

2025年12月期 第3四半期決算説明資料

株式会社 モンスター・ラボ

(証券コード : 5255)

2025年11月14日

Monstarlab ::

Contents

1. FY2025 Q3連結業績概要
2. FY2025 Q3トピックス及び成長戦略
3. Appendix

2025年Q3は、本業の利益増に一時的要因も加わり、大幅に利益面で進捗。 Q4では変動要因が残るも、本業での来期以降成長に向けた取り組みへ注力。

単位：百万円

	FY2025 Q3 累計実績	FY2025予想	進捗
売上収益	5,830	8,517	68.5%
営業利益又は営業損失	613	360	170.5%
税引前利益又は税引前損失	234	274	85.7%
親会社の所有者に帰属する当期純利益又は当期純損失	300	206	145.9%

- 売上・粗利がQoQ増、粗利率も改善。第2四半期で示した「成長路線への転換」が引き続き実績で裏付けられる。大口顧客売上向上+コスト規律で、本業利益が着実に増加。
- 第3四半期における円安の進行により、為替評価益が約1.5億円となり（累計では評価損が約3.6億円→約2.1億円まで減少）、当期純利益はプラスに転換。足元で円安はさらに進行しているものの本決算へ向け引き続き為替影響は注視が必要。
- ストックオプションに係る株式報酬費用の戻入等が発生し、売上原価: 127百万円、販管費: 122百万円が減少し、営業利益ベースでは250百万円のプラスの影響が働いている。

Topic 1**PoC開発プラットフォーム「MonstarX」をグローバル提供開始**

- 対話形式でPoC開発を実現するマルチAIエージェントである「MonstarX」を独自開発
- コーディングやプロンプト設計の専門知識を必要とせず、マルチAIエージェントとの自然言語での対話のみでアイデアを実証レベルの高度なプロトタイプとして構築できるよう設計されたSaaS型プラットフォームとしてグローバルでローンチ

Topic 2**業績予想の据え置きについて**

- 2025年第3四半期時点において、営業利益を中心に業績予想に対して実績が大きく進捗
- 一方でストックオプション費用の戻入れ、外貨建て有価証券の時価・為替評価等の主に本業以外に関する利益変動要因が大きく、期末における確定数値を合理的に見積もることが難しい点を考慮し、現時点で業績予想の更新は慎重に対応

FY2025 Q3

Q3連結業績概要



本業での利益創出を着実に継続し、3四半期連続の連結営業黒字を達成

第3四半期においては大口顧客からの売上が多数あり本業からの利益を着実に積み上げた。

同時にストックオプションに係る株式報酬費用戻しによる売上原価・販管費の減少、および円安による為替差益が利益額を増大させている。

単位：百万円

	FY2024				FY2025				前四半期増減率 QoQ	前年同期増減率 YoY
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	QoQ		
売上収益	3,179	2,542	2,221	2,060	1,899	1,879	2,051	+9.2%	-7.6%	
売上収益(EMEAを除く) ^{*1}	1,964	1,872	1,966	2,012	1,899	1,879	2,051	+9.2%	+4.3%	
売上原価	2,507	2,666	1,955	1,448	1,164	1,191	1,043 ^{*2}	-12.4%	-46.6%	
売上総利益(率)	671 (21.1%)	-124 (一)	265 (11.9%)	612 (29.7%)	735 (38.7%)	688 (36.6%)	1,007 (49.1%)	+46.5%	+279.5%	
販売費及び一般管理費	1,577	1,837	1,307	2,497	666	683	551 ^{*2}	-19.4%	-57.8%	
その他の収益	18	8	1,167	0	25	30	39	+26.0%	-96.7%	
その他の費用	4	4,145	901	617	1	2	8	+203.0%	-99.1%	
営業利益/損失	-891	-6,099	-776	-2,502	93 (4.9%)	32 (1.7%)	487 (23.8%)	+1392.3%	—	
構造改革等一時要因	—	779	330	1,669	—	—	-250 ^{*2}	—	—	
のれん等減損	—	4,140	—	920	—	—	—	—	—	
一時要因と減損を除く 営業利益/損失	-891 (一)	-1,179 (一)	-445 (一)	87 (4.2%)	93 (4.9%)	32 (1.7%)	236 (11.5%)	+625.5%	—	
税引前利益/損失	-268	-5,505	-2,031	-2,040	-171	-186	593 (28.9%)	—	—	
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	-115	553 (27.0%)	—	—	

*1 2024年のEMEAを中心とした拠点撤退を含む大規模な構造改革を踏まえ、当期との比較可能性を保つため、EMEA拠点を除いた売上収益額を表示しております。

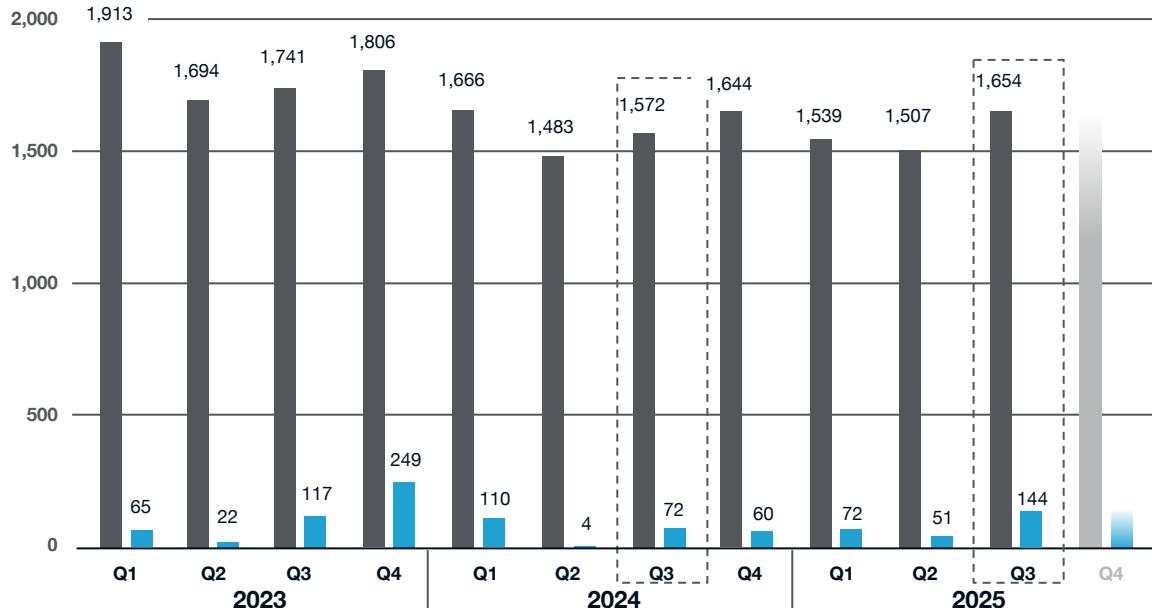
*2 ストックオプションに係る株式報酬の費用戻入等が発生しているため「売上原価」「販売費および一般管理費」が影響を受けております。

合計額は「構造改革等一時要因」に記載しております（費用戻入額：売上原価127百万円、販売費および一般管理費122百万円）

APAC：前年同期比で売上・営業利益ともに大きく上回り、営業利益は2023年Q4以来の高水準

APAC

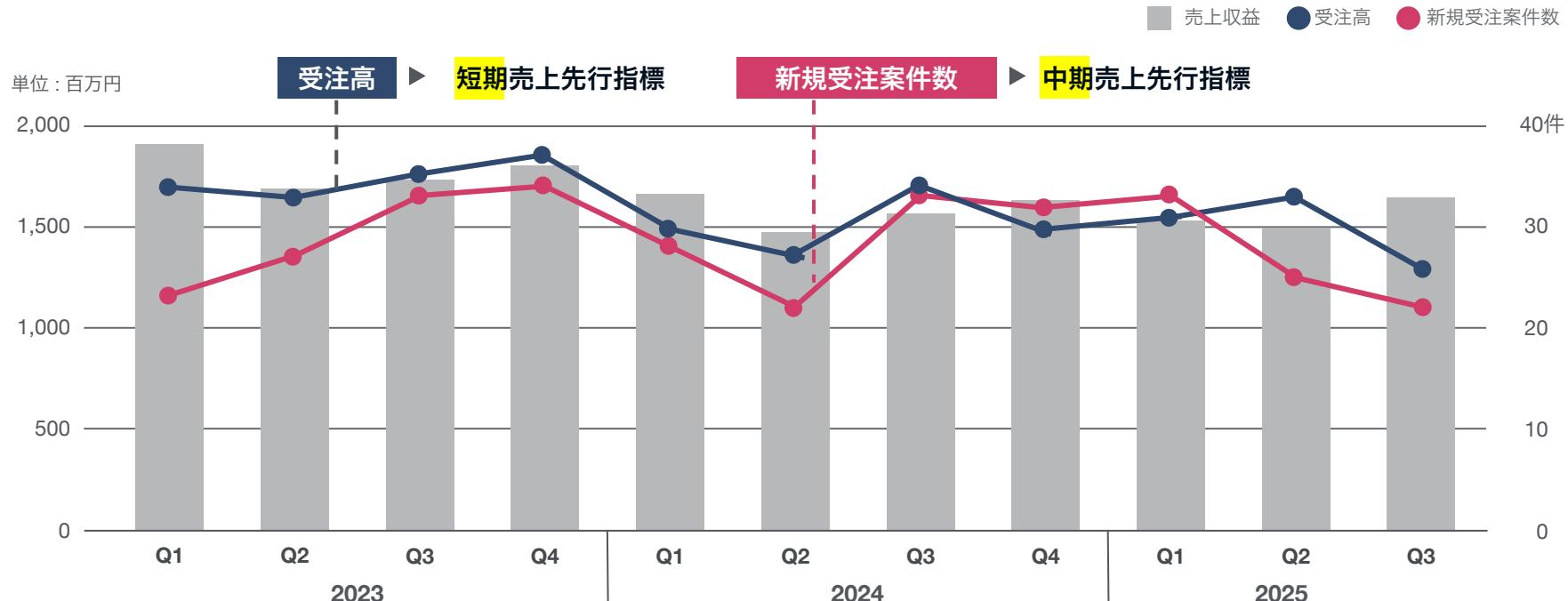
■ 売上 ■ 構造改革費用を除く営業利益
単位：百万円



- 既存顧客からの売り伸ばしに加え、先進的かつ高度なAI案件の新規受注が寄与し、売上が大きく拡大。高単価かつ高稼働となり営業利益は前年同期比100%増。
- 第4四半期は、来年度以降の安定的かつ持続可能な成長に向け、パイプラインの積み上げ、提案活動の推進など成長基盤をより強固にする事に比重を置く。

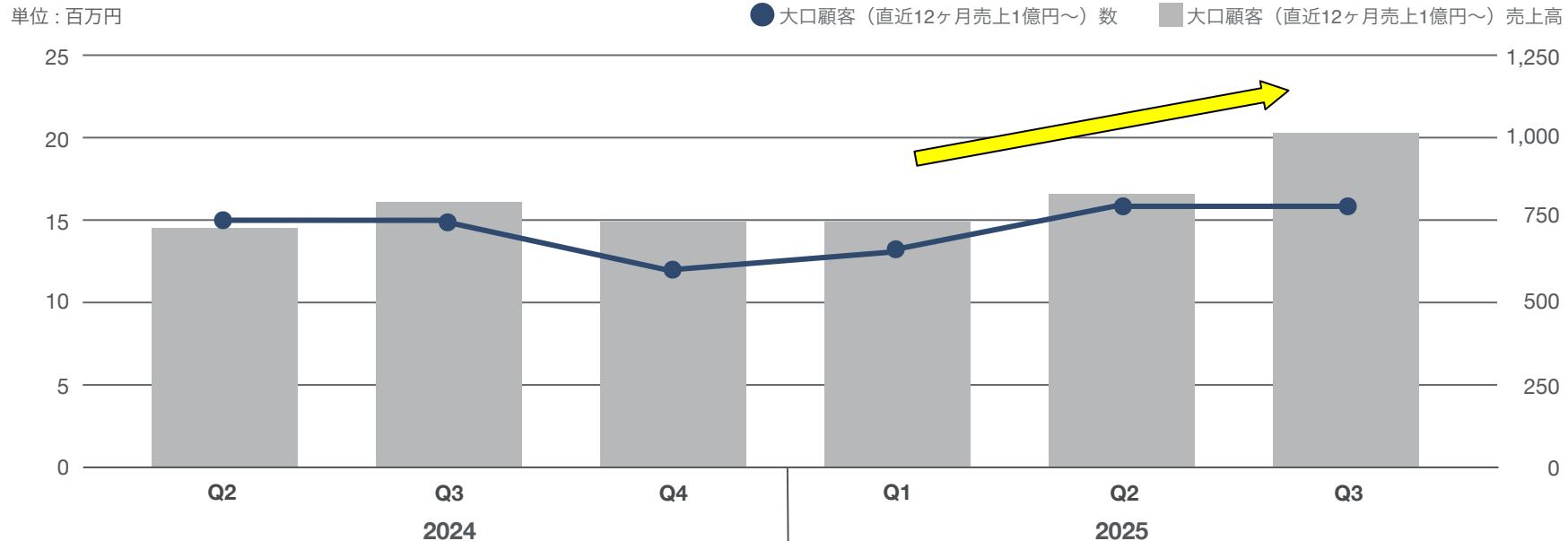
APAC：売上増加の一方、受注高・新規案件数は抑える事に

- 2025年第3四半期は今後成長の要となるAI案件のデリバリーに注力。
- 急な売上増加・案件高度化による現場負担を考慮し、下期は来年以降の成長に向けた組織強化にあてる。



2025年Q2より、成長戦略の進展を踏まえ大口顧客数・顧客別売上の向上を重視しKPIを再設定。Q3においては大口顧客からの売上を増加させることに成功

- 事業責任者～会社代表といったキーステークホルダーや意思決定者とのリレーション構築により大口顧客からの売上増加。
- 上記の様な関係性強化に今後も引き続き取り組み、大口顧客数・売上高ともさらなる伸長を目指す。

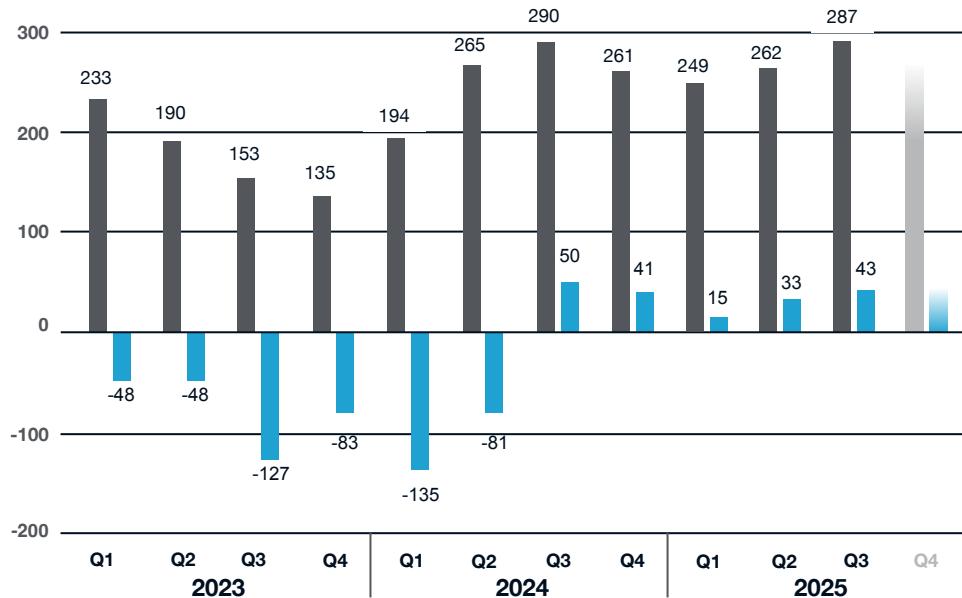


AMER：ペイメント領域など、安定的な顧客基盤により売上・利益共に堅調に推移。 デリバリーセンターの効果的な活用で、営業利益率は約15%を確保

AMER

■ 売上 ■ 構造改革費用を除く営業利益

単位：百万円

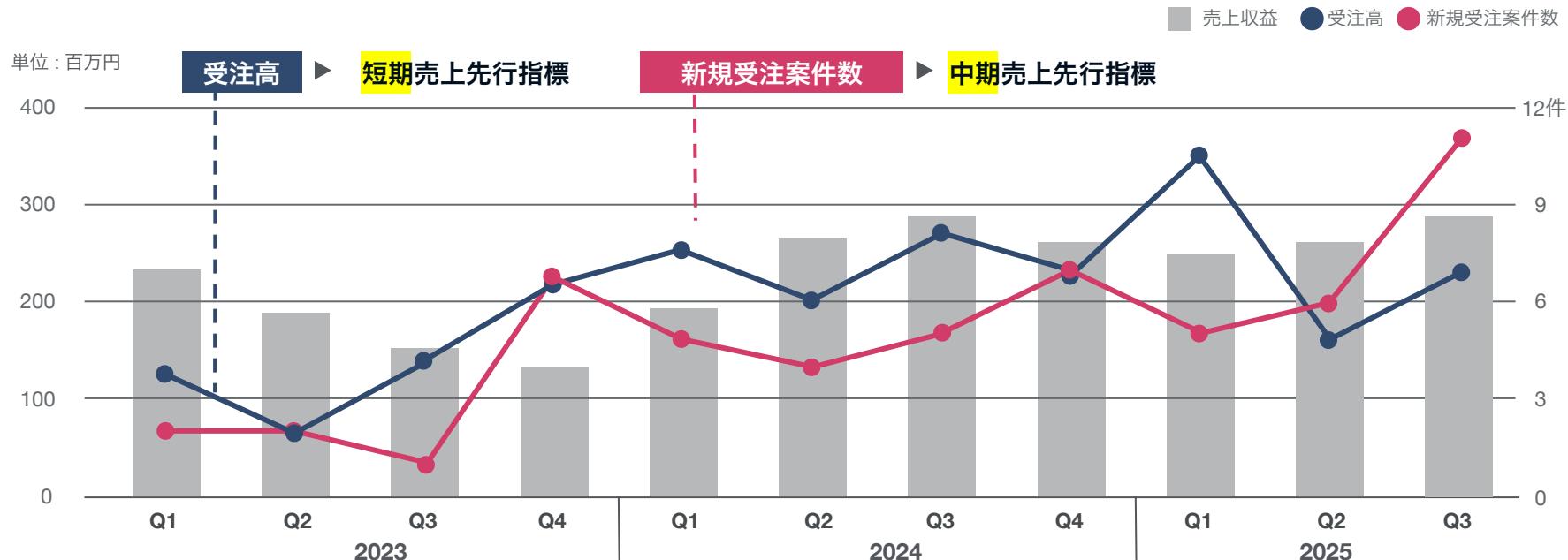


- ペイメント領域など、既存大手クライアントを中心に安定的なパイプラインを構築しており事業環境は安定的に推移。コロンビアやバングラデシュなどのデリバリーセンターの効果的な活用ができていることで、第3四半期を通して良好な営業利益率を実現。

- 今後は、引き続きAdyen、Stripeなどの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 : Q1で獲得した大規模案件のデリバリーが進むと共に、新規顧客の開拓も順調に進んでおり、新規受注案件数は過去最高水準

- ・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、プロダクト開発領域にマーケティング及びセールスを集中。
- ・案件獲得のパイプラインが強固になると共に、継続性の高い大規模案件の獲得が可能となっている。



大規模な開発案件に加え、注力領域であるAIエージェント開発やペイメントソリューション案件を中心に順調に受注が進む

- APACでは海外チームを活用した開発案件に加え、生成AI関連の独自ソリューションを活用した案件を複数受注。
- AMERにおいてはペイメントソリューション案件を複数受注。

業種	案件概要
情報・通信	営業活動支援のためのマルチAIエージェント構築
卸売	生成AIを活用したナレッジ検索チャットボットの開発
製造	フィリピンチームを活用した、シニアセールスのノウハウをコモディティ化するアプリ開発
製造	熟練技術者ノウハウのツール化、生成AIを活用した社内ナレッジナビゲーター開発等の総合DX支援
ヘルスケア、他	ペイメントソリューションの本格開発に向けた調査及び戦略策定支援

本業からの利益創出により資本が着実に増加

来期以降の成長へ向けてAI領域の伸長、人材等への投資を推進する方針

単位：百万円

	2025 Q2	2025 Q3	増減	増減率
流動資産	5,431	5,592	+160	+3.0%
現金及び現金同等物	4,131	4,070	-61	-1.5%
非流動資産	4,292	4,367	+75	+1.8%
資産合計	9,723	9,959	+236	+2.4%
流動負債	2,011	2,019	+8	+0.4%
非流動負債	6,477	6,444	-33	-0.5%
資本	1,234	1,496	+261	+21.2%
負債及び資本合計	9,723	9,959	+236	+2.4%

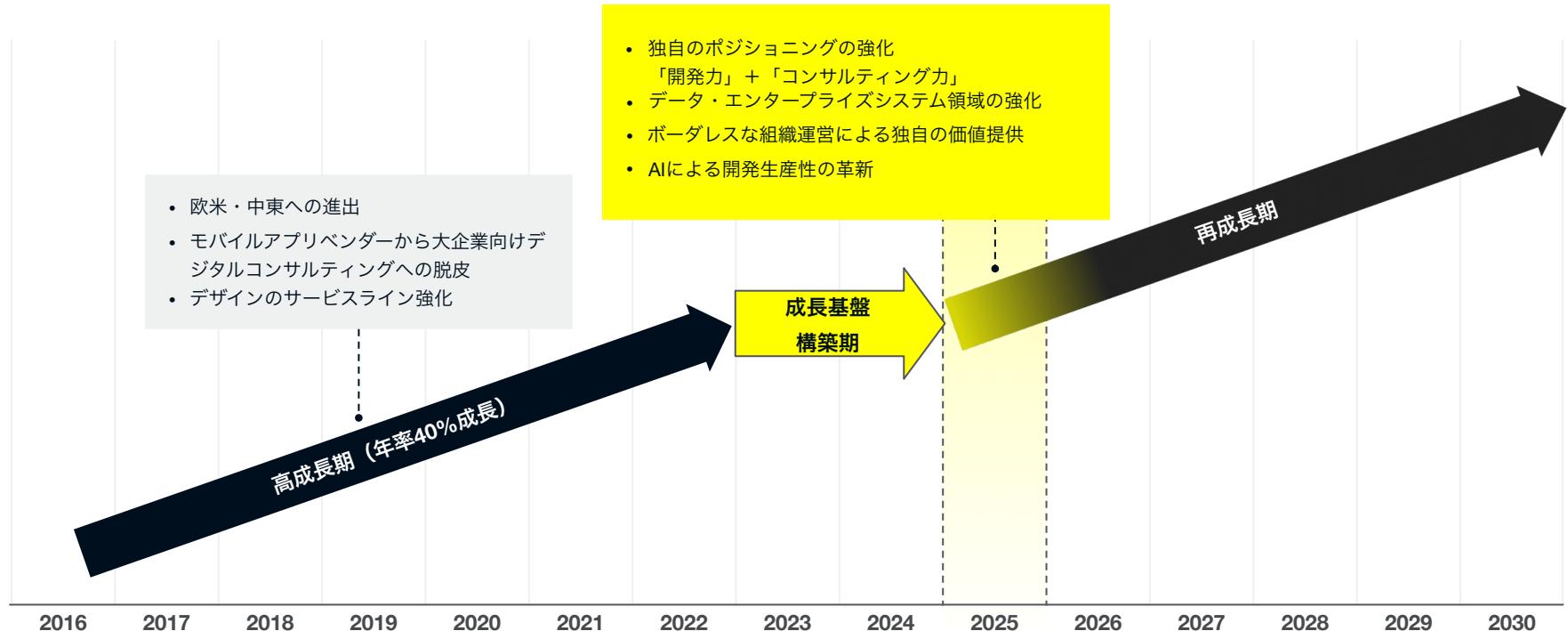
財務的観点において認識している主な変動要因

	主要な変動要因	対応策
金融資産の評価損益等	外貨建て投資有価証券の投資先企業の収益性が著しく変動した場合や、競合状況の変化等により将来的に期待する成果が変動したと判断された場合等に、 評価損益の計上が必要になる可能性。	投資先企業へのモニタリングを適時実施し、適切なコミュニケーションを取る。 中期的には、有価証券の売却などで現金化を図る。
外貨建て資産の為替換算	外貨建ての資産を多く保有しており、期末日の為替レートによって円建て評価額が変動する。円高によって 為替差損 が、円安の場合には 為替差益が相当額発生する可能性。	日本から海外拠点への開発依頼（円高の場合に円建て原価減少）、海外拠点からの経営指導料回収（円高の場合に円建て回収額増加）など、為替影響を受ける対象が複数組み合わさることで実質的な影響を軽減。
ストックオプションの失効等	多数のストックオプションの失効等が発生した場合に、相当額の株式報酬戻しが発生し、 通期利益が上振れする可能性。	行使、失効のモニタリングなど。

FY2025 Q3

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年において成果を見せ始めており、再成長路線への回帰を遂げつつある



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。レガシーシステムのモダナイゼーションソリューション：CodeRebuild 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による生産性革新及び AIソリューションの提供

- 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を強化
- 当社が開発するシステムへのAIの組み込みによる高度化したソリューションを提供
- AIエージェント等により、クライアントの業務をAIを活用して改革するソリューションを提供
- PoC開発のためのマルチAIエージェント：MonstarXを提供開始

本トピックスで重点的に紹介

本トピックスで重点的に紹介

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」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、CodeRebuild AIやアジャイル開発、先進的UIなど、モンスター ラボ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



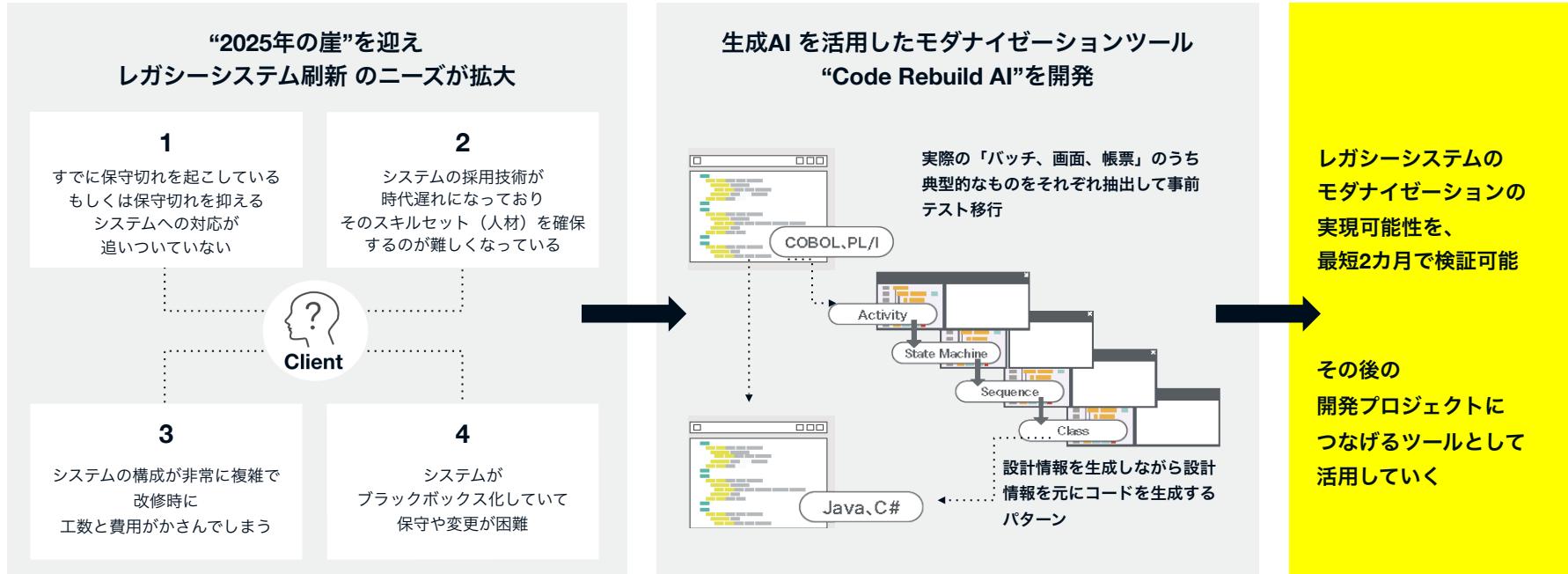
松島栄一

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。

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」（CRA）を独自開発



CRAを起点に、モンスター・ラボが強みとするAI駆動開発やアジャイル開発、UI/UXを組み合わせることで、1~2年でのモダナイゼーションを実現

	検証 (2~4か月)	本開発 (1年程度)	本番立ち上げ・拡張 (中長期で伴走)
目的	CRAを活用したフィーディング・スタディ・プランニング	CRAによるモダナイゼーション。ブラックボックス化しているシステムをホワイトボックス化	ホワイトボックス化したシステムを順次拡張。新機能追加
アプローチ	アジャイル開発	ウォーターフォール開発	ウォーターフォール開発
アウトプット	<ul style="list-style-type: none">• CRA適合検証 アプリケーションの現状分析、結果検証• CRA全体計画 ToBeアーキテクチャーの最適化検討により全体規模感見積、全体計画案策	<ul style="list-style-type: none">• CRAによる機能解析と要件定義• UI/UXチームによる効率性を考慮した画面デザイン• AI駆動によるシステム開発• 業務チームによる業務改善提案• 結合・総合テスト	<ul style="list-style-type: none">• 通常のシステム開発プロセスを適用 要件定義、AI駆動によるシステム開発、結合テスト、UAT

CRAを活用したレガシーシステム モダナイゼーション案件は、順調に推移

業種	プロジェクトの前提となるクライアントニーズ	2025年Q3の進捗
非鉄金属	基幹システム運用による追加開発・仕様変更のAI活用による効率化	分析フェーズ受注
建材メーカー	基幹システムの8割がブラックボックス化した老朽化システムに対するリプレイス検討	分析フェーズ受注
化学メーカー	2030年まで工場・本社の基幹システムのリプレイス検討	分析フェーズ内示
エンターテインメント	ブラックボックス化した老朽化したメインフレームに対するリプレイス	分析フェーズ内示
小売業	ブラックボックス化した老朽化したメインフレームに対するリプレイス	提案実施
サービス業	ブラックボックス化した老朽化システム(受注システム)に対するリプレイス	提案実施
自動車メーカー A社	SDV(車載ソフトウェア)の関連システムのブラックボックス化したシステムの解析・リプレイス	提案実施
自動車メーカー B社	SDV(車載ソフトウェア)の関連システムのブラックボックス化したシステムの解析・リプレイス	提案実施

モンスター ラボにおけるAI対象領域は3つ

AI駆動開発



AIを開発プロセスに入れて**生産性を抜本的に向上**。品質や価格に反映させることで優位性を生み出していく

AIのプロダクトへの組み込み



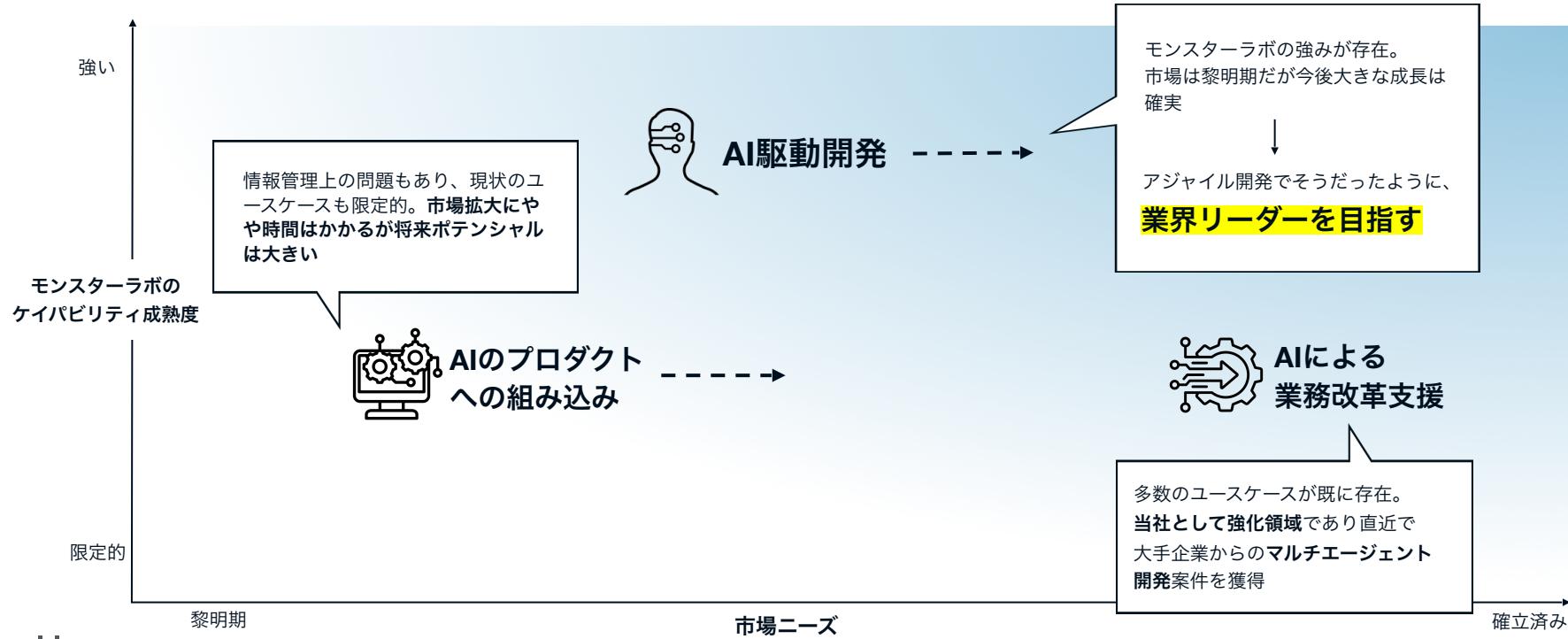
当社が開発するシステムにAIを機能として実装することで、**他社に比べて高度化したソリューション**を提供していく

AIによる業務改革支援



クライアントの業務をAIを活用して改革し、**生産性や付加価値向上を実現するソリューション**を提供していく

モンスター ラボのケイパビリティ及び市場ニーズ拡大を見込み、 AI駆動開発で業界リーダーを目指す他、マルチエージェント開発なども進む



AI駆動開発の強化を主体的に担う「センター・オブ・エクセレンス」を、 社長直轄組織として立ち上げ

センター・オブ・エクセレンス

ガバナンス

AIの利活用を安全かつスピーディに全社展開するためのルールと仕組みを整備し、持続的に運用

- 社内ルールの定期的な見直しと利用実態に合わせた更新
- 現場の創意工夫やPoC推進の支援しながら取り組み状況を管理
- リスクやセキュリティ上の懸念を事前に確認する仕組みを導入

オペレーションナルエクセレンス

各部門に最適な形でAIを活用し、業務改善を継続できる仕組み（ベストプラクティス）を構築

- 部門ごとにAIの効果が大きい業務を見極め、段階的に導入
- トレンドや技術の変化に対応できる「生きた標準」の構築
- 各部門で生まれた成功例や失敗例を蓄積して全社で活用

データプラットフォーム

AI活用の効果を可視化し、経営判断や業務改善につなげるデータ・KPI基盤を整備

- ツールや施策の効果を継続的にモニタリング
- 成果を数値で示すため、KPI/KGIを定義し、ダッシュボードで見える化

モンスター・ラボの4つのケイパビリティとグローバル知見にAIを掛け合わせ、独自の競争力を創出。AI・デジタル領域で業界を牽引

AI & Digital Partners

AIを活用したデジタル変革のリーディングカンパニーへ

独自の
AIソリューション強化

CRAを梃子にした
レガシーシステムの
モダナイゼーション
ソリューション強化

AI駆動開発エージェントの
プロダクト化による
新たな収益基盤強化

新たな領域での
AIソリューション開発

競争力の基盤

既存の4つのケイパビリティをベースに、
AIの組織的な活用・グローバル拠点を活かした知見の集積

Business
Strategy

Experience
Design

Technology &
Development

Data Analysis

2023年12月のCRAを皮切りに、AIを活用した独自ソリューションの開発を継続。 2025年11月6日にはMonsarXをローンチ



- 生成AIを活用し、古いコードを最適な設計と言語に変換する新ツール。古いコードを生成AIで新しい設計へと変換した上で、新しい言語を生成するアプローチを取りため、より最適なコードの変換を行うことが可能。これにより、刷新にかかるコストや時間を大幅に削減。



- 当社の高度なデータエンジニアリングの知見に生成AIの技術を組み合わせることで、既存システムからDWHへのデータ集約と、SQLクエリを使用せず自然言語でのデータ抽出/分析を実現
- 複数のデータ基盤をシームレスに扱えることで、ベンダーロックインのリスクも軽減



- 生成AIを活用し、企業が保有するナレッジをチャットツールから容易に呼び出せるナレッジマネジメントシステムの開発及び導入を支援
- パッケージ製品の導入と比較して、高いユーザー体験を提供しながらも低コストで、さらに拡張性の高いシステムの提供を実現



- 当社の高度なUI/UXの知見にAIの技術を組み合わせ、Webサイトやアプリケーションなどの既存プロダクトのエキスパートレビュー、UI/UXの課題整理までの作業を従来比約1.3倍の速度で実現



- コーディングやプロンプト設計の専門知識がなくても、マルチAIエージェントとの自然言語での対話を通じ誰でも簡単にアイデアを実証レベルの高度なプロトタイプとして構築できるよう設計されたSaaS型プラットフォーム

PoC開発プラットフォーム「MonstarX」を国内およびグローバルで提供開始 対話形式でプロトタイプを構築できるマルチAIエージェントとして独自開発

対話だけで誰でも簡単にアイデアを実証レベルの高度なプロトタイプとして構築（月額\$20～）

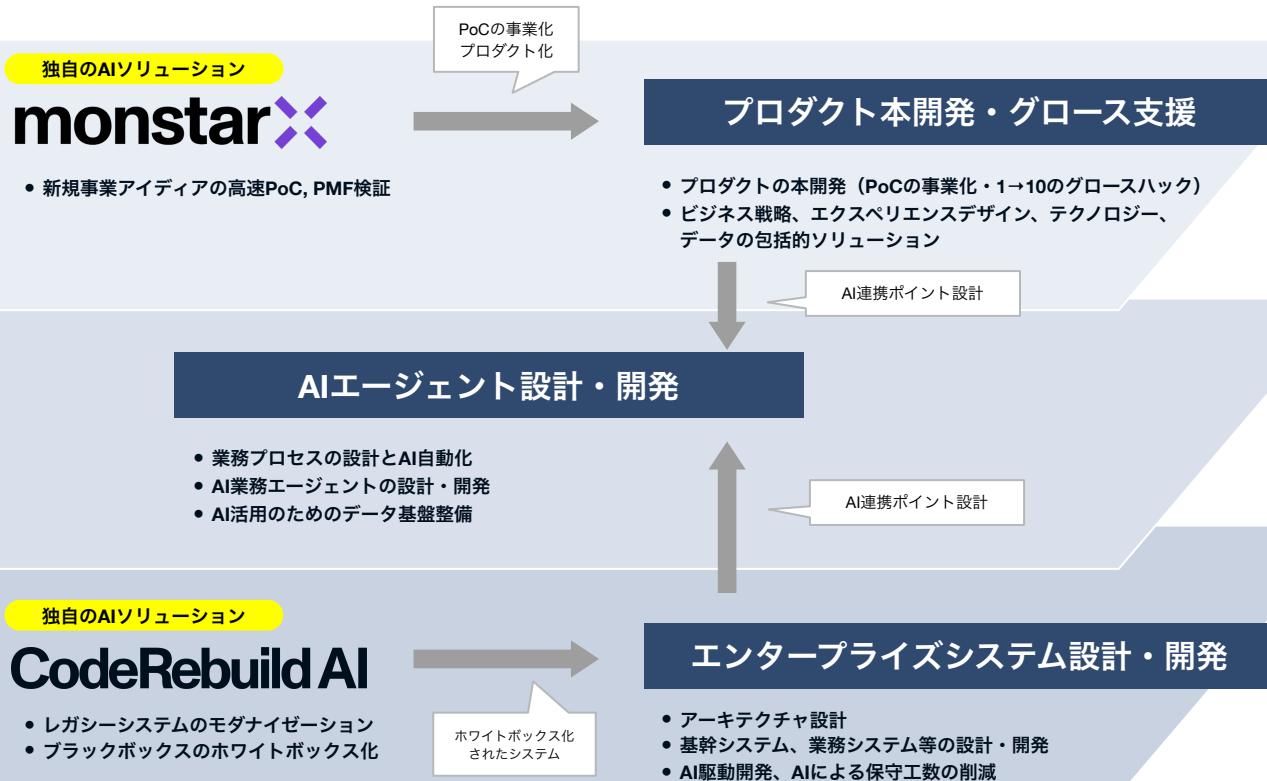


独自AIソリューションを梃子に、顧客接点～基幹システムまでのDX・AI化を支援

プロダクト
レイヤー

ビジネスプロセス
レイヤー

システム基盤
レイヤー



Appendix



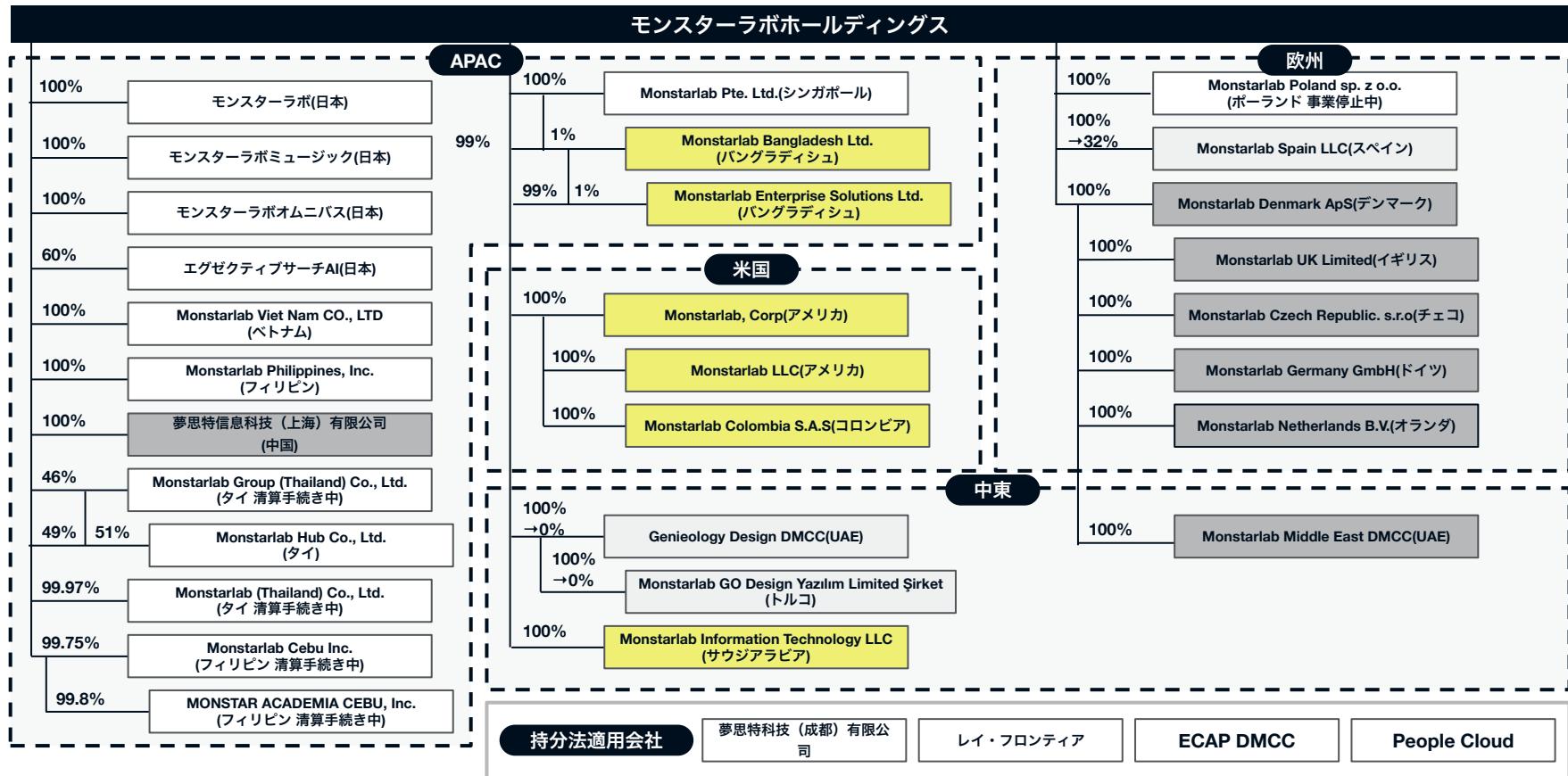
資本関係図

構造改革前資本関係図

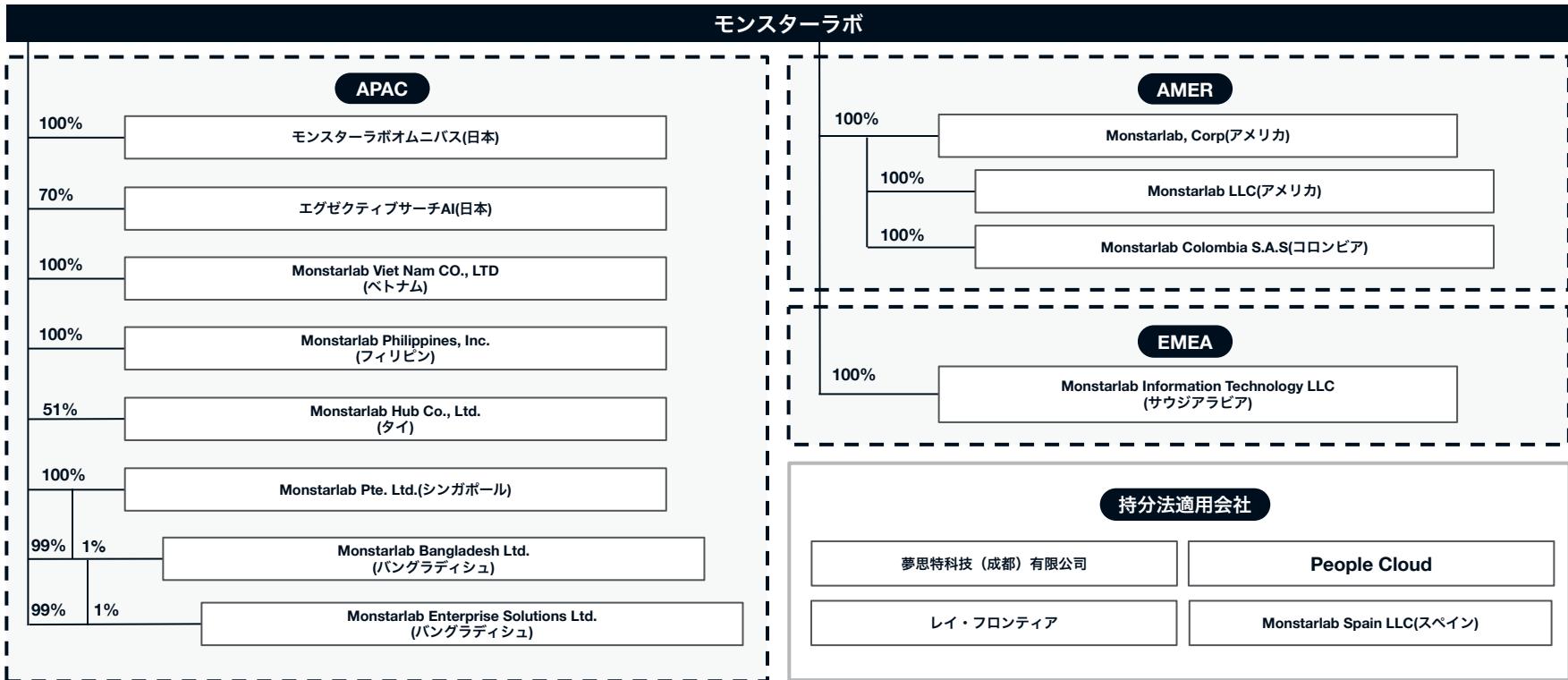
人員削減

MBC

破産・清算に伴う連結除外



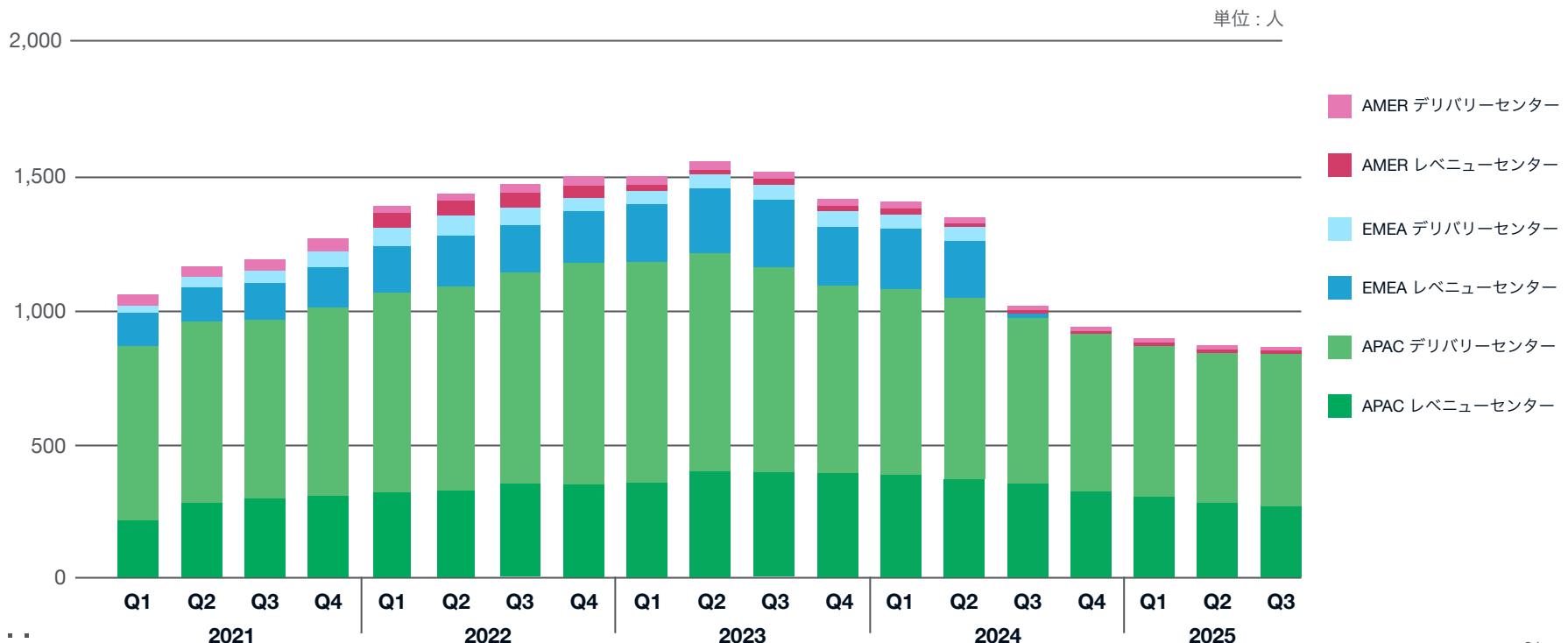
現在資本関係図



グローバルデリバリー・モデル：人員数推移

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。

人員数縮小傾向に対してはAI駆動開発等による1人あたり生産性向上や採用活動により収益力を確保



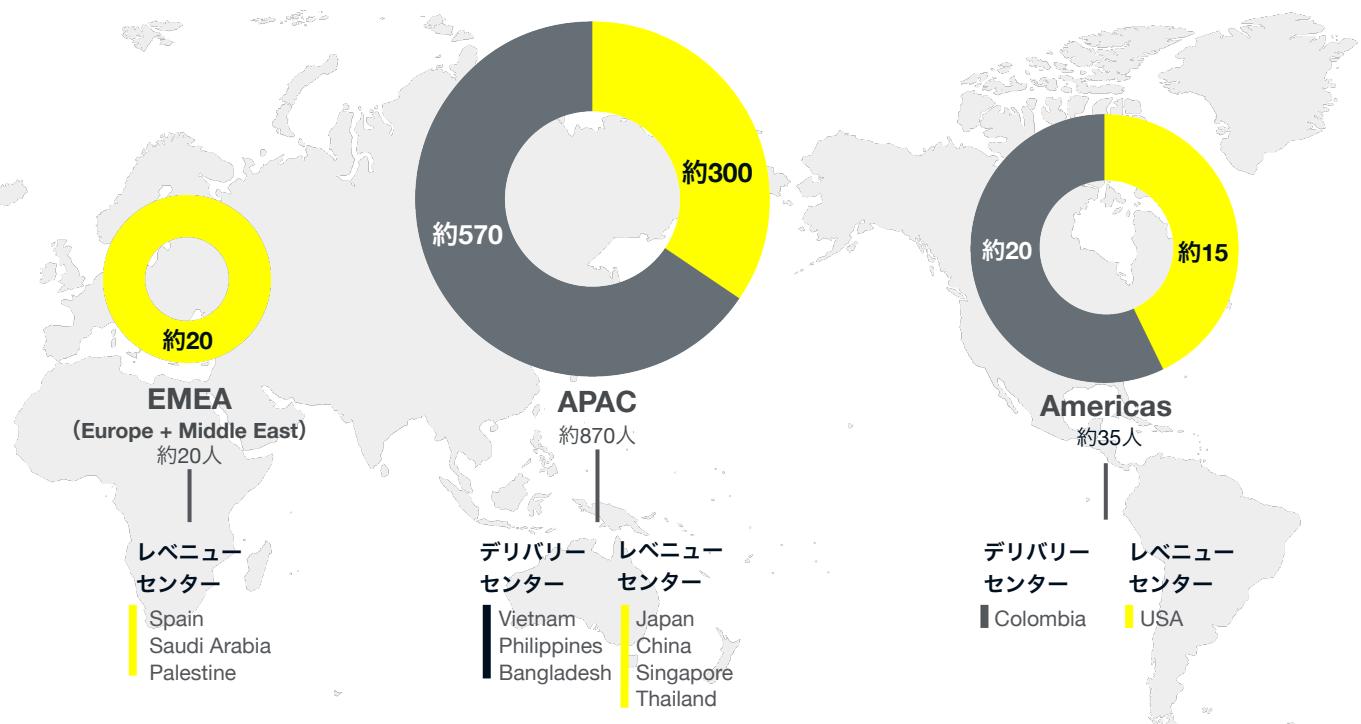
日本・西欧・北米を中心としたレビューセンターと、東南アジア・南米を中心としたデリバリーセンターから構成される、グローバル約920人の体制を構築

展開地域

12カ国 **20**拠点

社員数

約 **920**人



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@monstar-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.

