



2023年10月17日

各位

会社名 株式会社プロディライト  
代表者名 代表取締役社長 小南 秀光  
(コード番号：5580 東証グロース市場)  
問合せ先 取締役管理本部長 金森 一樹  
(TEL. 06-6233-4555)

(訂正) 「事業計画及び成長可能性に関する事項」の一部訂正について

2023年10月13日に開示いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項」の記載内容に一部訂正すべき事項がございましたので、下記のとおり訂正いたします。各位にご迷惑をお掛けしましたことお詫び申し上げます。

## 記

### 1. 訂正内容

「事業計画及び成長可能性に関する事項」37ページ「財務ハイライト及び事業計画」の売上総利益(百万円)の数値について、2023年8月期の実績並びに2025年及び2026年8月期の計画値に転記誤りがありますので当該箇所を訂正いたします。訂正箇所については赤枠で表示しております。

### 2. 訂正箇所

#### 【訂正前】

財務ハイライト及び事業計画						
過去3期間及び今後の事業計画(中期経営計画含む)						
(単位：百万円)						
項目	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期	2024年8月期 【計画】	2025年8月期 【計画】	2026年8月期 【計画】
売上高	1,599	1,777	2,008	2,296	2,516	2,751
売上総利益	762	856	1,044	1,112	126	141
営業利益	94	110	129	195	274	340
経常利益	89	114	126	192	273	340
税引前当期純利益	82	112	126	191	272	340
当期純利益	63	81	90	127	183	229
リカーリング率 (%)	74.6	79.5	80.1	82.0	83.2	83.8

**2023年8月期について**

過年の売上高は計画を達成する一方で、経常利益は未達。大口案件の消失したことや新スマホアプリの移行に伴い営業リソースが削減されたこと、パートナープログラムへの注力により販売インセンティブが想定以上に増加したことが主な要因。

※次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2024年8月期の決算発表後を予定しております。

【訂正後】

## 財務ハイライト及び事業計画

過去3期間及び今後の事業計画(中期経営計画含む)

(単位：百万円)

項目	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期	2024年8月期 【計画】	2025年8月期 【計画】	2026年8月期 【計画】
売上高	1,599	1,777	2,008	2,296	2,516	2,751
売上総利益	762	856	963	1,112	1,263	1,414
営業利益	94	110	129	195	274	340
経常利益	89	114	126	192	273	340
税引前当期純利益	82	112	126	191	272	340
当期純利益	63	81	90	127	183	229
リカーリング率 (%)	74.6	79.5	80.1	82.0	83.2	83.8

### 2023年8月期について

通年の売上高は計画を達成する一方で、経常利益は未達。大口案件の消失したことや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、パートナープログラムへの注力により販売インセンティブが想定以上に増加したことが主な要因。

※次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2024年8月期の決算発表後を予定しております。

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社プロディライト



# 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：98名（2023年9月30日現在、役員含まず）

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





# 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、**市外局番の発着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。

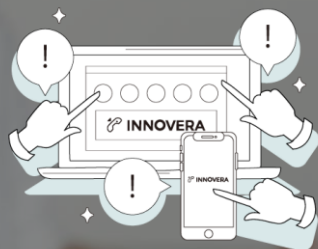
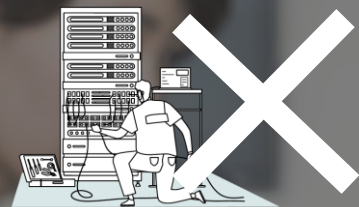
固定電話において固有の場所、端末、メンテナンス等の制約を無くすことで、固定電話のあり方を根本から変え、様々なメリットを提供します。

※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

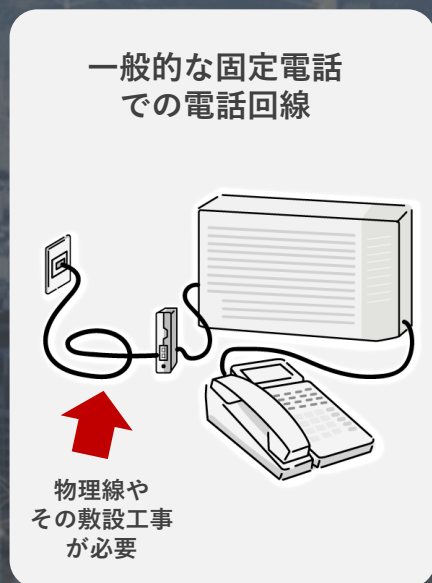


機器がないのでメンテナンスに関わるコストが削減。設定変更なども専門知識が要らず、SEで無くても操作可能。



# 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。



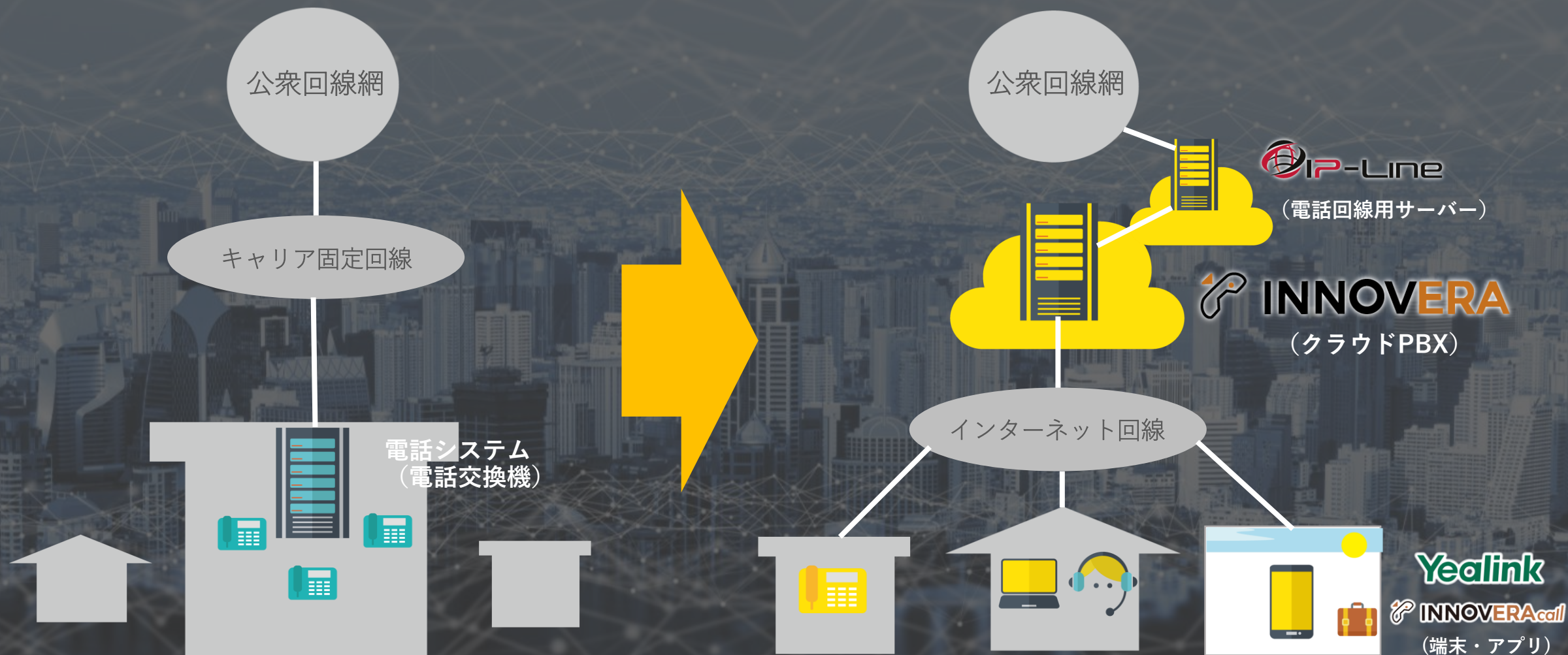
クラウドPBXと組み合わせて使うYealink社のSIP電話機



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



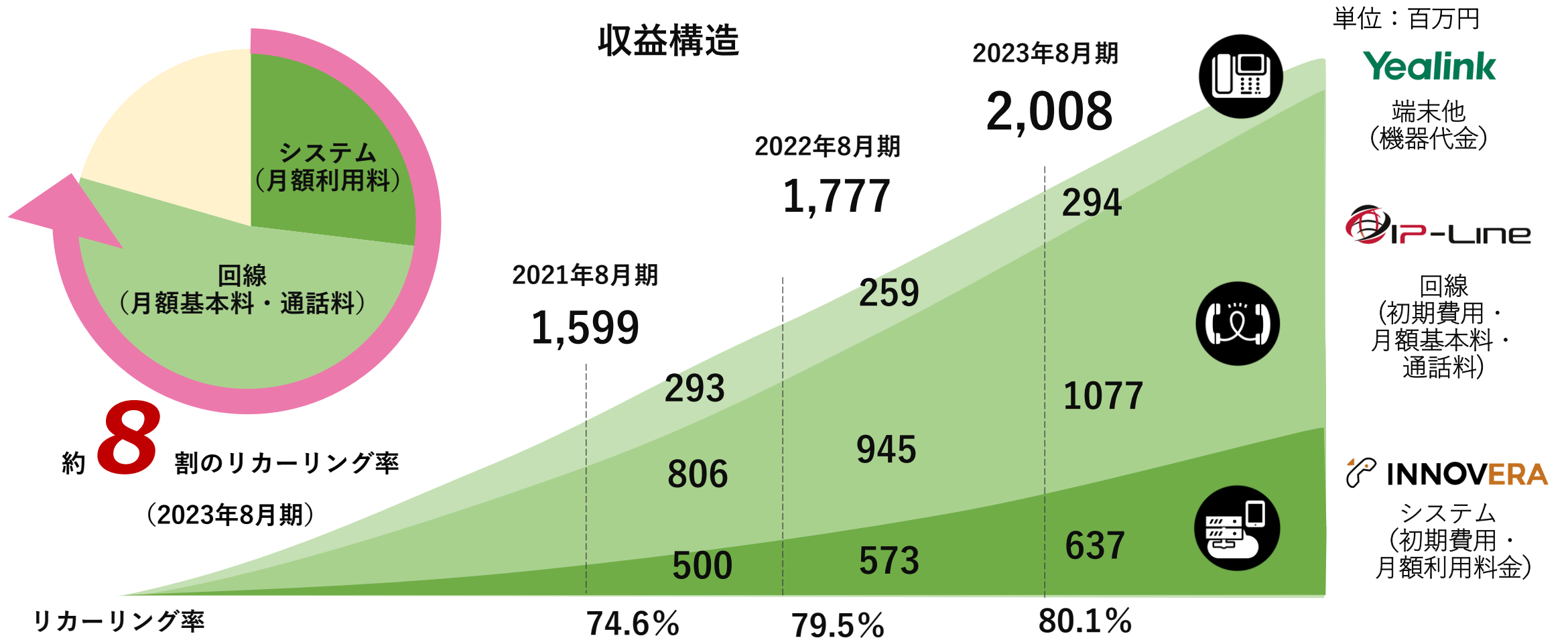
# ビジネスモデルの特徴①

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



※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

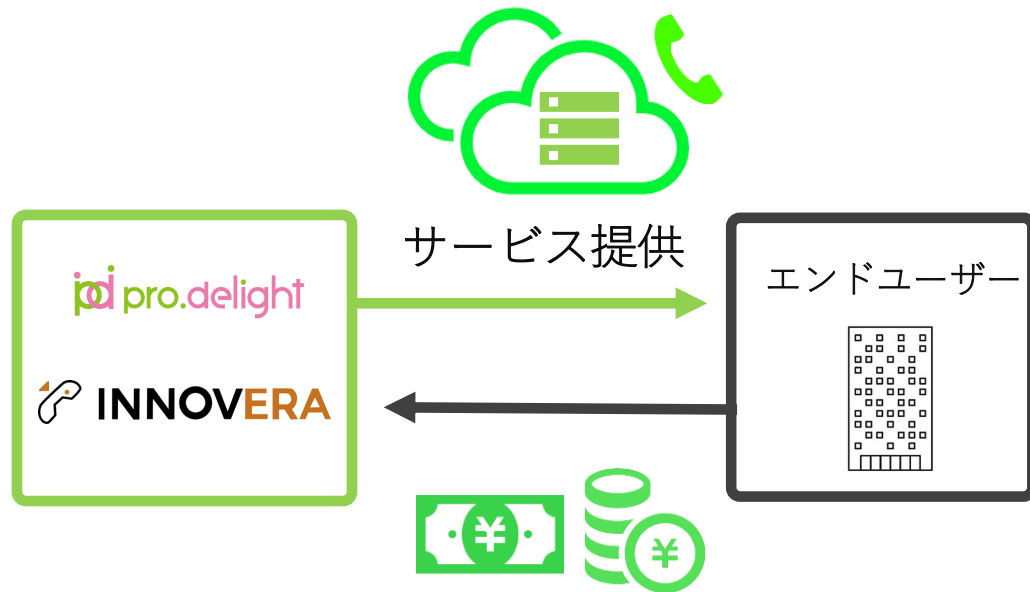
※リカーリング・レベニュー：(システム売上高+回線売上高) - 初期費用、リカーリング率=リカーリング・レベニュー ÷ 総売上高



# ビジネスモデルの特徴③-1 システム

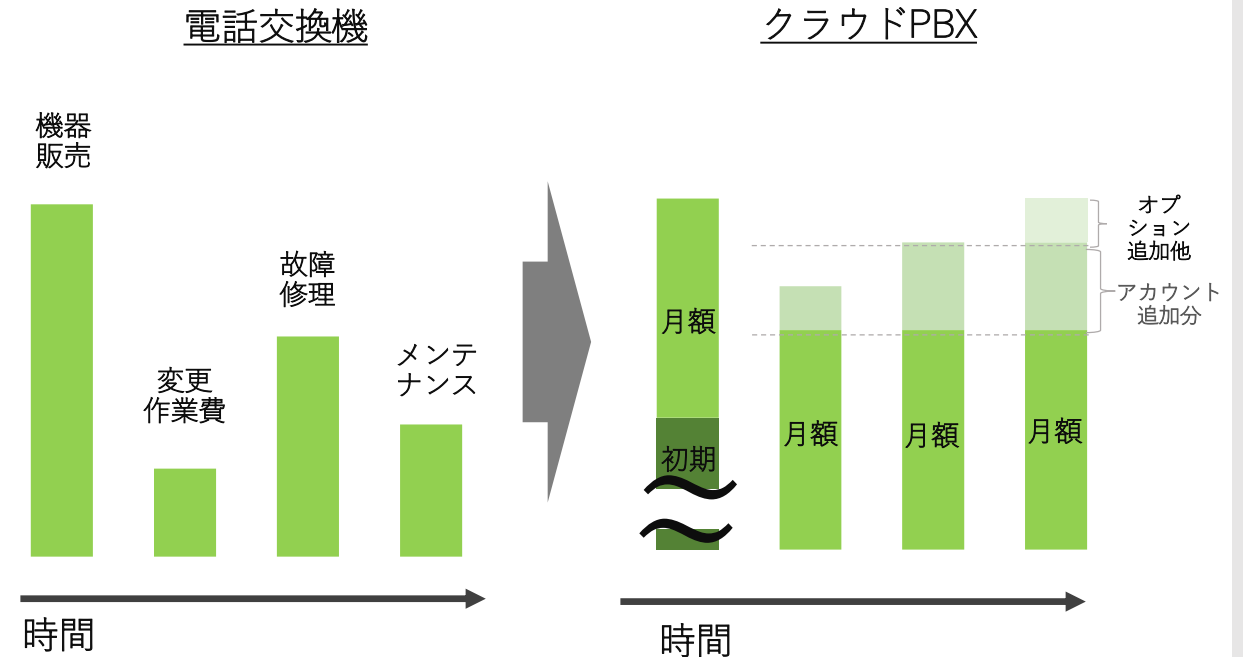
機器の買い取りだった電話交換機に対し、クラウドPBXではメンテナンス・フィーを含むリカーリング・レベニュー化を実現

## 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

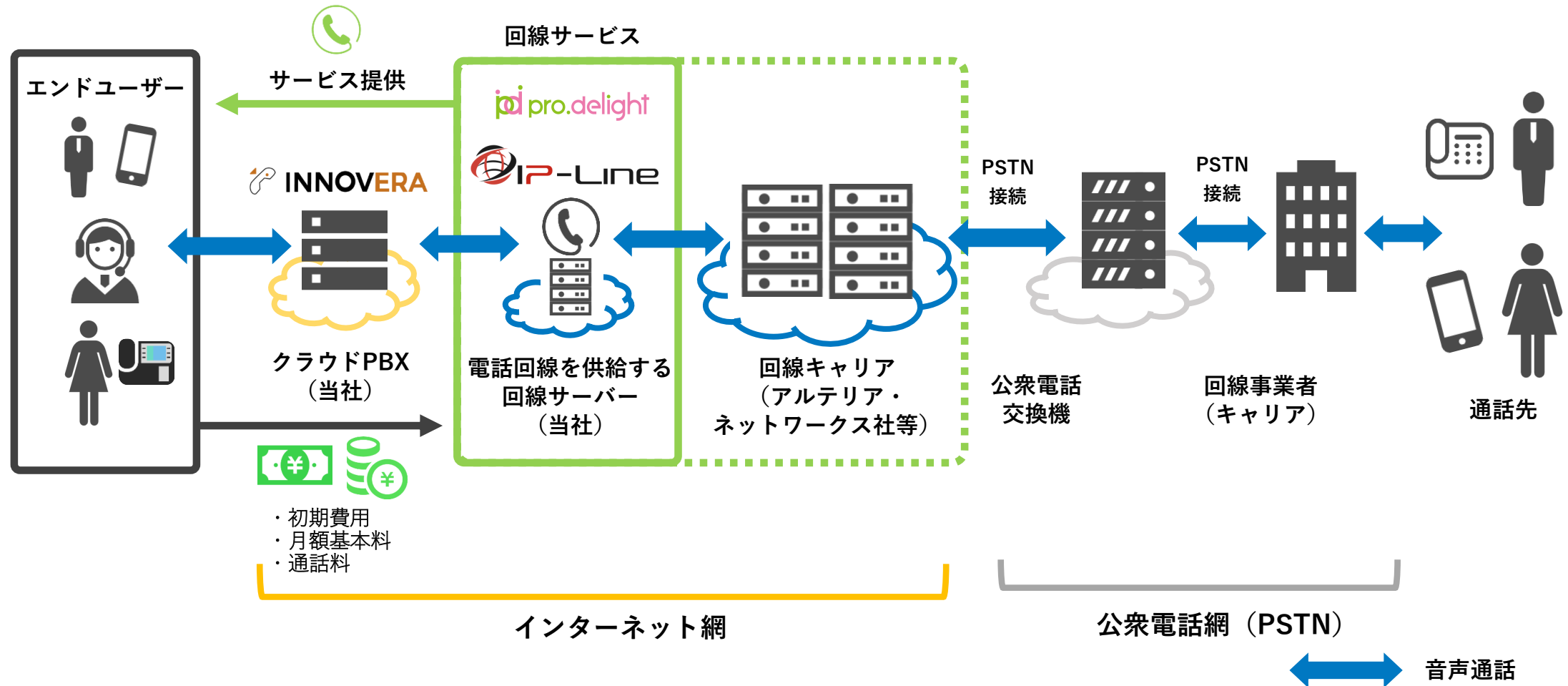
※アカウント=クラウドPBXのご利用者



# 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

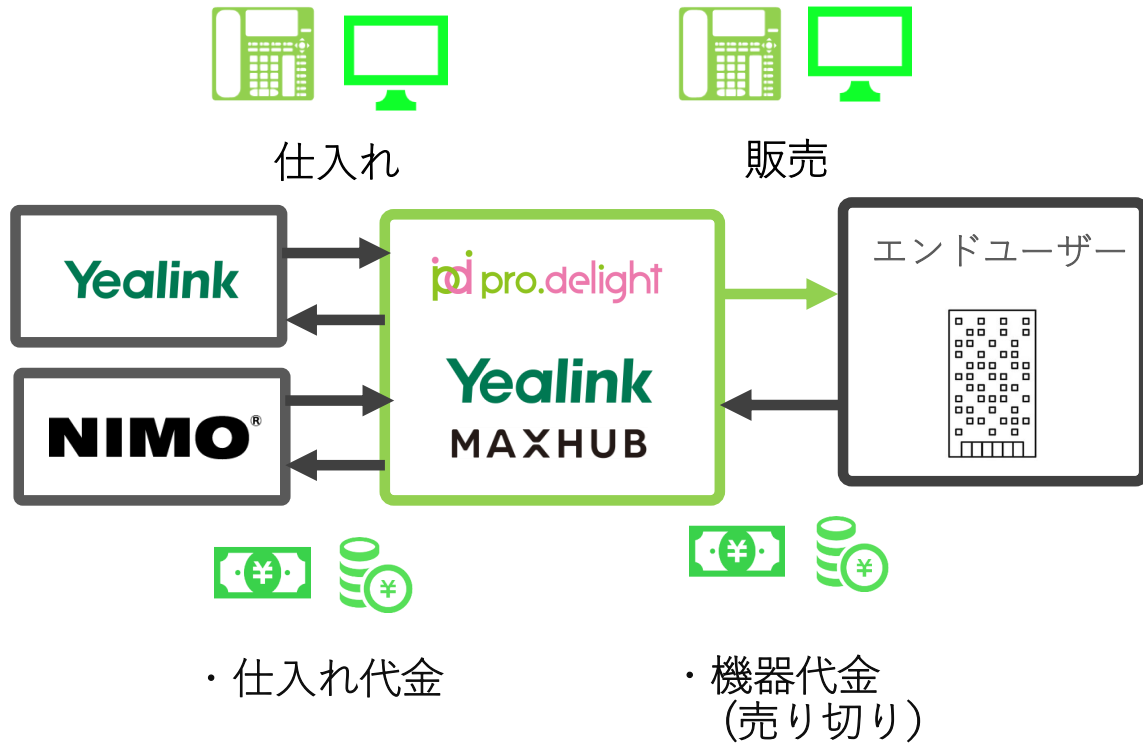
## 収益構造とサービスの概要



# 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

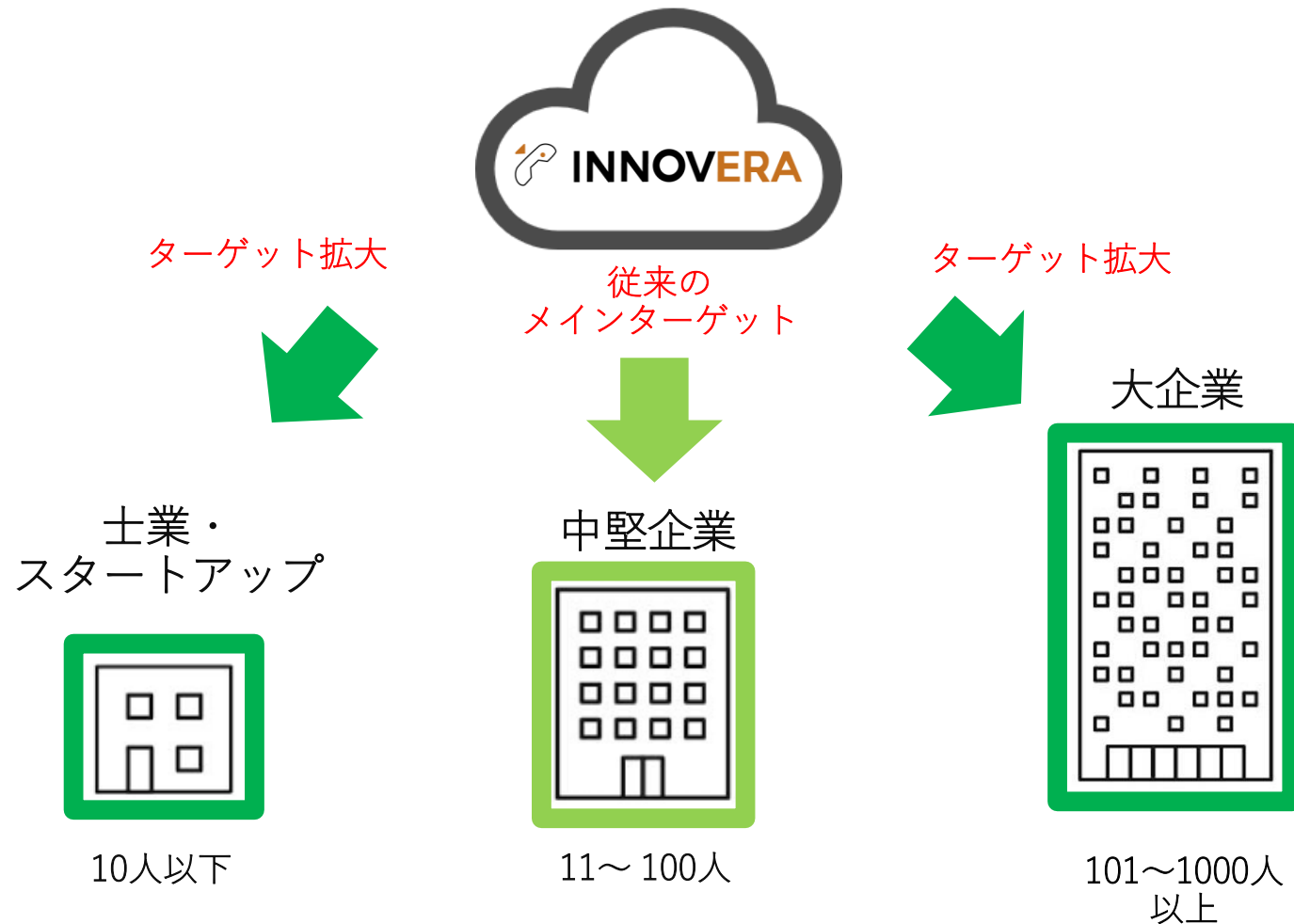
**MAXHUB** **NIMO**

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



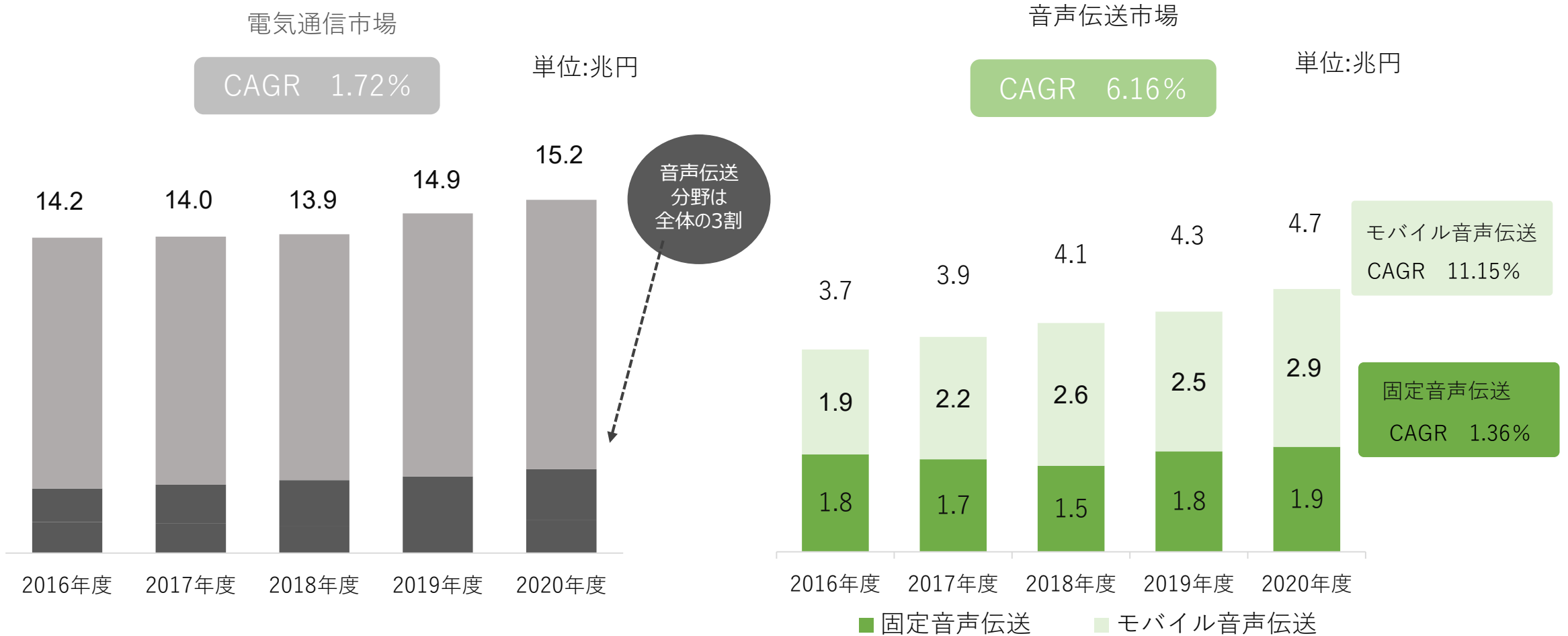
### 3.市場環境





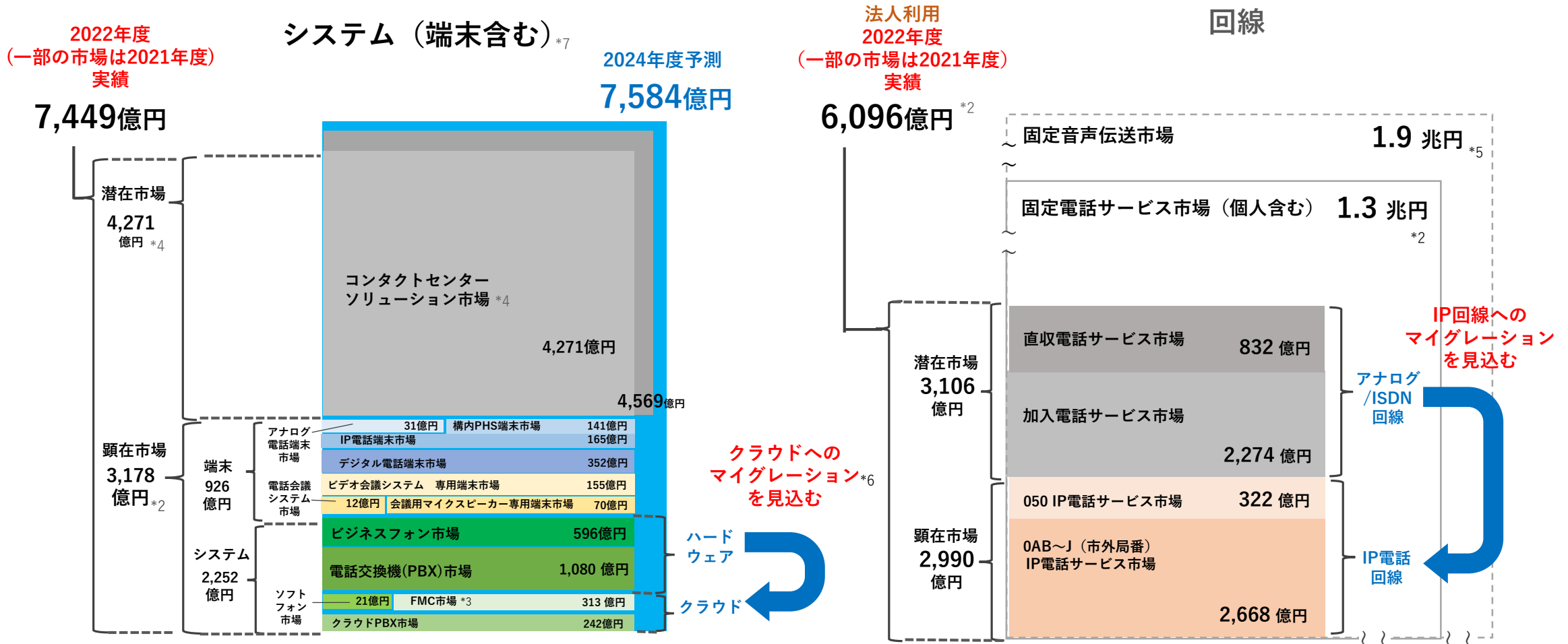
# 市場環境

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<sup>\*1</sup>とを考えます

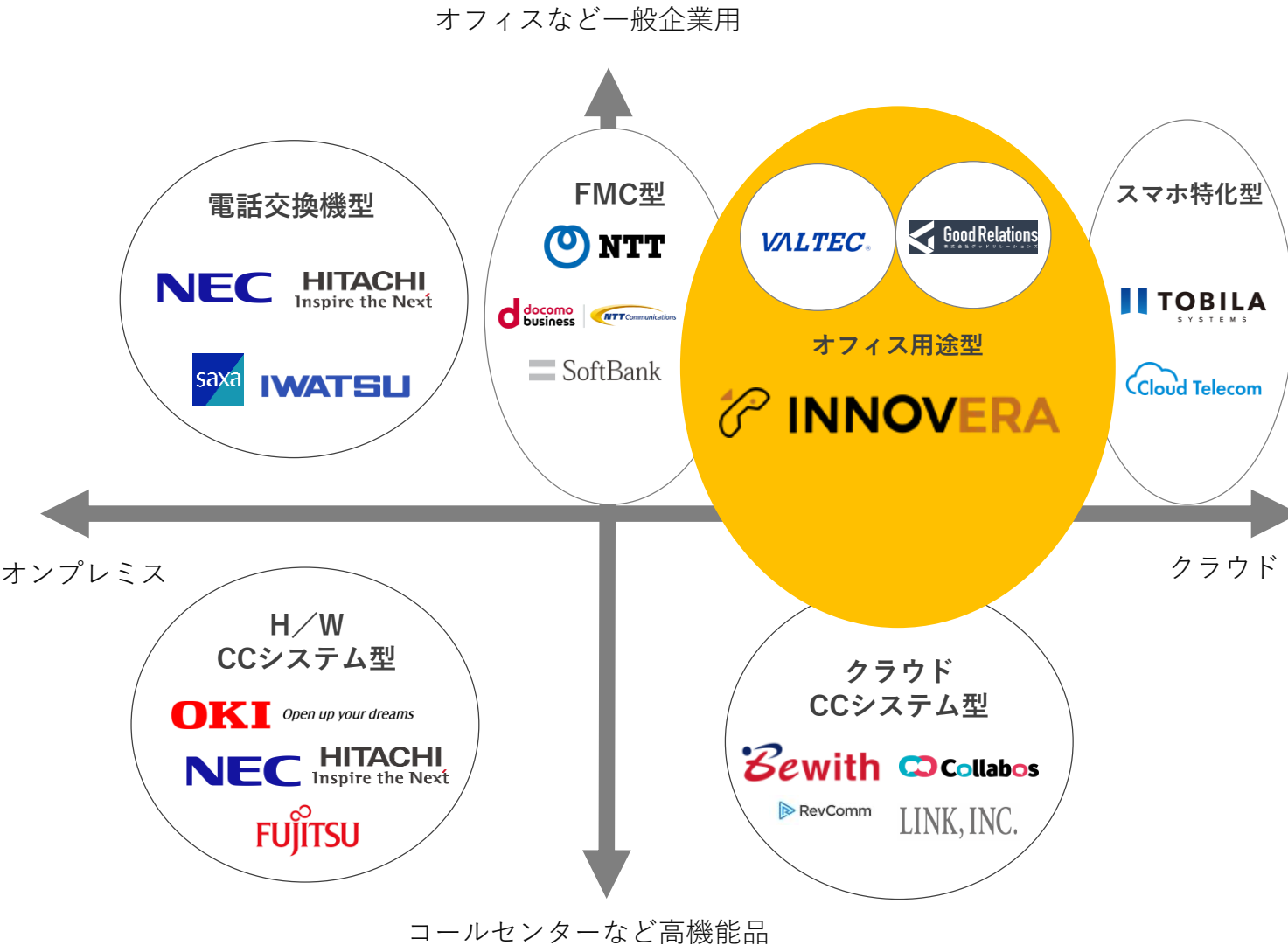


\*1 Serviceable Available Marketの略で、当社事業がターゲットとして獲得しうる市場を指す。\*2 富士キメラ総研「2023 コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」それぞれ対象市場の2022年度（一部の市場は2021年度）実績値。\*3 Fixed Mobile Convergenceの略で固定電話とモバイルの融合のこと。固定電話番号の発信信や電話交換機の機能をモバイルで使えるシステム \*4 矢野経済研究所「2022 コールセンター市場総覧～サービス&ソリューション～」2021年度実績値 \*5 総務省・経済産業省「2021年情報通信業基本調査」2020年度実績値 \*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。

# ポジショニングマップ

## 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

# 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…

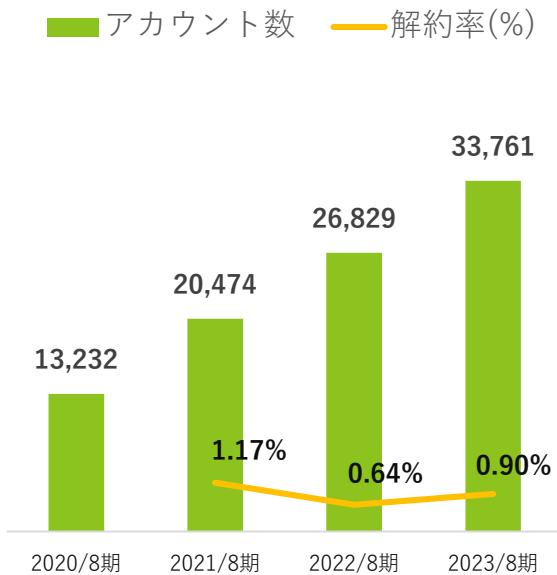
クラウドシステムの世界へ！

**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**

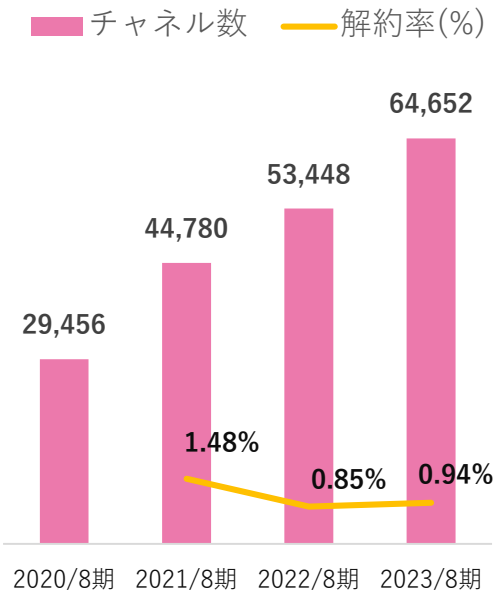
# 経営上重視する指標のトレンド

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

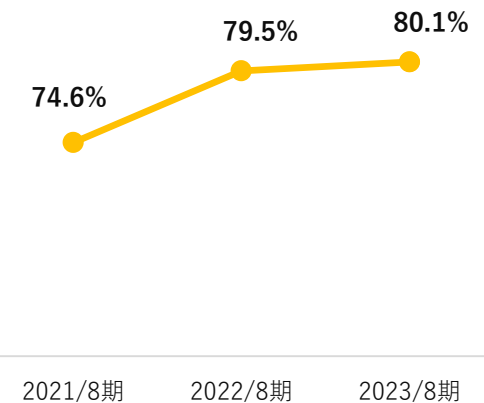
## INNOVERA PBX アカウント数及び月平均解約率



## IP-Line 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のもの

※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9月30日時点



# 事業戦略における取り組み

## 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



Sales Force



INNOVERA

### 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

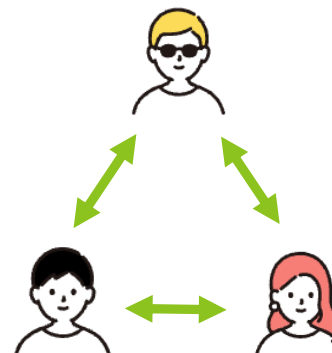
音声翻訳技術



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

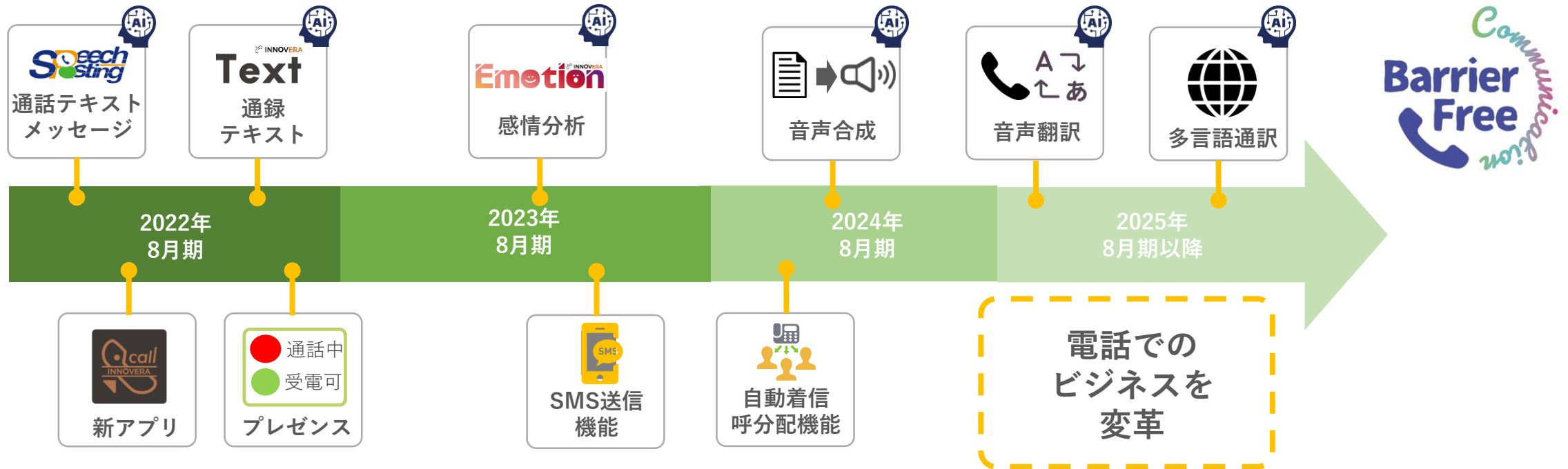


様々なベンダーと協力することによってAIサービスを開発

# 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

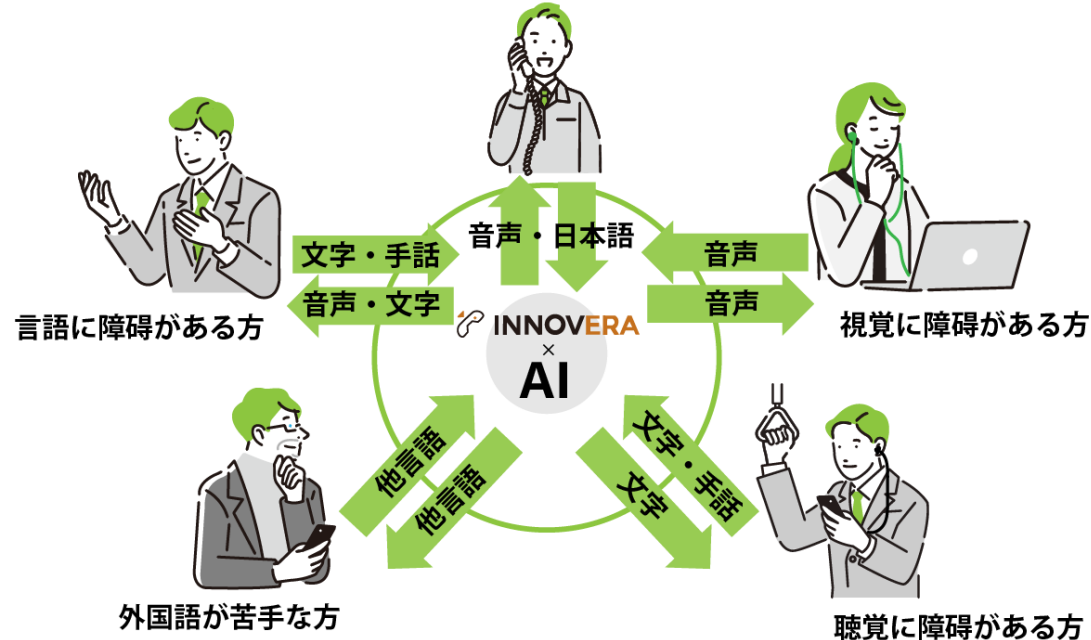
## INNOVERA ロードマップ



# 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



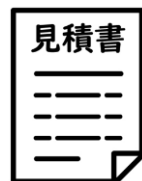
### パートナーランクの追加

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

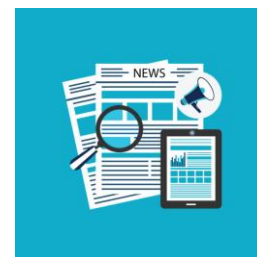
近年盛況のYoutube広告への配信を開始

## 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

# 財務ハイライト及び事業計画

過去3期間及び今後の事業計画(中期経営計画含む)

(単位：百万円)

項目	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期	2024年8月期 【計画】	2025年8月期 【計画】	2026年8月期 【計画】
売上高	1,599	1,777	2,008	2,296	2,516	2,751
売上総利益	762	856	963	1,112	1,263	1,414
営業利益	94	110	129	195	274	340
経常利益	89	114	126	192	273	340
税引前当期純利益	82	112	126	191	272	340
当期純利益	63	81	90	127	183	229
リカーリング率 (%)	74.6	79.5	80.1	82.0	83.2	83.8

## 2023年8月期について

通年の売上高は計画を達成する一方で、経常利益は未達。大口案件の消失したことや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、パートナープログラムへの注力により販売インセンティブが想定以上に増加したことが主な要因。

※次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2024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。