



株式会社ロゼッタ

2019年2月期 業績説明資料
(2018年3月～2019年2月)

株式会社ロゼッタ (東証マザーズ : 6182)



2019年4月12日

前年比増収（売上144.9%）、営業利益は黒字転換。

MT事業は、前年比で、

セグメント別売上	331.6%
-----------------	---------------

セグメント別利益	黒字化
-----------------	------------

受注高（既存客継続含む）	424.9%
---------------------	---------------

受注高（新規受注分のみ）	510.6%
---------------------	---------------

2019年2月期 連結損益計算書

(単位：百万円)

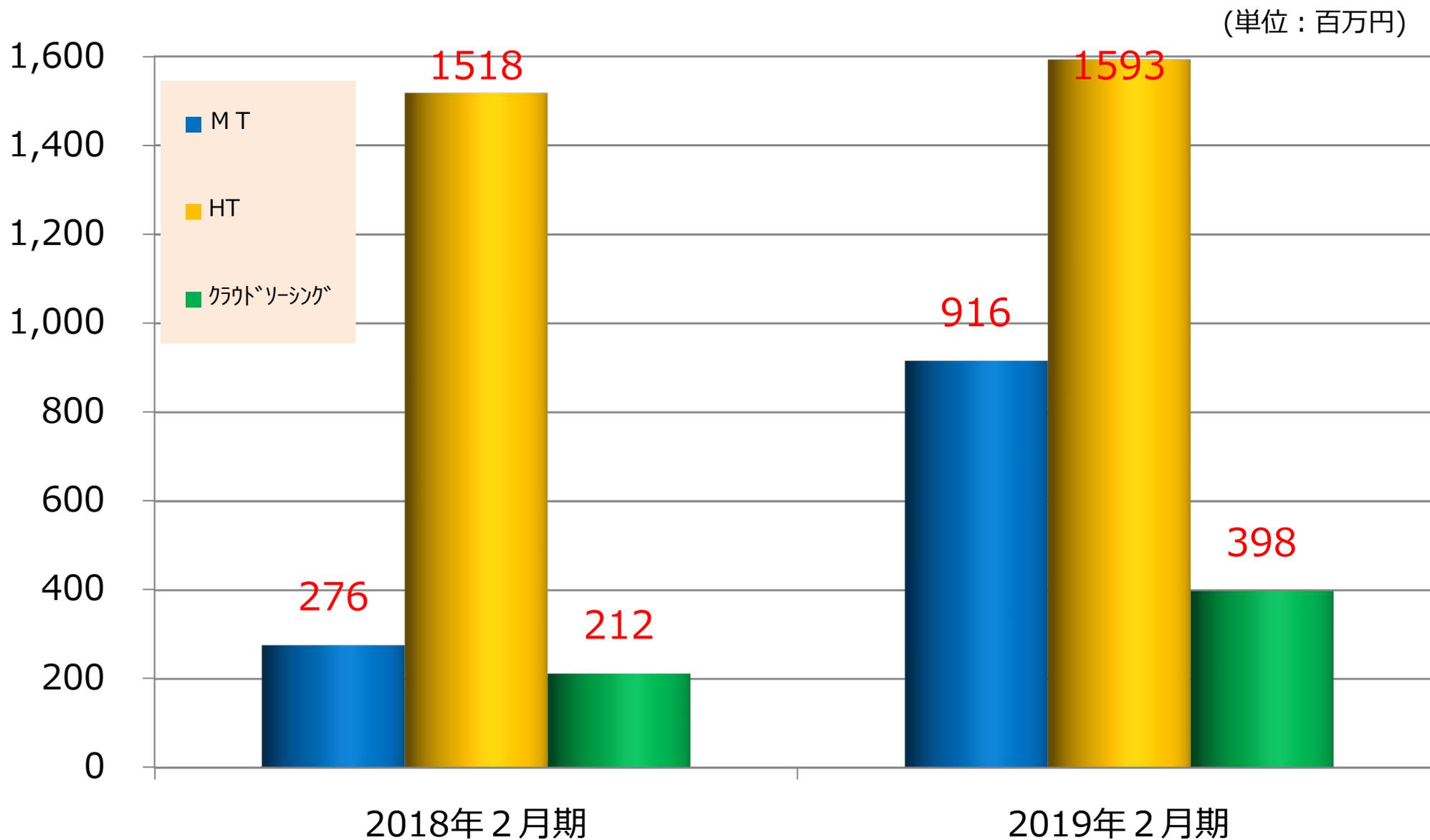
	2018年2月期 通期	2019年2月期 通期	前年比
売上高	2,006	2,908	144.9%
売上原価	917	1,123	122.4%
売上総利益	1,088	1,784	163.9%
販売費及び一般管理費	1,101	1,446	131.3%
営業利益	-12	338	—
経常利益	-14	337	—
当期純利益	-1,214	255	—

2019年2月期 販管費 前年同期比較

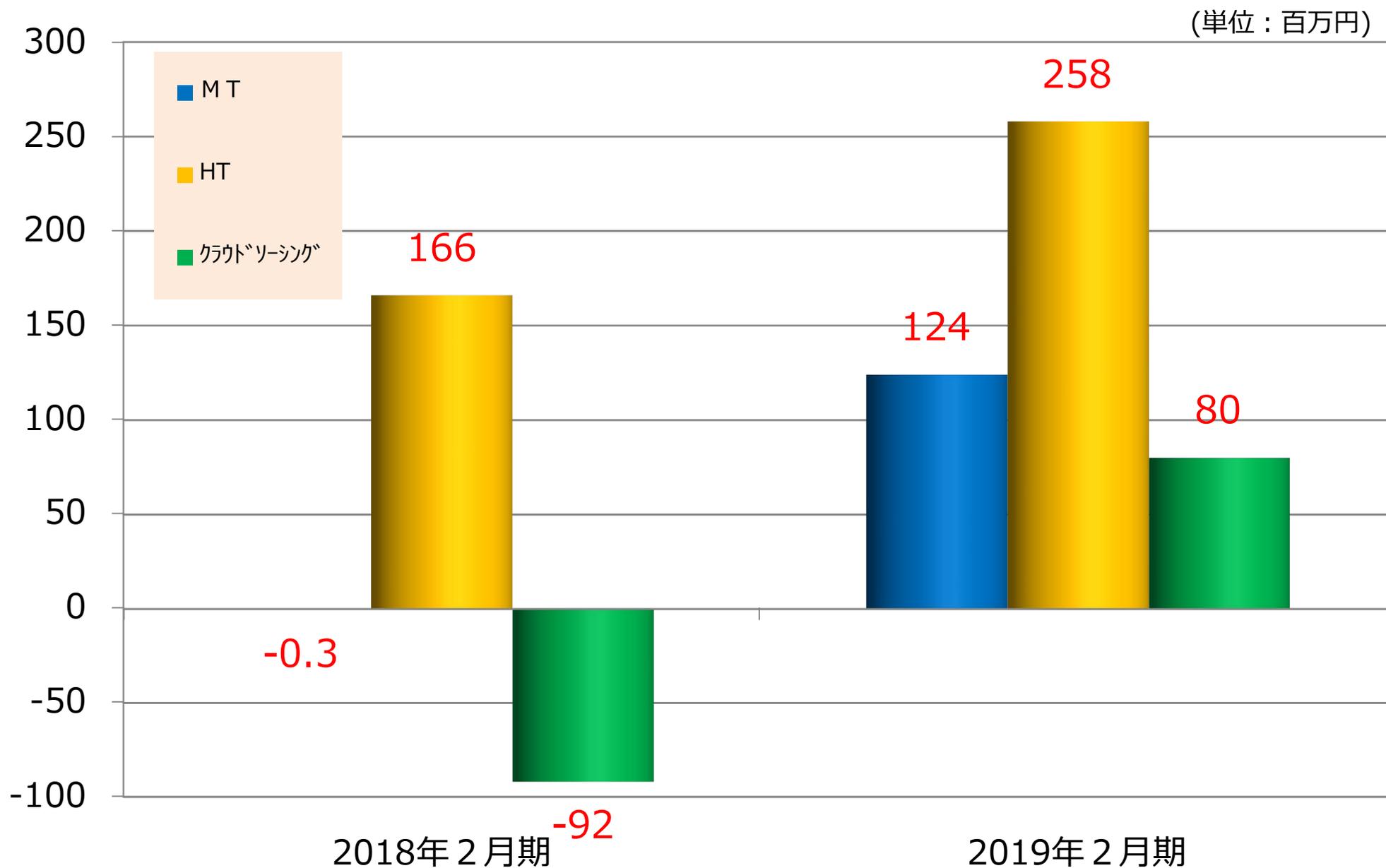
(単位：百万円)

	2018年2月期 通期	2019年2月期 通期	前年差	前年比
販売費及び 一般管理費	1,101	1,446	+344	131.3%
人件費	630	866	+236	137.5%
広告費	100	183	+83	183.6%
家賃	28	45	+16	158.2%
採用費	49	53	+4	108.8%
支払手数料	84	72	-11	86.0%
のれん償却	70	21	-48	30.3%
その他	138	202	64	146.4%

セグメント別売上高 前年同期比較

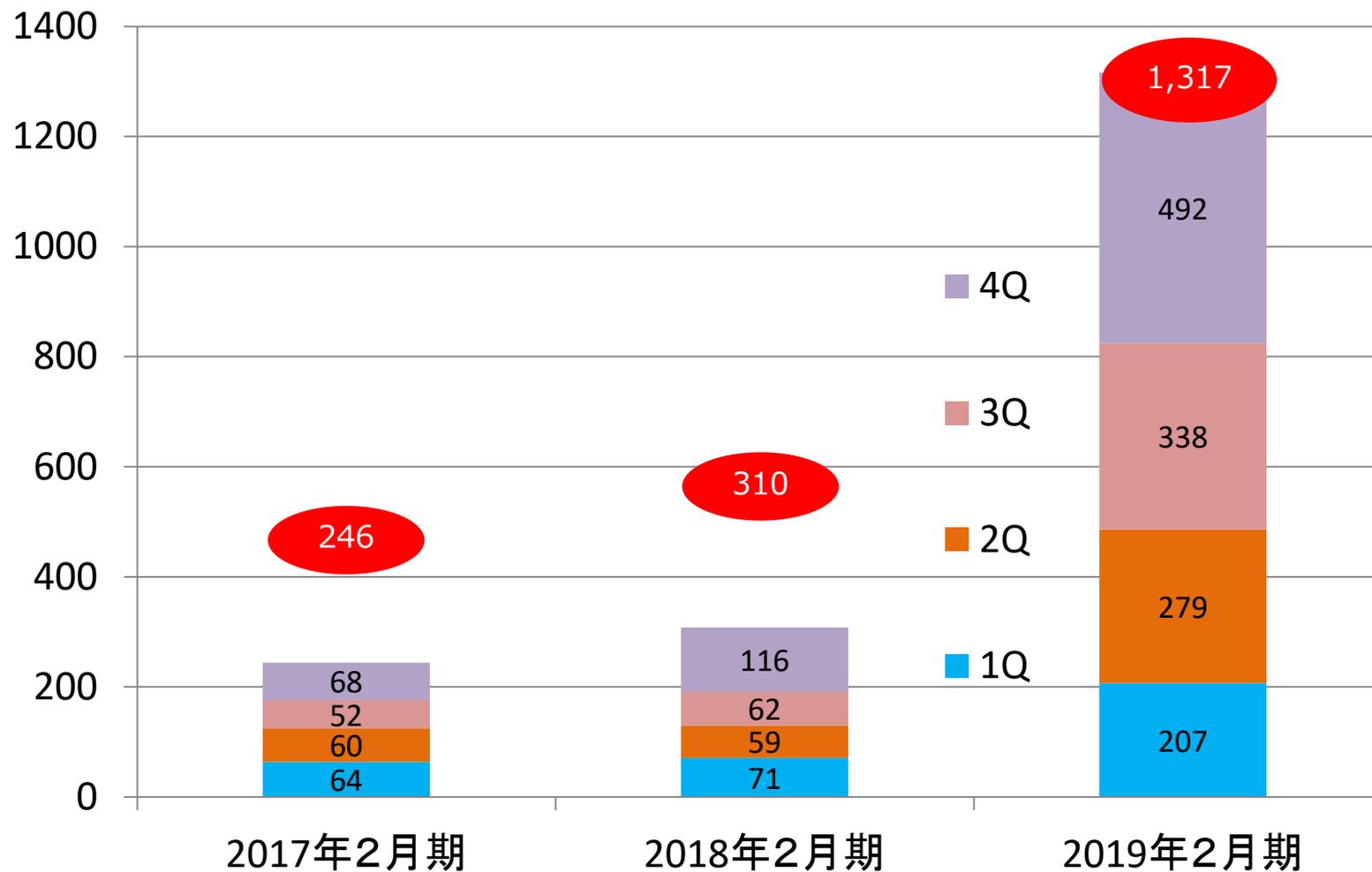


セグメント別営業利益 前年同期比較



M T 事業 受注高推移

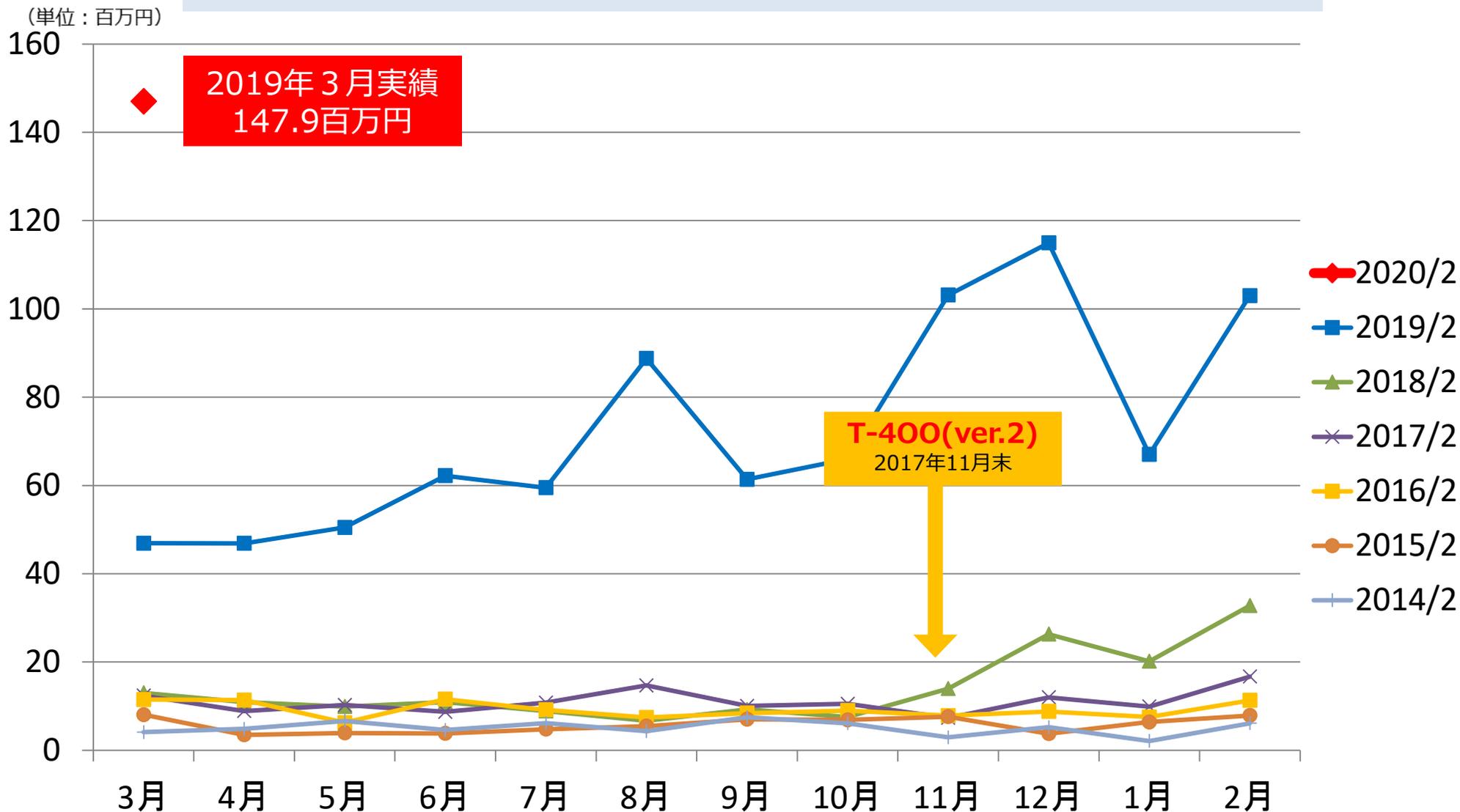
(単位：百万円)



- ・ 受注ベースでの売上推移（財務諸表上の売上ではない）。
- ・ 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）
- ・ 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）。

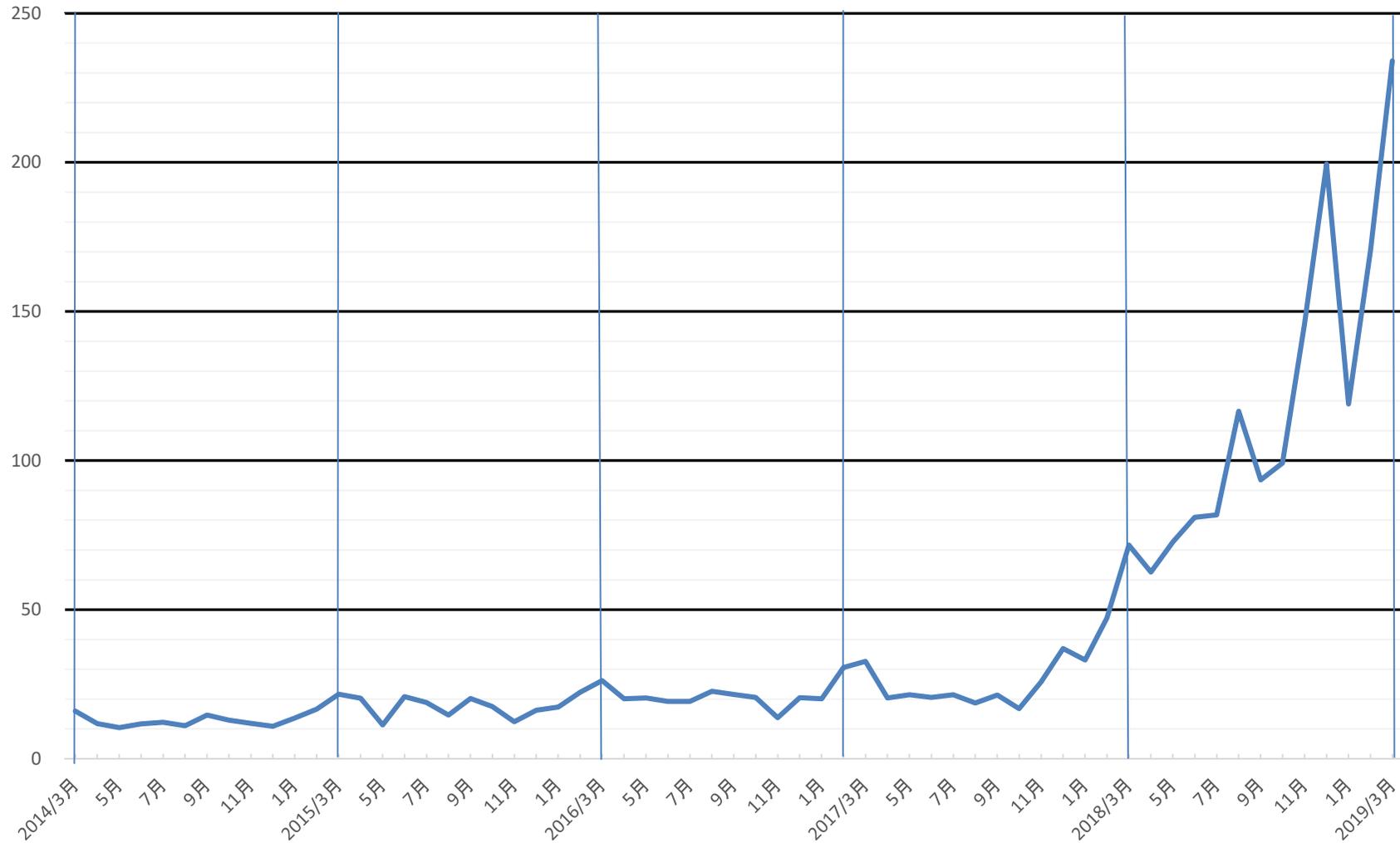
MT事業 新規受注高推移

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)



受注高 (継続受注含む：売上ではなく受注ベース)

(単位：百万円)





株式会社ロゼッタ

当社グループの取り組み

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

40%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40%の高率に設定
- 顧客紹介のみでも成約時20%

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

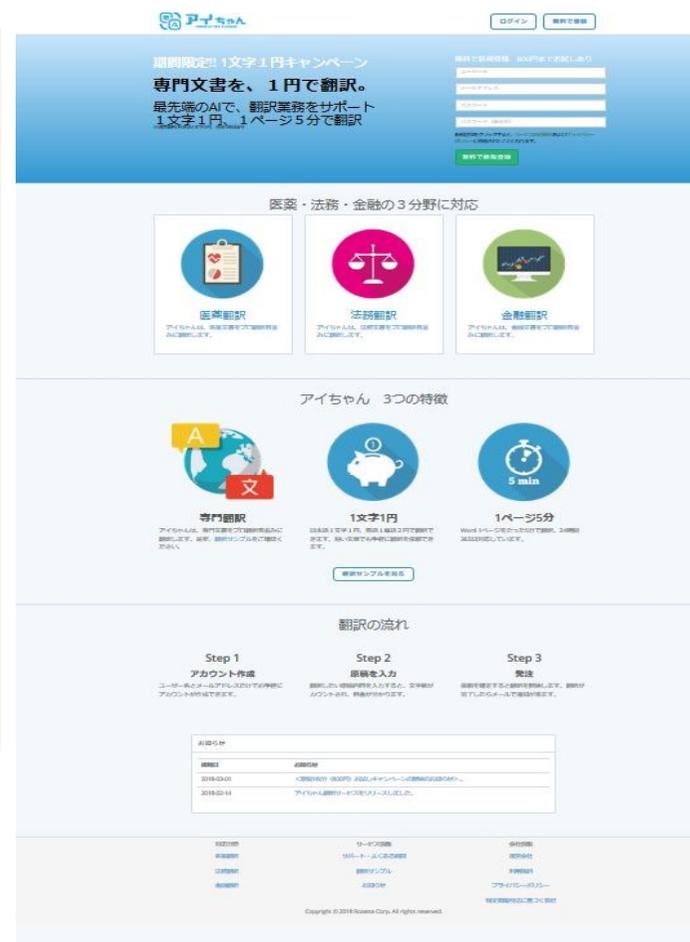
【提供先例】

- 専門情報ポータルサイト

弁護士ドットコム様

(企業法務ポータルサイト『BUSINESS LAWYERS』で連携)

- 翻訳関連会社

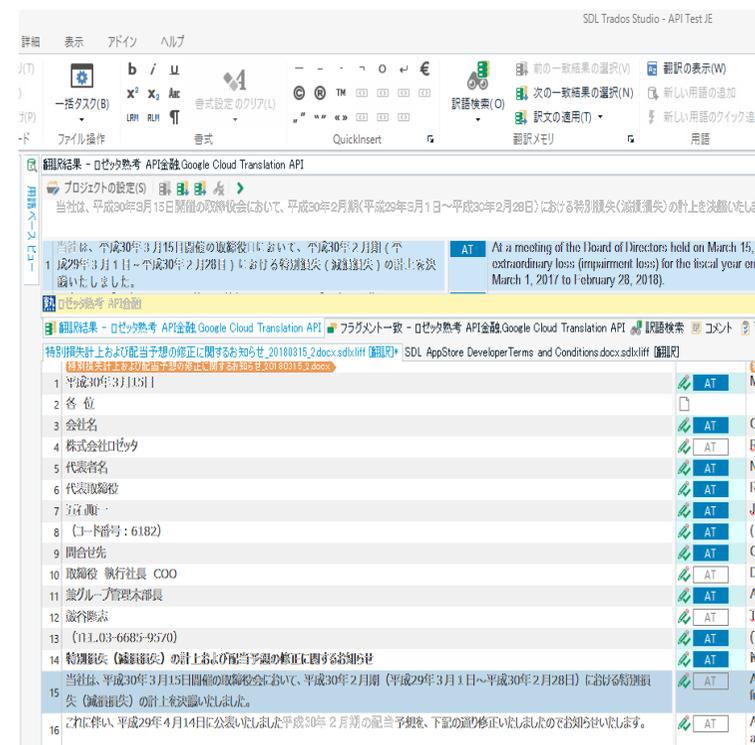


③ A P I

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

【提供先例】

- 専門情報ポータルサイト
総合IRコンサルティングサイト
医師向けコミュニティサイト
- 翻訳支援ツール
TRADOS様
MEMSOURCE様
- 営業支援ツール



* 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。

今期は、いよいよ創業来のビジョンであるウェアラブル通訳デバイス『T-4PO』の
プロトタイプモデルまたは前段階としての音声翻訳サービス開始を予定しています

画像認識



T-4PO

完成形イメージ

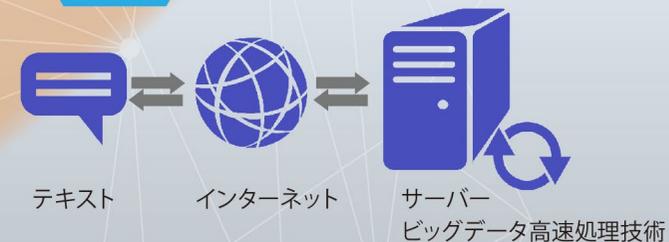


音声認識

左に曲がって、突き当りに
レストランがあります。

You turn to the left, there
is a restaurant on the end
of the road.

自動翻訳





株式会社ロゼッタ

2020年2月期 業績予想

2020年2月期連結業績予想

現在当社では、MT事業が2018年2月期第4四半期より急成長期に入ったことから、経営方針を短期的利益ではなく中長期的成長の最大化に一点集中しております。今期から当面の間、MT事業の売上成長率が落ち着く（目安として対前年比150%）までは、業績予想は固定値として開示しないこととしております。業績予想数値に縛られて費用を加減調整することなく、時々々の機に応じて長期成長の目的のみに最も適合する選択に徹するためです。

なお、2020年2月期の連結業績予想につきましては、過去最高売上（2,908百万円）以上、過去最高利益（営業利益338百万円）以上の最低ライン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

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、2019年4月12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
メールでのお問合せ：ir@rozetta.jp