

2024年8月期（17期）
第1四半期説明資料

Financial Results Briefing

1Q Results

株式会社プロディライト
(証券コード:5580)



 pro.delight

目次

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

2024年8月期(17期) 第1四半期決算ハイライト

売上・利益

売上高 **5.25** 億円
(前年同期比 + 0.49億円、+ 10.4 %)

経常利益 **0.28** 億円
(前年同期比 - 0.05 億円、- 15.3 %
前四半期比 +0.29 億円)

各種KPI進捗

INNOVERAアカウント数 ※1 総計 **35,052** アカウント
(前四半期終了時より + 3.8%) ※4

IP-Lineチャンネル数 ※2 総計 **66,695** チャンネル
(前四半期終了時より + 3.2%) ※4

リカーリング率 ※3 **80.9** %
(前四半期終了時より + 0.8ポイント) ※4

トピックス

- ・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
- ・経常利益は、ベースアップと昇給に伴う人件費増加の影響により前年同期より若干減少するも、前四半期からは回復基調
- ・大手音響機器メーカーTOA社との連携やINNOVERA SMSの新サービスの発表、大手商社との協業ソリューションの提供開始等、パートナーをはじめとした他社との連携を強化

※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 2023年8月期 第4四半期時点との比較

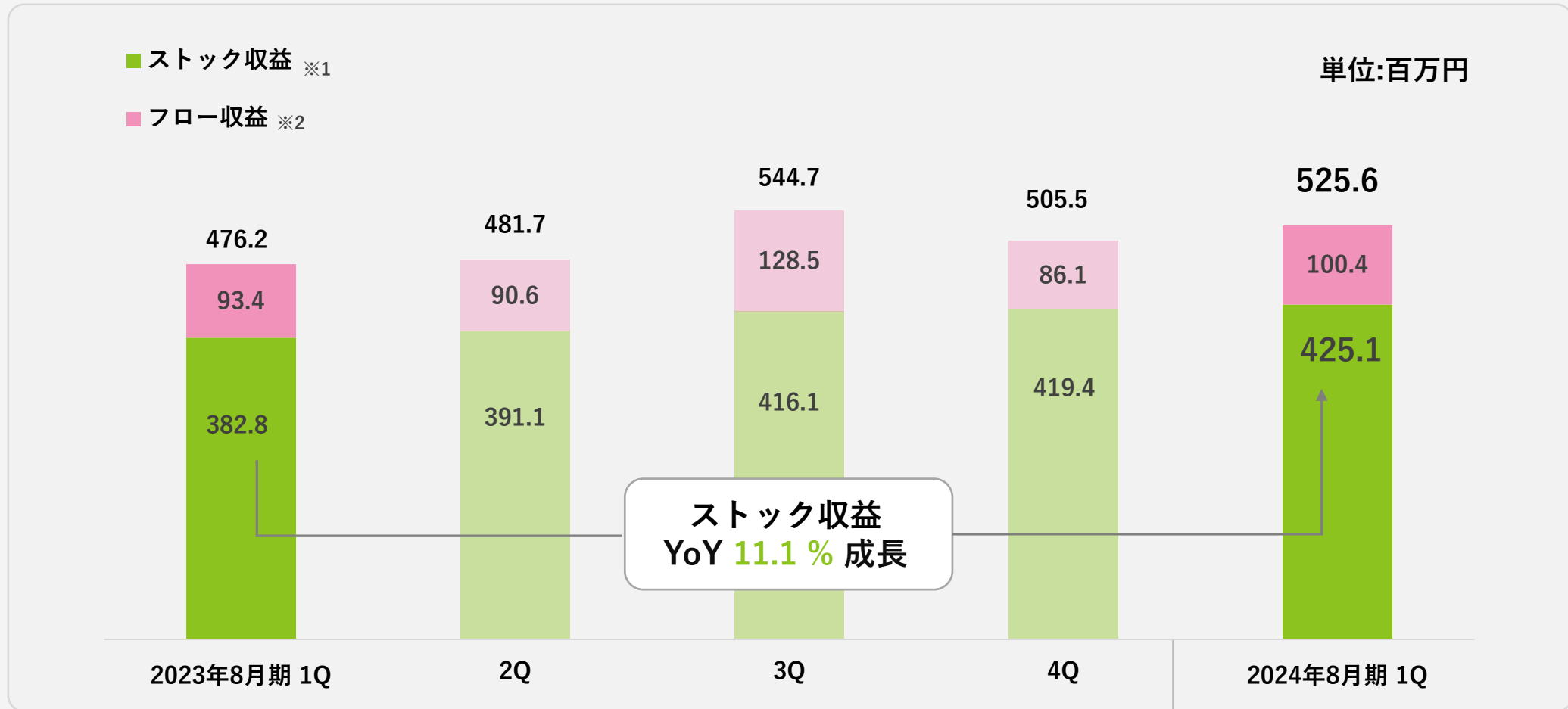
損益計算書(P/L)

単位：百万円

科目	2023年8月期 1Q	2023年8月期 4Q	2024年8月期 1Q	前年同期比 (%)
売上高	476.2	505.5	525.6	110.4%
売上原価	238.5	272.1	281.0	117.8%
売上総利益	237.6	233.4	244.5	102.9%
販管費	202.4	227.9	215.1	106.2%
営業利益	35.1	5.5	29.4	83.7%
経常利益	33.6	-0.9	28.5	84.7%
四半期純利益	21.2	9.3	19.1	90.5%

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。

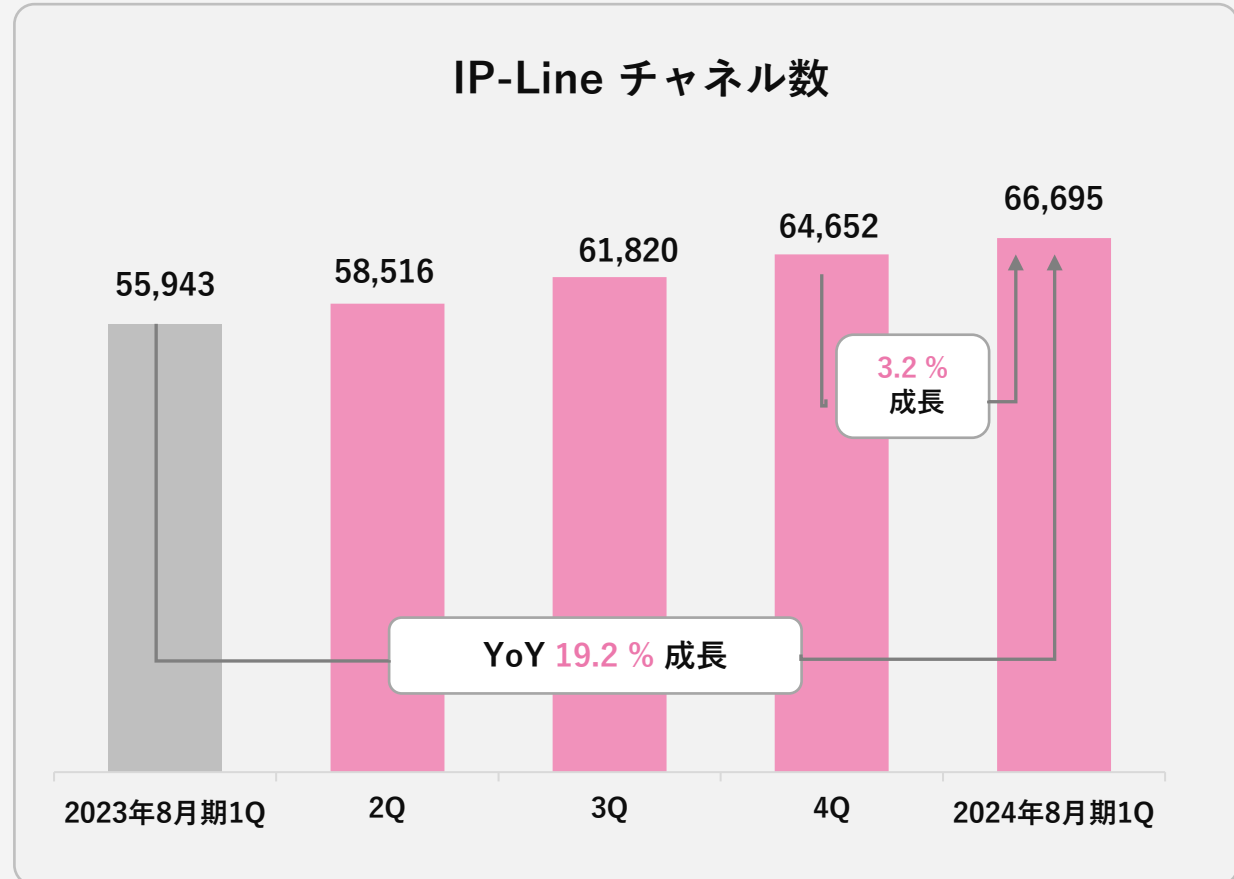
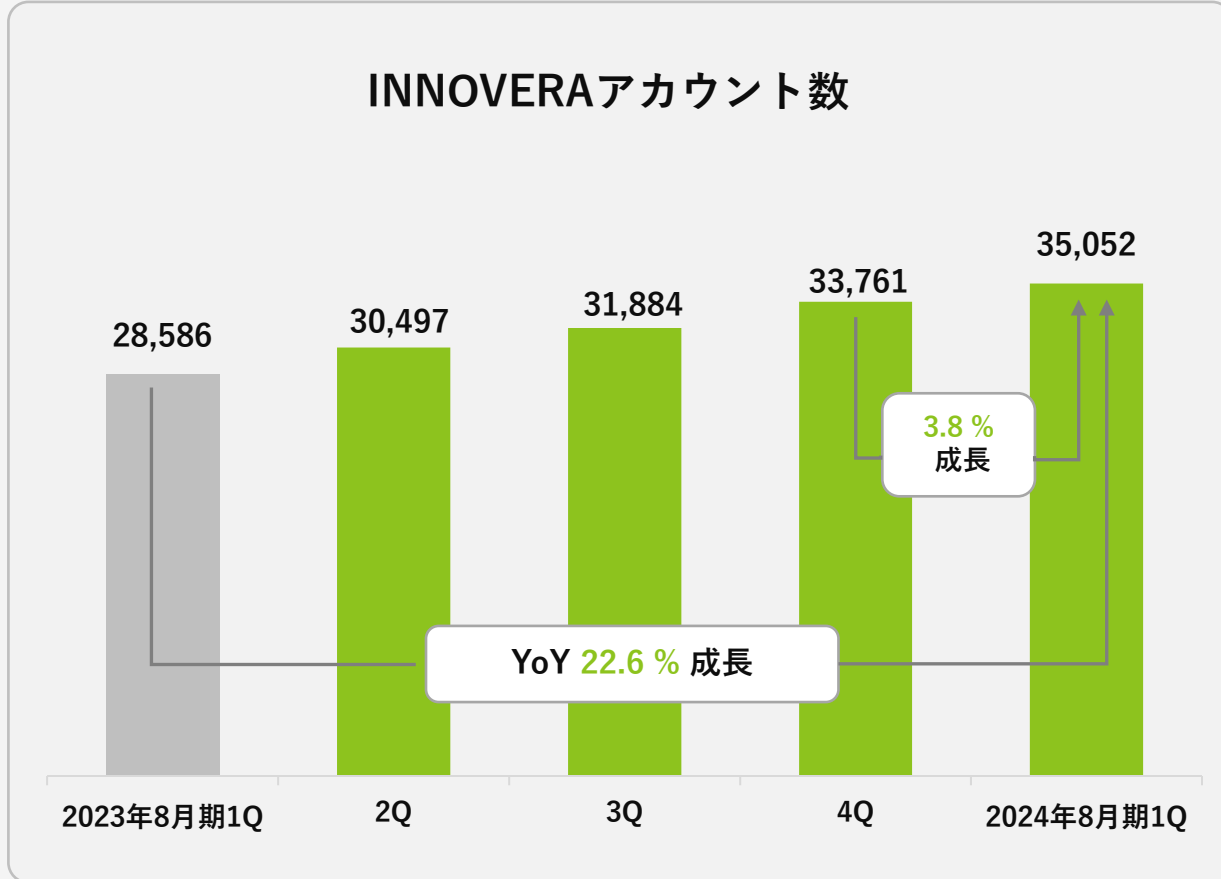


※1 システム及び回線サービスの初期費用除いた部分の売上高

※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

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のチャンネル数とともに順調に増加。



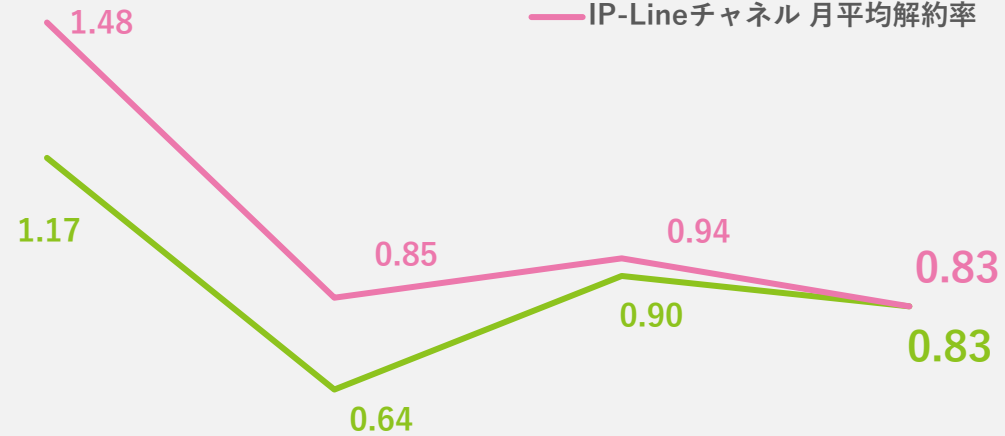
各種KPIの推移②

月平均解約率を1%未満で維持し、ストック収入の比率を示すリカーリングも順調に増加。
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:%

— INNOVERAアカウント月平均解約率
— IP-Lineチャンネル 月平均解約率

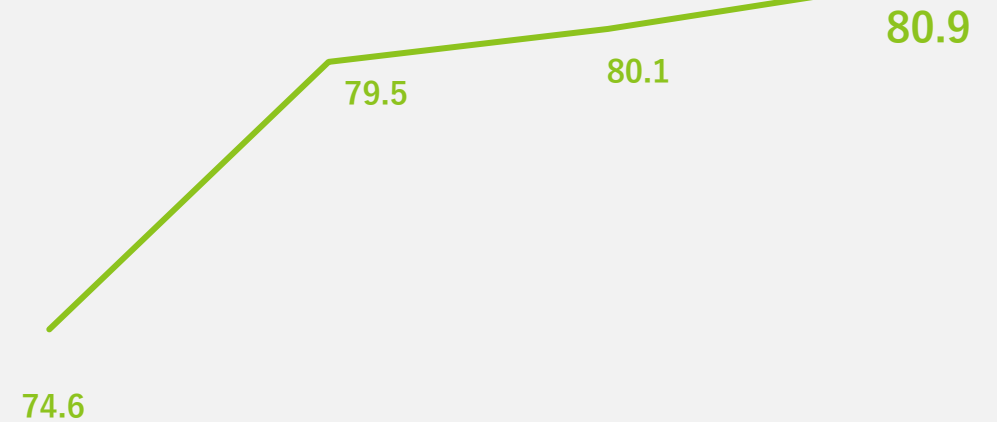


2021年8月期 2022年8月期 2023年8月期 2024年8月期1Q

リカーリング率

単位:%

— リカーリング率



2021年8月期 2022年8月期 2023年8月期 2024年8月期1Q

トピックス：新サービス「INNOVERA SMS」発表

着信時に対人による応答が不要で、自動で架電側のSMSにメッセージを送信する「INNOVERA SMS」を11月に発表。新規番号だけでなく既存番号が利用できる他、他機能との連携等、当社の強みを活かし類似サービスとの差別化も図る。

INNOVERA SMSサービス概要



②INNOVERA との
本連携ソリューションが
SMS を自動返信

03-xxxx-xxxx



①電話をすると



③文字メッセージや
URL 等で適切な
誘導ができる



利用シーンとメリット



- ・店舗・企業でお客様の対応中
など、電話に出られない時に
- ・休日や夜間などの営業時間外に



取りこぼしを防ぎ、機会損失を削減。
お客様サポートの対応品質向上。

INNOVERAならではのメリット



今お使いの電話番号でも利用できる他、IVRとの
組み合わせで有人対応への分岐も可能。※1

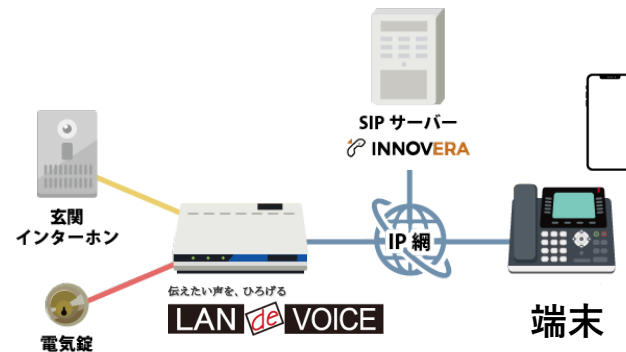
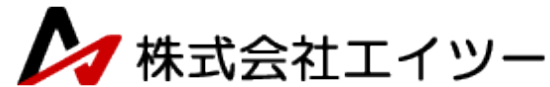
トピックス：外部サービスとの連携

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、施設にある機器と連携するソリューションを提供。さらにAIでは音声合成分野でサービス開発を着手。

「IPオーディオシリーズ」との連携



「LAN de VOICE」との連携



音声合成分野での連携着手



AI技術を持つベンダーとの協業により音声合成分野においてINNOVERAとの連携に着手。

トピックス：協業について

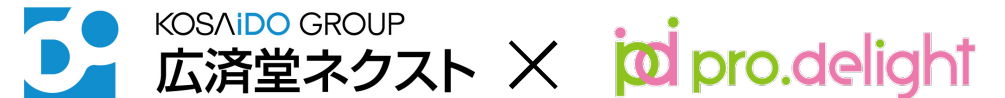
大塚商会によるiPad受付サービスの販売や、印刷、IT、BPO等幅広い多角的な事業を展開する広済堂ネクストとサービス連携にて協業を開始。これまでと違ったサービス形態で当社音声ソリューションを提供する予定。

大塚商会「iPad受付サービス」の販売を開始



INNOVERAとiPadの連携による受付業務を効率化するソリューション。当社のパートナーである大塚商会(東証プライム：4768)が販売。

広済堂ネクストとの協業



広済堂ネクストの印刷、IT、BPO等、コミュニケーション分野における多角的な事業及びサービスソリューションに、プロデュアイトの音声ソリューションを連携させることで単独では難しかった新しいサービスの提供を行う予定。

トピックス：パートナープログラムについて

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。パートナーランクの整備やウェビナーを開催。パートナー開拓も進め、パートナー契約を公開。パートナー様が長年培ってきた販路を抑え、さらなる拡販を狙う。

パートナープログラムの進捗



パートナーランク
の創設と整備



細分化により
ゴールド・シルバー
ブロンズの3区分に
(ゴールドは2Qに発表)



ウェビナーを実施



INNOVERAを理解する
ためのリアルタイムの
勉強会等を実施

パートナーによる拡販を支援するべく、拡販のインセンティブとなるパートナーランクの整備やウェビナーなどを開催。

契約パートナー契約締結の公開

株式会社ハイパー



HYPER

株式会社ハイパー

株式会社高文

TAKABUN

オフィスソリューション系大手のハイパー（東証グロース：3054）他、ビジネスフォン販売において実績がある高文との契約締結を公開。

トピックス：展示会への出展

2023年11月15日から3日間、インテックス大阪で開催された「第8回 関西働き方改革EXPO」に出展。
当社サービスの知名度向上を図る。



関西 総務・人事・経理 Week 内

第8回 **関西 働き方改革 EXPO**

2023年11月15日(水) - 17日(金) インテックス大阪
主催: RX Japan株式会社

2023年の出展テーマを「お祭り」とし、ブースを華やかに演出。
11,103名の来場者に対し、電話のDXを実現するINNOVERAをはじめ、
働き方改革を支援するソリューションをアピールするとともに、
サービスに興味をお持ちいただいたお客様との商談を進める。

トピックス：社会的問題への対応について

2023年8月下旬ごろより海外の一部の国・地域からの国内の法人や政府・自治体への迷惑電話が急増した社会的な問題を受け、当社ではINNOVERAユーザーに対し、システム側から一括で海外からの着信制限設定を行う対応策を実施。



処理水放出以降 都庁に3万件超の中国から
とみられる迷惑電話

出典：NHK WEBサイト

<https://www3.nhk.or.jp/news/html/20230901/k10014181261000.html>

問題点

東京電力福島第一原発に溜まる処理水の海への放出が始まって以降、日本国内の法人や政府・自治体に海外からの迷惑電話が急増。

迷惑電話への対策は、番号毎に着信拒否設定を行うことが一般的だが、様々な番号から五月雨でかかってくることから、都度設定することは現実的ではなかった。

プロディライトの対応

INNOVERAご利用のユーザーに対し、要望に応じてシステム側で海外からの電話番号を一括で着信制限する対応策を発表。



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。