

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## メタリアル

6182 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年2月26日(木)

執筆：客員アナリスト

**渡邊俊輔**

FISCO Ltd. Analyst **Shunsuke Watanabe**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2026年2月期第3四半期業績概要	01
2. 2026年2月期通期業績見通し	01
3. 成長戦略	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	02
3. 構造改革	03
■ 事業概要	03
1. 事業内容	03
2. 特長と強み	04
■ 業績動向	05
1. 2025年2月期業績概要	05
2. 2026年2月期第3四半期業績概要	06
3. セグメント別の業績	06
■ 今後の見通し	07
1. 2026年2月期通期業績見通し	07
2. セグメント別の業績見通し	07
■ 成長戦略	08
1. 短中期戦略	08
2. 長期展望	09
■ 株主還元策	10

## 要約

### 2026年2月期第3四半期までに構造改革完了し、V字回復を達成

メタリアル<6182>は、先進的なAI技術を活用した翻訳サービスを中核に、製薬、法務、製造、金融など高度な専門性が求められる分野向けに、専門分野特化型のAIソリューションを展開している。2024年12月には(株)STUDIO55を連結子会社化し、メタバース事業及びAI/MV Marketing事業※を通じて、建築・DX領域への展開を進めている。

※ AI/MV Marketing事業：AI/MVを活用して、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事業を拡大する事業

#### 1. 2026年2月期第3四半期業績概要

2026年2月期第3四半期は、売上高3,367百万円(前年同期比8.2%増)、営業利益117百万円(同61.7%減)、経常利益93百万円(同67.7%減)、親会社株主に帰属する四半期純損失7百万円(前年同期は424百万円の利益)となった。STUDIO55の新規連結により、AI/MV Marketing事業及びメタバース事業が売上をけん引した。利益面は、累計では先行投資の影響から減益となったが、構造改革が完了し第3四半期会計期間単体では大幅増益となり、V字回復を達成した。

#### 2. 2026年2月期通期業績見通し

2026年2月期通期の連結業績は、売上高4,500百万円(前期比10.2%増)、営業利益130百万円(同10.8%増)、経常利益100百万円(同11.4%減)、親会社株主に帰属する当期純利益10百万円(同96.7%減)を予想している。売上高は、メタバース事業及びAI/MV Marketing事業の成長が寄与し、過去最高を更新する見通しである。一方、利益面では、AI事業における計画未達の影響から伸び悩み、営業利益は増益見込みとなる一方で、経常利益・当期純利益では減益を見込む。ただし、構造改革の完了により、収益体質は着実に改善している。

#### 3. 成長戦略

同社は、従来の専門分野別SaaSから「業種分野特化×垂直統合型エージェントAI」への転換を中核とした成長戦略を推進している。短中期では、人手による修正を要しない翻訳AI、製薬特化型エージェントAI「ラクヤクAI」、建築特化型エージェントAI、事業創出全自動AIの4領域に経営資源を集中する方針である。2028年2月期には売上高13,400百万円を目標とし、オーガニック成長に加えM&Aを通じたインオーガニック成長を重視している。中長期では「AI×メタバース」の融合により、非労働集約型の事業モデル構築と持続的な高成長を目指す。

#### Key Points

- ・ 2026年2月期第3四半期は会計期間単体では大幅増益。構造改革が完了しV字回復を達成
- ・ 2026年2月期通期では過去最高売上高を予想、営業利益は増益、経常利益・当期純利益は減益ながら収益体質は改善見込み
- ・ 4つの戦略を通じ、2028年2月期に売上高13,400百万円を目指す

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### AI翻訳技術を中核に、 垂直統合エージェントAI・メタバース関連事業に拡大

#### 1. 会社概要

同社事業は2004年2月にAI型機械翻訳研究開発(MT)事業を創業したことに始まり、現在は先進的なAI技術を活用した翻訳サービス、人間による翻訳・通訳・語学教育の受託、並びにメタバース(多人数参加型の仮想空間)関連サービスを展開している。「人類を場所・時間・言語・物理的な制約から解放する」という企業ミッションを掲げ、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」交流できる新しい世界の実現を目指している。

#### 2. 沿革

同社グループは、2000年1月に現 代表取締役CEOである五石順一(ごいしじゅんいち)氏が(株)ノヴァの社内ベンチャーとして(株)グローヴァを設立したことに始まる。2004年2月には、(有)Pearly Gates(現 同社)の持分を取得し、MT事業を開始した。同年4月には、Pearly Gatesがグローヴァを完全子会社化するとともに株式会社化し、2015年11月には東京証券取引所マザーズ市場(現 グロース市場)へ上場した。2021年9月には持株会社体制へ移行し、商号を「株式会社メタリアル」へ変更した。2022年4月に東京証券取引所の市場再編に伴い、マザーズ市場からグロース市場へ移行し、2024年12月には(株)STUDIO55の株式55.0%を取得して連結子会社化している。

### 3. 構造改革

同社は、業績低迷の要因をガバナンスの欠如と捉え、2025年2月期第4四半期から構造改革に着手した。2021年9月の持株会社体制移行後、経営と現場の責任・役割分担が不明確となり、ガバナンス面での課題が顕在化した。これを受け、創業者である五石氏が(株)ロゼッタの経営現場に復帰し、外部専門人材の招聘や経営機能の統合を通じて、迅速な意思決定が可能な組織体制を構築した。併せて不採算事業の整理やコスト削減を短期集中的に進めたことで、業績はV字回復に転じている。

## ■ 事業概要

### AI開発技術力を背景に、業界特化戦略を展開

#### 1. 事業内容

同社グループの事業構成はAI事業、HT事業、メタバース事業、及びAI/MV Marketing事業の4セグメント体制である。AI/MV Marketing事業は、2024年12月のSTUDIO55の子会社化を契機に、2026年2月期より新設した。売上構成比はAI事業が63.6%、HT事業が16.2%、メタバース事業が2.8%、AI/MV Marketing事業が17.4%となっている(2026年2月期第3四半期)。

##### (1) AI事業

AI事業は主にロゼッタが運営しており、「業種分野特化」「垂直統合型エージェントAI」「日本企業のグローバル対応」を軸としたAIサービスを提供している。また、本事業は「人類を単純作業の苦役の労働から解放する」というミッションを掲げ、日本企業の国際競争力向上を支援する役割を担っている。

AIサービスは、「専門文書AI」と「事業創出AI」の2領域で展開している。「専門文書AI」は、国内最大級のAI翻訳事業で培った6,000社以上の顧客基盤と技術力を背景に、製薬、製造、法務・特許、金融などの高度な専門性が求められる分野における文書作成・活用を支援する事業である。業界特化型翻訳AI「T-400(ティーフォーオーオー)」、製薬業界の文書作成AI「ラクヤクAI」、プレスリリースの自動生成・評価を行う「広報AI」などを提供している。「事業創出AI」は、生成AIを含む複数のAIサービスを統合し、企業の業務変革や新規事業創出を支援する事業である。(株)東洋経済新報社と共同開発した投資分析支援AI「四季報AI」や、(株)デジタルハーツと共同開発したゲーム特化型AI翻訳エンジン「ella」などを展開している。

##### (2) HT事業

HT事業は、グローヴァを中心に、翻訳、通訳、語学教育など人手による業務受託サービスを展開している。グループ内では、安定的な収益を創出するキャッシュカウ事業として位置付けられている。翻訳受託を通じて蓄積した専門ノウハウや顧客基盤は、AI事業における学習データの蓄積や製品開発へのフィードバックにも活用されている。今後も業績動向を注視しつつ、効率性を重視した運営を継続する方針である。

事業概要

(3) メタバース事業

メタバース事業は(株)MATRIX及びSTUDIO55によって運営されており、AI、AR、VR、高速大容量通信、超高精細映像、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、Human Augmentation(人間拡張)などの先端技術を統合したサービスを提供している。場所や時間に制約されないコミュニケーションや活動を可能とし、世界中の人々が「いつでも、どこでも、誰とでも」交流し、生活や仕事を行えるデジタル空間の実現を目指している。現在は建築デザイン市場向けのソリューション提供に注力しており、スマートフォンで撮影した動画からデジタルツインを自動生成するGaussian Splatting技術\*を中核とし、設計・可視化プロセスの高度化を支援している。

\* 画像・動画から高精度な3D空間を再構成する技術。

(4) AI/MV Marketing事業

AI/MV Marketing事業は、専門的な技能や顧客基盤を持つ企業をM&Aにより取得し、同社グループのAI及びメタバース技術と融合させることで成長加速を図る事業である。現在は、STUDIO55の既存顧客基盤を活用し、買収企業の現場を実証・検証の場として活用して業種特化型の垂直統合エージェントAIを創出・高度化する役割を担っている。本セグメントの追加により、特定業種に深く根ざした高付加価値なAIソリューションの提供体制を構築している。

セグメント及び主要グループ企業

セグメント名	主要企業名	出資比率	事業内容
AI事業	ロゼッタ	100%	業界特化のAI及び超高精度AI自動翻訳の開発・運営
HT事業	グローヴァ	100%	人間による翻訳・通訳サービス、企業語学研修
メタバース事業	MATRIX	100%	VR関連商品・ソリューションの開発、提供
AI/MV Marketing事業	STUDIO55	55%	建築業界向けのAI・メタバース開発、提供
持分法適用子会社	VoicePing	20%	メタバースの開発

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

2. 特長と強み

(1) 蓄積された知見に基づくAI開発力とハイブリッド技術

同社の強みは、20年以上にわたり蓄積してきた翻訳データ資産や業務知見を基盤に、生成AIと従来型プログラムを組み合わせた独自のハイブリッド技術を構築している点にある。生成AIは高い創造性を持つ一方で正確性やルール遵守に課題を残すが、同社は翻訳資産(用語集、翻訳メモリ、ガイドライン)と従来型プログラムによる制御を組み合わせる技術力により、品質を補完している。

これまでも2006年に統計翻訳\*を導入し、2017年には翻訳精度95%を実現した「T-400」を商用化するなど、不可能とされてきた技術課題に継続的に挑戦し、成果を上げてきた。こうした先進的な技術開発の積み重ねが、「人手修正が不要な翻訳AI」という現在のビジョンを支える技術的優位性の中核となっている。

\* インターネットデータを活用した翻訳のことで、当時はルールベース翻訳が全盛期であったなか、画期的な手法であった。

事業概要

**(2) 高度な専門性を前提とした業界特化戦略**

同社は、高度な専門性が求められる業界・業務に特化することで差別化を図っている。「人手の修正が不要な翻訳AI」「製薬特化型エージェントAI」「建築特化型エージェントAI」「事業創出全自動AI」の4つを重点領域として定め、経営資源を集中させている。法規制への対応や専門用語の正確性が求められる分野では汎用AIによる対応は困難であり、競争は限定される。同社はロイヤル顧客の業務課題に深く入り込む形でソリューションを提供することで、他社による代替が困難なポジションを確立しており、6,000社以上の導入実績に裏付けられた強固な顧客基盤を構築している。

**(3) スピードと実行力に裏付けられた経営力**

同社は、巨大な生成AI市場及びメタバース市場に対し、先行投資を厭わない「Zero to One」の発想と、仮説検証を高速で繰り返す「Fail Fast」を経営の中核に据えてきた。創業者のリーダーシップの下、迅速な意思決定が可能な経営体制を再構築し、高い実行力を伴う改革を進めた結果、業績は回復基調に転じている。こうした経営体制の刷新により、人手や組織規模に依存しない成長モデルへの転換を進め、指数関数的な事業成長を目指す基盤を整えている。

## 業績動向

### 構造改革に伴う人的投資費用増加により減益

**1. 2025年2月期業績概要**

2025年2月期業績は、売上高4,084百万円(前期比2.2%減)、営業利益117百万円(同84.3%減)、経常利益112百万円(同86.0%減)、親会社株主に帰属する当期純利益299百万円(同44.0%減)となった。売上高ではSTUDIO55の子社化に伴う増収効果があった一方、AI事業における受託開発案件の受注遅延や、メタバース事業における販売計画の未達により減収となった。利益面では、「ラクヤク」や「T-400」に対する研究開発投資の拡大や、ロゼッタの構造改革に伴う人的投資費用の増加が影響し、減益となった。

**2025年2月期業績**

(単位：百万円)

	24/2期		25/2期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	4,177	100.0%	4,084	100.0%	-92	-2.2%
売上原価	1,357	32.5%	1,382	33.8%	24	1.8%
売上総利益	2,819	67.5%	2,702	66.2%	-117	-4.2%
販管費	2,073	49.6%	2,584	63.3%	511	24.7%
営業利益	746	17.9%	117	2.9%	-629	-84.3%
経常利益	803	19.2%	112	2.8%	-690	-86.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	534	12.8%	299	7.3%	-235	-44.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2026年2月期第3四半期会計期間では大幅増益、 構造改革が完了し、V字回復を達成

### 2. 2026年2月期第3四半期業績概要

2026年2月期第3四半期は、売上高3,367百万円(前年同期比8.2%増)、営業利益117百万円(同61.7%減)、経常利益93百万円(同67.7%減)、親会社株主に帰属する四半期純損失7百万円(前年同期は424百万円の利益)となった。売上高は、STUDIO55の子会社化により、AI/MV Marketing事業及びメタバース事業が大幅な増収となり、全体をけん引した。利益面では、累計では減益となったものの、構造改革の進展により収益体質は改善しており、第3四半期会計期間単体では営業利益144百万円(前年同期比789.8%増)を計上し、V字回復を達成した。

#### 2026年2月期第3四半期セグメント別業績

(単位：百万円)

	25/2期3Q		26/2期3Q		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	3,111	100.0%	3,367	100.0%	256	8.2%
AI事業	2,411	77.5%	2,139	63.6%	-271	-11.3%
HT事業	698	22.5%	546	16.2%	-152	-21.8%
メタバース事業	0	0.0%	95	2.8%	94	10,639.7%
AI/MV Marketing事業	-	-	585	17.4%	585	-
営業利益	307	9.9%	117	3.5%	-189	-61.7%
AI事業	567	23.5%	202	9.5%	-365	-64.3%
HT事業	64	9.2%	98	18.1%	34	53.4%
メタバース事業	-146	-16,536.6%	-50	-53.0%	96	-
AI/MV Marketing事業	-	-	-38	-6.6%	-38	-

注：営業利益の「構成比」は、各セグメントの営業利益率  
出所：決算短信よりフィスコ作成

### 3. セグメント別の業績

AI事業は、売上高2,139百万円(前年同期比11.3%減)、セグメント利益202百万円(同64.3%減)となった。不採算商品の整理により受注高及び売上高は一次的に踊り場となり、減収となった。利益面では、累計では減益となっているものの、構造改革による人件費や研究開発費を中心としたコスト構造の適正化が進展している。第3四半期会計期間単体では、売上高は前期比横ばいながら、セグメント利益は32百万円改善し、149百万円となった。

HT事業は、売上高546百万円(前年同期比21.8%減)、セグメント利益98百万円(同53.4%増)となった。子会社の清算により減収となったが、不採算業務の縮小や運営効率化により利益率は大幅に改善し、増益となった。

メタバース事業は、売上高95百万円(前年同期は0.8百万円)、セグメント損失50百万円(前年同期は146百万円の損失)となった。STUDIO55のVR事業が寄与した増収により、損失額は大幅に縮小した。産業向けデジタルツイン自動生成ソリューションなど具体的な導入が拡大が進んでおり、収益化に向けた進展が見られる。

AI/MV Marketing事業は、売上高585百万円、セグメント損失38百万円となった。STUDIO55において、BIMサポートやDX推進などの専門技能と顧客基盤を生かした受注が拡大している。第3四半期会計期間単体ではセグメント利益5百万円を計上しており、当初予想を上回るペースで早期の黒字化を実現している。

## ■ 今後の見通し

### 2026年2月期通期では過去最高売上高を更新見込み、減益ながら収益体質は改善

#### 1. 2026年2月期通期業績見通し

2026年2月期通期の連結業績は、売上高4,500百万円（前期比10.2%増）、営業利益130百万円（同10.8%増）、経常利益100百万円（同11.4%減）、親会社株主に帰属する当期純利益10百万円（同96.7%減）を予想している。売上高は、ロゼッタにおける翻訳AI売上の未達や新規事業の受託開発案件の受注遅延、期初に想定していたM&Aのクローズが来期以降にずれ込む影響により期初計画を下回る見通しであるが、メタバース事業及びAI/MV Marketing事業が成長をけん引し、増収かつ過去最高売上を更新する見込みである。利益面では、AI事業の利益計画が当初想定を下回ることから、営業利益は増益を見込む一方で、経常利益・当期純利益では減益を見込む。ただし、構造改革に伴う販管費削減が想定以上に進展したことにより、メタバース事業の赤字圧縮やAI/MV Marketing事業の早期黒字化など、収益体質の改善が進んでいる。

#### 2026年2月期通期業績見通し

（単位：百万円）

	25/2期		26/2期		前期比		期初予想比	
	実績	売上比	期初予想※1	予想※2	売上比	増減額		増減率
売上高	4,084	100.0%	6,700	4,500	100.0%	415	10.2%	-32.8%
営業利益	117	2.9%	500	130	2.9%	12	10.8%	-74.0%
経常利益	112	2.8%	-	100	2.2%	-12	-11.4%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	299	7.3%	-	10	0.2%	-289	-96.7%	-

※1 期初予想の「経常利益」及び「親会社株主に帰属する当期純利益」は、新規M&Aに伴う負債・資本両面での資金調達の可能性及びその他の営業外損益及び特別損益等の予測困難性に照らし、2025年4月14日の公表時点では非開示としていた。

※2 2025年10月15日公表。

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

#### 2. セグメント別の業績見通し

AI事業は、売上高2,800百万円（前期比9.3%減）、セグメント利益255百万円（同48.4%減）を予想している。既存事業の売上未達や受託開発案件の遅延により減収減益となる見通しだが、構造改革による販管費抑制の効果は顕在化している。現在は4つの戦略領域への選択と集中を進めており、主力サービス「T-400」への開発投資を強化することで、中長期的な業績回復を目指す。

HT事業は、売上高700百万円（前期比20.8%減）、セグメント利益100百万円（同12.7%増）となる見通しである。不採算業務の整理や子会社の清算により減収となるものの、運営効率化と徹底したコスト管理により増益を確保し、安定的なキャッシュ創出の役割を担う。

今後の見通し

メタパス事業は、売上高200百万円(前期比75.4%増)、セグメント損失62百万円(前期は216百万円の損失)を予想している。STUDIO55のVR事業が寄与し増収となることに加え、MATRIXにおける構造改革の進展によりコスト削減が進み、赤字幅の大幅な縮小を見込んでいる。

AI/MV Marketing事業は、売上高800百万円、営業利益20百万円を計上する見通しである。STUDIO55を中心とした事業展開により、子会社化に伴うコスト構造の最適化が進展しており、通期での黒字確保を見込んでいる。

**2026年2月期通期のセグメント別業績見通し**

(単位：百万円)

	25/2期		26/2期		前期比	
	実績	構成比	予想	構成比	増減額	増減率
売上高	4,084	100.0%	4,500	100.0%	415	10.2%
AI事業	3,086	75.6%	2,800	62.2%	-286	-9.3%
HT事業	884	21.6%	700	15.6%	-184	-20.8%
メタパス事業	114	2.8%	200	4.4%	85	75.4%
AI/MV Marketing事業	-	-	800	17.8%	800	-
営業利益	117	2.9%	130	2.9%	12	10.8%
AI事業	493	16.0%	255	9.1%	-238	-48.4%
HT事業	88	10.0%	100	14.3%	11	12.7%
メタパス事業	-216	-190.1%	-62	-31.0%	154	-
AI/MV Marketing事業	-	-	20	2.5%	20	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## ■ 成長戦略

### 4つの戦略を通じ、2028年2月期に売上高13,400百万円を目指す

#### 1. 短中期戦略

##### (1) 概要

同社は今後の短中期的な基本方針として、従来の専門分野別SaaSから「業種分野特化の垂直統合型エージェントAI」への業態転換を推進している。対話型で高い自律性と価値創出を備えたエージェントAIを提供することで、顧客業務の抜本的な効率化と価値創出を目指す。

2028年2月期の連結売上高目標は13,400百万円としており、その達成に向けてオーガニック成長に加え、M&Aによるインオーガニック成長を重要な戦略要素と位置付けている。売上目標の内訳は、AI事業が5,500百万円、HT事業が700百万円、メタパス事業が800百万円、AI/MV Marketing事業4,000百万円としており、M&Aによる上積み2,400百万円を想定している。

### 成長戦略

特定業種への特化を原則とし、高付加価値かつ高収益が見込める事業展開を進める方針である。生成AI市場は中長期的な成長余地が大きいと判断しており、人材やマーケティングへの積極投資を継続する。これにより、既存顧客の深耕と新規案件の獲得を両立させ、持続的な成長を目指す。

#### (2) 成長戦略 4つの短中期戦略

第1の重点領域は「人手の修正が不要な翻訳AI」である。1～3年以内の「完全自動翻訳の実現」を掲げ、翻訳単体ツールから文書作成全体をAIで完結させる技術開発を進めている。産業翻訳の生産性を抜本的に向上させることを狙う。2025年12月4日には、同社の子会社ロゼッタにて新ビジョン「人手の修正が不要な翻訳AIを創る」を発表、同月中に生成AIを活用した新機能のリリースを5件発表し、その後も新ビジョンの実現に向けた開発ペースが加速している。ロゼッタが20年にわたり挑み続けてきた翻訳イノベーションの集大成として、「翻訳業務の完全自動化」「言語的ハンディキャップからの解放」という産業翻訳の生産性を革新する次なるステージの実現を目指している。

第2の領域は、製薬特化垂直統合エージェントAIの「ラクヤクAI」である。製薬業界におけるドキュメント作成の非効率の解消を目指す同事業は、治験関連文書の作成時間と工数を大幅に削減することで、新薬上市の早期化に貢献する。同事業の戦略は、製薬文書作成にターゲットを集中させた「特化型AI」である点の特徴である。汎用AI市場との低価格競争のレッドオーシャンから脱却し、専門性が求められる領域にリソースを集中させ高付加価値事業としての成長を目指すブルーオーシャン戦略を採用している。小野薬品工業<4528>や国立研究開発法人国立がん研究センターとの共同研究などを通じ、信頼性と正確性を高め、2025年8月には製薬業界グローバル大手企業（社名非開示）での採用も決定し、国内外の製薬関連企業との取引が順調に拡大中である。2028年2月期に売上1,000百万円、2029年2月期に2,000百万円、2030年2月期に4,000百万円を目指す成長ドライバーとして位置付けている。

第3の領域は「建築特化垂直統合エージェントAI」である。2024年12月に連結子会社化したSTUDIO55の顧客基盤にメタリアルグループの強みであるAI・メタバース技術を融合し、最先端の高速スキャン・デジタルツイン生成技術であるGaussian Splatting技術を活用した設計・施工プロセスの高度化を進めている。実際の案件では、リフォームの現場調査時間の短縮や図面自動生成、VR活用による住宅販売におけるDX推進などを通じて、建築・不動産・住宅業界におけるAI化・DX化を通じた生産性向上と売上拡大に寄与している。2026年2月期第3四半期にはSTUDIO55が連結子会社化後1年以内での四半期黒字化を達成しており、今後は成長フェーズに移行する。

第4の領域は「事業創出全自動AI」である。事業立ち上げから販売までの全工程を自律的に実行するAIの開発を進めている。これにより、人のキャパシティに依存しない事業成長モデルを構築し、多言語でのグローバル展開も含めた高速な事業創出を支援する。

## 2. 長期展望

同社は10年以上の長期視点において、「AI×メタバース」の融合により、売上高1,000億円規模の事業創出を目指している。実生活や実写を起点とする「リアリティ・メタバース」を中核に、AIによる3D空間生成の自動化を競争力の源泉とし、労働集約的な事業モデルからの転換を図る方針である。

中期売上目標の達成に向けては、短中期戦略と連動したM&Aを最重点施策と位置付けている。顧客基盤や専門性を有する企業を対象に案件検討を進めており、現在は230件超の案件を精査しつつ、複数社にLOI(意向表明書)を提出し、厳選した協議を進めている。

メタバース市場については、現在は「幻滅期」にあると認識しているものの、技術の実用化進展を経て、中長期的には建設、不動産、製造業など産業分野を中心に普及が進むと見込んでいる。同社は、AIによる3D空間自動生成技術を核としたリアリティ・メタバースを通じ、幅広い産業向けソリューションの展開を目指す。

## ■ 株主還元策

### 2026年2月期は無配予想も株主優待制度を拡充。 「Metareal AI カレッジ」「オンヤク」を無償提供

同社の配当政策は、将来の事業展開に向けた成長投資と財務体質の強化を優先しつつ、業績成果と利益成長に応じた利益配分を行うことを基本方針としている。2021年2月期に年間6.0円の配当を実施した後は、構造改革に伴う先行投資や業績動向を踏まえ、2025年2月期まで無配としている。2026年2月期についても、現時点では成長資金の確保を優先し、無配を見込んでいる。一方、経営陣は早期の復配を目指す方針を掲げており、構造改革による利益水準の改善を配当再開につなげる考えである。

手元資金については、M&Aなどインオーガニック成長に向けた投資へ重点的に配分する方針としている。

なお、同社は株主優待制度の拡充にも取り組んでおり、同社AIサービスへの理解促進を図り、長期的な株主との関係構築につなげている。

2026年2月16日には、同社は株主優待制度の拡充を発表した。株主優待利回りは193%(2026年2月16日時点)となり、インバスタマー(顧客兼株主)開拓が進む可能性がある。

拡充後の株主優待では、同社が従来提供していた「Metareal AI カレッジ」に加え、希望の株主には、新たに同社グループの主要サービスのひとつである「オンヤク」(議事録&翻訳AIツール、10万円相当)の体験プランが提供される。継続提供の「Metareal AI カレッジ」では、AIスペシャリスト茶園将裕氏の監修する法人向け「AI リスキング」コースとして、業務効率化や生産性向上を目指す株主向けに、AIの基礎から応用までを学べる30本以上、合計10時間以上の動画コンテンツが無償で提供される。新たに追加提供される「オンヤク」2ヶ月体験プランは、Teams、Zoomおよびその他のWeb会議システム、オフライン会議や動画にも対応したリアルタイム音声翻訳・文字起こしツールであり、100言語以上の外国語に対応している。対象となる株主は2026年2月末時点の株主名簿に記載又は記録された同社株式1単元(100株)以上を保有する株主となる。申し込み方法等の詳細は、2026年4月を目安に別途案内される。

#### 重要事項 (ディスクレマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp