



NEWS RELEASE

各位

2026年1月19日
株式会社プロディライト

クラウドPBX「INNOVERA」、大塚商会「たよれーる」にて 提供を開始

協力関係を更に深化させ、ブランド力及び認知度を最大限に引き上げることで、
市場浸透を一挙に加速

クラウドPBX「INNOVERA」、
大塚商会「たよれーる」にて
提供を開始



たよれーる INNOVERA

電話のDXを推進する株式会社プロディライト（大阪市中央区：代表取締役社長 小南秀光、証券コード：5580、以下プロディライト）は、株式会社大塚商会（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：大塚裕司、以下大塚商会）と連携し、大塚商会「たよれーる」にて自社開発したクラウドPBX「INNOVERA」を2026年2月1日より販売開始することをお知らせいたします。

■大塚商会「たよれーる」におけるサービス提供の背景

INNOVERA の販売において、販売代理店（パートナー企業）の売上高は全体の大半を占めていますが、中でも大塚商会は特に販売数の多いゴールドパートナーとしてこれまで INNOVERA の販売拡大にご協力いただきました。

今回、INNOVERA の実績（代理店経由や直接営業など全販売チャネル合計の継続利用社数が 2,000 社超、アカウント数が 50,000 超）に加え、長年のお取引で築いた信頼関係を背景に、INNOVERA は大塚商会が直接提案・管理し、自社ブランドとして包括的に提供するサービス群「たよれーる」に正式に採用されました。

■「たよれーる」化されることで高まる、市場での競争力

まず、大塚商会が展開するサービス & サポートプログラムに加わった事で、市場におけるブランド力及び認知度向上が最大化される事が期待できます。

契約数や売上げに大きな影響が出ることは当然ですが、「たよれーる」に選ばれるメリットはそれだけにとどまりません。

今回の連携により、INNOVERA には以下にまとめた理由から、全国展開・ブランド力の強化・強力なサポート・DX ソリューションのクロスセルの機会という 4 つの大きな優位性がもたらされます。

- ・大塚商会は全国の主要都市に拠点を持ち、地場基盤の幅広い顧客層にリーチが可能。
- ・大塚商会は IT ソリューション業界で高い認知度と信頼性があることから「たよれーる」ブランドは安心・サポート・効率化を象徴し、顧客に選ばれやすい特徴がある。
- ・大塚商会のたよれーるコンタクトセンターと連携ができ、顧客の利便性も向上することが期待される。
- ・「たよれーる」には様々なクラウドサービスが含まれるため、組み合わせて DX 推進や業務改善の提案が提供されており、近年は AI を強力に推進しているため、INNOVERA とのシナジー効果が生まれる可能性が高い。

【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。



2025年8月期 決算説明資料より

INNOVERA は今後、販売戦略としてパートナープログラムの強化をあげています。具体的には全国支店を持つ大手パートナーとの連携を強めて販売を促進するというのですが、まさに今回はその実現となりました。

今まで大塚商会が取り扱うサービスの1つとして販売いただいているこれまでとは違い、INNOVERA の市場浸透が一気に加速することが予想されます。

■たよれーるについて

「たよれーる」は、大塚商会が企業における総務、人事、経理、情報システムなどに関する効率化を実現する、大塚商会が提供するサービス&サポートプログラムです。

URL : <https://www.otsuka-shokai.co.jp/products/tayoreru/concept.html>

■大塚商会について

2024 年の売上げは連結約 1 兆 1,076 億円を誇る、日本を代表する IT ソリューション企業。事業のインフラに欠かせない IT 機器やシステムのご提案から導入までを行う「システムインテグレーション事業」とオフィス用品の通信販売と導入後に運用面での支援を行う「サービス＆サポート事業」を事業の柱としています。両事業を「ワンストップソリューション」で連携することで、お客様の抱える課題や要望に対し総合的な解決策をご提供し、お客様の事業のフェーズに即した戦略的な IT 活用を継続的に支援します。

URL : <https://www.otsuka-shokai.co.jp/>

<株式会社プロディライト及び「INNOVERA」について>



一般企業から店舗、コンタクトセンターまで規模や業種を問わず対応できる
ビジネスフォンの新スタンダード

Function	INNOVERA 標準機能の一部をご紹介します。	Option	オプション機能を利用してより便利な電話環境へ。
全通話録音	 全ての通話を自動で録音。データ量制限なく 6 ヶ月間保存します。	スマホ内線化	 ご利用の固定電話の番号をスマホで受電、発電が可能になります。
		拠点間内線	 別の支店やテレワーク中の従業員へも内線電話ができるようになります。
		アウトバウンド	 リストへ自動で発信するなど営業業務に特化したシステムが実現。
		テキスト化	 電話音声や、録音内容をテキスト化しチケットやメールに転送します。
		感情分析	 通話音声から感情を解析。ユーザーの状態を 5 段階で表示します。

プロディライトは、「電話の DX」を推進するクラウド PBX 「INNOVERA」 (<https://innovera.jp/>) を提供しています。INNOVERA は、スマートフォンや PC にて会社の電話番号の発着信を可能にした現代の働き方に適した電話環境を提供する “Japan Quality” の国産クラウド PBX で、ビジネスフォン用途はもちろん、少人数のコールセンターの立ち上げ等、様々な用途に対応することもできます。

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

【プロディライト IR note】

ステークホルダーの皆様に当社情報をお届けする公式 note を開設しました。
是非、ご覧ください。



URL : <https://note.prodelight.co.jp/>

【当社リリースについてのお問い合わせ先】

株式会社プロディライト
経営企画室 清水・野木
アドレス : communication@prodelight.co.jp
電話番号 : 06-6233-4555
FAX 番号 : 06-6233-4588