



2024年3月期 決算説明資料

2024年5月17日

ソースネクスト株式会社

1. ハイライト

2. 事業の近況

3. 今後の見通し

4. 補足資料

総括








- インバウンド需要拡大によりポケットークの販売台数が増加し、連結売上高は前期比9.5%増。経常損失も前期比で縮小
- 米国での非ネイティブに向けた多言語対応需要により、急速に販売が拡大。当社孫会社POCKETALK Inc.（米国）では、営業利益四半期黒字化を達成
- ソースネクスト単体は、営業利益41百万円と黒字化。前期から大幅改善（前期営業損失6億55百万円）

トピックス

- POCKETALK Inc.で、営業利益四半期黒字化を達成
- ポケットーク(株)と富士ソフト(株)が資本業務提携契約を締結
- ゴルフ用IoTデバイス/対話型AI「BirdieTalk」のプロトタイプを発表
- 文字起こしAI「AutoMemo」の要約機能（β版）を発表

2024年3月期 損益計算書（連結） 前期比較

(単位：百万円)








	2023年3月期 通期	2024年3月期 通期	前年同期比	
			増減金額	増減率
売上高	10,347	11,334	+986	+9.5% 
営業利益	▲2,574	▲2,271	+303	+11.8% 
営業利益率	▲24.9%	▲20.0%	-	+4.9pt 
経常利益	▲2,537	▲2,239	+298	+11.8% 
経常利益率	▲24.5%	▲19.8%	-	+4.7pt 
当期純利益	▲2,303	▲2,169	+133	+5.8% 
当期純利益率	▲22.3%	▲19.1%	-	+3.2pt 

注：当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

2024年3月期 損益計算書 (単体)

前期比較

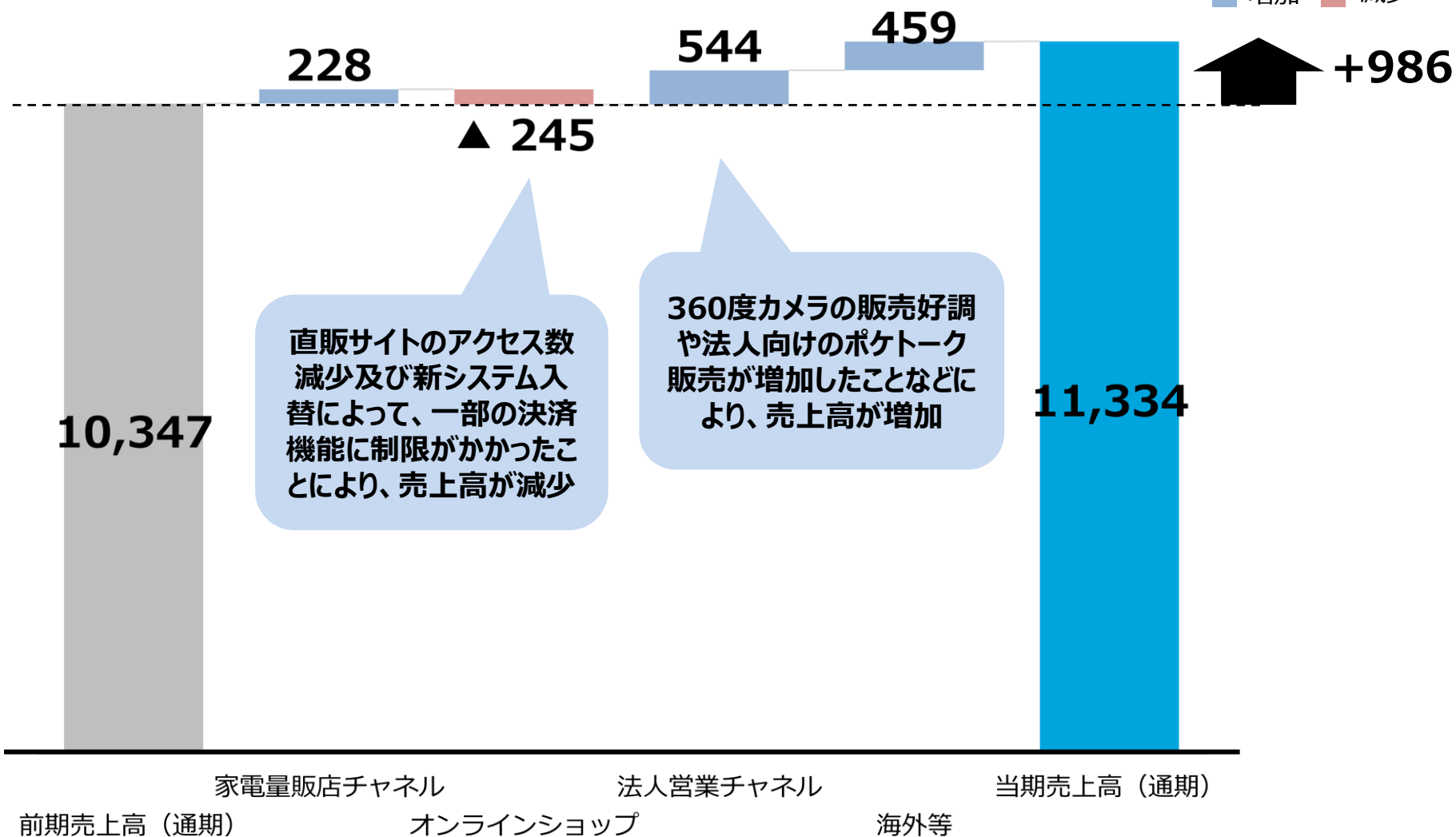
(単位：百万円)

	2023年3月期 通期	2024年3月期 通期	前年同期比	
			増減金額	増減率
売上高	9,413	9,367	▲46	▲0.5% 
営業利益	▲655	41	+696	+106.3% 
営業利益率	▲7.0%	+0.4%	-	+7.4pt 
経常利益	▲486	168	+654	+134.6% 
経常利益率	▲5.2%	+1.8%	-	+7.0pt 
当期純利益	▲364	▲111	+252	+69.2% 
当期純利益率	▲3.9%	▲1.2%	-	+2.7pt 

チャネル別売上高の増減（前期比/24年3月期累計）

（単位：百万円）

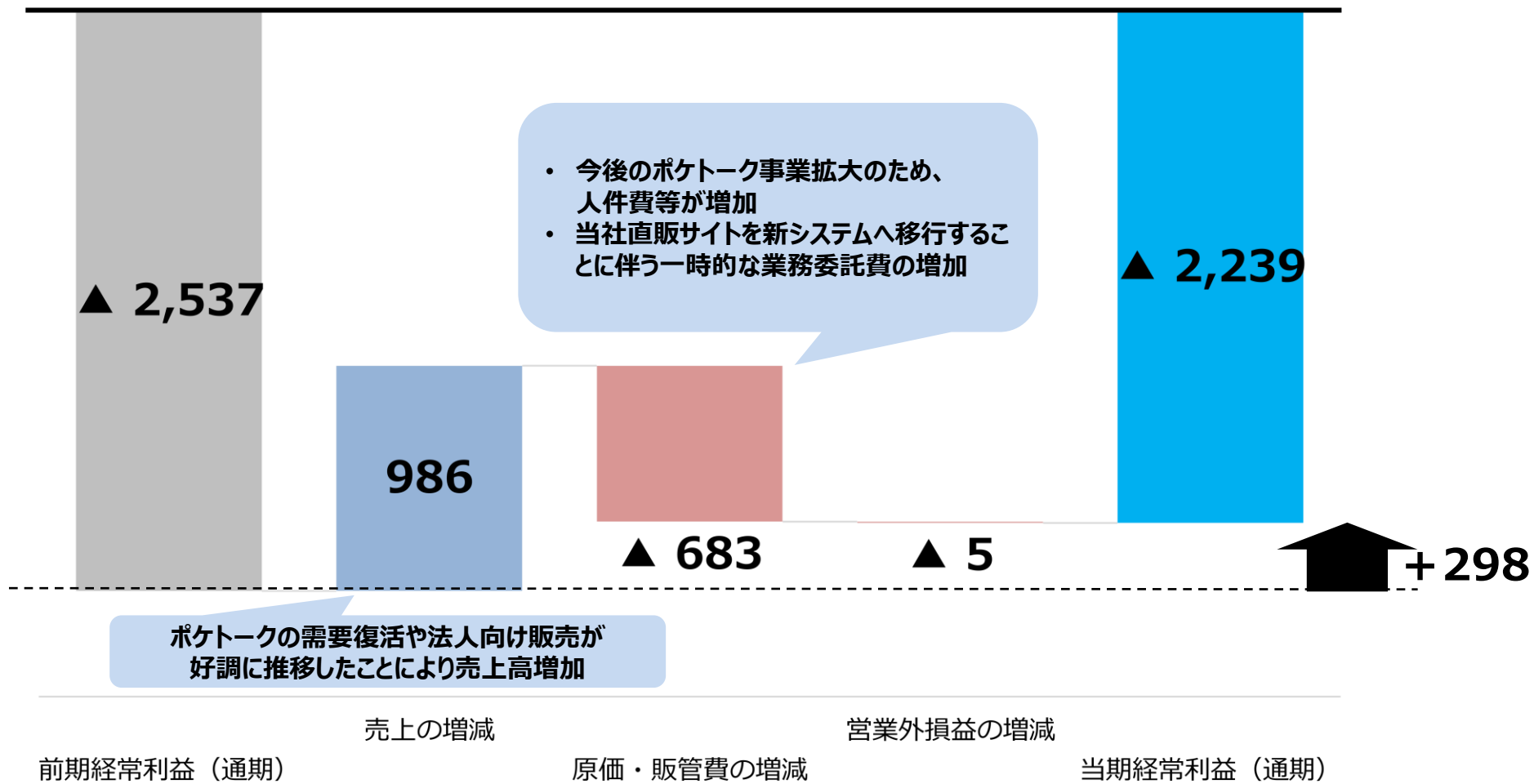
■ 増加 ■ 減少



経常利益の増減（前期比/24年3月期累計）

（単位：百万円）








■ 増加 ■ 減少



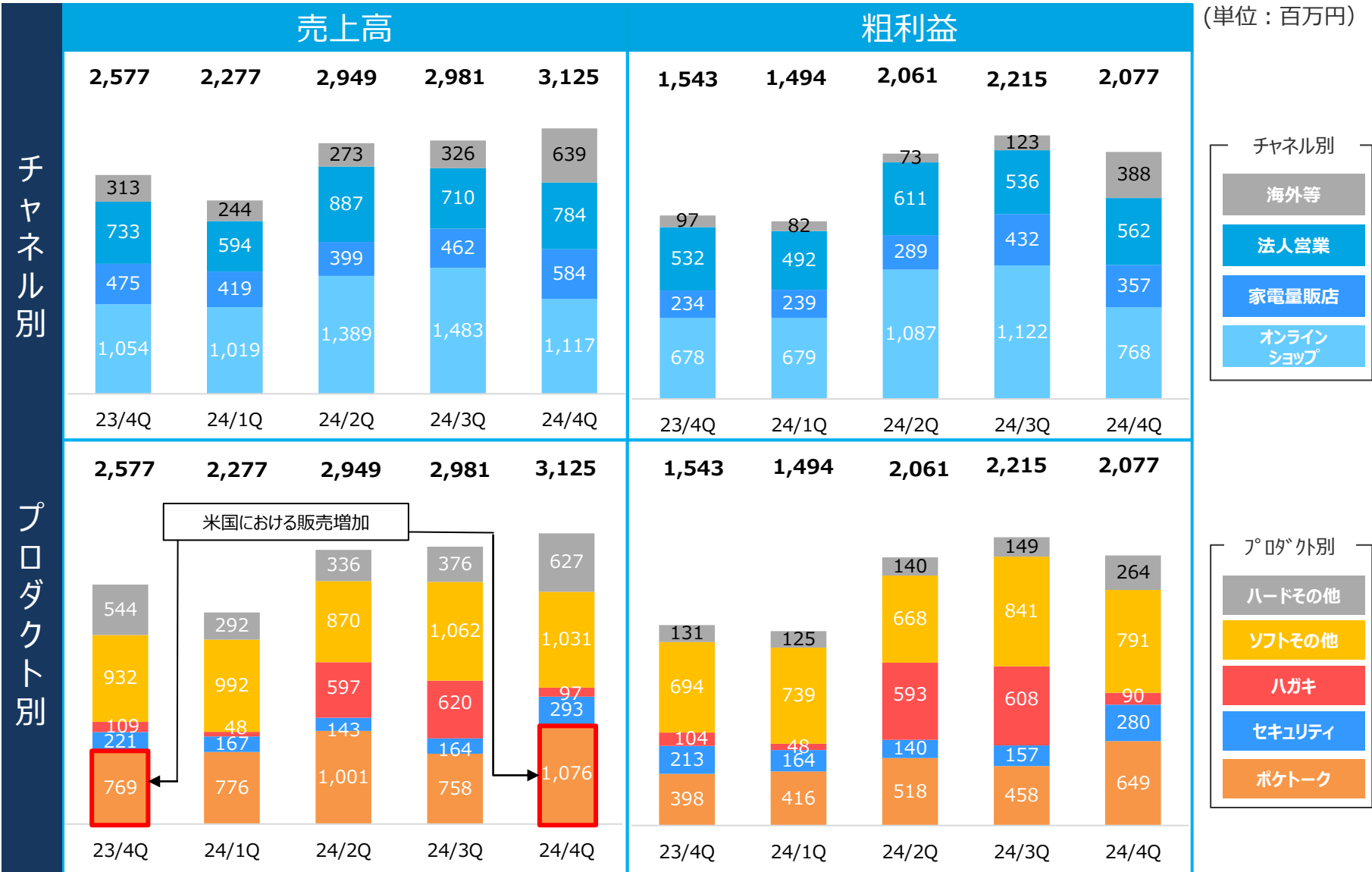
※ 増加・減少は利益に対しての影響です。

2024年3月期 損益計算書（連結） 予算比較

(単位：百万円)

	2024年3月期 通期 (修正計画)	2024年3月期 通期	前年同期比	
			増減金額	増減率
売上高	11,588	11,334	▲254	▲2.2% 
営業利益	▲2,392	▲2,271	+121	+5.1% 
営業利益率	▲20.6%	▲20.0%	-	+0.6pt 
経常利益	▲2,302	▲2,239	+63	+2.7% 
経常利益率	▲19.9%	▲19.8%	-	+0.1pt 
当期純利益	▲1,951	▲2,169	▲218	▲11.2% 
当純利益率	▲16.8%	▲19.1%	-	▲2.3pt 

注：当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益



※ 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。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2023年3月末	2024年3月末	前期比	
			増減金額	増減率
流動資産	12,506	8,762	▲3,744	▲29.9%
現金及び預金	6,484	3,282	▲3,202	▲49.4%
商品及び製品	3,345	2,494	▲850	▲25.4%
固定資産	7,132	8,048	+916	+12.8%
総資産	19,639	16,811	▲2,827	▲14.4%
流動負債	7,404	6,329	▲1,075	▲14.5%
固定負債	2,331	2,092	▲238	▲10.2%
純資産	9,903	8,389	▲1,513	▲15.3%
自己資本比率	46.9%	48.0%	-	+1.1pt

1. ハイライト

2. 事業の近況

3. 今後の見通し

4. 補足資料

24年3月期 通期方針

1

インバウンド・アウトバウンド回復等による
ポケットーク端末の販売増

2

新たな機能を開発し魅力的な製品を提供

3

サブスク型サービスによる安定的な収益基盤形成

24年3月期 通期方針

1

インバウンド・アウトバウンド回復等による
ポケットーク端末の販売増

2

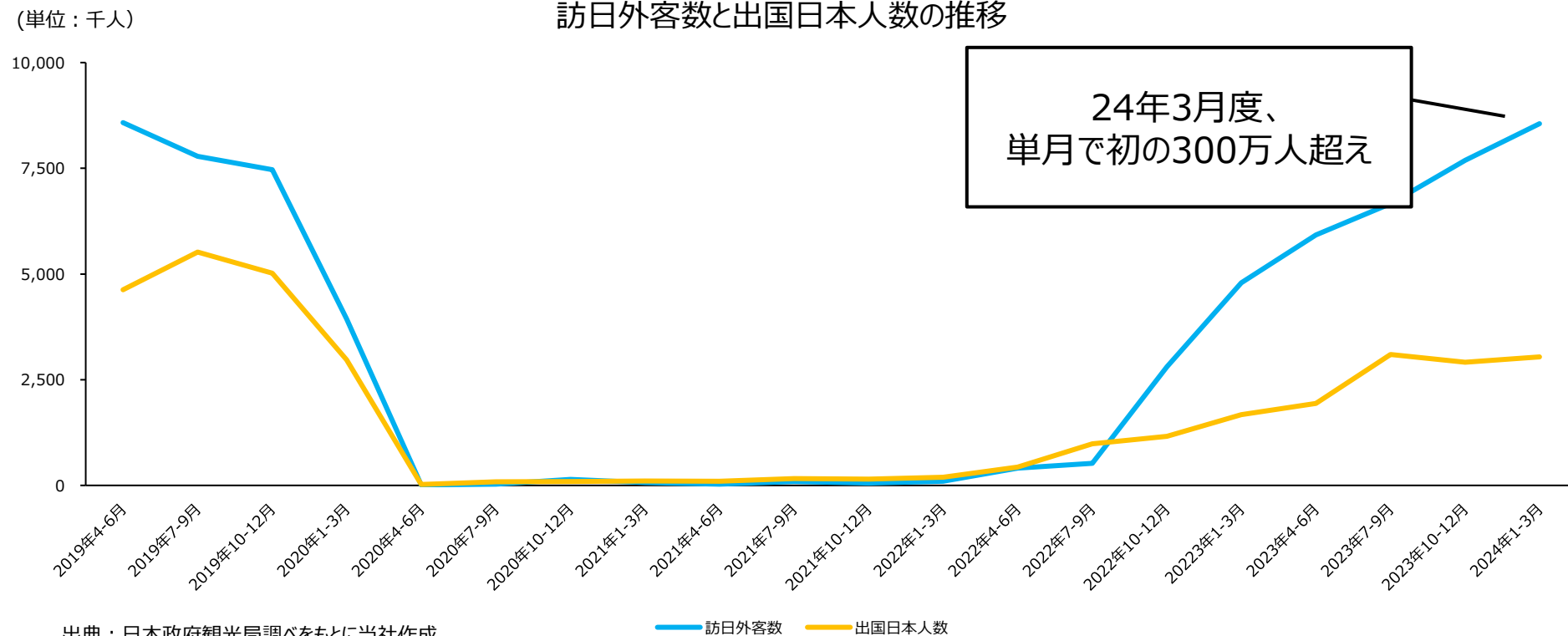
新たな機能を開発し魅力的な製品を提供

3

サブスク型サービスによる安定的な収益基盤形成

インバウンド・アウトバウンドの回復状況

訪日外客数と出国日本人数の推移



24年3月度、
単月で初の300万人超え

2024年3月度の訪日外客数は、単月で初めて300万人を超え、2019年同月比で11.6%増とインバウンドは急速に回復。一方で、出国日本人数は依然として回復のペースが鈍い。

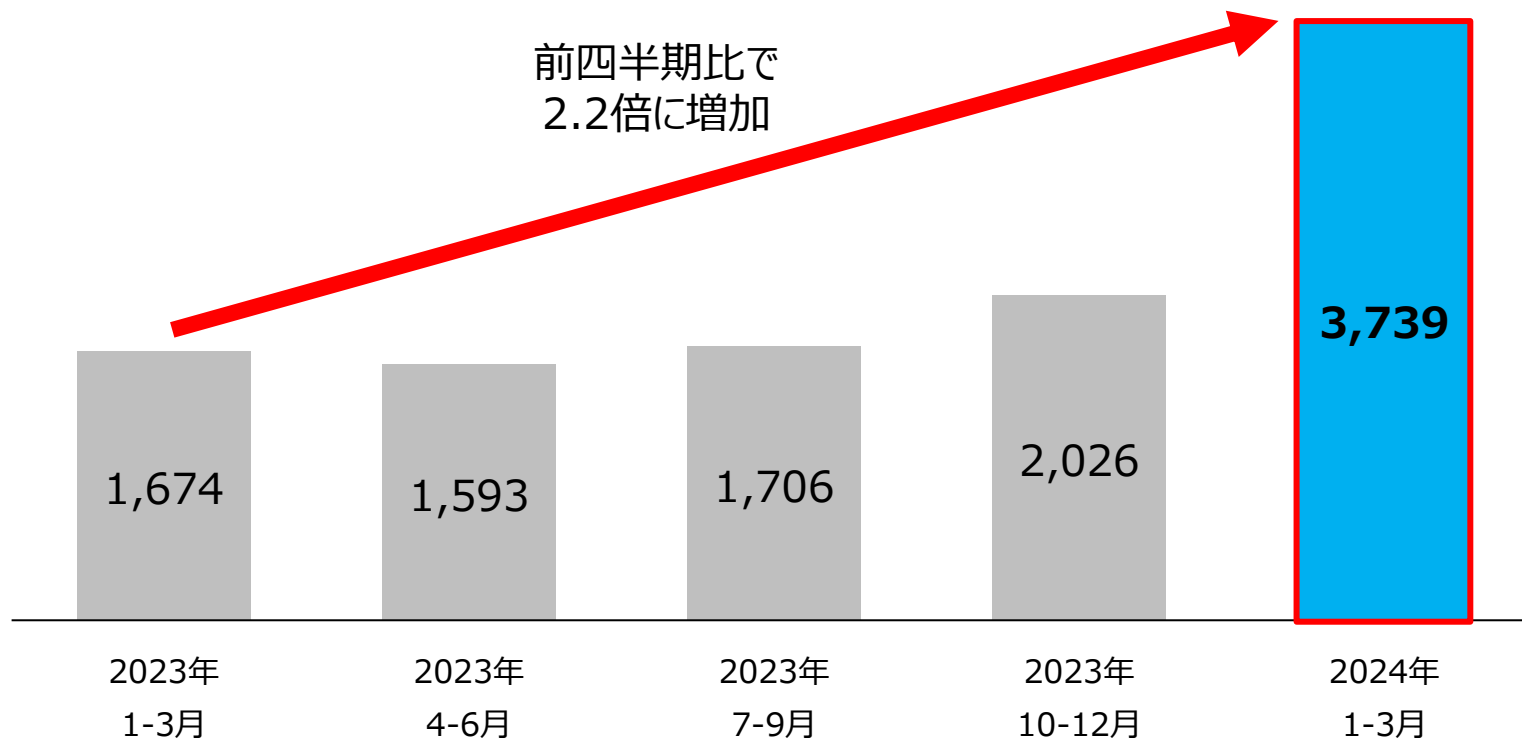
家電量販店の店頭にて、 インバウンド向けイベントを続々開催



インバウンド需要の高い店舗を中心に、ポケットーク無料貸出イベントを開催。外国人顧客に、店頭で端末を貸し出し、お客様に使用いただくことにより、認知向上と販売へ繋げる

米国でのポケットーク事業 売上高の推移

(単位：千USD)



- 非ネイティブに向けた多言語対応需要の増加により、教育機関や企業等への導入が急速に拡大。POCKETALK Inc.は、**四半期の営業利益が黒字化**
- 24年3月度単月の売上高は、前年同月比**2.7倍**に増加

米国業績が好調な要因

- ① ポケットーク端末×セキュリティ×分析・管理ツール
= 唯一無二の製品・サービスを提供
- ② 大手ディストリビューターを積極的に活用
- ③ 多言語対応に関する市場ニーズの増加

① ポケットーク端末×セキュリティ×分析・管理ツール

ポケットーク端末

なぜアプリ（スマホ）でなく、専用端末にニーズがあるのか

スマホの使用を禁止する学校や、非推奨とする場所が多い

個人のスマホを使用するのは、プライバシー保護の観点で問題がある

病院等、複数人で端末を共用したい環境においては、専用端末が求められる

マイク・スピーカーがスマホより高性能なので、騒がしい場所でもコミュニケーションが可能

スマホより安価（端末自体の価格差に加えて、スマホやタブレットは月額通信量もかかる）



また、競合企業にとっては、ハードウェア×ソフトウェア製品の製造に対する参入障壁が高く、優位性の維持に繋がっている

① ポケットーク端末×セキュリティ×分析・管理ツール

セキュリティ

- ✓ 「ISO27001」及び「ISO27017」の取得
- ✓ 米国医療機関での患者の個人情報保護を定めた規制「HIPAA」への準拠
- ✓ 欧州 一般データ保護規則「GDPR」への準拠



セキュリティ面を強化したことにより、公共機関や大手企業への導入が加速

① ポケットーク端末×セキュリティ×分析・管理ツール

分析・管理ツール「ポケットーク アナリティクス」

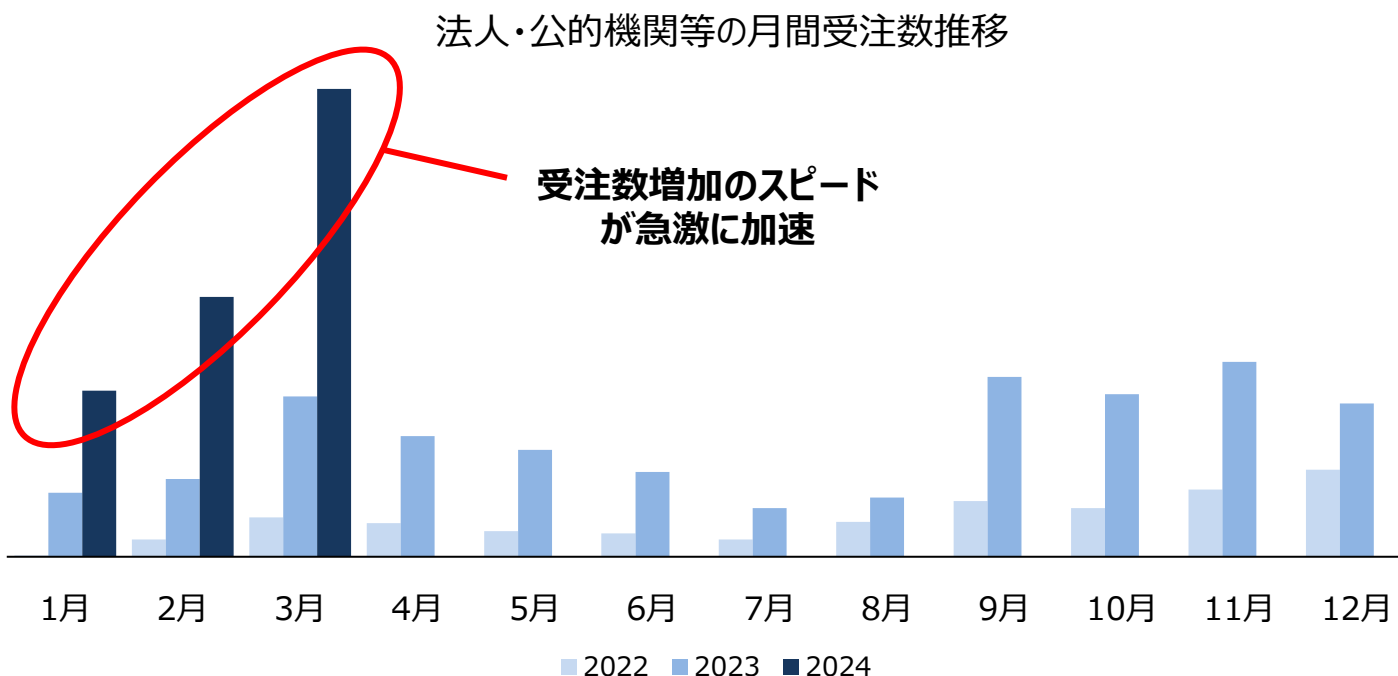
- 複数あるポケットーク端末の情報を一括管理
- ポケットーク端末の使用状況をリアルタイムで取得可能
- 取得データを分析することで、お客様サービスの向上や生産性の改善、売上の増加をサポートし、導入企業・団体の利益に繋がる

→公共機関や大手企業のニーズを
獲得し、導入が進む



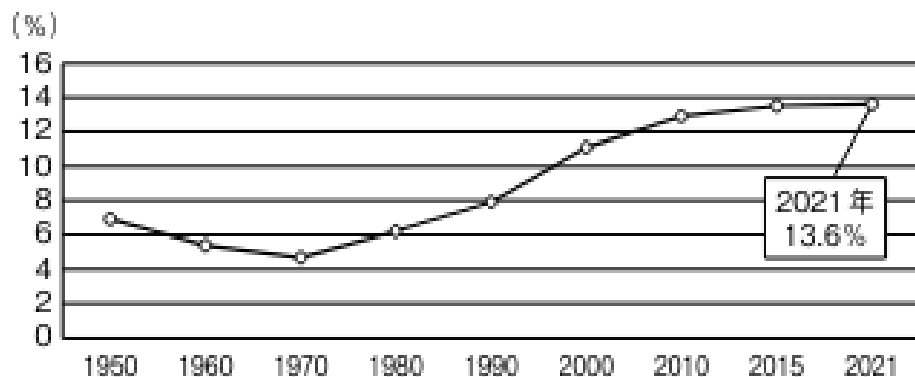
② 大手ディストリビューターを積極的に活用

直接販売に加え、世界最大級のITディストリビューターであるTD SYNTEX社を始めとする大手ディストリビューターを通じて販売し、飛躍的に販売が増加



③ 多言語対応に関する市場ニーズの増加

米国人口に占める移民の割合



出典：Migration Policy Institute

米国における非英語話者への対応事例

USPS

2018年に非英語話者への対応充実を求められる調査書¹が提出される

医療機関

英語習熟度が低い患者への無料の医療通訳サービス提供と、患者が通訳者を要請できる権利が法律により規定

学区・学校

米国の小中高等学校(K-12)に通うESL生徒が2000年以降100万人以上増え²、外国人親子の対応が課題

1 : U.S. Postal Service Customer Service for Non-English-Speaking Customers、2 : Office of English Language Acquisition

医療機関や公共機関、大手企業などで、多言語対応のニーズが拡大

③ 多言語対応に関する市場ニーズの増加

- 多言語対応ニーズの高い教育機関において、学区単位で大型の受注案件が増加（大規模な学区では1学区のみで、端末5,000台弱の受注実績あり）
- 全米に約17,000学区があり、今後も受注は増加見込み



③ 多言語対応に関する市場ニーズの増加

ポケットークを導入したお客様からの声：

“生徒たちは、読み書き、計算ができるだけでなく、今、遊び場で仲間のところに行き、クラスメートと関係を築くことができます。シンプルなデバイス（ポケットーク）を使用することで、生徒たちはより歓迎され、快適に感じることができます”

*-Dr. Creighton Helms, Director of Student Services and Federal Programs, Gervais **School District***

“ポケットークは、最前線で活躍する DMV チームのメンバーに、会話を双方向で迅速に翻訳する方法を提供します。これにより、英語を流暢に話せない、またはまったく話さないコロラドの人々とより効果的かつ効率的にコミュニケーションができるようになり、DMV への訪問が、お客様とスタッフにとって、より良いものになりました”

*-Electra Bustle, Sr. Director, Colorado **DMV***

“環境衛生検査の間や、早期介入や特別な医療が必要な子どもたちの訪問について話すミーティング内でポケットーク端末を使うことは、診療所のスタッフの助けになっています。ポケットークのおかげで、スタッフは英語を話さない患者や家族とより効果的にコミュニケーションができるようになりました”

*-Tracy Fricano Chalmers, Director of **Public Health Planning**, Niagara County*

“ポケットークの影響は多面にわたって感じられ、母国語に関係なく効果的なコミュニケーションを可能にします。人間の通訳に比べてわずかなコストにもかかわらず、これらのデバイス（ポケットーク）を使用すると、トレーニングの効果が高まるだけでなく、メンバーが危険、リスク、安全プロトコルを完全に理解できるようになり、安全性も強化されます”

-Dell Bull, VP, CAVU International

「ポケットーク ライブ通訳」に 双方向コミュニケーション機能(特許出願中)を追加

ポケットークライブ通訳



- 2023年3月に提供を開始した「ポケットーク ライブ通訳」(旧:「ポケットーク for BUSINESS 同時通訳」)で、新機能をリリース
- 「ポケットーク ライブ通訳」の利用開始時に選択された2つの言語のうち、ユーザーがどちらの言語を話したかを音声認識AIが自動で判別、他方の言語に翻訳(特許出願中)。利用シーンが拡大し、対面での双方向コミュニケーションが円滑に

ポケットーク株式会社と富士ソフト株式会社が 資本業務提携契約を締結



提携の目的

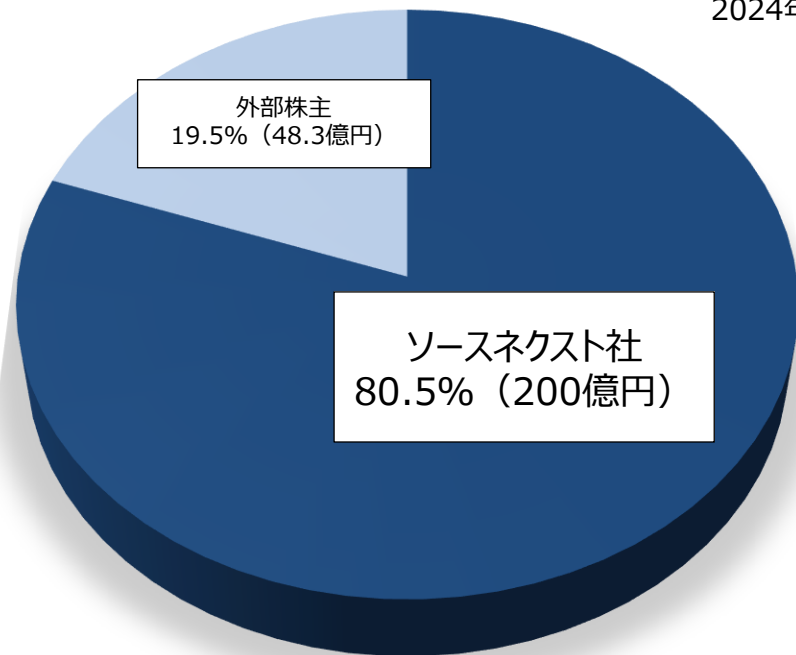
1. 技術協力による製品・サービスの革新
2. 両社の販売網や技術を活かして国内外の新たな市場や顧客を開拓
3. 文教市場に特化したオリジナル端末の共同開発及び販売
4. 共同での研究開発や販売活動の実施により、開発コストの削減と販売活動を効率化

ポケットーク社にて 累計48.3億円の資金調達を実施

ポケットーク社の株主構成

時価総額 248.3億円

2024年4月時点



今後も、複数企業との資本業務提携を進める

ポケットーク株式会社は
2025年中の株式上場を目指して本格始動いたしました

POCKETALK®

24年3月期 通期方針

1

インバウンド・アウトバウンド回復等による
ポケットーク端末の販売増

2

新たな機能を開発し魅力的な製品を提供

3

サブスク型サービスによる安定的な収益基盤形成

ゴルフ用IoTデバイス/対話型AI 「BirdieTalk（バーディ・トーク）」のプロトタイプを発表



ジャパングolfフェア 当社ブースの様子

- 24年3月、ジャパングolfフェア2024にて、当社の音声認識技術とOpenAI社のGPT-3.5Turboを組み合わせ、状況に合わせたショットの打ち方などをプレーヤーへアドバイスするゴルフ用IoTデバイスのプロトタイプを発表
- コロナ禍以降、ゴルフ人口は増加傾向であり当社のお客様との親和性も高い。初のゴルフ関連製品開発プロジェクトとして発足し、製品開発中

360度webカメラシリーズ

法人向け販売が好調に推移し、売上高は前期比で増加

- 360度webカメラシリーズ（Meeting Owl/KAIGIO CAM360）は、リモート会議で活用される法人のお客様からの需要を獲得し、売上高は前期比で増加
- 23年12月に、新型機「Meeting Owl3（ミーティングオウル3）」を発売。360度カメラとAIによるオートフォーカスで、web会議でもまるでその場にいるような感覚で会議への参加が可能。専用拡張マイクを使用することで、より大きな会議室にも対応



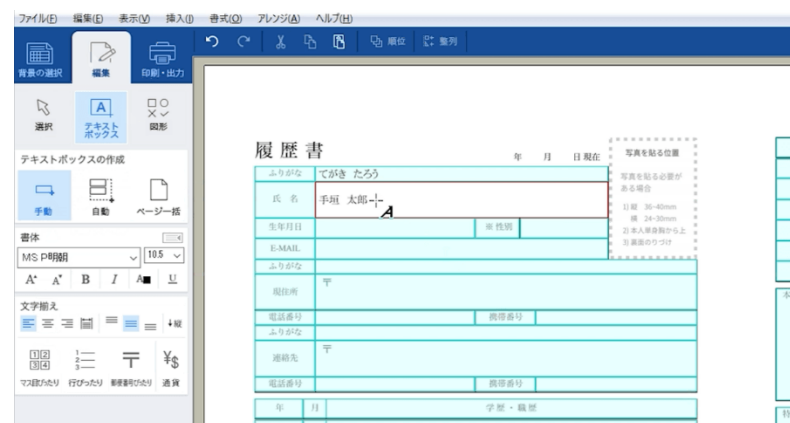
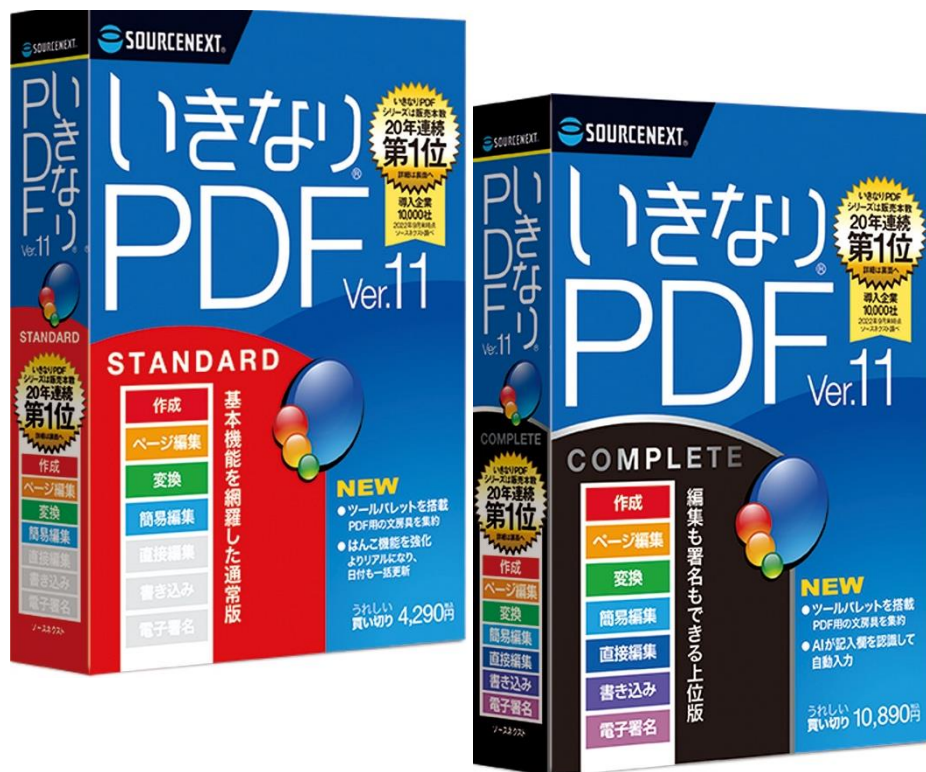
KAIGIO CAM360



Meeting Owl3本体 + 拡張マイク

最新版「いきなりPDF」シリーズ発売

- 23年11月、PDF編集ソフト「いきなりPDF Ver.11 (COMPLETE/STANDARD)」を発売
- インボイス制度や電子帳簿保存法の改正などでペーパーレス化の需要が高まったことで、家電量販店や法人向け販売を中心に販売が拡大



PDF形式の申請書に簡単に記入可能



はんこをリアルに、使いやすくアップデート

24年3月期 通期方針

1

インバウンド・アウトバウンド回復等による
ポケットーク端末の販売増

2

新たな機能を開発し魅力的な製品を提供

3

サブスク型サービスによる安定的な収益基盤形成

文字起こしAI「AutoMemo」 GPT-4搭載の要約機能(β版)をリリース

要約前 → 要約後

AutoMemo企画会議

大戸さん 00:01

お疲れ様です。全員揃いましたので本日の企画会議を始めさせていただきます。よろしくお願いいたします。
本日の議題はオートメモ新製品発表会についてと9月実績の振り返りです。
企画担当の中野さん、開発担当の鈴木さん、広報担当の斉藤さん、営業担当の佐藤さんにも参加いただいています。

鈴木さん 00:04

開発担当の鈴木です。よろしくお願いいたします。

斉藤さん 00:04

広報担当の斉藤です。よろしくお願いいたします。

佐藤さん 00:04

営業担当の佐藤です。よろしくお願いいたします。

大戸さん 00:04

まず初めに記者発表に関する現状確認をしたいです。
中野さん、お願いできますでしょうか。

フリーコメント | 要約 | 話者ごとの要約

フリーコメント

日時：2023年9月30日 14:00～14:30
参加者：大戸、鈴木、斉藤、佐藤、中野

要約

【要約】
本日の会議では、新製品AutoMemo Rの発表会についての詳細が話し合われました。

【決定事項】
プレゼンテーションのスライドと台本の初稿が完成し、大戸さんと中野さんに校正を依頼することが決まりました。
校正の期限は8月9日です。
また、プレゼンテーション中に実施するデモは、現在開発中の要約機能を使用することが決定しました。

【共有事項】
AutoMemo Rの開発は順調に進行しており、8月22日の発表会での配布と9月5日の発売は問題ないとの報告がありました。

話者ごとの要約

大戸さん
本日の企画会議が始まりました。



- 24年3月、要約機能（β版）をリリース。ますます簡単・素早く、議事録の作成が可能に
- 2024年3月末時点で、AutoMemoの累計アカウント登録数（サービスを利用する有料・無料会員数の合計）が13万アカウントを突破。有料アカウント数も順調に増加中

年賀状ソフト

市場は縮小傾向だが、年額自動継続プラン加入の促進等により
安定的な収益を確保しキャッシュカウ化に成功

(単位：百万円)

	実績		前期比
	2023年3月期 通期	2024年3月期 通期	
売上高	1,399	1,363	97.4%
粗利益	1,377	1,341	97.4%

参考：年賀状発行枚数

2023年16億7690万枚 → 2024年14億4000万枚

(前年比 85.9%) 日本郵便(株)発表を基に当社作成



スマート留守電

■ 読める、留守番電話サービス「スマート留守電」

- 新規ユーザー獲得が順調に推移し、2023年5月には累計ユーザー数が25万人を突破
- 売上高は順調に伸長し、サブスク型サービスとして安定した収益基盤の形成に貢献
- 特殊詐欺への対策に有効な手段としても注目され、今後もさらなる伸長を見込む

■ 「スマート留守電」の販路

- 従来のアプリストアでの販売に加え、家電量販店の携帯キャリアのカウンターや、500店舗を超える全国携帯ショップにて副商材として販売
- 店頭での新規ユーザー獲得が順調に推移し、ユーザー数の増加に寄与



500店舗を超える全国携帯ショップで販売

1. ハイライト

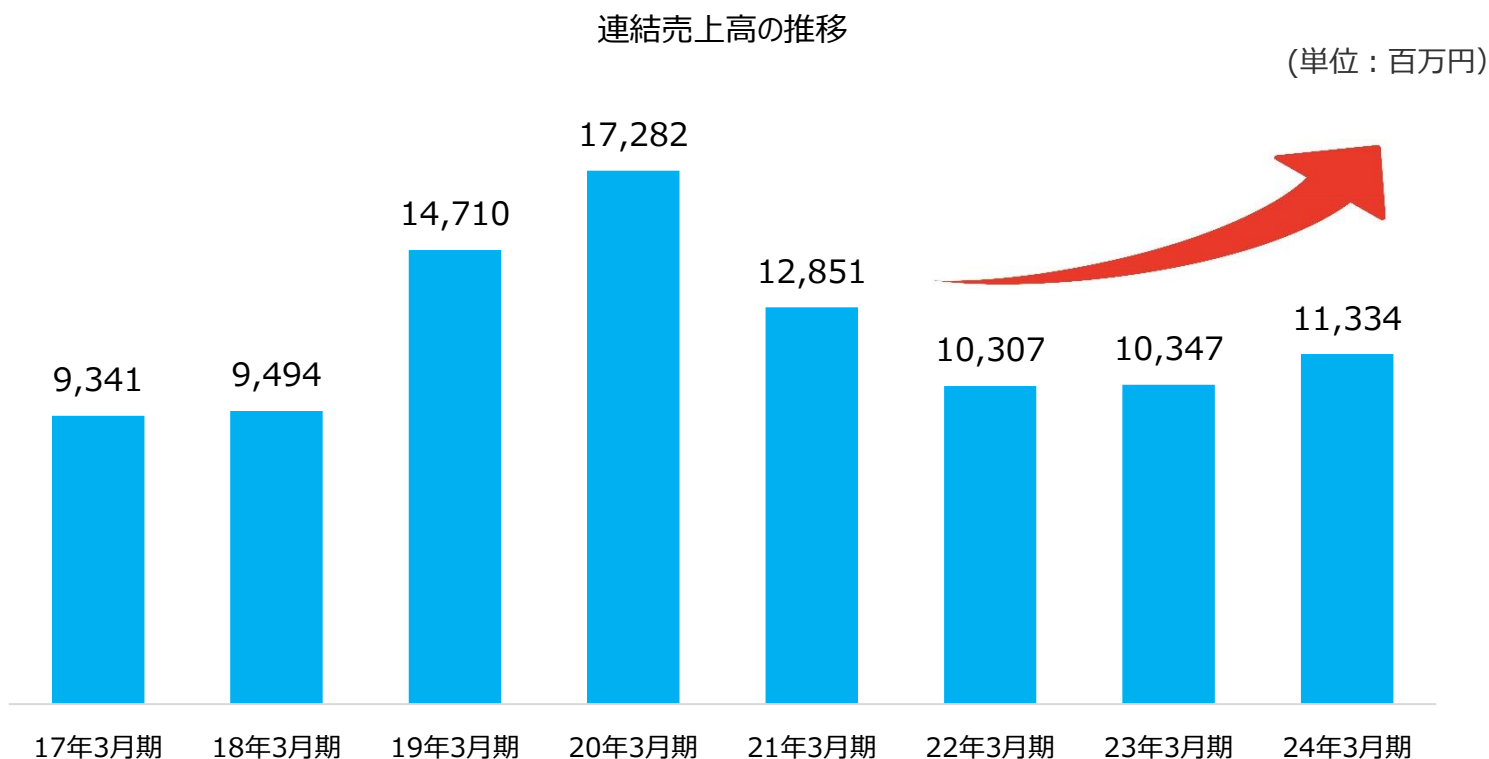
2. 事業の近況

3. 今後の見通し

4. 補足資料

25年3月期 今後の見通し

インバウンド需要の回復や米国における「ポケットーク」の急速な販売拡大により、販売状況が大きく変化していることに加え、為替変動の影響等も受け、精度の高い業績予想の算定が困難になっており、25年3月期の連結業績予想は非開示とさせていただきます



各事業の今期方針（サマリ）

ポケットーク事業

- 米国
- ①大手ディストリビューターを積極的に活用し、販売を拡大
 - ②原価低減と価格の見直しによって、粗利率を劇的に改善
 - ③分析・管理コンソールの提供により、公共機関や法人からの受注を獲得
- 日本
- ①日本国内におけるインバウンド需要を捉え、販売数量を増やす
 - ②ポケットーク ライブ通訳・カンファレンス等、ソフトウェアの拡販
 - ③分析・管理コンソールの提供により、法人からの大型受注を獲得

ソースネクスト事業（ポケットーク除く）

- ①AIを活用した機能を主力製品ほぼすべてに搭載
- ②サブスクリプション型サービスの拡大
- ③成長市場における新規製品の発掘

各事業の今期方針

ポケットーク事業（米国）

- ① 大手ディストリビューターを積極的に活用し、販売を拡大
- ② 原価低減と価格の見直しによって、粗利率を劇的に改善
(ハード製品としては高い粗利率を確保しているが、さらなる改善を目指す)
- ③ 分析・管理コンソールの提供により、公共機関や法人からの受注を獲得
→ **上記3点の施策により、黒字幅を拡大していく**

POCKETALK.



各事業の今期方針

ポケットーク事業（日本）

① 日本国内におけるインバウンド需要を捉え、販売数量を増やす

量販店におけるポケットーク端末貸出イベントの開催

貸出フロー



各事業の今期方針

ポケットーク事業（日本）

- ① 日本国内におけるインバウンド需要を捉え、販売数量を増やす

ポケットーク端末貸出イベント開催の利点

ポケットーク端末自体の販売数増加

実際のお買い物で使ってもらうことで、返却時に購入するケースが増加

店舗の売上向上

顧客とスタッフの間に、言葉の壁がなくなることで、客単価が向上

貸出端末の利用データ分析による、収益拡大

店内での会話データを可視化し、店舗の収益が拡大

家電量販店以外にも、訪日外国人が多く訪れる場所で
積極的に開催していく

各事業の今期方針

ポケットーク事業（日本）

② ポケットーク ライブ通訳・カンファレンス等、ソフトウェアの拡販

- ライブ通訳等、ソフトウェア製品のさらなる機能開発及びセキュリティ面の強化
- 法人・団体向けの販売を拡大



各事業の今期方針

ソースネクスト事業（ポケットーク除く）

① AIを活用した機能を主力製品ほぼすべてに搭載

“AI×IoT製品”



BirdieTalk



ゴルフ用IoTデバイス/対話型AI「BirdieTalk（バーディ・トーク）」
8月下旬発売予定

各事業の今期方針

ソースネクスト事業（ポケットーク除く）

① AIを活用した機能を主力製品ほぼすべてに搭載

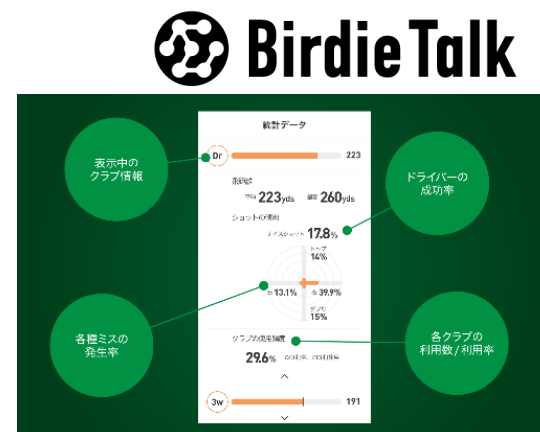
【搭載予定のメイン機能】



アドバイス機能
プレーの状況に応じたアドバイスを音声で提供。ライの状況や、その日のコンディションが悪い場合の対処法や打ち方、ルールも教授



グリーンセンターまでの距離確認
残りのヤード数を音声で確認することができるので、コース攻略の戦略組み立てに活かせる



SHOT分析機能
プレー中にボタンを押しながら、利用クラブや打球結果を言葉にするだけで、番手ごとの飛距離やミスの傾向を分析。分析結果は専用アプリから確認可能

各事業の今期方針

ソースネクスト事業（ポケットーク除く）

② サブスクリプション型サービスの拡大

おすすめ



年賀状ソフト
自動継続版
筆まめVer.34 自動継続版
ダウンロード版
3,460円
34ポイント
カートに入れる

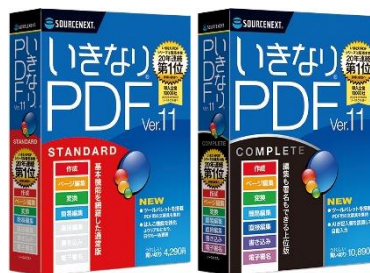
初めてでも乗換でも
ずっとお得

最新版が
1,980円

- ・2026年用からは1980円で最新版が使える
- ・バージョンアップが自動でらくらく

詳しくはこちら >

事前に、自動継続版の詳細をご確認下さい



	お試しプラン	月額プラン 自動更新	年額プラン 自動更新 おすすめ
料金	無料	1,480円/月 初月無料	12,800円/年 月額プランより年額4,960円お得(注)
文字起こし 時間	1時間/月	30時間/月 法人様専用プラン テキスト化時間の残時間を気にすることなく使えるプランを法人様限定でご用意しています。	
お支払い 方法	-		

新年スタートキャンペーン 100日間で無料体験中

	ビジネスプラン シングル 1年使い切り	ビジネスプラン チーム 1年使い切り	100時間チャージ 使い切り
通常価格	99,000円	792,000円	14,000円
キャンペーン 価格	88,000円	693,000円	-
使用期限	1年間		
契約回数/月	無制限 (5月中初まで1回)		1回
アカウント数	1	最大10	1



AutoMemo 

ソースネクスト社売上高に占めるサブスクの割合を
中期的に50%とすることを目指し、安定した収益基盤を構築する

各事業の今期方針

ソースネクスト事業（ポCKETーク除く）

③ 成長市場における新規製品の発掘

成長している市場において、国内・海外を問わず、優れた製品を発掘しユーザーの手に届ける



スマホ接続して使うゲーム用コントローラー「Backbone One」販売開始

- 主要市場で80%を超えるシェアを持つ「Backbone One（バックボーンワン）」が、当社と提携し本格的に日本市場参入を決定
- PlayStation®オフィシャルライセンス商品。高い操作性や様々なゲームとの互換性の高さが特徴。Amazonでの口コミは2.6万件を超える

次の常識をつくる

We Source What's Next.

1. ハイライト

2. 事業の近況

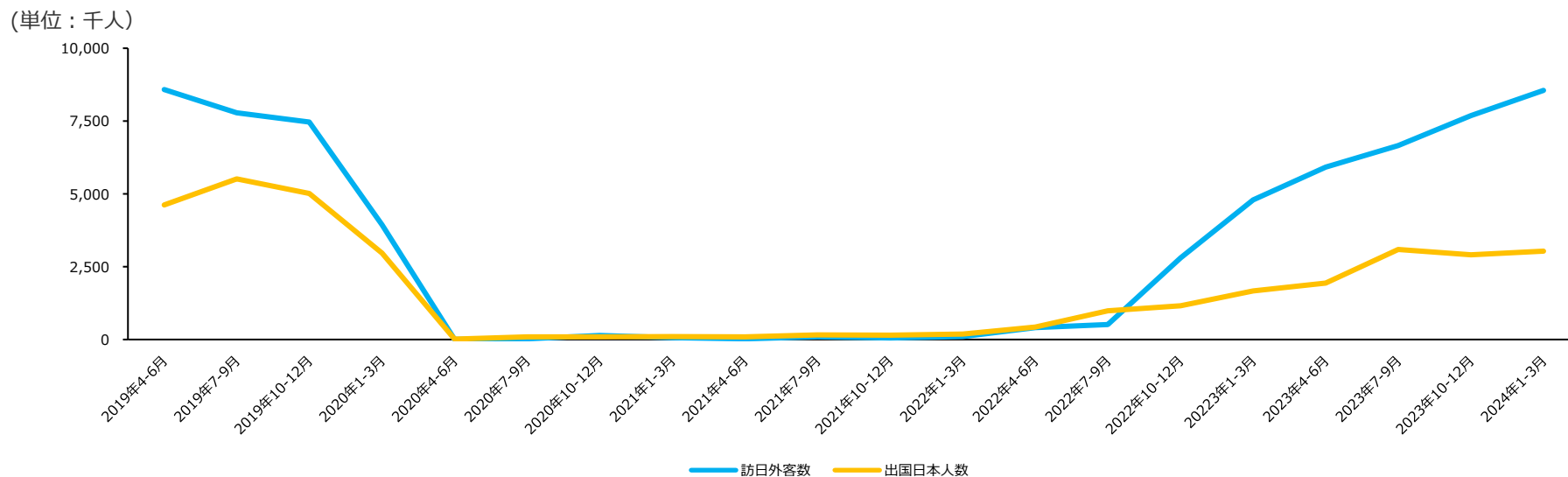
3. 今後の見通し

4. 補足資料

訪日外客数と出国日本人数

(単位：人)		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
訪日外客数	2017年	2,295,668	2,035,771	2,205,664	2,578,970	2,294,717	2,346,442	2,681,518	2,477,428	2,280,406	2,595,148	2,378,079	2,521,262
	2018年	2,501,409	2,509,297	2,607,956	2,900,718	2,675,052	2,704,631	2,832,040	2,578,021	2,159,595	2,640,610	2,450,751	2,631,776
	2019年	2,689,339	2,604,322	2,760,136	2,926,685	2,773,091	2,880,041	2,991,189	2,520,134	2,272,883	2,496,568	2,441,274	2,526,387
	2020年	2,661,022	1,085,147	193,658	2,917	1,663	2,565	3,782	8,658	13,684	27,386	56,673	58,673
	2021年	46,522	7,355	12,276	10,853	10,035	9,251	51,055	25,916	17,720	22,113	20,682	12,084
	2022年	17,766	16,719	66,121	139,548	147,046	120,430	144,578	169,902	206,641	498,646	934,599	1,370,000
	2023年	1,497,472	1,475,455	1,817,616	1,949,236	1,899,176	2,073,441	2,320,694	2,157,190	2,184,442	2,516,623	2,440,890	2,734,115
	2024年	2,688,478	2,788,000	3,081,600									

(単位：人)		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
出国日本人数	2017年	1,295,059	1,493,399	1,745,412	1,234,921	1,317,742	1,336,169	1,480,718	1,888,071	1,622,694	1,459,083	1,546,985	1,469,039
	2018年	1,423,727	1,390,518	1,807,063	1,356,679	1,383,847	1,421,649	1,557,980	2,033,435	1,630,088	1,646,230	1,673,473	1,629,345
	2019年	1,452,157	1,534,792	1,929,915	1,666,546	1,437,929	1,520,993	1,659,166	2,109,568	1,751,477	1,663,474	1,642,333	1,712,319
	2020年	1,380,762	1,316,820	272,697	3,915	5,539	10,663	20,295	37,137	31,606	31,049	30,703	33,033
	2021年	48,691	24,807	28,896	35,905	30,121	30,666	43,184	66,051	52,366	50,841	51,774	48,942
	2022年	74,982	46,932	70,678	129,168	134,013	171,529	277,945	386,412	319,165	349,557	379,196	432,057
	2023年	443,105	537,705	694,292	560,183	675,603	703,259	891,615	1,200,930	1,004,730	937,715	1,027,110	947,911
	2024年	838,581	978,885	1,219,800									



出典：日本政府観光局調べをもとに当社作成



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。