



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（東証グロース：6182）



2024年5月28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。
- 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2025年5月を見込んでいます。

1	サマリー
2	会社概要
3	事業概要
4	市場環境
5	競争力の源泉
6	事業計画
7	リスク情報

MetaReal

1. サマリー



決算

2期連続で最高益更新

前期連結決算は2期連続の最高益更新となった。（営業利益：前々期515（百万）→前期746（百万）で前年比144.8%。経常利益516（百万）→803（百万）で前年度比155.5%）

成長戦略

「業界特化の専門文書AI」に領域を絞ったまま翻訳から文書作成の全工程へ拡大

前期においてMT事業から転換したAI事業は、受注高、売上高、利益で過去最高。生成AI領域では様々な試行錯誤を重ねた結果、勝ち筋が見つかった。当社のMT事業（AI翻訳）の特長だった業界特化の専門分野文書への領域絞り込みを文書作成の全工程を対象にした生成AIでも行うという戦略。

今期

思い切った先行投資で成長加速。3年後売り上げ100億を目指す

AI事業での勝算が定まったことより、今期の経営方針は利益最大化から成長最優先に切り替える。今期はAI事業の売上拡大のための思い切った先行投資を行い、3年後の連結売上100億円を目指す。



2. 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					
役員構成	代表取締役	五石 順一		社外取締役	時政 和宏	
	取締役	荒川 健人		常勤監査役	石川 直	
	取締役	米倉 豪志		監査役	須藤 智雄	
	取締役	渡邊 麻呂		監査役	古賀 崇広	
	社外取締役	秀島 博規				
	社外取締役	筒井 高志				
売上規模	4,177百万円 (2024年2月期)					
従業員数 (グループ)	社員数157名 (うち正社員139名) (2024年2月末現在)					
総資産 (グループ)	4,458百万円 (2024年2月末現在)					



**「人類を場所・時間・言語・物理的な
制約から解放する」**

「人類を場所・時間・言語・物理的な
制約から解放する」をミッションとして
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

- ・ 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)

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）

MetaReal

3. 事業概要





事業セグメント

国内最大のAI翻訳リーディングカンパニーとして培った顧客基盤と技術力を基に、製薬・製造・法務・特許・金融等の各業界に特化した専門文書作成に貢献するAIサービスを提供する事業。

主な収益は、サービス型ソフトウェア（SaaS：Software as a Service）とAPIとしての販売による初期費用と利用料、受託開発における受託開発料及びライセンス費用。

生成AIのみならず様々なAIサービス群を企業のビジネス活用の観点で統合し、最先端のAIサービスを提供。

* 前年度のセグメント名は、AI型の機械翻訳（MT：Machine Translation）を意味する「MT事業」だったが、前年度第2四半期決算より翻訳に限定しないAI事業に転換したことから「AI事業」に変更した。

VR（仮想空間）にAI（人工知能）を統合。

今期より、最先端のGaussian Splatting技術を活用してデジタルツインを自動で生成するAI受託開発ソリューション提供を開始。主な収益は法人からの受託開発料およびサービス利用料。

5年～10年を見据えた長期成長戦略として、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リアリティメタバースのプラットフォーム「どこでもドア」。

主な収益は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。

HT（人間翻訳）事業

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

主な収益は、法人顧客からの翻訳および通訳業務の受託料。

キャッシュカウとしての位置づけ。

事業ポートフォリオ

事業セグメントの売上利益構成（実績）は次項以降記載の通り。

今後の事業ポートフォリオ戦略上では、AI事業が短中期の成長戦略として最も売上が増加する予定。

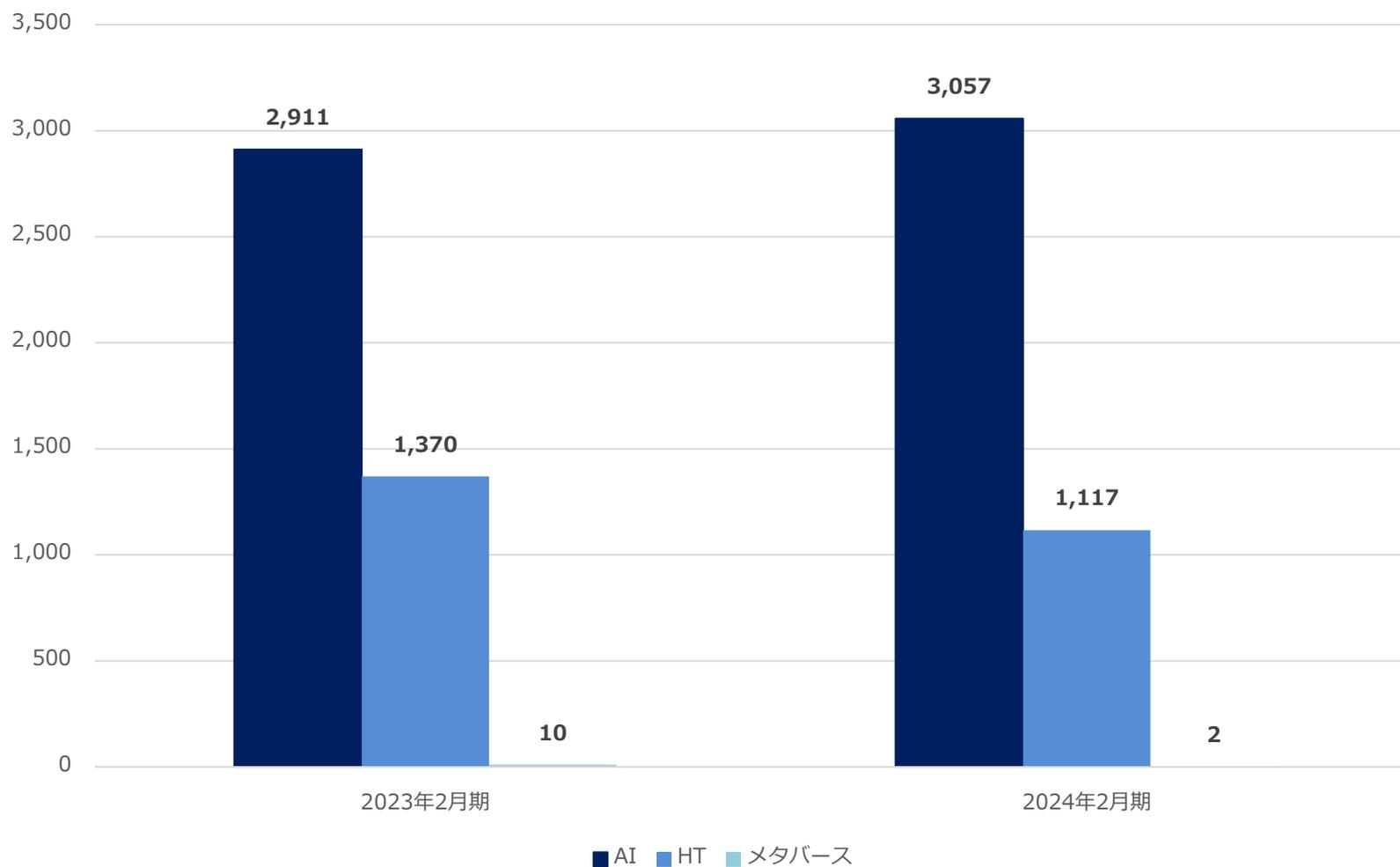
メタバーズ事業は5年～10年を見据えた長期戦略セグメント。

AI事業のうちのAI翻訳（旧：MT事業）およびHT事業（人間翻訳）はキャッシュカウとしての位置づけ。

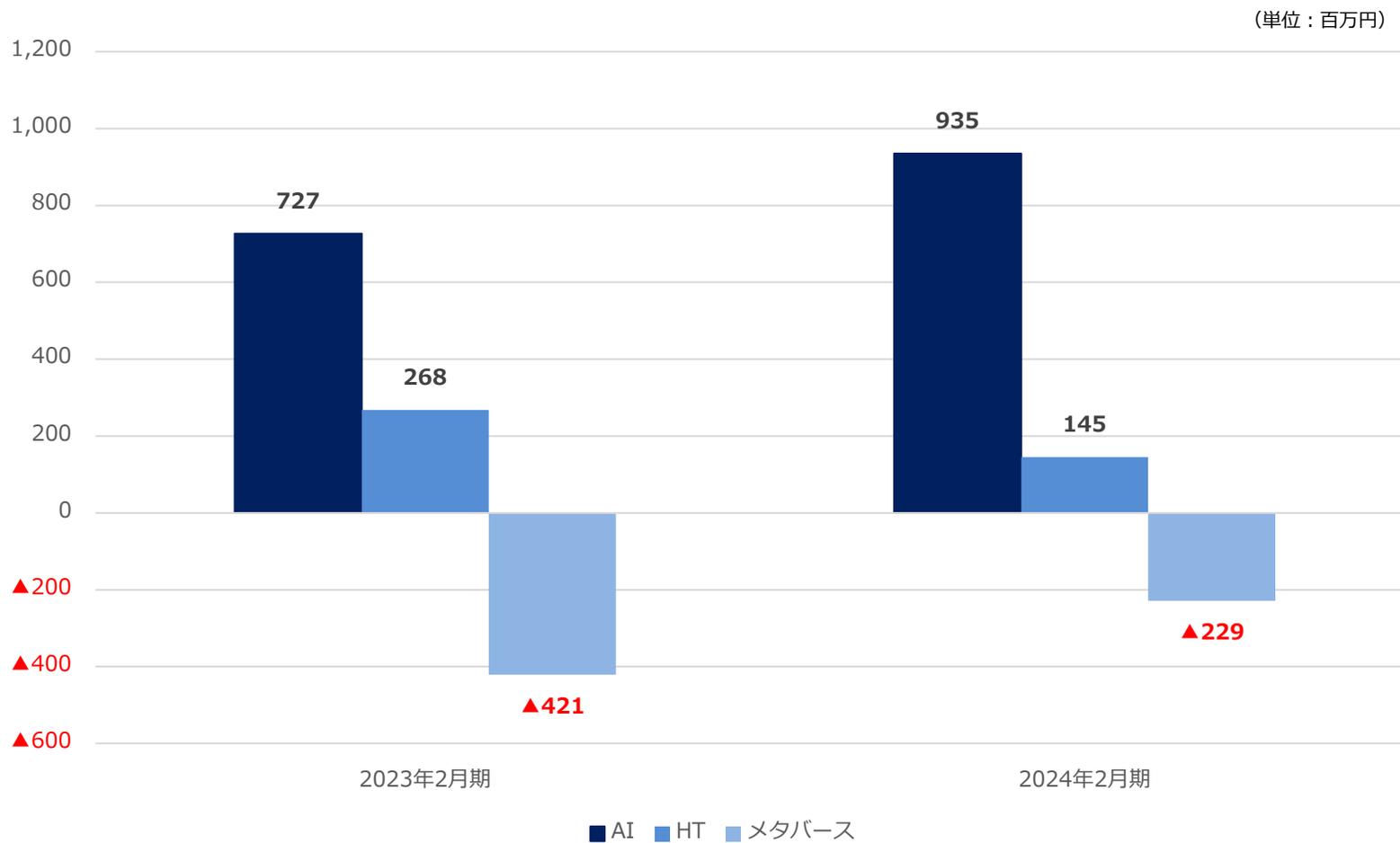


セグメント別売上高

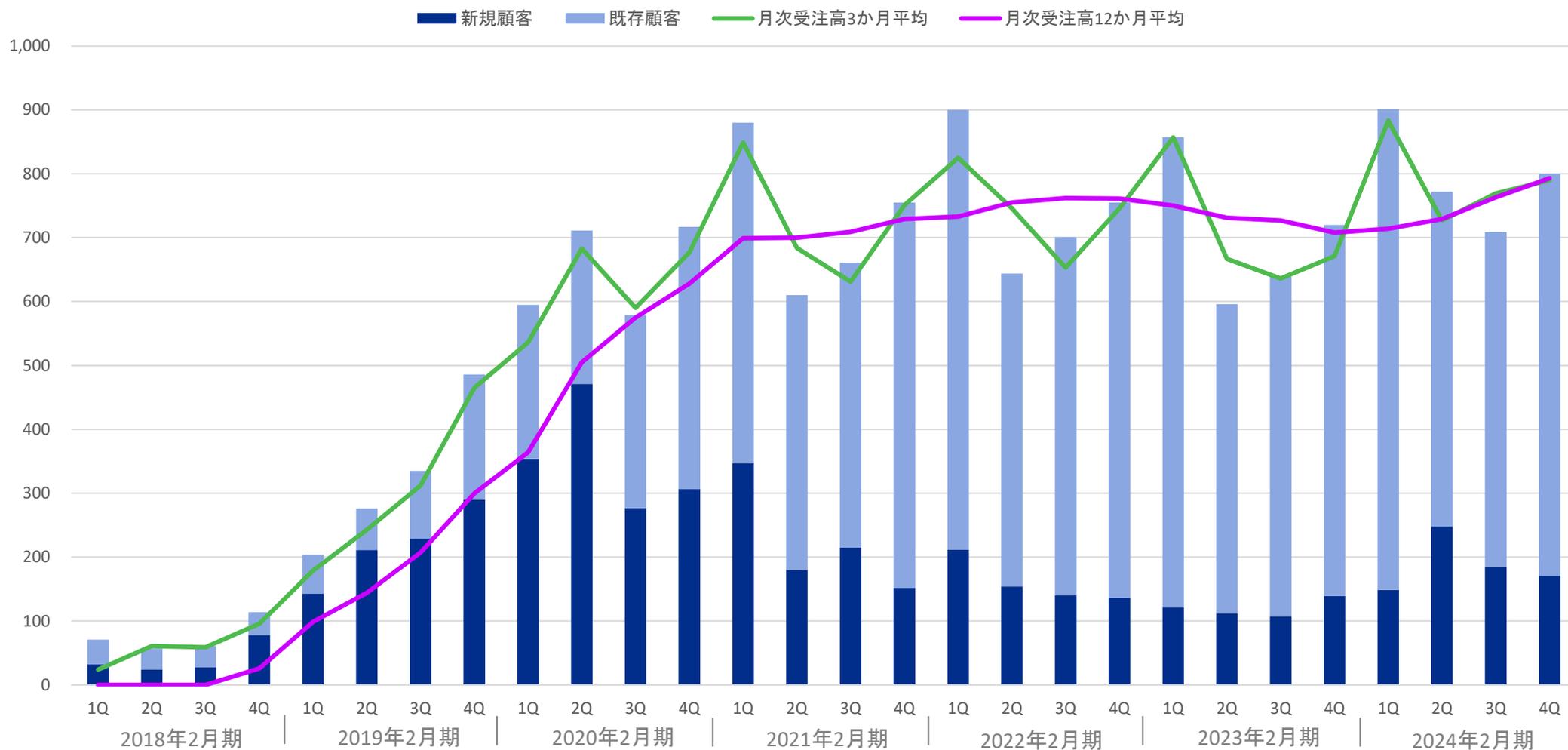
(単位：百万円)



セグメント別営業利益



主たる成長セグメントKPI = AI事業の受注高推移



- ・ 今期1Qまでは「MT事業」、2Qより「AI事業」と改名。
- ・ 受注ベースでの売上推移（財務諸表上の売上ではない）。
- ・ 外部への販売数値のみ（グループ内部取引による売上を除く）。
- ・ 従前単月ベースの推移だったが、四半期単位に集約



AI事業の概要

AI事業の詳細

これまでは国内最大のAI翻訳リーディングカンパニーとして、主要製品であるT-400をはじめ、各種業界に特化した専門文書に対するAI翻訳を提供し、顧客に高く評価を受けた結果6,000社以上の企業に導入。

前期より新たにサービスを開始した「Metareal AI」プロジェクトでは「業界特化の専門文書」に領域を絞ったまま、これまでの翻訳という狭い領域から文書作成における全工程に領域を拡大する。

受託開発、共同開発、SaaSプロダクトによって、顧客が抱える専門文書作成に関わるスピード・人的工数等の課題を解決する。

曖昧な汎用目的でのAI導入ではなく、顧客における本業の現場業務に根差した課題解決によって、顧客の利益創出・未来創造に貢献する方針が当社の特長。

「業界特化の専門文書AI」に領域を絞ったまま翻訳から全工程へ



専門文書AI

によるDX推進事業への集中

医薬・製造・法務・特許・金融 等
分野ごとに必要となる

「ドキュメントマネジメント × AI」

AI自動翻訳と生成AIのベースとなるアーキテクチャは同じ

*LLM = Large Language Models

今までの「自然言語処理モデル」

少量のデータで個別タスクを学習



教師データを
ディープラーニング



AI自動翻訳における
自然言語処理モデル

Transformer

GPTなどの「大規模言語モデル（LLM*）」

分散表現とセルフアテンションで、同時に複数タスクを処理



事前
学習

追加
学習



個別の学習データを

- Fine tuning
- Embedding

- ・大規模データ
- ・計算量の大規模化
- ・パラメータ数の大規模化

人間に近い流暢な会話や
高精度な処理の実現

LLM
(大規模言語モデル)

+

要素
技術

=

様々な生成AI
ソリューションの開発

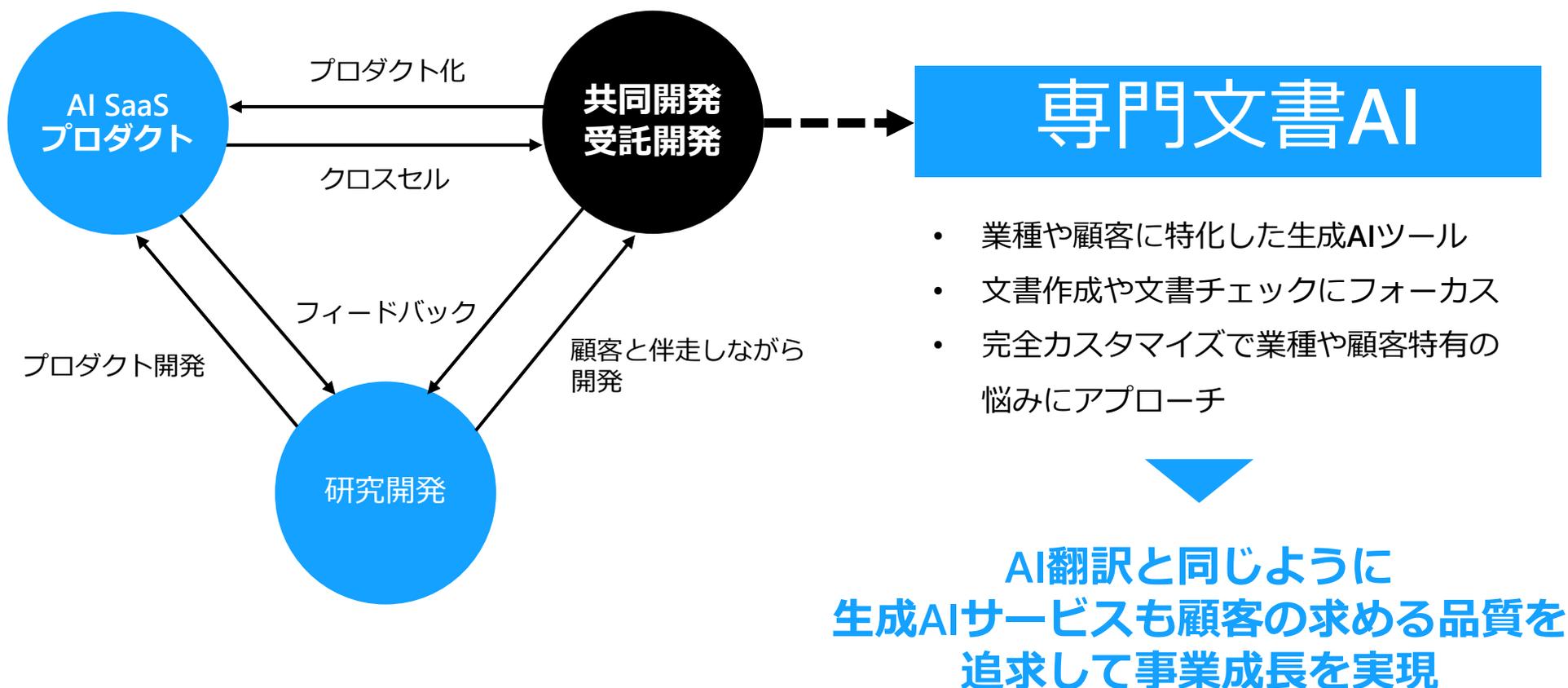
Transformer

- ・資料生成AI
- ・文章校正AI
- ・文書要約AI
- ・大容量プロンプトAI
- ・顧客要望に応じたAI
- ・オンプレ環境でのAI運用構築 等

AI自動翻訳の開発においてモデルを作り続けてきたロゼッタだからこそ生成AIを事業化することが可能

ロゼッタの専門文書AIサービスの方向性

顧客の求める品質を追求する開発



専門文書AIサービスにおけるロゼッタの強み

モデル開発からフロントエンド（営業・サポート）まで一気通貫で対応

1 AI自動翻訳の パイオニア

AI自動翻訳分野において、いち早く技術的ブレイクスルーを果たし業界を牽引

- ・ 6,000社以上の顧客の機密データを安全に取り扱ってきた実績
- ・ AI自動翻訳エンジンの開発において膨大なデータセットを保有



2 LLMの開発 (大規模言語モデル)

LLM（大規模言語モデル）の自社開発が可能

- ・ 膨大なデータセットと、精度の高いカスタムエンジンやLLMのベースモデルを開発する技術を保有
- ・ お客様のセキュリティポリシーに応じたLLMの選定・ご提案が可能



3 オンプレAIの ロゼッタ

LLMを自社開発できるため、オンプレ環境における生成AIサービスの提供が可能

- ・ 日本国内やお客様の社内という閉域に物理的サーバを用意しLLMを置くことが可能
- ・ AI自動翻訳における「オンプレ型国内サーバー」で膨大な顧客データを安全に取り扱ってきた実績



4 高度なAI開発技術

ロゼッタ開発チームの高度な技術

- ・ AIが最適な答えを返すように「RAG」と呼ばれるフレームワークでハルシネーションを抑制
- ・ CoTプロンプティング技術において複数のプロンプトを組み合わせ、複雑な結果を抽出することが可能



5 スピード

決断と実行におけるメタリアルグループの圧倒的なスピード

- ・ 生成AIサービス事業開始の2023年4月から約4か月間で、多くの製品を開発・リリースした実績
- ・ スピードが早い故に、他社に先んじて膨大な知見を蓄積



専門文書AI

- NVIDIAカンファレンス
- 整合性チェッカー
- ラクヤクAI
- キャラクターAI翻訳エンジン
- オンプレ音声認識
- 四季報API
- MAI LLM 2

JellyBeans.ai

NVIDIAカンファレンスにて、当社の推進する専門文書AIの多様な事例を紹介。AIによる事業活用の可能性を広く示す。

NVIDIA注目の専門文書AI

AI翻訳事業で培った知見を活かし、企業の生成AI導入を推進する当社の取り組みをきっかけとして、世界的AI企業であるNVIDIAのカンファレンスに参加。専門文書AIの多様な事例を紹介し、AIによる事業活用の可能性を広く示した。

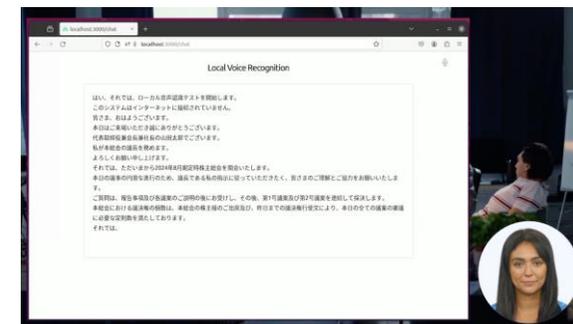
専門文書AI事例を世界発信

整合性チェッカー、キャラクター性を含んだ翻訳AI、オンプレミス音声認識エンジンなど様々な事例を取り上げ、AIによる専門文書処理の可能性を強調。これまで当社がAI翻訳事業で培ってきた知見と技術を応用し、企業の生成AI導入を支援する中で生み出されたもの。

AI翻訳から専門文書AIへ

当社は、AI翻訳のノウハウと技術を活かして企業の生成AI導入を総合的に支援している。特に、各企業の業務や取り扱い文書の特性を深く理解し、最適なAIモデルの開発・調整を行っている。

- 整合性チェッカー：文書内の情報の整合性を自動的に検証するシステムを構築
- 翻訳AI：単なる言語変換を超え、ニュアンスやキャラクター性を保持する高度な翻訳を実現
- 音声認識エンジン：企業内のセキュリティを確保し、高精度な音声認識を可能にするオンプレミス型のシステム提供 等



専門文書AI - 整合性チェッカー

当社の整合性チェッカーは、LLMと顧客課題解決力を融合。膨大な文書管理に苦慮する企業の作業効率を飛躍的に向上し、文書管理のDXを加速。

高速整合性検証 作業効率化



ターゲット文書と大量の参照文書の間での整合性をLLMで双方向に吟味することで、様々な検証作業の自動処理が可能に。

特定文書と参照文書群の整合性を高速検証する「整合性チェッカー」を開発。製薬、建築、土業など、膨大な文書管理に悩む企業の課題解決を目指した。

整合性チェッカーは、LLM活用と共に、当社の顧客課題解決力を発揮して実現。先進技術と現場知見の融合により、複数人で数日かかる作業を最短1分で完了。並列処理で更なる効率化を図る。

文書管理を変革しDX推進

文書管理のDXを加速する画期的な技術により、膨大な時間とコストを費やしてきた整合性検証を自動化する。作業効率の飛躍的向上、コスト削減と人的ミス防止、大規模検証の実現により、文書管理の質を格段に向上する。確認前処理の用途でも大きな成果が期待でき、企業のDXを強力に推進。文書管理のあり方を大きく変革する重要な技術となる。

AIの力で煩雑な書類チェックから解放。AIが開く、文書管理DXの新時代へ。

検証状況の出力

検査対象PDF

専門文書AI - ラクヤクAI

製薬企業の審査文書や論文の整合性確認を強力にサポートする文書処理AIを開発。製薬業界特有の膨大な管理負荷を大幅に削減し、生産性向上を実現する。

LLM×製薬 高精度整合性検証

製薬業界に特化

製薬業界に特化したサービスのため、創薬における文書作成など製薬業界特有の業務に対応。御社内のデータはもちろん、業界の専門用語やルールにも対応し、正確なアウトプットを実現します。

御社専用のセキュアな生成AI環境

御社専用の生成AI環境をご提供。業界の基礎情報に加え社内の膨大な資料やデータを活用することで、御社内の知見を統合的に分析し集約されたアウトプットをセキュアな環境で実現します。

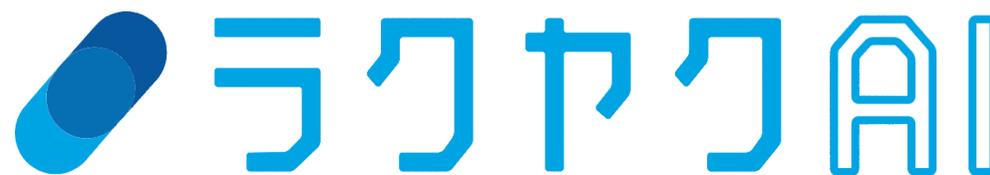
正確かつスピーディなアウトプット

これまでにかかっていた大量の時間とリソースを大幅に削減しながら、膨大なデータを元にした正確なアウトプットを実現します。

当社の**整合性チェッカーの技術**を応用し、LLMと製薬業界知見を融合。審査文書や論文に特化した高精度の整合性検証を実現し、大量の文書を高速処理。

従来手作業で行われてきた審査文書や論文の整合性確認を自動化することで、研究開発や薬事申請といったコア業務により多くのリソースを割くことが可能。

「整合性チェッカー」事業活用例：
審査文書・論文等の膨大な整合性チェックを自動化



「ラクヤクAI」とは

社内のあらゆる文書やデータ、社外で公開されている論文やルールを活用して、文書や資料の自動生成、文書チェック、モニタリングなどを可能にし、圧倒的な業務スピードの改善を実現するシステムです。

文書・資料の自動生成

治験関連文書や薬剤プロモーション資料などを自動生成します。

整合性チェック

作成した資料のクオリティチェックを実施。ヒューマンエラーを無くし作業時間を大幅に軽減します。

講演内容モニタリング

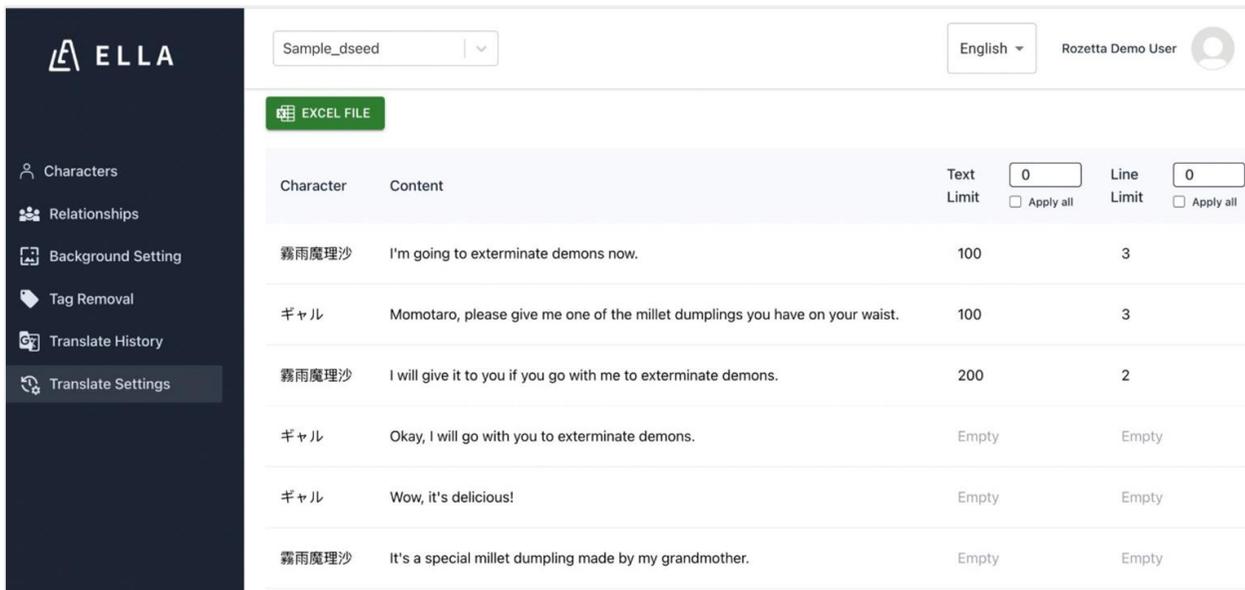
講演資料や講演音声のモニタリングを行い、適用外表現を自動でチェックします。

薬剤情報やナレッジの検索

薬剤の情報やナレッジを調べると検索結果として返します。

専門文書AI - キャラクターAI翻訳エンジン

高精度クリエイティブ翻訳キャラクター翻訳AI「ELLA」を株式会社デジタルハーツ様と共同開発



(株) デジタルハーツ様とロゼッタで共同開発した新AI翻訳エンジンは、長年のAI翻訳開発経験と生成AIを融合したクリエイティブ翻訳AI。

参考記事リンク

<https://rozetta-square.jp/news/7258/>

実際のキャラ翻訳例

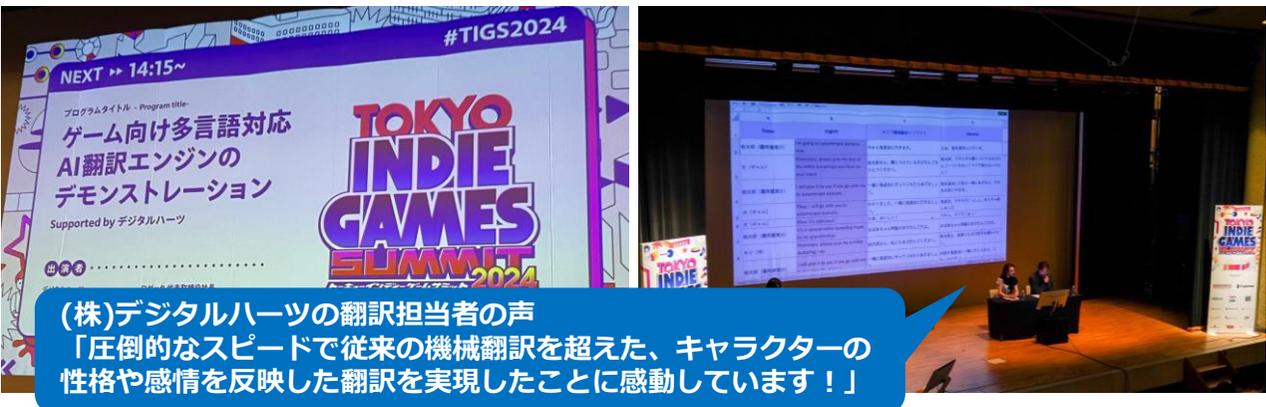
英語原文 : ソンビ
I look forward to working with you in the future.

日本語原文 : 魔王
これからもよろしくお願
いします。

日本語訳文
ウォレ、ウォマエと..
ガッ..これからも..モオン..
仕事..ヴァッ..楽しみ..
ンッ!

英語訳文
Bow to the future
where you shall
grovel at my feet, for
our fates are yet to be
entwined.

ELLAは、ロゼッタのAI翻訳ノウハウと生成AIを融合し、膨大なキャラクター対話データから学習。文脈に応じた語彙選択や話し方の変化を再現。従来の機械翻訳では不可能とされていたクリエイティブ分野で、キャラクターの性格や感情を反映した翻訳を実現。



(株)デジタルハーツの翻訳担当者の声
「圧倒的なスピードで従来の機械翻訳を超えた、キャラクターの性格や感情を反映した翻訳を実現したことに感動しています！」

当社のオンプレ音声認識エンジンは、ネットワーク接続なしでローカルPCのみで高精度認識を実現。企業ニーズに合わせたカスタマイズで、機密情報を扱う会議での活用を可能にする。

安全・高精度のオンプレ音声認識

当社の高度な音声認識技術をベースに、ネットワーク接続を必要としないローカルPCで動作する設計を実現。PC単体での高精度認識に加え、企業ごとの用語などにもカスタマイズ可能。機密情報を扱う環境での安全かつ柔軟な活用を可能にする。

機密会議にも、AIによるDXを

オンプレ音声認識エンジンは、AIの活用範囲を大きく広げる革新的な技術として、情報漏洩リスクから活用が難しかった機密情報を扱う会議などでの音声認識を可能にし、議事録作成の効率化や会議の生産性向上に寄与。

さらに企業ニーズに合わせた高いカスタマイズ性がAIの柔軟な活用を促進し、音声入力インターフェースの革新によりPCでの文書作成やデータ入力の利便性を大きく向上。ビジネスのDXを加速する重要な一手となる。

オンプレ音声認識が開く、安全なAI活用の扉。
機密情報も安心、ニーズに合わせて柔軟に。

参考動画リンク

<https://www.youtube.com/watch?v=rj0v7ZRsqVI>

Local Voice Recognition

はい、それでは、ローカル音声認識テストを開始します。
このシステムはインターネットに接続されていません。
皆さま、おはようございます。
本日はご来場いただき誠にありがとうございます。
代表取締役兼会長兼社長の山田太郎でございます。
私が本総会の議長を務めます。
よろしく願い申し上げます。
それでは、ただいまから2024年8月期定時株主総会を開会いたします。
本日の議事の円滑な進行のため、議長である私の指示に従っていただきたく、皆さまのご理解とご協力をお願いいたします。
ご質問は、報告事項及び各議案のご説明の後にお受けし、その後、第1号議案及び第2号議案を連続して採決します。
本総会における議決権の個数は、本総会の株主様のご出席及び、昨日までの議決権行使文により、本日の全ての議案の審議に必要な定則数を満たしております。
それでは、報告事項の



四季報AIのAPI提供で革新的な事業分析を実現。
生成AIとの連携で、企業情報活用の新時代へ。



API



四季報AI



当社と東洋経済新報社様が共同開発した「四季報AI」がAPI接続可能になりました。企業の社内生成AIによる事業分析に信頼性の高い市場データを統合し、事業戦略立案の精度向上と競争力強化を実現する。

四季報AI API 外部接続開始

東洋経済新報社と提携し、「四季報AI」へのAPI接続提供を開始。四季報AIの膨大な企業情報と市場情報のAIによる分析結果を利用可能になった。生成AIによる事業分析に市場データを統合し、事業分析に大きな革新をもたらす。

市場データ分析 × 専門文書AI

当社専門文書AIとの知識融合により、業界特有の知見も活用した多角的な分析を実現。専門文書AIソリューションが、AI活用による企業経営の高度化を強力に支援する。事業成長を加速させ、競争力強化に貢献することで顧客企業のDXを推進し、新たな価値創造を支える。

Metareal AI LLM 2 - 複数モデルの連携で実現する、企業の課題解決に特化した次世代AIオーケストレーションシステム

Medical LLM

M こんにちは。私は、主に製薬関連の学習をしたAIアシスタントです。ご用件をどうぞ。

U 心房細動患者におけるアスピリンの脳卒中予防効果は、直接作用型経口抗凝固薬（DOAC）と比較してどの程度か？詳細な検討をして回答してください。

M choosing model using langrila...
わかりました。この問題に対して詳細な検討を行いますので、少々お待ちください。検討結果は後ほど提示させていただきます。

私の速やかな調査の結果、以下のことが分かりました。

心房細動患者における脳卒中予防において、アスピリンよりも直接作用型経口抗凝固薬(DOAC)の方が効果的であると示されています。DOACsは出血のリスクが低く、ワルファリンと比べても優れている可能性があります。しかし、高齢者ではアスピリンとDOACsを比較した場合、DOACsの方が出血リスクが高い可能性もあります。

この件に関する包括的な医学論文は次のとおりです。

【心房細動患者における抗凝固療法の比較】

序論 心房細動は脳卒中の主要なリスク因子であり、適切な抗凝固療法が予防に重要である。従来はワルファリンが第一選択薬とされてきたが、近年直接作用型経口抗凝固薬(DOAC)の使用が増加している。

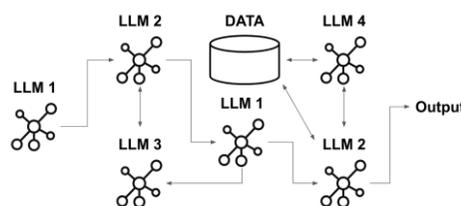
DOACsとアスピリンの比較 複数の臨床試験において、DOACsはアスピリンより脳卒中予防効果が高いことが示されている。DOACsはまた、ワルファリンよりも出血リスクが低い可能性がある。一方、高齢患者ではDOACsの方がアスピリンよりも出血リスクが高くなる可能性があり、慎重な評価が必要である。

まとめ 全体としてみると、DOACsは心房細動患者の脳卒中予防においてアスピリンより優れている可能性が高い。しかし、個々の患者においては、年齢、合併症、薬物相互作用などのリスクを慎重に評価し、最適な治療法を選択することが重要である。

以上の速やかな調査結果に基づき、この問題に対しては、心房細動患者の出血リスクを減らすために、

This chatbot can make mistakes. Please consider reviewing important information.

Metareal AI LLM 2



異なるアーキテクチャや学習データを持つ多様なLLMをAPIやプロトコルを介して動的に連携させることで各モデルの入出力や内部状態をリアルタイムで監視・制御、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調整を行う。単一モデルでは困難な複雑なタスクを、複数モデルの協調動作で高精度に処理し、転移学習や fine-tuningにより、企業の業務に特化したドメイン知識を各モデルに効率的に統合する。

「Metareal AI LLM 2」は、複数LLMの連携と業界特化型チューニングにより、専門文書AIとの親和性を高めた次世代AIオーケストレーションシステムです。

Metareal AI LLM 2は、AIの企業活用を大きく前進させるシステム。複数LLMの連携により、単体モデルの限界を超えた高度な課題解決を実現。さらに、業界特化型チューニングにより、専門文書AIとの親和性を高めることで、企業の業務に直結したAI活用を可能にする。製薬や市場分析から始まり、順次他業界へ展開することで、あらゆる企業のDXを加速させる。

当社の取り組みは、AIが企業の競争力の源泉となる未来を切り拓く。

AIが自律的に構築する、超ニッチニーズに応えるハイパーローカルシステム 専門文書AIとは対極の、AIファースト事業のロールモデルの構築を目指す。

専門文書AI

企業の具体的な課題にカスタム

専門文書AIは、2B向けに特化した徹底的なカスタムメイドサービス。各企業の業務や扱う文書の特性を深く理解し、AIモデルを最適化。これにより、企業ごとに異なる複雑な課題に、柔軟かつ効果的に対応。

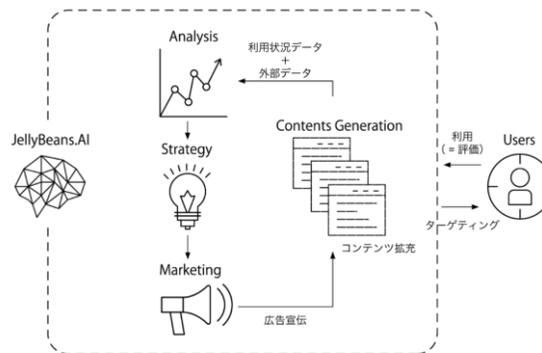
2B特化 / 徹底したカスタムメイド

専門文書AIは、企業の現場の具体的な課題に対し、当社専門チームによる徹底的なカスタマイズで対応。これにより、企業の業務に直結した高度なAI活用を実現し、大きな価値を提供する。



AIが自律的にバリューチェーン全体を構築・運用し、超ニッチな2Cニーズに応える、実験的システム

バリューチェーンの自律構築



JellyBeans.aiは、AIが自律的にマーケティング施策を策定し、一人一人のニーズにジャストフィットするサービス提供を目指す革新的なシステムです。大規模言語モデルと強化学習により個人の潜在ニーズと嗜好を深く理解し、AIエージェントが商品やサービスの訴求点、価格設定、プロモーション手法を個人ごとに最適化。さらに、ニーズに合わせた新商品・サービス開発も自動化し、超ニッチ領域にも効果的に対応。真のパーソナライゼーションを実現し、顧客満足と新市場開拓を図ります。

JellyBeans.aiは、Metareal AI LLM 2による複数の大規模言語モデルの組み合わせを活用。個人のニーズを動的に理解し、最適なサービスを自動生成。マルチエージェントにより、サービスの作成から提供までのバリューチェーン全体をAIが自律的に運用する。継続的な学習と適応により、常に進化し、新たなニーズにも柔軟に対応。この革新的なアプローチにより、人的労力を最小限に抑えつつ、超ニッチなニーズにも応える状態を目指す。

2C特化の超ローカライズ / サービスほぼすべてをAIが運用&生成

JellyBeans.aiは、2C向けのハイパーローカルサービスをAIが自動的に運用・生成するシステム。世界中の個人のバラバラなニーズをAIが察知し、人的労力なしで超ニッチなニーズにも対応。AIによる自律的なサービス提供を実現する。

AI事業における損益状況

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

単位：百万円

	2023年2月期	2024年2月期
セグメント売上	2,917	3,063
外部売上	2,911	3,057
内部売上	6	6
売上原価	919	890
販売費及び一般管理費	1,271	1,236
採用・人件費	496	498
販売手数料	144	139
広告宣伝費	123	79
研究開発費	122	102
その他	383	417
営業損益	727	935



メタバース事業の概要



AI x メタバース

ワールドの生成から体験まで

デジタルツインを自動で生成する AI受託開発ソリューション提供を開始

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した。

従来手法のデジタルツイン構築としては「3D レーザースキャン」「平面キャプチャ画像の組み合わせ」が存在したが、前者は手間とコスト、後者は視点・視野に制限があるなどの課題があった。

そこでMATRIXは、最先端のGaussian Splatting技術を活用して、特別な機材や追加の作業が不要な、スマートフォンで撮影した動画からAIがリアルなデジタルツインを自動で生成するソリューションを開発した。

当技術は、建設、不動産、製造業など産業向けに提供を開始。

受託開発ソリューション ユースケース

これまでMATRIXは実写の360度映像をベースにしたメタバース空間共有プラットフォーム「どこでもドア」の開発と運営を通じて、法人からメタバースに関する様々な相談や問い合わせを受けてきた。その内容を考慮し以下のユースケースを想定。



不動産物件の内見

遠隔地からまるで現地で住宅を内見しているようなVR内見



山間部の橋梁建設の完成形を確認

動画から生成したVR空間内に図面から生成した橋を合成、完成後の橋の上を体験



プラント設計のスプール図レビュー

プラント設計の段階で事前に2D図面からVR空間内でリアルな完成形を確認する



工場内機械設置の事前確認

工場内に機械を設置する場合の位置などをリアルな状態で事前に確認できる

2つの受託開発ソリューション

受託開発ソリューションとしては、不動産の内見案内向け「不動産内見VR」、そして建築業向けの「建築VR」を進める。



受託開発ソリューション1

スマートフォンで撮った動画からAIがVR空間を生成 不動産内見VR

これまでの内見用のVRは、360度カメラで外観や物件内を撮影し編集という手間とコストのかかるもの。物件数が増えるほど作業量も増えるため、内見VRを取り入れたいと思っている不動産業の方でも導入を躊躇っているのが現状。

MATRIXの不動産内見VRは、スマホで撮影した物件の動画を入力するだけでAIが瞬時にVR空間を生成。完成したVR空間ではまるで実際に物件の室内を歩いているかのような、リアルな内見を体験することができる。



AIが2D図面からVR空間を生成 建設VR

AIが簡単に2D図面からVR空間を生成。着工前に完成後の構内を歩き回り、その目で仕上がりを確認できる体験ができる。



搭載機能

受託開発ソリューションで生成したVR空間には以下の機能を搭載。
顧客からの要望によっては機能の追加も検討予定。



ウォークスルー

メタバース空間内を自由に歩行



会話/Chat (議事録)

空間内での会話を全て議事録にして保存



PC画面共有

PC画面を表示して補足説明



マルチプレイ

複数人（顧客と販売員）が空間に一緒に入る



AI音声自動翻訳

メタバース内の会話を全て自動音声翻訳

第1の特徴

リアリティ・メタバース

世間一般のメタバースがアンリアル（ゲーム・CG・アニメ）が中心であるのに対して 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している。
「メタバース=アンリアル」と「AR=リアル」のブリッジ。

第2の特徴

メタバーサー構想

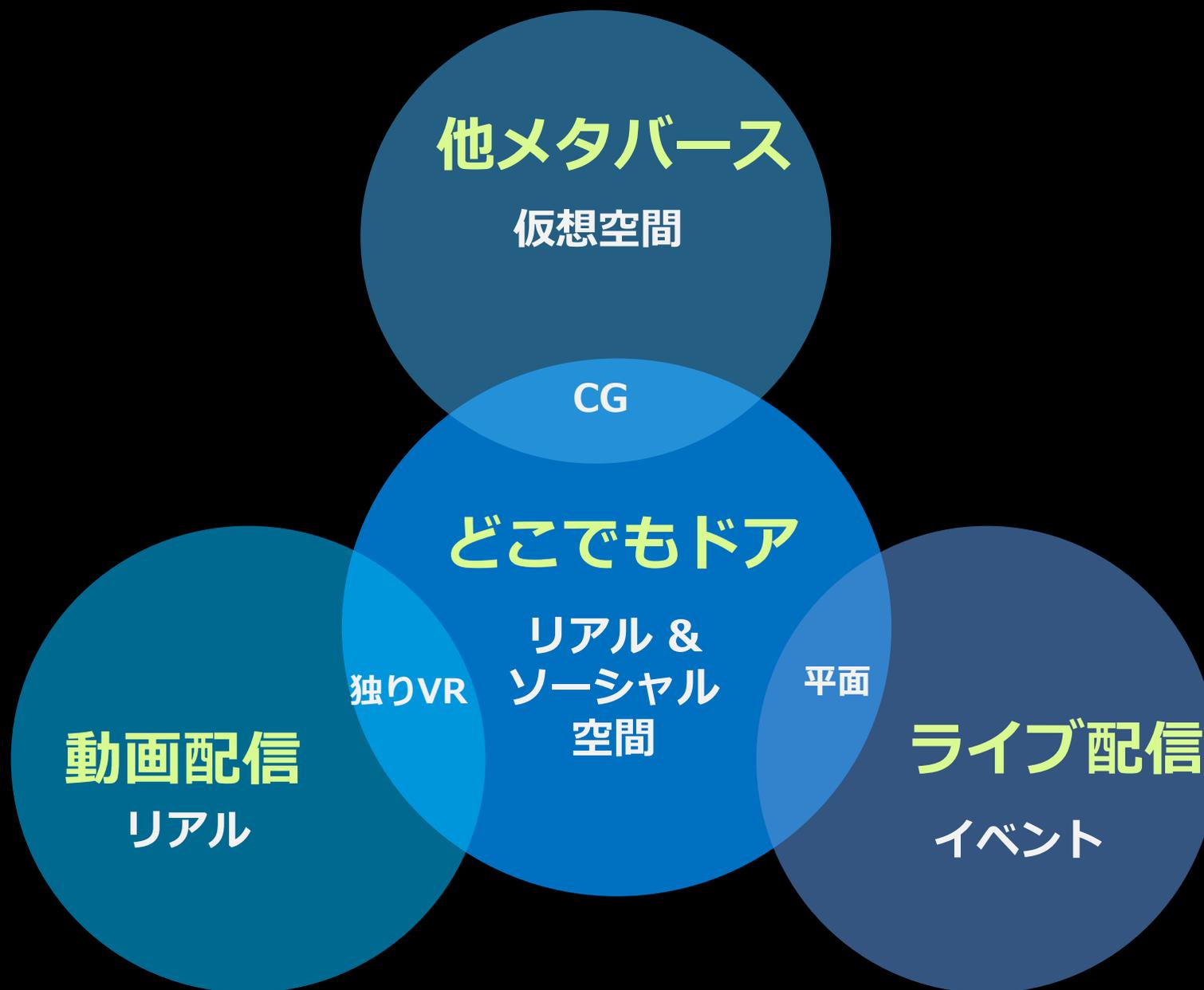
ワールドを作成したりイベントを開いたりするユーザー（メタバーサー）による自律駆動のメタバース。

第3の特徴

AI x メタバース

当社のメタバースは「リアリティ・メタバース」が特徴。メタバーサーがワールドを自律的に生成しイベントや交流を行うプラットフォーム。<https://dokodemodoors.com/>

それを支えるのが、メタバースワールド自動生成等のAI技術群となる。



メタバース事業における損益状況

メタバース事業は、AIとの統合を推し進めながら5年～10年後に向けての長期成長戦略として研究開発を続けています。直近2期間の費用構成は下記の通りです。

単位：百万円

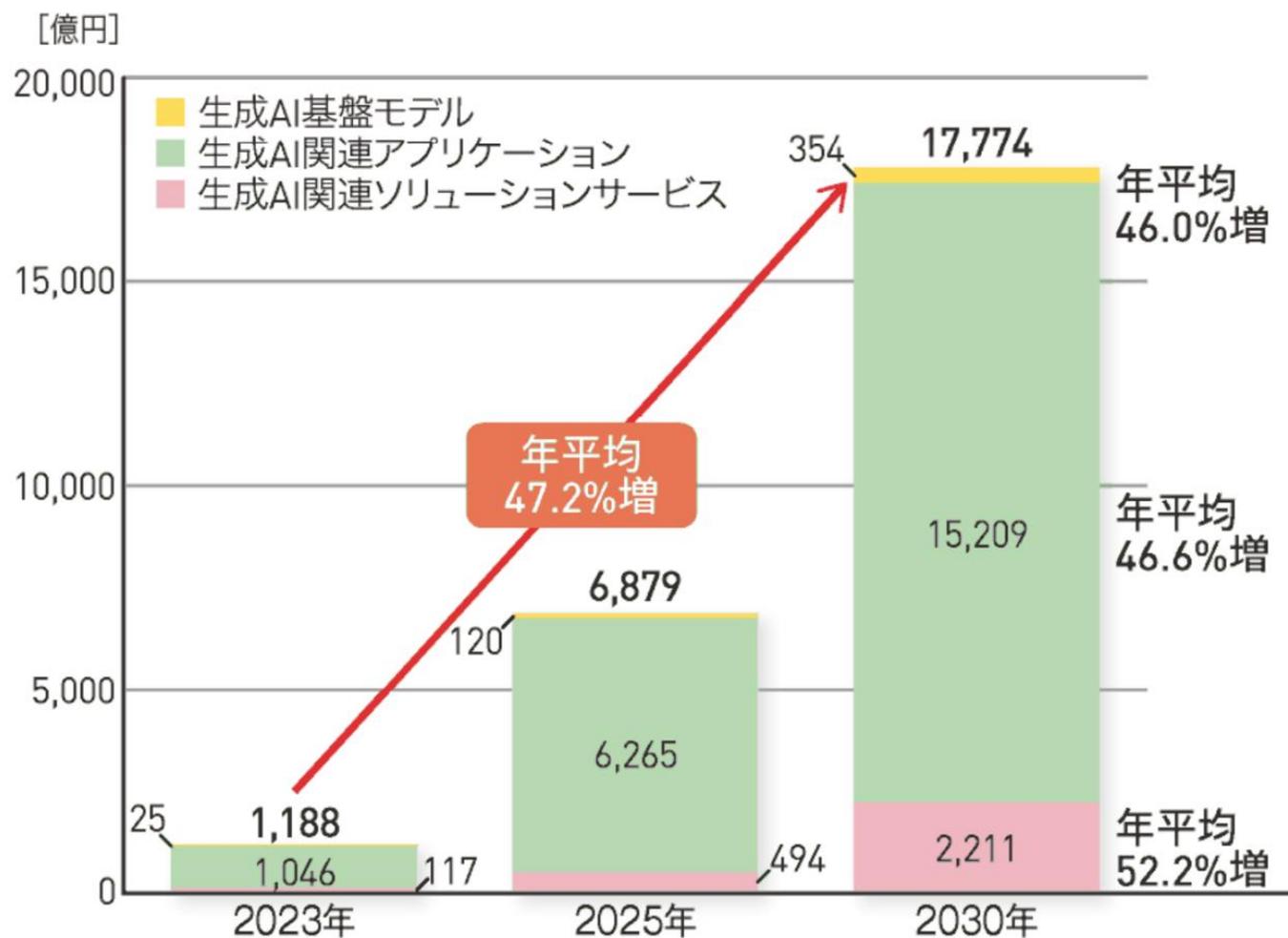
	2023年2月期	2024年2月期
セグメント売上	10	16
外部売上	10	2
内部売上	-	13
売上原価	0	-
販売費及び一般管理費	431	245
採用・人件費	111	108
研究開発費	155	20
その他	164	115
営業損益	▲421	▲229



4. 市場環境



生成AI市場の需要額見通し(日本)



出展：JEITA発行『注目分野に関する動向調査2023』

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）などと言われる。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」

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）となる等とされる。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、メタバース事業の対象は世界市場となる。



※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>

当社が想定しているメタバース市場の進行

新しい技術が市場に導入されてから成熟に至るまでの進行過程を視覚化したフレームワークとしてハイプ・サイクルがある（図）。5つのフェーズから成り立つ。

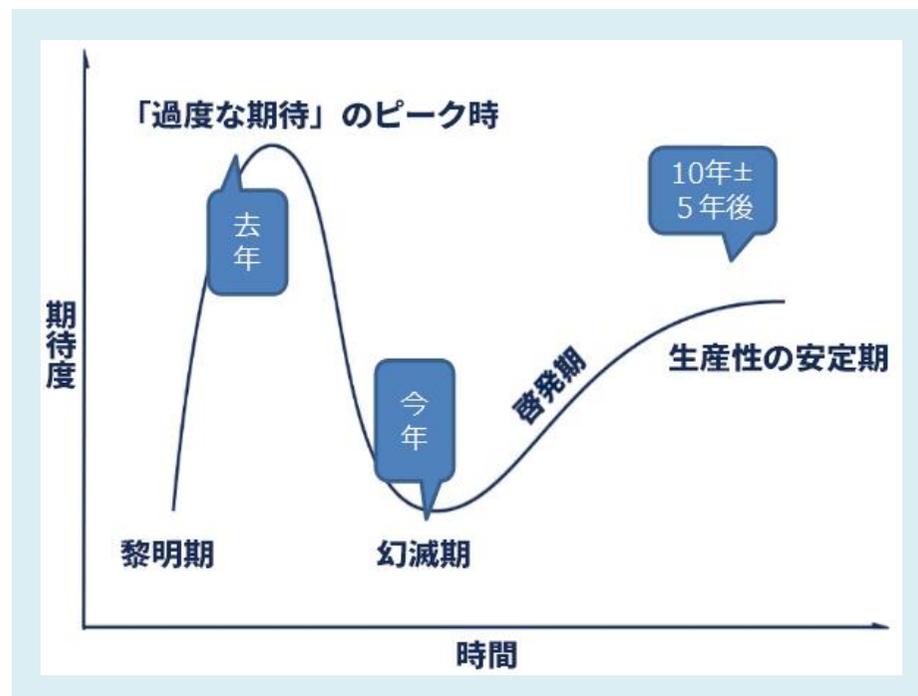
1.技術トリガー：新技術が市場に登場し、メディアの注目を集める初期段階。しかしこの時点では実用化はまだ遠い。

2.過度な期待：初期の成功が報道され、一部の早期採用者が新技術を試す。しかし、多くの場合、この段階では技術は過大評価され、実際の有用性は限定的。

3.幻滅の谷：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続けられる。

4.啓蒙の斜面：技術の実用性と商業的価値が徐々に理解され、2次、3次の世代の製品が開発される。

5.生産性の高原：技術が主流になり、その価値が広く認識され、実際の市場適用が行われる。



インターネットやスマホもかつて同じ道をたどった。「過度な期待」の後「幻滅期」が来たが、いまでは完全に基幹的なパラダイムを塗り替えた。

現在当社は、メタバースについては去年が過度な期待で、今年が幻滅期になると想定している。

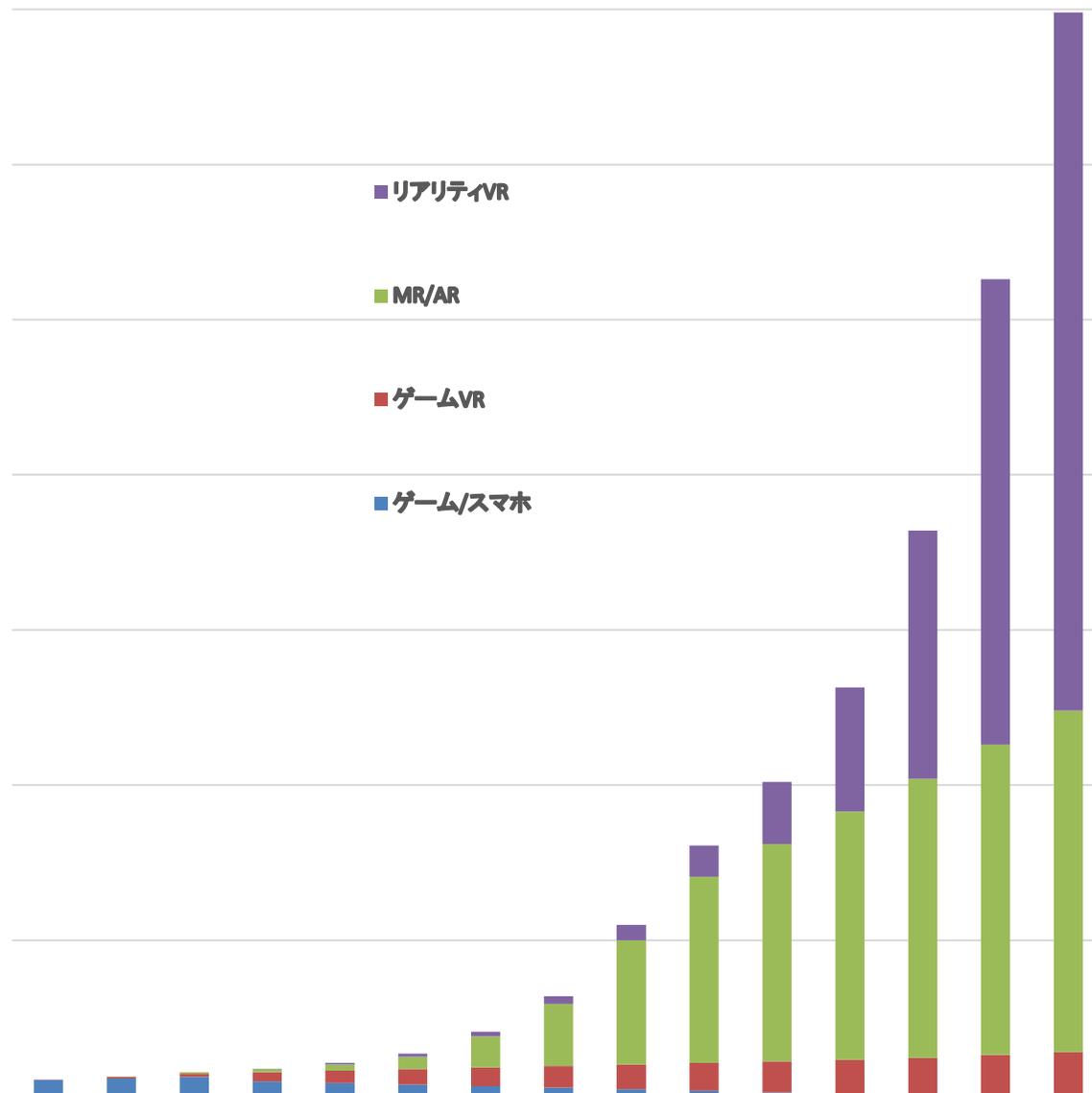
そして10年±5年後にはインターネットやスマホと同じく、メタバースが当たりまえの世界になっているという前提のうえ、その時に開花することを目論んでメタバース事業を長期成長戦略として位置付けている。

現在当社が長期成長戦略を考える際に前提としているメタバース市場の長期推移仮説(右図)。

- ①現在のメタバース市場は、ほぼゲーム機やスマホ上で行うゲームで占められている。
- ②次はVR上でのゲーム市場が急激に伸びる。
- ③そしてウェアラブルグラスの登場とともにゲーム以外のリアリティニーズのMR・AR（拡張現実）市場が緩やかに立ち上がっていく。
- ④最後に、ハードウェアと通信回線の進歩が十分になった時点でリアリティニーズのVRの時代がやってくる。

当社のリアリティ・メタバースは④に狙いを定めている。

10年以上スパンの長期戦略としてリアリティメタバースの領域を先回りし、メタバース市場100兆円のシェア0.1%、1000億円の売上を目指す。



* グラフは推移イメージです。特定の金額、年次を予測するものではありません。



5. 競争力の源泉





AI事業における競争力の源泉

AI事業における優位性

日本国内の多くの企業で発生しているAI導入障壁を当社の顧客はAI翻訳の導入によって既に突破しており、その導入企業数は6,000社を超えるものとなった。

これまで当社は各種業界に特化した専門文書翻訳に対してAI翻訳を開発・提供してきたが、当社顧客の専門文書作成に関わる課題は翻訳のみならず多岐にわたり、それらの課題解決こそが顧客に多くの利益と未来創造をもたらすことを発見した。

当社は顧客と密接に関わってきたことにより、各業界における専門文書の特殊性を認識しており、各課題を解決するためのAI技術を20年間のAI研究開発によって取得。

これらにより、当社は6,000社を超える顧客基盤とそれら顧客の課題認識、AIによる解決能力の必要条件を満たしている事が当社の優位性であり、短中期における成長の源泉となる。



経営における競争力の源泉

1 「Zero to One」カ ①

「賛成する人がほとんどいない大切な真実」

by ピーター・ティール

誰もが賛成する事業
= ユーザーが多い
= 誰もが参入
= レッドオーシャン
= 差別化困難
= 将来性厳しい



誰も賛成しない事業
= ユーザーが少ない
= 参入少ない
= ブルーオーシャン
= 差別化ができる
= 将来大きな利益

シリコンバレーの生ける伝説として知られるピーター・ティールは著書「Zero to One」において、長期的に成功するには「賛成する人がほとんどいない大切な真実」を見つけることが最も重要だと言っている。スティーブ・ジョブズの「Think Different」「Stay Foolish」と同意。イノベーションはいつも当初は多数の人には理解されない。インターネットも当初は「便所の落書き」「一時の流行でやがて崩壊する」「ネット上でビジネスは成立しない」と言われていた。今では誰もが勝者と認めるAMAZONも当初は長々と赤字が続き将来性を危ぶむ声が多かった。Airbnbの民泊は誰も想像しなかったし、Uberはライド・シェアリングは違法だった。豊田喜一郎が織機から自動車に事業転換した時も、ソニーがウォークマンを出した時も、当初は内部からも反対された。

人間に代わって機械が翻訳できるようになると予測

2004年のロゼッタ創業当初からやがて機械翻訳が人間に代わって翻訳する時代が来ると予想していたが、当時はGoogle翻訳でさえも品質が酷すぎて実用に程遠い時代で、誰も信じなかった。

インターネットのデータを使った統計的翻訳

2004年の創業当初からインターネットのデータを使って統計的に自動翻訳する手法を進め、対訳データを収集していた。当時インターネットは便所の落書きと称され、データを活用して翻訳するという発想はほとんどの人から否定された。まだ「ビッグデータ」という言葉さえ存在しなかった。

クラウド (SaaS)

2006年にリリースしたロゼッタの最初の自動翻訳サービス『熟考』は、当初からクラウド (SaaS : 当時は「ASP」と呼ばれていた) のサブスクリプションだった。当時はまだネットにつながるクラウドに対してセキュリティ面の心配から避ける日本企業の方が多かったが、当社はいずれクラウドが主流になると読んでいた。

ディープラーニングによるAI翻訳

2017年にプロ翻訳者と同等の精度に達した「T-400 Ver2.0」はニューラルネット (ディープラーニング) 技術によるものだが、当社が開発を始めた頃は、「ニューラルネットは画像認識のような単純なパターン認識には使えても翻訳のような複雑な思考はできない」と、日本では誰もが可能性を否定していた。

生成AIを先駆け「デジタルクローン」

2023年5月からメタリアル最高技術責任者 (CTO) として取締役役に就任した米倉豪志は、2014年から生成AIの先駆けとなる「デジタルクローン」を開発していた。

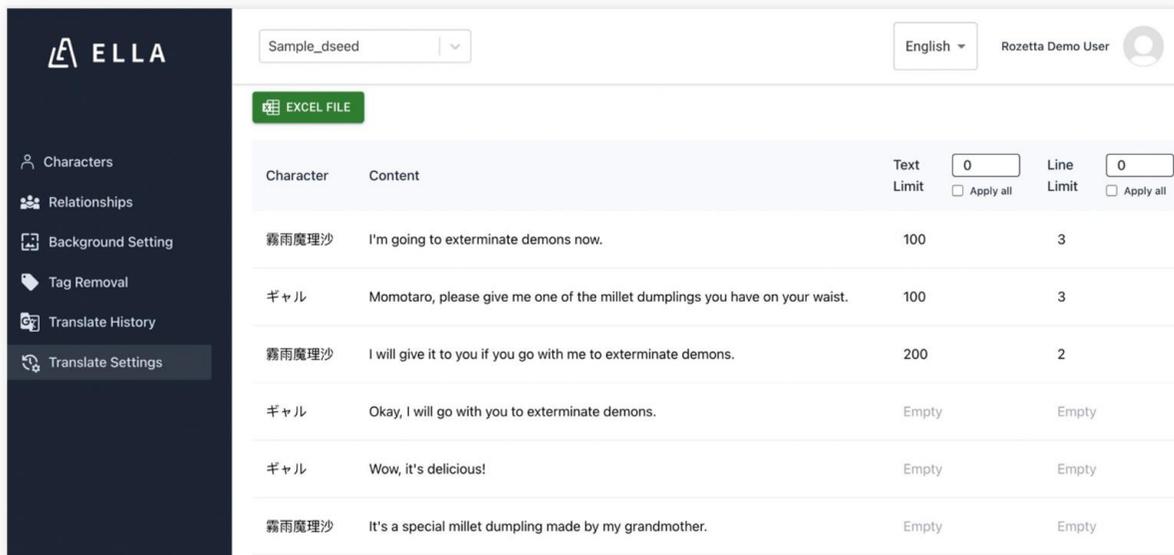
「リアリティ・メタバース」も今は賛成する人はほとんどいないが、10年±5年後に現在のネットやスマホのように当たり前になると想定。

2 テクノロジーによるUXデザインカ

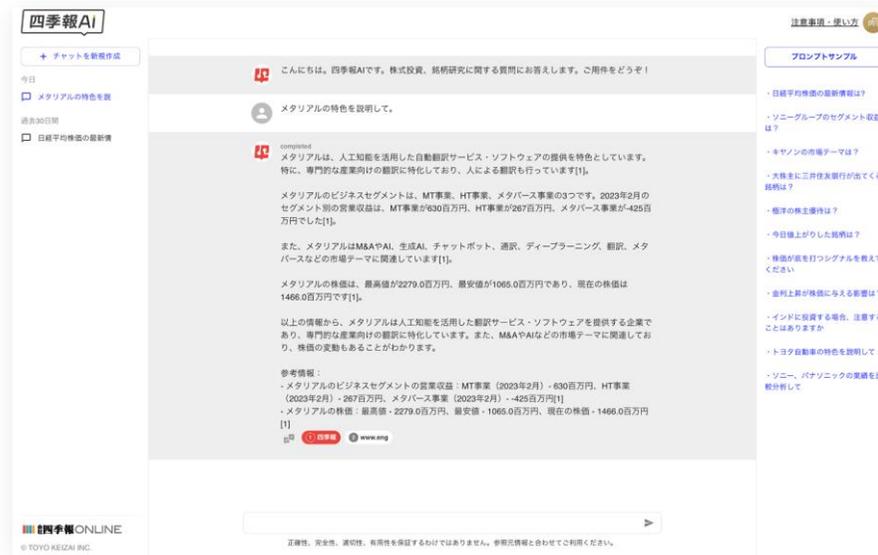
CTO米倉豪志の「テクノロジーによるUXデザインカ」が技術的競争力の源泉

エンジンの技術がスピードの感覚を人に与え、航空技術が人の距離感覚を地球規模に拡大したように、産業であれ人類史であれ、フロンティアは人のビジョンの拡張によってのみ見出される。

最高技術責任者（CTO）米倉豪志が重視するのは、利便性を超えて、人間自体がエンハンスされた感覚を創出する「テクノロジーによるUXデザインカ」であり、それが当社にとって重要な競争力の源泉。



キャラクター翻訳エンジン「ELLA」は、機械翻訳に創造性を与えた事例。「人間より正確」を超え、「人間よりいい」と顧客に言わせ、事業全体のイマジネーションを刺激。DXとは削減ではなく、能力の開拓。



「四季報AI」は、生成AIが、常時性よりも偶有性、再現性よりも創発性を根幹に置くことを顧客と共に学び、発想を転換し、その可能性を一般ユーザーに展開した、先駆的な事例。

3 Fail Fast (試行スピード) カ

どんなに正しく時流を読んでも、どんなに良い商品をつくっても、個々の施策のすべてが成功するとは限らない。

必ず、想定できない、コントロールできない、複雑系の不確定要素が入ってくる。
さらに、時代の変化も益々加速している。

そこで、あらかじめほとんどの施策は思い通りにはいかないことを前提として、いかに仮説と実験を大量かつ高速にループしていくかが重要。

数多くの試行を「失敗」ではなく、「実験と学び」として「成功へのプロセス」ととらえる考え方を「Fail Fast」と呼ぶ。

「Fail Fast」の方針は、新たなアイデアを片っ端から試す。
それらの試みのほとんどは成功しないが、そのうちの少数は大きな成功につながる。
多くの試行をスピーディに実施するのが成功の最も確率の高い方法であると信じる。

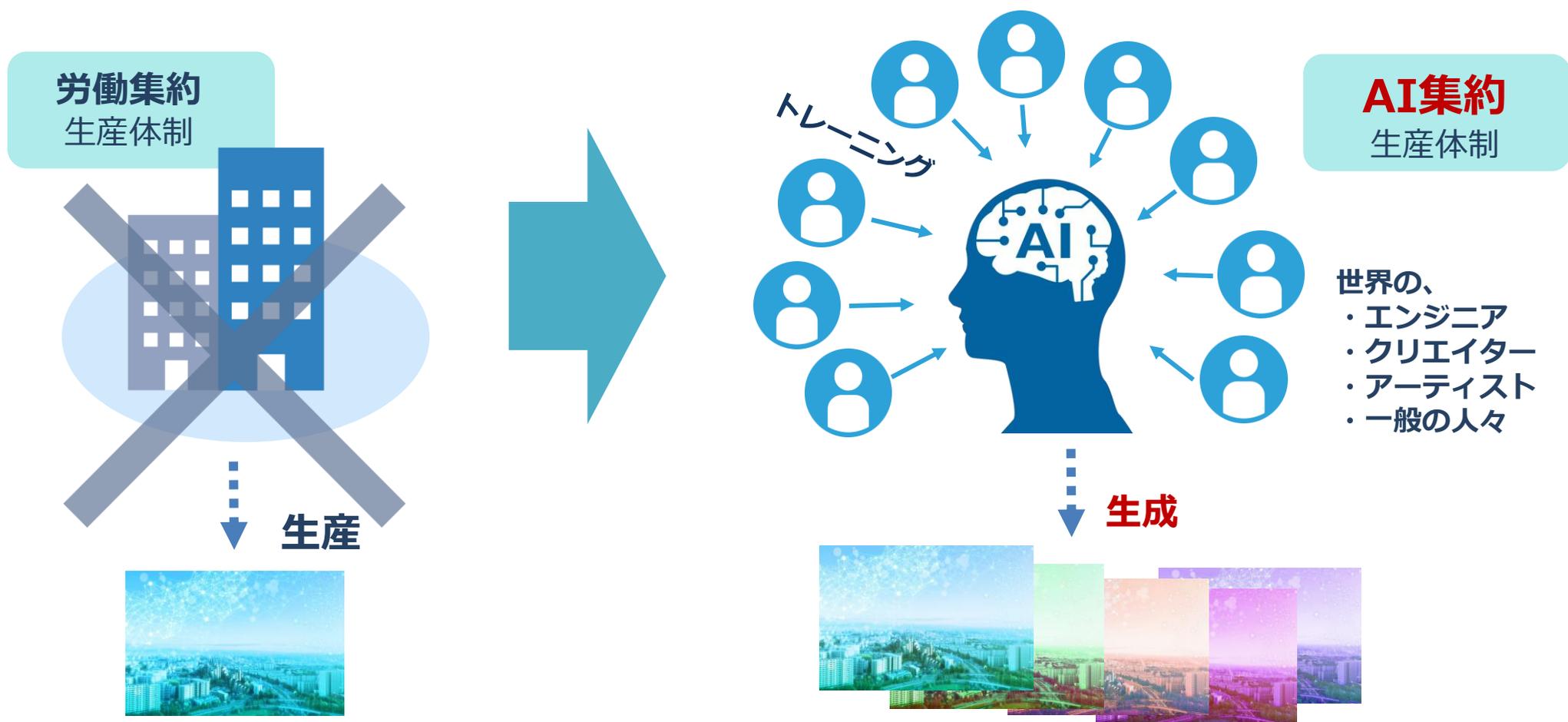
当社は、多くの試行錯誤をかなり高速なスピード感で行っている。
これが重要な競争力の源泉であると考えている。



メタバース事業の競争力の源泉

AI集約的ワールド生産体制

当社はAI集約的なメタバースワールド生成を採用。世界のエンジニア、クリエイター、アーティストたちはAIのトレーニングを通して、また、一般の人々はAIを利用して、それぞれの創造性を発揮する。労働集約的な作業は不要になり、膨大かつ多様なワールドがAIにより自動生成される。



Genesis

AIを用いたメタバースワールドを自動生成する生成AI。
当社を象徴するコア技術に位置付けられる。

https://www.youtube.com/watch?v=qgG5OwhT_fk

Dimensions

2次元の360度映像を3次元化し、さらにその中を自由に動き回れるようにするためのAI技術。

https://www.youtube.com/watch?v=IYA1kaM_yP8

GenesisとDimensionsの統合

「Genesis」で生成された2次元の世界空間を、「Dimensions」で3次元化し、ワールド内を移動可能とすることに成功。さらに、ワールドとワールドをシームレスに繋げる技術を開発することで、無限に移動可能な広大な「リアリティ・メタバース」を創出する。

<https://www.youtube.com/watch?v=2uduNpZ-1kU>

自動生成ワールドを3Dモデルとしてエクスポート

「Genesis」と「Dimensions」によって生成された3次元ワールド空間を、3Dオブジェクトファイルとして外部にエクスポートする。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することが可能となる。

<https://www.youtube.com/watch?v=6J0ocusWDtY>

2D映像をメタバースに転生 『Diveverse』

『DiveVerse』発表。膨大な2D映像資産をメタバースに転生。SF映画の傑作「Metropolis」を先端技術による没入型作品の第一弾として公開。

<https://youtu.be/OLKvzrKL0hM>



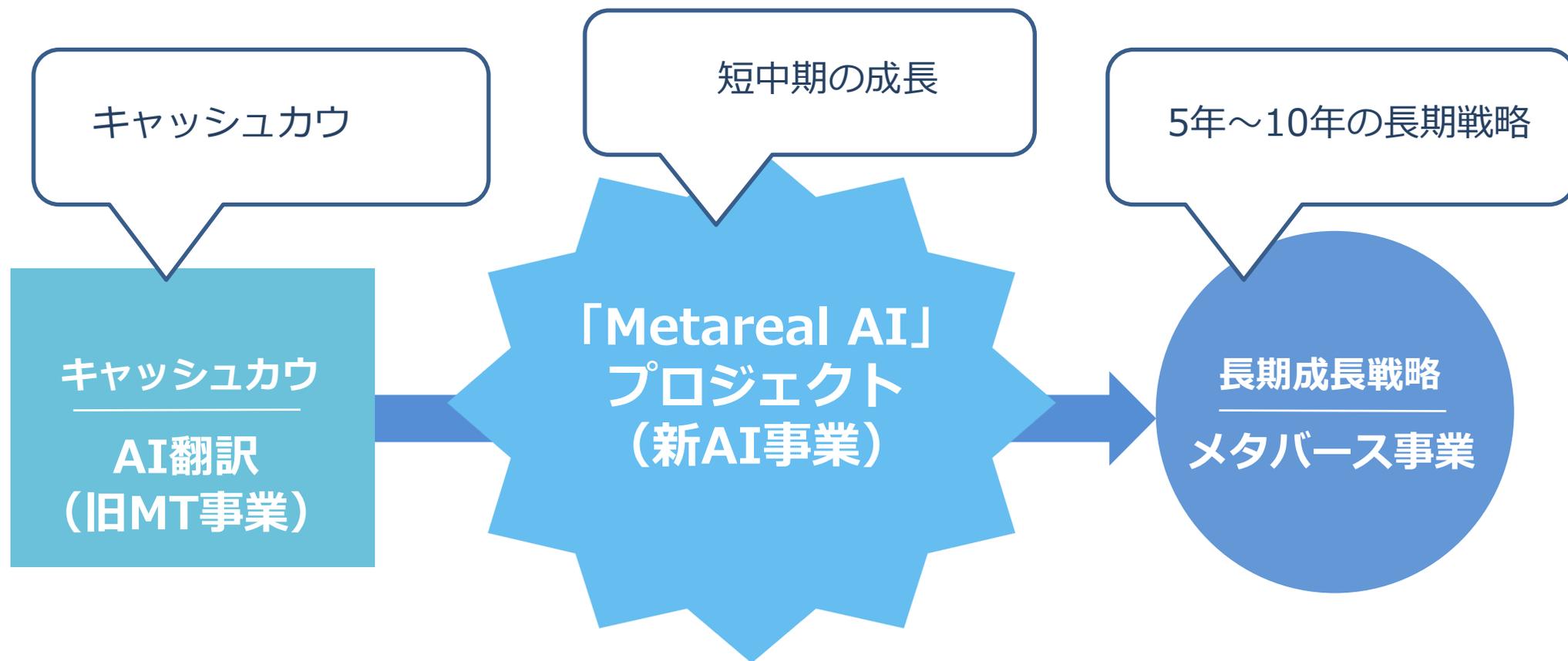


6. 事業計画





成長戦略（全体）



3年後に売上100億円を目指す

【中期】AI事業は昨年様々な試行錯誤を重ねた結果、勝算（需要が確実にあり、かつ当社に優位性がある領域）が確定できた。当社のMT事業（AI翻訳）での特長である「業界特化の専門分野文書への領域絞り込み」を生成AIでも行うという方向である。AI事業での成長に確信が持てたことから、今期の経営方針は利益最大化から成長加速に優先を切り替え、AI事業の売上拡大のための思い切った先行投資を行い、3年後（2027年2月期）の連結売上100億円を目指す。^(*1)

【長期】10年以上の長期スパンでは「AI×メタバース」で売上1000億円以上を目指し^(*2)、ミッション第4章「人類を物質世界から解放する（MU事業: Mind Uploading）^(*3)」へと進む。

*1 内訳はAI事業90億円、HT事業10億円。メタバース事業は長期戦略のため3年内での目標は持たない。AI市場は不確定要素が多いため、数値の内訳・根拠を示しての中長期計画としてではなく、目標としての表明に留める。AI事業の目標設定に至った背景と前提となる仮定条件は71-73頁参照。なお、AI事業の思い切った先行投資としては2024年2月期連結営業利益が半減する程度（約3.5億円減）までを想定している。

*2 10年以上の長期スパンでは、メタバース事業が半分以上を占めると想定。目標の前提となる仮定条件は52-54頁参照。メタバース事業は10年±5年の長期戦略として当面現状同様年間約2億円の先行投資を続ける。

*3 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。



AI事業の成長戦略

「Metareal AI」プロジェクト（短中期成長戦略）

ChatGPTの登場によりAIを取り巻く環境が大きく変化した今、AI事業をこれまでのキャッシュカウから脱却させ、新たなスターを作り上げるタイミングが到来。

短中期の目標値として、AI事業は今後3年間で前期売上30億円から90億円への成長を目指す*。この売上成長を達成するために人材拡充・マーケティング・設備等に対し積極的投資を行う。

売上構成においてはこれまでの中心であったSaaSプロダクト開発・販売に新たな柱として受託開発を追加することにより、顧客定着率が安定した固定売上と案件規模の大きい変動売上进行を両立させ高成長を作り上げる。

今後もAI市場環境は短期間に著しい変化を伴い、様々な規制が入る可能性もあるが、AI市場が縮小することは考え難いため様々な変化に柔軟に対応できる組織構築を行い短中期成長を成し遂げる。

*AI市場は不確定要素が多いため、数値の内訳・根拠を示しての中長期計画としてではなく、目標としての表明に留める。

目標設定に至った背景

ChatGPTの登場により世界のビジネス環境が大きく変化し、各企業が積極的にAIの活用を模索するというトレンドが鮮明になってきた。この競争の激しいAI市場における当社のポジションを確立するために前期1年間、プロダクト投下や顧客の課題調査等様々な試行を重ねた結果、製薬業界を始めとした業界特化型の「専門文書AI」の需要が高いことを確信することができた。

また、多くの企業がAIを導入すること自体をテーマに置いてしまい導入効果を明確に認識できていない事象が多発している中、企業が実務で本当に使えるAIを昨年開発し、導入効果を確実に顧客に提供できた実績も当社のAI市場における方向性の正しさを確信する一つとなった。

これらの活動にともなって着実に商談件数も増加し（76頁参照）、当社が成長に確信を持てる状況になったと判断したため、目標を発表することとした。

目標達成の前提となる仮定条件

日本国内におけるAI市場規模は2023年1,188億円から2030年1兆7,774億円と年平均47.2%の成長が見通されている（50頁参照）。

この市場成長に対し、7年間で30億（年平均成長率41.17%）のプログラムへと成長した「AI翻訳」と同様に「専門文書AI」で複数の強いプログラムを開発すると同時に受託開発案件を更に増やすことによってAI事業の成長（年平均成長率44.2%）を目指す。

AI事業における進捗状況①（2023年5月開示内容進捗）

※2023年5月31日に開示を行った「事業計画及び成長可能性に関する事項」
記載施策の進捗は下記の通り

【Metareal AIプロジェクト】

- ①様々な生成AIサービスを集約した「プラットフォーム」の立ち上げ
- ②企業のニーズに完全カスタマイズで対応する受託開発AI「neuraforce」
- ③より高度なセキュリティを目指すオンプレAI「neuraleap」
- ④企業の社内使用専用にデータのみをカスタマイズする社内AI「neurassist」

進捗：①～④について、いずれも2023年5月時点（前回開示）でリリース済
2024年5月現在でそれぞれ有償顧客を獲得しており、引き続き顧客拡大を図る。

- ⑤企業のシステムとプラットフォームアプリケーションを繋ぐAPIの提供

進捗：⑤について、2023年6月にリリース済
引き続き①～④とも有機的な連携を行ったうえで、顧客拡大を図る。

AI事業における進捗状況②（2023年5月開示内容進捗）

※2023年5月31日に開示を行った「事業計画及び成長可能性に関する事項」
記載施策の進捗は下記の通り

【MT（機械翻訳）事業】

1. 製品ポートフォリオの拡大

進捗：T-400：生成AIを活用した新たな翻訳エンジン追加による精度向上

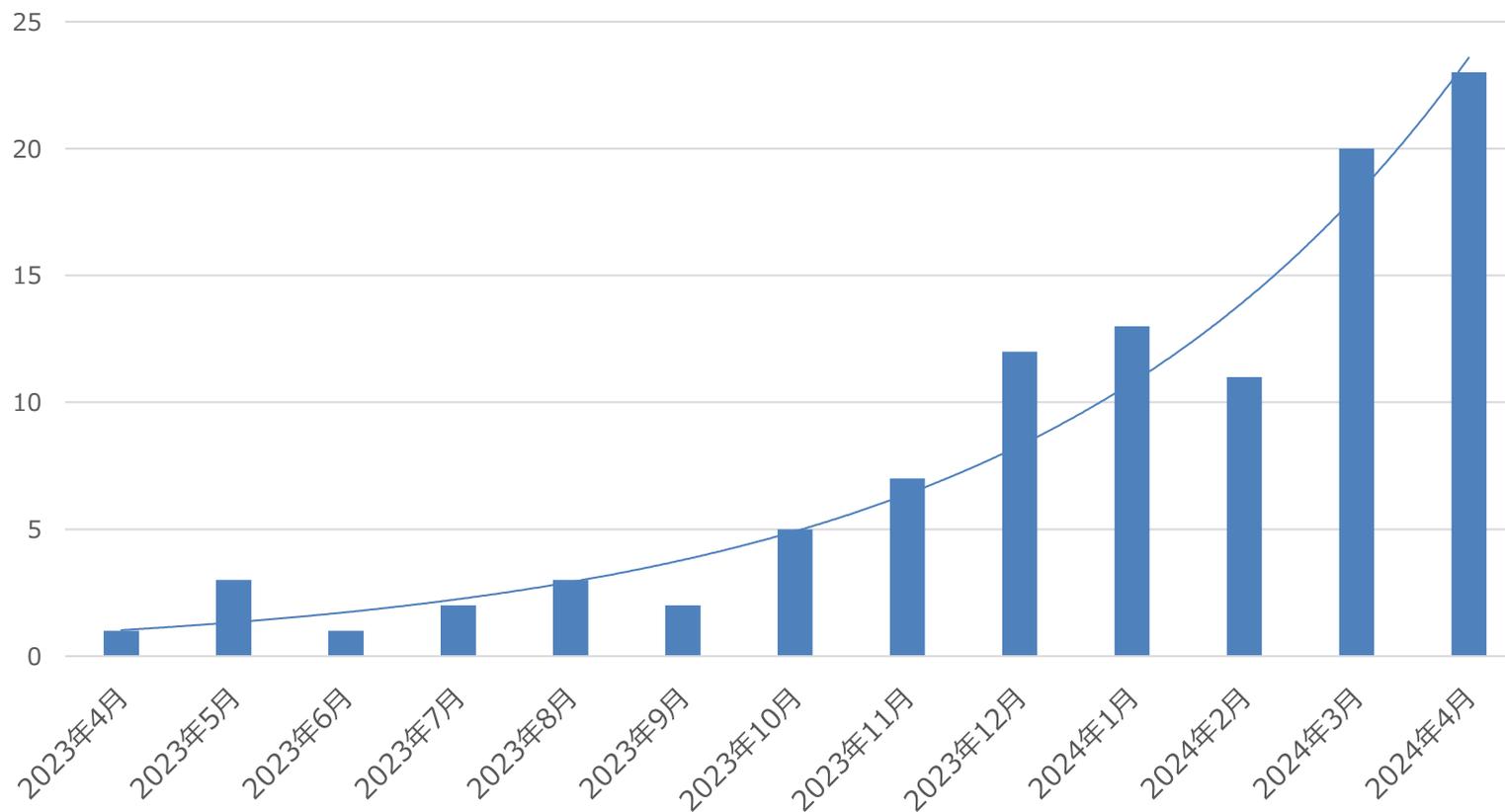
オンヤク：受注拡大に伴う改善点、ユースケース情報蓄積による洗練

2. 他システムとの統合・海外展開

進捗：T-400のAPI接続による利用の増加

オンヤクにおいて海外企業契約、海外利用者が増加

AI事業における進捗状況③ (Metareal AI 新規有効商談数推移)



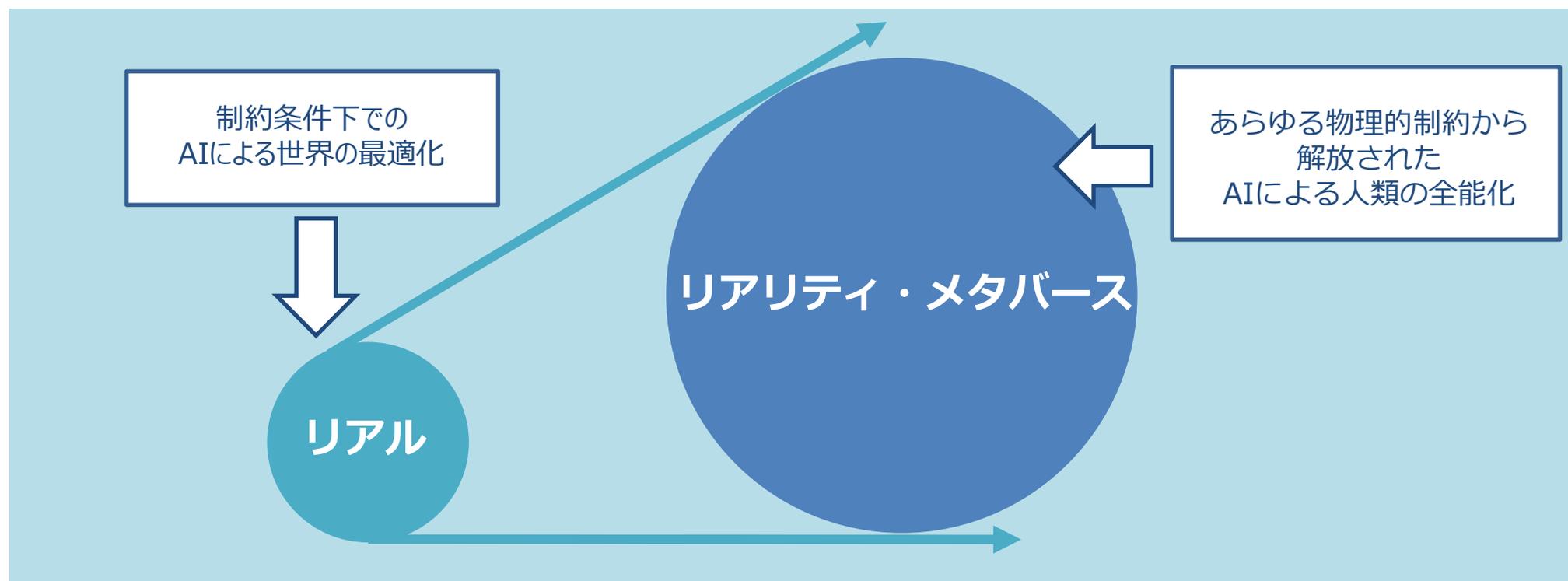
※ Metareal AI 新規有効商談とは

- ・ 受託開発に限定したもの
- ・ 文書生成AIを主としたMetareal AIに限定した新規商談であり、AI自動翻訳の商談は含まない
- ・ 明確な開発需要が認められる商談のみを対象とし、調査や漠然とした相談等の商談は含まない
- ・ 前期有効商談件数62件、受注件数11件、受注金額アベレージ1,809万円



メタバース事業の成長戦略

長期戦略としてのメタバース事業の意味



AI翻訳によって人々を言語的ハンディキャップから解放し、生成AIによって単純作業の苦役から解放したのち、当社がなすべきミッションは、身体機能と物理的制約からの解放。当社がこれまでに、そして今この時も、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、真の力を発揮する。

様々な制約に縛られたリアル世界においてさえ、これほどまでに人類に力を与える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。

10年±5年の長期戦略として当面現状程度の先行投資を続け、リアリティ・メタバースの領域を先回りし、メタバース市場100兆円のシェア0.1%、「AI×メタバース」で1000億円以上の売上を目指す。（詳しくは52～54頁参照）



2025年2月期 業績予想

◆連結業績予想

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益	
	百万円	%	百万円	%
2025年2月期	4,946	18.4	412	△ 44.8

◆セグメント別業績予想

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益	
	百万円	%	百万円	%
2025年2月期				
AI事業	3,600	17.8	519	△ 44.5
HT事業	1,146	2.6	210	44.7
メタバース事業	200	-	△ 200	-
その他本社費等	-	-	△ 118	-

来期は、一気に成長を加速することを最優先テーマとする。
 受注高で約35%、売上高で約20%の対前年成長を目指す。
 そのための先行投資としてマーケティング費用を中心に3.5億を投下。
 3年後（2027年2月期）に連結売上100億円を目標*とする。

*主たる成長セグメントはAI事業。AI市場は不確定要素が多いため、数値的な内訳・根拠を示しての中長期計画としてではなく、目標としての表明に留める。詳しくは69頁参照。

2024年2月期連結業績予想と実績差異について

2024年2月期における各セグメント売上・損益について、セグメント毎に下記要因による乖離が発生しております。

①AI事業（旧MT事業）

AI事業の売上について、年初において既存の機械翻訳に加えて、生成AI関連プラットフォーム・受託開発も含めて、当初業績予想においては3,152百万円の外部売上を見込んでおりました。ただし、生成AIに関しては2024年2月期に新規に事業化したものであり、不確定要素も多分に含んでいる状況でした。

2024年2月期において、既存の機械翻訳関連事業である音声AI翻訳市場については当初予想範囲内の成長が図れたものの、既に参入企業が多く存在しているドキュメントAI翻訳における成長曲線としては想定より下回る形となりました。また、生成AI関連プラットフォーム・受託開発については、引き続き受注・引き合いが発生しているものの検収時期ずれ等に起因し、売上数値としては想定より下回り、AI事業全体では3,057百万円の売上に帰結いたしました。

なお、AI事業においては引き続き旧MT事業にけるコストの最適化（不要拠点・資産の縮小・処分等、最適広告戦略の整備等）を行い、AI事業利益については当初業績予想823百万円の見込みに対して、935百万円の利益に帰結いたしました。

②HT事業

HT事業については、当初業績予想においては外部売上高1,151百万円、HT事業利益として160百万円を見込んでおりました。HT事業の実績は1,117百万円、145百万円と当初計画を下回るものの、重大な乖離は発生しておりません。

③メタバース事業

メタバース事業において、当初業績予想においては外部売上高3百万円、営業利益（損失）として▲231百万円を見込んでおりました。メタバース事業の実績は外部売上高3百万円、営業利益（損失）▲229百万円と重大な乖離は発生しておりません。



7. リスク情報



全事業共通の主要なリスクについて

技術革新について

ソフトウェア、インターネット、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。

Merareal AIプロジェクトの成長が鈍化する可能性があるリスクとして、世界全体で生成AIの技術が急速に進展することによるAI技術のコモディティ化があります。

AI翻訳についての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。

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>◆AI事業競争激化リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	不明/不明	大	<ul style="list-style-type: none"> ・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）
<p>◆全事業における技術陳腐化に関するリスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	不明/不明	大	<ul style="list-style-type: none"> ・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。

※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。