



2026年2月期 通期（2025年3月～2026年2月）

決算説明資料

（事業計画及び成長可能性に関する事項）

株式会社メタリアル（証券コード：6182）

2026年4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」、2027年2月期を「FY27」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 業績
3. 2027年2月期 業績予想
4. 中期売上目標
5. 成長可能性
6. その他（会社概要、補足説明、リスク情報 他）

2026年2月期 通期決算 エグゼクティブサマリー

FY25 4 Qから着手の構造改革の土台である「会社文化の修復」「販管費削減」が完了し、営業利益はV字回復。売上成長は開花前だが、昨年12月発表の新ビジョン「人手修正不要な翻訳AI」が完成間近。エージェントAI化により、今期からの本格成長を目指す。

<p>連結業績</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・FY26（26年2月期）：売上44.87億円（前期比+9.9%、過去最高売上）、営業利益 2.14億円（前期比+0.96億円） ・4 Q（25年12月～26年2月）：売上11.20億円（前年同期比+15.0%）、営業利益0.96億円（前年同期比+2.86億円） FY25 4 Q（売上9.73億円、営業利益△1.90億円）を底に大きく改善
<p>通期業績予想</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・FY27（27年2月期）：売上高46.00億円（前期比+2.5%）、営業利益3.30億円（前期比 +54.2%） 売上成長は今期より本格化見込みだが、実現の不確実性を考慮し、現時点で達成可能な数値を保守的に開示 営業利益率は7.2%の見通し（前々期（FY25）2.9%より倍以上）
<p>中期売上目標</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・中期売上目標：売上高 150.00億円（FY30） 構造改革の進捗を踏まえ、従来目標である134.00億円（FY28）を150.00億円（FY30）に変更 M&A目標は1年後ろ倒しとし、今期（FY27）はM&Aによる売上増10.00億円を目指す方針
<p>成長可能性</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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、エージェントAI化を進める <ul style="list-style-type: none"> ①翻訳特化エージェントAI（オートノマスAI / 人手修正不要な翻訳AI）： <ul style="list-style-type: none"> ・昨年12月発表の新ビジョン実現に向けた開発が大幅前倒しで進捗し、「人手修正不要な翻訳AI」が完成間近（1～6ヶ月以内にリリース予定） ・オートノマスAI搭載により、ほぼ完全自動翻訳（修正必要率0.05%）を実現（4/13リリース） ②製薬特化エージェントAI： <ul style="list-style-type: none"> ・国立がん研究センターとの共同研究が大幅に進展。治験総括報告書(CSR)の計画パートでの実用性97%・作成期間 約2ヶ月短縮達成 ③建築特化エージェントAI：STUDIO55の通期黒字化達成。メタリアルグループとのシナジーで本格成長へ ④事業創出エージェントAI：事業創出の完全自動化に向けたパイロットテストが着実に進展

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、早くも今年、遅くとも3年以内の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**1～6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

人の介在をなくし、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



人間の介在をなくし、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

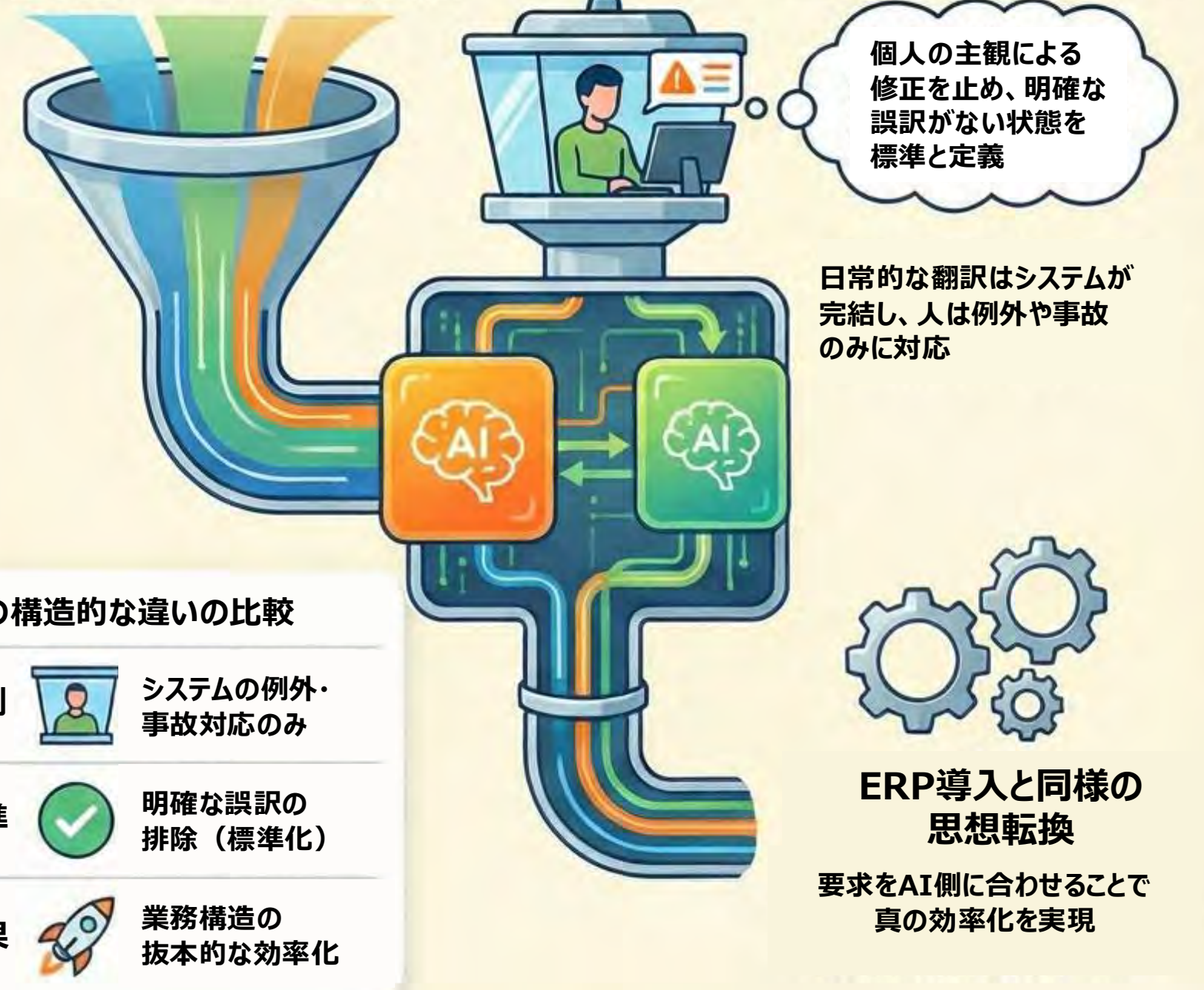
全数人手確認というボトルネック



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

「完全自動翻訳」一歩手前のリリース (4月13日リリース)

新たにエージェントAIを搭載した新機能「超高精度（熟考）」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」完成間近に。

アップデート前



高精度翻訳モード
(2026年2月5日リリース)

修正必要率（センテンス数）

1.58%

人手チェックの対象：
すべての訳文

アップデート後 「超高精度（熟考）」モード



「超高精度（熟考）」モード
(2026年4月13日リリース)

修正必要率（センテンス数）

0.05%

人手チェックの対象：
AIが指摘した箇所のみ

驚異的な精度の実現

修正必要率が従来の30分の1へ
100~200ページにわずか1センテンス
程度の修正頻度を実現

チェック作業の劇的な効率化



AIが修正候補を自動で可視化
誤りの可能性がある箇所をハイライトし
別訳文案やコメントを提示

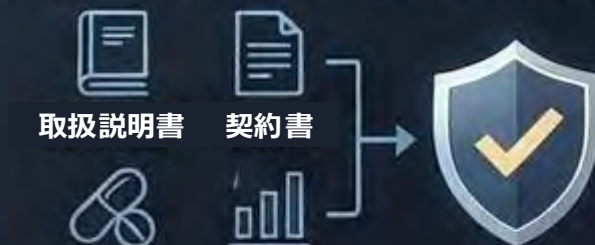


過去の翻訳資産との整合性も判定
ユーザ固有の用語集や対訳データとの
一致状況も考慮して品質判定



「全件確認」から「ピンポイント確認」へ
確認・修正すべき箇所が一目で分かり、
人手チェック作業の負担を劇的に削減

専門文書における高い信頼性



取扱説明書 契約書
製薬関連文書 IR資料

正確性が求められる分野に最適

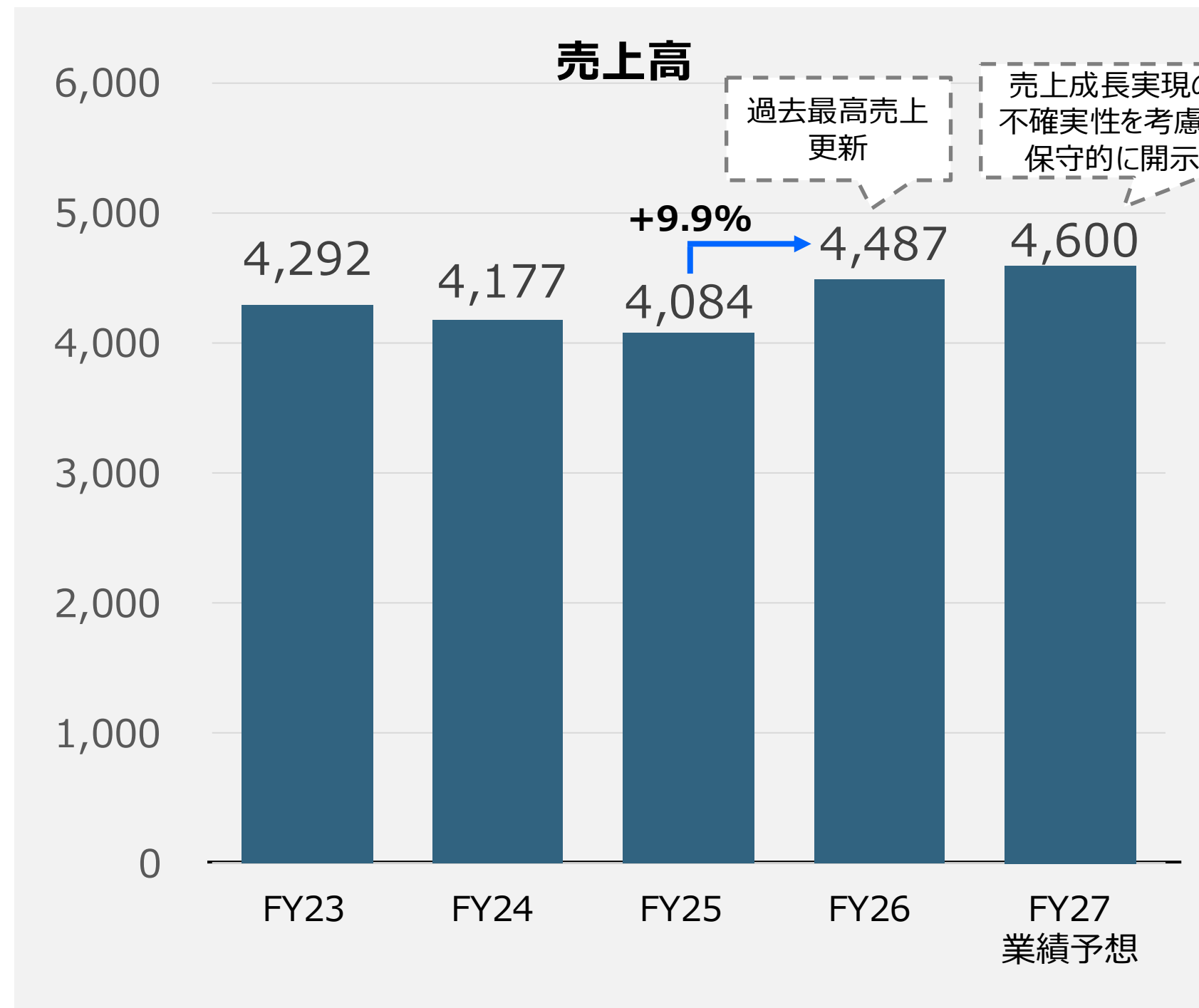
1. エグゼクティブサマリー

年度業績推移

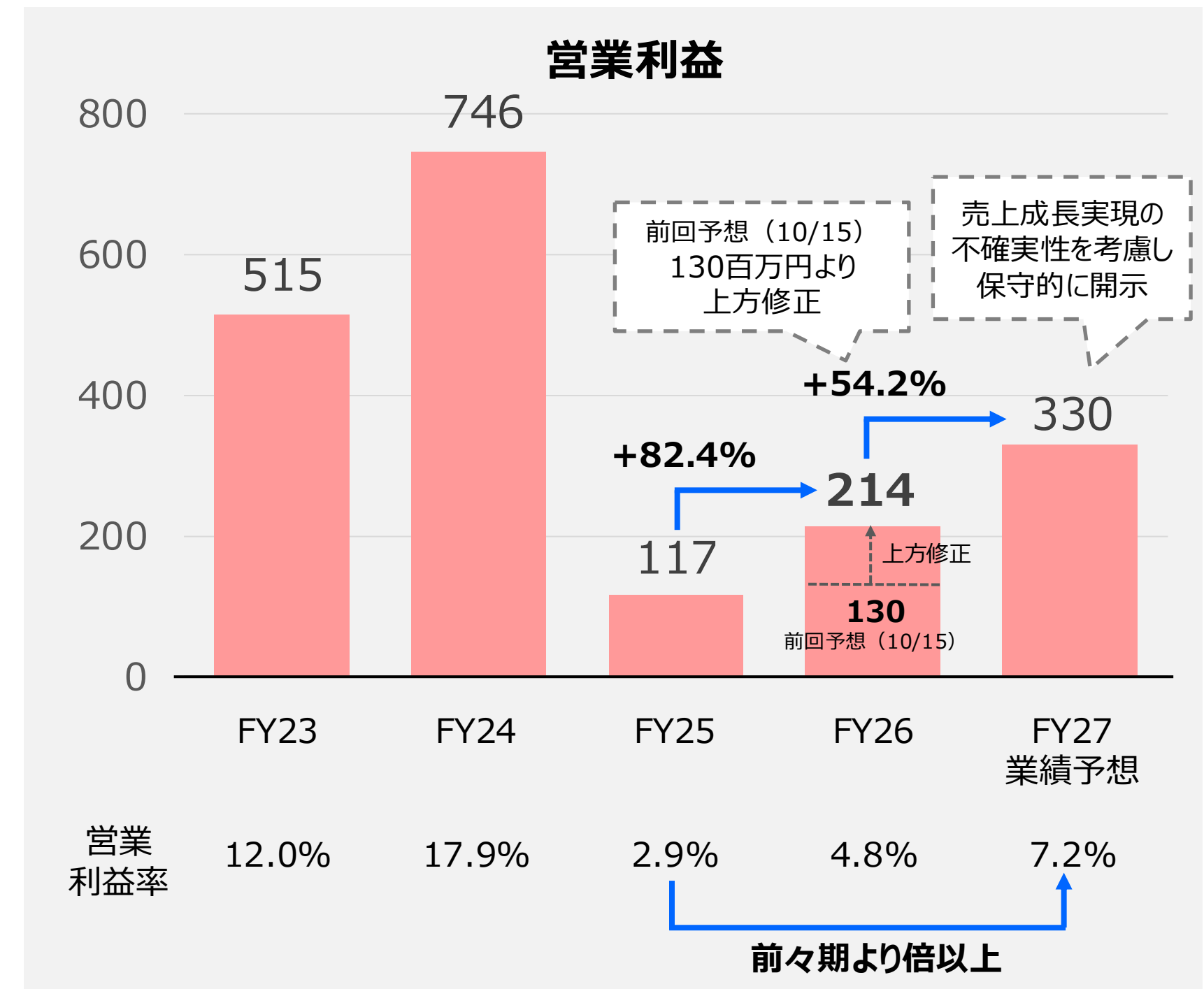
◆ 売上高 : 過去最高売上を更新し、前期比 +9.9%の増収。FY27業績予想は売上成長実現の不確実性を考慮し、保守的に開示

◆ 営業利益 : 構造改革の進展により、前期比+82.4%の増益。FY27業績予想は売上と同様に保守的に開示。営業利益率はFY25より倍以上の見込み

単位：百万円



単位：百万円

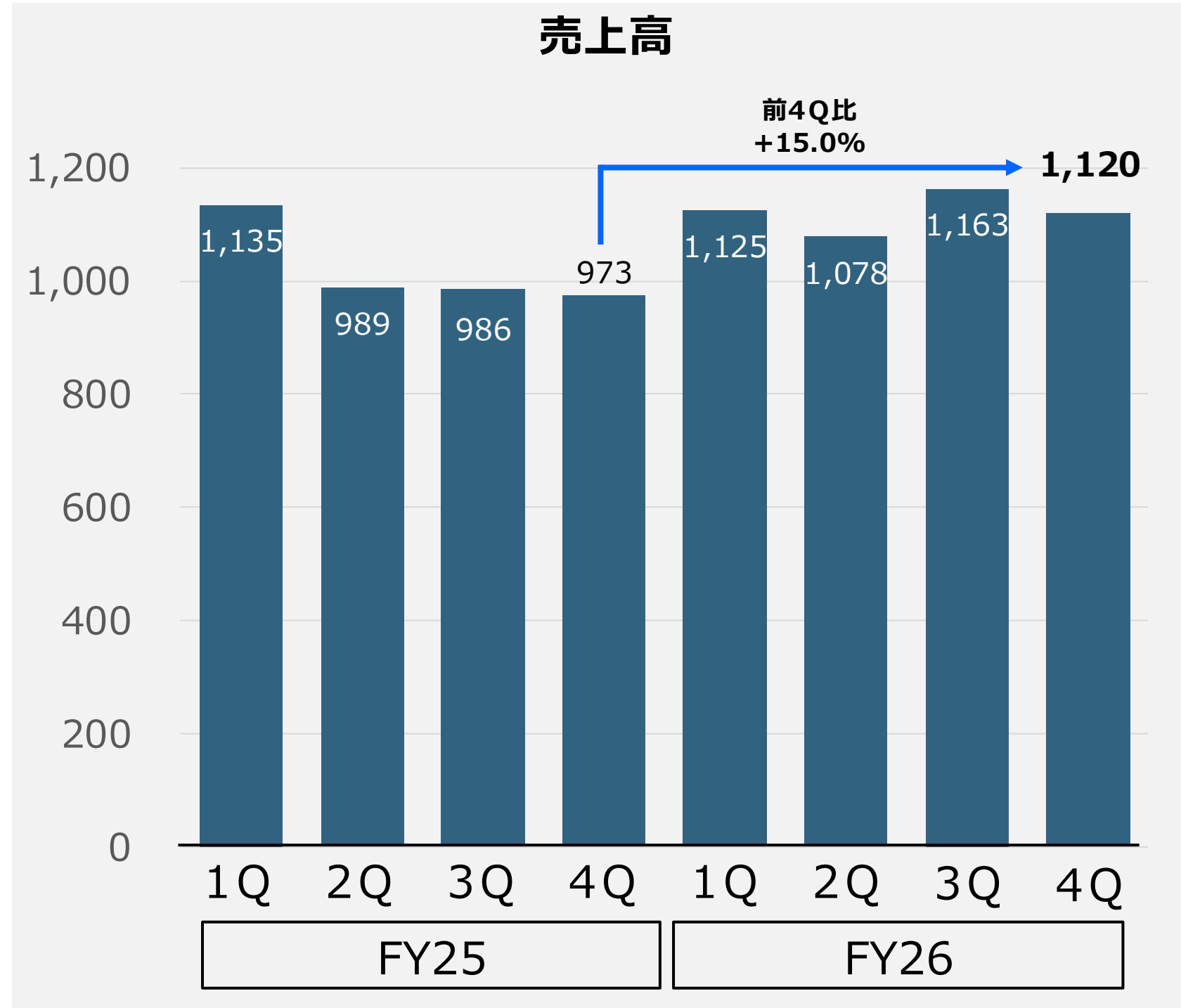


1. エグゼクティブサマリー

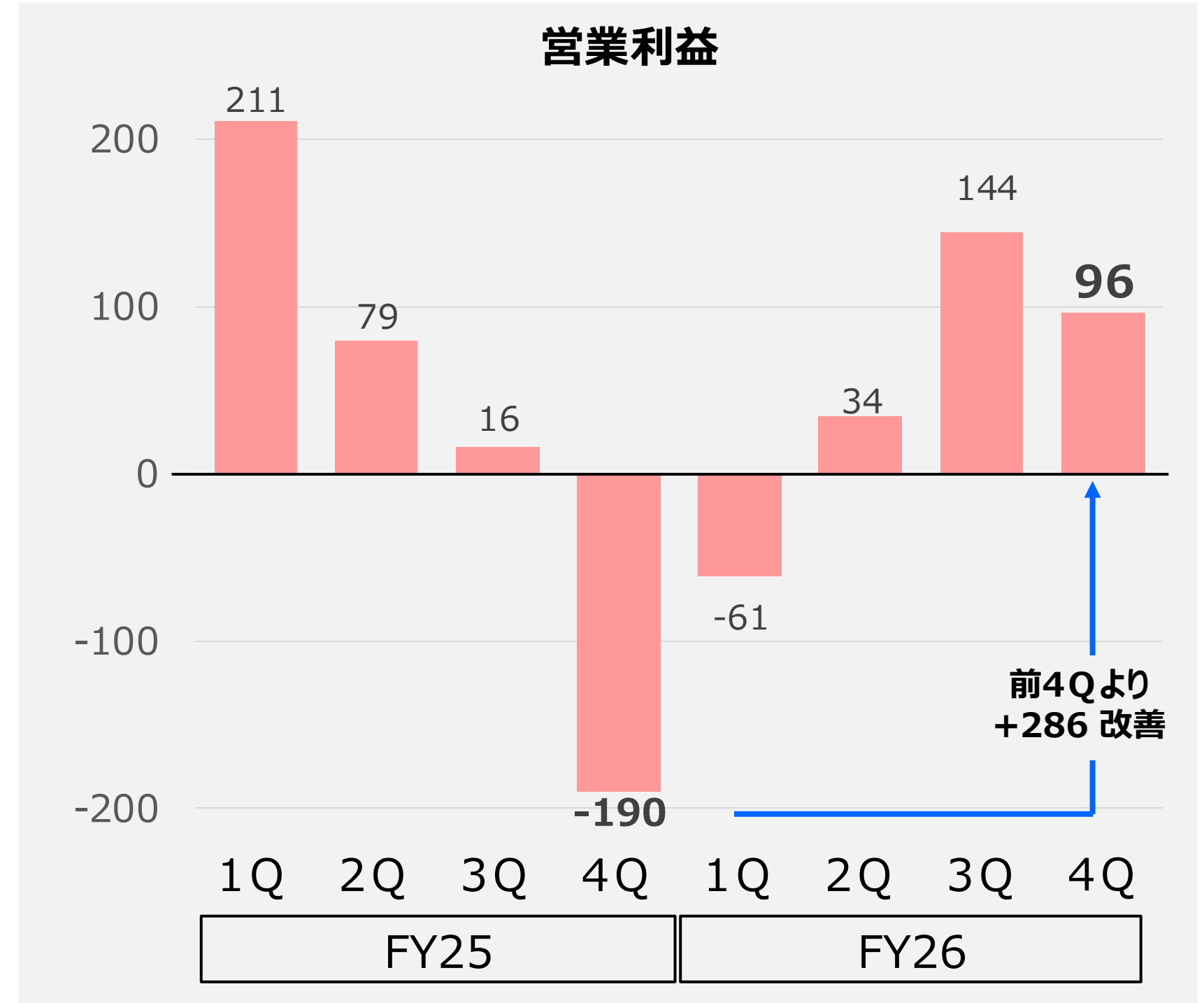
四半期会計期間 業績推移

- ◆ FY25 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
- ◆ 売上・営業利益ともに、前4 Qより増収増益 (売上+15.0%、営業利益 +2.86億円)

単位：百万円



単位：百万円

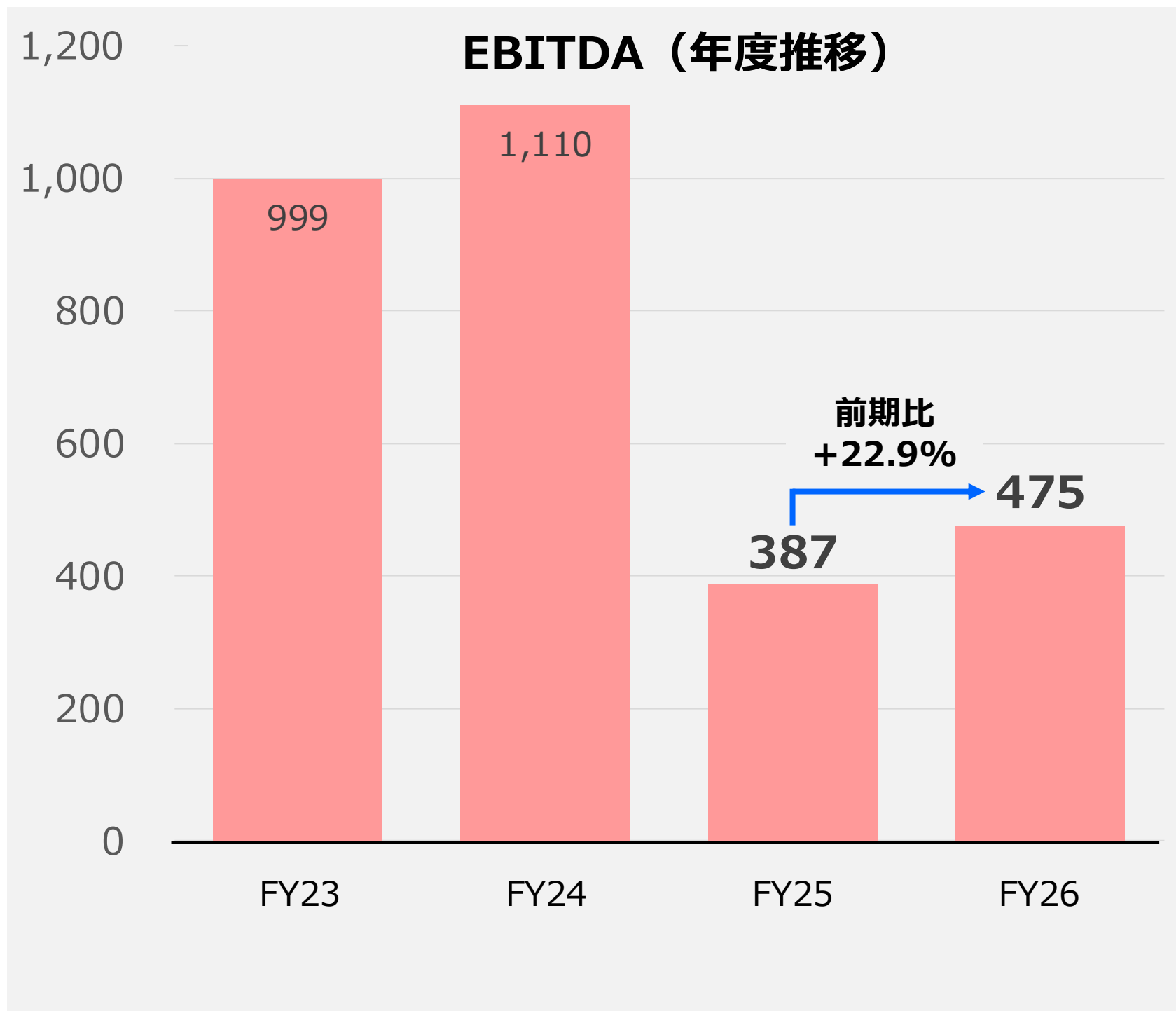


1.エグゼクティブサマリー

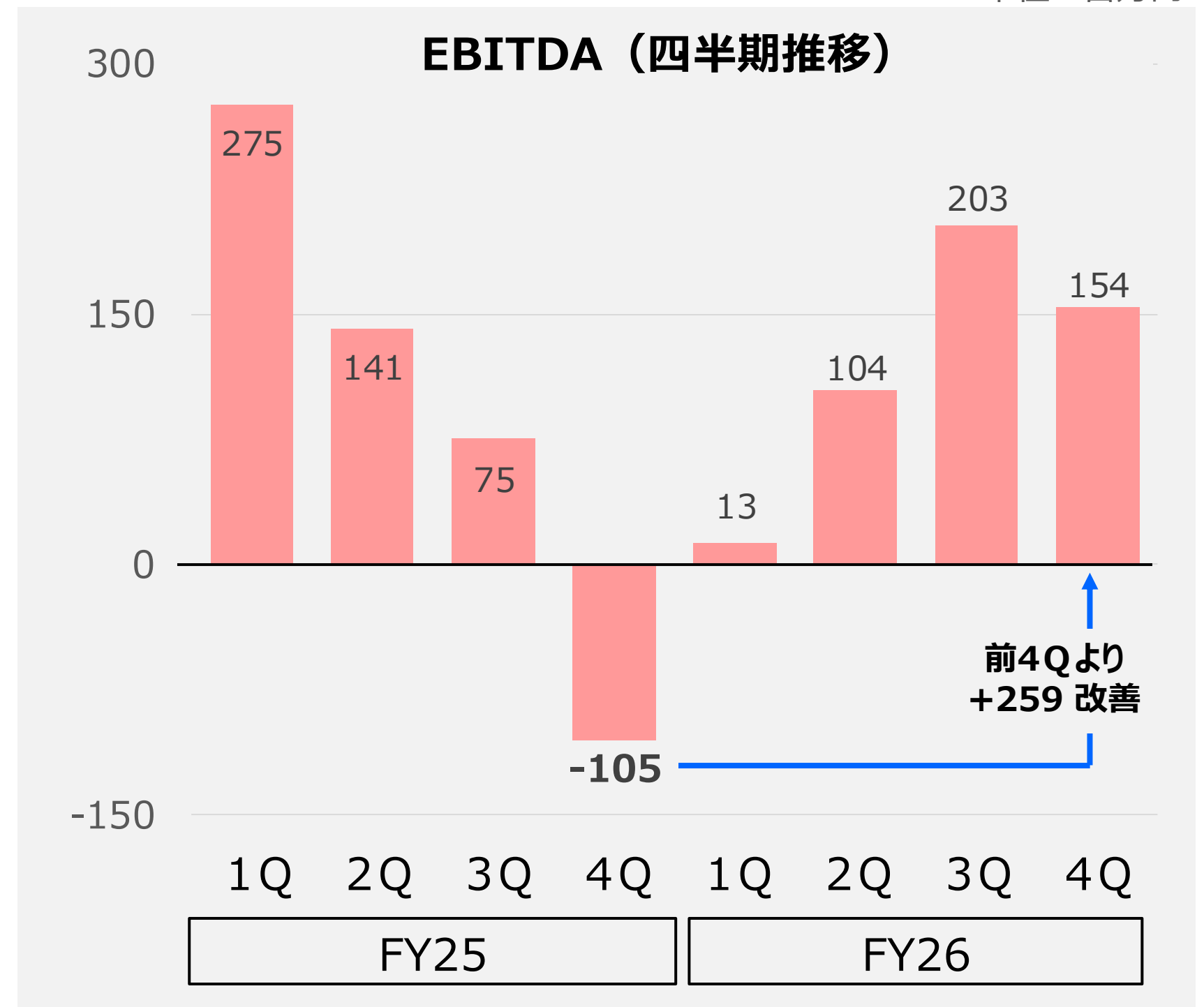
EBITDAの推移

- ◆ EBITDAは、FY26通期 4.75億円に増益。前期比+22.9%増加
- ◆ 四半期推移においては、FY25 4 Qから着手の「構造改革」（破壊と創造）の進展により、FY25 4 Qより +2.59億円の増加

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. エグゼクティブサマリー
2. 2026年2月期 業績
3. 2027年2月期 業績予想
4. 中期売上目標
5. 成長可能性
6. その他（会社概要、補足説明、リスク情報 他）

2. 2026年2月期業績

決算サマリー（連結損益計算書／PL）

- ◆ 4Q累計: 連結売上高は44.87億円（前年同期比+9.9%）、連結営業利益2.14億円（前年同期比+0.96億円）と増収増益を達成
- ◆ 4Q期間: 売上11.20億円（前年同期比+15.0%）、営業利益0.96億円（前年同期比+2.86億円）と、4Q期間においても増収増益達成

(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)	
	4Q期間	4Q累計	4Q期間	4Q累計	4Q期間	4Q累計	4Q期間	4Q累計
売上高	1,120	4,487	973	4,084	+146	+402	+15.0%	+9.9%
売上原価	438	1,747	413	1,382	+25	+365	+6.2%	+26.4%
売上総利益	681	2,739	560	2,702	+120	+37	+21.6%	+1.4%
販売費及び一般管理費	585	2,525	751	2,584	-165	-59	-22.1%	-2.3%
営業利益	96	214	-190	117	+286	+96	+150.5%	+82.4%
経常利益	88	182	-177	112	+266	+69	+150.0%	+61.9%
親会社株式に帰属する当期純利益	55	48	-125	299	+181	-250	+144.3%	-83.9%
EBITDA	154	475	-105	387	+259	+88	+247.8%	+22.9%

※「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

2. 2026年2月期業績

セグメント別業績（前年同期比）

- ◆ 4 Q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44.87億円（前年同期比+9.9%）
利益面では、HT事業・メタバース事業の利益改善、本社費削減などにより、営業利益2.14億円（前年同期比+82.4%）と大幅増益
- ◆ 4 Q期間：構造改革の効果によって4事業セグメントが全て黒字化達成。連結営業利益0.96億円（前年同期比+2.86億円）と大幅増益

（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)	
	4Q期間	4Q累計	4Q期間	4Q累計	4Q期間	4Q累計	4Q期間	4Q累計
AI事業	682	2,822	675	3,086	+7	-264	+1.1%	-8.6%
HT事業	162	708	185	884	-23	-175	-12.5%	-19.8%
メタバース事業	17	112	8	9	+9	+103	+107.8%	+1,118.4%
AI/MV Marketing事業	257	843	104	104	+152	+738	+145.9%	+704.5%
連結	1,120	4,487	973	4,084	+146	+402	+15.0%	+9.9%

（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)	
	4Q期間	4Q累計	4Q期間	4Q累計	4Q期間	4Q累計	4Q期間	4Q累計
AI事業	70	273	-73	493	+144	-220	+195.4%	-44.7%
HT事業	25	124	24	88	+1	+35	+5.7%	+40.3%
メタバース事業	5	-44	-38	-185	+44	+140	+114.8%	+75.9%
AI/MV Marketing事業	25	-12	-31	-31	+57	+18	+182.7%	+58.6%
その他本社費等	-31	-125	-70	-248	+39	+122	+55.5%	+49.4%
連結	96	214	-190	117	+286	+96	+150.5%	+82.4%

※ 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

2. 2026年2月期業績

セグメント別業績（四半期推移）

- ◆ 4Qは連結売上11.20億円（前4Q比+15.0%）と回復基調にあり、営業利益も0.96億円と大幅増益（前4Q比+2.86億円）
- ◆ 4Qにおいて4つの事業セグメントが全て黒字化達成。AI事業の収益性改善に加え、HT事業も安定収益を確保。その他のセグメントも改善基調

(単位：百万円)

売上高	FY26				FY25	増減額	増減率	増減額	増減率
	4Q期間	3Q期間	2Q期間	1Q期間	前4Q期間	当3Q比	当3Q比	前4Q比	前4Q比
AI事業	682	737	706	696	675	-54	-7.4%	+7	+1.1%
HT事業	162	188	165	192	185	-25	-13.7%	-23	-12.5%
メタバース事業	17	25	34	34	8	-8	-31.8%	+9	+107.8%
AI/MV Marketing事業	257	212	171	201	104	+45	+21.3%	+152	+145.9%
連結	1,120	1,163	1,078	1,125	973	-42	-3.7%	+146	+15.0%

(単位：百万円)

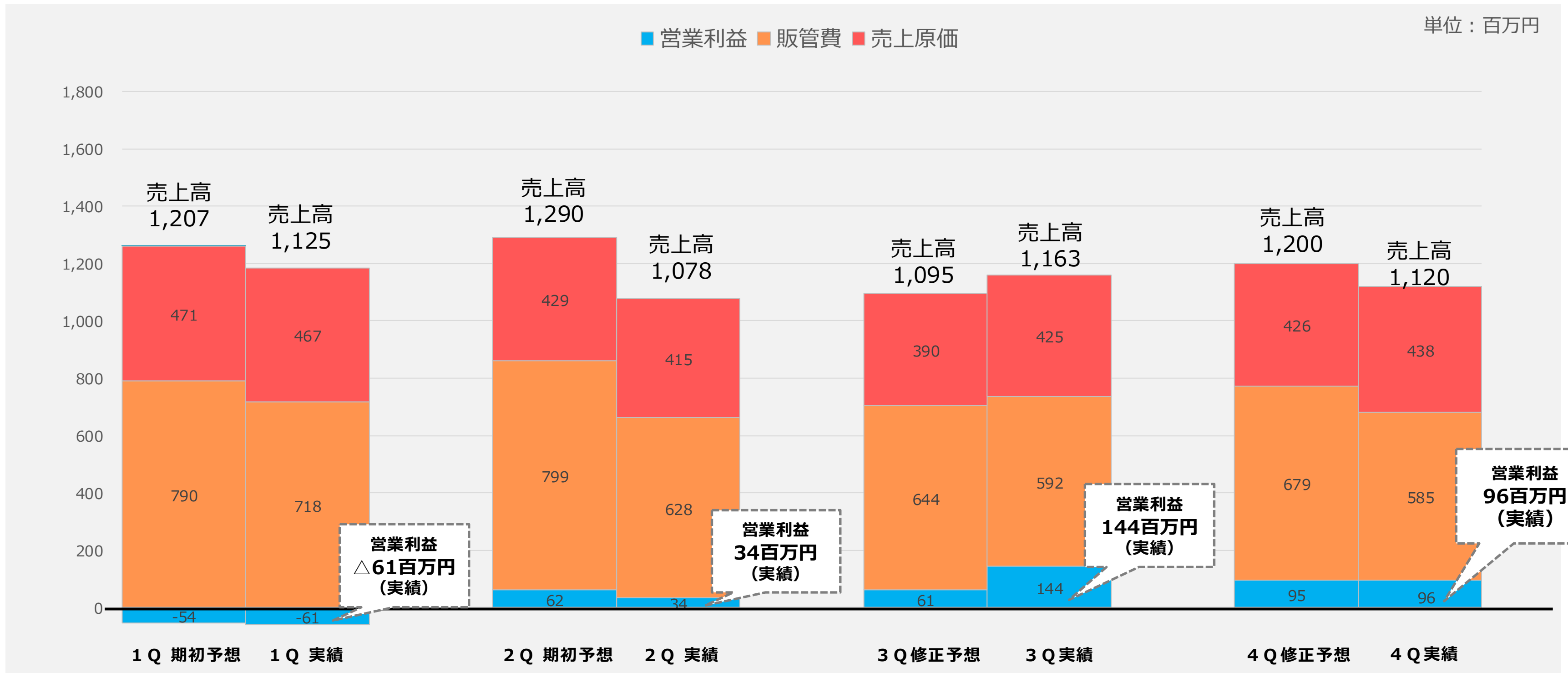
営業利益	FY26				FY25	増減額	増減率	増減額	増減率
	4Q期間	3Q期間	2Q期間	1Q期間	前4Q期間	当3Q比	当3Q比	前4Q比	前4Q比
AI事業	70	149	73	-19	-73	-78	-52.8%	+144	+195.4%
HT事業	25	38	23	36	24	-12	-33.2%	+1	+5.7%
メタバース事業	5	-10	-14	-25	-38	+16	+154.1%	+44	+114.8%
AI/MV Marketing事業	25	5	-34	-9	-31	+20	+371.9%	+57	+182.7%
その他本社費等	-31	-37	-13	-43	-70	+6	+16.8%	+39	+55.5%
連結	96	144	34	-61	-190	-48	-33.5%	+286	+150.5%

※ 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、減額の場合はマイナス符号にて記載

FY26実績の四半期推移

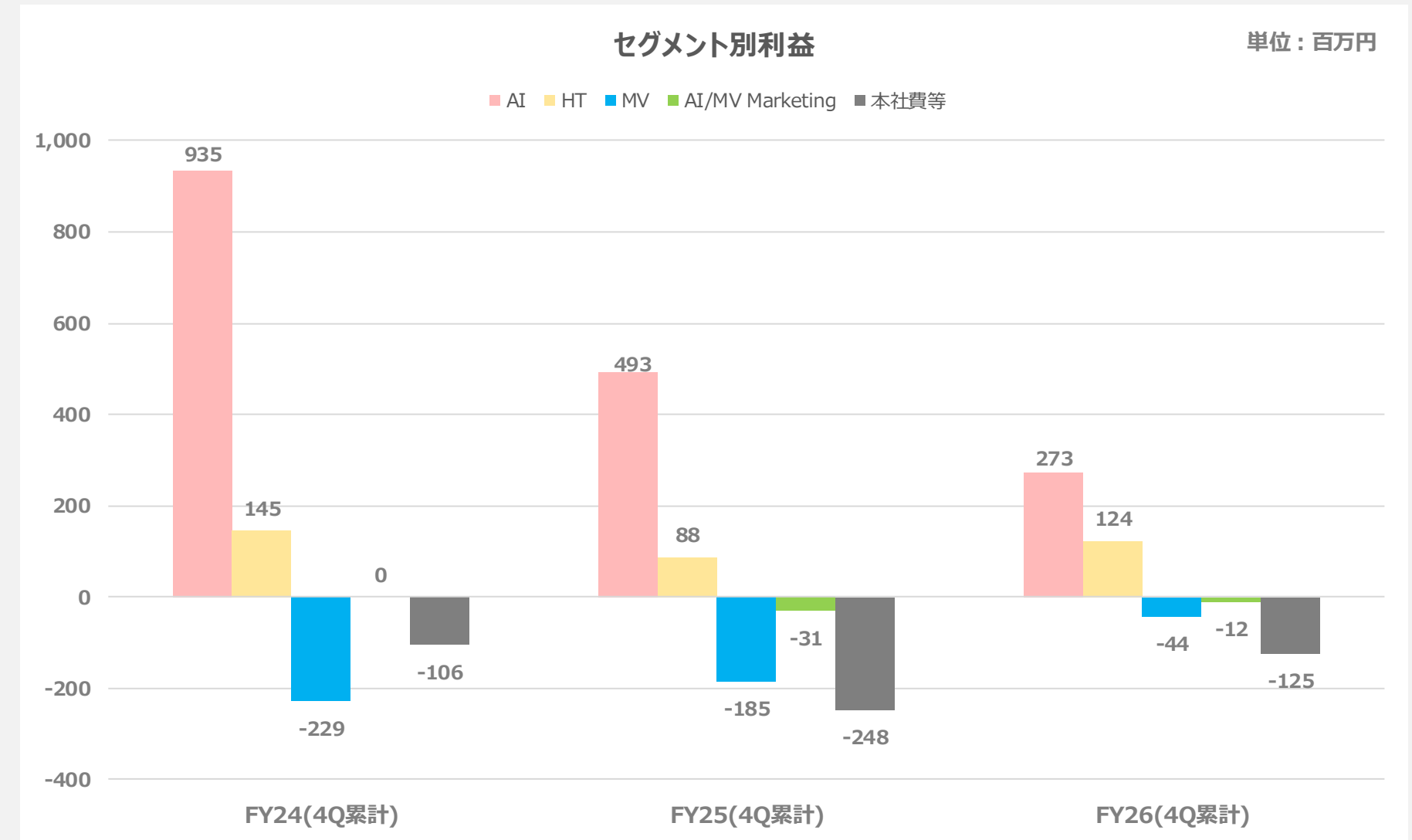
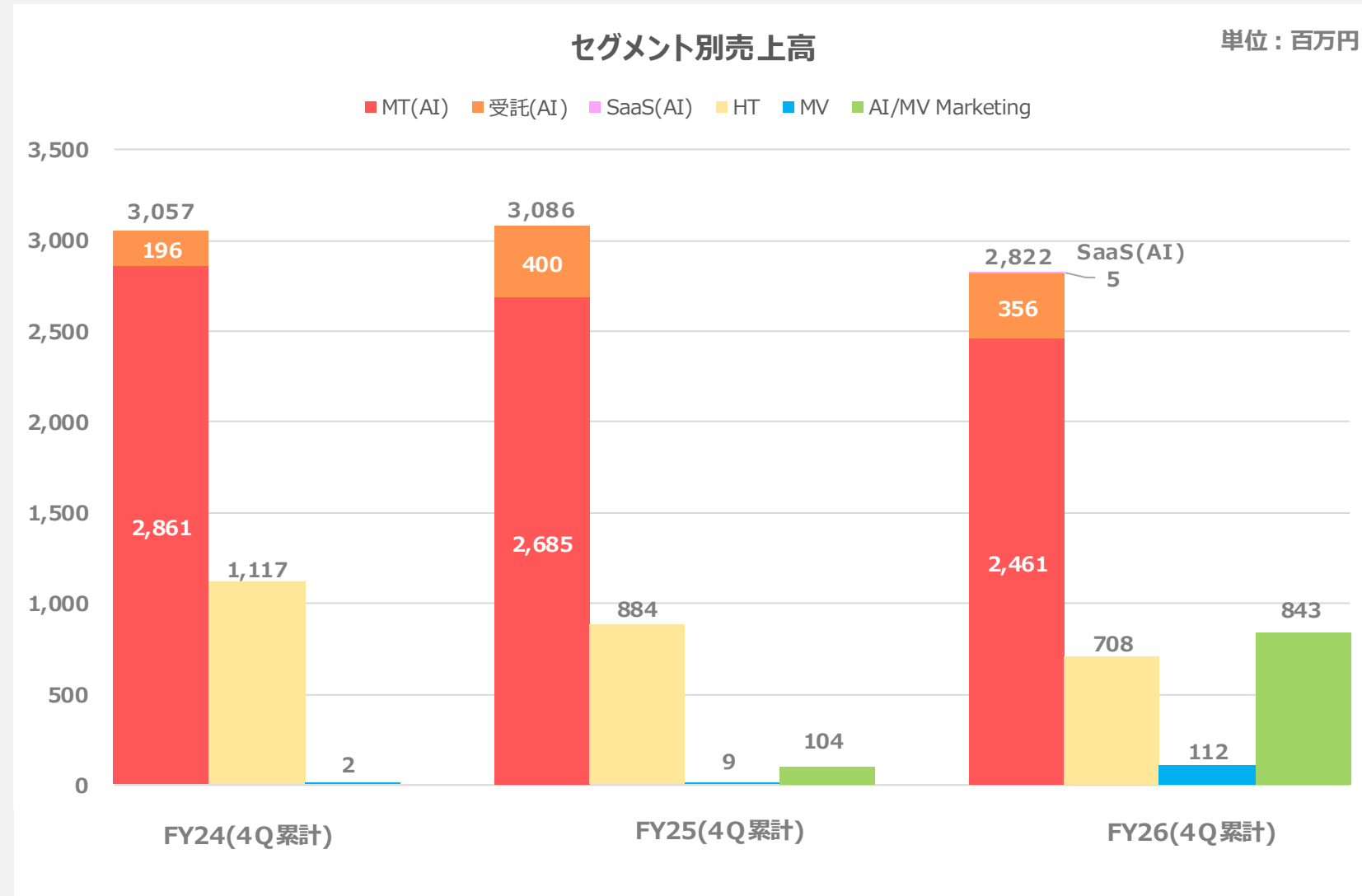
- ◆ FY25 4 Qから着手の「構造改革」(破壊と創造)が着実に進展
- ◆ 売上改善に遅れがあるが、構造改革の効果創出が進み、3 Q・4 Qにおける営業利益は計画(修正予想)を達成



2. 2026年2月期業績

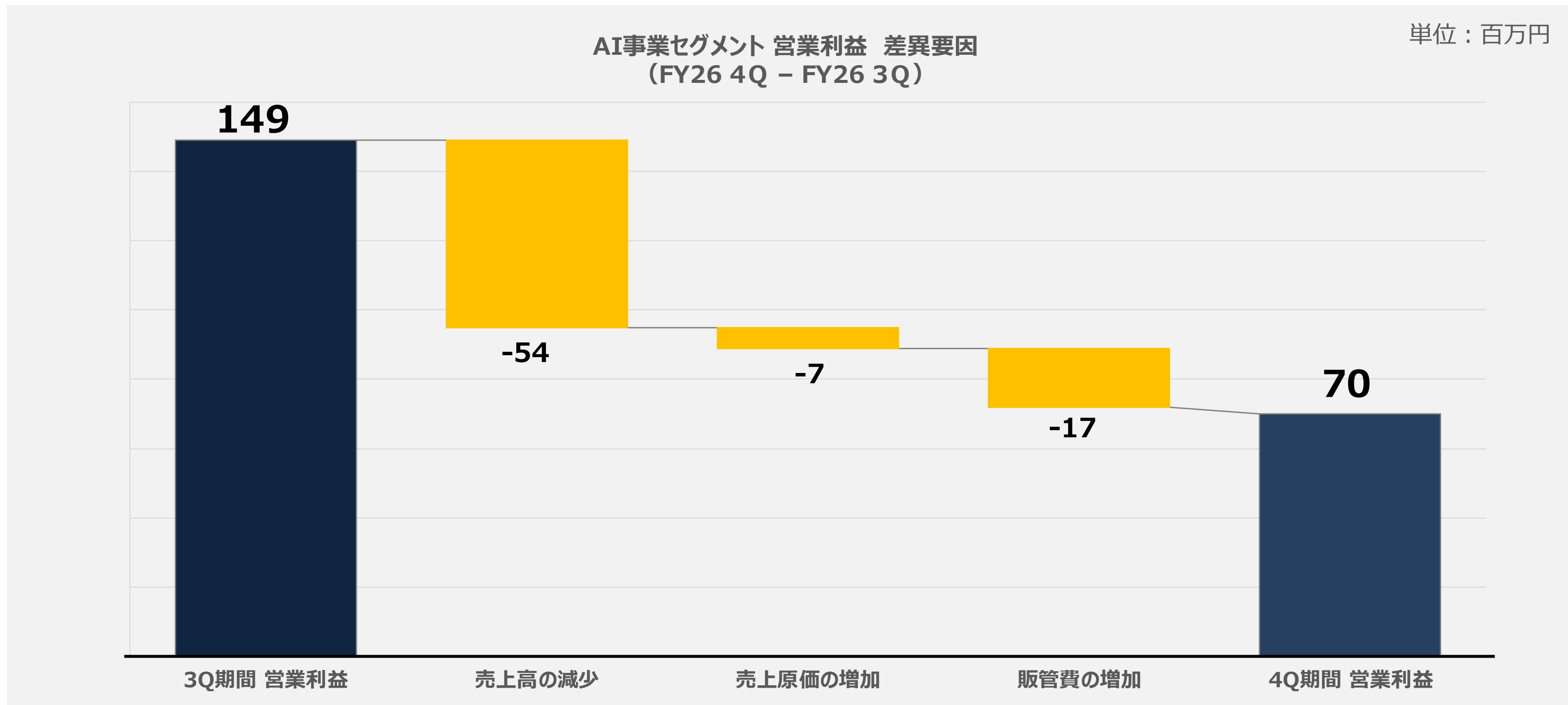
セグメント別 売上高・営業利益推移

- ◆ STUDIO55参画によりAI/MV Marketing事業で8.43億円、メタバース事業で1.12億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



AI事業：営業利益の対前四半期 差異要因

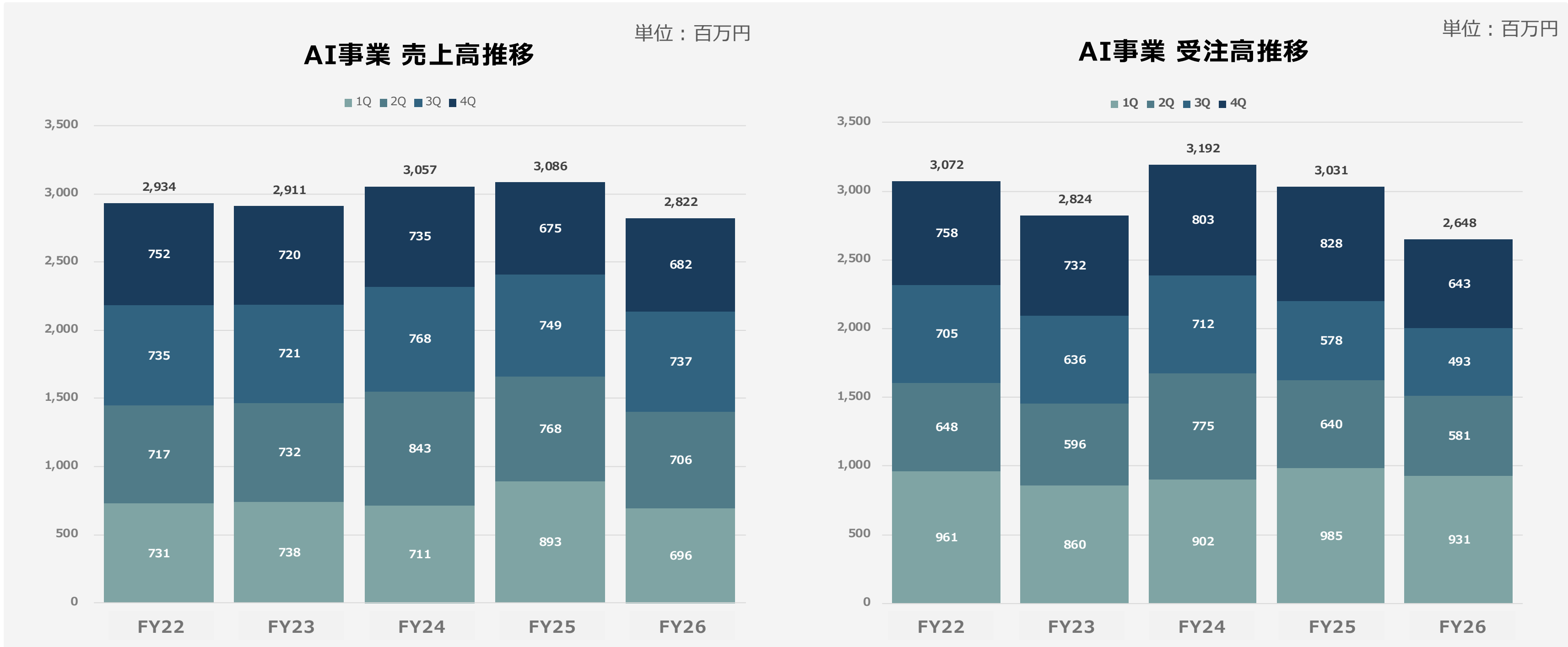
- ◆ AI事業の営業利益は、4Q期間で0.70億円と3Q期間より0.79億円減少
- ◆ 主な減益要因は、不採算商品/部門の整理および成長施策の成果が未開花であることを要因とした売上高減少（-0.54億円）および、AI事業における受託開発事業の人員強化等による販管費の増加（-0.17億円）



2. 2026年2月期業績

AI事業：売上高・受注高の推移

- ◆ 前期（FY26）の受注高は一旦踊り場を迎えている状況。不採算商品/部門の整理および成長施策の成果が未開花であることが要因
- ◆ 昨年12月発表の新ビジョン「人手修正不要な翻訳AI」実現により、今期（FY27）3Q以降の受注回復につながる見通し



2. 2026年2月期業績

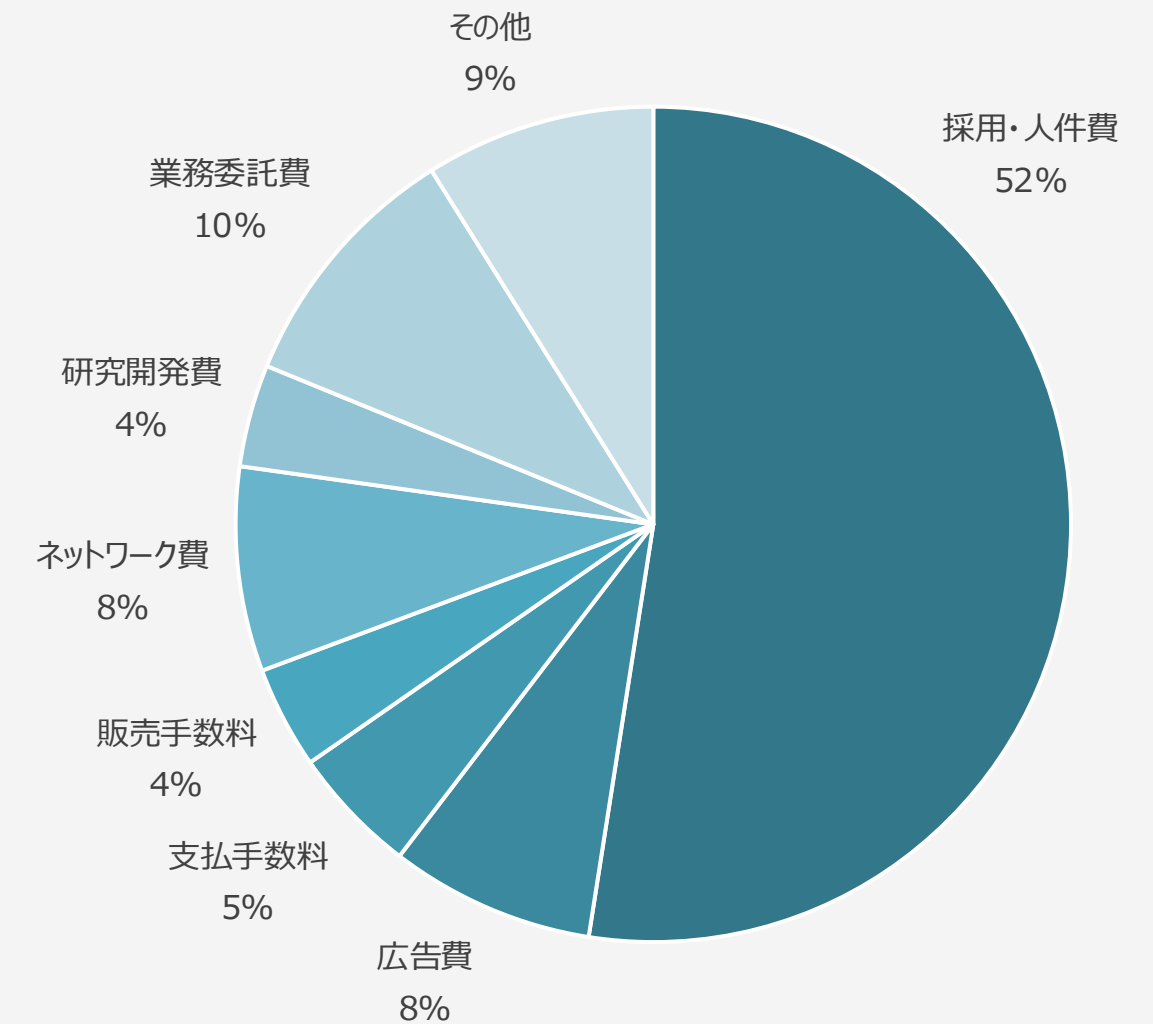
販管費の推移

◆ 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
 ◆ 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 4Q期間	FY26 4Q累計	FY25 4Q期間	FY25 4Q累計	前年同期比_4Q期間 増減額	前年同期比_4Q期間 増減率	前期比_4Q累計 増減額	前期比_4Q累計 増減率
販管費合計	585	2,525	751	2,584	-165	-22.1%	-59	-2.3%
採用・人件費	308	1,259	356	1,282	-48	-13.6%	-22	-1.8%
広告費	45	256	53	228	-8	-16.0%	+28	+12.3%
支払手数料	29	131	42	145	-12	-30.0%	-14	-9.7%
販売手数料	24	87	33	107	-8	-24.6%	-19	-18.6%
ネットワーク費	46	194	43	154	+3	+7.0%	+39	+25.5%
研究開発費	24	109	74	248	-50	-67.1%	-139	-56.0%
業務委託費	55	261	96	301	-41	-42.3%	-40	-13.5%
その他	50	226	50	116	+0	+0.1%	+109	+93.9%

FY26 4Q期間 販管費内訳



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や、3Q末に今後の成長資金調達のための新規借入の実行があったものの、自己資本比率は42.9%に向上し、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 期末	FY25 期末	前期末比
資産合計	4,676	4,919	-5.0%
流動資産	3,592	3,645	-1.5%
固定資産	1,083	1,273	-15.0%
負債合計	2,668	2,963	-10.0%
流動負債	1,689	2,120	-20.3%
固定負債	978	842	+16.1%
純資産	2,007	1,956	+2.6%
総資産	4,676	4,919	-5.0%
現預金	2,904	2,903	+0.0%
有利子負債	1,509	1,684	-10.4%
自己資本比率	42.9%	39.8%	+3.1pt

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年2月期 業績
3. 2027年2月期 業績予想
4. 中期売上目標
5. 成長可能性
6. その他（会社概要、補足説明、リスク情報 他）

3. 2027年2月期業績予想

連結業績予想

- ◆ 売上高46.00億円（前期比+2.5%）、営業利益3.30億円（前期比 +54.2%）
- ◆ 売上成長は今期（FY27）より本格化見込みだが、実現の不確実性を考慮し、現時点で達成可能な数値を保守的に開示
- ◆ 高付加価値事業・商品への集中を進め、営業利益率は7.2%に向上する見通し（前々期（FY25）2.9%より倍以上）

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%
増減率（%）	+2.5%	+54.2%	58.8%	231.9%	+50.4%

※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です。
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めておりません。

3. 2027年2月期業績予想

連結業績予想（セグメント別）

- ◆ 売上成長は今期（FY27）より本格化見込みだが、実現の不確実性を考慮し、現時点で達成可能な数値を保守的に開示
- ◆ AI事業は増収増益、HT事業は増収減益ながら1億円以上の利益を確保。メタバース事業・AI/MV Marketing事業はSTUDIO55の黒字転換に伴い赤字幅圧縮の見通し

（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%

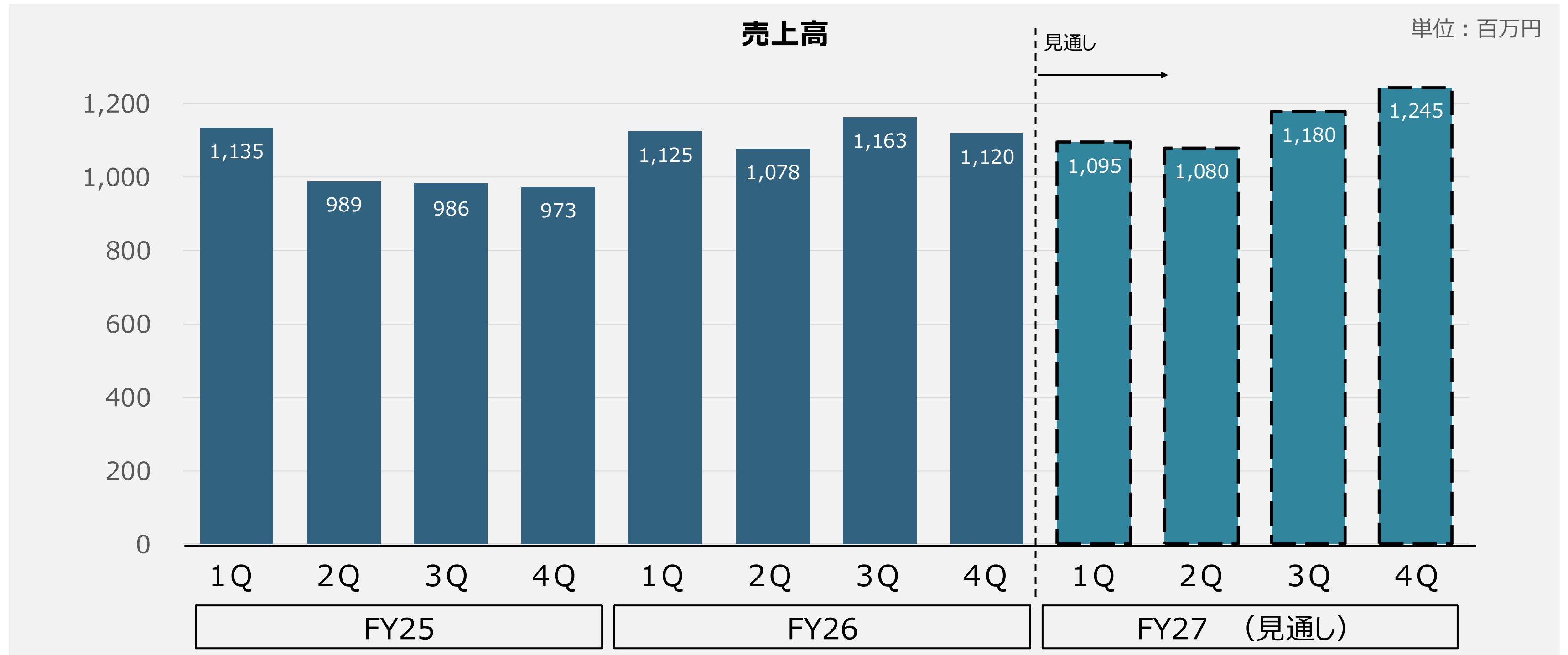
営業利益	FY27 業績予想	FY26 実績	前期比	
			増減額	増減率
AI事業	338	273	+64	+23.8%
HT事業	115	124	-9	-7.6%
メタバース事業	-32	-44	+12	+28.5%
AI/MV Marketing事業	-11	-12	+1	+15.1%
その他本社費等	-80	-125	+45	+36.4%
連結	330	214	+115	+54.2%

※ 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

売上計画（四半期推移）

- ◆ 売上成長は今期（FY27）より本格化見込みだが、実現の不確実性を考慮し、四半期別の売上計画についても、現時点で達成可能な数値を保守的に開示
- ◆ 今期（FY27）1Qは、前期（FY26）に実施した不採算商品の見直し等により、前年同期比減収の計画だが、3Q以降での売上回復が徐々に進む見通し



目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年2月期 業績
3. 2027年2月期 業績予想
4. 中期売上目標
5. 成長可能性
6. その他（会社概要、補足説明、リスク情報 他）

4. 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



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

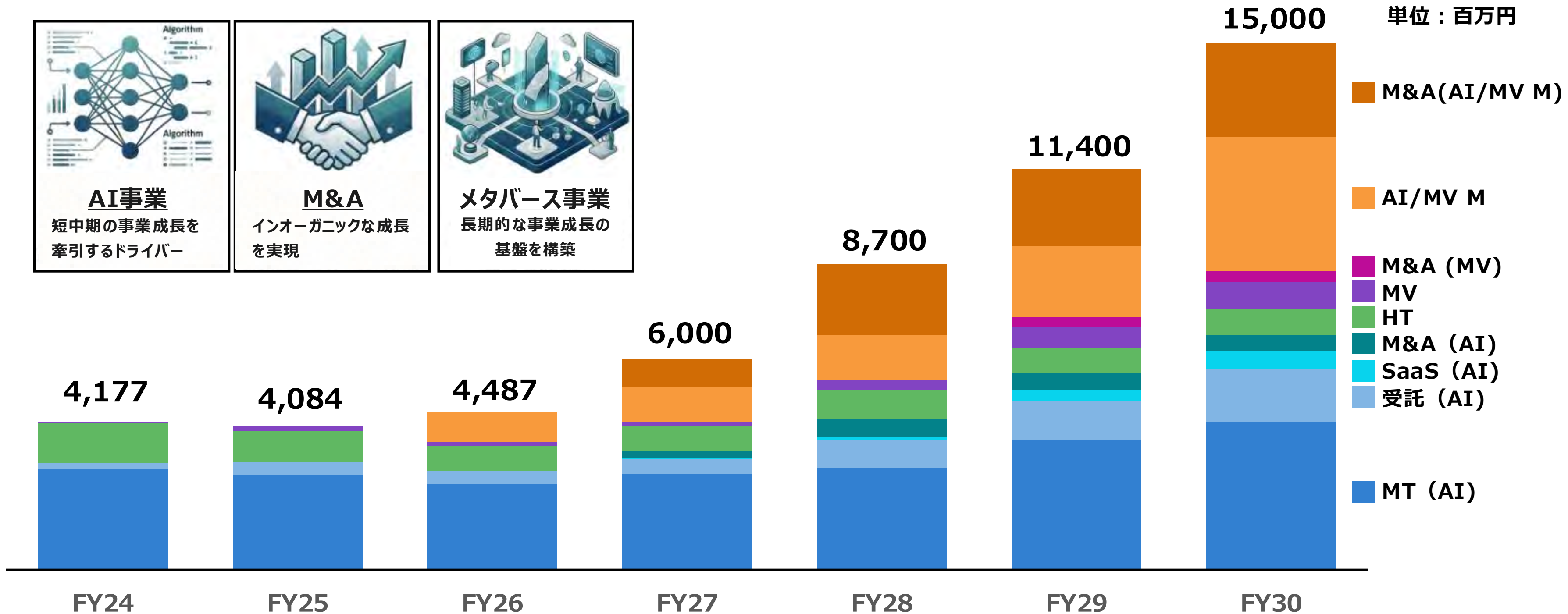
※Mind Uploading: 意識のアップロード。人の意識・精神をコンピュータに転送する技術。不老不死

※中期売上目標の改定に関する補足説明は74ページ参照

4. 中期売上目標

中期売上目標

- ◆ 前期（FY26）における構造改革の進捗を踏まえ、中期売上目標の改定を実施。従来目標である134億円（FY28）を150億円（FY30）に変更。M&Aによる売上成長目標は1年後ろ倒しとし、今期（FY27）はM&Aによる売上増10億円を目指す方針
- ◆ 今期（FY27）は、業績予想は保守的に開示するが、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

※中期売上目標の改定に関する補足説明は74ページ参照 ※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

4. 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 売上目標：連結売上150億円

MT (AI)	受託 (AI)	SaaS (AI)	HT	MV	AI/MV Marketing	M&A
42億円	15億円	5億円	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%）のプログラムへと成長した翻訳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）を加えて、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、STUDIO 55社を中心としたVR事業の短中期の成長（FY26-30：平均成長率約63%）に、M&A（FY28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（FY28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	FY27は総額10億円、FY28-30は総額25億円のM&Aを目指す。FY26-30 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」

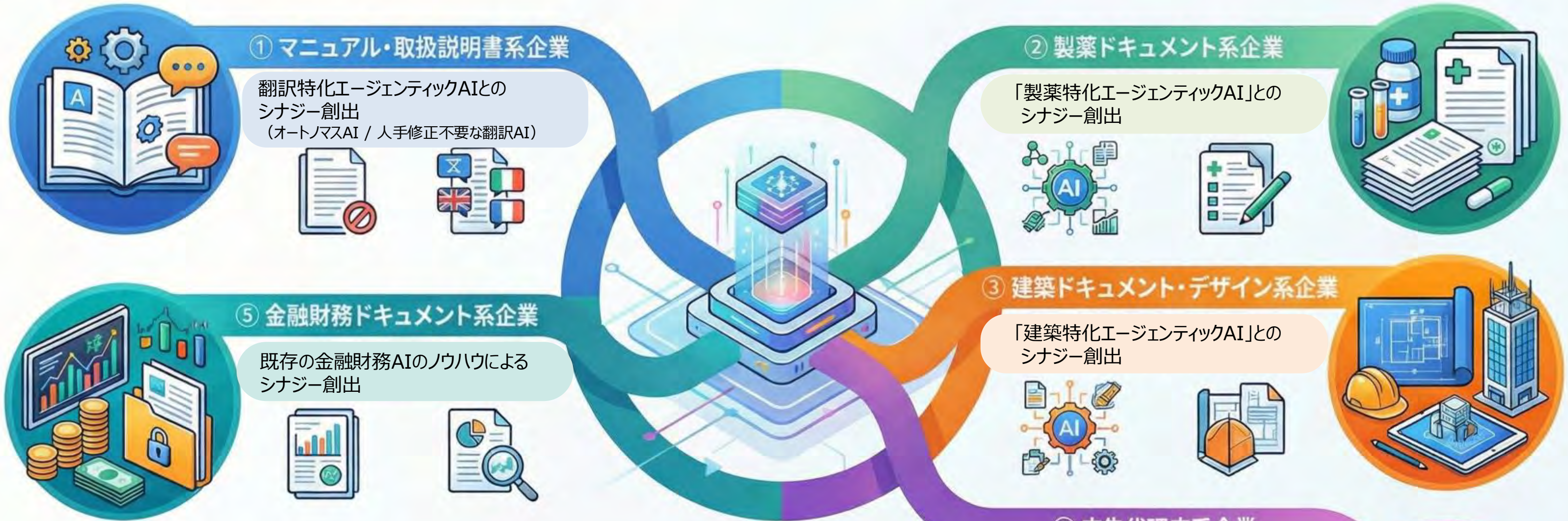
※出典（メタバース市場規模）：矢野経済研究所調べ（2024年12月）

※中期売上目標の改定に関する補足説明は74ページ参照

4. 中期売上目標

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



進捗状況 (FY26～現在)

約**270案件** 検討済



- ・複数社にLOI (意向表明書) 提出済
- ・当社グループの持続的成長に貢献期待の企業のみを選定

PMIの基本方針



- ・高い専門領域とストック性のある顧客基盤を有する事業を対象にロールアップM&Aを実施し事業基盤を強化
- ・当社の技術資産・データ資産の活用、エージェントAI化により、収益性の向上と高付加価値事業への転換を図る

目次

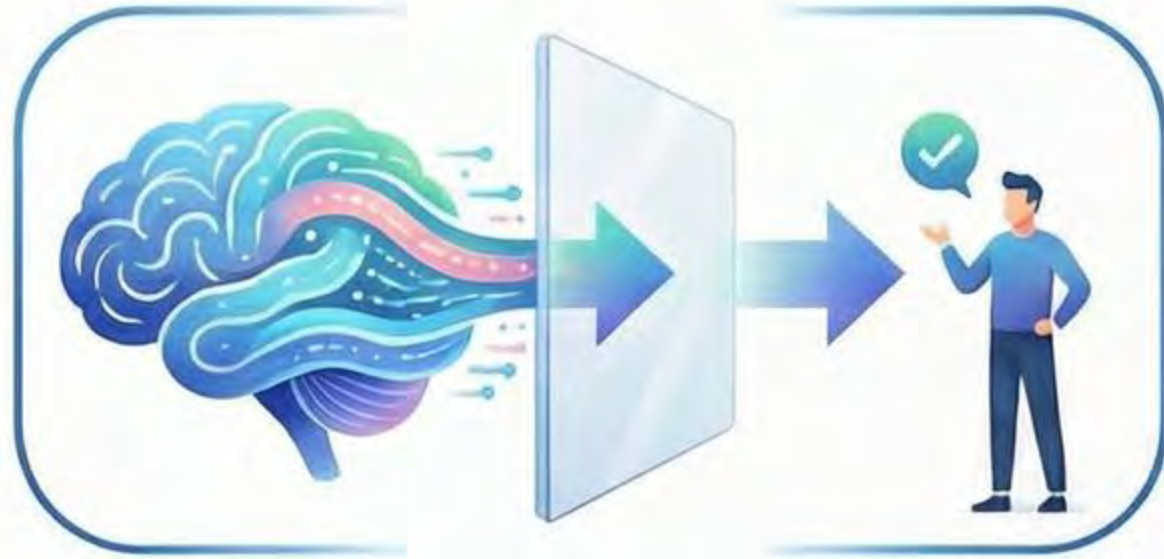
1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年2月期 業績
3. 2027年2月期 業績予想
4. 中期売上目標
5. 成長可能性
6. その他（会社概要、補足説明、リスク情報 他）

5. 成長可能性（短中期）

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. 翻訳特化エージェントAI

（オートノマスAI/人手修正不要な翻訳AI）

昨年12月発表の新ビジョン実現に向けた開発が大幅前倒しで進捗し、完全自動翻訳が完成間近（今後1～6ヶ月以内にリリース予定）



3. 建築特化エージェントAI

STUDIO55の通期黒字化達成

メタリアルグループとのシナジーで本格成長へ



エージェントAI化
を推進



2. 製薬特化エージェントAI

国立がん研究センターとの共同研究が大幅に進展
治験総括報告書(CSR)の計画パートでの実用性97%
作成期間 約2ヶ月短縮達成



4. 事業創出エージェントAI

事業創出の完全自動化に向けた
パイロットテストが着実に進展

5. 成長可能性

- ① **翻訳特化エージェントAI**
(オートノマスAI/人手修正不要な翻訳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

翻訳特化エージェントAI

(オートマスAI / 人手修正不要な翻訳AI)

今後1~6ヶ月以内
「完全自動翻訳」の実現

2026年4月

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
今後1~6ヶ月以内の達成見込み

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

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、早くても今年、遅くとも3年以内の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**1～6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

人の介在をなくし、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



人間の介在をなくし、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

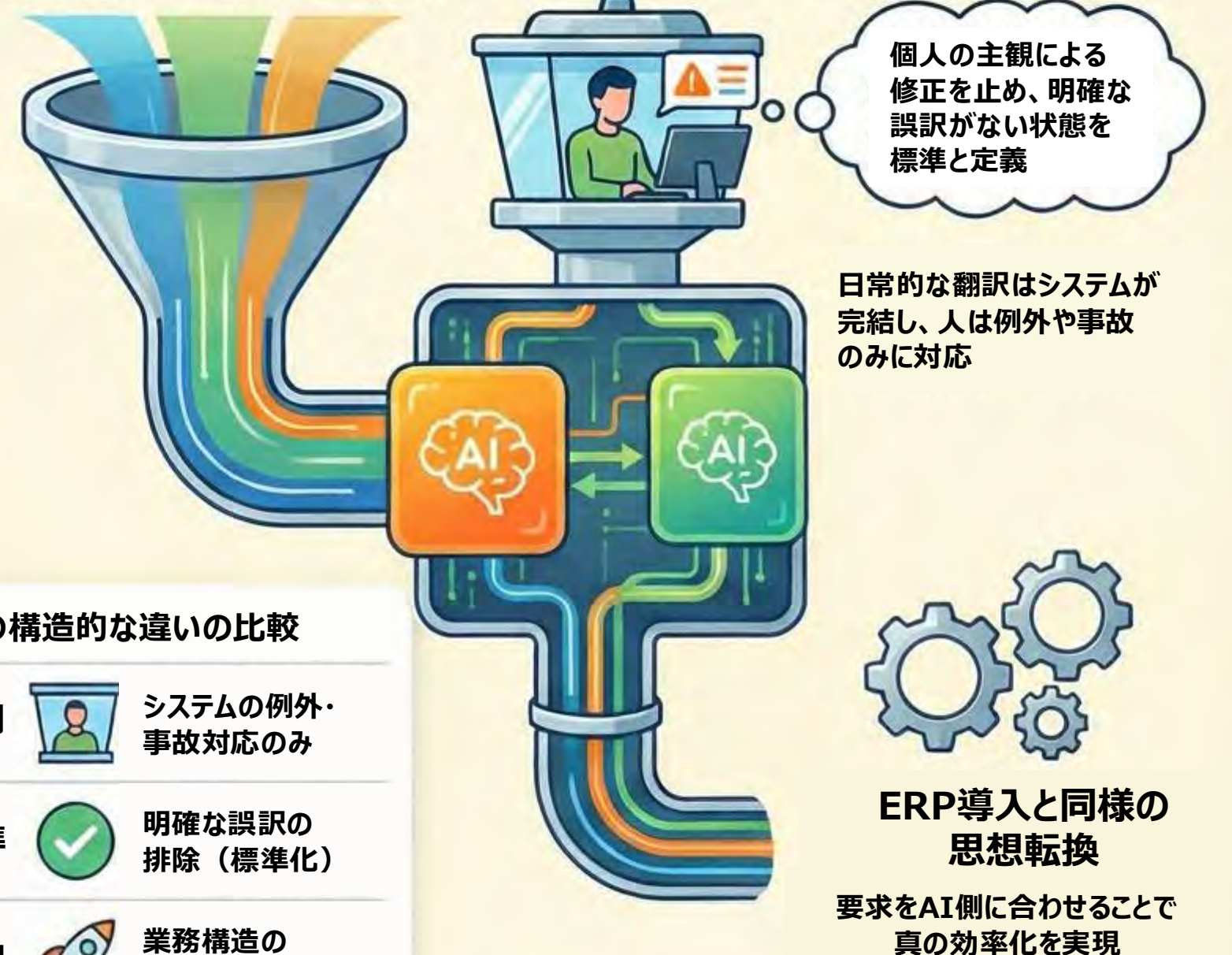
全数人手確認というボトルネック



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

5. 成長可能性（翻訳特化エージェントAI）

「完全自動翻訳」一歩手前のリリース（4月13日リリース）

新たにエージェントAIを搭載した新機能「超高精度（熟考）」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」完成間近に。

アップデート前	アップデート後 「超高精度（熟考）」モード
<p>高精度翻訳モード (2026年2月5日リリース)</p> <p>修正必要率（センテンス数）1.58%</p> <p>人手チェックの対象： すべての訳文</p> 	<p>「超高精度（熟考）」モード (2026年4月13日リリース)</p> <p>修正必要率（センテンス数）0.05%</p> <p>人手チェックの対象： AIが指摘した箇所のみ</p> <p>驚異的な精度の実現 修正必要率が従来の30分の1へ 100~200ページにわずか1センテンス 程度の修正頻度を実現</p> 
<p>チェック作業の劇的な効率化</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div data-bbox="249 1397 916 1772"> <p>AIが修正候補を自動で可視化 誤りの可能性がある箇所をハイライトし 別訳文案やコメントを提示</p>  </div> <div data-bbox="949 1397 1649 1772"> <p>過去の翻訳資産との整合性も判定 ユーザ固有の用語集や対訳データとの 一致状況も考慮して品質判定</p>  </div> <div data-bbox="1682 1397 2349 1772"> <p>「全件確認」から「ピンポイント確認」へ 確認・修正すべき箇所が一目で分かり、 人手チェック作業の負担を劇的に削減</p>  </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: flex-end; margin-top: 20px;"> <div data-bbox="2415 1378 3048 1772"> <p>専門文書における高い信頼性</p> <p>取扱説明書 契約書 製薬関連文書 IR資料</p> <p>正確性が求められる分野に最適</p>  </div> </div>	

本当に「誤訳ゼロ」のAI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？



LLM素材

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仕組みを創造することで可能にする



20年間蓄積したAI翻訳ノウハウ

組合せと独自ノウハウの融合

世にあるすべてのLLM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との方向性の違い

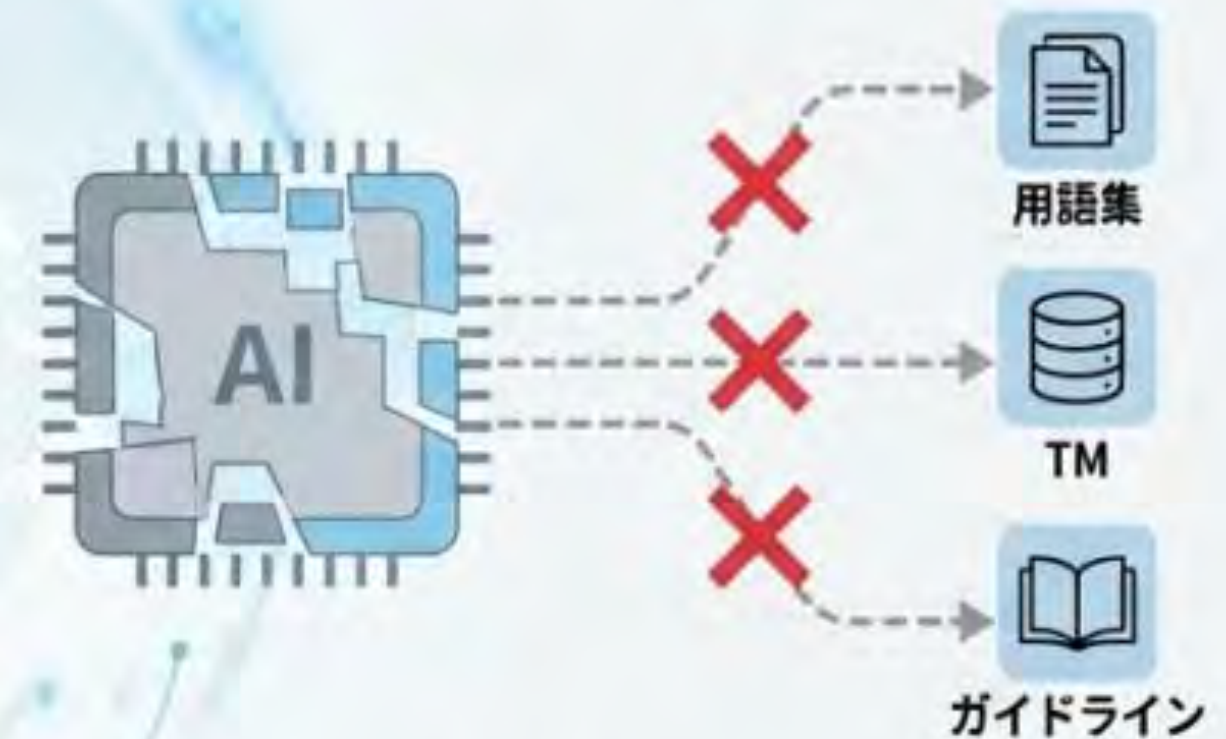
ロゼッタ (Rozetta)



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（人手修正不要な翻訳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

5. 成長可能性

② 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業務を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)

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

④ 承認申請と審査
【ラクヤクAIのターゲット】



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

**膨大な書類作成の
非効率を解消し
整合性と正確性を強化**



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

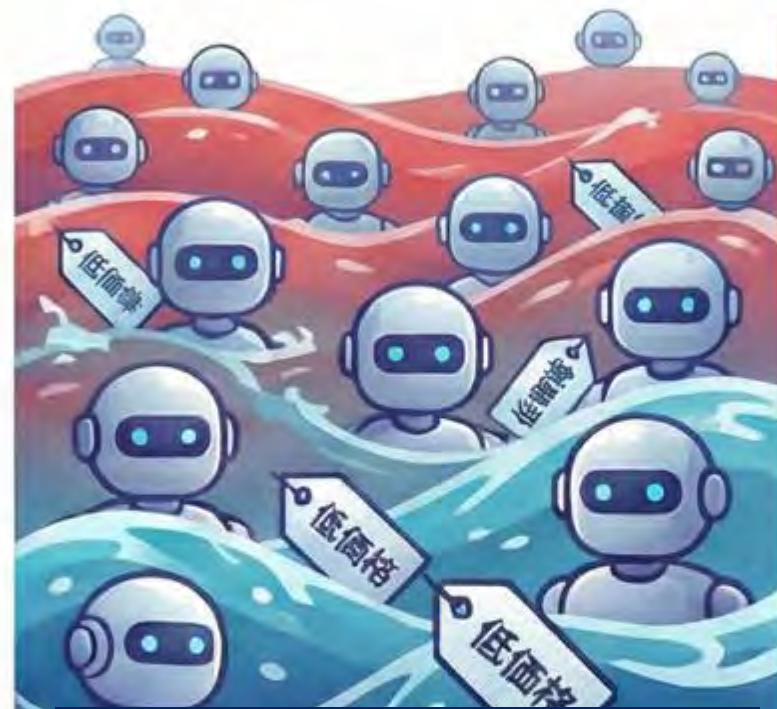


**⑥ 製造販売後
調査・試験**
発売後も有効性や安全性
の情報を収集・評価

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



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



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

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: 制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」

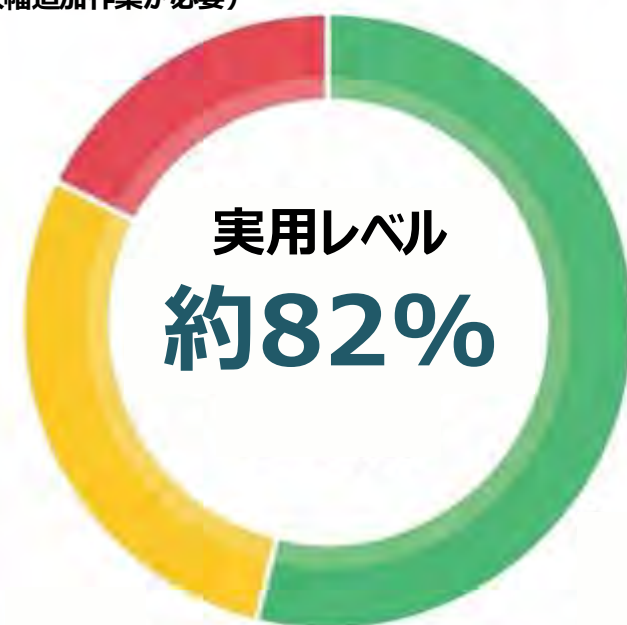
膨大な治験データの集計と文書作成が、
開発現場の大きな負担

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)



実用レベル
約82%



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%

実用レベルが 約97%へ向上

大幅な修正が必要な「C評価」は、
わずか3%まで激減



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)

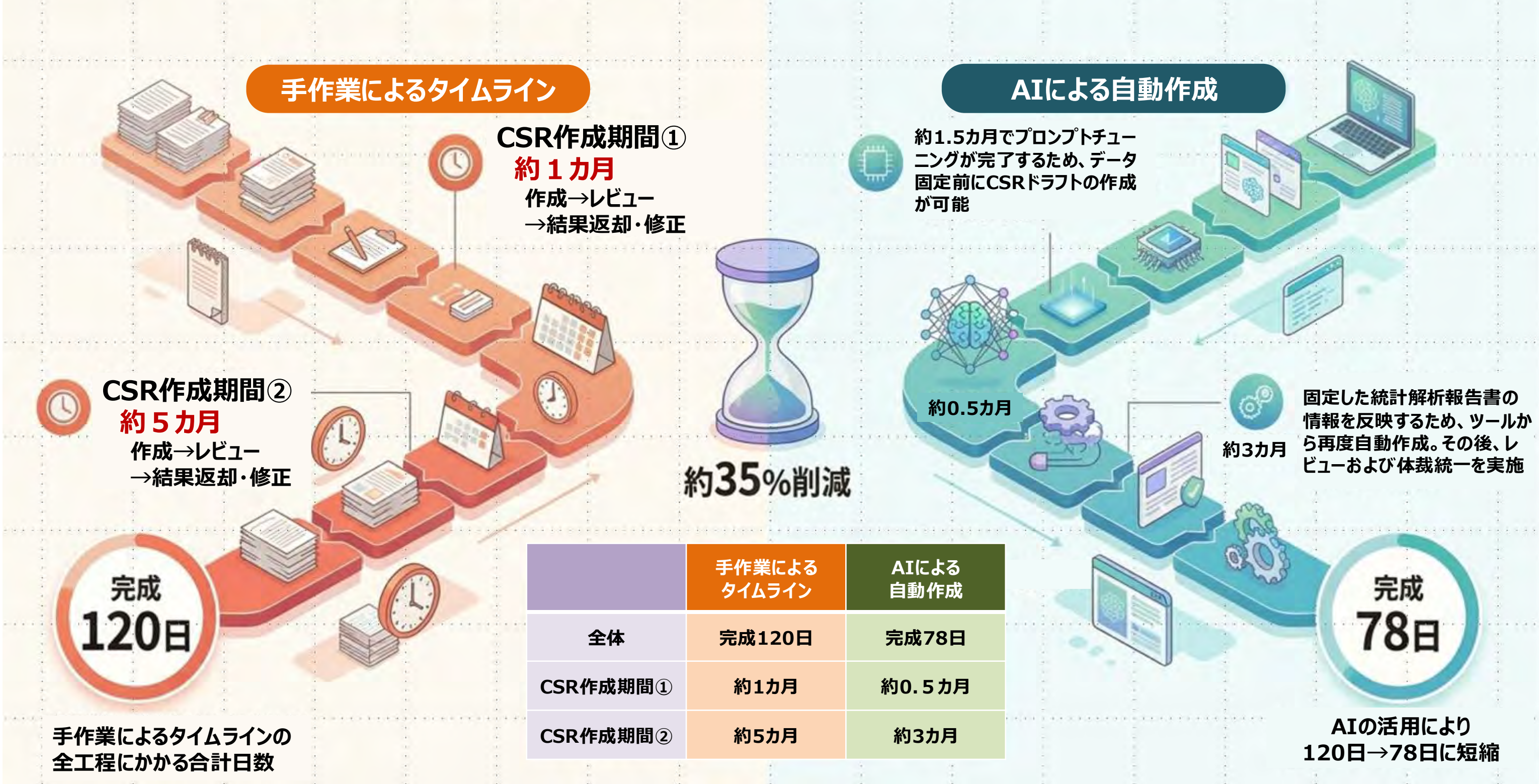
さらなる進化への鍵

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

共同研究事例：国立がん研究センター様

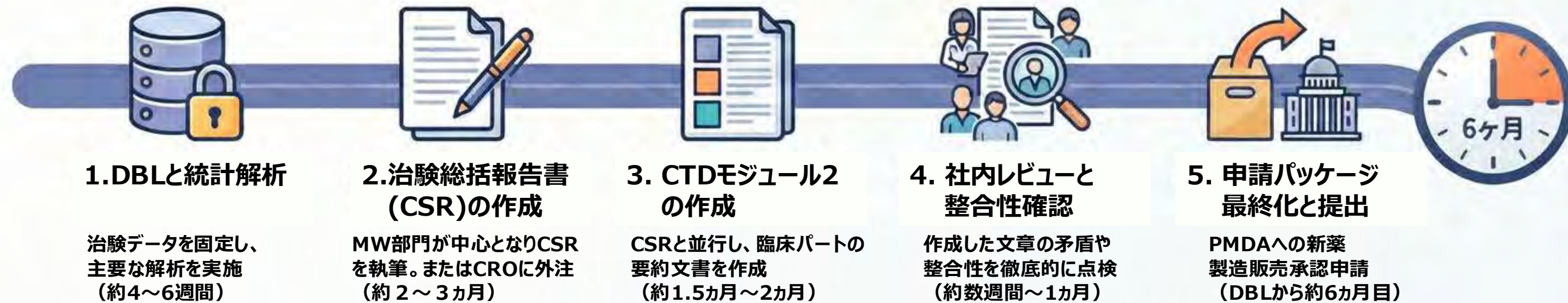
作業日数の短縮効果：AIの活用により、120日→78日に短縮（営業日換算）



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



【MWエディタ】で文書作成を支援

CSRエディタが治験総括報告書の作成時間を大幅に削減

【QCチェッカー】で整合性を確認

CSRとCTD間の膨大なドキュメント整合性確認を自動化・支援

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か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

競合先行による市場支配と早期収益化により、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。

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

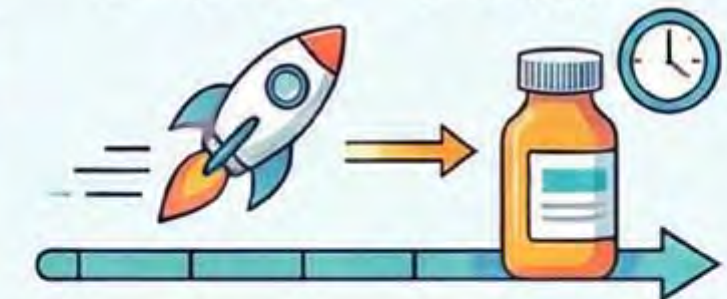
解決策：業務特化型AI

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

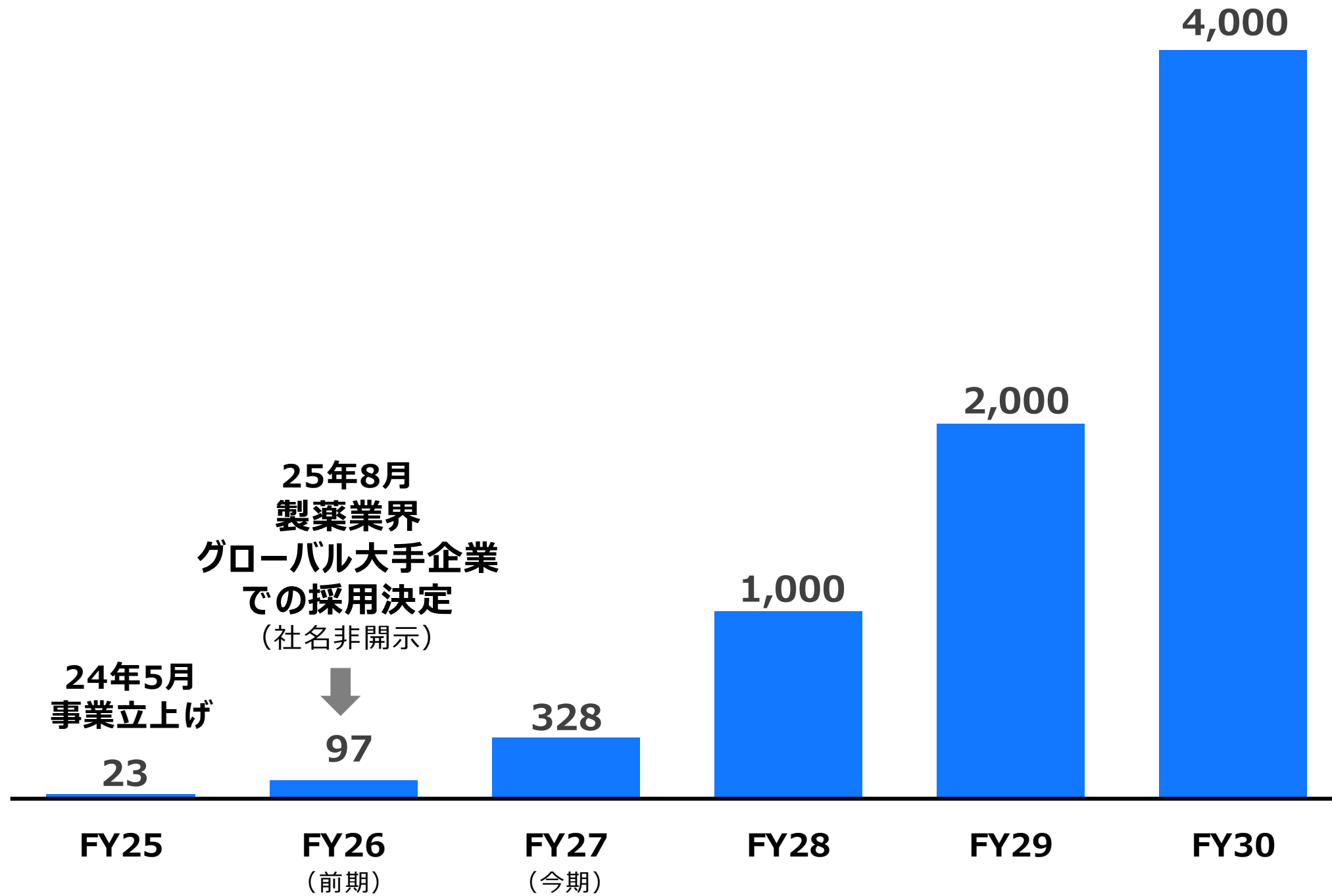
申請準備の効率化と
上市スピードの加速



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 長期目標 (受注額)

単位：百万円



長期目標 (受注額)

40億円
(FY30)

成長ドライバー

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

5. 成長可能性

③ 建築特化エージェントAI

STUDIO 55 INC.

当社グループの特徴と強み

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



02 高度な専門技能

XYZ軸の構築物データをAUTO化(自動化)・RPA化(ロボット化)・AI化(人工知能化)の機能を使ってのプラグインソフトウェア開発、サービスを提供



03

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



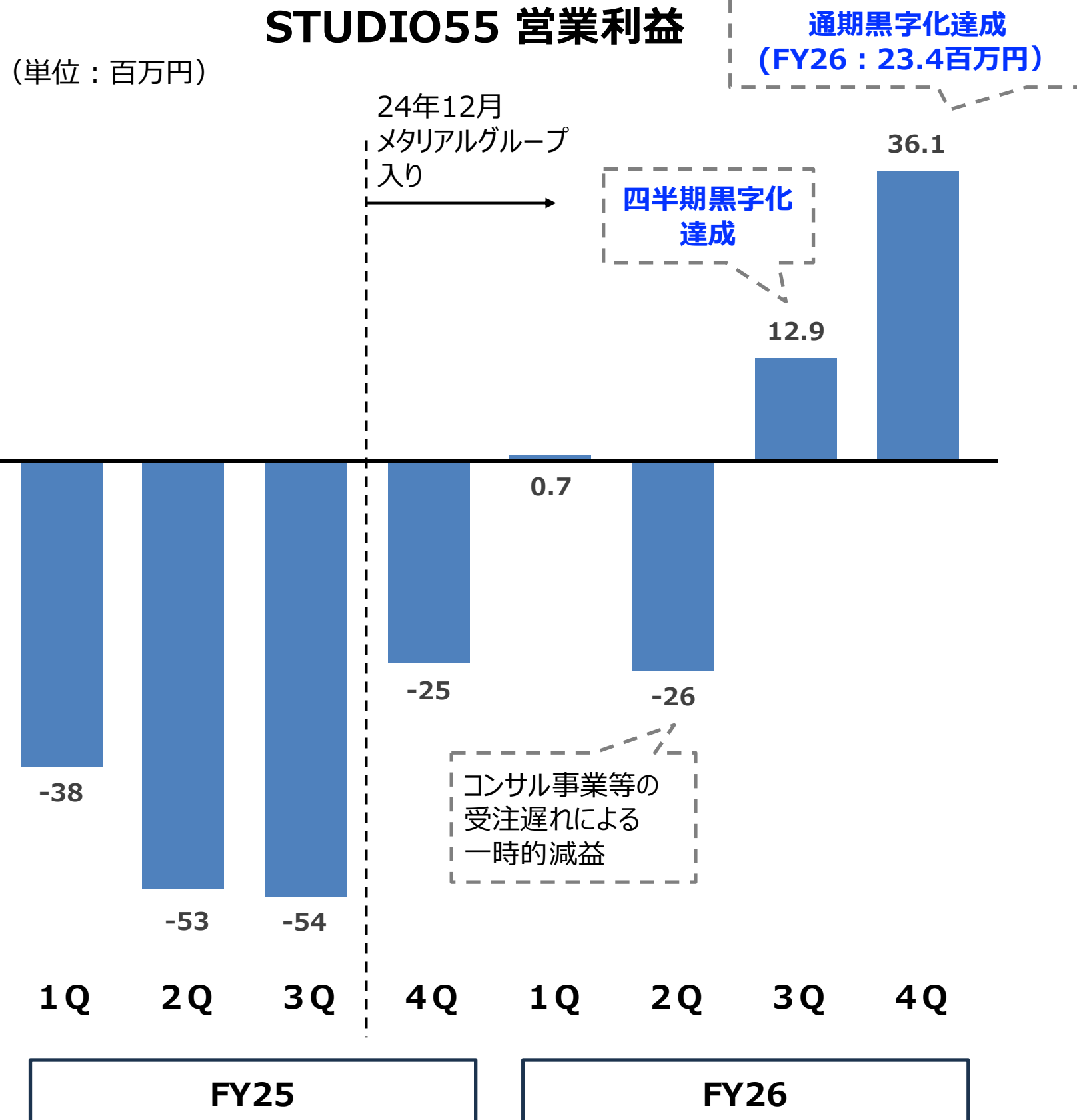
05

AI技術とSTUDIO55の専門技能

既存の顧客基盤と専門技術を組合せ、相乗効果を創出



STUDIO55の成長戦略と構造改革



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

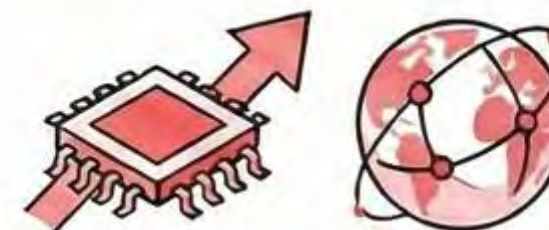


**建築・設備分野の
DXコンサルティング強化**
専門事業部を新設し
BIMプラグイン開発に注力



**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

5. 成長可能性（建築特化エージェントAI）

事例紹介：大阪・関西万博「日本館」PJにて 最新のBIM・ビジュアライゼーション技術で設計支援

2025年大阪・関西万博
設計支援事例

2025年大阪・関西万博の「日本館」プロジェクトにおいて、基本設計・実施設計段階における設計支援を実施

本プロジェクトにおいてSTUDIO55は、日本館展示等コンソーシアム共同企業体（株式会社丹青社・株式会社乃村工藝社）からの受託業務として、**BIM（Building Information Modeling）** サポートおよびビジュアライゼーション（CGによる可視化）技術を提供し、日本館プロジェクト全体の可視化と推進に貢献



提供：経済産業省



提供：経済産業省

具体的な支援内容



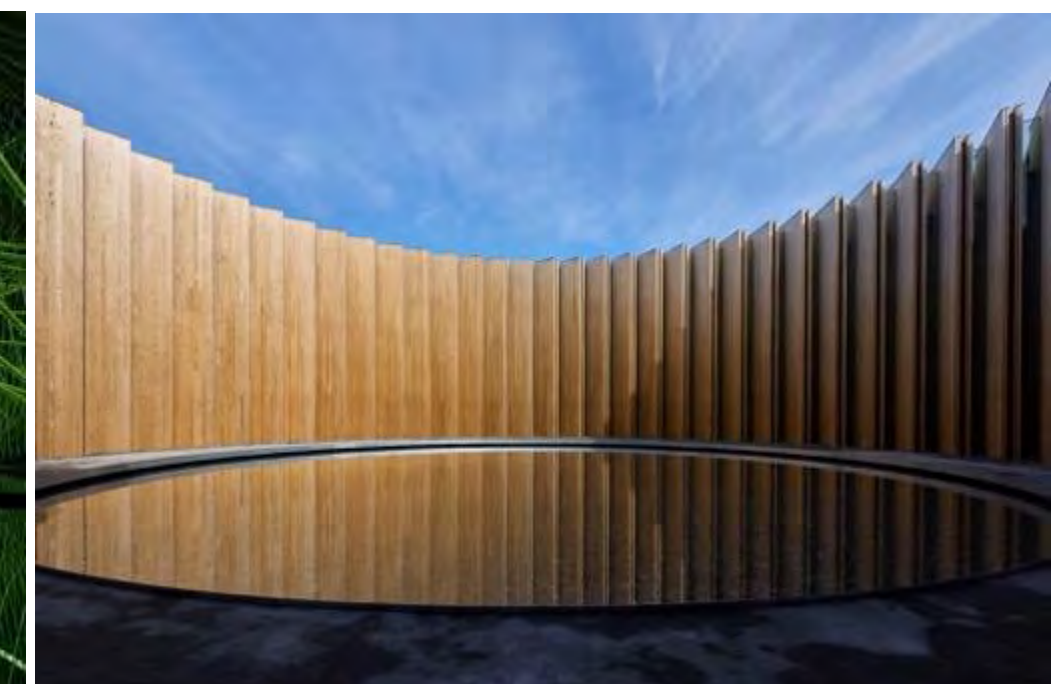
- ・エリア：plant・farm・factory
- ・範囲：一部、設計・デザインのサポート
- ・内容：全館BIMデータ・作図・修正および各所展示パース製作を担当



日本館プロジェクトの
可視化と推進に貢献



提供：経済産業省



提供：経済産業省

事例紹介：高速スキャン技術「Gaussian Splatting」を活用した大手ゼネコンとの協業

関西大学改修工事における共同実証実験 （竹中工務店との協業事例）



竹中工務店と共同で、関西大学キャンパスの改修工事現場における最新3D計測技術（Gaussian Splatting）を用いた実証実験（PoC）を実施

本プロジェクトでは、BIM統合ツール「Revizto」を活用し、改修工事特有の課題である「既存インフラや樹木情報の不確実性」を排除し、現場の生産性を大幅に向上させる手法を検証



検証内容

ガウシアンスプラッティング技術を用いた3Dデータ化と、BIM統合ツール「Revizto」による情報の可視化

主な成果

1. 埋設インフラ位置の可視化による試掘作業の削減・事故リスク回避
2. 点群データの活用による樹木調査（毎木調査）の効率化
3. 3D可視化による重機干渉チェック等の事前シミュレーション

効果

事故リスク回避、試掘・位置出し工数の大幅削減

今後の成長戦略

スーパーゼネコンとの協業を通じ、改修市場におけるDX標準を確立し、工期短縮とコスト削減に直結するソリューションとして、全国の現場へ展開を加速

Revizto（BIM統合ツール）に
3Dスキャンデータ取り込み



「現況の3Dスキャンデータ」に、「過去の設備図面」と「新築の設計モデル」を重ね合わせ、iPhoneやiPad、PC上で誰でも確認できる統合環境を構築

5. 成長可能性（建築特化エージェントAI）

事例紹介：人気アウトドア誌「GO OUT」の世界観をデジタル化！アプリ不要のVRで顧客体験価値を創出

GO OUT

株式会社三栄 導入事例
(アウトドアファッション雑誌「GO OUT」)

株式会社三栄のアウトドアファッション雑誌「GO OUT」が展開する住宅シリーズ「Livin' HOUSE」の新モデル「tidy（タイディ）」において、Web VR空間の制作プロデュースを実施

本プロジェクトでは、「住んで楽しい・訪れて楽しい・眺めても楽しい」という同モデルのコンセプトや世界観をWeb上で忠実に再現。陰影による光の表現や床・壁のテクスチャ（素材感）が非常に高精細であり、ユーザーはリアルな視界に近い状態で自由に空間内を移動・体験することが可能

また、専用アプリを必要とせず、URLのみでPCやスマートフォン、タブレットから即座にアクセスできる環境を構築することで場所を選ばないプレゼンテーションや営業活動が可能となり、顧客体験の向上と業務のDX化に貢献

主な取組み

- 1 「GO OUT」監修住宅の世界観を忠実に再現
- 2 リアルな視界に近い高品質なビジュアル表現
- 3 アプリ不要のアクセス環境による営業DX推進

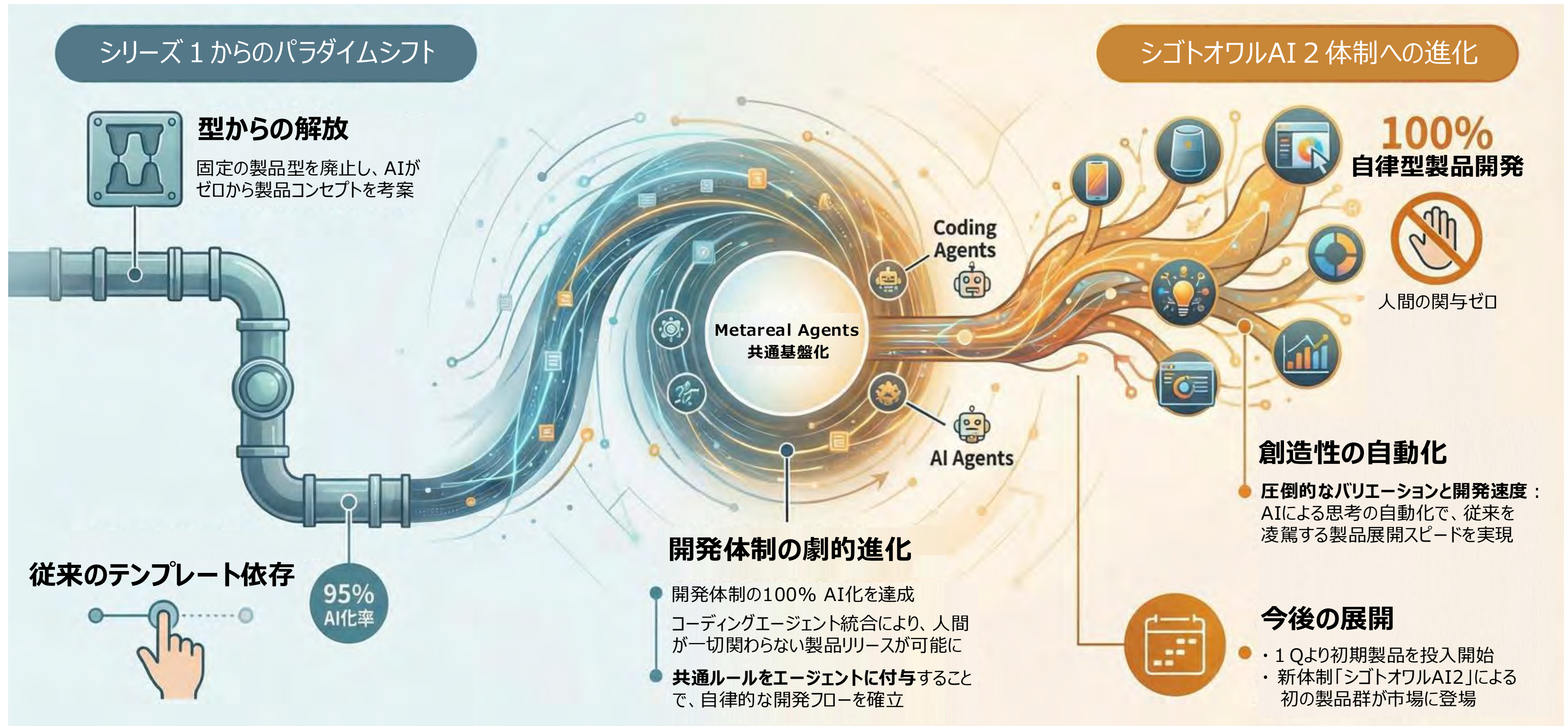


5. 成長可能性

④ 事業創出エージェント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



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



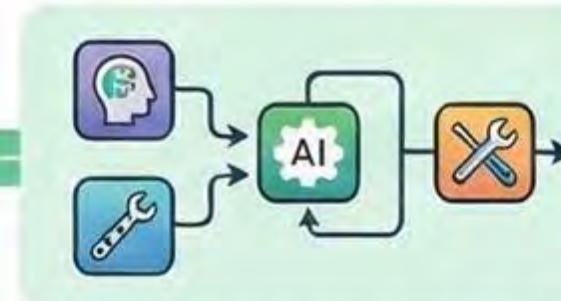
販売資産の自動運用

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

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. 成長可能性

⑤ AI開発の主要実績



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

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や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

導入によるメリットと実績

受注獲得



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



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



“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

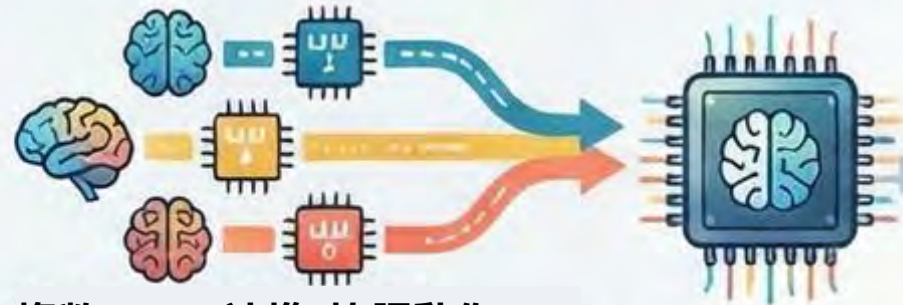


2025年2月より9言語にフル対応

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

5. 成長可能性

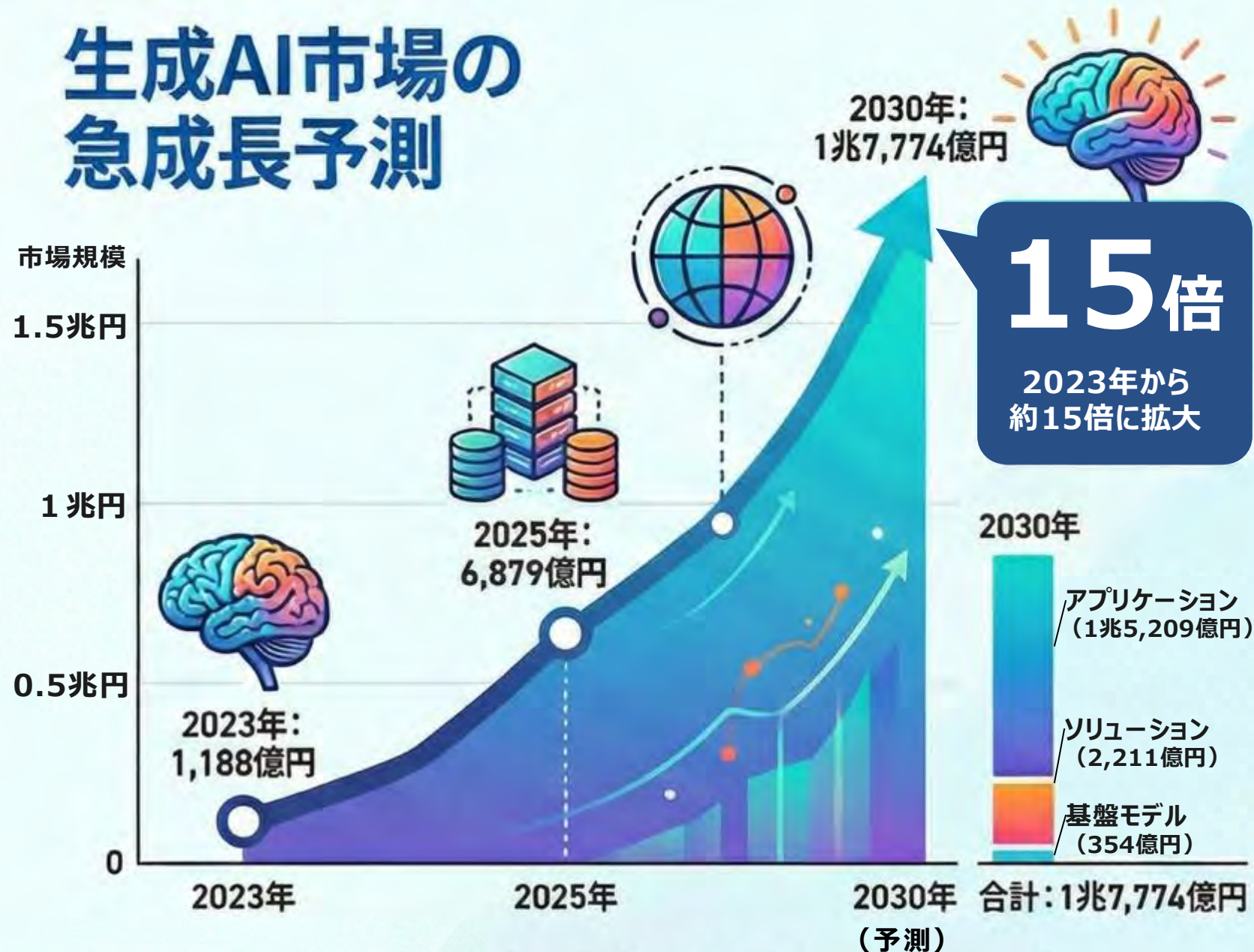
⑥ 中長期戦略

5. 成長可能性（中長期戦略）

主力事業（AI/MV）に関連した市場規模推移

主力事業の中期売上目標の前提となる成長性の高い市場規模推移

生成AI市場の急成長予測

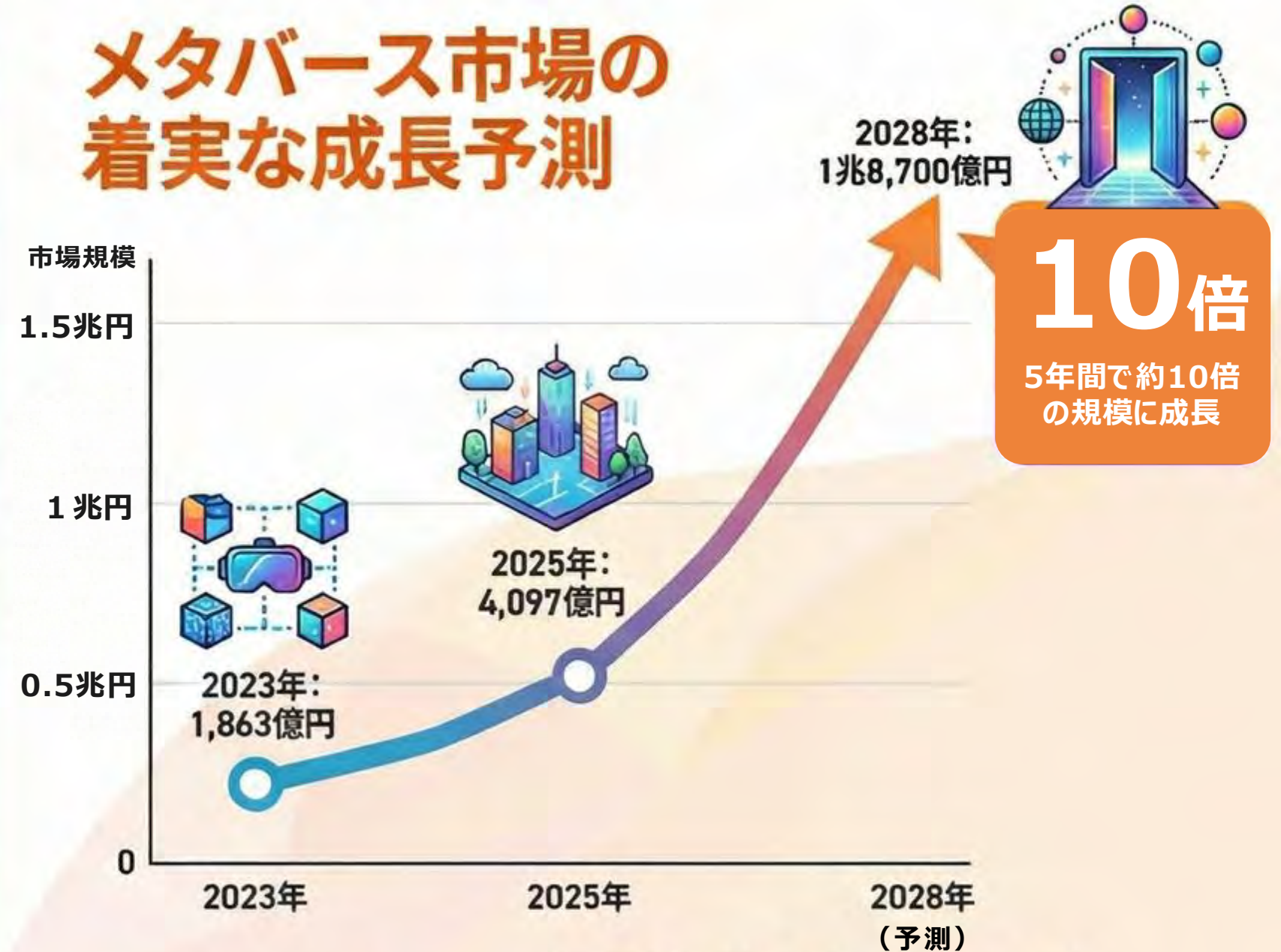


47.2% 年平均成長率 (CAGR)

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



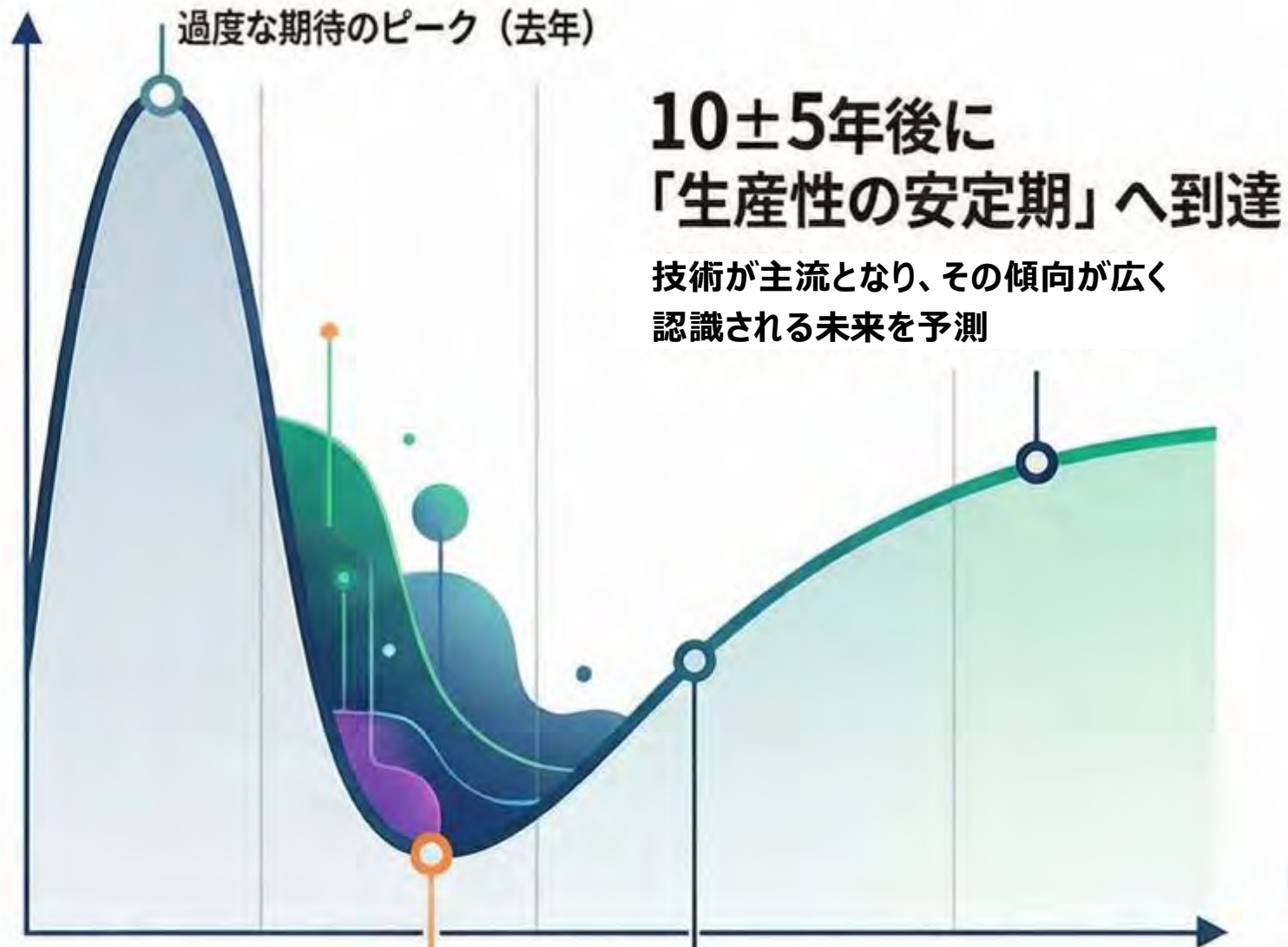
62.0% 年平均成長率 (CAGR)

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



**メタバース市場は
現在「幻滅期」**

技術が期待を満たさないと広く認識され、メディアの関心が減退。しかし、この段階で技術の開発と改善が継続

**次のステージは
「啓発期」へ**

技術の実用性と商業的価値が徐々に理解され、2次・3次世代の製品が開発

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



「メタバース」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



技術の統合と応用



3Dモデルのエクスポート機能

AIと人間のクリエイターが共同で、より高度なワールドを構築可能に



統合が生み出す無限の「リアリティ・メタバース」

Genesisの2DワールドをDimensionsで3D化し、シームレスに繋ぐ



Dimensions: 2D映像を歩ける3D空間へ

360度映像を3次元化し、その中を自由に動き回れるようにするAI技術

Diveverse: 膨大な2D映像資産をメタバースに転生

SF映画の傑作などを、没入感のあるメタバース体験として甦らせる

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. 2026年2月期 業績
3. 2027年2月期 業績予想
4. 中期売上目標
5. 成長可能性
6. その他（会社概要、補足説明、リスク情報 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 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.*

AI事業およびメタバース事業の進捗状況

2026年4月時点における、AI事業およびメタバース事業の成長戦略に関する主な進捗状況は以下の通り。

	主な進捗
AI事業の主な進捗	<p>「翻訳特化エージェントAI」領域</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 連結子会社ロゼッタの新ビジョン「人手修正不要な翻訳AI」(2025年12月4日発表) 実現に向けた新機能開発を加速 (2) 高精度産業翻訳AI「T-400」大型アップデートにより、修正必要率8割削減(2026年2月5日発表) (3) 「高精度翻訳」モードの対応言語を9言語追加(2026年3月5日発表) (4) 原稿内不整合を防ぐ新機能により、編集工数と品質リスクを同時に削減(2026年3月23日発表) (5) エージェントAI搭載により、ほぼ完全自動翻訳(修正必要率0.05%)を実現(2026年4月13日発表) <p>「製薬特化エージェントAI」領域</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 国立がん研究センター中央病院との共同研究成果の発表(2025年3月24日発表) (2) ラクヤクAI MWエディタの発売開始(2025年3月24日発売開始) (3) 小野薬品とのマニュアル統合AIの共同開発(2025年7月14日発表) (4) 製薬業界グローバル大手企業(社名非開示)での採用決定(2025年8月) (5) 国立がん研究センターとの共同研究Phase2の成果発表。治験総括報告書(CSR)計画パートの実用性97%達成(2026年2月) <p>「事業創出エージェントAI」領域</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 「シゴトオウルAI」シリーズとして160超のAIサービスを量産 (2) 「JellyBeans AI」(販売までを完全自動化する事業自動運転OS)の開発およびパイロットテストが進展
メタバース事業の主な進捗 (AI/MV Marketing事業の進捗を含む)	<p>「建築特化エージェントAI」領域</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 連結子会社STUDIO55の通期黒字化達成 (2) 実写メタバース生成「ガウシアンVR」専用のカメラアプリ(ARCameraRecorder)リリース(2025年6月13日発表) (3) STUDIO55・三建設備工業・Reviztoの3社協業によるVR・AR技術による建設現場BIM活用検証(2025年7月7日発表) (4) 2025年大阪・関西万博の「日本館」プロジェクトにおける設計支援実施 (5) 竹中工務店と共同で、関西大学キャンパスの改修工事現場における最新3D計測技術(Gaussian Splatting)を用いた実証実験(PoC)を実施(2026年3月23日発表)

中期売上目標に関する補足説明

前期（FY26）の構造改革の進捗を踏まえ、中期売上目標の改定を実施。主な改訂点は以下の通り。

（単位：百万円）

	FY24 (実績)	FY25 (実績)	FY26 (目標)	FY27 (目標)	FY28 (目標)	FY29 (目標)	FY30 (目標)
中期売上目標（改訂前：2025年5月27日開示）	4,177	4,084	6,700	10,000	13,400	-	-
↓							
	FY24 (実績)	FY25 (実績)	FY26 (実績)	FY27 (目標)	FY28 (目標)	FY29 (目標)	FY30 (目標)
中期売上目標（改定後：2026年4月14日開示）	4,177	4,084	4,487	6,000	8,700	11,400	15,000
増減	-	-	△2,213	△4,000	△4,700	追加	追加

<改定の理由>

- （1）構造改革の進捗を踏まえ、本格的な売上成長が今期（FY27）3Q移行に進展する見通しであるため、今期（FY27）および来期（FY28）の目標数値を見直し
- （2）2030年から適用開始となる新たな上場維持基準（上場5年経過後、時価総額100億円以上）への適合を目指し、FY30までの中期売上目標を追加設定
その結果、中期売上目標の最終年度目標は、従来目標である134億円（FY28）から150億円（FY30）に変更
- （3）M&Aによる売上成長目標は1年後ろ倒しとし、今期（FY27）は10億円の売上増を目指す方針

<今期（FY27）の売上目標についての補足説明>

- ・売上高の見込み（業績予想）は46億円。売上増加施策に関する実現の不確実性を考慮し、現時点で達成可能な数値を保守的に開示
- ・社内目標としては、既存事業での売上目標50億円、および、M&Aによる売上増目標を10億円に設定。その結果、連結での売上目標として60億円を目指す方針
- ・売上目標の事業別の内訳：MT（AI）2,740百万円、受託（AI）400百万円、SaaS（AI）50百万円、M&A（AI）200百万円、HT 710百万円、MV 110百万円、AI/MV Marketing 990百万円、M&A（AI/MV M）800百万円

連結業績予想の進捗状況（2026年2月期）

2026年2月期における連結業績予想の推移は以下のとおり。

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に属する当期純利益	1株当たり当期純利益	業績予想修正の理由
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(円)	
当初予想（2025年4月14日開示）	6,700	500	未定	未定	未定	
業績予想修正（2025年5月27日開示）	5,700	500	454	282	26.07	M&Aによる売上増の見込み額（1,000百万円）を業績予想から除外
増減額（当初予想に対する増減）	△1,000	-	-	-	-	
増減率（%）	△14.9	-	-	-	-	
業績予想修正（2025年10月15日開示）	4,500	130	100	10	0.92	翻訳AIの売上計画未達、AI受託開発案件の受注計画の未達により、売上高の予想を下方修正。AI事業における利益計画の進捗下振れにより利益に関する業績予想を下方修正
増減額（前回予想に対する増減）	△1,200	△370	△354	△272	△25.15	
増減率（%）	△21.1	△74.0	△78.0	△96.5	△96.5	
業績予想修正（2026年4月7日開示）	4,487	214	182	48	4.43	AI受託開発の受託が好調に推移したが、連結子会社STUDIO55の売上計画未達により売上高は前回予想をわずかに下回る。構造改革による販管費削減、不採算商品・事業の整理が進展し、利益に関する業績予想を上方修正
増減額（前回予想に対する増減）	△12	84	82	38	3.51	
増減率（%）	△0.3	64.6	82.6	382.0	382.0	
決算発表（2026年4月14日開示）	4,487	214	182	48	4.43	前回業績予想通りにて決算発表

セグメント別業績予想の進捗状況（2026年2月期）

2026年2月期におけるセグメント別の連結業績予想の推移は以下のとおり。業績修正の主な理由は、前ページをご参照。

（単位：百万円、%）

セグメント名称	売上高				営業利益				
	AI事業	HT事業	MV事業	AI/MV M	AI事業	HT事業	MV事業	AI/MV M	本社費等
当初予想（2025年4月14日開示）	3,900	800	300	1,700	710	100	△100	△50	△160
業績予想修正（2025年5月27日開示）	3,700	800	300	900	710	100	△100	△50	△160
増減額（当初予想に対する増減）	△200	-	-	△800	-	-	-	-	-
増減率（%）	△5.1	-	-	△47.1	-	-	-	-	-
業績予想修正（2025年10月15日開示）	2,800	700	200	800	255	100	△62	20	△183
増減額（前回予想に対する増減）	△900	△100	△100	△100	△455	-	38	70	△23
増減率（%）	△24.3	△12.5	△33.3	△11.1	△64.1	-	-	-	-
業績予想修正（2026年4月7日開示）	2,822	708	112	843	273	124	△44	△12	△125
増減額（前回予想に対する増減）	22	8	△87	43	18	24	17	△32	57
増減率（%）	0.8	1.2	△43.7	5.4	7.1	24.5	-	-	-
決算発表（2026年4月14日開示）	2,822	708	112	843	273	124	△44	△12	△125

※ セグメント名：「MV」はメタバース事業、「AI/MV/M」は AI/MV Marketing 事業（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）

主なリスクについて

	リスク内容	顕在化の可能性・時期	顕在化した場合の影響	対応策
技術革新リスク	AIの分野は、技術革新のスピードの変化が激しく、新しいサービスが逐次産み出されている分野です。当社においても、こうした技術革新への変化に対応するべく、積極的に最新情報の蓄積、分析及び当社のサービスへの導入に取り組んでおります。しかしながら、技術革新において当社が予期しない急激な変化があり、対応が遅れた場合には、当社のサービスの陳腐化や競争力の低下を引き起こし、業績に影響を及ぼす可能性があります。	不明／不明	大	技術優位性確保のため、AI分野を中心に最新技術動向のモニタリングを継続的に実行。社内外の専門人材の育成を通じて技術対応力の継続的強化を可能とする体制を構築する。
需要変動リスク	当社グループの顧客は、製薬、化学、製造、情報通信、建築などの事業会社が中心です。これらの顧客が属する業界において、何らかの法制度等の変更、景気変動、業界再編による企業数の増減等があった場合、あるいは顧客の方針変更（例：内製化、外注先の絞り込み等）があった場合には、当社グループが提供するサービスへの需要が大きく変動する場合があります、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。	不明／不明	中～大	特定業界や顧客への依存度の低減の為、製薬、化学、製造、IT業界、建築等の複数業界への顧客基盤の分散を図ることに加え、新規顧客開拓の継続により需要変動リスクの低減に務める。
競合・参入障壁に関するリスク	民間企業ではありませんが、総務省所管の国立研究開発法人情報通信研究機構が開発している専門分野別産業向け文書機械翻訳エンジンが当社のAI事業サービスに対して競合関係となっており、ユーザーの争奪等で激しい圧迫を受ける場合は業績に影響を及ぼす可能性があります。官庁による後ろ盾の影響力や国庫からの資金力を利用した追随は脅威になり得ます。	不明／不明	中～大	常に商品・機能毎の競争優位性比較を行い、競争優位性の源泉となるデータやノウハウの蓄積・商品・サービスの高度化を進め、当社の優位性に即した営業活動を行う。
サイバーセキュリティリスク	当社が行っているAI事業は、インターネット環境で「SaaS」で提供するサービスであり、サービスの安定供給のために適切なセキュリティ対策を施しておりますが、ハードウェア・ソフトウェアの不具合、人為的なミス、コンピューターウイルス、第三者によるサイバー攻撃、自然災害等の予期せぬ事象が発生し、想定していないシステム障害等が発生した場合には、当社の事業活動に支障が生じ、業績に影響を及ぼす可能性があります。	不明／不明	中～大	最新の技術動向に即したセキュリティ対策、定期的な脆弱性診断、バックアップ体制の整備、セキュリティ教育の継続実施など、事業継続性確保のための体制強化を継続的に実施する。
M&A・投資に関するリスク	当社グループは、既存事業の強化補強を目的に、企業買収及び資本参加を含む投資を行うことがあります。実施に当たっては、事前に収益性や投資回収可能性に関する十分な調査及び検討を行いますが、買収及び投資後における事業環境の急変や想定外の事態の発生等により、期待した利益やシナジー効果を確保できない場合には、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	不明／不明	中～大	投資対象の事業・財務・法務等につき外部専門家も活用したデューデリジェンスによる適切な評価とリスク把握を実施。投資ポートフォリオ全体のバランス管理による財務健全性維持にも務める。

※上記以外のその他リスクは、有価証券報告書（2025年5月29日 開示）の「事業等のリスク」を参照

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。
- 本資料には、株式会社メタリアルの世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。
- 本資料は、「事業計画及び成長可能性に関する事項」として開示されているものであり、「事業計画及び成長可能性に関する事項」に関する次回の開示は2027年4月を見込んでいます。

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