



2026年2月期 第1四半期（2025年3月～2026年2月） 決算説明資料

株式会社メタリアル（証券コード：6182）

2025年7月15日

目次

1. エグゼクティブサマリー

2. 2026年2月期 第1四半期業績

3. 2026年2月期 計画

4. 成長戦略

5. 経営陣の刷新

2026年2月期 第1四半期 エグゼクティブ・サマリー

第1四半期 連結業績

- **売上11.25億円（前年同期比-0.9%、前四半期比+15.6%）、営業利益-0.61億円（前年同期比-128.9%、前四半期比+67.9%）**
- 前四半期（2024年12月～2025年2月）の業績（売上9.37億円、営業利益-1.90億円）と比較すると、売上+15.6%、営業利益+67.9%へ赤字縮小し、売上・営業利益共に大きく改善
- 売上の前年同期比が低い理由は、前期第1四半期においてAI受託サービスで一時的に大口案件が集中したこと（AI受託サービス売上は前期1.94億円に対して今期0.55億円）が主要因

業績予想

- **経営計画(1Q累計)：売上12.07億円（実績比-6.8%）、営業利益-0.54億円（実績比-13.4%）**
- 経営計画と比較すると、売上・利益共に改善にやや遅れ
- 前期にかけた研究開発、人的投資および余剰コスト削減の効果が段階的に数値に現れる見込み
- ロゼッタの経営刷新（創業者が復帰、本社精鋭チームを投入、外部と社内の若手から事業経営へ抜擢）
- 翻訳AI事業（T-400）と生成AI事業（Metareal AI）の一体化
- M&A戦略：高度技能と顧客基盤を持つ会社を買収し、業種分野特化のAIによって成長加速

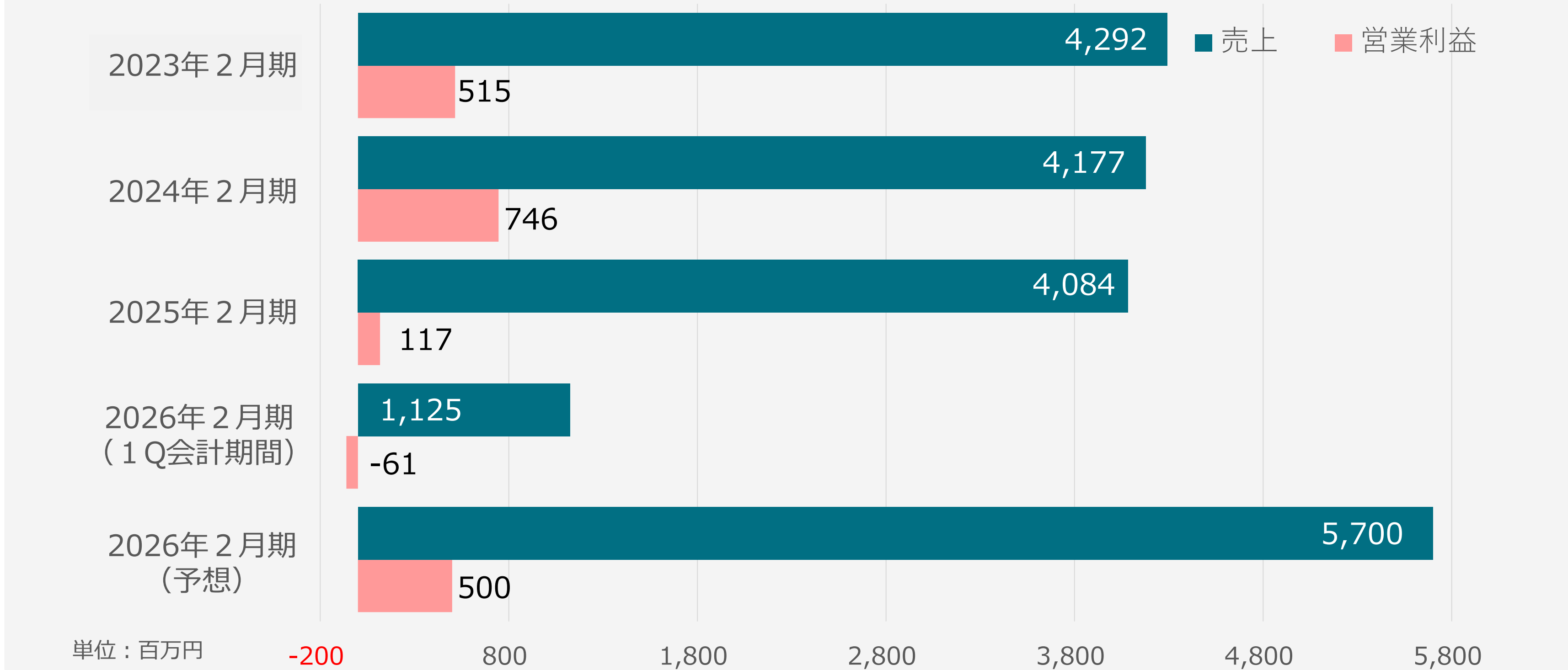
成長戦略

- **2027年2月期目標：売上100億円**
- 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

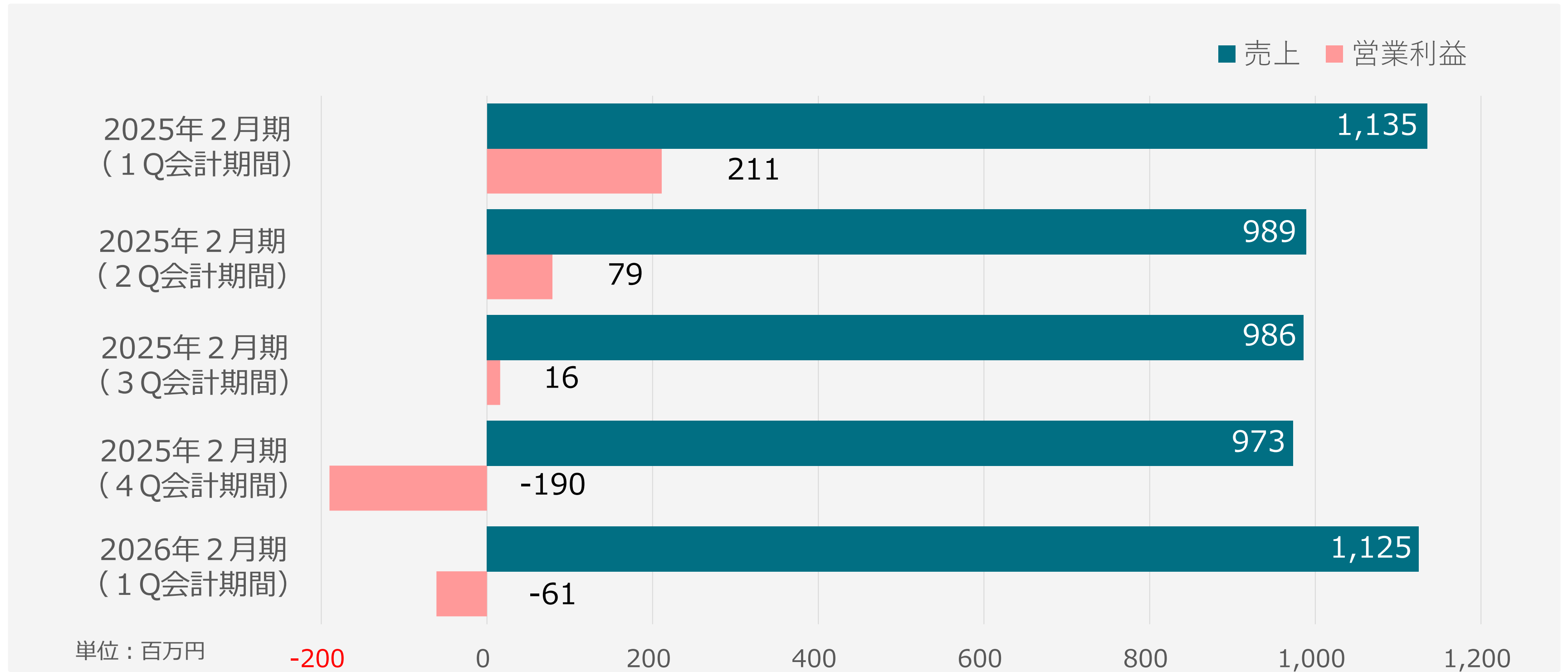
1.エグゼクティブ・サマリー

会計年度業績推移グラフ＋当期予想

FY2023からFY2025まで売上高が鈍化傾向にあり営業利益も大幅に減少した。その結果、前四半期（2024年12月～2025年2月）が売上・営業利益共に底となった（売上9.37億円、営業利益-1.90億円）。当四半期（売上11.25億円、営業利益-0.61億円）は前四半期と比較すると、売上+15.6%、営業利益+67.9%と赤字縮小し、大幅に業績改善となった(次頁 四半期会計期間業績推移グラフ参照)。組織・事業構造・戦略の見直しによる業績改善は2 Q以降も引き続き、売上高・利益の回復を見込む



四半期会計期間業績推移グラフ



目次

1. エグゼクティブサマリー

2. 2026年2月期 第1四半期業績

3. 2026年2月期 計画

4. 成長戦略

5. 経営陣の刷新

決算サマリー

- ◆前期よりSTUDIO55を連結範囲に含めたことによる各項目の増加がある一方で、既存のAI事業及びHT事業の売上高減少により、売上高は前年同期比で-0.9%の減少となった。また、売上高減少に加え、成長の再加速に向けた施策及び先行投資に係る販管費が増加した結果、営業利益は-61百万円の営業赤字
- ◆AI事業及びHT事業の売上高減少は、前期状況から想定しており(次頁で説明)、成長加速に向けた先行投資の効果が2Q以降に反映されることを見込んでいる。また、先行投資に係るコストが増加する一方、抑制可能な費用はコントロールしており、業績予想に対しては概ね計画線上を推移

連結損益計算書	(単位:百万円)				
	FY2026 1Q	FY2025 1Q	前年同期比	FY2025 4Q	前四半期比
売上高	1,125	1,135	-0.9%	973	+15.6%
売上原価	467	348	+34.2%	413	+13.3%
売上総利益	657	786	-16.4%	560	+17.2%
販売費及び一般管理費	718	574	+25.0%	751	-4.3%
営業利益	-61	211	-128.9%	-190	+67.9%
経常利益	-68	207	-132.8%	-177	+61.6%
親会社株式に帰属する四半期純利益	-60	135	-144.9%	-125	+51.7%

2026年2月期連結およびセグメント別業績

- ◆AI事業：前年同期比での売上高減の主要因は、前年同期に発生したAI受託サービスの一時的な大型案件の反動減（前年同期1.94億円に対して今期0.55億円）。売上増のための広告宣伝費や経営体制の再構築投資等による販管費の増加により営業赤字。前四半期比では、売上は675百万に対して696百万で3.2%増、営業損失-73百万円に対して-19百万円で73.5%赤字幅縮小
- ◆HT事業：赤字子会社であったXtra社清算により、売上高が減少するも営業利益は増加
- ◆MV事業：STUDIO55を連結範囲に含めたことによりVR関連の売上高・費用を当期に追加。また、メタバースの10±5年の長期視座としての投資戦略見直しにより営業赤字を改善
- ◆AI/MV Marketing事業：STUDIO55を連結範囲に含めたことによりVR以外の売上高・費用を当期に追加。赤字は主にのれん償却費相当分

(単位：百万円)

売上高	FY2026 1 Q	FY2025 1 Q	前年同期比	FY2025 4 Q	前四半期比
AI事業	696	893	-22.1%	675	+3.2%
HT事業	192	241	-20.2%	185	+3.8%
MV事業	34	0	+9,698.2%	113	-69.1%
AI/MV Marketing事業	201	—	—	—	—
連結	1,125	1,135	-0.9%	973	+15.6%

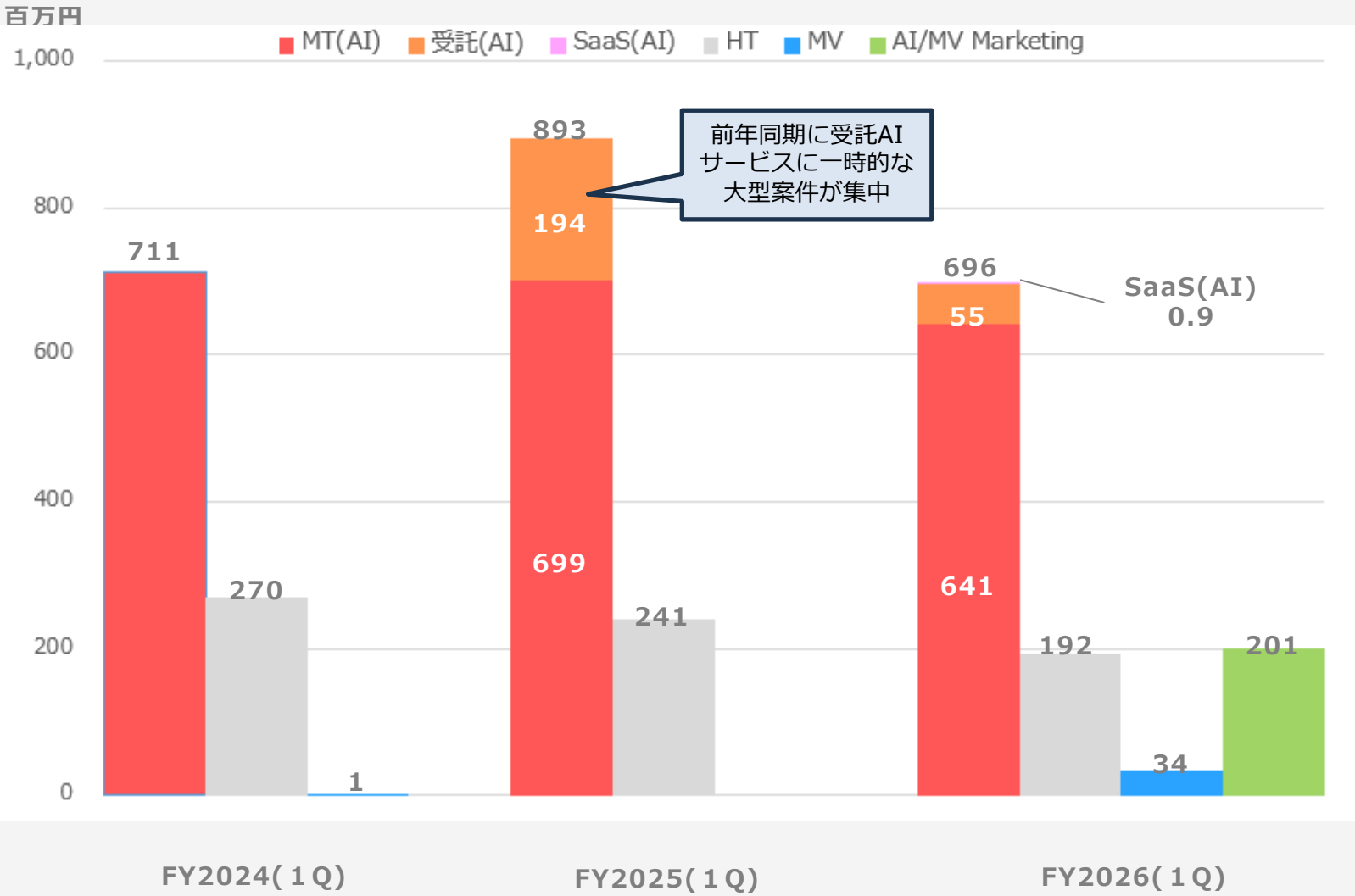
(単位：百万円)

営業利益	FY2026 1 Q	FY2025 1 Q	前年同期比	FY2025 4 Q	前四半期比
AI事業	-19	288	-106.8%	-73	+73.5%
HT事業	36	18	+96.5%	24	+50.7%
MV事業	-25	-49	+49.2%	-70	+64.1%
AI/MV Marketing事業	-9	—	—	—	—
その他本社費等	-43	-45	+5.8%	-70	+39.0%
連結	-61	211	-128.9%	-190	+67.8%

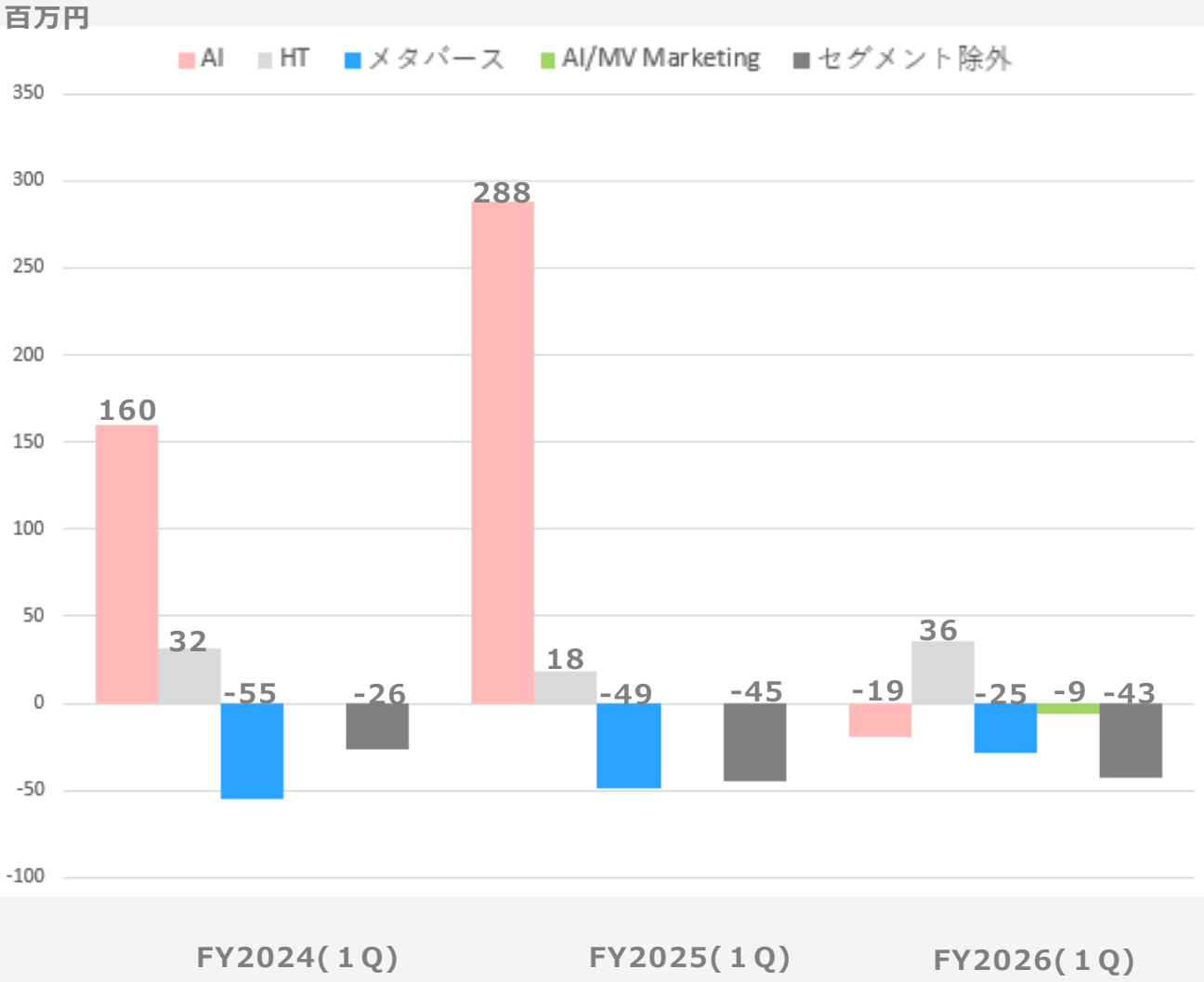
セグメント別売上高・営業利益推移

- ◆下図ではセグメント別の売上高及び営業利益の推移を示す。また、AI事業セグメントにおいては売上高をサービス区分に分解
- ◆受託（AI）サービスにおいて前年同期に一時的な大型案件が集中した反動減により前年同期比ではFY2026のAI事業セグメントの売上高が減少
前四半期比では、売上は675百万に対して696百万で3.2%増、営業損失-73百万円に対して-19百万円で73.5%赤字幅縮小

セグメント別売上高



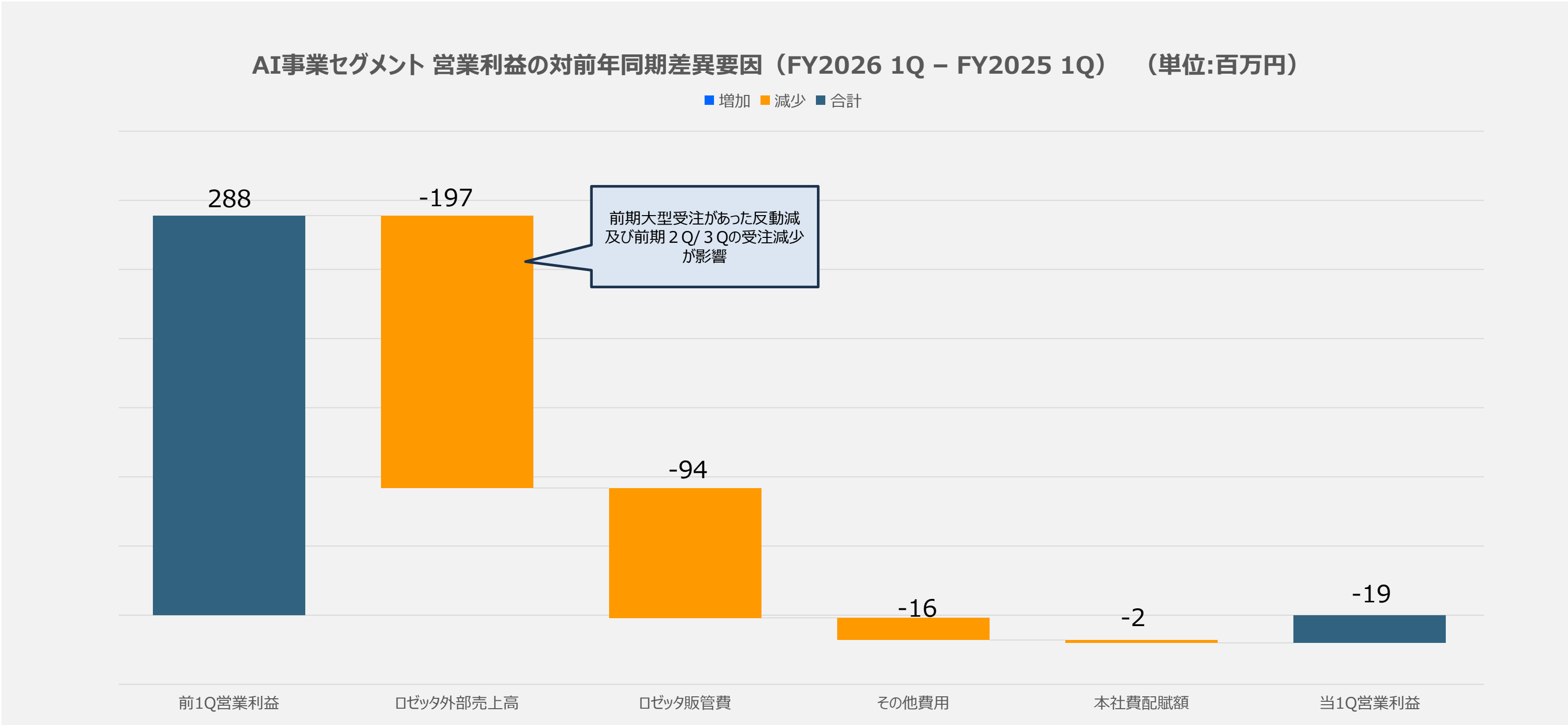
セグメント別営業利益



※ HT: 人間翻訳、MV: メタバース、AI/MV Marketing: AI/MVを活用して、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事業を拡大する事業

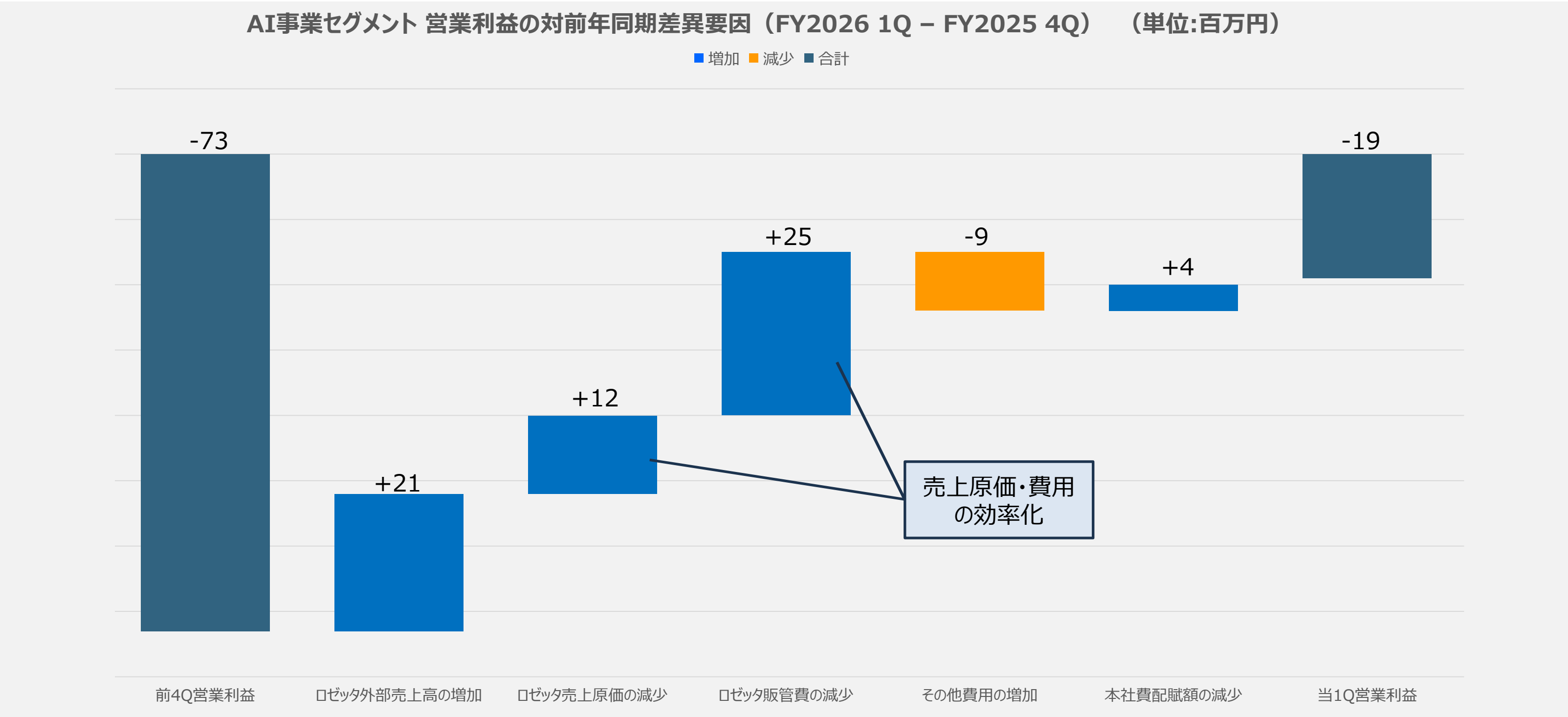
AI事業営業利益の対前年同期差異要因

◆下図は当期第1四半期と前期第1四半期の営業利益の比較分析結果
◆減益の要因は、売上高減少の影響に加え、次の成長フェーズへの拡大に向けた組織改革費用や広告宣伝費増による販管費の増加



AI事業営業利益の対前年第4四半期差異要因

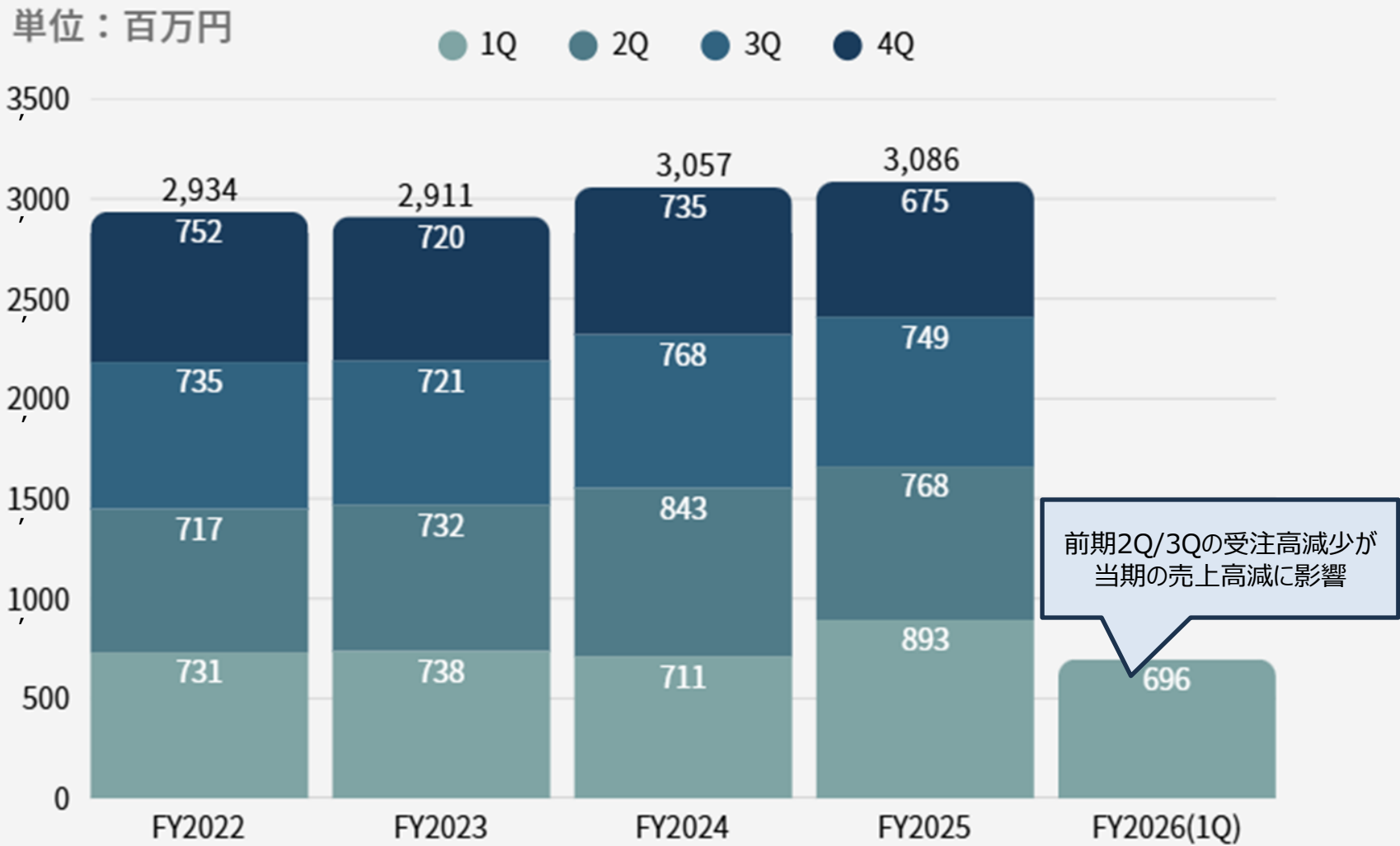
◆下図は当期第1四半期と前期第4四半期の営業利益の比較分析結果
◆AI翻訳・生成AI受託制作ともに売上高増加し、費用構造見直し等の効率化により売上原価・販管費を削減した結果、+54百万円の増益



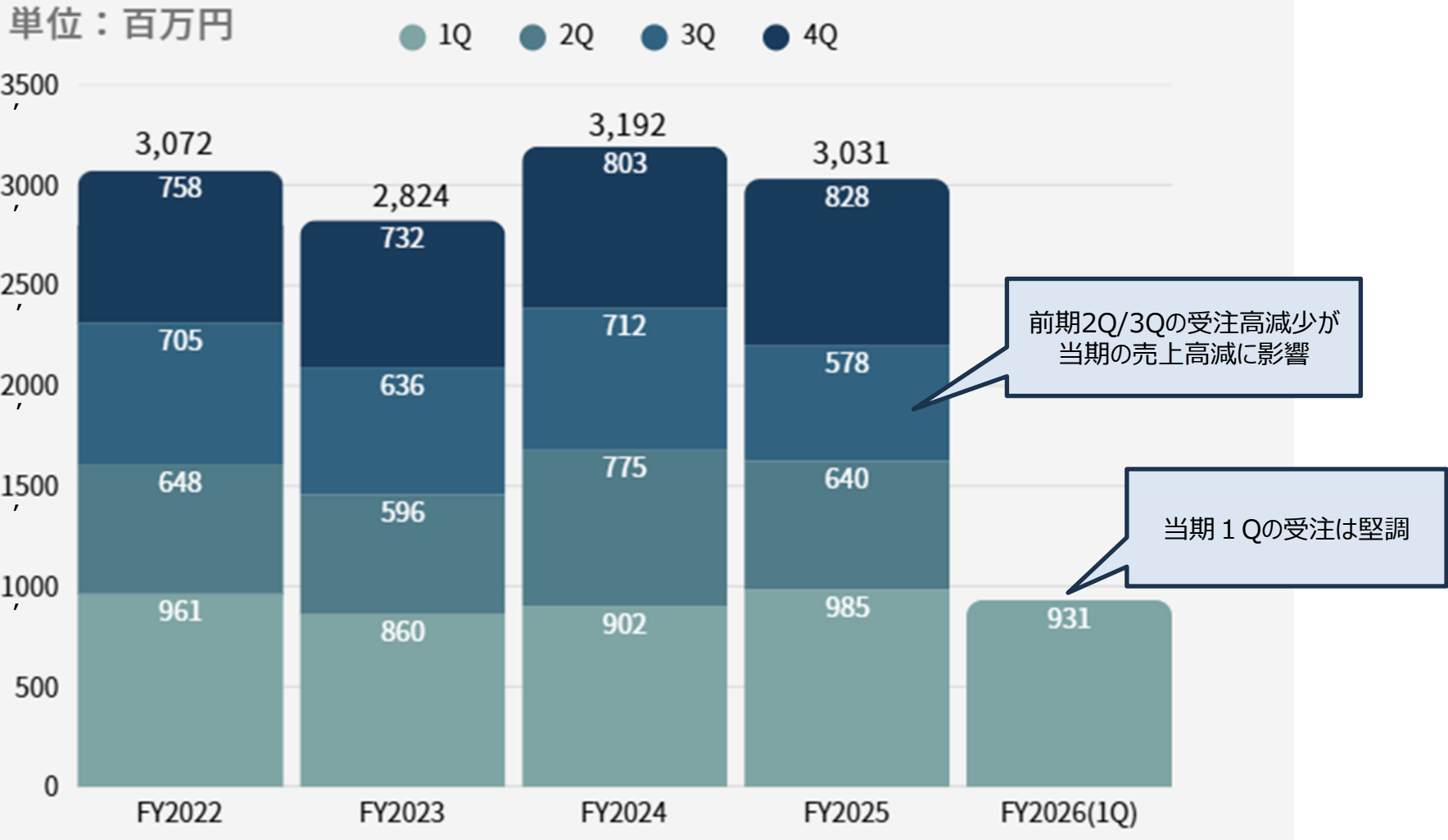
AI事業における売上高と受注高の推移

FY2025 2Q及び3Qにおける受注高の落ち込みが当期1Qの売上高減少に影響したものの、FY2025 4Qでは前年同期比増加、当期1Qも堅調

AI事業売上高推移

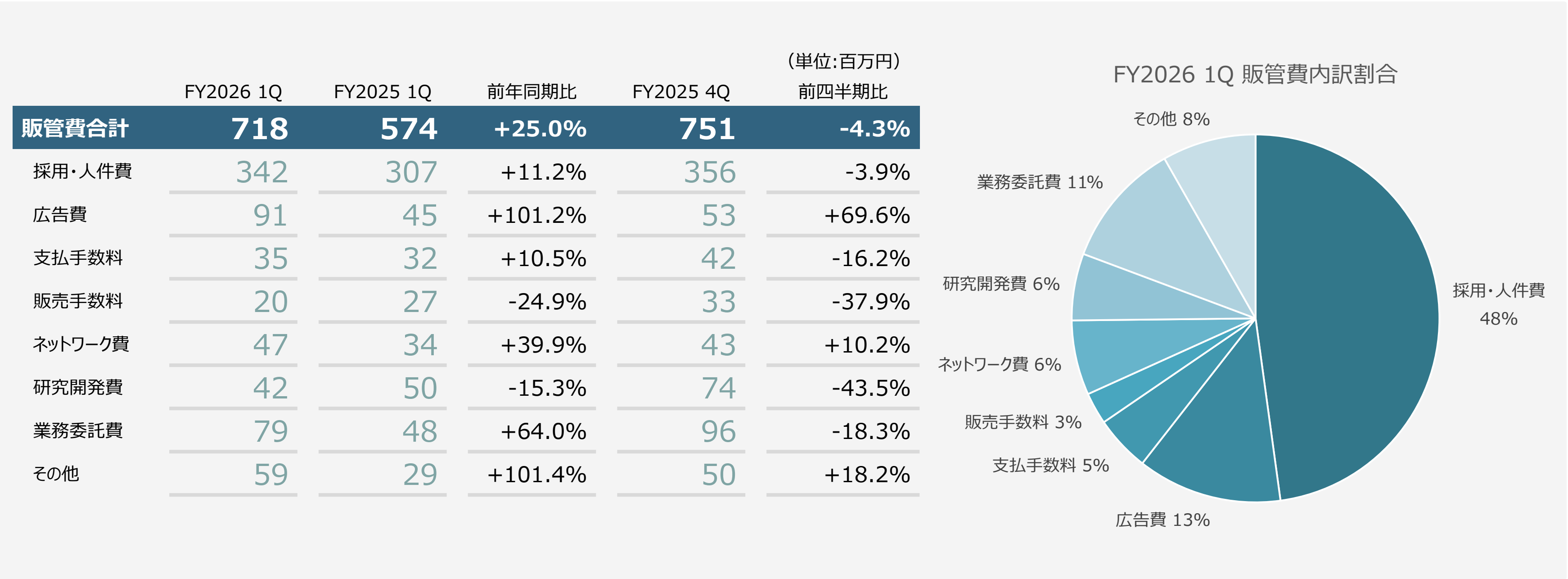


AI事業受注高推移



前年同期比の販管費内訳

- ◆STUDIO55の連結範囲追加、次の成長フェーズへの拡大に向けた組織改革により採用・人件費や業務委託料の増加等により販管費は前年同期比で増加
- ◆対前四半期比では、費用の効率化により販管費は-4.3%減と改善し、2Qも引き続き費用を最適化



2026年2月期 第1四半期 連結貸借対照表

◆有利子負債の返済により有利子負債減少、自己資本比率は39.1%と財務基盤は健全

(単位:百万円)			
連結貸借対照表	FY2026 1Q末	FY2025 期末	前年同期比
資産合計	4,845	4,919	-1.5%
流動資産	3,624	3,645	-0.6%
固定資産	1,220	1,273	-4.2%
負債合計	2,949	2,963	-0.5%
流動負債	2,259	2,120	+6.5%
固定負債	690	842	-18.1%
純資産	1,895	1,956	-3.1%
総資産	4,845	4,919	-4.2%
現預金	2,947	2,903	+1.5%
有利子負債	1,440	1,684	-14.5%
自己資本比率	39.1%	39.8%	-1.8%

目次

1. エグゼクティブサマリー

2. 2026年2月期 第1四半期業績

3. 2026年2月期 計画

4. 成長戦略

5. 経営陣の刷新

2026年2月期連結業績予想

- ◆AI事業については、翻訳AIサービスの回復及び受託制作、新SaaSサービスによる売上高の増進並びに利益増加を見込む
- ◆HT事業については、赤字子会社のXtra社の清算により、売上高減少するも営業利益は増加する見込み
- ◆MV事業及びAI/MV Marketing事業においては、STUDIO55の連結範囲追加により売上高増加はあるものの、コスト面での改善を実施中であり、赤字着地の予想
- ◆その他本社費については、本社機能人材の採用が終わり、前期比で減少する見込み

(単位:百万円)			
売上高	FY2026 (予想)	FY2025 (実績)	前年同期比
AI事業	3,700	3,086	+19.9%
HT事業	800	884	-9.5%
MV事業	300	114	+163.0%
AI/MV Marketing事業	900	—	—
連結	5,700	4,084	+39.5%

(単位:百万円)			
営業利益	FY2026 (予想)	FY2025 (実績)	前年同期比
AI事業	710	493	+43.8%
HT事業	100	88	+12.7%
MV事業	-100	-216	+53.9%
AI/MV Marketing事業	-50	—	—
その他本社費等	-160	-248	+35.6%
連結	500	117	+326.2%

※ 上記セグメント別業績予想とは別に、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

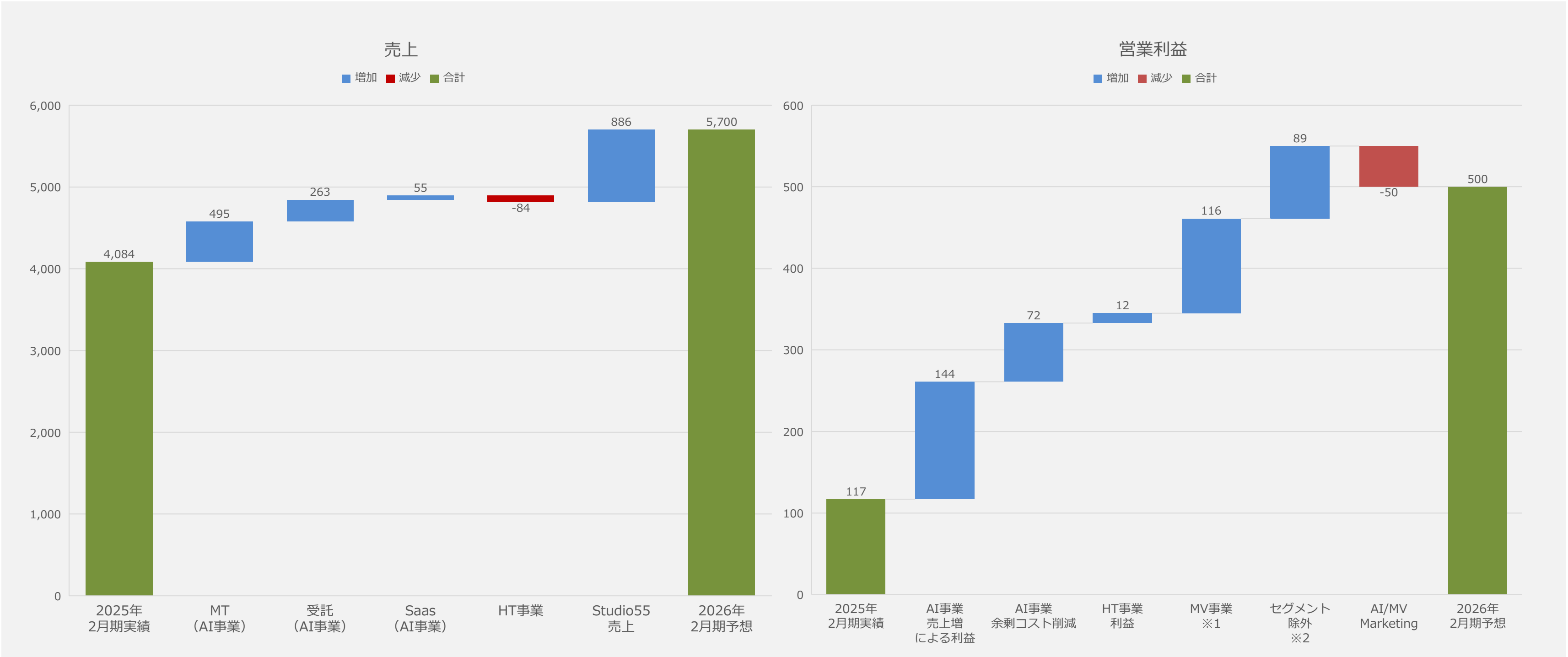
※ HT: 人間翻訳、MV: メタバース、AI/MV Marketing: AI/MVを活用して、成長が期待できる専門技術領域の企業をM&Aし、その顧客基盤や事業ノウハウを活かしながらAI/MV事業を拡大する事業

Copyright © MetaReal Corp. All rights reserved. 16

3. 2026年2月期 計画

今期予想（2026年2月期）と前期実績（2025年2月期）の差異

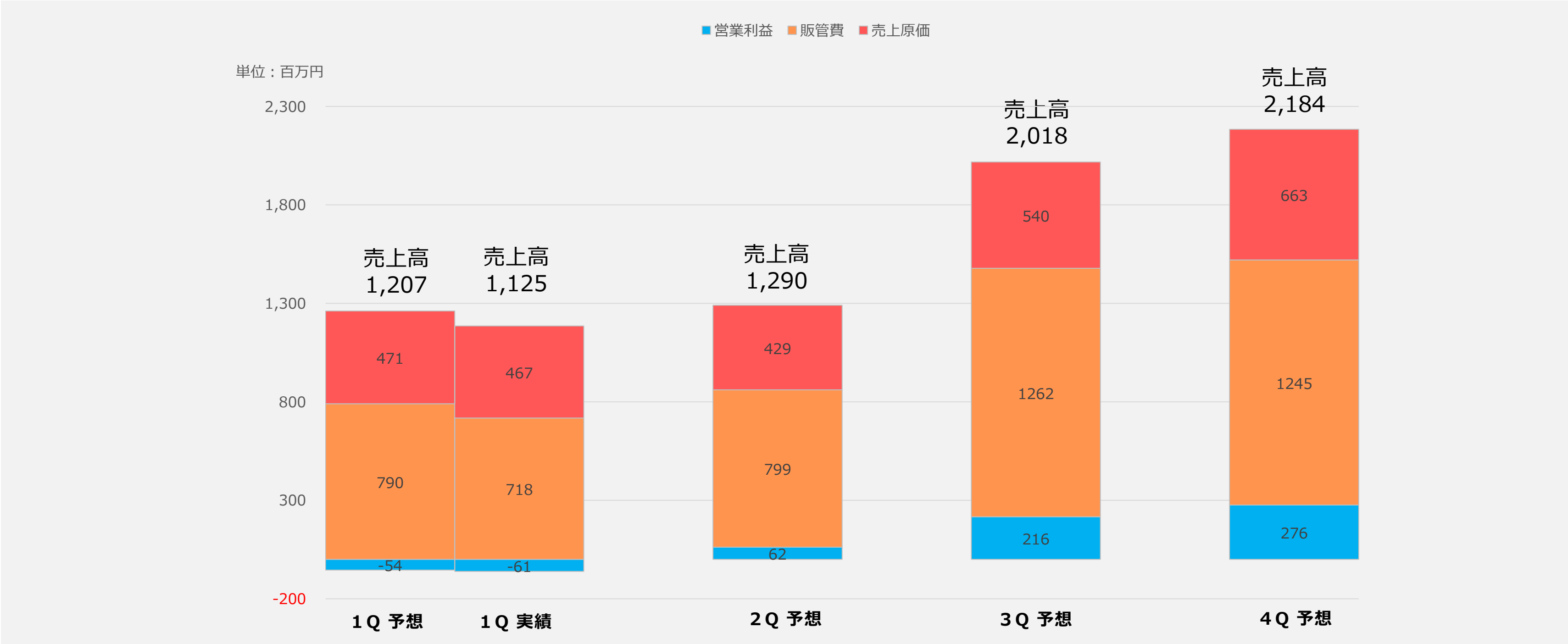
- ◆ 売上：前期4Qから子会社化したSTUDIO55とAI事業による増加を見込む
- ◆ 営業利益：AI事業・子会社のMatrixのリストラとAI事業の売上増に起因する利益増を見込む



※1 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
※2 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

当期業績予想の四半期推移

◆売上高は四半期予想に未達であったが、広告宣伝費や人件費が予想を下回ったため、結果として、1 Qにおける業績予想-54百万円からの大幅な乖離はなし



目次

1. エグゼクティブサマリー

2. 2026年2月期 第1四半期業績

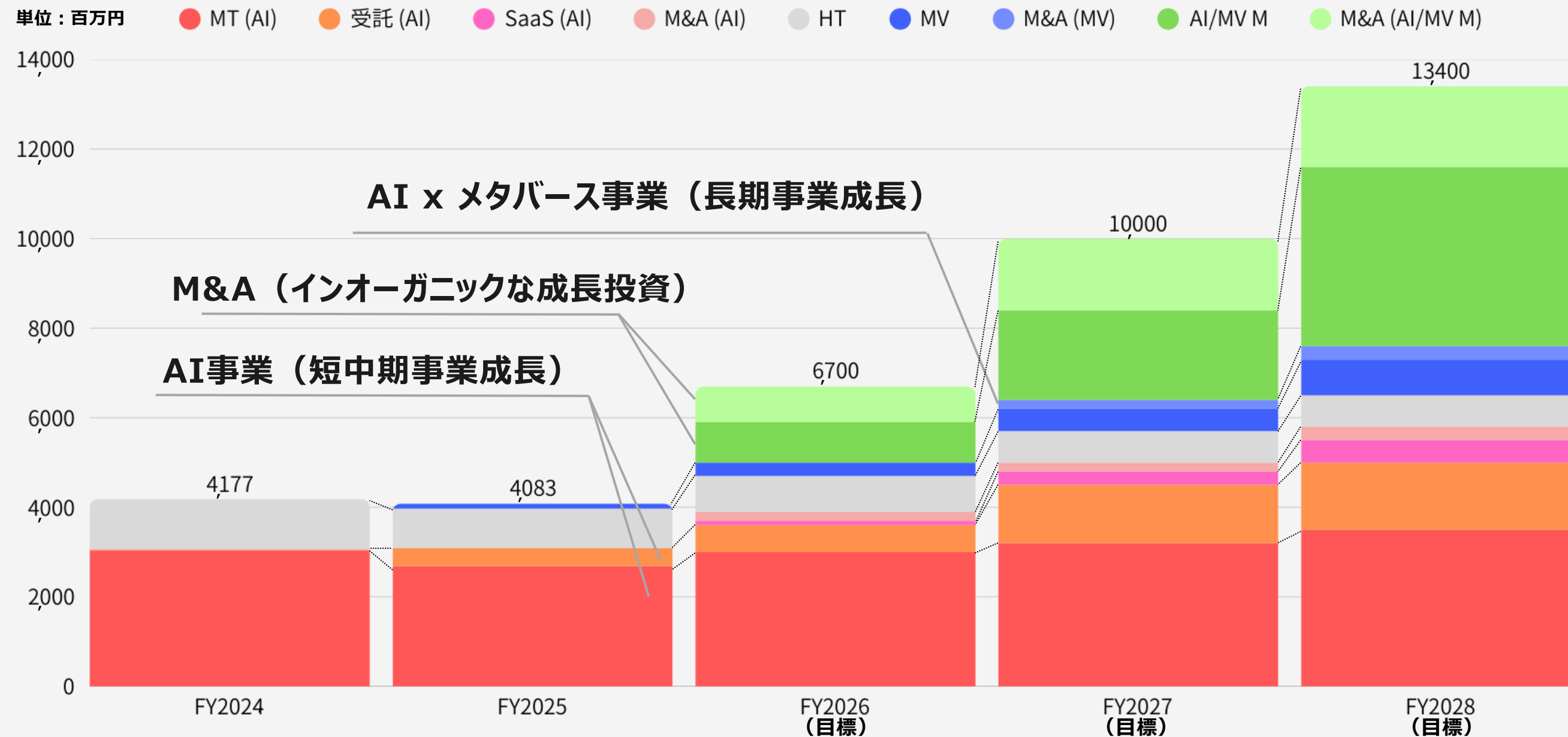
3. 2026年2月期 計画

4. 成長戦略

5. 経営陣の刷新

中期売上目標

◆ 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



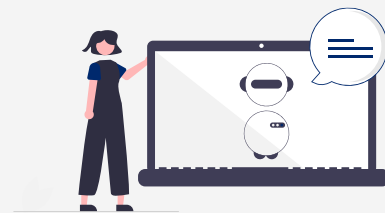
※MT：Machine Translation（翻訳AI）、MV：メタバース、HT：人間翻訳、AI/MV M：AI/MV Marketing：意味は21頁参照

※FY2026：業績予想としてはM&A10億円を外した57億円で発表、目標としてはM&Aを加えた67億円

中長期目標

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

中期売上目標達成の前提となる仮定条件

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（24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（24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（24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

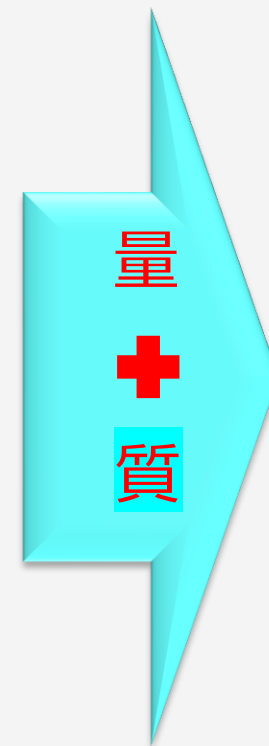
4. 成長戦略

成長戦略に積極的なM & Aを組み込む

- ◆ 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

- ✓ 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



解決策

- ✓ M&A戦略策定やエグゼキューション、買収後のPMI(*2)やバリューアップ
- ✓ 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

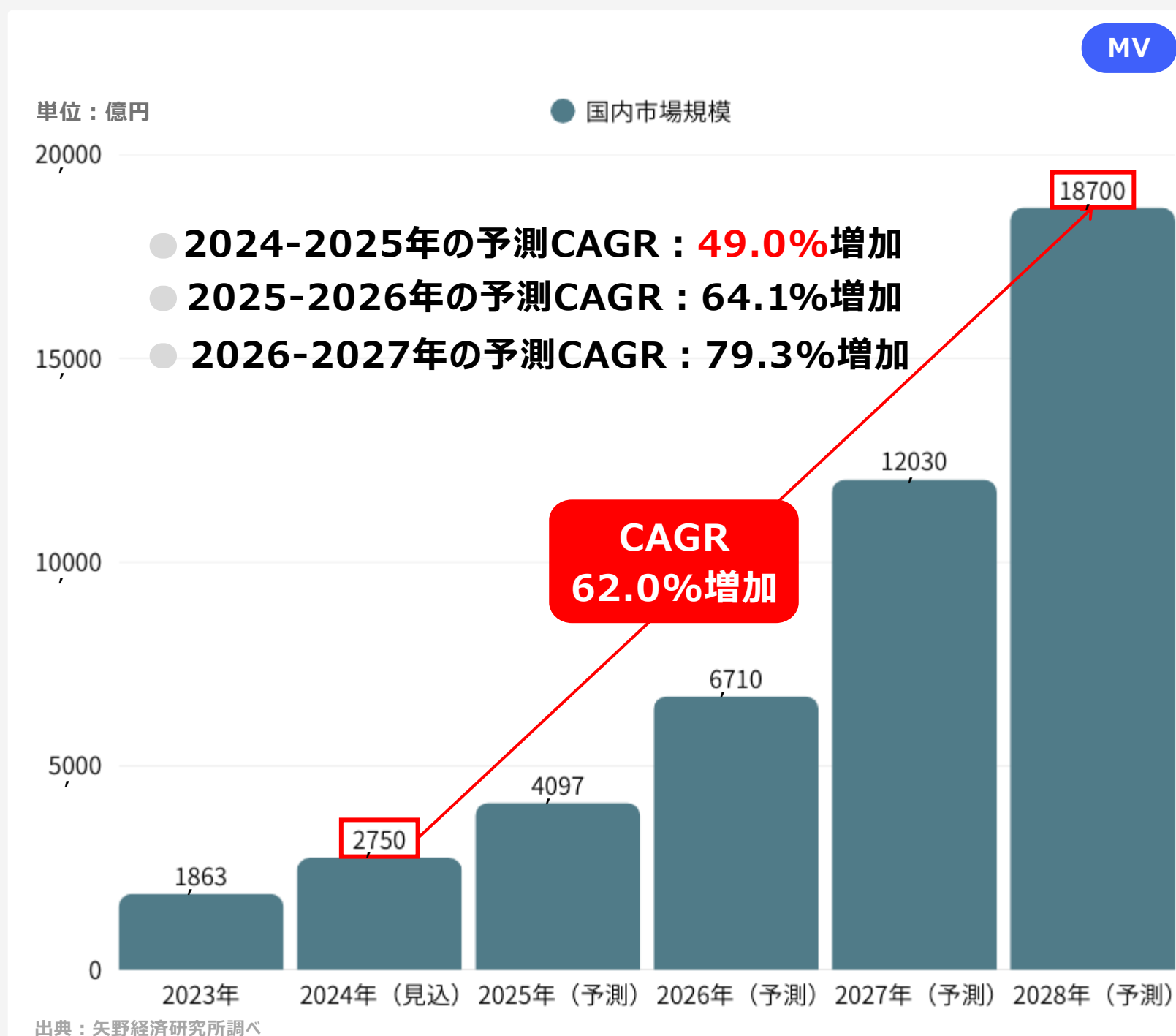
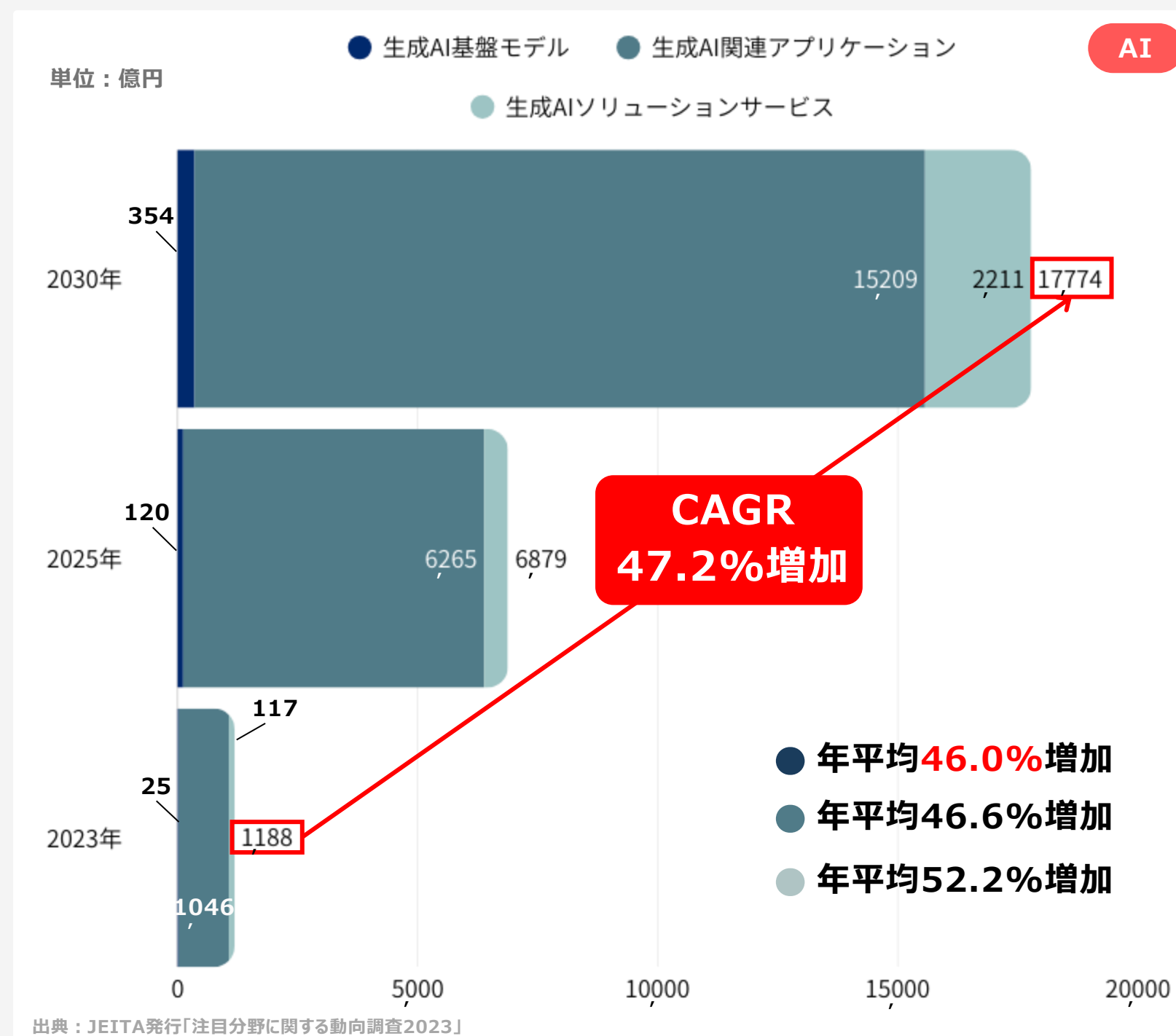
- ◆ 投資先の事業成長を当社の収益拡大に繋げる
- ◆ 投資先がAX化・事業成長を加速させるためのリソース（ヒト・モノ・カネ・ノウハウ）を包括的に提供

主力事業(AI/MV)に関連した市場規模推移

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）

メタバースの国内市場規模推移・予測（日本）



事業ポートフォリオ

- ・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
- ・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（翻訳AI）

成長事業

・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 Agents)

メタバース事業



- ・受託
- ・SaaS
- ・建築設計

長期戦略

・コア技術

- ①ガウシアン・スプラッティング
- ②AI/メタバース技術の組み合わせ

HT事業



キャッシュカウ

- ・HT（人間翻訳）

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（33-35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AIE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（37-42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AIEージェント群「シゴトオウルAI」等の事業創出型AI（47-50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

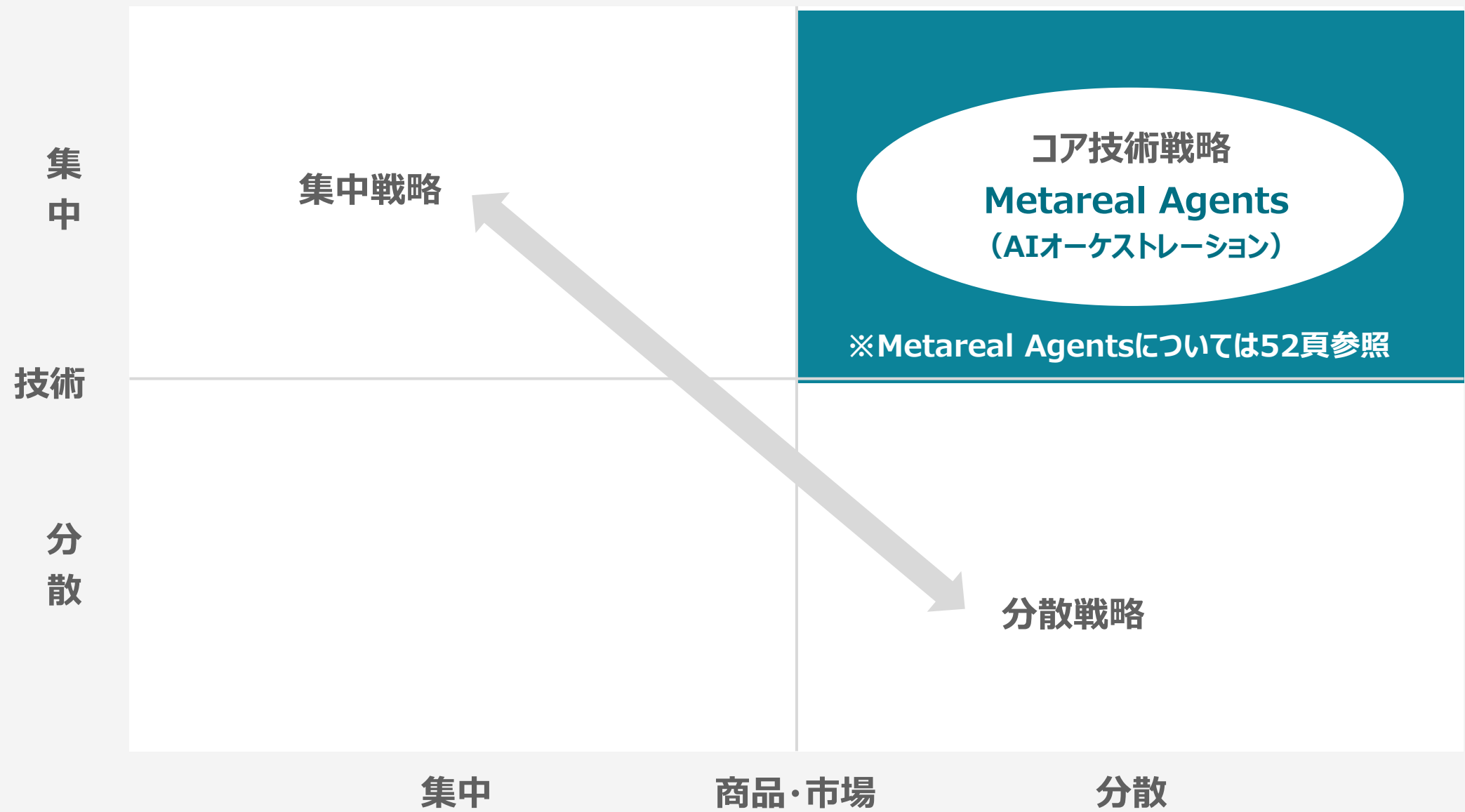
事業創出AI：生成AIのみならず様々なAIサービス群を顧客企業のビジネス活用の観点で統合し、最先端のAIサービスを提供。AIプロフェッショナル集団と事業実務チームによる「AI事業創出」

技術的優位性：コア技術戦略（AIオーケストレーション）27頁参照

4. 成長戦略

コア技術戦略（AIオーケストレーション）

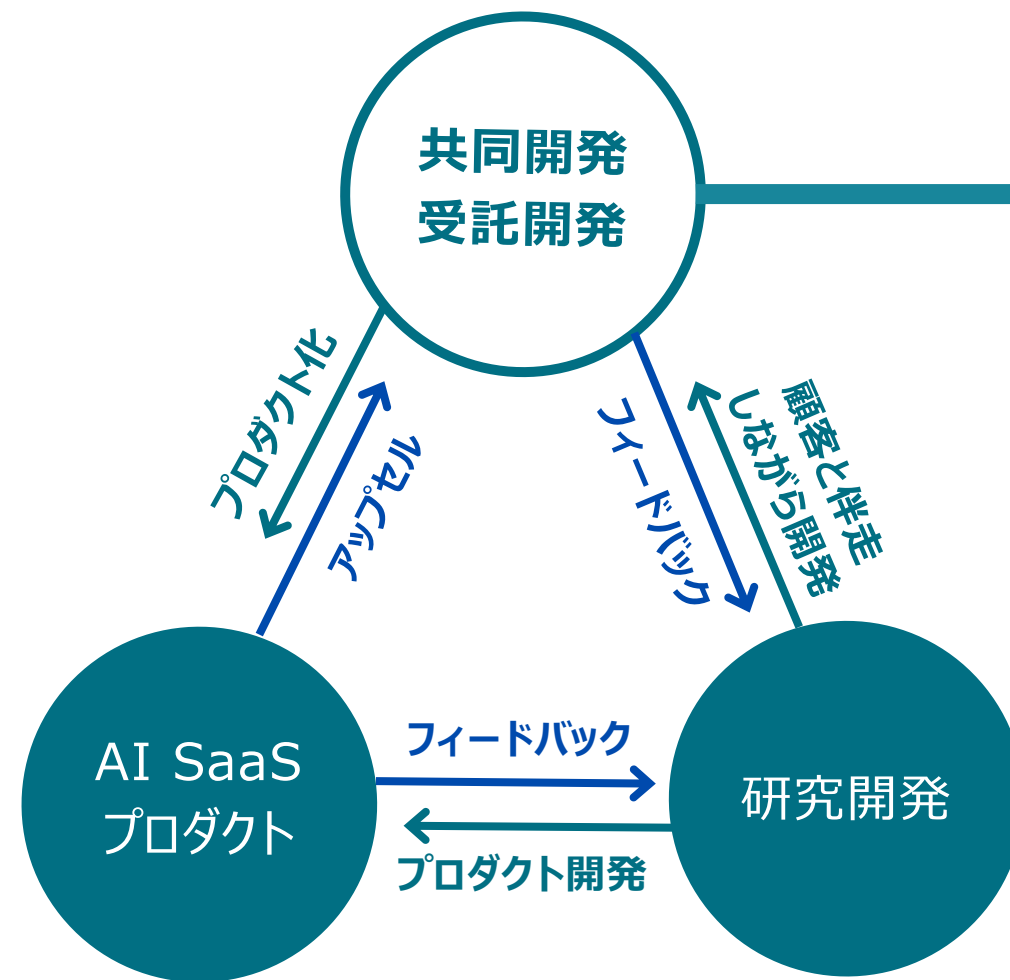
- ◆ 特定技術に集中しながら、それを競争優位及び成長基盤として、長期間にわたり多様なサービスを展開
- ◆ つまり、コア技術を結集する一方、様々なサービス展開をすることで、技術の集中によるリスクをサービスで分散



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ク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

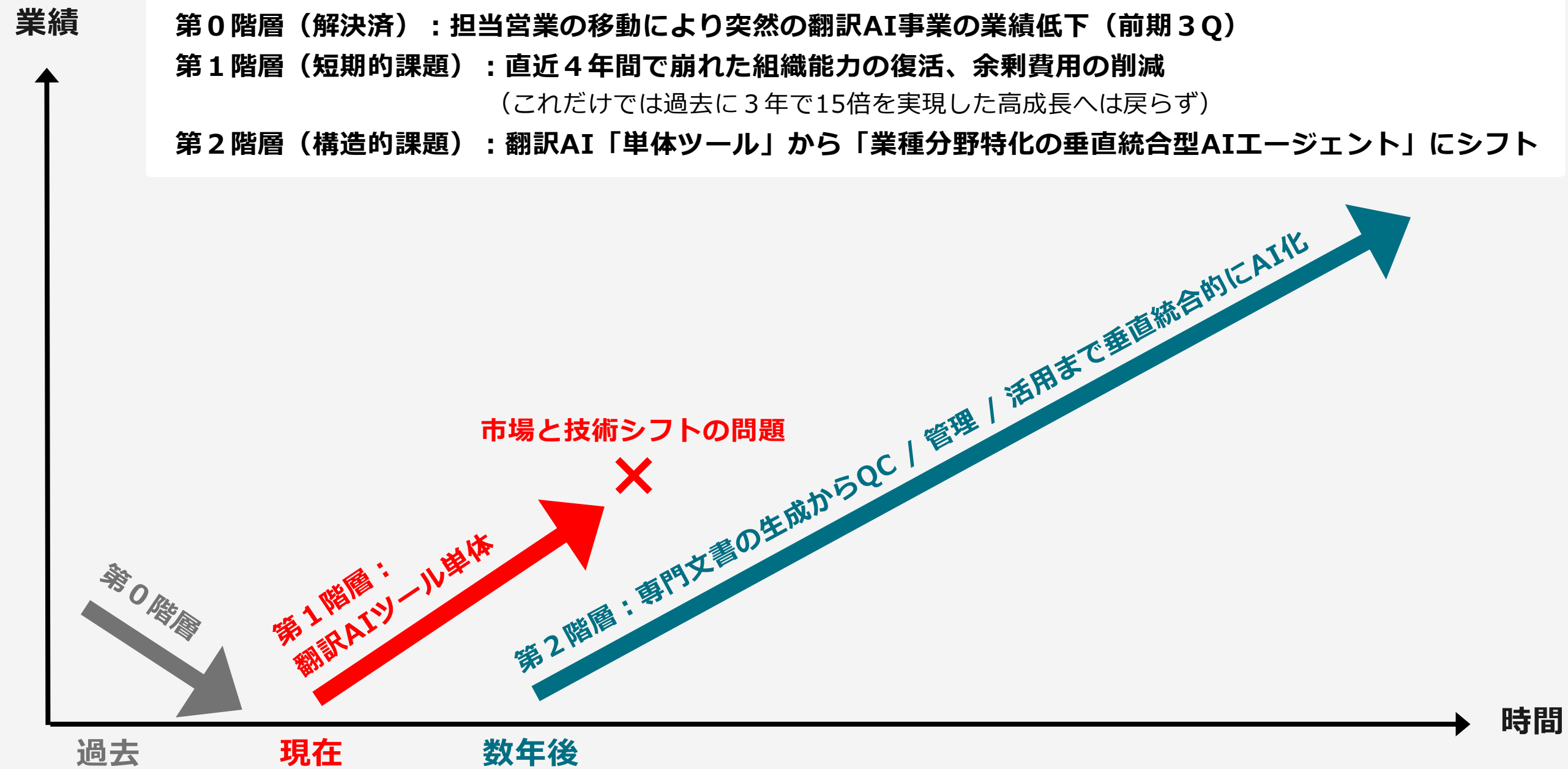


専門文書AI

- ・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

AI事業：「2 階建て」の成長戦略

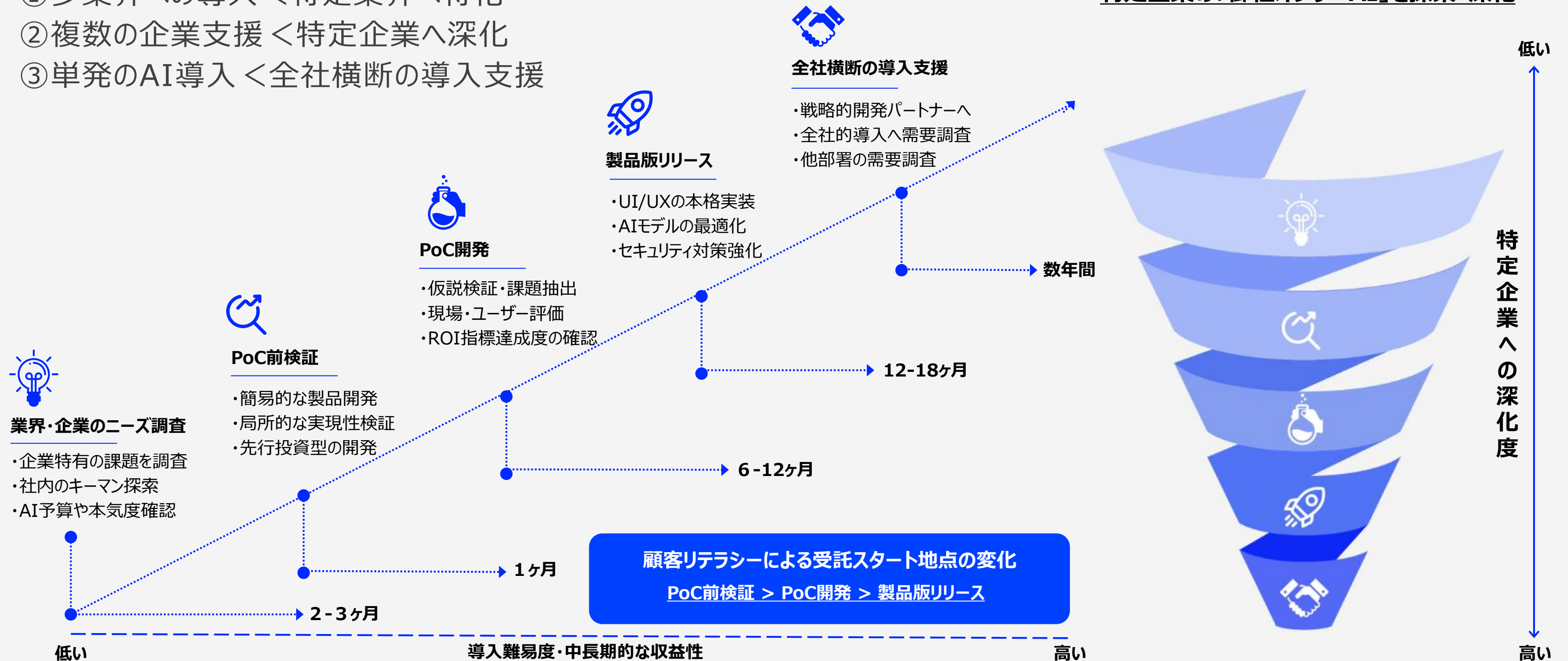


「御社オンリーAI」導入による成長戦略

「御社オンリーAI」導入の成長戦略

- ① 多業界への導入 < 特定業界へ特化
- ② 複数の企業支援 < 特定企業へ深化
- ③ 単発のAI導入 < 全社横断の導入支援

特定企業の「御社オンリーAI」を探索・深化



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ズ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・ロシア・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ズ市場で飛躍的成長を目指す

4. 成長戦略

① **AI×専門文書（翻訳AI事業）**

4. 成長戦略(翻訳AI事業)

「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、また、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垂直統合型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
- ・ 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

4. 成長戦略(翻訳AI事業)

翻訳AIの機能開発について

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

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。	残酒をトルブタミドの下で、同定(1)の指示通りに進める。	残留物については、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.	実用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を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

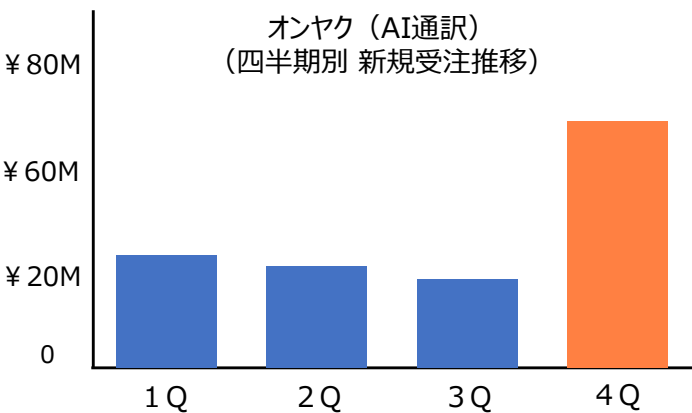


2024年10月に営業部門の責任者に任命されてから、組織体制の抜本的な見直しや、営業プロセスの最適化によって、営業部門において短期間で成果向上を実現

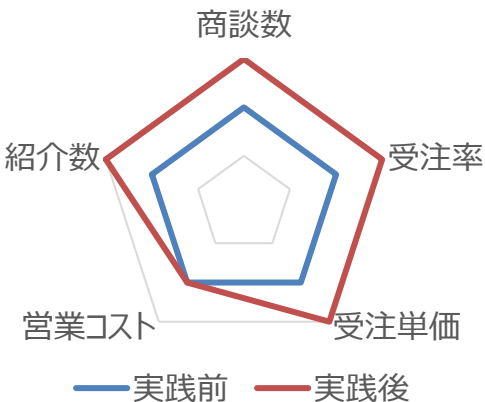
翻訳AI事業の責任者に就任後は、この成功モデルを事業部全体に展開させ、売上向上を推進

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

4. 成長戦略

② **AI×専門文書 業種特化型生成AI事業（ラクヤク等）**

「専門文書AI - 業種特化型生成AI事業（ラクヤク等）」の競争戦略

● 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は、規制遵守や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、治験総括報告書やCTDなどの自動生成に対応できるAIエージェントは少なく、特にラクヤクAIは明確な先行優位性を構築

● 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なく、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、信頼構築後にカスタム開発へ展開するモデルとし、大口受注依存から脱却し、安定成長を目指す

4. 成長戦略（専門文書AI/ラクヤク）

専門文書AI - ラクヤクAI

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用意

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

4. 成長戦略（専門文書AI/ラクヤク）

専門文書AI - ラクヤクAI SaaSプロダクト

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んでいく予定

臨床開発部

MW部

薬事部



ラクヤクQ&Aアシスト

2025年7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

4. 成長戦略（専門文書AI/ラクヤク）

専門文書AI - ラクヤクAI 共同研究開発

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

ラクヤクAI
<https://www.rozetta.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参画

【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

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)

4. 成長戦略（専門文書AI/ラクヤク）

専門文書AI - ラクヤクAI 共同研究開発レポート

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）

<https://news.yahoo.co.jp/articles/697df2d82c716536c9b3165106b866d7233fb04f>



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



<https://www.sankei.com/article/20250324-ADQTIF2KQ5OZBLPFUXBZ2LBNHM/>

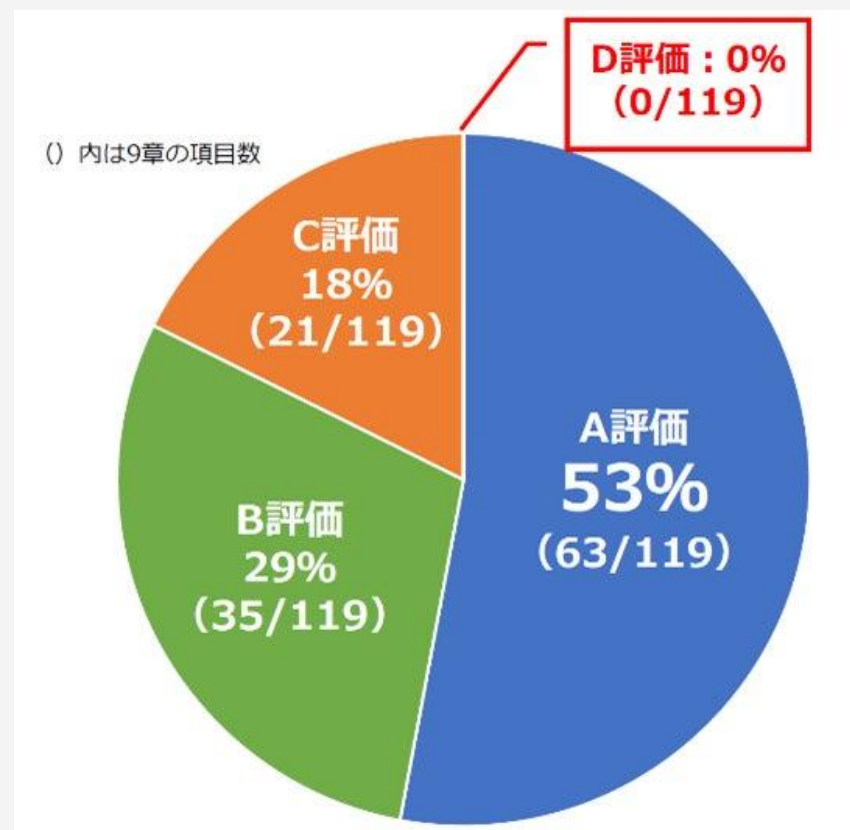
専門文書AI - ラクヤクAI 共同研究開発レポート

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〉

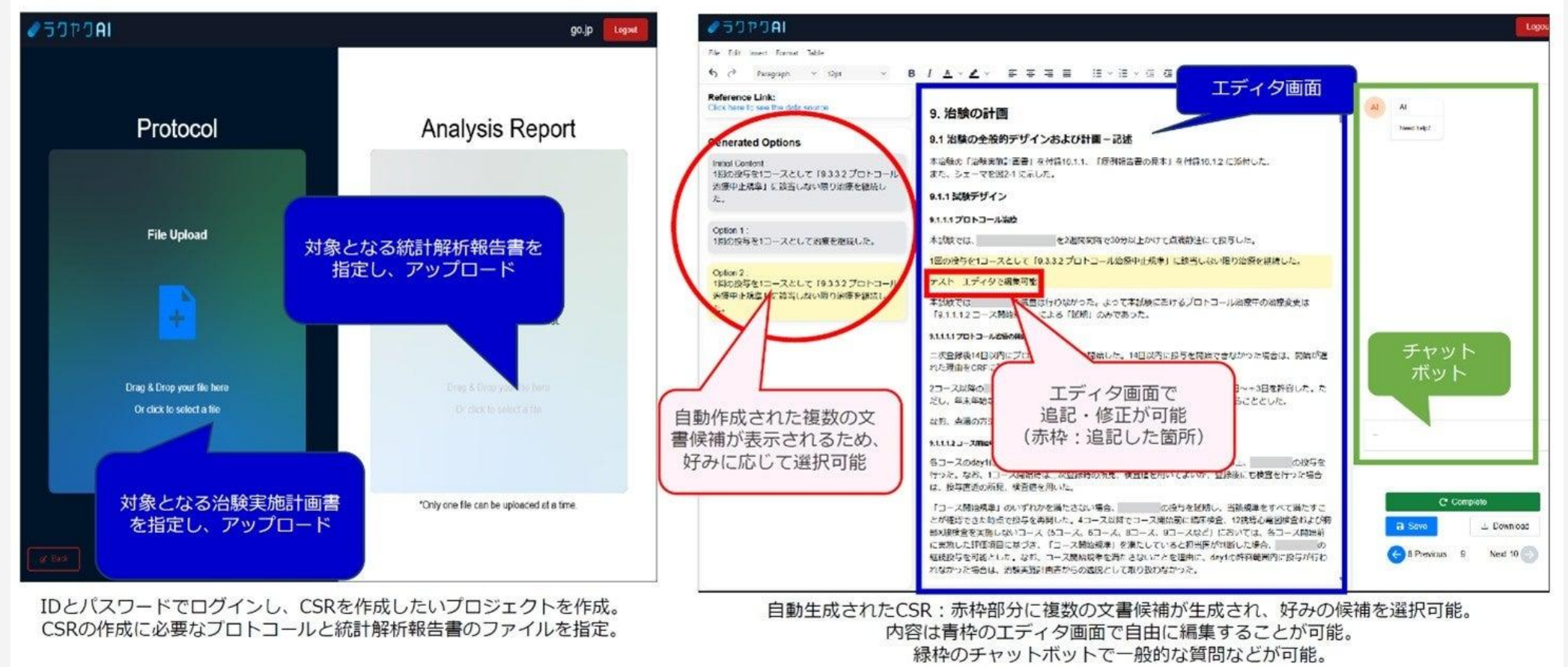
ほぼそのまま可能と微修正で利用可能が約80%に

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を表示
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、信頼性を確保



4. 成長戦略（専門文書AI/ラクヤク）

専門文書AI - ラクヤクAI キーパーソンズ

「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。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

4. 成長戦略（専門文書/広報AI）

専門文書AI – 広報領域専用AI「広報AI」

広報領域専用AI「広報AI」法人プラン 7月1日 新登場

～“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）

<https://www.kohoai.com>

広報AI 法人プラン新登場
チームの効率化とメディア露出の最大化を支援



	採点プラン	採点+生成セットプラン	法人プラン
基本料金	5,500円(税込)	8,800円(税込)	37,400円(税込)
課金単位	1ユーザー	1ユーザー	1企業
プレスリリースの採点	○ ※月15回まで	○	○
プレスリリースの生成	×	○ ※採点とあわせて月30回まで	○ ※採点とあわせて月50回まで
法人内でのアカウント共有	×	×	○
広報AIイベント無料招待	×	×	○
支払い方法	クレジットカード払い	クレジットカード払い	請求書払い (1ヶ月/半年/1年)



広報AI

法人プランお問い合わせ先 <https://www.kohoai.com/#contact>

専門文書AI – 広報領域専用AI「広報AI」

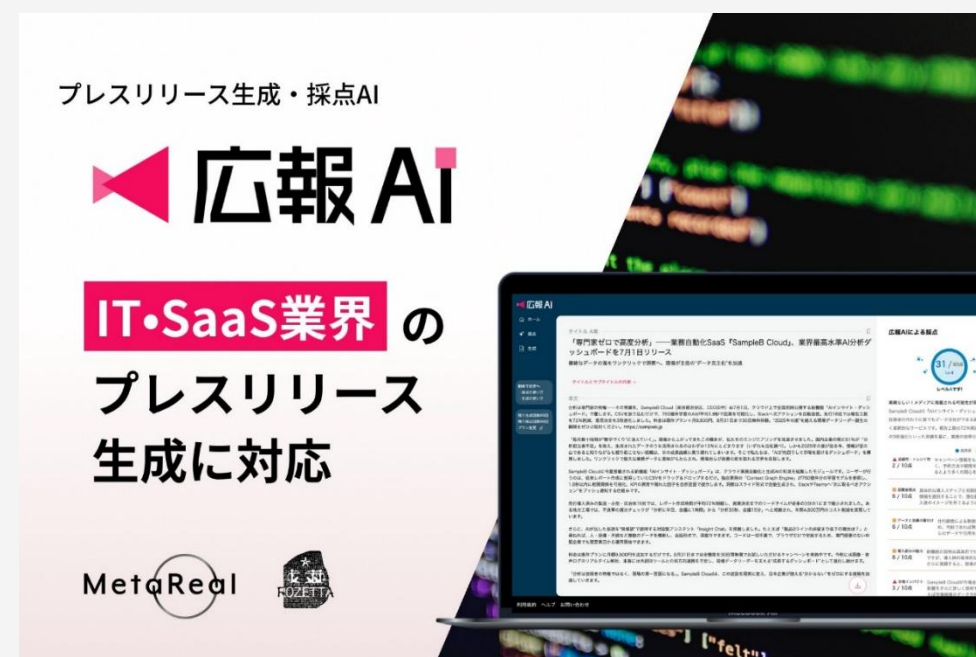
「広報AI」法人プラン、各業界のプレスリリースの生成に対応拡大中

広報AI × 不動産業界のプレスリリース



AIで物件案内などのリリース作成業務の迅速化と質の向上をサポート

広報AI × IT・SaaS業界のプレスリリース



技術の強みをわかりやすく、魅力的なタイトルで他社リリースと差別化

広報AI × 教育・EdTech業界のプレスリリース



保護者・教育機関・生徒の視点を取り入れ、伝わる広報を支援

4. 成長戦略

③ AI×事業創出

4. 成長戦略（事業創出AI）

メタリアル 業界特化型AIEージェント群「シゴトオウルAI」始動

Metareal DD

AIE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	月額5万円～	月額10万～数十万
期間	数分～	数週間～数ヶ月
手法	PCブラウザのみで利用可能	資料調査・ヒアリングなど
アウトプット	ワードやPDFでの出力可能	手入力で作成

高性能なLLMやAIE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的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

Metareal TR

CVC・M&A 専用デックリサーチAIEエージェント
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ヤーのための、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

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 ME

CVC・M&A 専用デックリサーチAIEエージェント
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ヤーのための、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

Metareal FR

保険調査・リスク査定 専用詐欺検知AIEエージェント
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、高速分析ツール登場！過去事例とデータをもとに、兆候検出からレポート作成までを数分で完了！

Metareal FR

Metareal RS

CVC・M&A 専用デックリサーチAIEエージェント
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ヤーのための、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

Metareal PB

出版編集部 専用企画分析AIEエージェント
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、企画まるごと提案してくれるAIツールが登場！
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

Metareal AN

マーケター・SNS担当 専用ミーム分析AIEエージェント
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ターのための、行動可視化＆次の一手提案ツール登場！トレンドの流れを即座に捉え、戦略立案をもっとスピーディーに！

Metareal AN

Metareal AD

新聞広告部門 専用提案支援AIEエージェント
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ツール登場！媒体価値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

Metareal NP

新聞編集者 専用ニュース企画AIEエージェント
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い編集者のための、高速企画分析ツール登場！話題性・市場性を即座に可視化し、説得力ある企画提案をスマートに仕上げよう！

Metareal NP

Metareal JP

テレビ報道編集者 専用企画分析AIEエージェント
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

Metareal RA

ロボアドバイザー専用パフォーマンス管理AIEエージェント
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

Metareal CA

テレビ営業担当者専用 CM効果分析AIEエージェント
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

Metareal OT

インターネットテレビ編集者専用コンテンツ企画AIEエージェント
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で数分完結。競合動向も一目で把握、次のヒットを逃さない！

Metareal OT

Metareal IN

国際報道編集者専用ニュース企画AIEエージェント
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、説得力ある企画提案を数分で実現！

Metareal IN

4. 成長戦略（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

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「シゴトオウル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

事業創出AI - 四季報AI Ver2/API

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 Agents搭載」「約50体のAIE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AIE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界限の有名人が登壇

事業創出AI - ゲーム特化型翻訳AIエンジン「ella」

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..
モオン.仕事..ヴァッ..楽しみ..ンッ！

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

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.

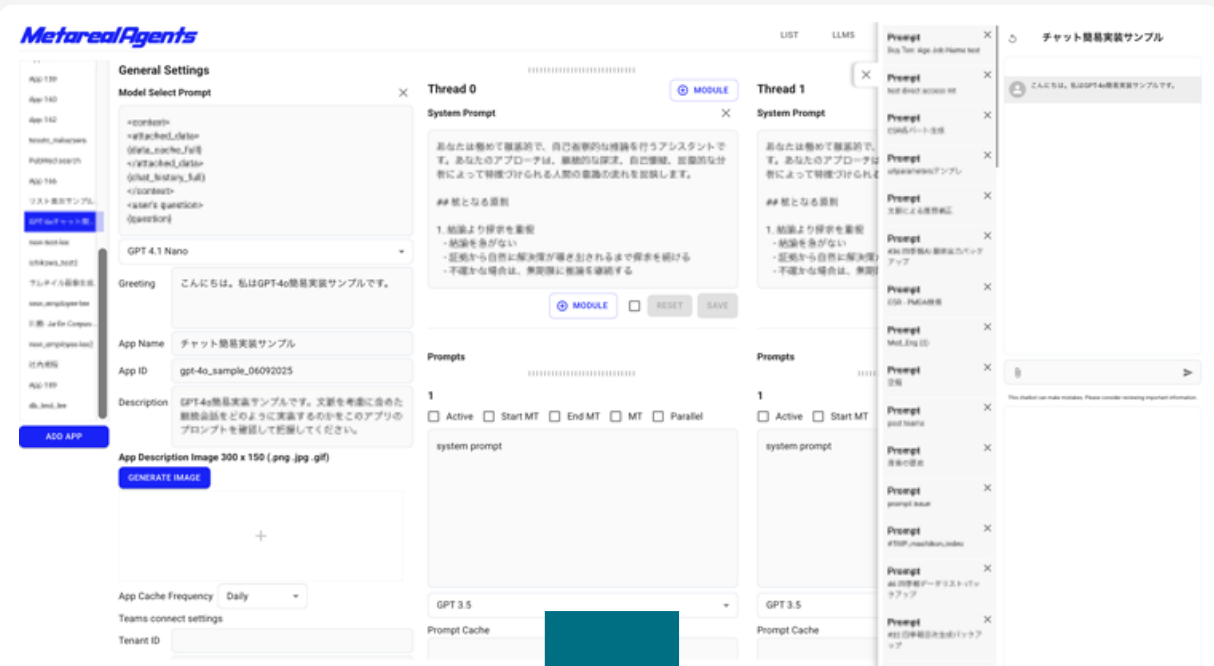
4 . 成長戦略

④ AI技術群

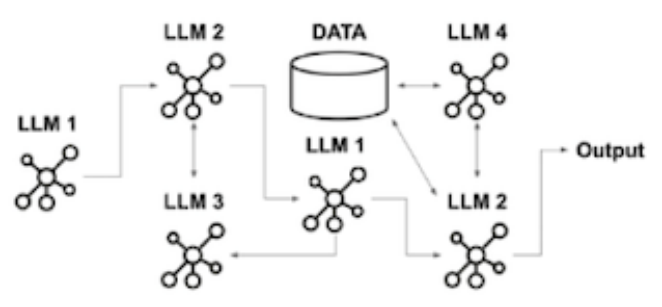
4. 成長戦略（AI技術群）

AI技術群 - 基盤技術「Metareal Agents」

Metareal Agents（旧LLM2） - 複数モデルの連携で高度なタスクを実行する、AIオーケストレーションシステム。一部企業にクローズド提供を開始



Metareal Agents



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

コンサルティング先企業に対し、クローズド提供を開始
企業内の各種課題を解決するための基盤技術として活用

Metareal Agentsの段階的な提供開始は、AI技術が実験段階から実用段階へと移行したことを象徴するものである。企業におけるAI導入の成功には、高速な試行錯誤のサイクルが不可欠である。新しいアイデアを素早く検証し、失敗から学び、即座に改善を加えていく、このアジャイルなアプローチこそが競争優位性を生み出す源泉となるのである。Metareal Agentsは、まさにこの高速な試行錯誤を可能にする基盤として機能する。複数のLLMを動的に組み合わせることで、新たなユースケースの検証が数日から数時間へと短縮され、パラメータの調整やモデルの切り替えもリアルタイムで実行できるのである。これにより、企業は「やってみなければわからない」という不確実性を最小限に抑えながら、AIの可能性を最大限に探索することが可能となる。さらに、顧客との密接な協働を通じて、実際の業務現場で生まれる新たなニーズや課題を即座にシステムに反映させることができる。この継続的なフィードバックループにより、Metareal Agentsは企業固有の文脈に深く根ざしたAIソリューションへと進化し続けるのである。企業のAI変革は、もはや長期的な計画を必要とする大規模プロジェクトではなく、日々の業務改善の延長線上で実現可能なもの



4. 成長戦略（AI技術群）

AI技術群 - 関連技術 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。L
SEP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

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させる。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へ

検証状況の出力

検証情報

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

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

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。

4. 成長戦略

⑤ メタバーブ事業

メタリアル：AI/MV技術とSTUDIO55：専門技能・顧客基盤のシナジー効果

「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



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

4. 成長戦略（メタバース）

STUDIO55の成長戦略と構造改革

「成長戦略」

DXサポート市場拡大にフォーカスした**売上増**

- 01

建築・設備・環境エネルギー向けDXサポート・コンサルティング強化
・7月DXコンサルティングを専門とする「Willnect事業部」を新設
・DX展（東京・大阪）へ出展（DX関連ソフトウェア・BIMプラグイン開発事例）
- 02

建設・設計・住宅業界向けコンテンツの拡充
・BIM共有プラットフォーム「Revizto」を国内唯一の代理店展開
・注文住宅向けUNREAL VRシステムリリース（9月予定）

「構造改革」

高付加価値分野の強化とコスト削減より**黒字化**

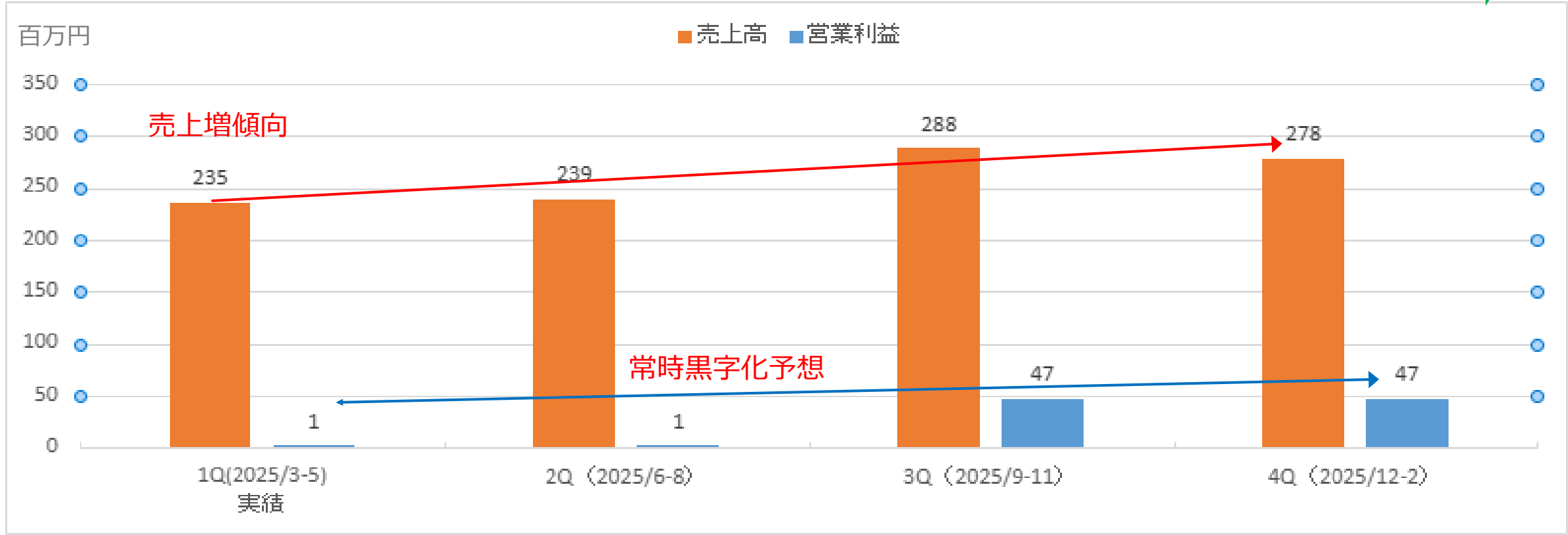
- 01

BIM・DXサポート開発による利益率向上
・利益率の高いBIMプラグイン開発・DXサポート開発の受注体制強化
・技術力・コストパフォーマンスの高いオフショアチームの拡充を図る
- 02

販管費の抑制・海外子会社とのオンライン協力体制強化
オフィス移転・人員適正化・IPOコスト削減に加え、海外子会社への営業サポート移管や技術系ディレクターの営業戦力化を加速

「成長戦略」と「構造改革」の期待効果と直近の実績

売上増と黒字の継続

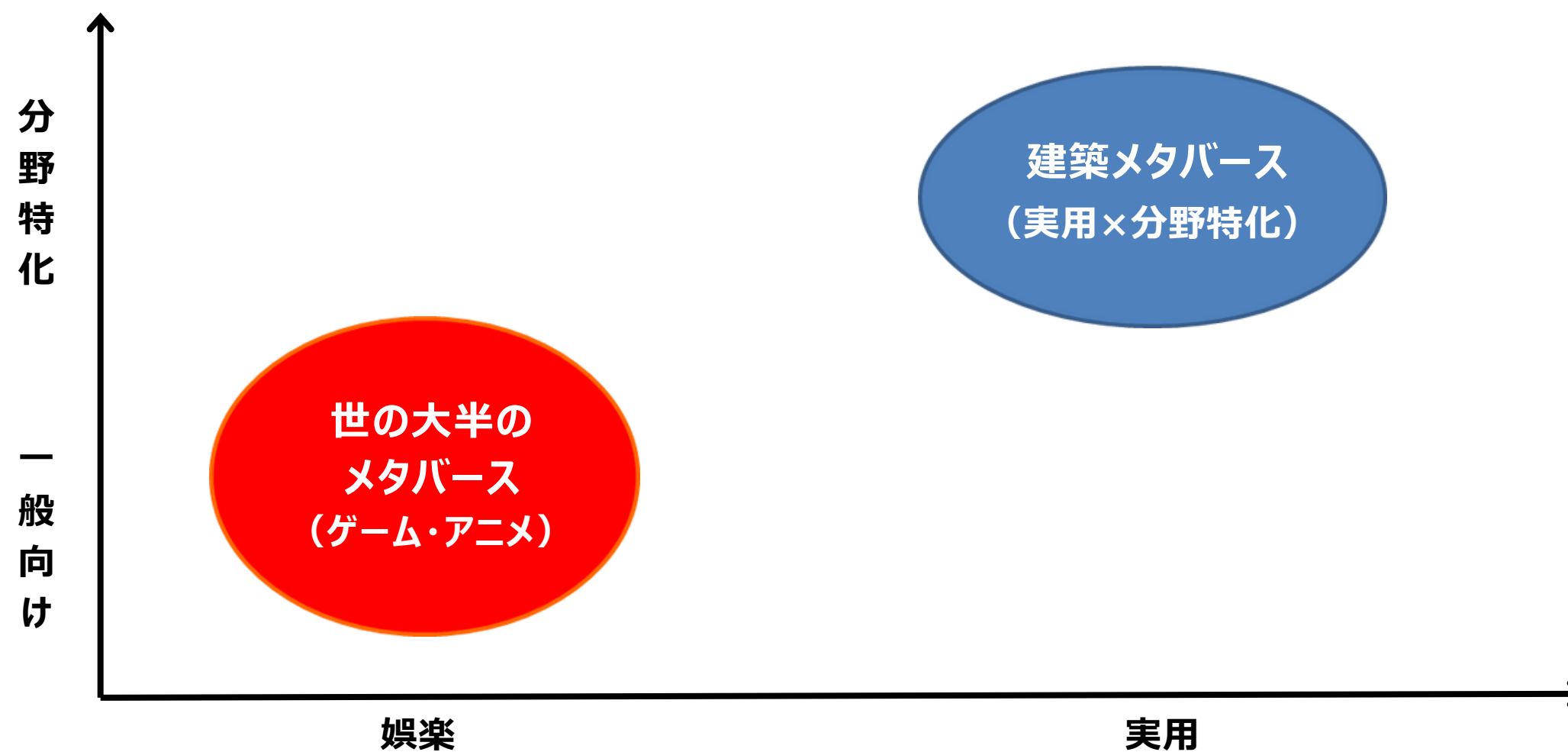


※のれん償却を入れると7.9百万円の赤字（1Q）

「建築メタバース」の競争戦略

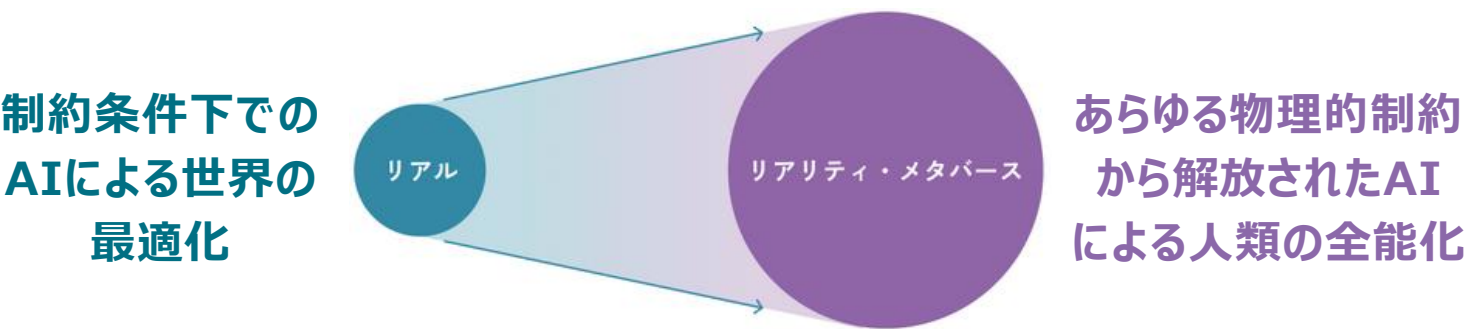
● 競合の状況と当社のポジショニング

- ◆ 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



メタバース事業の長期戦略

メタバースを長期戦略として残す理由

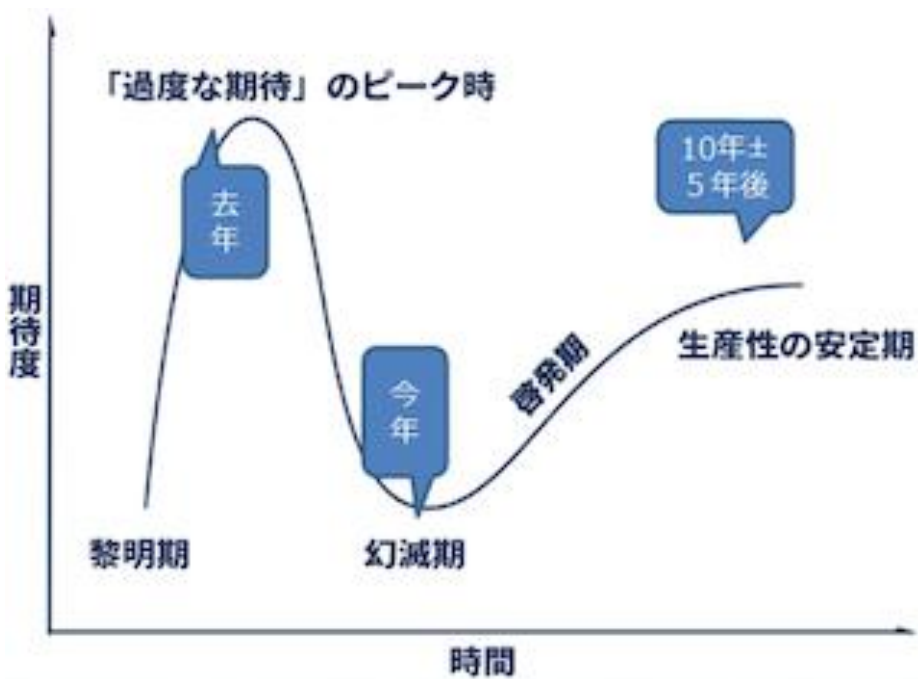


翻訳AIによって人々を言語的ハンディキャップから解放し、生成AIによって単純作業の苦役から解放したのち、当社がなすべきミッションは、身体機能と物理的制約からの解放

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



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

4. 成長戦略（メタバース）

当社のメタバース事業の特徴

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（メタバースー）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

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

当技術は、建設、不動産、製造業など産業向けに提供を開始

4. 成長戦略（メタバース）

メタバース領域における当社のコア技術



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

https://www.youtube.com/watch?v=qgG5Owht_fk



Dimensions

2次元の360度映像を3次元化し、さらにその中で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

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、世界内を移動可能とすることに成功。さらに、世界と世界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

<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次元世界空間を、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

<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>

目次

1. エグゼクティブサマリー

2. 2026年2月期 第1四半期業績

3. 2026年2月期 計画

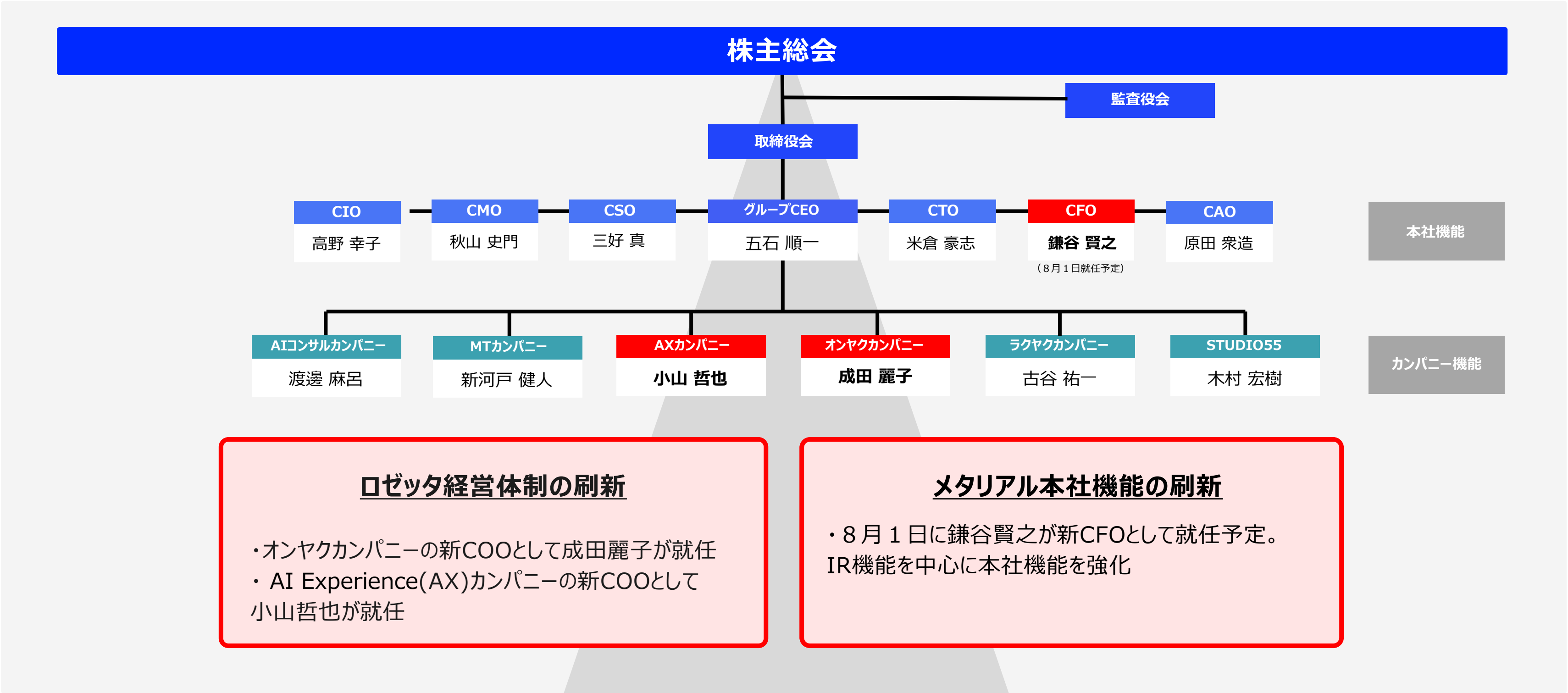
4. 成長戦略

5. 経営陣の刷新

5. 経営陣の刷新

経営体制の根本的な刷新（メタリアル本社機能/ロゼッタ経営体制）

◆ロゼッタ経営体制の刷新の為、新COOとして成田 麗子、小山 哲也が就任。また、本社機能の刷新の為、新CFOとして鎌谷 賢之が就任



新CFO/カンパニーCOOのご紹介



AI EXPERIENCE
カンパニー
執行社長COO
小山 哲也

企業方針で掲げるAIの社会実装への強い意志と、プロダクトを“使える価値”へと昇華させるチームの実行力をマーケティング・営業の観点から最大限支援し、メタリアル of 更なる飛躍と社会的インパクトの拡大に貢献してまいります

主な経歴

1999年にSAPジャパンに入社し、トップセールスとして表彰されるなど、数々の優れた営業成績を収める。2015年からの3年間は、シンガポールを拠点にコンシューマ向け製品のAPJ(アジア太平洋・日本)営業責任者として着任。多文化・多言語市場における事業戦略とオペレーション最適化を推進し、エリア全体での売上拡大を実現。サイバーリーズンジャパン合同会社にて営業担当VP(Vice President)を務める。2025年7月より当社へ参画



オンヤクカンパニー
執行社長COO
成田 麗子

企業ミッション「人類を場所・時間・言語・物理的な制約から解放する」の実現に向け、グループの更なる発展、更には日本企業のさらなる発展に貢献すべく、これまでの経験を活かして組織の実行力向上にコミットしてまいります

主な経歴

大手SI企業でのSE、営業を経て、株式会社セールスフォース・ドットコム(現セールスフォース・ジャパン)へ入社。インサイドセールス、フィールドセールス、マネジメントを経験した後に株式会社Faber Companyへ入社。CROを務め、KPIマネジメントをベースに売上・利益のV字回復を実現。2022年株式会社 BuysellTechnologiesへ入社、IS責任者、SCM責任者を務め、非IT業界においての組織構築に尽力。2025年7月より当社へ参画



(8月1日就任予定)
執行役員CFO
最高財務責任者
鎌谷 賢之

卓越した先見性を持つCEOのリーダーシップのもと、CTOをはじめとする素晴らしい経営陣の皆様とのご縁を頂き、当社の経営に携わる機会を得ました。当社のCFOとして、グループ全体の経営基盤強化による持続的成長と企業価値最大化にコミットしてまいります

主な経歴

東京大学法学部卒。09年よりソフトバンク社長室にて孫正義社長の直下で「新30年ビジョン」策定や大型買収案件などを担当。17年よりRIZAPグループに参画、20年より同社取締役として構造改革を推進し、2期連続黒字化を達成。21年よりコンビニジム「chocoZAP」の立上げを推進、本格開始後2年で会員数日本一を達成。24年7月にクラウドワークスに参画。執行役員COOとして買収子会社の経営やグループ経営の基盤整備に携わる

ご留意事項

- 本資料は、株式会社メタリアル業界動向及び事業内容について、株式会社メタリアル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あります
- 株式会社メタリアル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、2025年7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メタリアル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
株式会社メタリアル 管理本部
メールでのお問合せ： ir@metareal.jp