

# MetaReal

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（東証マザーズ：6182）

2021年9月1日付の持株会社体制への移行に伴い、社名を株式会社メタリアルに変更致しました。なお、MT事業を行う子会社として「株式会社ロゼッタ」を組成しております。  
（旧株式会社ロゼッタ）

2021年12月22日



- 本資料は、株式会社メタリアルルの事業及び業界動向に加えて、株式会社メタリアルルによる現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の展望についても言及しています。
- これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確実性が内在します。
- すでに知られたもしくは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ございます。
- 株式会社メタリアルルは、将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。
- 本資料・開示は「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示として提出・開示されているものであり、次回の開示は2022年5月を見込んでいます。

- 1. 会社概要全般**
- 2. ビジネスモデル**
- 3. 事業計画**
- 4. 事業環境及び各種リスク情報**

# MetaReal

## 1. 会社概要全般



# 1. 会社概要全般

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		
役員構成	代表取締役 五石 順一 取締役 奥山 高啓 取締役 荒川 健人 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	常勤監査役 石川 直 監査役 須藤 智雄 監査役 古賀 崇広	
売上規模	4,004百万円(2021年2月期)		
従業員数 (グループ)	社員数254名(うち正社員220名)(2021年2月末現在)		
総資産 (グループ)	5,696百万円(2021年8月末現在)		

## 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」

### メタバース事業

これまで「GU（グローバルユビキタス）」事業と呼んでいたVR（仮想現実）関連の概念が昨今「メタバース」という言葉で世の中に定着したことから、セグメント名称を分かりやすくするために「メタバース」事業へと変更します



**VR（仮想空間）をリアル空間に代わる  
「新たな世界」として、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**

## 関連テクノロジー

- AR (Augmented × Reality : 拡張現実)
- VR (Virtual Reality : 仮想現実)
- AI (Artificial Intelligence: 人工知能)
- 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
- ロボット
- HA (Human Augmentation : 人間拡張)

# MetaReal

## 2. ビジネスモデル





### ■メタバース事業

VR（仮想空間）をリアル空間に代わる「新たな世界」として世界中の人々が「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す事業です。今後の成長戦略の中心になります。

主な収益は、個人ユーザーからのサービス利用料およびサービスプロバイダーからのプラットフォーム利用料です。

### ■ MT（機械翻訳）事業

AI（人工知能）型の機械翻訳（MT：Machine Translation）を開発し、インターネットを通じて顧客に提供する事業です。

主な収益は、サービス型ソフトウェア（SaaS：Software as a Service）またはAPIとしての販売による初期費用と翻訳利用料です。

### ■ HT（人間翻訳）事業

伝統的な人手のプロ翻訳者（HT：Human Translation）による業務委託を行う事業です。

主な収益は、法人顧客からの翻訳および通訳業務の委託料です。

### ■ 今後の構成見込

事業セグメントの過去の売上利益構成は次項以降記載の通りです。

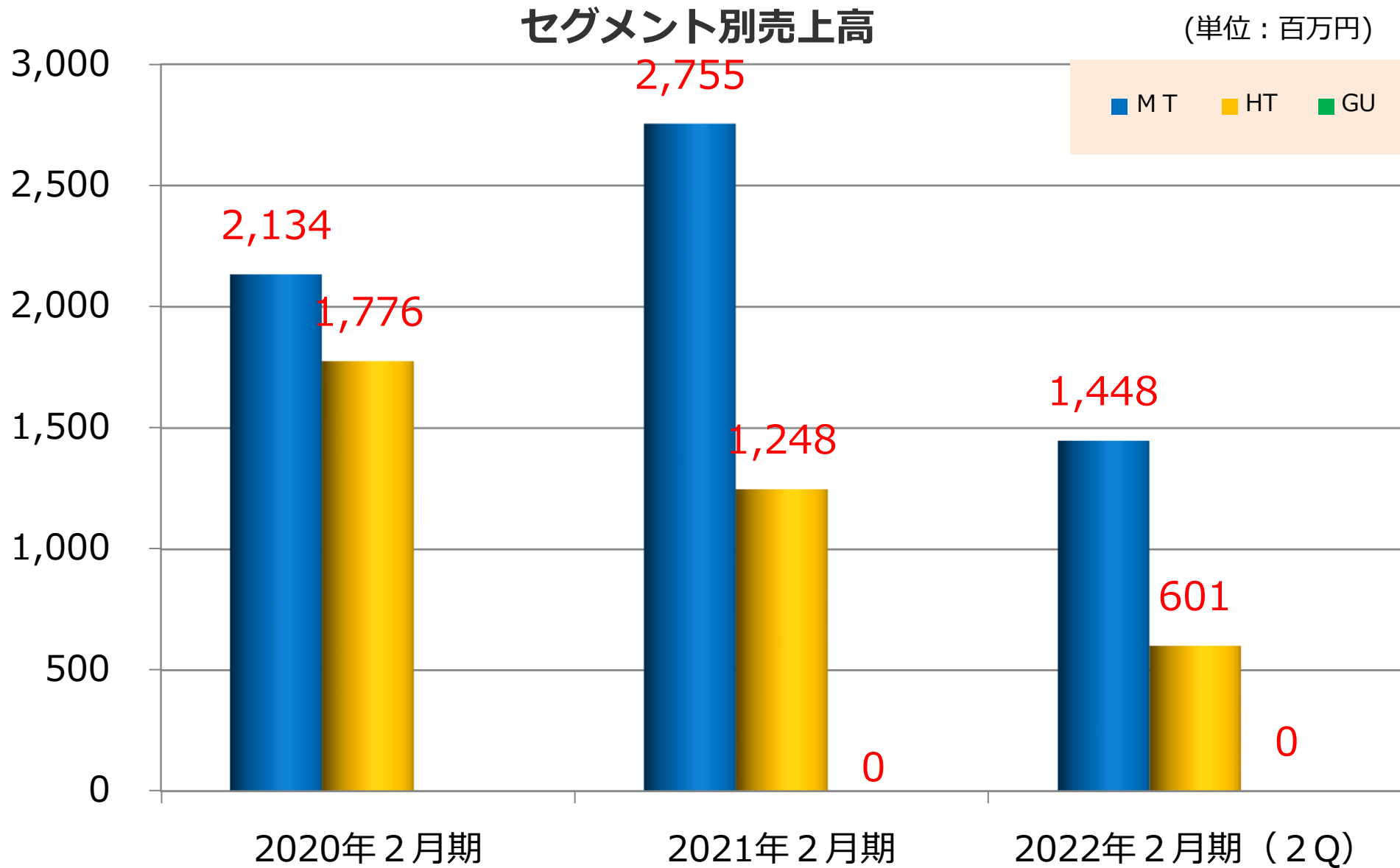
(メタバーズ事業は旧名のGU事業として表記)

今後の構成見込となる事業ポートフォリオ戦略上では、

メタバーズ事業がメインの成長戦略上セグメントとなり、

MT事業は緩やかな安定成長を見込み、HT事業はキャッシュカウとしての位置づけです。

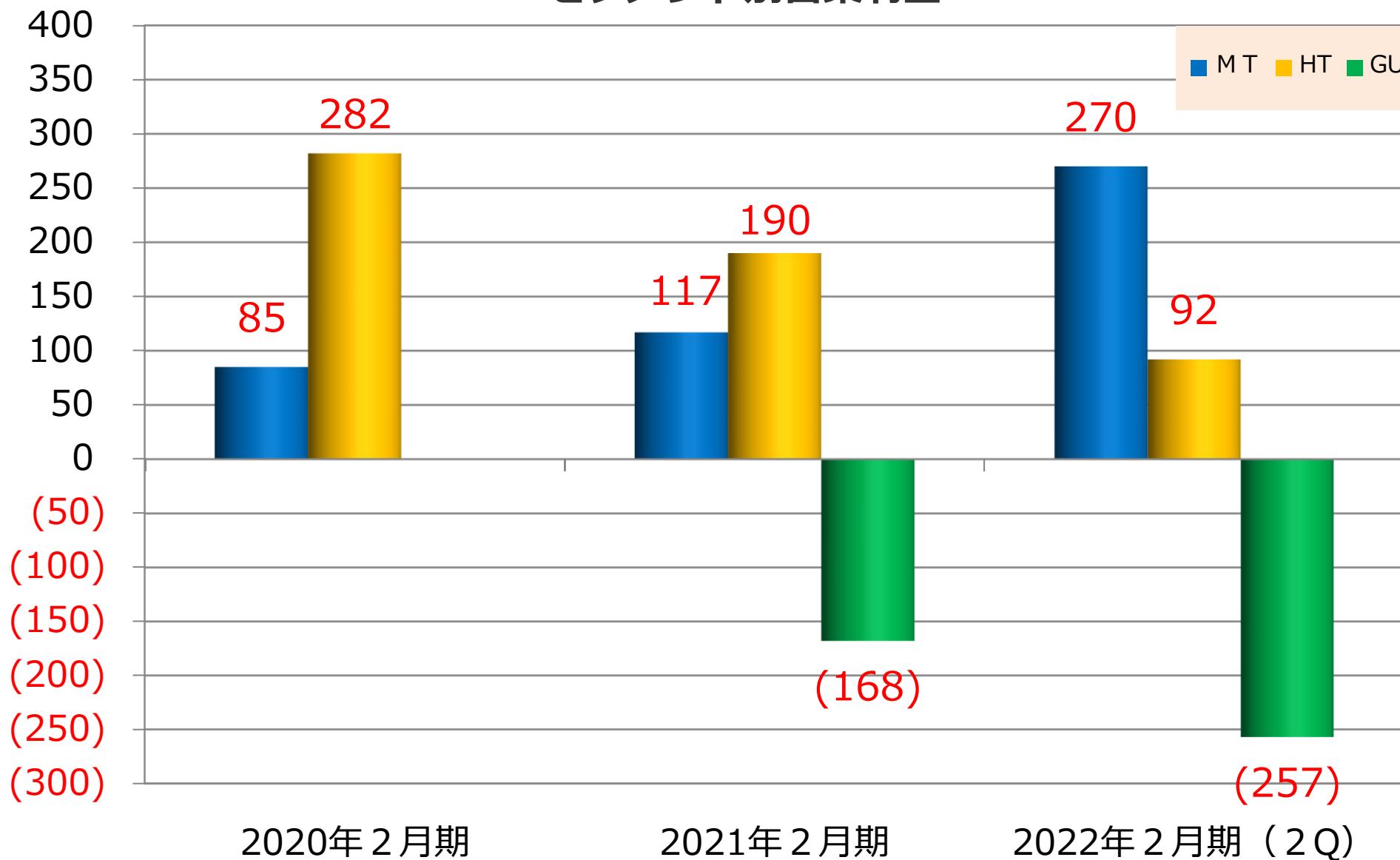
## 2. ビジネスモデル



## 2. ビジネスモデル

### セグメント別営業利益

(単位：百万円)



### ■ メタバーズ事業における詳細

メタバーズ事業については、当期下半期より各プロダクトの開発段階から販促開始ステージへの移行が進んでおります。

前期の費用構成は下記の通りであり、商品開発時の研究開発費がおおむねを占めます。

	2021年2月期
	百万円
売上	0
売上原価	0
販売費及び一般管理費	168
研究開発費	93
採用・人件費	25
その他	50



## いつでも

リアルでは飛行機、宿泊の手配等予め準備が必要だが、どこでもドアなら思いついた時にテレポートのように一日何カ国にでも行ける

## どこでも

距離の問題、費用の問題、時間の問題、安全の問題など、リアルではなかなか行きにくい、世界中のどこにでも、一瞬で行ける

## 誰とでも

遠距離の友達、離れて暮らす家族、田舎の両親、誰とでも一緒に集まって行ける。さらに言語フリーで、世界中の誰とでも会話できる



当社が目指すのは

## リアル&ソーシャルVR

リアル=非ゲームのリアルな生活娯楽に集中  
ソーシャル=人の新たな交流の場としてのVR



一緒に世界を旅行しながら  
出会い交流をする「ソーシャルVR」  
という新しい提案

9月21日リリース

VRでもPCでも  
端末フリーで参加

言語フリーで  
世界中の人と交流

【GuideMeetup】コース  
現地ガイド付の都度課金ツアー  
【SelfHost】コース  
友達と自由に旅行できるサブスク

Alex: 今、私たちは北極圏を越えようとしています。

hideshima: うん。

jun: 今北極北極行ったんだ。

Alex: そして、とても寒いのがわかります。

HP: <https://www.traveldx.jp> コミュニティ: <https://www.facebook.com/groups/1519656848379544/>

公式YouTube: [https://www.youtube.com/channel/UC8PAu\\_wrirwdAcbuLbPwN8Q](https://www.youtube.com/channel/UC8PAu_wrirwdAcbuLbPwN8Q)



# どこでもドア Party (いつでもどこからでも集まってカラオケ)

MetaReal

いつでもどこでも集まって、カラオケ、宴会、スポーツ観戦、音楽鑑賞など、多目的に使えるパーティールーム。言語フリーで世界中から参加

9月21日リリース



# VRカラオケパーティー

CM: [https://youtu.be/\\_qDZDSbK6EA](https://youtu.be/_qDZDSbK6EA)

HP: <https://www.matrix.inc/vrparty-lp01>

VRカラオケにペンライトをつけた結果: <https://youtu.be/0BdY-2MmUr0>

9月28日リリース

アーティストと同じ部屋で  
プライベート・コンサート

アーティストと観客との  
間で会話もできる

ファンとアーティストで  
創りあげる  
新しい音楽の形

VR Music  
ホームコンサート

HP: [https://peraichi.com/landing\\_pages/view/wthvx/](https://peraichi.com/landing_pages/view/wthvx/)

NICE73 VRライブ the first モーメント: <https://youtu.be/qnlhvH0IDb0>

【音も360度VRだ!】NICE73(ナイス・ナナサン)VRライブリハーサル風景公開!: <https://youtu.be/yHwEBiDFgbc>



9月21日リリース

世界各地の絶景に入り込む

“極上のリラクゼーション”  
「VRセラピー」

1,500名以上のクライアントを持つ  
心理カウンセラーが完全監修！

HP: <https://happy-hypno.jp/info/vrtherapy/>

極上のリラクゼーション「VRセラピー」サービス概要: <https://www.youtube.com/watch?v=ZwuF6VfiViM>

実際に体験すれば凄さがわかるが  
体験してもらうまでのハードルが高い

対  
策

- VRゴーグルのレンタル
- 手取り足取りのVR案内サービス
- 集客力のある実店舗との提携による体験



VRの操作が複雑で分かりづらい

対策

- テレビレベルに単純で分かりやすい専用機をOEMで準備する

VRゴーグルが重くてしんどい  
快適さが通信環境に依存する

対策

- ゴーグルが軽く高性能に（理想はサングラスのようなVRグラス）なれば解決
  - 5Gの普及等、世界の通信環境が進化していけば解決
- ⇒ 時間の問題

すべて自力でマーケティングするよりは  
集客力を持つ企業との提携が良い

対  
策

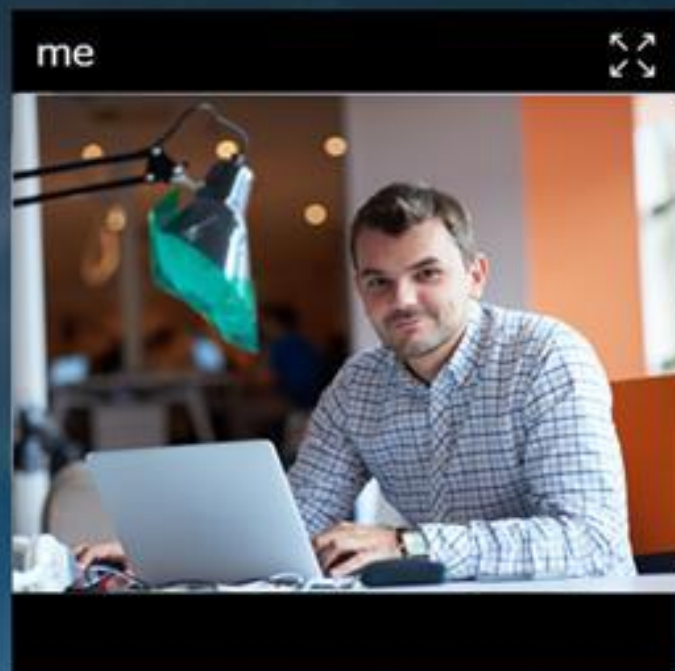
- 商品力と顧客ロイヤルティは極めて高いので、当社が持たない集客力を持つ企業との提携が良い
- 「どこでもドア」は世界展開ができるので、スコープは世界まで広げて提携先を探す

「どこでもドア」が革新的すぎて  
世の中での認知度がほとんど何もない

対策

- 日経Trendy 「2022年ヒット予測100」で16位
- 関西テレビ「報道ランナー」／ TBS  
「ラヴィット」など、兆候は出始めている  
⇒ 火がつけば一気にステージが変わる

12月から法人向け販促開始



法人向けにセキュリティ対応を完了させ  
12月より積極的な販売活動を開始

MTG



Michael こんにちは。

Michael アメリカ出身のマイケルです。

メッセージを送信...



Youconnect



音声 ON



カメラ ON



画面共有

OFF



議事録



退出する

言語

日本語



### ■ MT（機械翻訳セグメント）事業における詳細

現主要事業であるMT事業詳細及び費用構成について、記載致します。

MT（機械翻訳セグメント）の主要製品であるT-400をはじめ、弊社商品は特に「産業翻訳業界」における顧客毎、市場ごとカスタマイズ機能について高くご評価いただいております。より具体的には下記の要素が該当いたします。

- ①医薬、法務、財務、化学、機械、電気電子、特許等の専門分野の業務用文書を対象にしていること
- ②医薬、法務、財務についてはほぼ人間に匹敵する超高精度で自然な翻訳ができること
- ③顧客毎の社内用語や過去対訳によって機械翻訳をカスタマイズできること

なお、MT事業における売上高に対するコスト割合等は次の通りです。

## 5,000社以上に導入されているロゼッタ機械翻訳サービスの商品例

御社専用の自動翻訳AI

**T-400**  
Translation for Onsha Only

高精度に御社専用の翻訳を！  
医薬、化学、機械など2000分野を、  
最大95%の精度で翻訳する。

 **Rozetta  
MEMSOURCE**

超絶カスタムエンジンT-3MTと  
Memsorceの融合！  
新たな翻訳フローの仕組みを実現

 **オンヤク**  
ロゼッタの会議音声翻訳ツール

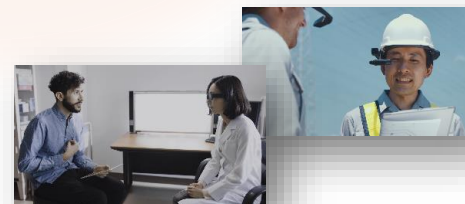
毎日の会議を変えていく！  
リアルタイムで議事録作成と翻訳を  
行ってくれる  
会議音声翻訳ツール。

 超絶カスタマイズAI翻訳  
**T-3MT**  
翻訳メモリで自動翻訳機を生成

用途に応じた専用エンジンを生成！  
少量のTMデータから、早く、安く、簡  
単に超高精度エンジンをカスタム生  
成できる。

**T-4PO T-4PO**  
**CONSTRUCTION MEDICARE**

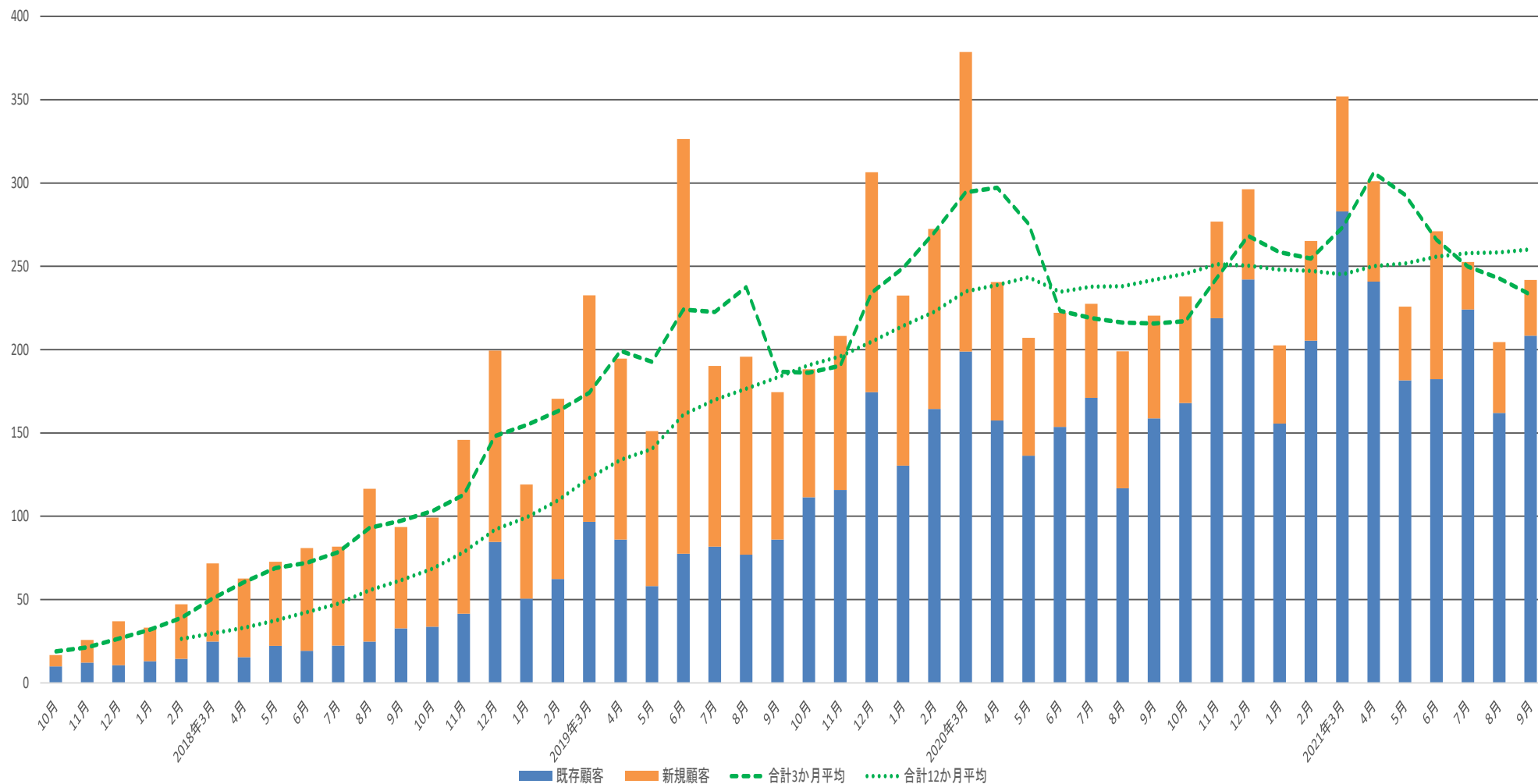
医療・建設現場にはウェアラブルで！  
両手をふさぐことなく、コミュニケー  
ションを円滑に。





# MT事業 KPI (受注高) 推移 (詳細)

(単位：百万円)



受注は、既存顧客も新規顧客も原則年間契約であり、受注高とはその契約額のこと。  
 受注高の大半を占める利用料は契約期間中に月次均等で売上に転換されるので、売上高は受注高の12カ月移動平均に近い線となる。  
 (が、初期費用は即時計上され、利用料も期間満了前に前倒しで継続になる場合があり、また一部、完全従量制や長期間契約もあるので、全く同一にはならない)

## 2. ビジネスモデル

### ■MT（機械翻訳セグメント）事業におけるコスト構成

売上原価：開発済プロダクトの減価償却費、保守・メンテナンスに要する人件費等

採用・人件費：主に営業人員の採用に要する費用

販売手数料：販売代理店への支払手数料

広告宣伝費：主に新規受注獲得に向けた展示会参加、ウェビナー開催費用等

研究開発費：新規性の高いプロダクトで、依然収益獲得が確実でない商品の開発費

	2020年2月期	2021年2月期
	百万円	百万円
外部売上	2,134	2,755
売上原価	579	800
販売費及び一般管理費	1,470	1,838
採用・人件費	758	990
販売手数料	237	194
広告宣伝費	137	160
研究開発費	156	184
その他	180	308

# MetaReal

## 3. 事業計画

メタバース事業の計画は今期の期末決算時に発表いたします。  
ここではMT事業の計画のみについて記載となります。  
(HT事業については量的・質的重要性に鑑みて省略します)



# メタバース事業の計画

今期の期末決算時に発表いたします

# MT事業 計画

MT事業部では、これからの3年の事業戦略として以下の3つの柱を掲げています

1. 製品ポートフォリオの拡大
2. 他システムとの統合
3. 海外展開

## 製品ポートフォリオの拡充：T-3MT

企業が自社のデータを使って自由にカスタマイズできる翻訳エンジンです。ロゼッタではこれまで2,000以上の分野に特化した翻訳エンジンをリリースしてきましたが、自社特有の言い回しがあるようなケースにおいてオンデマンドでカスタマイズするニーズがあることを認識し、2020年にT-3MTという製品としてリリースしました。

この製品は、以下の理由から特に翻訳企業のニーズにフィットします。

- 翻訳企業は翻訳メモリと呼ばれる対訳データベースを利用しており、それがカスタマイズに使用できる
- 翻訳企業が行う翻訳は、用語や言い回しの統一まで求められているため汎用の機械翻訳では対応しきれない
- T-3MTは、翻訳企業が一般的に使用している翻訳支援ツールと連携して使用できる

従前、T-400シリーズが非常に大きな売上受注を計上しておりましたが、T-3MTについてはその後継機として、更にカスタマイズ性を高めた商品、各企業の属性に準拠した商品として、販売活動を推進致します。

販売施策としては、翻訳企業出身者や翻訳企業に対して、強いコネクションを有する人員の採用・業務委託といった人的な繋がり強化に加えて、より「翻訳企業向け」「大口向け」に特化した展示会開催や個別説明会・相談会実施などを見込んでいます。



## ポートフォリオの拡充：オンヤク

ロゼッタは、文書翻訳のリーディングカンパニーですが、音声翻訳の分野でもリーディングカンパニーとなるべく、2020年にオンヤクというサービスをリリースしました。

オンヤクは、音声をテキスト化してそれを翻訳するというサービスです。Web会議の音声を即時に翻訳して画面に表示できます。Webブラウザ、モバイルアプリケーションと利用プラットフォームもさまざまです。

オンヤクは特に多言語間でのコミュニケーション時に重用され、いかなる会議プラットフォーム（Zoom、Teams、Webex等）とも並行が可能です。

海外との取引や社内ネットワークを既に有するすべての企業、並びに今はそれらのつながりがないが、今後それらを試みようとしているすべての企業に対してソリューションを提供することができます。

販売施策としては、音声翻訳業界・顧客に対して、強いコネクションを有する人員の採用・業務委託といった人的な繋がり強化に加えて、文書翻訳以上に「まず使用してみること」による価値の実感がしやすい商品であるため、アカウント登録・使用開始等についての体制を厚く整備し、トライアル要望に対して更に適時に対応していくことが必要となります。



また、従前の文書翻訳と比較して、サービスリリース自体の歴史は浅いこともあり、細かいUI・UX等についても開発による商品価値増強の余地がございます。（言語選択時UI・UX、起動Setup時の平易性等）

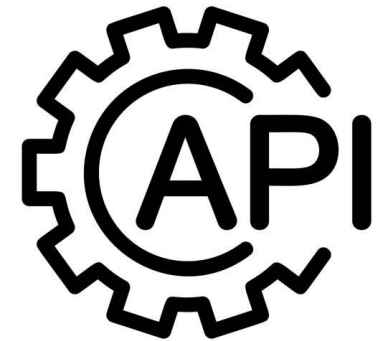


## 他システムとの統合（API接続）

クラウドサービスである利点を活かし、他社サービスや企業の基幹システムとの統合を行っていきます。これにより、ストックビジネスの裾野を広げたり、企業のDX戦略に寄与してロイヤリティを高めます。

既に行っているシステムとの統合例

- クラウド法務文書サービスへの翻訳機能の提供
- 翻訳支援ツールとの連携
- 企業の基幹システムとの統合（SSO）



## 海外展開

ロゼッタの機械翻訳はすでに100以上の言語に対応しているため、海外への進出を準備中です。

- 製品のセルフサービス化と販売ページの国際対応により、海外からもクラウドサービスを購入できるようにする
- 日本企業の海外での事業にサービスを提供する
- 既に海外展開しているクラウドサービスとAPI連携をして、バックエンドで翻訳を提供する



# MetaReal

## 4. 事業環境及び 各種リスク情報



### ■メタバース市場について

メタバースは今後世界で最も急成長を遂げる分野と言われ、市場規模予測調査の例として、2028年までに100兆円規模（960億米ドル：\* 1）、2030年までに80兆円規模（715億米ドル：\* 2）となる等とされています。

当社のこれまでの事業が主に日本市場限定であったのに対して、メタバース事業は対象も世界市場となります。

※1: EMERGEN RESEARCH Metaverse Market

<https://www.emergenresearch.com/industry-report/metaverse-market>

※2: Market Research Future® Metaverse Market Research Report

<https://www.marketresearchfuture.com/reports/metaverse-market-10744>

### ■DX市場・クラウド市場について

2020年度のDXの市場は1兆5千億（※1）、クラウドの市場は2兆8千億（※2）などと言われていています。この飛躍的に増大する市場の中で、AIクラウド翻訳の国内トッププロバイダーであるメタリアルは、更なる成長を目指します。

※1：IDC Japan株式会社 2020年6月23日レポート

※2：株式会社MM総研実施「国内クラウドサービス需要動向調査」

### ■ MT事業における市場状況について

1,857億円

31.8%

- 日本翻訳連盟が推計する2019年度の翻訳事業規模です。これは、国内の翻訳企業に対する調査から得られた数字となります。（2020年度 翻訳通訳白書）
- この数字には企業で内製化されている翻訳業務は含まれていません。ロゼッタがこれまでに主なターゲットとしてきたのは、そうした企業内の翻訳ニーズであり、翻訳企業はロゼッタにとって新しいマーケットとなります。

日本翻訳連盟の調査による2020年度の翻訳企業での機械翻訳の利用率です。2017年度の調査では15.6%でした。（2020年度 翻訳通訳白書）

翻訳企業は、機械翻訳を使って翻訳効率を上げるさまざまな取り組みを行っています。

### ■ MT事業における優位性とリスクについて

当社グループにおいて、MT事業は非常に高い精度とカスタマイズ性を有しており、その精度については非常に高く評価いただいております。

特に2017年11月以降のT-400Ver2.0の精度向上に端を発した受注増加は非常に大きいものでした。

反面、リスクの一環として、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を始めた専門分野別産業向け文書機械翻訳エンジンが当社のMT事業サービスに対して競合関係となりつつあり、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。現在は先行優位性があり参入障壁も低くないことから急迫した問題はありませんが、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。

### ■ その他主要なリスクについて

- ・ 新型コロナウイルス感染症の流行に関する事項

新型コロナウイルス感染症の流行による経済活動全体の鈍化や投資抑制、社会不安等が発生した際には経営活動に大きな影響が生じる可能性がございます。

当社グループとしては、常にポストコロナ・ウィズコロナを前提として、多岐に営業活動を有することにより、影響を最小化致します。

- ・ 技術革新について

ソフトウェアやインターネットの分野は、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おり、常にサービスの陳腐化や競争力の低下が起きるリスクがございます。

当社においては、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、多額の研究開発活動、及び当社のサービスへの導入に取り組んでおります。

- ・ 上記以外のその他リスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

## 4. 事業環境及び各種リスク情報

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
<p>◆競争激化リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・特に公的なバックグラウンドを有する競合先との競合激化の可能性</li> <li>・絶えざる技術革新による競合との競争激化並びに既存技術陳腐化の可能性</li> </ul>	不明/不明	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・常に商品、機能毎の優位性比較を行い同優位性に即した営業活動を行う。(営業的研究・分析活動)</li> <li>・また、技術優位性確保のため、既存領域・新規領域問わず継続的な最新技術のキャッチアップを行う。</li> </ul>
<p>◆新型コロナウイルス感染症の流行に関するリスク</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・営業活動形態が制限される可能性</li> <li>・顧客となる各企業・個人において、新型コロナウイルス感染に備え、足元での投資活動・消費活動を抑える可能性</li> </ul>	大/中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>・対面営業、展示会営業といった従前の営業形式のみではなく、ウェビナー開催や既存顧客へのニーズ深堀等、多様な形態の営業活動を試みる。</li> <li>・上記の営業活動多様化に加えて、それぞれの経済動向下でのリソース最適化を図り、企業体としての損益バランス最適化を試みる。</li> </ul>

※上記以外のその他リスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。