



Monstarlab ::

2023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)

2024年2月14日



目次

1. **2023年12月期 連結業績概要**
2. 2023年12月期 トピックス
3. 2024年12月期の方針
4. 補足資料

エグゼクティブサマリ

単位:百万円

Q4業績	通期
売上収益	
3,236 YoY -21.9%	13,346 YoY -6.5%
営業損失	
-562	-2,056
(構造改革費を除いた)営業損失	
-312	-1,179
親会社の所有者に帰属する当期損失	
-1,264	-2,355

FY2023 ポイント

- 通期売上収益は上期における売上減少によりYoY-6.5%で着地。一方、業績はQ2をボトムに回復基調。
- 通期の営業利益は上半期の売上減少とQ3に実施したコスト構造改革費用が大きく響き2,056百万円の赤字となった。しかし、構造改革が奏功し下半期から利益は回復基調。Q4は構造改革が10月末に完了した影響を受け、追加の構造改革費用249百万円を計上。その結果、構造改革費用を除いた営業利益はQ3に対して85百万円改善された。
- 第4四半期の親会社の所有者に帰属する四半期損失の主な要因は12月末の円高の影響による為替差損671百万円の計上
- PwCコンサルティングとの業務提携、位置情報テクノロジーを有するレイ・フロンティアの関連会社化など、Q3のESAIの買収や高度データ分析チームの獲得に続き、成長への投資、パートナーシップが順調に進む

通期は減収減益で着地した一方、下期より業績は回復基調で推移

単位：百万円

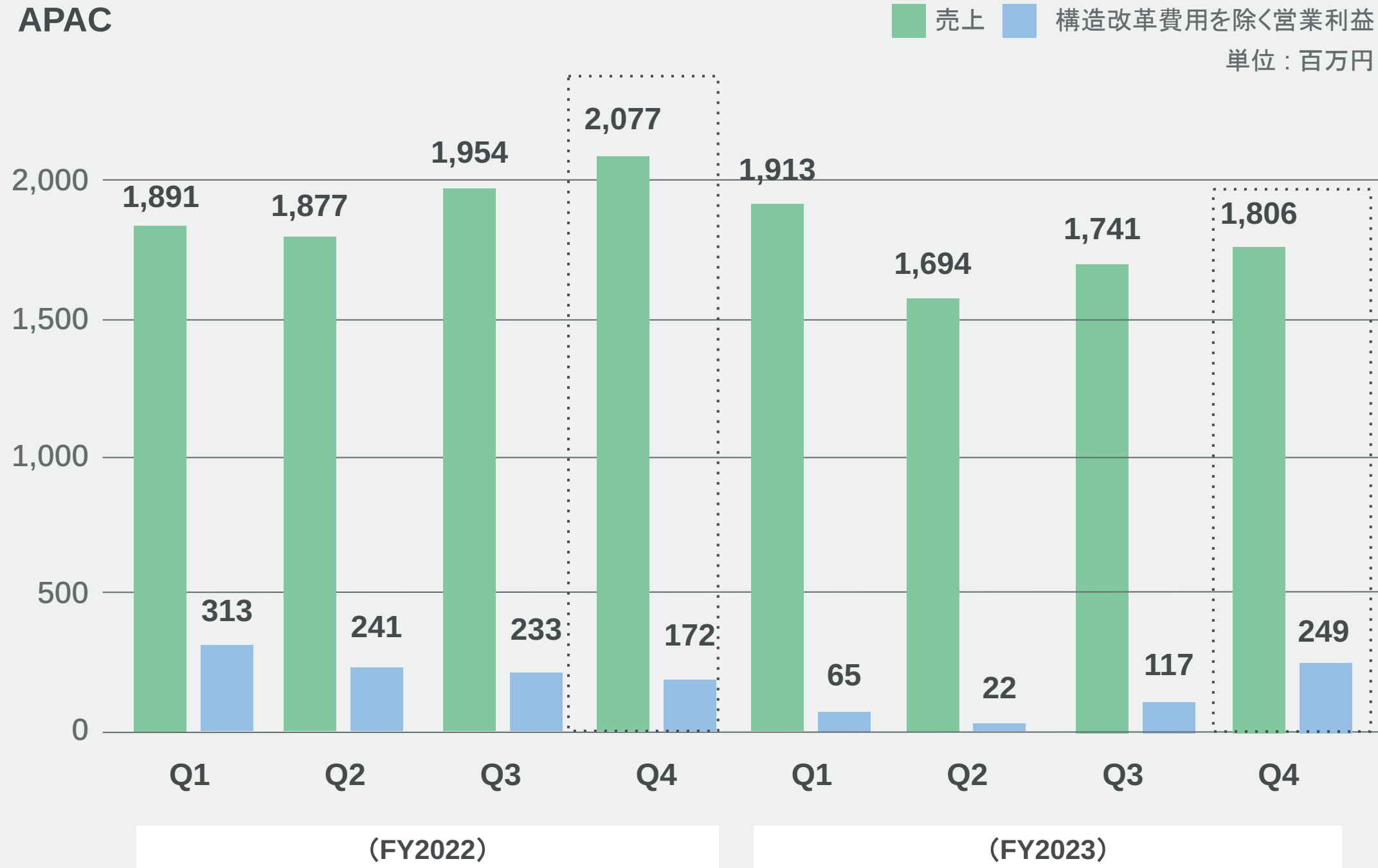
	FY2022					FY2023					通期増減率 YoY
	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	Q1	Q2	Q3	Q4	通期	
売上収益	3,107	3,317	3,700	4,145	14,270	3,638	3,121	3,350	3,236	13,346	-6.5%
売上原価	2,003	2,354	2,369	2,598	9,326	2,553	2,293	2,618	2,520	9,986	+7.1%
売上総利益 (率)	1,104 (35.5%)	962 (29.0%)	1,331 (36.0%)	1,546 (37.3%)	4,944 (34.6%)	1,084 (29.8%)	828 (26.5%)	731 (21.8%)	716 (22.1%)	3,360 (25.2%)	-32.0%
販売費及び一般管理費	1,121	1,707	1,321	1,477	5,627	1,470	1,686	1,668	1,391	6,216	+10.5%
その他の収益	13	45	150	97	306	785	52	12	156	1,007	+228.8%
その他の費用	4	1	1	5	12	46	16	100	44	207	+1,528.5%
営業利益/損失 (率)	-7 (-)	-701 (-)	158 (4.3%)	160 (3.9%)	-389 (-)	353 (9.7%)	-822 (-)	-1,025 (-)	-562 (-)	-2,056 (-)	—
構造改革費用を除く 営業利益/損失	—	—	—	—	—	—	—	-398	-312	-1,179	—
税引前利益/損失 (率)	200 (6.4%)	-485 (-)	178 (4.8%)	-340 (-)	-447 (-)	251 (6.9%)	-128 (-)	-1,019 (-)	-1,260 (-)	-2,156 (-)	—
親会社の所有者に帰属する 当期純利益/損失 (率)	131 (4.2%)	-576 (-)	135 (3.7%)	-365 (-)	-674 (-)	197 (5.4%)	-189 (-)	-1,098 (-)	-1,264 (-)	-2,355 (-)	—

事業成長基盤の確立のための構造改革の実施及び成長領域への投資を実行

単位：百万円

	2022 Q4	2023 Q4	増減	増減率
流動資産	7,818	5,836	-1,982	-25.4%
現金及び現金同等物	2,724	1,783	-941	-34.5%
非流動資産	5,165	8,624	+3,459	+67.0%
資産合計	12,983	14,461	+1,477	+11.4%
流動負債	5,560	7,932	+2,371	+42.6%
非流動負債	3,330	2,822	-507	-15.3%
資本	4,092	3,706	-386	-9.4%
負債及び資本合計	12,983	14,461	+1,477	+11.4%

APAC: 第2四半期を底に売上は回復傾向、第4四半期では収益性を大幅に改善



- Q3に引き続き、案件が順調に戦略フェーズから開発フェーズに移行すると共に、国内外で開発案件を受注したことが売上に寄与
- 新しい注力領域である、生成AIなど先端テクノロジーを活用したエンタープライズ領域の案件受注が増加
- 外注費削減、海外の開発拠点の稼働増加に加え、コスト最適化の効果が表れたことにより、収益性が大幅に改善

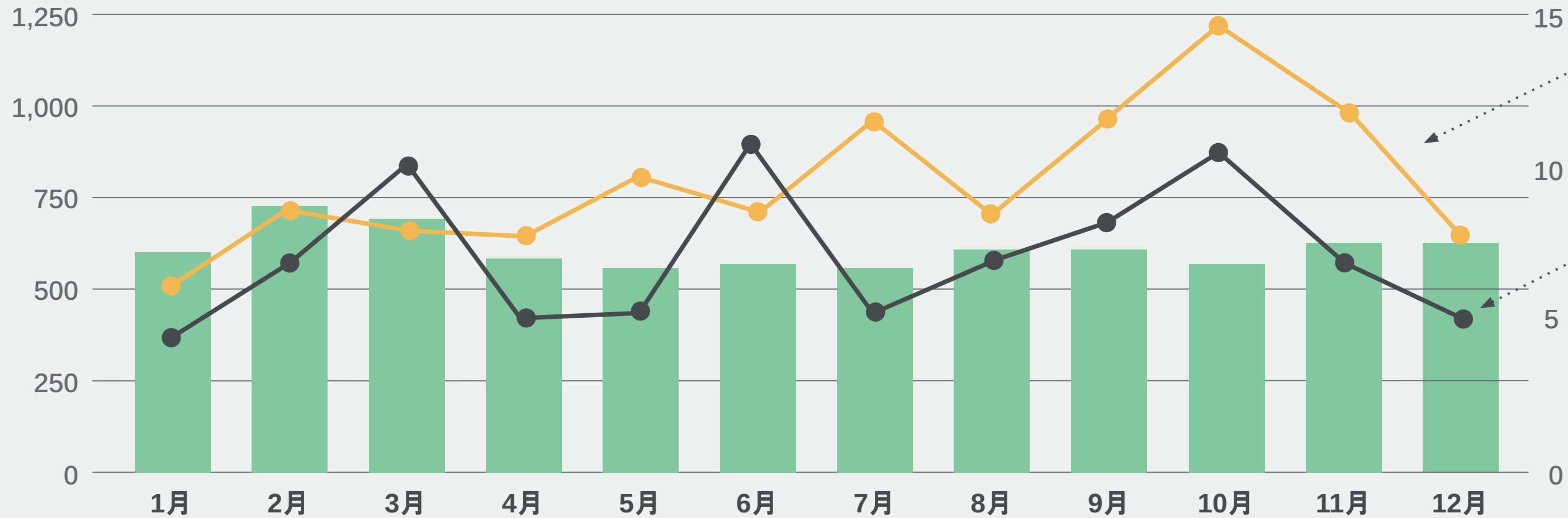


APAC : 戦略案件及び開発案件共に順調に獲得し、新規受注案件数は好調に推移

- Q4では新規案件数34件のうち17件が開発フェーズから始まる案件となり、戦略案件、開発フェーズ案件をバランスよく獲得
- 12月は例年と同水準に推移、低調な推移の理由は年度末による案件の切り替わりによるもの

単位 : 百万円

■ 売上収益 ■ 受注高: 短期売上先行指標 ■ 新規受注案件数: 中期売上先行指標
単位 : 件数



新規受注案件数 : 中期売上先行指標

受注高 : 短期売上先行指標

(FY2023)



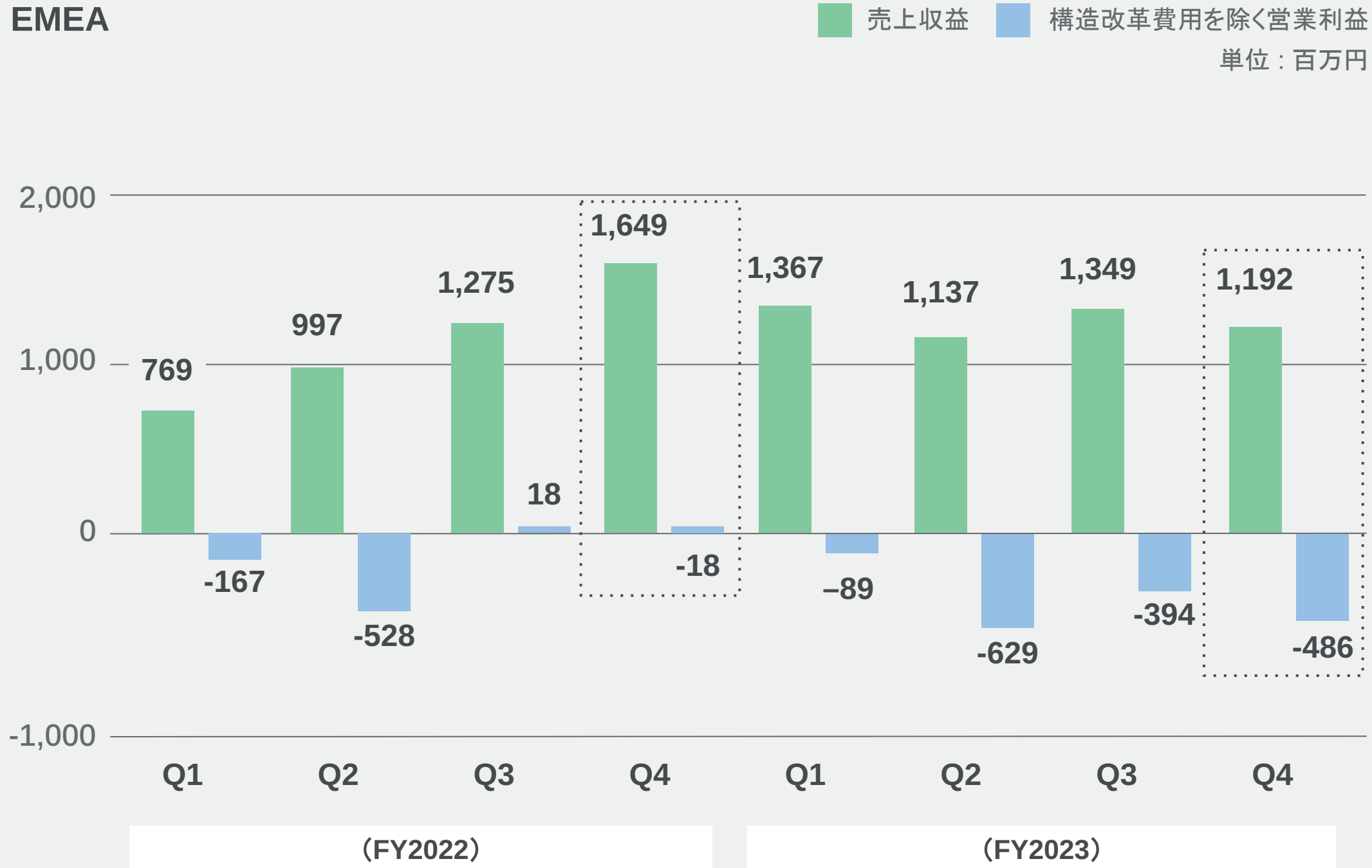
製造業を中心にグローバル展開を見据えた新規事業開発や新規テクノロジーなどモンスターラボの強みを生かした案件を受注

- 需要が増えている生成AIなどの先端テクノロジーを活用した案件に対応
- 開発フェーズからの大型案件も獲得

▶APACのQ4 受注案件例

業種	案件概要
製造	海外展開(APAC・欧州)を目指すデジタル新事業創出における価値検証及び戦略策定支援
自動車	グローバル展開を見据えた新規ビジネスのデジタル戦略支援
製造	生成AIを活用した社内オペレーション最適化及び営業品質向上
自動車	RAG(Retrieval-Augmented Generation)強化型生成AIを活用したソフトウェア開発支援
小売	購買データを活用したリテールメディア領域の拡大支援

EMEA : 大型案件受注の期ずれにより売上成長減速するも、Q2をボトムに業績回復基調



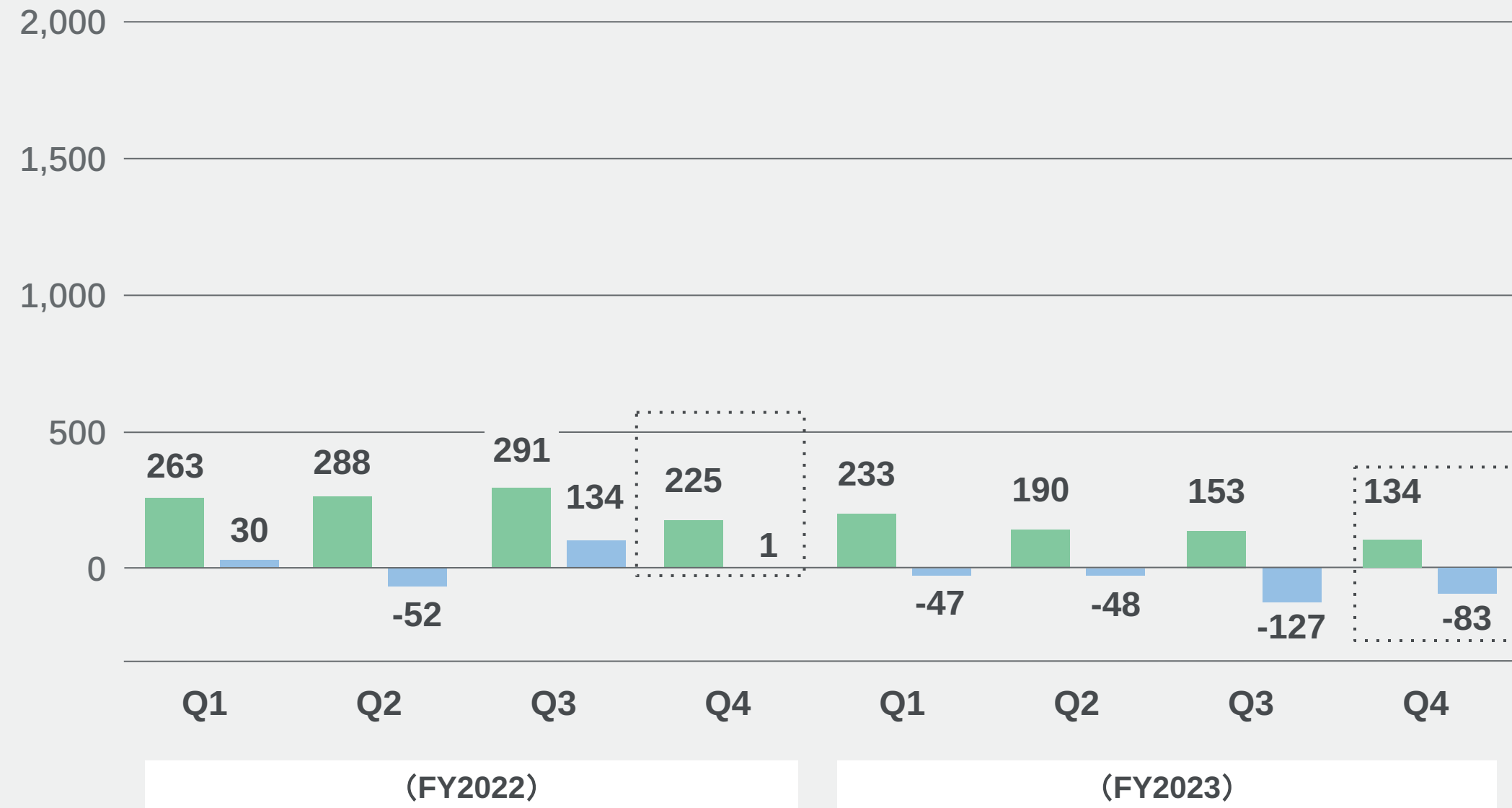
- Q4で獲得予定だった大型案件の受注が来期に後ろ倒しになった影響で売上成長は減速
しかしながら、今期受注した中東での政府系、欧州でのライフサイエンス系の長期大型案件がしっかり成長してきている上、営業パイプラインも積み上がってきている
- 売上が減少したのに加え、人員削減が遅延したため、Q4における構造改革によるコスト削減効果が限定的となり営業利益はQ3から悪化
12月の足元のコスト構造は改善しており、売上成長と共に利益が改善する構造へシフト



AMER : 既存案件の縮小により売上が減少したものの、ターゲット領域の案件が成長

AMER

■ 売上収益 ■ 構造改革費用を除く営業利益
 単位：百万円



- 既存案件の縮小により、売上減少
- ターゲットであるライフサイエンス、金融、プライベートエクイティ領域の案件が成長しつつあり、今後の売上成長が期待
- 売上が減少したのに加え、人員削減が遅延したため、4Qにおける構造改革によるコスト削減効果が限定的となり営業利益は赤字
 ターゲット領域の案件が成長することによる売上改善と構造改革の効果により利益が改善する構造へシフト

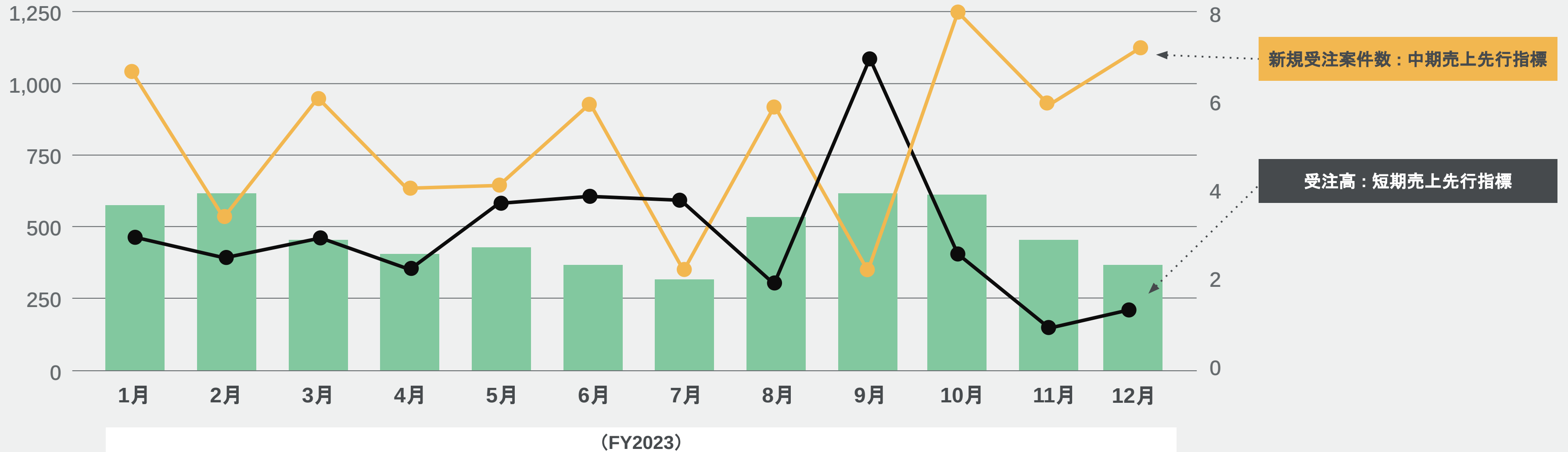
EMEA & AMER :

大型案件受注が来期へと後ろ倒しとなり受注高、11月及び12月の売上が減少

- 大型案件獲得に注力することで案件受注の後ろ倒しなどのインパクトを受けやすくなっている
- 受注が後ろ倒しになったものの、中東を中心にDXの市況は依然として活況でパイプラインは積み上がっている

単位：百万円

■ 売上収益
 ■ 受注高: 短期売上先行指標
 ■ 新規受注案件数: 中期売上先行指標
 単位：件数



ライフサイエンス、金融、政府などの注力分野で案件を受注

- ・ DX戦略やDXロードマップの策定からプロダクト開発までを担うなどクライアントの事業の根幹に入り込む案件を複数受注
- ・ 生成AIやマシンラーニングなど最先端テクノロジーを活用する案件も受注

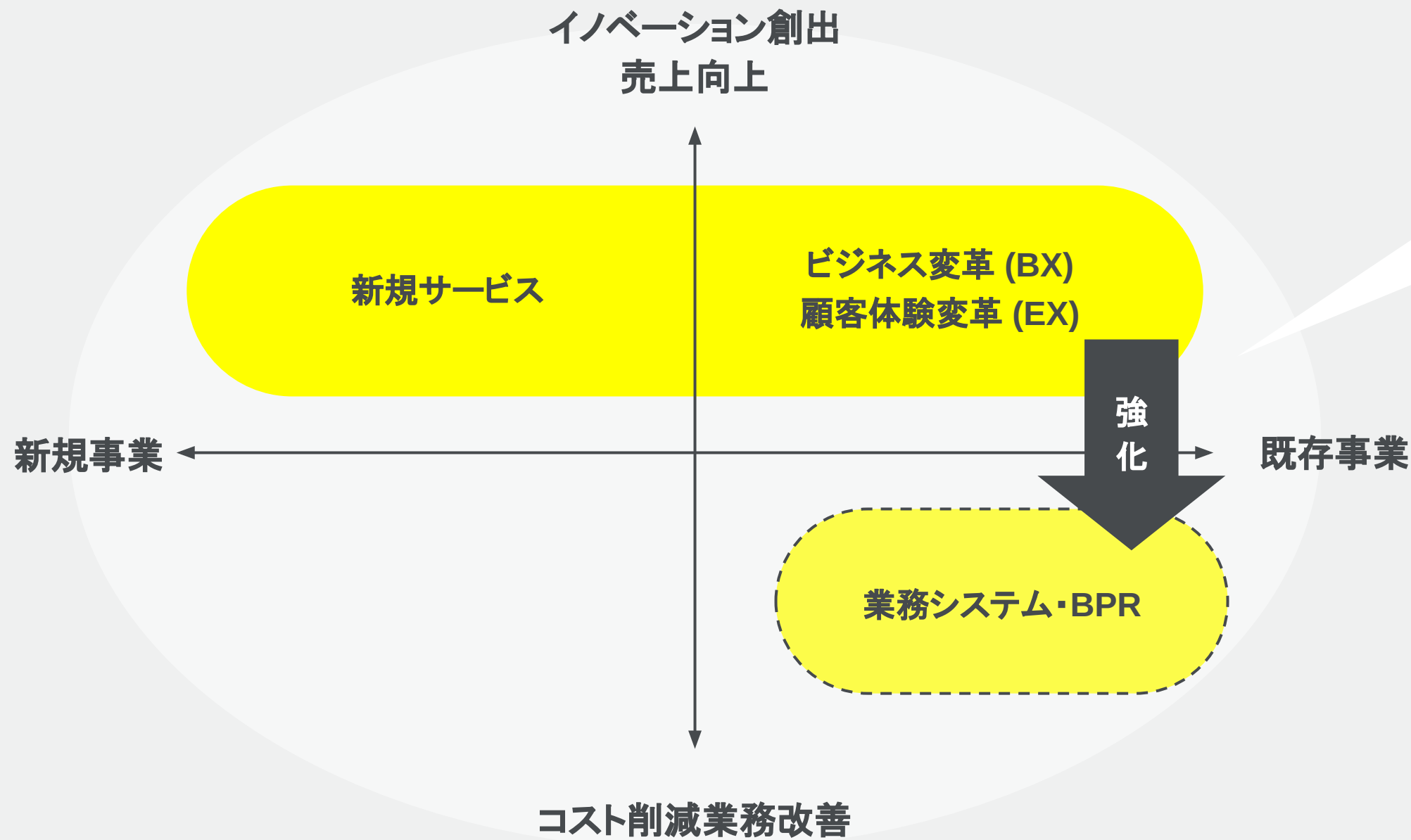
▶EMEA & AMERのQ4 受注案件例

業種	案件概要
ライフサイエンス	社内オペレーションのDX化支援及びDX化の中での生成AIの活用
ライフサイエンス	大手ライフサイエンス企業のDX戦略及びロードマップの策定
金融	現地大手銀行のデジタルバンキング開発による顧客体験変革
政府	政府系医療機関のDXロードマップの策定
テクノロジー	顧客体験変革の支援及び顧客体験変革における生成AIの積極的な活用
製造	現地大手製造企業に対して、DXの知見を活かした中期経営戦略の策定支援

目次

1. 2023年12月期 連結業績概要
- 2. 2023年12月期 トピックス**
3. 2024年12月期の方針
4. 補足資料

「イノベーション創出」「売上向上」領域 (SoE領域) の既存の強みを活かし、データ活用や業務改善の隣接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
- ChatGPTを梃子にしたレガシーシステムのモダナイゼーション

Sol領域の強化(1/2) : スペインの高度データ分析チームが合流

～ 日本を含むグローバル市場で日用消費財セクターへサービス提供を開始 ～

2023年9月29日発表

- 新たな価値を創造するために特別設計された最新データおよびアナリティクス・サービスなど、最先端サービスの提供を開始し、**日用消費財市場に参入**
- 提供されるインサイトは、「新規市場参入戦略」「サプライチェーンの最適化」「ビッグデータのデジタル・ソリューションに基づく価格戦略」を可能にし、**クライアントの収益性と業務効率を向上**
- 最先端の技術・アプリケーション・ソフトウェアのサポートを得ながらデータを駆使した戦略を業務にリンクさせ、日用消費財に関する専門的知見を組み合わせた**唯一無二のバリュープロポジションを提供**



データ領域における自社固有のソリューションを確立することで
新規顧客獲得につなげていく



Sol領域の強化(2/2) : 独自の位置情報テクノロジーを有するレイ・フロンティアをグループ会社化。独自テクノロジーを融合し高付加価値化を狙う



2023年12月に、AI位置情報解析やシステム開発、コンサル企画を提供するレイ・フロンティア社の株式を取得し、持分法適用会社化。同社は、独自開発した行動記録アプリ「SilentLog」の運用で培った位置情報取得・分析技術を提供しており、様々なユースケースに適用可能。

(右記参照)

▶想定されるユースケース例

小売・飲食	交通	観光	ヘルスケア	その他
商業施設の来館計測とペルソナ分析	行動データを活用した公共交通機関の利用者情報・動態把握	観光施設の来訪者分析と周辺地域の店舗マーケティング	移動データを活用した健康管理・運動促進	人流データを活用したオフィスビルの需要評価
来店者の属性やニーズに合わせたプッシュ通知	人流データを活用した交通渋滞の解消	人流データを活用した効率的な周遊ルート設計	病状や健康状態に合わせた行動管理	移動データを活用した自動車保険料金の算定
人流データを活用した店舗出退店の検討	位置情報を活用した交通事故の危険性の可視化	人流 × 購買データを活用したインバウンド向け消費促進	病院の混雑状況の可視化と効率的な受診環境の構築	人流データを活用した避難計画の策定
購買者の移動情報に基づいたセグメント別広告配信	位置情報を活用したオンデマンド型モビリティサービス	ペルソナ分析を活用したセグメント別広告配信	人流データを活用したウイルス感染拡大時の感染対策の構築	情報銀行への位置情報データの提供
行動情報を活用した広告配信	移動データを活用した車両の運行情報の把握と管理	位置情報データを活用した空港内のナビゲーションの効率化		スマートシティなどの大規模都市開発への位置情報技術の提供

SoR領域の強化: 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ツール「Code Rebuild AI」を独自開発。大手製造業からの受注が進む。

“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



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

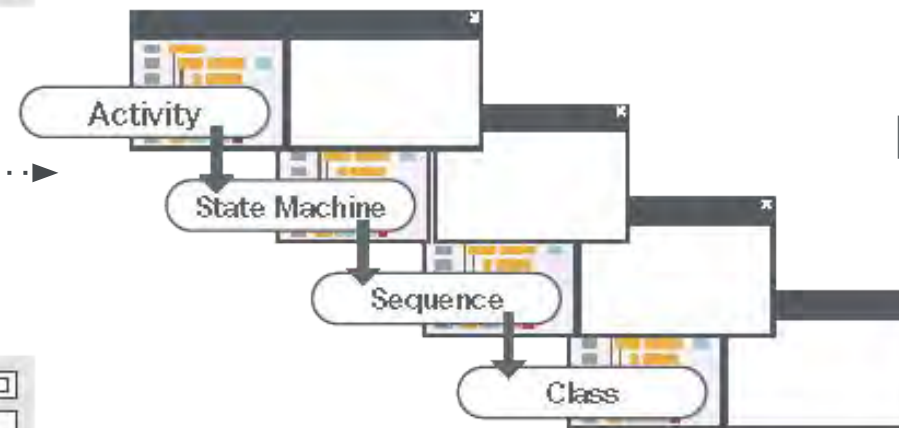
4

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



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

2024年1月に、総合コンサルティングファームのPwCコンサルティングとの業務提携を発表。両社の強みを活かし、戦略的補完関係を強め、成長につなげていく

Monstarlab ::

- **デザイン力**を強みとし、先端テクノロジーを**アジャイル**に取り入れながら開発につなげる**実装力**
- 世界19の国と地域にグループ拠点を有する**グローバル展開力**



- さまざまな産業や事業の深い領域に対する知見やノウハウ、複雑な課題を解決できる幅広いソリューションといった**「経営改革の総合力」**
- 多くの大企業を含む広範な**クライアントネットワーク**



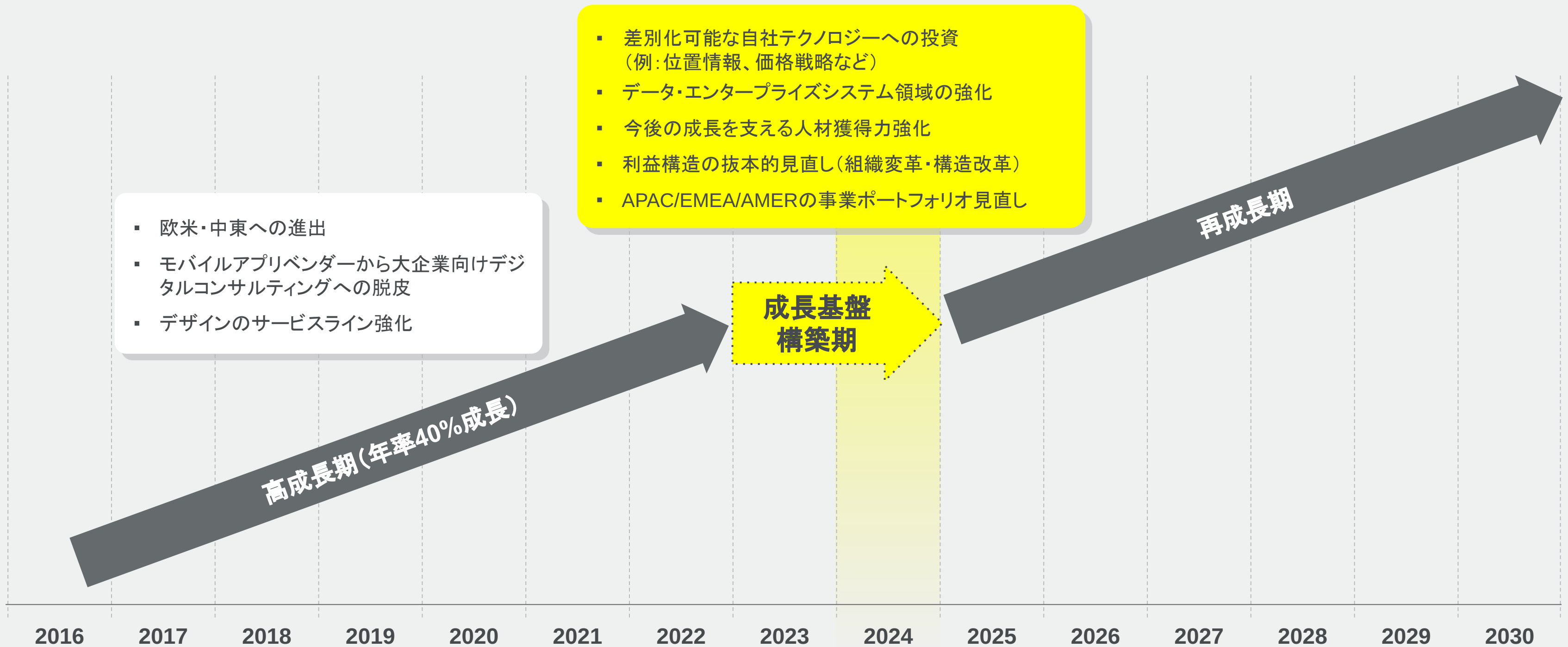
モンスターラボのメリット

大企業の全社的DXに、より深く関与する機会が増加→**案件規模の拡大**が期待される
積極的な案件協業や人材交流などで、経営改革のノウハウを強化→**顧客への付加価値の強化**が期待される

目次

1. 2023年12月期 連結業績概要
2. 2023年12月期 トピックス
- 3. 2024年12月期の方針**
4. 補足資料

2024年は、次の成長を支える基盤を盤石なものとすることを狙う



目次

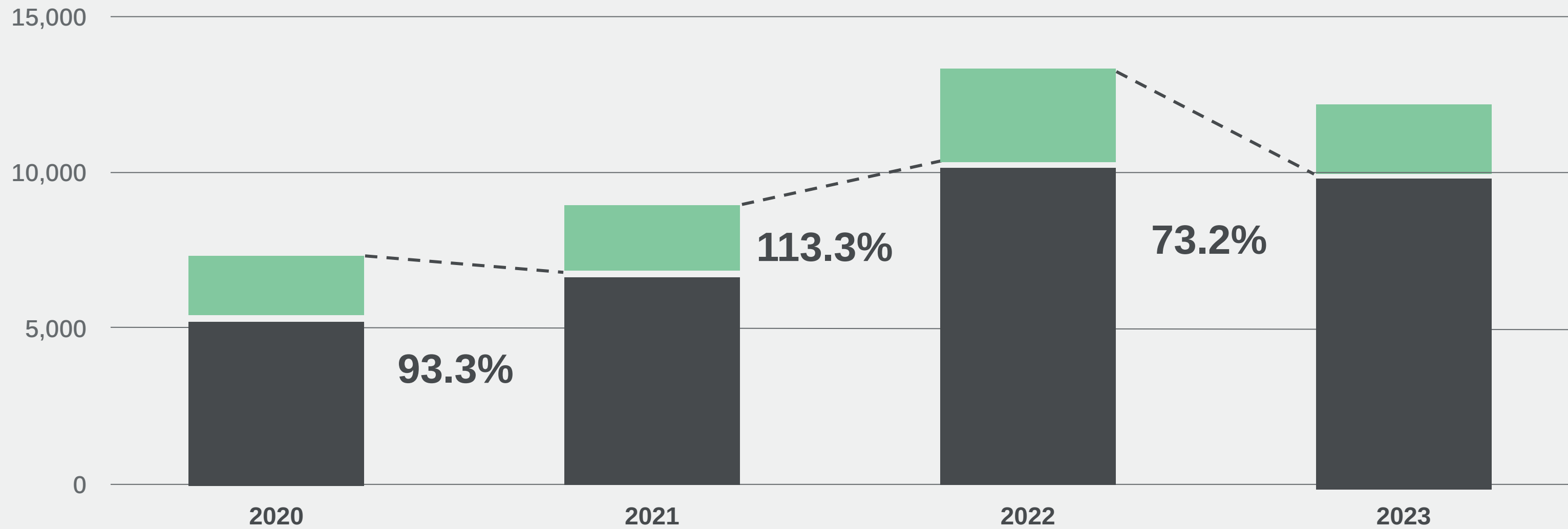
1. 2023年12月期 連結業績概要
2. 2023年12月期 トピックス
3. 2024年12月期の方針
4. **補足資料**

既存顧客からの売上は、顧客の入れ替わりにより前年売上の70%超

デジタルコンサルティング事業売上構造

■ 既存顧客売上*2 ■ 新規顧客売上

単位：百万円

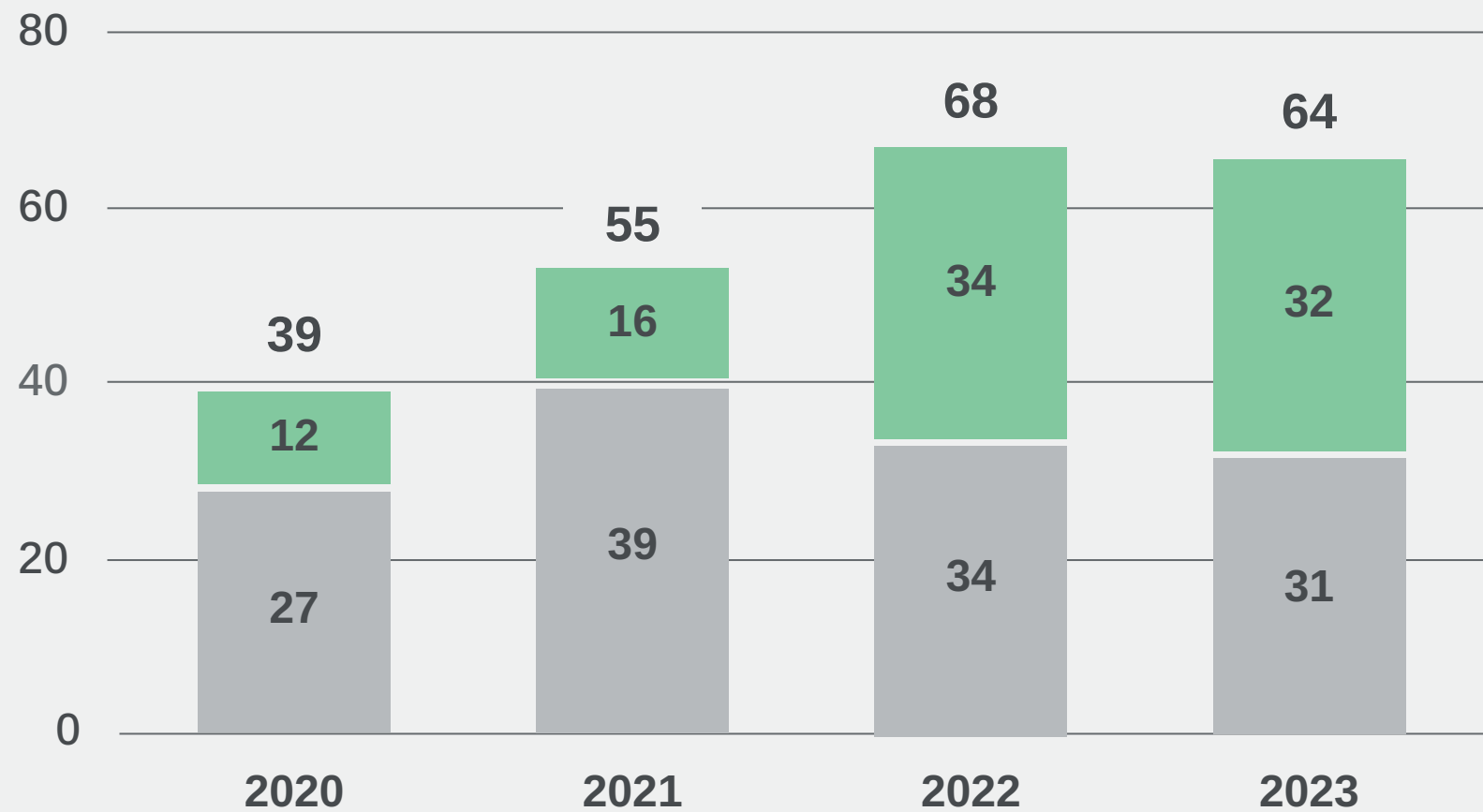


■ *1 デジタルコンサルティング事業の売上
■ *2 既存顧客は、2019年度以降から該当年度期初までに売上があった顧客

アカウントサイズの拡大余地が大きい顧客への入れ替わりを実施。移行期にありながらも数値は堅調に推移。

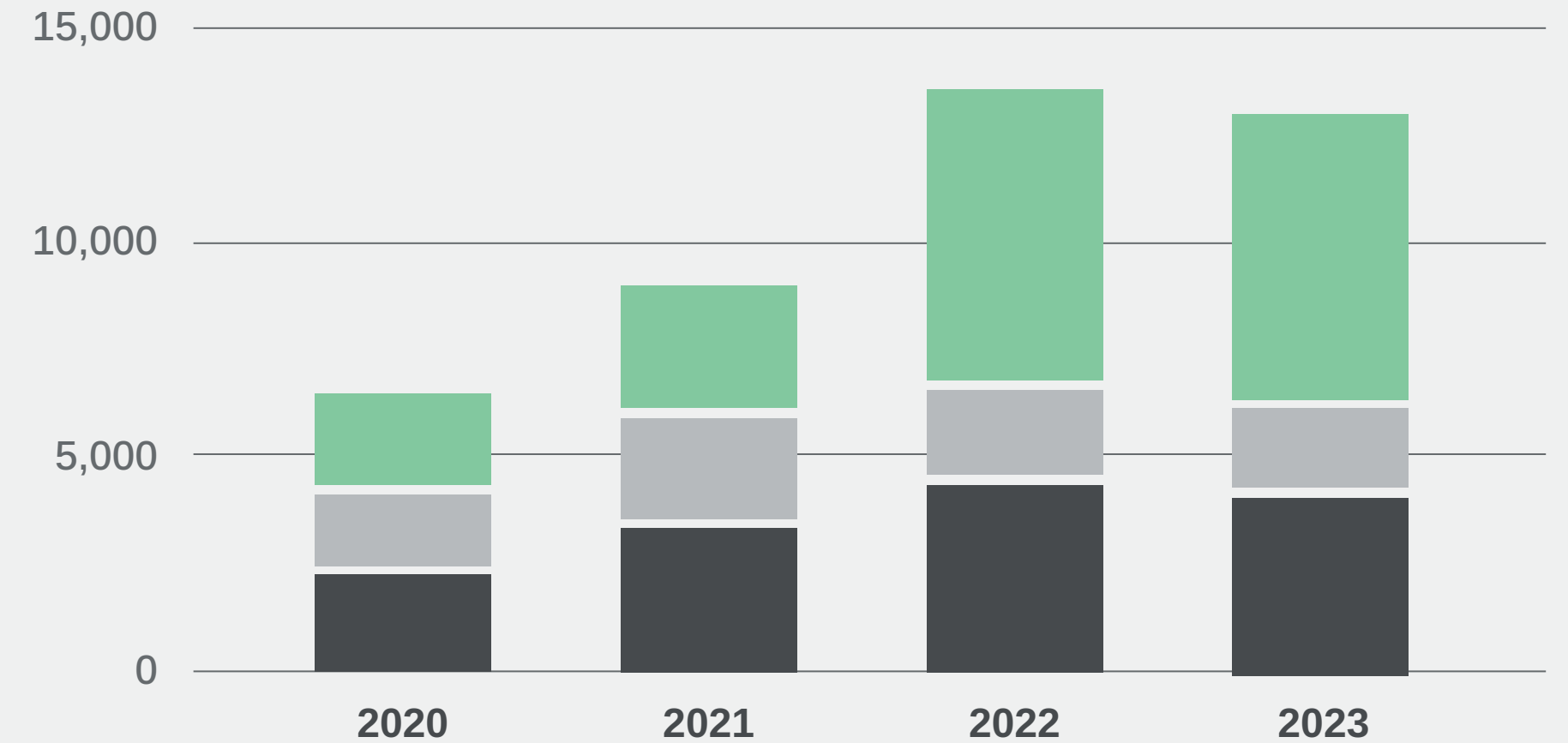
アカウントサイズ別 顧客数

■ 年間売上5,000万円以上 1億円未満の顧客 ■ 年間売上1億円以上の顧客 単位：社数



アカウントサイズ別 売上構成

■ 年間売上5,000万円未満顧客からの売上 ■ 年間売上5,000万円以上 1億円未満顧客からの売上 ■ 年間売上1億円以上顧客からの売上 単位：百万円

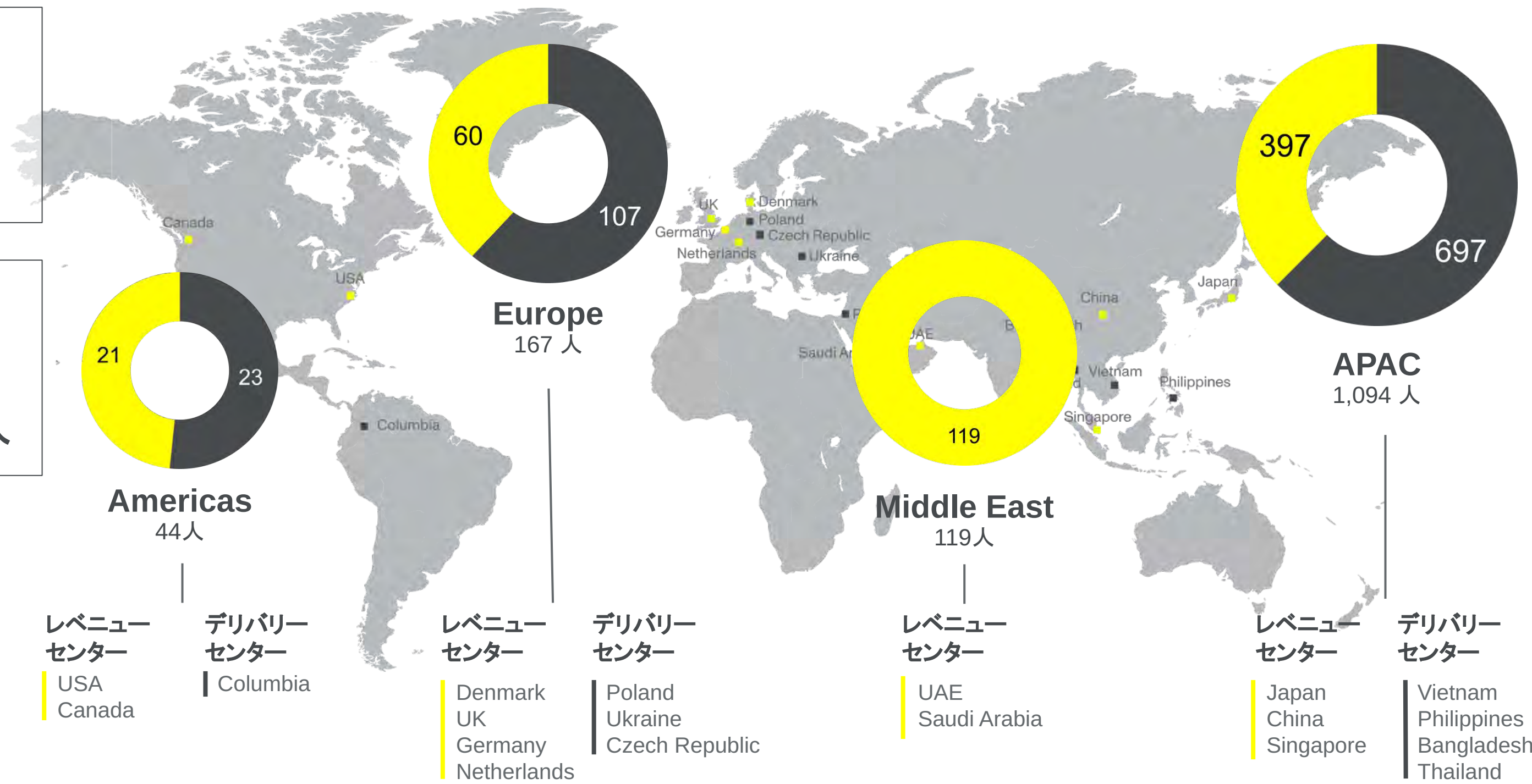


注：売上はデジタルコンサルティング事業

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・東欧・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1,400人の体制を構築

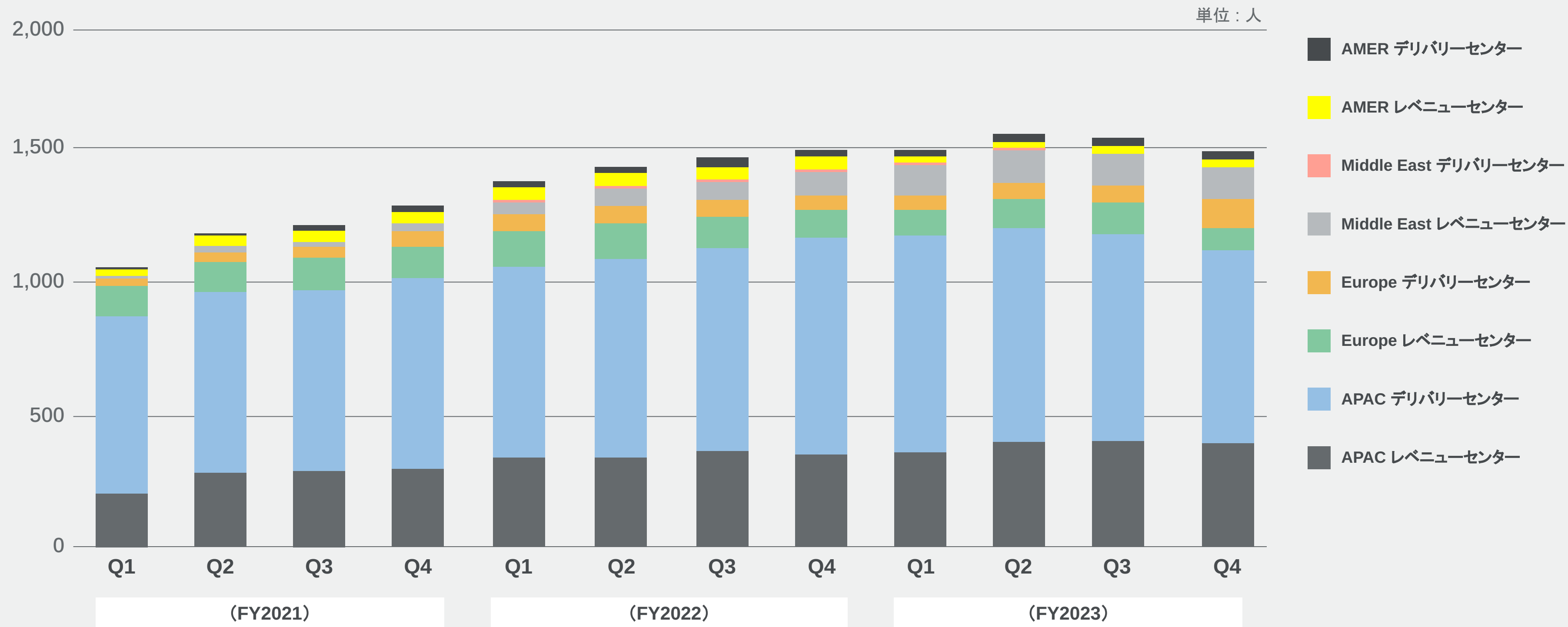
展開地域
19 の国と地域

社員数
約 **1,400** 人



注: 2023年9月末時点。拠点数は子会社のものも含む。APAC=Asia Pacific地域

人員数は構造改革により微減



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。

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@monstar-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 ::