



株式会社ロゼッタ

2021年2月期 第1四半期
業績説明資料
(2020年3月～2020年5月)

株式会社ロゼッタ (東証マザーズ : 6182)



2020年7月14日

前年比増収増益

(売上109.4%、営業利益106.5%、経常利益106.7%)

MT事業は、前年比で、

セグメント別売上	152.5%
セグメント別利益	243.1%
受注高（既存客継続含む）	142.6%
受注高（新規受注分のみ）	98.6%

勝負に出ます

2021年2月期第1四半期 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2020年2月期 第1四半期	2021年2月期 第1四半期	前年比
売上高	975	1,067	109.4%
売上原価	329	342	103.6%
売上総利益	645	725	112.4%
販売費及び一般管理費	474	543	114.5%
営業利益	170	181	106.5%
経常利益	170	181	106.7%
当期純利益	110	121	110.2%

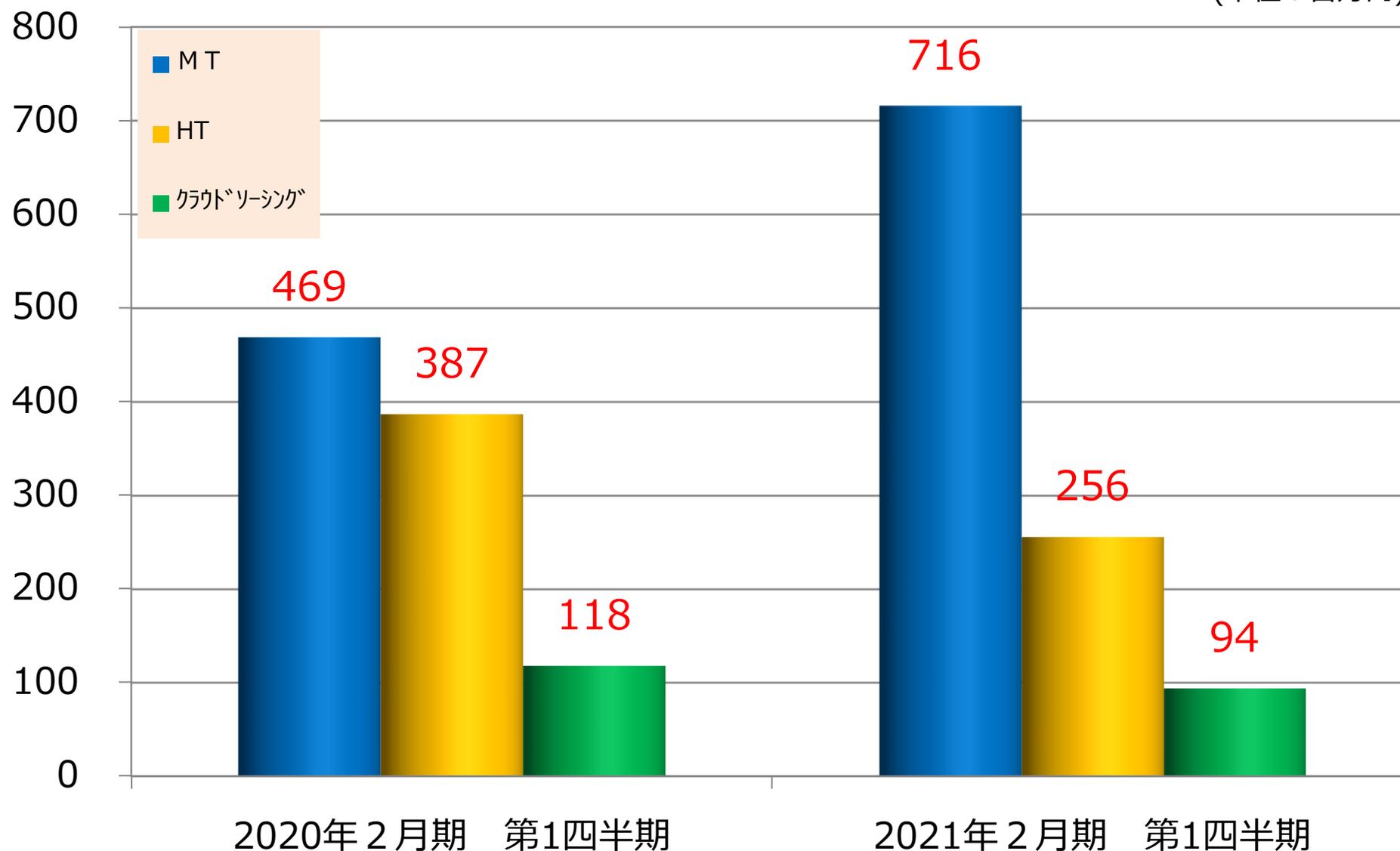
2021年2月期第1四半期 販管費 前年同期比較

(単位：百万円)

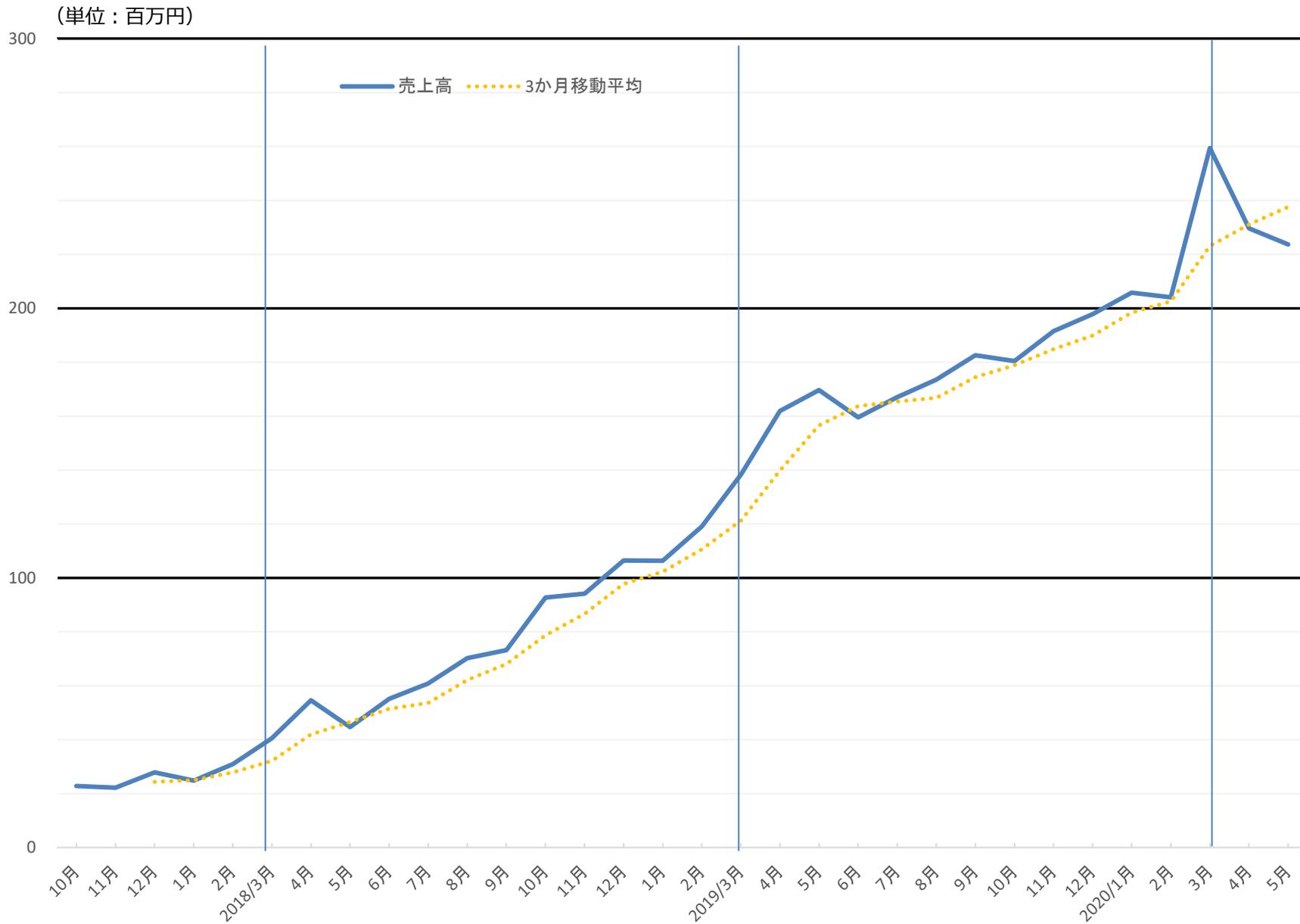
	2020年2月期 第1四半期	2021年2月期 第1四半期	前年差	前年比
販売費及び 一般管理費	474	543	+68	114.5%
人件費	259	317	+58	122.6%
広告費	49	40	▲9	80.7%
家賃	13	14	－	102.4%
販売手数料	39	46	+6	117.3%
のれん償却	5	5	－	107.0%
その他	107	119	+12	111.5%

セグメント別売上高 前年同期比較

(単位：百万円)

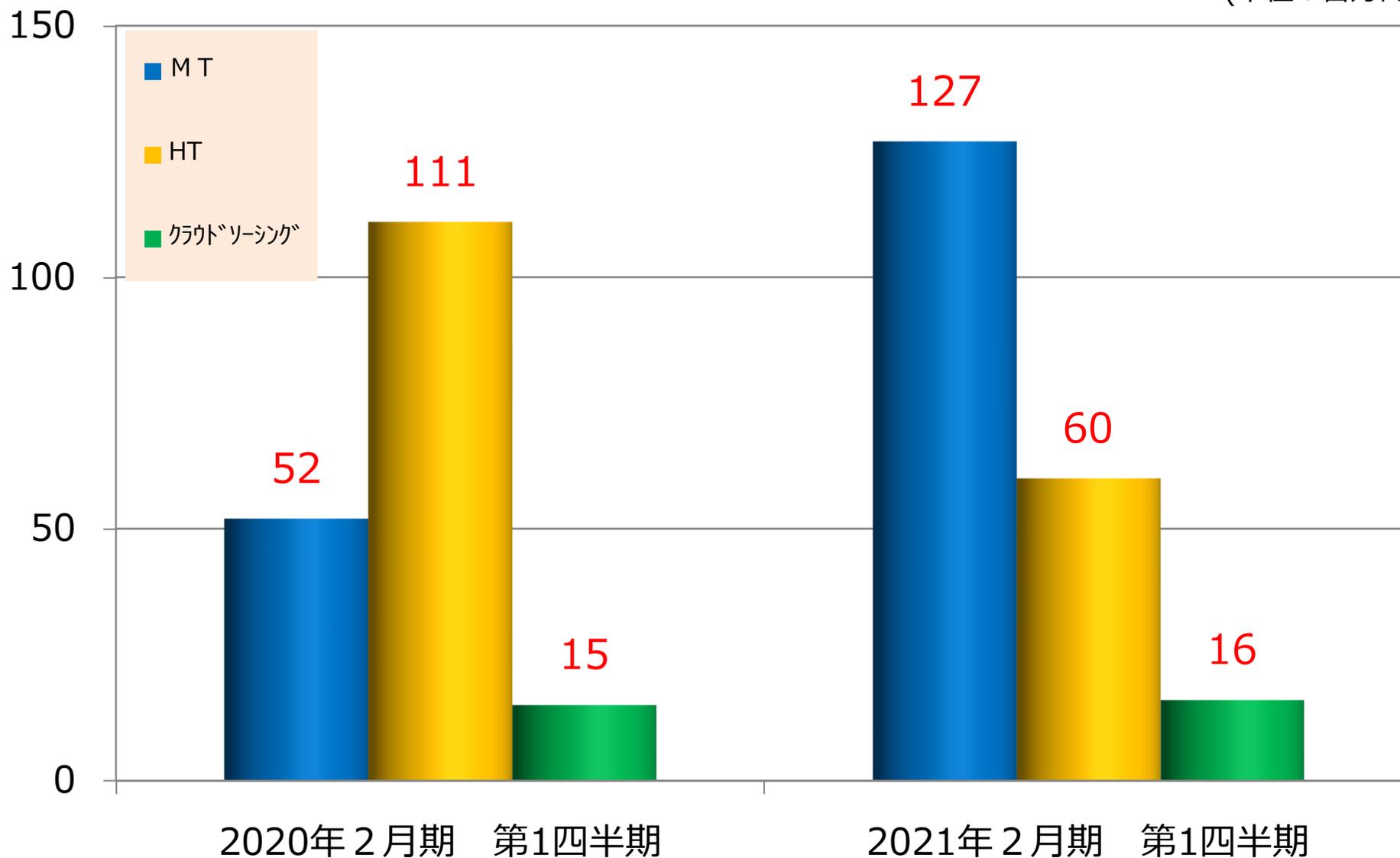


MT事業 売上高推移



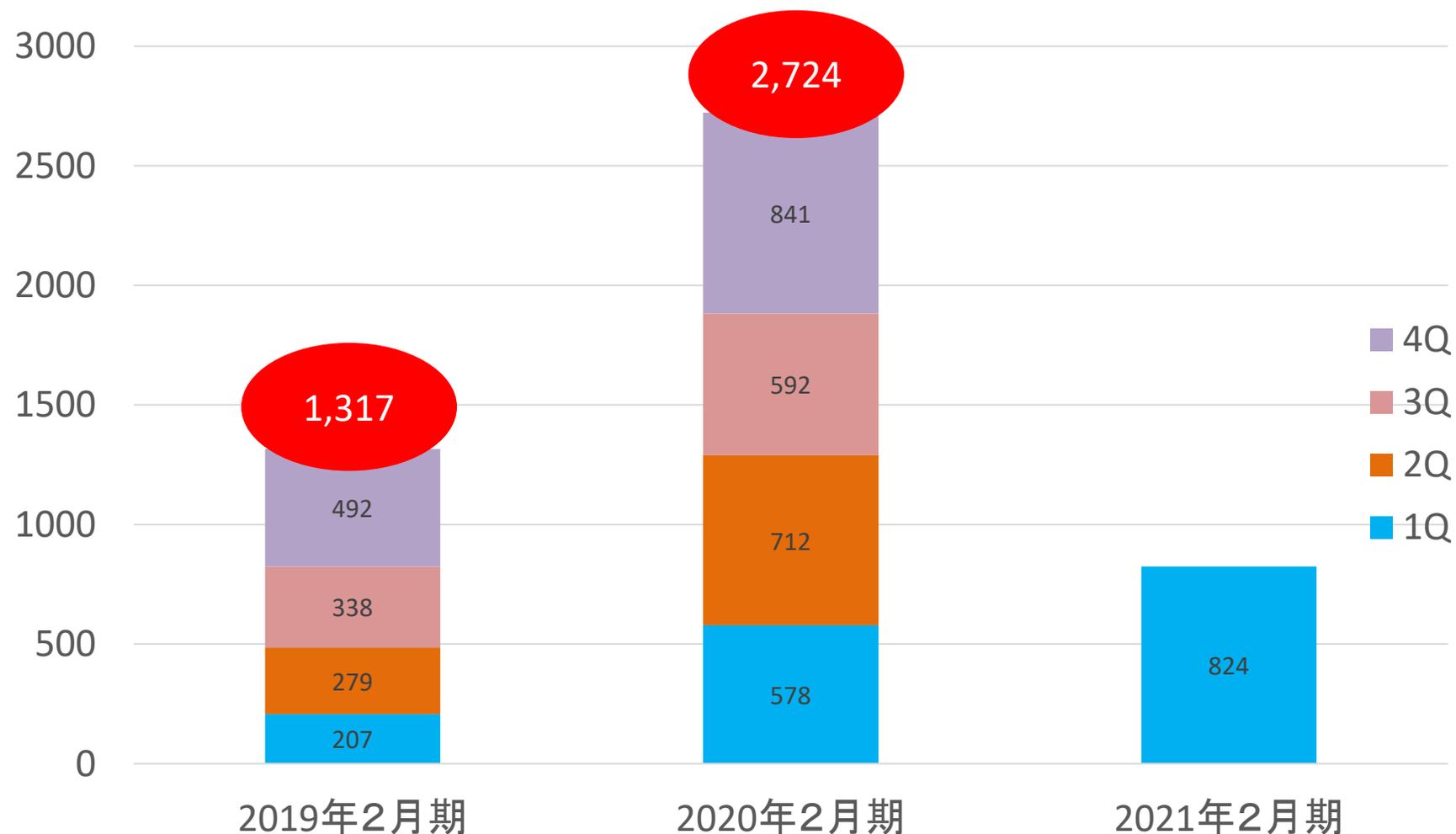
セグメント別営業利益 前年同期比較

(単位：百万円)



MT事業 受注高推移

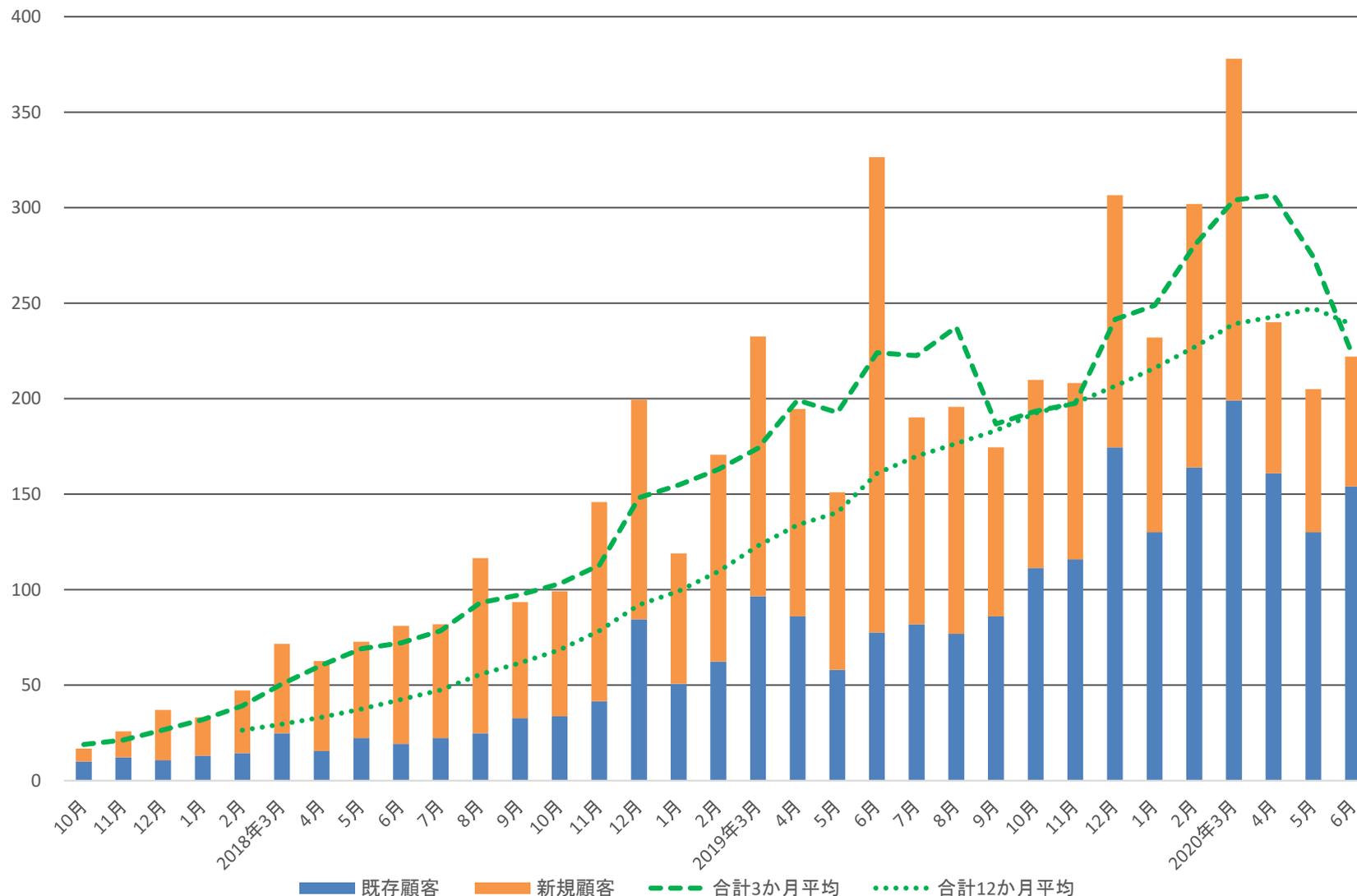
(単位：百万円)



- ・ 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カ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 受注状況

- ◆ 5月度で底打ちを確認。ただし新規顧客獲得については4月・5月の商談停滞の影響が残り回復時期は当初見込みより遅れている。
- ◆ 一方で、ユーザーによる翻訳使用量は、在宅ワークの推進等の流れを受け6月度実績は過去最高を更新（前年同月比170%）。
- ◆ 既存顧客は引き続き堅調。7月、8月以降は、販売代理店の営業活動の正常等により、新規受注も徐々に回復が見込め、全体の回復基調が鮮明になる見通し。



株式会社ロゼッタ

当社グループの取り組み

勝負に出ます

アフターコロナに向けてアクセル全開

「企業価値相場が落ち、人材流動性が高まる
世界不況時には皆がブレーキを踏むなかで、
成長投資にアクセルを踏む会社が飛躍する」

という考えのもと、

コロナで世間が委縮するならば、長期成長のための
企業買収と高度人材獲得の投資アクセル全開
モードに入る。

増資も実施決定

詳細は本日同時開示の

『株式及び新株予約権の第三者割当について』参照

SaaSの40%ルールと成長戦略のリブースト

SaaSの40%ルール＝「売上成長率＋営業利益率」(※1)

(単位：億円)

	直近売上	前々期売上	営業利益	成長率	利益率	40%ルール
ロゼッタMT事業(前期)	21	9	2.4	133%	11%	144%
ロゼッタMT事業(コロナ1Q)	7.2	4.7	1.3	53%	18%	71%
ロゼッタ連結(前期)	39	29	4.5	34%	12%	46%

⇒業績は十分に良い。

有名SaaS他社と比べて(※2)劣っているのは、IRの丁寧さと経営のスケール。
 今後はIRをまともにやり、経営をスケールアップする。

- * 「IR部」を新設して丁寧かつ積極的なIR
- * 有力な機関投資家を「ファイナンシャル・パートナー」に
- * 資金調達によって「ダイナミックな成長加速」を

(※1) 成長率と利益率に用いる指標は正確には、売上=MRR、利益=FCFだが、ここでは簡便化のため、売上高と営業利益を用いている。

(※2) 参照(他の有名SaaS)

	直近売上	前々期売上	営業利益	成長率	利益率	40%ルール
F社	46	24	▲27.6	92%	▲60%	32%
B社	41	31	3.9	32%	10%	42%
S社	102	73	▲8.5	40%	▲8%	31%
M社	72	46	▲24.5	57%	▲34%	22%

財務方針

- 1、定常的な投資は、営業キャッシュフローまたはデットで補う。
- 2、M&A等非定常的な勝負の機が来たと判断したらエクイティ調達を行う。
ただし、
 - ※M&Aは事業のコア領域に限定。
⇒無節操なM&Aはしない。
 - ※MSワラントはやらない
- 3、資本効率は投資後5年間以内の決算期にて、営業利益ベースで投資額の20%到達を基準とする。
- 4、株主還元は原資の範囲内において、直近の純利益実績に対し3分の1を目安に実施する。

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・マーケティング戦力の採用を拡大します

- **開発エンジニアの採用拡大**
(フロント、バックエンド、PM、インフラ、セキュリティ、データサイエンティスト等全般)
- **企画・マーケティングの採用拡大**
(事業企画、商品企画、WEBマーケティング等、全般)

利益計画で定員を固定するのではなく
優秀な高度人材は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

T-3MTによる産業翻訳市場への本格参入



×



産業翻訳（人間による翻訳業務受託市場）
において業界標準ツールとなっている
翻訳管理システム『MEMSOURCE』との提携。

<https://www.rozetta.jp/download/2020033001.pdf>

『T-3MT』と連動したROZETTA版MEMSOURCE、
『ROZETTITA MEMSORCE（仮称）』を7月リリース予定。
あわせて、T-3MTの多言語対応化も実施。

◆ 製造業CMS

取説等の文書管理システムとT-3MTとの連動

◆ 特許業務

特許業務システムとT-3MTを連動した

『T-4IP (Translation For intellectual property)』

◆ 法務業務

『LAWGUE T-400』のブラッシュアップ・拡販

T-4PO Construction (建設業向けウェアラブル)

飛島建設に加え、清水建設とも協業予定

2020年6月
リリース済

e-Sense
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

飛島 ROZETTA

※デバイスイメージ図

現場の「DX」を
飛島建設×ロゼッタが実現します。

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



T-4PO Medicare (医療機関向けウェアラブル)

病院における外国人患者対応ソリューション。
日本最大の国際医療機関である、
聖路加国際病院と実証実験中

2020年8月
リリース予定



T-4PO (インバウンド系)

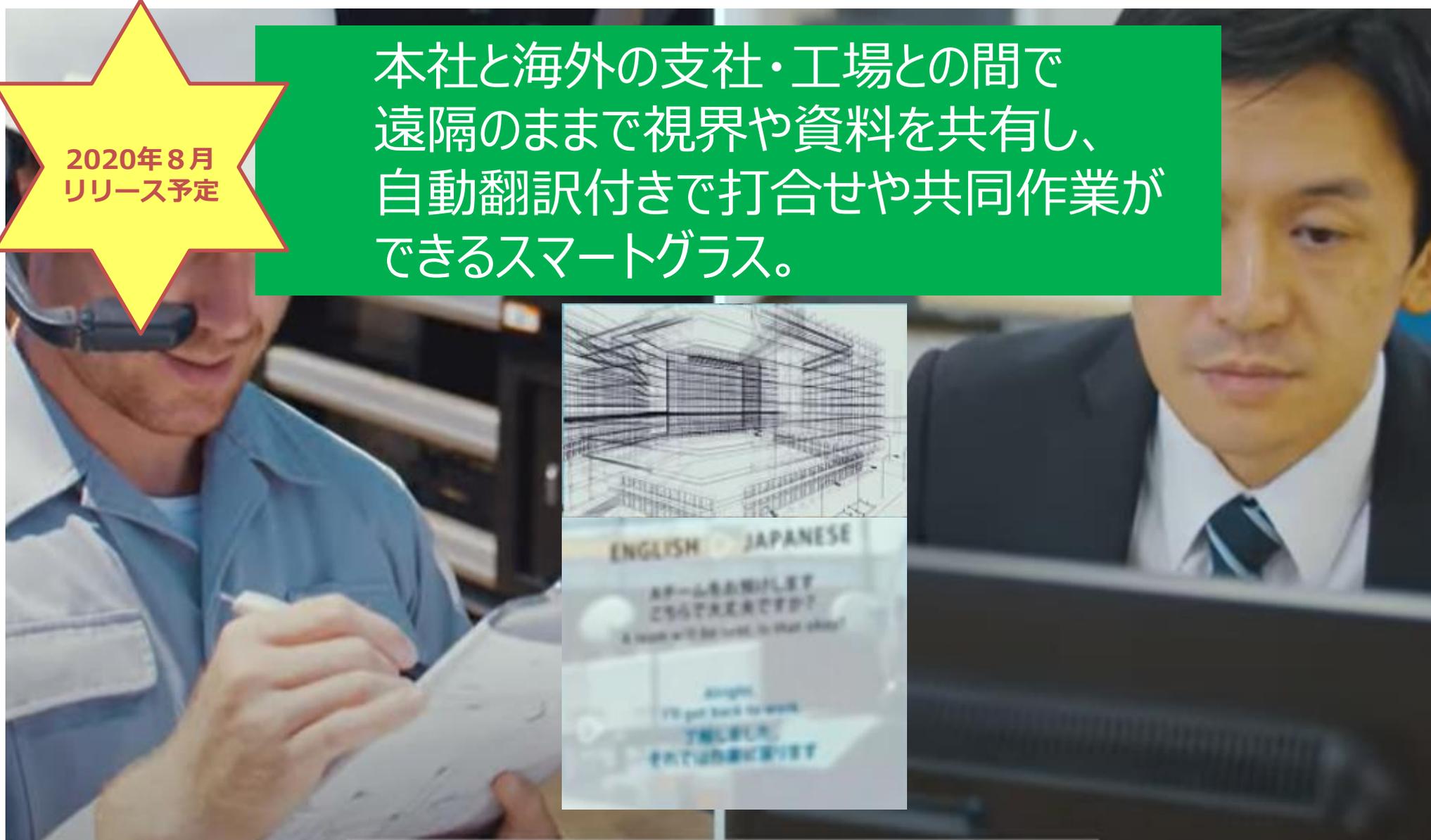
➤ ショッピング/旅行 ⇒ リリース時期見直し
 (新型コロナの影響で需要はインバウンドから
 リモートへ)



T-4PO Remote (仮称)

2020年8月
リリース予定

本社と海外の支社・工場との間で
遠隔のままで視界や資料を共有し、
自動翻訳付きで打合せや共同作業が
できるスマートグラス。





株式会社ロゼッタ

2021年2月期 業績予想

2021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。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、2021年2月期の連結業績予想につきましては、過去最高売上（3,910百万円）以上、過去最高利益（営業利益448百万円）以上を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7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
グループ管理本部

メールでのお問合せ：ir@rozetta.jp