



エクイティ・ファイナンス 補足説明資料

～ソースネクスト「次の常識を作る」新成長戦略～

2024年10月2日

ソースネクスト株式会社

1. 今回の資金調達の意義・使途

2. 会社概要・成長戦略

3. 新株予約権の概要

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」ことを目指します

- 当社はソースネクストという社名に「次の常識をつくる」という意味を含め、「製品を通じて喜びと感動を世界中の人々に広げる」ことをミッションとしております
- これまでにも当社初のIoT製品であるAI通訳機「ポケットーク」をはじめ、付加価値の高い製品を提供することにより、新たな市場を創出してまいりました
- 今後も「最新のテクノロジーを誰もが使える形にしてお客様に届ける」という当社の強みを活かし、急速に進化するAI技術などを活用した新製品の開発に取り組みます
- さらなる新製品開発やIP取得によりポケットークに続く次世代のコアとなる製品発掘・展開を加速させるため、今回新株予約権での資金調達を決定しました

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となっております

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

1. 今回の資金調達の意味・使途

2. 会社概要・成長戦略

3. 新株予約権の概要

ソースネクストグループ発展の歴史

これまで新たなテクノロジートレンドが生まれるタイミングにて、当社は各分野における「常識を変える」製品を提供
新株予約権による調達資金を用いて、ポケットークに続く「次の常識をつくる」新製品を開発・提供することを目指す



(約600件の製品を創出)

- 新株予約権により「次の常識をつくる」新製品開発や、IP取得等のための資金調達を行う
- 特にAIを活用した新製品の開発に注力

ソースネクストのミッション・ビジョン・戦略

創業以来の、「製品を通じて喜びと感動を世界中の人々に広げる」というミッション、また「世界一エキサイティングな企業になる」というビジョンのもと、UI/UXを重視した新製品を発掘・開発、効果的な広告宣伝や多数の製品ラインナップを取り扱うことにより成長をしてきた。当社グループの登録ユーザーは1,900万人を超える

mission

製品を通じて喜びと感動を世界中の人々に広げる

発掘・開発

1 IP取得/ M&A

お客様の困り事の
解決につながる
魅力的な製品の
発掘・仕入

2 新製品開発

先進テクノロジーを用いて誰も
が使える形の新製品創出

vision

世界一エキサイティングな企業になる

お客様への提供

個人
(To C)

法人
(To B)

公的/教育
機関

国内/
海外

広範な
顧客基盤
(登録ユーザーは
1,900万人超)

3 圧倒的な販売力・ マーケティング力

今回の調達による資金使途

- 1 IP取得及びM&A関連資金 (25億円)
- 2 AI技術応用製品を中心とする新製品の開発 (10億円)
- 3 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)

成功事例：ポケットークの歩み

ソースネクストが生んだ最近の最大の成功事例であるポケットークは、国内だけではなく米国で大きな成長を遂げており、今後もさらなる展開が期待される。ソフトウェアだけではなく使いやすいハードウェアを有し、to Bの顧客層も需要を拡大している。今後の新製品についてもポケットークにて構築した販売チャネルを活用してグローバルにクロスセルを行うことが可能

セキュリティ面強化により、米国の公共・教育機関、大手企業への導入が加速

大手ディストリビューターを積極的に活用することで、飛躍的な販売増加

グローバル化

米国では売上が前期比で2.4倍に増加¹、直近半期では営業利益黒字化を達成

米国に留まらず、欧州市場等にも進出

製品の多角化

端末×セキュリティ×分析・管理ツール = 唯一無二の製品・サービス提供

ハード×ソフト製造に対する参入障壁の高さ

POCKETALK



顧客層の拡大

to Cに加え to Bでの需要拡大

多言語対応に関する市場ニーズの増加

COVIDを乗り越え、米国は営業利益黒字化、売上高成長率前期比 2.4倍¹、国内シェアが96.1%（販売台数ベース）、98.0%（販売金額ベース）²、2017年発表より継続して1位³を記録

注:

1 2023年4-6月、2024年4-6月における米国でのポケットーク事業売上高の比較

2 国内シェアは2024年3月期第4四半期時点の数字。第三者機関による全国の有力家電量販店の販売実績の集計結果にもとに自社集計。「電子手帳・辞書」より「翻訳機」を抽出 ベンダー別販売台数・金額におけるシェア

3 2017年12月-2024年3月

ソースネクスト = インキュベーション企業に向けて～次の成長戦略～

創業以来変わらないミッション、ビジョンのもとに、ソースネクストは第二、第三のポケットークを創出し続けるインキュベーション企業へとステージアップ。本件エクイティ・ファイナンスは次なる成長の原動力として活用

mission

製品を通じて喜びと感動を世界中の人々に広げる

vision

世界一エキサイティングな企業になる

本件エクイティ・
ファイナンス

戦略軸

先進テクノロジーと
一般消費者をつなぐ製品

インオーガニック
投資

安定収益源・次の柱となる
ソフトウェアIP獲得

オーガニック
投資

ポケットークに続く次の
大ヒット製品に向けた製品開発

製品軸

稼げる製品の早期創出

現行製品の利益率向上

マーケティング強化

既存製品のAIシリーズ化

発掘・仕入機能強化
(社長直轄組織)

Strategy

SOURCENEXT®

インキュベーション
企業への
ステージアップ

Product

Channel

チャネル軸

EC強化

高度なデジタル
マーケティング導入

専門人材の採用・
専門性組織へのシフト

新しい顧客創出

サブスク型サービス拡大

1. 今回の資金調達の意味・使途

2. 会社概要・成長戦略

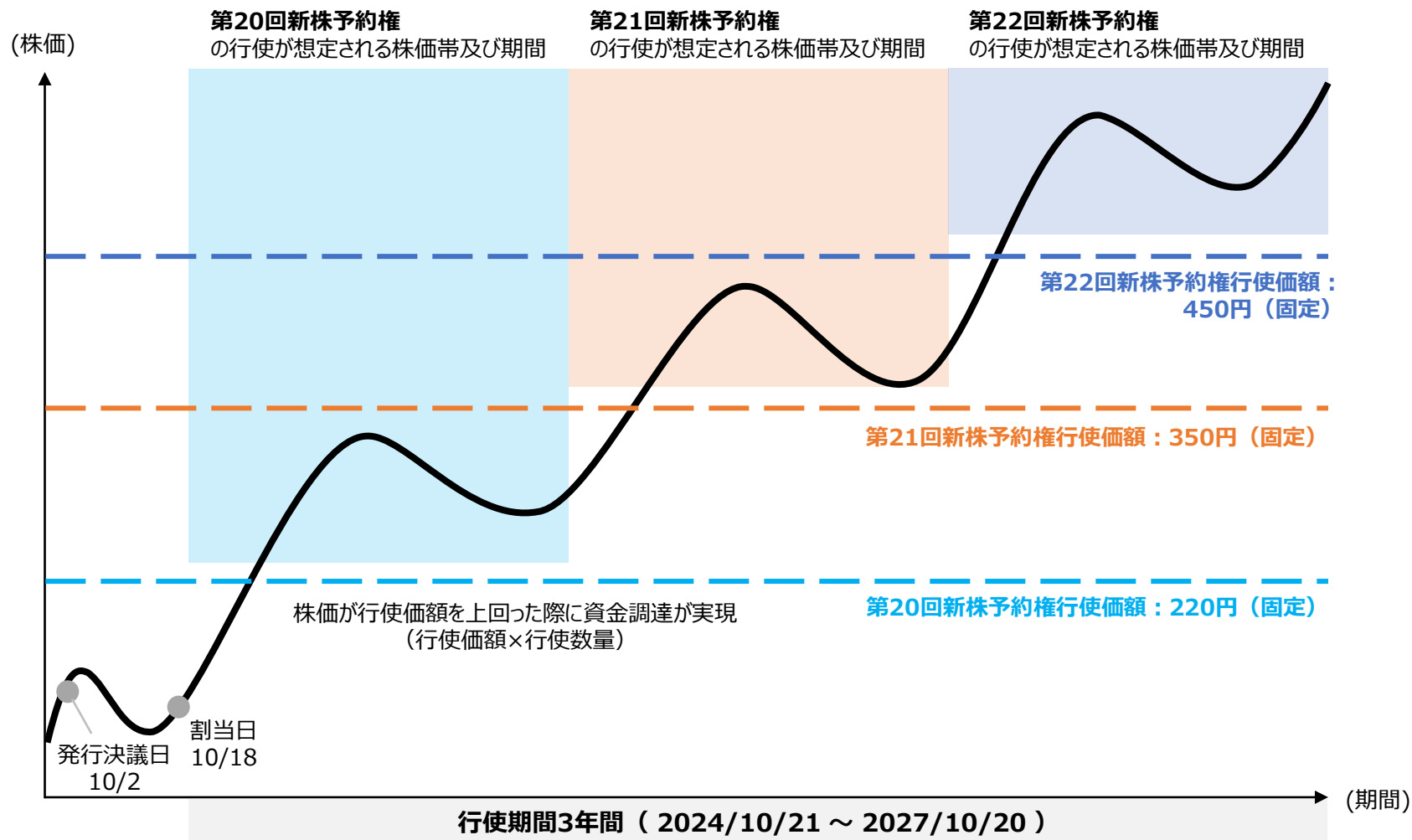
3. 新株予約権の概要

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
行使価額	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	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%)
その他	行使価額の修正	なし		
	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		
その他	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）		

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われるものではありません

本新株予約権に関する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>

本新株予約権に関する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>

次の常識をつくる

We Source What's Next.



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。