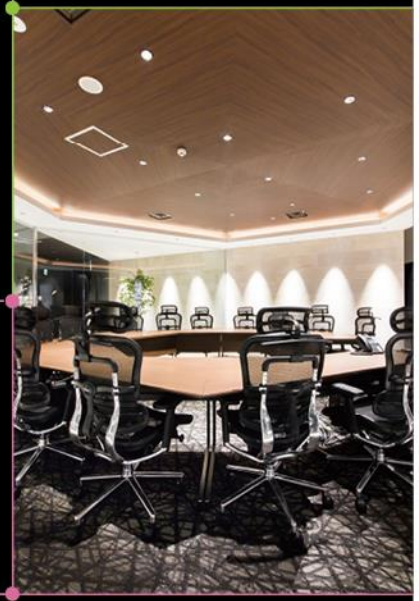


Financial Results Briefing

2025年8月期（18期）

第2四半期（中間期） 決算説明資料

株式会社プロディライト
（証券コード：5580）

2025年8月期（18期）
中間期決算ハイライト

連結売上高・利益 ※1

売上高	1,320 百万円	業績予想比（中間期） ＋9百万、＋0.7%
経常利益	56 百万円	業績予想比（中間期） ＋8百万、＋16.5%
中間純利益	30 百万円	業績予想比（中間期） ＋7百万、＋28.0 %

各種KPI進捗

INNOVERAアカウント数※2	総計 44,674 アカウント 前年同期比 ＋23.6%
IP-Lineチャネル数※3	総計 74,398 チャネル 前年同期比 ＋10.6%
リカーリング率※4	80.6 % 前年度比　+1.2ポイント

サマリ

- 売上高は、クラウドPBX「INNOVERA」を軸とする音声ソリューション事業の好調に加え、NNコミュニケーションズによる二つの事業も想定通りに推移し、業績予想（中間期）を0.7%上回って着地
- 経常利益は、クラウドPBX「INNOVERA」を軸とする音声ソリューション事業の好調が牽引し、業績予想（中間期）を16.5%上回った。
  中間純利益も同様に、28.0%上回った
- 各種KPIも順調に成長。リカーリング率も8割を維持し、安定した事業を継続

※1 2024年８月期は連結決算を行っていないため、対前年増減率は記載しておりません。 ※2 INNOVERAアカウント数はINNOVERA1.0及び2.0の契約アカウント数
※3 クラウド直接収容式で提供するIP-Line、Free Pro-Lineの通話チャネル数　※4 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 2025年8月期中間期　決算

03 成長戦略の進捗

04 株主優待制度の導入のお知らせ

05 Appendix

01

会社概要

pro.delight

会社概要

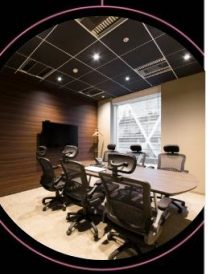
2008年にコールセンター向け人材派遣事業として創業し、
現在はクラウドPBXを基礎としたシステム開発・販売を軸に、社会のコミュニケーションインフラを担う事業を展開。

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	大阪市中央区高麗橋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	148名（連結。役員、派遣社員及びアルバイト含まず。2025年4月14日現在）
グループ会社	株式会社NNコミュニケーションズ
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

NNコミュニケーションズ　概要

2024年11月に株式会社NNコミュニケーションズの全株式を取得。
当社既存事業とのシナジー効果を狙う。



会 社 名	株式会社NNコミュニケーションズ
本 社	東京都渋谷区代々木3-28-6 いちご西参道ビル7F
設 立	2011年4月15日
社 員 数	46名 （派遣社員及びアルバイト含まず。2025年4月14日現在）

移動通信設備事業

モバイル通信やブロードバンドはじめとする電気通信設備
インフラを一貫体制で支える

取次販売事業

快適なインターネットライフのための光回線サービス提案

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

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

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

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

2020

メジャーアップデート
「**INNOVERA PBX 2.0**」
提供開始

2022

AI オプション
「**Speech Posting**」
「**INNOVERA Text**」
提供開始

2023 Feb.

AIオプション
「**INNOVERA Emotion**」
提供開始

2023 Jun.

東京証券取引所
グロース市場 上場

2023 Oct.

自動応答サービス
「**INNOVERA SMS**」
提供開始

2024 Mar.

出たい電話だけ出る
「**Telful**」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

2024 Nov.

株式会社NNコミュニケーションズの全株式を取得

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、

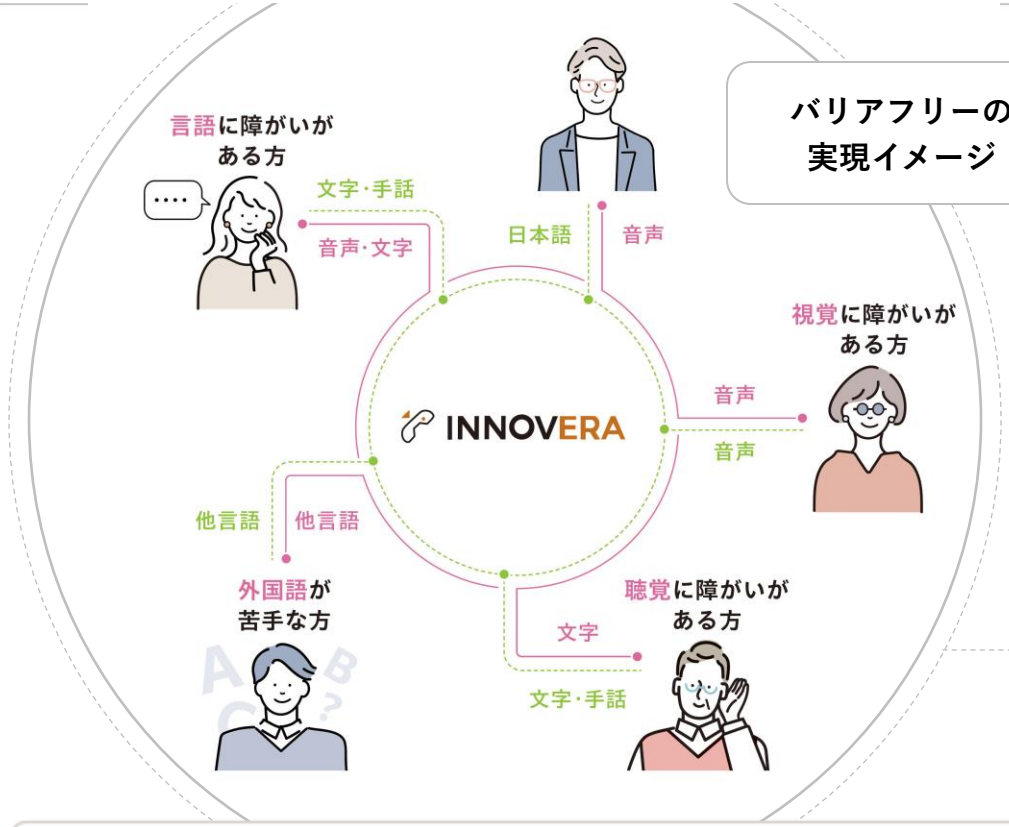
時にはカタチを変え、もっと花を咲かせたい。

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

Communication Barrier Free

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

※ロゴの商標取得済み

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
e**X**change　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」

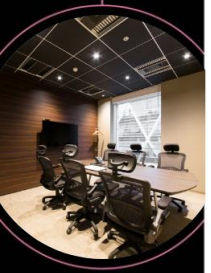
固定電話機能をスマートフォンやPCでそのまま利用できる電話システムを提供。
場所や端末など、固定電話における制約をなくすことで利用企業様に様々なメリットをもたらす。

「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

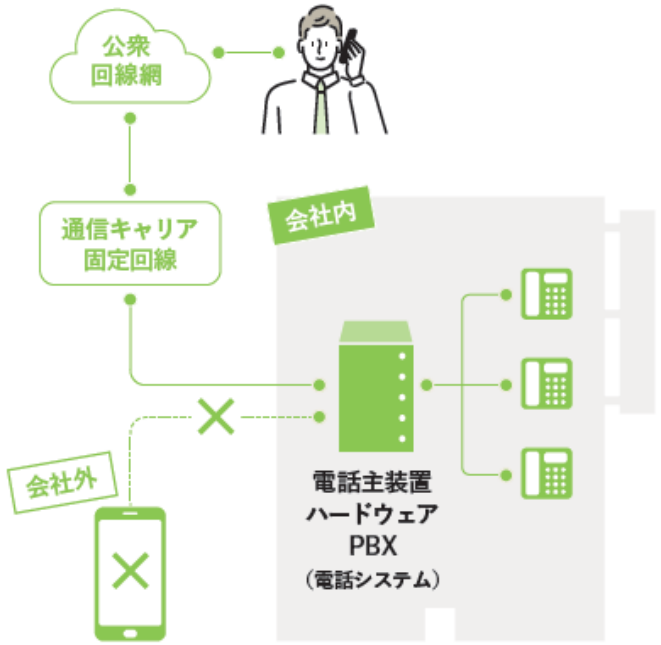
固定電話の制約をなくすことで、固定電話のあり方を根本から変え、様々なメリットを提供

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。

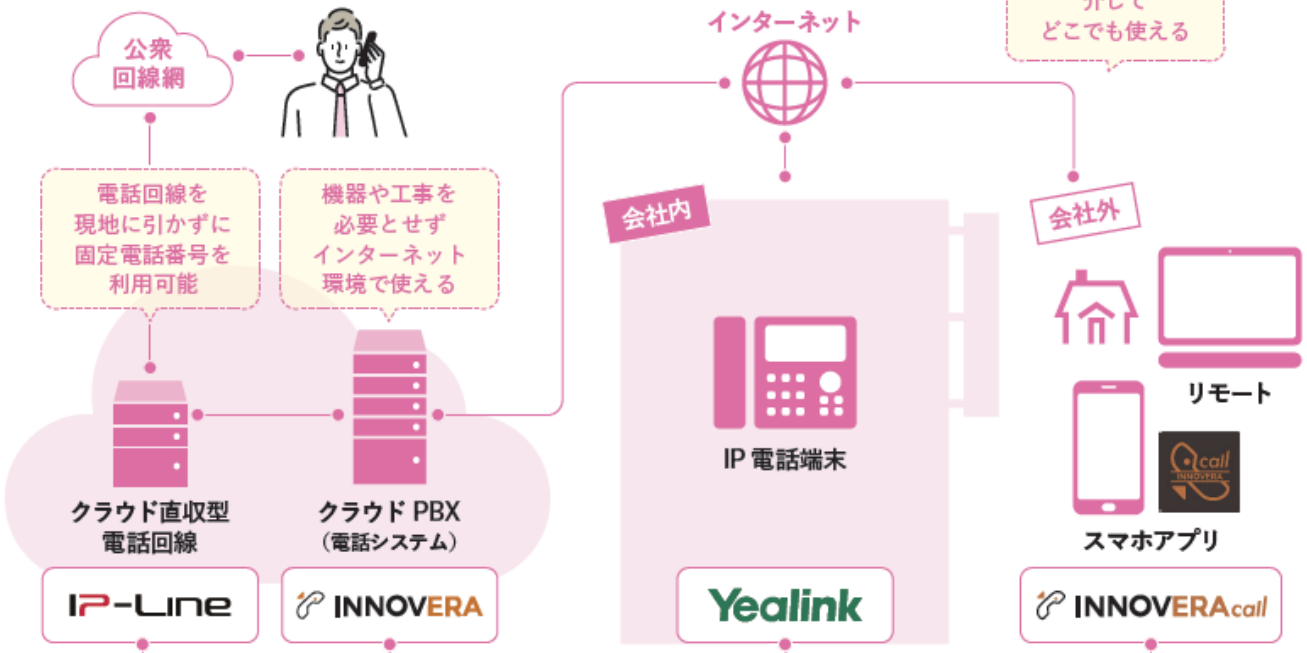


一般的な固定電話システム



「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

02

2025年8月期中間期　決算

連結損益計算書（P/L）

クラウドPBX「INNOVERA」を軸とする音声ソリューション事業の好調およびNNコミュニケーションズのグループインにより増収。
利益は、M&A関連費用などを含む将来的なシナジー効果を見込んだポジティブな先行投資を反映。

（単位：百万円）

	2024年8月期 中間期※	2025年8月期 中間期	構成比
売上高	1,048	1,320	100.0%
売上原価	556	683	51.7%
売上総利益	492	636	48.2%
販管費	429	578	43.8%
営業利益	62	58	4.4%
経常利益	61	56	4.2%
中間純利益	36	30	2.3%

※2024年８月期は連結決算を行っていないため、対前年増減率は記載しておりません。

業績の推移と売上構成比

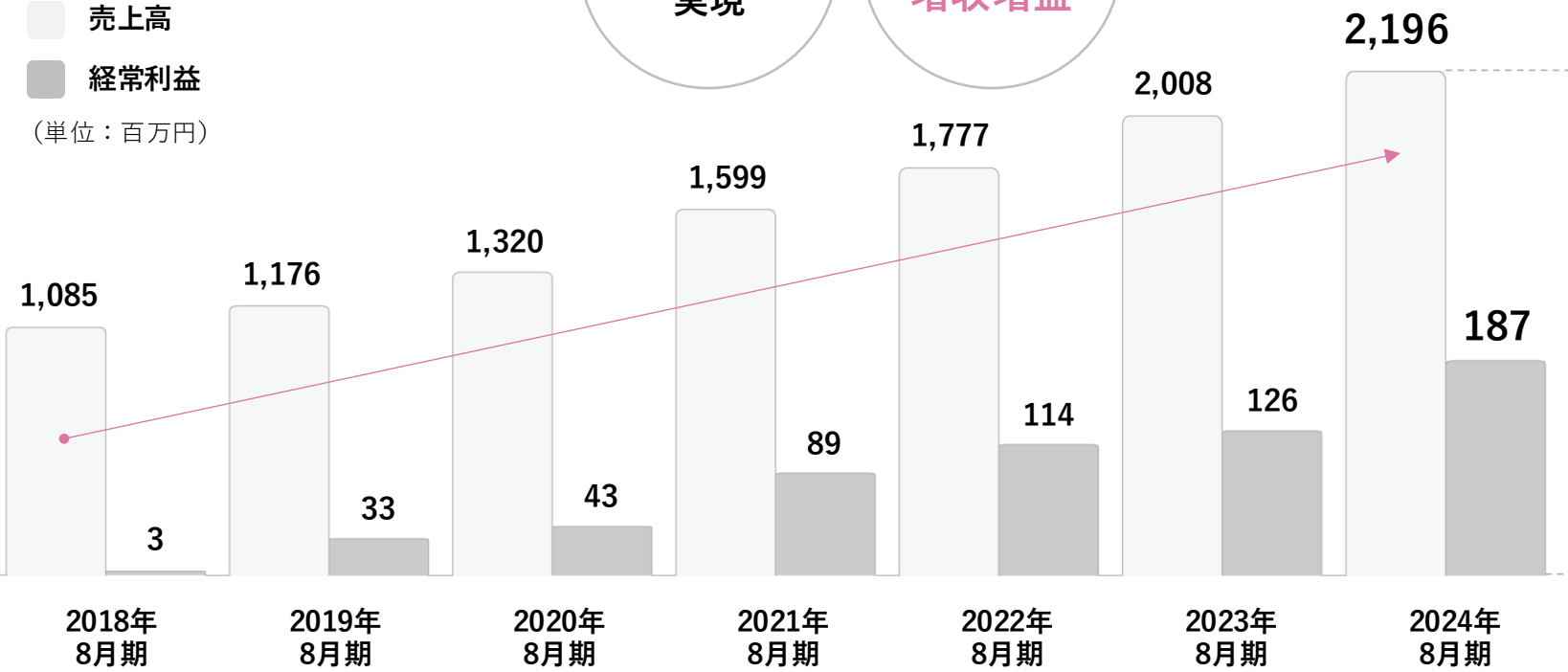
システムと回線によるストック収益が売上高の約8割を占めており、安定的な成長を支えている。
実際に7期連続で増収増益を達成し、今後もストック収益をもとにしたさらなる成長が期待される。

売上高・経常利益の推移

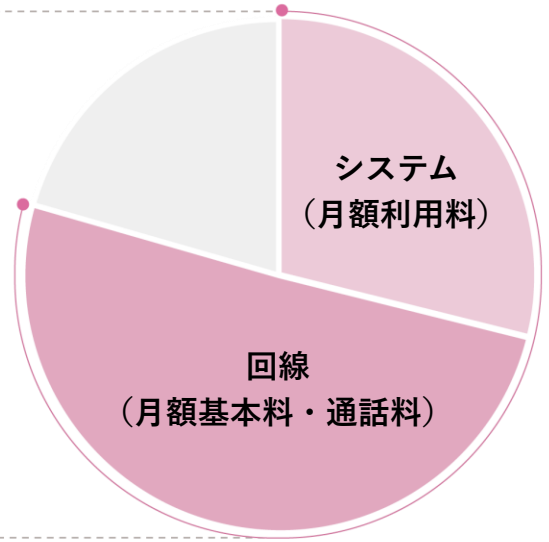
安定成長を実現

7期連続増収増益

売上高
経常利益
（単位：百万円）



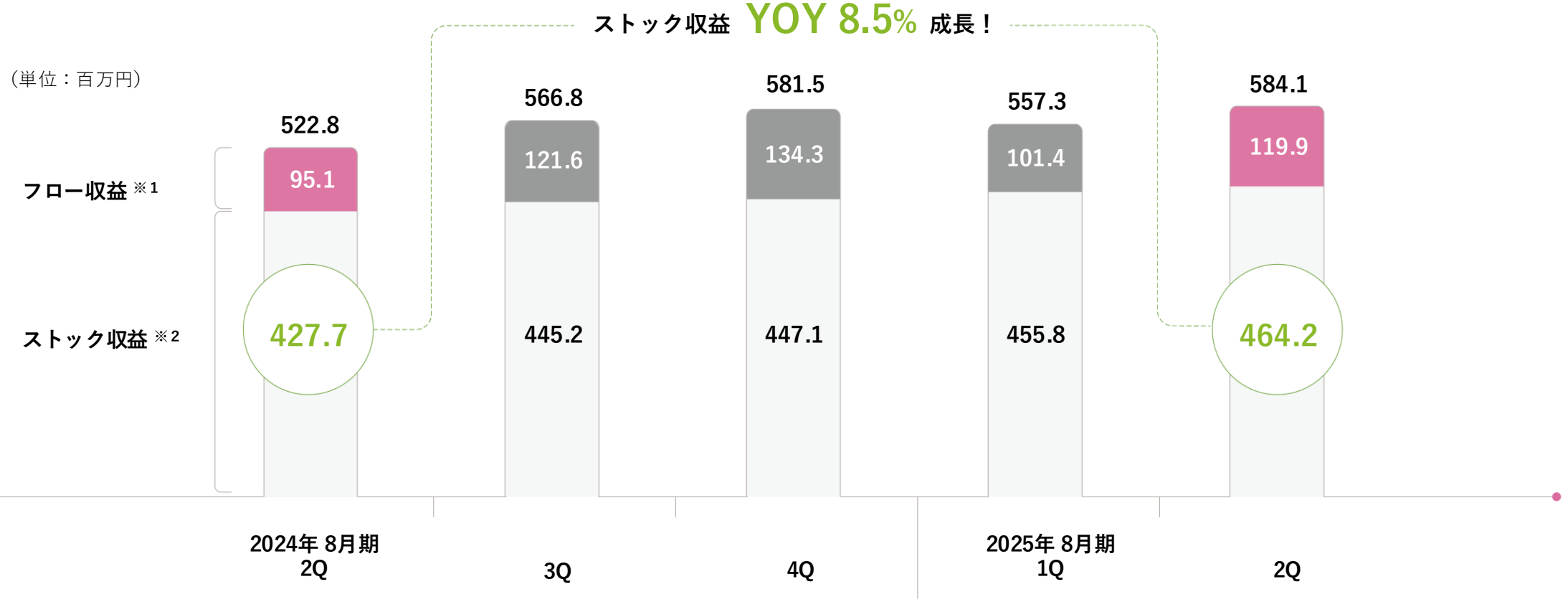
ストック収益※が約8割を占める



※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（単体）の四半期推移

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。

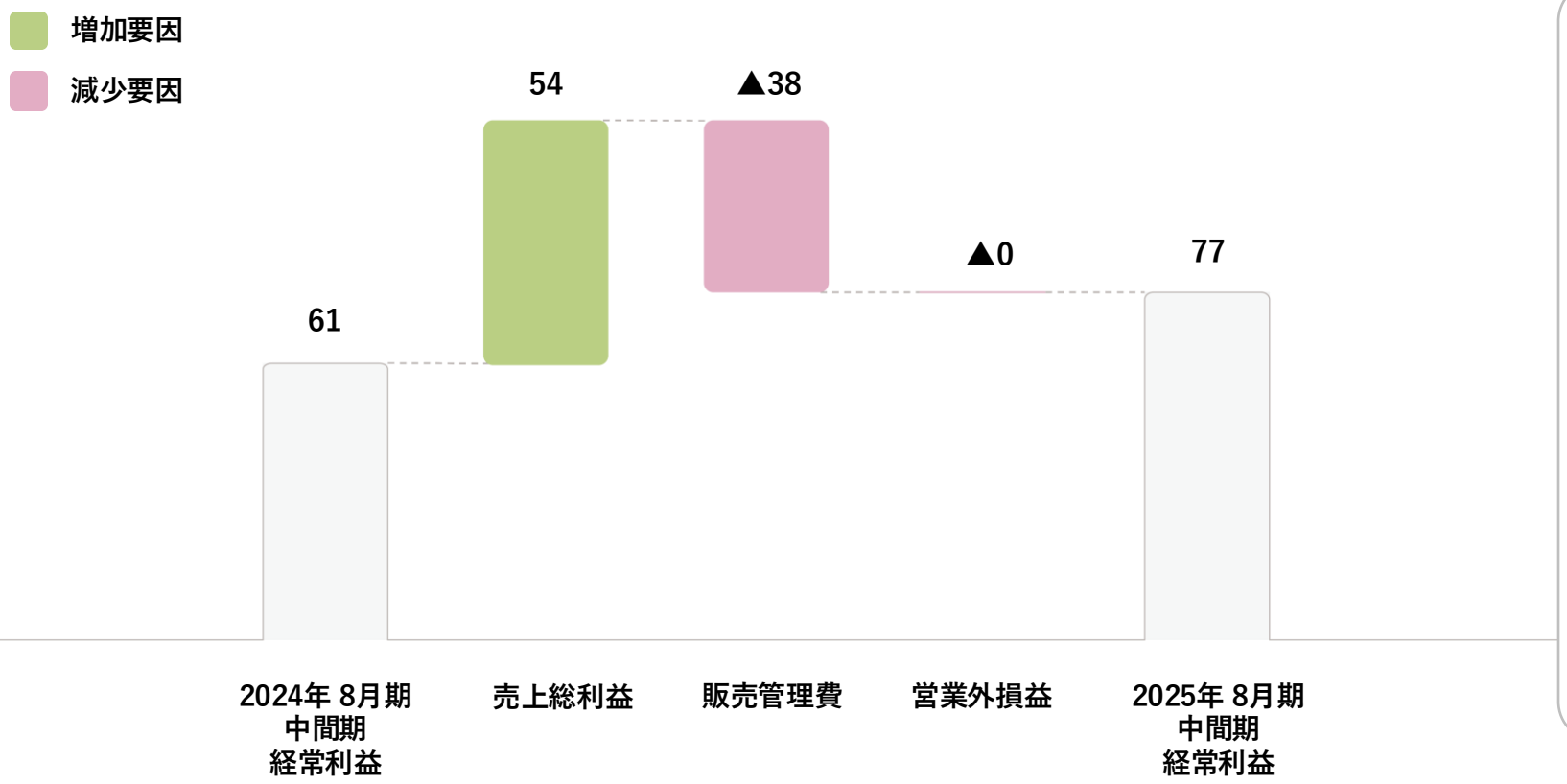


※1 システム及び回線サービスの初期費用及び端末販売、その他の売上高
※2 システム及び回線サービスの初期費用を除いた部分の売上高

経常利益（単体）の前年同期比差異要因

音声ソリューション事業における「INNOVERA」の販売が大きく寄与し、経常利益が改善。

（単位：百万円）



増減内訳

売上総利益

システム利益増加	43
回線利益増加	1
端末利益増加	9
その他利益増加	1

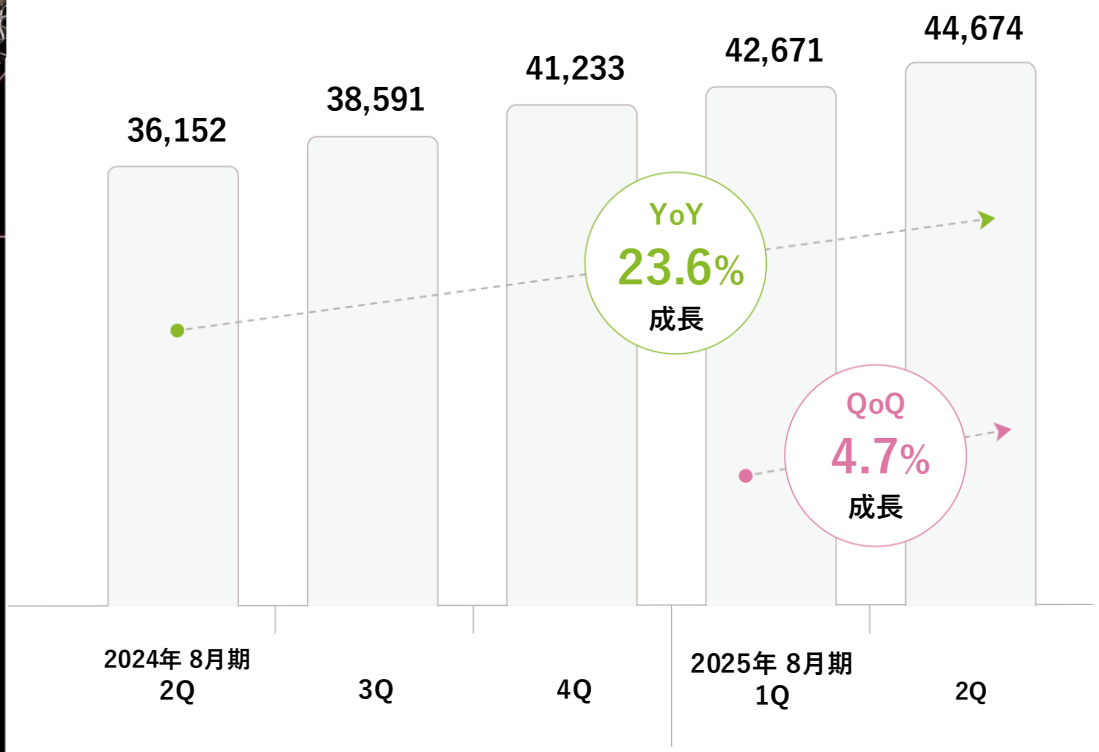
販売管理費

人件費の増加	16
消耗品費の増加	5
広告宣伝費の増加	3
旅費交通費の増加	3
修繕費の増加	3
など	

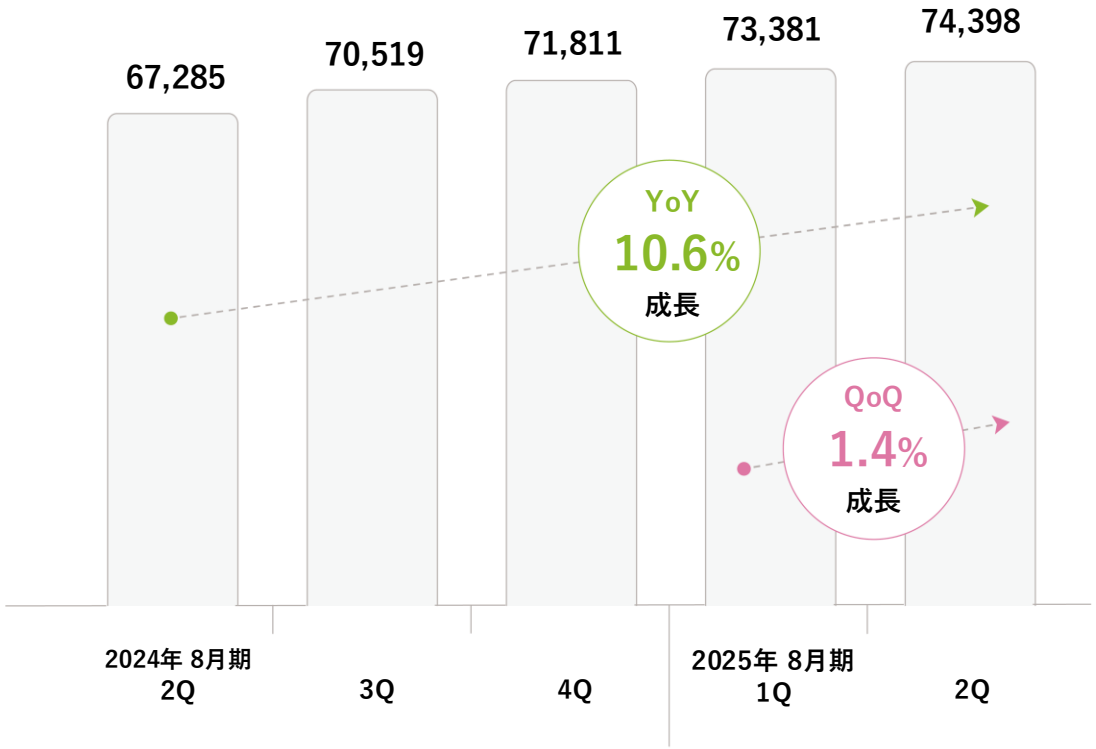
各種KPIの推移①

「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のチャネル数は共に順調に増加。

INNOVERAアカウント数



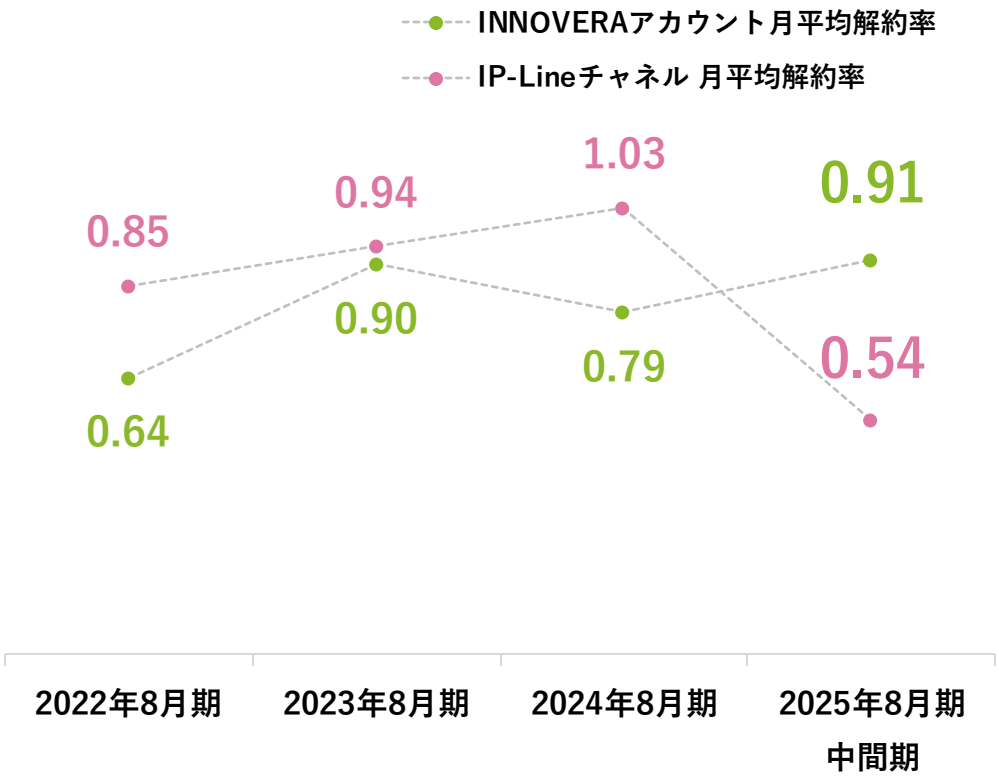
IP-Line チャネル数



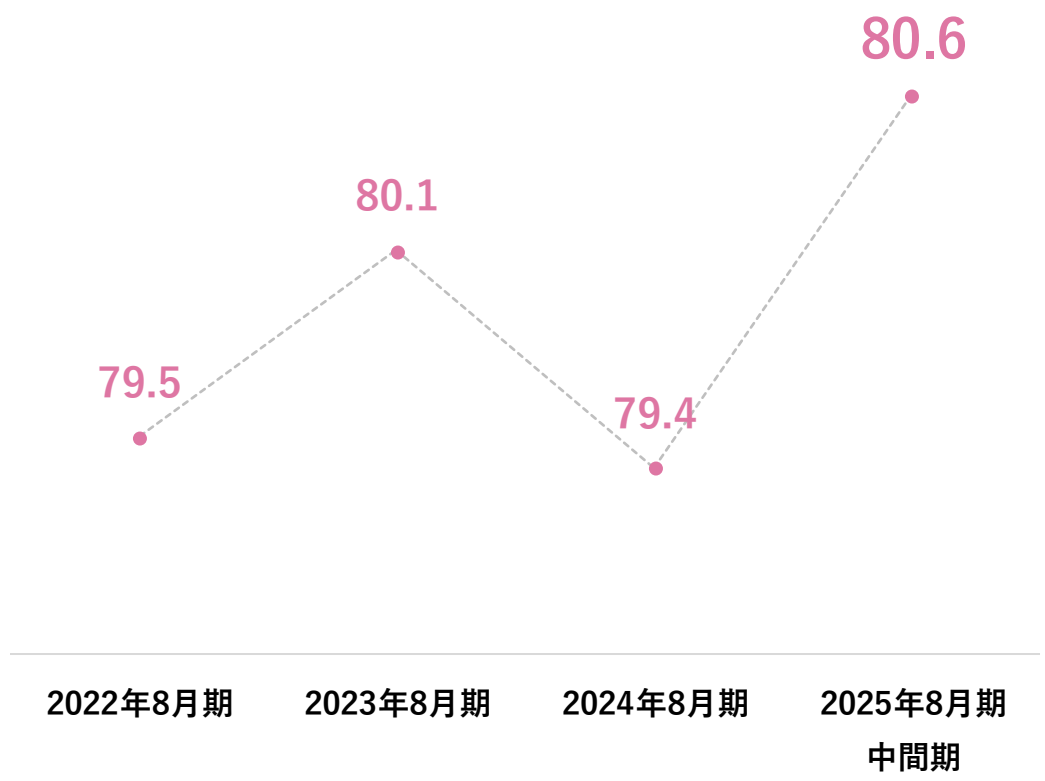
各種KPIの推移②

月平均解約率は1%以下、ストック収入の比率を示すリカーリング率も80%前後で推移し安定傾向。
安定した事業構造であり、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（%）



リカーリング率（%）



2025年8月期　業績予想

2025年8月期1Qより、従来の単体決算から連結決算に移行。
通期の連結業績予想について2025年2月18日に開示し、7期連続の増収増益を見込む。

連結業績予想（2025年2月18日開示）

（単位：百万円）

	2025年8月期　予想	構成比	（参考）2024年8月期　実績
売上高	2,887	100.0%	2,196
営業利益	196	6.8%	190
経常利益	193	6.7%	187
当期純利益	127	4.4%	148

※2024年８月期は連結決算を行っていないため、対前年増減率は記載しておりません。

03

成長戦略

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

1

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。

INNOVERAの販売強化

2

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。

ブランド力の向上

3

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。

M&A戦略

4

「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。

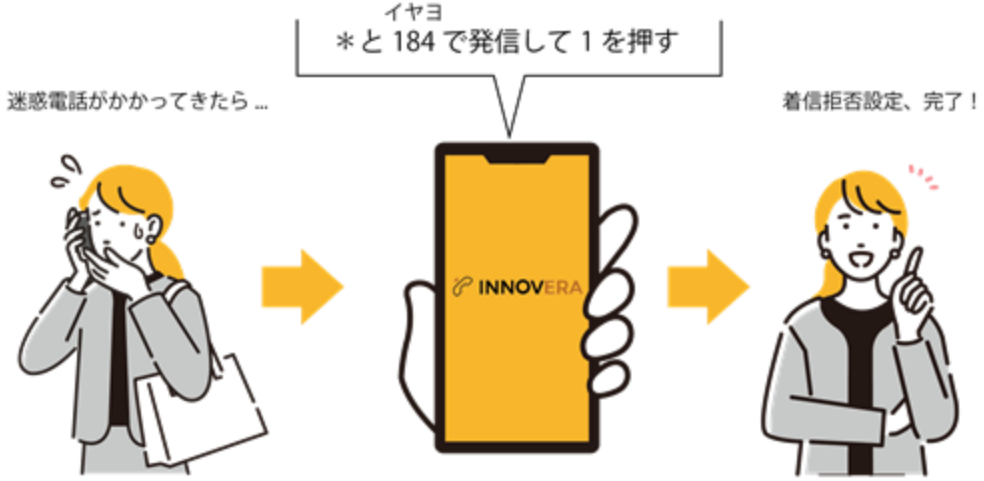
トピック①：「INNOVERA」の機能拡充

クラウドPBX「INNOVERA」において複数のアップデートを実施。
クラウド型ならではの機能拡充により、顧客利便性をさらに向上。

新たな機能アップデート	チュートリアル機能の実装	新たな着信拒否設定機能による迷惑電話対策	PHONE APPLI PEOPLEとの連携による操作負担の軽減	外部サービス連携による着信時連絡先表示機能

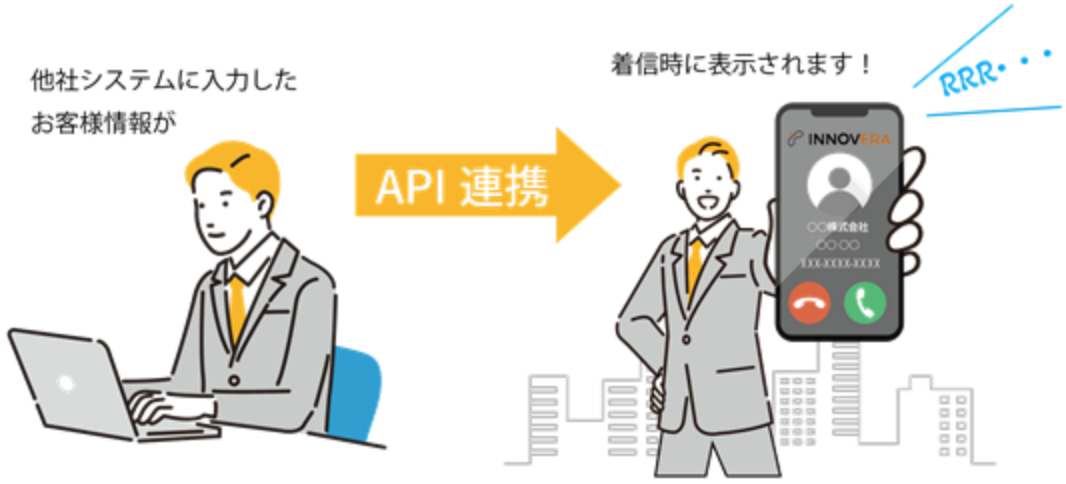
新たな着信拒否設定機能による迷惑電話対策

多くの迷惑電話や営業電話がかかってくることで業務に支障が出ていると感じる企業様が多いこと、また国際電話番号を悪用した特殊詐欺被害も増加傾向にあることから、より便利な着信拒否機能の需要が高まっていると考えリリース。



外部サービス連携による着信時連絡先表示機能

クラウドPBX「INNOVERA」や電話端末自体には連絡先を登録していなくても、外部サービスに登録してあれば、着信時に連絡先が表示される機能です。



トピック②：「Telful」リブランディング・価格改定

働き方の多様化や人手不足といった社会課題に対応し、「Telful（テルフル）」のリブランディングおよび価格改定を実施。
機能の拡充やキャラクターの活用により、個人・法人を問わずより多くの人々に電話のDX化を届けていく。

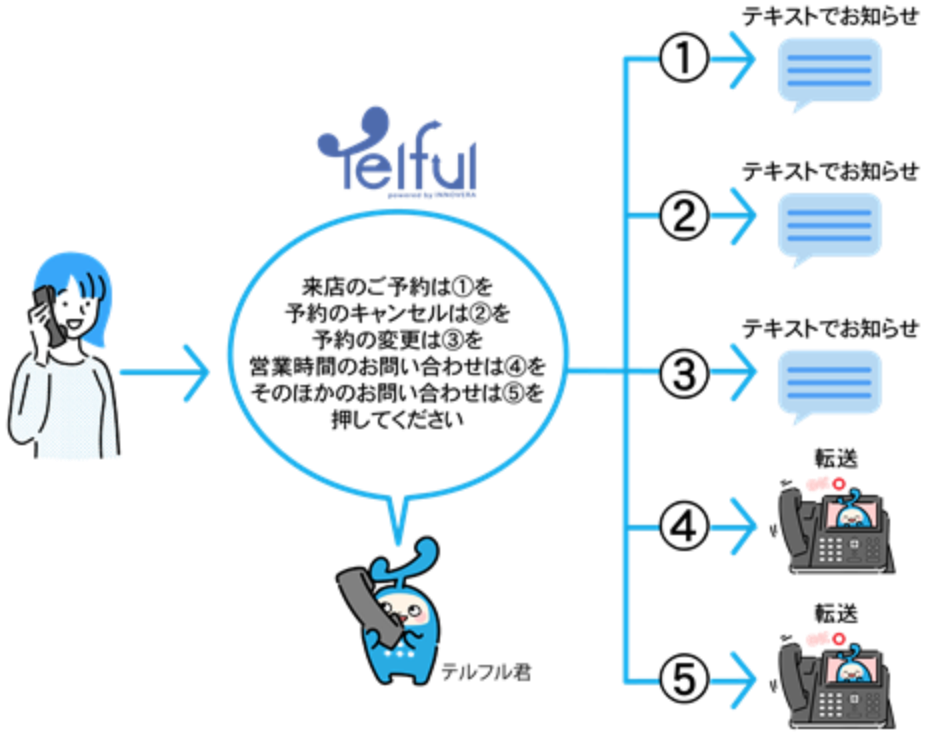
IVR（自動音声応答システム） などの新機能をリリース	月額利用料金を改定 9,500円（税抜）→ 3,980円（税抜）	契約から6ヶ月間の 期間限定キャンペーン開始

新機能のIVR（自動音声応答）とは

IVRとは電話がかかってくると「〇〇へご用の方は1を、お問い合わせの方は2を押してください」などのガイダンスを流し、操作に応じて問い合わせ内容の振り分けや自動応答を行う機能です。電話対応を効率化するための重要なツールとして、昔からコールセンターや企業ではよく利用されており、最近ではクリニックや美容院など店舗にも利用が広がっています。

導入のメリット

休業日や営業時間外も電話受付が可能になり、機会損失の防止やお客様満足度（CS）の向上に効果的です。企業への入電も最初にIVRによって部署ごとに電話が振り分けられ、より効率的な対応が可能になります。
また、メールやチャットでの通知も隙間時間で確認ができ、非常に有用です。



トピック③：「大阪スマートヘルスプロジェクト」支援企業に選出

大阪府スマートシティ戦略部「大阪スマートヘルスプロジェクト」支援企業に選出され、
2月13日（木）開催の「『これからの健康経営®』セミナー＆スマートヘルス・トライアル事業説明会」に出展。

大阪スマートヘルスプロジェクト「Health-O」とは

大阪スマートヘルスプロジェクト「Health-O」は、個人や従業員の健康増進、疾患の予防・治療、リハビリ・介護予防等につながるアプリやサービスを開発する、次世代スマートヘルス分野のスタートアップ支援を行うプロジェクトです。

『これからの健康経営®』セミナー＆スマートヘルス・トライアル事業説明会について

確実な人材確保や持続可能な経営のために、健康経営が企業にとって重要性を増し、継続しやすく効果が測りやすいスマートヘルス・サービスの需要も高まっています。

今回開催される「これからの健康経営®」セミナー＆スマートヘルス・トライアル事業説明会では、健康経営推進に必要な情報提供やサービス紹介、健康経営の専門家による個別相談を実施。スマートヘルス分野のスタートアップとして選出されたプロディライトを含む42 社が登場し、健康経営に役立つサービスを紹介します。

プロディライトが出展する背景

今回のイベントにてメインでご紹介させていただく「INNOVERA Emotion」は、特許取得済みの音声感情分析に関する技術を利用しており、普段の電話業務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・ソリューションです。

コールセンターで働く方など日常業務で電話を多く使用される方のメンタルリスクを予防するための声かけや面談のきっかけ作りに手軽に活用できるシステムとしてご提案させていただきます。

トピック④：ユナイトサービス社に「INNOVERA」を導入

マグチグループ　ユナイトサービス株式会社へのクラウドPBX「INNOVERA」の導入事例を公開。
「INNOVERA」の活用により、コスト削減と電話応対の効率化を実現。

ユナイトサービス株式会社

ユナイトサービス社　概要

ユナイトサービスは、37社のグループ事業会社で構成される総合物流企業マグチグループにおける技術物流事業を担う企業です。全国にネットワークを構築し、エリアを問わず品質の高い物流サービスを提供するだけでなく、大手量販店を中心とした家電製品および家具の配送・設置事業や住設工事事業、リペア事業を展開しています。

導入の背景

ユナイトサービス社は本社の1・2・3階にそれぞれコールセンターを構えており、老朽化したビジネスフォンの交換機の買い替えに約1,000万円のコストを要することから、機能性が高く導入コストも大幅にカットできるクラウドPBX「INNOVERA」をお選びいただきました。

以前は電話をかけたい時には子機を持って静かな部屋まで走ったりしていましたが、スマホを子機として使用できるようになりそのようなことがなくなりました。さらに外出先でも（スマホから）会社番号で発信することが可能になりました。

お得意様ごとに発信する電話番号が決まっているので、導入前はそれぞれの電話機の場所へ移動して架電していました。導入後は1台の端末で複数の電話番号からの発信が可能になり、移動する必要がなくなりました。これがかなりの手間を省くことに繋がっています。

（導入して気づいた利点は）電話帳に3万件も登録できることです。登録数の多い部署ではかなりの効果がありました。席のレイアウト変更時に電話会社などへの連絡が不要になったこともよかったです。

04

株主優待制度導入のお知らせ

pro.delight

株主優待制度の導入

株主の皆様への感謝と企業価値向上を目的とし、株主優待制度を導入。
これにより、株式の投資魅力および流動性の向上を期待。

株主優待制度の概要

①対象株主様

基準日（８月末日及び２月末日）における当社株主名簿に記載または記録された400株（４単元）以上を６ヶ月以上継続して保有されている株主様を対象
なお、初回（2025年８月末日基準）に限り、2025年８月末日の株主名簿に記載または記録された400株（４単元）以上を保有されている株主様を対象

②優待内容

デジタルギフト、各15,000円分（年間合計30,000円分）

③贈呈時期

各基準日から3ヶ月以内に発送。

④優待品の選択方法

「株主優待のご案内」を郵送し、WEB上で希望の品目を選択。

⑤その他

優待制度の内容変更時には速やかにお知らせ。

デジタルギフト（予定）

Amazonギフトカード / QUOカードPay / PayPayマネーライト / dポイント / au PAY ギフトカード / Visa eギフト vanilla/ 図書カードNEXT / Uber Taxi ギフトカード / Uber Eatsギフトカード / Google Play ギフトコード / PlayStation®Store チケット/ DMMプリペイドカード / JALマイレージバンク/ビットコインby bitFlyer/ ビットコイン・ビットコインキャッシュ・リップル・イーサリアム・ライトコイン by CoinTrade

※ 交換先につきましては今後変更の可能性があります。暗号資産についてはお受け取りにあたって暗号資産取引所の口座を開設していただく必要がございます。

プロディライト IR noteのご案内

2024年12月よりIR noteを開設し、多くの上場企業が名を連ねる「IR note マガジン」に参画。
ステークホルダーの皆様に向けて、経営戦略や事業内容をわかりやすく伝えるコンテンツを発信。

ご案内 **プロディライト IR note**

QRコードまたはURLよりご覧ください。

https://note.prodelight.co.jp/

05

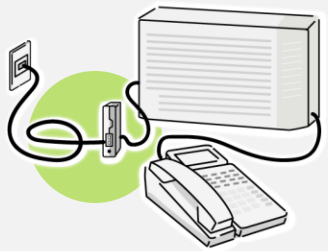
Appendix

pro.delight

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

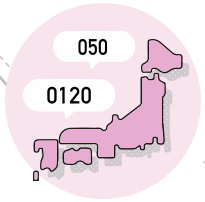
IP-Line

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

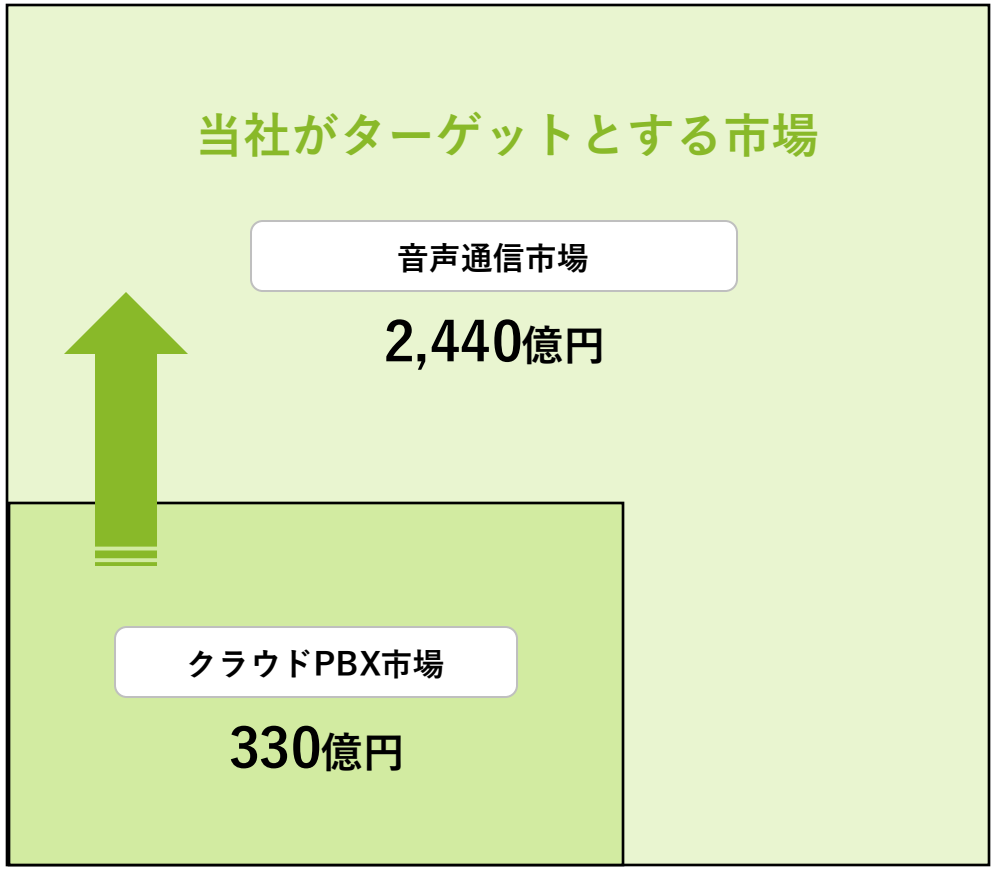
NIMO®

MAXHUB

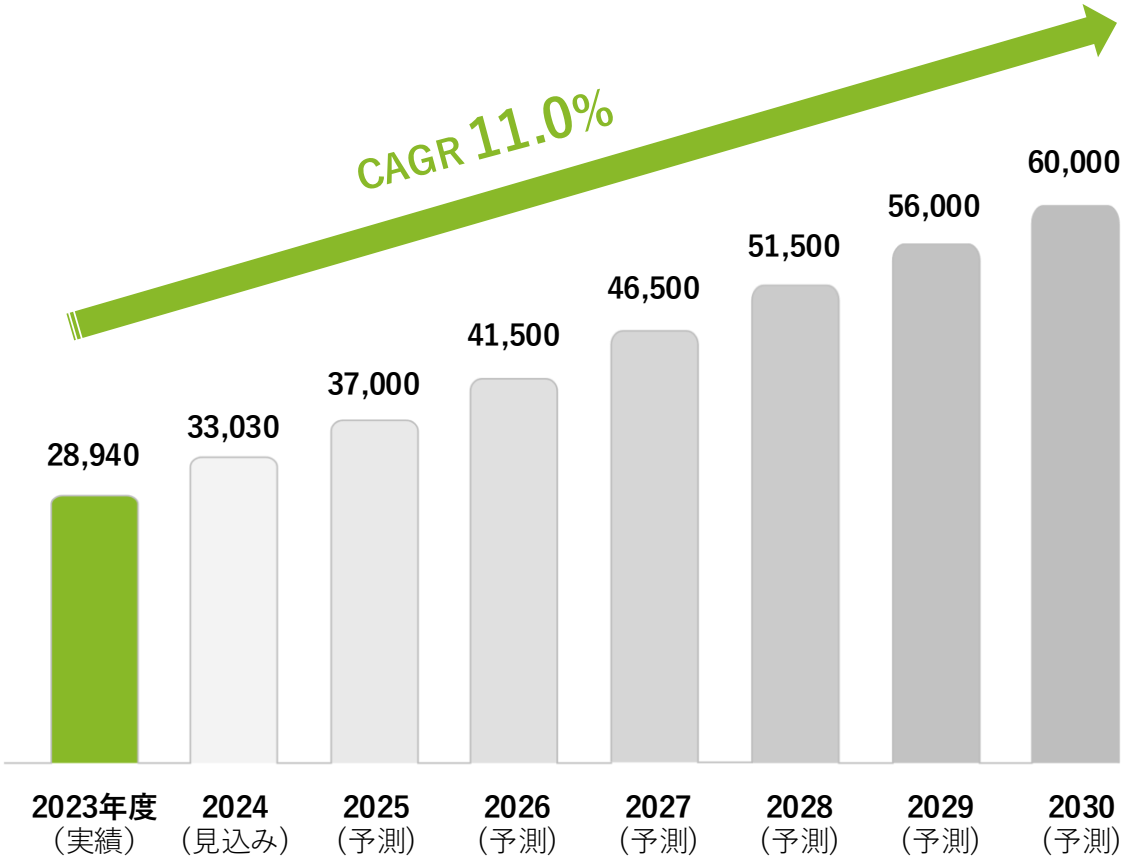
4K表示、1,200万画素カメラや
高機能スピーカーも搭載する
Web会議用大型ディスプレイ

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などを含む音声通信市場（市場規模2,440億円）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(百万円)



出典：富士キメラ総研「2024　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2024年度の見込値

出典：富士キメラ総研「2024　コミュニケーション関連マーケティング調査総覧」

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、今後はIP電話回線が主流となる見込み。
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。

IP電話回線市場 （個人含む）

7,741億円

当社がターゲットとする市場

IP電話回線市場（法人）

3,027億円

IP電話回線市場

050 IP電話サービス市場	**337億円**
0AB～J（市外局番）IP電話サービス市場	**2,690億円**

出典：富士キメラ総研「2024　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2024年度の見込値

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、

プロディライトのポジション

もっと便利に

- **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**

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。

大小含め月1のアップデート

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
INNOVERA SMS
Telful

「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。

Emotion

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
- 電話における顧客応対品質向上の一指標

今後の可能性

音声があるところなら<u>どこでも応用できる</u>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での乗り換え支援、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端末は全てプロディライトが提供

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

自社コーポレートサイト及びSNS
pro.delight

Q＆A情報集約サイト
- **QA Station**

プレスリリース
- **PR TIMES**

適時開示
- **TDnet**

ニュース拡散
- **FISCO**

個人投資家説明会
- **KabuBerry**
- **神戸投資勉強会**
- **湘南投資勉強会**

動画配信プラットフォーム
- **IRTV**

流入

オウンドメディア

プロディライト公式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に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

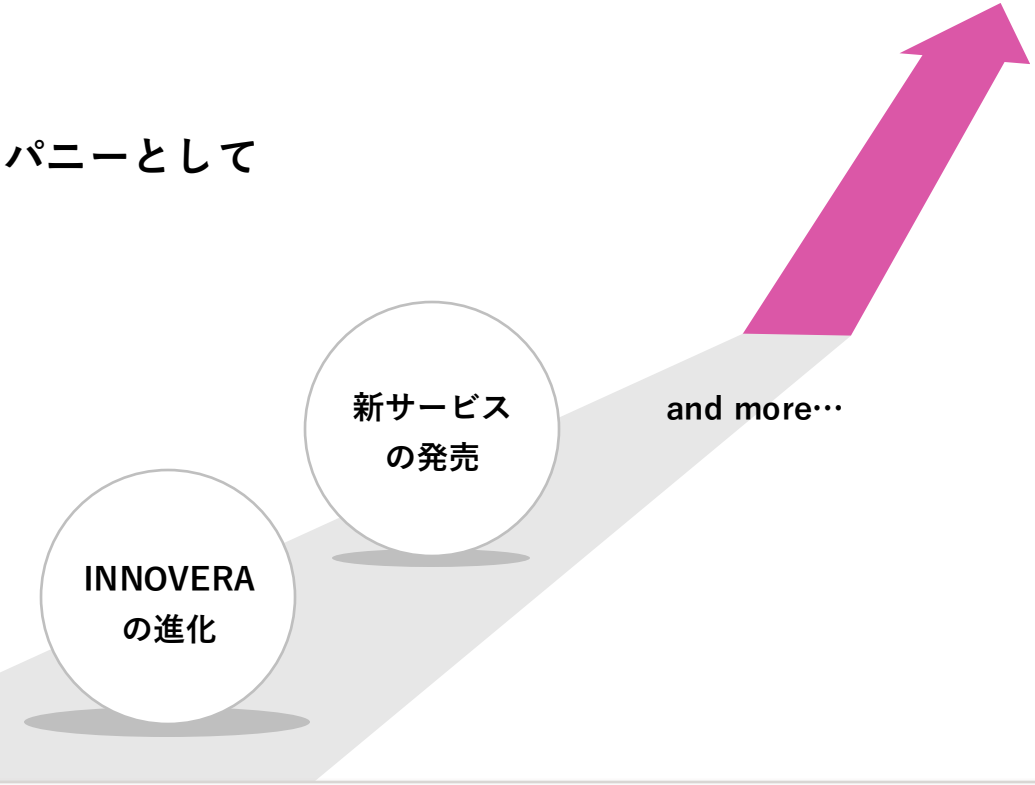
サイトの回遊や
コンバージョン拡大につながるような
INNOVERAの魅力を伝えるコンテンツを作成

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。