

# 2026年12月期 第1四半期決算説明資料

monoAI technology株式会社（証券コード：5240）  
2026年5月15日

# CONTENTS

---

- 01** FY2026 1Q 業績
- 02** FY2026 1Q トピックス
- 03** 会社概要
- 04** Appendix

01

FY2026 1Q 業績

- 前年同期比では大幅な減少となるものの、下期にウェイトを置いた事業計画に基づき、通期業績予想に対しては概ね想定の範囲内で推移。
- 子会社売却や不採算事業の整理等のポートフォリオ再編が主な売上高減少の要因。
- 将来成長を見据えた体制維持および先行投資を優先した結果、売上減少幅に対し費用圧縮が緩やかとなり、各段階利益は前年同期比で減少。
- 足元は、成長領域（産業AX等）への人材シフトおよび不採算事業の整理に伴う諸経費の精査を並行して推進。
- 再編の過渡期として将来の成長リソースを確保しつつ、組織のスリム化および業務プロセスの効率化を一段と加速させ、収益構造の適正化を図る。

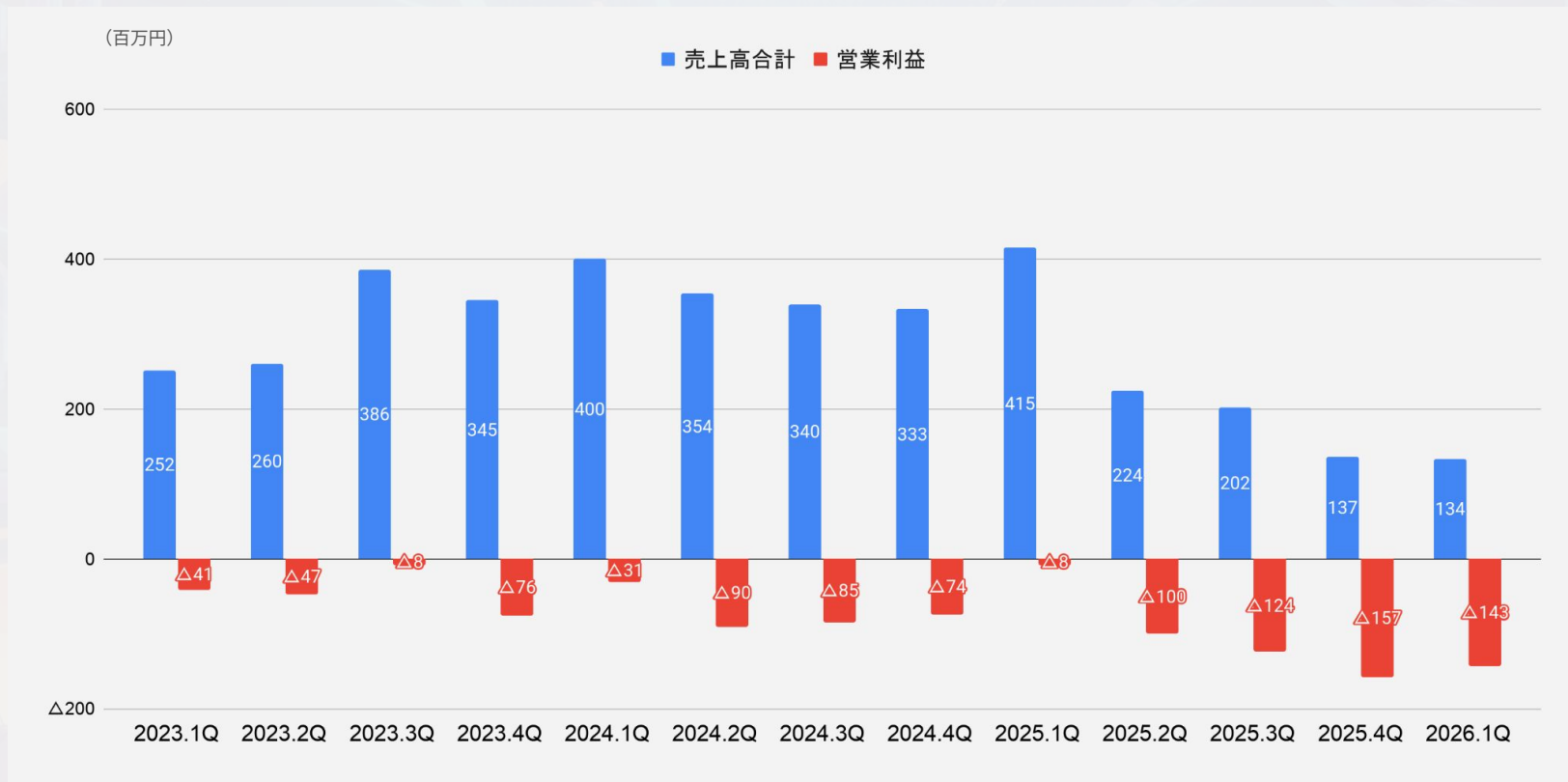
(単位:百万円)	FY2025 1Q単体	FY2026 1Q単体	増減率
	実績	実績	
売上高	415	133	△67.8%
売上原価	238	103	△56.6%
売上総利益	176	30	△83.0%
販管費	185	173	△6.6%
営業利益	△8	△143	△1534.3%
経常利益	△6	△140	△1941.0%
税前利益	△20	△143	△593.9%
純利益	△21	△144	△557.5%

(百万円未満切捨て)

- 自己資本比率は引き続き高い水準を維持。
- 負債合計はポートフォリオ再編の進展に伴い前期末比で減少。
- 純資産は当期純損失の計上により減少したものの、引き続き財務基盤の安定性は確保。
- 現金及び預金は1,016百万円を確保し、将来の成長投資に向けた十分な流動性を維持。

(単位:百万円)	2025年12月末	2026年3月末	増減額
流動資産	1,347	1,171	△176
うち現金及び預金	1,188	1,016	△172
固定資産	67	63	△4
資産合計	1,415	1,235	△180
流動負債	154	122	△32
固定負債	36	32	△3
負債合計	191	155	△35
純資産合計	1,224	1,079	△144
負債純資産合計	1,415	1,235	△180
自己資本比率	86.5%	87.4%	-

(百万円未満切捨て)



(百万円未満切捨て)

- 昨年度2Qより掲げている「内製化による原価構造の改善」をさらに推進するため、成長領域への人員配置の最適化を継続。
- コスト構造改革を継続し、1Q単体の業務委託費は前年同期比で大幅に減少。外部依存を排した制作体制への転換が着実に進展。
- 原価合計は昨年同期比で大幅に抑制したものの、売上高の減少に伴い対売上高比率は上昇。
- 他勘定振替高は、主に将来の成長基盤となる技術開発プロジェクトに従事した人員の労務費を研究開発費として振り替えたもの。

(単位:百万円)	FY2025 1Q単体		FY2026 1Q単体		増減率
	実績	対売上高	実績	対売上高	
業務委託費	103	25.0%	2	1.9%	△97.5%
労務費	128	31.0%	118	88.6%	△8.1%
減価償却費	0	0.1%	0	0.1%	△87.2%
消耗品費	17	4.2%	20	15.5%	18.3%
その他原価	0	0.1%	0	0.3%	94.9%
他勘定振替高	12	3.0%	38	28.9%	209.3%
合計	238	57.4%	103	77.5%	△56.6%

(百万円未満切捨て)

- 昨年度2Qより継続している「販管費抑制」の方針を徹底。人件費や外注費を中心に、固定費の効率化を継続的に推進。
- 一方で、将来の成長基盤となる研究開発費は増強し、次期以降に向けた先行投資を着実に実行。
- 販管費合計は昨年同期比で減少したものの、売上高の減少に伴い対売上高比率が上昇。

(単位:百万円)	FY2025 1Q単体		FY2026 1Q単体		増減率
	実績	対売上高	実績	対売上高	
人件費	80	19.3%	67	50.3%	△16.1%
採用費	4	1.0%	0	0.6%	△78.8%
広告宣伝費	1	0.5%	1	1.2%	△13.0%
外注費	42	10.1%	19	14.3%	△54.6%
研究開発費	14	3.4%	38	28.8%	170.6%
減価償却費	0	0.1%	0	0.1%	△81.4%
地代家賃	12	3.1%	10	7.9%	△18.0%
その他	29	7.1%	35	26.3%	18.6%
合計	185	44.7%	173	129.5%	△6.6%

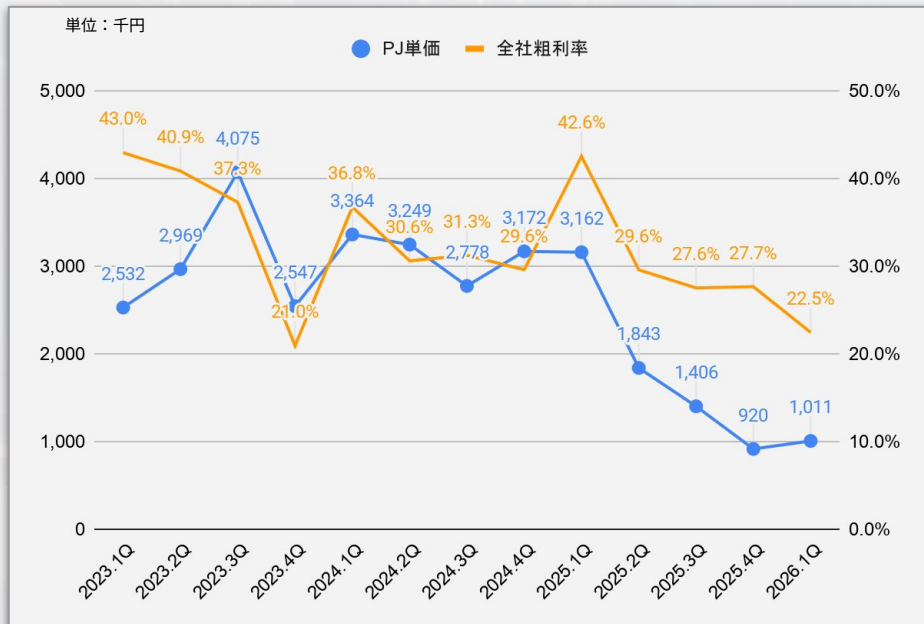
(百万円未満切捨て)

# サービス別売上高

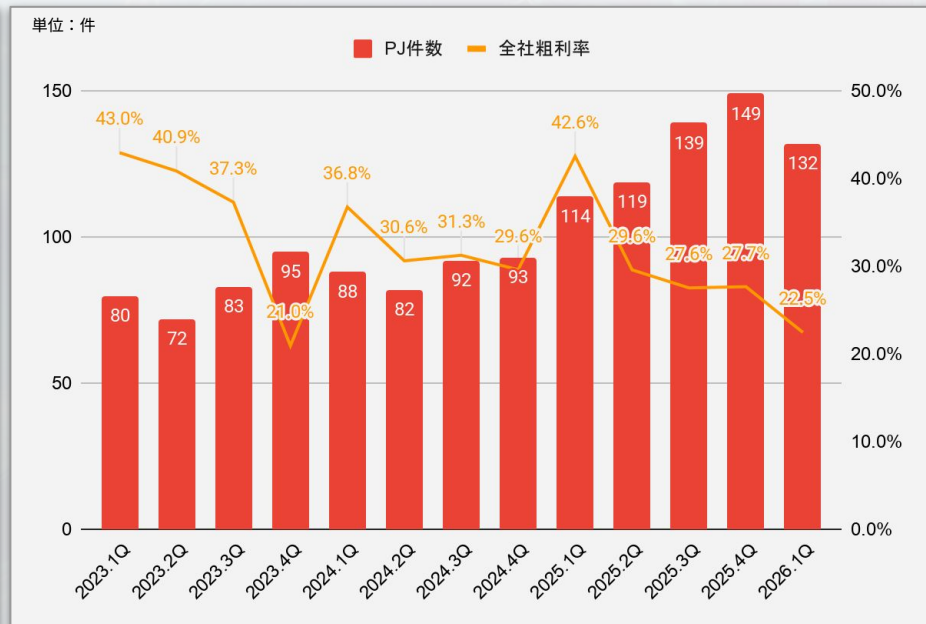


(百万円未満切捨て)

## プロジェクト平均単価



## プロジェクト件数



- PJ件数及びPJ平均単価は単体ベースで算出しています。
- 算出にあたり、セミナー講演料や書籍売上など当社の主要な事業活動と関連性が低い一部の取引は対象から除外しています。
- PJ件数は、売上計上のあったプロジェクト数を月次で集計し、四半期毎の合計値を表示しています（同一プロジェクトでも売上計上月が異なれば複数カウントとなります）。
- PJ平均単価は算出対象となる売上高合計をPJ件数で除して算出しています。
- 従来は集計対象プロジェクトの粗利率を表示しておりましたが、現在は全社的な収益実態を反映するため、全社粗利率を表示する運用に変更しております。あわせて、過去の数値についても新基準にて溯及修正を行っております。

# 02

## FY2026 1Q トピックス

## メタバースサービス



### 阿見町公式メタバース空間

茨城県阿見町様

茨城県阿見町のSDGs推進事業として、FortniteとXR CLOUDにて、「阿見町公式メタバース空間」を提供しました。

深刻化する霞ヶ浦の環境汚染に対し、町民の環境意識を高めたいというクライアントの課題に応え、メタバース空間を提供。

Fortniteの空間では、ごみ拾いや外来種駆除を通じて「泳げる霞ヶ浦」を取り戻すゲームを展開し、環境保護の重要性を楽しく学べる仕組みを目指しました。

XR CLOUDでは、現地への来訪が困難な方でも自宅からイベント等に参加できるオンライン交流の場を構築し、「誰一人取り残さない」コミュニティ形成を支援しています。



### 埼玉逸品トークショー inバーチャル埼玉

埼玉県様

常設メタバース「バーチャル埼玉」にて、埼玉県産品の魅力を発信する「埼玉逸品トークショー」の開催をサポートしました。

当日は、狭山茶の魅力を入間市の学生団体「ていくりー」の皆さんがプレゼンし、狭山茶愛好家としても知られる特別ゲストの島崎遥香さんがオリジナルの「ばーたまアバター」で登場しました。

バーチャル空間ならではの演出で深いエンゲージメントを創出し、来場した多くの方へ狭山茶の魅力を伝えることができました。

## XR周辺サービス

### 送電操作体験ツアー-VR フェーズ①

東光電気工事株式会社様

インフラ設備の維持管理における高度な専門技能の継承という課題に対し、受電設備をVR空間で高精細に再現した研修シミュレーターを開発しました。

従来の座学や現場同行では困難だった、危険を伴う作業や手順ミスによる事故の疑似体験を安全に実現。繰り返し学習によって若手技術者の状況判断能力向上と安全意識の定着を図りました。

本フェーズの成果を受け、現在はより複雑なシナリオを含む次フェーズの開発へも着手しており、DXを通じた強固な教育体制の構築を支援しています。



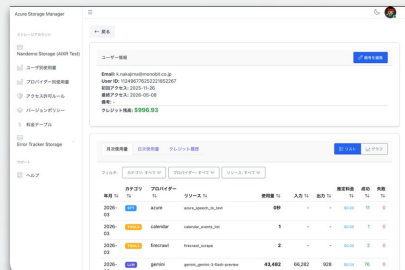
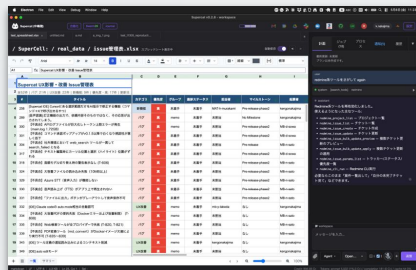
### 災害看護VR教材開発トリアージ編

株式会社照林社様  
石川県立看護大学様

災害現場でのトリアージ訓練において、多人数を対象とした実地訓練のコストや、座学では困難な臨場感ある判断スキルの習得という課題に対し、Meta Questを活用したVRトレーニングを提供しました。

VR空間内に再現した災害現場で傷病者の所見を確認し、トリアージを疑似体験することで、手順のミスや迷いを可視化し指導に繋げる仕組みを構築しました。

本プログラムは高い評価を受け、現在は「病棟初期対応」をテーマとした第2弾の開発も進行しており、看護教育におけるVR活用のさらなる拡大を支援しています。



## SuperCat

### 外部販売向けバージョンが完成

全社的な自社実証を経て、外部販売に向けた安全性と品質を担保する体制を構築。同時にエクセルやブラウザの自動操作などの強力な新機能も実装

- コンテキスト利用効率を最高水準に向上
- 徹底的な品質チェック体制を整備
- 高速なエクセル自動化機能を搭載
- 高速なブラウザ自動操作を内蔵
- エージェント同士の連携機能を実装
- 企業テナント向けの管理画面を整備
- 安全性ガードレール機能を改善

### 今後は日本企業での需要に細かく対応

日本企業のAI利用を強くバックアップするべく、これからAIを活用するチームに必要な機能を順次実装予定。

- Microsoft/Apple/LINEログイン
- Chatwork/LINE WORKS リモコン対応
- iOSフル機能版
- 安全な日本語で読める Skillマーケット
- 安全モードで誤送信を完全ブロック
- トークン効率の改善を自動的に指南

## 電話応答AI

### 試作段階を終了し、製品版の開発が終盤へ

- AIコア機能の改良  
音声会話中のリアルタイム検索機能を実装。ツール圧縮、フィルター、割り込みへの対応が改善。
- 管理運用基盤の実装  
録音、文字起こし、検索、FAQ更新ツールなどのPostgresベースの運用基盤が完成。
- E2Eレイテンシ評価機構の実装
- Azureのみで完結できる安心インフラ
- 今後はTwilio対応などを予定

# 03

## 会社概要



会社名	monoAI technology株式会社		
設立	2013年1月		
資本金	50百万円（2025年12月末時点）		
事業内容	XR事業		
社員数	123名（2026年3月末時点）		
所在地	[神戸本社] 兵庫県神戸市中央区三宮町一丁目8番1号 さんプラザ3階34号室 [東京本社] 東京都渋谷区桜丘町1番2号 渋谷サクラステージ セントラルビル15階		
経営陣	代表取締役社長 本城 嘉太郎	社外取締役	谷間 真
	取締役 安田 京人	社外取締役	植田 修一
	取締役 松岡 壮	社外取締役	筒井 俊光
	取締役 中嶋 謙互	社外取締役	辰己 光平
		社外監査役(常勤)	谷川 健一
		社外監査役	丸山 一郎
		社外監査役	川口 洋司

## メタバースサービス

売上高構成比 **66.2%**

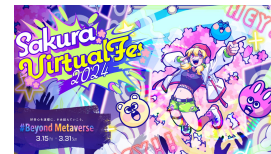
XR CLOUDをOEM 提供し、  
顧客独自のメタバースプラットフォームを  
高速・安価に提供



## XRイベントサービス

売上高構成比 **12.9%**

XR CLOUD上で、クライアントの要望に  
沿った様々なイベントを企画・制作・運営



## XR周辺サービス

売上高構成比 **20.9%**

メタバースに限らず  
XR全体の幅広いニーズに応える

※連結子会社の売上高を含む

**monoAI**  
TECHNOLOGY

(売上高構成比は2026年1Q実績)

XR CLOUDをOEM提供することで、クライアントはゼロから開発することなく、迅速かつ安価に独自メタバースを構築可能

XR CLOUDをOEM提供

## XR XR CLOUD

### 1 多人数同時接続

- ・内製通信ミドルウェア『モノビットエンジン』を活かし、高速かつ安定した数万人規模の同時接続が可能
- ・1エリア 1,000人同時接続が可能



### 2 OEM提供による高い拡張性

- ・イベント会場やアバターだけではなく、様々な機能を追加できる高い拡張性
- ・OEMにより低コスト短納期で独自メタバースの構築が可能

### 3 インストール不要でハイクオリティ

- ・自社開発のクラウドゲーミングサーバにより、アプリインストール不要
- ・低スペック端末でもハイクオリティな空間を演出

クライアント独自のメタバースを構築

独自機能を追加開発

- ・アバター作成機能
- ・立ち読み機能
- ・ECサイト連携

専用アプリ化



- ・アバター販売機能
- ・有料チケット機能
- ・独自会員システム連携



カスタマイズ開発による初期収益に加え、ライセンス料および運営費等による安定したリカーリング収益

XR CLOUD上で、クライアントの要望に沿った様々なイベントを企画・制作・運営

企画立案

制作

集客・  
マーケティング

運営業務

XR CLOUD上で様々なイベントをパッケージ化  
低コスト、短納期化を実現。要望に合わせたカスタマイズも可能



パーティー  
懇親会、内定式、入社  
式などの集合イベント



講演会  
講演会やセミナーなど  
の大人数向けイベント



展示会  
ショッピングもできる  
大規模展示会イベント



ファンミーティング  
トークイベント・  
ファン同士の交流など



バーチャルツアー  
工場見学や研修を  
バーチャル空間で実施



ショッピングモール  
売り手/買い手のコミュ  
ニケーションが可能

## Webブラウザ対応

パソコン、スマートフォンでどこからでも手軽に参加可能

## 大規模イベントも開催可能

XR CLOUDは同一エリアに1,000人同時接続可能

## ビジネス機能が充実

画面共有機能、カメラ映像のワイプ表示、PDFアップロード、  
質問者へマイクを渡す機能など

## 粗利率の高い収益モデル

- ・パッケージ化による製造原価の圧縮
- ・ライセンス料による収益
- ・ワンストップ提供による売上機会の最大化

## XR CLOUDに限らずXR全体の幅広いニーズに応える

### 他社プラットフォームを活用した空間制作

様々なメタバースプラットフォームを駆使し、クライアントのニーズに沿ったプランを制作。



対応プラットフォーム  
ROBLOX / ZEPETO / ZEP  
VR Chat / FORTNITE / Spatial

monoXR

### VR・ARソリューション開発

XR CLOUDでの実績をベースに、AR・MR・VRのXR全般で企業の課題解決に取り組む



monoAI  
TECHNOLOGY

### AXソリューション提供



XRによる「空間のデジタル化」と、自律的に実務を完遂するAI基盤を融合。

汎用型AIエージェント『SuperCat』をフラッグシップとして、管理部門から経営判断支援まで、広範なビジネス領域の課題を解決する「実務特化型ソリューション」を順次展開予定。

### ミドルウェア提供・開発



モノビットエンジン  
XR CLOUDの基盤として採用し、  
完全内製技術で1空間1,000人  
同時接続を達成

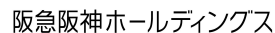
### AIロボット事業

RoboApplications

ロボアプリケーションズ株式会社

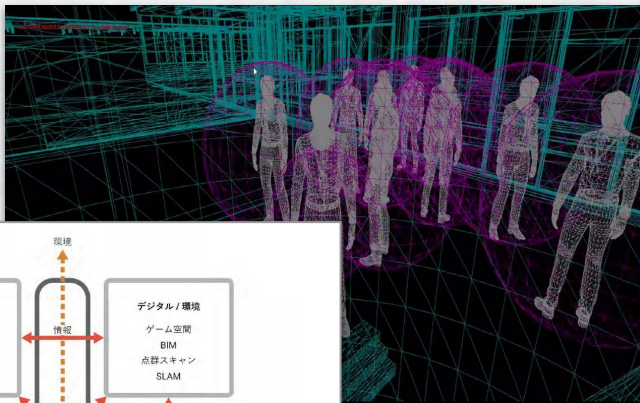
# 04

## Appendix



コモングラウンドは、Society 5.0の実現に貢献する、次世代型スマートシティの汎用的な空間情報プラットフォームです。

Society 5.0:サイバー空間（仮想空間）とフィジカル空間（現実空間）を高度に融合させたシステムにより、経済発展と社会的課題の解決を両立する人間中心の社会



コモングラウンドとは、現実世界に存在する都市や建築空間をデジタル化し、現実と同じ環境を仮想空間上に再現したものを指し、現実世界と仮想空間をシームレスにつなぐことで、人とロボットの共存を実現するためのものです。

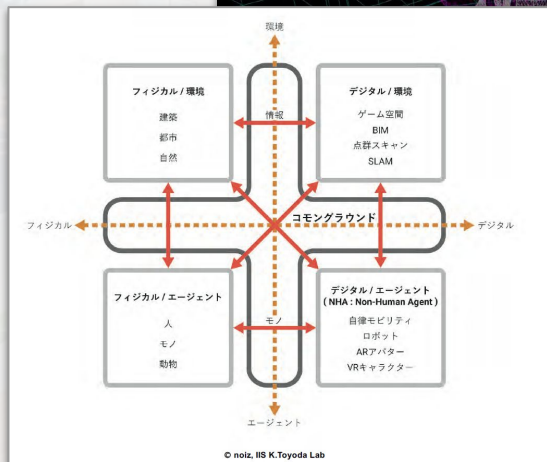
最初は、京都大学の西田豊明教授が提唱した人工知能分野での「コモングラウンド」を、建築デザイン事務所noizおよび株式会社gluon共同パートナー兼、建築家である豊田啓介氏が「**モノ（フィジカル）と情報（デジタル）が重なる共通基盤**」と再定義し、その価値の重要性を説いています。

コモングラウンドでは、人間が認知できる物理的な世界のあらゆる情報を、一つの大きなデジタルデータとして集め、それをAIによって分析可能にします。

デジタルツインを活用して、デジタルの世界に現実世界の3Dコピーを作成し、AIがデジタル世界の動向をリアルタイムに予測や分析を行います。

そこで得た情報を現実世界に活かすことができます。

自社メディア「メタバース相談室」より引用



2024年5月13日付で大日本印刷株式会社と資本業務提携契約を締結。  
「XRコミュニケーション®」事業における価値共創の戦略的パートナーシップを強化。  
約10億円の資本増強を同時に実施。

monoAI  
TECHNOLOGY



DNP  
大日本印刷

販売・事業推進  
に係る協業

DNPの営業力、コンテンツ制作体制とmonoAIの技術力を掛け合わせて、企業や自治体へ共同で提案していきます。

開発・制作  
に係る協業

教育業界向けの対話型授業や、企業・自治体向けの窓口業務、住宅業界向けショールームなどをバーチャル空間で実現するDNPの既存サービスについて、機能強化のための開発を共同で推進します。

アセット提供・共有  
人員交流

両社の開発人員の交流などを通じて、両社が保有するセキュリティ、AIなどの技術やノウハウを掛け合わせ、新しい事業・サービスを開発します。

教育業界向けの対話型授業や、企業・自治体向けの窓口業務、住宅販売営業の提案業務などをバーチャル空間で実現するDNPのXRコミュニケーションについて、機能強化のための開発

教育



『DNP居場所づくりプラットフォーム』  
(技術提供)

行政



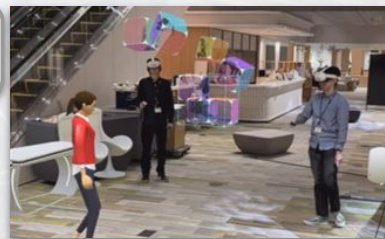
『メタバース役所』  
(技術提供)

不動産



『DNPバーチャルエクスペリエンスVRプレゼンゲートウェイ』  
(技術提供)

研究  
開発



『リアル連動メタバース』  
(共同開発)

## XR CLOUD

自社メタバースプラットフォーム

2024年12月リリース



## HH cross EVENTS

阪急阪神グループが提供する展示会やライブに参加できるメタバース

協業先：阪急阪神ホールディングス様  
2021年3月リリース



## INSPIX WORLD

ディープコミュニケーション  
SNS メタバース

協業先：エスパータ様  
2021年4月 リリース



## NEOKET

同人誌などの即売会に特化したメタバース

協業先：ピクシブ様  
2021年1月リリース



## Medical Verse

日本初の医療機関向け  
メタバースプラットフォーム

2022年4月リリース



## DNP居場所づくり プラットフォーム

不登校や日本語指導が必要な子供の学びの場

協業先：DNP様  
2023年9月リリース



## Chronos

メタバース空間を構築するための様々な  
機能を備えたソリューションサービス

協業先：ABAL様  
2024年4月リリース



## メタバース役所

いつでもどこからでも利用できる、  
新しい行政DXサービス

協業先：DNP様  
2024年6月リリース



## ビルコミ®×メタバース

竹中工務店が手掛けるビルOS「ビルコミ®」  
をメタバースで拡張

協業先：竹中工務店様  
2023年12月より実証実験



## そらまめパーク

「マイナビランド」の第一弾として発表  
された、小学生向けの体験学習ワールド

協業先：マイナビ様  
2025年3月リリース



# 【参考】FY2026 成長戦略

2025年2月13日開示

「事業計画及び成長可能性に関する説明資料」より抜粋

当社がこれまで主戦場としてきた国内メタバース市場は、一過性のブームを超え、AI技術との融合によって企業の生産性を抜本的に向上させる「産業実装フェーズ」へと進化を遂げています。この市場の質的な変化を捉え、メタバースを内包するより広義な「国内DX関連投資」市場を新たな成長のターゲットとして再定義いたします。

## DX関連投資の拡大

国内のDX関連投資が2030年度に約9.3兆円(出典：富士キメラ総研)へと拡大する巨大な潮流の中で、あらゆるビジネス領域で変革が加速しています。従来の「情報の可視化」に加え、「実務における高度な意思決定・実行支援」といった、より直接的な収益貢献に直結する投資ニーズが全産業で高まっており、当社の「産業AX」が提供する価値と合致しています。

## 「AIエージェント」市場の立ち上がりと期待

2024年度より、自律的にタスクを実行する「AIエージェント」への注目が急増。従来の「検索型」チャットボットから、多種多様なシステムと連携して実務を「完遂」するソリューションへとユーザーの期待がシフトしており、DX市場の広がりと共にニーズが拡大することが期待されます。

## 「実用的なビジネスインフラ」としてのXR

メタバース技術もまた、単なる体験提供から、複雑なデータを空間上で管理・共有し、遠隔地からの業務完遂を支える「実用的なビジネスインフラ」へと進化しています。AIとXRを高度に融合させ、時間や場所の制約を超えた「次世代の働き方」を支えるニーズがかつてないほど高まっています。



### 目指すポジショニング

当社は、この巨大な市場動向を背景に、XR専門企業としての知見と独自のAI技術を融合。「企業のデジタル化」×「AIによる業務自律化」の領域において、新たな産業革新「産業AX」の確立を目指します。

## 構造改革の進展と経営体制の刷新

### 安定化フェーズ



#### 「経営基盤の安定化」

- 不採算事業の整理による筋肉質な体質へ
- サービスポートフォリオの最適化
- 内製化によるコスト構造の劇的改善

### 成長フェーズ



#### 「XR×AIの実用的な成長」

- 創業社長・本城が代表取締役社長に復帰
- メタバース特化型から「XR×AI」融合型へ
- 独自プロダクトによる高収益モデル構築

**安定期から成長期へ。構造転換を加速し、2027年通期黒字化への布石を打つ。**

FY2026の位置付け：事業構造の転換と2027年通期黒字化への布石

これまでの構造：  
メタバース領域に特化した事業展開

新たな収益モデル：  
「XRとAIを融合させた独自プロダクト」を主軸へ

## 【重要テーマ】「事業構造の転換」×「2027年通期黒字化への布石」

### 1. 営業改革によるトップライン維持とプロダクトへの転換

- 「4本の矢」施策による営業改革を徹底
- 収益を開発原資として循環
- 「XR×AI」独自プロダクト構築を加速

### 2. AIソリューションの外販と全社的な自社実証

- 1Qより外部販売を開始
- 全部門でAIエージェント基盤を導入
- 実務ノウハウを製品・提案へ反映し差別化

### 3. 研究開発投資の集中と収益化のマイルストーン

- 「XR×AI」基盤構築へ研究開発費を投下
- 4Qにおける「四半期黒字化の達成」を重要なマイルストーンに設定

## 収益化へのマイルストーン

FY2026：先行投資フェーズ（R&D集中）



【重要マイルストーン】  
第4四半期：四半期黒字化の達成

FY2027：  
「通期黒字化」を確実なものへ

## 戦略の背景：メタバース市場の転換点とAIの役割

国内メタバース市場は、現在エンターテインメント領域を中心とした一過性のブームから、実用性が問われる**ビジネス・インフラフェーズへの重要な転換点**にあります。

当社はこの現状を、稀有なXR事業専業の上場企業として、事業を一段上のステージへ引き上げる好機と捉えています。



### 「空間」に「知能」を融合

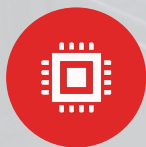
これまでのXRは「空間を見せる」表現技術が中心でしたが、そこにAIというエンジンを融合させることで、メタバースを現実のビジネス課題を解決する**「実用的なツール」**へと高度化させます。



### XR×AI企業としての独自ポジション

単なるAI開発企業ではなく、XRの深い知見を持つ当社だからこそ提供できる「XR×AI」のソリューションにより、DX市場において**独自の優位性**を確立します。

自社開発AIエージェント基盤「monoAI Agent」を活用したソリューション展開による構造変革



モノエーアイエージェント

## 独自基盤「monoAI Agent」

クライアントPCで動作する独自のマルチエージェントシステムを実装。企業のデータ資産に対し、高セキュリティかつ高速な自律探索・分析を行う「仕事をする脳」を実現。単なるチャットボットとは一線を画す実行能力を持ちます。

## 高収益循環モデル

### STEP 1

#### ソリューション外販

基盤単体ではなく、実務課題解決策として提供し早期収益化。  
第一弾として、ビジネス向けAIエージェント『SuperCat』を2026年2月より提供開始。

### STEP 2

#### 全社的な自社実証

バックオフィス等で徹底活用。「業務効率化」の成功事例を創出し、提案の武器へ

### STEP 3

#### 高付加価値カスタマイズ

実証済みの知見をベースにした運用支援で、価格競争を回避し利益率を維持。



## 24時間稼働の バーチャルインフラ

### 行政・教育領域

- **自律的な窓口・学習支援**：特定の規則やカリキュラムを学習したAIが、24時間365日の窓口対応や個別の学習支援を実行。
- **業務の完結支援**：単なる案内だけでなく、申請の手続き方法について空間内でサポートを行い、申請の完了を促進。



## 次世代空間情報基盤 「コモンクラウド」

### フィジカルAI・ロボティクス領域

- **空間の標準化**：東大豊田研との共同研究で、ヒト・AI・ロボットが共有できる空間記述を標準化。
- **ロボットの「知能」へ**：物理とデジタルを同期させ、自律走行や施設管理の中核インフラとして技術蓄積。



## 産業用デジタルツインの 高度化

### 製造・物流領域

- **直感的な視覚ガイド**：ARグラス等で現実設備に指示を重ねて表示し、作業精度向上と教育コスト削減を実現。
- **現場認識と連携**：カメラで状況を認識し、在庫・生産管理と自律連携。人為的ミスを排除する実行型インフラへ。

## 第一の矢：DNP提携の「進化」

### 市場攻略の加速と組織的融合

- **人材交流と連携深化**：プロジェクト単位の協力から組織的な販売体制へ。DNPの営業網と連携し、入札案件を能動的に獲得。
- **利益管理の徹底**：高度な管理ノウハウを取り入れ、案件ごとの採算性を追求。

## 第三の矢：リアルセミナー

### 「体験価値」の提供による成約率向上

- **実機デモの定期開催**：渋谷オフィスにて、最新AI・XR技術を直接体験できる場を提供。
- **実用性の確認**：オンラインでは伝わりにくい価値を実感させ、導入確信度を高める。

## 第二の矢：マーケティング刷新

### SNS・動画起点の能動的需要創出

- **動画による直感訴求**：YouTube/TikTok等の動画プラットフォームを活用し、複雑な技術を直感的に伝達しリード獲得。
- **AI検索に最適化した記事発信**：従来は採用広報が中心であった「note」の活用範囲を拡大。事業ビジョンや技術的優位性を語る記事を蓄積し、AI検索経由の流入と信頼醸成を図る。

## 第四の矢：ビジョン提案

### 顧客経営視点での大型案件獲得

- **顧客経営課題との連動**：顧客が描く未来と当社の技術的価値を適合させ、単なる製品導入を超えた大型プロジェクトを創出。
- **全社最適による価値最大化**：顧客の課題に最適なソリューションを部署の垣根を超えて全社視点で提案し、組織横断連携で取引規模を最大化。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。

これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。

これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。