

2023年5月25日

各位

会社名 株式会社プロディライト  
代表者名 代表取締役社長 小南 秀光  
(コード番号：5580 東証グロース市場)  
問合せ先 取締役管理本部長 金 森 一 樹  
(TEL. 06-6233-4555)

## 2023年8月期の業績予想について

2023年8月期(2022年9月1日～2023年8月31日)における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円・%)

項目	決算期	2023年8月期 (予想)			2023年8月期 第2四半期累計期間 (実績)		2022年8月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高		2,008	100.0	13.0	958	100.0	1,777	100.0
営業利益		156	7.8	41.4	62	6.5	110	6.2
経常利益		152	7.6	33.2	59	6.2	114	6.5
当期(四半期)純利益		101	5.0	23.4	38	4.0	81	4.6
1株当たり当期(四半期)純利益		70円22銭			26円98銭		57円98銭	
1株当たり配当金		—			—		—	

- (注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりません。  
2. 2022年8月期(実績)及び2023年8月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。2023年8月期(予想)の1株当たり当期純利益は公募予定株式数(150,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分(最大71,200株)は考慮しておりません。  
3. 2022年9月1日付で、株式1株につき5株の株式分割を行っております。上表では、2022年8月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益を算出しております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年5月25日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

## 【業績予想の前提条件】

### 1. 当社の見通し

当社は「これからもつながるを、もっと。」をミッションとしております。固定電話・モバイル端末の枠を超え、「電話のDX」を担う次世代電話システムのリーディング・カンパニーを目指し、IP電話用の自社開発クラウドPBX「INNOVERA」を中心に、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を行っております。

昨秋からの円安や資源価格等の高騰に伴い、サービス分野でも価格の上昇が拡大していますが、新型コロナウイルス感染症に伴い縮小していたインバウンド需要や旅行、外食など個人消費が回復しつつあり、経済活動の正常化が進むことで景気は緩やかに持ち直すと見込まれています。このような事業環境の中、当社は販売代理店と連携した、従来からの営業のサポート体制を強化すべく、2022年9月に「パートナープログラム制度」を導入致しました。音声メッセージをテキスト化する「Speech Posting」や「INNOVERA Text」に続き、2023年2月には「INNOVERA PBX2.0」のAIオプションサービス第三弾として、音声通話から話者の感情を分析する「INNOVERA Emotion」の販売を開始しました。今後もAPI技術を用いて他社のクラウドサービスとの連携を進めるなど、AIオプション以外でも「INNOVERA」の付加価値を高めることにより、クラウドPBX市場における成長力の強化を目指します。

当社では、2023年8月期の売上高は2,008百万円（前期比13.0%増）、営業利益156百万円（前期比41.4%増）、経常利益152百万円（前期比33.2%増）、当期純利益101百万円（前期比23.4%増）を見込んでおります。

### 2. 業績予想の前提条件

当社は全セグメントの売上高の合計、営業利益の合計に占める「音声ソリューション事業」の割合が、いずれも90%を超えているため、セグメント別の記載は省略しております。当社では売上高を、主に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」、IP電話等の端末機器を販売する「端末販売」、及び大手小売電気事業者からの業務受託等の「その他」に区分しているため、利益計画も当該4サービス区分にて策定しております。

#### (1) 売上高

下表はサービス区分別の直近実績と、今期の計画（予想）であります。2023年8月期の業績予想は、2022年12月までの実績値に、2023年1月以降の予測値を加味した修正予算を記載しております。

(単位：百万円・%)

サービス区分	決算期	2023年8月期 (予想)		2023年8月期 第2四半期累計期間 (実績)		2022年8月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率	対売上 高比率	対売上 高比率	
システムサービス		657	32.7	14.6	305	31.8	573	32.2
回線サービス		1,072	53.4	13.5	516	53.9	945	53.2
端末販売		249	12.4	7.0	117	12.2	233	13.1
その他		30	1.5	15.6	20	2.1	26	1.5
合計		2,008	100.0	13.0	958	100.0	1,777	100.0

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年5月25日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

### ① システムサービス

システムサービスは、当社の主力サービスである「INNOVERA PBX」と「その他」に区分して、計画を策定しております。

「INNOVERA PBX」は、導入時の初期費用とリカーリング（継続）収益である月額利用料に分けて、初期費用と月額利用料の合計で前期比約3割の増加を計画しております。初期費用に関しては、想定される追加アカウント数（クラウドPBXの利用者数）に平均単価を乗じて金額を算出し、月額利用料は総アカウント数に平均利用料の単価を乗じて算出し、当事業年度末の総アカウント数は前期比約3割の増加を見込んでおります。総アカウント数は前月の総アカウント数に、新規獲得を見込むアカウント数と既存ユーザーからの追加アカウント数を加算し、概ね前期実績0.64%並みのチャーン・レート（月平均解約率）を前提に算出しております。アカウント数は、当社が直接顧客に販売する直販分と、販売代理店経由で販売する代理店販売分を分けて算出しております。主にコールセンターで利用される「INNOVERA Outbound」は、「INNOVERA PBX」売上の内数ではあるものの、別管理としております。

INNOVERA以外のクラウドPBXの保守料など、その他のシステム売上に関しては、2021年9月から2022年6月の実績を参考に算出しております。

### ② 回線サービス

回線サービスについては、当社の主力サービスである「IP-Line」とその他の回線に区分して、計画を策定しております。

「IP-Line」はコールセンター向けとビジネス向けに分け、それぞれのチャネル数（1つの電話番号で同時に発着信できる数）に1日当たりの想定通話料単価を乗じて算出しております。チャネル数は、前月末のチャネル数に「INNOVERA PBX」と「INNOVERA Outbound」の別に想定される追加チャネル数を加算し、概ね前期実績0.85%並みのチャーン・レートを前提に解約チャネル数を減少して算出しております。その他の回線については、過去の実績を参考に算出しております。

	2021年8月期	2022年8月期	2023年8月期 第2四半期
「INNOVERA PBX」総アカウント数（アカウント）	20,474	26,829	30,497
月平均解約率（アカウント）（%）	1.17	0.64	0.69
「IP-Line」総チャネル数（チャネル）	44,780	53,448	58,516
月平均解約率（チャネル）（%）	1.48	0.85	0.90
リカーリング売上高比率（%）	74.6	79.5	80.8

### ③ 端末販売

当社では、中国Yealink社製Microsoft Teams対応のデスクトップIP電話端末（以下「MS」）、据え置き型のデスクトップIP電話端末（以下「SIP」）、ハンディフオンタイプのIP電話端末（以下「DECT」）に加え、Web会議も出来る大型の電子黒板（以下「MAXHUB」）や、ヘッドセット等のアクセサリ類を含む「その他」に区分して管理しております。

MS、SIP、DECT、MAXHUBは、予定販売台数に想定販売単価を乗じて売上計画を策定しており、端末販売のその他については過去の実績をもとに策定しております。

### ④ その他

その他に関しては、過去の実績をもとに算出しております。

#### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年5月25日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

以上の結果、2023年8月期の売上高は2,008百万円（前期比13.0%増）を想定しております。2023年2月までの第2四半期累計期間における売上高実績は958百万円（通期計画比47.7%）でしたが、2023年3月以降の販売も堅調に推移している点なども踏まえ、2023年8月通期の売上計画については達成可能と考えております。

## （2）売上原価、売上総利益

### ① システムサービス

システムサービスの売上原価は、主にシステム運用にかかる人件費、経費及び販売代理店に支払うインセンティブであります。

システム運用にかかる人件費は、新規採用に加え既存社員の昇給等を加味して算出しています。

経費については、自社利用ソフトウェアの減価償却費に加え、主にサーバやプロバイダ、ネットワークの利用料等であり、今後の利用予定を勘案して算出しております。

代理店に対するインセンティブの金額は、対象となる売上高予算に過去の実績率を乗じて算出しております。

### ② 回線サービス

回線サービスの売上原価は、主にアルテリア・ネットワーク社等に対する回線利用料であり、「IP-Line」、「その他」の別に、それぞれの想定原価率を売上高予算に乗じて算出しております。

### ③ 端末販売

端末販売の売上原価は各端末の仕入や在庫管理に伴う諸費用であり、MS、SIP、DECT、MAXHUBについては、計画販売台数に為替変動も考慮した仕入価格を乗じて算出しております。その他は主に過去の原価率を参考に、売上高予算に乗じて算出しております。

### ④ その他

業務受託などに関しては、手数料売上のため売上原価はありません。

以上の結果、システムサービスは人件費や代理店へのインセンティブの支払い増加、回線サービスはチャンネル数の増加、端末販売は販売数量の増加に伴い、売上原価は1,013百万円（前期比10.1%増）、売上総利益として995百万円（前期比16.1%増）を想定しています。

## （3）販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費は、主に人件費、広告宣伝費、地代家賃、その他経費によって構成されています。

人件費については人員計画（2023年8月期期末予定人数104人（前期比7人増））に基づき、営業力や管理体制、開発や運用部門の強化に向けた採用、及び既存社員の昇給や研修等に伴う人件費の増加を前提に、576百万円（前期比14.1%増）を見込んでおります。

展示会への出展費用やWeb広告、毎年末に本社で開催している代理店向け「INNOVERA Fes」等により、広告宣伝費は26百万円（前期比59.1%増）を見込んでおります。

地代家賃については、手狭になった名古屋支店の移転に伴う新事務所の家賃等を加味し、65百万円（前期比4.1%減）を見込んでおります。

以上の結果、2023年8月期の販売費及び一般管理費は838百万円（前期比12.4%増）、営業利益は156百万円（前期比41.4%増）を想定しております。

### ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年5月25日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(4) 営業外収益・費用、経常利益

営業外収益、営業外費用は、原則として当期において発生が見込まれる金額を計上しています。営業外収益は、役員保険を中途解約することによる受取保険金収入 11 百万円を計画しており、営業外費用では株式上場に伴う費用 11 百万円を見込んでおります。

以上の結果、2023 年 8 月期の経常利益は 152 百万円（前期比 33.2%増）を想定しています。

(5) 特別利益・損失、当期純利益

特別利益は計画しておりませんが、特別損失としてはデータセンターのサーバの老朽化に伴うクラウドサーバへの移行のため、約 50 万円の除却損を見込んでおります。

法人税額等については、税引前当期純利益に法定実効税率を乗じ、住民税の均等割り等を加味して算出しています。

以上の結果、2023 年 8 月期の当期純利益は 101 百万円（前期比 23.4%増）を見込んでおります。

**【業績予想に関するご留意事項】**

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以上

**ご注意：**

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023 年 5 月 25 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。