



株式会社ロゼッタ

**2020年2月期 第1四半期
業績説明資料
(2019年3月～2019年5月)**

株式会社ロゼッタ (東証マザーズ：6182)



2019年7月12日

前年比増収増益。

(売上149.8%、営業利益379.2%、経常利益368.6%)

MT事業は、前年比で、

セグメント別売上	335.9%
-----------------	---------------

セグメント別利益	482.5%
-----------------	---------------

受注高（既存客継続含む）	284.0%
---------------------	---------------

受注高（新規受注分のみ）	233.0%
---------------------	---------------

2020年2月期第1四半期 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2019年2月期 第1四半期	2020年2月期 第1四半期	前年比
売上高	651	975	149.8%
売上原価	273	329	120.8%
売上総利益	378	643	170.3%
販売費及び一般管理費	333	474	142.6%
営業利益	44	170	379.2%
経常利益	46	170	368.6%
当期純利益	35	110	308.4%

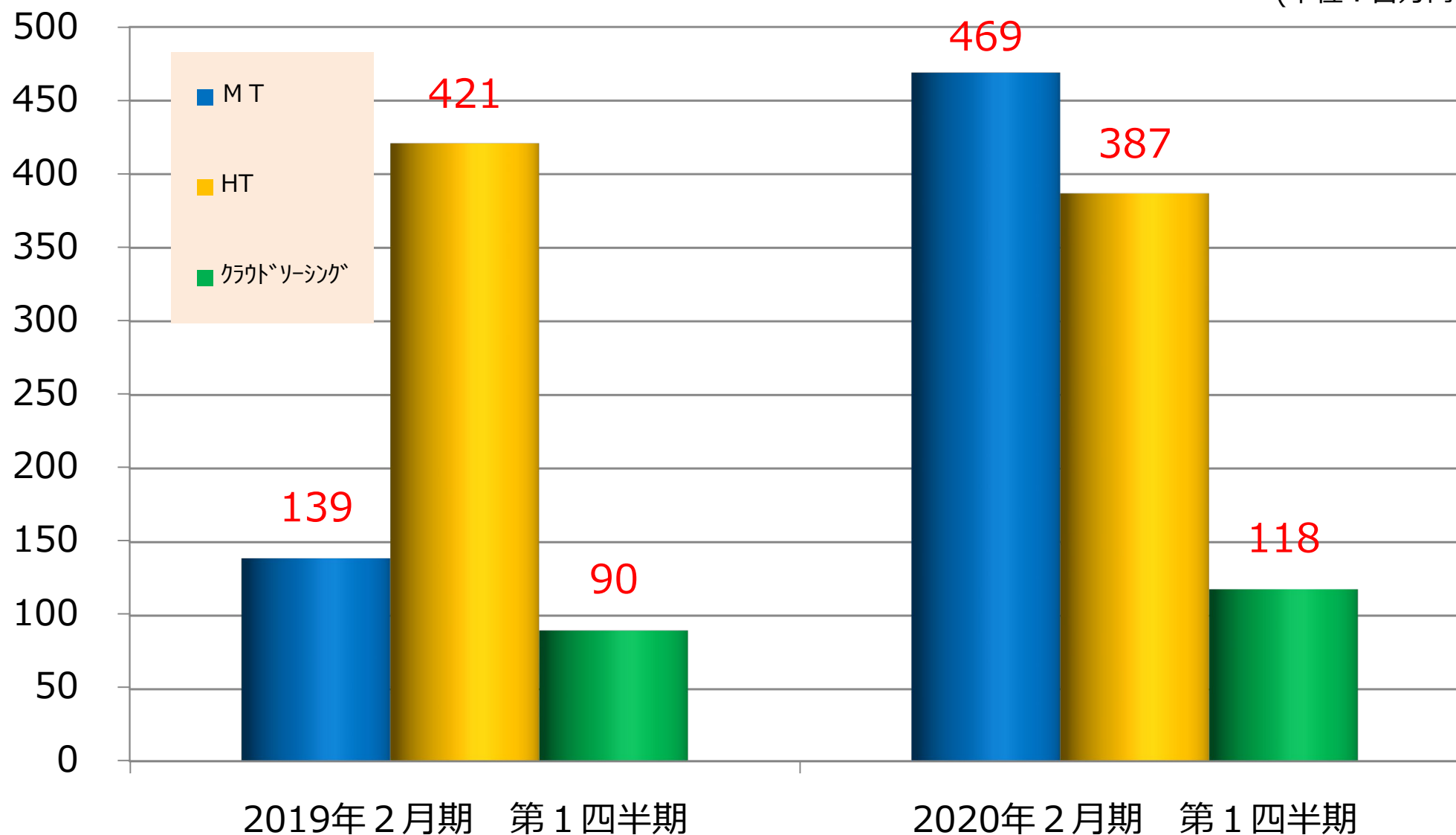
2020年2月期第1四半期 販管費 前年同期比較

(単位：百万円)

	2019年2月期 第1四半期	2020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	333	474	+141	142.6%
人件費	206	258	+51	124.8%
広告費	40	49	+8	124.8%
家賃	8	13	+5	159.1%
採用費	12	8	-3	68.1%
支払手数料	19	19	-	104.0%
のれん償却	5	5	-	100.0%
その他	39	119	+79	302.0%

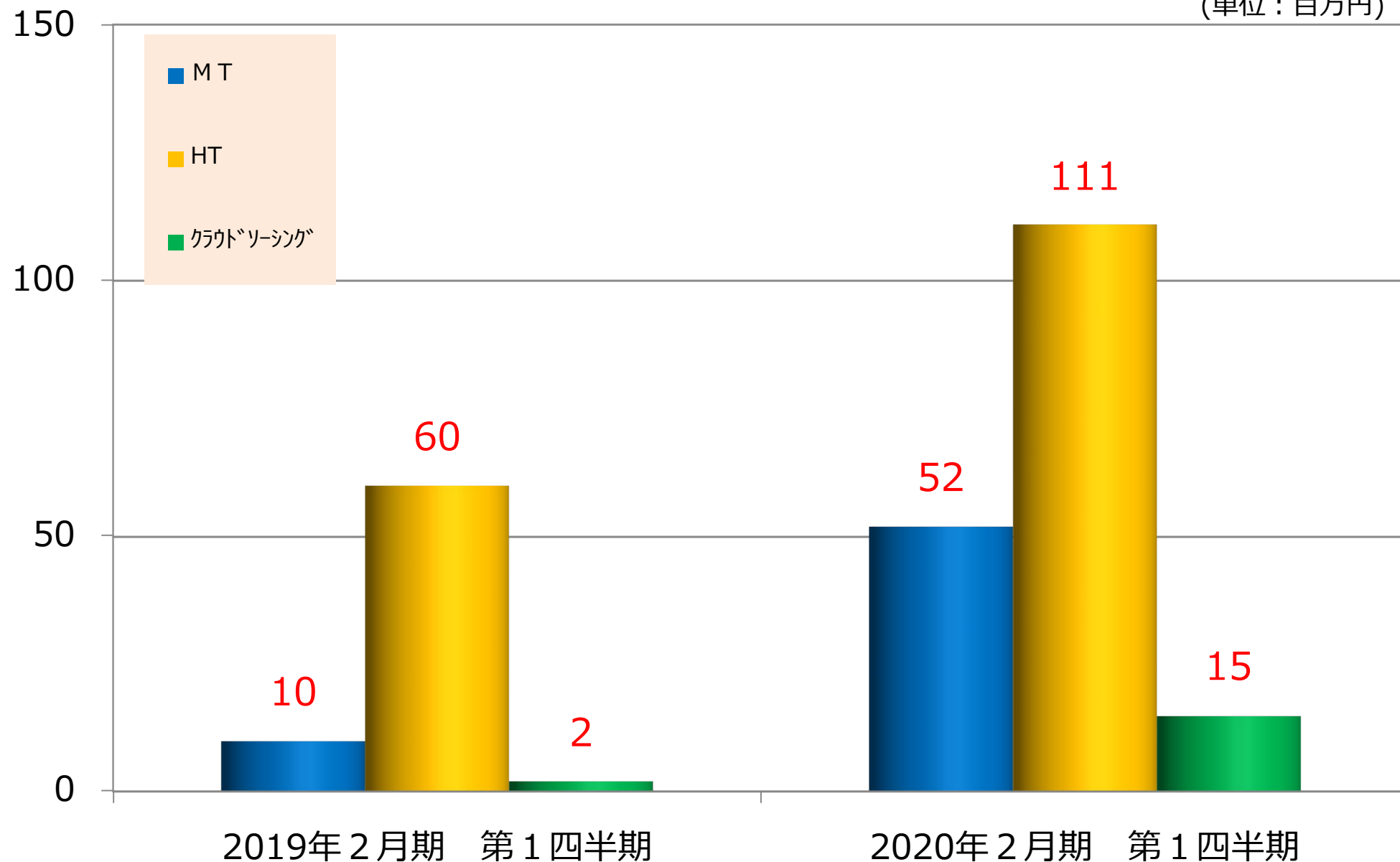
セグメント別売上高 前年同期比較

(単位：百万円)



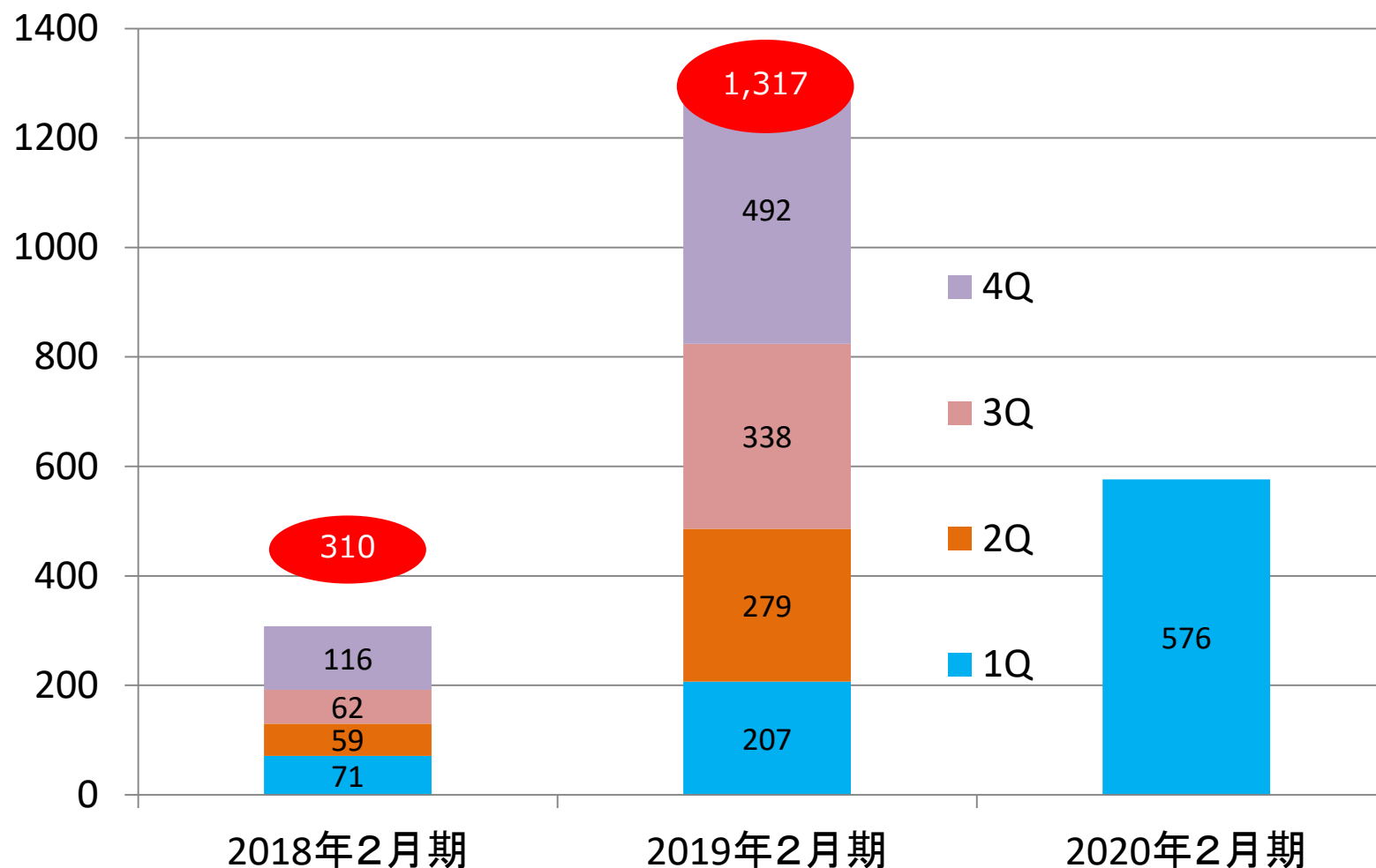
セグメント別営業利益 前年同期比較

(単位：百万円)



M T事業 受注高推移

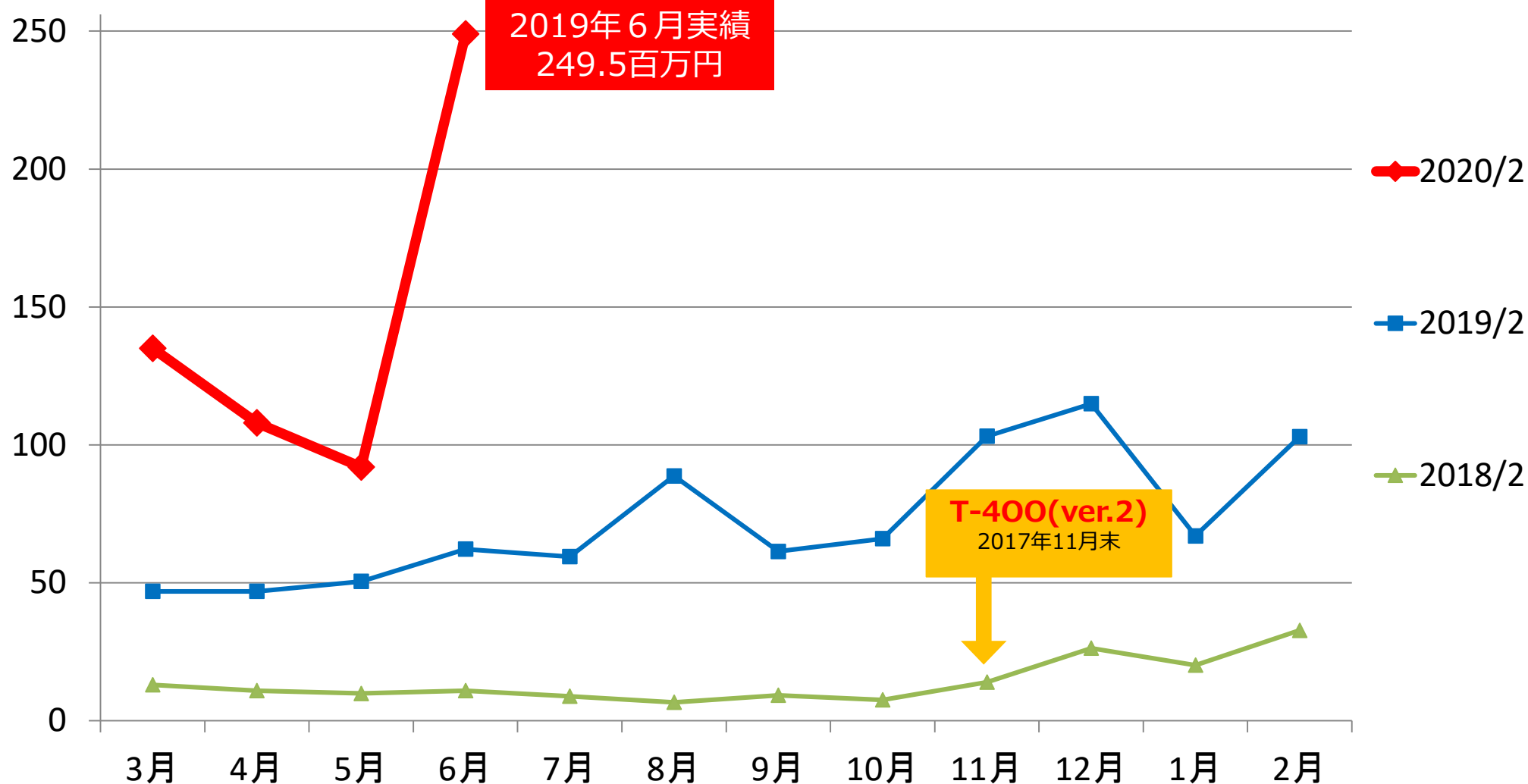
(単位：百万円)



- ・ 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）。

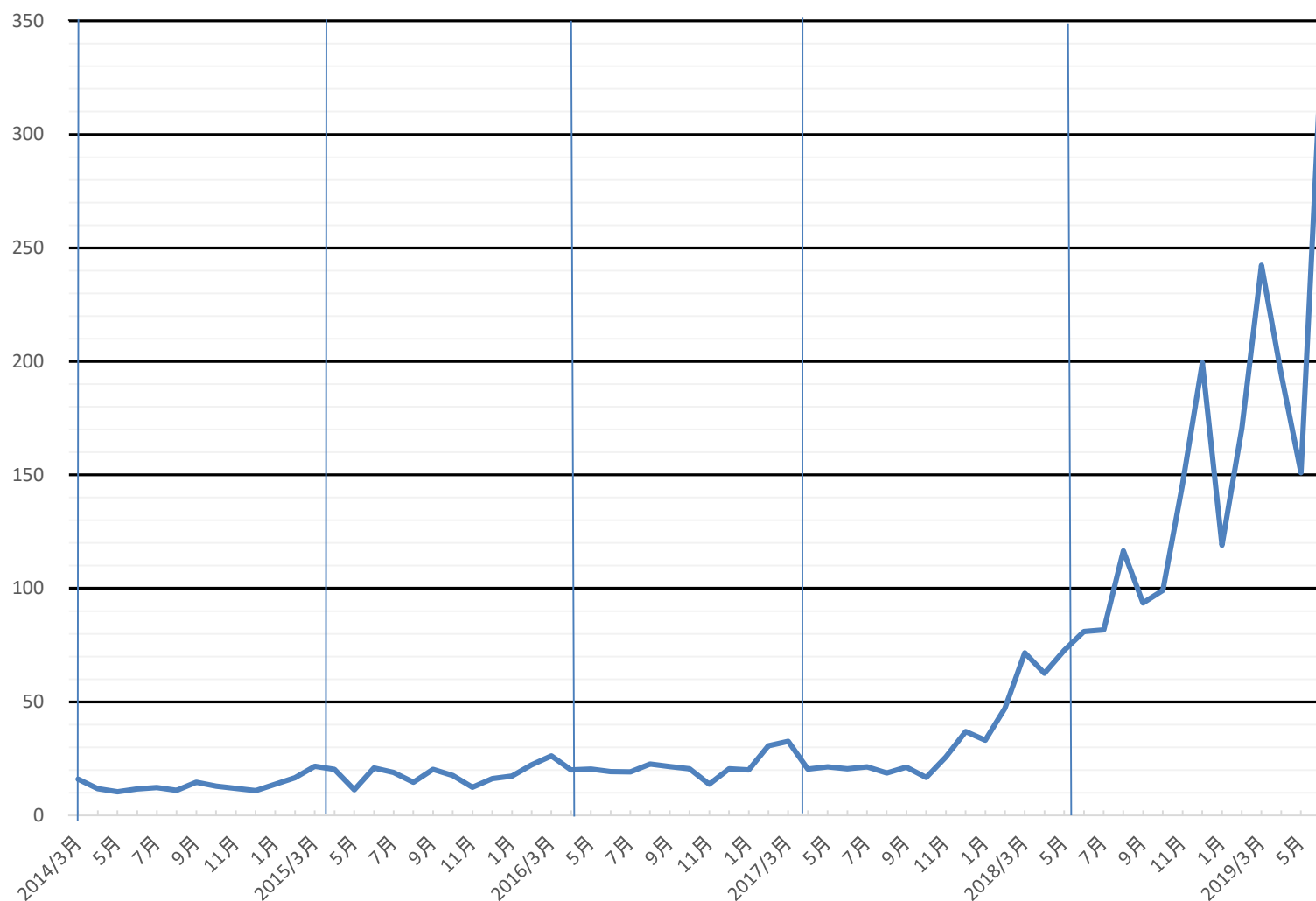
新規受注高 (既存客からの継続受注除く：売上ではなく受注ベース)

(単位：百万円)



受注高 (継続受注含む：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

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)

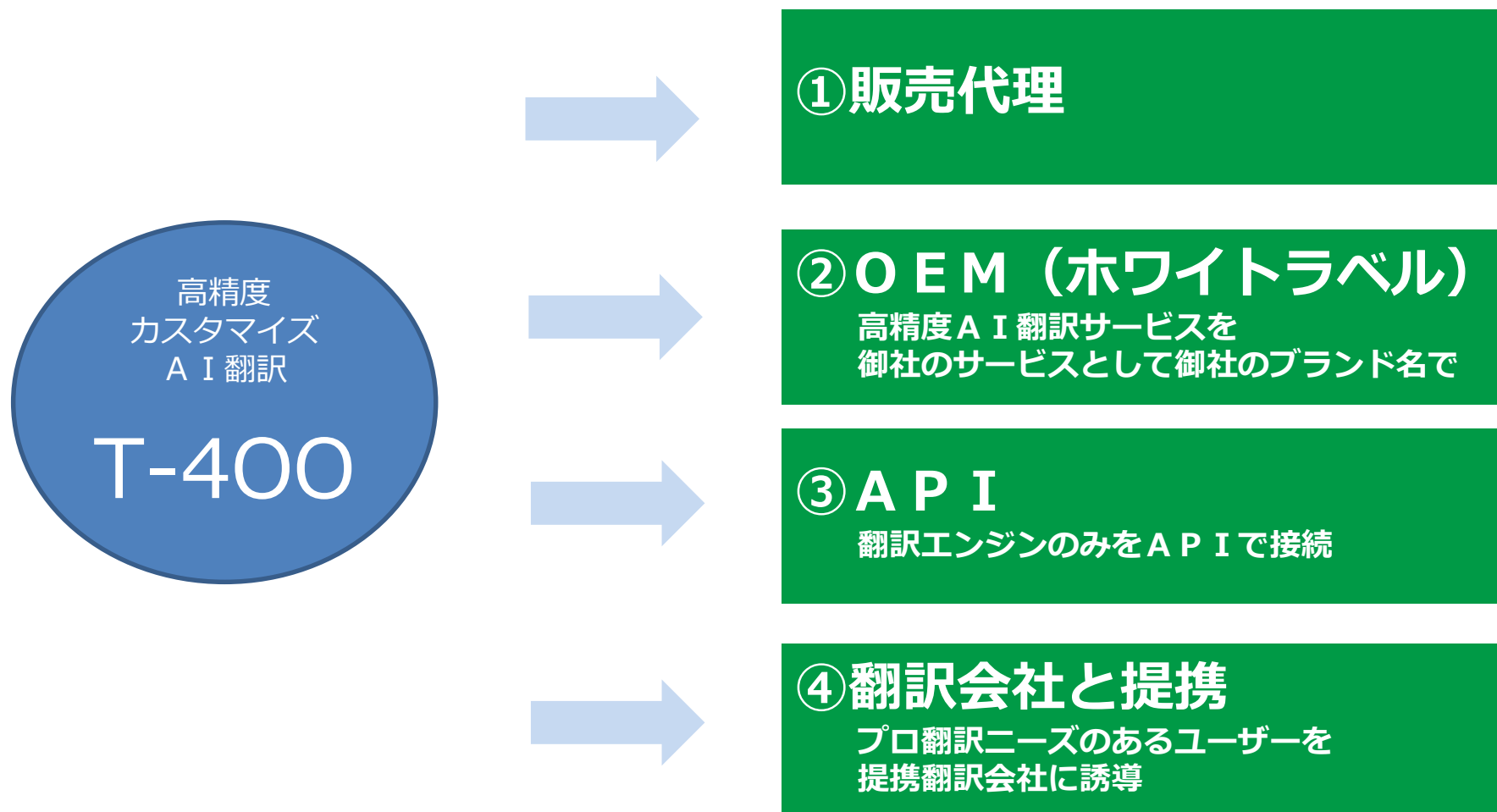
- ・ 企画・営業の採用拡大

(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

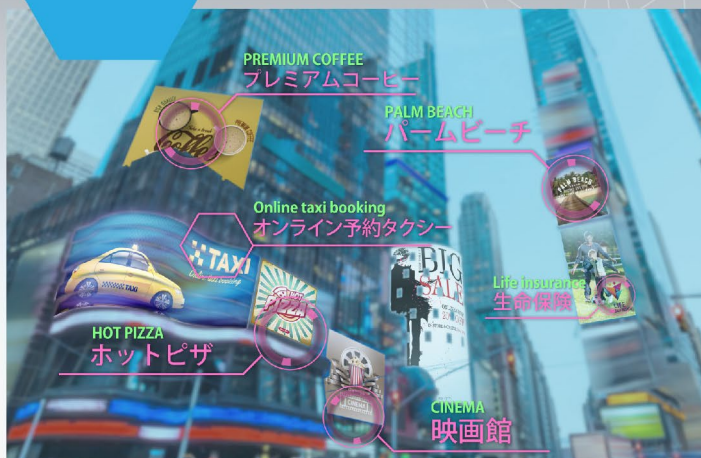
多様な業務提携による共栄施策

A I 翻訳の販売拡大は、当社単独ではなく
翻訳関連サービスを行う企業との提携で進める



画像認識

今期は、いよいよ創業来のビジョンであるウェアラブル通訳デバイス『T-4PO』のプロトタイプモデルまたは前段階としての音声翻訳サービス開始を予定しています



T-4PO

完成形イメージ

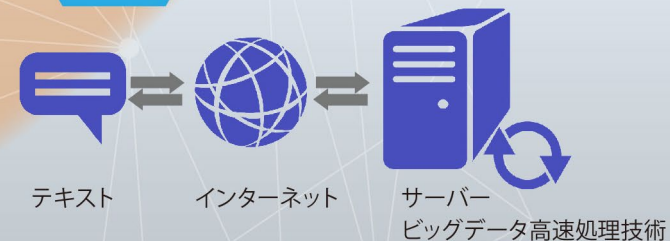


音声認識

左に曲がって、突き当りに
レストランがあります。

You turn to the left, there
is a restaurant on the end
of the road.

自動翻訳





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事業の売上成長率が落ち着く

（目安として対前年比150%）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。

ロゼッタ企業ミッション第2章

戦国時代では討ち取った敵の生首を洗うのが女性の仕事だった（らしい）。
第2次大戦中、日本はアジア諸国に日本語を強制した（らしい）。
大学で習うべき外国語は、同盟国のドイツ語だった（らしい）。
医者カルテをドイツ語で書いてました（これは見たことある）。
今にしてみれば「そんな時代もあったのね？」と驚くような不思議な話です。

そして戦後、あたかも「英語を話せるようになるのが日本人の当然の義務」のように語られた奇妙な時代も、まもなく終わろうとしています。

「日本を言語的ハンディキャップの呪縛から解放する」という
弊社のミッションはもうゴールが見えました。

その次は何をするか？

ロゼッタのミッション第2章を決定しました。

「人類を単純作業の苦役的労働から解放する」
です。

生活するために人生の大半の時間を犠牲にして単純作業の辛い労働を嫌々行うという、将来から見れば
「バカげた非人間的な時代」を終わらせるのです。

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7月12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
社長室 酒井

メールでのお問合せ： ir@rozetta.jp