



Monstarlab ::

2024年12月期 決算説明資料

株式会社 モンスターラボホールディングス (証券コード : 5255)

2025年2月14日



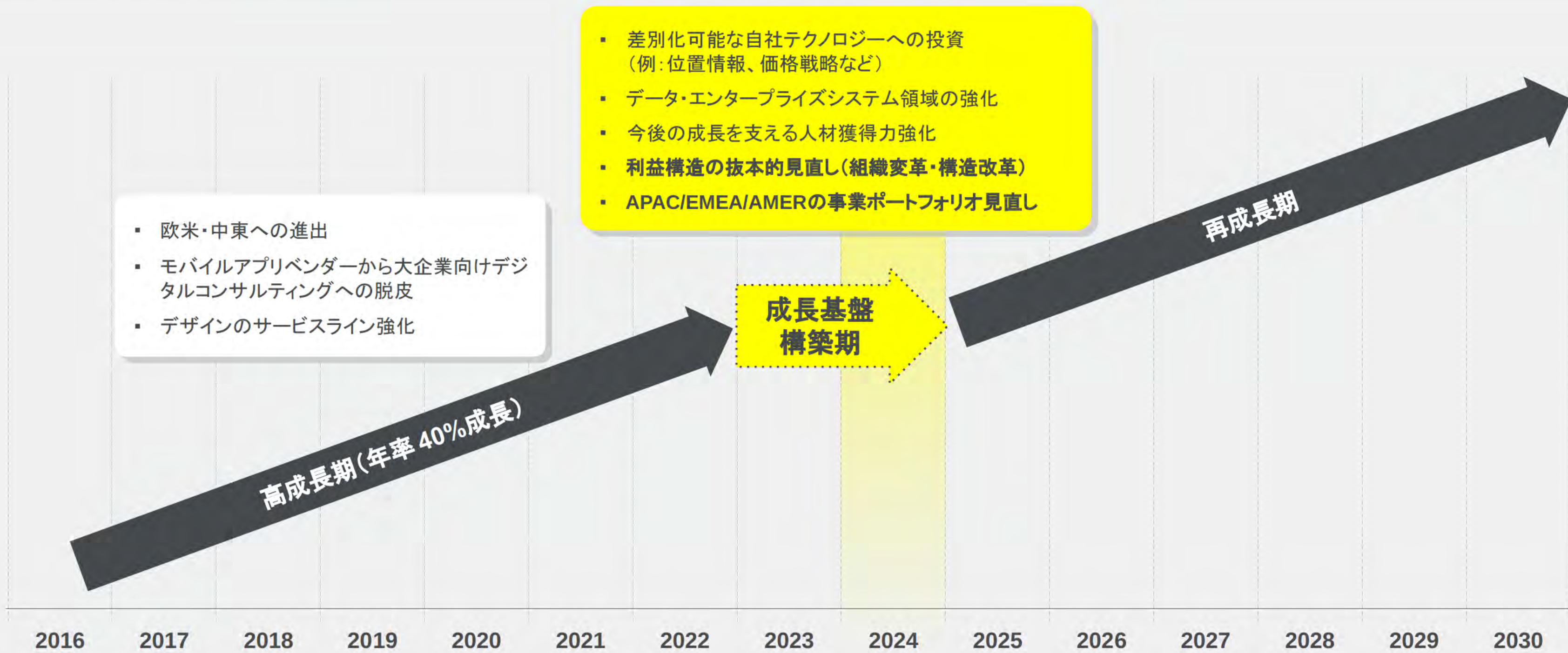
目次

1. 構造改革及び資本増強について
2. 2024年12月期 連結業績概要
3. 2025年12月期業績予想及び今後の方向性
4. 補足資料

目次

- 1. 構造改革及び資本増強について**
2. 2024年12月期 連結業績概要
3. 2025年12月期業績予想及び今後の方向性
4. 補足資料

FY2024はEMEA拠点閉鎖など抜本的な構造改革を行い、Q1に掲げた成長基盤構築が完了。 FY2025より再成長期へ



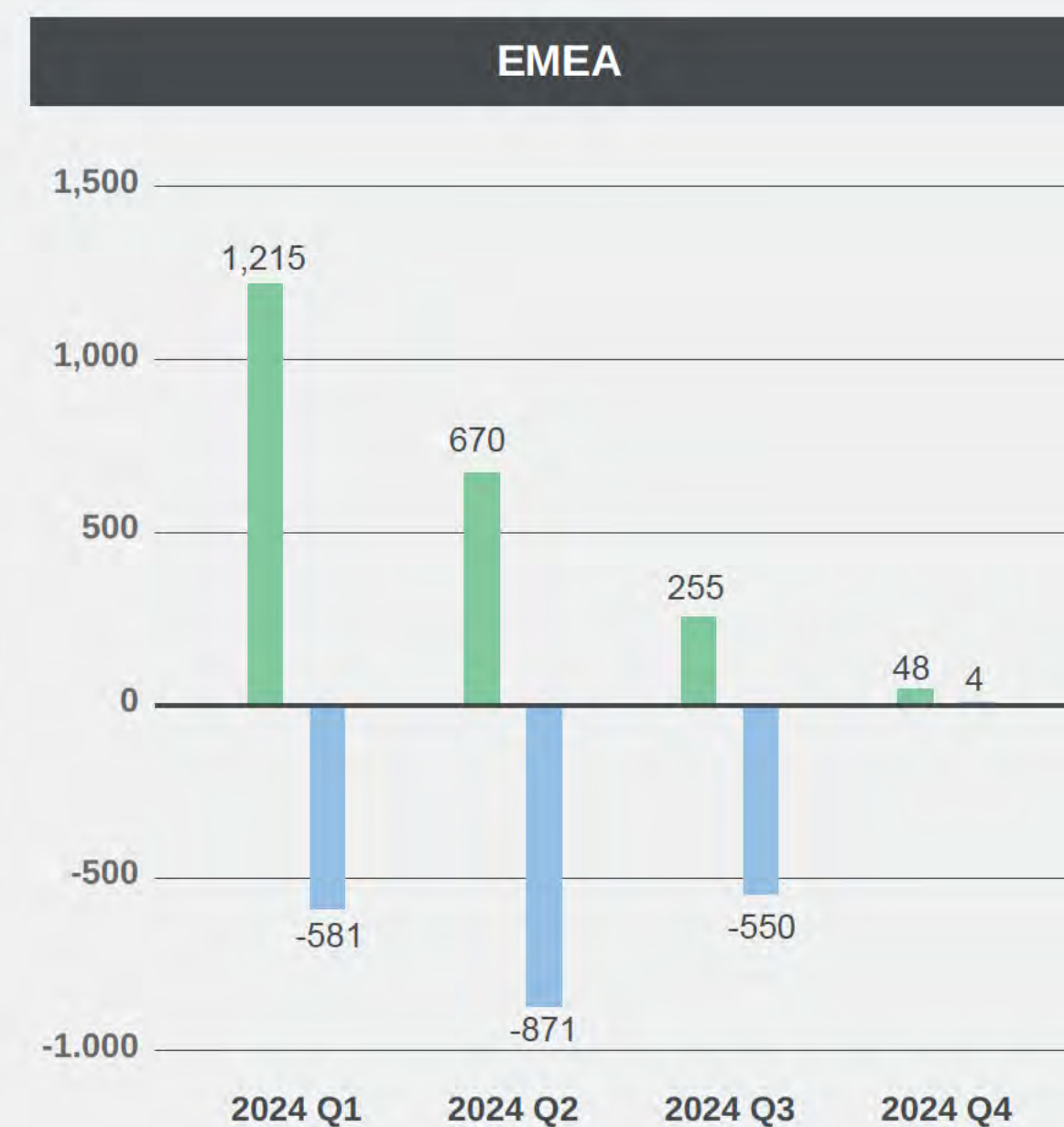
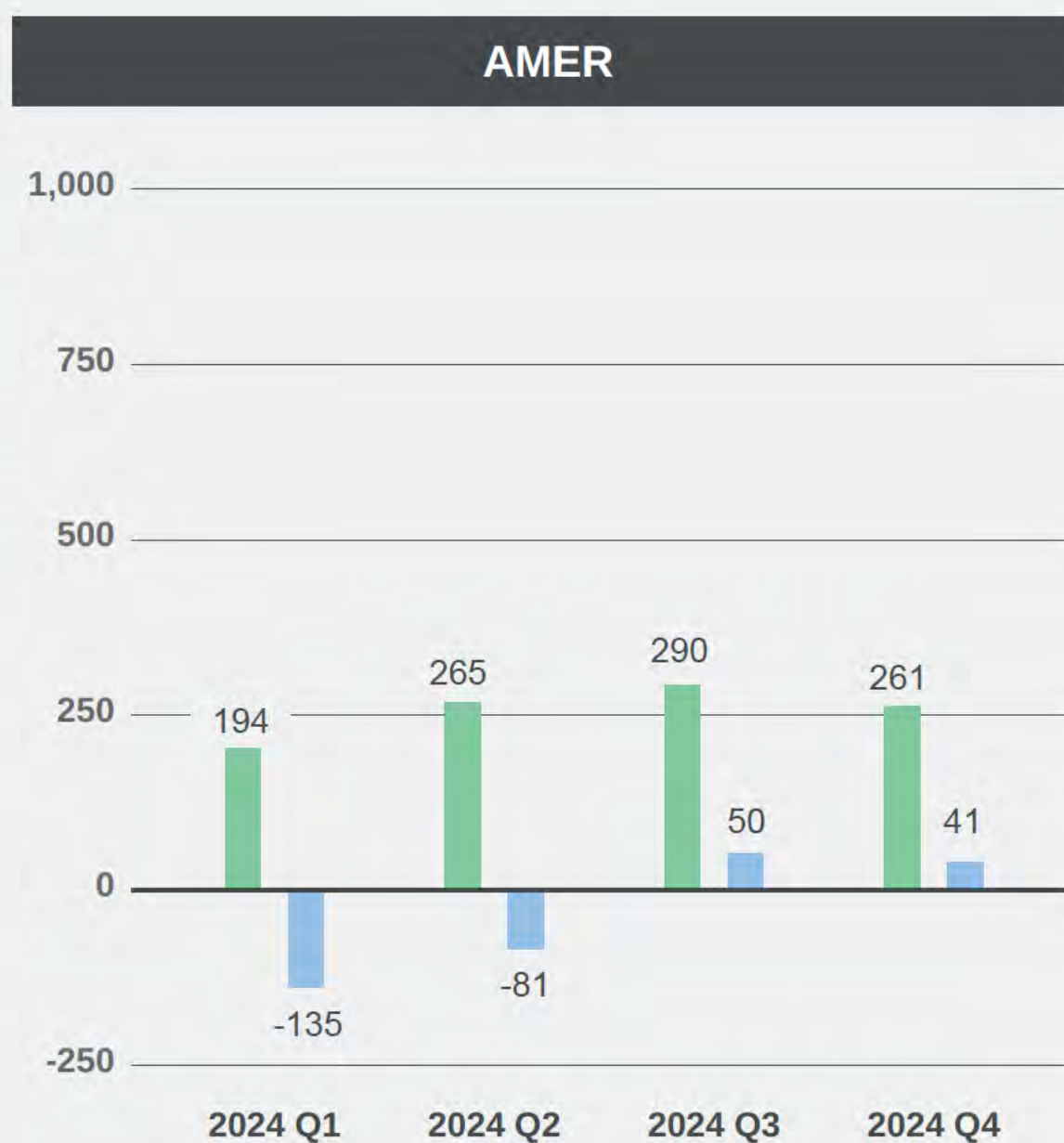
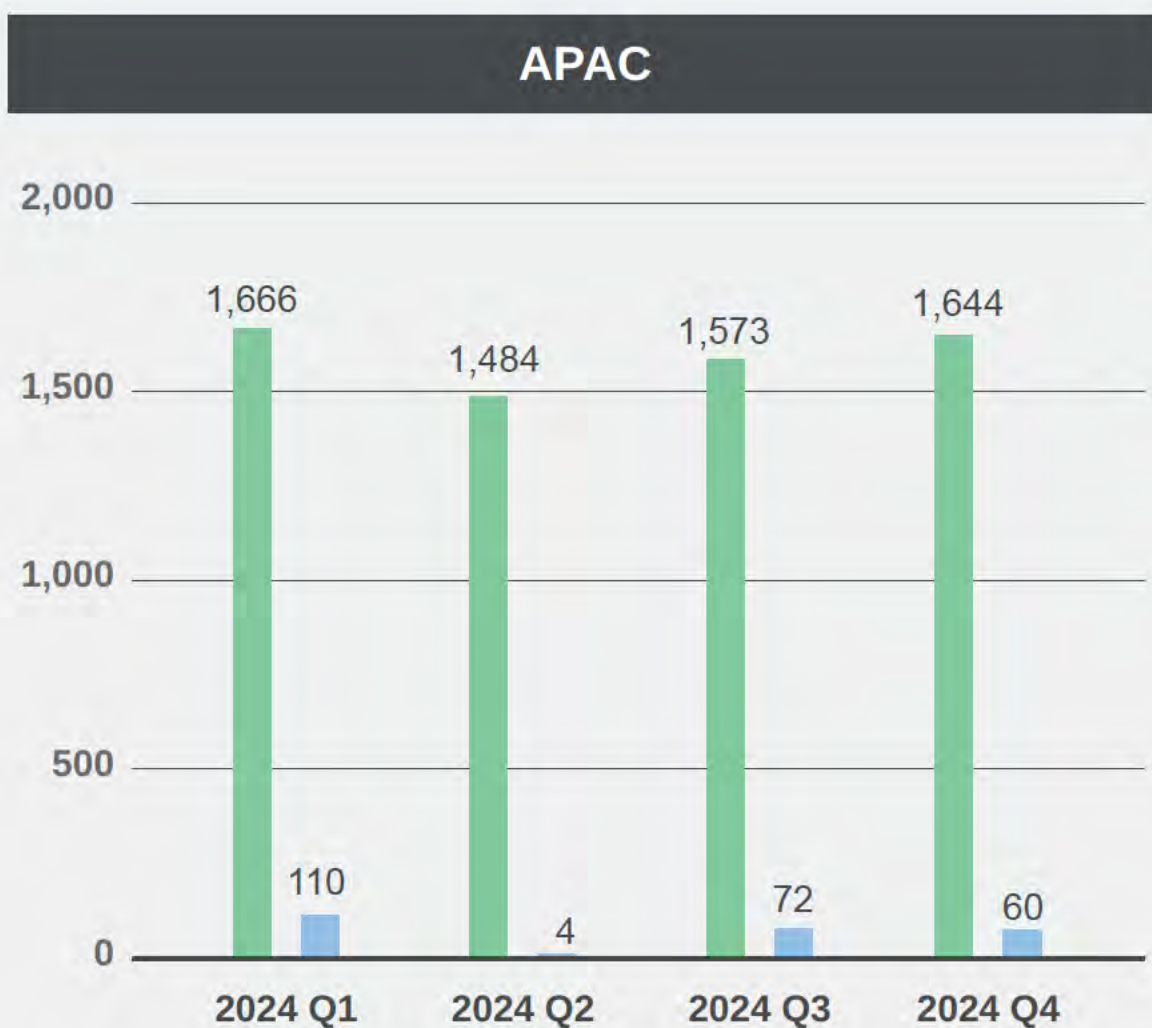
■ ■ *構造改革に関連する費用による影響を除く

抜本的な構造改革によりQ4には全リージョンで構造改革費用を除いて黒字化を達成。FY2025から売上成長と利益創出を両立させた再成長期へ。

APAC：Q2より本来の強みである開発にフォーカスすることで新規開発案件獲得、既存開発案件売上共に増加。Q2を底に売上、利益ともに再成長軌道に。

AMER：構造改革によるコスト改善に加え、注力領域の売上拡大によりQ3に黒字化。Q4は季節要因で一時的に売上減少したが今後売上、利益共に成長予定。

EMEA：拠点閉鎖及び非連結化を行い、事業規模を極小化。サウジアラビアに小規模の営業人員を配置する体制となり、日系企業向け等の案件を獲得し黒字化。



単位：百万円

■ 売上収益 ■ 構造改革費用を除く営業利益・損失

債務超過解消に向けた優先株式発行を実行

本優先株式発行の概要

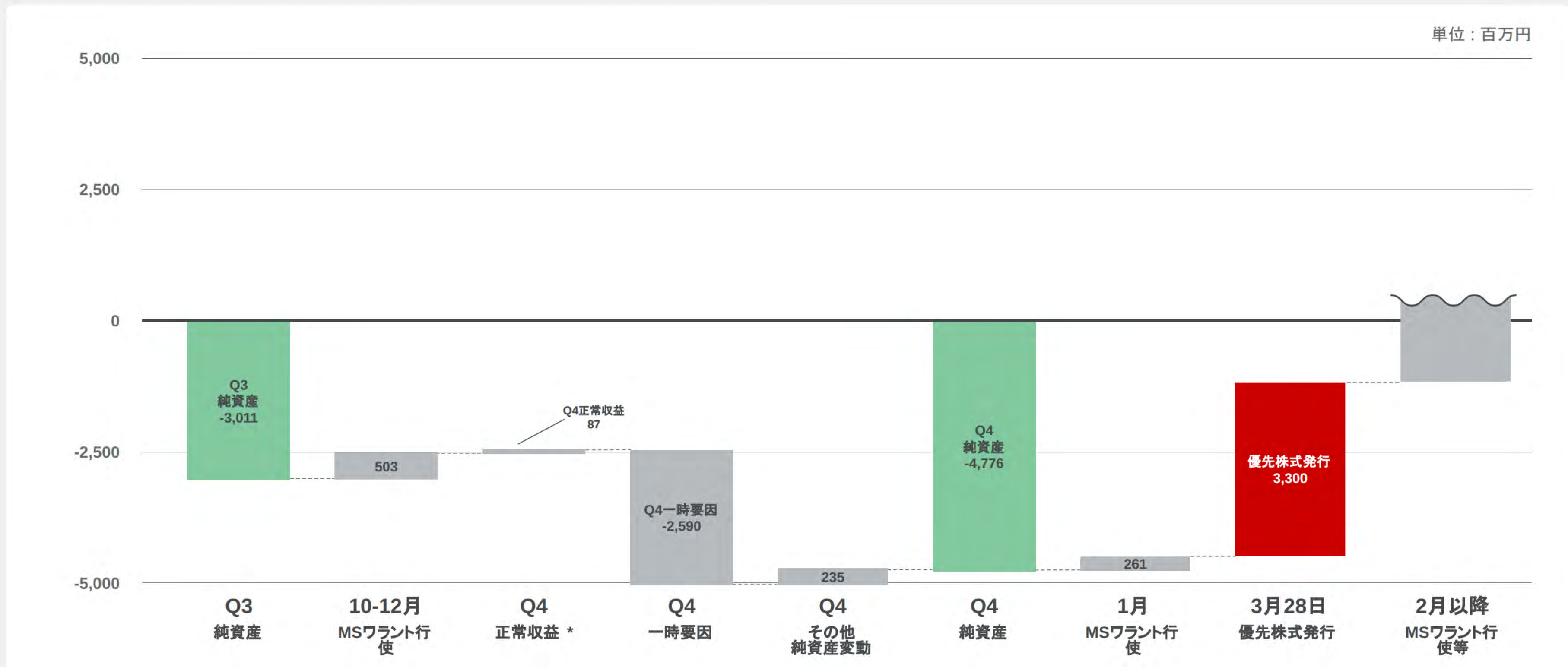
割当予定先	山陰合同銀行	普通株式を対価とする取得請求権 (引受側)	<p>払込期日から3年経過以降、普通株式の交付を引き換えとして本優先株式の全部又は一部を取得することを請求できる</p> <p>株式数: (取得請求に係る本優先株式の数) × (本優先株式1株あたりの払込金額(100円)) / (取得価額(95.9円))</p> <p>取得価額: 95.9円</p>
発行株式数	33,000,000株		
議決権	無し		
調達予定金額	3,300,000,000円		
剰余金の配当	日本円TIBOR(6カ月物) + 2.0% (2025年2月14日時点において約2.7%)	金銭を対価とする取得条項 (当社側)	<p>当社は、払込期日の翌日以降いつでも、14日前までに書面による通知を行った上で、金銭を対価として、本優先株式の全部又は一部を取得することができる</p>
発行決議	第19期定時株主総会		
発行・割当	2025年3月28日(予定)		

構造改革の総仕上げとして、回収のリスクがある資産について、幅広く減損及び引当てを計上。バランスシートの抜本的リスクオフを実施。

単位：百万円

構造改革費用等 一時要因内訳	FY2024Q4	FY2024通期	内容
拠点撤退・縮小費用	46	1,011	海外拠点の撤退に伴い発生した費用及び、その他人員整理、資本政策等のリストラクチャリングに係る費用
資産の減損	920	5,061	主にヨーロッパ、中東の撤退拠点に関連する有形・無形固定資産および株式ならびにのれんの減損等
債権の貸倒引当	1,623	1,767	主に中東における債権の貸倒引当等
合計	2,590	7,840	

2024年で構造改革に目途をつけ利益体質に改善。MSワラントと、優先株式発行により2025年内に債務超過解消の蓋然性を高める



*構造改革及び減損等の一時的要因を除く営業利益

目次

1. 構造改革及び資本増強について
- 2. 2024年12月期 連結業績概要**
3. 2025年12月期業績予想及び今後の方向性
4. 補足資料

エグゼクティブサマリ

単位:百万円

	Q4		通期	
	全地域	EMEA除く	全地域	EMEA除く
売上収益	2,060 YoY -36.3%	2,012 YoY -1.5%	10,003 YoY -25.1%	7,815 YoY -5.8%
営業利益 / 損失	-2,502	-	-10,269	-
内、構造改革及び減損等の一時要因	-2,590	-	-7,840	-
一時要因を除く営業利益 / 損失	87	83	-2,429	-251

FY2024の方針

FY2025より再度成長するための成長基盤構築を目指す

FY2024Q4 ポイント

- Q2、Q3に抜本的な構造改革を実行したことでEMEAの売上がなくなり、Q4、連結共に売上は大幅減。しかしながら、今後の売上指標となるEMEA除く売上に関しては回復基調。APACにおいてはQ3より強みである開発に原点回帰し、開発案件が増加しておりQ2を底に売上は再成長軌道に。AMERは既存顧客の売上成長やペイメントソリューション企業との協業が順調に進んでおりYoY+94.2%と大幅増。
- 利益に関しては、Q4、通期共に一連の構造改革による大きな損失を計上しているものの、今後の利益指標である、構造改革等一時要因を除く営業利益はQ4で87百万円と、Q3に続き黒字。Q3から全リージョン黒字化も達成しており、利益体質に。
- 生成AI案件やデータエンタープライズ領域案件の獲得、ベトナム及びフィリピン開発拠点での専属エンジニアチームの拡販、アメリカでのペイメントソリューション企業との協業など、成長戦略は順調に進捗。FY2025からの再成長の準備が整った。

構造改革費及び減損等一時要因を除く営業利益は黒字。利益体質に。

単位：百万円

	FY2023	FY2024					
	Q4	Q1	Q2	Q3	EMEA除く Q3	Q4	EMEA除く Q4
売上収益	3,236	3,179	2,542	2,221	1,966	2,060	2,012
売上原価	2,540	2,507	2,666	1,955	1,232	1,448	1,414
売上総利益 (率)	695 (22.1%)	671 (21.1%)	△124 (-)	265 (11.9%)	734 (37.3%)	612 (29.7%)	597 (29.6%)
販売費及び一般管理費	1,370	1,577	1,837	1,307	—	2,497	—
その他の収益	156	18	8	1,167	—	0	—
その他の費用	44	4	4,145	901	—	617	—
営業利益/損失	-562	-891	-6,099	-776	—	-2,502	—
構造改革等一時要因	250	—	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)	-312 (-)	-891 (-)	-1,179 (-)	-445 (-)	74 (3.7%)	87 (4.2%)	83 (4.1%)
税引前利益/損失	-1,260	-268	-5,505	-2,031	—	-2,040	—
親会社の所有者に帰属する 当期純利益/損失	-1,264	-340	-5,553	-1,841	—	-2,213	—

APAC: 強みである開発に原点回帰した結果開発案件が増加。Q2を底に売上が再成長軌道に。今後は売上、利益共にグループを牽引。

APAC

■ 売上 ■ 構造改革費用を除く営業利益

単位：百万円



- 本来強みであった開発領域にフォーカスした結果、開発案件が順調に増加しQ2を底に売上が回復。再成長軌道に。
- 最重要KPIとしている提案数も順調に増え、新規顧客売上、既存顧客売上ともにQ3より増加
- 利益面では、売上が好調な事もあり、翌期成長のためのマーケティング費用等の先行投資を行ったため若干低下。

APAC：年度末の影響もあり受注高は低下も、新規案件数は好調を維持

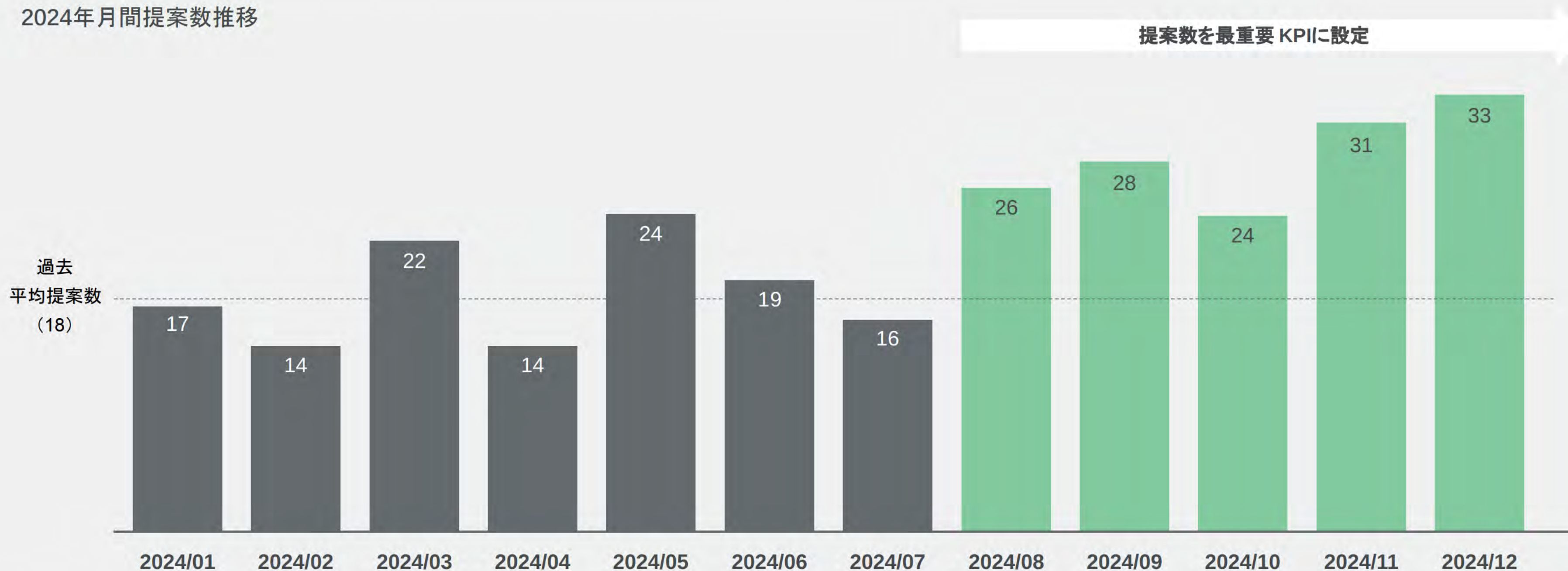
- 新規案件数32件のうち17件が開発案件となり、過半数以上を占める。
- デジタルコンサルで培った知見に、APACにエンジニアを多数有する強みを組み合わせた開発会社としての新たなポジショニングが開発案件受注に繋がっている

単位：百万円



2024年8月から、提案数を重要KPIとして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、直近の提案数は1.5倍の水準となっている

2024年月間提案数推移



注: 提案数は日本でのもの。



EMEA：拠点の閉鎖及び非連結化等、抜本的な構造改革による事業規模の極小化が完了



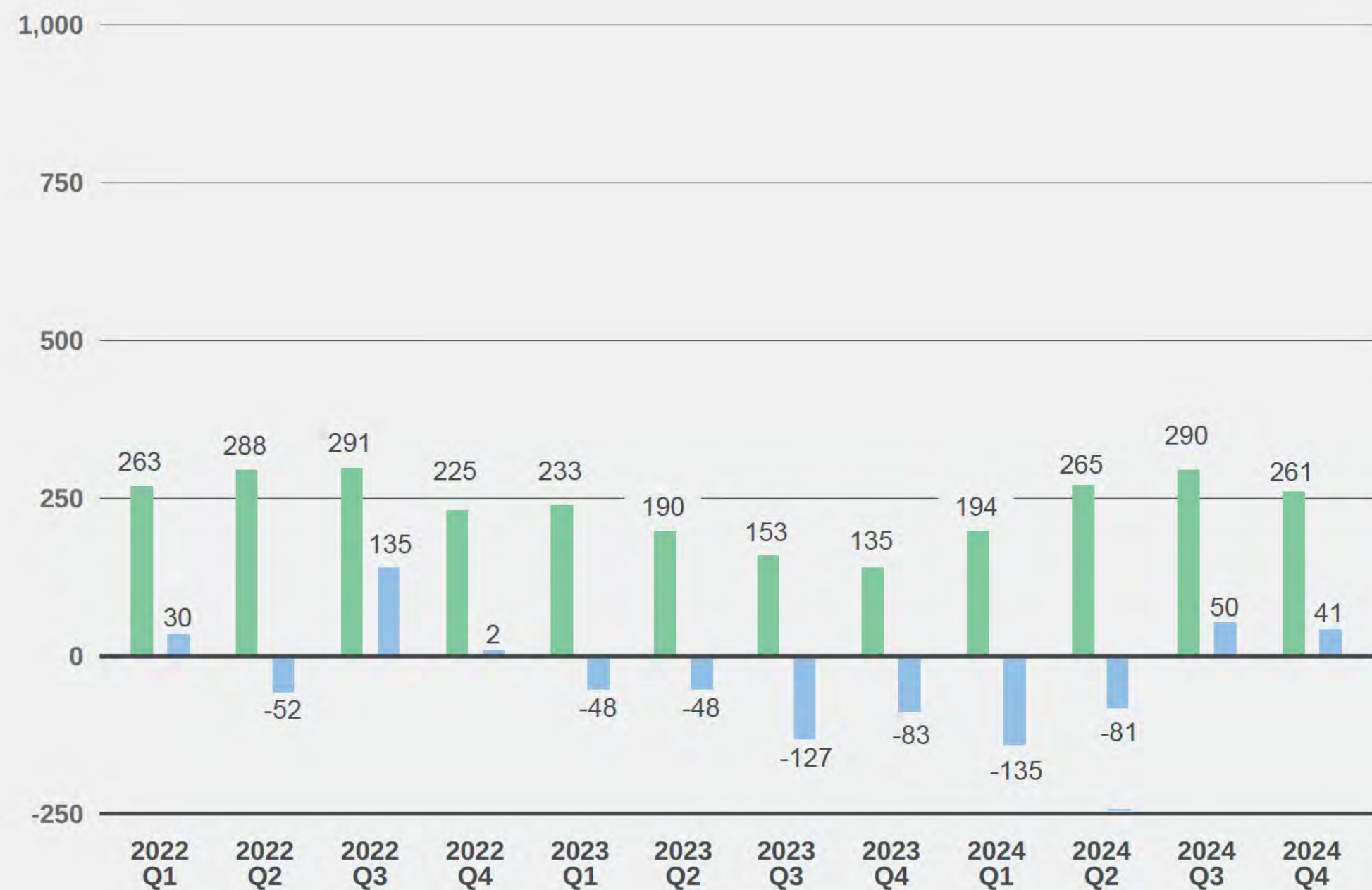
- 拠点閉鎖及び非連結化により、事業規模が極小化。Q3時点で一部残っていた拠点閉鎖や非連結化がQ4にほぼ完了し、売上、コストともに連結PLに影響を与えない水準まで極小化。
- 今後は、APACやAMER拠点および中東拠点の契約顧客との現地コミュニケーションのため、サウジアラビアに小規模の営業人員を配置する形で活動を継続。APAC、AMER中心の体制に移行。

AMER：既存顧客の開発案件が安定的に進捗。ペイメントソリューション企業との協業による新規顧客も獲得し売上は順調に成長。利益を出しながら成長する盤石な体制に。

AMER

■ 売上 ■ 構造改革費用を除く営業利益

単位：百万円



- 引き続き既存顧客の売上が安定的に成長。ペイメントソリューション企業との新規協業案件の獲得も順調に進み、YoY+94%と大きく成長。12月は年末の季節要因で営業日、稼働日数が減少したためQ3からは売上が微減しているものの、Q1以降は引き続き売上は好調に推移する見込み。
- 利益に関しては、年末の季節要因による売上減少があったものの、黒字は維持しており、今後は売上成長に伴い利益も増加する見込み。

AMER：年末の季節要因がありながらも大手ペイメントソリューション企業との協業が順調に進み、受注高、新規案件獲得数共に好調

- ・ 既存顧客の開発案件は引き続き継続的に受注を獲得
- ・ 大手ペイメントソリューション企業との協業が新規案件獲得に大きく貢献

単位：百万円

売上収益 ● 受注高 ● 新規受注案件数
単位：件数



APACでは開発案件、生成AI及びデータエンタープライズ案件、AMERではペイメントソリューション案件など注力領域案件を順調に受注

- ・ APACでは開発案件、生成AI及びデータエンタープライズ案件、APAC専属エンジニアチームの拡販、など成長戦略通り案件を受注
- ・ AMERにおいてはペイメントソリューションのパートナー企業との提携が順調に進んでおり、成長戦略通り案件を受注

▶ APAC、AMERのQ4 受注案件例

業種	案件概要
製造	製造工程における手動工程のデジタル化のための生成AI導入支援
製造	グループ全体のオペレーション効率化のためのデータ基盤構築支援
メディア	動画配信サービスアプリの開発
教育	専属のバングラデシュチームを活用した教育関連アプリの開発
製造	データ活用の効率化のためのペイメントソリューションと基幹システム連携の再構築

MSワラント行使により現金は増加。必要な運転資金を確保。

単位：百万円

	2024 Q3	2024 Q4	増減	増減率
流動資産	4,532	2,723	-1,809	-39.9%
現金及び現金同等物	1,293	1,550	+257	+19.9%
非流動資産	4,829	4,865	+36	+0.7%
資産合計	9,362	7,589	-1,773	-18.9%
流動負債	10,612	5,771	-4,841	-45.6%
非流動負債	1,761	6,593	+4,832	+274.3%
資本	△3,011	△4,776	-1,765	—
負債及び資本合計	9,362	7,589	-1,773	-18.9%

目次

1. 構造改革及び資本増強について
2. 2024年12月期 連結業績概要
- 3. 2025年12月期業績予想及び今後の方向性**
4. 補足資料

FY2025業績予想：通期黒字化、EMEA除く売上はプラス成長となり、売上成長と利益創出を両立した再成長フェーズへ移行

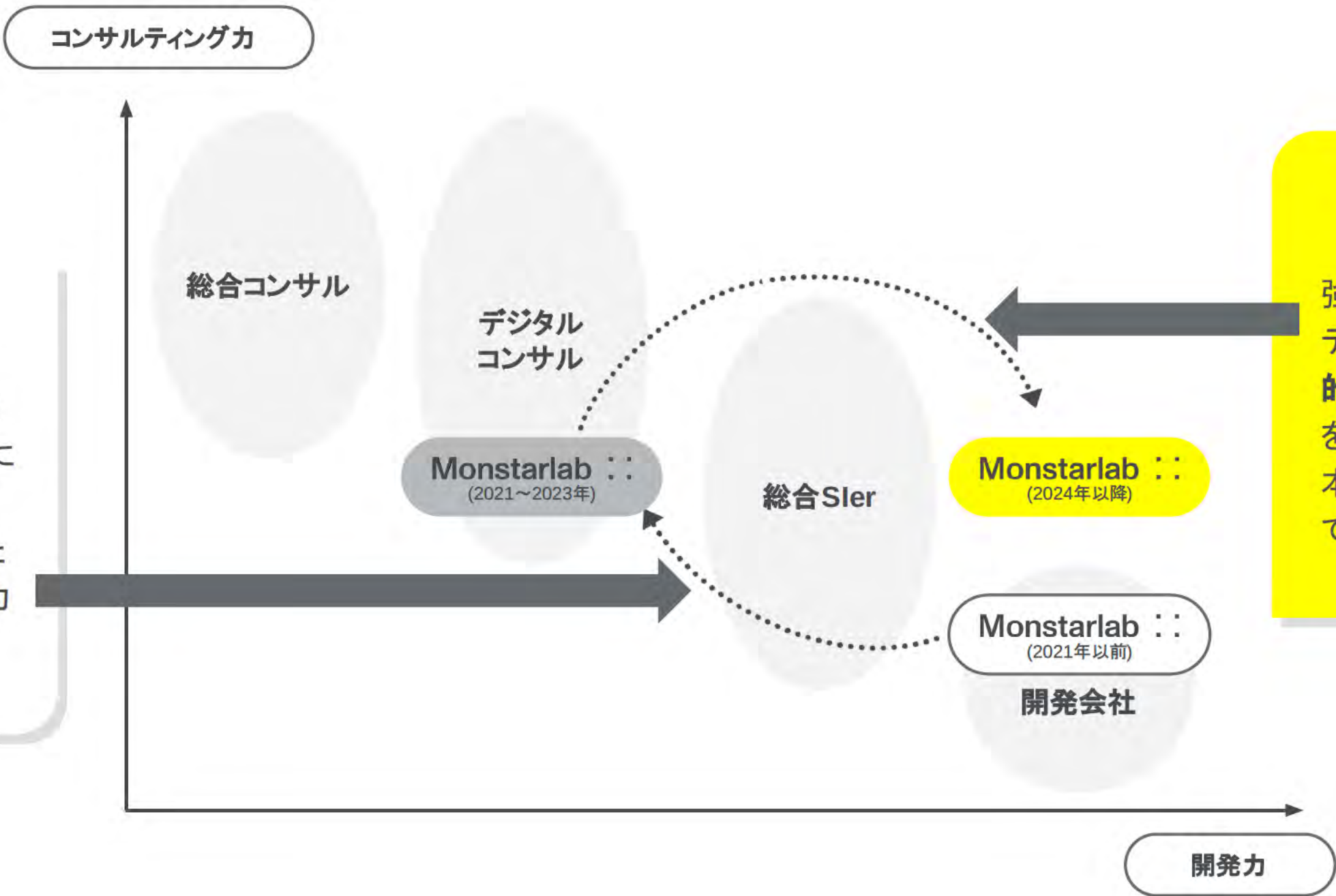
- FY2025以降の指標である「EMEA除くFY2024実績」比では売上YoY+8%と再成長フェーズへの移行の年に。
(FY2025売上はFY2024の構造改革によりEMEA売上約22億円がなくなるため、「FY2024実績」比では売上YoYは-14.8%減。)
- 構造改革費用及び減損等一時要因を除いた正常利益はFY2024 Q3から既に黒字化しており、FY2025通期は黒字の見込み。

単位：百万円

	FY2024実績	EMEA除く FY2024実績	FY2025予想	増減 (FY2024実績比)	増減 (EMEA除くFY2024実績比)
売上収益	10,003	7,815	8,517	-1,486 (-14.8%)	+702 (+8.9%)
営業利益又は営業損失	-10,269	—	360	+10,629	—
構造改革等一時要因を除く 営業利益又は営業損失	-2,429	-251	360	+2,789	+611
税引前利益又は税引前損失	-9,845	—	274	+10,119	—
親会社の所有者に帰属する 当期純利益又は当期純損失	-9,947	—	206	+10,153	—

今後の成長に向けた方向性 : 強みである開発に原点回帰した上で、強化してきた「コンサルティング力」を組み合わせることで、独自のポジショニングを作っていく

モンスターラボのポジショニング



今までのポジショニング

2021年頃からコンサルティング力を強化し、開発会社からデジタルコンサルにブランディングを変更。
その結果、上流案件は順調に増加したが、利益の源泉である開発案件獲得力が低下

今後目指すポジショニング

強みである開発領域に原点回帰。デジタルコンサルで培った知見に、世界的にも安価な地域に多数のエンジニアを有する強みを組み合わせることで、日本や米国などで開発案件獲得に注力していく



先進技術を活用した付加価値向上と開発部分の営業強化により、開発リソースの稼働率を最大化することで、着実な成長を実現していく

従来の方針を堅持

1

データ・エンタープライズシステム領域強化

- MLが得意とする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)
- 生成AIを活用した業務最適化ソリューションのプロダクト化による拡販強化

2

ボーダレスな組織運営による独自の価値提供

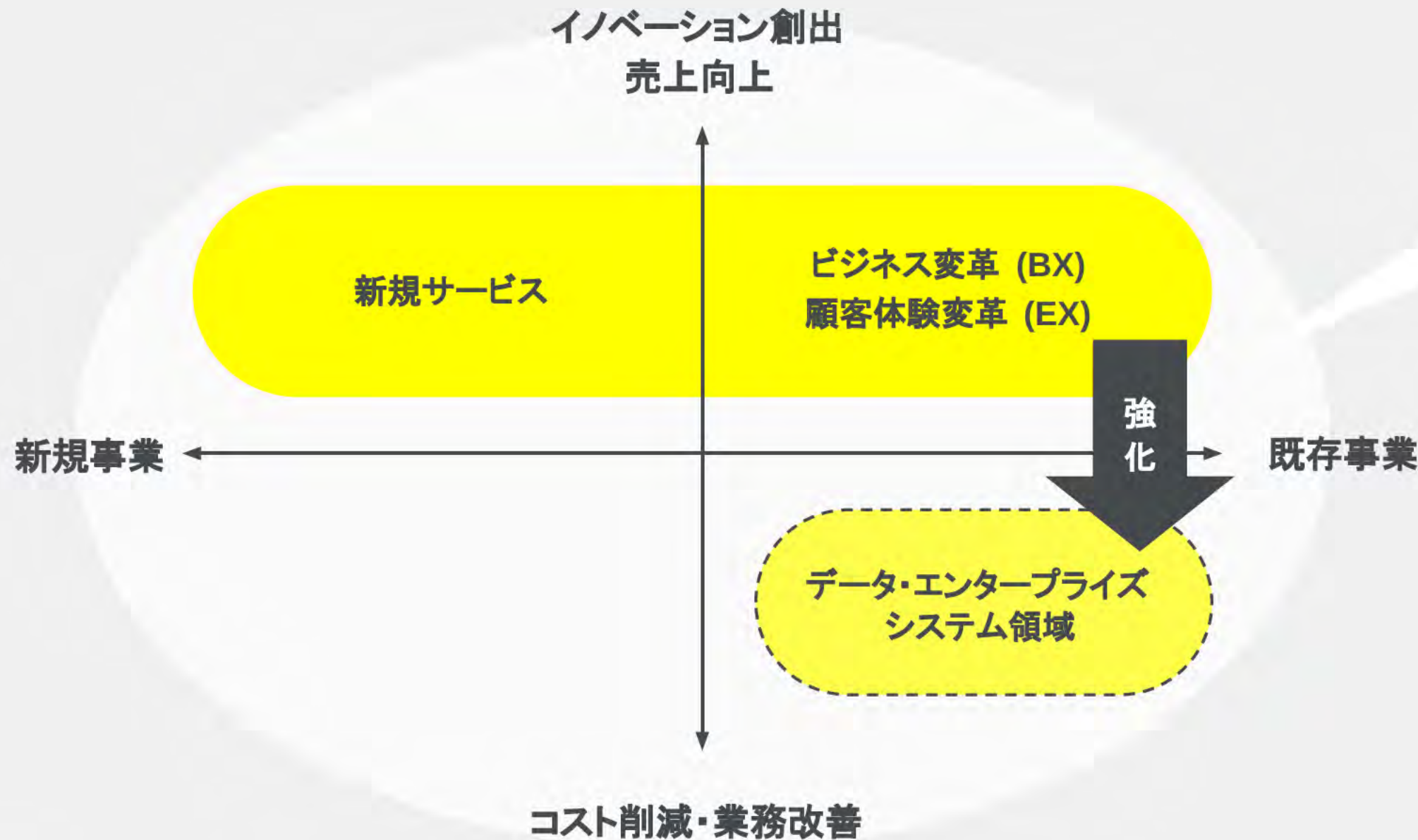
- 世界でも最もコスト競争力が高い地域で大規模開発拠点を有している強みと、日本及び欧米での豊富なデジタルコンサルティングの実績を組み合わせることで自社独自の付加価値を提供
- デザイン及び開発の機能間でもボーダレスな組織運営を推進することで、独自の付加価値を提供

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LLM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期間に自動生成
 - 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



データ領域 (SoI) 強化

- MLが得意とする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

各拠点の強みを結集したボーダ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



ボーダレスな組織運営体制

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

システム開発プロセスはAIによる生産性革新の余地が大きい。あらゆるプロセスに導入し、競争力を強化していく



市場調査

- 業界及び競合企業のデータを取得・集計
- 新規サービスのアイディエーションや価格戦略、競合に比した強み等の整理をサポート



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のLLM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



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LLM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的に提案



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



プロセス全体を通じた生産性の抜本的向上により、コスト競争力強化と短納期化の双方を実現していく

2025年に向けて

- ・ 2024年は、赤字が継続していたEMEA及びAMER地域について、大幅な拠点撤退と人員削減を進め、赤字体質の脱却を図ってきました。また、事業成長及び利益の屋台骨となるAPACについても、MLの強みである開発領域への原点回帰を図ることによって、再成長に向けた基盤の構築を進めてきました
- ・ これらの構造改革に伴い、リストラ関連費用やのれんの減損、貸倒損失等により、莫大な一時的損失を計上し、債務超過の状態に陥ったことについて、投資家の皆さまには、大変申し訳なく、痛切に反省をいたしております
- ・ 一方、2024年内で抜本的な構造改革に目途をつけ、またリスク資産の処理も進めたことで、事業基盤は着実に強くなっていると考えています。赤字地域が無くなると共に、開発案件獲得に向けた戦略的方向性とオペレーションが定まってきたことから、2025年はその取組みを一層強化し、健全な利益を継続的に創出できる事業構築に努めてまいります
- ・ また、従来から強化を目指しているエンタープライズシステム領域についても、2025年は人材及び組織体制両面で積極的な強化を図ると共に、グローバルに事業を展開している強みを活かした独自の提供価値を強化していくことで、高成長軌道への回帰を目指してまいります

目次

1. 構造改革及び資本増強について
2. 2024年12月期 連結業績概要
3. 2025年12月期業績予想及び今後の方向性
- 4. 補足資料**

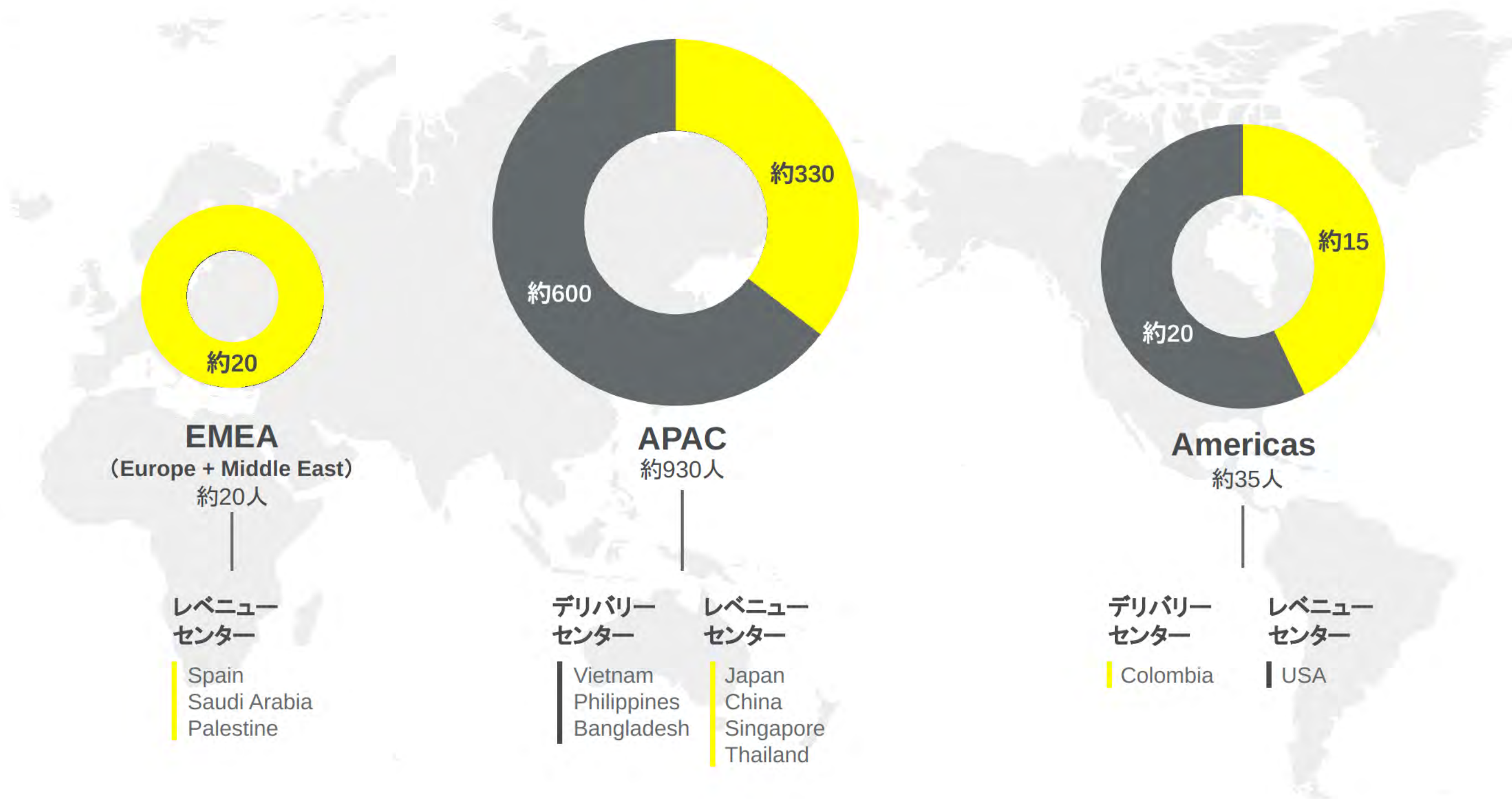
日本・西欧・北米を中心としたレベニューセンターと、東南アジア・南米を中心としたデリバリーセンターから構成される、グローバル約1,000人の体制を構築

展開地域

12カ国 **20**拠点

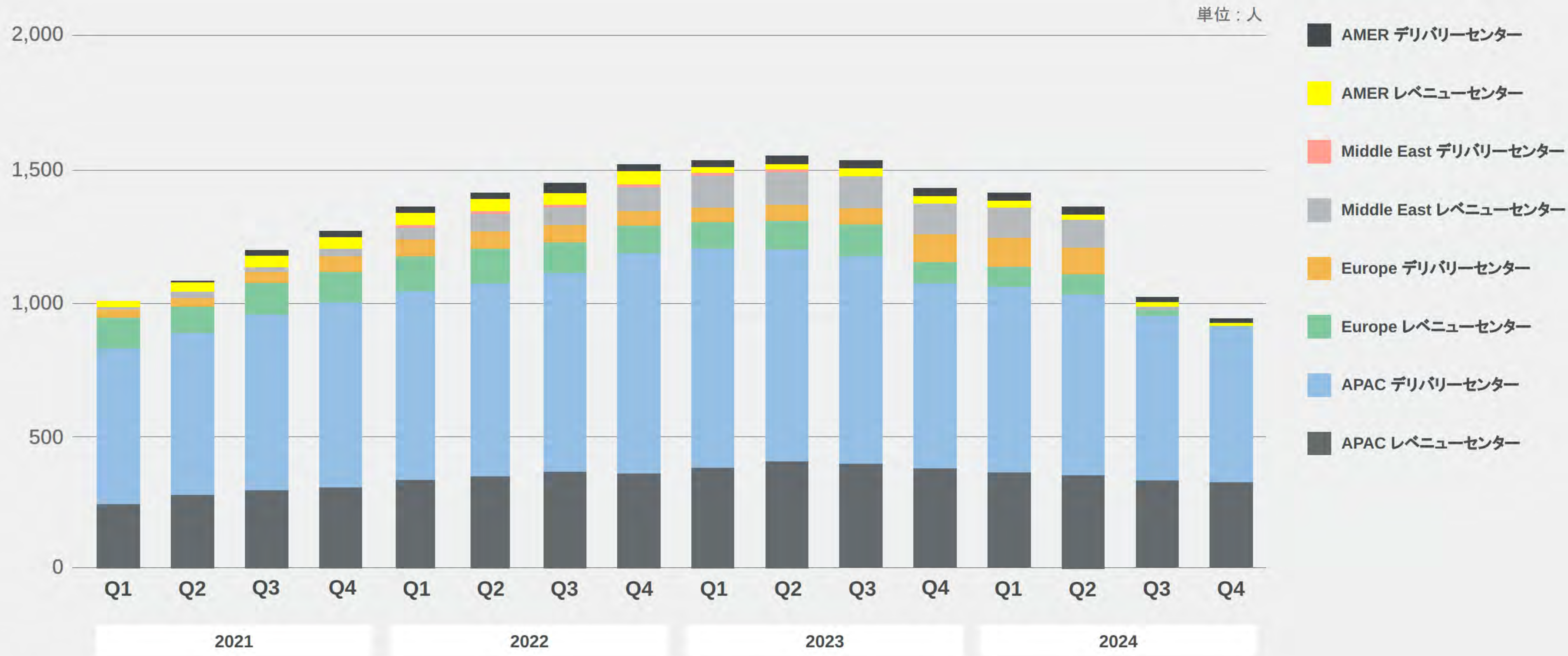
社員数

約 **1,000**人



注: 2024年12月末時点。拠点数は子会社のものも含む。APAC=Asia Pacific地域

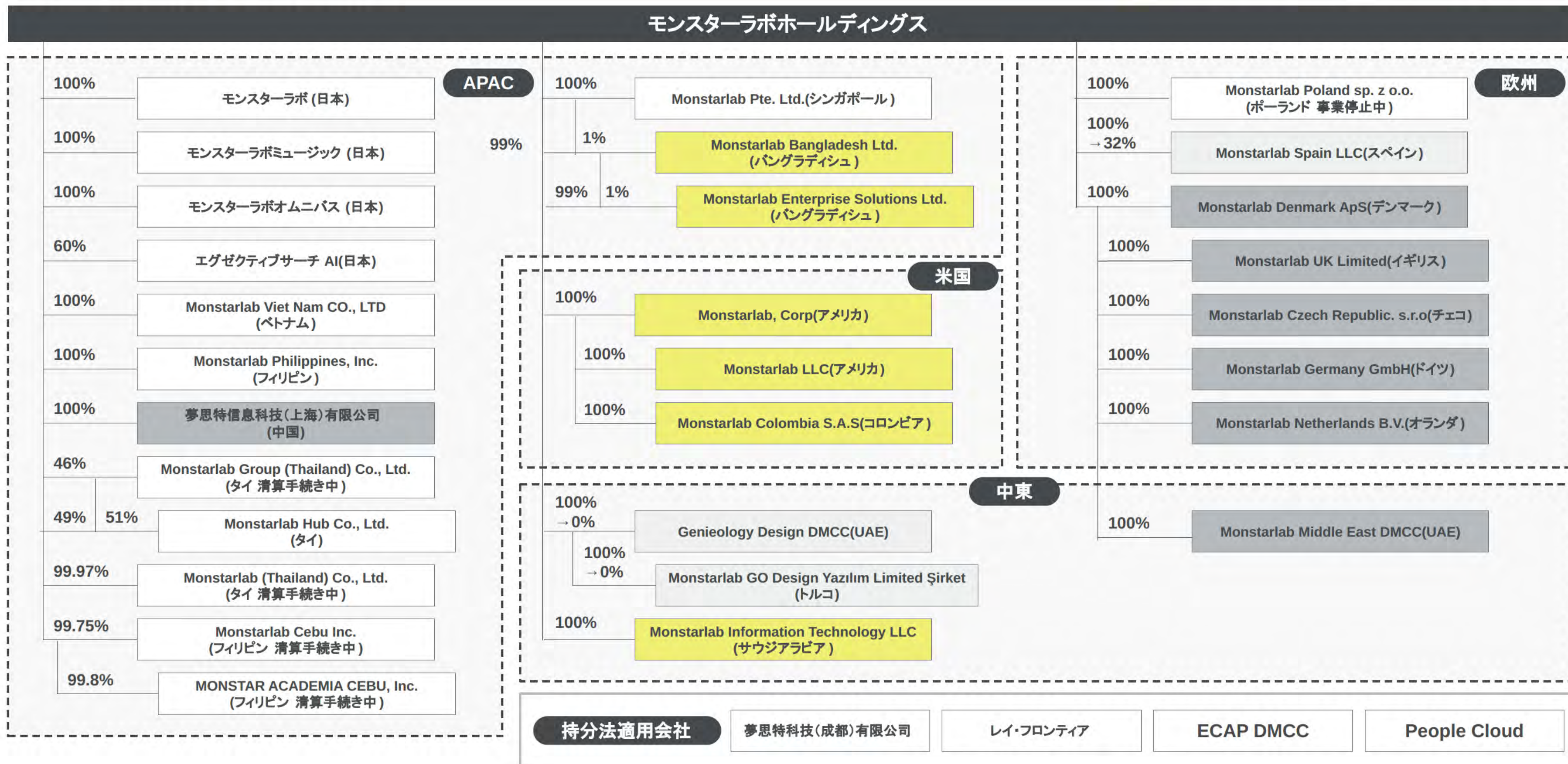
人員数はEMEAの構造改革により約950名の体制に



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。

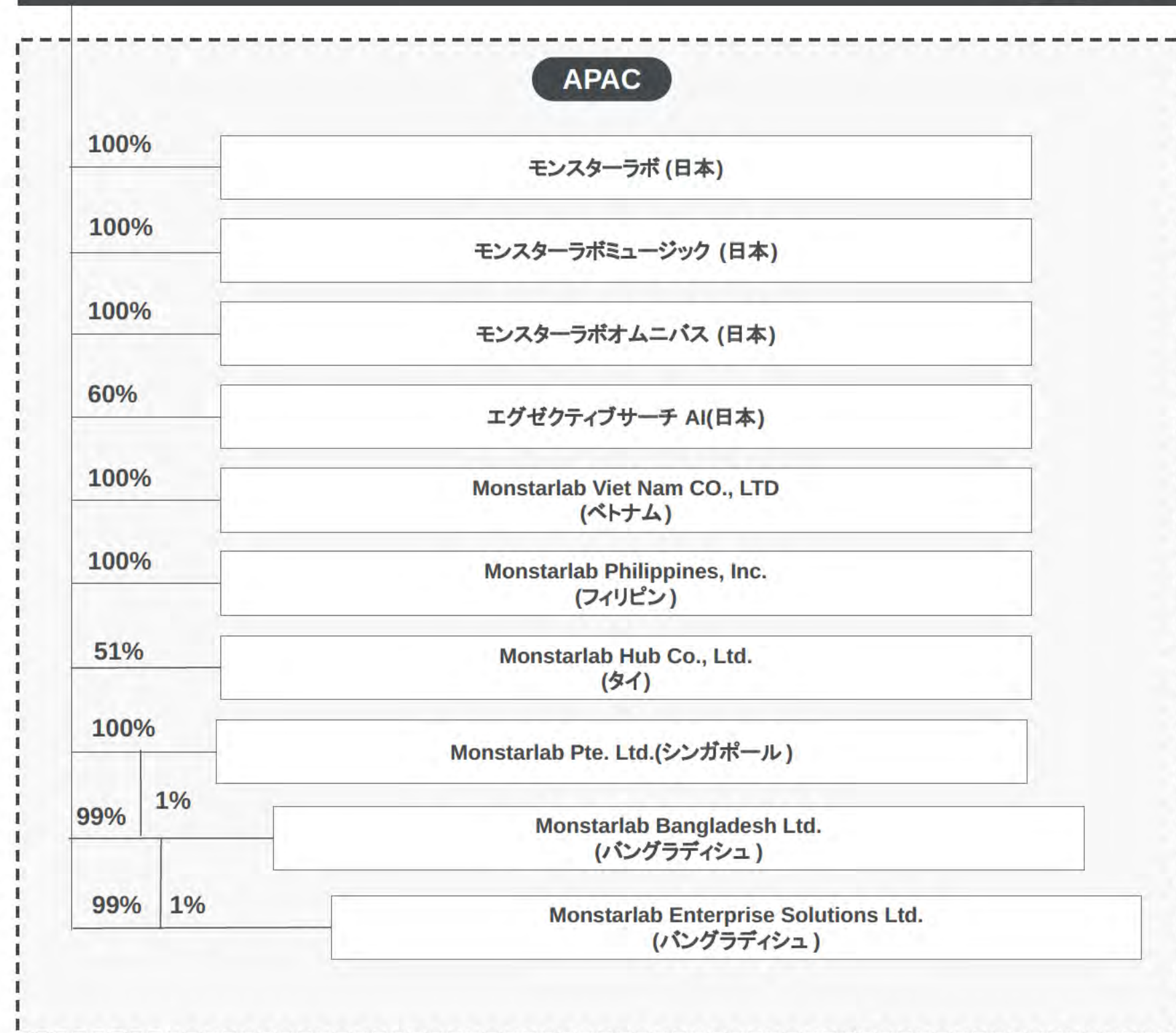
構造改革前資本関係図

■ 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



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ホールディングス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 モンスターラボホールディングス (証券コード：5255)

Monstarlab ::

多様性を活かし、テクノロジーで世界を変える

Monstarlab ::