

2024年8月期（17期）
第3四半期決算説明資料

Financial Results Briefing

3Q Results

株式会社プロディライト
(証券コード:5580)



 pro.delight

売上・利益

売上高 **16.15** 億円

（前年同期比 + 1.12 億円、+ 7.49%）

経常利益 **1.20** 億円

（・前年同期比、 - 0.06 億円、- 5.20 %
・累計期間での当期第 2 四半期比 経常利益率 + 1.6ポイント）

各種KPI進捗

INNOVERAアカウント数 ※1 総計 **38,591** アカウント
（前年同期比 + 21.0%） ※4

IP-Lineチャンネル数 ※2 総計 **70,519** チャンネル
（前年同期比 + 14.1%） ※4

リカーリング率 ※3 **80.4** %
（前年同期比 + 1.2ポイント） ※5

サマリ

- ・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。クラウドPBX「INNOVERA」での大型案件獲得などによりアカウント増に寄与。リカーリング率も80%以上と高水準
- ・前年は保険解約返戻金の計上があった他、人件費増により経常利益は前年同期比で減少も、システム、回線、端末各サービスともに利益増、さらに累計期間での当期第 2 四半期比より経常利益率が回復
- ・INNOVERAにおける機能追加や他サービスの連携などを進める他、INNOVERAとは別コンセプトのサービス「Telful(テルフル)」販売開始による電話関連サービス範囲の拡大、端末販売における他社との連携など、「電話のDX」を推進するアクションを実行

※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3四半期時点での累計比較

※5 2023年8月期 第3四半期累計期間との比較

01

会社概要

02

2024年8月期 第3四半期 決算

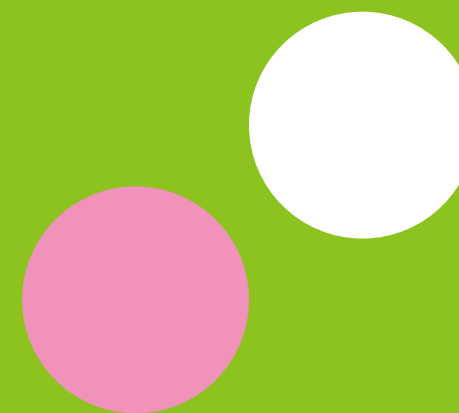
03

2024年8月期 第3四半期 重点指標

04

成長戦略の進捗

01 会社概要





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

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

支店：東京、名古屋、福岡、札幌（サテライトオフィス）

社員数：98名（派遣社員2名及びアルバイト1名含まず、2024年7月現在）

プロディライトのミッション

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。

当社の歩み

2011年

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年

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年

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



2023年6月

東京証券取引所
グロース市場 上場



2024年3月

出たい電話だけ出る
「Telful」提供開始



2008年

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年  INNOVERA

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年

メジャーアップデート
「INNOVERA PBX 2.0」
提供開始

2023年2月

AIオプション
「INNOVERA Emotion」
提供開始



2023年10月

自動応答サービス
「INNOVERA SMS」
提供開始

PBX（ピービーエックス）とは

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

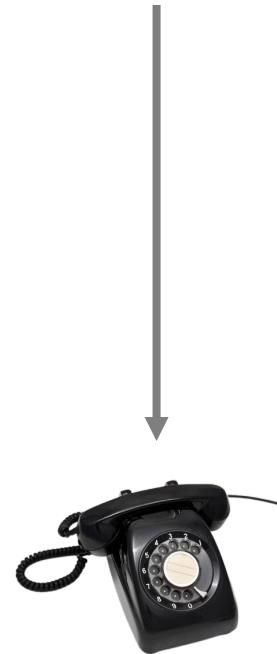
P = Private 構内（屋内）、内部
B = Branch 枝、分岐
X = eXchange 交換、切り替え

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なし

(例) 家庭用電話
 06-6233-4555



一つの番号・回線で
一台のみ

PBXあり

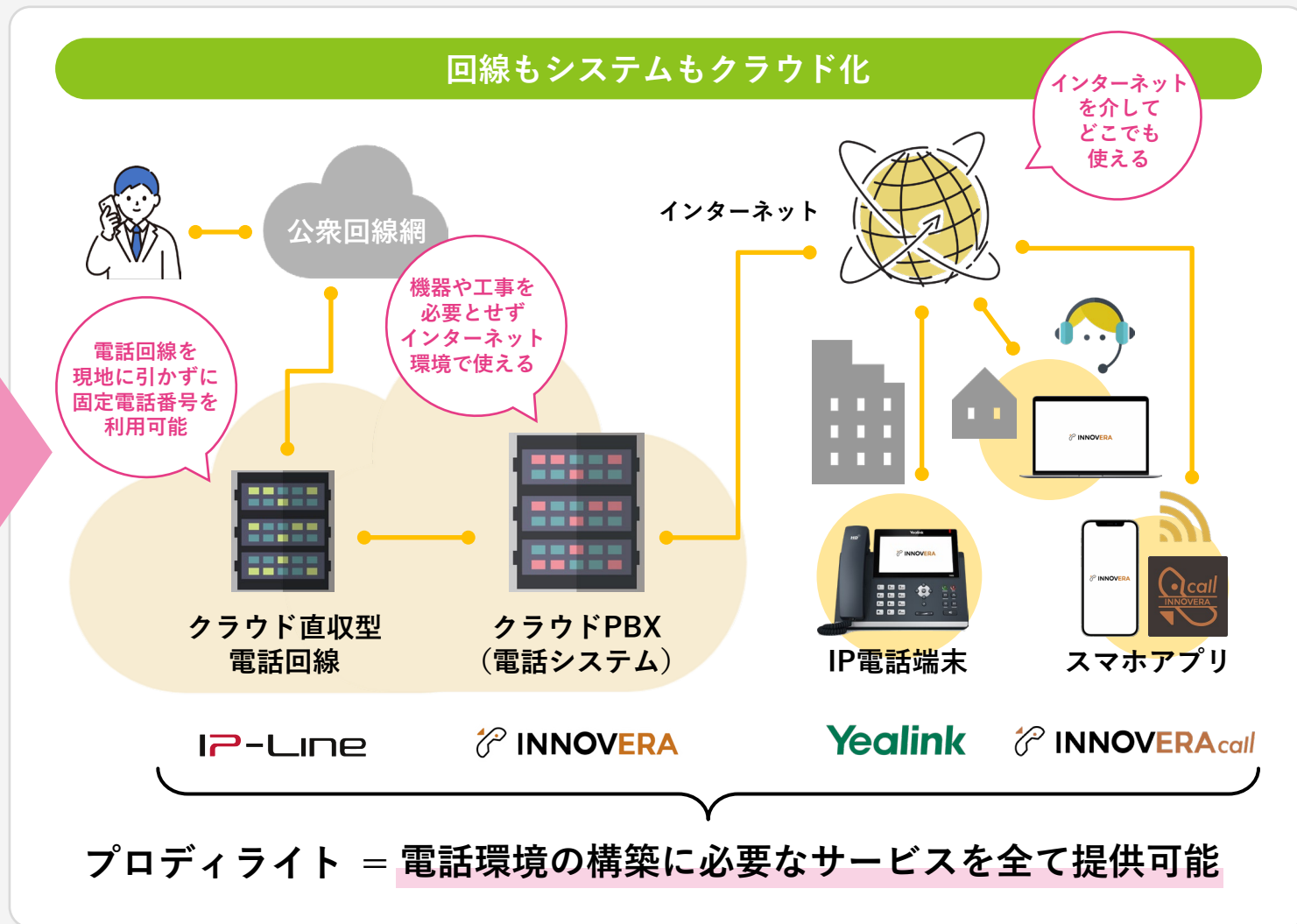
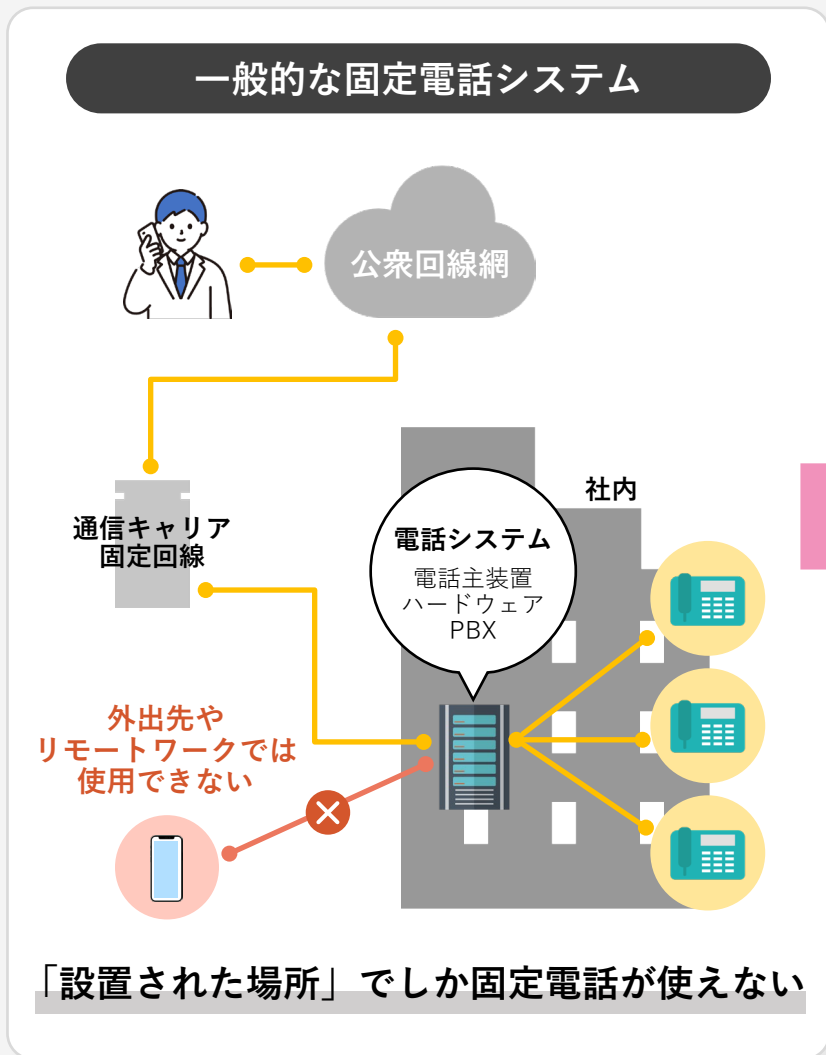
(例) ビジネスフォン
 06-6233-4555



一つの番号・回線を複数台で使えて
便利な機能も搭載

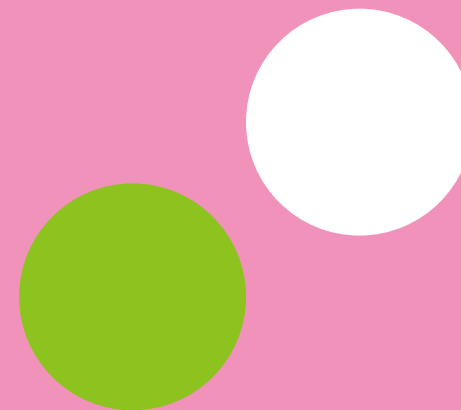
クラウド電話システムで進める「電話のDX」

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。



02

2024年8月期 第3四半期 決算



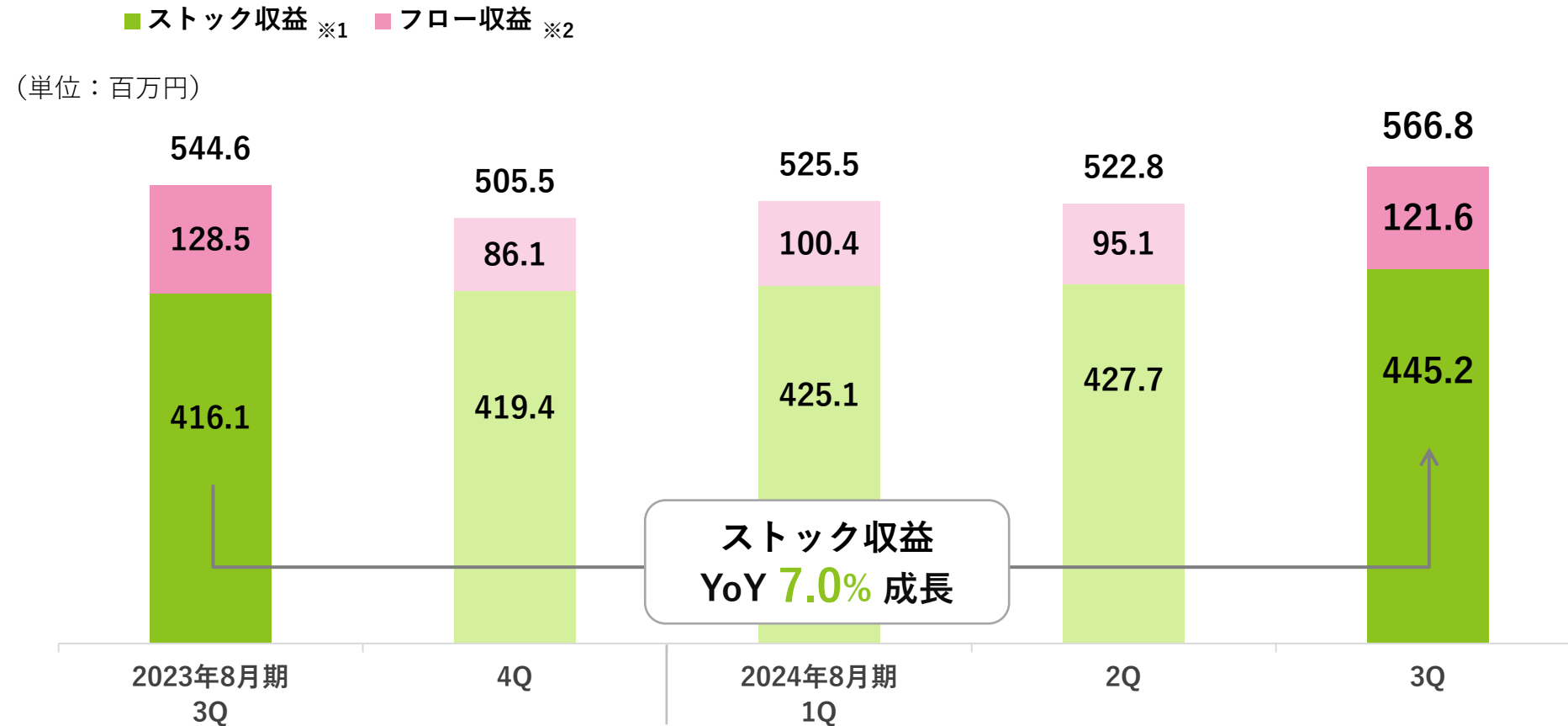
損益計算書(P/L)

主力サービス「INNOVERA」を中心とした「電話のワンストップ・ソリューション」の販売好調により、売上高を牽引。上半期は経常利益率が落ち込んだものの、3Qは回復し累計期間で7.4%（累計期間での2Q比率+1.6ポイント）となった。

(単位：百万円)	2023年8月期 3Q	2024年8月期 3Q	構成比	前年同期比
売上高	1,502	1,615	100.0%	107.5 %
売上原価	772	847	52.4 %	109.7 %
売上総利益	730	767	47.5 %	105.2 %
販管費	606	644	39.9 %	106.4 %
営業利益	123	122	7.5 %	99.3 %
経常利益	127	120	7.4 %	94.8 %
四半期純利益	81	80	4.9 %	99.5 %

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を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

経常利益の前年同期比差異要因

前年は保険解約返戻金の計上があった他、人件費増により経常利益は前年同期比で減少。

(単位：百万円)



Point

■ 売上総利益内訳

システム利益増加	25百万円
回線利益増加	16百万円
端末利益増加	1百万円
その他利益減少	△ 4百万円

■ 販管費内訳

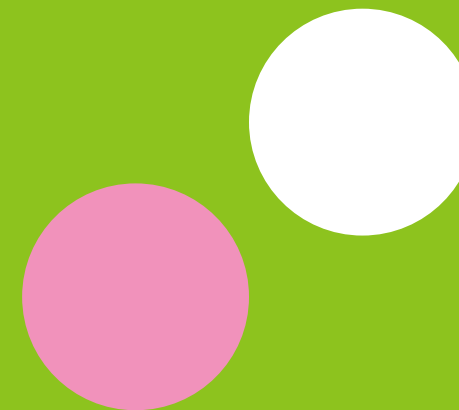
人件費の増加	28百万円
採用教育費の増加	6百万円
広告宣伝費の増加	2百万円

■ 営業外損益

保険解約返戻金減少	△ 12百万円
上場関連費用減少	4百万円
支払利息減少	1百万円

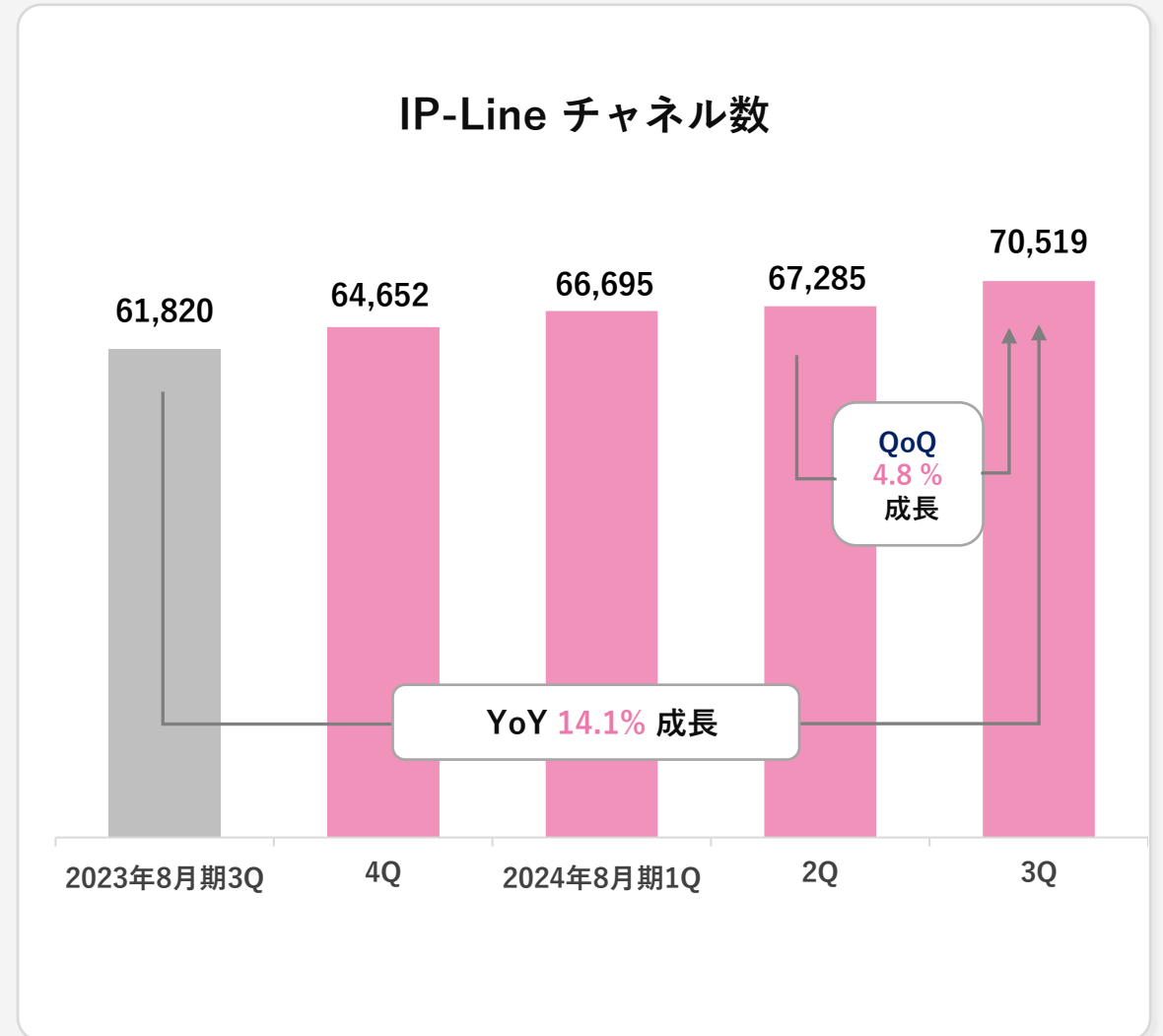
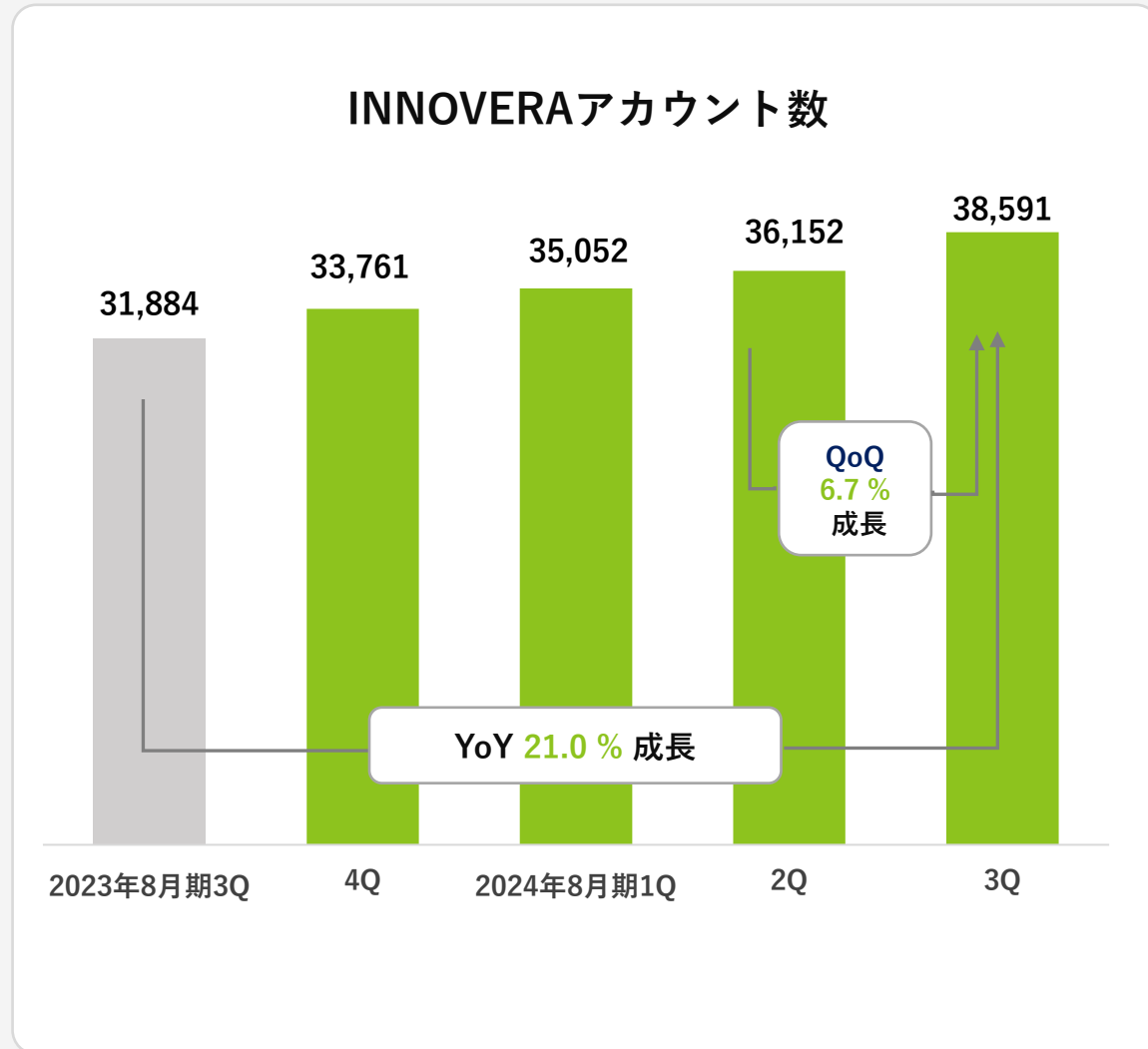
03

2024年8月期 第3四半期 重点指標



各種KPIの推移①

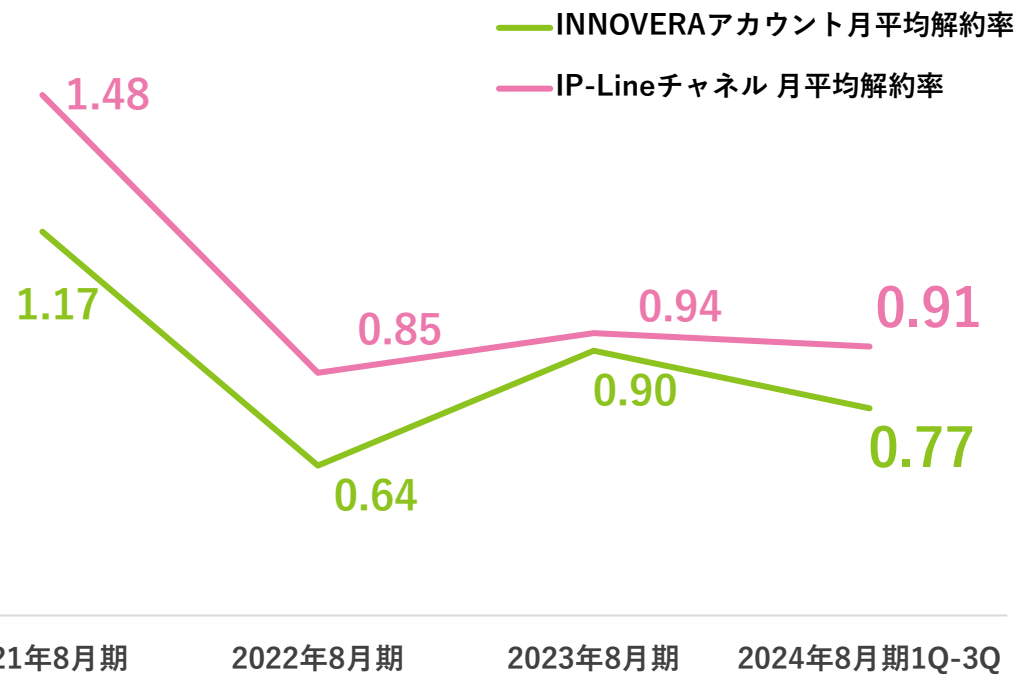
INNOVERAのユーザー数を表すアカウント数、電話回線の同時通話数を表すIP-Lineのチャンネル数共に順調に増加。



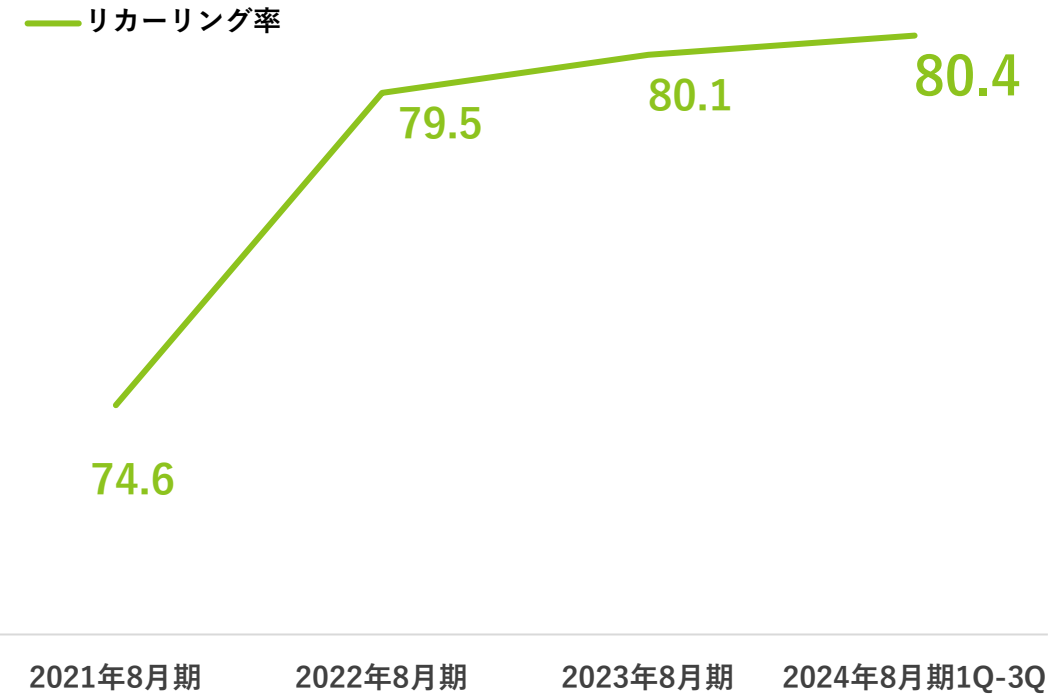
各種KPIの推移②

月平均解約率を1%未満で維持、ストック収入の比率を示すリカーリング率も順調に上昇。
安定した事業かつ今後の収益獲得への寄与を期待。

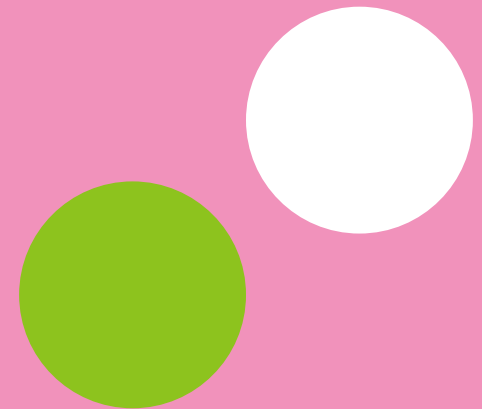
月平均解約率の推移 (%)



リカーリング率 (%)



04 成長戦略の進捗



プロディライトの成長戦略

前期に引き続き4つの柱から成り立つ成長戦略に沿ったアクションを実行。

主力サービス「INNOVERA」の進化

機能追加や他企業との連携など、主力サービスであるINNOVERAをより便利にする取り組みを加速



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



パートナーシップの強化

パートナー企業との協業により、INNOVERAの普及を加速



ブランド力の向上

積極的な情報発信やスポンサーイベントへの参加を行いブランド力を強化



TOPIC ①：出たい電話だけ出る「Telful（テルフル）」を発売

わずらわしい電話をシャットアウトし、顧客対応と業務の効率化を両立させた新サービス「Telful（テルフル） powered by INNOVERA」の提供を開始。ストック収益のさらなる拡大を目指す。

Telful（テルフル）は、「出たい電話だけ出る」をコンセプトにした革新的な電話システムです。初めてかかってくる番号や出たくない番号からの電話をテキストメッセージで確認することにより、電話対応の品質を保ちながら、電話業務の負担を軽減し、業務効率化を実現します。



特定の課題解決に特化したシステムにより、ストック収益の拡大を目指す

TOPIC ②：親和性の高い企業との協業を推進

AI関連企業との連携の他、新しい試みとして当社が国内総代理店を務めるYealink社の電話端末での協業も進めた。

トビラシステムズ、長塚電話工業所の 2社との協業で電話のDXを支援

2024年4月 協業を発表

トビラシステムズ社の「トビラフォンCloud」ご利用のエンドユーザーに対し、当社がパートナーの長塚電話工業所社を通じ、Yealink社製の据え置き型のSIP端末（電話機）を供給する体制を構築しました。



「ミライAI」と連携

2024年5月 連携を発表

自動対応サービス「ミライAI」※との連携により、INNOVERAのさらなる販路拡大と、ブランド力の向上を目指します。

※株式会社ソフナーが提供するクラウド型電話AIサービス

JAPAN AI社と 新サービス開発で業務提携

2024年1月 業務提携契約を締結

JAPAN AI※が持つAI技術と、ジーニーが持つマーケティングプラットフォームのノウハウを融合させたシステムを開発していきます。

※JAPAN AIは株式会社ジーニーのグループ会社

TOPIC ③：大分ケーブルテレコム社とパートナー契約

パートナープログラムに沿った各班活動の一環として、地方のパートナーを開拓。各地域に密着し、顧客発掘、販売、導入、サポートそれぞれが行える体制構築を目指す。

2024年3月 パートナー契約を締結

J:COM 大分ケーブルテレコム株式会社

大分県にてケーブルテレビ（有線テレビジョン放送）・インターネット・モバイル事業などを展開する大分ケーブルテレコム株式会社と販売パートナー契約を締結しました。



パートナープログラムとは

パートナー企業様のメリット

- 革新的な電話システムINNOVERAを自社商品クロスセル商品として販売可能
- プロディライトの充実したサポートや支援、情報提供を受けられる

当社のメリット

- INNOVERAの普及や販売を加速できる
- パートナー経由で収益を確保できる

パートナー様とともに、INNOVERAの販売・普及を拡大していく

TOPIC ④：エンタープライズ向けの案件が進捗

INNOVERAの機能拡充やパートナーの拡大により、1案件あたりのアカウント数が大規模な複数の案件が進捗。これにより、第4四半期及び2025年8月期以降の業績に寄与していく見込み。

スモールビジネス向けで
積み上げてきた実績をもとに、
エンタープライズ向けの
提案を加速



ビジネスフォン業界に古くから実績を持つパートナー様と共に、クラウドPBXのリーディングを目指し拡販活動を進めていきます

TOPIC ⑤：「電話のDX」ロゴを商標登録

INNOVERAをはじめとした当社ソリューションのブランディングとプレゼンス向上のためロゴを商標登録。

2024年5月 商標登録

商標登録の背景

コロナ禍を機に企業の業務DX化を推進するため、
クラウドPBX「INNOVERA」を開発・提供し、固定電話・ビジネスフォン分野でのDX化を推進

➡ クラウドPBXの国内リーディングカンパニーとなることを目指し、「電話のDX」を商標登録

プロモーションや販促資料などに活用し、電話のDXを推進





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。