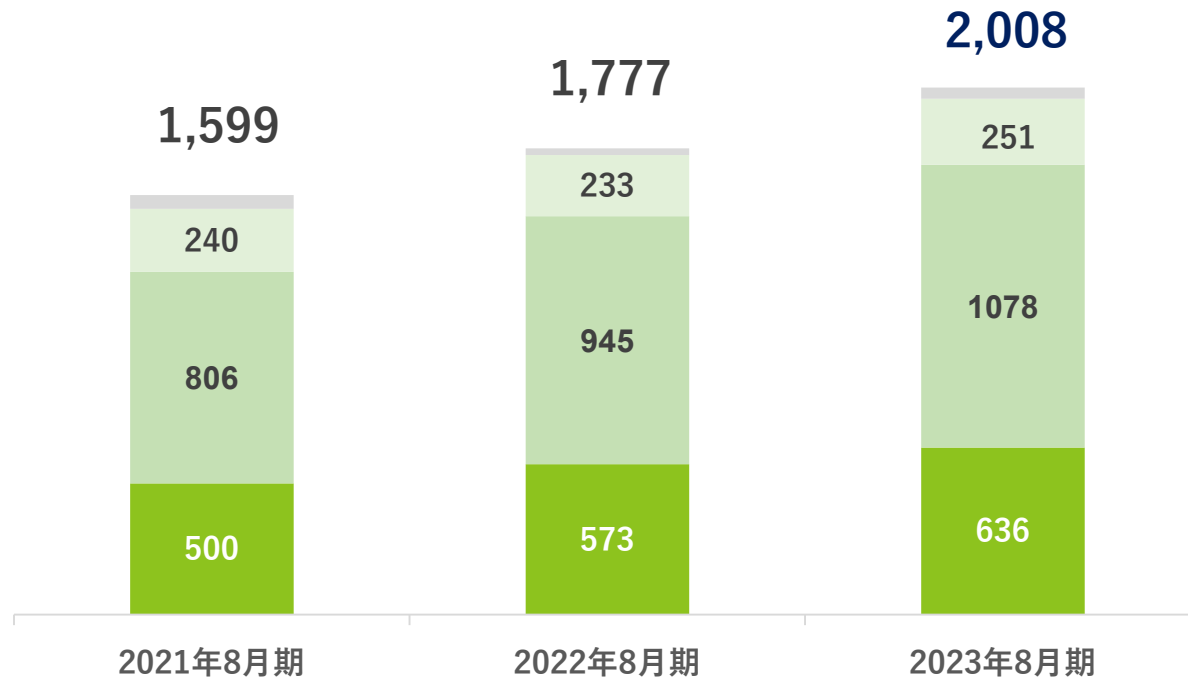
# 業績等の推移

INNOVERAを軸とするワンストップ・ソリューションの販売が好調で売上高を牽引、経常利益も伸長

### 売上高

■ システム ■ 回線 ■ 端末 ■ その他

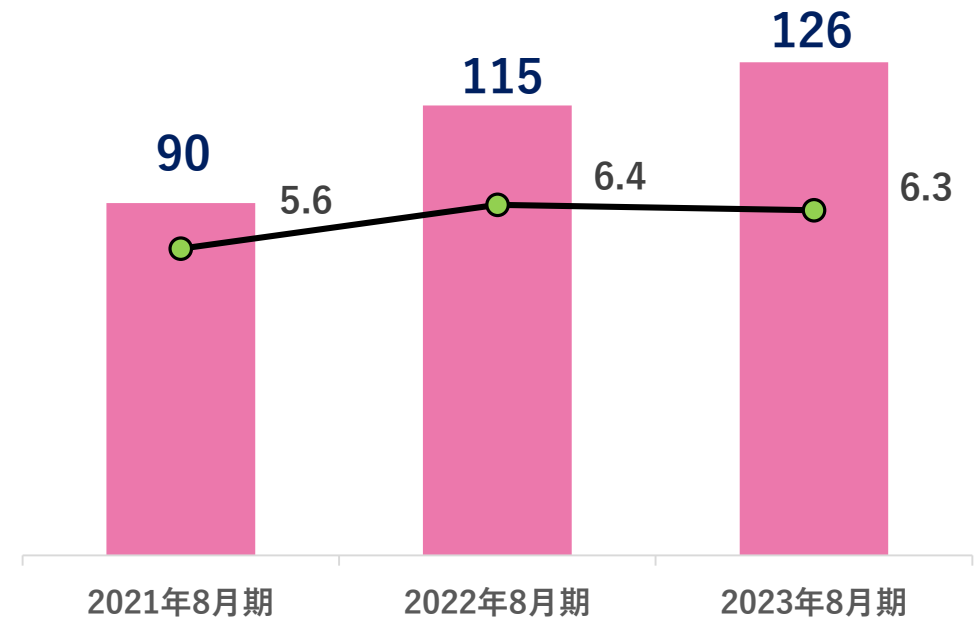
単位：百万円



### 経常利益

■ 経常利益 ● 経常利益率(%)

単位：百万円

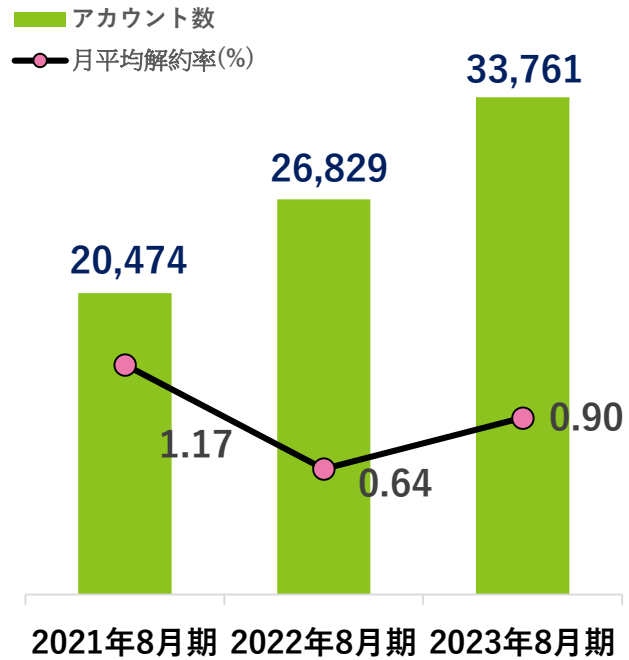




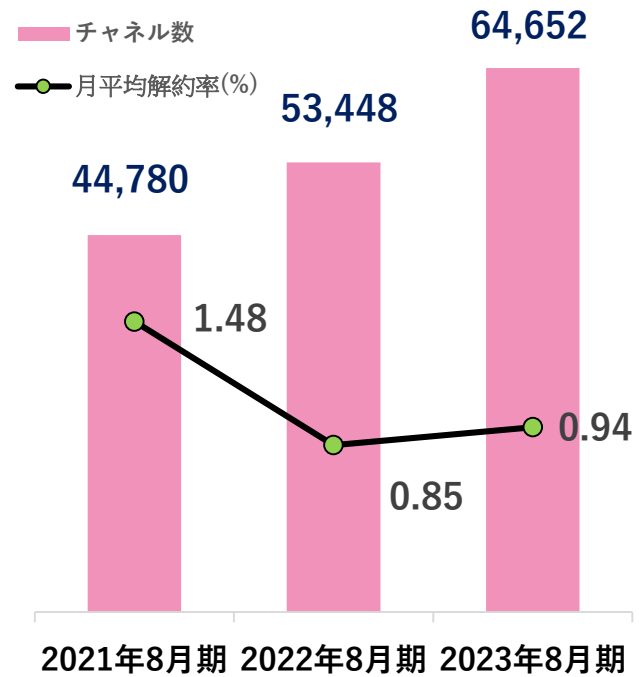
# 主要KPIの指標について

ワンストップ・ソリューションの好調により、INNOVERAアカウント数、チャンネル数共に順調に増加。  
リカーリング率も順調に上昇

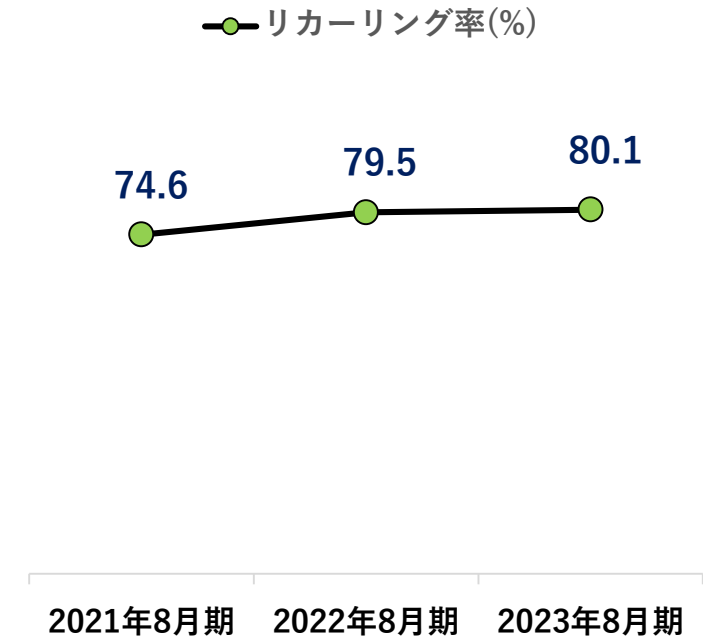
### INNOVERA総アカウント数 及び月平均解約率



### IP-Line総チャンネル数 及び月平均解約率



### リカーリング率



# 今後の成長（中期経営計画）戦略

当社のポジション

# プロディライトは クラウドPBXの 「メーカー」です。

プロディライトは、クラウドPBXのパイオニアであり、国内では数少ない「メーカー」です。

これまでの「電話」の良き文化を継承しながら「電話のDX」を推進し、業界をリードしていきます。

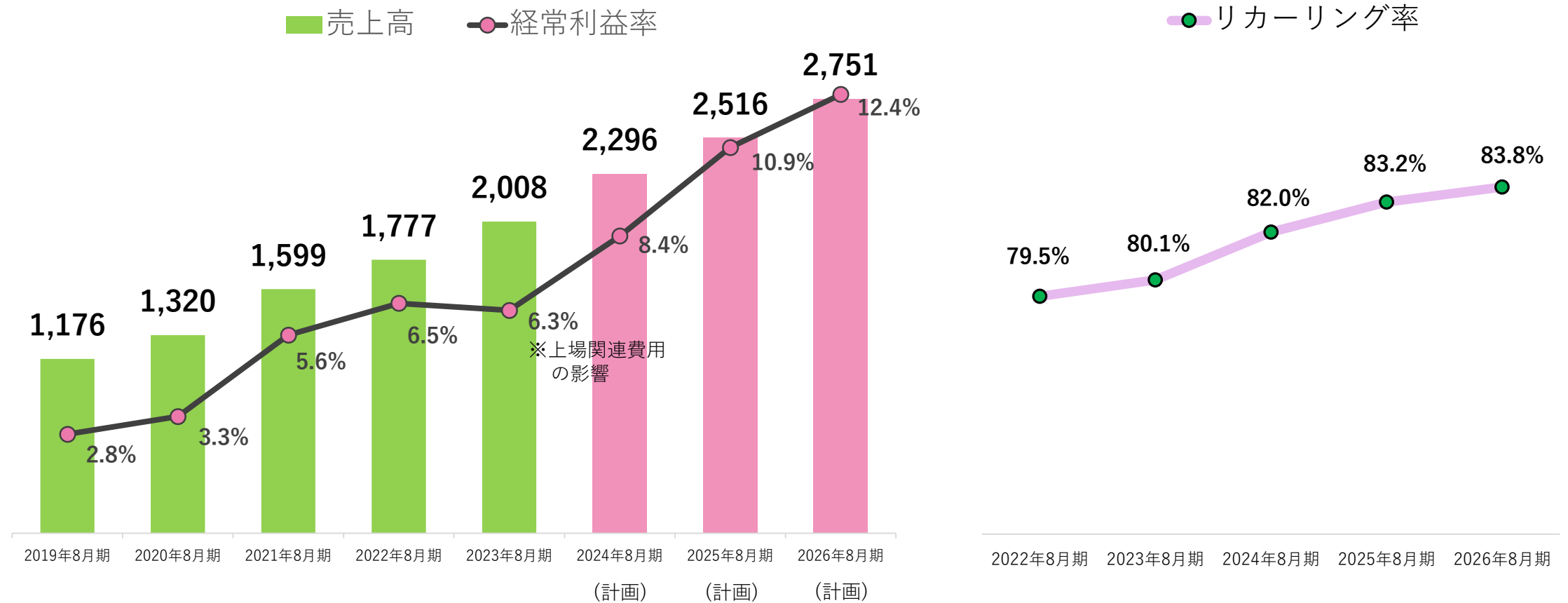
プロディライトは

**電話のDX**

を推進します

# 中期経営計画 今後の計画

電話のワンストップ・ソリューションの提供によりシステム、回線、端末それぞれにおいて成長。  
クラウド電話システム INNOVERA を軸に「電話のDX」を推進してまいります



# 成長戦略を支える4つの柱

## 主力サービス「INNOVERA」の進化



## AI技術の応用



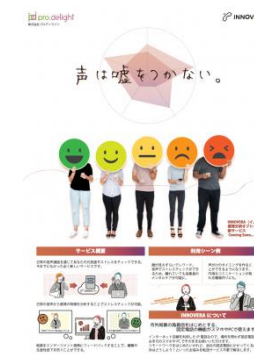
## パートナーシップの強化



## ブランド力の向上



電話のDX



# 主力サービス「INNOVERA」の進化

機能追加やSFA、大手音響機器メーカーとの連携など、INNOVERAは常に進化

## 2023年8月期までの成果



### SFA連携

ジオコード社のSFA連携が可能になり  
INNOVERAをCTIツールへ進化



通話待機 商談中

### プレゼンス機能

INNOVERAユーザーの状態を管理画面や  
スマホから確認ができる機能



### SMS送信機能

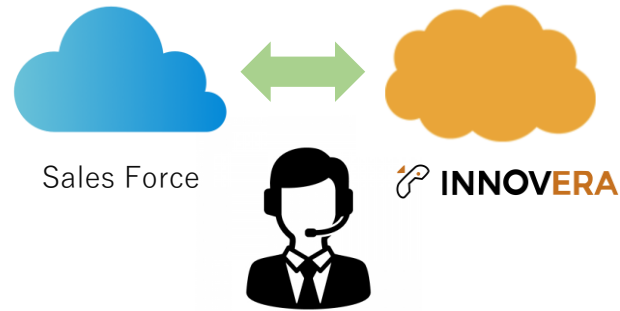
電話でのお問い合わせをWebでの案内に  
誘導することで対応の効率化を図る機能



### 着信通知機能

各種SNSツールへ電話番号に  
着信が来たことをお知らせする機能

## 2024年8月期以降



### Salesforce連携ソリューションの開発

Sales Forceとの連携を実現することにより  
幅広いSFAユーザーにINNOVERAとの  
連携ソリューションを提供



### 大手音響機器メーカーとの連携

TOA社のIPオーディオシリーズ  
とクラウドPBXとして  
初めての連携



### 自動着信呼分配

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

# AI技術の応用

外部AIベンダーの技術を活用し、今後見込まれるニーズを見据えたオプションサービスを開発

2023年8月期までの成果

音声感情分析

**Emotion** INNOVERA



- ・喜び・平常
- ・怒り・悲しみ
- ・元気度

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

**提供開始済  
特許出願中**

2024年8月期以降

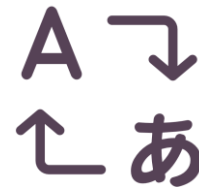
音声合成技術



テキストを音声で読み上げる

**2024年8月期予定**

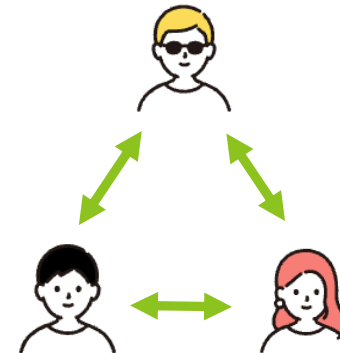
音声翻訳技術



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

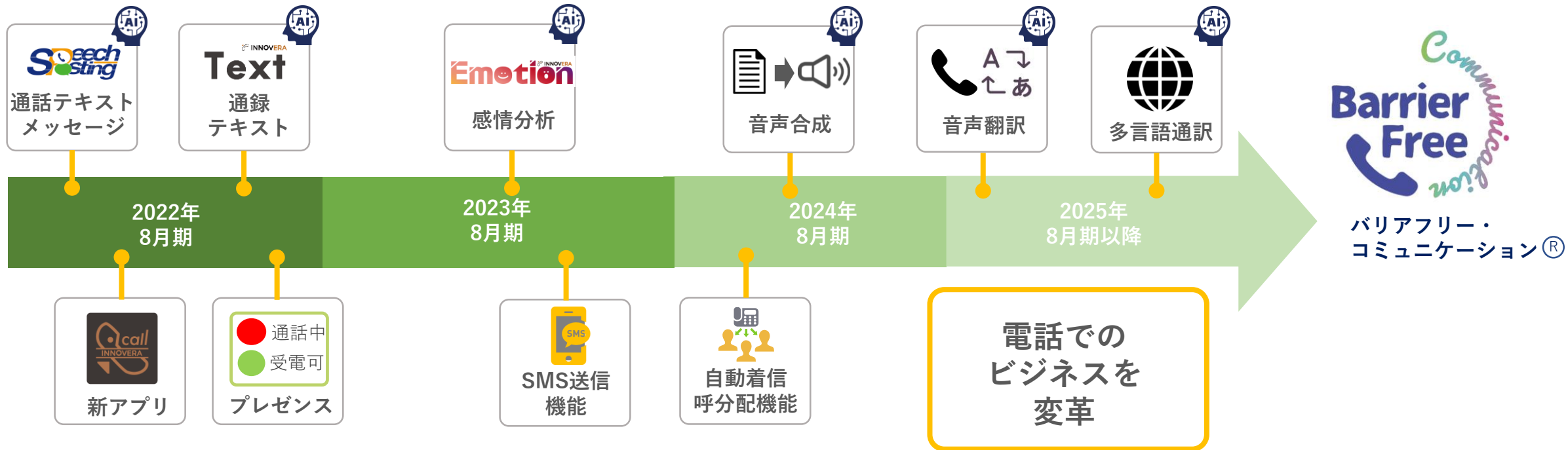


様々なベンダーと協力することによってAIサービスを開発

# 開発ロードマップ

AI等の新技術を利用したINNOVERAの更なる進化により、「電話のDX」を実現

## INNOVERA ロードマップ

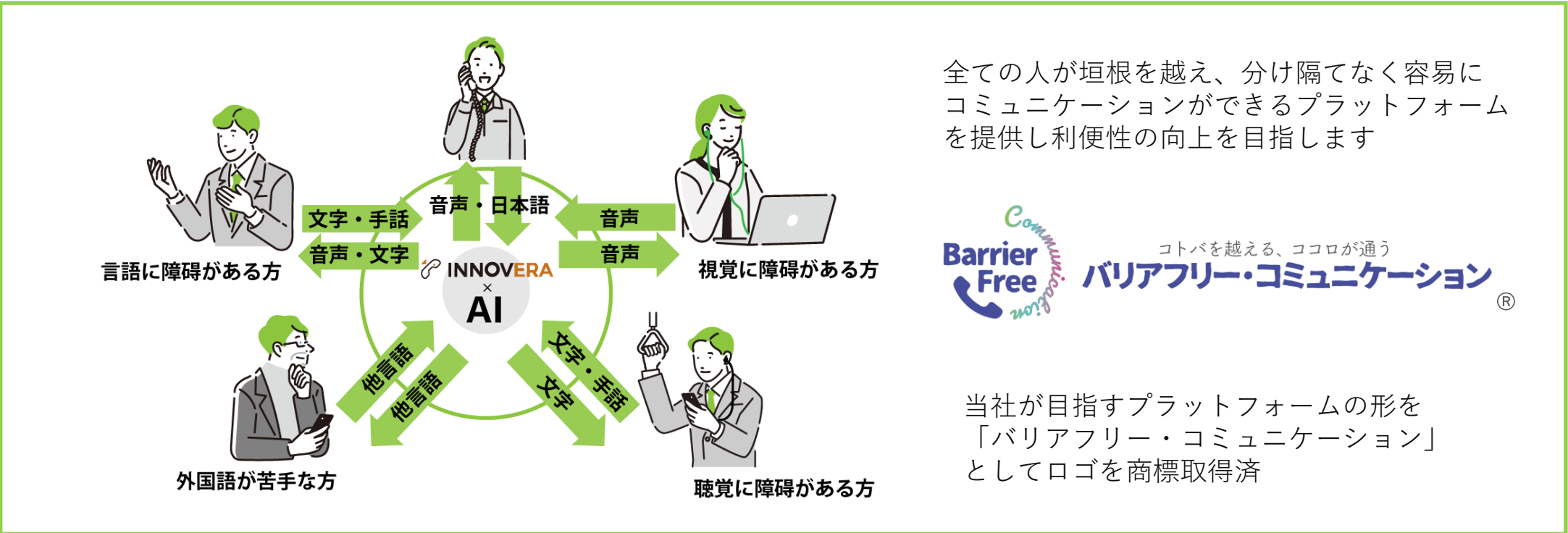




# バリアフリー・コミュニケーション

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

## 当社が目指すコミュニケーション・プラットフォーム



全ての人々が垣根を越え、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

# パートナーシップの強化

営業活動の要となるパートナープログラムが開始。パートナーと共に歩み、更なる売上拡大を目指す

## 2023年8月期までの成果



### パートナープログラム開始

これまでの代理店制度を強化  
パートナープログラムの開始



### ポータルサイト開設

営業で個別に対応していた情報を  
専用ポータルサイトにて管理



### パートナー向け勉強会の開始

パートナー様による販売の促進のため、勉強会を開催

## 2024年8月期以降



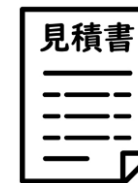
### パートナーランクの追加

さらに一層のランキングを細分化し  
ゴールドパートナーを設置



### さらなるパートナーの開拓

大手含め各地域を担当する  
パートナーを戦略的に開拓



### 自動見積もり機能

ポータルサイト上で見積もり作成が  
可能になる機能を搭載

# ブランド力の強化

Webサイトを中心とした広告活動に加え、積極的な情報発信やスポンサーイベントへの参加を行う

## 2023年8月期までの成果



### リスティングの本格開始と サービス紹介ページ (LP) の改善

リスティング広告、インプレッション広告など、Webを中心にサービスを紹介



### Youtube広告の配信開始

近年盛況のYoutube広告への配信を開始

## 2024年8月期以降



### 展示会の継続出展

展示会に継続的に出展予定



### 情報の積極配信

プレスリリース等をはじめ  
これまで以上に積極的に情報を配信



### イベントへの継続協力

スポーツチームへのスポンサーや  
地方自治体などへのイベントの  
協力を行う



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。