

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業ミッション

人類を場所・時間・言語・物理的な制約からの解放。最新テクノロジーで、いつでもどこでも誰とでも言語フリーで交流し、生活し、仕事し、人生を楽しめる世界を実現

顧客基盤
6000社超

② 中長期の経営戦略

1. 事業ポジショニング

HT事業をキャッシュカウ、AI事業を短中期成長戦略、メタバース事業を5～10年後の長期成長戦略と位置付け

3. AI事業の領域拡大

翻訳という狭い領域から文書作成の全工程に拡大。製薬業界特化型「ラクヤク」を最優先。受託開発・共同開発・SaaS形態で対応

2. AI事業戦略

業種分野特化×垂直統合型AI×日本企業のグローバル対応。T-400など専門文書翻訳から垂直統合型AIエージェントヘシフト

4. メタバース事業展開

Gaussian Splattingでスマホ動画から自動生成したデジタルツインの受託開発ソリューション提供開始。建設・不動産・製造業向け

③ 対処すべき課題

① 経営陣刷新と統合

- ・ロゼッタ経営における権限移譲ステージの失敗が業績低迷の根本原因
- ・本社機能の弱さ。経営陣刷新と外部優秀人材登用で対応
- ・組織能力の消滅。事業戦略・行動・コミュニケーション・人事制度の価値基準を明文化

② AI事業の成長基盤構築

- ・T-400の6000社超の顧客基盤と専門文書データを活用
- ・製薬業界特化型「ラクヤク」を最有望分野として集中投資

③ メタバース事業の基盤整備

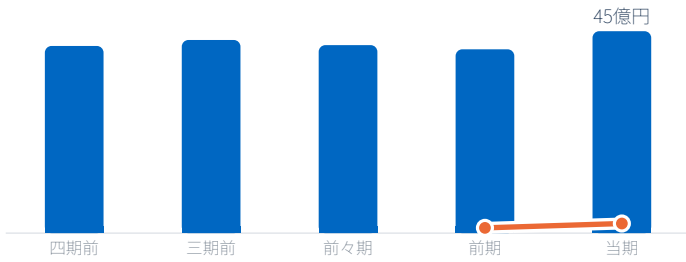
- ・Gaussian Splattingで従来手法の手間・コスト・視点制限の課題解決
- ・STUDIO55買収で最先端AI技術と建築業界知見・顧客基盤をシナジー化

面接で使えるポイント

- ・企業ミッション「人類を場所・時間・言語・物理的な制約からの解放」を最新テクノロジーで実現する姿勢
- ・AI事業で業種特化×垂直統合の戦略と、T-400で6000社超の顧客基盤を活かす成長戦略
- ・メタバース事業を5～10年の長期成長戦略で、Gaussian Splatting技術やSTUDIO55買収でシナジー創出

証券コード 6182

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
45億円営業利益率
4.8%財務健康度
40点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 50.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,261万円

サービス業内 9位/524社

平均年齢
43.0歳

サービス業内 111位/527社

平均勤続
5.1年

サービス業内 334位/527社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考：【特集】メタリアル Research Memo（2）：AI

