



2022年3月期第1四半期 決算説明資料

2021年8月13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

総括








- 新型コロナウイルス感染拡大と断続的な緊急事態宣言の発令により量販店での販売が想定よりも伸び悩み
- テレワーク関連製品の需要は継続しているものの前期1Qの突発的な特需は落ち着きをみせる
- SGAの削減に取り組むも販売の落ち込みをまかないきれず前期比で利益下振れ

トピックス

- 新製品の発表
 - ポケットーク新機能「ポケットーク字幕」、「グループ翻訳」
 - 新ブランド「KAIGIO (カイギオ)」シリーズ
 - 「AutoMemo (オートメモ)」の新サービス「ファイル・テキスト化サービス」
- 米国における「ポケットーク」の販売台数が高い成長を実現 (前年同期比+204.9%)
- 第2四半期累計および通期連結業績予想を修正
- ソラコム社への出資
- 新市場区分「プライム市場」適合

新型コロナウイルスの感染拡大および前期1Qのテレワーク特需の反動減によって販売実績が鈍化

(単位：百万円)

	2021年3月期 1Q	2022年3月期 1Q	前年同期比		
			増減金額	増減率	
売上	2,540	2,183	-357	-14.1%	
営業利益	74	-613	-687	-926.6%	
営業利益率	2.9%	-28.1%	-	-31.0pt	
経常利益	53	-623	-676	-1275.4%	
経常利益率	2.1%	-28.6%	-	-30.7pt	
四半期純利益	6	-468	-475	-7132.5%	
四半期純利益率	0.2%	-21.5%	-	-21.7pt	

※ 四半期純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益

※ 当期より企業会計基準第29号「収益認識に関する会計基準」を適用しておりますが、同会計基準第84項ただし書きに定める経過的な取扱いに従って、2021年3月期1Qの売上高は同基準の適用を行っておりません。

ポケットークの近況

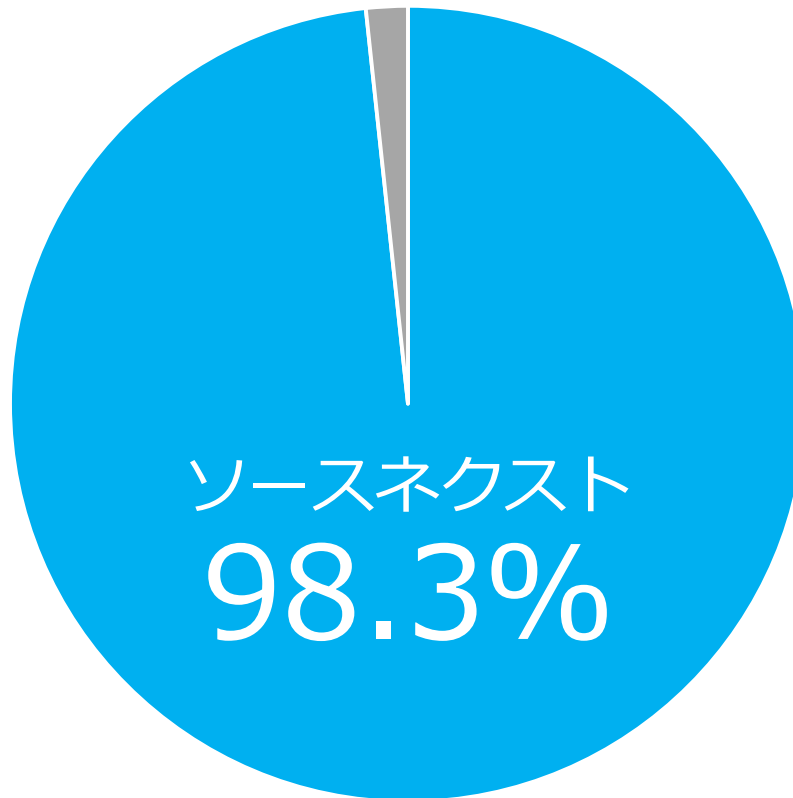
POCKETALK.



ミッション

言葉の壁をなくす

2021年7月「翻訳機」月間販売金額シェア

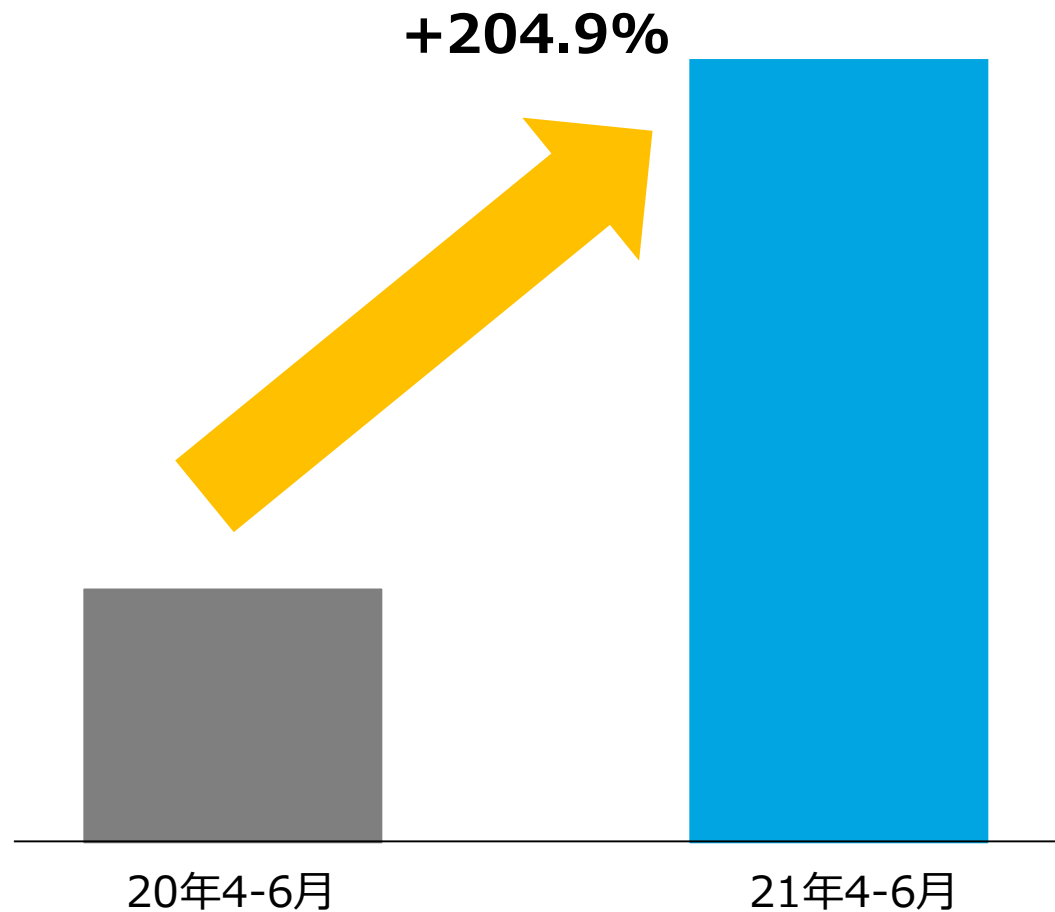


44ヶ月連続販売金額シェア

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

米国でのポケットーク販売台数 高成長



欧州でも導入地域・機関を拡大中



(実例：フランス・パリの社会保障センター)

導入先	Sécurité Sociale (社会保障センター)
所在地	CPAM of Seine saint-Denis 41 Avenue du Président Wilson 93100 MONTREUIL
詳細	https://www.ameli.fr/
導入台数	「ポケットーク S」 33台

夢のAI通訳機 ポケットーク

大進化、はじまる

無料大型アップデート
2021年夏、実施

ワグヤて!

NEW リモートでも
ポケットーク字幕

NEW 100人でも
グループ翻訳

日本初

字幕いいね

日本初 自分の言葉が翻訳されZoomなどに字幕表示できる翻訳機

市販の翻訳機を対象に調査。Amazon・楽天・Yahooショッピングで検索した上位表示100機種および第三者機関による全国の有力家電量販店の2020年6月～2021年5月までの販売実績をもとに「電子手帳・辞書」から「翻訳機」を抽出。全61機種を元に自社調べ。(2021年6月14日時点)

対面での通訳機能、1人でできる学習機能に加えて、以下新機能を搭載予定

💡 リモート会議での字幕表示

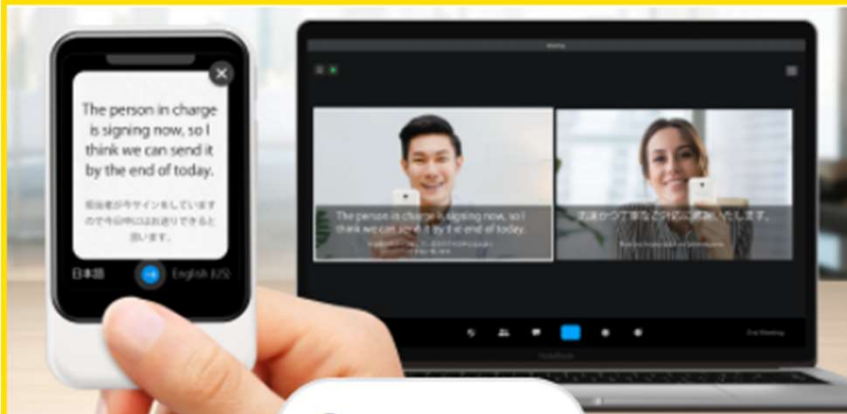
💡 最大100人が多言語で同時にコミュニケーションができる

「言葉の壁をなくす」の実現に向けて、ポケットークの大進化がはじまります

新機能

ポケットーク字幕

2021年8月提供予定



+ 利用シーン

ポケットーク専用のパソコンソフトです。ポケットークで翻訳した結果を、パソコンのwebカメラに字幕のように合成できます。(Windowsのみ対応)

- ◆ リアルタイムで話した内容を翻訳して字幕のように表示
- ◆ 映像配信時に話した言葉も、リアルタイムで翻訳し表示し、さまざまな国に同時発信も可能

グループ翻訳

2021年8月提供予定



+ 利用シーン

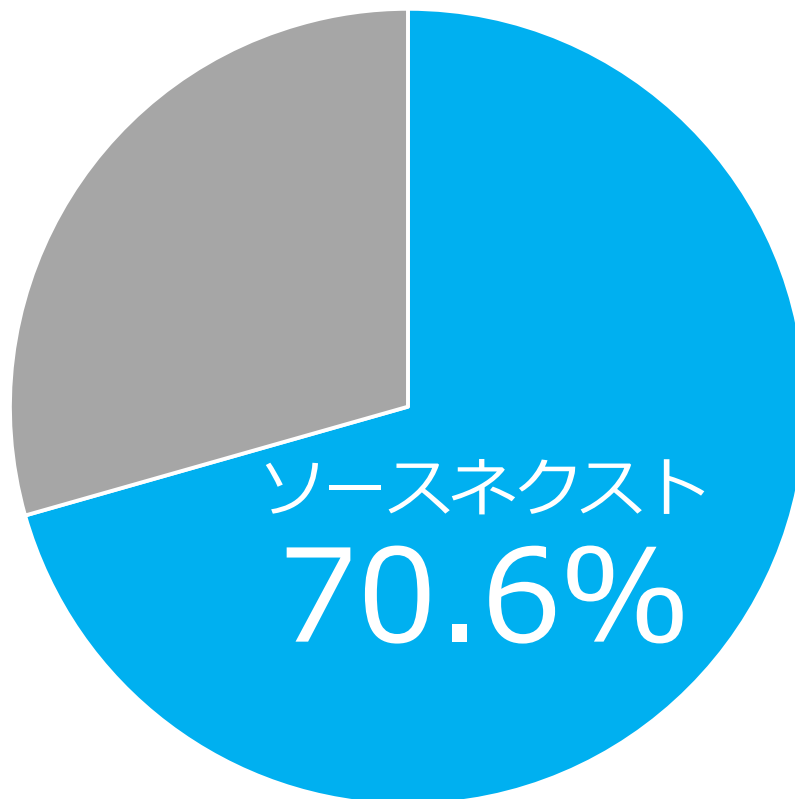
複数のポケットークをつないでコミュニケーションがとれる機能です。話すだけで、相手が設定した言語でそれぞれ一斉にメッセージを送れます。

- ◆ 自国語の違う人が集まるプロジェクトでも、それぞれの言語で話せば一斉に翻訳
- ◆ 複数の国の参加者がいる講演会の質疑応答でも、端末を渡して自国語で話していただくだけでコミュニケーションが可能

Meeting Owlの近況



2021年7月「ビデオ会議システム」 月間販売金額シェア



12ヶ月連続販売金額シェア

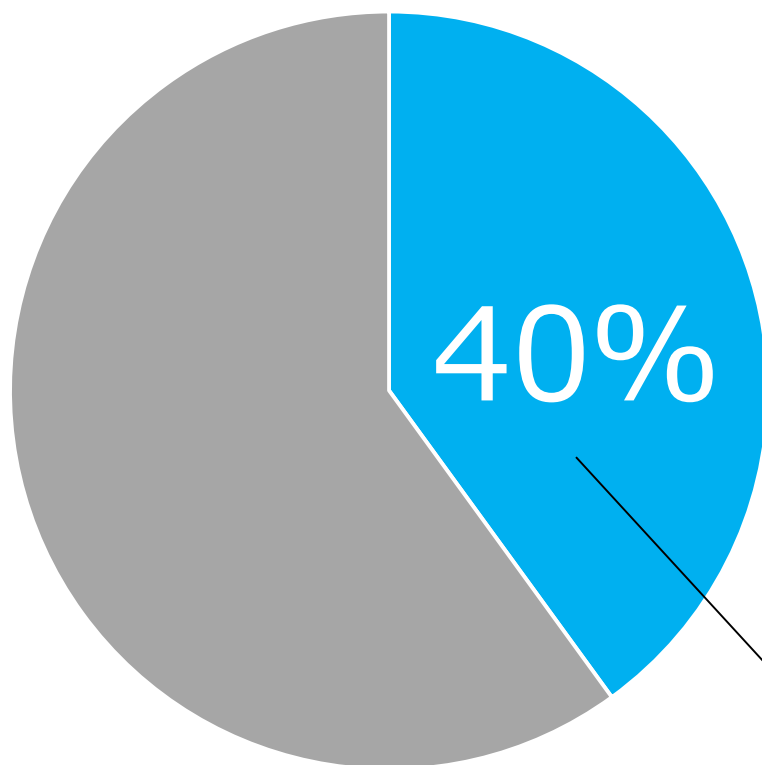
第1位

累計出荷台数

15,000台を突破

出典：「ビジュアルカメラ」より「ビデオ会議システム」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

従業員数が多い会社 上位100社中 40%が導入



従業員数が多い会社
ランキング上位100社

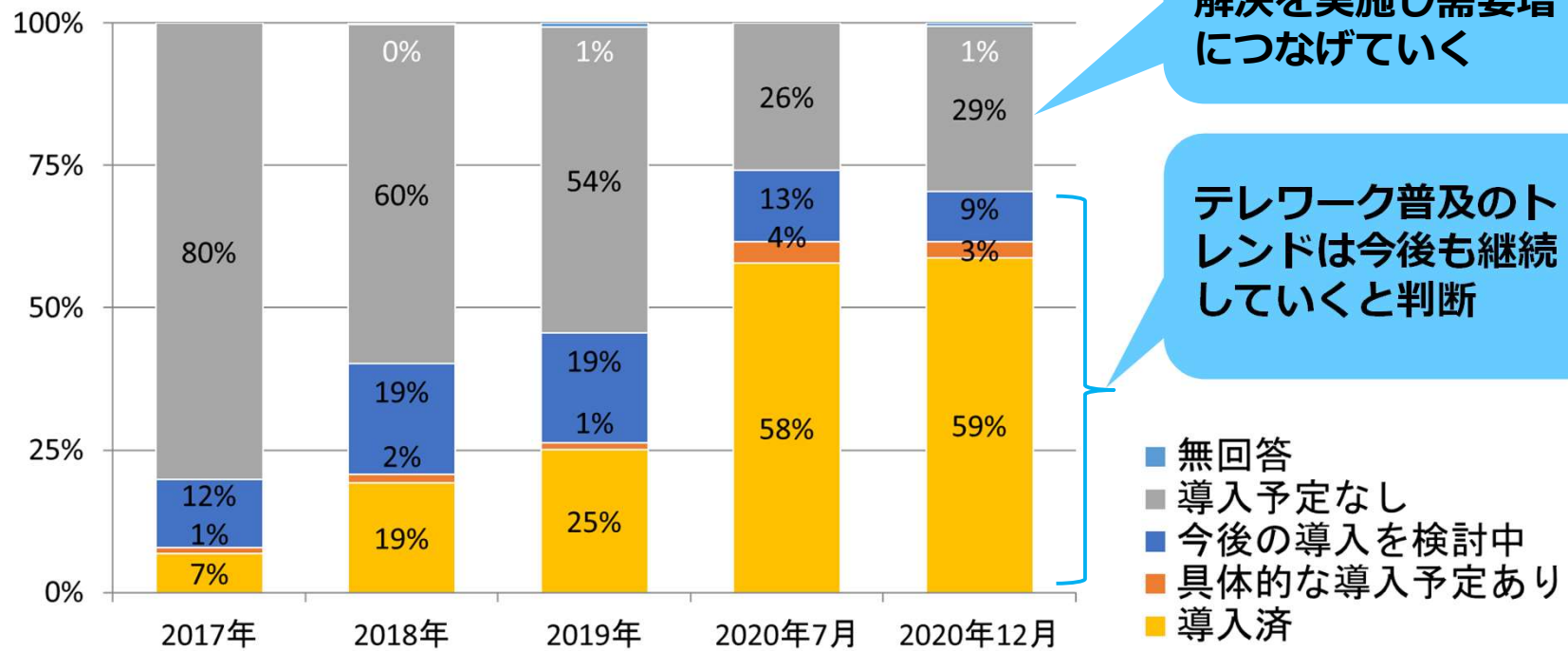


ミーティング・オウル
導入企業

出典：東洋経済新報社「従業員数（連結）の多い上場企業上位100社（会社四季報CD-ROM2021年2集で集計）」

テレワーク需要の社会的な高まりと 引き続き需要の存在を見込む

テレワーク普及の状況



出典：東京都産業労働局「多様な働き方に関する実態調査（テレワーク）」

新ブランド 「KAIGIO (カイギオ)」



新ブランド「KAIGIO（カイギオ）」シリーズを発表

21年6月発売
全録KAIGIO



日本初

Zoom会議を自動録画

特徴

- リモート会議を自動録画（動画編集も可能）
- リモート会議資料の画像キャプチャを自動生成



21年8月発売
満面KAIGIO



日本初

webカメラ自動分割ソフト

特徴

- webカメラ映像を自動分割し参加者の顔にフォーカス
- 会議室のホワイトボードを認識し常時表示が可能



21年8月発売
KAIGIO MeePet



日本初

リモート会議専用機
（Zoom SDK利用）

特徴

- 1タップで会議に参加可能
- 以下機能の全部が入ったオールインワンツール



AutoMemoの近況



新サービス

ファイル・テキスト化サービス



AutoMemo以外で保存した動画・音声ファイルを
テキストファイルに簡単に変換

特徴 1

音声ファイルを
ドラッグ&ドロップ
↓
専用アプリにテキストが届く

特徴 2

AutoMemoアプリの機能は
すべて使用可能

投資の近況

出資

株式取得の目的

IoT関連製品の
重要な開発パートナーとして
関係性を強化

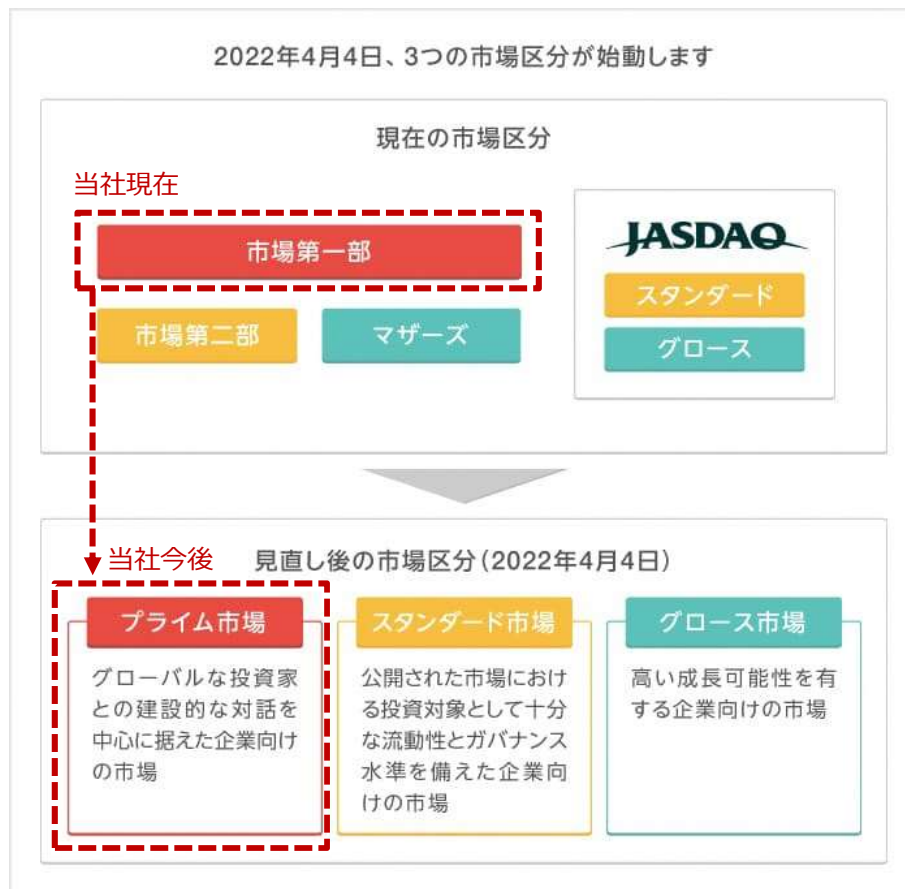
当社製品の
さらなる競合優位性



ポケットークなどの当社IoT製品に
モバイル通信インフラを提供する株式会社ソラコム株式を
2021年6月 新規取得（総議決権の2.5%相当）

新市場区分への適合状況

東証 新市場区分「プライム市場」に適合



今後、事業拡大と企業価値の向上、投資家の皆様との建設的な対話を、実施してまいります

出典：東京証券取引所ホームページ「新市場区分見直しの概要」より

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感染拡大および前期1Qのテレワーク特需の反動減によって販売実績が鈍化

(単位：百万円)

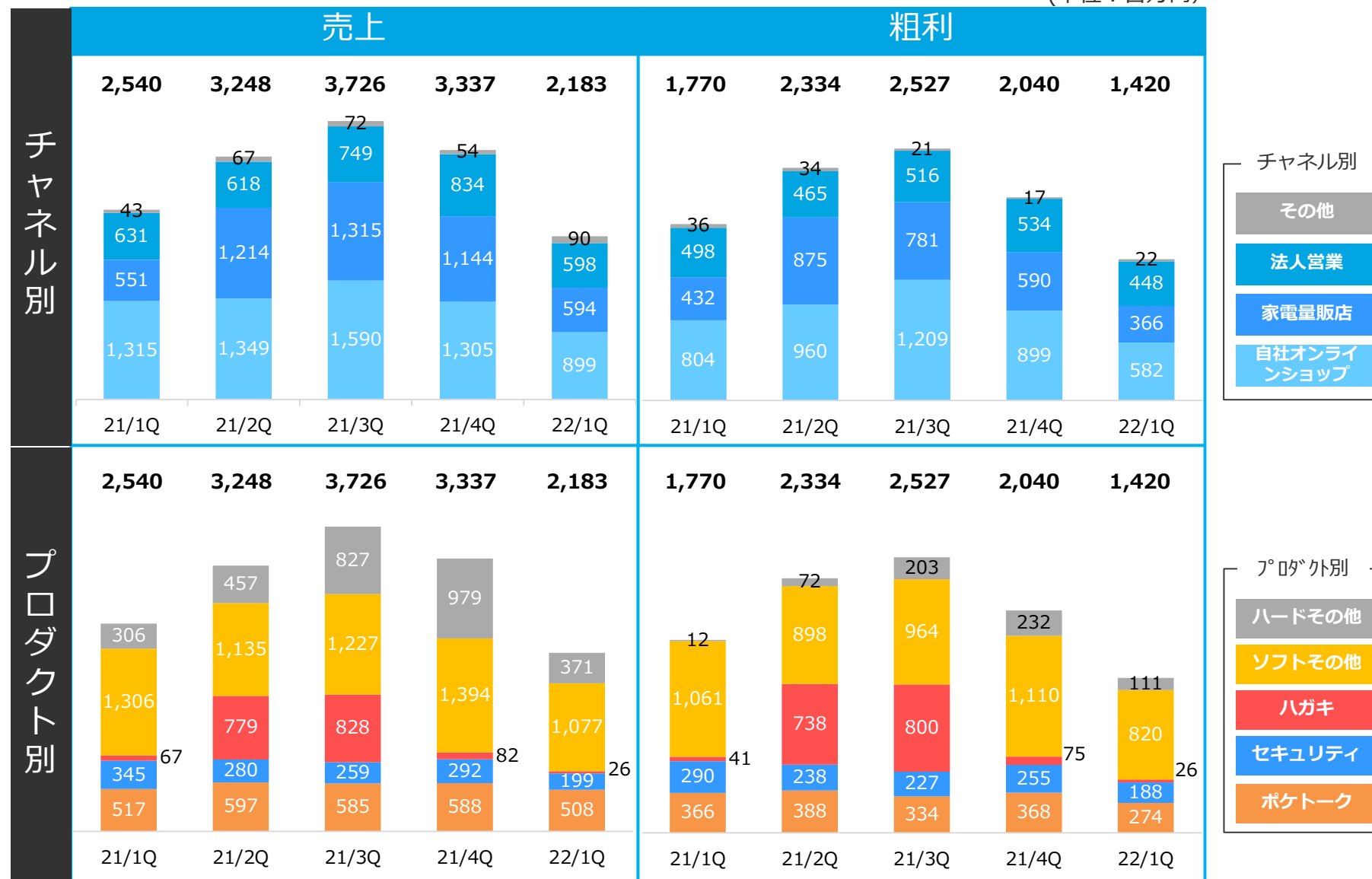
	2021年3月期 1Q	2022年3月期 1Q	前年同期比		
			増減金額	増減率	
売上	2,540	2,183	-357	-14.1%	
営業利益	74	-613	-687	-926.6%	
営業利益率	2.9%	-28.1%	-	-31.0pt	
経常利益	53	-623	-676	-1275.4%	
経常利益率	2.1%	-28.6%	-	-30.7pt	
四半期純利益	6	-468	-475	-7132.5%	
四半期純利益率	0.2%	-21.5%	-	-21.7pt	

※ 四半期純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益

※ 当期より企業会計基準第29号「収益認識に関する会計基準」を適用しておりますが、同会計基準第84項ただし書きに定める経過的な取扱いに従って、2021年3月期1Qの売上高は同基準の適用を行っておりません。

2-2. 売上・粗利の推移(四半期)

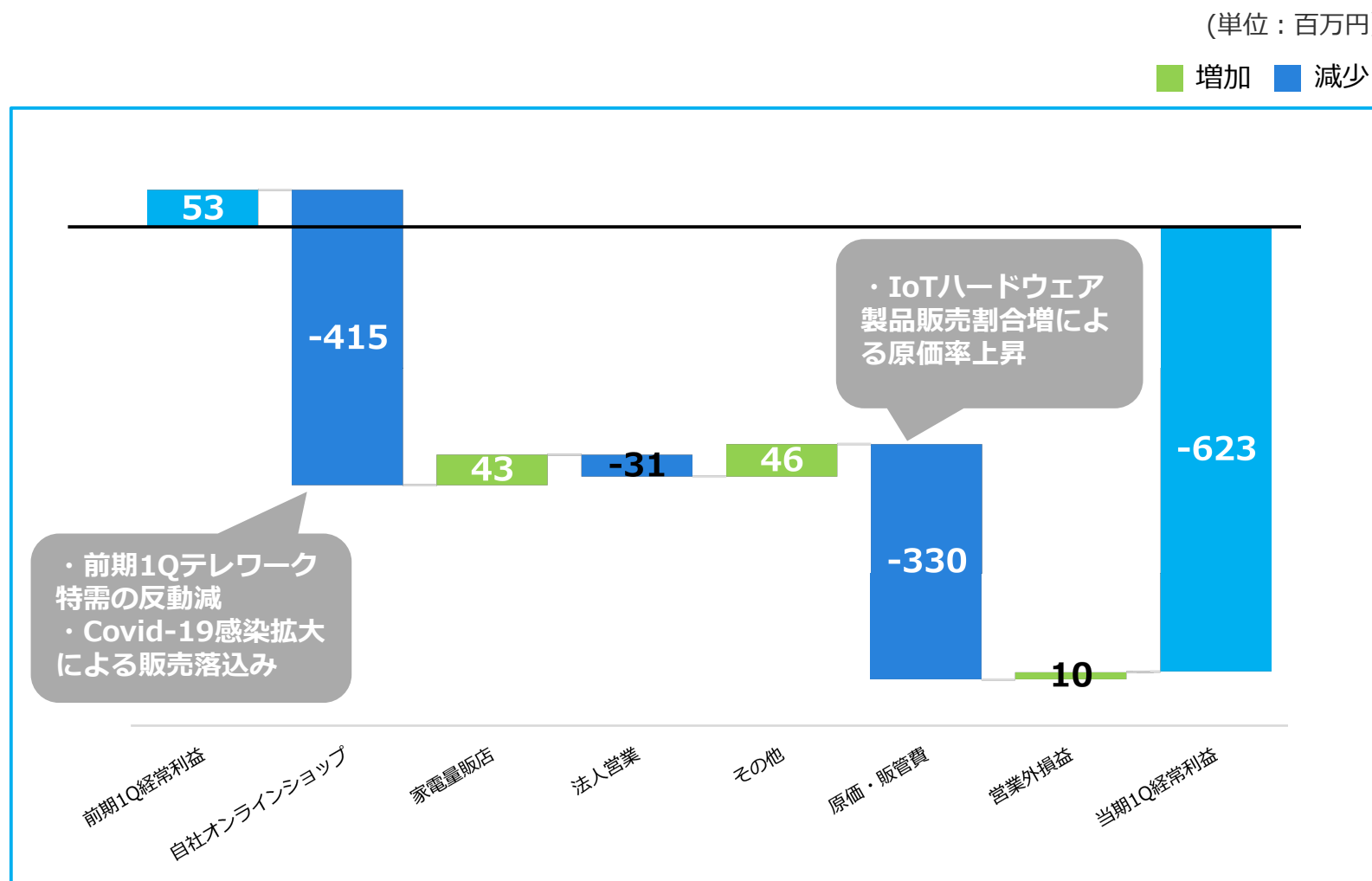
(単位：百万円)



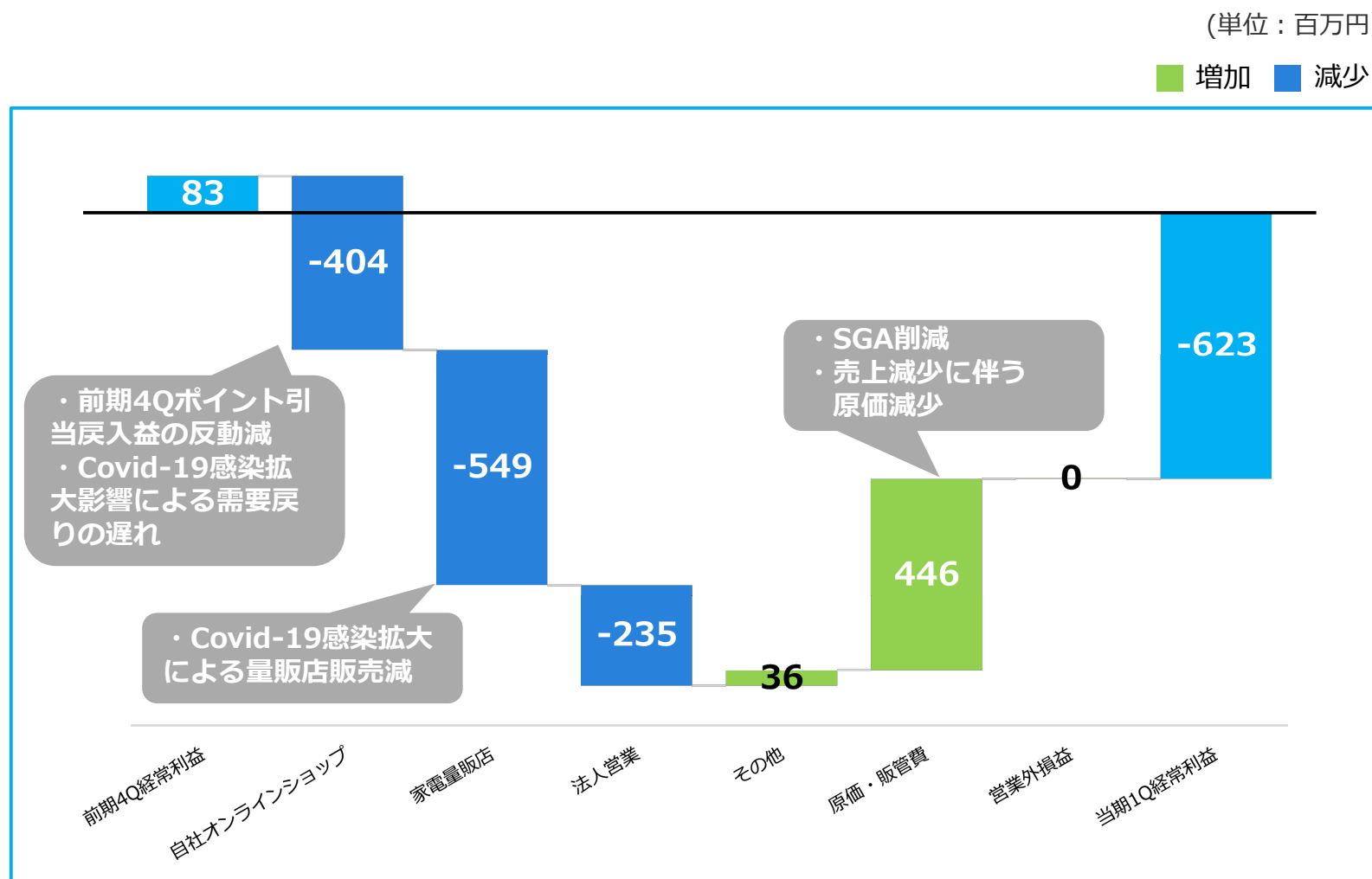
- ※ 粗利は各製品・チャネルに直課できない開発費等の共通費を除いており、売上総利益とは一致しません。
- ※ 当期より企業会計基準第29号「収益認識に関する会計基準」を適用しておりますが、同会計基準第84項ただし書きに定める経過的な取扱いに従って、2021年3月期(21/1Q~21/4Q)の売上高は同基準の適用を行っておりません。

2-3. 経常利益増減分析(YonY)

前期1Qのテレワーク特需売上反動減、前期1Qは取扱いがなかったIoT製品の販売割合増に伴う原価率上昇により利益下振れ











新型コロナウイルス感染拡大に伴う量販店の販売減、
前期4Qポイント引当戻入益の反動減の影響により利益下振れ



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)

	2021年3月末	2021年6月末	前期比	
			増減金額	増減率
流動資産	13,465	12,084	-1,381	-10.3% 
うち現金及び預金	4,779	4,403	-376	-7.9% 
固定資産	6,865	8,284	+1,418	+20.7% 
総資産	20,331	20,368	+37	+0.2% 
流動負債	6,538	7,385	+846	+12.9% 
固定負債	1,428	1,354	-73	-5.2% 
純資産	12,364	11,629	-735	-5.9% 
自己資本比率	60.1%	56.3%	-	-3.8pt 

1. ハイライト

2. 決算概要TOPICS

3. 業績予想

4. 補足資料

第2四半期累計および通期連結業績予想を 下方修正いたします。

(単位：百万円)

	今回修正予想		前回公表		増減金額	
	第2四半期 累計	通期	第2四半期 累計	通期	第2四半期 累計	通期
売上	5,364	15,050	6,850	16,817	-1,486	-1,767
営業利益	-550	104	46	578	-596	-474
経常利益	-572	100	0	550	-572	-450
当期純利益	-429	36	0	376	-429	-340
EPS(円)	-3.15	0.27	0	2.76		
年間配当金(円)	0	0.04	0	0.41		

※ 当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

※ EPS：1株あたり当期純利益

※ 上記の予想は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した見通しであり、リスクや不確実性を含んでおります。

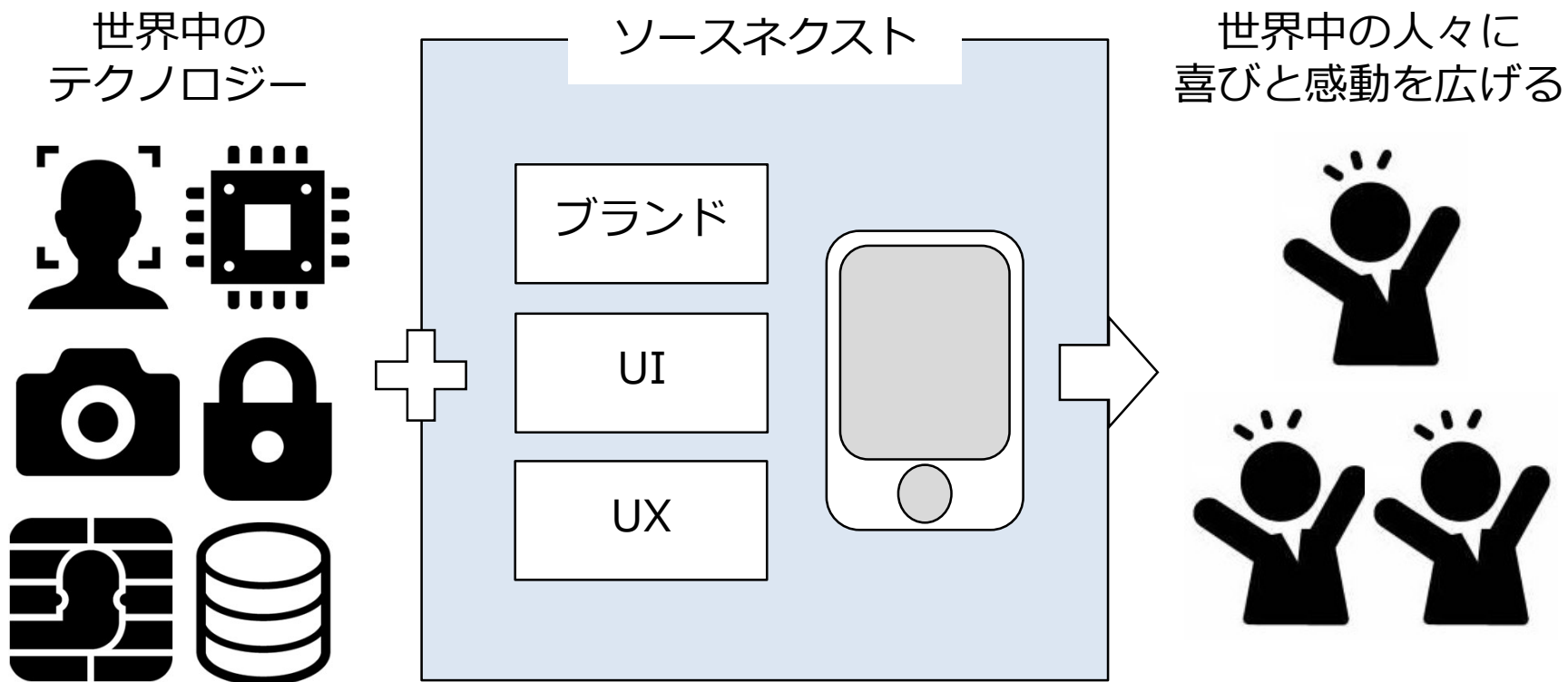
業績予想の主な修正理由は以下のとおりです。

- 新型コロナウイルス感染拡大により当期 1 Qにおける販売実績が想定よりも伸び悩み、当該実績に基づき通期の販売予測の見直しを実施
- 当期は2Q以降で新製品の発売が順次行われ、これらの利益貢献を見込んでいるものの、1 Qにおける販売実績鈍化による利益落ち込み影響を通期の営業活動で回復することが困難と判断
- 引き続き営業活動への影響範囲を検討しながら効果的なSGAの削減は実施

配当予想の修正理由は以下のとおりです。

- 当社は業績、配当性向及び中長期の企業成長に必要な投資額などを総合的に考慮して、利益配分を行なっていくことを基本方針としている
- この方針のもと、連結配当性向を15%（前期連結配当性向15%）としており、2022年3月期の業績予想の修正に伴い、配当予想も修正

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

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

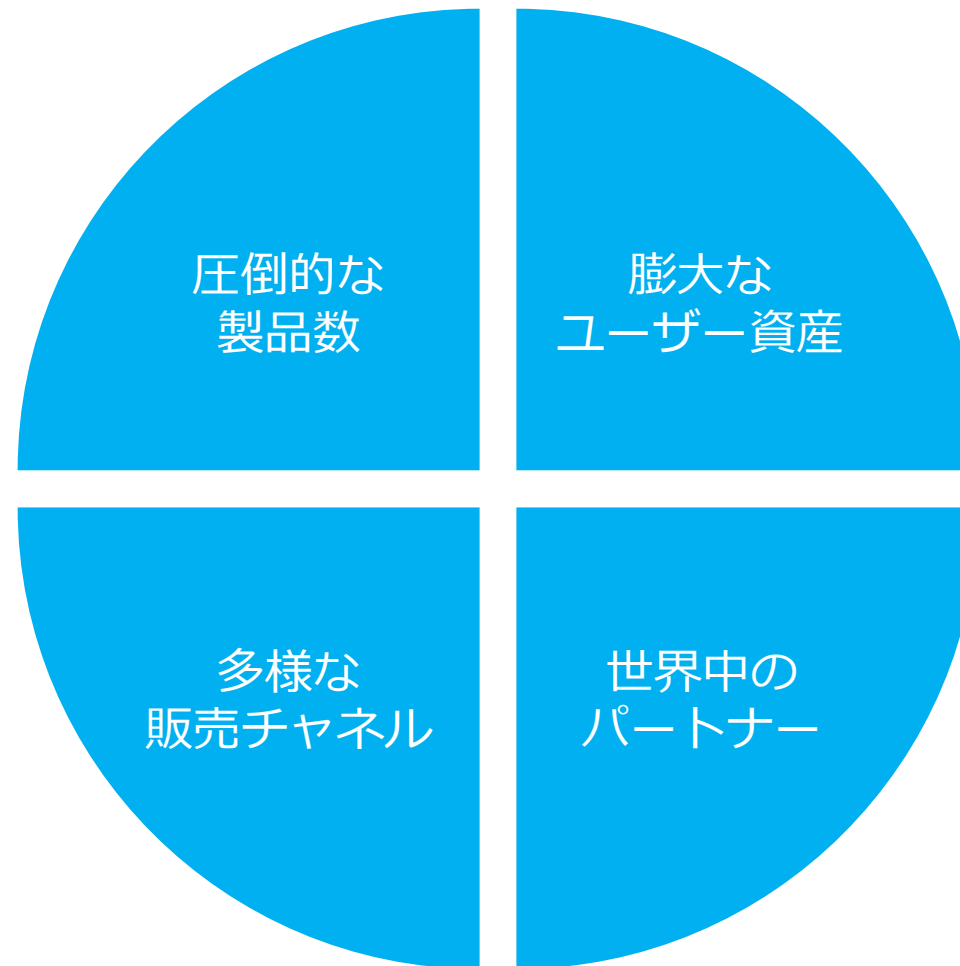
更新料ZERO

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・チャンネル・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



IoT・ハードウェア



スマートフォンアプリ



圧倒的な
製品数

多様な
販売チャネル

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



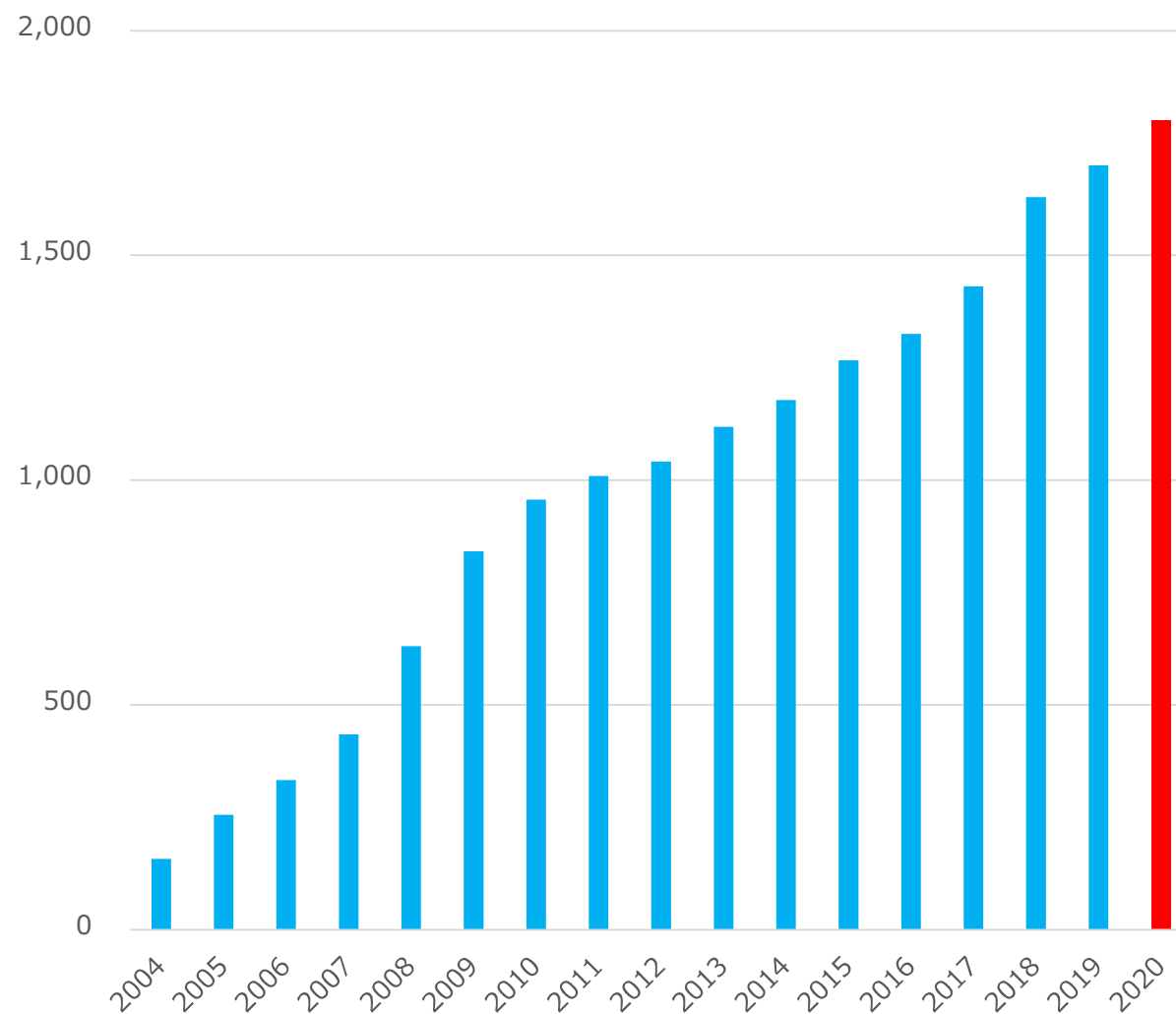
• 自社プラットフォーム



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

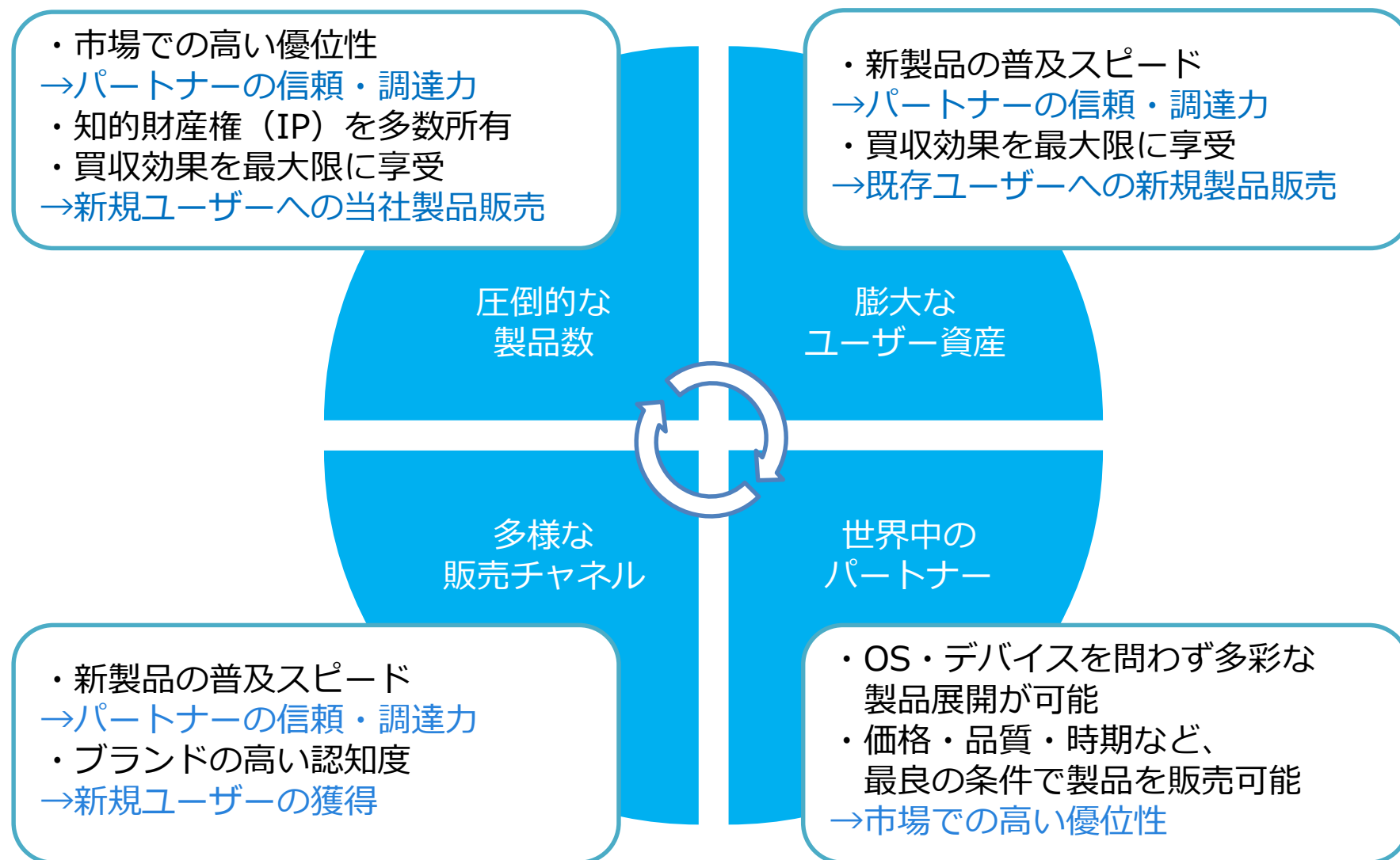
多様な
販売チャネル



累計登録者数は1800万人を突破



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



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

We Source What's Next.



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。