

会社情報

会社の概況 (2019年3月31日現在)

商号 ソースネクスト株式会社
英文社名 SOURCENEXT CORPORATION
設立年月日 1996年8月2日
本社所在地 〒105-7133
東京都港区東新橋1丁目5番2号
汐留シティセンター 33階

資本金 3,679百万円
従業員数 単体118名(臨時5名含む)
連結146名(臨時5名含む/出向社員1名を除く)

事業内容 パソコン・スマートフォンソフトウェア及び
ハードウェア製品の企画・開発・販売

役員の状況 (2019年3月31日現在)

代表取締役社長	松田 憲幸
代表取締役副社長	松田 里美
取締役 専務執行役員	小嶋 智彰
取締役 専務執行役員	藤本 浩佐
取締役 常務執行役員	青山 文彦
社外取締役	生田 正治
社外取締役	久保利 英明
社外取締役	安藤 国威
常勤監査役	高野 正三郎
常勤監査役	廣瀬 正明
社外監査役	小林 哲也
社外監査役	高野 角司

株式の状況 (2019年3月31日現在)

発行可能株式総数 361,120,000株
発行済株式の総数 136,162,800株
株主数 44,172名

企業理念

社名の意味
「次の常識をつくる」

ソースネクスト株式会社 最高戦略

ミッション
製品を通じて、喜びと感動を、
世界中の人々に広げる

ビジョン
世界一エキサイティングな企業になる

行動指針
真剣に取り組む
ポジティブに考える
感性を磨く

エキサイティングの3条件
正しい
喜ばれる
面白い

株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会 毎年6月開催
基準日 定時株主総会 毎年3月31日
期末配当 毎年3月31日
その他必要がある時は、あらかじめ公告して定めた日

株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社

株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
事務取扱場所 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先)
〒168-0063
東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

(電話照会先)
☎ 0120-782-031

(インターネットホームページURL)
<https://www.smtb.jp/personal/agency/index.html>

(株式に関する住所変更などのお届出及びご照会について)
証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更などのお届出及びご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、上記の電話照会先にご連絡ください。

(特別口座について)
株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていない株主様には、株主名簿管理人である上記の三井住友信託銀行株式会社に口座(特別口座)を開設いたしました。特別口座についてのご照会及び住所変更などのお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

公告の方法 電子公告の方法により行ないます。
(<http://www.sourcenext.com>)
ただし、やむを得ない事由により電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載します。

証券コード 4344
上場証券取引所 東京証券取引所 市場第一部


www.sourcenext.com

ソースネクスト株式会社
〒105-7133
東京都港区東新橋一丁目5番2号
汐留シティセンター33階
tel. 03-6254-5231 (代表)

●Windowsは、米国Microsoft Corporationの米国及びその他の国における商標もしくは登録商標です。
●iPhone、iPadはApple Inc.の登録商標です。●その他の会社名、商品名は各社の商標または登録商標です。



ソースネクスト株式会社
2019年3月期事業報告書
2018年4月1日 ~ 2019年3月31日



「POCKETALK」を通訳機のデファクト・スタンダードに



ソースネクスト株式会社 代表取締役社長 松田 憲幸

皆様におかれましては、ますますご健勝のこととご拝察申し上げます。平素は格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は、1996年の創業以来、製品を通じて喜びと感動を世界中の人々に広げることをミッションに、お客様のご期待にそえる製品の企画・開発に注力して参りました。現在はIoT製品にも事業領域を拡大し、従来のパソコンソフトやスマートフォンアプリと併せて、お客様のニーズや時代に合った新しいビジネスの創造に努めております。

当連結会計年度は、AI通訳機「POCKETALK®(ポケトークW)」が発売以降多数のメディアに取り上げられ、好調に推移いたしました。認知度拡大のため、電車・タクシー等での交通広告やTVCM、テレビショッピング等での露出を推進し、さらに販路の拡大や米国、欧州での販売を開始したことで、2019年4月には累計出荷台数が40万台を突破しております。

この結果、当連結会計年度の売上高は147億10百万円(前期比54.9%増)となりました。これもひとえに、株主の皆様の励ましとご支援のおかげと感謝の念に堪えません。

販売費及び一般管理費は、「POCKETALK」ブランドを通訳機のデファクト・スタンダードとするための先行投資として、広告宣伝費を大幅増額し、積極的に投入したため、当連結会計年度の営業利益は8億59百万円(前期比30.5%減)、経常利益は9億5百万円(28.1%減)となりました。

株主の皆様の多大なご支援に深謝申し上げるとともに、引き続き、社名の由来でもある「次の常識をつくる」をスローガンとし、製品を通じて世界中の人々に喜びと感動を広げるべく、お客様視点で世界市場への展開を目指して参ります。

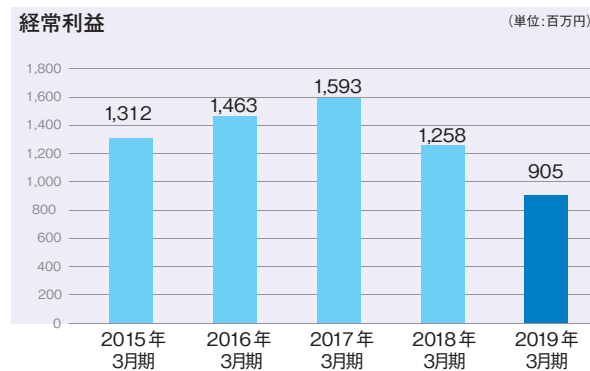
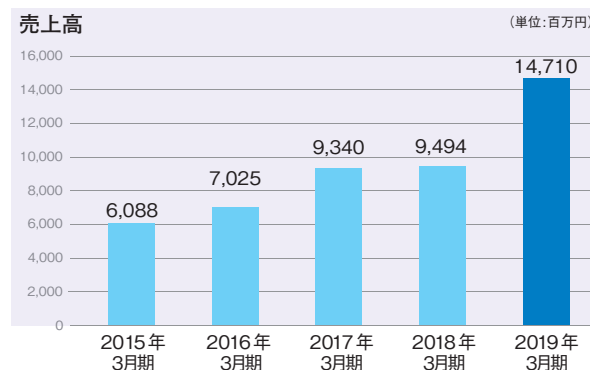
皆様のより一層のご理解、ご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2019年6月

連結業績ハイライト

決算のポイント

「POCKETALK」により売上高は大幅増加。
認知度拡大のための販管費増により利益は前期比減
配当金は0円68銭(配当性向15%を堅持)



2020年3月期予想

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益	配当金
第2四半期	9,321 百万円	202 百万円	200 百万円	140 百万円	1円03銭	—
通期	20,021 百万円	1,605 百万円	1,601 百万円	1,120 百万円	8円23銭	1円23銭

自社開発の新モデルを発売

ソースネクストは昨年9月に、AI(人工知能)通訳機の新モデル「POCKETALK (ポケットーク) W」を発売しました。共同開発だった初号機に対して、本製品は開発から製造まで当社が一貫して手がけ、初号機に寄せられたご意見やご要望を反映するだけでなく、「言葉の壁をなくす」というミッションを見つめ、使いやすさを追求した製品です。74言語に対応。互いに相手の言葉を話せなくても、簡単に対話ができます。「ポケットークW」は、インターネットを用いるIoT製品のメーカーとしての第一歩となる製品です。



100以上の国で使える
各国で使える通信機能を内蔵し、箱から出して、充電すれば、設定不要ですぐ使えます。

高い翻訳精度
自然な翻訳の理由はクラウド上で、言語ごとに最新・最適なエンジンを用いているからです。

さまざまなシーンで活躍

ポケットークはボタンを押しながら話すだけの簡単操作で、長い文章も翻訳できるので、さまざまな目的で活躍します。



海外旅行に

ビジネスに

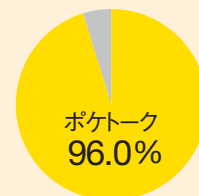


外国のお客様対応に

外国語の勉強に

受賞・実績

ポケットークは発売以来、お客様、各種メディアの皆様をはじめ各方面からのご支持や評価をいただいております。



2019年4月
音声翻訳機シェア
出典:BCN株式会社



日本経済新聞社
[2018年日経優秀製品・サービス賞 最優秀賞 日本経済新聞賞]



8月ドイツで開催された世界最大級の家電ショー「IFA 2018」で、Innovation Award at ShowStoppersモバイルコンピューティング部門受賞。



TVCMに、明石家さんまさんを起用。

法人市場を切り開き、未来に貢献する

B to C から、B to B へ

ポケットークは、海外からの観光客や労働者の増加に伴う、コミュニケーションの問題を安価に解決できる画期的な製品として、幅広い業種で関心を集め、導入する機関、企業が増えています。ソースネクストはこれまで、一般生活者向け市場がほとんどでしたが、ポケットークにより法人向けにも、大きく市場が広がりつつあります。

導入事例

待つ接客から、話しかける接客へ。
客単価上昇のみならず、「おもてなし」接客に成功。

タワーレコード様



翻訳は正確で、問題なく接客できます。インターネットの無料翻訳サービスのような翻訳ミスもほばないし、かしこまった文章ではなく自然な会話を翻訳してくれます。こんなに小さくて、首に下げても重くない、邪魔にならない。店舗では常にBGMがかかっていますが、聞き取りも問題ないです。とにかく便利で、いまではポケットークなしの接客は考えられないほどです。会話のキャッチボールができるようになり、スタッフの何よりの喜びになっています。

日本人にも説明が難しいメガネ店特有の内容も、
ポケットークで正確に伝わった。

JINS様



ポケットークで「メガネを作って差し上げたいが処方箋が必要です」ということをご説明してみたところ、お客さまがご納得された表情になり「そういうことなら処方箋を手に入れてきた来るよ」と言ってくださいました。できる・できない、イエス・ノーだけではなく、こちらの想いがニュアンスまで含めて正しく伝わったようで、すごかったです。

導入企業500社以上

ポケットークは、交通機関、Wi-Fiレンタル、化粧品・ドラッグストア、小売、飲食、サービス、旅行、宿泊施設、レンタル事業など幅広い業種で導入、ご利用いただいています。



積極的な出資と事業提携

韓国SPIGEN社と事業提携

「ポケットーク」を韓国で展開していくにあたり、韓国で知名度の高いSPIGEN社のブランドや、流通網を活かし、多様なチャンネルで販売を期待し、事業提携を行ないました。

タビナカ社の株式の取得

タビナカ社は、海外旅行の渡航先現地で利用するオプションツアーやアクティビティの予約サイト「タビナカ」を運営する企業で、今後ツアーの手配等に止まらず海外旅行中の旅行者の要望・消費動向に沿ったサービス展開をしていくビジョンをもっています。同社の事業と当社のAI通訳機「ポケットーク」の事業は親和性があり、同社の株式を取得することにより、海外旅行者への認知度向上や、拡販に繋がります。

製品紹介

IoT製品

ソフトウェアから、IoTメーカーへ
 当社は、2019年3月、ポケトークに続くIoT製品である位置まもり機「FamilyDot (ファミリードット)」を発表。ソフトウェアのノウハウを活かしIoTメーカーとして、積極的な商品開発を進めています。



ファミリードットは、人や物の位置がスマホでわかるらくらくGPSです。
 ● 学校を出た、乗り物で移動中などをお知らせ
 ● 位置情報を、家族で共有
 ● 契約も、月額料金も不要

シェアリングサービス

モバイルバッテリーのシェアリングサービス「ChargeSPOT」のインフォリッチ社と提携
 外出先で充電が必要になった場合、アプリを通してインフォリッチ社が各所に設置するバッテリースタンドから、気軽にモバイルバッテリーをレンタルすることができます。



アプリからハードウェア製品まで、常に先進の製品を提供します

スマートフォンアプリ

大手3キャリアのすべてにアプリを提供
 当社は、スマートフォンの大手3キャリアすべてのアプリ使い放題サービスに採用され、のべ98タイトルを提供しています。

提供開始	キャリア	サービス名	提供アプリ数
2012年3月	KDDI(株)	「auスマートパス」	38
2013年6月	(株)NTTドコモ	「スコ得コンテンツ」	26
2014年8月	ソフトバンク(株)	「App Pass」	34

(2019年4月時点)



世界初、LINEにも届く留守電サービス

読める
メールでも
LINEでも
14言語に対応

+ 電話せず聞ける
メールでも
複数台でも
圏外でも
海外でも



使い放題サービス

アプリケーションの新しいあり方
 当社は、幅広い分野の数多くのアプリケーションを扱う特長を活かして、定額使い放題サービスにも注力しています。自社製品として販売するだけでなく、積極的なOEM提供により幅広い業種に販路が広がっています。

サービス名	用途・対象	提供先
「アプリ超ホーダイ」	スマホ用	インターネットプロバイダー、ケーブルテレビ会社、MVNO事業者、パソコンスクール、スマホ・パソコン販売業者 など
「超ホーダイ」	パソコン用	



100種を超える有料のスマホアプリが低料金で使い放題となるサービスです。



性能世界一のウイルス対策ソフト「スーパーセキュリティ」と120本の一般ソフトが使い放題。1年版、3年版、月額版があります。



パソコンソフト

24言語の世界的な語学ソフト「ロゼッタストーン」

 当社は全24言語の世界的な語学ソフト「ロゼッタストーン」の権利を取得し、2017年に日本法人を子会社化。「言葉の壁をなくす」のミッションのもと、積極的な新製品開発に加え、スマホ、タブレットでも使えるようオンライン化し普及を推進しています。

年賀状ソフトのシェアを大きく拡大
 当社は子会社の株式会社筆まめのトップシェア製品「筆まめ」、自社著作の「筆王」、Mac用第1位の「宛名職人」を発売し、グループで年賀状作成ソフトのシェア7割以上を獲得しています。

人に褒めたいウイルス対策ソフトNo.1「ZERO」
 更新料0円のウイルス対策ソフト「ZERO」シリーズは、BCNのメーカー別調査で、2016、17年の使い続けたい製品第1位に続いて、2018年は人に褒めたいソフト第1位を獲得しています。

パソコンソフト販売本数7分野で第1位
 2018年 ベンダー別販売本数シェア「パソコン用ソフト」から「ビジネスからPDF」「実用から趣味ソフト/携帯/キーボード」「グラフィックからビデオ編集・DVD関連」「教育から語学・検定/PC・ソフト学習」を抽出全国の有力家電量販店販売実績を集計するGfK Japan調べ

ユーザーサービス

1700万人を超えるご登録ユーザー
 当社は、ダウンロード販売を中心に自社サイトでの通信販売を展開。製品を購入しユーザー登録されたお客様には、アフターサービスとしてバージョンアップやユーザー割引などのリピート購入を促進しています。ユーザー登録数はのべ1700万人を超え、当社の大きな収益源の一つとなっています。



ソースネクストの軌跡

ソースネクストの歴史は、新しい常識への挑戦の連続でした。そして、それは今後も変わることはありません。



操作の常識を変える

文字のない「特打」のメニュー

「驚速95」の操作はインストールだけ

「特打」発売

「驚速95」発売

「驚速95」の操作はインストールだけ

「特打」発売

「驚速95」発売

業界初の「マイルージサービス」を開始

マイルージサービス

「安心サービス」を開始

株式会社ソースネクストから株式会社に変更

インターネット通信販売事業を開始

テレビCM「ムエタイ編」が第40回ACC CM FESTIVALで銀賞

「携快電話」発売

価格の常識を変える

開けばわかる「説明扉付きパッケージ版」を販売開始

「特打」

株式会社コーエーと業務提携

Quality イチキュッパ 1980円 わくわくパソコンソフト

セキュリティの常識を変える

東京証券取引所市場第一部に株式上場

「Uメモ」シリーズを発売

「超字幕」発売

「ウイルスセキュリティZERO」発売

業界慣習のウイルス対策ソフトの年間更新料を0円に

SMBCコンサルティングの「2006年ヒット商品番付」で前頭6枚目に出選

マザーズ市場に株式上場

「B's Recorder」発売

「筆王」発売

SOURCENEXT Inc.を設立

「スーパーセキュリティZERO」発売

「Android厳選アプリ」シリーズ Android用アプリケーションの開発・販売を開始

「iPhone版「超字幕」」発売

登録ユーザー数1000万人突破

スマートフォン

提供方法の常識を変える

「アプリ超ホーダイ」「超ホーダイ」シリーズ提供

「スコ得コンテンツ」にアプリの提供を開始

「App Pass」にアプリの提供を開始

パソコンソフトが120本以上使い放題の「超ホーダイ」、100本以上のAndroid端末用のアプリが使い放題の「アプリ超ホーダイ」スタート

「アプリ超ホーダイ」「超ホーダイ」シリーズ提供

翻訳機の常識を変える

「POCKETALK」発売

「POCKETALK W」発売

自社開発の翻訳機発売

IoT機器の自社開発を開始

2019

位置まもり機「FamilyDot」発表

SOURCENEXT B.V.を設立

IoT AI

What's Next

連結財務諸表(要旨)

連結貸借対照表

(単位:百万円)

科目	前期 2018年3月31日	当期 2019年3月31日
資産の部		
流動資産	6,119	13,084
うち現金及び預金	1,906	7,562
固定資産	4,130	4,314
有形固定資産	247	203
無形固定資産	3,224	3,023
投資その他の資産	658	1,087
1 資産合計	10,250	17,398
負債の部		
流動負債	2,249	4,087
固定負債	1,496	1,388
負債合計	3,746	5,475
純資産の部		
株主資本	6,426	11,837
その他の包括利益累計額	5	△5
新株予約権	72	92
純資産合計	6,504	11,923
負債純資産合計	10,250	17,398

流動比率	280.2%	320.1%
当座比率	175.0%	256.4%
自己資本比率	62.7%	68.0%

連結損益計算書

(単位:百万円)

科目	前期 自 2017年4月1日 至 2018年3月31日	当期 自 2018年4月1日 至 2019年3月31日
2 売上高	9,494	14,710
売上原価	3,143	5,528
売上総利益	6,351	9,182
販売費及び一般管理費	5,113	8,322
営業利益	1,237	859
3 経常利益	1,258	905
税金等調整前当期純利益	1,817	1,016
法人税等	556	400
4 親会社株主に帰属する当期純利益	1,261	615

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	前期 自 2017年4月1日 至 2018年3月31日	当期 自 2018年4月1日 至 2019年3月31日
5 営業活動によるキャッシュ・フロー	△181	1,346
6 投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,000	△160
7 財務活動によるキャッシュ・フロー	△607	4,467
現金及び現金同等物に係る換算差額	△4	2
現金及び現金同等物の増減額	△1,793	5,655
現金及び現金同等物の期首残高	3,699	1,906
現金及び現金同等物の期末残高	1,906	7,562

ポイント

1 資産合計

第9回及び第10回の新株予約権等の行使により、資本金19億2百万円、資本剰余金26億42百万円が増加したことによるものです。これに伴い現金及び預金も増加しております。

2 売上高

上期は、昨年発売した「POCKETALK」が好調に推移しました。9月には次世代機「POCKETALK W」を発売し、売上に大きく寄与しました。また米国や欧州での発売も開始し、売上高は前期比54.9%増の147億10百万円となりました。

3 経常利益

販売費及び一般管理費は、「POCKETALK」ブランドを通訳機のデファクトスタンダードとするための先行投資として、広告宣伝費を積極的に投入しました。また、全国の家電量販店等での展開強化のための販売促進費、自社システムの開発・改修に伴う業務委託費、企画開発及び営業人員増加に伴う人件費なども増加し、経常利益は前期比28.1%減の9億5百万円となりました。

4 親会社株主に帰属する当期純利益

投資有価証券売却益が発生したものの、子会社にあった繰越欠損金が当期解消されたことで法人税等が増加した結果、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比51.2%減の6億15百万円となりました。

5 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果、13億46百万円の収入となりました。主な増加は、税金等調整前当期純利益10億16百万円、広告宣伝費等の未払金の増加額10億8百万円、前受収益の増加額5億59百万円で、主な減少はたな卸資産の増加額11億42百万円、法人税等の支払額5億73百万円です。

6 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動の結果、1億60百万円の支出となりました。収入の主な内訳は、投資有価証券の売却による収入8億10百万円であり、支出の主な内訳はソフトウェアの取得による支出が7億50百万円、投資有価証券の取得による支出1億56百万円等であります。

7 財務活動によるキャッシュ・フロー

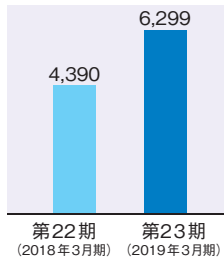
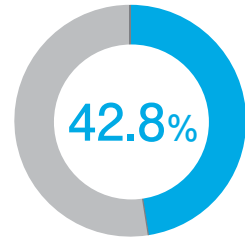
財務活動の結果は、44億67百万円の収入となりました。収入の主な内訳は、新株予約権の行使による株式の発行による収入37億85百万円、新株予約権の行使による自己株式の処分による収入11億72百万円、支出の主な内訳は配当金の支払額1億89百万円、長期借入れの返済による支出4億22百万円等であります。

自社オンラインショップ

売上高 62億99百万円(前期比43.5%増)

売上高構成比

売上高 (単位:百万円)



「POCKETALK W」のテレビショッピング放映及び、ハガキ作成ソフト、人気製品のバージョンアップ
当チャンネルでは、当社のウェブサイト併設されたオンラインショップで、「POCKETALK」やソフトウェアを中心に、IoT・ハードウェア等の販売を行っており、下記のキャンペーン等により、売上高は、62億99百万円(前期比43.5%増)となりました。

- 「POCKETALK W」テレビショッピング放映開始
- POCKETALK 「名入れサービス」「お試しキャンペーン」
- 3万台数量限定POCKETALK「レッド」の好評完売
- ハガキ作成ソフト「筆王」「筆まめ」「宛名職人」のバージョンアップ
- 紙書類への文字をびったり印字する「さよなら手書き5」など人気製品のバージョンアップ

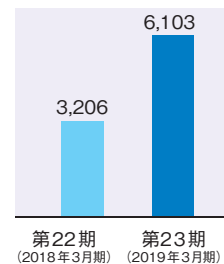
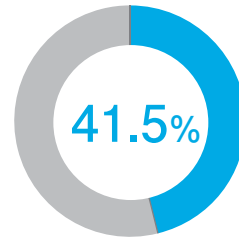


家電量販店及び他社ECサイト

売上高 61億3百万円(前期比90.4%増)

売上高構成比

売上高 (単位:百万円)



「POCKETALK W」家電量販店、総合ディスカウントストア、免税店への販売拡大
当チャンネルでは、主に全国の家電量販店及び他社が運営するECサイトにおいて、個人ユーザー向けのIoT製品及びパソコンソフト等の販売を行っております。当連結会計年度は、次のような施策を施した結果、売上高は61億3百万円(前期比90.4%増)となりました。

- 「POCKETALK W」テレビショッピング開始に相乗し、家電量販店への展開強化、研修及び総合ディスカウントストアや免税店への販路拡大
- ハガキ作成ソフトの売上寄与「筆王」「筆まめ」「宛名職人」
- セキュリティソフトの売上寄与

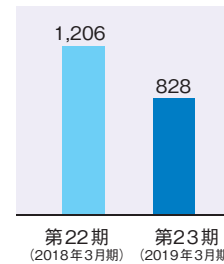
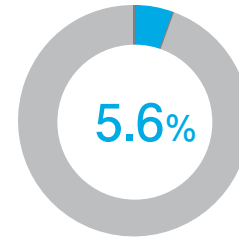


スマートフォン通信事業者(キャリア)

売上高 8億28百万円(前期比31.4%減)

売上高構成比

売上高 (単位:百万円)



サービスの会員数の緩やかな減少により売上は減少

当チャンネルでは、国内主要3キャリアが提供する定額アプリ使い放題サービスへのコンテンツ提供及び販売や製品間の連携機能、常駐機能に注力しました。しかしながら各キャリアが提供する定額アプリ使い放題サービスの会員数が減少してきたことで、収益分配原資の削減等が影響した結果、売上高は8億28百万円(前期比31.4%減)となりました。

- auスマートパス(KDDI):38アプリ(前年同期:36アプリ)
- App Pass(ソフトバンク):34アプリ(前年同期:31アプリ)
- スゴ得コンテンツ(NTTドコモ):6サイト26アプリ(前期:5サイト25アプリ)

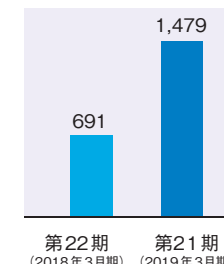
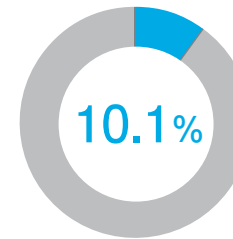


その他

売上高 14億79百万円(前期比114.0%増)

売上高構成比

売上高 (単位:百万円)



新製品「POCKETALK」の法人向けレンタルは好調に拡大

法人向けの「POCKETALK」の販売・レンタル提供や、パソコンソフト・スマートフォンアプリの使い放題サービス等を行っております。既存製品では、留守電が読めるアプリ「スマート留守電」などの月額利用が引き続き拡大しました。子会社の売上も加わり、売上高は14億79百万円(前期比114.0%増)となりました。

- 「POCKETALK」法人向けレンタルは好調に拡大 各地の商工会議所や商店街組合、空港や鉄道・バス各社などでも導入が大幅拡大
- 留守番電話が読めるアプリ「スマート留守電」



「働きがいのある会社」 5年連続ベストカンパニー入り



世界最大級の意識調査機関Great Place to Work®による2019年版日本における「働きがいのある会社」ランキング従業員100～999人の企業で12位、2015年以来5年連続ベストカンパニーに選出されました。

「POCKETALK」を世界へ展開



「ポケットーク」の世界での販路拡大のため、アメリカでの販売に加え、欧州地域の拠点として、2019年1月にオランダに子会社「Sourcnext B.V.」を設立。また韓国で展開していくにあたり、韓国で知名度の高いSPIGEN社と事業提携を行ないました。

IoT製品を続々拡充



当社は、インターネットを使ったAI通訳機「POCKETALK」の他、位置まもり機「FamilyDot(ファミリドット)」など、2019年度内にIoT製品を5製品発売する予定です。

Japan Taxiと業務提携し、 「POCKETALK」の通訳機能を提供



画像は
イメージです

2019年3月に、JapanTaxi株式会社と業務提携し、JapanTaxi社が全国1万台のタクシーに提供する車載タブレットに、AI通訳機「POCKETALK」をSDK化して、標準の通訳機能として搭載します。本タブレットへの通訳機能により、タクシー業界の課題である、増え続けるインバウンド需要の対応を加速させ、顧客サービスの向上に繋がっていく予定です。

よくあるお問合せ

Q. 最も人気の高い製品・サービスは何ですか？

A. AI通訳機「POCKETALK」、セキュリティの「ZERO」シリーズが人気です

「POCKETALK」は、2017年12月に発売されるやいなや、爆発的なヒット商品となりました。さらに2018年9月には「POCKETALK W」を発売し、「2018年日経優秀製品・サービス賞 最優秀賞」を受賞。累計出荷台数40万台を突破いたしました(2019年4月時点)。また、「ZEROウイルスセキュリティ」のご愛用者は、累計1000万人を超えています。

Q. 株主還元策はどのように考えていますか？

A. 安定的に配当する方針を堅持しています

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利益配分を基本方針としております。2019年3月期は配当性向15%で配当を実施いたしました。2020年3月期も、経営状況を勘案した上で、予想配当性向を15%として実施する方針です。今後も、経営状況を勘案しながら安定的に配当する方針を堅持して参ります。

Q. 今後の事業戦略は？

A. 「POCKETALK」のビジネスを一気に拡大します
2018年9月に新機種を投入した、双方向翻訳機「POCKETALK」の販売にさらに注力します。既存の国内消費者向け市場はもちろんのこと、法人販売、海外販売などチャンネル拡大を積極的に推し進めます。また、IoT製品のラインナップ拡充も積極的に図って参ります。

Q. コンプライアンス体制の構築はされていますか？

A. はい、コンプライアンス重視の風土を築いております

当社の理念「世界一エキサイティングな企業になる」では、エキサイティングを「正しい、喜ばれる、面白い」と定義し、正しさを求める風土を醸成しています。また、勤務形態を問わず入社時と年に1度の研修やテストの履修を義務づけるほか、社員で構成される委員会活動などで教育をしております。さらに、法令上疑義のある行為は、全従業員が匿名で当社と利害関係のない独立機関を通じて会社に報告できる「企業倫理ホットライン」を設置、運営しています。

株主の皆さまの声をお聞かせください

下記URLにアクセスいただき、アクセスコード入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答ください。所要時間は5分程度です。

当社では、株主の皆さまの声をお聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。

お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝(図書カード500円)を進呈させていただきます

<http://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード 4344

いいかぶ

検索

空メールによりURL自動返信

kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。

携帯電話からもアクセスできます

QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。



※本アンケートは、株式会社 a2media(エー・ツー・メディア)の提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。
(株式会社 a2media)についての詳細 <http://www.a2media.co.jp>
※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます、事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問い合わせ「e-株主リサーチ事務局」TEL:03-5777-3900(平日 10:00～17:30) MAIL:info@e-kabunushi.com