

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

(2024年12月期通期決算説明資料)

monoAI technology株式会社 (証券コード：5240)
2025年2月28日

CONTENTS

- 01** FY2024 通期/4Q 業績
- 02** FY2024 4Q トピックス
- 03** 成長戦略
- 04** FY2025 通期 業績見通し
- 05** 会社概要
- 06** 競争優位性
- 07** リスク情報
- 08** Appendix

01

FY2024 通期/4Q 業績

売上高が予想の87.3%にとどまり、売上総利益も十分に確保できなかったことから、営業利益以下の各段階利益が予想を大幅に下回った。

	FY2024実績	期初業績予想	業績予想対比
売上高	1,429	1,636	87.3%
売上原価	967	993	97.4%
売上総利益	461	643	71.7%
販管費	743	700	106.1%
営業利益	△281	△56	-%
経常利益	△286	△58	-%
税前利益	△581	△58	-%
当期純利益	△585	△62	-%

(百万円未満切捨て)

当社メタバースサービスの一部取引について売上高及び売上原価の計上を総額表示から純額表示にする判断を行ったことが影響（25年1月24日開示）。

収益性の高いXRイベントサービスの収益獲得が当初の見込みどおりに進まなかったことが影響（24年11月14日開示）。

連結子会社であるロボアプリケーションズ社ののれん、当社のソフトウェア資産や有形固定資産等の減損損失を特別損失として計上したことが影響（24年8月14日、25年2月14日開示）。

売上高は、4Q単体ではやや伸び悩んだものの、通期では前年比+14.8%の増収。
4Q単体では売上総利益が前年同期比で増益となったものの、通期では前年比で減益。

(単位:百万円)	FY2024 4Q単体	FY2023 4Q単体	増減率	FY2024 通期累計	FY2023 通期累計	増減率
	実績	実績		実績	実績	
売上高	333	345	△3.4%	1,429	1,244	14.8%
売上原価	234	273	△14.0%	967	813	19.0%
売上総利益	98	72	36.6%	461	431	6.9%
販管費	173	148	16.6%	743	605	22.7%
営業利益	△74	△76	-%	△281	△174	-%
経常利益	△73	△75	-%	△286	△167	-%
税前利益	△193	△77	-%	△581	△169	-%
当期純利益	△185	△78	-%	△585	△203	-%

販管費が増加したことにより、4Q単体では前年同期比で増益が一部見られるものの、通期では前年比で減益。

連結子会社であるロボアプリケーションズ社ののれん、当社のソフトウェア資産や有形固定資産等の減損損失を特別損失として計上したことが大きく影響しているが、これらによりFY2025期以降における減価償却費等のコスト削減が見込める。

(百万円未満切捨て)

財務状況が前年比で改善し、自己資本比率は引き続き高水準。財務基盤が強化され健全性が高まっている。

	2023年12月末	2024年12月末	増減額
(単位:百万円)			
流動資産	1,140	1,799	+659
うち現金及び預金	941	1,301	+360
固定資産	346	76	△270
資産合計	1,487	1,875	+388
流動負債	266	263	△3
固定負債	74	50	△24
純資産	1,145	1,560	+415
負債純資産合計	1,487	1,875	+388
自己資本比率	77.0%	83.2%	-

2Qに資金調達を通じて流動資産が増加。

のれんやソフトウェア資産、有形固定資産の減損損失を計上したため、固定資産が減少。

(百万円未満切捨て)



(百万円未満切捨て)

売上原価は、4Q単体では減少傾向にあるものの、売上高の伸びとともに通期では前年比で増加。外注比率が高まっている。

(単位:百万円)	FY2024 4Q単体		FY2023 4Q単体		増減率	FY2024 通期		FY2023 通期		増減率
	実績	対売上高	実績	対売上高		実績	対売上高	実績	対売上高	
業務委託費	94	27.8%	125	32.4%	△24.4%	429	39.2%	273	30.4%	57.1%
労務費	129	37.9%	138	35.8%	△6.5%	479	43.8%	516	57.4%	△7.1%
減価償却費	10	3.1%	8	2.2%	24.0%	38	3.5%	26	3.0%	42.6%
消耗品費	15	4.4%	16	4.3%	△8.3%	62	5.7%	87	9.8%	△29.2%
その他原価	0	0.0%	0	0.0%	137.8%	0	0.1%	1	0.1%	△46.6%
他勘定振替高	14	4.3%	15	4.0%	△4.4%	42	3.9%	92	10.3%	△54.2%
合計	234	69.0%	273	70.7%	△14.0%	967	88.4%	813	90.4%	19.0%

(百万円未満切捨て)

販売費及び一般管理費

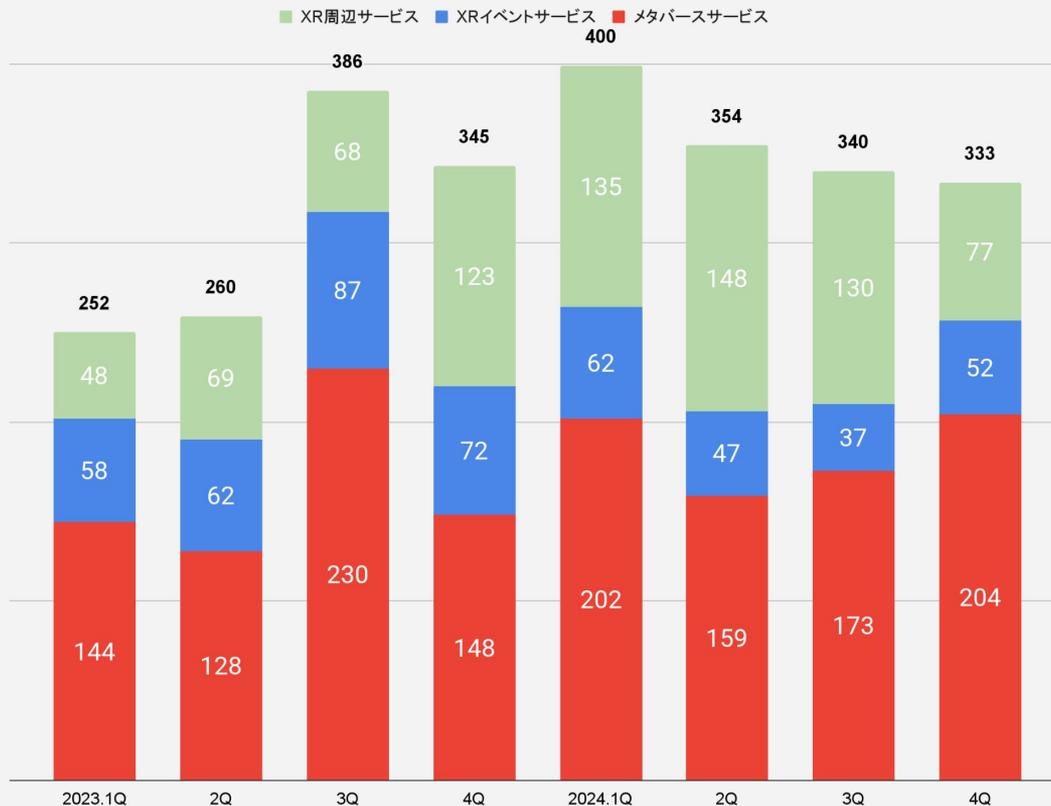
販管費は増加傾向にあるものの、対売上高比率で見るとほぼ横ばい。
振替処理*と人員増による人件費の増加や東京本社に移転が増加要因。

(単位:百万円)	FY2024 4Q単体		FY2023 4Q単体		増減率	FY2024 通期		FY2023 通期		増減率
	実績	対売上高	実績	対売上高		実績	対売上高	実績	対売上高	
人件費	88	26.0%	61	16.0%	42.9%	367	33.6%	259	28.9%	41.7%
採用費	3	1.0%	5	1.4%	△35.6%	21	1.9%	14	1.6%	43.8%
広告宣伝費	6	1.9%	3	0.9%	99.1%	20	1.9%	17	1.9%	17.6%
外注費	17	5.2%	15	4.0%	14.7%	82	7.5%	77	8.6%	6.4%
研究開発費	13	3.8%	12	3.2%	5.8%	44	4.0%	70	7.9%	△37.8%
減価償却費	1	0.5%	2	0.6%	△30.3%	7	0.7%	9	1.0%	△20.2%
地代家賃	12	3.6%	8	2.3%	41.1%	50	4.6%	33	3.7%	50.4%
その他	30	8.9%	39	10.2%	△22.9%	149	13.6%	122	13.7%	21.4%
合計	173	51.0%	148	38.5%	16.6%	743	67.8%	605	67.4%	22.7%

(百万円未満切捨て)

*製造労務費として計上予定だった一部の給与手当が有給取得などで販管費に振り替えられ、また研究開発費として計上予定だった一部が人件費に振り替えられました

単位：百万円



メタバースサービス

- DNPを含む既存取引先からの継続的な案件受注により売上高が順調に推移
- XR CLOUDをベースに、引き続き幅広い顧客要望・案件に応えられるよう、人材育成などに注力しチームを強化していく

XRイベントサービス

- メタバース役所などDNP関連の受注により、売上高が増加
- 新規取引先開拓が課題であり、積極的な営業活動を進める
- 新規獲得先として公募案件に注力する

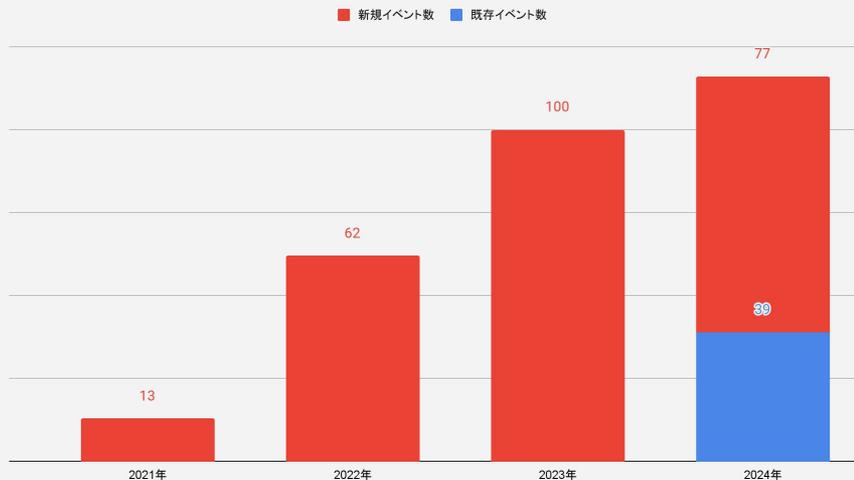
XR周辺サービス

- XRソリューション開発事業の売上は伸びているものの、主に子会社において既存取引先からの受注減、新規取引先開拓の計画遅延等が発生し、サービス全体の売上高は減少

(百万円未満切捨て)

イベント実施数

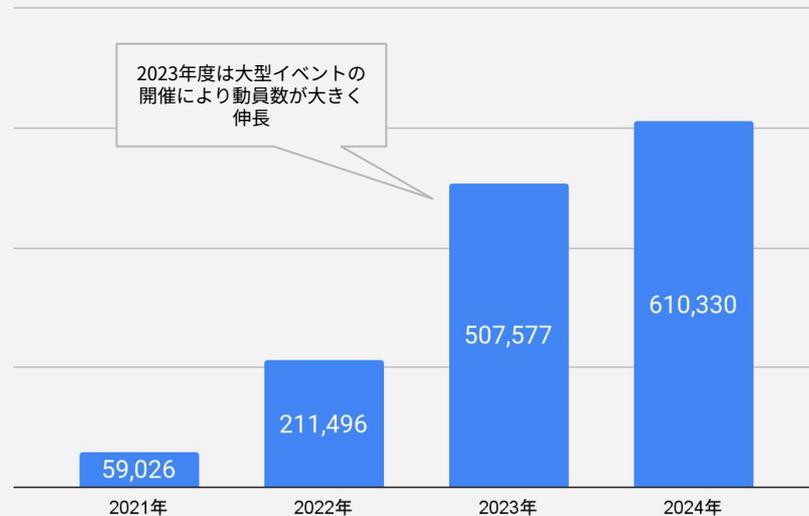
単位：件



注1: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2:期をまたいで開催される常設型イベントなどが増えてきたため、2024年度以降は、新規イベント件数だけでなく、継続イベント件数も開示することと致しました。

累計動員数

単位：人



注1: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2:ライセンス料などの収益に影響

02

FY2024 4Q トピックス

当社のメタバース技術を活用し、
DNPとともに教育・行政サービス・地域復興支援の分野で革新的な取り組みを推進

メタバース空間を利用したラーニングシステム



プラチナチャレンジング賞受賞

一般社団法人プラチナ構想ネットワークが主催する「第12回プラチナ大賞」において、「メタバース空間を利用したラーニングシステム」で「プラチナチャレンジング賞」を受賞しました。

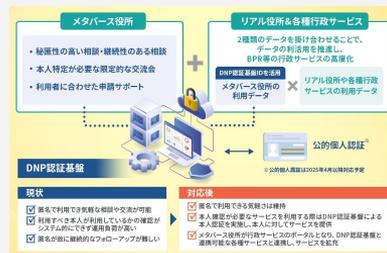
メタバース役所



AIアバター＆本人認証機能を導入

新潟県三条市において、メタバース役所に市役所職員の分身となる**AIアバター**を配置し、住民がこのアバターに相談することを通じて、不安や悩みの軽減の有効性を検証する実証事業を行いました。

国内の各自治体の住民と職員がこれまで以上に安全・安心に行政サービスを利用できるメタバース役所の実現に向けて、**本人認証機能を実装**しました。岐阜県飛騨市において、同市職員を対象とした実証事業を実施しました。



ゆるバース 2024 in 能登 ~We Are のと Alone~



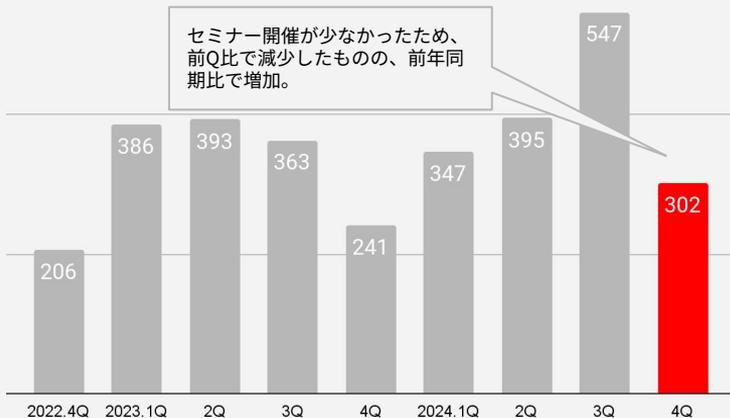
ゆるバースにXR CLOUDが採用

2011年の東日本大震災からの地域復興支援を目的として開催された「ゆるキャラグランプリ」の後継イベントである「ゆるバース」において、『XR CLOUD』をメタバース会場として提供しました。

各マーケティング施策が効果的に機能し、新規獲得リード数は堅調に推移

メタバース 相談室

月間約 **18万PV** セミナー実施件数 **6件**
 総申込者数 **212人**



セミナー開催が少なかったため、前Q比で減少したものの、前年同期比で増加。

新規獲得リード数

「ビジネス利用可能なメタバースサービスカオスマップ2025」を公開しました。



メタバースのコンテンツ制作を担う企業も新たなカテゴリとして追加し、プラットフォーム選定のみならず、実際のコンテンツ企画・制作を視野に入れた、より戦略的なメタバース活用をご検討される企業様の参考情報としてご活用いただけます。



ARグラス×生成AIの新規プロダクト研究・実装検証

- ARグラスやスマホを用いてリアルタイムに音声・映像をAIが処理し、音声認識・画像解析から、AIが音声やAR表示でタスク確認や情報提示などを行い、様々な仕事を支援できるARグラス×生成AIアプリの基礎研究を進行中



AIバーチャルヒューマンの要望に応じた拡張機能実装

- これまでの実装したAIバーチャルヒューマンの実装機能をベースに、AIから出力された会話に応じた表情情報をAIバーチャルヒューマンに反映し、表情も含めた音声対話ができる機能を実装



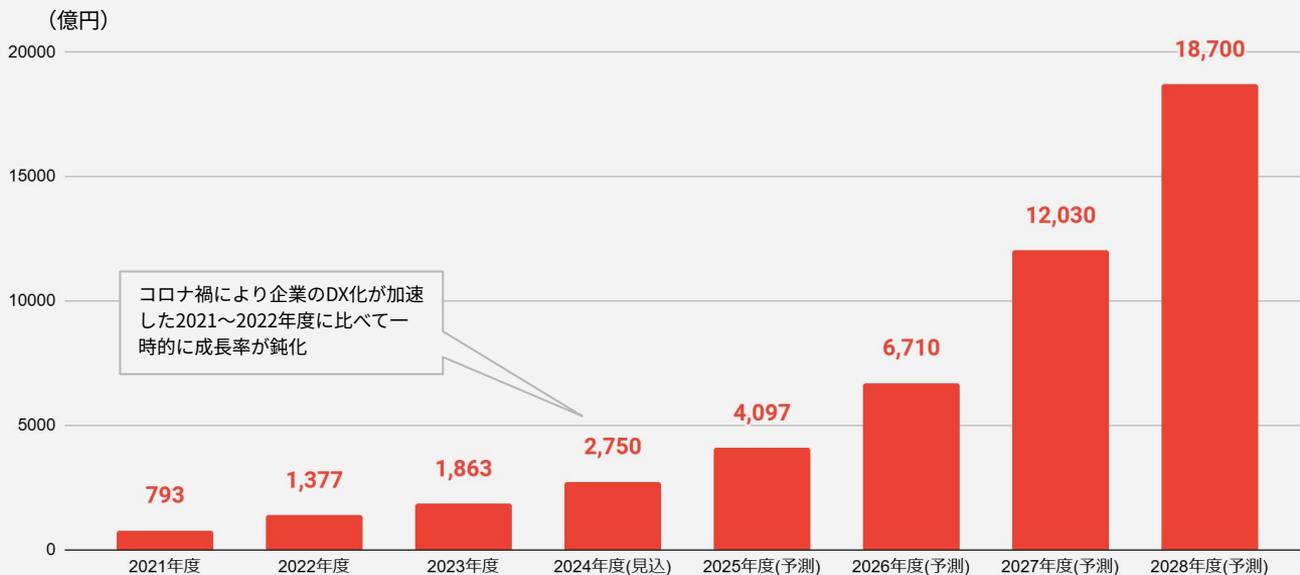
ローカルLLMを活用したコミュニケーションプロダクトへの実装検証

- 既存のプロダクトにローカルLLMを活用したAI対話の機能を実装する為適切なローカルLLMの選定と性能検証、実装方法等の実装検証を実施
- 実装検証を基に、プロダクトへのローカルLLMを使ったAI対話機能を実装中

03

成長戦略

国内メタバース市場は2023年度以降も依然大きく成長する見込み。
メタバースが新たな産業基盤として浸透しつつある。



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（2024年）」（2024年12月9日発表）

- 注1. 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）、メタバースサービスで利用されるXR（VR/AR/MR）デバイスの合算値。プラットフォームとプラットフォーム以外は事業者売上高ベース、XRデバイスは販売価格ベースで算出している。
- 注2. エンタープライズ（法人向け）メタバースとコンシューマー向けメタバースを対象とし、ゲーム専門のメタバースサービスは対象外とする。
- 注3. 2024年度は見込値、2025年度以降は予測値。

メタバースはエンタメ分野などでの限定した活用ではなく、
ビジネスシーンにおいても本格的に活用され始めている。

メタバースをインフラツールとして使用する
より実用的な取り組みの増加

教育分野



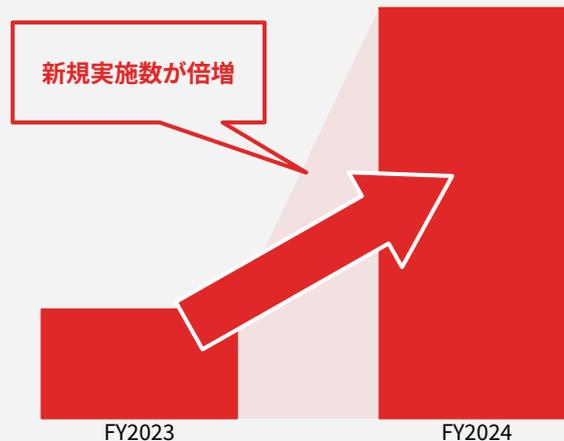
不動産分野



行政サービス分野



当社が手掛けるイベントの中でも
行政・教育関連の新規イベント実施数は倍増している



<p>① 「XR CLOUD」のパッケージ化推進 ・機能拡充</p>	<ul style="list-style-type: none">以下のパッケージ化を行いました。 バーチャル・ラーニング・プラットフォーム (VLP) メタバース役所
<p>② 提供するサービスの拡充</p>	<ul style="list-style-type: none">部署を新設 VRやARの力であらゆる業種・業態のDX推進をサポート。 お客様の施策目的に適したプラットフォームを選定し、独自のメタバースを制作します。3D Gaussian Splattingの案件活用 撮影方法やデータ作成方法の調査研究と検証を行い、より高精度のエリアデータの生成が可能になりました。AIバーチャルヒューマンの案件活用 外部データを読み込んだ回答が利用可能になりました。
<p>③ アライアンス& マーケティング</p>	<ul style="list-style-type: none">「オープンメタバースネットワーク」発足 日本を代表するメタバースサービスを展開する4社が連携した日本最大級のメタバースアライアンスが発足しました。大日本印刷株式会社と資本業務提携契約を締結 「XRコミュニケーション®」事業における価値共創の戦略的パートナーシップを強化を図ります。
<p>④ R&D</p>	<ul style="list-style-type: none">VisionPro対応<ul style="list-style-type: none">- VisionPro版 XR CLOUDに対応しました。- VisionPro版のXR CLOUDアプリを作成。TestFlight公開対応しました。- 営業用デモアプリを制作しました。AI技術の活用<ul style="list-style-type: none">- 最新AIフォトグラメトリ技術（3D Gaussian Splatting）によるXR CLOUDのエリアデータ自動生成検証を行いました。- AIバーチャルヒューマンの拡張機能を実装しました。- ローカルLLMの環境構築・導入・動作検証を行いました。- ローカルLLMを活用したコミュニケーションプロダクトへの実装検証を行いました。XR CLOUD関連技術<ul style="list-style-type: none">- XR CLOUD内で動作する超低遅延動画配信環境の構築・実装を行いました。クラウドゲーミング<ul style="list-style-type: none">- 自社クラウドゲーミング基盤 Ver.2の設計・実装対応を行いました。AR技術の研究<ul style="list-style-type: none">- ARグラス×生成AIの新規プロダクト研究・実装検証を行いました。

成長戦略に「収益基盤の強化」を追加。FY2025は重点項目を設定し取り組む。

① 「XR CLOUD」のパッケージ化推進・機能拡充

② 提供するサービスの拡充

重点

③ アライアンス&マーケティング

④ R&D

重点

New

⑤ 収益基盤の強化

重点



「リアルビジネスで活用できるメタバース」
を実現するための研究開発



既存事業の最適化による収益基盤強化

ARやAIの活用で、リアルビジネスで活用できるメタバースの研究開発を進める。

AR技術によりメタバースを現実世界に拡張する

メタバースソリューションはリアル空間では活用が難しい



ARグラスやデジタルサイネージの登場により、バーチャル空間をリアル空間に接続できるように



現実空間にメタバースを拡張させることでソリューションの幅が大きく広がる



XRとAIの融合

これまでのXR技術は物を3Dで見ることや、現実にはないものを作るといった表現の技術に留まっていた



AIの活用により、メタバース内に人間に近いエージェントを配置できるように



知能を持ったエージェントがユーザーをサポートし、人材不足、遠隔指示、DX化、AI活用、ナレッジ共有 など様々なビジネスメリットを提供可能



「リアルビジネスで活用できるメタバース」を実現するための研究開発

「AI-XR事業部」を新設

- AR技術でメタバースを現実世界でも利用出来るように拡張し、リアルビジネスに活用可能なメタバース・AI・XRソリューションを開発する「AI-XR事業部」を新設。



人手不足解決



遠隔指示



DX化・自動化



AI活用



ナレッジ共有



CTO 兼 AI-XR事業部 部長
中嶋 謙互

コンセプト

AR技術によりメタバースを現実世界に拡張する

XRとAIの融合

FY2025 3つの研究テーマ

• AR基礎技術

• コモングラウンド

• AIによるエージェントや業務の効率化・自動化

東京大学豊田研究室と
共同研究契約を締結

リアルビジネスで活用できるメタバースの研究開発を行い、製品ラインナップを拡充



施設や現場全体の AI管理・判断支援システム

- 施設や現場の状況をリアルタイムにモニタリングし、緊急時や日常業務の最適な対応を支援するシステムの研究開発
- カメラ映像等のデータをAIが解析し、迅速な判断・行動のための情報を提供するシステムの研究開発



ARグラスによる作業支援システム

- 作業員へ現場情報や指示をリアルタイムに提示し、作業効率と安全性を向上するシステムの研究開発



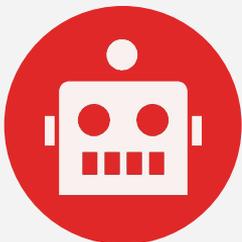
役所・商業施設向け AIソリューション

- 来訪者へのナビゲーションや情報提供を、ARとデジタルアシスタントでサポートするシステムの研究開発



利益率向上

各事業にKPIを設定し利益率を厳格に管理。



AI自動化ツールの導入

AIによる業務効率化ツールを全社的に導入し、ひとりあたりの生産性を改善。



外注の削減と内製化の推進

外注業務の一部を内製化することで、コスト削減と品質向上を図る。社内スキル向上が促進され、より迅速で柔軟な対応を目指す。

04

FY2025 通期 業績見通し

売上高は前年とほぼ同水準、各段階利益は売上原価の削減と販管費の管理を通じて増益を見込む。
筋肉質な利益体制を構築し、安定した収益基盤を確立することで、新たな成長投資に必要な資源を確保。

(単位:百万円)	FY2025	FY2024	増減率
	予想	実績	
売上高	1,434	1,429	0.4%
売上原価	878	967	△9.3%
売上総利益	556	461	20.6%
販管費	735	743	△1.1%
営業利益	△178	△281	-%
経常利益	△176	△286	-%
税前利益	△176	△581	-%
四半期純利益	△182	△585	-%

(百万円未満切捨て)

FY2025予算では、コスト構造の改善に重点を置き、コスト削減を通じた利益率の向上を目指す。特に、内製化の推進により業務委託費を削減しつつ、効率的な人員配置により労務費は前年と同水準に維持することを想定。

(単位:百万円)	FY2025		FY2024		増減率
	予想	対売上高	実績	対売上高	
業務委託費	365	25.5%	429	30.1%	△15.0%
労務費	479	33.4%	479	33.6%	△0.1%
減価償却費	8	0.6%	38	2.7%	△76.4%
消耗品費	61	4.3%	62	4.3%	△0.6%
その他原価	4	0.3%	0	0.1%	500.0%
他勘定振替高	28	2.0%	42	3.0%	-%
合計	890	62.1%	967	67.7%	△7.9%

(百万円未満切捨て)

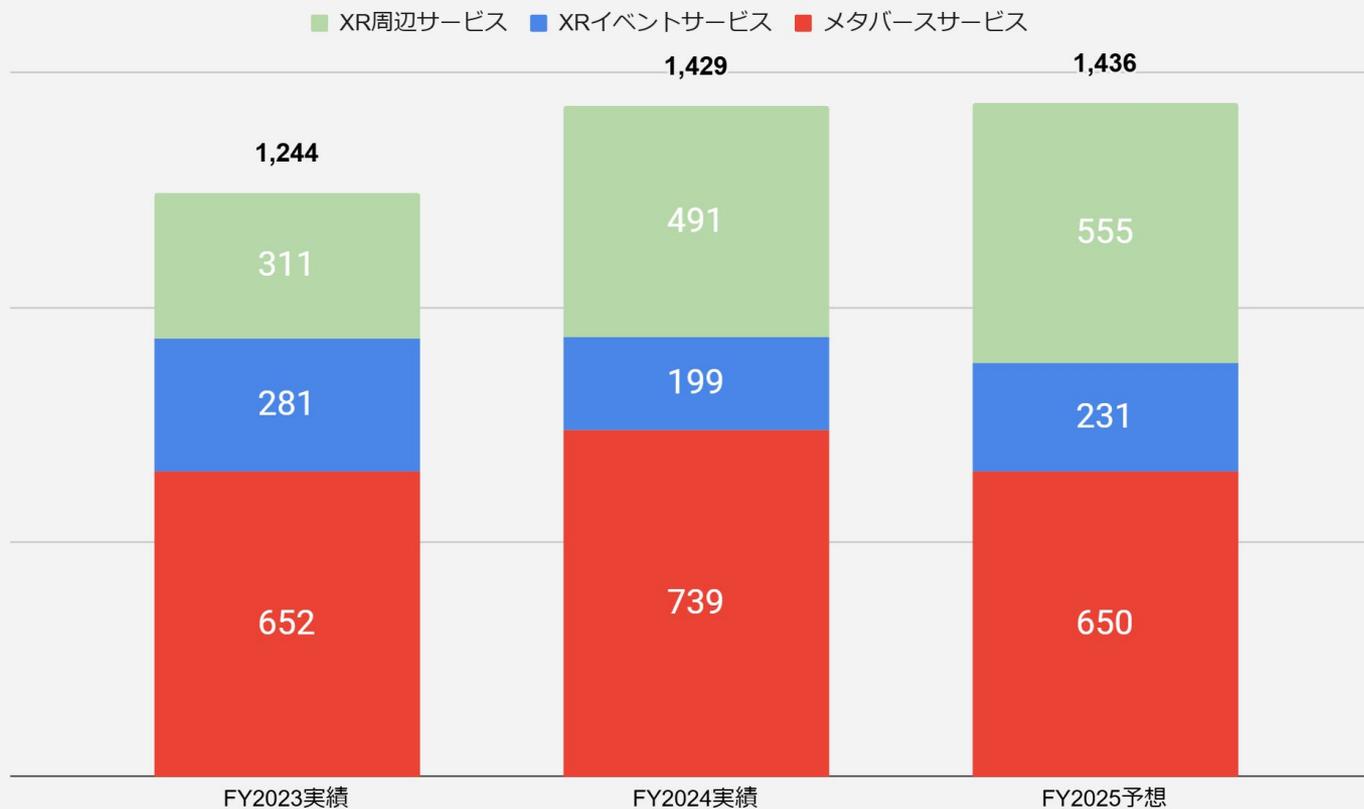
FY2025予算では、販管費合計は前年比でほぼ横ばいとなるものの、内訳の割合に変化を見込む。

(単位:百万円)	FY2025		FY2024		増減率
	予想	対売上高	実績	対売上高	
人件費	329	23.0%	367	25.7%	△10.5%
採用費	13	0.9%	21	1.5%	△38.7%
広告宣伝費	29	2.1%	20	1.4%	47.6%
外注費	62	4.3%	82	5.8%	△24.8%
研究開発費	122	8.6%	44	3.1%	178.1%
減価償却費	7	0.5%	7	0.5%	0.7%
地代家賃	45	3.2%	50	3.5%	△8.8%
その他	115	8.0%	149	10.4%	△22.7%
合計	726	50.6%	743	52.0%	△2.3%

効率的なコスト管理を行いながら重点分野への投資を進めるため、人件費や外注費などを削減する一方で、AI-XR事業部に関連する研究開発費を大きく計上。この戦略的な投資により将来的な成長を目指すとともに、広告宣伝費も増加させ、ブランド強化や市場拡大を図る。

(百万円未満切捨て)

サービス別売上高



(百万円未満切捨て)

05

会社概要



先進技術で

社会の未来を創造する。

ゲーム開発などで培った大規模通信技術とAI技術をコアとして、
メタバースプラットフォーム『XR CLOUD』を提供します。

会社名	monoAI technology株式会社			
設立	2013年1月			
資本金	1,057,835千円 (2024年12月末時点)			
社員数	144名 (2024年12月末時点)			
所在地	神戸本社：兵庫県神戸市中央区三宮町一丁目8番1号 さんプラザ3階34号室 東京本社：東京都渋谷区桜丘町1番2号 渋谷サクラステージ セントラルビル15階			
事業内容	XR事業			
経営陣	代表取締役社長	本城 嘉太郎	監査役	谷川 健一
	取締役	山下 真輝	社外監査役	高橋 正樹
	取締役	成沢 理恵	社外監査役	川口 洋司
	社外取締役	谷間 真	執行役員/CTO	中嶋 謙互
	社外取締役	植田 修平		

メタバースサービス

売上高構成比 **51.7%**

XR CLOUDをOEM 提供し、
顧客独自のメタバースプラットフォームを
高速・安価に提供



XRイベントサービス

売上高構成比 **13.9%**

XR CLOUD上で、クライアントの要望に
沿った様々なイベントを企画・制作・運営



XR周辺サービス

売上高構成比 **34.4%**

メタバースに限らず
XR全体の幅広いニーズに応える

※連結子会社の売上高を含む

monoAI
TECHNOLOGY

XR CLOUDをOEM提供することで、クライアントは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スを構築可能

XR CLOUDをOEM提供

XR XR CLOUD

1 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



2 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

3 インストール不要でハイクオリティ

- ・自社開発のクラウドゲーミングサーバにより、アプリインストール不要
- ・低スペック端末でもハイクオリティな空間を演出

クライアント独自のメタバースを構築

独自機能を追加開発

- ・アバター作成機能
- ・立ち読み機能
- ・ECサイト連携

専用アプリ化



- ・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



カスタマイズ開発による初期収益に加え、ライセンス料および運営費等による安定したリカーリング収益

XR CLOUD上で、クライアントの要望に沿った様々なイベントを企画・制作・運営

企画立案

制作

集客・
マーケティング

運営業務

XR CLOUD上で様々なイベントをパッケージ化
低コスト、短納期化を実現。要望に合わせたカスタマイズも可能



パーティー
懇親会、内定式、入社
式などの集合イベント



講演会
講演会やセミナーなど
の大人数向けイベント



展示会
ショッピングもできる
大規模展示会イベント



ファンミーティング
トークイベント・
ファン同士の交流など



バーチャルツアー
工場見学や研修を
バーチャル空間で実施



ショッピングモール
売り手/買い手のコミュ
ニケーションが可能

Webブラウザ対応

パソコン、スマートフォンでどこからでも手軽に参加可能

大規模イベントも開催可能

XR CLOUDは同一エリアに1,000人同時接続可能

ビジネス機能が充実

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機能など

粗利率の高い収益モデル

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

XR CLOUDに限らずXR全体の幅広いニーズに応える

他社プラットフォームを活用した空間制作

様々なメタバースプラットフォームを駆使し、クライアントのニーズに沿ったプランを制作。



対応プラットフォーム
ROBLOX / ZEPET / ZEP
VR Chat / FORTNITE / Spatial

monoXR

VR・ARソリューション開発

XR CLOUDでの実績をベースに、AR・MR・VRのXR全般で企業の課題解決に取り組む



monoAI
TECHNOLOGY

品質保証業務受託

ゲームを中心としたテスト業務委託

テストの自動化、AI活用も可能なQAサービス



- ①テストの自動化
- ②テスト分析による効率化
- ③開発と一体化した品質管理

monoQA

ミドルウェア提供・開発



モノビットエンジン
XR CLOUDの基盤として採用し、
完全内製技術で1空間1,000人
同時接続を達成

ドローン/AIロボット事業

RoboApplications

ロボアプリケーションズ
株式会社

AIシステム設計 /開発事業



モリカトロン株式会社

06

競争優位性



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

インストール不要でハイクオリティ

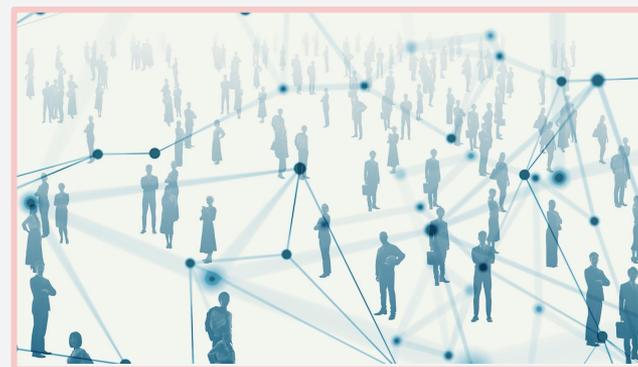
- 自社開発のクラウドゲーミングサーバにより、**アプリインストール不要**
- 低スペック端末でもハイクオリティな空間を演出



- 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同一エリア 1,000 人の同時接続を実現。



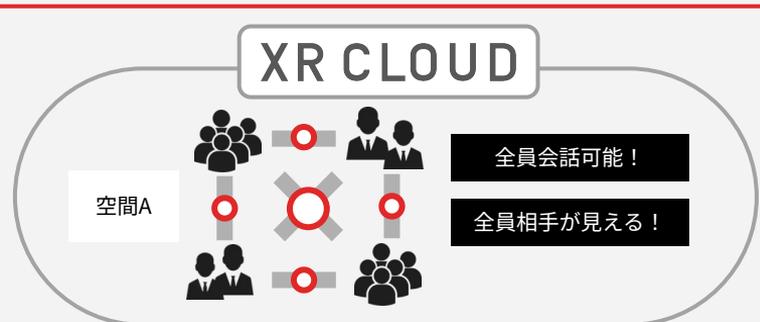
- 『XR CLOUD』は空間内全体では数万人の同時接続ができ、かつ当該空間を構成する1エリア内でも1,000人規模の同時接続が可能です。
- 展示会やオフィスなど、多人数がそれぞれに会話するメタバースで優位性を発揮します。

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！

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



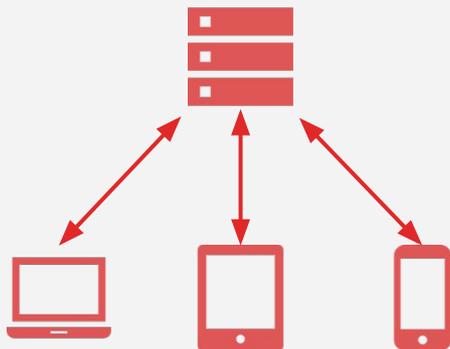
カンファレンス

- 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

優位性その3：インストール不要でハイクオリティ

- 自社開発のクラウドゲーミングサーバにより、アプリインストール不要
- 低スペック端末でもハイクオリティな空間を演出

クラウドゲーミングとは？



サーバ側で描画処理を行い、端末側ではサーバから送られてくるCGを表示する仕組みです。また、端末から操作情報をサーバに送るため、ゲームのように空間内を歩き回ることが出来ます。

これにより、端末側に描画性能をもたせる必要がなく、どんな端末でもハイクオリティな映像表現が可能です。また、Youtubeのようにブラウザで映像を再生するだけでよいので、アプリのインストールも不要になります。

インストール不要で、
ハイクオリティな空間を演出



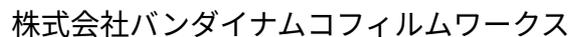
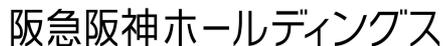
07

リスク情報

	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。
人材の確保及び育成	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。
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、社内でも運用する他、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期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。

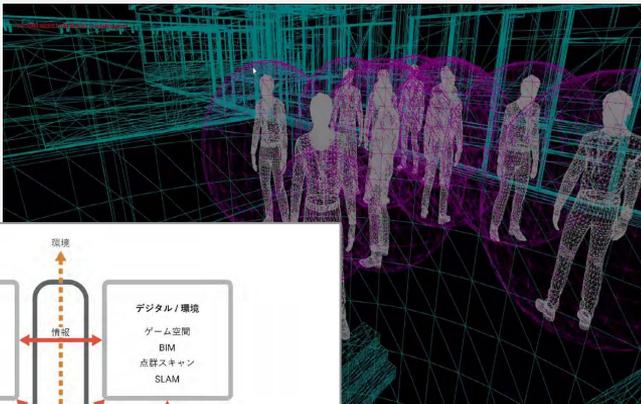
08

Appendix



コモングラウンドは、Society 5.0の実現に貢献する、次世代型スマートシティの汎用的な空間情報プラットフォームです。

Society 5.0:サイバー空間（仮想空間）とフィジカル空間（現実空間）を高度に融合させたシステムにより、経済発展と社会的課題の解決を両立する人間中心の社会



コモングラウンドとは、現実世界に存在する都市や建築空間をデジタル化し、現実と同じ環境を仮想空間上に再現したものを指し、現実世界と仮想空間をシームレスにつなぐことで、人とロボットの共存を実現するためのものです。

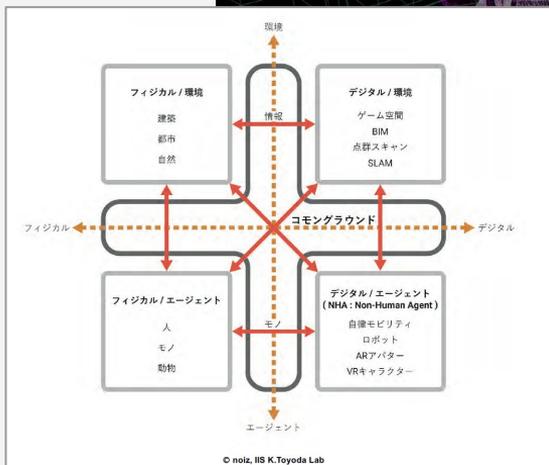
最初は、京都大学の西田豊明教授が提唱した人工知能分野での「コモングラウンド」を、建築デザイン事務所noizおよび株式会社gluon共同パートナー兼、建築家である豊田啓介氏が「**モノ（フィジカル）と情報（デジタル）が重なる共通基盤**」と再定義し、その価値の重要性を説いています。

コモングラウンドでは、人間が認知できる物理的な世界のあらゆる情報を、一つの大きなデジタルデータとして集め、それをAIによって分析可能にします。

デジタルツインを活用して、デジタルの世界に現実世界の3Dコピーを作成し、AIがデジタル世界の動向をリアルタイムに予測や分析を行います。

そこで得た情報を現実世界に活かすことができます。

自社メディア「メタバース相談室」より引用



2024年5月13日付で大日本印刷株式会社（以下、DNP）と資本業務提携契約を締結。
「XRコミュニケーション®」事業における価値共創の戦略的パートナーシップを強化。



販売・事業推進
に係る協業

DNPの営業力、コンテンツ制作体制とmonoAIの技術力を掛け合わせて、企業や自治体へ共同で提案していきます。

開発・制作
に係る協業

教育業界向けの対話型授業や、企業・自治体向けの窓口業務、住宅業界向けショールームなどをバーチャル空間で実現するDNPの既存サービスについて、機能強化のための開発を共同で推進します。

アセット提供・共有
人員交流

両社の開発人員の交流などを通じて、両社が保有するセキュリティ、AIなどの技術やノウハウを掛け合わせ、新しい事業・サービスを開発します。

事業拡大のため、約10億円の資本増強も同時に実施

教育業界向けの対話型授業や、企業・自治体向けの窓口業務、住宅業界向けショールームなどをバーチャル空間で実現するDNPのXRコミュニケーションについて、機能強化のための開発

教育



『バーチャル・ラーニング・プラットフォーム』
(共同開発)

行政



『メタバース役所』
(共同開発)

不動産



『DNPバーチャルエクスペリエンスVRプレゼンゲートウェイ』
(技術提供)

研究
開発



『リアル連動メタバース』
(共同開発)

不登校や日本語の指導が必要な児童・生徒を支援する 3Dメタバースを東京都の30自治体等に展開



1. GIGA端末のWebブラウザで動く3Dメタバース環境
2. 児童生徒一人ひとりの状況をふまえた学習コンテンツ
3. 安心・安全に利用できる環境
4. アバターを使い、より感情を豊かに表現することが可能

全国の自治体が共同で利用可能な「メタバース役所」の提供を開始

生活者が自治体の各種サービスをインターネット上の仮想空間・メタバースで利用できる「メタバース役所」の提供を2024年7月24日（水）に開始しました。

より多くの自治体が「メタバース役所」を活用できるように、複数の自治体で運用を分担してサービス利用料を抑える共同利用モデルとして提供します。

「メタバース役所」の提供を通じて自治体のデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進し、生活者の利便性を高めて、「誰一人取り残されない、人に優しいデジタル化」の実現に貢献します。



住宅用プレゼンテーションソフトのデータを最短15秒^(※1)で高精細なVRに変換。
新築・リフォーム後の内装をメタバースでウォークスルー可能に。

※1:DNP環境における試験による実測値。



- ・最短15秒！^(※1) 圧倒的な変換スピード
- ・専門知識不要！簡単な操作
- ・高精細な3DCG表現

リアルタイム3DCG技術、クラウドレンダリング技術を技術提供

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



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



Medical Verse

日本初の医療機関向け
メタバースプラットフォーム

2022年5月1日リリース



Chronos

メタバース空間を構築するための様々な
機能を備えたソリューションサービス

協業先：ABAL様

2024年4月リリース



ビルコミ®×メタバース

竹中工務店が手掛けるビルOS「ビルコミ®」
をメタバースで拡張

協業先：竹中工務店様

2025年度リリース予定



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：阪急阪神ホールディングス様

2021年3月10日リリース



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



バーチャル・ラーニング・ プラットフォーム

不登校や日本語指導が必要な子供の学びの場

協業先：DNP様

2023年9月リリース



メタバース役所

いつでも・どこからでも
行政サービスを利用できるメタバース

協業先：DNP様

2024年7月リリース



注1: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2:主要なものを記載しております。



本城 嘉太郎
代表取締役社長

ゲーマーだった19歳の時、世界初の本格MMORPG「ウルティマオンライン」に出会って強い衝撃を受け、将来ネットワークゲームを作ることを決意。サーバエンジニア、大手コンシューマゲーム開発会社を経て、2005年にDropWaveを創業。ゲームの受託開発を行いつつ、まだ日本でネットワークゲームを作る文化がなかった頃からネットワークゲーム開発の研究開発に着手。その成果を元に、2013年当社を設立。



山下 真輝
取締役 COO / XR事業本部 本部長

株式会社メタップスの立ち上げに参画。アプリリワードサービス『metaps』など同社の複数サービスの立ち上げを牽引し、同社上場に貢献。その後、シリアルアントレプレナーとして数々のビジネスを立ち上げ上場企業へ売却後、弊社に参画。



中嶋 謙互
執行役員CTO

96年世界初のJava アプレットを用いMMORPGを制作、複数のMMORPGを成功させる。シンラ・テクノロジー社ではクラウドゲーム用SDKの開発を主導。2016年当社CTOに就任し開発の総指揮を執る。



森川 幸人
モリカトロン代表取締役

国内におけるAI研究者の第1人者であり、かつグラフィック・クリエイター、筑波大学非常勤講師と多方面で活躍。モリカトロンではAIを使ったゲーム開発支援に取り組んでいる。



谷間 真
社外取締役

京都大学在学中、1992年に公認会計士試験に合格し、現EY新日本有限責任監査法人大阪事務所に入所。多くのベンチャーの役員、アドバイザーとして経営に参画し、複数社をIPOに導く。現在も上場企業の取締役及び未上場企業の取締役、監査役、アドバイザーを務める。



植田 修平
社外取締役

2001年株式会社ゲームポットを創業。数多くのオンラインゲームをプロデュース。2005年には株式上場を果たす。2007年より一般社団法人日本オンラインゲーム協会（通称、JOGA）の共同代表理事を務める。

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説明資料」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2025年12月期の決算発表時（2026年2月）を予定しております。