

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

プロディライト

5580 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025 年 8 月 26 日 (火)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 「電話の DX」 実現へ向け、クラウド PBX 「INNOVERA」 などをワンストップで提供	01
2. 独自開発の「INNOVERA」や「IP-Line」は課金型リカーリング収益で高採算	01
3. NN コミュニケーションズなどの M&A により、サービス拡張のための基盤を整備	01
4. 2026 年 8 月期は、NN コミュニケーションズの通年寄与や M&A 費用の消滅などにより、大幅な増収増益見込み	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	04
1. 事業内容	04
2. 音声ソリューション事業	05
3. 移動通信設備事業及び取次販売事業	07
4. 業界環境と同社の強み	08
5. 収益構造	09
■ 業績動向	10
1. 2025 年 8 月期第 3 四半期の業績概要	10
2. セグメント別の動向	11
3. 2025 年 8 月期の業績見通し	14
■ 中期経営計画	15
1. 企業理念の実践	15
2. 中期経営計画の見直し	15
■ 株主還元策	17

要約

M&A でサービス拡張と成長のための基盤を整備

1. 「電話の DX」実現へ向け、クラウド PBX「INNOVERA」などをワンストップで提供

プロディライト <5580> は法人企業向けに、クラウド PBX（電話交換機）を通じて IP 電話サービスを提供する音声ソリューション事業を展開し、固定電話とモバイル端末の垣根を越え、先進の電話環境を構築する「電話の DX」の実現を目指している。同事業では、独自開発のクラウド PBX「INNOVERA」を提供するシステムサービス、IP 回線「IP-Line」を使用した音声通信を提供する回線サービス、グローバルに利用されている中国の Yealink Network Technology Co., Ltd.（以下、Yealink）の端末などを販売している。これら 3 つのサービスをワンストップ・ソリューションとして提供することで、テレワークやフリーアドレスといったオフィスの働き方改革などを支援している。なお、M&A に伴って、新たに移動通信設備事業及び取次販売事業を開始した。

2. 独自開発の「INNOVERA」や「IP-Line」は課金型リカーリング収益で高採算

法人向けの音声通信サービスの市場では、固定通信の契約数減少が続く一方、機能性などで優位にあるモバイルや IP 電話サービスが伸び続けている。そのなかで同社のように一般企業向けにクラウド PBX を提供する企業は、特段に伸びが大きいものの小規模企業が多いと言われている。したがって、上場企業の同社にとって、企業規模や信頼、ワンストップサービスなどの強みを発揮しやすい環境となっている。また、同社の収益は、主力の「INNOVERA」と「IP-Line」が課金型のリカーリング収益※のため、アカウント数やチャネル数といった KPI（業績管理のための重要指標）の伸長とともに採算が向上するという特徴がある。特に「INNOVERA」は、独自に開発したシステムのため高採算である。このような内外の環境から、同社の成長余地は大きい。

※リカーリング収益：サービスの継続的提供などにより発生する課金収益で、ストック収益とも言う。一般に継続的に安定した利益を得られるためコスト効率が高い。

3. NN コミュニケーションズなどの M&A により、サービス拡張のための基盤を整備

2025 年 8 月期第 3 四半期の業績は、売上高 2,061 百万円（前年同期比 27.6% 増）、営業利益 123 百万円（同 0.1% 増）となった※。単体では、様々な商品・サービスのアップデート、パートナーとの連携強化を継続した。このため「INNOVERA」のアカウント数やストック収益が上場以来最高を記録、単体の業績は順調に推移した。連結では、Web の拡販に強い（株）NN コミュニケーションズの M&A と、小規模企業などを顧客に持つ（株）OmniGrid からの事業譲受により、「INNOVERA」のサブブランド「TELENEAR」を開発し、Web マーケティングを活用した小規模企業などへのサービス拡張の基盤を整えた。この結果、第 3 四半期決算では M&A 費用の発生や統合作業などの影響により利益は伸び悩んだ。

※ 第 1 四半期に単体決算から連結決算へ移行した。決算短信には前年同期との比較はないが、便宜上掲載した。

プロディライト | 2025 年 8 月 26 日 (火)
5580 東証グロース市場 | <https://prodelight.co.jp/ir/>

要約

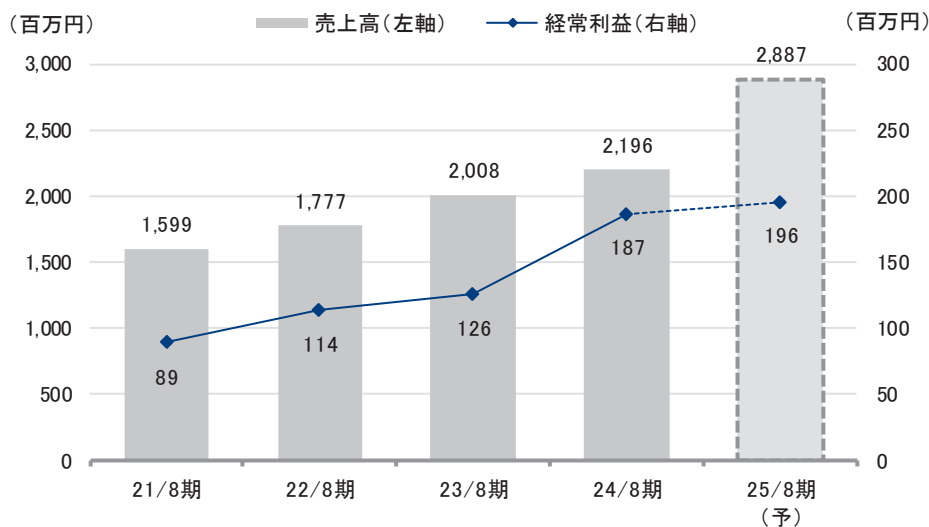
4. 2026 年 8 月期は、NN コミュニケーションズの通年寄与や M&A 費用の消滅などにより、大幅な増収増益見込み

2025 年 8 月期業績について、同社は売上高 2,887 百万円（前期比 31.4% 増）、営業利益 196 百万円（同 2.8% 増）を見込んでいる。「INNOVERA」の販売好調により順調な単体業績のほか、連結では M&A した NN コミュニケーションズの業績と M&A 費用を織り込んだものとなっている。一方、新たに発表した株式優待制度導入に伴う費用、2025 年 7 月スタートの「TELENEAR」の寄与、決算に向けた販売強化策については業績見通しに織り込まれていないが、プラスマイナス両面の変動要因となるため、おおむね見通しどおりの着地が予想される。2026 年 8 月期の業績については、単体の順調な成長に加え、NN コミュニケーションズの通年寄与、PBX 設置工事の内製化など NN コミュニケーションズとのシナジーが期待でき、また M&A 費用もなくなるため、売上高、営業利益ともに大幅に増加する見込みである。

Key Points

- ・ 独自開発のクラウド PBX「INNOVERA」など IP 電話サービスをワンストップで提供
- ・ 2025 年 8 月期は M&A で費用発生も、サービス拡張と成長のための基盤を整備
- ・ 2026 年 8 月期は、単体の順調な成長に加え、NN コミュニケーションズの通年寄与などにより、大幅営業増益見込み

業績推移



注：24/8 期以前は単体決算、25/8 期は連結決算となるが、便宜上併記した
出所：決算短信、有価証券報告書よりフィスコ作成

プロディライト | 2025 年 8 月 26 日 (火)
5580 東証グロース市場 | <https://prodelight.co.jp/ir/>

会社概要

独自開発したクラウド PBX「INNOVERA」を提供

1. 会社概要

同社は、クラウド PBX を通じた IP 電話※サービスを提供する音声ソリューション事業、移動通信設備事業、取次販売事業の 3 事業を展開している。主力の音声ソリューション事業では、独自開発したクラウド PBX「INNOVERA」を提供するシステムサービス、「INNOVERA」に直接収容（接続）可能な IP 回線「IP-Line」によって音声通信を提供する IP 回線サービス、場所を問わず固定電話の機能を利用できる IP 電話などの端末機器販売を通じて、電話のワンストップ・ソリューションを提供している。移動通信設備事業と取次販売事業は、近年強化している M&A によって新たに展開を開始した事業である。

※ IP 電話：インターネット接続によって通話ができる電話。

M&A によってさらなる成長と業容拡大を目指す

2. 沿革

同社は 2008 年に、現 代表取締役社長の小南秀光（こみなみひでみつ）氏と現 専務取締役の川田友也（かわたゆうや）氏によって設立された。2011 年にクラウドコールシステムやビジネス電話システムを発売、2015 年には現在主力となっているクラウド電話システム「INNOVERA PBX」とクラウド直接収容型電話回線「IP-Line」の提供を開始、2018 年には SIP※端末で世界 No.1 シェアと言われる Yealink とディストリビューター契約を締結した。2020 年に「INNOVERA」のメジャーアップデート「INNOVERA PBX 2.0」の提供を開始するとともに、AI 技術の取り込みを加速して業容を拡大し、2023 年には東京証券取引所グロース市場上場を果たした。企業連携や M&A、新サービスの強化などによりさらなる成長と業容拡大を目指しており、その一環として、2024 年には Web 販売に強みを持つ NN コミュニケーションズの全株式を取得し、子会社化した。

※ SIP（Session Initiation Protocol）電話機：SIP プロトコルを用いた、インターネット上で利用できる電話機。

プロディライト | 2025 年 8 月 26 日 (火)
5580 東証グロース市場 | <https://prodelight.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	概要
2008年 6月	コールセンター向け人材紹介・派遣事業として大阪府吹田市江坂に（株）プロディライトを設立
2009年10月	西日本電信電話（株）などの代理店としてコールセンター事業を開始
2010年10月	コールセンター向けクラウドコールシステムを開発
2011年 4月	クラウドコールシステム、ビジネス電話システムの販売を開始
2015年 3月	クラウドコールシステムのブランドを「INNOVERA」に統一
2015年 9月	クラウド PBX「INNOVERA PBX」の販売を開始
2015年10月	アルテリア・ネットワークス（株）と提携し、クラウド直接収容型回線「IP-Line」の販売を開始
2018年 3月	（株）クルーグのシステムサービス事業・端末販売事業を譲受 中国 Yealink とディストリビューター契約を締結し、SIP 端末の販売を開始
2020年12月	「INNOVERA」初のメジャーアップデート、「INNOVERA PBX 2.0」の販売を開始
2022年 1月	「INNOVERA」初の AI オプションサービス、音声メッセージをテキストで届ける「Speech Posting」の販売を開始 「INNOVERA」専用スマートフォンアプリ「INNOVERA Call」の販売を開始
2022年 2月	通話内容をテキスト化する AI オプションサービス「INNOVERA Text」の販売を開始
2022年 9月	販売代理店制度「パートナープログラム」開始
2023年 2月	音声通話からユーザーの感情を分析できる AI オプションサービス「INNOVERA Emotion」の販売を開始
2023年 6月	東京証券取引所グロース市場に上場
2023年 9月	「INNOVERA」国内有数の音響機器メーカー TOA<6809>の「IP オーディオシステム」との連携ソリューションの提供を開始
2023年10月	「INNOVERA」（株）エイツの VoIP 機器「LANdeVOICE」との連携を開始 電話の自動応答後に SMS を送信する「INNOVERA SMS」の提供を開始
2023年11月	大塚商会 <4768>との協業ソリューション「iPad 受付内線バック」の提供を開始
2024年 1月	イーアイ <4388>と音声合成分野における連携を発表 パナソニック・パナソニックビジネスサービス（株）と電話業務の効率化を実現する kintone 連携サービスを発表
2024年 3月	顧客応対と業務の効率化を両立させた「出たい電話だけ出る」新サービス「Telful（テルフル）」の販売を開始
2024年11月	「INNOVERA」の販路拡大に向け、Web 販売に強みを持つ（株）NN コミュニケーションズを子会社化
2025年 5月	小規模企業などを顧客に持つ（株）OmniGrid より電話自動音声応答システムやクラウド電話サービスの事業を譲受 出所：「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」、同社リリースよりフィスコ作成

事業概要

音声ソリューション、移動通信設備、取次販売の 3 事業を展開

1. 事業内容

同社は、2024 年 11 月に NN コミュニケーションズの全株式を取得したことに伴い、NN コミュニケーションズ及びその子会社 2 社を連結の範囲に含めた。これにより、従来は「音声ソリューション事業」のみであったが、同事業に「移動通信設備事業」、「取次販売事業」を加え報告セグメントとした。

電話のワンストップ・ソリューションを提供

2. 音声ソリューション事業

主力の音声ソリューション事業は、従来の音声ソリューション事業とほぼ同一である。10 ～ 100 人程度の規模の企業向けに、固定電話から先進の電話環境へと「電話の DX」を実現するクラウド電話システムや、システムに付随する電話回線、端末、アプリといったオールインワンの IP 電話システムを、ワンストップ・ソリューションとして提供している。これにより、固定電話とモバイル端末の垣根を越え、テレワークやフリーアドレスといったオフィスでの働き方改革を支援し、企業の BCP※にも貢献している。音声ソリューション事業は、PBX をクラウドで提供するシステムサービス、公衆回線網から各端末まで IP 回線を使用して音声通信を提供する回線サービス、SIP 電話機などの端末販売の 3 つのサービスに分かれている。

※ BCP (Business Continuity Plan : 事業継続計画) : 企業が自然災害やテロなどの緊急事態に遭遇したときに、事業資産の損害を最小限に留めるとともに、中核となる事業の継続または早期復旧を可能とするため、平常時に行うべき活動や緊急時における事業継続のための方法・手段などを取り決めておくこと。

a) システムサービス

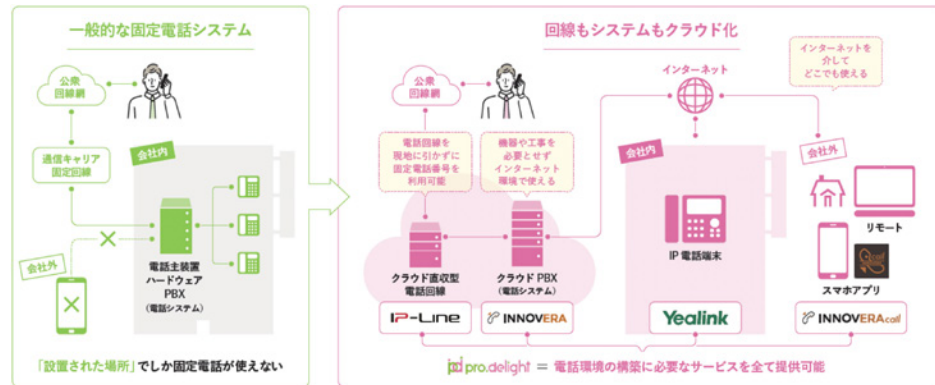
同社は、技術革新のパラダイムシフトの 1 つであるクラウド技術を PBX に応用し、クラウド PBX「INNOVERA」を独自に開発した。これは電話のあり方を根本から変えるシステムであり、顧客に様々なメリットを提供する。具体的には、1) 03 や 06、0120 などの発着信や内線通話などの固定電話の機能を、場所を問わずスマートフォンや PC で使えるようにした。つまり、固定電話など従来の電話システムの弱点だった架電場所の制約をなくしたため、テレワークやフリーアドレスといったオフィスの働き方改革を支援することが可能となった。2) クラウドのため導入する際に PBX など機器を設置する場所が必要なく、機器の設置や運用、メンテナンスといった手間をかけずに常に最新の環境で利用できる。発着信や内線番号、自動音声応答の設定など電話環境の変更が必要な場合、従来の PBX では専門業者による現地作業に加えて運用する企業側も専門技術・知識が必要だったが、それも不要で、Web ブラウザから容易に設定変更できる。もちろん従来の PBX のような機械的な故障がないため、現場のメンテナンスや修理作業も不要となる。3) 全通話録音、段階着信ガイダンス設定、AI による通話のテキスト化など機能の追加を容易に行えるうえ、他のサービスとの API※連携など高い拡張性がある。

※ API (Application Programming Interface) : 営業支援システムなど他社のソフトウェアやアプリケーション機能の一部を共有すること。API 連携によって、アプリケーション機能を拡張できる。

プロディライト | 2025 年 8 月 26 日 (火)
5580 東証グロース市場 | <https://prodelight.co.jp/ir/>

事業概要

「INNOVERA」と一般的な固定電話の違い



出所：決算説明資料より掲載

b) 回線サービス

同社は、電気通信事業を展開するアルテリア・ネットワークス（株）と提携した IP 回線「IP-Line」を活用して、クラウド上の「INNOVERA」に直接収容可能な IP 電話回線サービスを提供している。従来の電話では開設時に屋外から屋内へと電話回線を引く必要があったが、「IP-Line」は「INNOVERA」に直接収容することでインターネットを介した音声通話を行えるため、電話回線の設置が不要となる。このように物理的な電話回線が不要なことから、インターネットが繋がっていれば災害時でも電話の利用が可能であり、企業の BCP 対策としても有効と言える。

回線サービスの特徴は、同社独自の IP 電話回線にある。インターネットを用いるため市内や市外という区別がなく、全国一律の料金で通話ができる。同社「IP-Line」のメリットは、番号の提供エリアが東京 03 と大阪 06 だけでなく全国主要都市の市外局番をカバーしている点※¹にあり、全国をカバーしていないためクラウド PBX を断念した他社のケースでも実現可能な場合がある。また、現在使用している電話番号を変えずに、固定電話回線から IP 電話回線へ移行できる※²。日本の通話のおよそ 4 分の 1 が 90 秒以内に終了していると言われる一方で、一般的な IP 電話回線はつながっただけで 180 秒の通話料が発生することが多いが、同社では他社にない「90 秒課金」を採用しているため、理論上、同社に切り替えるだけで最大 42.5% の通話料削減が見込まれる。また、「IP 電話は音質が悪い」というイメージがあるが、「IP-Line」は通常の通話には差し支えない十分クリアな音声を提供している※³。国際電話にも対応しており、発着信を行える国・地域を限定しているため安心して利用できるうえ、業界トップクラスの安さを実現している。発信者の通話料負担がない着信課金番号の 0120/0800 が使える「Free-ProLine」も用意している。

※¹ 一部に提供エリア外の番号がある。

※² 一部に提供できない回線もあるが、2025 年 1 月の固定電話サービス提供事業者間における双方向番号ポータビリティ開始により、大半の回線が移行できるようになった。

※³ 通信環境により異なる。

<https://prodelight.co.jp/ir/>

プロディライト | 2025 年 8 月 26 日 (火)
5580 東証グロース市場 | <https://prodelight.co.jp/ir/>

事業概要

こうした新たな事業を主導しているのが NN コミュニケーションズで、各キャリアなどの光回線サービスを提案し取り次ぐブロードバンド代理店事業、各キャリア基地局の設計や施工などを行うモバイル通信設備工事業、光ファイバー網の幹線から各家庭への敷設、CATV ネットワークの施工、オフィスネットワークの構築から保守まで一貫して実施する各種通信設備工事業を展開している。加えて、同社の子会社になったことで、新たにクラウド PBX 事業「TELENEAR（テレニア）」を開始した※。「TELENEAR」は、同社のターゲットとは異なる小規模企業や個人事業主、店舗に特化したクラウド PBX サービスである。「INNOVERA」と同様に、通話料削減への取り組みや利用開始までの早さを強みとし、主要都市での市外局番の利用も、専用アプリを入れたスマホでの発着信も可能である。

※ 2025 年 7 月に本格スタートし、セグメントは音声ソリューション事業に分類されると思われる。

NN コミュニケーションズの特徴は取次などを Web で完結する Web 販売のノウハウにある。同社では、このノウハウを「INNOVERA」のサブブランドとして開発した「TELENEAR」に活用することで、クラウド PBX サービスのターゲットを、従来の 10 人以上から 10 人以下の小規模企業へと拡大する。これに伴い同社は、NN コミュニケーションズにより小規模企業向けの電話自動音声応答システムとクラウド PBX サービスを OmniGrid から事業譲受し、小規模向け事業の本格スタートに弾みをつけた。また、NN コミュニケーションズは施工工事も行っており、同社がクラウド PBX を設置する際になどに委託していた作業を内製化できるメリットもある。このように、NN コミュニケーションズの子会社化によって、事業に幅も深みも加えることができたため、同社は新たな成長ステージへ入ることになりそうだ。

「電話の DX」に最適な「INNOVERA」

4. 業環境と同社の強み

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など事業環境の様々な変化のなか、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に対応し、メンテナンスなどのコストを削減する「電話の DX」が求められている。このため、音声通信サービス市場では、法人向けなど固定通信の契約数減少が続く一方で、モバイルや同社の扱う 0ABJ 番号※から IP で使える 0ABJIP 電話へのシフトが進んでいる。なかでもクラウド PBX は、直収型電話サービスや加入電話などのアナログ / ISDN から、050IP 電話や 0ABJIP 電話など IP 電話への回線のシフトが進んでいる。しかし、依然として企業の約 8 割がハードウェアの PBX だけを使用しており、引き続きクラウド PBX の需要は伸びることが見込まれる。なお、2025 年 1 月に制度改正により固定電話サービス提供事業者間における双方向番号ポータビリティが開始されたが、これによりクラウド PBX へのシフトが加速することが期待されている。

※ 0ABJ 番号：03 や 06 などから始まる 10 桁の固定電話番号のこと。なお、IP 電話を通じて 0AB-J 型番号を取得することもでき（0ABJIP 電話）、その場合、電話加入権の購入は必要ない。

事業概要

こうした音声通信サービス市場における企業の電話システムには、大きく分けてクラウドと大手有力企業が扱っているハードウェアの2種類がある。クラウドはハードウェアに対して、高度な専用システムの必要がなく、設置場所や専門知識、端末の柔軟性、機能性、メンテナンス、導入コストなどの面で優位性がある。一方、クラウド PBX にも、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といった課題がある。同社の「INNOVERA」は、固定電話の番号や機能をそのまま利用できるだけでなく、新たに番号を増やすことができる。加えて、ハードウェアに対して品質や機能、サポートも遜色ない。さらに、オフィスなど一般企業向けクラウド PBX 市場には新興の小規模企業が多いが、そのなかで同社は、システムも回線も端末やアプリもワンストップで提供できるうえ、品質やアフターサポートに対する定評、上場企業としての規模と信頼感があることから優位性がある。こうした優位性の背景には、ワンストップ・ソリューションの仕組み、ユーザー視点で開発したことによるユーザビリティ、他社サービスとの連携や拡張オプション機能などのフレキシビリティといった、「INNOVERA」のもつ強みがある。また、システムすべてがクラウド上にあるため、ノイズが少なく音質が鮮明で、万が一問題が発生しても発生場所の特定が容易で使い勝手が良いことも強みとなっている。

「パートナープログラム」定着、「TELENEAR」導入で業容拡大

5. 収益構造

同社のメインターゲットは首都圏にある従業員 10 ～ 100 人の中堅企業で、引き続き「電話の DX」へのニーズは強いものの、「TELENEAR」の導入により従業員 10 人以下の土業やスタートアップなど小規模企業へのアプローチを進める。さらには「INNOVERA PBX 2.0」へのアップデートで利用ユーザー数の上限を増やしたことによりターゲットを大企業にも拡大している。2022 年 9 月には販売代理店制度「パートナープログラム」を開始し、主要都市圏のみならず地方まで、中堅企業のみならず小規模企業から大企業までを網羅できるようになった。既にパートナー経由の売上高構成比が 8 割程度に増加、また大型案件が増えるなど、「パートナープログラム」の成果が現れ始めている。2025 年 7 月には「TELENEAR」をスタート、従業員 10 人以下の企業を本格的に取り込む体制が整備できた。このように「パートナープログラム」や「TELENEAR」の導入によって、拡大するクラウド PBX 市場を同社成長に取り込んでいく体制が十分に整ってきたと言える。

事業概要

主力である音声ソリューション事業の収益は、クラウド PBX「INNOVERA」、IP 回線「IP-Line」、端末の販売でおおむね構成されている。「INNOVERA」の収益は初期設定収益及びオプションを含むシステムの月額固定の利用料金からなり、アカウント数（利用端末数）の増加とオプション利用率の上昇が成長のドライバーとなる。「IP-Line」は初期設定収益と、月額固定の利用料金及び通話料に応じた課金からなり、チャネル数（同じ電話番号での同時利用可能者数）や通話時間を増やすことで成長が加速する。端末販売は「Yealink」の電話端末や電子黒板の販売代金からなり、販売台数が収益の伸びを支える。このうち売上高の約 8 割を占める「INNOVERA」と「IP-Line」は、市場環境が良好なうえリカーリング収益であるため、同社の成長と安定収益を支える柱と言える。なかでも「INNOVERA」は、同社が独自に開発したシステムのため高収益である。一方、「IP-Line」と「Yealink」は、それぞれアルテリア・ネットワークスや Yealink などへの下払いが発生する。したがって、「INNOVERA」アカウント、「IP-Line」チャネル、リカーリング率の 3 つを KPI として重視している。なお、リカーリング率が高いことから、今後コストの比率が大きく高まる可能性は小さいと想定するが、パートナーシップを強化しているため、パートナー向けインセンティブが変動費的に増える可能性はある。

業績動向

M&A 費用などを取り込んだものの営業増益を達成

1. 2025 年 8 月期第 3 四半期の業績概要

2025 年 8 月期第 3 四半期の業績は、売上高 2,061 百万円（前年同期比 27.6% 増）、営業利益 123 百万円（同 0.1% 増）、経常利益 120 百万円（同 0.6% 減）、親会社株主に帰属する四半期純利益 72 百万円（同 10.8% 減）となった。第 1 四半期に単体決算から連結決算へ移行したため、決算短信には前年同期との比較はないが、便宜上掲載した。なお、KPI である「INNOVERA」のアカウント数やストック収益が上場以来最高を記録するなど、子会社の影響を除いた単体の業績は順調に推移している。連結決算では、M&A 費用の発生や統合作業などが影響して利益の伸びは鈍いが、2026 年 8 月期へ向けて順調に滑り出したと言える。

2025 年 8 月期第 3 四半期業績

（単位：百万円）

	24/8 期 3Q		25/8 期 3Q		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	1,615	100.0%	2,061	100.0%	27.6%
売上総利益	767	47.5%	1,001	48.6%	30.4%
販管費	644	39.9%	877	42.6%	36.1%
営業利益	122	7.6%	123	6.0%	0.1%
経常利益	120	7.5%	120	5.8%	-0.6%
四半期純利益	80	5.0%	72	3.5%	-10.8%

注：24/8 期 3Q は単体決算、25/8 期 3Q は連結決算となるが、便宜上併記した

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

日本経済は、雇用・所得環境の改善や企業の賃上げによる個人消費の持ち直しなどを背景に、緩やかな回復基調を維持している。しかし、物価上昇の継続による消費者マインドへの影響、米国の通商政策の動向による景気の下振れリスクの高まり、円安の長期化による輸入コストの上昇などを受け、先行きについては依然として不透明な状況が続いている。加えて、米国の通商政策の影響、中国の不動産市場を含む経済の減速懸念、中東地域をめぐる情勢の緊迫化に伴う地政学リスクの拡大、金融資本市場の変動など、世界経済の下振れリスクによる影響については引き続き注視が必要である。一方、同社の扱うクラウド PBX 及び IP 電話サービスの市場は、テレワーク、フリーアドレス化などの働き方改革やオフィス環境の変化に伴う DX 需要を取り込み、引き続き好調を維持している。

このような環境下、同社は「電話の DX」実現へ向けて、クラウド PBX「INNOVERA」を軸に、様々なサービス・製品のアップデートを重ねた。特に「INNOVERA」については、Microsoft Teams や Salesforce といったソリューションとの連携機能や、登録した電話番号のみ着信させるホワイトリスト機能、ボイスレコーダーと音声合成機能などのアップデートを実施し、2025 年 5 月には継続利用社数が 2,000 社を突破した。リブランディングした電話対応の効率化サービス「Telful」では、新価格での提供や音声自動応答システム機能の実装を行ったほか、同年 4 月に初の大規模機能アップデートを実施し直観的でより使いやすい操作性に改善した。

販売体制においては、電話ソリューションを幅広く展開する（株）アスアとの新規パートナーシップ契約を締結し、全国拠点を持つ大手商社（パートナー）を担当・支援するための専用チームを設置するなど、パートナーシップの強化を図った。また、成長戦略の 1 つとして M&A を加速させ、NN コミュニケーションズを子会社化（2025 年 8 月期は 10 ヶ月の業績寄与）、2025 年 5 月には NN コミュニケーションズが OmniGrid から電話自動音声応答システム事業とクラウド電話サービス事業を譲り受け、サービス拡充のための基盤を整えた。

この結果、売上高は、連結効果に加え、「INNOVERA」などシステム、回線、端末・アプリが一体となった「電話のワンストップ・ソリューション」が好調で単体の業績が伸び、大幅な増加となった。利益面では、ストック収入が好調で、なかでも高採算のシステムの伸びが大きかったため、売上総利益率が改善した。販管費は、人件費など事業拡大に伴う様々な経費増に加え、アドバイザー費用やのれん償却など M&A 関連費用が発生したため、売上高を上回る伸びとなったが、営業利益はわずかながら増益を確保した。

主力の音声ソリューション事業がけん引

2. セグメント別の動向

NN コミュニケーションズを連結したことで、3 つの報告セグメントに区分された。音声ソリューション事業は、単体のうち電力事業を除いたすべてとなるため、おおむね従前の単体業績を表すことになる。移动通信設備事業と取次販売事業は NN コミュニケーションズの事業で、取次販売事業には単体の電力事業が含まれる。

プロディライト | 2025 年 8 月 26 日 (火)
5580 東証グロース市場 | <https://prodelight.co.jp/ir/>

業績動向

2025 年 8 月期第 3 四半期セグメント別業績

(単位：百万円)

売上高	25/8 期 3Q	
	実績	売上比
音声ソリューション事業	1,737	84.3%
移動通信設備事業	246	12.0%
取次販売事業	78	3.8%

調整前営業利益	25/8 期 3Q	
	実績	利益率
音声ソリューション事業	479	27.6%
移動通信設備事業	8	3.3%
取次販売事業	0	-

注：営業利益は調整前。従来のサービスはすべて音声ソリューション事業に引き継がれている。ただし、電力販売のみ取次販売事業に区分されている
出所：決算短信よりフィスコ作成

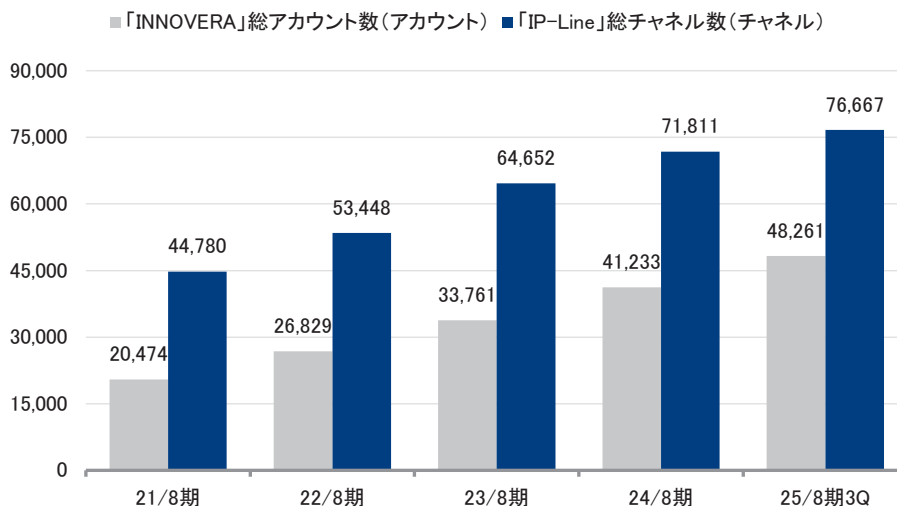
音声ソリューション事業は、売上高が 1,737 百万円、セグメント利益が 479 百万円となった。顧客の DX 需要が堅調であったことに加え、大口案件の受注や販売代理店制度「パートナープログラム」も奏功し、「INNOVERA」のアカウント数が順調に増加した。これに伴い、既存顧客の事業拡大や拠点の追加もあり、「IP-Line」の総チャンネル数も増加した。また、Yealink 製端末の販売も好調に推移したほか、Web 会議用大型ディスプレイ「MAXHUB」の受注も獲得できた。同社のビジネスモデルはストック型のため、「INNOVERA」のアカウント数と「IP-Line」のチャンネル数を伸ばし、アカウントとチャンネルの解約率を低く抑えることで安定した収益拡大につながる。「INNOVERA」総アカウント数と「IP-Line」総チャンネル数の伸びは、「パートナープログラム」や、サービス導入後のサポートを担うカスタマーサクセスグループなど他社にないサポート力が奏功したと思われる。

移動通信設備事業は売上高が 246 百万円、セグメント利益が 8 百万円、取次販売事業は売上高が 78 百万円、セグメント損失が 0 百万円となった。いずれも収益の中心は NN コミュニケーションズで、移動通信設備事業については、大手通信キャリアの依頼による移動体通信基地局の設計・施工・コンサルティングなどを安定的に受注できたことが奏功した。

プロディライト | 2025 年 8 月 26 日 (火)
5580 東証グロース市場 | <https://prodelight.co.jp/ir/>

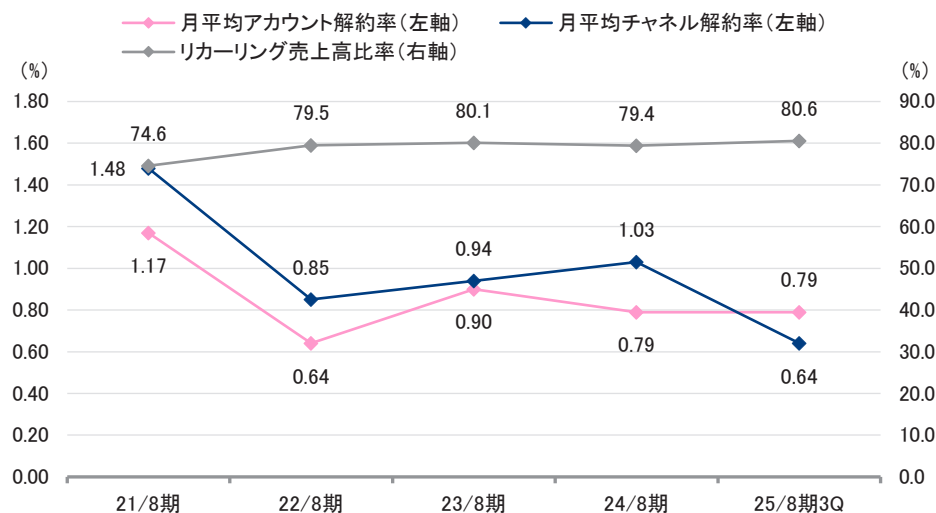
業績動向

「INNOVERA」総アカウント数と「IP-Line」総チャネル数



出所：決算短信よりフィスコ作成

各KPIの推移



注1：リカーリング売上高比率(%)は、リカーリング・レベニュー(システムサービス売上高+回線サービス売上高-初期導入費用)÷総売上高で計算して記載

注2：月平均アカウント解約率(%)は、「INNOVERA PBX 1.0」と「INNOVERA PBX 2.0」の当月解約アカウント数÷前月末の契約総アカウント数で毎月の解約率を計算し、その12ヶ月または9ヶ月の平均を記載

注3：月平均チャネル解約率(%)は、「IP-Line」の当月解約チャネル数÷前月末の契約総チャネル数で毎月の解約率を計算し、その12ヶ月または9ヶ月の平均を記載

出所：決算短信よりフィスコ作成

2025 年 8 月期は増益確保、2026 年 8 月期は高成長イメージ

3. 2025 年 8 月期の業績見通し

2025 年 8 月期業績については、売上高 2,887 百万円（前期比 31.4% 増）、営業利益 196 百万円（同 2.8% 増）、経常利益 193 百万円（同 2.7% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 127 百万円（同 14.3% 減）を見込んでいる。第 1 四半期より単体決算から連結決算へ移行したため、決算短信には前期との比較はないが、便宜上掲載した。

2025 年 8 月期業績見通し

（単位：百万円）

	24/8 期		25/8 期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	2,196	100.0%	2,887	100.0%	31.4%
営業利益	190	8.7%	196	6.8%	2.8%
経常利益	187	8.6%	193	6.7%	2.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	148	6.7%	127	4.4%	-14.3%

注：24/8 期は単体決算、25/8 期は連結決算となるが、便宜上併記した

出所：決算短信よりフィスコ作成

雇用・所得環境が改善するなか、各種政策の効果もあり、景気は緩やかに回復が続くことが期待されている。しかし、物価高の進行、人手不足などといった課題や金融資本市場の変動などの影響もあり、依然として先行きは不透明な状況が続くと見られている。このような環境下、同社は、「電話の DX」推進による中長期的な持続的成長を実現するため、主力サービス「INNOVERA」の進化に注力している。中期経営計画に基づき、AI 技術を取り入れた「INNOVERA」の機能拡充、他社サービスとの連携推進、パートナーシップ強化などによる営業体制の最適化、ブランド力の強化などに取り組んでいる。

また、重要戦略として、目先の成長ではなく中長期的な成長を見据え、M&A 戦略、抜本的かつ継続的な組織変更、IR 体制の構築、マーケティングへの投資、成長を見据えた戦略的投資を積極的に推進し、収益性を維持・向上すべく、筋肉質な経営体制の構築を図っている。この結果、2025 年 8 月期の業績は、「INNOVERA」の販売好調により順調な単体業績のほか、2025 年 8 月期に M&A した NN コミュニケーションズの業績と M&A 費用（株式取得に伴うアドバイザー費用など 23 百万円及びのれん償却額 10 百万円）を織り込んだものとなっている。一方、新たに導入した株式優待制度※に係る費用、7 月スタートの「TELENEAR」、決算に向けた販売強化については業績見通しに織り込まれていない。ただし、プラスマイナス両面の変動要因のため、おおむね見通しどおりの着地が予想される。

※ 株主優待制度は 2025 年 8 月末基準でスタート。費用は 1 回当たり 16 百万円程度、2026 年 8 月期以降は年 2 回を予定している。

2026 年 8 月期の業績については、単体の順調な成長に加え、NN コミュニケーションズの通年寄与が期待される。また、単体と NN コミュニケーションズには補完性があるため、工事の内製化などシナジーも期待できる。M&A 費用もなくなるため、株主優待費用は年 2 回に増える予定だが、これを吸収して売上高、営業利益ともに大幅に増加する見込みである。

■ 中期経営計画

次世代電話システムのリーディング・カンパニーを目指す

1. 企業理念の実践

クラウド PBX の市場が拡大するなかで、パイオニアである同社はリカーリング収益を中心に成長を続けてきた。近年、「INNOVERA」のアップデートや「パートナープログラム」の導入、AI を活用したサービスの提供などにより、対象ターゲットも広がってきた。このため同社は、企業理念の「日々挑戦」やミッションの「これからもつながるを、もっと。」を実践し、国内で数少ないクラウド PBX の「メーカー」として、これまでの良き電話文化を継承しながら「電話の DX」を推進して業界をリードしていくという考えを打ち出した。その結果として、固定電話とモバイルの垣根を越えてユーザーの利便性向上を図り、次世代電話システムのリーディング・カンパニーを目指す。

事業成長に向けた M&A 戦略を中期経営計画に追加

2. 中期経営計画の見直し

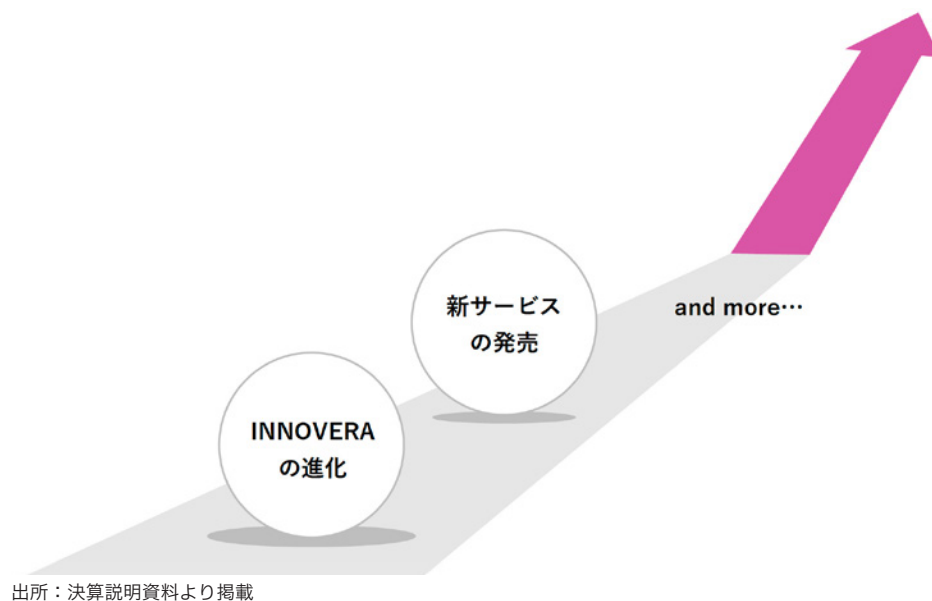
同社は、企業理念を実現するため 2024 年 8 月期スタートの中期経営計画を策定し、「主力サービス「INNOVERA」の進化」「AI 技術の応用」「パートナーシップの強化」「ブランド力の向上」という 4 つの事業戦略を推進してきた。「INNOVERA」の進化では、2023 年 9 月に大手音響機器メーカー TOA<6809> との連携や Salesforce 連携ソリューションの開発など順調に進展した。AI 技術の応用では、2024 年 7 月に「INNOVERA」に AI による音声合成機能を追加した。パートナーシップの強化では、パートナーランクにゴールド、シルバー、ブロンズの各ランクを追加し、パートナーの開拓も順調に進みパートナー数は 600 社近くまで増加した。ブランド力の向上では、ブログの活用や展示会・イベントへの参加などにより積極的に情報を配信した。

中期経営計画

ところが、同社の企業力向上やクラウド PBX 市場の成長加速といった内外環境の変化、IR の強化方針などを検討し、システムサービスを伸ばすことで回線サービスやリカーリング収益を拡大するという基本的な戦略はそのままに、事業戦略を若干見直すこととなった。新たな事業戦略は「INNOVERA の機能拡充」「INNOVERA の販売戦略」「ブランド力の強化」「M&A 戦略」である。見直した点は大きく 2 つあり、中期経営計画の期間設定の変更と、順調な「パートナーの強化」に代え、非連続成長のための「M&A 戦略」を追加したことである。期間設定では、中長期的な持続的成長を実現するため、2025 年 8 月期を抜本的かつ継続的な組織変更などアクションを伴う成長投資の 1 年と位置付け、中期経営計画目標数値の売上高 2,751 百万円、営業利益 340 百万円の達成を、2026 年 8 月期から 2027 年 8 月期へと 1 年後倒しとした。

新たに追加した「M&A 戦略」の下、NN コミュニケーションズの子会社化と OmniGrid からの事業譲受という、戦略的によく練られた M&A を実行した。NN コミュニケーションズの売上高と利益がオンするという非連続的な成長の効果も大きい、シナジー効果はそれ以上に大きく、単体の工事の内製化や、課題だった 10 人以下の小規模企業などへのアプローチなどが図られることになった。この結果、売上高は 2025 年 8 月期に修正後の中期経営計画目標値を超えることになり、重視する営業利益も M&A 費用を消化しつつ目標達成が視野に入る状況となった。こうした結果を受け、着実に増加する顧客に対して新商品開発やクロスセルができるような新たな M&A などにも取り組む意向である。さらなる利益成長を目指す新たな中期経営計画の策定に期待がかかる。

M&A 活用による非連続的な成長



■ 株主還元策

株主に年間 30,000 円分のデジタルギフトを贈呈

同社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題の 1 つとして認識している。経営成績に応じた利益配分を行うことを基本方針とし、将来の事業展開と企業体質強化のための内部留保資金の確保を図りつつ、業績及び配当性向等を総合的に勘案して決定する方針である。現時点において、同社は、財務体質の強化と事業の成長のための投資が必要であると考え、これまで配当を実施していない。内部留保資金については、財務体質の強化と新サービスの開発、人員の充実をはじめとした事業成長のための投資に活用する。なお、剰余金の配当を行う場合には、年 1 回の期末に行うことを基本方針としており、期末配当の決定機関は株主総会としている。また、中間配当を取締役会決議で行える旨を定款に定めている。以上から、2025 年 8 月期も配当を実施しない予定である。

しかし、株主の日頃からの支援に感謝するとともに、個人株主に対する同社株式への投資魅力を高め、より多くの株主がより長く同社株式を保有し、同社の企業価値向上に向けた事業の成長を共有すること、その結果として出来高や流動性を高めることを目的として、株主優待制度を導入することになった。株主優待の対象は、基準日（8 月末日及び 2 月末日）における同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している株主である。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）以上を保有している株主を対象とする。株主優待の内容としては、対象となる株主に対して、1 回 15,000 円分（年間合計 30,000 円分）のデジタルギフトを贈呈する。贈呈時期は、各基準日ともに 3 ヶ月以内を目途に発送する。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp