# 2026年12月期　第１四半期
# 決算説明資料

2026年5月15日

ソースネクスト株式会社



Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# 決算期の変更に伴う、前期の表記について

## 前期比較について

本資料における損益計算書の2025年12月期につきましては、当期との比較しやすさを考慮し、 特段の注記がない限り、
前年同月として記載しております。
2025年1月1日～2025年3月31日は、会計期間としては2025年3月期第4四半期ですが、本資料では
2025年12月期第1四半期として取り扱います。また、 2025年4月1日～2025年6月30日は、会計期間としては
2025年12月期第1四半期ですが、本資料では2025年12月期第2四半期として取り扱います。それ以降の四半期も同様です。
なお、監査法人による監査は受けておらず、あくまで比較情報のための参考情報です。

### 決算期の変更について

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なうとともに、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（移行期）　：2025年4月1日～2025年12月31日（9か月）
- 2026年12月期以降（当期）　：1月1日～12月31日（12か月）


Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# 目次


1 ハイライト

2 事業の近況と今後の見通し

1）ソースネクスト事業

2）ポケトーク事業

3）業績補足説明

# 1. ハイライト

# 連結損益計算書(前期/前期比較)

単位：百万円

| 項目 | 前期<br>2025年1-3月 | 当期<br>2026年1-3月 | 前年同月差 | |
|---|---|---|---|---|
| | | | 増減金額 | 増減率 |
| 売上高 | 2,805 | 2,867 | +61 | +2.2% |
| 営業損失 | △1,336 | △375 | +961 | – |
| 営業利益率 | △47.6% | △13.1% | – | +34.5pt |
| 経常損失 | △1,777 | △323 | +1,453 | – |
| 経常利益率 | △63.4% | △11.3% | – | +52.1pt |
| 当期純損失 | △1,977 | △247 | +1,729 | – |
| 当期純利益率 | △70.5% | △8.6% | – | +61.9pt |

注) 当期純損失 = 親会社株主に帰属する当期純損失

**増収とコスト削減により、経常損失を縮小。**
**黒字化に向けた構造改革の効果が発露。**

・売上高は前年同月比＋61百万円（＋2.2%）と増収
「Oura Ring4」、自社ブランド「DIGI+」などハードウェア商材が寄与

・経常損失、当期純損失は縮小し、
それぞれ前年同月比＋14億53百万円、＋17億29百万円改善

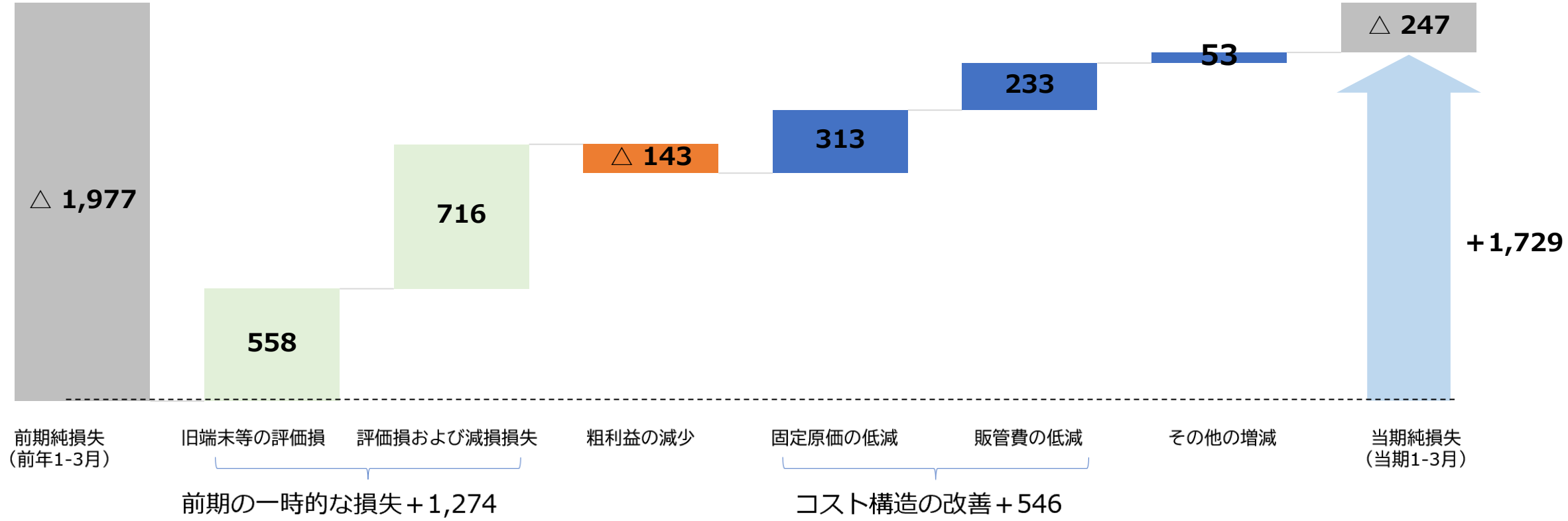
前期は「ポケトーク」の旧製品及び投資有価証券等の評価損として
一時的な損失が12億74百万円発生したが、今期は発生なし

加えて、売上原価や販売管理費を削減したことにより、
今期に限らず将来に渡る収益構造の改善を進めた


Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# 連結当期純損失の増減(四半期)

（単位：百万円）



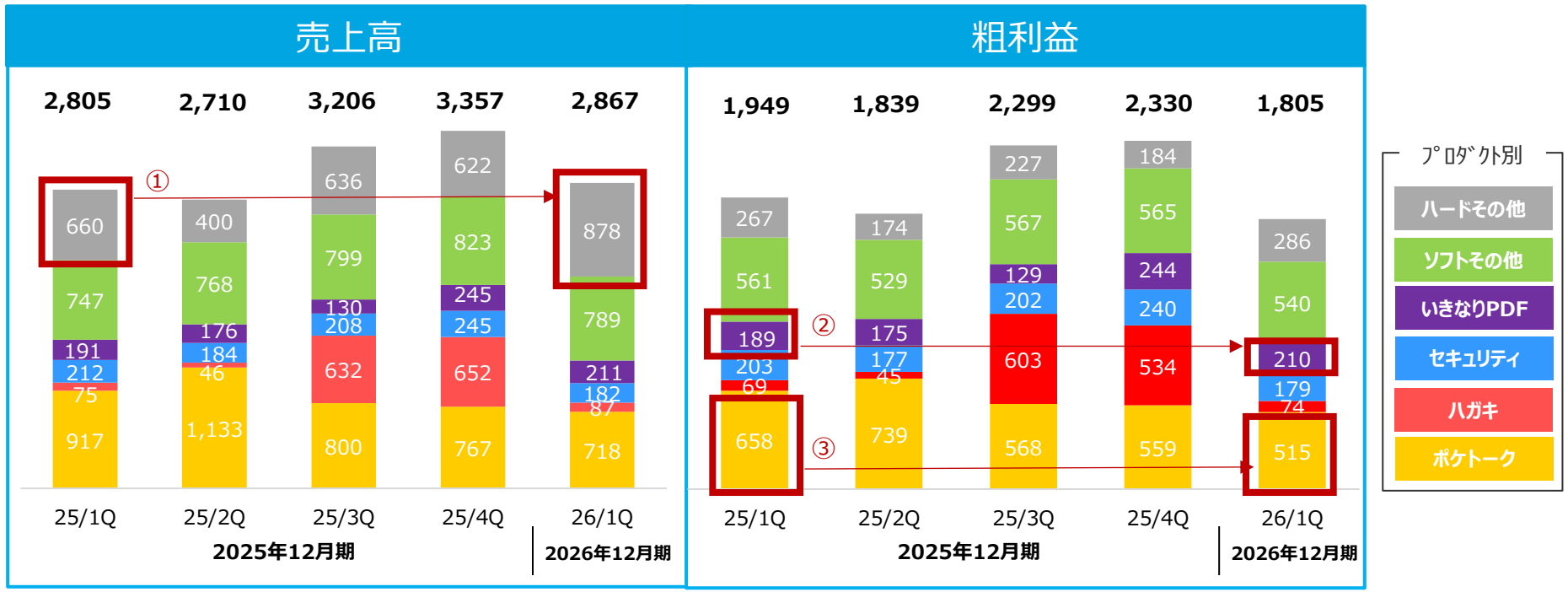

・前期は「ポケトーク」旧製品、投資株式の評価損等により、一時的に損失が生じたが今期は発生していないことにより改善
・「ポケトーク」をはじめとした自社製品の割合が減少したことで、売上高の増加に反して粗利益は減少
・グループ各社において固定原価および販売管理費の構造を見直したことにより、利益率を改善

注）粗利益は各製品・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
注）増加・減少は利益に対しての影響です


Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# 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）粗利益は各製品・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

**ハードウェア好調により売上高は増加し、粗利益は微減**

① 前期から取り扱いはじめた「Oura Ring 4」、当社独自ブランドのハードウェア「DIGI+」が好調に推移
なお粗利益は減少したが、仕入元がマーケティング費用を一部負担しており、販売費及び一般管理費も減少

② 法人営業に特化した商材として、「いきなりPDF」が順調に増加

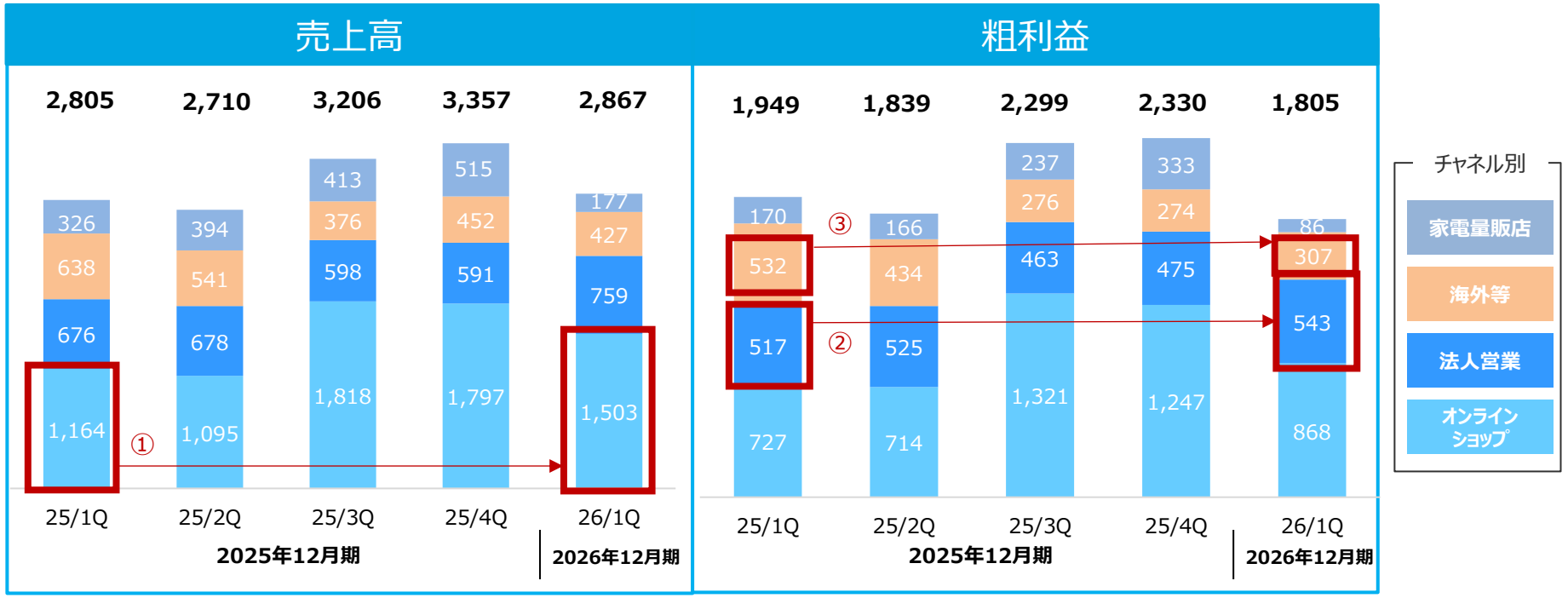
③ 「ポケトーク」においては、欧州の販売は増加したものの、米国の教育機関向け政策の変更により販売は、前年同期比で一時的に減少



Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# 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）粗利益は各製品・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
注）2025年1Q決算の粗利益において、家電量販店と海外等の数値に一部差異があったため、過去資料から訂正しております

## 海外等は落ち込んだが、オンラインショップと法人営業により維持

①オンラインショップの第1四半期における売上高は1,503百万円、粗利も868百万円と、前年同期と比較して伸長
　前期から取り扱いはじめた「Oura Ring 4」、当社独自ブランドのハードウェア「DIGI+」が好調

②法人営業につき、「Meeting Owl」及び「いきなりPDF」が売上高成長を牽引、特に自社ソフト「いきなりPDF」が粗利益の改善に貢献

③海外等につき、米国の教育機関に対する売上が減少したことにより、前年同期からは減少



Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# 連結貸借対照表

単位：百万円

| | 2025年12月末 | 2026年3月末 | 前期比 増減金額 | 前期比 増減率 |
|---|---|---|---|---|
| 流動資産 | 10,302 | 9,907 | △395 | △3.8% |
| 現金及び預金 | 4,918 | 4,619 | △298 | △6.1% |
| 売掛金 | 1,592 | 1,578 | △13 | △0.9% |
| 商品及び製品 | 2,953 | 2,762 | △190 | △6.5% |
| 固定資産 | 4,242 | 3,763 | △478 | △11.3% |
| 総資産 | 14,544 | 13,670 | △873 | △6.0% |
| 流動負債 | 5,922 | 5,461 | △461 | △7.8% |
| 固定負債 | 1,834 | 2,004 | 169 | +9.3% |
| 純資産 | 6,787 | 6,204 | △582 | △8.6% |
| 自己資本比率 | 38.3% | 37.1% | - | △1.2pt |

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

・社債による資金調達を行ないながら、財務の安全性を維持



Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# ポケトーク株式会社 損益計算書(連結)

単位:百万円

| | 前期<br>2025年1-3月 | 当期<br>2026年1-3月 | 前年同期比 | |
|---|---|---|---|---|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 1,031 | 717 | △313 | △30.4% |
| 売上総利益 | 356 | 376 | 20 | 5.7% |
| 売上総利益率 | 34.5% | 52.4% | - | 17.9pt |
| 販売費及び一般管理費 | 941 | 733 | △208 | △22.1% |
| 人件費 | 277 | 259 | △17 | △6.4% |
| 業務委託費 | 185 | 182 | △3 | △1.9% |
| 広告宣伝費 | 118 | 19 | △98 | △83.4% |
| 営業損失 | △585 | △357 | 228 | - |
| 営業利益率 | △56.8% | △49.7% | - | 7.0pt |

**販売数の減少により減収したものの、**
**コスト構造を見直した事により増益**

＜ 米国 ＞
・米国政策の見直しにより、米国における「ポケトーク」の売上高が減少

・固定費の削減に着手し、本格的には2Qから寄与

・販売額減少に伴い、売上連動費が減少

＜ 日本欧州 ＞
・2025年12月期の減損の影響で売上原価が減少

・通信費とハードウェア製造原価を見直し、利益率を改善

・主にタレント契約の終了により広告宣伝費が減少

・欧州子会社は1Q中に構造改革が完了し、四半期の営業黒字化を達成


Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# ソースネクスト株式会社 損益計算書(単体)

単位:百万円

| | 前期<br>2025年1-3月 | 当期<br>2026年1-3月 | 前年同期比 | |
|---|---|---|---|---|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 2,018 | 2,218 | 200 | 9.9% |
| 売上総利益 | 387 | 1,135 | 747 | 192.9% |
| 売上総利益率 | 19.2% | 51.2% | - | 32.0pt |
| 販売費及び一般管理費 | 1,178 | 1,154 | △23 | △2.0% |
| 人件費 | 171 | 163 | △8 | △4.7% |
| 業務委託費 | 381 | 372 | △9 | △2.5% |
| 広告宣伝費 | 183 | 188 | 5 | 2.9% |
| 営業損失 | △790 | △19 | 771 | - |
| 営業利益率 | △39.2% | △0.9% | - | 38.3pt |

**ハードウェア商材の販売が好調のため増収し、業務改革を進めていることで利益改善**

＜ 売上原価の改善 ＞
・前期は「ポケトーク」旧製品端末の評価損を行なったが、当期は評価損の対象となる資産はなし

・「ロゼッタストーン」の事業売却により、減価償却費が減少

＜ 販売費及び一般管理費 ＞
・AIを活用した業務効率化により委託費を削減

・他社からの仕入商材の契約において、マーケティングコストを販売元が負担することで当社の販売促進費等が縮小


Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# 2. 事業の近況と今後の見通し

# 1）ソースネクスト事業

# 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





Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# 生成AI活用を前進させる製品ラインナップを順次拡充

生成AIの普及が進む一方、現場では「読み込めない」「整えられない」「安全に使えない」といった障壁が、その活用を妨げています。
当社の強みは、これまで培ってきた“複雑な技術を、誰にでも使いやすい製品として提供すること”にあります。巨大AIモデル企業とは競合せず、
生成AIの活用を阻む現場の“お困りごと”に向き合い、活用を前進させる製品ラインナップを順次拡充してまいります。

NEW




**「0秒読書」**

電子書籍や資料を自動でページ送りし、キャプチャをとることで、AIが読める透明テキスト付きPDFを作成。

**AIで使えるPDFへ**

書籍や資料をAIで扱いやすいデータにスムーズに変換

NEW




**「いきなりAIファイルフィット」**

多様なファイルをAI対応形式へ一括変換。各AIの制限に合わせて自動で変換・分割。

**ファイル投入をもっと簡単に**

AIサービスごとの容量や形式にあわせての準備作業を自動化

NEW




**「いきなりAI 音声タイピング」**

キーを押しながら話し、キーを離すだけの簡単な操作で文字入力ができる音声入力ツール。オフライン環境で動作し、機密情報の取り扱いも安心。

**入力をより速く、安全に**

スピードとセキュリティの両立を支援

**今後も、現場に残る障壁を見極めながら、AI活用をさらに前進させる新製品を次々展開してまいります。**



Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.







# 「0秒読書」 AIに読ませるPDFを、ボタン一つで。

SOURCENEXT

2026年2月12日 Win版 新発売
2026年4月 7日 Mac版 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。

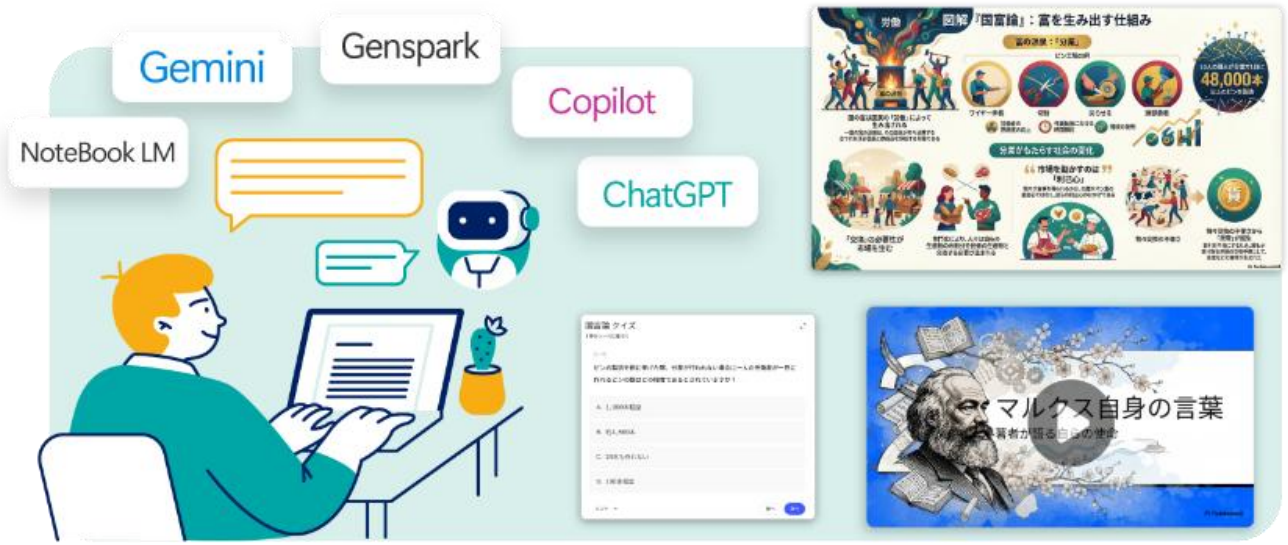
（本製品は書籍をAIで活用するためのPDFを作成するソフトです。本製品単体で読書時間が0秒になることを意味するものではありません。
また、すべての電子書籍に対応するものではありません。）




「0秒読書」でPDFを作成 → AIサービスで活用　要約、翻訳、アイディア出しや、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






Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# 「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

## 01 300ページの本でも 自動キャプチャで約5分




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。

## 02 書籍の知識を元にAIと“壁打ち”

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。




## 03 誰でも使える 3ステップの簡単操作

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



Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# 「いきなりAI ファイルフィット」

2026年3月30日 新発売（Win版）
8,980円（税込）

## “AIにアップできない”をなくす

「いきなり AIファイルフィット」は、AIが読み込める形にファイルを自動変換するツールです。
動画や音声、PDF、Officeファイルを、ChatGPTやGemini、NotebookLMなどの主要な生成AIサービスごとに適したサイズ・形式へワンクリックで変換します。従来、手作業で行なわれていた煩雑な加工プロセスを簡略化することで、AI 活用のための“準備時間”を短縮し、AI の真価を最大限に引き出します。




### 容量制限・非対応形式の障壁の解消

1時間を超えるweb会議録画や数百ページの資料、300MB超のPowerPoint資料などを、そのまま読み込ませられない不便さを解消。AI活用のための準備時間を短縮します。

### 3ステップの簡単操作

ドラッグ&ドロップでファイルを登録し、出力形式と分割設定を選択するだけの3ステップで変換が完了。誰でも使えるシンプルな操作性を実現。

### 主要AIサービスに対応

ChatGPT、Gemini、NotebookLM、Copilot、Gensparkに合わせて、ファイル容量を自動で設定。各AIサービスに最適なサイズへ自動変換・分割します。

**AI活用前の、誰もが突き当たる“壁”を解消**

生成AIを使いこなす上でのボトルネックの1つに、ファイルをAIが読み取れる形式に整える手間があります。
本製品はこの“前処理”を自動化することで、従来、手作業で行なわれていた煩雑な加工プロセスをなくします。AIを導入したが使いこなせない層を、活用層へと一気に引き上げるツールとして拡販してまいります。


Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.




# 「いきなりAI 音声タイピング」

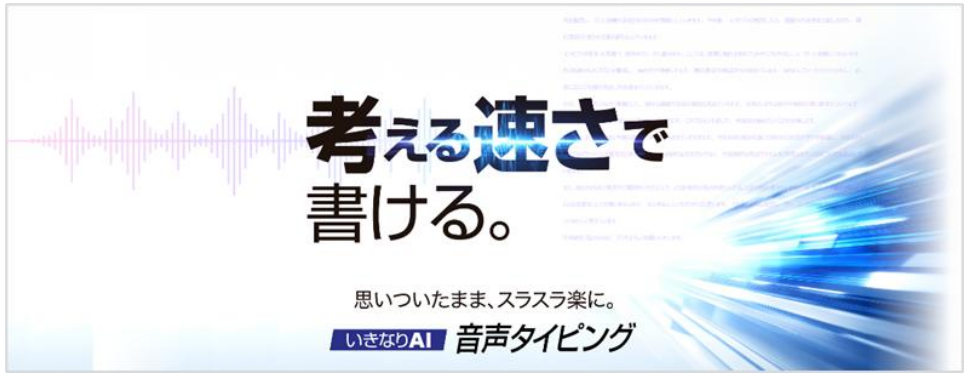
SOURCENEXT®

2026年4月24日 新発売 （Mac版）
月額 495円、年額 4,950円 永続プラン 9,900円（税込）

## 音声入力で、タイピングの約3倍注のスピードを実現

「いきなりAI 音声タイピング」は発した言葉をカーソル位置に文字として打ち込む音声入力ツールです。
入力したい箇所にカーソルを合わせ、キーを押しながら話し、キーを離すだけの簡単な操作で文字入力ができるため、直感的に利用できます。タイピングに代わる入力手段として、長文入力、メール作成、チャット返信、議事メモ、アイデア整理、生成AIへの指示文入力など、幅広い用途に活用でき、日常業務におけるテキスト入力の負担軽減と業務効率の向上に寄与します。

（注）2026年4月23日現在。当社調べ
当社社員18名が約400文字の文章3種類について、タイピング入力と音声入力に要した時間を比較（中央値）
音声入力は、PCに取り込んだ音声データを本製品でテキスト化した結果を使用




### 簡単操作と幅広い用途

操作は簡単で、用途も幅広く、音声をテキストに変換する作業を大幅に効率化。web会議、インタビュー、議事録作成、メモ取りなどさまざまなシーンで活用可能です。

### タイピング比、約3倍の速さ

文字入力の作業を約3倍速く完了させることが可能。長時間のタイピング作業による疲労を軽減し、業務効率を大幅に向上させます。

### オフライン動作で安心して利用可能

オフライン環境で動作し、音声データを外部に送信しないため、機密情報の取り扱いに安心してご利用いただけます。

**声で、そのまま書ける。思考を止めない音声入力**

従来のキーボード入力という“物理的な作業”を、音声入力へ置き換えます。ビジネスパーソンの思考速度をそのままテキスト化することで、メールやチャット、生成AIへのプロンプト指示などのデスクワークの生産性を向上させます。タイピング不要の新しいワークスタイルを提案し、普及を推進してまいります。


Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# 「Pebblebee（ペブルビー）Gen5」シリーズ 日本での販売を開始




カード型




クリップ型

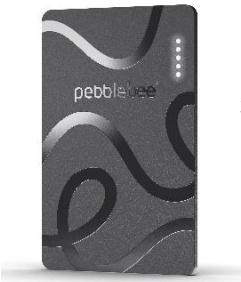


## OSを問わず使えるスマートタグが、さらに使いやすく進化

### クロスOS連携と多様な利用シーン




### カード型：世界最薄クラスの進化




従来比
約40%薄型化

厚さ1.74mm
世界最薄クラス
注





ワイヤレス
充電に対応

### クリップ型：機能強化とセキュリティ




アラーム音量
97dB
旧88dB
日々の使いやすさを向上



両モデル搭載：電池切れ時にも
デバイスを探せるQRコード



ストーカー対策機能を
標準搭載



クリップ型：防犯ブザーとして
作動するアラート機能を搭載

荷物や日常的な所持品の管理、盗難対策などの個人用途に加え、社用車の鍵や社員証等の管理をはじめとする法人用途への展開も、期待される製品です。

（注）2026年4月15日時点、当社調べ。
主要ECサイト（Amazon、楽天市場）及び主要家電量販店オンラインストアにて販売されているカード形状のスマートタグを対象とした比較



Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# 2）ポケトーク事業

# 米国でのポケトーク事業 売上高が回復

## POCKETALK Inc.
## 2026 年第１四半期（2026 年1～3月）売上高 対全四半期+42.2%

売上増加要因

### 補助金抑制政策の緩和

補助金の抑制政策が緩和されたことにより、最も影響を受けていた教育分野の売上が復調

### 新規分野での需要拡大

教育以外の分野で、政府系の受注が順調に推移。

### サブスク収入の安定化

webアプリ、スマホアプリからのサブスクリプションが、安定的に計上できるようになったことによる収益の下支え。

Future Outlook

- 2026年4月に米国マイアミ警察よりポケトーク（8割はアプリによるサブスクリプション）の大型受注あり
- 今後も他の主要都市に展開するべく営業活動を活発化



Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# 欧州でのポケトーク事業 初の四半期黒字化を達成

## POCKETALK B.V.
## 2026 年第１四半期（2026 年1～3月）営業利益 黒字化達成

黒字化の3大要因

### 販売体制とコスト構造の最適化

ディストリビューター網の整備、人員体制・プロモーション費用の適正化により、効率的な販売体制を構築。
運営コストを削減し、収益性が改善。

### 医療・公共分野での需要拡大

多言語対応需要の拡大により、**300以上の医療・福祉関連施設に導入**。欧州市場での信頼性と認知度が向上。

### DTAC取得後の受注拡大

英国医療機関向け評価完了を契機に医療分野で導入進展。受注台数**2.5倍以上に伸長**し、事業規模を拡大。

Future Outlook

**効率性と収益性を重視した運営を継続しながら、医療分野をはじめとしたニーズの高い領域に注力することで、安定的な成長を目指す**


Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# ルーム用翻訳機「ポケトーク V」及び AI筆談機「ポケトーク mimi 2」2026年中に販売を開始




**これらの新製品は、AI通訳機「ポケトーク」シリーズで培ってきた音声認識及び通訳・翻訳技術を基盤に、その技術を応用して開発。**
**これにより、ポケトーク社の事業領域を従来の“通訳・翻訳デバイス” から “コミュニケーション支援インフラ” へと拡張し、**
**中長期的な成長を担う戦略製品として位置づけ**


Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# ルーム用翻訳機「ポケトーク V」

会議室などでの会話をリアルタイムに翻訳し、ディスプレイに字幕表示することで、“その場に通訳がいる状態”を常設化する製品です。専用の通信機をディスプレイに接続するだけで利用可能で、既存設備を活用した低コストかつ簡易な導入を実現します。




NEW

ルーム用翻訳機

**ポケトークV**

## 市場背景



企業活動の国際化や人材の多様化を背景に、会議室における多言語コミュニケーション需要は拡大が見込まれる

## 市場成長とソリューション

日本のMICE市場「Meetings」分野
市場規模予測（億円）




2030年には約3.4兆円規模へ成長見込み

## 今後の展望と戦略



グローバル対応が求められる企業・団体における新たなコミュニケーション基盤として活用が期待される

（ 観光庁「MICE関連市場に関する調査」等に基づき当社作成）

**こうした成長領域において、会議・研修・セミナーなどの場でリアルタイム字幕表示を実現するソリューションとして市場開拓を進める**



Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# AI筆談機「ポケトーク mimi 2」




「ポケトーク mimi 2」は、話した音声を即座に文字化することで、難聴者との会話における聞き返しや筆談の負担を軽減し、医療・介護、公共サービス、家庭内コミュニケーションなど幅広いシーンにおいて新たな需要を創出します。

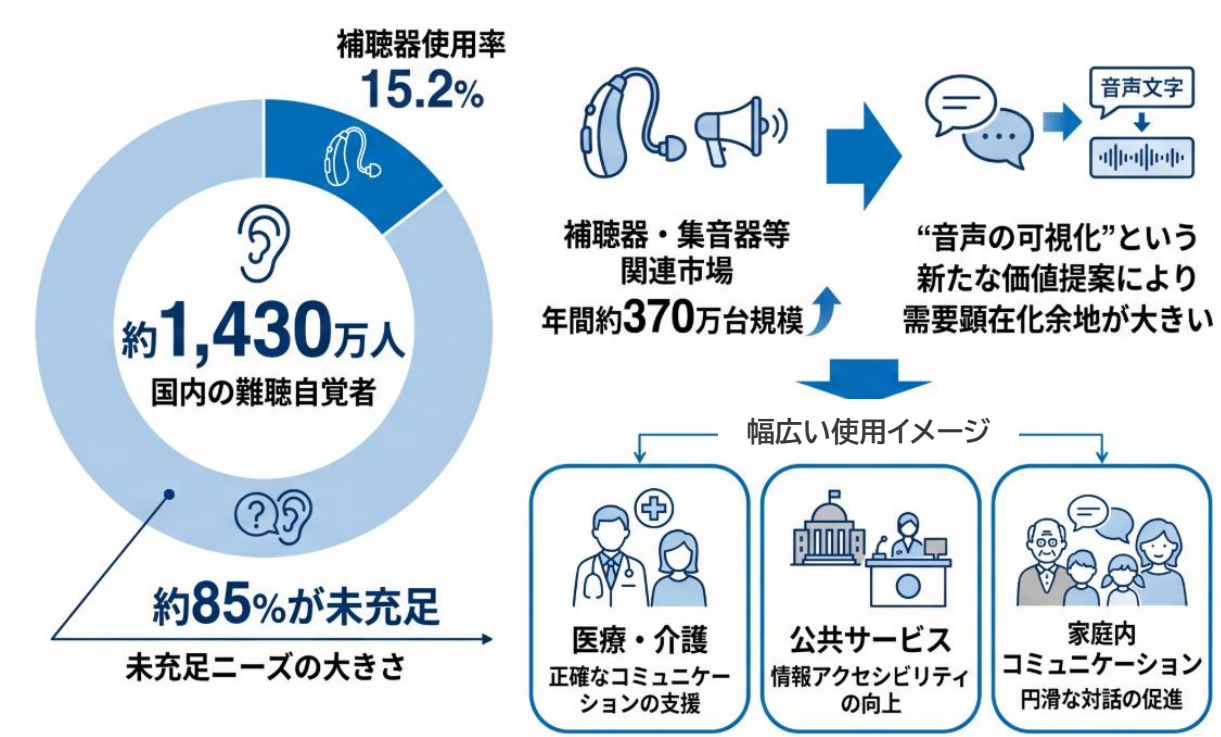
ポケトーク社では初めてオフライン環境でのAI処理に対応した製品です。端末上での高速かつ高精度な音声処理を実現したことにより、通信環境に依存しない即時利用性とプライバシー性を担保するとともに、継続的な通信費用を必要としない低コスト運用を可能にしました。
こうした特長は、導入障壁を大きく引き下げると同時に、大規模展開におけるコスト構造の最適化に直結するものであり、これまで導入が進まなかった現場への普及を後押しします。




Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

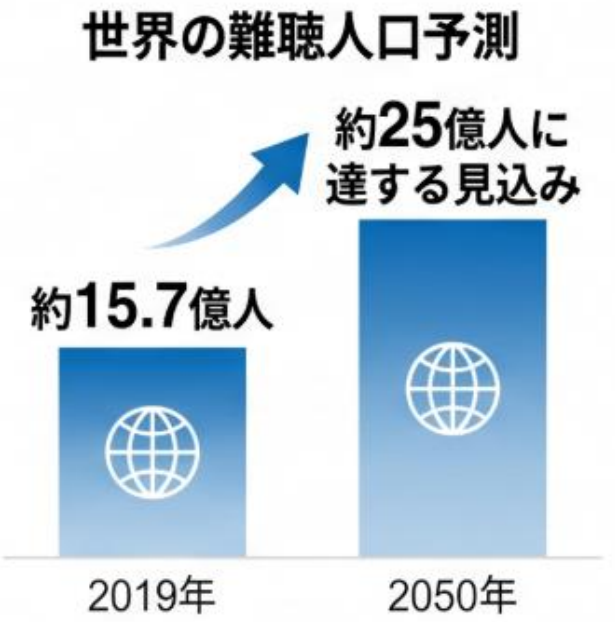
# AI筆談機「ポケトーク mimi 2」

＜ 市場背景と成長性 ＞




日本国内の難聴自覚者は約1430万人にのぼる一方で、補聴器の使用率は15.2%にとどまり、約85%が十分な支援を受けられていない未開拓市場が存在しています（注1）。さらに、補聴器に加え、集音器等を含む関連市場は年間約370万台規模に達するとされており、従来の“聴覚補助”を中心とした市場に対し、“音声の可視化”という新たな価値提案により、需要の顕在化余地が大きい領域です。

（注1）JapanTrak 2022




本製品は、日本語及び英語をはじめとする複数言語への対応を予定しており、国内にとどまらずグローバルでの活用を見据えています。世界全体では、2019年時点で“何らかの難聴”を有する人は約15.7億人と推計され、2050年には約25億人に達すると世界保健機関（WHO）は見込んでおり（注2）、情報アクセシビリティへの対応ニーズは今後さらに高まることが予想されます。

（注2）：WHO「World Report on Hearing」（2021年）

**難聴者支援や情報アクセシビリティへの対応ニーズの高まりを背景に、関連市場は中長期的に拡大見込み。**
**本製品はそうした成長領域における新たなソリューションとしての展開を見込む**



Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# すべての人がわかりあえる世界へ

## AI 筆談機

NEW




**ポケトークmimi２**

## AI 翻訳機

NEW




ルーム用
**ポケトークＶ**



カウンター用
**ポケトークＸ**



ポータブル
**ポケトークS2**

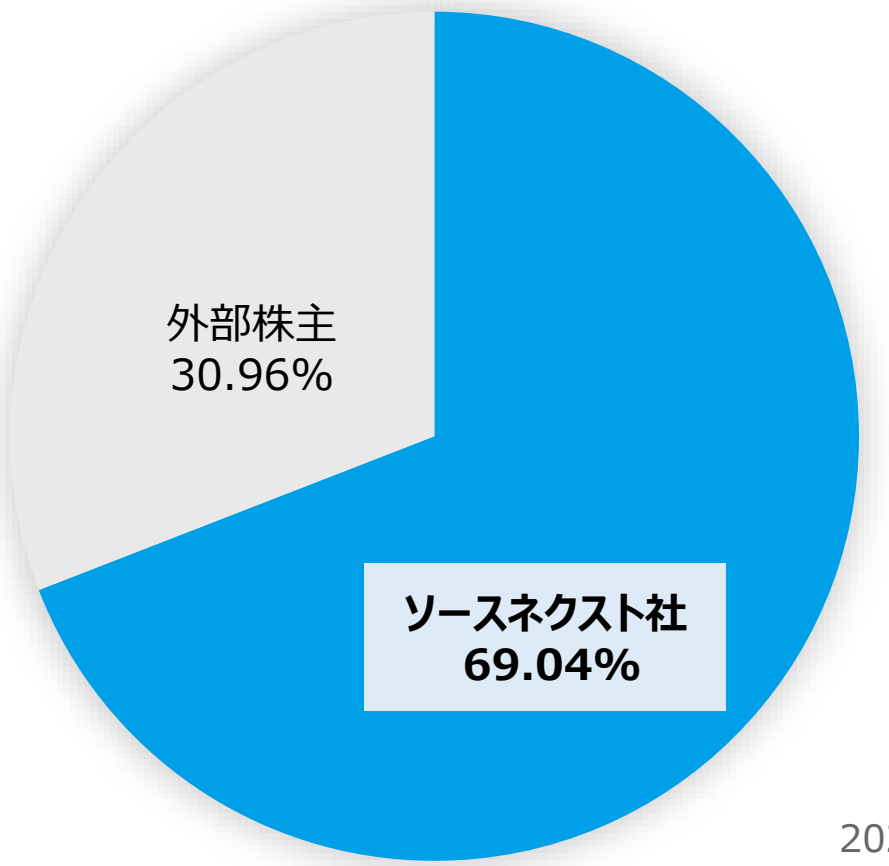
**2026年中に戦略的な新製品「ポケトーク X」、「ポケトーク V」、「ポケトーク mimi 2」を順次、市場に展開してまいります**



Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# 株式保有方針

## ポケトーク社の株主構成




2026年3月末時点

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



Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# ポケトーク株式会社の上場について

## 目的

ポケ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、財務体質の強靭化を図ります。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。

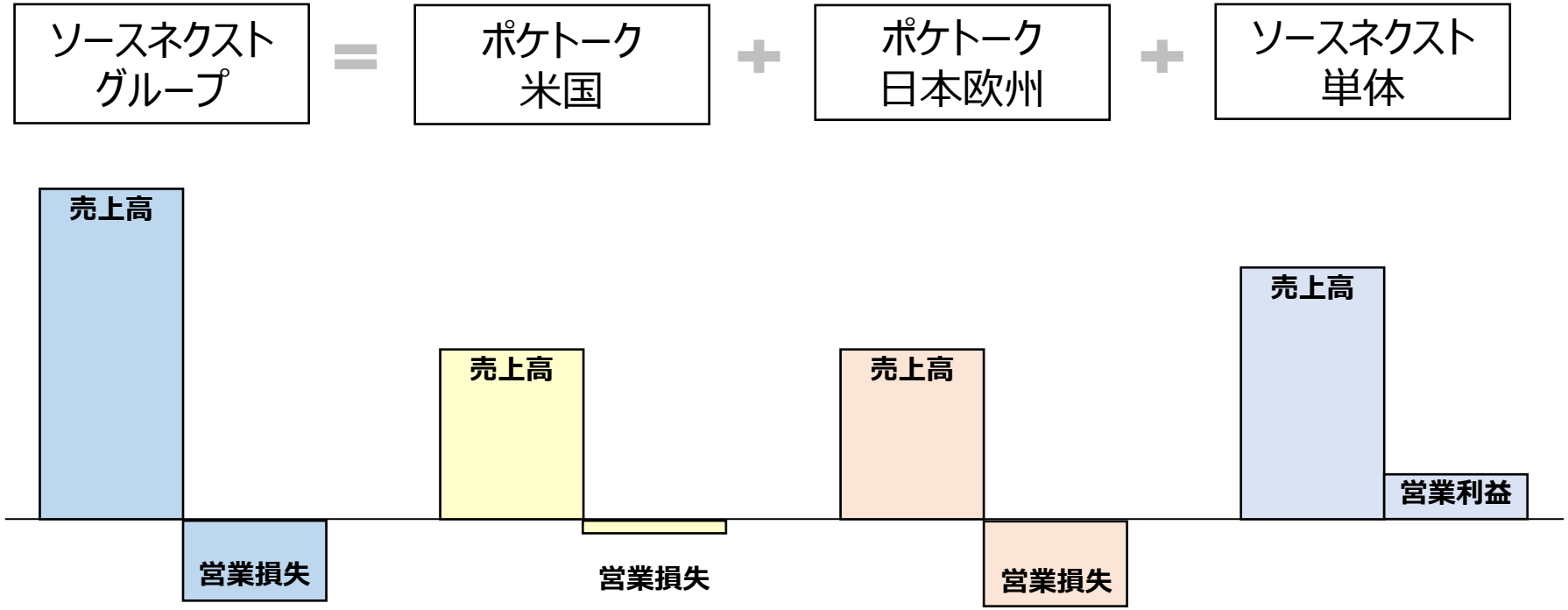
## 今後の見通し

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。


Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# 3）業績補足説明

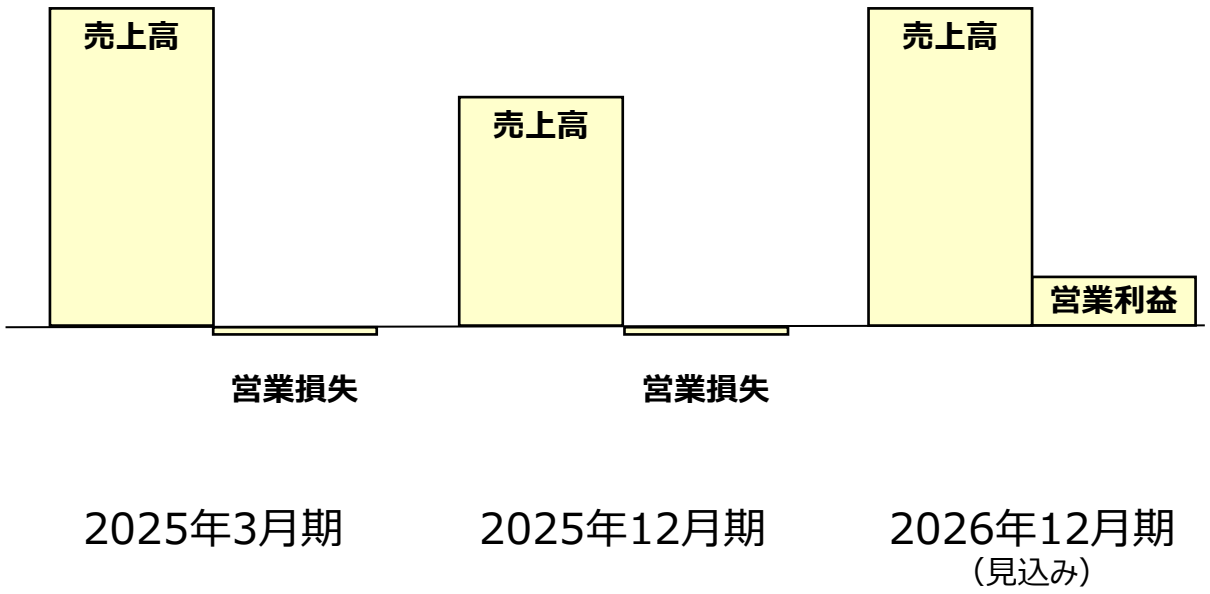
# 当社業績の構造（2025年12月時点）






Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# ポケトーク米国の業績




注）説明簡略化のため、決算期変更影響を除いた縮尺で表記

**2025年12月期**

・米国政策の影響により、教育機関向けの販売総額が減少
教育機関への販売総額は減少したものの、取引先数は増加

・売価向上および原価減少により利益率が改善したため、
売上高の減少と比較して損失額の減少幅は限定的
前期売上高が３割減少も、売上総利益の減少は１割程度

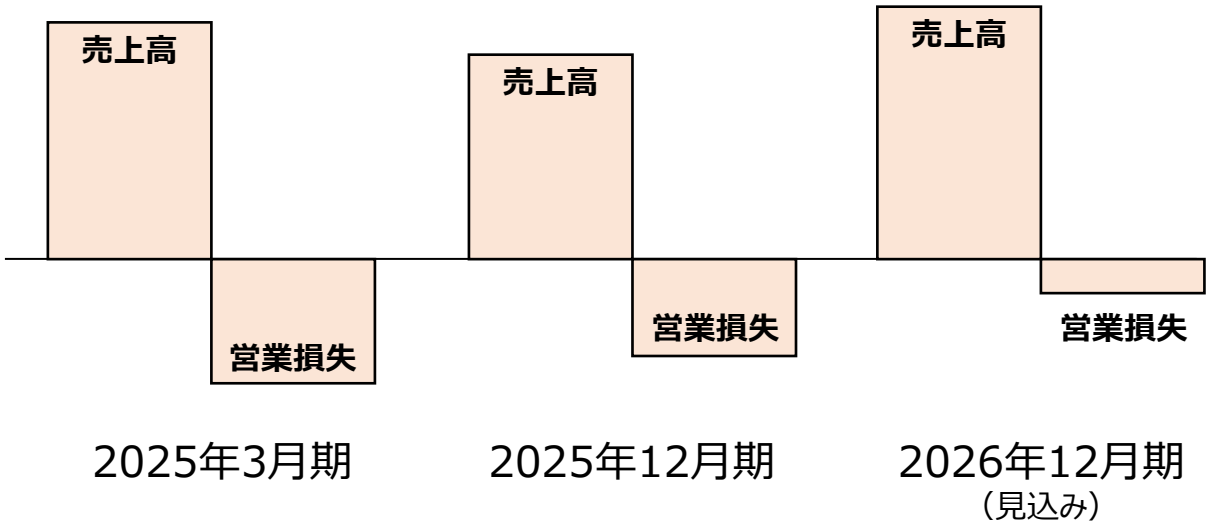
**2026年12月期**

・教育機関からの受注数は戻りの兆しが見えてきており、
教育機関以外の公共機関などからも受注が増加

・固定費の削減により利益率を改善


Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# ポケトーク日本欧州の業績




注）説明簡略化のため、決算期変更影響を除いた縮尺で表記

**2025年12月期**

・B2C市場に向けて旧製品S1/新製品S2の併売を開始
　1 件当たり単価は小さいものの販売数量は拡大し売上高を維持

・旧製品/新製品の製品原価および全社的な固定費削減により利益率の向上

・欧州子会社のコスト見直しにより単月黒字化を達成

**2026年12月期**

・「ポケトーク X」など法人向け新製品を発売することで売上高を拡大

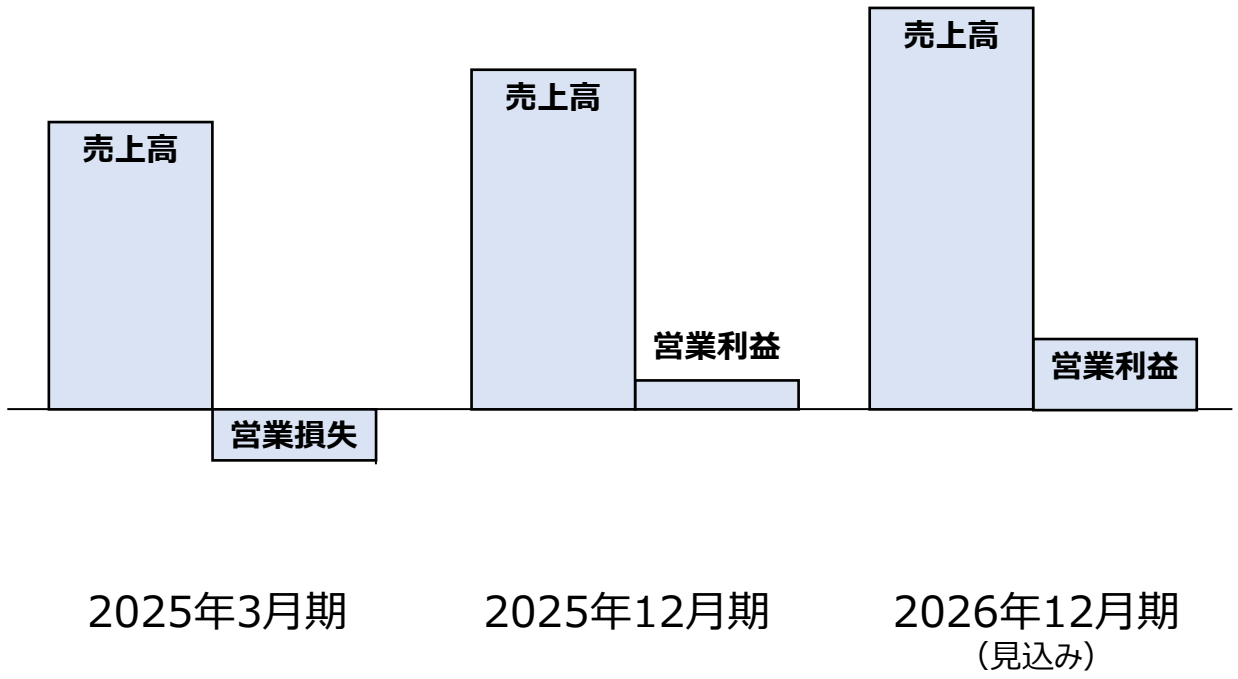
・2025年12月期に実施した減損の影響で償却費が減少

・AI活用による業務革新を通じて利益率を改善

・欧州子会社は1Q中に構造改革が完了し、今後は継続した黒字見込み


Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# ソースネクスト単体の業績




注）説明簡略化のため、決算期変更影響を除いた縮尺で表記

**2025年12月期**

・Windows10サポート終了による特需

・AIを活用したソフト/IoT製品ラインナップを拡充

・賃借料やシステム利用料など固定費の大幅削減

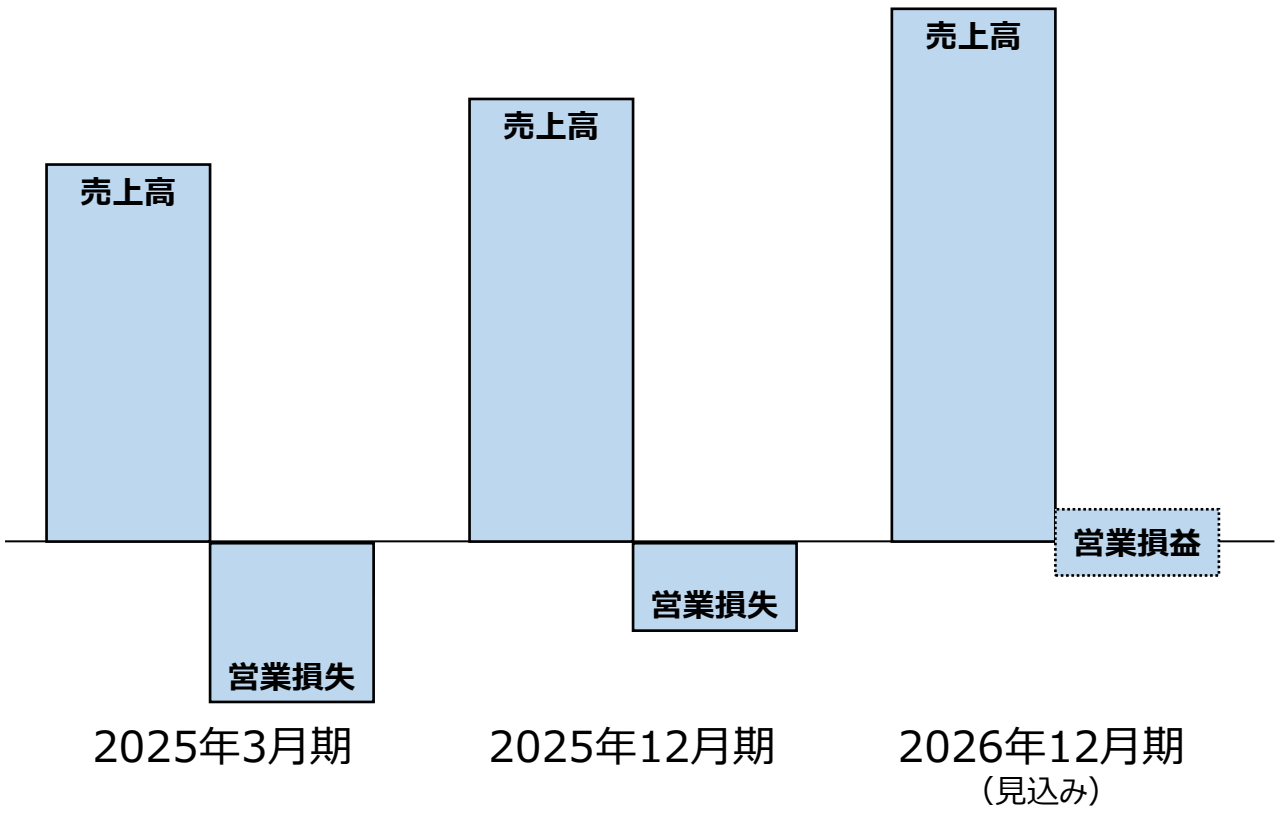
**2026年12月期**

・Windows10サポート終了による特需が終わるものの、「Genspark」の法人展開などAI関連のビジネス製品のラインナップ拡充により、売上高は増加見込み

・AI活用による業務革新を通じた利益率の改善を推進


Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# ソースネクスト連結の業績




注）説明簡略化のため、決算期変更影響を除いた縮尺で表記

## 海外展開

・米国市場：教育事業以外の公共事業などからの受注件数が増加

・欧州市場：今期より継続した黒字

## 新製品

・「ポケトークX」：交通機関などのプレ営業で高い手応え

・「Genspark」：法人向け製品を本格展開

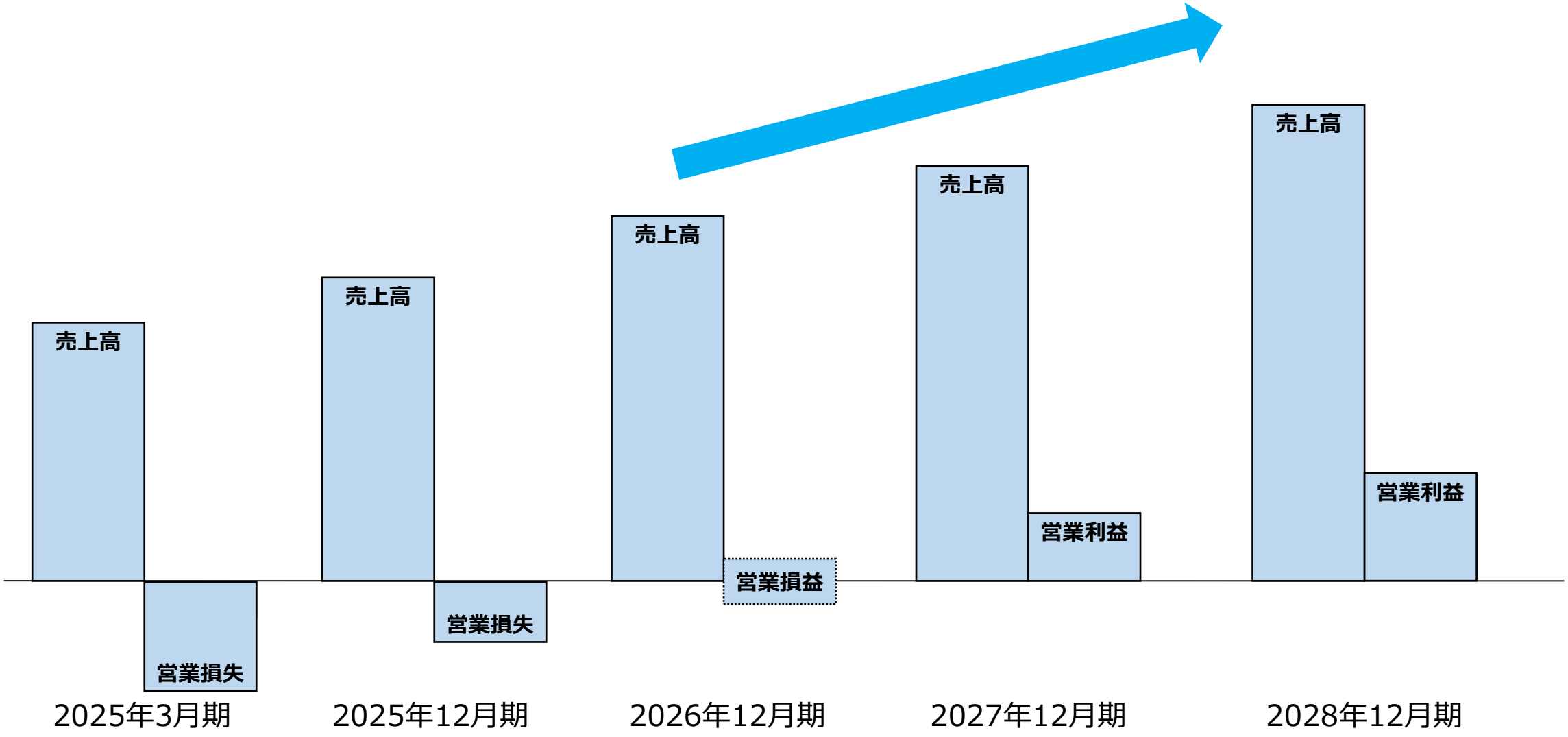
## 業務改革

・製品開発：AIエージェントによる一気通貫した開発プロセス

・全社業務：全社員「Genspark」を必須利用に
→業務効率の向上により新たに生まれた時間を戦略構築や営業活動など付加価値の高い業務に充当


Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# ソースネクスト連結の今後（目標）




注）説明簡略化のため、決算期変更影響を除いた縮尺で表記



Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# 今期の見通し

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。


Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# 次の常識をつくる

We Source What's Next.

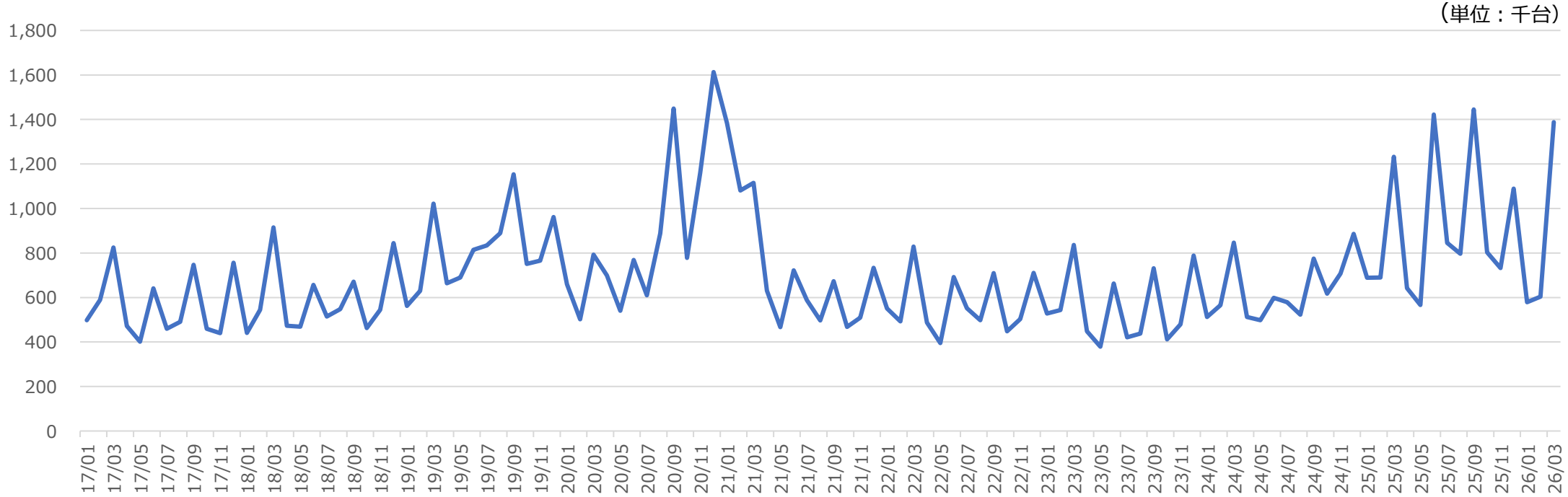


Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

# 参考資料：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 |
| 2026年 | 579 | 604 | 1,388 | | | | | | | | | |




出典：JEITA「民生用電子機器国内出荷統計」をもとに当社作成



Copyright© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.

■**2026年5月18日（月）**
本資料22頁「米国でのポケトーク事業」について、米国市場における今後の見通し（マイアミ警察からの大型受注等）に関する最新情報を追加し、一部スライドの表現をブラッシュアップした修正版に差し替えました。






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© SOURCENEXT CORPORATION All rights reserved.