



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）



2022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2023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. 事業計画**
- 4. 事業環境及び各種リスク情報**



1. 会社概要全般



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 奥山 高啓 取締役 荒川 健人 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	4,159百万円(2022年2月期)	
従業員数 (グループ)	社員数178名(うち正社員150名)(2022年2月末現在)	
総資産 (グループ)	4,908百万円(2022年2月末現在)	

1. 会社概要全般

企業ミッション

「人類を場所・時間・言語・物理的な
制約から解放する」

1. 会社概要全般

**VR（仮想空間）を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

2. ビジネスモデル

■メタバース事業

VR（仮想空間）を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。成長戦略の中心軸です。

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。

2. ビジネスモデル

■ 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。

2. ビジネスモデル

■ HT（人間翻訳）事業

伝統的な人手のプロ翻訳者（HT：Human Translation）による業務委託を行う事業です。

主な収益は、法人顧客からの翻訳および通訳業務の委託料です。

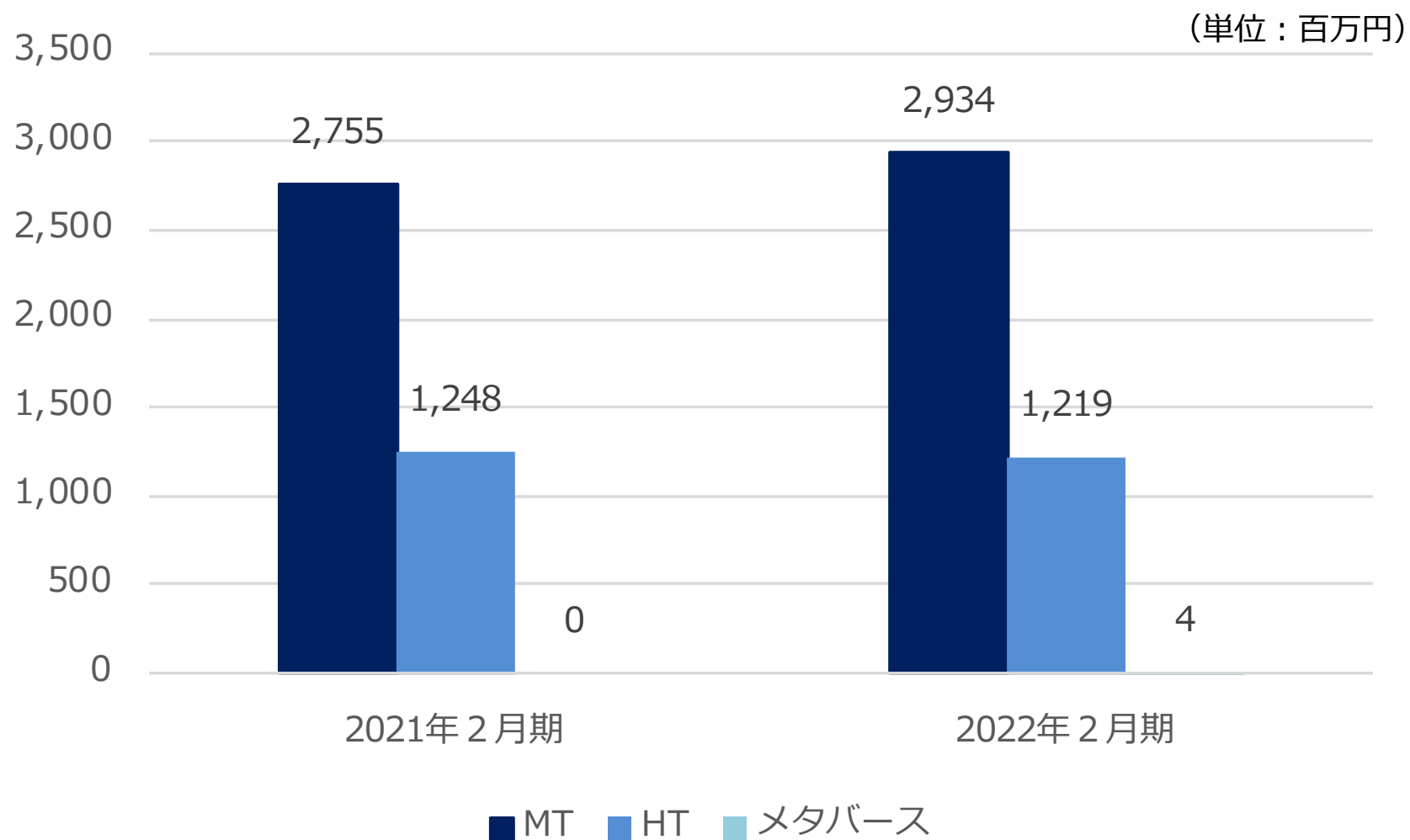
2. ビジネスモデル

■ 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、メタバース事業がメインの成長戦略上セグメントとなり、MT事業は緩やかな安定成長を見込み、HT事業はキャッシュカウとしての位置づけです。

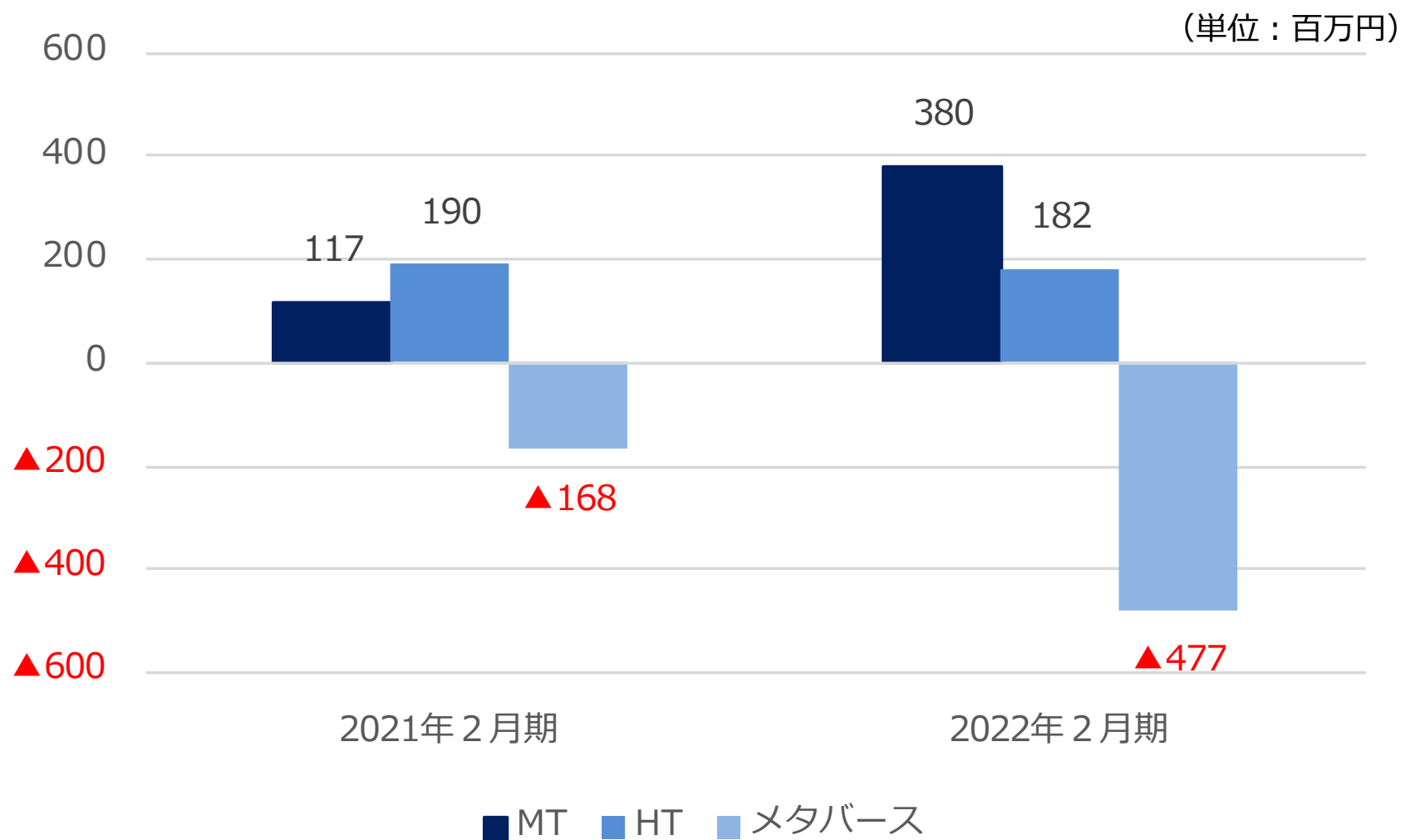
2. ビジネスモデル

セグメント別売上高



2. ビジネスモデル

セグメント別営業利益





メタバース事業

2. ビジネスモデル

■ メタバーズ事業における詳細

メタバーズ事業については、2022年2月期下期より各プロダクトの開発段階から販促開始ステージへの移行が進んでおります。

直近2期間の費用構成は下記の通りであり、商品開発時の研究開発費がおおむねを占めます。

	2021年2月期	2022年2月期
	百万円	百万円
売上	0	4
売上原価	0	0
販売費及び一般管理費	168	482
研究開発費	93	173
採用・人件費	25	161
その他	50	147
営業損益	▲168	▲477

どこでもドア

いつでも、どこでも、誰とでも

旅行



どこでもドア
Trip

VRで毎日世界旅行

カラオケ



どこでもドア
party

どこでも集まってカラオケ

コンサート



VR MUSIC

セラピー



VRセラピー

「どこでもドア」特徴 (旅行を例にとると)

いつでも



リアルでは飛行機、宿泊の手配等予め準備が必要だが、どこでもドアなら思いついた時にテレポートのように一日何か国にも行ける

どこでも



距離の問題、費用の問題、時間の問題、安全の問題など、リアルではなかなか行きにくい、世界中のどこにでも、一瞬で行ける

誰とでも



遠距離の友達、離れて暮らす家族、田舎の両親、誰とでも一緒に集まって行ける。さらに言語フリーで、世界中の誰とでも会話できる



当社が目指すのは

リアル&ソーシャルVR

リアル=非ゲームのリアルな生活娯楽に集中
ソーシャル=人の新たな交流の場としてのVR



どこでもドア Trip (毎日、世界旅行)

一緒に世界を旅行しながら
出会い交流をする「ソーシャルVR」
という新しい提案

VRでもPCでも
端末フリーで参加

言語フリーで
世界中の人と交流

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

Alex : 今、私たちは北極圏を越えようとしています。

hideshima : うん。

jun : 今北極北極行ったんだ。

Alex : そして、とても寒いのがわかります。

CM: <https://youtu.be/bk8scwPeYVg> YouTube公式: https://www.youtube.com/channel/UC8PAu_wrirwdAcbuLbPwN8Q

HP: <https://www.traveldx.jp> コミュニティ: <https://www.facebook.com/groups/1519656848379544/>

どこでもドア Party (いつでもどこからでも集まってカラオケ)

いつでもどこでも集まって、カラオケ、宴会、スポーツ観戦、音楽鑑賞など、多目的に使えるパーティールーム。言語フリーで世界中から参加



VRカラオケパーティー

CM: https://youtu.be/_qDZDSbK6EA

HP: <https://www.matrix.inc/vrparty-lp01>

VRカラオケにペンライトをつけた結果: <https://youtu.be/0BdY-2MmUr0>

VR Music (アーティストと同じ部屋でプライベート・コンサート)

アーティストと同じ部屋で
プライベート・コンサート

アーティストと観客との
間で会話もできる

ファンとアーティストで
創りあげる
新しい音楽の形

VR Music
ホームコンサート

HP: https://peraichi.com/landing_pages/view/wthvx/

NICE73 VRライブ the first モーメント: <https://youtu.be/qnlhvH0IDb0>

【音も360度VRだ!】NICE73(ナイス・ナナサン)VRライブ リハーサル風景公開!: <https://youtu.be/yHwEBiDFgbc>

原田真二 VRライブ ドキュメント <https://www.youtube.com/watch?v=Zl6YfZJCiCg&t=1s>

VR セラピー (世界各地の絶景の中で極上のリラクゼーション)

世界各地の絶景に入り込む

“極上のリラクゼーション”
「VRセラピー」

1,500名以上のクライアントを持つ
心理カウンセラーが完全監修！

HP: <https://happy-hypno.jp/info/vrtherapy/>

極上のリラクゼーション「VRセラピー」サービス概要: <https://www.youtube.com/watch?v=ZwuF6VfiViM>

ヴァーチャル・オフィス (PC版)

The screenshot shows a virtual office space with several callouts and interface elements:

- Top Left:** A green bar displays the time "01:24:31".
- Top Center:** A callout box states: "VoicePing社が開発 Matrix社が22年5月販売開始" (Developed by VoicePing, Matrix released in May 2022).
- Top Right:** A blue button says "新しい会議" (New Meeting).
- Center:** A callout box says: "Teams、Web等のアプリとも連動 そのまま会話しながら一緒に仕事ができる" (Connects with apps like Teams and Web, allowing you to work together while talking).
- Right Side:** A callout box says: "言語フリー 世界中の人と自由に会話" (Language-free, talk freely with people from all over the world).
- Bottom Right:** A chat window titled "チャット" (Chat) shows a message from Stephen: "And I need to have a meeting with Morrison about CMS access and I wonder if that changed because of yesterday's meeting and Mr is Ichinose." Below it, another message from 祥寛 (Sho Kan) says: "いやシーエムエスのアクセスは森" (No, the access to SEM is Mori). The chat window also includes "To: Everyone" and a "ここにメッセージを送ってください" (Send your message here) prompt.
- Bottom Center:** A callout box says: "議事録も自動で記録。" (Meeting minutes are also automatically recorded).
- Bottom Left:** A callout box says: "リアルと同じく 近寄れば会話でき 遠ざかると聞こえない" (Just like in real life, you can talk if you get close and you can't hear if you get far).
- Bottom Bar:** A control bar contains icons and labels for: "スピーカー音声OFF" (Speaker audio OFF), "ミュート" (Mute), "ビデオを停止" (Stop video), "画面共有" (Screen share), "ホワイトボード" (Whiteboard), "テキストエディタ" (Text editor), "YouTube", and "チャット" (Chat).
- Background:** The virtual office has a wooden floor and is divided into areas labeled "カフェ/休憩エリア" (Cafe/Break area) and "執務エリア" (Executive area). There are tables, chairs, and potted plants. Avatars of participants are visible, some with names like "KS", "KI", "萌", "も", "HA", and "李".

VR クローン（故人と会える／有名人と会える）

サービス名は
「メタリユニア」
に決定

オルツ社と
共同開発中
22年5月に
テスト版

メタバーズ空間のデジタルクローン 「リユニア（再会）」を実現

リアルでは会うことができない人と一緒に過ごす！

①故人と再会する

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

②有名人と話をする

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

参考：

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

https://news.yahoo.co.jp/articles/afc80d78c3809f6923dd921715bf465b58d370f7?fbclid=IwAR3nARSxhFzFsPgwYj8r_bZUmWB50PXd-PE9t4Lu1-UwwQnUb2fZgPJalQE

オルツ、茂木健一郎氏のデジタルクローン生成に成功

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

AIで生成 橋下徹氏のデジタルクローン、岸田首相を「大好き」

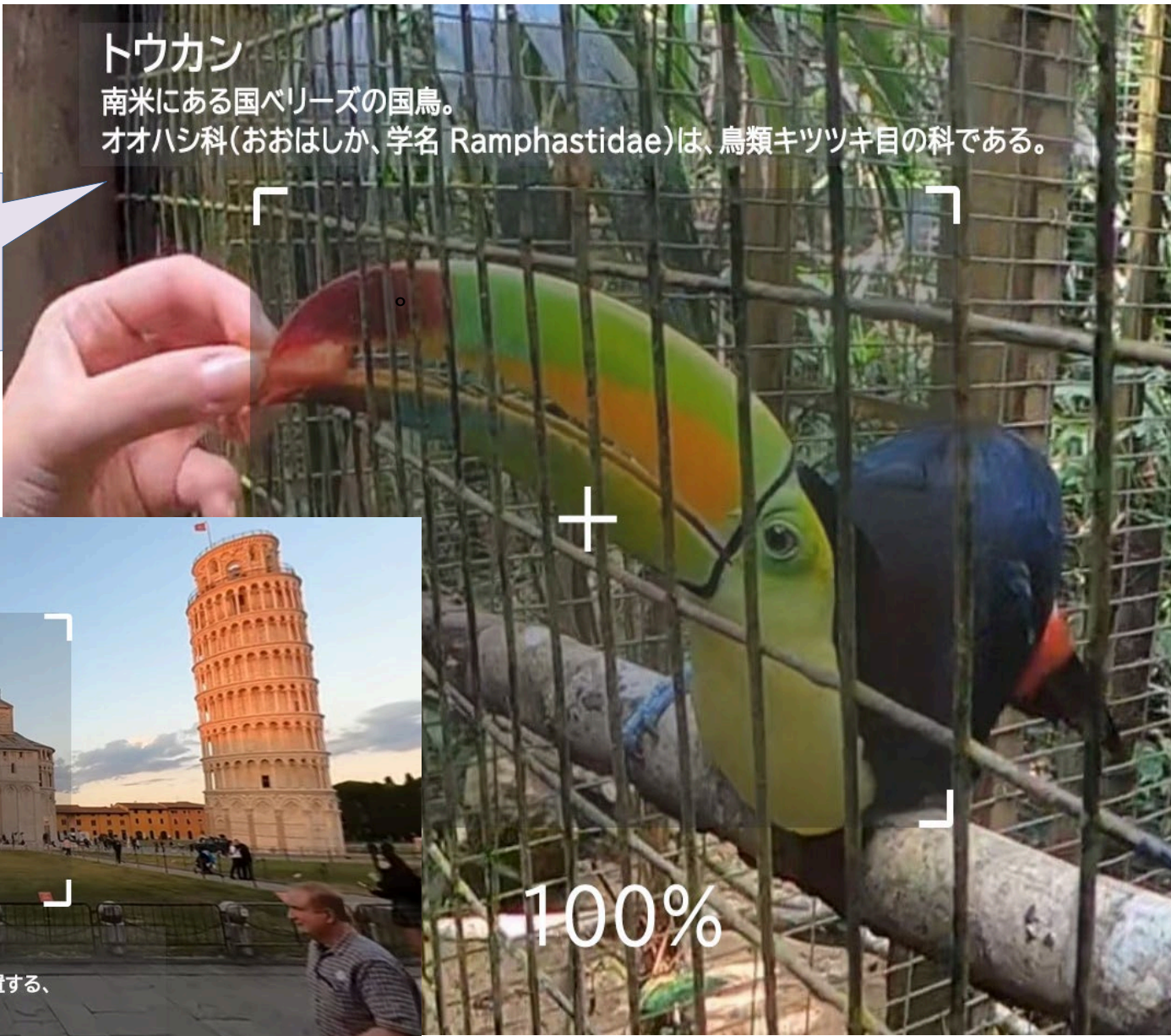
<https://www.fnn.jp/articles/-/296118>

AIガイド (動物・植物・建物をAIが教えてくれる)

23年夏
リリース予定

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

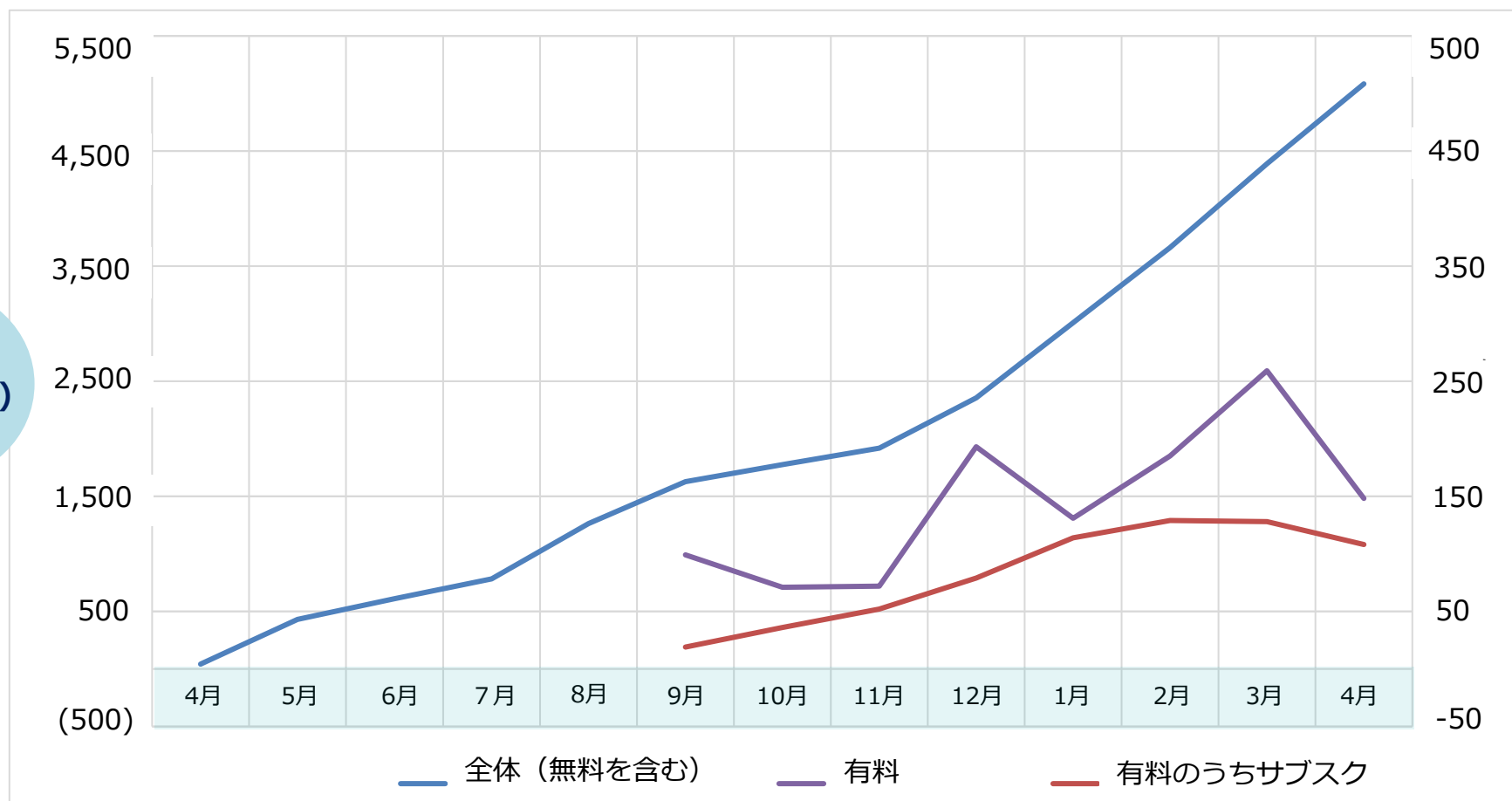
まずはVR旅行のなかで実現。
その後はウェアラブルグラスに転用



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

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

「どこでもドア」ユーザー数推移



全体の会員数は直線的に伸長。

3月~4月にかけての有料会員数の伸びが止まっているのは、一時的に無料ポイント配布キャンペーンを行ってため。

課題：VRゴーグルの問題

実際に体験すれば凄さがわかるが
体験してもらうまでのハードルが高い



VRの操作が複雑で分かりづらい



- × VRゴーグルが重くてしんどい
- × 快適さが通信環境に依存する





VRゴーグル（Quest2）はUXクオリティがとて高いが、

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

対策

\ Nice! /

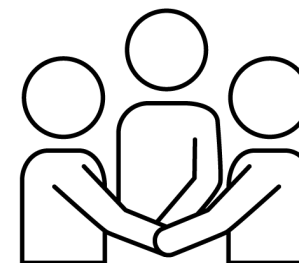


スマホVRに軸足を転換。

値段は1/10以下(2500円)になり、軽く、操作も簡単に。

一気にハードルが下がり身近になる。
簡易的な体験としては十分

すべて自力でマーケティングするよりは
集客力を持つ企業との提携が良い



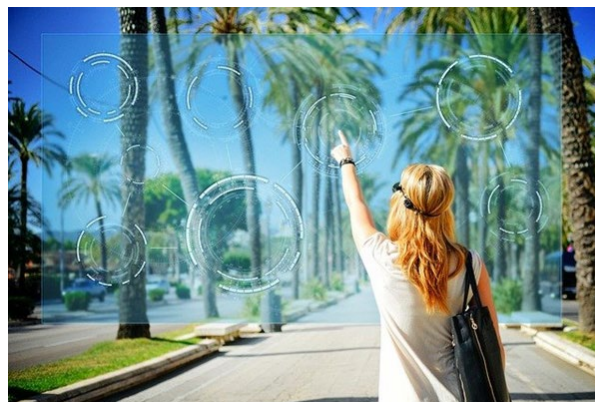
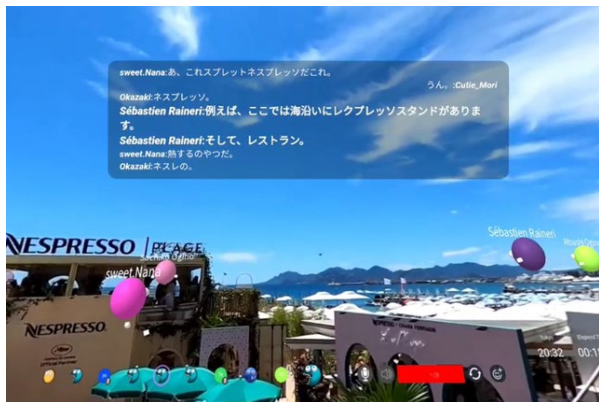
●商品力と顧客ロイヤルティは極めて高いので、
当社が持たない集客力を持つ企業との提携が良い

●「どこでもドア」は世界展開ができるので、
スコープは世界まで広げて提携先を探す



対策：提携プラン

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



旅行会社との提携交渉が進行中

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

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

の4つの提携モデル

22年6月から
スタート



MT事業

2. ビジネスモデル

■ MT（機械翻訳セグメント）事業における詳細

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、弊社商品は特に「産業翻訳業界」における顧客毎、市場ごとカスタマイズ機能について高くご評価いただいております。より具体的には下記の要素が該当いたします。

- ① 医薬、法務、財務、化学、機械、電気電子、特許等の専門分野の業務用文書を対象にしていること
- ② 医薬、法務、財務についてはほぼ人間に匹敵する超高精度で自然な翻訳ができること
- ③ 顧客毎の社内用語や過去対訳によって機械翻訳をカスタマイズできること

2. ビジネスモデル

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
 Memsorceの融合！
 新たな翻訳フローの仕組みを実現



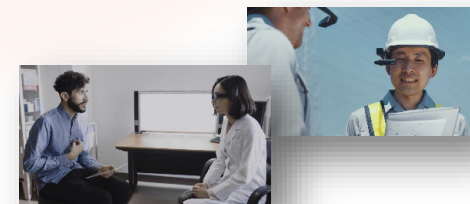
毎日の会議を変えていく！
 リアルタイムで議事録作成と翻訳を
 行ってくれる
 会議音声翻訳ツール。



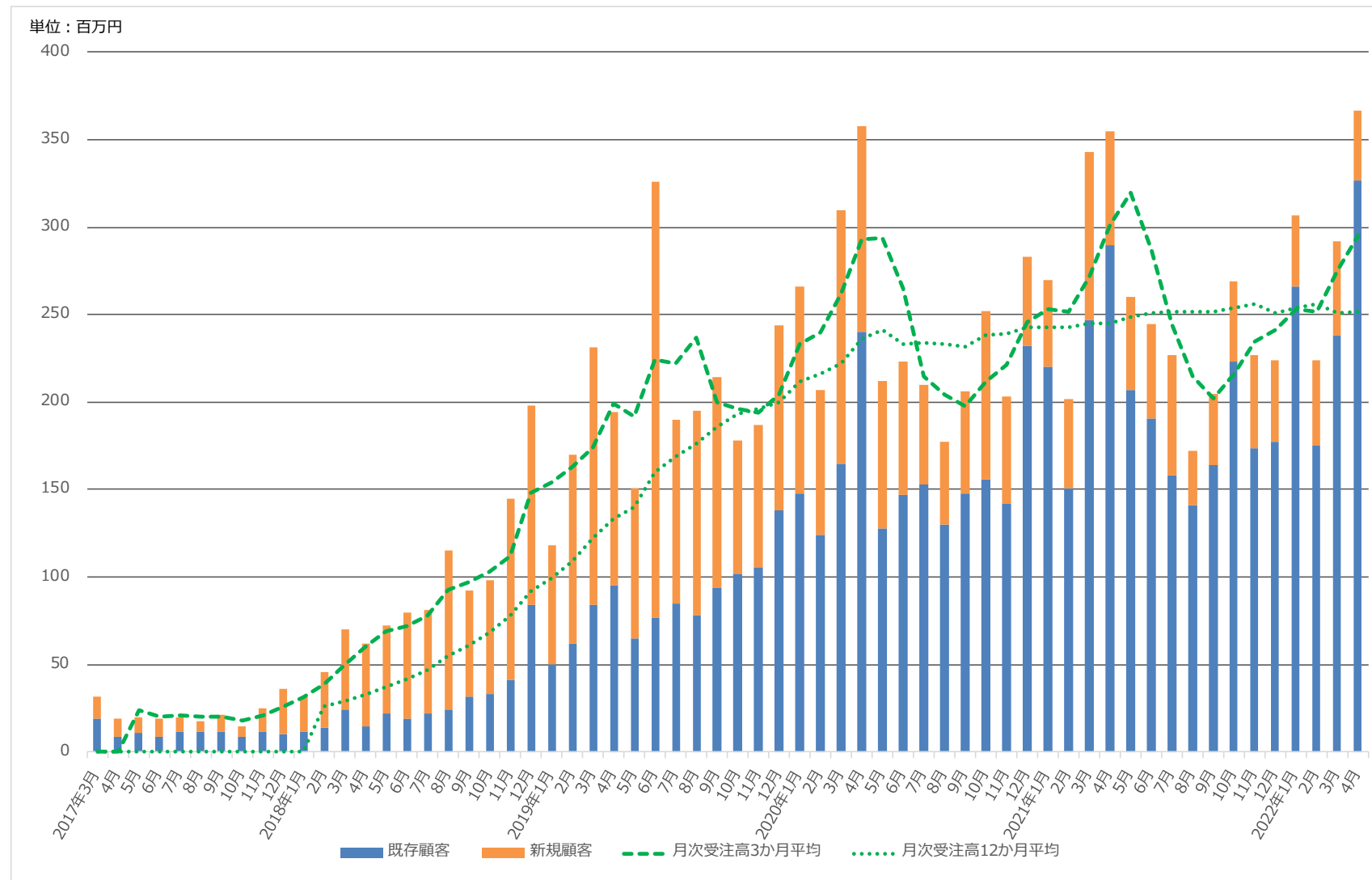
用途に応じた専用エンジンを生成！
 少量のTMデータから、早く、安く、簡
 単に超高精度エンジンをカスタム生
 成できる。



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。



MT事業 KPI (受注高) 推移



契約企業数が6000社を超え、受注内訳が新規よりも既存割合が高まったことにより、先付受注や大型受注が増えてまいりました。よって、2022年2月期より受注日取算から利用開始日取算に基づいた受注集計へと変更を行いました。これにより、受注計上と売上計上がより連動するものとなり、安定した評価が可能になると考えております。

2. ビジネスモデル

■MT（機械翻訳セグメント）事業におけるコスト構成

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

	2021年2月期	2022年2月期
	百万円	百万円
外部売上	2,755	2,934
売上原価	800	991
販売費及び一般管理費	1,838	1,571
採用・人件費	990	623
販売手数料	194	173
広告宣伝費	160	110
研究開発費	184	81
その他	308	582

MetaReal

3. 事業計画





2023年2月期 業績予想

2023年2月期連結業績予想

◆連結業績予想

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益	
	百万円	%	百万円	%
2023年2月期	4,299~5,380	3.4~29.4	306~803	233.7~773.9

◆セグメントごとの連結業績予想

(%表示は、対前期増減率)

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

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

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

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

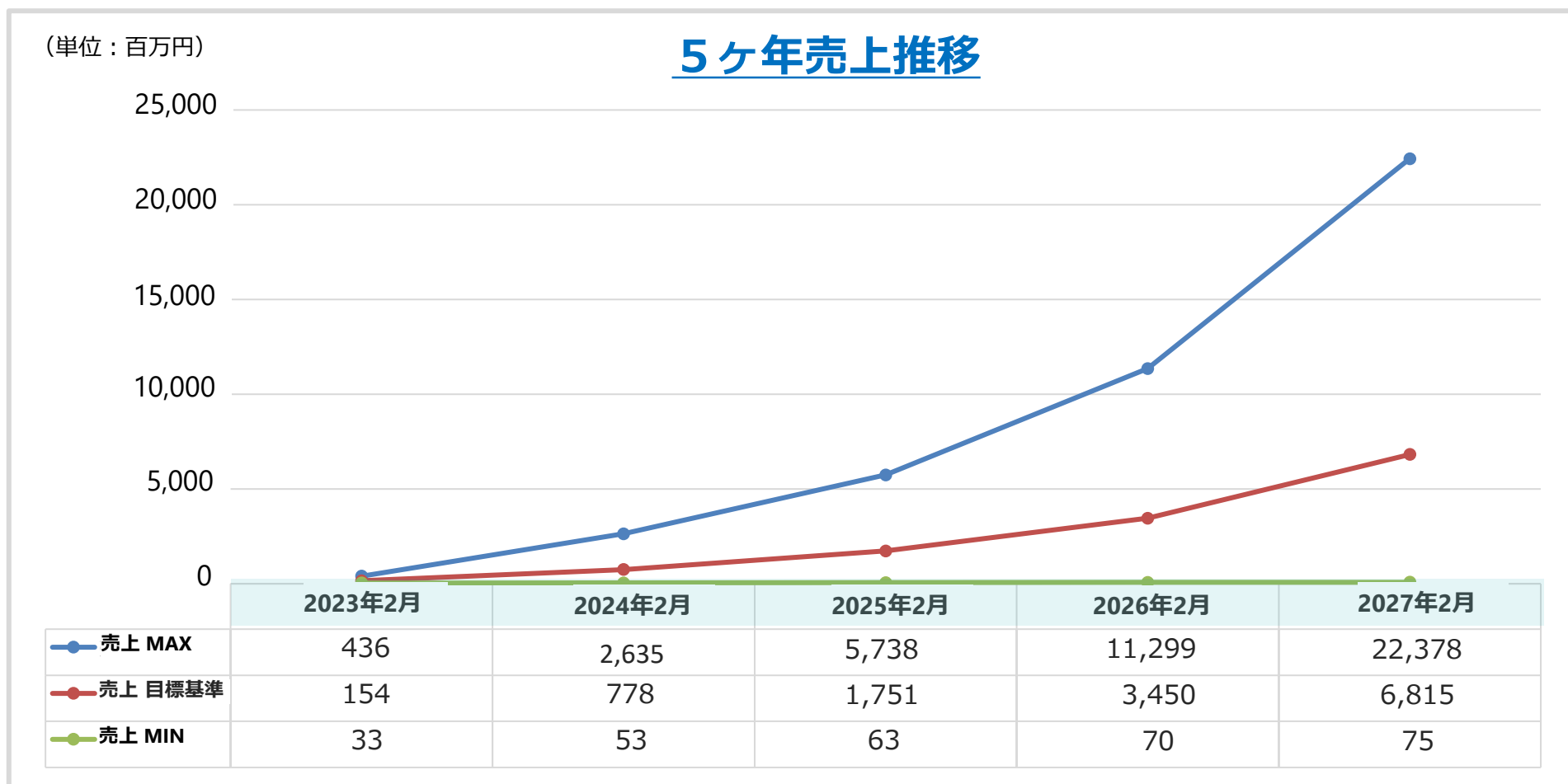
HT事業は特に新型コロナウイルス感染症の収束状況による影響を受け、コロナが早期に収束するならばレンジの上限、今期中も収束しないならば下限となります。

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

42Pのメタバース事業の中長期計画は、今期の売上最大額は395百万円となっておりますが、単年度の業績予想上は保守的な見地から最大額では記載しておりません。



メタバーズ事業 中長期計画

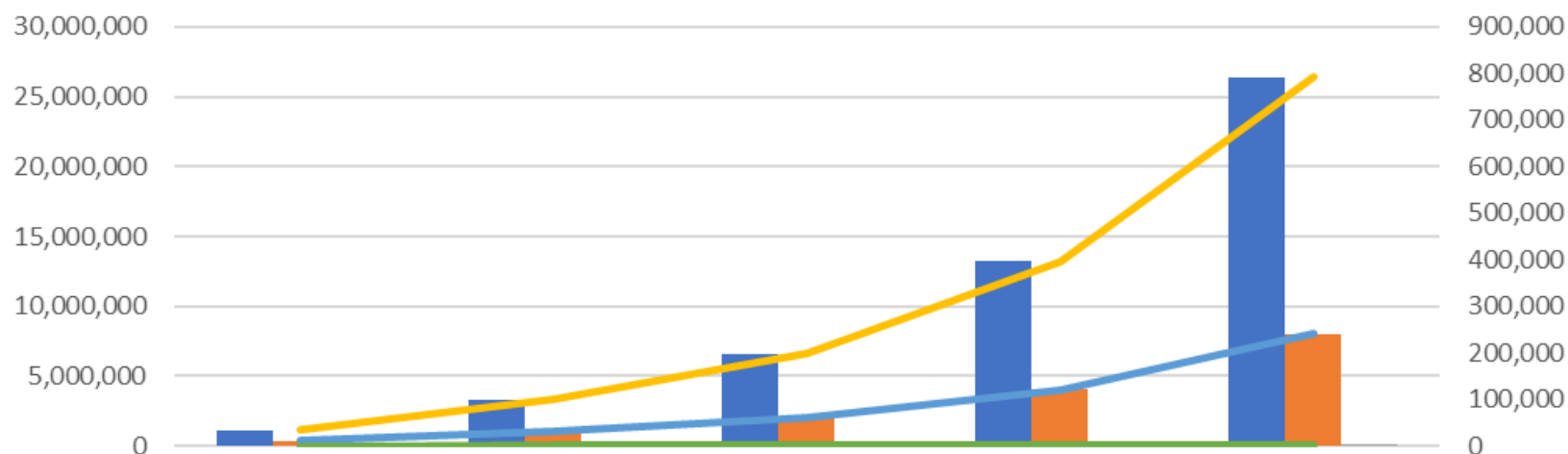


**成長速度を
左右する最大要素**



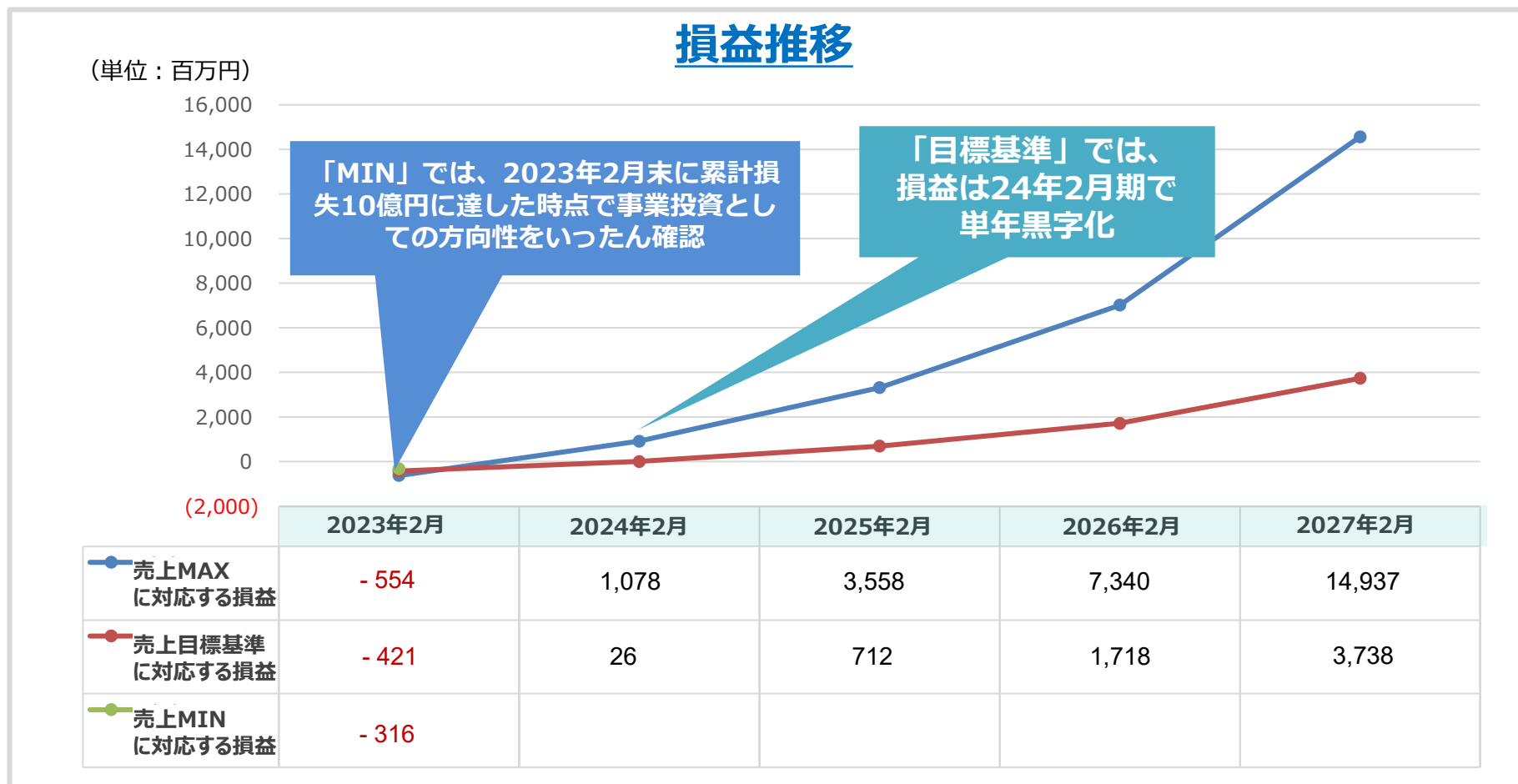
- ① **ハードウェアの進歩** (Google、スマホVR、ウェアラブル)
課題 = 重量・操作の手軽さ・価格
- ② **通信回線の速度** (5G以上の普及)
課題 = 大容量の映像・音声が高速かつ安定的に送受信できること

会員数 KPI



	2023年2月	2024年2月	2025年2月	2026年2月	2027年2月
■ 総会員数 MAX	1,095,070	3,295,070	6,595,070	13,215,070	26,415,070
■ 総会員数 目標基準	335,279	1,006,945	2,016,945	4,036,945	8,036,945
■ 総会員数 MIN	34,133	54,820	65,164	72,404	77,576
■ 有料会員数 MAX	32,852	98,852	197,852	396,452	792,452
■ 有料会員数 目標基準	10,058	30,208	60,508	121,108	241,108
■ 有料会員数 MIN	1,024	1,645	1,955	2,172	2,327

メタバース事業 損益



MINよりもMAXの方が損失が多いのは、会員数の伸び率が高くなれば高くなるほど、先行投資額が大きくなるため。成長率が高い方が投資額が増え損失も増える。一方、成長率が低い場合、投資額が減るため損失も減る。MINの場合は23年2月期に累計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ていない。

※MID・MAXの場合一時的に損失は拡大するが、事業継続の判断基準のアカウント数（有料ユーザー1万人）を先に突破するシナリオとなります。

メタバーズ事業 費用

	(単位：百万円)	2023年2月	2024年2月	2025年2月	2026年2月	2027年2月
MAX	合計	989	1,557	2,180	3,959	7,441
	ハード仕入れ（レンタル機材）	410	825	1,238	2,483	4,950
	広告費	235	330	495	993	1,980
	人件費（業務委託費含む）	139	139	139	139	139
	開発費	120	120	120	120	120
基準目標	合計	575	752	1,039	1,732	3,077
	ハード仕入れ（レンタル機材）	125	252	379	758	1,500
	広告費	154	202	303	606	1,200
	人件費（業務委託費含む）	139	139	139	139	139
	開発費	100	90	120	120	120
MIN	合計	349				
	ハード仕入れ（レンタル機材）	28				
	広告費	76				
	人件費（業務委託費含む）	139				
	開発費	80				

前頁に記載したMAXでは損失が増える先行投資は、ハード仕入れによるもの

注1) 上記費用一覧には構成比の高いTOP4項目を記載しているため、単純に合計しても合計金額とは一致しない

注2) MINの場合は23年2月期に累計10億に達し、その時点でその後の事業投資方針を改めて検討するため、24年2月期以降の費用計画数字は記載していない

累損10億円までの資金源は内部資金で賄う

**それ以上の投資が必要になった場合は、その時点で、
改めてその後の事業投資方針を検討する**

**併せて、必要投資金額に応じて資金源も含めた検討
を行う**



MT事業計画

MT事業計画

MT事業 計画

MT事業部では、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
2. 他システムとの統合
3. 海外展開

※MT事業については受注・トップライン状況に応じた費用削減を通じたキャッシュカウ継続が今後の命題であり、種々のシナリオに応じたトップラインに対する費用の見積もり作成が非常に困難であるため、定性的な今後の事業戦略開示にとどめ、定量的な中期計画の開示は行っておりません。

製品ポートフォリオの拡充：T-3MT



- 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。

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強化に加えて、文書翻訳以上に「まず使用してみること」による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）

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）



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





2022年2月期進捗状況

MT事業のキャッシュ化は順調に進捗 メタバーズ事業は、新機軸スマホVRへ

連結前年比：売上103.9% 営業利益121.3%

MT事業前年比：売上106.5% 営業利益322.7%

メタバーズ事業への当期投資：477百万円(累積投資：646百万円)

メタバーズ事業を除いた営業利益：569百万円

2022年2月期 連結損益計算書

(単位：百万円)

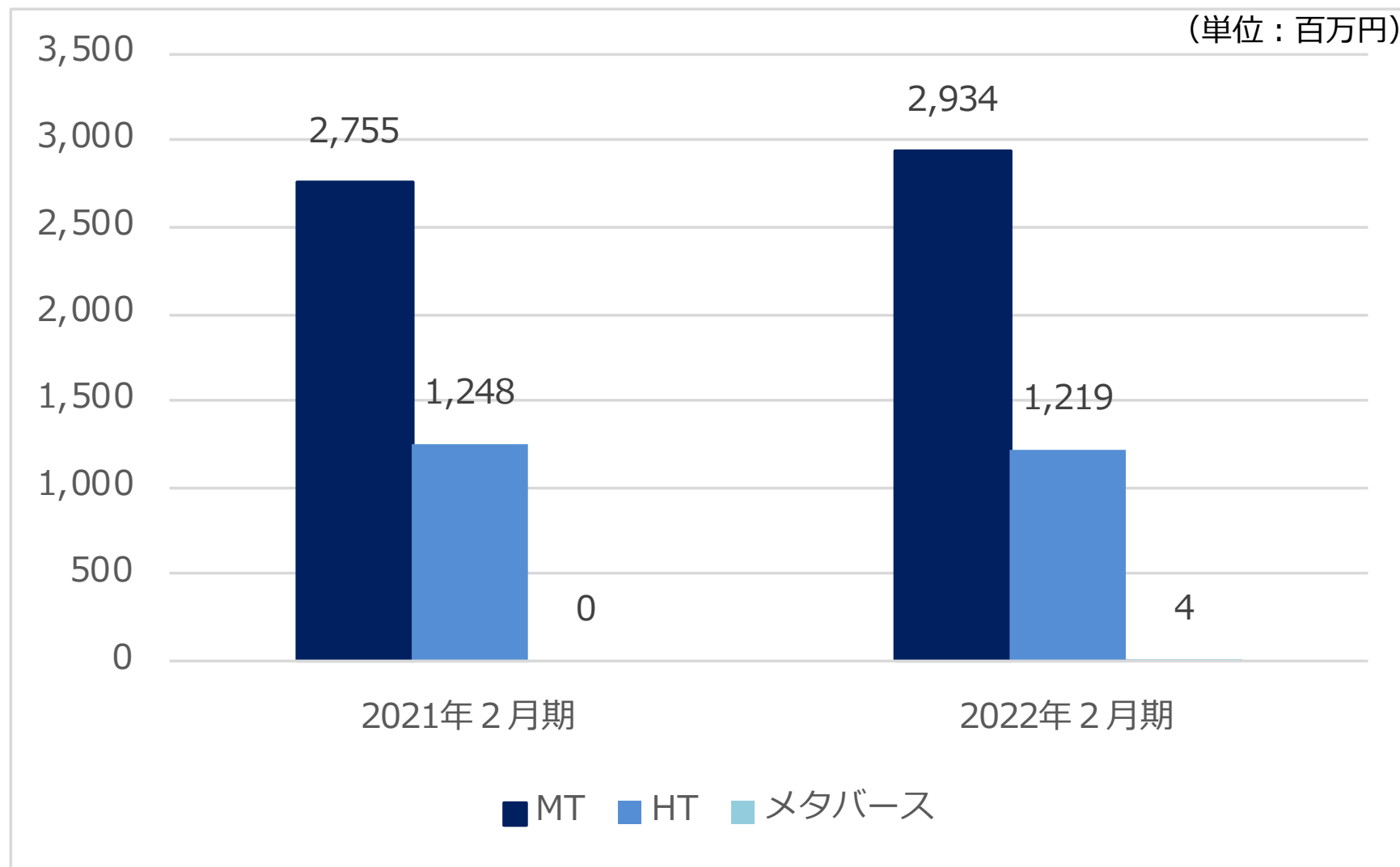
	2021年2月期	2022年2月期	前期増減率	2021年2月期 (メタバース 事業除く)	2022年2月期 (メタバース 事業除く)	前期増減率
売上高	4,004	4,159	103.9%	4,004	4,154	103.8%
売上原価	1,380	1,535	111.2%	1,380	1,535	111.2%
売上総利益	2,623	2,623	100.0%	2,623	2,618	99.8%
販売費及び 一般管理費	2,547	2,531	99.4%	2,378	2,049	86.1%
営業利益	75	91	121.3%	244	569	233.2%
経常損益	50	▲45	-			
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

2022年2月期 販管費 前年同期比較

(単位：百万円)

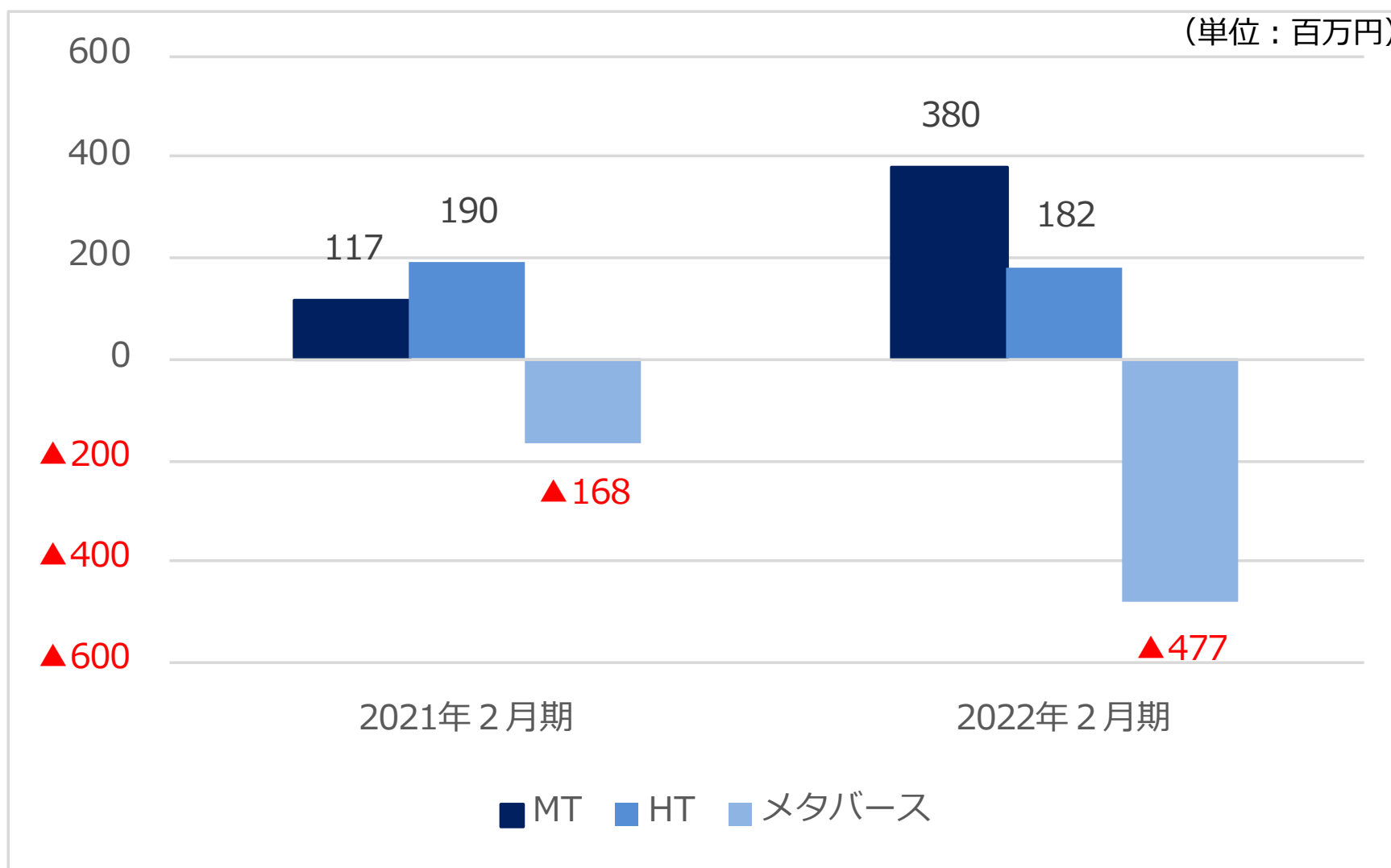
	2021年2月期	2022年2月期	前期増減率	2021年2月期 (メタバース 事業除く)	2022年2月期 (メタバース 事業除く)	前期増減率
販売費及び 一般管理費	2,547	2,531	99.4%	2,378	2,049	86.2%
採用・人件費	1,351	1,275	94.4%	1,295	1,113	86.1%
広告費	224	187	83.6%	218	169	77.7%
支払手数料	116	126	108.1%	110	119	107.8%
販売手数料	158	141	89.5%	158	141	89.5%
ネットワーク費	127	107	83.8%	124	95	76.7%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

セグメント別売上高 前年同期比較



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

セグメント別営業利益 前年同期比較



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

2022年2月期 連結業績予想と実績値との差異

◆連結業績予想と実績値との差異

	売上高	営業利益
	百万円	百万円
連結業績予想	4,155	220
2022年2月期実績	4,159	91
増減額	4	▲129
増減率(%)	0.0	▲58.6

営業利益について、連結業績予想と実績値が乖離した理由として、当社連結子会社である株式会社ロゼッタが保有する営業債権について、2022年2月期末での回収可能性を評価した結果、155百万円を貸倒引当金繰入額として、販売費及び一般管理費に計上したことによるものです。

(参考)セグメント別連結業績予想と実績値との差異

◆セグメントごとの連結業績予想と実績値との差異（売上高）

	売上高			
	連結業績予想(百万円)	当期実績(百万円)	増減額(百万円)	増減率(%)
MT事業	2,930	2,934	4	0.2
HT事業	1,220	1,219	▲0	0.0
メタバーズ事業	5	4	▲0	▲9.5
その他本社費等	-	-	-	-

◆セグメントごとの連結業績予想と実績値との差異（営業利益）

	営業利益			
	連結業績予想(百万円)	当期実績(百万円)	増減額(百万円)	増減率(%)
MT事業	540	380	▲159	▲29.5
HT事業	170	182	12	7.2
メタバーズ事業	▲470	▲477	▲7	-
その他本社費等	▲20	7	27	-



4. 事業環境及び 各種リスク情報



4. 事業環境及び各種リスク情報

メタバースは今後世界で最も急成長を遂げる分野と言われ、市場規模予測調査の例として、2028年までに100兆円規模（960億米ドル：*1）、2030年までに80兆円規模（715億米ドル：*2）となる等とされています。当社のこれまでの事業が主に日本市場限定であったのに対して、メタバース事業は対象も世界市場となります。



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

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

4. 事業環境及び各種リスク情報

■DX市場・クラウド市場について

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」

4. 事業環境及び各種リスク情報

■ MT事業における市場状況について

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. 事業環境及び各種リスク情報

■ MT事業における優位性とリスクについて

当社グループにおいて、MT事業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。

反面、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。

4. 事業環境及び各種リスク情報

■ その他主要なリスクについて

- ・ 新型コロナウイルス感染症の流行に関する事項

新型コロナウイルス感染症の流行による経済活動全体の鈍化や投資抑制、社会不安等が発生した際には経営活動に大きな影響が生じる可能性がございます。

当社グループとしては、常にポストコロナ・ウィズコロナを前提として、多岐に営業活動を有することにより、影響を最小化致します。

- ・ 技術革新について

ソフトウェアやインターネットの分野は、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。

- ・ 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>◆競争激化リスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 ・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 	不明/不明	大	<ul style="list-style-type: none"> ・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) ・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>◆新型コロナウイルス感染症の流行に関するリスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ・営業活動形態が制限される可能性 ・顧客となる各企業・個人において、新型コロナウイルス感染に備え、足元での投資活動・消費活動を抑える可能性 	大/中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・対面営業、展示会営業といった従前の営業形式のみではなく、ウェビナー開催や既存顧客へのニーズ深堀等、多様な形態の営業活動を試みる。 ・上記の営業活動多様化に加えて、それぞれの経済動向下でのリソース最適化を図り、企業体としての損益バランス最適化を試みる。

※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。