

2020年10月20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10月20日(火)	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2四半期決算説明資料

【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

2021年2月期 第2四半期
業績説明資料
(2020年3月～2020年8月)

株式会社ロゼッタ (東証マザーズ : 6182)



2020年10月15日

前年比増収減益

(売上103.2%、営業利益71.9%、経常利益56.8%)

MT事業は、前年比で、

セグメント別売上	146.1%
セグメント別利益	142.4%
受注高（既存客継続含む）	116.1%
受注高（新規受注分のみ）	69.3%

MTの次に行きます！

2021年2月期第2四半期 連結損益計算書

(単位：百万円)

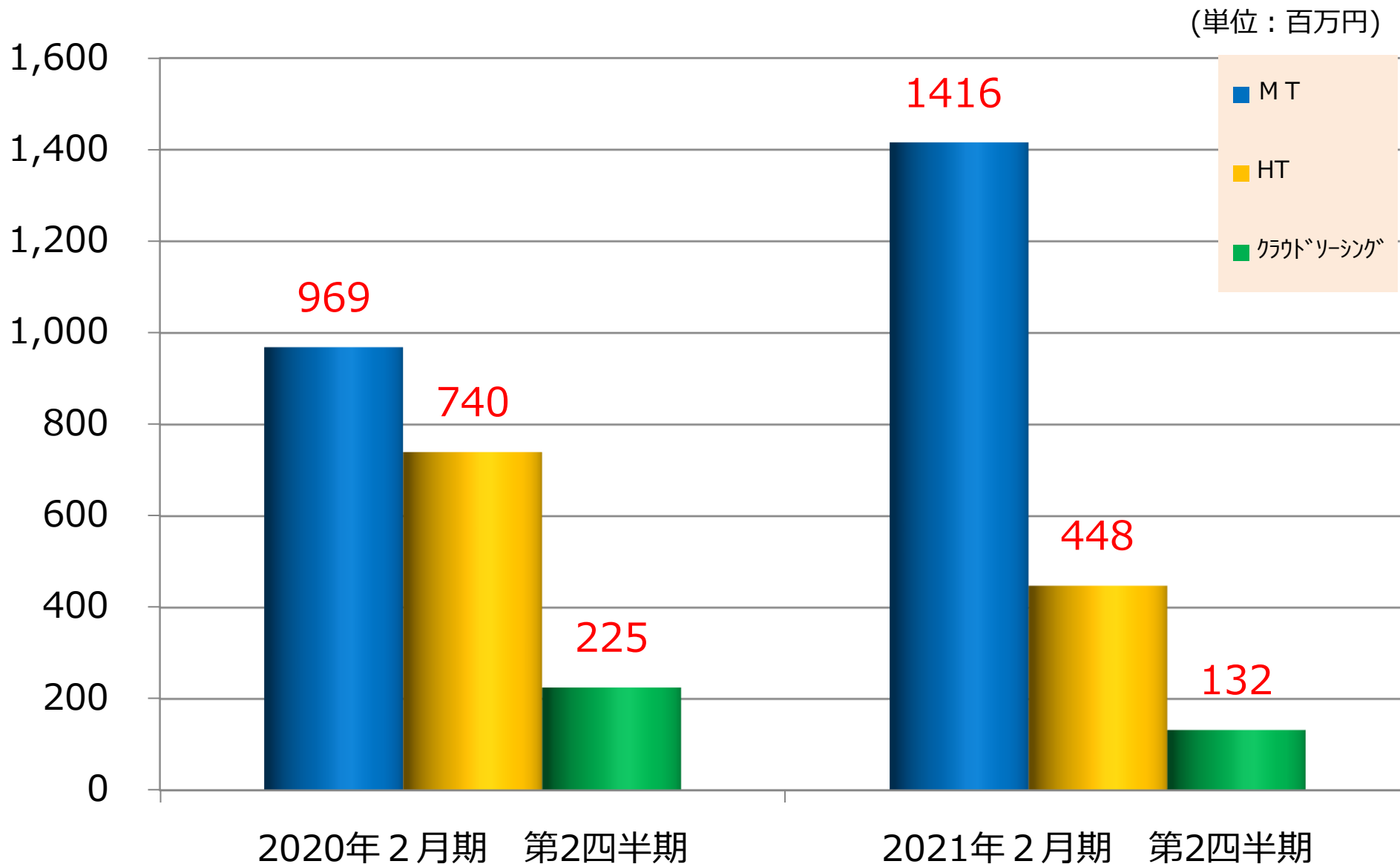
	2020年2月期 第2四半期	2021年2月期 第2四半期	前年比
売上高	1,935	1,997	103.2%
売上原価	665	648	97.5%
売上総利益	1,270	1,349	106.2%
販売費及び一般管理費	960	1,126	117.3%
営業利益	309	222	71.9%
経常利益	310	176	56.8%
当期純利益	176	123	69.7%

2021年2月期第2四半期 販管費 前年同期比較

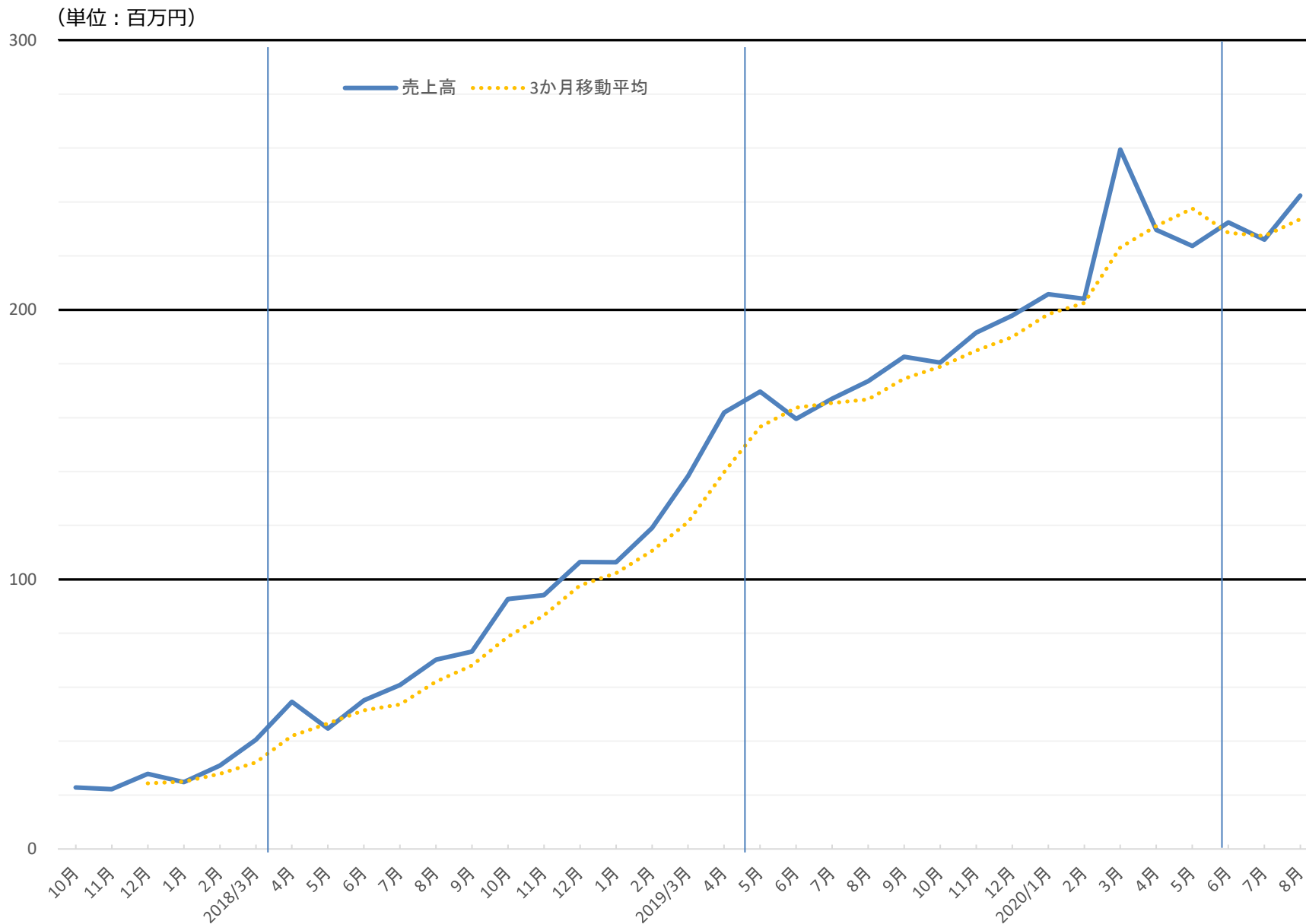
(単位：百万円)

	2020年2月期 第2四半期	2021年2月期 第2四半期	前年差	前年比
販売費及び 一般管理費	960	1,126	+165	117.3%
人件費	534	654	+120	122.5%
広告費	96	107	+10	111.3%
支払手数料	40	59	+19	147.3%
販売手数料	84	84	-	100.2%
ネットワーク費	31	61	+30	196.3%
その他	172	157	▲14	91.5%

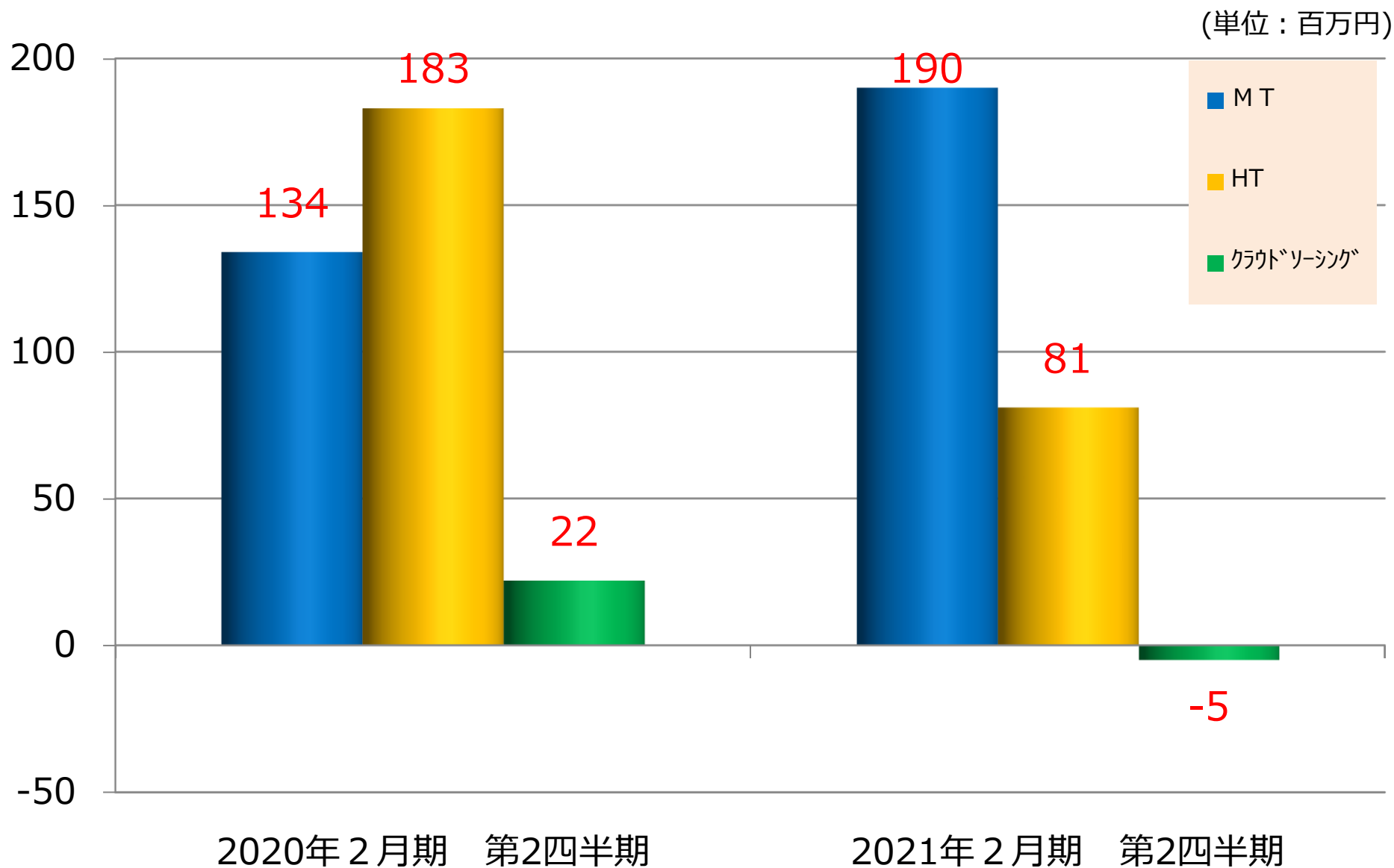
セグメント別売上高 前年同期比較



MT事業 売上高推移

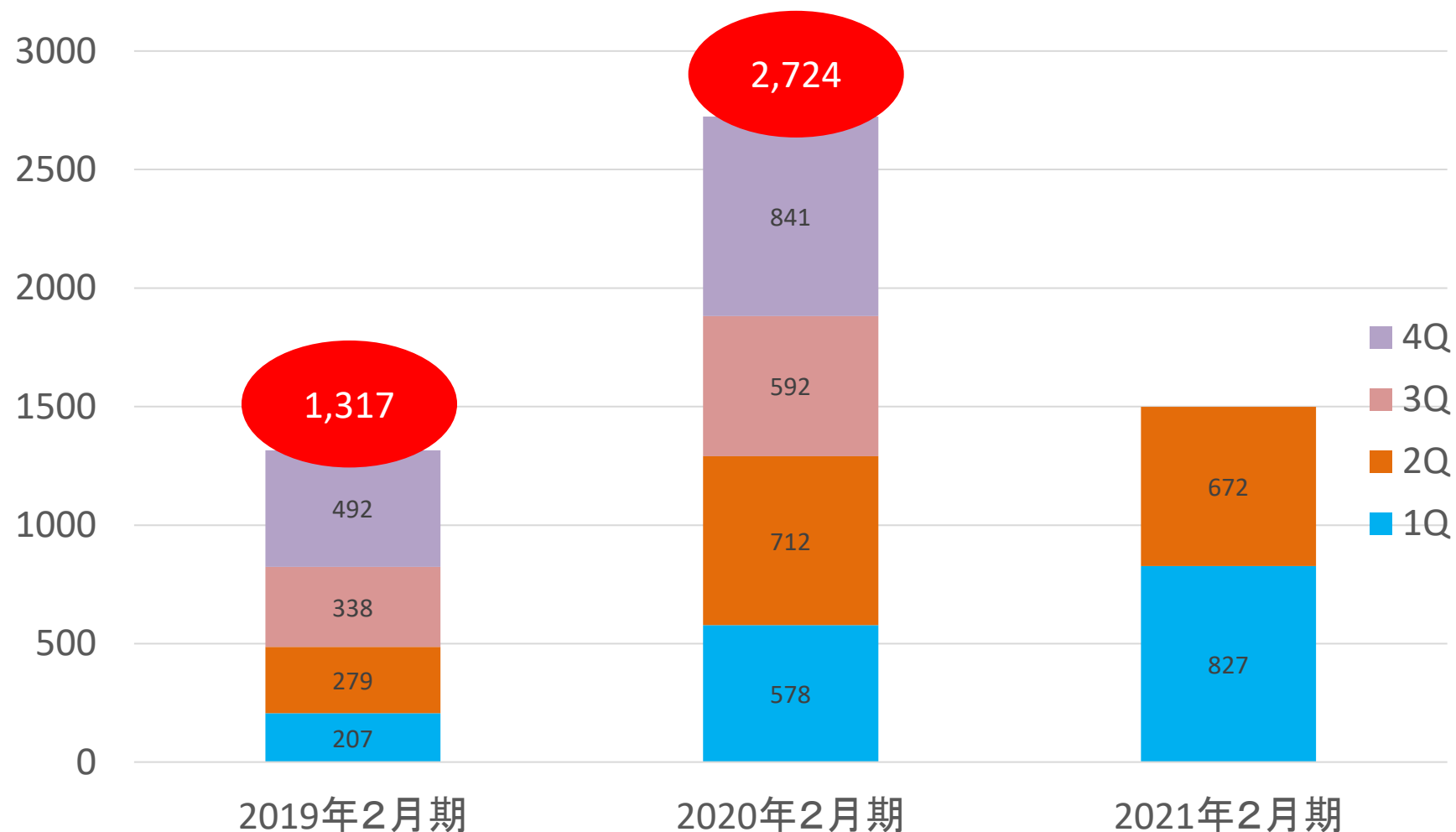


セグメント別営業利益 前年同期比較



MT事業 受注高推移

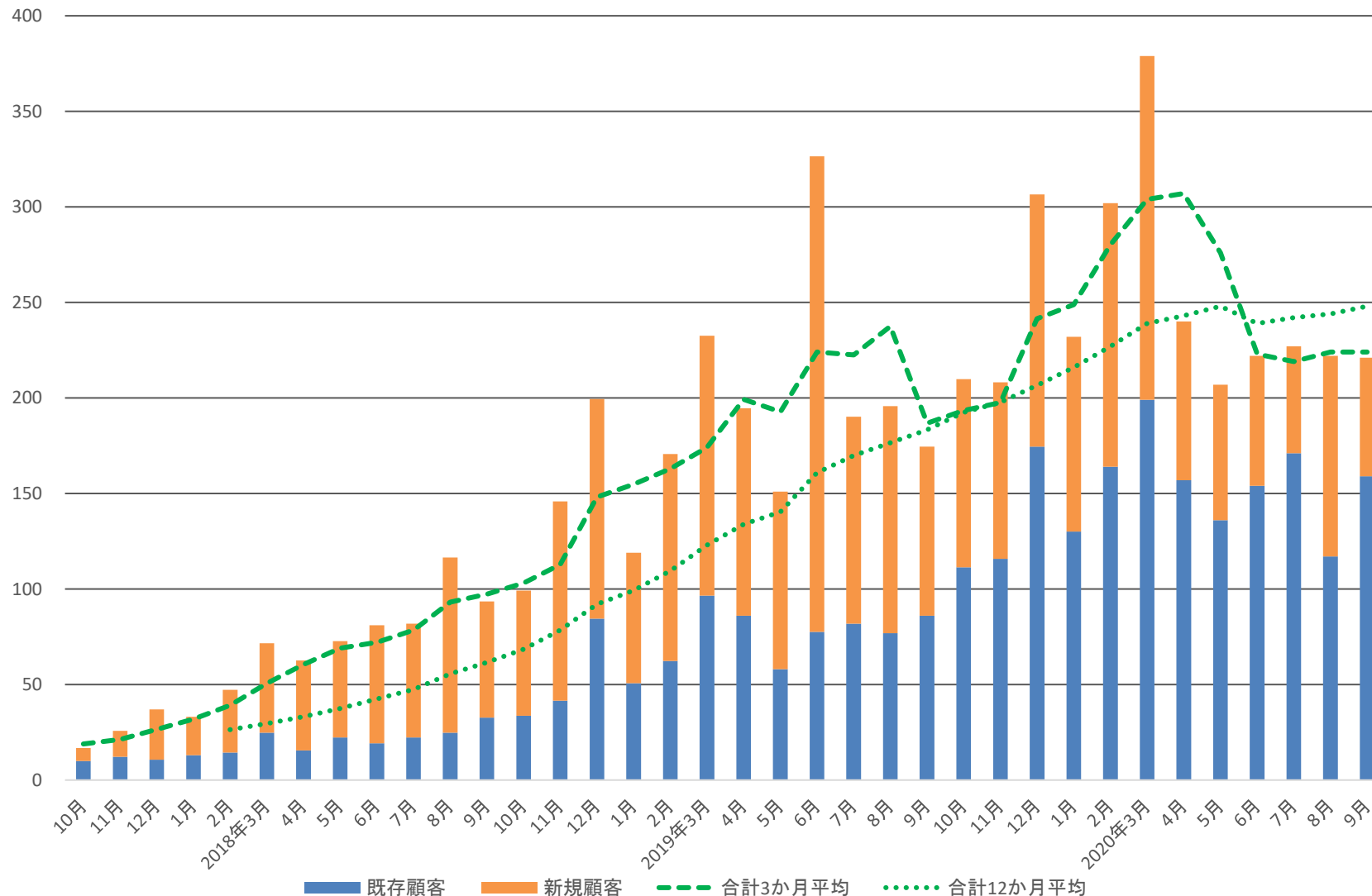
(単位：百万円)



- ・ 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 (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)

MT事業 受注状況

- ◆ コロナ禍の企業活動の停滞による経済的要因等の影響を受け、第2四半期期間においては新規顧客からの受注は想定を下回る。
- ◆ 企業の購買活動の本格的な回復時期を予想するのは不可能。
- ◆ 9月以降は展示会再開に伴い商談件数は増加傾向。
- ◆ 9月以降の商談増加やRozetta Memsourceなどの新サービスリリース等の施策により、第4四半期以降の受注は緩やかに回復する見込み。



株式会社ロゼッタ

当社グループの取り組み

世界は第3の波「xR」の時代へ

インターネット、スマホと革命が起こったが
今から**第3の波「xR」**の時代がやってくる
しかも人類史上最大のパラダイムシフト

1. スマホはモバイルとしては不便すぎる → ARグラス
(手がふさがる/下を見ないといけない)
2. 場所や物理的制約からの解放 → VR

コロナで、海外に関連が強い顧客企業の業績が崩れ、MTは急成長が止まっている。
また、国内に外国人が激減したことから、AR翻訳グラスの需要も消えている。

逆にテレポータ的なVRが大チャンス

MT事業の次にいきます

Next →

MT事業からGU事業へ

「言語からの解放」 (MT事業) から
 「場所・時間・言語・物理的な制約からの解放」 (GU事業) へ

		テクノロジー	
		○	×
サービス	○	最新テクノロジーを活用したサービス	テクノロジーなき旧来型サービスやがて衰退
	×	テクノロジーのみ裏方	両方弱い。始まりもしない

成長戦略の軸足を
 「要素技術の開発」から
 直接的なミッション実現の
 「サービス提供」にシフト

3年内にはMT事業を含む
 既存事業の売上構成比
 は10%未満になる想定

**シン・企業ミッション（GU事業）
～グローバル・ユビキタス～**

**「人類を場所・時間・言語・物理的な
制約から解放する」**

グローバル・ユビキタス

- ・ AI (Artificial Intelligence: 人工知能)
- ・ AR (Augmented × Reality : 拡張現実)
- ・ VR (Virtual Reality : 仮想現実)
- ・ 5G/6G/7G (高速大容量・多数同時接続通信)
- ・ 4K/8K/12K (超解像映像)
- ・ 音声映像配信ソリューション
- ・ ウェアラブルデバイス
- ・ ロボット
- ・ HA (Human Augmentation : 人間拡張)

等の最新テクノロジーを統合して世界中の人々が
「いつでも どこでも 誰とでも 言語フリーで」

交流し、生活し、仕事し、人生を楽しめる
「グローバル・ユビキタス」の実現を目指します

グローバル・ユビキタスの実現に向けて

新設グループ会社・資本業務提携・業務提携



VR上でリアルな海外旅行が体験できる、どこでもドアのようなCtoCバーチャル海外旅行サービス



国境フリー・言語フリー・文書フリーのVRオフィスを始めとした非ゲームのVRの実用サービス



BtoB分野におけるバーチャル企業展示会等のビジネスイベント・サービス



ロボット技術応用ハードウェア



VR（仮想現実）システム



音声映像配信ソリューション



言語処理AI



カスタム音声認識



リアルタイム通訳



音声認識とAI OCR



AI翻訳付きDX展示会

The screenshot shows a VR application interface. At the top, it indicates '1249人 online New York, NY'. A user profile for 'Anson JJ' is visible, with a 3-star rating and a circular profile picture. Below the profile, there are several VR tour listings for the Berlin area, including 'City Tour' for \$65 and another for \$75. The interface also shows a list of other users like John Hayes, Nick Marchs, and Mary JC.

**11月、メディア向けデモ体験
来年2月、サービス開始予定**

**世界中どこにいてもリアルタイムに
体験を共有できるCtoC事業
(特許申請中)**

別冊『Travel DXについて』を参照

仮想空間オフィス『VR Office』

1 国境フリー、言語フリーのグローバル・ユビキタスにする

AI翻訳をVRオフィスのシステム内にデフォルトで組み込み

⇒国や言語を問わず、自由自在なコミュニケーションが可能に

2 議事録・報告書等、あらゆる文書を不要にする

VRオフィス内で行われるあらゆる会話、書き込まれた文字、使われた資料をすべて空間まるごとデータとして記録（空間保存）

⇒キーワード検索、類似検索、概念検索等のAIを使って自由自在に「場面」検索が可能に

3 リモートワークで失われたリアルコミュニケーションの効果を復活

リモートワークは効率面のメリットはある一方で、

皆で集まりワイワイガヤガヤと話している間に課題解決法や新しいアイデアが生まれるといった社員間のリアルコミュニケーションから生まれる効果が消え去った

⇒VRオフィスは、リモートワークの効率とリアルなコミュニケーションの効果とを両立することができる。

ウェアラブルデバイス/リモート系の状況

- ◆ **建設業（T-4PO Construction(e-Sense)）：**
 - スーパーゼネコン含めた国内外現場に展開中
 - 今秋メジャーアップデートし、業界内外へさらに展開予定
 - 業務提携により音声認識や会話分析で付加価値アップ
- ◆ **医療機関（T-4PO Medicare）：**
 - 聖路加国際病院にて実証研究を実施中
 - 国際病院を主に他の医療機関にも展開開始
 - 医薬品メガ卸を通じた営業ルートも
- ◆ **リモート（T-4PO Remote/オンヤク）：**
 - 大手通信会社とのPJ進行中
 - オンヤク PC版にZoom連携機能を追加予定
 - オンヤク スマホ版/スマートグラス版を間もなくリリース



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

従前当社では、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した。

2020年10月15日現在においてMT事業の対前年比は1.46倍と、1.5倍を下回ったことから、売上高・営業利益ともに過去最高値を少し上回る水準で業績予想を公表致します。

また、経営の軸足をMT事業からGU（グローバルユビキタス）事業に転換いたします。

■ 2021年2月期連結業績予想：売上高 3,910百万円、営業利益 450百万円

ただし、Travel DX事業の開始後、当事業がPMF（プロダクト・マーケット・フィット：提供するプロダクト/サービスがターゲットとなるユーザーの課題を解決する最適手段として市場に受け入れられている状態）に達し、勝負の時が来たと判断した場合は、先行投資を集中投下するので、増加費用の分だけは利益が減額になる可能性を留保します。その場合には、速やかに当事業のPMF達成を示唆する具体的な指標を提示のうえお知らせいたします。

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10月15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