



2021年3月期第3四半期 決算説明資料

2021年2月10日

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

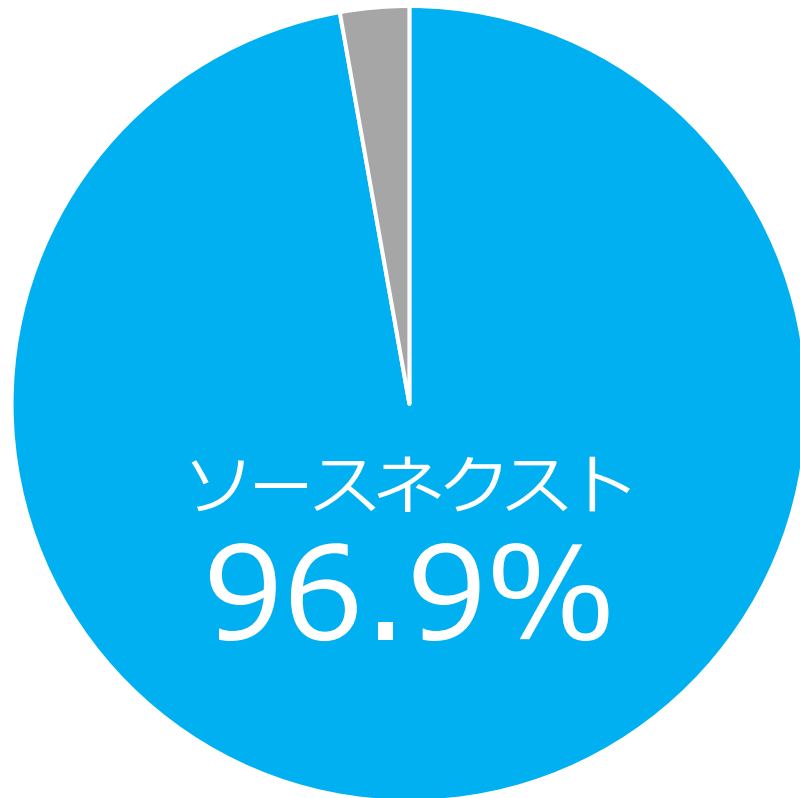
<h2>総括</h2>	<ul style="list-style-type: none">・新型コロナウイルスの影響を大きく受けつつも利益を確保。・3Q累計前年比 売上：-27.3% 営業利益：-3.9% 経常利益：-27.2%
<h2>売上</h2>	<ul style="list-style-type: none">■ ポケトーク<ul style="list-style-type: none">・外出規制・販売店の休業などにより店頭販売や海外旅行者向けの需要が減少・語学学習ツールとしての活用方法の提案や在日外国人への対応が増加している 公共機関・医療機関、外国人労働者を採用する製造業・工場等への展開を推進。■ テレワーク<ul style="list-style-type: none">・会議用webカメラ「Meeting Owl（ミーティングオウル）」を拡販■ IoT<ul style="list-style-type: none">・録音した音声を自動でテキスト化するAIボイスレコーダー「AutoMemo」発売・話すだけで文字になる「タブレットmimi」発売■ パソコンソフト<ul style="list-style-type: none">・「筆まめ」「筆王」「宛名職人」の年賀状ソフト3ブランドの新製品を拡販。■ その他<ul style="list-style-type: none">・当社が業務・資本提携している米国Molekule社の空気清浄機「Molekule Air Mini+」を発売
<h2>利益</h2>	<ul style="list-style-type: none">・売上落ち込みによる影響を回避すべく販売費および一般管理費を大幅圧縮。・「POCKETALK」では、昨年実施していたTVCMやテレビショッピングへの露出を取りやめることで広告宣伝費を抑制。その他、業務委託費や販売促進費を削減

世界と
ポケットトーク
しよう!!!

さらに進化した夢の通訳機 **POCKETALK.**

「ポケットトーク」シリーズ累計出荷台数80万台を突破

2021年1月国内販売金額シェア



38ヶ月連続販売金額シェア

第1位

出典：「電子手帳・辞書」から「翻訳機」を抽出、
第三者機関による全国の有力家電量販店の販売実績をもとに自社集計

リモート会議の 必需品

360°webカメラ ミーティング **オウル**
Meeting OWL



出荷台数
9,000台
突破



「MeetingOwl」 累計出荷台数**9,000台**を突破

「Meeting Owl Pro」 受賞歴



「2020年日経優秀製品・サービス賞 日経産業新聞賞」を受賞

「Meeting Owl Pro」導入企業（一部抜粋）



会社規模・業種問わず続々と導入が決定



汚れを分解する光の空気清浄機
「モレキュル Air Mini+」

2020年11月10日発売



自動でテキスト化する
「AIボイスレコーダー」

AutoMemo

2020年12月4日発売



話すだけで文字になる
タブレットmimi

2020年12月4日発売

1. ハイライト









2. 決算概要TOPICS

3. 業績予想

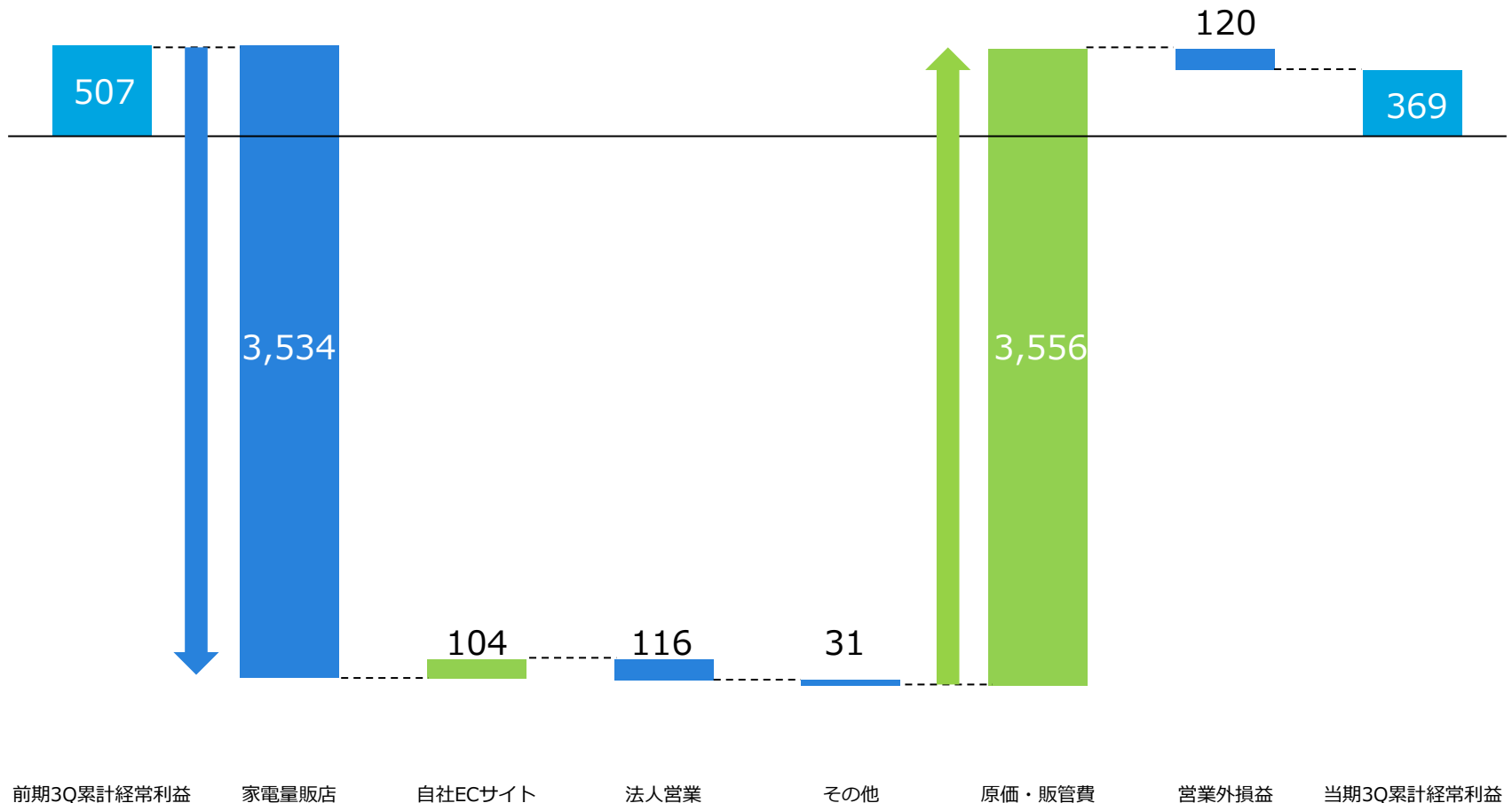
4. 補足資料

コロナウイルスの影響によりポケットークの 店頭販売や海外旅行者向けの需要が減少

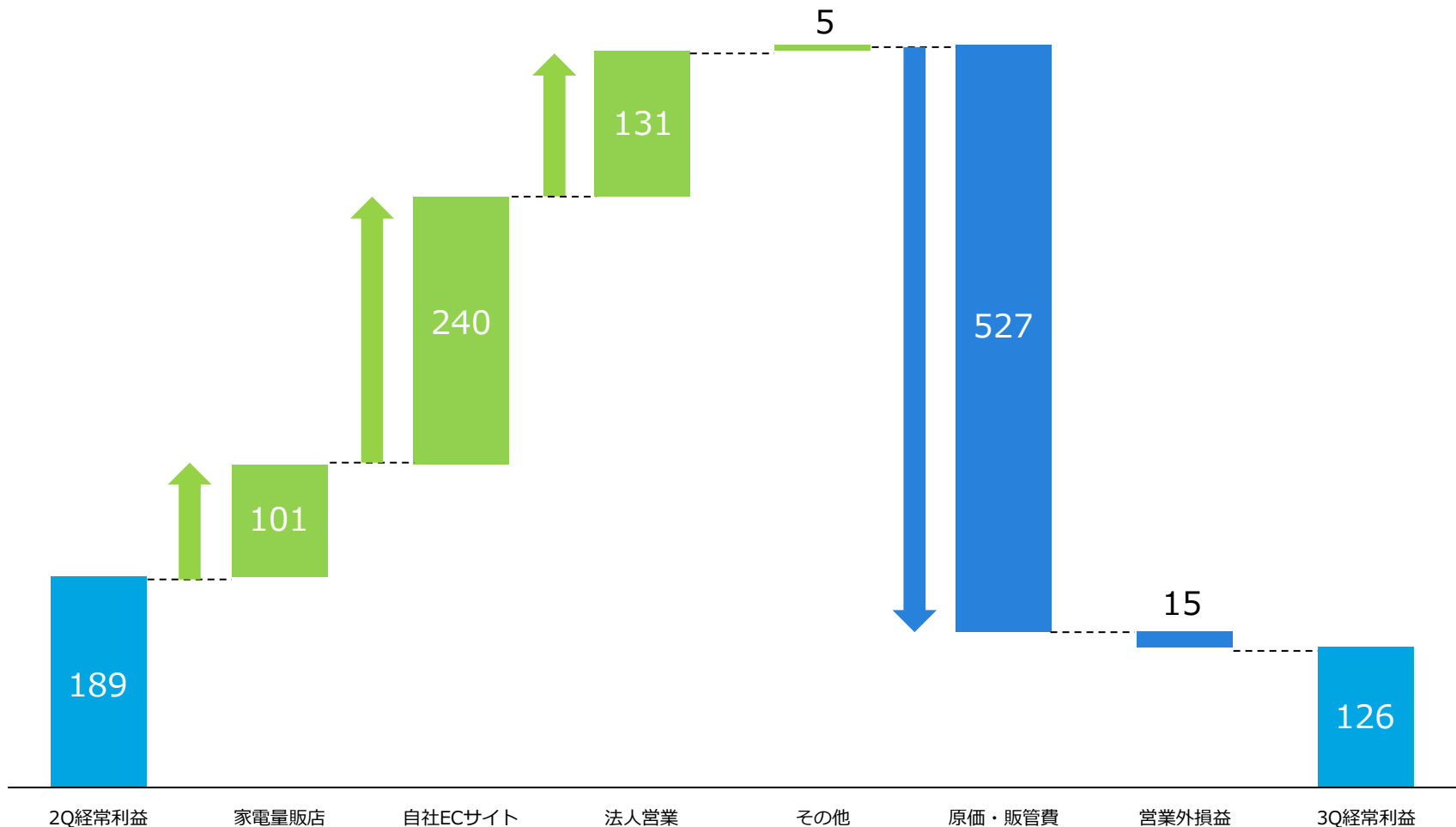
(単位：百万円)

	2020年3月期 第3四半期累計	2021年3月期 第3四半期累計	前年同期比
売上	13,089	9,514	-27.3% 
売上原価	5,055	3,751	-25.8% 
売上総利益	8,034	5,763	-28.3% 
販売費及び一般管理費	7,570	5,317	-29.8% 
営業利益	464	446	-3.9% 
営業利益率	3.5%	4.7%	+1.2Pt 
経常利益	507	369	-27.2% 
経常利益率	3.9%	3.9%	±0.0Pt 

家電量販店の販売がコロナウイルスの影響を大きく受けつつも利益を確保

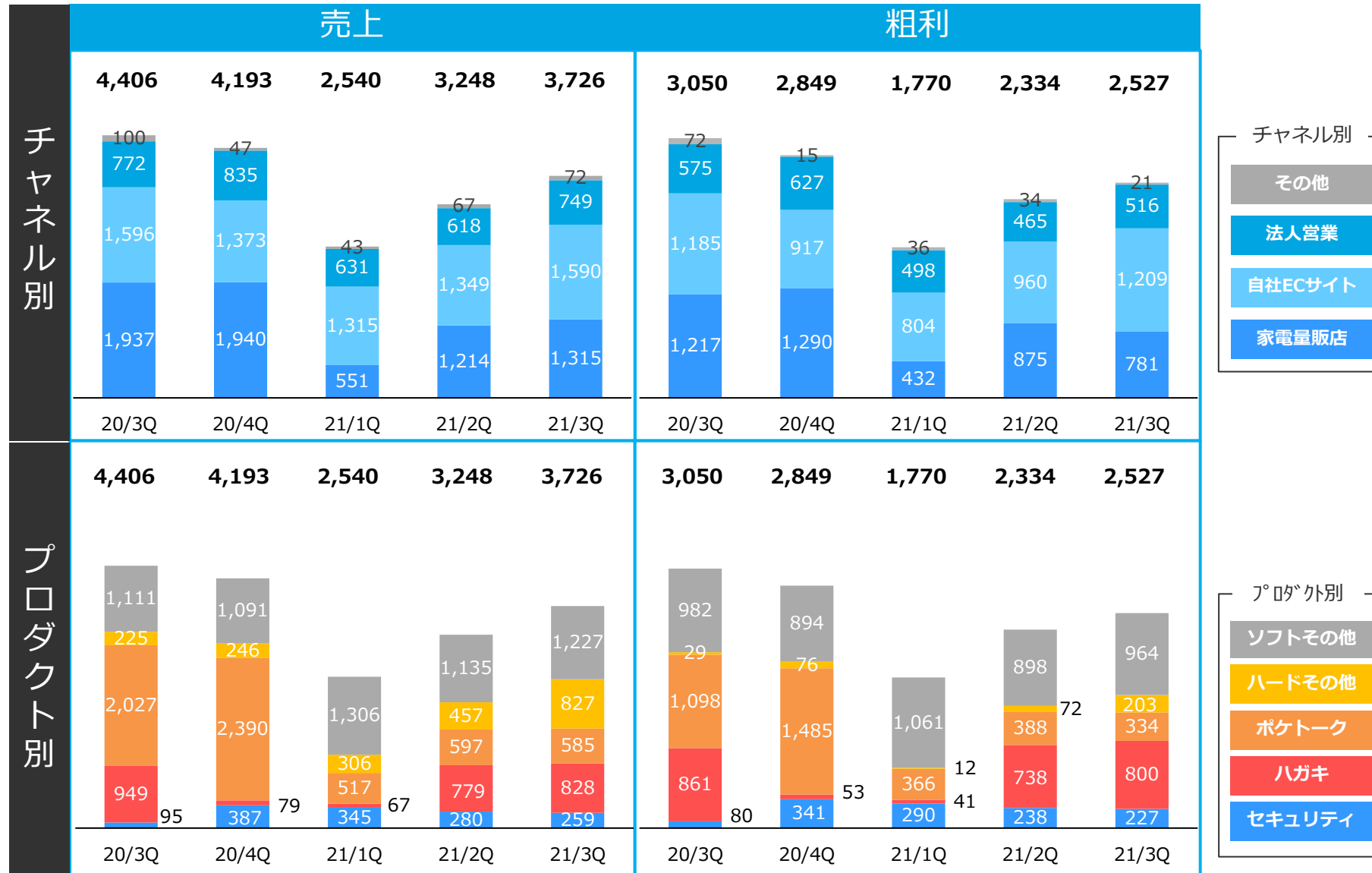


MeetingOwlやIoT新製品、年賀状ソフトなどが 売上増加に寄与



2-3.売上・粗利推移(四半期)









(単位：百万円)



※粗利は各製品・チャン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

高い自己資本比率により財務の安全性を堅持

(単位：百万円)

	2020年3月期末	2021年3月期3Q	前期比	
流動資産	11,518	13,605	+18.1%	
うち現金及び預金	3,898	4,572	+17.3%	
固定資産	5,511	6,855	+24.4%	
総資産	17,029	20,460	+20.1%	
流動負債	3,985	6,632	+66.4%	
固定負債	952	1,580	+65.9%	
純資産	12,091	12,248	+1.3%	
自己資本比率	70.3%	59.2%	-11.1Pt	

1. ハイライト

2. 決算概要TOPICS

3. 業績予想

4. 補足資料

連結業績予想を変更

新型コロナウイルスの感染拡大の長期化し、「ポケットーク」の売上高減少が
 期初の想定を超え継続したため、通期の売上業績予想を修正

(単位：百万円)

	2021年3月期 前回発表予想	2021年3月期 今回修正予想	増減額	増減率	(参考) 前期連結実績
売上	16,000	13,000	-3,000	-18.7%	17,282
売上原価	6,119	5,209	-910	-14.8%	7,097
売上総利益	9,880	7,791	-2,089	-21.1%	10,185
販売費及び 一般管理費	9,280	7,191	-2,089	-22.5%	9,710
営業利益	600	600	-	-	474
経常利益	600	600	-	-	537
当期純利益	416	416	-	-	224
年間配当金 (配当性向)	0.46円 (15.0%)	0.46円 (15.0%)	-	-	0.25円 (15.0%)

製品の多角化



ソフトウェア

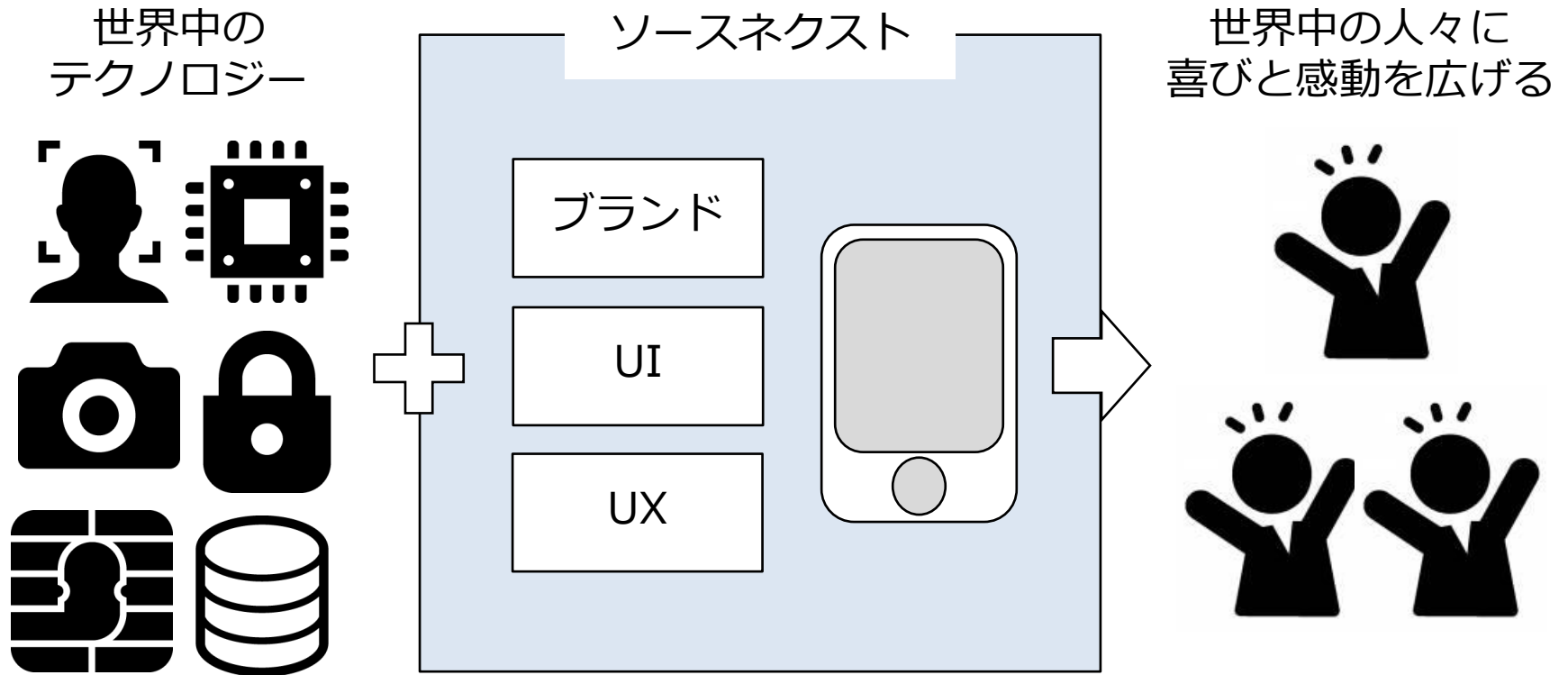
ポケットーク

テレワーク

IoT

製品の多角化を推進することで
経済環境の急激な変化にも強い経営基盤を構築

当社のIoT戦略



世界中のテクノロジーを
誰もが使える形にしてお客様に届ける

<p>ポケットーク および その他IoT</p>	<ul style="list-style-type: none">・ポケットーク<ul style="list-style-type: none">・ポケットーク S → 家電量販店/自社eSHOP/BtoBチャンネルでの展開強化・ポケットーク W → 大幅価格改定、 エントリーモデルとして自社eSHOPで専売・専用機としてのさらなる品質の向上・新製品「タブレットmimi」、「Automemo」の拡販・POCKETALKのテクノロジーを使ったIoT新製品の開発・発売
<p>その他製品</p>	<ul style="list-style-type: none">・テレワーク関連のソフトウェア・サービス、ハードウェアの展開強化・「Meeting Owl」の法人向け拡販・「モレキュル Air Mini+」の拡販・製品ラインアップ多角化の推進・IP買取やM&Aによる新製品の取得・世界中の高品質で便利なコンテンツの当社独自企画での販売
<p>費用</p>	<ul style="list-style-type: none">・より効率を重視した広告宣伝費の投下・営業活動の範囲や影響を見据えた上での効率的な削減・将来の収益拡大や費用削減に向けたシステム投資

製品を通じて喜びと感動を世界中の人々に広げる



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

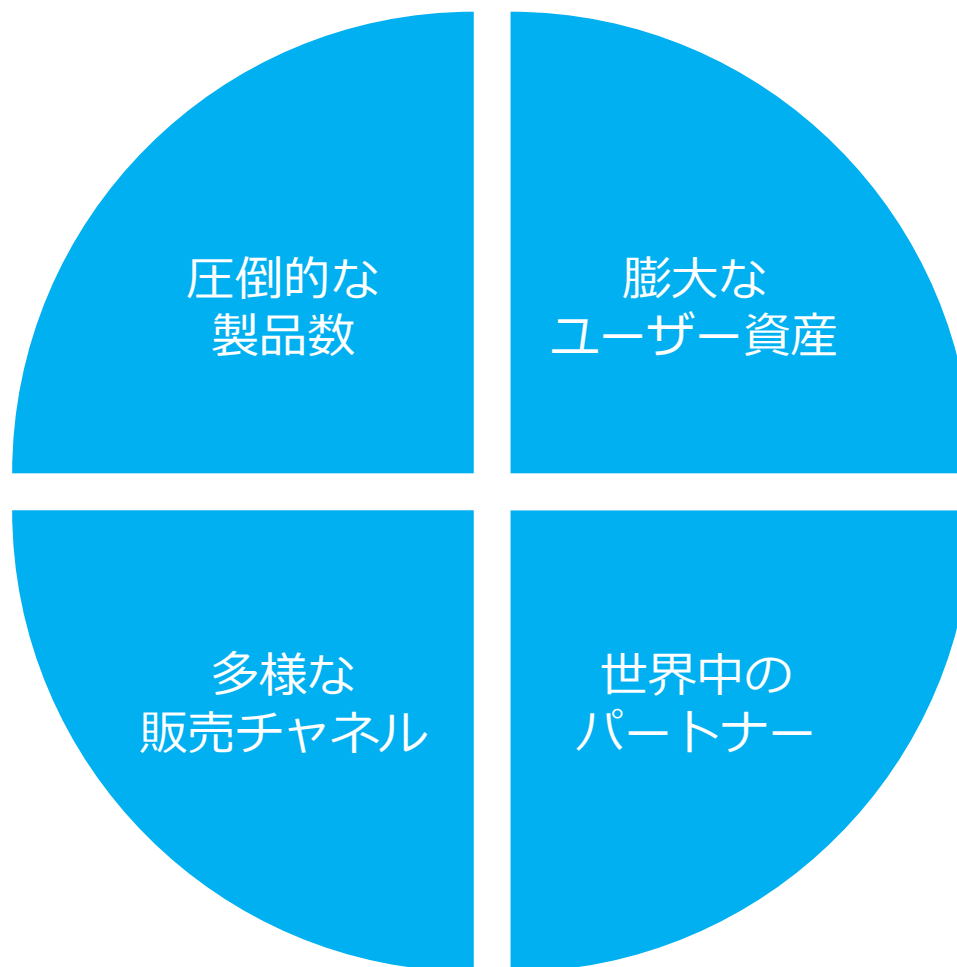
更新料ZERO

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

パソコンソフト



IoT・ハードウェア



スマートフォンアプリ



毎年多くの新製品を発売

圧倒的な
製品数

多様な
販売チャネル

- ・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

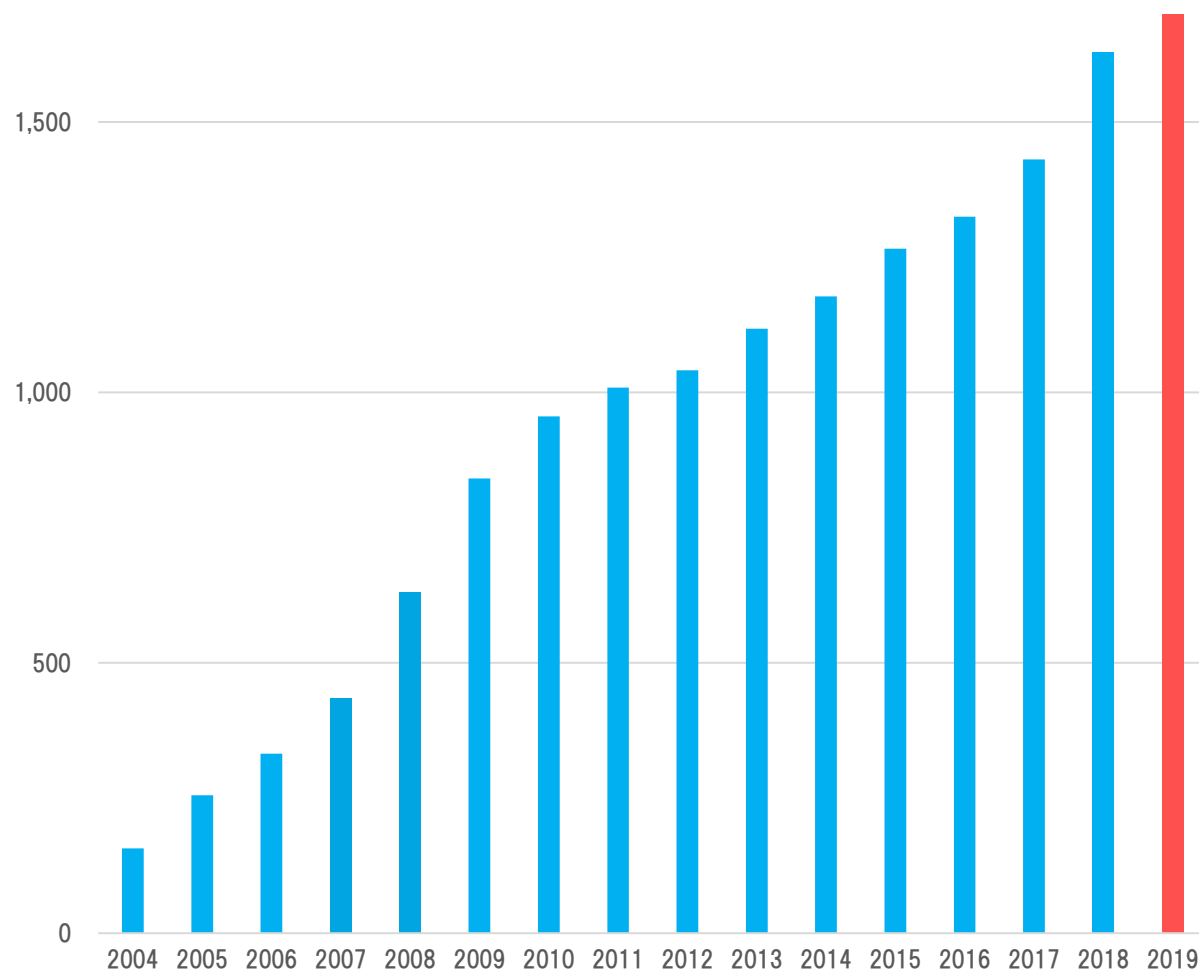


超ホーダイ[®]
Business

圧倒的な
製品数

多様な
販売チャネル

従来の家電量販店・自社eSHOPに加え
法人営業が大きな収益源に



累計登録者数は1700万人を突破

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

次の常識をつくる



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©2021 SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.