



各 位

2025 年 12 月 26 日

会 社 名 株式会社モンスターラボ  
代表者名 代表取締役社長 鮎川 宏樹  
(コード：5255、グロース市場)  
問合せ先 C F O 鈴木 澄人  
(T E L . 03-4455-7243)

### Analog Partners Fund I への出資に関するお知らせ

当社は、2025 年 12 月 26 日開催の取締役会において、アジア地域（インド・シンガポール・東南アジア）における高成長 BtoB ソフトウェア市場に投資する「Analog Partners Fund I」（以下、「APF1」）への出資を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

なお、本件は金融商品取引所が定める適時開示基準には該当いたしません。

#### 1. 出資の目的と背景

当社は「AI を軸とした高付加価値ソリューションの提供」と「グローバルデリバリー体制の強化」を成長戦略の柱としております。

現在、日本を含むアジア、北米および南米を含むグローバルな事業展開をしておりますが、今後は成長余地の大きい新興市場へのアクセスをさらに強化し、将来の競争優位性を確立することを目指しています。

本出資は分散した投資を行う事で財務的なリスクを押さえつつ、財務上、事業戦略上の成果を得る事を企図した海外投資戦略であり、グローバルサウス市場における中長期的なプレゼンス拡大に寄与するものです。

#### 2. 出資先ファンドの概要

(1) 名称	Analog Partners Fund I
(2) 出資先形態	シンガポール籍ファンドへの LP 出資
(3) 運営者	Analog Partners
(4) 投資対象	アジアを中心とする B2B ソフトウェア企業複数社

#### 3. 本出資の意義

##### a. 成長戦略との連続性

- APF1 が投資対象とする B2B ソフトウェア企業は、デジタル化、DX、業務効率化を軸とした事業領域に集中しており、当社の AI/DX 事業との方向性に高い親和性を有する。
- LP 出資を通じて市場理解・事業環境の知見を蓄積する。

##### b. 戦略的シナジーの創出

- APF1 を通じて、当社単独ではアクセスが難しいアジアの高成長 B2B SaaS 企業との継続的な接点を確保でき、将来的に適切な承認を前提として PoC、共同提案、ソリューション

ション連携等の機会創出の可能性が期待される。

- ファンドを通じた定期的なレポーティングや GP との対話により、アジア SaaS 市場の競争環境、成長モデル、KPI 設計等に関する実践的な知見を継続的に獲得できる。
- 適切な承認や投資先企業の同意の元、日本・アジア市場への展開支援や、当社のグローバル顧客基盤との接続を通じて、事業面での具体的な協業可能性を検討する余地がある。
- 将来的に、直接投資、資本業務提携などをする場合のマーケット知見を獲得する。

c. 財務的意義

- APF1 はプロダクトマーケットフィットが既に達成されたミドルステージ企業を主対象としており、リスクを抑えつつリターン獲得を比較的短期間で狙う投資戦略が採用されている。
- アジアの B2B ソフトウェア市場は構造的な成長が見込まれており、本出資を通じて中長期的な投資利益を期待する。

4. 今後の見通し

本件が 2025 年 12 月期の業績に与える影響は軽微です。

今後は投資先企業との交流を短期的な成果とし、中期的には当社のソリューション強化・グローバル顧客案件への活用につなげてまいります。

今後、開示すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

以上