2026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)

2026年11月13日

Monstarlab

© 2006-2026 Monstarlab All Rights Reserved.

Contents

1. FY2026 Q3連結業績概要/通期業績予想の修正

2. FY2026 Q3トピックス及び成長戦略

3. Appendix



FY2026Q3

連結業績概要/通期業績予想の修正

米州(AMER)売上は再び過去最高を更新し、営業利益は通期予想額に到達。Q4ではAPACの黒字化により更なる伸長を目指す

単位：百万円

	FY2026 8/14修正後予想	FY2026 Q1-Q3実績	進捗率
売上収益	8,000	**5,853**	73.2%
営業利益	220	**220**	100.1%
一過性要因を除く営業利益	220	**153**	69.9%
税引前利益	-	**78**	-%
親会社の所有者に帰属する当期純利益	-	**36**	-%

- Q1-Q3累計は売上収益5,853百万円・営業利益220百万円（Chowly社株式による評価益66百万円を一過性要因として除く営業利益153百万円）。通期業績予想（8月14日公表）に対する進捗率は売上73.2%・営業利益100.1%
- APACはプロダクト開発領域の大型案件のプロジェクトライフタイム終了と新規案件の立ち上がりの遅れが続き、Q3は△79百万円の営業損失。モダナイゼーション案件の本開発移行を進め、Q4での黒字化を目指す
- 米州（AMER）は、ペイメント領域を中心に売上が過去最高を更新。Q3売上は前年同期比+76.0%、営業利益率17.0%

Topic 1

国内のエンタープライズ領域（モダナイゼーション）伸長

- モダナイゼーション案件のQ3売上は114百万円とQ2（39百万円）から大きく拡大（Q2で示した見込み118百万円に対しほぼ想定どおり）。Q4は契約済131百万円を見込む。
- CRAで培ったAI活用を応用し、熟練者の暗黙知をAIでルール化・標準化する「TakumiRebuild AI」をソリューションに加え、製造現場の業務領域へ支援を広げる

Topic 2

独自プロダクトの強化

- 新たに、Webサイトの内容を学習して多言語（チャット24言語・音声12言語）で問い合わせに答えるAIサポート「MonCha」をリリース。これにより、簡易開発から本格的なプロダクト開発、プロダクトローンチ後の顧客対応の自動化まで、ユーザーの包括的ニーズに対応する「MonstarX Ecosystem」の展開を図る

通期業績予想を修正

- 利益率の高い米州（AMER）リージョンの伸長が著しく、エンタープライズシステム領域での案件稼働の本格化が進んだことから、営業利益の通期業績予想を上方修正いたします
- なお、一過性要因として位置付けているQ3でのChowly株式の評価益66百万円については、本決算時点での再評価リスクを保守的に見てこれを除外し予想営業利益を算定しております

単位：百万円

	8/14発表 FY2026予想	今回修正 FY2026予想	変動	修正後/修正前 対比	FY2026 Q1-Q3実績	今回修正業績予想 に対する進捗率
売上収益	**8,000**	**8,000**	**-**	100.0%	**5,853**	73.2%
営業利益	**220**	**300**	+80	136.4%	**220**	73.4%
税引前利益	-	-	-	-	-	-
親会社の所有者に帰属する 当期純利益	-	-	-	-	-	-

Q3の売上収益はQ2並みを維持し、営業利益181百万円を計上

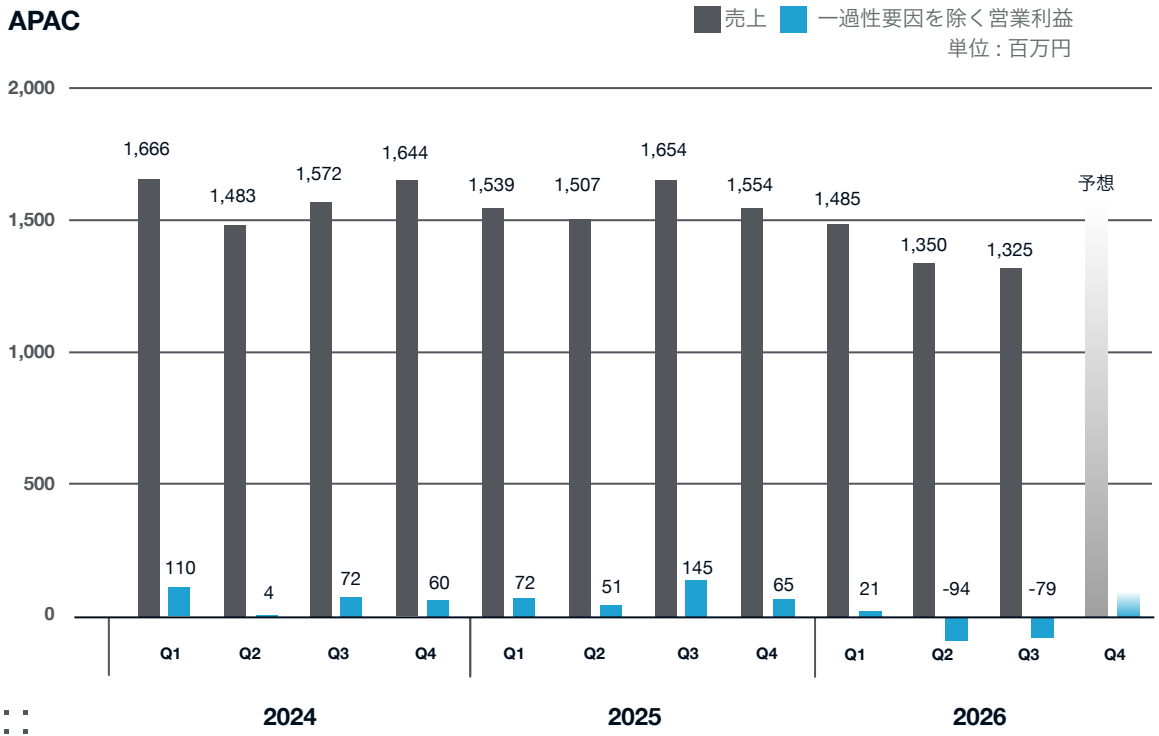
専門組織によるエンタープライズ領域の足元伸長と、米州(AMER)においては過去最高の売上を計上するとともに、一過性要因としてChowly株式の評価益を計上したことにより、営業利益が通期予想額に到達。一過性要因除く営業利益も、予想額へ大きく前進

単位：百万円

	FY2026				FY2026				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	前四半期増減率 QoQ	前年同期増減率 YoY
売上収益	1,899	1,879	2,051	1,964	1,954	1,955	1,943	-0.6%	-5.2%
売上原価	1,164	1,191	1,043*1	1,246	1,238	1,336	1,268	-5.1%	+21.6%
売上総利益 (率)	735 (38.7%)	688 (36.6%)	1,007 (49.1%)	718 (36.6%)	715 (36.6%)	618 (31.6%)	675 (34.7%)	+9.1%	-32.9%
販売費及び一般管理費	666	683	551*1	715*2	665	713	652	-8.5%	+18.5%
その他の収益	25	30	39	0	40	49	166	+239.4%	+326.6%
その他の費用	1	2	8	803*2	4	1	7	+601.2%	-4.2%
営業利益/損失	93 (4.9%)	32 (1.7%)	487 (23.8%)	-801	85 (4.3%)	-46	181 (9.3%)	—	-62.8%
構造改革等**一過性**要因	—	—	-250*1	889*2	—	—	-66	—	—
のれん等減損	—	—	—	—	—	—	—	—	—
一過性要因と減損を除く営業利益/損失	93 (4.9%)	32 (1.7%)	236 (11.5%)	88 (4.5%)	85 (4.3%)	-46	114 (5.9%)	—	-51.3%
税引前利益/損失	-171	-186	593 (28.9%)	-554	85	19	-25	—	—
親会社の所有者に帰属する当期純利益/損失	-137	-115	553 (26.9%)	-637	55	-2	-16	—	—

*1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「構造改革等一過性要因」に記載しております（影響額：売上原価-127百万円、販売費および一般管理費-122百万円）
*2Chowly社株式の評価損を694百万円計上した他、本社および子会社においてソフトウェアを中心とした固定資産の減損、人員削減費用等を195百万円計上しております。
（影響額：販売費および一般管理費86百万円、その他の費用803百万円）

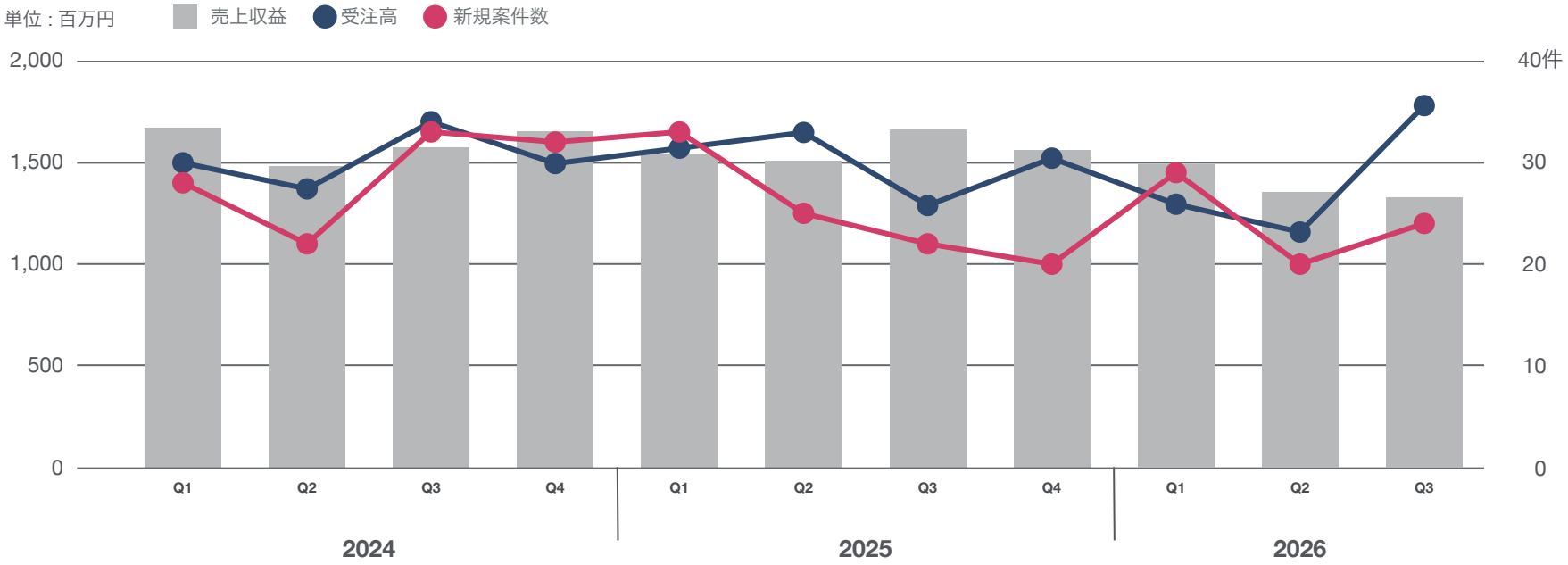
APAC：従来のプロダクト開発からエンタープライズ領域への移行に時間を要し、減収・営業損失。CRA受注は好調に推移しQ4での黒字化を見込む



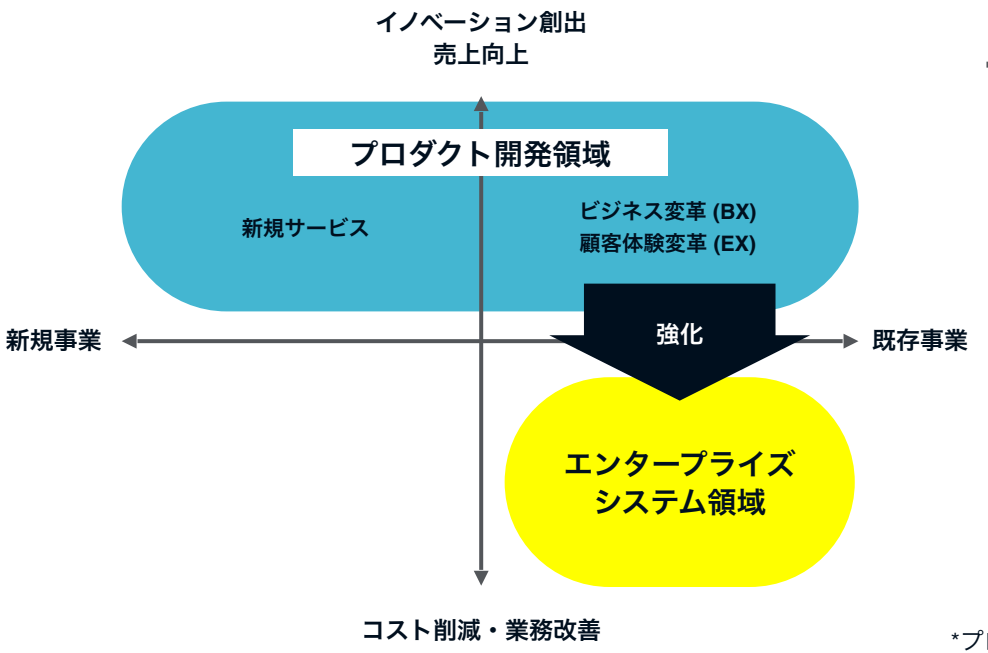
- 大型案件のプロジェクトライフタイム終了に加え、新規案件の立ち上がりの遅れによる影響が継続した。
- モダナイゼーション案件（CRA）のQ3売上はQ2から大きく拡大し、本開発への移行が進んでいる。
- Q4に向けては、複数の大型案件獲得や、立ち上がりが遅れていた案件稼働が本格化することで売上が急回復し、大幅な黒字化を見込んでいる。

APAC：受注高と新規受注案件数ともに前年同期比で大きく増加
Q4へ向けた足元では大型案件の受注積み上げが進む

- 成長領域のエンタープライズシステム領域では、CRAを中心とするモダナイゼーション案件の受注が着実に積み上がっている（次頁以降参照）。また、ヘルスケア分野での大型案件受注も加わり、Q4からの収益の持ち直し及び営業黒字化を見込む。



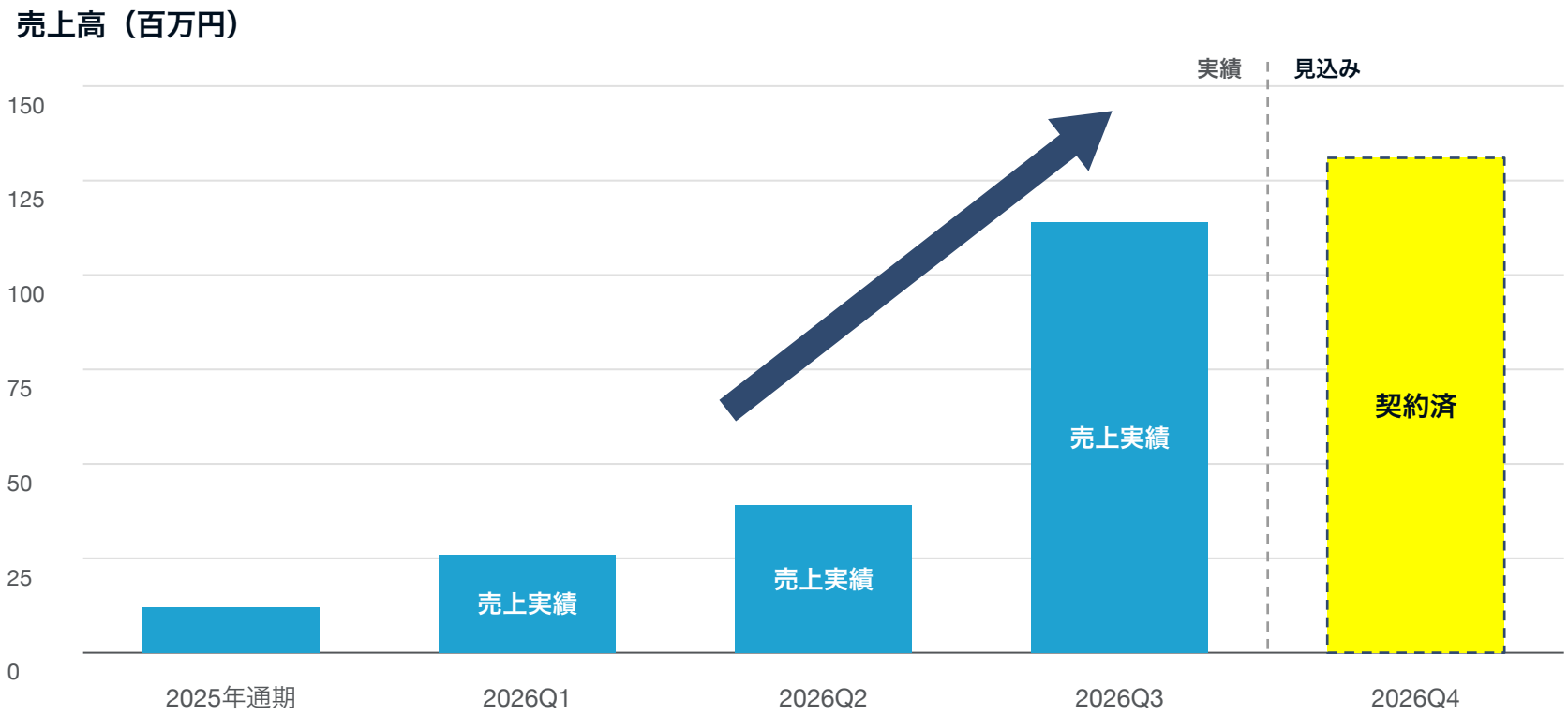
APACのメイン領域のプロダクト開発領域で、大型案件終了により売上が減少。今後の成長の柱として「エンタープライズシステム」領域におけるCRA案件が成長



	売上規模 (2025年度年間)	上半期成長率 (2025H1→2026H1)	事業概況
プロダクト開発領域	52.7億円	↓ -13%*	プロダクトのライフサイクル（2~3年）が終了したことに伴って複数の大型案件が縮小。新規案件開拓を進めるが、開始時期の後ろ倒しもあり、既存案件縮小の影響を受けマイナス成長に
エンタープライズシステム領域	9.8億円	↑ +33%*	CRAの案件獲得が順調に進んでおり、フィージビリティ検証が終わった案件から順次案件規模も拡大中。今後の成長の柱として順調に育ってきている

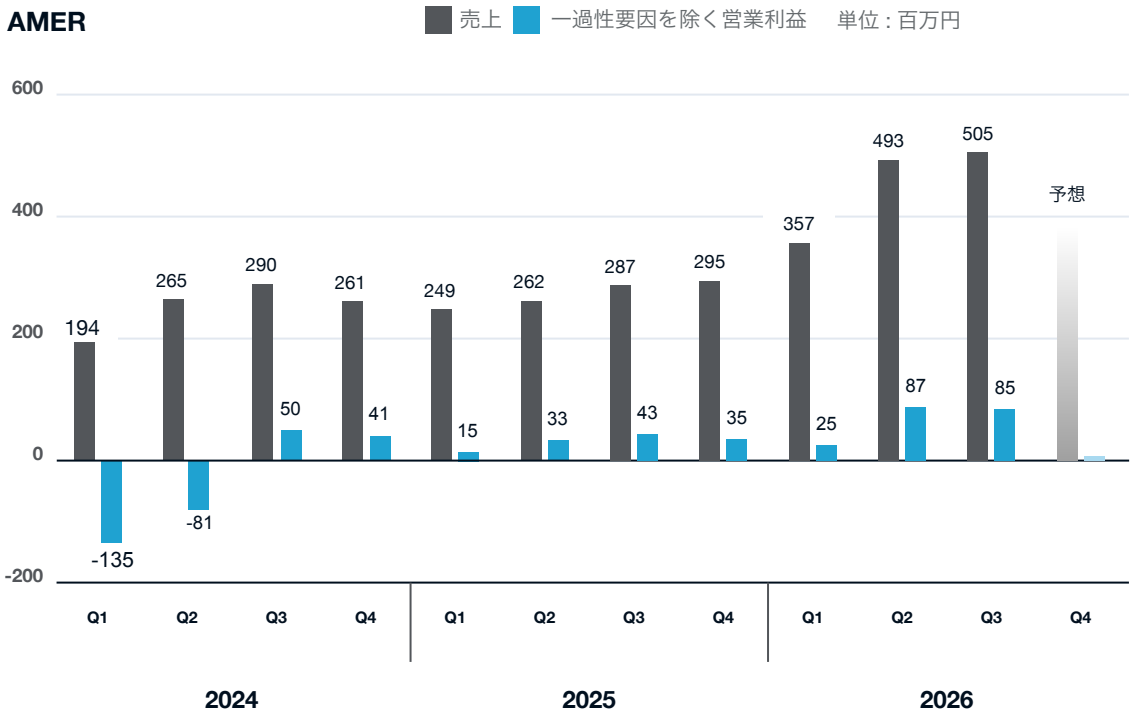
*プロダクト開発領域：2025上期約26.4億円、2026年上期約22.9億円
エンタープライズシステム領域：2025上期約4.1億円、2026年上期約5.5億円

モダナイゼーション案件の売上はQ3に大きく拡大。Q4も継続した成長を見込む



*2026年11月5日現在

米州(AMER) : Q3も引き続き売上が過去最高を更新。営業利益率も高い水準を維持



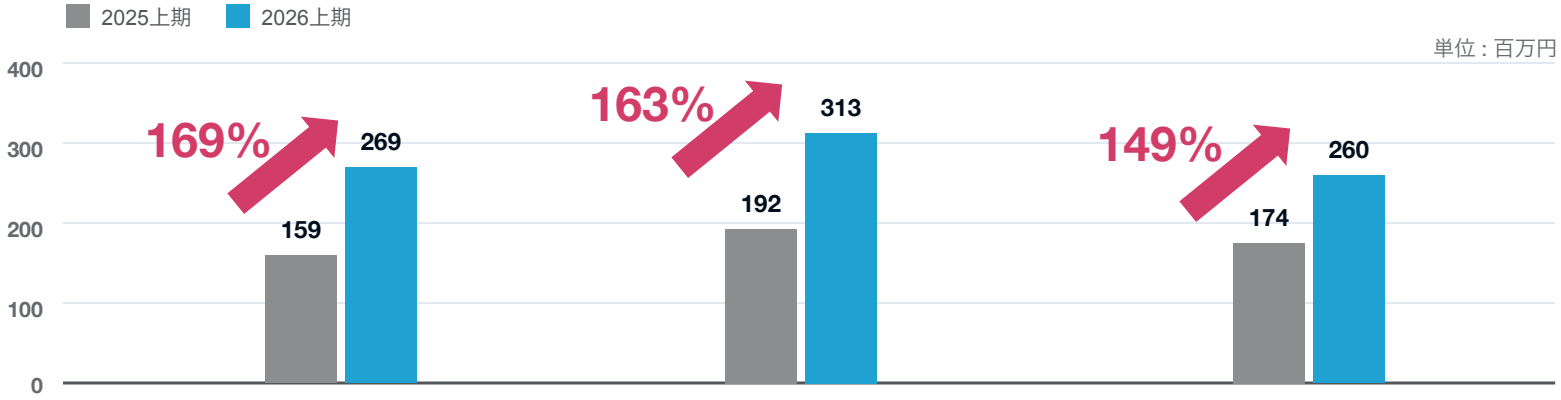
- Adyen・Stripe等のペイメントソリューション企業を中心とする既存大手クライアントとの取引が継続。長期的な継続顧客の案件大規模化により、過去最高売上を更新。また、コロンビア・バングラデシュ等の海外デリバリーセンターの活用が高い営業利益率を支える。

- Q4については、Q2及びQ3で急拡大した大型案件の規模縮小及び季節性要因で売上減を見込むものの、注力領域を中心に、パイプライン数の積み上げで今後の成長の持続を図る

AMERは独自の強みを有する3領域に特化することで高い競争力を実現。3領域共に、健全な成長トレンドを維持している

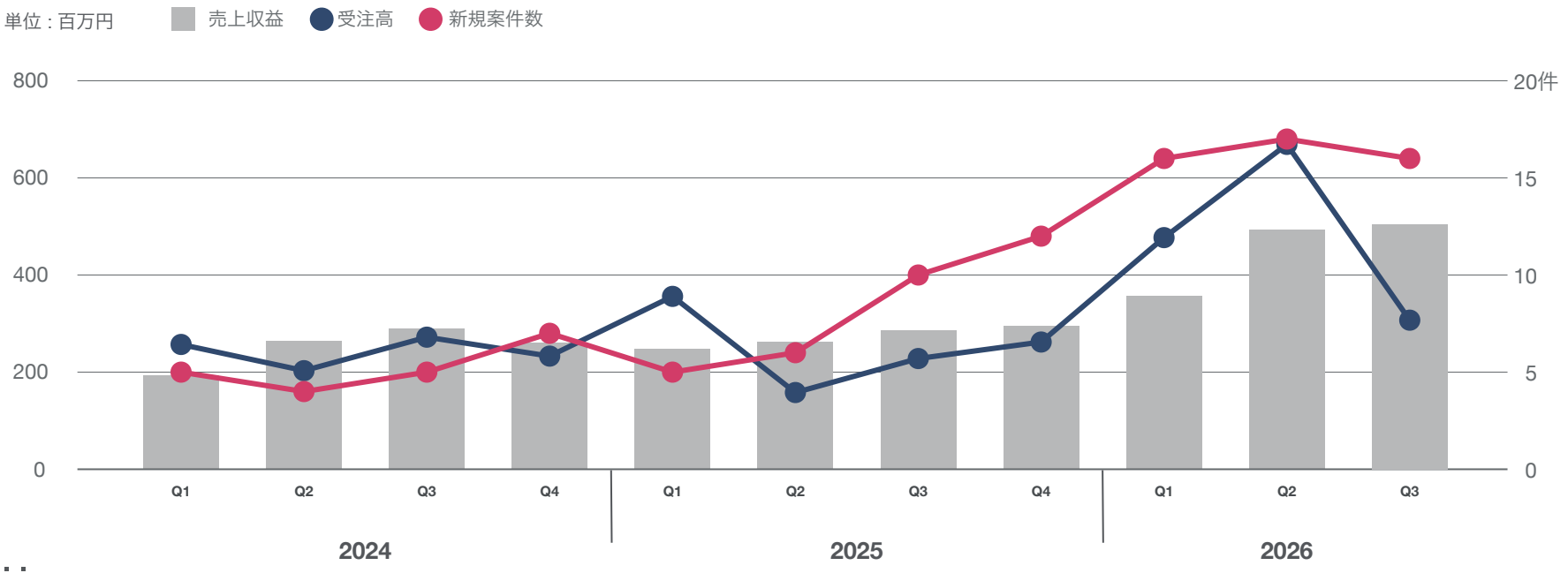
	ペイメントソリューション	プロダクト＆プラットフォーム	プロセスオートメーション
独自の強み	● 決済領域に特化した専門チーム ● Stripe/Adyen/Square等の主要決済基盤とのパートナーシップ ● 導入・移行・最適化まで対応	● 小売・外食・教育等における豊富なプロダクト開発実績 ● モバイル・Web・店舗をつなぐ顧客体験を設計 ● 自社保有プラットフォームの構築から拡張・運用まで支援	● 小売・外食・教育等の業務プロセスに関する深い知見 ● 人・業務・システムの一体的再設計 ● AIによる業務自動化を構想・試作から本番実装まで支援

上半期
売上比較



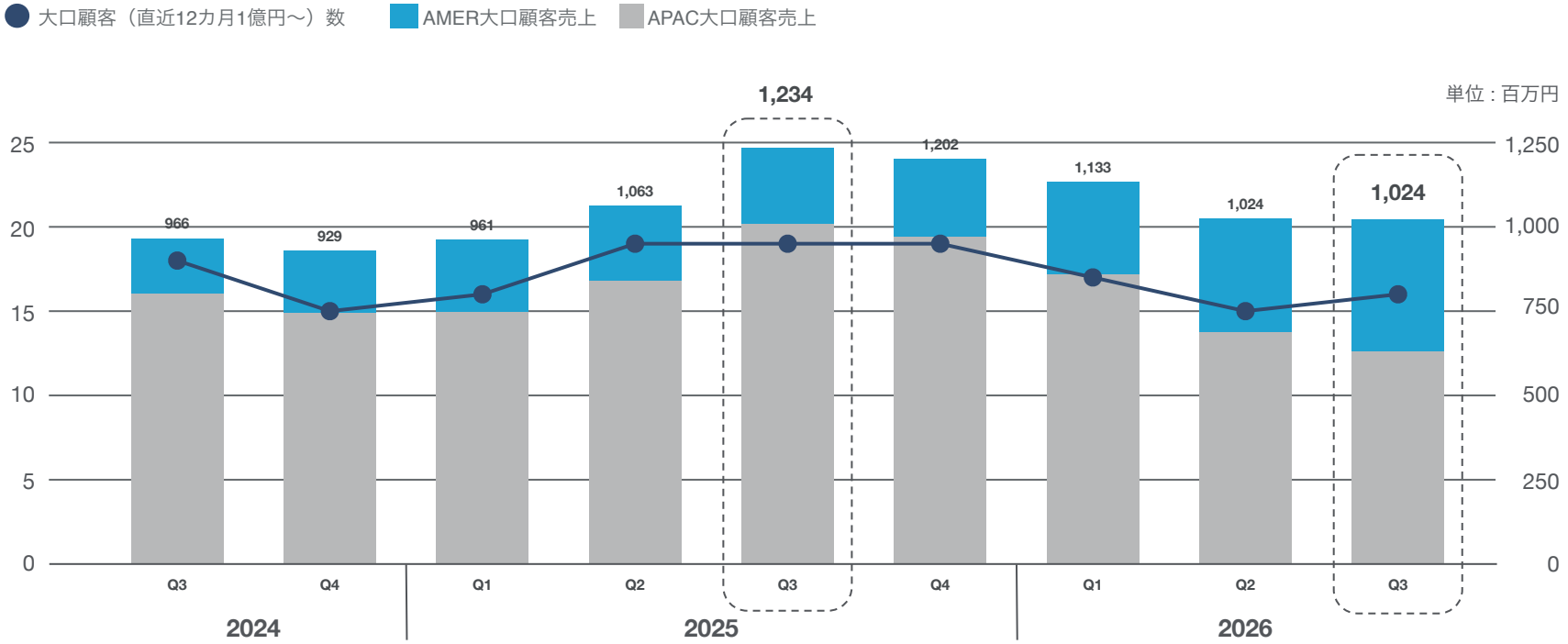
米州(AMER)：受注高は大型案件を受注したQ2比で大幅減となるが、新規案件数は引き続き高水準を維持

- ペイメントソリューション系のパートナーからの案件流入により、新規受注案件数は前年同期を上回る水準を維持。Q4の案件終了を埋めるパイプラインの積み上げを進める。



AMERの大口顧客売上が拡大し、グループ全体の大口顧客数もQ2から増加。

- 大口顧客売上はQ2並みも、大口顧客数は増加。
- リージョン別では、APACはQ2から大口顧客売上が減少するも、AMERでは拡大。



借入金の返済を進め負債が減少し、資本合計は増加。
現金及び現金同等物は約35億円を確保し、事業運営上の安定的な財務基盤を維持

単位：百万円

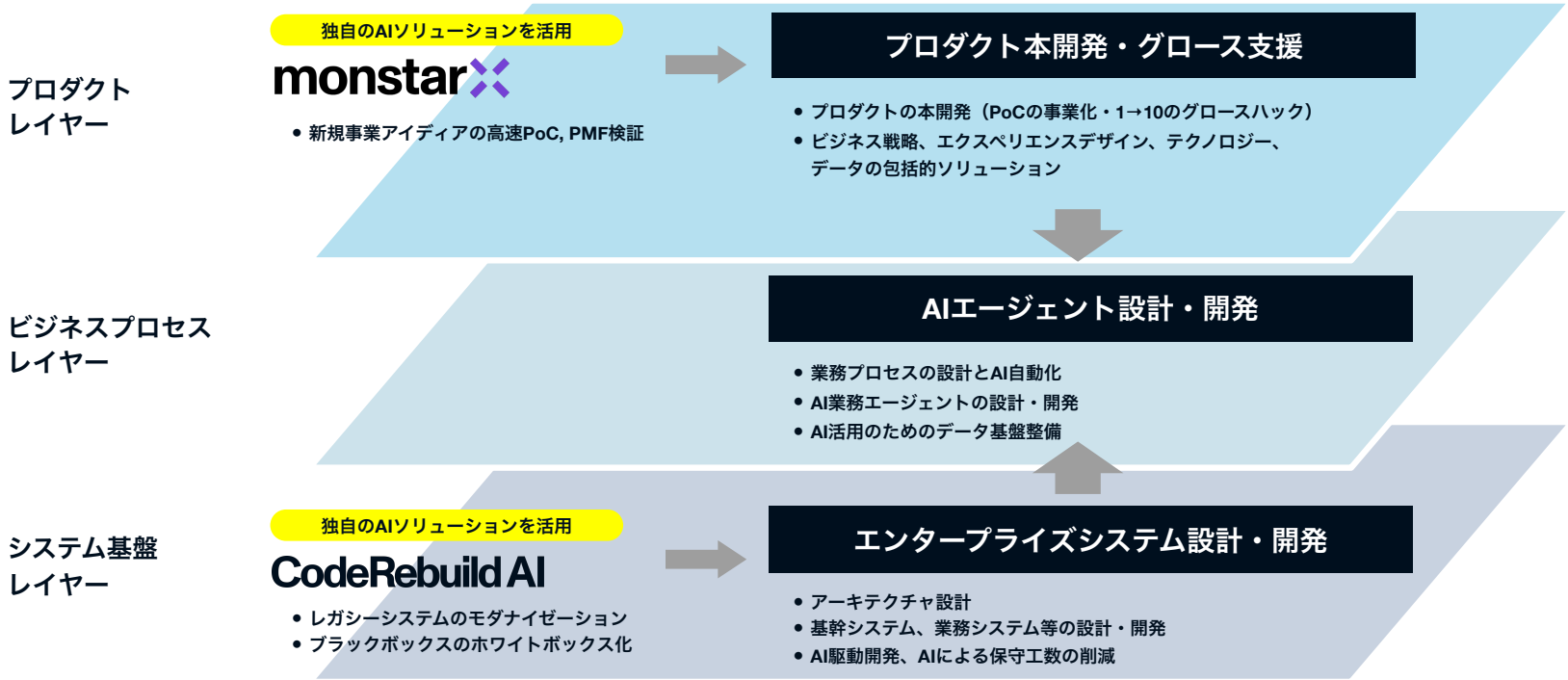
	2026Q2	2026Q3	前四半期比	
			増減	増減率
流動資産	5,138	4,912	-225	-4.4%
現金及び現金同等物	3,674	3,461	-212	-5.8%
非流動資産	3,775	3,839	+64	+1.7%
資産合計	**8,913**	**8,752**	**-161**	**-1.8%**
流動負債	2,483	2,417	-66	-2.7%
非流動負債	5,823	5,685	-138	-2.4%
資本合計	606	649	+43	+7.1%
負債及び資本合計	**8,913**	**8,752**	**-161**	**-1.8%**



FY2026Q3

トピックス及び成長戦略

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



MonstarXを中心に、簡易開発から本格システム開発、開発後の顧客対応まで、AIで自動化可能な「MonstarX Ecosystem」を構築

	簡易開発・PoC	本格開発	顧客対応
大企業向け	MonstarX NEED 新規事業のアイデアを迅速に検証したい SOLUTION ・自然言語の指示でPoC・MVPを短期間で開発 ・MLが要件整理・検証を必要に応じて支援	MonstarX NEED 複雑な開発をAIで効率化し、品質も確保したい SOLUTION ・Web・アプリ、DB、API連携までAIで開発するプラットフォームとしてMonstarXを提供 ・MLのPM・エンジニアが設計・実装を支援	MonCha NEED 多様な顧客問い合わせを効率化したい SOLUTION ・Webサイト・外部DBを参照しAIが自動回答 ・MLがデータ整備・個別導入を支援
中小企業・個人向け	monpage NEED 専門知識なしで自社サイトを開設したい SOLUTION ・LINE等のチャットから自然言語で指示 ・Webサイトを簡単に制作・公開・更新	MonstarX NEED 独自サービスや業務アプリを開発したい SOLUTION ・自然言語でWeb・アプリを開発・改善 ・DB・会員管理・決済・API連携にも対応	MonCha NEED 少人数で顧客対応を自動化したい SOLUTION ・自社サイト等の情報を取り込んで導入 ・定型質問への自動回答・多言語対応

MonstarXのテクノロジーを活用した新サービス「MonPage」を提供開始

MonstarXで培ったAI開発の技術を、新たな顧客層に向けて展開。Webサイトを持ちたくても持てない個人・小規模事業者へ向けて、専門知識・PC・アカウント登録といったWebサイト導入のハードルを取り除く



1 使い慣れたLINEのチャットだけで
Webサイトを作成・更新

2 画像をチャットに送って店舗の外観や商品、ロゴなどをそのまま活用

3 PC・アカウント登録不要。
スマホひとつで完結

MonPageで実際に作成できるWebサイトの例：業種を問わず、チャットだけで完成

チャットの対話に答えるだけで、業種やデザインの方向性を問わず、予約・相談といった集客の導線まで備えたWebサイトが完成



実績数・満足度・納期の数値訴求を備えた法人向けコーポレートサイト。小規模事業者だけでなくBtoB企業の導入も想定



写真を送るだけで料理・内観がそのままコンテンツに。席の予約導線まで備えた店舗サイトを作成



パーソナルトレーニング



メディア・情報サービス

非エンジニアでも短期間でWebサイトやアプリを作れるMonstarXが大幅機能強化

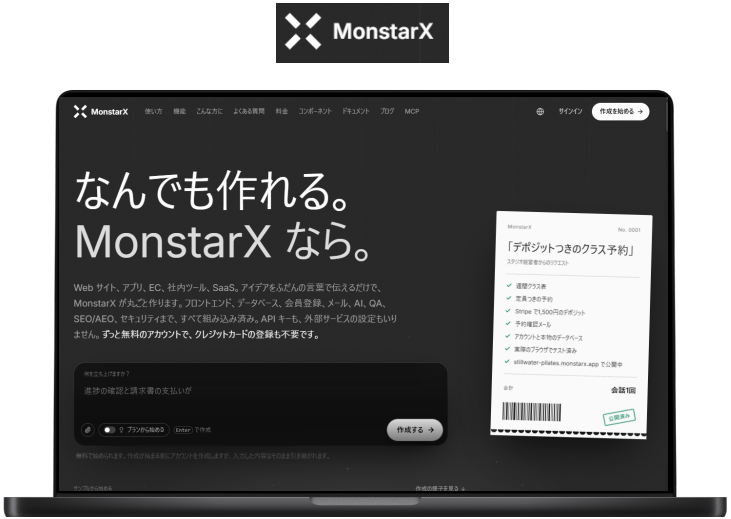
データベースなどアプリの運用に必要な土台を標準で搭載し、Claude CodeやCodexなどの外部AIエージェントとも接続可能に。
創業者、プロダクトマネージャー、事業オーナーのためのAIアプリビルダーとして大幅強化

1 運用の土台を標準搭載

- データベース・ログイン・メール・ファイルストレージを標準で搭載
- データを直接変更できる管理画面を利用可能に
- 決済・メールなど多数の外部サービスと接続

2 品質をAIが自動で確認

- 作ったアプリを実際のブラウザで自動テストし、見つかった不具合を直して再確認
- 変更はすべてバージョン管理され、どの時点にも戻せる



3 AIエージェントによるサポート

- Claude Code・Codex・ChatGPTなどからMCPで接続可能に
- AIアシスタントが文字/音声で使い方を案内

4 パートナーや既存アプリとの連携

- 開発会社やフリーランスがMonstarXを基盤として事業拡大を支援するパートナープログラムを開始
- Figmaのデザインや既存のアプリからも引き継いで始められる

MonstarXの技術を活用した「MonCha」でAIチャットサポート導入を提供開始

Webサイトや資料を読み込ませるだけで、その内容を根拠に問い合わせへ答えるAIサポート。人のサポート体制を持ちにくい事業者でも、来店予約の受付・よくある質問の分析まで、多言語の問い合わせに24時間対応ができる

1 5分で導入

- URLを貼るだけでAIが内容を学習
- スクリプトタグ1行で設置、コード不要

2 根拠を示して回答

- ナレッジベースの情報のみで回答し、全回答に情報源リンクを表示
- わからない質問にはその旨を伝える

MonCha



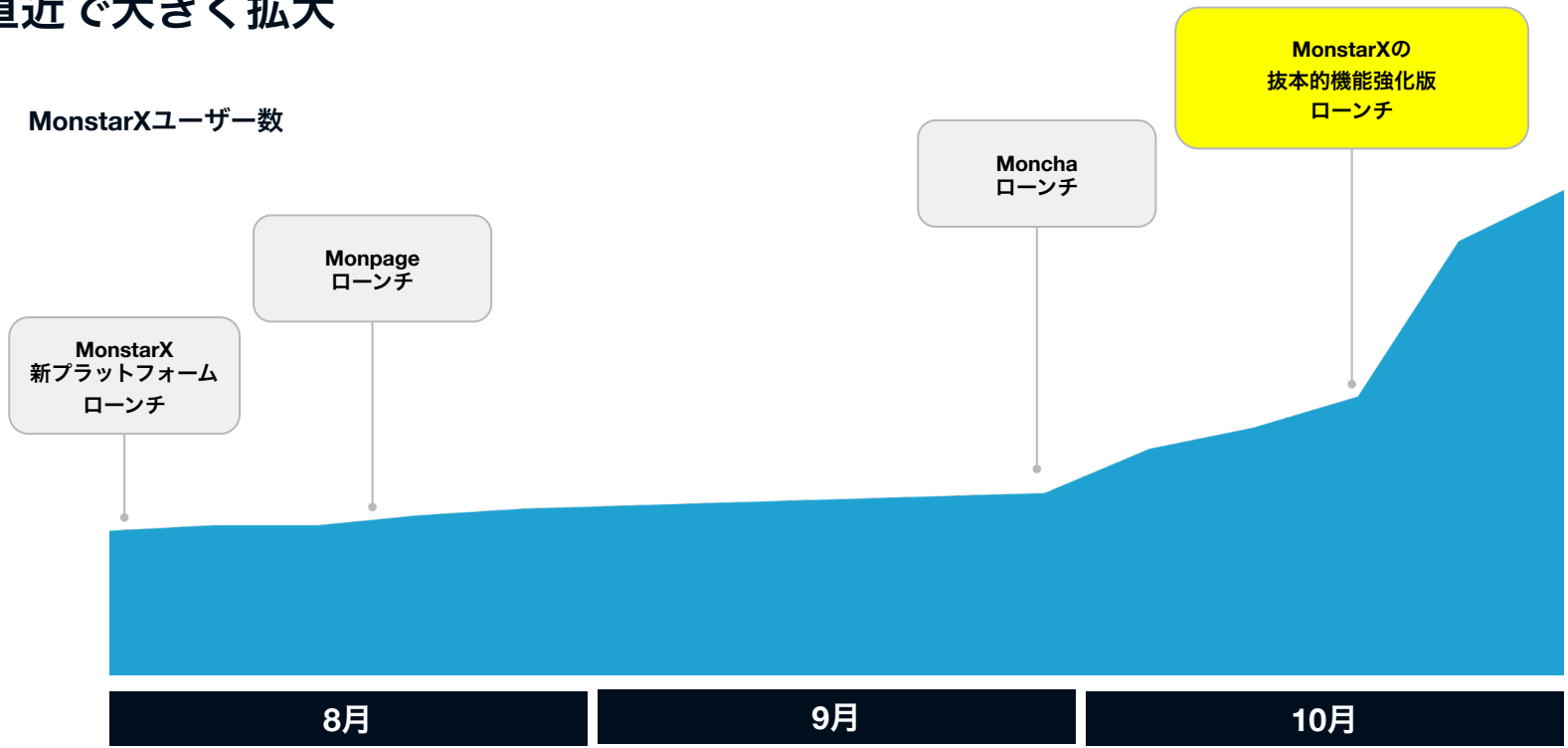
3 24言語でチャット対応

- 日本語・英語・中文・タイ語・マレー語など24言語に対応
- 音声はアジア12言語に対応

4 会話の分析と引き継ぎ

- 会話をダッシュボードで検索・エクスポート
- よくある質問・未回答の質問を分析
- 難しい会話はスタッフに引き継ぎ

MonstarXのユーザー数は、機能強化や付随プロダクトのローンチにより、直近で大きく拡大



エンタープライズシステム領域の構造的課題に対して、独自AIソリューションを提供

業界の構造的課題

レガシー資産のブラックボックス化

長年の改修・機能追加でシステムや業務プロセスが複雑化。設計書の陳腐化や判断基準の未文書化により、既存の仕組みを十分に理解・変更できない状態が発生。

→ システム改修・業務改善が困難となり、企業変革の足かせに

IT・熟練人材の不足と高齢化

レガシー技術を理解するエンジニアや、経験に基づき判断する熟練者が高齢化。技術・ノウハウが特定個人に依存し、退職に伴う知識・技能の喪失リスクが拡大。

→ 保守・運用の継続性や業務品質の維持が困難に

システム刷新・業務変革の高コスト化

既存システムの仕様解明や、熟練者の判断ロジックの整理に多大な時間と専門人材が必要。外部ベンダーへの依存も強く、改修・改善のたびに大きなコストと時間が発生。

→ 高コスト体質が定着し、企業競争力が低下

独自AIソリューション

CodeRebuild AI (CRA)

レガシーシステムの刷新・モダナイゼーション

- **既存コードの解析・仕様復元**
  生成AIでブラックボックス化したコードを解析し、プログラム構造・処理内容・ビジネスロジックを可視化。設計情報が不足したシステムの仕様復元を支援。
- **AIによるコード変換・再構築**
  COBOL、PL/I等からJava、C#等への変換を支援。企業固有の要件や規約を踏まえ、既存機能を維持しながら移行を効率化。
- **開発・テスト工程の効率化**
  AIによるコード生成、レビュー、テストコード作成等で刷新工程の工数を削減。品質を検証しながらモダナイゼーションを推進。

TakumiRebuild AI (TRA)

2026年10月発表

熟練者の暗黙知の可視化・資産化

- **熟練者の判断ロジックの形式知化**
  インタビュー、マニュアル、過去データ等から判断基準や例外処理を抽出。条件・優先順位・判断根拠を明示したルールとして構造化。
- **判断・意思決定の再現と最適化**
  構造化したルールと数理最適化等のエンジンを組み合わせ、熟練者の判断を再現。現場の制約に応じた一貫性ある意思決定を支援。
- **現場主導の継続的改善**
  現場担当者が自然言語でルールを確認・修正。例外やフィードバックを人間の承認を経て反映し、ノウハウを継続的に高度化。

CRAのデリバリーモデル：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、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を活用したフィージビリティスタディ・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	• **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	• **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**	• **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

CRA事例（大手製造業）：顧客内で2年かけて解読しきれなかった複雑なシステムをCRAを活用し1か月で解析。本開発への移行が進んでいる

プロジェクト背景 (課題)

- 産業用ロボット向けシステムの中核制御ロジックがFortran 90で構築（約6万行）。開発担当者は既に不在で、現存コードのみが唯一の「仕様書」状態だった。
- 周辺機能は後年にPythonやC#のアドオンが重なり、複雑な言語混在構造に。
- **顧客社内で2年かけても仕様解読が不可能**であり、.NET Frameworkサポート終了も迫る中、**「読めないコードを触る恐怖」**を抱え続けていた。

CRAソリューションの効果 (解決)

- SOLIZE PARTNERSと共同で推進し、コード再構築AI「**CRA (CodeRebuild AI)**」により、レガシーシステム解析を**8フェーズで完全自動化**。
- 構造・依存関係・品質・リスクを可視化し、リライト方針を自動提示。安全かつ低リスクなモダナイゼーションを実現。
- 着手わずか**1か月で「2年間不明だったロジックの解読」に成功**し、顧客から極めて高い評価を獲得。

解読期間	設計工数	開発工数	テスト工数	バッチ処理性能
2年 → **1ヶ月**	**50%削減**	**33%削減**	**75%削減**	**22倍**(17.8秒→0.8秒)

*二重尺度評価：「当時のFortranとしての妥当性」と「現代基準との差分」を独立評価。本質的負債を明確化し、顧客合意形成を加速。
*Golden Master戦略：旧システム出力を「正解」として固定。責務単位で分解し、新旧の差分を検証しながら安全に段階移行。

CRAが選ばれる理由：
複雑化したレガシーへ対応し、移行等のリスクを抑えた段階的アプローチを可能に

複雑化したレガシーへの対応力

- 標準化されたパッケージ・手順を「当てはめる」モダナイゼーションアプローチでは、型に合わない個別要件や複数技術が混在するレガシーに対応しづらい
- CRAは**顧客ごとの環境・要件に合わせた柔軟な対応**が顧客から高く評価されている。業務システムから独自フレームワーク・科学技術計算まで、多様な言語・技術が混在するレガシーを横断的に解析・再構築
- パッケージ移行では扱えない**完全個別開発の領域に対応**できる

移行リスク等を抑えた段階的アプローチ

- **分析 → 段階移行 → 運用保守まで一気通貫。**フェーズ毎にスコープとコストを段階的に確定し顧客の規模・リスク許容度に合わせた投資設計
- 初期フェーズで対象システムの全体像と移行方針を可視化し、**投資判断の材料を先に提示。**難易度の低い領域から着手して成果を確認しながら段階的に拡大
- 成果物を**保守可能な形**で引き渡し、ブラックボックス化の再発やベンダーロックインを回避

業種	案件	提案内容
建設業	独自フレームワークで構築されたレガシー業務システムの再構築	パッケージが対応できない完全個別開発の領域と、業界固有の業務要件に柔軟対応。AI Readyな成果物納品によって、保守運用を容易に
メーカー	サポート終了を迎える基幹システムの刷新	全面一括刷新を避け、AIを活用しやすい基盤を先に整備するフェーズ分割型を提案し、事業規模に合わせたプランを構築
メーカー	基幹システムの完全個別再構築	複数の技術が混在するシステムを丸ごと再構築し、AI駆動開発で工数を従来比約半分に圧縮。納品後の保守・将来の内製化まで見据えた一気通貫の提案

TRA

TRAの概要：製造現場のベテランが持つ暗黙知を「形式知（ルール）」に変換し、熟練者の判断基準やノウハウを組織の資産として蓄積・継承

Layer 1｜暗黙知のルール化

生成AI

ベテランへのヒアリングや業務データ等から、生成AIが判断基準をルール候補として抽出・言語化

属人化した暗黙知を、誰もが読めるAI-readyな形式知へと変換・保持

Layer 2｜判定エンジンの開発

数理最適化 × ルールエンジン

ルール化した判断基準をもとに数理最適化やルールエンジンで業務に合わせた判定エンジンを開発

同じ条件には必ず同じ判断を返す、再現性のある意思決定を実現

Layer 3｜現場での運用・改善

機械学習 × 生成AI

機械学習が過去データから例外や異常を検知し、生成AIが言語化して新たなルール候補として提案

現場との対話・確認・承認を経てLayer 1へ還元

Layer 3 → Layer 1：使うほど精度が向上し、判断ノウハウが組織の資産として蓄積

大手製造業のPoC実績｜少量多品種・受注生産品の物流配置業務

約50% → 約85%
熟練者の判断との一致率

約3分の1
熟練者の工数

SOLIZE PARTNERSとの提携
製造業のDX・モダナイゼーションの顧客獲得強化

製造業の課題	本提携によるソリューション
老朽化システムのブラックボックス化	**CRAによるモダナイゼーションの共同展開** モンスターラボの独自ソリューションであるCRAを用いて複雑な古いプログラム言語を解析・可視化するソリューションを、SOLIZE PARTNERSの強固な顧客基盤に効果的に展開
自前主義による対応の限界	**SOLIZEの委託設計・開発業務を、AIを活用してDX化** SOLIZE PARTNERSの委託設計領域にモンスターラボのAI技術を統合し、自社内完結では困難だった高度な領域のDXを共同で実施
技術承継の困難さ（属人化）	**「熟練の知見」のデジタル資産化・AI化** SOLIZE PARTNERSの設計ノウハウとモンスターラボのAIテクノロジーを融合し、熟練技術者のノウハウをデジタル化・AI化を推進

FY2026での成果

協業セールスの推進で、大手製造業企業からモダナイゼーション案件の大型受注獲得が進行

熟練知見のAI化の新ソリューションを開発。大手建材メーカーから案件受注

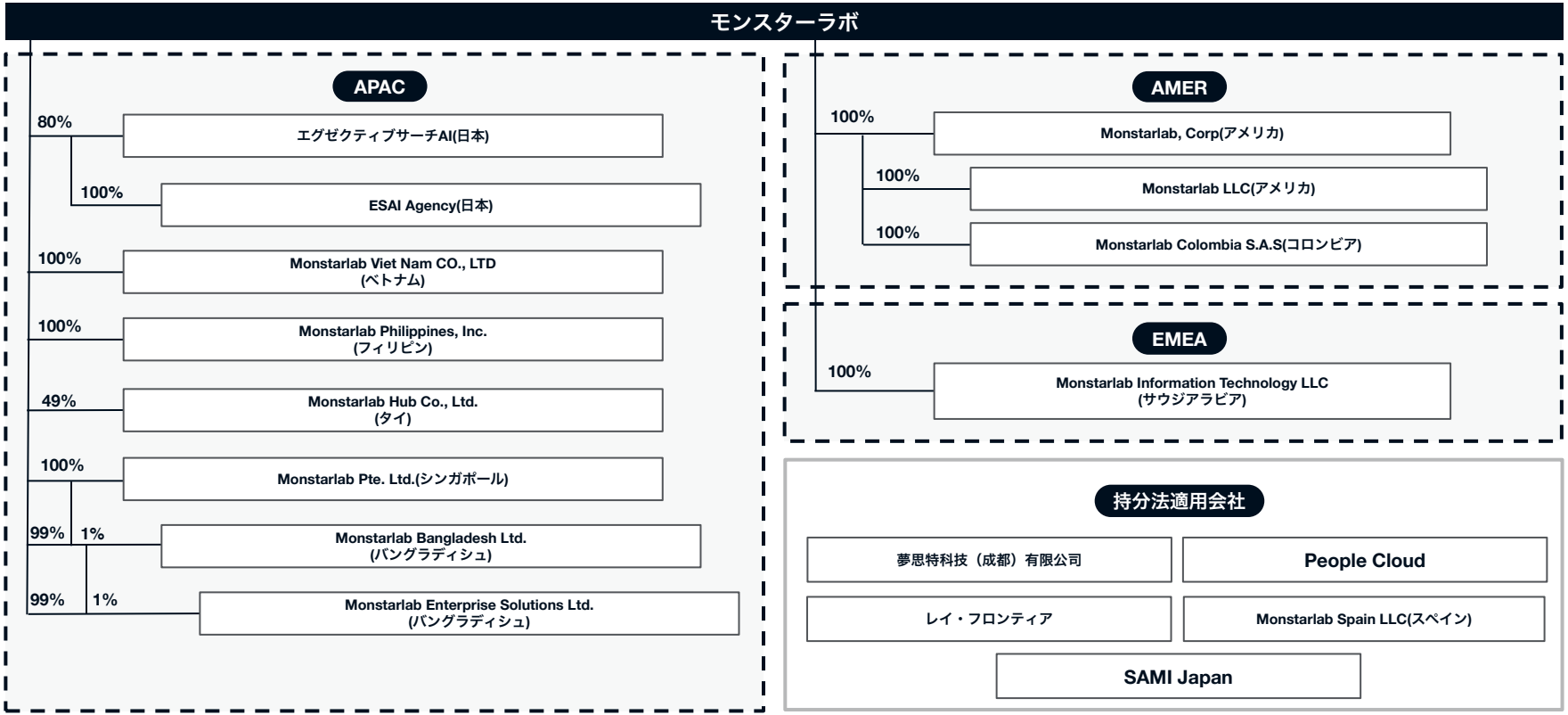
AI & Digital Partners,

Unlocking Human Potential

Appendix



資本関係図（2026年9月30日時点）

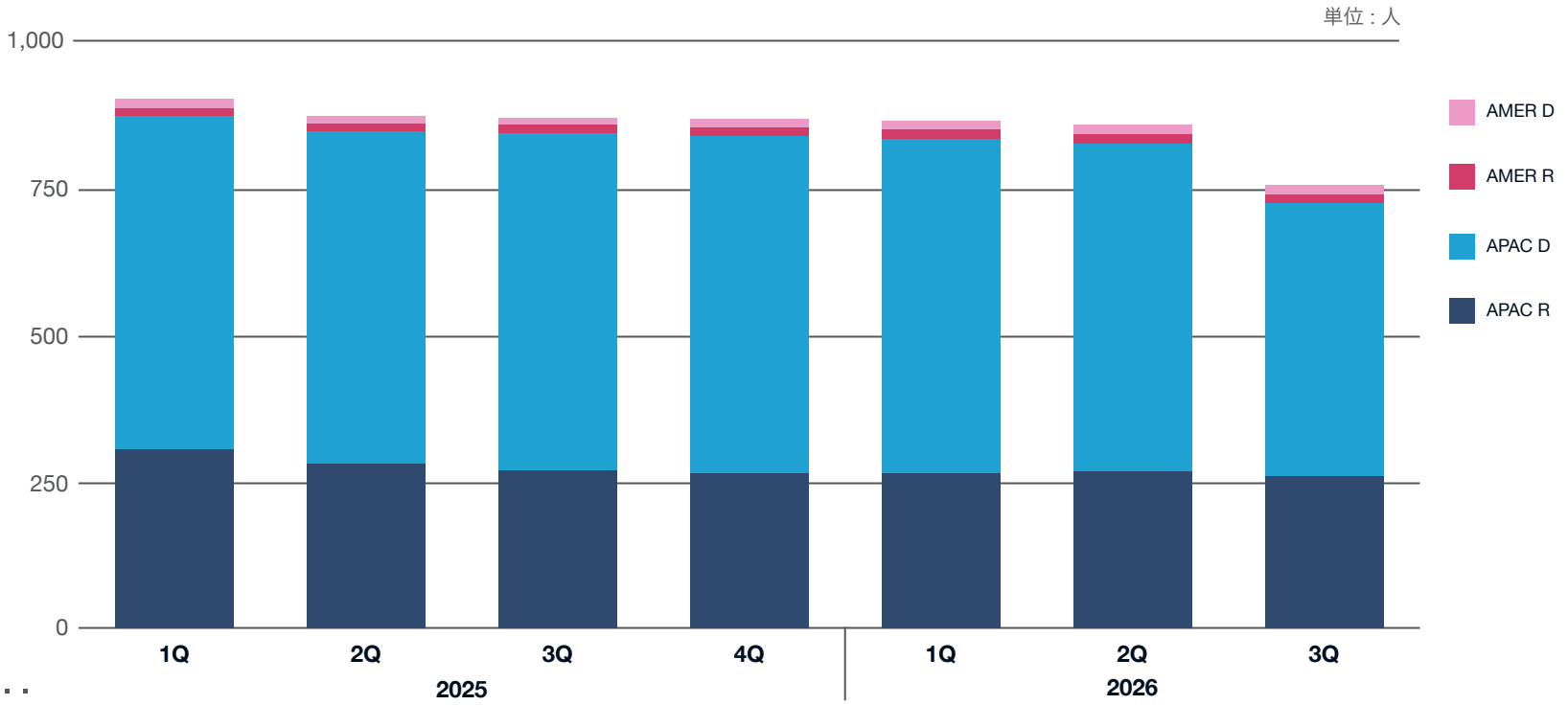


AI時代へのアダプテーション - 生成AIの進化で開発の前提が短期間で変わる中、組織・人材戦略を機動的にアップデート

	Before 従来の方向性	After 現在の方向性
1 AI駆動開発の位置づけ	エンジニアがシステム開発において活用することで生産性を大幅に高め、利益率を最大化	非エンジニアを含む全社でAI駆動開発を推進。バックオフィス社員が10件超の社内システムを開発・運用し、生産性を向上。このノウハウを「AI活用実践プログラム」として顧客向けにも提供開始。
2 デリバリーセンターの位置づけ	システム開発における上流領域がレベニューセンター、人手を要する開発がデリバリーセンターとして、明確に位置づけを分離	生成AIで言語の壁が低下したことを受け、デリバリーセンターの役割を上流工程まで拡大。上流人材の採用・育成を強化し、レベニューセンターへの人材供給拠点へ。
3 採用方針	ジュニア・ミドルも含めたPMやエンジニアを大量に採用することで売上成長を図る	ジュニア・ミドル層の採用を抑え、上流コンサルなどAIで代替しにくい高付加価値人材に採用を集中。利益成長を重視し、3月発表の採用計画もAIの進化に合わせて見直し中。

人員数推移

構造改革以降、APAC・AMER中心の体制へ。AI駆動開発等による１人あたり生産性向上によって収益力を確保



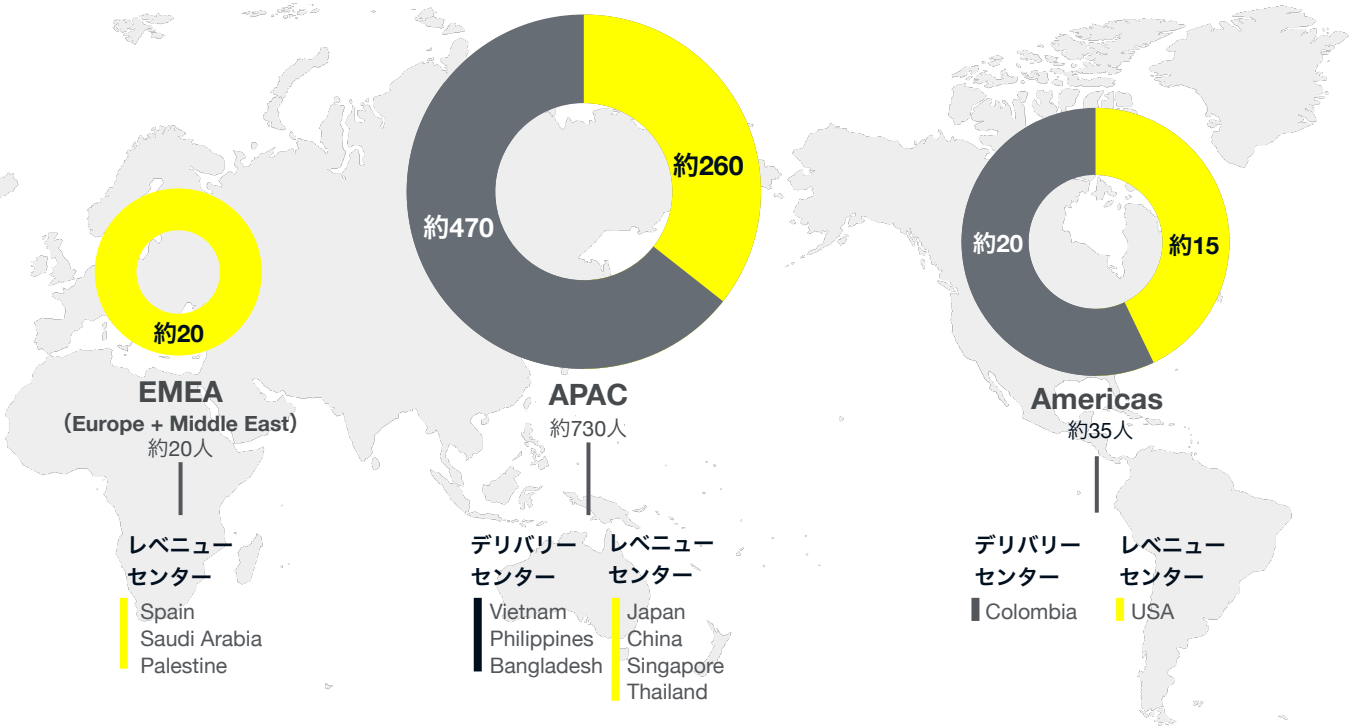
日本・西欧・北米を中心としたレベニューセンターと、東南アジア・南米を中心としたデリバリーセンターから構成される、グローバル約800人の体制を構築

展開地域

12カ国 20拠点

社員数

約800人



注：2026年9月末時点。拠点数は子会社のものも含む。APAC=Asia Pacific地域

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

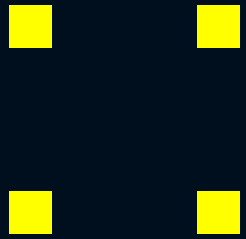
本資料は、株式会社モンスターラボの企業情報等の提供のために作成されたものであり、国内外を問わず、当社の発行する株式その他有価証券の勧誘を構成するものではありません。
本資料で提供している情報に関しては、慎重な記載をしておりますが、その情報の正確性及び安全性を保証するものではありません。
本資料における将来予想に関する記述につきましては、当社が現在入手している情報をもとに、作成時点において当社の判断で記載したものになります。また本資料には、当社の計画や戦略、業績の見通し等、将来の見通し及び推測に関する記述が含まれており、これらが記載通りに達成される確約や保証を与えるものではありません。今後、経済状況の変化、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@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.



© 2006-2026 Monstarlab All Rights Reserved.