



株式会社ロゼッタ

2020年2月期 第2四半期  
業績説明資料  
(2019年3月～2019年8月)

株式会社ロゼッタ (東証マザーズ : 6182)



2019年10月15日

**前年比増収増益。**

**(売上149.8%、営業利益374.9%、経常利益369.8%)**

**MT事業は、前年比で、**

**セグメント別売上 297.5%**

**セグメント別利益 724.1%**

**受注高（既存客継続含む） 267.5%**

**受注高（新規受注分のみ） 228.6%**

# 2020年2月期第2四半期 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2019年2月期 第2四半期	2020年2月期 第2四半期	前年比
<b>売上高</b>	<b>1,292</b>	<b>1,935</b>	<b>149.8%</b>
売上原価	531	665	125.2%
売上総利益	761	1,270	166.9%
販売費及び一般管理費	678	960	141.6%
<b>営業利益</b>	<b>82</b>	<b>309</b>	<b>374.9%</b>
<b>経常利益</b>	<b>84</b>	<b>310</b>	<b>369.8%</b>
<b>四半期純利益</b>	<b>61</b>	<b>176</b>	<b>288.8%</b>

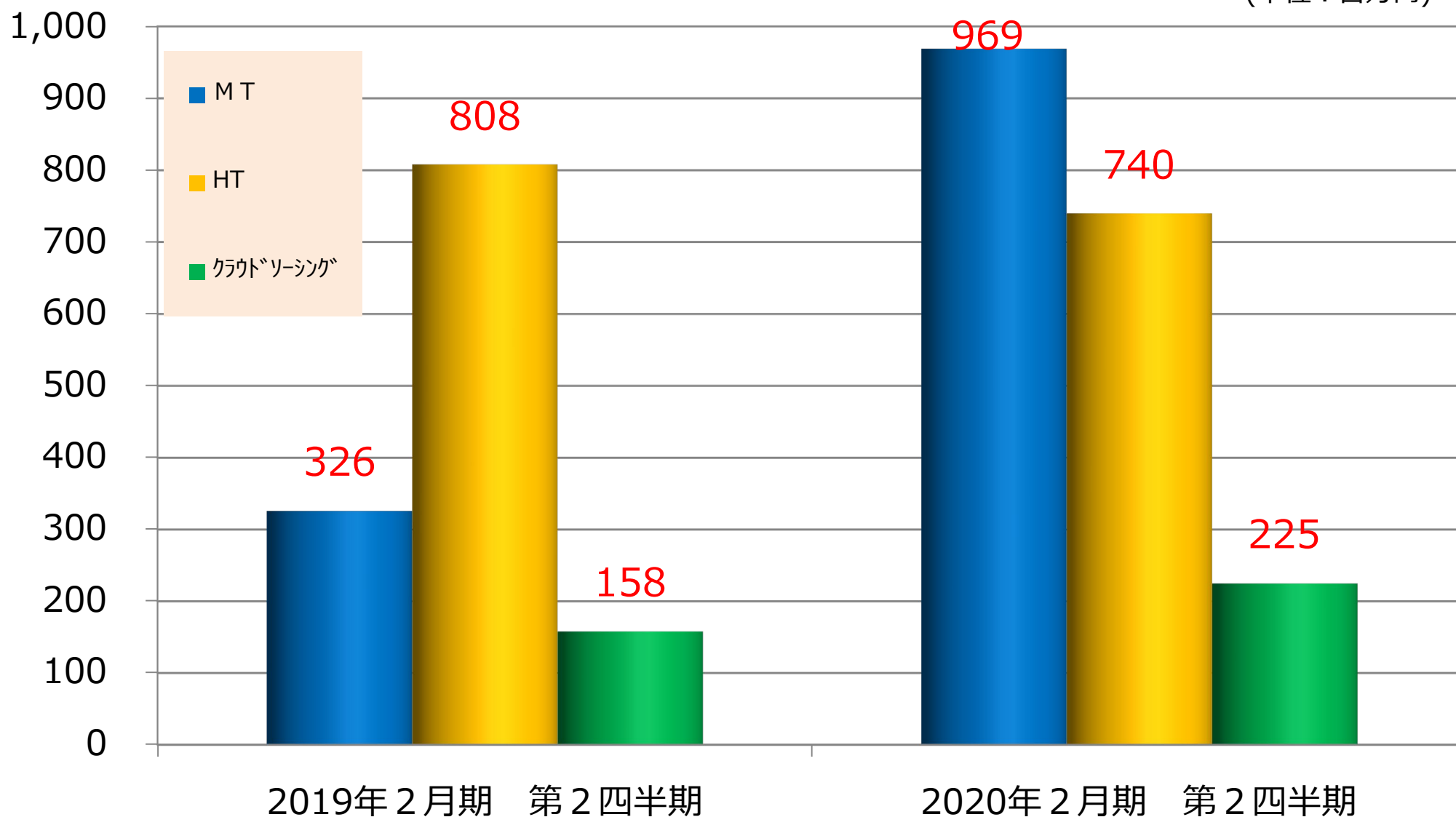
# 2020年2月期第2四半期 販管費 前年同期比較

(単位：百万円)

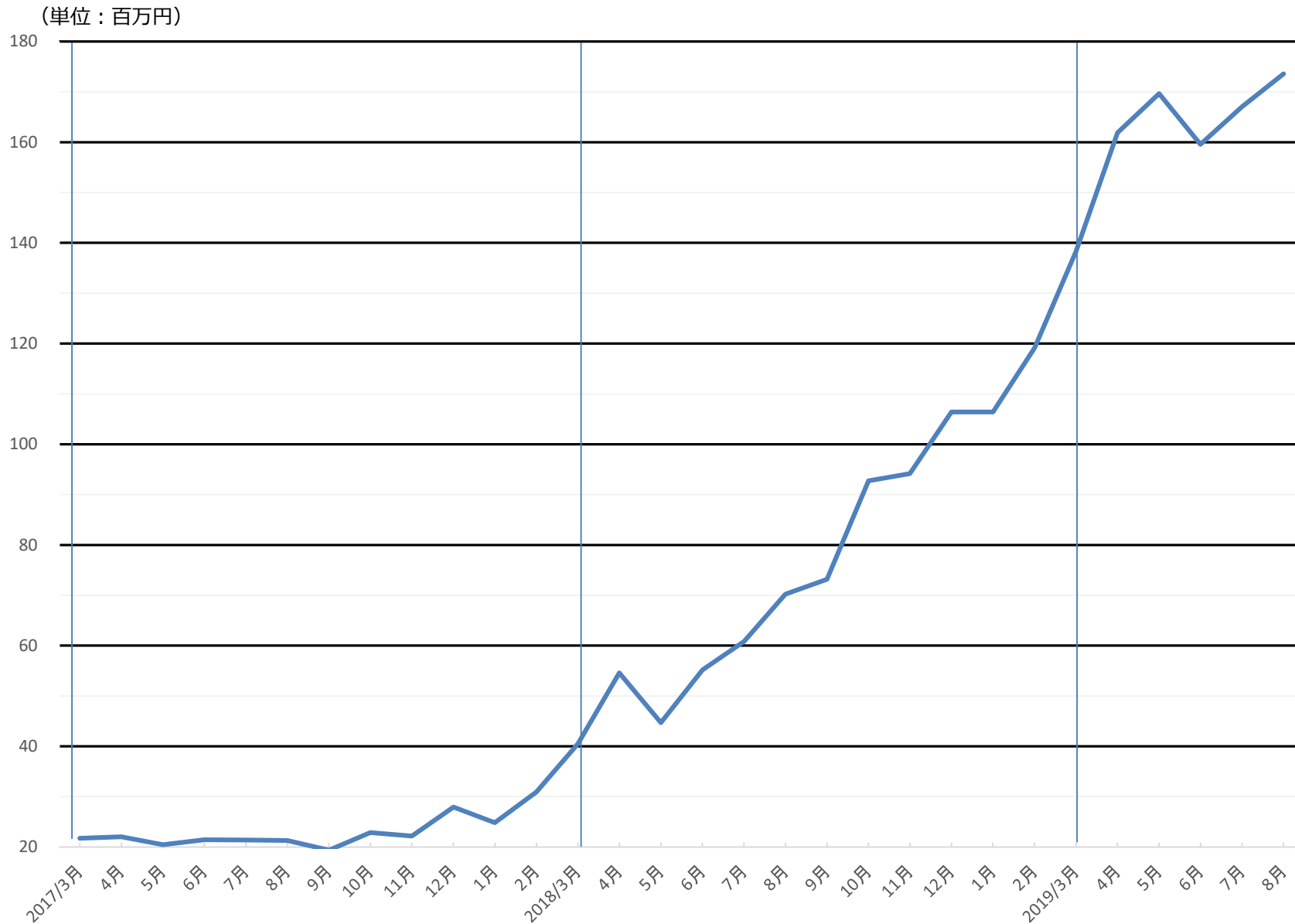
	2019年2月期 第2四半期	2020年2月期 第2四半期	前年差	前年比
<b>販売費及び 一般管理費</b>	<b>678</b>	<b>960</b>	<b>+282</b>	<b>141.6%</b>
人件費	412	532	+120	129.1%
広告費	90	96	+5	106.5%
家賃	17	27	+9	154.2%
販売手数料	20	84	+64	410.6%
のれん償却	10	10	—	100.0%
その他	126	208	+82	165.2%

# セグメント別売上高 前年同期比較

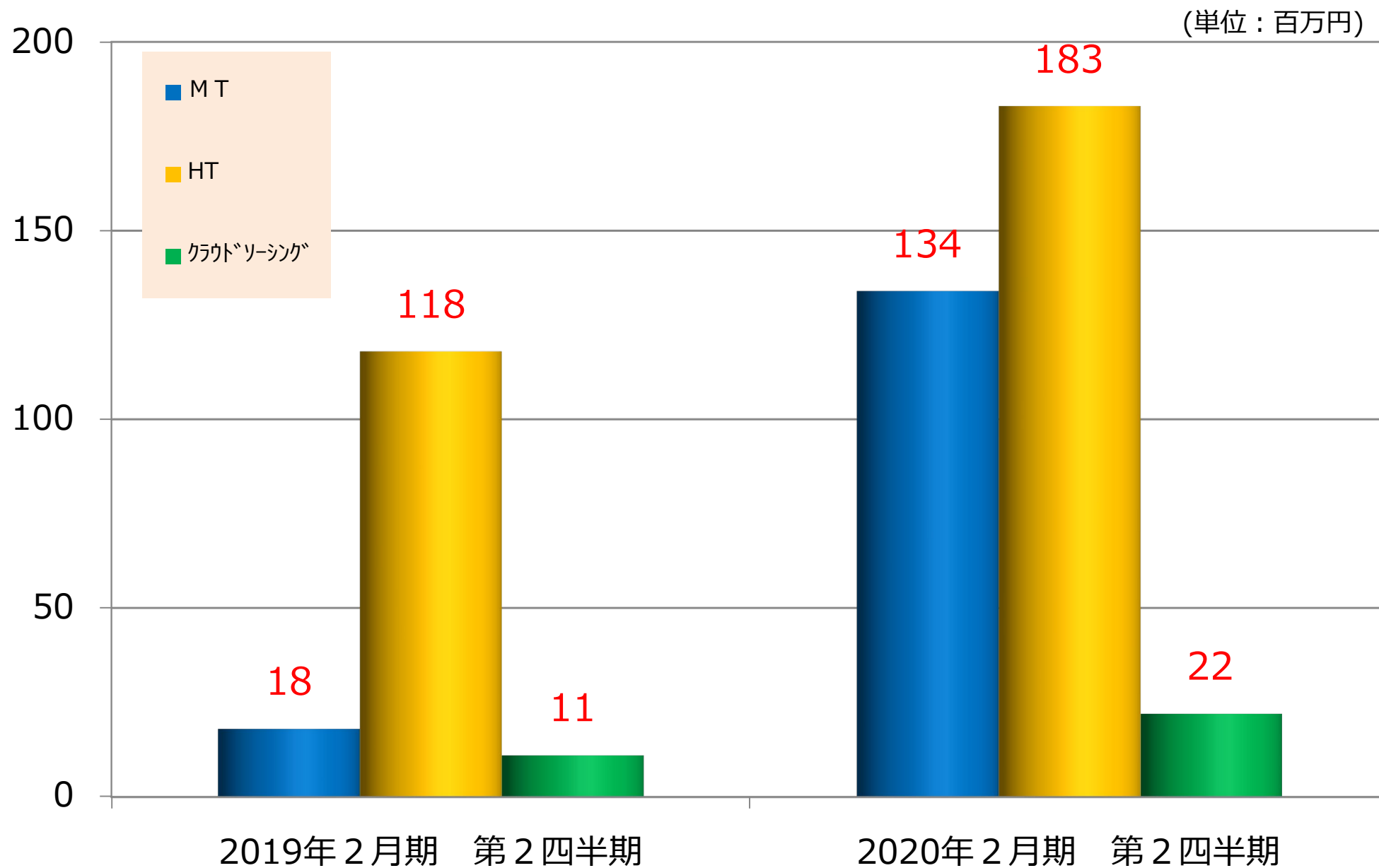
(単位：百万円)



# MT事業 売上高推移

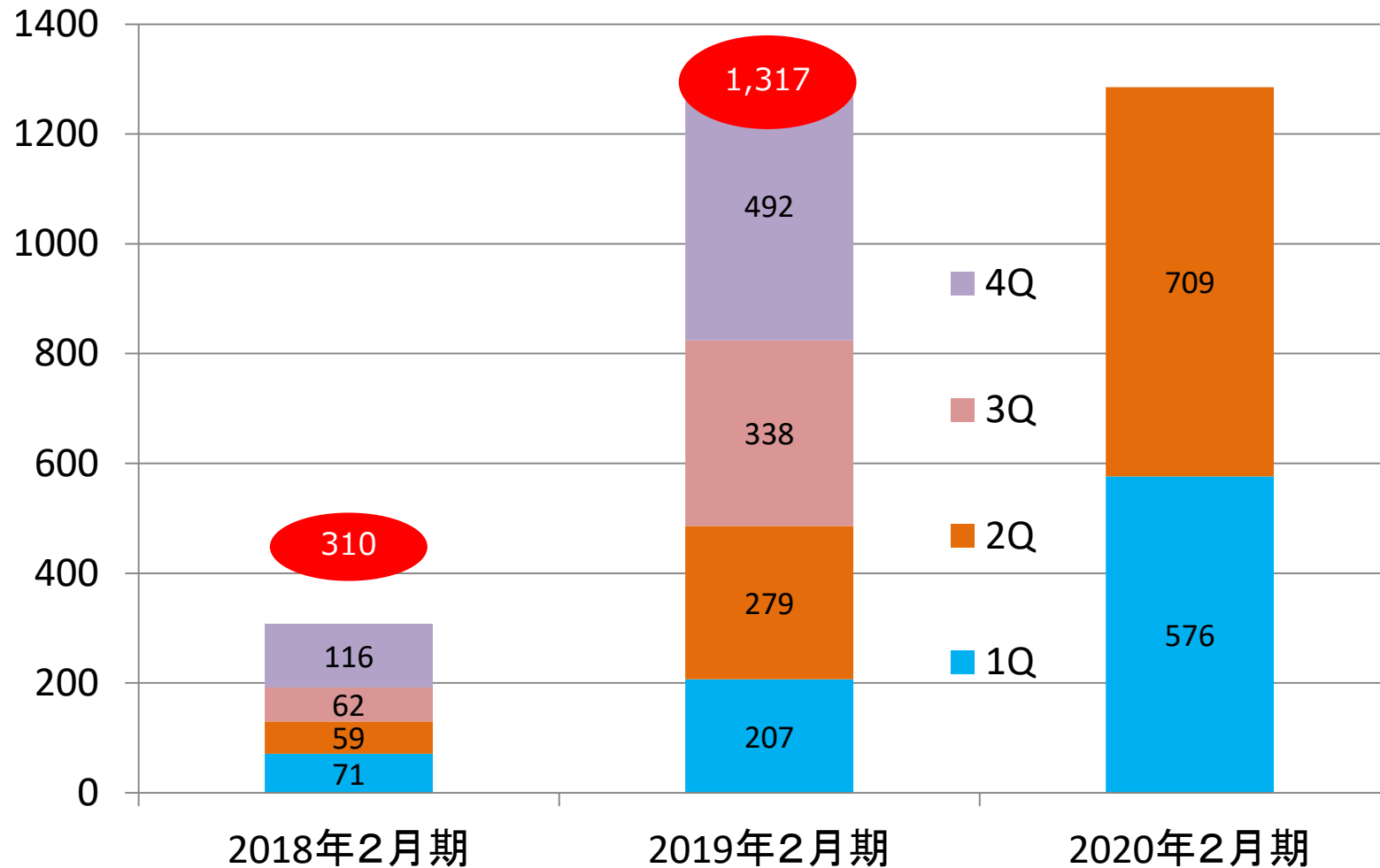


# セグメント別営業利益 前年同期比較



# M T 事業 受注高推移

(単位：百万円)

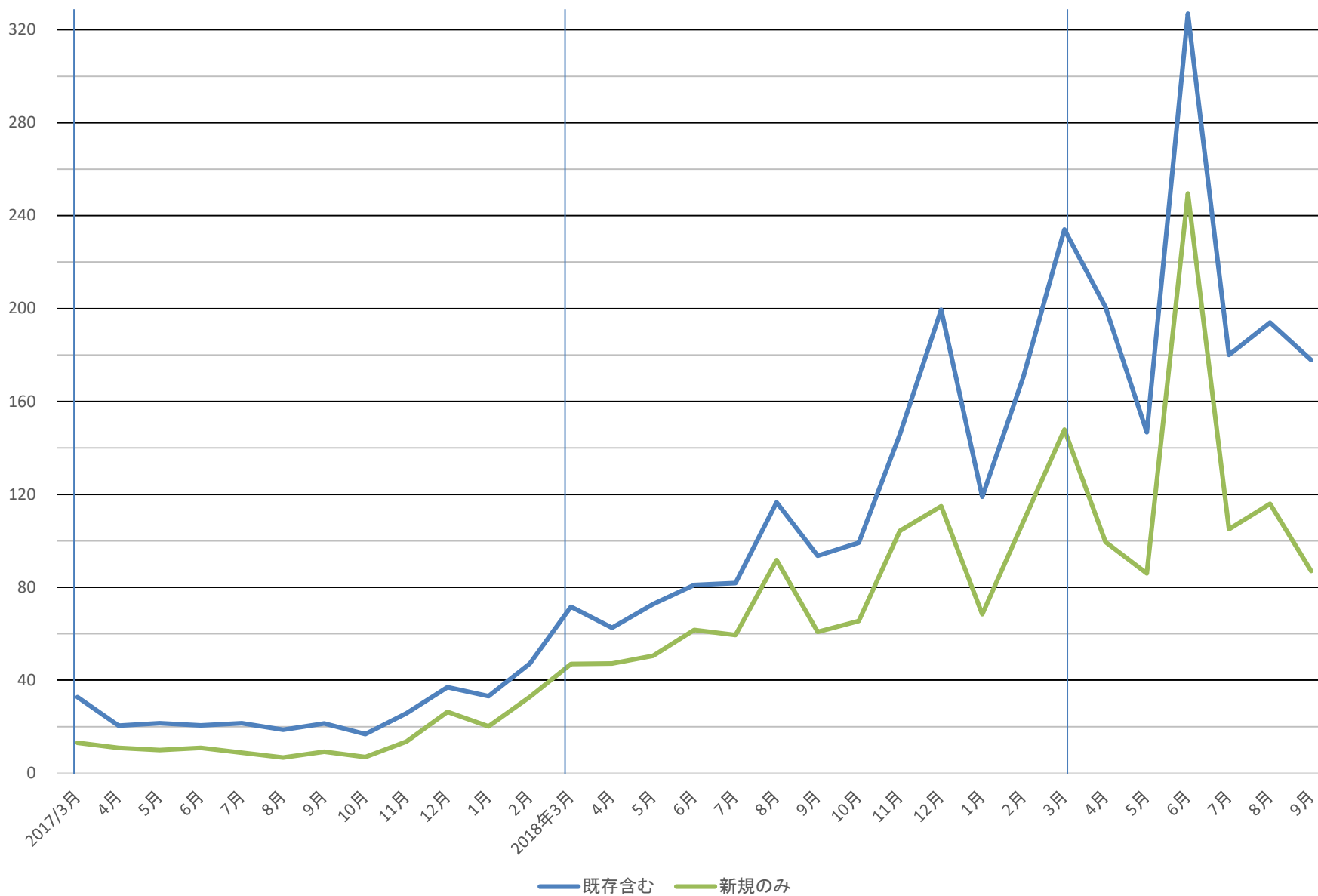


- ・ 受注ベースでの売上推移（財務諸表上の売上ではない）。
- ・ SaaS『熟考』『T-400』シリーズの受注売上のうち、初期費用と年間利用料のみに限定。（リライト・DTP等のオプション売上、リソースデータ販売等の売上を除く）
- ・ 外部への販売数値のみ（グループ内部取引による売上を除く）。



# MT事業 受注高推移 (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

# 業務支援AIツール × T-400



法務業務  
I R 業務  
取説制作  
特許出願

各種業務支援 A I ツール × T-400  
連動型サービス

只今、各種業務ツールの提携パートナー募集中

2020年初旬  
リリース予定

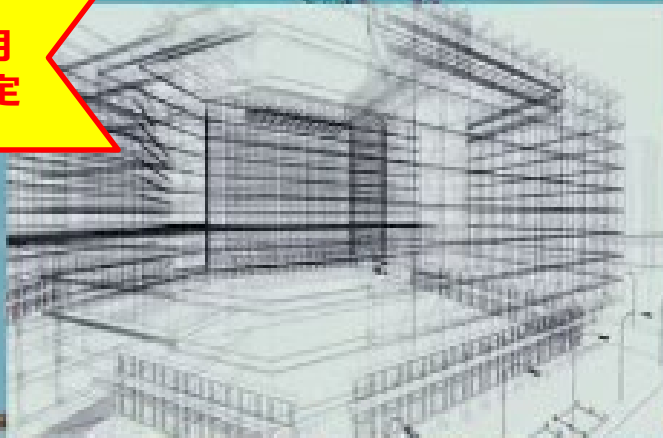
2年前に突如  
プロ翻訳者に匹敵する  
95%まで精度が上がった  
T-400 Ver.2.0の時に匹敵する  
ブレイクスルー、「T-400-018」

目標は、人間を超える99%越え

# T-4PO Construction

2020年5月  
リリース予定

- building.dwg
- building\_2.dwg
- building\_3.dwg
- building\_4.dwg



JAPANESE ENGLISH

I want the modified drawing today.  
今日中に訂正された図面が欲しいです。

今日中での



# T-4PO Mission

## ミッションビデオのT-4PO 1号機

2020年夏  
リリース予定



# 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

# 組織強化の進行状況

## さらなる飛躍に向けての業務提携と組織強化の進行状況

### ・マーケティング

新規販売提携： ダイワボウ、オリックス、大塚商会、SB C&S

新設営業部門： アライアンス事業部、SI事業部 (System Integration)  
MT-Medical (医療機関向け)、MT-West (関西地域)

### ・イノベーション

新設開発部門： T-4PO開発部 (+子会社T-4PO Construction)  
AI RPA事業部 (+子会社RPAコンサルティング)  
SI本部 (Service Infrastructure)、令和部

### ・管理

事務はまるごとアウトソーシング。社内は上流機能に絞って強化。  
一部上場申請をやろうと思えば、いつでもできる体制にする。  
(まだ申請すると決めたわけではない)





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事業の売上成長が落ち着く（目安として対前年比1.5倍）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。

## 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10月15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  
HR & IR

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