



2026年2月期 第2四半期（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10月15日

目次

1. エグゼクティブサマリー

2. 2026年2月期 第2四半期業績

3. 2026年2月期 計画

4. 成長戦略

5. 経営体制の刷新

2026年2月期 第2四半期 エグゼクティブサマリー

第2四半期 連結業績

- ・ 上期（2Q累計）：売上22.04億円（前年同期比+3.7%）、営業利益△0.26億円（前年同期差 △3.18億円）
- ・ 2Q（25年6～8月）：売上10.78億円（前年同期比+9.1%）、営業利益0.34億円（前年同期差 △0.45億円）
- ・ 前期4Q（売上9.73億円、営業利益△1.90億円）を底にして大きく改善（売上+10.8%、営業利益 +2.24億円）

業績予想 修正

- ・ 売上高：57億円から45億円に下方修正も、過去最高売上（FY23：42.92億円）を更新し、前期比 +10.2%の増収見込み
- ・ 営業利益：5億円から1.3億円に下方修正も、前期（FY25：1.17億円）より増益見込（+10.8%）
- ・ **構造改革の進捗**：前期4Qから着手の「構造改革」（破壊と創造）が着実に進展。売上改善に遅れがあるが、前期4Qを底とし、構造改革の効果創出が始まる（前期4Q比 販管費削減 1.22億円）
今期3Q以降は成長再加速に向けた先行投資の効果が徐々に進み、本格的な売上再成長は来期以降となる見通し

成長戦略

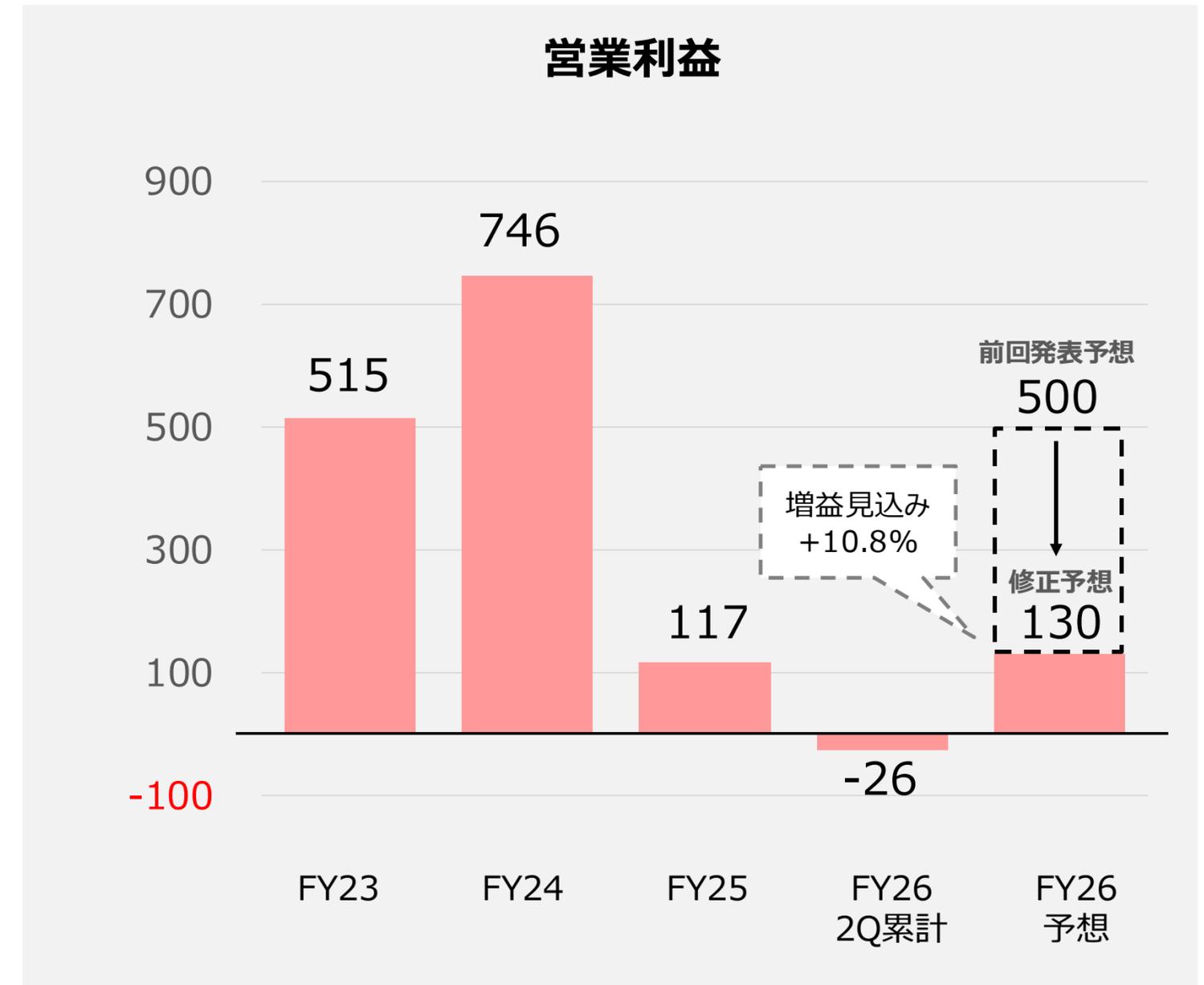
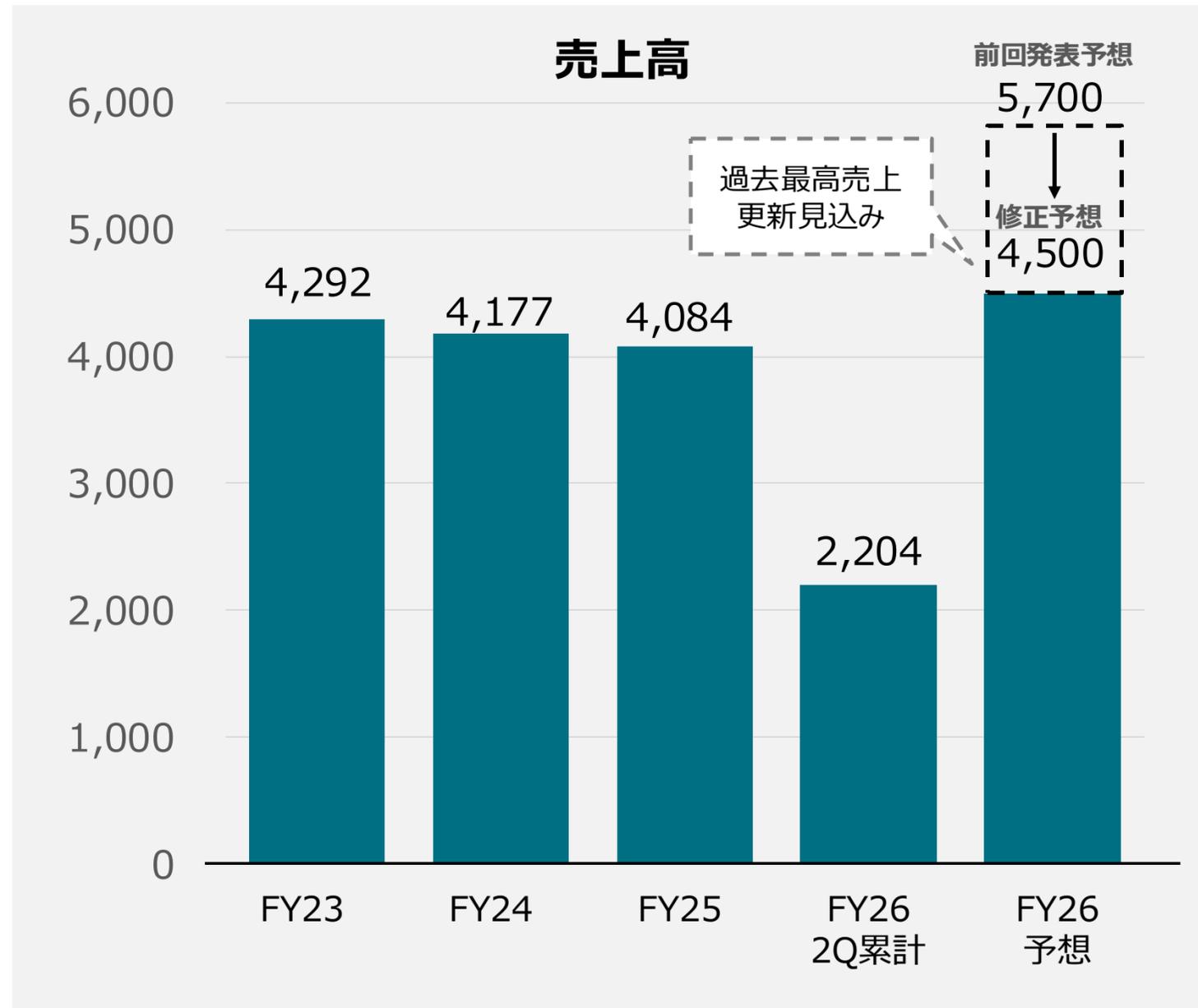
- ・ 中期売上目標：中期売上目標は据え置きとし、持続的な成長を目指す（FY28目標：売上134億円）
- ・ 中期戦略：従来の専門分野別SaaSから業種分野特化のVertical（垂直）統合型AIエージェントへ（製薬AI、建築AI、金融AI、メディアAI）
現在、「製薬AI（ラクヤクAI）」を第1注力分野と位置付け、今後の収益の柱として育成する方針
- ・ 経営体制の刷新：前期3Qより進めた経営体制の刷新が完了。新たなCXO体制での改革成果の早期創出を目指す

1. エグゼクティブサマリー

年度業績推移および今期予想（業績予想修正）

- ◆ 売上高 : 前回発表予想57億円から45億円に下方修正も、過去最高売上（FY23: 42.92億円）を更新し、前期比 +10.2%の増収見込み
- ◆ 営業利益 : 前回発表予想5億円から1.3億円に下方修正も、前期（FY25: 1.17億円）より増益見込（+10.8%）

単位：百万円

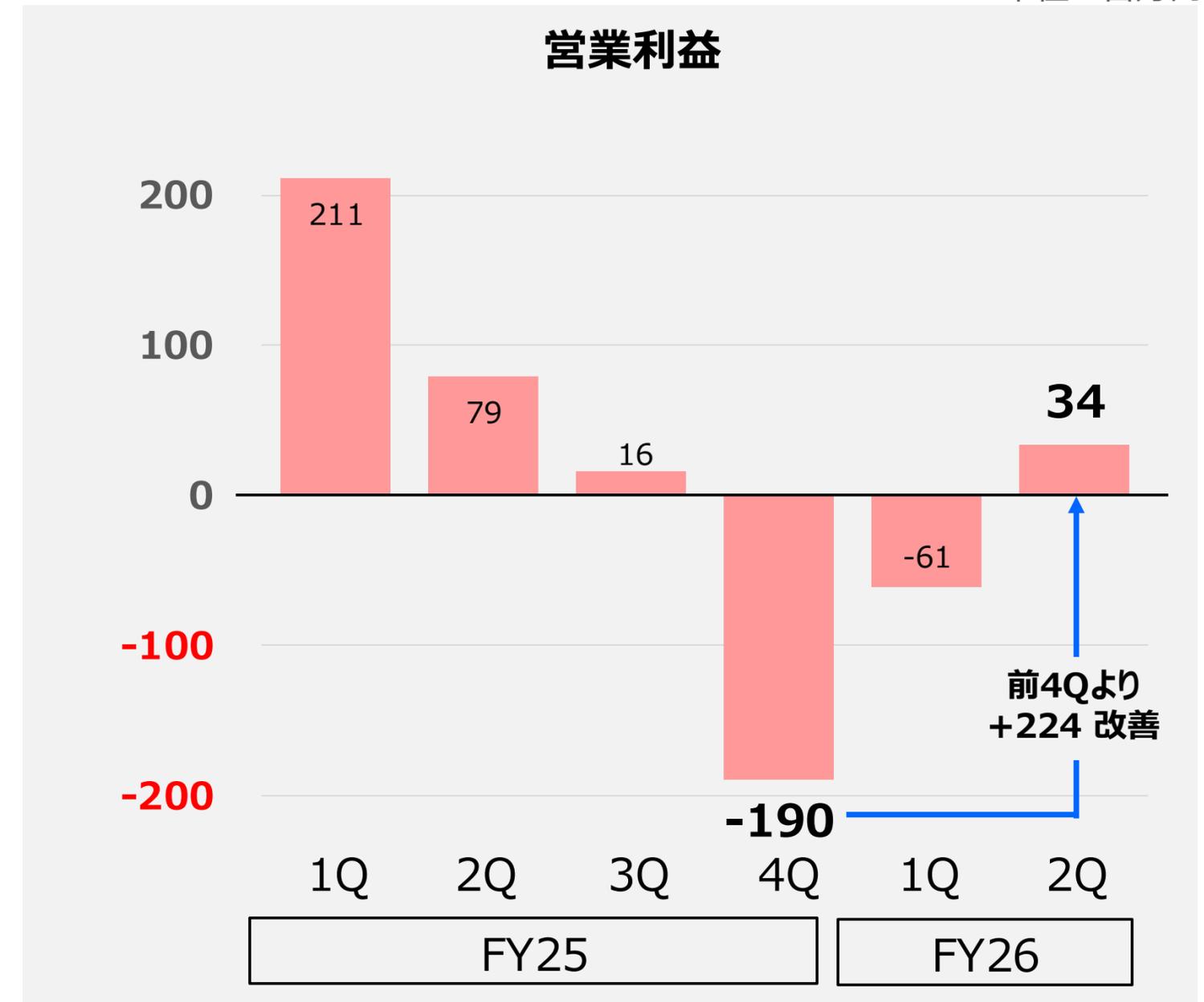
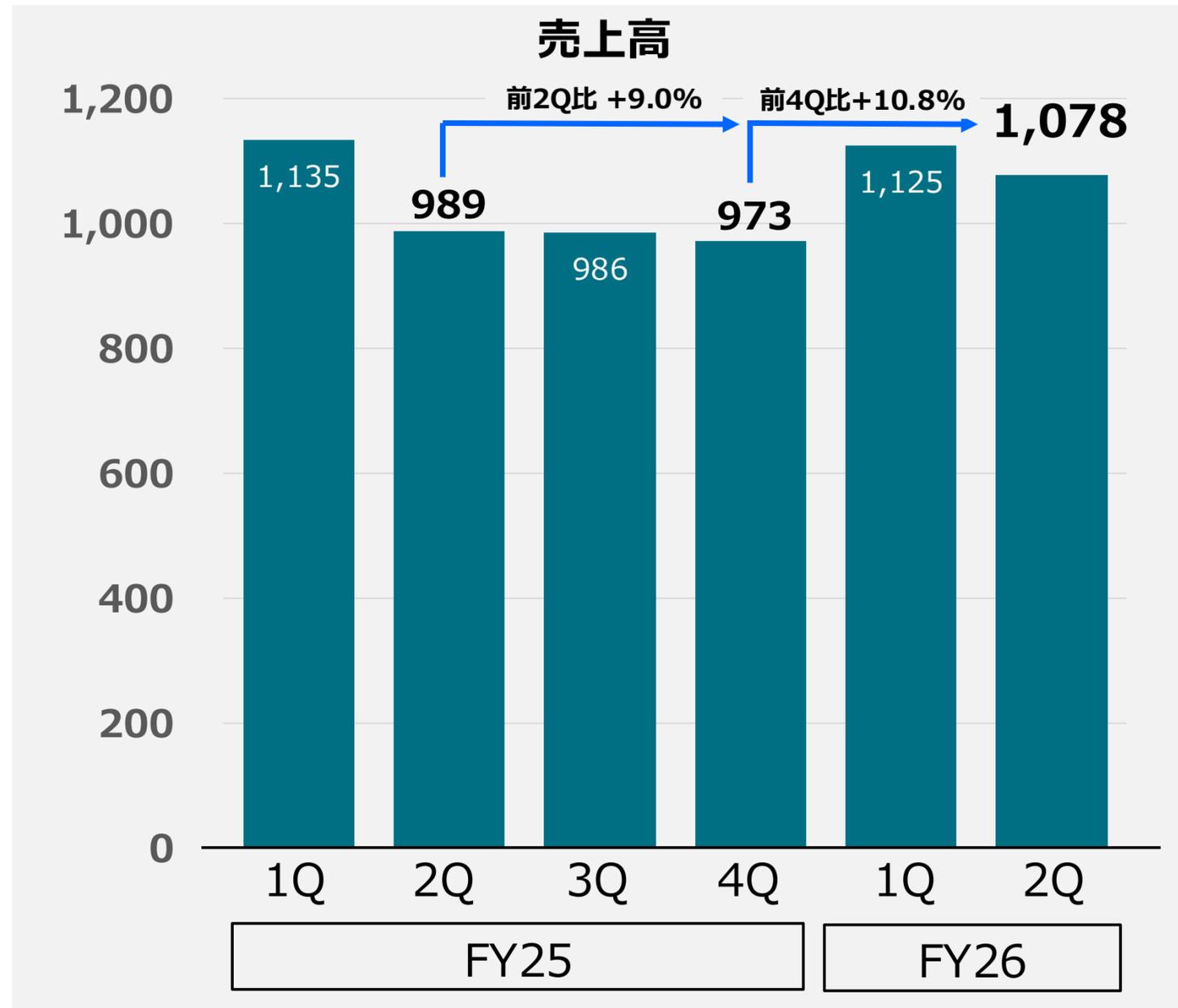


1.エグゼクティブサマリー

四半期会計期間 業績推移

- ◆ 四半期単位では、前期4Q（売上9.73億円、営業利益△1.90億円）より大きく改善（売上+10.8%、営業利益 +2.24億円）
- ◆ 前期4Qから着手の「構造改革」（破壊と創造）が着実に進展。前期4Qを底とし、構造改革の効果創出が始まる

単位：百万円



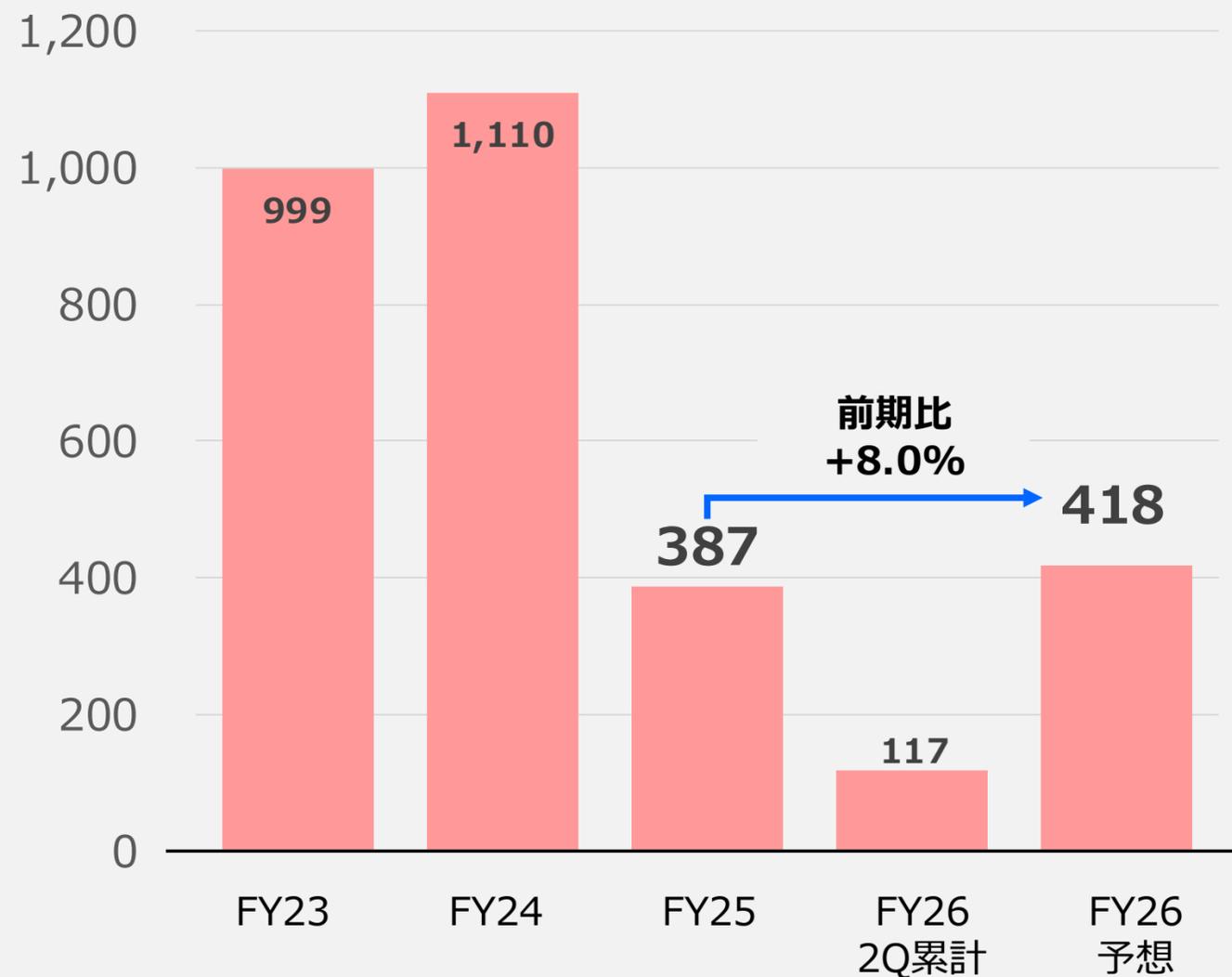
1.エグゼクティブサマリー

EBITDAの推移

- ◆ EBITDAでは、今期 4.18億円、前期比+8.0%の増加の見通し
- ◆ 四半期推移においては、前期4Qから着手の「構造改革」(破壊と創造)の進展により、前期4Qより +2.09億円の増加

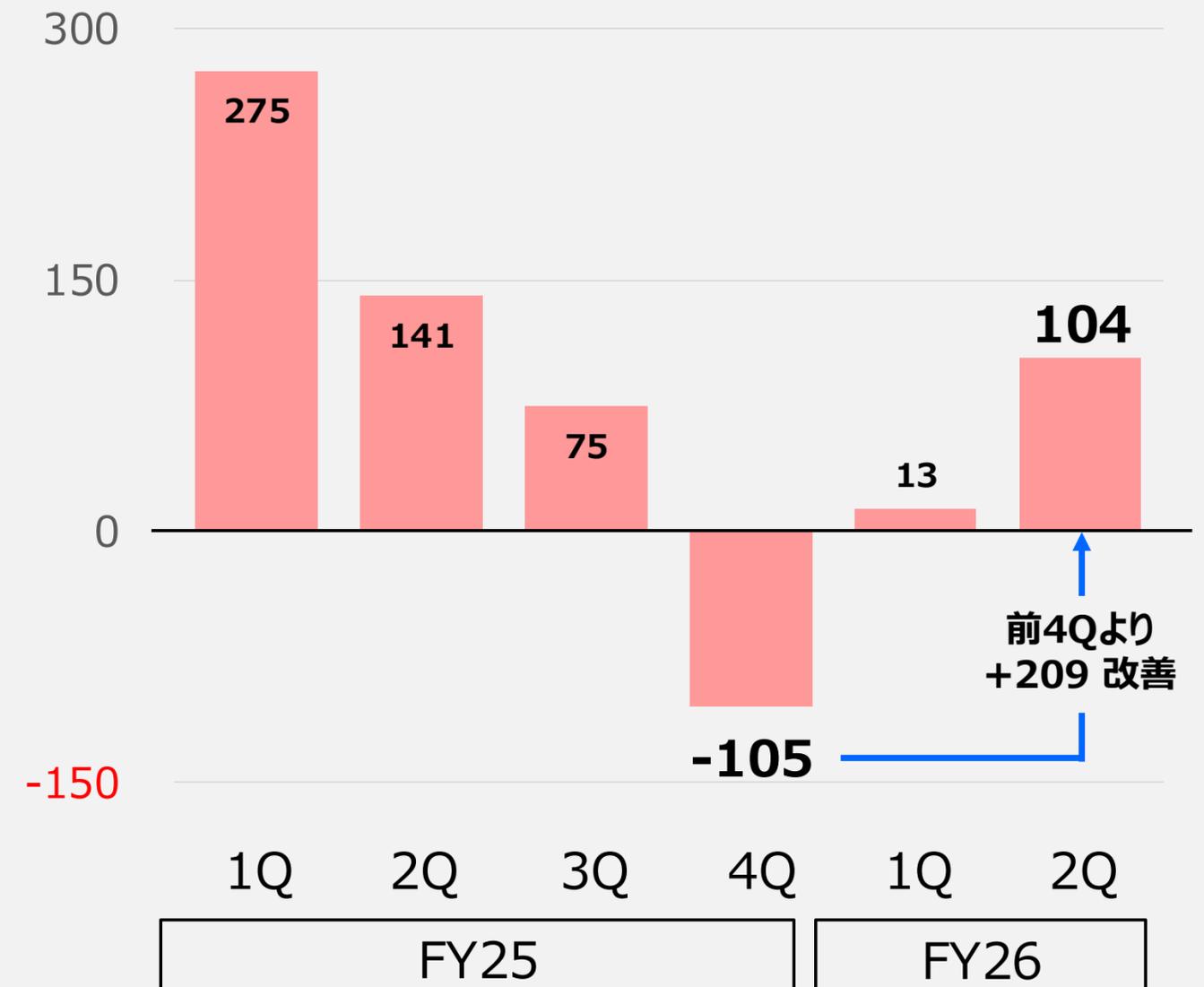
単位：百万円

EBITDA (年度推移)



単位：百万円

EBITDA (四半期推移)



※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額にて算出

目次

1. エグゼクティブサマリー

2. 2026年2月期 第2四半期業績

3. 2026年2月期 計画

4. 成長戦略

5. 経営体制の刷新

決算サマリー（連結損益計算書／PL）

- ◆ 上期（2Q累計）では、STUDIO55を連結範囲に追加したこともあり、連結売上高は22.04億円と前年同期比+3.7%の増収
一方、営業損益は△0.26億円と前年同期比△3.18億円の減益
- ◆ 2Qでは、売上10.78億円(前年同期比+9.1%)、営業利益0.34億円と黒字回復

(単位:百万円)

連結損益計算書	FY26		FY25		前年同期比 (増減額)		前年同期比 (増減率)	
	2Q	上期	2Q	上期	2Q	上期	2Q	上期
売上高	1,078	2,204	989	2,124	+89	+79	+9.1%	+3.7%
売上原価	415	883	307	655	+108	+227	+35.3%	+34.7%
売上総利益	663	1,320	682	1,468	-18	-148	-2.7%	-10.1%
販売費及び一般管理費	628	1,347	602	1,177	+26	+170	+4.4%	+14.5%
営業利益	34	-26	79	291	-45	-318	-56.7%	-109.2%
経常利益	29	-38	74	282	-45	-321	-60.4%	-113.7%
親会社株式に帰属する四半期純利益	-8	-68	63	198	-72	-267	-113.0%	-134.7%
EBITDA	104	117	141	416	-37	-299	-26.3%	-71.9%

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額にて算出

セグメント別業績（前年同期比）

- ◆ AI事業：前2Q・3Qの受注減少の影響で前年同期比では減収減益となったが、当2Q期間では収益性改善により0.73億円の営業利益を計上
- ◆ HT事業：Xtra社清算により減収となるが、グローヴァ社が安定した収益源として貢献
- ◆ メタバース事業・AI/MV Marketing事業：STUDIO55社のグループインにより前年同期比累計では増収増益(売上高+4.42億円、営業利益+0.12億円)

(単位：百万円)

売上高	FY26		FY25		前年同期比(増減額)		前年同期比(増減率)	
	2Q期間	上期	2Q期間	上期	2Q期間	上期	2Q期間	上期
AI事業	706	1,402	768	1,661	-61	-258	-8.0%	-15.6%
HT事業	165	358	220	462	-54	-103	-24.9%	-22.5%
メタバース事業	34	69	0.3	0.6	+34	+69	+11,054.6%	+10,331.8%
AI/MV Marketing事業	171	373	-	-	+171	+373	-	-
連結	1,078	2,204	989	2,124	+89	+79	+9.1%	+3.7%

(単位：百万円)

営業利益	FY26		FY25		前年同期比(増減額)		前年同期比(増減率)	
	2Q期間	上期	2Q期間	上期	2Q期間	上期	2Q期間	上期
AI事業	73	53	162	451	-89	-397	-55.1%	-88.2%
HT事業	23	60	19	38	+4	+22	+21.2%	+58.2%
メタバース事業	-14	-39	-47	-97	+32	+57	+69.1%	+59.0%
AI/MV Marketing事業	-34	-44	-	-	-34	-44	-	-
その他本社費等	-13	-56	-54	-100	+41	+44	+76.1%	+44.1%
連結	34	-26	79	291	-45	-318	-56.7%	-109.2%

※ 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

※ 増減率の算出方法：今期または比較対象となる期のいずれかがマイナスの場合は、増加の場合はプラス符号、減額の場合はマイナス符号にて記載

セグメント別業績（四半期推移）

- ◆ AI事業：売上は前4Q対比+4.6%増収、当2Q期間では収益性改善により、前4Q対比+1.46億円の増益達成
- ◆ HT事業：Xtra社清算により減収となるも、グローヴァ社が安定した収益源として利益貢献
- ◆ メタバース事業・AI/MV Marketing事業：STUDIO55グループイン後の構造改革に伴い、1Q対比△0.14億円の一時的減益。3Q以降は増益基調に転換見込み

(単位：百万円)

売上高	FY26		FY25	増減額		増減率	
	2Q	1Q	前4Q	1Q差	前4Q差	1Q比	前4Q比
AI事業	706	696	675	+9	+31	+1.4%	+4.6%
HT事業	165	192	185	-26	-19	-13.9%	-10.6%
メタバース事業	34	34	113	-0	-78	-0.2%	-69.2%
AI/MV Marketing事業	171	201	-	-29	+171	-14.7%	-
連結	1,078	1,125	973	-46	+105	-4.1%	+10.8%

(単位：百万円)

営業利益	FY26		FY25	増減額		増減率	
	2Q	1Q	前4Q	1Q差	前4Q差	1Q比	前4Q比
AI事業	73	-19	-73	+92	+146	+473.3%	+198.9%
HT事業	23	36	24	-13	-0.8	-36.0%	-3.5%
メタバース事業	-14	-25	-70	+10	+55	+41.7%	+79.1%
AI/MV Marketing事業	-34	-9	-	-24	-34	-243.6%	-
その他本社費等	-13	-43	-70	+30	+57	+69.7%	+81.5%
連結	34	-61	-190	+95	+224	+156.2%	+118.1%

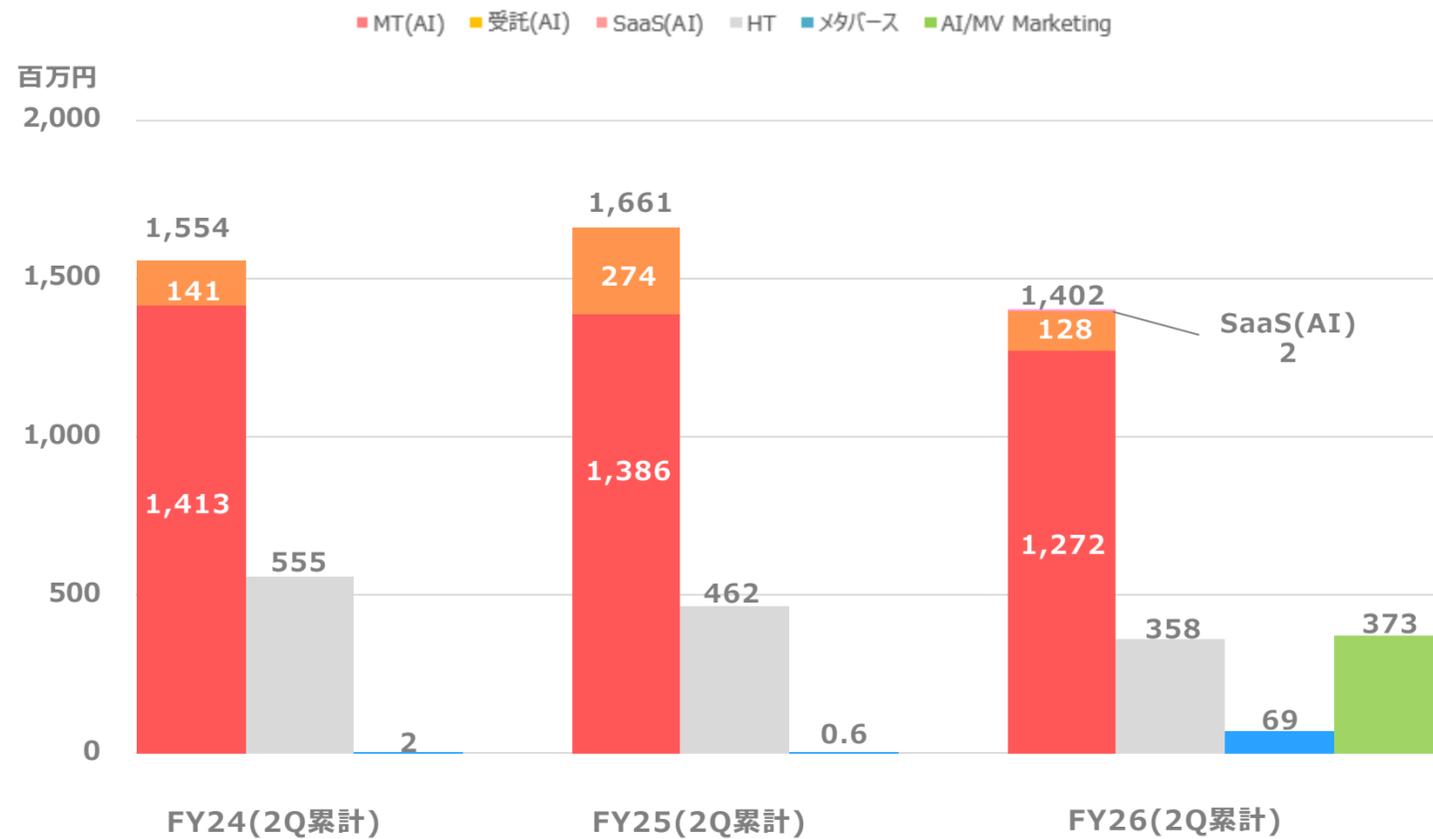
※ HT: 人間翻訳、MV: メタバース、AI/MV Marketing: AI/MVを活用して、成長が期待できる専門技術領域の企業をM&Aし、その顧客基盤や事業ノウハウを活かしながらAI/MV事業を拡大する事業

※ 増減率の算出方法：今期または比較対象となる期のいずれかがマイナスの場合は、増加の場合はプラス符号、減額の場合はマイナス符号にて記載

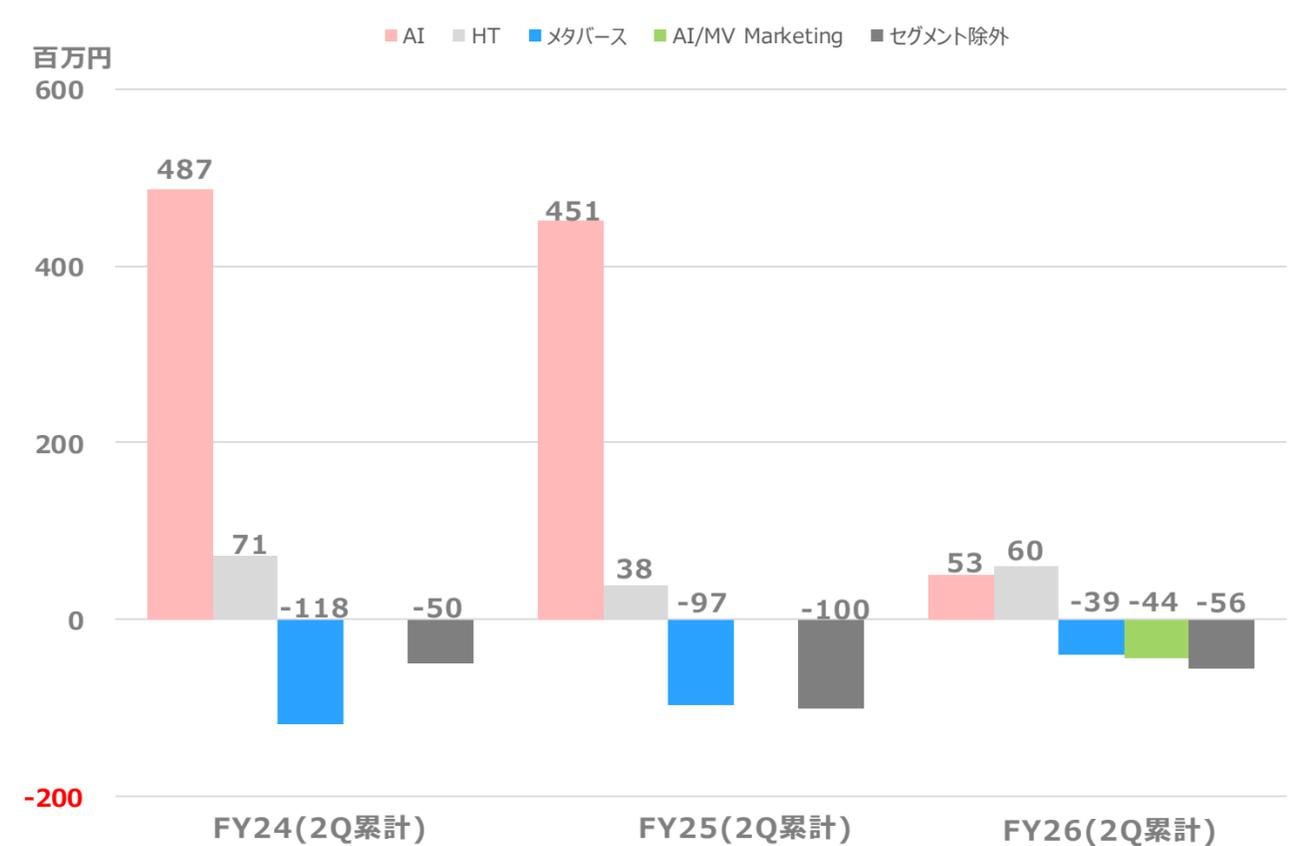
セグメント別 売上高・営業利益推移

- ◆ AI事業におけるMTサービスでは前2Q・3Qからの受注減少の影響で前年同期比△1.14億円(△8.3%)
- ◆ AI事業における受託サービスでは受注計画の未達により、前年同期比△1.46億円となったが、構造改革の効果創出により受注を回復させ、下期及び翌期に向けて売上高増加へ寄与していく見込み

セグメント別売上高



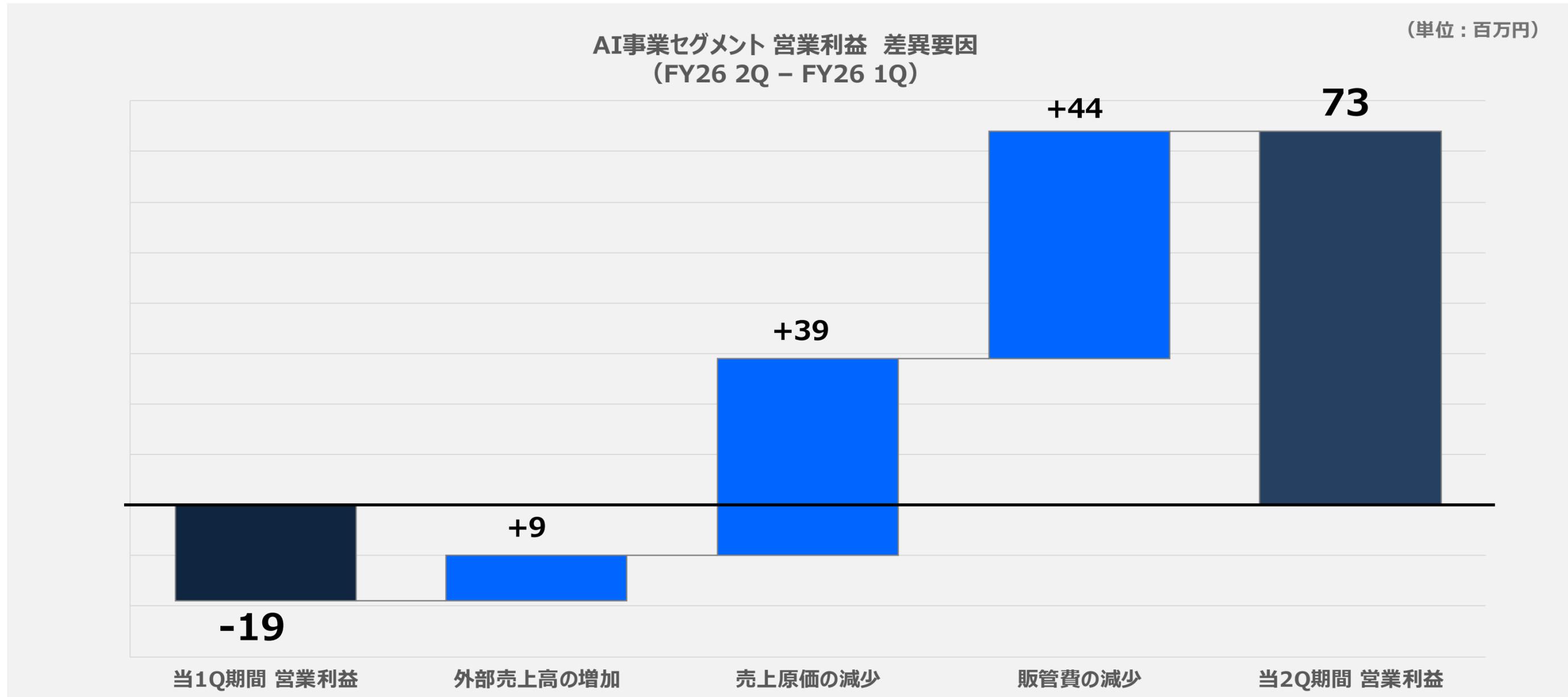
セグメント別営業利益



※ 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：営業利益の対前四半期 差異要因

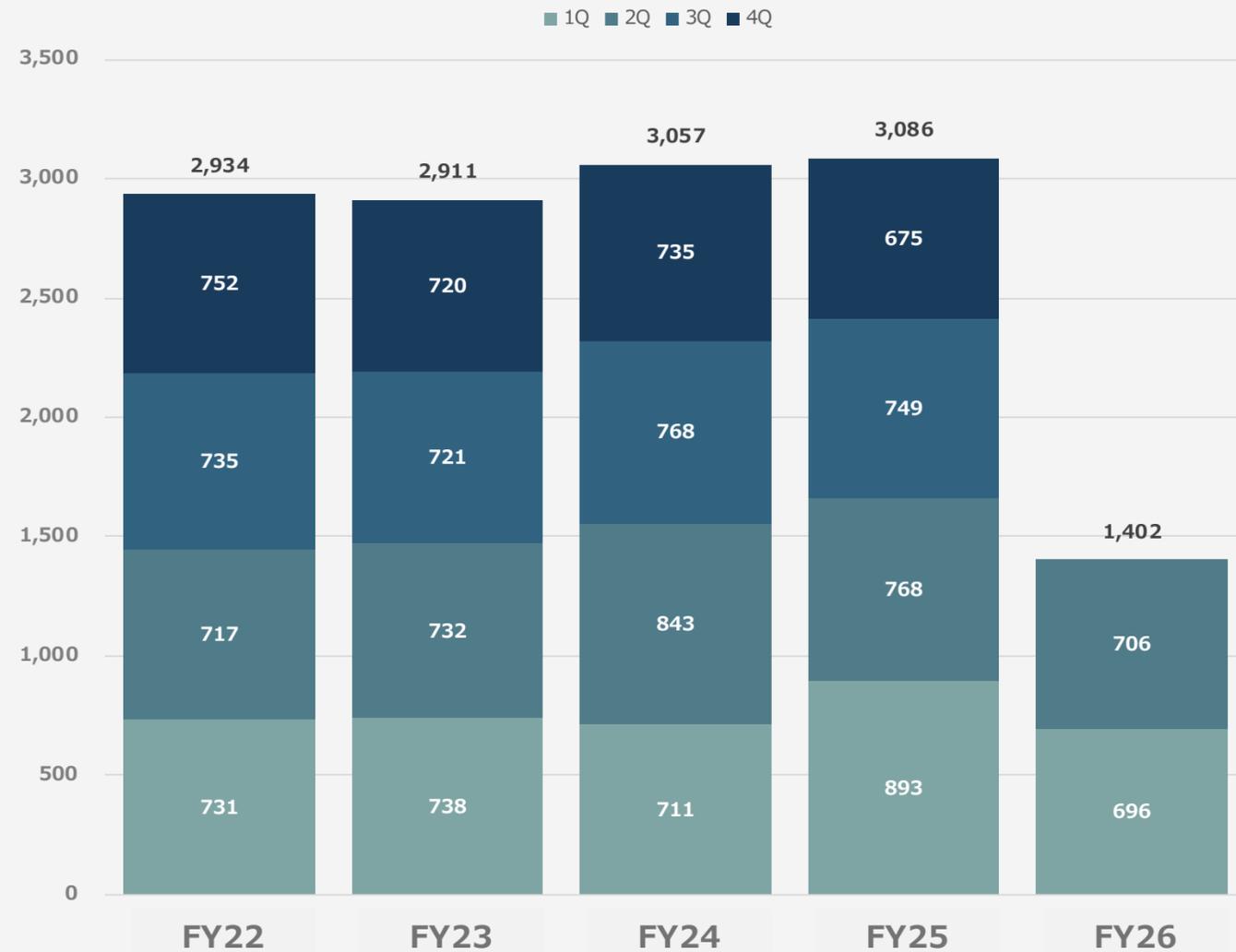
- ◆ 1Qの営業損失△0.19億円から、2Qは0.73億円の黒字へと大幅改善(+0.92億円)
- ◆ 構造改革効果による人件費や広告宣伝費等を中心とした売上原価及び販管費の適正化により収益性が回復



AI事業：売上高・受注高の推移

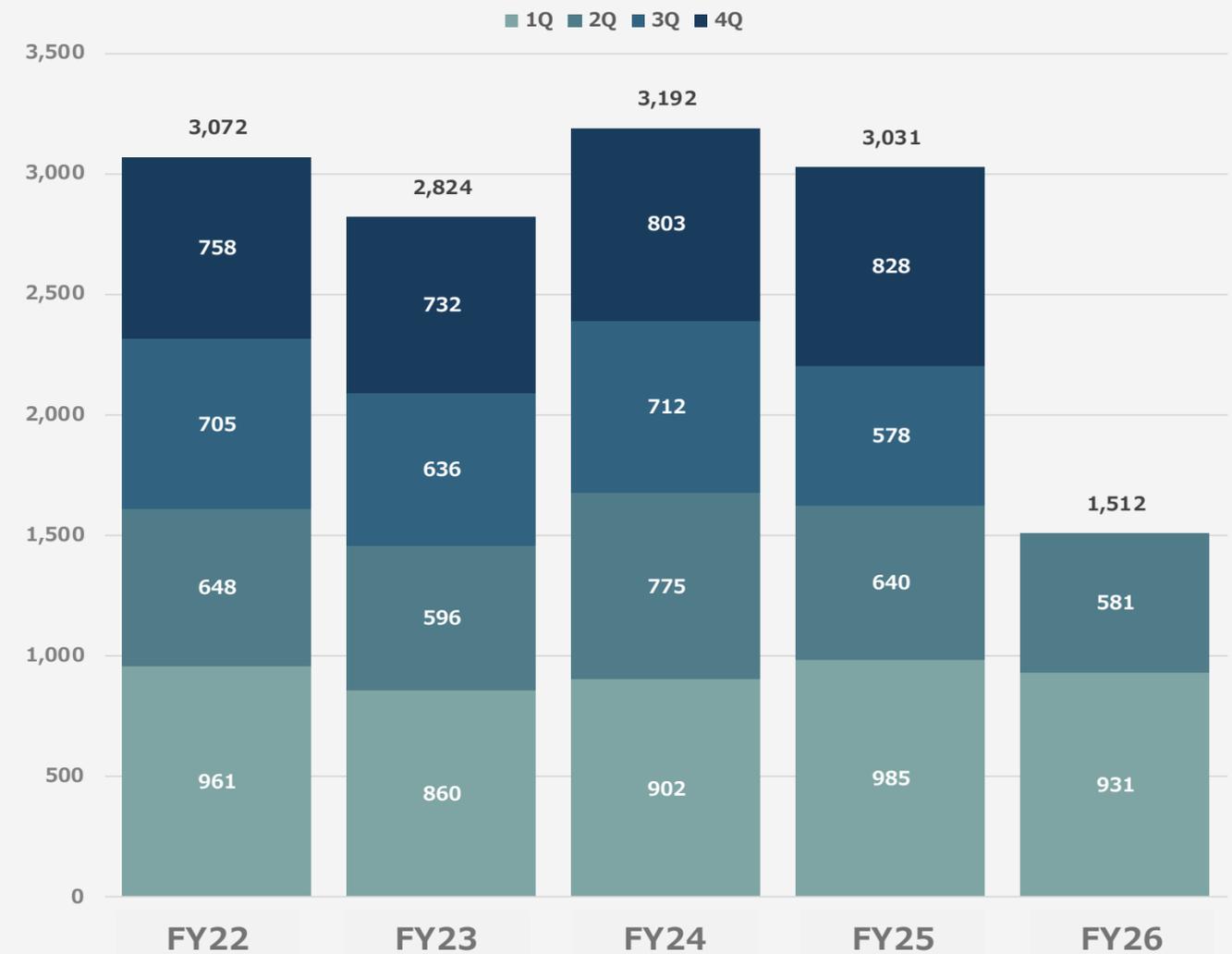
構造改革による受注高増は一旦踊り場を迎えている状況。4Q・来期以降の再成長を目指す見込み

AI事業 売上高推移



AI事業 受注高推移

(単位：百万円)

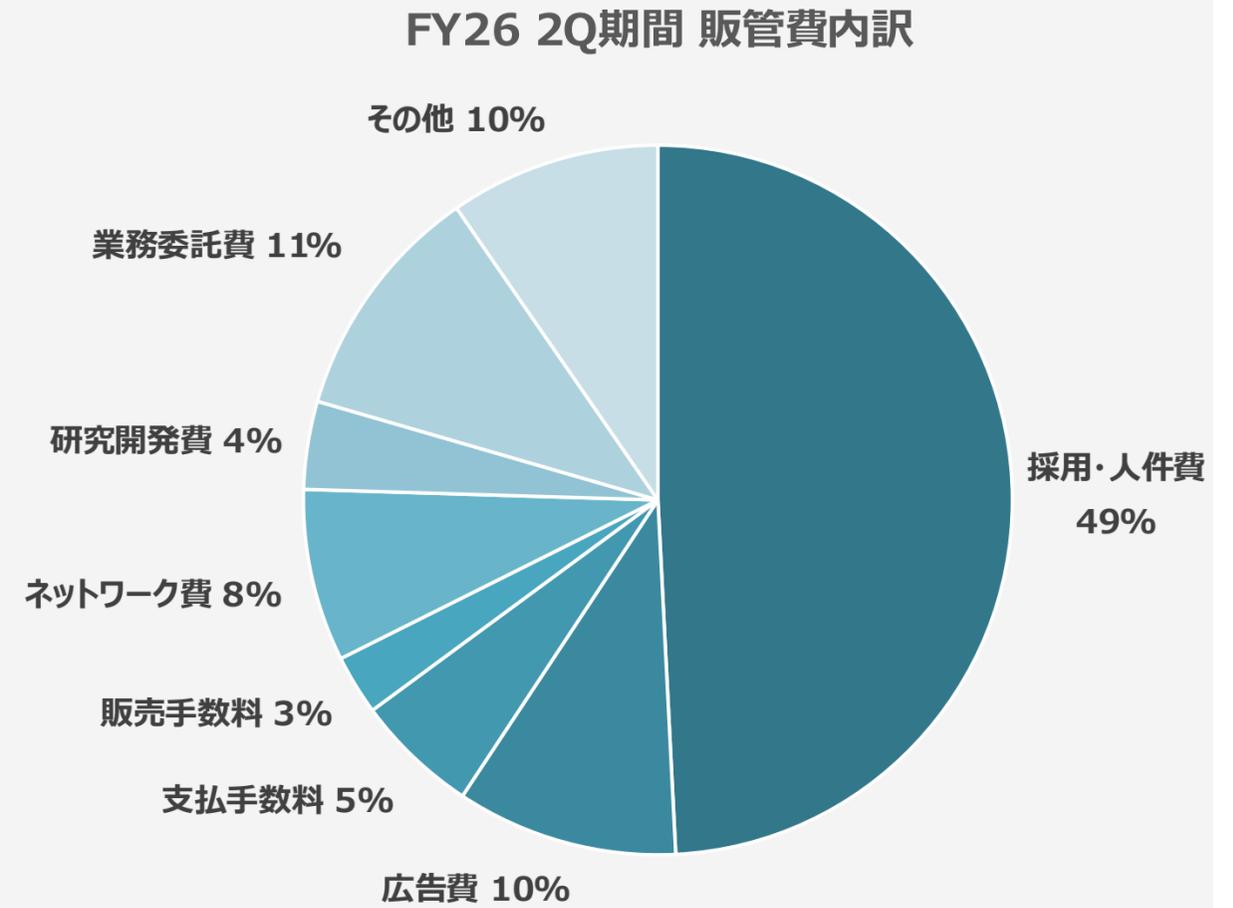


販管費の推移

- ◆ 前4Q対比 販管費削減 1.22億円。前期4Qから着手の「構造改革」（破壊と創造）が着実に進展
- ◆ 3Q以降は、成長再加速に向けた先行投資（広告費、幹部人材強化等）の効果が徐々に進む見込み

(単位:百万円)

	FY26 2Q期間	FY26 1Q期間	FY25 4Q期間	当1Q比較		前4Q比較	
				増減額	増減率	増減額	増減率
販管費合計	628	718	751	-89	-12.5%	-122	-16.3%
採用・人件費	307	342	356	-35	-10.3%	-49	-13.8%
広告費	63	91	53	-27	-30.2%	+9	+18.3%
支払手数料	35	35	42	+0.2	+0.6%	-6	-15.7%
販売手数料	17	20	33	-3	-14.9%	-15	-47.2%
ネットワーク費	49	47	43	+2	+4.4%	+6	+15.1%
研究開発費	25	42	74	-16	-40.1%	-49	-66.1%
業務委託費	68	79	96	-10	-13.5%	-28	-29.3%
その他	60	59	50	+1	+2.9%	+10	+21.7%



連結貸借対照表 (BS)

◆ 営業キャッシュ・フローに基づく有利子負債の返済により、自己資本比率は41.2%と40%超に改善しており、財務基盤は健全

連結貸借対照表	FY26 2Q末	FY25 期末	(単位:百万円)
			前期末比
資産合計	4,584	4,919	-6.8%
流動資産	3,406	3,645	-6.6%
固定資産	1,178	1,273	-7.5%
負債合計	2,696	2,963	-9.0%
流動負債	2,091	2,120	-1.4%
固定負債	605	842	-28.2%
純資産	1,888	1,956	-3.5%
総資産	4,584	4,919	-6.8%
現預金	2,756	2,903	-5.1%
有利子負債	1,270	1,684	-24.6%
自己資本比率	41.2%	39.8%	+1.4%

目次

1. エグゼクティブサマリー

2. 2026年2月期 第2四半期業績

3. 2026年2月期 計画

4. 成長戦略

5. 経営体制の刷新

3. 2026年2月期 計画

連結業績予想の修正

- ◆ 売上高の修正予想（45億円）は、過去最高売上（FY23: 42億円）を更新し、前期比 +10.2%の増収見込み
- ◆ 営業利益の修正予想（1.3億円）は、前期（FY25: 1.17億円）より増益見込（+10.8%）
- ◆ 前期4Qから着手の「構造改革」（破壊と創造）が着実に進展。売上改善に遅れがあるが、前期4Qを底とし、構造改革の効果創出が始まり、3Q以降は成長再加速に向けた先行投資の効果が徐々に進む見込み。本格的な売上再成長は来期以降となる見通し。

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期利益
前回発表予想 (A)	5,700	500	454	282
今回修正予想 (B)	4,500	130	100	10
増減額 (B-A)	△1,200	△370	△354	△272
増減率 (%)	△21.1%	△74.0%	△78.0%	△96.5%
前期 (25/2期) 実績	4,084	117	112	299
対前期増減率 (%)	+10.2%	+10.8%	△11.4%	△96.7%
参考	過去最高売上を更新見込 (FY23 4,292)			

3. 2026年2月期 計画

連結業績予想の修正（セグメント別内訳）

- ◆ 売上高：既存事業である翻訳AIの売上計画未達、新規事業におけるAI関連の受託開発案件の計画未達を主な要因とし、下方修正
- ◆ 営業利益：前期より着手した構造改革に伴う販管費削減が計画以上に進展し、メタバース事業における赤字幅の圧縮およびAI/MV Marketing事業の黒字転換が想定以上に進む見通しとなった一方で、AI事業における利益計画の進捗の下振れにより、下方修正

（単位：百万円）

売上高	FY26		FY25	前回発表予想比		前期比	
	前回発表予想	今回発表予想	実績	増減額	増減率	増減額	増減率
AI事業	3,700	2,800	3,086	-900	-24.3%	-286	-9.3%
HT事業	800	700	884	-100	-12.5%	-184	-20.8%
メタバース事業	300	200	114	-100	-33.3%	+85	+75.4%
AI/MV Marketing事業	900	800	-	-100	-11.1%	-	-
連結	5,700	4,500	4,084	-1,200	-21.1%	+415	+10.2%

営業利益	FY26		FY25	前回発表予想比		前期比	
	前回発表予想	今回発表予想	実績	増減額	増減率	増減額	増減率
AI事業	710	255	493	-455	-64.1%	-238	-48.4%
HT事業	100	100	88	-	-	+11	+12.7%
メタバース事業	-100	-62	-216	+38	+38.0%	+154	+71.4%
AI/MV Marketing事業	-50	20	-	+70	+140.0%	+20	-
その他本社費等	-160	-183	-248	-23	-14.4%	+65	+26.4%
連結	500	130	117	-370	-74.0%	+12	+10.8%

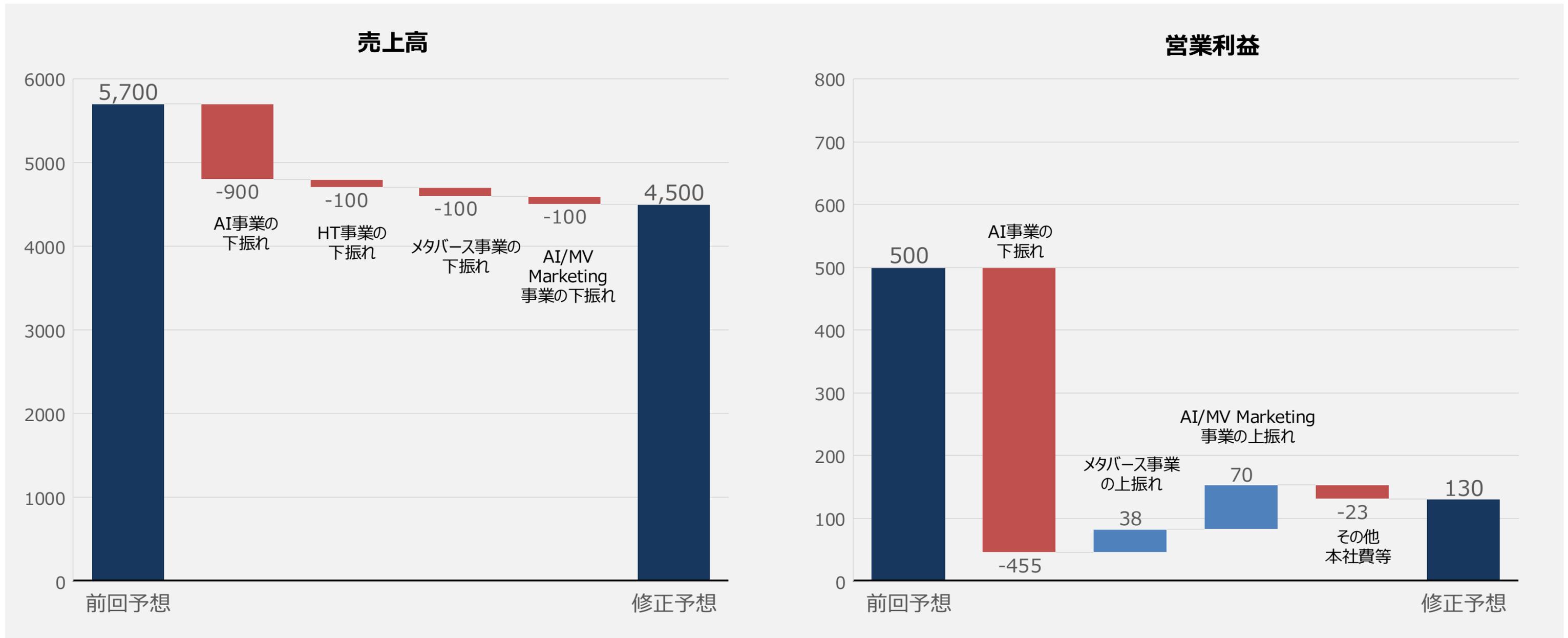
※ HT: 人間翻訳、MV: メタバース、AI/MV Marketing: AI/MVを活用して、成長が期待できる専門技術領域の企業をM&Aし、その顧客基盤や事業ノウハウを活かしながらAI/MV事業を拡大する事業

※ 増減率の算出方法：今期または比較対象となる期のいずれかがマイナスの場合は、増加の場合はプラス符号、減額の場合はマイナス符号にて記載

3. 2026年2月期 計画

前回発表予想（5/27）と今回修正予想（10/15）の差異

- ◆ 売上 : AI事業の翻訳AIの売上計画未達、AI受託開発の計画未達を主な要因として、前回予想より下方修正
- ◆ 営業利益 : メタバース事業・AI/MV Marketing事業の上振れ的一方、AI事業の下振れにより、前回予想より下方修正

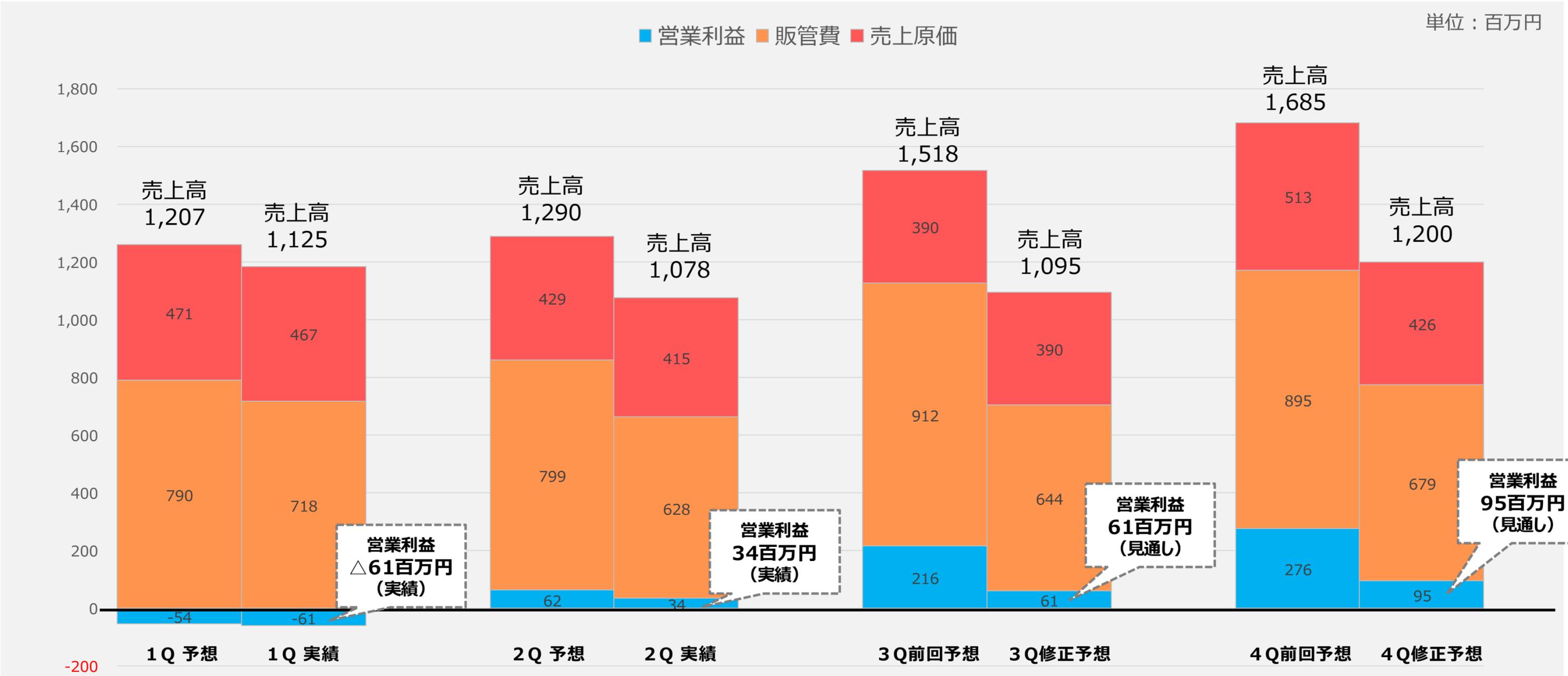


※ MV: メタバース、AI/MV Marketing: AI/MVを活用して、成長が期待できる専門技術領域の企業をM&Aし、その顧客基盤や事業ノウハウを活かしながらAI/MV事業を拡大する事業

3. 2026年2月期 計画

今期業績予想・実績の四半期推移

◆ 前期4Qから着手の「構造改革」(破壊と創造)が着実に進展。売上改善に遅れがあるが、前期4Qを底とし、構造改革の効果創出が開始
 ◆ 3Q以降は、成長再加速に向けた先行投資の効果が徐々に進む見込みであり、本格的な売上再成長は来期以降となる見通し



目次

1. エグゼクティブサマリー

2. 2026年2月期 第2四半期業績

3. 2026年2月期 計画

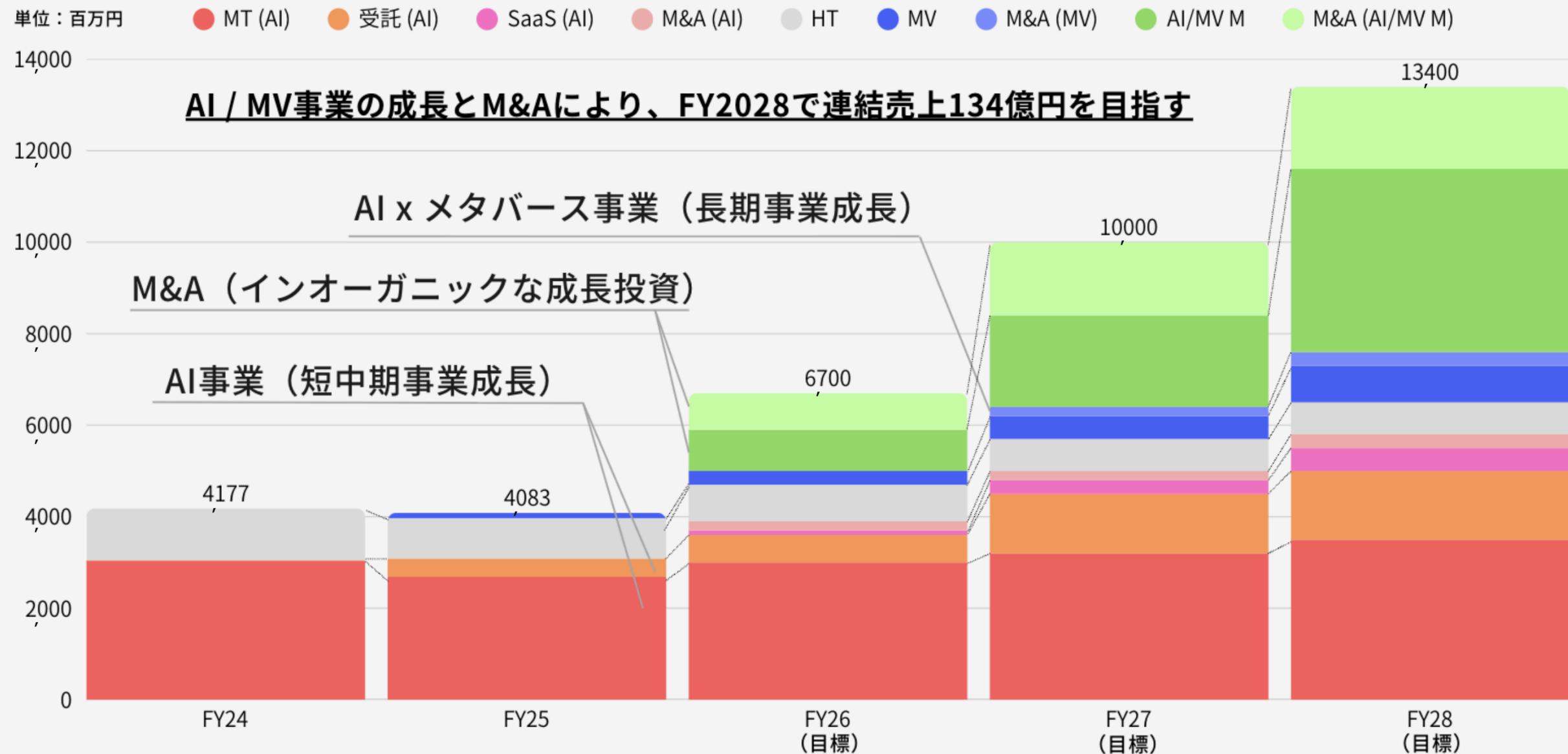
4. 成長戦略

5. 経営体制の刷新

4. 成長戦略

中期売上目標

◆ AI/MV事業の成長とM&Aにより、FY28 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 (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)

※FY26 : 業績予想は45億円にて見直しを修正。上記グラフでは、期初からの目標である67億円を記載 (業績向上とM&A分を含む)

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 (FY28 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製薬・建築・金融・メディア等の専門領域の企業をM&Aし、両社の顧客基盤や事業ノウハウ、テクノロジー、データ・インテリジェンス等の強みを融合しながら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

FY28目標達成にはオーガニックな事業成長に加えて、M&Aによるインオーガニック成長が必須

FY28 売上目標：連結売上134億円

MT (AI) 35億円 | 受託 (AI) 15億円 | SaaS (AI) 5億円 | HT 7億円 | MV 8億円 | AI/MV Marketing 40億円 | M&A 24億円

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（27頁参照）
- この市場成長に対し、7年間で年間売上30億円（年平均成長率41.2%）のプラダクトへと成長した翻訳AI事業（旧MT事業）と年間売上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（FY25-28：平均成長率約19.6%）に、M&A（FY28におけるM&Aの内訳：3億円）を加えて、FY28において55億円を目指す。
- 目標に対するFY26の進捗状況：業界特化のドメイン知識 × 生成AIで成長を生み出す方針だが成果は今後（31頁参照）**

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2028年1兆8,700億円と年平均62.0%の成長見通しである（27頁参照）
- この市場成長に対し、STUDIO55社の短中期の成長（FY25-28：平均成長率約73.9%）にM&A（FY28におけるM&Aの内訳：3億円）を加えて、FY28において8億円を目指す。
- 目標に対するFY26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（27頁参照）に対し、短中期の成長（FY26-28：年間成長率約33.4%）にM&A（FY28におけるM&Aの内訳：18億円）を加えて、FY28において40億円を目指す。
- 目標に対するFY26の進捗状況：STUDIO55社の売上の8割を見込む**

M&A

- FY26は総額10億円、FY27-28は総額24億円のM&Aを目指す。総額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FY26の進捗状況：STUDIO55社のバリューアップの他、今期約200件の案件を検討済、LOI提出は数社。**

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り、共創共栄（シナジーや更なる成長）が期待できる製薬・建築・金融・メディア領域の企業をM&A
- ◆ 祖業である「翻訳」や「専門文書生成」と同様、特定業種/分野への応用を原則に、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
- ◆ 買収企業と当社の顧客基盤や事業ノウハウ、テクノロジー、データ・インテリジェンス等の強みを融合しながら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

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(*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
- ◆ 投資先各社の独立性を尊重

*1 MV: Metaverse（メタバース）、*2 PMI: Post Merger Integration（買収後の統合）

4. 成長戦略

投資先企業の課題とバリューUP施策（STUDIO55の例）

「第二の創業・共栄」にむけ、建設的な協議のもと重点テーマ・施策を絞り、企業パーパス・経営目標の実現推進を総合支援

強み

1. BIMの活用支援に特化し、VR、CG、BIM分野において業界トップクラスの技術力と実績
2. 独立系という立ち位置を活かし、アクティブな取引先600社以上（過去累計2,000社。大手ゼネコン・不動産デベ・内装会社・設計事務所等との直接取引がほとんど）
3. 海外外注体制による、ローコスト・オペレーション
4. テック・ネイティブ人財や離職率の低さ

課題

1. 経営目標や戦略が不明瞭
2. 更なる事業拡大に耐える経営管理体制の強化（収益性の改善、コスト管理の徹底）
3. 顧客基盤が未活用、LTV増大の余地（営業人財不足、CS等の未活用）
4. 稼働率の未管理、人事評価制度の未整備
5. オペレーションの効率化

グループ
イン

波長の
シンクロナイズ

主なテーマ・施策

事業・シナジー戦略の構築・推進

- ✓ 企業パーパス・経営目標の明確化・鼓舞
- ✓ 中期経営計画の策定サポート
- ✓ 攻めのシナジー実現のための共栄タスクチーム稼働（クロスセル、AI x BIM x VR融合の新サービス）

事業支援・営業体制

- ✓ ターゲット顧客層の明確化
- ✓ 営業人財の派遣と過去取引先の掘起こし
- ✓ 顧客へのチーム対応徹底化とミドルバック機能の本社集約化

経営管理体制の整備・強化、DX導入

- ✓ KPI設定・管理、予実管理メカニズムの構築サポート
- ✓ タイムリー且つ緻密なPDCA支援（週1ベースの全体会議 & 迅速なグループツールで各共栄タスクの進捗管理・アジャイル推進）
- ✓ ガバナンス体制の整備支援（社外取締役等の派遣）
- ✓ AIやツールを活用した業務効率化の支援

実現中の成果

- ◆ 経営目標の達成
- ◆ 共栄シナジーによる売上UP（クロスセル、新サービス）

- ◆ アクティブ顧客の拡大、LTV向上
- ◆ 営業ノウハウ・ナレッジ共有化
- ◆ 新チャネルによる収益獲得
- ◆ 認知度の向上、CPA低下

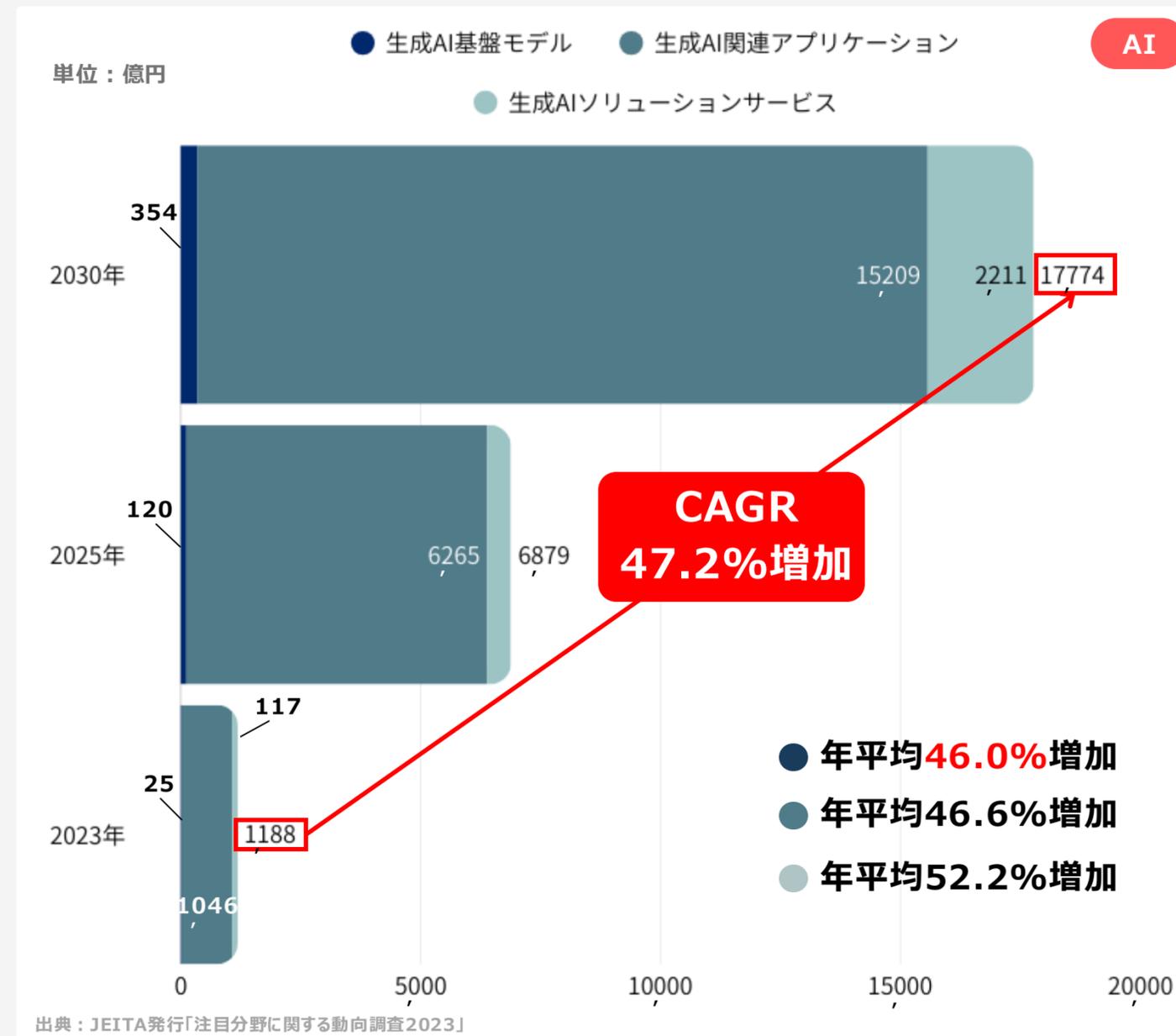
- ◆ 確実な施策実行、KPIによる業績管理、早期の是正処置（PDCA）
- ◆ 業務効率化・ローコストオペレーション体制定着（損益分岐点比率低下）

4. 成長戦略

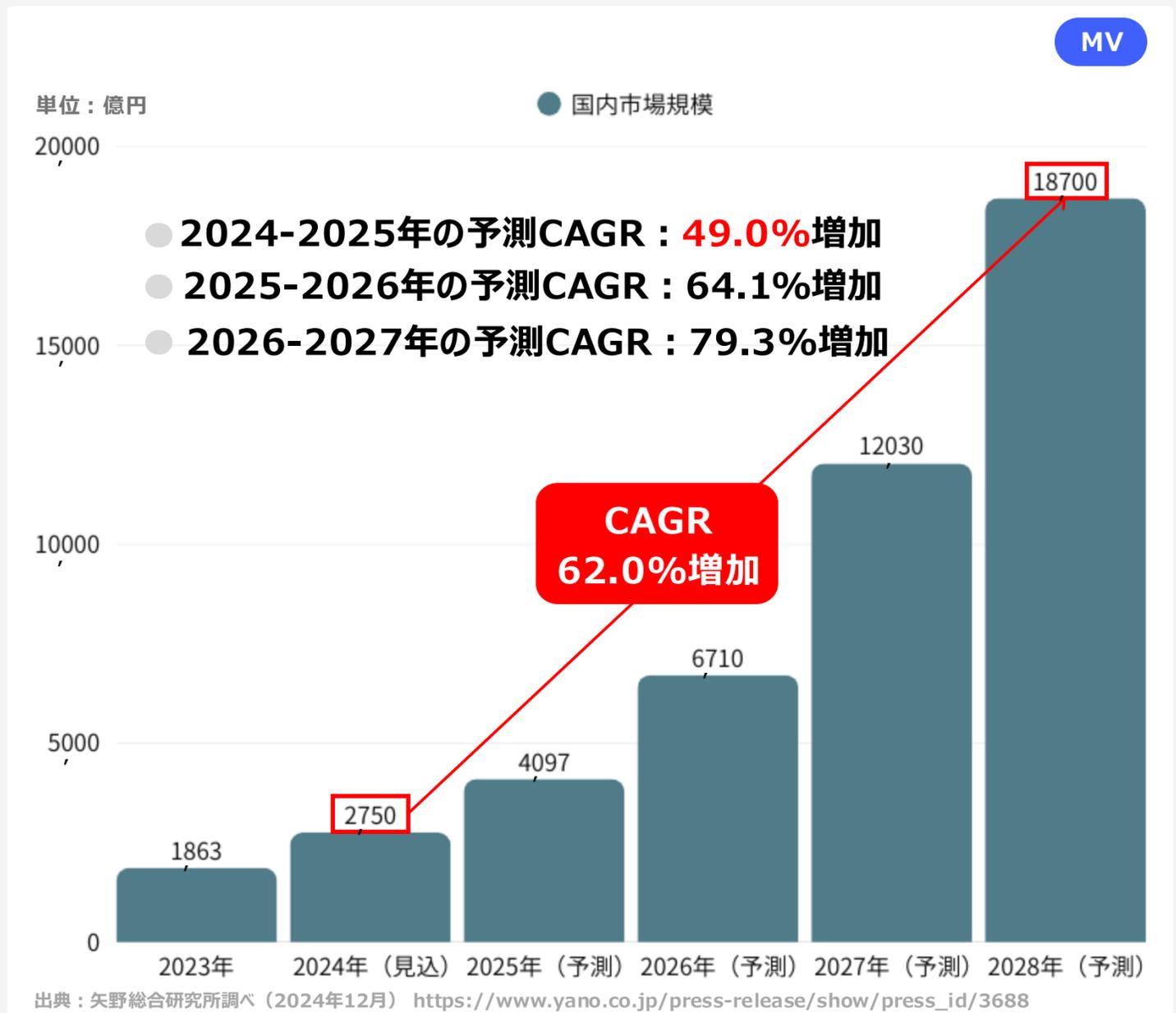
主力事業(AI/MV)に関連した市場規模推移

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）

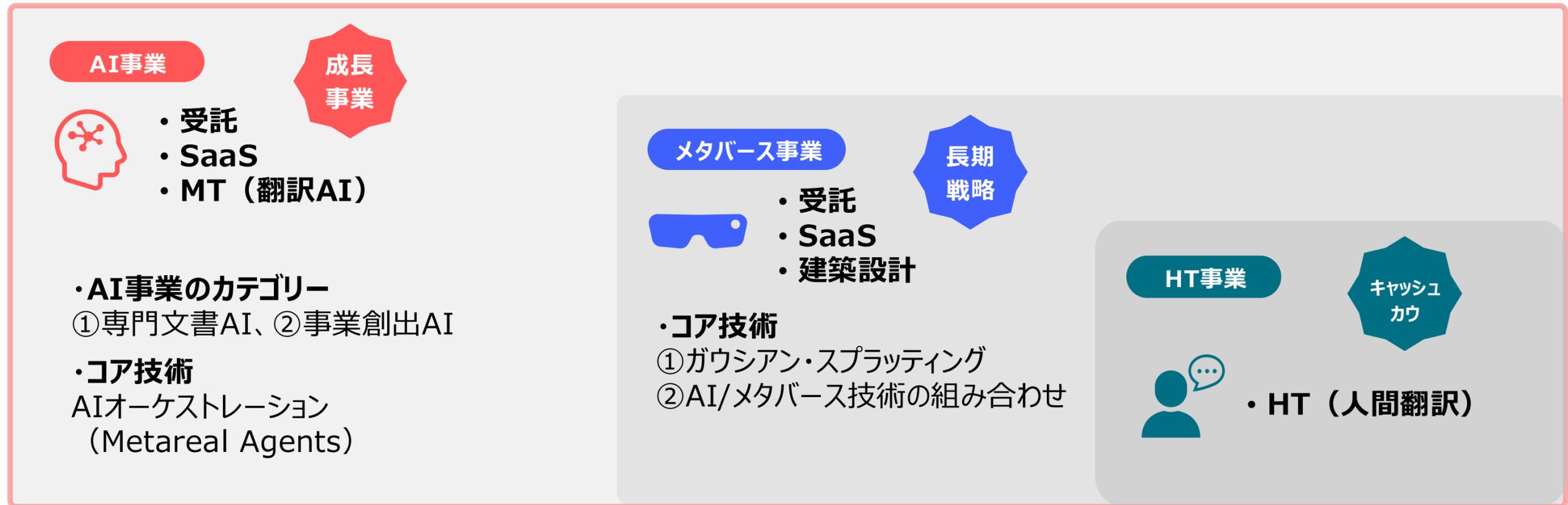


メタバースの国内市場規模推移・予測（日本）



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
- ・メタバーズ事業は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



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（34頁参照）。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（36頁以降参照）

AI
x
専門文書

事業創出AI

業界特化型AIエージェント群「シゴトオウルAI」、「ella」（キャラクターAI）等の事業創出型AI（59頁以降参照）

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）30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



4. 成長戦略

業界特化のドメイン知識 × 生成AIで生み出す成長エンジン



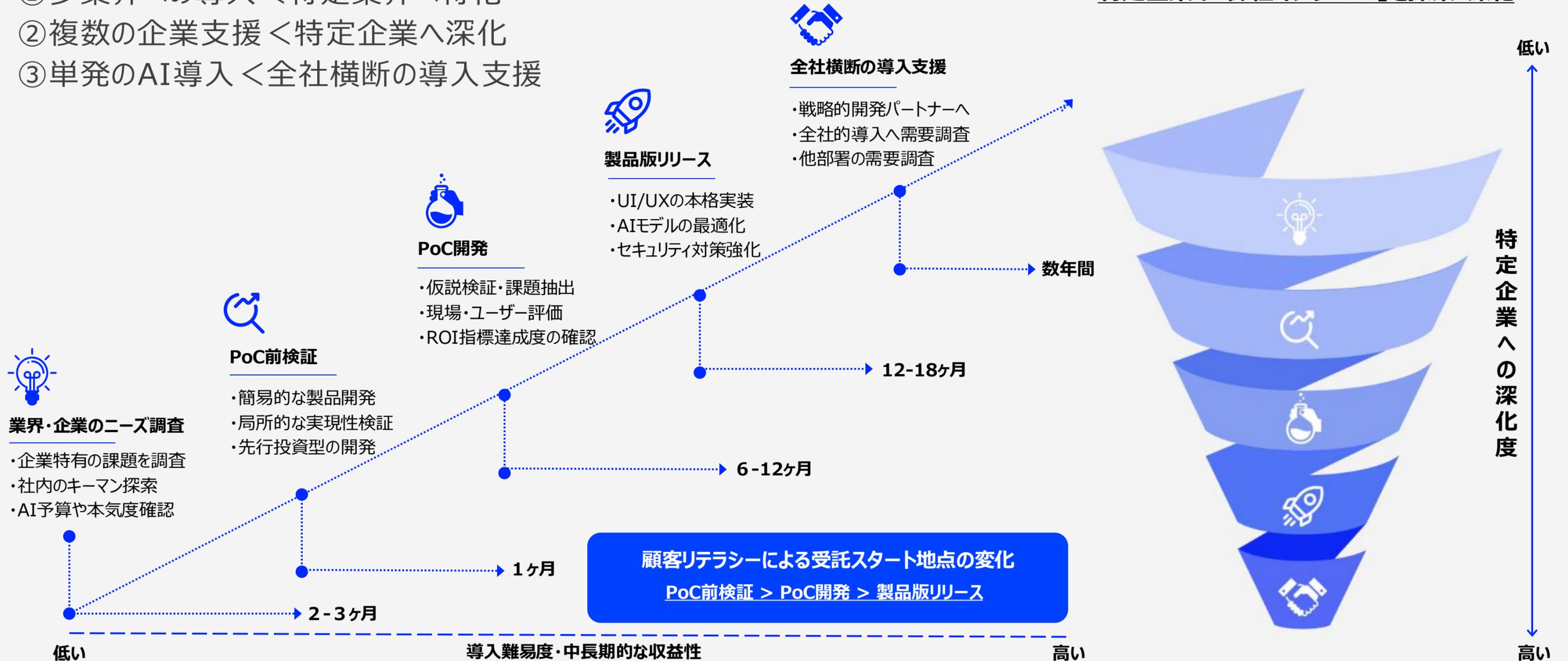
4. 成長戦略

「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

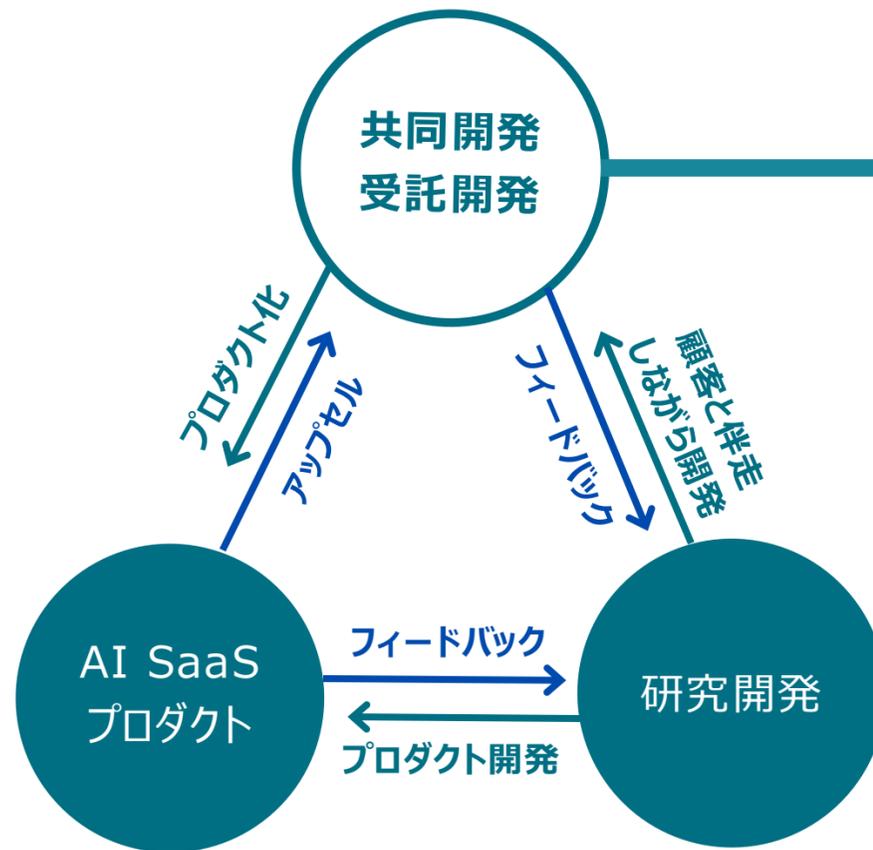


4. 成長戦略

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

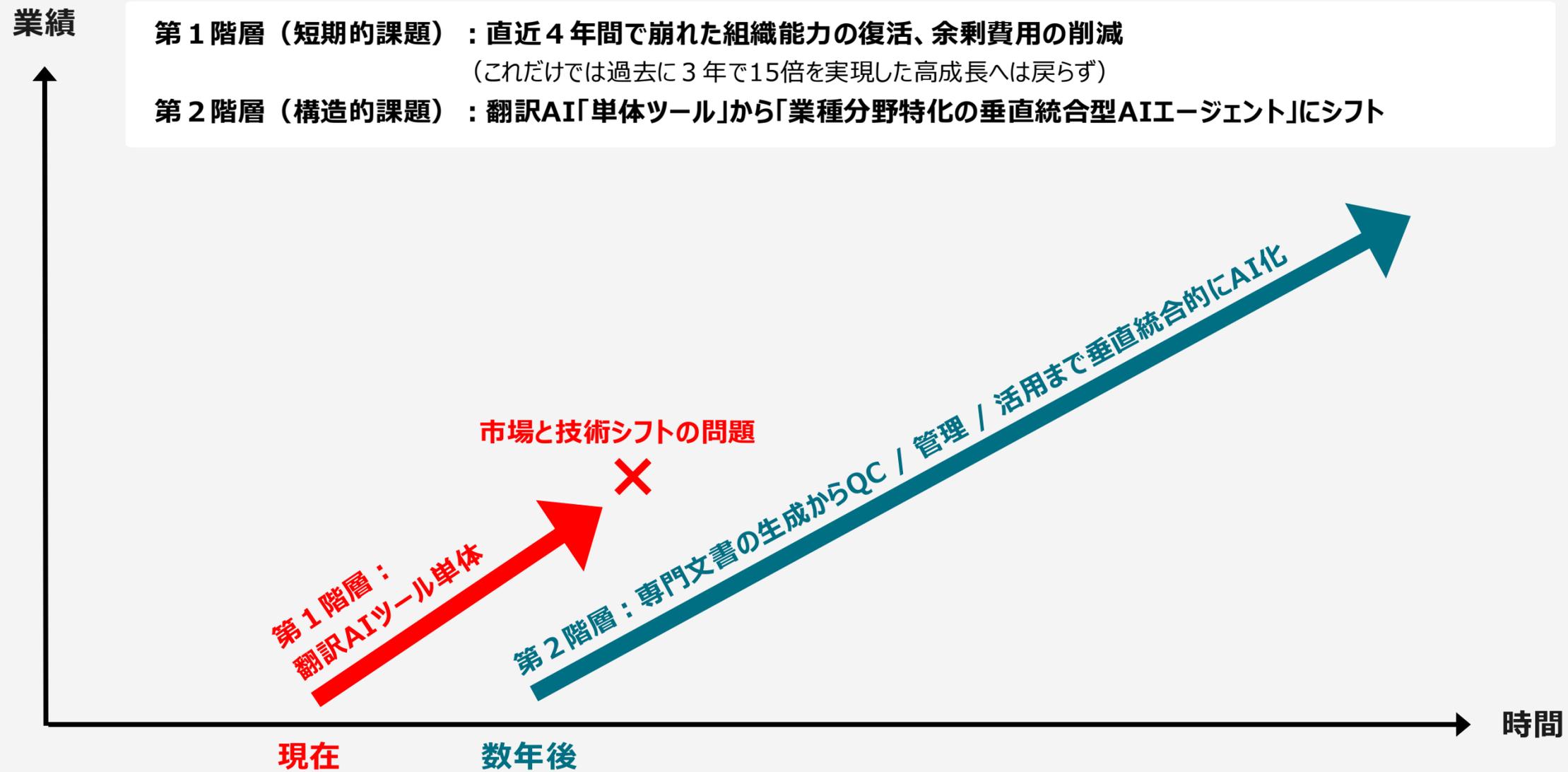
- ・業種や顧客に特化した生成AIツール
- ・文書作成や文書チェックにフォーカス
- ・完全カスタマイズで業種や顧客特有の課題にアプローチ



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

4. 成長戦略

AI事業：「2階建て」の成長戦略



メタバース事業

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年を見据えた長期の成長戦略として、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ル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）の機能を使っ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

4. 成長戦略

① 製薬AI (ラクヤクAI)



「ラクヤクAI」とは

ラクヤクAIのミッション

AIを活用して、製薬業界のドキュメント作成における非効率を解消し、新薬承認スピードを新たな次元へ。

「新薬上市の早期化」に貢献し、社会と市場に大きな価値を生み出します。

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、圧倒的な改善を実現
- ・製薬業界の法規制/ガイドライン・社内ナレッジ情報をデータベース化した社内アシスタントAI、文書QC業務の効率化AI、治験関連文書のライティング支援AIなど幅広いラインナップを提供

ラクヤクAIの対象領域（ターゲット）

ラクヤクAIは、創薬プロセスにおける「承認申請と審査」を中心とした領域を対象とし、膨大なドキュメント作成における非効率を解消し、整合性・正確性を強化

創薬のプロセス



主な対象領域



顧客課題

製薬業界の課題は、膨大なドキュメント作成における非効率

フェーズ	主な担当部門	主なドキュメント	主な課題
1. 製造	CMC	(1) 製造指図書、(2) 製造販売承認書 (3) 製造記録書 (4) バリデーション計画書/報告書、(5) CTD	<ul style="list-style-type: none"> 承認書と製造実態（製造記録、SOP）との整合性確認や、手順の改訂時の承認書との突合確認が煩雑で掛る工数が膨大
2. 非臨床試験	薬理・毒性研究	(6) GLP試験の計画書/報告書 (7) CTD	<ul style="list-style-type: none"> GLP準拠の厳格な記録要件により正確性・追跡性が求められ、QC工数が膨大 海外当局提出を意識した英語ドキュメント作成
3. 臨床試験	臨床開発	(8) PRT、(9) ICF、(10) IB、(11) CSR (12) SAP、(13) SAR、(14) CTD	<ul style="list-style-type: none"> 文書量の膨大化、文書作成に掛る膨大な時間や工数 グローバル治験・海外申請におけるローカライズ
4. 承認申請と審査	薬事（RA）	(15) CTD、(16) 照会事項の回答 (17) 添付文書	<ul style="list-style-type: none"> モジュール間の整合性 ナラティブ記述に必要な高度な専門性 薬事・開発・MWでの繰り返しのレビューに掛る時間 照会事項への短期間での対応
5. 上市/情報提供	MR / MA / PV / RA	(18) インタビューフォーム (19) 製品概要資料 (20) プロモーション資材	<ul style="list-style-type: none"> プロモーションコードへの適合性チェックに掛る工数が膨大 膨大なデータからの要点抽出
6. 製造販売後調査 再審査	MA / RA / PV / QA	(21) 調査報告書、(22) 安全性定期報告書 (23) 再審査申請資料	<ul style="list-style-type: none"> 定期報告書のたびに同じフォーマットでの繰り返し記載に掛る工数が膨大



製薬業界のドキュメント作成における非効率を解消し、
新薬承認スピードの早期化が可能に

ラクヤクAIの特徴

ラクヤクAIは 翻訳だけでなく専門文書の作成工程の全体をカバー

機械翻訳のみの
ビジネスモデル



他言語に翻訳



文書・資料の作成

作成後のQC業務

他言語に翻訳

新薬申請・承認

上市后アフターサービス

ラクヤクAIの場合



4. 成長戦略（製薬AI/ラクヤクAI）

ラクヤクAI サービスラインナップ（SaaS）

製薬企業が直面する多様な課題解決を支援する受託開発・コンサルティングに加え、スケーラブルに展開可能なSaaSサービスを提供
これにより、個別ニーズへの対応と同時に、継続的な事業成長と市場拡大を実現



ラクヤクQ&Aアシスト

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データセットと、製薬業界の法規制やGxPガイドラインをデータベース化し、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。全社の生産性向上に活用。

全社共通課題

- ・ 情報システム部門
- ・ DX推進部門
- ・ その他全部門



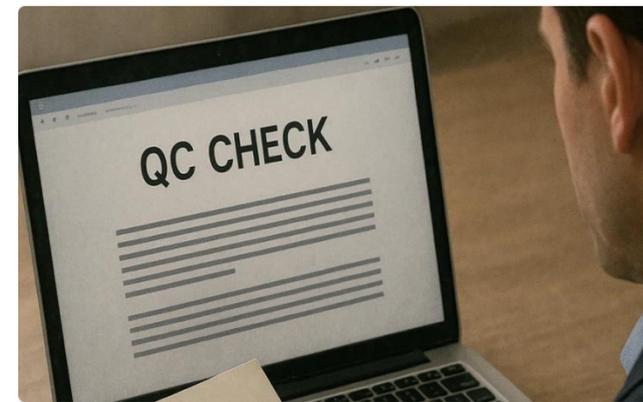
ラクヤクMWエディタ

CSR（治験総括報告書）等の
ドラフティングツール

MWエディタ第1弾としてCSR・CTD作成プロセスをサポートするライティング支援ツール。プロトコルや解析帳票を根拠文書としてAIが本文を執筆しメディカルライターの工数削減を実現。

部門個別課題

- ・ メディカルライティング部門
- ・ 臨床開発部門
- ・ 薬事部門



ラクヤクQCチェック

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チェックは文書間の整合性をAIが自動判別し素早く根拠文章をユーザーに提示。

部門個別課題

- ・ メディカルライティング部門
- ・ 臨床開発部門
- ・ 品質保証部門
- ・ CMC部門
- ・ 非臨床部門
- ・ 品質管理部門



ラクヤクDIサーチ

医薬品情報の検索ツール

ラクヤクDIサーチは、全文検索・キーワード検索により添付文書の同類・同効薬情報を一覧で即座に表示することで、情報収集時間を短縮。同種同効薬の調査の効率化を実現。

部門個別課題

- ・ 薬事部門
- ・ ファーマコビジランス部門
- ・ メディカルアフェアーズ部門
- ・ 臨床開発部門
- ・ 研究開発部門

ラクヤクAI 受託開発の主な実績

お客様の要望を完全カスタマイズして開発した実績の中で培った知見や技術的な発展をSaaSプロダクト開発に展開

1. AI質問応答ツール

- 受注顧客：国内大手製薬企業 様（従業員数 約6,000名、売上高 約7,000億円）
- 受注内容：自社の医薬品情報に対してユーザーが質問しAIが応答するツール



2. 整合性チェックツール

- 受注顧客：国内大手製薬企業 様（従業員数 約2,200名、売上高 約1,700億円）
- 受注内容：治験関連文書のQC業務を自社ルールに沿って効率化するツール



3. CSRの自動生成ツール

- 受注顧客：国立研究開発法人 国立がん研究センター中央病院 様
 - 受注内容：CSR（治験総括報告書）を自動ドラフティングするツール
- ※共同研究契約を締結



4. 医薬品情報サーチツール

- 受注顧客：外資大手製薬企業 様（従業員数 約2,500名、売上高 約3,026億円）
- 受注内容：既存の医薬品情報検索ツールを簡便にしたツール



5. 添付文書の自動生成ツール

- 受注顧客：外資大手製薬企業 様（従業員数 約2,100名、売上高 約4,170億円）
- 受注内容：日本版の添付文書を自動ドラフティングするツール



6. SOP等文書統合ツール

- 顧客：国内大手製薬企業 様（従業員数 約3,700名、売上高 約4,400億円）
 - 内容：拠点ごとや新旧のSOPの差分を抽出し文書統合を行うツール
- ※共同開発契約を締結



7. CTDのQCツール

- 受注顧客：外資大手製薬企業 様（従業員数 約2,500名、売上高 約3,026億円）
- 受注内容：CTDのQC業務を自社ルールに沿って効率化するツール



8. CTD差分抽出&和訳ツール

- 受注顧客：外資大手製薬企業 様（従業員数 約2,500名、売上高 約3,026億円）
- 受注内容：グローバルでのCTD改定をAIでトラッキングし新旧間の差分を抽出し差分和訳を行うツール



※現在開発中のツールも含まれます。

共同開発事例：小野薬品工業との協業（マニュアル統合AIの共同開発）

複数マニュアルの類似文検出・文章統合を実現するAIツールを共同開発

<開発の目的>

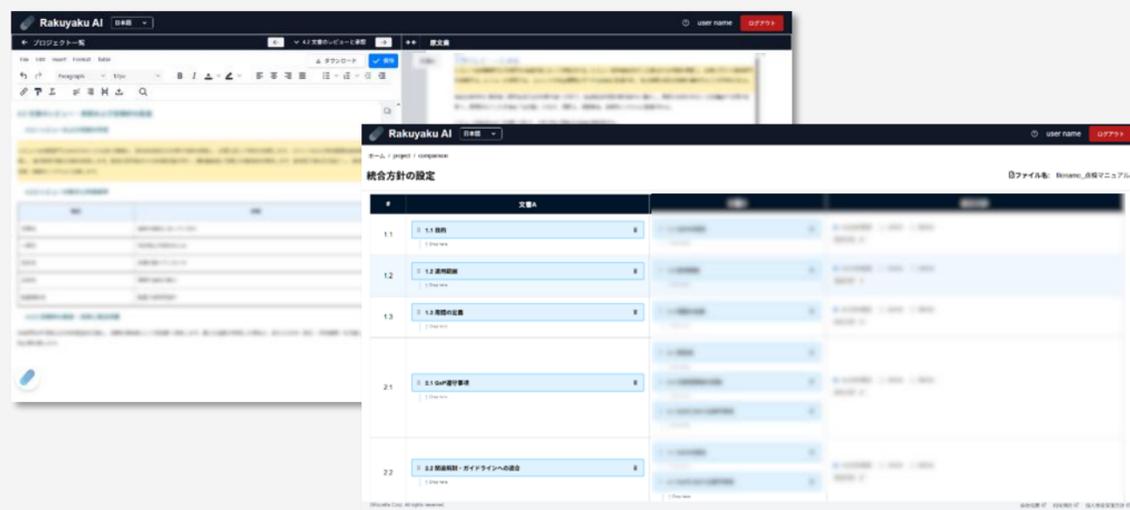
製薬企業内での文書管理の効率化・標準化による
業務全体の品質とスピードの底上げ

- ・マニュアルや手順書などの部門ごとの個別作成・管理による「重複・類似文書」問題の解消
- ・情報の更新漏れ、内容の矛盾、属人化などの業務品質やコンプライアンスに関するリスクの抑制

<開発の特徴>

これまでにない革新的なアプローチで
製薬業界における文書管理上の問題を根本的に解決

- ・複数マニュアルに散在する類似・重複記述をAIが自動で抽出・統合し構造的に整理・再構成
- ・当社がこれまで蓄積してきた生成AI技術と高精度な文書解析力を活用し単なる全文比較ではなく、文書レベルでの類似性判断と人間の業務思考に即した再構成を自動で実行



中期方針

- ・本開発成果を、「ラクヤクAI」シリーズの中核機能として、SaaSラインアップに組み込む予定
- ・製薬業界全体の「文書最適化インフラ」としての横展開を目指す

共同研究事例：国立がん研究センター

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（製薬AI/ラクヤクAI） 共同研究発表イベント

2025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。メディアにも多数掲載



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（共同通信）

<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-ADQTF2KQ5OZBLPFUXBZ2LBNHM/>

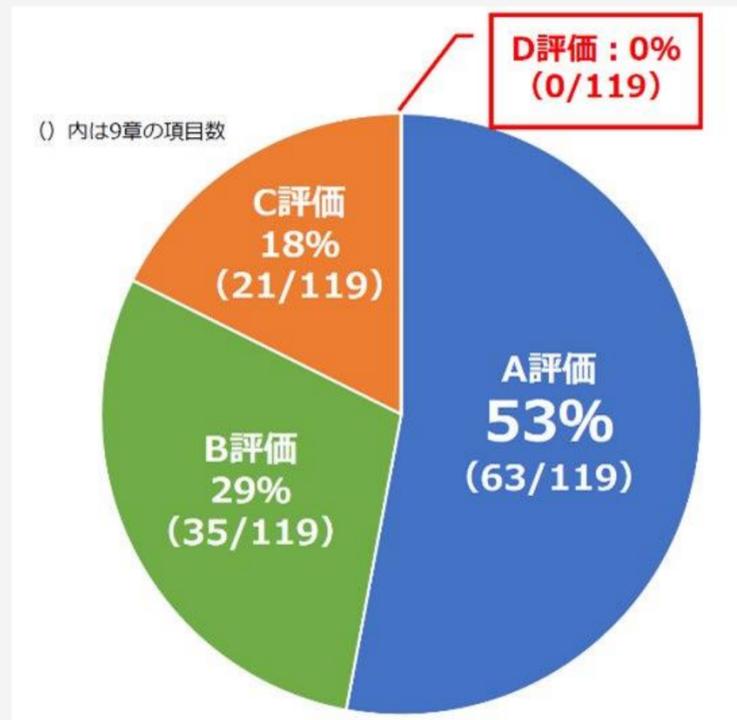
共同研究開発レポート

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%の削減可能

〈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、好みの文章を選択・修正・加筆でき、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

対象となる治験実施計画書を指定し、アップロード

対象となる統計解析報告書を指定し、アップロード

自動生成された複数の文書候補が表示されるため、好みに応じて選択可能

エディタ画面で追記・修正が可能 (赤枠：追記した箇所)

チャットボット

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：赤枠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 競争戦略

競合の状況

- 汎用生成AIは低価格化でレッドオーシャン化。一方、製薬業界の専門文書生成は規制対応や専門性が求められ、参入障壁が高く競合は少数
- ラクヤクAIは、規制文書や治験資料の作成において整合性やガイドライン適合まで支援できる数少ない先行プレイヤーとして確固たる優位性を構築

ポジショニング

- ラクヤクAIは『製薬業界特化型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で汎用AIとの差別化を実現
- SaaSを基盤に受託開発を組み合わせたハイブリッド型モデルで高収益を創出
- 多業種展開や低価格競争を排し、専門性と規制対応が求められる製薬業界に特化することで、高付加価値と競争優位性を確立

ロイヤル顧客を起点とした経営

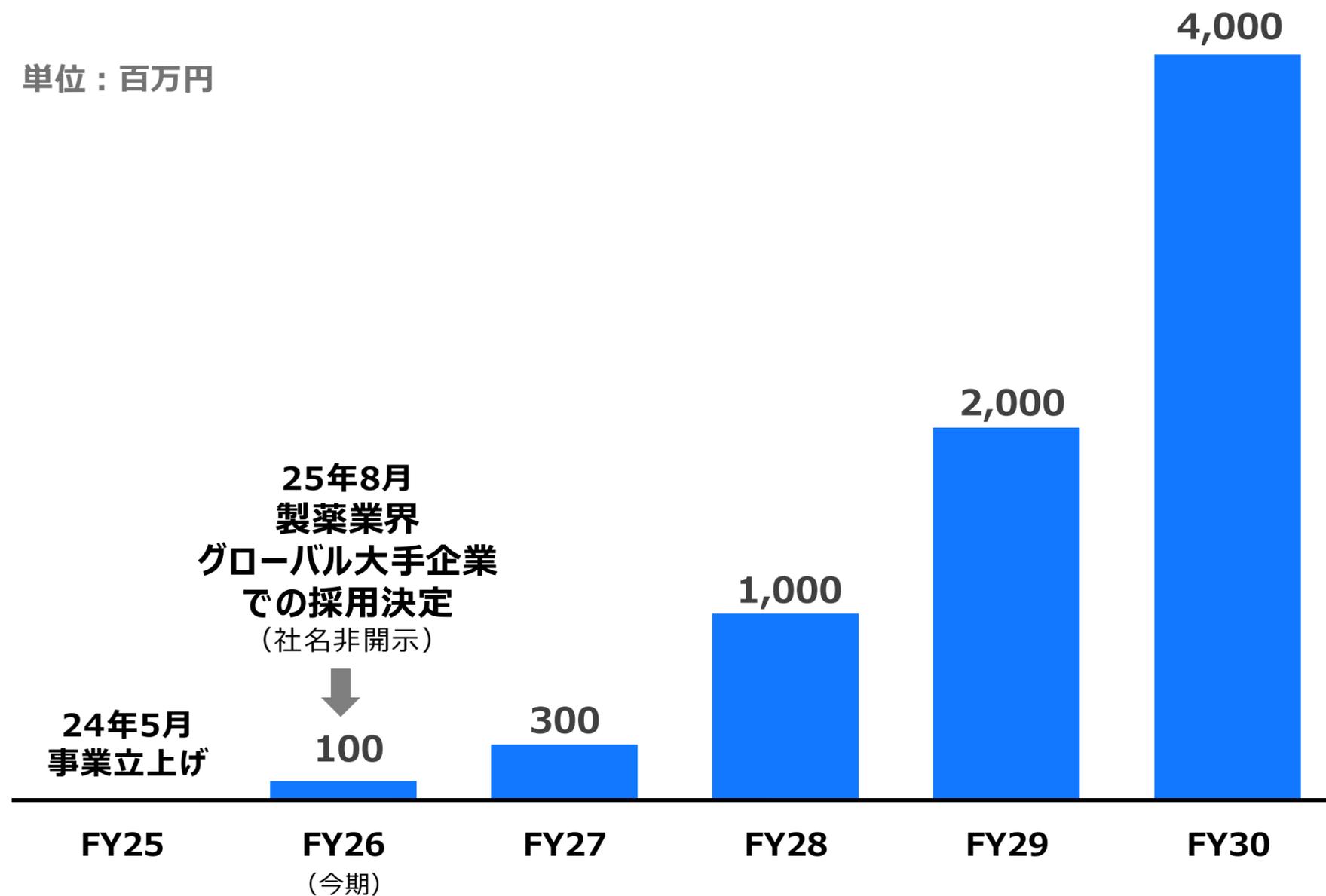
- ロイヤル顧客を起点とした経営とは、特定業界の課題を確実に解決し、継続利用する顧客を中心に事業を成長させる戦略
- ラクヤクAIは、製薬業界の規制や専門性に対応した生成AIで、汎用AIでは代替できない信頼性と実効性を提供し、安定収益と成長基盤を構築

何を捨てるか

- ラクヤクAIは『製薬業界特化型Vertical SaaS/AIエージェント+カスタム開発』に集中し、汎用AIや低価格競争は行わない方針
- 規制・専門性が求められる製薬業界に特化することで高付加価値と競争優位を実現し、SaaSからカスタム開発へ展開するモデルで成長を目指す

ラクヤクAI 長期売上目標

単位：百万円



長期売上目標

40億円
(FY30)

成長ドライバー

- ・製薬企業特化型の受託開発・コンサルティング
- ・スケラブルに展開可能なSaaSサービスの提供
- ・国内での豊富な実績を踏まえたグローバル大手企業での採用と取引拡大

用語解説（ラクヤクAI）

文書QC	= 文書の品質管理 (Quality Control)	ICF	= 説明文章・同意文章 (Informed Consent Form)
CMC	= 化学・製造および管理 (Chemistry, Manufacturing and Controls)	IB	= 治験薬概要書 (Investigator's Brochure)
薬事 (RA)	= 薬事部門 (Regulatory Affairs)	CSR	= 治験総括報告書 (Clinical Study Reports)
MR	= 医療情報担当者 (Medical Representative)	SAP	= 統計解析計画書 (Statistical Analysis Plan)
MA	= メディカルアフェアーズ (Medical Affairs)	SOP	= 標準業務手順書 (Standard Operating Procedure)
PV	= ファーマコビジランス：医薬品安全性監視 (Pharmacovigilance)	MW	= メディカルライティング (Medical Writing)
CTD	= 共通技術文書 (Common Technical Document)	GXP-SOPs	= Good x Practice (例：GCP, GMP, GLP) に準拠した SOP
PRT	= 治験実施計画書 (Protocol)	DIサーチ	= 医薬品情報検索 (Drug Information Search)

4. 成長戦略

② 建築AI (STUDIO55)

STUDIO 55 INC.

STUDIO55成長戦略（2024年12月グループイン）

「STUDIO55の強み」を活かした成長戦略

「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）の機能を使つ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・ポリビア・タイ・インドの7か国・500名以上の制作体制を構築

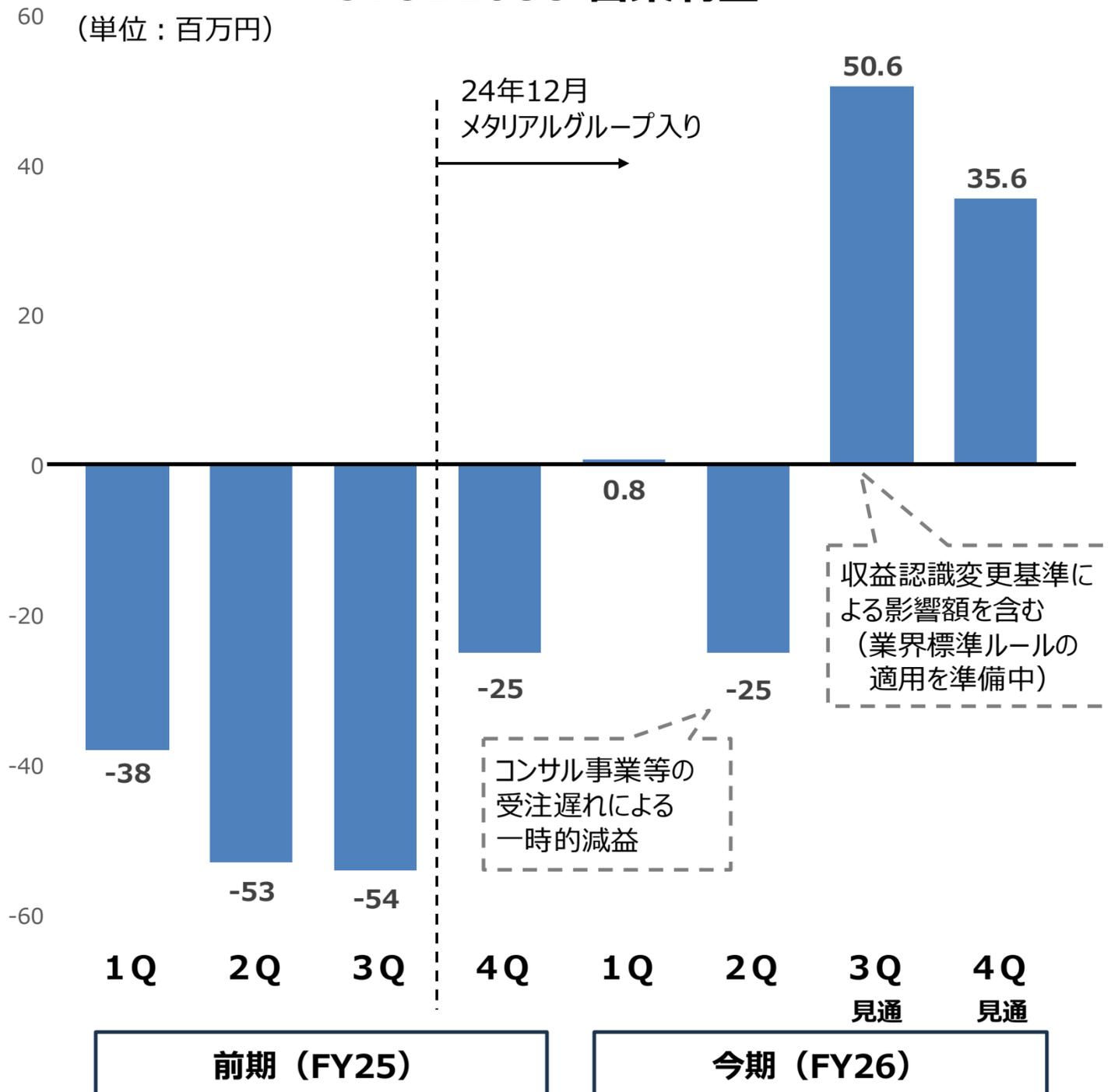


メタリアルAI/メタバース技術を組み合わせ 建築分野のAI/メタバース市場で飛躍的成長を目指す

（メタバース戦略（長期戦略）は、71頁以降参照）

STUDIO55の成長戦略と構造改革

STUDIO55 営業利益



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（ソフトウェア・BIMプラグイン開発中心）

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
- ・大手ゼネコンよりガウシアン・スプラッティング活用した再開発案件を受注
- ・注文住宅向けUNREAL VRシステム「R.Design」と国内初の代理店契約

構造改革

高付加価値分野の強化とコスト削減による黒字化

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継続

ガウシアン・スプラッティング技術：大手ゼネコンより初受注

大手ゼネコンより、「東京都内の大型再開発計画」においてガウシアン・スプラッティング活用案件を初受注

「ガウシアン・スプラッティング技術」（3D Gaussian Splatting）を活用することで、特殊技術により撮影した広大な空間をデータから従来は不可能であった「精細な3D空間」を再現することが可能

ガウシアン・スプラッティングを活用した画像生成事例

風景写真を「ガウシアン・スプラッティング技術」により画像生成後、AIを活用することで実際の空間に近いイメージを制作

【サンプル①】

メタリアルにて、ガウシアン・スプラッティング技術により風景写真を3D空間化



【サンプル②】

STUDIO55にて、AIを活用し実際の空間に近いイメージを制作



建築DX分野での3社協業および組織体制強化

VR/AR x BIM活用による建築DXの3社協業

（25年7月7日プレスリリース）



三建設備工業・Revizto社（本社：スイス）・STUDIO55の3社にて、施工図 BIM の VR（仮想現実）および AR（拡張現実）化による施工管理手法の確立に向けた協力に関する協力体制を構築

主な取組み

- 1 VRを活用した施工図の事前確認
- 2 ARを活用した現場情報の可視化
- 3 共同検証とフィードバック体制

**建設現場における BIM 活用の進化により
生産性向上と品質確保に貢献**

建築DX専門組織の新設

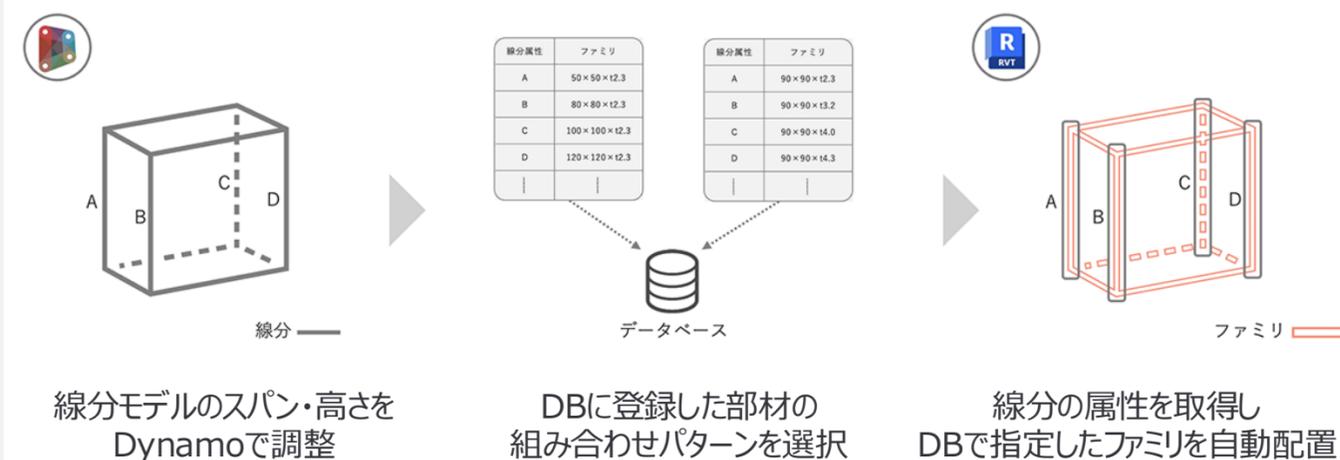
（25年7月23日プレスリリース）

建設・設備・環境エネルギー業界各社のDX推進を ワンストップでサポートする専門チーム「Willnect事業部」を新設

- ・ STUDIO55の業務領域である「BIM・CIM × デジタルツイン × AI」の3要素を組合せ、BIMのプラグインソフト開発等によるDX推進を支援
- ・ その他、BIM/CIMモデリング、BIM/CIMデータからの各種ビジュアライズ、アルゴリズム開発、業務に合わせたオーダーメイド開発なども支援

プラグイン開発事例

専用プラグインによる「部材割付の自動化」



4. 成長戦略

③ **メディアAI (広報AI)**

④ **金融AI (四季報AI)**

 **広報AI**

 **四季報AI**

メディアAI - 「広報AI」

「広報AI」発売中！ “広報・メディア業界”に特化したAIサービスを開発・提供

～“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が広報部の社員に

あなたのプレスリリースをAIが採点/生成



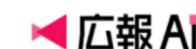
リリース採点機能
メディア掲載の可能性を
6つの判定ロジックで採点

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」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』特設サイト (無料トライアル受付開始)
<https://www.kohoai.com>

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

「広報AI」の特許取得

「広報AI」が8月8日付で特許取得（特許番号：第7725038号）

～ニュースリリースを生成・評価採点するためのシステム、方法、およびプログラムで特許を取得～

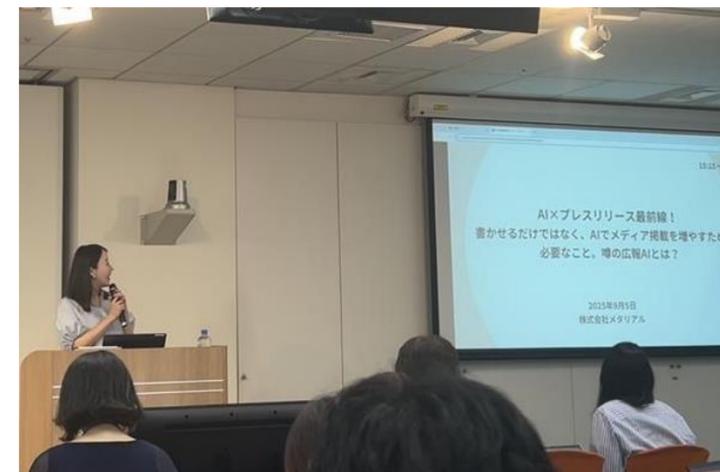
◀ 広報 AI

特許を取得

メディアに掲載されやすいプレスリリースを
自動生成・評価採点する
広報領域専用AIに関する特許を取得



特許取得も追い風となり、メタリアルがAI技術・開発力の高さが
“広報・メディア業界”で認知



広報会議サミット2025で登壇

広報業界専門誌「広報会議」が主催の広報会議サミットにて、「AI×プレスリリース最前線！書かせるだけではなく、AIでメディア掲載を増やすために必要なこと。噂の広報AIとは？」をテーマに登壇。広報担当者から注目を集める。

プレスリリースアワード2025
Best101に選出

プレスリリース配信大手「PR TIMES」が主催するプレスリリースアワード2025に「広報AI」関連のリリースがBest101に選出。
4,573件のエントリーから「広報×生成AI」の取り組みを伝えたプレスリリース内容が評価。



■ 特許の概要

このたび取得した特許は、『広報AI』システムに関するもので、複数の言語モデルを利用することで、まるで人間が作成したかのような豊かな表現の文章でプレスリリースを自動生成。また、生成されたプレスリリースのメディア掲載の可能性を評価採点することもでき、効果的なプレスリリースの作成が可能。

金融AI - 四季報AI Ver2/API

四季報AI・API

- 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 アップデート

(24年12月～)

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

(25年2月)

茂木健一郎氏や安野貴博氏などAI界隈の有名人が登壇

4. 成長戦略

- ⑤ **事業創出AI**
(シゴトオワルAI、ella)



AIエージェント駆動の事業完全自動化実験—『シゴトオウルAI』プロジェクト

企画・開発・マーケティング・営業・運営・分析

全てをAI完全自律駆動で完結させる 実験的プロジェクト



1. 質より量

——“当たり”を見つけるための高速探索

多くは効率を求めるが、AIの強みは試行量の圧倒的多さにある。何が受け入れられるか分からない現在の世界では、量が質を導く。AIは考えながらも、永続的に生成し続ける存在として機能する。

2. AIで“やること”を考える

——前提の転換

従来は「業務をどうAIに置き換えるか」だった。これからは「AIでやることを前提に、人が何を担うか」だ。AIに任せ、人は曖昧さや意味の再定義を担う。

3. “AIが勝手にやっている”状態をつくる

——自律的なシステムへ

多くは「人がAIを動かす」段階に留まる。我々の理想はAIが自律的に動き、人が介入する世界。ボタンすら押さず、AIが流れるように働く構造が未来をつくる。

史上最速で10億AIエージェント製品・サービス生成と提供を目指す

目標：10億本を史上最速で提供



わずかに運営に人間が関わっている

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～	月数十万～数百万
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。



現在計111サービス（10月2日時点）

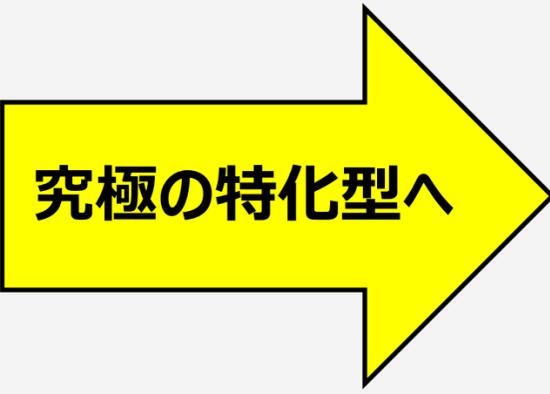
人間の運営への関与をゼロへ

従来は1対n

Man Powered



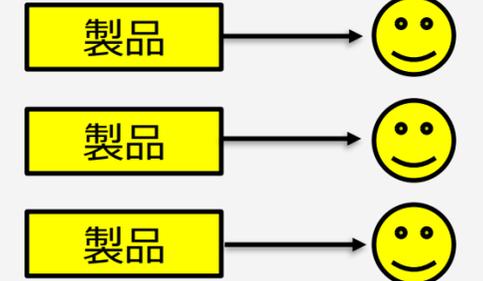
顧客クラスタ



AI時代は1対1

AI Powered

一顧客

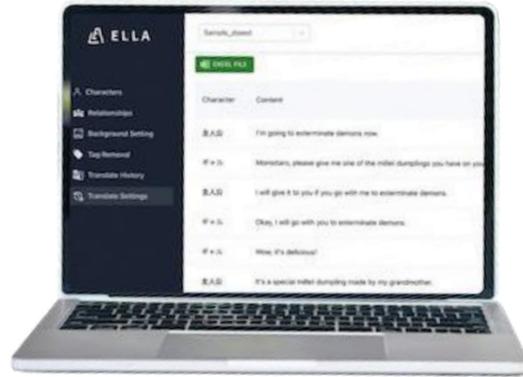


- プロジェクト開始前、新製品を世に送り出せずにいた当社が「50日連続で製品をリリースする」と宣言しても、社内で信じる者は皆無だった。しかし今、毎日の製品リリースは何の変哲もない日常となった。この認識の変化こそが、当社の価値創造における筋肉となりつつある。
- このエンジンを決して止めることなく、むしろ加速させることで、我々は史上最速で10億本のAIエージェント製品・サービスを構築した企業となる。一見非常識に映る目標も、AIによって実現可能であることは既に証明済みだ。この「非常識さ×技術的戦略」こそ、我々の最大のモートである。
- 最終的に当社は、従来の最大公約数的な1対nのサービス提供から、たった一人しか必要としないが、その人にとっては不可欠なサービスを届ける1対1の関係性へと進化する。「ハイパーニッチ戦略」が実現するこの転換こそ、AI前とAI後における事業体の唯一にして最大の変化である。

4. 成長戦略 (事業創出AI)

事業創出AI - ゲーム特化型AI翻訳エンジン「ella」

ゲーム特化型AI翻訳エンジン「ella」を株式会社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

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
ウオレ、ウォマエと..ガッ..これからも..モオン.
仕事..ヴァッ..楽しみ..ンツ！

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

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.

- 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
- 対応言語 2025年2月に9言語フルローンチ！**
 アジア言語：日本語、中国語（繁体字・簡体字）、韓国語
 欧米言語：英語、フランス語、イタリア語、ドイツ語、スペイン語

「ella」を使用することによって、デジタルハーツ様が顧客に提供した優位性

- ゲームの世界観やキャラクター個性を反映した感情豊かな翻訳を実現
- 従来の翻訳と比較し、時間を約40%短縮（*1）するなど、圧倒的スピードを実現
- “エンタメ品質”に妥協しないゲームに精通したネイティブスタッフがレビューすることで高い品質を確保

新たな収益・成果

進行中のトライアル案件を含め

70件以上の受注を獲得（*2025年4月30日現在）

*出典：株式会社デジタルハーツホールディングス2026年3月期 第1四半期決算説明資料

*1:100万文字の日本語を英語に翻訳およびネイティブチェックを行った場合

4. 成長戦略

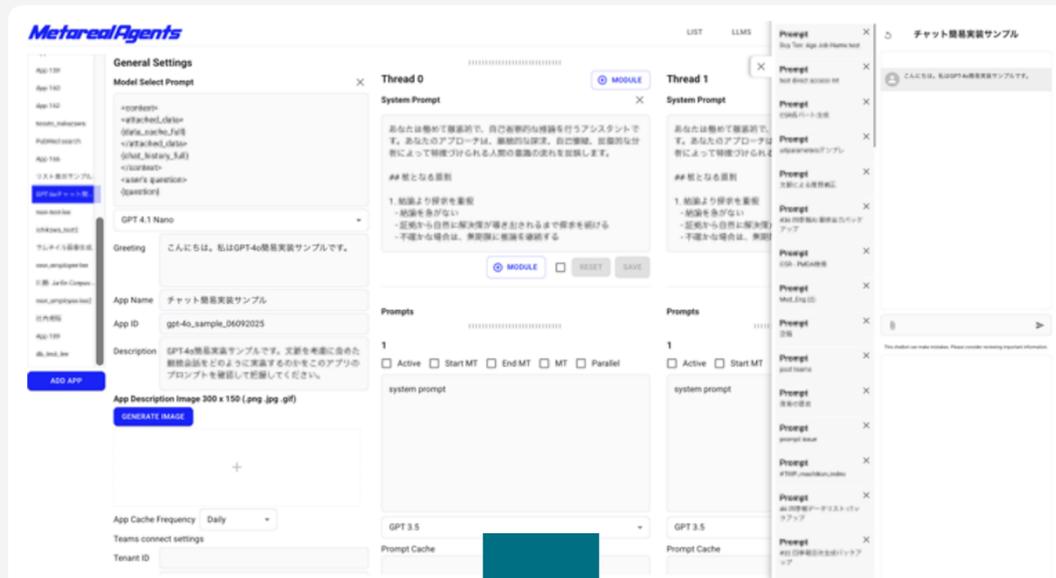
⑥ AI技術群

MetarealAgents

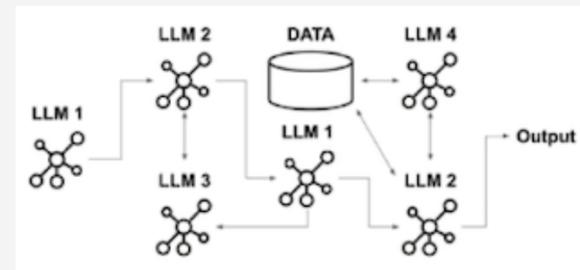
4. 成長戦略 (AI技術群)

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う。
- 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

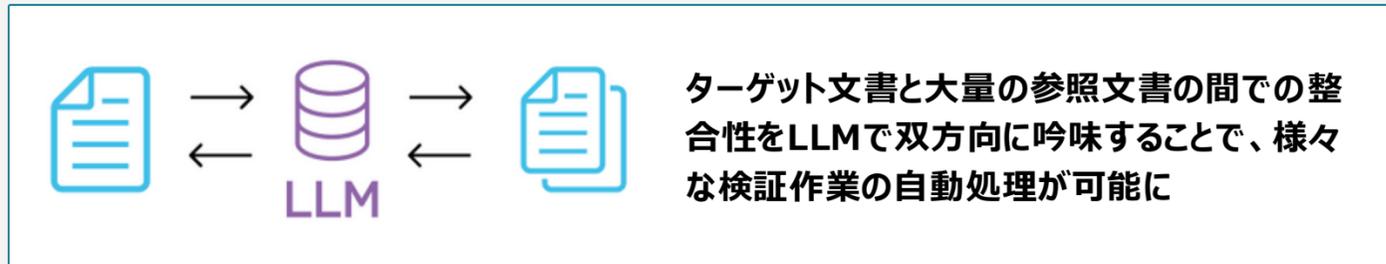
- Metareal Agentsの段階的な提供開始は、AI技術が実験段階から実用段階へと移行したことを象徴するものである。
- 企業におけるAI導入の成功には、高速な試行錯誤のサイクルが不可欠である。新しいアイデアを素早く検証し、失敗から学び、即座に改善を加えていく、このアジャイルなアプローチこそが競争優位性を生み出す源泉となるのである。
- Metareal Agentsは、まさにこの高速な試行錯誤を可能にする基盤として機能する。複数のLLMを動的に組み合わせることで、新たなユースケースの検証が数日から数時間へと短縮され、パラメータの調整やモデルの切り替えもリアルタイムで実行できるのである。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となる。

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。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



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。

- 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

⑦ 専門文書AI (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

翻訳AIの機能開発について①

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

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 ~

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.	室間再現精度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

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。

翻訳AIの機能開発について②

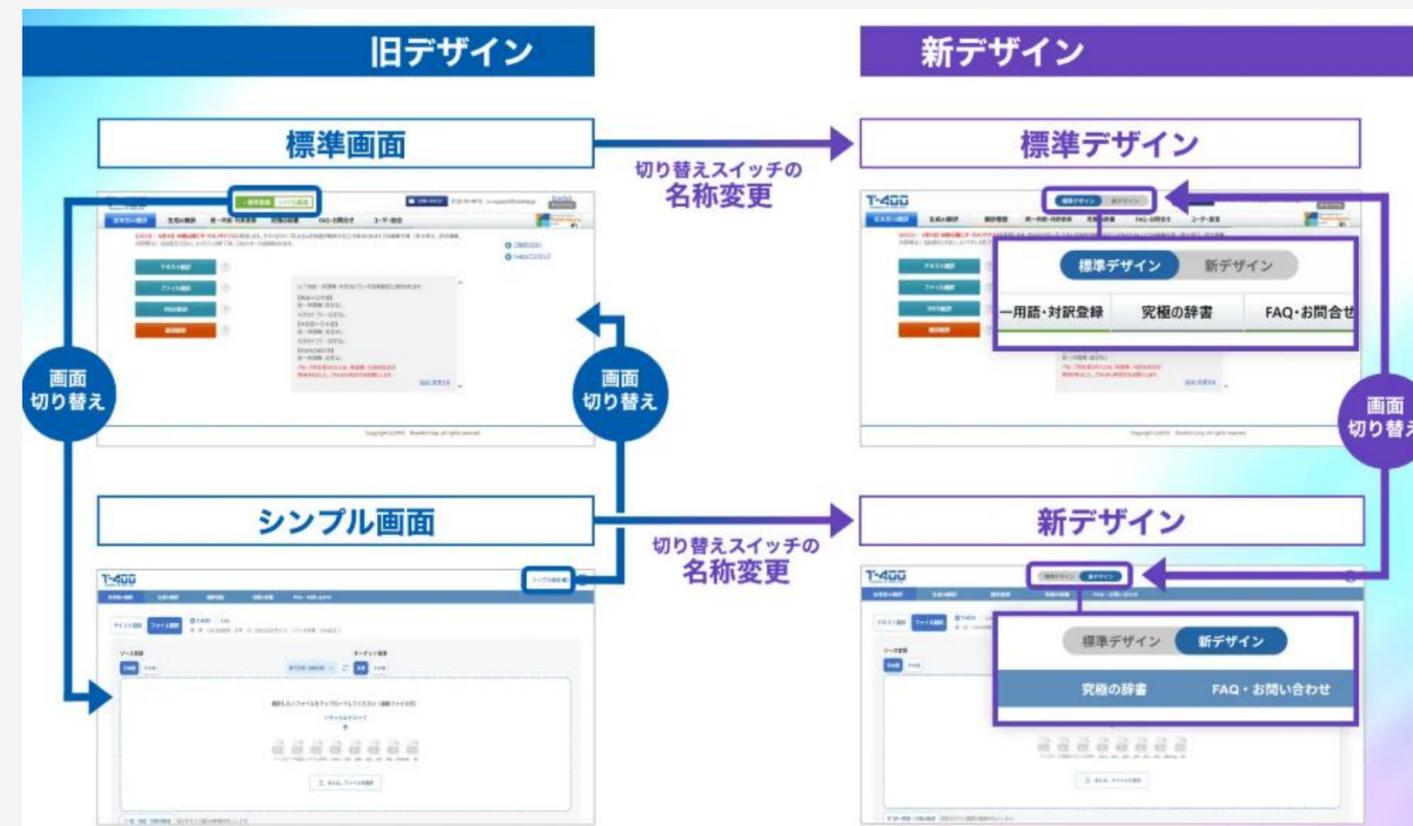
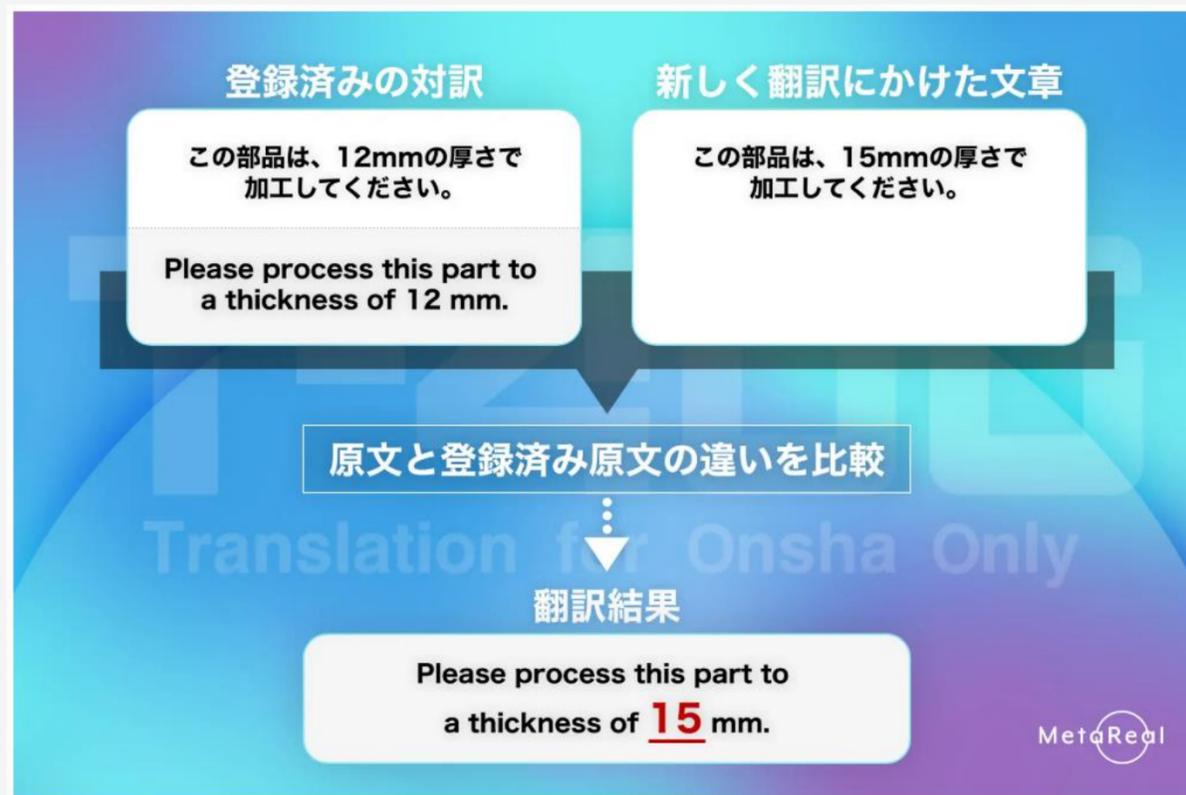
ロイヤル顧客のニーズに応じた開発を実践

2025年6月5日リリース

国内市場 No.1※の AI 翻訳「T-400」、
生成 AI 翻訳に「準完全一致翻訳」機能を新搭載
～ 対訳資産の活用で業務効率化とコストを削減 ～

2025年6月17日リリース

6,000 社が導入する国内市場 No.1※の
AI 翻訳『T-400』が 6 月 11 日より UI 刷新。
用途に応じた画面モードの切り替えが明確に。さらに使いやすさが進化。



※ ITR「ITR Market View : 対話型 AI・機械学習プラットフォーム市場 2024」翻訳市場 : ベンダー別売上金額シェア(2024 年度予測)

翻訳AIの機能開発について③

ロイヤル顧客のニーズに応じた開発を実践

2025年7月29日リリース

**「T-400」、生成AI翻訳サービスに
中国語（簡体/繁体）機能を新たに搭載**
～ 専門データベース（2,000分野）× 生成AI で超高精度を実現 ～

ファイル翻訳に対応

テキスト翻訳に対応



4. 成長戦略

⑧ **メタバース事業（長期戦略）**

MATRIX

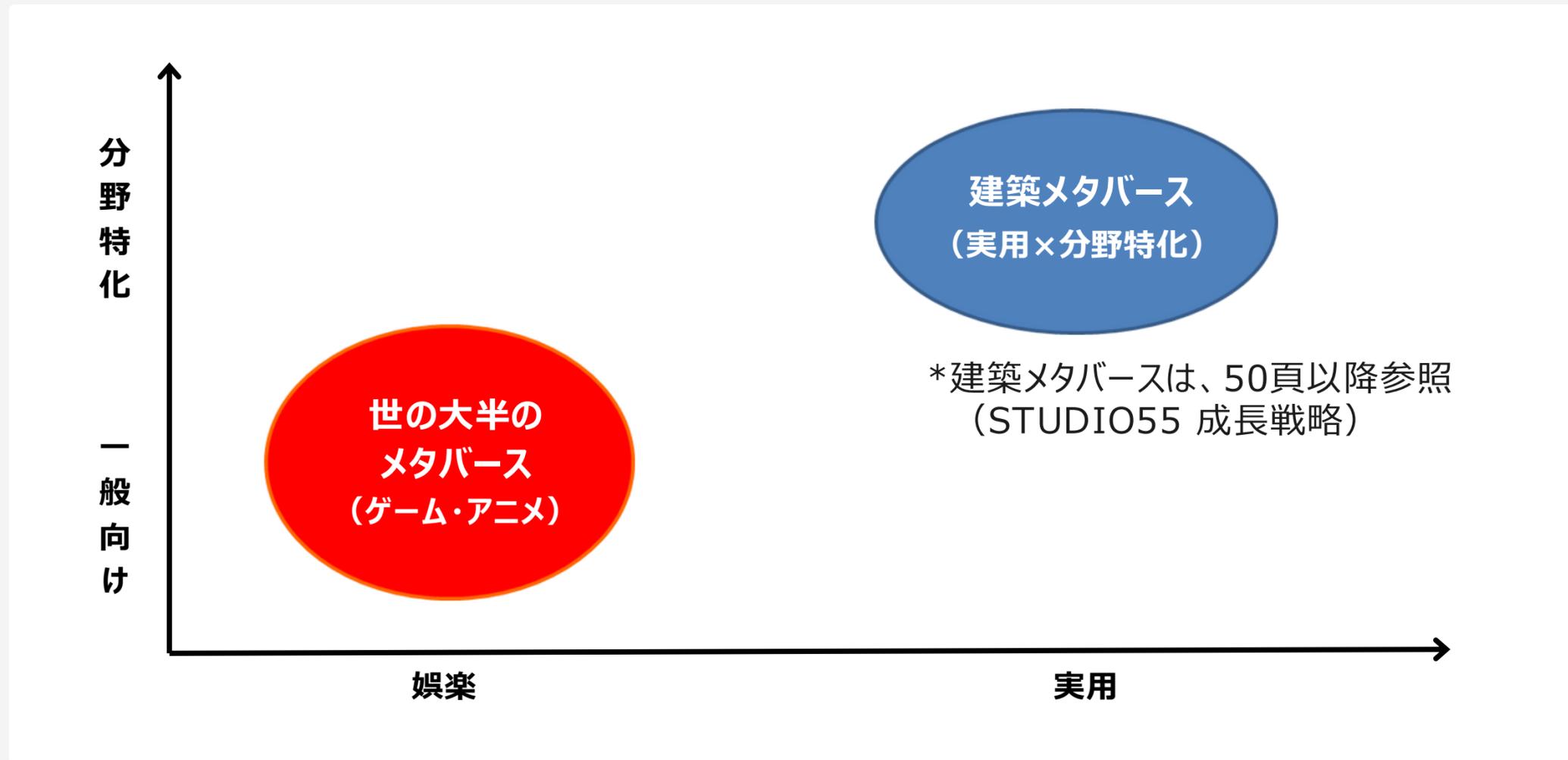
STUDIO 55 INC.

4. 成長戦略 (メタバース)

「建築メタバース」の競争戦略

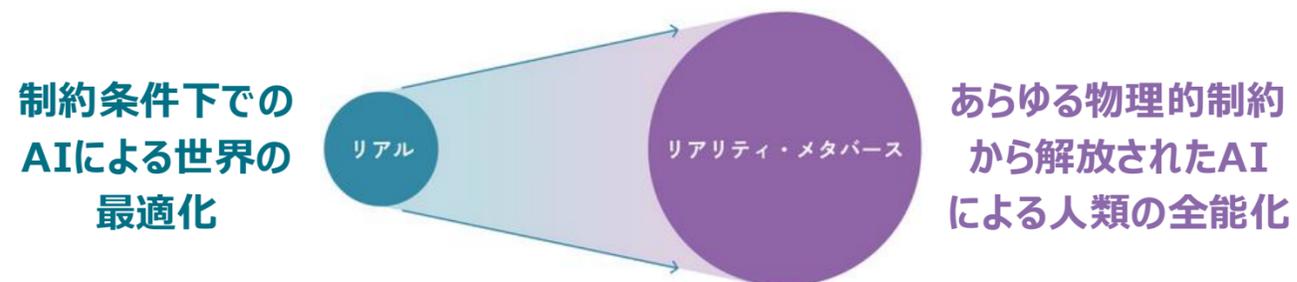
● 競合の状況と当社のポジショニング

- ◆ 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
- ◆ 当社は建築分野等の実利性の高い分野に特化し、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

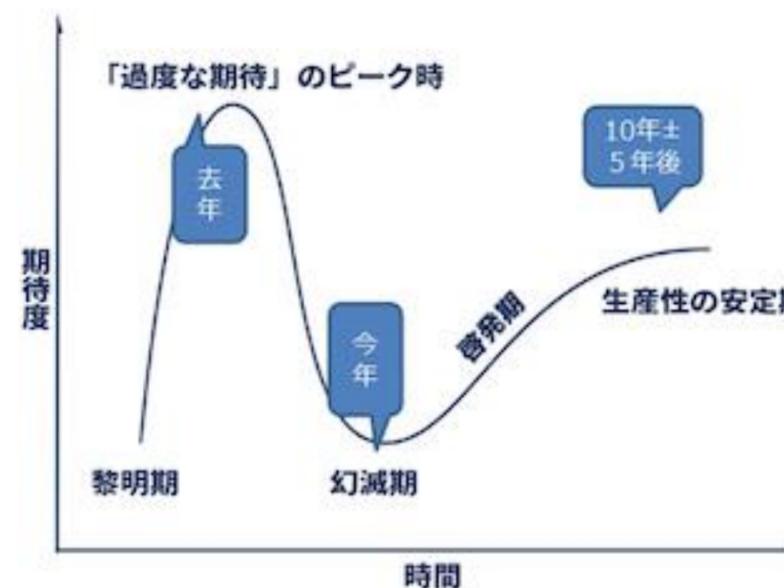


翻訳AIによって人々を言語的ハンディキャップから解放し、生成AIによって単純作業の苦役から解放したのち、当社がなすべきミッションは、身体機能と物理的制約からの解放

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 過大な期待 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

- 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

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

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2四半期業績

3. 2026年2月期 計画

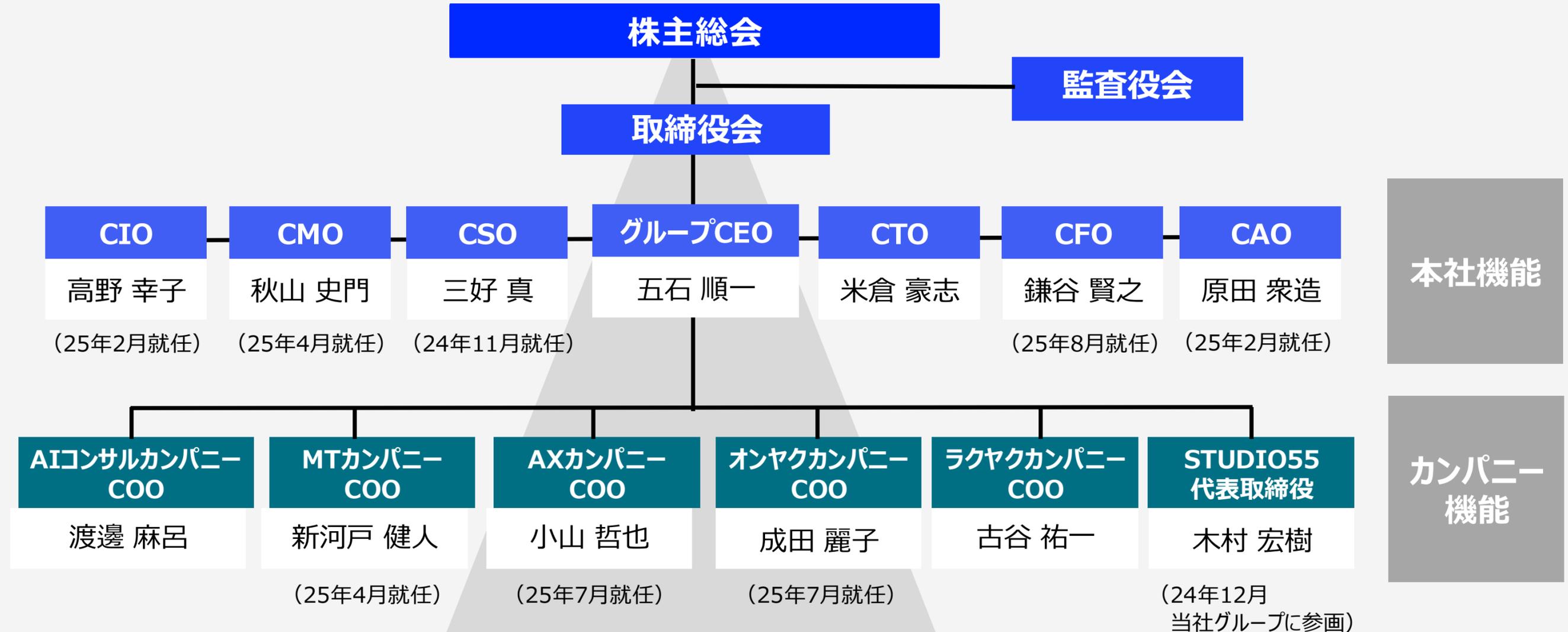
4. 成長戦略

5. 経営体制の刷新

5. 経営体制の刷新

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）

- ◆ 前期4Qより進めたメタリアル本社機能およびロゼッタ経営体制の根本的な刷新が完了
※経営幹部の約7割（13名中9名）が過去1年以内に参画 or 社内登用
- ◆ 新たなCXO体制で改革成果の早期創出を目指す



5. 経営体制の刷新

主な経営幹部のご紹介



執行役員 CFO
(最高財務責任者)

鎌谷 賢之

(25年8月就任)

2009年よりソフトバンク社長室にて「新30年ビジョン」策定や大型買収案件などを担当。2017年よりRIZAPグループ入社、2020年より同社取締役として構造改革を推進し、2期連続黒字化達成。2021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。2024年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



取締役 CTO
(最高技術責任者)

米倉 豪志

2000年、データ圧縮技術の発明、開発、特許を取得。2001年メディアドゥ取締役役に就任、国内最大級のモバイル検索サービスの設計・開発を行う。2016年にはデジタルクローンを開発する企業の取締役副社長に就任しAIデジタルツインのR&Dを担当。2022年10月より現職。現職では、AIオーケストレーションシステム「Metareal Agents」、対話形式AI「四季報AI」、キャラクター翻訳AI「ella」等の開発を主導



執行役員 CSO
(最高戦略責任者)

三好 真

(24年11月就任)

慶應義塾大学在学中に起業し事業売却。2015年にデロイト・トーマツコンサルティングへ入社。タイ拠点の大手自動車メーカーに駐在。その後、ベンチャー企業を創業、ベトナム・フィリピンの海外拠点を利用したDX化事業や広告代理事業などの収益化を経て、2022年にGoogle 合同会社へ入社、APAC や北米市場向けにGoogle プロダクトを主軸としたグロース・事業戦略を含めて組織成長を支援。2024年10月より当社参画



執行役員 CMO
(最高マーケティング責任者)

秋山 史門

(25年4月就任)

2013年にP&G Japan株式会社入社、ファブリックケア部門プロジェクトリーダーとして中長期ブランド戦略策定、新製品企画、マーケティング戦略に従事。P&Gオリンピックチームのマーケティング統括ディレクターとして平昌2018・東京2020・北京2022に向けた戦略を実行。その後、ディープテック企業UMAMI UNITED JAPAN株式会社にてCOOとして経営計画刷新およびアメリカ市場への進出を推進



AI EXPERIENCE カンパニー
COO

小山 哲也

(25年7月就任)

1999年にSAPジャパンに入社、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。多文化/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を務める。2025年7月より当社へ参画



オンヤクカンパニー
COO

成田 麗子

(25年7月就任)

大手SI企業でのSE、営業を経て、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Faber Companyへ入社。CROを務め、KPIマネジメントをベースにV字回復を実現。2022年Buysell Technologiesへ入社、IS責任者、SCM責任者を務め、非IT業界における組織構築に尽力。2025年7月より当社へ参画

ご留意事項

- 本資料は、株式会社メタリアル¹の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¹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10月15日現在において利用可能な情報に基づいて株式会社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