

2020年4月21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4月21日(火)	15:30~16:30
開催方法	オンラインによる実開催	

説明会資料名 2020年2月期(第16期)決算説明資料

【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

2020年2月期 業績説明資料
(2019年3月～2020年2月)

株式会社ロゼッタ (東証マザーズ：6182)



2020年4月14日

連結は、前年比増収増益。

(売上134.5%、営業利益132.8%、経常利益132.2%)

MT事業は、前年比で、

セグメント別売上 232.7%

セグメント別利益 189.4%

受注高（既存客継続含む） 228.3%

受注高（新規受注分のみ） 186.8%

2020年2月期 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2019年2月期	2020年2月期	前年比
売上高	2,908	3,910	134.5%
売上原価	1,123	1,362	121.2%
売上総利益	1,784	2,548	142.8%
販売費及び一般管理費	1,446	2,099	145.2%
営業利益	338	448	132.8%
経常利益	337	445	132.2%
当期純利益	255	308	120.5%

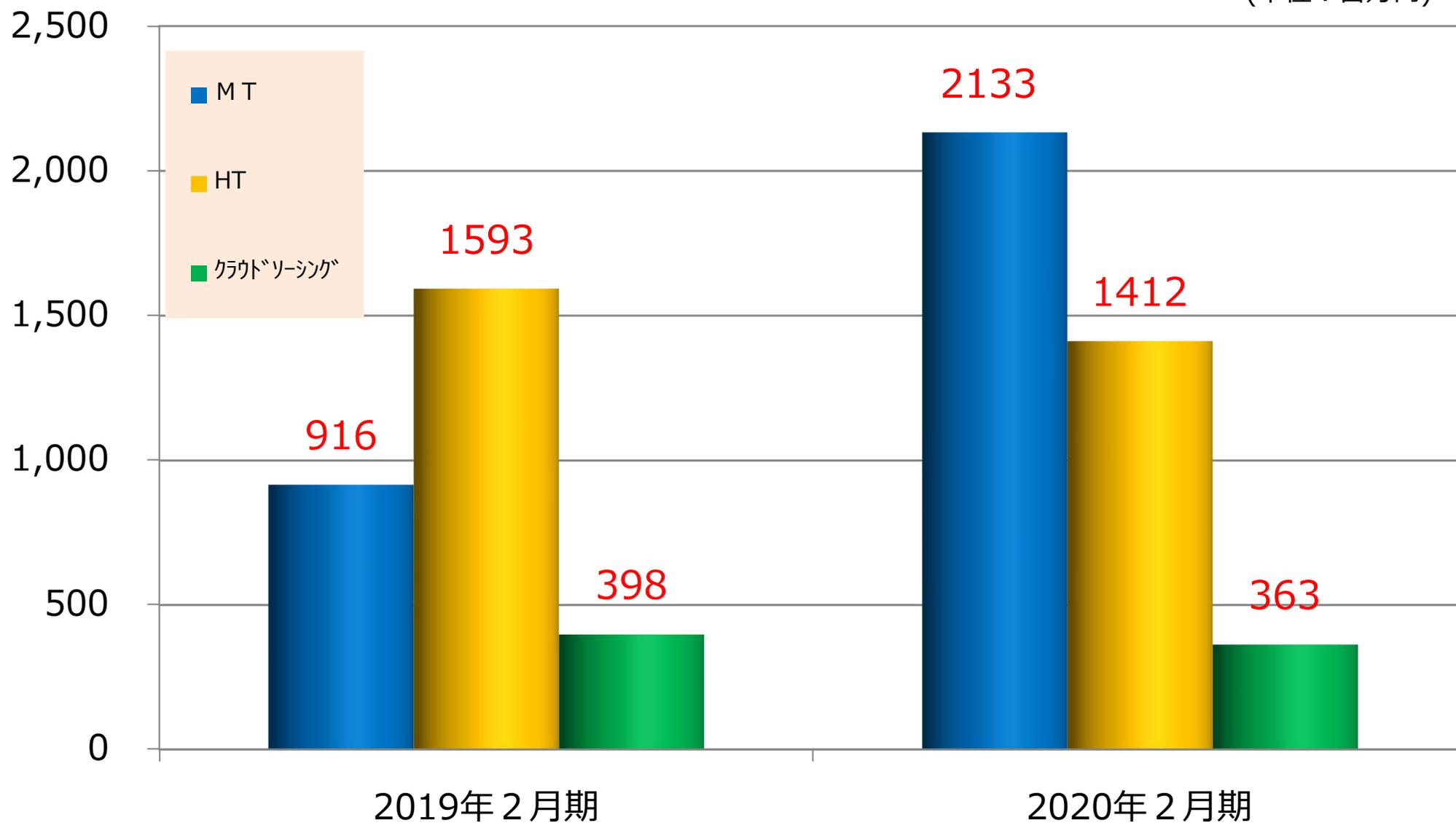
2020年2月期 販管費 前年同期比較

(単位：百万円)

	2019年2月期	2020年2月期	前年差	前年比
販売費及び 一般管理費	1,446	2,099	+653	145.2%
人件費	866	1,138	+272	131.4%
広告費	183	221	+37	120.2%
家賃	45	54	+9	120.7%
販売手数料	62	174	+112	278.9%
のれん償却	21	22	-	103.5%
その他	266	487	+221	183.0%

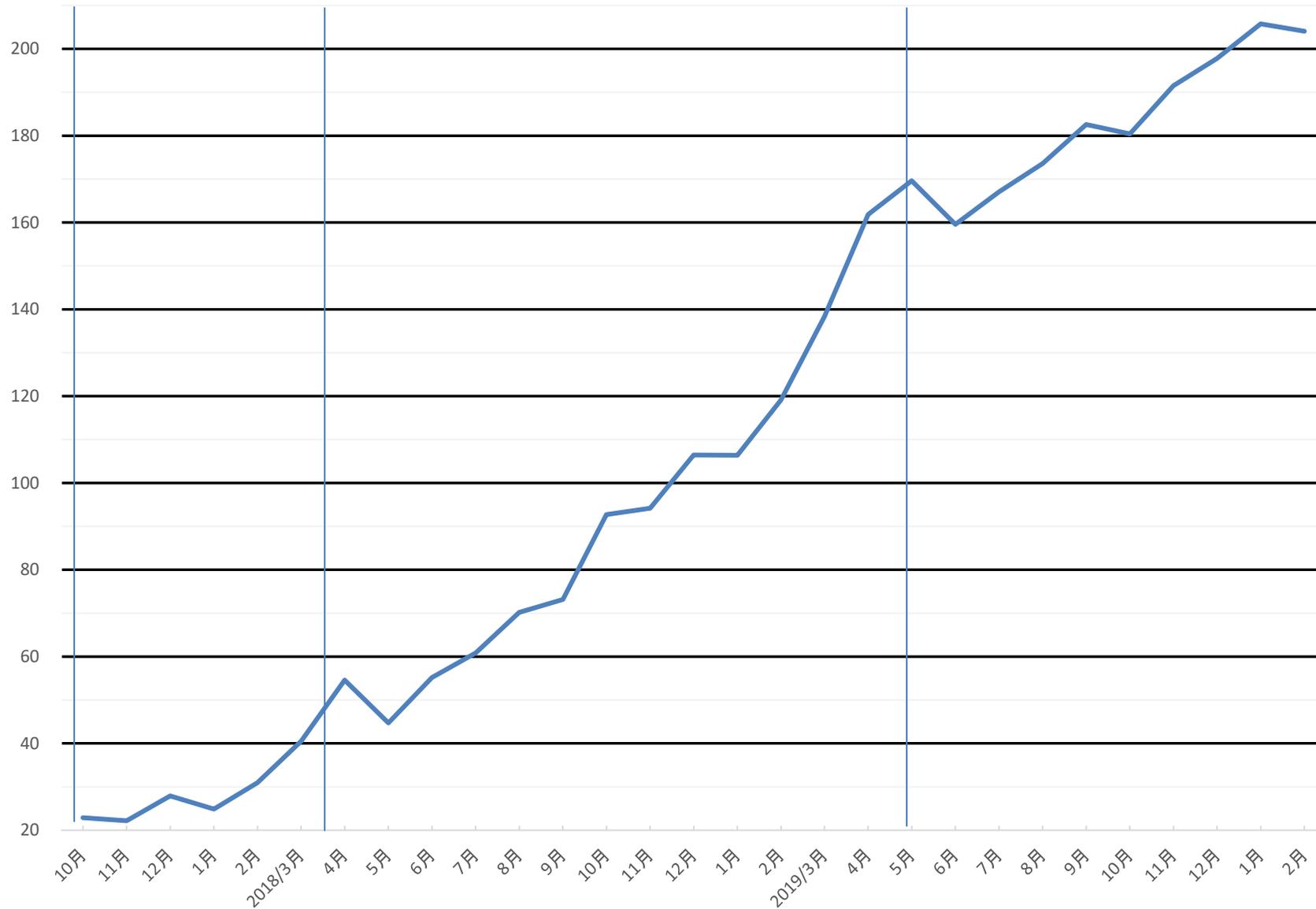
セグメント別売上高 前年同期比較

(単位：百万円)

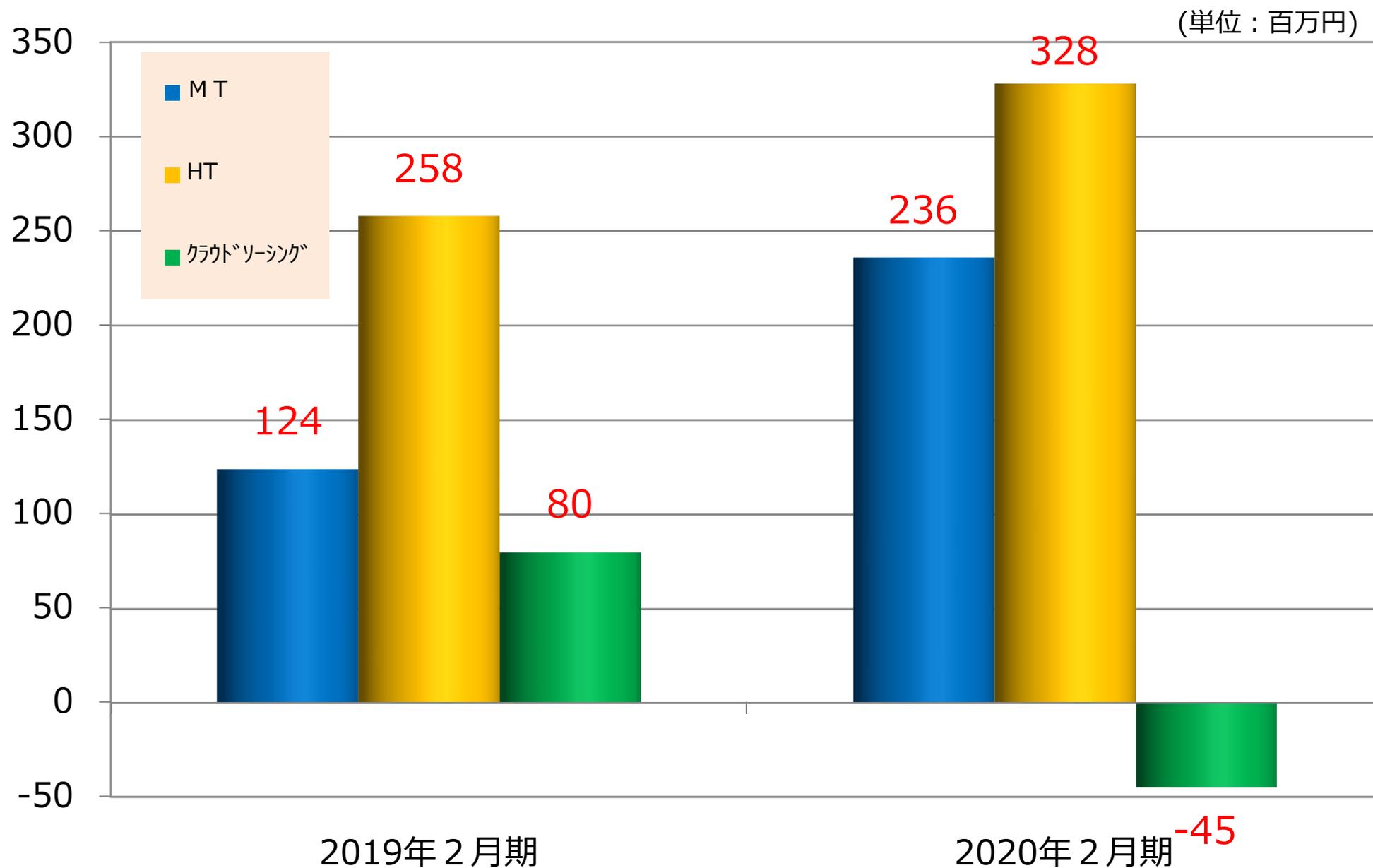


MT事業 売上高推移

(単位：百万円)

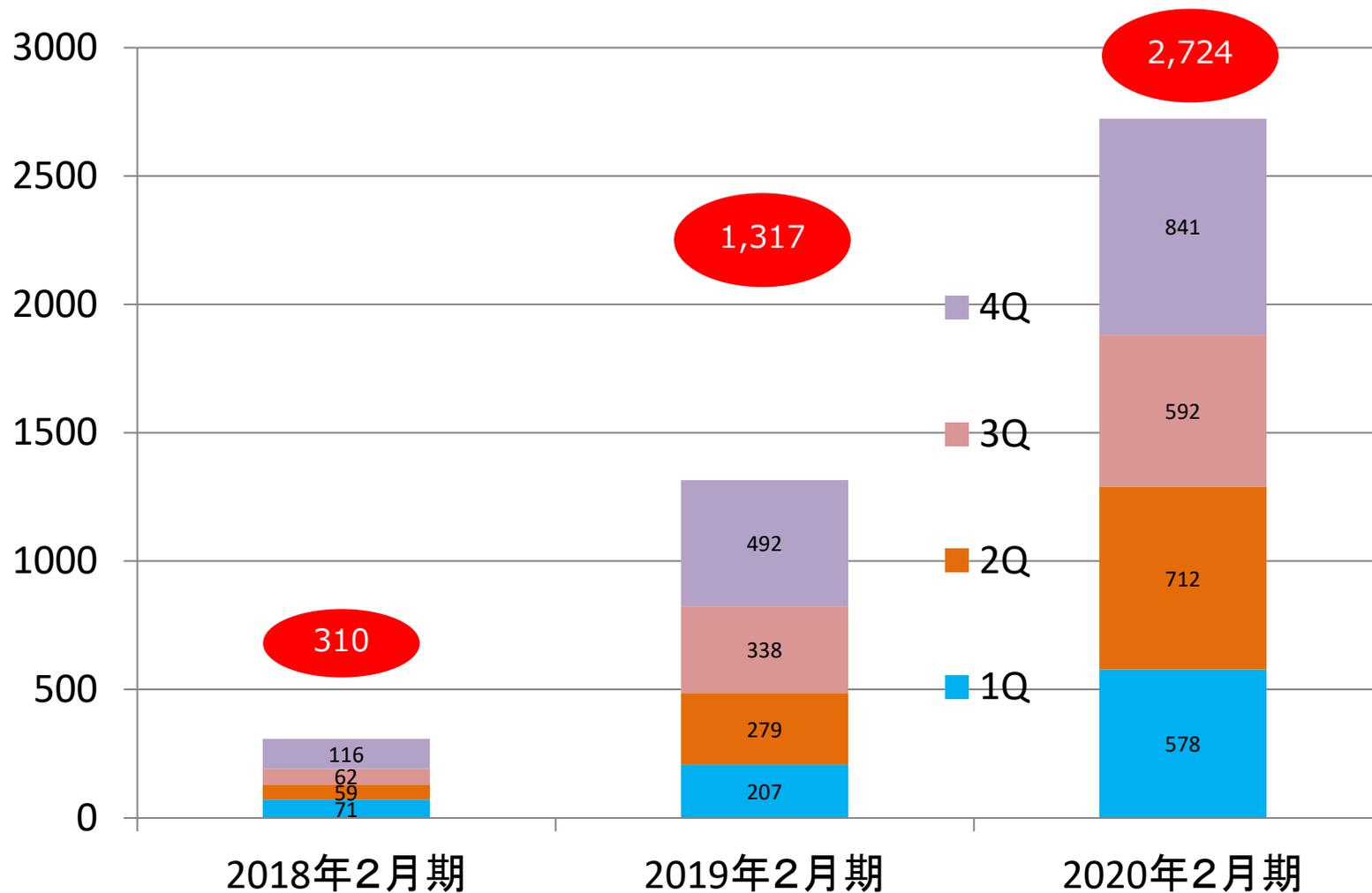


セグメント別営業利益 前年同期比較



MT事業 受注高推移

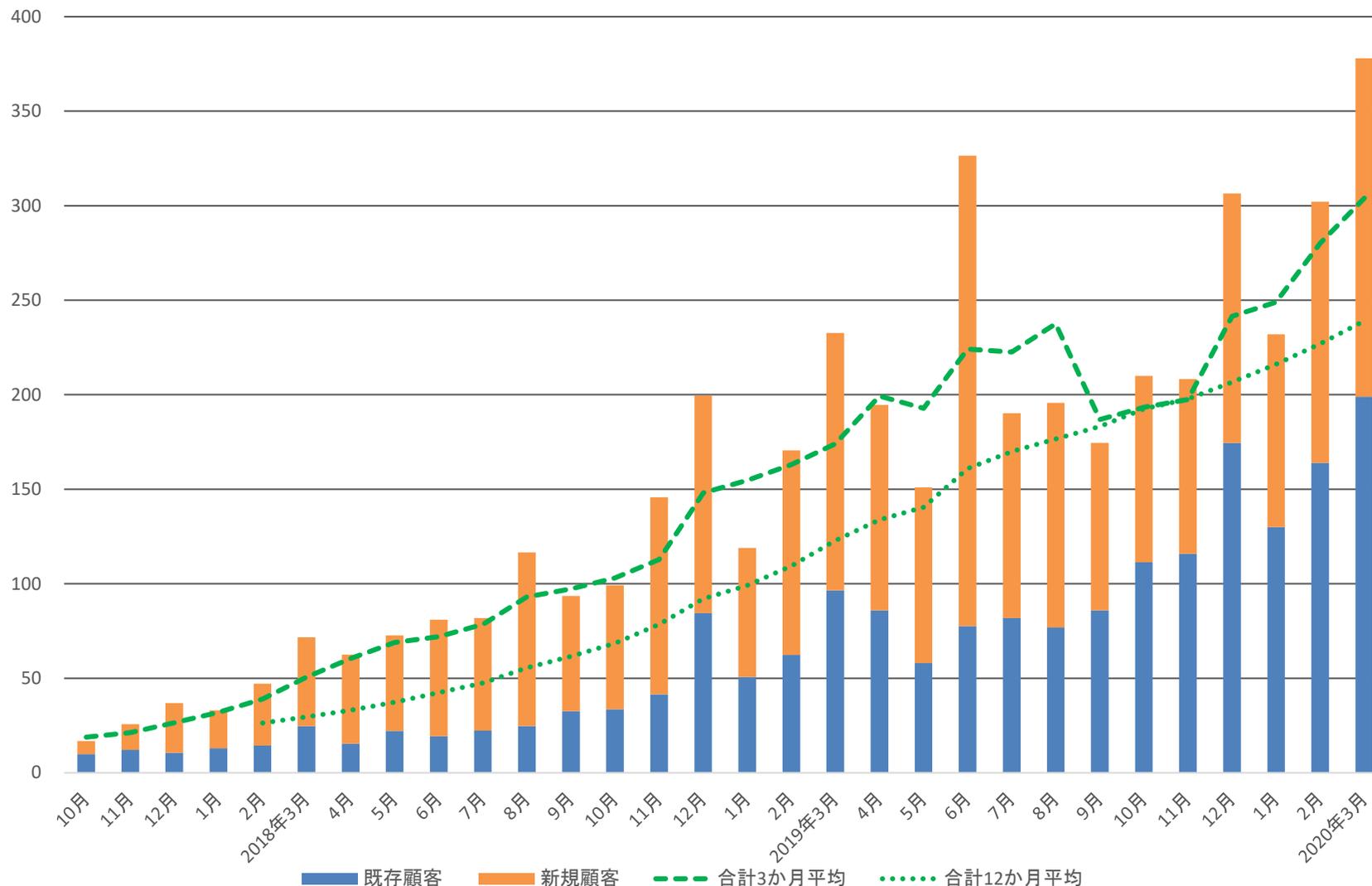
(単位：百万円)



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

- ◆ 3月実績までは影響見られず。むしろ、受注高、翻訳利用量ともに過去最高を更新。
- ◆ 新規受注のための主なリード獲得手段の一つであるイベント・展示会が全面中止になり、今後新規受注だけには影響がある可能性あり。
- ◆ ただし、4月からの緊急事態宣言でどのような影響が出るかについては今のところ予測不能。

MT事業 在宅勤務の状況

- ◆ 当社は元々昔から集合会議での意思決定を禁止し、リモートで掲示板上面にて議論をしてきたので在宅勤務への切り替えは容易だった。

<https://www.rozetta.jp/ir/policy/governance.html>

- ◆ よって、緊急事態宣言が出た翌日から瞬時に原則全員在宅勤務に切替済。(本社オフィス受付も閉鎖、採用活動、取締役会もすべてリモート)
- ◆ ただし、それで生産性が落ちないようにできるかは別問題であり、今後の重要なテーマ。



株式会社ロゼッタ

当社グループの取り組み

不況ならアクセル全開

「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、

世界不況ならば、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。
(ただしコア事業に限定。無節操なM&Aはしない)

T-3MTによる産業翻訳市場への本格参入

2020年7月
リリース予定

 MEMSOURCE × 

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)

2020年5月
リリース予定

東京ビッグサイトで昨年12月4日～6日に開催された『社会インフラテック』にて実際に試用できるデモ実機が展示され好評を博しました。

e SERIES #03 【イーセンス】

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



※デバイスイメージ

飛島 ROZETTA

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。

今日中であ

現場の「DX」を
飛島建設×ロゼッタが実現します。



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向け
自動翻訳ウェアラブルシステム。
国内最大級の国際病院と実証実験中。



T-4PO (インバウンド系)

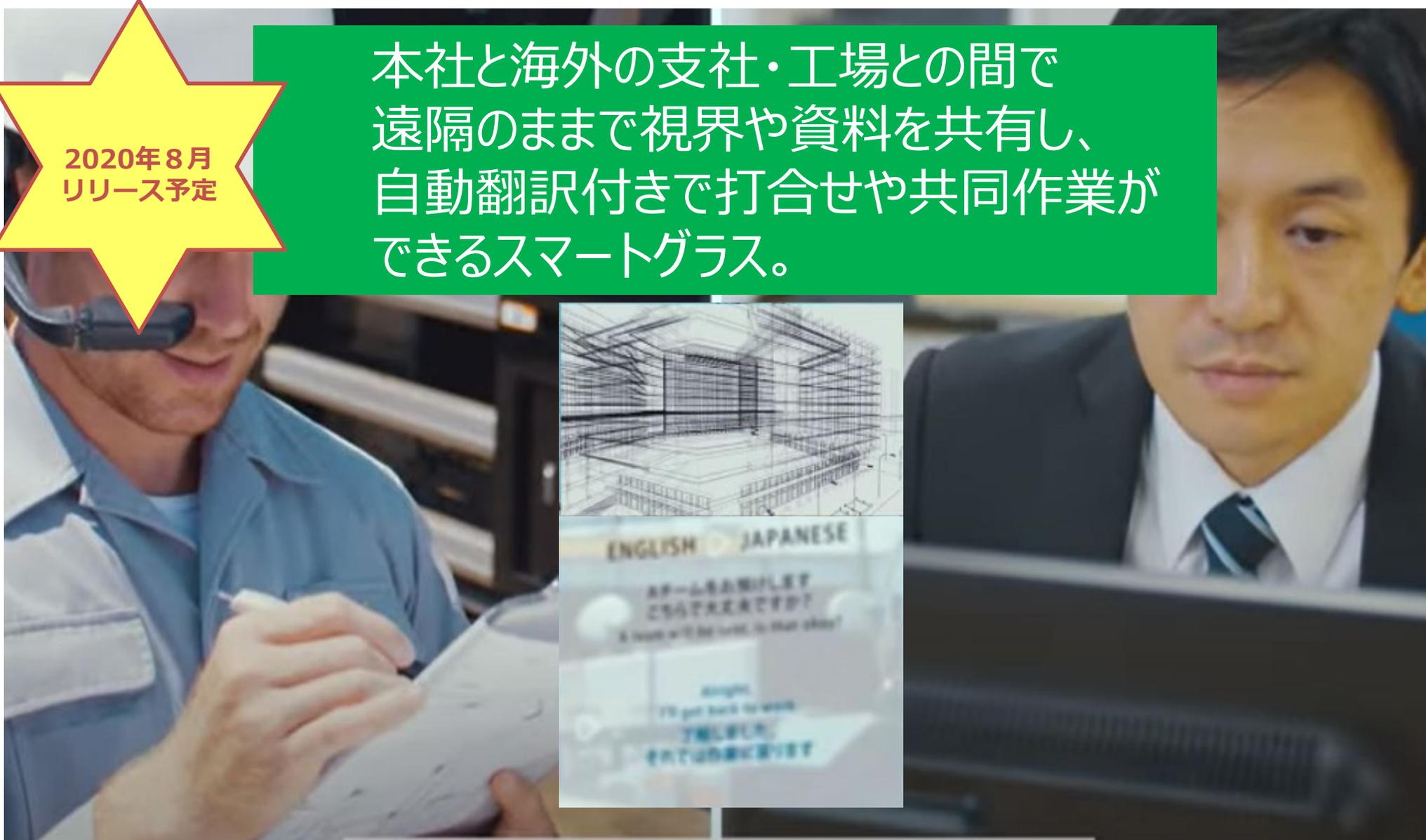
▶ ショッピング/旅行 ⇒ リリース時期見直し
 (新型コロナの影響で需要はインバウンドから
 リモートへ)



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）以上の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