



**2022年2月期 第3四半期
業績説明資料
(2021年3月～2021年11月)**

株式会社メタリアル (東証マザーズ：6182)

**2021年9月1日付の持株会社体制への移行に伴い、社名を株式会社メタリアルに変更致しました。
(旧株式会社ロゼッタ)**

2022年1月14日



**MT事業のキャッシュカウ化は順調に進捗
メタバーズ事業は開発段階から
販促開始ステージへ**

連結前年比：売上104.3%、営業利益247.1%、経常利益611.6%

MT事業前年比：売上106.4%、営業利益716.3%

メタバーズ事業の先行投資が▲372百万円。

メタバーズ事業を除いた営業利益は518百万円。

2022年2月期 連結損益計算書

(単位：百万円)

	2021年2月 期第3四半期	2022年2月 期第3四半期	前年比	2021年2月 期第3四半期 (メタバース 事業除く)	2022年2月 期第3四半期 (メタバース 事業除く)	前年比
売上高	2,947	3,074	104.3%	2,947	3,072	104.2%
売上原価	989	1,100	111.1%	989	1,099	111.1%
売上総利益	1,957	1,974	100.8%	1,957	1,972	100.8%
販売費及び 一般管理費	1,898	1,828	96.3%	1,837	1,454	79.1%
営業利益	58	145	247.1%	119	518	432.2%
経常利益	27	167	611.6%			-%
親会社株主に帰 属する四半期純 利益	▲58	▲80	-%			-%

2022年2月期 販管費 前年同期比較

(単位：百万円)

	2021年2月 期第3四半期	2022年3月期 第3四半期	前年差	前年比	2021年2月 期第3四半期 (メタバース 事業除く)	2022年2月期 第3四半期 (メタバース 事業除く)	前年差	前年比
販売費及び 一般管理費	1,898	1,828	▲70	96.3%	1,837	1,454	▲353	79.1%
採用・人件費	1,018	991	▲26	97.4%	1,010	855	▲124	84.7%
広告費	177	129	▲48	72.9%	174	124	▲49	71.5%
支払手数料	89	95	+6	107.0%	86	89	+3	104.0%
販売手数料	127	102	▲25	80.1%	127	102	▲25	80.1%
ネットワーク費	92	81	▲11	87.5%	91	71	▲19	78.4%
研究開発費	189	193	+4	102.3%	156	50	▲105	32.5%
業務委託料	11	50	+38	423.5%	6	23	+17	389.1%
消耗品費	30	23	▲7	76.3%	25	13	▲12	52.9%
その他	161	161	▲0	99.8%	159	122	▲37	76.4%

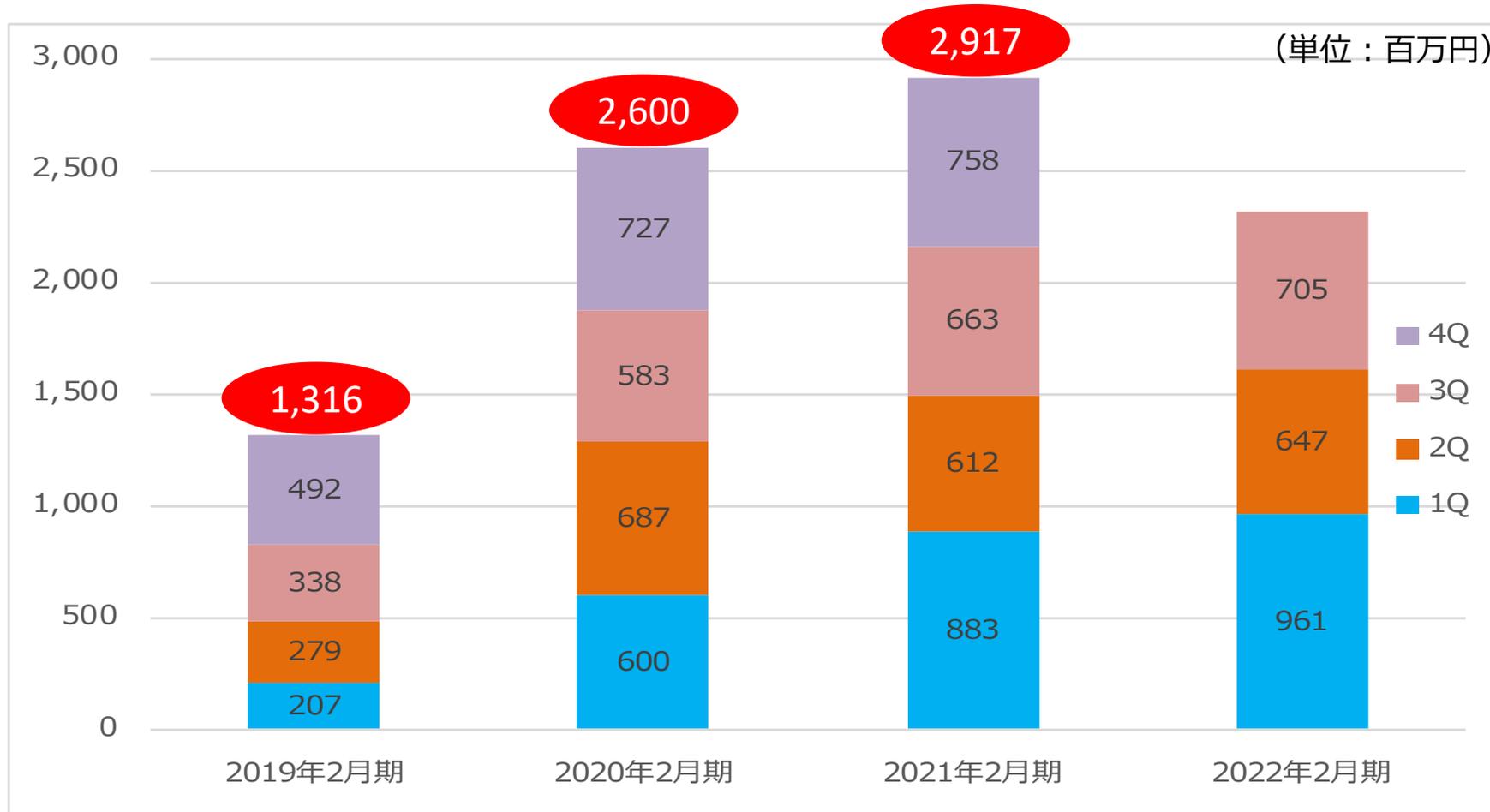
2022年2月期 MT事業 前年同期比較

(単位：百万円)

	2021年2月期 第3四半期	2022年2月期 第3四半期	前年比
売上高	2,051	2,182	106.4%
営業利益	56	406	716.3%

- ・売上高は前年比プラスではあるものの対計画比では未達
- ・前年比26%成長のキャッシュカウを期首では見込んでいたが、6%成長のキャッシュカウであった（乖離の主な要因は会議音声翻訳ツール『オンヤク』、ウェアラブルデバイス向け『T-4PO』シリーズ）
- ・営業利益については、キャッシュカウ化のための費用最適化に伴い大きくプラス

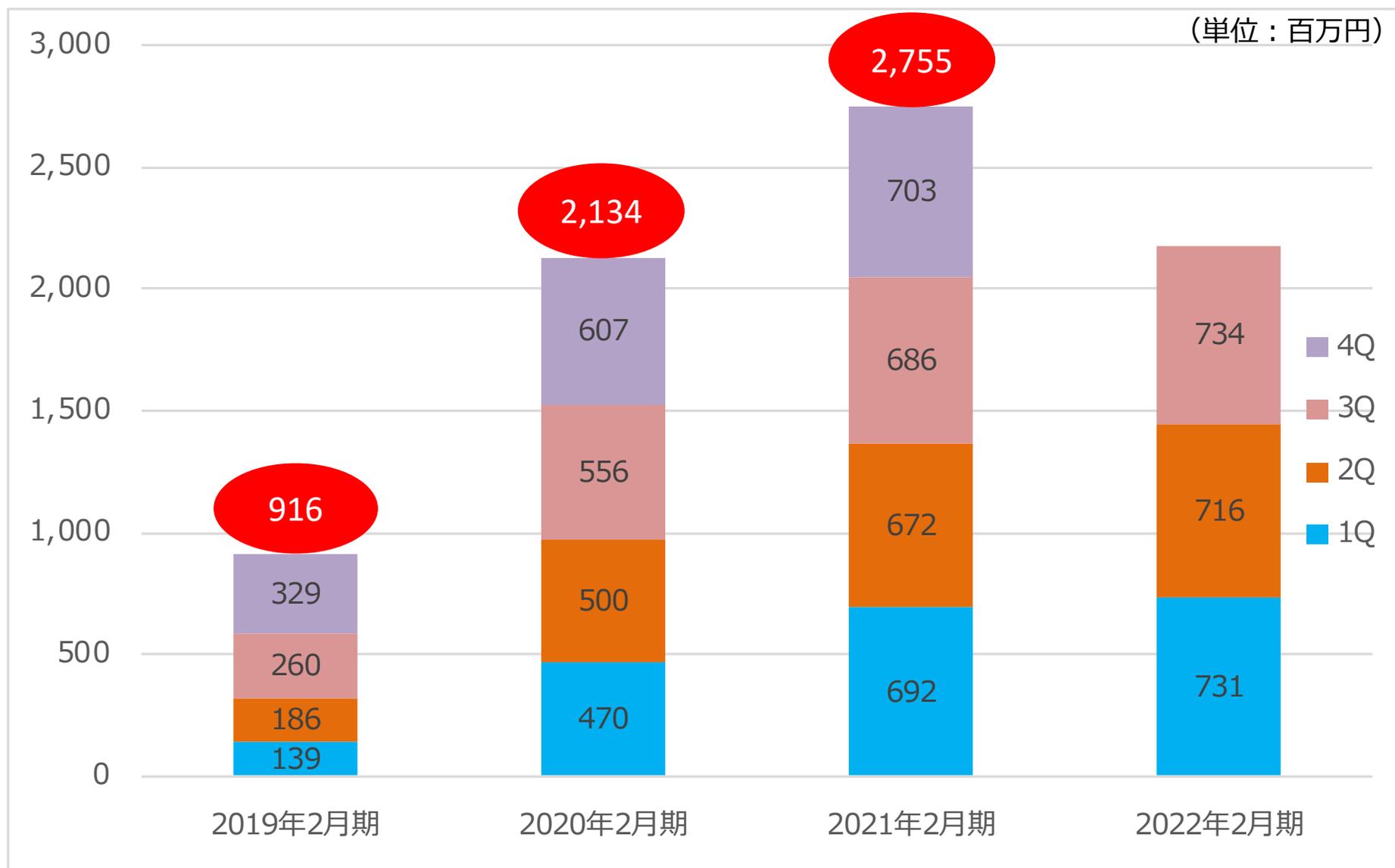
MT事業 受注高推移



- ・ 受注ベースでの売上推移（財務諸表上の売上ではない）。
- ・ 外部への販売数値のみ（グループ内部取引による売上を除く）。

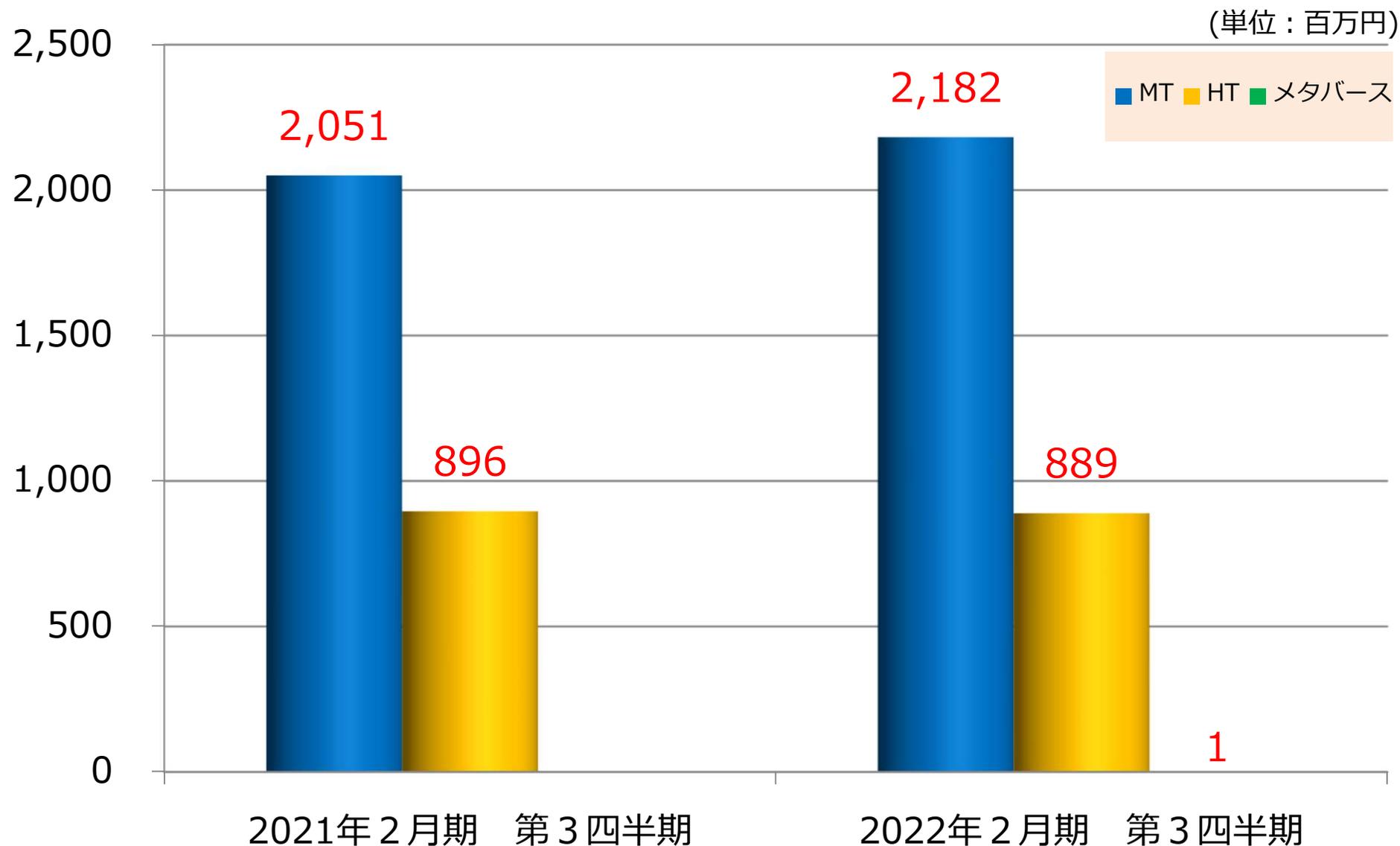
契約企業数が6000社を超え、受注内訳が新規よりも既存割合が高まったことにより、先付受注や大型受注が増えてまいりました。よって、これまでの受注日起算から利用開始日起算に基づいた受注集計へと変更を行いました。これにより、受注計上と売上計上がより連動するものとなり、安定した評価が可能になると考えております。

MT事業 売上高推移



・ 外部への販売数値のみ（グループ内部取引による売上を除く）。

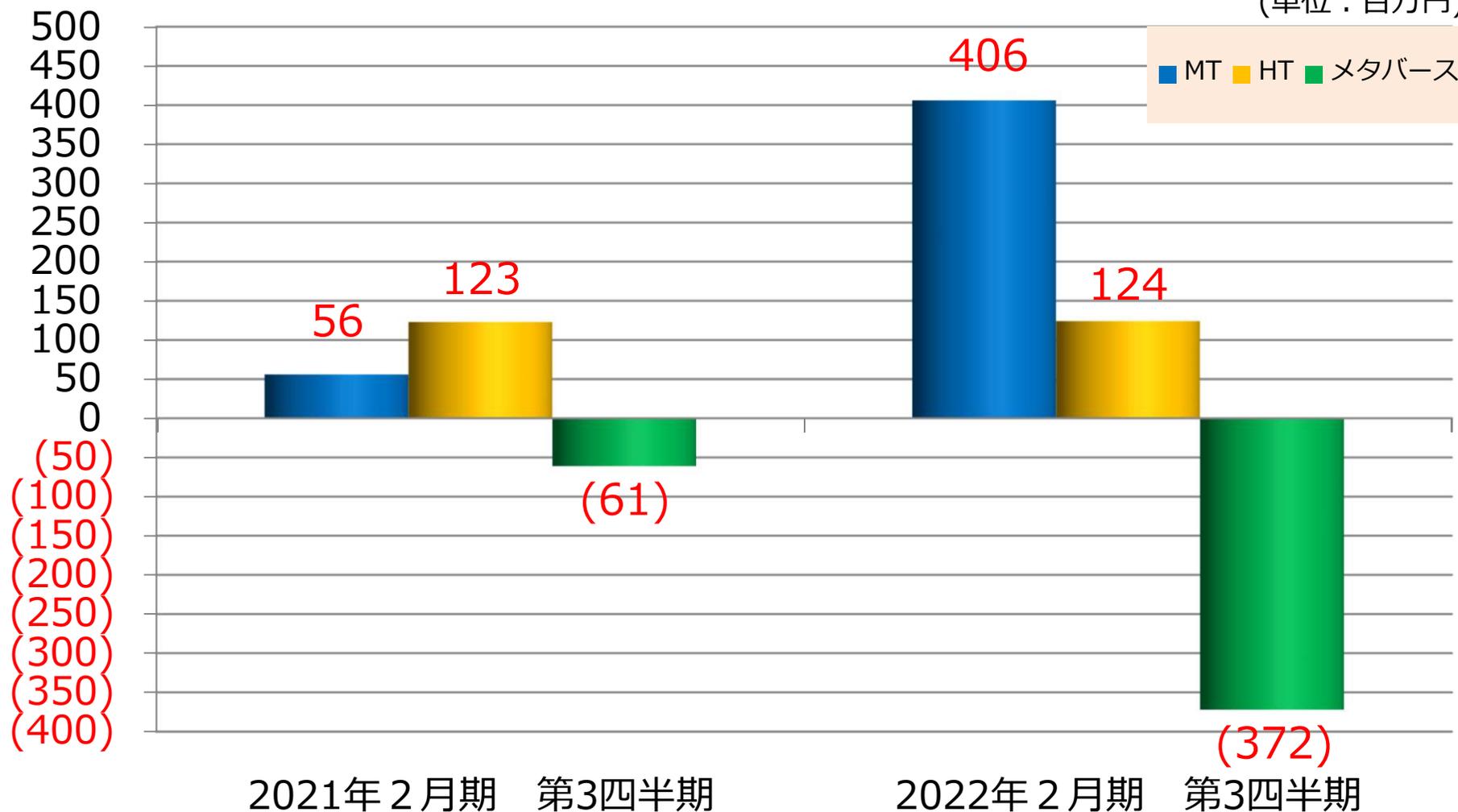
セグメント別売上高 前年同期比較



- ・ 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

(単位：百万円)



- ・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。



成長戦略（メタバース事業）の進捗状況

開発段階から販促開始ステージへ

メタバース市場について

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>

どこでもドア

いつでも、どこでも、誰とでも

旅行



VRで毎日世界旅行

カラオケ



どこでも集まってカラオケ

コンサート



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カ国にでも行ける

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

メタバースにおけるポジショニング



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。

hideshow : 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)

原田真二

NEW! 2月10日 伝説の天才
シンガーソングライター
原田真二のライブが決定!

2022/2/10(THU)

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



YouTube: <https://youtu.be/pDJ8ywN3Wy8>
HP: https://peraichi.com/landing_pages/view/wthvx/
【音も360度VRだ!】VRライブリハーサル風景公開!:
<https://youtu.be/yHwEBiDFgbc>

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>

VR クローン (有名人と会える/亡くなった故人と会える)

NEW! 2月から開発開始

「デジタルクローン」
= AIによって見た目の姿形を再現し、ライフログ学習で会話をできるようにしたクローン

「VRクローン」
= VR(仮想空間)のなかでクローンと会って会話できるようにする。

リアルでは会うことができない人と一緒に過ごす!

サービス例:

①有名人と話をする ②故人と再会する

参考:「デジタルクローン」の実例

FNNプライムオンライン

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」

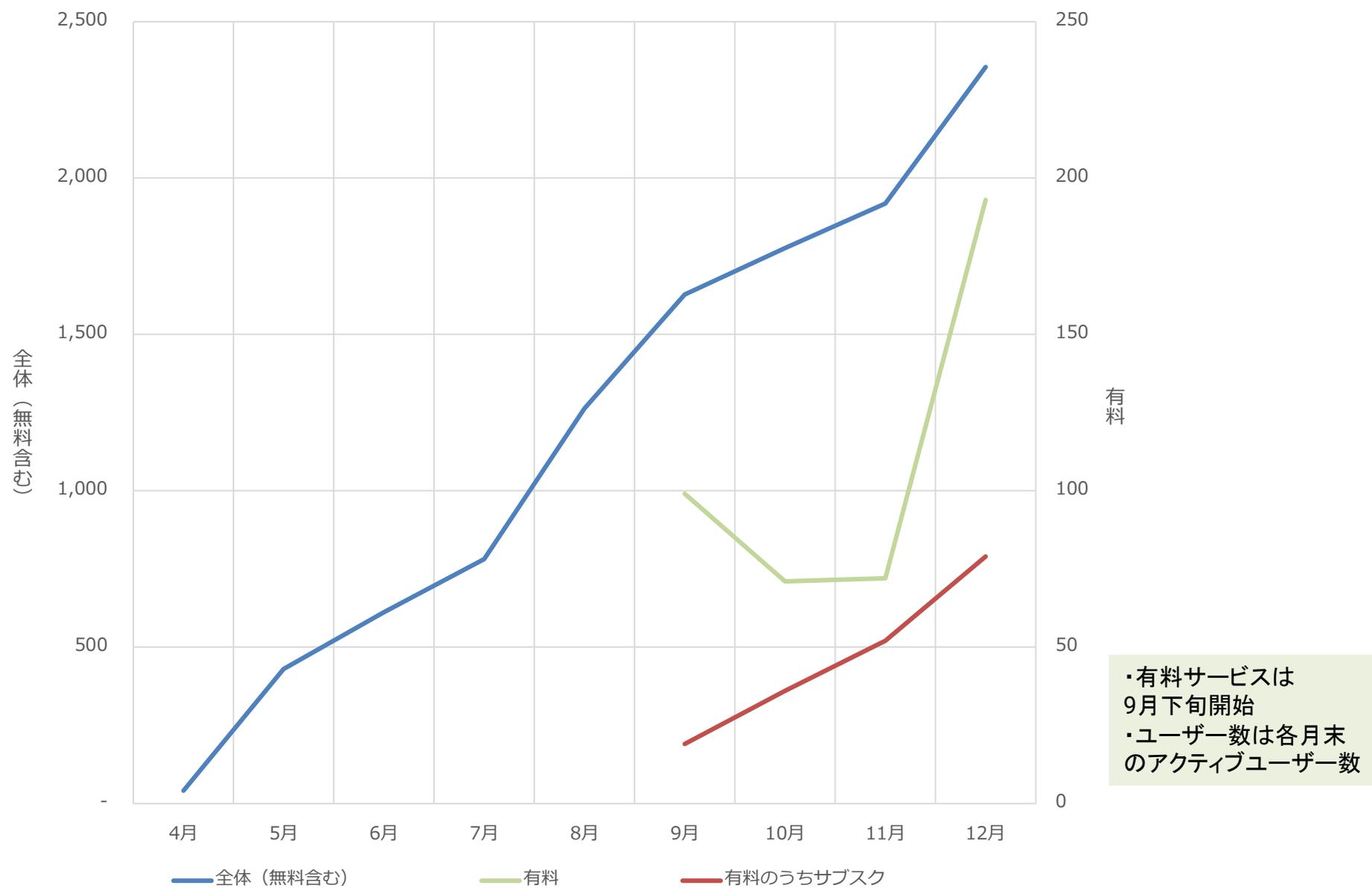
<https://youtu.be/oG9U79ONM6M>

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/>



「どこでもドア」 ユーザー数推移



販売促進上の課題① 体験してもらう

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

対策

- VRゴーグルのレンタル
- 手取り足取りのVR案内サービス
- 集客力のある実店舗との提携による体験

販売促進上の課題② VRの操作が分かりづらい

VRの操作が複雑で分かりづらい

対策

- テレビレベルに単純で分かりやすい専用機をOEMで準備する

販売促進上の課題③ ハードと通信の問題

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

対策

- ゴーグルが軽く高性能に（理想はサングラスのようなVRグラス）なれば解決
- 5Gの普及等、世界の通信環境が進化していけば解決

⇒ 時間の問題

販売促進上の課題④ 販売のための事業提携先

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

対策

- 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

「リアル&ソーシャルなVR」が革新的すぎて
世の中での認知度がほとんど何もない



- 日経Trendy「2022年ヒット予測100」で16位
- 関西テレビ「報道ランナー」
- TBS「ラヴィット」
- 日本テレビ「ズームイン！！サタデー」
- 東京MX「堀潤モーニングFLAG」

以下のリンクで放映内容を見ることができます(1月20日まで)

<https://mcas.jp/movie.html?id=749856540&video=2260674&player=flow&genre=453017945&fbclid=IwAR0hr9MiveRRsj6LTdGVS4iRRUpGI39crn0D4XuVYpu6tpnPIL0y6K8wwVU>

などに取り上げられ、兆候は出始めている

⇒ 火がつけば一気にステージが変わる

YouConnect Meet (リモート&言語フリーのミーティング)

1月から法人向け販促開始



法人向けにセキュリティ対応を完了させ
1月より積極的な販売活動を開始

MTG



Michael こんにちは。

Michael アメリカ出身のマイケルです。

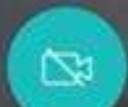
メッセージを送信...



Youconnect



音声 ON



カメラ ON

画面共有
OFF

議事録



退出する

言語

日本語





2022年2月期 業績予想

2022年2月期連結業績予想(修正後)

◆連結業績予想

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2022年2月期	4,155	3.8	220	190.2				

◆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		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2022年2月期								
MT事業	2,930	6.3	540	358.0				
HT事業	1,220	▲2.3	170	▲10.8				
メタバース事業	5	-	▲470	-				
その他本社費等	-	-	▲20	-				

※2022年2月期第1四半期より、旧HTセグメントと旧クラウドソーシングセグメントは統合し、HTセグメントとして開示。

※2022年2月期第3四半期より、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。

業績予想修正（MT事業）

(単位：百万円)

MT事業 損益計算書	2021年2月期	2022年2月期 当初業績予想	当初業績予想 前年比	2022年2月期 修正後業績予想	修正業績予想 前年比
売上高	2,755	3,480	126.3%	2,930	106.3%
営業利益	117	720	610.7%	540	458.0%

業績予想修正の理由は以下の通りです。

- ・ 1月14日現在の会議音声翻訳ツール『オンヤク』、ウェアラブルデバイス向け『T-4PO』シリーズの受注状況に鑑みて業績予想修正
- ・ 上記の商品は、商談件数、受注自体は拡大しているものの対計画比では大きく下回った。

業績予想修正（HT事業）

(単位：百万円)

HT事業 損益計算書	2021年2月期	2022年2月期 当初業績予想	当初業績予想 前年比	2022年2月期 修正後業績予想	修正業績予想 前年比
売上高	1,248	1,430	114.5%	1,220	97.7%
営業利益	190	260	136.4%	170	89.2%

業績予想修正の理由は以下の通りです。

- ・ コロナ禍による対計画比受注減少
- ・ 案件増加施策に伴う原価率悪化

ご留意事項

- 本資料は、株式会社メタリアルルの業界動向及び事業内容について、株式会社メタリアル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、2022年1月14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ル
グループ管理本部

メールでのお問合せ：ir@metareal.jp