

## 6182 **ロゼッタ**

**鼓谷 隆志** (ツツミタニ タカシ)

株式会社ロゼッタ C00

### クラウドソーシングサービスを手掛けるエニドアを子会社化

#### ◆2017年2月期第2四半期連結業績

売上高は8億51百万円(前年同期比8.3%増)、営業利益は99百万円(同6.4%増)、経常利益は99百万円(同9.9%増)となった。四半期純利益は58百万円(同11.9%減)となった。これは、前年同期に固定資産の売却益が計上されており、当上期は2016年6月の本社移転時の除却損を計上した影響である。当初予想は売上高が8億50百万円、営業利益および経常利益が1億円であり、売上・利益ともに、ほぼ予想した水準で着地している。なお、第1四半期と第2四半期の進捗率を比較すると、第2四半期のスピードが弱まっているように見えるが、これは第1四半期にGLOZE事業で大口案件の売上が計上されたためである。

新規事業としては、MT(自動翻訳)事業、翻訳支援ツールを使った効率的な翻訳を提案するGLOZE事業に注力している。両事業を合算した新規事業の営業利益は前年同期比145%の44百万円となっており、営業利益に占める新規事業の割合は前年同期の30%から37%に上昇した。内訳を見ると、GLOZE事業の営業利益は2百万円から24百万円に拡大している。一方、MT事業は28百万円から20百万円に減少しているが、これは先行投資として開発費を追加したためである。年間で31百万円の開発費用増を見込んでおり、このうち9百万円を上期に計上した。なお、GLOZE事業は計画を達成しているが、MT事業については、先行投資分を考慮しても、計画には未達となった。

既存事業の営業利益については、ゼロベースで計画を策定したが、翻訳・通訳事業が66百万円、企業研修事業が9百万円となり、合計で前年同期比107%となった。企業研修事業は前年同期を下回ったものの、翻訳・通訳事業は増益を達成している。売上高については、新規事業が同128%、既存事業が同99%となった。新規事業の内訳は、MT事業が同122%、GLOZE事業が同133%となっている。

なお、会計上の売上高には遅効性がある。MT事業は1年契約のクラウドサービスとなっており、受注してから毎月12等分した売上高が計上される。GLOZE事業は受注の数カ月後に納品した時点で売上高が計上される。従って、受注高が足元の状況を確認する指標となり、当上期はMT事業が1億24百万円(前年同期比22%増)、GLOZE事業が2億36百万円(同16%増)で、ともに順調に成長している。

#### ◆通期の連結業績予想を修正

当社は、9月1日付で(株)エニドアを100%子会社化した。下期からは、同社が展開するクラウドソーシング事業が新規事業に加わるが、これはMT事業とGLOZE事業の中間に位置するビジネスモデルであり、翻訳業務の技術進化ステージ網羅へのラストピースが埋まることになる。また、当社は産業翻訳に特化しているが、エニドアはインバウンドを中心とした一般会話に強みを持っており、ターゲット市場の側面からも、完全な補完関係となる。さらに、エニドアには全世界8万人のクラウドワーカーが登録されているため、このリソースを自動翻訳の精度向上に活用することができる。なお、のれん代としては、約12億20百万円を計上した。

通期の連結業績予想については、10月5日付で修正した。従来のグループ3社の業績予想は修正していない

ため、今回の修正額は、エニドアの9月～2月の業績寄与分となる。エニドア(3月決算)は、2015年3月期まで売上規模が小さく、赤字となっていたが、2016年3月期に業績が急拡大し、売上高が5億円強、利益が2億円強となった。また、事業モデル上、法人に対する売上比率が高く、2月と3月に売上高の約8割が集中することから、試算に時間を要したが、結果として、売上高を20億76百万円(当初予想比3億1百万円増)、営業利益を3億1百万円(同60百万円増)、経常利益を3億1百万円(同60百万円増)、当期純利益を1億83百万円(同17百万円増)に修正している。前期比では、売上高が24.5%増、経常利益が49.7%増となる見込みである。

当社は、中期計画を公表していないが、今後の大きな技術的ブレイクスルー、業務提携、M&Aを考慮せず、現在の4社体制(エニドアを含む)と仮定した場合のベースライン数値を開示している。今回、この数値に関しても、エニドアの業績を加えて修正した。売上高については、2018年2月期の26億80百万円、2019年2月期の29億57百万円をベースラインとしており、3年間で1.8倍、年平均21%の成長を目指す。経常利益については、2018年2月期の3億88百万円、2019年2月期の5億14百万円をベースラインとしており、3年間で2.6倍、年平均37%の成長を目指す。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

**通期業績予想の修正額を見ると、営業利益および経常利益が60百万円増となっているが、これはのれん償却後の数値か。**

償却後の数値であり、12億20百万円のものれんを20年で償却する。

**エニドアは2016年3月期に業績が急拡大し、利益率が大幅に向上しているが、連結業績予想に取り込むにあたっての前提条件を教えてください。**

法人案件の納品が年度末に集中し、制作に時間を要する大口案件も多いことから、2016年3月期は、2月と3月に売上高の約8割が計上された。今期も同様の前提で計画を組んだが、まだ1年のみの実績であるため、営業活動の進捗等を精査しながら、慎重に数値を策定している。なお、2016年3月期は2月と3月の売上高がほぼ同水準であったが、どちらかに偏る可能性もあり、その場合は期末の数値に影響する。

**エニドアの子会社化によるシナジーは、既に表れているか。**

案件の紹介等は進んでおり、これまで受けきれなかった短納期、多言語、低予算といった顧客のニーズに応えられるようになってきた。エニドアが手掛けるインバウンド関連のサービスは、これまでにない新たな翻訳市場であり、従来の翻訳市場と顧客が重なっていない。オリンピックに向けて、総務省、経産省、国土交通省、文科省などが、こぞって様々なプロジェクトを立ち上げており、飛行機、鉄道、バス、ホテル、飲食、地方公共団体など、様々な業界から人材を集め、日本の商品、サービス、文化を多言語化する動きが加速している。中でもボリュームが大きいのは、インターネット上の外国人向けサイトだが、こうした翻訳は分量が多く、納期や予算の関係上、従来の翻訳会社に依頼することができない。そこで受け皿となったのがクラウドソーシングで、突如、大きな翻訳市場が出現した。エニドアが展開している「Conyac」は、世界の2大クラウドソーシングサービスの1つである。当社の翻訳事業は、1つのプロジェクトで稼働する人数が数十人程度だが、エニドアの場合、数万人の翻訳者が同時に動いており、シナジーと呼ぶ以上の、大きな時代の変化が背景にある。

### 新製品「T-400」の進捗状況を教えてください。

「T-400(Translation for Onsha Only)」は、顧客企業別のテイラーメイド自動翻訳システムである。これまでの流れとしては、まず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「熟考」をリリース、昨年には「熟考 2015」にバージョンアップし、2000 分野以上の専門分野(歯科、半導体、証券、銀行など)別に細分化した。これをさらに進めて顧客企業(御社)専用の自動翻訳AIとして提供するのが「T-400」であり、11月にリリースする予定である。

### 先行投資を追加した背景を伺いたい。

当社では、2025年に人間の翻訳能力に匹敵する精度の「T-4PO(Translation for Private Only)」を完成させることを目標に掲げている。この目標を公表した2015年の時点では、チャレンジな目標設定だと考えていたが、今期の第1四半期の段階で、実現までに10年は必要ないと考えを改めた。きっかけは「アルファ碁」である。囲碁はチェスや将棋よりも複雑で、AIが人間に勝つまで10年かかると言われていたが、今春、突然実現し、大きな衝撃を受けた。「アルファ碁」以前、ディープラーニング(深層学習)は分類以外に使えないと言われていたが、ゲーム用の従来手法にディープラーニングを組み合わせたことでブレイクスルーが起こったのである。翻訳もゲームと同様、単なる分類ではないため、従来手法にディープラーニングを組み合わせる方向に開発方針を変更し、ディープラーニングの開発費用を追加した。進捗状況としては、多くのディープラーニング系(自然言語処理)の研究者と話し、RNNのプロフェッショナルを採用して、3名のチームで研究を進めている。RNNによる機械翻訳は一朝一夕には完成しないが、感触はつかめているため、従来手法との組み合わせが順調に進んだ場合、目標の2025年よりも早く完成する可能性がある。

### エニディアの事業は、Googleと競合するか。

エニディアはクラウドソーシングを展開しており、現段階でGoogleと直接競合することはない。将来的に、エニディアで培ったデータを基に、ディープラーニングの機械翻訳を展開する場合は、競合する可能性もあるが、RNN翻訳は分野ごとに対応する必要がないため、「特化」という言葉の意味がなくなる。

### 「T-4PO」を完成させるためには、音声・画像認識やウェアラブル端末の開発が必要となるか。

必要はない。当社がやろうとしていることは、文字ベースでの翻訳の精度を人間に匹敵する水準まで高めることであり、これができるれば、その時点で最も進んだ音声・画像認識やウェアラブル端末を組み合わせるだけで「T-4PO」が完成する。

(平成28年10月19日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

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