

2025年12月期 第1四半期決算説明資料 株式会社 モンスターラボ (証券コード : 5255)

2025年5月15日

Monstarlab ∴

Contents

1. FY2025 Q1連結業績概要
2. FY2025 Q1トピックス及び成長戦略
3. Appendix

成長基盤を盤石にし、 売上成長と利益創出を両立した再成長を目指す

単位：百万円

	FY2025 Q1実績	FY2025予想	進捗
売上収益	1,899	8,517	22.3%
営業利益又は営業損失	93	360	25.8%
税引前利益又は税引前損失	-171	274	—
親会社の所有者に帰属する 当期純利益又は当期純損失	-137	206	—

- 2024年度を通じて推進した不採算拠点の撤退縮小、コスト最適化を中心とする抜本的な構造改革により、**成長基盤構築**を完了
- 2025年Q1において連結営業黒字への転換を実現し、**利益を創出できる体質**の構築が実績にも表れた
- 円高の影響を受け、外貨建資産の為替評価損を約2.1億円計上し税引前利益ではマイナスとなるも、キャッシュフローへは影響なし

Topic 1

優先株式発行により33億円を調達。
債務超過額を大幅に圧縮

- 山陰合同銀行を割当先とする優先株式33億円を発行
- 払込金によって借入を弁済し、有利子負債が減少。早期の債務超過解消を目指す

Topic 2

データ・エンタープライズ領域の
組織及びソリューションを強化

- 生成AIを活用したレガシーシステムのモダナイゼーションツール「Code Rebuild AI」を軸にした拡販を促進
- データ・エンタープライズ領域の統括責任者を新規採用し、専属組織を2025年4月に立ち上げ

Topic 3

AIの活用で、人員あたり生産性及び
開発スピードの抜本的強化を実現

- 要件定義からコーディングまで、開発プロセスを通して独自のAIエージェントを開発
- 同プロセスを全面的に採用したシンガポールオフィスの開発スピードを6倍にすることに成功

FY2025 Q1

Q1連結業績概要



2024年を通して、抜本的な構造改革を実行
2025年Q1において、連結営業利益が黒字に転換

	2024年Q1	2024年Q2	2024年Q3	2024年Q4	2025年Q1
構造改革の 実行		• EMEA、AMER中心に抜本的な構造改革実施を発表 • ドイツ、上海拠点の閉鎖。EMEA49%、AMER45%の人員削減の実行を発表 • EMEA、AMERで構造改革による事業縮小を受け約41億円の減損損失を計上	• 小規模拠点の閉鎖及び人員削減により、固定費削減を発表 • EMEAにおいて更なる抜本的構造改革を進め、欧州子会社及び孫会社を非連結化 • 2024年Q3において子会社支配喪失に伴うその他費用を計上	• 2024年Q4においてリスク資産への幅広い減損損失・引当を計上	
営業利益	-891	-6,099	-766	-2,502	+93

単位：百万円

本業の利益体質改善の実現により連結営業黒字を達成

2024年12月期における抜本的構造改革が完了したことにより、粗利率が大きく改善するとともに販売費及び一般管理費の水準も適正化
第1四半期において連結営業黒字を達成し、再成長へ向けて着実に踏み出している

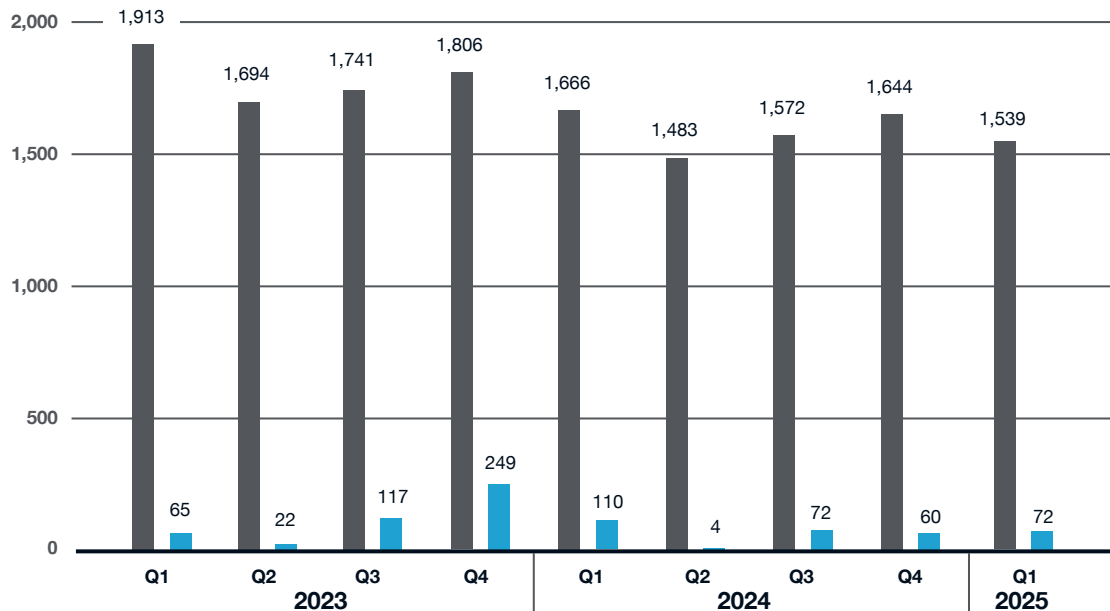
単位：百万円

	FY2024				FY2025		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	前四半期増減率 QoQ	前年同期増減率 YoY
売上収益	3,179	2,542	2,221	2,060	1,899	-7.8%	-40.2%
売上原価	2,507	2,666	1,955	1,448	1,164	-19.6%	-53.6%
売上総利益 (率)	671 (21.1%)	△124 (-)	265 (11.9%)	612 (29.7%)	735 (38.7%)	+20.2%	+9.6%
販売費及び一般管理費	1,577	1,837	1,307	2,497	666	-73.3%	-57.7%
その他の収益	18	8	1,167	0	25	—	—
その他の費用	4	4,145	901	617	1	—	—
営業利益/損失	-891	-6,099	-776	-2,502	93 (4.9%)	—	—
構造改革等一時的要因	—	779	330	1,669	—	—	—
のれん等減損	—	4,140	—	920	—	—	—
構造改革費用と減損を除く 営業利益/損失 (率)	-891 (-)	-1,179 (-)	-445 (-)	87 (4.2%)	93 (4.9%)	+6.8%	—
税引前利益/損失	-268	-5,505	-2,031	-2,040	-171 (-)	—	—
親会社の所有者に帰属する 当期純利益/損失	-340	-5,553	-1,841	-2,213	-137 (-)	—	—

APAC：一部案件のスタートが遅延するも、厳格なコストコントロールにより連結営業利益黒字を牽引

APAC

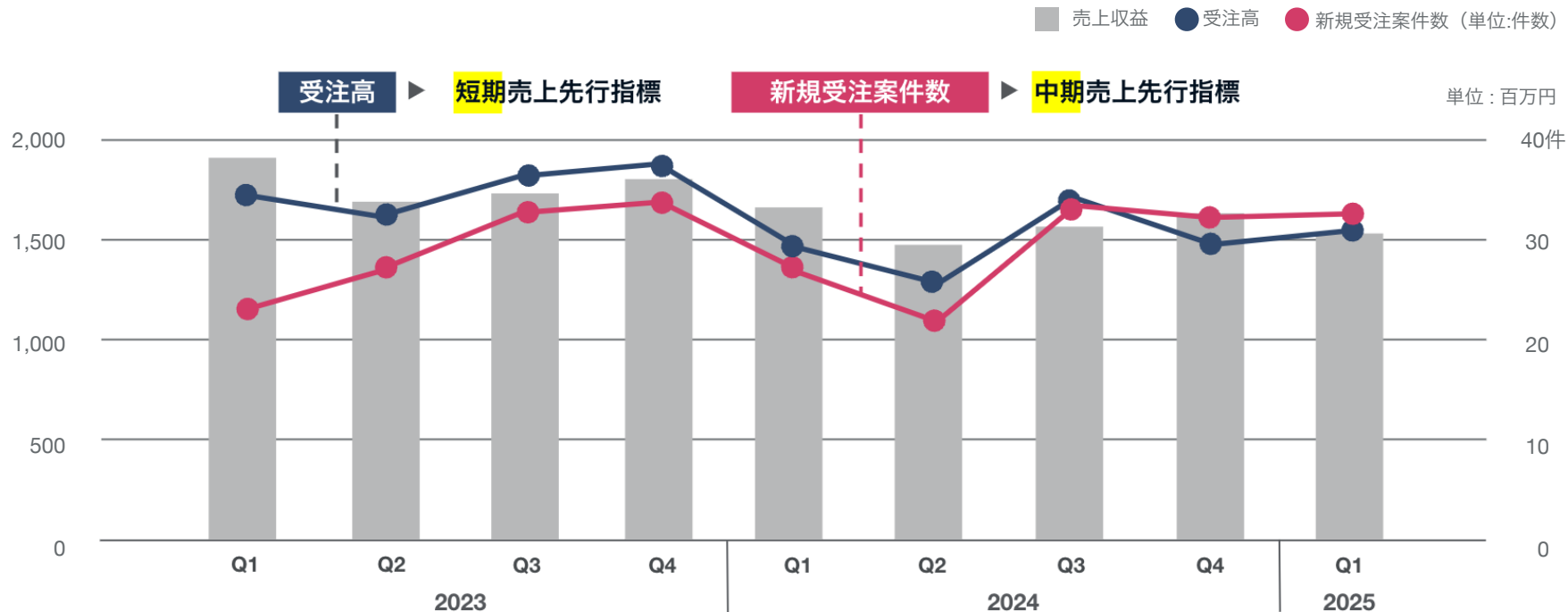
■ 売上 ■ 構造改革費用を除く営業利益
単位：百万円



- 国内においては例年の季節性により前四半期と比べ売上は低下する中、厳格なコストコントロールにより利益はむしろ増加
- 一方、新規受注案件数は好調を維持しており、そのうち既存顧客からの追加案件が2/3を占める
- シンガポールにおいては最大顧客との案件開始がQ2以降を見込んでおり、Q1では低調なスタートとなった

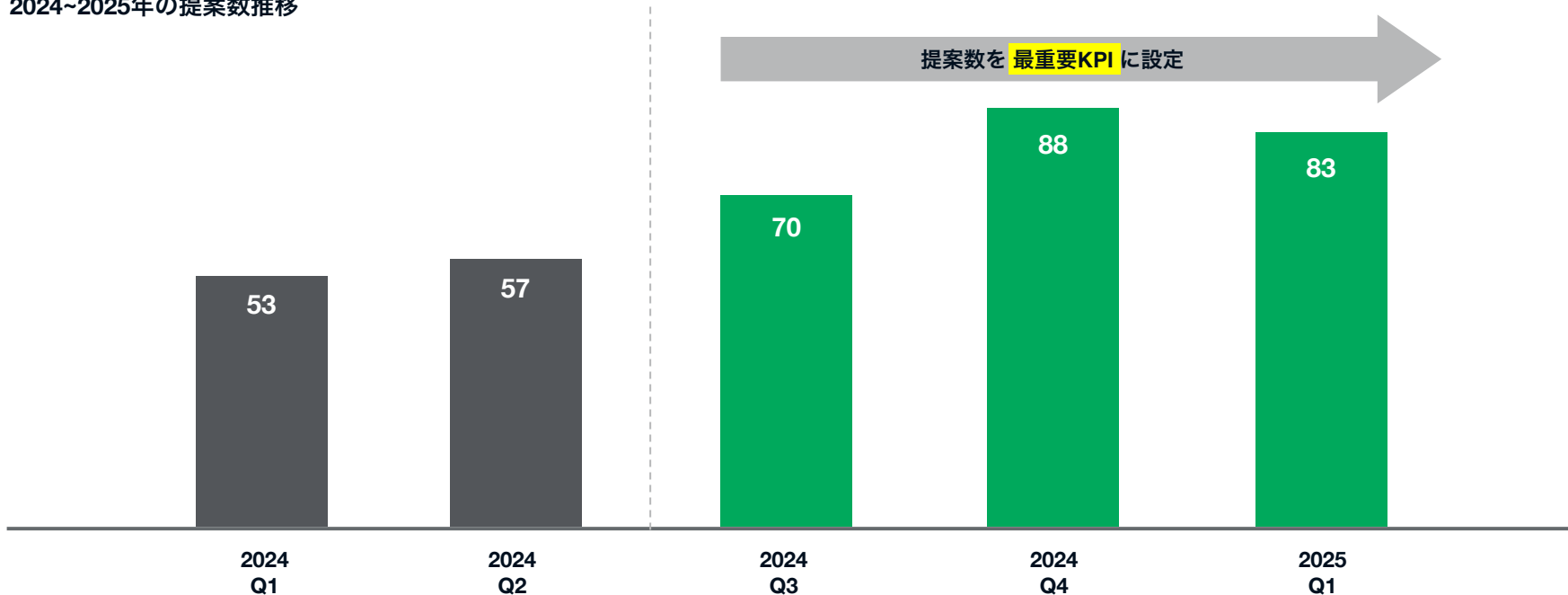
APAC：新規案件数は好調を維持し、既存顧客からの新規案件が2/3を占める

- 新規受注案件数33件のうち24件が開発案件となり、過半数以上を占める。
- また新規案件33件のうち22件を既存顧客が占め、既存顧客の売り伸ばしが増えている。

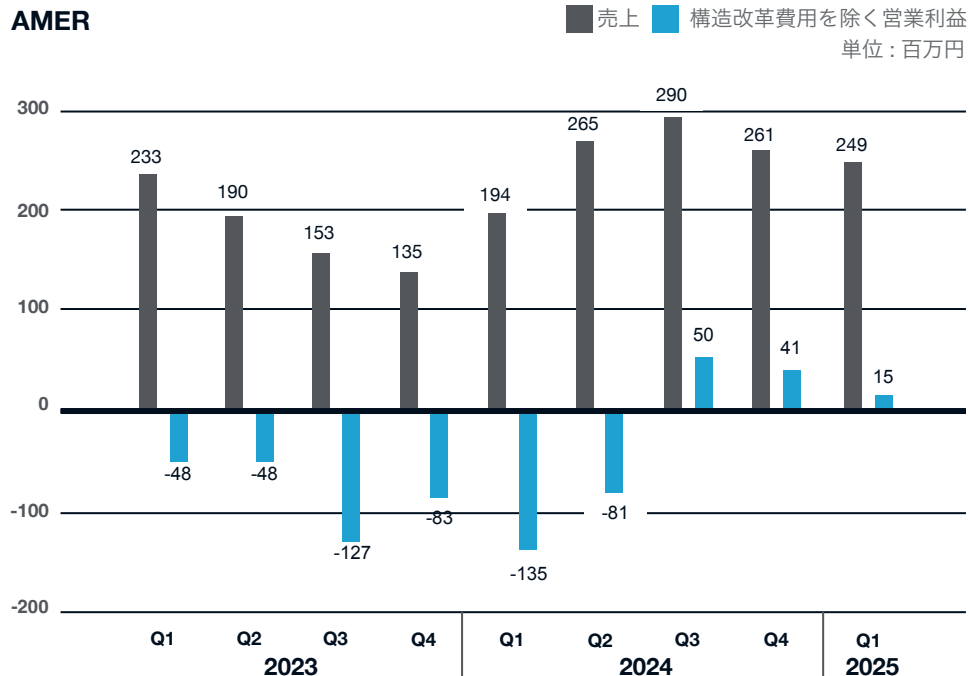


2024年8月から、提案数を重要KPIとして設定。既存顧客へのアップセル・クロスセルを含むセールスを強化することで、受注の積み上げに繋がっている

2024~2025年の提案数推移



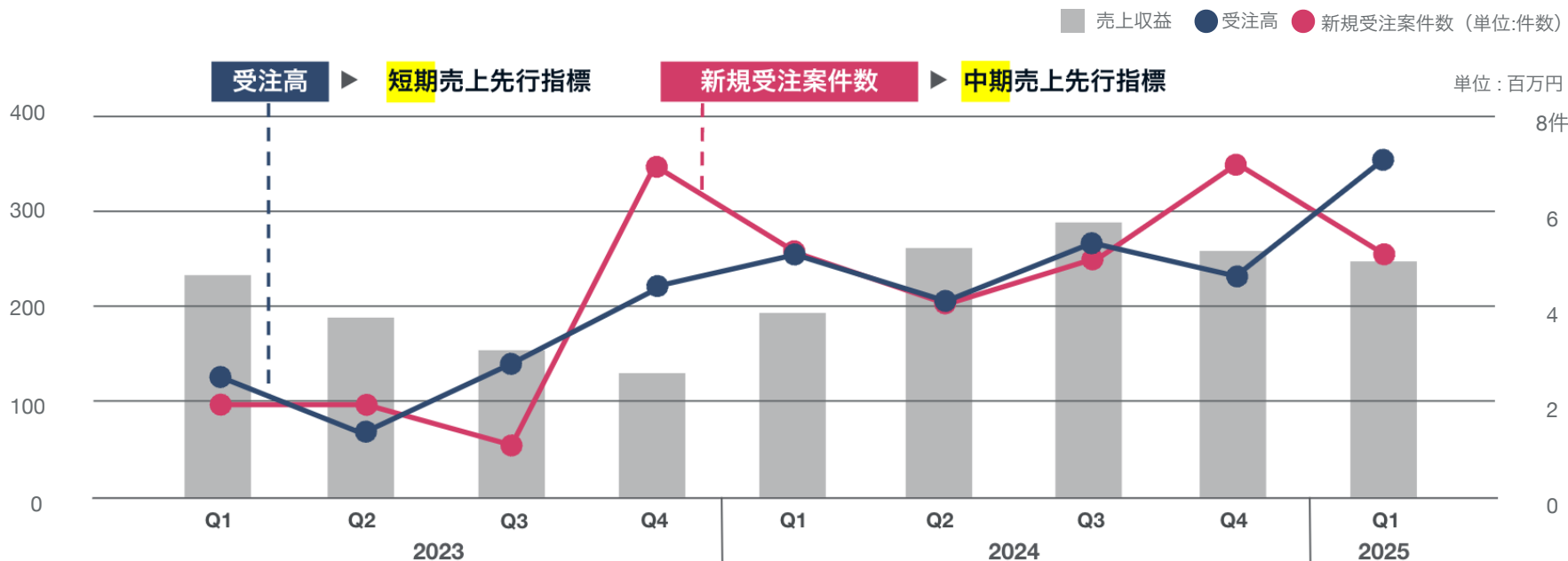
AMER：プロジェクト開始時期が当初想定よりも若干後ろ倒しされたことに伴い 前四半期比で売上微減するも、2~3月にかけて稼働が本格化



- ・年初スタートを予定していた大規模案件について、クライアントの社内検討に時間を要し、プロジェクト開始時期が想定よりも後ろ倒しが生じた関係から、前四半期比で売上及び営業利益共に微減となった。
- ・一方で、既存大手クライアントを中心に安定的なパイプラインを構築しており事業環境は良好。2~3月にかけて大規模案件の獲得が進んだ（次ページ参照）ことで稼働が本格化しており、今後の成長に向けて盤石な基盤を築きつつある。
- ・今後は、引き続きペイメントソリューション企業との提携を活かすと共に、マーケティング活動も本格化させることで、更なる成長に向けたパイプライン強化を図る。

AMER：大規模案件獲得により受注高が過去2年間の最高値を更新

- 大手ペイメントソリューション企業との協業や、プロセスオートメーション、プロダクト開発といった得意領域にマーケティング及びセールスを集中
- それに伴って案件獲得のパイプラインが強固になると共に、案件規模も大規模化してきており、成長基盤構築が進んでいる



大規模な開発案件に加え、注力領域である生成AI案件をAPAC・AMER双方で順調に受注

- APACでは海外チームを活用した開発案件に加え、Code Rebuild AIを活用した業務システムのモダナイゼーション案件を複数受注
- AMERにおいては長期かつ大規模なAIによるプロセス自動化案件を受注

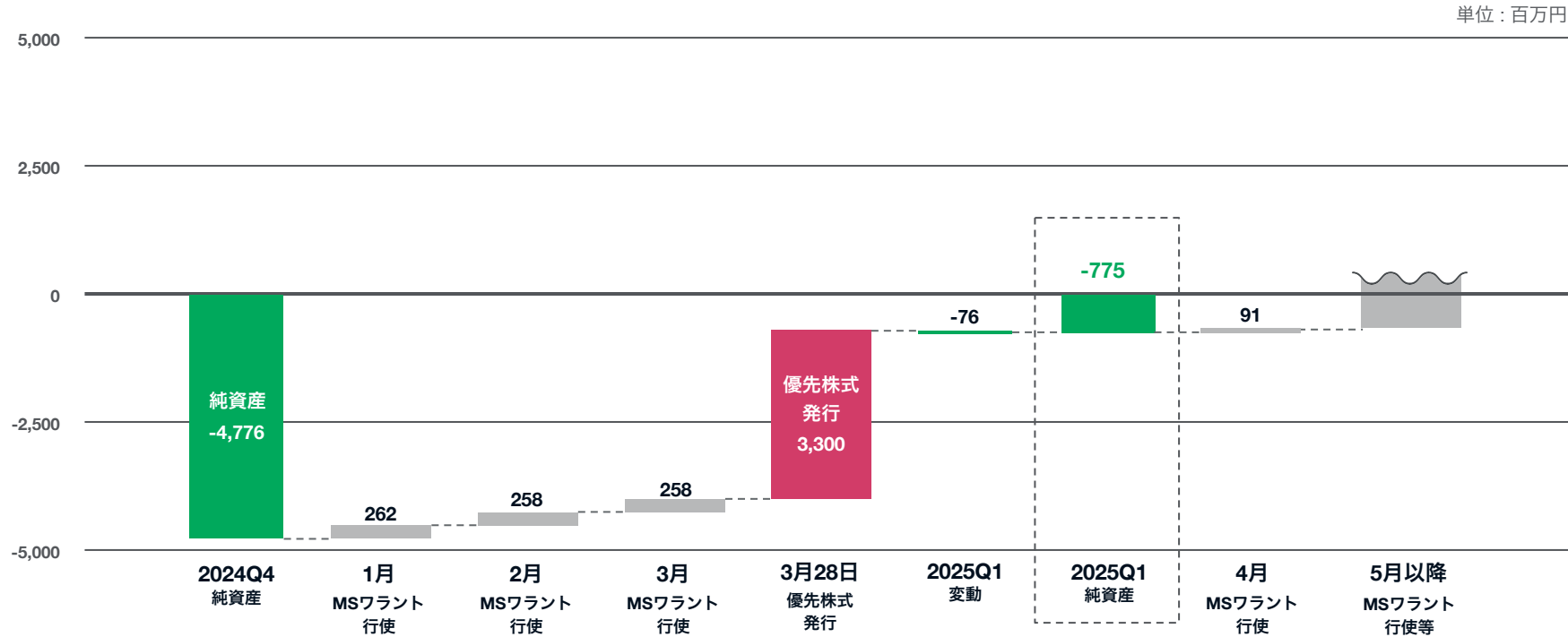
業種	案件概要
観光	ベトナムチームを活用した商業施設公式アプリとWebのデザイン・開発
運輸	ベトナムチームを活用した配送サービスに関するシステムの開発
製造	Code Rebuild AIを活用した大手製造業向けの設計システムのモダナイゼーション
金融	Code Rebuild AIを活用した金融機関向けの情報系システムのモダナイゼーション
不動産	AIを活用した土木工学に関する専門的プロセスの自動化

優先株式発行での33億円の払込み及び同額弁済により、負債は大きく減少し、資本は増強。MSフロント行使によりさらに資本が強化され、現金が増加

単位：百万円

	2024 Q4	2025 Q1	増減	増減率
流動資産	2,723	3,198	+475	+17.5%
現金及び現金同等物	1,550	1,920	+369	+23.9%
非流動資産	4,865	4,600	-264	-5.4%
資産合計	7,589	7,799	+210	2.8%
流動負債	5,771	6,500	+790	+13.8%
非流動負債	6,593	2,073	-4,581	-68.8%
資本	△4,776	△775	+4,001	—
負債及び資本合計	7,589	7,799	+210	+2.8%

3月28日の優先株式発行により債務超過額を大きく圧縮。MSフロントによる調達も合わせ、2025年内における債務超過状態の解消に向けた蓋然性を高める

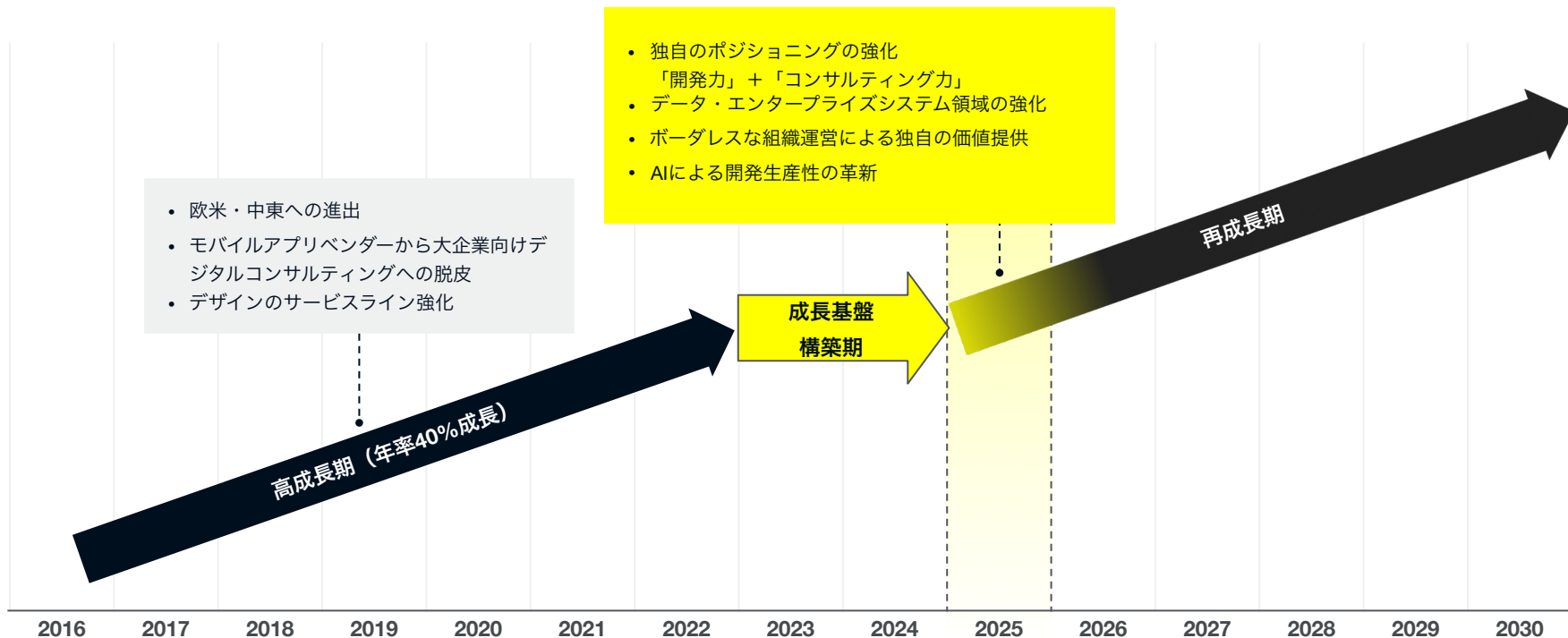




FY2025 Q1

トピックス及び成長戦略

2024年における成長基盤構築は2025年Q1において成果を見せ始めており、 2025年からは再成長路線への回帰を目指す



成長に向けた3つの柱

1

データ・エンタープライズ システム領域強化

- 得意とするSoE領域の価値を高めるデータ領域強化（位置情報データ、価格感応度等の購買行動データなど）
- 生成AIを活用したエンタープライズシステム開発強化（Code Rebuild AIの継続的機能強化等）
- データ・エンタープライズ領域の統括責任者を新規採用し、専属組織を立ち上げ

2

ボーダレスな組織運営による 独自の価値提供

- 世界でも豊富なエンジニア人材を抱える地域で大規模開発拠点を有している強みと、日本及び欧米での豊富なデジタルコンサルティングの実績を組み合わせることで付加価値を提供
- デザインと開発のボーダレスな組織運営により、他社にない付加価値を提供

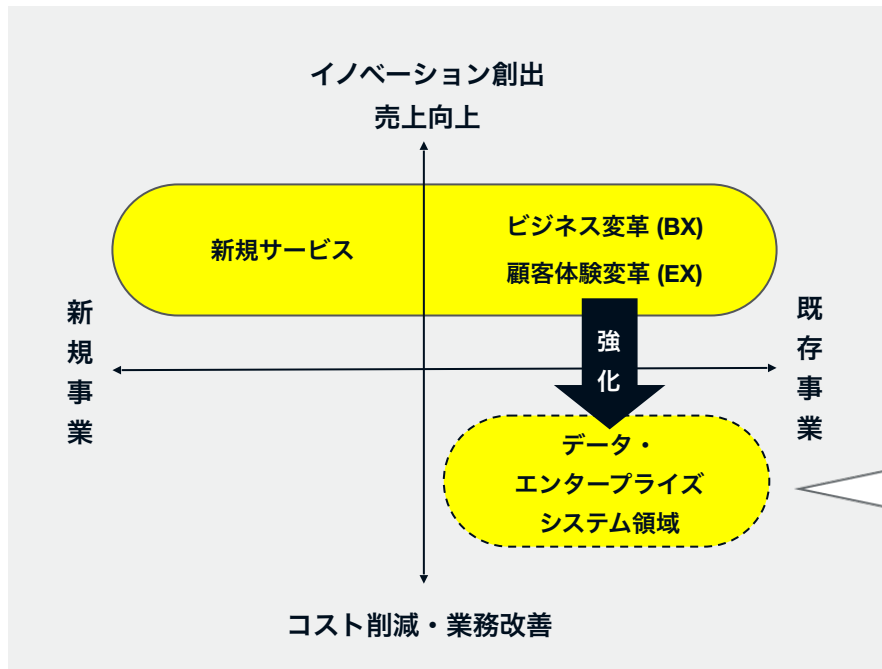
3

AIによる生産性革新

- システム開発プロセスのあらゆる工程でAIを導入することで生産性を圧倒的に向上し、開発期間の短縮や価格競争力の強化を図る
 - 豊富な過去実績をベースに独自のエージェントを開発することで、高品質な要件定義書やワイヤーフレームを短時間に自動生成
 - ユーザーストーリーやスプリントプランニングなどもAI駆動による大幅なスピード向上を実現

従来の方針を堅持

従来強みとしている「イノベーション創出」「売上向上」領域（SoE領域）に加え、データ・エンタープライズ領域を強化していく



データ・エンタープライズシステム領域

データ領域 (SoI) 強化

- 得意とするSoE領域の価値を高める領域強化（位置情報データ、価格感応度等の購買行動データなど）

エンタープライズ (SoR) 領域強化

- 事業と直結したカスタムシステム
 - 製造業の生産管理やSCM領域
 - 小売業のSCM領域など
- 生成AIを梃子にしたレガシーシステムのモダナイゼーション

生成AIを活用しエンタープライズ領域のモダナイゼーションを実現する「Code Rebuild AI」を独自開発。足元で案件獲得に寄与しており今後積極的活用を図る

“2025年の崖”を迎え レガシーシステム刷新のニーズが拡大

1

すでに保守切れを起こしている
もしくは保守切れを抑える
システムへの対応が
追いついていない

2

システムの採用技術が
時代遅れになっており
そのスキルセット（人材）を確保
するのが難しくなっている



Client

3

システムの構成が非常に複雑で
改修時に
工数と費用がかさんでしまう

4

システムが
ブラックボックス化していて
保守や変更が困難

生成AIを活用したモダナイゼーションツール “Code Rebuild AI”を開発



実際の「バッチ、画面、帳票」のうち
典型的なものをそれぞれ抽出して事前
テスト移行



Java、C#

設計情報を生成しながら設計
情報を元にコードを生成する
パターン

レガシーシステムの
モダナイゼーションの
実現可能性を、
最短2カ月で検証可能

その後の
開発プロジェクトに
つなげるツールとして
活用していく

データ・エンタープライズ領域の本格展開に向けて、 組織面での強化を着実に進めている

1

データ・エンタープライズ領域の 専属組織を立ち上げ

- ・ 2025年4月の組織改編で、データ・エンタープライズ領域のソリューションを専門的に提供する組織として「**Enterprise DX**」（約35名）を立ち上げ
- ・ 特に、**レガシーシステムのモダナイゼーション領域**において、Code Rebuild AIやアジャイル開発、先進的UIなど、MLならではの強みを活かしたソリューションを提供

2

データ・エンタープライズ領域に関して豊富な知見を有する統括責任者が新たに参画



松島 栄一

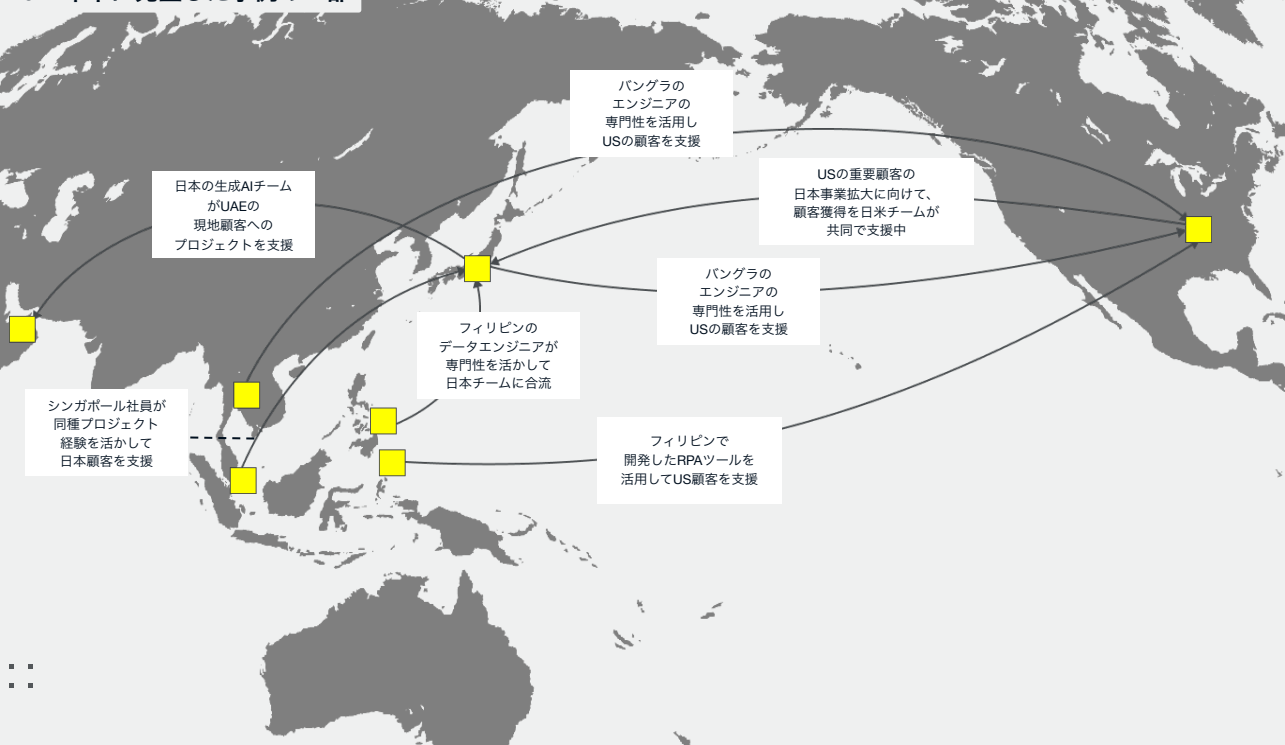
常務執行役員 /
APAC地域エンタープライズ
統括責任者

Profile

外資系コンサルティングの製造業・オートモーティブ（自動車）産業の事業部リーダーとして、国内外の製造業界に対し新規事業戦略、ビジネストランスフォーメーション、ITトランスフォーメーション、組織改革などのコンサルティング実績を保有。特にERP（SAP）の導入や運用においてはプログラマーとしても高い専門知識と豊富な経験を有し、25年間にわたりインダストリーコンサルタントとしてSoR領域での大規模プロジェクトのBPRに従事。

各拠点の強みを結集したボードレスな組織運営により、独自の価値提供を強化していく

2024年中に発生した事例の一部



ボードレスな組織運営体制

- 1 拠点間売上を社長室の重要KPIとして設定
- 2 日本の週次マネジメントミーティングにAPACの拠点長が出席し営業・組織課題を一体的に議論
- 3 グローバルの拠点長会議を月次で実施

特にAPACは、ボードレスに一体化したキャリアパスを整備すると共に、海外オフィス主体の営業及びデリバリー活動を推進することで、成長加速を目指す

ボードレスなキャリアパスの整備

海外オフィスと日本オフィスで一体的な評価制度や報酬規定を整備し、ボードレスなキャリアパスを形成

当社ならではの
キャリア提供による
採用力強化

出向者による直接営業及びデリバリー活動

海外オフィスから日本オフィスへの出向者の受け入れと、出向者による日本企業に対する直接的な営業及びクライアントサービス実施

豊富な
人材提供力による
売上増

AIを全プロセスに導入した「AI駆動開発」で生産性を大幅に高めることで、競争力を強化していく



要件定義

- 数百ある過去プロジェクトの要件定義書をベースに独自エージェントを開発
- 新たな事業アイデア等をAIエージェントと10~20分議論することで、要件定義書を自動で生成



市場調査

- 業界及び競合企業のデータを取得
- 新規サービスに合わせた具体的なシステム要件の整理をサポート



ワイヤーフレーム作成

- 数百ある過去プロジェクトのアプリのワイヤーフレームをベースに独自のエージェントを開発
- 新たな事業アイデア等をAIエージェントと10~20分議論することで、ワイヤーフレームを自動で生成



ユーザーストーリー作成

- 生成された要件定義やワイヤーフレームをベースに、ユーザーストーリーを自動で生成
- アジャイル開発基準の観点からの必要十分性を検証



スプリントプランニング

- 開発期間、機能の重要性、相互依存性の観点からタスクを自動的に優先順位付け
- スプリントプランの基本的戦略と、リソースアロケーションを自動で提案



コーディング

- コード生成やリファクタリング、バグ検出などをAIがアシスト
- コーディングのベストプラクティスやセキュリティ基準への準拠をサポート



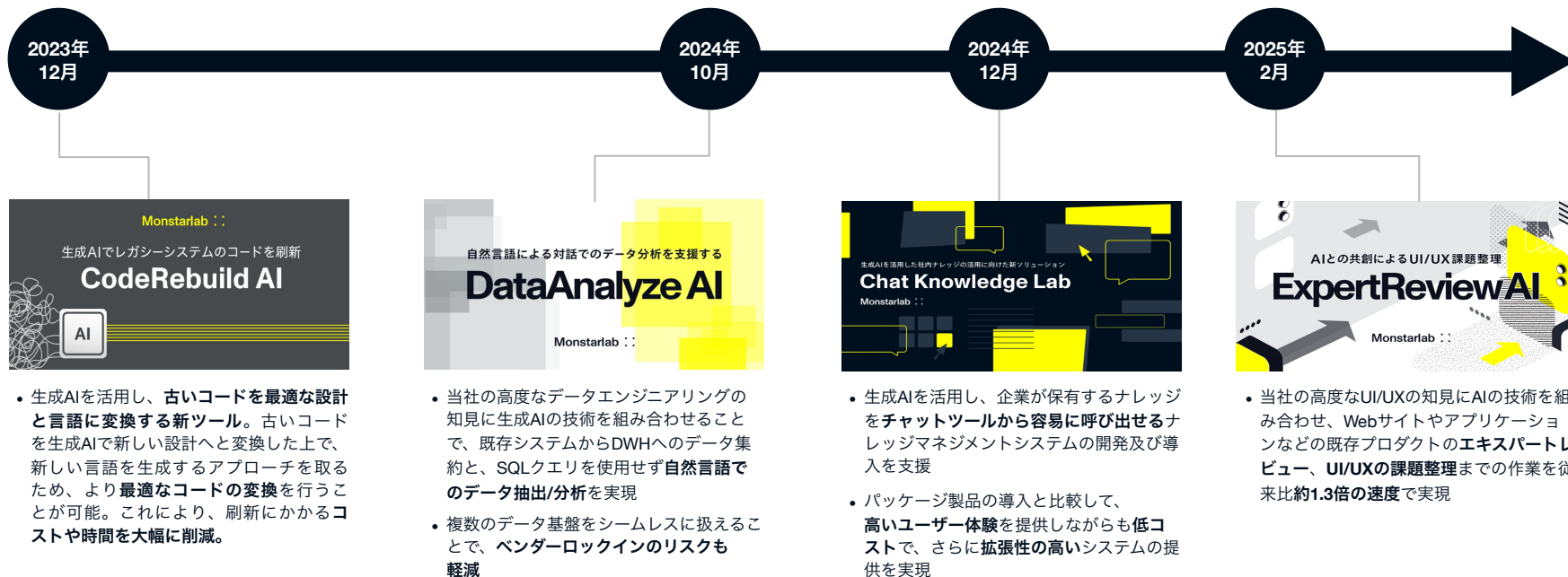
QAテスト

- 要件定義及びユーザーストーリーに基づいてテストケースを自動で生成
- エッジケースを識別し、QAテストの網羅性をサポート



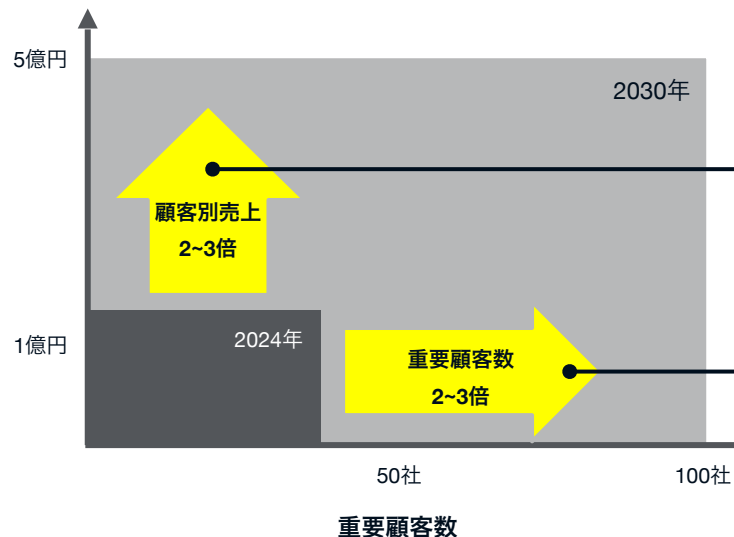
これらの全プロセスを導入したシンガポールオフィスでは、一部の案件において、人員あたり生産性**18倍**、開発スピード**6倍**を実現

2023年12月のCode Rebuild AIを皮切りに、生成AIを活用した独自ソリューションを複数開発。当社ならではのアプローチで開発案件獲得を狙う



3つの成長に向けた施策により、重要顧客数と重要顧客あたり平均売上をそれぞれ2~3倍に拡大していくことを狙う

重要顧客あたり平均売上



新規領域強化による顧客別売上拡大

- ・ システム刷新ニーズが拡大しており、案件規模の大きいデータ・エンタープライズシステム領域強化に向けた独自ソリューション開発
- ・ 今後拍車がかかるIT人材不足へのソリューションとして、人材採用支援やオフショア専属チーム構築の強化

顧客獲得及び育成の仕組み化

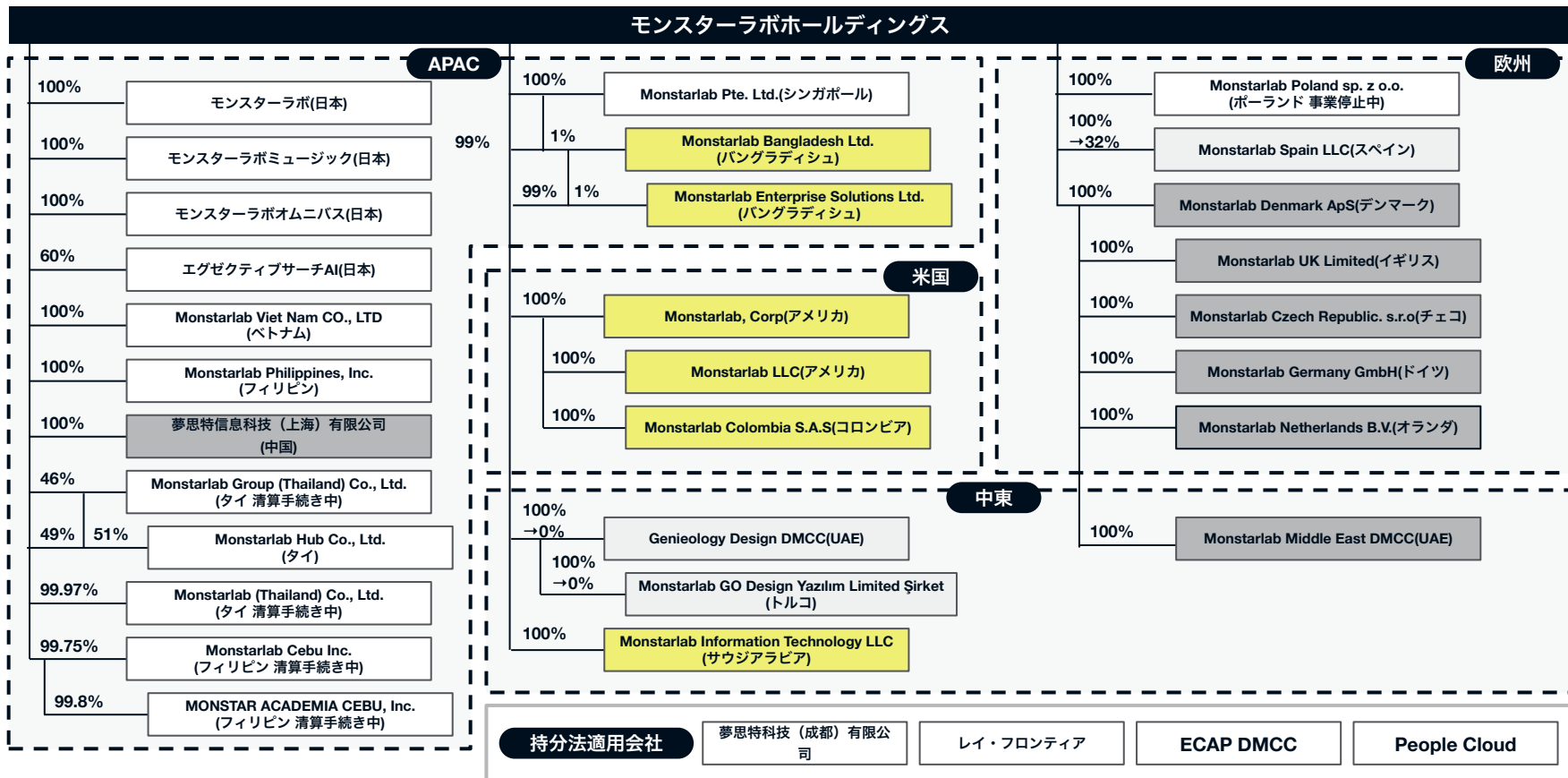
- ・ グループ会社の人材採用支援企業のコネクション等をフックにした新規顧客獲得力の強化
- ・ 既存顧客へのクロスセル提案のKPI管理の徹底とベストプラクティスの横展開

Appendix

A photograph of three people in a modern office environment. A woman with long dark hair, wearing a black short-sleeved shirt and blue jeans, stands on the left, smiling and gesturing towards a laptop. A man with short dark hair, wearing a white short-sleeved shirt, stands on the right, leaning in and looking at the laptop. A woman with long dark hair and glasses, wearing a grey blazer, sits in the center, smiling and looking at the laptop. The laptop has a yellow sticker that says "Monstarlab". In the background, there is a large world map on the wall and a wooden bench. A blue chair is visible in the bottom left corner.

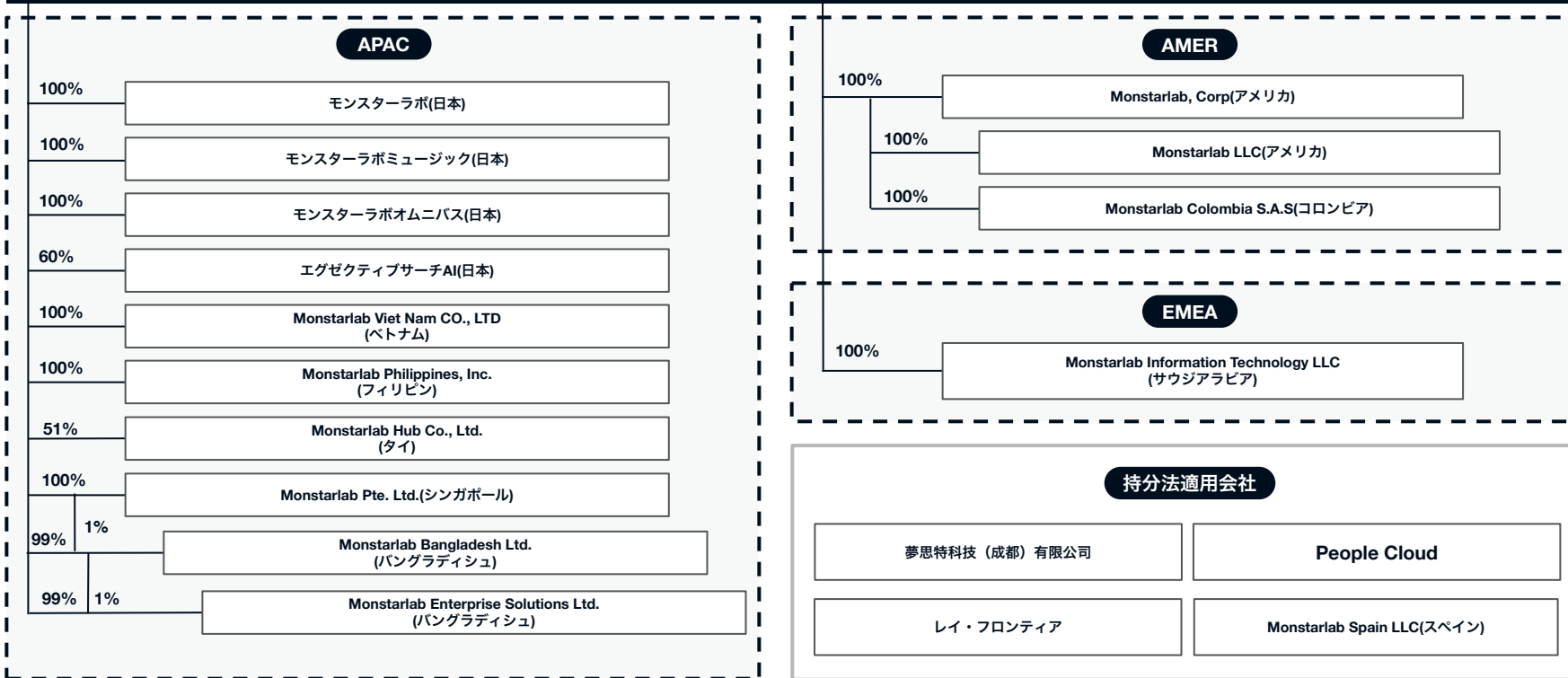
構造改革前資本関係図

■ 人員削減 ■ MBO ■ 破産・清算に伴う連結除外

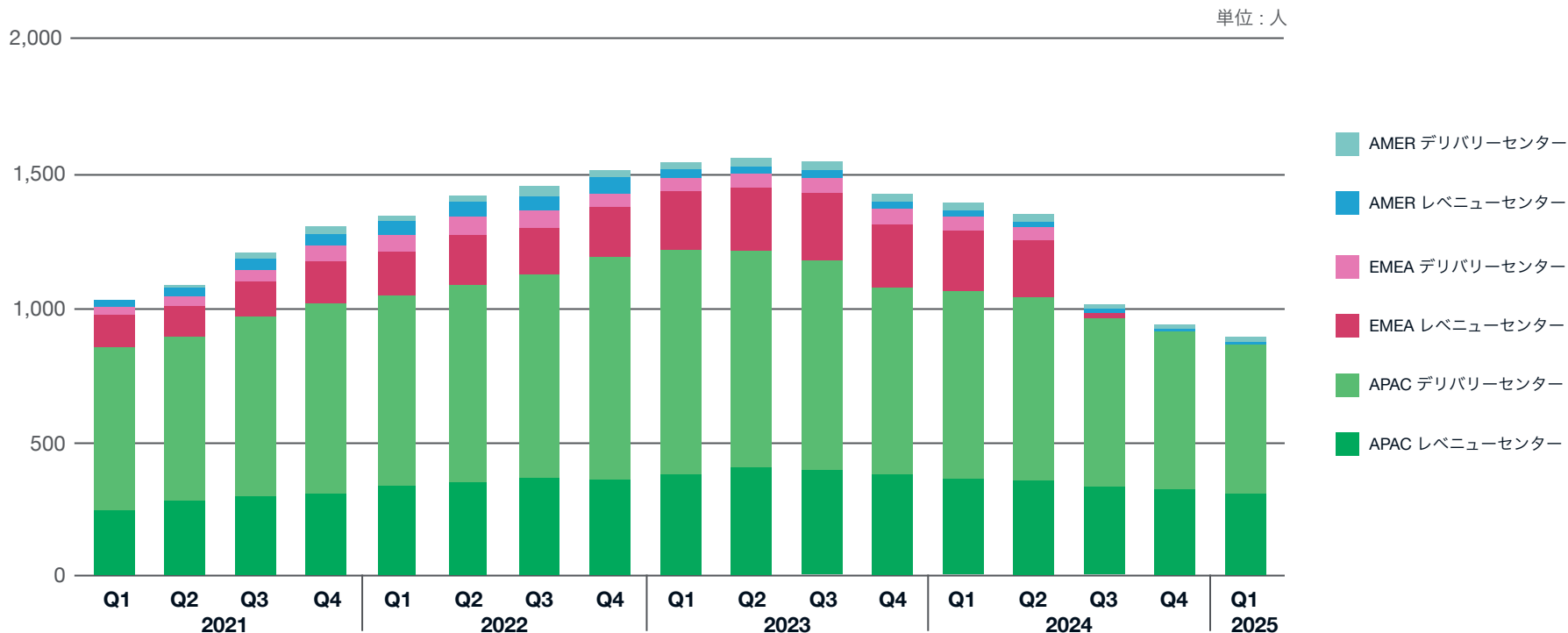


構造改革完了後資本関係図

モンスターラボホールディングス



人員数はEMEAを中心とした構造改革によりAPAC、AMERを中心とした体制に



注：APAC レベニューセンターのFY2022Q4の人員数は集計方法の変更により、当期第1四半期決算説明資料に記載の人数を更新しております。

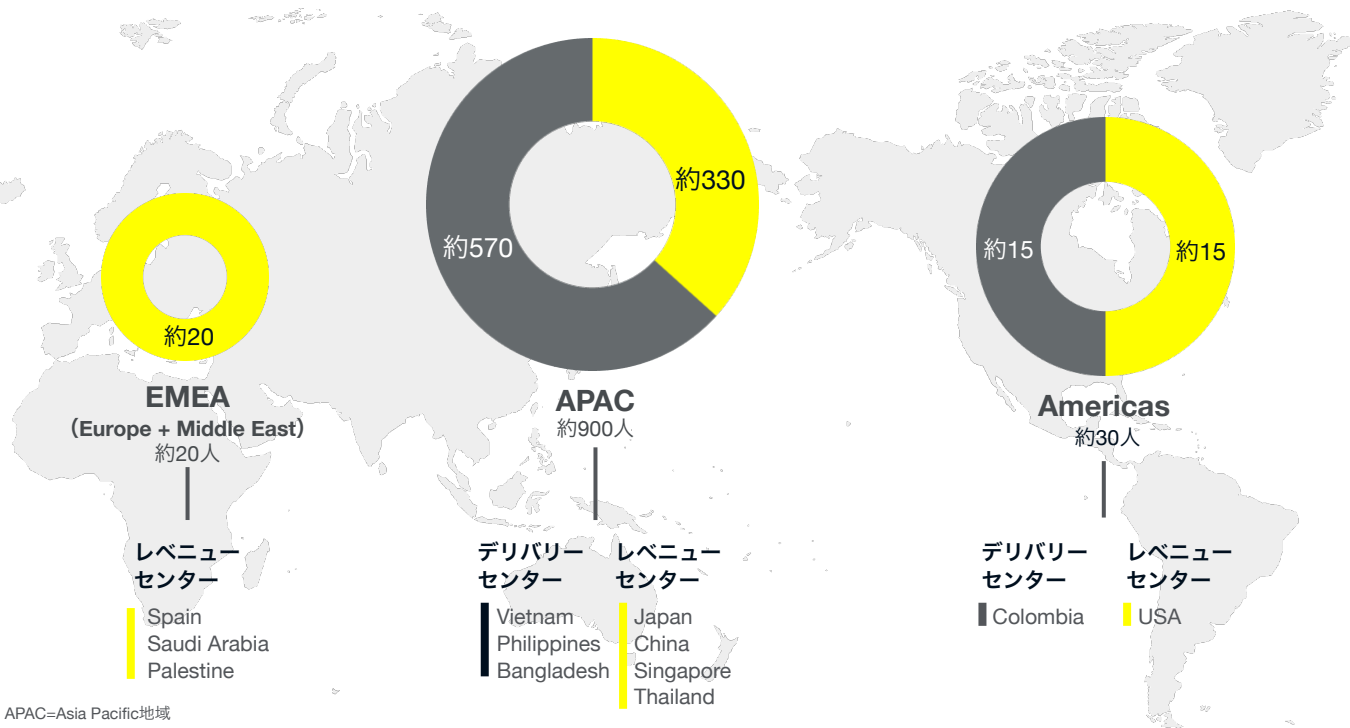
日本・西欧・北米を中心としたレベニューセンターと、東南アジア・南米を中心としたデリバリーセンターから構成される、グローバル約950人の体制を構築

展開地域

12カ国 20拠点

社員数

約 950人



注：2025年3月末時点。拠点数は子会社のもも含む。APAC=Asia Pacific地域

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

本資料は、株式会社モンスターラボの企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他有価証券の勧誘を構成するものではありません。

本資料で提供している情報に関しては、慎重な記載をしておりますが、その情報の正確性及び安全性を保証するものではありません。

本資料における将来予想に関する記述につきましては、当社が現在入手している情報をもとに、作成時点において当社の判断で記載したものになります。また本資料には、当社の計画や戦略、業績の見通し等、将来の見通し及び推測に関する記述が含まれており、これらが記載通りに達成される確約や保証を与えるものではありません。今後、経済状況の変化、当社が提供するサービスのニーズの変化、法令改正、世界情勢の変動リスク、その他様々な不確定要素により、実際の業績が将来の見通し及び推測と異なる場合があります。したがって、これらの将来に関する記述に全面的に依拠することのないようにご注意ください。

また、独立した公認会計士または監査法人における監査またはレビューを受けていない、過去の財務諸表または計算書類に基づく財務情報および財務諸表または計算書類に基づかない管理数値が含まれていることをご了承ください。

当社は、適用法令または証券取引所の規則により要求される場合を除き、本資料に含まれるいかなる情報についても、今後生じる事象に基づき更新または改訂する義務を負うものではありません。

お問い合わせ：ir@monster-lab.com

株式会社 モンスターラボ (証券コード：5255)

Monstarlab ::

Thank you for your attention.

