



2027年2月期 第1四半期
(2026年3月～2026年5月)

決算説明資料

株式会社メタリアル（証券コード：6182）

2026年7月15日

※決算期の記載について： 本資料では、2026年2月期を「FY26」、2027年2月期を「FY27」と記載しております。

目次

1. ハイライト

2. 2027年2月期 第1四半期業績

3. 通期業績予想

4. 成長戦略

- ① 中期売上目標
- ② 業務遂行型AIの時代に適応するための「2つの構造改革」
- ③ 完全自動翻訳AI（オートノマスAI）
- ④ 建築特化エージェントAI
- ⑤ 製薬特化エージェントAI
- ⑥ 長期戦略

5. その他（会社概要、AI開発の主要実績 他）

2027年2月期 第1四半期決算 エグゼクティブサマリー

今期1Qは、ライトニーズ層の売上減、大型案件の受注遅延、一時的先行費用等により前年同期比減収・営業赤字。営業赤字は2Qまで継続し、3Q以降は黒字化の見込み。市場環境の激変を踏まえ、業務遂行型AIの時代に適応するための「2つの構造改革」に着手し、さらに高成長事業へ絞り込む。

連結
業績

- ・1Q（26年3～5月期）：売上9.95億円（前年同期比△11.5%）、営業利益 △0.35億円（前年同期比+0.26億円）
- ・1Q赤字の主な要因：
 - ①【売上面】翻訳AIにおいて、汎用AIによる代替が進んだライトニーズ層の売上減が想定より加速
 - ②【大型案件の受注遅延】AI関連の受託開発のうち、複数の大型案件の新規受注が3Q以降に延期
 - ③【一時的先行費用】生成AI関連の一過性の費用増に加え、ネットワーク費・保守費削減のための先行費用が発生
- ・2Q以降の見通し：
 - ・翻訳AIにおいて「超高精度」モードの利用増に伴い、先行指標であるコアニーズ層の利用ワード数が増加。ライトニーズ層の減少をコアニーズ層の増加が上回り始めている状況
 - ・「超高精度」モードの需要急増への対策、事業改革・組織改革に伴う一時的な先行費用等のため、営業赤字は2Qまで継続する見通し
 - ・3Q以降は、3ヶ月以内に完成見込の「完全自動翻訳AI」による売上増加、AI受託開発の売上回復等により、黒字化の見込み

成長
戦略

- ・2つの構造改革：市場環境の激変（SaaSの死、ソフトウェアの死）を踏まえ、業務遂行型AIの時代に適応するための「2つの構造改革」に着手
 - ①【事業改革】SaS（業務遂行型AIによる成果提供モデル※1）+FDE（現場密着型のAI実装サービス※2）にシフト
 - ②【組織改革】業務遂行型AIの時代に最適化された組織へ再編（少数精鋭+AI。150名超から40名規模の体制へ）
- ・高成長事業への集中：注力分野を「2つの高成長事業」へ絞り込み。成長期待ではなく、実績で成長可能性が顕在化している事業へ経営資源を集中
 - ① 完全自動翻訳AI（オートノマスAI）
 - ・高精度翻訳の利用ワード数が増加（3ヶ月弱で140%超）、完全自動翻訳AIの完成は「3ヶ月以内」の見込み
 - ・翻訳業界全体への本格展開（SaS化）を開始（市場規模：売上1,000億円以上、推定翻訳原価500億円以上）
 - ② 建築BIM・DXシステムの顧客別プラグイン開発
 - ・STUDIO55の「建築BIM・DXシステムの顧客別プラグイン開発」（成長率：前期3.8倍、今期2倍見込み）に集中
 - ・メタリアルとの本格連携により、STUDIO55の強みである建築プラグイン開発をFDE的に展開し、高い参入障壁と差別化を確立

※1：SaS = Service as Software（業務遂行型AIによる成果提供モデル） ※2：FDE = Forward Deployed Engineer（現場密着型のAI実装サービス）

改革の全体像 ～業務遂行型AIの時代に適応するための「2つの構造改革」～

市場環境の激変

SaaSの死

「顧客に提供するのはツールのみで、業務の遂行は顧客側が行う」モデルが衰退



Software

ソフトウェアの死

エンドユーザーがAIでプログラムを自ら作成可能となり、ソフトウェア開発事業が衰退



組織概念の変化

業務遂行の主体が人間からAIへ移り、人間は指示・判断に特化する組織へ変化

業務遂行型AIの時代に適応するための 2つの構造改革

事業改革 (SaS/FDE)

- ・SaS (Service as Software) : 業務遂行型AIによる成果提供モデル
- ・FDE (Forward Deployed Engineer) : 現場密着型のAI実装サービス



組織改革 (少数精鋭 + AI)

- ・人間は、目的設定・意思決定・顧客価値創造に集中
- ・業務遂行型AIが、社内のあらゆる作業を自動化・高速化



1.ハイライト

市場環境の激変

SaaSの死

「顧客に提供するのツールのみで業務遂行は顧客側が行う」モデルが衰退

これまで

SaaS（ツール）のみを提供し
業務遂行は顧客側が行う



これから

AIが判断・実行まで担い、
成果を提供



今後は業務遂行を行うAI/事業のみが残る

ソフトウェアの死

エンドユーザーがAIでプログラムを自ら作成可能に

これまで

専門の開発者が
ソフトウェアを設計・開発



これから

エンドユーザーが
AIでプログラムを自ら作成



ソフトウェア開発の主体がエンドユーザー側にシフト

業務遂行型AIの時代が到来

人間がソフトウェアを操作する時代から、AIが業務を直接遂行する時代へ

人間に求める
役割と能力



業務の本質を捉え、
AIに正しく伝える力



複雑で曖昧な現場を
AIに説明する力



AIの成果を評価し、
最適な意思決定を行う力



現場で得た知見を仕組み化し、
継続的に価値を高める力

AI時代の新潮流 ～ SaS / FDE

SaS (Service as Software)



業務遂行型AIによる成果提供モデル

従来型のSaaSの先にある、業務完了という成果を提供する新概念



成果報酬型の受託業務完結モデル

ツール利用料から、業務完結による「成果報酬」へ

比較軸	SaaS (従来)	SaS (新概念)
提供物	ソフトウェア・ツール	業務完結という「成果」
顧客の作業	ツールを使って顧客が作業	主業務をAIが遂行
課金モデル	ユーザー数、機能利用料	成果報酬型

当社におけるSaSの優位性



- ・AI事業（ロゼッタ）と受託事業（グローヴァ、STUDIO55）の双方を保有する希少なポジション
- ・今後のM&Aにおいて、上記のポジションによる強みとノウハウ活用により、対象企業のSaS化を通じて企業価値を向上させる力

FDE (Forward Deployed Engineer)



現場密着型のAI実装サービス

顧客現場に深く入り込み、業務AI化の「設計・実装・定着」を高速並走



業務のAI化に責任を持つ伴走支援

「労働力の提供」ではなく「AI実装による成果」にコミット

比較軸	SES (従来)	ITコンサル (従来)	FDE (新概念)
役割	人材提供	戦略・構想	AI実装・成果創出
支援範囲	限定的	企画中心	企画～実装～運用
付加価値	人的リソース	提案	継続的なAI資産化

当社における主なFDE事例



大手メディアA社

- ・契約関連業務の生成AI活用を設計・実装
- ・生成AIを用いた業務設計



大手ゼネコンB社

- ・FDE1名+AIエンジニア1名体制
- ・設計・施工管理業務のAI導入を推進
- ・複数部門へ展開中

1.ハイライト

業務遂行型AIの時代に適応するための「2つの構造改革」

事業改革

従来



SaaS + 受託開発

改革後



SaS + FDE

事業改革のポイント

- ・業務成果を遂行するSaSモデル、現場密着型支援のFDEモデルへ転換
- ・AI（ロゼッタ）x 受託事業（グローヴァ、STUDIO55）の双方を有する稀有なポジショニングを強みとする
- ・M&AをSaS化前提で実行し、企業価値向上とグループ成長を実現



当社グループ内実装

- ・まず、当社自らが最新AIを業務に実装
- ・当社グループ内業務で成果を検証し、顧客企業への提供価値の再現性を高める

組織改革

※実施日：2026年7月1日付
※対象：株式会社メタリアル、株式会社ロゼッタ

従来



150名超

改革後



少数精鋭＋AI
（40名規模）

従来組織の課題

- ・業務分掌の細分化で視野狭窄。元来の目的が見えなくなり、業績向上のための思考・行動が消失
- ・組織間の調整・コミュニケーションが過大となり、迅速な経営を阻害

組織改革のポイント

- ・業務遂行型AIがあらゆる作業を自動化
- ・人間は意思決定・顧客価値創出に集中
- ・成果責任を持つ小さなチームで経営

※その他人員は、グループ内外のAI化推進のためのFDEとして育成
※サービス基盤・経理部門は本組織改革の対象外
※人員数には正社員以外の業務委託契約も含む

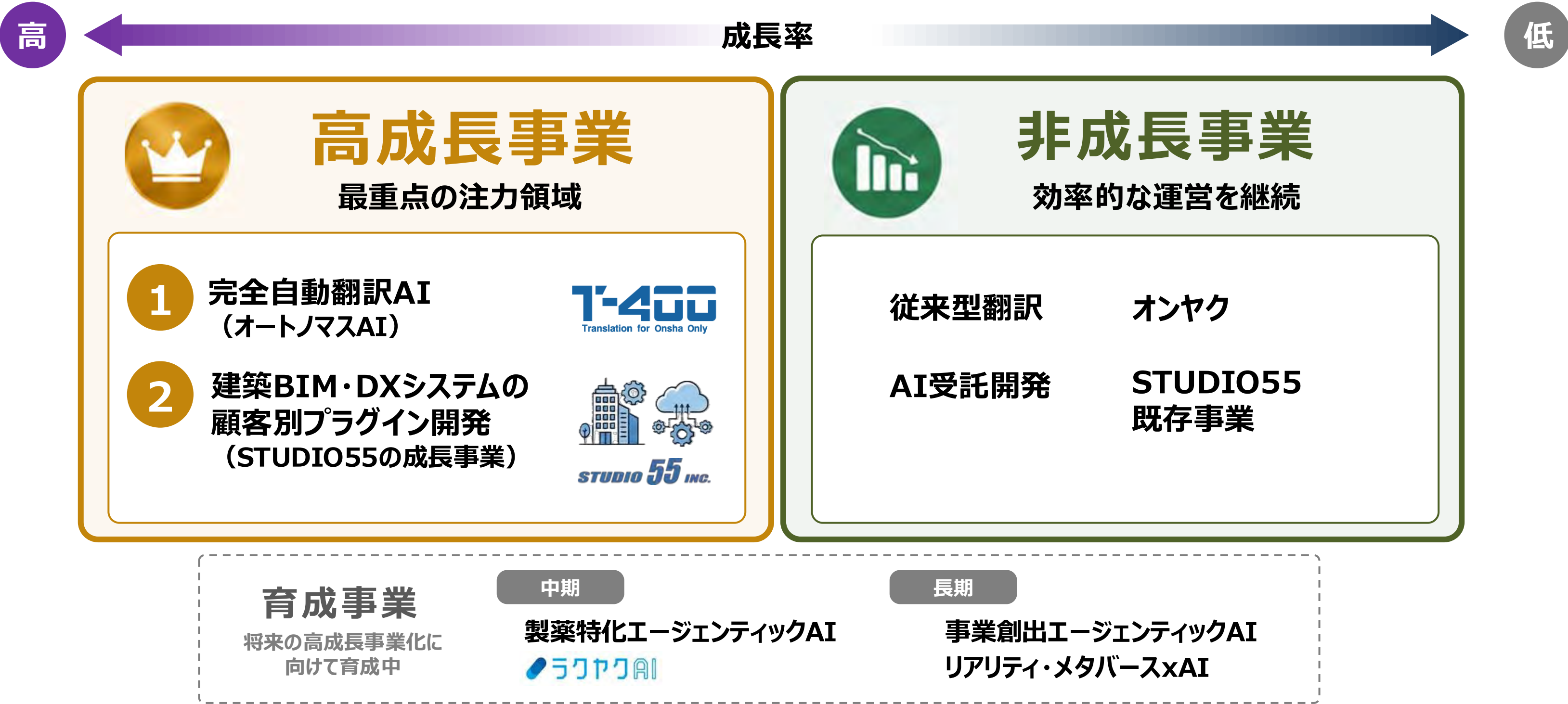
組織改革後の運営原則

人間の役割	業績向上に直結する目的設定・意思決定・顧客価値創出に集中
AIの役割	社内のあらゆる作業を自動化・高速化

1.ハイライト

高成長事業への集中

注力分野を「2つの高成長事業」へ絞り込み。成長期待ではなく、実績で成長可能性が顕在化している事業へ経営資源を集中



高成長事業①：完全自動翻訳AI（オートノマスAI）

「超高精度」モードの利用増に伴い、先行指標である高精度翻訳の利用ワード数が増加（3ヶ月弱で140%超）、完全自動翻訳AIの完成は「3ヶ月以内」の見込み
翻訳業界全体への本格展開（SaS化）を開始（市場規模：売上1,000億円以上、推定翻訳原価500億円以上※）

Step 1 グローヴァのSaS化

完全自動翻訳AIをグローヴァ（当社子会社）の
翻訳工程に全面適用

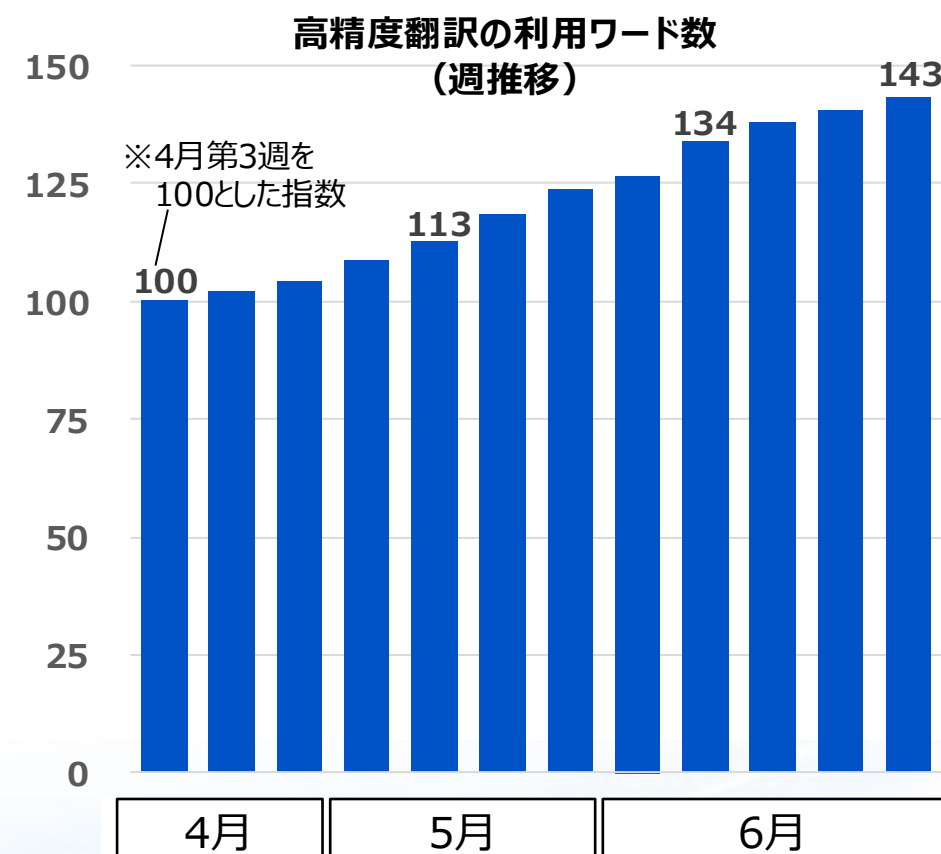


効果：原価率の大幅低減→利益率の向上



成長実績 ワード利用数の増加

4月の「超高精度」モードのリリースを契機に
ワード利用数が増加



Step 2 翻訳業界全体への展開

当社グループ外の翻訳会社・翻訳者にも
完全自動翻訳AIを提供

ターゲット市場

国内翻訳業界

1,000億円以上の市場
(推定翻訳原価 **500億円**以上) ※

翻訳原価を完全自動翻訳AIで置き換え
業界全体のコスト構造を変革



成長
ロードマップ

STEP1 グローヴァのSaS化



AIによる収益構造の変革で
高い利益率を実現

STEP2 業界向け外販（市場拡大）



グローヴァでのノウハウ・実績を
翻訳会社・翻訳者に外販し、
市場規模を拡大

翻訳業界の「標準AI基盤」へ

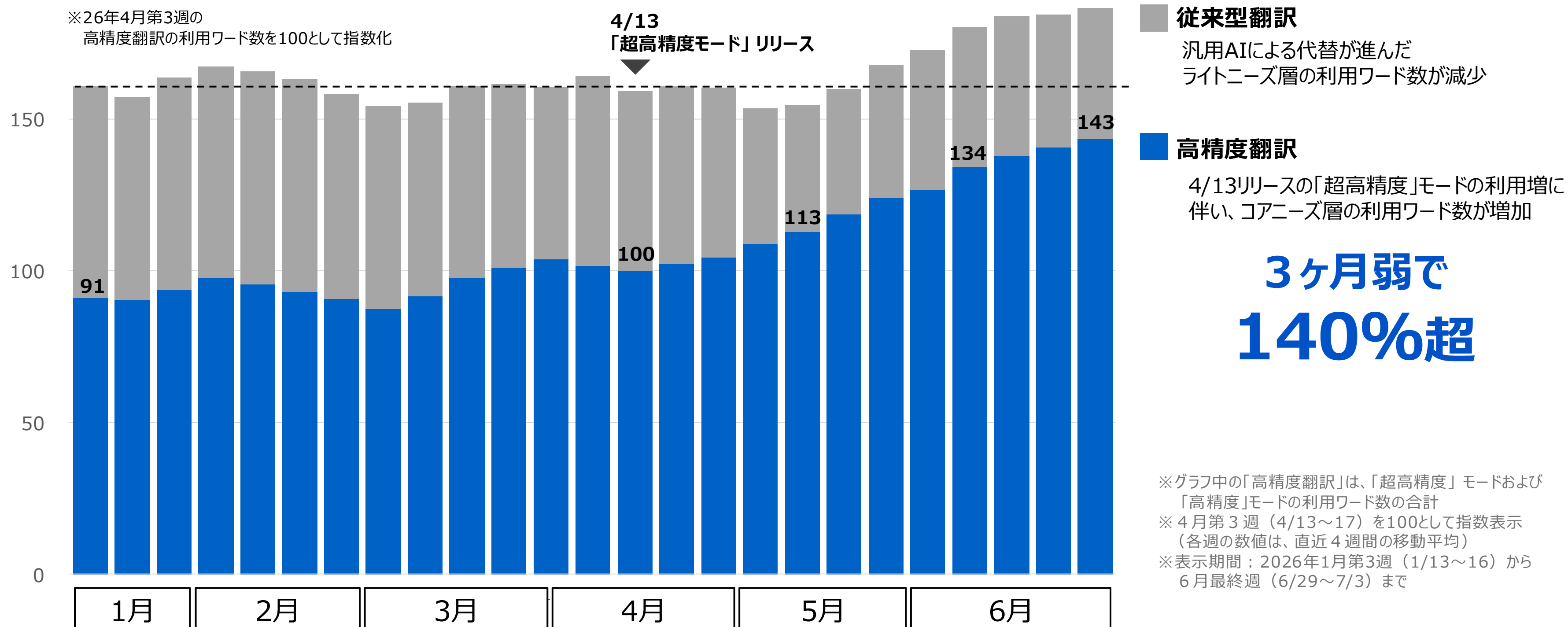


翻訳業務プロセスに深く組み込まれ
業界必須のAI基盤としての普及を目指す

利用ワード数の推移

「超高精度」モード（修正必要率0.05%）の利用増に伴い、先行指標であるコアニーズ層の高精度翻訳の利用ワード数が増加（3ヶ月弱で140%超）。ライトニーズ層の減少をコアニーズ層の増加が上回り始めている状況。

利用ワード数の推移（週次）



高成長事業②：建築BIM・DXシステムの顧客別プラグイン開発

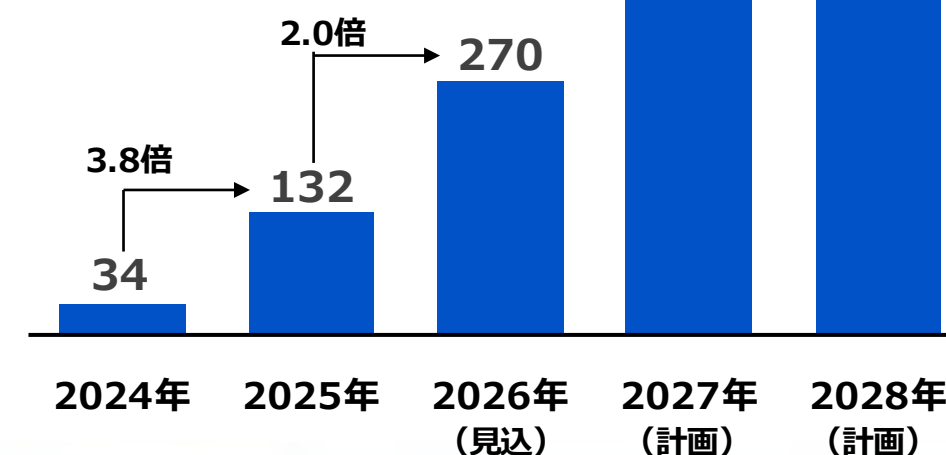
STUDIO55の「建築BIM・DXシステムの顧客別プラグイン開発」（成長率：前期3.8倍、今期2倍見込み）に集中
メタリアルとの本格連携により、STUDIO55の強みである建築プラグイン開発をFDE的に展開し、高い参入障壁と差別化を確立

高成長領域

建築BIM・DXプラグイン開発 受注高

(単位：百万円)

成長率
前期**3.8倍**
今期**2.0倍** (見込)



STUDIO55の強み

建築BIM・DXシステムの顧客別プラグイン開発が強み



建築会社の業務・ワークフローに最適化した顧客別プラグインをFDE的に受託開発



STUDIO55のBIM・DX関連売上の大半がプラグイン開発

グループシナジーによる成長加速

AI化による外注費の大幅削減と開発高速化

現状の体制



開発エンジニア
【外部委託】



PM
(プロジェクト管理者)
【STUDIO55】

AIによる変革 (FDE的に展開)

- コード生成の自動化
- テスト自動化
- 仕様書等の文書自動生成
- 保守・改修のAIによる支援
- CDE (共通データ環境) の最適化



外注工数
削減



納期の
大幅短縮



対応可能
案件数増加



利益率の
改善

成長と収益性の底上げを実現

市場における優位性



グローバル勢が参入困難な日本独自市場

日本独自の業界慣行に合わせたプラグイン開発は海外勢が参入しにくい領域



「建築知見 x AI開発力」による高い競争優位性

専門的な建築BIM領域の知見とAI開発・実装ノウハウの融合によりオンリーワンの競争優位性を実現



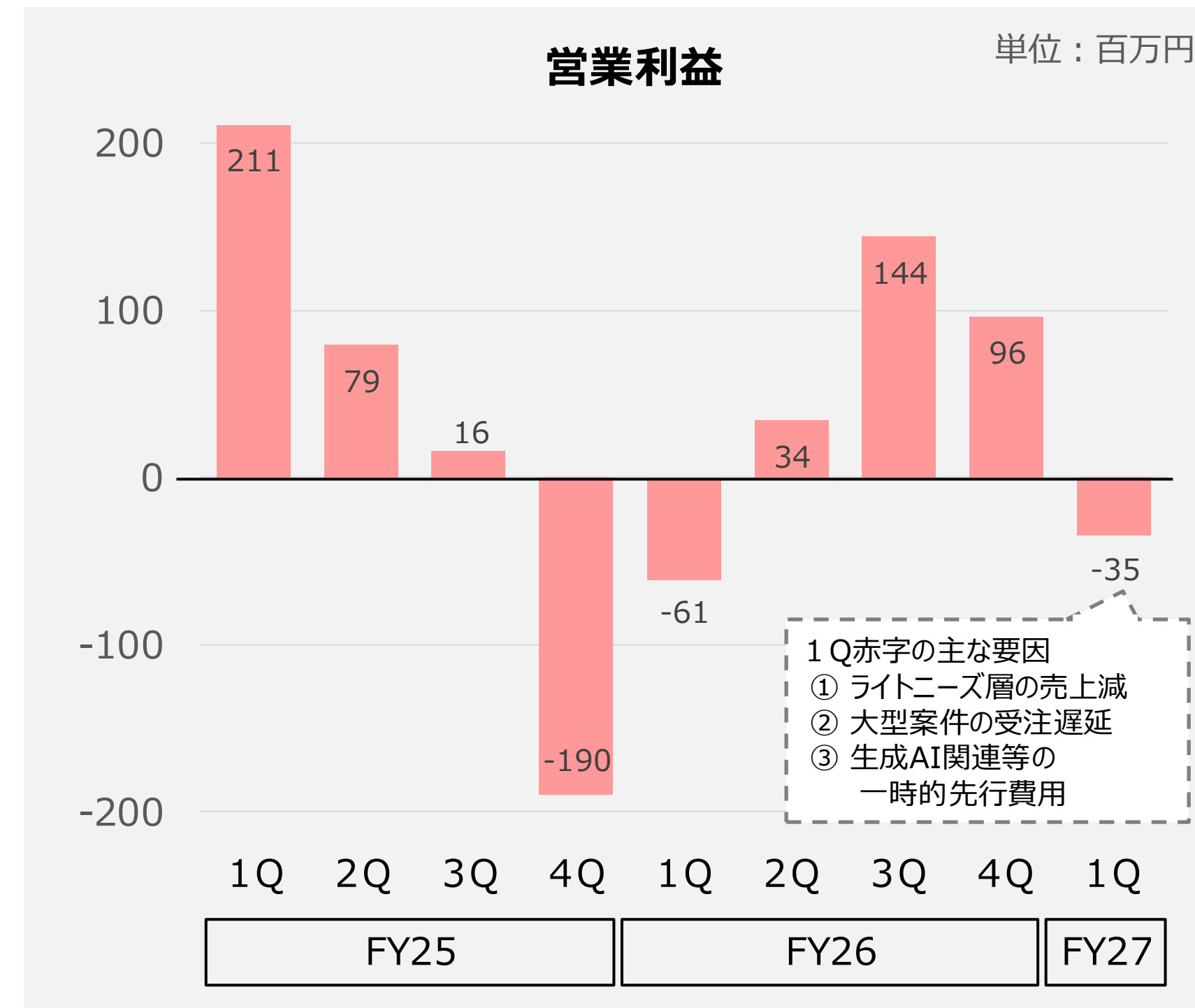
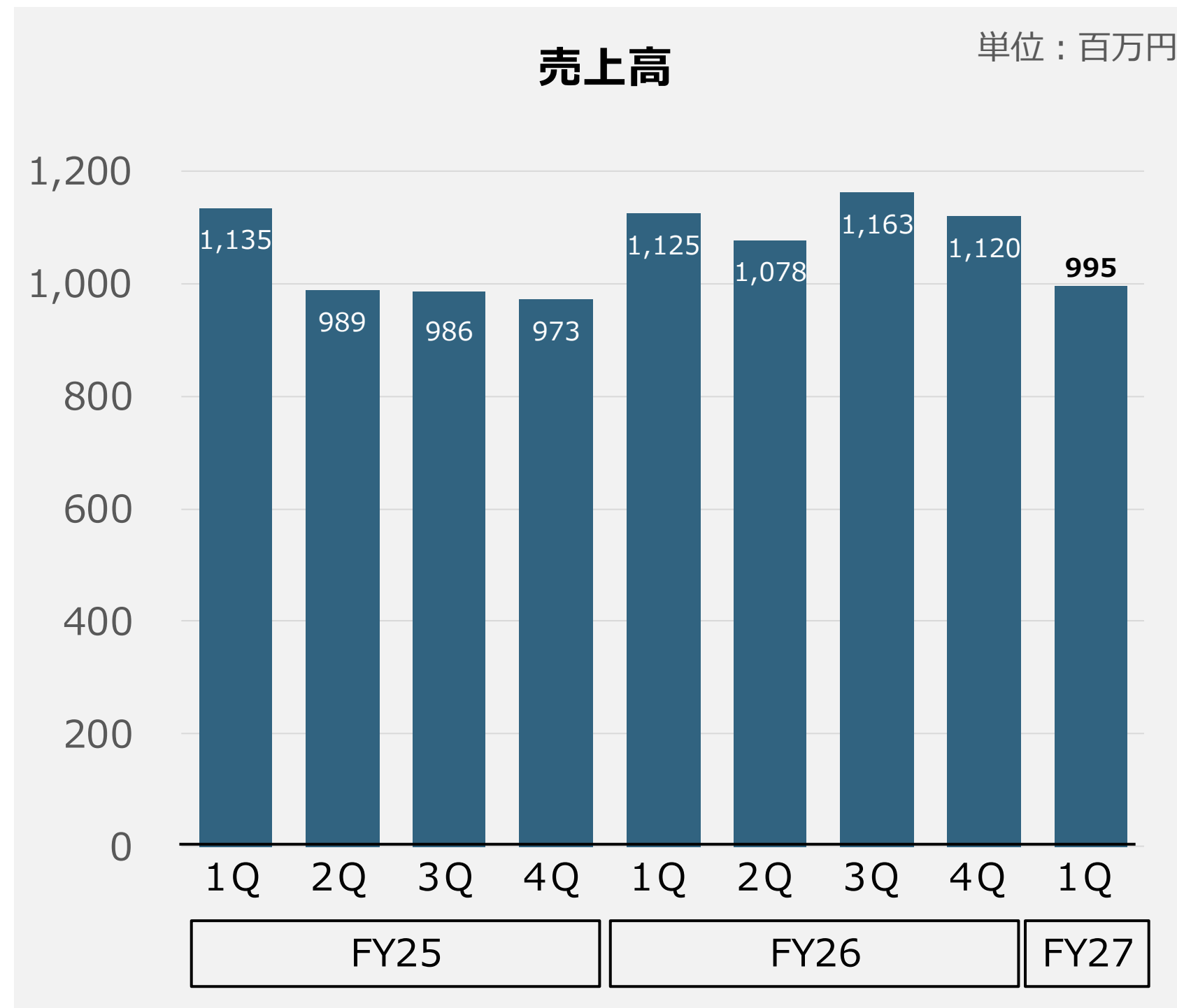
国内建築会社の業務課題への深い理解による顧客信頼

長年蓄積してきた信頼とノウハウをもとに大手建築会社とのAI開発案件が進行中 (年内に複数の大型案件を受注見込)

1.ハイライト

四半期業績推移

◆ 今期 1 Qは、翻訳AIにおけるライトニーズ層の売上減、AI受託開発の大型案件の受注遅延、生成AI関連の一過性の費用増、および、ネットワーク費・保守費削減のための一時的先行費用により、前年同期比減収・営業赤字に。営業赤字は 2 Qまで継続し、3 Q以降は黒字化の見込み。

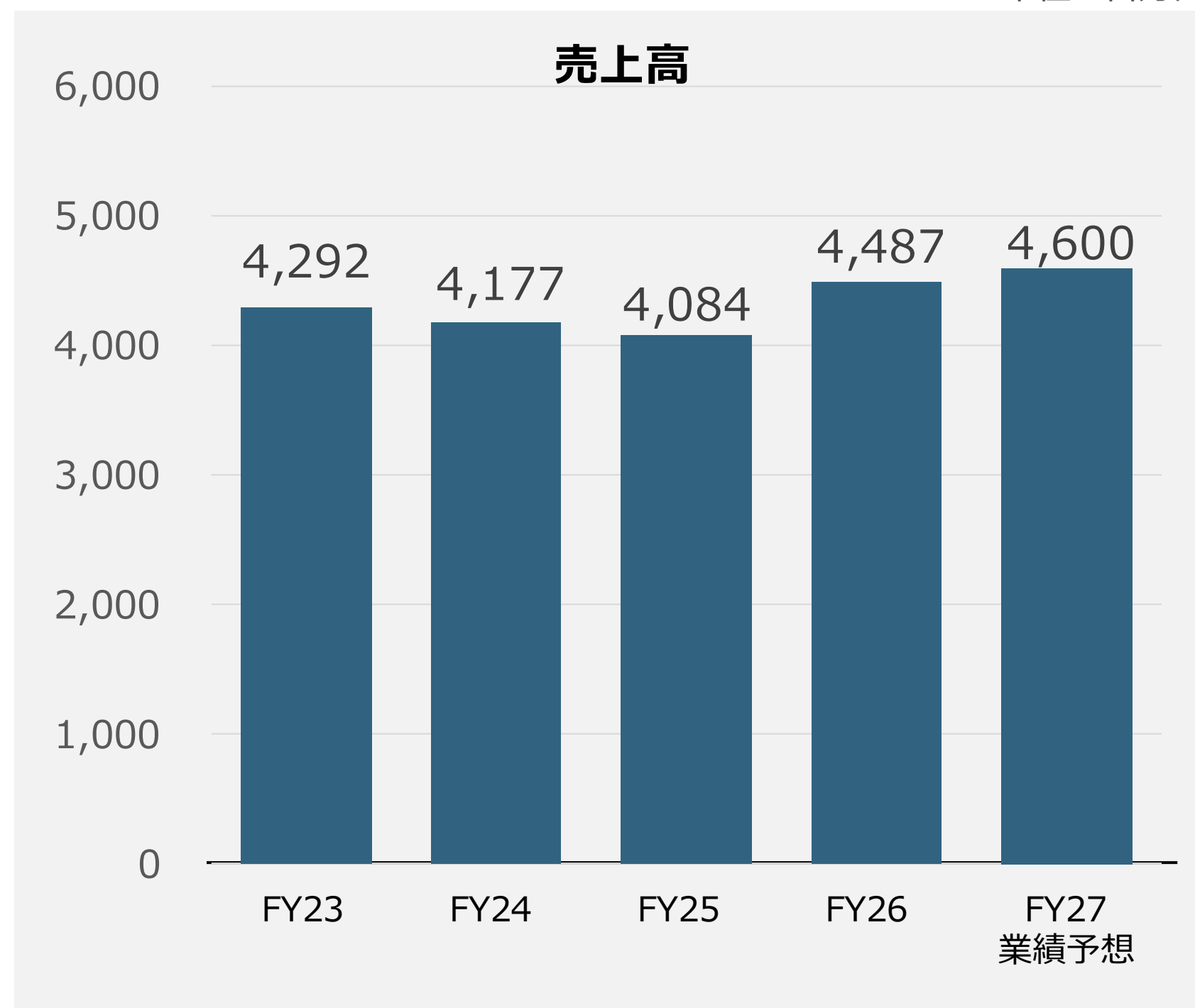


1.ハイライト

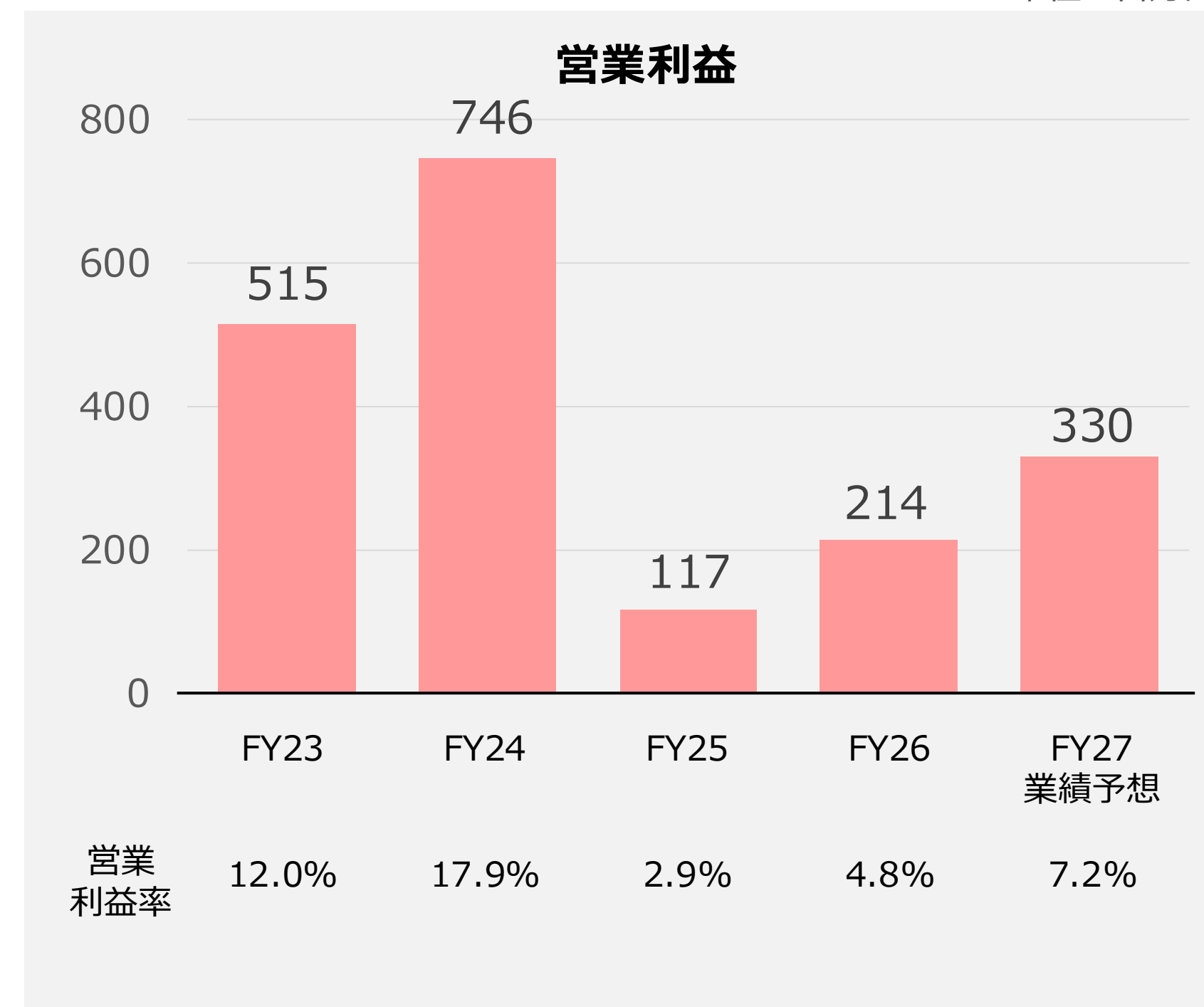
年度業績推移

- ◆売上高：今期業績予想は 46.00億円（前期比+2.5%）
- ◆営業利益：今期業績予想は 3.30億円（前期比+54.2%）。営業利益率はFY25より倍以上の7.2%となる見込み

単位：百万円



単位：百万円

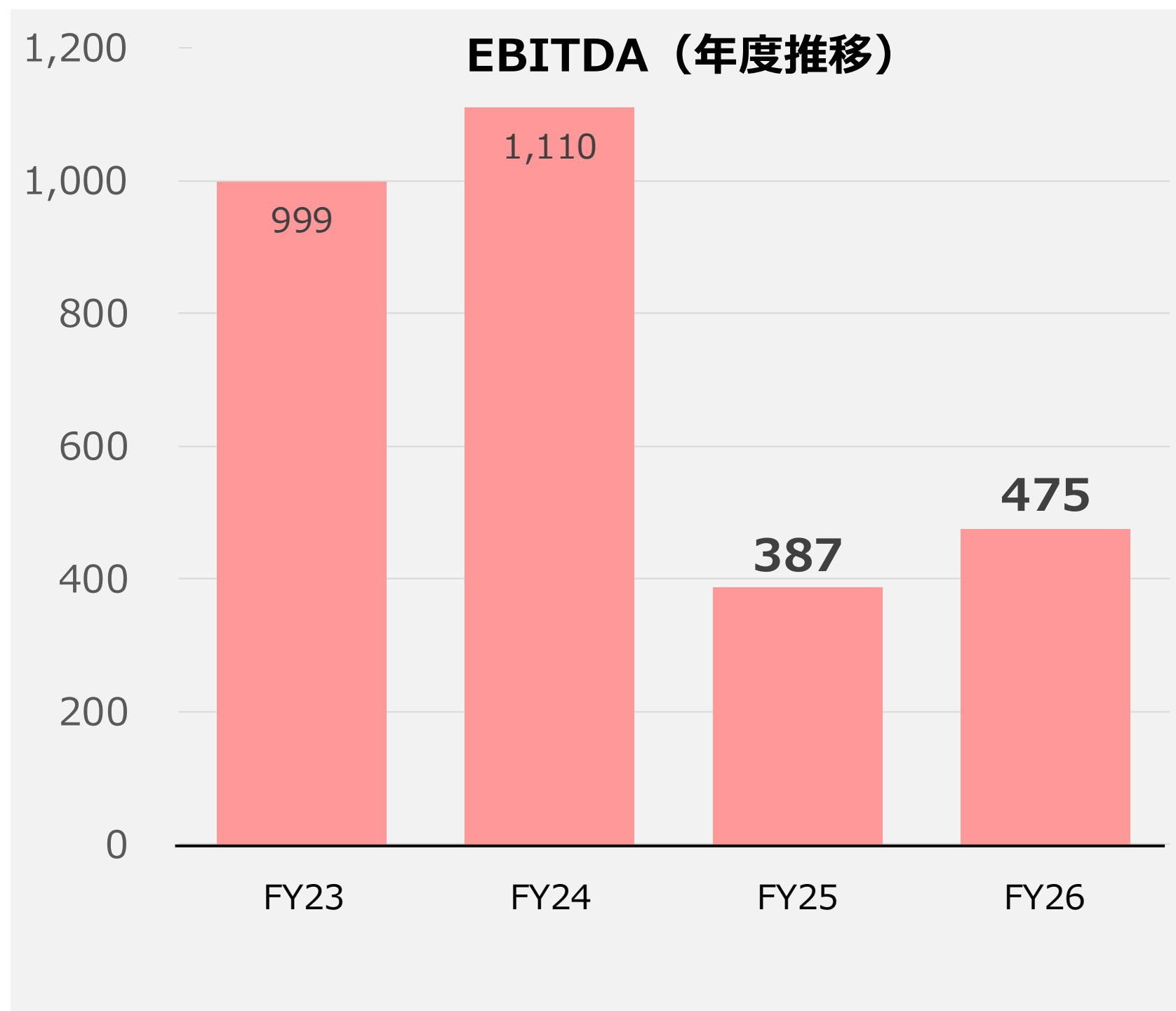


1.ハイライト

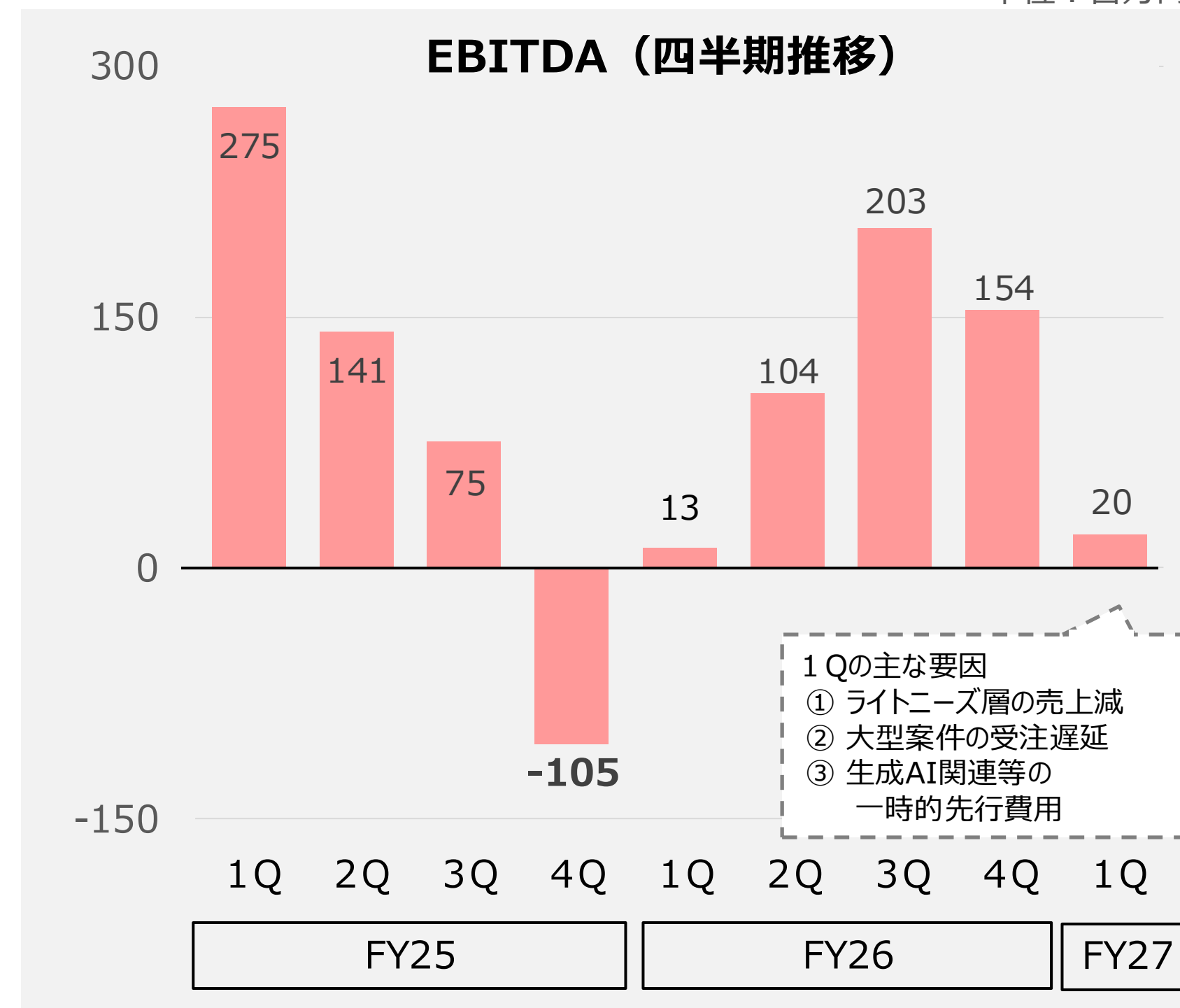
EBITDAの推移

- ◆ 1QにおけるEBITDAは、0.20億円（前年同期比+0.07億円）
- ◆ 翻訳AIにおけるライトニーズ層の売上減、大型案件の受注遅延、一時的先行費用により、前年同期比で微増に留まる

単位：百万円



単位：百万円



※「EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額」にて算出

目次

1. ハイライト

2. 2027年2月期 第1四半期業績

3. 通期業績予想

4. 成長戦略

- ① 中期売上目標
- ② 業務遂行型AIの時代に適応するための「2つの構造改革」
- ③ 完全自動翻訳AI（オートノマスAI）
- ④ 建築特化エージェントAI
- ⑤ 製薬特化エージェントAI
- ⑥ 長期戦略

5. その他（会社概要、AI開発の主要実績 他）

決算サマリー（連結損益計算書／PL）

- ◆ 1Q実績：連結売上高 9.95億円（前年同期比-11.5%）、連結営業利益 -0.35億円（前年同期比+0.26億円）
- ◆ ライトニーズ層の売上減、大型案件の受注遅延、一時的先行費用により、売上は前年同期比減収、営業利益は前年同期比改善も営業赤字

連結損益計算書	(単位:百万円)			
	FY27	FY26	前年同期比（増減額）	前年同期比（増減率）
	1Q	1Q	1Q	1Q
売上高	995	1,125	-129	-11.5%
売上原価	442	467	-25	-5.4%
売上総利益	553	657	-104	-15.9%
販売費及び一般管理費	588	718	-130	-18.2%
営業利益	-35	-61	+26	+42.7%
経常利益	-46	-68	+21	+31.6%
親会社株主に帰属する四半期純利益	-38	-60	+22	+36.6%
EBITDA	20	13	+7	+55.3%

※「EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却額」にて算出
※ 増減率の算出方法：当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（前年同期比）

◆売上高 : AI事業では、ライトニーズ層の売上減、大型案件の受注遅延等により、売上 5.83億円（前年同期比-16.2%）に減収
AI/MV Marketing事業では、STUDIO55の受注が好調に推移し、2.20億円（前年同期比+9.4%）に増収
◆営業利益 : 前期実施の構造改革効果により、メタバース事業・AI/MV Marketing事業が前年同期比で利益改善するも、AI事業における一時的な
先行費用が発生したことにより、AI事業の営業利益は-0.26億円（前年同期比-0.06億円）

(単位：百万円)

売上高	FY27	FY26	前年同期比(増減額)	前年同期比(増減率)
	1Q	1Q	1Q	1Q
AI事業	583	696	-113	-16.2%
HT事業	165	192	-26	-14.0%
メタバース事業	26	34	-8	-23.3%
AI/MV Marketing事業	220	201	+18	+9.4%
連結	995	1,125	-129	-11.5%

(単位：百万円)

営業利益	FY27	FY26	前年同期比(増減額)	前年同期比(増減率)
	1Q	1Q	1Q	1Q
AI事業	-26	-19	-6	-33.0%
HT事業	29	36	-7	-19.3%
メタバース事業	-7	-25	+17	+70.0%
AI/MV Marketing事業	2	-9	+12	+127.8%
その他本社費等	-33	-43	+9	+21.5%
連結	-35	-61	+26	+42.7%

※ 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：当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：ライトニーズ層の売上減、大型案件の受注遅延、一時的先行費用により、直前四半期比で減収減益
- ◆ HT事業：直前四半期比で増収増益
- ◆ AI/MV Marketing事業：STUDIO55の業績改善が寄与し、3四半期連続でセグメント黒字を継続

(単位：百万円)

売上高	FY27	FY26				FY25	FY26 4Q比		FY25 4Q比	
	1Q期間	4Q期間	3Q期間	2Q期間	1Q期間	4Q期間	増減額	増減率	増減額	増減率
AI事業	583	682	737	706	696	675	-99	-14.6%	-91	-13.6%
HT事業	165	162	188	165	192	185	+3	+2.1%	-19	-10.7%
メタバース事業	26	17	25	34	34	8	+9	+54.3%	+18	+220.6%
AI/MV Marketing事業	220	257	212	171	201	104	-37	-14.6%	+115	+110.0%
連結	995	1,120	1,163	1,078	1,125	973	-124	-11.1%	+22	+2.3%

(単位：百万円)

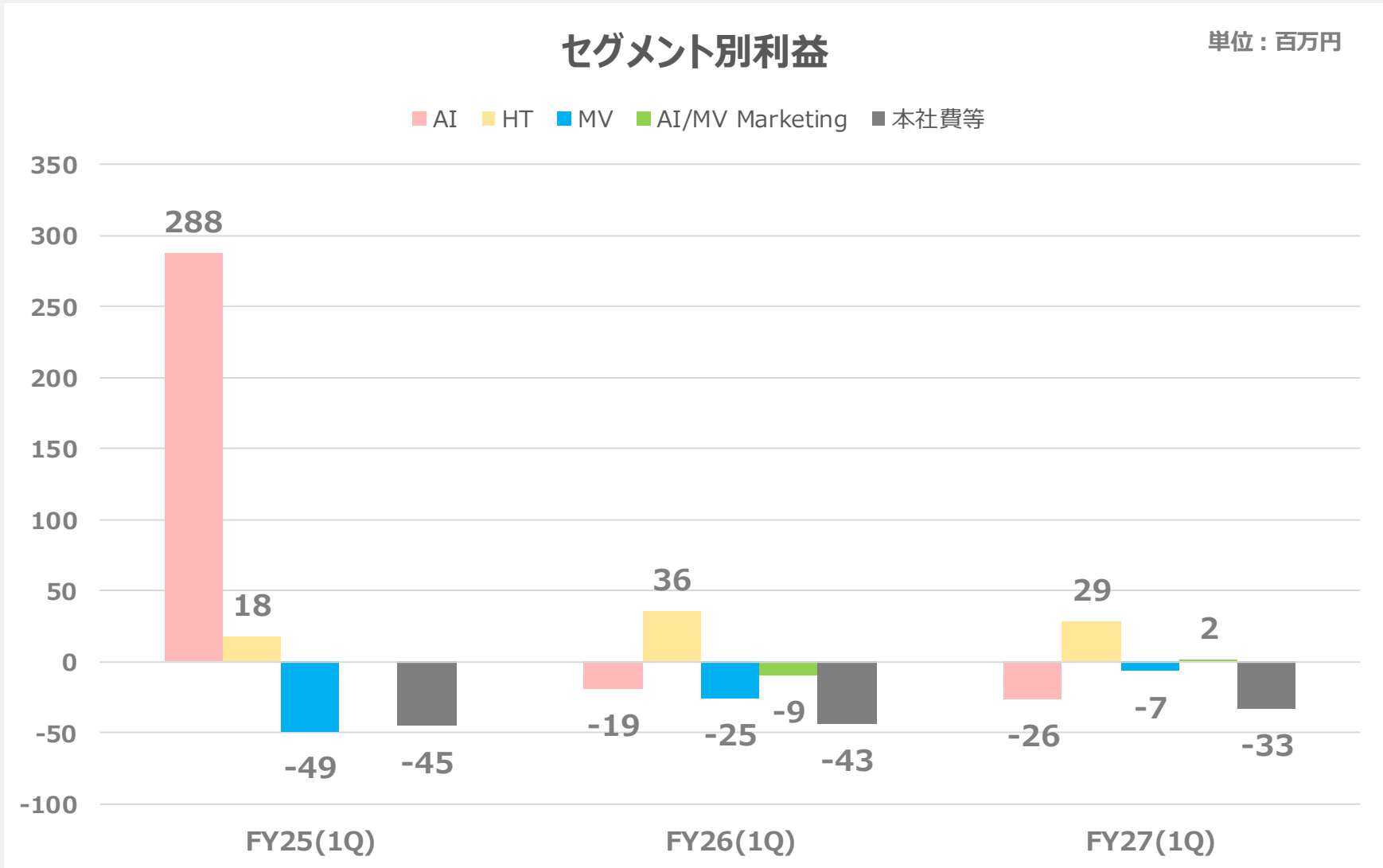
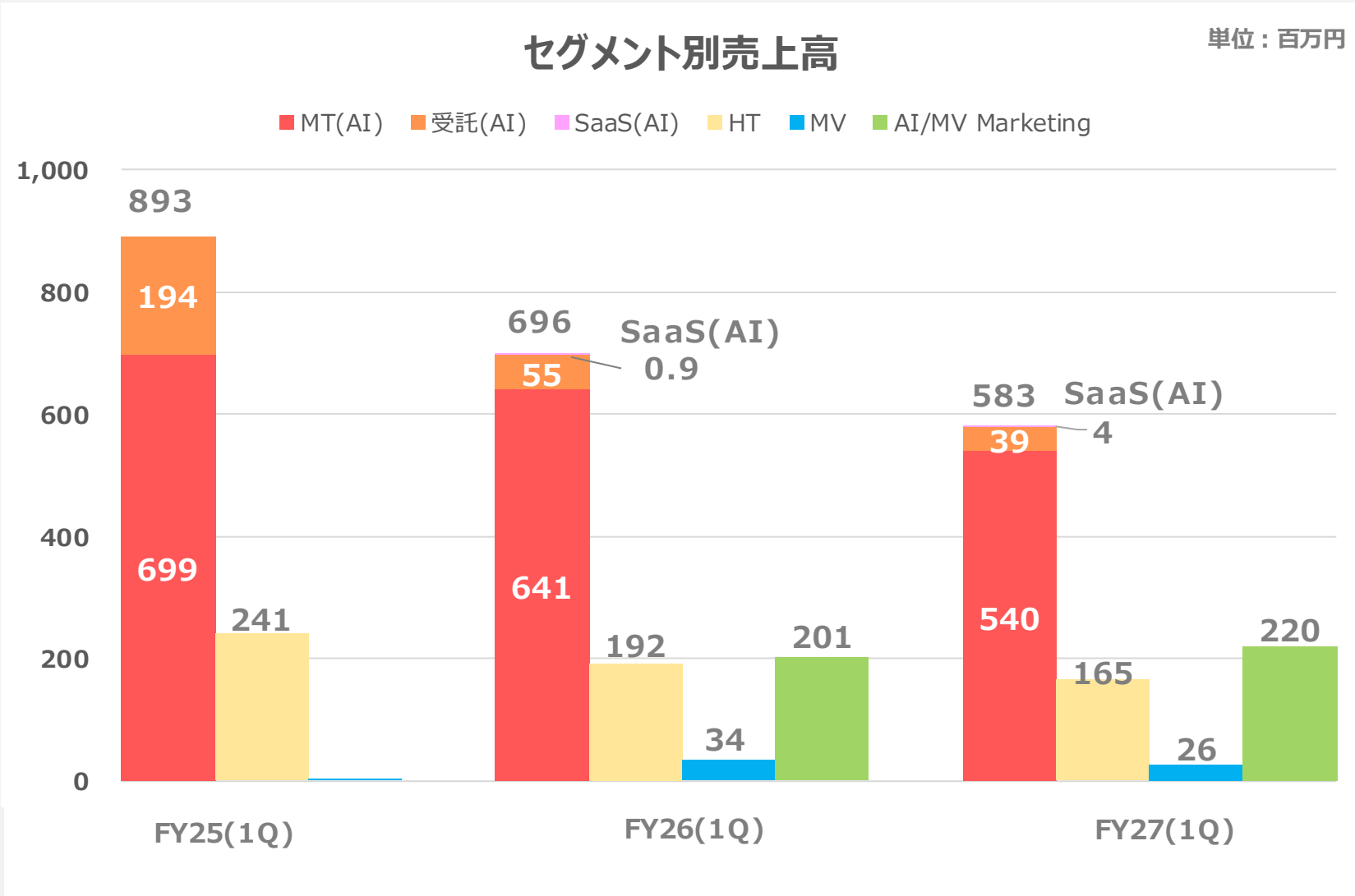
営業利益	FY27	FY26				FY25	FY26 4Q比		FY25 4Q比	
	1Q期間	4Q期間	3Q期間	2Q期間	1Q期間	4Q期間	増減額	増減率	増減額	増減率
AI事業	-26	70	149	73	-19	-73	-96	-137.0%	+47	+64.7%
HT事業	29	25	38	23	36	24	+3	+15.1%	+5	+21.7%
メタバース事業	-7	5	-10	-14	-25	-38	-13	-231.6%	+31	+80.5%
AI/MV Marketing事業	2	25	5	-34	-9	-31	-23	-89.2%	+34	+108.9%
その他本社費等	-33	-31	-37	-13	-43	-70	-2	-7.4%	+36	+52.1%
連結	-35	96	144	34	-61	-190	-131	-136.5%	+155	+81.6%

※ 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：当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 : ライトニーズ層の売上減、大型案件の受注遅延、一時的先行費用により、前年同期比減収・営業赤字
- ◆ HT事業 : 前年同期比減収減益
- ◆ AI/MV Marketing事業 : STUDIO55の業績改善が寄与し、前年同期比増収・黒字転換

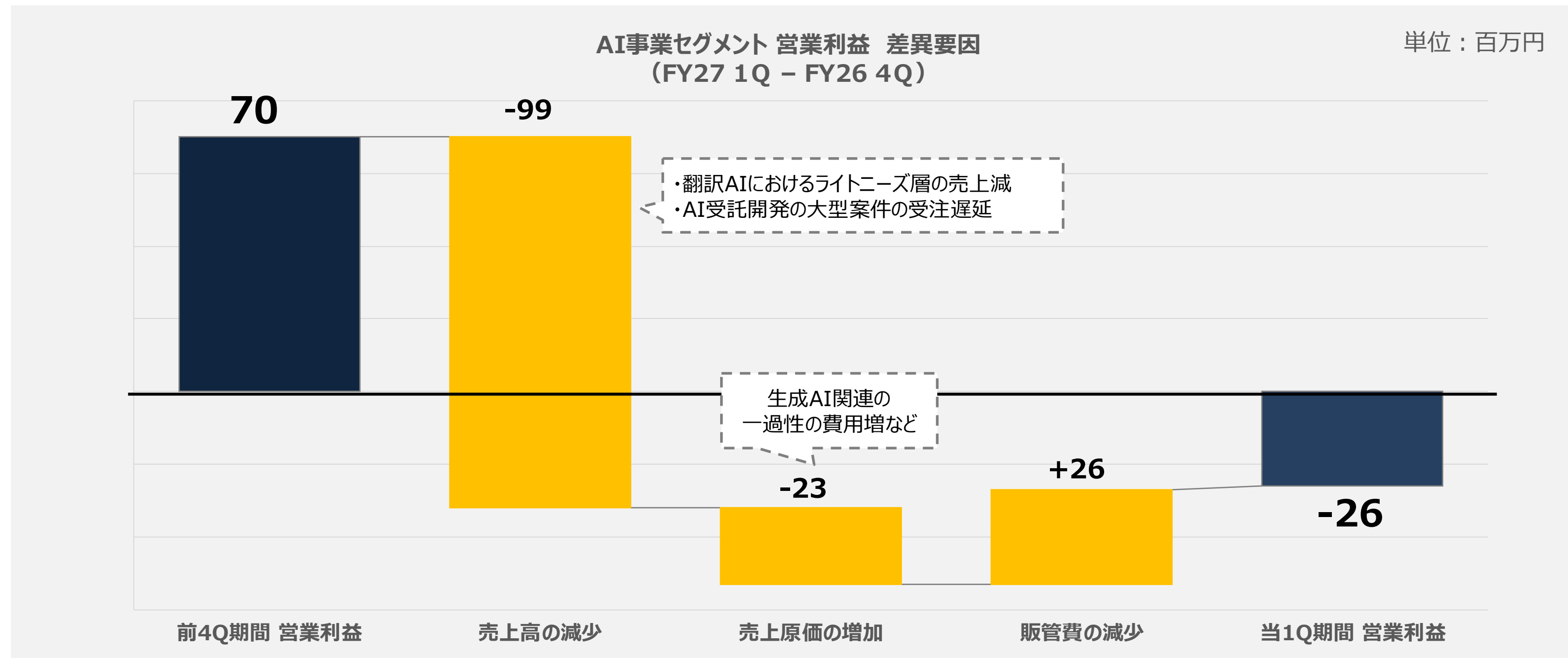


※ HT: 人間翻訳、MV: メタバース、AI/MV Marketing: AI/MVを活用して成長が期待できる専門技術領域の企業をM&Aし、その顧客基盤や事業ノウハウを活かしながらAI/MV事業を拡大する事業

AI事業：営業利益の対前四半期 差異要因

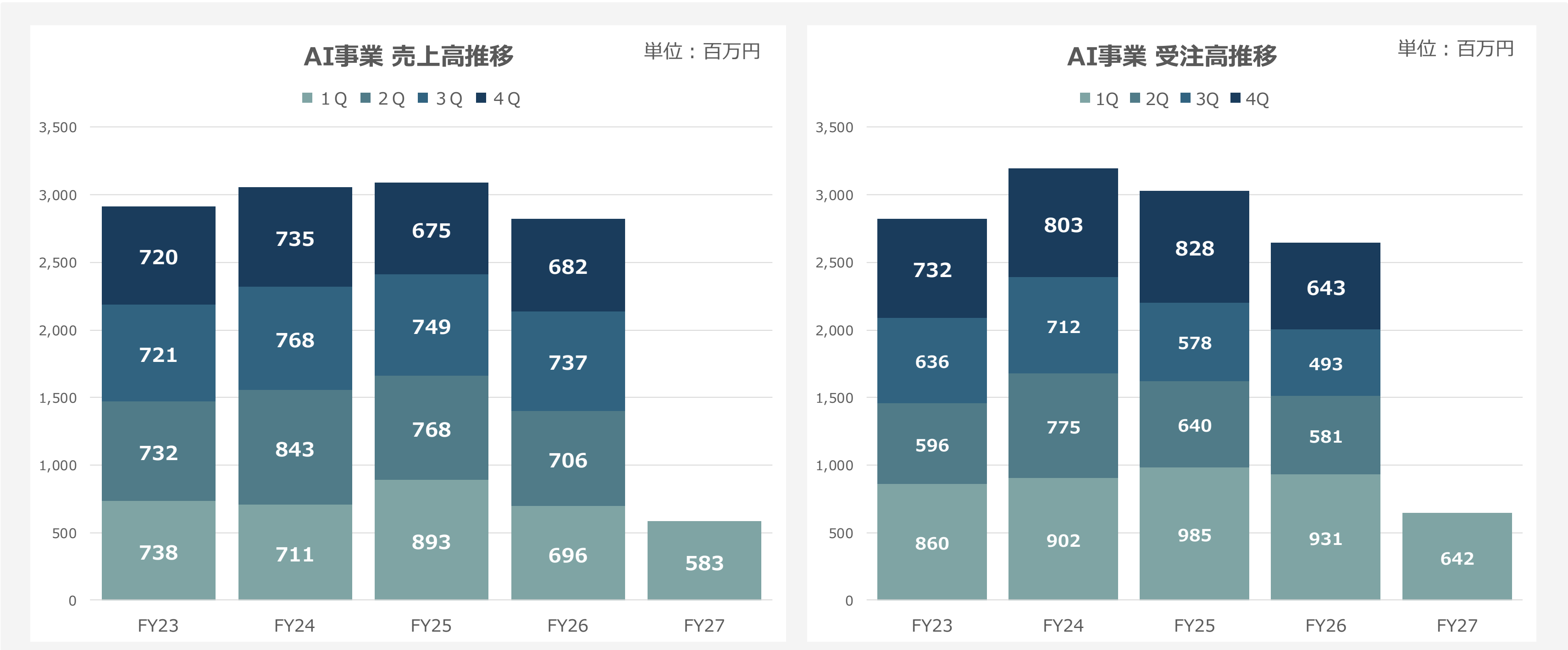
◆ 1Q赤字の主な要因：

- ①【売上面】翻訳AIにおいて、汎用AIによる代替が進んだライトニーズ層の売上減が想定より加速
- ②【大型案件の受注遅延】AI関連の受託開発のうち、複数の大型案件の新規受注が3Q以降に延期
- ③【一時的先行費用】生成AI関連の一過性の費用増に加え、ネットワーク費・保守費削減のための先行費用が発生



AI事業：売上高・受注高の推移

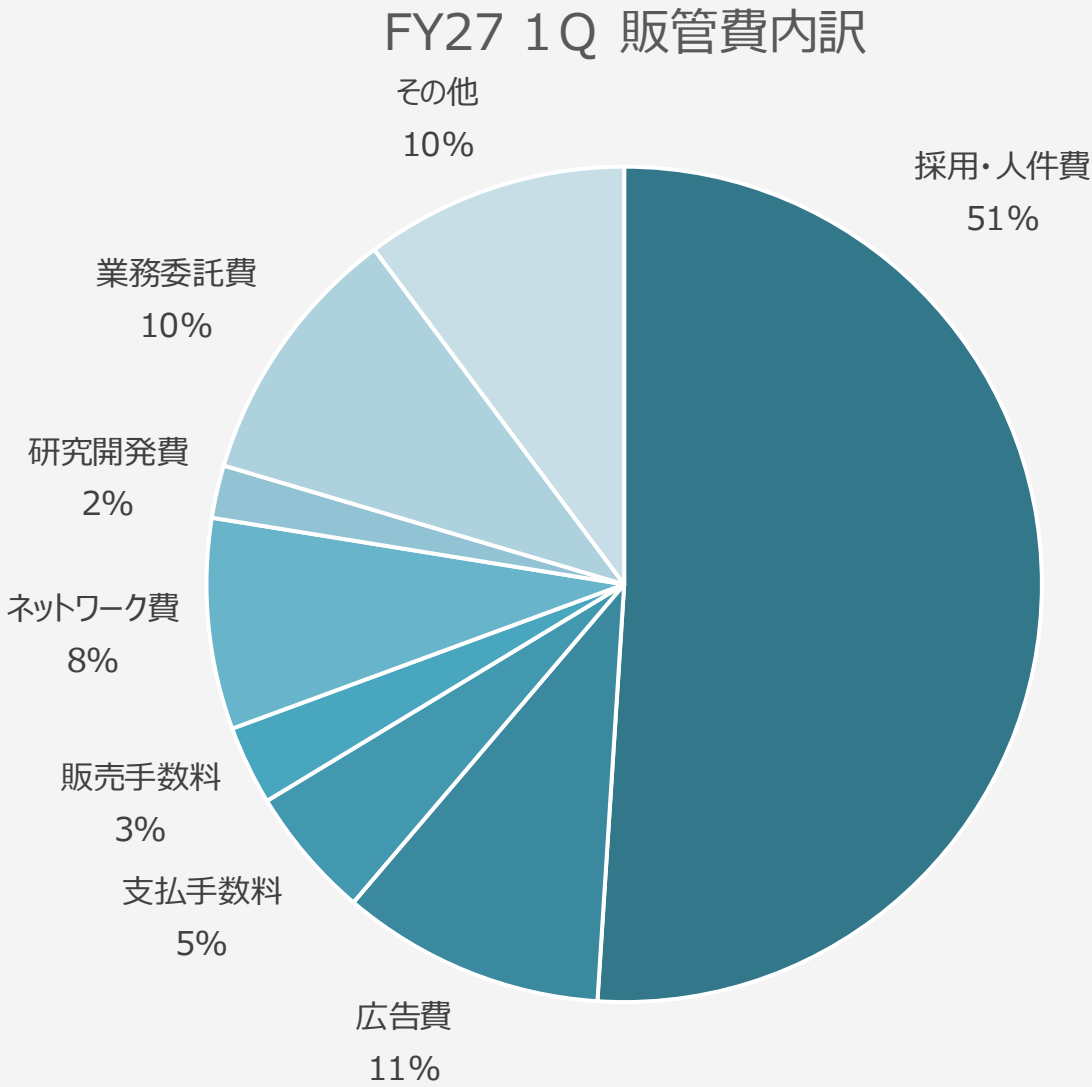
- ◆ 翻訳AIにおいて、汎用AIによる代替が進んだライトニーズ層の受注減・売上減が想定より加速。一方で、翻訳AIにおける「超高精度」モードの利用増に伴い、先行指標であるコアニーズ層の利用ワード数が増加。ライトニーズ層の減少をコアニーズ層の増加が上回り始めている状況
- ◆ AI関連の受託開発のうち、複数の大型案件の新規受注が3Q以降に延期



販管費の推移

- ◆ FY25 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
- ◆ 7月に実施した組織改革により、業務遂行型AIの時代に最適化された「少数精鋭＋AI」の組織体制のもと、さらなる販管費の適正化を進める方針

	FY27 1Q	FY26 1Q	前年同期比	
			増減額	増減率
販管費合計	588	718	-130	-18.2%
採用・人件費	296	342	-46	-13.5%
広告費	59	91	-32	-35.1%
支払手数料	31	35	-3	-11.2%
販売手数料	16	20	-4	-22.1%
ネットワーク費	47	47	+0	+0.7%
研究開発費	14	42	-28	-66.2%
業務委託費	60	79	-18	-23.1%
その他	61	59	+2	+4.2%



連結貸借対照表（BS）

◆ 有利子負債は返済により前期末比149百万円減少。純資産の減少等により、自己資本比率は42.5%（前期末42.9%）へ微減したが、財務基盤は健全な水準を維持

単位:百万円

連結貸借対照表	FY27 1Q末	FY26 期末	前期末比
資産合計	4,639	4,676	-0.8%
流動資産	3,542	3,592	-1.4%
固定資産	1,096	1,083	+1.2%
負債合計	2,669	2,668	+0.1%
流動負債	1,747	1,689	+3.4%
固定負債	922	978	-5.7%
純資産	1,970	2,007	-1.9%
総資産	4,639	4,676	-0.8%
現預金	2,920	2,904	+0.5%
有利子負債	1,360	1,509	-9.9%
自己資本比率	42.5%	42.9%	-0.4pt

目次

1. ハイライト

2. 2027年2月期 第1四半期業績

3. 通期業績予想

4. 成長戦略

- ① 中期売上目標
- ② 業務遂行型AIの時代に適応するための「2つの構造改革」
- ③ 完全自動翻訳AI（オートノマスAI）
- ④ 建築特化エージェントAI
- ⑤ 製薬特化エージェントAI
- ⑥ 長期戦略

5. その他（会社概要、AI開発の主要実績 他）

連結業績予想

- ◆ 今期業績予想の見通しについては、現時点では変更なし
- ◆ 2 Q以降の見通し：
 - ・翻訳AIにおいて「超高精度」モードの利用増に伴い、先行指標であるコアニーズ層の利用ワード数が増加。ライトニーズ層の減少をコアニーズ層の増加が上回り始めている状況
 - ・「超高精度」モードの需要急増への対策、事業改革・組織改革に伴う一時的な先行費用等のため、営業赤字は2 Qまで継続する見通し
 - ・3 Q以降は、3ヶ月以内に完成見込の「完全自動翻訳AI」による売上増加、AI受託開発の売上回復等により、黒字化の見込み

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 当期純利益	営業利益率
業績予想 (FY27)	4,600	330	290	160	7.2%
前期 (FY26) 実績	4,487	214	182	48	4.8%
前期比	+2.5%	+54.2%	+58.8%	+231.9%	+2.4pt

※当社は、中長期的な成長戦略の一環としてM&Aを積極的に推進する方針であり、今期（FY27）においてM&Aにより10億円規模の売上高増加を目指す方針
なお、M&Aによる売上増加額およびM&A関連費用の見通しは業績予想に含まない

3. 通期業績予想

連結業績予想（セグメント別）

- ◆ AI事業は増収増益、HT事業は増収減益ながら1億円以上の利益確保の見込み
- ◆ メタバース事業は投資額の適正化等により、AI/MV Marketing事業はSTUDIO55の収益改善により、それぞれ赤字幅を縮小する見通し

(単位：百万円)

売上高	FY27 業績予想	FY26 実績	前期比	
			増減額	増減率
AI事業	2,910	2,822	+87	+3.1%
HT事業	712	708	+3	+0.5%
メタバース事業	98	112	-14	-13.0%
AI/MV Marketing事業	880	843	+36	+4.4%
連結	4,600	4,487	+112	+2.5%

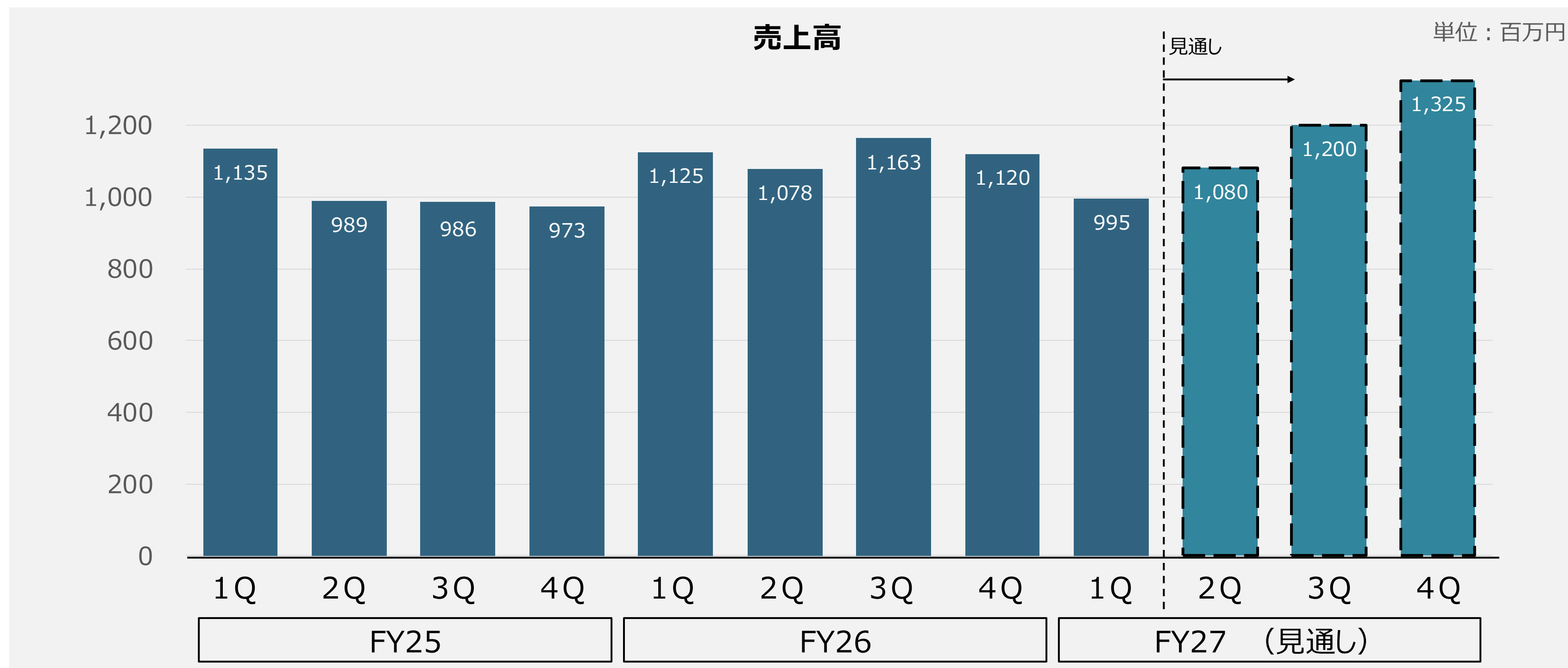
営業利益	FY27 業績予想	FY26 実績	前期比	
			増減額	増減率
AI事業	338	273	+64	+23.8%
HT事業	115	124	-9	-7.6%
メタバース事業	-32	-44	+12	+28.5%
AI/MV Marketing事業	-11	-12	+1	+15.1%
その他本社費等	-80	-125	+45	+36.4%
連結	330	214	+116	+54.2%

※ 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：当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. 通期業績予想

売上計画（四半期推移）

◆ 今期（FY27）1 Qは、前期（FY26）に実施した不採算商品の見直しに加え、翻訳AIにおけるライトニーズ層の売上減、AI受託開発の大型案件の受注遅延により前年同期比減収だが、3 Q以降での売上回復が徐々に進む見通し



目次

1. ハイライト

2. 2027年2月期 第1四半期業績

3. 通期業績予想

4. 成長戦略

- ① 中期売上目標
- ② 業務遂行型AIの時代に適応するための「2つの構造改革」
- ③ 完全自動翻訳AI（オートノマスAI）
- ④ 建築特化エージェントAI
- ⑤ 製薬特化エージェントAI
- ⑥ 長期戦略

5. その他（会社概要、AI開発の主要実績 他）

4. 成長戦略

① 中期売上目標

中長期戦略および目標

短・中期戦略

中期目標：売上**150**億円
2030年2月期までに達成を目指す



従来の翻訳AIを基礎に
エージェントAIへ進化

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



「AI × メタバース」
事業の展開

まずは建築分野へのAI活用（Gaussian Splatting）から開始

最終目標：人類を
物質世界から解放する
ミッション第4章「マインドアップ
ローディング事業」へ進む ※

成長を支える共通戦略



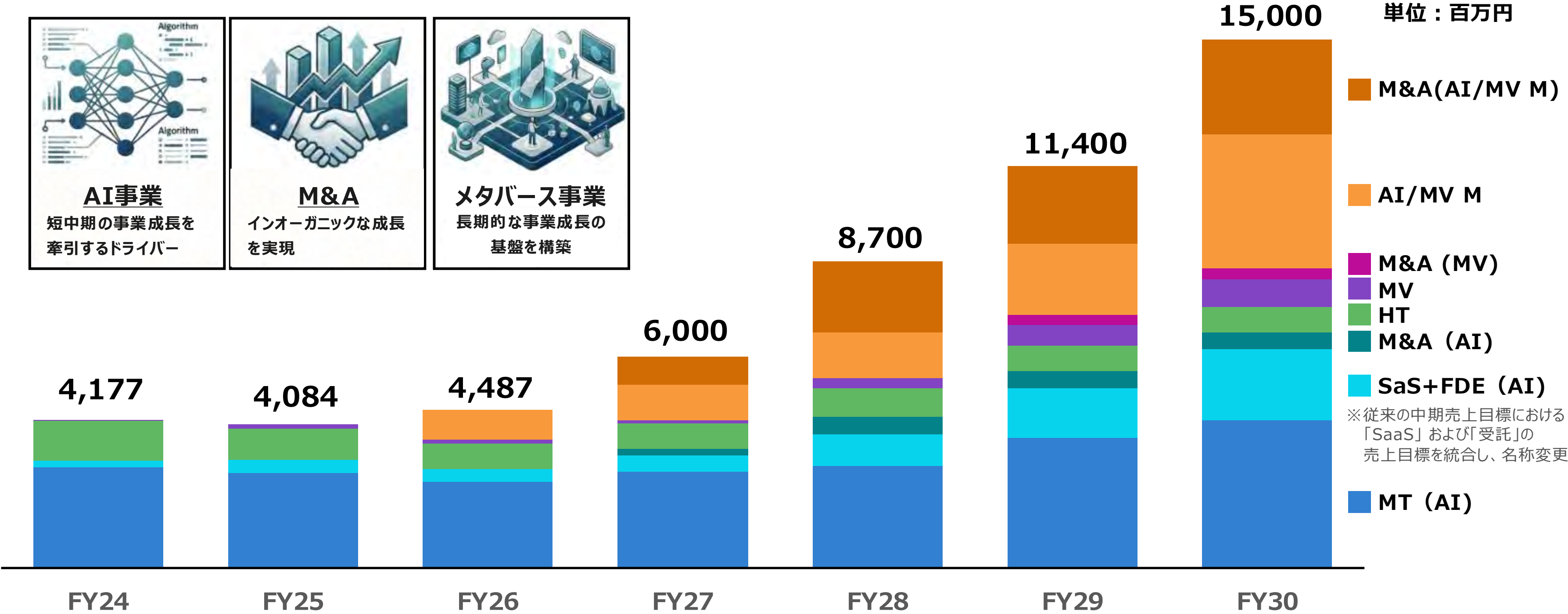
積極的なM&Aの活用
専門技術領域の企業を買収し、
顧客基盤と事業を拡大

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

4-①. 中期売上目標

中期売上目標

- ◆ 中期売上目標として、2030年2月期（FY30）売上高 150億円を目指す方針
- ◆ 今期（FY27）は、業績予想は46億円として開示しているが、売上目標としては60億円を目指す方針（M&Aを除く既存事業の売上目標 50億円）



※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

※決算期の記載について：本資料では、2026年2月期を「FY26」、2027年2月期を「FY27」と記載

Copyright © MetaReal Corp. All rights reserved. 31

4-①. 中期売上目標

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

FY30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

FY30 目標：連結売上150億円

MT (AI)	SaS+FDE (AI)	HT	MV	AI/MV Marketing	M&A
42億円	20億円	7億円	8億円	38億円	35億円

150億円

2030年2月期
中期売上目標

AI

AI市場の成長に対して、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事業と、年間売上4億円に急成長した生成AI事業との相乗効果による短中期の成長（FY26-30：平均成長率約21%）に、M&A（FY30におけるM&Aの内訳：5億円）を加え、FY30において67億円を目指す

MV

メタバース市場の成長に対し、STUDIO55を中心としたVR事業の短中期の成長（FY26-30：平均成長率約63%）に、M&A（FY30におけるM&Aの内訳：3億円）を加え、FY30において11億円を目指す

AI/MV Marketing

日本国内におけるAIやメタバース市場規模の見通しに対し、短中期の成長（FY26-30：平均成長率約46%）にM&A（FY30におけるM&Aの内訳：27億円）を加えて、FY30において65億円を目指す

M&A

M&Aによる売上増は、FY27は10億円、FY28-30は総額25億円を目標に設定。FY27-30におけるM&Aによる売上増の目標総額35億円の内訳は、AI 5億円、MV 3億円、AI/MV Marketing 27億円を想定

4. 成長戦略

② 業務遂行型AIの時代に適応するための 「2つの構造改革」

4-② 業務遂行型AIの時代に適応するための「2つの構造改革」 市場環境の激変

SaaSの死

「顧客に提供するのツールのみで業務遂行は顧客側が行う」モデルが衰退

これまで

SaaS（ツール）のみを提供し
業務遂行は顧客側が行う



これから

AIが判断・実行まで担い、
成果を提供



今後は業務遂行を行うAI/事業のみが残る

ソフトウェアの死

エンドユーザーがAIでプログラムを自ら作成可能に

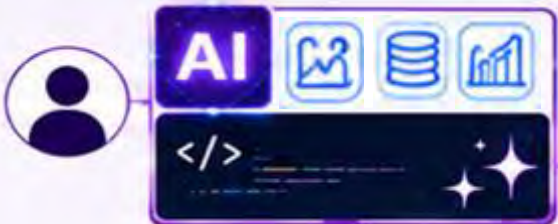
これまで

専門の開発者が
ソフトウェアを設計・開発



これから

エンドユーザーが
AIでプログラムを自ら作成



ソフトウェア開発の主体がエンドユーザー側にシフト

業務遂行型AIの時代が到来

人間がソフトウェアを操作する時代から、AIが業務を直接遂行する時代へ

人間に求める
役割と能力



業務の本質を捉え、
AIに正しく伝える力



複雑で曖昧な現場を
AIに説明する力



AIの成果を評価し、
最適な意思決定を行う力



現場で得た知見を仕組み化し、
継続的に価値を高める力

AI時代の新潮流 ～ SaS / FDE

SaS (Service as Software)



業務遂行型AIによる成果提供モデル
従来型のSaaSの先にある、業務完了という成果を提供する新概念



成果報酬型の受託業務完結モデル
ツール利用料から、業務完結による「成果報酬」へ

比較軸	SaaS (従来)	SaS (新概念)
提供物	ソフトウェア・ツール	業務完結という「成果」
顧客の作業	ツールを使って顧客が作業	主業務をAIが遂行
課金モデル	ユーザー数、機能利用料	成果報酬型

当社におけるSaSの優位性



- ・AI事業（ロゼッタ）と受託事業（グローヴァ、STUDIO55）の双方を保有する希少なポジション
- ・今後のM&Aにおいて、上記のポジションによる強みとノウハウ活用により、対象企業のSaS化を通じて企業価値を向上させる力

FDE (Forward Deployed Engineer)



現場密着型のAI実装サービス
顧客現場に深く入り込み、業務AI化の「設計・実装・定着」を高速並走



業務のAI化に責任を持つ伴走支援
「労働力の提供」ではなく「AI実装による成果」にコミット

比較軸	SES (従来)	ITコンサル (従来)	FDE (新概念)
役割	人材提供	戦略・構想	AI実装・成果創出
支援範囲	限定的	企画中心	企画～実装～運用
付加価値	人的リソース	提案	継続的なAI資産化

当社における主なFDE事例



大手メディアA社
・契約関連業務の生成AI活用を設計・実装
・生成AIを用いた業務設計



大手ゼネコンB社
・FDE1名+AIエンジニア1名体制
・設計・施工管理業務のAI導入を推進
・複数部門へ展開中

4-② 業務遂行型AIの時代に適応するための「2つの構造改革」

業務遂行型AIの時代に適応するための「2つの構造改革」

事業改革

従来



SaaS + 受託開発

改革後



SaS + FDE

事業改革のポイント

- ・業務成果を遂行するSaSモデル、現場密着型支援のFDEモデルへ転換
- ・AI（ロゼッタ）x 受託事業（グローヴァ、STUDIO55）の双方を有する稀有なポジショニングを強みとする
- ・M&AをSaS化前提で実行し、企業価値向上とグループ成長を実現



当社グループ内実装

- ・まず、当社自らが最新AIを業務に実装
- ・当社グループ内業務で成果を検証し、顧客企業への提供価値の再現性を高める

組織改革

※実施日 : 2026年7月1日付
※対象 : 株式会社メタリアル、株式会社ロゼッタ

従来



150名超

改革後



少数精鋭 + AI
(40名規模)

従来組織の課題

- ・業務分掌の細分化で視野狭窄。元来の目的が見えなくなり、業績向上のための思考・行動が消失
- ・組織間の調整・コミュニケーションが過大となり、迅速な経営を阻害

組織改革のポイント

- ・業務遂行型AIがあらゆる作業を自動化
- ・人間は意思決定・顧客価値創出に集中
- ・成果責任を持つ小さなチームで経営

※その他人員は、グループ内外のAI化推進のためのFDEとして育成
※サービス基盤・経理部門は本組織改革の対象外
※人員数には正社員以外の業務委託契約も含む

組織改革後の運営原則

人間の役割

業績向上に直結する目的設定・意思決定・顧客価値創出に集中

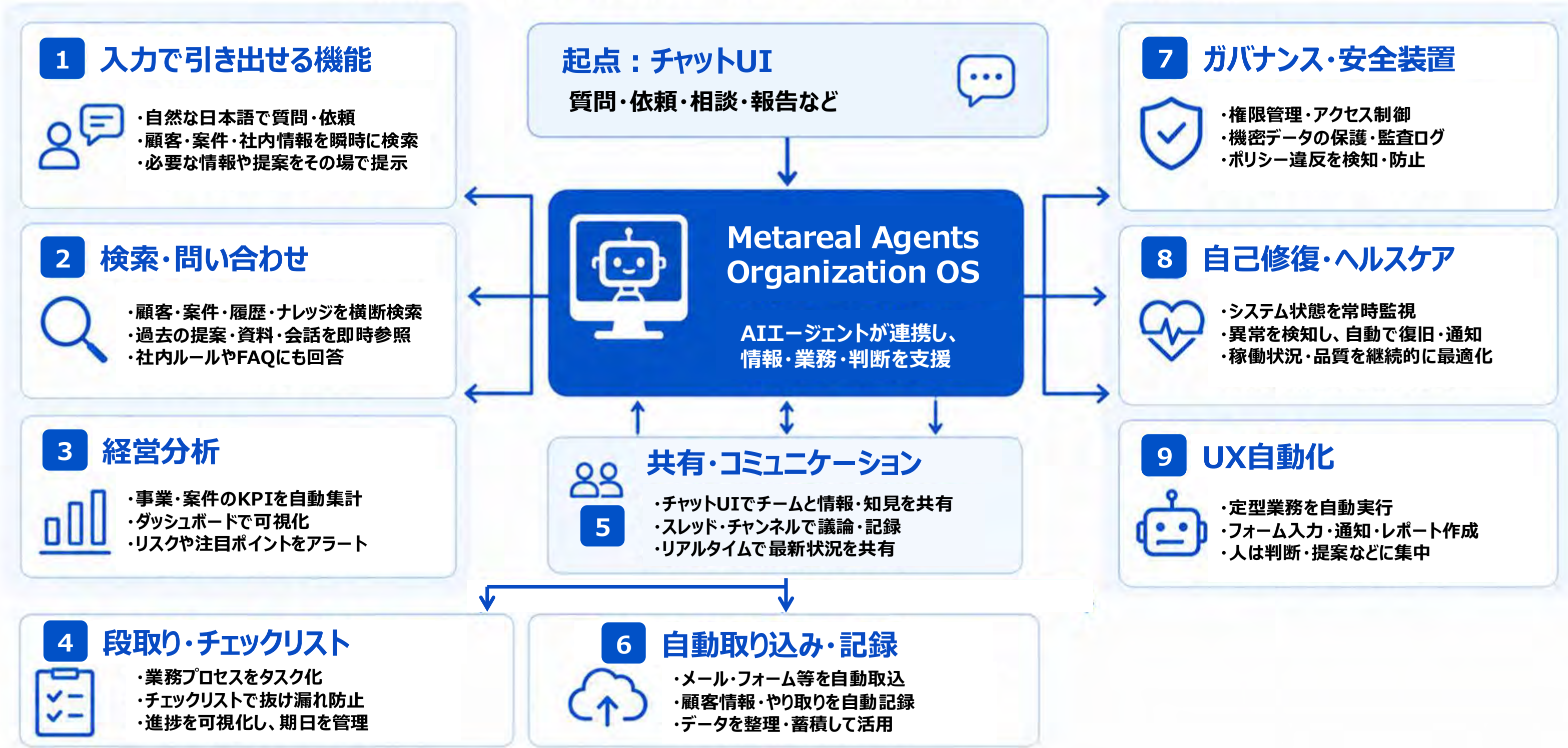
AIの役割

社内のあらゆる作業を自動化・高速化

フルAI駆動組織「MOS」(Metareal Agents Organization OS) 実装開始

情報・業務・判断、社内の全ての業務を統括するAI司令塔

チャットUIを起点に、顧客情報・分析・実務・ガバナンスをつなぐ組織OSにより、既存の業務インフラSaaSから脱却



4-② 業務遂行型AIの時代に適応するための「2つの構造改革」

MOSの特徴：全てのUIを自然言語に統一

今月のXX事業の課題を教えて



この契約の承認依頼を回して



A社さんからクレームあり。
1週間以内に対策必要



グループ全体の経営課題を分析して



人間の入力に対して
処理を実行



山田さん、X社への提案ステップを
チェックリストにしました。



田中さん、A社への提案はB社にも
刺さります！

人間の入力なしで
事業全体の状況から
自律的に処理を実行

- ・社内情報を全て横断的に理解
- ・DBからコーディングまで
全て自律コントロール



Metareal Agents
Organization OS

AIエージェントが連携し、
情報・業務・判断を支援

既存の業務インフラSaaSから脱却

MOS：プロジェクトの成否を測るマイルストーン

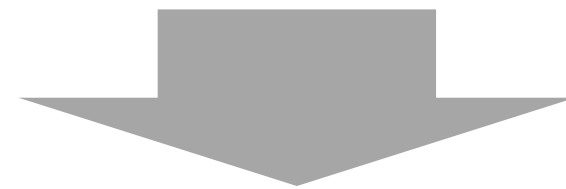
6ヶ月後の
マイルストーン



Metareal Agents
Organization OS

社内における既存の 業務インフラSaaSの全面終了

(対象：顧客・営業管理SaaS、社内コミュニケーションSaaS 等)



使い続けることが常識だった「大規模SaaSへの依存体質」から脱却し
業務遂行型AIを前提とした事業運営に転換

MOSの設計思想：思考とタスクを分離し、AIリスクを限界まで低減

全体の**5%**

高性能モデル

事業分析などの
深い知的タスクに限定

障害発生時にも事業継続性を確保

+

全体の**95%**

オープンモデル

低性能でも十分な作業に細分化して
オーケストレーション

コストが一定となるように

4-② 業務遂行型AIの時代に適応するための「2つの構造改革」

M&A戦略の全体像：成長領域におけるSaS化を加速

◆ 中期売上目標の達成に向け、メタリアル成長領域でSaS化を加速するため、各領域の専門ドキュメント・デザイン業務を担う企業をM&Aで取り込み、AIで高付加価値化

M&Aの主な対象領域（SaS化の対象）

これらの対象領域の「SaS化」を加速するためにM&Aを実行

M&A戦略：SaS化による価値創造の仕組み

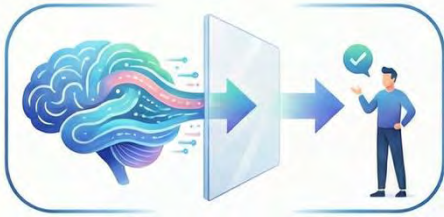
- ◆ 労働集約型の専門サービスをグループインし、提供サービスの主要業務をエージェントAIで代替
- ◆ 専門家は成果物の品質保証に集中することで、信頼を維持したまま原価を圧縮し、利益率向上を目指す



4-② 業務遂行型AIの時代に適応するための「2つの構造改革」

M&A戦略：主なM&A対象企業

◆ 各領域における「専門ドキュメント・デザイン業務」を担う企業を主な対象として、M&Aを推進

主な対象領域		主な対象企業
1 完全自動翻訳AI (オートノマスAI)		マニュアル・取扱説明書／金融財務ドキュメント系企業 (例：マニュアル制作、テクニカルライティング、IR関連レポート制作企業 など)
2 建築特化 エージェントックAI		建築ドキュメント・デザイン系企業 (例：建築BIM/DXソリューション関連企業 など)
3 製薬特化 エージェントックAI		製薬ドキュメント系企業 (例：メディカルライティング企業 など)
4 事業創出 エージェントックAI		広告代理店系企業 (例：Webマーケティング支援、デジタルコンテンツ制作 など)

4-② 業務遂行型AIの時代に適応するための「2つの構造改革」

M&A戦略：対象企業に求める3つの要件

- ◆ AIによる業務代替・高付加価値化（SaS化）が成立する企業を厳選し、対象領域での専門性が高く、AI化の改善余地が大きい企業を対象にM&A候補企業を選定

1 業務成果への信頼・実績



業務の成果に対して顧客からの信頼と実績があり、「任せる理由」がある企業であること

2 専門家による評価・修正が必要



成果物が専門家による評価・修正を要する
＝専門性が高く、汎用AIでは代替されにくい領域であること

3 AI化による粗利改善余地



外注費・制作工数など、標準化されAIで代替可能な原価が大きく、買収後早期に粗利改善を実現できること

**上記3要件を満たす企業をロールアップM&Aでグループ会社化し
SaS化による高付加価値事業への転換を図る**

4. 成長戦略

③ 完全自動翻訳AI (オートノマスAI)



新ビジョンの実現に向けて

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。

15倍

完全自動翻訳AI

（オートノマスAI / 人手修正不要な翻訳AI）

今後3ヶ月以内

「完全自動翻訳AI」の実現

2026年4月

「超高精度」モードのリリース
エージェントAI搭載による
「ほぼ完全自動翻訳」を実現
（修正必要率 0.05%）

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」
（25年12月リリースより）」

大幅前倒しで進捗

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

完全自動翻訳AI（オートノマスAI）の成長戦略

「超高精度」モードの利用増に伴い、先行指標である高精度翻訳の利用ワード数が増加（3ヶ月弱で140%超）、完全自動翻訳AIの完成は「3ヶ月以内」の見込み
翻訳業界全体への本格展開（SaS化）を開始（市場規模：売上1,000億円以上、推定翻訳原価500億円以上※）

Step 1 グローヴァのSaS化

完全自動翻訳AIをグローヴァ（当社子会社）の
翻訳工程に全面適用

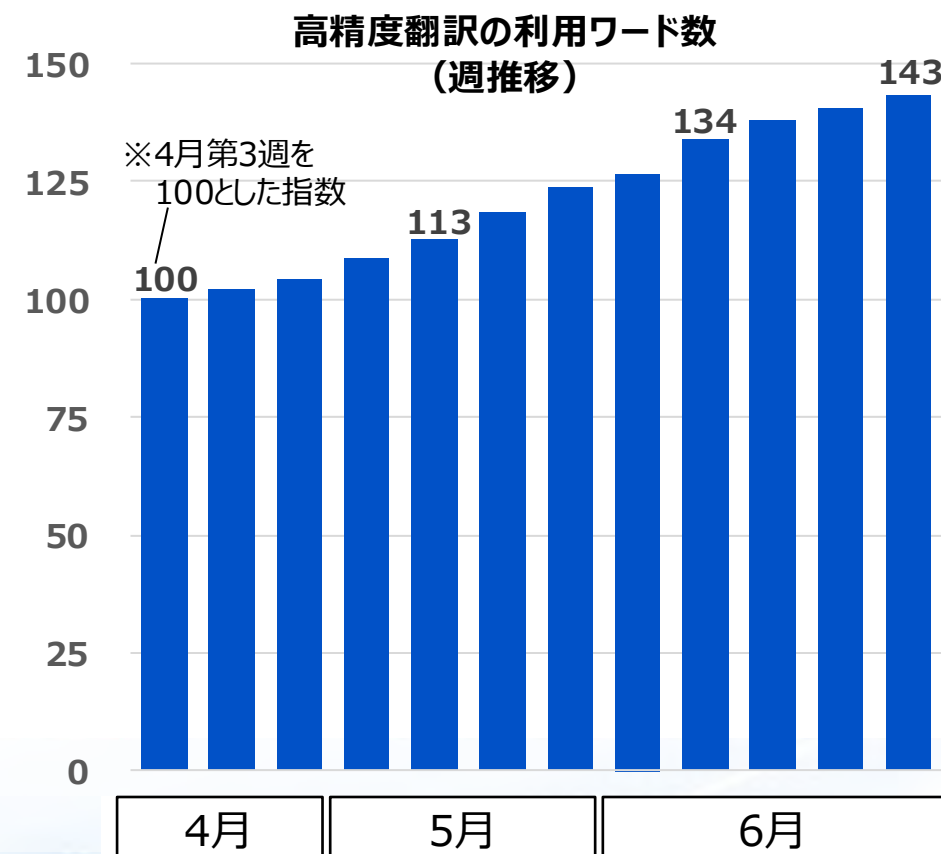


効果：原価率の大幅低減→利益率の向上



成長実績 ワード利用数の増加

4月の「超高精度」モードのリリースを契機に
ワード利用数が増加



Step 2 翻訳業界全体への展開

当社グループ外の翻訳会社・翻訳者にも
完全自動翻訳AIを提供

ターゲット市場

国内翻訳業界

1,000億円以上の市場
(推定翻訳原価 **500億円**以上) ※

翻訳原価を完全自動翻訳AIで置き換え
業界全体のコスト構造を変革



成長
ロードマップ

STEP1 グローヴァのSaS化



AIによる収益構造の変革で
高い利益率を実現

STEP2 業界向け外販（市場拡大）



グローヴァでのノウハウ・実績を
翻訳会社・翻訳者に外販し、
市場規模を拡大

翻訳業界の「標準AI基盤」へ

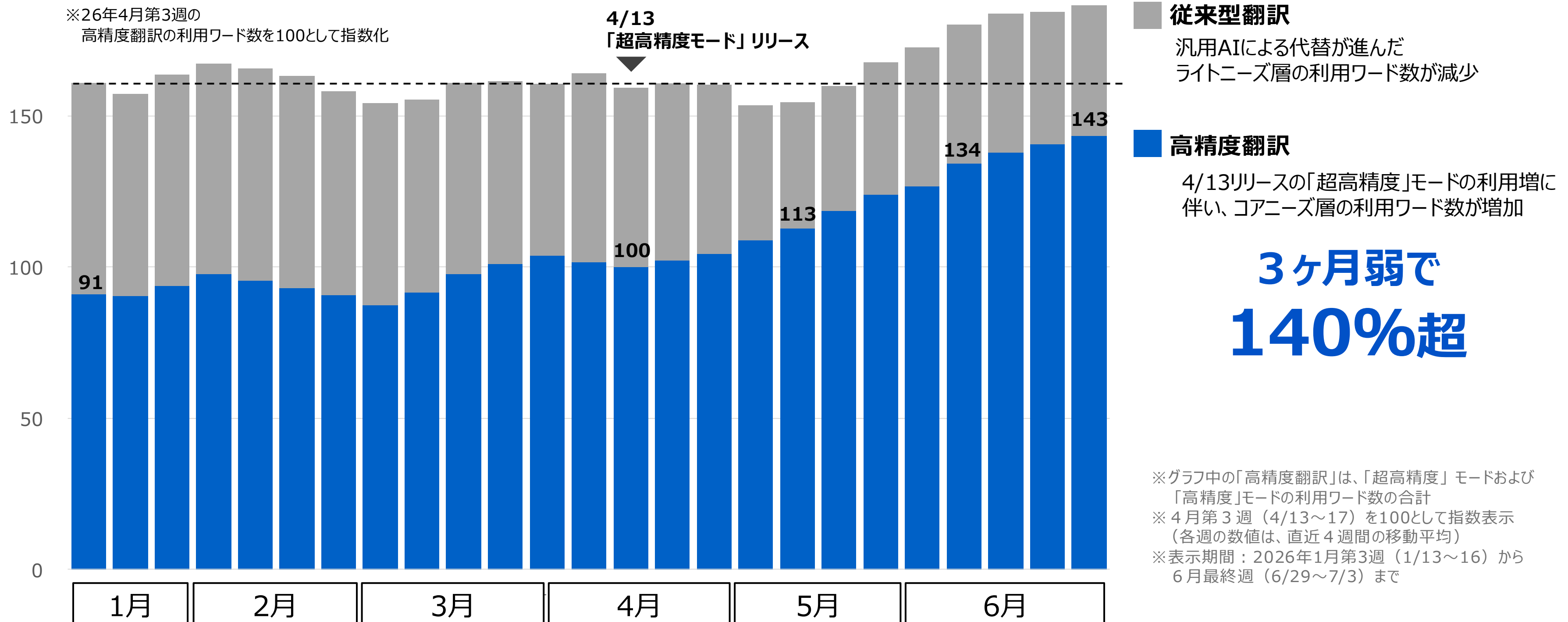


翻訳業務プロセスに深く組み込まれ
業界必須のAI基盤としての普及を目指す

利用ワード数の推移

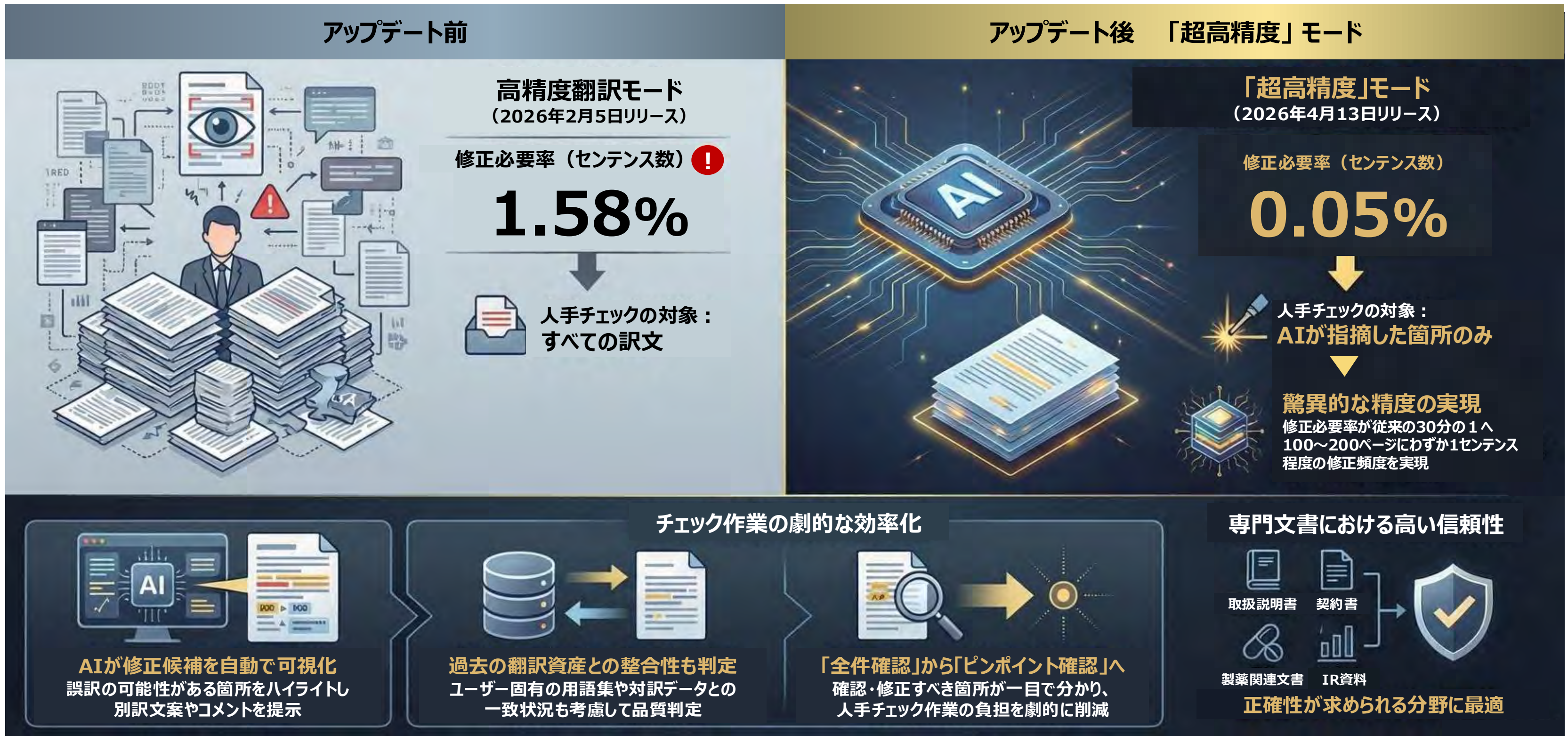
「超高精度」モード（修正必要率0.05%）の利用増に伴い、先行指標であるコアニーズ層の高精度翻訳の利用ワード数が増加（3ヶ月弱で140%超）。ライトニーズ層の減少をコアニーズ層の増加が上回り始めている状況。

利用ワード数の推移（週次）



「完全自動翻訳」一歩手前のリリース（4月13日発表）

新たにエージェントAIを搭載した新機能「超高精度」モードが、従来の翻訳精度の限界を突破し、「完全自動翻訳」の一歩手前となる「ほぼ完全自動翻訳」（修正必要率0.05%）を実現。「人手修正不要な翻訳AI」の完成が間近に。



新ビジョン「人手修正不要な翻訳AI」が完成間近

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

2025年12月の新ビジョン発表時には、早くて今年、遅くて3年以内に実現できる見込みとしていたが、
大幅に前倒しとなり、今後 **3ヶ月以内** に完成見込み

これまでの翻訳市場

人間による修正が必須。コストと時間のかかるプロセス



これまでは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きた

完全自動翻訳の世界

人の介入をなくし、翻訳プロセスそのものを自動化



原文



訳文(納品)



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



人間の介入をなくし、翻訳プロセス自体を自動化

バリューイノベーションとしての「完全自動AI」提言

翻訳業務におけるAIの役割を「補助ツール」から「完全自動システム」へと進化させ、業務構造を根本から再設計

従来のモデル：補助ツールとしてのAI

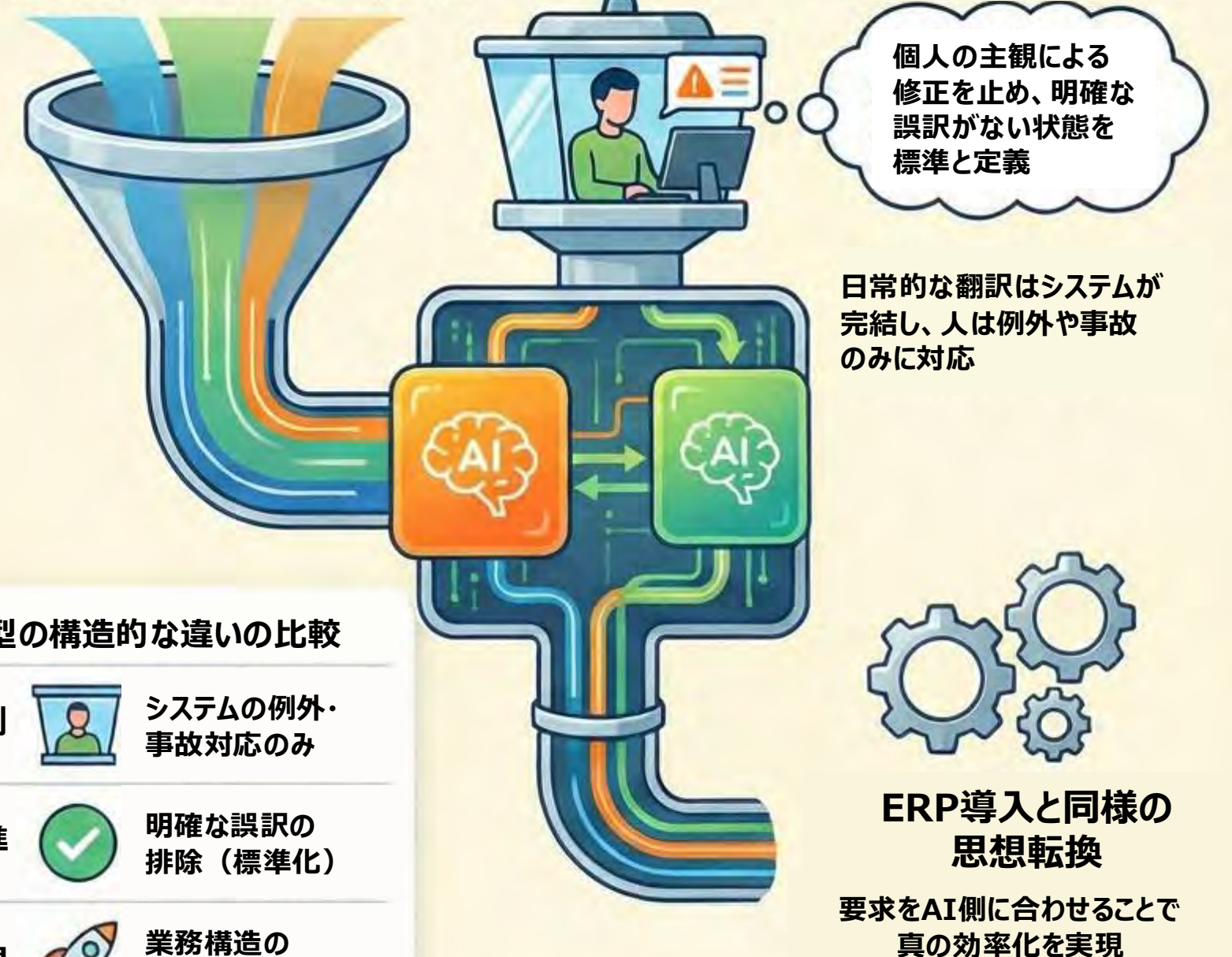
全数人手確認というボトルネック



次世代モデル：完全自動AI化（バリューイノベーション）

「標準化」による業務の再設計

人の役割は「例外管理」へ



従来型とバリューイノベーション型の構造的な違いの比較

全訳文の 確認・修正	人の役割	システムの例外・ 事故対応のみ
担当者の主観 や意見を含む	品質基準	明確な誤訳の 排除（標準化）
部分的な時短	導入効果	業務構造の 抜本的な効率化

バリューイノベーション（個人の主観による意見の違いは誤訳基準から除外）

原文と訳文の一部が逐語的に1対1で対応していなくても、実務上の意図が正しく伝わる場合や公的な文書で使用例がある場合は、「明確な誤訳」から除外する

意図と業界標準に基づく判断

事例1: 直射日光下 での使用



直射日光の当
たる場所では
使用しないでく
ださい。

Do not expose
the product
to direct
sunlight.

「使用」と「expose」は違う！



「直射日光にさらさない」
という実質的な意図を表
現している

事例2: 狭い場所 での作業



狭い場所での
作業は誘導員
を配置してくだ
さい。

Assign a guide
when working
in confined
spaces.

「狭い」と「confined」は違う！



産業安全の文脈における
「閉所・狭隘空間」の標準
用語である

公的教材の根拠に基づく判断

事例3: 高所での 作業



高所での作業
は2人以上で
行ってください。

Perform high-
altitude work
with at least
two people.

「高所」と「altitude」は違う！



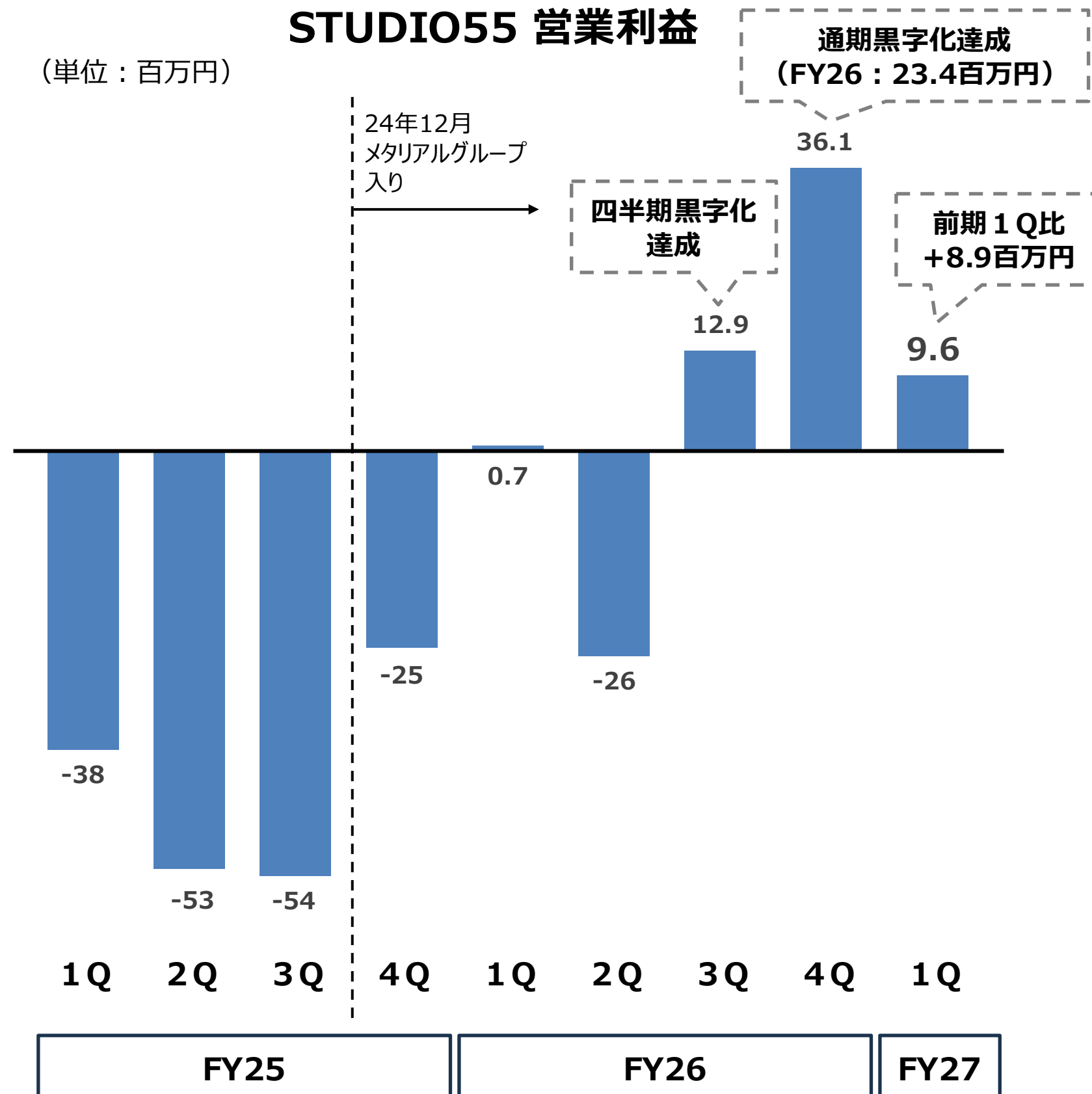
厚生労働省の「技能講習
補助教材」において実際に
使用例がある

4. 成長戦略

④ 建築特化エージェントAI

STUDIO 55 inc.

STUDIO55の業績推移および経営戦略



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BIM・DXシステムの
顧客別プラグイン開発に集中
メタリアルとの本格連携により
BIMプラグイン開発をFDE的に展開



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

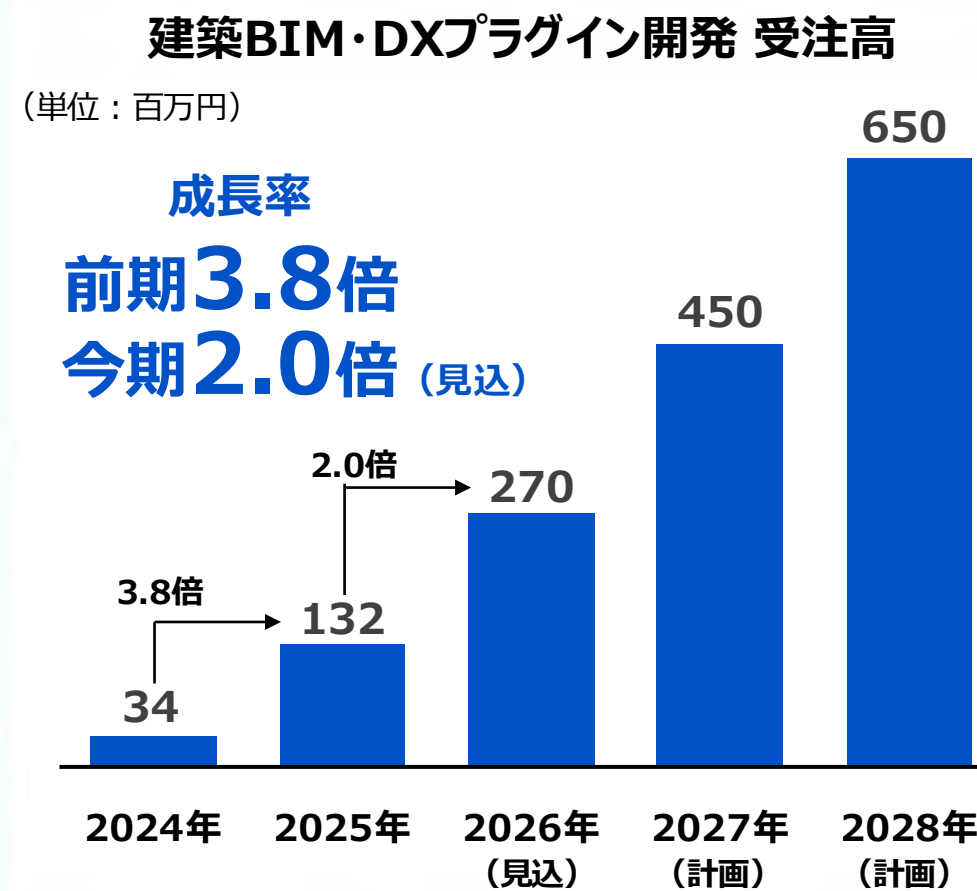


販管費の抑制と
海外子会社との連携強化
オフィス移転や人員最適化を進め、
海外拠点とのオンライン連携を強化

「建築BIM・DXシステムの顧客別プラグイン開発」への集中

STUDIO55の「建築BIM・DXシステムの顧客別プラグイン開発」（成長率：前期3.8倍、今期2倍見込み）に集中
メタリアルとの本格連携により、STUDIO55の強みである建築プラグイン開発をFDE的に展開し、高い参入障壁と差別化を確立

高成長領域



STUDIO55の強み

建築BIM・DXシステムの顧客別プラグイン開発が強み



建築会社の業務・ワークフローに最適化した顧客別プラグインをFDE的に受託開発



STUDIO55のBIM・DX関連売上の大半がプラグイン開発

グループシナジーによる成長加速

AI化による外注費の大幅削減と開発高速化

現状の体制



開発エンジニア
【外部委託】



PM
(プロジェクト管理者)
【STUDIO55】

AIによる変革 (FDE的に展開)

- コード生成の自動化
- テスト自動化
- 仕様書等の文書自動生成
- 保守・改修のAIによる支援
- CDE (共通データ環境) の最適化



外注工数
削減



納期の
大幅短縮



対応可能
案件数増加



利益率の
改善

成長と収益性の底上げを実現

市場における優位性



グローバル勢が参入困難な日本独自市場

日本独自の業界慣行に合わせたプラグイン開発は海外勢が参入しにくい領域



「建築知見 x AI開発力」による高い競争優位性

専門的な建築BIM領域の知見とAI開発・実装ノウハウの融合によりオンリーワンの競争優位性を実現



国内建築会社の業務課題への深い理解による顧客信頼

長年蓄積してきた信頼とノウハウをもとに大手建築会社とのAI開発案件が進行中 (年内に複数の大型案件を受注見込)

事例紹介：建築法規チェック3D可視化ツール導入支援での大手ゼネコンとの協業

建築法規チェック3D可視化ツール「DBF Hikari」の 国内初の代理店契約を締結



DBF社（シンガポール）が開発し、株式会社竹中工務店が監修した
3Dボリューム検証・建築法規チェックツール「DBF Hikari」に関して、
STUDIO55が国内初の代理店契約を締結し、販売・導入支援を開始



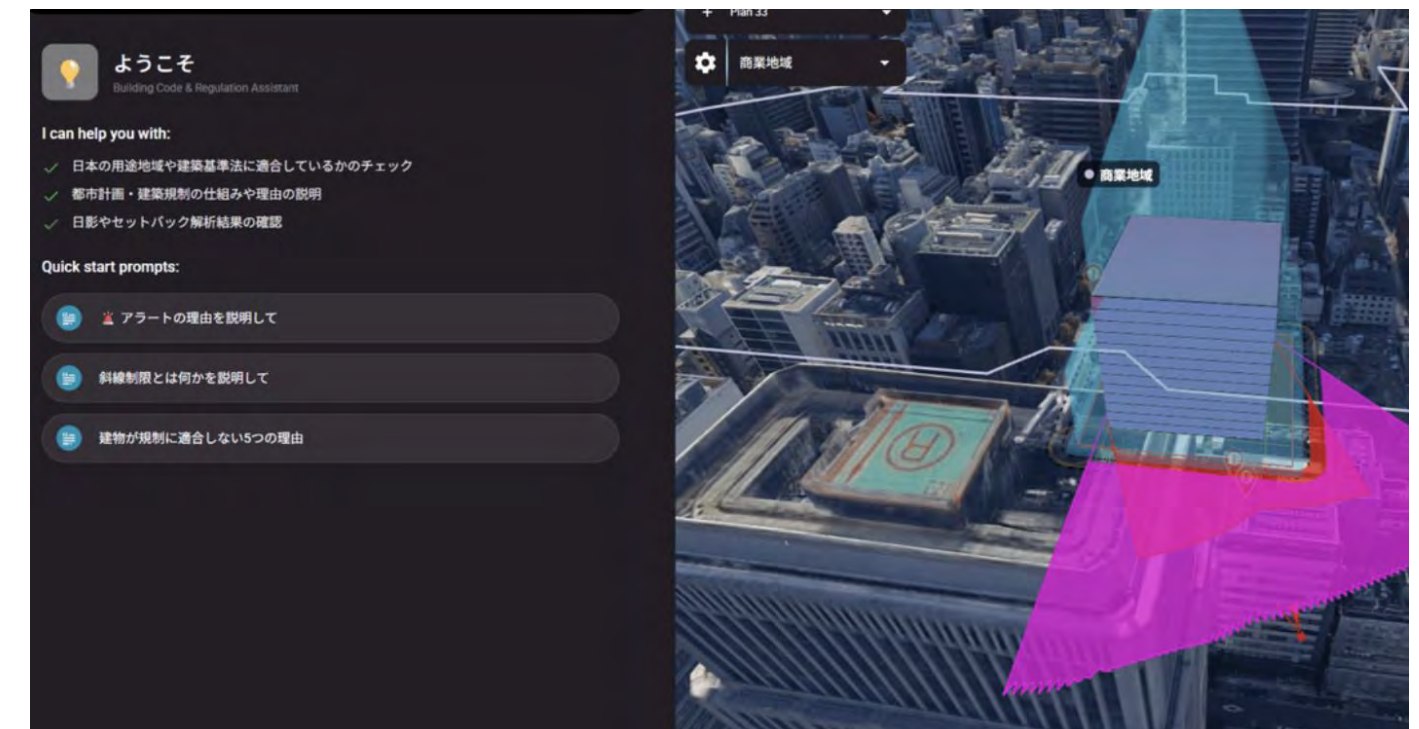
斜線・日影・天空率を3Dで表示し、違反箇所を即時にハイライト

DBF Hikariの概要と特徴

DBF Hikari

監修：株式会社竹中工務店

- 1 設計初期の検討段階にて、
斜線・日影・天空率等を即時判定し、3Dで可視化
- 2 Googleの3Dマップ上で、周辺環境と法規を確認しながら
ボリュームモデルを作成し、不適合箇所を即時にハイライト表示
- 3 大手ゼネコンや設計コンサルタント企業等での実務導入実績を持ち、
「まさにこんなデザインツールが欲しかった」「多くのデザインを短時間で
検討でき、労力を省ける」と高評価を獲得



AI法規アシスタント
「どこがNGか」「どうすれば通るか」を根拠とともに確認可能

※DBF Hikariの概要紹介：<https://www.dbfhikari.com/>

事例紹介：最先端3D建築プレゼンツール「R.Design」の販売・導入支援

最先端3D建築プレゼンツール「R.Design」を 大幅バージョンアップ

STUDIO 55 INC. X R.Design

ハイスペックゲームエンジン「Unreal Engine 5」採用により 圧倒的表現力のVRプレゼンを実現

- ・STUDIO55監修により、アモック社（本社：東京都中央区）が提供する最先端3D建築プレゼンテーションツール「R.Design」を大幅バージョンアップし、注文住宅業者に必要な機能とクオリティを備えた新バージョンとしてリリース
- ・STUDIO55は「R.Design」の販売代理店としてのみならず、各社のカスタマイズ要望に対応し、注文住宅業者の業務フロー改善と販売力強化をバックアップ



R.Designの提供価値

（注文住宅業者向けの提供価値）

- ・リアルタイムな仕様変更
- ・超高画質ウォークスルーVR体験
- ・手書き図面から最短3日で
高精細VRを作成可能
- ・建築地情報を反映した
日照シミュレーション
- ・各社別の独自アセットのセットアップ
- ・各社別の柔軟なカスタマイズ



一般的なVR

（制作期間：2～3週間程度）



R.Design

（制作期間：3～4日程度）



リアルタイム仕様変更機能

事例紹介：VRソフト「Shapespark」活用による「メタバース工場見学」の制作

ガラスリソーシング株式会社との 生産拠点VR化（メタバース工場見学）の制作

千葉興業銀行グループとのビジネスマッチングスキーム※¹により、
国内最大級の混合飲料容器自動選別ラインを有する
ガラスリソーシング株式会社の複数の生産拠点をVR化

- ・STUDIO55が総代理店であるVRソフト「Shapespark」※²の活用により、Webブラウザ上のVR工場を制作
- ・STUDIO55では、建設プロジェクトのデジタルツイン化に留まらず、独自技術によるクライアントニーズに応じたVR空間を制作提供

課題

安全面の問題から、地域住民・学生・取引先等の
工場見学には制限あり

コンセプト

大人から子どもまで、地域住民へのイメージアップに
つながる「リアルとユニークさが同居した空間」をVRで構築

特徴

VRならではの角度からの画像を制作。秘密基地風の
空間内に昆虫をモチーフとしたキャラクターを配置し、
実際の商品や水処理工程の実写動画を組み合わせ



※¹：同行のクライアント紹介スキーム。その他、複数の紹介成約実績あり

※²：ポーランド製のVRソフト。建築・不動産以外の業界でも広く活用されている

※³：ガラスリソーシング株式会社のメタバース工場見学サイト <https://glass-r.com/vr-1/01.html>

4. 成長戦略

⑤ 製薬特化エージェント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、医薬品の市場投入スピードを新たな次元へ。
「医薬品上市の早期化」「ドキュメント作成業務の省力化」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業務までAIが支援



「医薬品上市の早期化」に貢献
医薬品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



製薬特化AIアシスタント

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

※GxP = 医薬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)

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

（ターゲットを限定したブルーオーシャン戦略）

共同研究事例：国立がん研究センター様

生成AIによる治験総括報告書(CSR) 作成の自動化：Phase1からPhase2への進化

Phase1: 精度検証と現状の課題

現状の課題



作成期間「**半年以上**」
コスト「**500万円以上/件**」

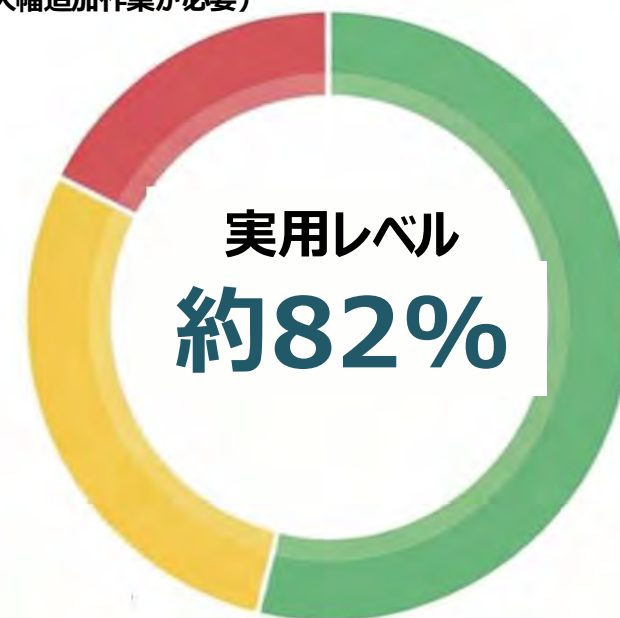
膨大な治験データの集計と文書作成が、
開発現場の大きな負担

解決策：生成AI x
専門知見（RAG技術）



過去の治験データを参照し、根拠に
基づいた高精度な文書を自動生成

C評価 18%
(大幅追加作業が必要)



B評価

29%の項目で
「微修正で利用可能」

AI生成文書に対して軽微な
修正を加えることで高品質な
文書として利用可能



A評価

53%の項目で
「修正不要」

全体の半数以上が、自動生
成された状態のまま利用でき
る高い精度

Phase2: 汎用化の進展と将来展望

C評価 3%
(大幅追加作業が必要)



実用レベル
約97%へ向上

作業日数も短縮
120日→78日
(営業日換算)



A/A-評価 76%
(そのまま/軽微な記載整備で利用可能)



B評価 21%
(微修正で利用可能)

さらなる進化への鍵

今後、複数の試験での再現性
を評価しつつ、がん以外の臨
床試験での精度を評価予定

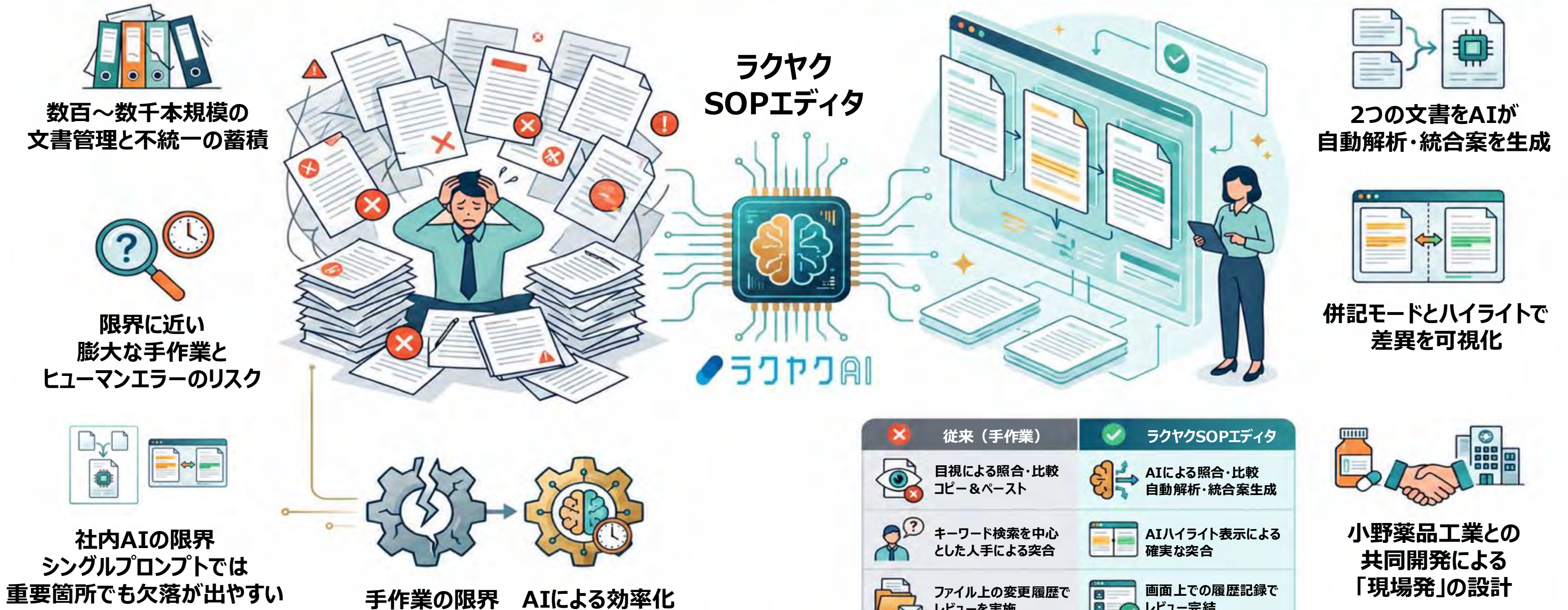
インプット側のプロトコル等
の章立ての標準化を進めるこ
とも精度向上のためには必要

共同開発事例：「ラクヤクSOPエディタ」の正式リリース（5月15日発表）

製薬現場の「終わらない手作業」をAIが代替する「ラクヤクSOPエディタ」をリリース ～小野薬品工業との共同開発から誕生した製薬現場発のAI～

現場が抱える「SOP（標準業務手順書）管理」の深刻な問題

AIが実現する次世代のSOP統合作業



※SOP = 標準業務手順書 (Standard Operating Procedure)

共同開発事例：「CSR（BE）エディタ」（化合物安全性研究所との共同開発）（4月16日発表）

ラクヤクAIの技術基盤を 生物学的同等性試験（BE試験）にも拡張
～化合物安全性研究所との共同開発による「CSR（BE）エディタ」が本格運用開始～

【従来課題】膨大な手作業によるリソースの逼迫

【解決策】CSR（BE）エディタによる劇的な変革

膨大な文書量
1,000ページ超の
膨大な文書量



人的ミスと不整合のリスク
手作業による転記ミスや文書間の
整合性不一致が構造的な課題

多大な作成工数とコスト
多言語対応の負荷も過大

参照元データに基づいた
正確な文章出力
プロトコールと解析帳票を読み込み、
BE試験向け専門文書を自動生成



時間・コストの大幅削減
今期の受託試験において
コストパフォーマンス向上の
実証を開始

一貫した高品質な生成
作業による精度のばらつきや
転記ミス、データの不一致を回避

	導入前（従来）	導入後（CSREディタ）
作成・確認工数	膨大（手作業中心）	大幅削減（自動生成）
文書品質	転記ミス・不整合のリスク	元文書を参照し正しく出力
作業時間	膨大（手作業中心）	作業期間・時間を30%削減

※ CSR = 治験総括報告書（Clinical Study Report）
※ BE試験 = 生物学的同等性（Biological Equivalence）試験。ジェネリック医薬品の開発時に行う、先発医薬品に対する治療学的な同等性を保証するための試験

受託開発の主な実績

顧客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プロダクト開発に展開
外資系大手製薬企業 複数社との受託案件も拡大中

● 国内企業・研究機関との事例

1. 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



2. SOP等文書統合ツール

- 受注顧客：小野薬品工業株式会社様
- 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. 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



4. 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



外資系製薬企業との事例

1. CTDのQCツール

- 受注顧客：外資系大手製薬企業 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



2. CTD差分抽出&和訳ツール

- 受注顧客：外資系大手製薬企業 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



3. 添付文書の自動生成ツール

- 受注顧客：外資系大手製薬企業 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



4. 医薬品情報サーチツール

- 受注顧客：外資系大手製薬企業 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



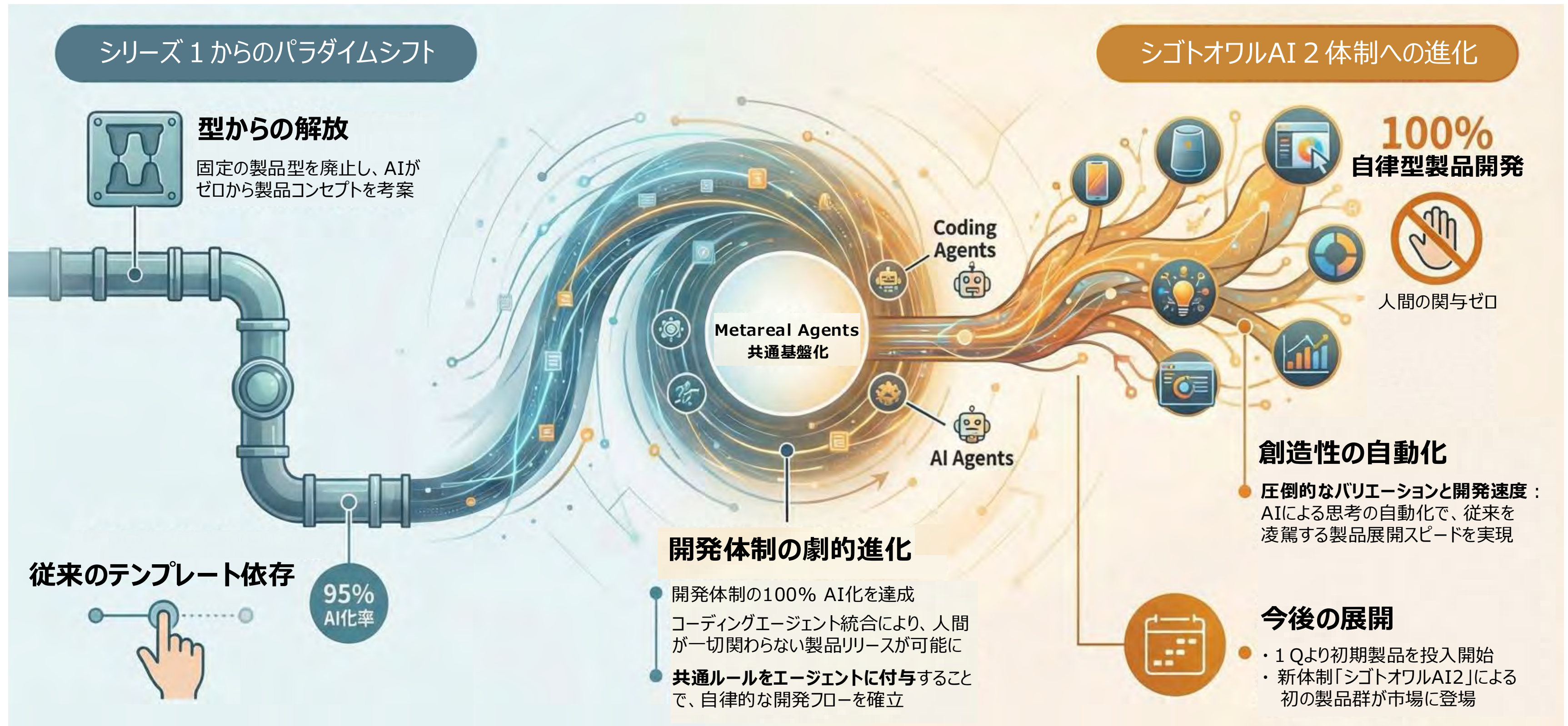
4. 成長戦略

⑥ 長期戦略

- ・事業創出エージェントAI
- ・リアリティ・メタバース x AI



「シゴトオウルAI 2」Metareal Agentsによるフル自律型開発への進化



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



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：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

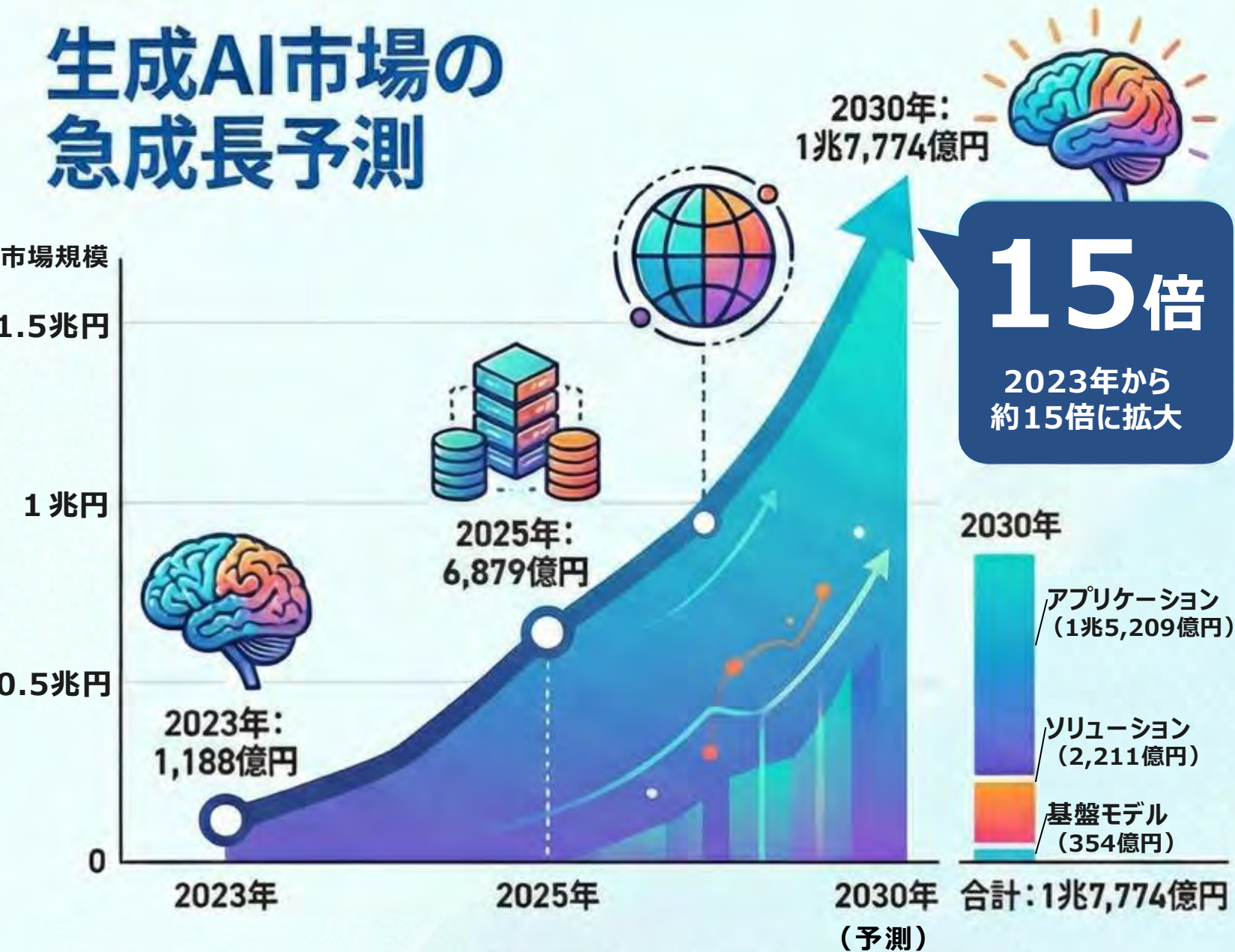
⑥ 長期戦略

- ・事業創出エージェントAI
- ・リアリティ・メタバース x AI

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

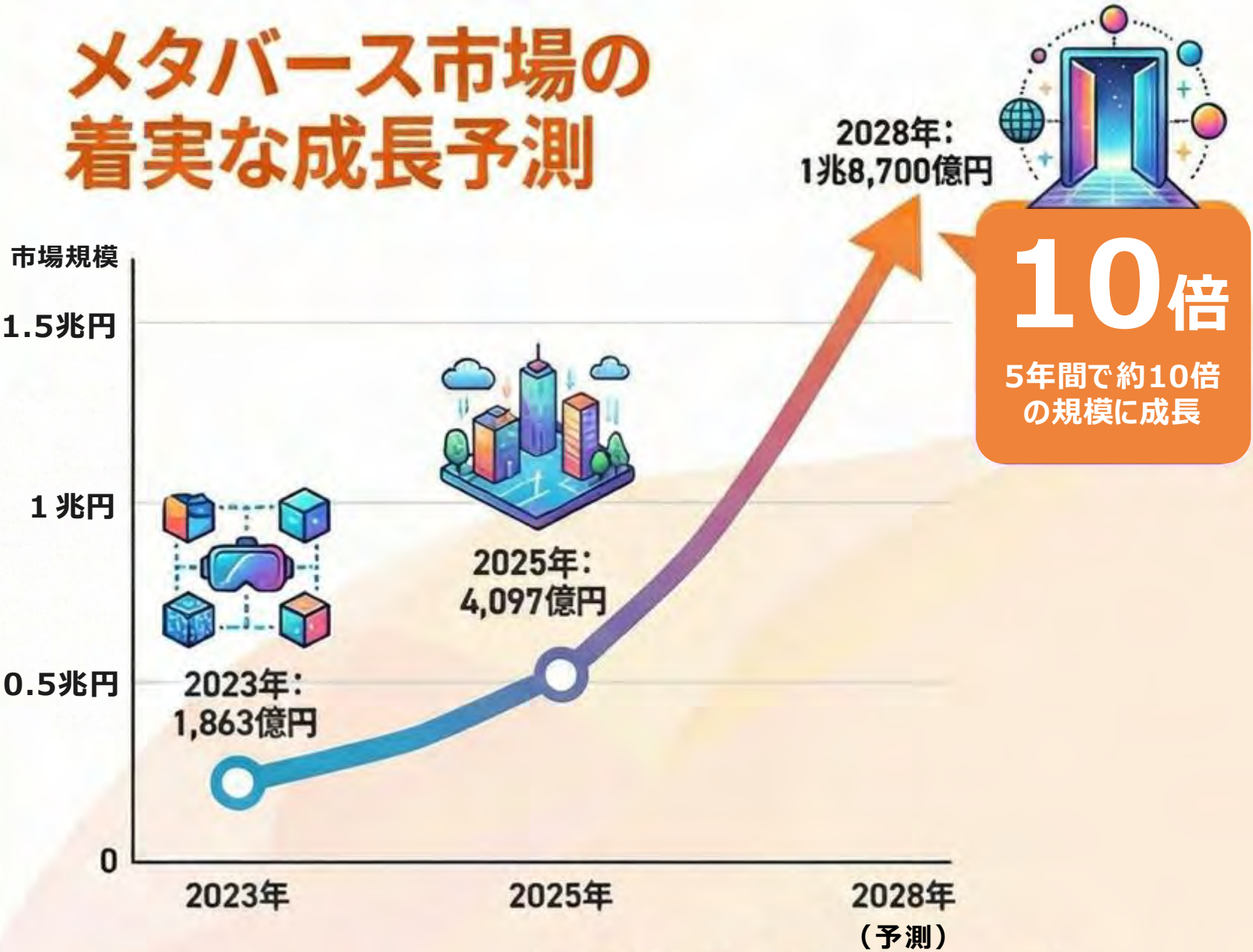
生成AI市場の急成長予測



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

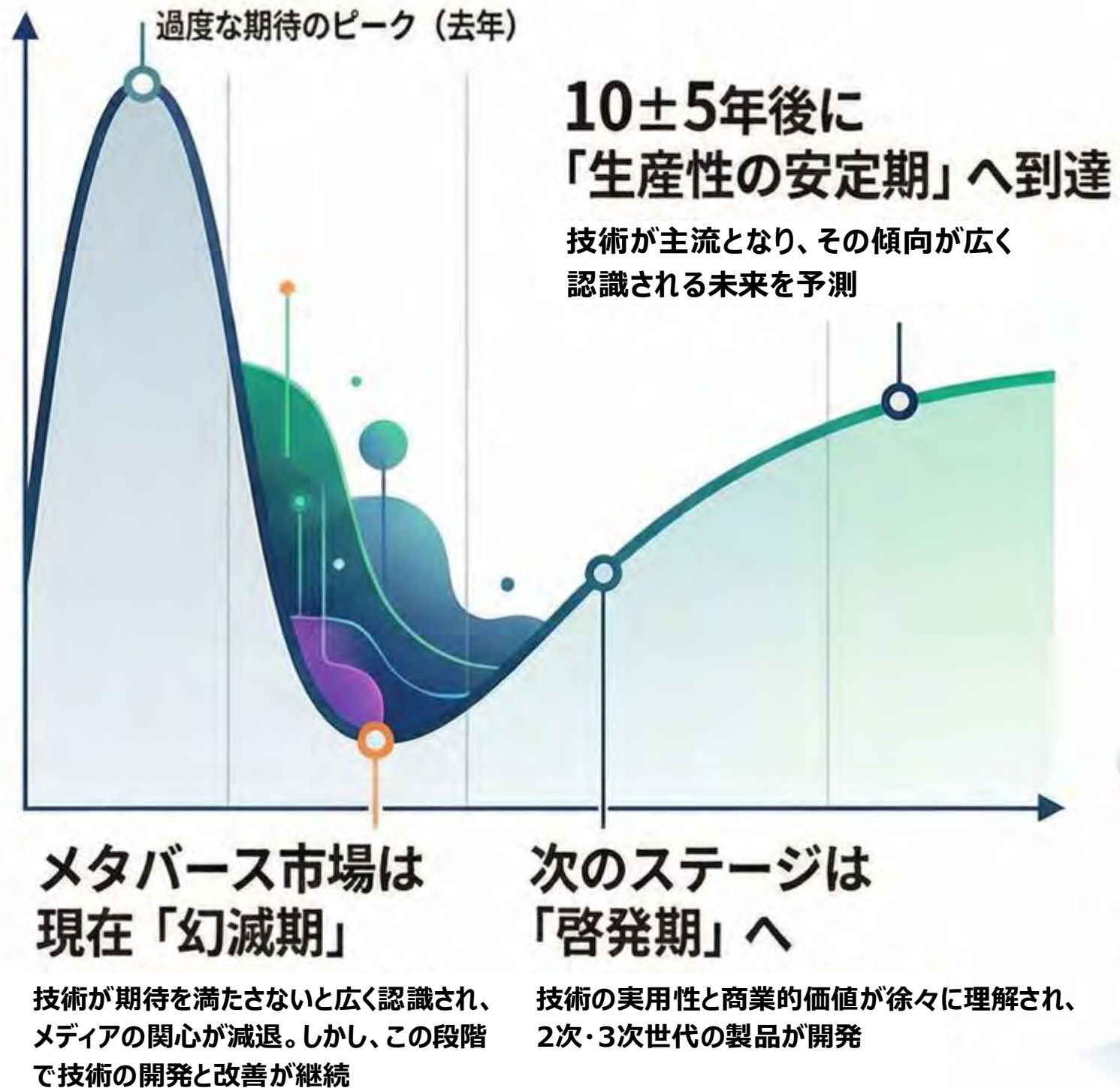


62.0% 年平均成長率 (CAGR)
着実に拡大：年々成長率が加速していく予測も出ており、将来性が期待される

※出典：矢野経済研究所調べ（2024年12月）
※年平均成長率（CAGR）は、2024年（2,750億円）から2028年（1兆8,700億円）までの年平均成長率62.0%を記載

4-⑥ 長期戦略：リアリティ・メタバース x AI 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

当社のメタバース事業の特徴

第1の特徴



「リアリティ・メタバース」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

メタバース領域における当社のコア技術

Genesis: メタバース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がメタバースワールドを自動生成



目次

1. ハイライト

2. 2027年2月期 第1四半期業績

3. 通期業績予想

4. 成長戦略

- ① 中期売上目標
- ② 業務遂行型AIの時代に適応するための「2つの構造改革」
- ③ 完全自動翻訳AI（オートノマスAI）
- ④ 建築特化エージェントAI
- ⑤ 製薬特化エージェントAI
- ⑥ 長期戦略

5. その他（会社概要、AI開発の主要実績 他）

会社概要

社名	株式会社 メタリアル
創業年月日	2004年 2月25日
所在地	九段オフィス 〒101-0051 東京都千代田区神田神保町 3 丁目 7 番 1 号
取締役	代表取締役CEO 五石 順一 取締役CAIO 米倉 豪志 社外取締役 秀島 博規 取締役CFO 鎌谷 賢之 社外取締役 筒井 高志 社外取締役 時政 和宏
監査役	常勤監査役 石川 直 監査役 須藤 智雄 監査役 古賀 崇広
売上高（連結）	4,487百万円（2026年 2月期）
総資産（連結）	4,676百万円（2026年 2月末時点）
従業員数（連結）	172名（うち正社員157名）（2026年 2月末現在）
主な連結子会社	株式会社ロゼッタ（AI事業） 株式会社グローヴァ（HT事業） 株式会社MATRIX（メタバース事業） 株式会社STUDIO55（メタバース事業、AI/MV Marketing事業）

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

世界中の人々が「いつでも どこでも 誰とでも 言語フリーで」
交流し、生活し、仕事し、人生を楽しめる新しい世界の実現を目指します

ミッション(第1章～第4章)



第1章

我が国を言語的ハンディキャップの
呪縛から解放する (MT事業)



第2章

人類を単純作業の
苦役的労働から解放する (AI事業)



第3章

人類を身体機能の限界から解放する
(xR事業)



第4章

人類を物質世界から解放する
(MU事業)



関連テクノロジー



AI (Artificial Intelligence : 人工知能)



VR (Virtual Reality : 仮想現実)



AR (Augmented × Reality : 拡張現実)



5G/6G/7G (高速大容量・多数同時接続通信)



8K/12K/16K (超解像映像)



音声映像配信ソリューション



ウェアラブルデバイス



HA (Human Augmentation : 人間拡張)



MU (Mind Uploading : 意識のアップロード)

グループの全体像

主な連結子会社



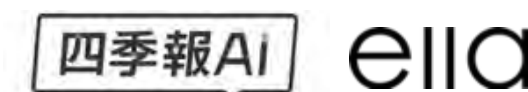
株式会社メタリアル

- ・持株会社
- ・2021年9月 ロゼッタより社名変更

[AI事業]

株式会社ロゼッタ

Rozetta



[HT事業]

株式会社グローヴァ



[メタバース事業]

株式会社MATRIX



[メタバース事業、AI/MV Marketing事業]

株式会社STUDIO55 *STUDIO 55 INC.*

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

四季報AI



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



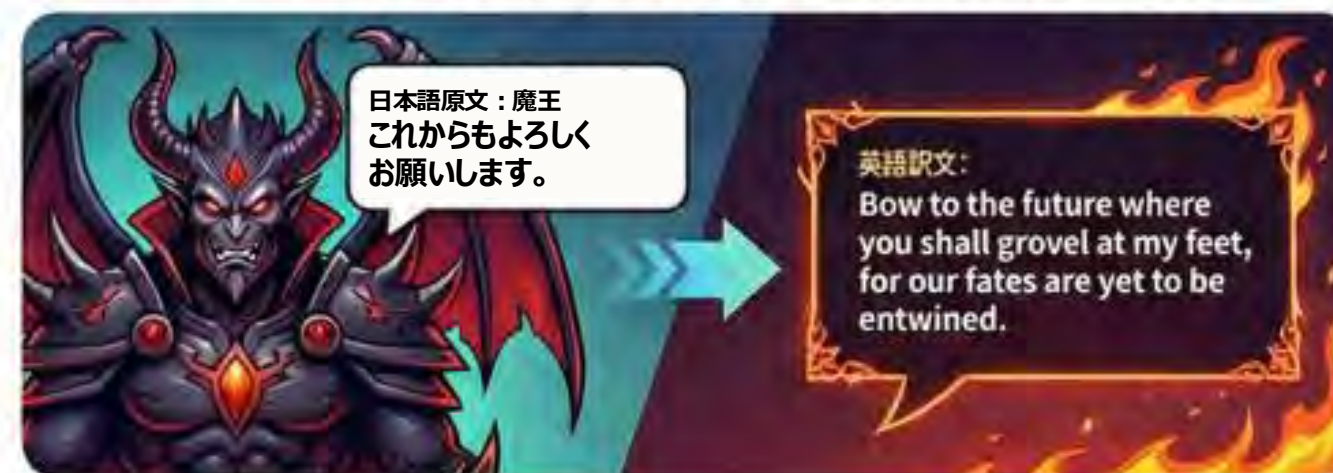
従来の翻訳と比較し、時間を短縮

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を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

ご留意事項

- 本資料には、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、見込みまたは予想に基づいた将来の見通しが含まれております。
- 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