



株式会社ロゼッタ

2020年2月期 第3四半期
業績説明資料
(2019年3月～2019年11月)

株式会社ロゼッタ (東証マザーズ : 6182)



2020年1月14日

前年比増収増益。

(売上142.5%、営業利益225.9%、経常利益224.8%)

MT事業は、前年比で、

セグメント別売上 260.4%

セグメント別利益 401.5%

受注高（既存客継続含む） 228.3%

受注高（新規受注分のみ） 186.8%

2020年2月期第3四半期 連結損益計算書

(単位：百万円)

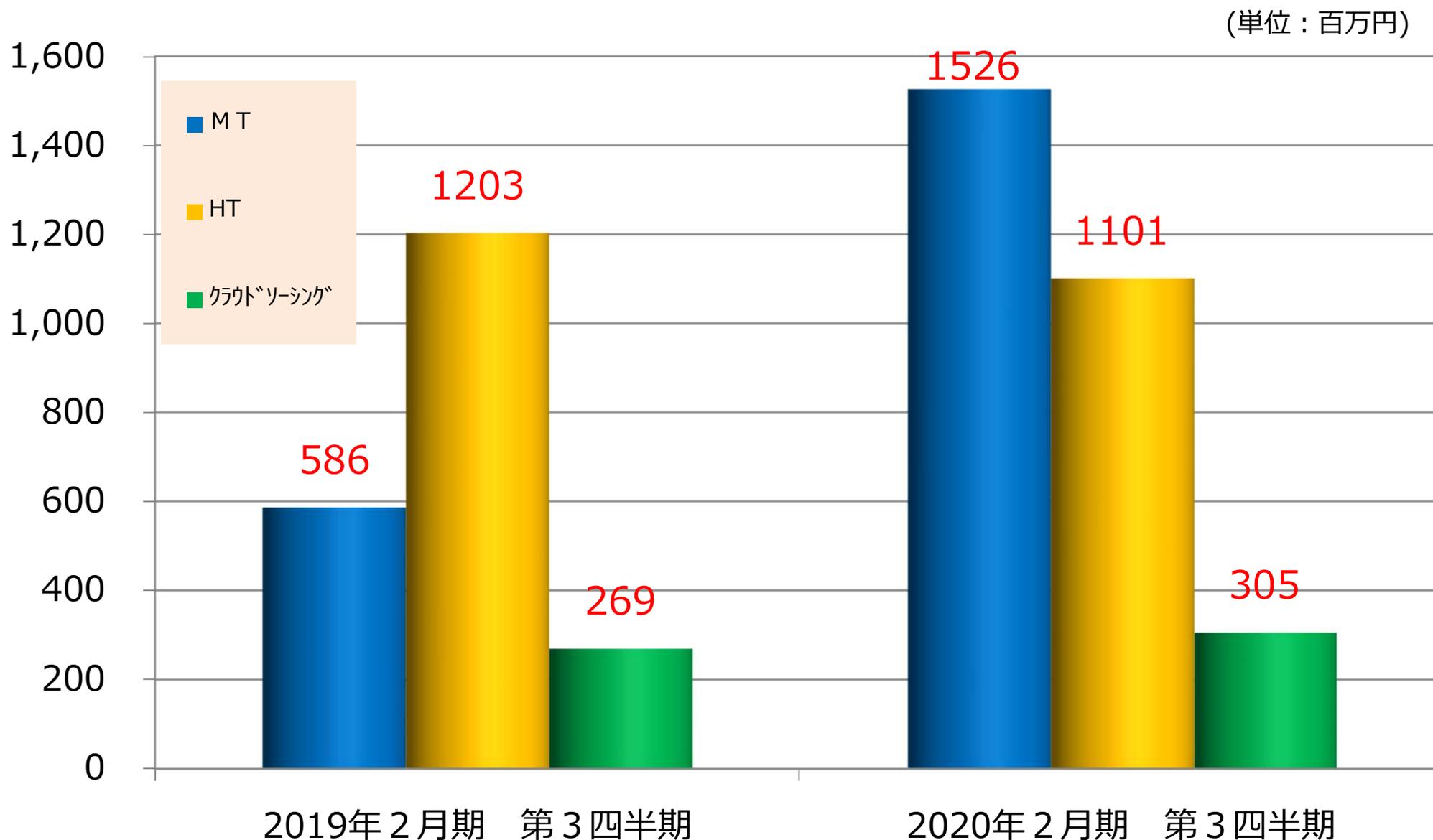
	2019年2月期 第3四半期	2020年2月期 第3四半期	前年比
売上高	2,058	2,933	142.5%
売上原価	822	1,016	123.6%
売上総利益	1,236	1,916	155.1%
販売費及び一般管理費	1,056	1,510	143.0%
営業利益	179	405	225.9%
経常利益	179	403	224.8%
四半期純利益	129	236	183.3%

2020年2月期第3四半期 販管費 前年同期比較

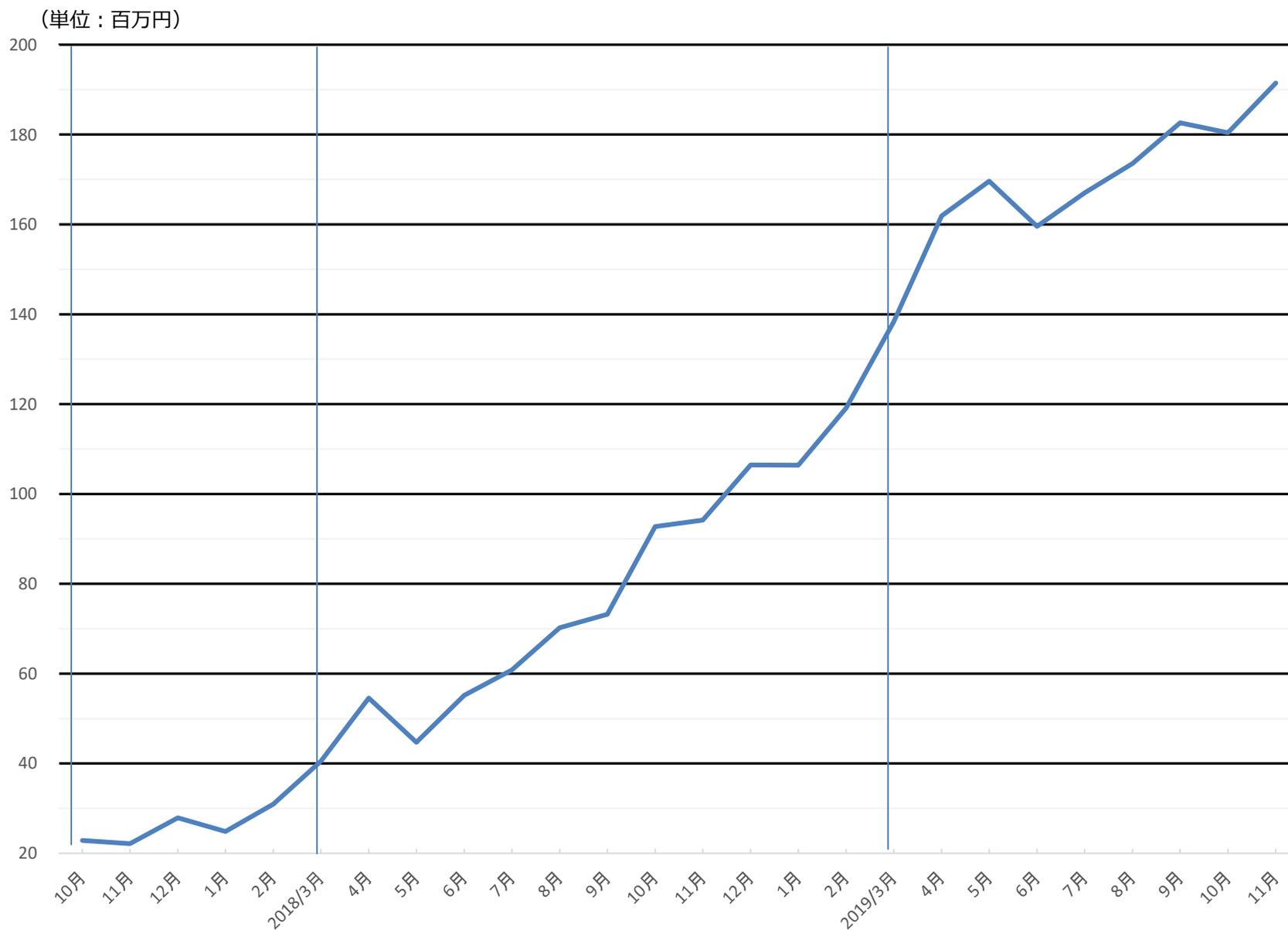
(単位：百万円)

	2019年2月期 第3四半期	2020年2月期 第3四半期	前年差	前年比
販売費及び 一般管理費	1,056	1,510	+454	143.0%
人件費	640	827	+186	129.1%
広告費	142	154	+11	108.4%
家賃	25	40	+14	157.1%
販売手数料	43	132	+88	303.7%
のれん償却	15	16	-	102.3%
その他	187	340	+152	181.1%

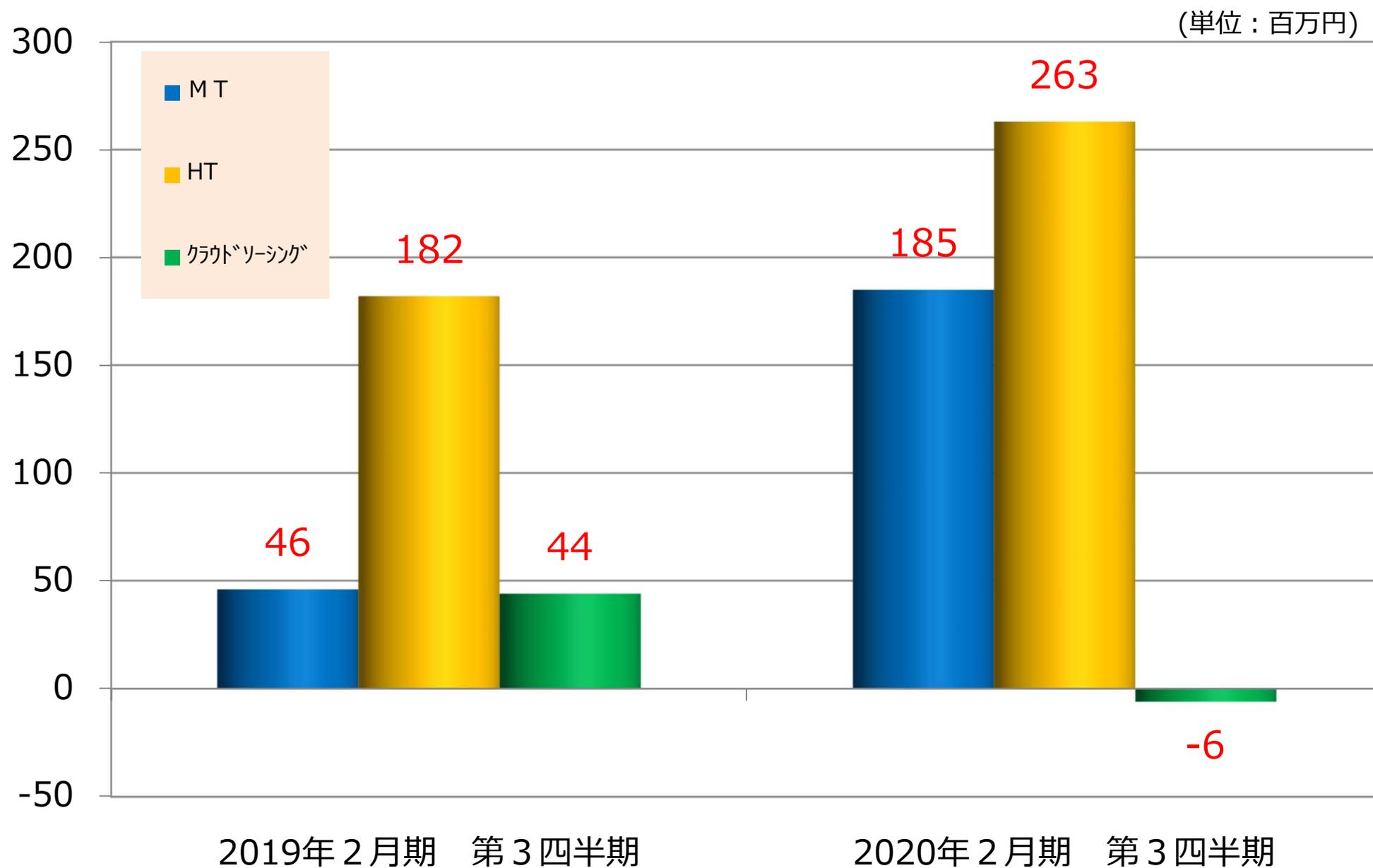
セグメント別売上高 前年同期比較



MT事業 売上高推移

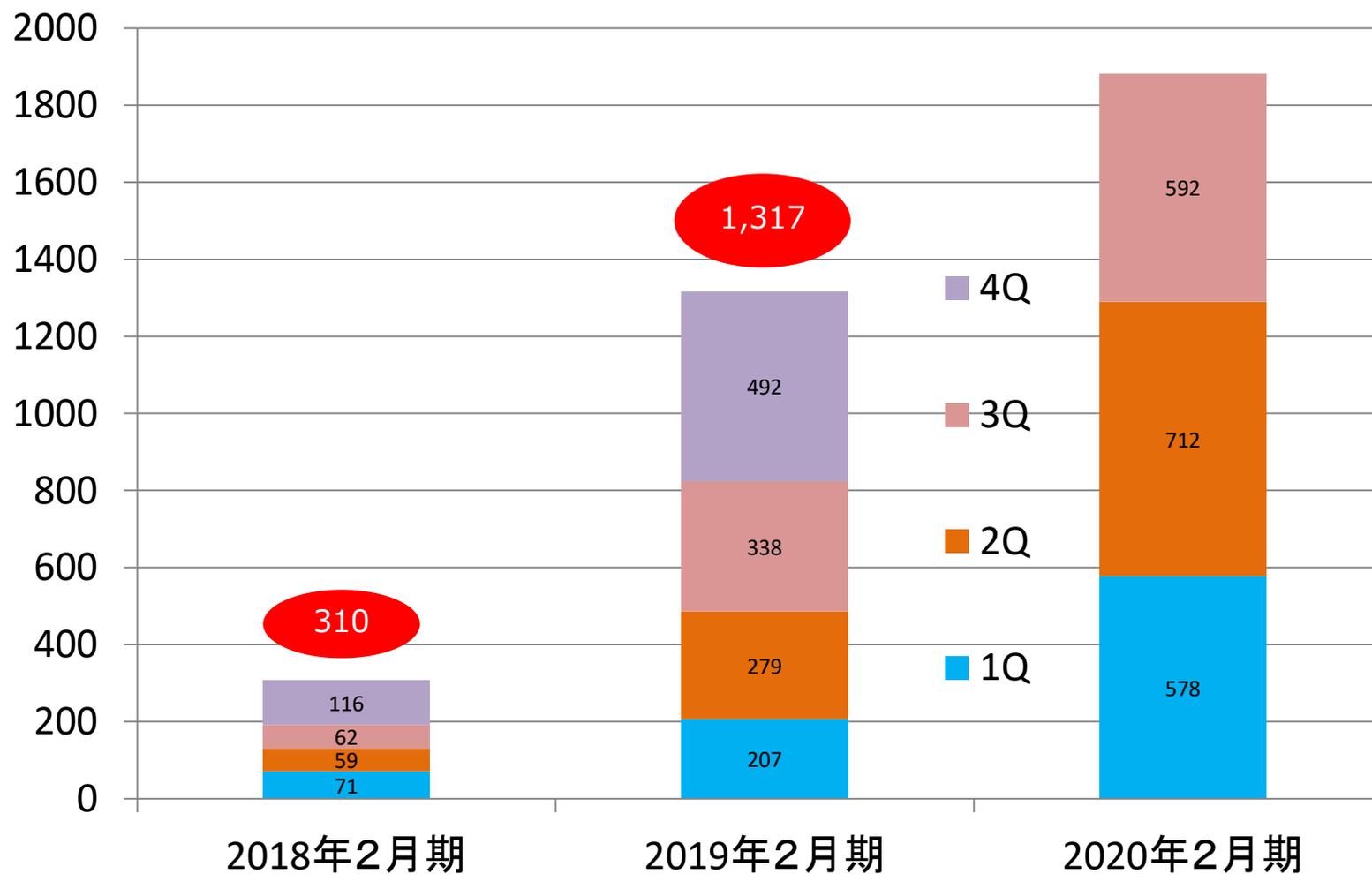


セグメント別営業利益 前年同期比較



MT事業 受注高推移

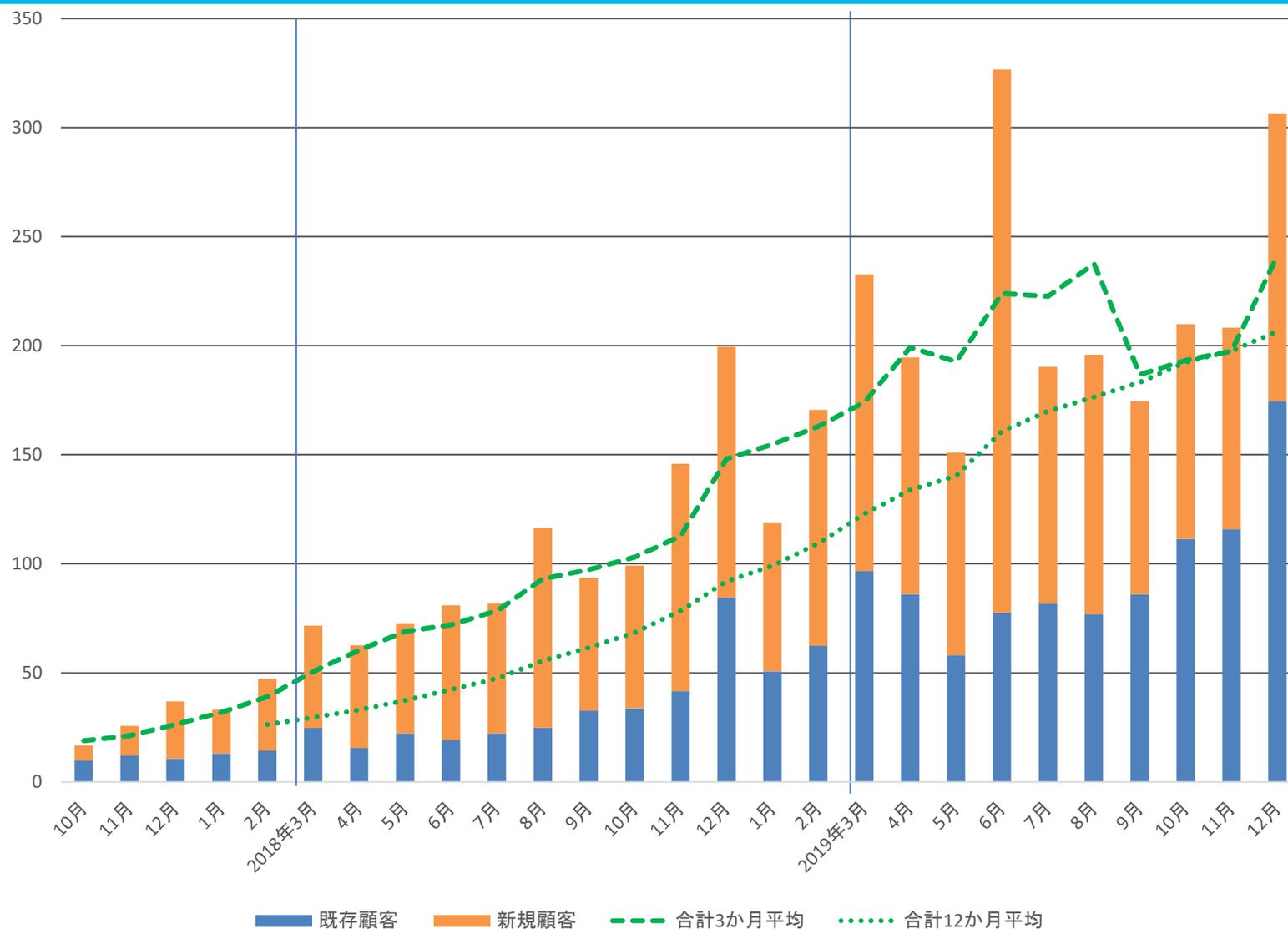
(単位：百万円)



- ・ 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

(単位：百万円)



受注は、既存顧客も新規顧客も原則年間契約であり、受注高とはその契約額のこと。
 受注高の大半を占める利用料は契約期間中に月次均等で売上に転嫁されるので、売上高は受注高の12か月移動平均に近い線となる。
 (が、初期費用は即時計上され、利用料も期間満了前に前倒しで継続になる場合があり、また一部、完全従量制や長期間契約もあるので、全く同一にはならない)

MT事業 営業活動の状況

- ◆ 昨年7月から、新規顧客の営業方針を大きく変更し、大口顧客受注と大手代理店提携を獲得するための活動にシフトすることにした。
- ◆ そのために、新規営業の主力マンパワーを従来業務から外して、上記活動に専念した。
- ◆ その結果、目先の新規受注活動がトレードオフとなり、その分、足元での新規受注額が減った（既存顧客の受注には影響なし）。
- ◆ 新規顧客営業の方針変更の成果は、大口顧客については1月から、大手代理店については3月から、徐々に現れ始めると予想している。



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

各種業務ツールの提携パートナー募集中

リーガルテックAIツール

法務部門を支援するAIツール

LAWGUE T-400
Translation for Onsha Only

1月20日
リリース予定

法的文章の内容を理解するAIを使用した
契約書の作成・管理共有・翻訳業務を効率化する
クラウド型法務エディタツール『LAWGUE』に、
自動翻訳AI『T-400』が一体化して、
多言語間でのクロスチェックも可能に。

精度 95% の自動翻訳 AI

T-400
Translation for Onsha Only



と

法務部門を支援するAIツール

LAWGUE



が一体化しました

『T-400』を超えた別次元の次世代AI翻訳

BLEUスコア	解釈 (*1)	JPXの決算短信をテストケースにした翻訳文のBLEU測定 (*2)
80		T-3MT (88)
70		T-400 (68)
60	人が翻訳した場合よりも高品質である場合が多い	
50	非常に高品質で適切かつ流暢な翻訳	
40	高品質な翻訳	一般的なカスタマイズNMT (44) (*3)
30	理解できる、適度な品質な翻訳	一般的なNMT (33) (*4)

2020年2月
リリース予定



超絶カスタマイズAI翻訳
T-3MT
翻訳メモリで自動翻訳機を生成

第2四半期決算説明資料では『T-400-018』と記載していたサービス。その後正式名称が『T-3MT』に決定

参考訳を与えるると、微妙な表現や言い回しまで深く再現する、もはや翻訳機の次元を超えたAI。IR開示や取説等、過去分の対訳データの内容を引き継いで反映させねばならない定型的な文書の翻訳に超絶な威力を発揮する。

性能評価については、『T-400』と違って単純な翻訳ではなく、参考訳の再現性の要素が加わるので、従来の人間による精度測定が困難であり、新たな次元の指標を創る必要がある。当面の代替手段として、機械翻訳業界で標準的に使われている「BLEU」という尺度で代替している。

(*1) Google Cloud「AutoML Translation/ドキュメント/モデルの評価」より引用 <https://cloud.google.com/translate/automl/docs/evaluate?hl=ja>
 (*2) 学習データ: 株式会社日本取引所グループの2019年3月期決算短信+2020年3月期第1四半期決算短信
 テストデータ: 株式会社日本取引所グループの2020年3月期第2四半期決算短信
 BLEU測定に使用したライブラリ: https://www.nltk.org/api/nltk.translate.html#module-nltk.translate.bleu_score
 (*3) 学習データでカスタマイズした一般的に最も著名なNMT(ニューラル翻訳)
 (*4) 一般的に最も著名なNMT(ニューラル翻訳)

建設業向けウェアラブルデバイス

東京ビッグサイトで昨年12月4日～6日に開催された『社会インフラテック』にて実際に試用できるデモ実機が展示され好評を博しました。

2020年5月
リリース予定

e-Sense

e-SERIES #03 【イーセンス】

飛島 ROZETTA

同時自動通訳機能を付加した
多機能ハンズフリーシステム

現場の「DX」を
飛島建設×ロゼッタが実現します。

※デバイスイメージ図



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。

今日中に訂正された図面が欲しいです。



building_01.dwg

building_02.dwg

building_03.dwg

building_04.dwg




ミッションビデオのT-4PO

病院、ショッピング、旅行の3分野での外国人対応のためのウェアラブルデバイス
開発プロジェクトが進行中

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

(当期下半期以降に新たにできたもの)

・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

new アプライド

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 (関西地域営業)

new Eva T-3MT (TM Meets MT)、マーケティング企画室
カスタマーコミュニティ

・イノベーション

新設開発部門: T-4PO開発部 (十子会社 T-4PO Construction)

SI本部 (Service Infrastructure)、

AI RPA事業部 (十子会社 RPAコンサルティング)

new T-3MT開発部、TMC (Translation Management Consulting)

・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、2020年1月14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