

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

(2025年12月期通期決算説明資料)

monoAI technology株式会社 (証券コード：5240)
2026年2月13日

CONTENTS

- 01** FY2025 通期/4Q 業績
- 02** FY2025 4Q トピックス
- 03** FY2026 成長戦略
- 04** FY2026 通期業績見通し
- 05** 会社概要
- 06** 競争優位性
- 07** リスク情報
- 08** Appendix

01

FY2025 通期/4Q 業績

予実差異分析

子会社売却や不採算事業の整理等により売上高が期初業績予想の68.3%にとどまった中で、将来成長に向けた研究開発等の先行投資を計画通り進捗させたことにより、営業利益以下の各段階利益が予想を下回った。

(単位:百万円)	期初業績予想	8/14修正	FY2025実績	期初予想対比	8/14予想対比
売上高	1,436	1,062	980	68.3%	92.3%
売上原価	890	662	643	72.2%	97.1%
売上総利益	545	399	337	61.9%	84.4%
販管費	726	752	728	100.3%	96.8%
営業利益	△180	△352	△390	216.3%	110.8%
経常利益	△177	△344	△382	215.0%	111.0%
税前利益	△177	△299	△331	186.6%	110.9%
純利益	△183	△304	△336	182.9%	110.4%

モリカtron社の全株式売却による連結除外や不採算事業の整理に加え、メタバースイベント市場の縮小など市場環境の変化が影響。立て直しに向けた「産業分野」への注力を進めるも、期中の減収を補うには至らず（25年8月14日、8月29日開示）。

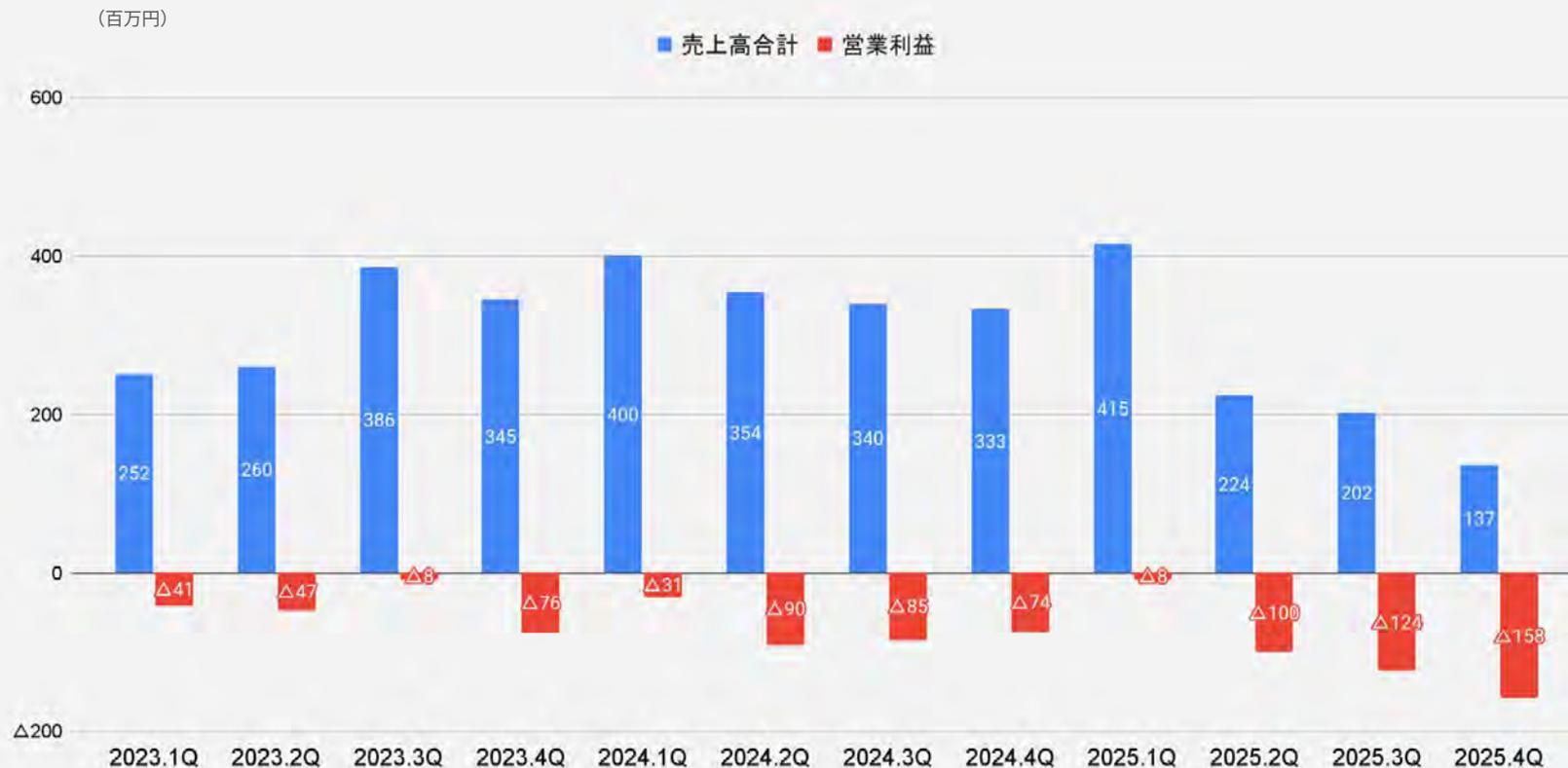
子会社株式売却益を特別利益に計上した一方で、当社のソフトウェア資産や有形固定資産等の減損損失を特別損失として計上したことが影響（25年5月15日、8月14日、11月14日、26年2月13日開示）。

(百万円未満切捨て)

子会社売却や不採算事業の整理等のポートフォリオ再編に伴い、売上高は前年同期比△31.4%の980百万円で着地。内製化の推進等が奏功し、売上高の減少幅を上回る原価低減（前年同期比△33.5%）を実現。4Q単体では、研究開発投資の継続等により販管費が前年同期比で増加する中で、通期を通じて収益構造の見直しを推進。特別利益の計上もあり、当期純利益は前年同期の△585百万円から△336百万円へと赤字幅が縮小。

(単位:百万円)	FY2024 4Q単体	FY2025 4Q単体	増減率	FY2024通期累計	FY2025通期累計	増減率
	実績	実績		実績	実績	
売上高	195	138	△29.4%	1,429	980	△31.4%
売上原価	97	100	3.0%	967	643	△33.5%
売上総利益	98	38	△61.2%	461	337	△26.8%
販管費	173	195	12.7%	743	728	△2.0%
営業利益	△74	△157	△110.4%	△281	△390	△38.7%
経常利益	△73	△155	△110.9%	△286	△382	△33.4%
税前利益	△193	△159	17.4%	△581	△331	42.9%
純利益	△185	△160	13.9%	△585	△336	42.6%

(百万円未満切捨て)



(百万円未満切捨て)

2Qに掲げた「内製化による原価率改善」を推進し、コスト構造改革を継続。

4Q単体の業務委託費は前年同期比△82.2%と大幅に減少。

通期でも同△46.0%と抑制し、外部依存度を下げ自社リソースを軸とした制作体制への転換が進展。

売上高の減少に伴い原価総額は圧縮されたが、内製化の徹底により、将来の成長に向けた効率的な体制運用を推進。

(単位:百万円)	FY2024 4Q単体		FY2025 4Q単体		増減率	FY2024通期累計		FY2025通期累計		増減率
	実績	対売上高	実績	対売上高		実績	対売上高	実績	対売上高	
業務委託費	94	48.3%	16	12.2%	△82.2%	429	30.1%	231	23.6%	△46.0%
労務費	129	65.9%	112	81.0%	△13.2%	479	33.6%	474	48.4%	△1.1%
減価償却費	10	5.4%	0	0.1%	△99.0%	38	2.7%	1	0.1%	△96.8%
消耗品費	15	7.7%	18	13.0%	19.5%	62	4.3%	68	6.9%	9.8%
その他原価	0	0.0%	0	0.4%	4186.6%	0	0.1%	0	0.1%	10.2%
他勘定振替高	14	7.5%	47	34.3%	225.0%	42	3.0%	133	13.6%	213.8%
合計	234	119.8%	100	72.3%	△57.4%	967	67.7%	643	65.6%	△33.5%

(百万円未満切捨て)

自己資本比率は前期末から3.3ポイント上昇し86.5%と高水準を維持。負債合計は前期末比△123百万円と大幅に減少。純資産は構造改革に伴う当期純損失の計上により336百万円減少したが、引き続き財務基盤の安定性は確保。現金及び預金は1,188百万円を確保し、次期以降の成長投資に向けた十分な流動性を維持。

(単位:百万円)	2024年12月末	2025年12月末	増減額
流動資産	1,799	1,347	△451
うち現金及び預金	1,301	1,188	△113
固定資産	76	67	△8
資産合計	1,875	1,415	△459
流動負債	263	154	△109
固定負債	50	36	△14
負債合計	314	191	△123
純資産合計	1,560	1,224	△336
負債純資産合計	1,875	1,415	△459
自己資本比率	83.2%	86.5%	-

(百万円未満切捨て)

販売費及び一般管理費

2Qより継続している「販管費抑制」の方針を徹底。人件費は前年同期比△9.2%、採用費は同△64.5%と固定費の効率化を推進。一方で、将来の成長基盤となる研究開発費は4Q単体で53百万円へと大幅に増強し、次期以降に向けた先行投資を加速。これら積極投資を実施しながらも、通期の販管費総額は前年同期比△2.0%となる728百万円に抑制し、削減を達成。

(単位:百万円)	FY2024 4Q単体		FY2025 4Q単体			FY2024通期累計		FY2025通期累計		増減率
	実績	対売上高	実績	対売上高	増減率	実績	対売上高	実績	対売上高	
人件費	88	45.2%	82	59.9%	△6.3%	367	25.7%	333	34.0%	△9.2%
採用費	3	1.8%	1	1.2%	△52.1%	21	1.5%	7	0.8%	△64.5%
広告宣伝費	6	3.4%	5	4.2%	△11.2%	20	1.4%	19	2.0%	△3.4%
外注費	17	9.0%	13	10.1%	△21.2%	82	5.8%	88	9.0%	7.0%
研究開発費	13	6.7%	53	38.4%	305.8%	44	3.1%	123	12.6%	179.2%
減価償却費	1	0.9%	0	0.0%	△98.5%	7	0.5%	0	0.1%	△93.3%
地代家賃	12	6.3%	12	8.8%	△1.2%	50	3.5%	48	4.9%	△4.4%
その他	30	15.5%	25	18.8%	△14.3%	149	10.4%	106	10.9%	△28.4%
合計	173	88.6%	195	141.4%	12.7%	743	52.0%	728	74.2%	△2.0%

(百万円未満切捨て)

サービス別売上高

単位：百万円

■ XR周辺サービス ■ XRイベントサービス ■ メタバースサービス



(百万円未満切捨て)

プロジェクト平均単価



プロジェクト件数



※1 これまで「イベント実施数」及び「累計動員数」を主要KPIとして開示しておりましたが、これらはXRイベントサービス部門の活動を主として反映するものでした。近年の事業領域の拡大を踏まえ、全社的な事業実態と売上高との相関性をより的確に示すため、開示する主要KPIを見直し、新たに「PJ件数」及び「PJ平均単価」を採用いたしました。

※2 PJ件数及びPJ平均単価は単体ベースで算出しています。算出にあたり、セミナー講演料や書籍売上など当社の主要な事業活動と関連性が低い一部の取引は対象から除外しています。PJ件数は、売上計上のあったプロジェクト数を月次で集計し、四半期毎の合計値を表示しています（同一プロジェクトでも売上計上月が異なれば複数カウントとなります）。PJ平均単価は算出対象となる売上高合計をPJ件数で除して算出しています。

02

FY2025 4Q トピックス

大日本印刷株式会社(DNP)との取り組み



テクノロジー・イノベーションミーティング2025

昨年に引き続き、DNP主催の社内向け技術展示イベントである「TIM2025」の開催を支援しました。今年度は、TIM公式イメージキャラクター「てくみん」のアフロをスタンプラリー形式で集め、自身のアバターに装着できるギミックを実装するなど、空間内の回遊性を高める新たな試みを実施しました。また、リアル会場の一つである「鷹匠アトリウム」を新たにメタバース上に再現し、メタバースの参加者にも、リアル会場さながらの臨場感と情報量を提供しました。



千葉県の不登校の児童・生徒に3Dメタバースで探究学習もできる居場所を提供

monoAI technology株式会社が提供するDNPの「メタバース空間を利用したラーニングシステム」が、千葉県の「メタバースを活用した不登校児童生徒支援事業」に導入されました。千葉県に在住・在学の不登校の小学生（4年生から6年生）および中学生を対象に、3次元（3D）メタバースを活用した「放課後メタバースちば〜こさぼんの家〜」を2025年11月25日に提供開始しました。児童・生徒が社会とつながる空間としてのメタバースを目指し、居場所の選択肢を増やします。

メタバースサービス



横浜市 日本×モンゴル 学校間交流イベント

横浜市 様
阪急阪神ホールディングス株式会社 様

メタバース空間を活用した教育活動を推進している横浜市と協働し、阪急阪神ホールディングス株式会社が提供するメタバースプラットフォーム「HH cross EVENTS」を活用した海外交流イベントを実施しました。本イベントでは、同プラットフォームに搭載されているリアルタイム同時翻訳機能を用いて、SDGsに関する取り組みの紹介や意見交換が行われました。

XR周辺サービス



探究型プログラミングキャンプ

高知県教育委員会 様

高知県立青少年センターにて開催された、高知県教育委員会主催「探究型プログラミングキャンプ」に講師として登壇いたしました。本プログラムは、高知県内の高校生を対象に、仮想現実（VR）技術や開発用ソフトウェアを活用し、地域の課題解決に向けた発想から実装までを体験する「探究型学習」の支援を目的としています。

XRイベントサービス



つながるSAITAMA相談・交流DAY

埼玉県 様

常設の「バーチャル埼玉」にて、昨年度に続き2年連続で、「誰かとつながりたい」と感じている若者を主な対象としたイベントを実施しました。会場内の相談エリアでは、若者の自立支援や子育て支援を行う複数の団体が、セミナーや相談会、動画配信などを展開。アバターを介することで、気軽に相談や交流ができるという、メタバースならではの「匿名性」と「心理的安全性」を最大限に活かしたイベントとなりました。



UBEグループデジタル技術交流会

伊藤忠テクノソリューションズ株式会社 様
UBE株式会社 様

UBE株式会社様の社内技術交流を目的としたメタバース空間を提供しました。初めての方でも迷わず楽しめるよう、案内アバターの設置やデジタル空間ならではの視覚的な誘導を行い、参加者に寄り添った設計を徹底しています。空間内では、現地のリアルタイム映像配信や、多数の技術資料の展示を実施。メタバースの利点を活かした、活発な技術交流の場としてご活用いただきました。



渋谷音楽祭

渋谷音楽祭実行委員会 様

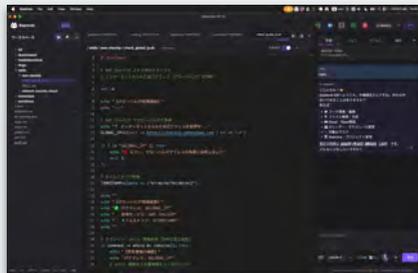
「第20回渋谷音楽祭」(2025.10.18～11.17)のバーチャルイベントにて、人気アニメ『夜のクラゲは泳げない』とのコラボレーションイベントを開催しました。劇中に登場する、「渋谷を水族館にする」という印象的なシーンを、メタバース上の宮下公園で再現。参加者は自身も「クラゲ」のアバターとなって、幻想的な空間を回遊できる仕組みを構築しました。劇中アーティスト「JELEE」の楽曲が流れるなか、PVやMVを視聴できるなど、アニメの世界観に深く没入できる体験を提供しました。



システムリサーチ社内コンテスト

株式会社システムリサーチ 様

株式会社システムリサーチ様の社内イベント用として、メタバース空間内に「配信視聴エリア」と「交流エリア」を構築・提供しました。「配信エリア」では、2枚の大型パネルに別々の映像をリアルタイムで配信し、場所や地域に縛られない柔軟な視聴環境を実現。交流エリアでは、テーマ別に3つのエリアに分け、発表者の話を聴講するだけでなく、参加者同士が活発に意見交換を行える、多角的なコミュニケーションの場としてご活用いただきました。



AIエージェント基盤

llm-fwdマルチプロバイダー対応ゲートウェイ

Google, OpenAI, Claude, xAIなど多種多様なAIを、特別な設定無しで、全ての社員が、即時に、かつ安全に試すことができます。消費量や用途別の統計などの管理機能も充実しています。10以上のプロバイダ、100以上のモデルを利用可能です。新モデルが発表された次の日から全社員が利用可能です。

SuperCatLLMエージェント 統合開発プラットフォーム

言語モデル、音声認識、音声生成、画像生成、Web検索、ドキュメント変換、文字認識など、エージェントが必要とするすべてのツールを装備しています。SlackやZoomなどの社内データも統合されて活用できます。

研究成果をAIエージェント『SuperCat』としてリリース（26年2月12日開示）。



コモングラウンド

空間・情報を共有する基盤技術の社会実装

物理空間のデジタルツイン化により、遠隔地間での高精度なコミュニケーションを実現するプラットフォーム構築を目指しています。

- 実証成果：2025年日本国際博覧会（大阪・関西万博）にて、「コモングラウンド・リビングラボ運営委員会」の取り組みとして、株式会社竹中工務店が主体となり展開する多人数参加型の共同体験コンテンツを開発しました。同社独自の高度な骨格検知技術を活用し、リアルタイムでのアバター同期と、複数ユーザーによる円滑な相互作用の実用性を高い水準で実証しています。
- 社会実装に向けた進捗：東京渋谷のオープンイノベーション拠点「SOIL」と大阪天満の「コモングラウンド・リビングラボ」を接続し、上記コンテンツの再演として、コモングラウンド（行為空間重畳）の体験会を実施しました。これにより、一過性のイベントに留まらず、建築・都市空間におけるデジタルツイン活用の知見蓄積を加速させています。



対話AIプロダクト

低遅延・高応答な次世代音声対話エンジンの開発

従来の「一問一答型」から脱却し、自然なターン制対話を可能にする高度な音声AIソリューションの開発に注力しています。

- アーキテクチャの刷新：音声認識（STT）、推論（LLM）、音声合成（TTS）を逐次処理から並行処理（パイプライン最適化）へ移行。これにより、実用上の課題であったレスポンス遅延を大幅に低減し、自然な対話レスポンスを実現しました。
- 品質向上：音声コンポーネントのコアアルゴリズムを改良し、ノイズ耐性の向上と自然な韻律の生成を実現。カスタマーサポートや対人支援業務における実運用耐性を高めています。

03

FY2026 成長戦略

提供するサービスの拡充	R&D	収益基盤の強化
<p>産業・行政DX領域への社会実装 XR技術を実用的な業務支援ツールへと高度化させ、官民双方での導入実績を積み上げました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 行政・教育パッケージの浸透 <ul style="list-style-type: none"> ○ 「DNP居場所づくりプラットフォーム」が千葉県の不登校児童支援事業に採択。また、埼玉県や横浜市などの自治体案件において、単発イベントに留まらない継続的な運用実績を確立。 ● 産業DXの深耕 <ul style="list-style-type: none"> ○ UBEグループの技術交流空間や、東光電気工事のハプティクス技術を用いた安全教育VRなど、製造・建設現場の課題解決に直結するソリューションを提供。 ● 先端技術の商用化 <ul style="list-style-type: none"> ○ 3D Gaussian Splattingを用いた高精度エリア生成やAIバーチャルヒューマンなど、顧客の付加価値を高める新機能の実装を開始。 	<p>次世代「XR×AI」基盤の開発 次なる成長の核となるAI技術と最先端デバイスへの対応を加速させ、技術的優位性を確保しました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● AIエージェント基盤の構築 <ul style="list-style-type: none"> ○ 独自開発の「monoAI Agent」を構築。クライアントPCで動作する独自のマルチエージェントシステムを実装し、データ連携による自律的な実務完遂を可能にする「知能」を実現。 ● 最新デバイスへの迅速な対応 <ul style="list-style-type: none"> ○ 2024年以降AR・MRグラスの新規プロダクトの発表/発売が増加し、AIをまとえるデバイスとしても注目。メタバース開発にて培ったAI-XRの技術をARで実現するデバイスとしてARグラス対応を実施。 ○ 空間コンピューティング領域における先行優位性を確保し、営業用デモ等を通じた認知拡大を推進。 ● 開発工程の効率化 <ul style="list-style-type: none"> ○ AIによるアセット自動生成検証など、制作コスト自体の低減に向けた技術蓄積を継続。 	<p>構造改革による収益性の改善 将来の成長投資を可能にするため、コスト構造の抜本的な見直しに注力し、収益性の改善に向けて一定の目途が立ちました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 内製化によるコスト抑制 <ul style="list-style-type: none"> ○ 制作体制の内製化を徹底し、業務委託費を前年比46.0%削減。特に4Q単体では前年同期比82.2%減(22百万円)と、自社リソースを軸とした機動力の高い体制へと転換しました。 ● 販管費の適正化 <ul style="list-style-type: none"> ○ 不採算事業の整理や採用効率の向上(採用費△64.5%)により、研究開発等の成長投資を継続しながらも、販管費総額を前年同期比△2.0%に抑制しました。 ● 赤字幅の着実な改善 <ul style="list-style-type: none"> ○ これらの施策により、当期純利益は前期の△585百万円から△336百万円へと赤字幅が2.5億円縮小。構造改革を通じた収益構造の改善が、着実に数字に表れています。

当社がこれまで主戦場としてきた国内メタバース市場は、一過性のブームを超え、AI技術との融合によって企業の生産性を抜本的に向上させる「産業実装フェーズ」へと進化を遂げています。この市場の質的な変化を捉え、メタバースを内包するより広義な「国内DX関連投資」市場を新たな成長のターゲットとして再定義いたします。

DX関連投資の拡大

国内のDX関連投資が2030年度に約9.3兆円(出典：富士キメラ総研)へと拡大する巨大な潮流の中で、あらゆるビジネス領域で変革が加速しています。従来の「情報の可視化」に加え、「実務における高度な意思決定・実行支援」といった、より直接的な収益貢献に直結する投資ニーズが全産業で高まっており、当社の「産業AX」が提供する価値と合致しています。

「AIエージェント」市場の立ち上がりと期待

2024年度より、自律的にタスクを実行する「AIエージェント」への注目が急増。従来の「検索型」チャットボットから、多種多様なシステムと連携して実務を「完遂」するソリューションへとユーザーの期待がシフトしており、DX市場の広がりと共にニーズが拡大することが期待されます。

「実用的なビジネスインフラ」としてのXR

メタバース技術もまた、単なる体験提供から、複雑なデータを空間上で管理・共有し、遠隔地からの業務完遂を支える「実用的なビジネスインフラ」へと進化しています。AIとXRを高度に融合させ、時間や場所の制約を超えた「次世代の働き方」を支えるニーズがかつてないほど高まっています。



目指すポジショニング

当社は、この巨大な市場動向を背景に、XR専門企業としての知見と独自のAI技術を融合。「企業のデジタル化」×「AIによる業務自律化」の領域において、新たな産業革新「産業AX」の確立を目指します。

構造改革の進展と経営体制の刷新

安定化フェーズ



「経営基盤の安定化」

- 不採算事業の整理による筋肉質な体質へ
- サービスポートフォリオの最適化
- 内製化によるコスト構造の劇的改善

成長フェーズ



「XR×AIの実用的な成長」

- 創業社長・本城が代表取締役社長に復帰
- メタバース特化型から「XR×AI」融合型へ
- 独自プロダクトによる高収益モデル構築

安定期から成長期へ。構造転換を加速し、2027年通期黒字化への布石を打つ。

FY2026の位置付け：事業構造の転換と2027年通期黒字化への布石

これまでの構造：
メタバース領域に特化した事業展開

新たな収益モデル：
「XRとAIを融合させた独自プロダクト」を主軸へ

【重要テーマ】「事業構造の転換」×「2027年通期黒字化への布石」

1. 営業改革によるトップライン維持とプロダクトへの転換

- 「4本の矢」施策による営業改革を徹底
- 収益を開発原資として循環
- 「XR×AI」独自プロダクト構築を加速

2. AIソリューションの外販と全社的な自社実証

- 1Qより外部販売を開始
- 全部門でAIエージェント基盤を導入
- 実務ノウハウを製品・提案へ反映し差別化

3. 研究開発投資の集中と収益化のマイルストーン

- 「XR×AI」基盤構築へ研究開発費を投下
- 4Qにおける「四半期黒字化の達成」を重要なマイルストーンに設定

収益化へのマイルストーン

FY2026：先行投資フェーズ（R&D集中）



【重要マイルストーン】
第4四半期：四半期黒字化の達成

FY2027：
「通期黒字化」を確実なものへ

戦略の背景：メタバース市場の転換点とAIの役割

国内メタバース市場は、現在エンターテインメント領域を中心とした一過性のブームから、実用性が問われる**ビジネス・インフラフェーズへの重要な転換点**にあります。

当社はこの現状を、稀有なXR事業専業の上場企業として、事業を一段上のステージへ引き上げる好機と捉えています。



「空間」に「知能」を融合

これまでのXRは「空間を見せる」表現技術が中心でしたが、そこにAIというエンジンを融合させることで、メタバースを現実のビジネス課題を解決する**「実用的なツール」**へと高度化させます。



XR×AI企業としての独自ポジション

単なるAI開発企業ではなく、XRの深い知見を持つ当社だからこそ提供できる「XR×AI」のソリューションにより、DX市場において**独自の優位性**を確立します。

自社開発AIエージェント基盤「monoAI Agent」を活用したソリューション展開による構造変革



モノエーアイエージェント

独自基盤「monoAI Agent」

クライアントPCで動作する独自のマルチエージェントシステムを実装。企業のデータ資産に対し、高セキュリティかつ高速な自律探索・分析を行う「仕事をする脳」を実現。単なるチャットボットとは一線を画す実行能力を持ちます。

高収益循環モデル

STEP 1

ソリューション外販

基盤単体ではなく、実務課題解決策として提供し早期収益化。
第一弾として、ビジネス向けAIエージェント『SuperCat』を2026年2月より提供開始。

STEP 2

全社的な自社実証

バックオフィス等で徹底活用。「業務効率化」の成功事例を創出し、提案の武器へ

STEP 3

高付加価値カスタマイズ

実証済みの知見をベースにした運用支援で、価格競争を回避し利益率を維持。



24時間稼働の バーチャルインフラ

行政・教育領域

- **自律的な窓口・学習支援**：特定の規則やカリキュラムを学習したAIが、24時間365日の窓口対応や個別の学習支援を実行。
- **業務の完結支援**：単なる案内だけでなく、申請の手続き方法について空間内でサポートを行い、申請の完了を促進。



次世代空間情報基盤 「コモンクラウド」

フィジカルAI・ロボティクス領域

- **空間の標準化**：東大豊田研との共同研究で、ヒト・AI・ロボットが共有できる空間記述を標準化。
- **ロボットの「知能」へ**：物理とデジタルを同期させ、自律走行や施設管理の中核インフラとして技術蓄積。



産業用デジタルツインの 高度化

製造・物流領域

- **直感的な視覚ガイド**：ARグラス等で現実設備に指示を重ねて表示し、作業精度向上と教育コスト削減を実現。
- **現場認識と連携**：カメラで状況を認識し、在庫・生産管理と自律連携。人為的ミスを排除する実行型インフラへ。

第一の矢：DNP提携の「進化」

市場攻略の加速と組織的融合

- **人材交流と連携深化**：プロジェクト単位の協力から組織的な販売体制へ。DNPの営業網と連携し、入札案件を能動的に獲得。
- **利益管理の徹底**：高度な管理ノウハウを取り入れ、案件ごとの採算性を追求。

第三の矢：リアルセミナー

「体験価値」の提供による成約率向上

- **実機デモの定期開催**：渋谷オフィスにて、最新AI・XR技術を直接体験できる場を提供。
- **実用性の確認**：オンラインでは伝わりにくい価値を実感させ、導入確信度を高める。

第二の矢：マーケティング刷新

SNS・動画起点の能動的需要創出

- **動画による直感訴求**：YouTube/TikTok等の動画プラットフォームを活用し、複雑な技術を直感的に伝達しリード獲得。
- **AI検索に最適化した記事発信**：従来は採用広報が中心であった「note」の活用範囲を拡大。事業ビジョンや技術的優位性を語る記事を蓄積し、AI検索経由の流入と信頼醸成を図る。

第四の矢：ビジョン提案

顧客経営視点での大型案件獲得

- **顧客経営課題との連動**：顧客が描く未来と当社の技術的価値を適合させ、単なる製品導入を超えた大型プロジェクトを創出。
- **全社最適による価値最大化**：顧客の課題に最適なソリューションを部署の垣根を超えて全社視点で提案し、組織横断連携で取引規模を最大化。

04

FY2026 通期業績見通し

子会社売却や不採算事業の整理に伴い売上高は前年比△12.4%となるが、構造改革による原価抑制と販管費の適正管理を徹底し、営業利益以下の各段階利益で改善を見込む。

「XR×AI」への戦略的投資を継続しつつ、4Qの黒字転換およびFY2027の通期黒字化達成に向けた収益基盤を確立する。

(単位:百万円)	FY2025	FY2026	増減率
	実績	予想	
売上高	980	858	△12.4%
売上原価	643	505	△21.5%
売上総利益	337	353	4.8%
販管費	728	621	△14.7%
営業利益	△390	△267	31.5%
経常利益	△382	△263	31.0%
税前利益	△331	△287	13.4%
純利益	△336	△291	13.2%

(百万円未満切捨て)

内製化の推進による業務委託費の劇的な削減（前年比△96.9%）を軸に、売上原価総額を同△21.5%まで圧縮。売上高の減少を上回るコスト削減を断行することで、売上原価率を65.6%から58.8%へと6.8ポイント改善し、高収益な事業構造への転換を推進する。

(単位:百万円)	FY2025		FY2026		増減率
	実績	対売上高	予想	対売上高	
業務委託費	231	23.6%	7	0.8%	△96.9%
労務費	474	48.4%	445	51.9%	△6.1%
減価償却費	1	0.1%	0	0.0%	△100.0%
消耗品費	68	6.9%	87	10.2%	27.9%
その他原価	0	0.1%	6	0.8%	730.1%
他勘定振替高	133	13.6%	41	4.8%	△69.0%
合計	643	65.6%	505	58.8%	△21.5%

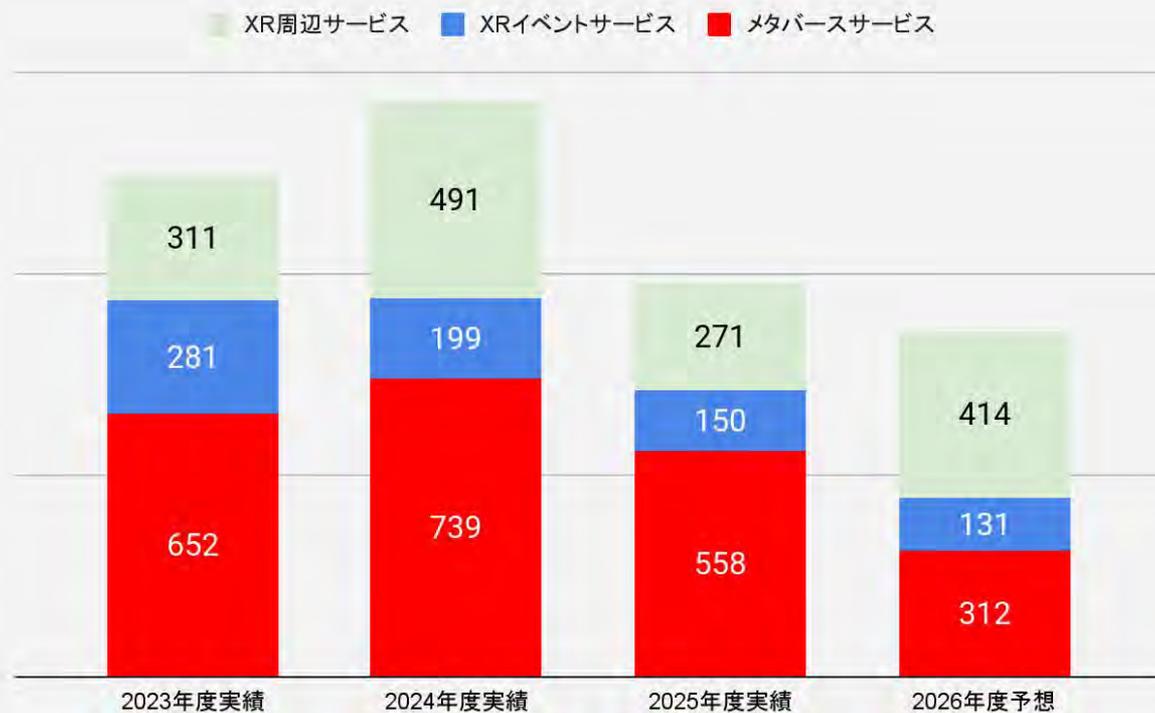
(百万円未満切捨て)

販売費及び一般管理費

販管費全体では適正管理の方針を継続し、組織の最適化に伴い人件費や採用費を抑制。研究開発費については、開発リソースの顧客案件（収益化案件）への配分に伴う売上原価へのシフトがあるものの、実質的には成長戦略の中核となる「XR×AI」領域への先行投資は優先的に継続しており、収益性と技術優位性を両立する事業構造への転換を推進する。

(単位:百万円)	FY2025		FY2026		増減率
	実績	対売上高	予想	対売上高	
人件費	333	34.0%	313	36.6%	△6.0%
採用費	7	0.8%	4	0.5%	△43.2%
広告宣伝費	19	2.0%	26	3.1%	35.0%
外注費	88	9.0%	58	6.8%	△33.7%
研究開発費	123	12.6%	40	4.7%	△67.4%
減価償却費	0	0.1%	1	0.2%	176.8%
地代家賃	48	4.9%	41	4.8%	△14.4%
その他	106	10.9%	135	15.7%	26.5%
合計	728	74.2%	621	72.3%	△14.7%

(百万円未満切捨て)



(百万円未満切捨て)

05

会社概要



会社名	monoAI technology株式会社		
設立	2013年1月		
資本金	50百万円（2025年12月末時点）		
事業内容	XR事業		
社員数	126名（2025年12月末時点）		
所在地	[神戸本社] 兵庫県神戸市中央区三宮町一丁目8番1号 さんプラザ3階34号室 [東京本社] 東京都渋谷区桜丘町1番2号 渋谷サクラステージ セントラルビル15階		
経営陣	代表取締役会長 本城 嘉太郎	代表取締役社長 山下 真輝	
	社外取締役 谷間 真	常勤監査役 谷川 健一	
	社外取締役 植田 修平	社外監査役 高橋 正樹	
	社外取締役 辰己 光平	社外監査役 川口 洋司	

メタバースサービス

売上高構成比 **57.0%**

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



XRイベントサービス

売上高構成比 **15.4%**

XR CLOUD上で、クライアントの要望に
沿った様々なイベントを企画・制作・運営



XR周辺サービス

売上高構成比 **27.7%**

メタバースに限らず
XR全体の幅広いニーズに応える

※連結子会社の売上高を含む

monoAI
TECHNOLOGY

XR CLOUDをOEM提供することで、クライアントは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可能

XR CLOUDをOEM提供

XR XR CLOUD

1 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



2 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

3 インストール不要でハイクオリティ

- ・自社開発のクラウドゲーミングサーバにより、アプリインストール不要
- ・低スペック端末でもハイクオリティな空間を演出

クライアント独自のメタバースを構築

独自機能を追加開発

- ・アバター作成機能
- ・立ち読み機能
- ・ECサイト連携

専用アプリ化



- ・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



カスタマイズ開発による初期収益に加え、ライセンス料および運営費等による安定したリカーリング収益

XR CLOUD上で、クライアントの要望に沿った様々なイベントを企画・制作・運営

企画立案

制作

集客・
マーケティング

運営業務

XR CLOUD上で様々なイベントをパッケージ化
低コスト、短納期化を実現。要望に合わせたカスタマイズも可能



パーティー
懇親会、内定式、入社
式などの集合イベント



講演会
講演会やセミナーなど
の大人数向けイベント



展示会
ショッピングもできる
大規模展示会イベント



ファンミーティング
トークイベント・
ファン同士の交流など



バーチャルツアー
工場見学や研修を
バーチャル空間で実施



ショッピングモール
売り手/買い手のコミュ
ニケーションが可能

Webブラウザ対応

パソコン、スマートフォンでどこからでも手軽に参加可能

大規模イベントも開催可能

XR CLOUDは同一エリアに1,000人同時接続可能

ビジネス機能が充実

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機能など

粗利率の高い収益モデル

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

XR CLOUDに限らずXR全体の幅広いニーズに応える

他社プラットフォームを活用した空間制作

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。



対応プラットフォーム
ROBLOX / ZEPETO / ZEP
VR Chat / FORTNITE / Spatial

monoXR

VR・AR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取り組む



monoAI
TECHNOLOGY

AXソリューション提供

XRによる「空間のデジタル化」と、自律的に実務を完遂するAI基盤を融合。

汎用型AIエージェント『SuperCat』をフラッグシップとして、管理部門から経営判断支援まで、広範なビジネス領域の課題を解決する「実務特化型ソリューション」を順次展開予定。

ミドルウェア提供・開発



モノビットエンジン
XR CLOUDの基盤として採用し、
完全内製技術で1空間1,000人
同時接続を達成

AIロボット事業

RoboApplications

ロボアプリケーションズ株式会社

06

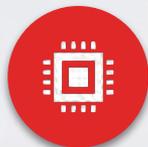
競争優位性

自社開発の「空間基盤 (XR)」と「知能基盤 (AI)」の両輪を保有する稀有なプレイヤーとして、各産業が抱える課題を解決します。



知能化(AI)
「話す・検索する」から
「判断・実行する (実務
完遂)」へ

空間化(XR)
「2D・ブラウザ」から「3D・実空間」へ



単なる対話型AIではなく、企業の基幹システムと連携し
実務を自律的に遂行する「**仕事をする脳**」を提供



直結型のローカル ナレッジ層

- **クライアントサイドAI**
クライアントPCで動作するマルチエージェントAIによって、ローカルデータを学習した賢いAIを利用可能
- **高速かつセキュア**
データを外に持ち出さないで、機密情報を完全に保護し、かつ高速にデータ接続が可能



自律的な タスク遂行能力

- **ワークフローとスキル**
一連の業務をAIが学習して遂行し、新たな業務手順も簡単に追加習得が可能
- **システム直結の実務遂行**
在庫・生産管理システム等をAIが直接操作し完遂



XR空間への 完全統合

- **アバター・IoT制御**
3D空間内のオブジェクトや現実のデバイスを操作
- **直感的なインターフェース**
「思考」と「空間表現」が同期する次世代UX



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

インストール不要でハイクオリティ

- 自社開発のクラウドゲーミングサーバにより、**アプリインストール不要**
- 低スペック端末でもハイクオリティな空間を演出



- 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。

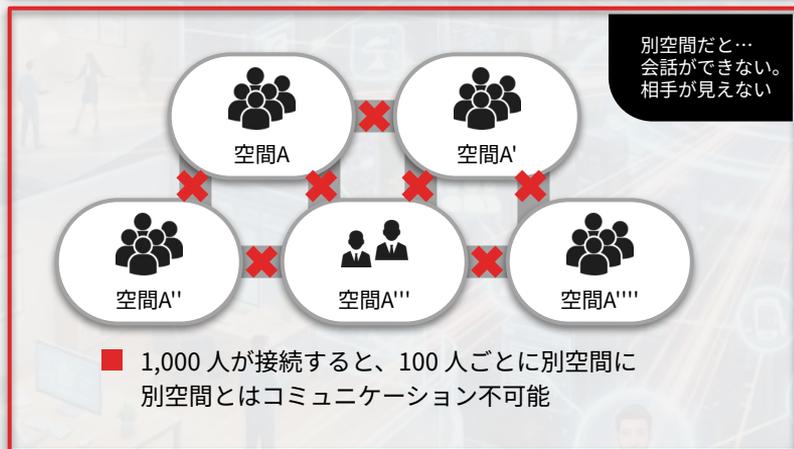
多人数同時接続エンジンの通信イメージ

- 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。



- 『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



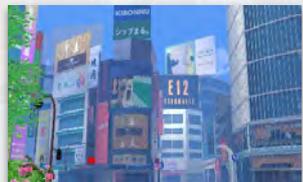
1つの空間に1,000人全員が入って コミュニケーション可能！



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



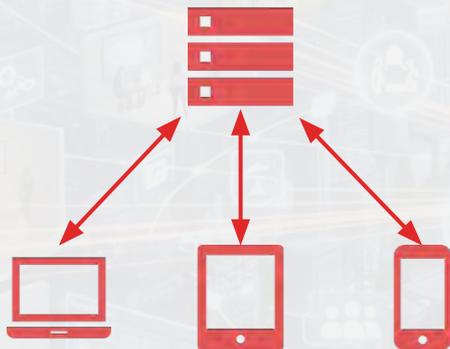
カンファレンス

- 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

優位性その3：インストール不要でハイクオリティ

- 自社開発のクラウドゲーミングサーバにより、アプリインストール不要
- 低スペック端末でもハイクオリティな空間を演出

クラウドゲーミングとは？



サーバ側で描画処理を行い、端末側ではサーバから送られてくるCGを表示する仕組みです。また、端末から操作情報をサーバに送るため、ゲームのように空間内を歩き回ることが出来ます。

これにより、端末側に描画性能をもたせる必要がなく、どんな端末でもハイクオリティな映像表現が可能です。また、Youtubeのようにブラウザで映像を再生するだけでよいので、アプリのインストールも不要になります。

インストール不要で、 ハイクオリティな空間を演出



07

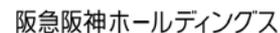
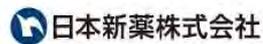
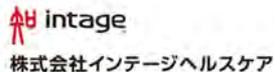
リスク情報

	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、メタバースを含むXR全般の解説や、そこからニーズ喚起、そのあとの導線設計まですることで、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」や独自AI基盤等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。
人材の確保及び育成	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に加え、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。
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	ISMSに関する国際規格（ISO27001）およびクラウドサービスに特化した情報セキュリティ管理策（ISO27017）の認証を取得・運用。これら国際標準に基づいた厳格な情報管理体制を構築するとともに、役員及び従業員への定期的な教育や委託先を含めた管理体制の継続的な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	重要な取引先との良好な関係を維持しつつ、営業体制の強化による新規取引先の継続的な獲得を図ることで、特定顧客への過度な依存を抑制す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期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	常に新しい技術や発想でのサービス開発が求められる環境に対し、情報収集や顧客ニーズ等の分析を徹底し、新技術・新サービスへ迅速に対応できる体制を構築しております。

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。

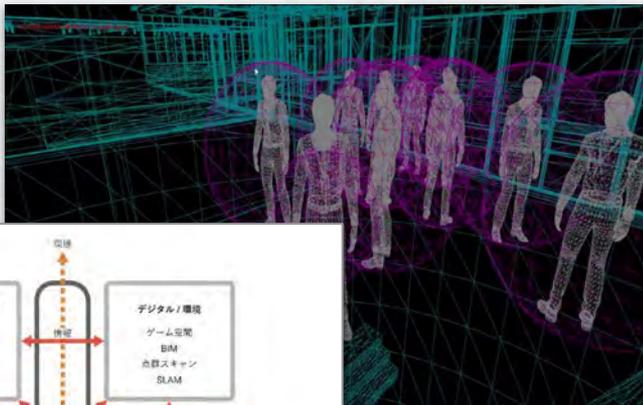
08

Appendix



コモングラウンドは、Society 5.0の実現に貢献する、次世代型スマートシティの汎用的な空間情報プラットフォームです。

Society 5.0:サイバー空間（仮想空間）とフィジカル空間（現実空間）を高度に融合させたシステムにより、経済発展と社会的課題の解決を両立する人間中心の社会



コモングラウンドとは、現実世界に存在する都市や建築空間をデジタル化し、現実と同じ環境を仮想空間上に再現したものを指し、現実世界と仮想空間をシームレスにつなぐことで、人とロボットの共存を実現するためのものです。

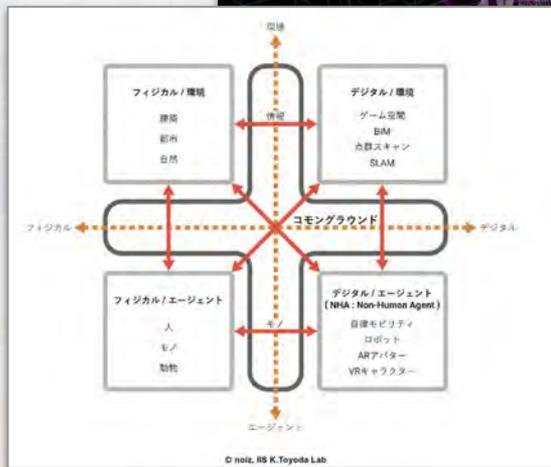
最初は、京都大学の西田豊明教授が提唱した人工知能分野での「コモングラウンド」を、建築デザイン事務所noizおよび株式会社gluon共同パートナー兼、建築家である豊田啓介氏が「**モノ（フィジカル）と情報（デジタル）が重なる共通基盤**」と再定義し、その価値の重要性を説いています。

コモングラウンドでは、人間が認知できる物理的な世界のあらゆる情報を、一つの大きなデジタルデータとして集め、それをAIによって分析可能にします。

デジタルツインを活用して、デジタルの世界に現実世界の3Dコピーを作成し、AIがデジタル世界の動向をリアルタイムに予測や分析を行います。

そこで得た情報を現実世界に活かすことができます。

自社メディア「メタバース相談室」より引用



© noiz, HS K.Toyoda Lab

2024年5月13日付で大日本印刷株式会社と資本業務提携契約を締結。
「XRコミュニケーション®」事業における価値共創の戦略的パートナーシップを強化。
約10億円の資本増強を同時に実施。

monoAI
TECHNOLOGY



DNP
大日本印刷

販売・事業推進
に係る協業

DNPの営業力、コンテンツ制作体制とmonoAIの技術力を掛け合わせて、企業や自治体へ共同で提案していきます。

開発・制作
に係る協業

教育業界向けの対話型授業や、企業・自治体向けの窓口業務、住宅業界向けショールームなどをバーチャル空間で実現するDNPの既存サービスについて、機能強化のための開発を共同で推進します。

アセット提供・共有
人員交流

両社の開発人員の交流などを通じて、両社が保有するセキュリティ、AIなどの技術やノウハウを掛け合わせ、新しい事業・サービスを開発します。

教育業界向けの対話型授業や、企業・自治体向けの窓口業務、住宅販売営業の提案業務などをバーチャル空間で実現するDNPのXRコミュニケーションについて、機能強化のための開発

教育



『DNP居場所づくりプラットフォーム』
(技術提供)

行政



『メタバース役所』
(技術提供)

不動産



『DNPバーチャルエクスペリエンスVRプレゼンゲートウェイ』
(技術提供)

研究
開発



『リアル連動メタバース』
(共同開発)

XR CLOUD

自社メタバースプラットフォーム

2024年12月リリース



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：阪急阪神ホールディングス様
2021年3月リリース



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 リリース



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月リリース



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4月リリース



DNP居場所づくり プラットフォーム

不登校や日本語指導が必要な子供の学びの場

協業先：DNP様
2023年9月リリース



Chronos

メタバース空間を構築するための様々な
機能を備えたソリューションサービス

協業先：ABAL様
2024年4月リリース



メタバース役所

いつでもどこからでも利用できる、
新しい行政DXサービス

協業先：DNP様
2024年6月リリース



ビルコミ®×メタバース

竹中工務店が手掛けるビルOS「ビルコミ®」
をメタバースで拡張

協業先：竹中工務店様
2023年12月より実証実験



そらまめパーク

「マイナビランド」の第一弾として発表
された、小学生向けの体験学習ワールド

協業先：マイナビ様
2025年3月リリース



注1: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2:主要なものを記載しております。

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動向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2026年12月期の決算発表時（2027年2月）を予定しております。