



# 2021年3月期 決算説明資料

2021年5月13日

ソースネクスト株式会社

ご挨拶

## 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"><li>・前年比 売上高：-25.6% 売上総利益：-25.4% 営業利益：+13.8% 経常利益：-15.8%</li><li>・新型コロナウイルス感染症の影響を受けつつもは前年を上回る営業利益を記録</li></ul>
<h2>売上</h2>	<ul style="list-style-type: none"><li>■ポケトーク<ul style="list-style-type: none"><li>・海外旅行ならびにインバウンド事業者向けの需要が減少し、売上高は90億3百万円から22億86百万円（前期比74.6%減）に減少。</li></ul></li><li>■テレワーク<ul style="list-style-type: none"><li>・会議用webカメラ「Meeting Owl（ミーティングオウル）」を拡販。</li></ul></li><li>■IoT<ul style="list-style-type: none"><li>・自動でテキスト化するAIボイスレコーダー「AutoMemo」を拡販</li><li>・話すだけで文字になる「タブレットmimi」を拡販</li></ul></li><li>■パソコンソフト<ul style="list-style-type: none"><li>・テレワーク向け製品のラインナップを拡充。</li><li>・「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。</li></ul></li><li>■その他<ul style="list-style-type: none"><li>・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+」を拡販</li></ul></li></ul>
<h2>利益</h2>	<ul style="list-style-type: none"><li>・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。</li><li>・「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。</li><li>・持分法による投資損失（営業外費用）が86百万円発生。</li></ul>

## ポケットークの近況

## ミッション

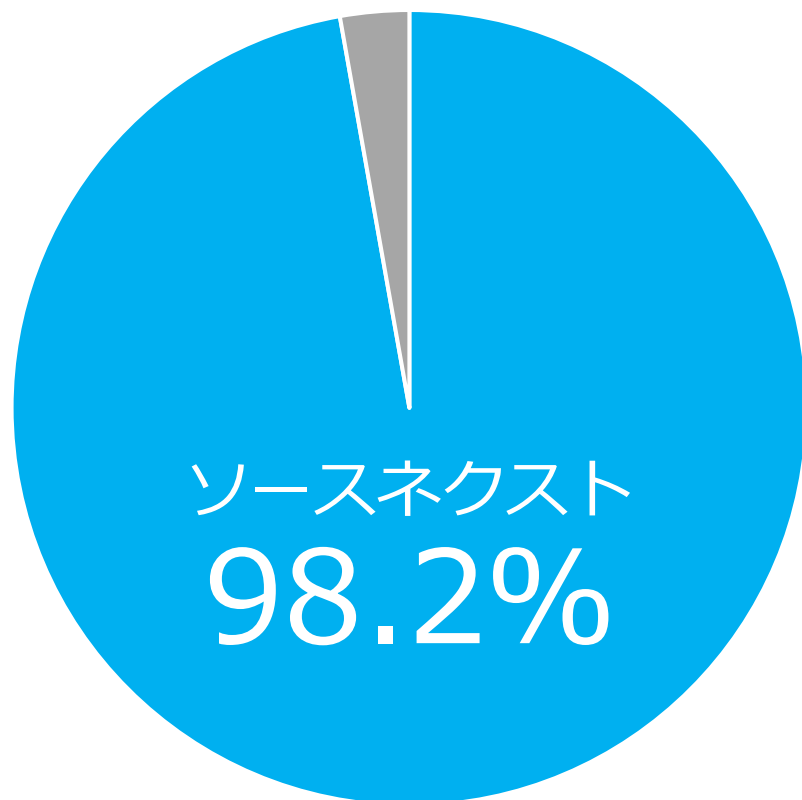
言葉の壁をなくす

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4月「翻訳機」月間販売金額シェア



41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





新型コロナウイルス感染症対応に対応する支援として  
医療機関や保健所へ1,000台寄贈



# 総務省

Ministry of Internal Affairs  
and Communications



総務省における多言語対応のサポートや  
技術の普及・啓発等のツールとして採用

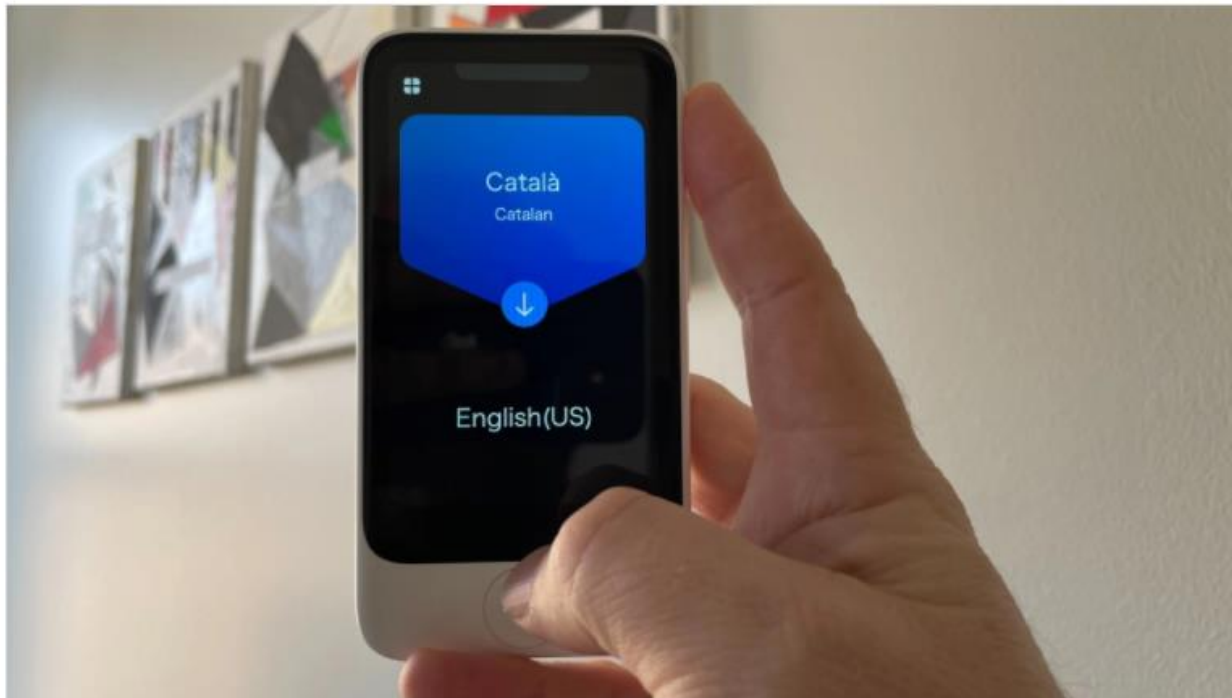
## Pocketalk Plus Review

The next best thing to a human translator



●●●●○ 4.0 Excellent

By [Steven Winkelman](#) Updated April 8, 2021 [f](#) [t](#) ...



米国老舗パソコン雑誌「PC Magazine」の  
レビューで高評価を獲得

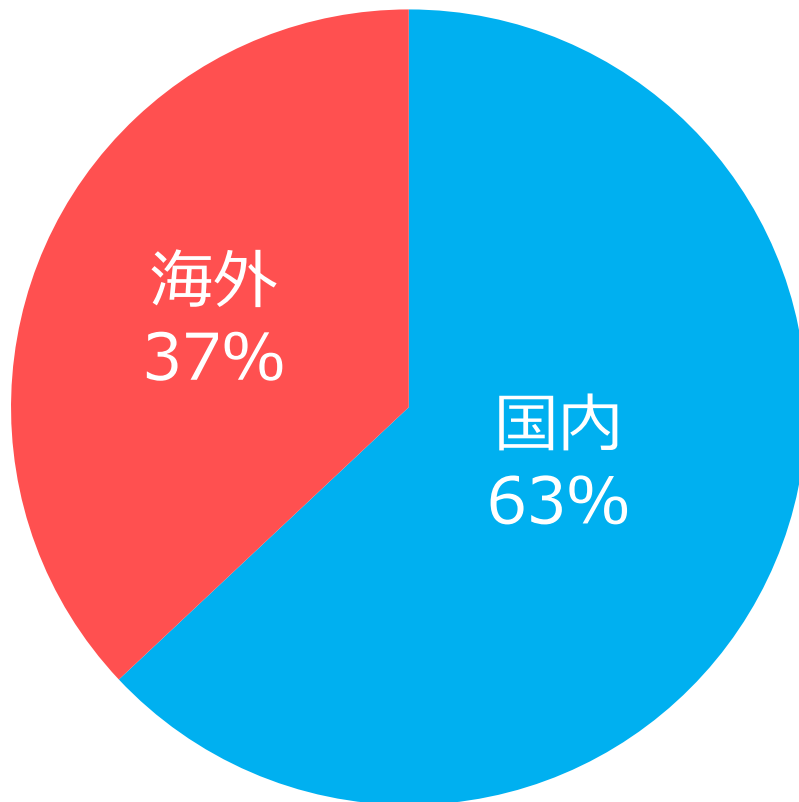
## 2021年4月 US Amazon販売状況



※US Amazon管理画面より抜粋

米国での販売が対前年同時期約30倍まで拡大

## 2021年4月 地域別販売状況



海外での販売割合は  
4割程度まで増加

## 世界の往来再開の動き

国・地域 渡航条件など

香港・シンガポール	5月26日から開始予定
豪州・ニュージーランド	4月19日開始。ワクチン接種など条件なし
中国	自国製ワクチン接種条件に手続きを簡素化
EU	ワクチン条件に米国からの観光客受け入れを検討
ギリシャ	5月中旬から、PCR検査など条件に全世界から受け入れ
ポーランド クロアチア ジョージア	ワクチンなど条件に隔離なし
イスラエル	ワクチンに加えPCR・抗体検査など義務化へ

日本経済新聞 4月29日（木）朝刊

### 「史上最大の成果」 感染7割減、ワクチン普及

【ワシントン＝鳳山太】バイデン米大統領は「科学重視」をうたい、専門家が集う米疾病対策センター（CDC）に主導権を戻した。専門家が生中継の会見を週3回開き、感染状況や対応策を国民に説明した。

調査会社イプソスなどの4月中旬の調査によると、バイデン政権のコロナ対応を65%が支持し、経済など他の政策と比べて評価が最も高い。トランプ前政権が開発した1兆円超を投じたワクチンは、バイデン氏が大統領に就く直前の2020年12月に実用化した。現在の1日当たり平均接種回数は約250万回と、大統領就任日の2・4倍だ。18歳以上の38%が接種を終えた。CDCが28日発表した論文によると、接種を終えた65歳以上が入院する割合は未接種の人に比べて94%減った。

バイデン氏は7月4日の独立記念日までに「（コロナ前の）日常に近づける」と公約する。変異ウイルスで感染が再拡大すれば、インフラ投資など経済成長戦略の実行にも狂いが生じる。

各種世論調査では成人の2割がワクチン接種に否定的だ。大統領自らが国民を巻き込み、さらにワクチンを普及させられるかが課題となる。

28日の施政方針演説で、新型コロナウイルス対策について「我が国がなし遂げた史上最大の成果だ」と誇示した。「今すぐワクチンを受けてほしい」と国民に呼びかけた。バイデン氏が演説でまず切り出したのがコロナ対策だ。就任後100日間で1億回分を接種するとの目標について「（実際には）2億2000万回分を接種することになる」と成果を誇った。

バイデン氏はコロナを最重要政策に位置づけてきた。流行を抑え込まない限り、気候変動対策など本来の公約の実現に専念できないからだ。1月20日の就任日に19万人強だった新規感染者数は直近で約5万4000人へと7割減った。死者数は約630人と8割少ない。

「科学重視」をうたい、専門家が集う米疾病対策センター（CDC）に主導権を戻した。専門家が生中継の会見を週3回開き、感染状況や対応策を国民に説明した。

支持  
不支持  
就任 (出所)イプソス  
4月21-22日

日本経済新聞 4月30日（金）朝刊

## 海外ではワクチンの普及や渡航条件の緩和が急速に進行



ポケットークの本格的な需要回復は  
海外（米国・EU圏）からスタートすると予測

# 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  
**10,000台**  
突破



「MeetingOwl」 累計出荷台数**10,000台**を突破



## 「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

## 株主優待制度

### 株式数に応じた株主優待制度

所有株式数別優待内容	基準月	
	3月末	9月末
100株～499株	1,000ポイント	1,500ポイント
500株～999株	2,000ポイント	2,000ポイント
1,000株～9,999株	4,000ポイント	4,000ポイント
10,000株以上	10,000ポイント	10,000ポイント

### 保有期間に応じた株主優待制度

保有期間に応じた優待内容	基準月	
	3月末	9月末
保有期間	1年以上の継続保有（100株以上保有）	
加算ポイント	1,000ポイント	500ポイント

※2022年3月末時点で1年以上継続保有いただいている株主様が対象

## 2021年1月 株主優待制度導入を決議

## 出資

株式追加取得の目的

優秀な人材の確保による  
開発体制の強化

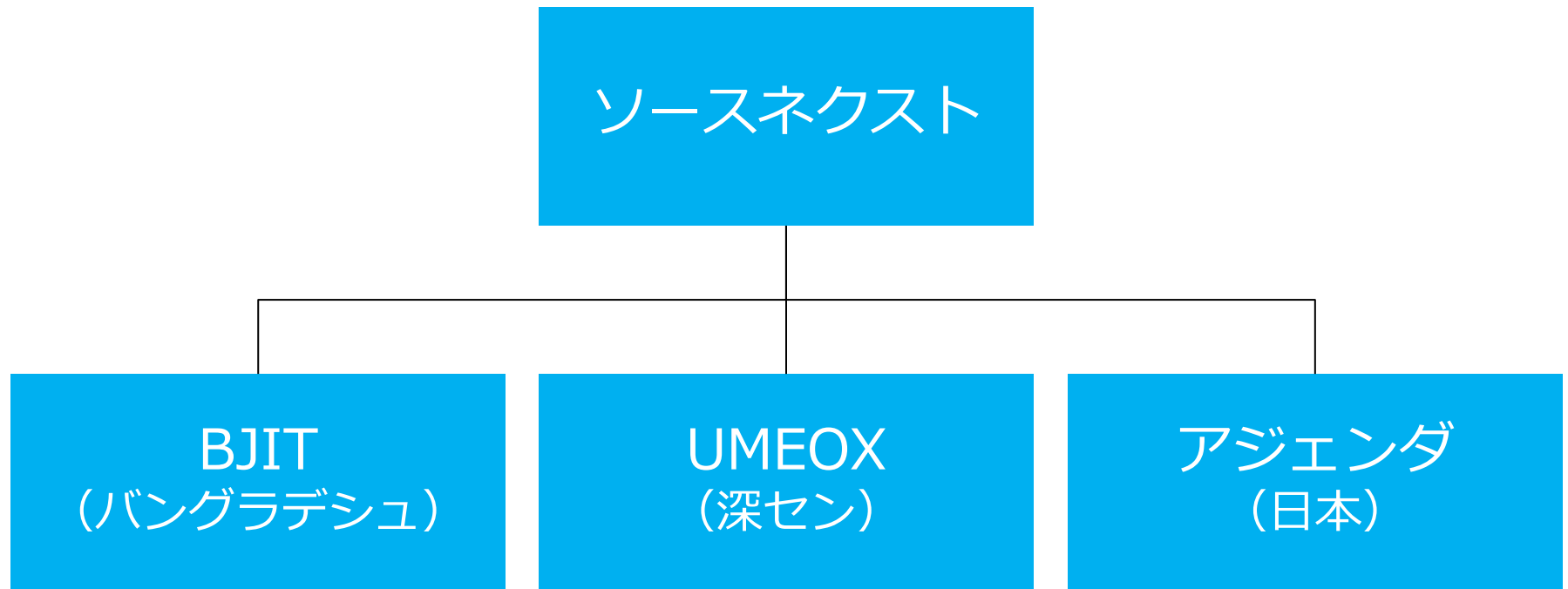
製品開発の効率化による  
収益力向上

当社製品の  
さらなる競合優位性



2021年3月 株式会社アジェンダの株式を追加取得し、  
総議決権の約14.7%に相当する株式を保有

## 当社の製品開発体制



国内外の有力な開発会社と資本関係を築き開発体制を強化

1. ハイライト









**2. 決算概要TOPICS**

3. 業績予想

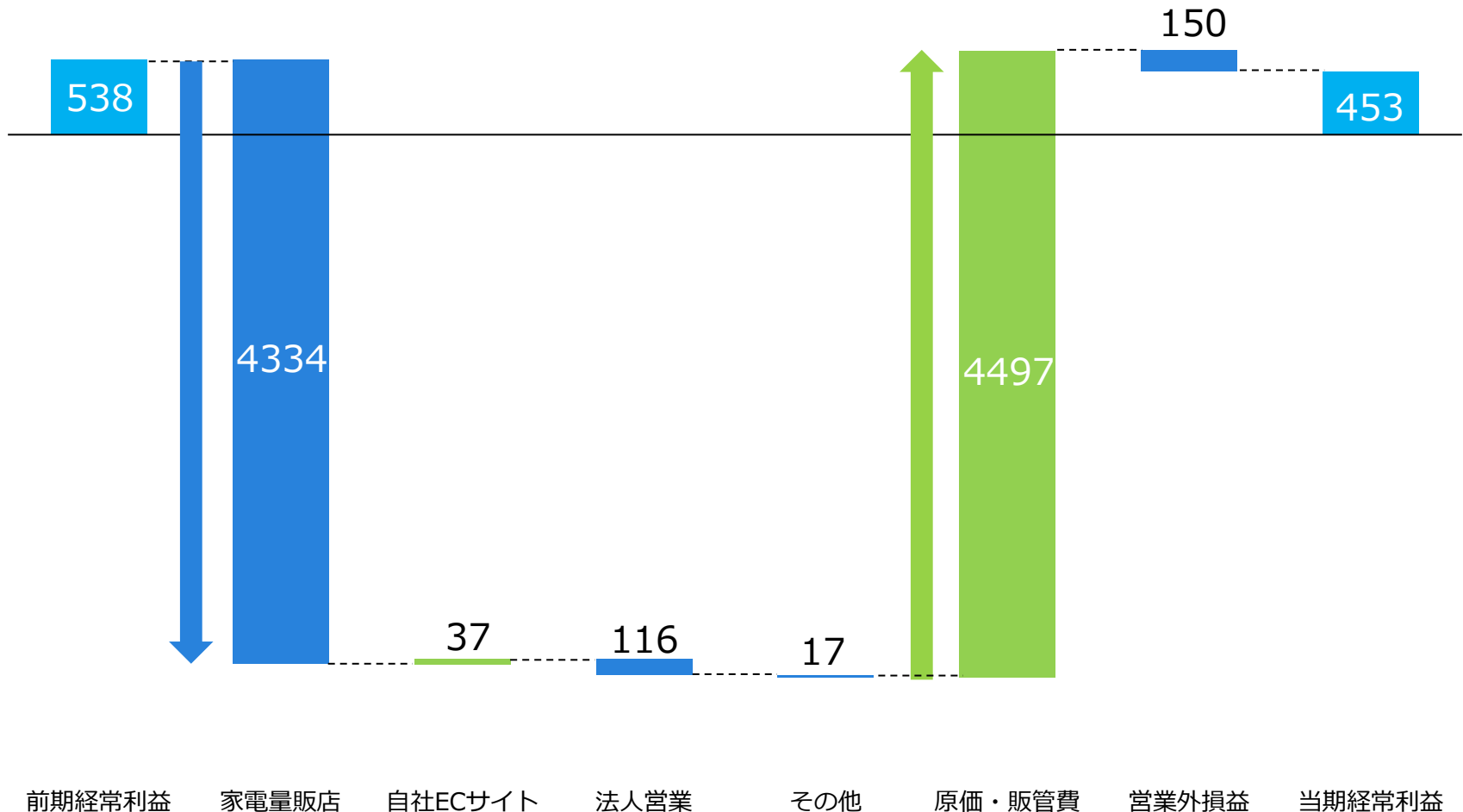
4. 補足資料

新型コロナウイルスの影響によりポケットークの  
販売が大きく減少したものの製品の多角化により利益を確保

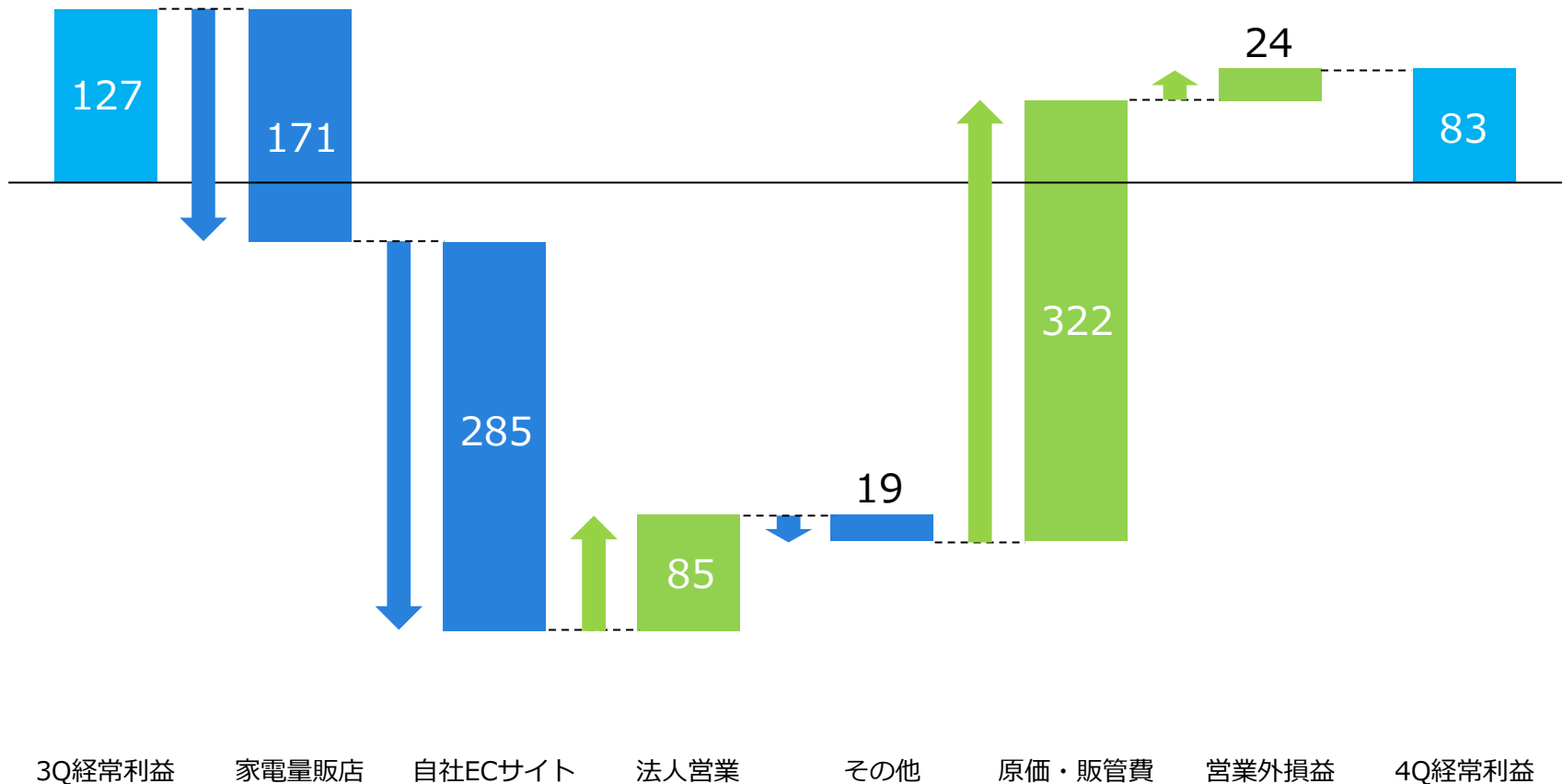
(単位：百万円)

	2020年3月期	2021年3月期	前年同期比	
売上	17,282	12,851	-25.6%	
売上原価	7,097	5,256	-25.9%	
売上総利益	10,185	7,594	-25.4%	
販売費及び一般管理費	9,710	7,054	-27.4%	
営業利益	474	540	+13.8%	
営業利益率	2.7%	4.2%	+1.2Pt	
経常利益	537	452	-15.8%	
経常利益率	3.1%	3.5%	+0.4Pt	

### 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



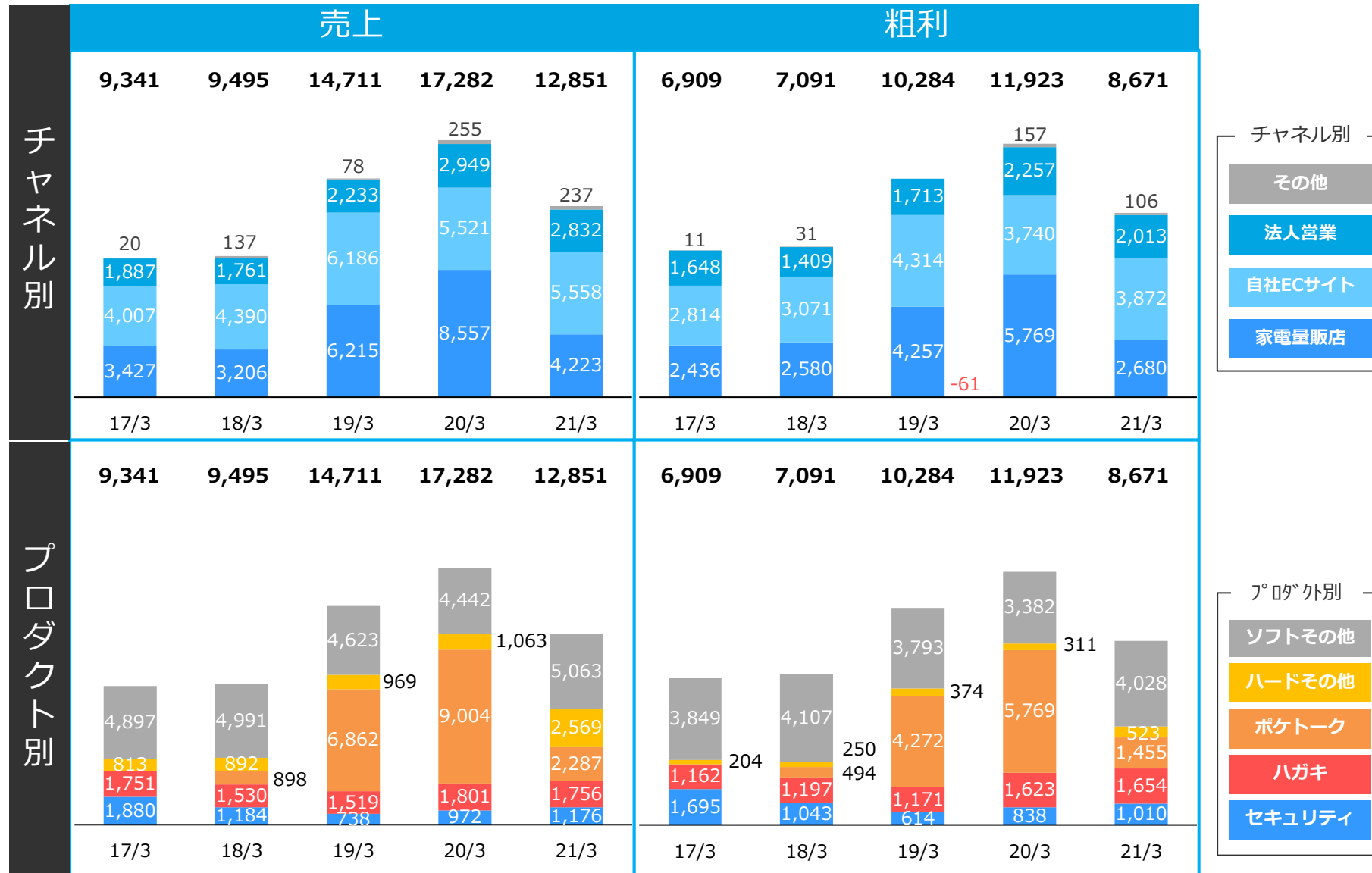
3Qと比較して年賀状ソフトの売上が減少、  
MeetingOwlやIoT新製品が引き続き売上に寄与





# 2-3.売上・粗利推移(年次)

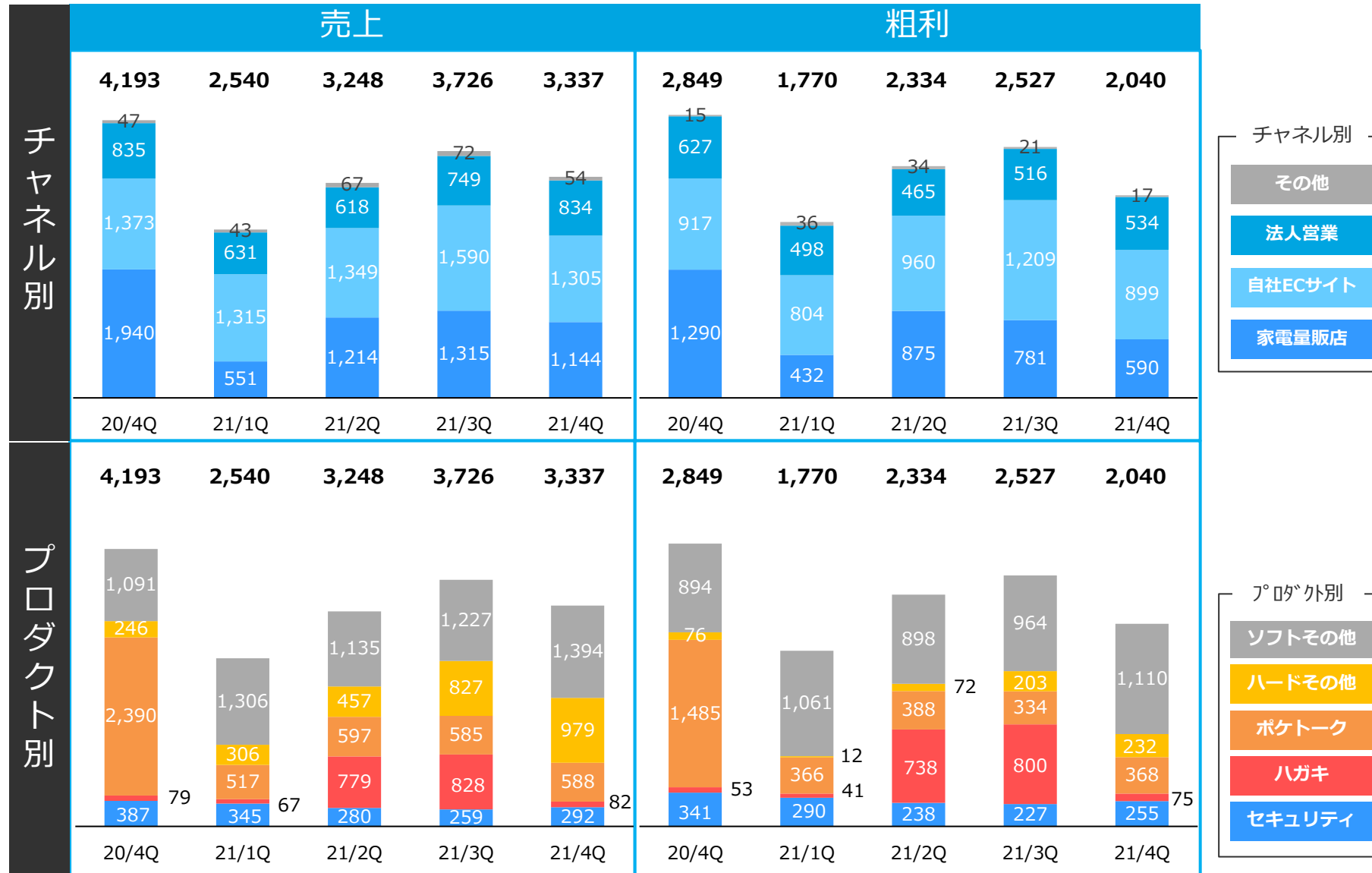
(単位：百万円)



※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

# 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月期末	前期比	
流動資産	11,518	13,465	+16.9%	
うち現金及び預金	3,898	4,779	+22.6%	
固定資産	5,511	6,865	+24.6%	
総資産	17,029	20,331	+19.4%	
流動負債	3,985	6,538	+64.1%	
固定負債	952	1,428	+49.9%	
純資産	12,091	12,364	+2.3%	
自己資本比率	70.3%	60.1%	-10.2Pt	

1. ハイライト








2. 決算概要TOPICS

**3. 業績予想**

4. 補足資料

## 引き続き新型コロナウイルスの影響を受ける前提だが 対前期増収増益を見込む

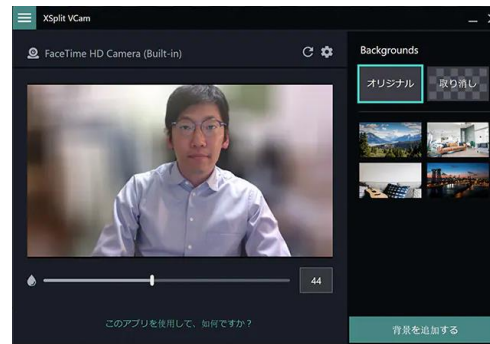
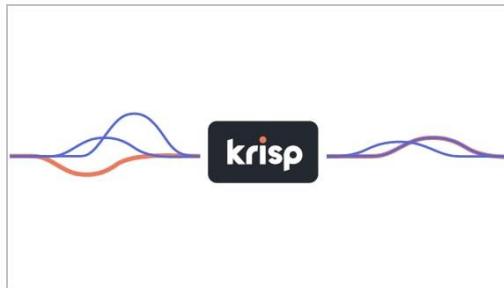
(単位：百万円)

	2021年3月期	2022年3月期	前年同期比	
売上	12,851	16,817	+30.9%	
売上原価	5,256	8,115	+54.4%	
売上総利益	7,594	8,701	+14.6%	
販売費及び一般管理費	7,054	8,123	+15.2%	
営業利益	540	578	+7.0%	
経常利益	452	550	+21.5%	
当期純利益	191	376	+97.1%	
年間配当金(配当性向)	0.21円 (15.0%)	0.41円 (15.0%)	-	

## 業績予想の前提

ポケットーク	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 2021年中は引き続きコロナウイルスの影響を大きく受けるが、ワクチン普及拡大により国内は2022年1月より徐々に需要が回復。</li><li>・ 海外は国内よりも早期に需要が回復。</li></ul>
IoT製品	<ul style="list-style-type: none"><li>・ MeetingOwl、Molekule、Automemo、タブレットmimiなど、2021年3月期中に販売を開始した製品が1年を通して売上に寄与。</li><li>・ 2022年3月期中に複数の新製品を販売開始。</li></ul>
ソフトウェア製品	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 2021年3月期はテレワークの急速な普及による特需があったが、2022年3月期については一段落する見込。</li><li>・ 例年通り主要タイトルのバージョンアップ版を発売。</li></ul>

## リモート会議関連



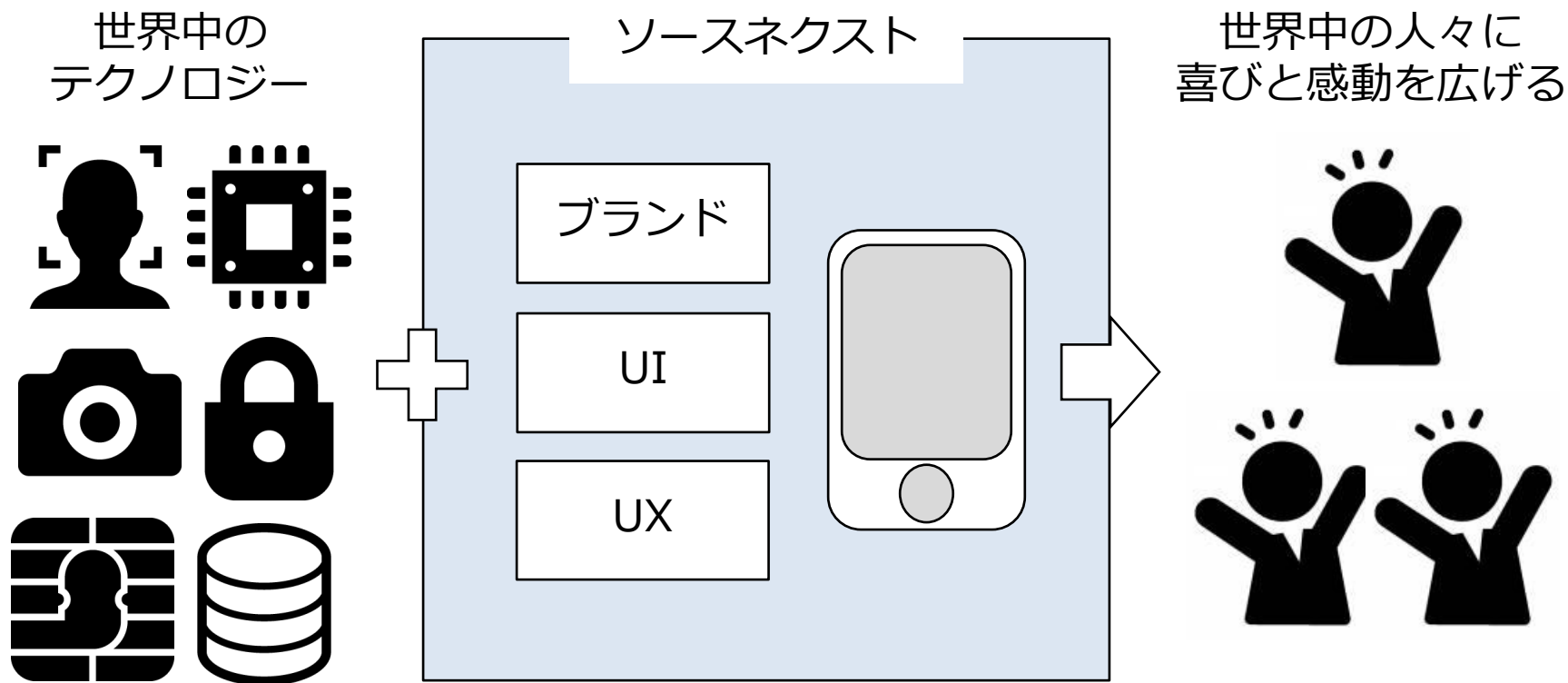
AIでノイズをクリアに  
Krisp

背景の自由  
XSPLIT VCam

360°webカメラ  
Meeting Owl

日本の会議をアップグレードする製品を  
今期5製品以上市場に投入

# 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



## 今後の重要施策

ポケットーク および その他IoT	<ul style="list-style-type: none"><li>・ポケットーク 医療現場、公的機関、学校関係の需要開拓 旅行・インバウンド需要復活に向けた準備（シニア層優先）</li><li>・「タブレットmimi」「Automemo」の販路拡大、サービス拡充</li><li>・複数のIoT新製品を発売（2022年3月期中）</li></ul>
その他製品	<ul style="list-style-type: none"><li>・ Meeting Owl 法人0→1（新規開拓）の拡大と、1→100（リピート購入）の両面展開 新機能リリース</li><li>・ Molekule 病院、ワクチン会場等の事例拡大</li><li>・ その他 リモート会議、テレワーク商材の拡大（6月記者発表会） ソフト、ハードともに複数の新製品を発売（2022年3月期中）</li></ul>
費用	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 新製品、ブランドの認知向上のための広告宣伝費の投下 ただし全体としてはアフターコロナまで抑制傾向</li></ul>

# 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

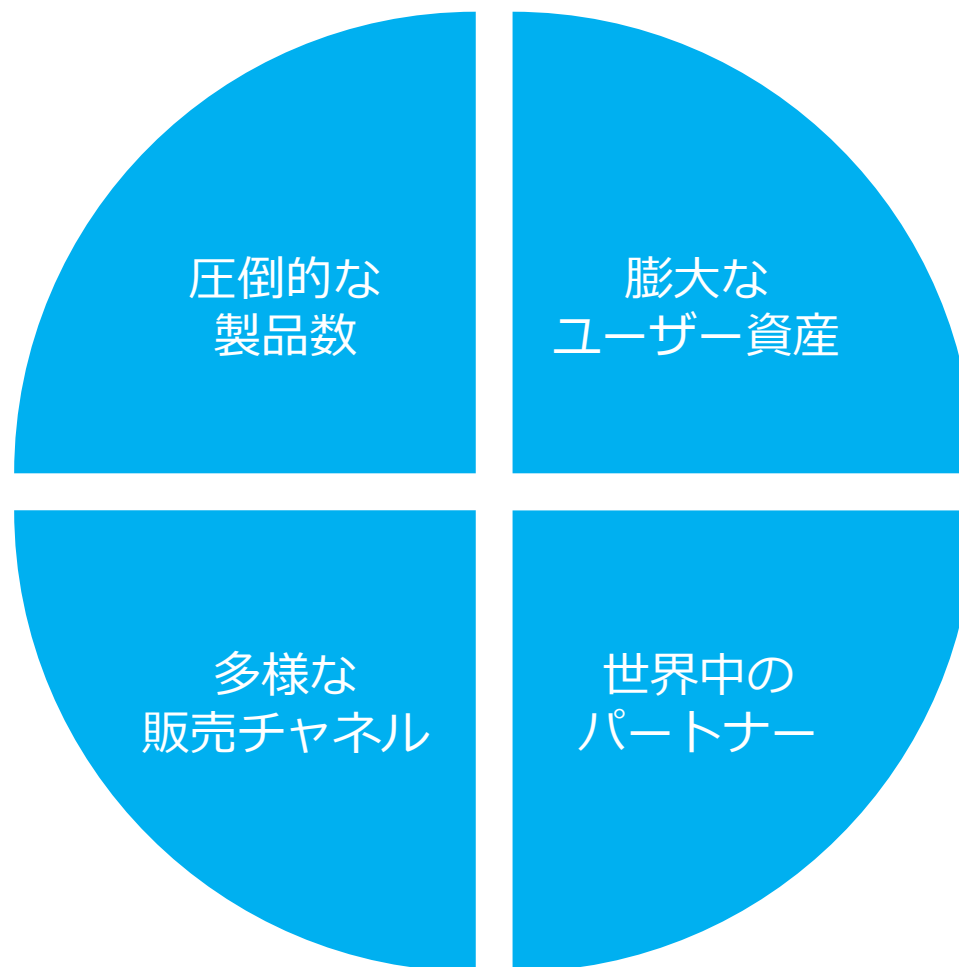
**更新料ZERO**

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



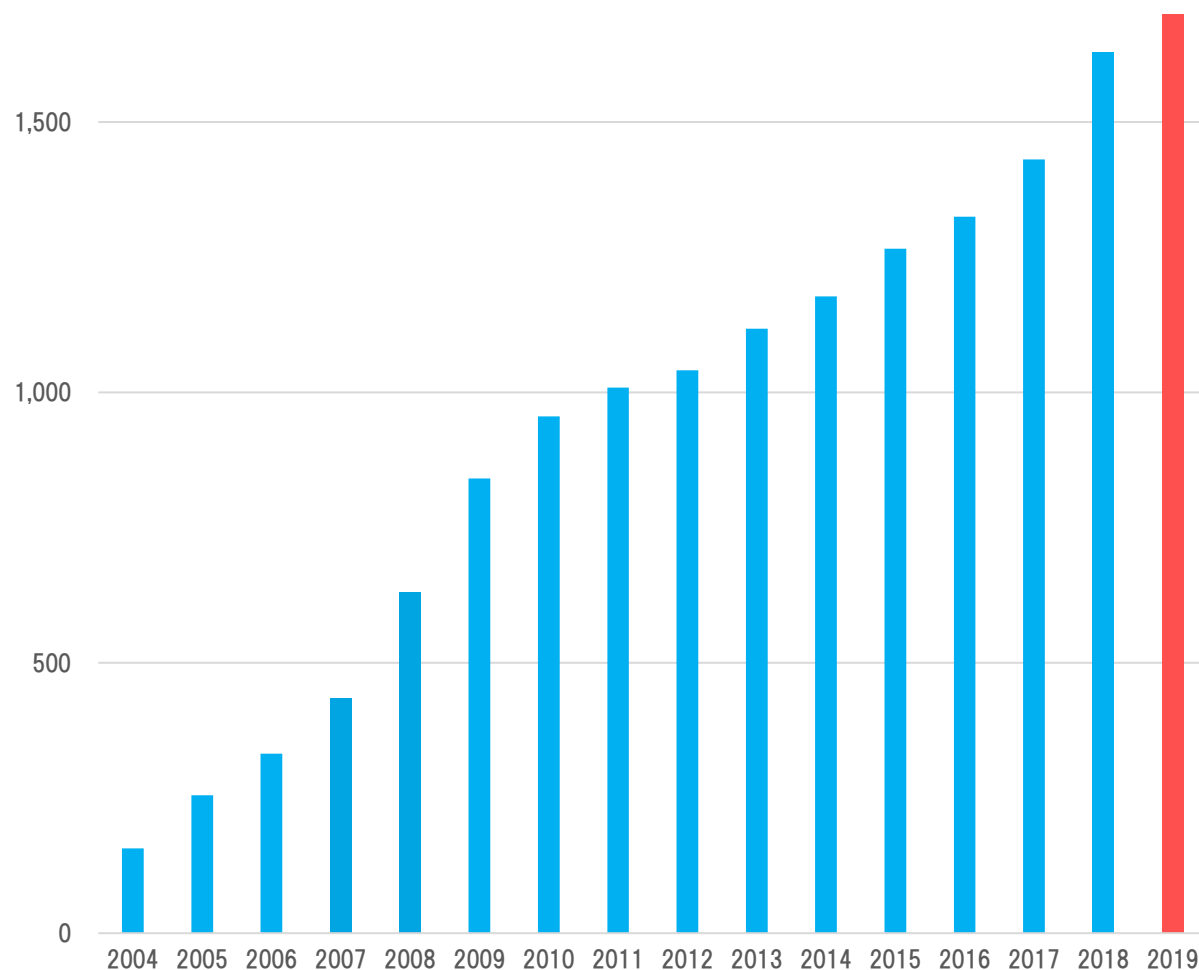
超ホーダイ<sup>®</sup>  
Business

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

圧倒的な  
製品数

多様な  
販売チャネル





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.