

2025 年 4 月 18 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 メ タ リ ア ル
代 表 者 名 代 表 取 締 役 五 石 順 一
(コード番号：6182)
問 合 せ 先 執 行 役 員 酒 井 利 之
社 長 室 長
(TEL. 03-6685-9570)

(訂正)「2025 年 2 月期 (第 21 期) 決算説明資料」の一部訂正に関するお知らせ

当社は、2025 年 4 月 14 日に開示いたしました「2025 年 2 月期 (第 21 期) 決算説明資料」の記載事項の一部に訂正すべき事項がございましたので、下記のとおり訂正いたします。

記

1. 訂正の理由

2025 年 4 月 14 日に開示いたしました「2025 年 2 月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」につきまして、記載内容の一部に誤りがあることが判明したため、また、「2025 年 2 月期 (第 21 期) 決算説明資料」の一部に変更が発生したため、決算説明資料を訂正するものであります。

「2025 年 2 月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」の誤りにつきましては、2025 年 4 月 18 日に開示いたしました『(訂正・数値データ訂正)「2025 年 2 月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」の一部訂正に関するお知らせ』の 1. 訂正の理由、2. 訂正の内容をご参照ください。

2. 訂正の内容

訂正箇所につきまして、赤枠で表示しております。

① 6 ページ 決算サマリー

【修正前】

2025年2月期 第4Q			
売上高	973	百万円	前年比 -2.5%
売上原価	413	百万円	前年比 +22.6%
売上総利益	560	百万円	前年比 -15.3%
販管費	751	百万円	前年比 +48.3%
営業利益	- 190	百万円	前年比 - 222.3%
経常利益	- 177	百万円	前年比 -197.3%
親会社株主に 帰属する四半期 純利益	- 14	百万円	前年比 -108.6%

【修正後】

2025年2月期 第4Q			
売上高	973	百万円	前年比 -2.5%
売上原価	413	百万円	前年比 +22.6%
売上総利益	560	百万円	前年比 -15.3%
販管費	751	百万円	前年比 +48.3%
営業利益	- 190	百万円	前年比 - 222.3%
経常利益	- 177	百万円	前年比 -197.3%
親会社株主に 帰属する四半期 純利益	- 125	百万円	前年比 -175.6%

② 53 ページ メタリアル本社機能と事業運営体制の刷新進捗

【修正前】



【修正後】



※ 2025 年 2 月着任の CFO は急病により退任しました。詳細は 2025 年 4 月 17 日付「梅本 CFO 退任に関するお知らせ」をご参照ください。

以 上



2025年2月期 通期（2024年3月～2025年2月） 決算説明資料

株式会社メタリアル（証券コード：6182）

2025年4月14日 ※2025年4月18日に一部訂正

目次

1. エグゼクティブサマリー

2. 2025年2月期 通期業績・第4四半期業績

3. 2026年2月期 計画

4. 成長戦略

5. 経営陣の刷新

2025年2月期通期 エグゼクティブ・サマリー

通期・第4四半期 連結業績

- 通期： 売上40.84億円（前年比-2.2%）、営業利益1.17億円（前年比-84.3%）
- 第4四半期： 売上9.37億円（前年同期比-2.5%）、営業利益-1.9億円（前年同期比 - 223.3%）
- 4Qの赤字は新サービスの研究開発と構造改革のための人的投資が主要因
- 生成AIは急成長。売上0.2億⇒4億円（前年比20倍）
- 3Qで前年比81%に落ち込んだAI事業の受注高は前年比103%に復活傾向
- ラクヤクVer1が2月末リリース。国立がん研究センターと「ラクヤクAI」共同開発レポート発表

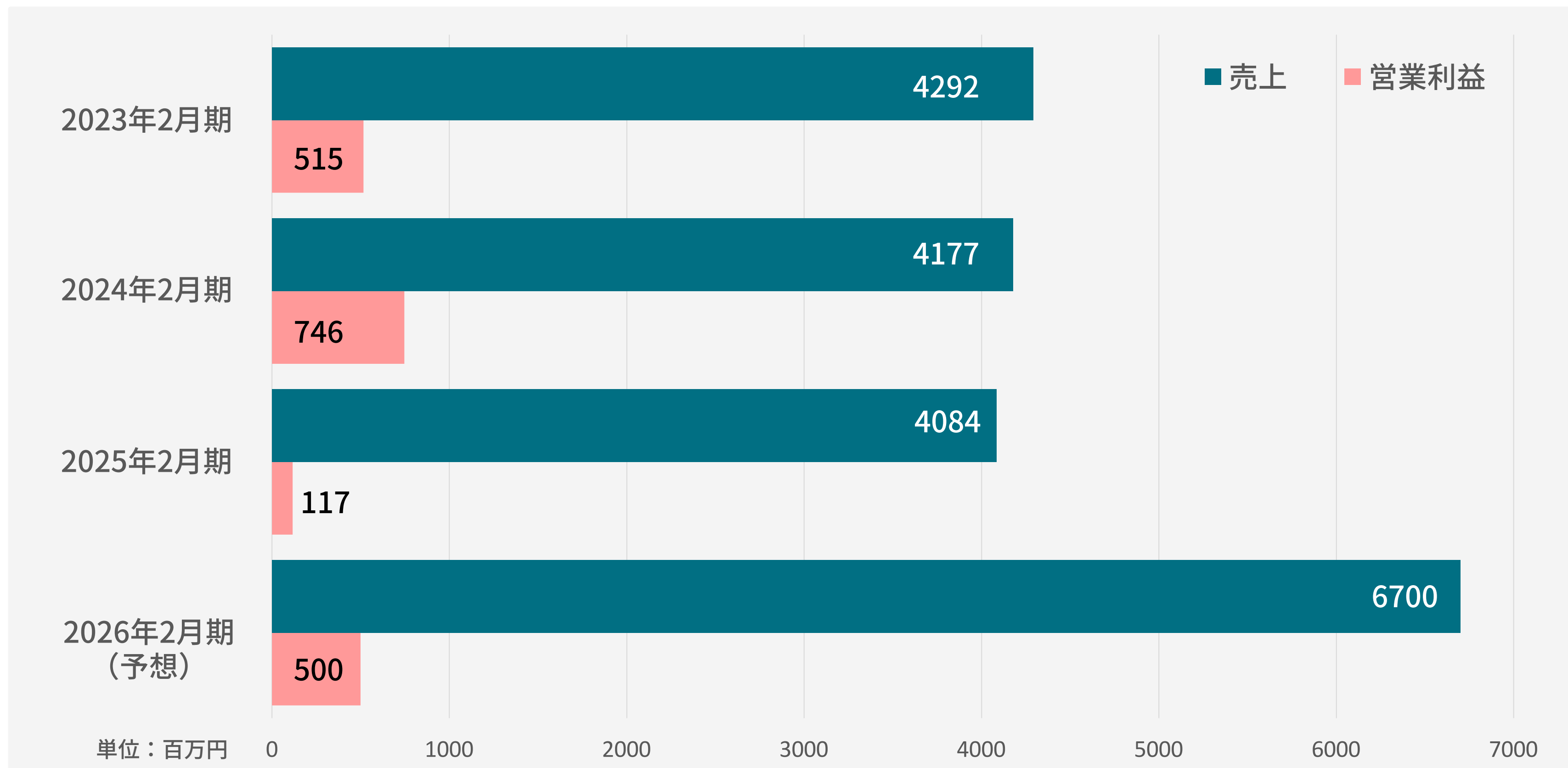
来期予想

- 来期予想： 売上67.0億円（前年比+64.1%）、営業利益5.0億円（前年比+327 %）
- ロゼッタの経営刷新（創業者が復帰、本社精鋭チームを投入、外部と社内の若手から事業経営へ抜擢）
- 今期にかけた研究開発・人的投資の効果および余剰コストの削減が段階的に数値に現れる
- AI翻訳事業（T-400）と生成AI事業（Metareal AI）の一体化
- M&A戦略：高度技能と顧客基盤を持つ会社を買収し、分野特化のAI化によって成長加速。

成長戦略

- 2027年2月期目標： 売上100億円
- 従来の専門分野別SaaSから業種分野特化のVertical（垂直）統合型AIエージェントへ
- 上記進化を強化するM&A戦略：引き続きAIとMVを活用し成長できる専門分野の技能と顧客基盤を持つ会社を子会社化。業種特化の垂直統合型AIエージェントを孵化させるまでの実験場にしてPMF達成後にプロダクトとしてリリース

業績推移グラフ＋来期予想



目次

1. エグゼクティブサマリー

2. 2025年2月期 通期業績・第4四半期業績

3. 2026年2月期 計画

4. 成長戦略

5. 経営陣の刷新

決算サマリー

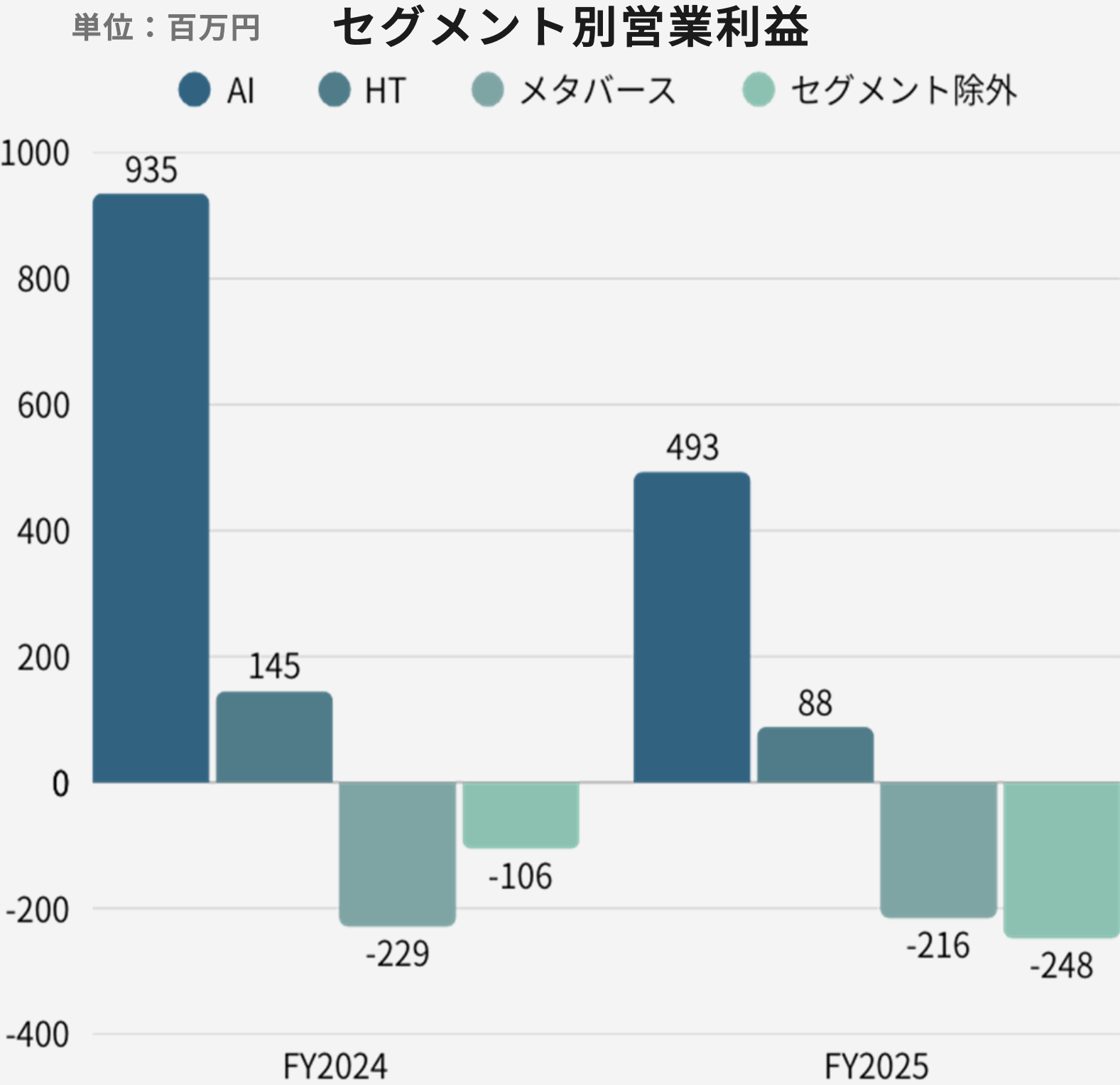
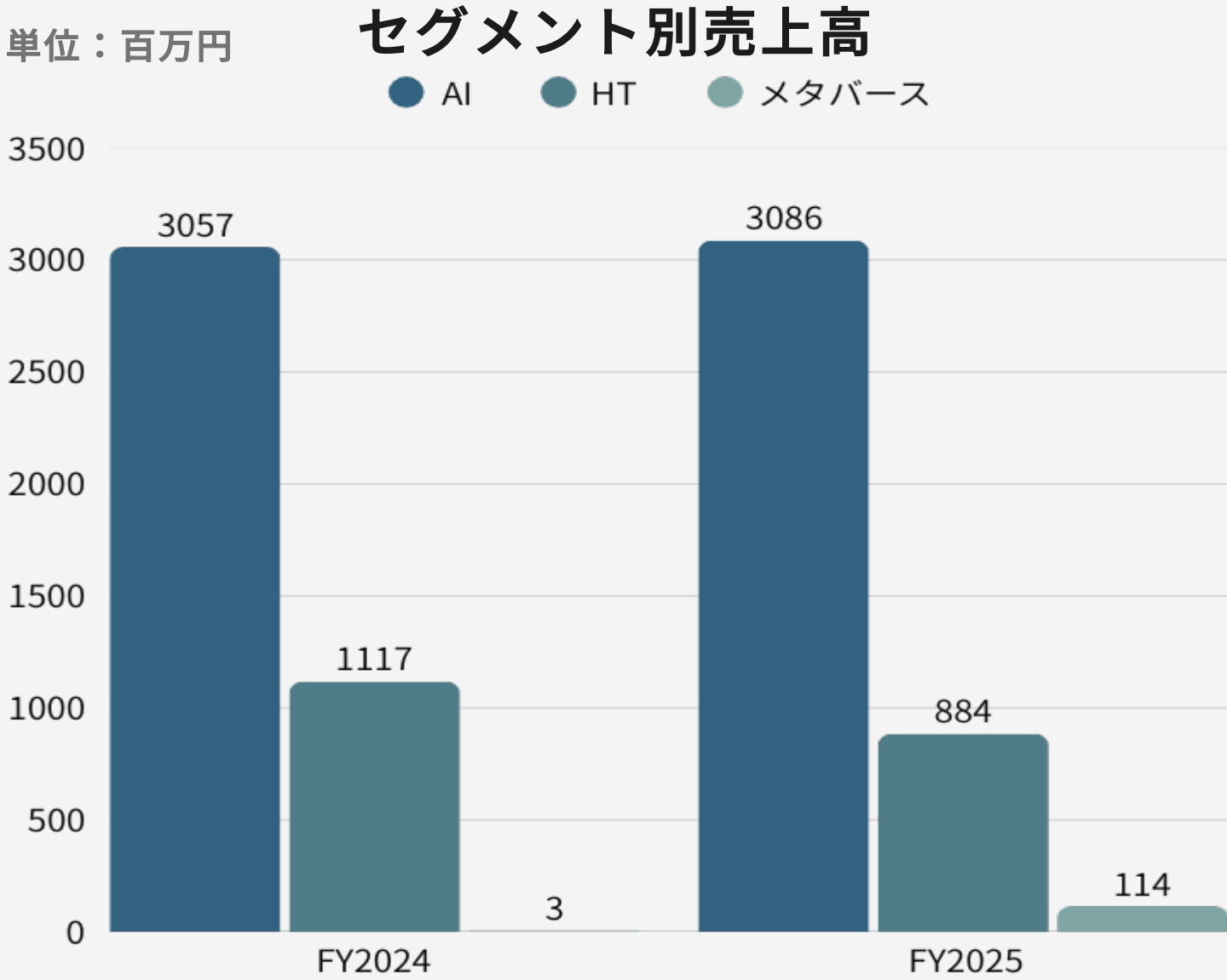
2025年2月期 通期				2025年2月期 第4Q			
売上高	4,084	百万円	前年比 -2.2%	売上高	973	百万円	前年比 -2.5%
売上原価	1,382	百万円	前年比 +1.8%	売上原価	413	百万円	前年比 +22.6%
売上総利益	2,702	百万円	前年比 -4.2%	売上総利益	560	百万円	前年比 -15.3%
販管費	2,584	百万円	前年比 +24.7%	販管費	751	百万円	前年比 +48.3%
営業利益	117	百万円	前年比 -84.3%	営業利益	- 190	百万円	前年比 - 222.3%
経常利益	112	百万円	前年比 -86.0%	経常利益	- 177	百万円	前年比 -197.3%
親会社株主に 帰属する四半期 純利益	410	百万円	前年比 -23.2%	親会社株主に 帰属する四半期 純利益	- 125	百万円	前年比 -175.6%

2025年2月期連結およびセグメント別業績

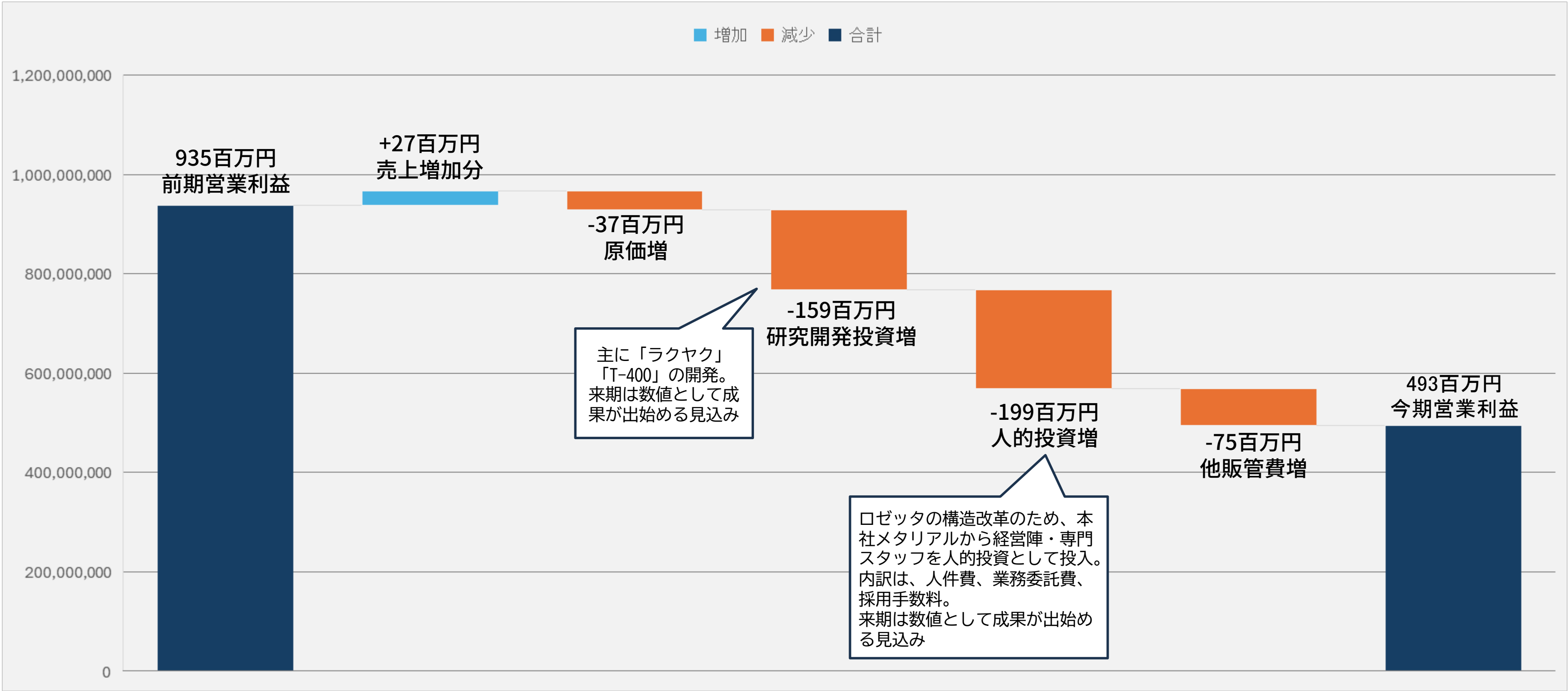
単位：百万円		売上高	連結業績	営業利益
		4,084	前年比 (-2.2%)	117
				前年比 (-84.3%)
		売上高	セグメント別業績	営業利益
AI事業	3,086	前年比 (+1.0%)		493
				前年比 (-47.3%)
HT事業	884	(-20.9%)		88
				(-39.0%)
MV事業	114	(+3,840.3%)		- 216
				(+5.4%)
			セグメント除外	- 248
				(-134.4%)
連結	4,084	前年比 (-2.2%)		117
				前年比 (-84.3%)

※ HT: 人間翻訳、MV: メタバース

セグメント別実績の前年比

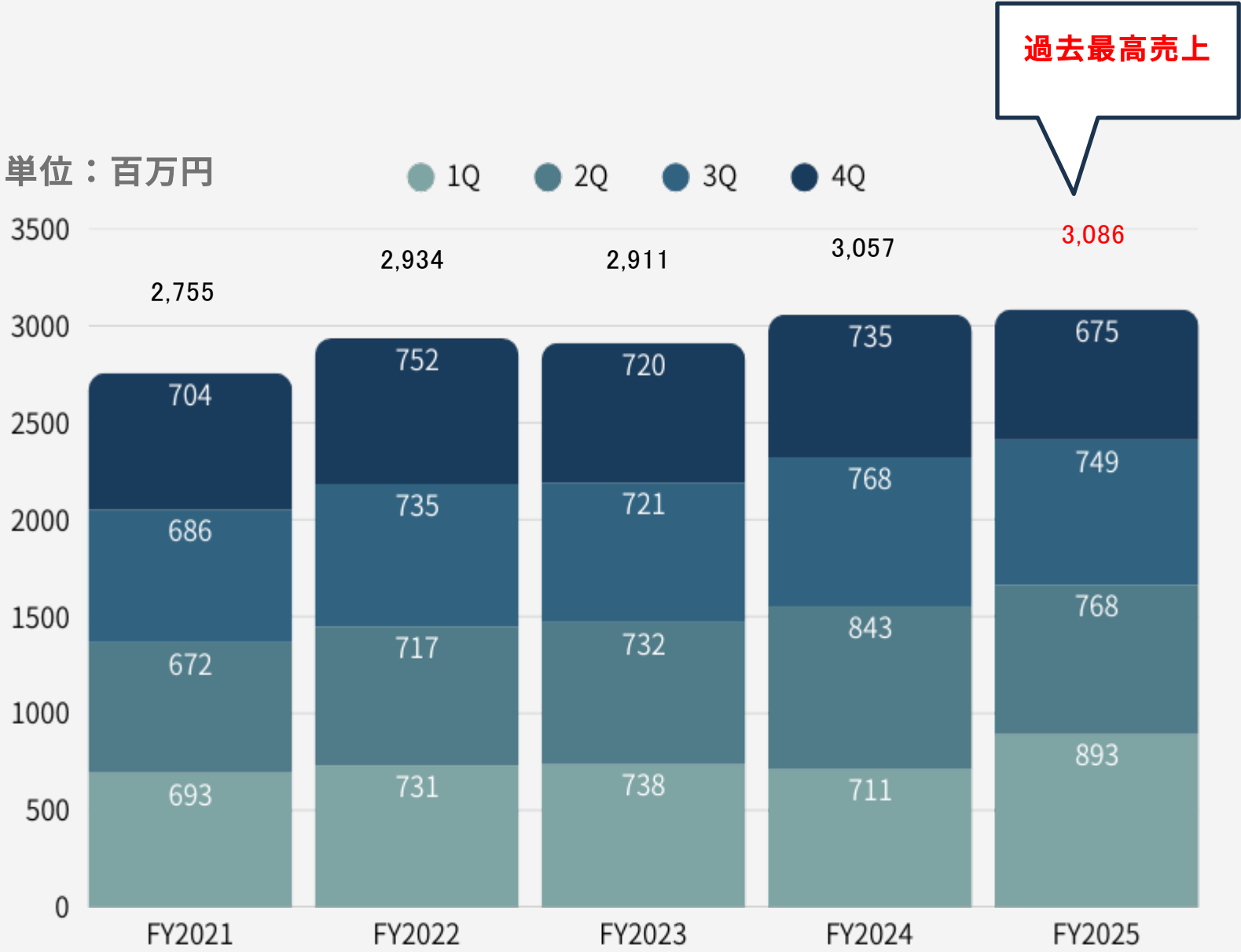


AI事業営業利益の対前年差異要因

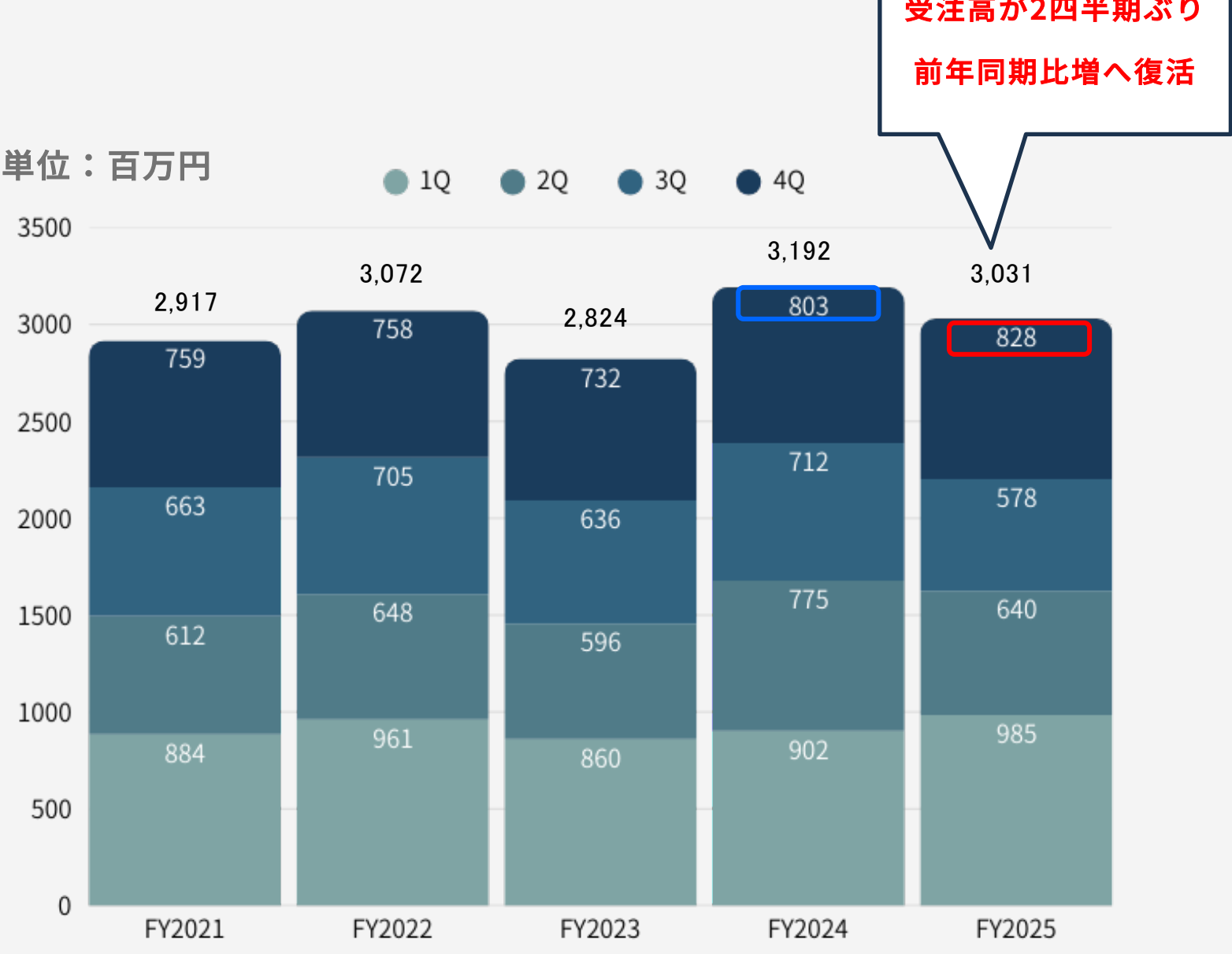


AI事業進捗（前年同期比）

AI事業売上高推移



AI事業受注高推移

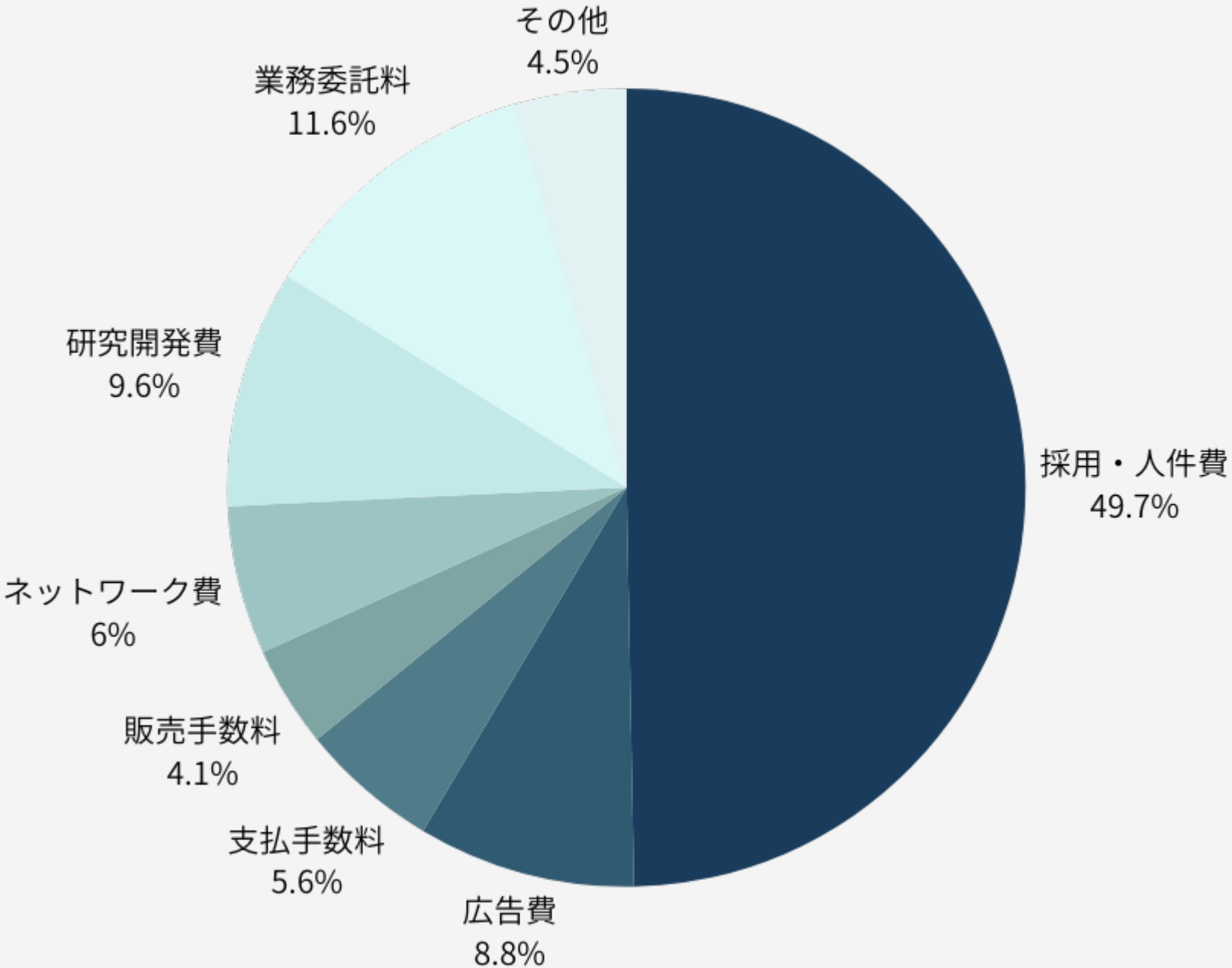


前年同期比の販管費内訳

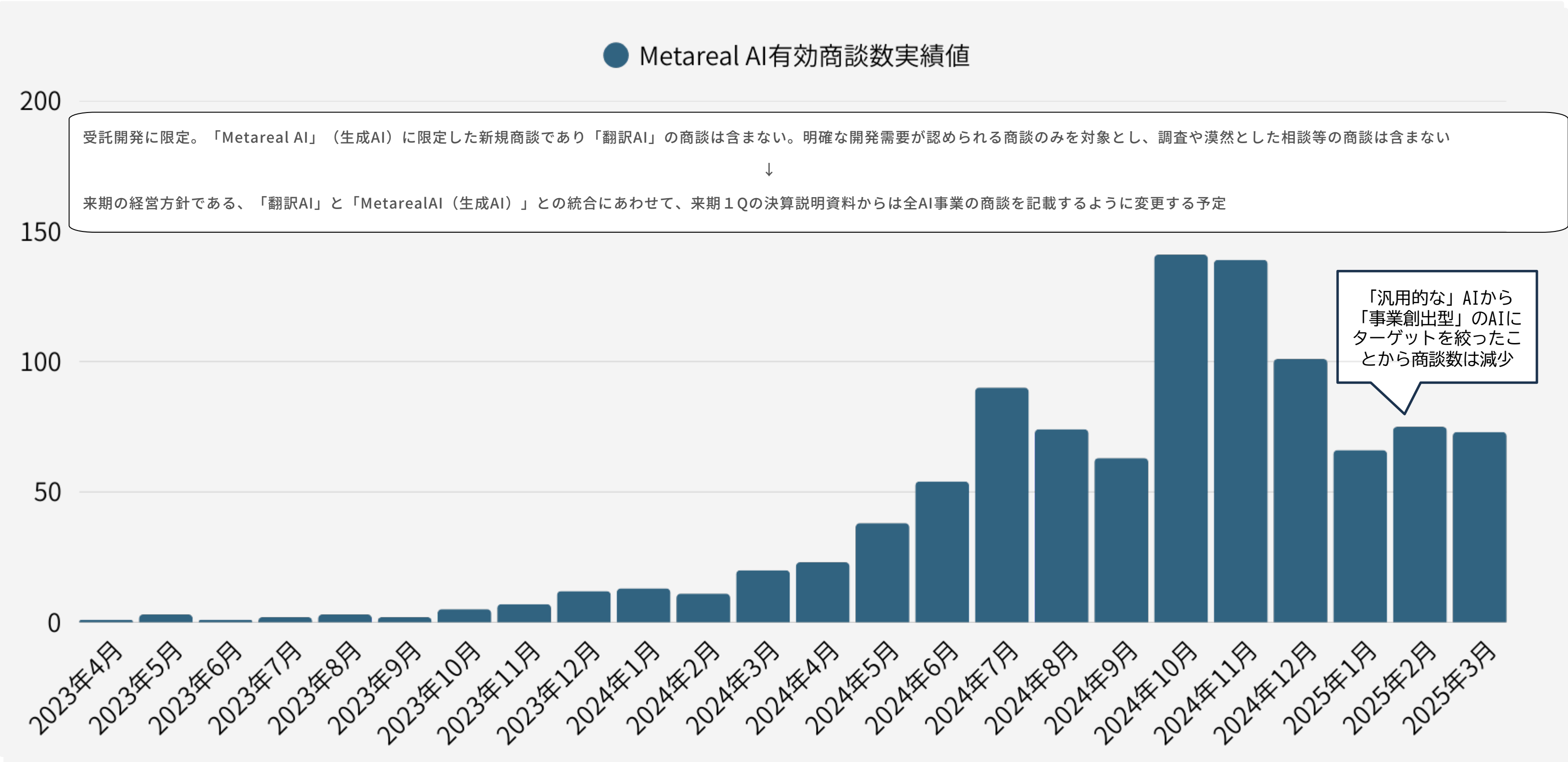
2025年2月期通期累計

販管費累計	2,584	百万円	前年比 +24.7%
採用・人件費	1,282	百万円	前年比 +10.2%
広告費	228	百万円	前年比 +62%
支払手数料	145	百万円	前年比 +14.9 %
販売手数料	107	百万円	前年比 -6.1%
ネットワーク費	154	百万円	前年比 +6.7%
研究開発費	248	百万円	前年比 +100.7%
業務委託料	301	百万円	前年比 +94.3%
その他	116	百万円	前年比 +11.5%

内訳



AI事業におけるマーケティング投資の効果（新規有効商談数推移）



目次

1. エグゼクティブサマリー

2. 2025年2月期 通期業績・第4四半期業績

3. 2026年2月期 計画

4. 成長戦略

5. 経営陣の刷新

2026年2月期連結業績予想

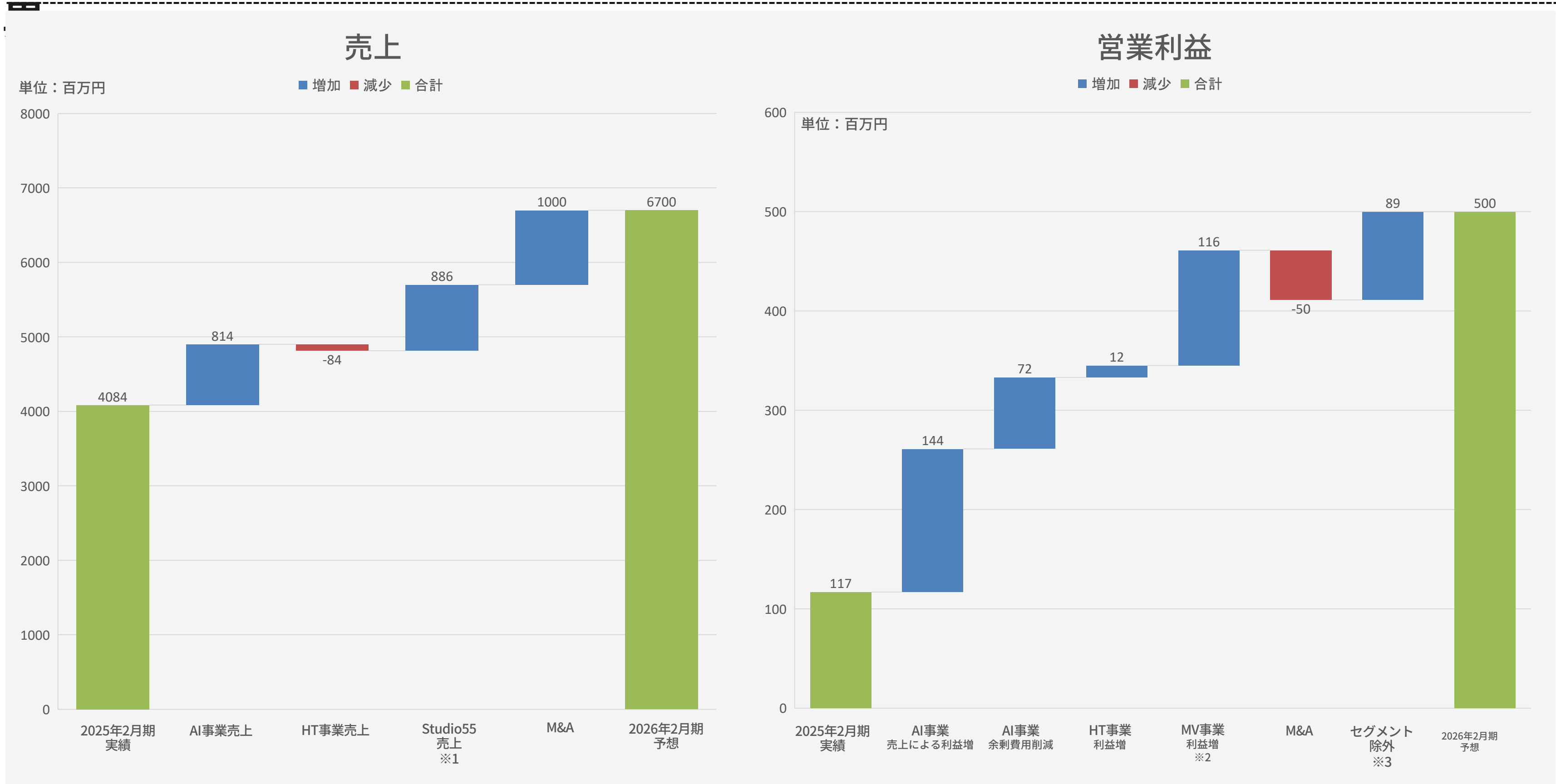
売上67億円、営業利益5億円

単位：百万円	売上高	2026年 2 月期 連結業績予想	営業利益
	6,700	前年比 (+64.1%)	500 前年比 (+326.2%)
	売上高	セグメント別業績予想	営業利益
AI	3,900	(+26.4%)	AI 710 (+43.8%)
HT	800	(-9.5%)	HT 100 (+12.7 %)
MV	300	(+163%)	MV - 100 (+53.9%)
AI/MV Marketing	1,700	(-)	AI/MV Marketing - 50 (-)
			セグメント除外 - 160 (+35.6%)
連結	6,700	(+64.1%)	500 (+326.2%)

※期中のM&Aによる売上増として1000を見込み、200がAI事業、800が新規セグメント（仮称：AI/MV Marketing）に含まれる。
※MV: メタバース, HT: 人間翻訳, AI/MV M: AI/MV Marketing：来期に新たに設定する予定の新規セグメント（仮称）。意味は19頁参照

3. 2026年2月期 計画

来期予想（2026年2月期）と今期実績（2025年2月期）の差



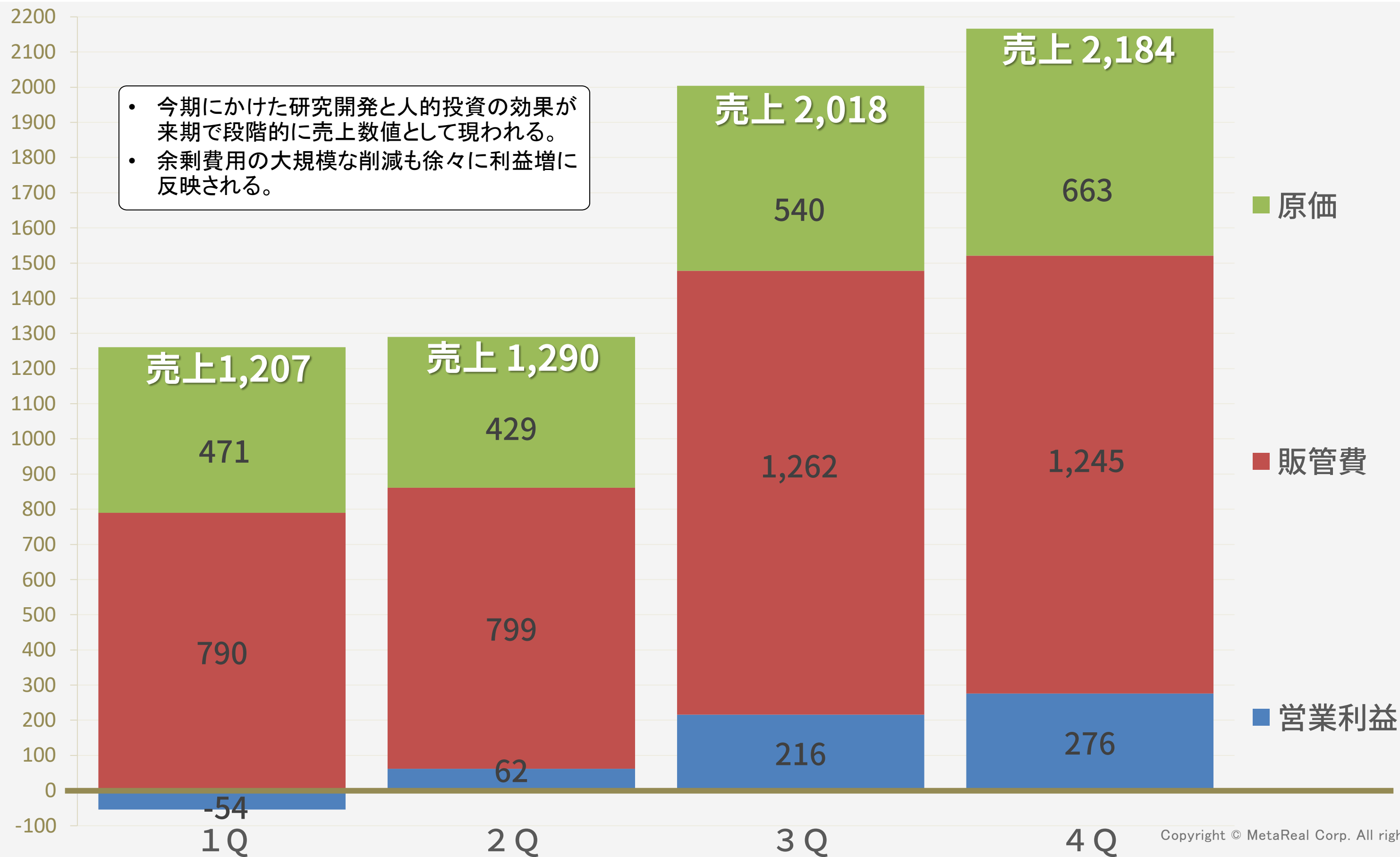
※1 今期4Qから子会社化したStudio55による売上増。セグメントはMVとAI/MV Marketing

※2 MV事業利益増にはStudio55も含むが、利益増の大半は子会社Matrixのリストラによる赤字幅縮小

※3 本社スタッフのロゼッタ業務へのウェイトシフトによる本社費用減

来期業績予想の四半期推移

単位：百万円



目次

1. エグゼクティブサマリー

2. 2025年2月期 通期業績・第4四半期業績

3. 2026年2月期 計画

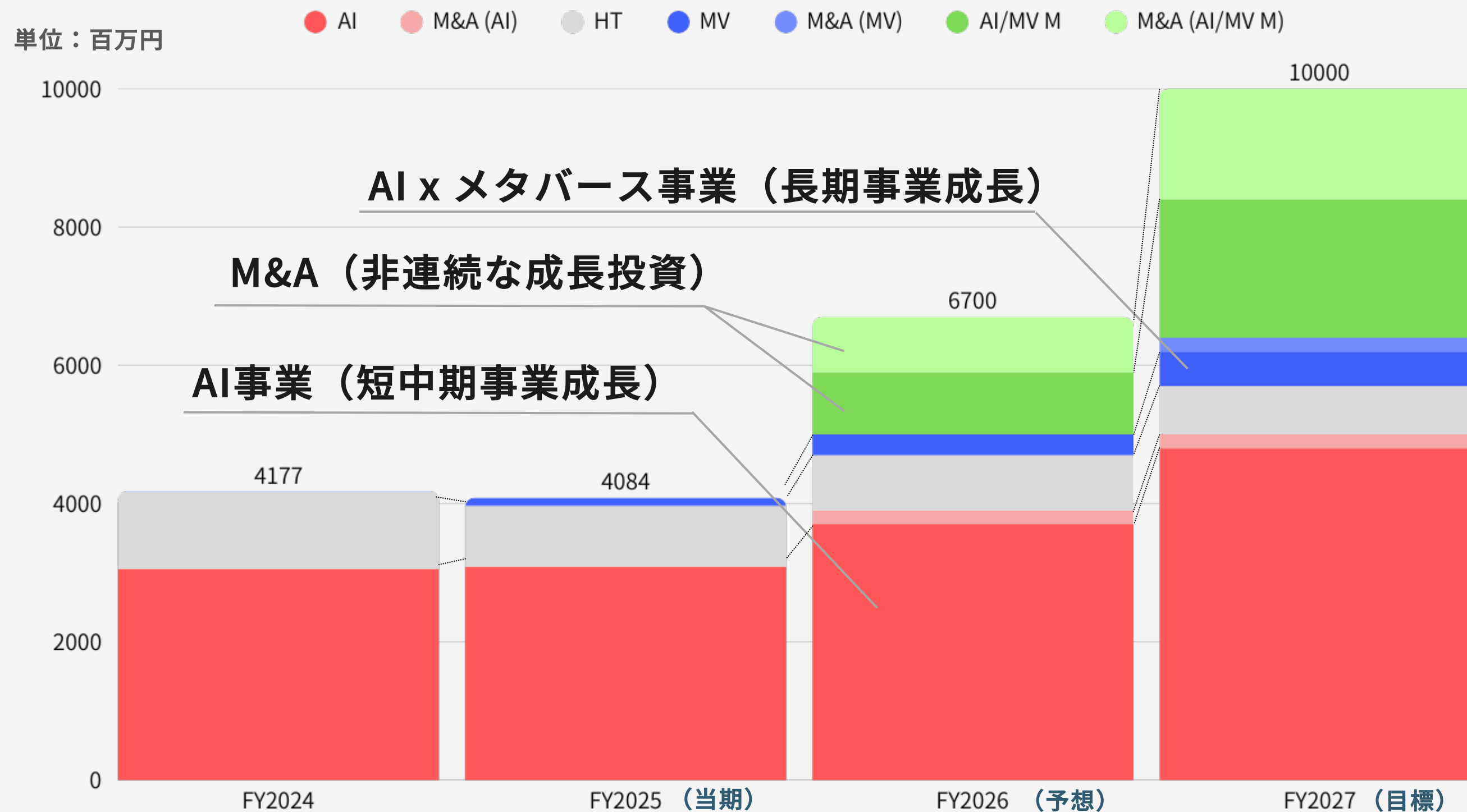
4. 成長戦略

5. 経営陣の刷新

4. 成長戦略（中期目標）

中期売上目標

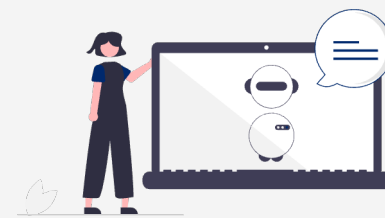
AI / MV事業の成長とM&Aにより、2027年2月期で連結売上100億円を目指す



中長期目標

短中期は「業種分野特化の垂直統合AI」、長期は「AI×メタバース」がキー。M&Aも積極活用

中期目標（2027年2月期に売上100億）



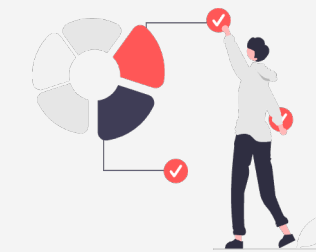
AI

専門の業種や分野に特化した翻訳AI（旧MT事業）を基盤として、業種分野垂直統合型ソリューションへ。従来のSaaS型から、対話型で高度な自律性と価値創出を実現するAIエージェント型ソリューションへ



MV

「AI x メタバース」領域の事業は長期視点での成長を見込む。まずはGaussian Splattingを中心とした建築分野へのAI活用を主な領域とした事業戦略



AI/MV Marketing

AI/MVを活用することによって成長が期待できる専門技術領域の企業をM&Aし、その顧客基盤や事業ノウハウを活かしながらAI/MV事業を拡大

長期目標（売上1000億）

10年以上の長期スパンでは「AI x メタバース」で売上1,000億円以上を目指し、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）(*)」へと進む

4. 成長戦略（中期目標の前提条件）

中期売上目標達成の前提となる仮定条件

2027年2月期（以下「FY2027」）の目標達成には事業成長に加えてM&Aによる成長が必須となる

単位：百万円

FY2027 売上目標：連結売上100億円

AI 4,800	HT 700	MV 500	AI/MV Marketing 2,000	M&A 2,000
----------	--------	--------	-----------------------	-----------

AI

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（21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%）のプロダクトへと成長した翻訳AI事業（旧MT事業）と4.7億円で急成長した生成AI事業（Metareal AI）との相乗効果による短中期の成長（FY2025-2027：平均成長率18.66%）にM&A（FY2027におけるM&Aの内訳：2億円）を加えて、FY2027において50億円を目指す

MV

日本国内におけるメタバース市場規模は2024年2,750億円から2030年1兆8,700億円と年平均62.0%の成長が見通されている（21頁参照）。この市場成長に対し、STUDIO55社の短中期の成長（FY2025-2027：平均成長率58.33%）にM&A（FY2027におけるM&Aの内訳：2億円）を加えて、FY2027において7億円の成長を目指す

AI/MV Marketing

日本国内におけるAIやメタバース市場規模の見通し（21頁参照）に対し、短中期の成長（FY2026-2027：年間成長率33.33%）にM&A（FY2027におけるM&Aの内訳：16億円）を加えて、FY2027において36億円を目指す

M&A

FY2026は10億円、FY2027は20億円のM&Aを目指す。20億円の内訳はAI（10%）、MV（10%）、AI/MV Marketing（80%）を想定

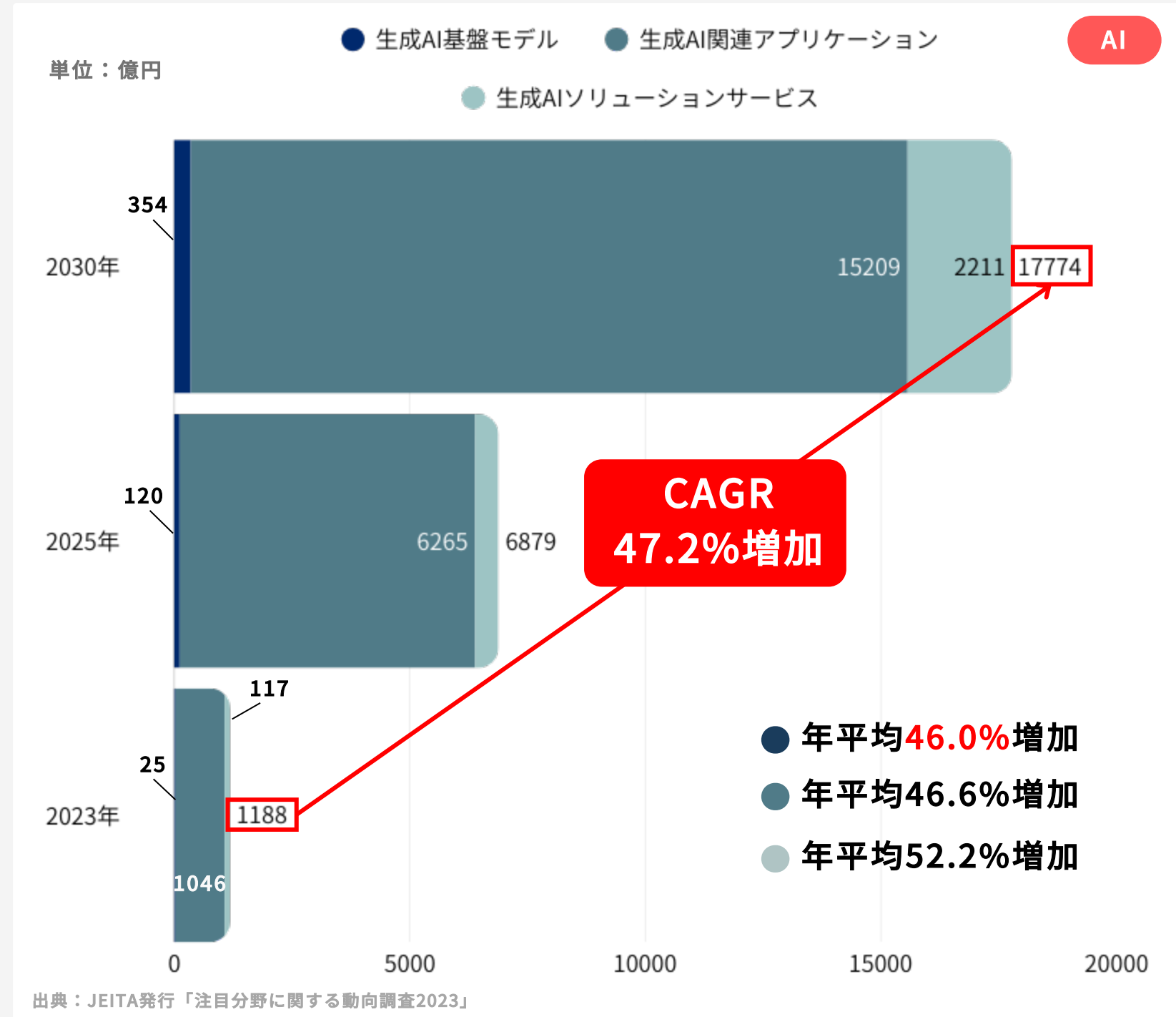
※参考：STUDIO55はFY2027では、売上の2割がMVセグメント、8割が（来期に新たに設定する予定の新規セグメント（仮称AI/MV Marketing）になる予定

4. 成長戦略（市場規模）

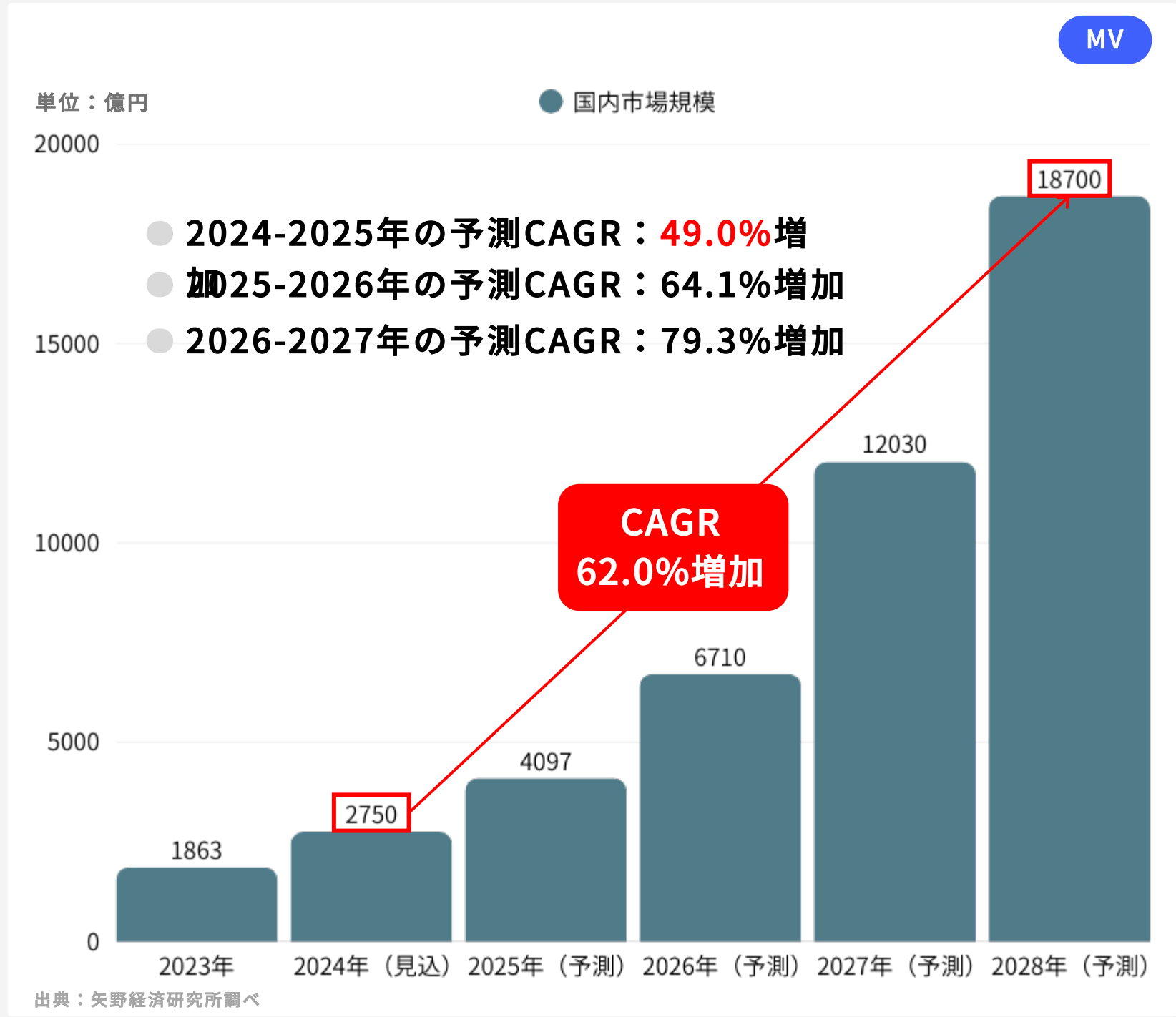
主力事業(AI/MV)に関連した市場規模推移

主力事業の中期売上目標の前提となる成長性の高い市場規模推移

生成AI市場の市場規模推移・予測（日本）



メタバースの国内市場規模推移・予測（日本）



4. 成長戦略（事業ポートフォリオ）

事業ポートフォリオ

既存事業（ロゼッタ/STUDIO55）と新規事業（生成AI/MV）の相乗効果



*CAGR（年平均成長率）は各事業の市場成長率。21頁参照。

4. 成長戦略

① AI × 専門文書（AI翻訳事業）

「専門文書AI – AI翻訳事業」の競争戦略

●競合の状況

汎用向けのAI翻訳は無料で利用できるツールが浸透しておりレッドオーシャン化している一方で、産業分野かつ専門文書に特化している競合は少なく、対話型のAIエージェントはまだ出現していない

●ポジショニング

「生成AI×専門文書翻訳」によって差別化を図りながら統合型Vertical SaaS/AIエージェントへ

- ・ ターゲットは産業分野かつ専門文書翻訳を必要とするユーザー
- ・ 「翻訳精度」「参考文献との整合性」「過去翻訳との整合性」「文書の一貫性」というコア・バリューを基盤に、製薬、法律、製造、金融など特定分野でVertical（垂直）に圧倒的な信頼性を提供する
- ・ 従来のSaaSから、対話型で高度な自律性と価値創出を実現するAIエージェント型のソリューションへ

●ロイヤル顧客を起点とした経営

- ・ コア・バリューに共感し、長期的な関係を築くロイヤル顧客を中心に据え、開発・マーケティング・営業を展開
- ・ 翻訳に加え、文書生成、整合性チェック、校正、承認フロー管理など、ロイヤル顧客のニーズに応じた統合機能を提供
- ・ 生成AIの適応により、専門文書の作成から管理までの一連のプロセスを自動化し、ロイヤル顧客が直面する業務課題（例: 時間短縮、品質確保、規制対応の効率化）解決＝Vertical（垂直）なAIエージェントを目指す
- ・ ロイヤル顧客との定期的なヒアリングを通じて、カスタマイズ性や業界特化型ソリューションを進化させることで、持続的な満足度向上と関係性の深化を図る

●何を捨てるか

- ・ 汎用的なプロダクト設計：専門性を犠牲にする汎用設計を捨てる
- ・ 翻訳速度優先のアプローチ：高い精度や一貫性を求める産業翻訳では、速度よりも品質が優先される
- ・ 低価格市場：専門性と品質を武器に、高付加価値市場へ集中
- ・ 過度なシンプルさ：高度な専門性を求める顧客にとって、過度にシンプルなツールは必要な機能や柔軟性を欠く
- ・ 専門性を必要としない顧客：専門用語や規制対応が必要ない一般的な文書を対象とする顧客

4. 成長戦略(AI翻訳事業)

AI翻訳の機能開発について

ロイヤル顧客のニーズに応じた開発を実践

2025年3月25日リリース

6,000 社導入の AI 翻訳「T-400」が精度向上
訳文カスタマイズの反映精度がほぼ 100%、
一般的な生成 AI サービスの 2 倍以上に

T-400 Translation for Onsha Only			
国内市場No.1 6,000 社導入			
訳文カスタマイズの反映精度がほぼ100%、 一般的な生成AIサービスの2倍以上に			
サンプル (原文) ※抜粋	T-400 (生成AI モード)	翻訳サービス D社	生成AIサービス O社
The content of the product conforms to the requirements of Description under Vitamin E Oil.	本品の内容物を取り出し、試験するとき、「ビタミンE油」の性状に適合する。	製品の含有量は、「ビタミンEオイル」の記載要件に適合している。	その製品の内容は、ビタミンEオイルの説明の要件に適合しています。
With the residue, proceed as directed in the Identification (1) under Tolbutamide	また、このものにつき、「トルブタミド」の確認試験(1)を準用する。	残酒をトルブタミドの下で、同定(1)の指示通りに進める。	残留物については、トルブタミドの「確認試験(1)」に従って処理してください。
Data pertaining to reproducibility do not have to be included.	室間再現精度に関するデータを記載する必要はない。	再現性に関するデータは含める必要はない。	再現性に関するデータを含める必要はありません。
反映率	100%	0%	42.9%
	※臨床薬事の専門用語が正しく翻訳されている	※専門用語が反映されていない	※一部の専門用語が正しく翻訳されている

2025年4月1日リリース

6,000 社導入の AI 翻訳「T-400」がインターフェースを大幅アップデート
プロレベルの精度と機能を直感的な UI/UX で実現。
～ ユーザーの声に応え、プロの品質を自由に ～

MetaReal

T-400
Translation for Onsha Only

6,000 社導入のAI翻訳

「T-400」がインターフェースを大幅アップデート
プロレベルの精度と機能を直感的なUI/UXで実現。

今後の事業拡大方針

① 成功モデルの全社展開

(株)ロゼッタ 取締役 COO
AI翻訳事業責任者 / 営業責任者 新河戸 健人

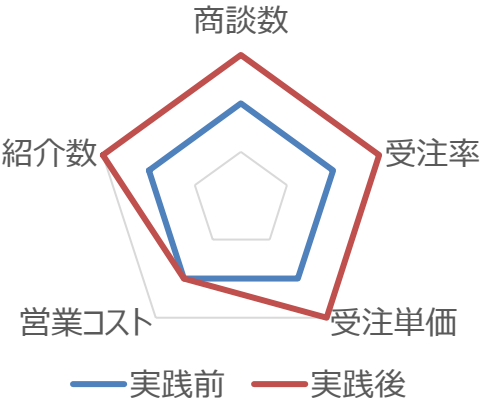
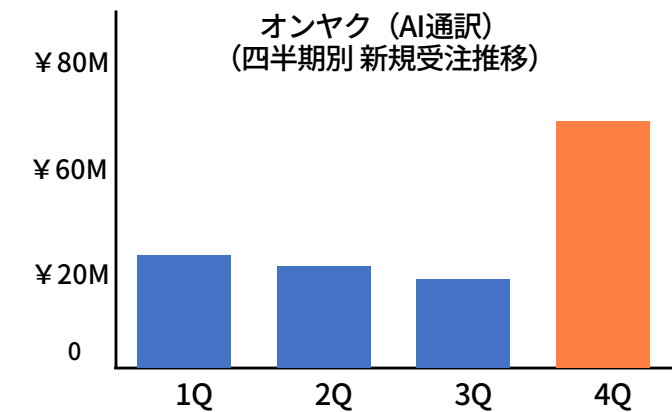


2024年10月に営業部門の責任者に任命されてから、組織体制の抜本的な見直しや、営業プロセスの最適化によって、営業部門において短期間での成果向上を実現いたしました。

AI翻訳事業の責任者に就任後は、この成功モデルを事業部全体に展開させ、売上向上を推進してまいります。

② 過去実績

①「オンヤク(AI通訳)」の新規受注を4Qで2.8倍 ②営業プロセス最適化による生産性向上



③ ロードマップ

Phase:1 (1か月以内)
・組織再編と成果連動型評価制度の導入

Phase:2 (3か月以内)
・成果実証済みの営業モデルの型化と浸透

Phase:3 (6か月以内)
・仕組みによる再現性を備えた組織への人材拡充

成功モデル展開後のAI翻訳事業の期待効果

顧客維持率
+5%
前年比

受注数
2倍
前年比

売上(AI翻訳)
+10%
前年比

4. 成長戦略

② AI×専門文書 業種特化型生成AI事業（ラクヤク等）

「専門文書AI - 業種特化型生成AI事業（ラクヤク等）」の競争戦略

●競合の状況

- ・ 現在、汎用生成AIツールは低価格で広く普及し、レッドオーシャン状態にある。一方、医療・製薬業界向けの専門文書自動生成は、規制遵守や高度な専門性が求められるため、参入企業は非常に限られている。この領域で、治験総括報告書やCTDなどの自動生成に対応できるAIエージェントは少なく、特にラクヤクAIは明確な先行優位性を持っている。

●ポジショニング

- ・ 「業界特化型Vertical SaaS/AIエージェント + カスタム開発」という明確なポジショニングにより、汎用AIとの差別化を実現する。
- ・ 特定業界に精通したSaaS/AIエージェントを軸とし、そこから派生する受託案件によって高収益を生むハイブリッド型モデルを採用。
- ・ 汎用的な多業種展開や低価格路線は捨て、製薬業界等のように高い専門性・規制対応が求められる領域で、より高付加価値なAIソリューションを提供する。これにより、確実な差別化と競争優位を築いている。

●ロイヤル顧客を起点とした経営

- ・ ロイヤル顧客を起点とした経営とは、特定業界に深く根ざした課題を確実に解決し、その価値に共感し継続利用してくれる顧客を中心に事業を成長させる戦略。製薬業界等、特有の規制や専門性に対応した生成AIを提供することで、他社で代替できないソリューションを実現。
- ・ 汎用AIでは対応できない領域で信頼性と実効性を重視するロイヤル顧客を獲得し、継続的な収益と成長の基盤を築いている。

●何を捨てるか

- ・ 「業界特化型Vertical SaaS/AIエージェント + カスタム開発」に戦略を集中し、他業界向けや汎用AIソリューション、低価格競争をすべて捨てる。
- ・ 競争が激しい汎用型市場ではなく、法規制や専門知識が求められる製薬業界等に特化することで、高付加価値を提供し、競争優位を確立する。
- ・ 初期は共通ニーズをSaaSで捉え、信頼構築後にカスタム開発へ展開するモデルとし、大口受注依存から脱却し、安定成長を目指す。

専門文書AI - ラクヤクAI



ラクヤクAIとは、製薬業界の文書作成業務に最適化された専門文書AIサービス

製薬業界における文書作成業務（文書作成 / 文書QC / 情報検索・調査など）にかかる時間と工数について圧倒的な効率化を実現する。

社内のナレッジ情報や医薬品・文献情報の検索、文章QC業務の効率化、治験関連文章のライティング支援など幅広いラインナップを取り揃えている。

製薬業界の業務を効率化することで、新薬の開発スピードの向上に貢献し、より多くの患者さんに早く治療機会を提供すること、それがラクヤクAIの目標。

- 初回版リリース時期：2025年2月～ 順次リリース

4. 成長戦略（専門文書AI/ラクヤク）

専門文書AI - ラクヤクAI SaaSプロダクト

ラクヤクAIは、製薬会社のDX/IT部門が推進する全社の生産性向上に向けた全社共通の課題と、各部門で個別に発生する課題の両ニーズに対応した画期的なSaaSサービス

全社共通課題

部門個別課題



ラクヤクQCチェック

2025年2月 リリース済

文書QCの効率化ツール

文書間の整合性をチェックするには膨大なデータを参照しなければならないため、非常に時間がかかる。ロゼッタのラクヤクQCチェックは文章間の整合性をAIが自動判別し素早く根拠文章をユーザーに提示。これにより文書の品質管理（QC）作業の効率化を実現。

MW部

臨床開発部

CMC

品質保証部

非臨床



ラクヤクMWエディタ

2025年3月 リリース済

CSRのドラフティングツール

ラクヤクMWエディタはCSR・PRT・CTDといった治験関連文書の作成プロセスをサポートするライティング支援ツール。メディカルライターが執筆する際に時間を要する作業をAIが支援。

*CSRエディタからリリース、その後PRT、CTDと順次開発に取り組んでいく予定。

臨床開発部

MW部

薬事部



ラクヤクQ&Aアシスト

2025年4月 リリース予定

製薬業界特化RAG搭載 AI質問応答ツール

企業内で保持している広範囲のデータセットと、製薬業界の法規制やGxPガイドラインなどの広大なデータベースを統合し、AIを活用してスムーズな検索と業務の効率化を実現するナレッジマネジメントシステム。

情報システム

DX推進

全部門



ラクヤクDIサーチ

リリース調整中

医薬品・文献情報検索ツール

※営業担当へお問合せください

薬事部

MA部

研究開発部

PV部

臨床開発部

4. 成長戦略（専門文書AI/ラクヤク）

専門文書AI - ラクヤクAI 共同研究開発

メタリアル・グループ、国立がん研究センターと共同研究契約を締結。
生成AIを用いた治験関連文書の自動作成ツールの開発を始動

国立がん研究センター
株式会社ロゼッタ

治験関連文書作成 AI ツール開発で共同研究契約締結

ラクヤクAI
<https://www.rozetta.jp/rakuyakuai/>

中村 健一

国立がん研究センター中央病院
国際開発部門 部門長
同 臨床研究支援部門
臨床研究支援責任者



がん研究

早期段階の医師主導治験から大規模な多施設共同臨床試験まで様々な種類の臨床試験の実務経験を持ち、臨床試験の運営と薬事規制の専門家として多数の国際プロジェクトに携わっている

【国立がん研究センター中央病院 国際開発部門長 中村 健一先生】

国立がん研究センターは、株式会社ロゼッタと共同研究契約を締結し、生成AIを活用した治験関連文書作成の自動化プロジェクトを開始することとなりました。治験業務には膨大な量の文書作成が必要であり、その作業には多くの時間とリソースが割かれています。特にCSR（総括報告書）をはじめとする治験関連文書の作成とチェックには高い精度が求められ、非常に多くのコストとリソースを要しています。今回のプロジェクトでは、国立がん研究センター中央病院の豊富な治験ノウハウを活かし、安価で迅速かつ高品質な治験関連文書の自動作成モデルを構築することを目指します。

現在、ドラッグ・ロスが深刻な社会問題となっており、新薬の開発には多大な時間とコストがかかっています。日本が新薬開発の主要な国であり続けるためには、治験プロセスの効率化とコストダウンが必要であり、その点でもこのプロジェクトは重要です。また、この取り組みを成功させるためには規制当局や製薬企業との連携が不可欠です。治験関連文書の正確性と信頼性を確保するために、必要に応じて規制当局や製薬企業と協議しながら進めていきます

「ラクヤクAI」 ニュースリリース(2024.7.30抜粋)

4. 成長戦略（専門文書AI/ラクヤク）

専門文書AI - ラクヤクAI 共同研究開発レポート

2024年3月24日に国立がん研究センター中央病院国際開発部門長中村先生と、ロゼッタ「ラクヤクAI」共同発表（厚生労働省記者会見室）を開催。メディアでも多数取り上げられる。



生成AIを使った治験文書作成の研究を発表する
国立がん研究センター中央病院の中村健一・国際開発部門長
＝24日午前、厚労省（KYODONEWS）

<https://news.yahoo.co.jp/articles/697df2d82c716536c9b3165106b866d7233fb04f>



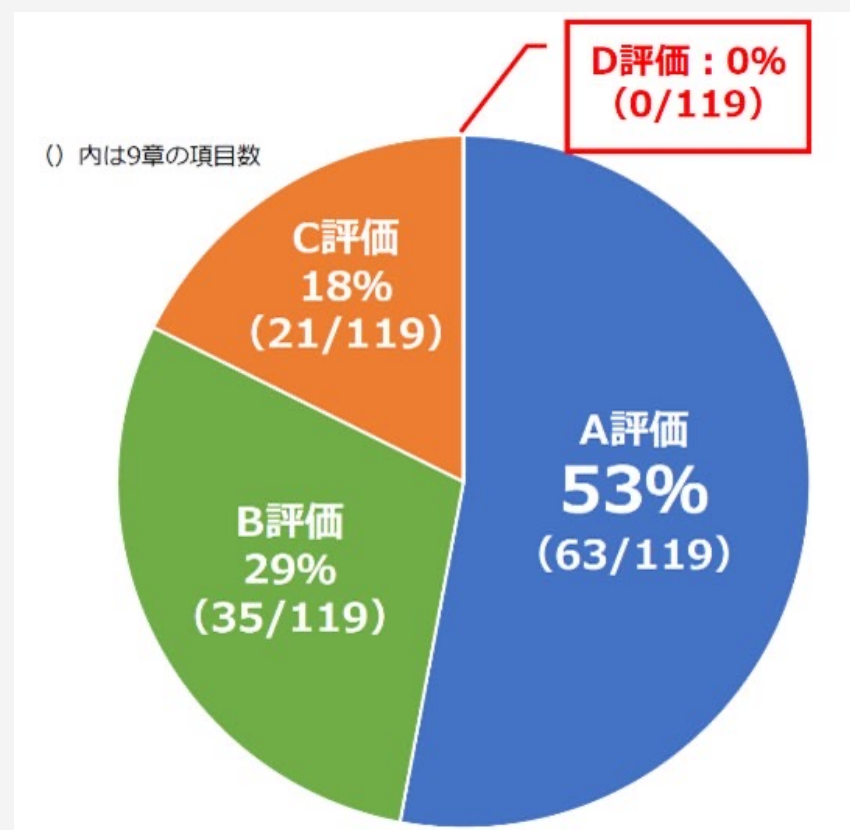
中村健一先生とロゼッタ取締役ラクヤク事業COO 古谷 祐一による共同記者会見



<https://www.sankei.com/article/20250324-ADQTI2KQ5OZBLPFUXBZ2LBNHM/>

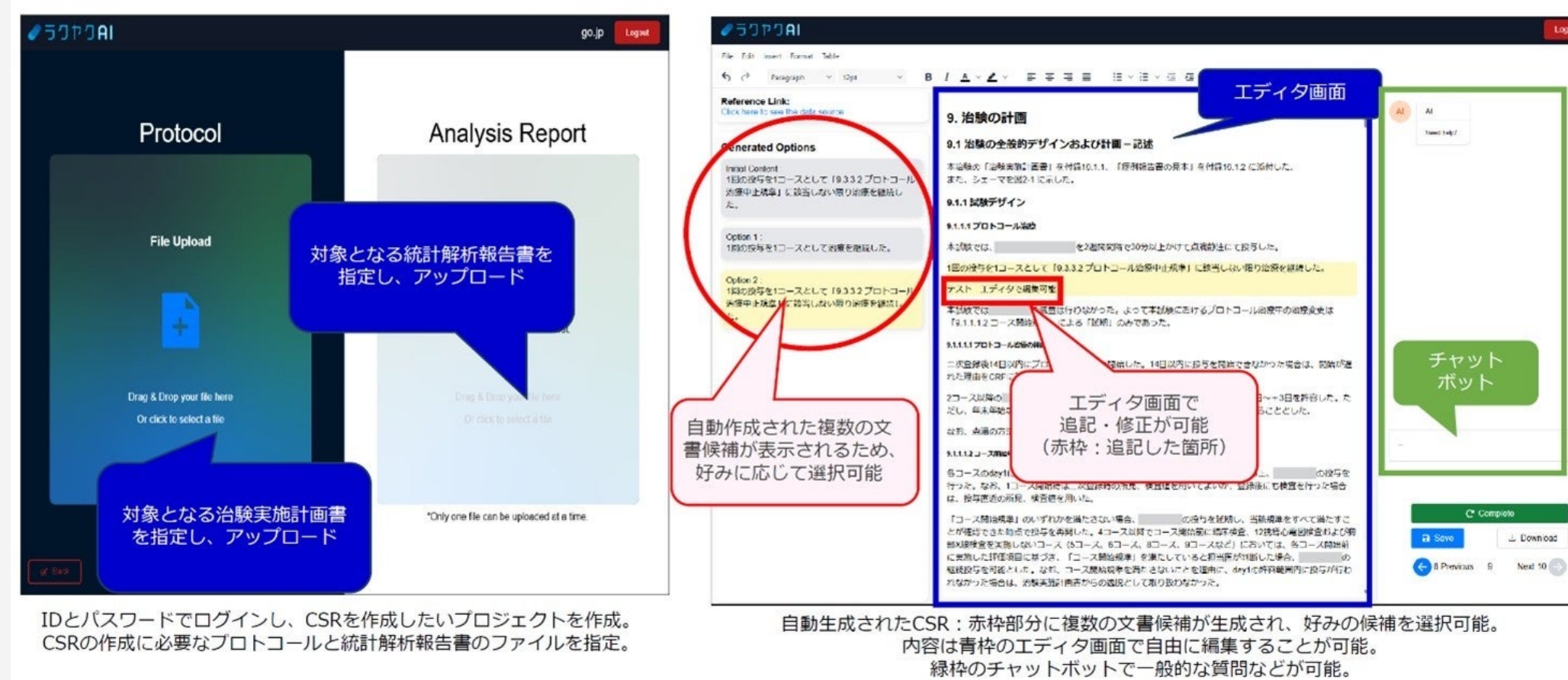
〈精度の評価結果について〉

自動生成されたCSR第9章の精度を、A(ほぼそのまま利用可能)～D(利用は困難)の4段階で評価したところ、A(ほぼそのまま利用可能)とB(微修正で利用可能)が約80%にのぼり、D(利用は困難)は0%だった。これは、従来外注していた作業の大部分が内製化できる可能性を示している。



このツールでは、治験実施計画書と統計解析報告書をアップロードすると、中央のエディタ画面に自動生成されたCSRが表示される。

ユーザーは、好みの文章の選択、修正、加筆が可能で、さらにAIチャットボットを利用すれば文章の修正や要約を指示できる。また、生成された文章の根拠となる文書の該当箇所を表示でき、信頼性の確保につながる。



4. 成長戦略（専門文書AI/ラクヤク）

専門文書AI - ラクヤクAI キーパーソンズ

「ラクヤクAI」事業グロースプロジェクトチーム

製薬業界専門家

石川 博



新薬開発・申請業務など製薬業界歴30年以上。
元サントリーの医薬事業部の一期生。
(株)ロゼッタ ファーマ・テック・トランスレーター

1979年にサントリー(株)の医薬事業の一期生として入社。製剤研究から上市申請まで幅広い業務に携わる。サンリズム、ビオプテン、ビオガンマ、ハンプ、ファロムなどの上市に貢献。その後、第一三共を経て、2021年ロゼッタに入社。第一三共時代にロゼッタのAI精度に惚れ込み、製薬業向け「ラクヤクAI」のサービス・CS向上を推進

営業責任者

古谷 祐一



元GMOグループ子会社CEO。6000社導入のAI自動翻訳「T-400」を始め、AIサービスの営業スペシャリスト (株)ロゼッタ 取締役
「ラクヤクAI」事業責任者、営業責任者

GMO子会社代表取締役社長（GMOスピード翻訳）、Xtraの代表取締役社長を経て、2019年ロゼッタに入社。アライアンス部長・執行役員を経て、取締役。日本翻訳連盟理事、アジア太平洋機械翻訳協会監事など業界団体要職も歴任。現在は製薬業向け「ラクヤクAI」の事業責任者。製薬企業に導入を推進。複数社の大手製薬企業に導入成功

開発責任者

米倉 豪志



AI開発者。東洋経済新報社と共同開発「四季報AI」、ゲーム特化型AI翻訳エンジン「ella」など業種特化AIを数々開発。
(株)メタリアル 取締役CTO 開発部門責任者

2000年にデータ圧縮技術の発明・開発・特許取得。株式会社メディアドゥで国内最大級のモバイル検索サービスの設計。株式会社オルツでデジタルクローン開発に従事。2022年メタリアル取締役CTO就任。金融、製薬、アニメゲームなど、業種特化AIを数々開発。製薬業向け「ラクヤクAI」を含め、技術開発全体の責任者を務める

この他、製薬業界のエキスパートが参加

4. 成長戦略（専門文書/広報AI）

専門文書AI – 広報領域専用AI「広報AI」

メディアに掲載されやすいプレスリリースを自動生成・評価採点する
広報領域専用AI「広報AI」を開発中

3つの特徴

01

プレスリリースを採点し
メディア掲載の可能性を高精度で判定

02

AIエージェント同士の会話を活用し
人間に引けを取らない豊かで自然な文章を生成

03

メディア掲載数・取材数の増加を促し
広報成果の最大化を実現

■4月6日 日本広報学会の研究フォーラムにて発表を実施

■メタリアルグループのプレスリリース作成をAI化、今後の外販化を視野に開発中

プレスリリース 専門AI開発のメタリアル、「広報AI」を新開発。自社プレスリリースをAI化
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000069.000085762.html>

4. 成長戦略

③ AI × 事業創出

Metareal AIエージェント群 第一弾「メタリアルDD」リリース

Metareal DD

AIエージェント群 第一弾「メタリアルDD」
3月17日リリース

比較項目	Metareal DD	従来のDD
費用	月5万円～	月数十万～数百万
期間	数分～	数週間～数ヶ月
手法	PCブラウザのみで利用可能	資料調査・ヒアリングなど
アウトプット	ワードやPDFでの出力可能	手入力で作成

高性能なLLMやAIエージェントを元に独自構築した画期的な本サービスは、最短わずか約3分で初期デューデリジェンスを完了させ、20～50ページにわたる多角的レポートを即座にアウトプット。出資検討に関わる業務を徹底的にサポートする。

事業会社のCVC部門をはじめ、M&A専門家、リース、総合商社、投資銀行、VC・PEファンド、コンサルなどを対象に提供。



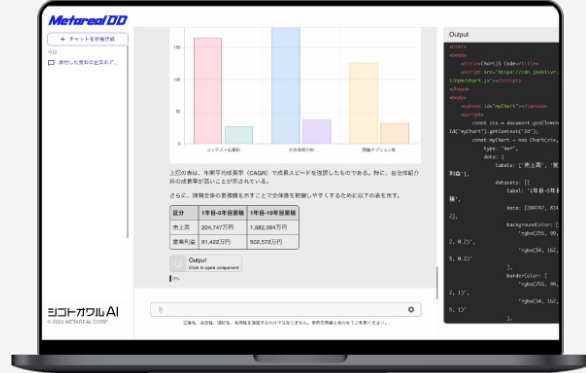
4. 成長戦略（事業創出AI）

Metareal AIエージェント群

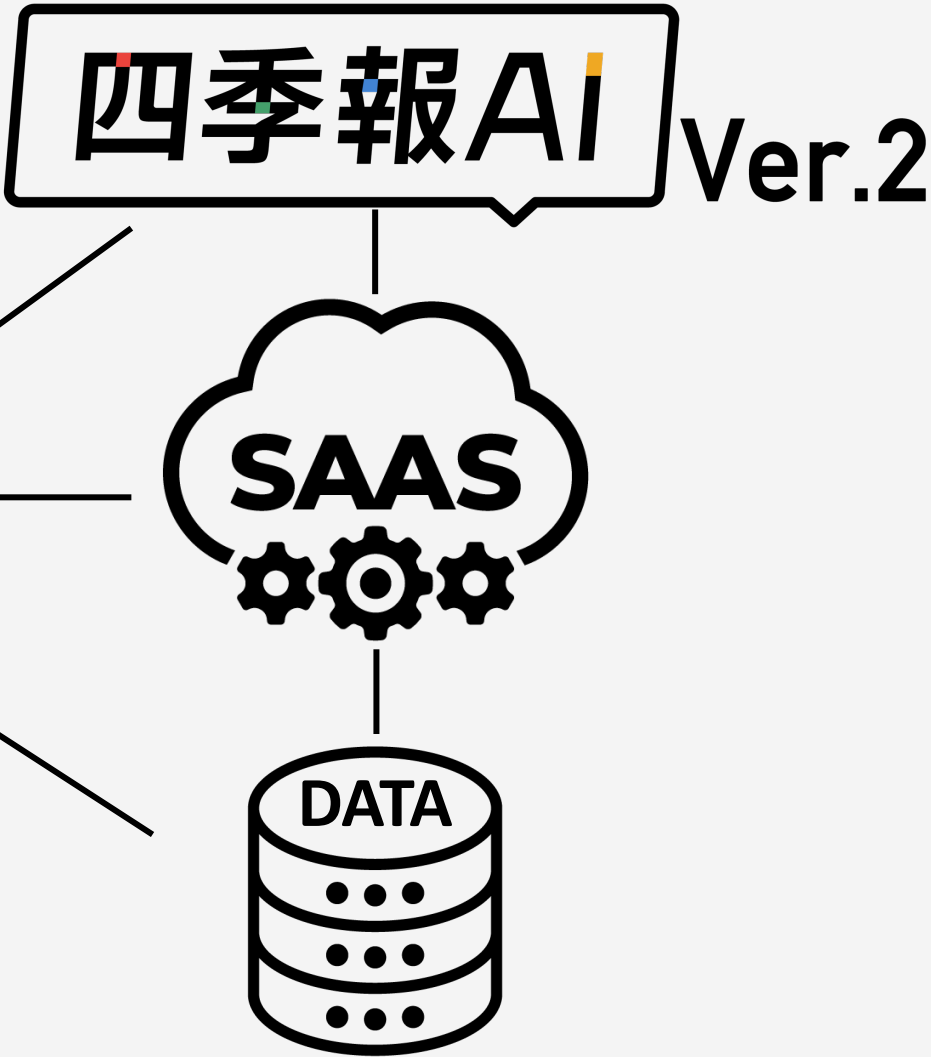
業務特化型AIエージェント



業務特化型AIエージェント



業務特化型AIエージェント



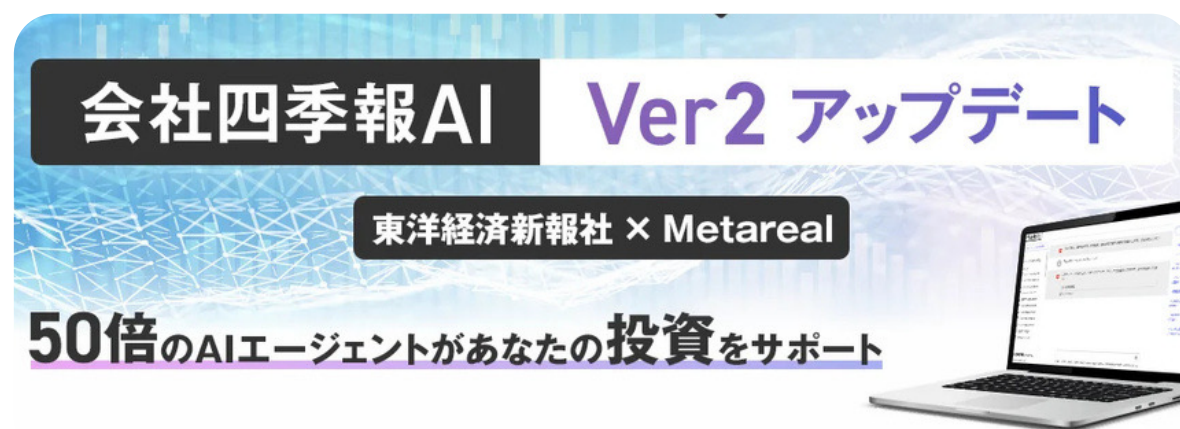
Metareal AI エージェント シリーズは「超高速性」と「現場特化型設計」を両輪とするAIエージェント群である。汎用性をあえて採用せず、個別具体的な業務課題に精緻に焦点を絞り、超高速で完遂する。この個別最適化の思想は、かつてAI翻訳事業で顧客の現場課題に密着し成功を収めた当社の戦略を踏襲するもの。今後投入される多数の特化型AIエージェント群は相互に有機的な連携が可能となるほか、『四季報AI』などの外部SaaSや専門的データサービスとの接続性も確保するため、ユーザーは自身の業務に不可欠な機能を自由に選び、自分専用のエージェントチームを構築可能。この柔軟かつ拡張可能なAI連携環境が、業務の自動化と超高速化を飛躍的に加速させ、企業内の試行錯誤のサイクル数と精度を劇的に高める。デューデリジェンスや経済シナリオ評価、市場分析など高度な専門領域でも、財務諸表、市場統計、競合状況など膨大な情報を瞬時に解析し、意思決定へ即座に変換。「まず終わらせる」ことで知的リソースを創造的業務へと解放する―「シゴトオウルAI」。同シリーズは、当社の「言語変換企業」から「知識創造企業」への転換を主導する。

事業創出AI - 四季報AI Ver2/API

四季報AI・APIのアップデート

- 最大の技術的改善ポイント「メタリアルAI LLM2搭載」「約50体のAIエージェント」「自律AI」
- 新機能事例「多様な参照元」「グラフ化」「経営者の情報も分析」「データのコピペ」
- 四季報AI Ver2により、四季報AIとAPIに関して50倍の機能アップグレードを実現

四季報AI Ver2のリリース・関連イベント



四季報AI Ver2へのアップデート

50倍のAIエージェントにより、計算や分析能力も向上



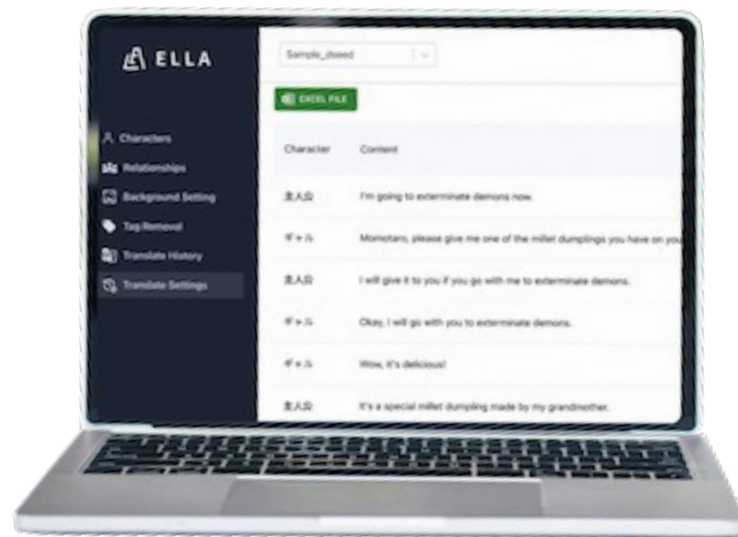
四季報AIカンファレンス 2025の開催

茂木健一郎氏や安野貴博氏などAI界隈の有名人が登壇

事業創出AI - ゲーム特化型AI翻訳エンジン「ella」

ゲーム特化型AI翻訳エンジン「ella」を(株)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



- 人間の翻訳者とAIが協調して翻訳する
「ケンタウロスモデル」を採用
- 「ella」はキャラクターの詳細を読み取り
世界観を維持したセリフを抽出
- 短文だけでなく、戦闘中の長文によるセ
リフもバラエティ豊かな翻訳候補を提案

実際のキャラ翻訳事例

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



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！

日本語原文：魔王
これからもよろしくお願いします。



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

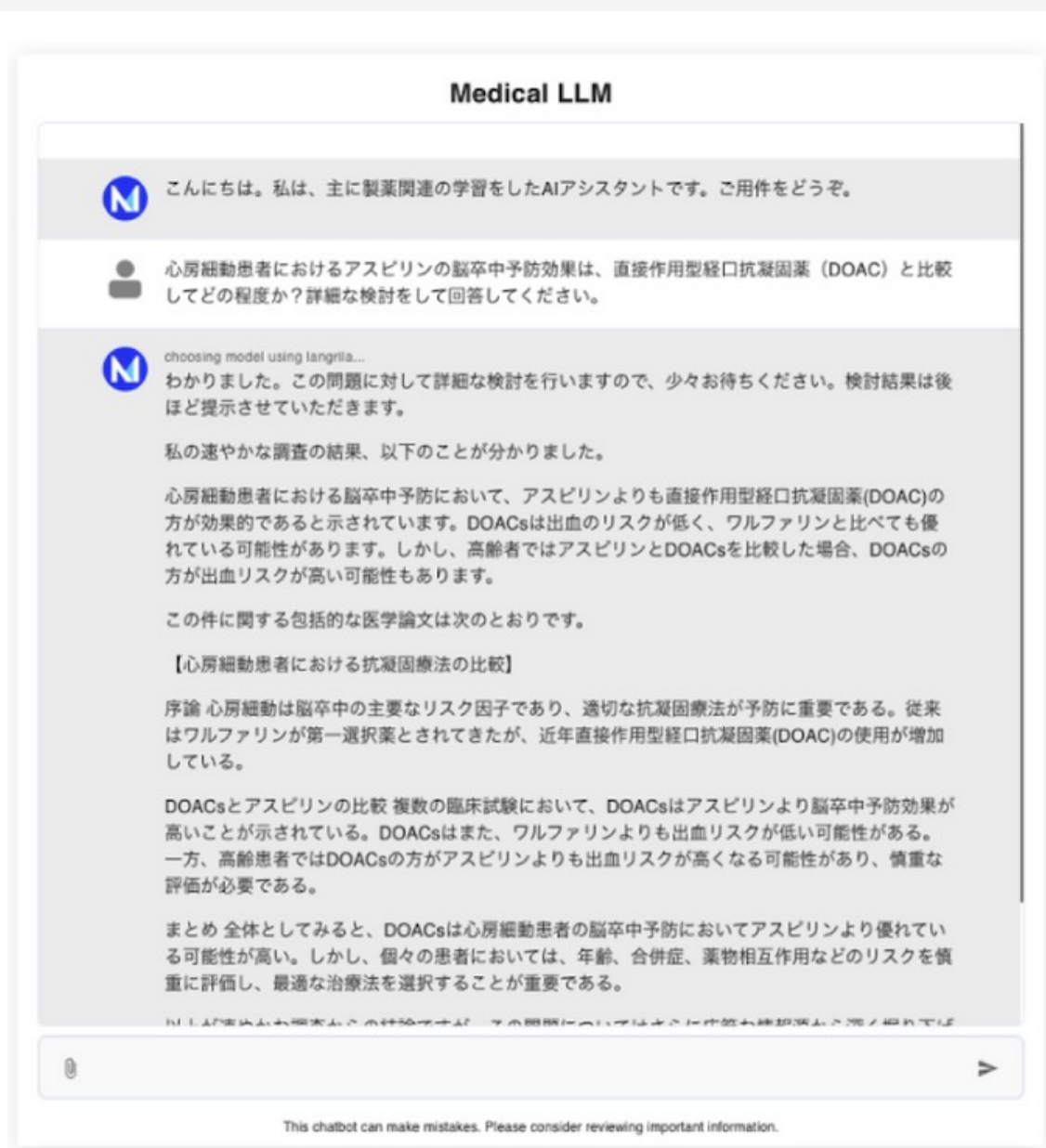
ELLAは、(株)デジタルハーツ様が長年のゲーム翻訳において培ってきた翻訳ノウハウと、ロゼッタ社のAI翻訳及びデジタルクローン生成技術を融合。文脈に応じた語彙選択や話し方の変化を再現。従来の機械翻訳では不可能と思われていたクリエイティブ分野で、キャラクターの性格や感情を反映した翻訳を実現

4. 成長戦略

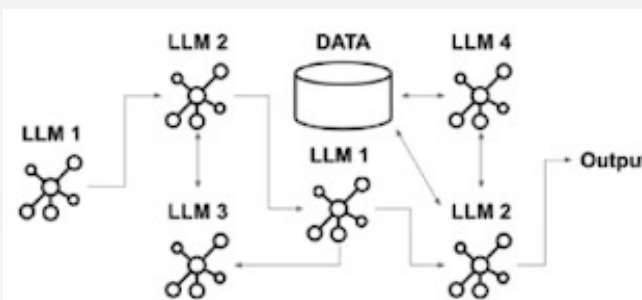
④ AI技術群

AI技術群 - 基盤技術 Metareal AI LLM2

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



Metareal AI LLM2



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います。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

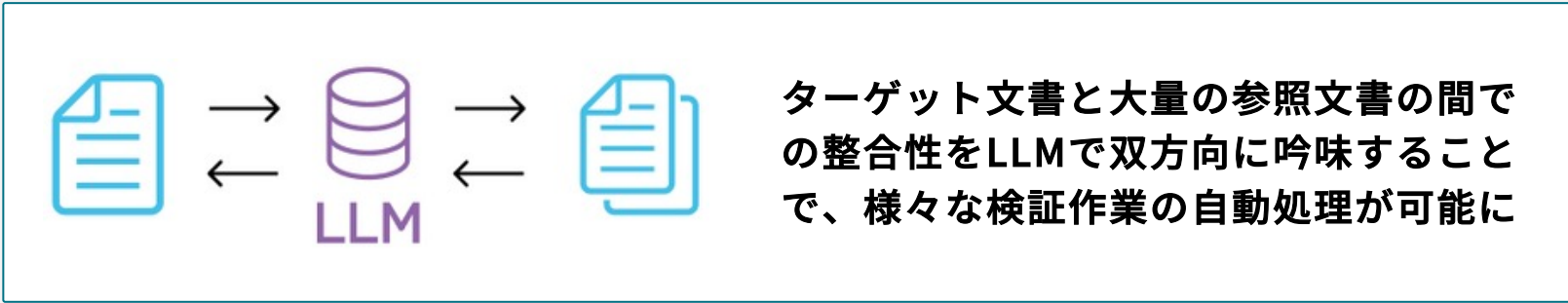
Metareal AI LLM 2は、AIの企業活用を大きく前進させるシステム。複数LLMの連携により、単体モデルの限界を超えた高度な課題解決を実現。さらに、業界特化型チューニングにより、専門文書AIとの親和性を高めることで、企業の業務に直結したAI活用を可能にする。製薬や市場分析から始まり、順次他業界へ展開することで、あらゆる企業のDXを加速させる。当社の取り組みは、AIが企業の競争力の源泉となる未来を切り拓く

AI技術群 - 関連技術 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を加速する

高速整合性検証 作業効率化

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させる。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。

検証状況の出力

検証情報

損害額、補償範囲/期間/内容については、両テキストに具体的な記載がないため、これらの項目に関する拡張は示されていません。合意管轄に関しては、両テキストともに東京地方裁判所を専属的合意管轄裁判所としているため、拡張は示されていません。

ステップ4

参照データ一覧

- Reference path 1: 利用規約.pdf
- Reference path 2: general_agreement_sample.pdf
- Reference path 3: 利用規約.pdf
- Reference path 4: general_agreement_sample.pdf

第5条 管轄 本覚書に関して生じた一切の紛争については、東京地方裁判所を第一審の専属的合意管轄裁判所とする。

- Explanation: # ステップ1
矛盾なし

ステップ2
抵触なし

ステップ3
損害額、補償範囲/期間/内容については、両テキストに具体的な記載がないため、これらの項目に関する拡張は示されていません。合意管轄に関しては、両テキストともに東京地方裁判

調査対象PDF

自動翻訳 T-400 グループ企業利用に関する覚書

株式会社〇〇〇〇（以下、「甲」という）と株式会社××××（以下、「乙」という）は、甲が2020年3月18日に利用申込をした乙が運営する自動翻訳サービス「T-400」（以下、「本サービス」という）の利用について、以下の通り覚書（以下、「本覚書」という）を締結する。

第1条 目的
本覚書は、本サービスの利用規約の規定にかかわらず、乙が、本サービスの契約主体である甲に対し、株式会社〇〇〇〇による本サービスの利用を認めることを目的とする。

第2条 利用規約
本サービスの利用規約は、株式会社〇〇〇〇による利用についても適用されるものとする。

第3条 効力発生日
1. 本覚書は2024年3月31日より効力を発するものとする。
2. 前項にかかわらず、甲および乙は、相手方に対し、3か月前に書面による通知をすることにより、本覚書を解除することができる。

第4条 損害賠償
乙は、甲または株式会社〇〇〇〇が本覚書に違反した場合、甲に対し、当該違反により生じた損害について損害賠償請求することができるものとする。

第5条 管轄
本覚書に関して生じた一切の紛争については、東京地方裁判所を第一審の専属的合意管轄裁判所とする。

第6条 準拠法
本覚書は、日本法に準拠し、日本法に従って解釈されるものとする。

AI技術群 - JellyBeans.ai

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



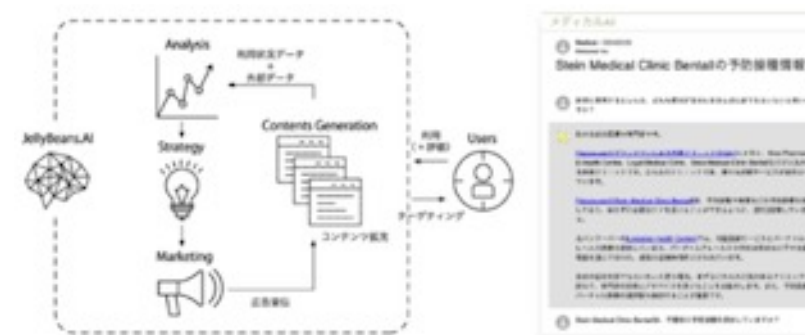
専門文書AIは、2B向けに特化した徹底的なカスタムメイドサービス。各企業の業務や扱う文書の特性を深く理解し、AIモデルを最適化。これにより、企業ごとに異なる複雑な課題に、柔軟かつ効果的に対応

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



バリューチェーンの自律構築



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。

4. 成長戦略

⑤ メタバーース事業

メタリアル：AI/MV技術とSTUDIO55：専門技能・顧客基盤のシナジー効果

「STUDIO55の強み」を活かしたメタバース事業成長戦略

「STUDIO55の強み」

01

メタバースに親和性がある「広範な顧客基盤」

「デザインデータの見える化」をビジネスの根幹としており、建築設計データを軸にそこにかかわるすべての産業にコンテンツを提供している

02

商品化・サービス化に必要な「高度な専門技能」

XYZ軸の構築物データをAUTO化（自動化）・RPA化（ロボット化）・AI化（人工知能化）の機能を使っのプラグインソフトウェア開発、サービス提供ができる

03

「ローコスト制作」

主力コンテンツCG画像・VR・BIMは全てアジアのネットワークで制作している。
ミャンマー・ベトナム・中国・フィリピン・ボリビア・タイ・インドの7か国500名以上の制作体制を築いてる。



当社のAI/MV技術を組み合わせ、建築分野のメタバース市場で飛躍的成長を目指す

当社の強み：

ガウシアン・スプラッティングや生成AI/MVに関する最先端の技術力

当社の弱み：

これまでは建築業界の、知見が薄く、顧客基盤がないこと

4. 成長戦略（メタバース）

STUDIO55の成長戦略と構造改革

「成長戦略」

建築分野と周辺業界向けから提供価値を拡充し**売上増**

- 01

建築分野向けBIMコンテンツでの受注増
従来のプラグイン、Webプラットフォーム、VBAに加え、AI、アルゴリズムをラインナップし売上増加
- 02

不動産・住宅業界向けVRコンテンツでの受注増
ハイクオリティVRと独自開発のBAVR（ビフォーアフターVR 本年年2月特許取得済）を軸に単価アップにより売上増加

「構造改革」

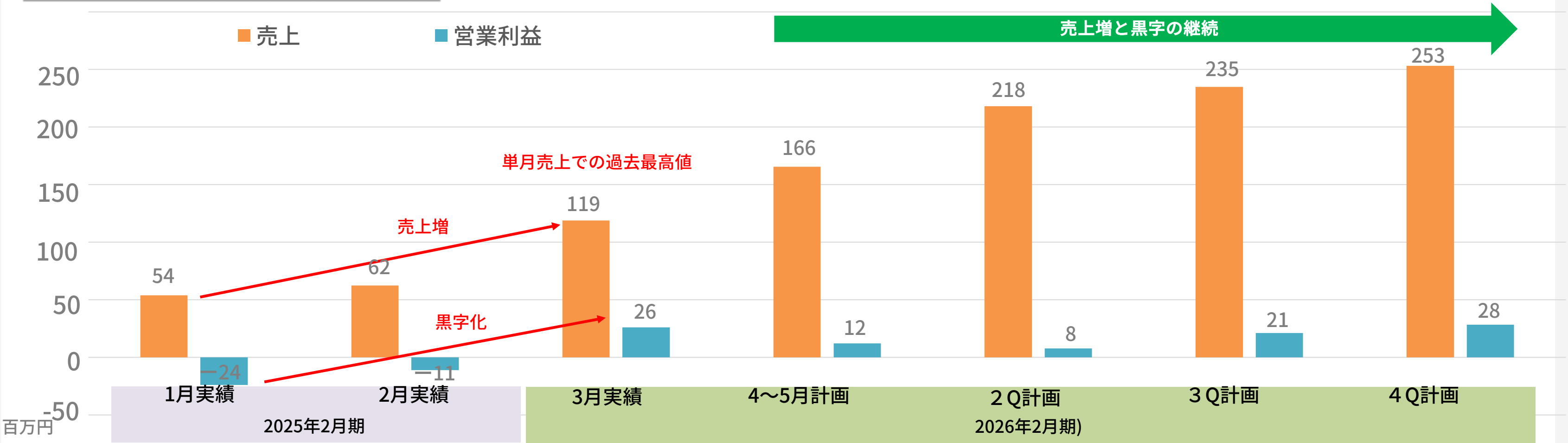
開発による付加価値化と費用抑制で**黒字化**

- 01

BIMコンテンツ開発による利益率向上
粗利の大きなBIMプラグイン開発の受注価格改善と海外外注先見直しにより利益率が大幅改善
- 02

販管費の抑制
CRMシステム見直し、人員の適正化、オフィス移転、IPOコスト削減等により損益分岐点を引き下げ、利益体質へ転換

戦略と改革の期待効果と直近の実績

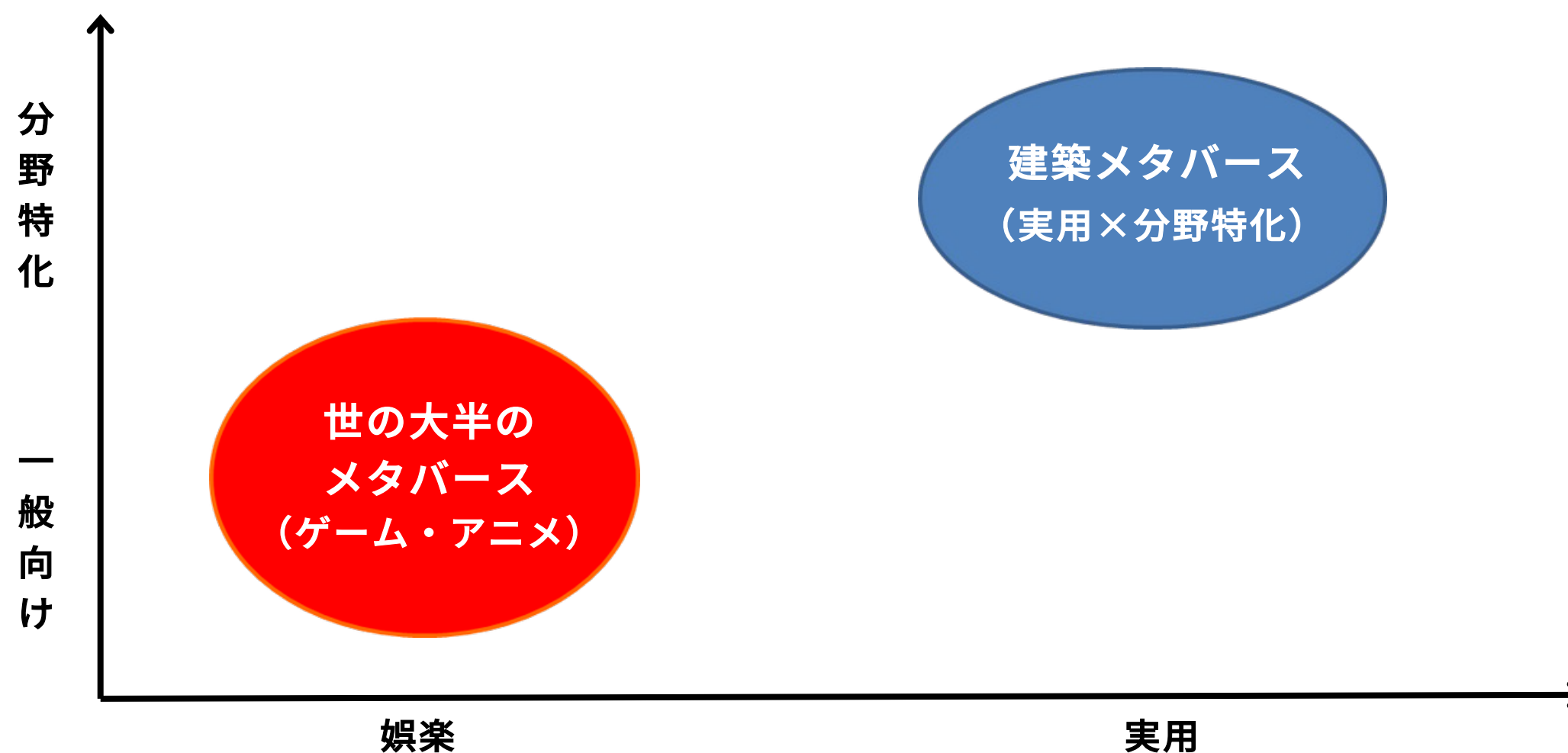


「建築メタバース」の競争戦略

●競合の状況と当社のポジショニング

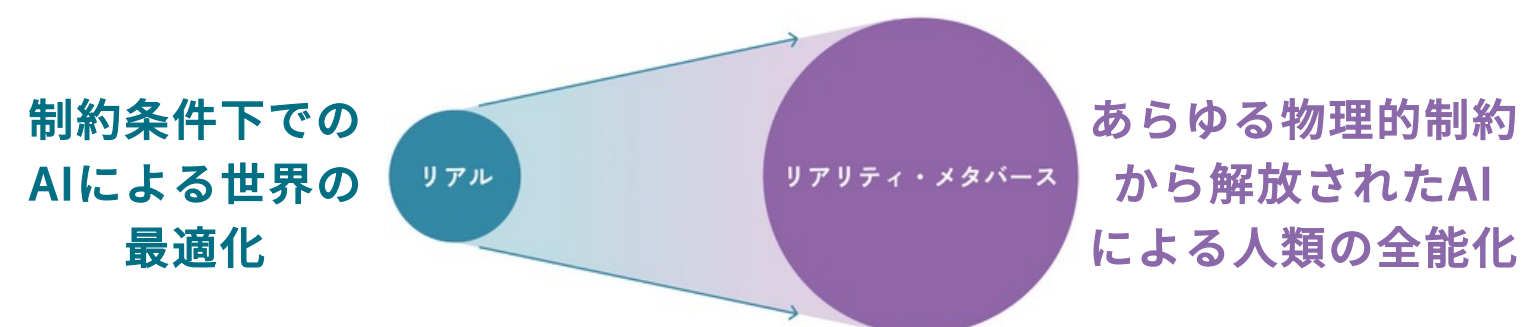
一般向けメタバースはゲーム・アニメを中心にレッドオーシャン化している一方で
実用かつ特定産業分野に特化している競合は少ない。

当社は建築分野に特化し、かつ、先端AI/MV技術を活用することで差別化する



メタバース事業の長期戦略

メタバースを長期戦略として残す理由

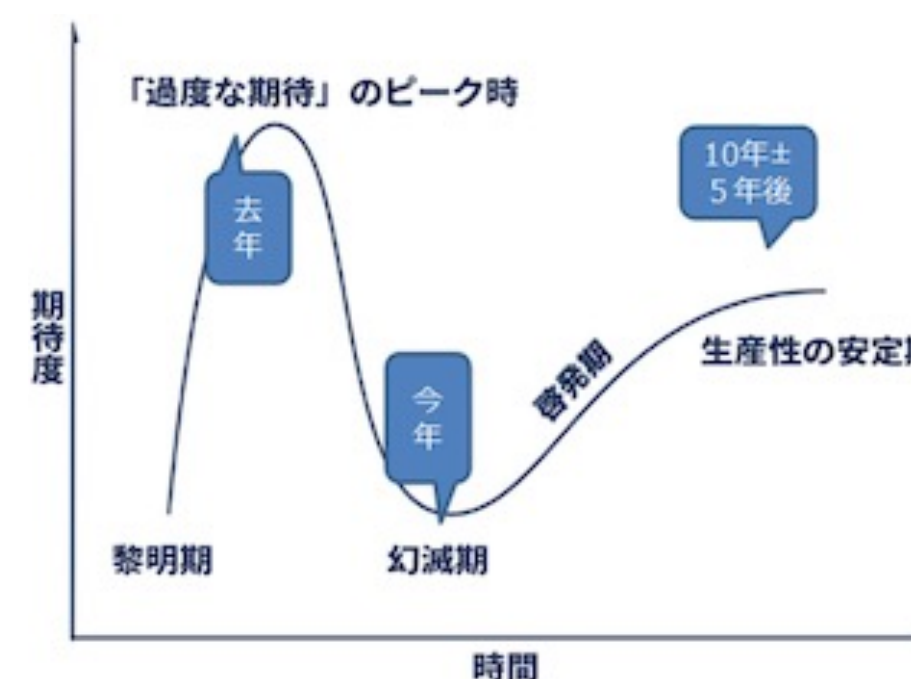


AI翻訳によって人々を言語的ハンディキャップから解放し、生成AIによって単純作業の苦役から解放したのち、当社がなすべきミッションは、身体機能と物理的制約からの解放

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

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

4. 成長戦略（メタバース）

当社のメタバース事業の特徴

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

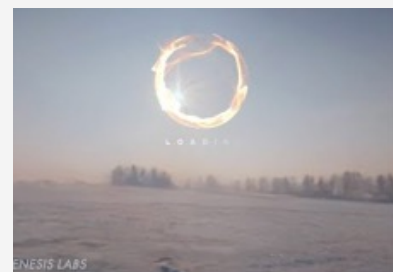
MATRIXでは2024年3月より
次世代の3D空間構成技術「Gaussian Splatting」を利用した
受託開発ソリューション提供を開始した

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

4. 成長戦略（メタバース）

メタバース領域における当社のコア技術

**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

**Dimension**

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://www.youtube.com/watch?v=0LKvzrKL0hM>

目次

1. エグゼクティブサマリー

2. 2025年2月期 通期業績・第4四半期業績

3. 2026年2月期 計画

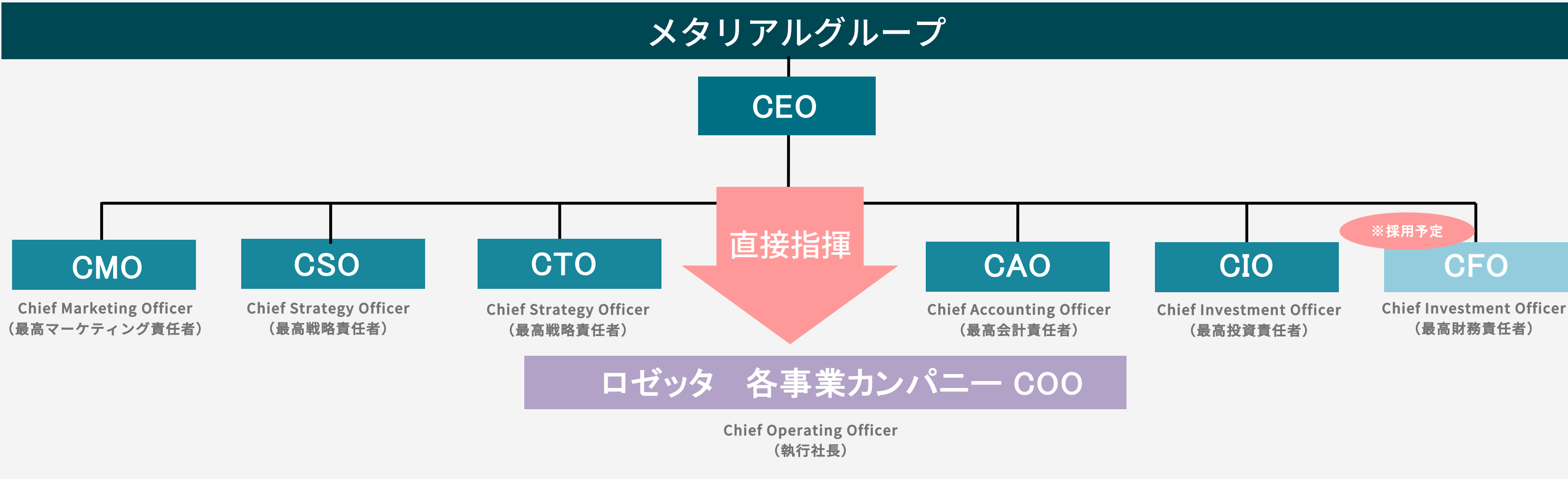
4. 成長戦略

5. 経営陣の刷新

5. 経営陣の刷新

メタリアル本社機能と事業運営体制の刷新進捗

- 1. 各事業トップの抜擢登用： これまで1人のCOOに依存してたが、外部から複数の優秀なCOOを採用
- 2. CEOのロゼッタ指揮復帰： 4年ぶりに現場復帰。各事業トップを直接指揮
- 3. グループ経営体制出揃う： 外部精鋭で本社機能強化、CEO・現場が事業に専念できるよう脇を固める



※ 2025年2月着任のCFOは急病により退任。詳細は2025年4月17日付「梅本CFO退任に関するお知らせ」参照 <https://www.metareal.jp/news/2025/2025041701.html>

5. 経営陣の刷新

経営陣の刷新 本社CMO採用・AI翻訳事業新COO登用



4月14日就任

執行役員CMO

最高マーケティング責任者

秋山 史門

ブランド価値強化・マーケティング戦略の高度化を目指す

主な経歴

2013年にP&G Japan株式会社入社、ファブリックケア部門プロジェクトリーダーとして中長期ブランド戦略策定、新製品企画、マーケティング戦略に従事。P&Gオリンピックチームのマーケティング統括ディレクターとして平昌2018・東京2020・北京2022に向けた戦略と実行を指揮。その後、ディープテック企業UMAMI UNITED JAPAN株式会社にてCOOとして経営計画刷新およびアメリカ市場への進出を推進。

グループCEO 五石 順一コメント（一部のみ抜粋）

これまで当社は「技術力はあるがマーケティングが弱い」という経営課題を抱えてきましたが、秋山さんの就任で当社の優れた技術力を最大限に活かし、市場に対してより効果的にアプローチできる体制が整います。秋山さんのリーダーシップのもと、マーケティングと技術を融合させ、新たな成長フェーズへと進んでいく当社にぜひご期待ください。

秋山 史門氏コメント（一部のみ抜粋）

コーポレートおよびプロダクトレベルのブランディング、業界ごとに最適化されたバーティカルなCXのデザイン、パートナーシップ構築、GTM戦略などの包括的なマーケティングが、市場でのポジショニングと競争優位性を左右する要素となると考えています。野心的なビジョンを持つ五石CEOと、AIを魔法のように駆使する米倉CTOを基軸に、マーケティングの力でAIという革新的な技術の可能性を最大限に引き出し、新しい価値創造と社会への普及を加速させてまいります。



4月1日就任

AI翻訳事業カンパニー

新COO

新河戸 健人

現場第一主義で顧客と向き合い、営業強化、中核事業を再建

主な経歴

2019年に当社へ入社。昨年10月に営業統括部長に就任後は、事業成長に向けた営業体制の再構築を推進。インサイドセールス・フィールドセールス・カスタマーセールス・営業企画といった営業関連ユニットを横断的にマネジメントし、顧客基盤の拡大に貢献。2025年4月よりカンパニーCOOに就任。

グループCEO 五石 順一コメント（一部のみ抜粋）

ロゼッタの経営体制の刷新は抜本的な改革となりました。当社の既存事業の中核を担う「AI翻訳」カンパニーにおいてトップ3のメンバーが一新されます。その筆頭となるのが新河戸さんです。若いながらも、柔軟な発想とスピード感ある実行力で周囲をリードしてきました。若手トップの起用、大胆な組織改編。新河戸さんは、ロゼッタのV字復活に向けた本気の構造改革の象徴です。

本人コメント（一部のみ抜粋）

現場第一線で顧客と向き合い、営業体制の進化と事業基盤の強化に注力してきました。今回、当社の中核事業であるAI翻訳カンパニーの再建にあたり、経営の中核を担う立場を任されたことを大きな責任と受け止めています。現場を知る立場だからこそ実現できるスピードと実行力で、抜本的な構造改革を推進し、ロゼッタの真の再成長に向けて全力を尽くします。

ご留意事項

- 本資料は、株式会社メタリアル業界動向及び事業内容について、株式会社メタリア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、2025年4月18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 グループ管理本部
メールでのお問合せ：ir@metareal.jp