



2026年2月期（2025年3月～2026年2月）第3四半期 決算説明資料

株式会社メタリアル（証券コード：6182）

2026年1月14日

※当社は、全ての業務において人手を前提とせず、まずAIで業務を行う「AIファースト」ポリシーを実践しており、本資料もその方針に基づき、AIを活用して作成・デザインを行なっております。

※決算期の記載について： 本資料では、2026年2月期を「FY26」、2025年2月期を「FY25」と記載しております。

目次

1. エグゼクティブサマリー

2. 2026年2月期 第3四半期業績

3. 2026年2月期 通期業績予想

4. 成長戦略

2026年2月期 第3四半期 エグゼクティブサマリー

連結業績

- ・3Q（25年9～11月）：売上11.63億円（前年同期比+17.9%）、営業利益 1.44億円（前年同期比+1.28億円）
前期4Q（売上9.73億円、営業利益△1.90億円）を底に大きく改善（売上+19.4%、営業利益はV字回復 +3.35億円）
- ・3Q累計：売上33.67億円（前年同期比+8.2%）、通期予想進捗率74.8%
営業利益 1.17億円（前年同期比△1.89億円）、通期予想進捗率90.6%
- ・構造改革の進捗：前期4Qから着手した構造改革（破壊と創造）の基礎土台である「会社文化の修復」が完了
リストラによる販管費削減も完了したが、売上成長は開花前の状況

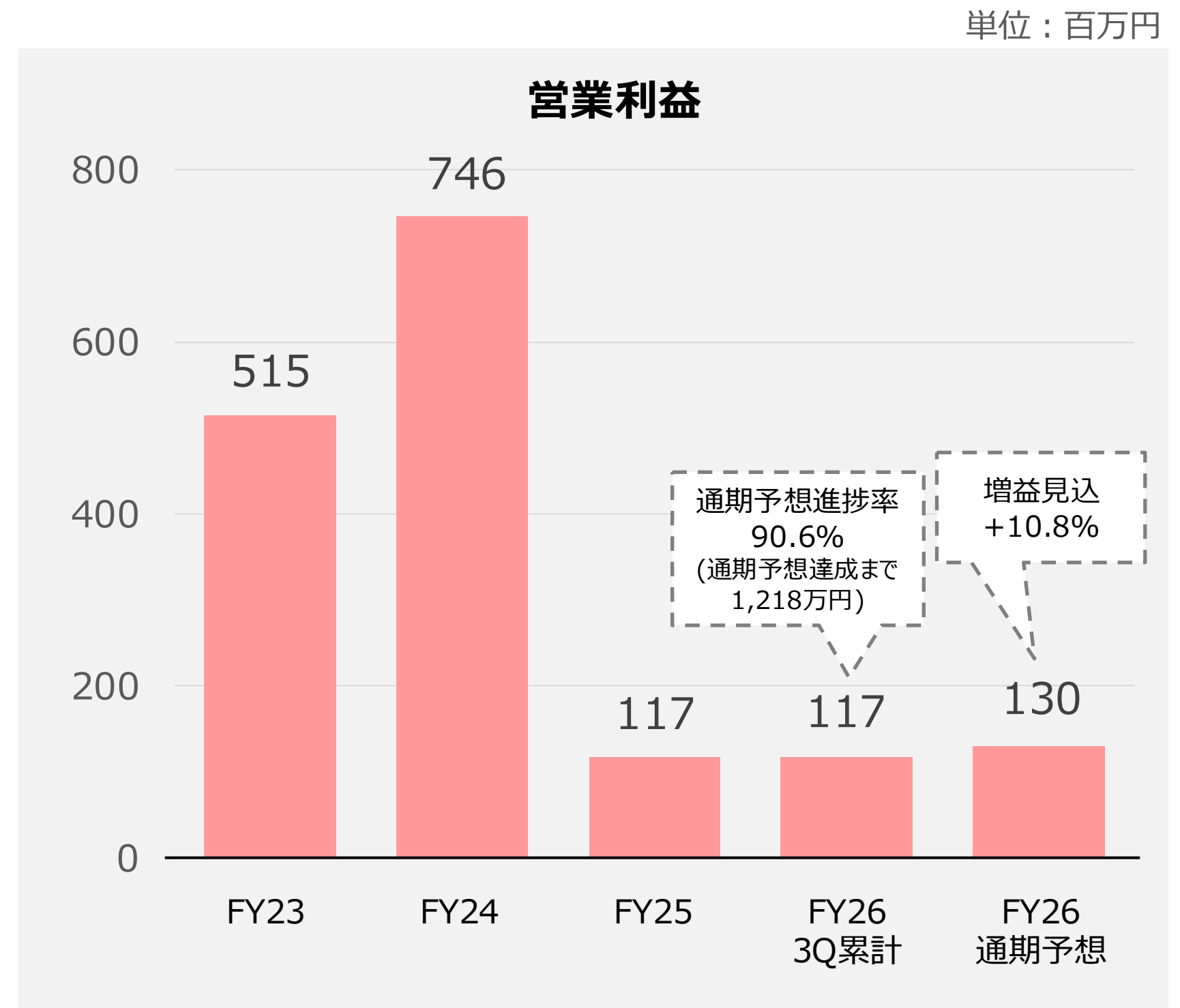
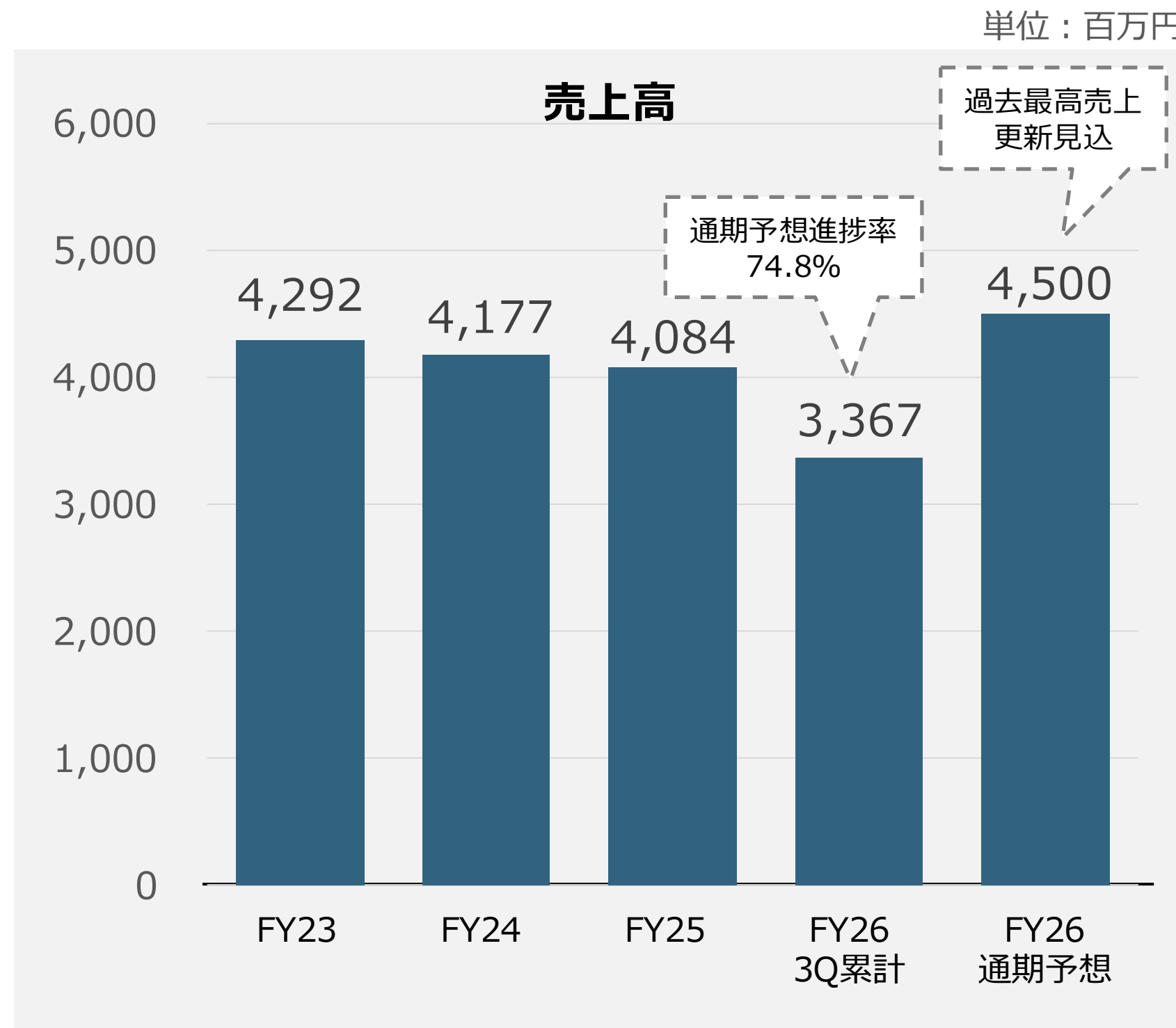
成長戦略

- ・中期売上目標：売上高 134億円（FY28）
- ・短中期戦略：「成長可能性の高い4つの戦略領域」への選択と集中
 - ①人手修正の要らない翻訳AI
 - ・ロゼッタの新ビジョン「人手の修正が不要な翻訳AIを創る」を発表。新ビジョン実現に向けた「創業者モード」に変更
 - ・1～3年以内の完全自動翻訳AIの実現を目指す
 - ②製薬特化 垂直統合エージェントAI
 - ・特化型AI（製薬文書作成）の競争優位性を強みに、順調に受注拡大中。外資系大手との取引も拡大中
 - ③建築特化 垂直統合エージェントAI
 - ・STUDIO55の四半期黒字化達成。メタリアルグループとのシナジーで本格成長段階へ
 - ④事業創出 全自動AI
 - ・事業創出の完全自動化に向けた開発が着実に進展

1.エグゼクティブサマリー

年度業績推移

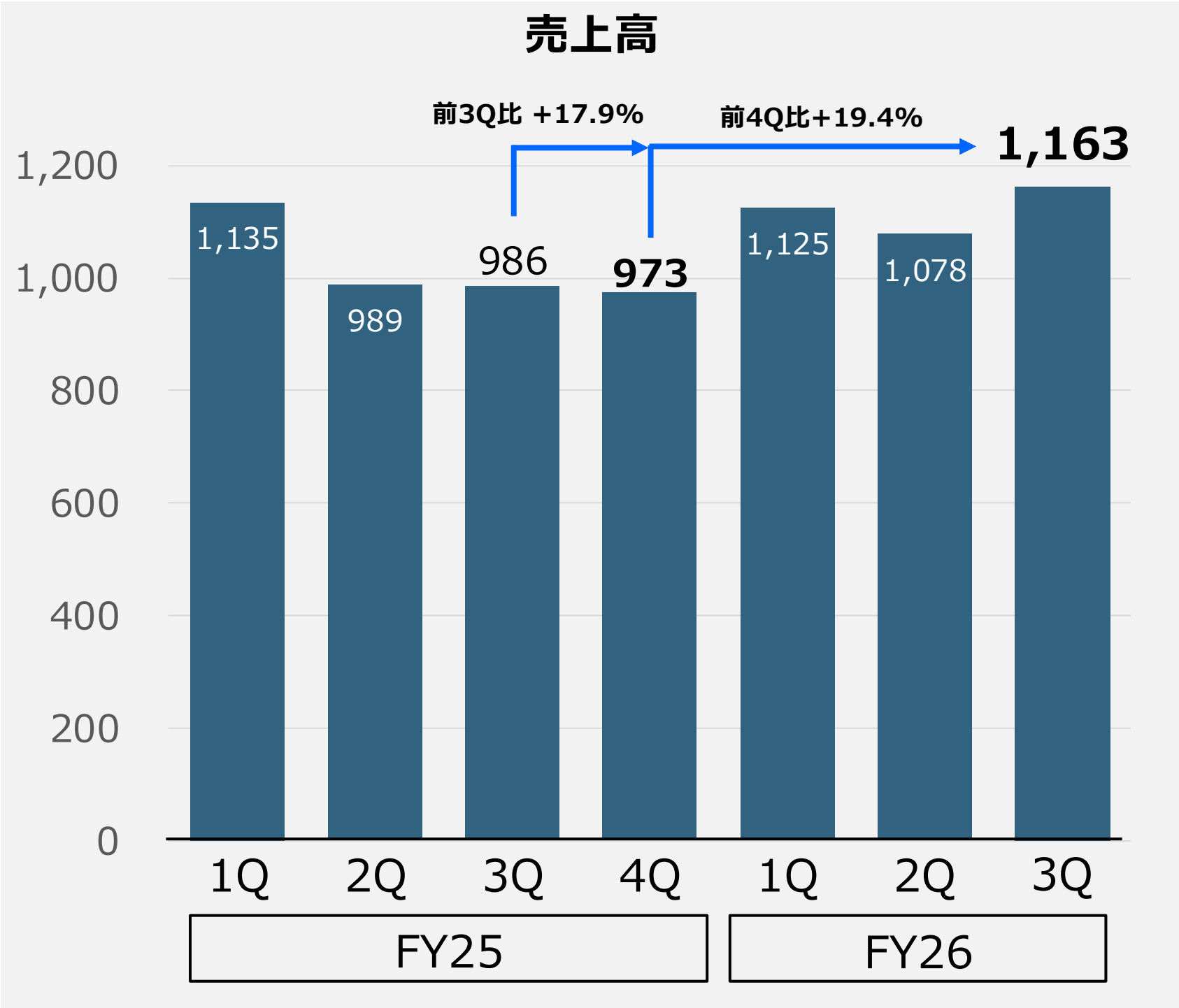
- ◆ 売上高 : 過去最高売上 (FY23: 42.92億円) を更新し、前期比 +10.2%の増収見込。3Q時点での通期予想進捗率74.8%となり、計画通り進捗
- ◆ 営業利益 : 3Qでの大幅利益改善により通期予想進捗率90.6%。期末予想は前期 (FY25: 1.17億円) より増益見込 (+10.8%)



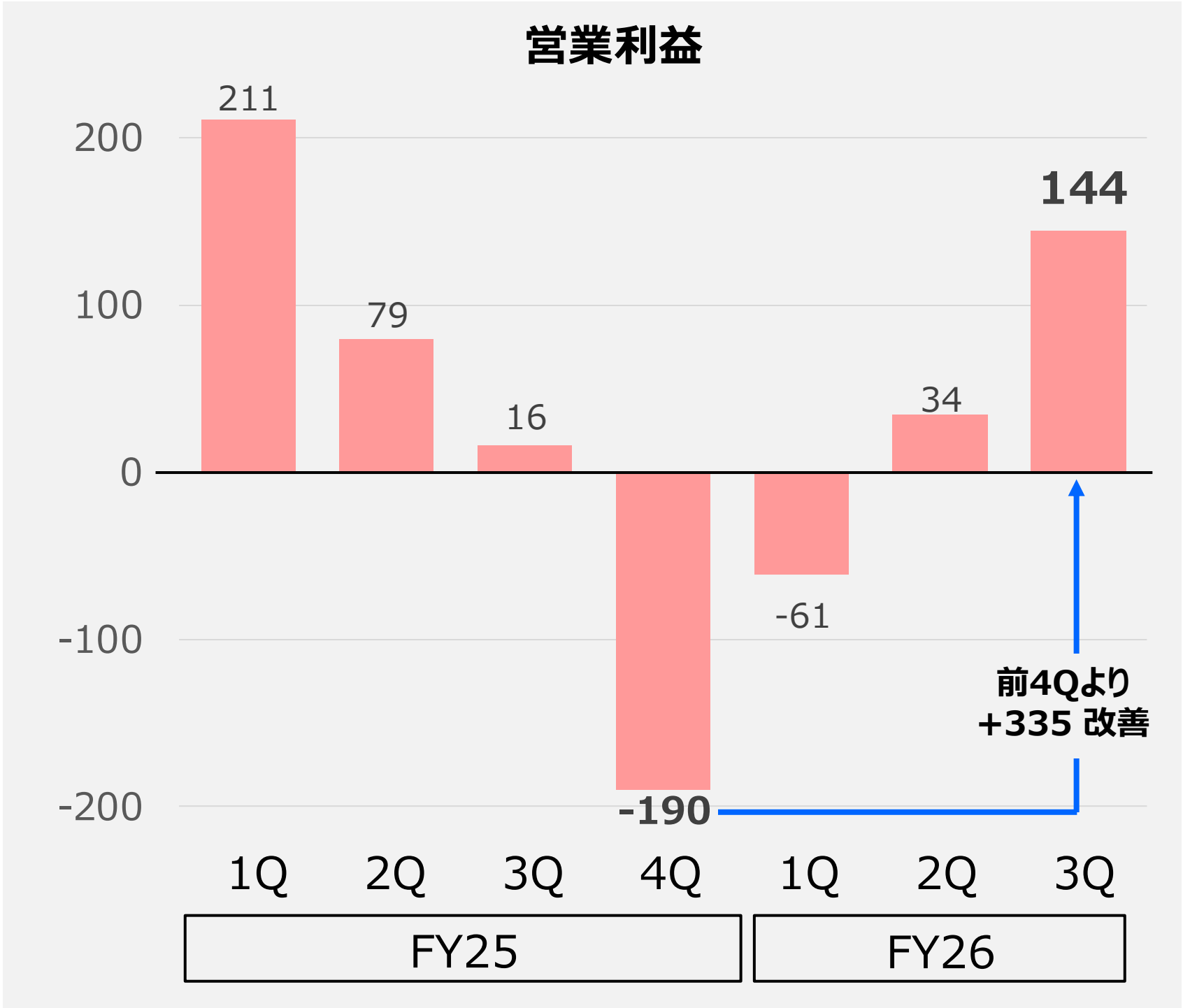
四半期会計期間 業績推移

- ◆ 四半期単位では、前期 4 Qより大きく改善（売上+19.4%、営業利益 +3.35億円）
- ◆ 前期 4 Qから着手の「構造改革」（破壊と創造）の着実な進展により、営業利益はV字回復。売上成長は開花前の状況

単位：百万円



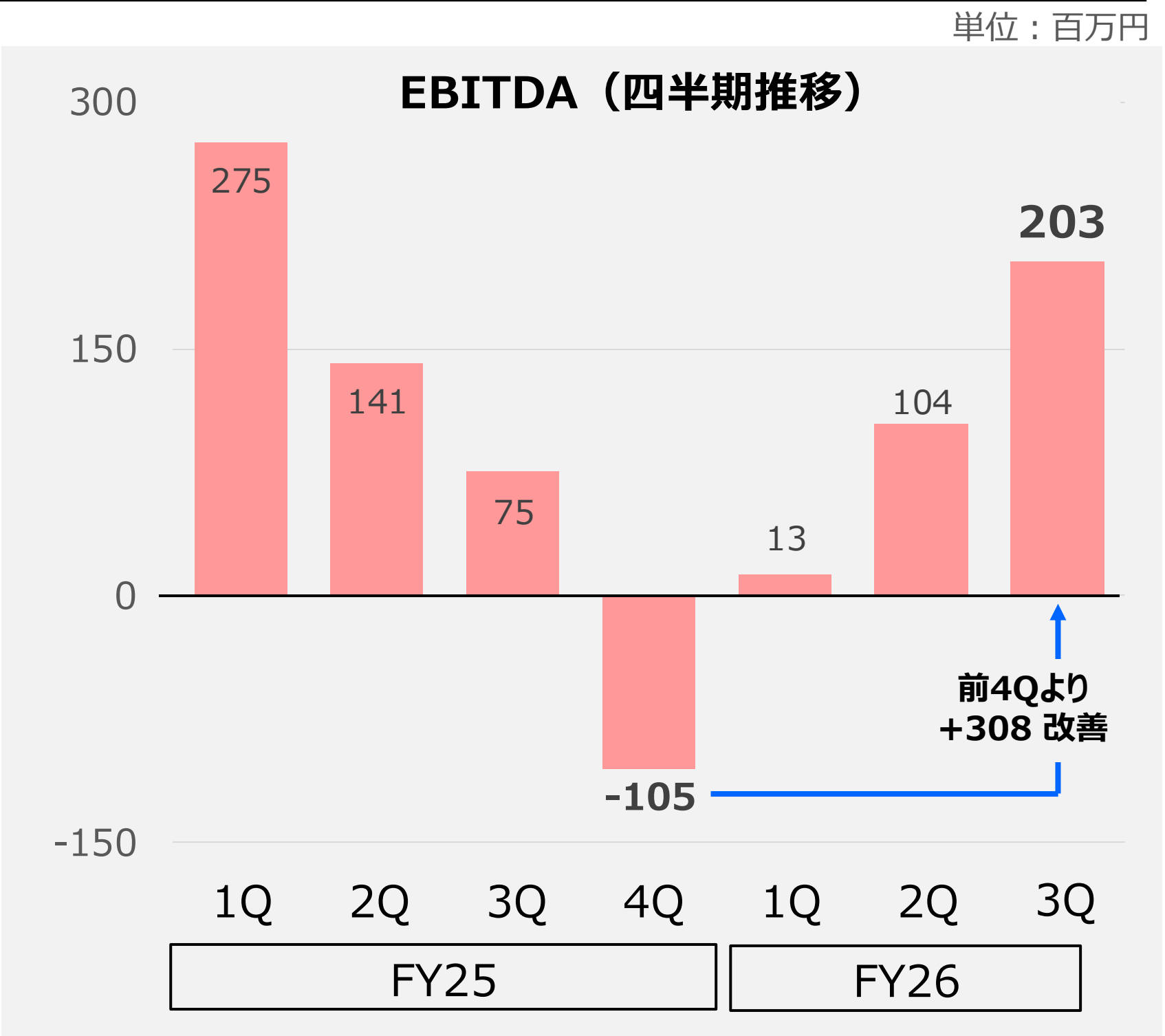
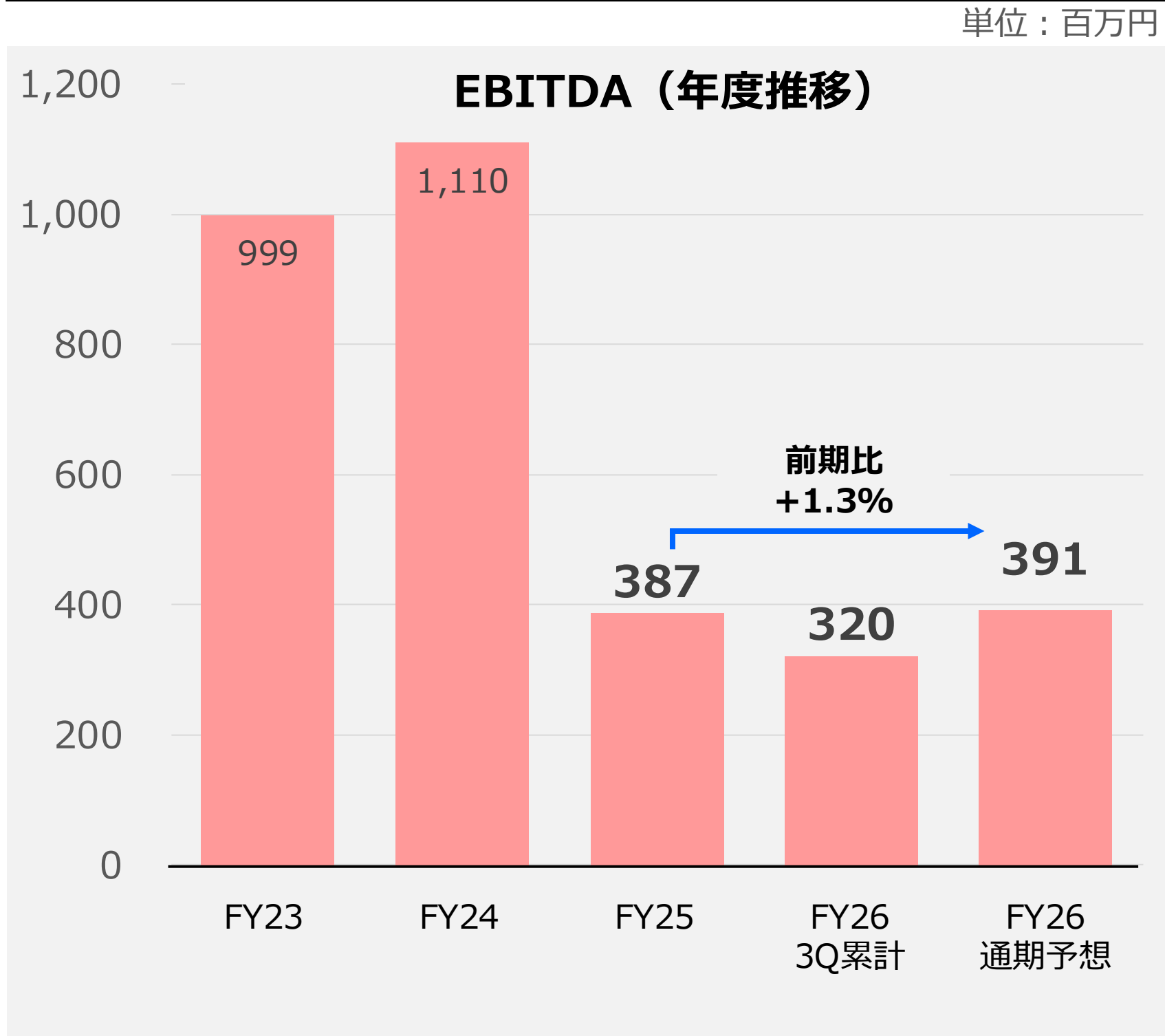
単位：百万円



1.エグゼクティブサマリー

EBITDAの推移

- ◆ EBITDAは、今期 3.91億円、前期比+1.3%増加の見通し
- ◆ 四半期推移においては、前期 4 Qから着手の「構造改革」（破壊と創造）の進展により、前期 4 Qより +3.08億円の増加



※「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3四半期業績

3. 2026年2月期 通期業績予想

4. 成長戦略

決算サマリー（連結損益計算書／PL）

◆ 3Q期間: 売上11.63億円(前年同期比+17.9%)、営業利益1.44億円（前年同期比+1.28億円）と増収増益
◆ 3Q累計: 連結売上高は33.67億円と前年同期比+8.2%の増収
営業利益は、売上原価及び販管費増加の影響により1.17億円と前年同期比△1.89億円の減益

(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）	
	3Q期間	3Q累計	3Q期間	3Q累計	3Q期間	3Q累計	3Q期間	3Q累計
売上高	1,163	3,367	986	3,111	+176	+256	+17.9%	+8.2%
売上原価	425	1,309	313	969	+112	+339	+35.8%	+35.0%
売上総利益	737	2,057	672	2,141	+64	-83	+9.6%	-3.9%
販売費及び一般管理費	592	1,940	656	1,833	-64	+106	-9.8%	+5.8%
営業利益	144	117	16	307	+128	-189	+789.8%	-61.7%
経常利益	132	93	8	290	+124	-196	+1,529.7%	-67.7%
親会社株式に帰属する四半期純利益	61	-7	225	424	-164	-432	-72.7%	-101.8%
EBITDA	203	320	74	491	+128	-171	+171.6%	-34.8%

※「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）

◆3Q期間：構造改革の効果によって全セグメントが増益となり、営業利益1.44億円（前年同期比+1.28億円）と大幅増益
◆3Q累計：STUDIO55の連結寄与に伴うメタバース事業・AI/MV Marketing事業の増収により、連結売上は33.67億円（前年同期比+8.2%）
一方、AI事業・HT事業は減収となり、利益面では3Q累計営業利益1.17億円（前年同期比△1.89億円）と減益

（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)	
	3Q期間	3Q累計	3Q期間	3Q累計	3Q期間	3Q累計	3Q期間	3Q累計
AI事業	737	2,139	749	2,411	-12	-271	-1.7%	-11.3%
HT事業	188	546	236	698	-48	-152	-20.4%	-21.8%
メタバース事業	25	95	0.2	0.8	+25	+94	+11,584.8%	+10,639.7%
AI/MV Marketing事業	212	585	-	-	+212	+585	-	-
連結	1,163	3,367	986	3,111	+176	+256	+17.9%	+8.2%

（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)	
	3Q期間	3Q累計	3Q期間	3Q累計	3Q期間	3Q累計	3Q期間	3Q累計
AI事業	149	202	116	567	+32	-365	+28.3%	-64.3%
HT事業	38	98	26	64	+12	+34	+46.6%	+53.4%
メタバース事業	-10	-50	-49	-146	+38	+96	+78.5%	+65.6%
AI/MV Marketing事業	5	-38	-	-	+5	-38	-	-
その他本社費等	-37	-94	-76	-177	+38	+83	+50.6%	+46.9%
連結	144	117	16	307	+128	-189	+789.8%	-61.7%

※ 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）

- ◆ 3Qは連結売上11.63億円(2Q比+7.8%、前4Q比+19.4%)と回復基調にあり、営業利益も1.44億円(2Q比+1.10億円、前4Q比+3.35億円)と増益継続
- ◆ AI事業の収益性改善に加え、HT事業も安定収益を確保。メタバース事業及びAI/MV Marketing事業は、構造改革途上であり改善基調

(単位：百万円)

売上高	FY26			FY25	増減額		増減率	
	3Q期間	2Q期間	1Q期間	前4Q期間	2Q比	前4Q比	2Q比	前4Q比
AI事業	737	706	696	675	+30	+62	+4.4%	+9.2%
HT事業	188	165	192	185	+22	+2	+13.4%	+1.4%
メタバース事業	25	34	34	113	-9	-87	-27.0%	-77.5%
AI/MV Marketing事業	212	171	201	-	+40	+212	+23.7%	-
連結	1,163	1,078	1,125	973	+84	+189	+7.8%	+19.4%

(単位：百万円)

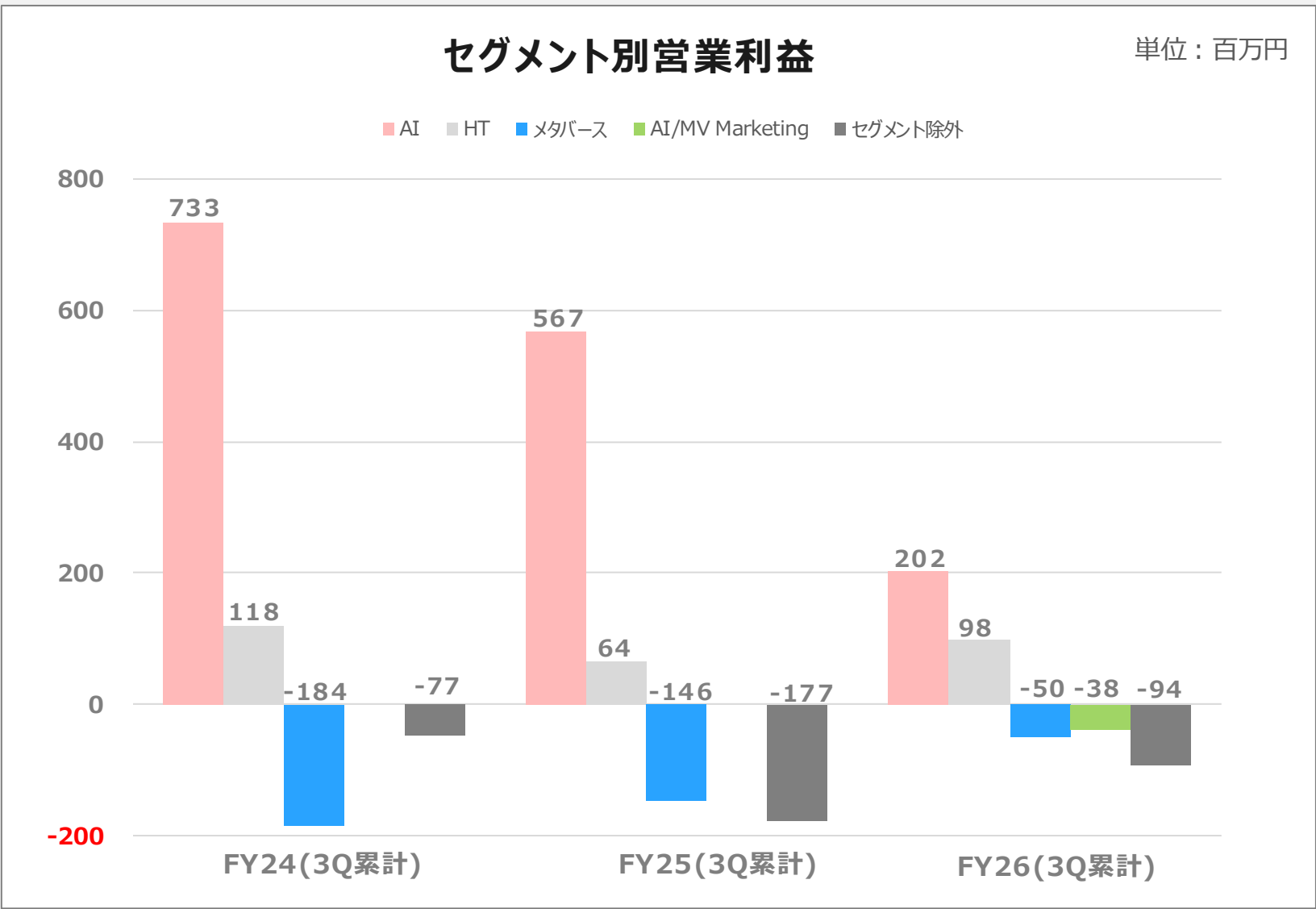
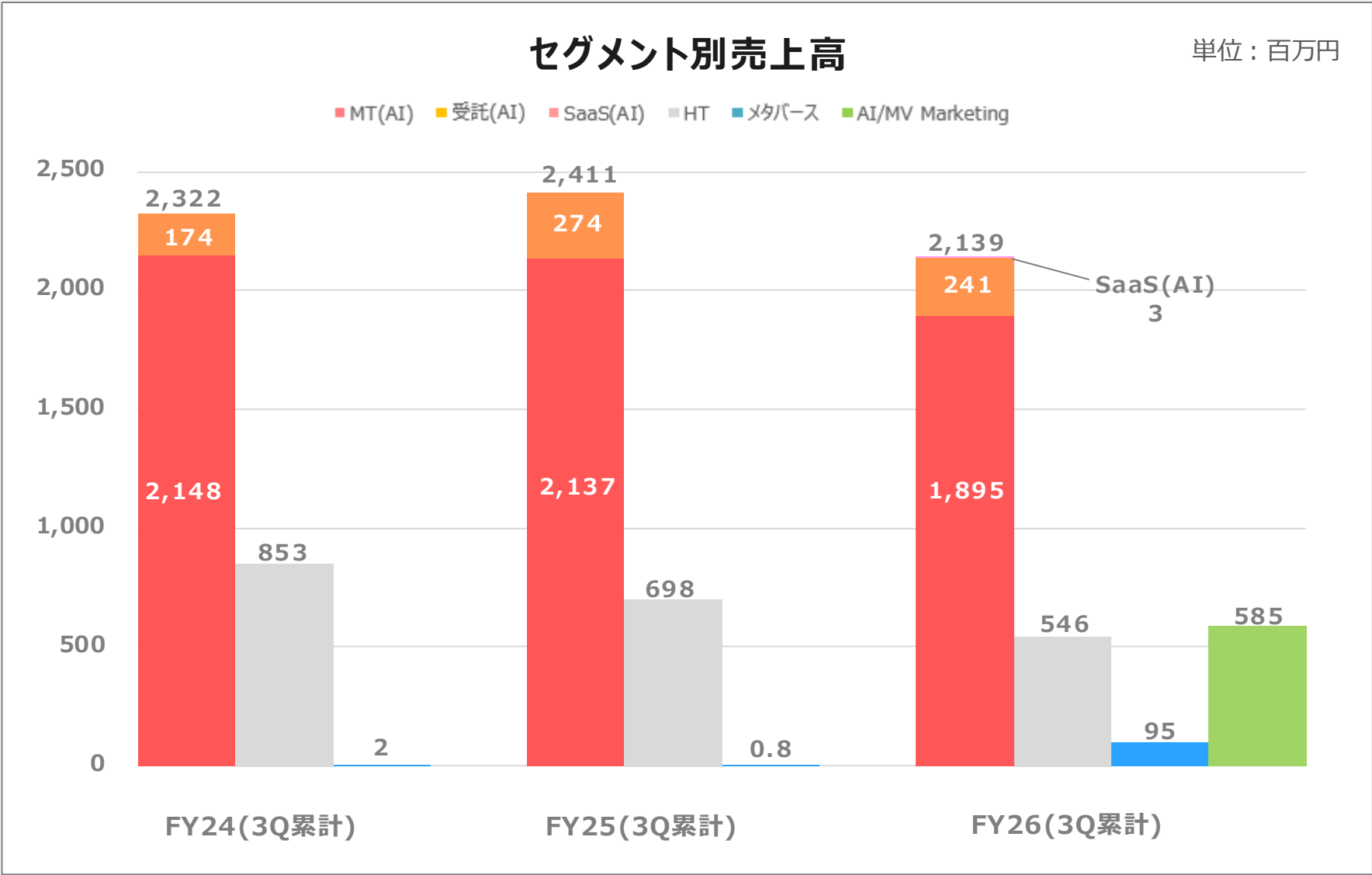
営業利益	FY26			FY25	増減額		増減率	
	3Q期間	2Q期間	1Q期間	前4Q期間	2Q比	前4Q比	2Q比	前4Q比
AI事業	149	73	-19	-73	+76	+222	+104.3%	+302.2%
HT事業	38	23	36	24	+15	+14	+63.8%	+58.2%
メタバース事業	-10	-14	-25	-70	+4	+59	+27.6%	+84.8%
AI/MV Marketing事業	5	-34	-9	-	+39	+5	+116.0%	-
その他本社費等	-37	-13	-43	-70	-24	+32	-189.6%	+46.5%
連結	144	34	-61	-190	+110	+335	+320.1%	+176.0%

※ 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

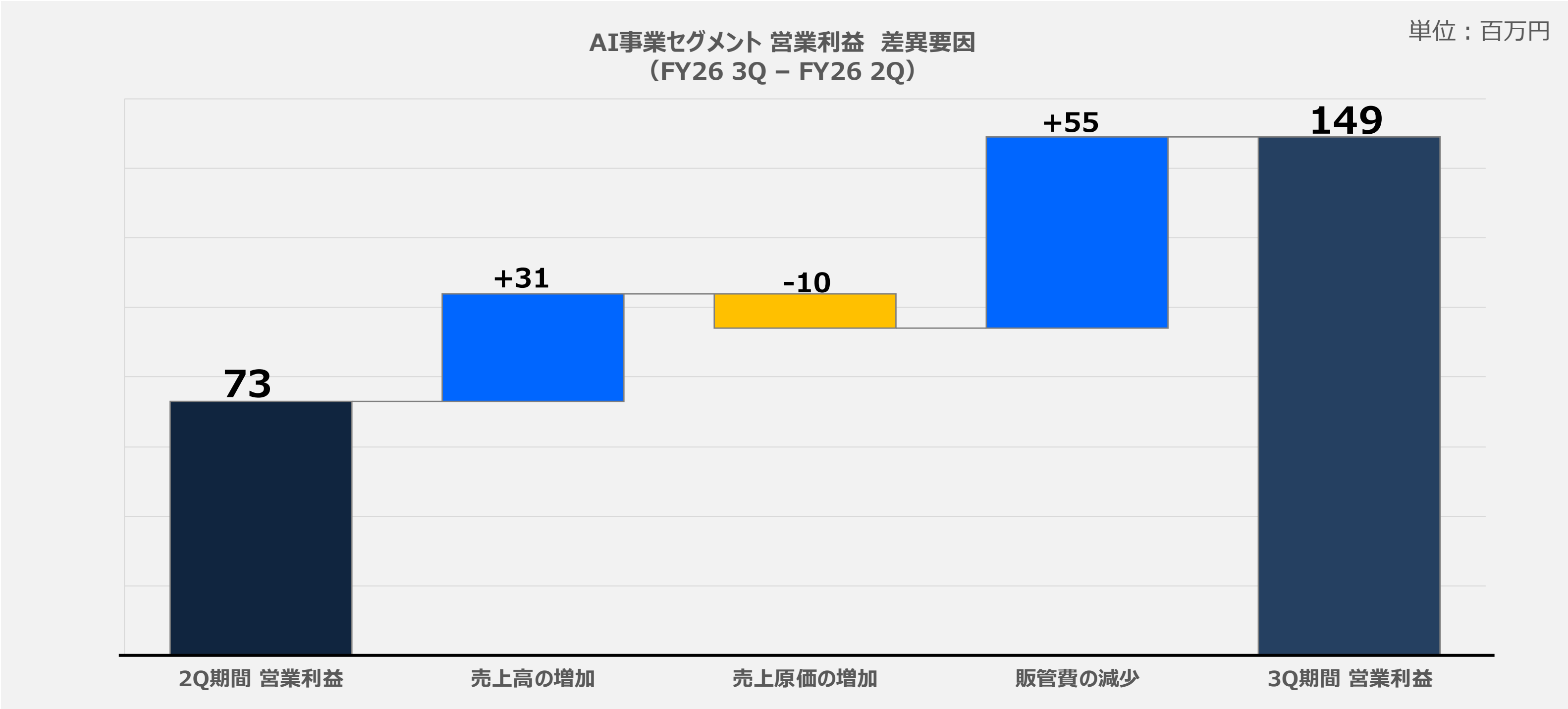
- ◆ STUDIO55参画によりAI/MV Marketingが5.85億円、メタバースが0.95億円と新たな収益源が立ち上がり、全体の増収を牽引
- ◆ AI事業・HT事業は前年同期比で減収。利益面ではAI事業の成長再加速に向けた先行投資（広告費、幹部人材強化等）のコスト影響があるが、構造改革により収益体質の改善を継続中



※ 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

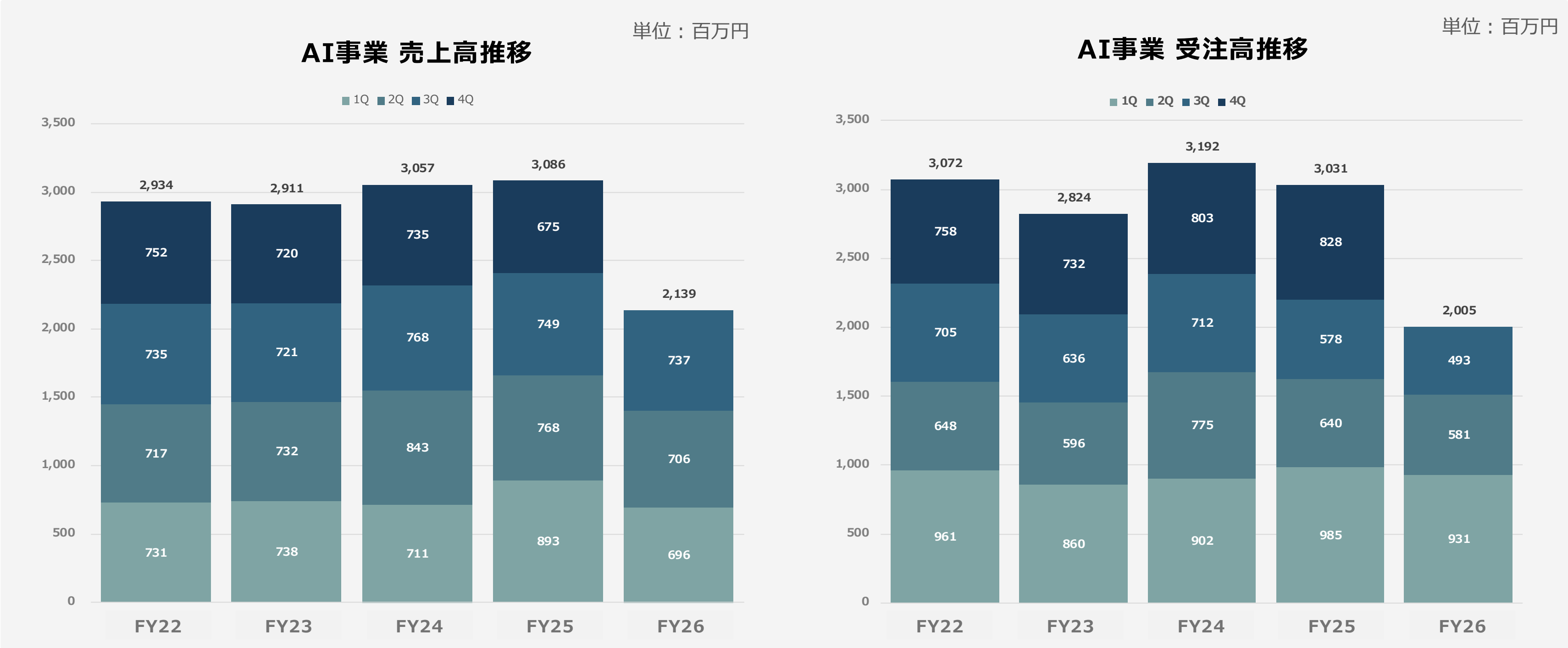
AI事業：営業利益の対前四半期 差異要因

- ◆ AI事業の営業利益は、3Q期間で1.49億円と2Q期間より+0.76億円改善
- ◆ 主な増益要因は、売上高改善(+0.31億円)と広告宣伝費・支払手数料・研究開発費等の適正化による販管費の抑制(+0.55億円)



AI事業：売上高・受注高の推移

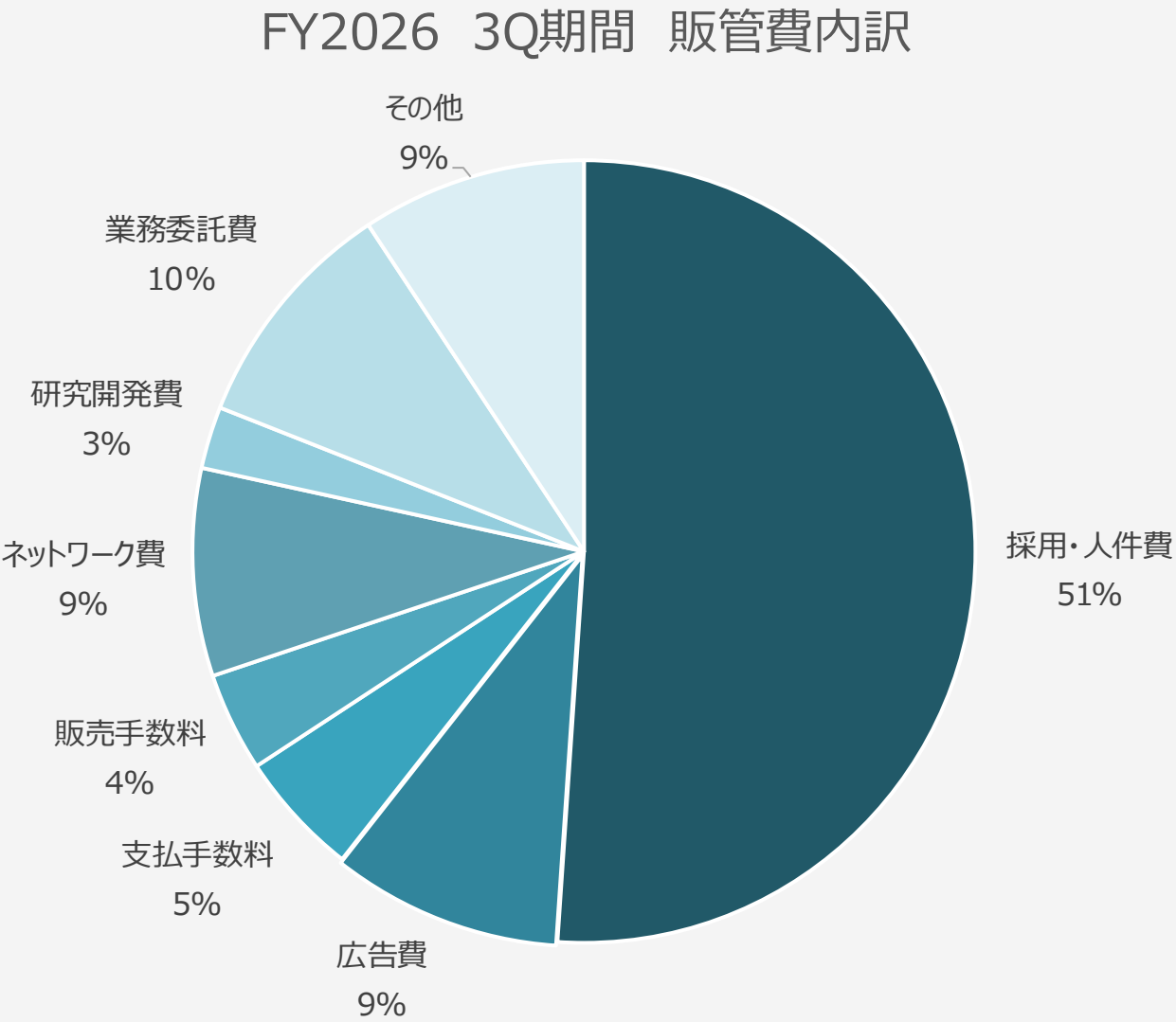
◆構造改革による受注高増は一旦踊り場を迎えている状況。3Qの受注が低い理由としては、不採算商品/部門の整理を行っている分の受注が下がっていると同時に成長施策の成果が未開花であるため。4Q・来期以降の再成長を目指す見込み



販管費の推移

- ◆ 前期4Qから着手した構造改革の進展により、販管費水準は圧縮基調を継続しており、コスト構造の適正化が進んでいる状況
- ◆ 今後は、受注獲得加速に向けた投資(広告宣伝費、業務委託等の人材強化等)を選択的に行いつつ、規律あるコストコントロールを継続する方針

単位:百万円								
	FY26 3Q期間	FY26 2Q期間	FY26 1Q期間	FY25 4Q期間	2Q比		前4Q比	
					増減額	増減率	増減額	増減率
販管費合計	592	628	718	751	-36	-5.8%	-158	-21.1%
採用・人件費	301	307	342	356	-6	-2.0%	-55	-15.5%
広告費	56	63	91	53	-7	-12.0%	+2	+4.1%
支払手数料	30	35	35	42	-5	-14.6%	-11	-27.9%
販売手数料	24	17	20	33	+6	+37.8%	-9	-27.2%
ネットワーク費	50	49	47	43	+0	+1.7%	+7	+17.0%
研究開発費	17	25	42	74	-8	-32.9%	-57	-77.3%
業務委託費	57	68	79	96	-11	-16.4%	-39	-40.9%
その他	55	60	59	50	-5	-8.4%	+5	+11.5%



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があったものの、3Q末に今後の成長資金調達のための新規借入の実行により、自己資本比率は37.9%に低下したが、財務基盤は健全な水準を継続

単位:百万円

連結貸借対照表	FY26 3Q末	FY25 期末	前期末比
資産合計	5,149	4,919	+4.7%
流動資産	4,016	3,645	+10.1%
固定資産	1,132	1,273	-11.1%
負債合計	3,197	2,963	+7.9%
流動負債	2,118	2,120	+0.1%
固定負債	1,078	842	+28.1%
純資産	1,951	1,956	-0.2%
総資産	5,149	4,919	+4.7%
現預金	3,290	2,903	+13.3%
有利子負債	1,874	1,684	+11.3%
自己資本比率	37.9%	39.8%	-1.9pt

組織文化の修復

◆ 前期4Qから着手した構造改革（破壊と創造）の基礎土台である「組織文化の修復」が完了。リストラによる販管費削減も完了したが、売上成長は開花前の状況

業績低迷の原因：失われた価値基準



忖度・社内政治・減点主義の蔓延
形式や前例が重視され、スピード・情熱が失われた



失敗を許さない硬直的な組織体質
顧客視点が欠如し、仮説検証が行われなくなった



戦略なき「丸投げ」と「無駄な作業」
目標や評価が不明確なため、成果志向が育たなかった



組織文化の修復 本来の強みを取り戻す

復活させた4つの価値基準：本来の強みを取り戻す



【戦略】「何を捨てるか」を決め、リソースを集中
総花的でなく、差別化できるポジションに全活動を揃える

【行動】スピードを優先し、失敗を恐れず挑戦
完璧さより高速な仮説検証を繰り返す、失敗は学びと捉える



【コミュニケーション】業務目的遂行のためにストレートな表現を是とする
表面的な人間関係より事業の目的を優先し、建設的な意見対立を歓迎



【人事】客観的評価と適材適所を徹底
主観や一律評価を廃し、実力主義で個々の能力を最大化



目次

1. エグゼクティブサマリー

2. 2026年2月期 第3四半期業績

3. 2026年2月期 通期業績予想

4. 成長戦略

3. 2026年 2 月期 通期業績予想

通期業績予想

- ◆ 売上高 : 3 Q時点で進捗率74.8%。通期予想 (45億円) は過去最高 (FY23: 42億円) を更新し、前期比 +10.2%の増収見込
- ◆ 営業利益 : 3 Q時点で進捗率90.6%。通期予想達成まで残り1,218万円
通期予想 (1.3億円) は前期 (FY25: 1.17億円) より増益見込 (+10.8%)
- ◆ 4 Qは、ロゼッタ新ビジョンに基づく追加開発・広告宣伝等の先行投資を進める可能性があるため、通期業績予想の見通しについては、保守的な見地から現時点では据え置き。今後公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示する予定

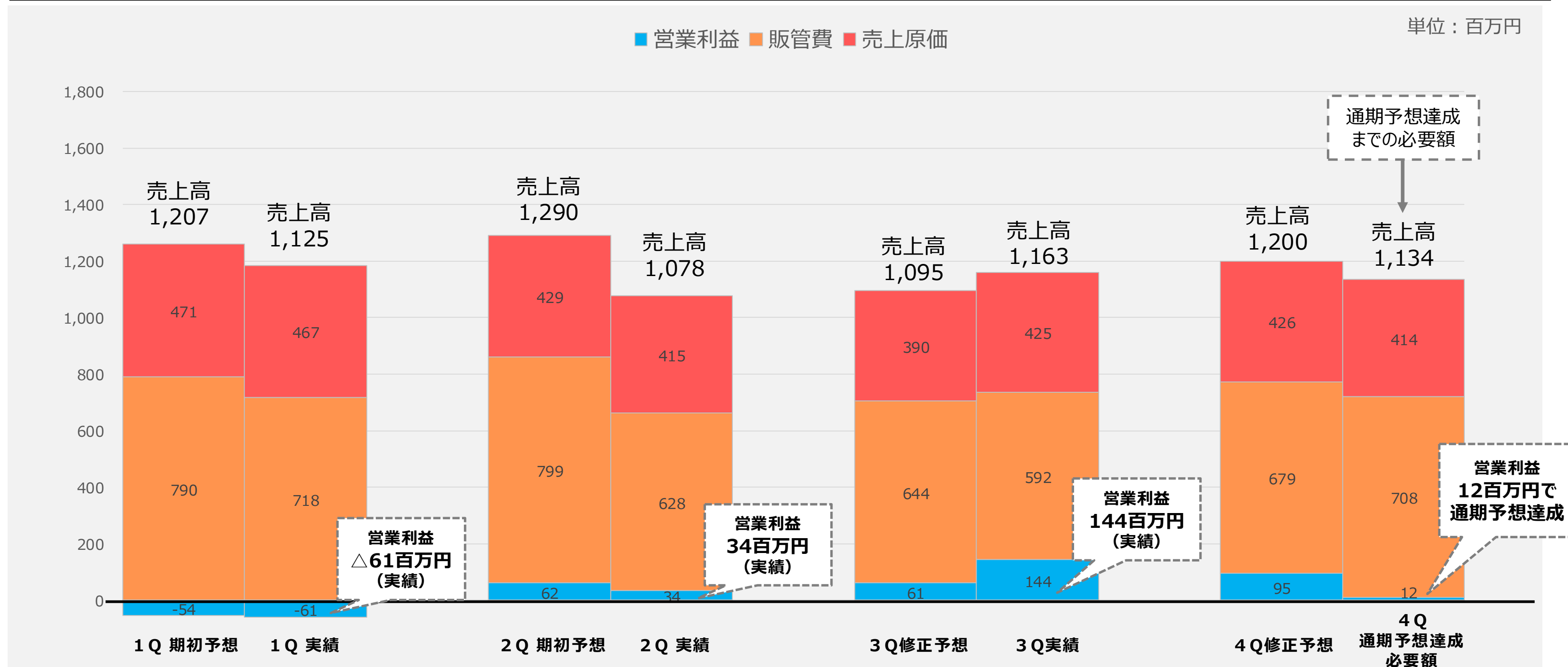
単位：百万円

	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
3 Q累計	3,367	117	93	△7
通期業績予想	4,500	130	100	10
進捗率 (%)	74.8%	90.6%	93.8%	-
前期 (FY25) 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)	通期予想達成まで +12.1	通期予想達成まで +6.1	通期予想達成まで +17.4

3. 2026年2月期 通期業績予想

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
- ◆ 営業利益の通期予想達成までの必要額は残り1,218万円となり、通期予想の確実な達成を目指す
- ◆ 今後は、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3四半期業績

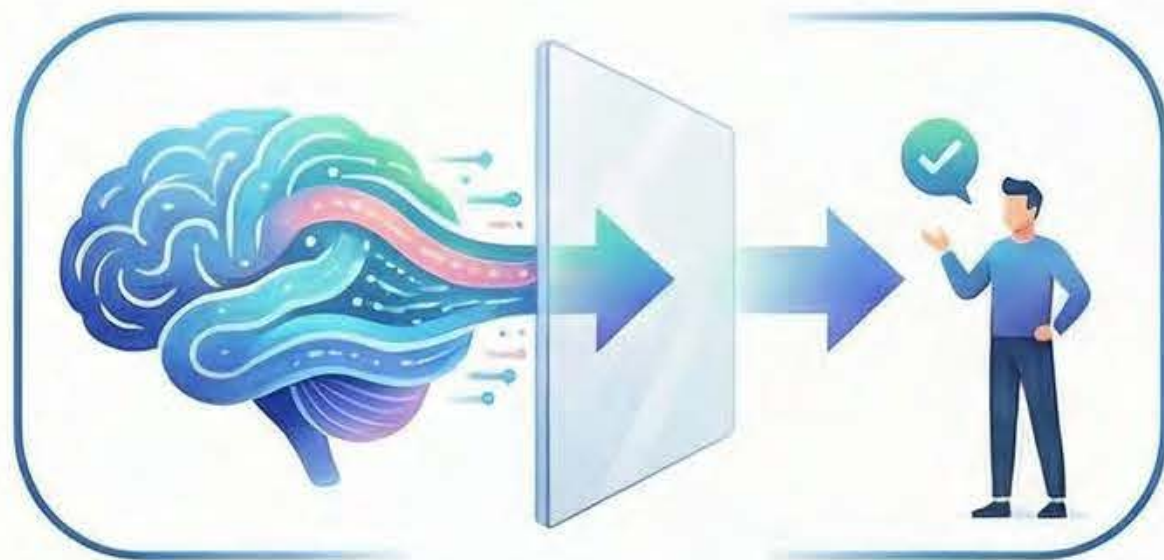
3. 2026年2月期 通期業績予想

4. 成長戦略

AI事業：「2 階建て」の成長戦略



短中期戦略：成長可能性の高い4つの戦略領域



1. 人手修正の要らない翻訳AI

ロゼッタの新ビジョンを発表（2025年12月4日リリース済）
新ビジョン実現に向けた創業者モードに変更



3. 建築特化 垂直統合エージェントAI

STUDIO55の四半期黒字化達成
メタリアルグループとのシナジーで本格成長段階へ



2. 製薬特化 垂直統合エージェントAI

特化型AI（製薬文書作成）の競争優位性を強みに
順調に受注拡大中



4. 事業創出 全自動AI

事業創出の完全自動化に向けた開発が着実に進展

4. 成長戦略

① 人手修正の要らない翻訳AI

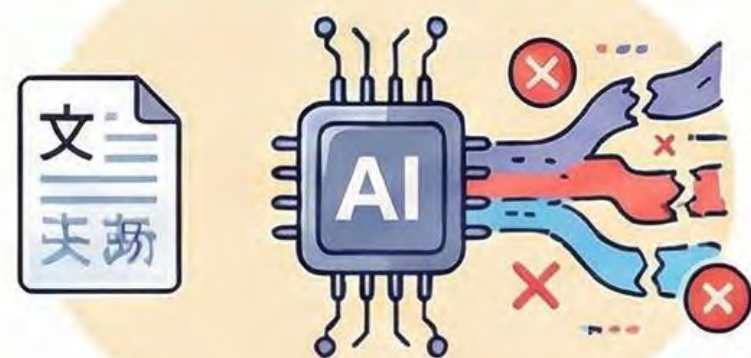


新ビジョン「人手の修正が不要な翻訳AIを創る」 ※2025年12月4日リリース

ロゼッタが20年にわたり挑み続けてきた翻訳イノベーションの集大成

現在の翻訳市場

人間による修正が必須



人手での確認・修正作業が必要

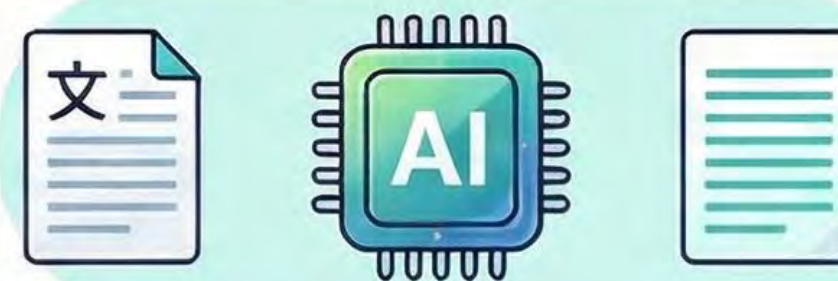


コストと時間のロスが発生

人間翻訳者による修正作業に、
多大な費用と時間が費やされている

ロゼッタが目指す世界

初めから「誤りのない」翻訳結果



人間が一切手直しせずに、
そのまま使用できる
翻訳AIを実現

翻訳業務の完全自動化

人間の介在をなくし、
翻訳プロセス全体を
自動化



言語的ハンディキャップ からの解放

言語の壁なく、誰もが自由に
コミュニケーションできる世界を目指す



「これまで」と「これから」

「不可能」を可能にしてきた歴史

2006年

統計翻訳「熟考」

ルールベース主流の時代に、ビッグデータ的手法を導入。



2017年

精度95%のAI「T-400」

当時「適用不可能」とされたNN技術を商用化し、3年で15倍の成長を達成。



新たなビジョン：完全自動翻訳へ

人手の修正が不要な翻訳AI



人間が一切手直しせず、そのまま使えるAIの実現を目指す。

“「早ければ来年、遅くとも3年以内に実現できる」”

生成AIの進歩と当社のノウハウを組み合わせることで達成可能と確信。

期待される効果



翻訳業務の完全自動化



言語的ハンディキャップの解消

本当にそんなことが可能なのか？

単体生成AIでは不可能



どのモデルも不完全

現状の生成AIは高精度になったが、
どのLLMモデルでもまだ間違いが含まれる



回答が毎回変動する

そもそも質問するたびに回答が違う
必ず人手によるチェックと修正が必要

どうやって可能にする？



創薬での化合物探索の要領

既存LLMを自然物質ととらえ、組み合わせと創意工夫で
しくみを創造することで可能にする



組合せと独自ノウハウの融合

世にあるすべてのLLMモデルの組み合わせと
当社ノウハウを融合させる



最適解の探索をAI化

目的達成のために組み合わせと最適パラメータを
シミュレーションするプロセス自体をMAGでAI化

汎用的な生成AIと方向性の違い

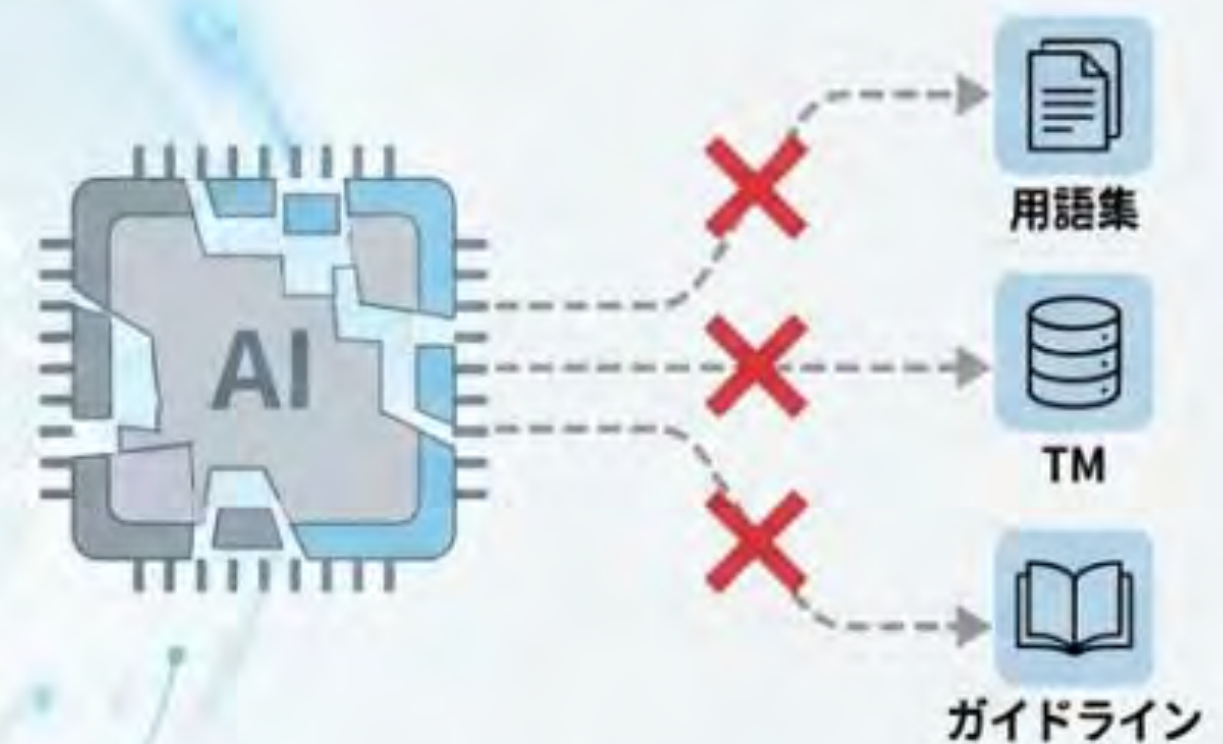
ロゼッタ（Rozetta）



強み： 翻訳資産（用語集/TM/ガイドライン）を反映する独自の技術とのハイブリッド

目標： 最高精度のカスタマイズ産業翻訳AI

汎用的な生成AI



問題： 従来型の翻訳資産とのハイブリッドではない
過去翻訳やガイドライン等を反映できない

結果： カスタマイズ性が低く、産業用途の厳しい精度要件を満たせない

4. 成長戦略

② 製薬特化 垂直統合エージェント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。

製薬業界の課題



CTDをはじめとする膨大な申請文書の作成や文書間の整合性確認、GxP対応に多大な工数がかかり、製薬開発のスピードと生産性が著しく低下

ラクヤクAI



ラクヤクAIは
製薬業界に最適化された
専門文書AIサービス

時間と工数を
圧倒的に改善
治験関連文書作成から
QC業務をAIが支援



「新薬上市の早期化」に貢献
新薬承認スピードを加速させ、
社会と市場に価値を提供

幅広いAIラインナップを提供



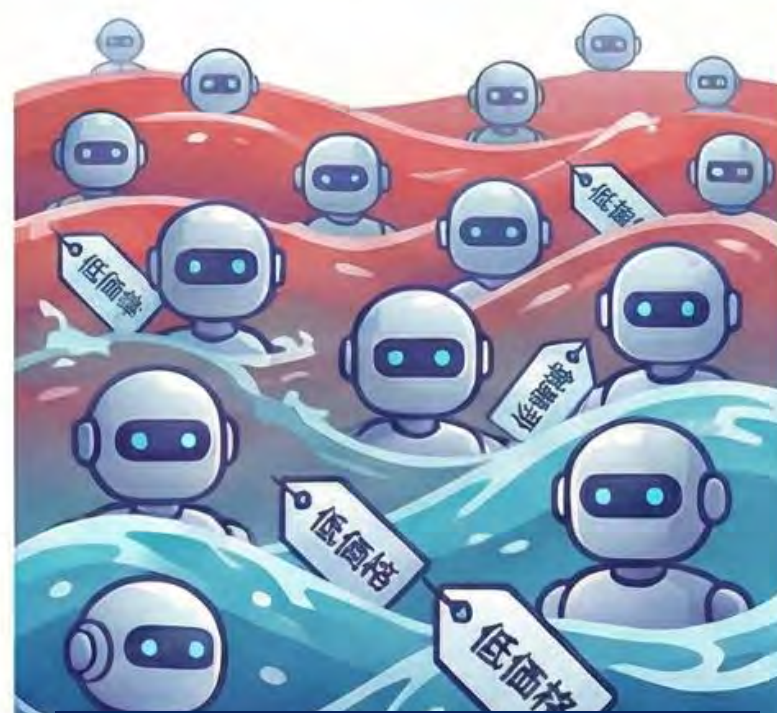
※CTD = 共通技術文書（Common Technical Document）

※GxP = 医療品や医薬部外品などの製品に関連した安全性を確保するための基準の総称（Good x Practice）

競争戦略

ラクヤクAIの戦略：「特化型AI」（製薬文書作成）での競争優位性

汎用AIの
レッドオーシャン vs. ターゲットを限定した
ブルーオーシャン



汎用的なAI機能



新薬承認効率化による
上市早期化にフォーカス

成長を支える「選択と集中」

「捨てる」戦略



先行プレイヤー
としての確固たる
優位性

規制文書作成などで
代替不可能な
信頼性と実効性を提供



汎用AI市場との
低価格競争を捨てる

専門性が求められる領域にリソース
を集中させ、高付加価値を追求

ロイヤル顧客を
起点とした事業成長

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成長

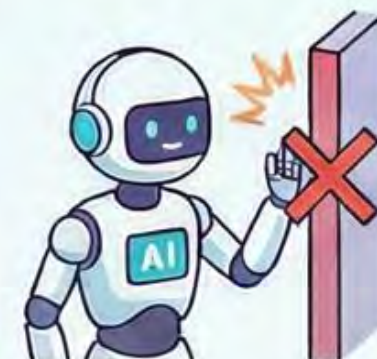
製薬業界のAI活用の現状：汎用AIと特化型AIの最適な役割分担

現状：汎用AIの導入



情報検索や資料作成など、
汎用的な業務を効率化

課題：汎用AIの限界



高度な
専門領域



治験・薬事業務で求められる、
厳密な文書の整合性確認などに
対応が困難

解決策：業務特化型AI

治験プロセスに特化した「ラクヤクAI」



CTDの自動生成や
文書間の整合性確認を実行

申請準備の効率化と
上市スピードの加速



CTD作成に要する工数を
大幅に削減し、開発を支援

ラクヤクAIの対象領域（ターゲット）

ラクヤクAIが革新する創薬プロセス

ラクヤクAI



① 基礎研究
新薬の候補となる
化合物を探索・設計



② 非臨床試験
動物などを用いて候補
物質の安全性と有効性
を確認



③ 臨床試験
ヒトを対象に
安全性と有効性を評価



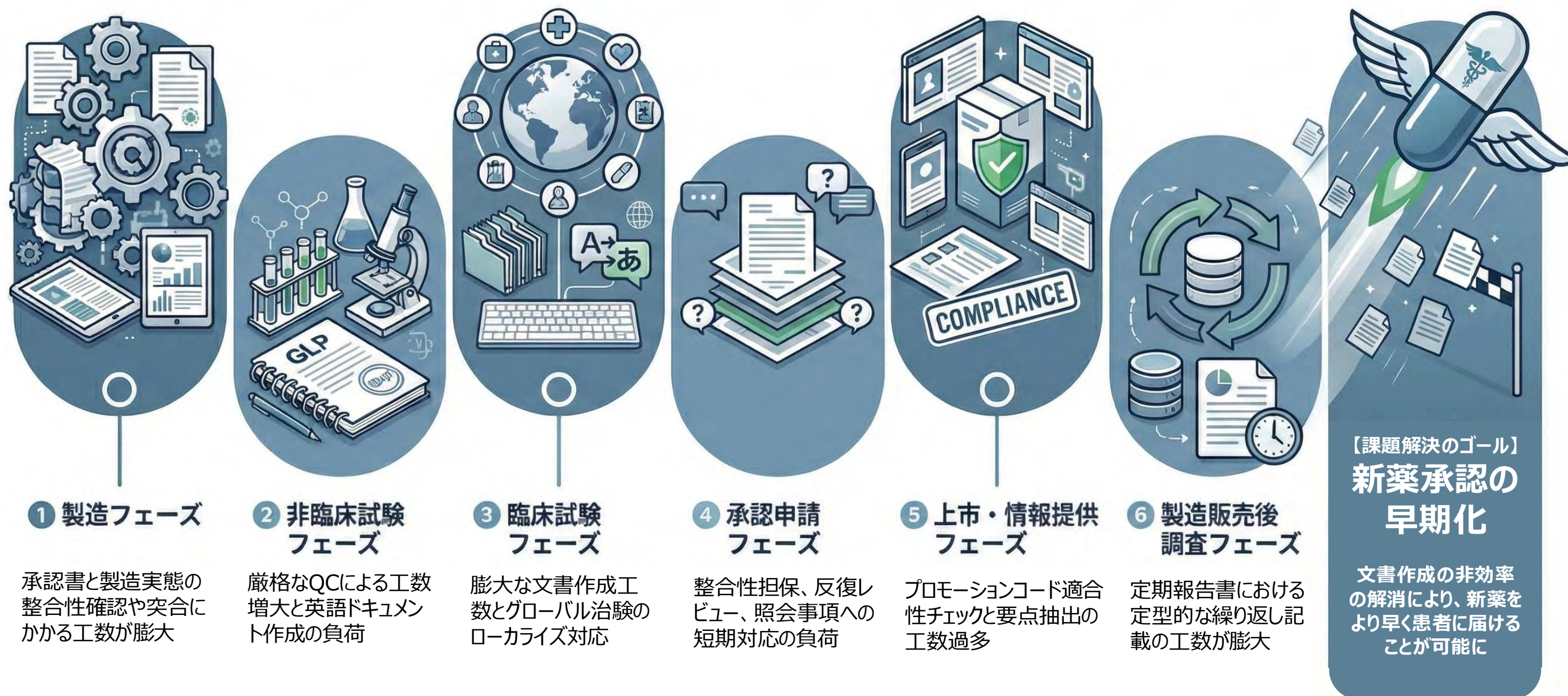
⑤ 認可と発売
厚生労働省の許可を
受け、医薬品として
市場に供給



**⑥ 製造販売後
調査・試験**
発売後も有効性や安全性
の情報を収集・評価

顧客課題

製薬開発のボトルネック（文書作成の非効率）を解消し、「新薬上市の早期化」に貢献



主な課題

ラクヤクAIサービス内容（SaaS）

ラクヤクAI：新薬の承認申請プロセスを加速し、ビジネス価値を最大化

従来の承認申請フロー：DBLから6ヶ月間の道のり



ラクヤクAIによるプロセス高速化と導入効果



約25億円



約25億円の売上創出機会

ピーク時売上100億円の医薬品の場合、上市が3カ月前倒しできると約25億円の売上機会を創出



特許の「実質独占期間」の最大化

競合不在期間を活かし、価格主導権の維持や処方定着、適応追加を進め、製品価値を最大化



市場先行と企業価値が向上

早期収益化と競合先行による市場支配により、成長性と収益性が評価され企業価値が向上

ラクヤクAIサービス内容（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



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2,000名、売上高 約4,000億円）
- 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



2. 整合性チェックツール

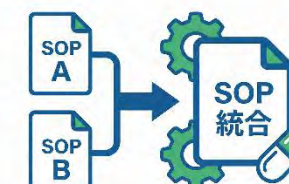
- 受注顧客：国内大手製薬企業 様（従業員数 約2,000名、売上高 約1,500億円）
- 受注内容：治験関連文書のQC業務を自社ルールに沿って効率化するツール



6. SOP等文書統合ツール

- 受注顧客：国内大手製薬企業 様（従業員数 約3,500名、売上高 約4,000億円）
- 受注内容：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



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



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3,000億円）
- 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



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3,000億円）
- 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



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3,000億円）
- 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：小野薬品工業様との協業

※2025年7月14日リリース

製薬業界のマニュアル統合AIを共同開発

課題：製薬業界における文書管理の問題点



部門ごとの個別管理による
「重複・類似文書」の発生

マニュアルや手順書が部署ごとに
作成・管理されていることが原因



業務品質とコンプライアンス
に関するリスク

情報の更新漏れ、内容の矛盾、
業務の属人化などの問題が発生



更新漏れ



内容の矛盾



属人化



業務全体の品質と
スピードの底上げ

文書管理の効率化・標準化を
通した品質とスピード改善が課題

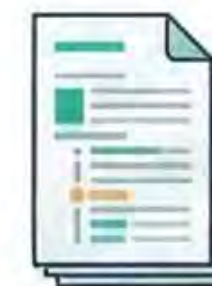


解決策：AIツールによる革新的なアプローチ



AIによる類似・重複記述の
自動抽出と統合

複数マニュアルに散在する記述を
AIが構造的に整理・再構成



統合文書

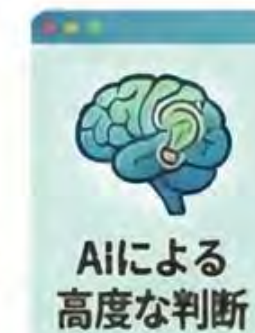


人間の業務思考に則した
高度な文書再構成

生成AI技術と高精度な文書解析
により、単なる全文比較を超えた
判断の実行が可能に



単なる比較



AIによる
高度な判断



ラクヤクAIシリーズの
中核機能としてSaaS展開

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

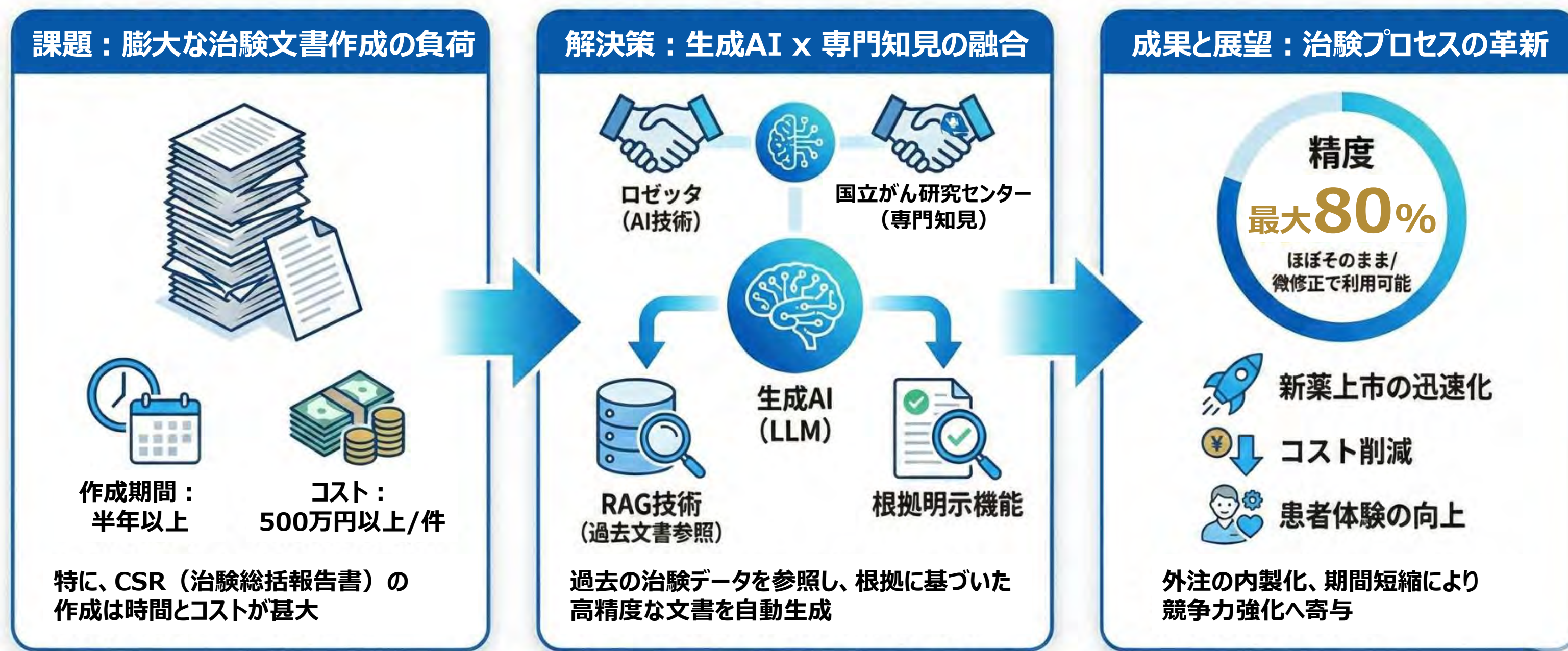


文書最適化インフラ

共同研究事例：国立がん研究センター様

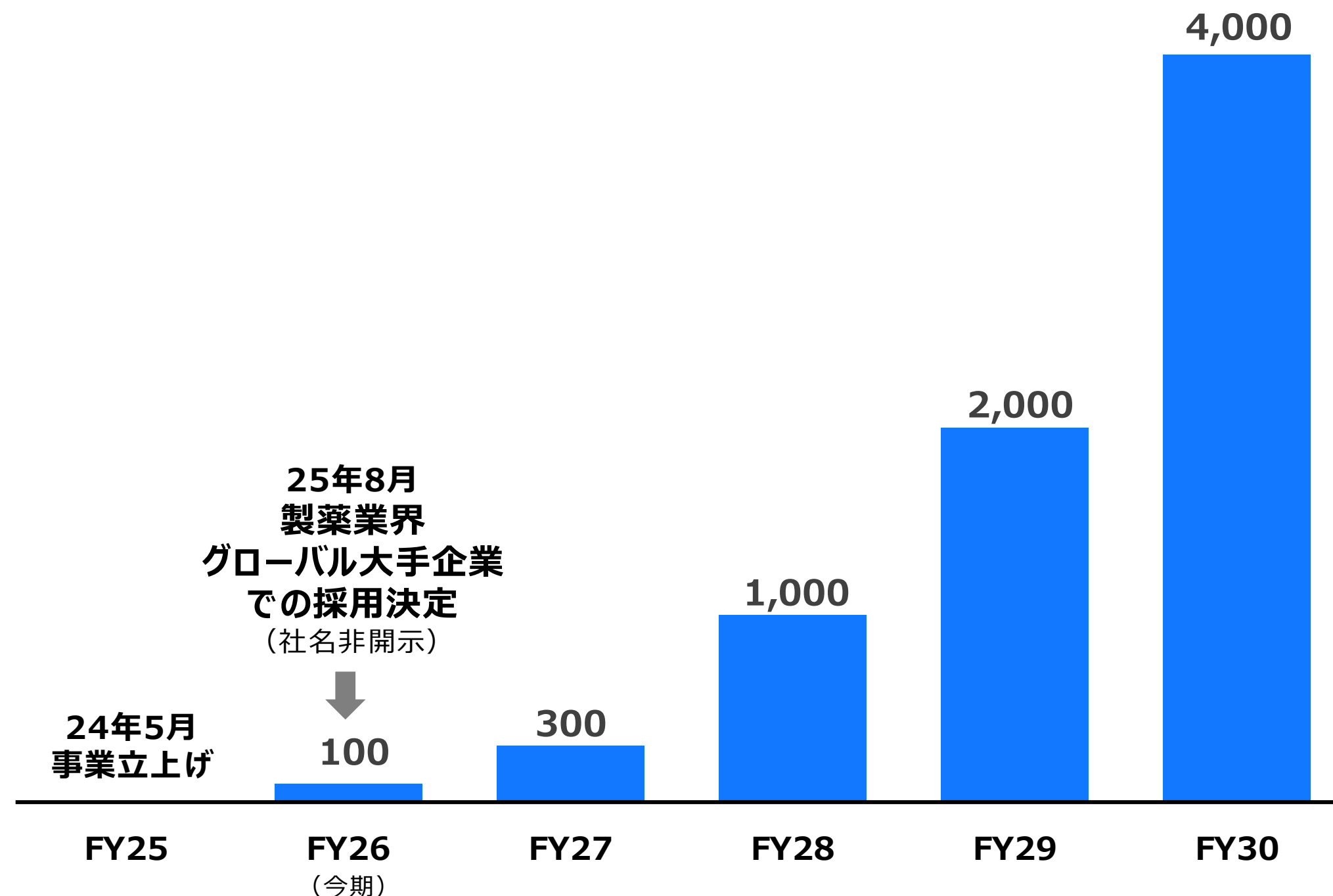
※2025年3月24日リリース

生成AIで治験文書作成の自動化へ 精度 最大80%を実現



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
- ・スケー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

4. 成長戦略

③ 建築特化 垂直統合エージェントAI

STUDIO 55 inc.

建築特化 垂直統合エージェントAI (当社の特徴と強み)

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

03

VR(仮想空間)とAIの統合

最先端のGaussian Splatting技術を活用し、AIソリューションを提供

04 ローコスト制作

主力コンテンツCG画像・CG映像・VR・BIMはアジアのネットワークを活用し、7カ国・500名以上の制作体制を構築

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

05

AI技術とSTUDIO55の専門技能

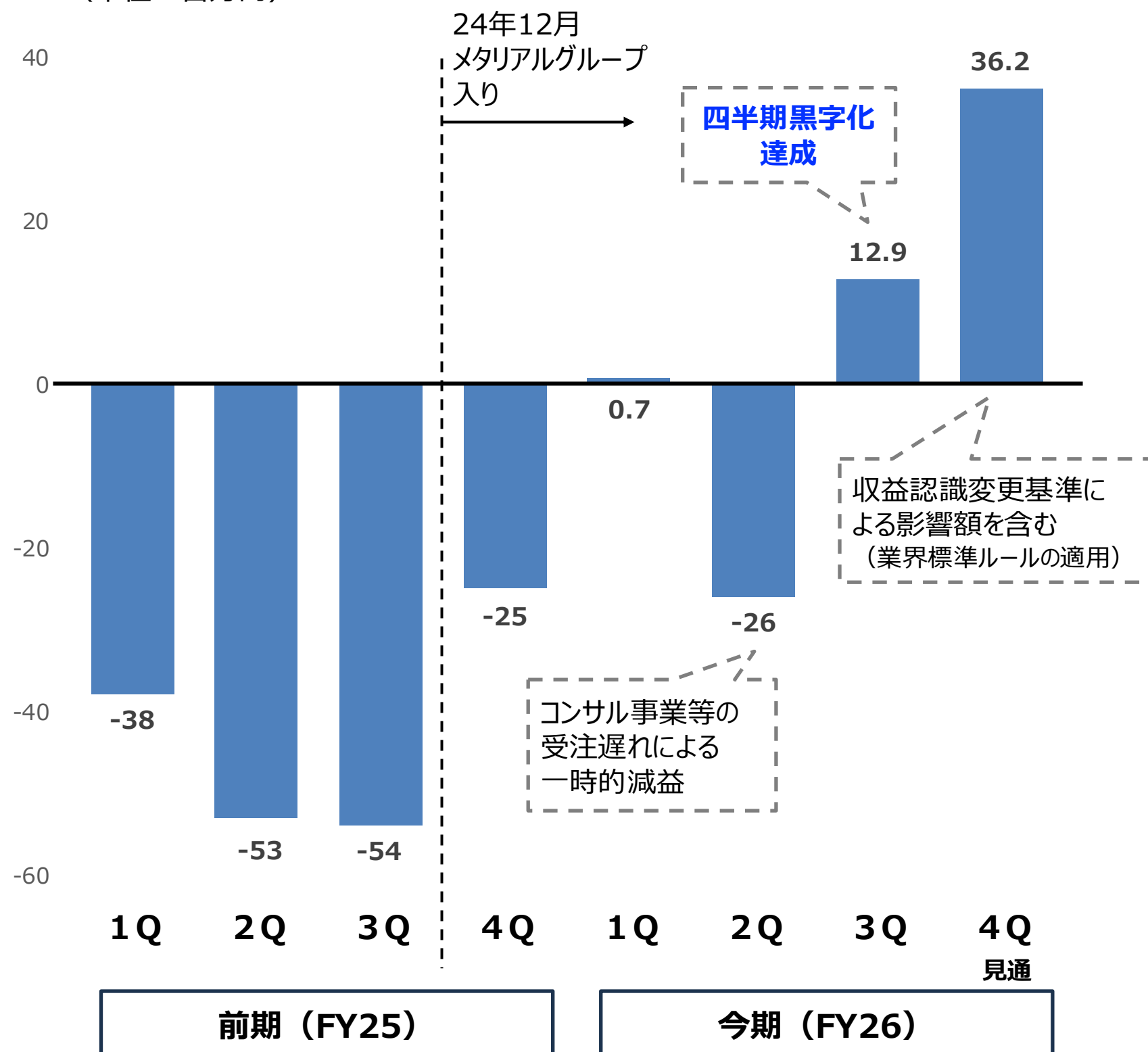
既存の顧客基盤と専門技術を組み合わせ、相乗効果を創出



STUDIO55の成長戦略と構造改革

STUDIO55 営業利益

(単位：百万円)



成長戦略 売上増へのフォーカス

DXサポート市場の拡大を背景とした売上増加を実現
専門性の高い分野でのコンサルティングとコンテンツを強化

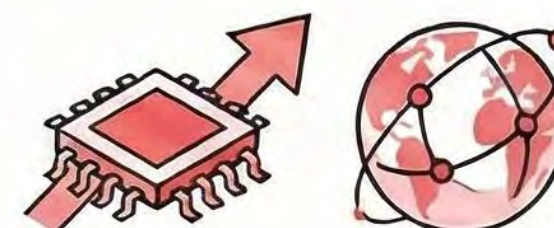


建築・設備分野の
DXコンサルティング強化
専門事業部を新設し
BIMプラグイン開発に注力



建築・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や
VRシステム等の代理店展開

構造改革 高付加価値分野の強化とコスト削減



BIM・DXサポート開発による
利益率向上
高利益率のBIMプラグイン開発と
高パフォーマンスなオフショアチームを拡充



販管費の抑制と
海外子会社との連携強化
オフィス移転や人員最適化を進め、
海外拠点とのオンライン連携を強化

事例紹介：高速スキャン技術「Gaussian Splatting」を活用した設計業務効率化



アルコ株式会社様
導入事例

建築家・内井昭蔵氏の代表作「江原町の家」のリノベーションプロジェクトにおいて**最先端の高速スキャン技術「3D Gaussian Splatting」**を活用したBIMモデルおよび基礎図面、一部VR化を提供

既存物件の図面不足や不備により現況調査に多大な工数とコストを費やす深刻な構造的課題を、当社の「One Stop BIM Gauss」ソリューションの導入で、単なる業務のデジタル化にとどまらず、点群データの取得からBIMモデル化、基礎図面の自動生成までをシームレスに連携させるワークフローを確立

当社の強みであるデジタルツイン技術を活かし、設計・施工プロセスの抜本的な変革と生産性の向上を実現



生産性向上

現場調査が「5時間→1時間」 圧倒的効率化と工数削減



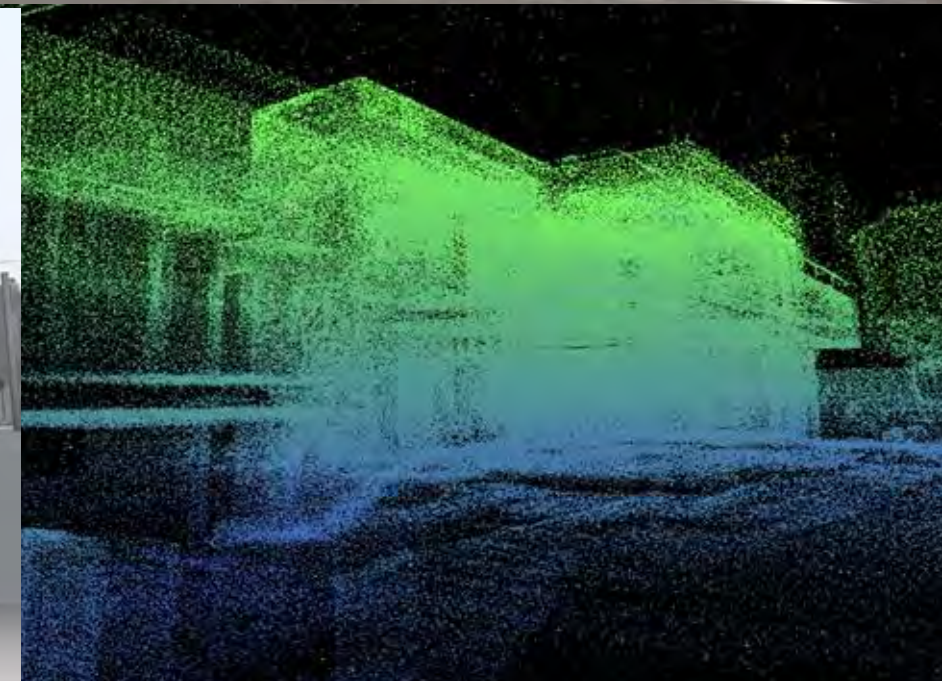
売上貢献

「直感的な合意形成」による意思決定の加速へ



将来性

市場のブルーオーシャン化とデジタルアーカイブ事業の確立へ



事例紹介：不動産販売DX「リアルタイムCG/VR」による竣工販売戦略

大和ハウス工業株式会社様 導入事例

新築分譲マンション販売において、従来の「建築模型」や「モデルルーム」を代替する新たなDX手法として、当社の「リアルタイムCG/VR」を採用

本導入により、建物完成前の販売活動における「現物不在」の課題を解消することに成功

ゲームエンジン技術を用いた高精細なデジタルツイン体験は、物理模型では不可能な季節や天候のシミュレーションを可能にし、顧客の購買意思決定を強力に支援することで、商談期間中の顧客維持（リテンション）および成約率向上に大きく貢献



コスト最適化

物理模型からの脱却による「販促コスト構造」の変革



売上貢献

「完成売り」における商談期間の顧客維持に貢献



将来性

クラウド配信技術によるDX加速への期待とTAM拡大



事例紹介：膜構造建築特化型「メタバース」で没入型リモート商談を標準化

山口産業

YAMAGUCHI
NEW SHELTER
INDUSTRY Inc.

山口産業株式会社様
導入事例

山口産業株式会社はDX戦略の中核として、膜構造建築に特化したメタバース空間の運用を開始し、当社はメタバース空間の制作を担当

本プロジェクトは、従来のウェブ会議では伝達困難だった膜の「納まり」等の技術的詳細を、BIMデータやスケッチアップデータを活用し可視化

これにより、**物理的移動を伴わない「没入型リモート商談」を標準化し、営業コストの削減と業務効率化を実現し、24時間365日稼働のバーチャルショールームとして、販売機会の創出と他社との差別化を図ることが可能に**

主な取組み

- 1 BIMデータ活用による、膜の納まりや細部の高精度な可視化
- 2 物理的距離を克服しイメージのすり合わせを行える没入型リモート商談の実現
- 3 24時間365日稼働可能なバーチャルショールームの運用を実現



4. 成長戦略

④ 事業創出 全自動AI



AIサービス量産から「販売の完全自動化」へ - JellyBeans AI

課題：成長の天井「人間のキャパシティ」

サービスを「作る」能力は証明したが、成長のボトルネックは「売る」工程に存在
サービス数が増えるほど、販売・運用の負荷がボトルネックに



成長のボトルネック
「人間のキャパシティ」

LP作成、ブログ、多言語展開、
問い合わせ対応が人手に
依存し、成長を阻害



160以上のAIサービスポートフォリオを構築済

解決策：「販売まで」を完全自動化する事業自動運転OS

事業自動運転OS



ブログ自動公開 販売チャネル自動増殖

生成から即公開へ

AIの生成物をLP・ブログとして
自動公開。サービス数に応じて
販売チャネルが自動で増殖



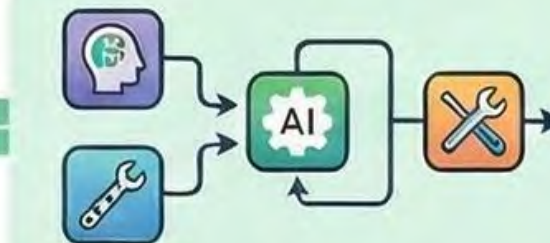
販売資産の自動運用

AIが画像やサイトに自動で意
味（タグ等）を付与。増え続
ける資産を検索・再利用可能
な状態に保つ



顧客接点の自動化

Web上の顧客接点を監視し、
社内知識（RAG）を基に
AIが自動で高品質な応答を
生成・表示



ワークフローの自動合成

各AIサービスを「道具」として連
携させ、エージェントが販売プロ
セス全体を自律的に実行

事業自動運転OS：サービスが自ら「売れる仕組み」を増殖させる - JellyBeans AI



投資家向け要点：なぜ指数関数的に成長するのか



成長が「人員」ではなく「自動化ループの回転数」で決定

人間のキャパシティという従来の事業成長の上限を完全に撤廃



超高速の多言語グローバル展開

このループ全体をAI翻訳で多言語化し、初日からグローバル市場へ展開可能



「販売装置」そのものを自動運転

記事の量産が目的ではなく、販売装置全体の生成・運用・改善プロセスを自動化

4. 成長戦略

⑤ AI開発の主要実績

四季報AI

eIId

MetarealAgents

四季報AI Ver2/API

コア技術の大幅な進化



メタリアルAI Agentsを搭載
複数の自律AIが協調し、高度な分析を実現



約50体のAIエージェントが連携
計算能力と分析能力が従来より大幅に向上



機能が50倍にアップグレード
四季報AIとAPIの性能が飛躍的に向上

投資分析を加速する新機能



多様な参照元からの情報分析
経営者の情報など、より幅広いデータを分析



分析結果のグラフ化
複雑なデータを素早く理解



簡単なデータのコピー＆ペースト
分析作業の効率を向上

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

AI翻訳エンジン「ella」とは

(株)デジタルハーツ様が持つゲームノウハウとロゼッタのAI技術を融合させ、共同開発したクリエイティブ翻訳AI



人間の翻訳者とAIが互いの強みを活かし、高品質な翻訳を生成する新しい翻訳モデルを採用

導入によるメリットと実績



進行中のトライアル案件を含む実績（2025年4月30日時点）

*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

受注獲得

70件以上



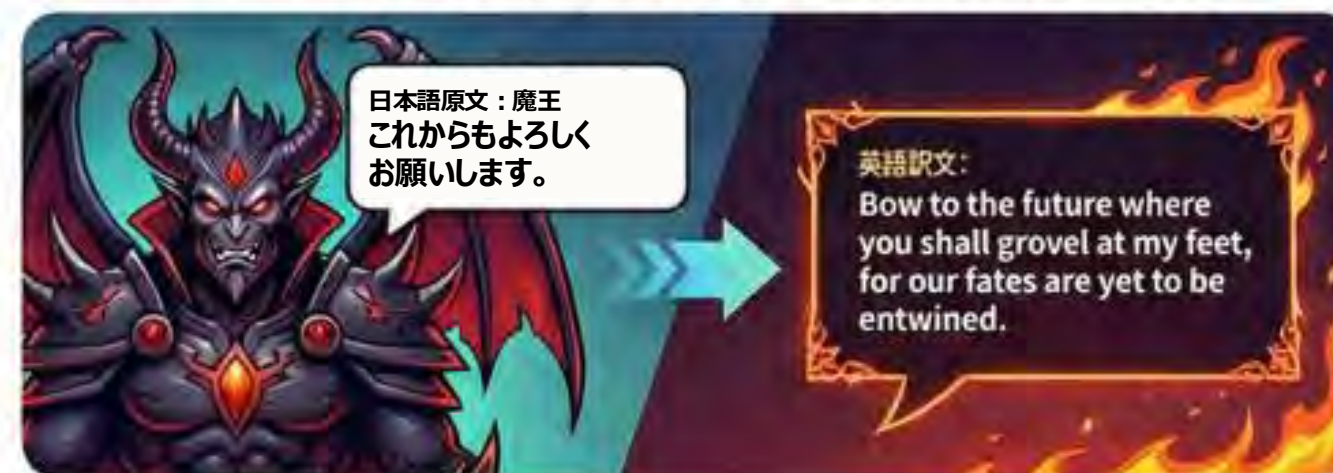
従来の翻訳と比較し、時間を短縮

約40%短縮

圧倒的なスピードでローカライズの効率を向上（*1）

*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

クリエイティブ翻訳を可能にする「ella」の特長



キャラクターの性格や感情を反映した翻訳

文脈に応じた適宜翻訳や話し方の変化を再現し、従来の機械翻訳では不可能だったクリエイティブな表現を実現



ゲームの世界観を維持したセリフを抽出

キャラクターの詳細設定を汲み取り、作品固有の世界観や雰囲気壊さない翻訳を提案



長文のセリフにも多彩な翻訳結果を提案

短文だけでなく、戦闘中の長文によるセリフに対しても、バラエティ豊かな翻訳結果を提示



“エンタメ品質”を確保するレビュー体制

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

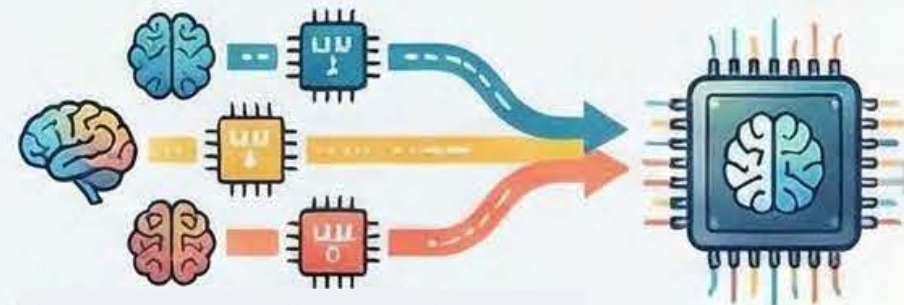


2025年2月より9言語にフル対応

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

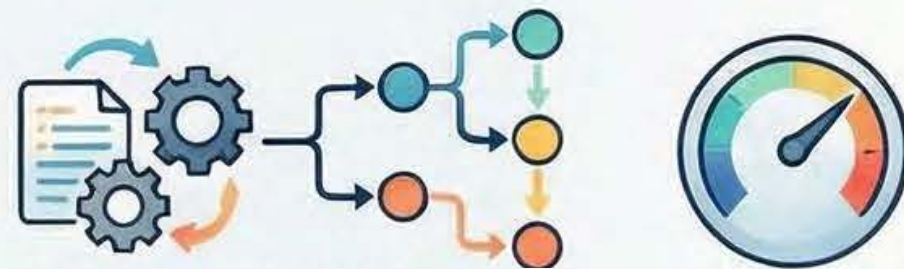
基盤技術「Metareal Agents」

Metareal Agentsとは？ AIオーケストレーションの仕組み



複数LLMの連携・協調動作

多様なLLMを連携させ、単一モデルの限界を超える複雑なタスクを高精度に処理



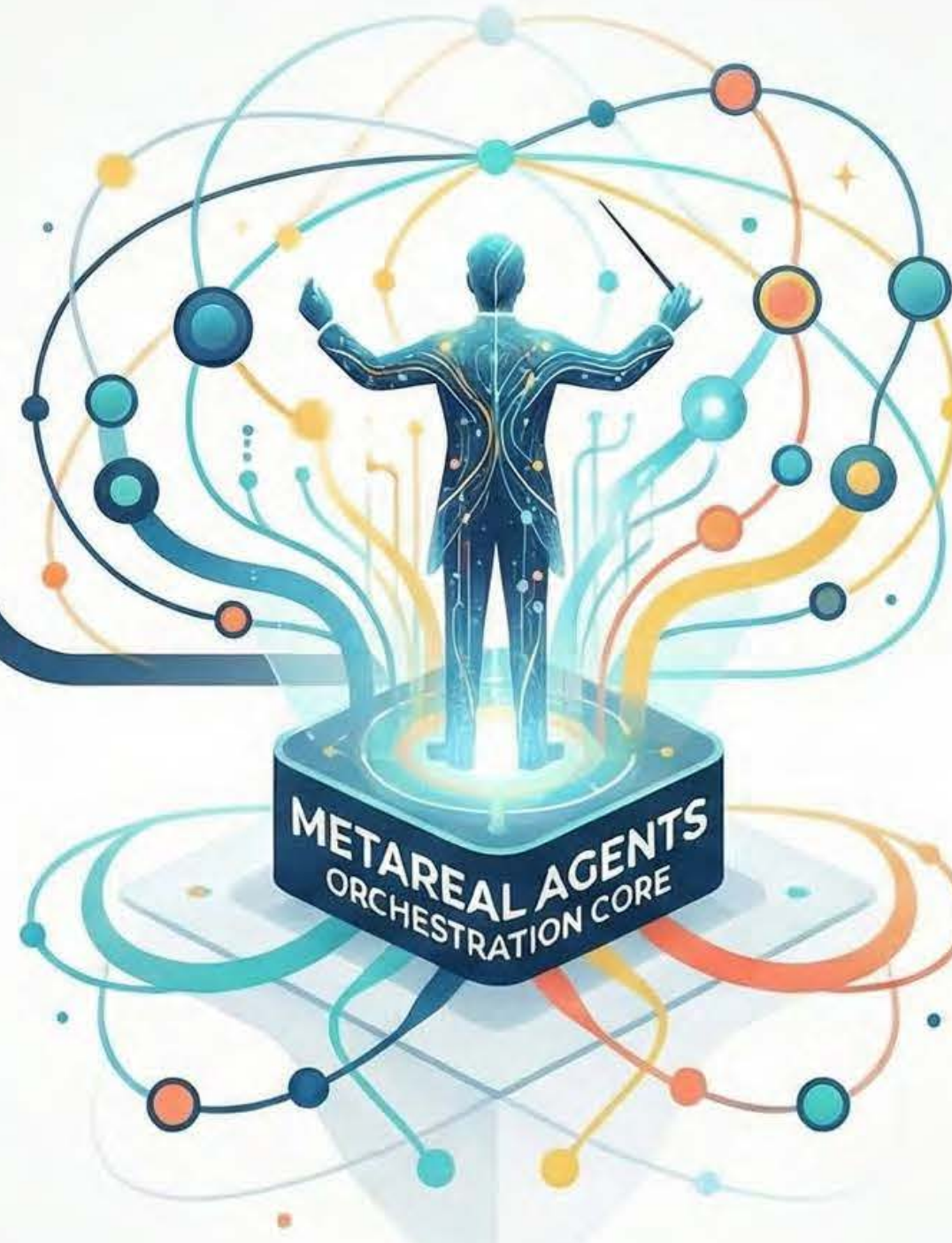
リアルタイムでの最適化

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を動的に調整・制御

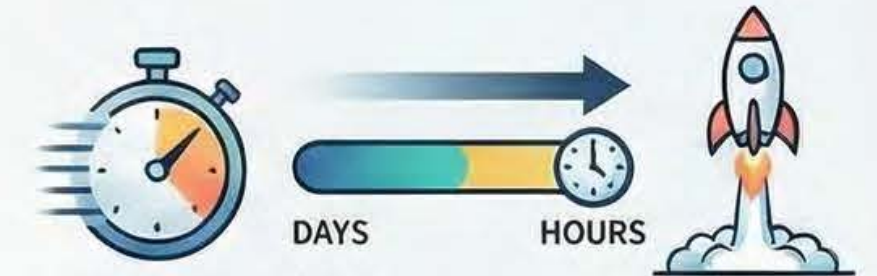


企業固有の知識を統合

転移学習やFine-Tuningにより、業務に特化したドメイン知識を効率的に統合



企業にもたらす3つの価値



開発サイクルの高速化

新しいユースケースの検証期間を数日から数時間へと大幅に短縮



不確実性の最小化

「やってみなければわからない」というリスクを抑え、AIの可能性を最大限に探索



現場と共に進化するAI


継続的なフィードバックループにより、企業固有の文脈に根差したソリューションへ成長

4. 成長戦略

⑥ 中長期戦略


中長期目標

短・中期戦略

 **中期目標：売上134億円**
2028年2月期までに達成を目指す




長期戦略

 **長期目標：売上1,000億円**
10年以上の長期スパンで目指す



成長を支える共通戦略

 **積極的なM&Aの活用**
専門技術領域の企業を買収し、
顧客基盤と事業を拡大

4. 成長戦略（中長期）

中期売上目標

単位：百万円



4,177



FY24

4,083



FY25

6,700



FY26

10,000



FY27

13,400



FY28



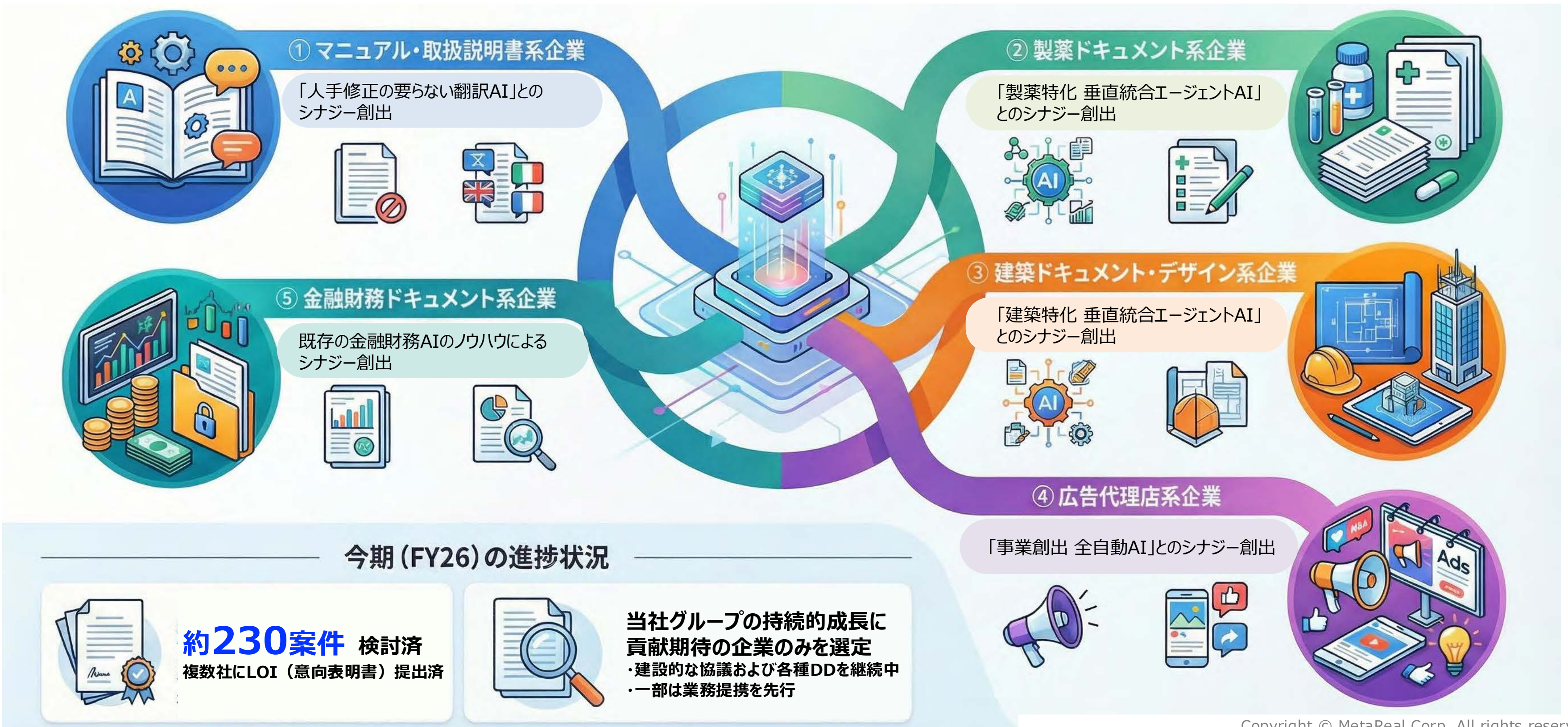
※MT：Machine Translation（翻訳AI）、MV：メタバース、HT：人間翻訳、AI/MV M（Marketing）：AI/MVを活用して、成長が期待できる専門技術領域の企業をM&Aし、その顧客基盤や事業ノウハウを活かしながらAI/MV事業を拡大する事業

※FY26：業績予想は売上高 45億円。上記グラフは、期初時点の当初目標である67億円を記載（M&A分を含む）

4. 成長戦略（中長期）

M & Aの最重点領域

中期売上目標の達成に向けて、短中期戦略（成長可能性の高い4つの戦略領域）と連動した「M & Aの最重点領域」を設定
積極的なM & Aの活用により、顧客基盤と事業の拡大を目指す方針



中期売上目標達成の前提となる仮定条件

急成長する2大市場機会



AI市場

2030年に**1兆7,774億円**へ
年平均47.2%の驚異的な成長が
見込まれる巨大市場



メタバース市場

2028年に**1兆8,700億円**へ
年平均62.0%で急拡大する次世代の成長分野

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

134億円

2028年度
連結売上目標

AI

AI市場の成長に対し、7年間で年間売上30億円（年平均成長率41.2%）のプロジェ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 x 生成AIで成長を生み出す方針だが成果は今後

MV

メタバース市場の成長に対し、STUDIO 55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

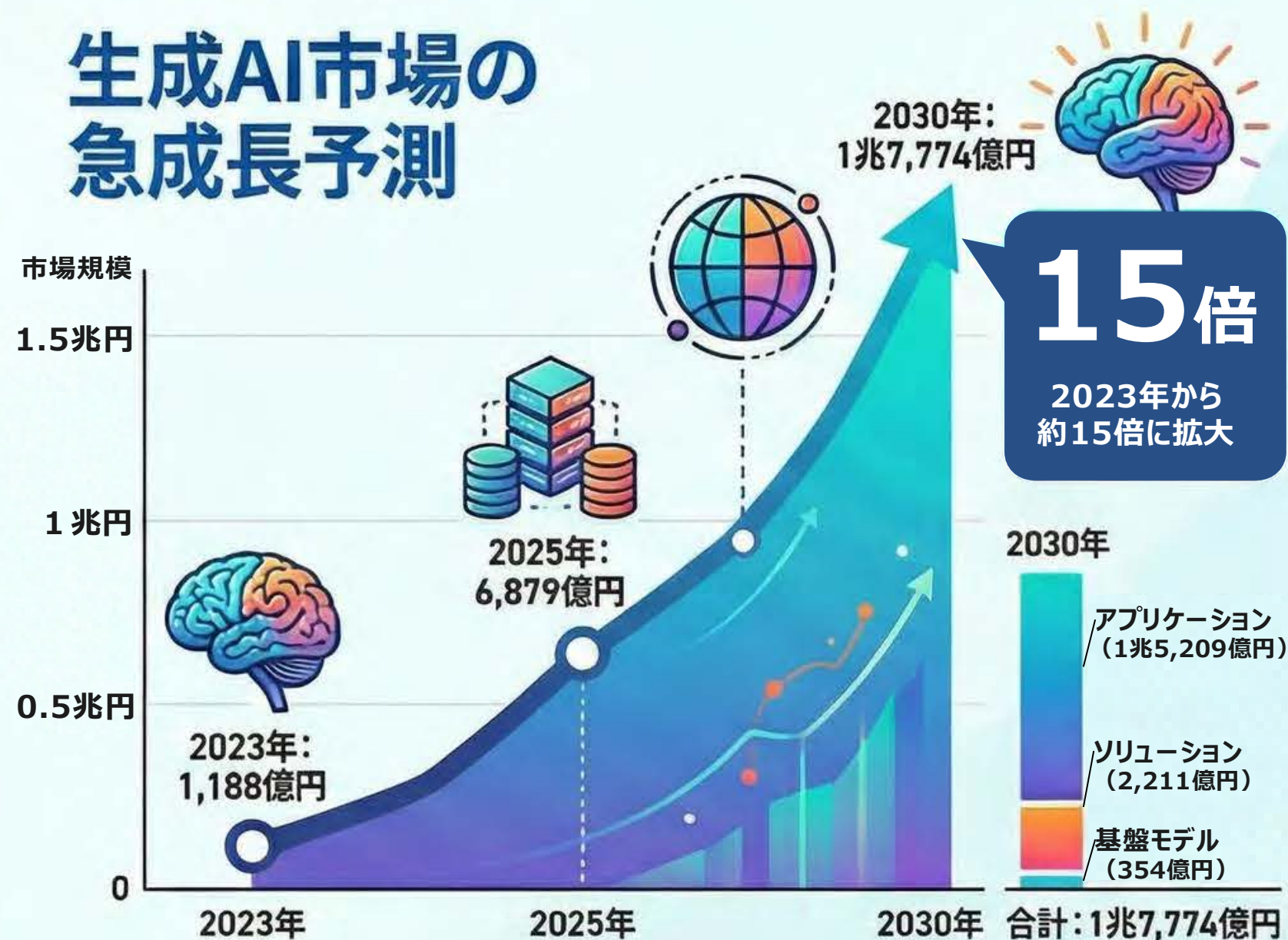
FY26は総額10億円、FY27-28は総額24億円のM&Aを目指す。総額24億円の内訳は、AI（12.5%）、MV（12.5%）、AI/MV Marketing（75.0%）を想定

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230件の案件を検討済、LOI提出は数社

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市場の急成長予測

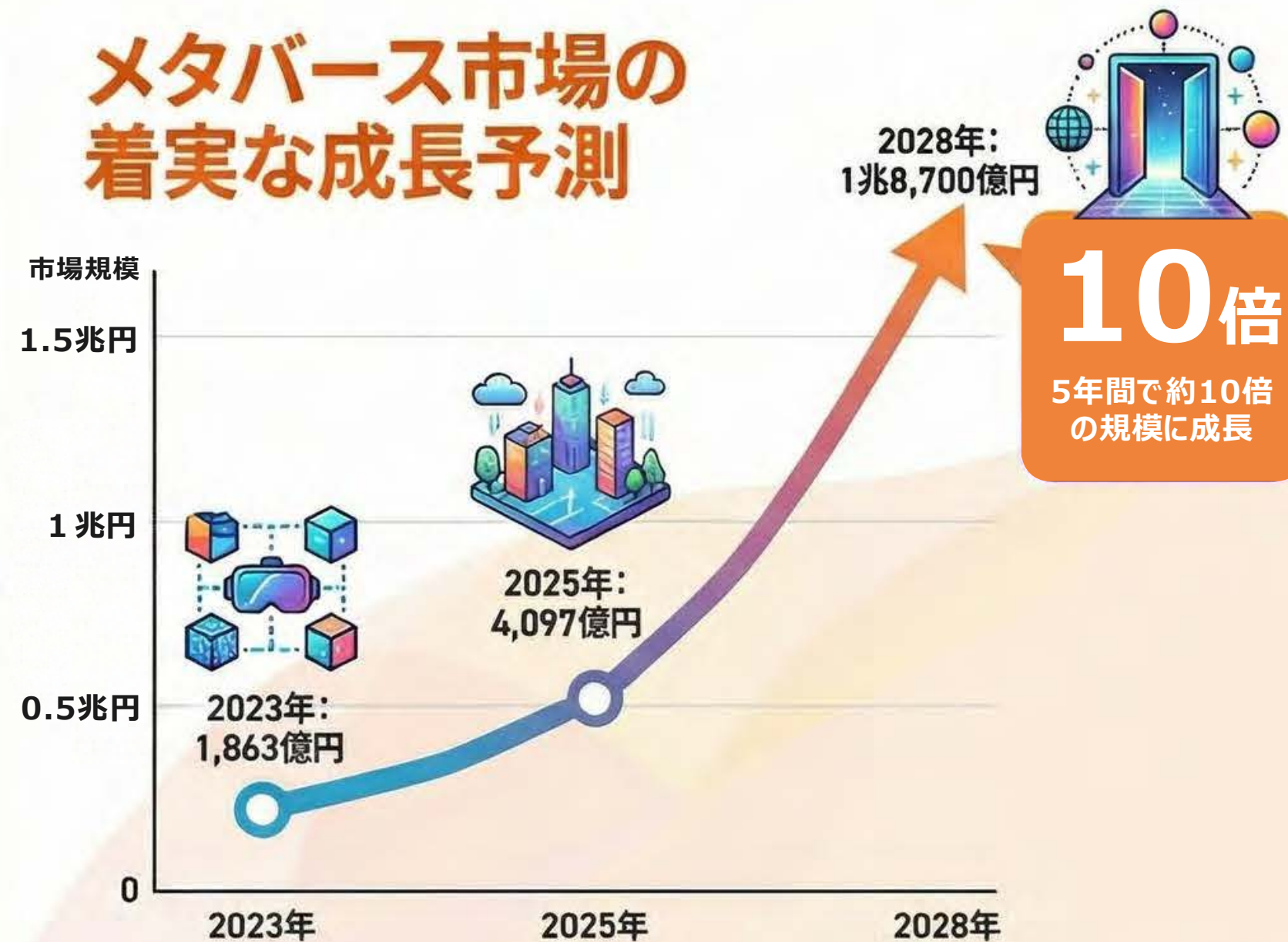


47.2% 年平均成長率 (CAGR)

驚異的な伸び：ソリューションサービス分野が牽引し、市場全体の急拡大が見込まれる

出典：JEITA発行「注目分野に関する動向調査2023」

メタバース市場の着実な成長予測



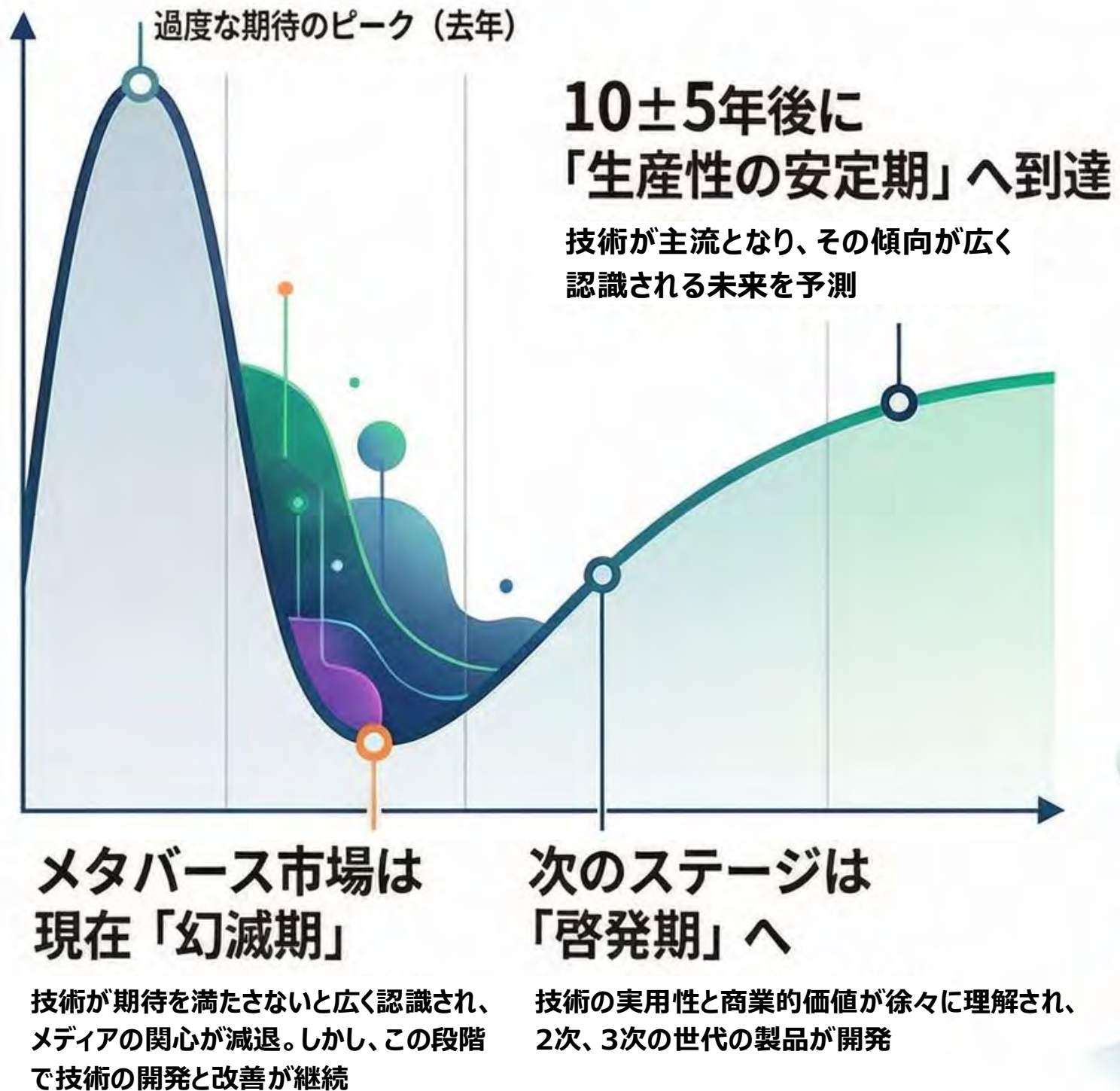
62.0% 年平均成長率 (CAGR)

着実に拡大：年々成長率が加速していく予測も出ており、将来性が期待される

出典：矢野経済研究所調べ（2024年12月）

メタバース事業の長期戦略

ハイプ・サイクルで見る現在地



私たちのビジョン：AIとメタバースが創る未来

究極の目標は「人類の全能化」

AIとの融合により、あらゆる物理的・身体的制約から人類を解放する



制約のない世界でAIが真の力を発揮

当社が全力で取り組む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

リアルから「リアリティ・メタバース」へ

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

当社のメタバーズ事業の特徴

第1の特徴



「リアリティ・メタバーズ」の世界

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

第3の特徴

AIが動画から
3D空間を自動生成

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

第2の特徴



「メタバーサー」による自律駆動の世界

ユーザーがワールド作成やイベント開催を担い、
自律的に発展



スマホ撮影だけで高精度なデジタルツインを構築

特別な機材は不要で、従来の手間とコストの課題を解決



産業向けソリューションとして提供

建設、不動産、製造業など、幅広い分野での活用が開始

メタバーズ領域における当社のコア技術

Genesis: メタバーズワールドを自動生成するAI

当社を象徴するコア技術で、AIがメタバーズワールドを自動生成



ご留意事項

- 当社は、全ての業務において人手を前提とせず、まずAIで業務を行う「AIファースト」ポリシーを実践しており、本資料もその方針に基づき、AIを活用して作成・デザインを行なっております。
- 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、2026年1月14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