



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）



2023年5月31日

# 本資料の取扱いについて

- 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2024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. 市場環境**
- 4. 競争力の源泉**
- 5. 事業計画**
- 6. リスク情報**



# 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 荒川 健人 取締役 米倉 豪志 取締役 渡邊 麻呂 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	4,292百万円(2023年2月期)		
従業員数 (グループ)	社員数169名(うち正社員147名)(2023年2月末現在)		
総資産 (グループ)	4,220百万円(2023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

- ・ 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







## ビジネスモデル概要

## 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。

本年度より、新たに「Metareal AI」プロジェクトを開始しました。ChatGPT等の生成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サービスを提供します。

# メタバース事業

VR（仮想空間）にAI（人工知能）を統合することによって、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事業です。5年～10年の長期を見据えた成長戦略です。

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。

# 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です。

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。

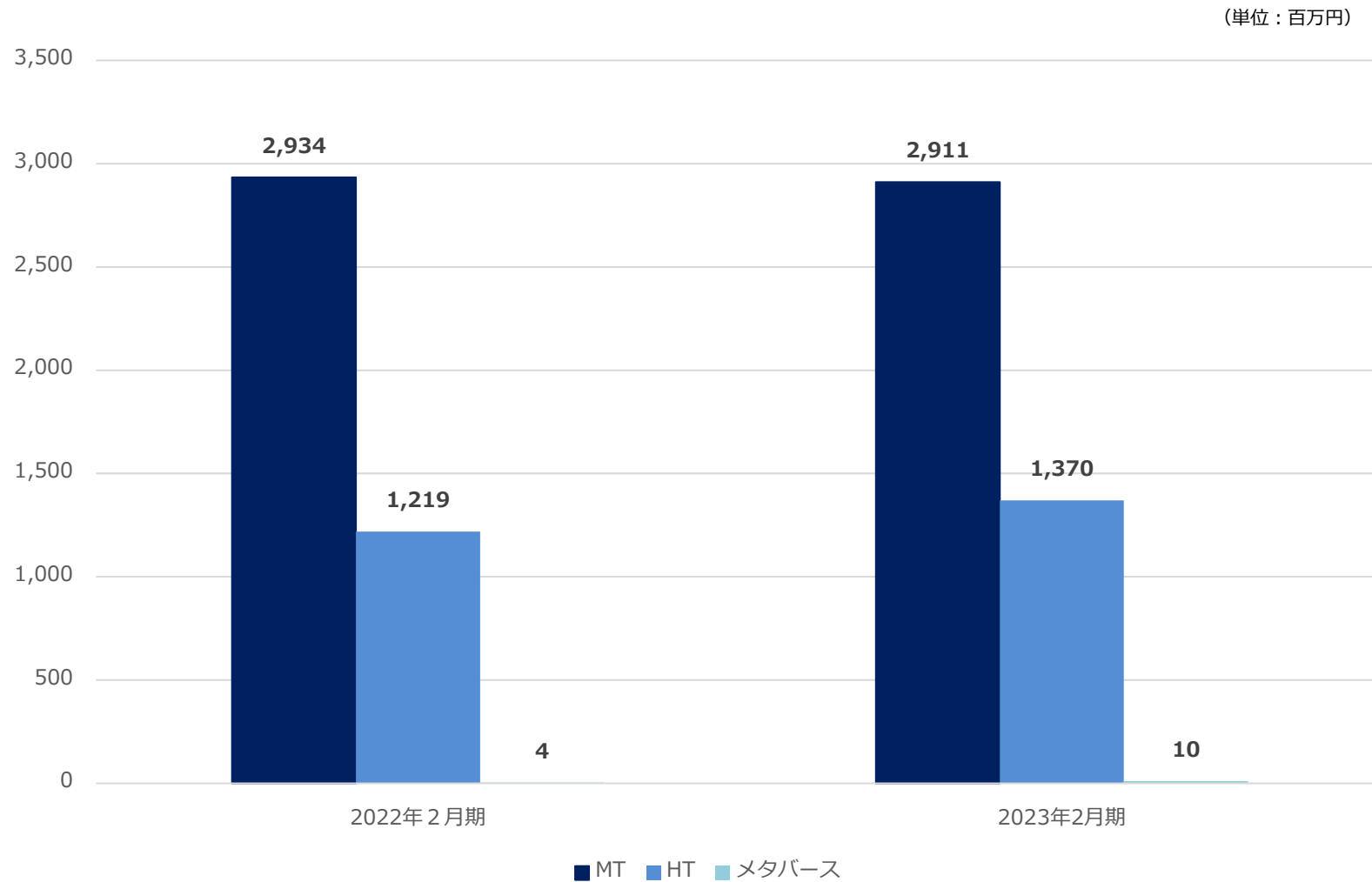
今後の構成見込となる事業ポートフォリオ戦略上では、生成AI

（「Metareal AI」プロジェクト）が短中期の成長戦略として最も売上が増加する予定です。

メタバース事業が5年～10年を見据えた長期の成長戦略セグメントとなり、MT事業の機械翻訳およびHT事業の人間翻訳はキャッシュカウとしての位置づけです。

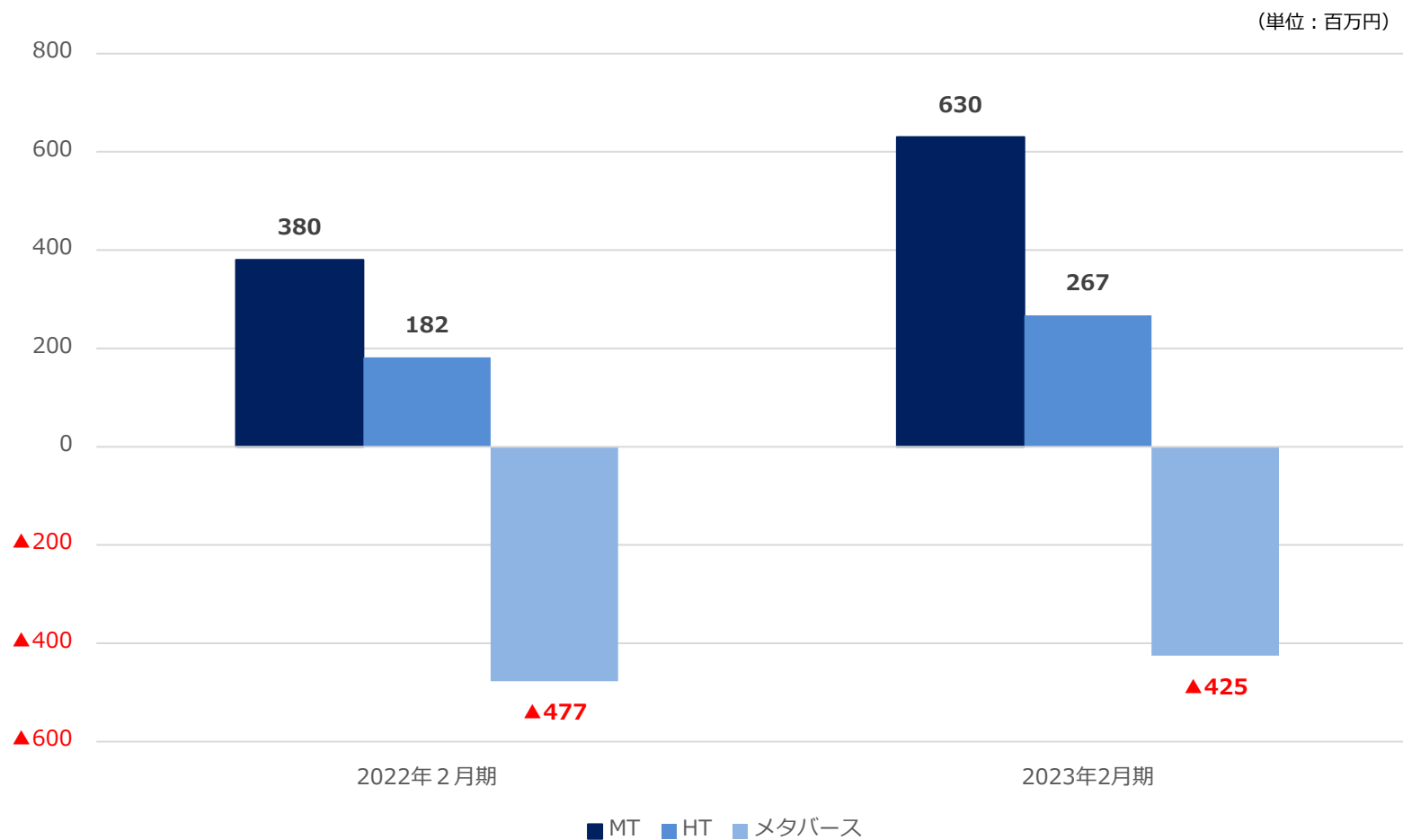
\*セグメント開示上は、生成AI（「Metareal AI」プロジェクト）は現在「MT事業」セグメントの中に含まれており、売上規模の重要性が高まり次第、セグメント項目の統廃合を行う予定です。

## セグメント別売上高



# セグメント別営業利益

## セグメント別営業利益





## MT事業のビジネスモデル



# MT（機械翻訳）事業の詳細

現主要事業であるMT事業詳細について記載いたします。

MT（機械翻訳）セグメントの主要製品であるT-400をはじめ、当社商品は特に「産業翻訳業界」における顧客ごと、市場ごとカスタマイズ機能について高くご評価をいただいております。

当期より新しく始めた「Metareal AI」プロジェクトではロゼッタの6,000社を超える現在の顧客に対し、4月3日よりプラットフォームβ版の無償提供を開始しました。当初のラインナップ内容は、AI要約、AI資料生成、AI文書校正、AI音声認識等から開始し、順次拡充いたします。当社がこれまで顧客に提供してきたセキュリティという価値はそのままに、これら製品群のシームレスな連携を構築してまいります。また、顧客ごとの課題解決・未来創造を目的とした個別のカスタマイズAI開発サービスも開始します。

# ロゼッタ機械翻訳サービスの商品例

6,000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



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。



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



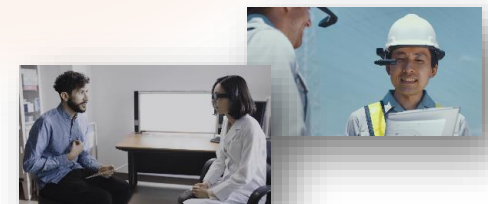
毎日の会議を変えていく！  
 リアルタイムで議事録作成と翻訳を  
 行ってくれる  
 会議音声翻訳ツール。



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。



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。



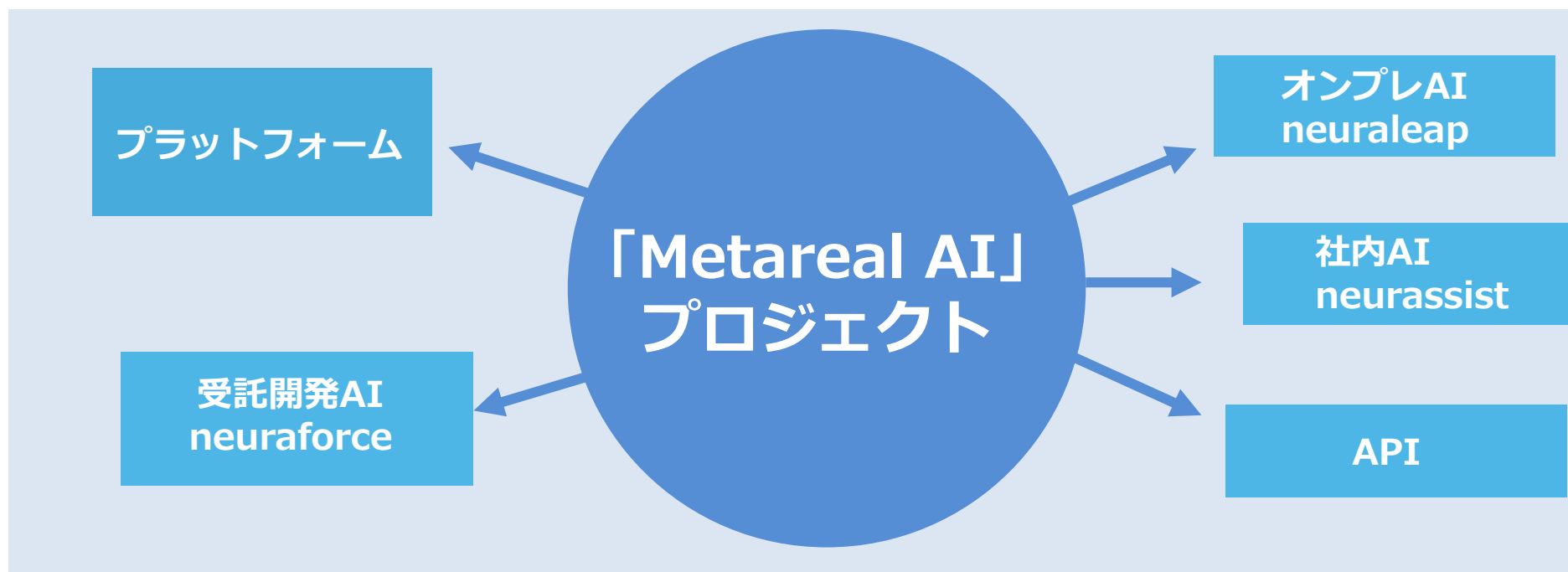
# 「Metareal AI」プロジェクト

2023年2月期より、短中期の成長戦略として、企業の成長加速のために生成AIの活用を提案する「Metareal AI」プロジェクトを開始

主な事業内容は、

- 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データのみをカスタマイズする社内AI「neurassist」
- 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

# 「Metareal AI」プロジェクト



「Metareal AI」プロジェクトとは、企業の成長を加速するために生成AIの活用を提案するプロジェクトです。

「プラットフォーム」の立ち上げに始まり、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」サービス、より高度なセキュリティを目指すオンプレAI「neuraleap」、企業の社内使用専用データのみをカスタマイズする社内AI「neurassist」、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を提供いたします。



自社製AIのみならず、世界の生成AIをワンストップで提供。  
4月3日から数十万人のロゼッタ既存顧客にβ版の提供を開始。  
5月末から一般公開予定。

# サービス例① AI Chat (セキュアなChatGPT)

Metareal AI BETA

ffgy54@gmail.com

Apps Chat Prompts

History is temporarily unavailable.

こんにちは！Metareal AI チャットです。私に送信されたデータは、2次利用されず、再学習データとしても利用されません。どんなことでも安心してご質問ください。ご用件をどうぞ。

OpenAI 社の「Chat GPT」の API を利用。  
一般公開されている無料版/有料版と比較して  
スピード/セキュリティ面で優れている。

利用者から送信されたデータは2次利用または  
学習用データとして利用されることはない。

よって企業活動においてセキュアに利用可能。

現在、β版の段階では、ご利用に一定の制限を設けております。制限の解除については個別に対応いたしますので、当社セールス担当までお問い合わせください。

© 2023 Rozetta Corp.

## サービス例② AI 要約


The screenshot displays the Metareal AI Beta web interface. At the top left, the logo "Metareal AI BETA" is visible. In the top right corner, the user's email "ffgy54@gmail.com" is shown. Below the header, there are two buttons: "Summary Plain text" and "Summarized files pdf, txt". The main area is divided into two sections: "原文" (Original text) on the left and "要約文" (Summary text) on the right. A blue callout box on the left contains the text: "文章を要約するAI。投入できるファイル形式は随時拡大する。" (AI that summarizes articles. Supported file formats are expanded as needed). The "原文" section contains a large, faint watermark that reads "要約" (Summary) and "テキストファイル (.txt) の Drag & Drop にも対応しています。" (Also supports Drag & Drop for text files (.txt)). The "要約文" section features a large illustration of a document with the word "Summary" written on it, a pencil, and a blue arrow pointing upwards. A "SUMMARIZE" button is located at the bottom of the "原文" section. A small "0" is visible at the bottom center of the interface.

# サービス例③ AI 資料生成

The screenshot displays the Metareal AI web interface. At the top left, the logo 'Metareal AI' is visible. Below it, the text 'AI資料生成' (AI Document Generation) is shown. A central question asks '何についての資料を生成しますか?' (What document do you want to generate?). A blue callout box with a white arrow pointing to the input field contains the text: '文字で指示すると自動でパワーポイント資料を作成する。' (When you enter text, a PowerPoint document is automatically generated). To the right, under the heading '生成完了資料' (Generated Documents), a file named '政府は、昨年12月改.ppt' (Government revised last December.ppt) is listed with a file icon and the size 'Sunday, 427000'. At the bottom center, there is a button labeled 'Generate presentation'. On the right side of the interface, there is a decorative illustration of a woman in an orange top looking at a presentation slide titled 'Presentation' which features various charts and graphs.



## サービス例④ AI 文書校正



Metareal AI BETA ffg54@gmail.com

AI文書校正

Correct  
Plain text

Corrected files  
.pdf, .txt


原文 → 校正結果

校正したい文章を記入してください。  
テキストファイル (.txt) のDrag & Dropにも対応しています。

文書を校正するAI。  
誤字脱字や表記揺れを修正。  
投入できるファイル形式は  
随時拡大する。

CORRECT

0



Metareal AI BETA ffg54@gmail.com

新音声認識エンジン (技術検証版) Japanese English

認識結果 (.wav .mp3のDrag&Dropに対応) → ファイル認識結果一覧

I think this is perfect.  
これで完璧だと思います

Nothing problem.  
何もプログラム

I mean nothing problem.  
私は何もプログラムを意味しない

Maybe my pronunciation is not good.  
多分私のプロ

やはり日本語に戻してみます  
I will try to switch back to Japanese.

いい感じですね  
it is a good feeling

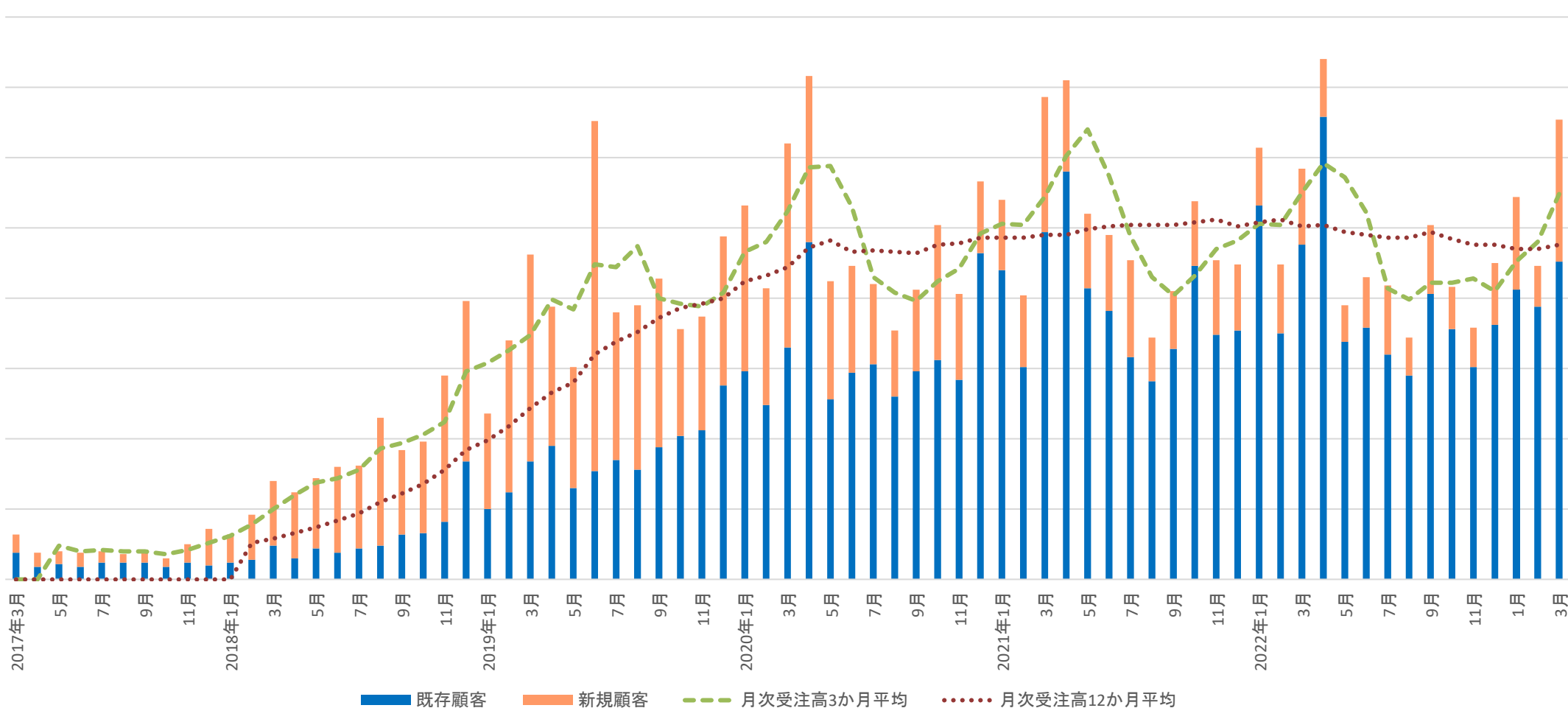
はいおはようございます  
yes good morning

非常にいい感じですね  
it feels really good

当社AIを使って当社が独自開発した、  
新しい音声認識エンジンの技術検証版。

# MT事業 KPI (受注高) 推移

単位: 百万円



契約企業数が6,000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、2022年2月期より受注日起算から利用開始日起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。

# MT（機械翻訳）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

	2022年2月期	2023年2月期
	百万円	百万円
外部売上	2,934	2,911
売上原価	991	919
販売費及び一般管理費	1,571	1,359
採用・人件費	623	496
販売手数料	173	144
広告宣伝費	110	123
研究開発費	81	122
その他	582	471



## メタバース事業のビジネスモデル

## 第1の特徴

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。

## リアリティ・メタバース

### 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。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。

## 【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  
AR = リアル

当社はメタバースでリアル

メタバーサー  
Metaverser 構想



# 自律駆動型 メタバース



ユーザーが自分で自由に  
VR空間をつくり  
世の中と共有し  
イベントが開けるようにする



将来必ずくるメタバース時代の  
YouTuberに相当する人々を  
仮に「Metaverser」と呼びます

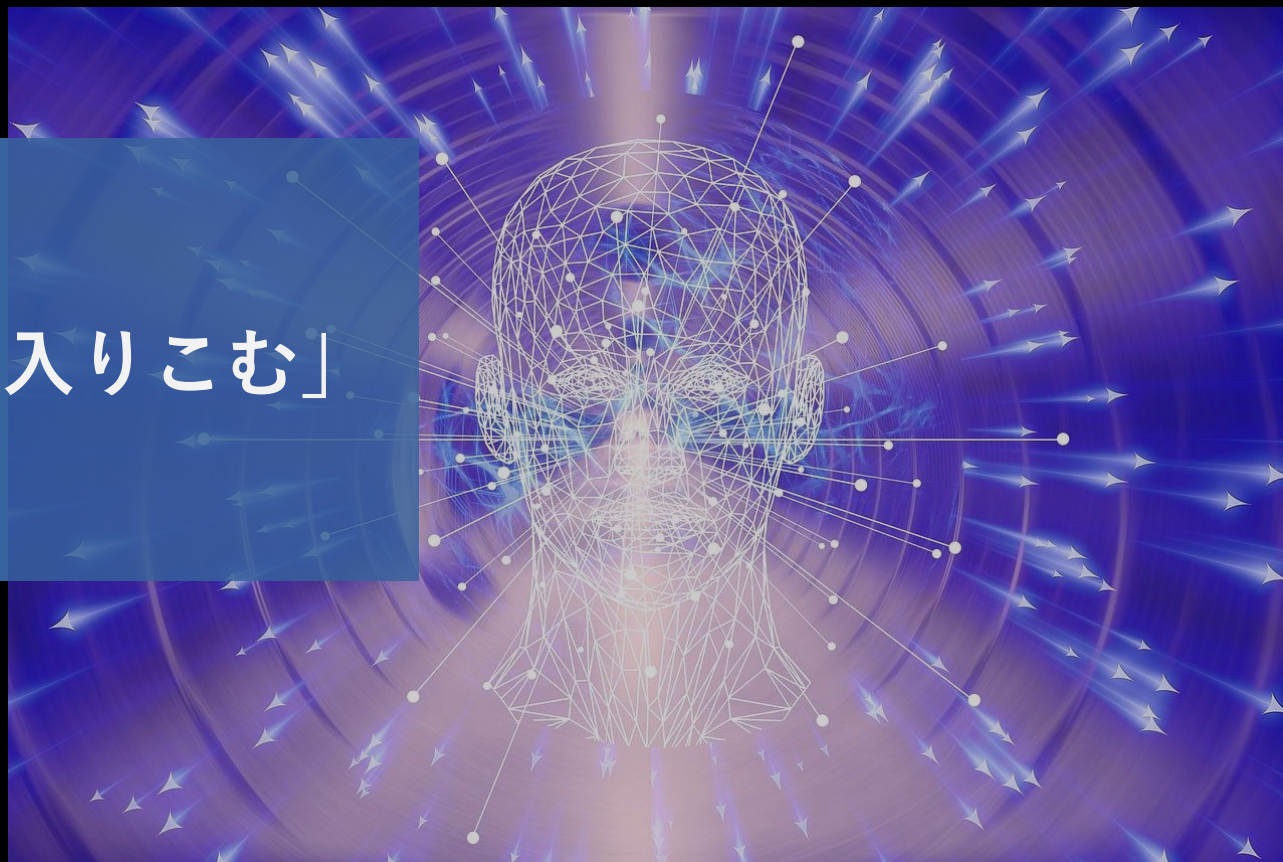
メタバース時代のYouTuberって、  
どんな人たちでしょうか？

Youtubeとメタバースの違いは？



YouTubeは「動画を視聴する」

メタバースは「世界に入りこむ」





Metaverser は、  
VRの中に面白い空間をつくったり  
ライブでイベントを開いたりする



たとえば、  
星空に詳しい人がVR空間で  
プラネタリウムや宇宙映像の中で  
星の話をする  
「星空系Metaverser」





たとえば、  
自分が経験した旅行等の思い出を  
写真や360度映像を見せながら語る  
「思い出共有系Metaverser」



たとえば、  
大陸横断クイズみたいな  
ユーザー参加型イベントを開いて  
大人を遊ばせる  
「小学生Metaverser」

こういう人たちが  
10年後の憧れの職業  
**Metaverser**なのです

誰でもカンタンにメタバース空間を共有し  
ライブイベントが開ける  
メタバースのためのプラットフォーム

# どこでもドア

あなたの地元、世界、特技、〇〇を共有してみませんか？

用意された空間をつかってすぐにイベントを始められます。

また手持ちの写真や動画を使って簡単にオリジナル空間が作れます。

- ・旅行・語学・音楽・セラピー・ライブ・カラオケ
- ・ペット・ニュース・祭り・不動産内見・ショッピングなど使い方はアイデア次第！

今すぐはじめる>>

# メタバーズ事業における損益状況

メタバーズ事業は、プラットフォーム「どこでもドア」を運営しながら、AIとの統合を推し進め、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あり、研究開発費がおおむねを占めます。

	2022年2月期	2023年2月期
	百万円	百万円
売上	4	10
売上原価	0	0
販売費及び一般管理費	482	435
研究開発費	173	155
採用・人件費	161	111
その他	147	168
営業損益	▲477	▲425



## 3. 市場環境



# 生成AI市場

生成AIは、2022年末から爆発的に普及し始めたばかりの新しいイノベーションなので、まだ市場予測がなされてませんが、パソコンやインターネットの誕生に匹敵するパラダイムシフトと言われています。

参考：「AIの登場はマイクロプロセッサ、パーソナルコンピュータ、インターネット、携帯電話と同じぐらい基本的な革新」  
(ビル・ゲイツ)

[https://news.biglobe.ne.jp/it/0322/mnn\\_230322\\_2592242613.html](https://news.biglobe.ne.jp/it/0322/mnn_230322_2592242613.html)

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、メタバース事業の対象は世界市場となります。



※1: EMERGEN RESEARCH Metaverse Market  
<https://www.emergenresearch.com/industry-report/metaverse-market>

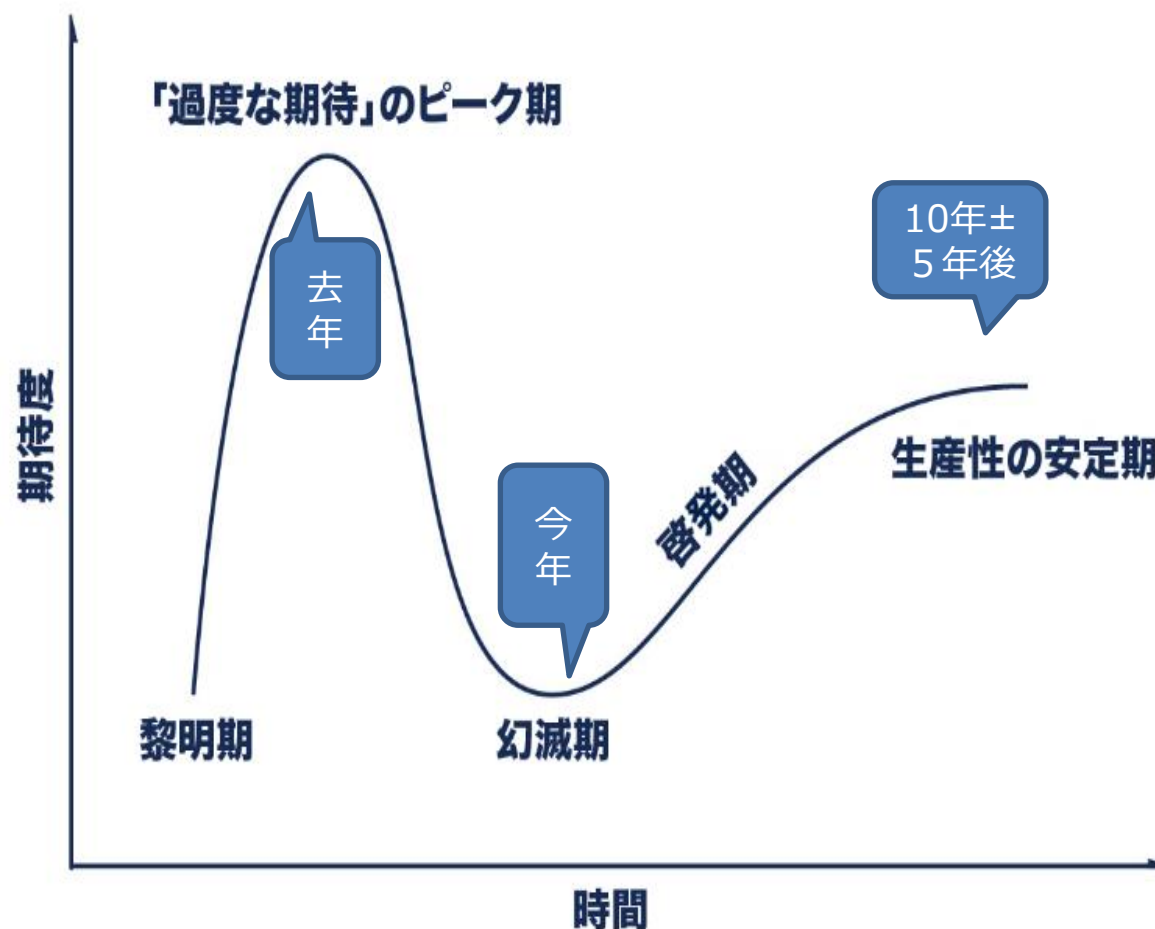
※2: Market Research Future® Metaverse Market Research Report  
<https://www.marketresearchfuture.com/reports/metaverse-market-10744>



# 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（右図）。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。

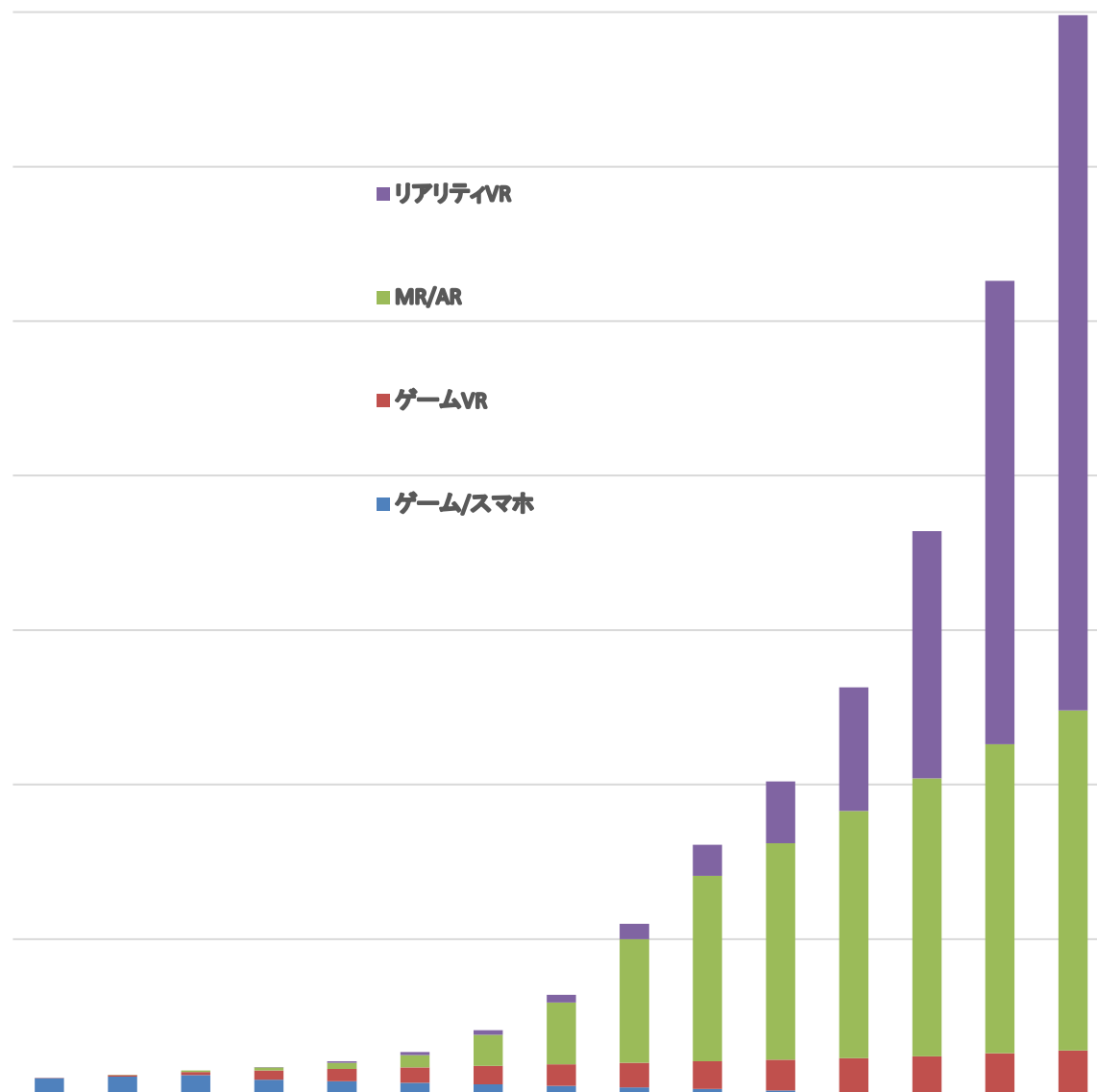


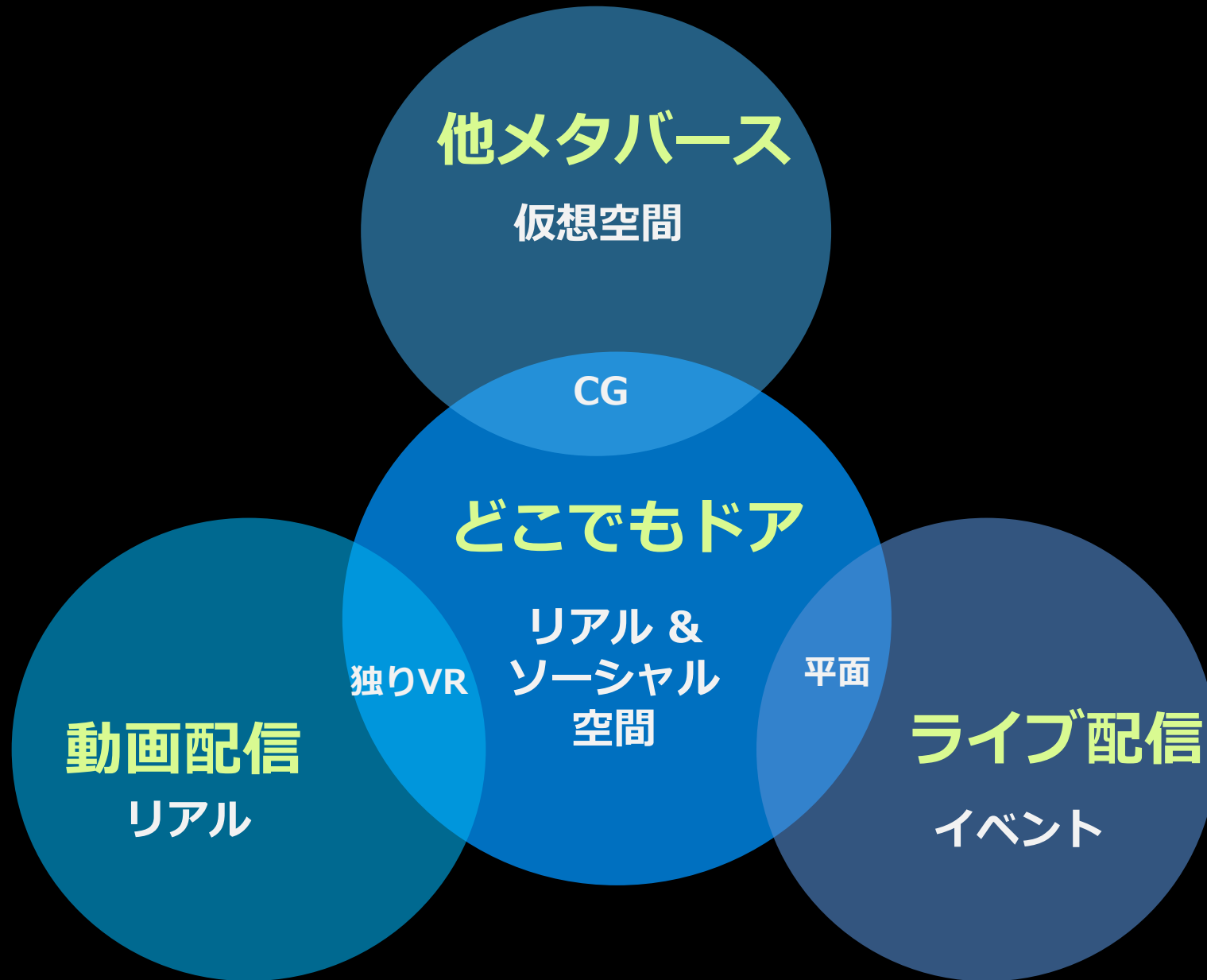
インターネットやスマホもかつて同じ道をたどった。「過度な期待」の後「幻滅期」が来たが、いまでは完全に基幹的なパラダイムを塗り替えた。現在当社は、メタバースについては去年が過度な期待で、今年が幻滅期になると想定している。そして10年±5年後にはインターネットやスマホと同じく、メタバースが当たりまえの世界になっているという前提のうえ、その時に開花することを目論んでメタバース事業を長期成長戦略として位置付けている。

## 当社が想定しているメタバース市場の長期推移（イメージ）

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。





	他メタバース	どこでもドア
ターゲット	ゲーム・アニメが好きな人	旅行・音楽・カラオケ等が好きな一般人
仮想空間	CG	リアル
プロダクト	CGで世界を創り込む	Metaverserが活躍するための便利な機能を提供するプラットフォームに徹する
主なビジネスモデル	CGでつくった建物・土地・アイテムなどを売る。空間内でのイベント出展料。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 広告収入 + プレミアム</li> <li>・ 課金取引の20%</li> </ul>
ユーザーによる世界（空間）の作成	かなりのITリテラシーを必要とする	一般人でもつくれる (YouTubeと同程度の難易度)
		<b>言語フリー</b> <b>(最初から国境と言語の壁がない)</b> <b>グローバル・ネイティブ</b>

## DX・クラウドの市場

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」

## 1,857億円

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。

## 31.8%

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。



## 4. 競争力の源泉





経営における競争力の源泉



# 1 「Zero to One」力 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・ジョブスの「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。

## 「Zero to One」力 ② 当社の過去実績

### 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。当時は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考えています。

## 2 テクノロジーによるUXデザイン力

### 「テクノロジーによるUXデザイン力」とは

たとえば、iPhoneはスマホという巨大なイノベーションを起こしたものであるが、実は当時、世界の携帯電話業界を制していた日本の企業の観点からは「何一つ、目新しい技術がない」製品だった。実際、技術的にいえば、iPhoneは既存技術の寄せ集めに過ぎなかった。

iPhoneの革新性は、独自の技術力ではなく、従来の携帯電話やPDA（携帯情報端末）には無かった革新的なUX（ユーザー体験）を創造したところにあった。

Amazonも、Facebookも同様。一般的にハイテクの勝利と思われているほとんどの製品・サービスは技術力ではなくUXデザイン力による革新。

このように既存のテクノロジーを組み合わせることで革新的なUXを設計する力を「テクノロジーによるUXデザイン力」と呼ぶ。

### CTO米倉豪志の「テクノロジーによるUXデザイン力」が競争力の源泉

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する米倉豪志は、「テクノロジーによるUXデザイン力」に卓越しており、それが今後の当社にとって重要な競争力の源泉。

米倉のUXデザイン力は、①「論文及び広範な人脈による日々の膨大な情報収集」、②「自身のエンジニアとしての技術的な知見や、クリエイターとしての広範な知識」、③「事業家としての知見」、これら3つの統合による、テクノロジーの社会需要の変遷の高い予測精度によるもの。

GPT等の生成系AIに関するサービスや日本企業向けに受託開発を行う「Metareal AI」プロジェクトおよびメタバース事業においても、当社の最も重要な競争力の源泉となる。

### 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。



## 生成AIとMT事業における競争力の源泉

## MT事業における優位性

当社グループにおいて、MT事業の機械翻訳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。

その結果、6,000社以上の企業顧客を有しています。

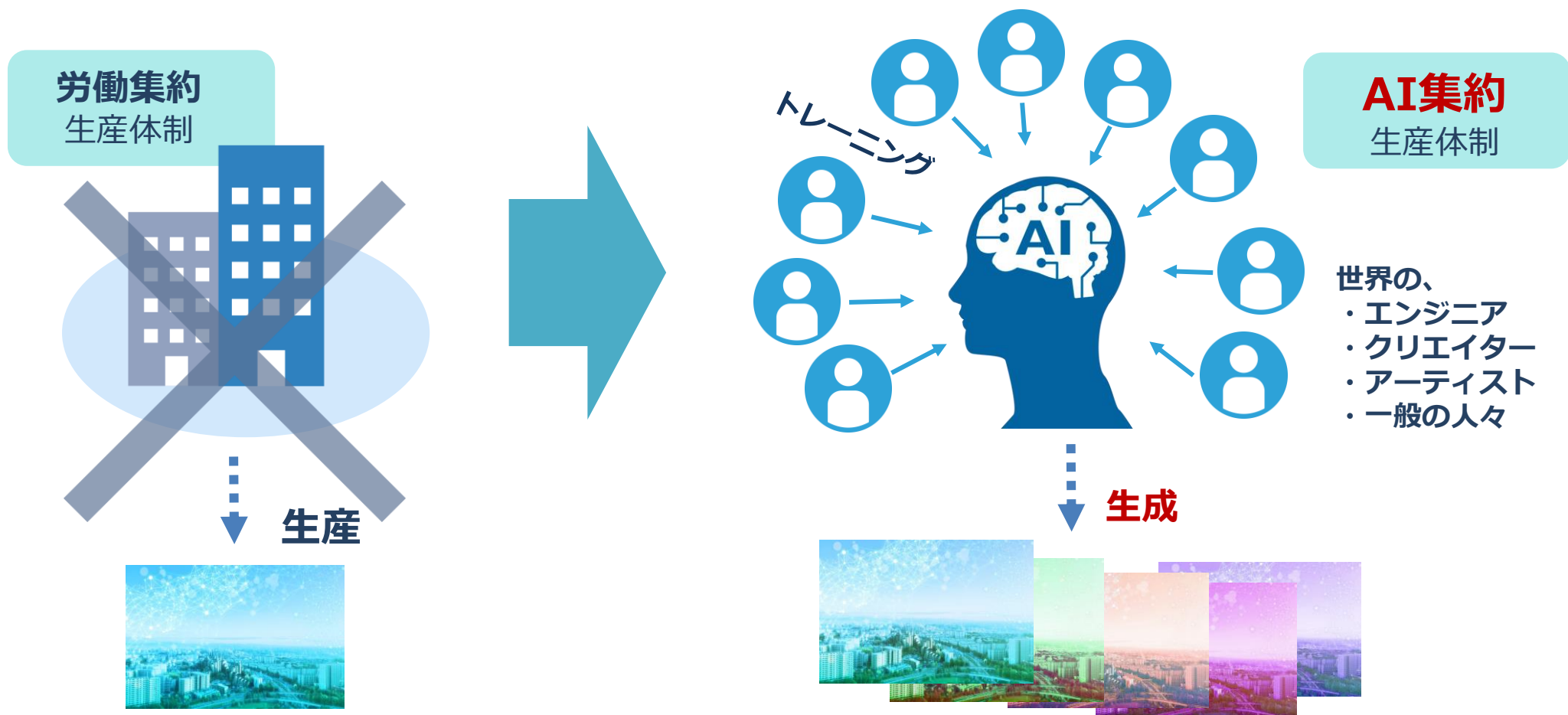
機械翻訳のAIと生成AIとは、しくみも需要層もかなり共通しており、生成AIの「Metareal AI」プロジェクトにおいてもこの顧客基盤は極めて強い優位性となります。



## 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。

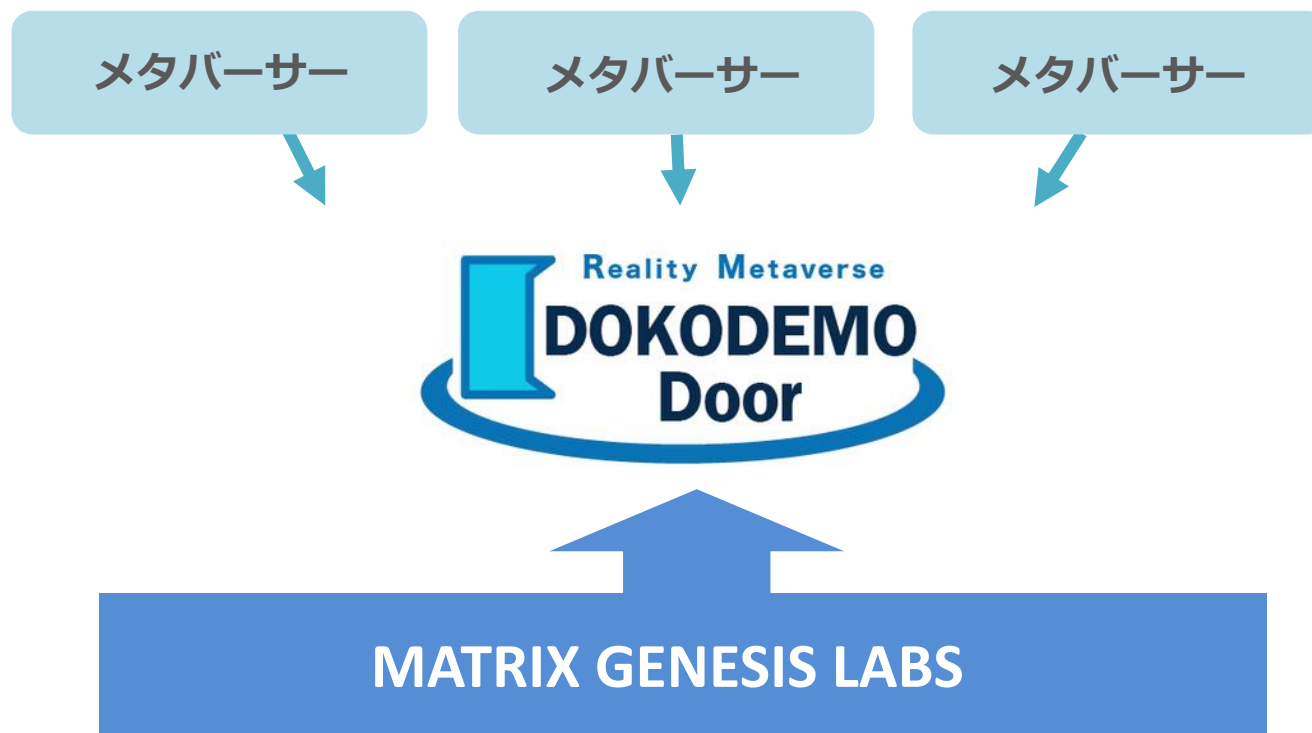






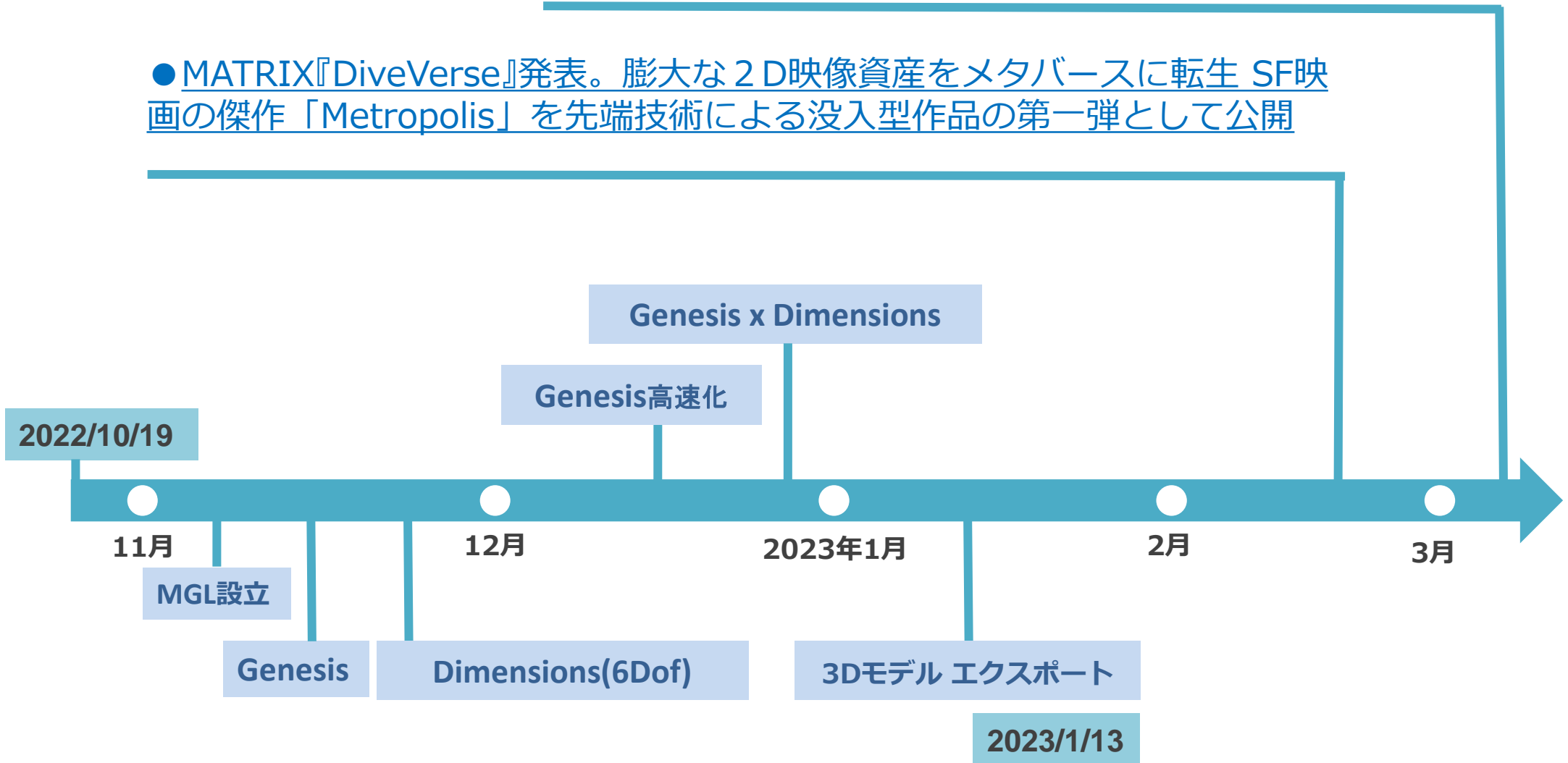
AI等の各種先端技術が、将来の私たちのメタバース空間での生き方にどのような影響を与えているのかを想像し、それら生乾きの技術を生乾きのまま実験的に統合実装することで、「触れるビジョン」として高速に公開し続ける、プロトタイプングチーム。

MGLは、リアリティ・メタバース・プラットフォームである「どこでもドア」の下部組織として配置され、プラットフォームのコア技術を支える。メタバーサーは、先端技術をいち早く自身のコンテンツに活用できるようになる。



- ChatGPTと英会話の練習ができる「AI先生」を公開

- MATRIX『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



# 各技術の紹介

# Project Genesis

「Genesis」はAIを用いたメタバースワールドを自動生成するジェネレーティブAIで、当社を象徴するコア技術に位置付けられる。当社の膨大なワールド映像資産を活用し、高速に高精度なワールドを生成出来るよう鍛え上げ、無限に広がる豊穡なメタバース空間を提供する。

# ワールド自動生成モデル「Genesis」のデモ動画



[https://www.youtube.com/watch?v=qgG50wht\\_fk](https://www.youtube.com/watch?v=qgG50wht_fk)



# Project Dimensions

「Dimensions」は、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。通常、360度カメラで撮影された映像は、撮影時のカメラ位置で視点が固定されるが、「Dimensions」がその課題を解決する。



[https://www.youtube.com/watch?v=IYA1kaM\\_yP8](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、世界内を移動可能とすることに成功。さらに、世界と世界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。

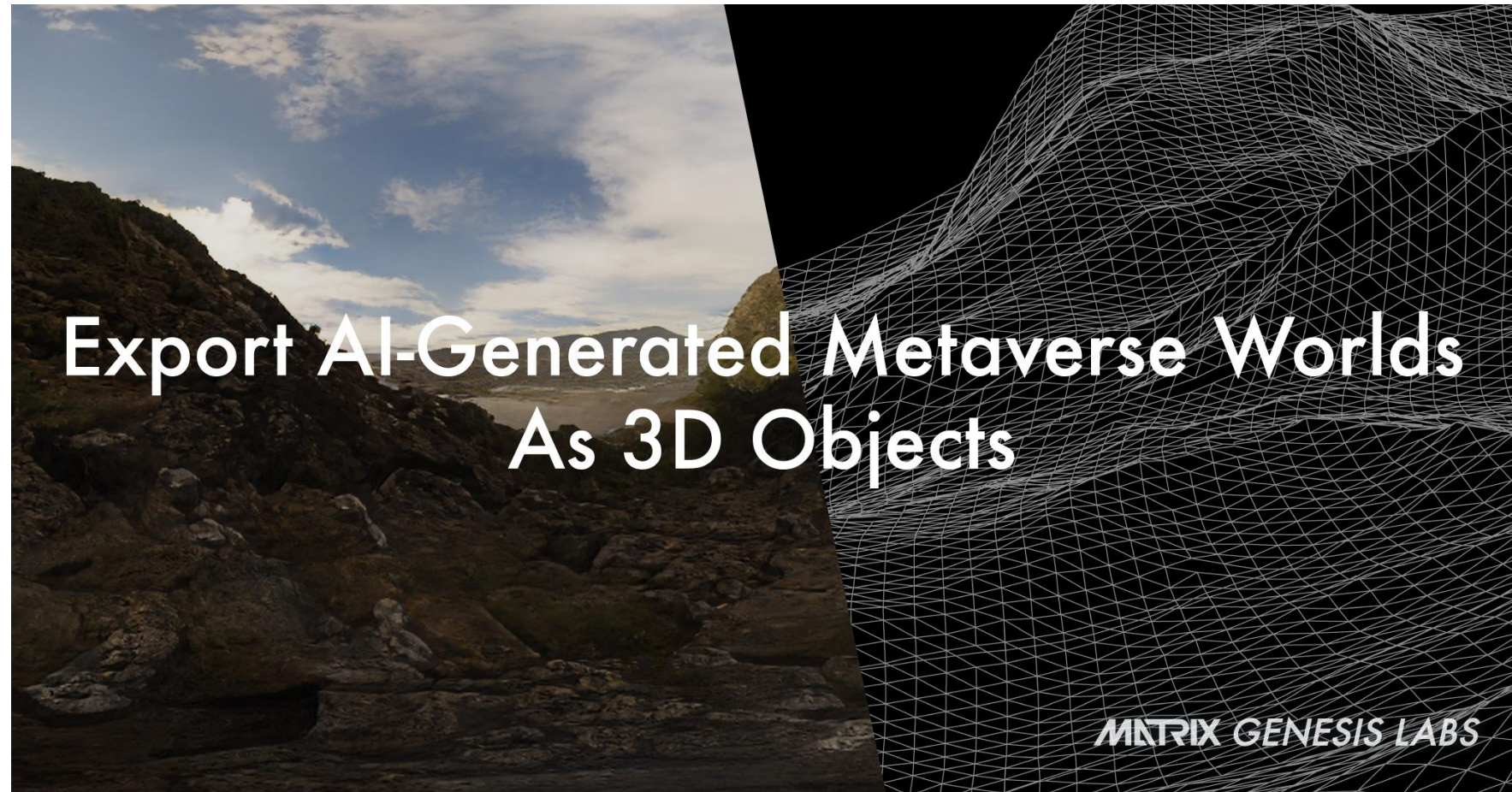
# GenesisとDimensionsの統合のデモ動画



<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ことができるようになった。これにより、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』発表

『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。



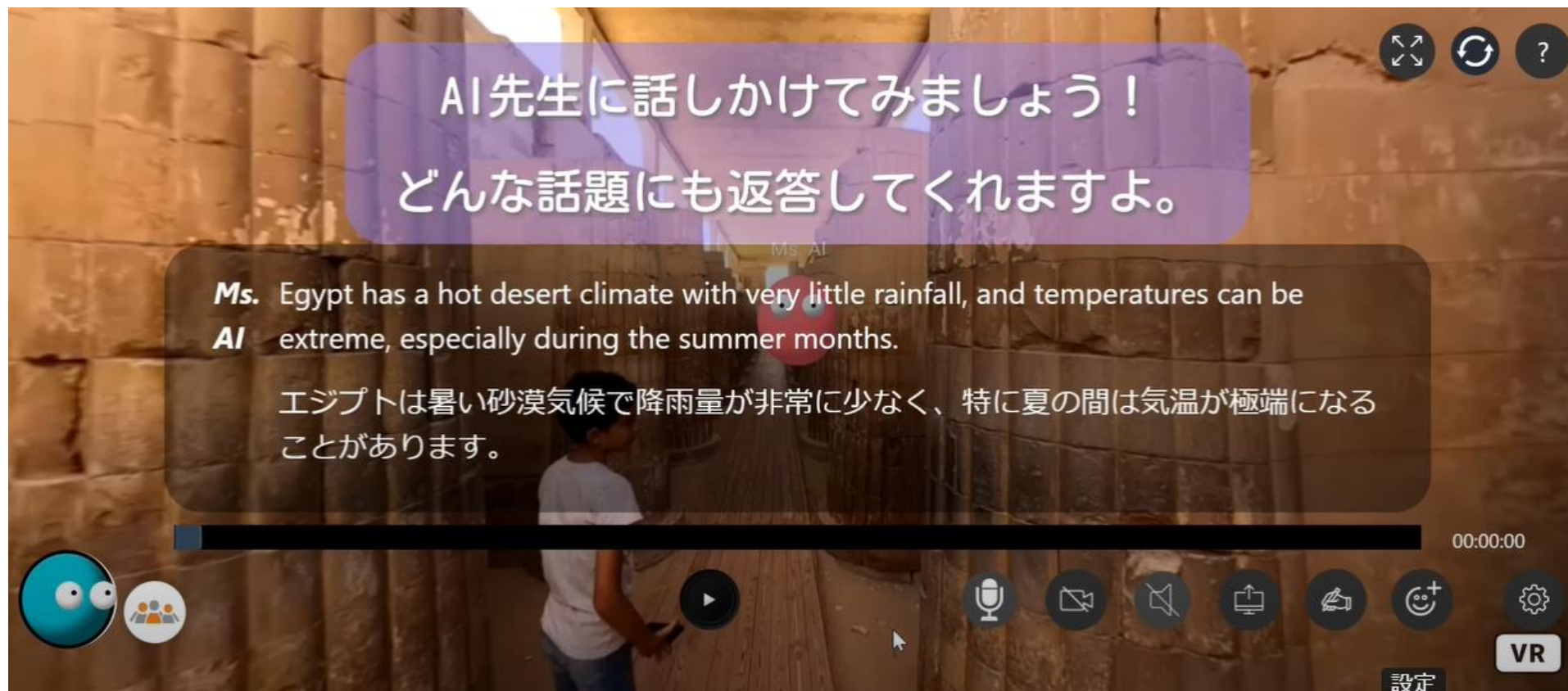
<https://youtu.be/0LKvzrKL0hM>

# ChatGPTと英会話の練習ができる「AI先生」

## 【特徴】

- AIが相手だから羞恥心を捨てて積極的に英会話ができる
- 無料で、いつでも、どこでも、好きなだけ英会話の練習ができる
- 話すスピードと単語の難易度レベルを調整できるので、自分のペースで英会話できる
- バイリンガル字幕の表示で分からない言葉や言い回しの確認ができる
- CGではなく没入感ある実写空間なので、旅行感覚を味わいながら英会話ができる

## 「AI先生」 ChatGPTと英会話の練習ができる



<https://dokodemodoors.com/ms-ai>

Ver2では会話練習だけではなく、初心者向け学習機能も追加する予定



# 「AIママ」「AIホスト」 癒しをくれる心のオアシス

## ■心のオアシス「AIママ」

人の話に耳を傾け、褒めて、励まし、あたたかい言葉で勇気づける対話型AI。

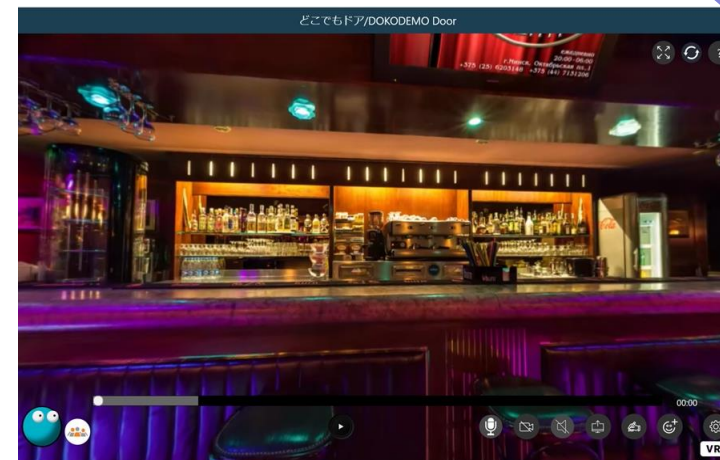
おしゃべりや雑談はもちろんのこと、仕事・人間関係・恋愛など、どんな悩みや相談事も受け入れ、興味を持ち、承認し、褒めて、勇気づけることで心を癒してくれます。

## ■心のリフレッシュに「AIホスト」

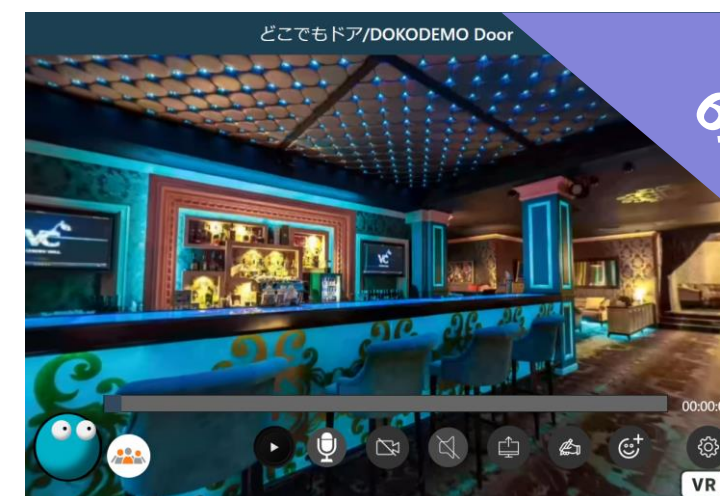
疲れたあなたのどんな話や相談も親身に聞くことで癒し、心をリフレッシュさせる対話型AI。

いつでも完全無料でAIと会話ができるので、料金や時間を気にすることなく気軽に訪れることができます。

また、性格・声・話のテンポ等が異なるお好みのキャラのホストを選ぶことができます。



発表済



6月予定

## ■ AI仏陀



仏教の「心に平安をもたらす教え」を基に様々な悩みや不安に対して仏教的観点から回答する対話型AI。人間関係が上手くいかない、自分に自信がない、将来が不安でたまらない、仕事が捗らない等、どんな悩みに対しても心を落ち着かせる言葉をくれます。

## ■ AI高齢者



高齢者ユーザーに積極的に話しかけ、孤独解消・フレイル予防につながる対話型AI。心身の健康のために必須となるコミュニケーションを創出することで、孤独感を与えず、生活に満足感に長生きするためのサポートをします。

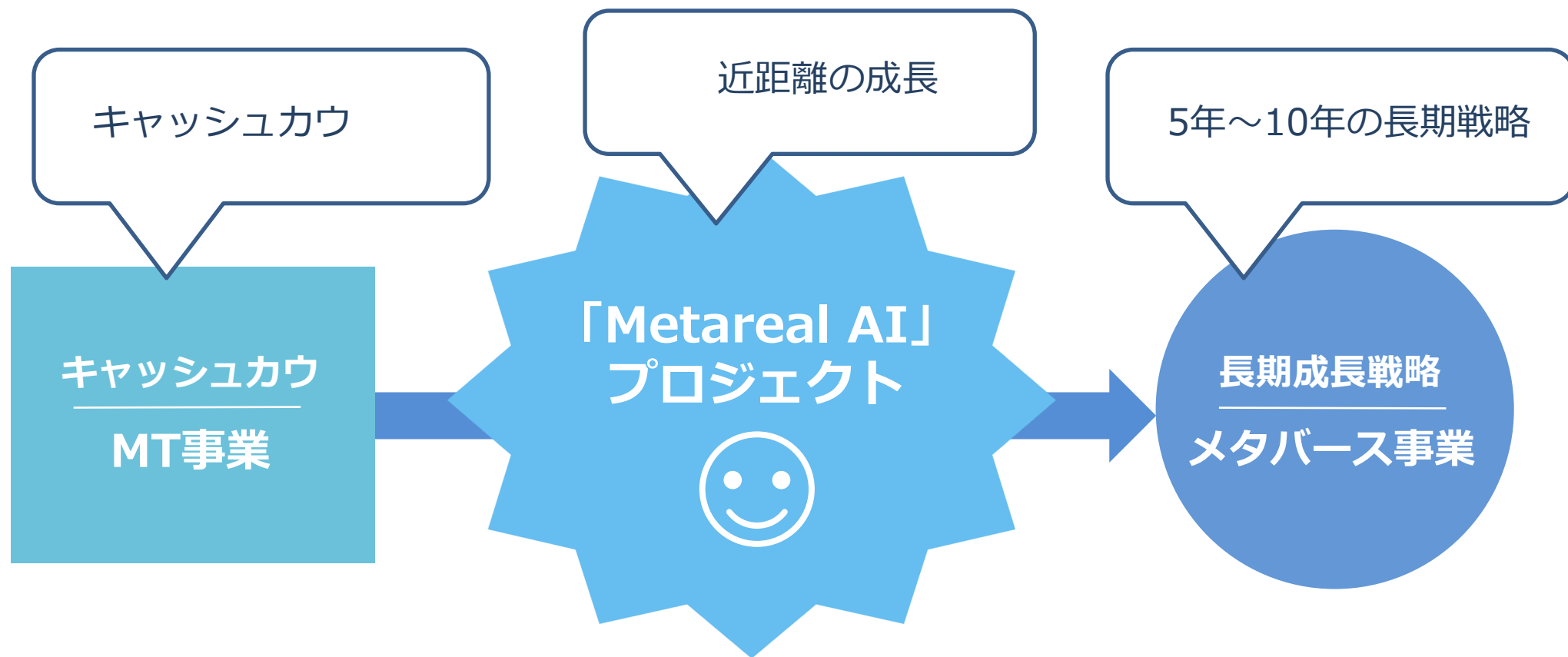
MetaReal

## 5. 事業計画





## 成長戦略





## 「Metareal AI」プロジェクト

# 「Metareal AI」プロジェクト（短中期成長戦略）

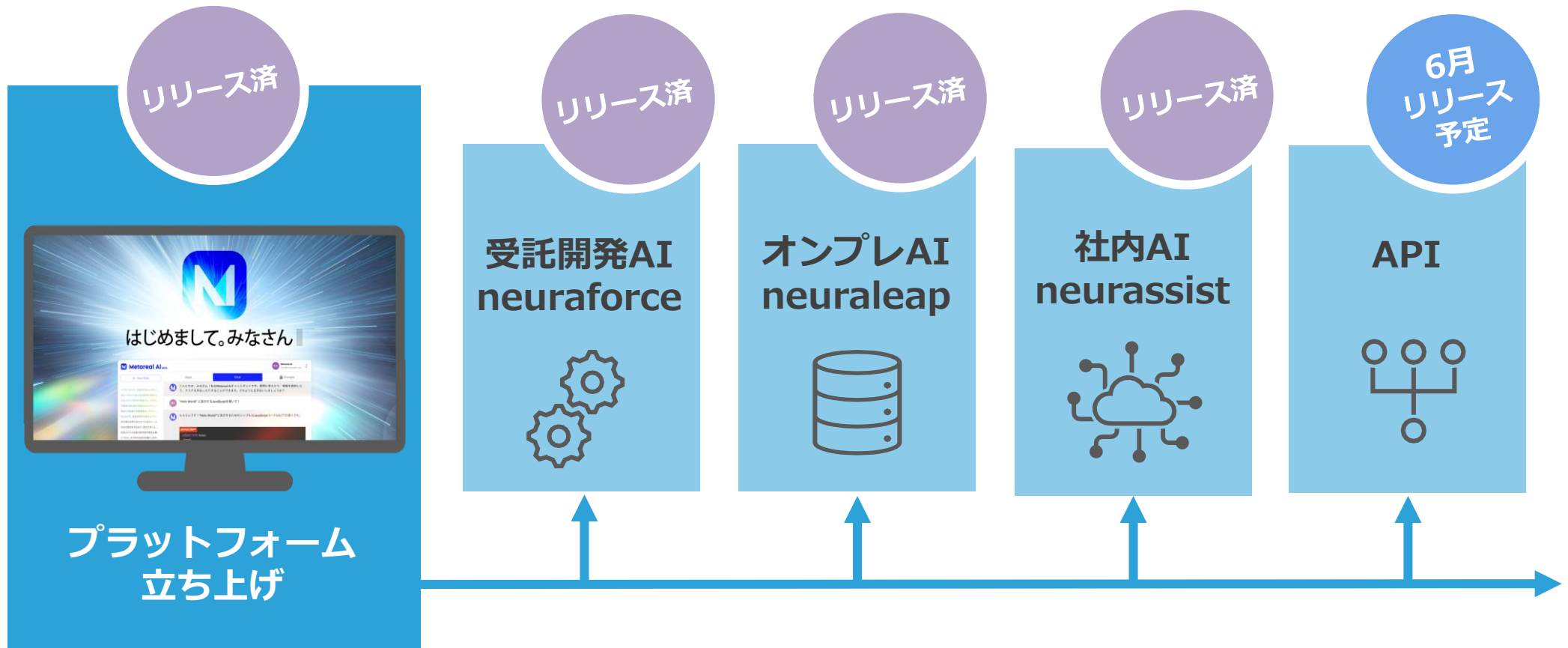
2023年2月期より、短中期の成長戦略として、企業の成長加速のために生成AIの活用を提案する「Metareal AI」プロジェクトを開始

主な事業内容は、

- 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データのみをカスタマイズする社内AI「neurassist」
- 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

# 「Metareal AI」 開発予定

AIプラットフォームの立ち上げは完了。受託開発AI、オンプレAI、社内専用AIはリリース済み。6月にAPIをリリースする予定。







## メタバース事業の成長戦略

## 前期からの根本的な方針転換（2年間の活動の末、至った結論）

2022年7月15日付「2023年2月期第1四半期決算説明資料」より  
<https://www.metareal.jp/download/2022071502.pdf>

2年間、メタバース事業で、プロダクト、プロモーションのあらゆる様々な試行錯誤を行った結果、わかったこと

- ・メタバースがスマホのように普及するのはまだまだ先、10年±5年後である
- ・今後3年は半端に有料で採算化を目指すのを止める

サービス内容も、自社コンテンツ路線から転換して「Metaverser構想」プラットフォームを再開発スタート

\*Metaverser構想については本資料32 p 参照

前期の「事業計画及び成長可能性に関する事項」では、「メタバース事業 中長期計画（41～46頁記載）」として、売上および会員数等のKPIをMAX・目標・MINの3つのレンジで表示し、損益については「MINの場合は、23年2月期に累損10億に達し、その時点でその後の事業投資を改めて検討するため、24年2月期以降の損益計画数字は記載しない」としていました（右図）。結果として、売上および会員数等のKPIがMIN以下で推移し、累損が10億に達する見込みとなったため、改めて事業投資としての方向性を検討しました。



その結果、現段階においては販売促進による売上獲得を目論むにはまだ時期尚早であるとの判断から、5年後以降を見据えた長期戦略に切り替え、メタバース構想プラットフォームとして再開発することになり、いったん中長期計画は撤回しました。現在では、メタバース事業の中長期計画は策定しておりません。なお、投資規模としては、原則年間4～5億円ペースの投資額を維持する方針ではあるものの、50頁記載の「当社が想定しているメタバース市場の長期推移（イメージ）」及びグループ内リソース分配に応じて年度ごとに濃淡が発生いたします。2024年2月期においてはMetareal AI加速への注力も踏まえ、約3億円の投資を見込んでおります。（メタバース事業においてはソフトウェア開発費用は研究開発費用として処理しており、投資額と営業損益発生額はほぼ同水準となります。）

# メタバース事業の継続及びMetaverser構想推進の決定

2年間の活動の結果、メタバースがスマホのように普及するのはまだまだ先、10年±5年後であることがわかった。  
累損が10億に達する見込みとなり、改めて事業としての投資方針の検討

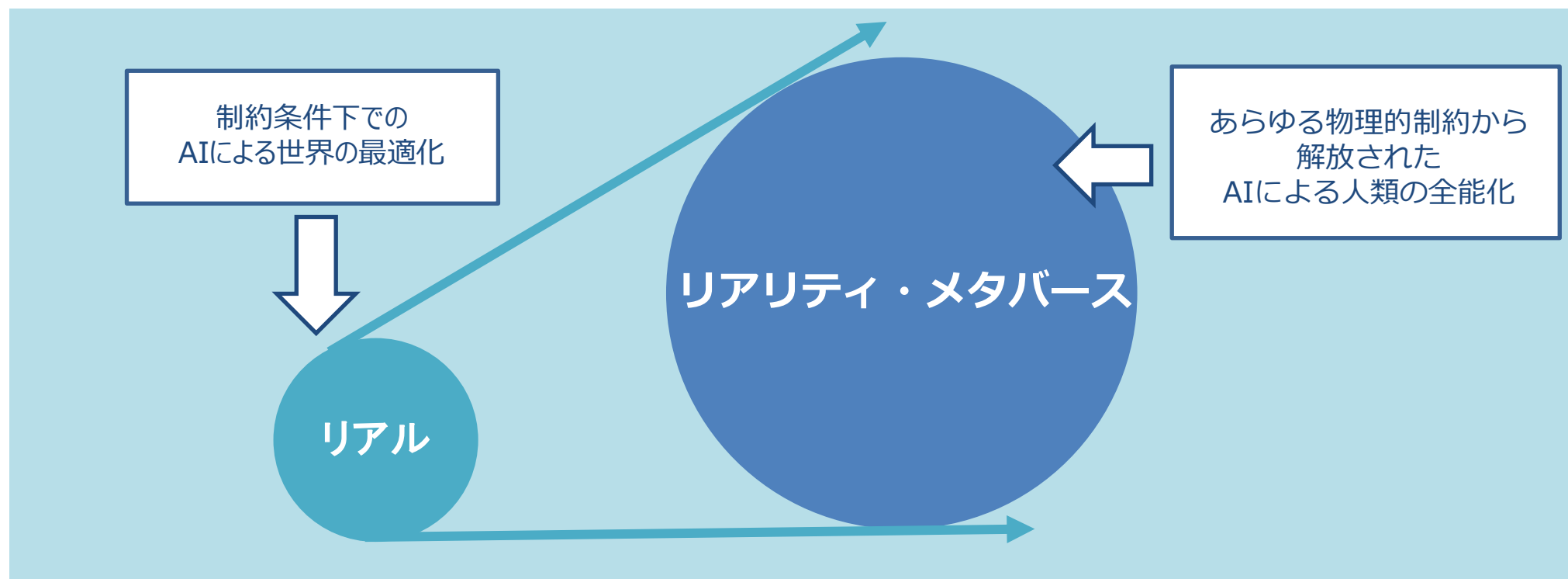
2022年9月21日 臨時株主懇談会を開催

2022年10月14日 取締役会にて決議

2022年10月14日付  
「メタバース事業の継続及びMetaverser構想推進の決定に関するお知らせ」  
<https://www.metareal.jp/download/2022101407.pdf>

5年以上先を見据えた長期戦略に切り替えて  
「Metaverser構想」プラットフォーム路線  
での再開発としてメタバース事業を継続

# 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。

## 生成AI ⇨ メタバース

### Genesis

(Speech to World)

メタバースワールドの自動生成



### メタAI

(AI先生ver.2、AIママ、AIホスト、AI仏陀、AI高齢者等)

「リアリティ・メタバース」を事業領域とし、「Metaverser構想」プラットフォームを目指すにあたって、Genesis（ワールド自動生成技術）を当社メタバース技術のコアコンピタンスに据え、この技術の完成度を高めていく。  
メタバース市場が幻滅期を通過した時点において、世界レベルの技術を保有するプレイヤーの地位を確立する。



## MT事業（機械翻訳）の経営計画

# MT（機械翻訳）事業計画

MT事業（機械翻訳）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

進捗 T-3MT：ゲームエンジン及び複数機能追加

オンヤク：分野別エンジン追加

## 2. 他システムとの統合

進捗 Slack、WordPress、kintoneとのプラグインの提供の開始

## 3. 海外展開

進捗 T-400、オンヤクにおいて海外企業契約、海外利用者が増加



# 他システムとの統合（API接続） ・ 海外展開

## 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）



進捗： T-400、オンヤクにおいて海外企業契約、海外利用者が増加

## 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

進捗： T-400、オンヤクにおいて海外企業契約、海外利用者が増加



# 製品ポートフォリオの拡充：T-3MT



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

- 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。

進捗：ゲームエンジン及び複数機能追加

# 製品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を強化に加えて、文書翻訳以上に「まず使用してみる」という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）

進捗：分野別エンジン追加



2024年2月期 業績予想

## 2024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	%
2024年2月期	4,589	6.9	611	18.6

## ◆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	%
2024年2月期				
MT事業	3,152	8.3	599	△4.9
HT事業	1,416	3.4	254	△4.6
メタバーズ事業	20	95.0	△280	-
その他本社費等	-	-	36	△15.2

2023年2月期においてはレンジでの業績予想を行っていましたが、2024年2月期は、音声AI翻訳リリースからの情報累積並びに新型コロナウイルスの5類感染症への移行等に鑑みて、既存事業についてはレンジでの業績予想ではなくスポットの業績予想を行うことといたしました。

なお、上記業績予想数値にMetareal AI（2023年3月8日開示「子会社における新たな事業の開始に関するお知らせ」参照）の業績影響は織り込まれているものの、直前連結会計年度の売上高に対する10%に該当する売上高の増加（430百万円）と同額の費用計上をMT事業において行っております。

Metareal AIの費用については、事業開始日である5月31日までの特別な支出は限定的であるものの、業界動向・成長曲線変容が非常に早く、見積もりが困難であることに鑑みて売上影響と同額の費用が発生することから、Metareal AIによる売上増加と同額という保守的な見込みを用いています。

また、Metareal AIの損益は当面MT事業にて計上を行い、Metareal AIの実績値の数値重要性が増した段階でMT事業の名称変更を予定しております。

# 2023年2月期連結業績予想と実績差異について

2023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。

## ①MT事業

MT事業の売上について、年初において音声AI翻訳の新規性が高く、市場規模及び成長度合い予測が困難であることから、当初業績予想においては3,074~3,674百万円の売上を見込んでおりました。

2023年2月期において、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、新規参入企業が増加したことにより、特に低価額帯商品の競争が激化し、コスト重視の一部の顧客においては安価で提供する他社プロダクトへの乗り換えも発生することとなりました。結果、一時的にドキュメントAI翻訳における受注が低下し、MT事業全体では2,911百万円の売上に帰結いたしました。

なお、MT事業においてコストの最適化（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、MT利益については当初業績予想503~913百万円の見込みに対して、630百万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売上高1,191~1,550百万円、HT利益として158~351百万円を見込んでおりました。HT事業の実績は1,370百万円、267百万円と当初計画見込の範囲となっております。なお、変動要因としては新型コロナウイルスに関する見込みの不確実性を想定していたものの、2023年2月期中の行動制限解除等を背景に前年度数値を上回る水準に帰結いたしました。

## 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売上高33~154百万円、HT利益として▲421~▲315百万円を見込んでおりました。

メタバース事業においてはVR端末の物理的制約（大きさ・重さ・酔い）や通信状況等種々の要因により想定よりもメタバース市場自体の拡大・習熟に時間を要しており2023年2月期の売上高は10百万円、メタバース事業利益は▲425百万円に帰結いたしました。



## 6. 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。

なお、2022年5月31日発表「事業計画及び成長可能性に関する事項」において記載していた「新型コロナウイルス感染症の流行に関するリスク」について、その影響の重要性が低下したため記載を省略いたします。

当社自体の営業活動形態が制限されるリスク並びに顧客において足元での投資活動が抑えられるリスクに備え、対応策として多様な形態による営業活動並びにリソース最適化による損益バランス最適化を図っておりました。しかし、行動制限解除の進捗及び新型コロナウイルスの第5類感染症への移行に鑑みて、リスク自体は引き続き存在するものの、その影響は限定的であると判断いたしました。



# MT事業におけるリスクについて

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。

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>◆MT事業競争激化リスク</p> <p>・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</p>	不明/不明	大	<p>・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>
<p>◆全事業における技術陳腐化に関するリスク</p> <p>・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</p>	不明/不明	大	<p>・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。</p>

※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。