



2027年2月期 第2四半期
(2026年3月～2026年8月)

決算説明資料

株式会社メタリアル（証券コード：6182）

2026年10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2四半期業績

3. 通期業績予想

4. 成長戦略

- ① 中期売上目標
- ② 今期の重点方針（高成長事業への集中、構造改革、M&A方針）
- ③ 完全自動翻訳AI
- ④ 建築BIM DX/AX
- ⑤ 育成事業

5. 長期戦略

6. その他（会社概要、AI開発の主要実績 他）

2027年2月期 第2四半期決算 エグゼクティブサマリー

上期は、ライトニーズ層の売上減・大型案件の受注遅延により前年同期比減収・営業赤字。今期着手の組織改革の成果により、8月度より月次黒字に転換、3Q以降は黒字見込み。下期は、高成長事業である「完全自動翻訳AI」と「建築BIM DX/AX」への集中を進める。

連結
業績

- ・上期（2Q累計）：売上18.83億円（前年同期比△14.5%）、営業利益 △1.07億円（前年同期比 △0.80億円）
2Q（6～8月）：売上 8.87億円（前年同期比△17.7%）、営業利益 △0.72億円（前年同期比 △1.07億円）
月次推移（3～8月）：組織改革に伴う費用削減により、6月度を底に赤字幅が減少し、8月度は黒字転換を達成。3Q以降は黒字見込み
- ・上期赤字の主な要因：
 - 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。4月リリースの「超高精度」モードの利用増により、コアニーズ層の利用ワード数は増加したものの2Qでの売上増加には至らず、本格的な受注増・売上増は3Q以降の見込み
 - ②【大型案件の受注遅延】AI関連およびSTUDIO55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
- ・下期の見通し：
「完全自動翻訳AI」の完成に伴う売上増加、STUDIO55の「建築BIM DX/AX」分野の受注拡大等により下期黒字化を見込む
なお、「完全自動翻訳AI」の今期業績への影響は現時点で合理的な算定が困難なため、通期業績予想は現段階では変更なし

成長
戦略

- ・高成長事業への集中
 - ①「完全自動翻訳AI」
 - ・「完全自動翻訳」（明確な誤訳率0.003%）を実現、「人手修正が不要な翻訳AI」が完成。10月14日よりサービス開始
 - ・主力サービスの「T-400」を新ブランド「MetaRozetta」に刷新。ロゼッタは祖業へ経営資源を集中
 - ②「建築BIM DX/AX」
 - ・STUDIO55の成長分野である「顧客別プラグイン開発」「検図AI」等への集中により、当社グループの収益の柱として育成中

完全自動翻訳Lv4を実現した 新ブランド「MetaRozetta」が誕生

T-400
Translation for Onsha Only



MetaRozetta



「人手修正不要な翻訳AI」が完成（10月14日よりサービス開始）

今回



Lv0

人間翻訳



Lv2

AI翻訳＋
人手全文レビュー



Lv3

T-400
超高精度モード



Lv4

人手確認不要な
完全自動翻訳

新ブランド「MetaRozetta」記者発表会資料より（10/14実施）

01 自動翻訳レベル Lv0～5を提唱

自動運転を手がかりに、人とAIの役割を整理

ロゼッタの提唱



02 完全自動翻訳 Lv4を実現

定義されたT-ODD内で、人の確認・判断・修正を前提にしない※1

明確な誤訳率
※2

0.003%

03 新ブランド MetaRozetta をローンチ

T-400から刷新。完全自動翻訳を担う新モードを搭載

MetaRozetta

04 主要顧客（日立建機）による全文検証

日→英の人手未修正の訳文（取扱説明書）を現場で評価

明確な誤訳
※3

0件

05 決算短信英訳支援プログラム

東証プライム上場企業向け。完全自動翻訳が3ヶ月無料 ※4
当社（メタリアル）も、完全自動翻訳で英文決算短信を開示

申込期間

2026/10/14～12/31

※1 自動運転レベル・自動翻訳レベルの詳細説明は、39ページ以降を参照

※2 明確な誤訳率＝明確かつ重要な誤訳を含むセンテンスの割合。社内検証：日→英・取扱説明書10万センテンス・Text to Text。人手の確認・修正を含めず出力し、完成後にAIと専門家が全文検証

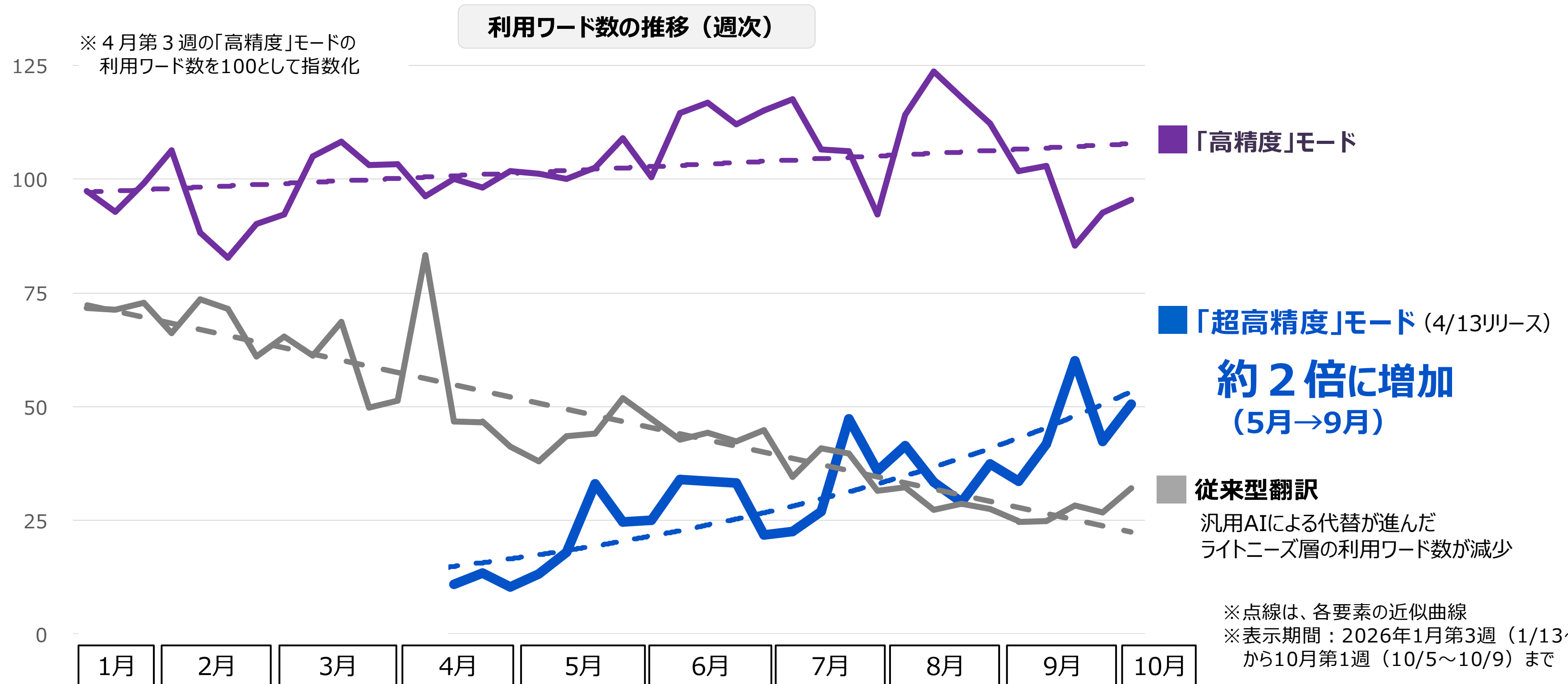
※3 主要顧客による全文検証における明確な誤訳の詳細は、49ページ参照

※4 無料期間は利用開始から3ヶ月。開示責任・開示判断は各社

1.ハイライト

利用ワード数の推移

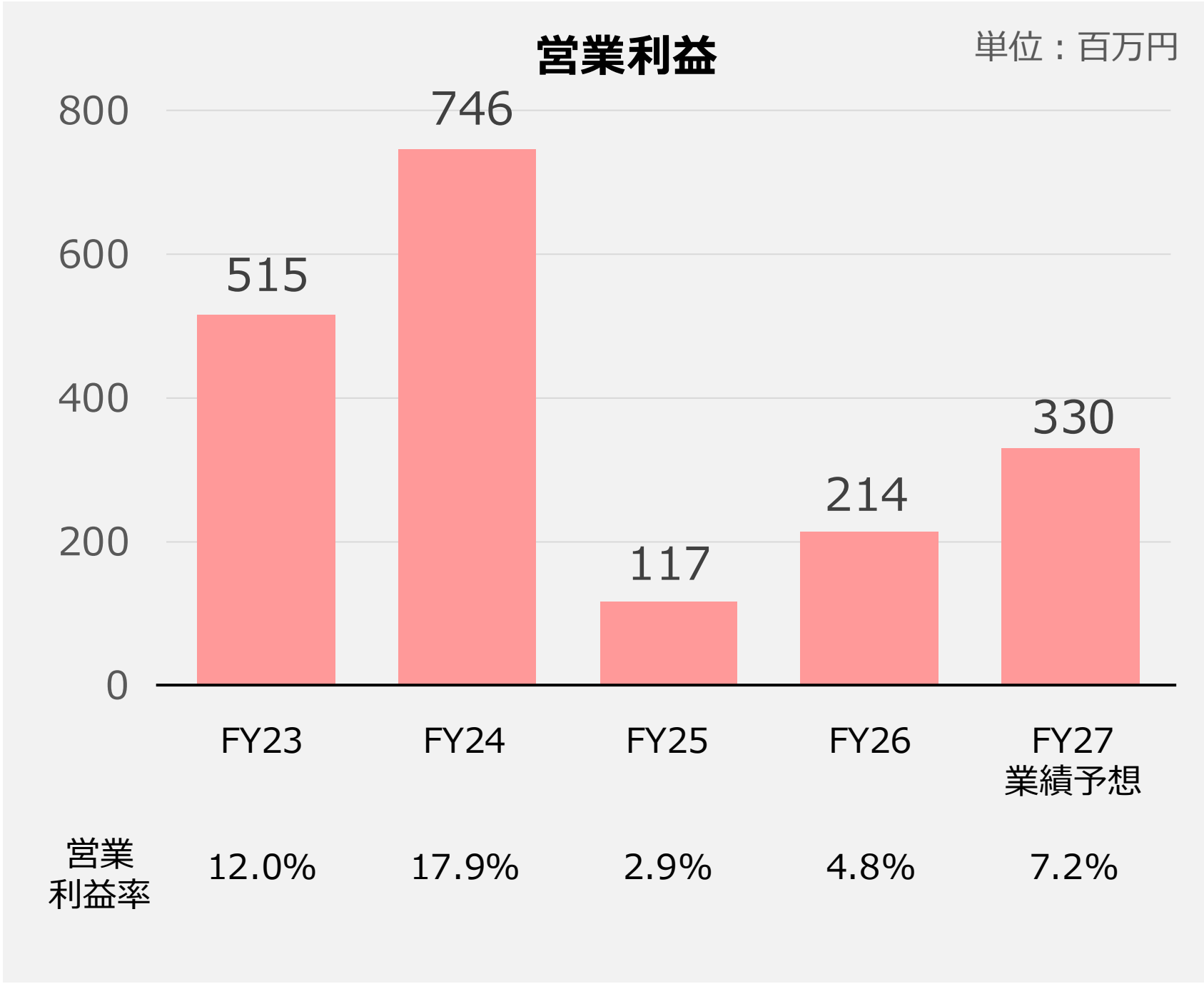
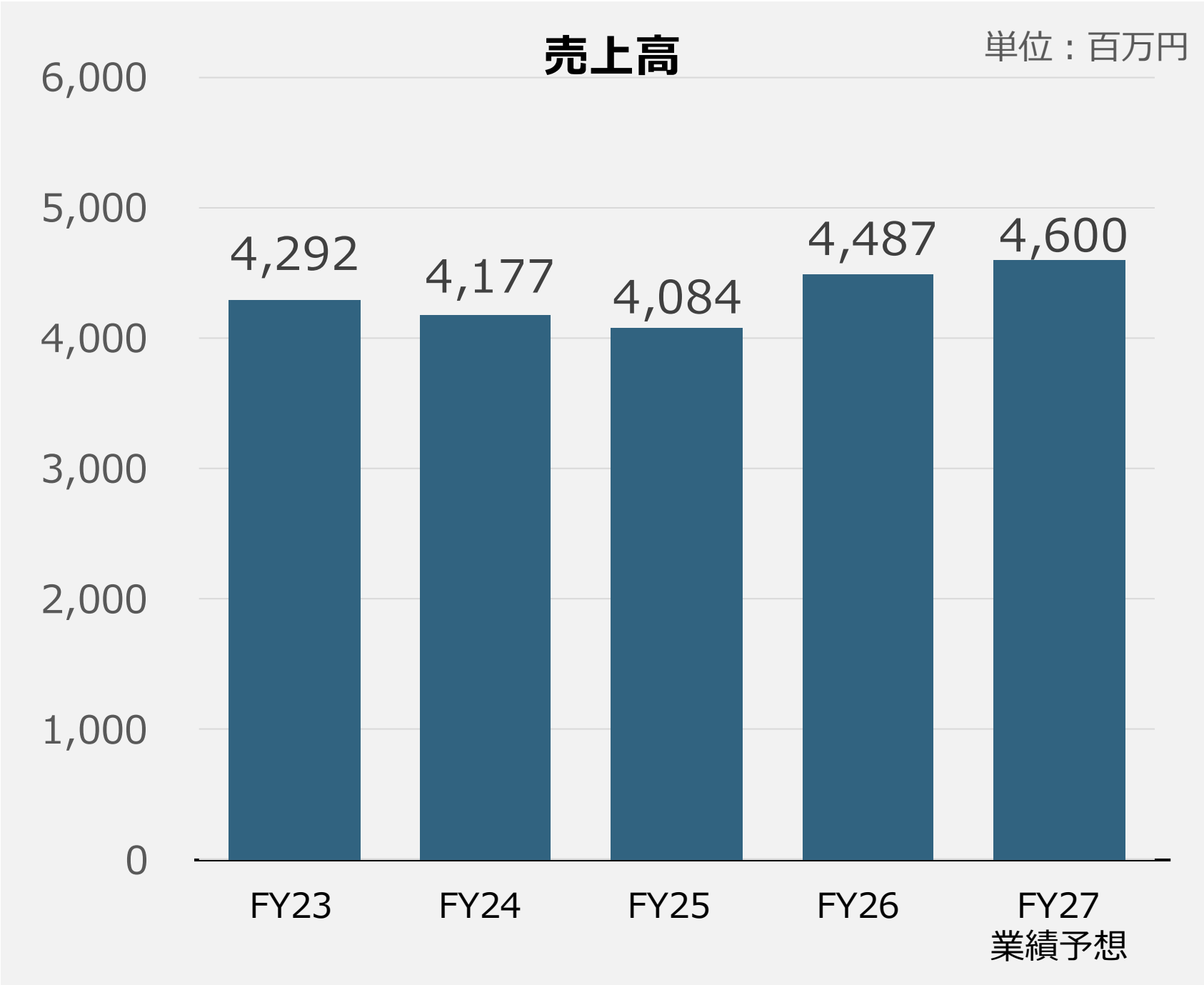
4月リリースの「超高精度」モードの利用ワード数（先行指標）は、5月から9月にかけて約2倍に増加
汎用AIによる代替が進んだライトニーズ層の減少を、コアニーズ層の増加が上回り始めている状況



1.ハイライト

年度業績推移

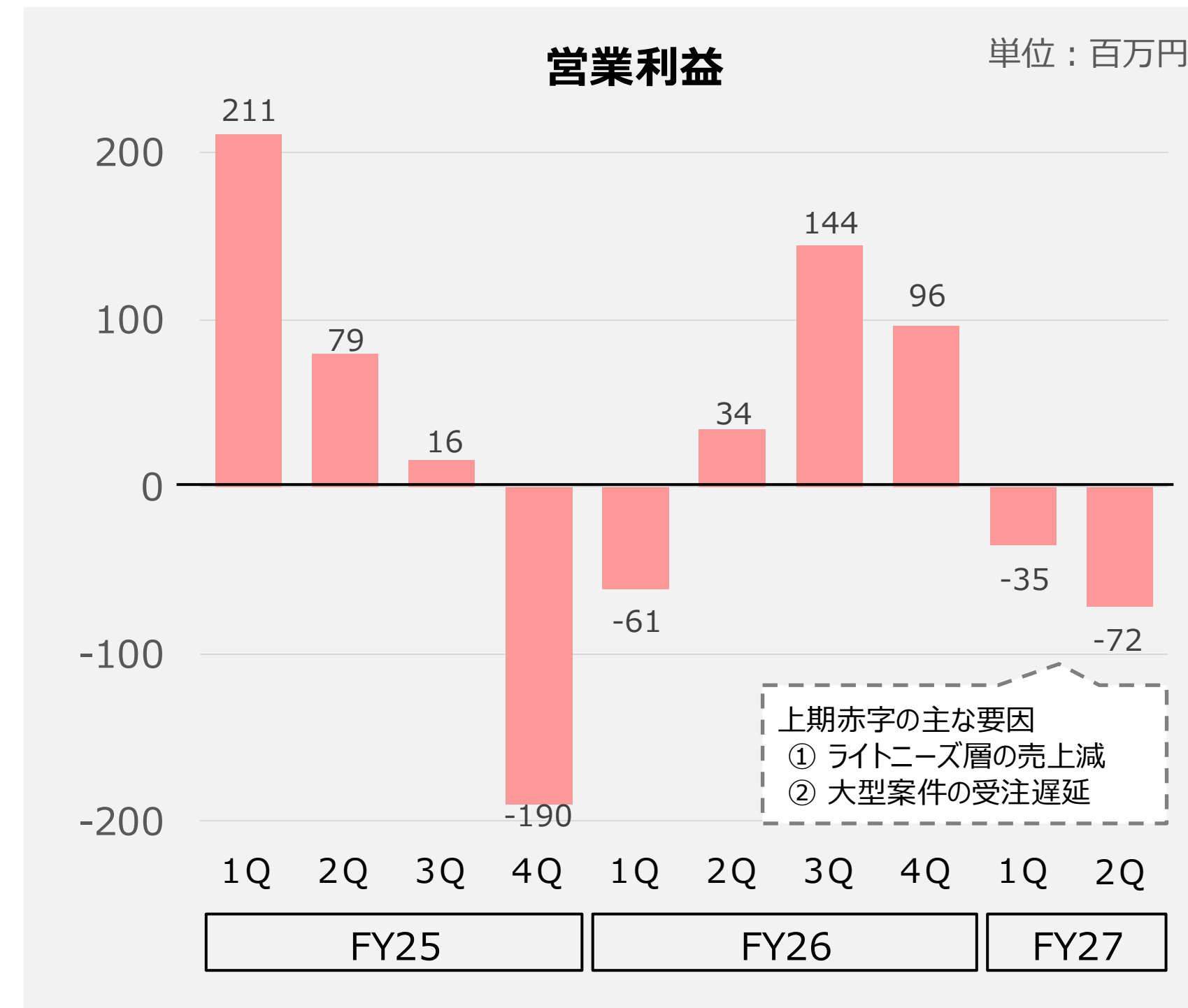
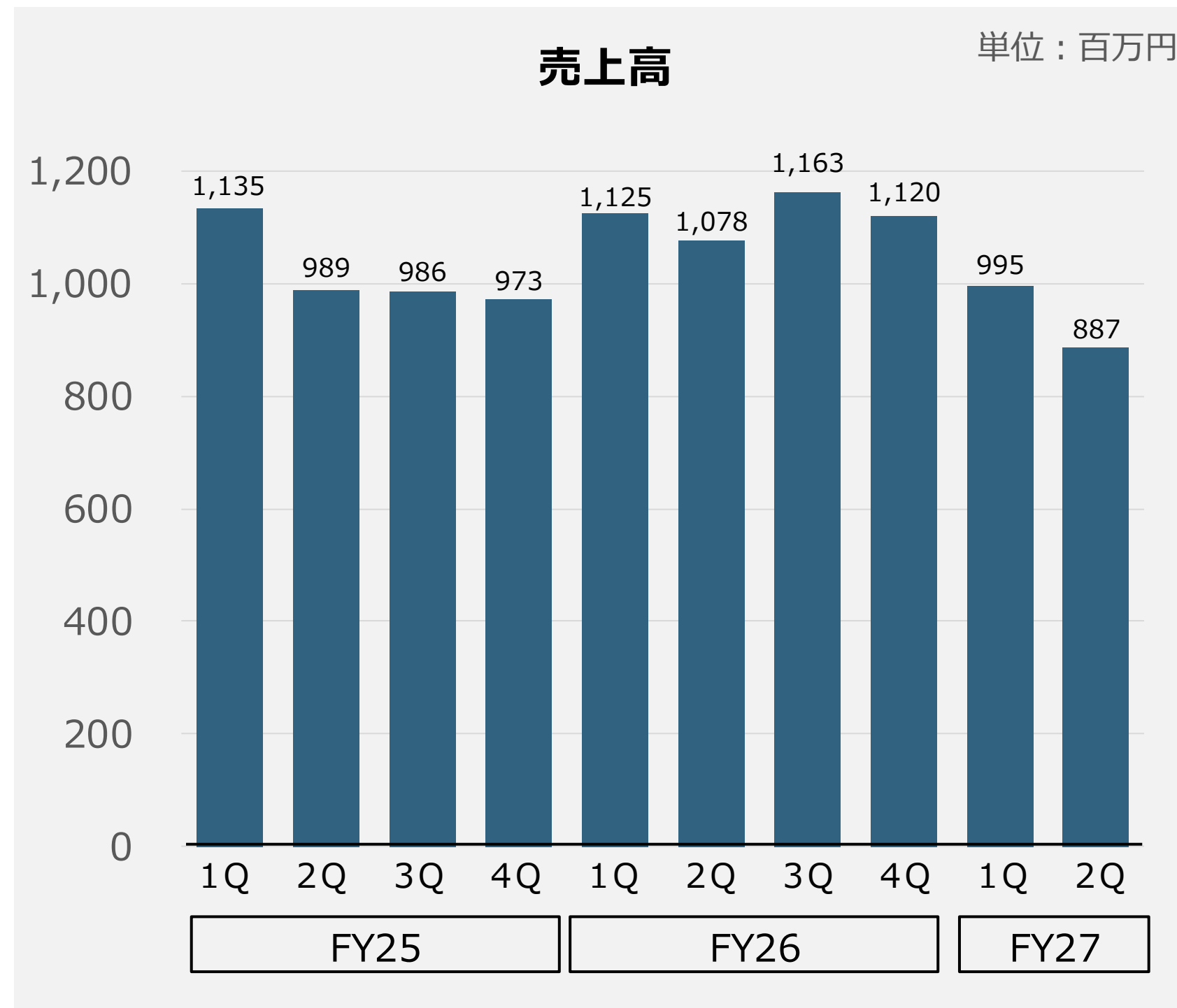
- ◆ 「完全自動翻訳AI」の完成に伴う売上増加、STUDIO55の「建築BIM DX/AX」分野の受注拡大等により下期黒字化を見込む
- ◆ なお、「完全自動翻訳AI」の今期業績への影響は現時点で合理的な算定が困難なため、通期業績予想は現段階では変更なし



1.ハイライト

四半期業績推移

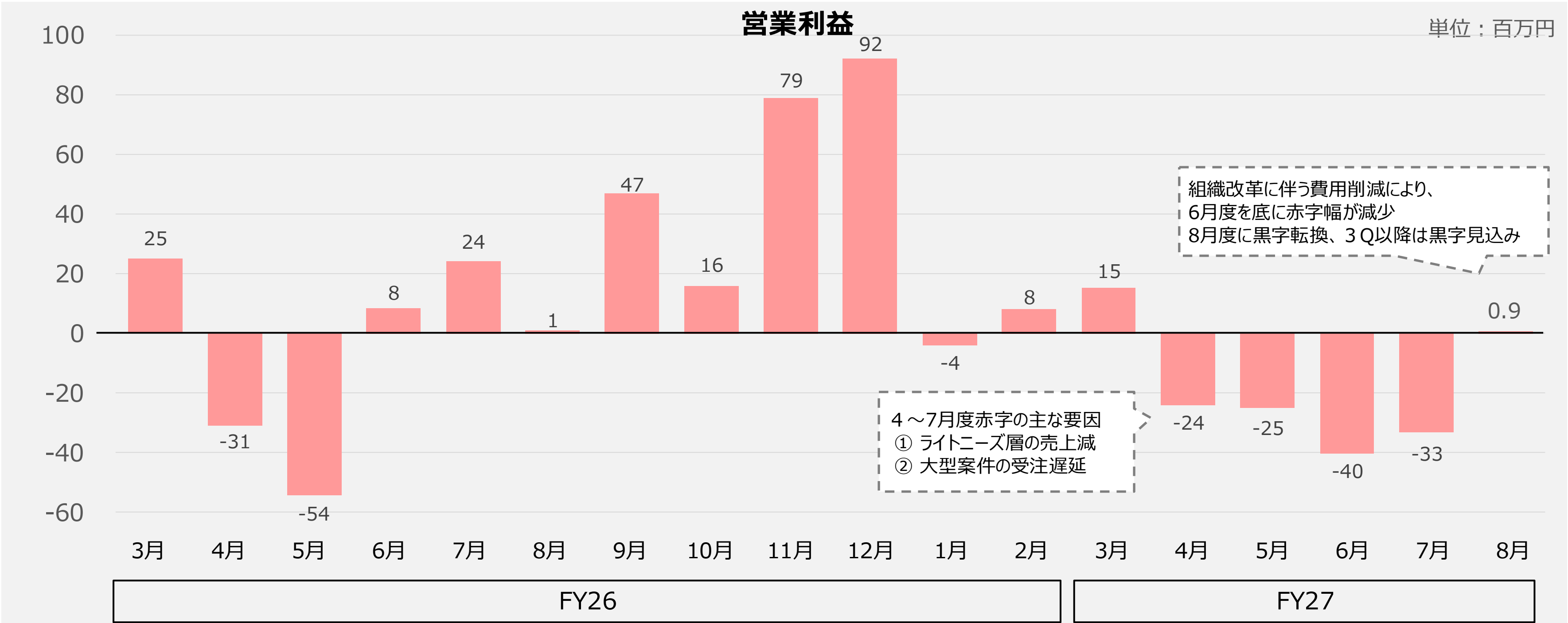
- ◆ 上期は、翻訳AIにおけるライトニーズ層の売上減、AI受託開発・STUDIO55における大型案件の受注遅延により、前年同期比減収・営業赤字
- ◆ 今期着手の組織改革の成果により、3Q以降は黒字見込み



1.ハイライト

月次業績推移（営業利益）

- ◆ 4～7月度は、ライトニーズ層の売上減、AI受託開発・STUDIO55における大型案件の受注遅延により、営業赤字
- ◆ 組織改革に伴う費用削減により、6月度を底に赤字幅が減少し、8月度は黒字転換。3 Q以降は黒字見込み



目次

1. ハイライト

2. 2027年2月期 第2四半期業績

3. 通期業績予想

4. 成長戦略

- ① 中期売上目標
- ② 今期の重点方針（高成長事業への集中、構造改革、M&A方針）
- ③ 完全自動翻訳AI
- ④ 建築BIM DX/AX
- ⑤ 育成事業

5. 長期戦略

6. 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）

◆ 上期実績：連結売上高 18.83億円（前年同期比-14.5%）、連結営業利益 -1.07億円（前年同期比-0.80億円）
◆ 販管費を前年同期比2.06億円削減したものの、ライトニーズ層の売上減・大型案件の受注遅延により、上期は営業赤字

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）	
	2Q	上期	2Q	上期	2Q	上期	2Q	上期
売上高	887	1,883	1,078	2,204	-191	-320	-17.7%	-14.5%
売上原価	407	849	415	883	-8	-33	-2.0%	-3.8%
売上総利益	480	1,033	663	1,320	-182	-287	-27.6%	-21.7%
販売費及び一般管理費	553	1,141	628	1,347	-75	-206	-12.1%	-15.3%
営業利益	-72	-107	34	-26	-107	-80	-311.0%	-301.6%
経常利益	-80	-126	29	-38	-109	-88	-370.2%	-228.8%
親会社株主に帰属する純利益	-77	-116	-8	-68	-69	-47	-837.9%	-68.4%
EBITDA	-18	1	104	117	-122	-115	-117.7%	-98.6%

※「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、減少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11.42億円（前年同期比-18.6%）に減収
AI/MV Marketing事業では、STUDIO55の受注が引き続き堅調に推移し、3.99億円（前年同期比+7.1%）に増収
- ◆営業利益：構造改革の効果により、メタバース事業（前年同期比+0.21億円）、AI/MV Marketing事業（前年同期比+0.18億円）は利益改善するも、AI事業の減収影響が大きく、AI事業の営業利益は-0.44億円（前年同期比-0.98億円）

(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）	
	2Q期間	上期	2Q期間	上期	2Q期間	上期	2Q期間	上期
AI事業	559	1,142	706	1,402	-147	-260	-20.8%	-18.6%
HT事業	128	293	165	358	-37	-64	-22.6%	-18.0%
メタバース事業	20	47	34	69	-13	-22	-40.0%	-31.6%
AI/MV Marketing事業	179	399	171	373	+7	+26	+4.3%	+7.1%
連結	887	1,883	1,078	2,204	-191	-320	-17.7%	-14.5%

営業利益	FY27		FY26		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	-18	-44	73	53	-91	-98	-126.0%	-184.1%
HT事業	3	33	23	60	-19	-26	-84.3%	-44.7%
メタバース事業	-11	-18	-14	-39	+3	+21	+23.0%	+52.7%
AI/MV Marketing事業	-28	-26	-34	-44	+5	+18	+15.8%	+41.1%
その他本社費等	-17	-51	-13	-56	-4	+5	-31.0%	+9.3%
連結	-72	-107	34	-26	-107	-80	-311.0%	-301.6%

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・大型案件受注遅延等により1Q比で減収となるも、組織改革に伴う費用削減により赤字幅は縮小（1Q比+0.07億円）
- ◆HT事業：直前四半期比で減収減益（売上：1.28億円、1Q比-22.5%）
- ◆AI/MV Marketing事業：直前四半期比で減収（1Q比-18.6%）となり、2Qは営業赤字（-0.28億円）

（単位：百万円）

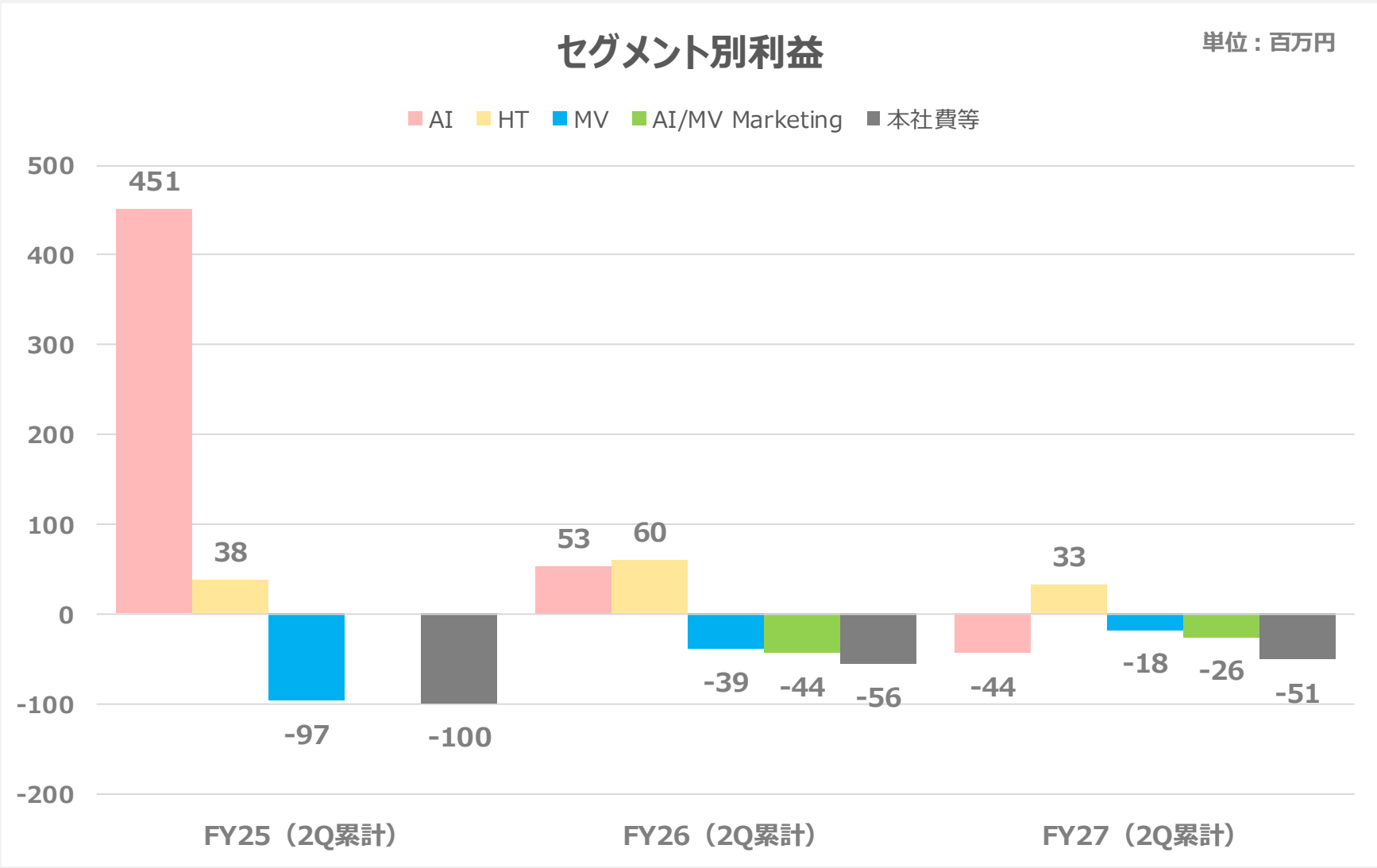
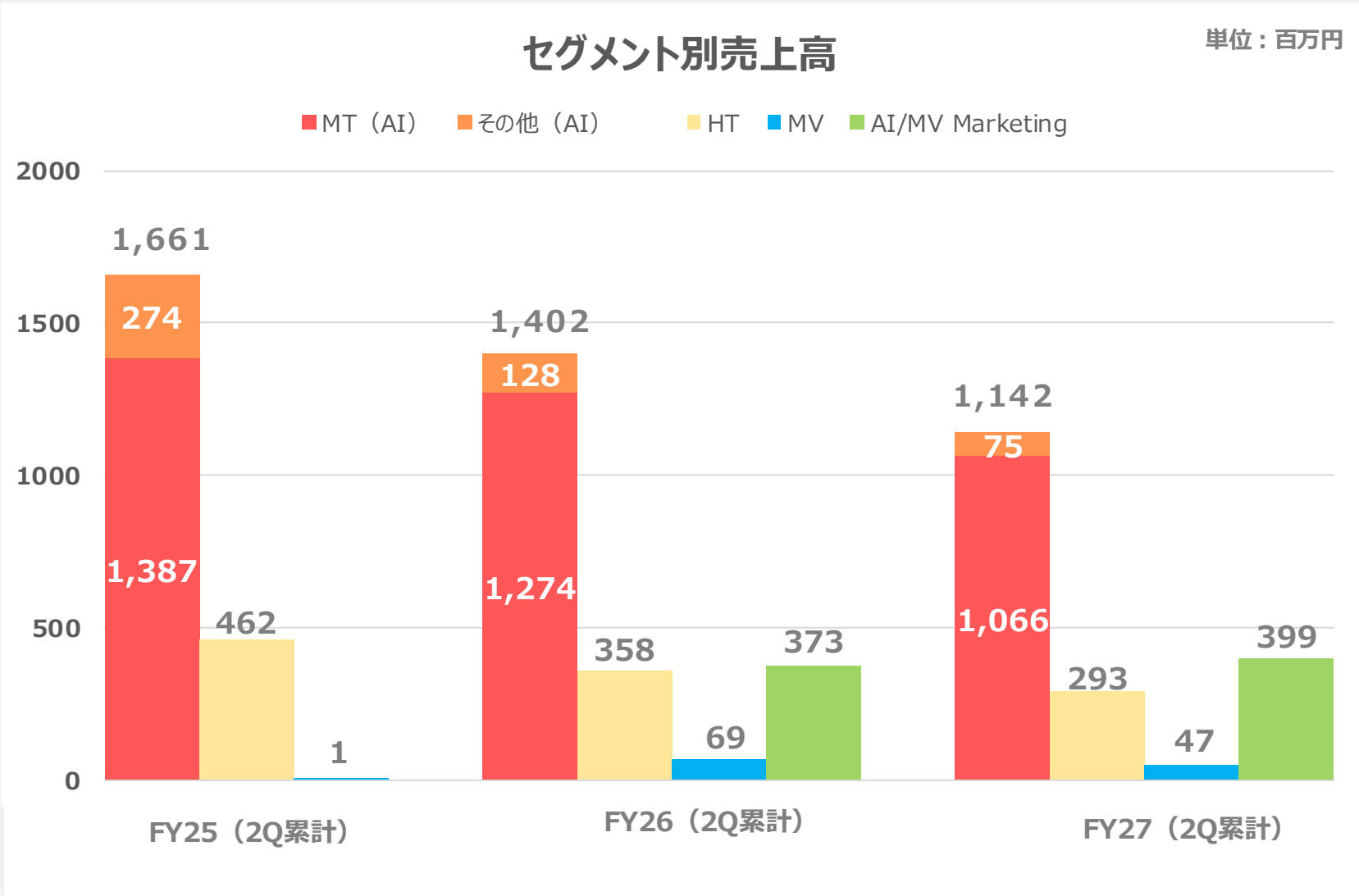
売上高	FY27		FY26	増減額		増減率	
	2Q期間	1Q期間	4Q期間	1Q差	前4Q差	1Q比	前4Q比
AI事業	559	583	682	-24	-123	-4.2%	-18.1%
HT事業	128	165	162	-37	-33	-22.5%	-20.9%
メタバース事業	20	26	17	-5	+3	-21.9%	+20.5%
AI/MV Marketing事業	179	220	257	-40	-78	-18.6%	-30.5%
連結	887	995	1,120	-108	-232	-10.9%	-20.8%

営業利益	FY27		FY26	増減額		増減率	
	2Q期間	1Q期間	4Q期間	1Q差	前4Q差	1Q比	前4Q比
AI事業	-18	-26	70	+7	-89	+27.2%	-126.9%
HT事業	3	29	25	-25	-22	-87.5%	-85.6%
メタバース事業	-11	-7	5	-3	-17	-49.3%	-296.5%
AI/MV Marketing事業	-28	2	25	-31	-54	-1,138.8%	-211.7%
その他本社費等	-17	-33	-31	+16	+14	+49.4%	+45.6%
連結	-72	-35	96	-37	-168	-106.9%	-175.5%

※ 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、減少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・赤字幅縮小

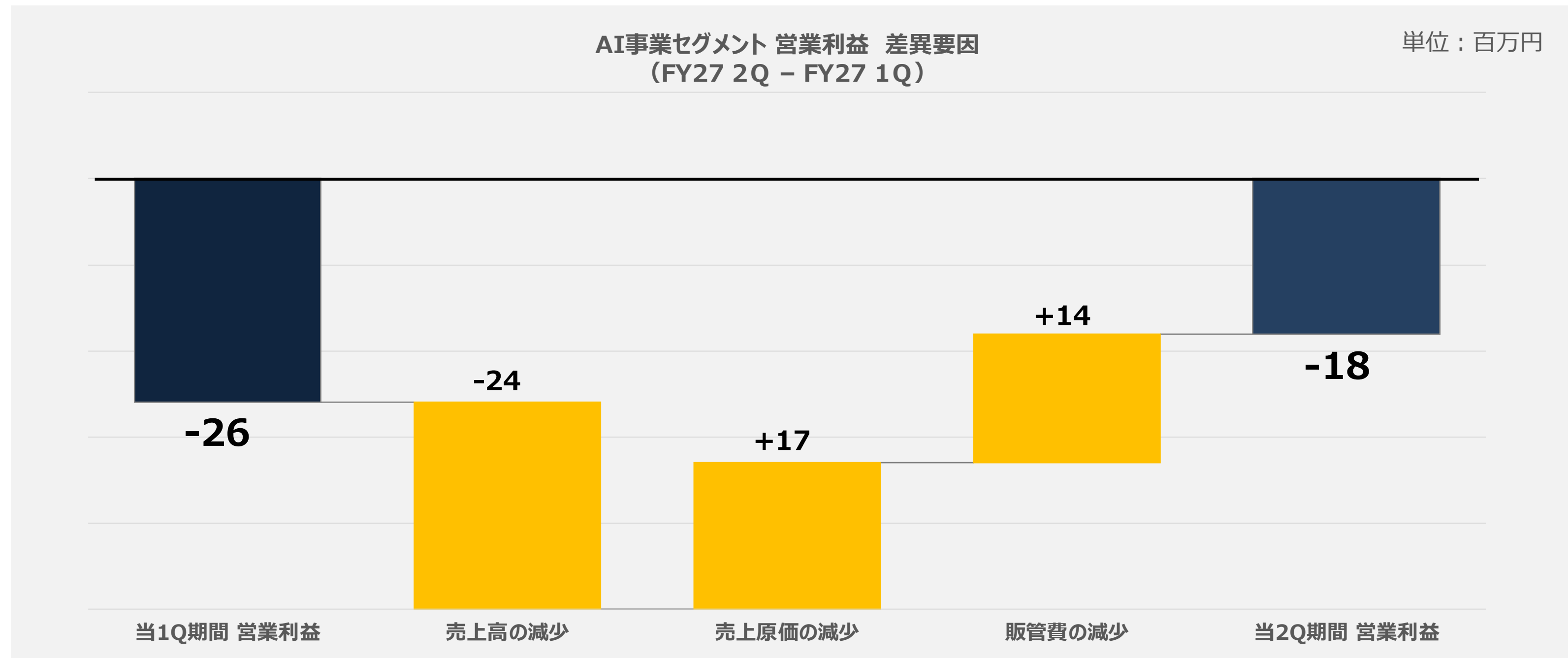


※ HT:人間翻訳、MV:メタバース、AI/MV Marketing:AI/MVを活用して、成長が期待できる専門技術領域の企業をM&Aし、その顧客基盤や事業ノウハウを活かしながらAI/MV事業を拡大する事業

AI事業：営業利益の対前四半期 差異要因

◆ 2Q営業赤字縮小（1Q比+0.07億円）の主な要因：

- ①【売上面】翻訳AIのライトニーズ層の売上減・大型案件の受注遅延により、売上高は減少（-0.24億円）
- ②【費用面】組織改革に伴う売上原価の削減（-0.17億円）および販管費の削減（-0.14億円）により赤字幅が縮小



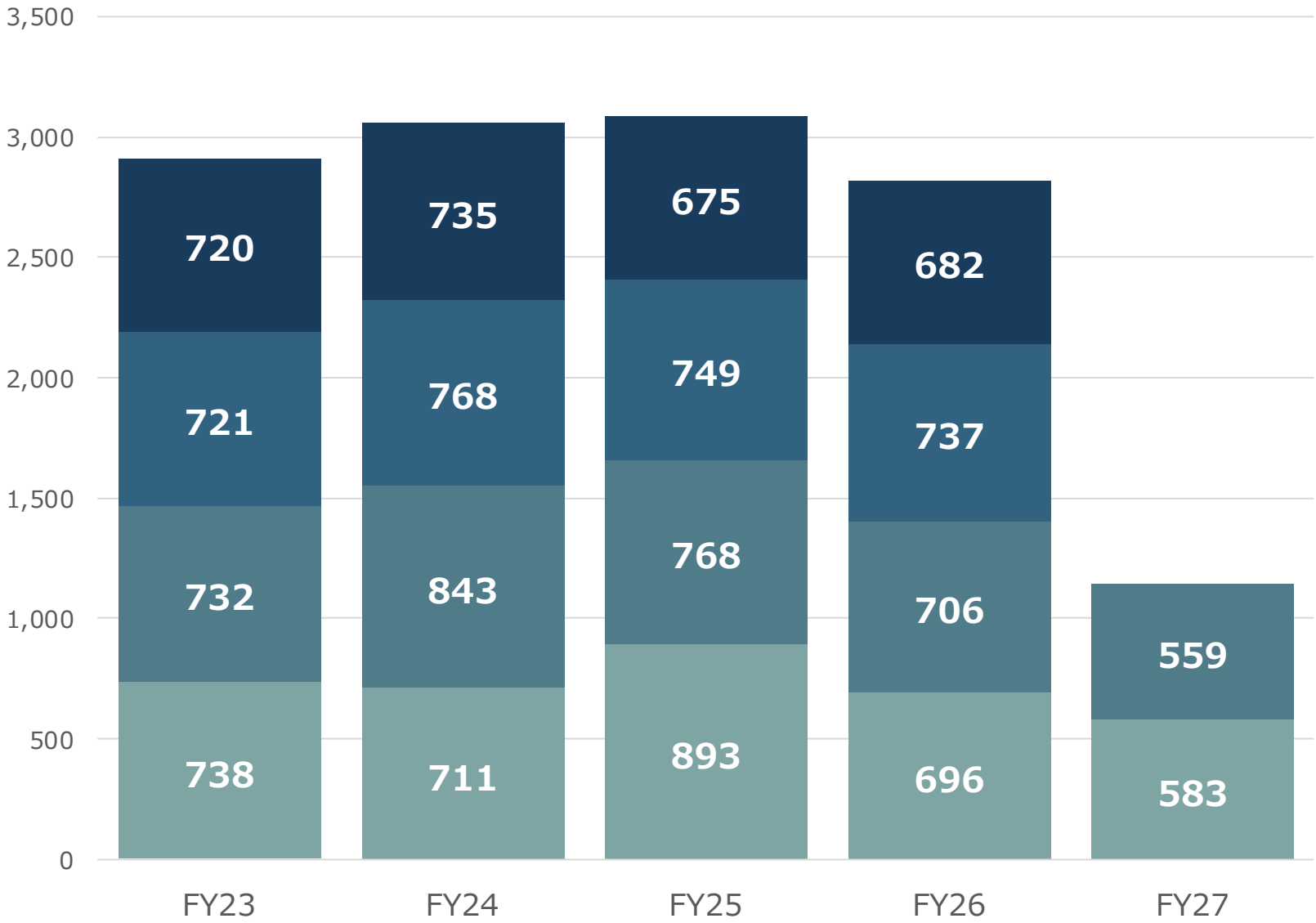
AI事業：売上高・受注高の推移

◆ 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

単位：百万円

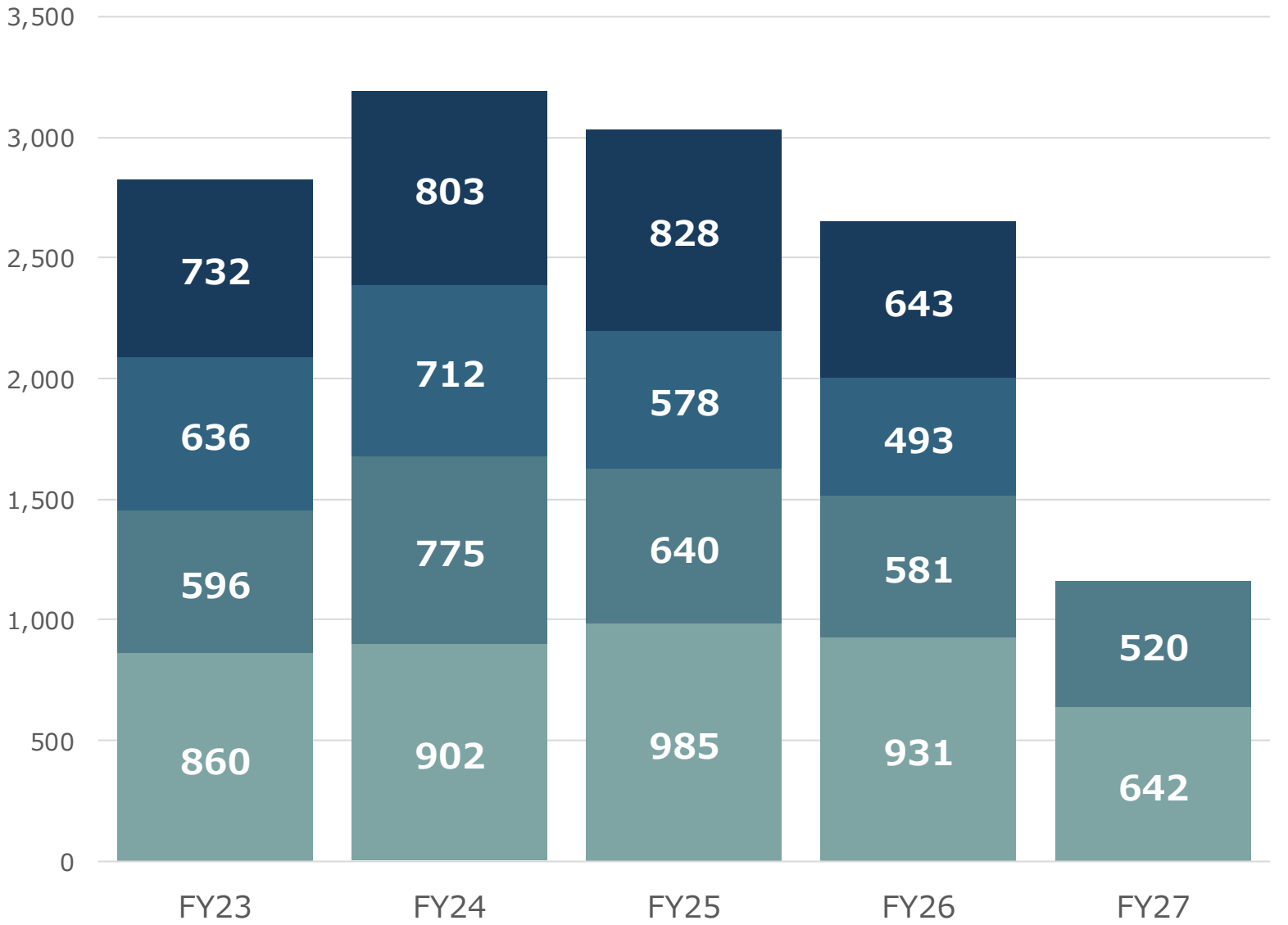
AI事業 売上高推移

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



AI事業 受注高推移

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

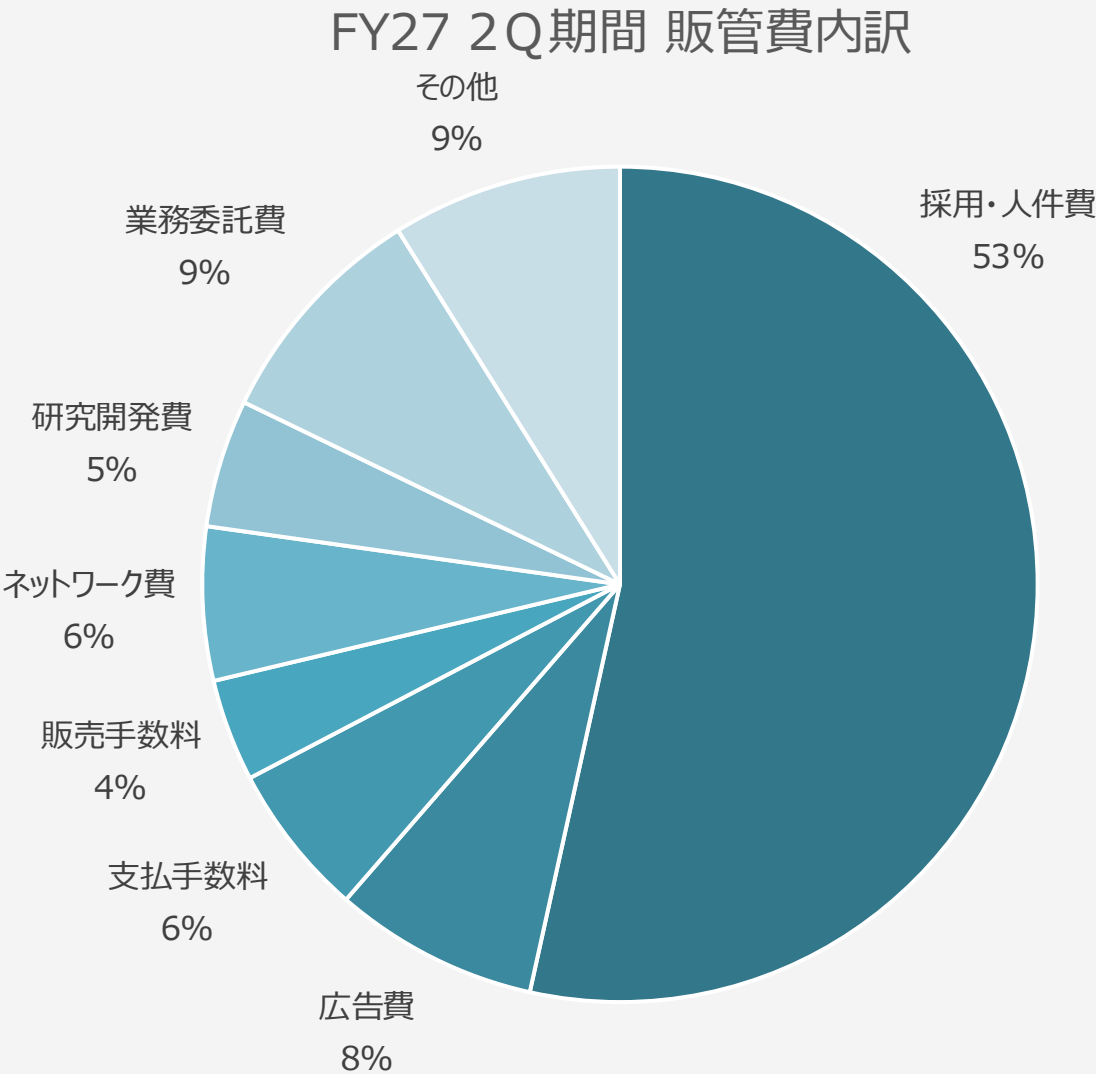


販管費の推移

- ◆ 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推進

単位：百万円

	FY27 2Q期間	FY27 1Q期間	FY25 4Q期間	当1Q比較		前々期4Q比較	
				増減額	増減率	増減額	増減率
販管費合計	553	588	751	-35	-6.0%	-198	-26.4%
採用・人件費	297	296	356	+0.7	+0.2%	-59	-16.7%
広告費	45	59	53	-13	-23.5%	-8	-15.8%
支払手数料	35	31	42	+3	+12.4%	-6	-16.4%
販売手数料	19	16	33	+3	+22.8%	-13	-40.6%
ネットワーク費	32	47	43	-15	-31.5%	-10	-23.9%
研究開発費	26	14	74	+12	+84.4%	-48	-64.8%
業務委託費	47	60	96	-13	-21.9%	-49	-50.9%
その他	48	61	50	-13	-21.1%	-1	-2.8%



連結貸借対照表（BS）

- ◆ 長期借入金の調達により有利子負債は前期末比259百万円増加し、現預金は3,085百万円（前期末比+181百万円）に増加
- ◆ 純資産の減少と総資産の増加により、自己資本比率は39.7%（前期末42.9%）に低下したが、手元資金は厚く、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 2Q末	FY26 期末	前期末比
資産合計	4,771	4,676	+2.0%
流動資産	3,696	3,592	+2.9%
固定資産	1,075	1,083	-0.7%
負債合計	2,879	2,668	+7.9%
流動負債	1,646	1,689	-2.6%
固定負債	1,232	978	+26.0%
純資産	1,892	2,007	-5.8%
総資産	4,771	4,676	+2.0%
現預金	3,085	2,904	+6.2%
有利子負債	1,768	1,509	+17.2%
自己資本比率	39.7%	42.9%	-3.3pt

目次

1. ハイライト

2. 2027年2月期 第2四半期業績

3. 通期業績予想

4. 成長戦略

- ① 中期売上目標
- ② 今期の重点方針（高成長事業への集中、構造改革、M&A方針）
- ③ 完全自動翻訳AI
- ④ 建築BIM DX/AX
- ⑤ 育成事業

5. 長期戦略

6. その他（会社概要、AI開発の主要実績 他）

連結業績予想

- ◆「完全自動翻訳AI」の今期業績への影響は現時点で合理的な算定が困難なため、通期業績予想は現段階では変更なし
- ◆ 下期の見通し：
 - ・組織改革に伴う費用削減により、6月度を底に赤字幅が減少し、8月度は黒字転換を達成。3 Q以降は黒字見込み
 - ・「完全自動翻訳AI」の完成に伴う売上増加、STUDIO55の「建築BIM DX/AX」分野の受注拡大等により下期黒字化を見込む

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事業における「完全自動翻訳AI」の完成に伴う売上増加の影響は、現時点において合理的な算定が困難なため、通期業績予想は現段階では変更なし
- ◆ 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%

目次

1. ハイライト

2. 2027年2月期 第2四半期業績

3. 通期業績予想

4. 成長戦略

- ① 中期売上目標
- ② 今期の重点方針（高成長事業への集中、構造改革、M&A方針）
- ③ 完全自動翻訳AI
- ④ 建築BIM DX/AX
- ⑤ 育成事業

5. 長期戦略

6. 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



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



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 ※

「AI × メタバース」
事業の展開

建築分野へのAI活用（Gaussian Splatting）より展開中

成長を支える共通戦略



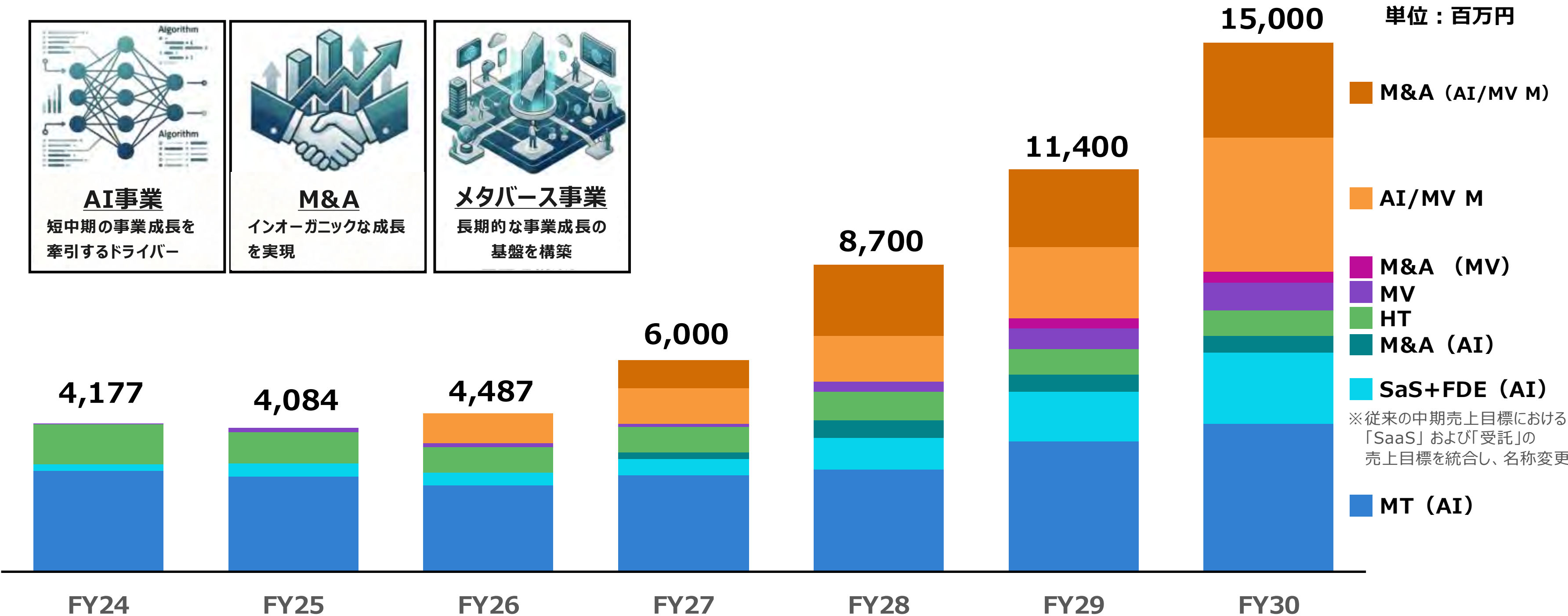
積極的なM&Aの活用
専門技術領域の企業を買収し、
顧客基盤と事業を拡大

※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
- ◆ 「完全自動翻訳AI」の今後の業績影響は現時点で合理的な算定が困難なため、中期売上目標および今期業績予想は現段階では変更なし
- ◆ 今期（FY27）の売上目標の内訳：M&Aを除く既存事業の売上目標 50億円（業績予想46億円） + M&Aによる売上増目標10億円



※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. 25

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



AI	MV	AI/MV Marketing	M&A
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%）のブ ロダ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	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	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

※出典（AI市場規模）：JEITA発行「注目分野に関する動向調査2023」 ※出典（メタバース市場規模）：矢野経済研究所調べ（2024年12月）

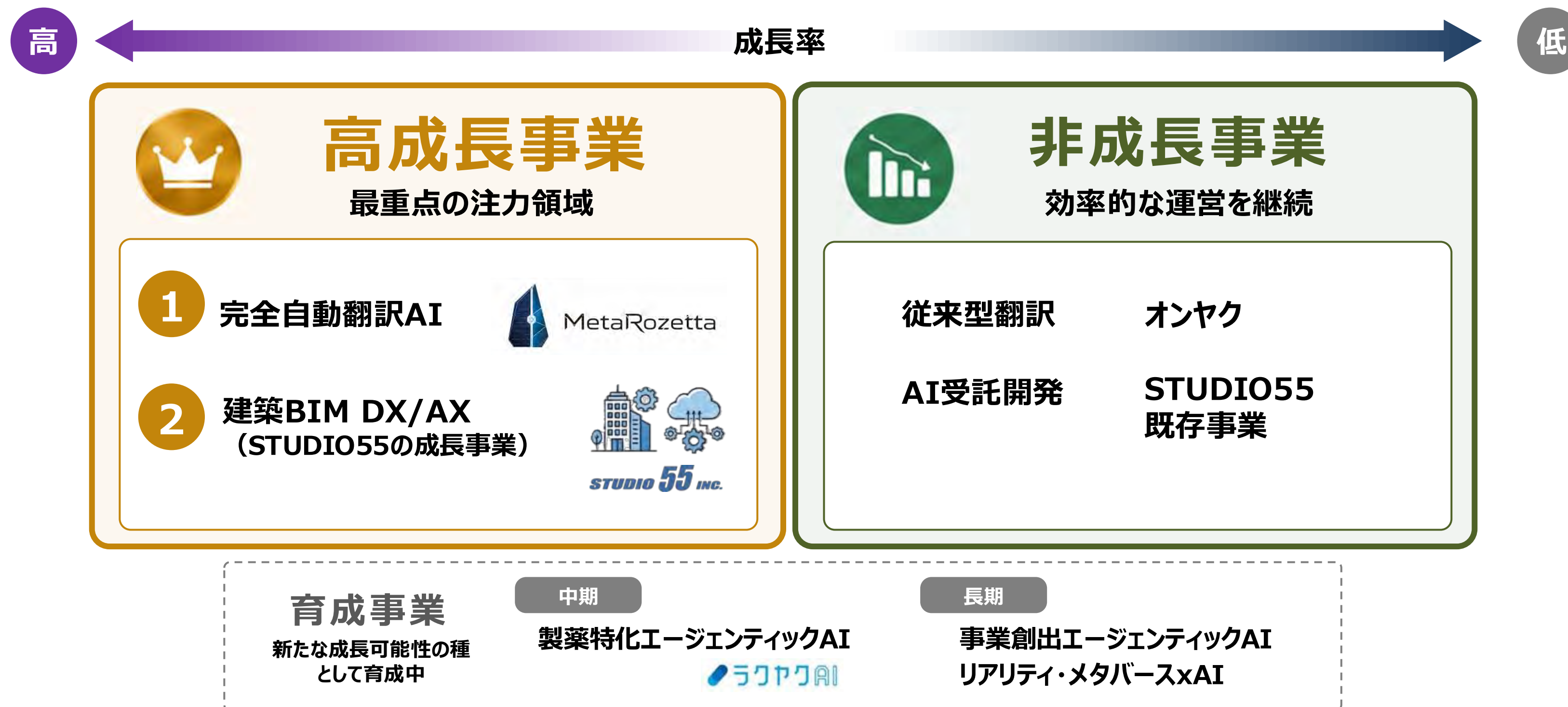
4. 成長戦略

② 今期の重点方針 (高成長事業への集中、構造改革、M&A方針)

4-② 今期の重点方針

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



4-② 今期の重点方針

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



今後は業務を遂行する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

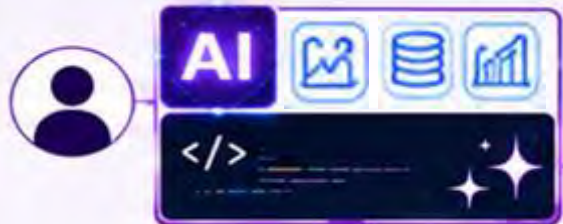
これまで

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）の双方を保有する稀有なポジション
- ・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

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

- ・業務遂行・成果提供型SaSモデル、現場密着型支援のFDEモデルへ転換
- ・AI事業（ロゼッタ）と受託事業（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

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

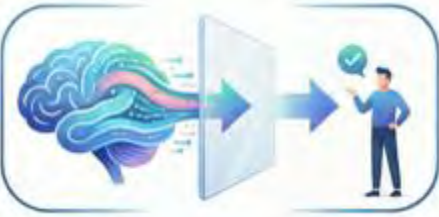
M&A戦略：SaS化による価値創造の仕組み

- ◆ 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



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 経営支援 エージェントAI 	地域密着型の経営・DX・マーケティング支援企業 (例：地方中小企業向け経営・DXコンサル、AI・IT導入支援企業、 Webマーケティング・集客支援企業 など)	

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化による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に代替可能な業務に関する原価割合が大きく、M&A実行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



完全自動翻訳の実現

「完全自動運転」に次ぐ、 「完全自動翻訳」の実現



自動化レベルの概念図。技術要件・安全性・認証の同等性を示すものではありません。

AIにより発生する残作業

AIが訳しても、全文を読み直す仕事が残る



事例で試算：300ページの取扱説明書だと
全文チェックだけに**50時間・丸1週間以上**のAI残業

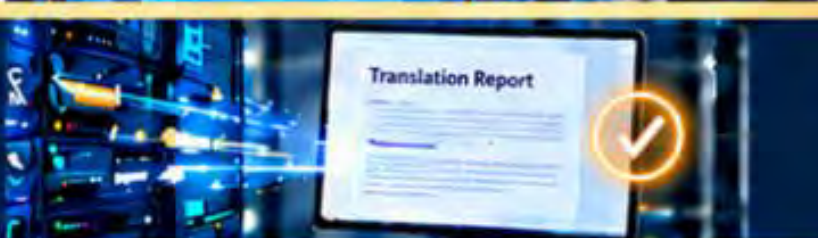
300ページ × 10分/ページ = 50時間 | 1日8時間なら、6営業日+2時間

この確認・判断を、どこまで人が担うのか。

確認・修正を1ページ10分、1日8時間と仮定した試算。実測・削減効果を示すものではありません。

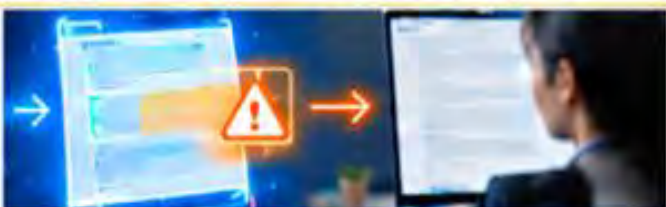
説明用イメージ

自動翻訳レベル Lv0～5

Lv	名称	レベルの概要
0	 手動翻訳	人間が翻訳そのものを行う
1	 翻訳支援	人が主体。ツールが用語・過去訳を提示
2	 高度な翻訳支援	AI出力を人が全文レビューし完成させる 市場の主要サービス
3	 条件付き自動翻訳	AI出力に対して、AIの指摘箇所のみを人がチェック T-400 超高精度モード
4	 条件内の 完全自動翻訳	訳文の確認・判断・修正を 人に要求しない 今回実現
5	 汎用完全自動翻訳	あらゆる条件で人の関与が不要

写真は説明用イメージ

自動運転と自動翻訳のレベル比較

Lv	自動運転	自動翻訳
0	 手動運転 人が運転する	 手動翻訳 人が翻訳そのものを行う
1	 運転支援 操舵または加減速を支援	 翻訳支援 ツールを使いながら人が訳す
2	 高度な運転支援 操舵と加減速の両方を支援	 高度な翻訳支援 AI出力を人が全文レビューして完成
3	 特定条件下の自動運転 要請があれば人に運転を引き継ぐ	 条件付き自動翻訳 AI指摘箇所のみ人がレビュー
4	 特定条件下の完全自動運転 条件内では全運転を完結	 条件内の完全自動翻訳 実現 確認・判断・修正を人に要求しない
5	 完全自動運転 あらゆる条件で全運転を完結	 汎用完全自動翻訳 あらゆる条件でAIが翻訳を完結

人の役割を理解するための対比。自動運転と翻訳の技術要件・安全性・認証の同等性を示すものではありません。
 翻訳の区分は当社の提唱です。自動運転の出典：国土交通省（官民ITS構想・ロードマップ2020） 写真は説明用イメージ

ODDからT-ODDへ（設計上の適用できる条件）

自動運転のODD

Operational Design Domain / 運行設計領域

Waymoの公表例（2022・2025年）

地理的範囲

例：SF～サンノゼの
指定エリア

道路種別

例：一般道・高速道路

走行条件

例：雨・霧の強さ、
路面の状態

翻訳のT-ODD

Translation ODD / 完全自動翻訳の適用条件



日本語 → 英語 / 英語 → 日本語



技術・業務文書



取扱説明書・仕様書・SOP・報告書など



決算短信など法定開示書類



小説、詩、エッセイなどは対象外

T-ODDは当社が示す適用条件です。入力を自動判定して対象外を拒否する機能ではありません。

概念図 | 出典：Waymo公式（2017・2022・2025）／翻訳：ロゼッタの適用条件

完全自動翻訳の定義

ロゼッタの提唱

完全自動翻訳の定義

完全自動翻訳とは、専門領域の企業実務において、定義された T-ODD (Translation ODD) の内側で、AIが原文入力から完成した翻訳成果物の出力までの**翻訳工程を自律的に完結**し、その成立のために**人による翻訳内容の確認・判断・修正を前提としない**状態を指す。

補足 | ここでいう「完成」

ここでいう「完成」とは、原文および与えられた用語集・翻訳メモリ・対訳等のインプットから客観的に誤りと判定できる**明確かつ重要な誤訳が無視できる水準**にあり、人手の修正を経ずに翻訳工程が完結している状態をいう。

「明確かつ重要な誤訳が無視できる水準」とは、明確な誤訳率（明確かつ重要な誤訳を含むセンテンスの割合）が、評価条件ごとにロゼッタが定める品質基準を下回ることをいう。**主観的な訳文調整が不要になることを意味しない。**

完全自動を支える完成条件

“完全自動”を支える“完成条件”

明確かつ重要な誤訳が、無視できる水準にあること

例1 | 数値間違い



原文	長さ 10 mm
誤訳例	Length: 100 mm
正しい意味	Length: 10 mm

例2 | 意図の相違



原文	カバーを開けないでください
誤訳例	Please open the cover.
正しい意味	Do not open the cover.

例3 | 意味が異なる用語・表現



原文	電流
誤訳例	voltage (電圧)
正しい意味	current (電流)

説明用の例(実際の検証事例ではありません)

対象外:
主観的な表現調整

the following → 「以下の」 OR 「次の」
同じ意味で使える文脈では、表現の好み



完全自動翻訳を可能とする精度を実現



社内検証／日本語→英語／取扱説明書／10万センテンス／Text to Text

翻訳工程に人の確認・修正を含めず出力し、完成後にAIと専門家が全文検証。この結果は、他の言語方向・文書種別の実測値ではありません。

出典：ロゼッタ社内検証（2026年9月30日版） 書類は説明用イメージ

顧客に提供する2つの価値

見逃さない価値

極めて高い品質による
誤訳リスクの極小化



見なくてよい価値

人手確認の前提が外れることで
リードタイムとコストを極小化



極めて高い品質

すべての誤訳の検出や、すべての作業・責任の消滅を意味しません



ブランドの刷新

国内シェア **5年連続No.1[※]** の
産業翻訳AI **T-400** が、
Translation for Onsha Only
新ブランドとして生まれ変わります。

※2021~2025年度実績。ITR「ITR Market View：AI業務支援・認識市場2026」
翻訳市場：ベンダー別売上金額シェア

新ブランド「MetaRozetta（メタロゼッタ）」



完全自動翻訳を実現した新モード

NEW MODE 新モード

最高精度 (完全自動) モード ※当社比

完全自動翻訳を担う、最先端の翻訳モード

設計されたT-ODDの範囲内で、**完全自動翻訳Lv4**を実現

取扱説明書

1. 製品概要
2. 仕様
3. 設置方法
4. 使用方法
5. 保守・点検

Instruction Manual

1. Overview
2. Specifications
3. Installation
4. Operation
5. Maintenance

主要顧客による全文検証

ユーザー検証内容と検証結果

日立建機さまによる全文チェック

検証概要



取扱説明書全体：308ページ

センテンス数はセグメント単位の概算。



検証対象

油圧ショベル取扱説明書
「安全上のご注意」
44ページ・800センテンス



翻訳言語

日本語 → 英語



検証方法

最高精度モードの訳文を
人手未修正の状態で全文チェック
明確な誤訳を確認

検証結果

MetaRozetta

最高精度モード ※当社比

約44ページ・800センテンス程を検証し、
発見できた明確な誤訳

0件

今回の対象文書・検証条件での結果です。

決算短信英訳支援プログラム

東証プライム上場企業向け

決算短信英訳支援プログラム

完全自動翻訳が
3か月無料

申込期間

2026年10月14日～12月31日



最高精度（完全自動）モード※当社比
日→英 | 用語集取込対応



開示責任・開示判断は各社



※利用ワード数上限あり

新ブランド「MetaRozetta」記者発表会資料より（10/14実施）

01 自動翻訳レベル Lv0～5を提唱

自動運転を手がかりに、人とAIの役割を整理

ロゼッタの提唱



02 完全自動翻訳 Lv4を実現

定義されたT-ODD内で、人の確認・判断・修正を前提にしない※1

明確な誤訳率
※2

0.003%

03 新ブランド MetaRozetta をローンチ

T-400から刷新。完全自動翻訳を担う新モードを搭載

MetaRozetta

04 主要顧客（日立建機）による全文検証

日→英の人手未修正の訳文（取扱説明書）を現場で評価

明確な誤訳
※3

0 件

05 決算短信英訳支援プログラム

東証プライム上場企業向け。完全自動翻訳が3ヶ月無料 ※4
当社（メタリアル）も、完全自動翻訳で英文決算短信を開示

申込期間

2026/10/14 ~ 12/31

※1 自動運転レベル・自動翻訳レベルの詳細説明は、39ページ以降を参照

※2 明確な誤訳率＝明確かつ重要な誤訳を含むセンテンスの割合。社内検証：日→英・取扱説明書10万センテンス・Text to Text。人手の確認・修正を含めず出力し、完成後にAIと専門家が全文検証

※3 主要顧客による全文検証における明確な誤訳の詳細は、49ページ参照

※4 無料期間は利用開始から3ヶ月。開示責任・開示判断は各社

4. 成長戦略

④ 建築 BIM DX/AX

STUDIO 55 inc.

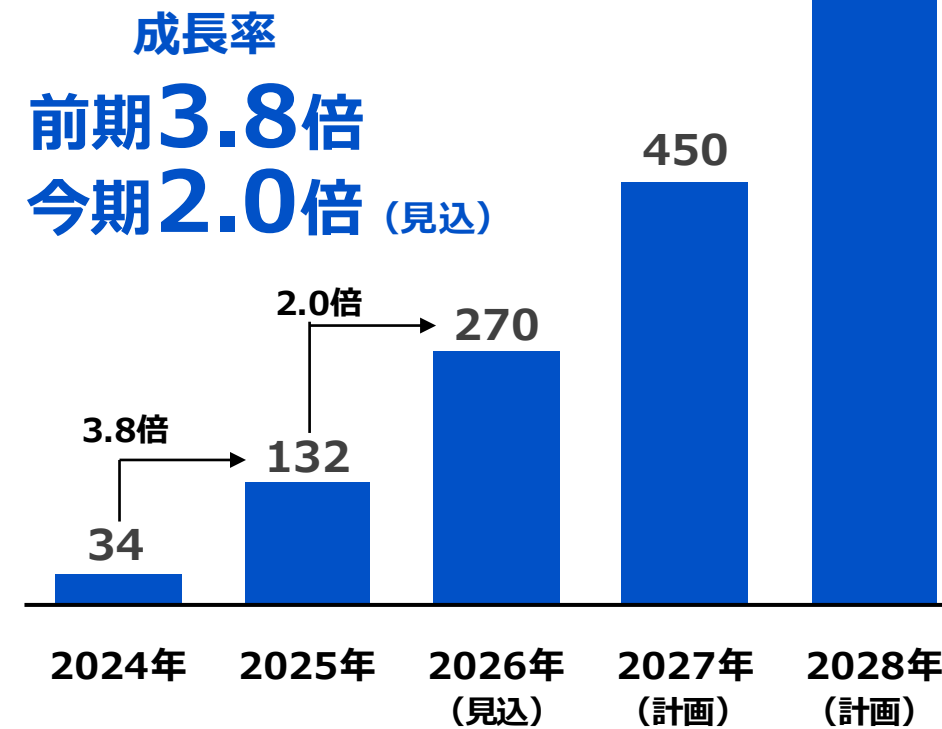
「建築BIM DX/AX」事業への集中

STUDIO55の「建築BIM DX/AX」事業（成長率：前期3.8倍、今期2倍見込み）に経営資源を集中
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・検図AI等を展開し、高い参入障壁と差別化を確立

高成長領域

建築BIM DX/AX 受注高

(単位：百万円)



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



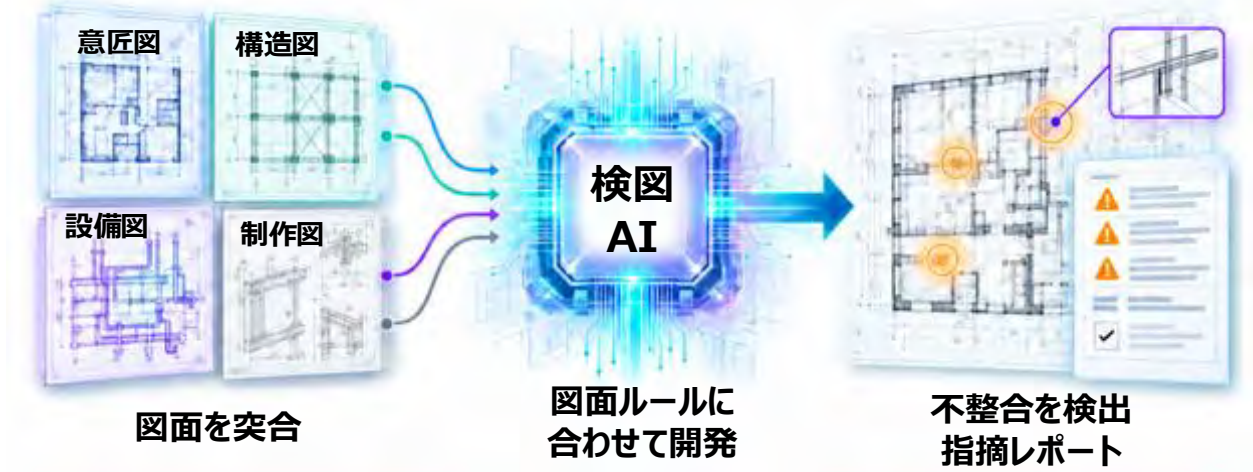
建築会社の業務・ワークフローに最適化した顧客別プラグインをFDE的に受託開発



STUDIO55のBIM・DX関連売上の大半がプラグイン開発

新サービス「検図AI」による成長加速

複数図面の不整合をAIで自動検出 (顧客毎の図面ルールに対応)



検図工数の削減



見落としの低減



手戻りの抑制

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建築BIM DX/AX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み）

事例紹介： カスタム検図AI

煩雑な図面チェック工程をAIで大幅に進化させる
「検図AI」をカスタマイズ提供

建築・設計の専門家が丁寧にヒアリング。ワークフローを紐解き、
個社ルールに基づくチェックで不整合箇所をAIにより表示 & レポート化

対象

- ・対象：ゼネコン・サブコン・住宅/建材メーカー等に幅広く対応
- ・株式会社福田組との実証実験（PoC）を開始（10/7プレスリリース）

主な特徴

1 個社ルール特化設計

汎用パッケージでは対応不能な独自基準に対応

2 建築・設計の専門家の伴走開発

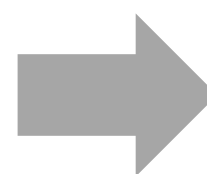
業務フローの徹底ヒアリングで最適なROIを算出

3 拡張性（法規・積算連携）

検図を起点に設計～施工フロー全体のDXへ拡張

従来の課題（手作業・属人化）

- ・意匠・構造・設備の突合に
数日～数週間の膨大な時間
- ・三重チェックでも防げない見落としと手戻りコスト
- ・熟練者の暗黙知に依存し、技術継承が困難



STUDIO55 カスタム検図AI導入後

- ・図面を瞬時に自動解析、確認時間を大幅短縮
- ・個社ルールに基づく均一チェックで品質を完全標準化
- ・不整合箇所を図面上に自動ピンポイント表示 & レポート化



「検図AI」画面イメージ



検図工数
50%以上削減

適合性
個社ルール対応

投資判断
PoC精度先行型

事例紹介：白図BIM+CG/VR

最新の高速スキャン技術「Gaussian Splatting（ガウシアン・スプラッティング）」等を活用し、3D測量からBIM・白図・CG/VR制作まで担う STUDIO55独自の一気通貫ソリューション

3D測量→点群データ化→BIMデータ化+白図（2D図面）を自動で書き出し
更に、CG/VRの制作まで「一気通貫」で対応するSTUDIO55ならではのトータルソリューション

主な導入先
・ゼネコン
・内装設計
・設計事務所等

STEP 1

3D測量・点群データ化



ガウシアン等の最新技術を活用し
3D測量・点群データ化

STEP 2

BIMデータ化



点群から
高精度BIMデータ化

白図（2D図面）書き出し



BIMデータから白図を自動抽出

STEP 3

CG/VR制作



CG/VRによるビジュアライズ

事例紹介：高速BIMプラグイン開発

AI×MCP開発基盤により、Revit向けプラグインの開発期間を **90日から最速10日へ短縮**

課題

個別開発の長期化

- ・案件ごとにゼロから仕様策定・API調査・実装を実施
- ・完成までに約3ヶ月（90日）を要し、リソースが逼迫

解決策

AI×MCP開発基盤の導入

- ・過去の開発資産やAPI利用法を蓄積
- ・AI + MCPで類似機能を自動検索し、
個社仕様の差分のみを迅速にカスタマイズ

成果

プラグイン開発期間の大幅短縮

- ・従来 90日 → **最速 10日へ**（89%削減）

開発するほど加速するエコシステム

- ・「毎回作る」から「蓄積資産を組み合わせる」手法へ移行
- ・開発サイクルの極小化とコストパフォーマンスを両立

Revit自動化プラグイン 活用フロー例

MCP連携によりBIMモデルへの自動配置・干渉検査・シミュレーション調整を効率化
実務プラグインの試作・個別実装を迅速化

1 自動配置



RevitプラグインでBIMモデルに
天井インサートを自動配置。

2 干渉検査



設備・構造との干渉検査を実行、
レポート生成。

3 自動調整 & 最適化

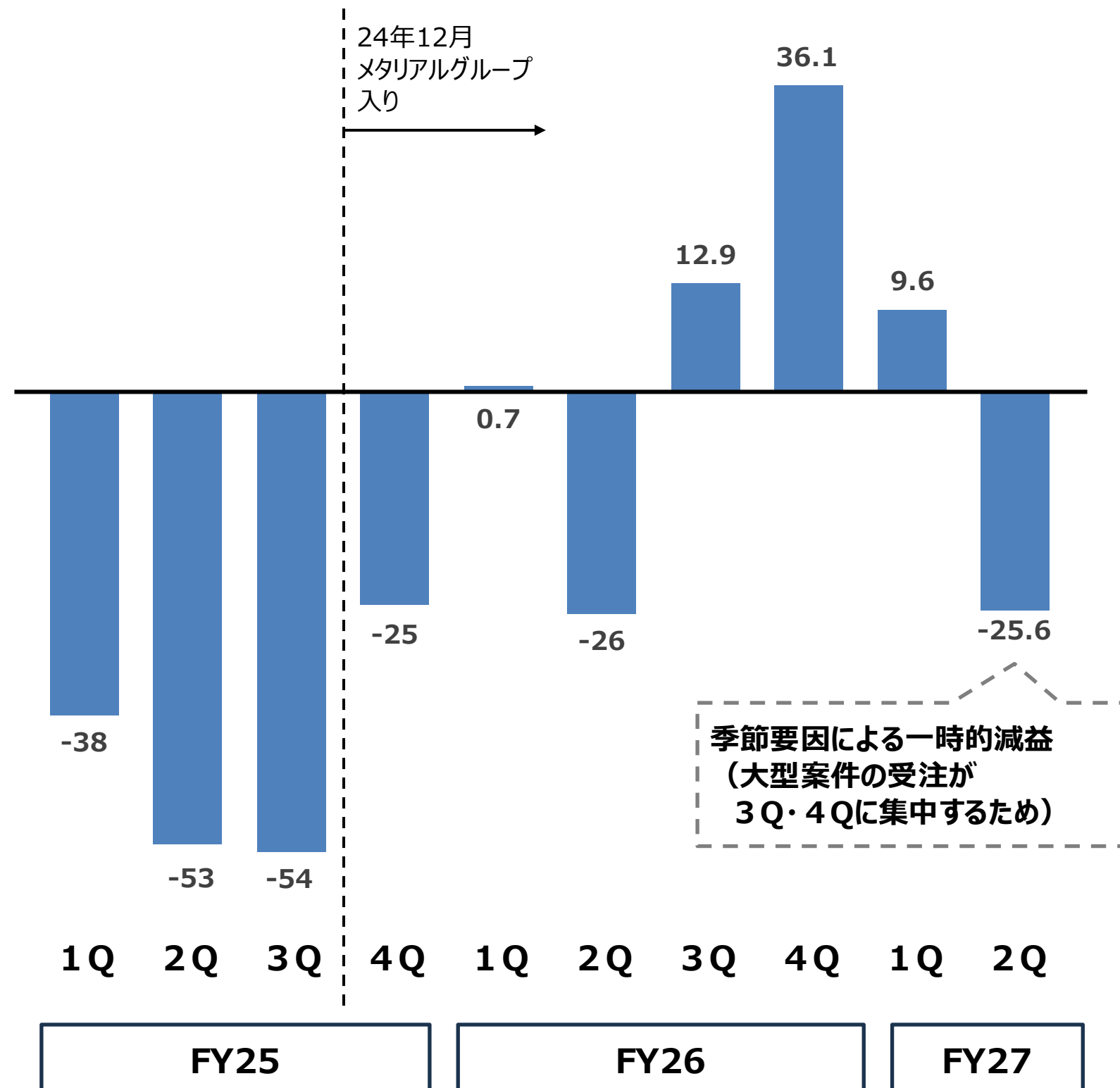


干渉回避・シミュレーションで配置を自動
調整し最適化。資材ロスと施工不良を極小化。

STUDIO55の業績推移および経営戦略

STUDIO55 営業利益

(単位：百万円)



成長戦略 売上増へのフォーカス

建築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/AX 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・検図AI等の
競争力あるサービスを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

4. 成長戦略

⑤ 育成事業

製薬特化エージェントAI（ラクヤクAI）

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。
「新薬上市の早期化」「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。

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**」

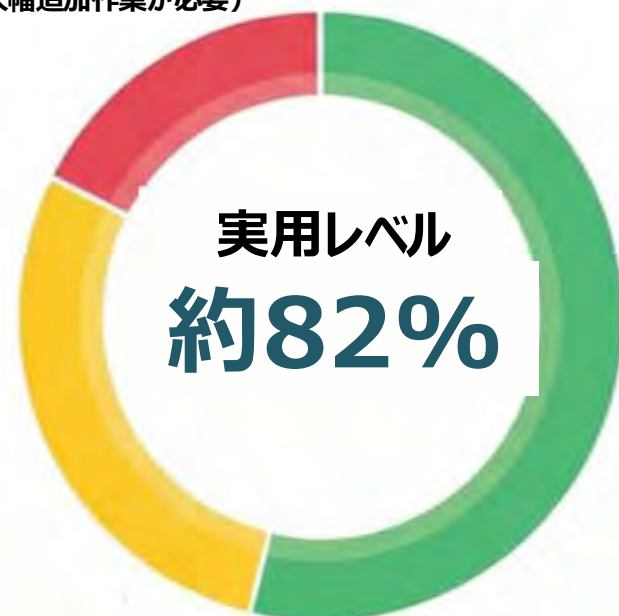
膨大な治験データの集計と文書作成が、
開発現場の大きな負担

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ール等
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

目次

1. ハイライト

2. 2027年2月期 第2四半期業績

3. 通期業績予想

4. 成長戦略

- ① 中期売上目標
- ② 今期の重点方針（高成長事業への集中、構造改革、M&A方針）
- ③ 完全自動翻訳AI
- ④ 建築BIM DX/AX
- ⑤ 育成事業

5. 長期戦略

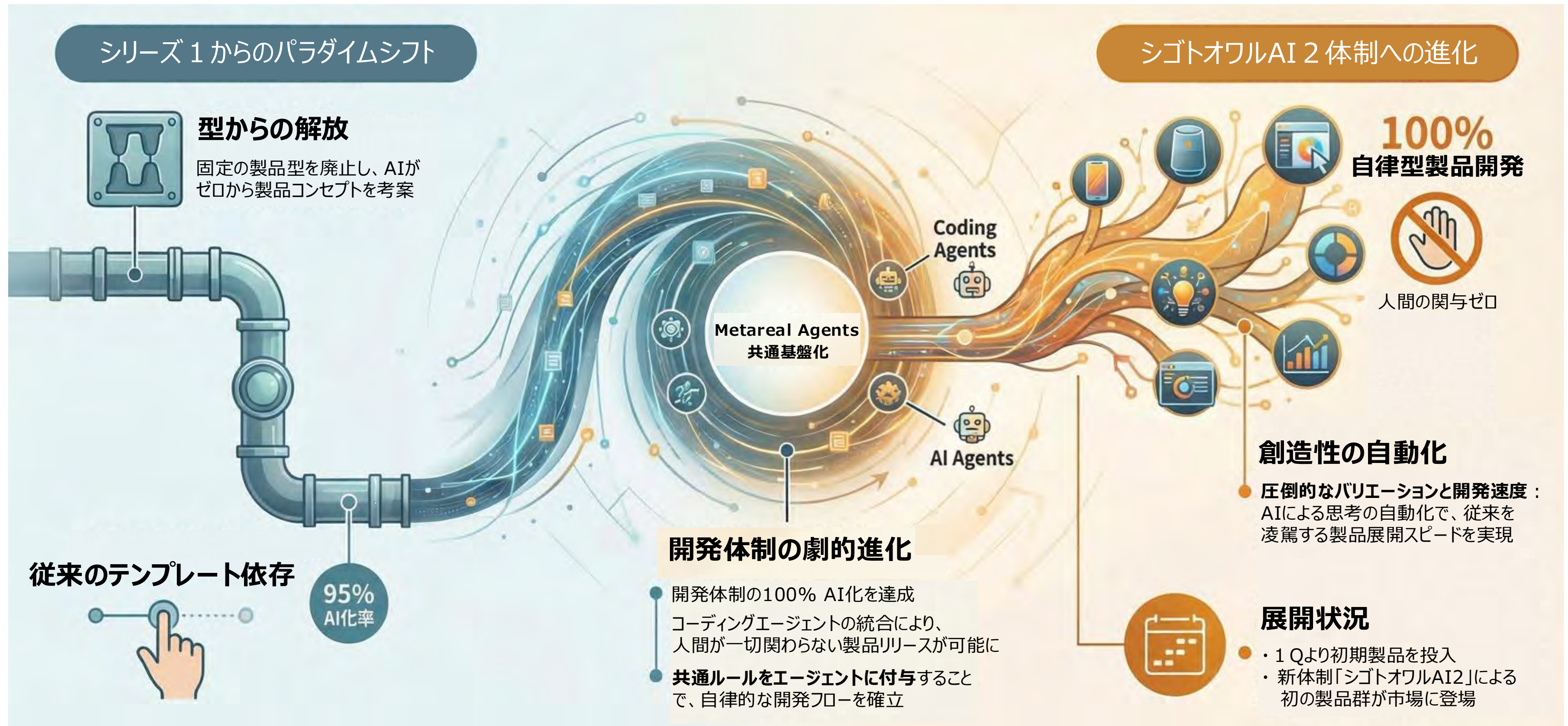
6. その他（会社概要、AI開発の主要実績 他）

5. 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



5. 長期戦略：事業創出エージェント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



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



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



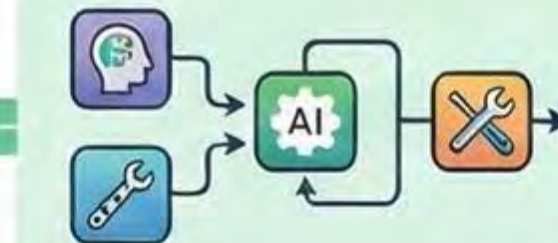
販売資産の自動運用

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

5. 長期戦略：事業創出エージェントAI

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

5. 長期戦略

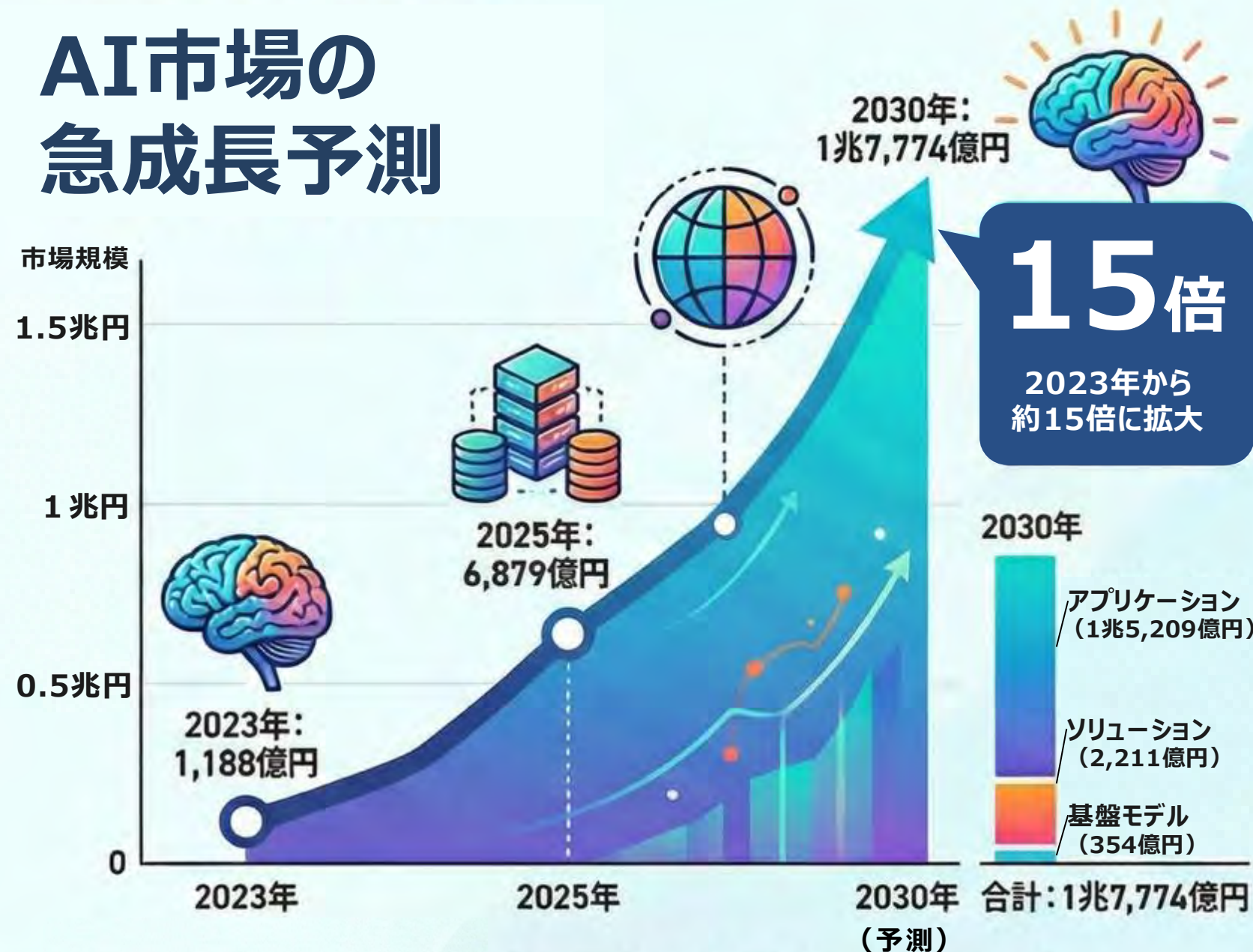
- ・事業創出エージェントAI
- ・リアリティ・メタバース x AI

5. 長期戦略：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

AI市場の急成長予測

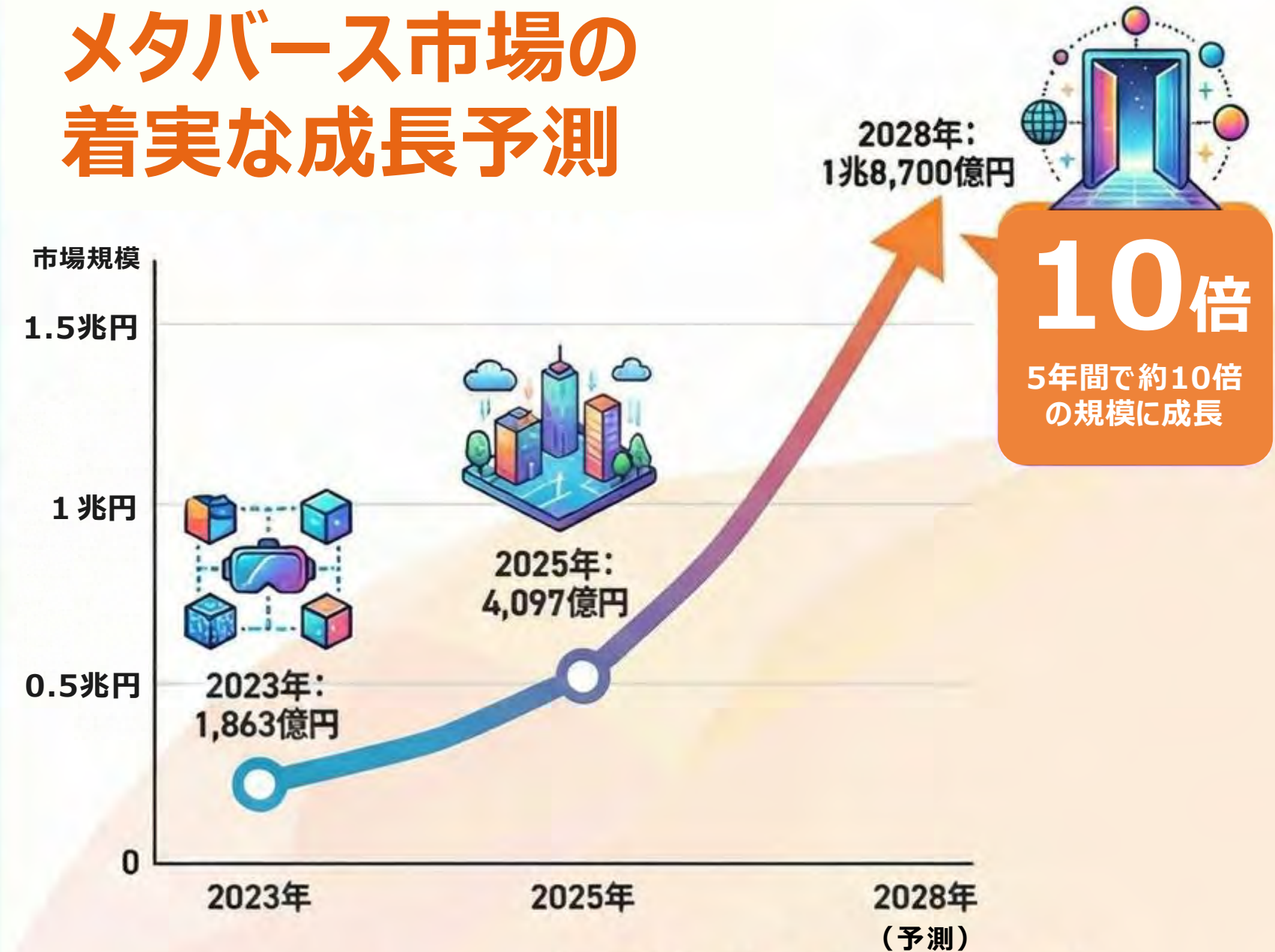


47.2% 年平均成長率（CAGR）

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

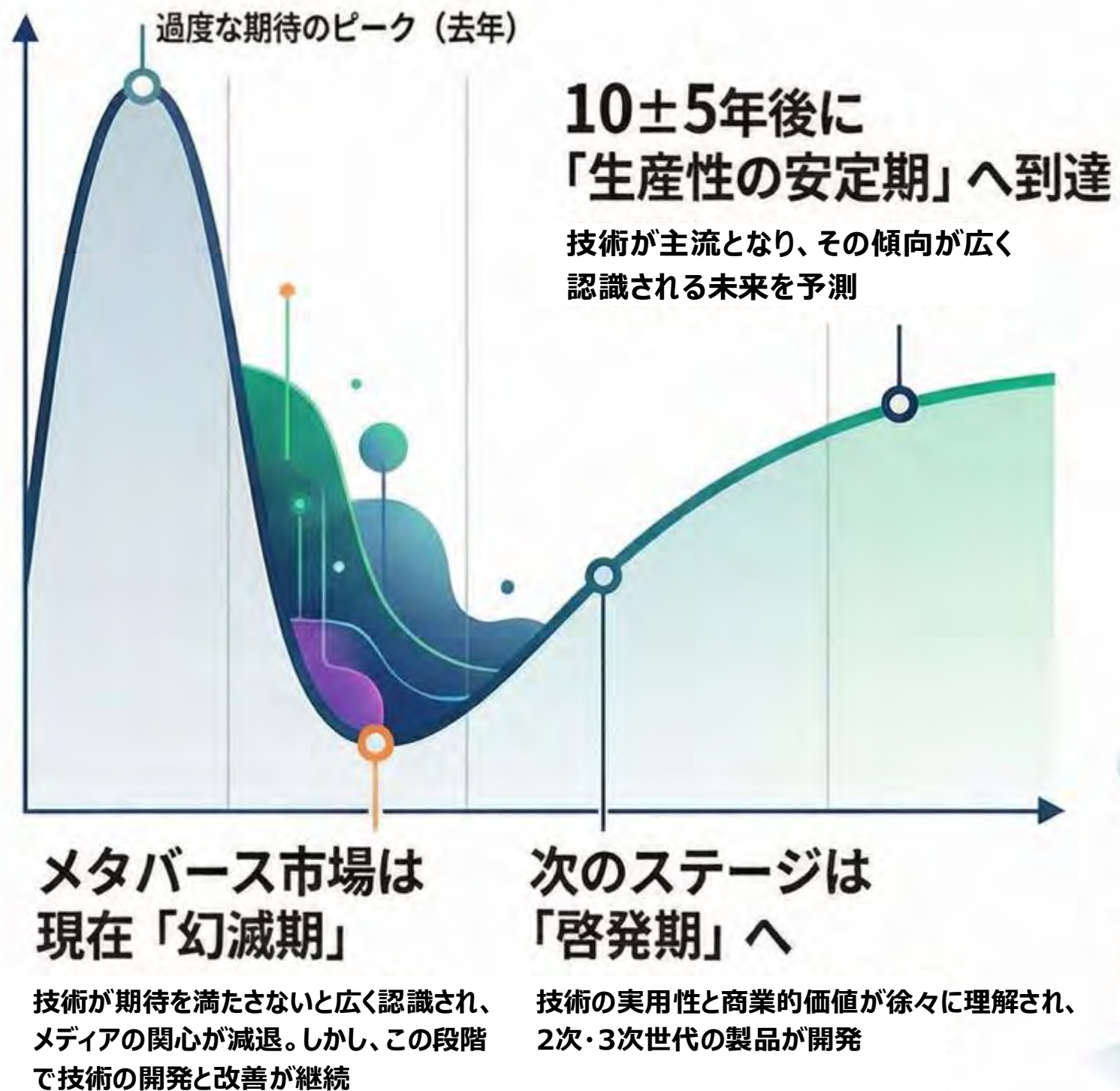
※出典：矢野経済研究所調べ（2024年12月）

※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

5. 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を提供開始

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2四半期業績

3. 通期業績予想

4. 成長戦略

- ① 中期売上目標
- ② 今期の重点方針（高成長事業への集中、構造改革、M&A方針）
- ③ 完全自動翻訳AI
- ④ 建築BIM DX/AX
- ⑤ 育成事業

5. 長期戦略

6. 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



MetaRozetta

ラクヤクAI

オンヤク

Metareal AI

四季報AI eIIQ

[HT事業]

株式会社グローヴァ

GLOVA

[メタバース事業]

株式会社MATRIX

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



人間とAIが協調する
「ケンタウロスモデル」

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



受注獲得

70件以上

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



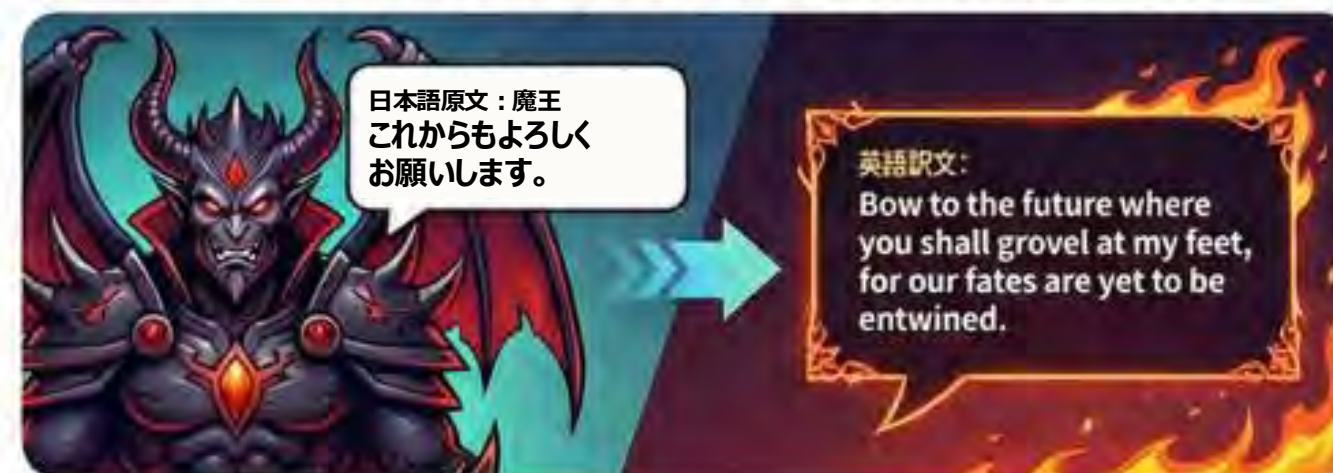
従来の翻訳と比較し、時間を短縮

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、当社グループの業界動向及び事業内容について、現時点における予定、推定、見込みまたは予想に基づく将来の見通しが含まれております。
- これらの将来の見通しには、既知または未知のリスク、不確実性その他の要因が内在しており、実際の結果が将来の見通しと異なる可能性があります。
- 当社グループの中核子会社である株式会社ロゼッタでは、前期までは翻訳AI事業に代わる新規事業の育成に経営資源を分散しておりましたが、今期より、完全自動翻訳AIを成長戦略の中核に位置づけ、経営資源の集中を進めております。このため、現時点において、当社グループの売上高及び利益は、完全自動翻訳AIを中心とする翻訳AI事業に大きく依存しております。
- 今後、生成AI等の技術革新の急速な進展による産業翻訳市場の縮小、競合環境の変化、顧客導入の伸び悩み等により、翻訳AI事業の収益力が低下した場合、当社グループの経営成績に重大な影響を及ぼす可能性があります。
- 当社グループは、株式会社ロゼッタの翻訳AI事業以外の領域においても、株式会社STUDIO55および今後のM&A施策によって、業務遂行型AIによる成果提供モデル「SaS（Service as Software）」への事業転換を進めることで、当該リスクの低減に努めてまいります。

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