

2020 年 7 月 15 日

各 位

会 社 名	株 式 会 社	ロ ゼ ッ タ
代 表 者 名	代 表 取 締 役	五 石 順 一
		(コード番号：6182)
問 合 せ 先	執 行 役 員	森 優 之
	グ ル ー プ 管 理 本 部 長	
		(TEL. 03-5215-5678)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○ 開催状況

開催日時	2020 年 7 月 15 日（水） 15：30～16：30
開催方法	対面による実開催
開催場所	日経茅場町カンファレンスルーム (東京都中央区日本橋茅場町 2-6-1 日経茅場町別館 B1F)
説明会資料名	2021 年 2 月期（第 17 期）第 1 四半期決算説明資料 2020 年 7 月 14 日「株式及び新株予約権の第三者割当」について

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以上



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%

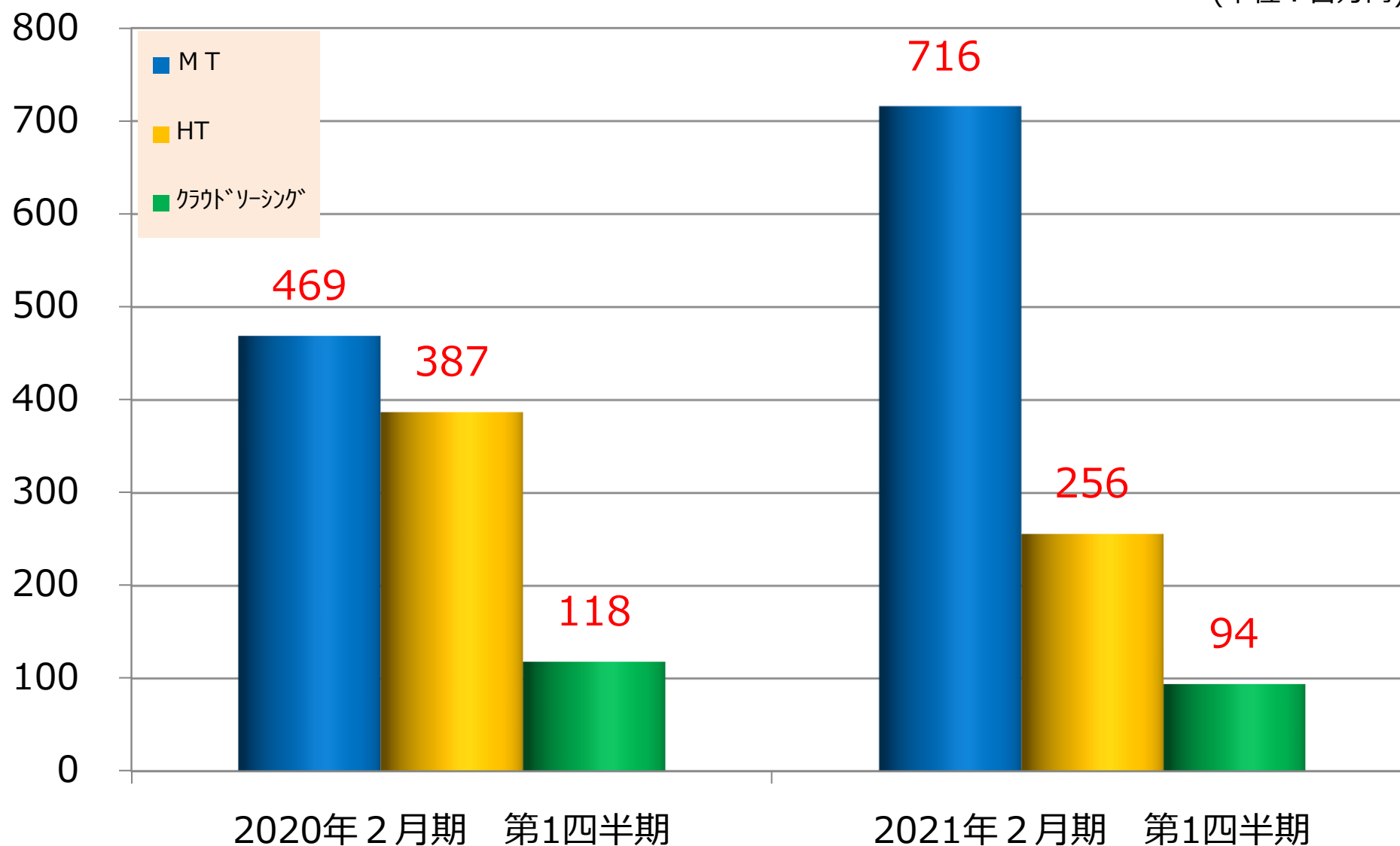
2021年2月期第1四半期 販管費 前年同期比較

(単位：百万円)

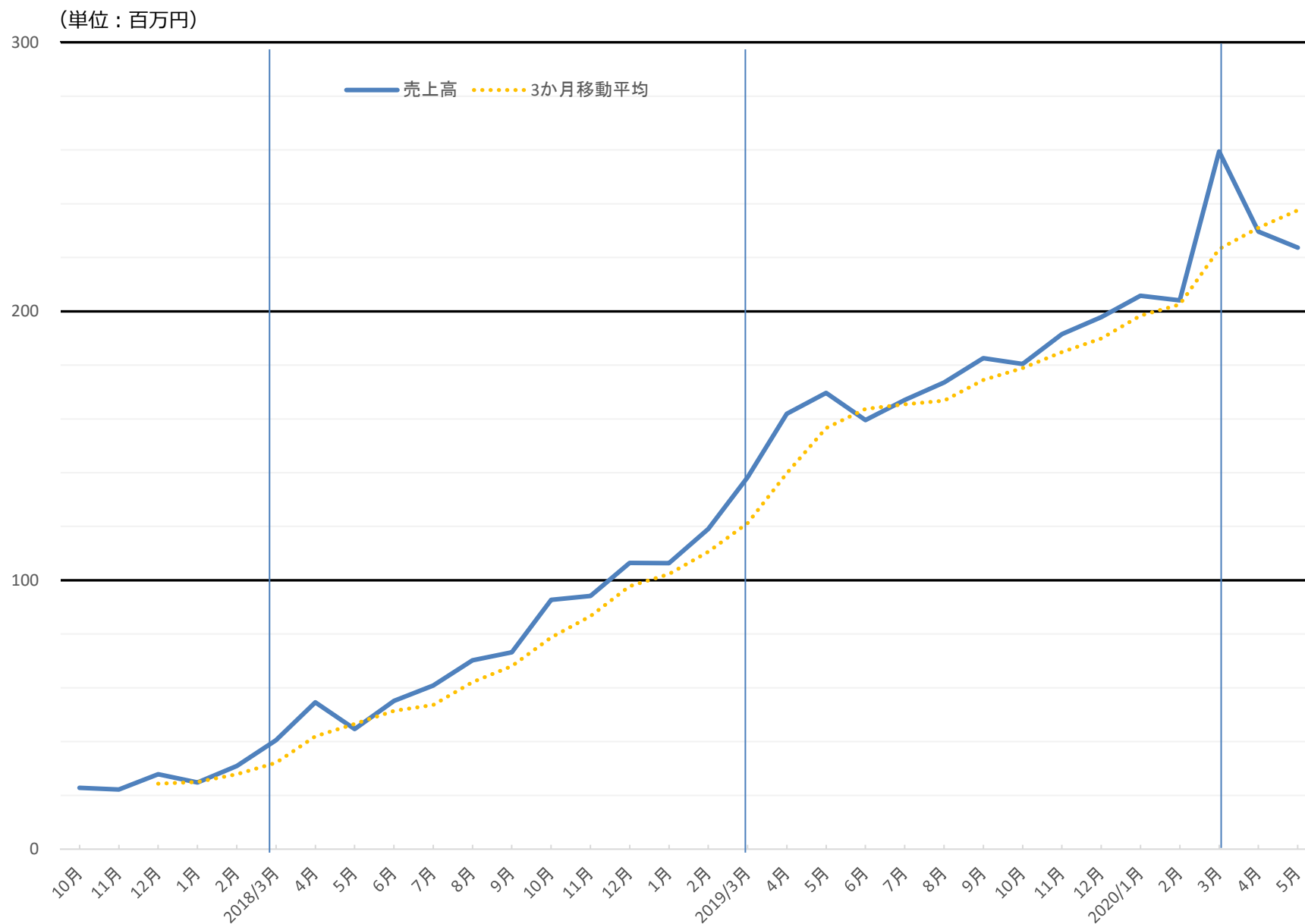
	2020年2月期 第1四半期	2021年2月期 第1四半期	前年差	前年比
販売費及び 一般管理費	474	543	+68	114.5%
人件費	259	317	+58	122.6%
広告費	49	40	▲9	80.7%
家賃	13	14	－	102.4%
販売手数料	39	46	+6	117.3%
のれん償却	5	5	－	107.0%
その他	107	119	+12	111.5%

セグメント別売上高 前年同期比較

(単位：百万円)

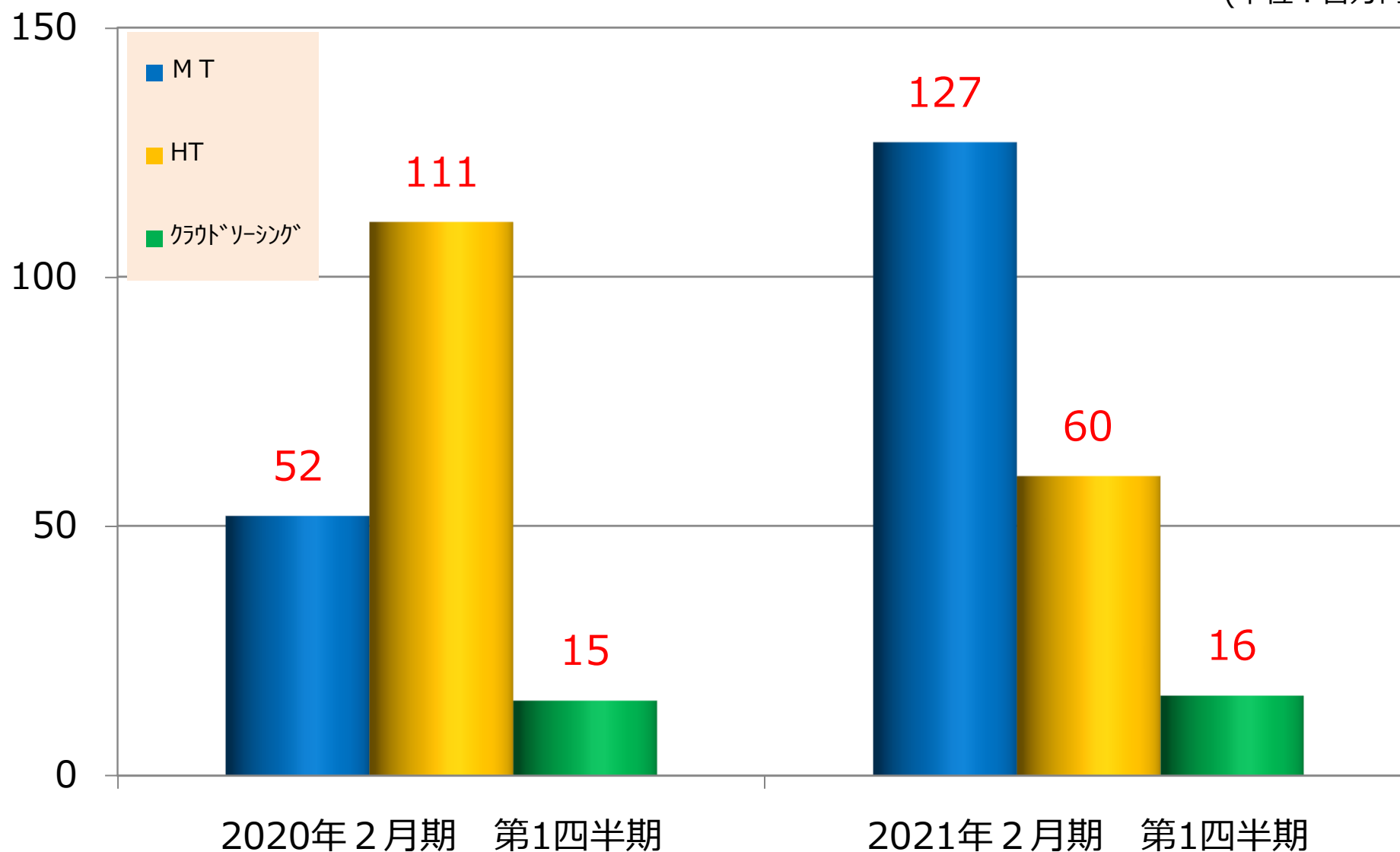


MT事業 売上高推移



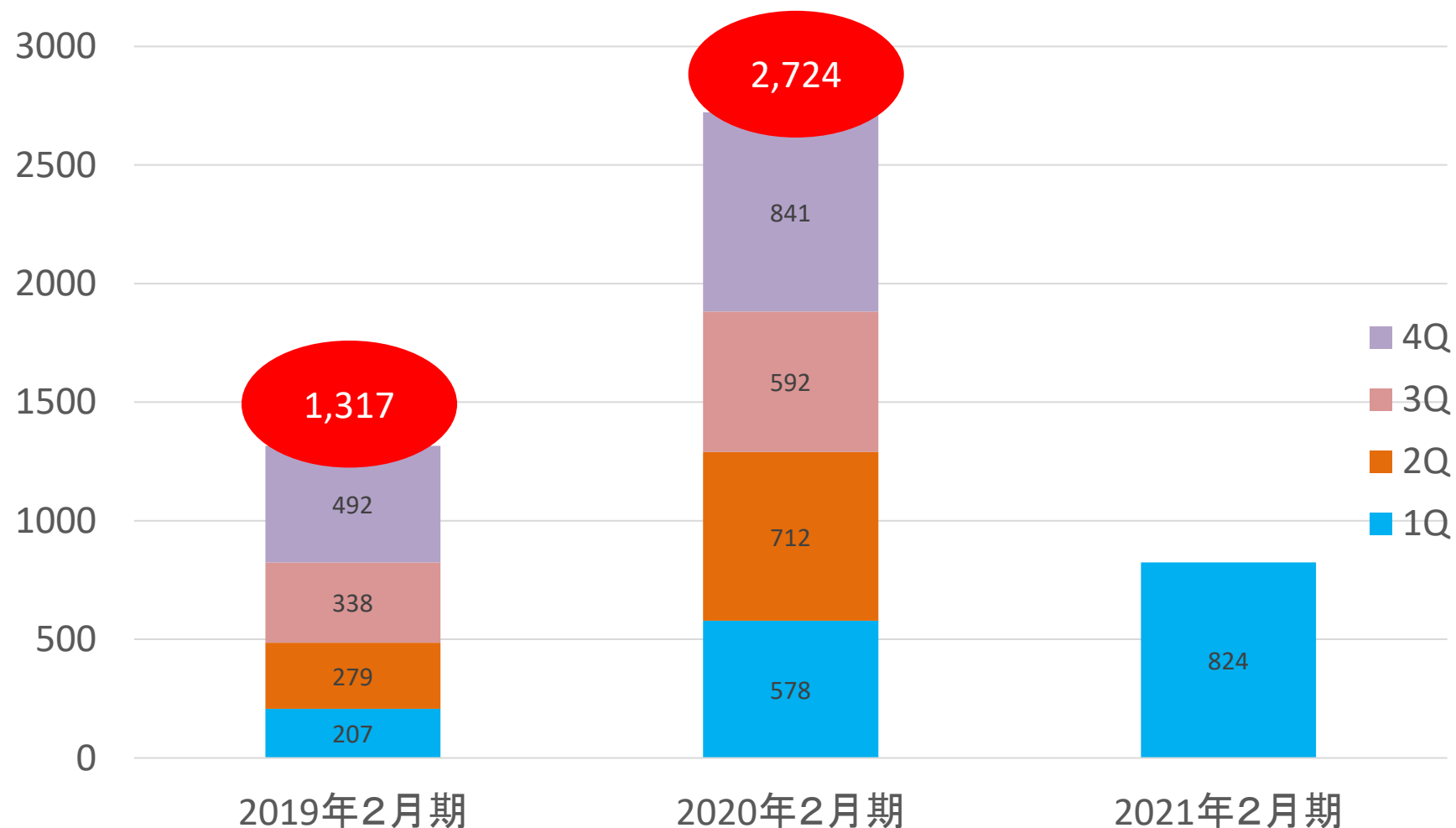
セグメント別営業利益 前年同期比較

(単位：百万円)



M T事業 受注高推移

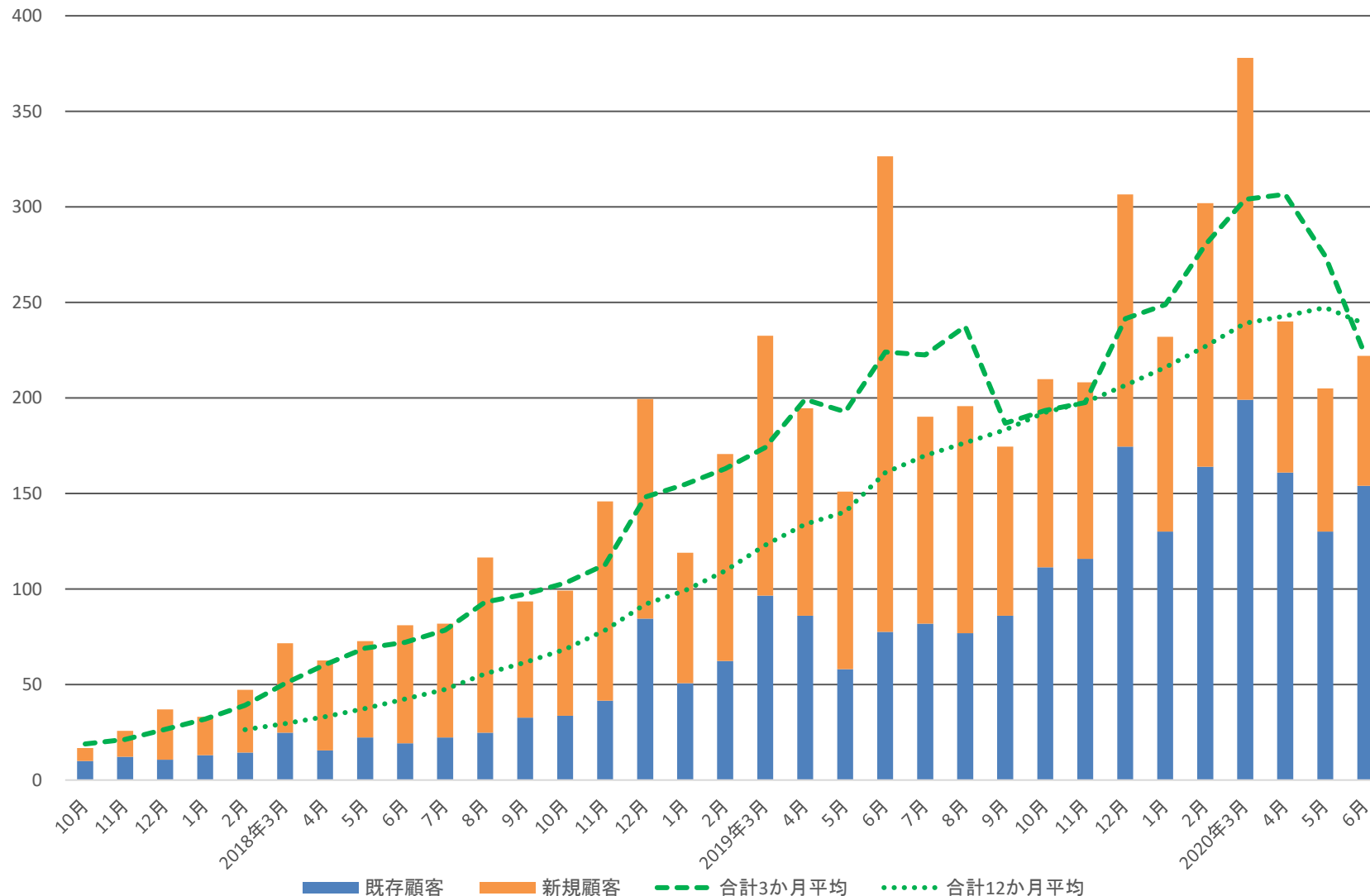
(単位：百万円)



- ・ 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）。

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)

- ◆ 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

今月中
リリース予定



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

e-SERIES #03 【イーセンス】



※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)

2020年8月
リリース予定

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



T-4PO (インバウンド系)

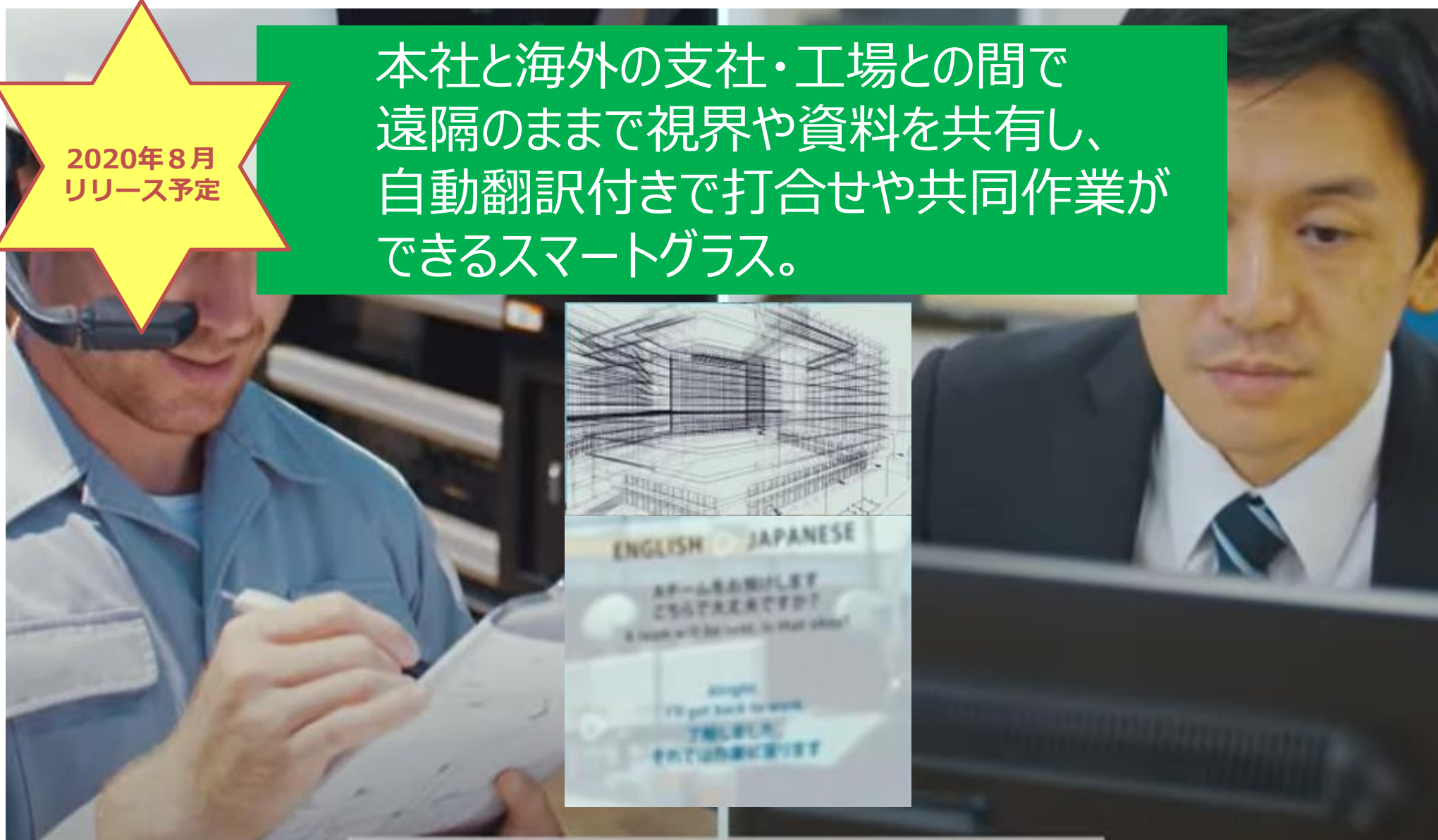
➤ショッピング/旅行 ⇒ リリース時期見直し
(新型コロナの影響で需要はインバウンドから
リモートへ)



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



株式会社ロゼッタ

2020年7月14日決議
「株式及び新株予約権の第三者割当」について

株式会社ロゼッタ (東証マザーズ : 6182)



2020年7月14日

7月14日に「CVI Investments, Inc.」を割当先とした、株式及び新株予約権の第三者割当について取締役会にて決議を致しました。

本エクイティ調達の詳細について、ご説明させていただきます。

1. 財務方針
2. 株式及び新株予約権の概要
3. 新株予約権概要（MSワラントとの違い）
4. 割当先（SIGグループ）の性質
5. 資金調達の目的
6. 資金の使途
7. 調達後の利益目標
8. コア事業にいつでも投資できる健全な財務体質

1. 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。

2. 株式及び新株予約権の概要

総額59.5億円の資金調達

株式の概要	
払込期日	2020年7月30日
発行新株式数	普通株式 325,000株 (希薄化率 3.15%)
発行価額	1株当たり 3,260円
資金調達の額	1,059,500,000円
募集又は割当方法	第三者割当の方法による
割当予定先	CVI Investments, Inc.
その他	CVI Investments, Inc. との間で 金融商品取引法に基づく届出の効 力発生後に本株式に係る本買取契 約を締結する予定

新株予約権の概要	
割当日	2020年7月30日
発行新株予約権数 当該発行による 潜在株式数	12,188個 1,218,800株 (希薄化率 11.79%)
行使価額及び 行使価額の修正条件	行使価額3,985円 行使価額の修正は行われない
資金調達の額	4,898,064,688円 (注)
募集又は割当方法	第三者割当の方法による
割当予定先	CVI Investments, Inc.
その他	行使期間は2020年7月31日 ~2024年7月30日

(注) 本新株予約権の行使期間内に行使が行われない
場合には、調達資金の額は減少する

3. 新株予約権概要（MSフロントとの違い）

◆行使価額は上方固定

⇒発行時時価（※）に110%を乗じた固定価額

⇒株価上昇局面でのみ行使可能

※発行決議日直前20営業日の平均値（VWAP単純平均）を使用

- ・コロナ禍により株式相場が不安定なこと
- ・ロゼッタ社自体の株のボラティリティが高いこと

◆期間経過後の行使価額自動修正はなし

⇒一定期間経過後の自動価額下方修正の付与なし

⇒当初行使価額が維持される。

4. 割当先（SIGグループ）の性質

割当予定先のCVI Investments, Inc. (CVII) は、Susquehanna International Group (SIG) に属しています。

◆ SIG概要

⇒SIGは、世界最大級の金融コングロマリットであり、特に高成長企業への多様な投資実績がある。
1例としてBytedance*（Tik Tokの親会社）への投資実績がある。
（シーズ段階から現在までの長期保有実績）

◆ 長期的な投資家としての知名度

⇒CVIIは、中長期投資ができる余裕を持つ機関投資家として広く知られており、弊社にとって将来の成長を加速するための資本パートナーとなると考えております。

◆ 自己資金による投資

⇒ファンドと異なり、SIGグループの自己資金を主軸として運用されており、割当予定先の資産運用を行うHeights Capital Management, Inc. には償還期限はない。また、ヘッジ、空売り、貸株は実施していない。

* Bytedance：「TikTok」を運営する会社。Uberを抜いて現在世界最大のユニコーン。創業者は1社目、2社目で失敗し、3社目での成功だが、SIGは1社目の時から出資していた。

5. 資金調達の目的（目指す方向）

MT事業に集中した先行投資および

AI RPA事業の本格展開に向けて

「企業買収による成長の加速」

「シナジーの強い企業との資本・事業提携」

等のM&Aを行う事により

成長の加速度を拡大するとともに

中長期の継続的成長を図る

※M&A：当社においては広義のM&Aとして「企業の競争力の強化、企業ミッション実現のために必要な隣接領域企業との業務提携を含む企業戦略全般」の意で用いております。より具体的には企業買収、事業譲受、資本・業務提携、共同開発、ソフトウェア、ライセンスの取得等を含む一切の戦略を内包しており、「企業買収や合併」を意味する狭義のM&Aとしては使用しておりません。（狭義のM&Aは企業買収等として表現致します。）

5. 資金調達のための目的

第一の目的

MTにおける「文書翻訳」に関するシェア拡大及び
IR、法務、マニュアル制作、特許等の専門業務別の
AIツール展開を目的とした

M&A

2017年のT-400ver 2リリース以降、医薬、法務、金融分野において、その高い精度に裏付けられ、月間受注高が約20倍に拡大するという急成長を実現致しました。また、2020年のT-3MTリリースに伴うさらなる精度向上と産業翻訳の最大需要である「製造」「特許」の分野にも進出していくことによって、今後更なる飛躍が見込まれます。より具体的には後述の回収フェーズにおいて、足元水準の最低でも3倍の受注達成を見込んでおります。本飛躍を実現するにあたり、既存の文書機械翻訳会社及びIR、法務、マニュアル制作、特許等の専門業務別のAIツールを有する会社との企業買収、事業譲受、資本・業務提携、共同開発、ソフトウェア、ライセンスの取得等の実現を図ります。

5. 資金調達のための目的

第二の目的

MT事業におけるウェアラブルデバイス「T-4PO」の 音声翻訳の開発強化

業界別ソリューション提供を目的とした

M&A

「T-4PO」については、2021年2月期中において「T-4PO Construction」「T-4PO Medicare」「T-4PO Remote」のリリースを予定しており、既に関示の通り飛島建設、清水建設（協業予定）や聖路加国際病院といった各分野の有力会社との提携も進行しております。そして、今後の中長期的な拡大及び他の業種業態への展開を踏まえて、音声認識、翻訳機能以外の各種機能、アフターコロナの需要対応についての更なる強化のために、各領域における技術やソリューションに資する企業買収、事業譲受、資本・業務提携、共同開発、ソフトウェア、ライセンスの取得等の実現を図ります。

5. 資金調達のための目的

第三の目的 AIとRPAを融合させた 「AI RPA事業」の本格展開を目的とした M&A

弊社は企業ミッション第2章として「人類を単純作業の苦役的労働から解放する」を掲げており、2020年2月期においてもRPAコンサルティング合同会社取得によって布石を打ちました。今後は、AI RPA事業の本格展開のためにSIやプロセスマイニングの分野において大きな価値を有する会社との企業買収、事業譲受、資本・業務提携、共同開発、ソフトウェア、ライセンスの取得等の実現を図ります。

6. 資金の使途

調達額57.6億円※1は以下に充当予定（優先順位は第一＞第二＞第三※2）

使途	金額	支出予定時期
第一の目的 文書翻訳のシェア拡大・開発強化を目的としたM&A	27.6億円	2020年8月～2025年2月
第二の目的 ウェアラブルデバイス「T-4PO」の音声翻訳の開発強化及び業界別ソリューション提供を目的としたM&A	15.0億円	2020年8月～2025年2月
第三の目的 AI RPA事業の事業拡大・開発強化を目的としたM&A	15.0億円	2020年8月～2025年2月

※1：4頁1.株式及び新株予約権の概要に記載の調達額との差額は発行諸費用分

※2：2020年7月14日時点の想定

なお、目的毎の営業利益への影響見込はそれぞれ、下記の通りです。

- ・文書翻訳：投資額27.6億円に対して、営業利益5.5億円
- ・T-4PO：投資額15.0億円に対して、営業利益3.0億円
- ・AI RPA：投資額15.0億円に対して、営業利益3.0億円

7. 調達後の利益目標

目標の概要

(百万円)

	2020年2月期	2021年2月期 第1四半期	調達完了後 目標数値
売上高	3,910	1,067	8,000
営業利益	448	181	1,604
当期純利益	306	121	1,192
自己資本	1,504	1,626	7,387
ROE(営業利益で算定)	29.8%		21.7%
ROE(当期純利益で算定)	20.3%		16.1%

※算定前提

上記の数値は行使完了後(最も遅くて2025年2月期以内を想定)における想定値(達成目標)です。
自己資本増加及びROEは今回の調達による増加分のみ計算に含めております。

8. コア事業にいつでも投資できる健全な財務体質

