



2025年3月期 第3四半期 決算説明資料

2025年2月14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








- 米国において、教育機関や医療機関、公共機関、その他企業向けの「ポケットーク」の販売が急速に拡大したことにより、売上高は前期比で5.4%（4億41百万円）増加。一方、ポケットーク事業拡大のための先行投資として、人件費・業務委託費等が増加し、営業損失は拡大
- 2024年10月に、当社子会社であるポケットーク(株)の連結業績において、創業以来初の単月黒字化を達成

トピックス

- 2024年10月、5年ぶりのポケットーク次世代機（PTS2）発売
- 2024年11月、オフライン翻訳ソフト「AI本格翻訳」を発売
- ポケットーク(株)で第三者割当増資を実施し、24年12月末時点で、累計108.8億円を調達

2025年3月期 損益計算書（連結） 前期比較

(単位：百万円)

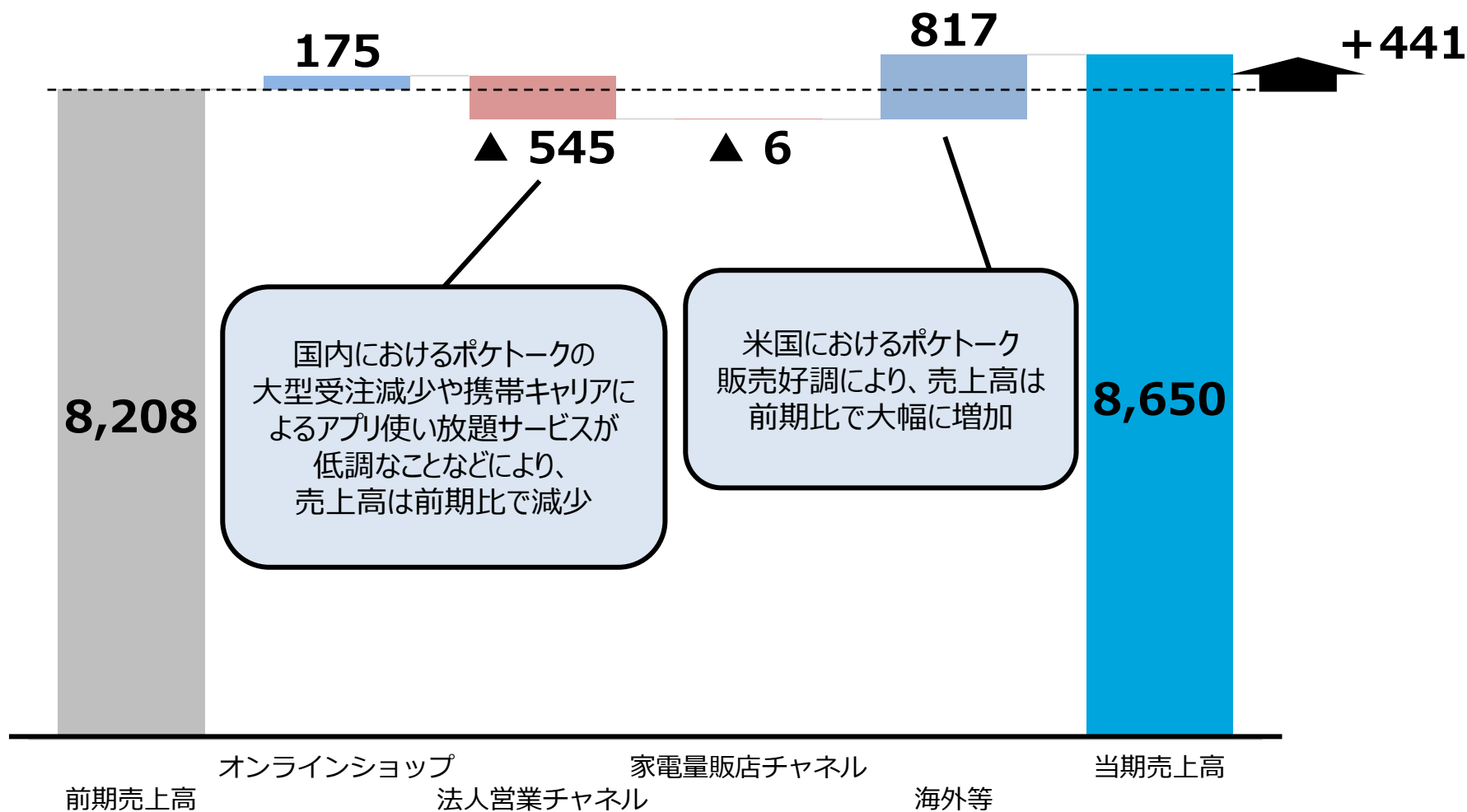
	2024年3月期 第3四半期(累計)	2025年3月期 第3四半期(累計)	前年同期比	
			増減金額	増減率
売上高	8,208	8,650	+441	+5.4% 
営業利益	▲1,870	▲2,143	▲273	▲14.6% 
営業利益率	▲22.8%	▲24.8%	-	▲2.0pt 
経常利益	▲1,946	▲2,148	▲201	▲10.4% 
経常利益率	▲23.7%	▲24.8%	-	▲1.1pt 
当期純利益	▲1,660	▲1,919	▲259	▲15.6% 
当期純利益率	▲20.2%	▲22.2%	-	▲2.0pt 

注：当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

チャネル別売上高の増減（前期比/第3四半期累計）

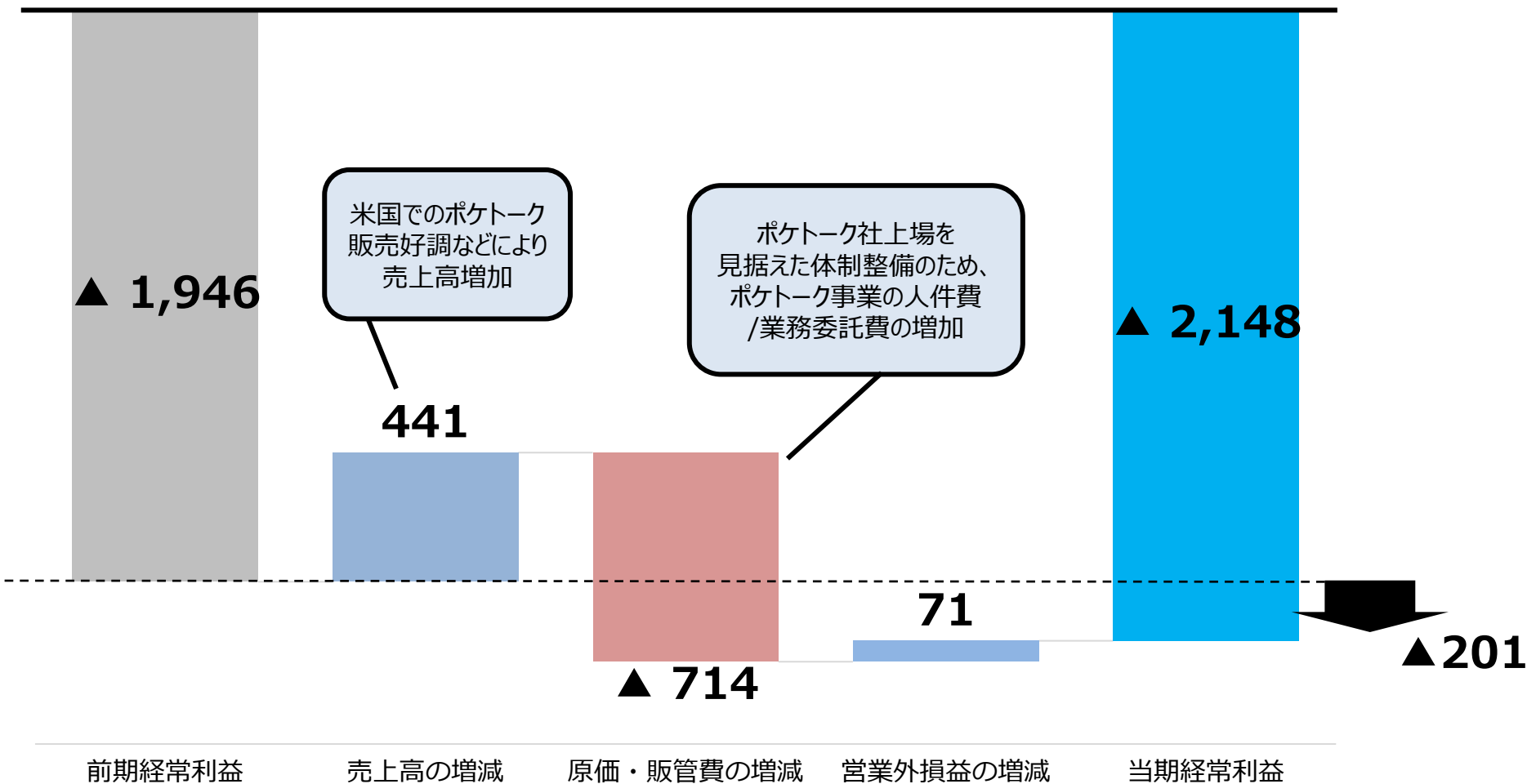
（単位：百万円）

■ 増加 ■ 減少



経常利益の増減（前期比/第3四半期累計）

（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。

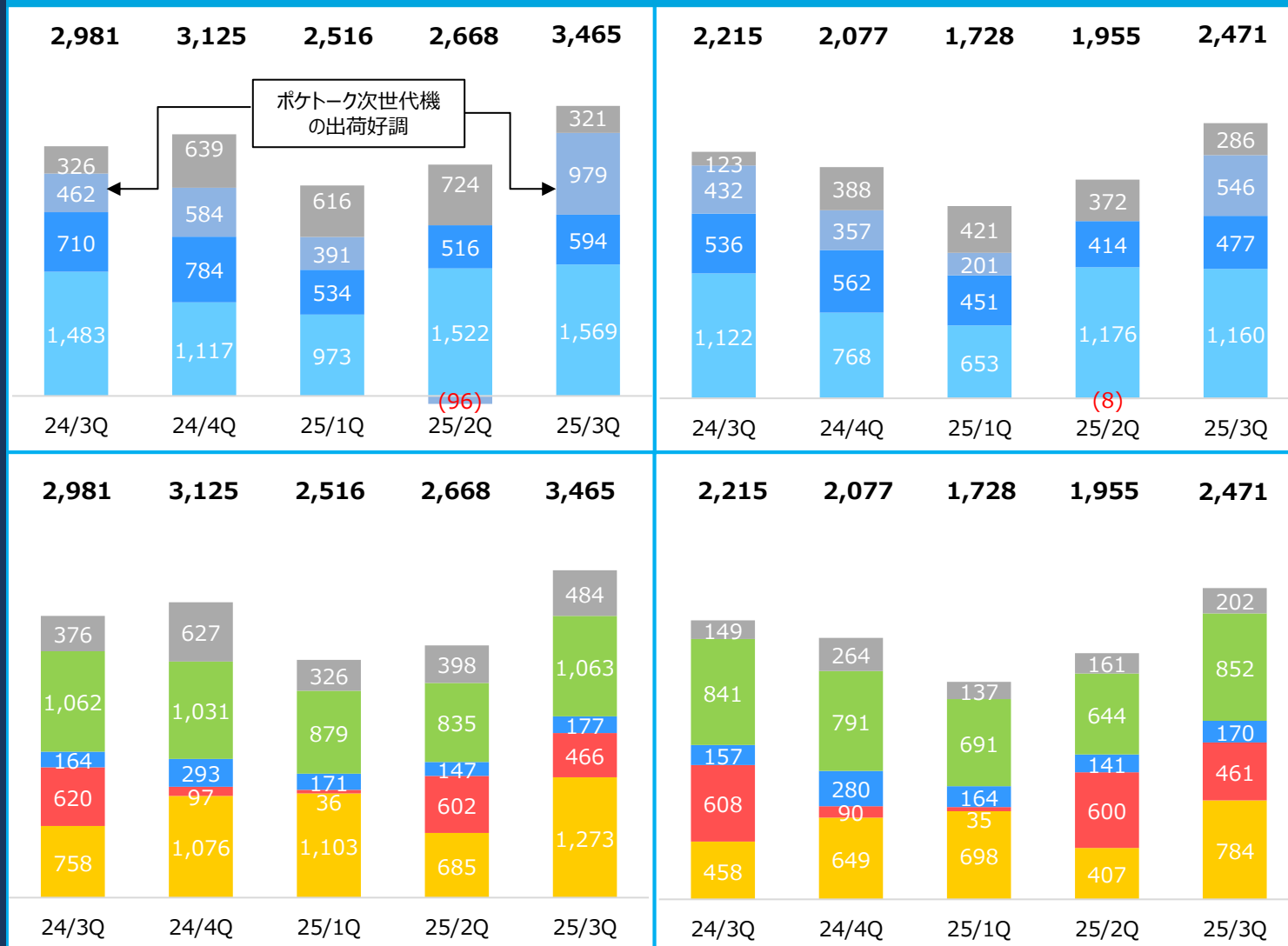
チャネル別

プロダクト別

売上高

粗利益

(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。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2024年3月末	2024年12月末	前期比	
			増減金額	増減率
流動資産	8,762	12,449	+3,686	+42.1%
現金及び預金	3,282	6,230	+2,948	+89.8%
商品及び製品	2,494	3,504	+1,009	+40.5%
固定資産	8,048	6,989	▲1,059	▲13.2%
総資産	16,811	19,438	+2,627	+15.6%
流動負債	6,329	6,584	+255	+4.0%
固定負債	2,092	1,738	▲354	▲16.9%
純資産	8,389	11,116	+2,726	+32.5%
自己資本比率	48.0%	47.1%	-	▲0.9pt

注：自己資本比率は、(純資産-新株予約権-非支配株主持分)/総資産で算出

ポケットーク(株)の資金調達により、流動資産及び純資産が増加

1. ハイライト

2. 事業の近況

3. 今後の見通し

4. 補足資料

1) ポケットーク事業の近況

総括

米国：多言語対応の需要増加により、教育機関や医療機関、公共機関等への導入が拡大、売上高は前期比で増加

日本：2024年10月にポケットーク次世代機（PTS2）を発売、新機能「双方向翻訳」が高く評価され販売が好調に推移

全体：売上高は前期比で増加したものの、ポケットーク事業拡大のための先行投資として人件費・業務委託費等が増加したことにより、営業損失を計上

トピックス

- 2024年10月、5年ぶりのポケットーク次世代機（PTS2）発売
- 同月、ポケットーク(株)の連結業績において、創業以来初の単月黒字化を達成
- 米国の教育機関を中心として、継続的な受注を獲得
- ポケットーク(株)で第三者割当増資を実施し、24年12月末時点で、累計108.8億円を調達

ポケットーク株式会社 損益計算書（連結）

(単位：百万円)

2024年4-12月期	
売上高	3,182
売上総利益	1,137
販売費及び一般管理費	2,865
－人件費	858
－業務委託費	626
－広告宣伝費	407
営業利益	▲1,728
営業利益率	▲54.3%

事業拡大や上場準備のための先行投資として、人件費や業務委託費等が増加

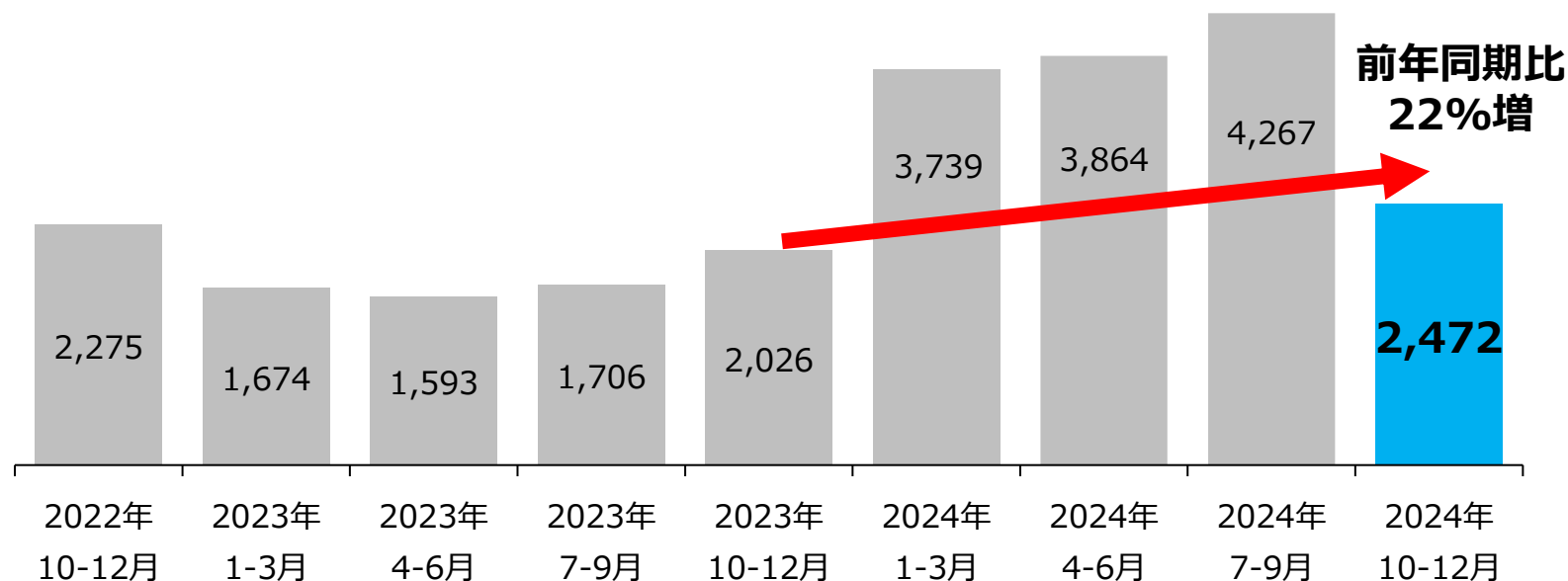
2024年10月度において、
ポケットーク株式会社の連結業績が
創業以来初の単月黒字化を達成

 POCKETALK®

1. ポケットーク事業（海外）

米国でのポケットーク事業 売上高の推移

(単位：千USD)



- 教育機関を中心に、順調に売上が拡大。2024年9月（単月）の営業利益率は過去最高の17.8%を達成
- 大統領選の影響で、10-12月は一時的に買い控えが発生したものの、1月以降、受注は回復傾向（25年1月売上高は前年同月比56%増）

1. ポケットーク事業（海外）

欧州も、本格的に体制を強化



- 25年1月、欧州拠点の売上高は前年同月比98%増と大幅に伸長
- 米国でのB2B戦略を欧州事業へ横展開するため、体制を強化
- 米国を成功モデルとして、欧州への展開・事業成長を見込む

1. ポケットーク事業（海外）

米国業績が好調な要因

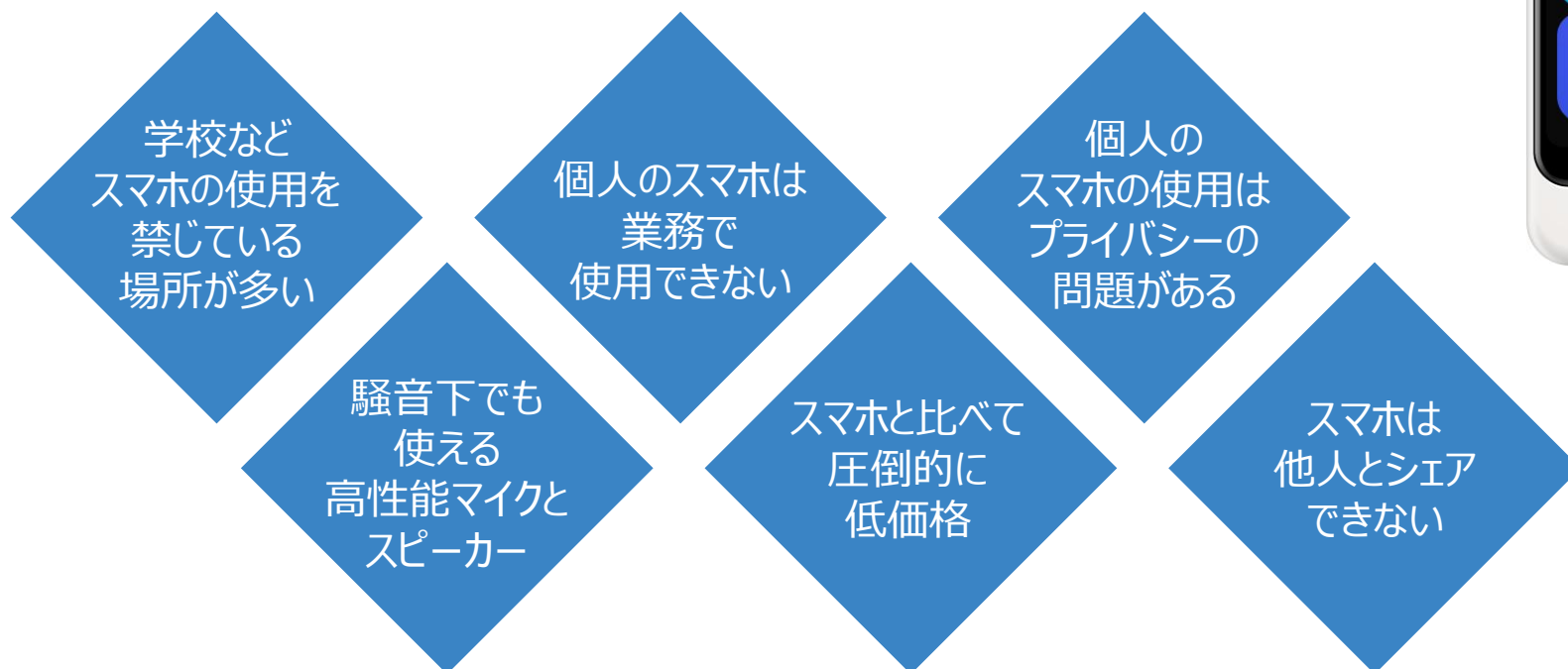
- ① ポケットーク端末×セキュリティ×分析・管理ツール
= 唯一無二の製品・サービスを提供
- ② 大手ディストリビューターを積極的に活用
- ③ 多言語対応に関する市場ニーズの増加

1. ポケットーク事業（海外）

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



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. ポケットーク事業（海外）

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
- ✓ 「COPPA（児童オンラインプライバシー保護法）」や「FERPA（家族の教育の権利とプライバシーに関する法律）」など、米国のプライバシー保護基準に準拠



**セキュリティ面の強化により、競合製品と差別化することで
教育機関や大手企業への導入が加速**

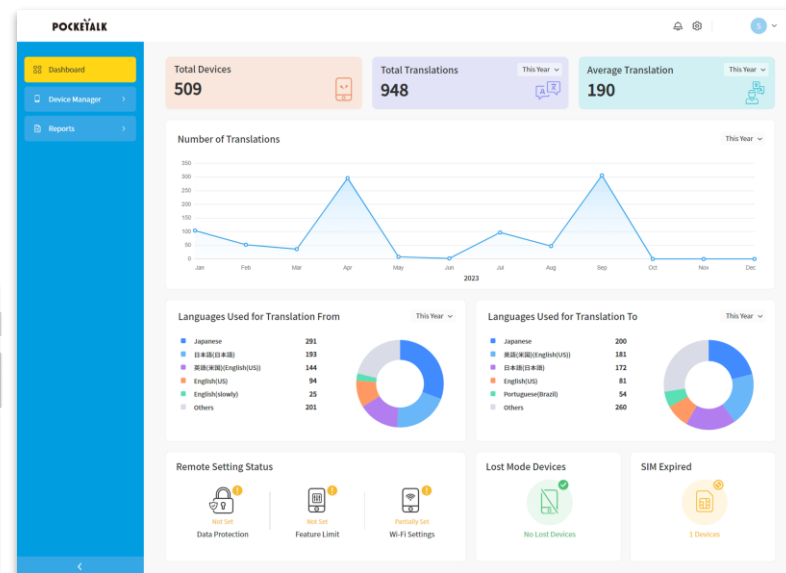
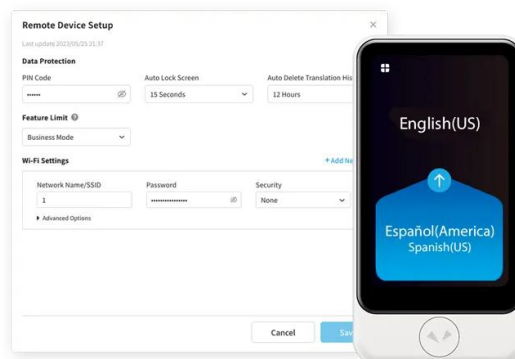
1. ポケットーク事業（海外）

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（米国名：Ventana）」

- 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**



1. ポケットーク事業（海外）

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
- 流通業者を活用することで、効率よく販売を拡大することが出来ており、業績の拡大に繋がった



1. ポケットーク事業（海外）

③多言語対応に関する市場ニーズの増加（教育機関）

- 政府補助金を活用したポケットークの導入が拡大
- 1学区あたり端末1,000～5,000台規模の大規模な受注を継続的に獲得
- 分析・管理ツール「ポケットーク アナリティクス」も併せて販売することで受注単価が向上



1. ポケットーク事業（海外）

③多言語対応に関する市場ニーズの増加（ヘルスケア）

- 早く正確な翻訳ができ、会話記録も残るため、医療機関での導入が拡大
- 2023年のGDP支出（医療費）は約630兆円を超え、米国GDPの約20%を占める
- 2028年までに約1,125兆円に達すると予想



1. ポケットーク事業（海外）

③多言語対応に関する市場ニーズの増加（ロジスティクス）

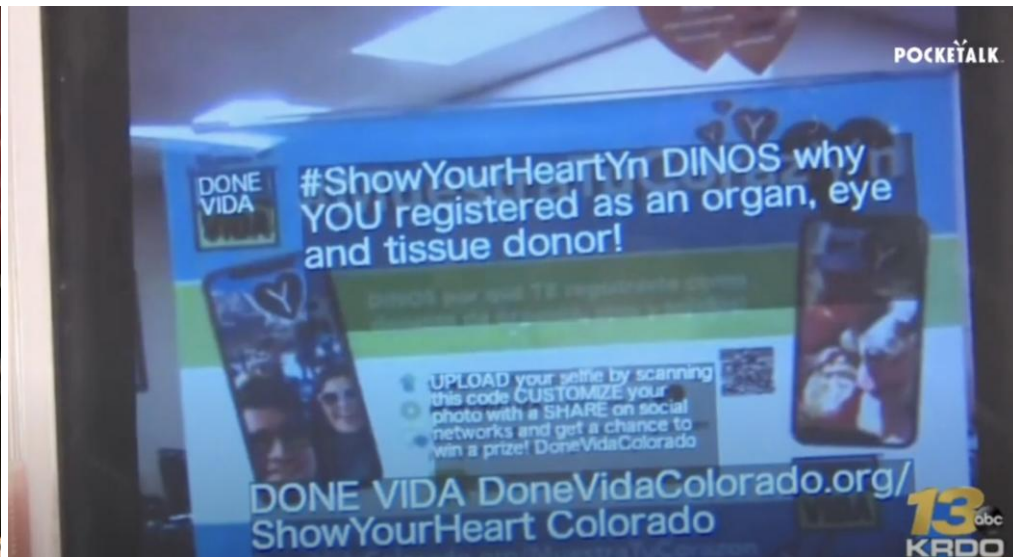
- 米国の物流企業数は244,000以上、1300万人以上が雇用されている
- 製造業者の75%が、移民を採用する計画を立てる
- 移民労働者の約46%は、英語でのコミュニケーションに困難を抱える



1. ポケットーク事業（海外）

③多言語対応に関する市場ニーズの増加（公的機関）

- 米国には、74,000以上の州機関及び438の連邦機関が存在
- 米国連邦政府は、翻訳・通訳サービス（外部）に年間7～8億ドルを費やす
- 警察署、郵便局、運転免許センターなどの公的機関へ導入



1. ポケットーク事業

2024年10月、次世代AI通訳機「POCKETALK S2」発売

**NEW**

ポケットークが
さらに進化して
新登場

ポケットーク S2

1. ポケットーク事業

次世代AI通訳機「POCKETALK S2」 製品仕様



ポケットークS2 (左) /ポケットークS2 Plus (右)

【個人モデル】

- 「ポケットークS2」 ￥36,300- (税込)
- 「ポケットークS2 Plus」 ￥39,930- (税込)

【ビジネス用モデル】

- 「ポケットークS2」 ￥66,000- (税込)
- 「ポケットークS2 Plus」 ￥72,600- (税込)

※SIM通信期間：3年
※「ポケットーク アナリティクス」とセット

1. ポケットーク事業

次世代AI通訳機「POCKETALK S2」

NEW ビジネス用モデル・サービスの誕生**NEW** 170以上の国と地域で通信可能**NEW** グローバル統一モデル

1. ポケットーク事業

次世代AI通訳機「POCKETALK S2」 ビジネス用モデルの発売



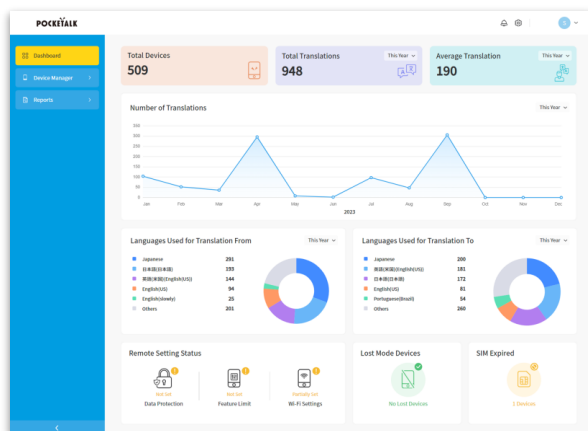
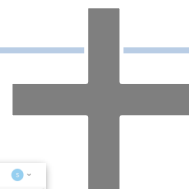
欧州 一般データ保護規則



米国医療機関での
患者の個人情報保護を定めた規制



- ・ 児童オンラインプライバシー保護法
- ・ 家族の教育の権利とプライバシーに関する法律



分析・管理ツール 「ポケットーク アナリティクス」

1. ポケットーク事業

次世代AI通訳機「POCKETALK S2」 170以上の国と地域で通信可能



「1NCE」SIMを採用

144の国と地域

170以上の国と地域

1. ポケットーク事業

次世代AI通訳機「POCKETALK S2」 新タレントの起用



1. ポケットーク事業

累計**108.8**億円の 資金調達を実施

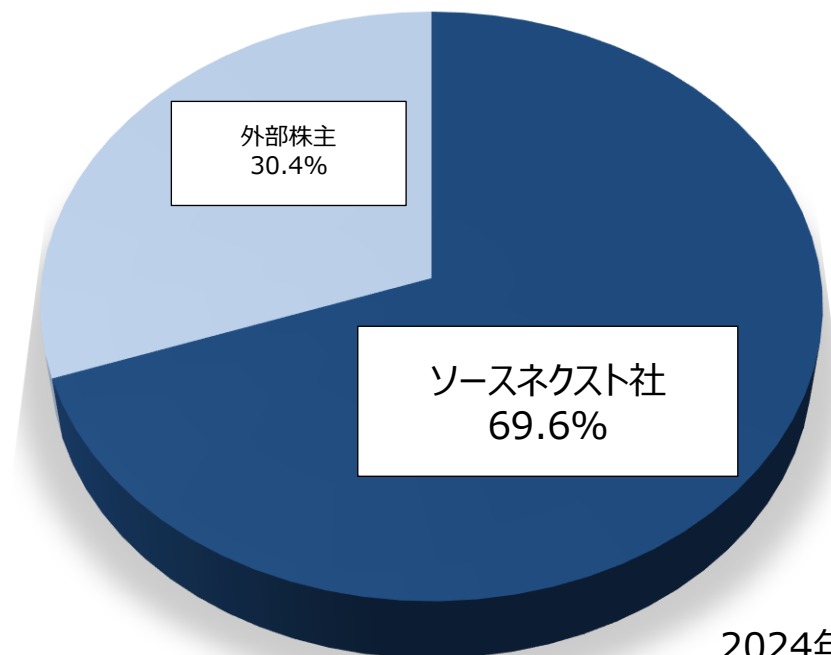
2024年12月末時点

POCKETALK®

1. ポケットーク事業

株式保有方針

ポケットーク社の株主構成



当社はポケットーク社上場後も、ポケットーク社株式の過半数を継続的に保有する方針です

1. ポケットーク事業

ポケットーク株式会社の上場について（1/2）

目的：

さらなる製品開発およびグローバル市場における販売強化、
人材の確保

ポケットーク社株式売却資金の使用用途：

新製品・サービスの新規開発やマーケティング等に充当、
財務体質の強靱化

1. ポケットーク事業

ポケットーク株式会社の上場について（2/2）

当社が株式の過半数を維持する背景/目的：
ポケットーク社の自主性・独立性を確保しながらも、株式の過半数を保持することで、ソースネクストグループとしてポケットーク社の事業拡大を連結業績へ反映させること、当社グループ子会社の市場価値や社会的信用力の向上などにより、当社グループの企業価値を最大化できると考えたため

2) ソースネクスト事業の近況

2. ソースネクスト事業

ソースネクスト事業 通期方針

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

2. ソースネクスト事業

－①AIを活用した機能を主力製品ほぼすべてに搭載

日経トレンディ「2025年ヒット予測ランキング」にて
「BirdieTalk」を含む肩掛けプライベートAIが第1位に選出



売れ行き・新規性・影響力の3つを基準に、来年流行しそうな製品、サービスを選出する日経トレンディの「2025年ヒット予測ベスト30」の第1位に、ウェアラブルなプライベートAIを表現した「肩掛けプライベートAI」をテーマとする製品群の一つとして、「BirdieTalk」が選出

2. ソースネクスト事業

－①AIを活用した機能を主力製品ほぼすべてに搭載

「BirdieTalk」日経トレンディ受賞記念イベントを開催 公式アンバサダー「なみき」さんがトークショーに登壇



- 「BirdieTalk」の公式アンバサダーのゴルフYouTuber「なみき」さんが家電量販店で開催した「トークショー」に登壇
- トークショーのほか、抽選会や購入者向けのサイン会を開催し、多くのゴルフ愛好家の方々が参加

2. ソースネクスト事業

－①AIを活用した機能を主力製品ほぼすべてに搭載

「BirdieTalk」が北海道札幌市の ふるさと納税の返礼品に採用

北海道地方 北海道札幌市



まるで、AIキャディ。

AIとの対話で、安定した「100切り」を

を解決！これだけで「100切り」



#87 AI Golf Club



#88 AI Golf Club



#89 AI Golf Club



#90 AI Golf Club



#91 AI Golf Club

★★★★★

総合評価：0.0 (全0件のレビュー)

BirdieTalk(バーディー・トーク)

常温
冷凍
冷蔵
定期
ギフト
のし

お気に入りに追加

交換ポイント

数量

39,600

pt (132,000 円)

1

🛒 カートに入れて注文に進む

～まるでAIのキャディ 対話型ゴルフAIデバイス～

「BirdieTalk (バーディー・トーク)」は、ラウンド中にリアルタイムでアドバイスを提供し、ゴルフスコアの向上を支援します。東京大学ゴルフ部監修の知識を活用し、使いやすい装着型デバイスとして設計されています。

<製品特徴>

- ・ラウンド中のAIアドバイス
- ・東京大学ゴルフ部監修
- ・GPS距離計測機能
- ・クラブごとの分析
- ・定期費用不要の買い切りモデル

事業者：ソースネクスト株式会社

容量

配送

- 「BirdieTalk」開発パートナーの所在地である北海道札幌市でふるさと納税の返礼品として採用
- 納税ポータルサイト3社から申し込み可能に

2. ソースネクスト事業

－①AIを活用した機能を主力製品ほぼすべてに搭載

文字起こしAI「AutoMemo」が「kintone」と連携



- AutoMemoで自動テキスト化した議事録をkintoneアプリに出力でき、録音済みファイルや文字起こし結果を確認できる共有リンク、自動要約の結果も簡単に確認可能
- kintoneへの記録業務が効率化され、社内や部門内での管理が一層便利に

2. ソースネクスト事業

－①AIを活用した機能を主力製品ほぼすべてに搭載

2024年11月、AIオフライン翻訳ソフト 「AI本格翻訳」の販売を開始



The image shows a promotional graphic for the 'AI本格翻訳' (AI Professional Translation) software. On the left, there are screenshots of the software's interface, including a main dashboard with a 'New Product Planning' section and a detailed product overview page. The overview page lists features such as 'Offline support', 'High accuracy', and 'Simple interface'. A man with glasses is pointing towards the software. On the right, a large red banner contains the text 'オフラインなのに、超・高精度。AI本格翻訳' (Offline but super-high accuracy. AI Professional Translation). Below this, a yellow hexagon highlights 'オフライン翻訳ソフトで翻訳精度 No.1' (No.1 translation accuracy among offline translation software). To the right of the hexagon, it says 'Google翻訳に匹敵する翻訳精度' (Translation accuracy comparable to Google Translate). A vertical text '待ってた！' (We've been waiting!) is written on the left side of the banner.

- インターネット環境がなくても、高精度な翻訳サービスの利用が可能（オフラインでもGoogle翻訳に匹敵する翻訳精度）
- オフラインで使用できる文書翻訳サービスは、情報漏洩防止などのセキュリティの観点から法人を中心に需要が高い

2. ソースネクスト事業

－①AIを活用した機能を主力製品ほぼすべてに搭載

年賀状ソフト「筆まめ」「筆王」「宛名職人」 シリーズ初、AIによるデザイン提案サービスを追加



- 以前作成した年賀状デザインやお好みのデザインイメージを伝えると、45万点のデザイン・イラストから、AIがおすすめのデザインを選択
- 数多くのデザインから好みの年賀状を探し、年賀状作成がますます楽しく

2. ソースネクスト事業

－①AIを活用した機能を主力製品ほぼすべてに搭載

「BCN AWARD 2025」を受賞



「筆まめ」「筆王」「宛名職人」
26年連続26回目の受賞



「いきなりPDF」「読取革命」
21回目の受賞

「BCN AWARD」とは

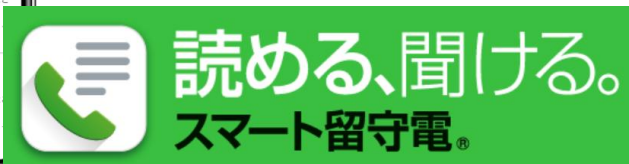
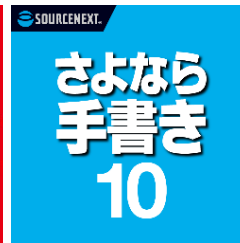
全国の主要な家電量販店、パソコン専門店、ネットショップ、カメラ量販店などの実売データを集計したBCNランキングに基づき、デジタル家電やパソコン関連製品における、部門ごとの年間（1月～12月）販売数No.1メーカーを称える制度

全国主要家電量販店・パソコン専門店・ネットショップ 2,386店のPOS実売統計
集計対象期間：2024年1月～12月

2. ソースネクスト事業

－①AIを活用した機能を主力製品ほぼすべてに搭載

AIを活用したその他製品



今後もAIを活用した製品を続々と追加予定

2. ソースネクスト事業

－①AIを活用した機能を主力製品ほぼすべてに搭載

ソースネクストAIラボの概要

当社では、高性能で使いやすいAIを追求する
研究開発(R&D)チーム“ソースネクストAIラボ”を持ち、
AI関連の開発を推進

体制

幅広いAI分野に習熟する、
外国籍スタッフを
含む専門チーム

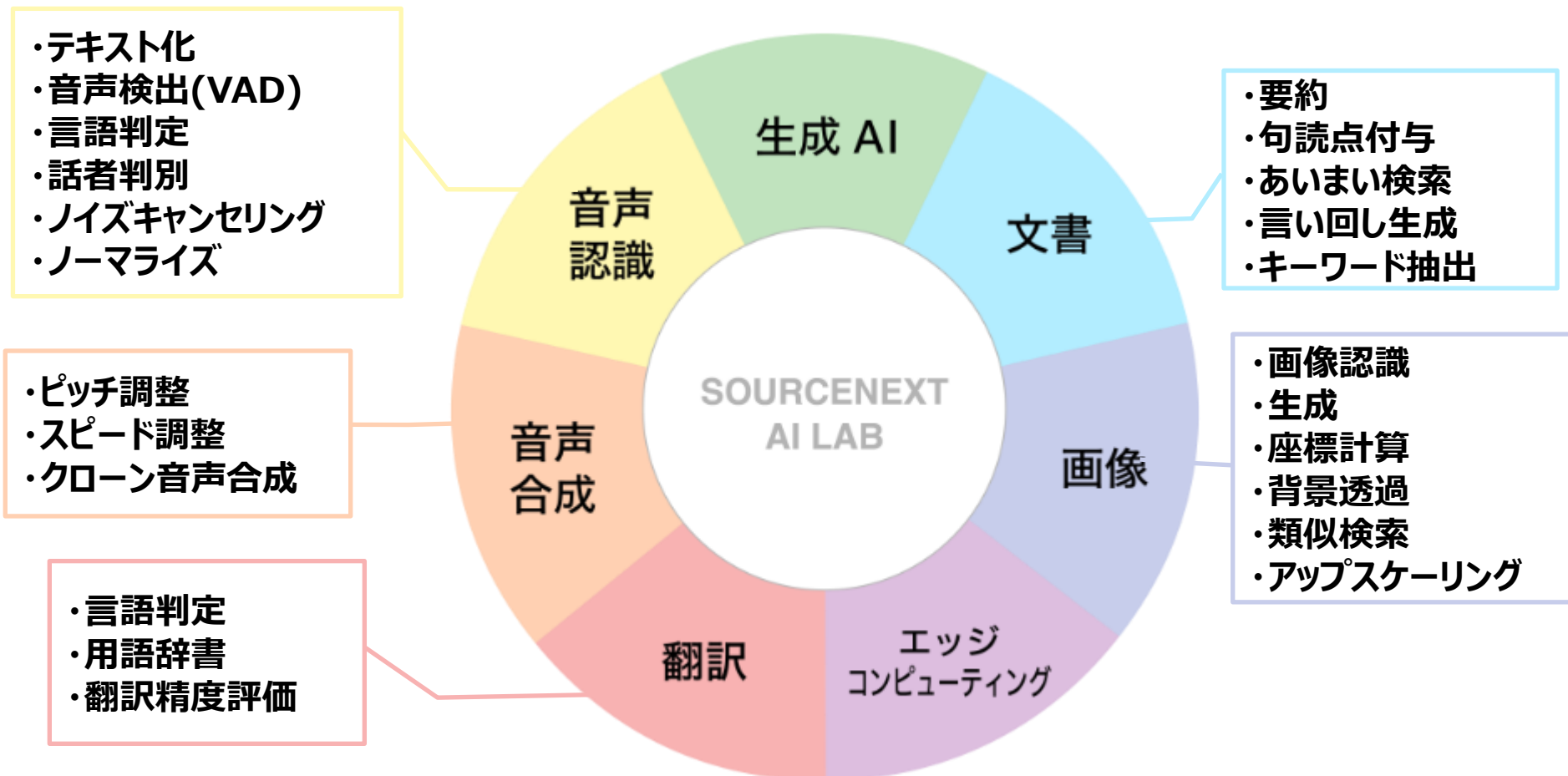
内容

世界中のAIから厳選し、
追加学習とプロトタイプ
開発を実施

2. ソースネクスト事業

－①AIを活用した機能を主力製品ほぼすべてに搭載

AIラボでカバーしているAI分野



2. ソースネクスト事業

－①AIを活用した機能を主力製品ほぼすべてに搭載

今後の注力分野

PC用 オフラインAI

2024年は、AI PC元年

Microsoft社やIntel社の取り組みによって
AI処理専用のチップ、NPUを搭載したPC(AI PC)が2024年に多数登場

今後、オフラインでAIを活用できる環境が増加する見込み

< 主要なニーズ >

機密情報・個人情報扱うケース

官公庁、土業、一般企業の多くの部門



ネットに接続できないケース

電波が届かない場所、接続禁止の場所



2. ソースネクスト事業

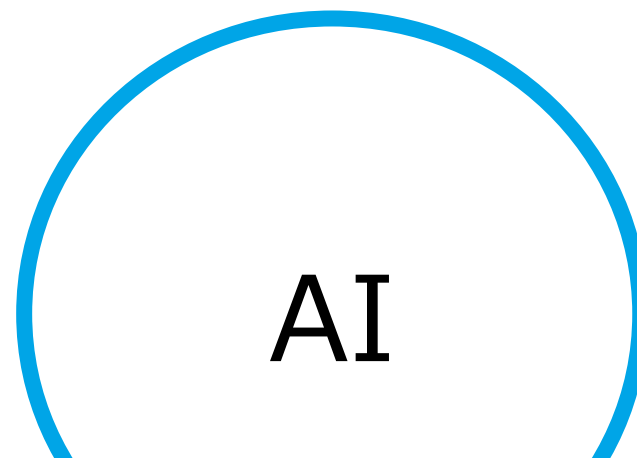
- ① AIを活用した機能を主力製品ほぼすべてに搭載

ソースネクストの強み



Webサーバー用のプログラムを
PCソフトに実装

×



厳選や軽量化、
ファインチューニング

一般的なパソコンのCPUで、動作可能なAI製品を開発できる

今後も、先進のAI技術をわかりやすい製品にして提供し、収益を拡大

2. ソースネクスト事業

－②成長市場における新規製品の発掘

24年6月より、スマホ用ゲームコントローラー 「Backbone One」販売開始



- 当社が日本唯一の総合代理店として、各販売チャネルへ展開。取り扱い開始直後から、好調に販売拡大
- 2024年12月の商戦期には、家電量販店での店頭販売イベントを開催し、多くのお客様が製品を体験

2. ソースネクスト事業

－②成長市場における新規製品の発掘

24年12月より、先進のスマートタグ 「Pebblebee（ペブルビー）」の販売を開始



「どこいった？」を解決

pebblebee
ペブルビー

Works with
Apple Find My

Works with Android
Find My Device

世界初 Google「デバイスを探す」
Apple「探す」に対応のスマートタグ

iPhone
Android
対応

The advertisement features a central image of a Pebblebee smart tag attached to a car keychain, with a camera and a smartphone nearby. The background is a light green and blue gradient. Text is in Japanese and English, highlighting the product's compatibility with Apple Find My and Android Find My Device, and its status as a world-first smart tag for both platforms.

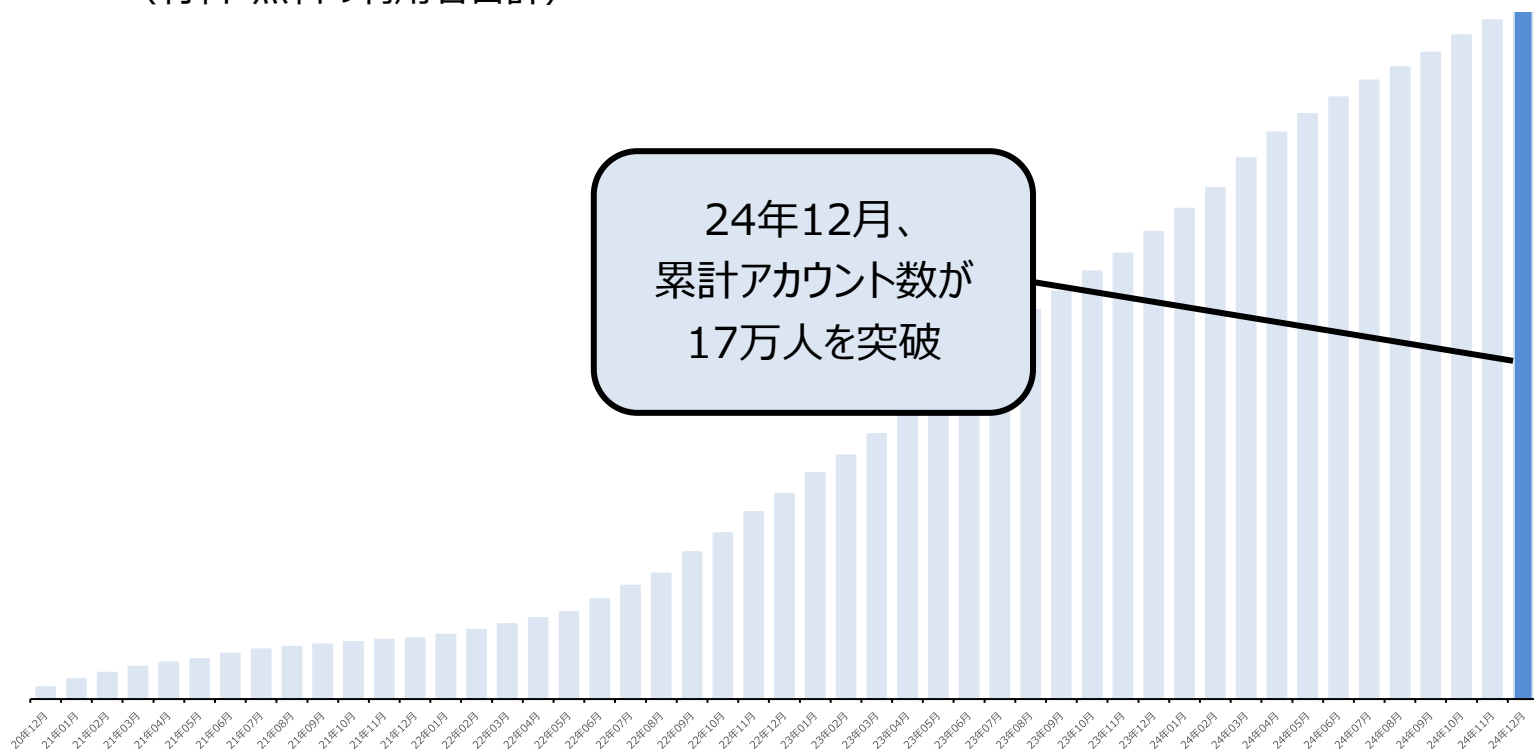
- スマートトラッキング業界のパイオニアである、PB Inc.（米国）のスマートタグで、世界中で使われる信頼のブランド
- 世界初、Appleの“探す”とGoogleの“デバイスを探す”の両方に対応（PB.Inc社調べ）
- 販売当初より好調に推移しており、2025年1月にはラインナップを拡充するなど、さらなる販売の拡大に期待

2. ソースネクスト事業

-③サブスクリプション型サービスの拡大

文字起こしAI「AutoMemo」 累計アカウント数が12月時点で17万人を突破

(有料・無料の利用者合計)



Kintone連携機能などのさまざまな機能拡充により、有料会員数も順調に増加

2. ソースネクスト事業

－③サブスクリプション型サービスの拡大

年賀状ソフト

市場は縮小傾向だが、自動課金の実施等により
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
	2024年3月期 第3四半期(累計)	2025年3月期 第3四半期(累計)	
売上高	1,265	1,104	87.2%
粗利益	1,250	1,097	87.7%

参考：年賀状の発行枚数

2024年14億4000万枚 → 2025年10億7000万枚

(前年比 74.3%)

日本郵便(株)発表をもとに当社作成



2. ソースネクスト事業

－③サブスクリプション型サービスの拡大

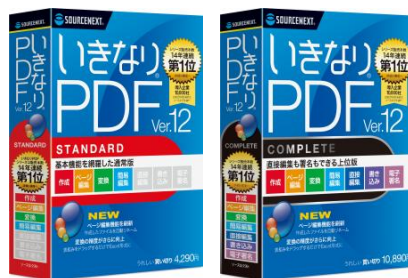
サブスクリプション型サービスの販売を拡大し、 安定した経営基盤の形成を進める



ずっとお得！
来年からは
1,980円

最新版に自動でバージョンアップ
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



	文字起こしのみ お試しプラン	文字起こしのみ スタンダードプラン 自動更新		おすすめ 文字起こし+要約 プレミアムプラン 自動更新	
		月払い	年払い	月払い	年払い
料金 (税込)	無料	1,480円/月	1,280円/月 15,360円/年 (一括)	2,480円/月	1,980円/月 23,760円/年 (一括)
文字起こし 時間	1時間/月	30時間/月		30時間/月	
要約回数	なし お試し一回	なし お試し一回		10回/月	
お支払い 方法	-	オートメモから：クレジットカード オートメモAppから：App Store、Google Playストアで			

2. ソースネクスト事業

10/2開示の新株予約権発行による資金調達について (1/4)

今回の資金調達の意義

今回のエクイティ・ファイナンスによって調達した資金を活用し、さらなる新製品の開発やIP取得を進めることで、ポケットークに続く「次の常識をつくる」ことを目指す



2. ソースネクスト事業

10/2開示の新株予約権発行による資金調達について (2/4)

調達資金の使途

本新株予約権はMSワラントとは異なり、各行使価額が当初株価よりも高く設定されており、株価が上昇した場合のみ調達が実現するスキーム

資金使途	金額 (億円)	支出予定時期
IP取得及びM&A関連資金	25	2024年10月～2027年10月
AI技術応用製品を中心とする新製品の開発	10	2024年10月～2027年10月
AI技術応用製品を中心とする新製品発売に伴う広告宣伝費・運転資金	25	2024年10月～2027年10月

2. ソースネクスト事業

10/2開示の新株予約権発行による資金調達について (3/4)

本新株予約権の概要

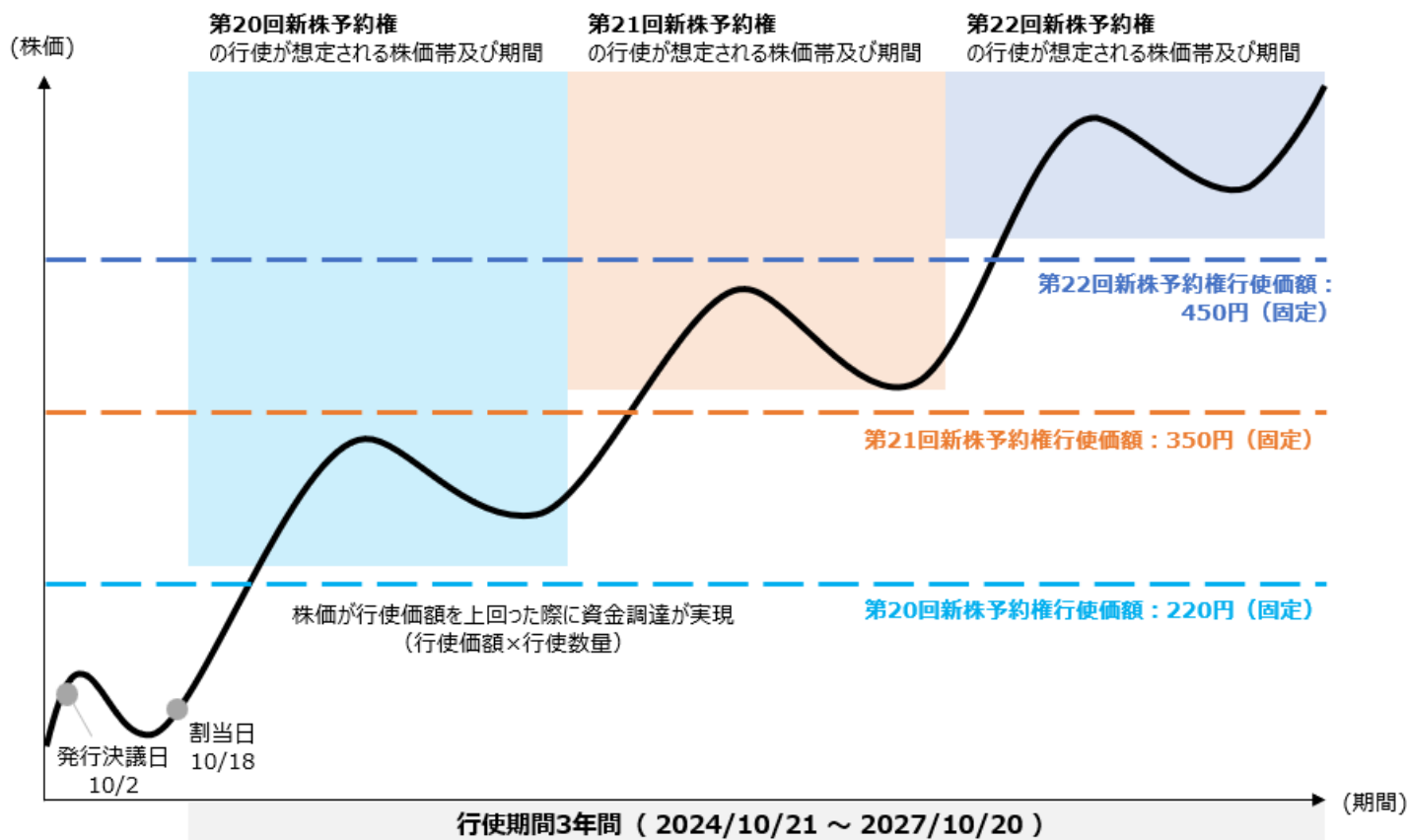
		第20回新株予約権	第21回新株予約権	第22回新株予約権
発行方法		UBS AG London Branchへの第三者割当		
割当日		2024年10月18日		
発行概要	行使期間	2024年10月21日～2027年10月20日（3年間）		
	想定調達金額	25億円	20億円	15億円
		計60億円		
	新株予約権個数	113,637個	57,143個	33,334個
	潜在株式数	11,363,700株 (発行済株式総数の8.3%)	5,714,300株 (発行済株式総数の4.2%)	3,333,400株 (発行済株式総数の2.4%)
行使価額	行使価額	220円 (発行決議日前日終値の108%)	350円 (発行決議日前日終値の172%)	450円 (発行決議日前日終値の222%)
	行使価額の修正	なし		
その他	行使指定条項	20営業日に過去1か月 or 3か月の小さい方の平均出来高の3日分を行使指定		
	行使停止指定条項	当社から新株予約権を行使できない期間を指定		
	譲渡制限	当社取締役会の承認がない限り、本株式予約権を第三者に譲渡することはできない		
資金使途		IP取得及びM&A関連資金（25億円）、AI技術応用製品を中心とする新製品の開発（10億円）、AI技術応用製品を中心とする新製品発売に伴う広告宣伝費・運転資金（25億円）		

2. ソースネクスト事業

10/2開示の新株予約権発行による資金調達について (4/4)

本新株予約権の行使イメージ

- MSワラントとは異なり、各行使価額は基準株価よりも高く設定されており、株価が上昇した場合のみ調達が実現



※

- 1 上記の株価推移のグラフはイメージであり、当社の株価推移の予想ではなく、当社株価が上記の通りに推移することを約束するものではありません
- 2 新株予約権の行使請求は、割当予定先が市場動向等を踏まえた上で行なうものであり、必ずしも上記イメージ通りに行使請求が行なわれるものではありません

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、引き続き、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25年3月期 通期方針

以下の方針に取り組み、収益の最大化を目指す

ポケットーク事業

共通

次世代機（PTS2）発売により、粗利率を大幅改善（原価低減、売値値上げ）

米国

1. Education分野の販売拡大、さらにMedical、Public Safety、Government、Logisticsを加え、5本柱とする
2. 直販の強化に加え、ディストリビューターを積極的に活用
3. Ventana（分析・管理コンソール機能）の販売推進



日本

1. PTS2のビジネスモデルやサブスクリプションモデルの法人販売拡大
2. ソフトウェア（ポケットーク ライブ通訳・カンファレンス）の顧客ニーズに則した販売の促進（ポケットーク for スクール、for ツアー等）

各事業の25年3月期 通期方針

以下の方針に取り組み、収益の最大化を目指す

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
2. 成長市場における新規製品の発掘
3. サブスクリプション型サービスの拡大

DX化推進やWindows10サポート終了により、ソフトウェアの販売が拡大傾向

- 日本国内におけるDX化の促進により、PDF編集ソフト「いきなりPDF」の需要が伸長、今後も継続する見込み
- 25年10月には、Windows10のサポート終了によるパソコンのOS乗り換えやリプレイスにより、法人・個人ともにソフトウェアのニーズが高まり、来期以降も販売拡大が続く



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

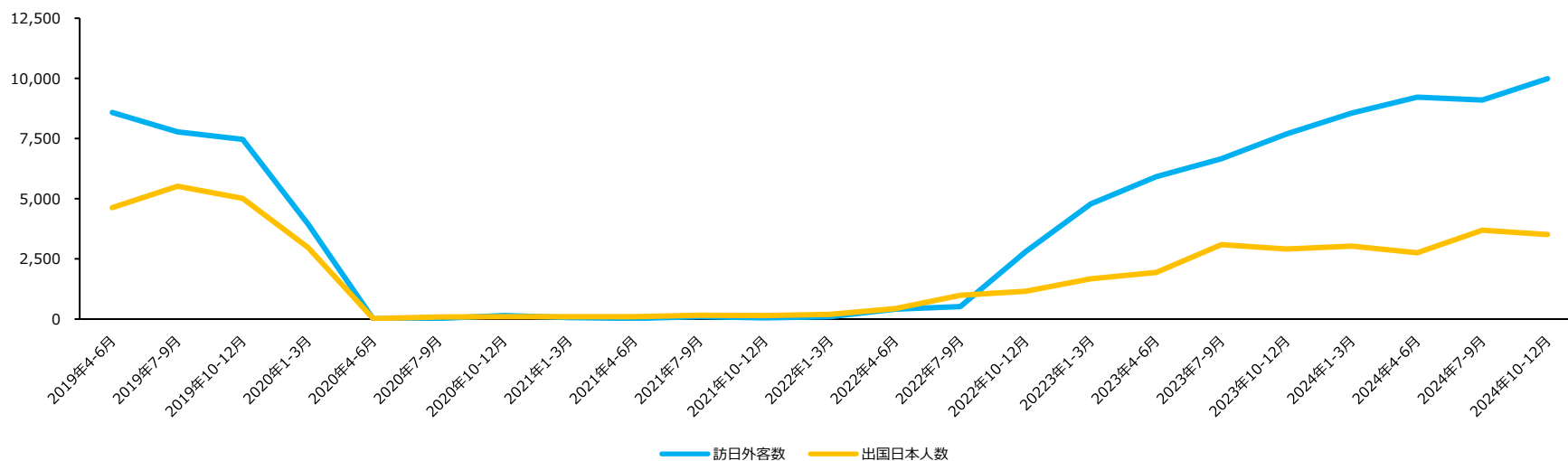
4. 補足資料

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	2,788,224	3,081,781	3,043,003	3,040,294	3,140,642	3,292,602	2,933,381	2,872,487	3,312,193	3,187,000	3,489,800

(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	978,884	1,219,789	888,767	941,710	930,229	1,048,823	1,437,126	1,212,545	1,148,502	1,175,116	1,187,200

(単位：千人)



出典：日本政府観光局調べをもとに当社作成

新株予約権発行に関するQ&A (1/2)

質問	回答
1. 新株予約権とは？	<p>新株予約権とは、発行会社に対してそれを行行使することにより、当該発行会社の株式の交付を受けることができる権利です。</p> <p>新株予約権の割当予定先であるUBS AG London Branchが当該権利を行行使することで、当社は行使価額相当の金銭の払込を受け、UBS AG London Branchに当社普通株式を交付します。これにより当社は資金調達及び資本増強を行います。</p>
2. 本スキームを選んだ理由は？	<p>当社は、資本性調達手法のみならず、負債性調達手法を含めた様々な手法について検討を行いました。当社としては、既存株主の利益に配慮しながら、当社の資金ニーズを満たしうる、現時点における最良の資金調達方法であると判断いたしました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 行使価額を発行決議日前日の株価よりも高く設定することで、既存株主に与える株式価値の希薄化に配慮 ➢ 行使指定及び行使停止指定条項の設定を通じて、当社による資金調達タイミングのコントロールが一定程度可能 ➢ 最大希薄化を固定 ➢ 取得条項の設定を通じて、当社による資金調達が不要となった場合には追加的費用なしでキャンセル可能
3. 本スキームのデメリットは？	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 新株予約権の発行時において、資金調達額が限定的となります。 ➢ 株価が行使価額に達しない場合、行使が進まず資金調達ができない可能性又は資金調達額が当初の想定よりも減少する可能性があります。 ➢ 割当予定先が権利行使請求により取得した株式を売却した場合には、株価下落の要因となりえます。しかしながら、割当予定先は、当該売却後においても本新株予約権の行使により新たに取得する当社株式の市場での売却を円滑に行うために、当社株価の下落を回避するインセンティブを有しているものと合理的に推定されます。
4. 貸株・空売り等を行われるか？	<p>本新株予約権の権利行使により取得する当社株式の数量内で行う売付け等以外の本件に関わる空売りを目的として、当社株式の借株は行わないことを、割当予定先であるUBS AG London Branchから確認しております。</p>

新株予約権発行に関するQ&A (2/2)

質問	回答
5. 希薄化の規模は？	<p>本新株予約権が全て行使された場合に交付される株式の数は合計20,411,400株（議決権数204,114個）であり、2024年3月31日現在の当社発行済株式総数136,358,300株（2024年3月31日現在の議決権数1,355,094個）を分母とする希薄化率は14.97%（議決権の総数に対する割合は15.06%）に相当します。</p>
6. 割当先としてUBS AG London Branchを選んだ理由は？	<p>当社は今回の資金調達を実施するに当たり、複数の証券会社から様々な資金調達方法について提案を受けた中で、UBS証券株式会社より提案を受けた資金調達方法が、株価に対する一時的な影響を抑制しつつ、資金需要動向に応じた資金調達を達成したいという当社のファイナンスニーズに最も合致していると判断しました。また、UBSグループは、当社のニーズを充足する本スキームの提供を含め、多様な金融商品を持ち、かつ新株予約権の買取業務において多くの実績を残していること、本新株予約権の発行後における投資家とのIRサポート業務を含めた総合的なサービスの提案があったこと等を総合的に勘案し、UBS AG London Branchを割当予定先として決定いたしました。</p>
7. 業績への影響は？	<p>今回の資金調達が2025年3月期当社グループの連結業績に与える影響は、軽微であると認識しております。なお、当社グループにおける、より強固な事業基盤の確立につながる有効な資金投下となることから、2026年3月期以降の業績伸長、及び中期計画の達成に寄与するものと考えております。</p>
8. 行使期間中に株価が行使価額に達せず、資金調達ができない場合に当社に与える影響は？	<p>本資金調達は、IP取得及びM&A関連資金、AI技術応用製品を中心とする、さらなる新製品の開発資金、それに伴う広告宣伝費・運転資金に充当することで弊社の成長を加速させるためのものであり、仮に本資金調達が実行されなかった場合においても、従来同様、当社の新製品開発・展開は継続するため、現在の企業運営に支障がある（または安定性を損なう）ものではありません。</p>



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。