

Financial Results Briefing

2026年8月期（19期）
通期決算説明資料

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） 決算ハイライト



連結売上高・利益

売上高 **3,163** 百万円 前年同期比 **+329 百万円、+11.6%**

経常利益 **118** 百万円 前年同期比 **▲57百万円、▲32.4%**

当期純利益 **▲56** 百万円 前年同期比 **▲174百万円**

各種KPI進捗

INNOVERAアカウント数 ※1 総計 **57,009** アカウント
前年同期比 **+15.1%**

IP-Lineチャンネル数 ※2 総計 **81,470** チャンネル
前年同期比 **+6.9%**

リカーリング率 ※3 **81.7** %
前四半期比 **+0.7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、売上高は前期比11.6%増と堅調に推移。INNOVERAアカウント数及びIP-Lineチャンネル数も着実に増加し、リカーリング率は81.7%に上昇するなど、ストック収益基盤を強化
- 取次販売事業の収益悪化に加え、BizTAP IVR／BizTAP事業に係る費用や人材投資等の影響により、経常利益は前期を下回った。さらに、のれん及びソフトウェアの減損損失等を計上したことから、当期純損失56百万円となった
- 収益性向上に向けた事業ポートフォリオの見直しを実施。光回線取次事業から撤退。経営資源を主力の音声ソリューション事業へ集中し、INNOVERAを中核としたコミュニケーションプラットフォーム化の推進により、中長期的な企業価値向上を図る。

※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 決算
- 03 2027年8月期 業績予想
- 04 成長戦略
- 05 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
社 員 数	147名（連結。役員、派遣社員及びアルバイト含まず。2026年10月1日現在）
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

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。

通話からプラットフォーム基盤へ（沿革）



2008年の創業以来、人材サービスから自社プロダクト開発へ、そしてプラットフォーム提供へと事業の形を変えてきた。
現在は第3フェーズにあり、通話そのものではなく、通話から生まれるデータと業務価値を提供する段階に入っている。

電話を売る会社ではなく、
コミュニケーションの基盤を持つ会社として次の段階へ



数字で見るプロディライト



当社の主力サービス「INNOVERA」は、解約率を低水準に維持しながら、アカウント数を継続的に拡大している。
ストック売上高成長率およびARRをKPIに設定し、安定的な成長を目指す。



ARR

8.2 億円

売上高

31 億円

リカーリング率

81.7 %

経常利益

1.1 億円

ストック
売上高成長率
(INNOVERA)

25.2 %

INNOVERA
アカウント数

5.7 万件

解約率
(INNOVERA)

0.69 %

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。

INNOVERAが構築する統合プラットフォーム

回線・システム・端末という基盤を自社で保有し、その上に音声データ基盤と業務機能を積み上げている。
単体の電話システムではなく、通話を起点に業務全体へ広がる構造を構築。



システム・回線・端末をワンストップで提供



ビジネスフォンの利用に必要な「回線」「システム」「端末」を一気通貫で提供。
お客様は窓口を当社に1本化し、利便性の高い電話環境を構築できる。

クラウドPBXを中心に、電話回線から端末まで一貫して提供し、企業の電話環境をトータルで支援



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

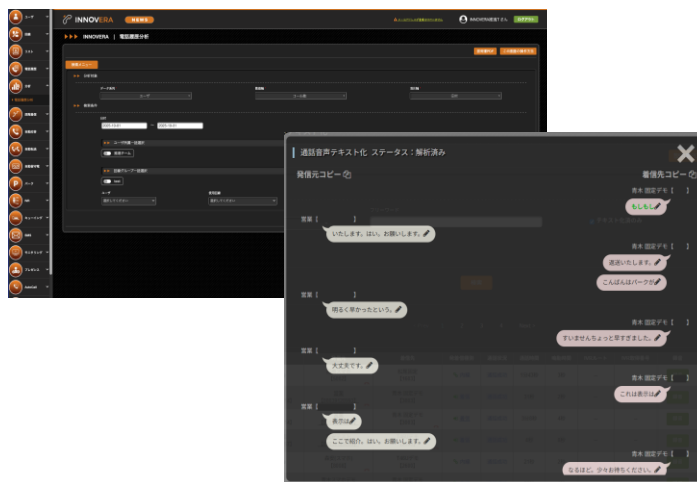
一般的に、回線・システム・端末は別々の事業者から提供されるため、接続には専門的な技術が必要となります。しかし、当社ではこれら全ての提供が可能で、窓口を一本化したワンストップサービスを実現しました。

 **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

2026年8月期 決算



02

pro.delight

2026年8月期 連結損益計算書 (P/L)



主力サービス「INNOVERA」の成長を背景に、売上高は前期比11.6%増と堅調に推移。

一方で、BizTAP IVR事業等に係る費用負担の増加に加え、

人員体制強化に伴う人件費の増加及びのれん・ソフトウェアの減損損失を計上したことから、当期純損失56百万円となった。

(単位：百万円)

	2025年8月期	2026年8月期	構成比	前年同期比
売上高	2,834	3,163	100.0%	+11.6%
売上原価	1,462	1,699	53.7%	+16.2%
売上総利益	1,372	1,463	46.2%	+6.6%
販管費	1,194	1,341	42.3%	+12.2%
営業利益	178	122	3.8%	▲31.2%
経常利益	175	118	3.7%	▲32.4%
当期純利益	118	▲56	▲1.7%	▲147.8%

2026年8月期 セグメント別業績



主力の音声ソリューション事業は、「INNOVERA」の契約拡大やパートナープログラムの成果により増収。

移動通信設備事業も通信キャリア向け案件が堅調に推移し増収増益。

取次販売事業は光回線取次事業から撤退し、今後は音声ソリューション事業を中心とした成長戦略を推進する。

売上高

(単位：百万円)

	2025年8月期	2026年8月期	前期差	前期比
音声ソリューション	2,382	2,683	300	+12.6%
移動通信設備	343	415	72	+21.0%
取次販売	108	64	▲44	▲40.9%

セグメント損益

(単位：百万円)

	2025年8月期	2026年8月期	前期差	前期比
音声ソリューション	648	596	▲52	▲8.1%
移動通信設備	28	45	17	+62.3%
取次販売	0	6	5	-

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。

2025、2026年はM&Aなどの影響で減益となったものの、2027年8月期よりINNOVERAを軸に再び成長軌道への回帰を目指す。

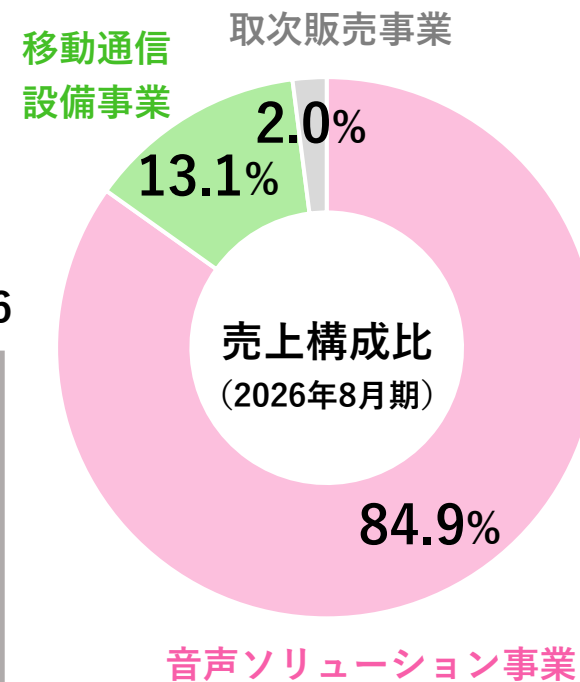
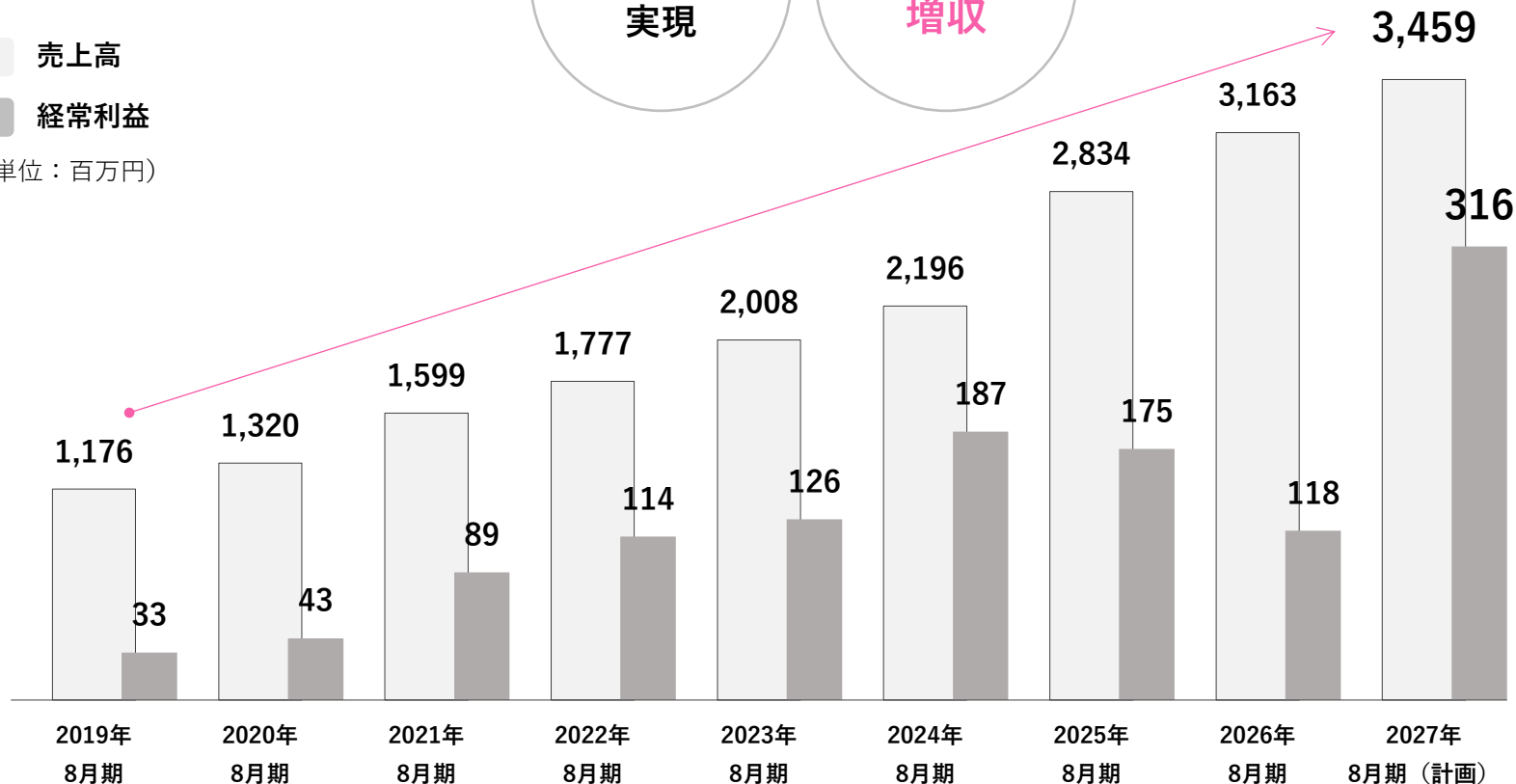
売上高・経常利益の推移

売上高
経常利益

(単位：百万円)

安定成長を
実現

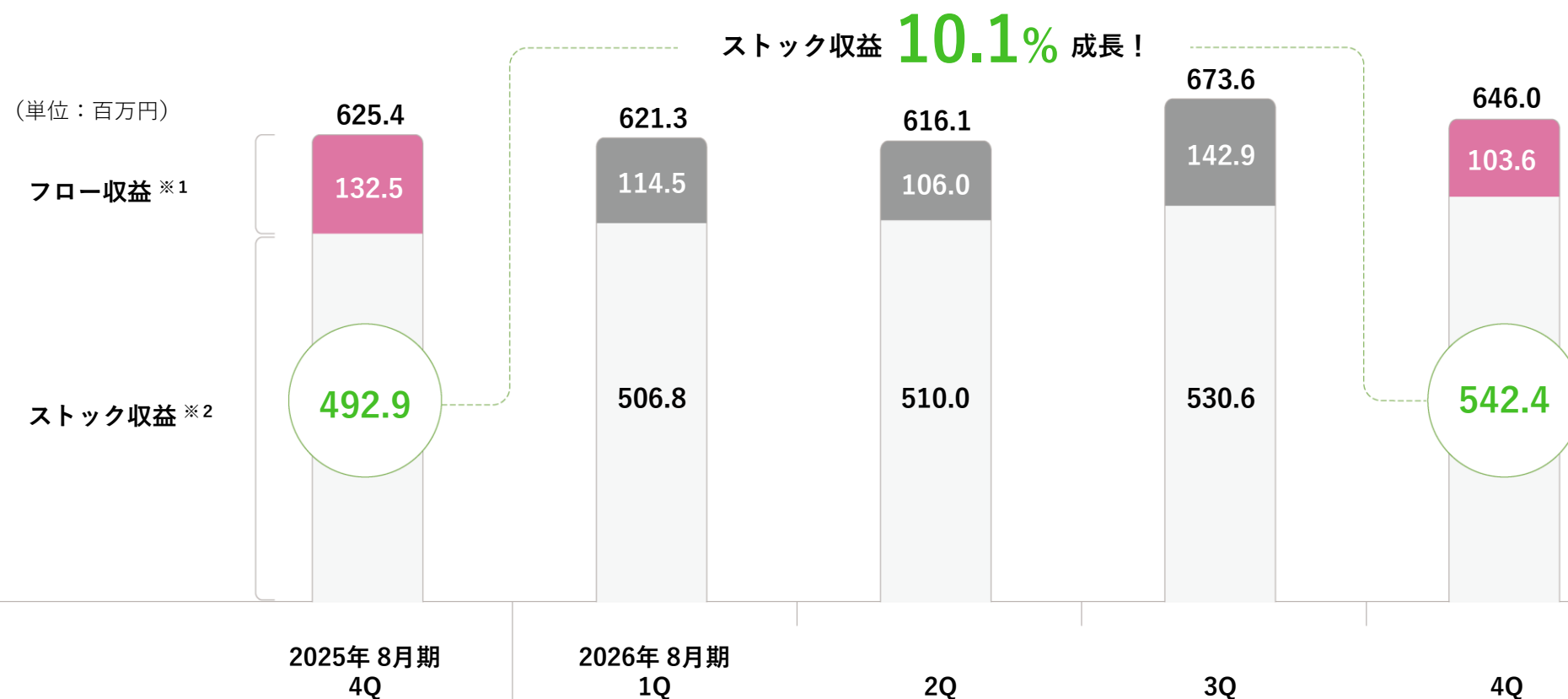
9期連続
増収



主力の音声ソリューション事業が
8割超を占める

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

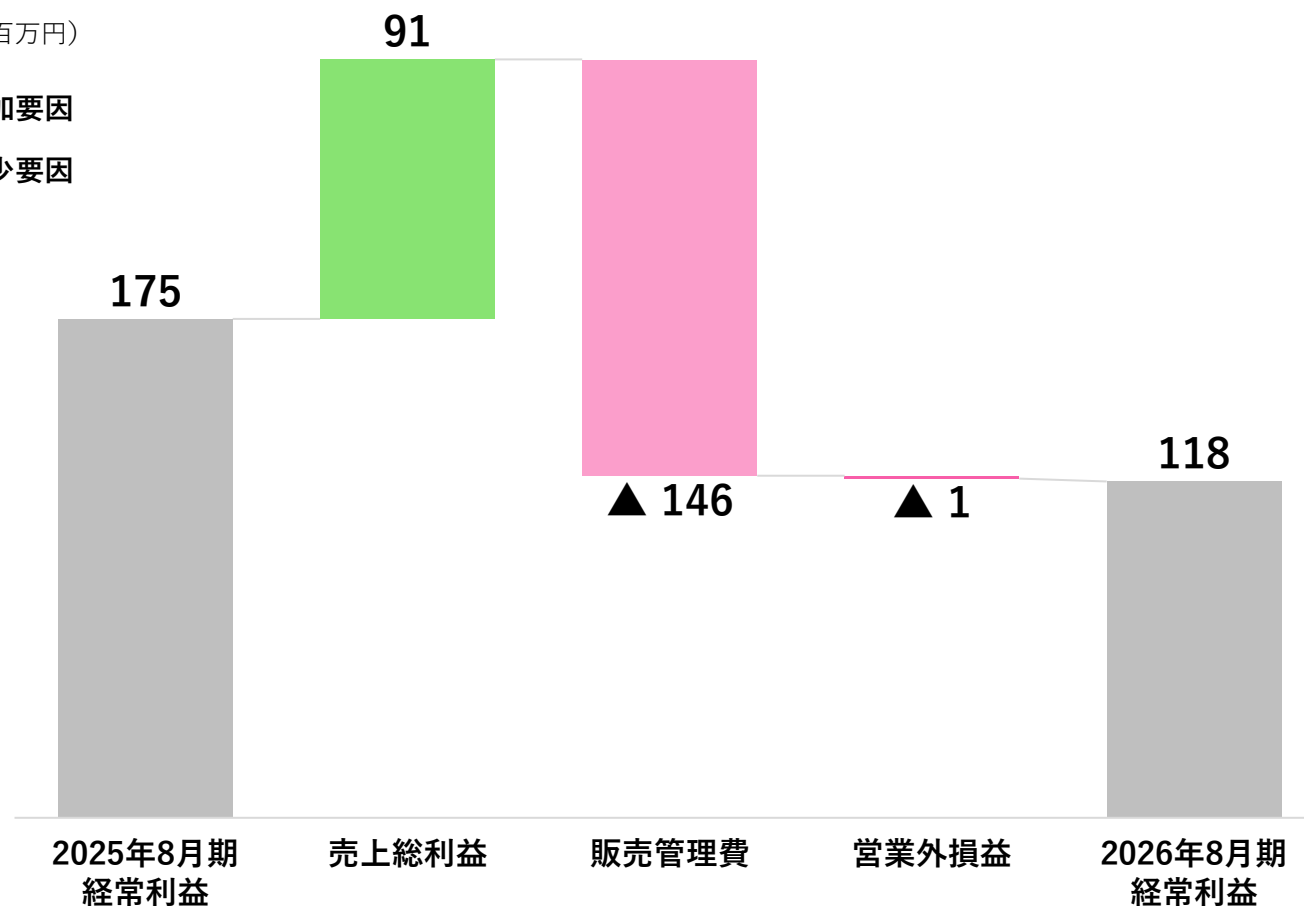
経常利益（連結）の前年同期比差異要因

音声ソリューション事業および移動通信設備事業の伸長により売上総利益は増加。

一方、BizTAP IVR／BizTAP事業に係る費用や人材投資等により販管費が増加し、経常利益は減少。

（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	120
移動通信設備事業利益増加	14
取次販売事業利益減少	▲44

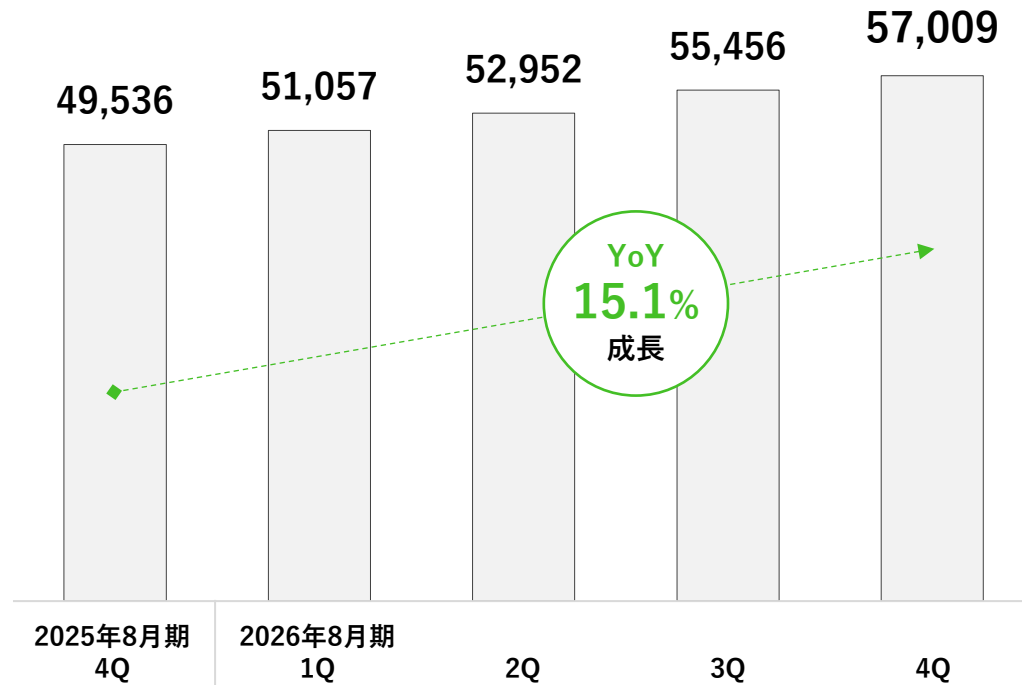
■ 販売管理費

人件費の増加	75
修繕費の増加	20
顧問料の増加	13
のれん償却の増加	12
広告宣伝費の増加	10
消耗品費の増加	9
業務委託費の増加	8
など	

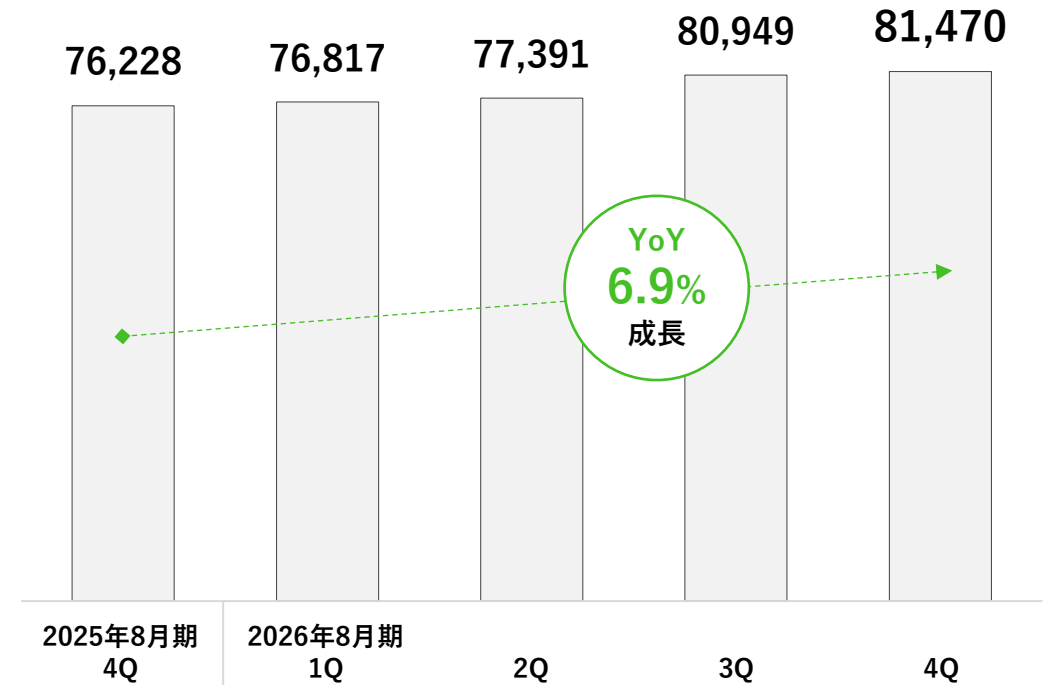
経営上重視する指標のトレンド①

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（※2027年8月期よりKPIを変更）。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

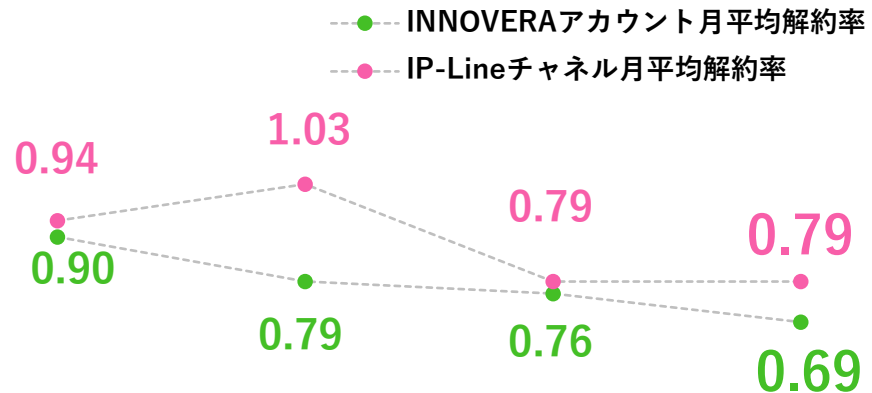


経営上重視する指標のトレンド②

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。（※2027年8月期よりKPIを変更）

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%前後で推移。

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

2023年8月期 2024年8月期 2025年8月期 2026年8月期

トビラシステムズ社との資本業務提携を締結



トビラシステムズ社との資本業務提携を2026年7月14日に締結。

販売チャネル・顧客基盤・技術力を相互活用し、クラウドPBX市場での競争力強化とシェア拡大を推進。



技術・開発力

迷惑情報データベースを活用した独自機能
法人向け電話DXに関する知見及びプロダクト開発力



顧客基盤・販売網

クラウドPBX及び法人向け音声通信サービスに関する知見
顧客基盤、販売パートナー並びに営業・導入支援ノウハウ

プロダクトシナジー

- ・ サービス連携
- ・ 機能共同開発
- ・ 製品改善

販売シナジー

- ・ 販売チャネル共有
- ・ 顧客基盤活用
- ・ 営業ノウハウ共有

クラウドPBX市場でのシェア拡大・競争力強化/両社の企業価値向上



2027年8月期 業績予想

03

pd pro.delight

2027年8月期 業績予想



INNOVERAを中心としたサービスのさらなる伸長により、売上高は前年比+9.4%の増収を見込む。

それに加え、事業ポートフォリオの見直し効果とストック収益の拡大による収益性の向上により営業利益以下の各利益について大幅な増益を計画。

連結業績予想 (※)

(単位：百万円)

	2026年8月期 実績	2027年8月期 予想	構成比	前期比
売上高	3,163	3,459	100.0%	+9.4%
営業利益	122	318	9.2%	+160.0%
経常利益	118	316	9.1%	+166.5%
当期純利益	▲56	205	5.9%	-

※本業績予想については、2027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。

主要KPIの見直し

サービス利用規模の拡大状況を把握するために設定していたこれまでのKPIを見直し。

「INNOVERA」を中心とするシステムのストック収益の規模、成長性、収益性及び継続性を把握できる指標へと変更。



旧KPI

- INNOVERAアカウント数

- IP Lineチャネル数

- 解約率

- リカーリング率



新KPI

- [INNOVERA] MRR（月次経常収益）

- [INNOVERA] ARR（年間経常収益）

- [INNOVERA] YoY（売上高成長率）

- [INNOVERA] LTV（顧客生涯価値）

- 顧客数

- 解約率

当社における定義・算定方法

- $\text{ARPU}^{\text{※1}} \times \text{INNOVERA契約社数}$

- 対象月のMRR $\times$ 12カ月

- 前年同月比

- $\text{ARPU}^{\text{※1}} \div \text{月次平均解約率}^{\text{※2}}$

- リカーリング請求が発生する顧客数

- $\text{当月の完全解約社数} \div (\text{当月末顧客数} + \text{当月の完全解約社数})$

※1 1社あたりの平均月額利用売上

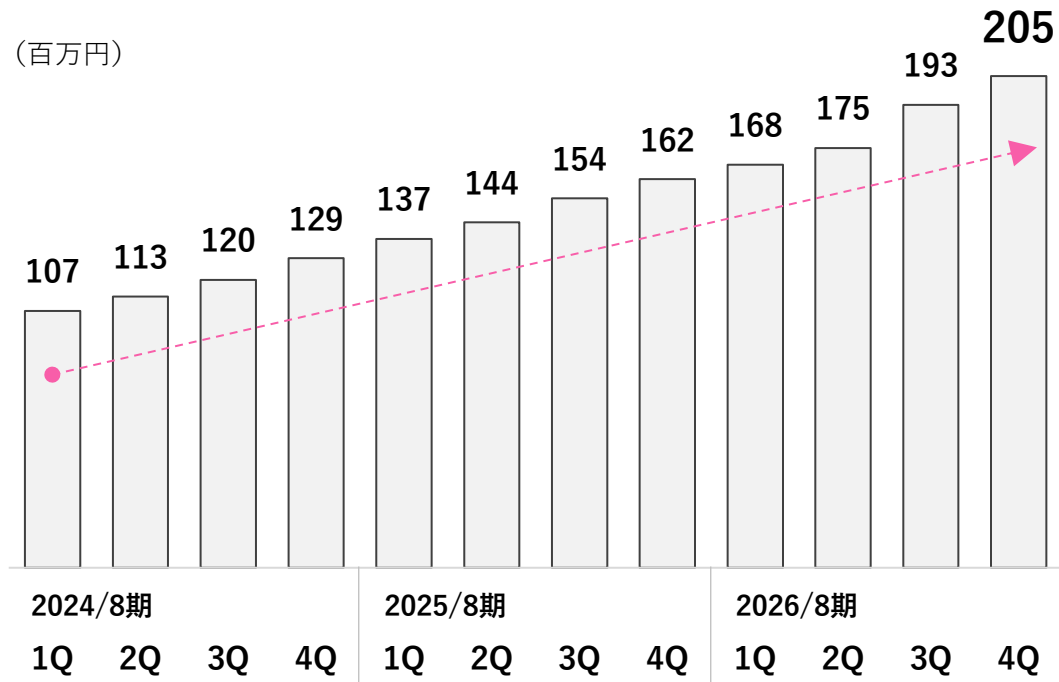
※2 2026年9月に開示した「当社主要KPI（2026年8月度）に関するお知らせ」に記載のLTVについて、算定方法を見直しました。将来の平均利用期間をより適切に反映するため、従来の実績利用月数に基づく方法から、顧客1社当たりの月間平均売上高（ARPU）を月次平均解約率で除して算出する方法へ変更しております。

主要KPI (1)

INNOVERAのストック売上高は毎四半期増加しており、直近の年成長率は26.5%となっている。
各種成長戦略を通じ、INNOVERAのMRR向上に注力する。



INNOVERAストック売上高の四半期推移



MRR (INNOVERA)	68 百万円
ARR (INNOVERA)	820 百万円
ストック売上高成長率 (INNOVERA)	26.5 %
LTV (INNOVERA)	4,988 千円

※いずれも2026年8月期4Q実績

主要KPI (2)

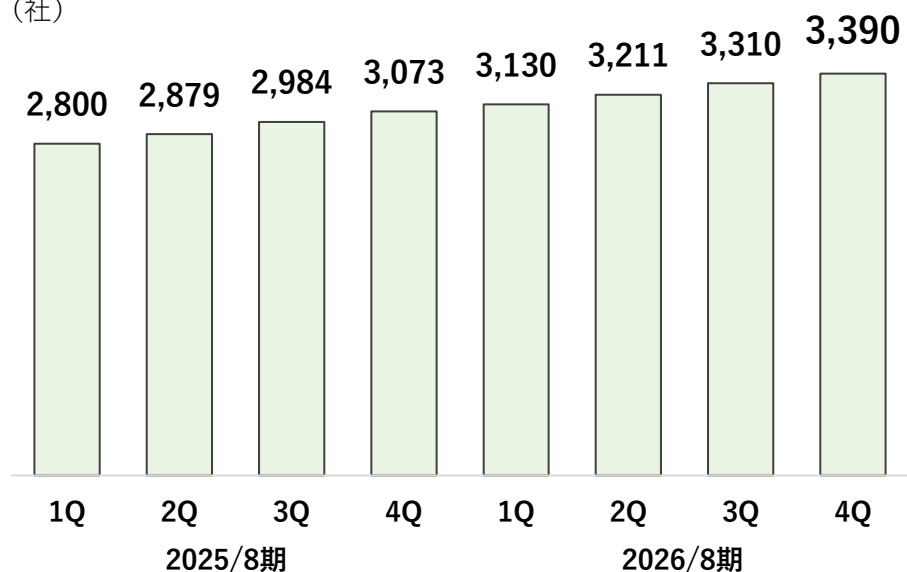
当社のサービスは解約率が非常に低いのが特徴であり、取引顧客数は毎四半期増加している。

引き続き品質の高いサービスを提供しながら営業を強化することで、取引顧客数のさらなる拡大を目指す。

取引顧客数

3,390社

(社)

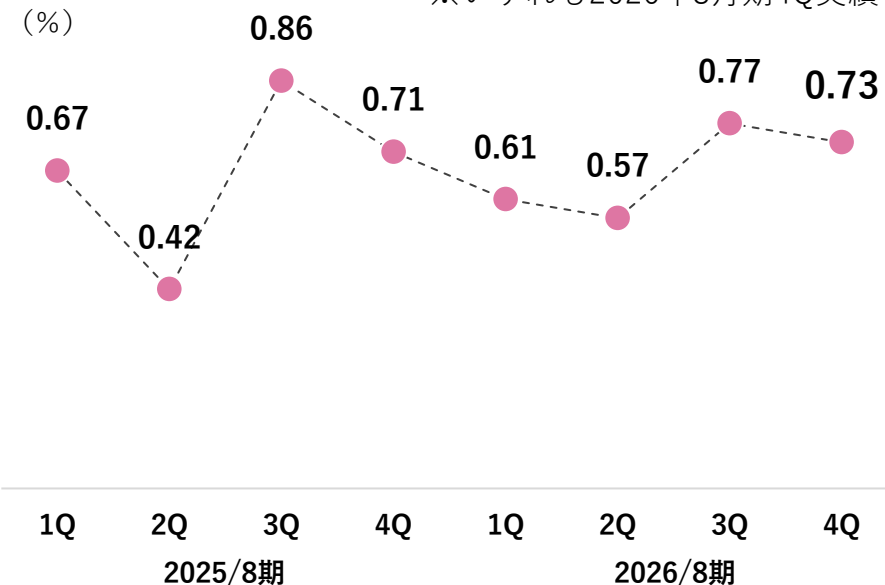


解約率

0.73%

※いずれも2026年8月期4Q実績

(%)



成長戦略



i@prodelight

04

i@pro.delight

2026年8月期成長戦略の振り返り



成長戦略	2026年8月期の取り組み
INNOVERAの 音声プラットフォーム 構想	クラウドPBX「INNOVERA」 Autocall機能の多言語対応の提供
	「Call to Text」に通話録音のAI要約機能とユーザー向け履歴管理機能「MyLog(マイログ)」を提供
	顧客との接点創出に便利なSMS一斉送信機能の提供
	全国47都道府県の市外局番に対応する「IP-Line area+」と、5名以下向け「INNOVERA Lite」を提供開始
	「Telful」にIVR、スケジュール機能、通話履歴分析などの機能を追加し、サービスラインアップを強化
営業強化	大塚商会「たよれーる」においてINNOVERAの提供を開始
	約570社の販売ネットワークを支えるパートナーポータルサイトを刷新し、情報共有・営業支援基盤を強化
	三菱オートリース、ユナイテッドアローズ、F.C.大阪などの導入事例を公開。大規模・多業種への展開を推進
ブランド力の向上	WEBマーケティング・SEO施策を継続し、サービス問い合わせ数前年比64.3%増を実現
	公式YouTubeチャンネルでIR動画シリーズを開始し、オンライン説明会、Q&A、IR noteを通じた情報発信を強化
	「INNOVERA Fes 2026 GROWTH」の開催、過去最大の来場者数を達成。公式キャラクターを活用し認知を向上
M&A・アライアンス	トビラシステムズと資本業務提携を締結し、販売協業、サービス連携、機能強化に向けた取り組みを開始
	取次販売事業を行うNNコミュニケーションズの子会社(N'sカンパニー)を売却し、主力事業に経営資源を集中

成長戦略の全体像

INNOVERAを核とする「コミュニケーションプラットフォーム企業」として、
営業戦略とサービス開発戦略の両輪で成長を推進する。



“コミュニケーションプラットフォーム企業”として、飛躍的な成長を実現する



営業戦略

創業以来最大の顧客基盤を構築

- 施策 1 パートナープログラムのさらなる強化
- 施策 2 IP-Line未提供エリアへの展開
- 施策 3 組織強化による
受注率・顧客単価の向上と解約率低減



サービス開発戦略

顧客利便性を追求し、電話から事業全体へ

- 施策 4 セキュリティ強化型パッケージ
- 施策 5 AIエージェント機能
- 施策 6 垂直市場への展開
～ホテル業界にINNOVERAを提案～

【営業戦略】

施策①：パートナープログラムのさらなる強化

パートナー企業数の拡大に加え、現在契約している約570社との連携も強化。
成功事例の共有などを通じ、パートナー経由の販売拡大を図る。



パートナープログラムとは…

プロディライトが提供するクラウド電話システム「INNOVERA」を販売するにあたり、販売パートナーをさまざまな側面から支援する制度。
販売ベネフィットを追求し、パートナーをビジネスの成功に導く。

パートナー強化に向けた取り組み

- 01 広域事業部の体制強化**
全国規模の販売網を持つ企業を担当する専任組織を設け、共同事業計画を結ぶことを標準の進め方とする。
- 02 成功パートナーの型を、他パートナーへ展開**
成果の出ているパートナーとの取り組み*を手順書として整備し、他のパートナーへ横展開する。
* 製品教育 → デモ実施 → 共同提案 → 既存顧客基盤の活用
- 03 取引が停滞しているパートナーの再活性化**
四半期ごとに接点を持つ仕組みを設け、取引が止まっているパートナーの掘り起こしを図る。
- 04 主要パートナーとの共同事業計画制度**
販売実績上位のパートナーとは、四半期単位で営業計画を相互にコミットする制度を導入し、経営層同士の関係も強化する。

【営業戦略】

施策②：IP-Line未提供エリアへの展開

これまでINNOVERAの販売が難しかったIP-Line未提供エリアにおいて、「IP-Line area+」によりサービスを展開。
ポータルサイトなども活用し、販売エリアの拡大を進める。



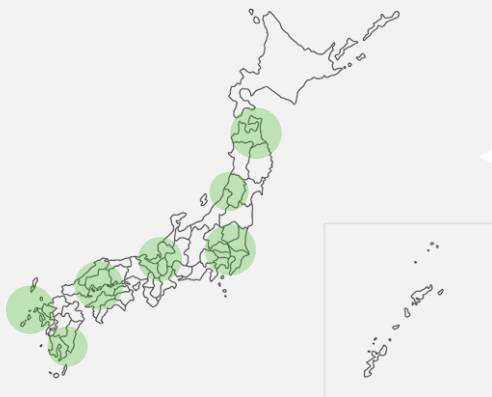
現状 IP-Line未提供エリアの顧客へはINNOVERAの販売が難しく、未開拓エリアも多数存在していた



戦略 IP-Line area+を開始し、これまで届かなかった地方市場へとサービスを展開する

1社で複数エリアを補える新規代理店を開拓

全国に拠点を持つ地場の代理店にアプローチする

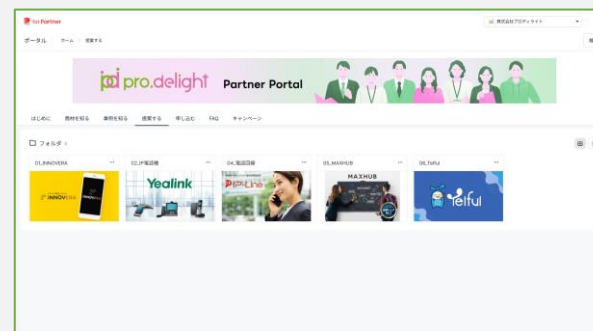


主なターゲット代理店

- ・電材商社系
- ・OA機器系
- ・通信キャリア系
- ・地域Sler系 など

ポータルサイトの活用で、全パートナーへ情報発信

これまで物理的にアプローチできていなかったエリアにも、
ポータルやメール配信で活性化につなげる



ポータルサイト

【営業戦略】

施策③：組織強化による受注率・顧客単価の向上と解約率低減

インサイドセールスやカスタマーサクセスの拡充など、組織体制の強化を推進。

受注率・顧客単価の向上と解約率の維持・低減により、KPIであるMRRの拡大を図る。



インサイドセールスの強化・カスタマーサクセス部門の拡充

施策

受注率向上

- 商談プロセスの確立、標準化
- 問い合わせから商談、クロージングまでのリードタイム短縮

施策

顧客単価向上

- 契約後3・6・12ヶ月のタッチポイントを設計（機会の体系化）
- 代理店経由顧客にもCS連携の同意を得て付帯率の引き上げ
- ARPU 5 %向上、オプション付帯率→13%を目指す

施策

解約率の維持・低減

- ロー利用顧客への定期レビューMTGを実施
- 代理店との連携：解約申出時の引き止め2段階フロー
- アカウント減少3ヶ月連続の顧客には即時アラート

【サービス開発戦略】

施策④：セキュリティ強化型パッケージ

INNOVERAに最適化した専用UTMを組み合わせ、セキュリティ強化型オプションサービスの提供を開始。
通話環境の安定運用とセキュリティ対策をワンストップで実現。パートナー企業の販売促進にも寄与する見込み。



提供の背景

クラウドPBXは、ネットワークに常時接続しているためセキュリティ面で十分な対策が求められる。一方、導入にはクラウドPBXの特性を考慮する必要があり対策が進みづらいという課題があった。

サービスの特徴

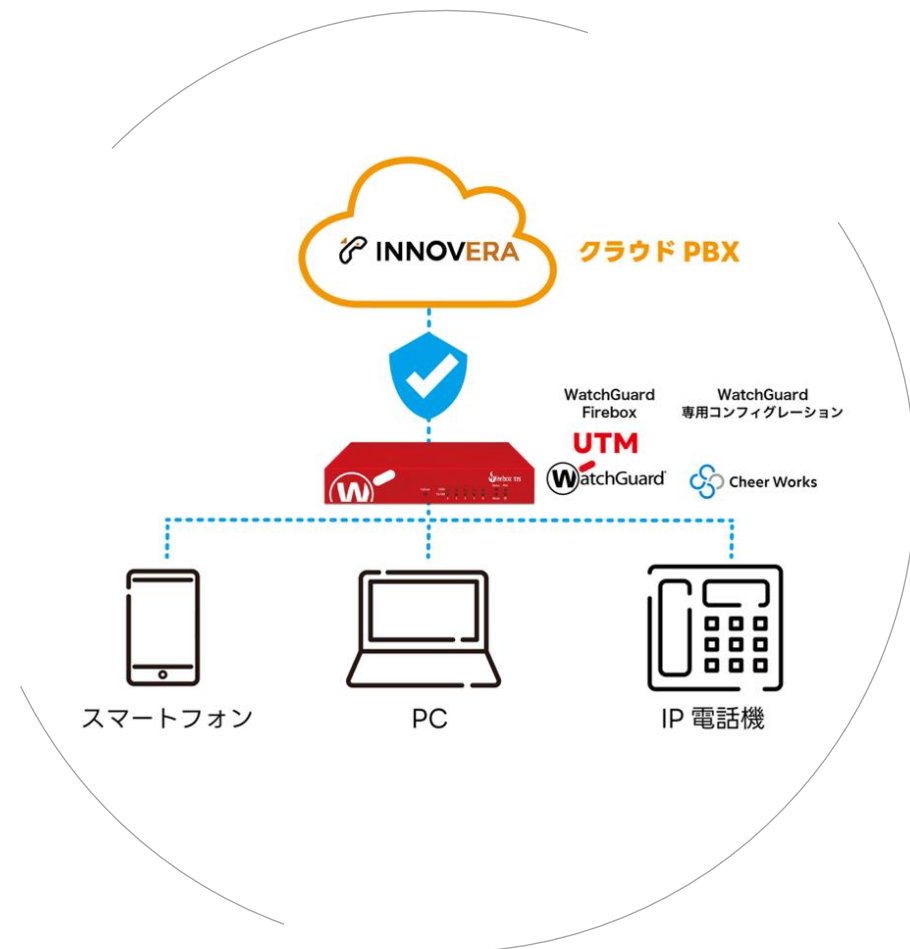
当社は電話サービスの安全性の確保を最重要課題の一つと位置付け、「INNOVERA 2.0」と「WatchGuard Firebox（UTM）」を組み合わせたセキュリティ強化型オプションサービスを開発。

特徴 1 | セキュリティ強化

特徴 2 | 安定運用

特徴 3 | ワンストップ提案

特徴 4 | 提案価値の拡張



【サービス開発戦略】

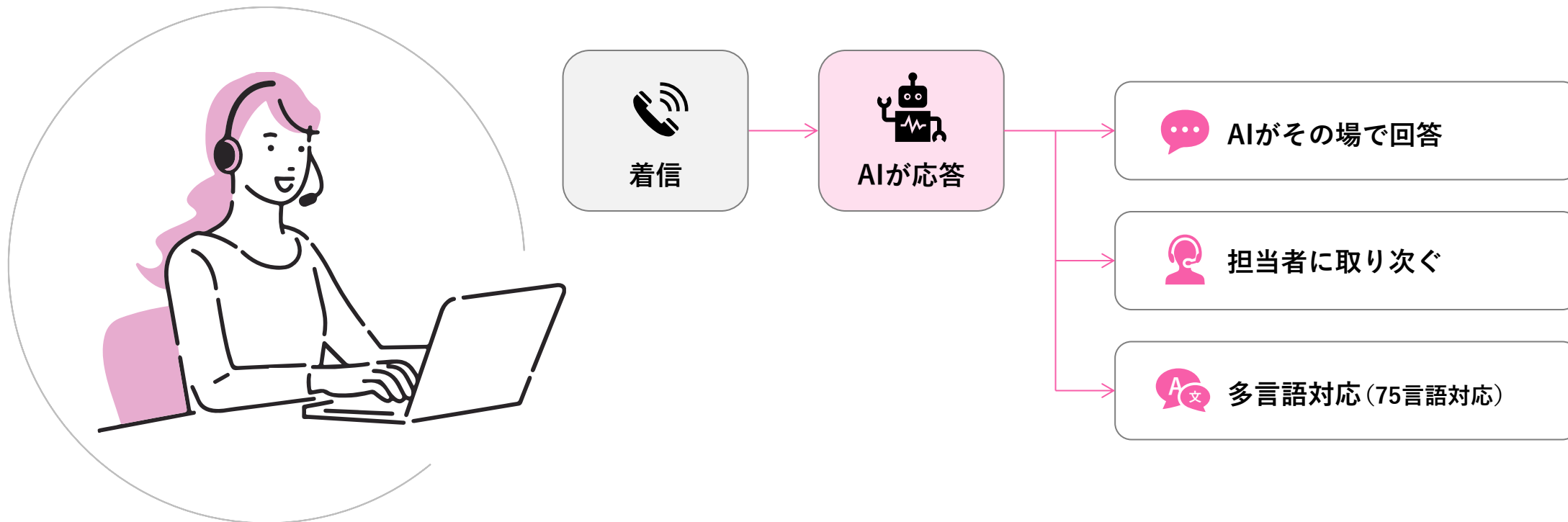
施策⑤：AIエージェント機能

電話システムで活用できるAIエージェント機能を開発。

人が電話に出る前にAIが一次応答することで、スムーズな対応や多言語対応による応対品質の向上と、人手不足の解消につなげる。



よくある問い合わせなどはAIが直接回答し、
人が対応すべき案件だけが、要約されて担当者に届く。
応対品質を標準化し、人的リソースも削減可能に。



【サービス開発戦略】

施策⑥：垂直市場への展開 ～ホテル業界にINNOVERAを提案～

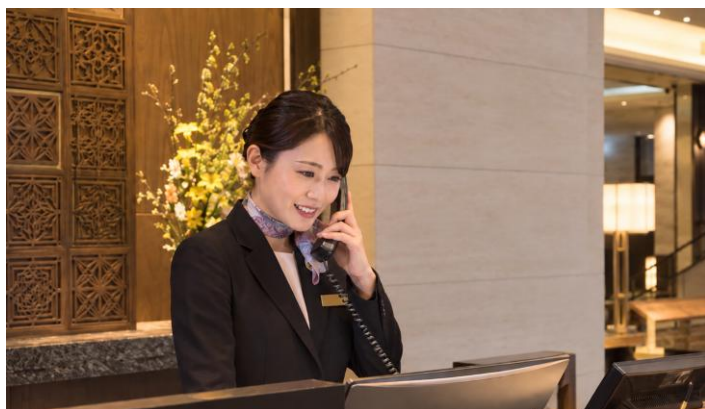
電話が業務の中心となる業界に向けて、INNOVERAの展開を推進。

現在はホテル業界向けの専用プランを提供し、電話業務におけるさまざまな課題の解決を図る。



ホテル業界における電話業務の課題

- ・ 特定時間帯における電話の集中
- ・ 24時間対応や多言語対応の必要性
- ・ 館内の内線への依存 etc...



業界特化型のプランを開発・提供

- ホテル業界における課題に特化したプランを提供
- ホテル以外の様々な業界にも広げていく

ホテル業界

〇〇業界

〇〇業界

...



電話が業務の中心にある業界へ
特化したプランで進出し、顧客層の拡大を目指す。



05

Appendix

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。



主力製品のクラウドPBX「INNOVERA」



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。



「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

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

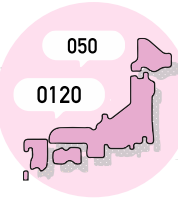


インターネット回線だけで
電話番号を使える



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

i 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



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。