

6182 **ロゼッタ**

五石 順一 (ゴイシ ジュンイチ)

株式会社ロゼッタ CEO

自動翻訳 AI の完成に向け研究開発を加速

◆2016年2月期連結業績概要

売上高は16億68百万円(前期比18.9%増)、営業利益は2億16百万円(同66.6%増)、経常利益は2億1百万円(同53.5%増)、当期純利益は1億41百万円(同49.9%増)となった。当社は上場以来、費用を前倒して投資することにより、利益増加率が大きくなりすぎることのないよう努めてきたが、当期も大幅な増益となった。

主要経営指標としては、売上高営業利益率13.0%(前期比3.7ポイント増)、ROE13.1%(同1.1ポイント増)、自己資本比率78.2%(同9.9ポイント増)、配当性向23.4%(同4.6ポイント増)、1株あたり当期純利益36.26円(同9.68円増)、1株あたり純資産285.37円(同50.33円増)で、それぞれ増加した。特に営業利益率は、現在戦略的に進める事業構造の入れ替えに伴い、每期上昇する仕組みになっている。

◆セグメント別業績の概要

新規事業のMT(Machine Translation)事業では、「熟考」、「熟考Z」の自動翻訳精度の向上と機能改良を継続的に実施し、「熟考Z4.0」、「熟考2015」をリリースした。またこれまで関東、関西中心に行っていた営業を地方に拡大したほか、既存顧客の定期フォローも実施し、継続率のアップに努めた。この結果、MT事業の売上高は2億14百万円(前期比48.8%増)、営業利益は70百万円(同81.8%増)となった。

もう一つの新規事業であるGLOZE事業は、MT事業の技術を援用してプロの翻訳者を支援する、機械翻訳と人間翻訳の中間に位置する事業である。自社開発の翻訳支援ツール「究極Z」を活用した短納期、低価格、高品質の翻訳サービス提供に努め、営業を強化した結果、新規、既存顧客からの引き合いが増加した。その結果、売上高は3億62百万円(同51.8%増)、営業利益は14百万円(前期は営業損失12百万円)となり、黒字化を果たした。

既存事業である労働集約型の翻訳・通訳事業では、まず翻訳事業において工業、ローカライゼーション分野での取引拡大や自動車セクターでの新規開拓に成功した。また法務分野が堅調で、金融・IR分野の継続依頼先の新規開拓にも成功した。通訳事業では既存顧客のリピートが堅調に推移した。この結果、翻訳・通訳事業の売上高は8億35百万円(前期比9.2%増)、営業利益は1億15百万円(同47.7%増)となった。

もう一つの既存事業である企業研修事業は、日中関係悪化により中国語の企業研修事業は依然として影響を受けているが、英語の企業研修事業で営業を強化した結果、売上高2億55百万円(同0.4%増)、営業利益48百万円(同10.6%増)となった。

当社の創業以来のポートフォリオは、既存事業が生み出す安定的な収益を、新規事業に先行的に投資する構造である。しかし当期は新規事業も黒字化し、いずれの事業も十分に自立可能な状態となった。新規事業の営業利益構成比は、前期の20%に対し、当期は40%に伸長した。また受注高も、MT事業は2億3百万円(前期実績1億43百万円)、GLOZE事業は3億85百万円(同2億42百万円)となり、それぞれ前期比42%、59%と大幅な伸びを示した。ただし、これらのデータは、新規事業が今後も急成長を続けることを示すものではなく、成長カーブ

は大きな波動を描きながら推移すると想定している。

◆2017年2月期業績予想

2017年2月期は、企業ミッション「我が国を言語的ハンディキャップの呪縛から解放する」に基づき、2025年にプロ翻訳者に匹敵する翻訳機を完成させるという目標の実現に向け、研究開発を加速させる。このため先行投資として開発費を前期比31百万円増加し83百万円とする。これまでの開発費は、2015年2月期が46百万円、2016年2月期が52百万円で、31百万円の増額は社運を賭けた思い切った投資と言える。

2017年2月期の連結業績は、売上高17億74百万円(前期比6.4%増)、営業利益2億41百万円(同11.5%増)、経常利益2億41百万円(同19.9%増)、当期純利益1億65百万円(同16.7%増)を予想している。大幅な投資額増加に伴い、利益成長率は前期に比べて若干抑制される見通しである。

主要経営指標としては、売上高営業利益率13.6%(前期比0.6ポイント増)、ROE11.7%(同1.4ポイント減)、自己資本比率80.1%(同1.9ポイント増)、配当性向24.9%(同1.1ポイント増)、1株あたり当期純利益36.10円(同0.16円減)である。ROEは、上場で株式数が増加したことにより一時的に低下する。

◆翻訳市場の現状

現在、市場規模2,577億円(2015年度予測)と言われる国内翻訳市場のほとんどは従来型の人間翻訳の市場であり、機械翻訳の市場規模はわずか10億円程度と予想している。しかし今後は徐々に機械化が進み、自動翻訳の時代が到来する。自動車の運転で、ギアチェンジが手動からオートマチックとなり、カーナビゲーション、自動ブレーキ機能が加わり、最終的には完全自動運転へと移行していくプロセスと同様に、翻訳工程においても、人間が得意な分野を次第に機械が行うようになり、最終的には完全機械翻訳に到達すると予想される。現在の翻訳市場は、プロの翻訳者がその技能により個人で作業するパターンがほとんどで、その形態は明治時代の家内制手工業とほとんど変わらない。これは他の産業に比べて機械化が進んでいないことが最大の要因であり、このような状態がいつまでも続くとは考えられない。今後機械化が進むにつれて、現在の過度な労働集約型からテクノロジー集約型へ、零細乱立の村状態から寡占が起こる高度な産業化へ、その姿は大きく変わると確信している。今後、翻訳業界の産業革命が始まると考えている。

◆中長期ビジョン

このような市場環境の中、翻訳・通訳事業、GLOZE事業、MT事業という当社の翻訳3事業のポートフォリオも徐々に変化する。まず業務委託サービスがメインの翻訳・通訳事業は、国際化の進展に伴い売上成長率5~10%で推移する。しかし、労働集約型のため営業利益率は極めて低い。一方、人間翻訳と機械翻訳の中間形態として、MT事業のIT技術を援用した翻訳業務委託サービスであるGLOZE事業は、売上成長率20~30%、営業利益率15~25%といずれも高水準で推移する。さらにAI型機械翻訳による自動翻訳サービスのMT事業は、売上成長率、営業利益率ともに30%以上で、最終的には営業利益率50%を目指している。この前提に基づき、現在、事業構成を機械翻訳へとシフトさせることで売上成長率と営業利益率を上げる戦略をとっている。

当社の中長期計画値である業績ベースラインは、2019年2月期において売上高22億17百万円、営業利益3億89百万円、経常利益3億64百万円、当期純利益2億56百万円を計画している。これは、大きな技術的ブレイクスルー、新規事業、新規商品、業務提携、M&A等がなく現在のままの状態であると仮定した場合の数値である。

自動翻訳分野では、創業まもない2006年に当社初の自動翻訳機「熟考」を開発した。これはインターネット上のビッグデータを統計解析するAI型自動翻訳である。今ではこの統計的機械翻訳がスタンダードであるが、当時は斬新な試みであった。その後2015年に2015種類の専門分野別に細分化した「熟考2015」を発表した。今年は細分化を進め、顧客企業別のテイラーメイド自動翻訳システム「T-400(Translation for Onsha Only)」を作る。

さらに、最終目標となる完成形「T-4PO(Translation for Private Only)」の原型となる「T-4PO Ver1.0」を2017年に発表する計画で、これは全分野に対応する訳文精度70%の翻訳エンジンである。最終目標とするT-4PO完成形は、訳文精度95%で、画像／音声認識AR、ウェアラブル端末内蔵型である。この完成には、視覚情報のための画像認識AI、聴覚情報のための音声認識AI、そしてこれらの技術を用いてテキストデータを翻訳出力するための自動翻訳AIという三つの技術が必要である。この最終的なウェアラブル内蔵型は2025年の完成を目標にしており、現在の計画では、音声認識の場合、発した言葉の翻訳出力は音声ではなく字幕モードを考えている。

T-4POの最終目標に向け2017年2月期に加速させる研究開発の核となるのは、DNN(Deep Neural Network)である。DNNとは深層学習(Deep Learning)と呼ばれる技術で、そのキーワードは「分類」である。従来DNNは分類問題に威力を発揮するが、逆に分類問題以外には使えないというのが基本的考え方である。ゲーム業界の例を挙げると、チェスや将棋などのゲームの機械化には、DNNではなく、乱数を用いてシミュレーションや数値計算を行うモンテカルロ法という手法が主流である。ところが近年、ゲームの世界では、このモンテカルロ法とDNNを組み合わせることで画期的なアルファ碁が出現した。翻訳の世界でも、現在主流の統計的機械翻訳(Statistical Machine Translation(SMT))という手法とDNNを組み合わせることで、アルファ碁のようなブレイクスルーを革新的に生み出せるのではないかと考えている。これを今年の大きなテーマとし、その実現に向けた実験を重ねるため、2017年2月期は研究開発費を大幅に増額した。ただし現段階での具体的な費用の内訳は未定である。

◆ 質 疑 応 答 ◆

MT事業の売上、利益をけん引した主な要因を教えてください。

まず営業エリアを拡大したこと、営業マネジメントの方法を変えたことが挙げられる。このほかに、昨春、無料の自動翻訳サイトに入力した内容が外部に流出する事件が起こり、企業の間で無料自動翻訳サイトに対する危機意識が芽生えたことが最大の要因である。これにより、当社のようにセキュリティのしっかりした有料サービスへのシフトが進んだと考えている。

(平成28年4月19日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

<http://www.rozetta.jp/ir/library/report.html>