

A horizontal banner with a blue background and a rainbow-colored gradient at the top. It contains various white icons representing technology, such as a smartphone, a laptop, a camera, a music note, a cloud, and a shopping cart, arranged in a grid-like pattern.

# 2019年3月期第3四半期 決算説明資料

2019年2月14日(木)  
ソースネクスト株式会社

# 1. ハイライト

## 2. 決算概要TOPICS

## 3. 業績予想

## 4. 補足資料

## YonY大幅増収

<p>総括</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 第3四半期連結累計期間 前期比 売上高：+52.1% 経常利益：+2.8%</li> <li>・ 第3四半期会計期間 前期比 売上高：+59.9% 経常利益：-12.0%</li> </ul>
<p>売上</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ POCKETALK <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 在庫不足が11月頃に解消しTVCM効果とあわせて徐々に売上が拡大</li> <li>・ 大手通信販売会社の「ジャパネットたかた」、日本最大級の総合ディスカウストア「ドン・キホーテ」など販路拡大を推進</li> <li>・ 10月よりTVCMの種類の一つであるインフォーマーシャルを開始 製品の翻訳精度の高さや通信速度の速さを存分に紹介し、 認知度向上と収益拡大に寄与</li> <li>・ 空港や鉄道などの交通機関を始めとする大手グループ企業の新規開拓、新規顧客獲得のための全国の展示会への参加、代理店制度の構築・開拓などを推進</li> </ul> </li> <li>■ その他 <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ハガキ作成ソフトの3ブランド「筆王」「筆まめ」「宛名職人」の店頭展開の強化・販売拡大を推進</li> </ul> </li> </ul>
<p>利益</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「POCKETALK」の利用拡大に伴うSIM通信料が想定より多く発生</li> <li>・ 初代「POCKETALK」の返品調整引当金を計上</li> <li>・ 「通訳機=POCKETALK」という確固たるブランド形成のための先行投資を積極的に実施（販促関連費用、業容拡大に伴う人件費等）</li> </ul>

「POCKETALK」シリーズ累計出荷台数  
**20万台を突破**

**2018年 日経優秀製品・サービス賞  
最優秀賞 「日本経済新聞賞」  
を受賞**

1. ハイライト









**2. 決算概要TOPICS**

3. 業績予想

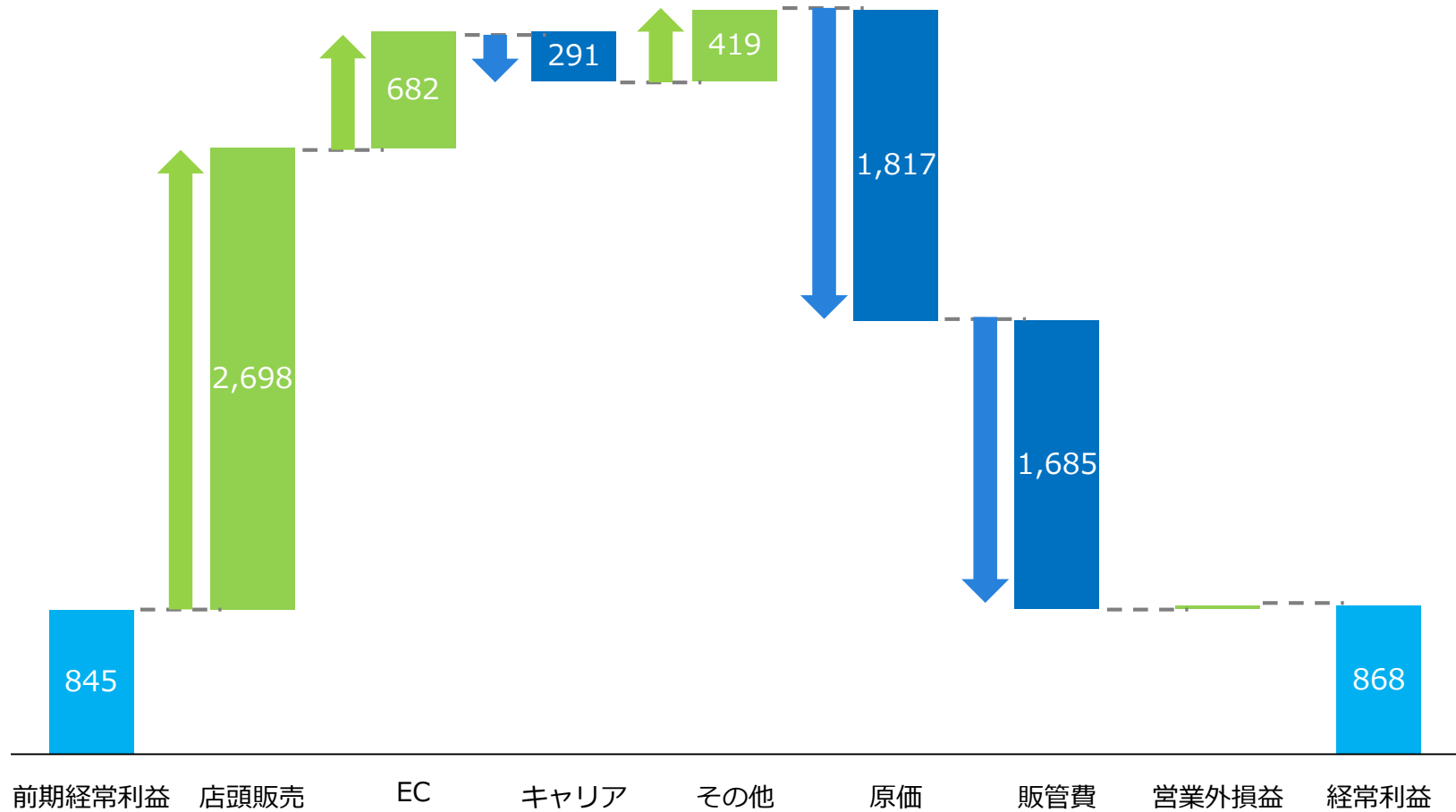
4. 補足資料

## 前年同期比で大幅増収

(単位：百万円)

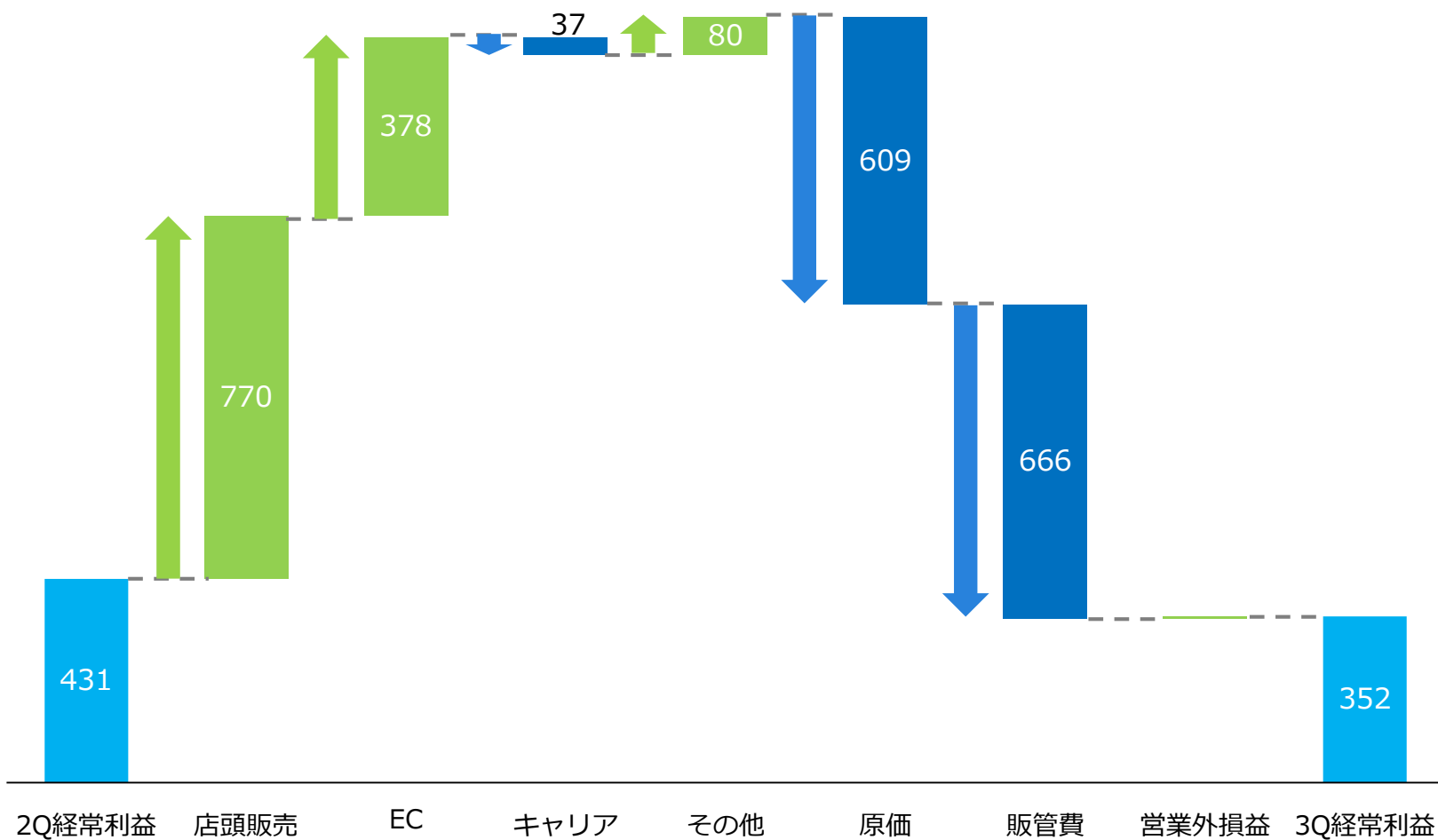
	2018年3月期 第3四半期累計	2019年3月期 第3四半期累計	前年同期比	
売上	6,733	10,241	+52.1%	
売上原価	2,079	3,896	+87.3%	
売上総利益	4,654	6,345	+36.3%	
販売費及び一般管理費	3,814	5,499	+44.2%	
営業利益	840	845	+0.7%	
営業利益率	12.4%	8.2%	-4.2Pt	
経常利益	845	868	+2.8%	
経常利益率	12.5%	8.4%	-4.1pt	

## 2-3. 経常利益増減分析(YonY)



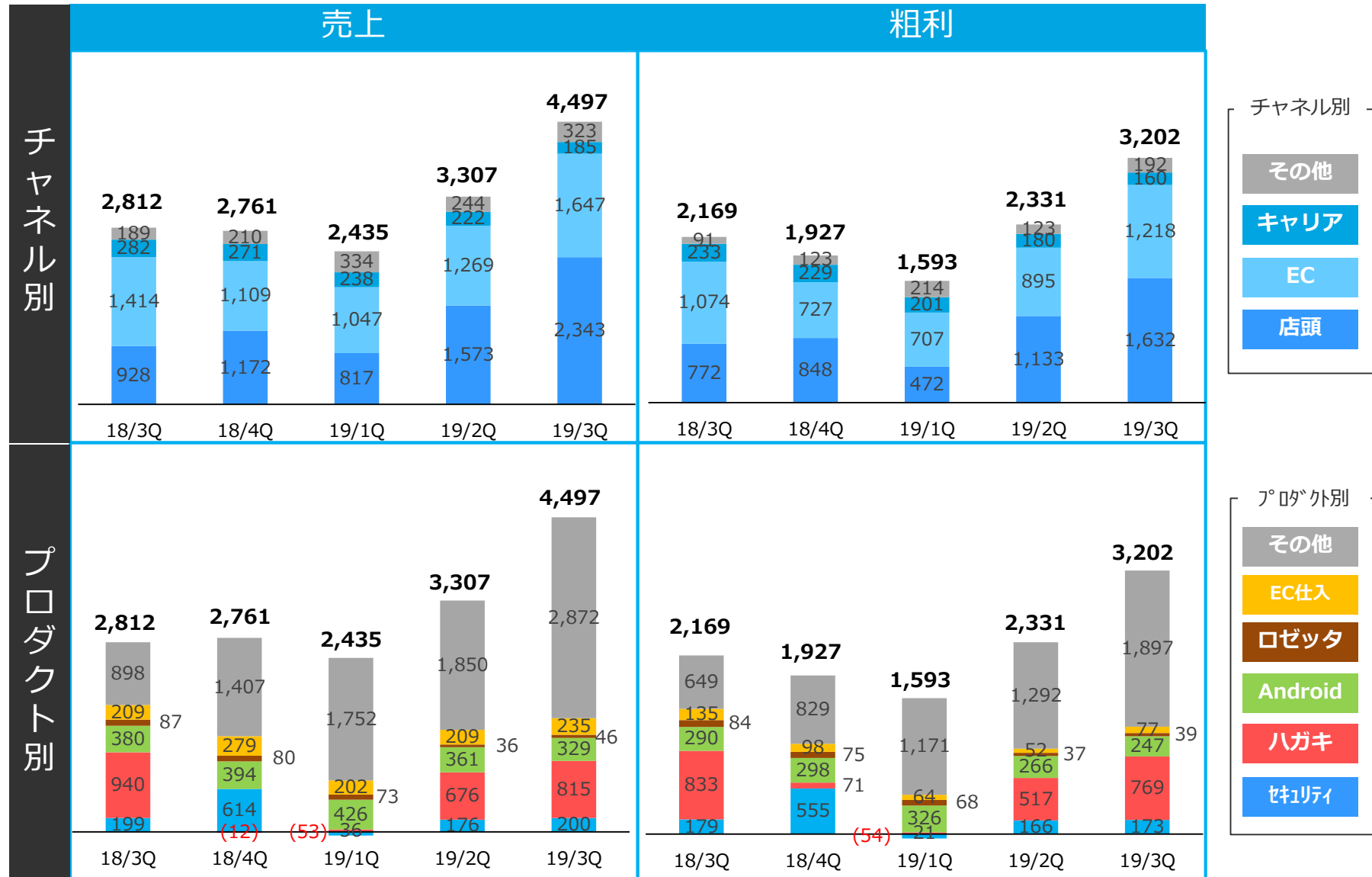


## 2-3. 経常利益増減分析(QonQ)



# 2-3.売上・粗利推移(四半期)









(単位：百万円)



※粗利は各製品・チャネルに直課できない開発費等の共通費を除いており、売上総利益とは一致しません

## エクイティファイナンスにより純資産が大幅増

(単位：百万円)

	2018年3月期末	2019年3月期3Q末	前期比	
流動資産	6,119	12,416	+102.9%	
うち現金及び預金	1,906	6,357	+233.5%	
固定資産	4,130	4,127	-0.1%	
総資産	10,250	16,544	+61.4%	
流動負債	2,249	3,205	+42.5%	
固定負債	1,496	1,413	-5.5%	
純資産	6,504	11,924	+83.3%	
自己資本比率	62.7%	71.5%	+8.8Pt	

1. ハイライト








2. 決算概要TOPICS

**3. 業績予想**

4. 補足資料

## 連結業績予想に変更なし

(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	前年同期比	
売上	9,494	16,807	+77.0%	
売上原価	3,143	7,224	+129.8%	
売上総利益	6,351	9,583	+50.8%	
販売費及び一般管理費	5,113	7,084	+38.5%	
営業利益	1,237	2,499	+102.0%	
経常利益	1,258	2,502	+98.8%	
当期純利益	1,261	1,818	+44.1%	
年間配当金(配当性向)	3.05円 (15.0%)	4.40円 (15.0%)	-	

### POCKETALK

- ・ 「POCKETALK W」の拡販
- ・ テレビCMやインターネットを中心としたプロモーションの実施
- ・ 自社オンラインショップでの販売強化
- ・ 日本全国の家電量販店での販売強化
- ・ インバウンド需要に対応した、宿泊施設や観光施設などの運営事業者向けのレンタルサービス提供の推進
- ・ 海外販売地域の拡大（ヨーロッパでの販売開始）

### その他製品

- ・ IP買収やM&Aによる世界中の高品質で便利なコンテンツの積極的な取得
- ・ AIを駆使したIoT製品を始めとする独自機能を持つ新製品の開発
- ・ 大型提携

### 費用

- ・ 「POCKETALK」のテレビCMやインターネットを中心としたプロモーションへの積極的な広告宣伝費の投下
- ・ 営業活動に影響を及ぼさない範囲での効率的な削減
- ・ 将来の収益拡大や費用削減に向けたシステム投資

2020年末までの販売目標

50万台→100万台

A wide-angle, high-angle aerial photograph of the New York City skyline, showing a dense cluster of skyscrapers and buildings. The Empire State Building is prominent on the right side. The sky is overcast and grey.

世界中で販売



A wide-angle, high-angle aerial photograph of the New York City skyline. The Empire State Building is the most prominent skyscraper in the center-right. The city is densely packed with various buildings of different heights and styles. In the background, the Hudson River and the East River are visible, along with the New York Harbor and the Statue of Liberty in the distance. The sky is a pale, hazy blue.

グローバルなメーカーへ



欧州の拠点としてオランダに現地法人を設立

## 今後の確実な未来

1. 翻訳精度は向上し続ける
2. 翻訳速度はどんどん上昇する
3. 海外旅行者は増え続ける

# 通訳機が当たり前の世界へ

# 次の常識をつくる

**We Source What's Next.**

1. ハイライト

2. 決算概要TOPICS

3. 業績予想

4. 補足資料

## 市場のニーズを捉えた柔軟な価格戦略

2003年

**1,980円**

高価であったPCソフトの価格  
を1,980円に統一し、  
購入者層を大幅拡大

2006年

**更新料ZERO**

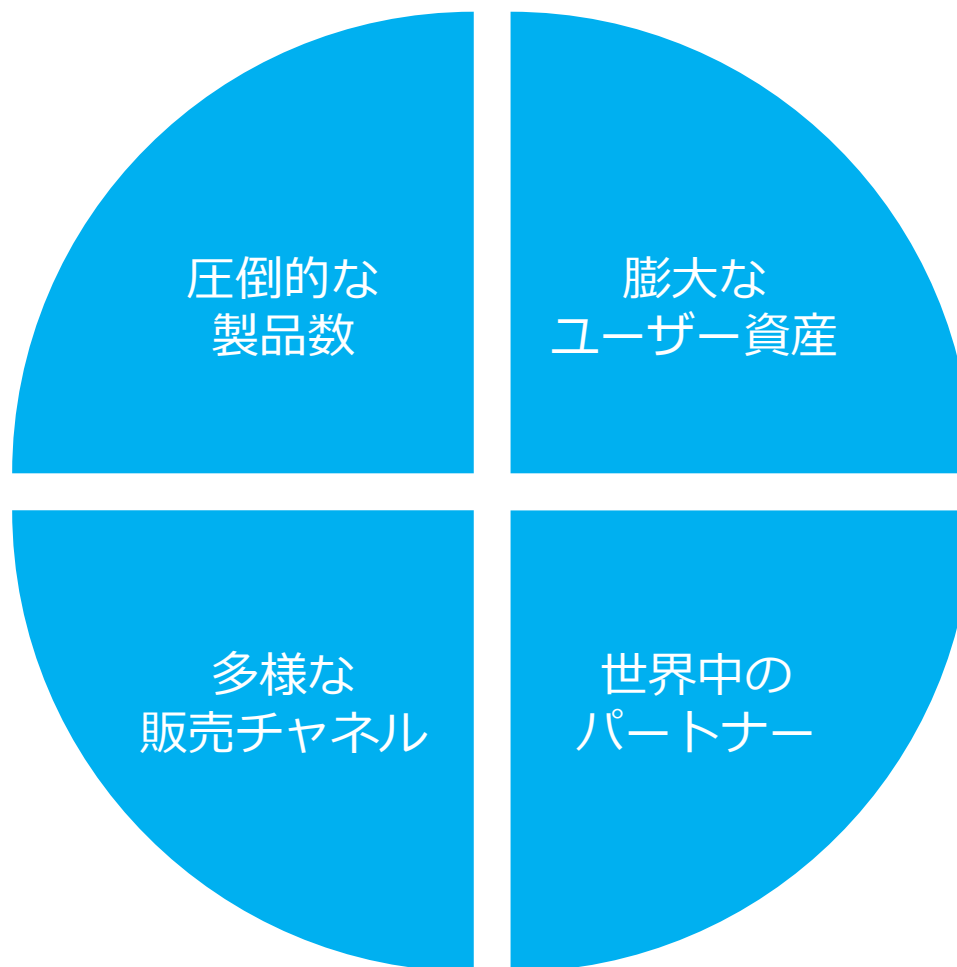
セキュリティソフトの  
更新料を無料にし、  
シェア・売上を大幅拡大

2013年～

**使い放題**

- ・キャリアフリーの使い放題サービス
- ・月額継続課金により、安定的な収入モデルへ





製品・ユーザー・チャネル・パートナーの4つの強みを持つ  
→業界・市場の変化に対応し、継続した成長を実現

# ソースネクストの強み - 圧倒的な製品数

パソコンソフト：648タイトル ※アップグレード版等含む  
スマートフォン向けアプリ：310タイトル (2018年3月末時点)

## セキュリティソフト



## はがき作成ソフト



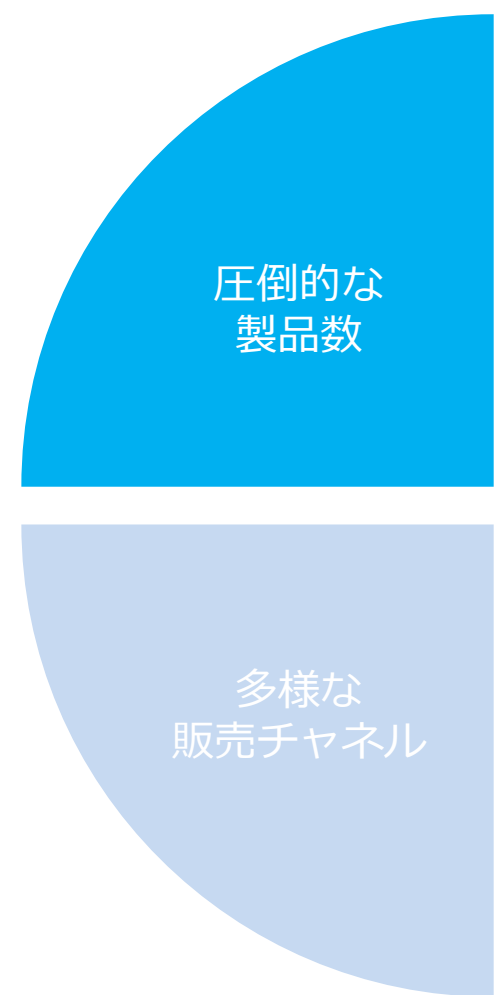
## いきなりPDFシリーズ



## その他



## Androidアプリ



毎年多くの新製品を発売

- 家電量販店／他社ECチャネル  
⇒国内ソフトウェアベンダーとしては珍しい  
全国の主要家電量販店と直接取引を実施
- キャリア  
⇒国内主要キャリア、MVNO各社が提供する  
サービスにスマートフォンアプリを提供
- 自社eSHOP

## • 自社プラットフォーム



アプリ  
超ホーダイ

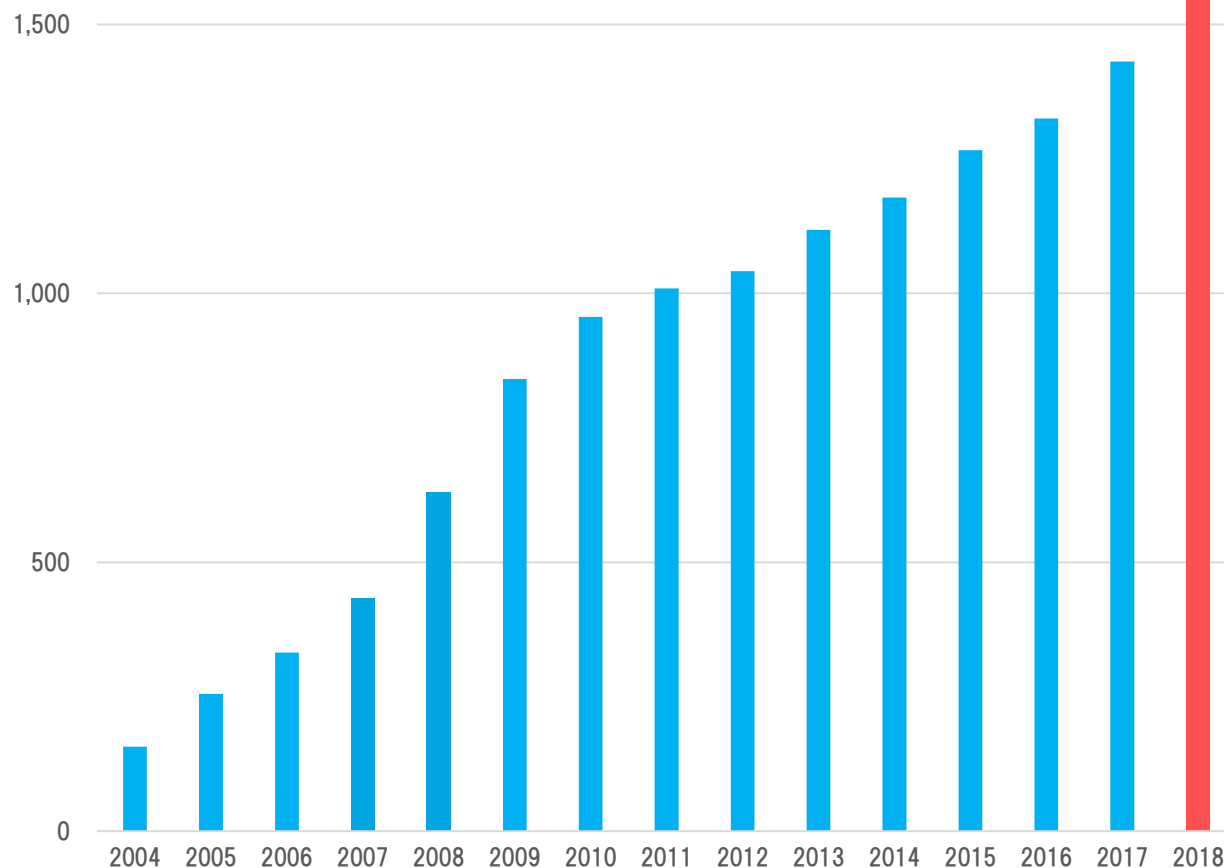


超ホーダイ<sup>®</sup>  
Business

従来の家電量販店・自社eSHOPに加え  
キャリアが大きな収益源に

圧倒的な  
製品数

多様な  
販売チャネル



累計登録者数は1,600万人を突破

膨大な  
ユーザー資産

世界中の  
パートナー



2012年に米国シリコンバレーに海外子会社を設立  
世界各国の優れた製品やサービスを日本へ

- ・市場での高い優位性
- パートナーの信頼・調達力
- ・知的財産権 (IP) を多数所有
- ・買収効果を最大限に享受
- 新規ユーザーへの当社製品販売

圧倒的な  
製品数

- ・新製品の普及スピード
- パートナーの信頼・調達力
- ・買収効果を最大限に享受
- 既存ユーザーへの新規製品販売

膨大な  
ユーザー資産

多様な  
販売チャネル

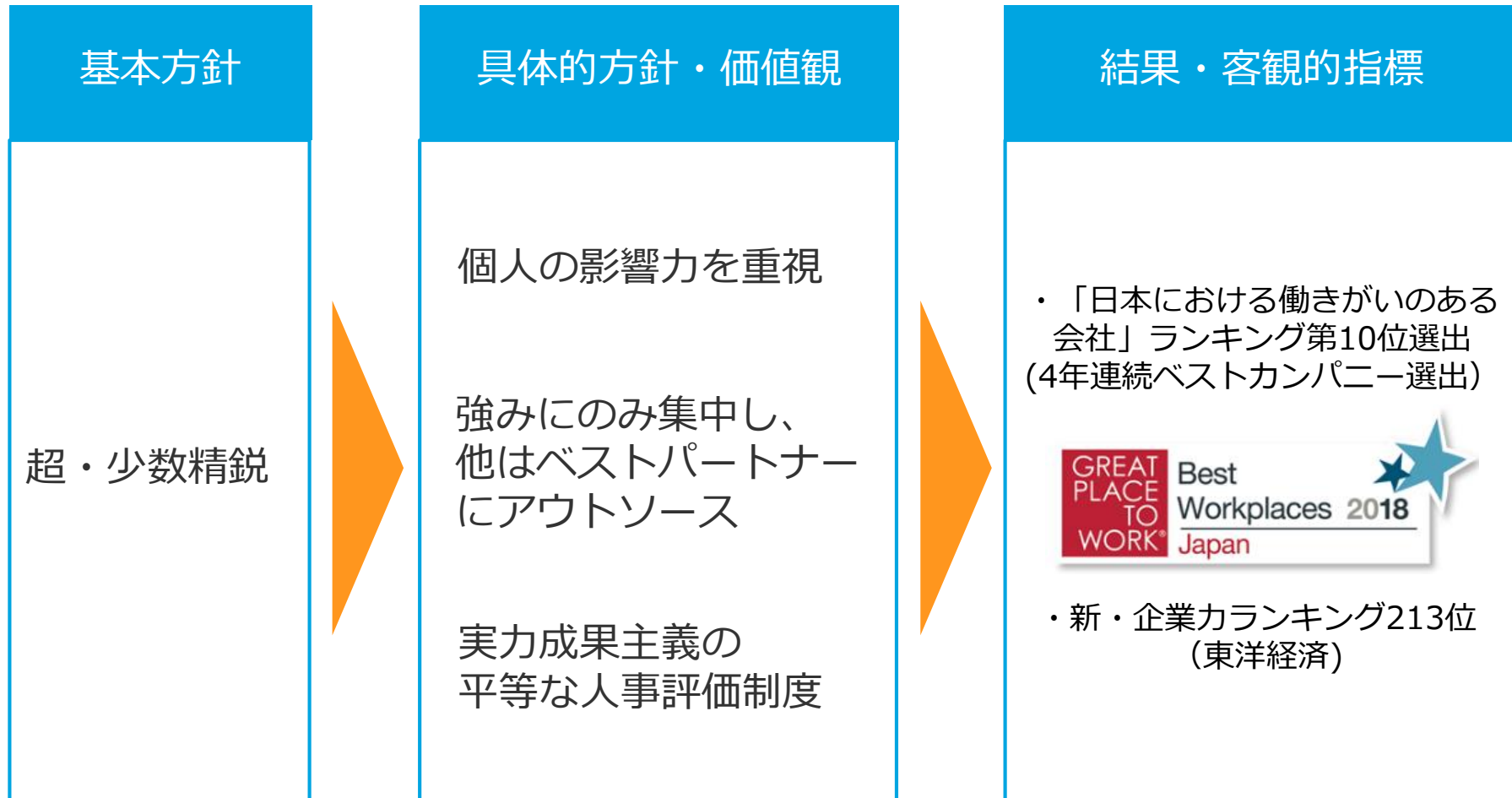
世界中の  
パートナー

- ・新製品の普及スピード
- パートナーの信頼・調達力
- ・ブランドの高い認知度
- 新規ユーザーの獲得

- ・OS・デバイスを問わず多彩な製品展開が可能
- ・価格・品質・時期など、最良の条件で製品を販売可能
- 市場での高い優位性

4つの強みが連動し、さらに大きな強みに

# 「超・少数精鋭」が他社との差別化となっている





本資料のいかなる情報も、弊社株式の購入や売却などを勧誘するものではありません。

また、本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点での弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではなく、今後、予告なしに変更することがあります。万が一この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、弊社および情報提供者は一切責任を負いませんので、ご了承ください。

Copyright©2019 SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.