

2025年12月期 決算説明資料

2026年2月12日

ソースネクスト株式会社

3月決算から12月決算へ変更

2025年6月20日開催の定時株主総会決議をもって、3月決算から12月決算に変更しました。従来はグループ会社間で決算月が異なっておりましたが、グローバルスタンダードに合わせて決算月を統一することで、国内外のステークホルダーへの適時・適切な情報開示を行うとともに、グループ全体の経営管理および事業運営の効率化を図ることを目的としています。

変則決算について

2025年12月期につきましては、当社は2025年4月1日から12月31日までの9か月間を対象とした変則決算となります。

- 2025年3月期（従来） : 2024年4月1日～2025年3月31日（12か月）
- 2025年12月期（変更後） : 2025年4月1日～2025年12月31日（9か月）
- 2026年12月期以降 : 1月1日～12月31日（12か月）

前期比較について

本資料における損益計算書の2025年3月期につきましては、当期との比較しやすさを考慮し、2024年4月1日から12月31日までの9か月間を対象とした期間を「調整後2025年3月期」と記載しております。

目次

1 ハイライト

2 事業の近況と今後の見通し

3 補足資料

1. ハイライト

連結損益計算書(前期/調整後前期比較)

単位：百万円

項目	2025年3月期 通期(累計)	2025年3月期 調整後前年同期	2025年12月期 通期(累計)	調整後前年同期差	
				増減金額	増減率
売上高	11,455	8,650	9,274	+624	+7.2%
営業損失	△3,480	△2,143	△1,308	+835	—
営業利益率	△30.4%	△24.8%	△14.1%	—	+10.7pt
経常損失	△3,925	△2,148	△1,243	+905	—
経常利益率	△34.3%	△24.8%	△13.4%	—	+11.4pt
当期純損失	△3,896	△1,919	△2,128	△209	—
当期純利益率	△34.0%	△22.2%	△23.0%	—	△0.8pt

注) 当期純損失 = 親会社株主に帰属する当期純損失

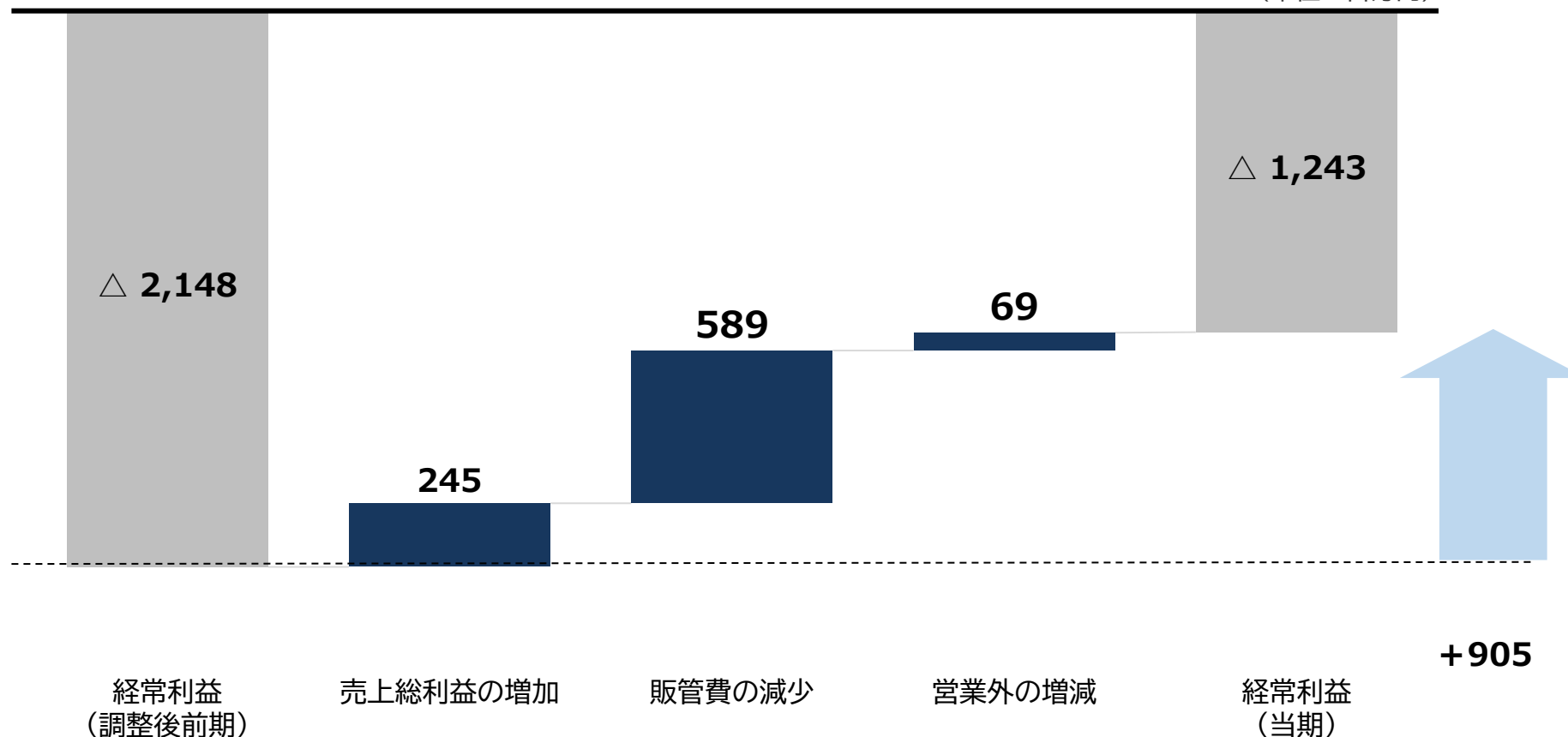
注) 調整後前年同期 = 2024年4月1日から12月31日までの9か月間累計

**増収とコスト削減により、経常損失を縮小。
減損計上により、将来に向けて財務体質を健全化。**

- ・売上高は前年同期比 + 6億24百万円（+ 7.2%）と増収
1）今期は、Windows10サポート終了の需要による主力ソフト製品の販売伸長
2）「筆ぐるめ」「Oura Ring 4」など新規商材が寄与
- ・経常損失は縮小し、9億5百万円改善
上記の売上高増加のみならず、全社的なコスト最適化により、収益性は順調に改善
- ・減損損失を計上したことにより、当期純損失は増加
財務体質の健全化を企図

連結経常利益の増減(調整後前期比較)

(単位：百万円)

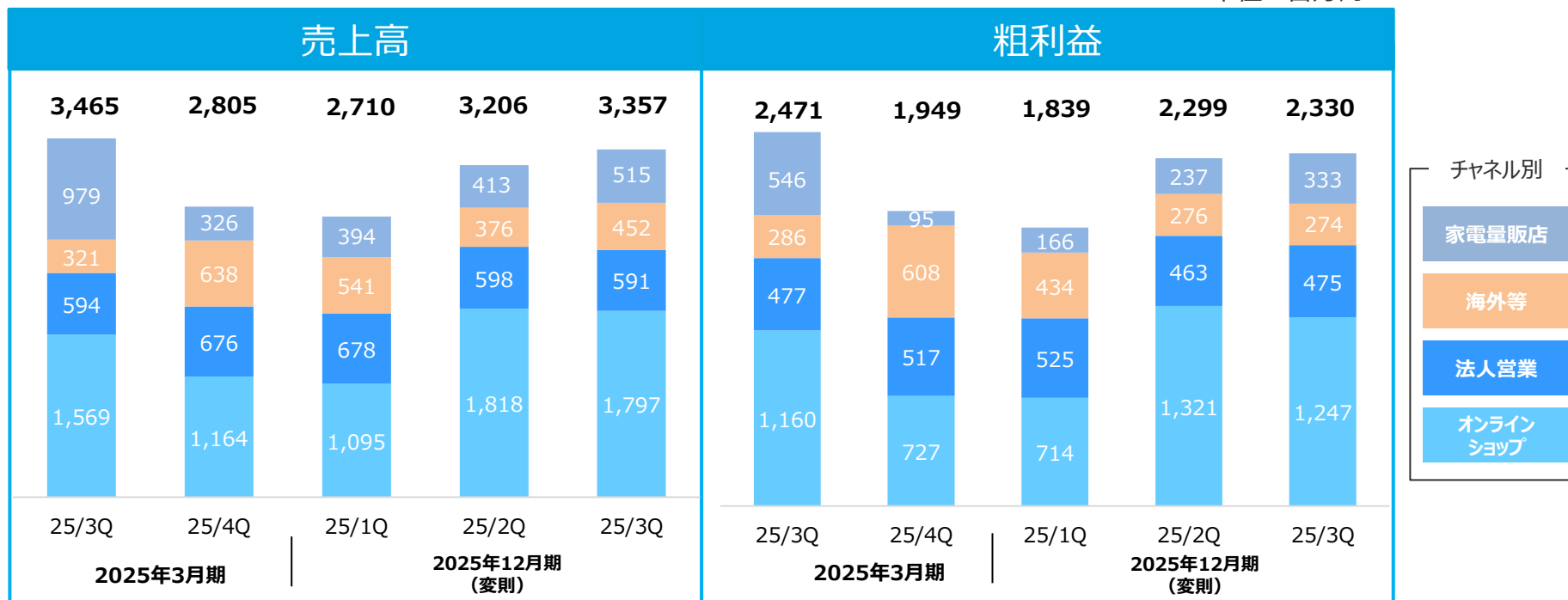


注)増加・減少は利益に対しての影響です

- ・Windows10サポート終了の需要による各種ソフトウェア製品の販売伸長、及び「筆ぐるめ」「OuraRing」など新規取扱が寄与
- ・グループ全社で、賃料・システム利用料など固定費を最適化して経営の効率化を図り、中期的な利益向上につながる体制に移行
- ・円安の進行に伴い、為替差益を計上

連結売上高・粗利益の推移(チャネル別/四半期)

単位：百万円



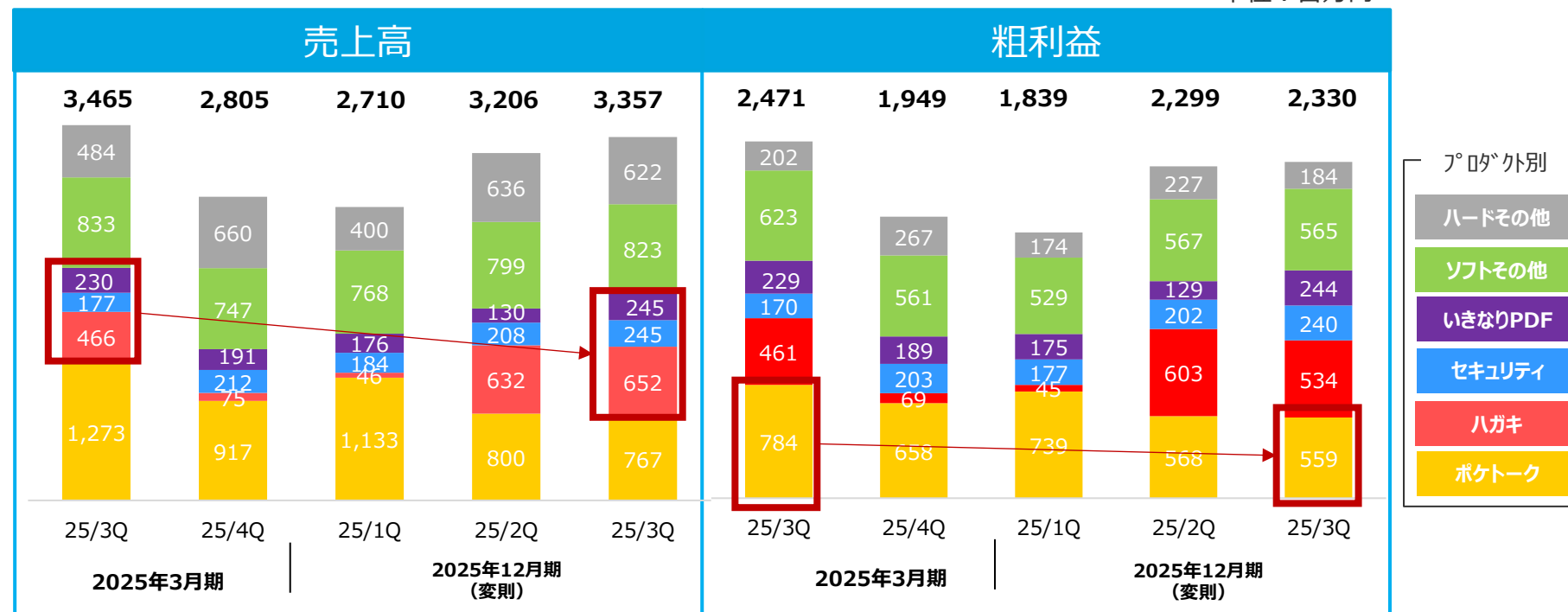
注) 粗利は各製品・チャネルに直課できない開発費等の共通費を除いており、売上総利益とは一致しません

オンラインショップのさらなる成長と他チャネルの好転

- ①オンラインショップの第3四半期における売上高は1,797百万円、粗利も1,247百万円と、前四半期に引き続き好調を維持
Windows10サポート終了需要、取扱製品数の拡充などにより、ソフトウェア・ハードウェアいずれも伸長
- ②海外等のうち、「ポケットーク」の売上高は、米国の補助金政策の見直しにより減少
- ③家電量販店チャネルにおいて、前期は「POCKETALK S2」発売に伴い売上高が増加したものの、今期は新製品の発売がなかった

連結売上高・粗利益の推移(プロダクト別/四半期)

単位：百万円



注) 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

各プロダクトにおいて、前年同期比で、売上高・粗利益ともに増加

- ①主力ソフト：年賀状ソフトについて、年賀状市場自体は縮小しているものの、「筆ぐるめ」の販売開始に伴い前期から比べて増加
Windows10サポート終了に伴い「セキュリティ」ソフトが増加
「いきなりPDF」の法人向け販売が引き続き好調
- ②ポケットーク：新製品発売がなかったので売上高は減少したが、利益率は改善

連結貸借対照表



単位：百万円

	2025年3月末	2025年12月末	前期比 増減金額	増減率
流動資産	11,342	10,302	△1,039	△9.2%
現金及び預金	6,008	4,918	△1,090	△18.1%
売掛金	1,554	1,592	37	+2.4%
商品及び製品	2,646	2,953	306	+11.6%
固定資産	5,866	4,242	△1,624	△27.7%
総資産	17,209	14,544	△2,664	△15.5%
流動負債	6,165	5,922	△242	△3.9%
固定負債	1,689	1,834	145	+8.6%
純資産	9,354	6,787	△2,566	△27.4%
自己資本比率	43.4%	38.3%	-	△5.1pt

注) 自己資本比率は、(純資産-新株予約権-非支配株主持分)/純資産で算出

- ・ 現金及び預金の減少は、投資/財務キャッシュ・フローによる減少だが、営業キャッシュ・フローは増加した
- ・ ソフトウェアおよび契約関連無形固定資産の減損損失により減少

単位：百万円

項目	当期累計
営業キャッシュ・フロー	426
投資キャッシュ・フロー	△940
財務キャッシュ・フロー	△645
為替換算差額	62
増減	△1,097

■ 営業キャッシュ・フロー

- ・増収及びコスト削減に伴う損益改善の結果、4億26百万円の収入
- ・2023年3月期以来、3期ぶりのプラス転換

■ 投資キャッシュ・フロー

- ・さらなる機能差別化に向けて、投資を継続

■ 財務キャッシュ・フロー

- ・利率の変動を踏まえて、長短借入金を返済

特別損失計上額

12億9百万円

ソフトウェアに関する減損損失（ポケットーク株式会社）

▲ 背景・要因

開発当初の計画から比べて、収益化の時期が遅れております。引き続き当社の競争優位性を保持するための技術に相違ありませんが、将来収益性を保守的に再見積もりし減損を計上しました。

📈 財務・事業への影響

- ✓ 当該損失はキャッシュアウトはなく、資金繰りに影響はありません。
- ✓ 2026年以降は償却費が減少するため、早期黒字化を目指します。

▶▶ 今後の対応方針



販路拡大

教育分野以外への展開を強化します



新製品投入

「ポケットークX」等で成長につなげます

ロゼッタストーン関連減損損失（ソースネクスト株式会社）

特別損失計上額

連結 **4億8百万円**

単体 **4億60百万円**

▲ 背景・要因

米国のロゼッタストーン社が2021年IXL社による買収に伴い、新親会社より日本市場における事業の買戻し希望が示されました。

🔍 意思決定の理由

当社としても、今後AI 分野へ経営資源を重点的に投入するため、事業ポートフォリオ整理及び資産効率向上を図る目的で、本件の権利譲渡を行なうことが最善と判断しました。
譲渡決定に伴い、帳簿価額を売却額まで減額し、現在の資産価値を適切に反映しております。

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	2025年4-12月	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	3,182	2,544	△638	△20.1%
売上総利益	1,137	810	△326	△28.7%
売上総利益率	35.7%	31.9%	-	△3.9pt
販売費及び一般管理費	2,865	2,421	△444	△15.5%
人件費	858	791	△66	△7.8%
業務委託費	626	502	△123	△19.8%
広告宣伝費	407	230	△176	△43.5%
営業損失	△1,728	△1,610	117	-
営業利益率	△54.3%	△63.3%	-	△9.0pt

- ・米国政策の見直しにより、米国における「ポケットーク」の売上高が減少
- ・外注業務を内製化することで、全体的にコスト効率を改善
- ・上記により営業収支は改善

ソースネクスト株式会社 損益計算書(単体)



単位:百万円

	2024年4-12月	2025年4-12月	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	6,365	7,093	728	11.4%
売上総利益	3,397	3,967	569	16.8%
売上総利益率	53.4%	55.9%	-	2.5pt
販売費及び一般管理費	3,845	3,693	△152	△4.0%
人件費	539	513	△25	△4.8%
業務委託費	1,310	1,144	△166	△12.7%
広告宣伝費	557	582	25	4.5%
営業損失/営業利益	△447	274	721	-
営業利益率	△6.5%	3.9%	-	10.4pt

- ・「筆ぐるめ」「Oura Ring 4」などの新製品の発売、Windows11入替需要により売上高増加
- ・業務効率化により委託費を削減
AI活用により内製によるシステム移行を実現
- ・上記により営業収支は大幅に改善

2. 事業の近況と今後の見通し

1) ソースネクスト事業

Windows10サポート終了に伴う、ソフトウェアの需要が伸長

前年同期比で、主力ソフト全体で30.8%増に。



ハガキ

2024年10月～12月 466百万円

2025年10月～12月 652百万円

+39.9%増



セキュリティ

2024年10月～12月 177百万円

2025年10月～12月 245百万円

+38.4%増



いきなりPDF

2024年10月～12月 230百万円

2025年10月～12月 245百万円

+6.5%増

2024年10月～12月
合計873百万円

全体成長率: +30.8%↑

2025年10月～12月
合計1,142百万円

Windows10サポート終了に伴う、パソコンの買い換えやOS移行により、主力ソフトであるセキュリティソフト、年賀状ソフト、PDF作成ソフトの販売が好調に推移。業界動向を見ると、延長サポート(ESU)を利用しながら段階的に移行を進める企業、ユーザーがまだ多数存在することから、2026年度も引き続き、一定数の移行需要が見込まれる。

ハガキ：主要ブランド「筆まめ」「筆王」「宛名職人」に、「筆ぐるめ」が加わり、新たなユーザー接点も構築
今後は、この顧客基盤をその他ソフトのクロスセルにもつなげ、持続的かつ安定的な収益成長を目指す
いきなりPDF：生成AIの広がりに加え、特に官公庁での導入が進み、今後も販売が伸長する見込み

ソースネクストのAI戦略

AIと実務の架け橋として日本市場を牽引

🏢 市場背景

生成AI/AIエージェント市場が急拡大する中、
当社は「**AIと実務の架け橋**」となり、3つのアプローチで日本市場を牽引する。



世界最先端AIの日本での展開

「Genspark」のような国内外の先進的なAI製品を、
当社のネットワークで日本中の企業・個人へ迅速に提供。



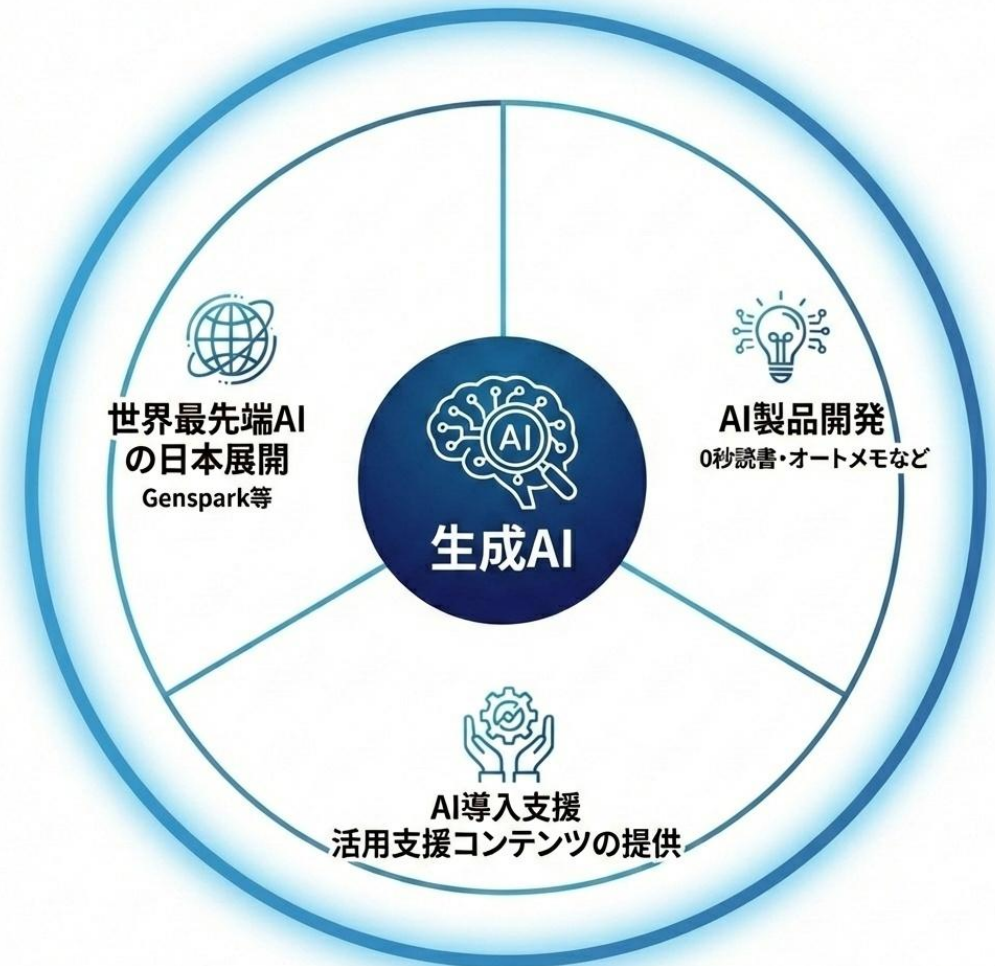
AIの真価を引き出す製品の開発・提供

「オートメモ」や「0秒読書」のように、現場のボトルネックを
解消するツール・製品を自社開発し、提供。



AI導入支援、活用支援コンテンツの提供

製品提供に留まらず、ニーズが急増している「使いこなし」を
支援するコンテンツを付帯サービスとして提供。



米Genspark社との戦略的提携の背景

自らユーザーとして体感した「圧倒的な実務効率化」を日本中へ



📅 **2025年11月**

国内初のオフィシャルパートナーとして
販売開始



📅 **2026年1月**

Genspark社が
日本での本格展開を発表

日本国内での法人事業拡大に向けた
戦略的提携の基本合意を締結

「自らが最初の熱狂的なユーザーに」

社内で「Genspark」を利用をした結果、リサーチや資料作成の
スピードが**劇的に向上**。「この利便性は日本のDXを加速させる」と確信し、日本での販売
に向けた交渉を開始。

👑 当社内の「Genspark」活用による業務効率向上の成果

↑ **148%**
アウトプット量

(AI導入前を100とした実感値)

資料作成時間を大幅に短縮、
業務効率化を推進



利用者の

9割以上

意思決定の質とスピードが改善

AIとの対話で「視点の抜け漏れ」や
「新しいアイデア」を得た



Speed to Action

交渉開始から**3週間後**、
日本でのオフィシャルパートナーとして販売を開始。

シリコンバレー発 急成長AIユニコーン企業 Genspark社

📈 驚異的な成長実績

AI業界最速クラスのスピードで市場を席卷

*1ドル=150円換算

👑 企業価値

約 **1,800** 億円

12.5億ドル突破

2025年11月に
ユニコーン入り達成

📊 年間経常収益 (ARR)

約 **230** 億円

1.55億ドル突破

リリースから9か月で達成
(2026年1月現在)

💰 資金調達額

約 **413** 億円

\$275 Million

Gensparkが選ばれる3つの理由

誰でも使えて、常に最新。これからの仕事を変えるAIツール



簡単

難しい専門知識は一切不要

- ✓ 「〇〇について調べて」と話しかけるだけで使えます
- ✓ 社員に依頼するのと同じ感覚で、AIが意図を汲み取ります
- ✓ 研修やマニュアルなしで、誰でもすぐに使いこなせます



全部入り

70種類以上の最新AIを1つに統合

- ✓ ChatGPT、Gemini、Claudeなど、世界トップクラスのLLMを含む複数種類の大規模言語モデルを搭載
- ✓ 用途に応じて最適なAIを自動で選んでくれます
- ✓ 複数のAIサービスを契約・使い分ける手間が不要になります



ずっと最新

新しいAIが出て、自動で最新版に

- ✓ 新技術が登場すると、Gensparkが自動で取り込んでくれます
- ✓ 追加費用や手続き不要で、常に最先端の環境を利用できます
- ✓ 数年後も古くならない、長く使える投資です

スケール戦略 | 「Genspark」のB2B展開

2,000社超のリセラー網 × Team版で、初年度売上30億円へ



リセラー網の全面活用

2,000社超の法人販売網を活用し、SMB市場へリーチ。
インセンティブプログラムで販売促進。



日本独自の商習慣・セキュリティ対応

- ・日本型セキュリティ要件への適合支援: 国内企業特有の「各社個別セキュリティチェック」への対応を当社がリード。
- ・開発元とのリレーションシップ構築: 日本の厳格な情報保護ニーズを正確にフィードバック。日本市場に適した環境づくりに向けた緊密な連携を推進。
- ・日本独自システムの共同開発: 請求書払いや受発注システムの構築により、導入障壁を低減。



AI導入支援、活用支援コンテンツの提供

製品提供にとどまらず。ニーズが急増している「使いこなし」を支援するコンテンツを付帯サービスとして提供

AIの真価を妨げる「読み込み」の壁 — 活用を阻む構造的課題

現状の課題



生成AIの普及により「AIに触れる機会」は劇的に増えた。
しかし、実務の現場では「AIを動かすための前処理」に多くの時間を奪われている。



準備に時間がかかる

書籍や資料をAIに読ませるために、スキャン・整形・OCR処理などの事前準備が必要で、本来の業務時間を圧迫している。



認識精度が安定しない

画像だけのPDFや精度の低いOCRでは、AIが文字を正しく認識できず、回答の質がばらつきリスクがある。



「要約」止まりで使えない

概要を把握するだけで終わりがち。企画・分析・実装といった、実際のビジネスで“使う段階”まで進みにくい。



コンプライアンスの懸念

著作権や社内規定への配慮が必要だが、適切な運用ルールやツールがなく、現場での活用が進まない。

AIへ情報を流し込むインフラ（読み込み）の摩擦をゼロにする。
これが、日本におけるAI利活用を一段階引き上げる鍵である。

「0秒読書」 AIに読ませるPDFを、ボタン一つで。

2026年2月12日 新発売

月額 4,980円／年額 12,980円（税込）

本は“読むもの”から“使うもの”へ

「0秒読書」は、電子書籍や資料をキャプチャし、AIサービスで活用しやすいPDFを作成するソフトです。

電子書籍を、PDFに

本製品は、パソコン画面上の書籍や資料を自動でキャプチャし、AIが解析しやすい透明テキスト付きPDFを生成することで、この“インプットの壁”を突破。手持ちの書籍や資料を、AIとの対話やアイデア出しの“知識のデータベース”へと変えることで、知的生産性を向上させます。

（本製品は書籍をAIで活用するためのPDFを作成するソフトです。本製品単体で読書時間が0秒になることを意味するものではありません。
また、すべての電子書籍に対応するものではありません。）



「0秒読書」でPDFを作成

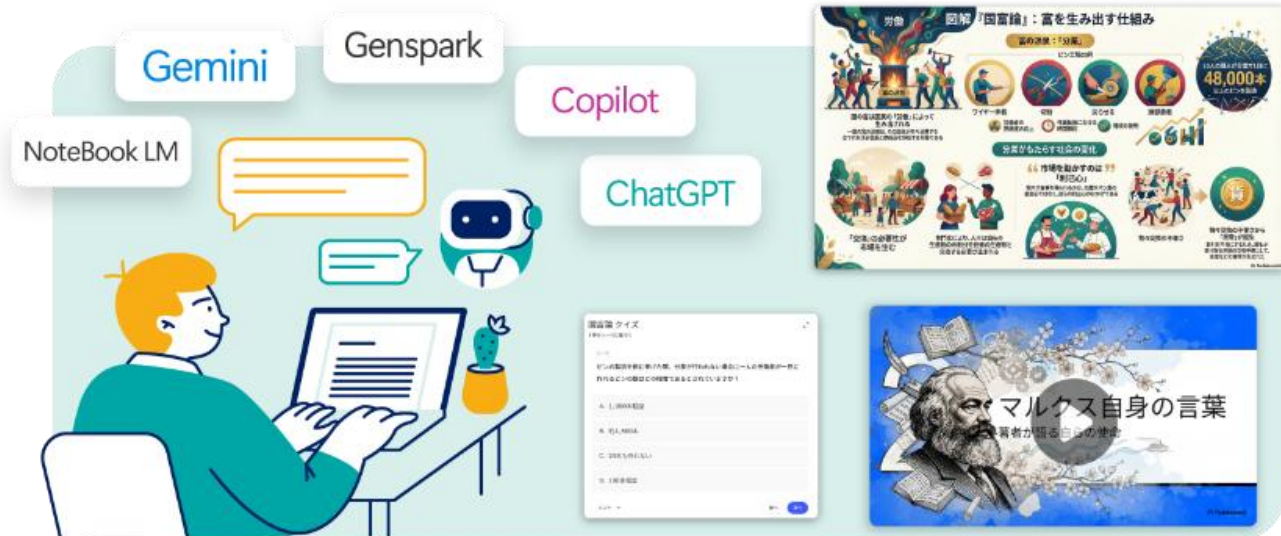


AIサービスで活用

要約、翻訳、アイデア出しや、資料作成にも



AIが読み取りやすい
透明テキスト付きPDFを作成



現代人の「読書不足」と、情報のインプットという課題

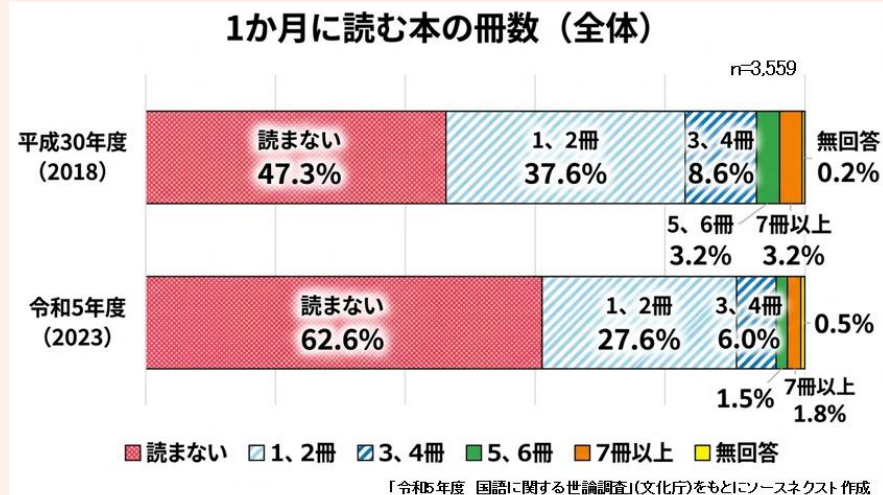
■ 出典：文化庁「令和5年度 国語に関する世論調査」

1か月に1冊も、
本を「読まない」

62.6%

過半数の人が、1か月に1冊も
本を読んでいないという結果に。

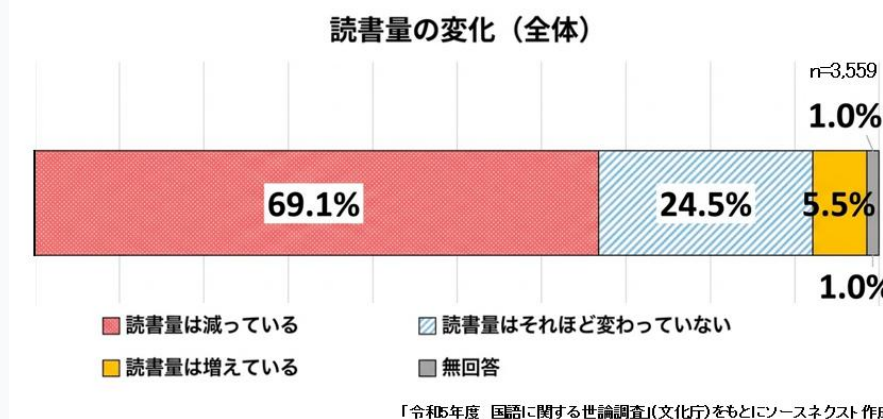
↗ 前回47.3%から急増



読書量が以前より
「減っている」

69.1%

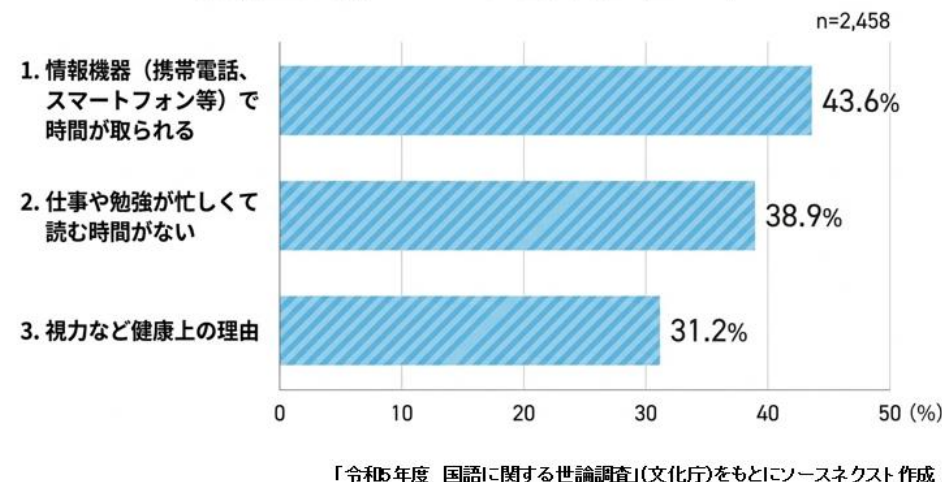
7割近くの人が、以前よりも
本を読む時間が減少していると実感。



読書量が減った理由

読書量が減ったと回答した人の理由は、「情報機器（携帯電話、スマートフォン、タブレット、パソコン、ゲーム機等）で時間が取られる」が43.6%で最も高く、次いで「仕事や勉強が忙しくて読む時間がない」が38.9%となりました。

読書量が減っている理由（上位3つ）



デジタル化と多忙さが、情報のインプットを阻害している



ビジネスパーソンにとって、いかに効率的に情報をインプットするかが重要な課題

「0秒読書」3つの特長

AI活用を加速させる、効率化と知識活用の仕組み



300ページの本でも 自動キャプチャで約5分

01



自動ページ送り+キャプチャ

"積読"本も、瞬時に使える情報資産へ。透明テキスト付きPDFを自動生成し、AI活用の準備を完了させます。



書籍の知識を元に AIと“壁打ち”

02

自社データ

×

書籍の知識

ビジネスに即した具体的回答

PDF化した知識を自社データと組み合わせ、「この理論で自社事業を分析して」といった高度な対話を実現。

この本のフレームワークを、
自社の事業に当てはめると？



この本の理論を使って、
手元のデータを分析してみて

現代のビジネスに
通じる観点をまとめて



講演会で使う
スライドにまとめて



誰でも使える 3ステップの簡単操作

03

- 1 書籍・画面を開く
- 2 自動キャプチャ実行
- 3 AIにアップロード

複雑な設定は不要。ボタンを押して待つだけで、誰でもすぐにAI活用をスタートできます。

著作権保護とトレーサビリティの徹底

「自分の本を、自分のために」活用するために

- ・不正利用の抑止：生成したPDFには、作成者の識別情報（メールアドレス・シリアル等）をQRコードとして全ページに付与
- ・改ざん防止のセキュリティ：第三者による情報の削除や不正な配布を防ぐため、編集・印刷機能に自動パスワードロックを適用。
- ・適正な利用環境の提供：高いトレーサビリティ（追跡可能性）を確保することで、著作権を尊重した「安全なAI活用」をサポート。

お客様が安心して継続利用できる環境を提供します。

2) ポケットーク事業

欧州でのポケットーク事業 初の単月黒字化達成



Major Achievement

POCKETALK B.V. 2025年12月度 営業利益 単月黒字化達成

黒字化の2大要因 (Key Success Factors)

基盤整備の完了

安定供給体制の確立



欧州各国での主要ディストリビューター網の構築が完了。
→物流コストの最適化と販売チャネルの安定化を実現。

認証基準をクリア

メディカル分野への参入障壁クリア



英国医療アセスメント『**DTAC / DCB0129**』を完了。
→信頼性が必須の医療現場への大規模導入が可能に。



Future Outlook

英国を起点に欧州全域の医療・公的機関へ横展開し、持続的な成長モデルを確立

米国でのポケットーク事業 米国公共機関への「ポケットーク」導入

Client Profile



米国カリフォルニア州 サンタクララ郡保安官事務所

Santa Clara County Sheriff's Office (California, USA)



管轄人口 190万人



多様な移民コミュニティ

導入の背景



Challenge

多言語住民への対応義務

スペイン語、ベトナム語、中国語など、英語以外の言語を話す住民との正確な意思疎通が不可欠。

国際メガイイベントへの備え

「スーパーボウル」「FIFAワールドカップ」等の開催地として、警備体制の強化が急務。(注)

★ 選定の決め手



Selection

即時性と専用機の強み

1対1の会話に特化したUI。現場での取り出しから使用までがスムーズ。

厳格なセキュリティ基準

データプライバシー保護基準（HIPAA等）への適合性と、情報漏洩リスクを排除した管理機能。

Sheriff's Office launches language translation pilot ahead of Super Bowl



Future Outlook

米国における教育以外の事業への拡販、2026年1月度は売上高で前月対比63%増を達成

(注)「スーパーボウル」はナショナル・フットボール・リーグ(NFL)の、「FIFA ワールドカップ」は国際サッカー連盟(FIFA)の登録商標です。

本記載は、NFL及びFIFAの公式発表ではなく、両者との提携関係を示すものではありません。

市場競争力とポジショニング

セキュリティとコスト効率の最適解

Key Message

「セキュリティ」と「コスト効率」の両立により、競合他社とは一線を画す独自のエンタープライズ・グレードのポジションを確立しています。

独自の立ち位置

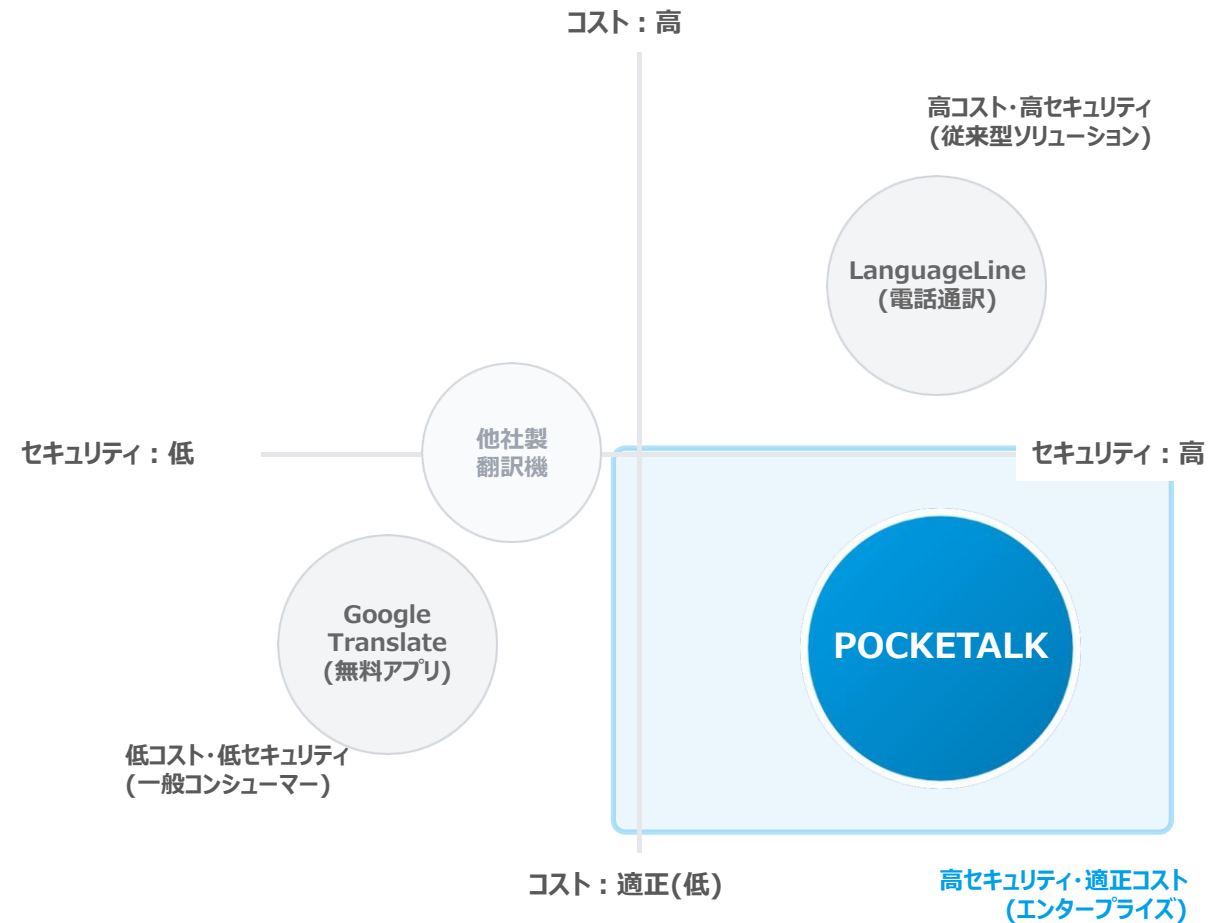
低価格なコンシューマー製品や、高コストな通訳サービスとは異なる、「セキュアかつコスト効率の高い」領域を独占。

セキュリティの優位性

多くの競合が課題を抱える中、連邦政府機関や法執行機関が採用する高いセキュリティ基準を満たす。

圧倒的なコストメリット

従来の電話通訳（OTP）や高額なソリューションに対し、最大97%のコスト削減効果を提供（Augusta Health事例）。



政府・公共機関（B2G）への展開加速

現場のコミュニケーション課題を解決する「必須ツール」へ

Key Message

全米の法執行機関および連邦政府機関において、現場のコミュニケーション課題を解決する「必須ツール」としての採用が拡大しています。



法執行機関（DHS）での採用

サンタクララ郡保安官事務所でのパイロット導入をはじめ、大規模イベント警備での活用実績。



連邦政府への浸透

麻薬取締局（DEA）アルコールたばこ火器及び爆発物取締局（ATF）、といった主要機関への導入・共同開発を推進。



国連との連携

コスト削減を掲げる国連の複数機関（UNDP, UNHCR等）に対し、代替ソリューションとしてアプローチ中。



DHS

Dept. of Homeland Security

Strategic Alliance

セキュリティ基準の準拠
戦略的パートナーと製品の共同開発



DEA / ATF

Federal Law Enforcement

12,000+ Agents

現場捜査員への配備推進
政府用端末にアプリ搭載



UN

United Nations (UNDP/UNHCR)

Cost Savings Mandate

国連において巨額の翻訳コストが課題
人道支援現場での活用

戦略的イベント活用（FIFAワールドカップ2026）

インバウンド対応の「公式ソリューション」へ

Key Message

2026年FIFAワールドカップの開催都市と連携し、インバウンド対応の「公式ソリューション」としての地位を確立します。



開催都市へのアプローチ

FIFA本部との直接交渉の難しさを回避し、11の開催都市の自治体・警察へ直接導入を推進。



巨額の予算獲得

連邦政府が承認したFIFA開催都市向けの6.8億ドルのセキュリティ・運営予算をターゲットに設定。



レガシーの創出

イベント終了後も、地域のインフラとしてデバイスやシステムが継続利用される基盤を構築。

(注) 「FIFA ワールドカップ」は国際サッカー連盟(FIFA)の登録商標です。
本記載は、FIFAの公式発表ではなく、両者との提携関係を示すものではありません。



来場者数予測

5M+
Visitors

ターゲット予算

\$680M
Security Budget

医療分野およびZebra連携によるエコシステム拡張

既存デバイスを活用したスケーラブルな展開

Key Message

Zebra Technologiesとの連携により、既存の業務用端末にポケットトーク機能を統合。医療・流通など多様な現場へ即座に展開可能なエコシステムを構築します。



医療現場の深耕

公衆衛生局での導入拡大に加え、病院ネットワークやリハビリ施設など20以上のトライアルが進行中。



Zebra連携戦略

Zebra製モバイル端末のエコシステムにポケットトークのアプリ(Sentio)を組み込み、ハードウェア導入の障壁を排除。



チャネルの拡張

直販だけでなく、Zebraの広範なリセラー網を活用することで、販売体制をスケーラブルに拡張。



ポケットークの競争優位性と製品ポートフォリオの拡大

「圧倒的な使いやすさ」を基点とした利用シーンの拡張



Core Competence

核心的強み：「圧倒的な使いやすさ」

- ✓ 専用機ならではの即時性：
スマホアプリの「ロック解除→アプリ起動」等の多段操作を排除。物理ボタンを「押すだけ」で瞬時に利用可能。
- ✓ 思考を中断させないUX：
箱を開けてすぐ使えるグローバル通信内蔵。複雑な設定やペアリングは一切不要。

Future Portfolio (2026)



Pocketalk X

公共インフラ向け

2026 Launch

ボタン操作すら不要。「ただ話すだけ」で通訳が開始される、常時待機・据え置き型ソリューション。

病院 空港

ホテル受付



新製品α

2026 Launch

Confidential



新製品β

2026 Launch

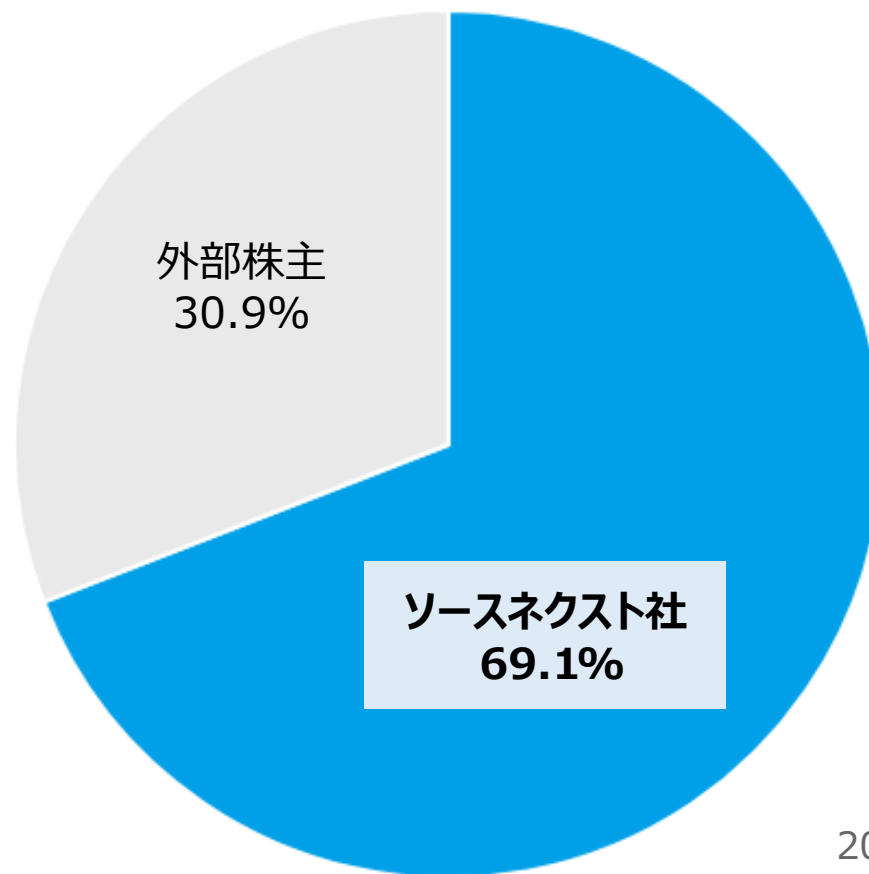
Confidential



Future Outlook

2026年に複数製品を投入することで、日・米・欧を中心とした翻訳市場におけるプレゼンスを高めます

ポケットーク社の株主構成



2025年12月末時点

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

ポケットーク株式会社の上場について

目的

ポケットーク株式会社の上場により、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、人材の確保を目指します。当社の主力事業として、今後のさらなる成長が期待できる分野への投資を積極的に行なってまいります。

資金使途

本上場に伴う株式売却により得られる資金は、新製品・サービスの新規開発やマーケティング等に充当するとともに、財務体質の強靱化を図ります。これにより、持続可能な成長基盤の構築を実現してまいります。

株式過半数維持の背景・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です。また、今後のグローバル展開において、グループとしての相乗効果を最大化するためにも、この資本関係の維持が重要であると判断いたしました。

進捗状況

株式上場に向けて、監査法人との協議や社内体制の整備を進めています。

今後の見通し

当社は、2026年の上場を目途として準備を進めています。株式上場に際しては、関係当局の承認を前提とすることに加え、株式上場の準備過程における検討の結果次第で、変動する可能性があります。また、本件に関し、今後開示すべき事由が生じた際には、速やかに開示を行なう予定です。

今期は、当グループの中期的な成長を牽引する重要な戦略的新製品を、ソースネクスト社、ポケットーク社から、相次いで市場投入してまいります。

現在、これら新製品による売上拡大を見込んでおりますが、発売初期の顧客反応や需要動向によって、最終的な業績数値（売上高・利益）の変動幅が大きく異なる可能性があります。

そのため、現時点での画一的な数値公表は投資家の皆様の判断をミスリードする恐れがあると判断し、一旦非開示とさせていただきます。

新製品の販売状況を慎重に見極めた上で、開示が可能になり次第、速やかに公表する方針です。

次の常識をつくる

We Source What's Next.

3. 補足資料

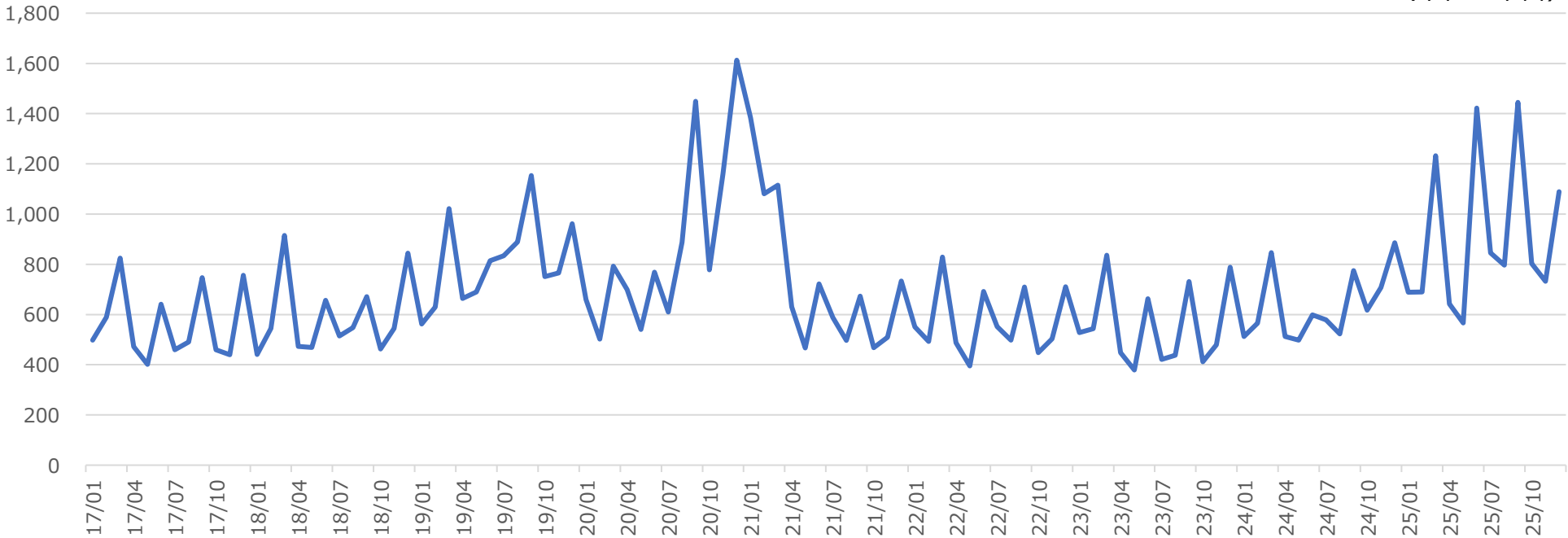
PC出荷台数推移



(単位：千台)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2017年	498	589	825	472	401	641	459	491	747	460	440	756
2018年	441	545	915	473	469	657	514	548	671	463	545	844
2019年	562	630	1,022	664	690	814	834	889	1,153	751	765	962
2020年	660	502	792	699	540	769	610	888	1,449	778	1,160	1,613
2021年	1,384	1,081	1,115	631	467	722	588	497	673	468	509	733
2022年	551	493	829	488	395	692	552	498	709	448	503	711
2023年	528	543	836	448	379	663	421	438	731	412	479	788
2024年	512	565	846	512	498	599	579	523	775	617	707	886
2025年	689	690	1,232	642	566	1,422	845	797	1,445	803	732	1,089

(単位：千台)



出典：一般社団法人電子情報技術産業協会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。