



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)



目次

- 01 — プロデュースについて
- 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	146名（連結。役員、派遣社員及びアルバイト含まず。2025年10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	
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	
2025 July.	株式会社OmniGridより BizTAP IVR事業及び BizTAP事業を譲受	

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。



プロディライトが目指すポジション



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

“JAPAN Quality”の国産クラウドPBXの代表となり
PBX界の新基準を担う

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



PBX誕生
1960s



IP化
2000s



クラウド化
2010s-



黒電話

レガシーPBX

IP-PBX

クラウドPBX



事業概要

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

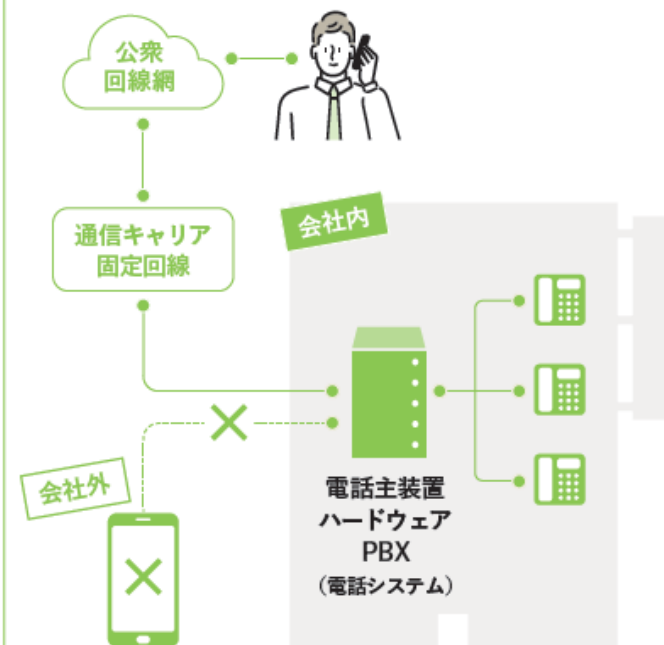
関電ガスや光回線などのサービスについて、代理店として販売・取次を行う。

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」

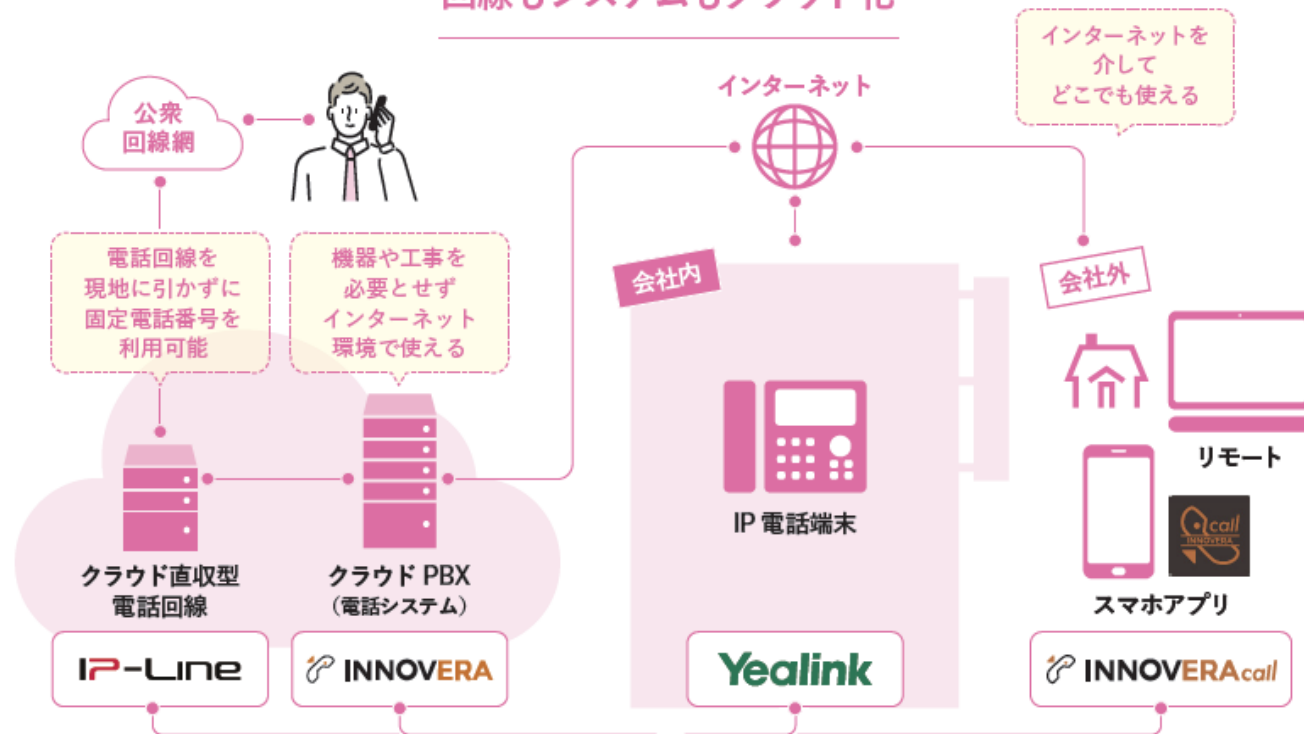
固定電話から「電話のDX」を実現するクラウドPBX「INNOVERA」を軸に、電話回線や端末などを提供。
クラウドPBX提供者として他社にはない、電話の「ワンストップ・ソリューション」が強み。

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



pd 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。

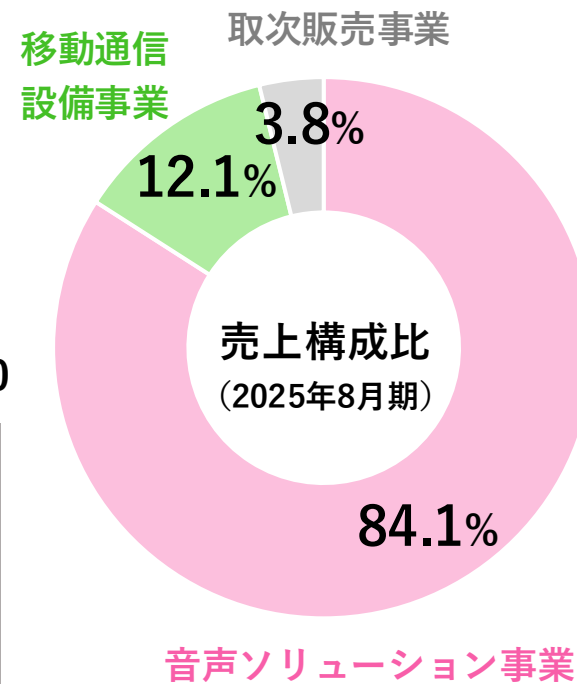
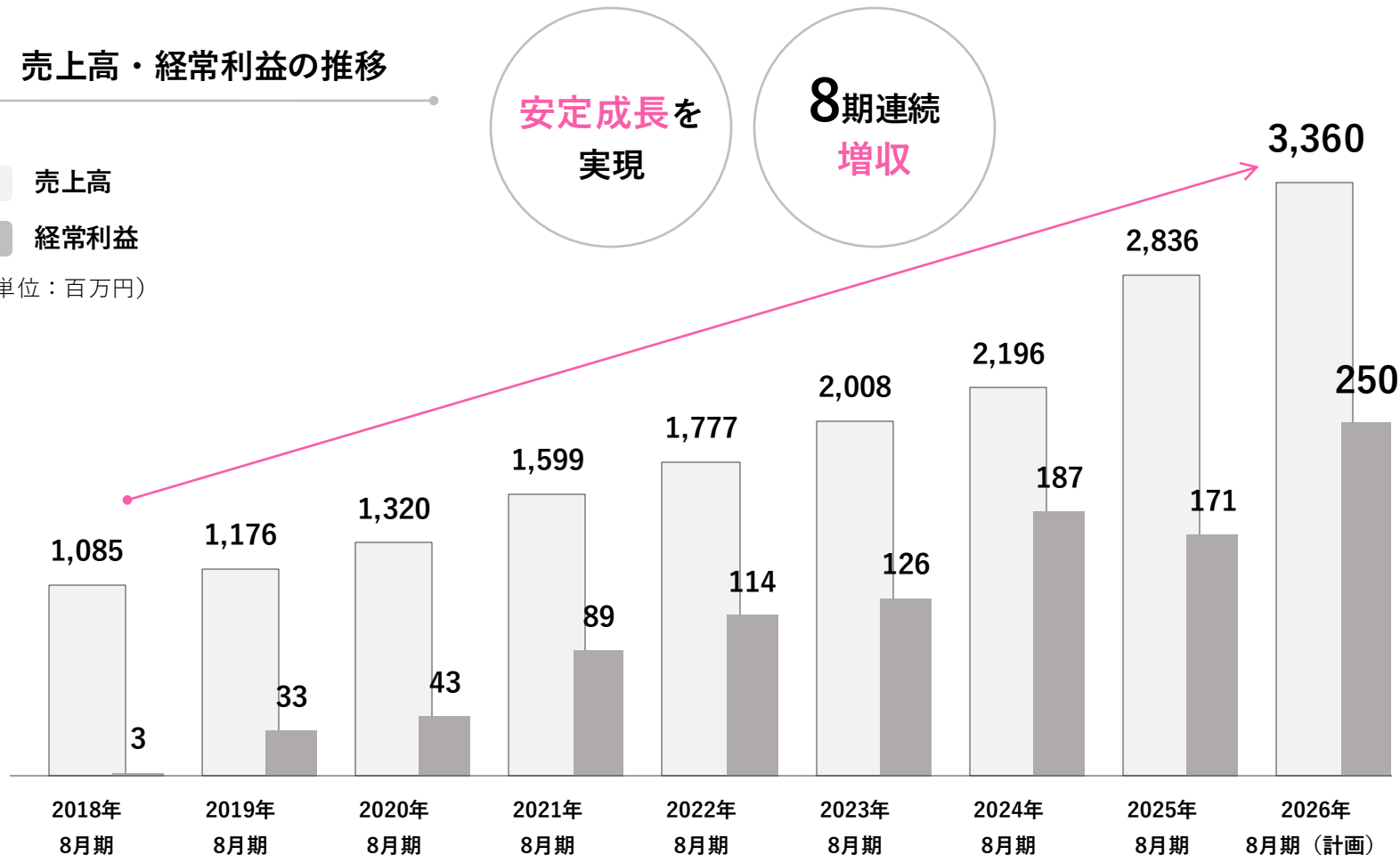
売上高・経常利益の推移

売上高
経常利益

(単位：百万円)

安定成長を
実現

8期連続
増収



主力の音声ソリューション事業が
8割超を占める

事業別の売上高・セグメント利益

主力の音声ソリューション事業が全社の業績を牽引。
セグメント利益は3事業すべてで黒字となっており、引き続きの成長を狙う。



2025年8月期実績

(単位：百万円)

	音声ソリューション事業	移动通信設備事業	取次販売事業	調整額	合計
売上高	2,382	343	108	—	2,834
セグメント利益	649	28	0.4	△499	178

※セグメント利益の調整額△499百万円には、各報告セグメントに配分していない全社費用△499百万円が含まれています。
全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費です。

※セグメント利益は、連結損益計算書の営業利益と調整を行っています。

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。



セグメント	サービス名	項目	内容	収益モデル	収益種別
音声ソリューション	INNOVERA OmniGrid BizTAP Telful TELENEAR	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
	IP-Line	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
	INNOVERA OmniGrid BizTAP IP-Line TELENEAR	システム/回線一部初期費用	INNOVERA及びIP-Lineの固定費用・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
移動通信設備	各種工事	工事代金	携帯基地局のアンテナ工事や設置工事など	工事請負収益	フロー
取次販売	各種販売	関電ガス/キャリア光回線	関電ガスや光回線の販売・取り次ぎ	代理店販売によるインセンティブ	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

クラウドPBX「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。

固定電話を進化させる“5つのF”

location **F**ree ロケーションフリー

Device **F**ree デバイスフリー

Maintenance **F**ree メンテナンスフリー

High **F**unctionality 高機能

Futurity 拡張性・将来性



「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

スマートフォンやPCでも

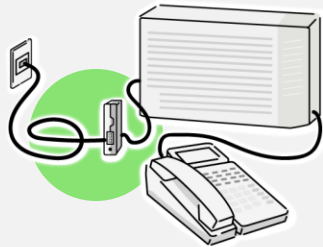


固定電話の制約をなくすことで、固定電話のあり方を根本から変え、様々なメリットを提供

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

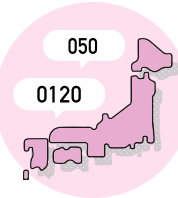


インターネット回線だけで
電話番号を使える

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

iD pro delight

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

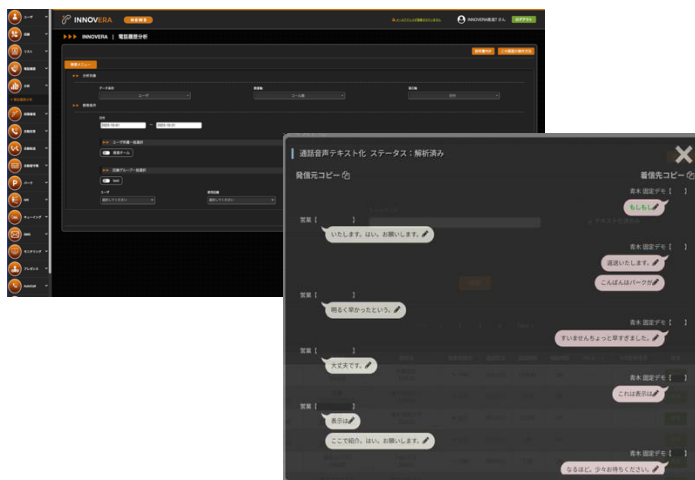
一般的に、回線・システム・端末は別々の事業者から提供されるため、接続には専門的な技術が必要となります。しかし、当社ではこれら全ての提供が可能で、窓口を一本化したワンストップサービスを実現しました。

 INNOVERA



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抱えており、幅広い顧客へのアプローチが可能です。



Ardent

Taico
タイコー株式会社

応電電気株式会社

ranet

大塚商会
Asumairu Com

Yamacoh Inc.

office
busters

EMISSION

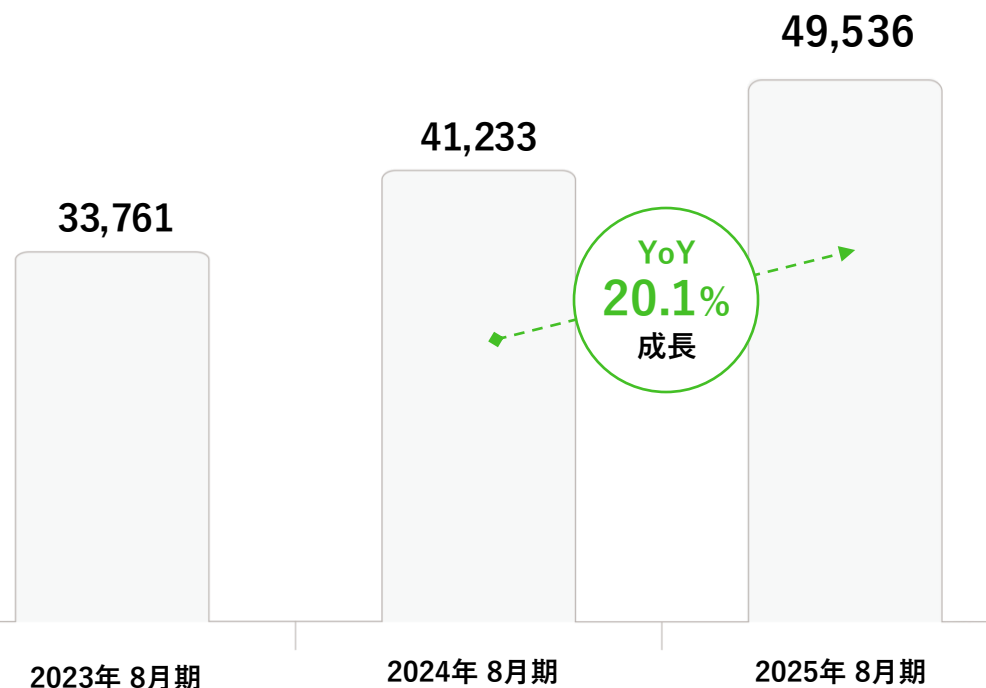
JUST LINK

経営上重視する指標のトレンド①

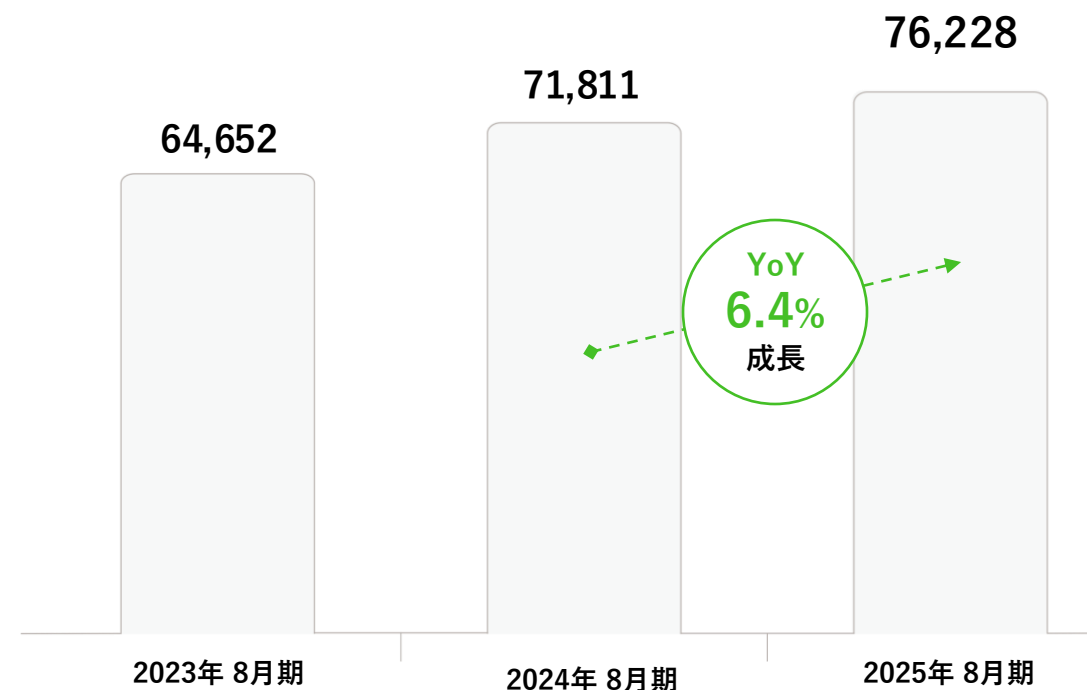
当社の主要事業はリカーリング・ビジネスのため、利用者数を示すINNOVERAのアカウント数と、可能な同時通話数を表すIP-Lineのチャンネル数を重視。2025年8月期はINNOVERAのアカウント数が過去最大成長となり順調に伸長。



INNOVERAアカウント数



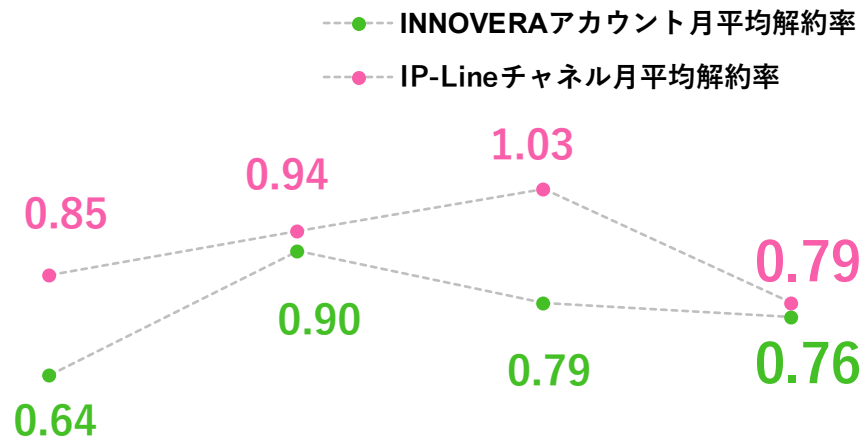
IP-Line チャンネル数



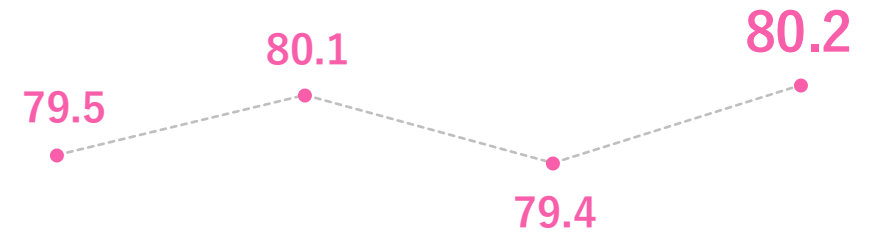
経営上重視する指標のトレンド②

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 (%)





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

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！

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。

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！

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。



当社がターゲットとする市場

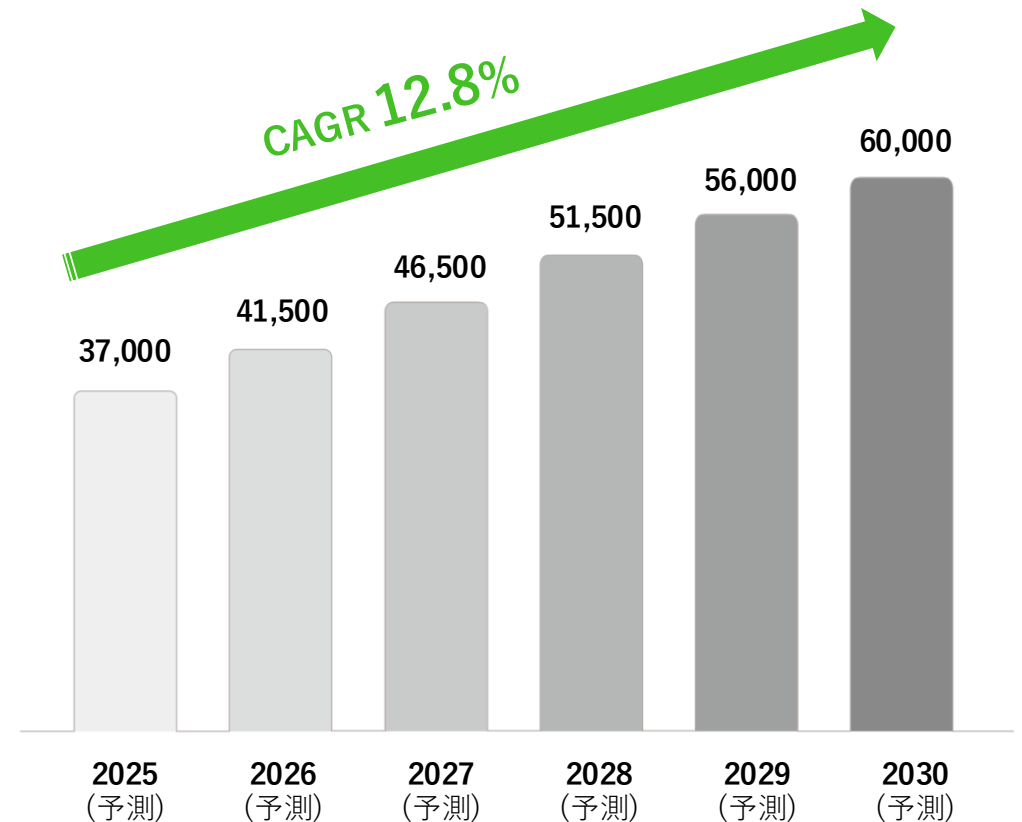
音声通信市場

2,440億円

クラウドPBX市場

330億円

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。



IP電話回線市場（個人含む）

7,741億円

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

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

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

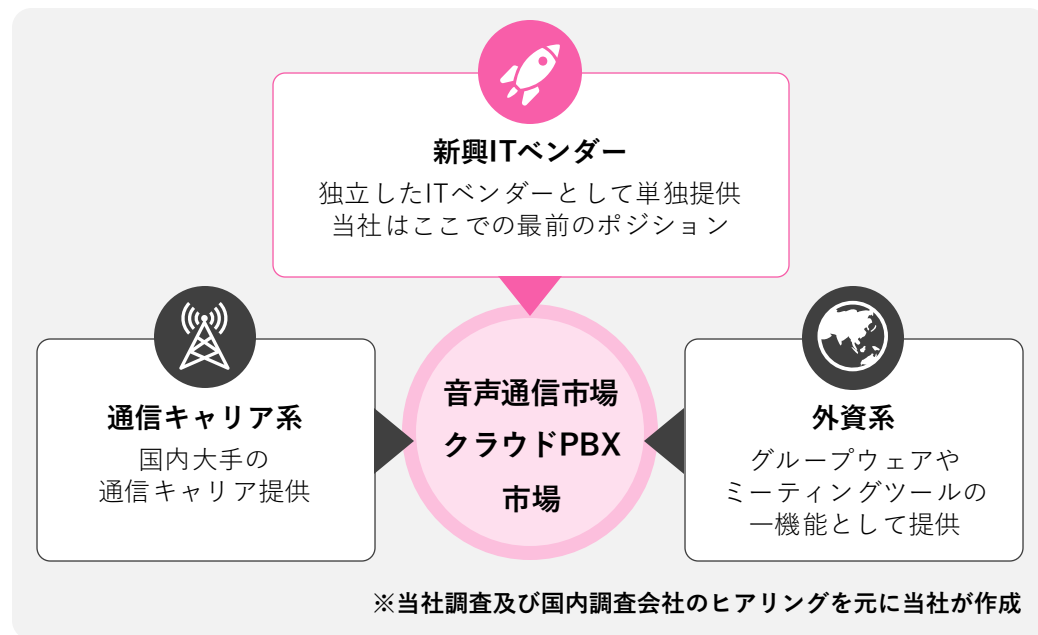
	サービスポートフォリオ	 INNOVERA	 telful	 TELENEAR
市場の主なニーズ				
クラウドPBXの導入 →ビジネスフォンのクラウド化、オンプレミスの置き換え、付加機能		○		
コンタクトセンターの導入 →小規模で手軽にコンタクトセンターを構築、部門単位での導入		○		
電話自動応対 →電話応対業務の効率化		○	○	
小規模企業での導入 →コストを抑えた導入			○	○

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。

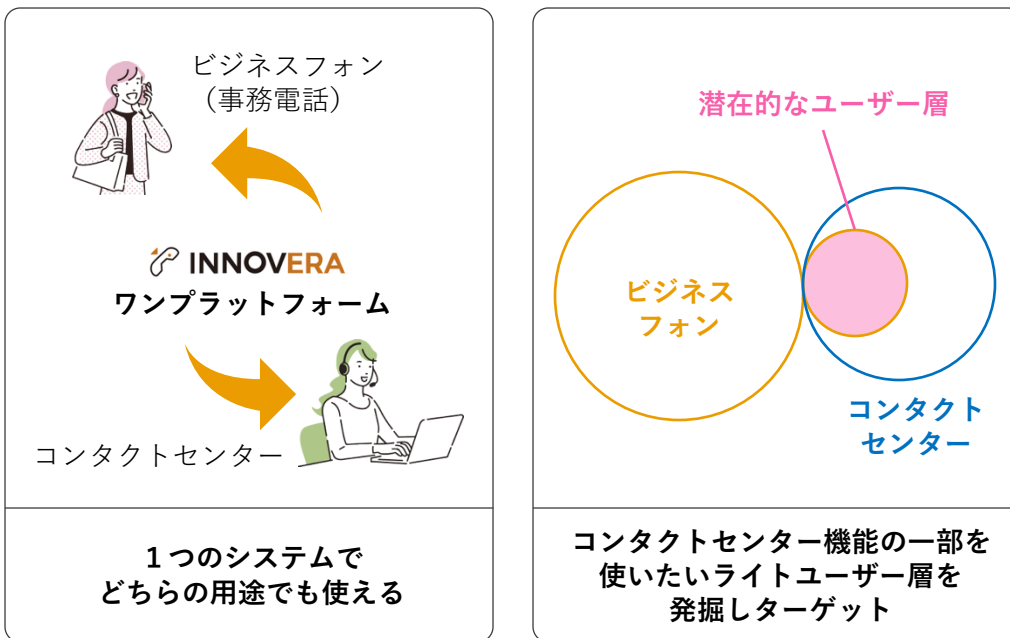


新興クラウドPBXベンダーとして業界内にプレゼンス



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。

成長戦略



2025年8月期成長戦略の振り返り

2025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	2025年8月期の取り組み
INNOVERAの機能拡充	「INNOVERA Emotion」に活用されている感情分析技術で特許を取得
	クラウドPBX「INNOVERA」において、Autocall機能の多言語対応試用版をリリース（2025年9月発表）
	UI改善（テルフル含む）、新機能追加など年間を通して計8回のアップデートを実施し利便性を向上
	Microsoft Teams、Salesforce、外部アプリなど計8種のサービスとの連携を実現
INNOVERAの販売強化	カスタマーサクセスの新設や地方展示会の出展などを通じ、インサイドセールスをさらに強化
	パートナープログラムを強化し、特に大手パートナーとの関係構築を継続的に推進
ブランド力の向上	説明会やオウンドメディア運営、株主優待新設などのIR活動強化により資本市場における認知度を向上
	SEOを重視したコンテンツ拡充や情報発信強化により、サービス問い合わせ数前年比149%を増を実現
	大阪・関西万博に出展し、来場者に当社の事業の魅力や価値を訴求
M&A戦略	（株）NNコミュニケーションズの連結子会社化、（株）OmniGridからの事業譲受を実施
	小規模事業者向けのクラウドPBX「TELENEAR」を展開し、サービスポートフォリオのさらなる強化を実現

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

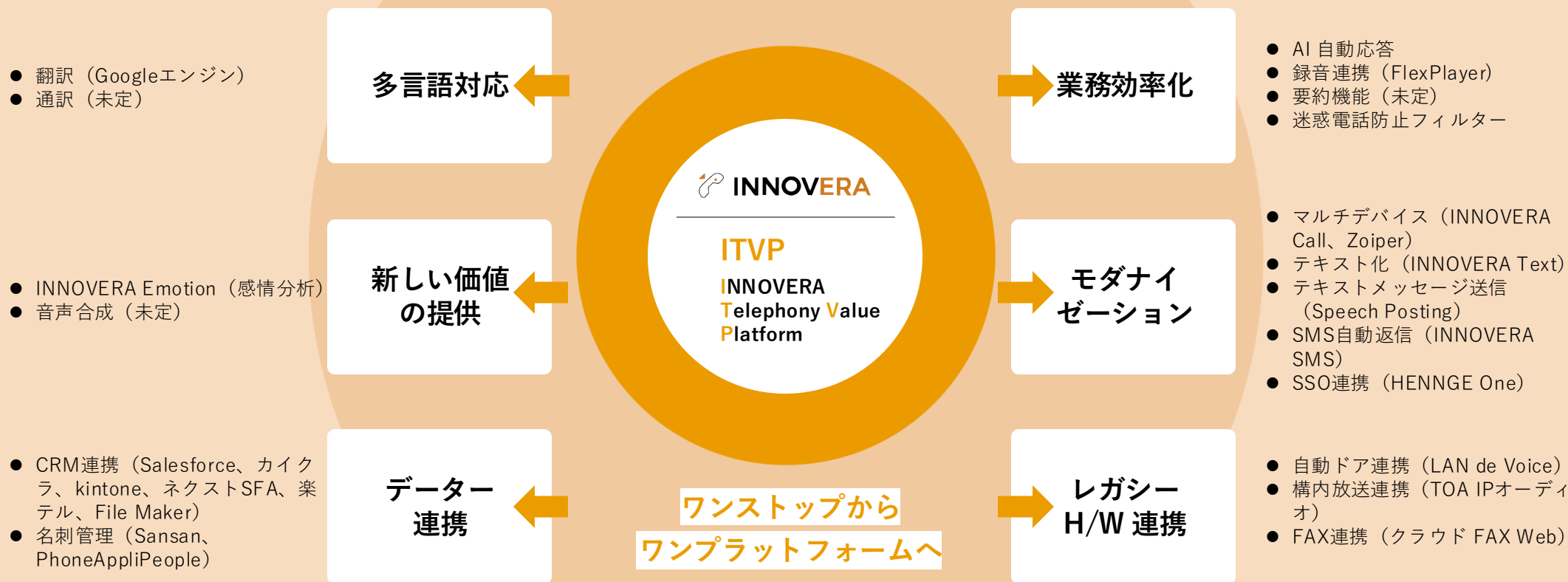
事業シナジーの創出や、
サービスバリューチェーンの強化・多角化を
目的としたM&Aを積極的に推進する。
(2025年8月期は2件実施)

4

【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。



【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。



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ドダンスを生成。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

OABJ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



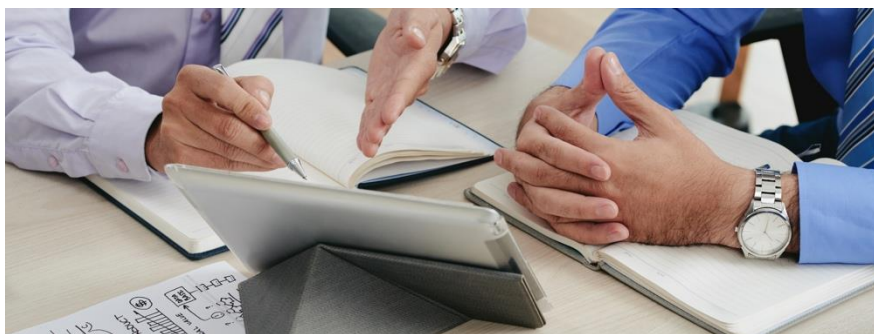
パートナープログラムのさらなる強化や、コンサルティング機能を有するカスタマーサクセス推進部の新設により顧客基盤の拡大と満足度向上を実現していく

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

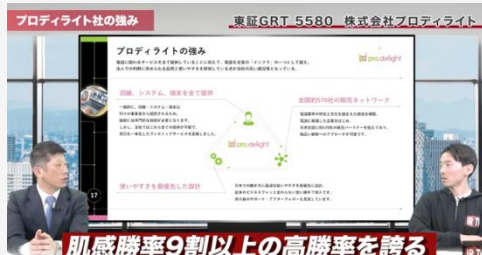


企業としての信頼を高めるコーポレートブランディングと、主力製品「INNOVERA」の存在感を強化するサービスブランディングの両面からブランド力を高め、電話業界を牽引する存在を目指す。

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

2026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。

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

※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。

(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%

目標KPI

INNOVERA：アカウント数
前年比 **18%以上**の成長

INNOVERA：月次平均
アカウント解約率
1%以下の維持

3か年業績計画の開示について

当社は記載のとおり、M&Aの推進を成長戦略の重要な柱の一つとして位置付けております。しかし、M&Aはその性質上、実施のタイミング、規模、対象企業の選定などが外部環境や交渉状況に大きく影響を受けます。このため、現段階で具体的な数値目標を開示することは、投資家の皆さまに誤解を招くおそれがあると判断し、今期より3か年の業績計画については非開示といたしました。代替として、当社売上の8割以上を占める音声ソリューション事業における主要KPIであるクラウドPBX「INNOVERA」のアカウント数および解約率の目標を設定しております。なお、M&Aの進捗状況などについて開示すべき事項が生じた場合には、速やかに開示いたします。

※次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、2026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
競争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	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。	低	特定時期なし	大
技術革新により競争力を失うリスク	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。	低	特定時期なし	大

※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
特定仕入先への依存等のリスク	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。	低	特定時期なし	大
システムに関するリスク	当社が提供しているクラウドPBX及びIP回線等は、インターネットを經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。	低	特定時期なし	大

※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。