

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 8 月 7 日 (金)

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>

完全自動翻訳を成長戦略の中核とし、 翻訳市場で代替不可能なポジション確立を目指す

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事業とし、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」の確立を目指し、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、収益拡大を目指す方針である。

※ 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買収し、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。

汎用 AI への代替が進み、一時的な減収局面も、 中核のコアニーズ層の利用拡大が顕著

1. 2027 年 2 月期第 1 四半期の業績概要

2027 年 2 月期第 1 四半期の連結業績は、売上高 995 百万円 (前年同期比 11.5% 減)、営業損失 35 百万円 (前年同期は 61 百万円の赤字)、経常損失 46 百万円、親会社株主に帰属する四半期純損失 38 百万円となった。減収及び営業赤字となったものの、前年同期比では、赤字幅は改善しており、本業のキャッシュ創出力を測る参考指標である EBITDA ※は 20 百万円 (前年同期 13 百万円) と、引き続き黒字を確保した。

※ EBITDA= 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額にて算出

第 1 四半期の減収および赤字には、一時的かつ構造的な 3 つの要因が影響した。第 1 に、翻訳 AI 事業では、ChatGPT などの汎用 AI による代替が進み、平易な翻訳を利用する「ライトニーズ層」の利用が想定以上のペースで減少した。第 2 に、AI 事業における複数の大型受託開発案件について、当初は第 1 四半期に受注を見込んでいたものの、第 3 四半期以降受注時期が後ろ倒しとなった。第 3 に、生成 AI 関連の一過性費用に加え、将来の利益率向上を目的としたネットワーク費・保守費削減に向けた先行投資が発生したことが利益を圧迫した。

一方、STUDIO55 が展開する AI/MV Marketing 事業は、売上高 220 百万円 (同 9.4% 増) と増収を達成し、3 四半期連続でセグメント黒字を維持した。また、2026 年 4 月にリリースした、自律型 AI「エージェンティック AI」搭載の「超高精度」モードの利用が急増しており、高度な専門翻訳を必要とする「コアニーズ層」の利用ワード数は、3 ヶ月弱で約 1.4 倍 (4 月第 3 週を 100 とした指数で 140 超) に増加した。このコアニーズ層の利用拡大は、ライトニーズ層の減少を上回り始めており、同社が高度な専門翻訳ニーズを着実に取り込んでいることを示している。なお、同社は「利用」を「受注」、さらに「売上」へとつながる先行指標と位置付けており、今後の業績回復を占う上で重要な指標として注目される。

増収増益計画を据え置き、M&A 進展による上振れ余地も視野

2. 2027 年 2 月期業績見通し

2027 年 2 月期通期業績予想は、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）と、増収増益を予想し、当初の計画を据え置いている。2026 年 7 月の第 1 四半期決算発表時点において、3 ヶ月以内に完成予定の「完全自動翻訳 AI」による売上増加や、遅延している大型案件の寄与などを織り込み、第 3 四半期以降は四半期利益の黒字化を見込んでいる。また、人手による翻訳を行う HT 事業では、コストコントロールを通じて、キャッシュカウ事業として継続的な利益貢献を目指す。

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、3 か月以内に完成予定の完全自動翻訳 AI による売上増加や M&A の成約次第では大幅な上振れも想定される。

AI が業務を遂行し、成果物を提供する SaS（Service as Software）への事業戦略を転換、組織再編も断行

3. 成長戦略

同社は中期的な目標として、2030 年 2 月期に連結売上高 150 億円を掲げている。これは、2030 年から適用される新たな上場維持基準である「時価総額 100 億円以上」への適合を見据えた目標でもある。

同社は今回、中長期戦略を大きく転換した。生成 AI の急速な普及を受け、「SaaS の死」「ソフトウェアの死」が将来の予測ではなく、既に現実のものになっているとの認識に至ったためである。その背景には、汎用 AI による代替が進み、ライトニーズ層の離脱による業績への影響が顕在化したことがある。

こうした市場環境の変化を踏まえ、従来の「顧客にソフトウェアを提供する SaaS」から、AI が業務そのものを遂行し成果を提供する「SaS（Service as Software）」への転換を進めるとともに、顧客企業に入り込み AI 実装を支援する「FDE（Forward Deployed Engineer）」を新たな成長戦略の柱に据えた。FDE を通じて顧客の AI 実装を支援し、SaS の展開を加速させる考えである。また、コアニーズ層向けには、3 か月以内に「完全自動翻訳 AI」を投入し、専門翻訳分野での競争力を一段と高める方針である。さらに、HT 事業でも SaS 戦略を取り入れ、AI の活用により収益性の向上を目指している。

戦略転換に合わせて、事業ポートフォリオも「高成長」「非成長」「育成」の 3 区分へ見直したことも特徴である。分類基準は将来性や期待ではなく、売上や受注など数値として成果が顕在化しているかどうかとした。この結果、完全自動翻訳 AI 事業（オートノマス AI）および建築 BIM・DX システムのプラグイン開発を「高成長事業」と位置付けた一方、「製薬特化型 AI」は提携など定性的な期待はあるものの、現時点で数値として成果が顕在化していないことから、「育成事業」へ位置付けを見直した。

また、組織体制も抜本的に見直した。持株会社である株式会社メタリアル及び中核子会社の株式会社ロゼッタを対象に、従来 150 名超で運営していた組織を、AI を最大限活用する約 40 名規模の少数精鋭体制へ転換し、人が担っていた業務を AI へ移行する。組織再編の対象となる一部人員については FDE 組織へ配置し、顧客企業の AI 実装支援を担う人材として育成する方針である。これにより、コアニーズ層向け AI 翻訳サービスの導入を支援し、SaS 戦略の実行力向上を図る。

同社は、インオーガニック成長も重要施策と位置付けている。各事業領域の専門ドキュメントやデザイン業務を担う企業を対象にロールアップ M&A を継続し、買収先の実務を自社のエージェンティック AI で代替することで、収益性と付加価値の向上を目指す。

コアニーズ層向けの拡大、 完全自動翻訳 AI による売上・利益の成長で株価見直し余地

4. 株価

足元の株価は 400 円台半ば、PER は約 30 倍となっており、第 1 四半期業績発表を受けて約 25% 下落した。ただし、今回の業績悪化は、大型案件の受注遅延や一時的な先行費用に加え、汎用 AI によるライトニーズ層の代替という構造的な市場変化が影響したことによるものであり、その環境変化を踏まえて中長期戦略の転換を断行した点については、現時点の株価に十分織り込まれていないと考えられる。

今後は、コアニーズ層向け AI 翻訳の拡大、「完全自動翻訳 AI」の投入、FDE による AI 実装支援を通じた収益化が進み、売上成長と利益率の改善が確認されることが、株価見直しの重要なカタリストとなろう。さらに、M&A による事業拡大が計画どおり進展すれば成長シナリオの確度が高まり、2030 年 2 月期の売上高 150 億円の達成も視野に入る。なお、長期的には売上 1,000 億円を目指す方針も掲げられている。

Key Points

- ・ 2027 年 2 月第 1 四半期は、一時的な減収局面も、コアニーズ層の利用拡大が顕著
- ・ 2027 年 2 月期通期は、増収増益計画を据え置き、M&A 進展による上振れ余地も視野
- ・ AI が業務を遂行し成果物を提供する SaS (Service as Software) への事業戦略を転換、組織再編も断行

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、理由のいかんを問わず、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