

事業計画及び
成長可能性に関する
説明資料

BUSINESS MODEL AND STRATEGY PRESENTATION

CONTANT

- **01** 会社概要・プロダクト概要
- **02** ビジネスモデル
- **03** 競争優位性
- **04** 市場動向
- **05** 直近業績
- **06** 成長戦略
- **07** リスク情報

01

会社概要・プロダクト概要

Mission 先進技術で、エンタメと社会の未来を創造する

当社は、ゲーム開発などで培った通信技術と AI 技術をコアとして、メタバースプラットフォーム『**XR CLOUD**』を展開しています。

メタバースは、人々を住んでいる場所の制約から解放するテクノロジーであり

19 世紀に 産業革命を起こした鉄道や、

20 世紀に 情報革命を起こしたインターネットに続いて、

21 世紀に 新しい革命を起こす

次世代の社会インフラとして期待されています。

当社は、メタバースでエンタメと社会の未来を創造することをミッションとしています。

Company 会社概要

■ 会社概要

会社名	monoAI technology 株式会社（モノアイテクノロジー）		従業員	121名（2022年9月末現在）																								
所在地	<p>神戸本社：兵庫県神戸市中央区三宮町 1-8-1 さんプラザ 3階 300-1 号室</p> <p>東京支社：東京都新宿区新宿 1-9-2 ナリコマ HD 新宿ビル 4階</p> <p>高知支社：高知県高知市帯屋町 1-14-9 糸り忠ビル 3階</p>																											
設立	2013年1月		事業概要	XR事業																								
資本金	149,000千円（2022年9月末現在）		グループ会社	モリカترون株式会社、 モノビットエンジン株式会社、 AIQVE ONE 株式会社																								
ボードメンバー	<table border="0"> <tr><td>本城 嘉太郎</td><td>代表取締役社長</td></tr> <tr><td>山下 真輝</td><td>取締役</td></tr> <tr><td>山村 太巳</td><td>取締役</td></tr> <tr><td>安田 京人</td><td>取締役</td></tr> <tr><td>美濃 裕司</td><td>取締役</td></tr> <tr><td>森川 幸人</td><td>取締役</td></tr> <tr><td>成澤 理恵</td><td>取締役</td></tr> <tr><td>谷間 真</td><td>社外取締役</td></tr> <tr><td>植田 修平</td><td>社外取締役</td></tr> <tr><td>谷川 健一</td><td>監査役</td></tr> <tr><td>高橋 正樹</td><td>社外監査役</td></tr> <tr><td>川口 洋司</td><td>社外監査役</td></tr> </table>				本城 嘉太郎	代表取締役社長	山下 真輝	取締役	山村 太巳	取締役	安田 京人	取締役	美濃 裕司	取締役	森川 幸人	取締役	成澤 理恵	取締役	谷間 真	社外取締役	植田 修平	社外取締役	谷川 健一	監査役	高橋 正樹	社外監査役	川口 洋司	社外監査役
本城 嘉太郎	代表取締役社長																											
山下 真輝	取締役																											
山村 太巳	取締役																											
安田 京人	取締役																											
美濃 裕司	取締役																											
森川 幸人	取締役																											
成澤 理恵	取締役																											
谷間 真	社外取締役																											
植田 修平	社外取締役																											
谷川 健一	監査役																											
高橋 正樹	社外監査役																											
川口 洋司	社外監査役																											

Company 会社概要

■ 主要取引実績 (※五十音順)



阪急阪神ホールディングス



Business XR 事業の主軸 『XR CLOUD』

- to B 向けメタバースプラットフォーム 『XR CLOUD』 を主軸として展開しています

『XR CLOUD』 3 つの特徴

01

数万人規模同時接続

02

OEM 提供による高い
拡張性

03

スマホ、VR、ブラウザ
まで幅広いデバイスに対応

XR CLOUD

共同作業オフィス



展示会・同人即売会



カンファレンス



ミーティング



ショッピングモール



CaseStudy XR イベント事例 神戸市様「こうべの集い」

■ 神戸ゆかりの財界人を招いて行われる大規模な交流会イベントをメタバースで開催

ご依頼の背景・目的

- 毎年、帝国ホテルで約 700 名を集めて開催されていた交流会イベントがコロナで開催不能に
- メタバースにて同様のイベントが開催できないかご検討

実施にあたっての課題

- ビデオ会議だと、1 名しか話せない、自由に交流ができないなど、**実施が困難**
- メタバースイベントの企画から制作、運営まで一貫した支援が可能なサービスの不足
- 交流が目的のため、1 つの会場に来場者数百名が同時に滞在出来るメタバースプラットフォームが必須

プロジェクトの成果

- イベントの企画から制作、運営までを**トータルでご支援**
- 名刺交換機能の追加など、自社プラットフォームならではの**柔軟な対応が可能に**
- 空間の広さに制約が無いため、展示ブースやセミナー会場などを追加して、リアル開催より**コンテンツを充実させることに成功**
- 地方や海外の参加者にも、**移動のご負担なく** 1 箇所に集まるメタバースは**とても有効**とのご評価



CaseStudy メタバース構築事例 仮想空間型 SNS 「INSPIX WORLD」パルス様

■ ゲームやコミュニケーションが楽しめるメタバース SNS を『XR CLOUD』で構築

ご依頼の背景・目的

- メタバース空間内で大人数が交流できる SNS を開発したい、とのご依頼

実施にあたっての課題

- ゼロから開発を行うと莫大な開発コストがかかってしまう問題があった
- 技術的難易度が高く、完成までの保証がないため、
すでに動作しているソリューションを利用したい
- システムだけでなく、グラフィックやゲーム要素も一緒に開発できる柔軟性が必要

プロジェクトの成果

- XR CLOUD を OEM 提供し、すでに完成しているメタバースプラットフォームを利用することで、**メタバース構築コストを大幅に削減**
- アバターシステムや、コミュニケーションシステムを**追加開発し提供**
- メタバース基盤だけでなく、仮想空間の企画やグラフィック制作、**運営までをトータルで支援**



CaseStudy メタバー ス構築事例

メタバー スプラットフォーム 「HH cross EVENTS」 阪急阪神 HD 様

■ 展示会からライブまで開催できる企業独自のメタバー スを『XR CLOUD』で構築

ご依頼の背景・目的

- 来たるべきメタバー ス時代に備えて、**自社独自のメタバー スプラットフォームを構築し**、展示会や音楽ライブなど、多彩なイベントを開催したい

実施にあたっての課題

- ゼロから開発すると**期間とコスト**がかかりすぎ、現実的ではなかった
- **自社 ID を導入**するなど、既存のメタバー スプラットフォームでは実現できない重要な機能が多数あった
- 新規事業部であり社内リソースを多くかけられないため、**イベント企画や運営**なども委託する必要があった

プロジェクトの成果

- XR CLOUD をベースに開発を行ったことで**開発期間を大幅に短縮**
- **着手から半年**で自社プラットフォームをリリースし、75 社の出展する大規模メタバー ス展示会を実施
- 展示会機能に加えて、音楽フェス向けの各種機能を追加し、企業イベントからエンタイベントまで**マルチに開催**できるプラットフォームへ成長
- イベントの企画・制作・運営も一貫して請け負い、クライアントは少人数のプロデュースチームだけで**大規模イベント**を実現できたことをご評価



Detail 技術革新とコロナ禍による社会変化を受け、ニーズが拡大

- 5G 回線の普及、スマートフォンの性能向上、コロナ禍による混雑回避などの社会変化を背景に、メタバーズを利用した**仮想空間イベントのニーズが拡大**

toB 向け
社内懇親会
入社式

コロナ禍で開催できなかった
懇親会や各種カンファレンスの
「オンライン化」が進行



Benefit

ビデオ会議ではできなかった、
参加者同士の自由な交流を
メタバーズが実現



BtoBtoC 向け
エンタメ
イベント開催

音楽ライブでは、
オンラインライブが一般に浸透



Benefit

観客がアバターで参加する
メタバーズライブを開催



BtoBtoC 向け
メタバーズ開発

さまざまな
仮想空間サービスの開発が活発化



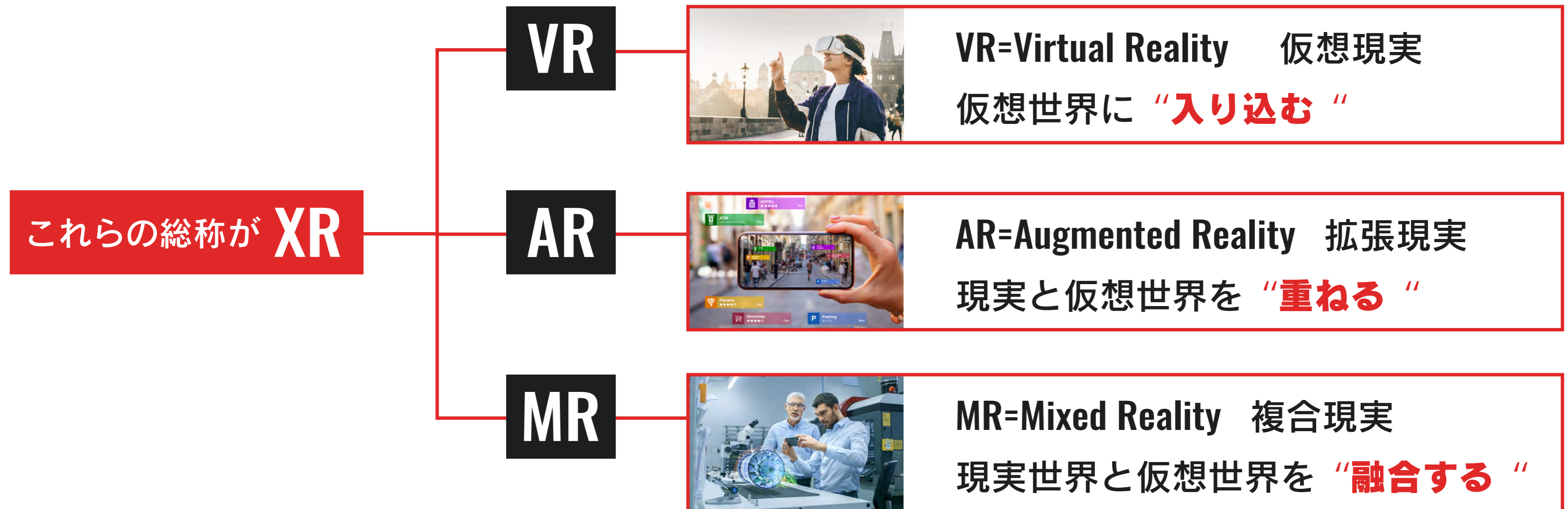
Benefit

メタバーズ技術が仮想空間内で
交流するサービス開発の基盤に



Detail 次世代テクノロジーとして期待が高まる XR&メタバース

- XR は、スマートグラスやヘッドマウントディスプレイで体験できる、**ディスプレイ技術の総称**です。いずれスマートフォンを置き換える、**次世代のインターフェースになる**と言われています。



Detail メタバースとXRの関係

- XR 技術によって、メタバースの体験価値や利用範囲はますます広がる

01

メタバースの進化

- 活用方法の進化
→ビジネスからエンタメライブまで、
できることが拡大
- 規模の進化
→街全体を表現できるようになる



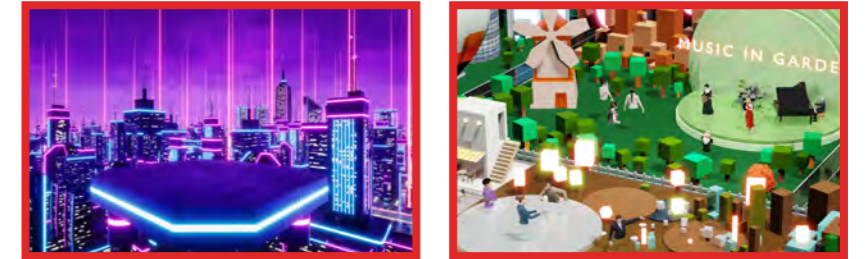
XR x メタバースで全く新しいサービスが登場する



03

XR がメタバースを進化させる

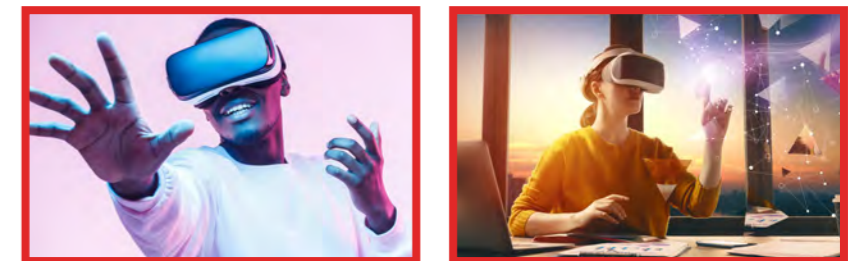
- VR+メタバース
→完全没入できる大規模仮想空間を実現
- AR/MR+ メタバース
→日常生活の中にメタバースが溶け込む



02

XR の技術進化

- 体験価値の進化
→VR で CG 空間に没入できる
- 利用シーンの進化
→AR/MR グラスで日常生活に CG を融合



02

ビジネスモデル

Business Model 当社の事業展開

■ 当社グループは『XR CLOUD』を利用した XR 事業において、**3つのサービス**を展開しております

売上比率：75%

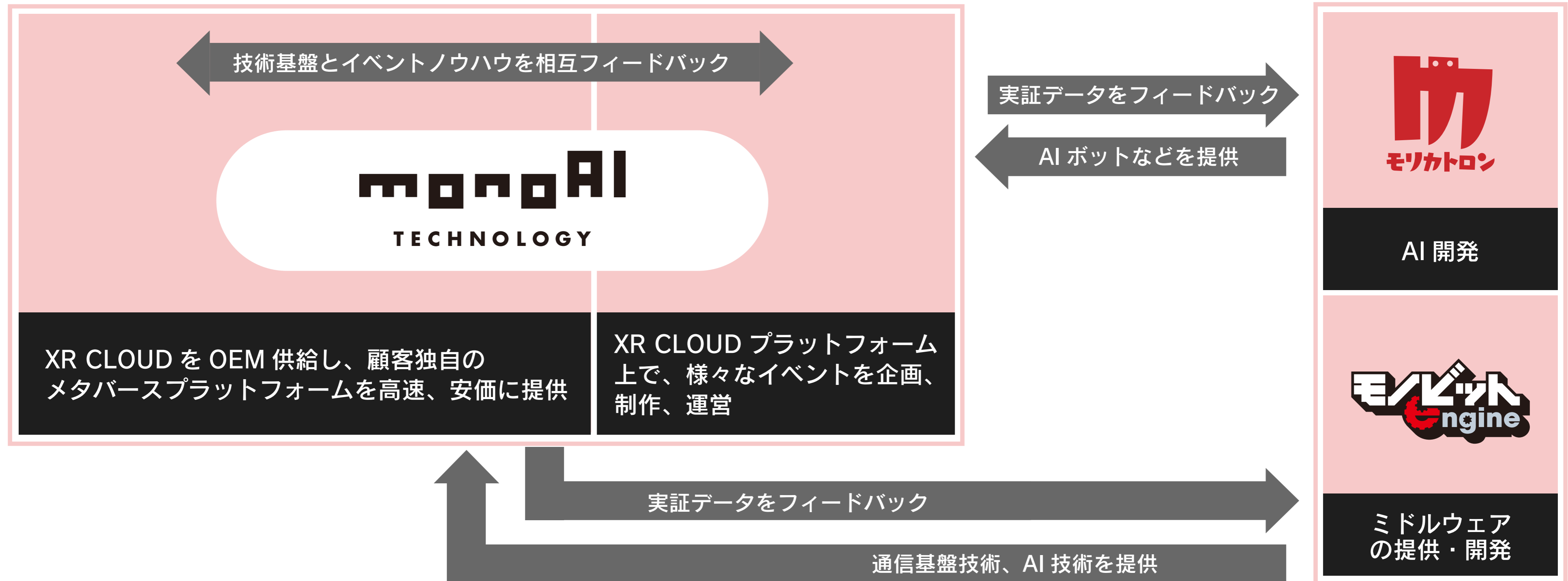
売上比率：11%

売上比率：14%

メタバースサービス

XR イベントサービス

XR 周辺サービス

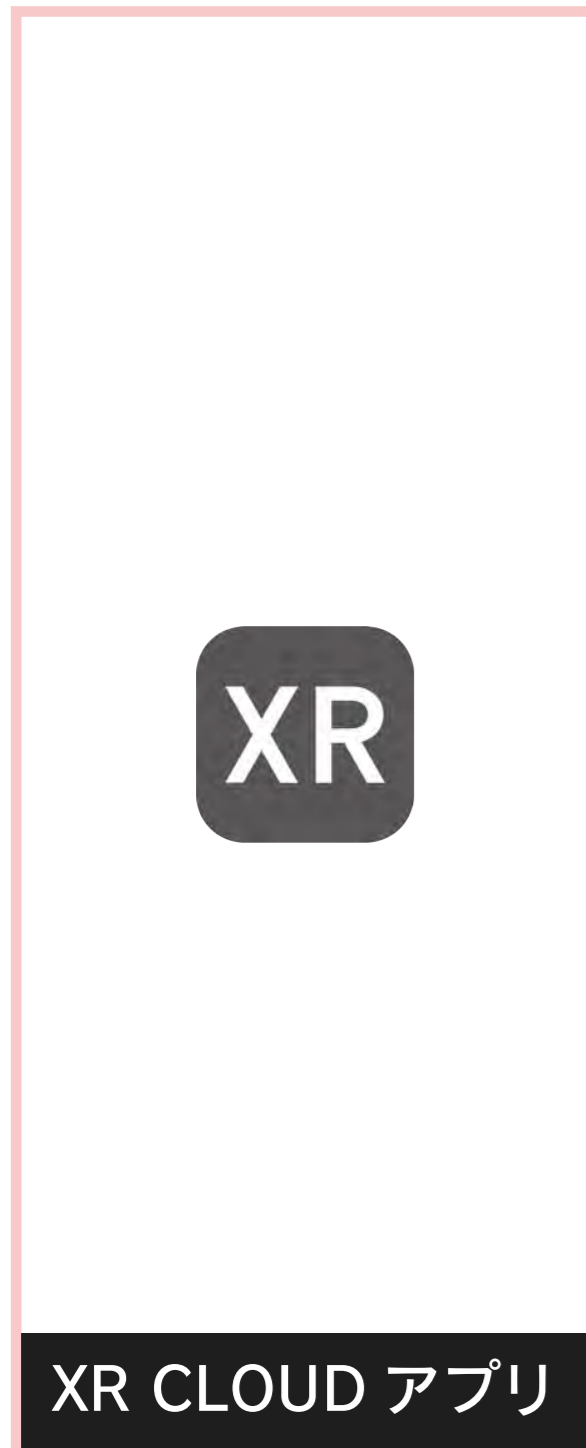


※2022年9月末時点

Business Model メタバーサーサービスについて

- XR CLOUD を OEM 供給することで、メタバーサーをゼロから開発することなく、**迅速かつ安価に**独自メタバーサーを構築できるサービスです

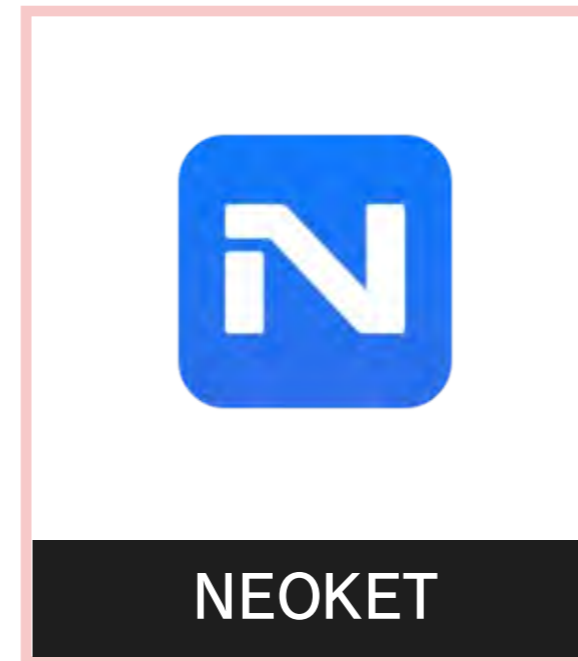
メタバーサーを OEM で提供



独自機能を追加開発



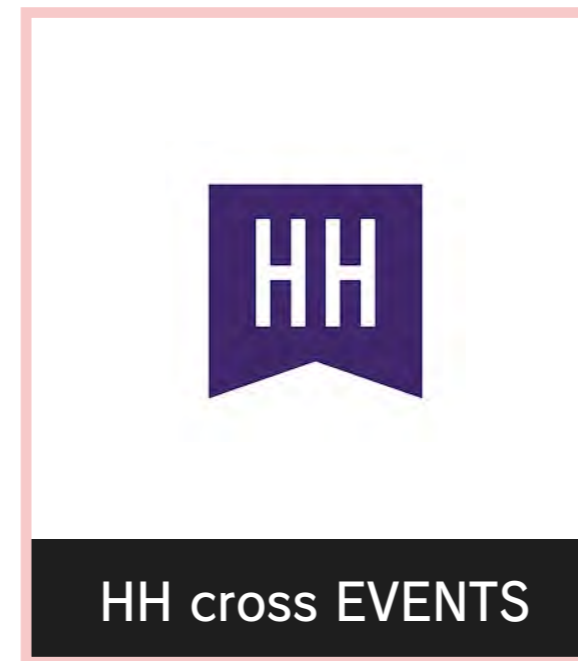
専用アプリ化



即売会に特化したメタバーサーが完成



企業独自のメタバーサーを構築



Business Model メタバースサービスのビジネスモデル



Business Model XR イベントサービスについて

■ さまざまなメタバースイベントを一括して企画、制作、運営するサービスです。

ペイン
ポイント
と当社の
強み

01 ペインポイント：そのつどイベントをゼロから制作すると、時間がかかりコストも高い

→さまざまな種類のイベントをパッケージ化し、低コスト、短納期化を実現

02 ペインポイント：100人以上が同一空間に参加するイベントを開催したいが、システムが対応していない

→同一エリアに1,000人同時接続可能な自社プラットフォームで、大規模イベントも開催可能

03 ペインポイント：ビジネスイベントを開催したいが、ビジネス向け機能がない、もしくは使いづらい

→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など、ビジネス機能が充実

サービス内容

01 企画立案

02 制作

03 集客・マーケティング

04 運営業務

イベントパッケージの種類

BtoC

BtoB



LIVE



EC



即売会



ミュージアム



ファン
ミーティング



会社説明会



展示会



社内懇親会



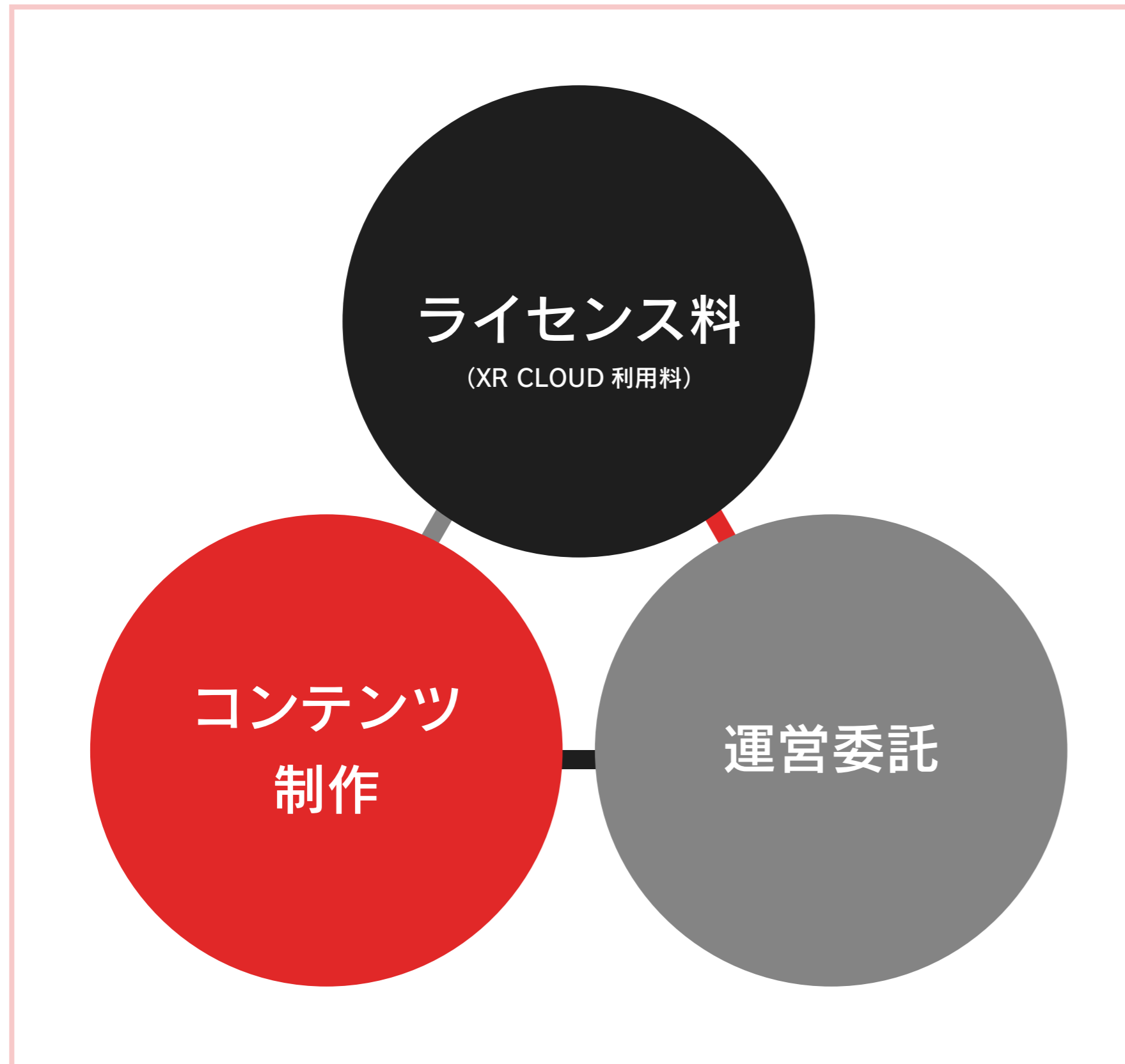
授業



カンファレンス

Business Model XR イベントサービスのビジネスモデル

■ XR イベントサービス



強み

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

粗利率の高い収益モデル

Business Model XR 周辺サービスについて

- メタバーズ開発の核となる通信技術基盤として「モノビットエンジン」を2013年から開発、提供。

モノビットエンジンの特徴



- 01 超高速通信 & 低レイテンシー
- 02 大規模接続可能
- 03 スマホゲームからXRソリューション、メタバーズまで、豊富な採用実績



『XR CLOUD』の基盤として採用し、
完全内製の技術で1空間1,000人同時接続を達成。

メタバーズでの採用実績

株式会社
三越伊勢丹



スマートフォン向け仮想都市空間プラットフォーム「REV WORLDS」に採用

株式会社
ミルボン



美容師が「ヘアデザイン技術を学ぶ場」として、
バーチャルイベントスペース『ミルボン デジタルアリーナ』に採用

Business Model 事業系統図



03

競争優位性

Advantage 自社メタバースプラットフォーム『XR CLOUD』の特長

01 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**



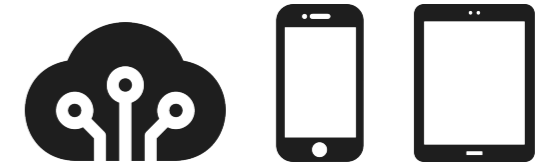
02 OEM 提供による高い拡張性

- 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**



03 幅広いデバイスに対応

- PC やスマホのアプリだけでなく、**ブラウザから先端 XR 機器まで動作が可能**



XR

Advantage 優位性その1：多人数同時接続 メタバース専用の多人数同時接続エンジン搭載

- 数々のゲームやXRプロダクトに採用されている**高速通信エンジン「モノビットエンジン」**を採用
- さらに、『モノビットエンジン』をベースに開発された、自分の周囲の一定範囲だけに通信を行う**メタバース専用の多人数同時接続エンジン**を搭載。1エリア1,000人の同時接続を実現。

多人数同時接続エンジンの通信イメージ

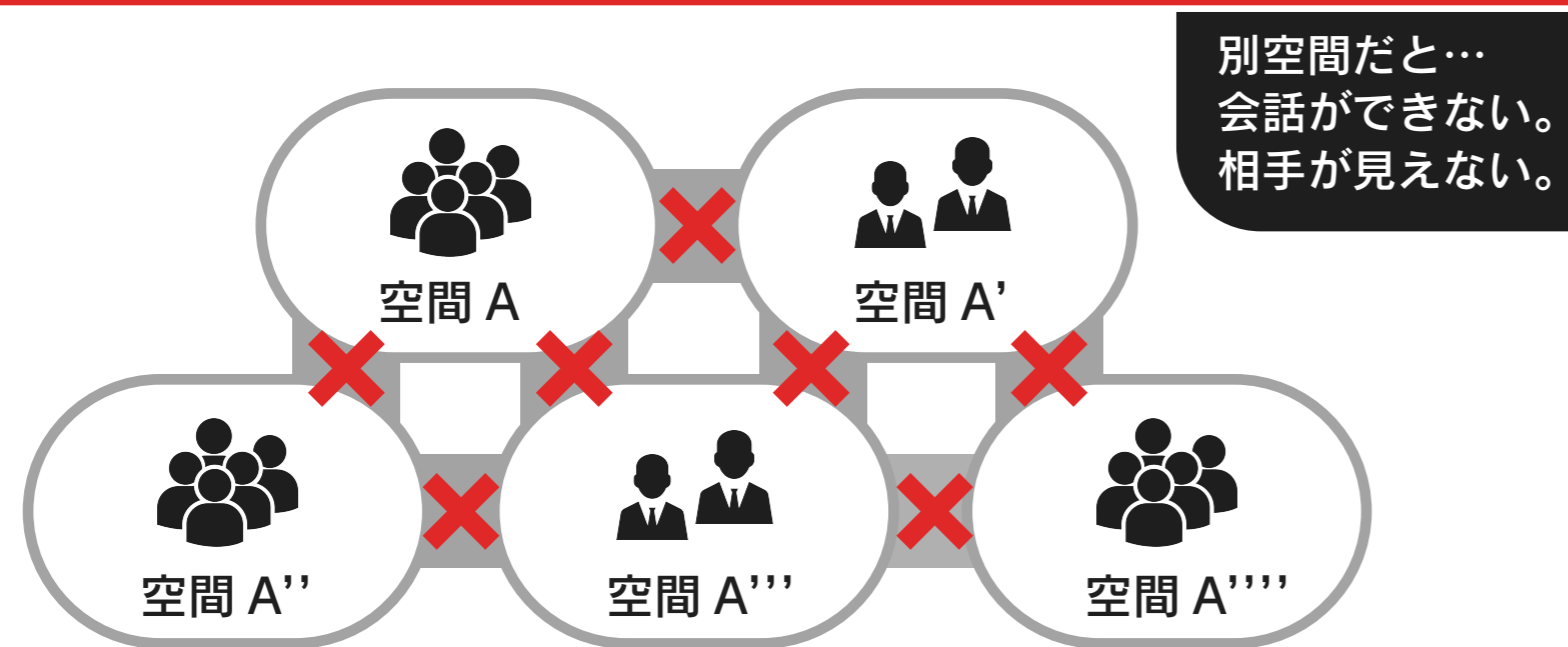
- 自分を中心にして、自分と近いアバターは頻繁に通信を行い、遠いアバターは通信頻度や表示クオリティを落とすなど、独自の同時多接続エンジンを搭載。
- 性能の低いPCやモバイル端末でも、表示が重たくならずに同一エリア1,000人の同時接続を実現。



Advantage 優位性その1：多人数同時接続 1つの空間に1,000人が同時接続可能

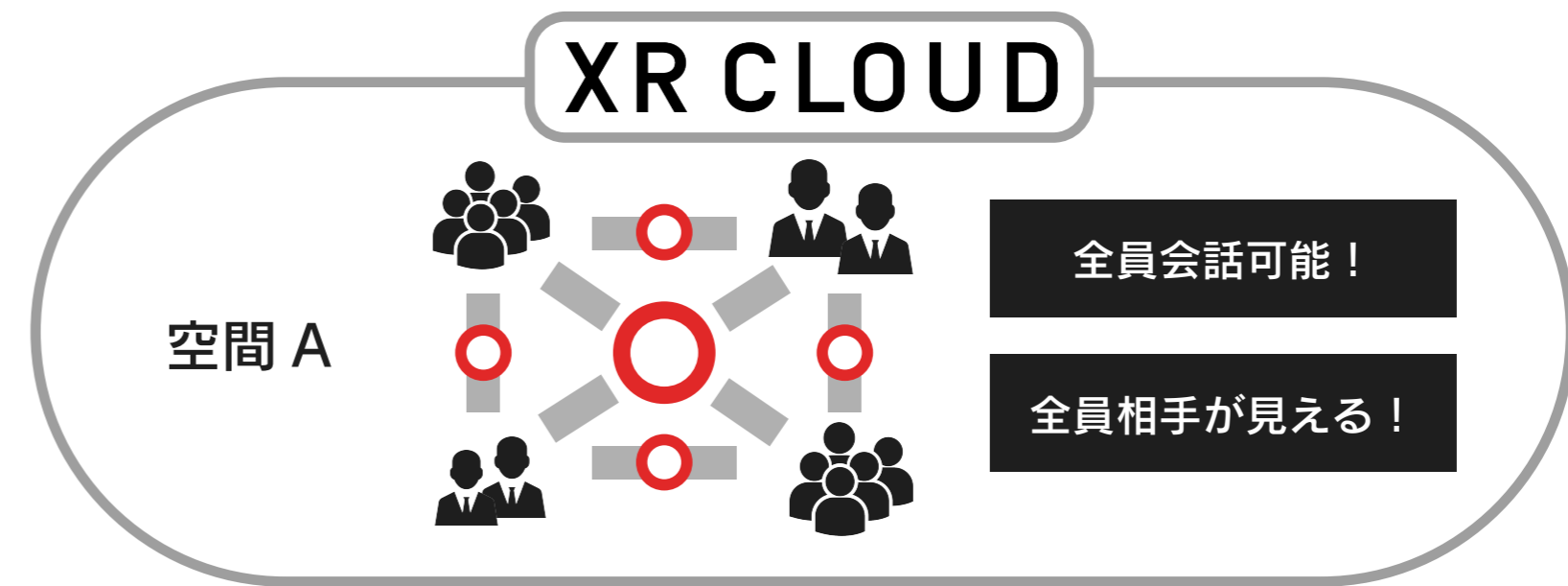
- XR CLOUD は空間内全体では数万人の同時接続ができ、かつ当該空間を構成する1エリア内でも1,000人規模の同時接続が可能です。
- 展示会やオフィスなど、多人数がそれぞれに会話するメタバースで優位性を発揮します

1空間が最大100人だった場合



- 1,000人が接続すると、100人ごとに別空間に
- 別空間とはコミュニケーション不可能

1つの空間に1,000人全員が入って コミュニケーション可能！

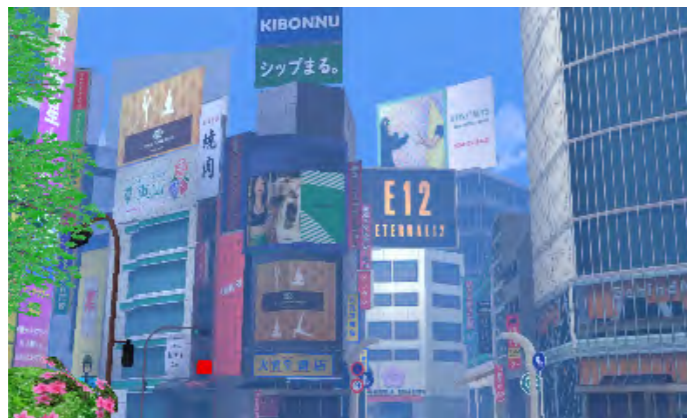


- **1,000人**全員が1つの空間に同時接続可能！
- 大人数で場の盛り上がりも表現できる！

Advantage 優位性その2：OEM 提供による高い拡張性

- アバターや空間のカスタマイズではなく、**基本機能そのものもカスタマイズ可能!**
- 様々なニーズを深く満たせるメタバースを開発し、市場の拡大に沿った事業成長を実現

空間やアバターのカスタマイズ
だけではなく...



機能の追加・拡張が可能



アバター作成機能



立ち読み機能



EC サイト連携



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

etc...

目的ごとの専用メタバースを構築



LIVE



EC



即売会



会社説明会



展示会



社内懇親会



ミュージアム



ファン
ミーティング



授業



カンファレンス

- 1つのプラットフォームだけで、すべてのニーズを満たすことは難しい
- 市場ニーズにフィットした、様々なジャンルに特化したメタバースを提供

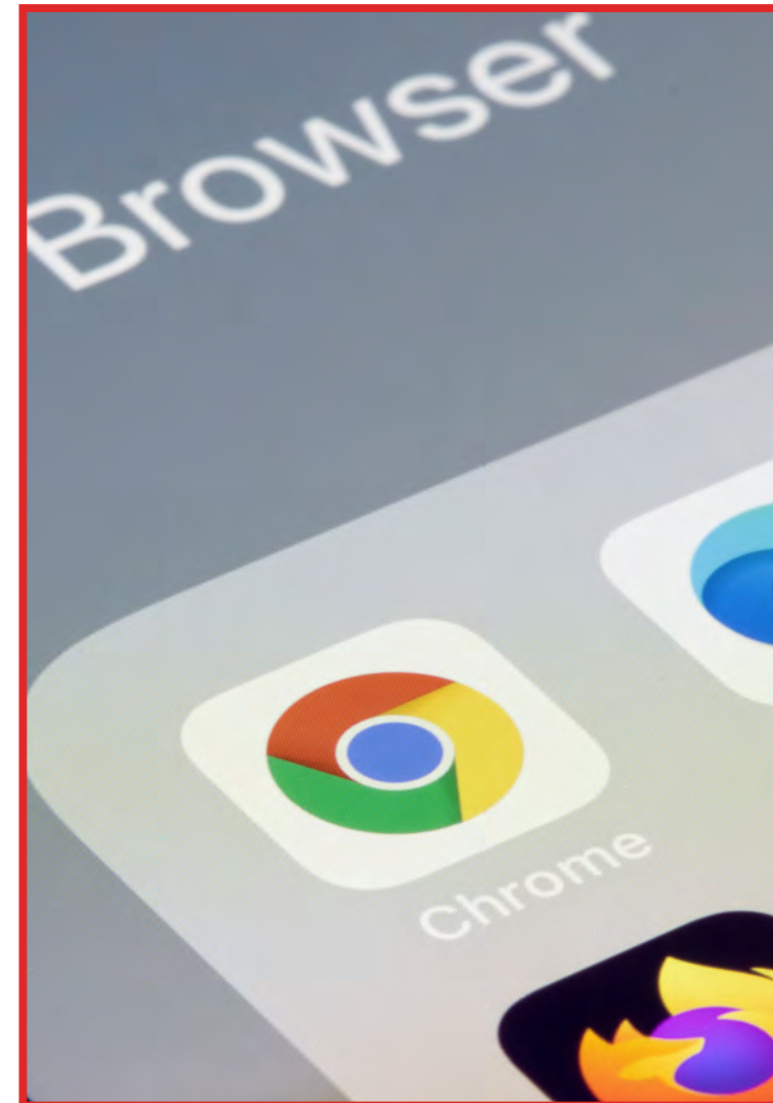
Advantage 優位性その 3：幅広いデバイスに対応

- PC やスマホのアプリだけでなく、ブラウザから先端 XR 機器まで動作が可能
- ブラウザによる手軽なイベントから、XR 機器を用いた最先端の実証実験まで幅広く対応

スマートフォンアプリ



ブラウザ



PC、Mac



XR デバイス

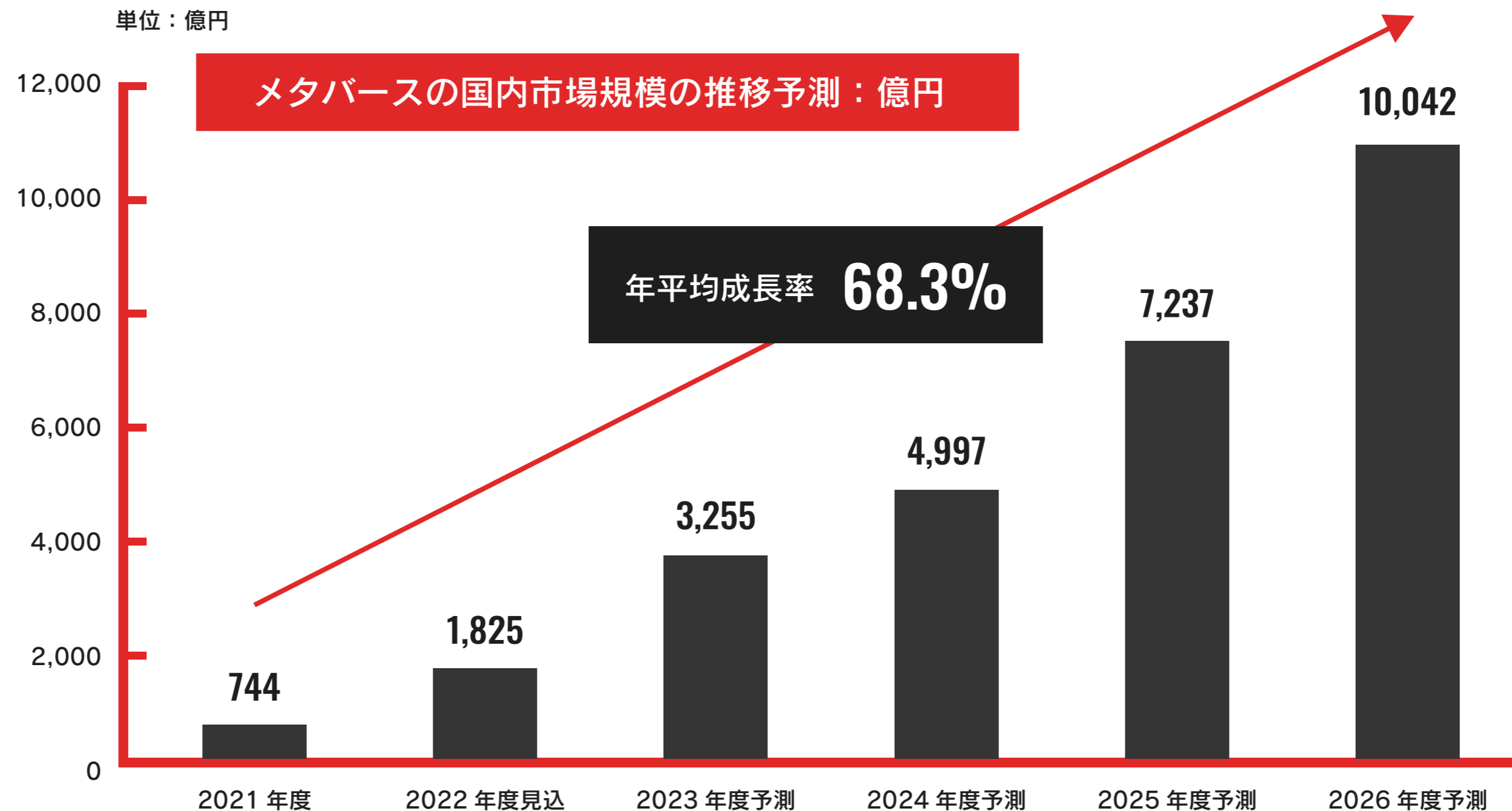


04

市場動向

Marketing 市場規模

- 国内メタバース市場は 2021 年度から 2026 年度（予測）までの年平均成長率 68.3% で拡大し、2026 年度に 10,042 億円規模になると予測



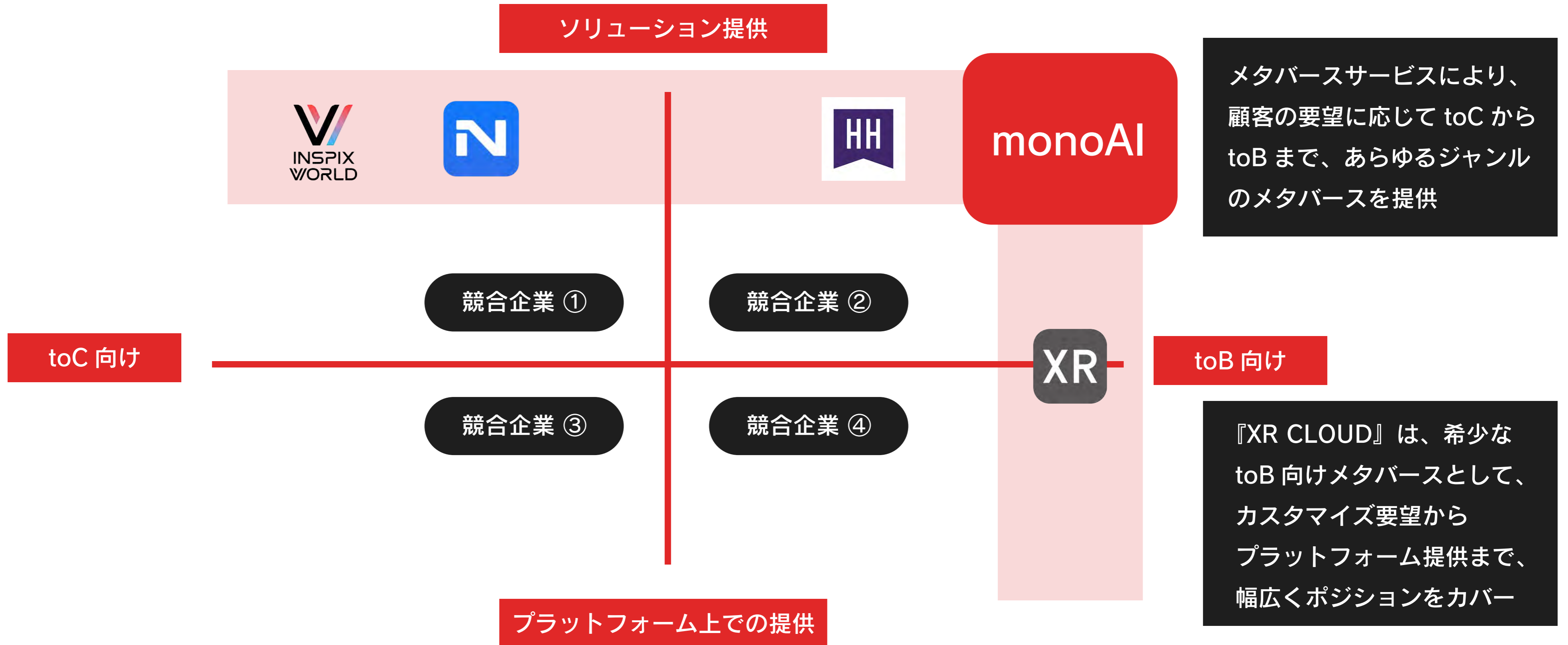
出典：株式会社矢野経済研究所「メタバースの国内市場動向調査（2022年）」（2022年9月21日発表）

注01 事業者売上高ベース

注02 市場規模はメタバースプラットフォーム、プラットフォーム以外（コンテンツ、インフラ等）、XR（VR/AR/MR）機器の合算値、なお、XR（VR/AR/MR）機器のみ販売価格ベースで算出

Marketing 競合分析・ポジショニング

- 自社プラットフォームは toB 向けとし、toC 向けプラットフォームは顧客との協業で幅広く展開



05

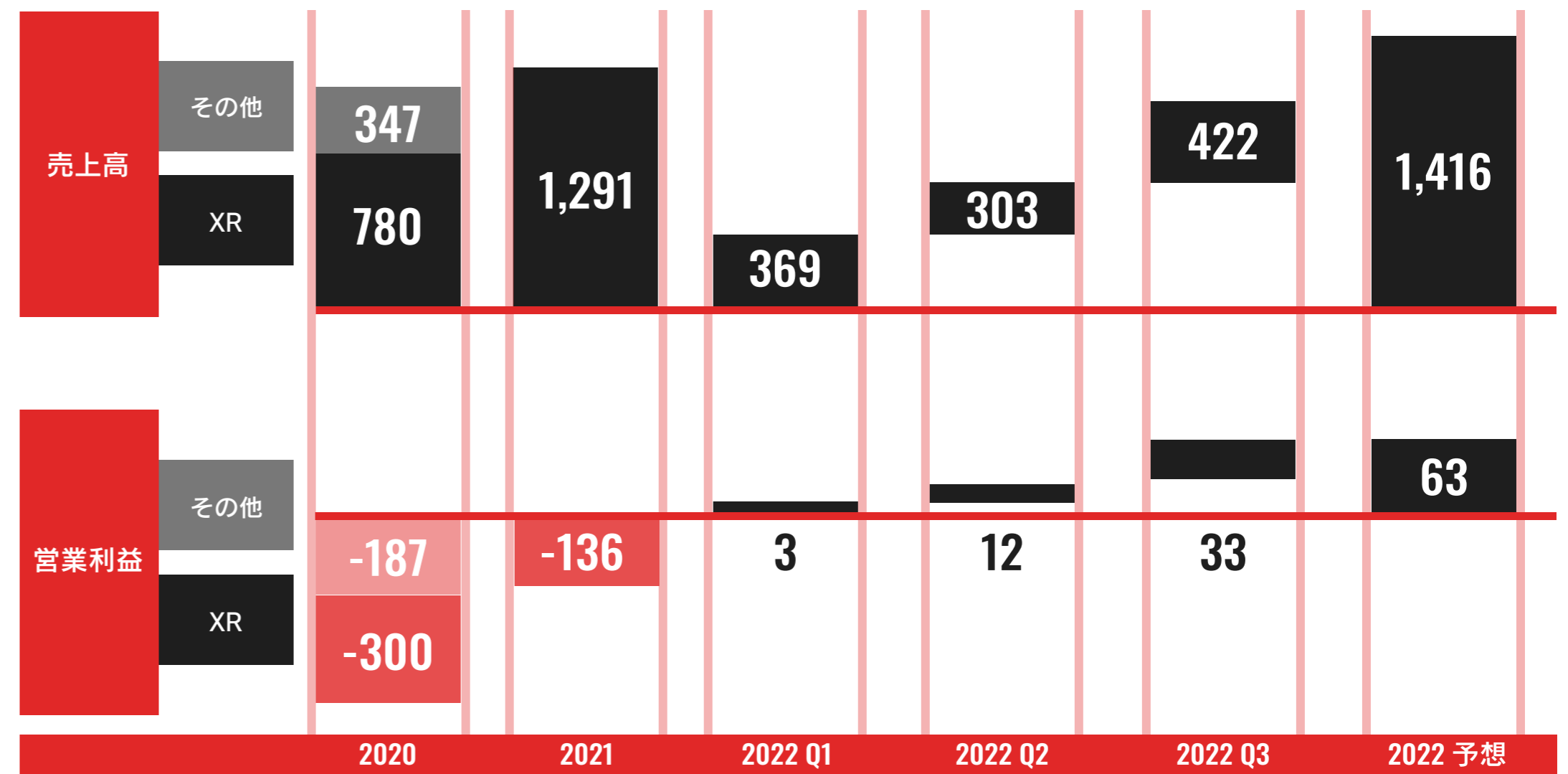
直近業績

Business Performance 業績ハイライト

- 2020年12月期および2021年12月期は、新規事業開発投資により赤字となっておりますが、
2022年12月期は売上高・利益いずれも過去最高の業績を予定しております

	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期 第1四半期	2022年 12月期 第2四半期	2022年 12月期 第3四半期	2022年 12月期 予想
売上高	1,127	1,291	369	672	1,094	1,416
売上総利益	250	465	138	294	484	656
(%)	22%	36%	38%	44%	44%	46%
営業利益	△487	△136	3	15	48	63
(%)	-	-	1%	2%	4%	5%
当期純利益	△580	△181	2	13	40	60
(%)	-	-	1%	2%	4%	4%

直近の事業別業績推移 (FY2022以降四半期ベース) : 百万円



注01 四半期は累計

Business Performance パイプライン

リリース済み（運営開発中）のメタバース

XR

XR CLOUD

- 自社メタバースプラットフォーム
- 2020年12月3日リリース



HH

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 HD 様、2021年3月10日リリース



INSPIX WORLD

INSPIX WORLD

- ディープコミュニケーション SNS メタバース
- 協業先：パルス様、2021年4月6日リリース



N

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30日リリース



今後リリース予定（新規開発中）のメタバース

開発中

名称未定

- 協業先：非公開
- リリース日未定

注01 新規開発中のメタバースは開発中止になることがあります

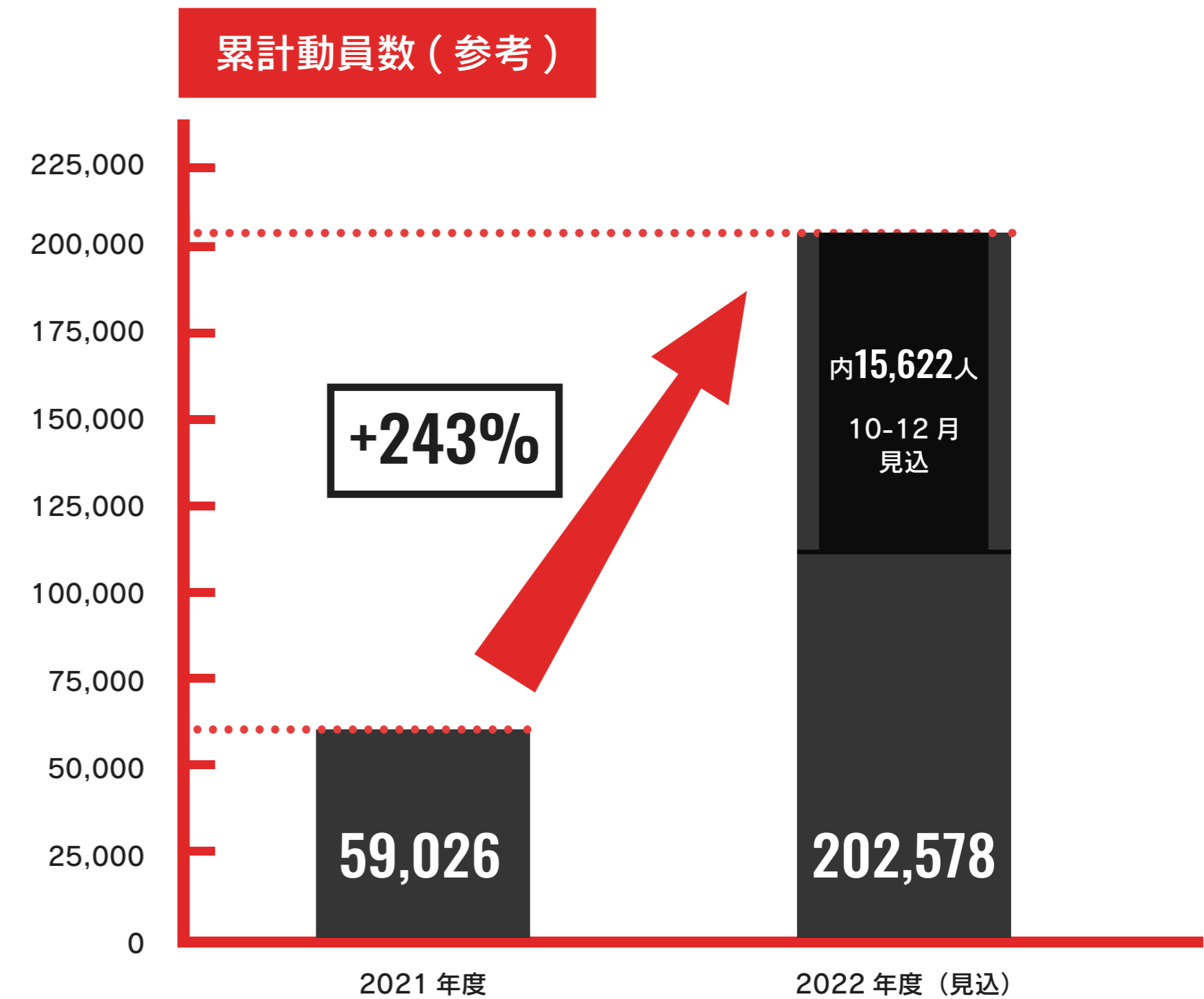
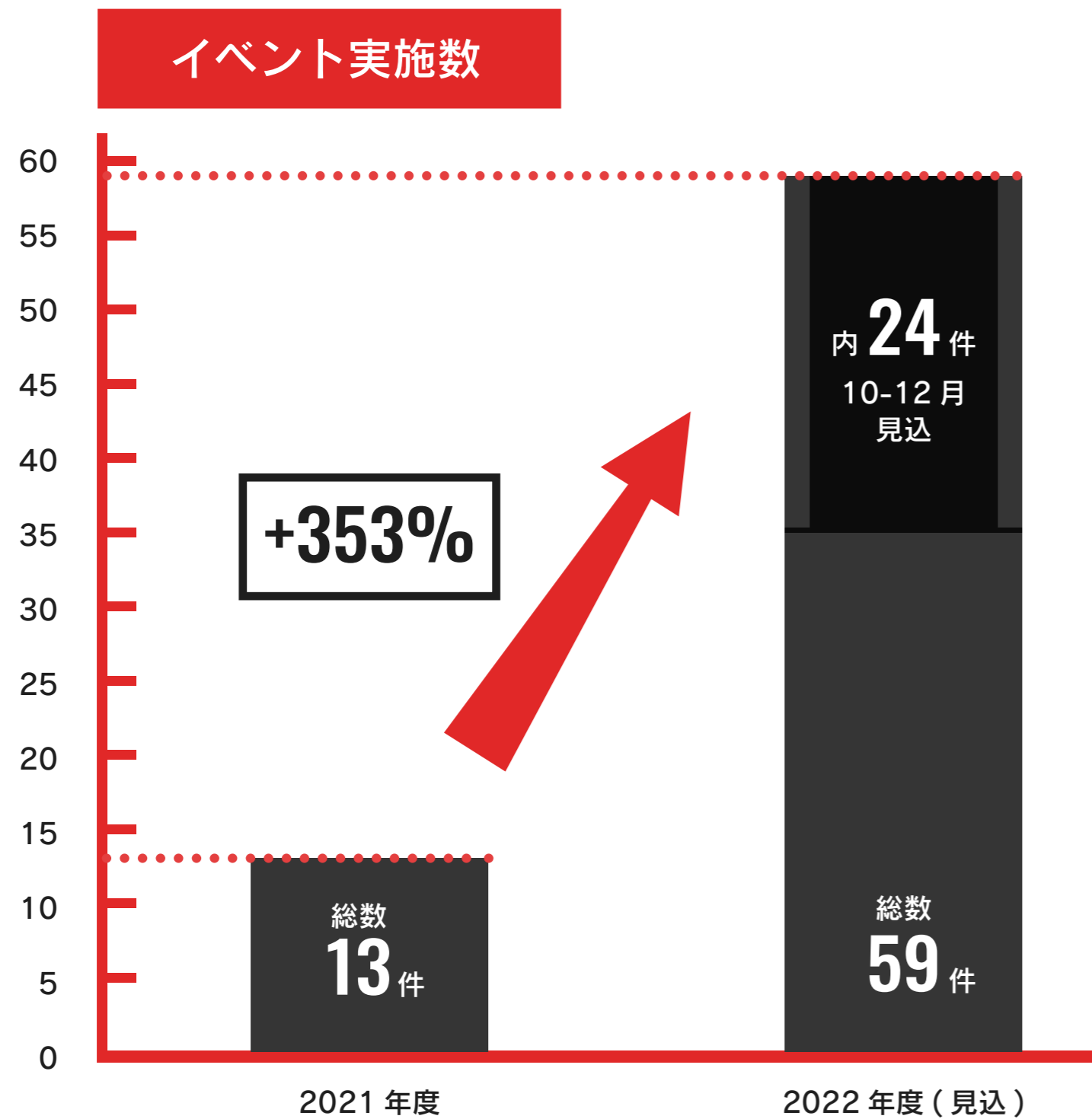
注02 他企業様との取り組みに関しましては、協業先の希望により、メタバース名や詳細な内容説明が公表できない場合があります

注03 主要なものを記載しております

注04 リリース済み（運営開発中）は過去にリリースし、直近1年間で運用実績がある案件を記載しております

Business Performance 主要 KPI の推移

- 2021 年から 2022 年にかけてイベント数、累計動員数が増大
業種に関わらず様々な用途で「XR CLOUD」が活用されております。



- 注01 メタバースサービス、XR イベントサービスで実施したイベント数の合計
注02 継続開催中のイベントは初回実施日を「1」としてカウントしております

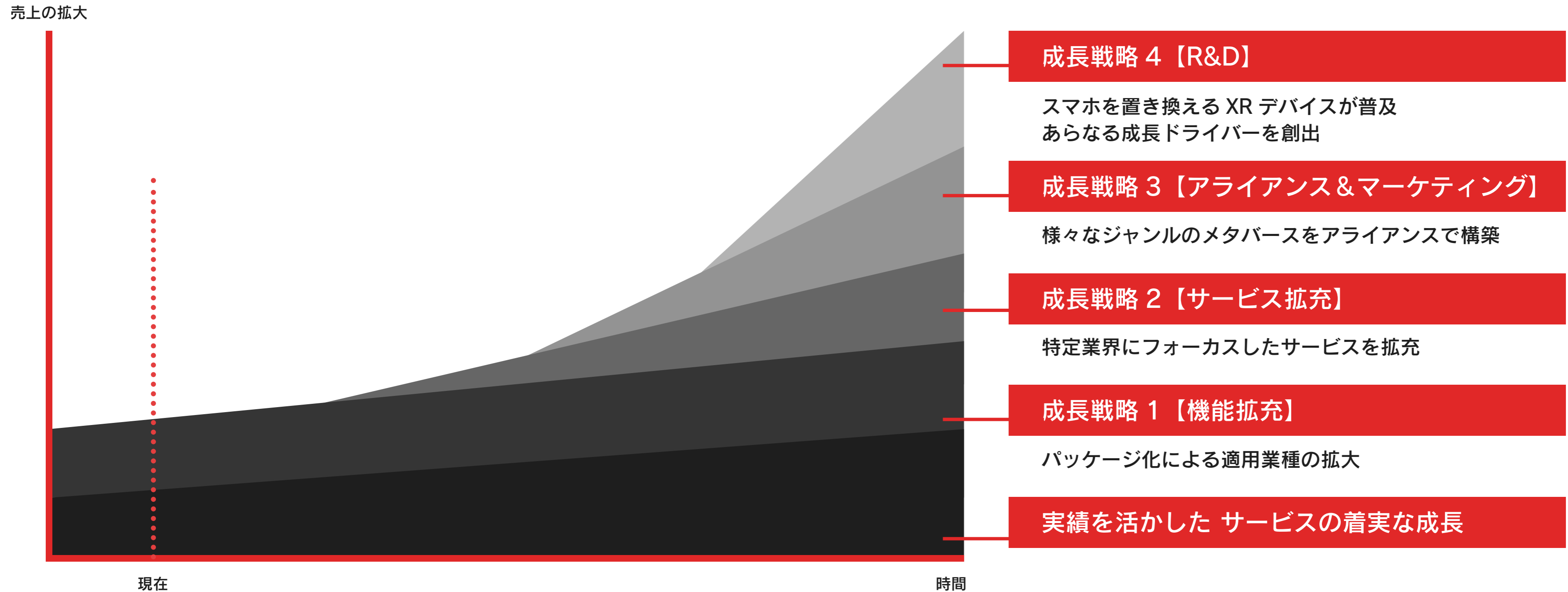
- 注01 メタバースサービス、XR イベントサービスで実施したイベントの累計動員数
注02 ライセンス料などの収益に影響

06

成長戦略

Growth Strategy 成長戦略・事業成長イメージ

- 成長に向け、4つの大きな成長戦略を掲げています



Growth Strategy 成長戦略①②【サービス拡充と顧客基盤の拡大】

パッケージ化を通じた顧客基盤の拡大

個別対応した顧客機能の汎用化を進め、多様なイベントに対応可能できるようパッケージ化を推進
(例：課金機能、アバターの拡充)

適用職種の拡大

営業 人事 広報 etc...

イベントパッケージ例

- 株主総会
- 社内懇親会
- 採用説明会
- etc...

特定業界にフォーカスしたサービスを拡充

特定業界にフォーカスした、専用のメタバースを開発し、業界固有のニーズに深くフィットするサービスを展開

適用業界の拡大

医療 物流 エンタメ etc...

事例

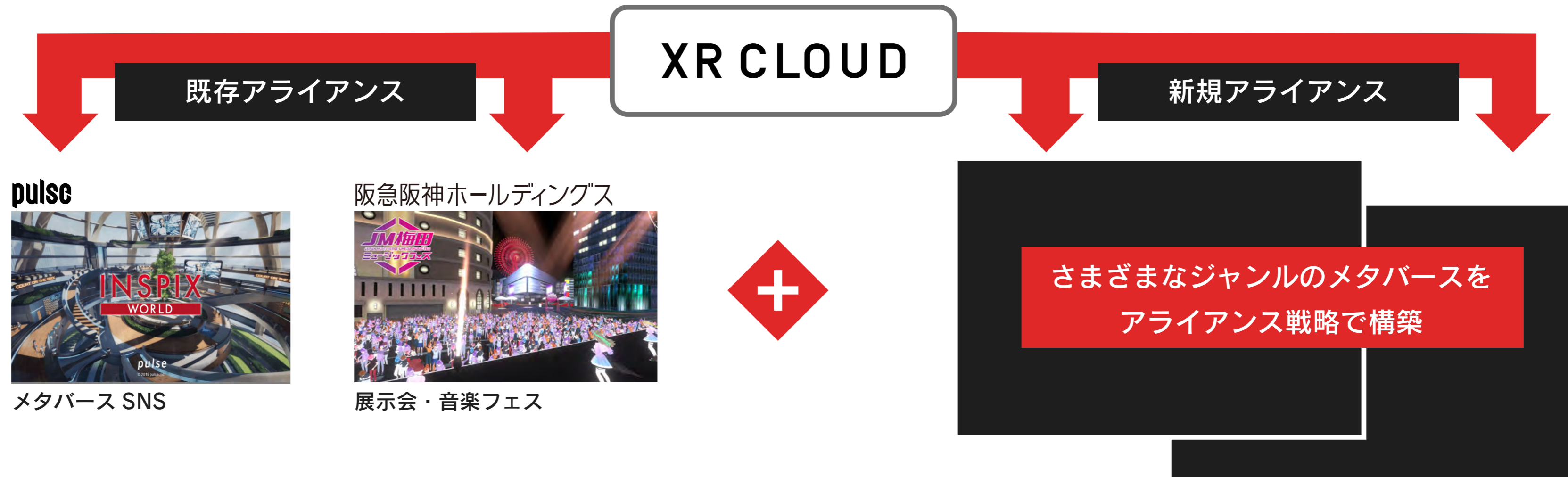
- 医療業界特化メタバース『メディカルバーズ』



Growth Strategy 成長戦略③【アライアンスとマーケティング】

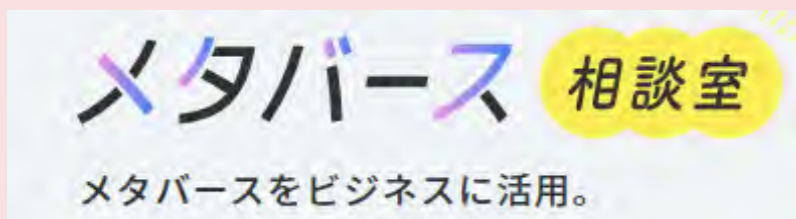
アライアンス戦略

新規アライアンスの拡大により、サービス領域を拡充します。



マーケティング戦略

オウンドメディア「メタバース相談室」を開設し
メタバース関連の検索ワードランキングで上位を獲得 (2022年8月末時点)

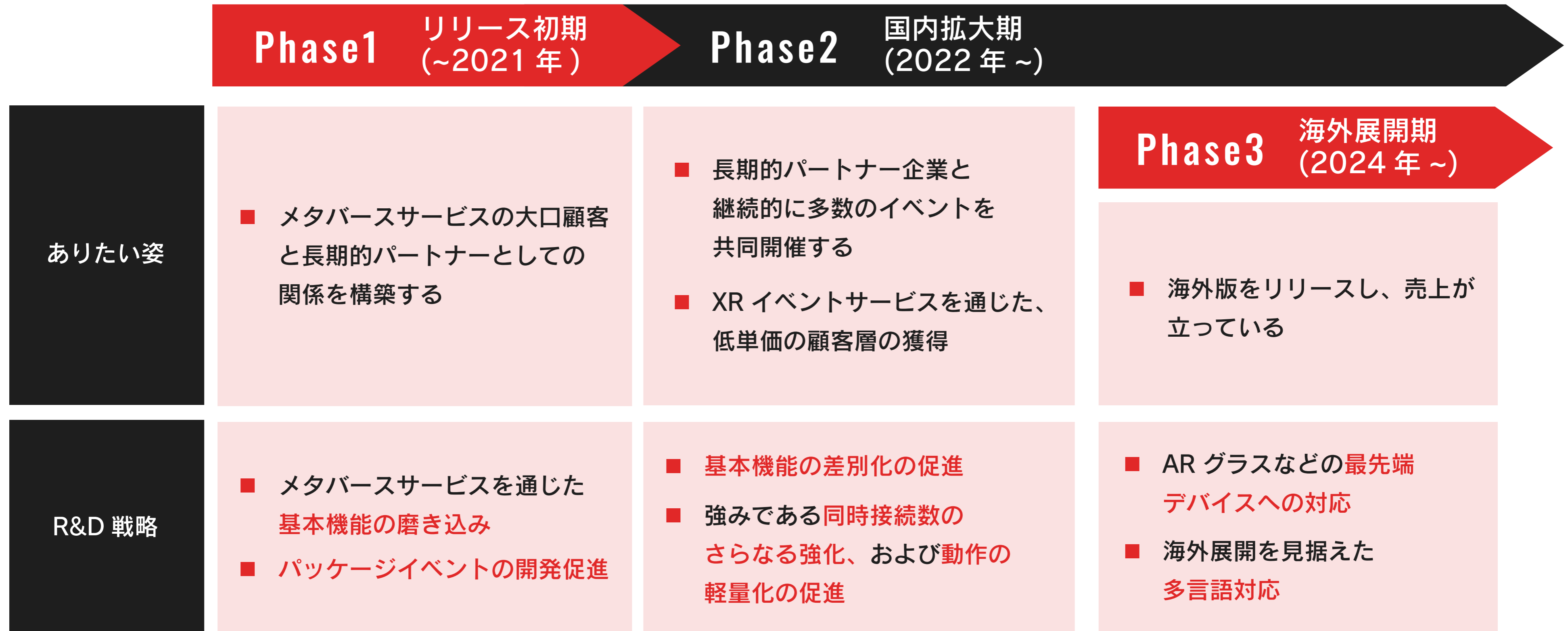


- メタバースとは **7** 位
- メタバースゲーム **1** 位
- メタバース 会社 **1** 位
- メタバース 構築 **1** 位
- メタバース 日本企業 **1** 位

メタバース開発需要のある
当社ターゲット企業へ効率
的にリーチできる体制を構築

Growth Strategy 成長戦略④【R&D】

- 開発戦略として、国内での基盤を拡大しつつ 2024 年以降の海外展開を見据えた開発を進めていきます



Growth Strategy SDGs への取り組み

- 社会活動をメタバース上で行うことにより、設備投資や移動によって排出されるCO2を削減していきます

自社での活用事例



メタバースオフィスの活用で、
本社オフィス面積を 1/10 に縮小しました

- 障害者支援団体をメタバースでサポートし、誰もが生きやすい社会の実現を目指します

「全国ユニバーサルビーチの集い」の様子



障害者支援 NPO 法人に XR CLOUD を無償提供し、
全国大会をメタバース会場で実施しました。

※須磨ユニバーサルビーチプロジェクトは、身体が不自由な人々や小さなお子様連れのビーチ利用者のために、海水浴場のバリアフリー化に取り組んでいる NPO 法人です。

07

リスク情報

Risk information リスク情報①

	リスク概要	発生頻度	影響度	リスク対策
顧客のソフトウェア投資の動向	国内外の景気動向の悪化等により、当該顧客のソフトウェア投資が大幅に抑制される等のリスク	中	大	セミナーを積極的に行うことや営業体制の強化を行うこと等によって顧客拡大に努めております。オウンドメディアにおいては、新興市場であるメタバースの解説や、そこからニーズ喚起、そのあとの導線設計までされており、市場の拡大に努めております。
競合他社による影響	今後、競合他社がより魅力的・画期的な特徴を持つ新規サービスを開発した場合や、価格競争等がさらに激化した場合等のリスク	中	大	顧客ニーズ等を把握しつつ、他社をある程度意識しつつ開発優先順位を決めたうえで、「XR CLOUD」の開発を進めております。 それに加え、従業員への教育と、サービス品質向上をはかっております。
人材の確保および育成	人材の確保及び育成が当社の計画通りに進まなかった場合等のリスク	中	大	外部の人材紹介会社や採用媒体等の活用や内部の社員紹介等の採用チャネルの多角化、スキル習得及び資格補助を目的としたキャリアアップの支援制度等により、人材の確保や育成、そして流出防止に努めております。

Risk information リスク情報②

	リスク概要	発生頻度	影響度	リスク対策
情報管理体制	当社より情報の漏洩が発生した場合は、顧客からの損害賠償請求や当社の信用失墜等のリスク	小	大	プライバシーポリシー及び個人情報保護方針を制定し、またプライバシーマークの認証を取得し、社内で運用する他、役員及び従業員に対して情報セキュリティに関する教育研修を実施する等、委託先を含めた情報管理体制の強化に努めております。
特定顧客への依存度の高さ	特定顧客におけるIT投資行動の変化や経営変動、制度変更等のリスク	中	大	重要な取引先との関係を維持しつつ、新規取引先の獲得等で依存度を下げる取組みを行っております。
技術革新による影響	技術革新等により当社が予想せぬ業界の急激な変化が発生し、顧客ニーズの変化等が行われ、対応が遅れた場合等のリスク	中	中	常に新しい技術、新しい発想でのサービス開発が求められ、情報収集、顧客ニーズ等の分析、新技術、新サービスへの対応を行うことで技術革新に対応できる体制をとっております。

本資料の取り扱いについて

- 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。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」は今後、決算発表の時期を目途として開示を行う予定です。なお、次回の更新は2022年12月期の決算発表時（2023年2月）を予定しております。