

Financial Results Briefing

2024年8月期（17期）
通期 決算説明資料

株式会社プロディライト
(証券コード：5580)

pro.delight



pro

2024年8月期（17期） 通期決算ハイライト



売上・利益

売上高	21.96 億円	前年同期比 +1.88 億円、+9.4%
経常利益	1.87 億円	前年同期比 +0.61 億円、+48.6% 前四半期より経常利益率 +1.1ポイント
当期純利益	1.48 億円	前年同期比 +0.58億円、+63.6% 前四半期より当期純利益率 +1.8ポイント

各種KPI進捗

INNOVERAアカウント数 ^{※1}	総計 41,233 アカウント	前年同期比 +22.1%
IP-Lineチャンネル数 ^{※2}	総計 71,811 チャンネル	前年同期比 +11.1%
リカーリング率 ^{※3}	79.4 %	前四半期期比 ▲1.0ポイント

サマリ

- クラウドPBX市場拡大を背景に、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」が通年の売上高を牽引し、**7期連続増収増益かつ過去最高の業績**。リカーリング率も通年で約8割と安定。
- 各サービス販売が好調だったことにより、経常利益は前年同四半期比で赤字から脱却し、通期で大幅改善。当期純利益は目標達成。
- INNOVERAの技術をスピアウトした機能特化型の新サービス「INNOVERA SMS」や「Telful」のリリースほか、音声合成技術の活用や感情分析に関する特許取得など、「電話のDX」を推進すべくサービス面での強化も進めた。

※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

目次

01 ————— 会社概要

02 ————— 2024年8月期 決算

03 ————— 成長戦略



01

会社概要

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	99名（派遣社員3名及びアルバイト1名含まず、2024年10月15日現在）
事業	IP電話用の自社開発クラウドPBX「INNOVERA」など、 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



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



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

Yealink



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



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。

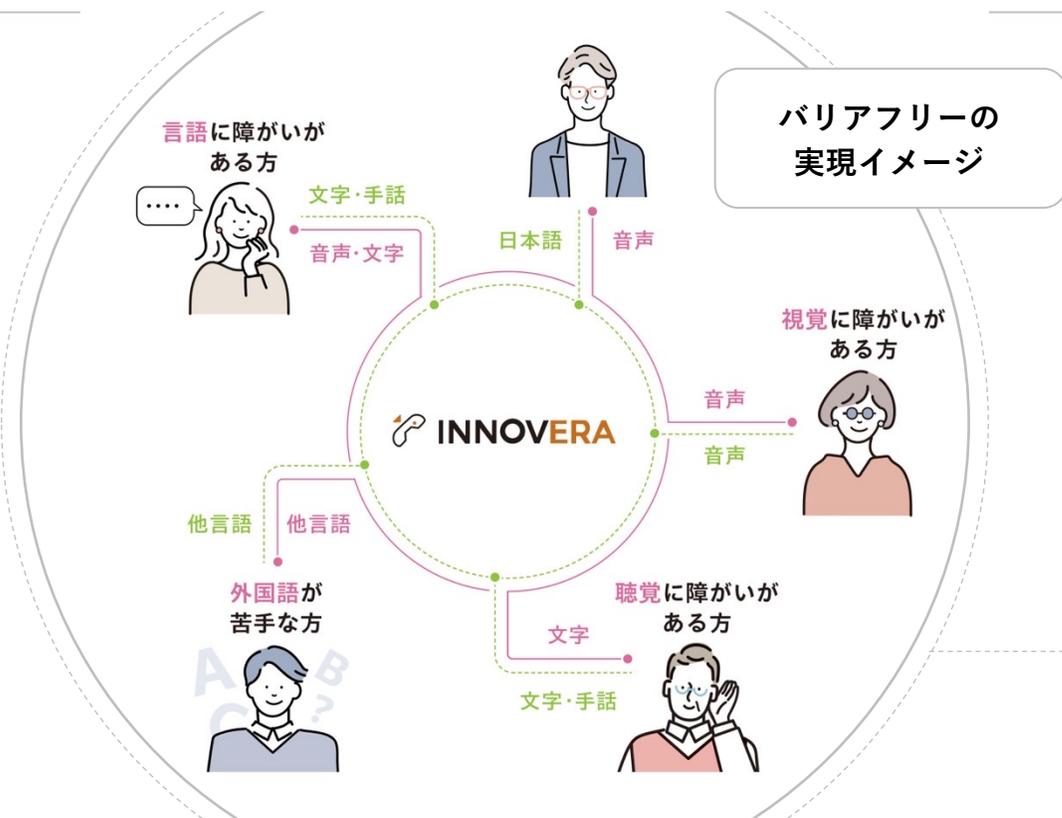
これまでもこれからも、人がどこでも誰とでも、

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。



 **INNOVERA**

全ての人々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

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。

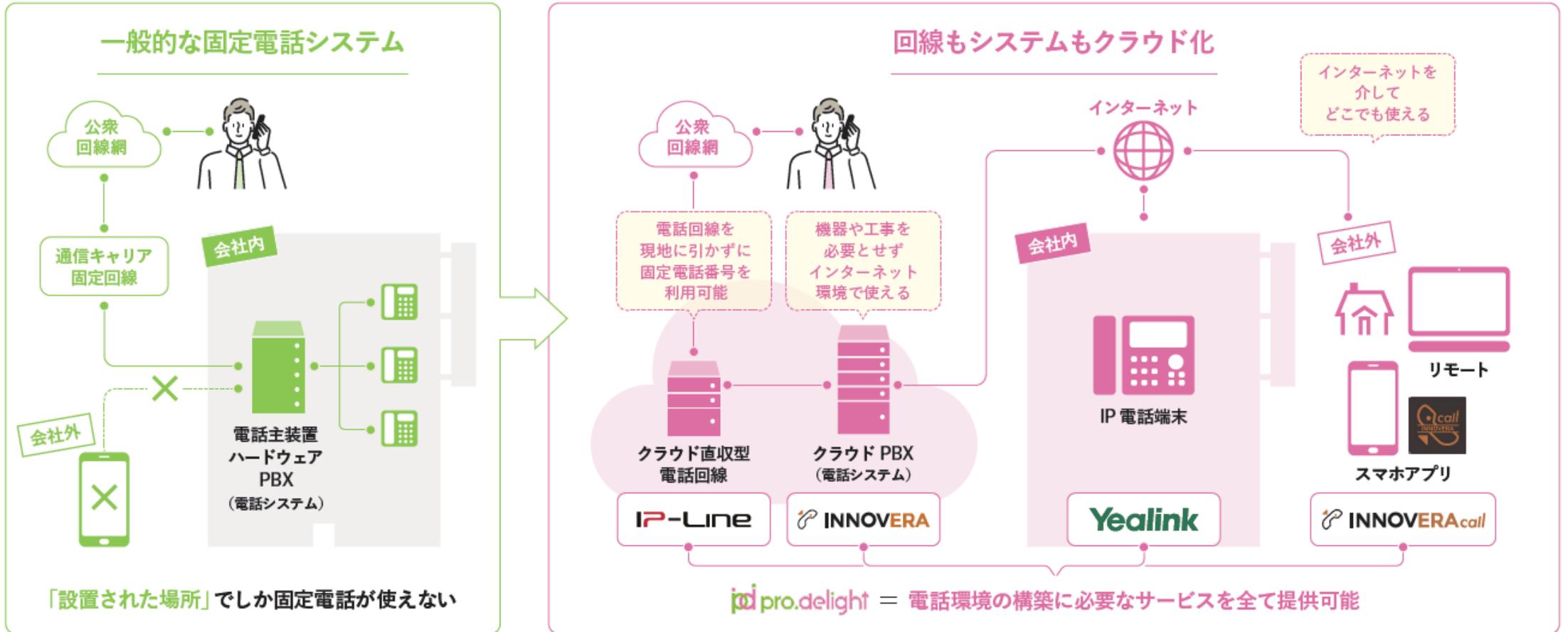


「INNOVERA」とは
固定電話機能を
スマートフォンやPCで
そのまま利用できる電話システム

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。





2024年8月期 決算

損益計算書 (P/L)



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」が通年の売上高を牽引。利益も順調に改善し、2024年8月期は過去最高業績となり、7期連続で増収増益を達成。

(単位：百万円)

	2023年8月期	2024年8月期	構成比	前年同期比
売上高	2,008	2,196	100.0%	109.4%
売上原価	1,044	1,146	52.2%	109.7%
売上総利益	963	1,050	47.8%	109.0%
販管費	834	859	39.1%	103.1%
営業利益	129	190	8.7%	147.4%
経常利益	126	187	8.6%	148.6%
当期純利益	90	148	6.7%	163.6%

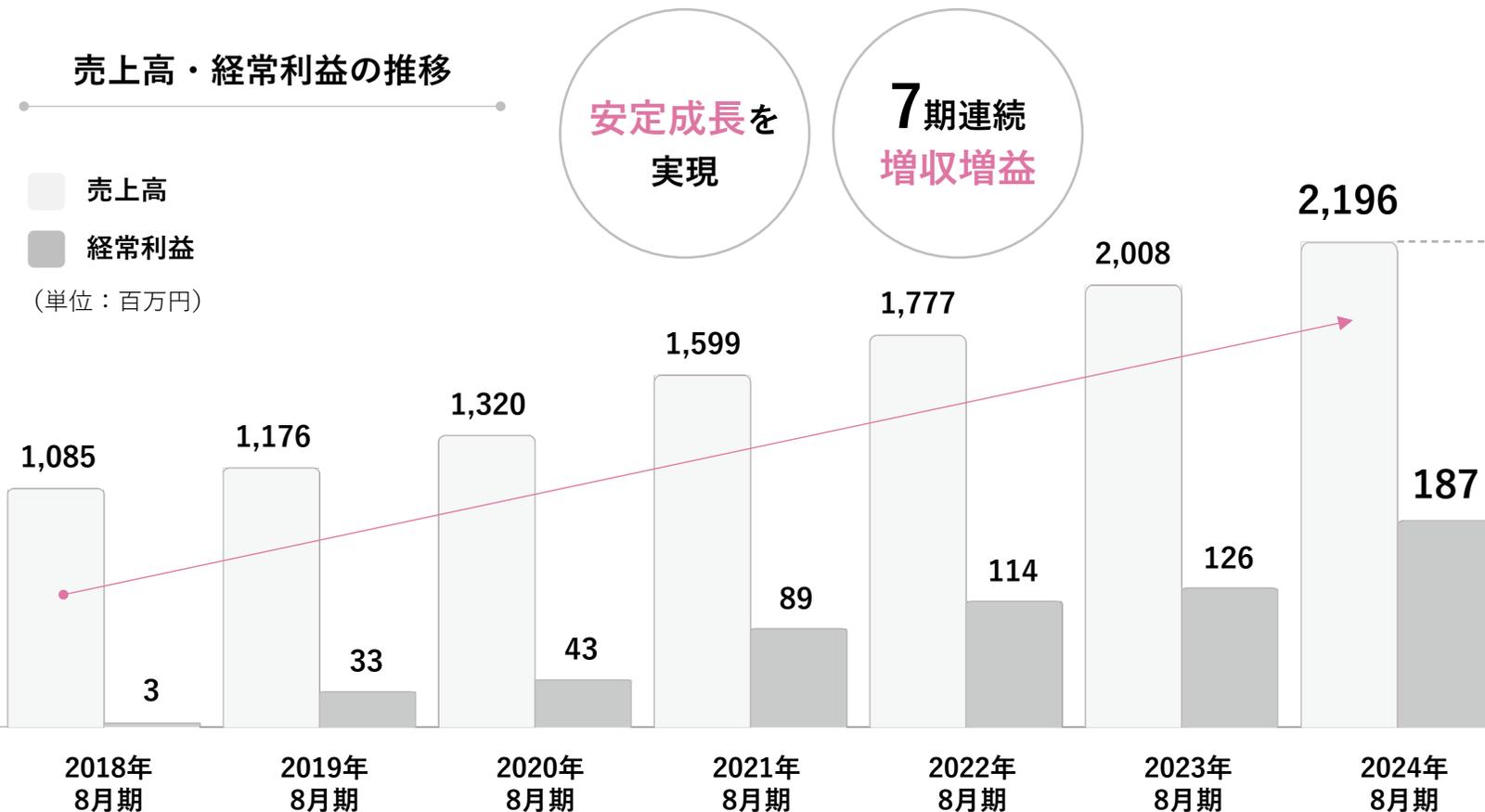
業績の推移と売上構成比

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。

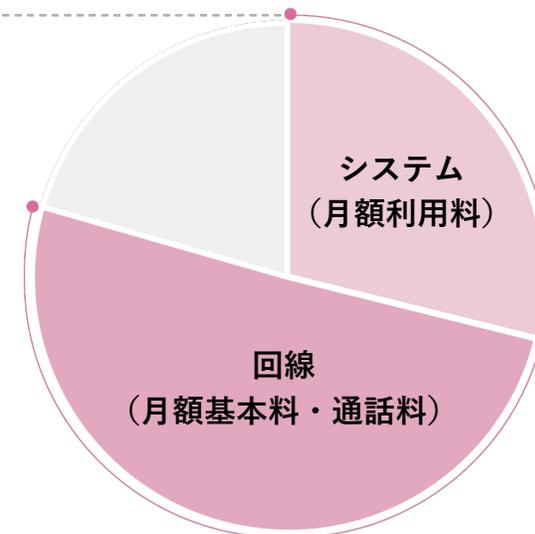
売上高・経常利益の推移

- 売上高
- 経常利益

(単位：百万円)



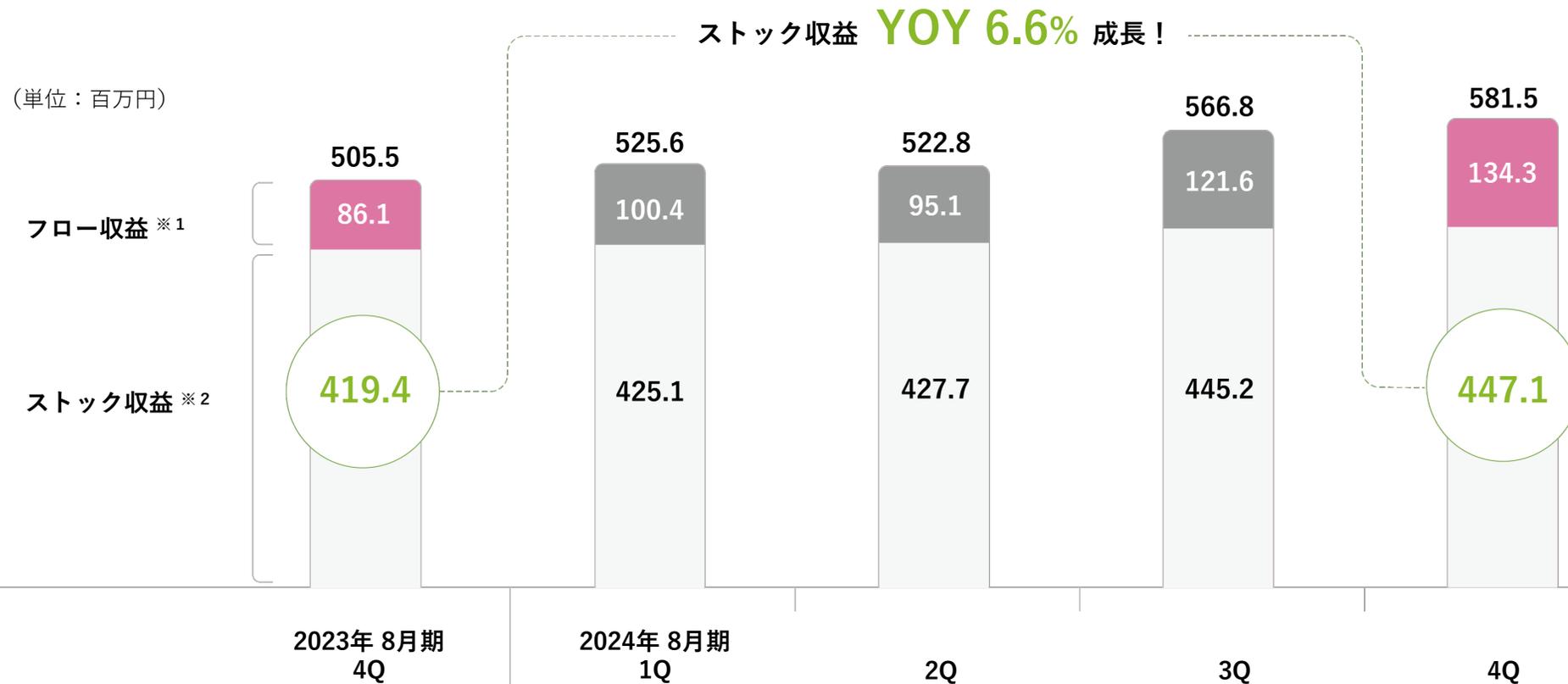
ストック収益※が約8割を占める



※ストック収益= (システム売上高+回線売上高) - 初期費用

売上高四半期推移

システム、回線における新規契約と継続契約の正のサイクルによりストック収益が順調に成長。
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

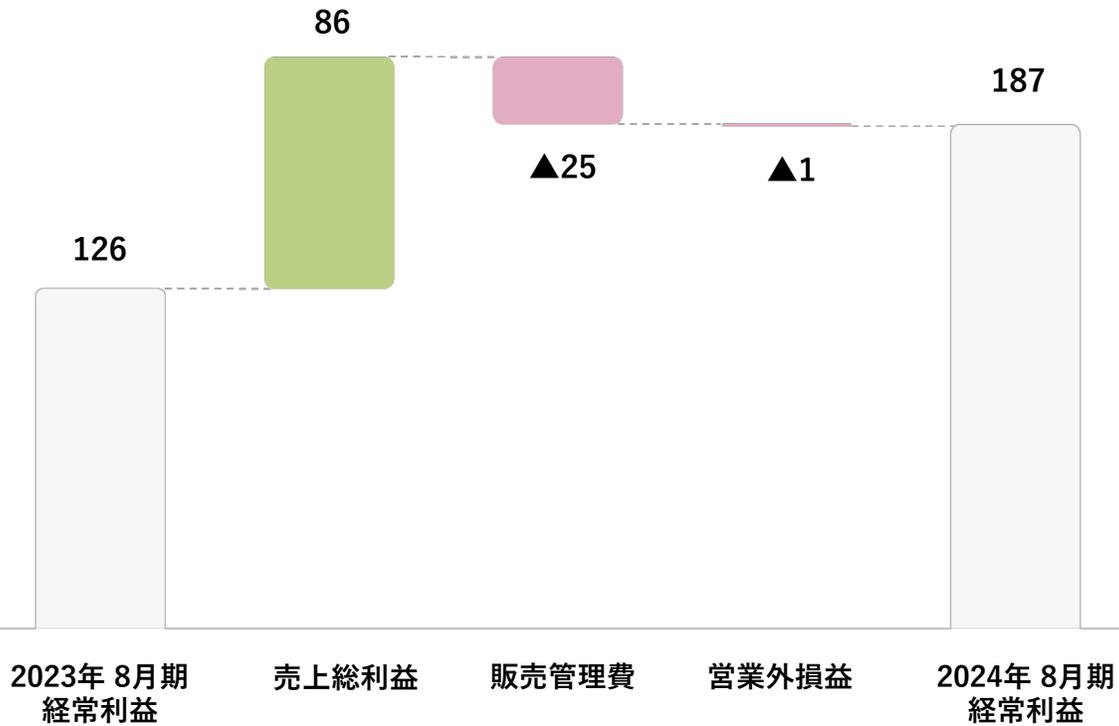
※2 システム及び回線サービスの初期費用を除いた部分の売上高

経常利益の前年同期比差異要因

各サービス販売の好調が大きく寄与し、経常利益が改善。
前年同四半期比においても赤字から脱却。

(単位：百万円)

- 増加要因
- 減少要因



増減詳細

■ 売上総利益 内訳

システム利益増加	53
回線利益増加	13
端末利益増加	14
その他利益増加	5

■ 販売管理費 内訳

人件費の増加	36
消耗品費の増加	2
広告宣伝費の増加	2
修繕費の減少	▲15

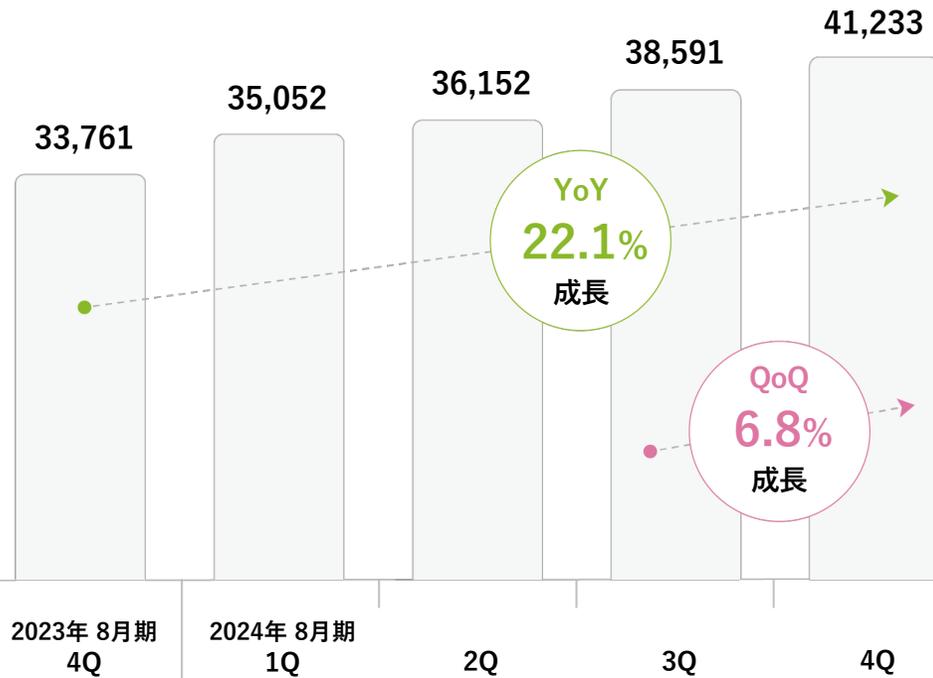
■ 営業外損益 内訳

保険解約返戻金減少	▲12
上場関連費用減少	10
支払利息減少	1

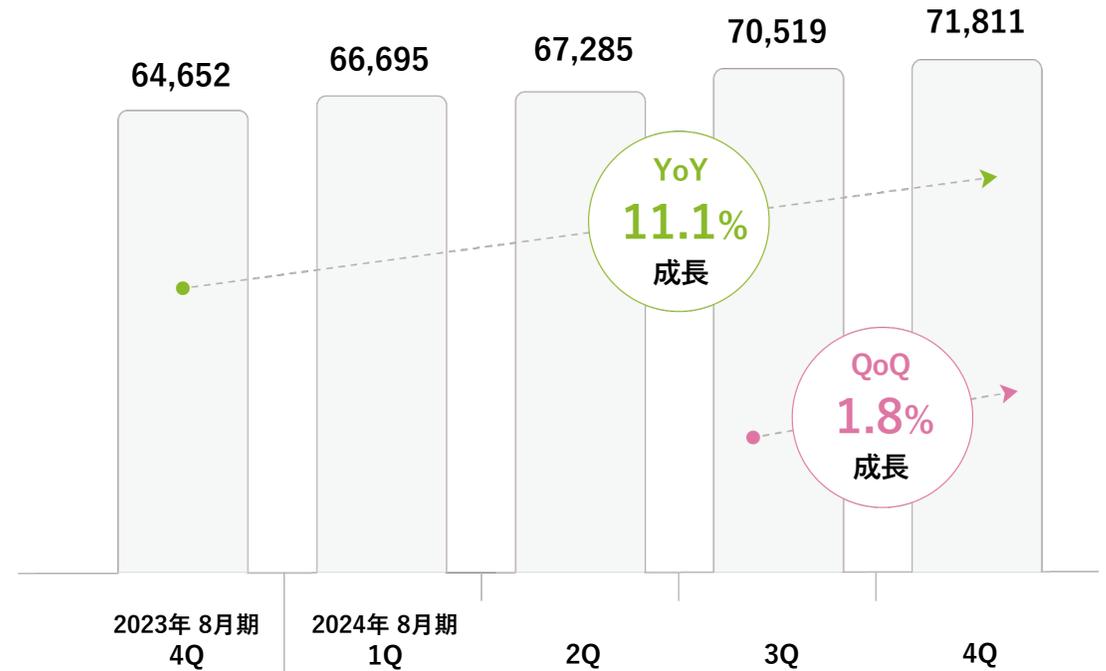
各種KPIの推移①

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のチャンネル数は共に順調に増加。

INNOVERAアカウント数



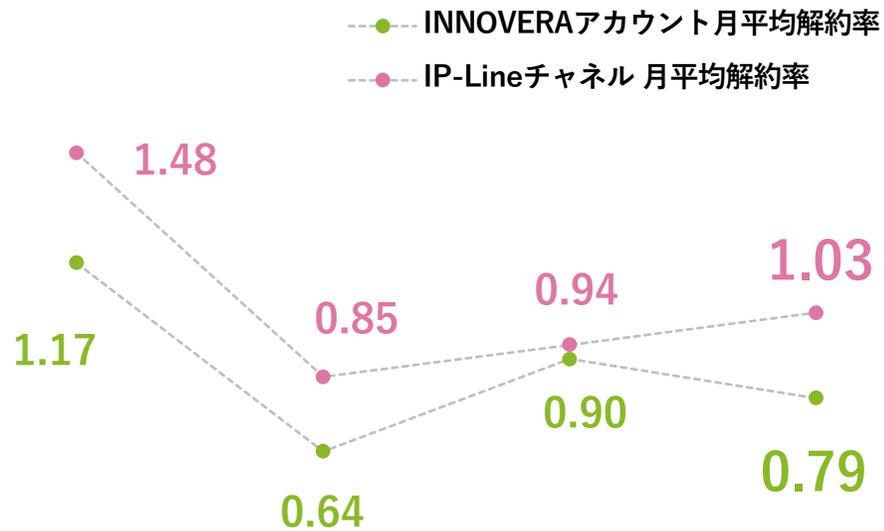
IP-Line チャンネル数



各種KPIの推移②

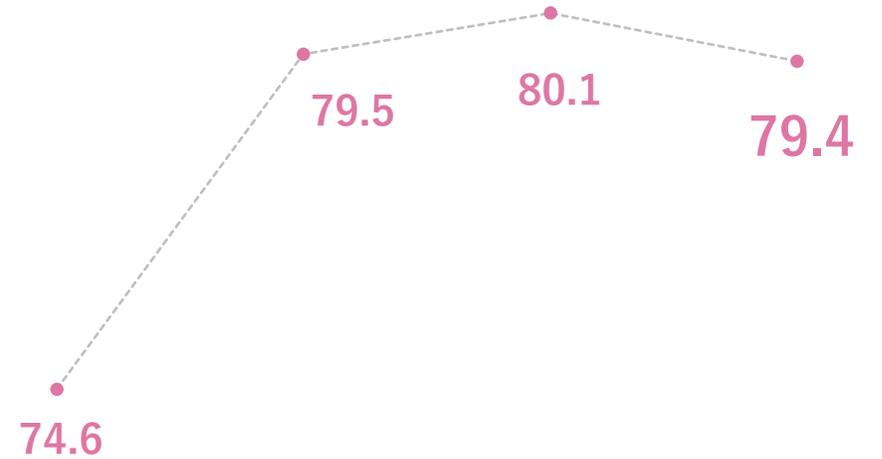
月平均解約率を1%程度で維持、ストック収入の比率を示すリカーリング率も安定傾向。
安定した事業かつ今後の収益獲得への寄与が期待される。

月平均解約率の推移 (%)



2021年8月期 2022年8月期 2023年8月期 2024年8月期

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

2025年8月期 業績予想サマリ



目先の成長ではなく中長期的な成長を見据えた筋肉質な経営体制にすべく、これまでの戦略を見直し。抜本的かつ継続的な組織変更をはじめ、IR体制の構築やマーケティングへの投資など、新たな成長戦略を実行。



(単位：百万円)

	2024年8月期 実績	2025年8月期 予想	構成比	前年同期比
売上高	2,196	2,374	100.0%	108.1%
営業利益	190	200	8.4%	105.3%
経常利益	187	198	8.3%	105.5%
当期純利益	148	132	5.6%	89.3%

業績予想について

2025年8月期において、将来的な成長を見据えた戦略的投資を積極的に推進しつつ、収益性の維持・向上にも注力します。この結果、営業利益及び経常利益は前期比で増益を見込んでおります。なお、当期純利益については、前期に適用された賃上げ促進税制による法人税、住民税、事業税の税額控除を見込んでおりません。

成長戦略



03

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。

■ 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

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。

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。

 **音声翻訳**
 2025年8月期予定

 **多言語通訳**
2026年8月期以降予定

 **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。



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。



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。



感情分析レポート

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。



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の乗り換え支援、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端末は全てプロデュライトが提供

03 パートナーシップの強化

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

プロデュース
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へ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

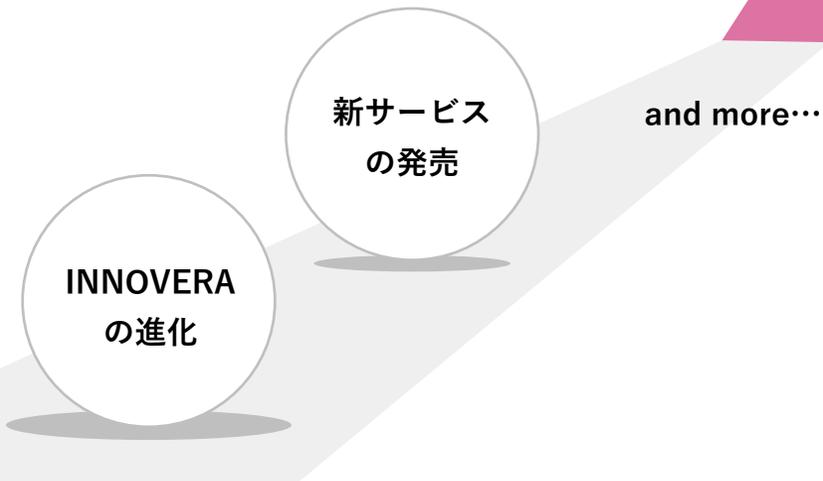


戦略④：M&A戦略

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。

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。