

monoAI technology 株式会社

# 事業計画及び成長可能性に関する説明資料

(2023年12月期 - 通期決算説明資料)

証券コード：5240

2024.2.14

# CONTENTS

- **01** 会社概要・プロダクト概要
- **02** ビジネスモデル
- **03** 競争優位性
- **04** 市場動向
- **05** 2023年12月期 - 通期 トピックス
- **06** 2023年12月期 - 通期 業績ハイライト
- **07** 2024年12月期 業績予想
- **08** 成長戦略
- **09** リスク情報
- **10** Appendix

# 01

## 会社概要・プロダクト概要

# Mission 先進技術で、社会の未来を創造する

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

**メタバースは、**人々を住んでいる場所の制約から解放するテクノロジーであり

**19 世紀に** 産業革命を起こした鉄道や、

**20 世紀に** 情報革命を起こしたインターネットに続いて、

**21 世紀に** 新しい革命を起こす

**次世代の社会インフラとして期待されています。**

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

# Company 会社概要

## ■ 会社概要

<b>会社名</b>	monoAI technology 株式会社（モノアイテクノロジー）		<b>従業員</b>	145 名（2023 年 12 月現在）
<b>所在地</b>	神戸本社：兵庫県神戸市中央区三宮町 1-8-1 さんプラザ 3 階 34 号室 東京支社：東京都新宿区新宿 1-9-2 ナリコマ HD 新宿ビル 4 階		<b>事業概要</b>	XR 事業
<b>設立</b>	2013 年 1 月		<b>グループ会社</b>	モリカترون株式会社 モノビットエンジン株式会社 ロボアプリケーションズ株式会社
<b>資本金</b>	557,657 千円（2023 年 12 月現在）			
<b>ボードメンバー</b>	本城 嘉太郎 代表取締役社長 山下 真輝 取締役 山村 太巳 取締役 安田 京人 取締役 美濃 裕司 取締役 森川 幸人 取締役 成澤 理恵 取締役 谷間 真 社外取締役 植田 修平 社外取締役 谷川 健一 監査役 高橋 正樹 社外監査役 川口 洋司 社外監査役 中嶋 謙互 執行役員 CTO			

# Company 会社概要

## ■ 主要取引実績 (※五十音順)



阪急阪神ホールディングス

株式会社バンダイナムコフィルムワークス



株式会社ブシロード





# Business XR 事業の主軸 『XR CLOUD』

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

## 『XR CLOUD』 3 つの特徴

01

数万人規模同時接続

02

OEM 提供による高い  
拡張性

03

自社クラウドゲーミングで  
対応可能

## XR XR CLOUD

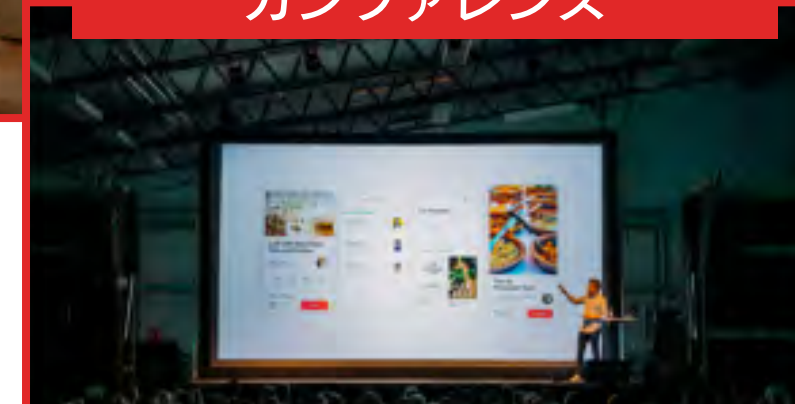
共同作業オフィス



展示会・同人即売会



カンファレンス



ミーティング



ショッピングモール





## ■ メタバー スを活用した児童・生徒支援システムの開発と運用（2023年9月～現在運用中）

### ご依頼の背景・目的

- 東京都の公立学校では、日本語の指導が必要な児童・生徒が約5千人、不登校の児童・生徒が約2万2千人存在している
- こうした児童・生徒に対して、オンラインの仮想空間を活用して居場所や学びの場を提供出来ないか

### 実施にあたっての課題

- Webブラウザで快適に動き、**臨場感のあるコミュニケーション**を実現したい
- 子どもたちに親しみやすいメタバー ス環境を提供したい
- **教育機関用端末でも使用出来る**ようにしたい

### プロジェクトの成果

- **低スペック端末でもブラウザ環境で快適に3D空間で行動やコミュニケーション**が出来るようにシステムを最適化
- 元々学校に行けなかった学生に対して**メタバー スを通じて学習の機会**を提供出来ている





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

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

### ご依頼の背景・目的

- メタバース空間内で大人数が交流できる SNS を開発したい、とのご依頼

### 実施にあたっての課題

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

### プロジェクトの成果

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





# CaseStudy メタバー ス構築事例

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

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

### これまでの成果

- 『XR CLOUD』をベースに開発を行うことで、開発期間とコストを大幅に削減し、自社 ID を導入するなどの既存のメタバー スプラットフォームでは実現できない機能を搭載した独自のメタバー スプラットフォームを構築



- メタバー ス展示会や音楽フェスなどの大規模イベントを実施

### プロジェクトの成果

- 大型 IP 作品に新たなデジタル体験を提供
  - 大阪・梅田の街を再現した「JM 梅田」を舞台にラブライブ！シリーズのゲームアプリ「ラブライブ！スクールアイドルフェスティバル ALL STARS（スクスタ）」に登場する 3D メンバーによるメタバー スライブを開催
  - メンバーのキャストによる限定トークショーや賞品付きのイントロクイズ大会、ゲームアプリと連動したプレゼントキャンペーンを実施
  - ライブ中に自由な高さや角度で写真撮影できるドローンカメラ機能を開発し、新たなライブ体験を提供
- また、これに先駆けて、大阪梅田の NU 茶屋町でラブライブ！のメンバーが登場する MR 体験イベントを開催し、メンバーが現実空間でライブを披露しているかのような体験を提供





# Detail 技術革新と社会変化を受け、ニーズが拡大

- 5G 回線の普及、スマートフォンの性能向上、リモートワークの広がりなどの社会変化を背景に、メタバーズを利用した**仮想空間イベントのニーズが拡大**

toB 向け  
社内懇親会  
入社式

懇親会や各種カンファレンスの「オンライン化」が進行



## Benefit

ビデオ会議ではできなかった、参加者同士の**自由な交流**をメタバーズが実現



BtoBtoC 向け  
エンタメ  
イベント開催

音楽ライブでは、**オンラインライブ**が一般に浸透



## Benefit

観客が**アバター**で参加する**メタバーズライブ**を開催



BtoBtoC 向け  
メタバーズ開発

さまざまな**仮想空間サービス**の開発が活発化



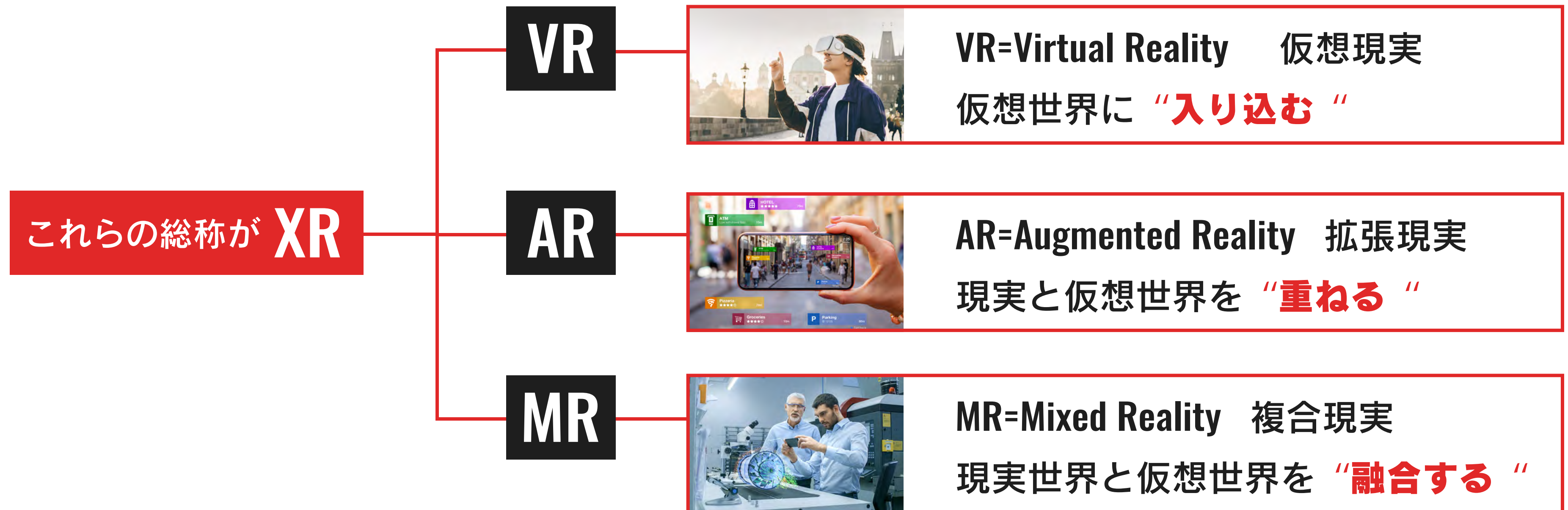
## Benefit

メタバーズ技術が**仮想空間内**で交流する**サービス開発の基盤**に



## Detail 次世代テクノロジーとして期待が高まる XR&メタバース

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





# Detail メタバースとXRの関係

- XR 技術によって、メタバースの体験価値や利用範囲はますます広がる

## 01

### メタバースの進化

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



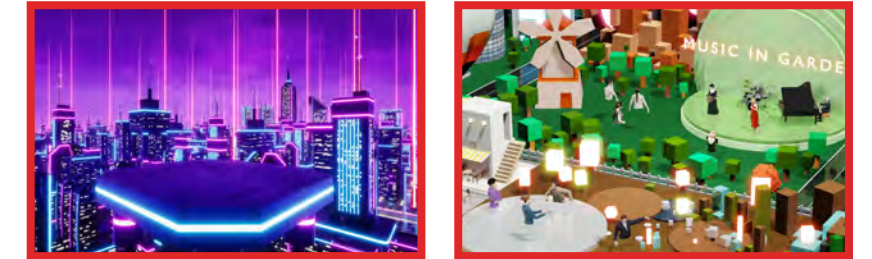
XR x メタバースで全く新しいサービスが登場する



## 03

### XR がメタバースを進化させる

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



## 02

### XR の技術進化

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



# 02

## ビジネスモデル

# Business Model 当社の事業展開

- 当社グループは『XR CLOUD』やその他プラットフォームを利用したXR事業において、3つのサービスを展開しております

売上比率：52%

## メタバースサービス

- 『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

売上比率：23%

## XR イベントサービス

- 『XR CLOUD』を使い、顧客の要望に沿った様々なイベントを企画・制作・運営



売上比率：25%

(※子会社含む)

## XR 周辺サービス

- 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提供
- AR・MR・VRのXR全般で企業の課題解決を支援
- 品質保証業務受託

## XR 周辺サービス



AI 開発



ミドルウェア提供・開発

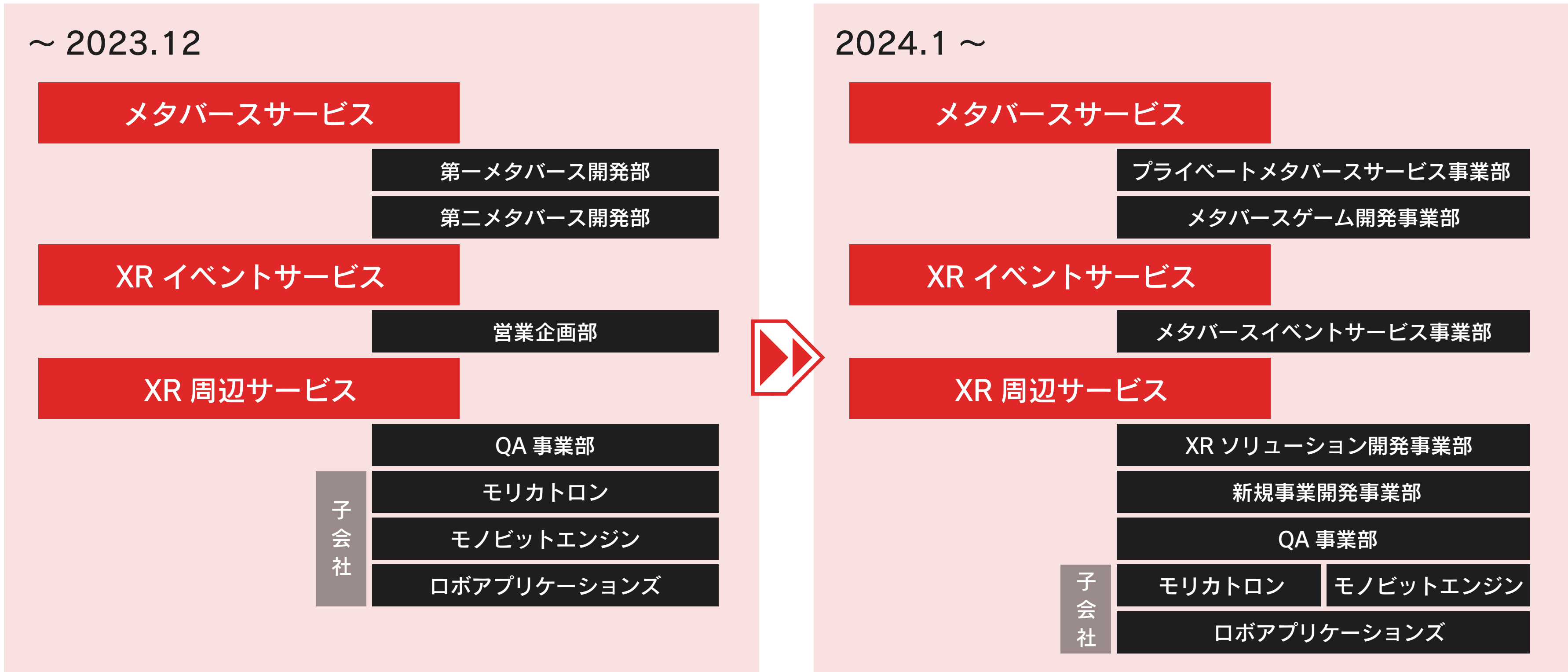
RoboApplications

ドローン・AIロボット制御  
アプリケーションの開発

※売上比率は2023年12月通期末時点

# Organizational chart reorganization 組織改編

- 『XR CLOUD』に限らずサービス提供を拡大し、マルチメタバーズ戦略を推進するため、大規模な組織改編を行いました





# Organizational chart reorganization 組織改編

## メタバースサービス

プライベートメタバースサービス事業部

メタバースゲーム開発事業部



## XR イベントサービス

メタバースイベントサービス事業部

## XR 周辺サービス

XR ソリューション開発事業部

新規事業開発事業部

QA 事業部

子会社

モリカトロン

モノビットエンジン

ロボアプリケーションズ

『XR CLOUD』を OEM 提供し、自社専用メタバースを構築するサービス「プライベートメタバース」の販売・制作をおこなう

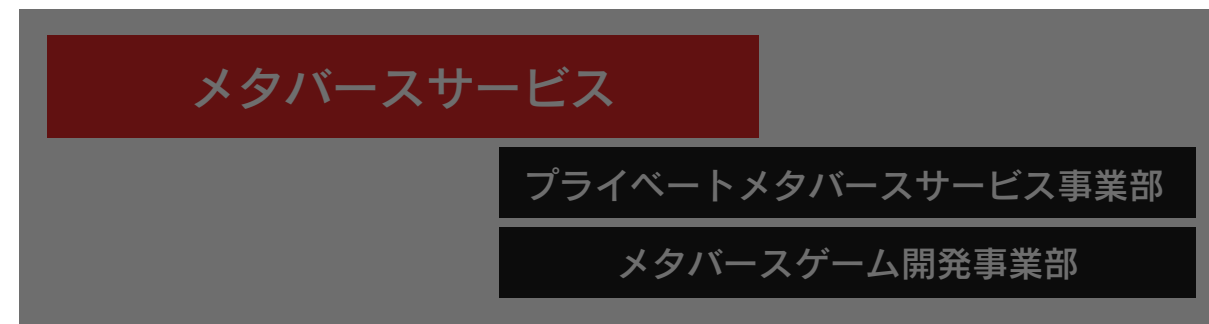
既存の大手顧客を中心に開発規模が大きいのが特徴  
小規模企業に向けてもアプローチし、長期的に継続成長する事業化を目指します

- メタバースゲーム開発事業部  
ゲームに特化した開発
- プライベートメタバースサービス事業部  
それ以外



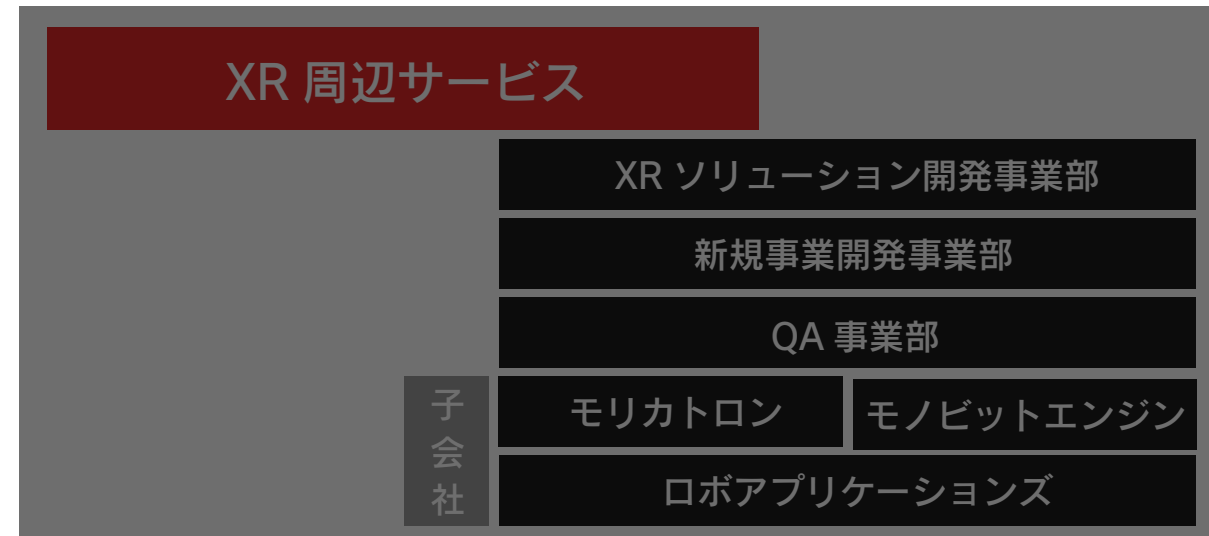


# Organizational chart reorganization 組織改編



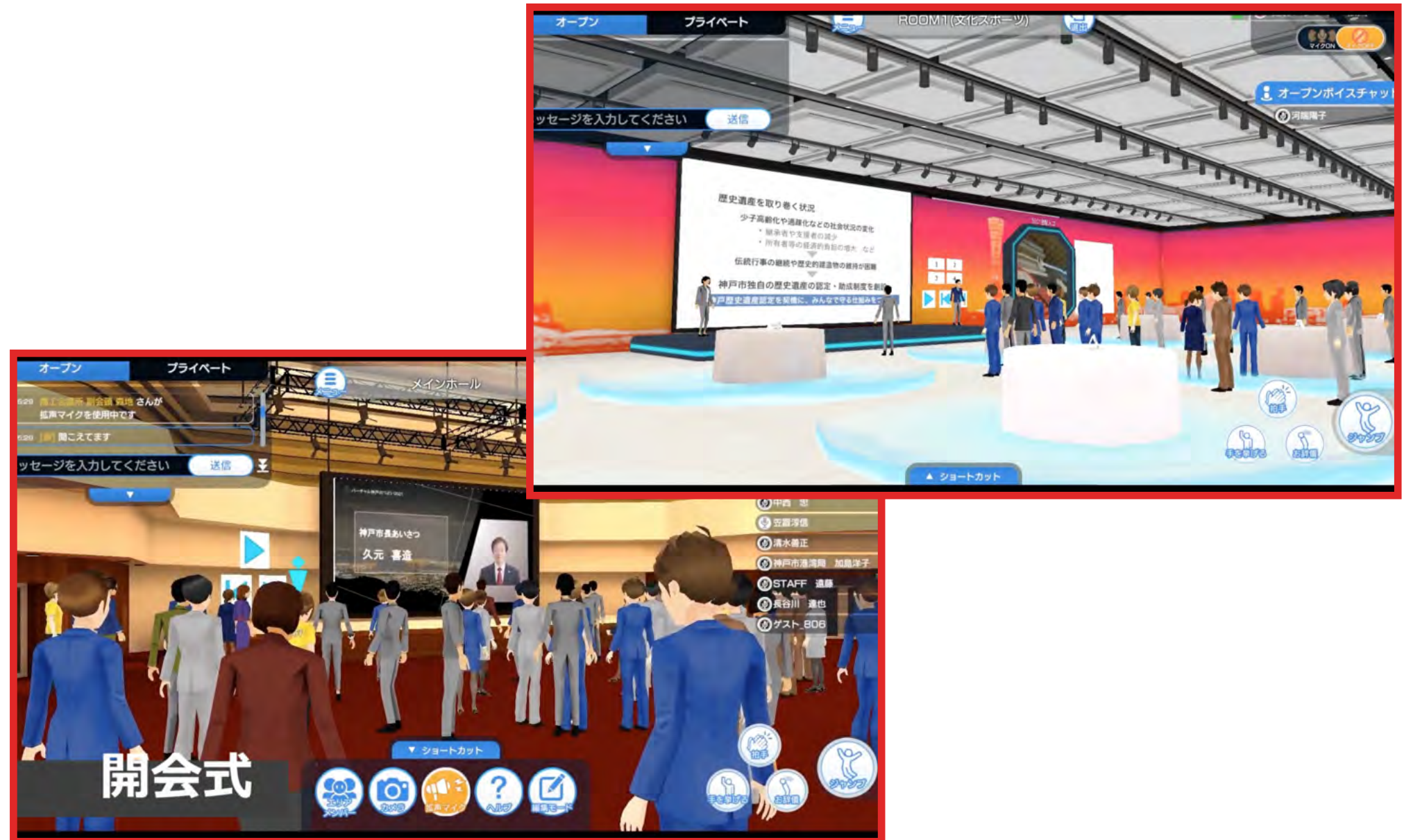
## XR イベントサービス

メタバースイベントサービス事業部

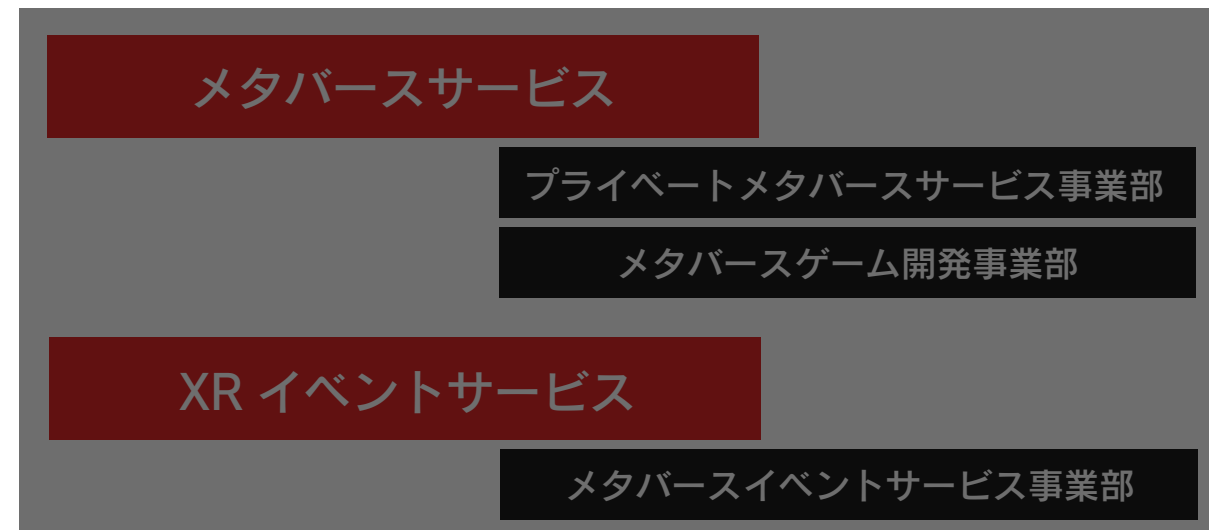


『XR CLOUD』を通じてメタバースイベントを拡販する

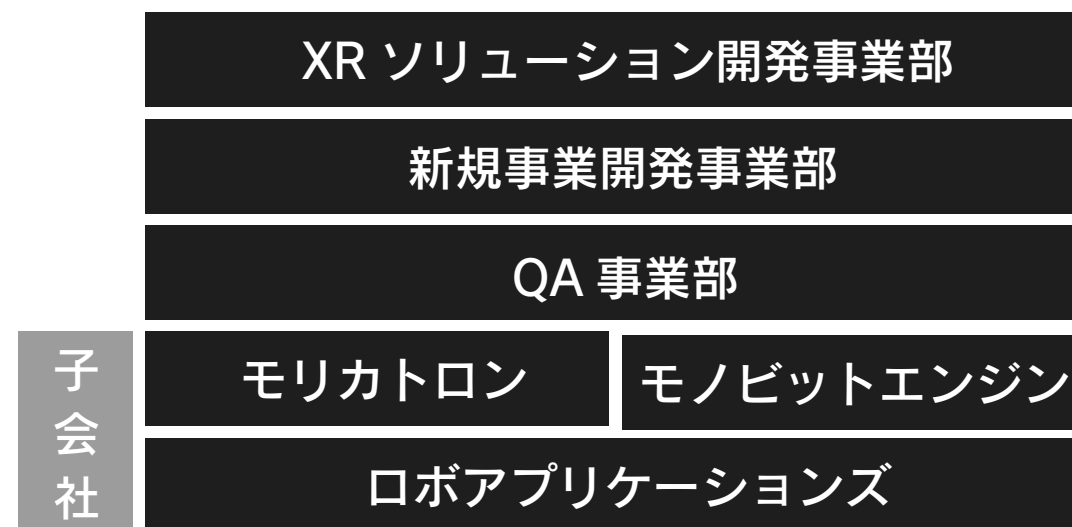
『XR CLOUD』をさらに成長させ、メタバースを通じて顧客への価値提供を行うことを目的とします



# Organizational chart reorganization 組織改編



## XR 周辺サービス



『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資する

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し、販売・制作を行う

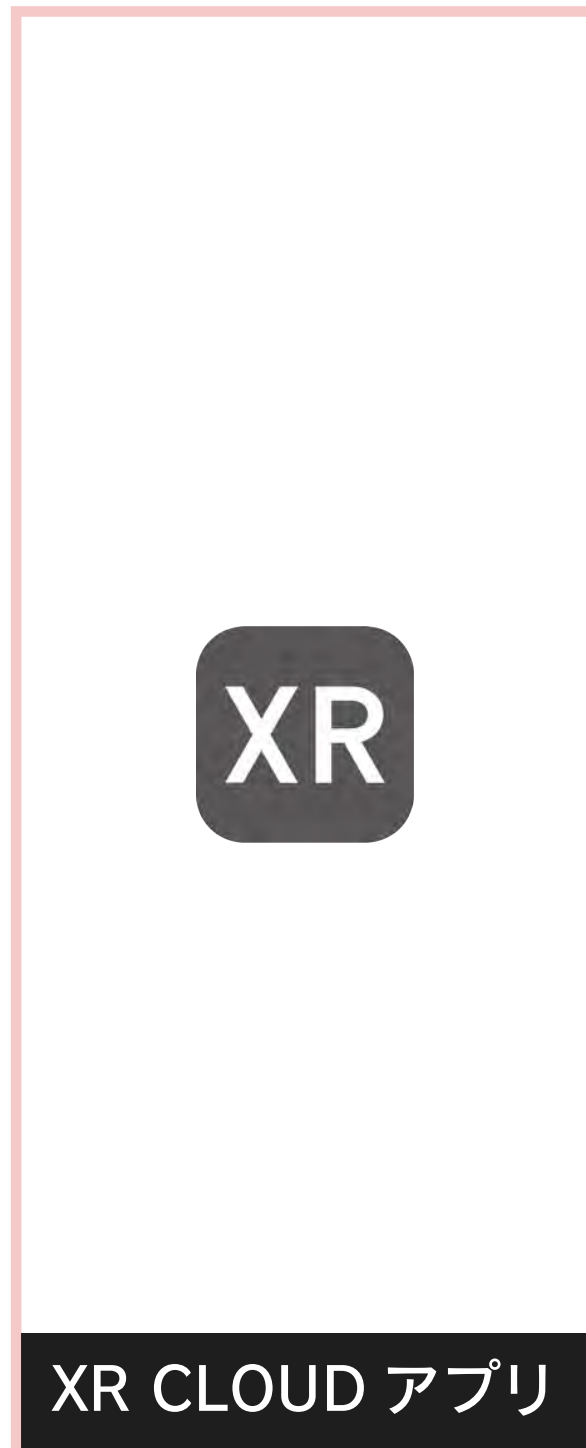




# Business Model メタバースサービスについて

- XR CLOUD を **OEM** で提供することで、メタバースをゼロから開発することなく、**迅速かつ安価**に独自メタバースを構築できるサービスです

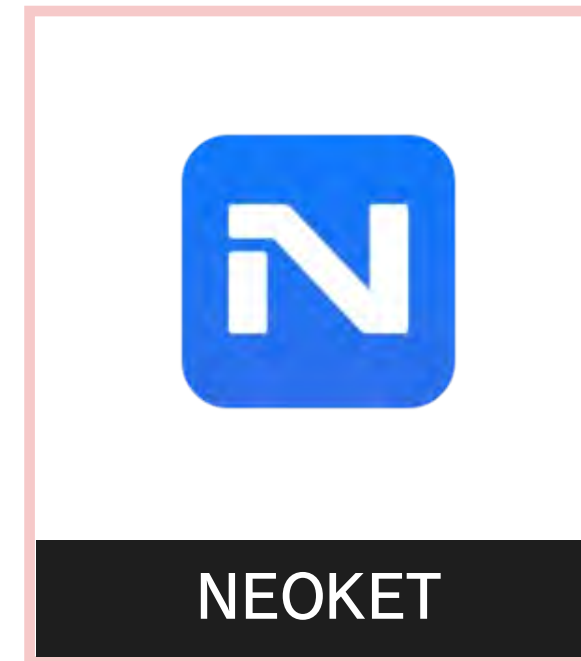
メタバースを OEM で提供



独自機能を追加開発



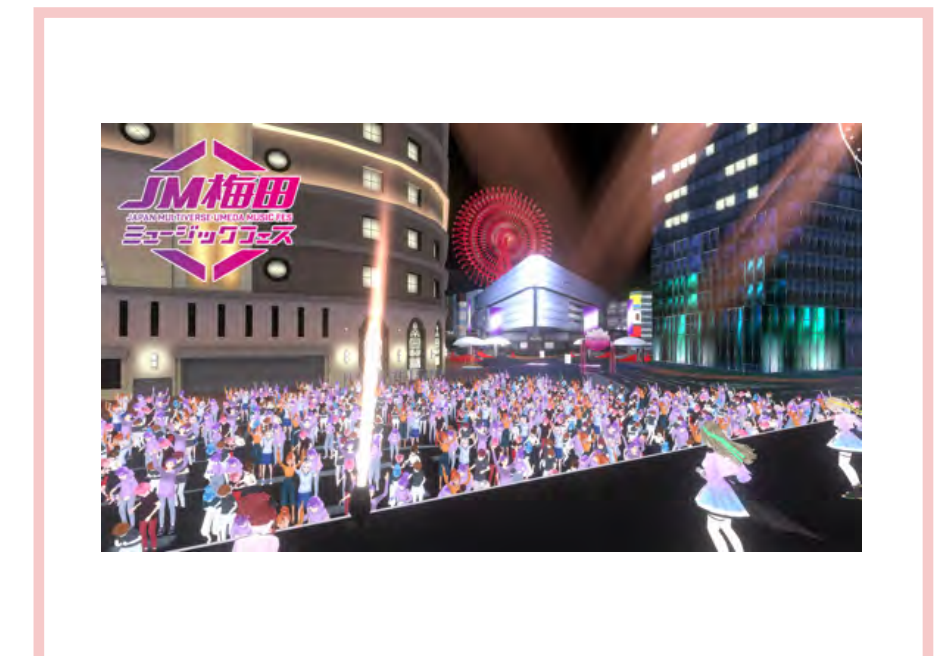
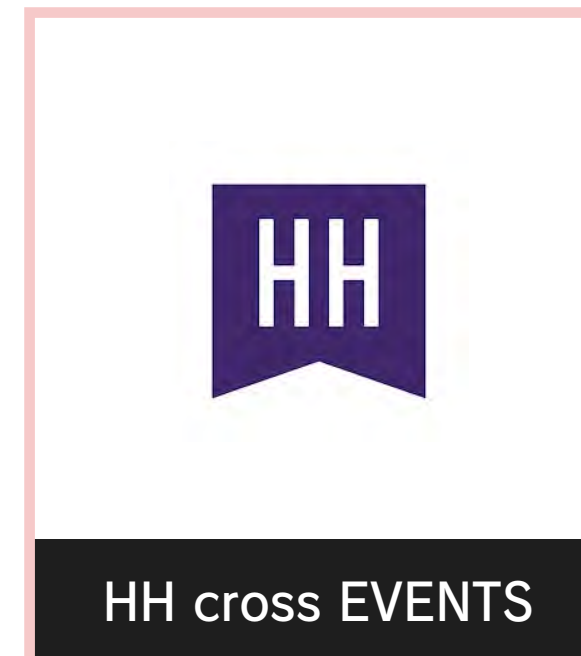
専用アプリ化



即売会に特化したメタバースが完成



企業独自のメタバースを構築





# Business Model メタバースサービスのビジネスモデル



# Business Model XR イベントサービスについて

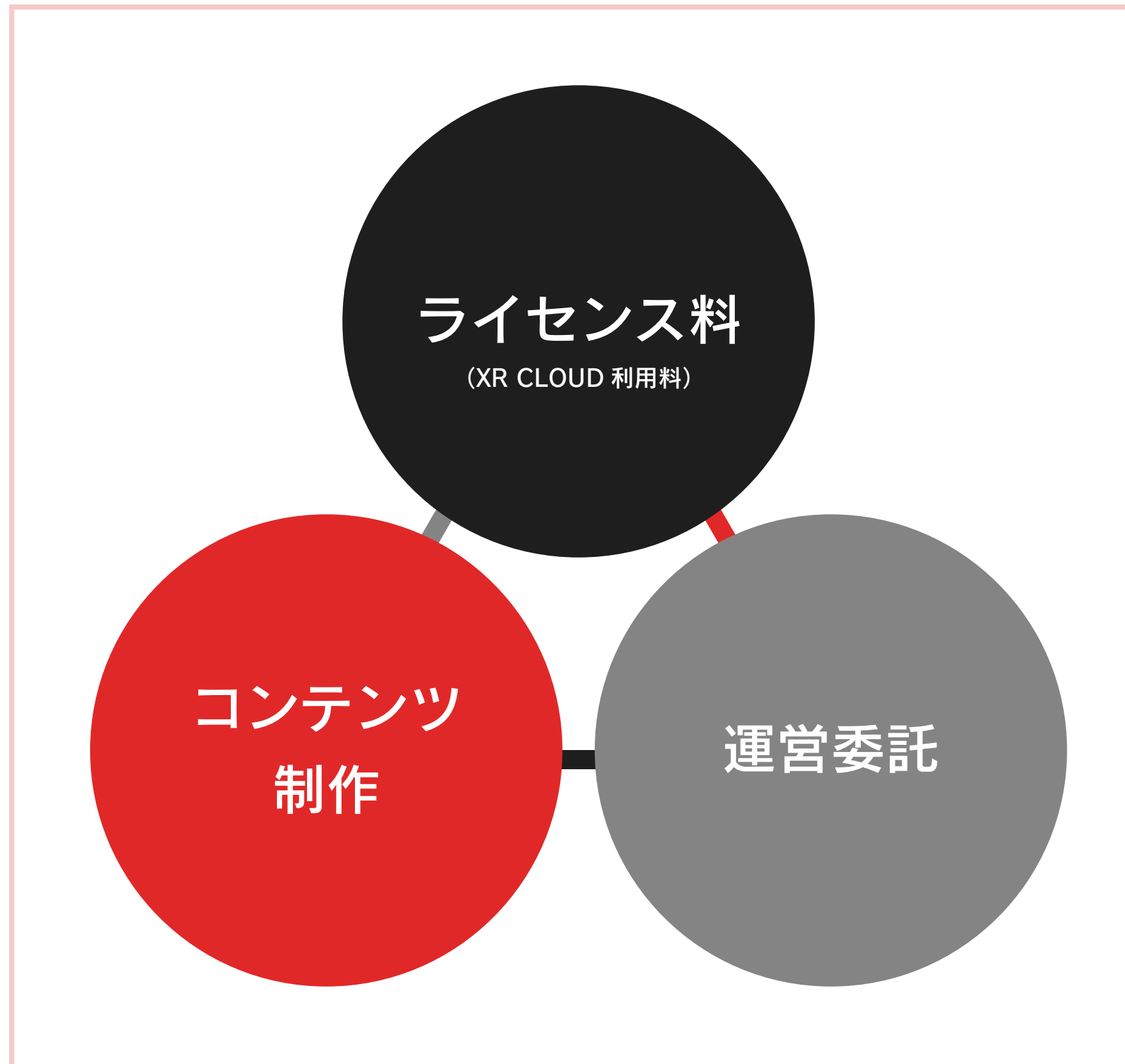
- XR CLOUD プラットフォーム上でさまざまなメタバースイベントを一括して企画、制作、運営するサービスです。

ペイン ポイント と当社の 強み	<b>01</b> ペインポイント：そのつどイベントをゼロから制作すると、時間がかかりコストも高い →さまざまな種類のイベントをパッケージ化し、低コスト、短納期化を実現
	<b>02</b> ペインポイント：100人以上が同一空間に参加するイベントを開催したいが、システムが対応していない →同一エリアに1,000人同時接続可能な自社プラットフォームで、大規模イベントも開催可能
	<b>03</b> ペインポイント：ビジネスイベントを開催したいが、ビジネス向け機能がない、もしくは使いづらい →画面共有機能、カメラ映像のワイプ表示、PDF アップロード、質問者へマイクを渡すなど、ビジネス機能が充実



# Business Model XR イベントサービスのビジネスモデル

## ■ XR イベントサービス



### 強み

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

**粗利率の高い収益モデル**

# Business Model XR 周辺サービスについて

## モノビットエンジン

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

### 特徴



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



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

### メタバースでの採用実績

株式会社  
三越伊勢丹



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

株式会社  
ミルボン



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



# Business Model XR 周辺サービスについて

## XR 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資するソリューションを開発

## 新規事業開発

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し、販売・制作を行う

## QA 事業

ゲームを中心としたテスト業務受託

- テストの自動化を活用し運用
- AI 要素や文字起こし OCR をテスト自動化と併用し、生産性 UP・効率化

## ドローン・AI ロボット事業

- プロフェッショナル向けドローンを制御するアプリケーション開発
- 多彩なセンサーと AI、ロボティクス技術を搭載したロボット制御アプリケーション開発
- 感情豊かな表情を持ち、人との対話により知識を学ぶロボット制御アプリケーション開発

# Business Model 事業系統図



# 03

## 競争優位性

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

## 01 多人数同時接続

- 内製通信ミドルウェア『モノビットエンジン』を活かし、**高速かつ安定した数万人規模の同時接続が可能**
- **1 エリア 1,000 人同時接続が可能**



## 02 OEM 提供による高い拡張性

- イベント会場やアバターだけではなく、**様々な機能を追加できる高い拡張性**
- OEM により低コスト短納期で**独自メタバースの構築が可能**



## 03 自社クラウドゲーミングで対応可能

- アプリインストール不要、安価で使用が可能のため、**競争力が高い**



XR



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

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

## 多人数同時接続エンジンの通信イメージ

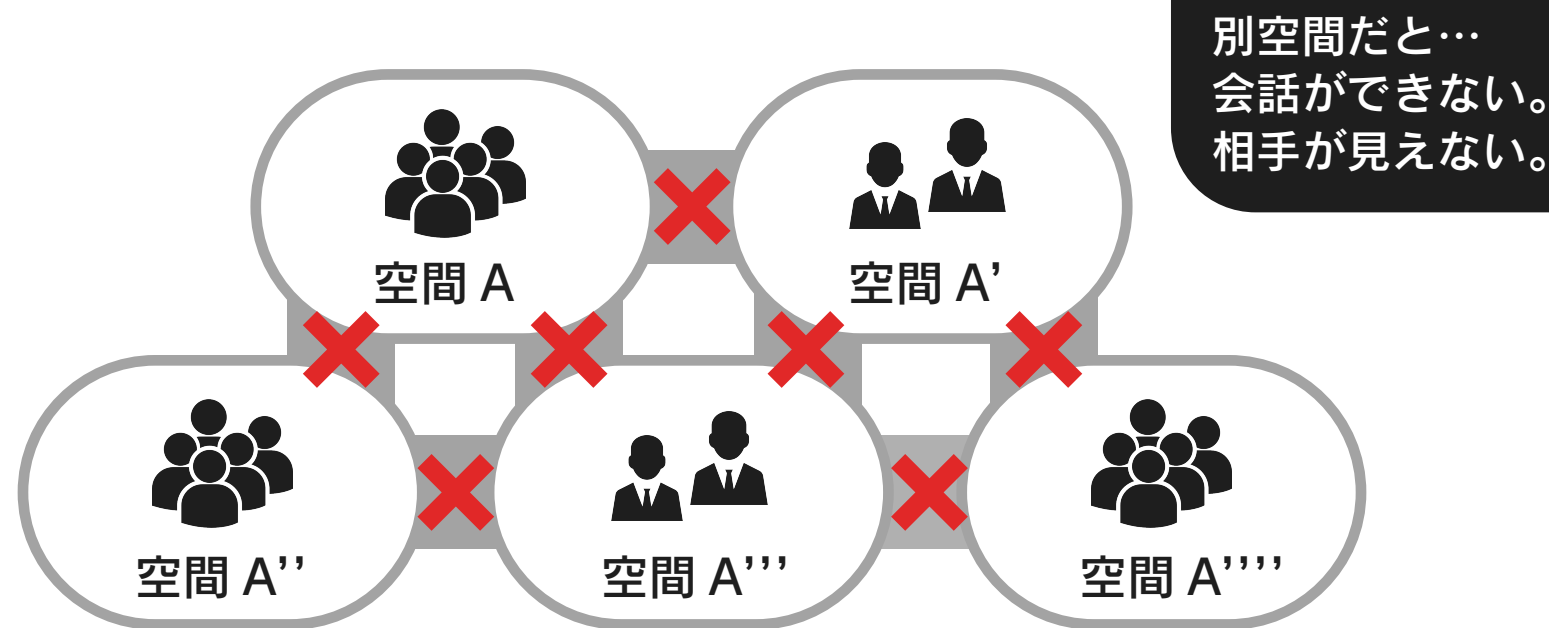
- 自分を中心にして、自分と近いアバターは頻繁に通信を行い、遠いアバターは通信頻度や表示クオリティを落とすなど、独自の同時多接続エンジンを搭載。
- 性能の低いPCやモバイル端末でも、表示が重たくならずに同一エリア1,000人の同時接続を実現。



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

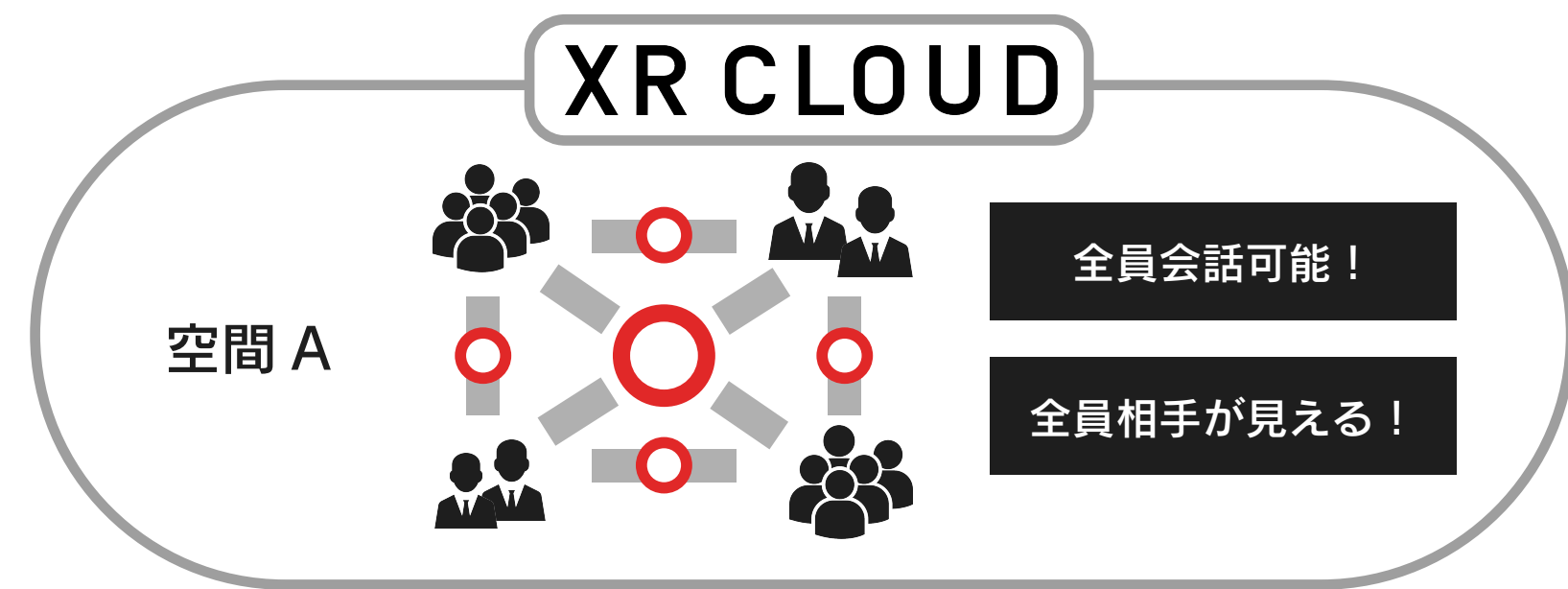
- 『XR CLOUD』は空間内全体では数万人の同時接続ができ、かつ当該空間を構成する1エリア内でも1,000人規模の同時接続が可能です。
- 展示会やオフィスなど、多人数がそれぞれに会話するメタバースで優位性を発揮します

## 1空間が最大100人だった場合



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

## 1つの空間に1,000人全員が入って コミュニケーション可能！



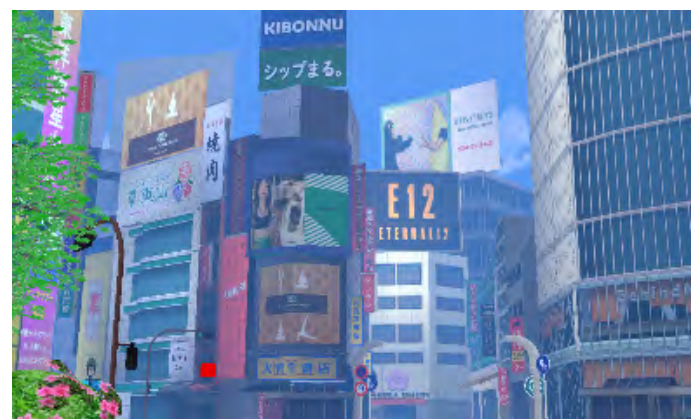
- **1,000人**全員が1つの空間に同時接続可能！
- 大人数で場の盛り上がりも表現できる！



# Advantage 優位性その2：OEM 提供による高い拡張性

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

空間やアバターのカスタマイズ  
だけではなく…



機能の追加・拡張が可能



アバター作成機能



立ち読み機能



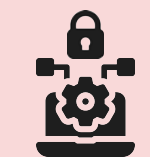
EC サイト連携



アバター販売機能



有料チケット機能



独自会員システム連携

etc...

目的ごとの専用メタバースを構築



LIVE



EC



即売会



会社説明会



展示会



社内懇親会



ミュージアム



ファン  
ミーティング



授業



カンファレンス

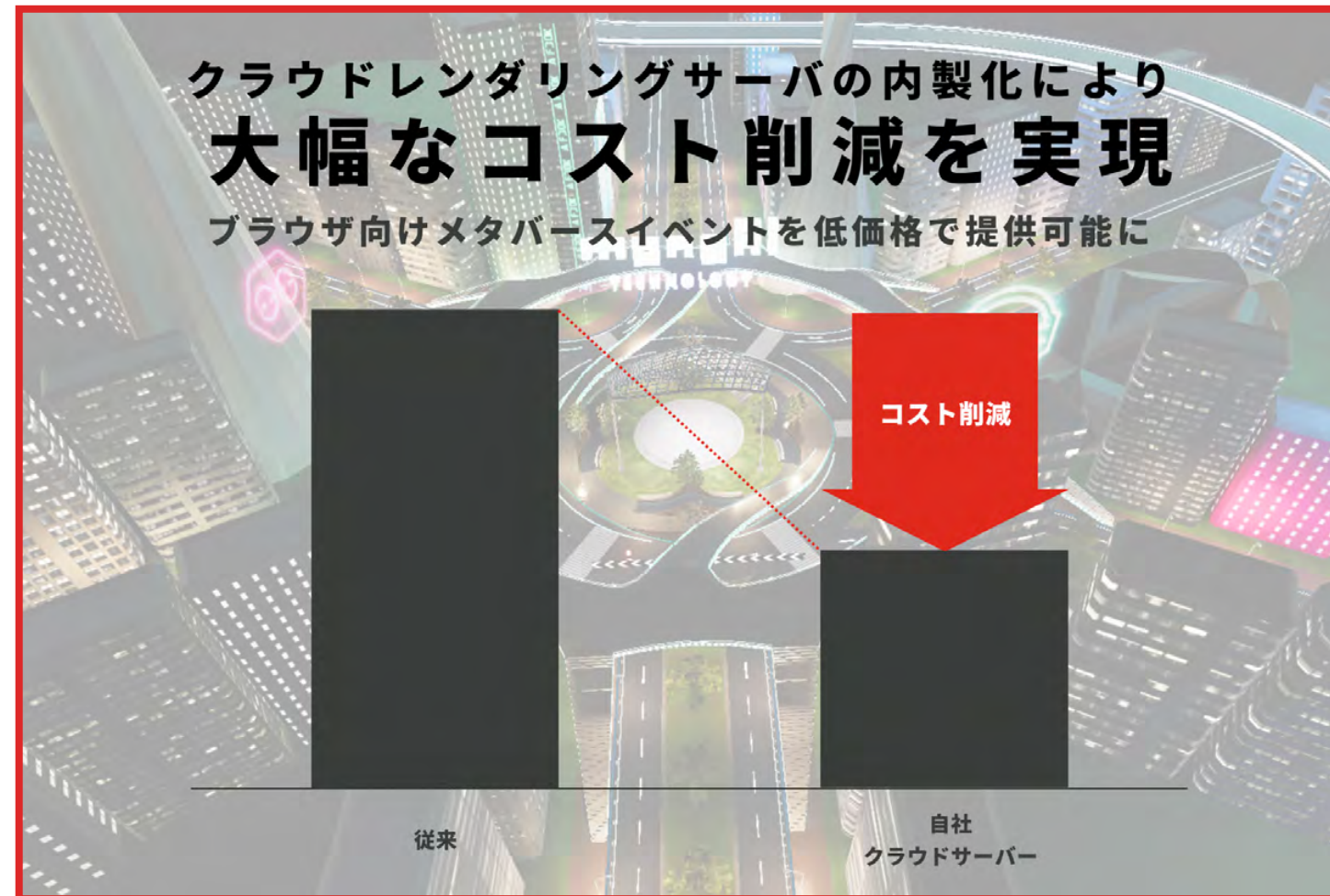
- 1つのプラットフォームだけで、すべてのニーズを満たすことは難しい
- 市場ニーズにフィットした、様々なジャンルに特化したメタバースを提供



# Advantage 優位性その3：自社クラウドゲーミングで対応可能

- アプリインストール不要
- ハイクオリティなメタバースイベントが、より安価に実現可能

## コスト削減



## ハイクオリティな空間



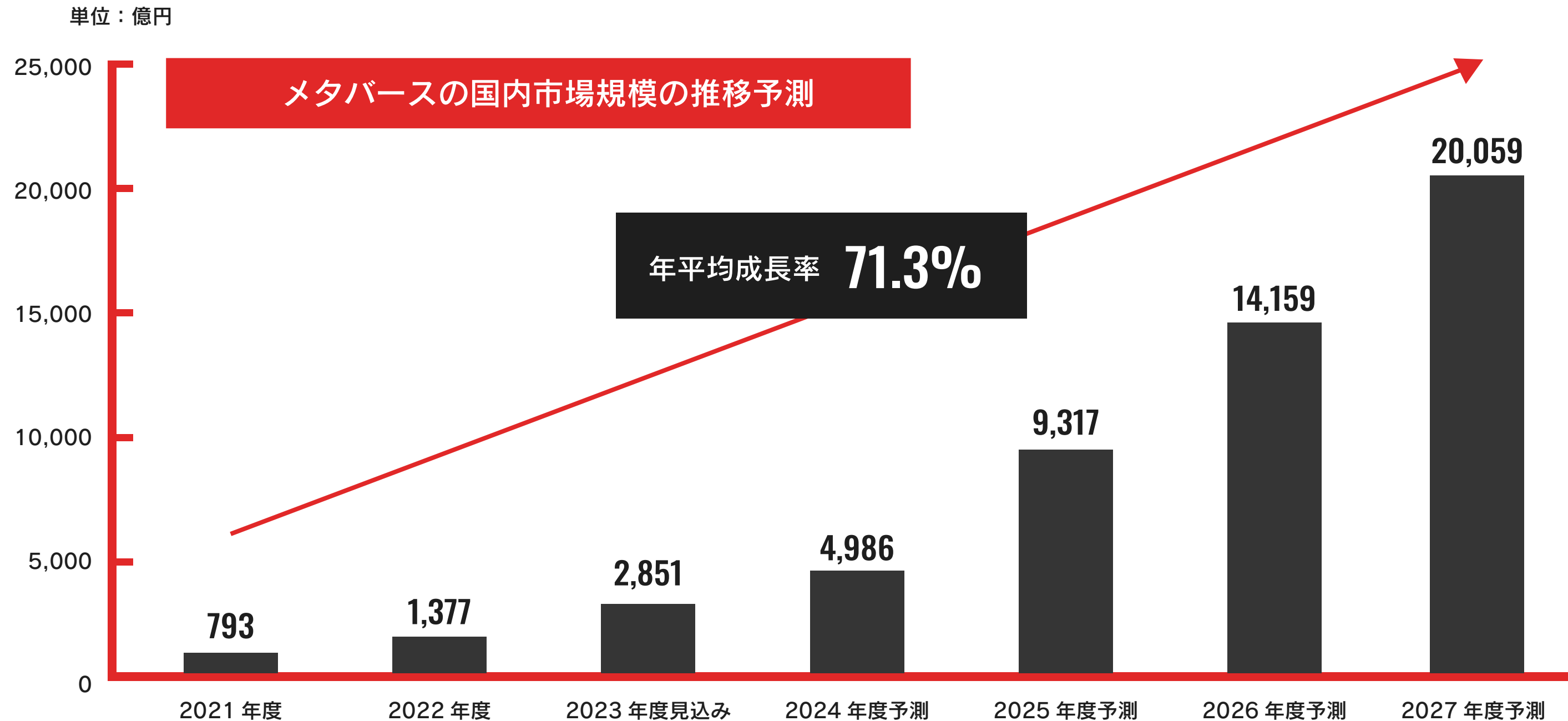


# 04

## 市場動向

# Marketing 市場規模

- 国内メタバース市場は 2021 年度から 2027 年度（予測）までの年平均成長率 71.3%で拡大し、2027 年度に 20,059 億円規模になると予測



**出典：** 株式会社矢野経済研究所「メタバースの国内市場動向調査（2023年）」（2023年8月30日発表）

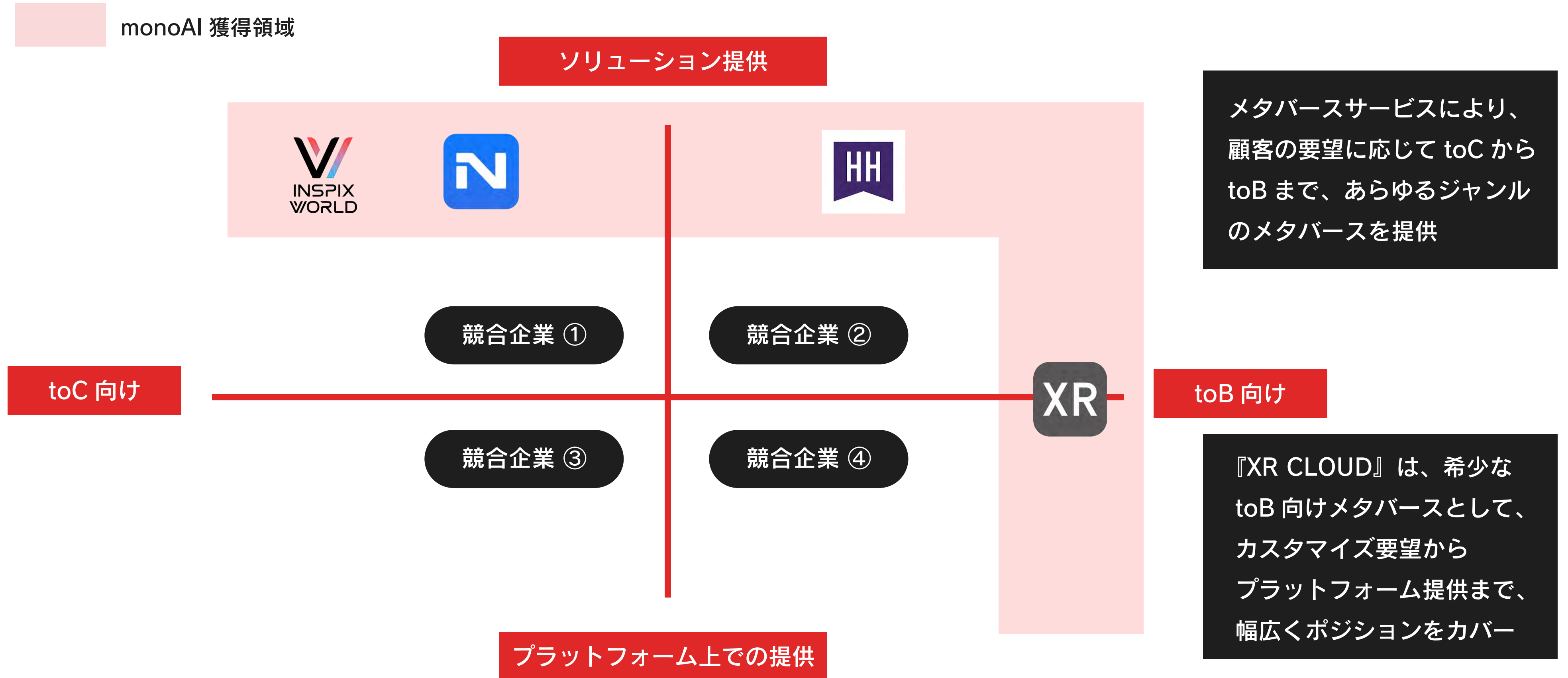
**注01** 市場規模は、メタバースプラットフォーム、プラットフォーム以外（コンテンツ、インフラ等）、メタバースサービスで利用されるXR（VR/AR/MR）機器の合算値。プラットフォームとプラットフォーム以外は事業者売上高ベース、XR機器は販売価格ベースで算出している。

**注02** 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を対象外とする。

**注03** 2023年度は見込値、2024年度以降は予測値。

# Marketing 競合分析・ポジショニング

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





05

2023年12月期 - 通期  
トピックス

## ■ フォートナイトに特化した法人向けメタバース空間制作サービス

人気キャラクターショップが集結するメタバース商業施設「そらのうえショッピングモール」を再現したメタバース空間を制作しました

2023年8月31日開示



- ベネリックデジタルエンターテインメント株式会社が運営する、キャラクターショップ、サブカルショップ、47都道府県ショップなど100店舗以上のお店が集積されたモール
- 仮想空間ならではの演出やサービスを提供し、買い物以外にもコミュニケーションやエンターテインメントをメタバースで楽しめる

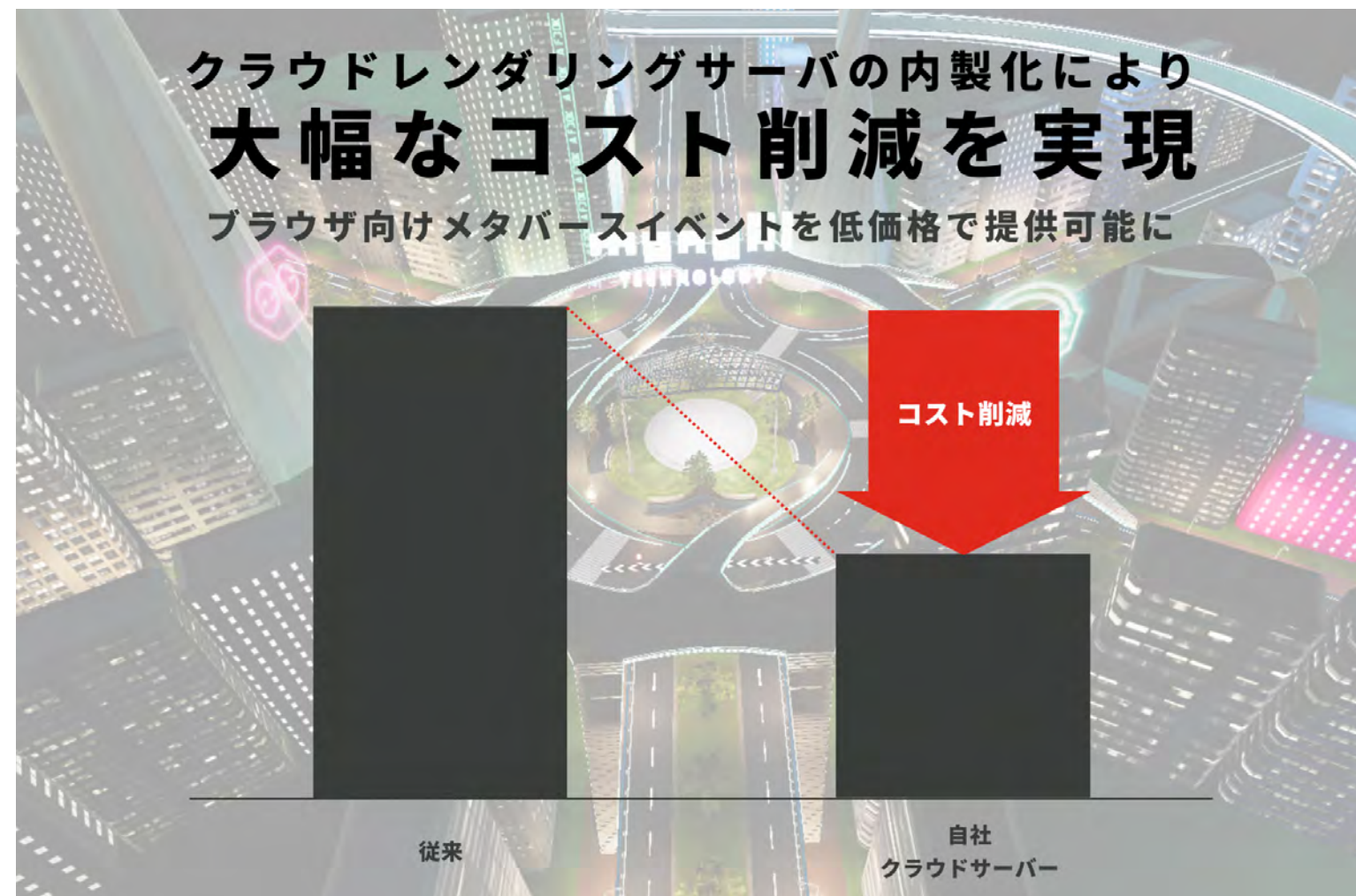


# Topics トピックス (2023年12月期)

## ■ クラウドゲーミング用に GPU サーバデータセンターを自社で構築

GPU サーバデータセンターを阪急阪神ホールディングス株式会社と共同開発  
本データセンターを活用することにより、アプリインストール不要、かつハイクオリティな  
メタバースイベントが、より安価に実現可能となりました

2023年8月10日開示



- 高品質かつ低価格なブラウザ向けメタバースイベントを行えるようになる
- ▼
- 顕在層への効果的なアプローチにとどまらず、未開拓層への販路拡大が期待出来る



本開発を通じて、市場のニーズに応えると共に、さらなるメタバースイベントの実施拡大を目指します



# Topics トピックス (2023年12月期)

## ■ ロボアプリケーションズ社買収

9月29日付で株式会社ジークゲームズが手がけるロボット向けアプリケーション開発事業を分社化して設立されたロボアプリケーションズ社の株式を100%取得し、完全子会社化しました

事業内容

2023年9月26日開示

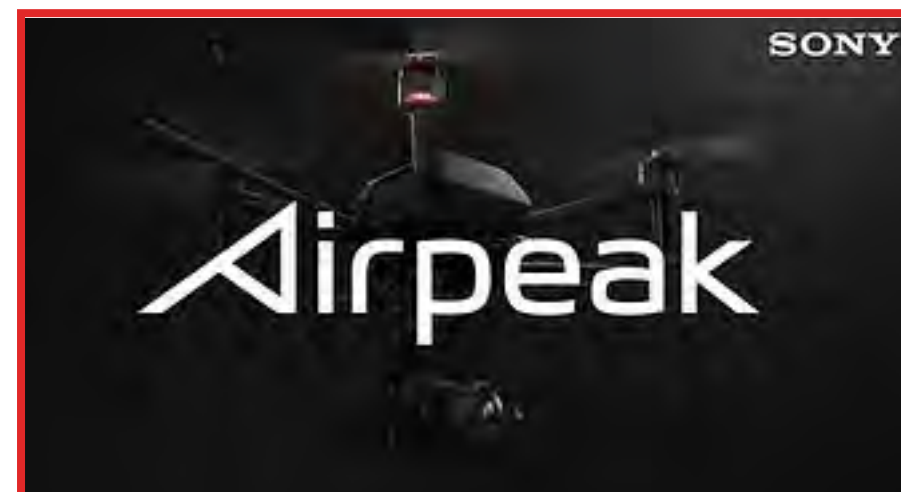
プロフェッショナル向けドローンを制御するアプリケーションの開発

多彩なセンサーとAI、ロボティクス技術を搭載したロボット制御アプリケーションの開発

感情豊かな表情を持ち、人との対話により知識を学ぶロボット制御アプリケーションの開発



本買収によって、当社XR事業とロボアプリケーションズ社のドローン、AIロボット事業を統合することにより、新たなビジネス機会を開拓し、顧客に対する価値を向上させることが期待されます



## ■ MetaBuzz 社との協業パートナーシップ締結

韓国でメタバースに特化したマーケティングソリューションを展開する株式会社 MetaBuzz と、メタバースマーケティング分野における協力促進に関する協業パートナーシップを締結しました

2023年11月22日開示



### MetaBuzz 社

- 180 以上の韓国企業や官公庁といった幅広い業界のメタバースを企画・構築し、その圧倒的な実績と優れた技術力で日本企業から注目を集めている



- 韓国市場における『XR CLOUD』の認知向上と販売促進
- 新たなメタバース体験を創造し続ける
- 日韓における価値提供の領域拡大を推進

## ■ 当社株式 貸借銘柄選定

**当社株式は、2023年12月1日に新たに貸借銘柄に選定されました**

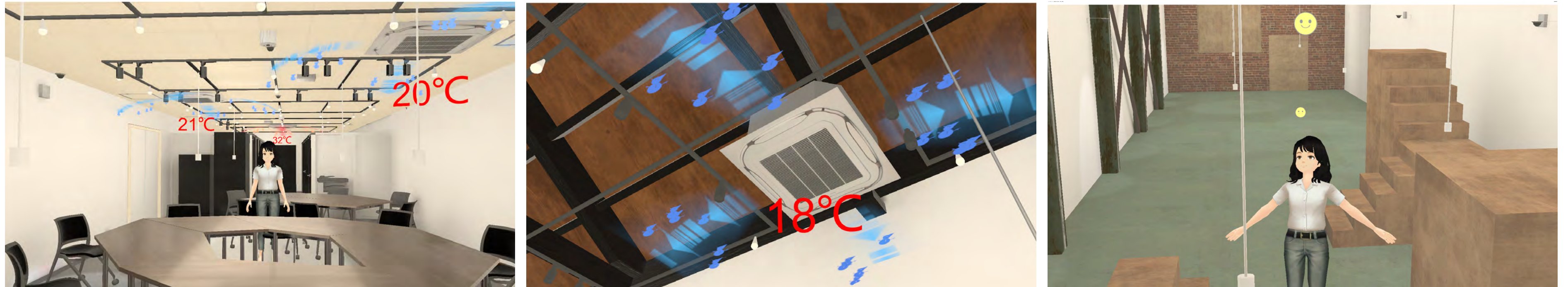
2023年11月30日開示

- 当社株式は、東京証券取引所グロース市場の制度信用銘柄に選定されておりますが、この度、新たに貸借銘柄に選定されました
- 選定日は、2023年12月1日であり、同日の売買分から実施されております
- 今回の貸借銘柄への選定は、当社株式の流動性及び需給関係の向上を促進し、売買の活性化と公正な株価形成に資するものと考えております



## ■ メタバーササービス実績

竹中工務店が手掛けるビルOS「ビルコミ®」をメタバーサで拡張する『ビルコミ × メタバーサ』を開発



メタバーサ空間に居ながらリアル空間の空調機器の設定が可能

- ビルコミから定期的に空調の情報を取得し、メタバーサ空間内の空調オブジェクトに反映  
リアル空間の空調に設定されている温度や風量の状態をメタバーサ内で視覚的に確認することが可能
- ビルコミから受け取った情報を元に、メタバーサ空間上に設置された空調設備から温度や空調の状態に合わせたアニメーションを再生
- 空調の下にアバターを移動させると、風を受けたアバターが気持ちよさそうに専用アニメーションをする



# Topics トピックス (2023年12月期 - 第4四半期)

## ■ XR イベントサービス実績

株式会社野村総合研究所様  
株式会社ブイキューブ様

### 『資産運用キャンパス』

年代毎に起こった事象をメタバース空間を通じて追体験

主催者様より

- 学生に対してより高い興味関心を持ってもらいながら授業を受けてもらう事が出来た
- 疑似体験を通して資産形成の大切さを学んでもらう事が出来た



- 従来のテレビ会議方式よりもリッチなコンテンツにより **没入感の高い**コンテンツを作成出来た
- **学校の立地に左右されず**全国の高校授業に採用されている





# Topics トピックス (2023年12月期 - 第4四半期)

## ■ XR イベントサービス実績

### 『メタイパ就活』

「タイムパフォーマンス (タイパ)」とメタバースをかけ合わせ、  
タイパ・コスパ・エンタメ性を追求した新しい就職フェア

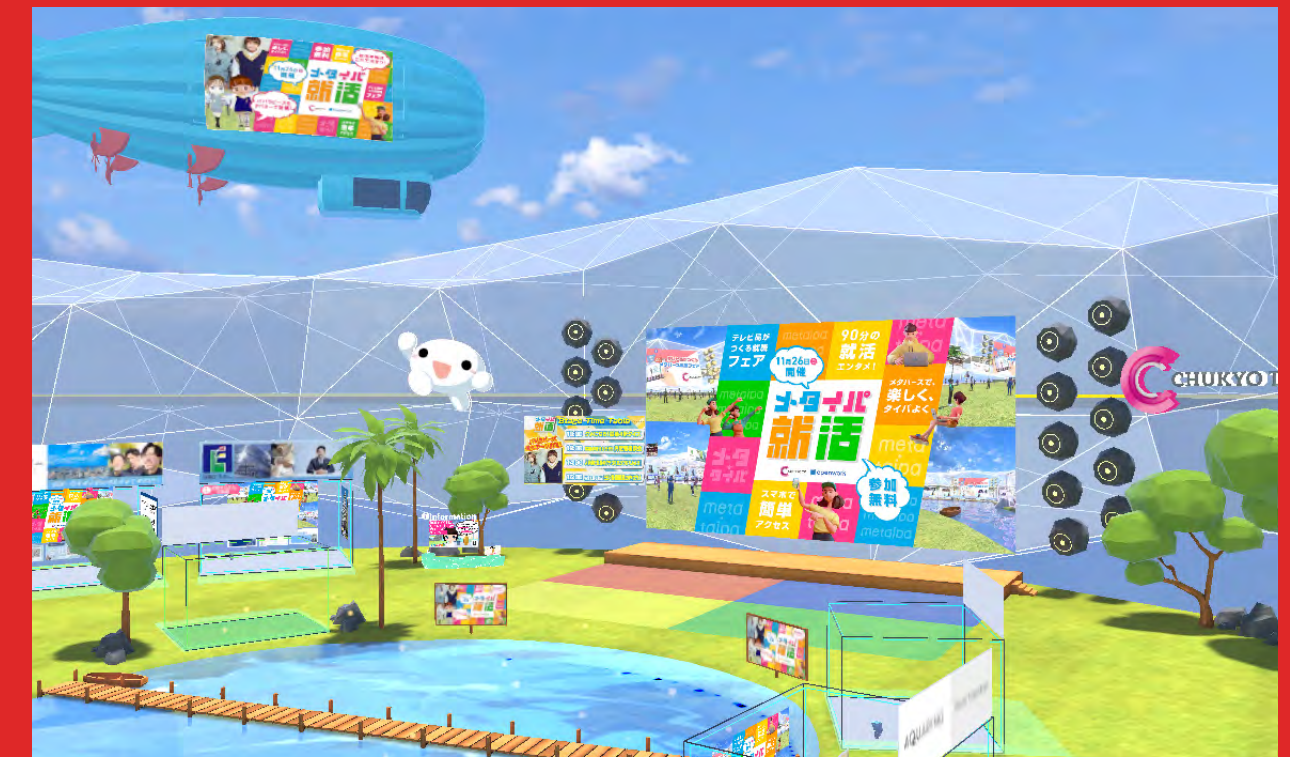
主催者様より

- Z世代へ向けた新たな就活イベントを開催したい
- 学生になるべく多くのブースを回ってほしい



- 90分×4部制、スマートフォンから参加などZ世代の行動指針の1つ「**タイパ**」を意識したイベント構成
- **ブースへのワープ機能、スタンプラリー企画**などを導入し学生のブース周回を促進

中京テレビ放送株式会社様





# Topics トピックス (2023年12月期 - 第4四半期)

## ■ XR イベントサービス実績

### 『すこやかフェスタ』

「顔出しナシ」「ニックネームでOK」

「アバターを通して会話する」といったメタバースならではの  
特徴を活かした、メタバース空間内での相談会

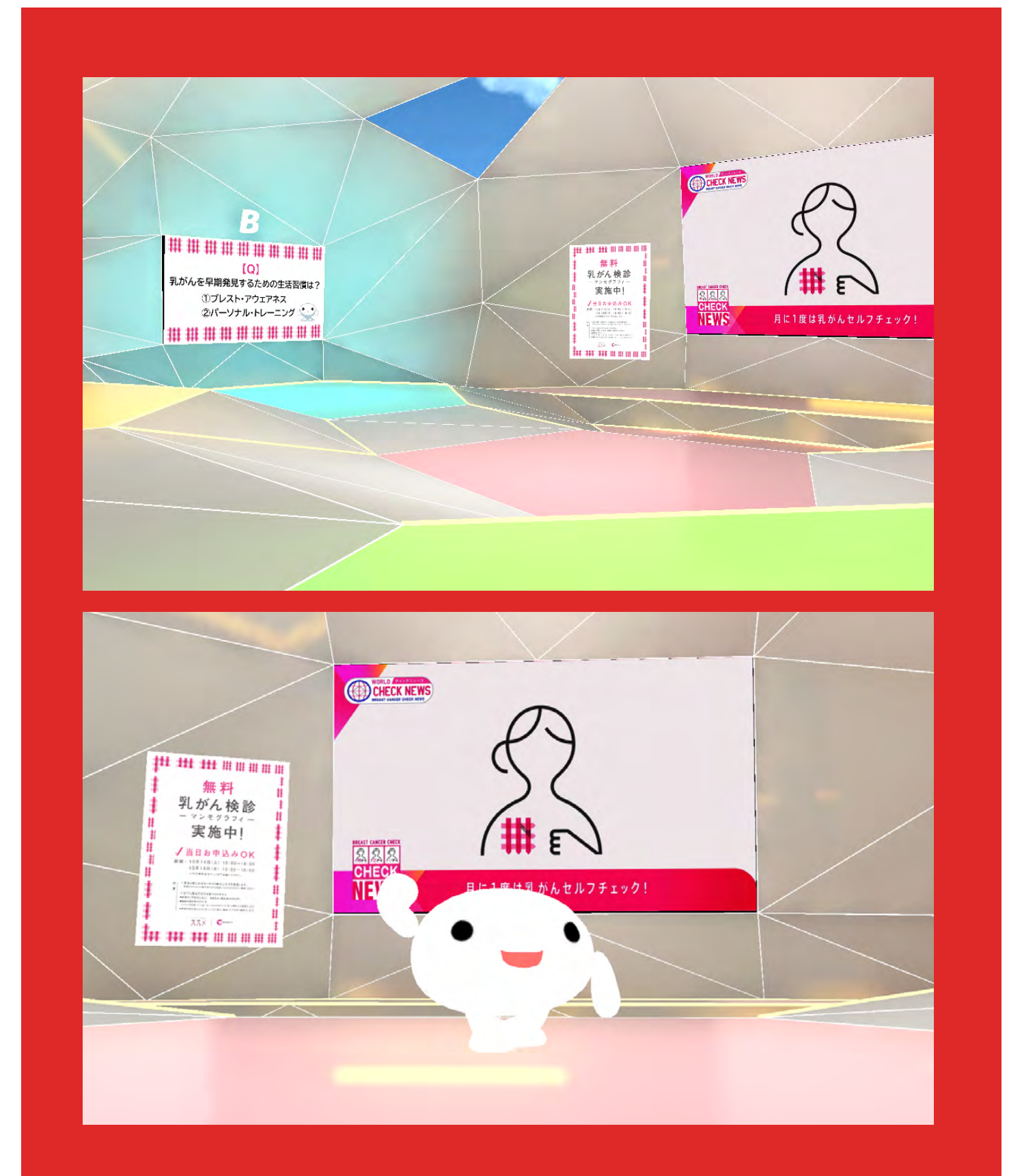
主催者様より

- 面と向かって相談しにくいことをアバターを使って相談したい
- お連れのお子様にも乳がんに関することをメタバース上で遊びながら学んでほしい



- 中京テレビ様の**コーポレートキャラクターアバター**でイベントに**参加**できる
- 4つのクイズブースを設け、正解した方にポイントを与え、一定ポイント獲得した方に商品をプレゼント

中京テレビ放送株式会社様



**06**

**2023年12月期 - 通期  
業績ハイライト**

# Financial summary 決算サマリー

## ■ 2023年12月期 - 通期 決算サマリー

### 1 減収減益 修正後の予想に着地

- 売上高 **1,244** 百万円 -14.3% (前年比)
- 当期純損失  $\triangle$  **203** 百万円 前年度は当期純利益 71 百万円

### 2 イベント件数と動員数が伸長

- イベント数 **100** 件 161.3% (前年比)
- 動員数 **507,577** 人 240.0% (前年比)

### 3 従業員数の増加

- 従業員数 **145** 人 +21 人 (前年比)
- 正社員数 +5 人 (前年比)

### 4 2024年12月期 業績予想

- 売上高 **1,636** 百万円 +31.5% (23年12月期比)
- 当期純損失  $\triangle$  **62** 百万円 23年12月期は $\triangle$ 203百万円



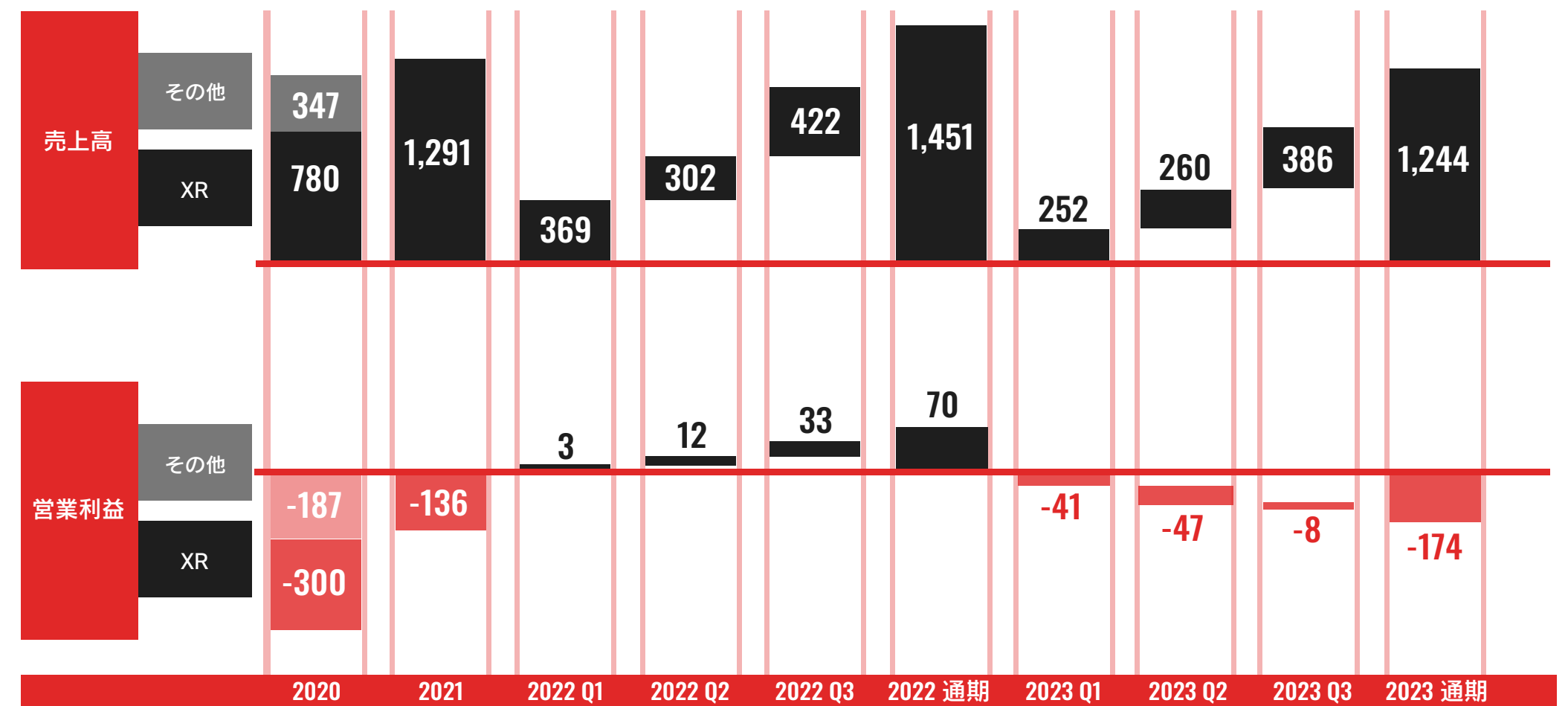
# Business Performance 業績ハイライト

## ■ 2023年12月期 - 通期 ビジネスハイライト

	2020年 12月期	2021年 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期 第2四半期	2023年 12月期 第3四半期	2023年 12月期 第3四半期	2023年 12月期 通期
売上高	1,127	1,291	1,451	252	512	899	1,244
売上総利益	250	465	660	108	214	359	431
(%)	22	36	46	43	42	40	35
営業利益	△487	△136	70	△41	△89	△97	△174
(%)	-	-	4	-	-	-	-
当期純利益	△580	△181	71	△29	△62	△124	△203
(%)	-	-	1%	-	-	-	-

注01 四半期は累計

直近の事業別業績推移 (FY2022以降四半期ベース) : 百万円



# Business Performance 業績ハイライト

## ■ 2023年12月期 - 通期 ビジネスハイライト

- 主要取引先案件の大幅な売上減少を要因に、第3四半期にて業績予想の修正を行い、売上高は1,244百万円、営業損失はマイナス174百万円、当期純損失はマイナス203百万円となりました
- 2023年12月期の業績については、メタバースサービス及びXRイベントサービスにおける受注済み案件の開発やイベント実施の期ずれにより、業績予想に対して減収減益となっております。

単位：百万円	2022年12月期	2023年12月期	増減額	増減率	2023年12月期 (通期予想)	業績予想対比
売上高	1,451	1,224	△206	-	1,271	97.9%
売上総利益	660	431	△229	-	464	92.9%
(%)	45.5	34.7	-	-	40.2	-
営業利益	70	△174	△245	-	△154	-
(%)	4.9	-	-	-	-	-
当期純利益	71	△203	△274	-	△185	-
(%)	4.9	-	-	-	-	-

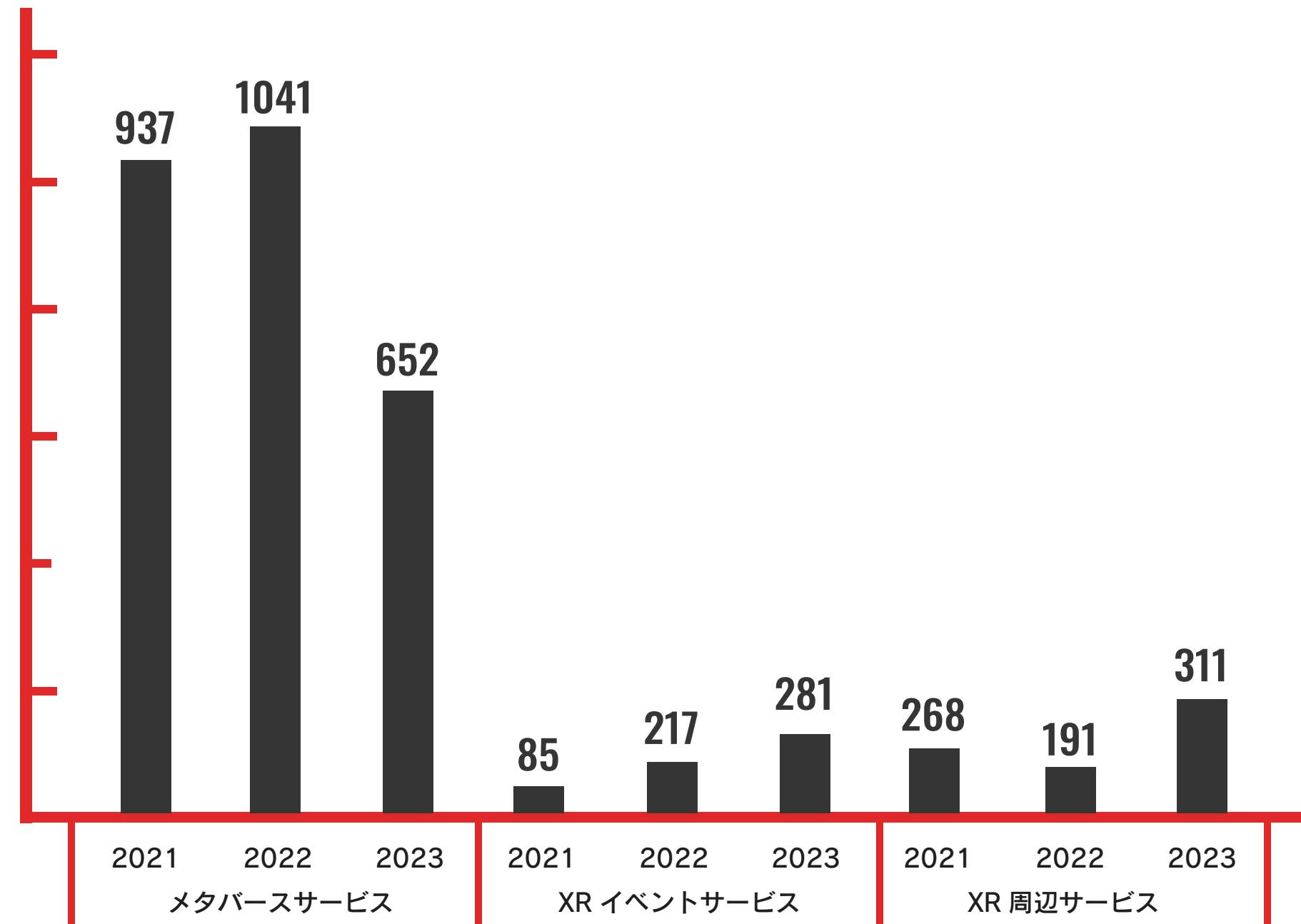
# Performance Trends 業績推移

## ■ サービス別売上推移

メタバースサービスは前年比 62.6%と大幅に減少

一方で、イベント実施数の増加及び大規模イベントの実施により XR イベントサービス、QA 事業の再開やロボアプリケーションズの買収により XR 周辺サービスがそれぞれ成長

単位：百万円	2021年 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	FY2022 前年対比
メタバース サービス	937	1,041	652	62.6%
XR イベント サービス	85	217	281	129.1%
XR 周辺 サービス	268	191	311	162.2%





# Business Performance パイプライン

XR

## XR CLOUD

- 自社メタバースプラットフォーム
- 2020年12月3日リリース  
リリース済み



INSPIX  
WORLD

## INSPIX WORLD

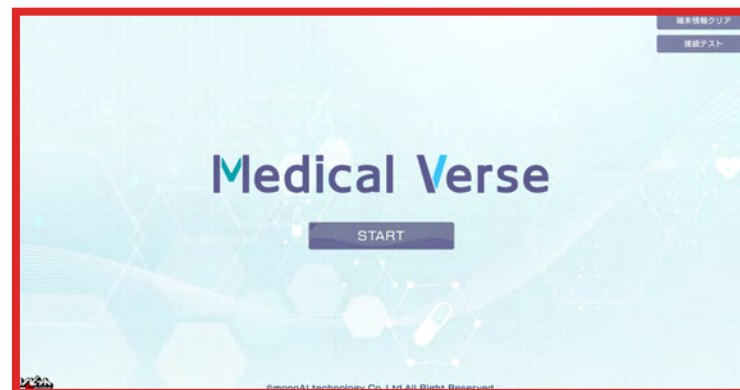
- ディープコミュニケーション SNS メタバース
- 協業先：パルス様  
2021年4月6日リリース  
リリース済み



MV

## 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  
リリース済み



HH

## HH cross EVENTS

- 阪急阪神グループが提供する展示会やライブに参加できるメタバース
- 協業先：阪急阪神 HD 様  
2021年3月10日リリース  
リリース済み



N

## NEOKET

- 同人誌などの即売会に特化したメタバース
- 協業先：ピクシブ様  
2021年1月30日リリース  
リリース済み



非公開

## 新規メタバース（名称非公開）

- 協業先：非公開  
2023年2Qリリース  
リリース済み

注01 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

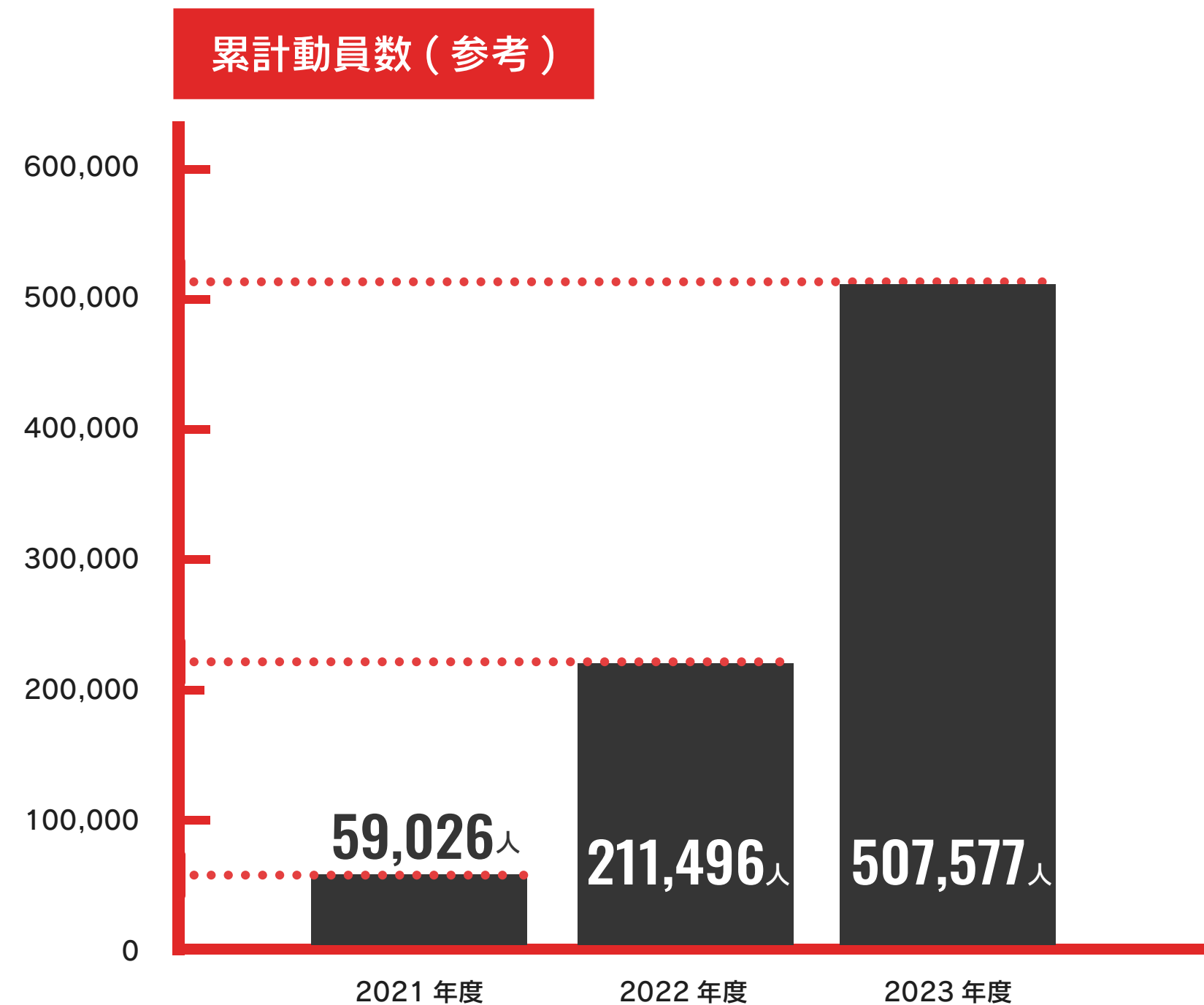
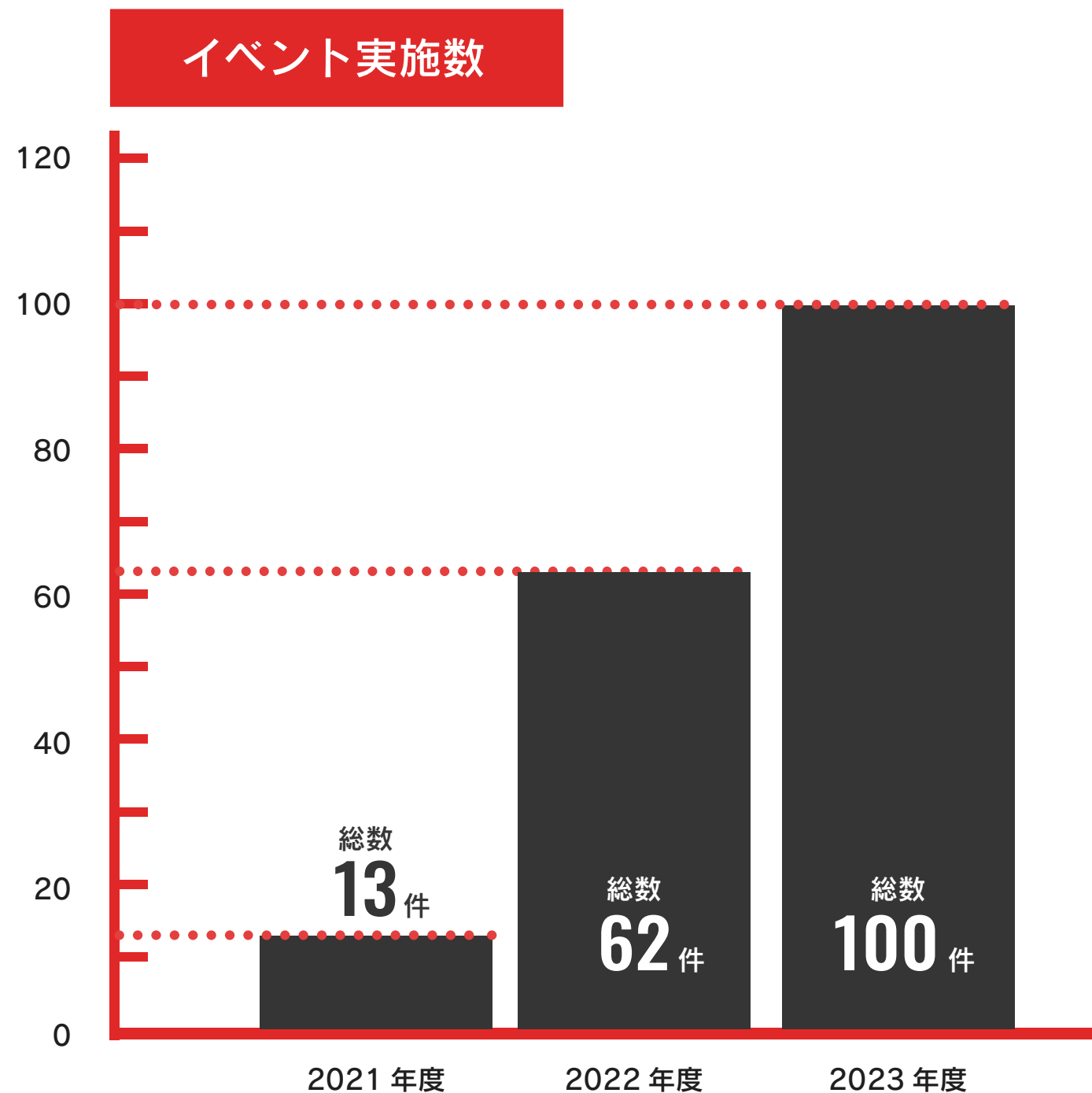
注02 主要なものを記載しております

注03 リリース済み（運営開発中）は過去にリリースし、直近1年間で運用実績がある案件を記載しております

# Performance Highlights 主要 KPI の推移

■ イベント実施数：2023 年度の実施件数は 100 件を達成し、2022 年度からの伸び率は 58%と高成長を維持

累計動員数：第3四半期での大型イベントの実施により大幅に増加



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

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

07

2024年12月期  
業績予想



# Earnings forecast 業績予想

## ■ 業績予想

2024年12月期において、メタバースサービスの需要は2023年度を下回るものの、XRイベントサービス・XR周辺サービスでの増収が見込まれ、売上高は1,636百万円（前年同期比+31.5%）、営業損失は56百万円、当期純損失は62百万円を見込んでおります。

単位：百万円	2023年12月期	2024年12月期 (通期予想)	増減率
売上高	1,224	1,636	+31.5%
売上総利益	431	643	+49.1%
(%)	34.7	39.3	-
営業利益	△174	△56	-
(%)	-	-	-
当期純利益	△203	△62	-
(%)	-	-	-

単位：百万円	2023年 12月期	2024年 12月期 通期業績予想	増減率
メタバース サービス	652	615	-
XRイベント サービス	281	301	+7.3%
XR周辺 サービス	311	719	+131.2%

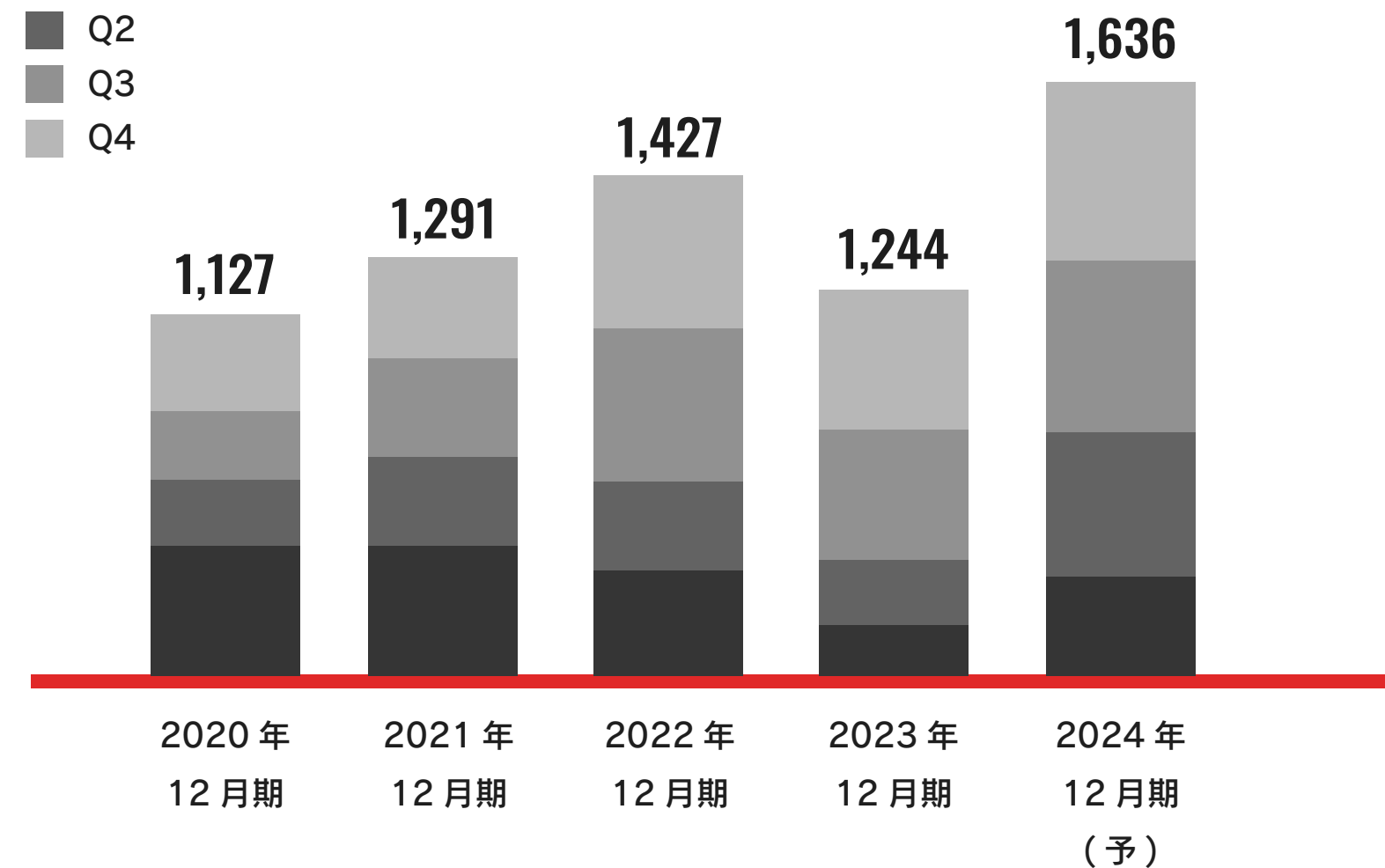
# Performance Trends 業績推移

- 2023年12月期は主要取引先案件の大幅な売上が大幅に減少しましたが、2024年12月期はさらなる売上高獲得に向けた組織改編、提供プラットフォームの拡充により成長率31.5%を予想しております。利益に関しては売上の増加に伴い、改善を見込んでおります。

## 売上高

単位：百万円

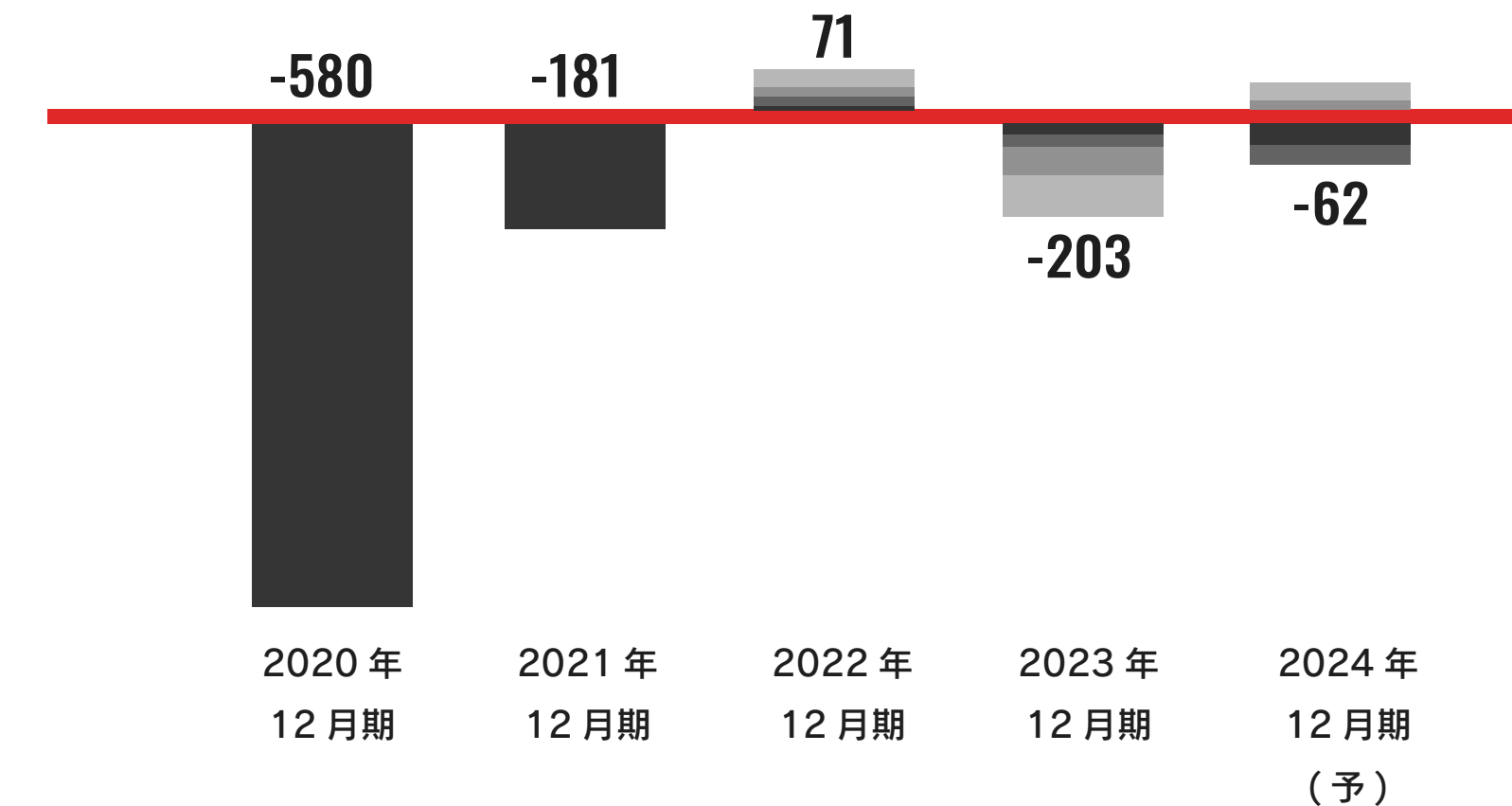
■ Q1  
■ Q2  
■ Q3  
■ Q4



## 当期純利益

単位：百万円

■ Q1  
■ Q2  
■ Q3  
■ Q4



# 08

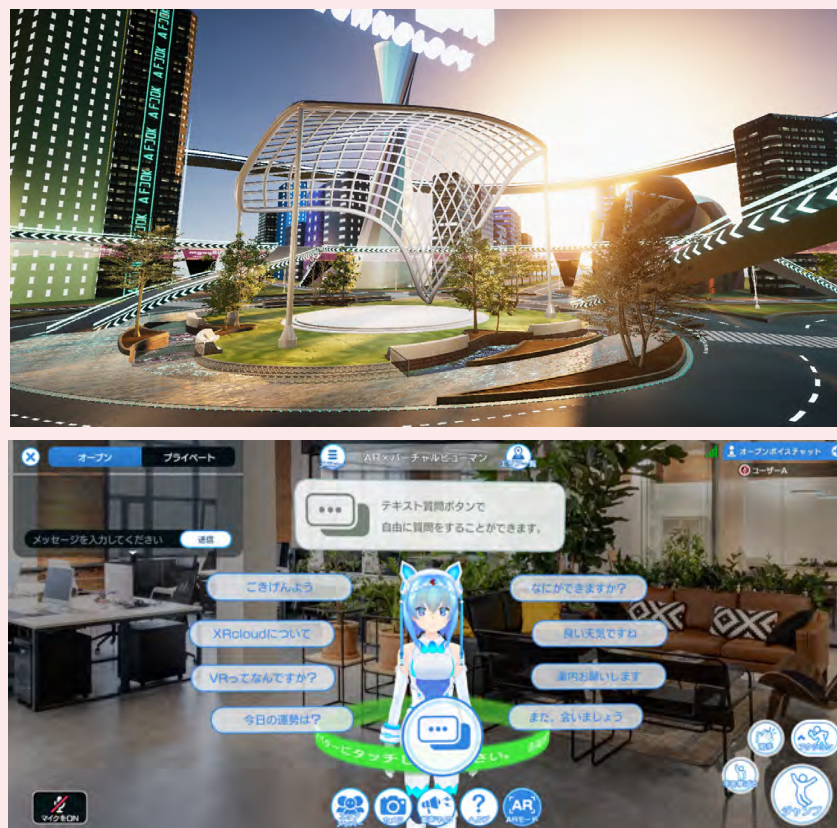
## 成長戦略



# Growth Strategy progress 成長戦略-進捗

## ①機能拡充

- バーチャルヒューマン機能
- WebGL 対応
- MetaQuest2 対応
- AR (拡張現実) 対応
- ハイクオリティレンダリング対応



## ②サービス拡充

- 日本初の医療機関向けメタバース『Medical Verse』
- フォートナイトに特化した法人向けメタバース空間制作サービスを開始



## ③アライアンス&マーケティング

- 仮想空間プラットフォーム『INSPIX WORLD』のプラットフォームリニューアル、機能追加
- オンライン卸売会『NEOKET』4回目の開催
- オウンドメディア「メタバース相談室」が月間平均 28 万 PV を達成



## ④R&D

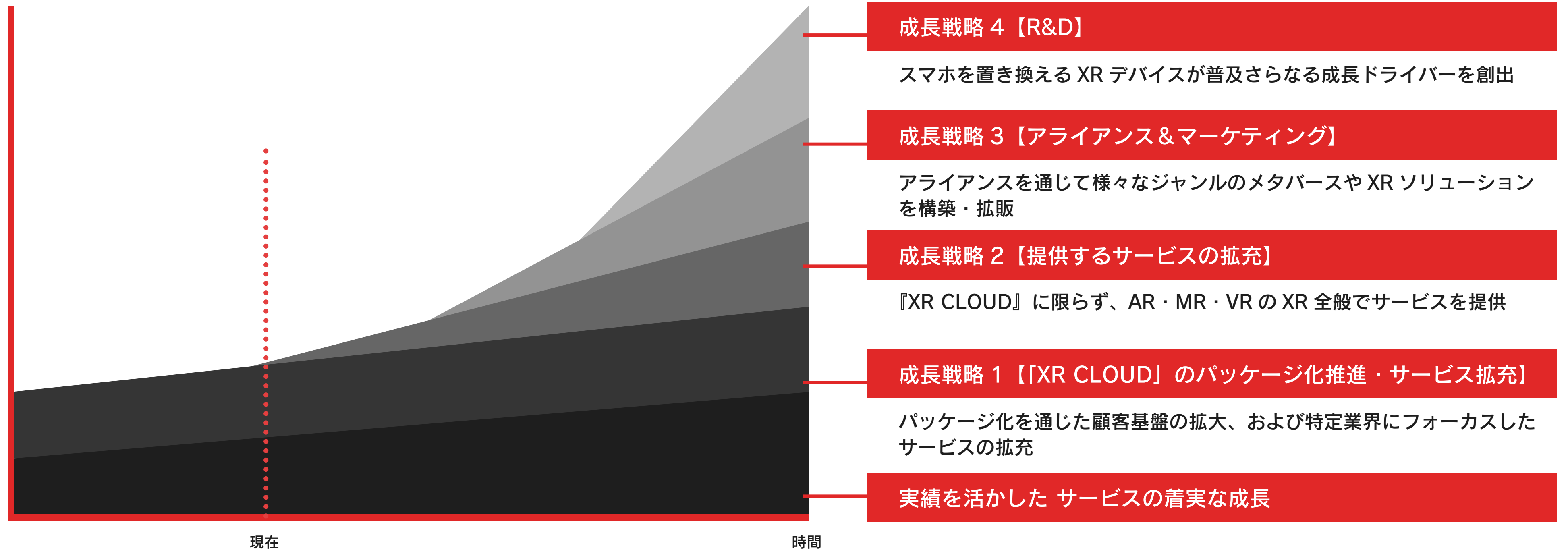
- クラウドゲーミング用に GPU サーバデータセンターを自社で構築



# Growth Strategy 成長戦略・事業成長イメージ

- 成長に向け、4つの大きな成長戦略を掲げています

売上の拡大





# Growth Strategy 成長戦略①【「XR CLOUD」のパッケージ化推進・サービス拡充】

## パッケージ化を通じた顧客基盤の拡大

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

### 適用職種の拡大

営業 人事 広報 etc...

### イベントパッケージ例

- 株主総会
- 社内懇親会
- 採用説明会
- etc...

## 特定業界にフォーカスしたサービスを拡充

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

### 適用業界の拡大

医療 物流 エンタメ etc...

### 事例

- 医療業界特化メタバース『メディカルバース』





# Growth Strategy 成長戦略②【提供するサービスの拡充】

- XR ソリューション開発事業部および新規事業開発事業部を新設し、『XR CLOUD』を前提にしたメタバースサービスにこだわらず、AR・MR・VRのXR全般でサービスを提供

## XR ソリューション開発事業部

これまでの『XR CLOUD』での実績をベースに、AIと組み合わせた産業用メタバースも含め、AR・MR・VRのXR全般でクライアント企業の課題解決に資する



## 新規事業開発事業部

様々なメタバースプラットフォームを駆使し、クライアント企業のニーズに沿ったプランを提案し、販売・制作を行う





# Growth Strategy 成長戦略③【アライアンスとマーケティング】

## アライアンス戦略

新規アライアンスの拡大により、サービス領域を拡充します。



既存アライアンス

新規アライアンス

pulse

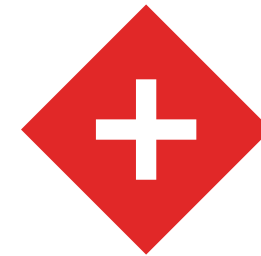


メタバース SNS

阪急阪神ホールディングス



展示会・音楽フェス



様々なジャンルのメタバースや  
XR ソリューションを構築し、拡販する

MetaBuzz



日韓における協業パートナーシップ

# Growth Strategy 成長戦略③【アライアンスとマーケティング】

## マーケティング戦略

### メタバース 相談室

オウンドメディア「メタバース相談室」  
メタバース開発需要のある当社ターゲット企業へ効率的にリーチできる体制を構築

■ 月間平均 **28万 PV**

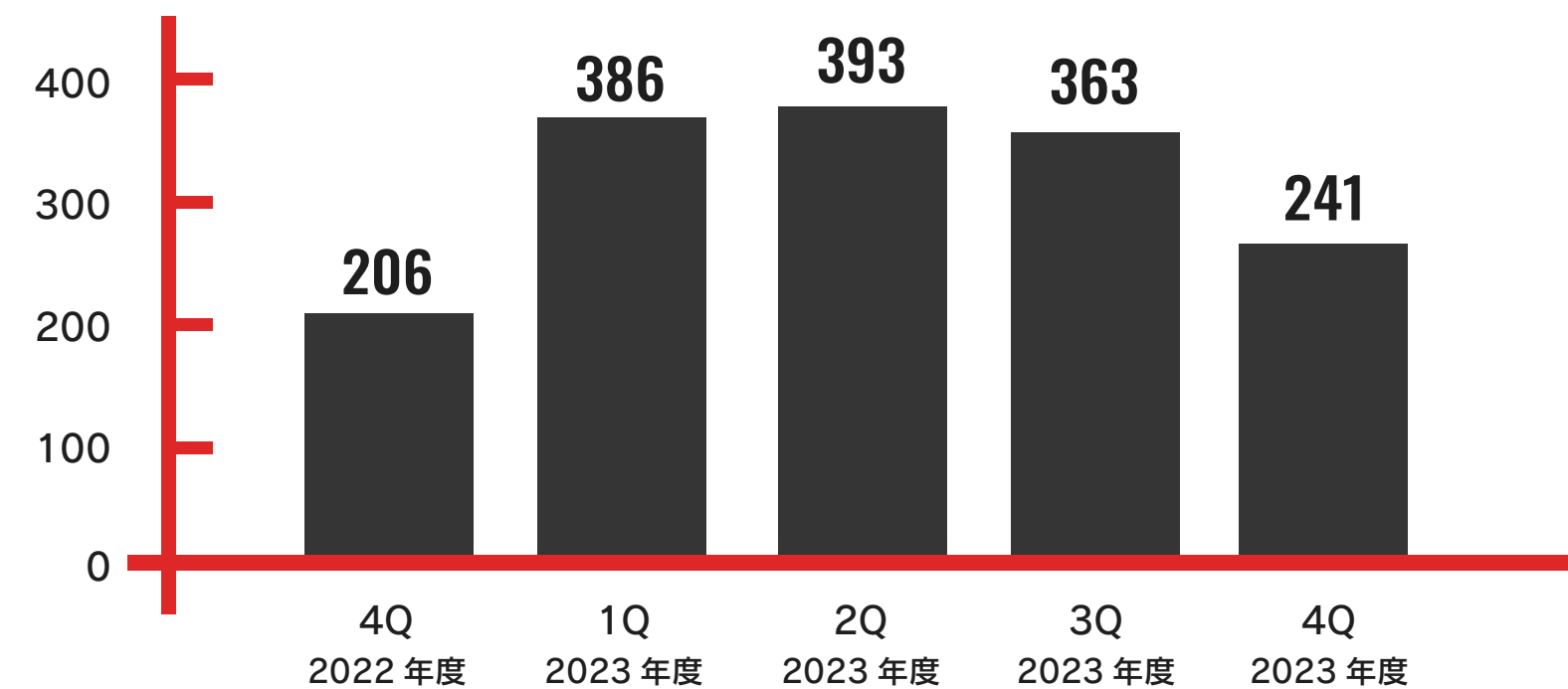
年間 PV **2,427,441**

年間 UU **1,883,543**

■ 年間セミナー実施件数 **25** 件

年間 総申込み者数 **1219** 件

#### 新規獲得リード

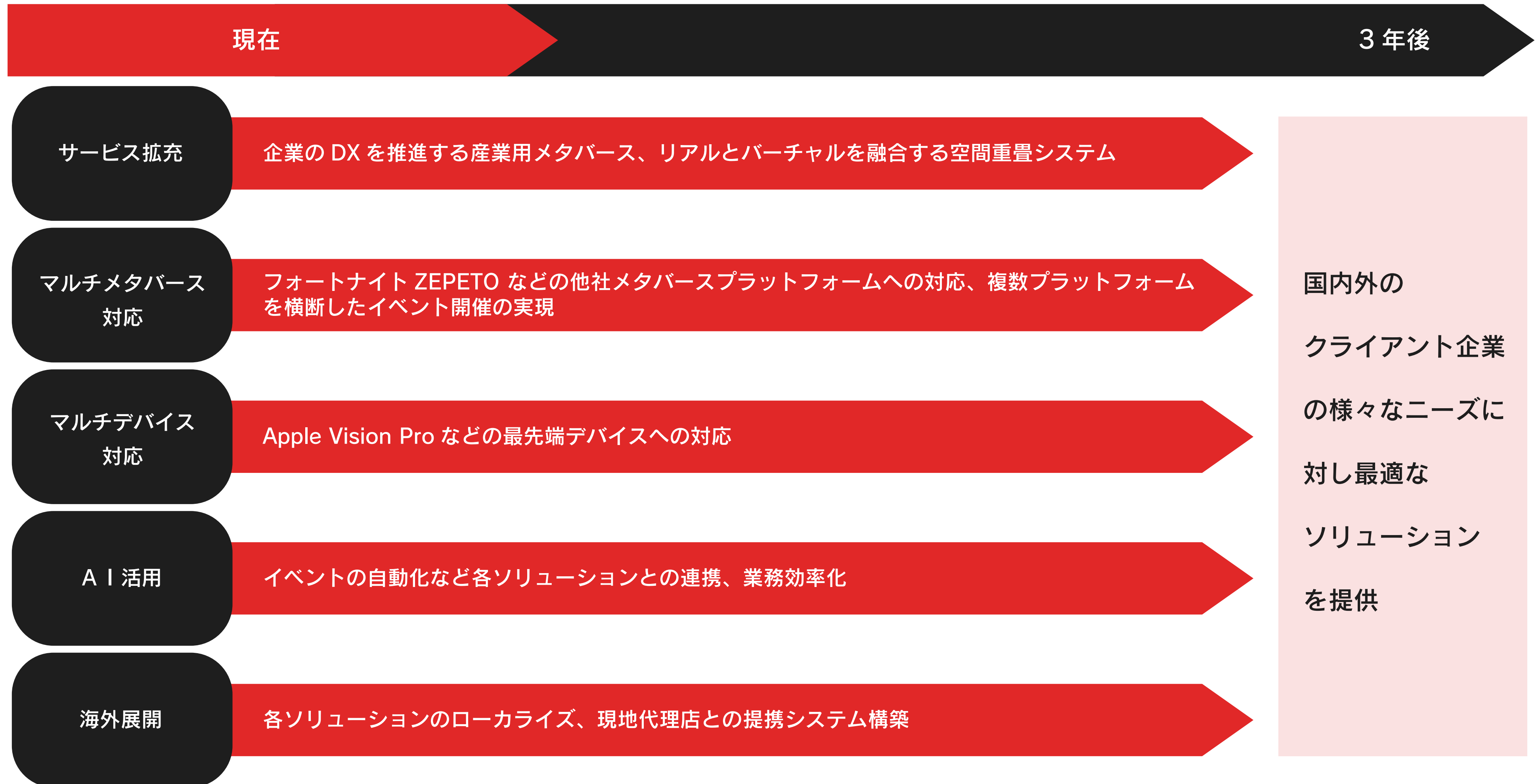


#### 1位キーワード

- メタバース 作り方 unity
- フォートナイト メタバース 作り方
- バーチャルショップ メタバース
- メタバース サービス 一覧
- メタバース 相談
- メタバース 10年後
- メタバース 楽しみ方
- メタバース SDGs
- メタバース 今後



# Growth Strategy 成長戦略④【R&D】



# Growth Strategy SDGs への取り組み

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

## 自社での活用事例



株主総会

全社員朝礼

入社式

など

メタバースオフィスの活用で、  
本社オフィス面積を 1/10 に縮小しました

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

## 「全国ユニバーサルビーチの集い」の様子



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

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

# Frequently Asked Questions よくあるご質問

## Q. XR イベントサービスはどのような物が多いか

A. 現状は懇親会、カンファレンス、採用関係のものが多いです。

## Q. Apple Vision Pro に関連する開発や計画、引き合いはあるか

A. Apple Vision Pro は当社サービスにとって好材料であると捉えており、当社のプラットフォーム『XR CLOUD』も、Apple Vision Pro への対応を可能にすべく積極的に研究開発を進めております。

## Q. 季節性はあるか

A. 夏・冬に大規模なイベントが実施される傾向にあり、そちらに影響を受けます。

## Q. 中期経営計画についてはどうか

A. 業界が黎明期であり、不確実性が高いため開示はしておりません。

## Q. 新型コロナウイルス感染症の収束は業績に影響するか

A. メタバースの利点を認識してご利用いただいている顧客が多く、リードはむしろ増加傾向にあります。  
影響はあまりありません。



09

リスク情報

# Risk information リスク情報①

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

# Risk information リスク情報②

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

注01 その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。



# 10

## Appendix

# Management 経営体制



**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**

取締役 / 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。

# 本資料の取り扱いについて

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。

これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。

これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。

- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の同行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 **2024年12月期の決算発表時（2025年2月）** を予定しております。