



2023年11月16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)

### よくある質問と回答（2023年8月期決算）に関するお知らせ

日頃より、当社へのご関心を賜りありがとうございます。さて、2023年10月13日に「2023年8月期 決算短信〔日本基準〕（非連結）」を開示以降、投資家様より頂戴した主要なご質問とその回答について、下記の通り開示させていただきます。なお、本開示は情報発信の強化及びフェアディスクロージャーの観点から開示するものです。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性がございますが、直近の回答内容をその時点における最新の当社方針として公表させていただきます。

Q1. 他社のクラウドPBXと比較して、御社の「INNOVERA PBX」の優位性はどこでしょうか。

2015年からクラウドPBX「INNOVERA」を開発し、従来のビジネスフォンの使いやすさを追求し開発を進めてきました。それに加え、ユーザー目線で開発したユーザビリティや他社システムとの連携におけるフレキシビリティが他社のクラウドPBXと比較した場合の優位性と考えております。それにより、約1,600社の導入実績があり、全国の約400社ある販売パートナーにも支持されております。

Q2. コロナが落ち着いたが従来のPBX（電話交換機）からクラウドPBXへの移行は鈍化していかないのでしょうか。

コロナ禍で多様な働き方が浸透し、引き続きリモートワーク等のニーズに加え、BCPに対する重要性が拡大しています。そのため、クラウドPBXへの移行はそれほど鈍化しないと考えております。

Q3. 決算発表や中期経営計画を見ていると、売上高の伸びに比べ営業利益の伸びが高くなっています。その理由は何でしょうか。

弊社の販売費及び一般管理費は、ほとんどが固定費になっており、売上高の増加に比例して増加することはありません。そのため、売上高の伸びに比較して営業利益の伸びが高くなっております。

Q4. Teamsやzoomといったビデオ会議システムにビジネスフォンはとって代わられることはないのでしょうか。

ビデオ会議システムは、基本的に双方合意した後に接続されることを前提としていますが、電話は双方の合意なく常に接続された状態で利用することが出来ます。コミュニケーションの前提が異なっているため、現状競合であると考えておりません。そのため、ビジネスフォンがビデオ会議システムにとって代わられるとはないと考えております。

Q5.2023年10月に「SMS送信」機能がリリースされていますが、具体的にどのような機能でしょうか。

店舗等で業務過多や営業時間外の入電に対して対応が出来ず、予約を取りこぼししているケースがあります。その対策として入電のあった電話番号に対し、予約サイトが記載されたSMSを送信する機能になります。既に「INNOVERA」を導入頂いているお客様は勿論ですが、導入頂いていないお客様も、本機能のみご利用頂けます。

<https://innovera.jp/service/innovera-sms/>

以上