

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5月18日(月)

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月期業績概要	01
2. 2027年2月期業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 構造改革	04
■ 事業概要	04
1. 事業内容	04
2. 特長と強み	06
■ 業績動向	07
1. 2026年2月期業績概要	07
2. セグメント別業績	09
3. 財務状況と経営指標	10
4. キャッシュ・フローの状況	11
■ 今後の見通し	12
1. 2027年2月期業績見通し	12
2. セグメント別の業績見通し	13
■ 成長戦略	14
1. 中期売上目標	14
2. 成長戦略	15
3. インオーガニック (M&A) 戦略	17
■ 株主還元策	18

要約

2026年2月期はV字回復基調が鮮明。 完全自動翻訳を核に収益拡大を目指す

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。同社は現在、国内産業翻訳市場における「代替不可能なポジション」の確立に向け、人手による修正を不要とする「完全自動翻訳」を成長戦略の核に据えている。翻訳精度の向上を通じて、顧客当たりの利用単価(ARPU)の引き上げや提案力の強化につなげ、収益拡大を目指す。

※ 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生かしながらAI/MV事業を拡大する事業。

1. 2026年2月期業績概要

2026年2月期の業績は、売上高4,487百万円(前期比9.9%増)、営業利益214百万円(同82.4%増)、経常利益182百万円(同61.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は48百万円(同83.9%減)となった。売上高は過去最高を更新し、構造改革の効果により前期の落ち込みから一転して利益水準も大幅に改善した。増収の要因は、STUDIO55が通期業績寄与したことにより、メタバース事業及びAI/MV Marketing事業が拡大したことによる。利益面では、研究開発費や業務委託費を中心に販管費を圧縮し、営業利益・経常利益ベースでは増益となった。営業利益率は4.8%(同1.9ポイント改善)と着実に向上し、V字回復基調が鮮明になった。なお、第4四半期単独では、全4セグメントが営業利益黒字化を達成した。一方、親会社株主に帰属する当期純利益については、前期に投資有価証券の売却益などの特別利益を計上していた反動で減益となった。

2. 2027年2月期業績見通し

2027年2月期の業績は、売上高4,600百万円(前期比2.5%増)、営業利益330百万円(同54.2%増)、経常利益290百万円(同58.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は160百万円(同231.9%増)を予想している。売上高は微増にとどまる一方、構造改革の効果が定着し、規律あるコントロールを継続する方針であり、営業利益は2期連続となる大幅増益を見込む。営業利益率は7.2%(同2.4ポイント上昇)となる見通しである。なお、業績予想値は現時点で達成可能な保守的な水準としているが、社内目標として、売上高6,000百万円(既存事業で5,000百万円とM&Aによる上積み1,000百万円)を設定しており、M&Aの成約次第では大幅な上振れも想定される。

要約

3. 成長戦略

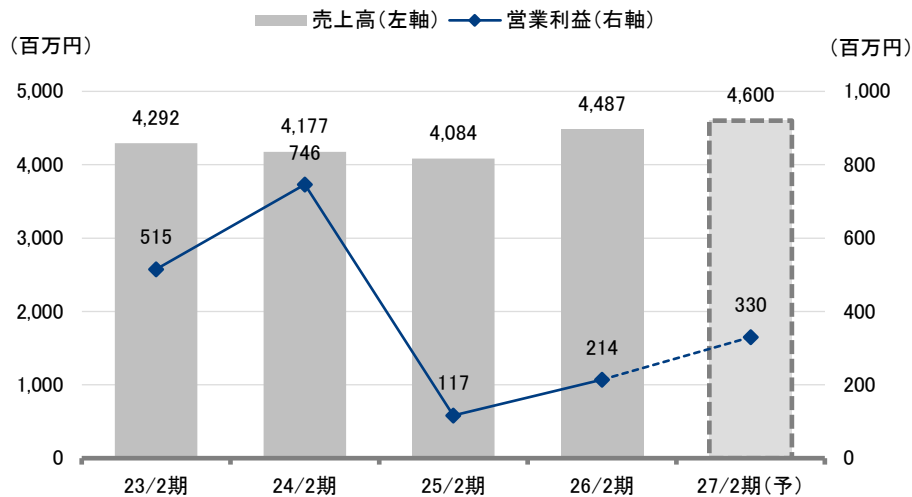
同社は「業種分野特化×垂直統合型エージェントAI[※]」への業態転換を成長の核に据えている。(1) 翻訳特化エージェントAI、(2) 製薬特化エージェントAI、(3) 建築特化エージェントAI、(4) 事業創出エージェントAIの4つの重点領域に経営資源配分を行い、開発を推進している。特に翻訳特化領域では「完全自動翻訳」のリリースを機に顧客当たりの利用単価を引き上げ、収益拡大につなげる方針である。さらに、インオーガニック成長の柱であるM&Aについては、検討案件数が約270件に上り、複数社にLOI(意向表明書)を提出済みの状況にある。中期売上目標は2030年2月期に15,000百万円に変更し、従来目標からは2年延長して水準を引き上げた。翻訳AIの技術的ブレイクスルーや製薬AIの採用実績など、具体的な進捗が伴っている。また、2030年からの新上場維持基準(時価総額100億円以上)への対応も視野に入れている。

[※] 単に情報を生成するだけでなく、複数のAIを連携させながら自律的に業務プロセス全体を完結させるAIを指す。AIが自ら誤りを特定し、例外のみを人間に提示する「例外管理型」の業務モデルへの転換を促すものであり、従来のAI活用とは質的に異なる。

Key Points

- ・ 2026年2月期は過去最高売上高を更新、利益は構造改革を経てV字回復基調に
- ・ 2027年2月期も売上高は過去最高を連続更新、利益は5割超の増益を見込む
- ・ 4領域への経営資源集中とM&Aにより、2030年2月期に売上高15,000百万円を目指す

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、 人手による翻訳関連・メタバース関連事業を展開

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 (以下、東証) マザーズ市場へ上場した。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月に東証の市場再編に伴い、マザーズ市場からグロース市場へ移行し、2024年12月にはSTUDIO55の株式55.0%を取得して連結子会社化した。2025年12月には、新ビジョンとして「人手修正不要な翻訳AIを創る」ことを打ち出し、開発を加速している。

沿革

年月	内容
2000年 1月	五石順一氏が (株) ノヴァにおいて社内ベンチャーとして (株) グローヴァを設立
2004年 2月	五石氏が (有) Pearly Gates (現 同社) の持分を取得
2004年 4月	Pearly Gatesが (株) グローヴァを完全子会社化するとともに株式会社化
2015年11月	東京証券取引所 (以下、東証) マザーズ市場へ上場
2020年 9月	p2p (株) (現 VoicePing (株)) との合併により (株) MATRIXを設立
2020年10月	p2pへ20.0%出資
2021年 3月	(株) MATRIXの全株式を取得し、完全子会社化
2021年 9月	持株会社体制へ移行し、商号を (株) メタリアルに変更
2022年 4月	東証マザーズ市場からグロース市場へ移行
2024年12月	(株) STUDIO55の株式55.0%を取得し、連結子会社化
2025年12月	新ビジョン「人手修正不要な翻訳AIを創る」を宣言

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

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ったことを背景として、忖度・社内政治・減点主義の蔓延、失敗を許さない硬直的な組織体質、戦略なき「丸投げ」や「無駄な作業」など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、企業文化が回復するとともに、営業利益は2025年2月期の落ち込みから一転、回復基調を強めている。既に構造改革のフェーズは完了し、現在は再成長への地盤が整った状態と言える。

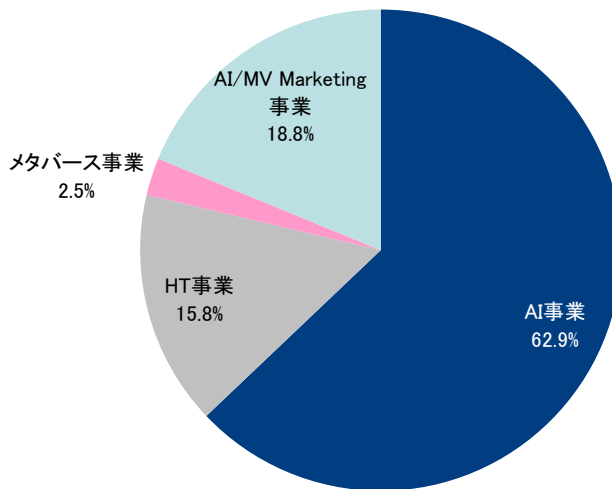
■ 事業概要

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、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月期より新設された。2026年2月期売上高構成比はAI事業が62.9%、HT事業が15.8%、メタバース事業が2.5%、AI/MV Marketing事業が18.8%となっている。

セグメント別売上高構成比(2026年2月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

(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。「人類を単純作業の苦役的労働から解放する」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。同社は、グループ内において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。

(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(ガウシアン・スプラッティング)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。

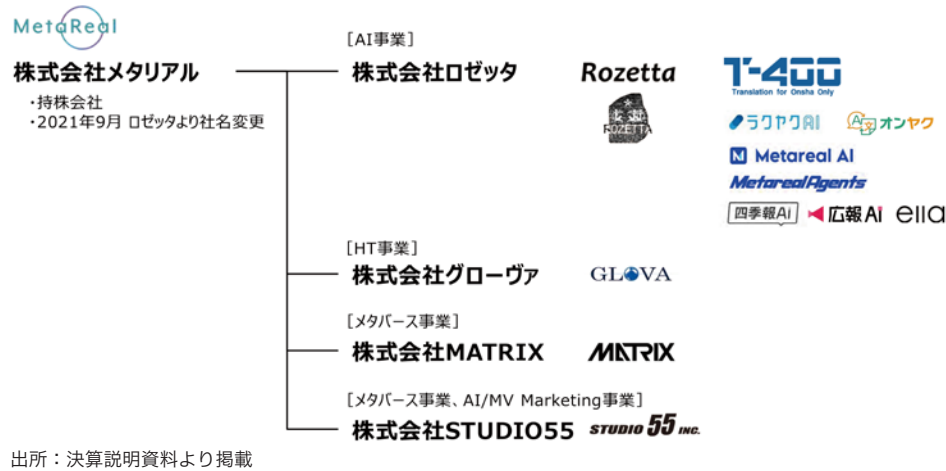
※ 画像・動画から高精度な3D空間を再構成する技術。

(4) AI/MV Marketing事業

AI/MV Marketing事業は、STUDIO55の連結子会社化を契機に2026年2月期より新設されたセグメントである。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の融合により成長加速を図る。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型エージェント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。

事業概要

セグメント及び主要グループ企業



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」を商用化した。さらに、2026年4月にエージェントAIを搭載した「超高精度(熟考)モード」をリリースし、修正必要率0.05%(100~200ページにわずか1センテンス程度)を実現した。このように、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。

(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。「翻訳特化エージェント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」「事業創出エージェントAI」の4つを重点領域として定め、経営資源を集中している。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、競合は限定される。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。

事業概要

(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、業績は急速な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た。

業績動向

2026年2月期は過去最高売上高を更新、利益は構造改革を経てV字回復基調に

1. 2026年2月期業績概要

(1) 連結業績

2026年2月期の連結業績は、売上高4,487百万円(前期比9.9%増)、営業利益214百万円(同82.4%増)、経常利益182百万円(同61.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益48百万円(同83.9%減)となった。売上高は過去最高を更新し、利益面でも構造改革の成果が顕在化した。

売上面では、STUDIO55が通期業績寄与したことが最大の増収要因である。STUDIO55が担うAI/MV Marketing事業とメタバース事業が売上を積み上げ、グループ全体の売上高を押し上げた。一方、主力のAI事業は、不採算商品の整理・廃止を意図的に進めたことにより減収となった。HT事業も不採算業務の見直しにより前期を下回った。

利益面では、STUDIO55の製作原価が加わったことにより、原価率が上昇した。一方、販管費は研究開発費や業務委託費を中心に圧縮した。その結果、営業利益は前期比82.4%増の214百万円への大幅増益を達成した。親会社株主に帰属する当期純利益は、前期に投資有価証券の売却益304百万円を計上した反動に加え、減損損失39百万円を計上したため減益となったが、実力ベースの収益力は着実な改善基調にある。

業績動向

2026年2月期業績

(単位：百万円)

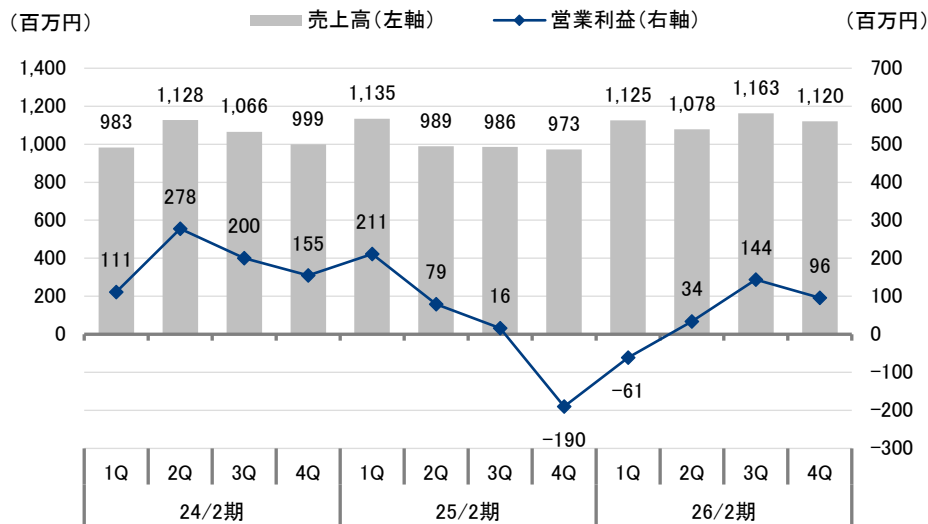
	25/2期		26/2期			前期比		
	実績	売上比	修正予想	実績	売上比	増減額	増減率	予想比
売上高	4,084	100.0%	4,500	4,487	100.0%	402	9.9%	-0.3%
売上原価	1,382	33.8%	-	1,747	38.9%	365	26.4%	-
売上総利益	2,702	66.2%	-	2,739	61.1%	37	1.4%	-
販管費	2,584	63.3%	-	2,525	56.3%	-59	-2.3%	-
営業利益	117	2.9%	130	214	4.8%	96	82.4%	64.6%
経常利益	112	2.8%	100	182	4.1%	69	61.9%	82.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	299	7.3%	10	48	1.1%	-250	-83.9%	382.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 四半期毎業績

四半期毎の業績推移を見ると、売上高は2024年2月期はおおむね1,000百万円で推移していたが、2025年2月期は1,000百万円を割り込む時期が続いた。2026年2月期に入ってから、STUDIO55の連結効果もあり、売上規模が全体として拡大した。営業利益は、2025年2月期は構造改革に伴う先行費用が重なり、特に第4四半期は190百万円の赤字を計上した。同四半期を業績のボトムとしてV字回復基調が鮮明となり、2026年2月期第3四半期には144百万円の黒字、第4四半期も96百万円の黒字を計上した。

四半期業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. セグメント別業績

(1) AI事業

AI事業の売上高は2,822百万円(前期比8.6%減)、営業利益は273百万円(同44.7%減)と減収減益となった。主力の産業翻訳AI(T-400)は従来の顧客基盤を維持しているものの、不採算商品の整理及び既存商品の価格最適化に加え、各企業においてChatGPTなどのAIを社内インフラとして導入する動きが広がった。一方で、同社が手掛けるような個別AIアプリケーションの導入はやや優先度が下がった影響により、減収となった。また、新しいビジネスモデルへの移行準備として、ブランド認知の向上や経営体制の再構築に先行投資を行ったことも利益を圧迫した。なお、第4四半期には70百万円の黒字を計上し、収益体質の改善が足元で着実に進んでいる。

(2) HT事業

HT事業の売上高は708百万円(同19.8%減)、営業利益は124百万円(同40.3%増)と減収増益となった。同事業は、構造改革の対象として採算性の低い業務の整理を進めてきた。AIを活用した翻訳の台頭により、人手翻訳市場は構造的な縮小局面にあることも減収の背景にある。一方、利益面では、コスト管理の徹底が奏功し、採算性の低い業務を整理・撤退することで収益力が上がり、グループ内でのキャッシュカウとしての位置付けが強まった。

(3) メタバース事業

メタバース事業の売上高は112百万円(前期は9百万円)、営業損失44百万円(前期は185百万円の損失)となり、増収を背景に損失が縮小した。2024年12月に連結子会社化したSTUDIO55が通期業績寄与したことが増収要因であり、VR・CG・BIMサービスの提供が本格化した。また、Gaussian Splattingを活用したソリューションの開発・提供が進んだ。なお、第4四半期には5百万円の営業黒字を達成しており、底打ちから浮上のフェーズに入りつつある。

(4) AI/MV Marketing事業

AI/MV Marketing事業の売上高は843百万円(前期比704.5%増)、営業損失12百万円(前期は31百万円の損失)となった。VR・CG・3Dビジュアライゼーションを核とした空間マーケティングの需要取り込みを進めており、建設・不動産・製造業界を中心に顧客基盤を拡大している。通期では損失となったものの、第4四半期には黒字化を達成した。

業績動向

2026年2月期のセグメント別業績

(単位：百万円)

	25/2期		26/2期			前期比		
	実績	構成比	修正予想	実績	構成比	増減額	増減率	予想比
売上高	4,084	100.0%	4,500	4,487	100.0%	402	9.9%	-0.3%
AI事業	3,086	75.6%	2,800	2,822	62.9%	-264	-8.6%	0.8%
HT事業	884	21.6%	700	708	15.8%	-175	-19.8%	1.2%
メタパス事業	9	0.2%	200	112	2.5%	103	1118.5%	-43.7%
AI/MV Marketing事業	104	2.6%	800	843	18.8%	738	704.5%	5.4%
営業利益	117	2.9%	130	214	4.8%	96	82.4%	64.6%
AI事業	493	16.0%	255	273	9.7%	-220	-44.7%	7.1%
HT事業	88	10.0%	100	124	17.6%	35	40.3%	24.5%
メタパス事業	-185	-2,006.4%	-62	-44	-39.7%	140	-	-
AI/MV Marketing事業	-31	-29.9%	20	-12	-1.5%	18	-	-
その他本社経費等	-248	-	-183	-125	-	122	-	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

3. 財務状況と経営指標

2026年2月期末の財務を見ると、資産合計が243百万円減少し、4,676百万円となった。主な増減要因は、売上債権が98百万円増加した一方、棚卸資産が44百万円、有形固定資産が84百万円、無形固定資産が53百万円、投資その他の資産が52百万円減少したことによる。

負債は、295百万円減少した。主な増減要因は、長期借入金・社債が135百万円増加した一方、短期借入金(1年内返済予定の長期借入金・社債含む)が297百万円、前受金が107百万円減少した。有利子負債合計は162百万円減の1,509百万円となった。

純資産は51百万円増加し、2,007百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益の計上により利益剰余金が増加したことによる。

収益性指標では、総資産経常利益率(ROA)は3.8%(前期比1.4ポイント上昇)となった一方、自己資本当期純利益率(ROE)は2.4%(同14.2ポイント低下)となった。安全性指標では、自己資本比率が42.9%(前期比3.1ポイント上昇)に向上し財務基盤の健全性が高まったほか、D/Eレシオや流動比率も改善した。

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	22/2期末	23/2期末	24/2期末	25/2期末	26/2期末	増減額
流動資産	2,948	2,973	3,528	3,645	3,592	-52
現金及び預金	2,396	2,523	3,077	2,903	2,904	0
売上債権	452	278	210	429	528	98
棚卸資産	18	16	18	73	29	-44
固定資産	1,959	1,247	929	1,273	1,083	-190
有形固定資産	208	117	60	212	127	-84
無形固定資産	993	671	432	759	705	-53
投資その他の資産	757	458	436	301	249	-52
資産合計	4,908	4,220	4,458	4,919	4,676	-243
流動負債	2,434	1,989	2,005	2,120	1,689	-431
買掛債務	94	74	65	107	98	-8
短期借入金(1年内返済予定の 長期借入金・社債含む)	559	619	664	828	530	-297
前受金	1,006	859	814	783	676	-107
固定負債	1,374	1,097	770	842	978	135
長期借入金・社債	1,307	1,057	757	842	978	135
負債合計	3,809	3,087	2,776	2,963	2,668	-295
(有利子負債)	1,867	1,677	1,422	1,671	1,509	-162
純資産合計	1,098	1,133	1,681	1,956	2,007	51
<収益性>						
ROA	-0.9%	11.3%	18.5%	2.4%	3.8%	1.4%
ROE	-72.4%	2.8%	39.1%	16.6%	2.4%	-14.2%
営業利益率	2.2%	12.0%	17.9%	2.9%	4.8%	1.9%
<安全性>						
自己資本比率	21.5%	25.9%	36.8%	39.8%	42.9%	3.1pp
D/Eレシオ	1.77倍	1.54倍	0.87倍	0.85倍	0.75倍	-0.10
流動比率	121.1%	149.4%	175.9%	171.9%	212.6%	40.7pp

出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フローの状況

2026年2月期の営業活動によるキャッシュ・フローは、332百万円の収入となった。主な収入は、税金等調整前純利益143百万円、減価償却費229百万円である。一方、主な支出は、売上債権の増加99百万円となった。投資活動によるキャッシュ・フローは156百万円の支出となり、主な支出は無形固定資産の取得164百万円である。財務活動によるキャッシュ・フローは175百万円の支出となった。主な支出は、長短借入金の純減162百万円によるものである。現金及び現金同等物の期末残高は2,904百万円となり、前期末とほぼ水準を維持した。

業績動向

連結キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

	22/2期	23/2期	24/2期	25/2期	26/2期
営業活動によるキャッシュ・フロー	523	507	930	61	332
投資活動によるキャッシュ・フロー	-351	-155	-122	-132	-156
財務活動によるキャッシュ・フロー	-49	-217	-271	-102	-175
現金及び現金同等物の期末残高	2,410	2,542	3,078	2,903	2,904

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2027年2月期も売上高は過去最高を連続更新、利益は5割超の増益を見込む

1. 2027年2月期業績見通し

2027年2月期の業績は、売上高4,600百万円（前期比2.5%増）、営業利益330百万円（同54.2%増）、経常利益290百万円（同58.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益160百万円（同231.9%増）を予想している。売上高の伸びは小幅にとどまる一方、営業利益以下は5割超の増益を見込んでおり、収益性の改善が進む見通しである。受注獲得の加速に向けた広告宣伝費や業務委託費などの人材強化を選択的に行いつつ、規律あるコストコントロールを通じて、営業利益率は7.2%へと前期の4.8%から2.4ポイント改善する見通しである。なお、上記業績見通しは、現時点で達成可能な保守的な数値であり、社内売上目標は、既存事業による売上5,000百万円に加えてM&Aによる増収効果1,000百万円の合計6,000百万円を掲げている。

2027年2月期業績見通し

(単位：百万円)

	26/2期		27/2期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	4,487	100.0%	4,600	100.0%	112	2.5%
営業利益	214	4.8%	330	7.2%	116	54.2%
経常利益	182	4.1%	290	6.3%	107	58.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	48	1.1%	160	3.5%	111	231.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

AI事業が売上・利益ともけん引。 完全自動翻訳のリリースにより業績拡大を目指す

2. セグメント別の業績見通し

(1) AI事業

AI事業の売上高は2,910百万円(前期比3.1%増)、営業利益は338百万円(同23.8%増)と増収増益を見込んでいる。世の中全般的にAIの浸透が進んだことにより、個別AIアプリケーションの導入ニーズが高まると見ており、再び成長軌道に回帰する見通しである。翻訳AI(T-400)のプロダクト強化が奏功し、単価の高いエンタープライズ向け受注の積み上げを図る。また、構造改革を経て経営体制が整備されたことで、営業効率の向上により利益率の改善を見込んでいる。「完全自動翻訳」の上市により、既存顧客への提案力強化、新規顧客の獲得加速、さらには顧客当たりの利用単価の引き上げにつなげる方針である。

(2) HT事業

HT事業の売上高は712百万円(同0.5%増)、営業利益は115百万円(同7.6%減)と増収減益を見込んでいる。人間翻訳の需要が縮小する環境のなか、採算性の高い専門分野(法務・製薬・金融等)への特化を進めることで売上水準を維持する計画である。利益面では、2026年2月期に実施した不採算業務の整理・コスト削減による利益押し上げ効果が一巡するため減益を見込んでいる。引き続きグループのキャッシュカウとして安定的な利益を創出する役割を担う。

(3) メタバース事業

メタバース事業の売上高は98百万円(同13.0%減)、営業損失32百万円(前期は44百万円の損失)を見込む。STUDIO55の建築設計案件は季節性や受注の繁閑差が大きく、前期に一時的な増収要因があった反動により、若干の減収を見込んでいる。Gaussian Splattingを活用したデジタルツイン生成サービスや、技術・顧客両面でのパイプラインは積み上がっており、収益化のモメンタムは今後高まる見通しである。通期黒字化は2028年2月期を目標としており、2027年2月期は収益性をさらに高めつつ本格成長に向けた地盤固めを進める。

(4) AI/MV Marketing事業

AI/MV Marketing事業の売上高は880百万円(同4.4%増)、営業損失11百万円(前期は12百万円の損失)を見込む。STUDIO55を主体として、空間マーケティングや建築・不動産向けVR・CGソリューションの顧客拡大を進めることで増収を見込む。利益面では、成長投資先行の局面が続くが、第4四半期での黒字化を視野に入れている。M&Aによる新たな顧客基盤の取り込みが実現した場合には、収益化が加速する可能性がある。

(5) その他本社経費等

本社機能に関連するコストは80百万円(前期は125百万円)への改善を見込んでいる。構造改革を通じた組織のスリム化・効率化の成果が、本社管理コストの圧縮として数字に表れている。さらなる効率化の余地は縮小しつつあるが、グループ全体の収益への貢献は継続する。

今後の見通し

2027年2月期のセグメント別業績見通し

(単位：百万円)

	26/2期		27/2期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	4,487	100.0%	4,600	100.0%	112	2.5%
AI事業	2,822	62.9%	2,910	63.3%	87	3.1%
HT事業	708	15.8%	712	15.5%	3	0.5%
メタバース事業	112	2.5%	98	2.1%	-14	-13.0%
AI/MV Marketing事業	843	18.8%	880	19.1%	36	4.4%
営業利益	214	4.8%	330	7.2%	116	54.2%
AI事業	273	9.7%	338	11.6%	64	23.8%
HT事業	124	17.6%	115	16.2%	-9	-7.6%
メタバース事業	-44	-38.7%	-32	-32.7%	12	-
AI/MV Marketing事業	-12	-11.5%	-11	-1.3%	1	-
その他本社経費等	-125	-	-80	-	45	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

成長戦略

2030年2月期に売上高15,000百万円を目指す

1. 中期売上目標

同社は、中期売上目標を大幅に変更した。2025年5月に開示した従来の目標では2028年2月期に13,400百万円を掲げていたが、新目標では2030年2月期に15,000百万円とし、2年延長しつつ、水準を引き上げた。

変更の主な理由は3点ある。第1に、売上の本格成長が2027年2月期第3四半期以降に進展する見通しとなり、2027年2月期及び2028年2月期の目標を下方修正する必要が生じたことにある。同社によると、スケジュール上は遅れている一方、完全自動翻訳の目途がついたことを踏まえ、達成への確度は高まったとしている。第2に、2030年から適用される新上場維持基準への対応を踏まえ、2030年2月期の目標を明示する必要が生じたことに加えて、第3に、M&Aによる売上成長の実現が当初計画から1年程度後倒しになったことである。

売上目標の事業別内訳では、翻訳AI (MT) が4,200百万円、受託・SaaS (AI) が2,000百万円、HT事業が700百万円、メタバース事業が800百万円、AI/MV Marketing事業が3,800百万円、M&Aによる上積み3,500百万円を計画している。

なお、同社は新上場維持基準(グロース市場において上場後10年を経過した企業に対する時価総額100億円以上の基準、5年の経過措置あり)への対応として、売上目標達成を通じた時価総額の大幅上昇を目指す方針を示している。中期計画の着実な実行が、株価評価の向上にも直結する構図を意識している。

成長戦略

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。

中期売上目標

(単位：百万円)

	26/2期 実績	27/2期 計画	28/2期 計画	29/2期 計画	30/2期 計画
売上高	4,487	6,000	8,700	11,400	15,000
AI事業	2,822	3,190	-	-	6,200
MT	2,461	2,740	-	-	4,200
受託	356	400	-	-	1,500
SaaS	5	50	-	-	500
HT事業	708	710	-	-	700
メタバース事業	112	110	-	-	800
AI/MV Marketing事業	843	990	-	-	3,800
M&A	0	1,000	-	-	3,500

注：社内目標ベースであり、2027年2月期の公表計画とは差異あり
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

4つの特化型AI領域に資源集中。 2027年2月期に完全自動翻訳を上市予定

2. 成長戦略

同社は構造改革を完了し、「破壊と創造」の「破壊」フェーズを終えた。今後は「創造」フェーズに本格移行し、成長可能性の高い4つの戦略領域への経営資源集中と、M&Aによるインオーガニック成長の実現を両輪に据えた成長シナリオを描いている。

4つの戦略領域とは、(1) 翻訳特化エージェントAI、(2) 製薬特化エージェントAI、(3) 建築特化エージェントAI、(4) 事業創出エージェントAIである。いずれも「特定業種・特定業務に深く入り込み、AIによって業務プロセスを垂直統合する」という共通の思想に基づいており、汎用AIとの価格競争に陥らない差別化ポジションの確立をねらう。6,000社以上の顧客基盤を持つ産業翻訳AIのノウハウと実績を基盤として、製薬・建築・事業創出の各分野に展開を広げる方針である。

(1) 翻訳特化エージェントAI

翻訳特化エージェントAI (オートノマスAI) は、ロゼッタを中心に推進し、最も短期的なインパクトが期待される。2025年12月には「人手修正不要な翻訳AIを創る」という新ビジョンを発表し、翻訳担当者の役割を「全文訳の確認・修正」から「AIが指摘した例外箇所のみの確認」へと抜本的な転換を目指している。この新ビジョン実現に向けた完全自動翻訳のリリースは、早ければ2026年5月、遅くとも2026年10月ごろとし、提案力強化や顧客当たりの利用単価の引き上げにつなげ、収益拡大を目指す方針である。LLM自体の精度向上と複数LLMを組み合わせる仕組みの改善によって、当初想定から大幅に前倒しする。

成長戦略

また、2026年4月リリースの超高精度（熟考）モードの実現により、業務モデルそのものの転換が始まっている。人間が担う領域を「例外対応」に絞ることで全体の生産性を高める。完全自動翻訳も同じ原理であり、顧客企業の翻訳業務の構造を変えることで、ロゼッタの提供価値を「翻訳ツール」から「業務インフラ」へと格上げする。

完全自動翻訳が実用化された際の売上成長ドライバーは複数存在する。まず、現在の顧客6,000社超への導入率向上・契約規模の拡大（ARPU改善）が期待される。次に、これまで翻訳精度の不満から導入を見送っていた新規顧客層の獲得機会が広がる。さらに、英語以外の多言語展開による市場地理的な拡大も視野に入る。同社は完全自動翻訳の実現をもって、国内産業翻訳市場における「代替不可能なポジション」の確立を目指す。

さらに、完全自動翻訳の技術は文章の整合性チェックなど、ほかの分野にも適用できる可能性がある。具体的には、IR、財務、法務、製薬、特許、製造業の技術文書や取扱説明書などでの技術応用が期待される。

(2) 製薬特化エージェンティックAI

第2の戦略領域は、製薬業界の文書作成に特化した「ラクヤクAI」である。新薬の承認申請に必要な治験関連文書の作成は、製薬企業にとって膨大な時間と人的コストを要する工程であり、ニーズが高い成長市場である。ラクヤクAIはこの非効率を解消し、「新薬上市の早期化」に貢献することをミッションに掲げる。

開発の最前線となっているのが、国立研究開発法人国立がん研究センター中央病院との共同研究である。Phase2においてラクヤクAIの実用性97%を達成し、文書作成期間を約2ヶ月短縮することに成功した。この達成水準は、専門家の作成した文書とAIの生成物がほぼ同等の品質であることを意味しており、規制文書特有の正確性・整合性への要求水準をクリアした証左となる。

商業化の面でも前進している。2025年8月には製薬業界のグローバル大手企業（社名非開示）での採用が決定し、業務の効率化に寄与し実際のフローに組み込まれる形での採用となった。また、小野薬品工業<4528>とのマニュアル統合AIの共同開発も継続しており、実績・知見の蓄積が進んでいる。さらに2026年4月には、(株)化合物安全性研究所と協働で進めてきた生物学的同等性試験（BE試験）向けの治験総括報告書（CSR）自動作成ツール「CSR（BE）エディタ」の開発フェーズを完了し、本格的な運用フェーズへと移行した。

ラクヤクAIの長期受注額目標は2030年2月期に4,000百万円を掲げており、2027年2月期は328百万円、2028年2月期は1,000百万円と段階的な拡大を見込む。1,000百万円達成のポイントは、国立がん研究センターとの協働実証の成果をもとに、がん以外の臨床試験への適用を拡大すること、SaaS型サービスとしてのスケラブルな展開を実現することの2点であり、これらが着実に進展している。製薬企業における文書作成業務のAI化は、規制対応と精度要求から参入障壁が高く、先行する同社の優位性は今後も維持されると考えられる。

(3) 建築特化エージェントAI

第3の戦略領域は、STUDIO55を中核とする建築特化エージェントAIである。Gaussian Splattingの活用が競争優位の源泉となり、建設現場のデジタル化コストを大幅に引き下げることが可能となる。実証事例も積み上げており、2026年3月には(株)竹中工務店と共同で関西大学キャンパスの改修工事現場においてGaussian Splattingを用いた実証実験を実施した。また、2025年大阪・関西万博の「日本館」プロジェクトの設計支援にも携わっており、大型プロジェクトへの参画実績が顧客信頼の醸成につながっている。

(4) 事業創出エージェントAI

第4の戦略領域は、事業の企画・開発から営業・販売・運用に至るすべての工程を自律的に実行するAIの開発を目指す「事業創出エージェントAI」である。同社はこれを「事業自動運転OS」と位置付け、「JellyBeans (ジェリービーンズ) AI」の開発と検証を進めている。

現時点では「シゴトオウルAI」シリーズとして160を超えるAIサービスを量産するとともに、JellyBeans AIのパイロットテストが着実に進展している段階にある。人間のキャパシティに依存しない事業成長モデルの構築を目指しており、国内での検証を経て多言語でのグローバル展開も想定している。4つの戦略領域の中では商業化に最も時間を要すると見られるが、将来的に実現した際には、人員規模に依存しない収益構造の変革という大きなインパクトが期待される。

成長ドライバーとしてのM&Aの検討が進展

3. インオーガニック (M&A) 戦略

同社はオーガニック (自力) 成長に加え、M&Aによるインオーガニック成長を中期計画達成の重要な柱として位置付けている。基本方針は「高い専門領域を持ち、ストック性の高い顧客基盤を有する企業を買収し、同社のエージェントAI技術と融合させることで収益性を向上させる」というロールアップ型のアプローチである。買収後はPMIを経て、垂直統合型エージェントAIとしてプロダクト化する構想を持つ。

買収候補の最重点5領域は、(1) マニュアル・取扱説明書系 (翻訳特化エージェントAIとのシナジー)、(2) 製薬ドキュメント系 (製薬特化エージェントAIとのシナジー)、(3) 建築ドキュメント・デザイン系 (建築特化エージェントAIとのシナジー)、(4) 広告代理店系 (事業創出エージェントAIとのシナジー)、(5) 金融財務ドキュメント系 (既存の金融財務AIのノウハウ活用) の5つである。いずれも「専門的なドキュメント処理」という点で同社の強みと親和性が高く、買収後にエージェントAI技術を掛け合わせることで付加価値の向上が期待できる領域である。

検討案件数については、2026年2月期第3四半期末時点で約230件だったが、2026年2月期末時点では約270件へと拡大した。さらに複数社に対してLOI (意向表明書) を提出し、一部はデューデリジェンスに進むなど、具体的な検討が進捗している。2027年2月期中にM&Aによる売上上積み1,000百万円の実現を目指している。

■ 株主還元策

株主優待として「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、2026年2月期まで無配としている。2027年2月期についても、M&Aをはじめとした成長投資を優先し、引き続き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、中期計画に沿って利益水準が本格的に改善した段階で株主への利益還元を再開する考えである。

また同社は、2026年5月28日開催予定の第22回定時株主総会において、「その他資本剰余金の処分の件」を付議することを公表した。同社は2026年2月期末時点で760,943千円の繰越利益剰余金の欠損を計上しているが、本件の実施及び連結子会社からの配当受領により、現在生じている欠損額を解消する方針である。これにより、剰余金の配当や自己株式取得等の株主還元が可能となる。同社は業績のV字回復基調が鮮明となるなか、財務面においても株主還元が具体的な検討段階に入った証左と言える。

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。具体的には、翻訳・学習コンテンツなどのAIサービス（「Metareal AI カレッジ」「オンヤク」等）を株主に無償で提供する内容となっており、2026年2月16日時点の株主優待利回りは193%となった。AIサービスを無償で体験できるという点で、株主が同社のプロダクトと経営の方向性を直接体感できる設計となっており、長期保有の株主層の醸成を意図した施策を展開している。

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に対しては、同社が従来提供していた「Metareal AI カレッジ」に加え、新たに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（ちやえんまさひろ）氏の監修する法人向け「AI リスキリング」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及びそのほかの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。

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