



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1月14日

# 本資料の取扱いについて

- 本資料は、株式会社メタリアルルの事業及び業界動向に加えて、株式会社メタリアルルによる現在の予定、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しています。
- 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します。
- 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がございます。
- 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2025年5月を見込んでいます。

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

2024年5月28日公表版からの更新内容は以下の通りです

項数	更新内容
5	ロゼッタ（旧MT事業）業績低迷の原因分析と組織体制の刷新を追加
13-16	各事業の説明及び位置づけを更新
17-19	2025年2月期（進行期）の実績を追加
27	新規ページを追加
32-34	新規ページを追加
36	四季報AI Ver2・イベント情報を追加
39	2025年2月期（進行期）の実績を追加
41-43	新規ページを追加
44	2025年2月期（進行期）の実績を追加
47-48	新規ページを追加
53-54	新規ページを追加
55	競合の状況と当社のポジショニングの説明を追加
68-71	中長期目標の説明を更新
75	下線部を更新
76-77	新規ページを追加
78	2025年2月期（進行期）の実績を追加
82-83	2025年2月期連結業績予想を修正
84	新規ページを追加

※以下の項は2024年5月28日公表版より削除しております  
29項、33項、39-45項、68項、72項、81項



# 1. サマリー



<p>連結業績</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 3Q累計：売上31.1億円（前年同期比-2.1%）、営業利益3.0億円（前年同期比-47.9%）</li> <li>■ 今期見込：売上43.0億円（前年比+2.9%）、営業利益3.1億円（前年比-58.5%）</li> <li>■ 来期予想：売上67.0億円（前年比+55.8%）、営業利益5.0億円（前年比+61.3%）</li> </ul>
<p>AI事業業績 (FY2025)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 3Q累計：売上24.1億円（前年同期比+3.8%）、営業利益5.6億円（前年同期比-22.6%）</li> <li>- 生成AIは急成長。売上0.2億⇒4.7億円（今期見込 前年比23倍）も旧MT事業（翻訳AI）で予期せぬ減収</li> <li>- 四季報AI Ver2リリース。東洋経済との合同カンファレンス開催。ラクヤクSaaS予約販売が好調</li> </ul>
<p>ロゼッタ（旧MT事業） 業績低迷の原因分析</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 権限委譲の失敗：ロゼッタにおけるグレイナー企業成長モデルの第3段階「委譲」に失敗</li> <li>■ 組織文化の消滅：高成長時代にあった明確な事業戦略と組織能力の強みが委譲後、消滅していた</li> <li>■ 経営体制の刷新と事業の一体化によりV字回復、旧MTと生成AIの一体化、業種分野特化のVertical（垂直）統合型AIエージェントにより更なる成長</li> </ul>
<p>経営体制の刷新 と事業の一体化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 本社の直接経営によるロゼッタの立て直し：創業者（五石）の復帰と本社精鋭がロゼッタ経営陣として参画</li> <li>■ 本社機能の刷新：CFO（財務）、CSO（戦略）等の執行役員刷新を始め、マーケティング、M&amp;A、IR、営業、事業執行、後方支援等、外部から優秀な経営陣・専門家を迎え、本社に精鋭チームを構築</li> <li>■ 事業の一体化：旧MT事業（T-400）と生成AI事業（Metareal AI）の一体化</li> </ul>
<p>成長戦略</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 来々期売上目標は100億円</li> <li>■ 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</li> <li>■ M&amp;A戦略：AIとMVを活用することで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</li> </ul>

※FY: Fiscal Year(会計年度) \* FY2025とは2025年2月期を指す, MV: メタバース



## 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		社外取締役	時政 和宏	
	取締役	荒川 健人		常勤監査役	石川 直	
	取締役	米倉 豪志		監査役	須藤 智雄	
	取締役	渡邊 麻呂		監査役	古賀 崇広	
	社外取締役	秀島 博規				
	社外取締役	筒井 高志				
売上規模	4,177百万円 (2024年2月期)					
従業員数 (グループ)	社員数157名 (うち正社員139名) (2024年2月末現在)					
総資産 (グループ)	4,458百万円 (2024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





## 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

\*2023-2030年：CAGR 47.2%増加

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（21-27, 48-49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AI「ラクヤク」に注力（31-34頁）。

AI  
x  
専門文書

### 事業創出AI

\*2023-2030年：CAGR 47.2%増加

「四季報AI」（専門メディアAI）、「ELLA」（キャラクターAI）をロールモデルとした業種・分野特化の事業創出型AI（35-36頁）。

AI  
x  
事業創出

専門文書AI：国内最大のAI翻訳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」

\*CAGR（年平均成長率）は各事業の市場成長率。72頁参照。

## VR（仮想空間）にAI（人工知能）を統合。

今期より、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、人生を楽しむ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している
- 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）の機能を使ってのプラグインソフトウェア開発、サービス提供ができる
- 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築いてる

当社の最先端のAI技術を組み合わせたシナジー効果で当分野において  
飛躍的な成長を目指す



ガウシアン・スプラットティングや生成AIに関する最先端の技術力が強みである反面、建築業界の知見が薄く顧客基盤がないことが弱みであった

## HT（人間翻訳）事業

伝統的な人手のプロ翻訳者（HT：Human Translation）による業務受託を行う事業。

主な収益は、法人顧客からの翻訳および通訳業務の受託料。

キャッシュカウとしての位置づけだが業績低下なら縮小方向。

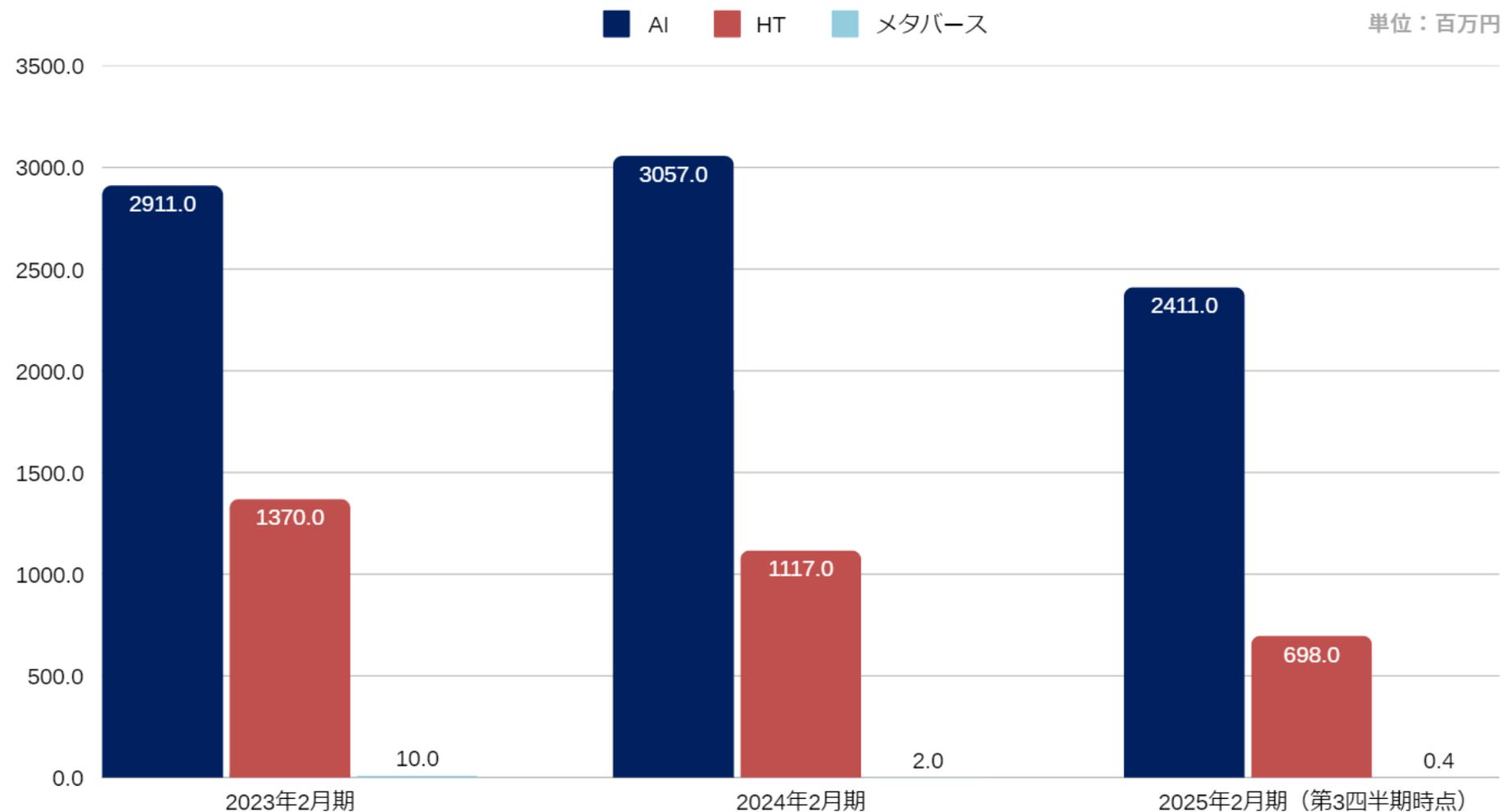
事業セグメントの売上利益構成（実績）は次項以降記載の通り。

今後の事業ポートフォリオ戦略上では、AI事業が短中期の成長戦略として最も売上が増加する予定。

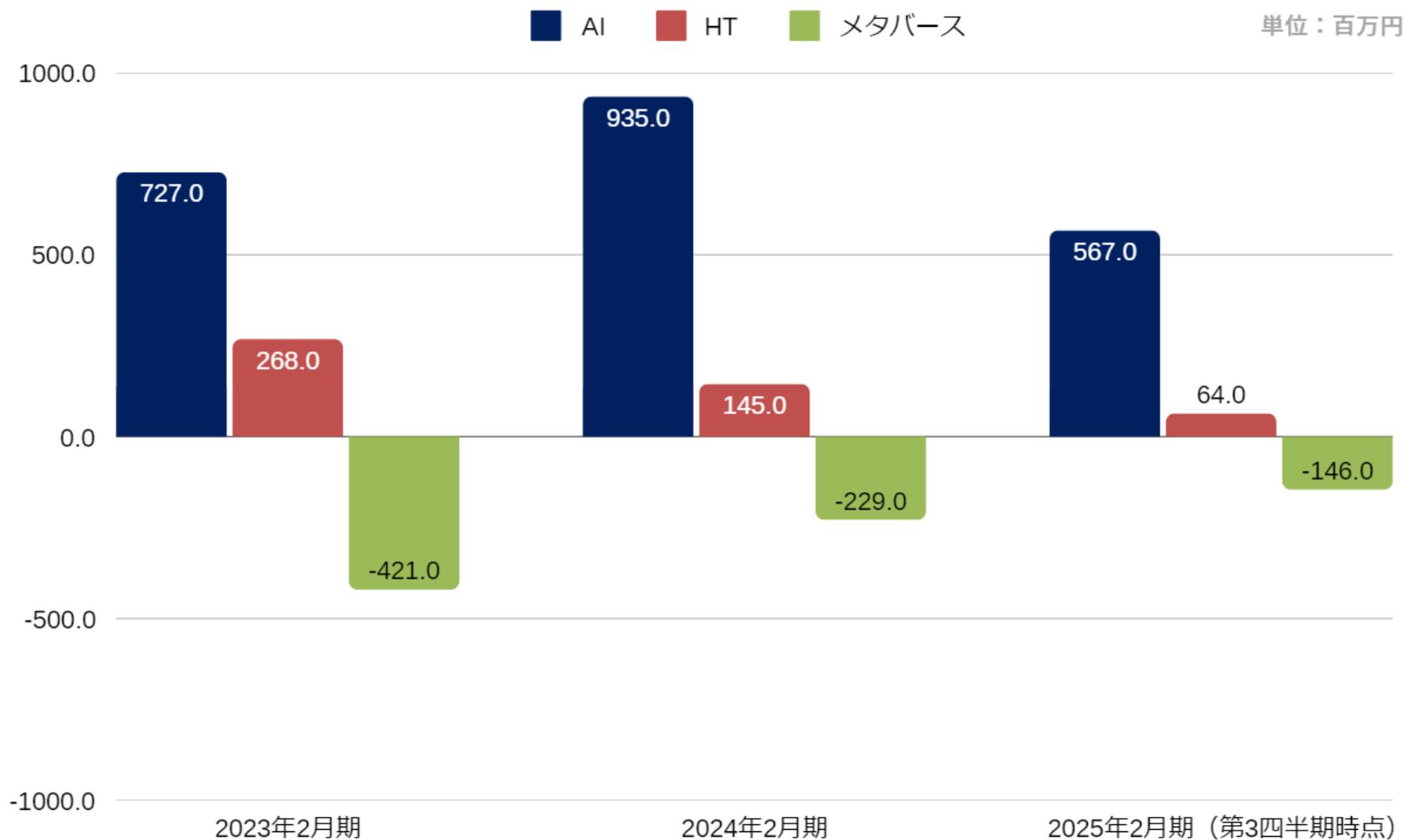
メタバーズ事業は5年～10年を見据えた長期戦略セグメント。

HT事業（人間翻訳）はキャッシュカウとしての位置づけだが業績低迷なら縮小方向。

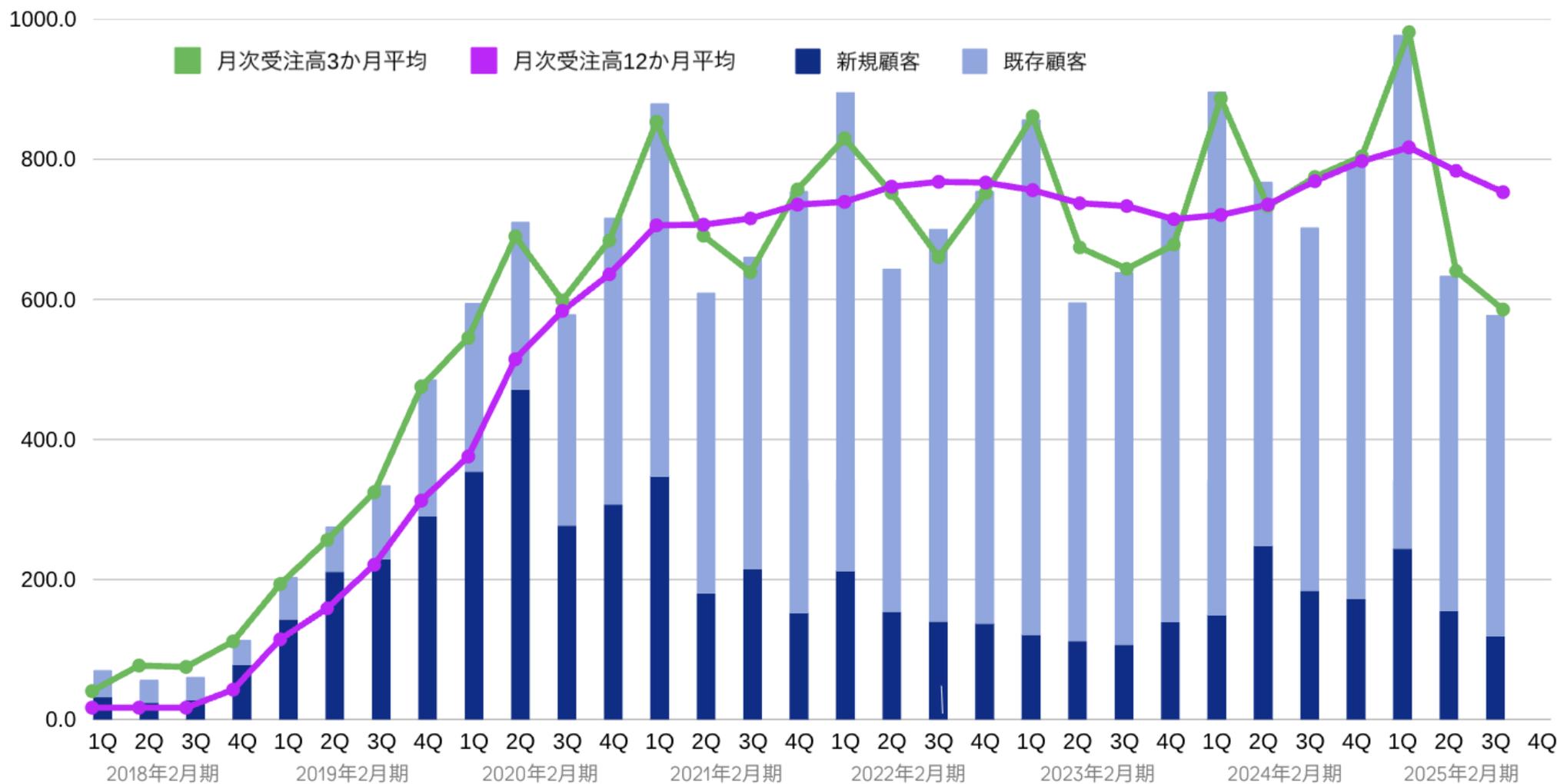
## セグメント別売上高



## 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



- ・ 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）。
- ・ 従前単月ベースの推移だったが、四半期単位に集約



## AI事業の概要

## AI事業の詳細

これまでは国内最大のAI翻訳リーディングカンパニーとして、主要製品であるT-400をはじめ、各種業界に特化した専門文書に対するAI翻訳を提供し、顧客に高く評価を受けた結果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する。

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スピード・人的工数等の課題を解決する。

**曖昧な汎用目的でのAI導入ではなく、顧客における本業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



# 専門文書AI

## によるDX推進事業への集中

医薬・製造・法務・特許・金融 等  
分野ごとに必要となる

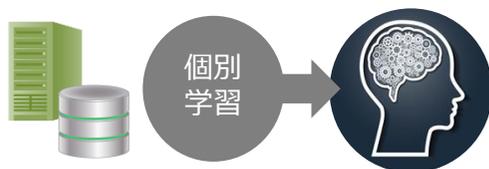
**「ドキュメントマネジメント × AI」**

## AI自動翻訳と生成AIのベースとなるアーキテクチャは同じ

\*LLM = Large Language Models

### 今までの「自然言語処理モデル」

少量のデータで個別タスクを学習



教師データを  
ディープラーニング



AI自動翻訳における  
自然言語処理モデル

## Transformer

### GPTなどの「大規模言語モデル (LLM\*)」

分散表現とセルフアテンションで、同時に複数タスクを処理



事前  
学習

追加  
学習

個別の学習データを  
- Fine tuning  
- Embedding

- ・大規模データ
- ・計算量の大規模化
- ・パラメータ数の大規模化

人間に近い流暢な会話や  
高精度な処理の実現

LLM  
(大規模言語モデル)

+

要素  
技術

=

様々な生成AI  
ソリューションの開発

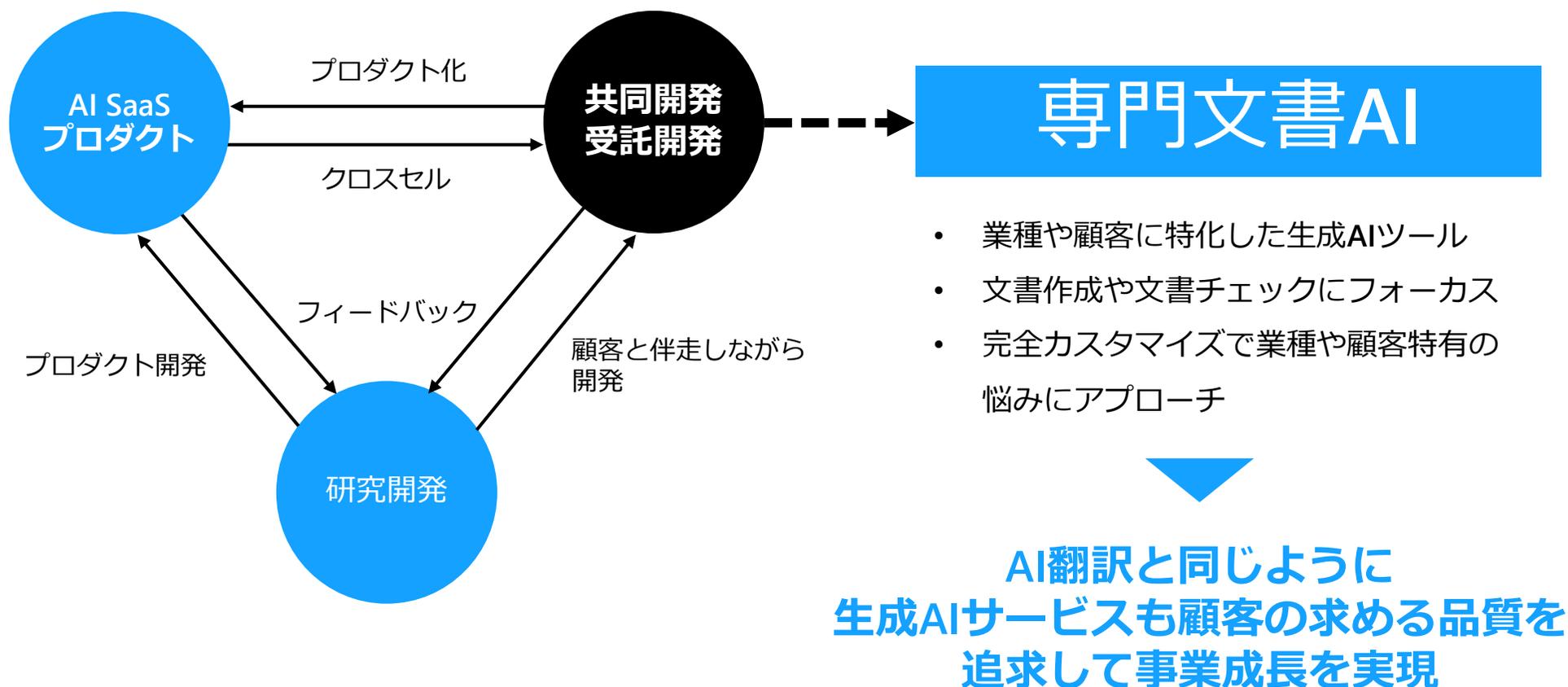
## Transformer

- ・資料生成AI
- ・文章校正AI
- ・文書要約AI
- ・大容量プロンプトAI
- ・顧客要望に応じたAI
- ・オンプレ環境でのAI運用構築 等

AI自動翻訳の開発においてモデルを作り続けてきたロゼッタだからこそ生成AIを事業化することが可能

## ロゼッタの専門文書AIサービスの方向性

顧客の求める品質を追求する開発



## 「T-400」のルール・統計ベースのアルゴリズムをすべて生成AI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

一昨年6月  
実装済

T-400において、生成AI翻訳による  
業種・分野ごとの対応が可能になった



### 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

来期1Q

T-400の文書作成全般AI化  
バージョンをリリース



# 専門文書AIサービスにおけるロゼッタの強み

モデル開発からフロントエンド（営業・サポート）まで一気通貫で対応

## 1 AI自動翻訳の パイオニア

AI自動翻訳分野において、いち早く技術的ブレイクスルーを果たし業界を牽引

- ・ 6,000社以上の顧客の機密データを安全に取り扱ってきた実績
- ・ AI自動翻訳エンジンの開発において膨大なデータセットを保有



## 2 LLMの開発 (大規模言語モデル)

LLM（大規模言語モデル）の自社開発が可能

- ・ 膨大なデータセットと、精度の高いカスタムエンジンやLLMのベースモデルを開発する技術を保有
- ・ お客様のセキュリティポリシーに応じたLLMの選定・ご提案が可能



## 3 オンプレAIの ロゼッタ

LLMを自社開発できるため、オンプレ環境における生成AIサービスの提供が可能

- ・ 日本国内やお客様の社内という閉域に物理的サーバを用意しLLMを置くことが可能
- ・ AI自動翻訳における「オンプレ型国内サーバー」で膨大な顧客データを安全に取り扱ってきた実績



## 4 高度なAI開発技術

ロゼッタ開発チームの高度な技術

- ・ AIが最適な答えを返すように「RAG」と呼ばれるフレームワークでハルシネーションを抑制
- ・ CoTプロンプティング技術において複数のプロンプトを組み合わせ、複雑な結果を抽出することが可能



## 5 スピード

決断と実行におけるメタリアルグループの圧倒的なスピード

- ・ 生成AIサービス事業開始の2023年4月から約4か月間で、多くの製品を開発・リリースした実績
- ・ スピードが早い故に、他社に先んじて膨大な知見を蓄積



## 専門文書AI

- NVIDIAカンファレンス
- 整合性チェッカー
- ラクヤクAI
- キャラクターAI翻訳エンジン
- オンプレ音声認識
- 四季報API
- MAI LLM 2

## JellyBeans.ai

# 専門文書AI - 整合性チェッカー

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し、文書管理のDXを加速。

## 高速整合性検証 作業効率化



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。

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。

## 文書管理を変革しDX推進

文書管理のDXを加速する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する。確認前処理の用途でも大きな成果が期待でき、企業のDXを強力に推進。文書管理のあり方を大きく変革する重要な技術となる。

# AIの力で煩雑な書類チェックから解放。AIが開く、文書管理DXの新時代へ。

## 検証状況の出力

# ステップ1  
抵触なし

**検証情報**

# ステップ2  
抵触なし

# ステップ3  
損害額、補償範囲/期間/内容については、両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、両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。

# ステップ4  
1/5

**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。

Page 1

- Explanation: # ステップ1  
矛盾なし

# ステップ2  
抵触なし

# ステップ3  
損害額、補償範囲/期間/内容については、両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、両テキストともに東京地方裁判

## 検査対象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行うことにより、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。

# 専門文書AI - ラクヤクAI

製薬企業の審査文書や論文の整合性確認を強力にサポートする文書処理AIを開発。製薬業界特有の膨大な管理負荷を大幅に削減し、生産性向上を実現します

## LLM×製薬 高精度整合性検証

### 製薬業界に特化

製薬業界に特化したサービスのため、創薬における文書作成など製薬業界特有の業務に対応。御社内のデータはもちろん、業界の専門用語やルールにも対応し、正確なアウトプットを実現します

### 御社専用のセキュアな生成AI環境

御社専用の生成AI環境をご提供。業界の基礎情報に加え社内の膨大な資料やデータを活用することで、御社内の知見を統合的に分析し集約されたアウトプットをセキュアな環境で実現します

### 正確かつスピーディなアウトプット

これまでにかかっていた大量の時間とリソースを大幅に削減しながら、膨大なデータを元にした正確なアウトプットを実現します。

当社の整合性チェッカーの技術を応用し、LLMと製薬業界知見を融合。審査文書や論文に特化した高精度の整合性検証を実現し、大量の文書を高速処理します。従来手作業で行われてきた審査文書や論文の整合性確認を自動化することで、研究開発や薬事申請といったコア業務により多くのリソースを割くことが可能になります

「整合性チェッカー」事業活用例：  
審査文書・論文等の膨大な整合性チェックを自動化

ラクヤクAI

### 「ラクヤクAI」とは

社内のあらゆる文書やデータ、社外で公開されている論文やルールを活用して、文書や資料の自動生成、文書チェック、モニタリングなどを可能にし、圧倒的な業務スピードの改善を実現するシステムです。

#### 文書・資料の自動生成

治験関連文書や薬剤プロモーション資料などを自動生成します。

#### 整合性チェック

作成した資料のクオリティチェックを実施。ヒューマンエラーを無くし作業時間を大幅に軽減します。

#### 講演内容モニタリング

講演資料や講演音声のモニタリングを行い、適用外表現を自動でチェックします。

#### 薬剤情報やナレッジの検索

薬剤の情報やナレッジを調べると検索結果として返します。

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



<https://www.rosetta.jp/rakuyakuai/>



## 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に携わっています。

【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します。

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進めていきます。

「ラクヤクAI」ニュースリリース(2024.7.30抜粋)

## 「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、ピオプテン、ピオガンマ、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。6000社導入のAI自動翻訳「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

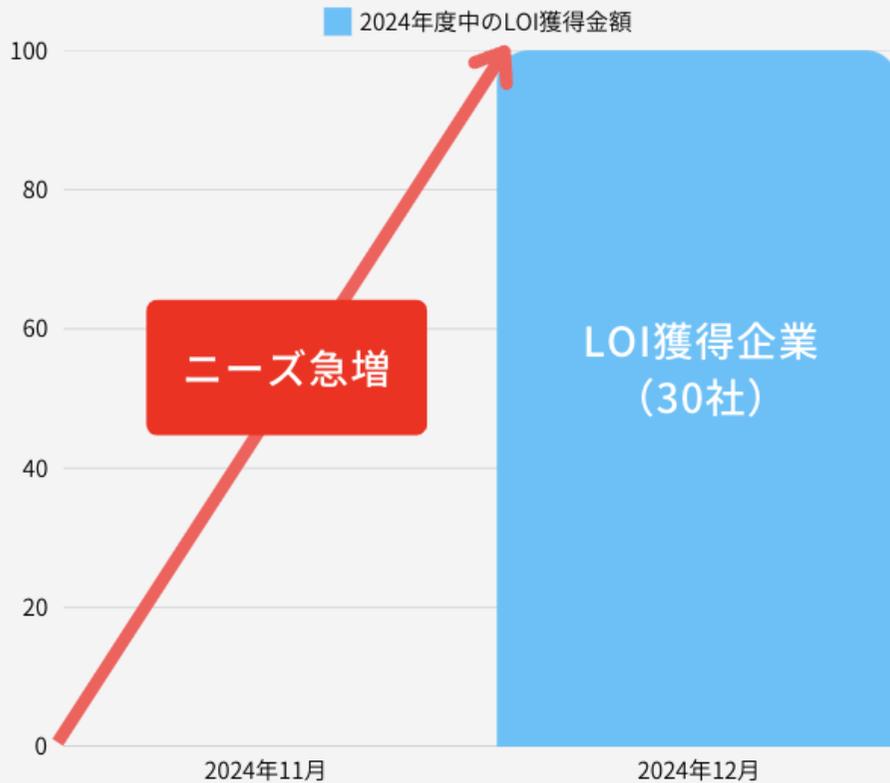


AI開発者。東洋経済新報社と共同開発「四季報AI」、ゲーム特化型AI翻訳エンジン「ELLA」など業種特化AIを数々開発。  
(株)メタリアル 取締役CTO 開発部門責任者

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ゥ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。

## ラクヤクAI(SaaS)受注推定企業が30社、LOI獲得金額1億円を突破

### 成長ポテンシャル



### リリース予定のスケジュール

01

#### 「ラクヤク（医薬）サーチ」（2月）

ラクヤクサーチは、添付文章の同類・同効薬情報を一覧で即座に表示。さらに生成AIを活用して審査報告書や申請資料概要にも素早くアクセス。情報収集時間を短縮

02

#### 「整合性チェック」（2月）

ロゼッタの整合性チェックは文章間の整合性をAIが自動判別。これにより文書の品質管理（QC）作業の効率化を実現

03

#### 「治験関連文書エディタ」（3月）

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

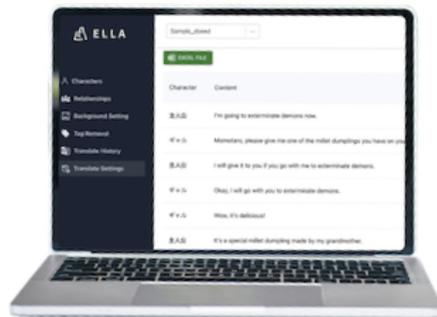
04

#### 「製薬業界特化RAG」（4月）

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を活用したスムーズな検索と業務効率化を実現

## ゲーム特化型AI翻訳エンジン「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AI翻訳エンジンは、  
長年のAI翻訳開発経験と生成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願います。



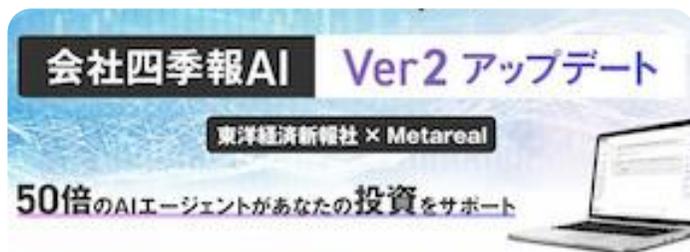
英語訳文  
Bow to the future where you  
shall grovel at my feet, for our  
fates are yet to be entwined.

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AI翻訳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します。従来の機械翻訳では不可能と思わ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しました

## 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へのアップデート

50倍のAIエージェントにより、計算や分析能力も向上



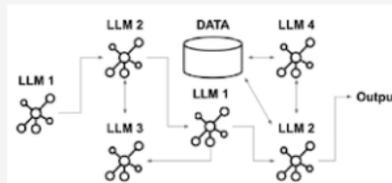
### 四季報AIカンファレンス 2025の開催

茂木健一郎氏や安野貴博氏などAI界隈の有名人が登場

## Metareal AI LLM 2 - 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、複数モデルの協働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します

「Metareal AI LLM 2」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です

Metareal AI LLM 2は、AIの企業活用を大きく前進させるシステムです。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活用を可能にします。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を加速させるでしょう。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切り拓きます

AIが自律的に構築する、超ニッチニーズに応えるハイパーローカルシステム  
専門文書AIとは対極の、AIファースト事業のロールモデルの構築を目指します

## 専門文書AI

企業の具体的課題にカスタム



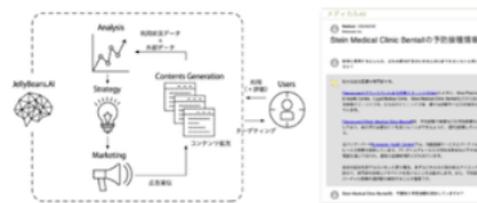
専門文書AIは、2B向けに特化した徹底的なカスタムメイドサービス。各企業の業務や扱う文書の特性を深く理解し、AIモデルを最適化。これにより、企業ごとに異なる複雑な課題に、柔軟かつ効果的に対応

### 2B特化 / 徹底的なカスタムメイド

専門文書AIは、企業の現場の具体的課題に対し、当社専門チームによる徹底的なカスタマイズで対応。これにより、企業の業務に直結した高度なAI活用を実現し、大きな価値を提供します



バリューチェーンの自律構築



JellyBeans.aiは、Metareal AI LLM 2による複数の大規模言語モデルの組み合わせを活用。個人のニーズを動的に理解し、最適なサービスを自動生成。マルチエージェントにより、サービスの作成から提供までのバリューチェーン全体をAIが自律的に運用します。継続的な学習と適応により、常に進化し、新たなニーズにも柔軟に対応。この革新的なアプローチにより、人的労力を最小限に抑えつつ、超ニッチなニーズにも応える状態を目指します

### 2C特化の超ローカライズ / サービスほぼすべてをAIが運用&生成

JellyBeans.aiは、2C向けのハイパーローカルサービスをAIが自動的に運用・生成するシステム。世界中の個人のバラバラなニーズをAIが察知し、人的労力なしで超ニッチなニーズにも対応。AIによる自律的なサービス提供を実現します

# AI事業における損益状況

	2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期 (第3四半期時点)
セグメント売上	2,917	3,063	2,415
外部売上	2,911	3,057	2,411
内部売上	6	6	3
売上原価	919	890	672
販売費及び一般管理費	1,271	1,236	1,174
採用・人件費	496	498	381
販売手数料	144	139	98
広告宣伝費	123	79	126
研究開発費	122	102	166
その他	383	417	403
営業損益	727	935	567

単位：百万円

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

01

### メタバースに親和性の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している

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）の機能を使ってのプラグインソフトウェア開発、サービス提供ができる

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に上げている。ミャンマー・ベトナム・中国・フィリピン・ポリビア・タイ・インドの7か国総勢500名以上の制作体制を築いてる

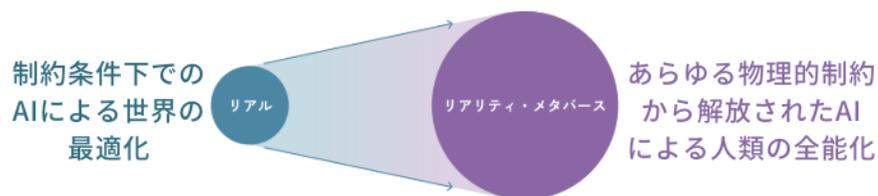


← 当社の最先端のAI/MV技術を組み合わせたシナジー効果で当分野において飛躍的な成長を目指す →



ガウシアン・スプラッティングや生成AI/MVに関する最先端の技術力が強みである反面、建築業界の知見が薄く顧客基盤がないことが弱みであった

## メタバースを長期戦略として残す理由

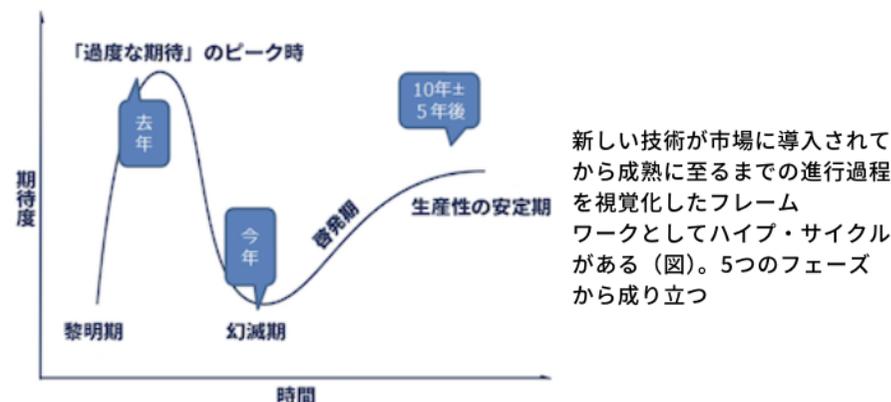


AI翻訳によって人々を言語的ハンディキャップから解放し、生成AIによって単純作業の苦役から解放したのち、当社がなすべきミッションは、身体機能と物理的制約からの解放

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

## 当社が想定しているメタバース市場の進行



新しい技術が市場に導入されてから成熟に至るまでの進行過程を視覚化したフレームワークとしてハイブ・サイクルがある(図)。5つのフェーズから成り立つ

- 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が続けられる
- 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次の世代の製品が開発される
- 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、実際の市場適用が行われる



## 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られる

[https://www.youtube.com/watch?v=qgG5Owht\\_fk](https://www.youtube.com/watch?v=qgG5Owht_fk)



## 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

[https://www.youtube.com/watch?v=IYA1kaM\\_yP8](https://www.youtube.com/watch?v=IYA1kaM_yP8)

## 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」を創出する

<https://www.youtube.com/watch?v=2uduNpZ-1kU>

## 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となる

<https://www.youtube.com/watch?v=6J0ocusWDtY>



## 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

<https://www.youtube.com/watch?v=0LKvzrKL0hM>

# メタバース事業における損益状況

メタバース事業は、AIとの統合を推し進めながら5年～10年後に向けての長期成長戦略として研究開発を続けています。直近2期間及び当進行期の費用構成は下記の通りです。

	2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期 (第3四半期時点)
<b>セグメント売上</b>	<b>10</b>	<b>16</b>	<b>16</b>
外部売上	10	2	0
内部売上	-	13	16
<b>売上原価</b>	<b>0</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>431</b>	<b>245</b>	<b>163</b>
採用・人件費	111	108	58
研究開発費	155	20	6
その他	164	115	99
<b>営業損益</b>	<b>▲421</b>	<b>▲229</b>	<b>▲146</b>

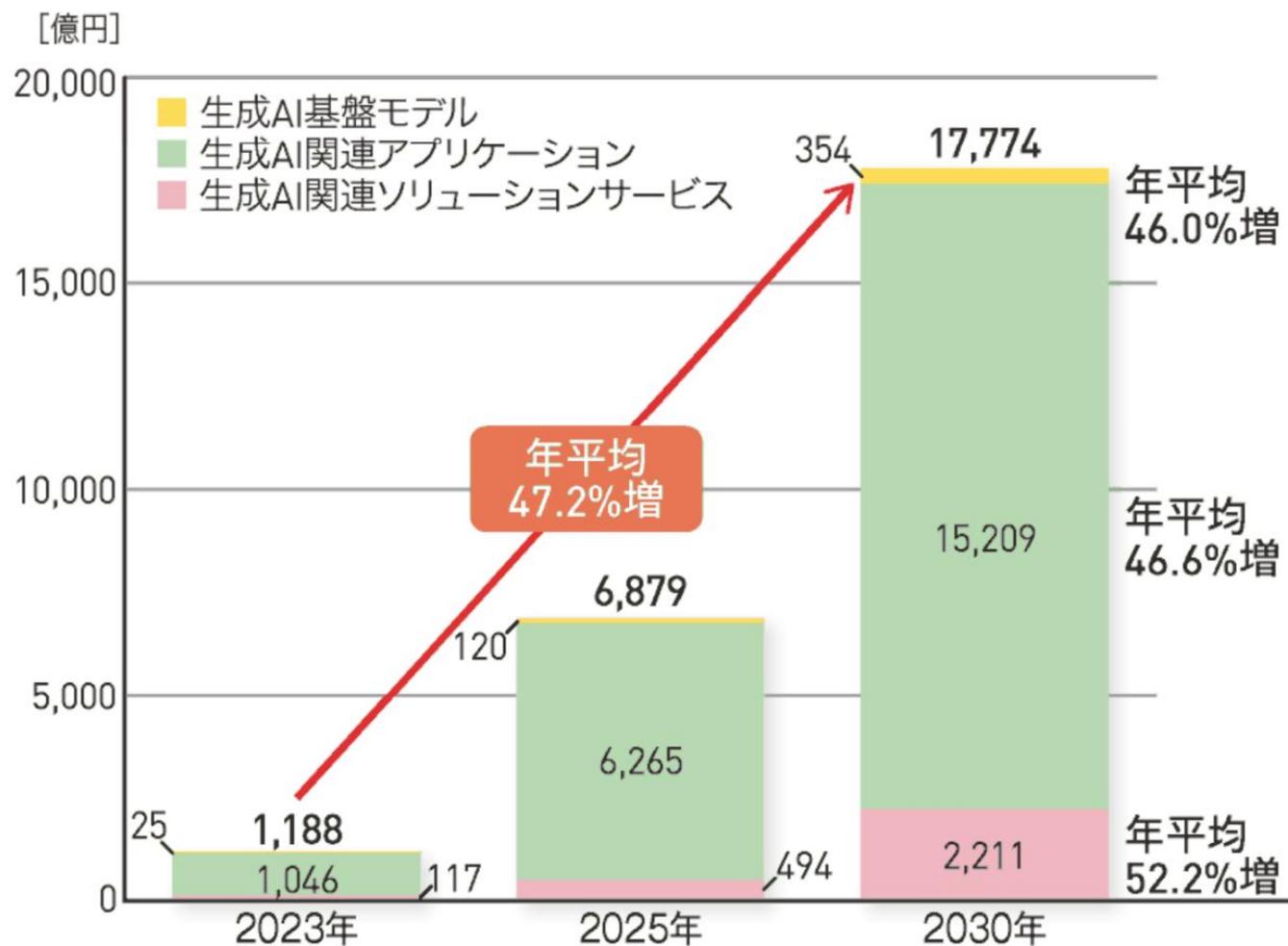
単位：百万円



## 4. 市場環境



## 生成AI市場の需要額見通し(日本)



出展：JEITA発行『注目分野に関する動向調査2023』

# 「専門文書AI - MT事業（翻訳AI）」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していない

## ●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する
- ・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）な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

汎用向けの生成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していない

## ●ポジショニング

**「業界の特化型Vertical SaaS/AIエージェント+ カスタム開発」を提供することで差別化を図る**

- ・ 特定業界に特化したVertical（垂直）なSaaS/AIエージェントを主軸とし、その後に受託開発案件へ繋げるハイブリット型モデルを基本戦略とする
- ・ 従来のSaaSから、対話型でより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
- ・ 汎用AIソリューションや他業界展開は捨て、特定産業に特化した最新で高度な機能を提供

## ●ロイヤル顧客を起点とした経営

・ 生成AI事業のコアバリューは、特定業界ならではの特殊な要件や規制に適合し、汎用的なAIでは実現しづらい高度な専門性/信頼性を確保したうえで、業務課題を的確に解決できる特化型ソリューションを提供すること。ロイヤル顧客とは、コアバリューに共感し、生成AI事業が提供する特定業界特化のAIソリューションを本質的な価値として認識し、継続的かつ積極的に利用してくれる顧客

## ●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」という明快なポジショニングを軸に、他業界・汎用機能を徹底的に捨てることで差別化を実現する

- ・ 汎用型サービスや低価格競争路線を捨てる。汎用的な言語モデル提供や単純なチャットGPT活用ソリューションなどは切り捨て、特定業界固有の法規制、ガイドライン、専門用語、ドキュメント体系への精通による高付加価値を提供する
- ・ 大規模カスタマイズ受託のみでの大口受注依存を捨て、まずは共通ニーズをSaaSで抑え徐々に受託へ拡張するモデルへシフト

## DX・クラウドの市場

2020年度のDXの市場は1兆5千億（※1）、クラウドの市場は2兆8千億（※2）などと言われる。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メタリアルは、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言われ、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となる。



※1: EMERGEN RESEARCH Metaverse Market  
<https://www.emergenresearch.com/industry-report/metaverse-market>

※2: Market Research Future® Metaverse Market Research Report  
<https://www.marketresearchfuture.com/reports/metaverse-market-10744>

# 当社が想定しているメタバース市場の進行

新しい技術が市場に導入されてから成熟に至るまでの進行過程を視覚化したフレームワークとしてハイプ・サイクルがある（図）。5つのフェーズから成り立つ。

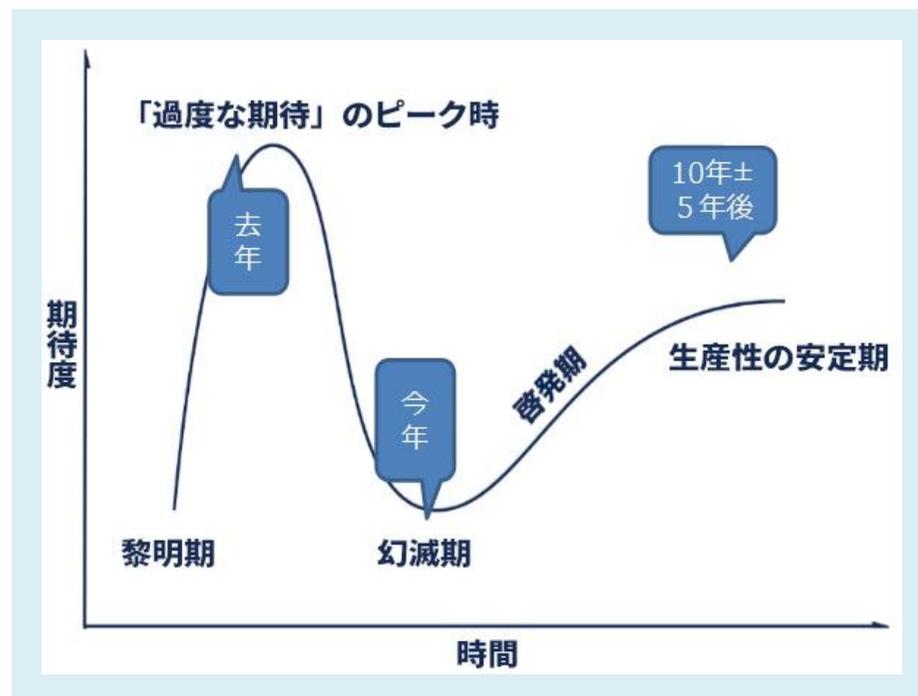
**1.技術トリガー**：新技術が市場に登場し、メディアの注目を集める初期段階。しかしこの時点では実用化はまだ遠い。

**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が続けられる。

**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次の世代の製品が開発される。

**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、実際の市場適用が行われる。



インターネットやスマホもかつて同じ道をたどった。「過度な期待」の後「幻滅期」が来たが、いまでは完全に基幹的なパラダイムを塗り替えた。

現在当社は、メタバースについては去年が過度な期待で、今年が幻滅期になると想定している。

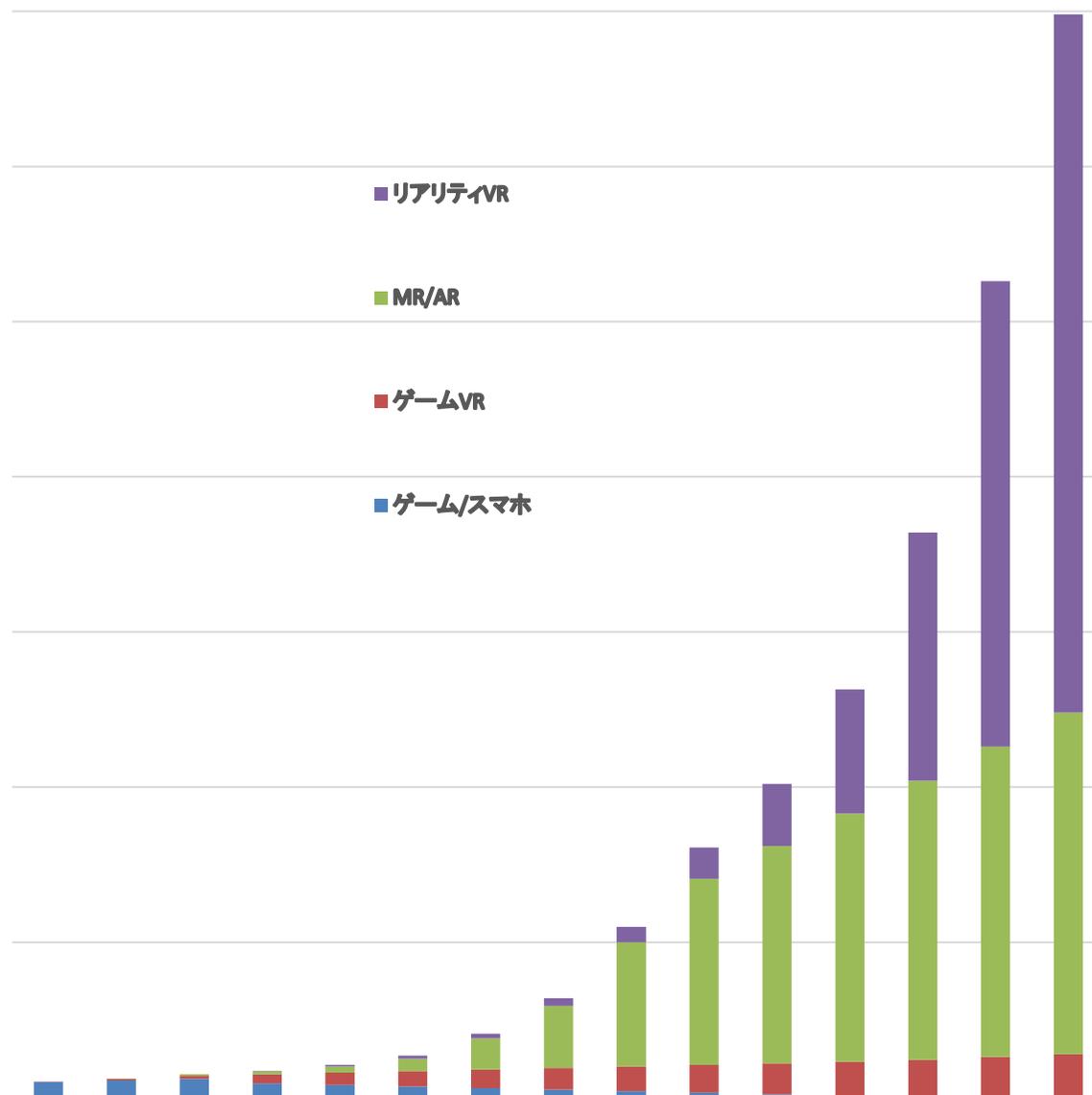
そして10年±5年後にはインターネットやスマホと同じく、メタバースが当たりまえの世界になっているという前提のうえ、その時に開花することを目論んでメタバース事業を長期成長戦略として位置付けている。

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で占められている。
- 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っていく。
- 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の時代がやってくる。

当社のリアリティ・メタバースは④に狙いを定めている。

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%、1000億円の売上を目指す。



\* グラフは推移イメージです。特定の金額、年次を予測するものではありません。

## 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

### メタバース構築

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（メタバース）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 次世代の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した

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あった。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した

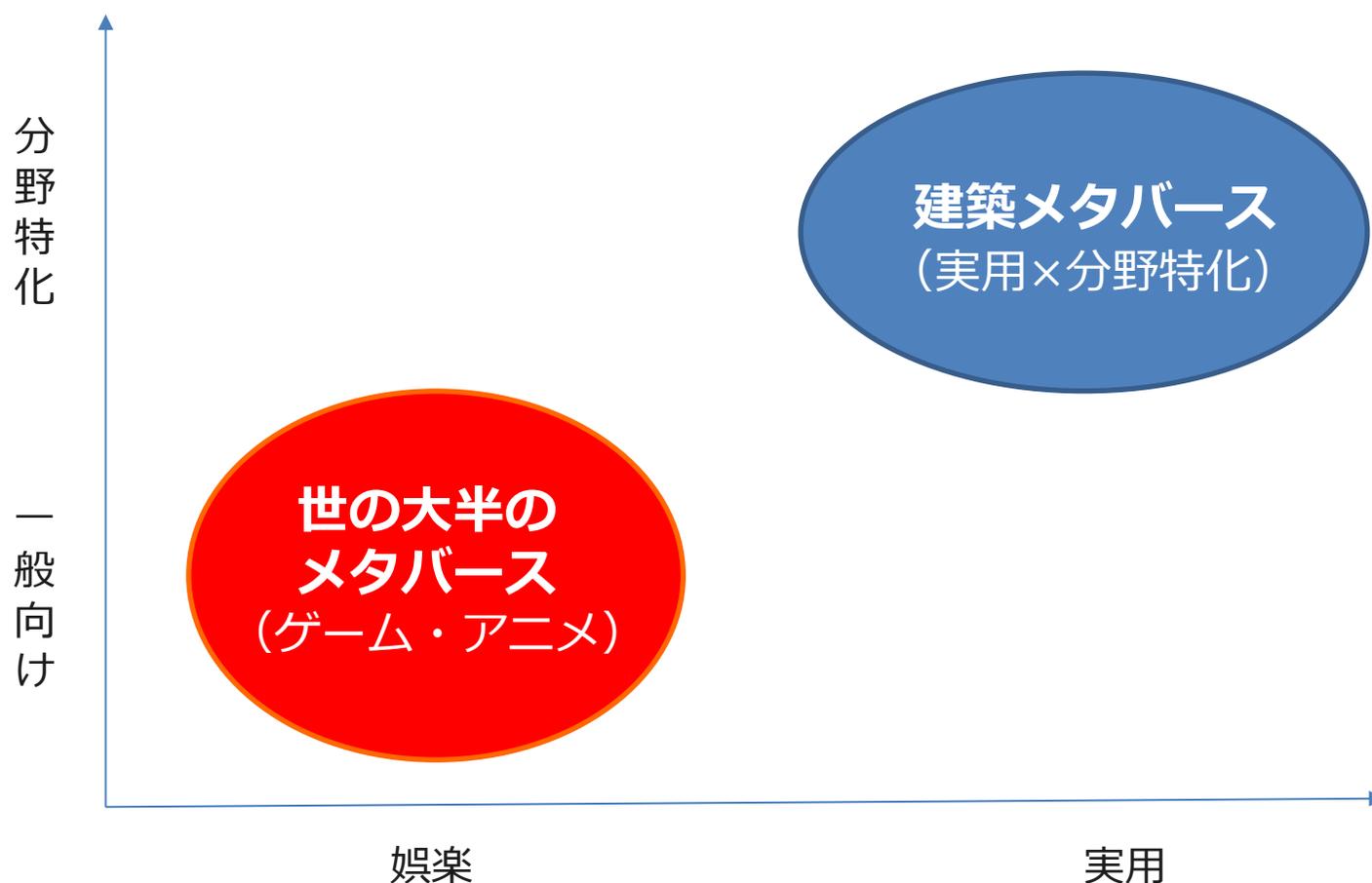
**当技術は、建設、不動産、製造業など産業向けに提供を開始**

# 「建築メタバース」の競争戦略

## ● 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する。



## 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行う。

メタバース

仮想空間

CG

どこでもドア

リアル &  
ソーシャル  
空間

動画配信

リアル  
独りVR

ライブ配信

イベント  
平面



## 5. 競争力の源泉





## AI事業における競争力の源泉

## AI事業における優位性

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AI翻訳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社を超えるものとなった。

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AI翻訳を開発・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した。

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となる。



## 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された。

### 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、誰も信じなかった。

### 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しなかった。

### クラウド (SaaS)

2006年にリリースしたロゼッタの最初の自動翻訳サービス『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読んでいた。

### ディープラーニングによるAI翻訳

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していた。

### 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」を開発していた。

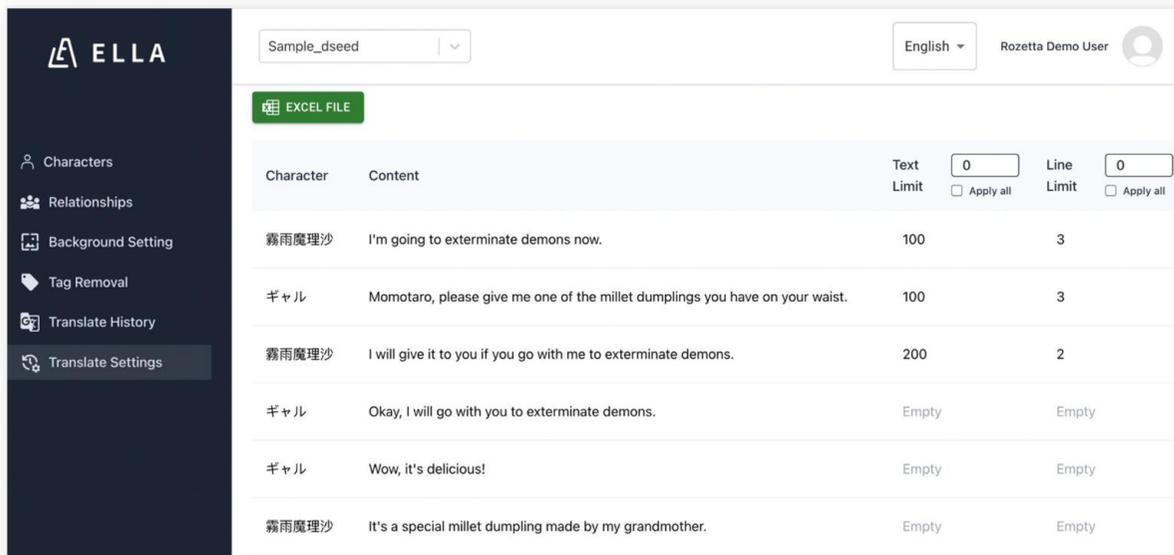
**「リアリティ・メタバース」も今は賛成する人はほとんどいないが、10年±5年後に現在のネットやスマホのように当たり前になると想定。**

## 2 テクノロジーによるUXデザインカ

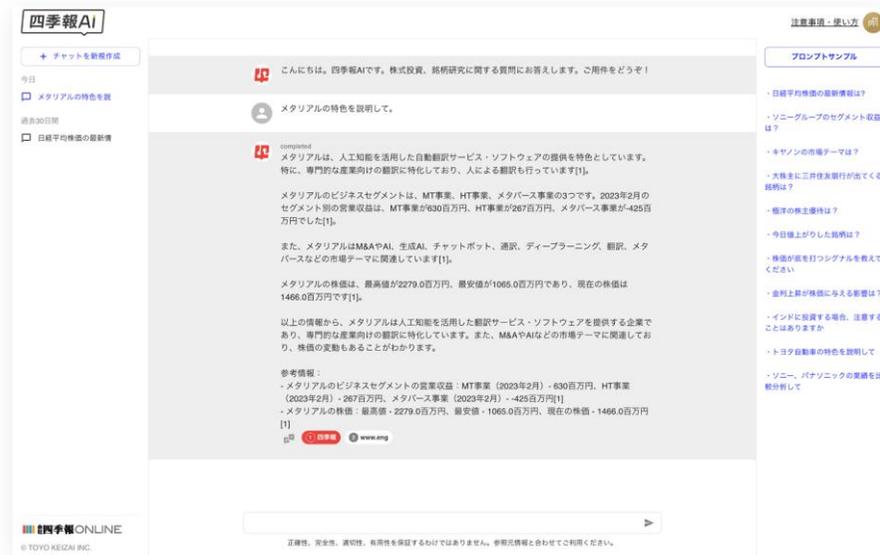
# CTO米倉豪志の「テクノロジーによるUXデザインカ」が技術的競争力の源泉

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見出される。

最高技術責任者（CTO）米倉豪志が重視するのは、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」と顧客に言わせ、事業全体のイマジネーションを刺激。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) カ

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している。

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。

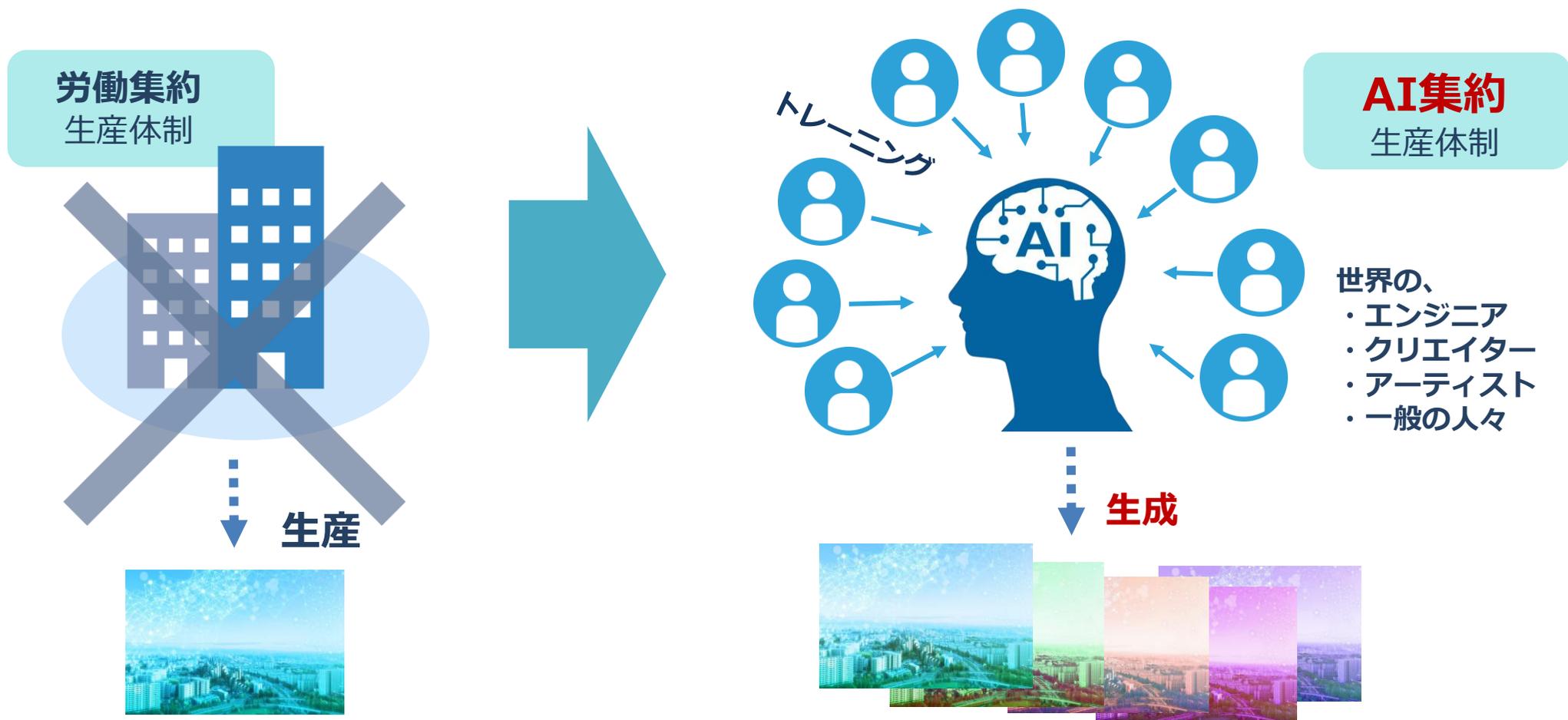
当社は、多くの試行錯誤をかなり高速なスピード感で行っている。  
これが重要な競争力の源泉であると考えている。



## 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する。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により自動生成される。



## 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られる。

[https://www.youtube.com/watch?v=qgG5OwhT\\_fk](https://www.youtube.com/watch?v=qgG5OwhT_fk)

## 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。

[https://www.youtube.com/watch?v=IYA1kaM\\_yP8](https://www.youtube.com/watch?v=IYA1kaM_yP8)

## 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」を創出する。

<https://www.youtube.com/watch?v=2uduNpZ-1kU>

## 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となる。

<https://www.youtube.com/watch?v=6J0ocusWDtY>

## 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。

<https://youtu.be/OLKvzrKL0hM>



MetaReal

## 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（FY2027に売上100億）



### 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

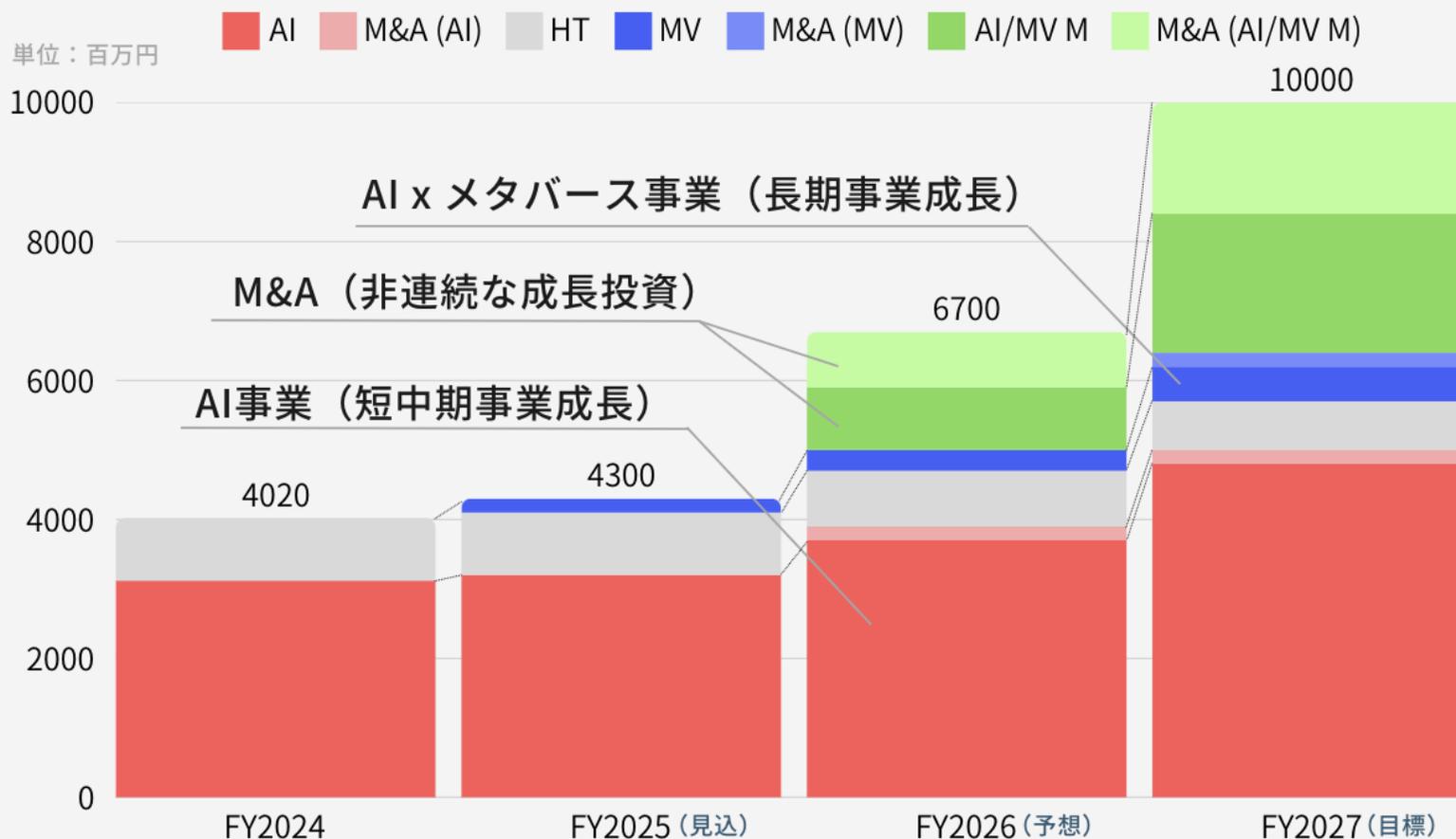
AI/MVを活用することによって成長が期待できる専門技術領域の企業をM&Aし、その顧客基盤や事業ノウハウを活かしながらAI/MV事業を拡大

## 長期目標（売上1000億）

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、FY2027で連結売上100億円を目指す



※MV: メタバース, HT: 人間翻訳, AI/MV M: AI/MV Marketing: 来期に新たに設定する予定の新規セグメント(仮称)。意味は69頁参照

※FY: Fiscal Year(会計年度) \* FY2025とは2025年2月期を指す

# 中期売上目標達成の前提となる仮定条件

## FY2027目標達成には事業成長に加えて、M&Aによる成長が必須となる

単位：百万円

### FY2027 売上目標：連結売上100億円

AI 4,800

HT 700

MV 500

AI/MV  
Marketing 2,000

M&A 2,000

#### 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%の成長が見通されている（72頁参照）。この市場成長に対し、7年間で30億（年平均成長率41.17%）のプロダクトへと成長した翻訳AI事業（旧MT事業）と4.7億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（FY2025-2027：平均成長率18.66%）にM&A（FY2027におけるM&Aの内訳：2億円）を加えて、FY2027において50億円を目指す

#### 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%の成長が見通されている（72頁参照）。この市場成長に対し、STUDIO55社の短中期の成長（FY2025-2027：平均成長率58.33%）にM&A（FY2027におけるM&Aの内訳：2億円）を加えて、FY2027において7億円の成長を目指す

#### AI/MV Marketing

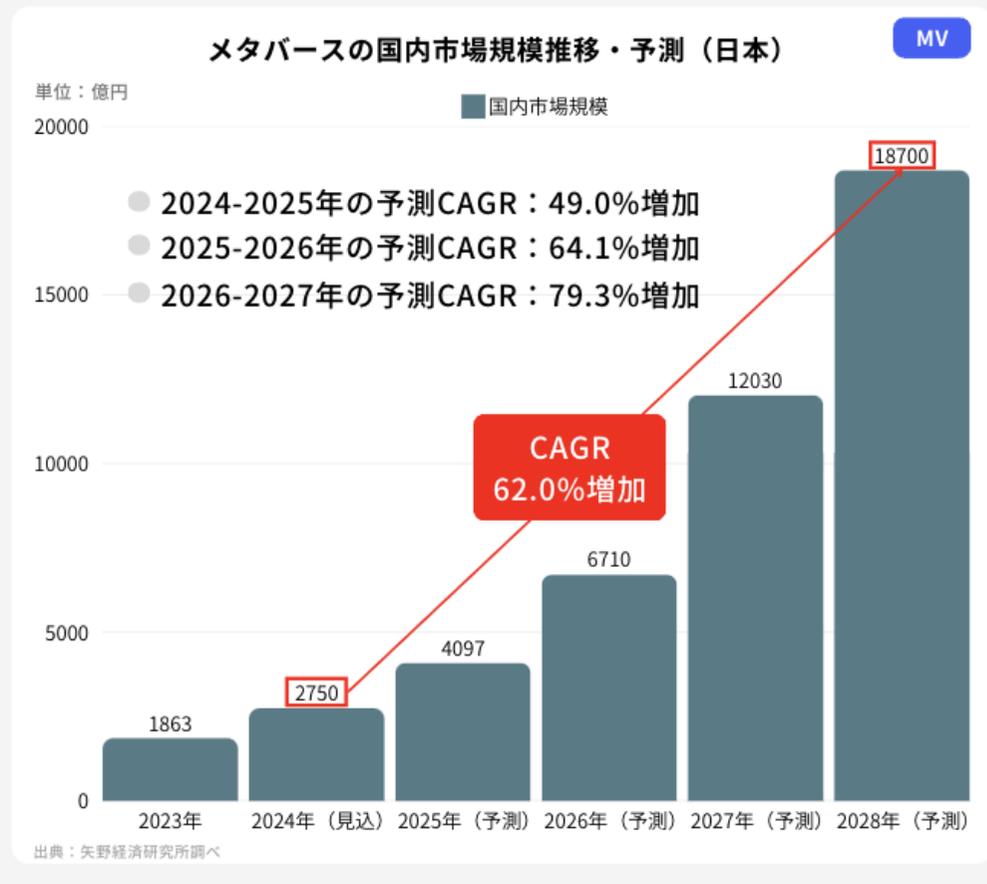
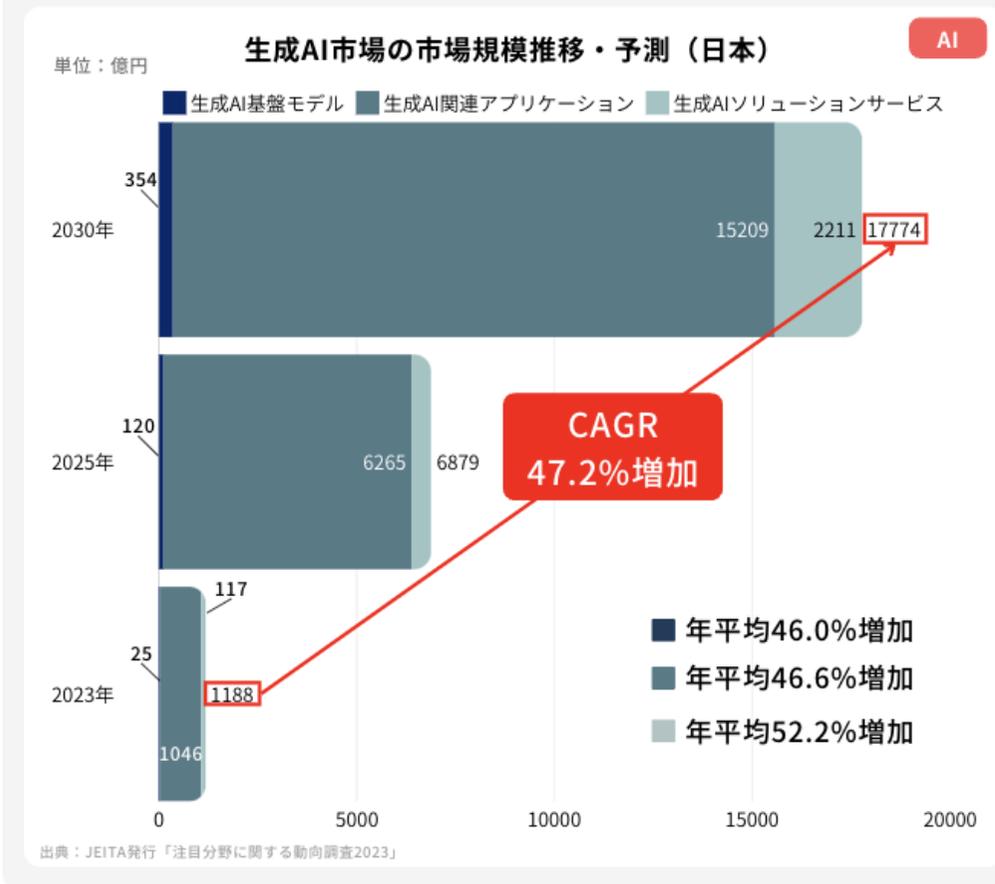
日本国内におけるAIやメタバース市場規模の見通し（72頁参照）に対し、短中期の成長（FY2026-2027：年間成長率33.33%）にM&A（FY2027におけるM&Aの内訳：16億円）を加えて、FY2027において36億円を目指す

#### M&A

FY2026は10億円、FY2027は20億円のM&Aを目指す。20億円の内訳はAI（10%）、MV（10%）、AI/MV Marketing（80%）を想定

※参考：STUDIO55はFY2027では、売上の2割がMVセグメント、8割が（来期に新たに設定する予定の新規セグメント（仮称AI/MV Marketing）になる予定

## 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



- ・ 当社のAI/MV(\*)技術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する。
- ・ 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。  
(業種特化の垂直統合型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)

課題：ロングリストの作成  
(M&Aの譲受側(買手)候補先をリスト化したもの)

量 + 質

## 課題

- ✓ ソーシング経験豊富なCIO(\*)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
- ✓ 売り手企業リストの候補数不足



## 解決策

- ✓ ソーシング経験豊富なCIO(\*)の採用
- ✓ 複数のM&A仲介者と協力関係構築
- ✓ M&A戦略・経営方針に沿った候補探し
- ✓ オンラインとオフライン施策の両立

※MV: Metaverse、CIO: Chief Investment & Investors Officer (最高M&A/IR責任者)



## 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(FY2027におけるM&Aの内訳:2億円)を加えて、FY2027において50億円を目指す。(71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进行を両立させ高成長を作り上げる。

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成し遂げる

\*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」だった。

\*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。

※2024年5月28日に開示を行った「事業計画及び成長可能性に関する事項」記載施策の進捗は下記の通り

## 【Metareal AIプロジェクト】

- ①様々な生成AIサービスを集約した「プラットフォーム」の立ち上げ
- ②企業のニーズに完全カスタマイズで対応する受託開発AI「neuraforce」
- ③より高度なセキュリティを目指すオンプレAI「neuraleap」
- ④企業の社内使用専用にデータのみをカスタマイズする社内AI「neurassist」

進捗：（2024年5月）それぞれ有償顧客を獲得しており、引き続き顧客拡大を図る。  
（2025年1月）上記①～④は撤退し、分野業種特化して以下に変更。

（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）

- ⑤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

進捗：（2024年5月）①～④とも有機的な連携を行ったうえで、顧客拡大を図る。  
（2025年1月）「四季報API」のみに絞って継続

## AI事業における進捗状況②（2024年5月開示内容進捗）

※2024年5月28日に開示を行った「事業計画及び成長可能性に関する事項」記載施策の進捗は下記の通り

### 【MT（機械翻訳）事業】

#### 1. 製品ポートフォリオの拡大

進捗：

（2024年5月）

T-400：生成AIを活用した新たな翻訳エンジン追加による精度向上

オンヤク：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

（2025年1月）

T-400：翻訳エンジンのみならず、全般的に生成AIへの統合

オンヤク：Ver3リリース。引き続き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

#### 2. 他システムとの統合・海外展開

進捗：

（2024年5月）

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

（2025年1月）

T-400と生成AIの統合に集中的に注力

# AI事業における進捗状況③ (Metareal AI 新規有効商談数推移)

MAI有効商談数グラフ実績値



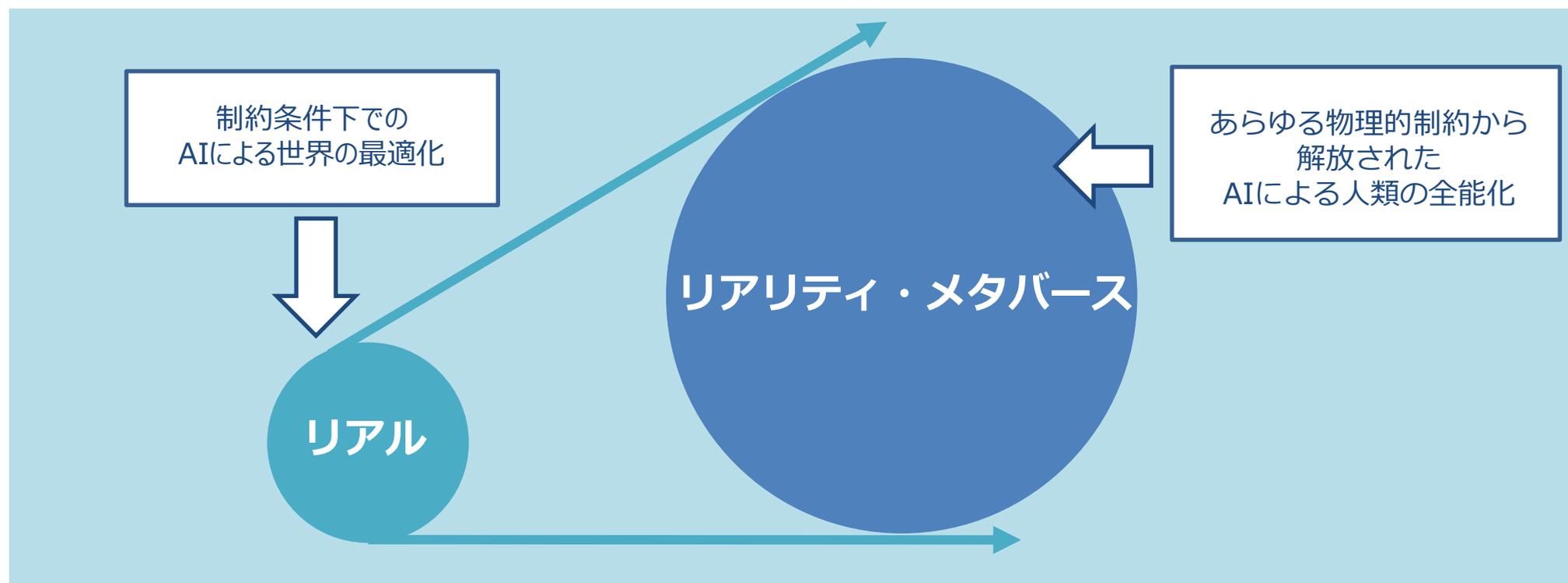
※Metareal AI新規有効商談とは

- 受託開発に限定したもの
- 文書生成AIを主としたMetareal AIに限定した新規商談であり、AI自動翻訳の商談は含まない
- 明確な開発需要が認められる商談のみを対象とし、調査や漠然とした相談等の商談は含まない
- 前期有効商談件数62件、受注件数11件、受注金額アベレージ1,809万円



## メタバース事業の成長戦略

# 長期戦略としてのメタバース事業の意味



AI翻訳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1000億円以上の売上を目指す。（詳しくは69～72頁参照）



## 2025年2月期及び2026年2月期 連結業績予想

# 2025年2月期連結業績予想

◆2025年2月期連結業績予想（2024年3月1日～2025年2月28日）

	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
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	4,640	412	未定	未定	未定
今回発表予想 (B)	4,300	310	290	469	43.08
増減額 (B-A)	△340	△102	—	—	—
増減率 (%)	△7.3	△24.8	—	—	—
(ご参考)2024年2月期実績	4,177	746	803	534	49.79

※2025年2月期連結業績予想の「経常利益」、「親会社株主に帰属する当期純利益」及び「1株当たり当期純利益」については、決算期進行による不確実性の低下に伴い、予想の確度が上がったため具体的な数値を開示しております。

※今回修正予想において、経常利益は2024年2月期実績を513百万円(△63.9%)下回り、親会社に帰属する当期純利益は2024年2月期実績を65百万円(△12.2%)下回りました。

# 2025年2月期連結業績予想

(ご参考) 2025年2月期連結業績予想 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	前回発表予想 (A)	今回発表予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)
AI事業	3,430	3,200	△230	△6.7
HT事業	1,010	900	△110	△10.9
メタバース事業	200	200	—	—

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	670	710	40	6.0
HT事業	120	100	△20	△16.7
メタバース事業	△200	△200	—	—
その他本社費等	△177	△300	△123	—

## ◆修正の理由

AI事業においては、2025年2月期は新規事業として生成AIソリューション (Metareal AI) の販売加速を目論んで成長重視への投資活動に注力してまいりました。その結果として、生成AI事業の売上高は前期20 (百万円) から今期見込470 (百万円) に急速に増加した一方、ロゼッタ社の既存事業 (旧MT事業：AI翻訳) が予期せぬ業績低迷に陥ることとなり、その結果、売上高について2024年10月15日公表の連結業績予想を下振れする見通しとなりました。

(ロゼッタの業績低迷の原因についての詳細は第3四半期決算説明資料において説明しておりますのでご参照ください)

HT事業においては、GLOVA社の売上の下振れ、およびXtra社の事業停止に伴う売上高の縮小、事業整理費用等を織り込んだ結果、連結業績予想の売上高、営業利益ともに下振れする見通しとなりました。

その他本社費等は、経営体制の抜本的な刷新として、CFO(最高財務責任者)、CSO(最高戦略責任者)等の執行役員の増強をはじめ、マーケティング、M&A、IR、営業、事業執行、後方支援等の経営陣、専門家の採用費・業務委託費等の一時的支出が増加することから、連結業績予想営業利益が下振れする見通しとなりました。

(経営体制の抜本的な刷新についての詳細は第3四半期決算説明資料において説明しておりますのでご参照ください)

## 来期連結業績予想は、売上67億円、営業利益5億円

単位：百万円

売上高	FY2026 連結業績予想	営業利益
6,700 (+55.8%)		500 (+61.3%)

売上高	セグメント別業績予想	営業利益
AI	3,900 (+21.8%)	AI 710 (-)
HT	800 (-11.1%)	HT 100 (-)
MV	300 (+50.0%)	MV △100
AI/MV Marketing	1,700	AI/MV Marketing △50
		セグメント除外 △160
連結	6,700 (+55.8%)	500 (+61.3%)

※期中のM&Aによる売上増として1000を見込み、200がAI事業、800が新規セグメント（仮称：AI/MV Marketing）に含まれる。

※MV: メタバース, HT: 人間翻訳, AI/MV M: AI/MV Marketing: 来期に新たに設定する予定の新規セグメント(仮称)。意味は69頁参照



## 7. リスク情報



# 全事業共通の主要なリスクについて

## 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に取り組んでおります。

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ります。

AI翻訳についてのリスクの一環として、民間企業ではありませんが、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ります。

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」をご参照ください。

## 4. 事業環境及び各種リスク情報

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
<p>◆AI事業競争激化リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・特に公的なバックグラウンドを有する競合先との競合激化の可能性</li> </ul>	不明/不明	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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）</li> </ul>
<p>◆全事業における技術陳腐化に関するリスク</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> </ul>	不明/不明	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> </ul>

※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」をご参照ください。