



**2022年2月期 業績説明資料  
(2021年3月～2022年2月)**

**株式会社メタリアル (東証グロース：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。  
(旧株式会社ロゼッタ)**

2022年4月14日



## MT事業のキャッシュ化は順調に進捗 メタバーズ事業は、新機軸スマホVRへ

連結前年比：売上103.9% 営業利益121.3%

MT事業前年比：売上106.5% 営業利益322.7%

メタバーズ事業への当期投資：477百万円(累積投資：646百万円)

メタバーズ事業を除いた営業利益：569百万円

# 2022年2月期 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2021年2月期	2022年2月期	前期増減率	2021年2月期 (メタバース 事業除く)	2022年2月期 (メタバース 事業除く)	前期増減率
<b>売上高</b>	4,004	<b>4,159</b>	103.9%	4,004	<b>4,154</b>	103.8%
売上原価	1,380	1,535	111.2%	1,380	1,535	111.2%
売上総利益	2,623	2,623	100.0%	2,623	2,618	99.8%
販売費及び 一般管理費	2,547	2,531	99.4%	2,378	2,049	86.1%
<b>営業利益</b>	75	<b>91</b>	121.3%	244	<b>569</b>	233.2%
<b>経常損益</b>	50	<b>▲45</b>	-			
親会社株主に 帰属する当期 純損失	<b>▲68</b>	<b>▲1,238</b>	-			

# 2022年2月期 販管費 前年同期比較

(単位：百万円)

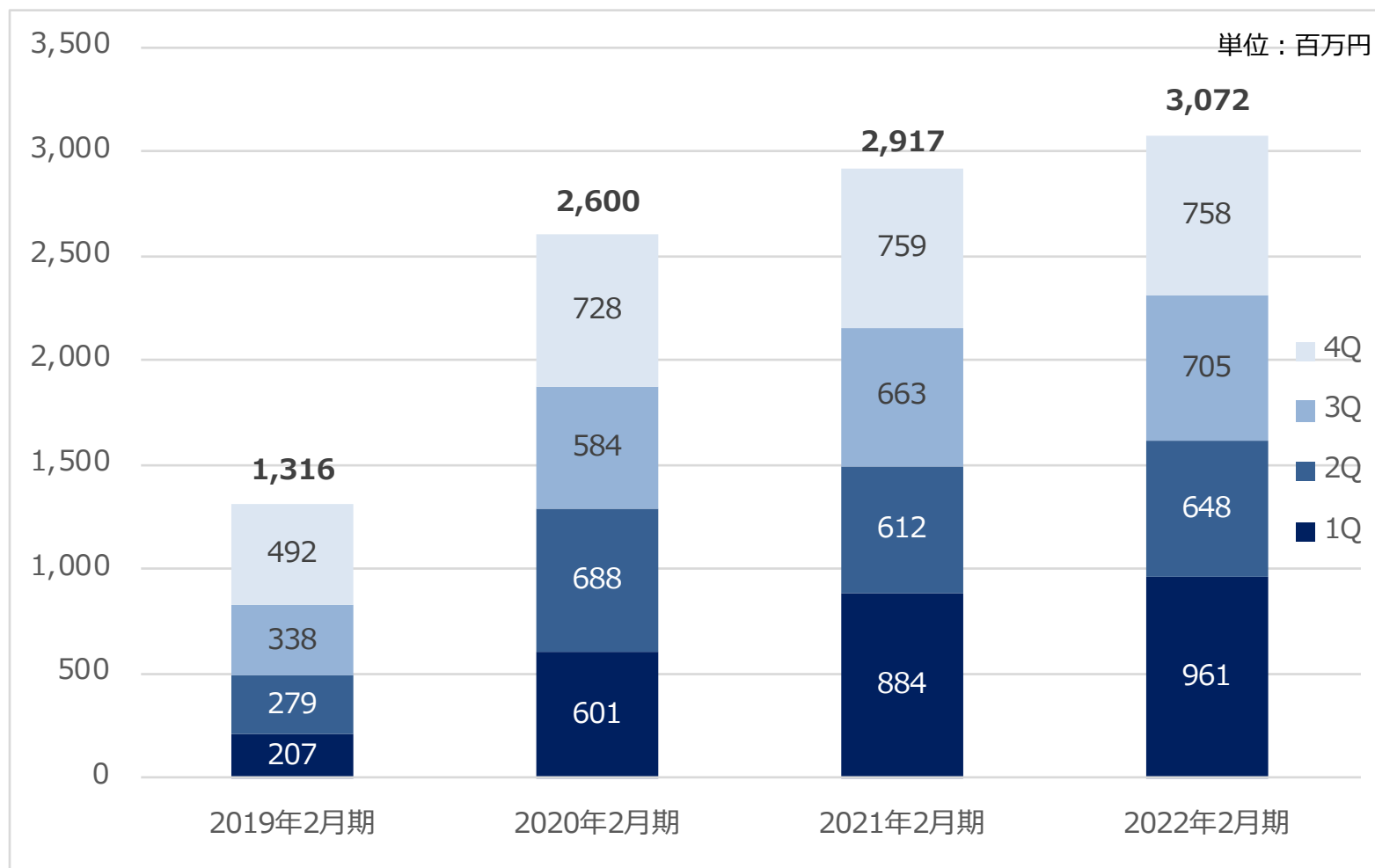
	2021年2月期	2022年2月期	前期増減率	2021年2月期 (メタバース 事業除く)	2022年2月期 (メタバース 事業除く)	前期増減率
<b>販売費及び 一般管理費</b>	2,547	<b>2,531</b>	99.4%	2,378	<b>2,049</b>	86.2%
採用・人件費	1,351	<b>1,275</b>	94.4%	1,295	<b>1,113</b>	86.1%
広告費	224	<b>187</b>	83.6%	218	<b>169</b>	77.7%
支払手数料	116	<b>126</b>	108.1%	110	<b>119</b>	107.8%
販売手数料	158	<b>141</b>	89.5%	158	<b>141</b>	89.5%
ネットワーク費	127	<b>107</b>	83.8%	124	<b>95</b>	76.7%
研究開発費	278	<b>241</b>	87.0%	184	<b>68</b>	37.0%
貸倒引当金繰入	▲3	<b>155</b>	-	▲3	<b>155</b>	-
その他	290	<b>295</b>	101.7%	286	<b>185</b>	64.6%

## 2022年2月期 MT事業 前年同期比較

(単位：百万円)

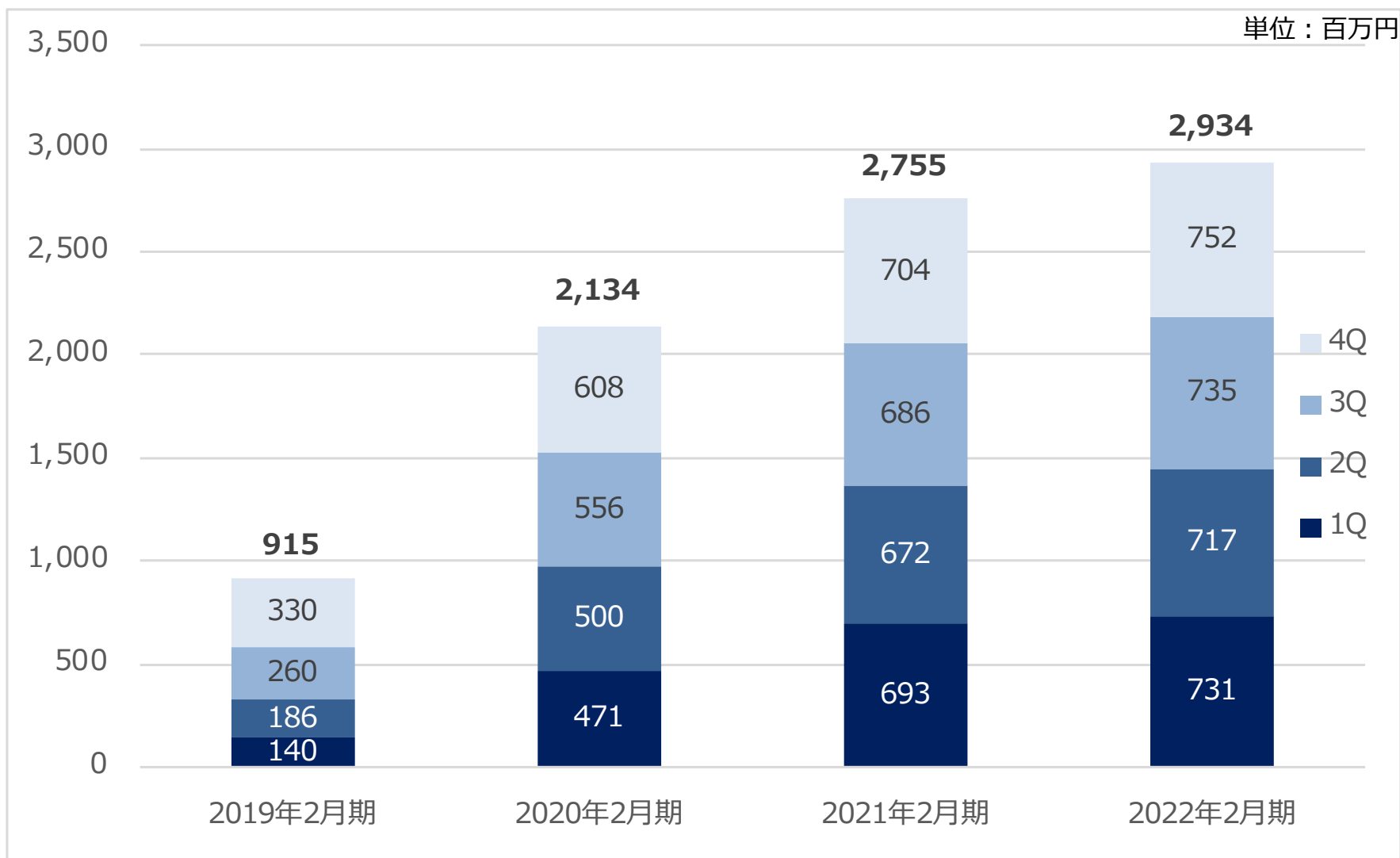
	2021年2月期	2022年2月期	前期増減率
売上高	2,755	<b>2,934</b>	106.5%
営業利益	117	<b>380</b>	322.7%

- ・売上高は対前年同期比で6.5%のプラスとなった。
- ・営業利益については、キャッシュカウ化のための費用最適化に伴い大きくプラスとなっている。  
(対予想数値では、貸倒引当繰入を行ったため約1.5億の未達となった。)



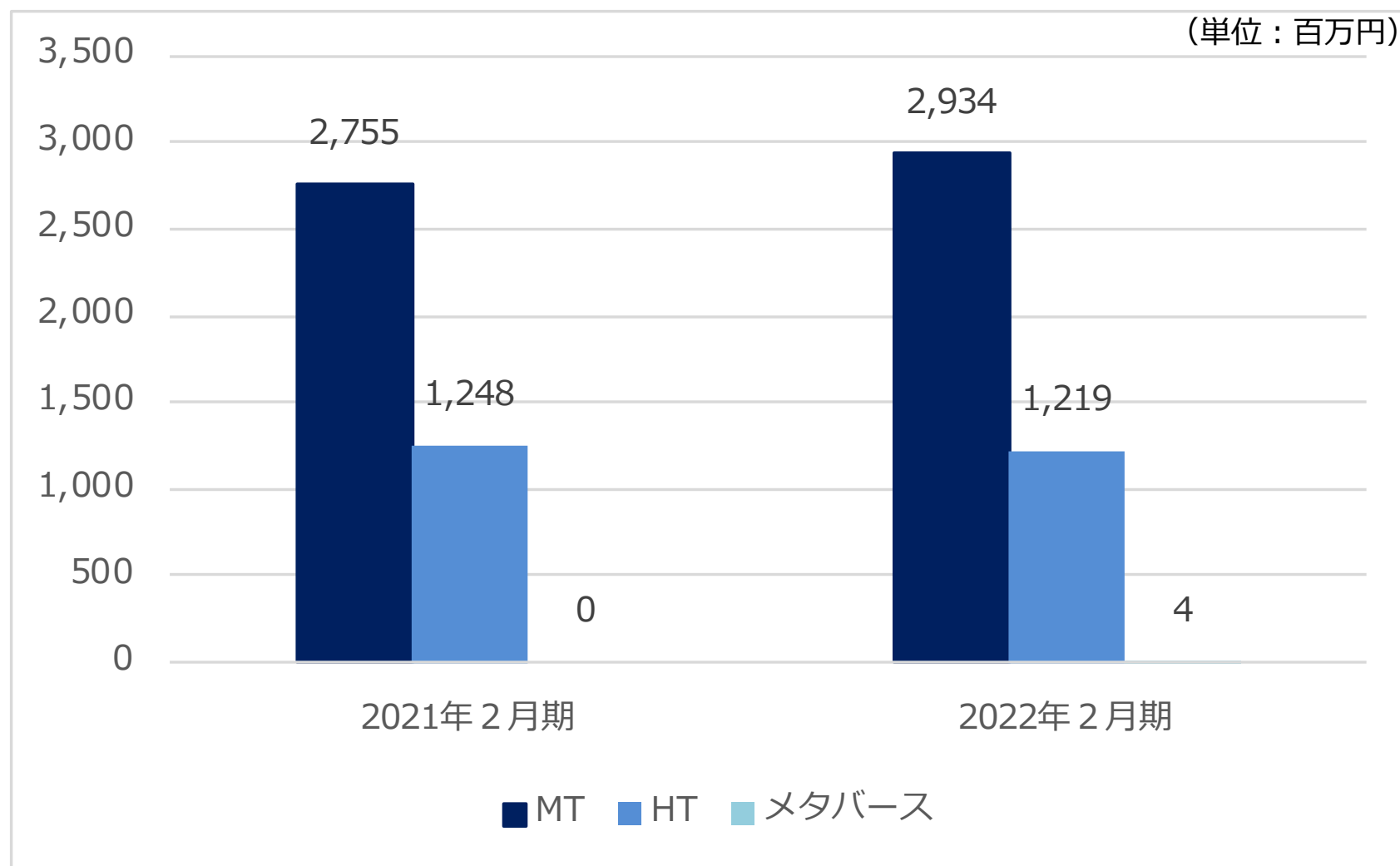
- ・ 受注ベースでの売上推移（財務諸表上の売上ではない）。
- ・ 外部への販売数値のみ（グループ内部取引による売上を除く）。

契約企業数が6000社を超え、受注内訳が新規よりも既存割合が高まったことにより、先付受注や大型受注が増えてまいりました。よって、これまでの受注日取算から利用開始日取算に基づいた受注集計へと変更を行いました。これにより、受注計上と売上計上がより連動するものとなり、安定した評価が可能になると考えております。



・ 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）。

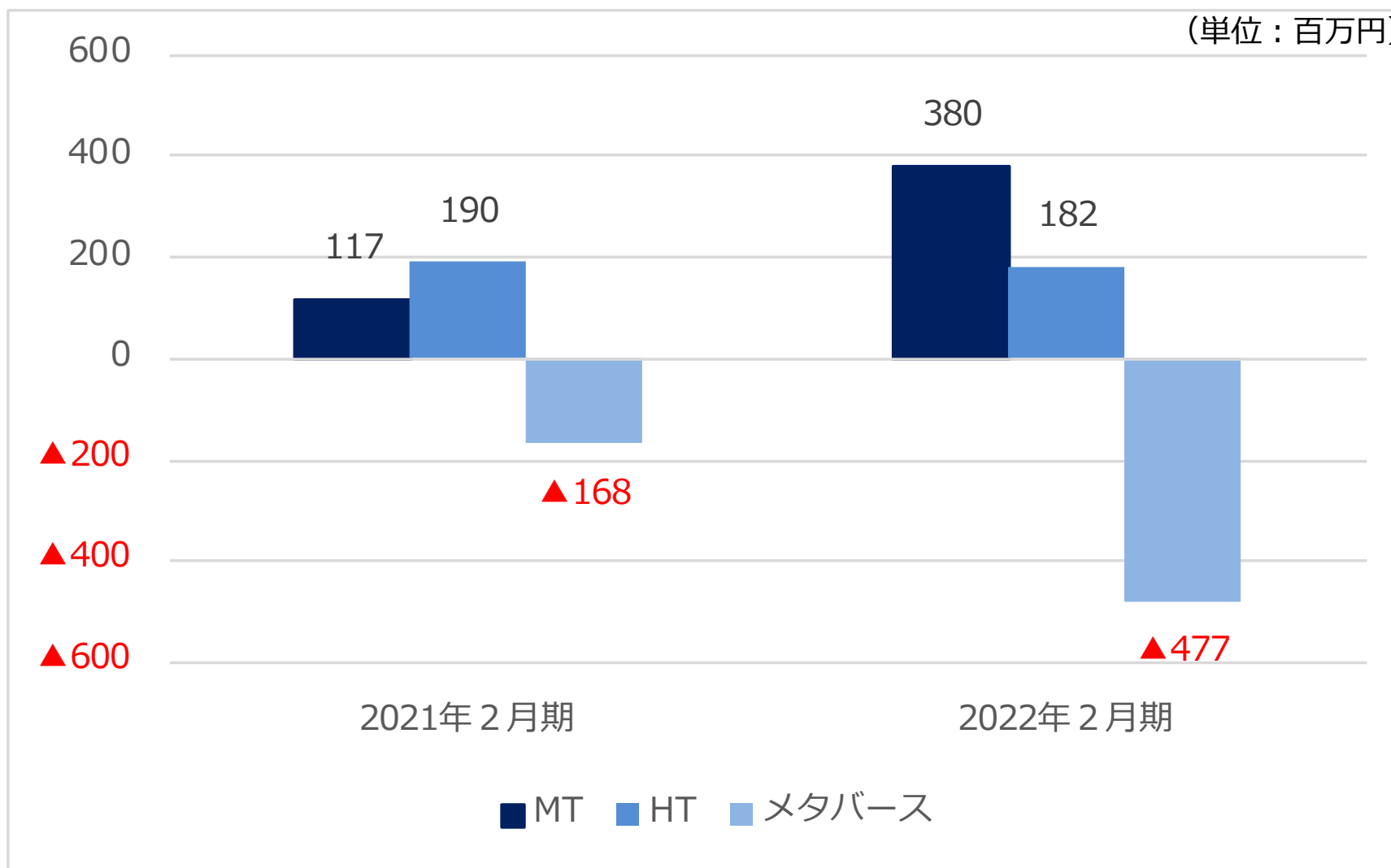
## セグメント別売上高 前年同期比較



- ・2022年2月期第1四半期から「MT事業」「HT事業」「GU事業」の3区分に変更。（従来は「MT事業」「HT事業」「クラウドソーシング事業」「GU事業」の4区分）
- ・現在ではクラウドソーシングとHTとに明確な差異はなくなり、規模・成長性に鑑みても分離することの意味がなくなったため。
- ・また、2022年2月期第3四半期から従来「GU事業」としていた報告セグメントの名称を「メタバース事業」に変更。



## セグメント別営業利益 前年同期比較



- ・2022年2月期第1四半期から「MT事業」「HT事業」「GU事業」の3区分に変更。（従来は「MT事業」「HT事業」「クラウドソーシング事業」「GU事業」の4区分）
- ・現在ではクラウドソーシングとHTとに明確な差異はなくなり、規模・成長性に鑑みても分離することの意味がなくなったため。
- ・また、2022年2月期第3四半期から従来「GU事業」としていた報告セグメントの名称を「メタバース事業」に変更。



## 成長戦略（メタバース事業）の進捗状況

新機軸スマホVRへ



# 成長戦略（メタバース事業）の進捗状況

## 1. メタバース事業の概要

# 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>

# どこでもドア

いつでも、どこでも、誰とでも

旅行



VRで毎日世界旅行

カラオケ



どこでも集まってカラオケ

コンサート



セラピー

VRセラピー

# 「どこでもドア」特徴 (旅行を例にとると)

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か国にでも行ける

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

# メタバースにおけるポジショニング



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

旅行	音楽	カラオケ	セラピー	クローン
Training	演劇	オペラ	家族記録	教育
ショッピング	スポーツ	不動産	ニュース	イベント



# どこでもドア Trip (毎日、世界旅行)

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

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

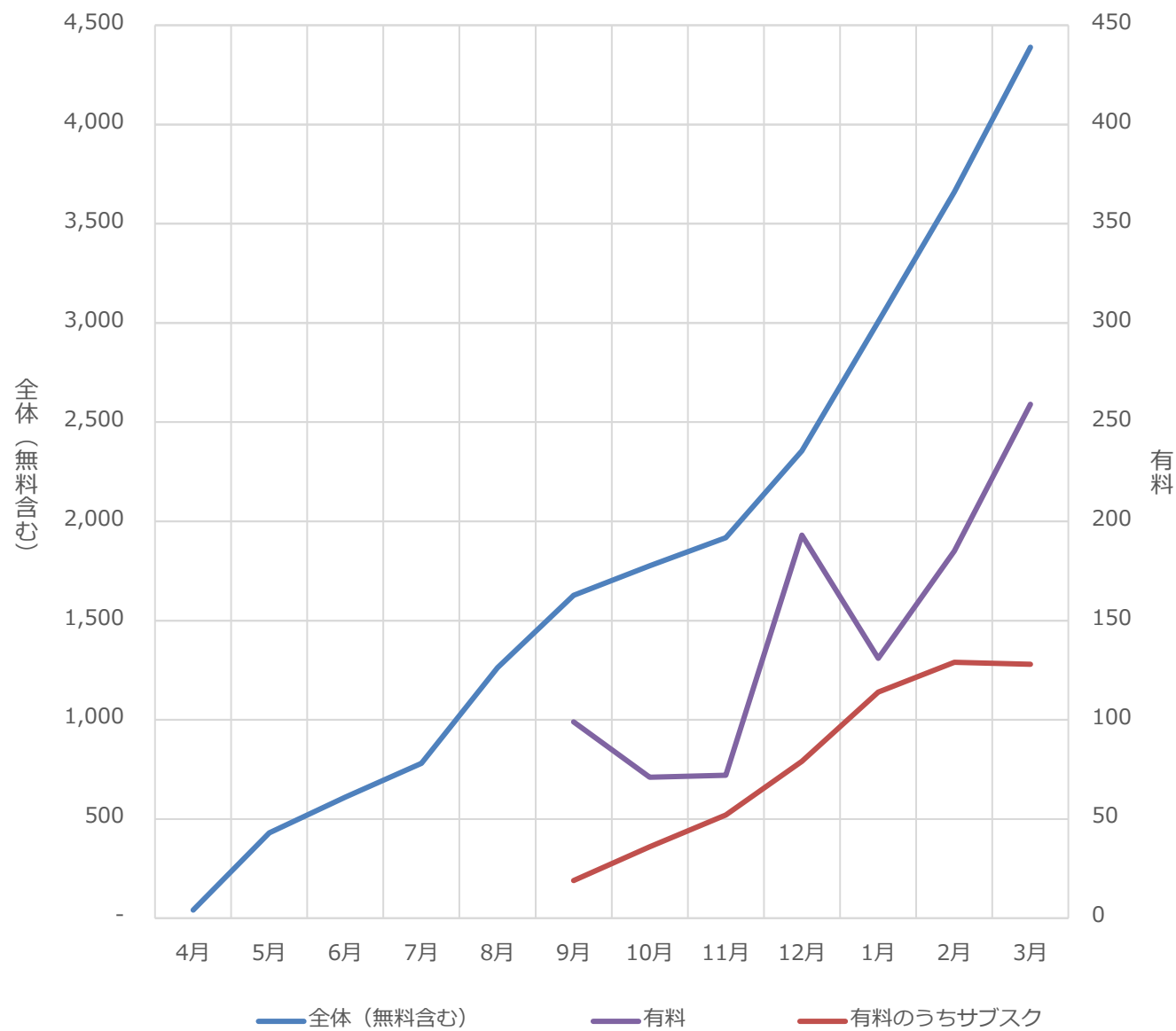
【GuideMeetup】コース  
現地ガイド付の都度課金ツアー  
【SelfHost】コース  
友達と自由に旅行できるサブスク

**Alex** : 今、私たちは北極圏を越えようとしています。  
**hideshow** : 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。

CM: <https://youtu.be/bk8scwPeYVg> YouTube公式: [https://www.youtube.com/channel/UC8PAu\\_wrirwdAcbuLbPwN8Q](https://www.youtube.com/channel/UC8PAu_wrirwdAcbuLbPwN8Q)  
HP: <https://www.traveldx.jp> コミュニティ: <https://www.facebook.com/groups/1519656848379544/>



# 「どこでもドア」 ユーザー数推移





## 成長戦略（メタバース事業）の進捗状況 2. 課題と対策

## 課題：VRゴーグルの問題

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




VRの操作が複雑で分かりづらい



- × 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






VRゴーグル（Quest2）はUXクオリティがとて高いが、

- ・値段が高い（37,180円）
- ・重い、操作が難しい等、ハードルが高い

## 対策

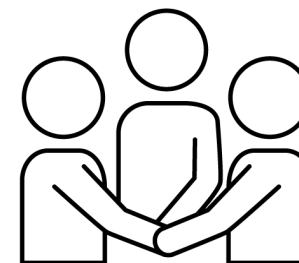


スマホVRに軸足を転換。  
値段は1/10以下(2500円)になり、軽く、操作も簡単に。

一気にハードルが下がり身近になる。  
簡易的な体験としては十分

本日からスタート

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



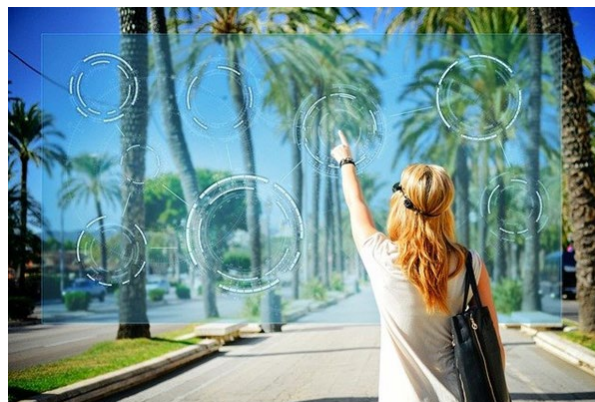
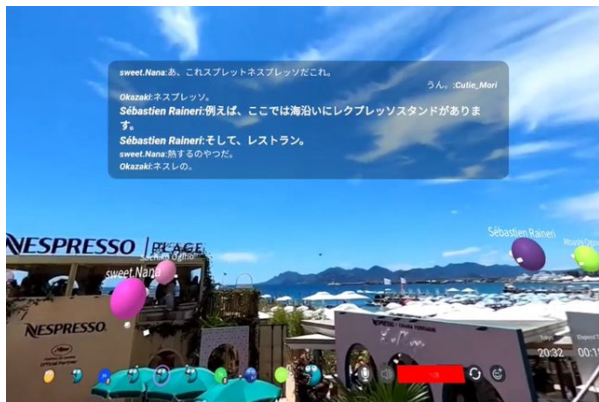
●商品力と顧客ロイヤルティは極めて高いので、  
当社が持たない集客力を持つ企業との提携が良い

●「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



# 対策：提携プラン

## TravelDX VR旅行×言語フリー 旅行会社 リアル旅行ニーズを持った顧客試算



### 旅行会社との提携交渉が進行中

6月から  
スタート

VR旅行を**体験した人はかなりの確率に体験した現地に行きたくなる**。  
いわば、不動産の内見のようにリアル旅行前のお試しとなりリアル旅行へつなげられる。

- 代理店モデル（TravelDXの旅行を代理販売）
- ツアー主催モデル（どこでもドアTripの中で旅行会社がVR旅行を実施）
- ツアースポンサーモデル（既存のVR旅行にスポンサード）
- 自社ブランドモデル（VR旅行システムを旅行会社のブランドで提供）

の4つの提携モデル



## 成長戦略（メタバース事業）の進捗状況

### 3. 新サービスのリリースと開発プラン

# ヴァーチャル・オフィス (PC版)

01:24:31

新しい会議

カフェ/休憩エリア

執務エリア

KS KI 萌 も HA

QA checking 李

言語フリー  
世界中の人と  
自由に会話

Teams、Web等の  
アプリとも連動  
そのまま会話しながら  
一緒に仕事ができる

議事録も  
自動で記録。

リアルと同じく  
近寄れば  
会話でき  
遠ざかると  
聞こえない

時間記録で  
リモートワークの  
働かなすぎ、  
働きすぎを防ぐ

VoicePing社  
が開発  
Matrix社が  
来月5月  
販売開始

チャット

Stephen 16:17  
And I need to have a meeting with Morrison about CMS access and I wonder if that changed because of yesterday's meeting and Mr is Ichinose.  
そして、CMSアクセスについてモリソンと会う必要があります。昨日の会議でそれが変わったのではないかと思います。一ノ瀬さんです。

祥寛 16:18  
いやシーエムエスのアクセスは森

To: Everyone

ここにメッセージを送ってください

スピーカー音声OFF ミュート ビデオを停止 画面共有 ホワイトボード テキストエディタ YouTube チャット



# VR クローン（故人と会える／有名人と会える）

サービス名は  
「メタリユニア」  
に決定

オルツ社と  
共同開発中  
来月5月に  
テスト版

## メタバーズ空間のデジタルクローン 「リユニア（再会）」を実現

リアルでは会うことができない人と一緒に過ごす！

### ①故人と再会する

思い出の中だけにあったもう一度会いたい大切な方（故人等）との「リユニオン（再会）」を実現し喪失や憧憬という、人々の心の最も深層に優しく触れるようなサービスを目指します。

### ②有名人と話をする

さらに、現存の個人や著名人のみならず、過去の偉人、思想家、経営者などとの「リアル」な出会いは書物などで得られる知見を超えた、体験としてのインパクトを私たちに与える可能性も秘めています。

参考：

明石家さんまの“デジタルクローン”開発へ 『行列のできる相談所』で新企画が始動

[https://news.yahoo.co.jp/articles/afc80d78c3809f6923dd921715bf465b58d370f7?fbclid=IwAR3nARSxhFzFsPgwYj8r\\_bZUmWB50PXd-PE9t4Lu1-UwwQnUb2fZgPJalQE](https://news.yahoo.co.jp/articles/afc80d78c3809f6923dd921715bf465b58d370f7?fbclid=IwAR3nARSxhFzFsPgwYj8r_bZUmWB50PXd-PE9t4Lu1-UwwQnUb2fZgPJalQE)

オルツ、茂木健一郎氏のデジタルクローン生成に成功

<https://alt.ai/news/news-1580/>

AIで生成 橋下徹氏のデジタルクローン、岸田首相を「大好き」

<https://www.fnn.jp/articles/-/296118>

# AIガイド (動物・植物・建物をAIが教えてくれる)

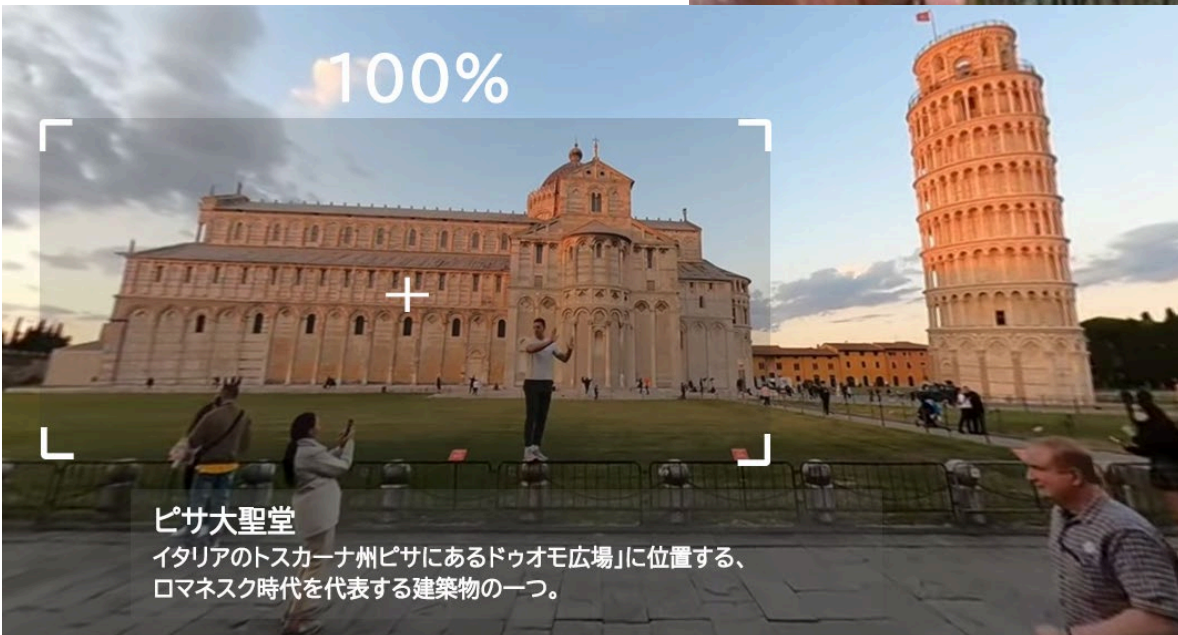
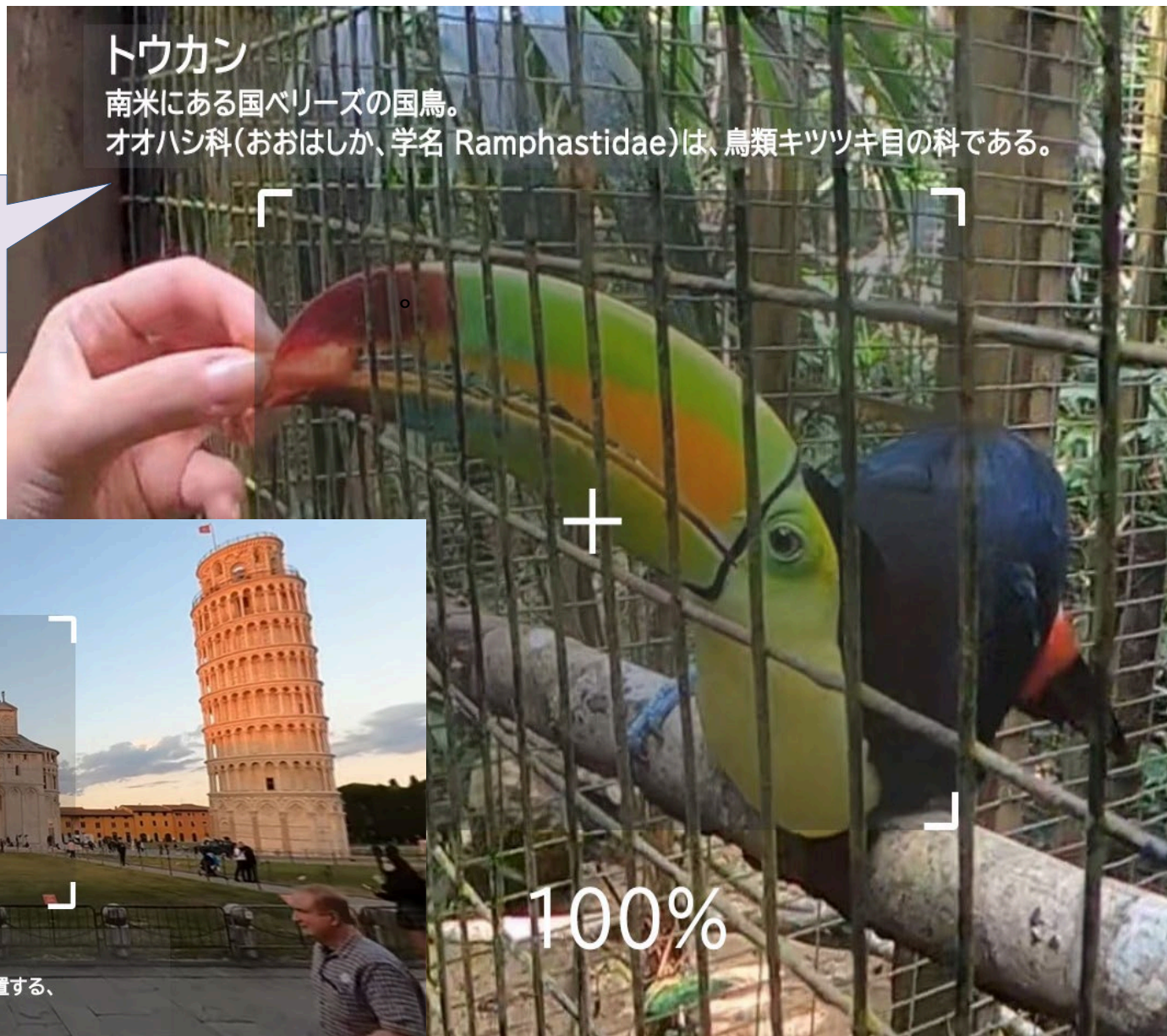
2023年夏  
リリース予定

リアルと目の前にある動物や植物、  
建物が何なのかを知りたい時に、  
じっと見つめるとAIが説明してくれる

まずはVR旅行のなかで実現。  
その後はウェアラブルグラスに転用

## トウカン

南米にある国ペリーの国鳥。  
オオハシ科(おおはしか、学名 Ramphastidae)は、鳥類キツツキ目の科である。



## ピサ大聖堂

イタリアのトスカーナ州ピサにあるドゥオモ広場に位置する、  
ロマネスク時代を代表する建築物の一つ。

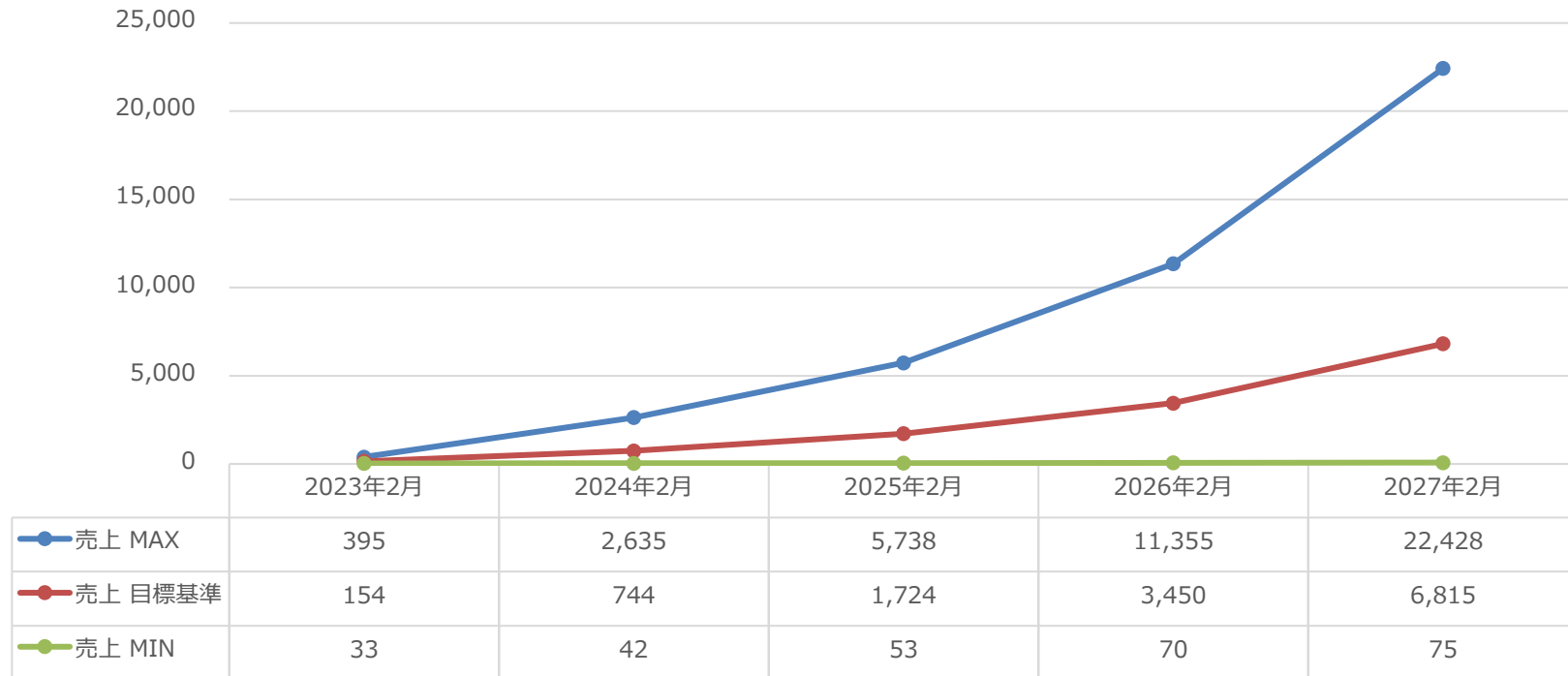


## 成長戦略（メタバース事業）の進捗状況 4．メタバース事業 中長期計画

# MV事業 売上

(単位：百万円)

5カ年売上推移



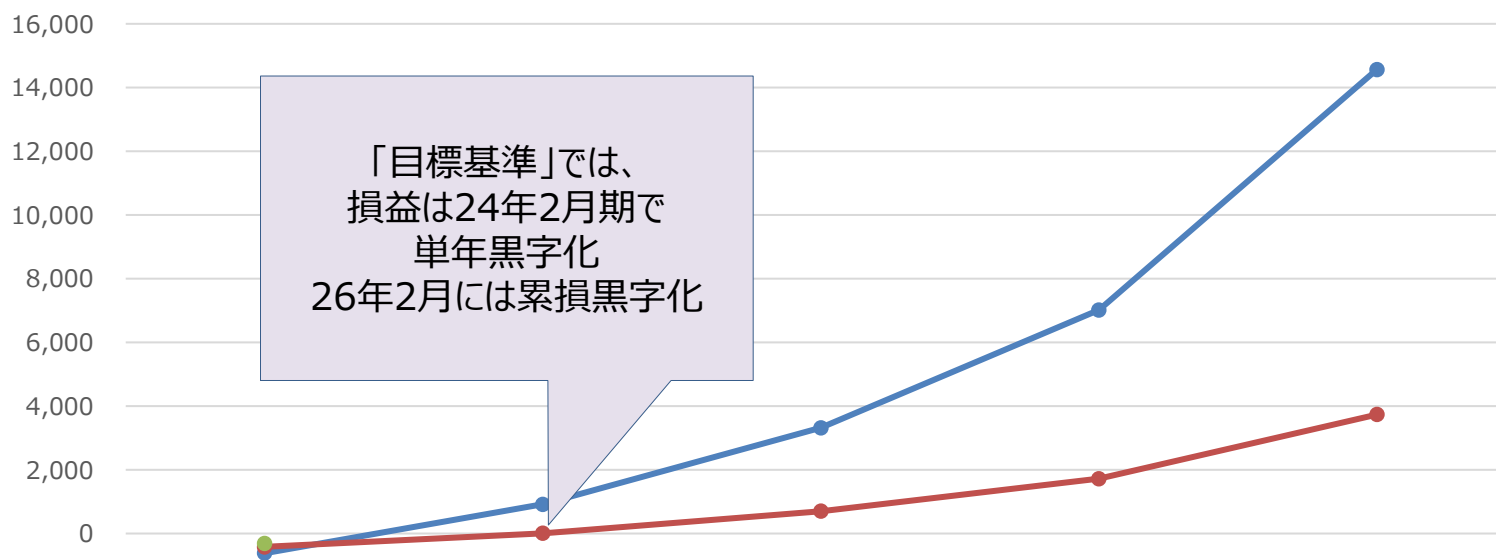
## 成長速度を左右する最大要素

- ① **ハードウェアの進歩** (Google、スマホVR、ウェアラブル) 課題 = 重量・操作の手軽さ・価格
- ② **通信回線の速度** (5G以上の普及) 課題 = 大容量の映像・音声が高速度かつ安定的に送受信できること

# MV事業 損益

(単位：百万円)

損益推移



	2023年2月	2024年2月	2025年2月	2026年2月	2027年2月
● 損益 MAX	(619)	918	3,318	7,017	14,567
● 損益 基準目標	(421)	9	698	1,718	3,738
● 損益 MIN	(315)				

(2,000)

「目標基準」では、  
損益は24年2月期で  
単年黒字化  
26年2月には累損黒字化

「MIN」では、2023年2月末に累計  
損失10億円に達した時点で事業投  
資としての方向性をいったん確認



## 2023年2月期 業績予想

# 2023年2月期連結業績予想

## ◆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	%
2023年2月期	4,299~5,380	3.4~29.4	306~803	233.7~773.9

## ◆セグメントごとの連結業績予想

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益	
	百万円	%	百万円	%
2023年2月期				
MT事業	3,074~3,674	4.8~25.2	503~913	32.3~140.0
HT事業	1,191~1,550	▲2.4~27.1	158~351	▲12.8~92.9
メタバース事業	33~154	639.9~-	▲421~▲315	-
その他本社費等	-	-	▲39	-

当社では2018年2月期以降の売上高の急成長に伴い、業績に急激な変化が生じていたことから2019年2月期以降を対象とした業績予想開示を行っておりませんでした。売上成長率50%（1.5倍成長）を下回った際には会社予想開示を再開するという当初方針に則り2022年2月期は業績予想開示を行いました。結果として期中業績修正が必要になるなど、大きく業績の下振れが発生いたしました。

現状においても、業績予想を定点で精緻に予測することが困難な段階であると判断し、2023年2月期においては複数のシナリオを想定したレンジ形式による業績予想開示を行うこととしております。

具体的に、MT事業について、従前から主力製品となっているドキュメントAI翻訳では一定の予測が可能な一方、昨年より本格営業を開始した音声AI翻訳は新規性が高く、市場規模及び成長度合いを予測することが困難であるため、音声AI翻訳の成長度合いが高ければレンジの上限、低ければ下限となります。

HT事業は特に新型コロナウイルス感染症の収束状況による影響を受け、コロナが早期に収束するならばレンジの上限、今期中も収束しないならば下限となります。

メタバース事業では、メタバース領域における技術的環境（ハード及び通信）についての世界的な進歩の潮流がどの程度加速するかにより強く相関しております。進歩の加速が速いほどレンジの上限、遅いほど下限となります。

## ご留意事項

- 本資料は、株式会社メタリアルルの業界動向及び事業内容について、株式会社メタリアル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展望についても言及しております。
- 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ございます。
- 株式会社メタリアル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。
- 本資料における将来展望に関する表明は、2022年4月14日現在において利用可能な情報に基づいて株式会社メタリアルルによりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。

本資料のお問合せ先  
株式会社メタリアルル  
グループ管理本部

メールでのお問合せ：[ir@metareal.jp](mailto:ir@metareal.jp)