

Financial Results Briefing

2026年8月期（19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)

pro.delight



2026年8月期（19期） 中間期 決算ハイライト



連結売上高・利益

売上高 **1,524** 百万円 前年同期比 +204 百万円、+15.4%

経常利益 **19** 百万円 前年同期比 △38百万円、△65.7%

中間純利益 **△18** 百万円 前年同期比 △49百万円

各種KPI進捗

INNOVERAアカウント数 ※1 総計 **52,952** アカウント
前年同期比 +18.5%

IP-Lineチャンネル数 ※2 総計 **77,391** チャンネル
前年同期比 +4.0%

リカーリング率 ※3 **82.2** %
前四半期比 +0.6ポイント

サマリ

- クラウドPBX「INNOVERA」を中核とする音声ソリューション事業が順調に拡大。主力サービスの成長を背景に、売上高は前年同期比15.5%増と堅調に推移。アカウント数もKPI目標である成長率18%を達成し、クラウドPBX市場における確固たるポジションを着実に確立
- 取次販売事業の構造的変化を背景に利益が減少。市場成熟や販売条件の変化、集客環境の変動により収益性が低下し、経常利益および中間純利益は前年比で大きく減少
- 連結ベースでの利益への影響を踏まえ、取次販売事業の今後について検証を開始。規模・収益性・投資効率の観点から、事業の最適なあり方を検討

※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 2026年8月期中間期 決算
- 03 成長戦略の進捗
- 04 Appendix



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	148名（連結。役員、派遣社員及びアルバイト含まず。2026年4月現在）
グループ会社	株式会社NNコミュニケーションズ
事業	音声ソリューション事業、移動通信設備事業、取次販売事業



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		2023 Jun.	東京証券取引所 グロース市場 上場	
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		2023 Oct.	自動応答サービス 「INNOVERA SMS」提供開始	
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		2024 Mar.	出たい電話だけ出る 「Telful」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		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	
2020	メジャーアップデート 「INNOVERA PBX 2.0」提供開始		2024 Nov.	株式会社NNコミュニケーションズ の全株式を取得	
2022	AI オプション 「Speech Posting」 「INNOVERA Text」提供開始		2025 July.	株式会社OmniGridより BizTAP IVR事業及び BizTAP事業を譲受	
2023 Feb.	AIオプション 「INNOVERA Emotion」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。

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。



プロディライトグループの事業概要

クラウドPBXを展開する音声ソリューション事業を中心として、
ネットワーク構築工事を行う移動通信設備事業、関電ガスや光回線の販売を行う取次販売事業の計3事業を展開。



音声ソリューション事業

クラウドPBX「INNOVERA」を主力サービスとし、電話環境の構築に必要なシステム、回線、端末をワンストップで提供。テレワークや分散拠点にも対応した柔軟な通信環境を構築し、企業のコスト削減や業務効率化を実現している。



移動通信設備事業

大手通信キャリア向けに、携帯基地局アンテナの設置工事や、施設内の通信ネットワーク構築工事を手掛ける。

モバイル通信やブロードバンドなど、電気通信設備インフラを一貫した体制で支えている。



取次販売事業

関電ガスや光回線などのサービスについて、代理店として販売・取次を行う。

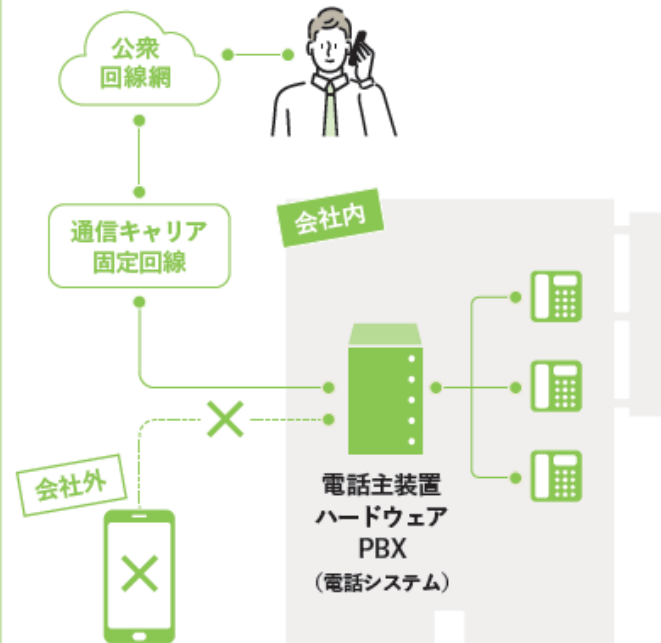
各種キャンペーンや、快適なインターネット環境を実現するための光回線サービスを積極的に提案し、顧客のライフスタイルに合わせたソリューションを提供。

クラウドPBX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。

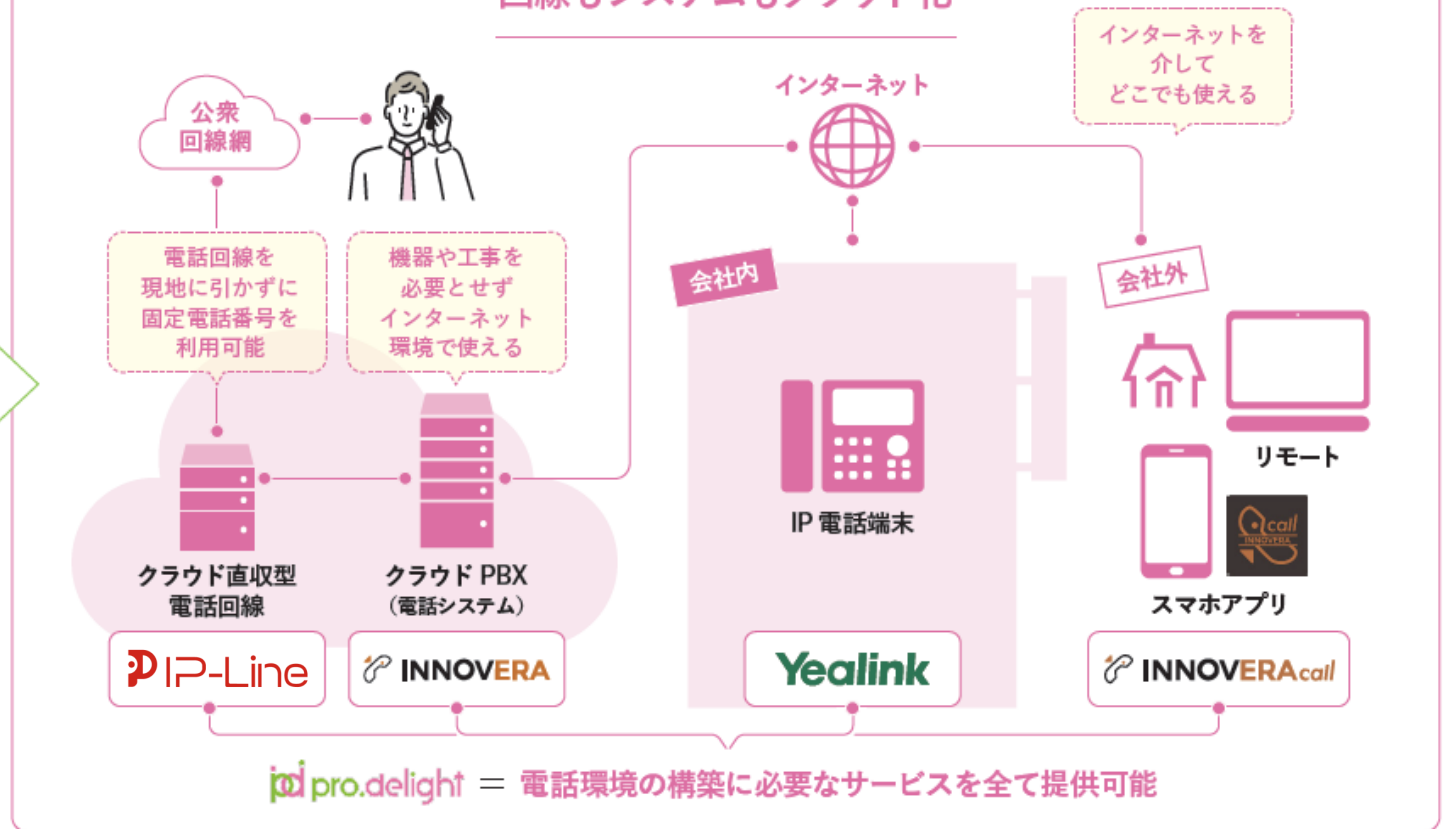


一般的な固定電話システム



「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



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。



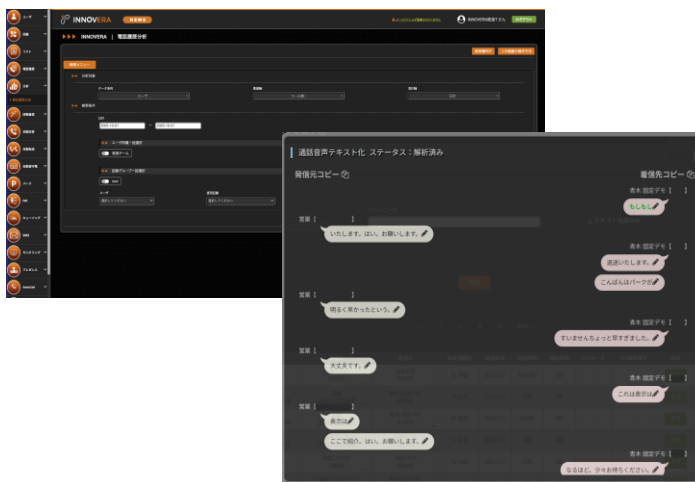
回線、システム、端末を全て提供

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。**



使いやすさを最優先した設計

国産であることにこだわり、**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。**



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持ち、幅広い顧客へのアプローチが可能です。



Ardent

ranet

office busters

Taico
タイコ株式会社

大塚商会

EMISSION

応電電気株式会社

Asumairu Com

JUST LINK

Yamacoh Inc.



02

2026年8月期中間期 決算

2026年8月期中間期 連結損益計算書



売上高は増収を確保する一方、取次販売事業における収益性低下が利益を押し下げ。
成長投資に伴う販管費増加もあり、営業利益・経常利益は減益となった。

(単位：百万円)

	2025年8月期中間期	2026年8月期中間期	構成比	前年同期比
売上高	1,320	1,524	100.0%	15.5%
売上原価	683	823	54.0%	20.5%
売上総利益	636	700	45.9%	10.1%
販管費	577	679	44.6%	17.7%
営業利益	59	21	1.4%	▲64.4%
経常利益	57	19	1.2%	▲66.7%
中間純利益	31	▲18	—	—

セグメント別業績

音声ソリューション事業および移動通信設備事業が増収を牽引。
一方、取次販売事業の縮小により、セグメント間で収益動向に差が生じた。



売上高 (単位：百万円)	2025年8月期中間期	2026年8月期中間期	前年同期差	前年同期比
音声ソリューション	1,130	1,308	178	+15.8%
移動通信設備	146	187	41	+28.5%
取次販売	44	28	▲16	▲36.7%

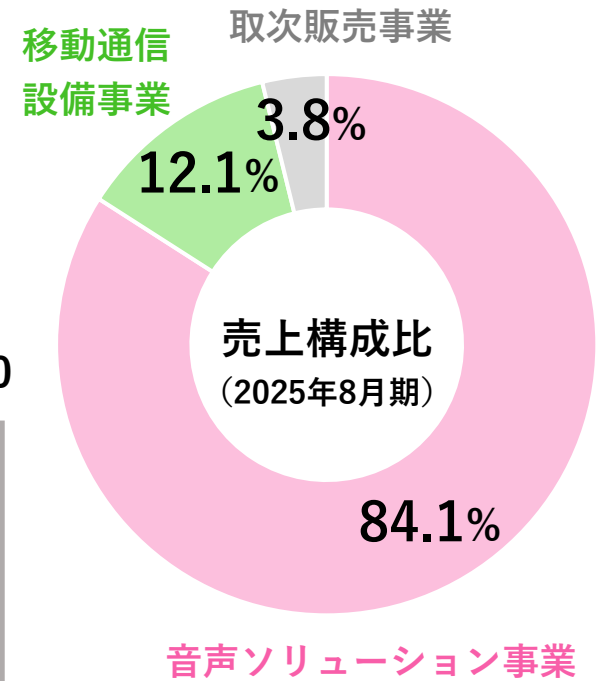
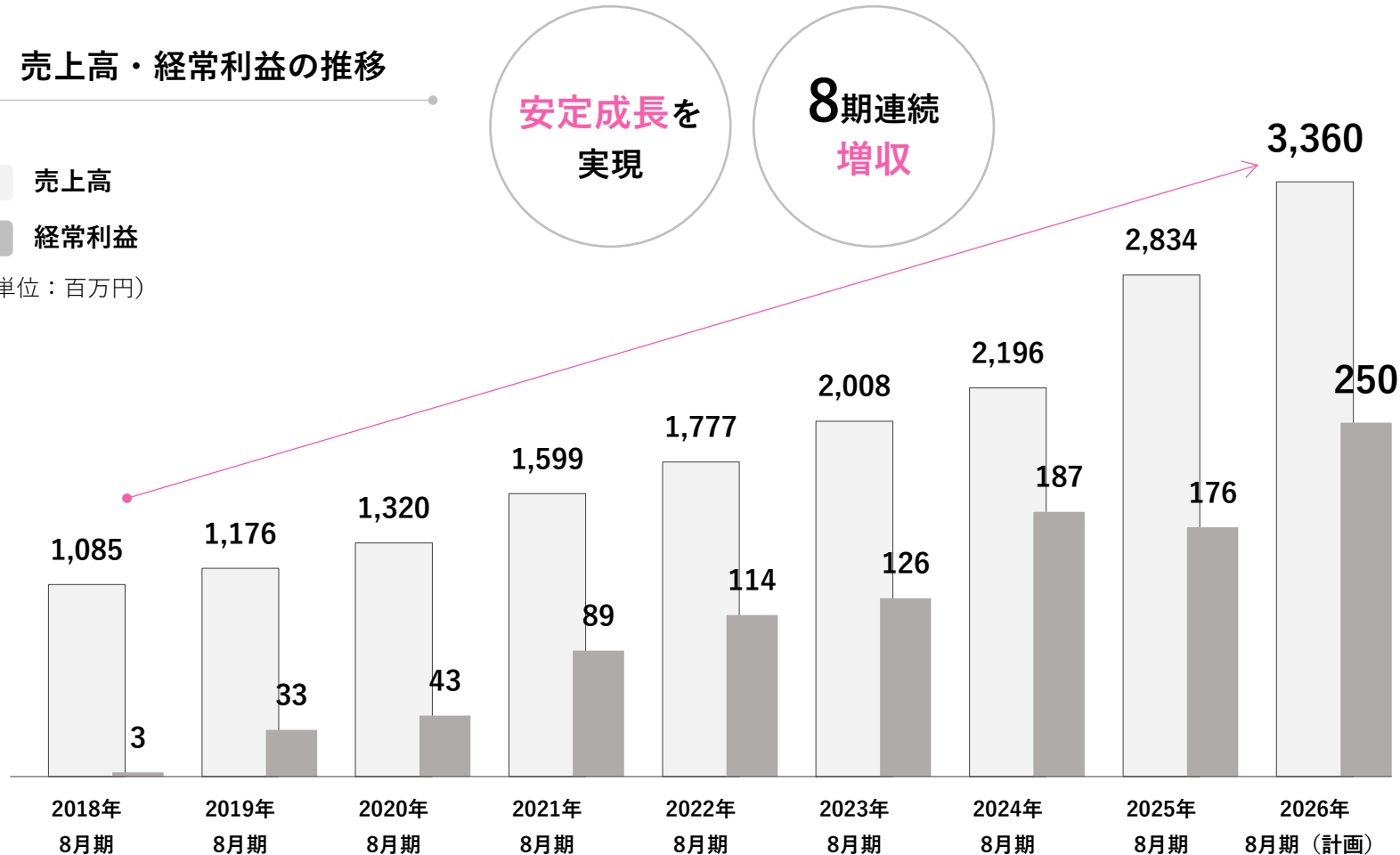
セグメント損益 (単位：百万円)	2025年8月期中間期	2026年8月期中間期	前年同期差	前年同期比
音声ソリューション	298	299	1	+0.53%
移動通信設備	1	11	10	+831.7%
取次販売	1	▲19	▲20	—

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)

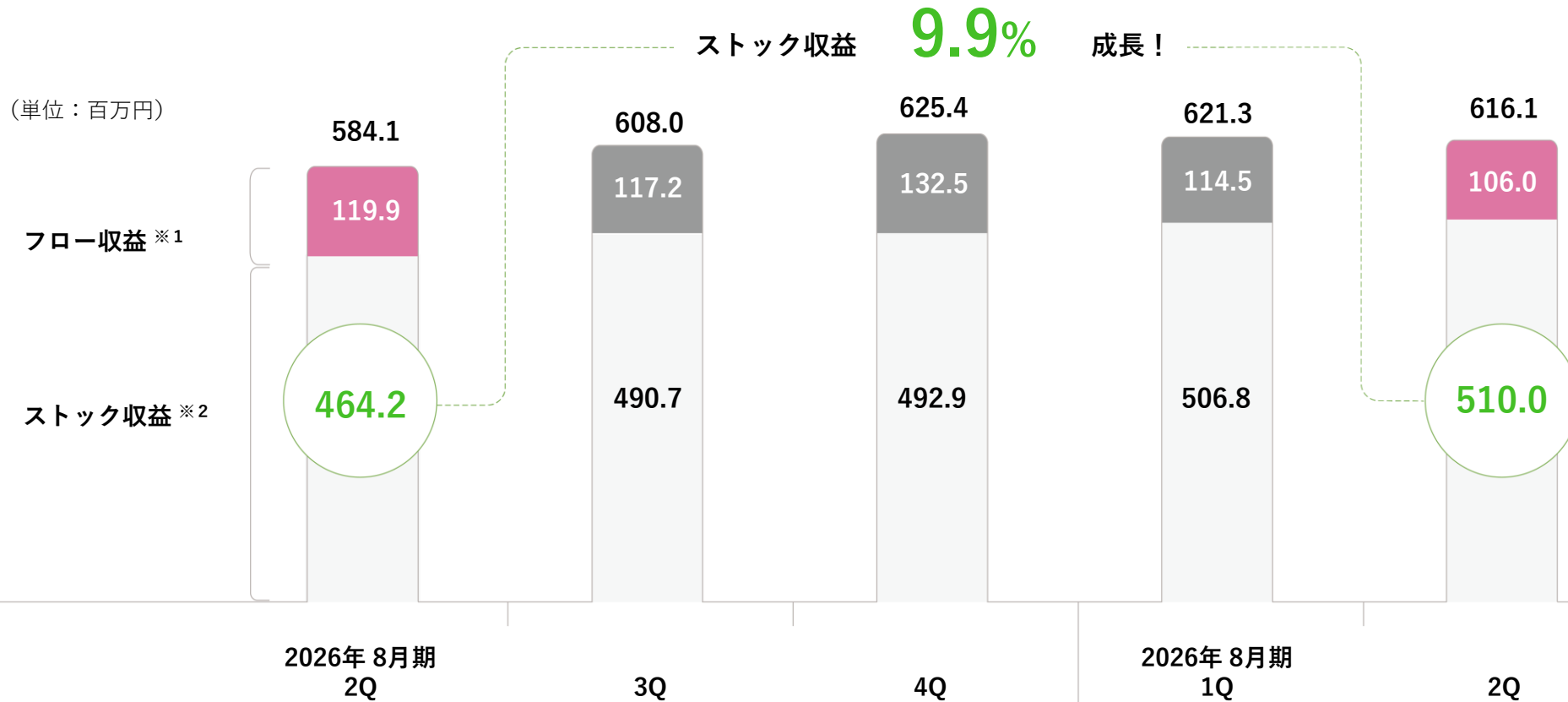


主力の音声ソリューション事業が
8割超を占める

※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

アカウント数の大きな成長を背景に、ストック収益も上場来、過去最高を更新。
引き続き安定した収益獲得を実現。



※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

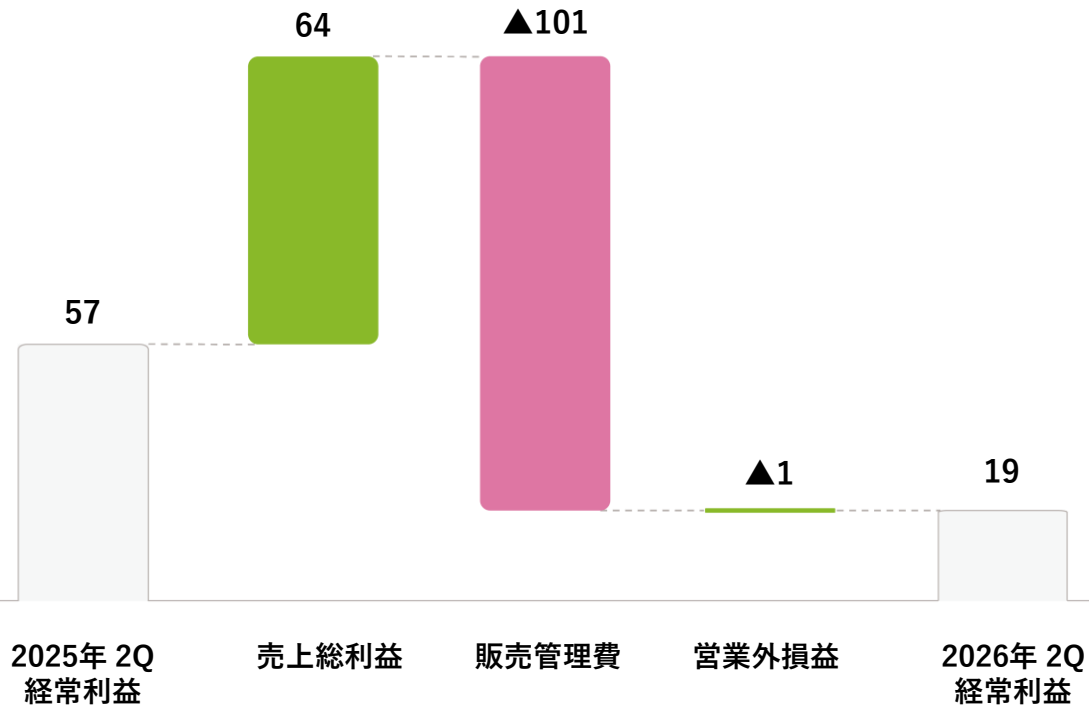
経常利益（連結）の前年同期比差異要因



音声ソリューション事業を中心に増加したものの、取次販売事業における利益減少が、売上総利益の伸びを一部相殺。成長投資に伴う人件費の増加もあり、経常利益は前年同期比で減少。

(単位：百万円)

- 増加要因
- 減少要因



増減内訳

売上総利益

音声ソリューション事業利益増加	74
移动通信設備事業利益増加	6
取次販売事業利益減少	▲16

販売管理費

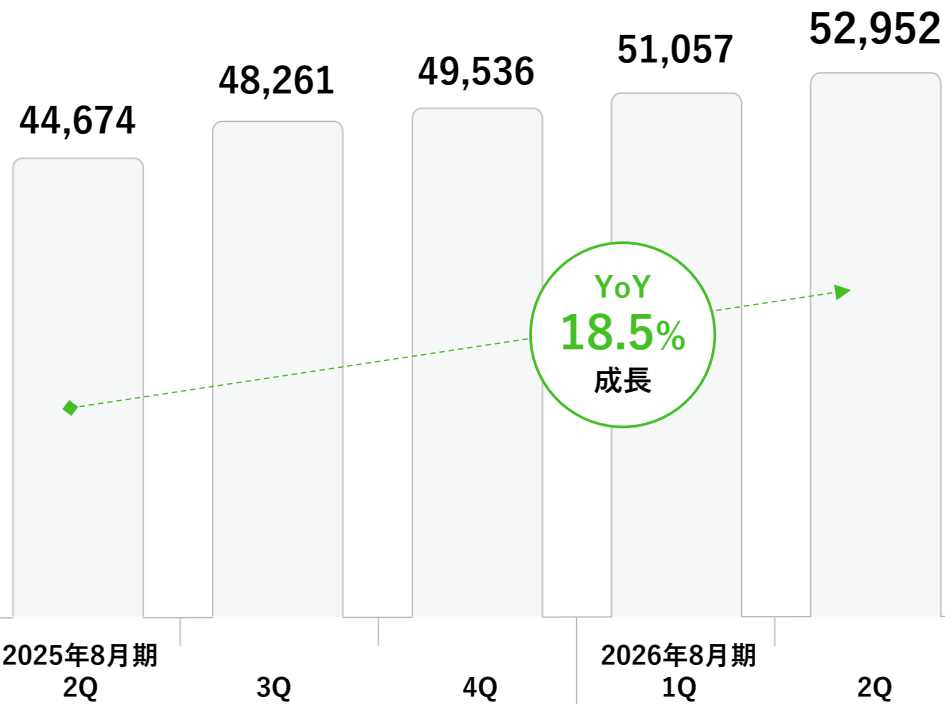
人件費の増加	49
業務委託費の増加	16
のれん償却の増加	9
広告宣伝費の増加	9
消耗品費の増加	6
地代家賃の増加	4
顧問料の増加	4
採用教育費の増加	3
支払い手数料の減少 など	▲18

経営上重視する指標のトレンド①

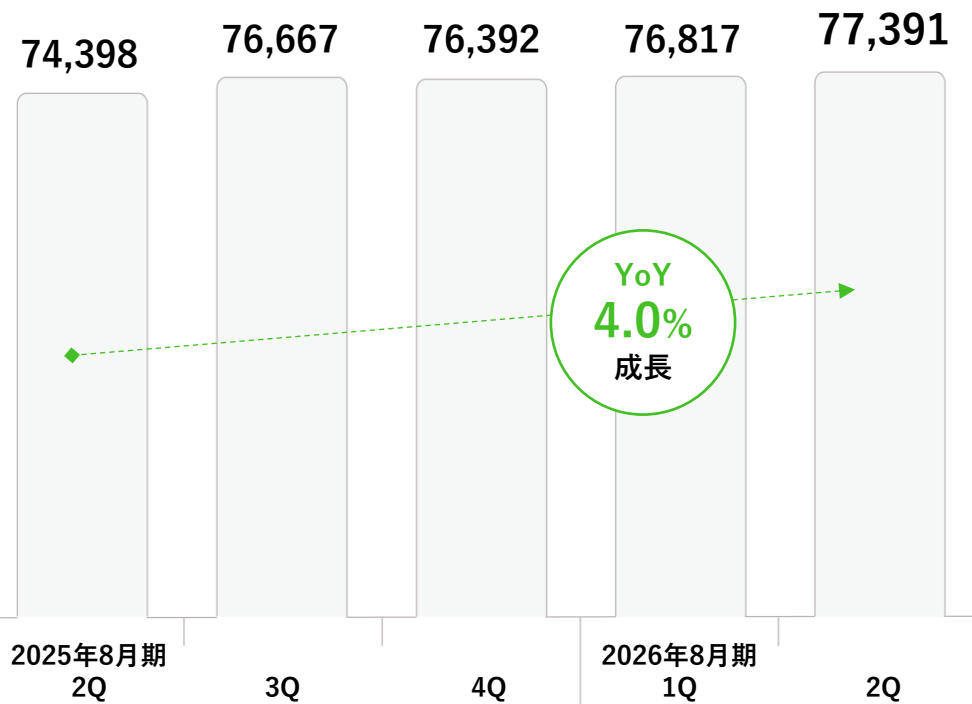
当社の主要事業はリカーリング・ビジネスのため、利用者数を示すINNOVERAアカウント数と、可能な同時通話数を表すIP-Lineのチャンネル数を重視。2026年8月期も上昇トレンドが継続。



INNOVERAアカウント数



IP-Line チャンネル数



目標KPI

INNOVERA：アカウント数
前年比 **18%以上**の成長

※アカウント数=クラウドPBXのご利用者数

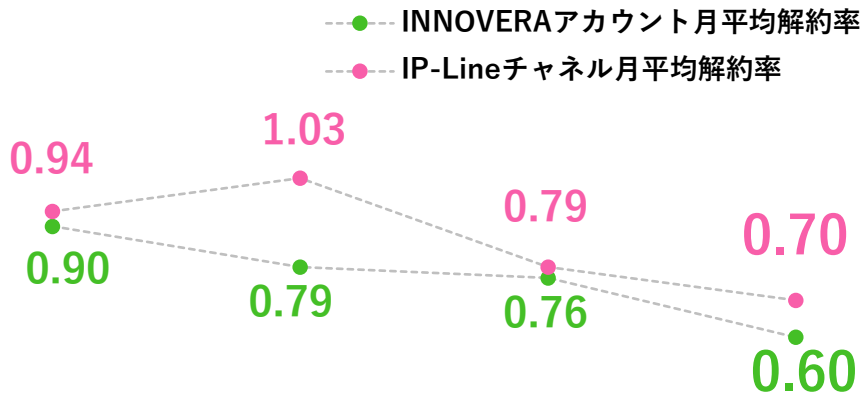
※チャンネル数=1つの番号で同時に通話できる数

※各データは2025年12月31日時点

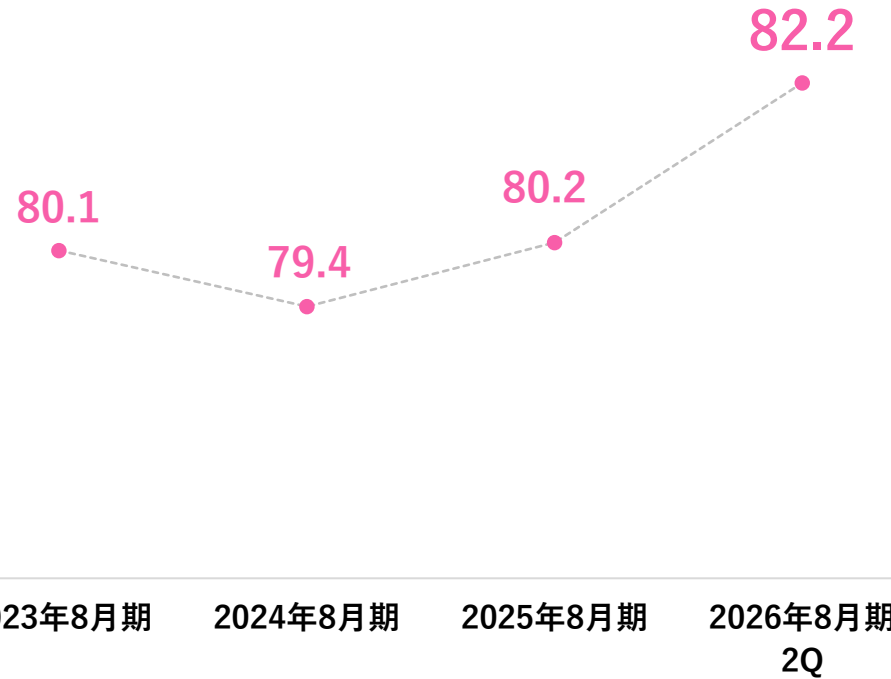
経営上重視する指標のトレンド②

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 (%)



2023年8月期 2024年8月期 2025年8月期 2026年8月期
2Q

2023年8月期 2024年8月期 2025年8月期 2026年8月期
2Q

目標KPI

INNOVERA：アカウント解約率
1%以下の維持

※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2025年9月30日時点

業績予想の修正

2025年8月期1Qより、従来の単体決算から連結決算に移行。
2026年8月期は、前年同期比35.8%の大幅な増益を計画。

連結業績予想 (※)

(単位：百万円)

	2025年8月期 実績	2026年8月期 予想	構成比	前期比
売上高	2,834	3,360	100.0%	18.6%
営業利益	178	254	7.6%	42.2%
経常利益	176	250	7.4%	42.0%
当期純利益	118	161	4.8%	35.8%

※本業績予想については、2026年8月期中に実行される可能性のあるM&Aについて考慮していません。

取次販売事業の現状と今後の方向性

連結利益減少の要因は、事業環境の変化及び市場動向を起因とした取次販売事業の収益減。
今後、包括的な事業再構築を検討し企業価値向上につなげていく。

利益減少要因①：外部環境の変化

● 手数料・インセンティブ条件の見直し

キャリア各社による販売施策の変更に伴い、1件あたりの取次手数料水準が低下

● 光回線市場の成熟化・競合激化

新規需要の伸びが鈍化する中、通信事業者・ISPによる直販強化が拡大

● Web集客環境の変化

検索エンジン仕様の変更により、従来型集客モデルの安定性が低下

利益減少要因②：収益構造

取次販売事業の収益構造は「月間件数が多いほど1件あたりの単価が上がる」段階型の体系（ボリュームラダー型）であり、件数が一定の閾値を下回ると、その月の全件の単価が下落する。

申し込みが一定の件数を下回る



全件の手数料単価が下落



件数、単価両面の影響が翌月以降も継続

当社の対応方針

取次販売事業については、連結子会社であるNNコミュニケーションズのオフィス移転を皮切りに、事業規模の適正化・運営体制の見直しを検討。

加えて「たよれーる」との連携（P.24）など、現在好調な音声ソリューション事業にさらにリソースを投下し、連結での利益改善および企業価値向上に注力してまいります。



03

成長戦略

成長戦略の全体像

主力製品であるINNOVERAのプラットフォーム構想を中心とした成長戦略を推進。
営業強化やブランド力向上、積極的なM&Aの推進により事業成長と企業価値の向上を目指す。

1 INNOVERAの音声プラットフォーム構想

クラウドPBXのリーディングサービスとして
INNOVERAをあらゆるコミュニケーション領域に
革命を起こすプラットフォームへと進化させる。

1

2 営業強化

大手パートナーを担当する広域営業部や、
コンサルティング機能を有する
カスタマーサクセス推進部を新設し
さらなる営業強化を図る。

2

3 ブランド力の向上

コーポレートブランディングと
サービスブランディングを両軸で推進し、
INNOVERAのさらなるプレゼンス向上と
企業成長を実現する。

3

4 M&A推進

事業シナジーの創出や、
サービスバリューチェーンの強化・多角化を
目的としたM&Aを積極的に推進する。
(2025年8月期は2件実施)

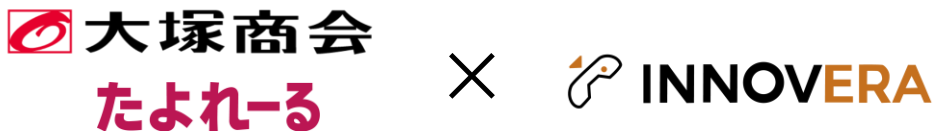
4

トピック①

大塚商会「たよれーる」にてINNOVERAの提供を開始



大塚商会が自社ブランドとして展開する「たよれーる」にINNOVERAが正式採用。
全国展開・ブランド力強化・サポート連携・クロスセルの4つの優位性を獲得。



大塚商会「たよれーる」とは

大塚商会が企業の総務・人事・経理・情報システム等の効率化を実現するために提供するサービス&サポートプログラム。一定水準を満たしたサービスしか採用されず、**圧倒的な信頼性とブランド力**を持つ。

「たよれーる」採用の背景

大塚商会はINNOVERAの販売数が最も多いゴールドパートナー。**継続利用社数2,000社超・アカウント数50,000超の実績**と長年の信頼関係を背景に、「たよれーる」ブランドへの正式採用が決定。2026年2月1日より販売開始。

連携により得られる優位性

- 01 全国の幅広い顧客層へのリーチ**
大塚商会は全国の主要都市に拠点を持ち、地場基盤の幅広い顧客層にアプローチが可能に。
- 02 ブランド力・認知度の最大化**
ITソリューション業界で高い認知度と信頼性を持つ「たよれーる」ブランドにより、顧客に選ばれやすくなる。
- 03 たよれーるコンタクトセンターとの連携**
大塚商会のサポート体制との連携により、顧客の利便性向上が期待される。
- 04 DXソリューションのクロスセル機会**
多様なクラウドサービスと組み合わせたDX推進・業務改善提案が可能。AI活用とのシナジー効果も見込まれる。


トピック②

三菱オートリース株式会社に「INNOVERA」を導入



社員数1,000名超、全国に支店を持つ大手企業である三菱オートリース社が「INNOVERA」を導入。
リモートワーク対応・設定変更の省力化・電話対応の可視化を実現。

三菱オートリース株式会社

インタビュー
全文はこちら 

三菱オートリース社 概要

三菱オートリースは三菱グループを代表するオートリース会社として、法人向けオートリースやフリートマネジメントサービスのみならず、個人向けマイカーリースなど、さまざまなサービスを展開。社員数1,000名を超える大企業で、全国に支店を展開している。

導入の背景

合併とそれに伴う本社移転を機に、リモートワーク・フリーアドレスに対応した電話環境が必要に。以前利用していたFMC※では着信履歴に発信元番号が残らず、設定変更にも月1回のベンダー訪問が必要で、柔軟な対応が困難であった。「電話設定を社内で手軽にできる」という点が決め手となりINNOVERAを導入。



以前は受電業務の偏りという問題がありました。モニタリングすることによって、電話に出ていることを評価する、もしくは均一化しようと部内で動くことができます。簡単に対応の履歴が出せることによって、**業務負荷の分散がすごく楽にできるようになった**かなと思います。

他にも検討していたところがあって、コストだけならそっちのほうが高かったんですが…最終的にINNOVERAを選んだ理由は「**電話の設定変更を自分たちでできる**」からです。



業務に合わせて出社か
リモートワークか
決められるようになりました



トピック③

IT総合展示会「実践ソリューションフェア 2026」に出展



大塚商会最大のIT総合展示会「実践ソリューションフェア 2026」に出展。

「AIで広がる！まるごとDX」というテーマに合わせ、クラウドPBX「INNOVERA」が実現する電話のDXについて発信した。



実践ソリューションフェア 2026 概要

株式会社大塚商会が年に一度開催する最大規模のIT総合展示会。AIやDX（デジタルトランスフォーメーション）をテーマに、企業の課題解決や業務改革に役立つ最新ソリューションを、展示やセミナーを通じて紹介する。

出展の背景

プロディライトのクラウドPBX「INNOVERA」は、2026年2月より大塚商会のサービス「たよれーる」での販売が開始。それに伴い「実践ソリューションフェア2026」への出展に至った。本フェアのテーマであるAI活用によるDXは、通話の文字起こしや感情分析などINNOVERAの機能と高い親和性を有しており、その価値を体感できる場として出展するものである。



トピック④

「INNOVERA Fes 2026 GROWTH」で過去最大の来場者数を達成



2026年1月23日（金）に自社主催イベント「INNOVERA Fes（イノベラフェス） 2026 GROWTH」を開催。
通算7回目の開催となった2026年は、過去最高の来場者数を達成した。

INNOVERA Fes（イノベラフェス）について

当社と協業するパートナー企業様をお招きし、クラウド PBX「INNOVERA」との連携ソリューションや関連サービスなどをご紹介する毎年恒例のカンファレンス。

2026年は過去最大の来場者数を達成。合計7社による多彩な講演に加え、シークレットゲストと小南のスペシャル対談も行われ、来場者からも高い評価を獲得した。

パートナープログラムアワードも開催

交流会の後には、パートナープログラムアワードと称し、ゴールドパートナー様の紹介やINNOVERAの普及に特に貢献いただいたパートナー企業様の表彰を実施。

No.1賞として、ゴールドパートナーとして昨年最も多くINNOVERAを販売いただいた株式会社大塚商會を表彰。「たよれーる」での販売開始（トピック①）と合わせ、協力関係をより強固なものとしていく。



当日の様子

Appendix



04

IP Line (回線)

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

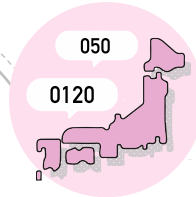


インターネット回線だけで
電話番号を使える



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

jdi pro delight

NIMO[®]

MAXHUB



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

事業環境

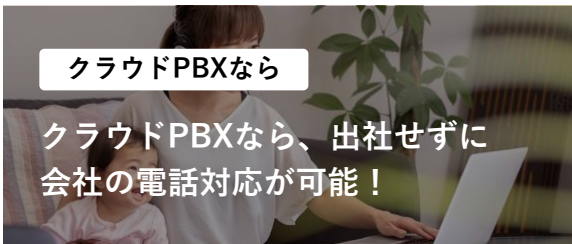
昨今のさまざまな環境変化の中、働き方は変わり、クラウド電話システムの需要は今後も加速することが見込まれる。

働き方の多様化

リモートワークなど出社しないケースが増加

クラウドPBXなら

クラウドPBXなら、出社せずに
会社の電話対応が可能！

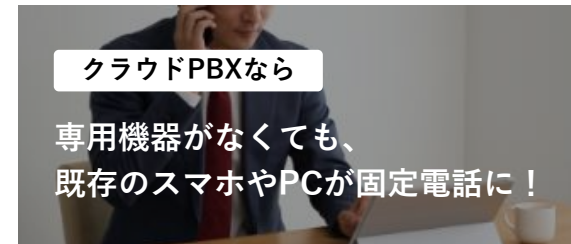


スマートデバイスの浸透

社員のスマホやPCが日常業務に定着

クラウドPBXなら

専用機器がなくても、
既存のスマホやPCが固定電話に！



BCP対策の必要性

災害・障害時も止まらない業務体制が求められる

クラウドPBXなら

インターネット環境があれば
通話が継続可能！



電話のDX

クラウドPBXは、
働く場所・コスト・
効率の『常識』を変え、
ビジネスインフラの
未来を担います。

AIやテクノロジーの発展

外部システムや最新ツールの連携ニーズが拡大

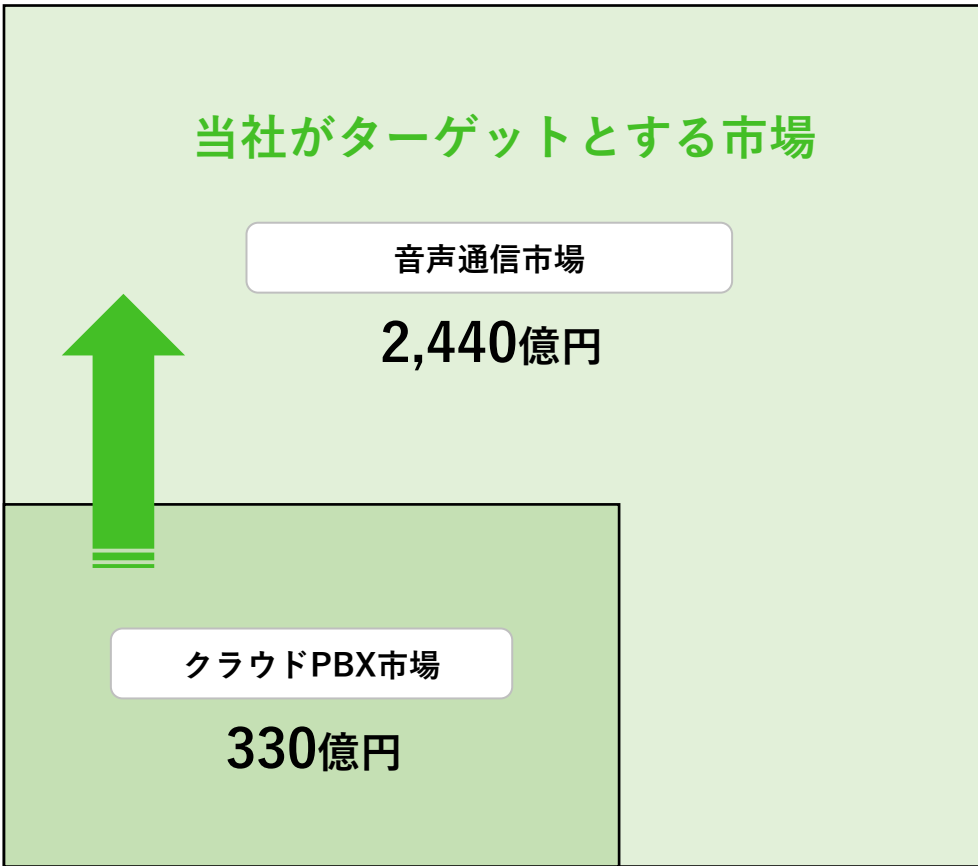
クラウドPBXなら

通話のテキスト化や
外部システム連携が容易！

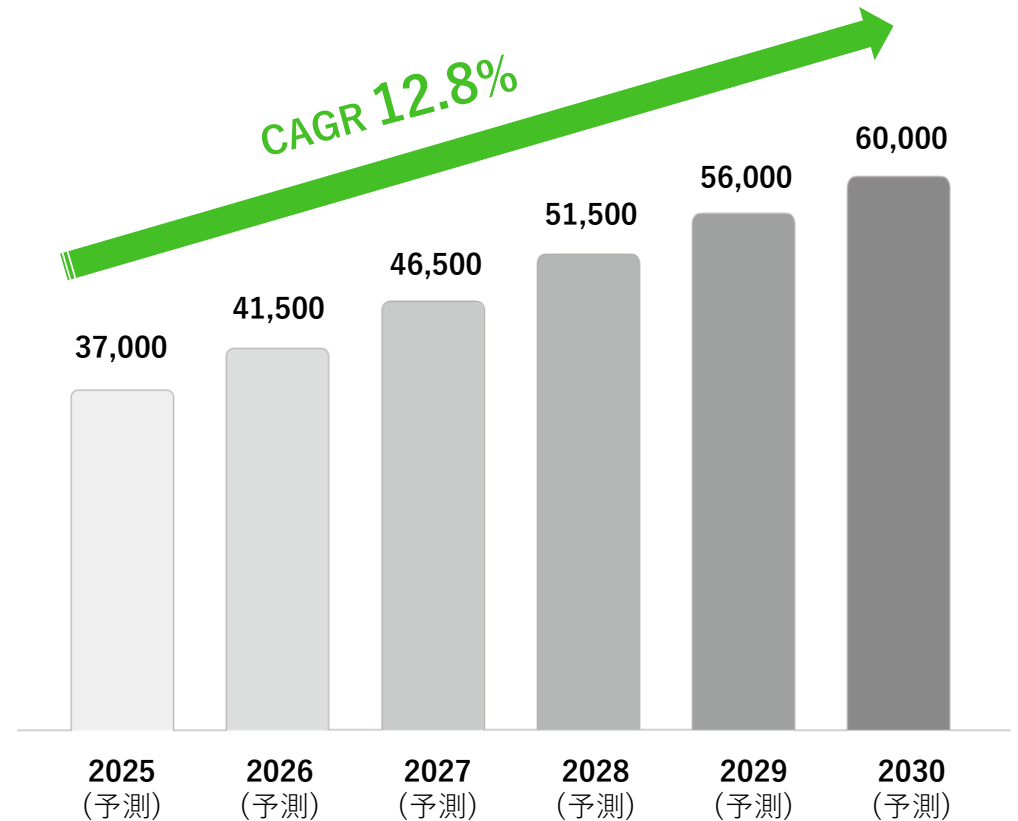


クラウドPBXの市場規模

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。

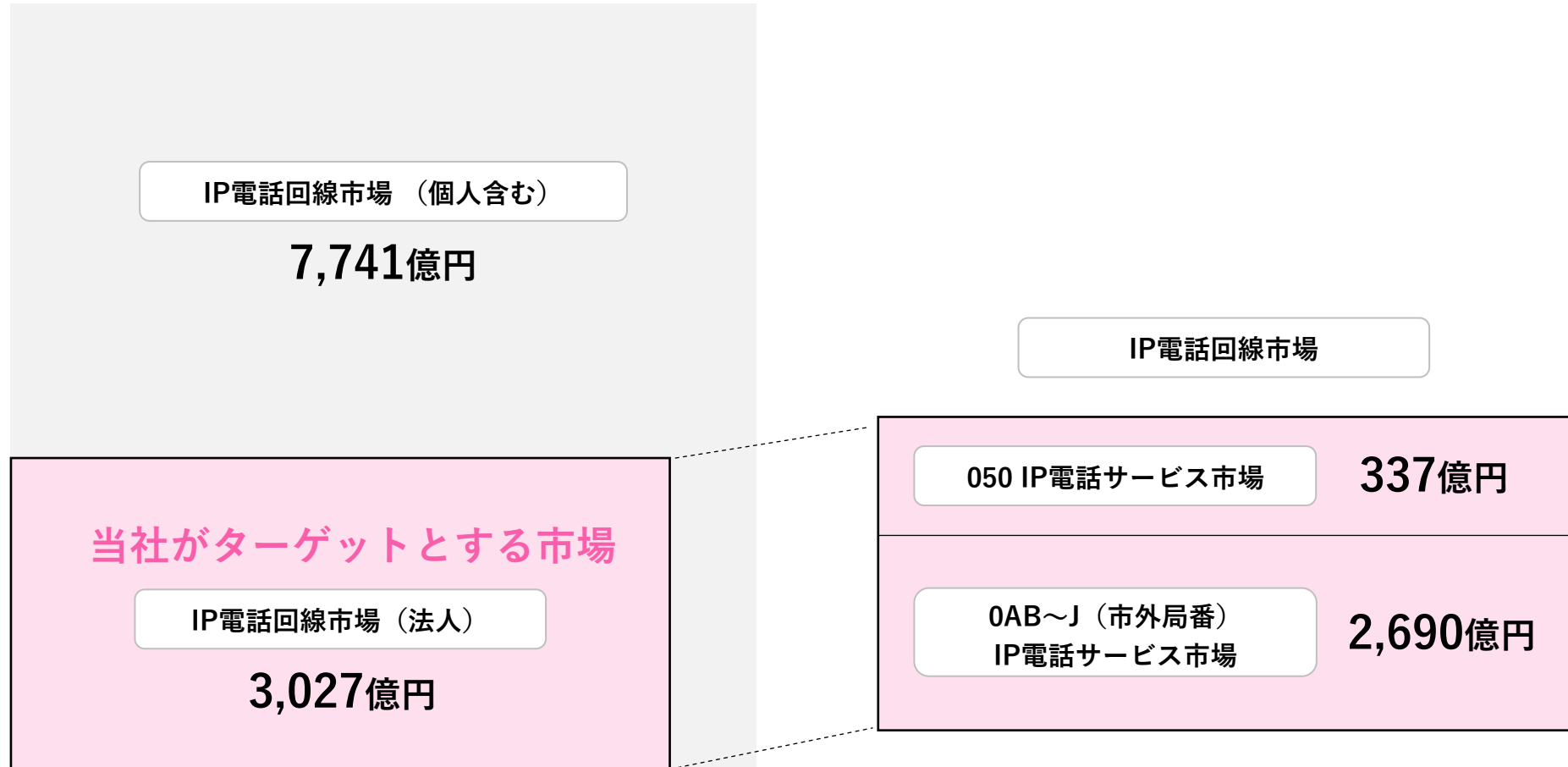


クラウドPBXの市場規模推移(百万円)



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。



当社のスタンスとサービスポートフォリオ



市場のニーズに幅広く対応するサービスポートフォリオを構築。

国産のクラウドPBXや、導入後の充実したサポート体制によりお客様が安心して利用できることを重視し展開している。

当社のスタンス

法人企業が利用できるサポート含めたサービス品質を担保し、使いやすさを追求した国産のクラウドPBXを提供

ワンプラットフォーム
電話の総合的な
インフラを提供

必要な電話だけ
取ることができる
電話システム

月額1,760円から
導入できる小規模向けの
クラウドPBX

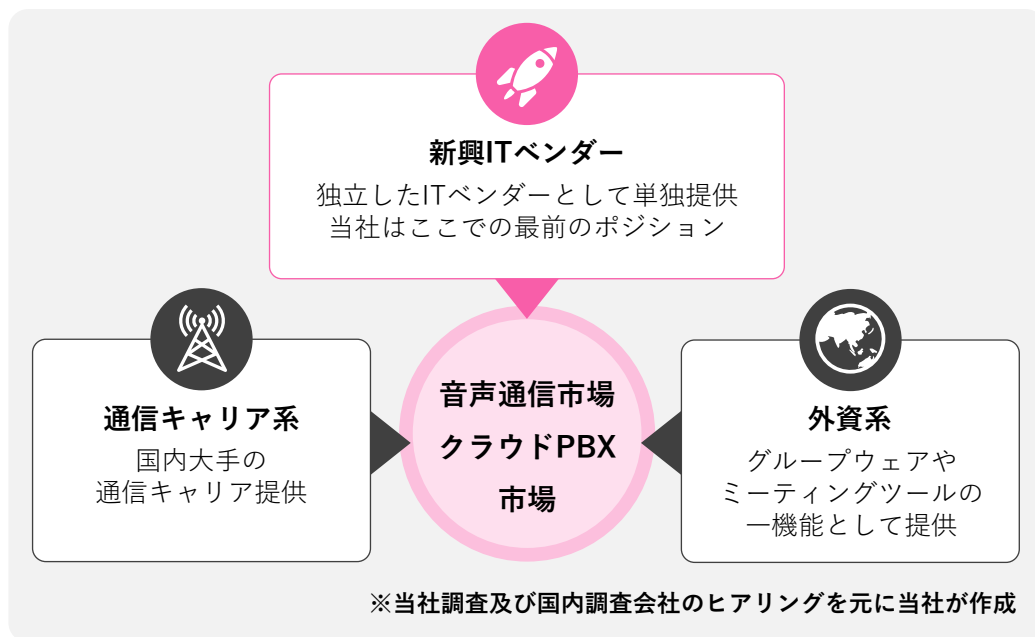
	サービスポートフォリオ	INNOVERA	Telful	TELENEAR
市場の主なニーズ				
クラウドPBXの導入 →ビジネスフォンのクラウド化、オンプレミスの置き換え、付加機能		○		
コンタクトセンターの導入 →小規模で手軽にコンタクトセンターを構築、部門単位での導入		○		
電話自動応対 →電話対応業務の効率化		○	○	
小規模企業での導入 →コストを抑えた導入			○	○

INNOVERAの現在地



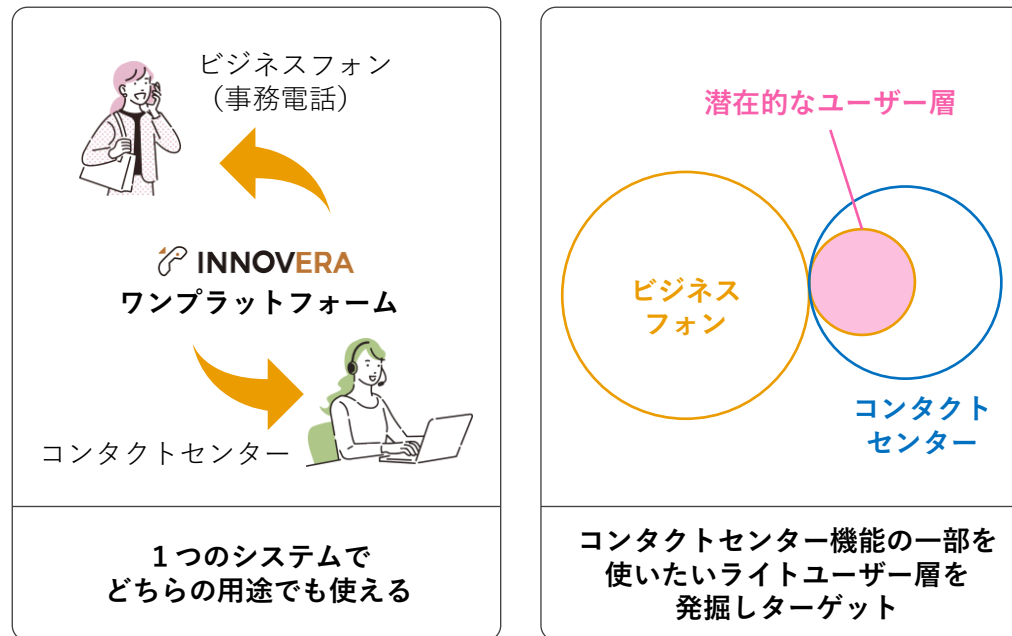
クラウドPBX「INNOVERA」を中心に、独自のポジショニングと顧客利便性の追求により成長を加速。
大手キャリア・外資が占める市場において、国内新興勢力としてプレゼンスを確立している。

新興クラウドPBXベンダーとして業界内にプレゼンス



現在当社は3つの企業群の一つである新興ITベンダータイプで最前のポジション。競合にはないベンチャーならではのマーケティング戦略で、顧客に近いサポート力、それぞれのお客様に見合った最適な導入コスト、スピード感をもって国内市場ニーズを的確に汲み取り、サービスを進化させるというスタンスで市場シェアを拡大。

コンタクトセンター市場でもプレゼンスを持ち対象拡大



INNOVERAの進化・機能拡充により、ビジネスフォンユーザーながらもIVRなどコンタクトセンターにある機能をニーズとする層、手軽にコンタクトセンター構築したいニーズとする層、という2つのライトユーザー層を発掘。結果コンタクトセンター市場も対象となり、INNOVERAは電話業界のワンプラットフォームシステムになることで成長可能性が広がった。

【戦略1】 INNOVERAの音声プラットフォーム構想

日本を代表するクラウドPBXを目指し、「かける」「うける」「通話する」という電話の基本機能を軸に、現代の環境に適応しやすく将来性があるテレフォニープラットフォームとして進化。

INNOVERAは、クラウドPBXのリーディングサービスとしてあらゆるコミュニケーション領域に革命を起こすプラットフォームへと進化していきます。

- 翻訳 (Googleエンジン)
- 通訳 (未定)

多言語対応

- INNOVERA Emotion (感情分析)
- 音声合成 (未定)

新しい価値の提供

- CRM連携 (Salesforce、カイクラ、kintone、ネクストSFA、楽テル、File Maker)
- 名刺管理 (Sansan、PhoneAppliPeople)

データ連携

ワンストップから
ワンプラットフォームへ

業務効率化

- AI 自動応答
- 録音連携 (FlexPlayer)
- 要約機能 (未定)
- 迷惑電話防止フィルター

モダナイゼーション

- マルチデバイス (INNOVERA Call、Zoiper)
- テキスト化 (INNOVERA Text)
- テキストメッセージ送信 (Speech Posting)
- SMS自動返信 (INNOVERA SMS)
- SSO連携 (HENNGE One)

レガシーH/W 連携

- 自動ドア連携 (LAN de Voice)
- 構内放送連携 (TOA IPオーディオ)
- FAX連携 (クラウド FAX Web)

【戦略1】プラットフォーム化に向けた機能拡充



INNOVERAはAPIを介してあらゆるサービスと柔軟に連携し、顧客満足度を最大化する新たな価値を提供します。



2025年8月テスト版リリース

多言語対応Autocall

日本語から複数言語の音声ガイダンスを生成。1つのリストから、複数言語の自動発報を実現。

緊急連絡や安否確認など、重要な情報を多数に一齐に自動発信



2026年8月期リリース予定

0ABJ提供エリア拡大

さらに広いエリアを持つ電話回線の取り扱いにより、全国展開を加速させる。

地域ごとの市外局番を活用し、顧客に安心感と信頼性を提供



2026年8月期リリース予定

迷惑電話フィルター

迷惑電話を自動で判別・拒否し、安心して電話を使えるようにする機能。

営業電話や詐欺電話など、不要な着信を自動でブロック



2026年8月期リリース予定

AI自動応答

サービス連携により、AI自動応答や取次業務の自動化を目指す。

営業時間外や混雑時でも、AIが問い合わせに24/365日自動対応



2026年8月期リリース予定

リアルタイム通訳

異なる言語での会話を即座に翻訳し、スムーズなコミュニケーションを可能にする。

外国籍の顧客や取引先と、言語の壁なくスムーズに通話する

その他開発予定、検討を進めている機能

- 安否確認システムとの連携
- 感情分析機能のアップグレード
- SMS発信機能
- テキスト要約機能
- etc

INNOVERAは、AIと柔軟な他社サービス連携を駆使し、顧客と従業員双方の電話体験を向上させます。音声通話を通じて、様々な課題に共に取り組み、音声プラットフォームとしての成長を続けます。

【戦略2】フィールドセールス×パートナー連携による営業強化



パートナープログラムのさらなる強化や、コンサルティング機能を有するカスタマーサクセス推進部の新設により顧客基盤の拡大と満足度向上を実現していく

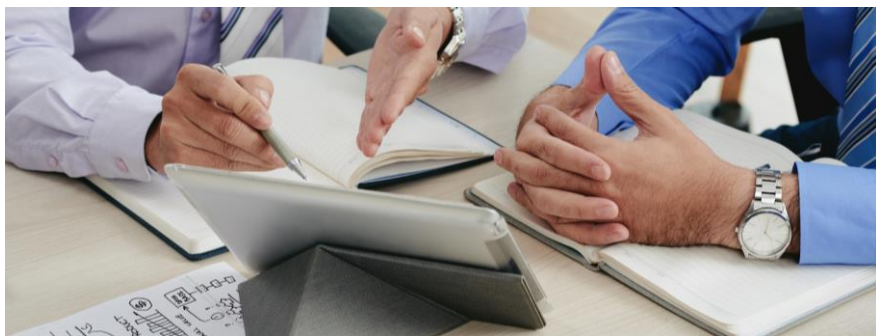
01 パートナープログラムの強化

新設

広域営業部

全国支店を持つ大手パートナーを担当。

パートナーとの連携を強め販売促進、さらにパートナー目線でのサービス企画の発案を促す。



02 カスタマーサクセスの強化

新設

カスタマーサクセス推進部

コンサルティング機能を持たせ、提案・アップセルを支援。

顧客リレーションを強化し、継続利用・満足度向上へ。



【戦略3】ブランド力の向上

企業としての信頼を高めるコーポレートブランディングと、主力製品「INNOVERA」の存在感を強化するサービスブランディングの両面からブランド力を高め、電話業界を牽引する存在を目指す。

コーポレートブランドの強化

企業としての信頼・透明性を高め、
投資家・市場からの評価向上へ

- ◆ IR noteの取り組みを継続 → 企業の価値観や事業成長を可視化
- ◆ 動画コンテンツの拡充 → ユーザーや投資家との接点を多様化
- ◆ コーポレートコミュニケーション全体を強化 → 企業の信頼醸成を図る



サービスブランドの強化

クラウドPBX市場での上位シェア →
「クラウドPBX=INNOVERA」と想起される存在に

- ◆ コンテンツSEOの強化
 - ➔ Google検索キーワード「クラウドPBX」でトップページ表示（2025年10月現在）
 - ➔ AIに“選ばれるサイト”LLMO対応も視野に
- ◆ IR・宣伝活動との連携 → 総合的なWeb発信力を底上げ



クラウドPBXをリードし、信頼で選ばれるインフラ企業へ

【戦略4】 M&A推進



当社のクラウドPBX事業との相乗効果を重視し、グループの技術力や市場シェアの最大化を目指したM&Aを実施。M&Aを通じて圧倒的な競争優位性を確立し、電話業界のさらなる発展と株主価値の向上を目指す。

M&Aのターゲットと狙い

BtoB 同業種の企業

事業シナジーの創出

クラウドPBXを展開する企業の中でも、**ブランド力・技術力・資金力**などに課題を抱えている企業。

対象となる企業はプロディライトグループの安定した経営基盤に参画することができ、当社もスケールメリットを生かせるような**相互にメリットのある形を目指す**。

2025年5月にM&Aを行った、OmniGridの事業を譲受のようなケースが該当。

BtoB 異業種の企業

サービスバリューチェーンの強化・多角化

当社サービスとの**親和性が高い異業種の企業**とも積極的に連携し、バリューチェーンの強化と多角化を図る。ターゲットは以下の3つに大別される。

✓ 販売チャネルの獲得

ビジネスフォンに関連する商材や電設業者など、既に顧客基盤と販売ネットワークを有する企業。協業により販売網の拡大を目指す。

✓ 技術力の強化

クラウドPBXのさらなる進化を支える、差別化可能なコア技術を持つ開発企業。技術提携を通じ、当社サービスの競争力を高める。

✓ アップセル クロスセル強化

クラウドPBXと連携することで顧客単価（ARPU）の向上が期待できるサービスを持つ企業。
例：通話録音、CRM連携サービスなど。

M&Aを通じて成長戦略を加速し、クラウドPBX市場をリードする企業としての地位をさらに高めていく



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。