



株式会社ロゼッタ

2021年2月期 業績説明資料
(2020年3月～2021年2月)

株式会社ロゼッタ (東証マザーズ : 6182)



2021年4月14日

前年比増収減益

(売上104.2%、営業利益87.7%、経常利益82.7%)

MT事業は、前年比で、

セグメント別売上	132.5%
セグメント別利益	145.1%
受注高（既存客継続含む）	110.3%
受注高（新規受注分のみ）	62.9%

MT事業は既に高収益（キャッシュカウ）化完了
次の高成長の革新軸は言語フリーYouConnect

2021年2月期 連結損益計算書

(単位：百万円)

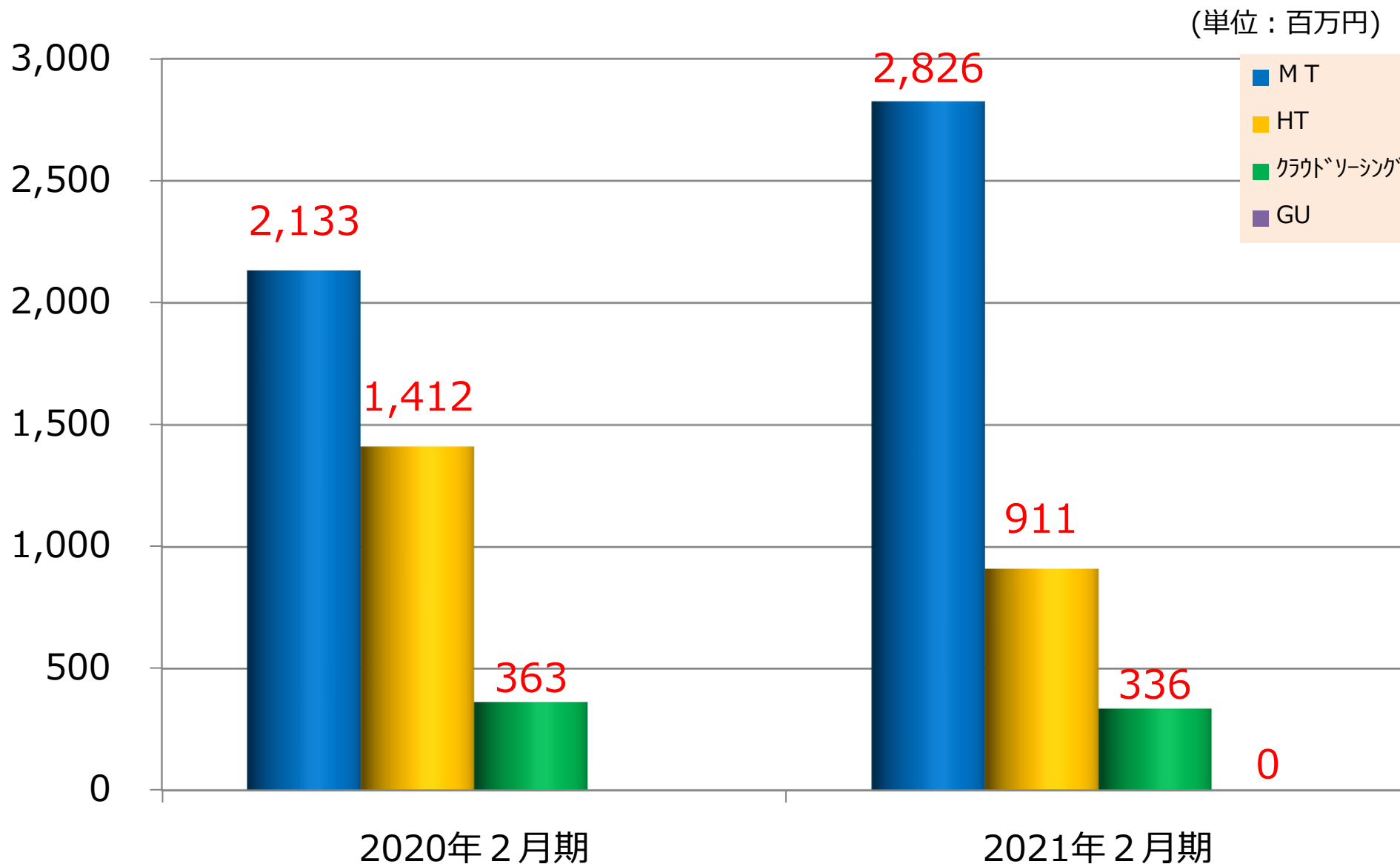
	2020年2月期	2021年2月期	前年比
売上高	3,910	4,075	104.2%
売上原価	1,362	1,387	101.9%
売上総利益	2,548	2,688	105.5%
販売費及び一般管理費	2,099	2,294	109.3%
営業利益	448	393	87.7%
経常利益	445	368	82.7%
当期純利益	308	212	68.9%

2021年2月期 販管費 前年同期比較

(単位：百万円)

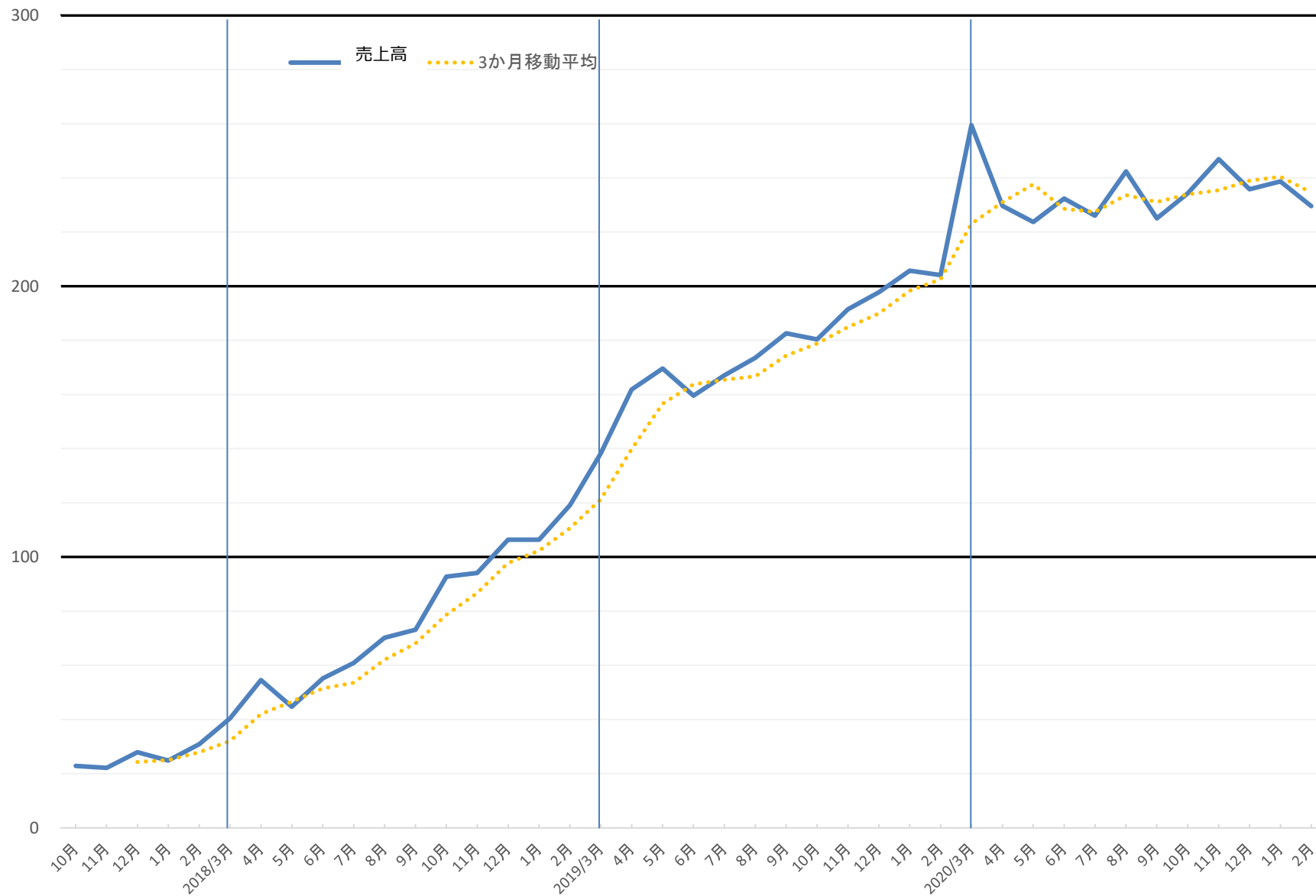
	2020年2月期	2021年2月期	前年差	前年比
販売費及び一般管理費	2,099	2,294	+195	109.3%
人件費	1,143	1,323	+179	115.7%
広告費	221	224	+3	101.4%
支払手数料	99	116	+17	117.8%
販売手数料	174	158	▲16	90.6%
ネットワーク費	85	127	+42	150.2%
その他	375	343	▲31	91.7%

セグメント別売上高 前年同期比較

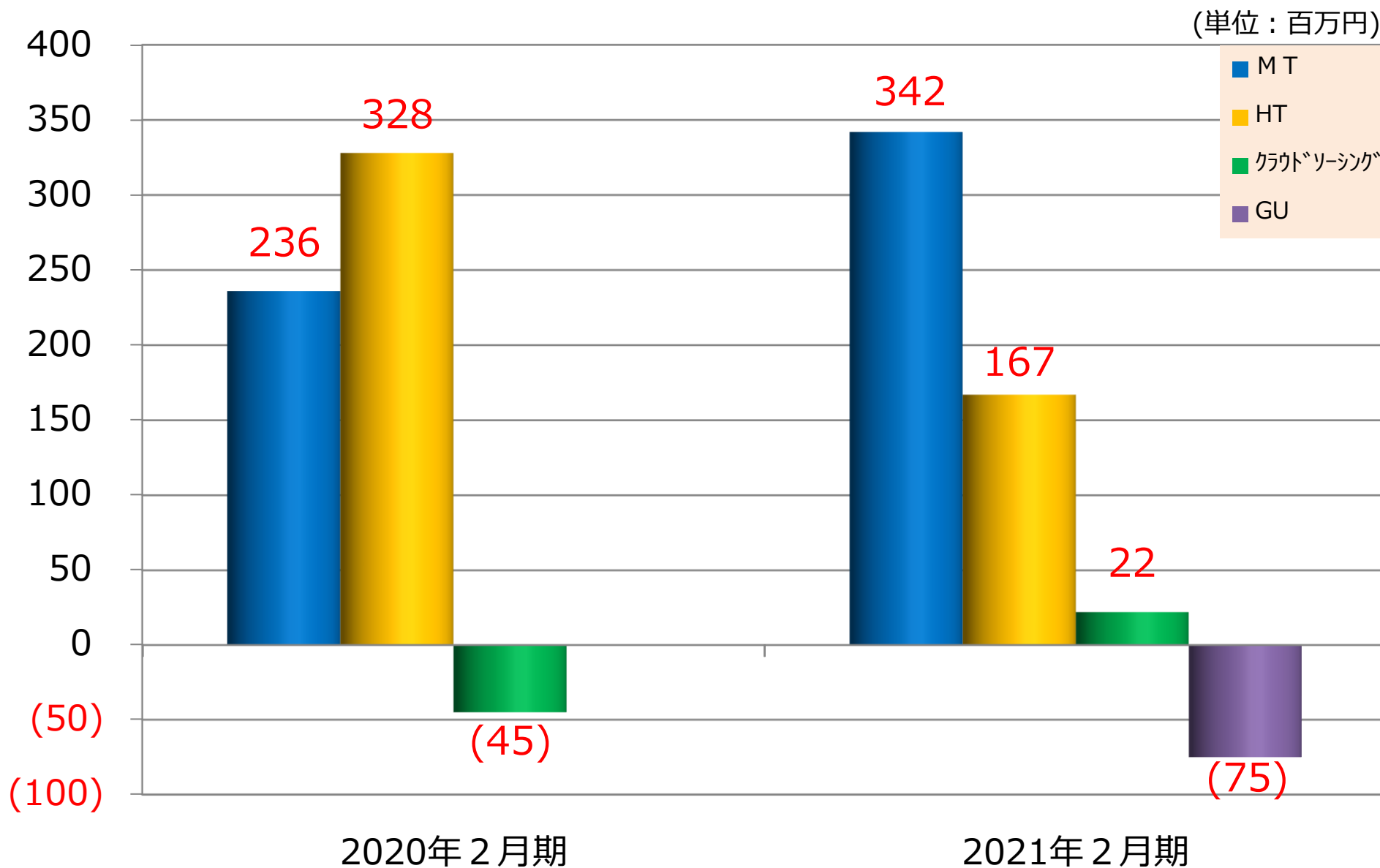


MT事業 売上高推移

(単位：百万円)

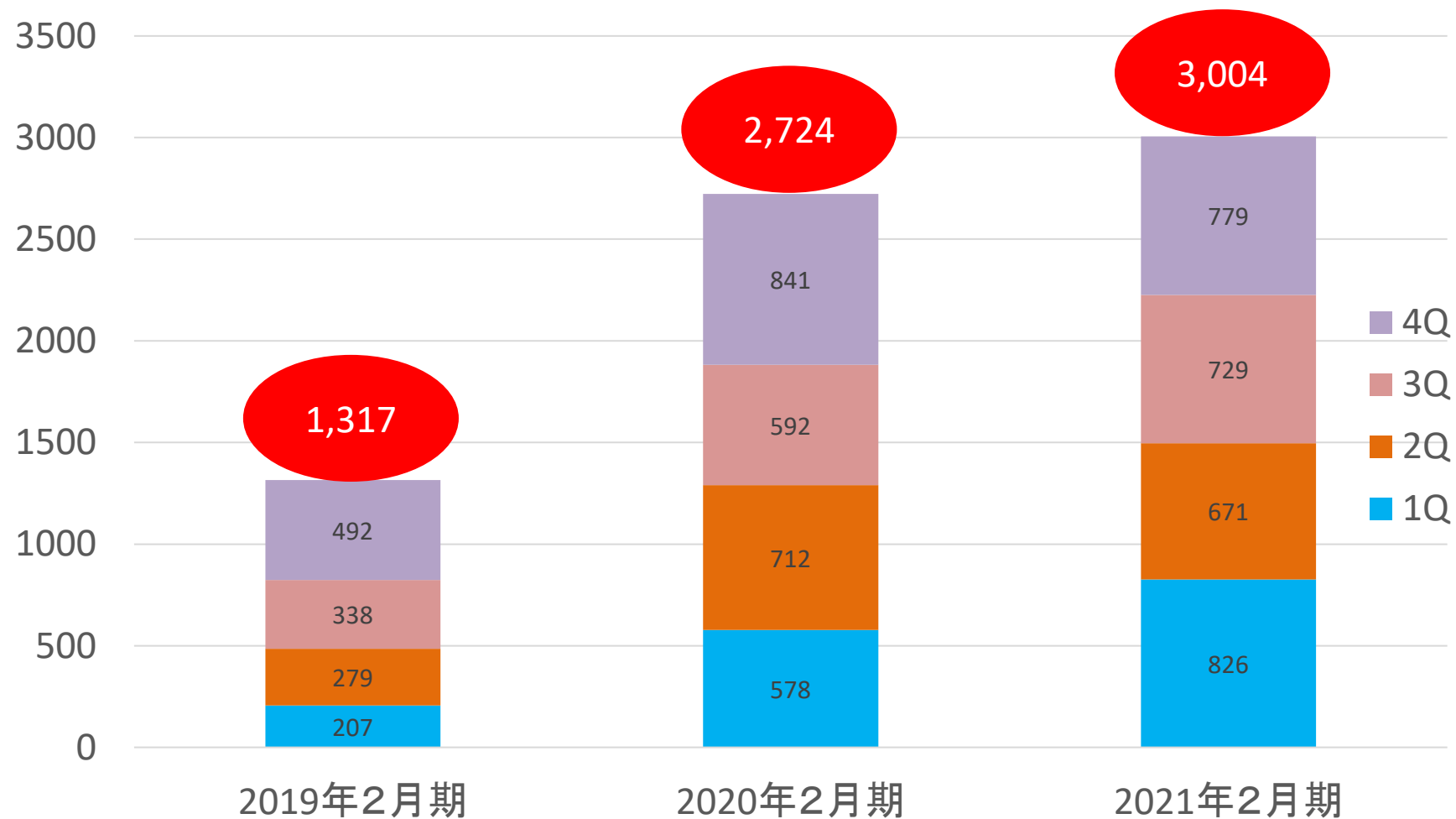


セグメント別営業利益 前年同期比較



MT事業 受注高推移

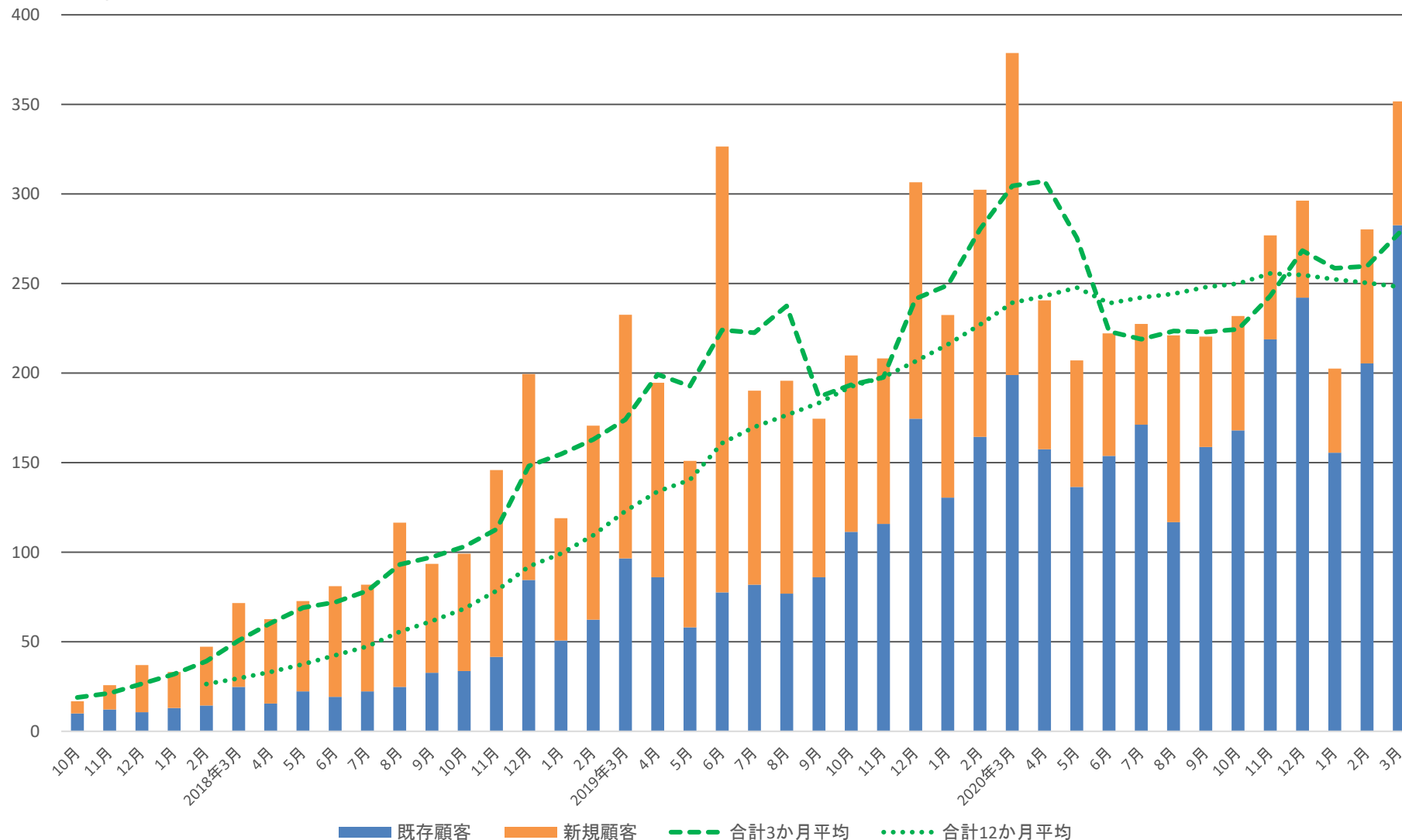
(単位：百万円)



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

(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て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

- ◆ コロナ禍においても年間新規導入企業数は1000社を超え、総導入企業数は5000社を突破した。
- ◆ 既存顧客においても、価値を実感いただき翻訳文字数は最高値を更新し続けていることから一社当たりの契約金額が増加している。
- ◆ 2022年2月期の年間受注額成長率は25%を見込む。



株式会社ロゼッタ

当社グループの取り組み

前回まで

コロナで必要とされる2つの新サービスへの注力

- ・テレワークAI通訳 (+議事録)
- ・VR海外旅行 (+インバウンド)

**成長戦略のメイン革新軸を
言語フリーに変更
(株式会社MATRIX)**

第1の革新軸 言語フリー

YouConnect

(Meeting / Shopping / Travel / Learning)

* VRと違ってPCとスマホのデバイスフリーできるので足が速い

第2の革新軸 生活VR

OASIS

(旅行・音楽・カラオケ・劇場・スポーツ・ショッピング・教育・トレーニング・セラピー・美術館・博物館・不動産・イベント・ニュース・クローン)

* VR機器普及問題（鶏と卵の問題）を解決するために、VR旅行だけではなくジャンル網羅型でやらねばならない

YouConnect Meet

5月リリース予定



中国語



英語

林

Sam

日本語で話した言葉は
彼女たちには母国語で見えています

言語フリーのミーティングスペース
世界としゃべりつくせ
日本語でしゃべりつくせ

6月リリース予定

言語フリーのライブコマース
コロナ前のインバウンド
爆買いアゲイン

う。

李

李: 今日新しい乳液を買いに来ました。

言語フリーのオンライン旅行
Stay Home and Go travelling
ステイホームのまま旅行に行く

7月リリース予定



Alex: 今、私たちは北極圏を越えようとしています。

hideshima: うん。

jun: 今北極北極行ったんだ。

Alex: そして、とても寒いのがわかります。

ゆう: -9、ディグリーズ。

7月テストマーケティング開始

コロナ以前に皆が夢中になっていた娯楽をVR上にて提供します
これまで障壁となっていたVRデバイスの購入は**無料配布で解決**
子供でもお年寄りでも操作は楽々できる専用機
ゲームではない**実用用途のVRサービスの誕生**です

専用VRデバイスへプリインストール

旅行

音楽

スポーツ

カラオケ

ショッピング

イベント

美術館

劇場

教育

Training

博物館

不動産

ニュース

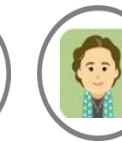
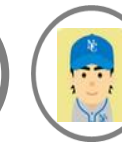
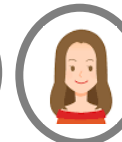
セラピー

クローン

OASIS専用
VRデバイス



無料配布





株式会社ロゼッタ

2022年2月期 業績予想

MT事業のキャッシュカウ化

(単位：百万円)

MT事業 損益計算書	2021年2月期	2022年2月期	前年比
売上高	2,826	3,480	123.1%
売上原価	824	1,039	126.1%
売上総利益	2,002	2,440	121.9%
販売費及び一般管理費	1,659	1,720	103.7%
営業利益	342	720	210.0%

年二桁%の低成長にあわせた費用調整は終了
 既に前期でキャッシュカウ化が完了
 当期はMT事業7.2億の営業利益見込

2022年2月期連結業績予想

◆連結業績予想

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2022年2月期	4,910	20.5	810	105.8	650	76.2	370	74.1

◆セグメントごとの連結業績予想

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2022年2月期								
MT事業	3,480	23.1	720	110.0				
HT事業	1,430	14.5	260	36.6				
GU事業	-	-	△150	-				
その他本社費等	-	-	△20	-				

※GU事業については、業績予想ではなく仮置き数値。上方にも下方にも大きく変わる可能性を留保。

※2022年2月期より、現HTセグメントと現クラウドソーシングセグメントは統合し、HTセグメントとして開示。

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、2021年4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