



株式会社ロゼッタ

2018年2月期 業績説明資料  
(2017年3月～2018年2月)

株式会社ロゼッタ (東証マザーズ : 6182)



2018年4月13日

## 2018年2月期 決算ハイライト

- ① 2018年2月期は5.2%増収に留まり、**大幅減益、営業損失・経常損失**を計上。
- ② 主要因は、クラウドソーシング事業の売上高が**大幅に計画未達**、MT事業では『T-400(ver.2)』以降には新規受注高ベースでは大きく増加したものの、売上高計上ベースでは伸びが間に合わず、結局通期の**費用増**を吸収できなかったこと。
- ③ 企業としての**ステージが変わった**。  
MT事業は14年の長い先行投資（創生期）を終え、ついに**急速な跳躍（成長期）**に向けてテイクオフ。

# 2018年2月期 連結損益計算書

(単位：百万円)

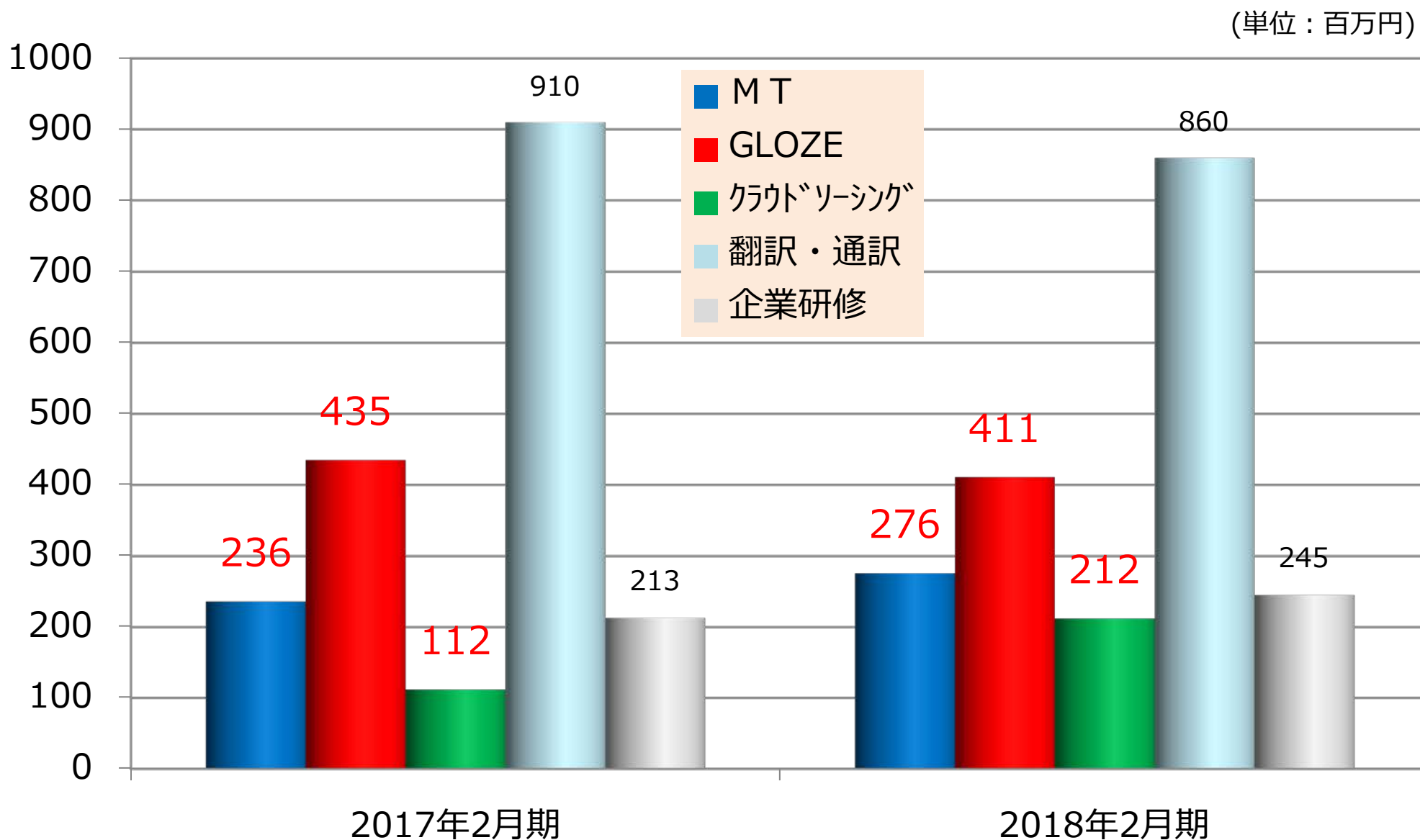
	2017年2月期 通期	2018年2月期 通期	前年比 前年差	会社計画 2017年10月18日 修正時点	計画比 計画差
<b>売上高</b>	<b>1,908</b>	<b>2,006</b>	<b>105.2%</b>	<b>2,300</b>	<b>87.2%</b>
売上原価	853	917	107.5%	1,075	85.4%
売上総利益	1,054	1,088	103.3%	1,225	88.9%
販売費及び一般管理費	828	1,101	133.0%	1,175	93.8%
<b>営業利益</b>	<b>226</b>	<b>△12</b>	<b>△238</b>	<b>50</b>	<b>△62</b>
<b>経常利益</b>	<b>234</b>	<b>△14</b>	<b>△248</b>	<b>50</b>	<b>△64</b>
<b>当期純利益</b>	<b>169</b>	<b>△1,214</b>	<b>△1,384</b>	<b>16</b>	<b>△1,230</b>

# 2018年2月期 販管費 前年同期比較

(単位：百万円)

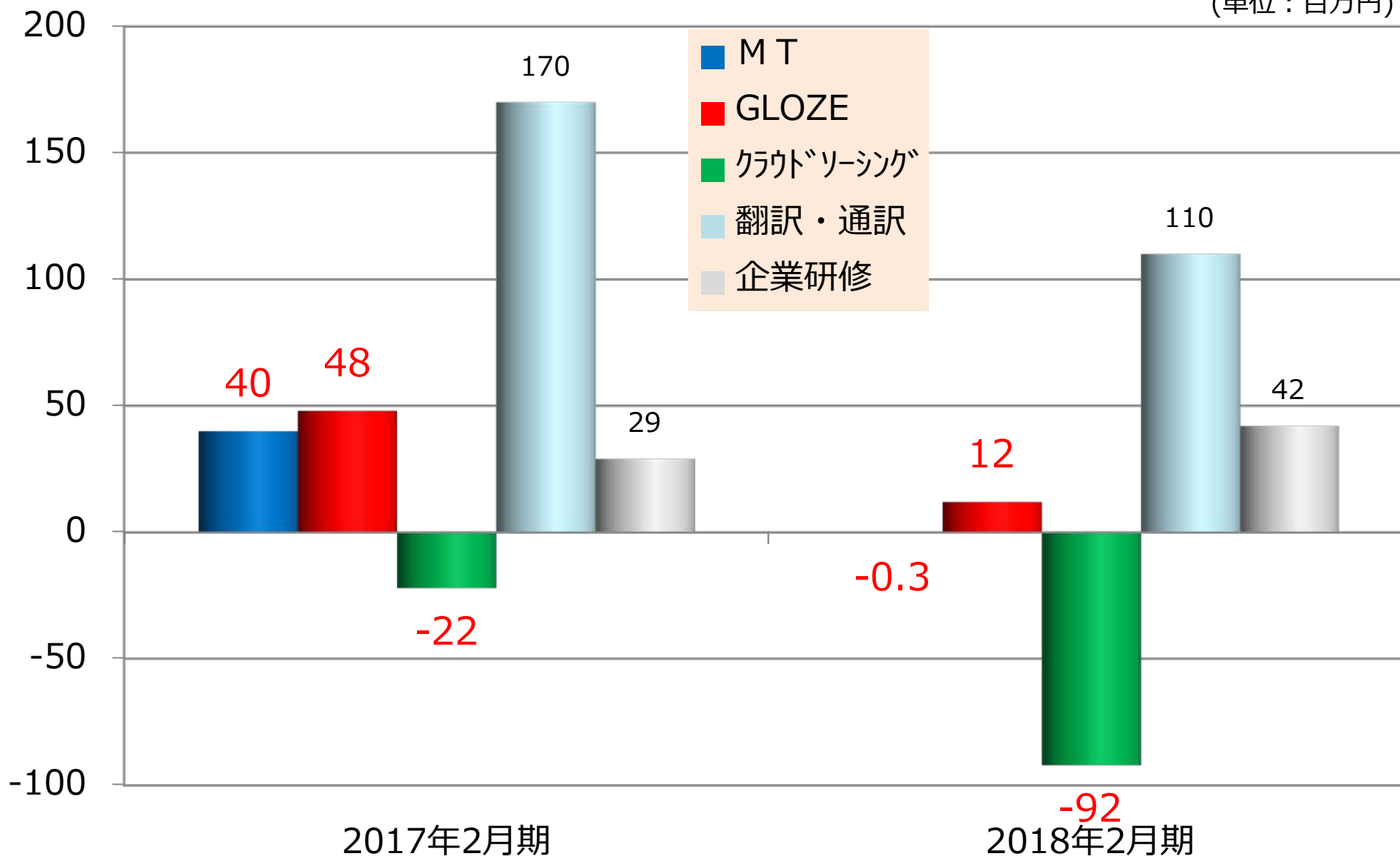
	2017年2月期 通期	2018年2月期 通期	前年差	前年比
<b>販売費及び 一般管理費</b>	<b>828</b>	<b>1,101</b>	<b>+273</b>	<b>133%</b>
人件費	535	645	+110	120%
広告費	71	100	+29	140%
家賃	23	28	+5	123%
採用費	18	49	+31	266%
支払手数料	48	84	+36	176%
のれん償却	37	70	+33	188%
その他	96	125	+29	132%

# セグメント別売上高 前年同期比較

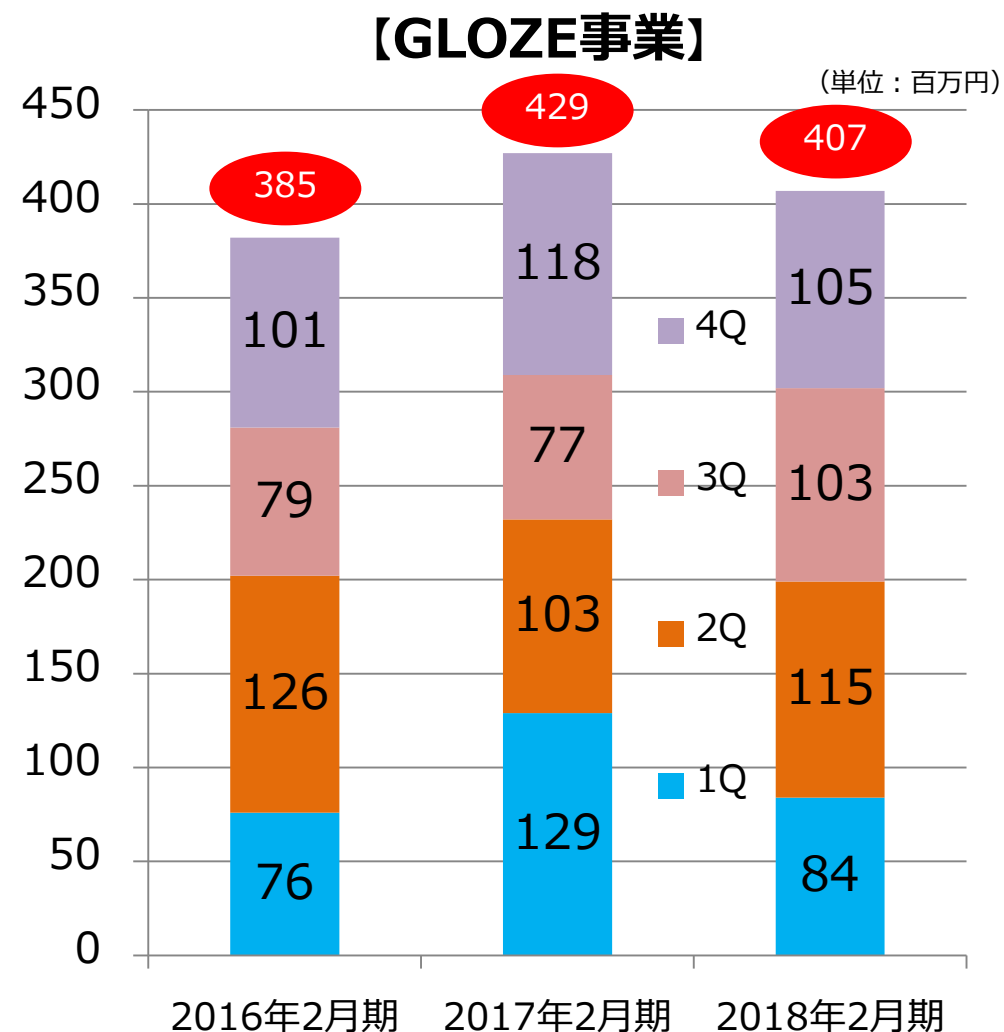
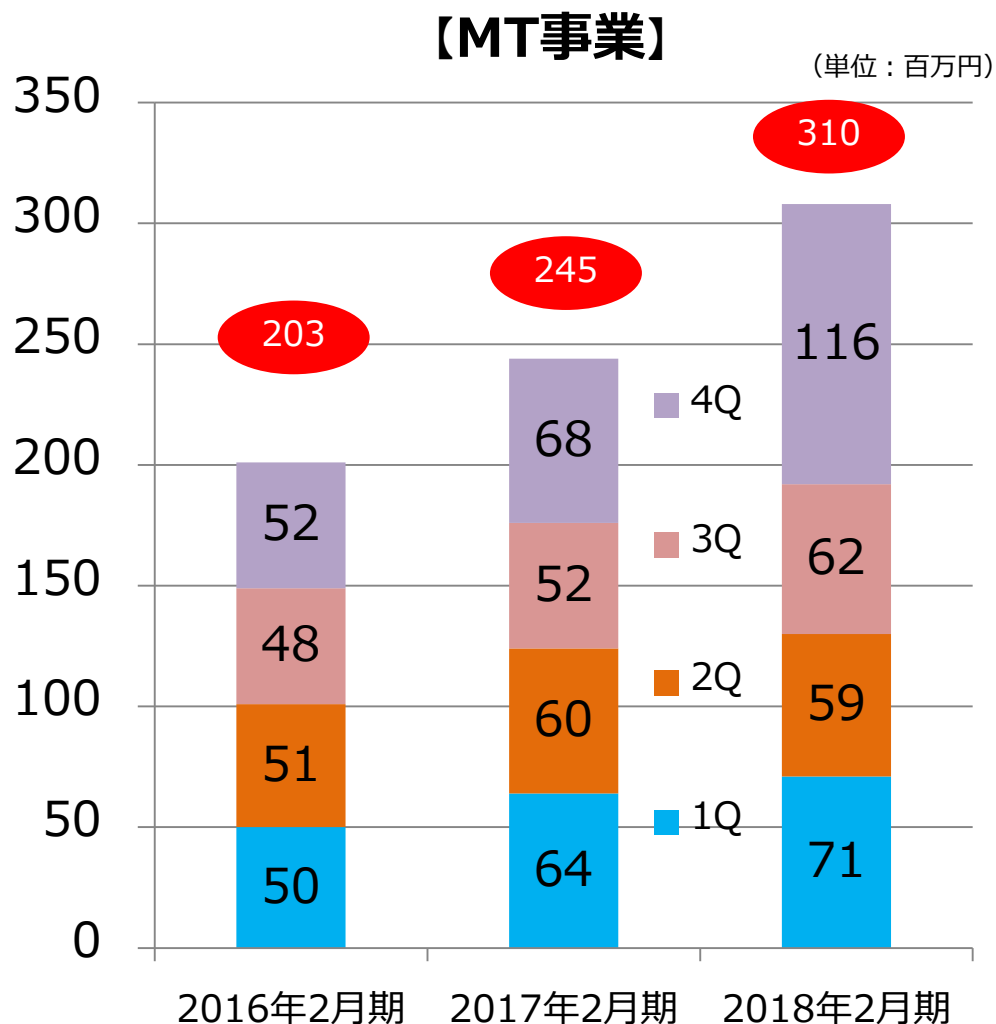


# セグメント別営業利益 前年同期比較

(単位：百万円)



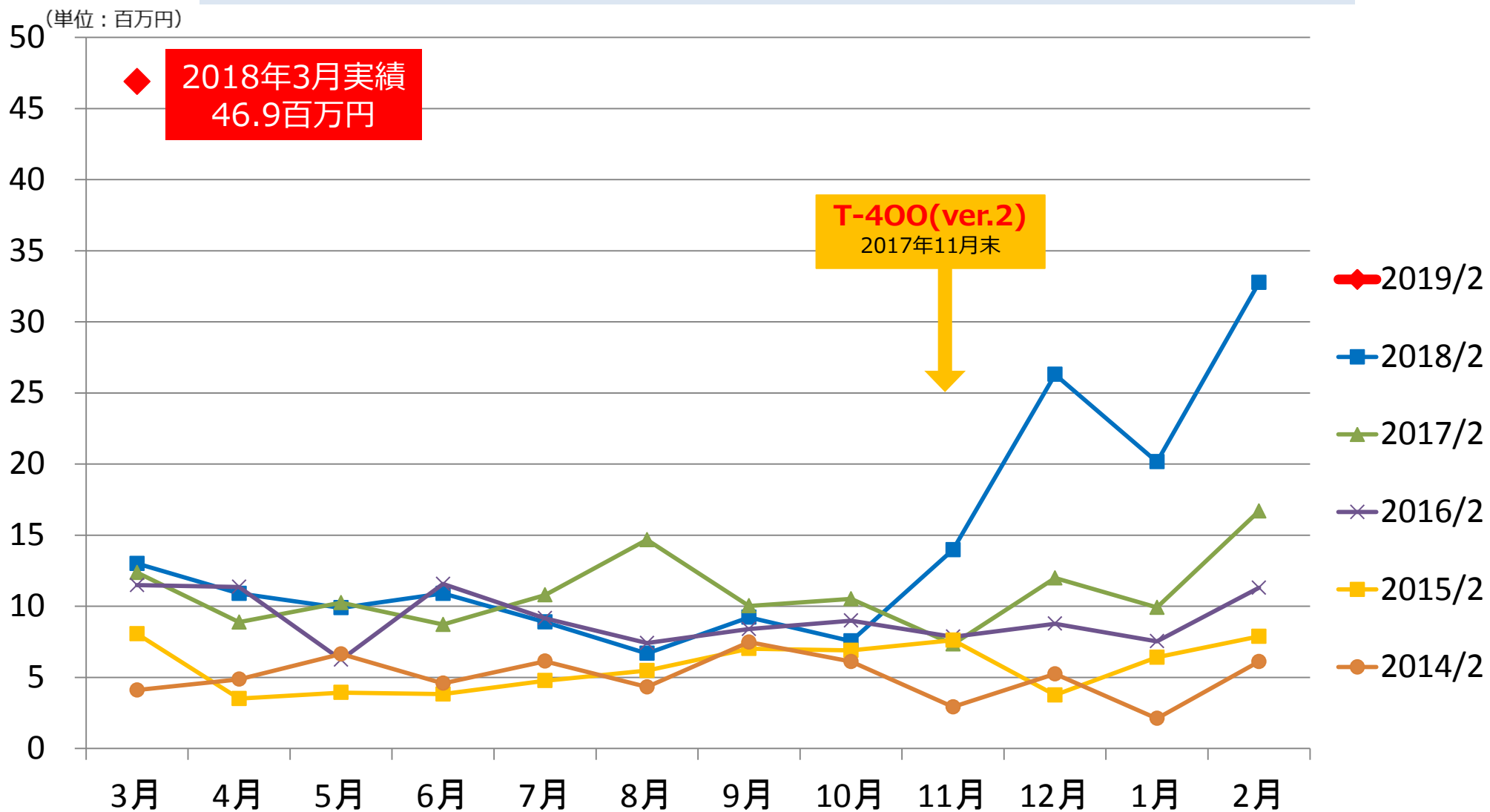
# MT事業・GLOZE事業 受注高推移



- ・ 受注ベースでの売上推移（財務諸表上の売上ではない）。
- ・ 【MT事業】は、SaaS『熟考』『T-400』シリーズの受注売上のうち、初期費用と年間利用料のみに限定。（リライト・DTP等のオプション売上、リソースデータ販売等の売上を除く）
- ・ 【MT事業】【GLOZE事業】ともに、外部への販売数値のみ（グループ内部取引による売上を除く）。

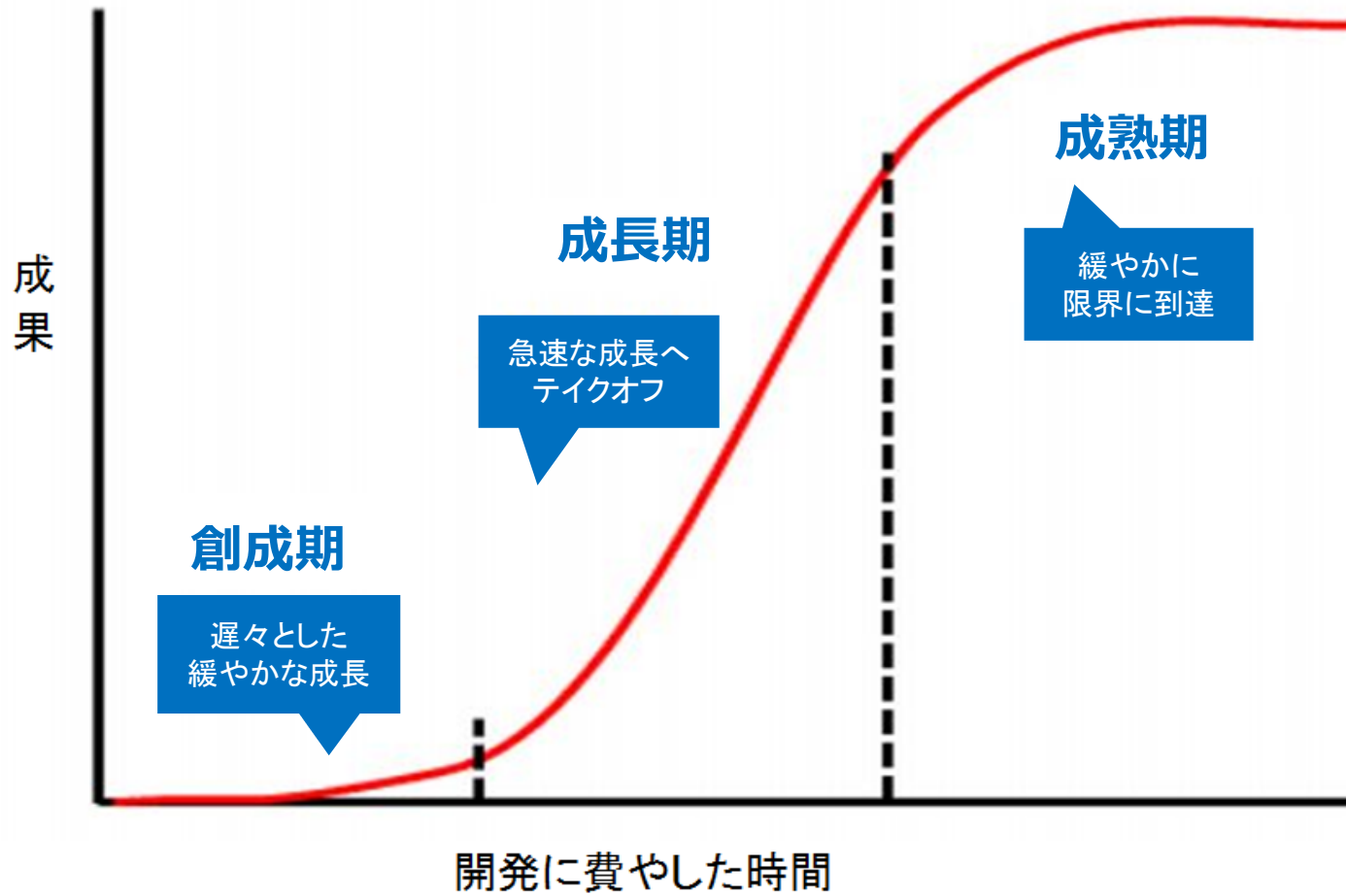
# MT事業 新規受注高推移①

新規受注高 (既存客からの継続受注除く：売上ではなく受注ベース)



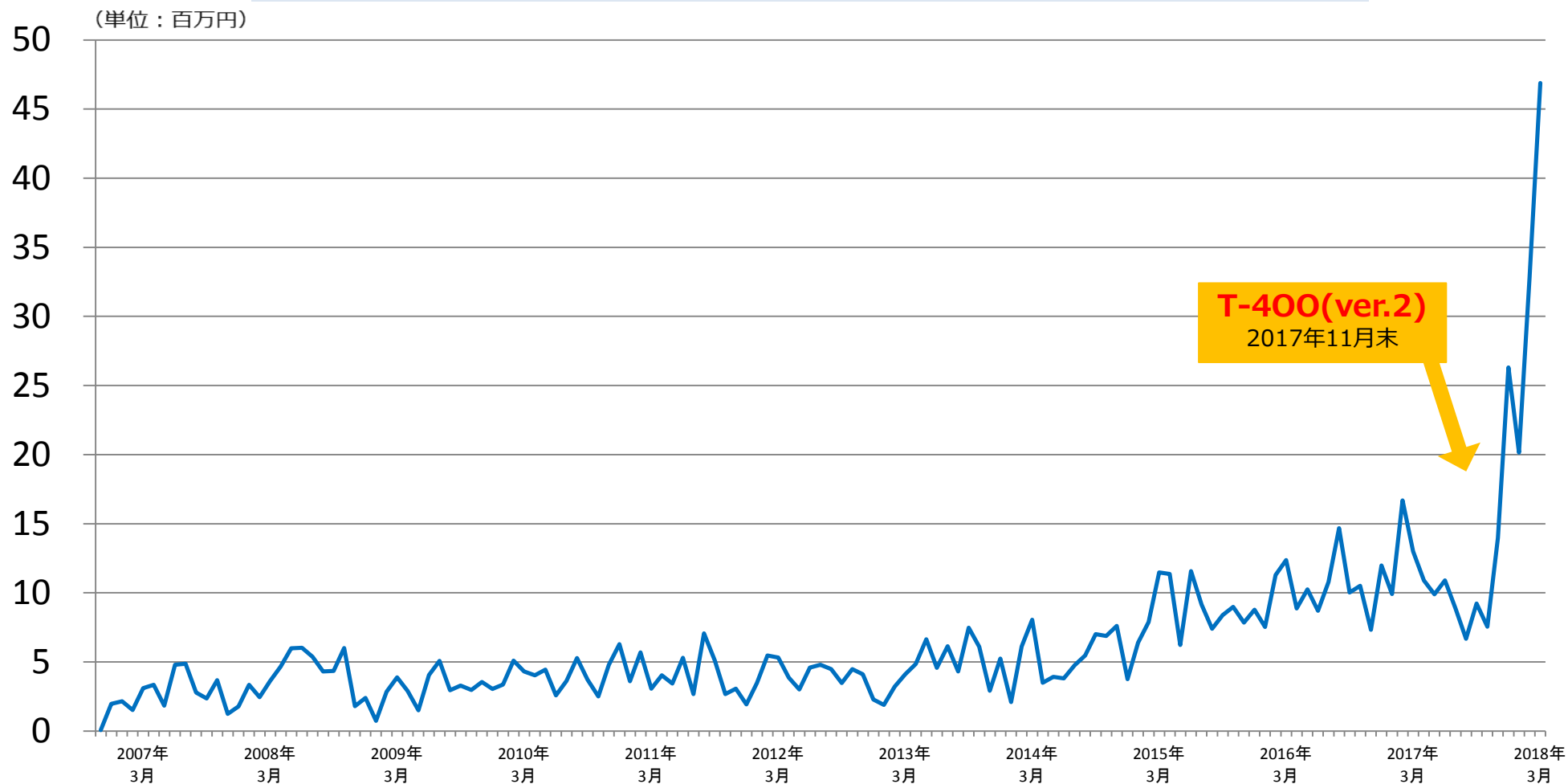


## 成長のS字カーブ



# MT事業 新規受注高推移②

14年の長い先行投資期間（創成期）を終えて  
ついに急速な跳躍（成長期）に向けてテイクオフ

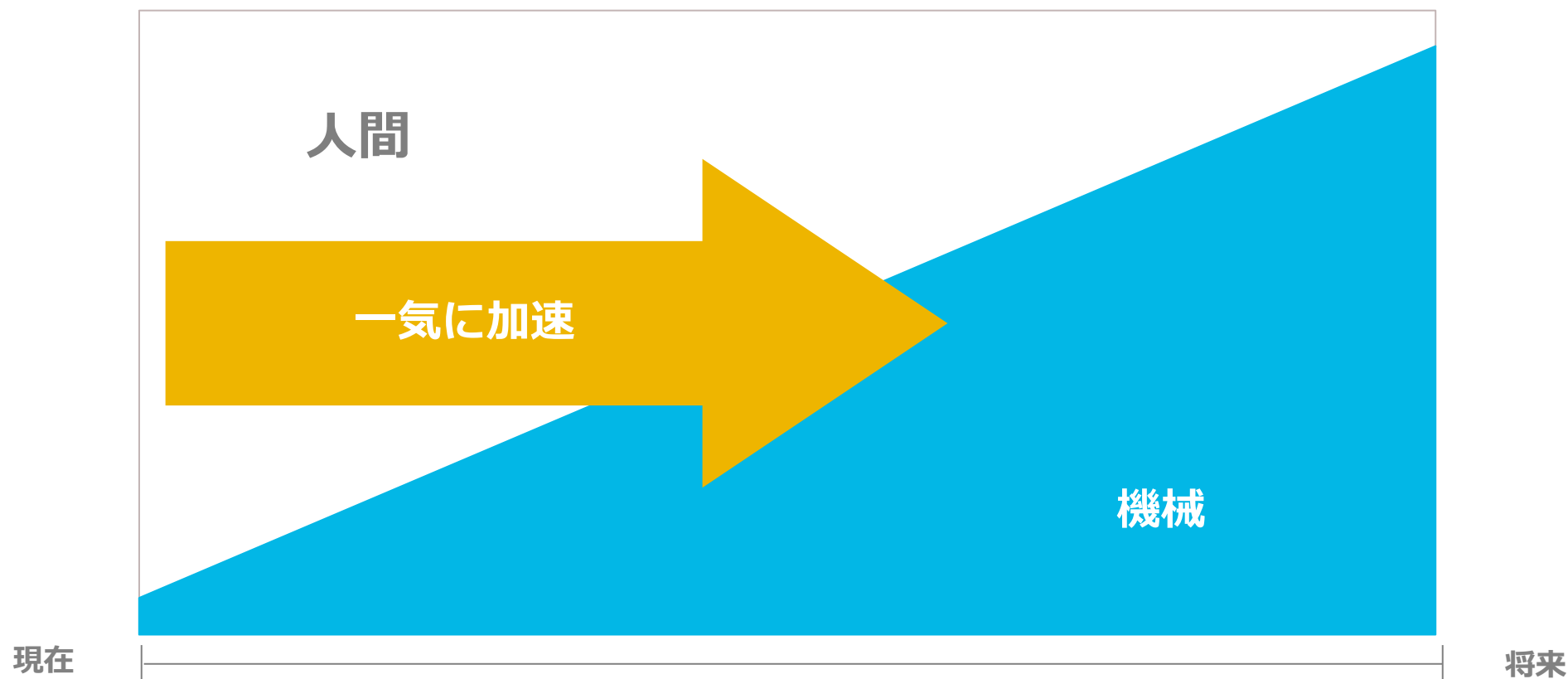




株式会社ロゼッタ

## 当社グループの取り組み

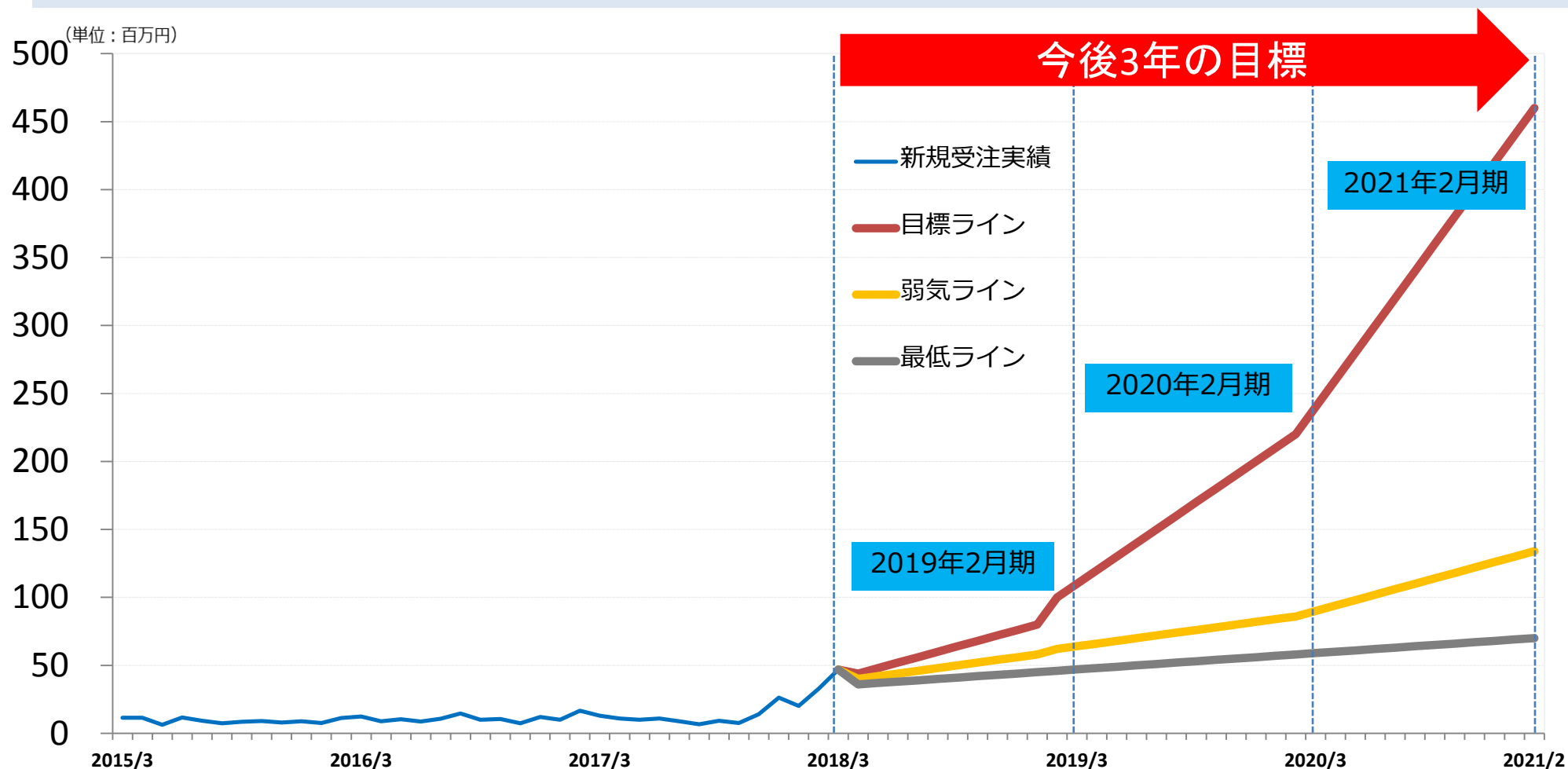
AI翻訳の破壊的イノベーションにより、いよいよ本格的に加速し始めた産業革命的パラダイムシフト



# 今期の経営方針は一点集中

今期の経営方針は、成長期に入った「MT事業の新規受注高のS字カーブの角度を最大にする」この一点に全力を集中します。

M & Aはもとより、新規事業展開、新規サービス・商品開発（『T-4PO』を含む）のすべての予定は、計画として固定することなく、市場環境と業績状況をみながら臨機応変に変化させていきます。



# 開発エンジニアおよび企画・営業の大幅増員

S字カーブの成長速度を最大化するためにMT事業の開発エンジニアおよび企画・営業戦力の採用を拡大します

- ・ **開発エンジニアの採用拡大**

(SE、PM、ハード、通信、セキュリティ、プログラマ、データサイエンティスト等、全般)

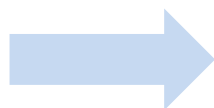
- ・ **企画・営業の採用拡大**

(事業企画、WEBマーケティング、内勤営業、外勤営業等、全般)

利益計画で定員を固定するのではなく  
良い人がいればことごとく採用する。  
費用は結果として後で決まるという  
無制限採用の人事方針

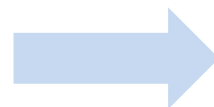
# 多様な業務提携による共栄施策

A I 翻訳の販売拡大は、当社単独ではなく  
翻訳関連サービスを行う企業との提携で進める



## ① 販売代理

50%の高率マージン



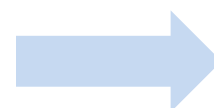
## ② O E M (ホワイトラベル)

高精度 A I 翻訳サービスを  
御社のサービスとして御社のブランド名で



## ③ A P I

翻訳エンジンのみを A P I で接続



## ④ 翻訳会社と提携

プロ翻訳ニーズのあるユーザーを  
提携翻訳会社に誘導

## ①販売代理

高精度カスタマイズAI翻訳『T-400』の  
販売代理提携企業を募集します

- 販売マージンは50%の高率に設定
- 顧客紹介のみでも成約時20%

自社単独販売から  
販売提携の拡大へ



## ② OEM (ホワイトラベル)

高精度 AI 翻訳サービスを  
御社のサービスとして御社のブランド名で  
(2018年2月リリース済)

### 【提供先対象】

- ・ **専門情報ポータルサイト**

導入予定：弁護士ドットコム様  
(企業法務ポータルサイト『BUSINESS LAWYERS』ですでに連携開始)

- ・ **翻訳関連企業会社**

導入予定：エニドア・スピード翻訳  
→ グループ外翻訳関連企業も募集中



### ③ A P I

## 高精度カスタマイズ A I 翻訳『T-400』の 翻訳エンジンのみを A P I で接続 (2018年3月リリース済)

### 【提供先対象】

#### ・多言語化ツール

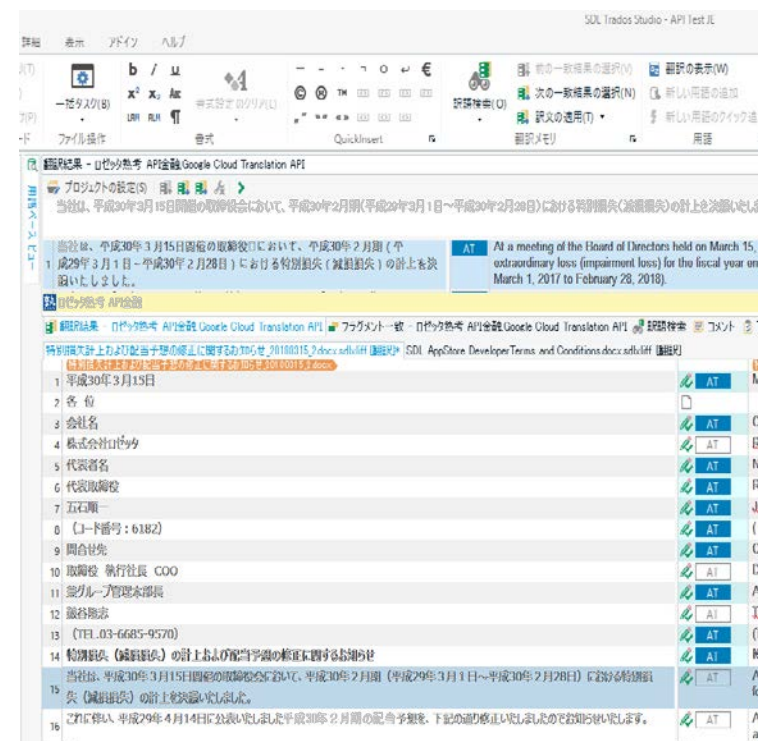
導入予定：Wovn Technologies様  
(サイト多言語化のスタンダードツール)

#### ・専門ポータルサイト

導入予定：フィナンテック様  
(総合IRコンサルティングサービス)

#### ・翻訳支援ツール

導入済：TRADOS様  
導入予定：MEMSOURCE様



\* SDL Trados Studioは、SDL plcが開発・販売するソフトウェアです。

## ④ 翻訳会社と提携

### ユーザーのプロ翻訳ニーズを提携翻訳会社に誘導

- ◆いかに高精度な自動翻訳であろうと、プロ翻訳者による高品質な翻訳の代わりにはなりません。
- ◆ユーザーは自動翻訳と人手翻訳を使い分けます。
- ◆そんなユーザーのニーズに対して、T-400の画面上から【プロ翻訳】オプションとして提携先翻訳会社に発注できるようなくみをつくります。
- ◆そのための提携翻訳会社を募集します。



株式会社ロゼッタ

2019年2月期 業績予想

## 2019年2月期連結業績予想

当社グループは2018年2月期の第4四半期より大きな変革期を迎えており、業績の変動が極めて著しく予想が困難なため、今期から業績予想は固定値としては開示しないことにいたしました。

2019年2月期の連結業績予想は、最低額のみで開示で、**過去最高売上（2,006百万円）以上、過去最高利益（営業利益226百万円）以上**との形としてのみ公表いたします。

我が国を  
言語的ハンディキャップの  
呪縛から解放する

[www.rozetta.jp](http://www.rozetta.jp)

## 画像認識



## 音声認識



# T-4PO

## 完成形イメージ



## 自動翻訳



株式会社ロゼッタ

## ご留意事項

- 本資料は、株式会社ロゼッタの業界動向及び事業内容について、株式会社ロゼッタによる現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。
- これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。
- 株式会社ロゼッタの実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
- 本資料における将来展望に関する表明は、2018年4月13日現在において利用可能な情報に基づいて株式会社ロゼッタによりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。

本資料のお問合せ先  
株式会社ロゼッタ  
社長室 酒井

お電話でのお問合せ：03-6685-9570

FAXでのお問合せ：03-6685-0672

メールでのお問合せ：[ir@rozetta.jp](mailto:ir@rozetta.jp)