



事業計画及び成長可能性に関する事項
株式会社メタリアル（東証グロース：6182）



2025年5月27日

- 本資料は、株式会社メタリアルグループ（以下、「当社グループ」）の事業及び業界動向に加えて、当社グループによる現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の展望についても言及
- これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確実性が内在
- すでに知られたもしくは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あり
- 本資料・開示は「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示として提出・開示されているものであり、次回の開示は2026年5月を見込む

1

サマリー

2

会社概要

3

事業概要

4

市場環境

5

競争力の源泉

6

事業計画

7

リスク情報



1. サマリー



FY2025連結実績

■ 売上40.8億円（前年比-2.2%）、営業利益1.2億円（前年比-84.3%）

- 利益減は新サービスのための先行型研究開発と、構造改革のための人的投資が主要因
- 生成AIサービスは急成長。売上0.2億円⇒4.0億円（前年比20倍）
- 3Qで前年比81.0%に落ち込んだAI事業の受注高は4Qで前年比103.1%に復活
- 「ラクヤクAI」 Ver1を2025年2月末リリース。国立がん研究センターと共同開発レポート発表

FY2026業績予想

■ 売上57.0億円（前年比+39.6%）、営業利益5.0億円（前年比+326.2%）

- 連結子会社ロゼッタの経営刷新（創業者が現場復帰、本社精鋭チームを投入、外部と社内の若手を事業経営へ抜擢）
- 前期に先行投資した研究開発・人的投資の効果および余剰コストの削減が段階的に数値として具現化
- 翻訳AI事業（T-400）と生成AI事業（Metareal AI）の一体化
- M&Aで別途売上目標10.0億円増：高度技能と顧客基盤を持つ会社を買収し、当社グループの競合優位性であるAI技術を掛け合わせ、業種/分野特化のAI事業として成長加速

中長期目標

■ FY2028：売上134.0億円

- 従来の専門分野別SaaSから業種分野特化のVertical（垂直）統合型AIエージェントへ
- 上記進化を強化するM&A戦略：引き続きAIとMV（メタバース）を活用し成長できる専門分野の技能と顧客基盤を持つ会社を子会社化。業種/分野特化の垂直統合型AIエージェントを孵化させるまでの実験場にしてPMF達成後にプロダクトとしてリリース

※FY: Fiscal Year（会計年度）

※FY2025とは2025年2月期を指す



2. 会社概要



社名	株式会社 メタリアル			
創業年月日	2004年 2 月25日			
所在地	九段オフィス 〒101-0051 東京都千代田区神田神保町 3 丁目 7 番 1 号			
役員構成	代表取締役	五石 順一	常勤監査役	石川 直
	取締役	米倉 豪志	監査役	須藤 智雄
	社外取締役	秀島 博規	監査役	古賀 崇広
	社外取締役	筒井 高志		
	社外取締役	時政 和宏	※2025/ 6 / 1 以降の予定構成	
売上規模	4,084百万円（2025年 2 月期）			
従業員数 （グループ）	社員数229名（うち正社員212名）（2025年 2 月末現在）			
総資産 （グループ）	4,919百万円（2025年 2 月末現在）			



**「人類を場所・時間・言語・物理的な
制約から解放する」**

「人類を場所・時間・言語・物理的な
制約から解放する」をミッションとして
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
新しい世界の実現を目指します

関連テクノロジー

- ・ AI (Artificial Intelligence: 人工知能)
- ・ VR (Virtual Reality: 仮想現実)
- ・ AR (Augmented × Reality: 拡張現実)
- ・ 5G/6G/7G (高速大容量・多数同時接続通信)
- ・ 8K/12K/16K (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
- ・ HA (Human Augmentation: 人間拡張)
- ・ MU (Mind Uploading: 意識のアップロード)

ミッション（第1章～第4章）

第1章 我が国を言語的ハンディキャップの呪縛から解放する（MT事業）

第2章 人類を単純作業の苦役的労働から解放する（AI事業）

第3章 人類を身体機能の限界から解放する（xR事業）

第4章 人類を物質世界から解放する（MU事業）



3. 事業概要



- ・ 今後の事業ポートフォリオ戦略では、AI事業が短中期の成長事業として最も売上増加の予定
- ・ メタバース事業は5年～10年を見据えた長期戦略セグメントのポジショニング
- ・ HT事業（人間翻訳）はキャッシュカウとしてのポジショニングだが業績低迷なら縮小方向
- ・ 事業セグメントの売上利益構成（実績）は次頁以降記載の通り

AI事業



- ・ 受託
- ・ SaaS
- ・ MT（AI翻訳）

・ AI事業のカテゴリー

①専門文書AI、②事業創出AI

・ コア技術

AIオーケストレーション
（Metareal LLM2）

成長 事業

メタバース事業



- ・ 受託
- ・ SaaS
- ・ 建築設計

・ コア技術

①ガウシアン・スプラッチング
②AI/メタバース技術の組み合わせ

長期 戦略

HT事業



キャッシュ カウ

- ・ HT（人間翻訳）



事業セグメント

AI事業は専門文書と事業創出に分かれる

専門文書AI

専門分野別翻訳ツールから業種/分野別の垂直統合型ソリューションへ（21-25, 39-40頁）。従来のSaaSから、対話型で高度な自律性と価値創出を実現するAIエージェント型へ。分野別では製薬業向け「ラクヤクAI」に注力（27-32頁）

AI
x
専門文書

事業創出AI

「四季報AI」（専門メディアAI）、
「ella」（キャラクターAI）、業界特
化型AIエージェント群「シゴトオフル
AI」等の事業創出型AI（37-38頁）

AI
x
事業創出

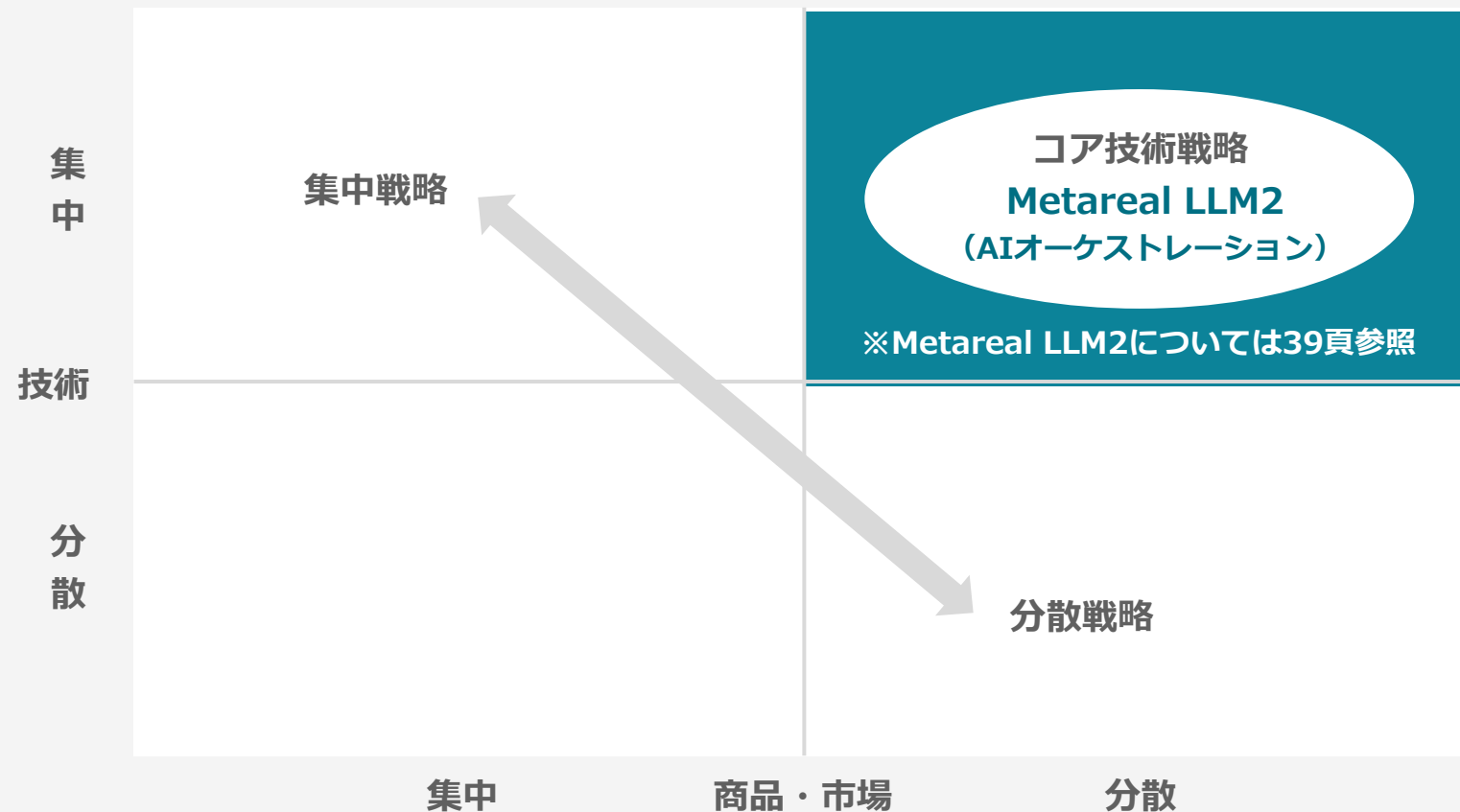
専門文書AI：国内最大の翻訳AIリーディングカンパニーとして培った顧客基盤と技術力を基に、製薬・製造・法務・特許・金融等の各業界に特化した専門文書作成に貢献するAIサービスを提供する事業

事業創出AI：生成AIのみならず様々なAIサービス群を顧客企業のビジネス活用の観点で統合し、最先端のAIサービスを提供。AIプロフェッショナル集団と事業実務チームによる「AI事業創出」

技術的優位性：コア技術戦略（AIオーケストレーション）15頁参照

コア技術戦略（AIオーケストレーション）

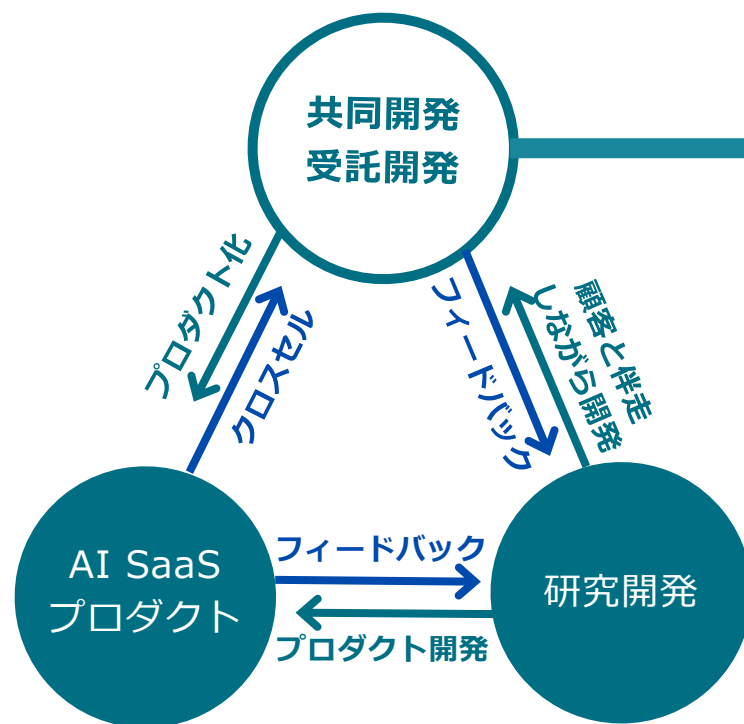
- ◆特定技術に集中しながら、それを競合優位及び成長基盤として、長期間にわたり多様なサービスを展開
- ◆つまり、コア技術を結集する一方、様々なサービス展開をすることで、技術の集中によるリスクをサービスで分散



ロゼッタの専門文書AIサービスの方向性

- ◆市場開拓・サービス展開の際には、既存の市場構造や競合状況を俯瞰し、また、弊社が既存事業で蓄積したノウハウやビッグデータ等の応用性も加味
- ◆こうすることで、いまだ健在化していない「ホワイト・スペース」を迅速に的確に捉え、新しい価値基盤を獲得する「ブルー・オーシャン」を創造。それを高収益モデルへと昇華させ、ニッチトップを目指す

顧客の求める品質を追求する開発



専門文書AI

- ・業種や顧客に特化した生成AIツール
- ・文書作成や文書チェックにフォーカス
- ・完全カスタマイズで業種や顧客特有の課題にアプローチ

翻訳AIと同じように
生成AIサービスも顧客の求める品質を
追求して事業成長を実現

VR（仮想空間）にAI（人工知能）を統合

- 前期より、最先端のGaussian Splatting技術を活用してデジタルツインを自動で生成するAI受託開発ソリューション提供を開始。主な収益は法人からの受託開発料およびサービス利用料
- 5年～10年を見据えた長期成長戦略として、リアル空間に代わる「新たな世界」と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、人生を楽しめる新しい世界の実現を目指すリアリティメタバースのプラットフォーム「どこでもドア」。主な収益はユーザーからのサービス利用料およびサービスプロバイダーからのプラットフォーム利用料

AI技術とSTUDIO55の専門技能、顧客基盤を組み合わせたシナジー効果を狙う

- 01 広範な顧客基盤**
「デザインデータの見える化」をビジネスの根幹としており、建築設計データを軸にそこにかかわるすべての産業にコンテンツを提供
- 02 高度な専門技能**
XYZ軸の構築物データをAUTO化（自動化）・RPA化（ロボット化）・AI化（人工知能化）の機能を使つてのプラグインソフトウェア開発、サービスを提供
- 03 ローコスト制作**
主力コンテンツCG画像・CG映像・VR・BIMは全てアジアのネットワークで作り上げている。ミャンマー・ベトナム・中国・フィリピン・ボリビア・タイ・インドの7か国総勢500名以上の制作体制を構築



- 当社の強み：Gaussian Splattingや生成AI/MVに関する最先端の技術力
- 当社の弱み：これまでは建築業界の知見が薄く、顧客基盤がない

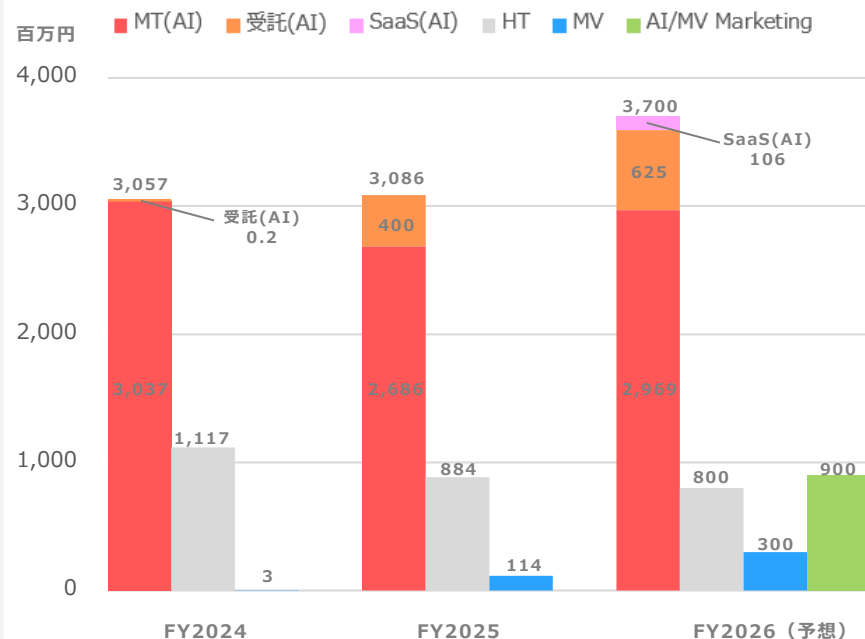


当社のAI/MV技術を組み合わせ、
建築分野のメタバース市場で飛躍的成長を目指す

セグメント別売上高・営業利益推移

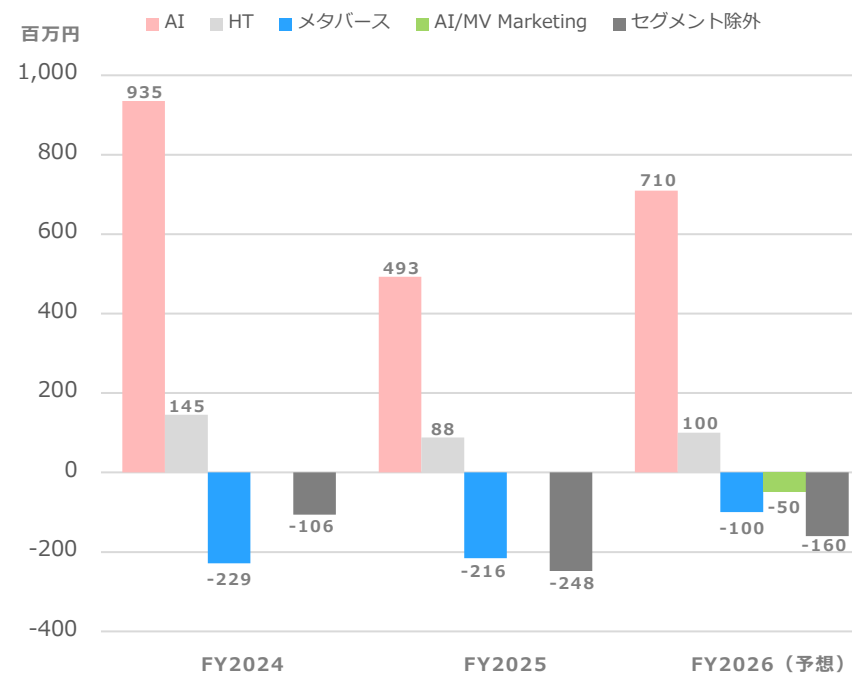
◆当社グループでは、MT（AI事業）の回復、受託（AI事業）の成長、SaaS（AI事業）における新サービスの開始、前期中のSTUDIO55取得等により売上高の増加、売上高の増加や余剰コストの削減等による営業利益の増加を見込む

セグメント別売上高



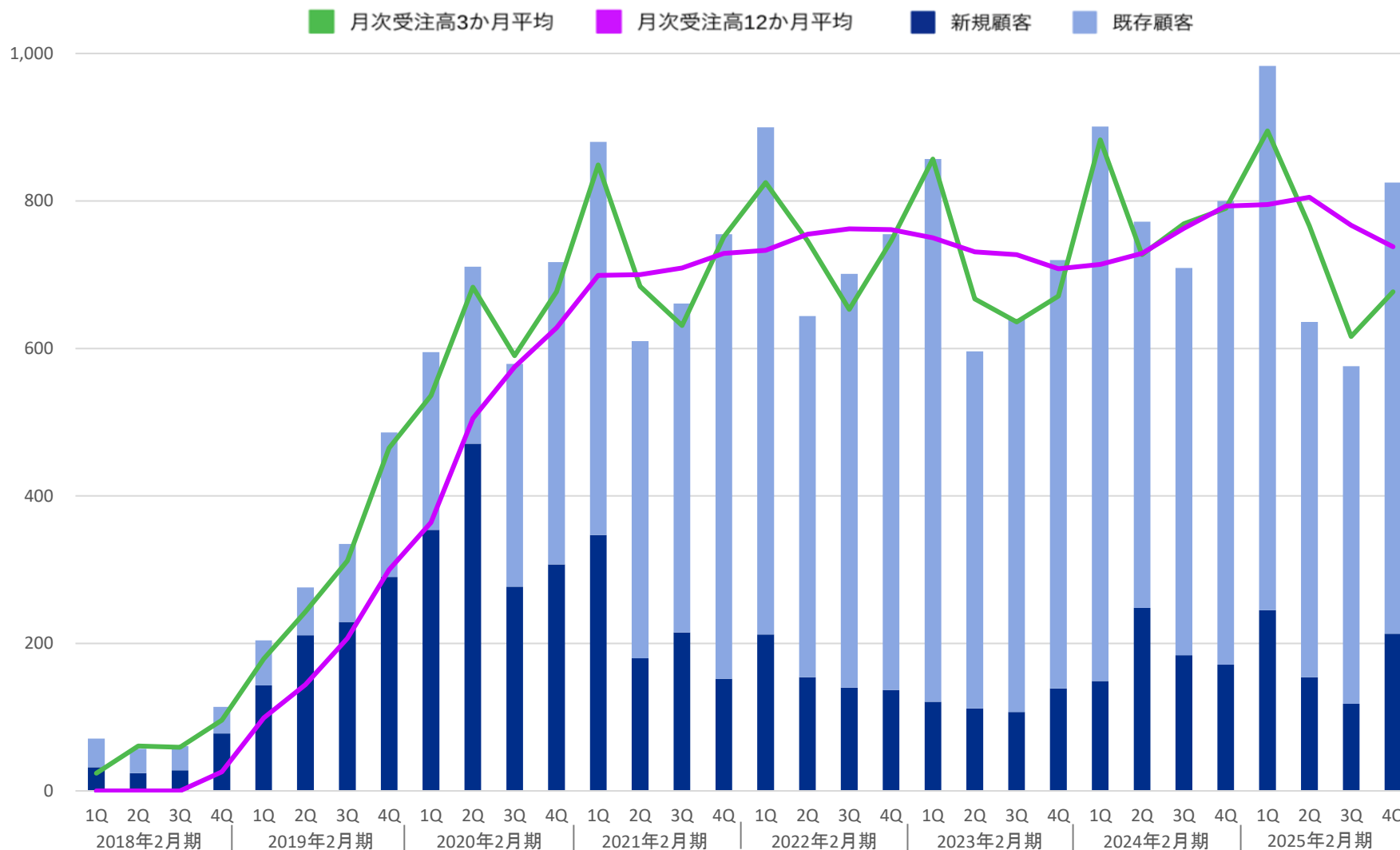
※MT:AI翻訳

セグメント別営業利益



主たる成長セグメントKPI＝AI事業の受注高推移

◆2025年2月期において、2Q及び3Qで受注高推移が鈍化したものの、4Qにおいては前年同期比で増加。引き続き、当社の重要KPIとしてAI事業の受注高の積み上げを図っていく



※受注ベースでの売上推移（財務諸表上の売上ではない）、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）



AI事業の概要

これまでは国内最大の翻訳AIリーディングカンパニーとして、主要サービスであるT-400をはじめ、各種業界に特化した専門文書用翻訳AIを提供。顧客から高い評価を受けた結果、6,000社以上の企業に導入

前期より新たにサービスを開始した「Metareal AI」プロジェクトでは「業界特化の専門文書」に領域を絞ったまま、これまでの翻訳という狭い領域から文書作成における全工程に領域を拡大

受託開発、共同開発、SaaSプロダクトによって、顧客が抱える専門文書作成に関わるクオリティ・スピード・人的工数等の課題を解決

曖昧な汎用目的でのAI導入ではなく、顧客の現場業務に根差した課題解決によって、顧客の利益創出・未来創造に貢献する方針が当社の特長

「業界特化の専門文書AI」に領域を絞ったまま翻訳から全工程へ



医薬・製造・法務・特許・金融 等
専門分野ごとに必要

「ドキュメントマネジメント × AI」 専門文書の生成からQC/管理/活用まで 垂直統合型のAIエージェント

※QC : Quality Control (文書の品質管理、整合性のチェック)

「T-400」のアルゴリズムを生成AIとのハイブリッド型に切り替える



「翻訳」と「文書作成」全般の共通点

整合性チェック（参考文書や過去文書との整合性）に
大変な手間と労力がかかるのが大きなペイン

**2024年6月
実装済**

T-400において、生成AIによる
業種・分野ごとの対応が可能



情報表示から対話型へ

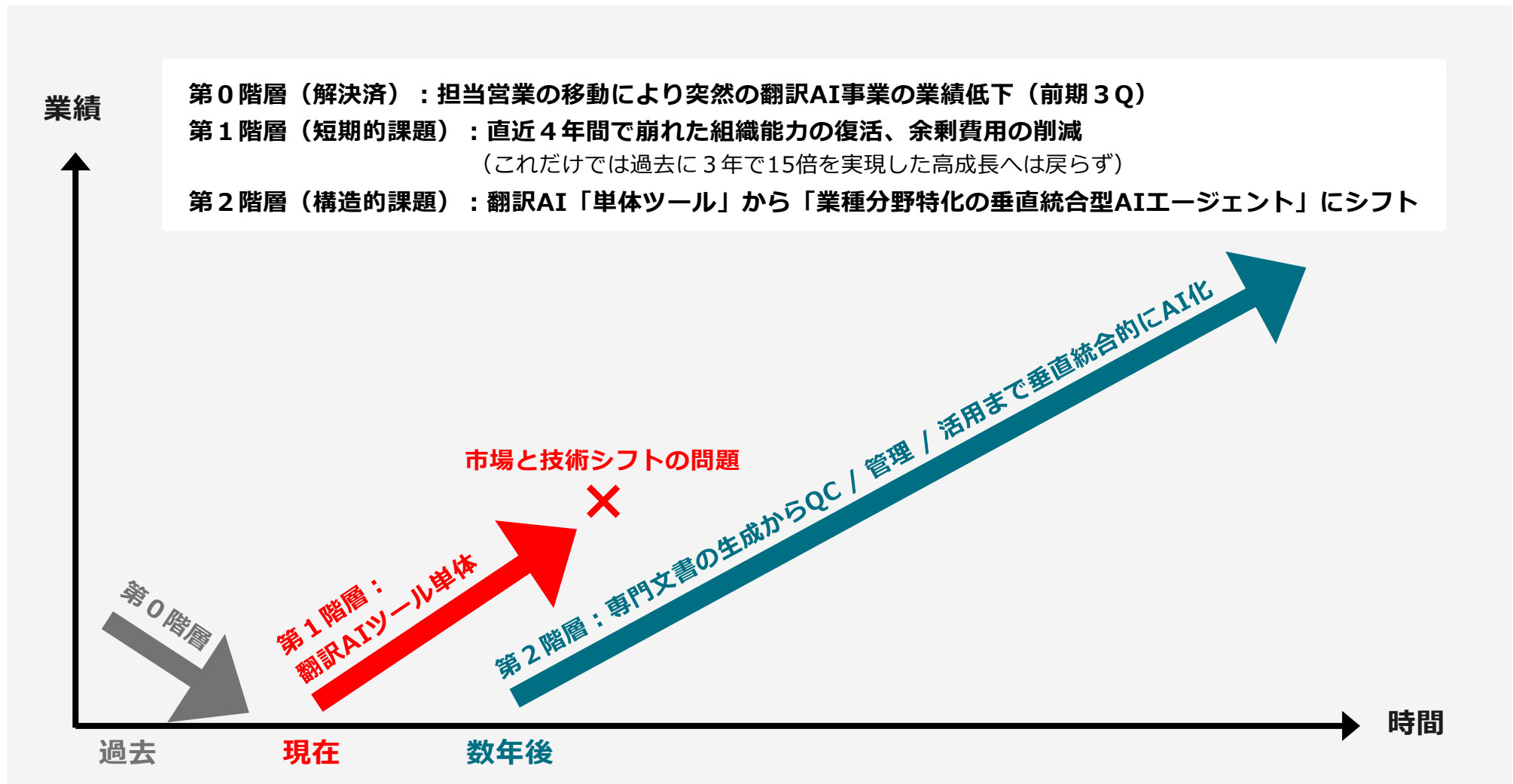
現状：整合性チェックはコックピット計器のように情報を表示
今後：対話型で自律性と価値創出を実現するAIエージェントへ

**2025年8月
予定**

UI/UX全般で生成AIとのハイブリッド型
第1弾をリリース



AI事業：「2階建て」の成長戦略



専門文書AI

- ラクヤクAI
- 広報AI

事業創出AI

- シゴトオフルAI
- キャラクター翻訳AIエンジン
- 四季報AI

AI技術

- 基盤技術 Metareal AI LLM2
- 関連技術 整合性チェッカー

ラクヤクAIとは、製薬業界の文書作成業務に最適化された専門文書AIサービス

製薬業界における文書作成業務（文書作成 / 文書QC / 情報検索・調査など）にかかる時間と工数について圧倒的な効率化を実現



社内のナレッジ情報や医薬品・文献情報の検索、文章QC業務の効率化、治験関連文章のライティング支援など幅広いラインナップを提供

製薬業界の業務を効率化することで、新薬の開発スピードの向上に貢献し、より多くの患者さんに早く治療機会を提供すること、それがラクヤクAIの目標

- 初回版リリース時期：2025年2月～ 順次リリース

ラクヤクAIは、製薬会社のDX/IT部門が推進する全社の生産性向上に向けた**全社共通の課題**と、**各部門で個別に発生する課題**の両ニーズに対応した画期的なSaaSサービス

全社共通課題

部門個別課題



ラクヤクQCチェック

2025年2月 リリース済

文書QCの効率化ツール

文書間の整合性をチェックするには膨大なデータを参照しなければならないため、非常に時間がかかる。ロゼッタのラクヤクQCチェックは文章間の整合性をAIが自動判別し素早く根拠文章をユーザーに提示。これにより文書の品質管理（QC）作業の効率化を実現

MW部

臨床開発部

CMC

品質保証部

非臨床



ラクヤクMWエディタ

2025年3月 リリース済

CSRのドラフティングツール

ラクヤクMWエディタはCSR・PRT・CTDといった治験関連文書の作成プロセスをサポートするライティング支援ツール。メディカルライターが執筆する際に時間を要する作業をAIが支援

* CSRエディタからリリース、その後PRT、CTDと順次開発に取り組む予定

臨床開発部

MW部

薬事部



ラクヤクQ&Aアシスト

2025年4月 リリース予定

製薬業界特化RAG搭載 AI質問応答ツール

企業内で保持している広範囲のデータセットと、製薬業界の法規制やGxPガイドラインなどの広大なデータベースを統合し、AIを活用してスムーズな検索と業務の効率化を実現するナレッジマネジメントシステム

情報システム

DX推進

全部門



ラクヤクDIサーチ

リリース調整中

医薬品・文献情報検索ツール

※営業担当へお問合せください

薬事部

MA部

研究開発部

PV部

臨床開発部

メタリアル・グループ、国立がん研究センターと共同研究契約を締結 生成AIを用いた治験関連文書の自動作成ツールの開発を始動

国立がん研究センター
株式会社ロゼッタ

治験関連文書作成 AI ツール開発で共同研究契約締結



中村 健一

国立がん研究センター中央病院
国際開発部門 部門長
同 臨床研究支援部門
臨床研究支援責任者



がん研究

早期段階の医師主導治験から大規模な多施設共同臨床試験まで様々な種類の臨床試験の実務経験を持ち、臨床試験の運営と薬事規制の専門家として多数の国際プロジェクトを推進

【国立がん研究センター中央病院 国際開発部門長 中村 健一先生】

国立がん研究センターは、株式会社ロゼッタと共同研究契約を締結し、生成AIを活用した治験関連文書作成の自動化プロジェクトを開始することとなりました。治験業務には膨大な量の文書作成が必要であり、その作業には多くの時間とリソースが割かれています。特にCSR（総括報告書）をはじめとする治験関連文書の作成とチェックには高い精度が求められ、非常に多くのコストとリソースを要しています。今回のプロジェクトでは、国立がん研究センター中央病院の豊富な治験ノウハウを活かし、安価で迅速かつ高品質な治験関連文書の自動作成モデルを構築することを目指す

現在、ドラッグ・ロスが深刻な社会問題となっており、新薬の開発には多大な時間とコストがかかっています。日本が新薬開発の主要な国であり続けるためには、治験プロセスの効率化とコストダウンが必要であり、その点でもこのプロジェクトは重要です。また、この取り組みを成功させるためには規制当局や製薬企業との連携が不可欠です。治験関連文書の正確性と信頼性を確保するために、必要に応じて規制当局や製薬企業と協議しながら推進

「ラクヤクAI」ニュースリリース(2024.7.30抜粋)

2024年3月24日に国立がん研究センター中央病院国際開発部門長中村先生と、ロゼッタ「ラクヤクAI」共同発表（厚生労働省記者会見室）を開催。メディアでも多数掲載



生成AIを使った治験文書作成の研究を発表する国立がん研究センター中央病院の中村健一・国際開発部門長
= 24日午前、[厚労省 \(KYODONEWS\)](#)



中村健一先生とロゼッタ取締役ラクヤク事業COO 古谷 祐一による共同記者会見



AI活用で新薬の治験文書作成を効率化、国立がん研究センター、薬の開発期間短縮も
= 24日午後、[産経新聞](#)

数百～千頁以上の分量があるCSR（治験総括報告書）作成に要する工数を最大50%前後で削減可能

〈精度の評価結果について〉

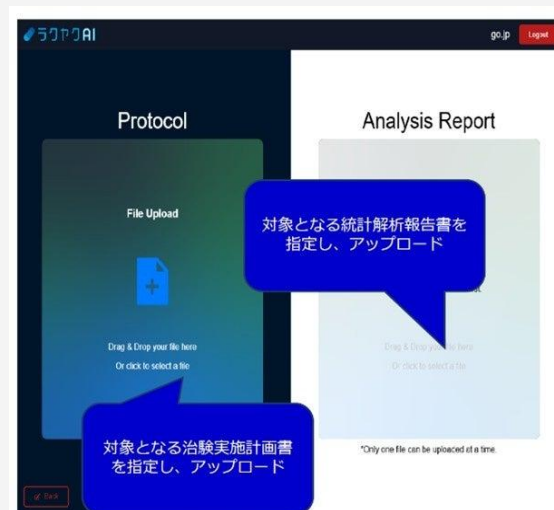
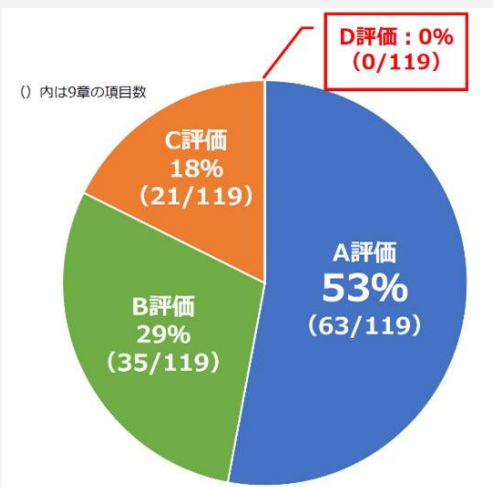
ほぼそのまま可能と微修正で利用可能が約80%に

自動生成されたCSR第9章の精度を、A（ほぼそのまま利用可能）～D（利用は困難）の4段階で評価したところ、A（ほぼそのまま利用可能）とB（微修正で利用可能）が約80%にのぼり、D（利用は困難）は0%だった。これは、従来外注していた作業の大部分が内製化できる可能性を提示

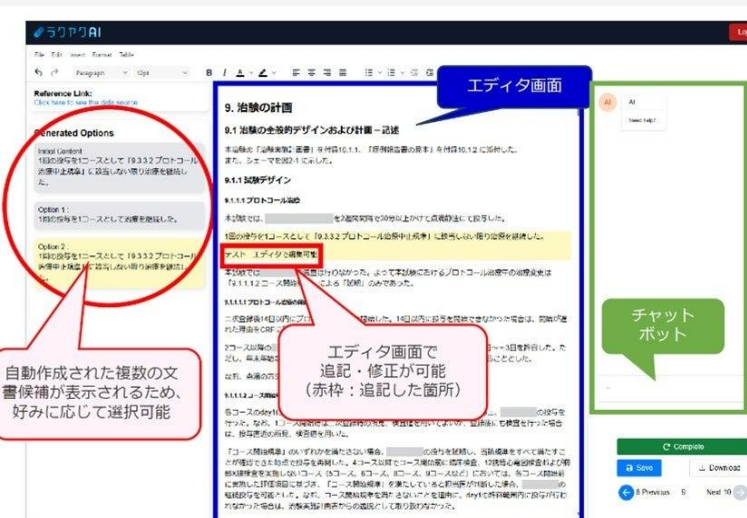
〈システムの概要〉

このツールでは、治験実施計画書と統計解析報告書をアップロードすると、中央のエディタ画面に自動生成されたCSRが表示。

ユーザーは、好みの文章の選択、修正、加筆が可能で、さらにAIチャットボットを利用すれば文章の修正や要約を指示できる。また、生成された文章の根拠となる文書の該当箇所を表示でき、信頼性の確保に直結



IDとパスワードでログインし、CSRを作成したいプロジェクトを作成。CSRの作成に必要なプロトコールと統計解析報告書のファイルを指定。



自動生成されたCSR：赤字部分に複数の文書候補が生成され、好みの候補を選択可能。内容は青枠のエディタ画面で自由に編集することが可能。緑枠のチャットボットで一般的な質問などが可能。

「ラクヤクAI」事業グロースプロジェクトチーム

製薬業界専門家

石川 博



新薬開発・申請業務など製薬業界歴30年以上
元サントリーの医薬事業部の一期生
(株)ロゼッタ ファーマ・テック・トランス
レーター

1979年にサントリー（株）の医薬事業の
一期生として入社。製剤研究から上市申請
まで幅広い業務に携わる。サンリズム、ビ
オプテン、ビオガンマ、ハンプ、ファロム
などの上市に貢献。その後、第一三共を経
て、2021年ロゼッタに入社。第一三共時
代にロゼッタのAI精度に惚れ込み、製薬業
向け「ラクヤクAI」のサービス・CS向上
を推進

営業責任者

古谷 祐一



元GMOグループ子会社CEO。6,000社
導入の翻訳AI「T-400」を始め、AI
サービスの営業スペシャリスト (株)ロ
ゼッタ 取締役「ラクヤクAI」事業責任
者、営業責任者

GMO子会社代表取締役社長（GMOスピード
翻訳）、Xtraの代表取締役社長を経て、
2019年ロゼッタに入社。アライアンス部長
・執行役員を経て、取締役。日本翻訳連盟理
事、アジア太平洋機械翻訳協会監事など業界
団体要職も歴任。現在は製薬業向け「ラクヤ
クAI」の事業責任者。製薬企業に導入を
推進。複数社の大手製薬企業に導入成功

開発責任者

米倉 豪志



AI開発者。東洋経済新報社と共同開発
「四季報AI」、ゲーム特化型翻訳AIエンジン「
ella」など業種特化AIを数々開発。
(株)メタリアル 取締役CTO 開発部門責任者

2000年にデータ圧縮技術の発明・開発・
特許取得。株式会社メディアドウで国内最
大級のモバイル検索サービスの設計。株式
会社オルツでデジタルクローン開発に従事
。2022年メタリアル取締役CTO就任。
金融、製薬、アニメゲームなど、業種特化
AIを数々開発。製薬業向け「ラクヤクAI
」を含め、技術開発全体の責任者を務める

この他、製薬業界のエキスパートが参加

広報領域専用AI「広報AI」 5月15日新発売

～“メディア掲載の最大化”に特化した独自機能（プレスリリースの評価採点・生成）を搭載～

AIが広報部の第三の社員に

あなたのプレスリリースをAIが採点/生成



学会発表・特許出願技術

リリース採点機能

メディア掲載の可能性を
6つの判定ロジックで採点

リリース生成機能

簡単なメモからPRを意識した
訴求力のあるタイトル・本文を生成

[『広報AI』特設サイト](#) （無料トライアル受付開始）

・開発背景

従来の一般的な生成AIは、業務効率化を目的としたものが多く、またユーザーの指示やスキルに大きく依存し、出力されるプレスリリースの品質にばらつきがあることが課題

そこで当社は“メディア掲載の最大化”に特化した広報専用AI『広報AI』を開発。独自の特許出願中技術により、プレスリリースのメディア掲載可能性をスコア化し、掲載確率の高いリリースを自動生成するという業界初（※）のアプローチを実現

これにより、多忙な広報担当者の業務を効率化しながら、メディア露出の最大化を支援

※広報業界での「スコア化機能を搭載したプレスリリースの生成AIサービス」として（2025年5月時点 当社調べ）。2025年4月6日に開催された日本広報学会 第7回研究フォーラムでも学会発表を実施

広報PR業界の市場規模は約1,479億円（公益社団法人日本パブリックリレーションズ協会）。アナログやリアルで対応している部分も多い業界のため、「広報AI」サービスの浸透により、人手不足の課題にも対応

体験会・インタビュー会での利用者の声

採点機能

プレスリリースを客観的に採点し、
6つの判定基準で**メディア掲載可能性を判定**



ひとり広報なので、壁打ち相手がなくて困ってました。広報AIの採点機能で具体的なフィードバックをもらえるので、自信を持ってリリースを出せるようになりました。

プレスリリースって「正解がない」からこそ部下に教えるのも感覚的になってしまうのですが、広報AIがメディアに刺さるかを数値で見せてくれるため、定量的な根拠でフィードバックすることができますね。

生成機能

事業部からの依頼ベースでリリースを作成するという
広報のリアルなニーズにも対応



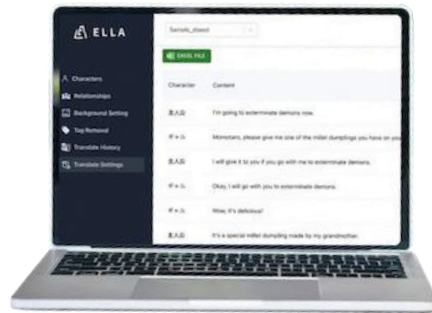
プロダクトに関する資料ファイルを
アップロードするだけで、プレスリリースを自動生成

商品資料だけ渡されて、「リリース書いて」と言われることが多くて…そんなときに、資料をアップロードするだけでドラフトが生成されるのは本当に助かります! 事業部とのやり取りの時間も減って、すごく効率的です。

タイトルを考えるのに毎回すごく時間がかかっていたんですが、広報AIは記者の観点を意識した魅力的なタイトル案を一度に4つも提案してくれるので、本当に助かっています。

ゲーム特化型翻訳AIエンジン「ella」を（株）デジタルハーツ様と共同開発

（株）デジタルハーツ様とロゼッタで共同開発した新翻訳AIエンジンは、
長年の翻訳AI開発経験と生成AIを融合したクリエイティブ翻訳AI



- 人間の翻訳者とAIが協調して翻訳する「ケンタウロスモデル」を採用
- 「ella」はキャラクターの詳細を読み取り世界観を維持したセリフを抽出
- 短文だけでなく、戦闘中の長文によるセリフもバラエティ豊かな翻訳候補を提案

実際のキャラ翻訳事例

英語原文：ゾンビ

I look forward to working with you in the future.



日本語訳文

ウォレ、ウォマエと..ガッ
..これからも..モオン.仕事
..ヴァッ..楽しみ..ンッ！

日本語原文：魔王

これからもよろしくお願いします。



英語訳文

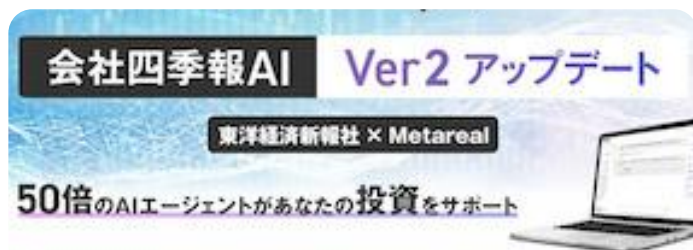
Bow to the future where you shall grovel at my feet, for our fates are yet to be entwined.

ellaは、（株）デジタルハーツ様が長年のゲーム翻訳において培ってきた翻訳ノウハウと、ロゼッタ社の翻訳AI及びデジタルクローン生成技術を融合。文脈に応じた語彙選択や話し方の変化を再現。従来の機械翻訳では不可能とされていたクリエイティブ分野で、キャラクターの性格や感情を反映した翻訳を実現

四季報AI・APIのアップデート

- 最大の技術的改善ポイント「メタリアルAI LLM2搭載」「約50体のAIエージェント」「自律AI」
- 新機能事例「多様な参照元」「グラフ化」「経営者の情報も分析」「データのコピペ」
- 四季報AI Ver2により、四季報AIとAPIに関して50倍の機能アップグレードを実現

四季報AI Ver2のリリース・関連イベント



四季報AI Ver2へのアップデー

50倍のAIエージェントにより、計算や分析能力も向上



四季報AIカンファレンス 2025の開

催 健一郎氏や安野貴博氏などAI界隈の有名人が登壇

事業創出AI - メタリアル 業界特化型AIエージェント群「シゴトオウルAI」始動

AIにより、サービスのリリース速度は**前年比2.5倍を達成**。
当社がこだわる全ての企業のニーズに徹底的に寄り添った精密なカスタマイズを極限まで追求し、**あらゆる業界・現場のタスクレベルまで細分化した「ハイパーマイクロサービス」群**。社内企画チームの視点のみに依存しない客観的で的確な提案をAIが生成する仕組みを構築。ユーザーが真に求めるサービスを高精度で提供、**世の人々の「シゴトオウル」を実現**

Metareal DD
AIエージェント群 第一弾「メタリアルDD」
3月17日リリース

比較項目	Metareal DD	従来のDD
費用	月5万円～	月額10万～数百万円
期間	数分～	数週間～数ヶ月
手法	PCブラウザのみで利用可能	資料閲覧・ヒアリングなど
アウトプット	ワードやPDFでの出力可能	手入力作成

高性能なLLMやAIエージェントを元に独自構築した画期的な本サービスは、最短わずか約3分で初期デューデリジェンスを完了させ、20～50ページにわたる多角レポートを即座にアウトプット。出資検討に関わる業務を徹底的にサポートする。事業会社のCVC部門をはじめ、M&A専門家、リース、総合商社、投資銀行、VC・PEファンド、コンサルなどを対象に提供。



Metareal DD

CVC・M&A 専用デューデリサーチAIエージェント
Metareal TR

AI導入6000社実績のメタリアルが作った。シゴトオウルAIシリーズ

日々進化するテクノロジーやサービスの情報収集に追われるリサーチ者のための、高速リサーチツール登場！最新トレンドを素早くキャッチし、効率的に調査を進めよう。



Metareal TR

CVC・M&A 専用デューデリサーチAIエージェント
Metareal ME

AI導入6000社実績のメタリアルが作った。シゴトオウルAIシリーズ

日々進化するテクノロジーやサービスの情報収集に追われるリサーチ者のための、高速リサーチツール登場！最新トレンドを素早くキャッチし、効率的に調査を進めよう。



Metareal ME

保険調査・リスク査定 専用詐欺検知AIエージェント
Metareal FR

AI導入6000社実績のメタリアルが作った。シゴトオウルAIシリーズ

増え続ける保険詐欺リスクに悩む調査担当者のための、高度分析ツール登場！(請求事例とデータをもとに、完結検出からレポート作成までを数分で完了！)



Metareal FR

CVC・M&A 専用デューデリサーチAIエージェント
Metareal RS

AI導入6000社実績のメタリアルが作った。シゴトオウルAIシリーズ

日々進化するテクノロジーやサービスの情報収集に追われるリサーチ者のための、高速リサーチツール登場！最新トレンドを素早くキャッチし、効率的に調査を進めよう。



Metareal RS

出版編集部 専用企画分析AIエージェント
Metareal PB

AI導入6000社実績のメタリアルが作った。シゴトオウルAIシリーズ

今売れるテーマは？注目の作家は？—そんな悩みに応える、企画案と記事案を生成してくれるAIツール登場！市場データをもとに、トレンド分析から企画書作成までを数分でサポート！



Metareal PB

マーケティング・SNS担当 専用企画分析AIエージェント
Metareal AN

AI導入6000社実績のメタリアルが作った。シゴトオウルAIシリーズ

バズの兆候を見逃したくないマーケティングのための、行動可視化の次の一手提案ツール登場！(トレンドの遅れを即座に捉え、戦略立案をもっとスピーディーに！)



Metareal AN

新聞広告部門 専用提案支援AIエージェント
Metareal AD

AI導入6000社実績のメタリアルが作った。シゴトオウルAIシリーズ

広告主への提案に説得力を持たせたい営業・企画担当者のための、高速レポート自動化工具登場！(媒体候補を定量データで示し、提案から効果検証までをスピーディーに！)



Metareal AD

新聞編集者 専用ニュース企画AIエージェント
Metareal NP

AI導入6000社実績のメタリアルが作った。シゴトオウルAIシリーズ

読者ニーズや社会トレンドを見極めた編集者のための、高度企画分析ツール登場！(読者性・市場性を即座に可視化し、読者力ある企画提案をスマートに仕上げる！)



Metareal NP

テレビ報道編集者 専用企画分析AIエージェント
Metareal JP

AI導入6000社実績のメタリアルが作った。シゴトオウルAIシリーズ

刻々と変化する社会情勢を見逃さないテレビ報道担当者のための、高速リサーチツール登場！(視聴者の関心や市場データを即座に把握し、企画提案をよりスピーディーに！)



Metareal JP

ロボアドバイザー専用パフォーマンス管理AIエージェント
Metareal RA

AI導入6000社実績のメタリアルが作った。シゴトオウルAIシリーズ

運用実績の透明性向上と説明責任強化に悩む担当者のための、高速レポート作成ツール登場！(パフォーマンス評価からリスク要因分析まで一括対応し、顧客対応をよりスムーズに！)



Metareal RA

テレビ営業担当者専用CM効果分析AIエージェント
Metareal CA

AI導入6000社実績のメタリアルが作った。シゴトオウルAIシリーズ

スポンサーへの提案力を高めたい営業担当者のための、高速分析ツール登場！(CM効果データをデータで可視化し、説得力あるレポートと出稿提案をスピーディーに仕上げよう！)



Metareal CA

インターネットテレビ編集者専用コンテンツ企画AIエージェント
Metareal OT

AI導入6000社実績のメタリアルが作った。シゴトオウルAIシリーズ

変化する視聴者ニーズを即キャッチ！OTT時代のコンテンツ企画・市場分析を、データとAIで数分完了。競合動向も一目で把握。次のヒットを逃さない！



Metareal OT

国際報道編集者専用ニュース企画AIエージェント
Metareal IN

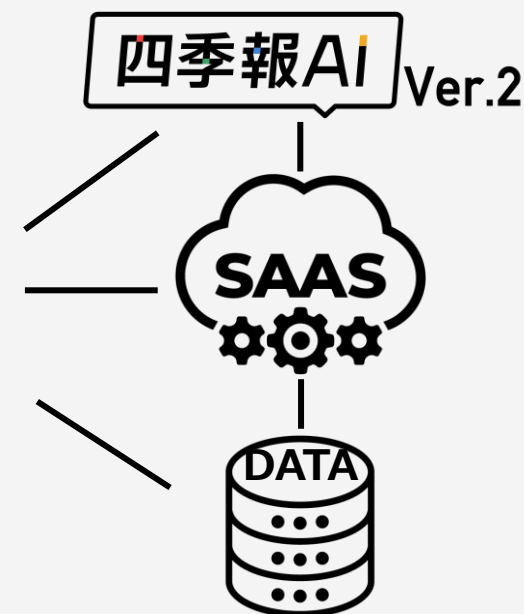
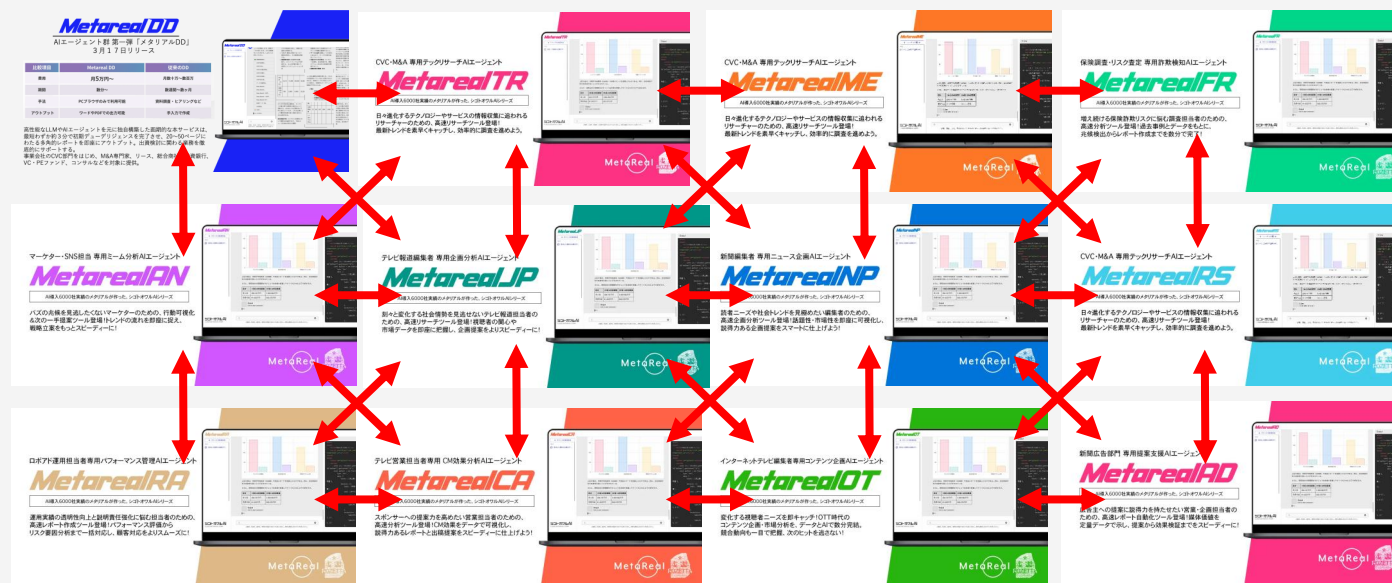
AI導入6000社実績のメタリアルが作った。シゴトオウルAIシリーズ

世界の動向を逃さない編集者のための、高速リサーチ企画分析ツール登場！(国際ニュースの最新トレンドや外交情勢を即座に可視化し、読者力ある企画提案を数分で実現！)



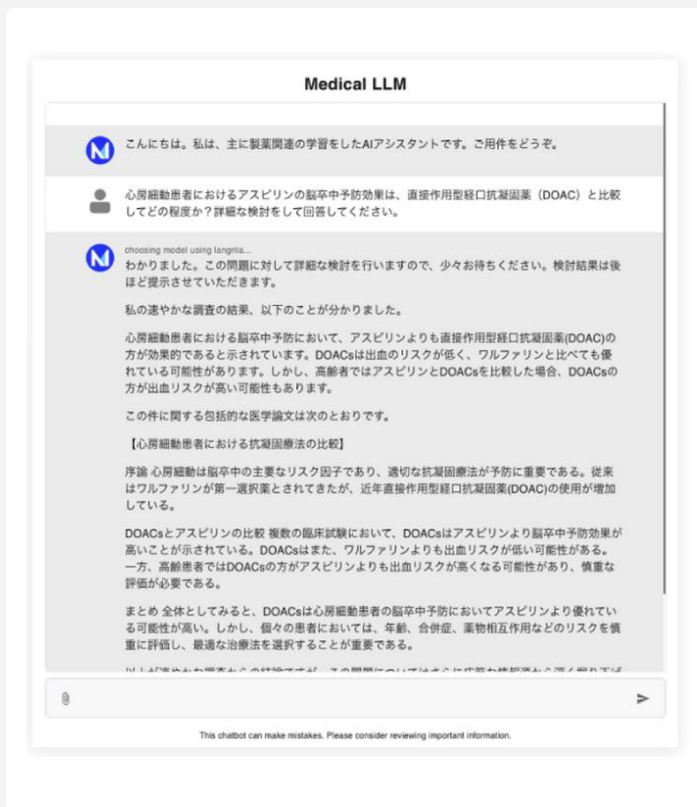
Metareal IN

業務特化型AIエージェント群の相互連携

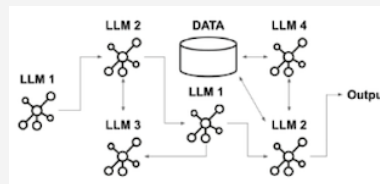


Metareal AIエージェント シリーズは「超高速性」と「現場特化型設計」を両輪とするAIエージェント群である。汎用性をあえて採用せず、個別具体的な業務課題に精緻に焦点を絞り、超高速で完遂する。この個別最適化の思想は、かつて翻訳AI事業で顧客の現場課題に密着し成功を収めた当社の戦略を踏襲するもの。今後投入される多数の特化型AIエージェント群は相互に有機的な連携が可能となるほか、『四季報AI』などの外部SaaSや専門的データサービスとの接続性も確保するため、ユーザーは自身の業務に不可欠な機能を自由に選び、自分専用のエージェントチームを構築可能。この柔軟かつ拡張可能なAI連携環境が、業務の自動化と超高速化を飛躍的に加速させ、企業内の試行錯誤のサイクル数と精度を劇的に高める。デューデリジェンスや経済シナリオ評価、市場分析など高度な専門領域でも、財務諸表、市場統計、競合状況など膨大な情報を瞬時に解析し、意思決定へ即座に変換。「まず終わらせる」ことで知的リソースを創造的業務へと解放するー「シゴトオフルAI」。同シリーズは、当社の「言語変換企業」から「知識創造企業」への転換を主導

Metareal AI LLM2 - 複数モデルの連携で実現する、 企業の課題解決に特化した次世代AIオーケストレーションシステム



Metareal AI LLM2



異なるアーキテクチャや学習データを持つ多様なLLMをAPIやプロトコルを介して動的に連携させることで各モデルの入出力や内部状態をリアルタイムで監視・制御、タスクに応じて最適なモデルの組み合わせとパラメータ調整を行います。単一モデルでは困難な複雑なタスクを、複数モデルの協調動作で高精度に処理し、転移学習やfine-tuningにより、企業の業務に特化したドメイン知識を各モデルに効率的に統合

「Metareal AI LLM2」は複数LLMの連携と業界特化型チューニングにより、専門文書AIとの親和性を高めた次世代AIオーケストレーションシステム

Metareal AI LLM2は、AIの企業活用を大きく前進させるシステム。複数LLMの連携により、単体モデルの限界を超えた高度な課題解決を実現。さらに、業界特化型チューニングにより、専門文書AIとの親和性を高めることで、企業の業務に直結したAI活用を可能にする。製薬や市場分析から始まり、順次他業界へ展開することで、あらゆる企業のDXを加速させる。当社の取り組みは、AIが企業の競争力の源泉となる未来を開拓

◆ 当社の整合性チェッカーは、LLMと顧客課題解決力を融合

◆ 膨大な文書管理に苦慮する企業の作業効率を飛躍的に向上

高速整合性検証 作業効率化

特定文書と参照文書群の整合性を高速検証する「整合性チェッカー」を開発。製薬、建築、土業など、膨大な文書管理に悩む企業の課題解決を目指した。整合性チェッカーは、LLM活用と共に、当社の顧客課題解決力を発揮して実現。先進技術と現場知見の融合により、複数人で数日かかる作業を最短1分で完了。並列処理で更なる効率化を図る



ターゲット文書と大量の参照文書
の間での整合性をLLMで双方向に
吟味することで、様々な検証作業
の自動処理が可能に

文書管理を変革し飛躍的に効率化

文書管理の効率化のための画期的な技術により、膨大な時間とコストを費やしてきた整合性検証を自動化する。作業効率の飛躍的向上、コスト削減と人的ミス防止、大規模検証の実現により、文書管理の質を格段に向上させる。確認前処理の用途でも大きな成果が期待でき、文書管理のあり方を大きく変革する重要な技術

検証状況の出力

検証情報

検出結果: 検出なし

#ステップ4

参照データ一覧

- Reference path 1: 利用規約.pdf
- Reference path 2: general_agreement_sample.pdf
- Reference path 3: 利用規約.pdf
- Reference path 4: general_agreement_sample.pdf

*第5条 管轄 本覚書に関して生じた一切の紛争については、東京地方裁判所を第一審の専属的合意管轄裁判所とする。

- Explanation: # ステップ1
矛盾なし

#ステップ2
検出なし

#ステップ3
損害額、補償範囲/期間/内容については、同テキストに具体的な記載がないため、これらの項目に関する拡張は示されていません。合意管轄に関しては、同テキストともに東京地方裁判所を専属的合意管轄裁判所としているため、拡張は示されていません。

調査対象PDF

自動翻訳T-400グループ企業利用に関する覚書

株式会社〇〇〇〇（以下、「甲」という）と株式会社××××（以下、「乙」という）は、甲が2020年3月18日に利用申込をした乙が運営する自動翻訳サービス「T-400」（以下、「本サービス」という）の利用について、以下の通り覚書（以下、「本覚書」という）を締結する。

第1条 目的

本覚書は、本サービスの利用規約の規定にかかわらず、乙が、本サービスの契約主体である甲に対し、株式会社〇〇〇〇による本サービスの利用を認めることを目的とする。

第2条 利用規約

本サービスの利用規約は、株式会社〇〇〇〇による利用についても適用されるものとする。

第3条 効力発生日

1. 本覚書は2024年3月31日より効力を発するものとする。
2. 前項にかかわらず、甲および乙は、相手方に対し、3か月前に書面による通知をすることにより、本覚書を解除することができる。

第4条 損害賠償

乙は、甲または株式会社〇〇〇〇が本覚書に違反した場合、甲に対し、当該違反により生じた損害について損害賠償請求することができるものとする。

第5条 管轄

本覚書に関して生じた一切の紛争については、東京地方裁判所を第一審の専属的合意管轄裁判所とする。

第6条 準拠法

本覚書は、日本法に準拠し、日本法に従って解釈されるものとする。

AI事業における損益状況（過去3期）

◆直近3期間の損益状況は下記の通り。2025年2月期の減益は、先行投資としての人的投資、研究開発費の増加が原因

単位：百万円

	2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期
セグメント売上高	2,917	3,063	3,091
外部売上高	2,911	3,057	3,086
内部売上高	6	6	5
売上原価	919	890	928
販売費及び一般管理費	1,271	1,236	1,669
採用・人件費	496	498	525
販売手数料	144	139	131
広告宣伝費	123	79	159
研究開発費	122	102	239
その他	383	417	615
営業損益	727	935	493

売上原価 : 開発済プロダクトの減価償却費、保守・メンテナンスに要する人件費等

採用・人件費 : 主に営業人員の採用に要する費用

販売手数料 : 販売代理店への支払手数料

広告宣伝費 : 主に新規受注獲得に向けた展示会参加、ウェビナー開催費用等

研究開発費 : 新規性の高いプロダクトで、依然収益獲得が確実でない商品の開発費



メタバース事業の概要

「STUDIO55の強み」を活かしたメタバース事業成長戦略

「STUDIO55の強み」

01

メタバースに親和性がある「広範な顧客基盤」

「デザインデータの見える化」をビジネスの根幹としており、建築設計データを軸にそこにかかわるすべての産業にコンテンツを提供

02

商品化・サービス化に必要な「高度な専門技能」

XYZ軸の構築物データをAUTO化（自動化）・RPA化（ロボット化）・AI化（人工知能化）の機能を使ってのプラグインソフトウェア開発、サービス提供

03

「ローコスト制作」

主力コンテンツCG画像・VR・BIMは全てアジアのネットワークで制作している。ミャンマー・ベトナム・中国・フィリピン・ボリビア・タイ・インドの7か国500名以上の制作体制を構築



当社の強み：

Gaussian Splattingや生成AI/MVに関する最先端の技術力

当社の弱み：

これまでは建築業界の、知見が薄く、顧客基盤がない

当社のAI/MV技術を組み合わせ、建築分野のメタバース市場で飛躍的成長を目指す

「成長戦略」

建築分野と周辺業界向けから提供価値を拡充し**売上増**

01

建築分野向けBIMコンテンツでの受注増

従来のプラグイン、Webプラットフォーム、VBAに加え、AI、アルゴリズムをラインナップし売上増加

02

不動産・住宅業界向けVRコンテンツでの受注増

ハイクオリティVRと独自開発のBAVR（ビフォーアフターVR本年2月特許取得済）を軸に単価アップにより売上増加

「構造改革」

開発による付加価値化と費用抑制で**黒字化**

01

BIMコンテンツ開発による利益率向上

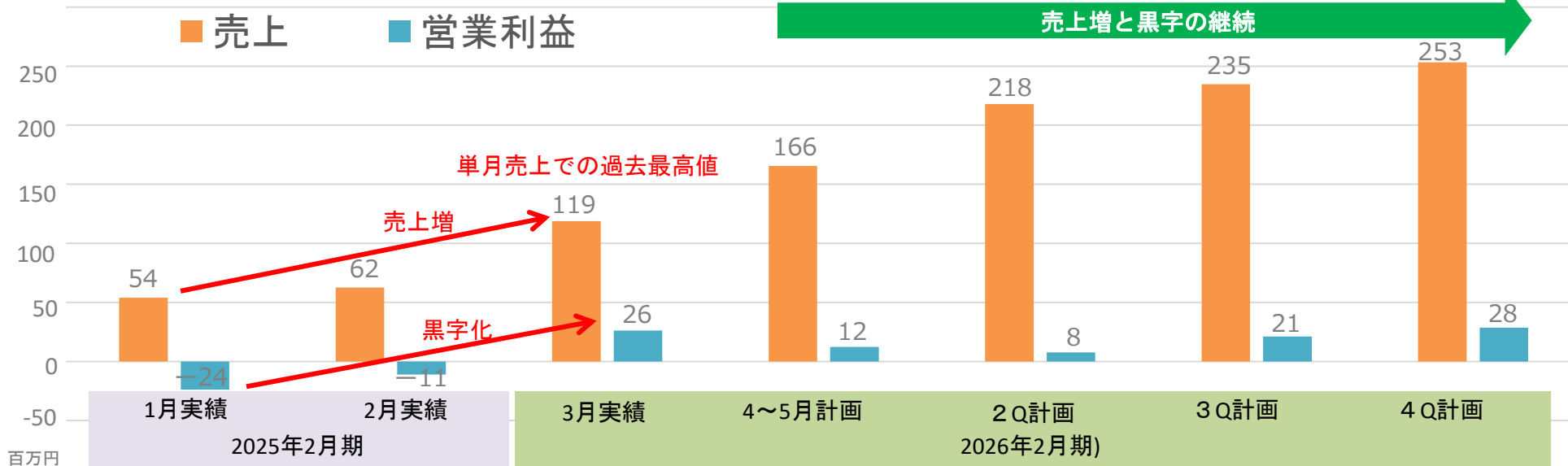
粗利の大きなBIMプラグイン開発の受注価格改善と海外外注先見直しにより利益率が大幅改善

02

販管費の抑制

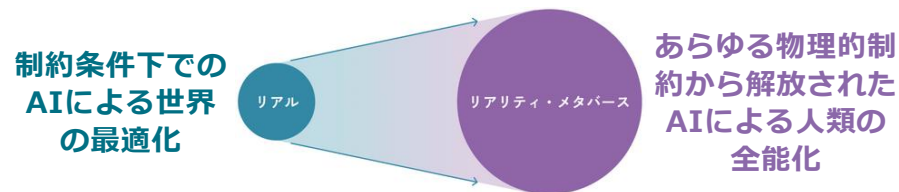
CRMシステム見直し、人員の適正化、オフィス移転、IPOコスト削減等により損益分岐点を引き下げ、利益体質へ転換

戦略と改革の期待効果と直近の実績



※AI/MV Marketing事業に関する成長戦略も含む

メタバースを長期戦略として残す理由

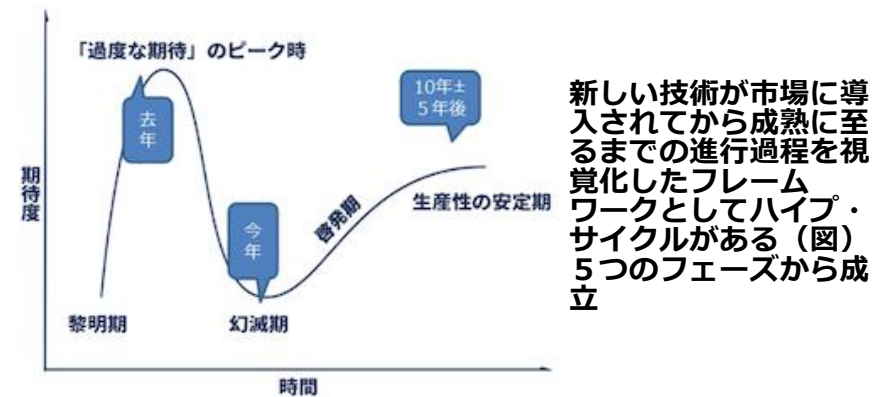


翻訳AIによって人々を言語的ハンディキャップから解放し、生成AIによって単純作業の苦役から解放したのち、当社がなすべきミッションは、身体機能と物理的制約からの解放

当社がこれまでに、そして今この時も、全力で取り組むAI技術は、人類にメタバースという新たな世界が解放された時、真の力を発揮

様々な制約に縛られたリアル世界においてさえ、これほどまでに人類に力を与えるAI技術を、すべての制約から解放されたメタバース世界と融合させ、人類に真の創造の翼を与えることが当社の目標

当社が想定しているメタバース市場の進行



- ① 技術トリガー** 新技術が市場に登場し、メディアの注目を集める初期段階。しかしこの時点では実用化はまだ遠い
- ② 過度な期待** 初期の成功が報道され、一部の早期採用者が新技術を試す。しかし、多くの場合、この段階では技術は過大評価され、実際の有用性は限定的
- ③ 幻滅の谷** 技術が期待を満たさないと広く認識され、メディアの関心が減退。しかし、この段階で技術の開発と改善を継続
- ④ 啓蒙の斜面** 技術の実用性と商業的価値が徐々に理解され、2次、3次の世代の製品を開発
- ⑤ 生産性の高原** 技術が主流になり、その価値が広く認識され、市場へ適用

◆メタバースの生成をAIを駆使して自動化する先端技術



Genesis

AIを用いたメタバースワールドを自動生成する生成AI。当社を象徴するコア技術に位置付け



Dimensions

2次元の360度映像を3次元化し、さらにその中を自由に動き回れるようにするためのAI技術

GenesisとDimensionsの統合

「Genesis」で生成された2次元の世界空間を、「Dimensions」で3次元化し、ワールド内を移動可能とすることに成功。さらに、ワールドとワールドをシームレスに繋げる技術を開発することで、無限に移動可能な広大な「リアリティ・メタバース」を創出

自動生成ワールドを3Dモデルとしてエクスポート

「Genesis」と「Dimensions」によって生成された3次元ワールド空間を、3Dオブジェクトファイルとして外部にエクスポートする。AIと人間のクリエイターが共同で、より高度なワールドを構築することが可能



2D映像をメタバースに転生『DiveVerse』

『DiveVerse』発表。膨大な2D映像資産をメタバースに転生
SF映画の傑作「Metropolis」を先端技術による没入型作品の第一弾として公開

メタバース事業における損益状況（過去3期）

- ◆ 直近3期間の損益状況は下記の通り。2025年2月期は4Qから株式会社STUDIO55をグループ化

単位：百万円

	2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期
セグメント売上高	10	16	139
外部売上高	10	2	114
内部売上高	-	13	25
売上原価	0	-	78
販売費及び一般管理費	431	245	277
採用・人件費	111	108	133
研究開発費	155	20	8
その他	164	115	136
営業損益	▲421	▲229	▲216

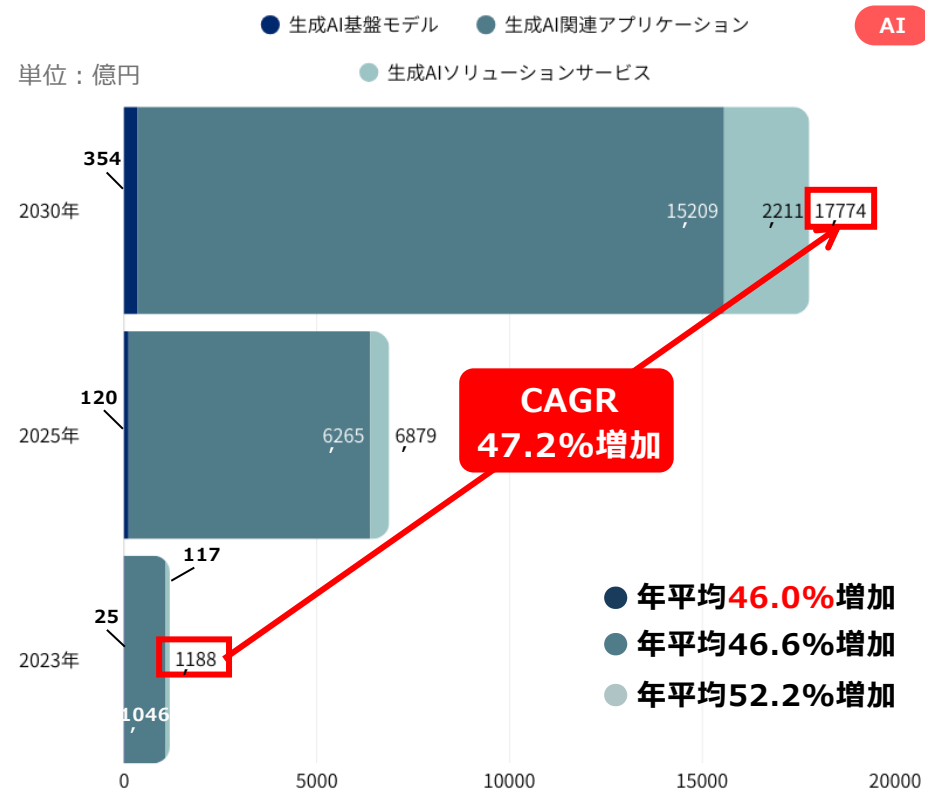


4. 市場環境



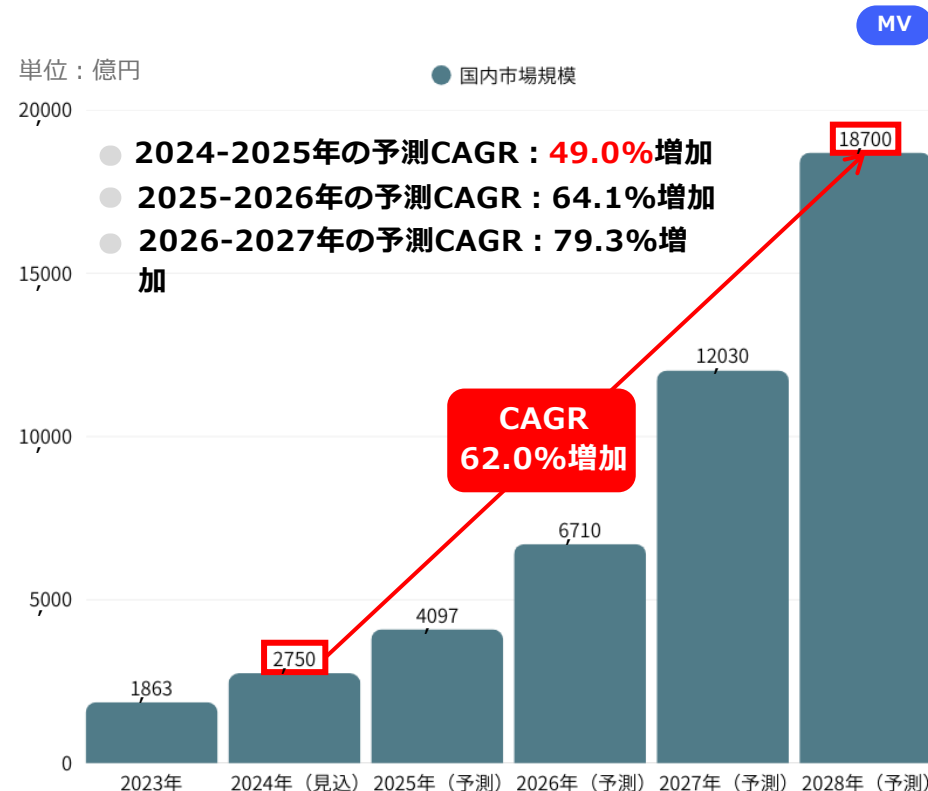
主力事業の中期売上目標の前提となる成長性の高い市場規模推移

生成AI市場の市場規模推移・予測（日本）



出典：JEITA発行「注目分野に関する動向調査2023」

メタバースの国内市場規模推移・予測（日本）



出典：矢野経済研究所調べ

「専門文書AI – 翻訳AI事業」の競争戦略

●競合の状況

汎用向けの翻訳AIは無料で利用できるツールが浸透しておりレッドオーシャン化している一方で、産業分野かつ専門文書に特化している競合は少なく、対話型のAIエージェントはまだ出現せず

●ポジショニング

「生成AI×専門文書翻訳」によって差別化を図りながら統合型Vertical SaaS/AIエージェントへ

- ・ターゲットは産業分野かつ専門文書翻訳を必要とするユーザー
- ・「翻訳精度」「参考文献との整合性」「過去翻訳との整合性」「文書の一貫性」というコア・バリューを基盤に、製薬、法律、製造、金融など特定分野でVertical（垂直）に圧倒的な信頼性を提供
- ・従来のSaaSから、対話型で高度な自律性と価値創出を実現するAIエージェント型のソリューションへ

●ロイヤル顧客を起点とした経営

- ・コア・バリューに共感し、長期的な関係を築くロイヤル顧客を中心に据え、開発・マーケティング・営業を展開
- ・翻訳に加え、文書生成、整合性チェック、校正、承認フロー管理など、ロイヤル顧客のニーズに応じた統合機能を提供
- ・生成AIの適応により、専門文書の作成から管理までの一連のプロセスを自動化し、ロイヤル顧客が直面する業務課題（例：時間短縮、品質確保、規制対応の効率化）解決＝Vertical（垂直）統合型のAIエージェントを目指す
- ・ロイヤル顧客との定期的なヒアリングを通じて、カスタマイズ性や業界特化型ソリューションを進化させることで、持続的な満足度向上と関係性の深化を図る

●何を捨てるか

- ・汎用的なプロダクト設計：専門性を犠牲にする汎用設計を捨てる
- ・翻訳速度優先のアプローチ：高い精度や一貫性を求める産業翻訳では、速度よりも品質が優先される
- ・低価格市場：専門性と品質を武器に、高付加価値市場へ集中
- ・過度なシンプルさ：高度な専門性を求める顧客にとって、過度にシンプルなツールは必要な機能や柔軟性を欠く
- ・専門性を必要としない顧客：専門用語や規制対応が必要ない一般的な文書を対象とする顧客

●競合の状況

- 現在、汎用生成AIツールは低価格で広く普及し、レッドオーシャン状態にある。一方、医療・製薬業界向けの専門文書自動生成やQC業務は高度な専門性が求められるため、参入企業は非常に限られている。この領域で、治験総括報告書などの自動生成に対応できるAIエージェントは少なく、ラクヤクAIは明確な先行優位性を有している

●ポジショニング

- 「業界特化型Vertical SaaS/AIエージェント + カスタム開発」という明確なポジショニングにより、汎用AIとの差別化を実現
- 特定業界に精通したSaaS/AIエージェントを軸とし、そこから派生する受託案件によって高収益を生むハイブリッド型モデルを採用
- 汎用的な多業種展開や低価格路線は捨て、製薬業界等のように高い専門性・規制対応が求められる領域で、より高付加価値なAIソリューションを提供する。これにより、確実な差別化と競争優位を構築

●ロイヤル顧客を起点とした経営

- ロイヤル顧客を起点とした経営とは、特定業界に深く根ざした課題を確実に解決し、その価値に共感し継続利用してくれる顧客を中心に事業を成長させる戦略。製薬業界等、特有の規制や専門性に対応した生成AIを提供することで、他社で代替できないソリューションを実現
- 汎用AIでは対応できない領域で信頼性と実効性を重視するロイヤル顧客を獲得し、継続的な収益と成長の基盤を構築

●何を捨てるか

- 「業界特化型Vertical SaaS/AIエージェント+カスタム開発」に戦略を集中し、他業界向けや汎用AIソリューション、低価格競争をすべて捨てる
- 競争が激しい汎用型市場では法規制や専門知識が求められる製薬業界等に特化することで、高付加価値を提供し、競争優位を確立
- 初期は共通ニーズをSaaSで捉え、リレーション構築後にカスタム開発へ展開するモデルとする。ロイヤリティ顧客を遡増し、大口受注依存から脱却して安定成長を目指す

2020年度のDXの市場は1兆5千億円（※1）、クラウドの市場は2兆8千億円（※2）などと予想されている。この飛躍的に増大する市場の中で、AIクラウド翻訳の国内トッププロバイダーである当社グループは、更なる成長を目指す

※1：IDC Japan株式会社 2020年6月23日レポート

※2：株式会社MM総研実施「国内クラウドサービス需要動向調査」

メタバースは今後世界で最も急成長を遂げる分野と予想され、市場規模予測調査の例として、2028年までに100兆円規模（960億米ドル：*1）、2030年までに80兆円規模（715億米ドル：*2）となる等とされる。当社のこれまでの事業が主に日本市場限定であったのに対して、メタバース事業の対象は世界市場へ



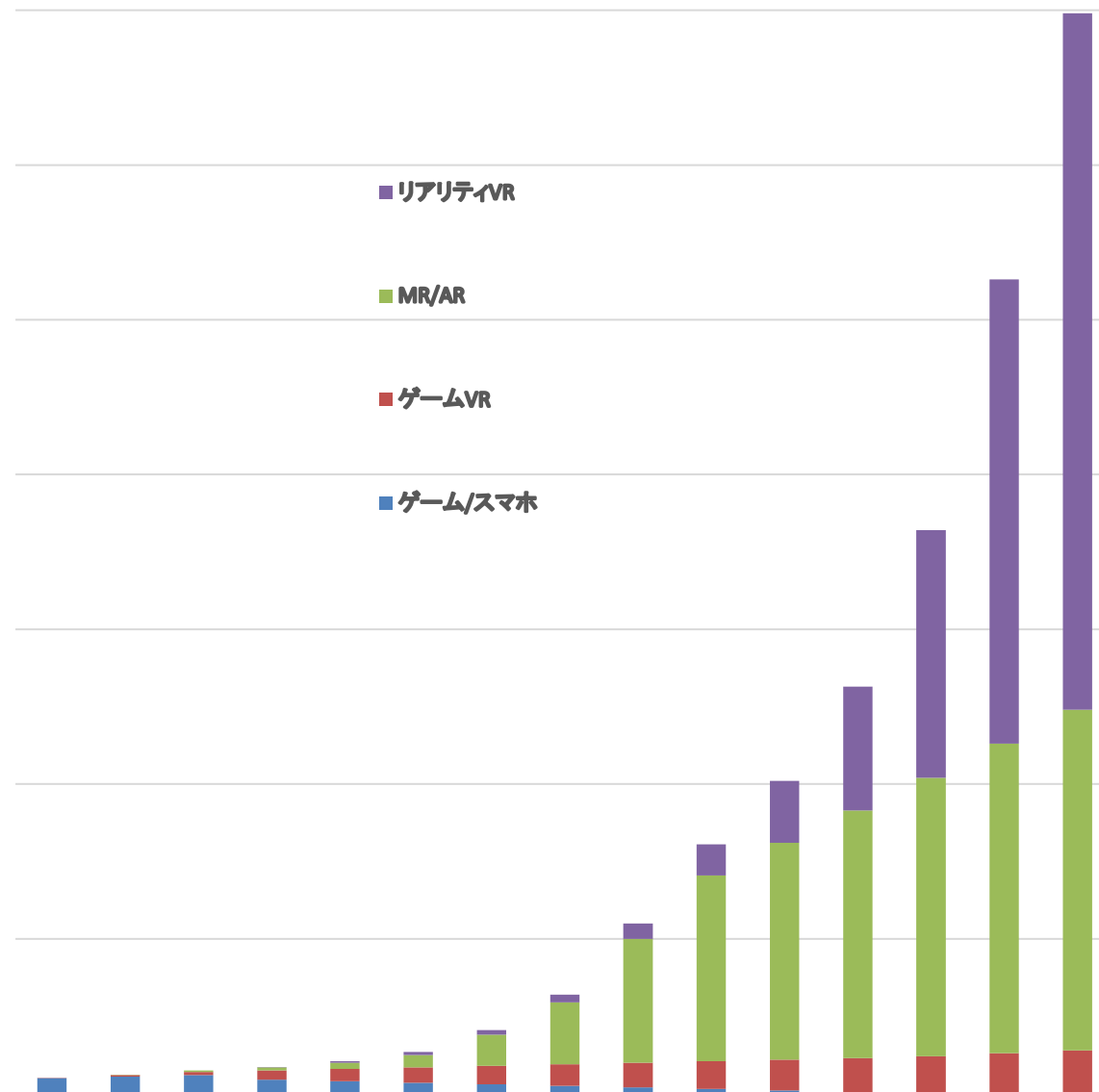
※1: [EMERGEN RESEARCH Metaverse Market](#)

※2: [Market Research Future® Metaverse Market Research Report](#)

当社が想定しているメタバース市場の長期推移（イメージ）

現在当社が長期成長戦略を考える際に前提としているメタバース市場の長期推移仮説(右図)

- ①現在のメタバース市場は、ほぼゲーム機やスマホ上で行うゲームが占める
 - ②次はVR上でのゲーム市場が急激に伸びる。
 - ③そしてウェアラブルグラスの登場とともにゲーム以外のリアリティニーズのMR・AR（拡張現実）市場が緩やかに立ち上がる
 - ④最後に、ハードウェアと通信回線の進歩が十分になった時点でリアリティニーズのVRの時代へ
- ◆ 当社のリアリティ・メタバースは④に狙いを定める
 - ◆ 10年以上スパンの長期戦略としてリアリティ・メタバースの領域を先回りし、メタバース市場100兆円のシェア0.1%、1,000億円の売上を目指す



※グラフは推移イメージです。特定の金額、年次を予測せず

第1の特徴

リアリティ・メタバース

世間一般のメタバースがアンリアル（ゲーム・CG・アニメ）が中心であるのに対して 当社はリアル（実生活・実写）をコンセプトとしてポジショニングしている。「メタバース＝アンリアル」と「AR＝リアル」のブリッジ

第2の特徴

メタバーサー構想

ワールドを作成したりイベントを開いたりするユーザー（メタバーサー）による自律駆動のメタバース

第3の特徴

AI x メタバース

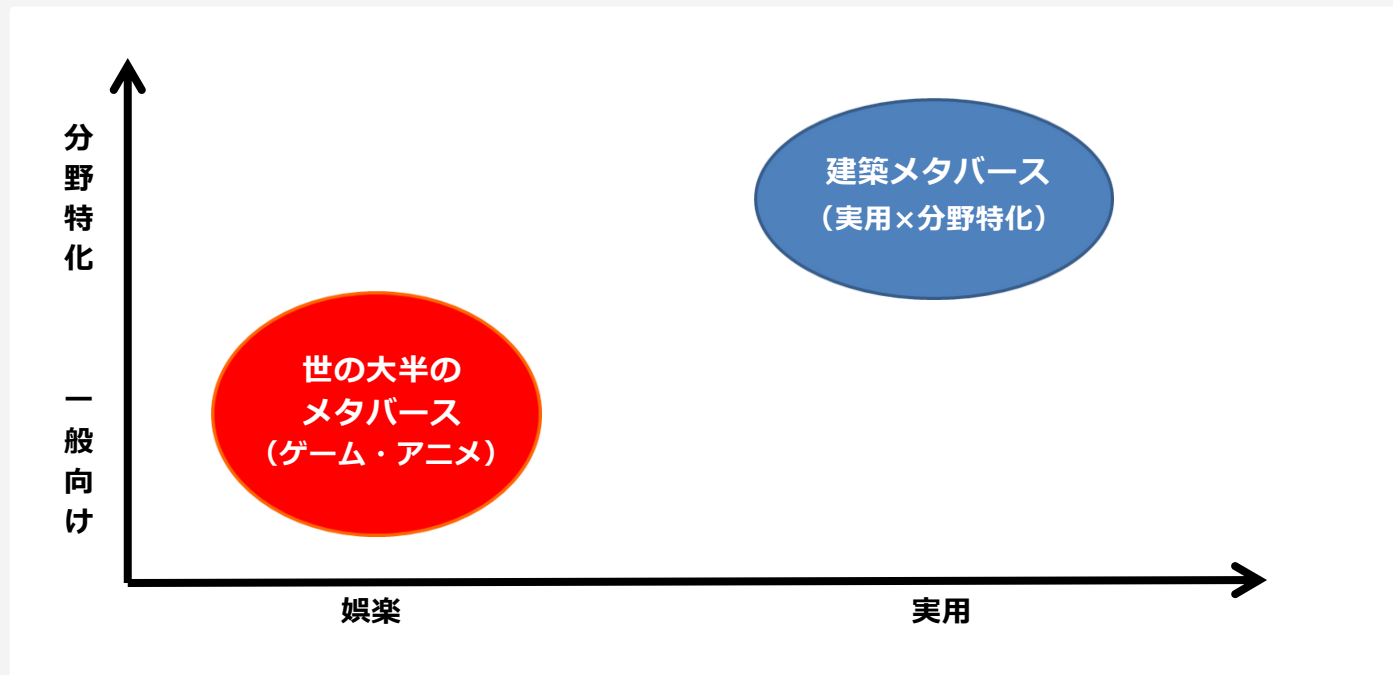
MATRIXでは2024年3月より次世代3D空間構成技術「Gaussian Splatting」を利用した受託開発ソリューション提供を開始

- 従来手法のデジタルツイン構築としては「3Dレーザースキャン」、「平面キャプチャ画像の組み合わせ」が存在したが、前者は手間とコスト、後者は視点・視野に制限があるなどの課題が存在
- そこでMATRIXは、最先端のGaussian Splatting技術を活用して、特別な機材や追加の作業が不要な、スマートフォンで撮影した動画からAIがリアルなデジタルツインを自動で生成するソリューションを開発

当技術は、建設、不動産、製造業など産業向けに提供を開始

● 競合の状況と当社のポジショニング

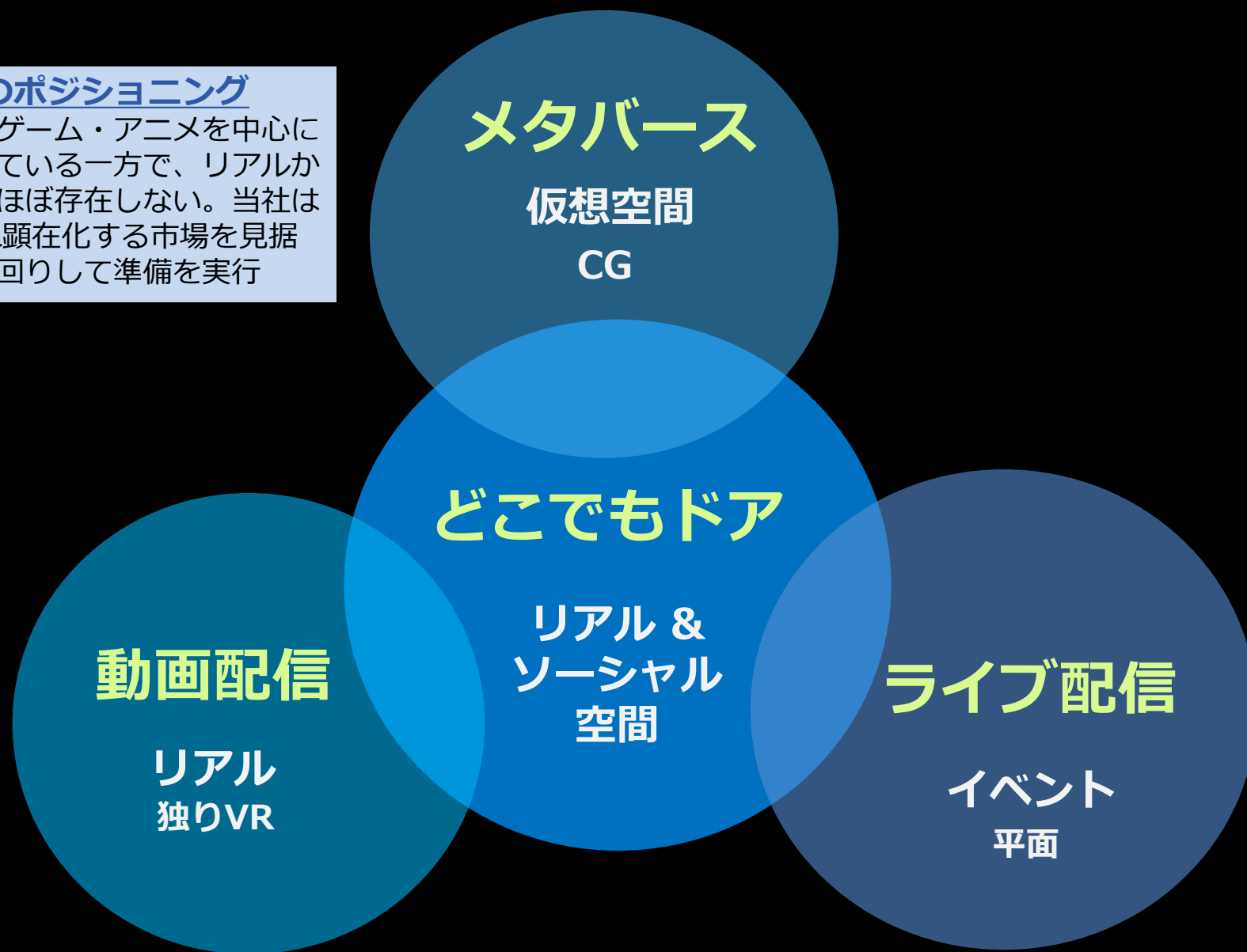
- ◆ 一般向けメタバースはゲーム・アニメを中心にレッドオーシャン化している一方で、実用かつ特定産業分野に特化している競合は少ない
- ◆ 当社グループは建築分野に特化し、かつ、先端AI/MV技術を活用することで差別化し、ニッチトップを目指す



※AI/MV Marketing事業に関する競争戦略も含まれます。

競合の状況と当社のポジショニング

一般向けメタバースはゲーム・アニメを中心にレッドオーシャン化している一方で、リアルかつソーシャルの競合はほぼ存在しない。当社は5年～10年後にいずれ顕在化する市場を見据えて、長期スパンで先回りして準備を実行





5. 競争力の源泉





AI事業における競争力の源泉

日本国内の多くの企業で発生しているAI導入障壁を当社の顧客は翻訳AIの導入によって既に突破しており、その導入企業数は6,000社を突破

これまで当社は各種業界に特化した専門文書翻訳に対して翻訳AIを開発・提供してきたが、当社顧客の専門文書作成に関わる課題は翻訳のみならず多岐にわたり、それらの課題解決こそが顧客に多くの利益と未来創造をもたらすことを発見

当社は顧客と密接に関わってきたことにより、各業界における専門文書の特殊性を認識しており、各課題を解決するためのAI技術を20年間のAI研究開発によって取得

これらにより、当社は6,000社を超える顧客基盤とそれら顧客の課題認識、AIによる解決能力の必要条件を満たしている事が当社の優位性であり、短中期における成長の源泉へ



経営における競争力の源泉

1 「Zero to One」 力 ①

「賛成する人がほとんどいない大切な真実」

by ピーター・ティール

誰もが賛成する事業
= ユーザーが多い
= 誰もが参入
= レッドオーシャン
= 差別化困難
= 将来性厳しい



誰も賛成しない事業
= ユーザーが少ない
= 参入少ない
= ブルーオーシャン
= 差別化ができる
= 将来大きな利益

- シリコンバレーの生ける伝説として知られるピーター・ティールは著書「Zero to One」において、長期的に成功するには「賛成する人がほとんどいない大切な真実」を見つけることが最も重要だと言っている
- スティーブ・ジョブズの「Think Different」「Stay Foolish」と同意
- イノベーションはいつも当初は多数の人には理解されない
 - ✓ インターネットも当初は「便所の落書き」「一時の流行でやがて崩壊する」「ネット上でビジネスは成立しない」と言われていた。今では誰もが勝者と認めるAMAZONも当初は長々と赤字が続き将来性を危ぶむ声が多かった
 - ✓ Airbnbの民泊は誰も想像しなかったし、Uberはライド・シェアリングは違法だった
 - ✓ 豊田喜一郎が織機から自動車に事業転換した時も、ソニーがウォークマンを出した時も、当初は内部からも反対

1 「Zero to One」力 ② 当社の過去実績

人間に代わって機械が翻訳できるようになると予測

2004年のロゼッタ創業当初からやがて機械翻訳が人間に代わって翻訳する時代が来ると予想していたが、当時はGoogle翻訳でさえも品質が酷すぎて実用に程遠い時代で、誰も信じず

インターネットのデータを使った統計的翻訳

2004年の創業当初からインターネットのデータを使って統計的に自動翻訳する手法を進め、対訳データを収集していた。当時インターネットは便所の落書きと称され、データを活用して翻訳するという発想はほとんどの人から否定された。まだ「ビッグデータ」という言葉さえ存在せず

クラウド (SaaS)

2006年にリリースしたロゼッタの最初の翻訳サービス『熟考』は、当初からクラウド (SaaS : 当時は「ASP」と呼ばれていた) のサブスクリプションだった。当時はまだネットにつながるクラウドに対してセキュリティ面の心配から避ける日本企業の方が多かったが、当社はいずれクラウドが主流になると推測

ディープラーニングによる翻訳AI

2017年にプロ翻訳者と同等の精度に達した「T-400 Ver2.0」はニューラルネット (ディープラーニング) 技術によるものだが、当社が開発を始めた頃は、「ニューラルネットは画像認識のような単純なパターン認識には使えても翻訳のような複雑な思考はできない」と、日本では誰もが可能性を否定

生成AIを先駆け「デジタルクローン」

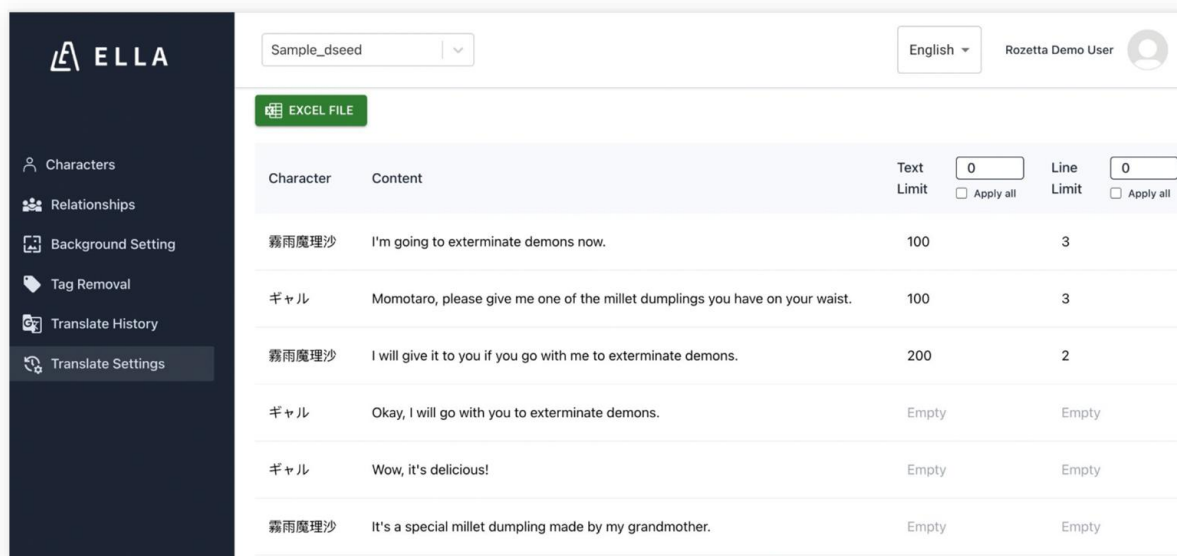
2023年5月からメタリアル最高技術責任者 (CTO) として取締役役に就任した米倉豪志は、2014年から生成AIの先駆けとなる「デジタルクローン」を開発

「リアリティ・メタバース」も今は賛成する人はほとんどいないが、10年±5年後に現在のネットやスマホのように当たり前になると想定

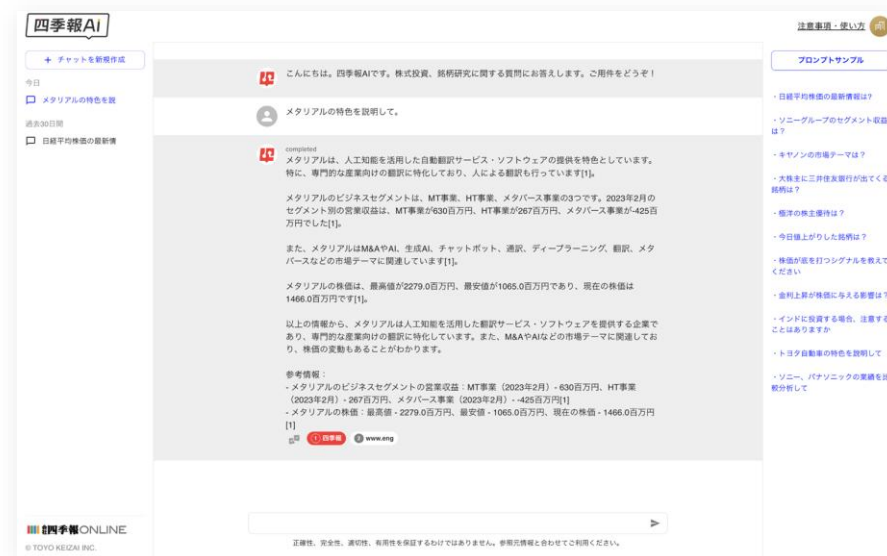
2 テクノロジーによるUXデザインカ

CTO米倉豪志チームの「テクノロジーによるUXデザインカ」が技術的競争力の源泉

- ・エンジンの技術がスピードの感覚を人に与え、航空技術が人の距離感覚を地球規模に拡大したように、産業であれ人類史であれ、フロンティアは人のビジョンの拡張によってのみ発見に繋がる
- ・最高技術責任者（CTO）米倉豪志や彼が率いるAI開発チームが重視するのは、利便性を超えて、人間自体がエンハンスされた感覚を創出する「テクノロジーによるUXデザインカ」であり、それが当社にとって重要な競争力の源泉



キャラクター翻訳エンジン「ella」は、機械翻訳に創造性を与えた事例。「人間より正確」を超え、「人間よりいい」と顧客に言わしめ、事業全体のイメージーションを刺激（原作を超えた世界観を描く）。DXとは削減ではなく、能力の開拓



「四季報AI」は、生成AIが、常時性よりも偶有性、再現性よりも創発性を根幹に置くことを顧客と共に学び、発想を転換し、その可能性を一般ユーザーに展開した、先駆的な事例

3 Fail Fast（試行スピード）力

どんなに正しく時流を読んでも、どんなに良い商品をつくっても、個々の施策のすべてが成功するとは限らない。必ず、想定できない、コントロールできない、複雑系の不確定要素が入ってくる。さらに、時代の変化も益々加速

そこで、あらかじめほとんどの施策は思い通りにはいかないことを前提として、いかに仮説と実験を大量かつ高速にループしていくかが重要

数多くの試行を「失敗」ではなく、「実験と学び」として「成功へのプロセス」ととらえる考え方を「Fail Fast」と呼ぶ

「Fail Fast」の方針は、新たなアイデアを片っ端から試す
それらの試みのほとんどは成功しないが、そのうちの少数は大きな成功につながる
多くの試行をスピーディに実施するのが成功の最も確率の高い方法であると信じる

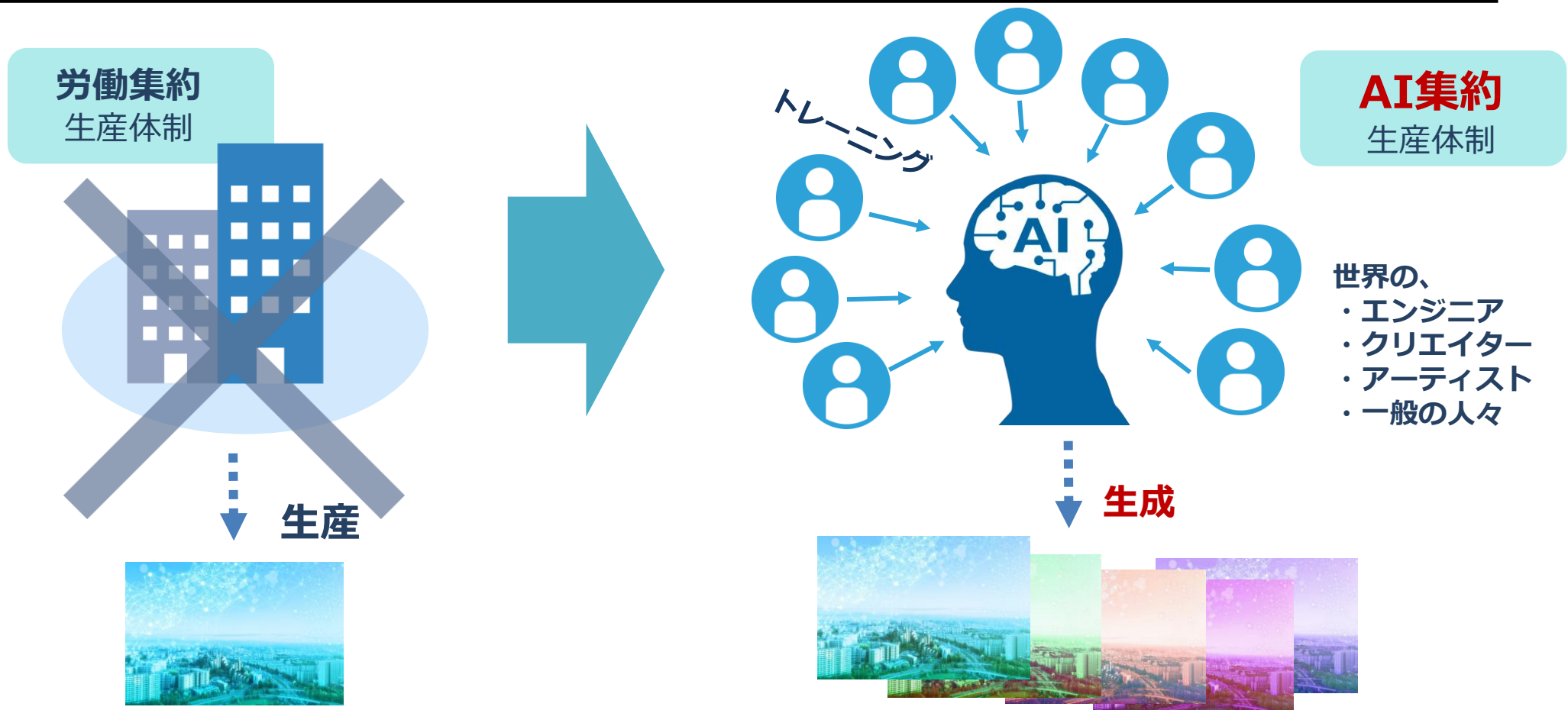
当社は、多くの試行錯誤をかなり高速なスピード感で行う
これが重要な競争力の源泉であるとする



メタバース事業の競争力の源泉

AI集約的ワールド生産体制

- ◆ 当社はAI集約的なメタバースワールド生成を採用
- ◆ 世界のエンジニア、クリエイター、アーティストたちはAIのトレーニングを通して、また、一般の人々はAIを利用して、それぞれの創造性を発揮
- ◆ 労働集約的な作業は不要になり、膨大かつ多様なワールドがAIにより自動生成



Genesis

AIを用いたメタバースワールドを自動生成する生成AI。
当社を象徴するコア技術に位置付ける

Dimensions

2次元の360度映像を3次元化し、さらにその中を自由に
動き回れるようにするためのAI技術

GenesisとDimensionsの統合

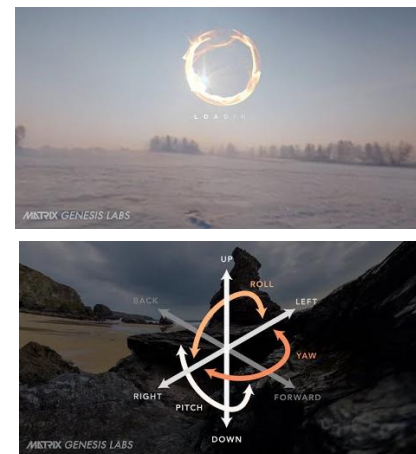
「Genesis」で生成された2次元の世界空間を、「Dimensions」で3次元化し、ワールド内を移動可能とすることに成功。さらに、ワールドとワールドをシームレスに繋げる技術を開発することで、無限に移動可能な広大な「リアリティ・メタバース」を創出

自動生成ワールドを3Dモデルとしてエクスポート

「Genesis」と「Dimensions」によって生成された3次元ワールド空間を、3Dオブジェクトファイルとして外部にエクスポートする。AIと人間のクリエイターが共同で、より高度なワールドを構築することが可能

2D映像をメタバースに転生 『Diveverse』

『DiveVerse』発表。膨大な2D映像資産をメタバースに転生。SF映画の傑作「Metropolis」を先端技術による没入型作品の第一弾として公開





6. 事業計画





成長戦略（全体）

短中期は「業種分野特化の垂直統合AI」、長期は「AI×メタバース」がキー。M&Aも積極活用

中期目標 (2028年2月期に売上134億円)



AI

専門の業種や分野に特化した翻訳AI（旧MT事業）を基盤として、業種分野垂直統合型ソリューションへ。従来のSaaS型から、対話型で高度な自律性と価値創出を実現するAIエージェント型ソリューションへ



MV

「AI x メタバース」領域の事業は長期視点での成長を見込む。まずはGaussian Splattingを中心とした建築分野へのAI活用を主な領域とした事業戦略



AI/MV Marketing

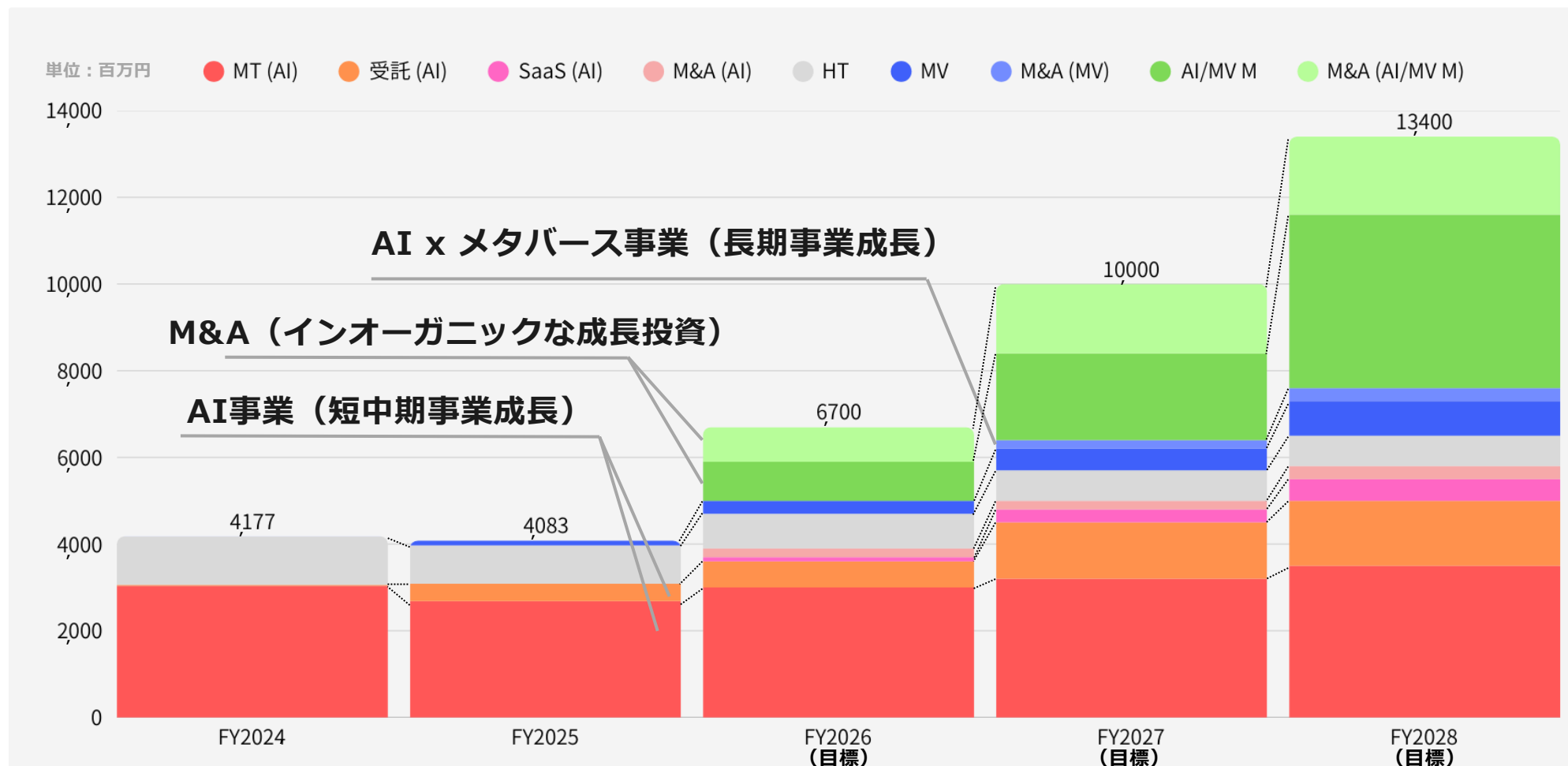
AI/MVを活用することによって成長が期待できる専門技術領域の企業をM&Aし、その顧客基盤や事業ノウハウを活かしながらAI/MV事業を拡大

長期目標 (売上1,000億円)

10年以上の長期スパンでは「AI x メタバース」で売上1,000億円以上を目指し、ミッション第4章「人類を物質世界から解放する（MU事業: Mind Uploading）(*)」へと進む

※Mind Uploading: 意識のアップロード。人の意識・精神をコンピュータに転送する技術。不老不死

◆ AI / MV事業の成長とM&Aにより、FY2028で連結売上134億円を目指す



※MT：Machine Translation（翻訳AI）、MV：メタバース、HT：人間翻訳、AI/MV M：AI/MV Marketing：意味は71頁参照

※FY2026：業績予想としてはM&A10億を外した57億で発表、目標としてはM&Aを加えた67億

FY2028目標達成には事業成長に加えて、M&Aによる成長が必須

単位：百万円

FY2028 売上目標：連結売上134億円

MT (AI) 3,500	受託 (AI) 1,500	SaaS (AI) 500	HT 700	MV 800	AI/MV Marketing 4,000	M&A 2,400
---------------	---------------	---------------	--------	--------	-----------------------	-----------

AI

日本国内におけるAI市場規模は2023年1,188億円から2030年1兆7,774億円と年平均47.2%の成長見通しである（49頁参照）。この市場成長に対し、7年間で30億円（年平均成長率41.2%）のプロダクトへと成長した翻訳AI事業（旧MT事業）と4億円に急成長した生成AI事業（Metareal AI）との相乗効果による短中期の成長（FY2025-2028：平均成長率約18.4%）に、M&A（FY2028におけるM&Aの内訳：3億円）を加えて、FY2028において55億円を目指す。

目標に対するFY2025の進捗状況：成長を牽引する広報AIや業界特化型AIエージェント群「シゴトオウルAI」を始動

MV

日本国内におけるメタバース市場規模は2024年2,750億円から2030年1兆8,700億円と年平均62.0%の成長見通しである（49頁参照）。この市場成長に対し、STUDIO55社の短中期の成長（FY2025-2028：平均成長率約83.3%）にM&A（FY2028におけるM&Aの内訳：3億円）を加えて、FY2028において8億円を目指す。

目標に対するFY2025の進捗状況：建築分野向けBIMや不動産・住宅業界向けVRコンテンツでの受注増

AI/MV Marketing

日本国内におけるAIやメタバース市場規模の見通し（49頁参照）に対し、短中期の成長（FY2026-2028：年間成長率約133.3%）にM&A（FY2028におけるM&Aの内訳：18億円）を加えて、FY2028において40億円を目指す。

目標に対するFY2025の進捗状況：FY2026以降、STUDIO55社の売上8割を見込む

M&A

FY2026は10億円、FY2028は24億円のM&Aを目指す。24億円の内訳はAI（12.5%）、MV（12.5%）、AI/MV Marketing（75.0%）を想定。

目標に対するFY2025の進捗状況：STUDIO55社のグループインを代表例として積極的なM&Aを組み込む

※STUDIO55はFY2027では、売上の2割がMVセグメント、8割が（新たに設定した新規セグメント（AI/MV Marketing）

- ◆ 当社グループの競争優位であるAI/MV(*1)技術を応用することによって、共創共栄（シナジーや更なる成長）が期待できる専門領域の企業をM&A
- ◆ 祖業である「翻訳」や「専門文書生成」と同様、特定業種/分野への特化を原則に、プロフィット・ゾーン（高付加価値、高収益の関連領域）に事業ポートフォリオを拡大
- ◆ 対象会社の顧客基盤や事業ノウハウを活かしながらAI/MV事業を拡大し、垂直統合型AIエージェントを目指す

課題

- ✓ ソーシング経験豊富なCIO(*2)の不在
- ✓ 単一のM&A仲介業者に頼る体制
- ✓ 無作為な買収候補のリスト化
- ✓ 売手企業リストの候補数不足

量
+
質

解決策

- ✓ M&A戦略策定やエグゼキューション、買収後のPMI(*3)やバリューアップ経験豊富なCIOの採用
- ✓ M&Aを経営戦略実現の一手段として、共創共栄が期待できる企業を開拓
- ✓ 高値掴みや買収後の減損等を予防する、厳格なM&AやPMIルール確立
- ✓ 複数のFAやM&A仲介業者と協力関係構築
- ✓ オンラインとオフライン施策の両立

*1 MV: Metaverse（メタバース）

*2 CIO: Chief Investment Officer（最高投資責任者）

*3 PMI: Post Merger Integration（買収後の統合）



AI事業の成長戦略

ChatGPTの登場によりAIを取り巻く環境が大きく変化した今、AI事業をこれまでのキャッシュカウから脱却させ、新たなスターを作り上げるタイミングが到来

短中期の目標値として、AI事業は*短中期の成長にM&A（FY2028におけるM&Aの内訳：3億円）を加えて、FY2028において55億円を目指す（72頁参照）。この売上成長を達成するために人材拡充・マーケティング・設備等に対し積極的投資を行う

売上構成においてはこれまでの中心であったSaaSプロダクト開発・販売に新たな柱として受託開発を追加することにより、顧客定着率が安定した固定売上と案件規模の大きい変動売上を両立させ高成長を創出

今後もAI市場環境は短期間に著しい変化を伴い、様々な規制が入る可能性もあるが、AI市場が縮小することは考え難いため様々な変化に柔軟に対応できる組織構築を行い短中期成長を遂行

*2024年5月28日の提出時は「今後3年間で前期売上30億円から90億円への成長を目指す」

*AI市場は不確定要素が多いため、数値の内訳・根拠を示しての中長期計画としてではなく、目標としての表明に留める

ロイヤル顧客のニーズに応じた開発を実践

2025年3月25日リリース

6,000社導入のAI翻訳「T-400」が精度向上
訳文カスタマイズの反映精度がほぼ100%、
一般的な生成AIサービスの2倍以上に

T-400 国内市場No.1 6,000社導入			
訳文カスタマイズの反映精度がほぼ100%、 一般的な生成AIサービスの2倍以上に			
サンプル (原文) ⇨ 抜粋	T-400 (生成AI モード)	翻訳サービス D社	生成AIサービス O社
The content of the product conforms to the requirements of Description under Vitamin E Oil.	本品の内容物を取り出し、試験するとき、「ビタミンE油」の性状に適合する。	製品の含有量は、「ビタミンEオイル」の記載要件に適合している。	その製品の内容物は、ビタミンEオイルの説明の要件に適合しています。
With the residue, proceed as directed in the Identification (1) under Tolbutamide	また、このものにつき、「トルブタミド」の確認試験(1)を準用する。	残渣をトルブタミドの下で、同定(1)の指示通りに進める。	残渣物については、トルブタミドの「確認試験(1)」に従って処理してください。
Data pertaining to reproducibility do not have to be included.	再現性に関するデータを記載する必要はない。	再現性に関するデータは含める必要はない。	再現性に関するデータは含める必要はありません。
反映率	100%	0%	42.9%
	※臨床薬事の専門用語が正しく翻訳されている	※専門用語が反映されていない	※一部の専門用語が正しく翻訳されている

2025年4月1日リリース

6,000社導入のAI翻訳「T-400」がインターフェースを大幅アップデート
プロレベルの精度と機能を直感的なUI/UXで実現。
～ ユーザーの声に応え、プロの品質を自由に ～

MetaReal

T-400

Translation for Onsha Only

6,000社導入のAI翻訳

「T-400」がインターフェースを大幅アップデート
プロレベルの精度と機能を直感的なUI/UXで実現。

今後の事業拡大方針

① 成功モデルの全社展開

(株)ロゼッタ 取締役 COO

翻訳AI事業責任者 / 営業責任者 新河戸 健人

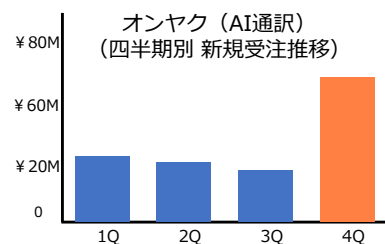


2024年10月に営業部門の責任者に任命されてから、組織体制の抜本的な見直しや、営業プロセスの最適化によって、営業部門において短期間で成果向上を実現

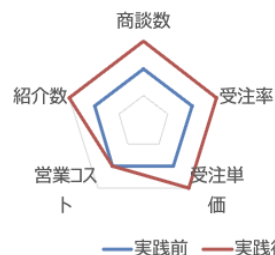
翻訳AI事業の責任者に就任後は、この成功モデルを事業部全体に展開させ、売上向上を推進

② 過去実績

①「オンヤク(AI通訳)」の新規受注を4Qで2.8倍



②営業プロセス最適化による生産性向上



③ ロードマップ

Phase : 1 (1か月以内)

- 組織再編と成果連動型評価制度の導入

Phase : 2 (3か月以内)

- 成果実証済みの営業モデルの型化と浸透

Phase : 3 (6か月以内)

- 仕組みによる再現性を備えた組織への人材拡充

成功モデル展開後の翻訳AI事業の期待効果

顧客維持率

+ 5%

前年比

受注数

2倍

前年比

売上(翻訳AI)

+ 10%

前年比

AI事業の成長戦略における進捗状況

2025年5月時点における、以下のAI事業の成長戦略に係る進捗状況は以下の通り

Metareal AIプロジェクト

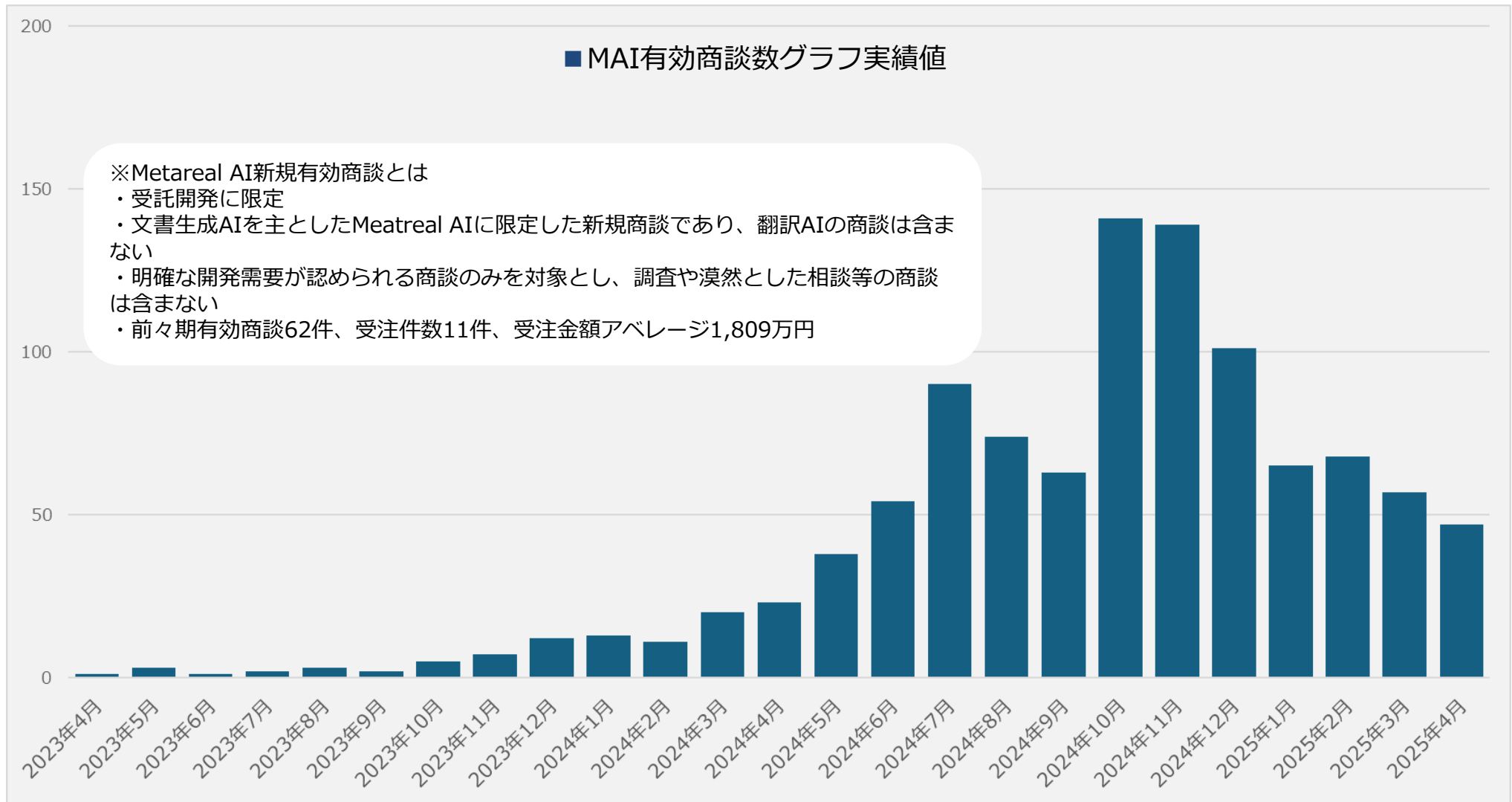
- 垂直統合型AIエージェント（分野業種特化型プロダクト）
 - ・ 事業創出AI
 1. 翻訳AI「T-400」と生成AIを統合
 2. 製薬業向け統合型ソリューション「ラクヤク」
 3. 事業を創出するAIソリューション（例：四季報、ELLA）
 4. 業界特化型AIエージェント群「シゴトオフルAI」始動
- 企業のシステムとプラットフォームアプリケーションを繋ぐAPIの提供
 - ・ 「四季報API」を提供
- M&A
 - ・ ソーシング活動から投資実行に向けた準備を進める

MT（機械翻訳）事業

- 製品ポートフォリオの拡大
 - ・ T-400
 1. 生成AIを活用した新たな翻訳エンジンを追加
 2. 従来技術と生成AI技術を統合した翻訳AIへの移行に向けた開発
 3. UI/UXのアップデート
 4. カスタマイズ翻訳機能の強化
 - ・ オンヤク
 1. 受注拡大に伴う改善点、ユースケース情報蓄積による洗練
- 他システムとの統合・海外展開
 - ・ T-400のAPI接続による利用の増加
 - ・ オンヤクにおいて海外企業契約、海外利用者が増加

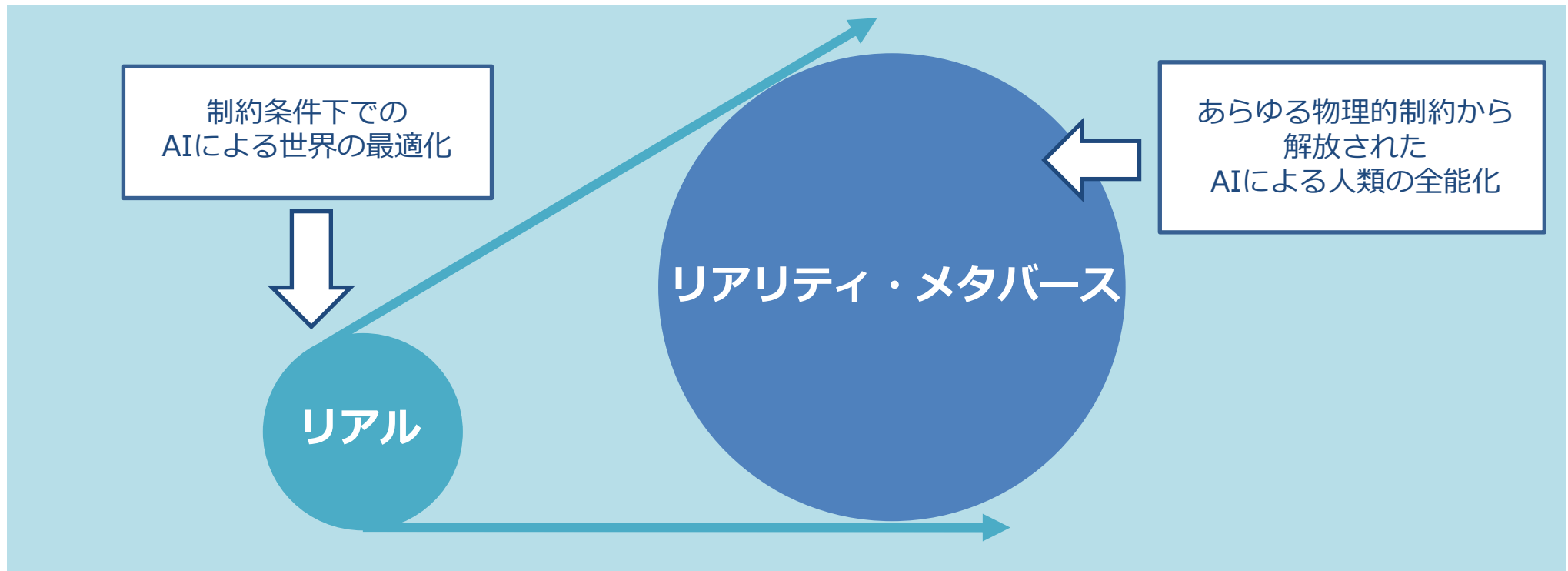
AI事業における進捗状況（Metareal AI 新規有効商談数推移）

「汎用的な」AIから「事業創出型」のAIにターゲットを絞ったことから商談数は減少





メタバース事業の成長戦略



翻訳AIによって人々を言語的ハンディキャップから解放し、生成AIによって単純作業の苦役から解放したのち、当社がなすべきミッションは、身体機能と物理的制約からの解放。当社がこれまでに、そして今この時も、全力で取り組むAI技術は、人類にメタバースという新たな世界が解放された時、真の力を発揮する。様々な制約に縛られたリアル世界においてさえ、これほどまでに人類に力を与えるAI技術を、すべての制約から解放されたメタバース世界と融合させ、人類に真の創造の翼を与えることが当社の目標

10年±5年の長期戦略として当面現状程度の先行投資を続け、リアリティ・メタバースの領域を先回りし、メタバース市場100兆円のシェア0.1%、「AI×メタバース」で1,000億円以上の売上を目指す（詳しくは71～73頁参照）

2025年5月時点における、以下のMV事業の成長戦略に係る進捗状況は以下の通り

MV(メタバース)事業

■ M&A

- ・ 株式会社STUDIO55を子会社化
- ・ さらなる投資を行うべく、ソーシング活動から投資実行に向けた準備を進める

■ 製品ポートフォリオの拡大

- ・ 株式会社STUDIO55のグループ入りにより、当社のAI/MV技術を組み合わせ、建築分野のメタバース市場で飛躍的成長を目指す
- ・ 株式会社STUDIO55がBAVR（Before & After VR）分野において「画像生成装置及びプログラム」の特許を取得

※AI/MV Marketing事業に関する成長戦略も含む



2025年2月期連結業績（予想・実績比較）

2025年2月期連結業績（予想・実績比較）

2025年1月14日に開示した「事業計画及び成長可能性に関する事項」における2025年2月期の連結業績予想、2025年3月27日に開示した連結業績予想修正、2025年4月18日に開示した連結実績の比較は以下の通り

（単位：百万円、%、円 銭）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回事業計画（2025/1/14開示）（A）	4,300	310	290	469	43.08
業績予想修正（2025/3/27開示）	4,084	118	115	未定	未定
実績（2025/4/18開示）（B）	4,084	117	112	299	27.59
増減額（B-A）	△216	△193	△175	△170	△15.49
増減率（%）	△14.9	△62.3	△60.3	△36.2	△40.0

2025年2月期連結業績（予想・実績比較）

2025年2月期連結業績予想及び連結決算数値 セグメント別売上高、営業利益

売上高

(単位：百万円、%)

セグメント	前回事業計画 (2025/1/14開示) (A)	業績予想修正 (2025/3/27開示)	実績 (2025/4/18開示) (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)
AI事業	3,200	3,086	3,086	△113	△3.5
HT事業	900	884	884	△15	△1.8
メタバース事業	200	114	114	△85	△43.0

営業利益

(単位：百万円、%)

セグメント	前回事業計画 (2025/1/14開示) (A)	業績予想修正 (2025/3/27開示)	実績 (2025/4/18開示) (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)
AI事業	710	493	493	△216	△30.4
HT事業	100	88	88	△11	△11.3
メタバース事業	△200	△216	△216	△16	—
その他本社費等	△300	△247	△248	52	—

予想・実績変動要因について

売上高は、主にAI事業およびメタバース事業において 連結業績予想を下振れする結果となりました。AI事業では受託開発案件の受注遅延、メタバース事業では販売計画未達その他、ソフトウェア販売において代理店販売などの商流形態をとったことによる売上高から売上原価を除く純額主義の会計基準適用が主たる要因

営業利益は、AI事業において、製薬業界向けAI サービス「ラクヤク」等の開発投資の強化、および2025年2月期第4四半期より株式会社ロゼッタの業績改善のための構造改革に投入した、事業戦略、経営執行、マーケティング、広報、営業、後方支援等の経営・専門スタッフの人的投資のための費用が予想より増えたことによって業績予想営業利益が下振れする結果へ



2026年2月期 連結業績予想

2026年2月期連結業績予想

当初、業績予想にM&A案件による売上を織り込んで公表しておりましたが、案件のクロージングが当期中に完了するタイミングが不確実であることを踏まえ、M&Aによる売上貢献分は業績予想から除外し、別途目標として注釈表記することといたしました。営業利益につきまして、M&Aでは、売上高と直接対応関係にある同等額の売上原価及び費用を見込んでおりましたが、本件により売上原価及び費用の発生が見込まれなくなったため当初業績予想からの修正はございません。

なお、M&Aについては引き続き、ソーシング活動から投資実行に向けた準備を進めており、今後進捗があった場合には、速やかに開示いたします。

(中長期売上目標にはM&Aはこれまで通り含む72頁参照)

2026年2月期連結業績予想 (2025年3月1日~2026年2月28日)

(単位: 百万円、%、円 銭)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益
前回発表予想 (A)	6,700	500	未定	未定	未定
今回発表予想 (B)	5,700	500	454	282	26.07
増減額 (B-A)	△1,000	—	—	—	—
増減率 (%)	△14.9	—	—	—	—
(ご参考) 2025年2月期実績	4,084	117	112	299	27.59

※上記セグメント別業績予想に加え、M&AによってAI事業200百万円、AI/MV Marketing事業800百万円の売上高増を目標といたします。

※「経常利益」、「親会社株主に帰属する当期純利益」および「1株当たり当期純利益」については、新規M&Aに伴う資金調達の可能性や営業外損益・特別損益の不確実性を踏まえ、非開示としておりましたが、今般、一定の前提のもとでこれらの影響を適切に織り込んだ数値を算出したため、当該項目についても開示することといたしました。なお、本予想は現時点における入手可能な情報および合理的な仮定に基づいており、今後の状況が変化した場合は速やかに開示いたします。

※今回修正予想において、経常利益は2025年2月期実績を341百万円(303.0%)上回り、親会社に帰属する当期純利益は2025年2月期実績を16百万円(△5.5%)下回る予想

2026年2月期連結業績予想（セグメント別）

（ご参考）2026年2月期連結業績予想 セグメント別売上高、営業利益

（単位:百万円、%）

売上高	セグメント	前回発表予想 (A)	今回発表予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)
	AI事業	3,900	3,700	△200	△5.1
	HT事業	800	800	—	—
	メタバース事業	300	300	—	—
	AI/MV Marketing事業	1,700	900	△800	△47.1

（単位:百万円、%）

営業利益	セグメント	前回発表予想 (A)	今回発表予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)
	AI事業	710	710	—	—
	HT事業	100	100	—	—
	メタバース事業	△100	△100	—	—
	AI/MV Marketing事業	△50	△50	—	—
	その他本社費等	△160	△160	—	—

※上記セグメント別業績予想に加え、M&AによってAI事業200百万円、AI/MV Marketing事業800百万円の売上高増を目標といたします。

2026年2月期連結業績予想（まとめ）

FY2026 連結業績予想

単位：百万円、円 銭

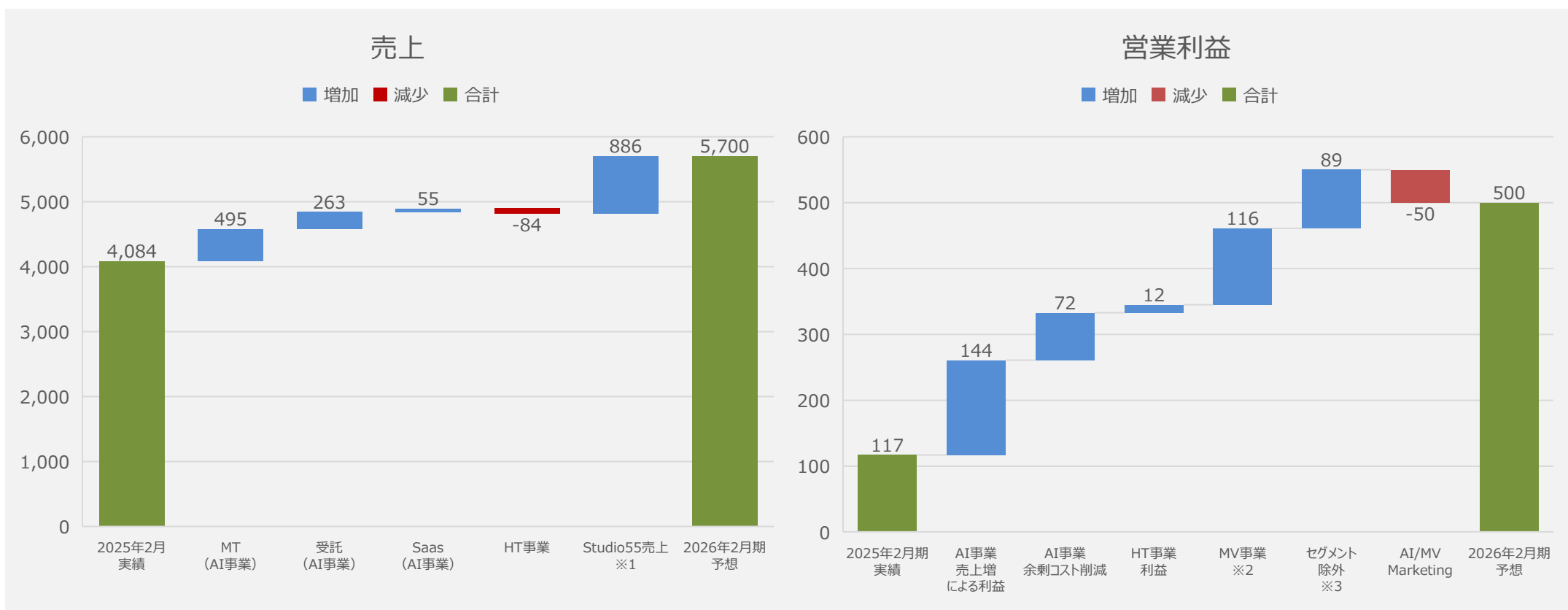
連結	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
	5,700	500	454	282	26.07

セグメント別	売上高	営業利益
AI	3,700	710
HT	800	100
MV	300	△100
AI/MV Marketing	900	△50
その他本社費等	-	△160
連結	5,700	500

※ HT: 人間翻訳、MV: メタバース、AI/MV M: AI/MVを活用した専門技術領域

今期予想（2026年2月期）と前期実績（2025年2月期）の差異

- ◆ MT（AI事業）の回復、受託（AI事業）の成長、SaaS（AI事業）の新サービス開始、STUDIO55のグループイン等による売上高の増加を見込む
- ◆ 営業利益率の高いAI事業売上高の増加や余剰コスト削減等による営業利益の増加を見込む



※1 今期4Qから子会社化したSTUDIO55による売上増。セグメントはMVとAI/MV Marketing

※2 MV事業利益増にはSTUDIO55も含むが、利益増の大半は子会社Matrixのリストラによる赤字幅縮小

※3 本社スタッフのロゼッタ業務へのウェイトシフトによる本社費用減



7. リスク情報



技術革新について

ソフトウェア、インターネット、AIの分野は、技術革新のスピードの変化が激しく、新しいサービスが逐次産み出されており、常にサービスの陳腐化や競争力の低下が起きるリスクがございます。当社においては、こうした技術革新への変化に対応するべく、積極的に最新情報の蓄積・分析、多額の研究開発活動、及び当社のサービスへの導入を推進

Merareal AIプロジェクトの成長が鈍化する可能性があるリスクとして、世界全体で生成AIの技術が急速に進展することによるAI技術のコモディティ化がある。翻訳AIについてのリスクの一環として、民間企業ではないが、総務省所管の国立研究開発法人情報通信研究機構が開発を始めた専門分野別産業向け文書機械翻訳エンジンが当社のAI事業サービスに対して競合関係となっており、ユーザーの争奪等で激しい圧迫を受ける場合は業績に影響を及ぼす可能性がある。

上記以外のその他リスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照

リスク内容	顕在化の可能性・時期	顕在化した場合の影響	対応策
◆AI事業競争激化リスク ・特に公的なバックグラウンドを有する競合先との競争激化の可能性	不明/不明	大	・常に商品、機能毎の優位性比較を行い同優位性に即した営業活動を行う（営業的研究・分析活動）
◆全事業における技術陳腐化に関するリスク ・絶えざる技術革新による競合との競争激化並びに既存技術陳腐化の可能性	不明/不明	大	・技術優位性確保のため、既存領域・新規領域問わず継続的な最新技術のキャッチアップを行う

※上記以外のその他リスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照