

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
(証券コード: 5580)

- 01 — プロディライトについて
- 02 — 事業概要
- 03 — 市場環境とポジショニング
- 04 — 成長戦略



プロディライトについて

01

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



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



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。

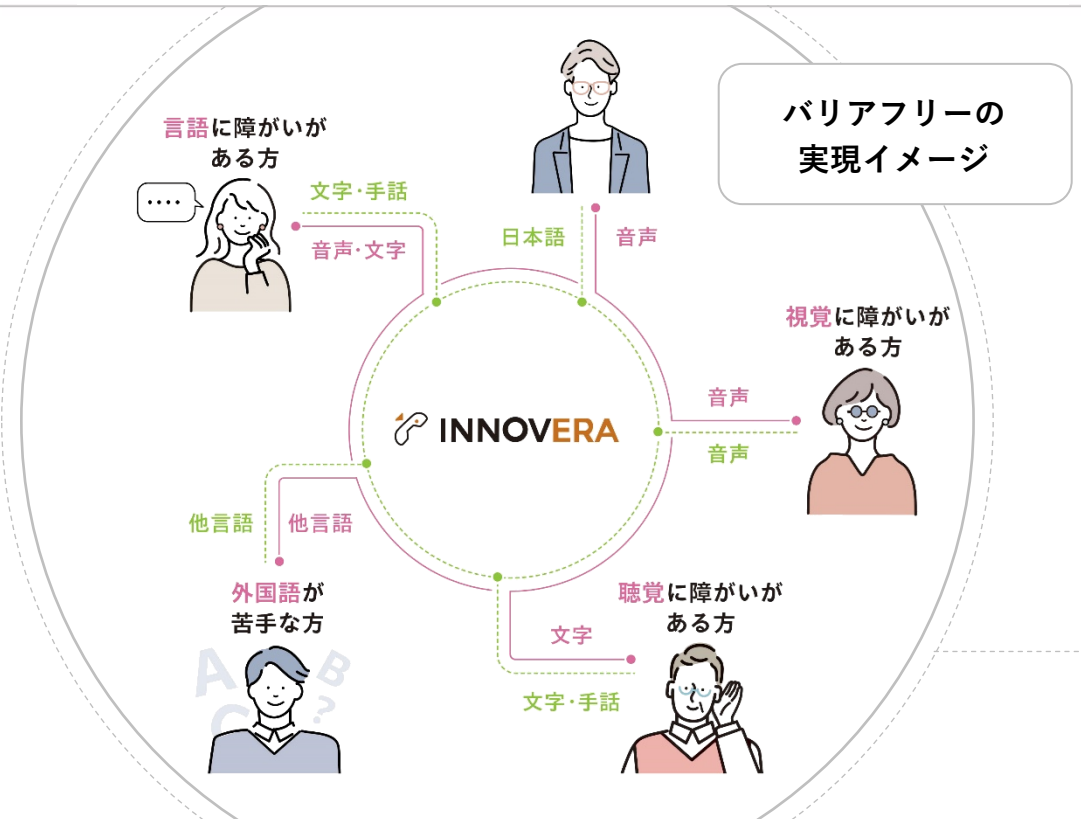
これまでもこれからも、人がどこでも誰とでも、

つながることができる社会の実現を目指します。

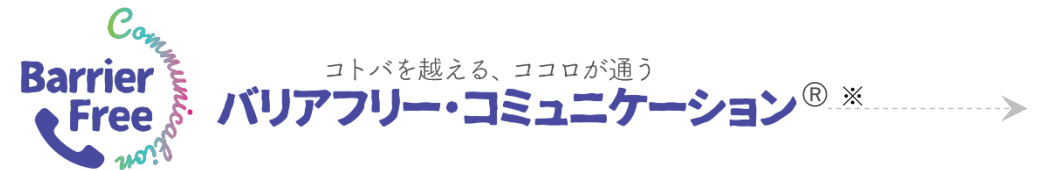
当社が目指す「バリアフリー・コミュニケーション」



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。



全ての人と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



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。



PBXの歴史と目指すカタチ

1960年代にPBXシステムが誕生し、2010年頃からクラウド化の流れが進んでいる。
プロディライトは、“JAPAN Quality”のクラウドPBXでコミュニケーションインフラを担っていく。

電話の文化を正しく受け継ぎ、やさしく世代交代を推進

目指すは新基準を担う“JAPAN Quality”のPBX

これまでPBXのノウハウを
クラウドでそのままに、
時代に合わせて常に最新の
電話環境を提供

電話機誕生
1933



黒電話

PBX誕生
1960s



レガシーPBX

IP化
2000s



IP-PBX

クラウド化
2010s-



クラウドPBX



02

事業概要

クラウド電話システムで進める「電話のDX」

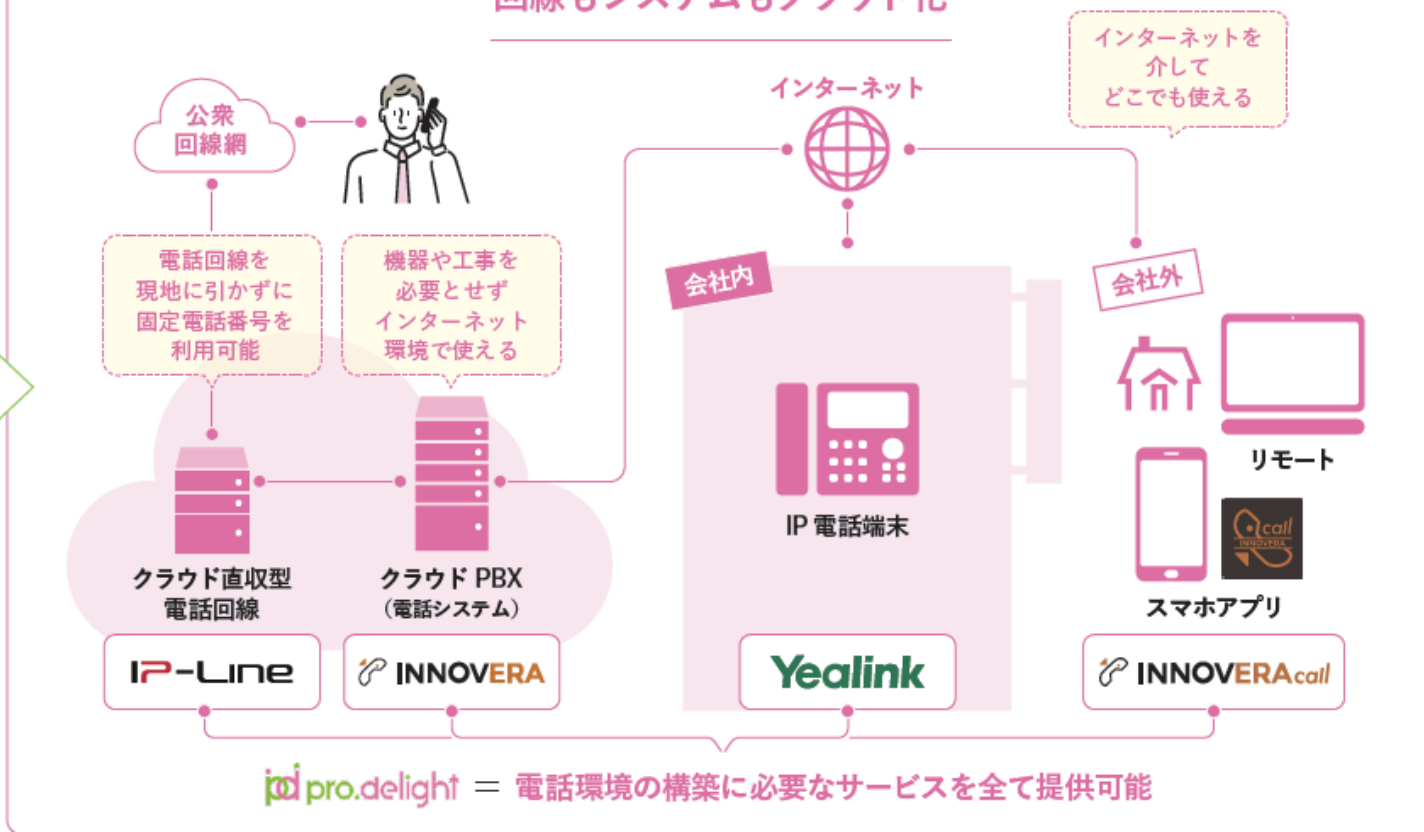
固定電話から「電話のDX」を実現するクラウドPBX「INNOVERA」を軸に、電話回線や端末などを提供。
クラウドPBX提供者として他社にはない、電話の「ワンストップ・ソリューション」が強み。

一般的な固定電話システム



「設置された場所」でしか固定電話が使えない

回線もシステムもクラウド化



pro.delight = 電話環境の構築に必要なサービスを全て提供可能

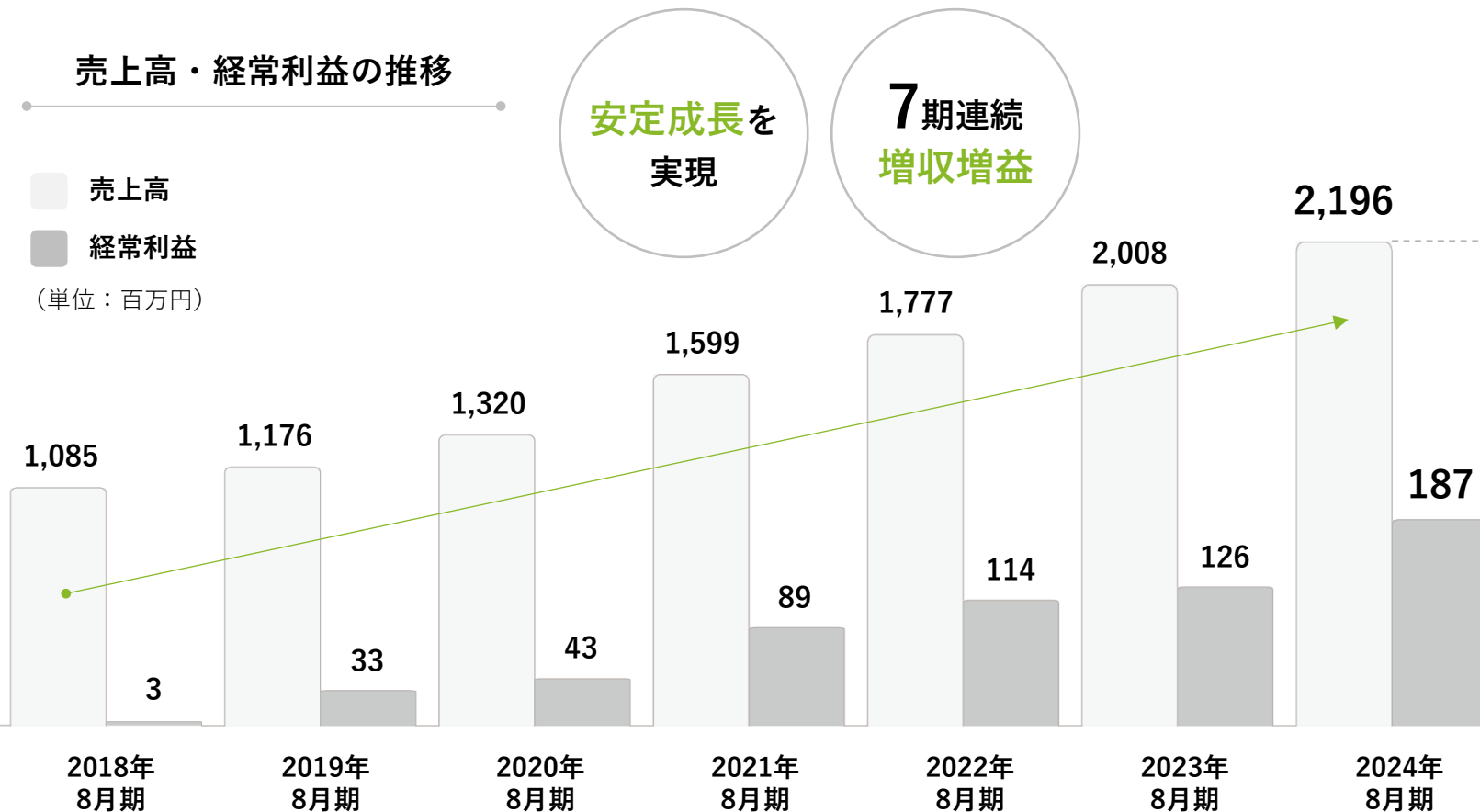
業績の推移と売上構成比

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。

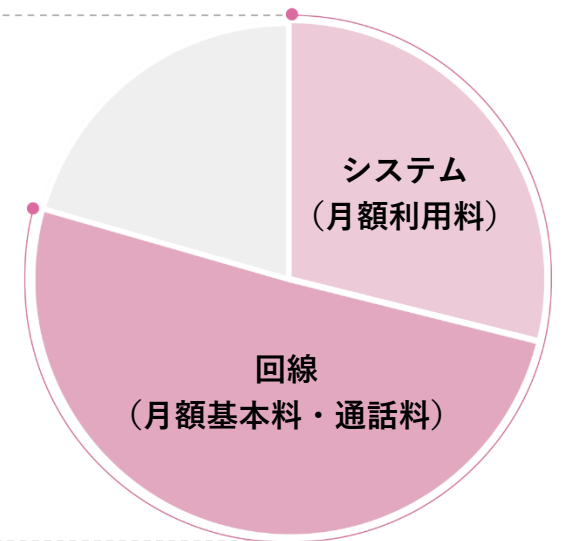
売上高・経常利益の推移

- 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

サービス別の売上高

INNOVERAの機能拡充や営業面の強化を継続的に行うことにより、各サービスの売上高が堅調に推移。



(単位：百万円)

	2021年 8月期	2022年 8月期	2023年 8月期	2024年 8月期
システム（初期費用・月額利用料金） INNOVERA	500	573	637	754
回線（初期費用・月額基本料・通話料） IP-Line	806	945	1,077	1,120
端末他（機器代金等） Yealink	293	259	294	322
合計	1,599	1,777	2,008	2,196

収益モデル

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 INNOVERA	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など含む)	リカーリング
回線 IP-Line	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 INNOVERA IP-Line	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 Yealink	端末代金	電話端末、電子黒板などの販売代金	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

「INNOVERA」の特徴

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

「INNOVERA」のメリット

制約の軽減や機能の拡張性・将来性などにより、固定電話を進化させていく。



固定電話を進化させる“5つのF”

location Free

ロケーションフリー

場所を問わず固定電話を使える

Device Free

デバイスフリー

スマートフォン・PCでも固定電話を使える

Maintenance Free

メンテナンスフリー

機器不要だから設置やメンテナンス不要、常に最新状態

High Functionality

高機能

レガシーPBXよりも手軽に高機能なオプションを使える

Futurity

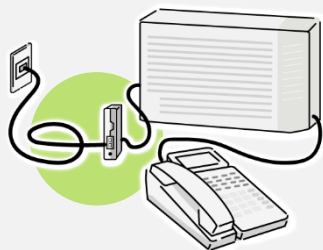
拡張性・将来性

AI技術やAPIによる他社連携など際限のない進化

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

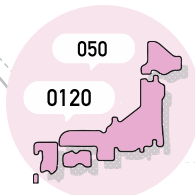


インターネット回線だけで
電話番号を使える



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。



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

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

プロディライトの強み



電話に関わるサービスを全て提供していることに加えて、電話を企業の「インフラ」の一つとして捉え、法人での利用に求められる品質と使いやすさを担保している点が当社の高い優位性となっている。

回線、システム、端末を全て提供

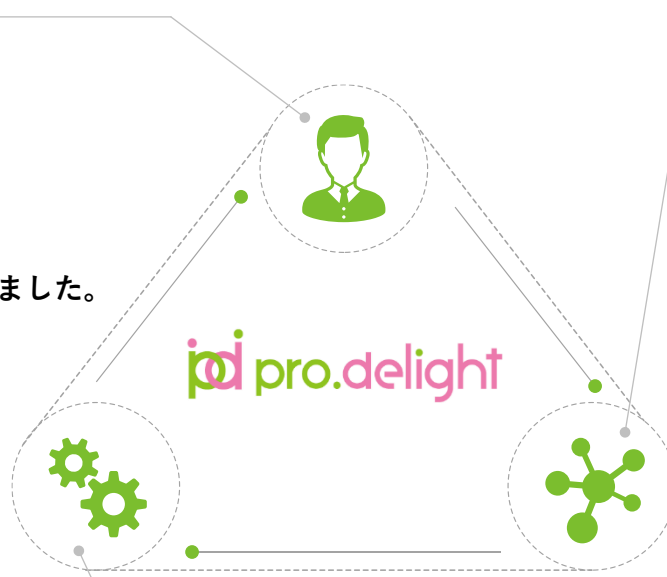
一般的に、回線・システム・端末は別々の事業者から提供されるため、接続には専門的な技術が必要となります。しかし、当社ではこれら全ての提供が可能で、窓口を一本化したワンストップサービスを実現しました。

全国約570社の販売ネットワーク

電話業界の特性と文化を踏まえた商流を構築。電話に精通した企業をはじめ、日本全国に約570社の販売パートナーを抱えており、幅広い顧客へのアプローチが可能です。

使いやすさを最優先した設計

日本での働き方に最適な使いやすさを最優先に設計。従来のビジネスフォンと変わらない使い勝手で導入でき、導入後のサポート・アフターフォローも充実しています。



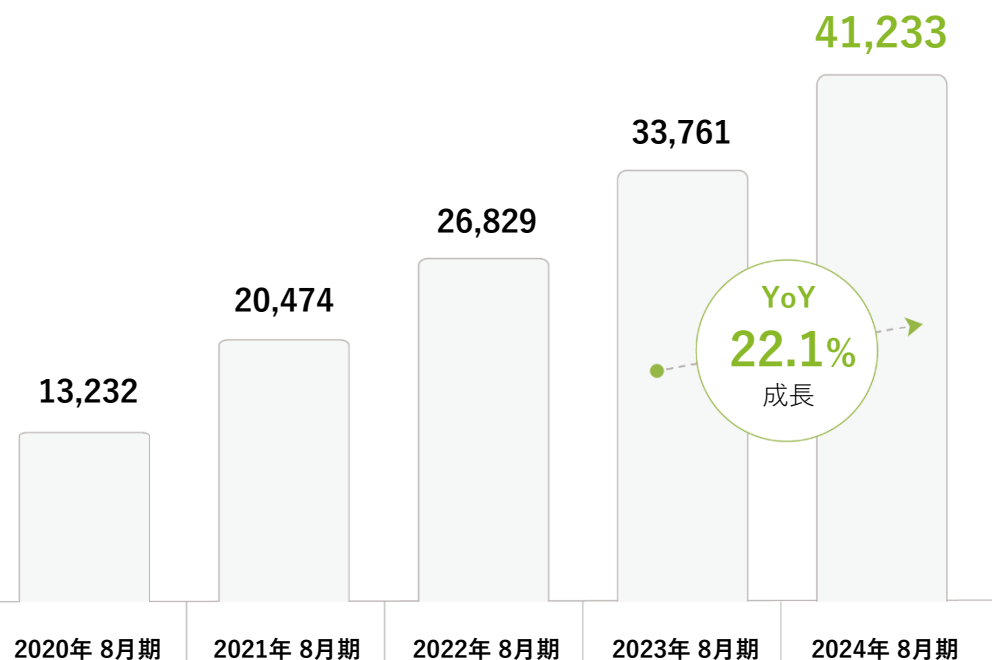
経営上重視する指標のトレンド①



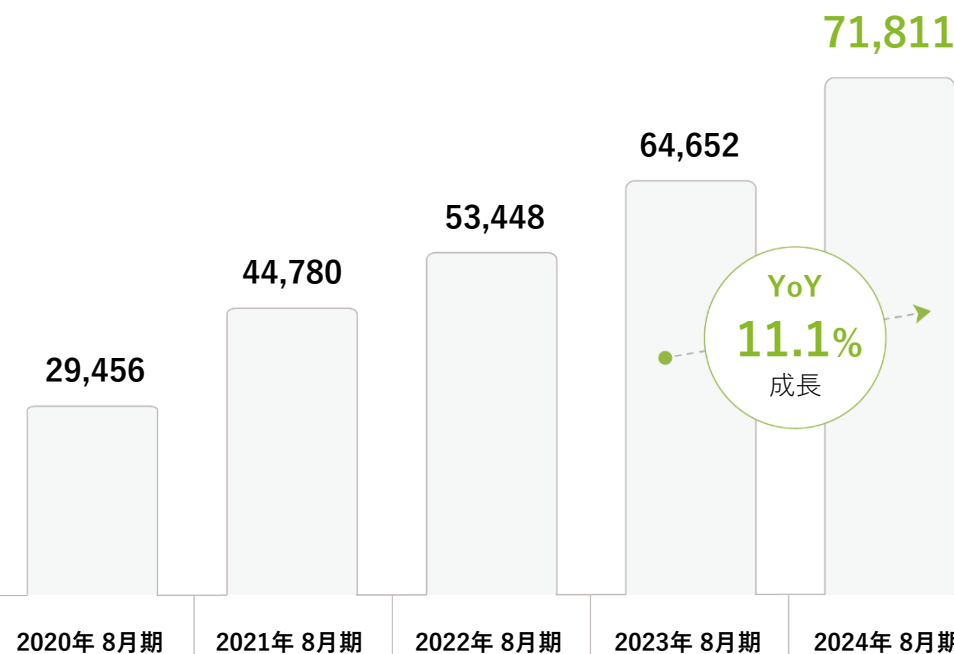
当社の主要事業はリカーリング・ビジネスのため、利用者数を示すINNOVERAのアカウント数と、可能な同時通話数を表すIP-Lineのチャンネル数を重視。どちらの指標も順調に増加している。



INNOVERA アカウント数



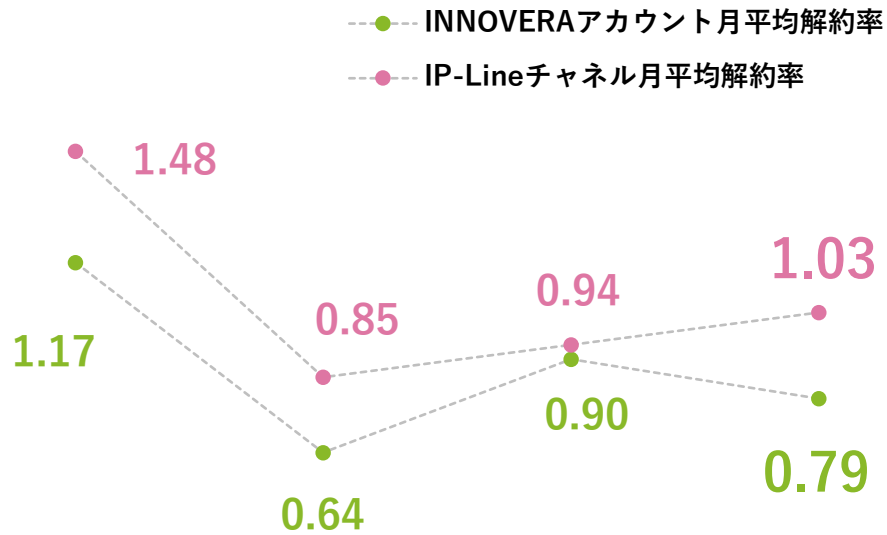
IP-Line チャンネル数



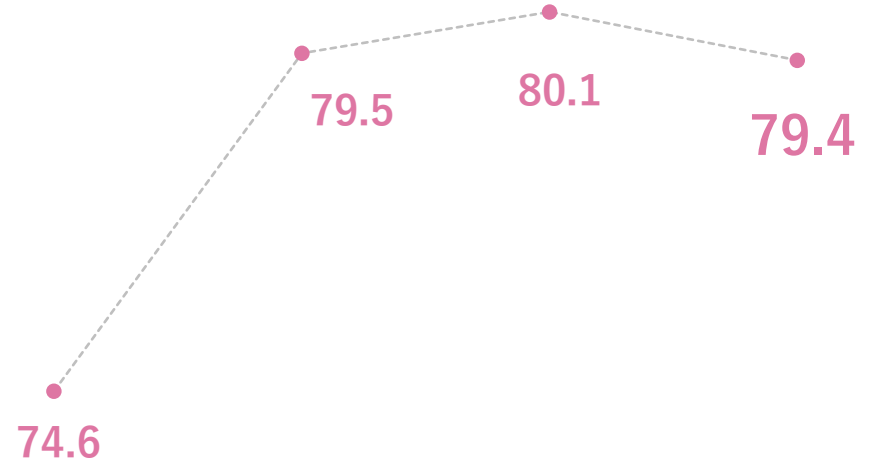
経営上重視する指標のトレンド②

安定成長と収益性強化を実現するため、解約率とストック収入の比率を示すリカーリング率も重要指標として認識。
月平均解約率を1%程度で維持し、ストック売上高比率を示すリカーリング率も80%前後を推移。

月平均解約率の推移 (%)



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

2021年8月期 2022年8月期 2023年8月期 2024年8月期

※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 ※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もの ※各データは2024年9月30日時点



市場環境とポジショニング

03

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、クラウド電話システムの需要は今後も加速することが見込まれる。



働き方の多様化



スマートデバイスの浸透



BCP対策の必要性



AIやテクノロジーの発展

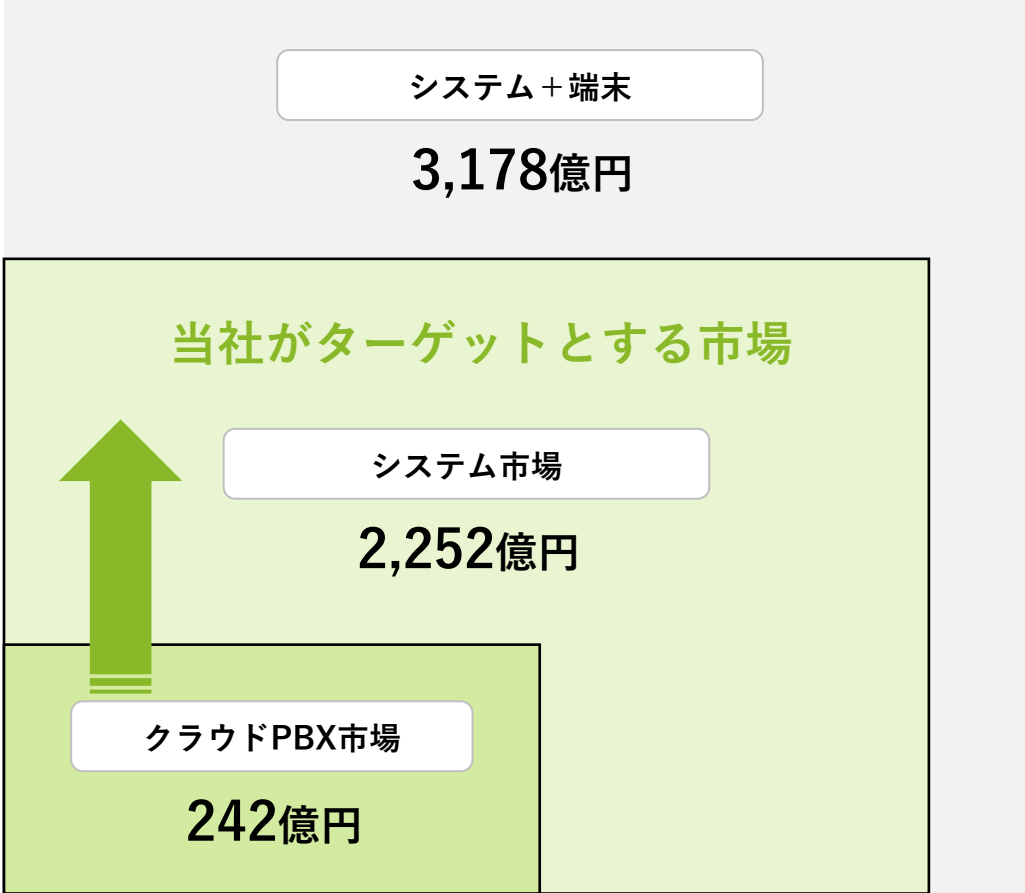
電話のDX

- 電話対応のための出社が不要
- 回線がダウンしても通話が可能
- 音声通話のテキスト化などによる業務効率化
- メンテナンス費などのコストを削減

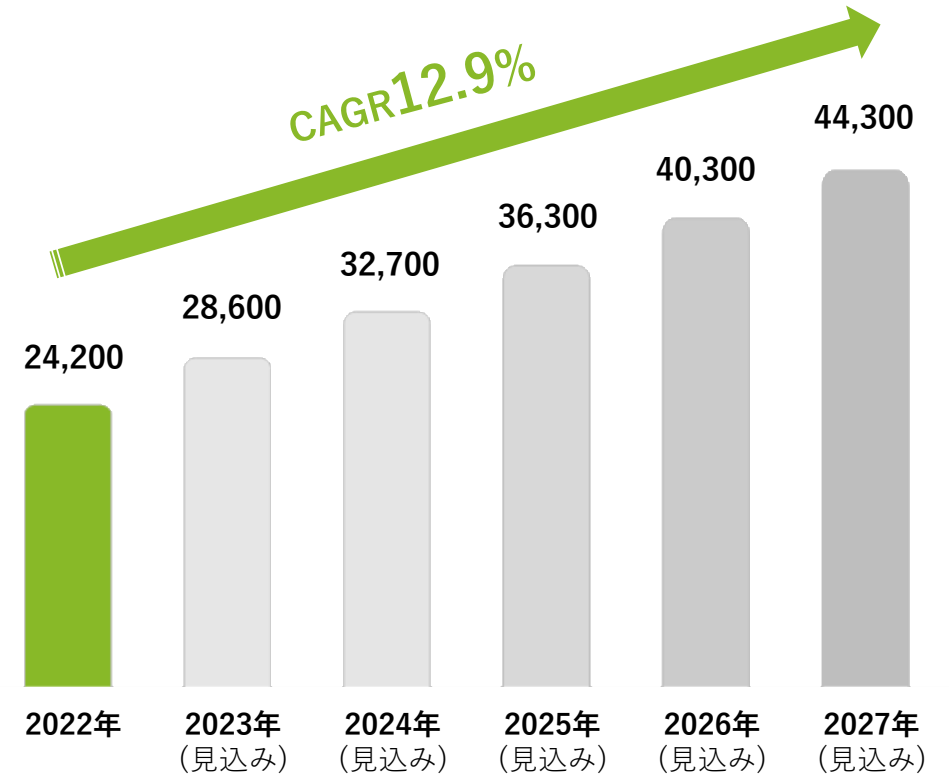
クラウドPBXの市場規模



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などを含むシステム市場（市場規模約2,252億円）が当社のターゲットとする市場である。

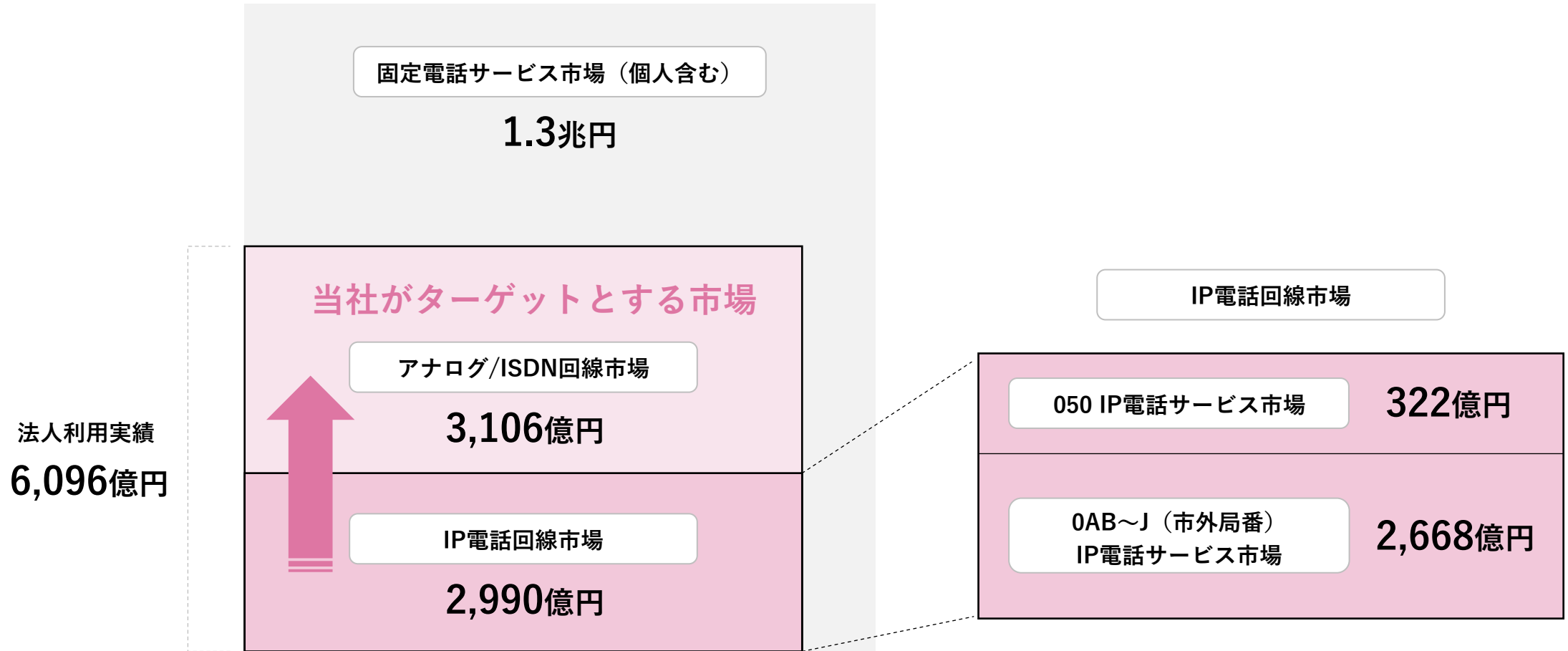


クラウドPBXの市場規模推移



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、IP電話回線市場のほか、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。



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



ビジネスフォンを、

もっと便利に

プロディライトのポジション

- 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



電話のDX実現に向けたロードマップ

クラウドの利点を活かし、INNOVERAは日々進化。電話のDX実現へ向け、開発を進めている。



INNOVERA ロードマップ

2022年 8月期



通話テキストメッセージ



通話テキスト



新アプリ



通話中



受電可

プレゼンス

2024年 8月期



音声合成



自動着信呼分配機能



必要な電話だけ取る電話システム

2026年 8月期以降



多言語通訳



感情分析



SMS送信機能

2023年 8月期



音声翻訳



AGEphone Business対応



セールスフォース連携サービス追加

2025年 8月期



成長戦略



04

2024年8月期成長戦略の振り返り

2024年8月期は成長戦略の各種取り組みが順調に進捗。



成長戦略	主な取り組み	2024年8月期の進捗
主力サービス「INNOVERA」の進化	Salesforce連携ソリューションの開発	順調に進捗しており2025年8月期も開発を継続
	大手音響機器メーカーとの連携	2023年9月よりTOA社との連携ソリューションを開始
AI技術の応用	自動着信呼分配	2024年4月に「INNOVERA」に自動着信呼分配機能を追加
	音声合成技術の開発	2024年7月に「INNOVERA」にAIによる音声合成機能を追加
パートナーシップの強化	パートナーランクの追加	ゴールド、シルバー、ブロンズランクを作成
	さらなるパートナーの開拓	順調に進捗しておりパートナー数は約570社まで増加
ブランド力の向上	自動見積もり機能の開発	順調に進捗しており2025年8月期も開発を継続
	展示会の継続出展	2023年11月の働き方改革EXPO他出展
	情報の積極配信	電話・クラウドPBXに関する情報を発信するブログを開始
	イベントへの継続協力	OSAKA KOUMIN Action Platformが主催するイベントに「INNOVERA」を提供

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。



1 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

2 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

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活動の充実とマーケティング戦略の強化も行う。

3

4 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

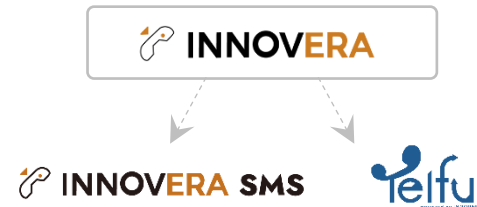
GEENIE・JAPAN AIとの連携を始め、今後も協業や連携を推進。

- 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。

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ースが提供

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

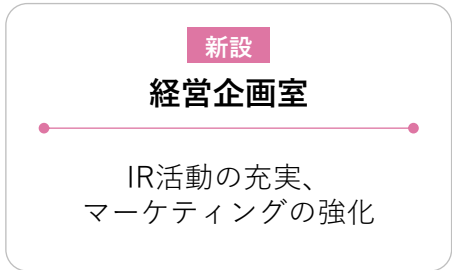
ステークホルダーが当社に興味を持つ情報を集約
IR note マガジン参画により、情報へのアクセス性を向上



流入



02 | 経営企画室の立ち上げ



- 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

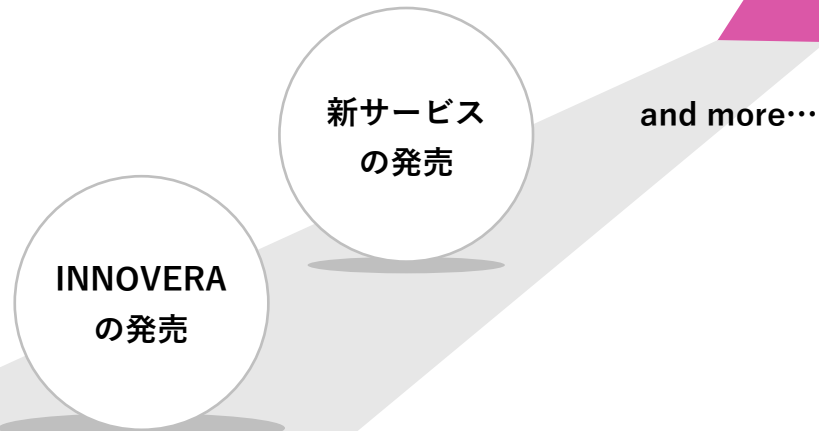


戦略④：M&A戦略

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。

財務ハイライト及び事業計画（中期経営計画を含む）



2027年8月期までの3年間は増収、増益を見込む。

2025年8月期を成長投資の1年間と位置づけ、2026年8月期以降は利益を大きく伸ばす計画。

(単位：百万円)

	2022年8月期	2023年8月期	2024年8月期	2025年8月期 【計画】	2026年8月期 【計画】	2027年8月期 【計画】
売上高	1,777	2,008	2,196	2,374	2,516	2,751
売上総利益	856	963	1,050	1,139	1,263	1,414
営業利益	110	129	190	200	274	340
経常利益	114	126	187	198	273	340
当期純利益	81	90	148	132	183	229
リカーリング率	79.5%	80.1%	79.4%	81.5%	83.2%	83.8%

2023年10月開示の計画との差異について

今後の中長期の持続的な成長を実現するべく、2025年8月期は抜本的かつ継続的な組織変更をはじめとしたアクションを伴う成長投資の1年と位置づけ、それ以降については数値を変更せず1年後ろ倒しで計画しております。

※次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2025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

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクは以下の通り。

主なリスク	リスクの詳細	発生可能性	発生する可能性のある時期	影響度
<p>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</p>	<p>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。</p>	<p>低</p>	<p>特定時期なし</p>	<p>大</p>
<p>技術革新により競争力を失うリスク</p>	<p>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。</p>	<p>低</p>	<p>特定時期なし</p>	<p>大</p>

※詳細情報及びその他のリスク情報については、有価証券報告書をご参照ください。

事業等のリスク②

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクは以下の通り。

主なリスク	リスクの詳細	発生可能性	発生する可能性のある時期	影響度
<p>特定仕入先への依存等のリスク</p>	<p>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。</p>	<p>低</p>	<p>特定時期なし</p>	<p>大</p>
<p>システムに関するリスク</p>	<p>当社が提供しているクラウドPBX及びIP回線等は、インターネットを経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。</p>	<p>低</p>	<p>特定時期なし</p>	<p>大</p>

※詳細情報及びその他のリスク情報については、有価証券報告書をご参照ください。



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、適切性など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。