



Monstarlab : :

2024年12月期 第1四半期決算説明資料

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5月15日



## 目次

1. 成長戦略
2. 2024年第1四半期 連結業績概要
3. 2024年第1四半期 トピックス
4. 補足資料

## 目次

1. **成長戦略**
2. 2024年第1四半期 連結業績概要
3. 2024年第1四半期 トピックス
4. 補足資料

# 今後の成長戦略：3つの成長に向けた施策を推進していく

## 3

### 出資・提携等を梃子にした競争力強化

- ・出資/提携を活用し、差別化につながる知見やテクノロジーを強化
- ・出資/提携先の顧客ネットワークを活用し営業力を強化

## 2

### デジタル・ケイパビリティ構築支援領域強化

- ・人材採用支援やオフショア専属チーム構築などを通して、クライアントのデジタル・ケイパビリティ構築を支援。顧客課題解決に中長期的に伴走していく

## 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）
- ・上流で強みを有するエンタープライズシステムの開発領域強化

## 2

### デジタル・ケイパビリティ構築支援領域強化

## 1

### データ・エンタープライズシステム領域強化

## 3

### 出資・提携等を梃子にした競争力強化

売上高  
**133**億円



2023

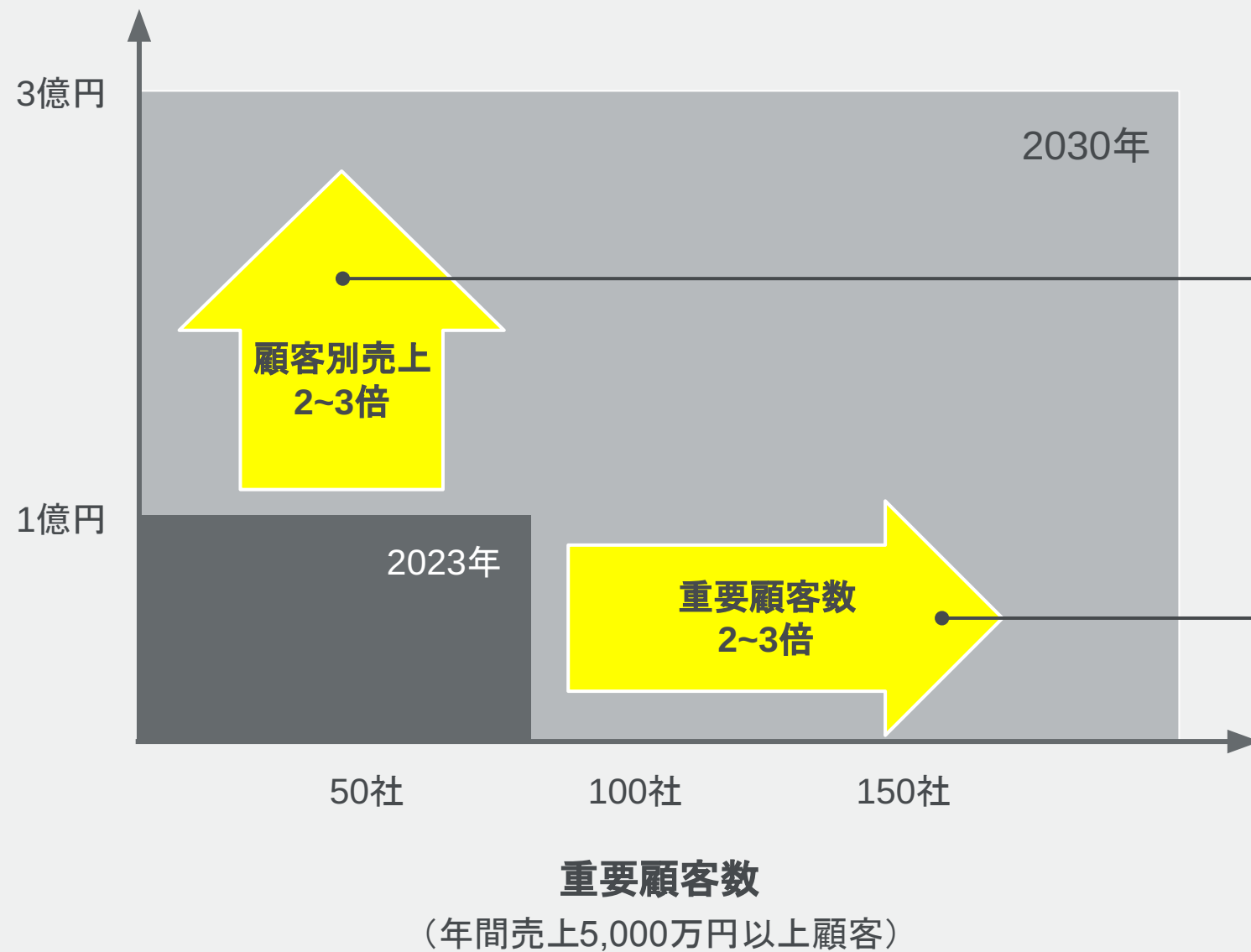
2025

2030

SoE領域：イノベーション創出や売上向上に紐づくシステム開発領域

# 3つの成長に向けた施策により、重要顧客数と重要顧客当たり平均売上を、それぞれ2~3倍に拡大していくことを狙う

重要顧客あたり平均売上



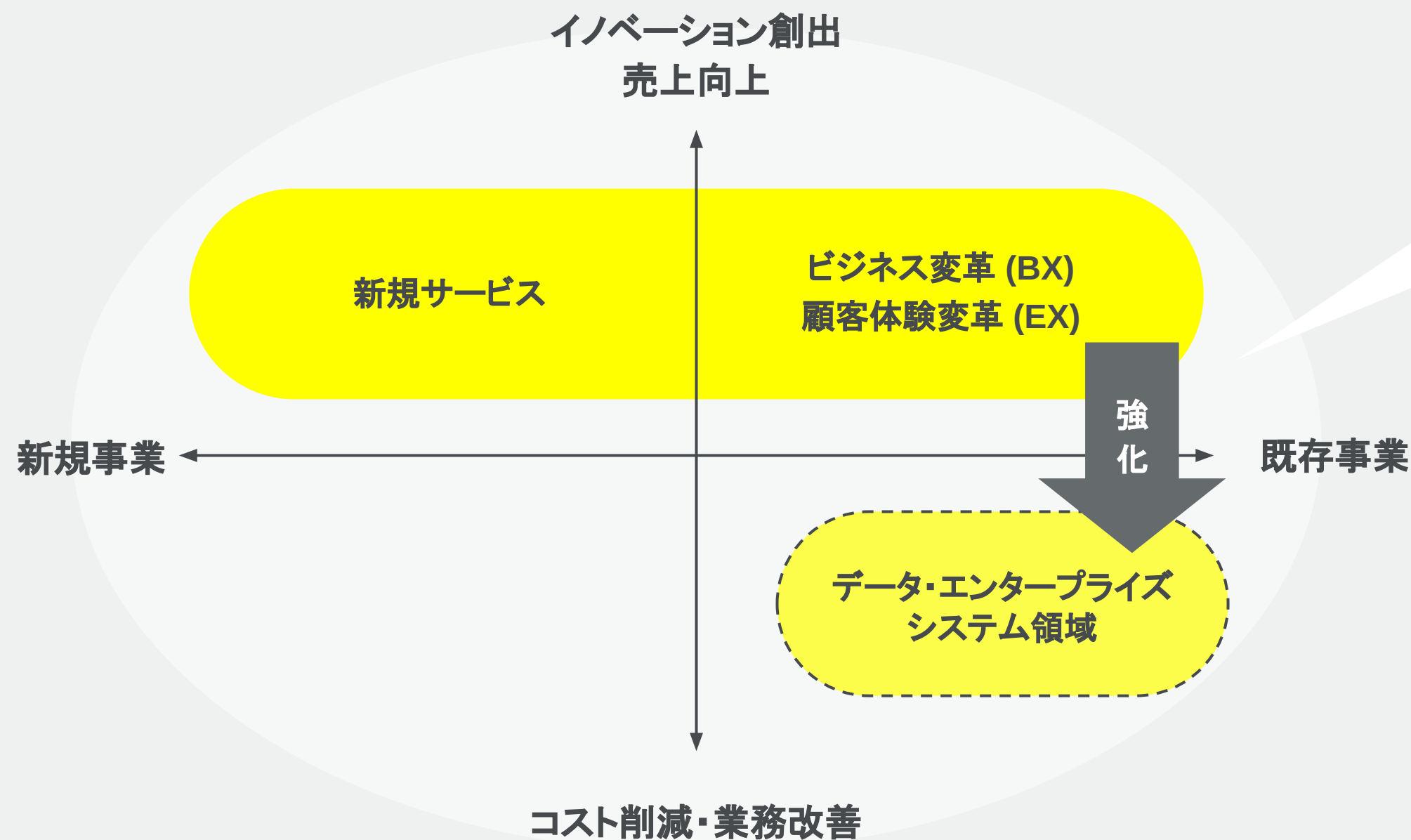
## 新規領域強化による顧客別売上拡大

- ・ システム刷新ニーズが拡大しており、案件規模の大きいデータ・エンタープライズシステム領域強化に向けた独自ソリューション開発・自社技術獲得(位置情報等)
- ・ 今後拍車がかかるIT人材不足へのソリューションとして、人材採用支援やオフショア専属チーム構築の強化

## 外部連携を梃子にした重要顧客数拡大

- ・ 大企業との強固なネットワークを有し、かつMLのデジタルコンサルティングと補完関係のある企業との資本提携・業務提携による顧客獲得力の強化
- ・ 独自の位置情報テクノロジーや人材採用支援サービスをフックにした顧客獲得力の強化

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)

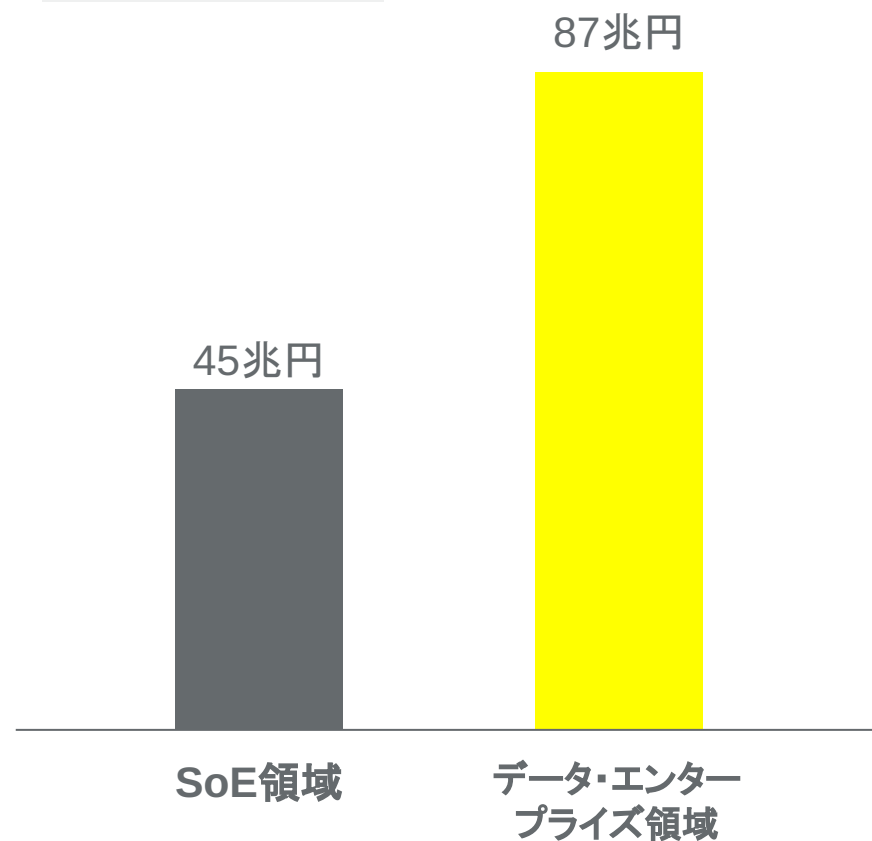
### エンタープライズ (SoR) 領域強化

- 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

# データ・エンタープライズシステム領域は市場規模が大きく、レガシーシステム刷新ニーズも大きい。案件規模も大きく、今後の売上成長を担える領域

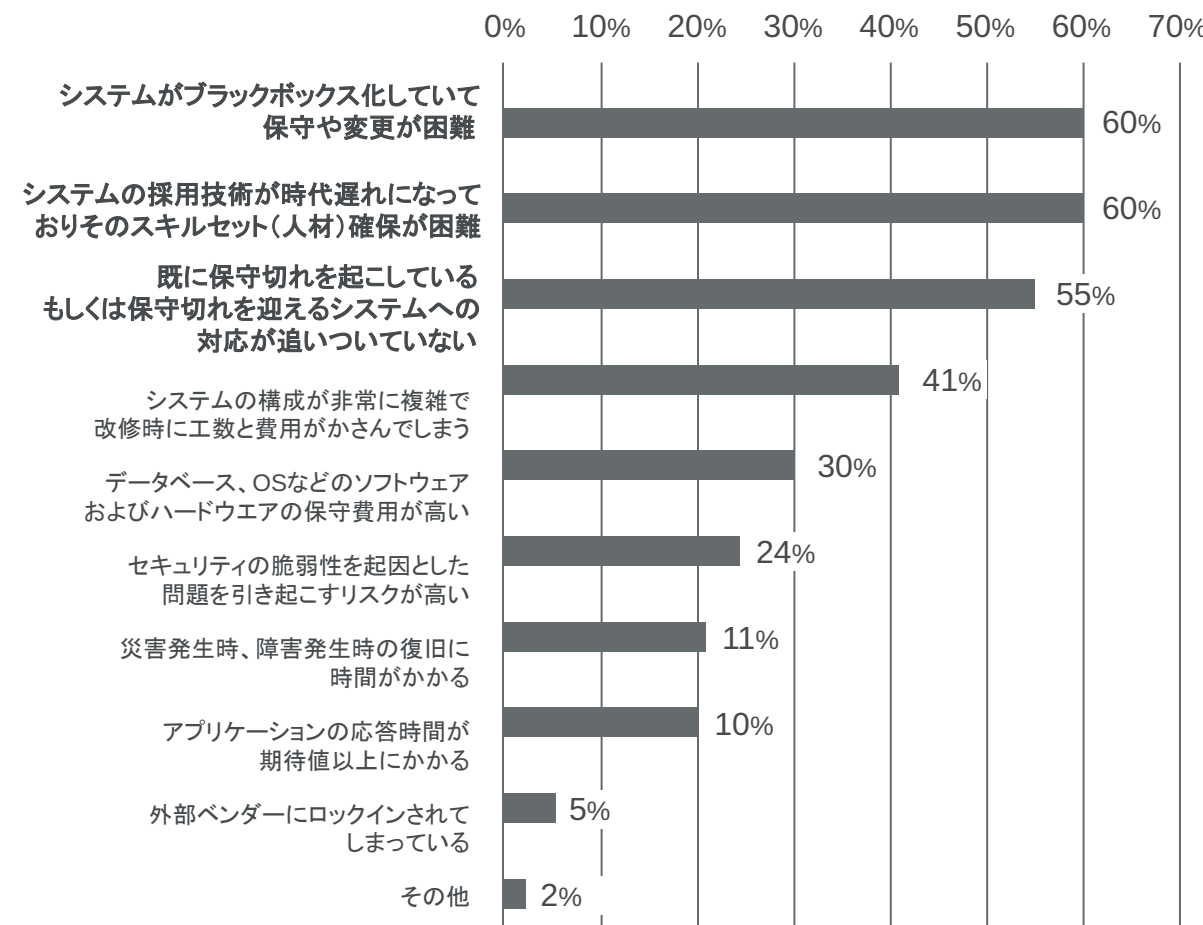
データ・エンタープライズシステム領域のDX市場規模は、SoE領域に比べて約2倍<sup>\*1</sup>

DX市場規模 (2023)



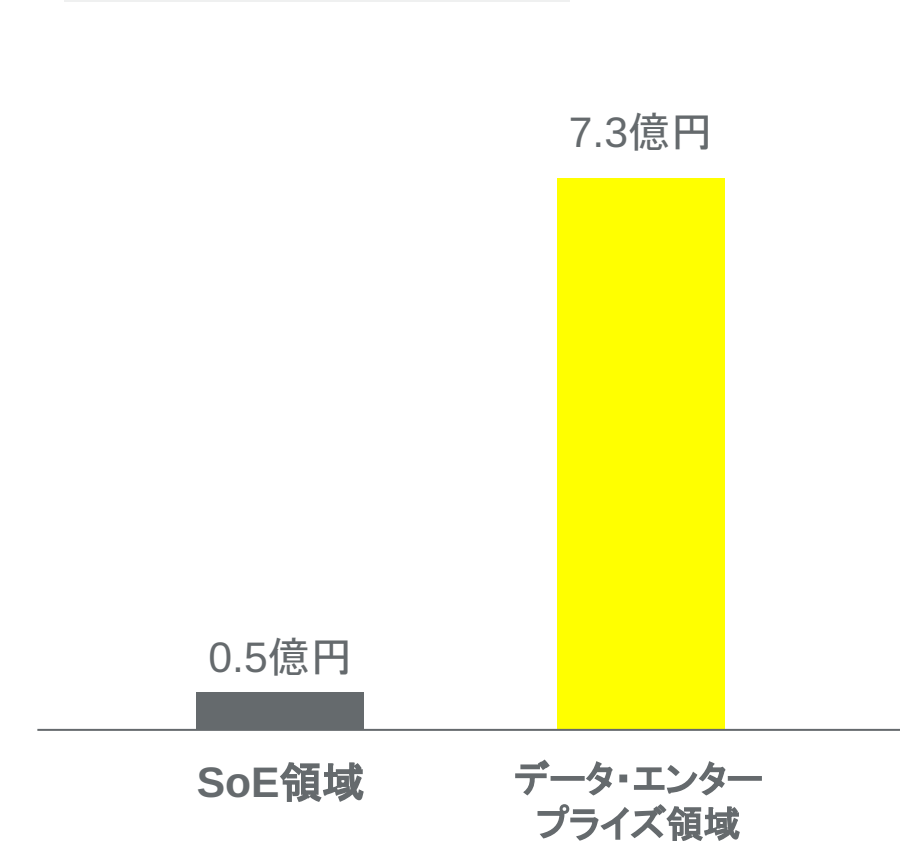
エンタープライズシステム領域は、いわゆる「2025年の崖<sup>\*2</sup>」問題でシステム刷新ニーズが大きい

基幹システムにおける課題(上位3つを選択、n=524)<sup>\*3</sup>



エンタープライズシステム領域の案件規模は、SoE領域の約15倍

MLの新規案件売上規模 (2023) <sup>\*4</sup>

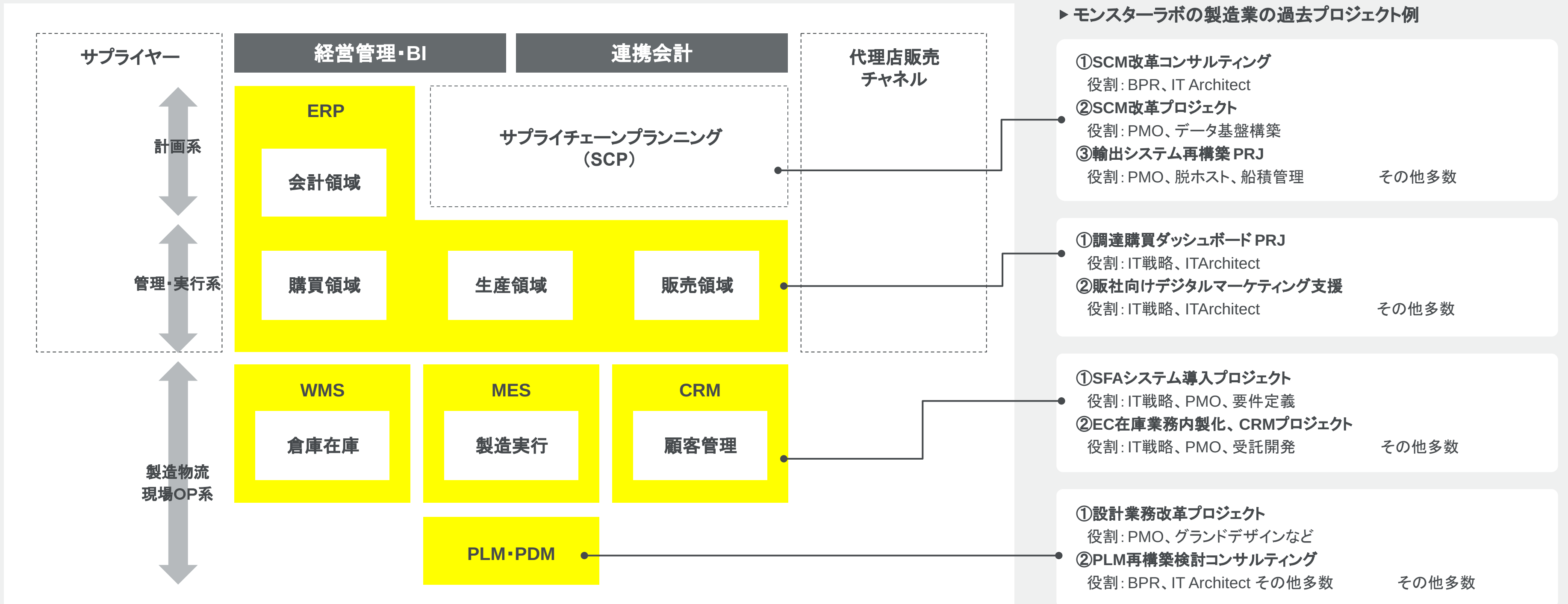


\*1: Monstarlabにより算出。(一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会の「企業T動向調査報告書2022」においてIT予算における「バリューアップ予算の目標比率が34.4%」という数値から、売上向上に関わるDX市場規模をDX市場の34.4%を占めるものとして算出。)

\*2: ブラックボックス化したシステムのサポートが終了する2025年以降、企業の損失が巨大化していく問題。経済産業省がデジタルトランスフォーメーションに向けた研究会2018年に定義した \*3: PwC 2022年DX意識調査より (n=524)

\*4: 2023年の新規案件の売上規模平均SoE領域のうち、1,000万円以下の極めて小規模な案件は除外。データ・エンタープライズ領域は複数年にわたるプロジェクトが多いため案件規模も大きくなる)

# モンスターラボは、データ・エンタープライズシステムのコンサルティングで豊富な実績を有する。これらの実績・知見を礎に、今後は開発領域獲得を狙う





# 2023年には、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」を独自開発。既に案件獲得に寄与しており今後積極的活用を図る

## “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



Client

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

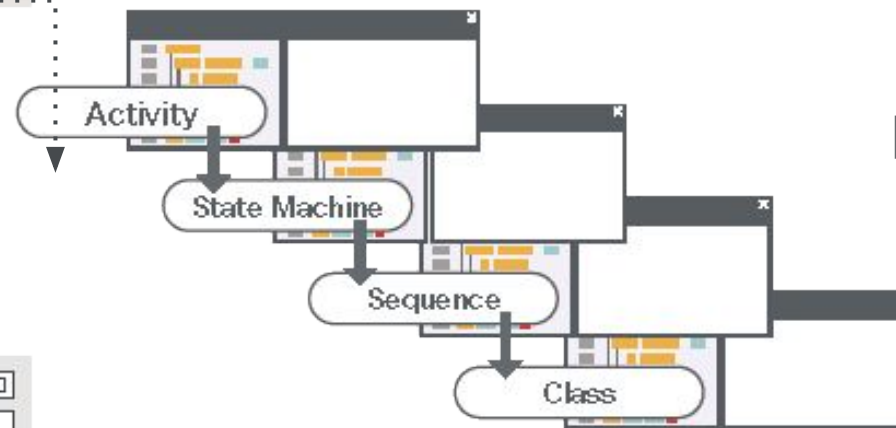
4

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



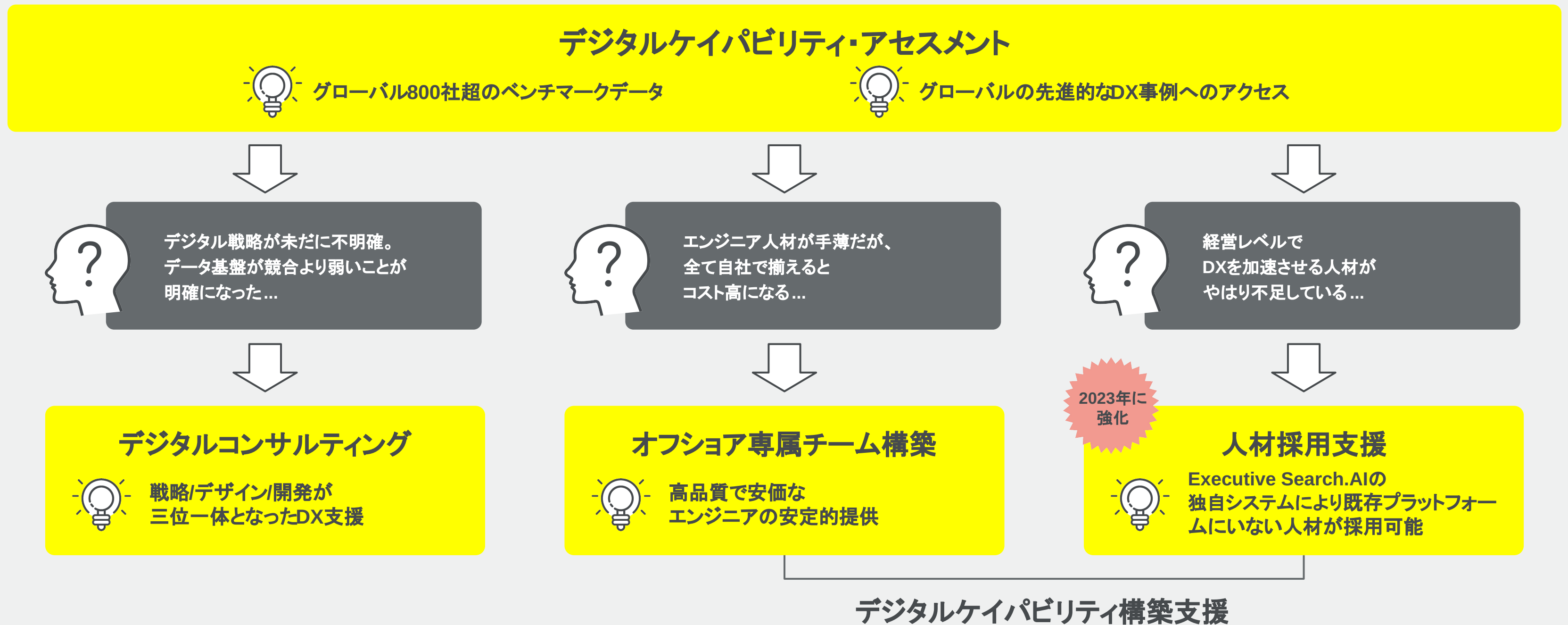
設計情報を生成しながら設計情報  
を元にコードを生成するパターン

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

2023年に強化した人材採用支援と、従来から強みとしているオフショア専属チーム構築を組み合わせ、総合的な「デジタルケイパビリティ構築支援」を提供していく

MLのサービス MLの強み



∴

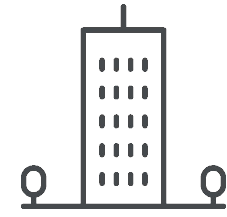
2023年10月に子会社化したExecutive Search AIの独自システムは、転職プラットフォームにいない人材サーチが可能。クライアントの人材採用面からDX推進を支援

### 一般的なサーチファーム

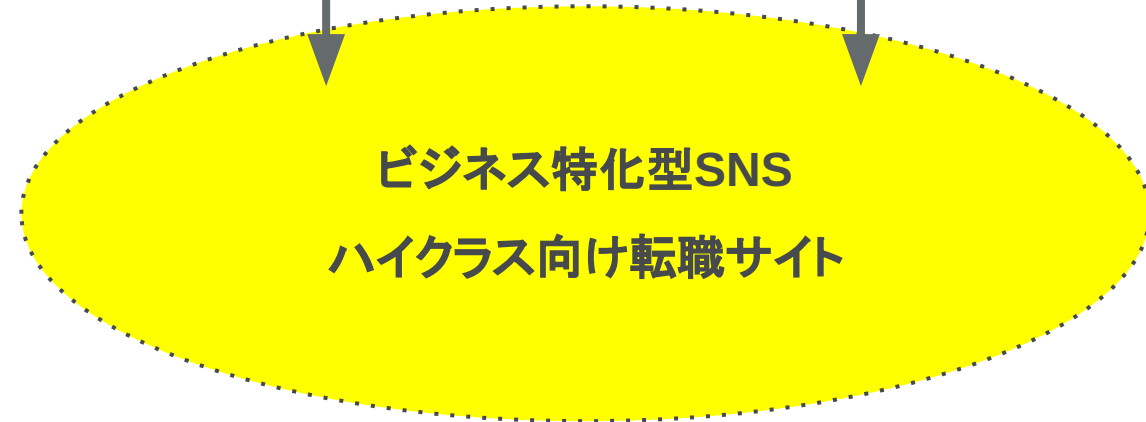
多くの場合、リクルーティングプラットフォームを活用して人材をサーチ



エージェント



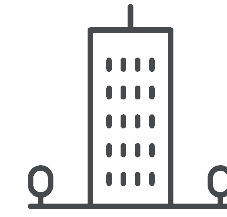
クライアント



同じプラットフォームにリーチするため、クライアントにとってエージェント活用のインセンティブが低い

### ExecutiveSearch.AI

自社開発のダイレクトリクルーティングシステムを活用。リクルーティングプラットフォームを介さず、直接候補者にリーチ可能

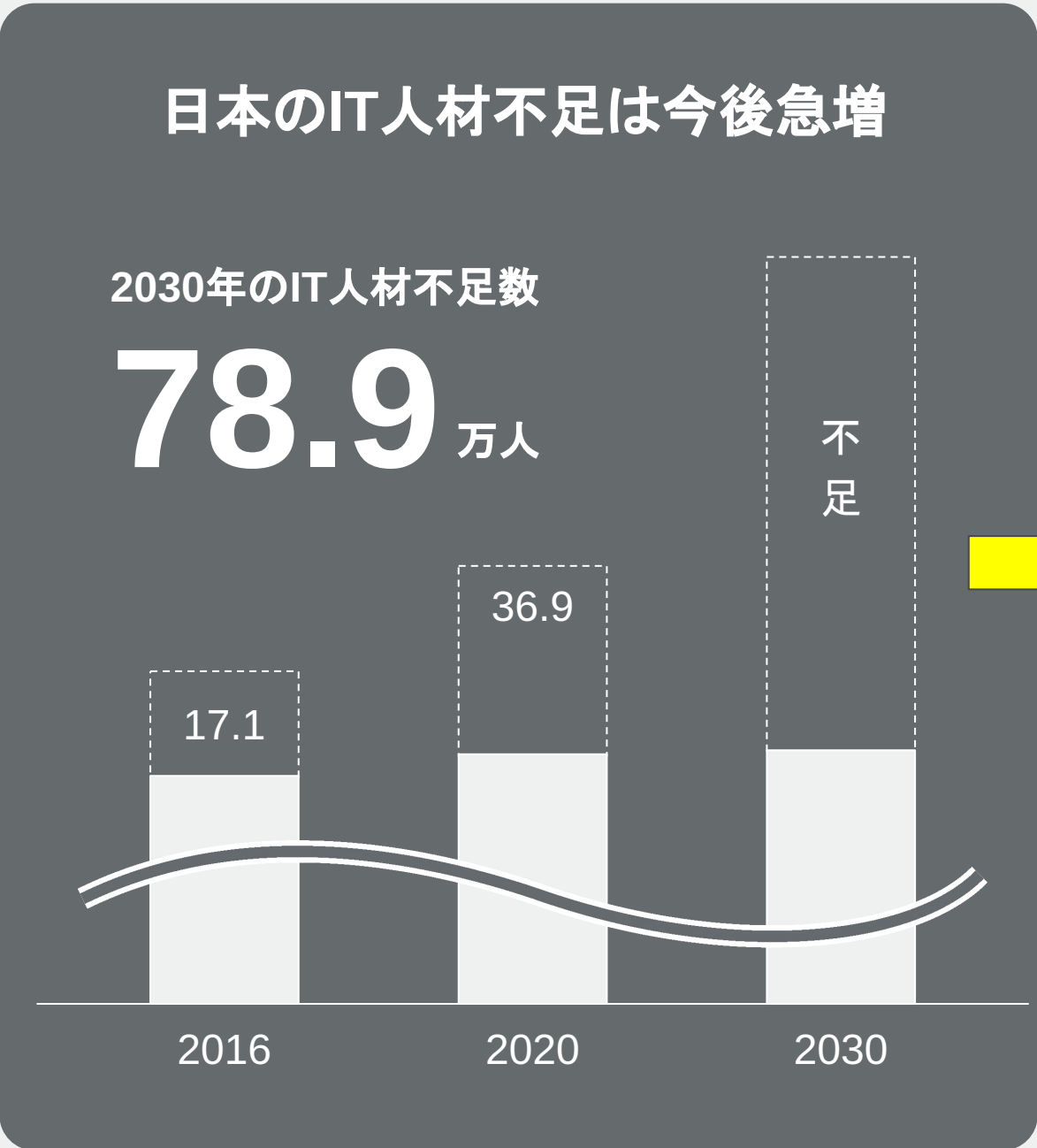


クライアント



プラットフォーム外の人材にリーチできるため、対クライアントでの訴求価値が高い

2023年5月には、東欧の高度IT人材の紹介事業を運営するPeople cloudに出資。IT人材不足が加速する日本企業に対して、海外エンジニアの紹介が可能に



日本で働きたい東欧の高度ITエンジニアを募集し  
日本移住を支援すると共に日本企業に紹介



People cloudの強み

高度東欧IT人材の  
独自データベース



SNSを活用したダイレクトリクルーティング  
や東欧ネットワークを活用し独自のエンジ  
ニアデータベースを構築

日本語人材と  
日本語教育



東欧からの応募者は3割がすでに日本語  
学習経験を持つ。また、6ヶ月のオンライン  
日本語教育を提供

外国人の定着率を  
上げる仕組み



SAMI中心に出雲に東欧エンジニアコミュ  
ニティを形成。世界中のエンジニアに選ば  
れる街を協力して実現

出所: 経済産業省調査(2019年3月)

# 2023年以降、出資や提携を加速。差別化に必要な知見やテクノロジー、ネットワークを強化していく








# 2023年12月に、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。成長戦略に沿って、データ領域を強化



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

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**



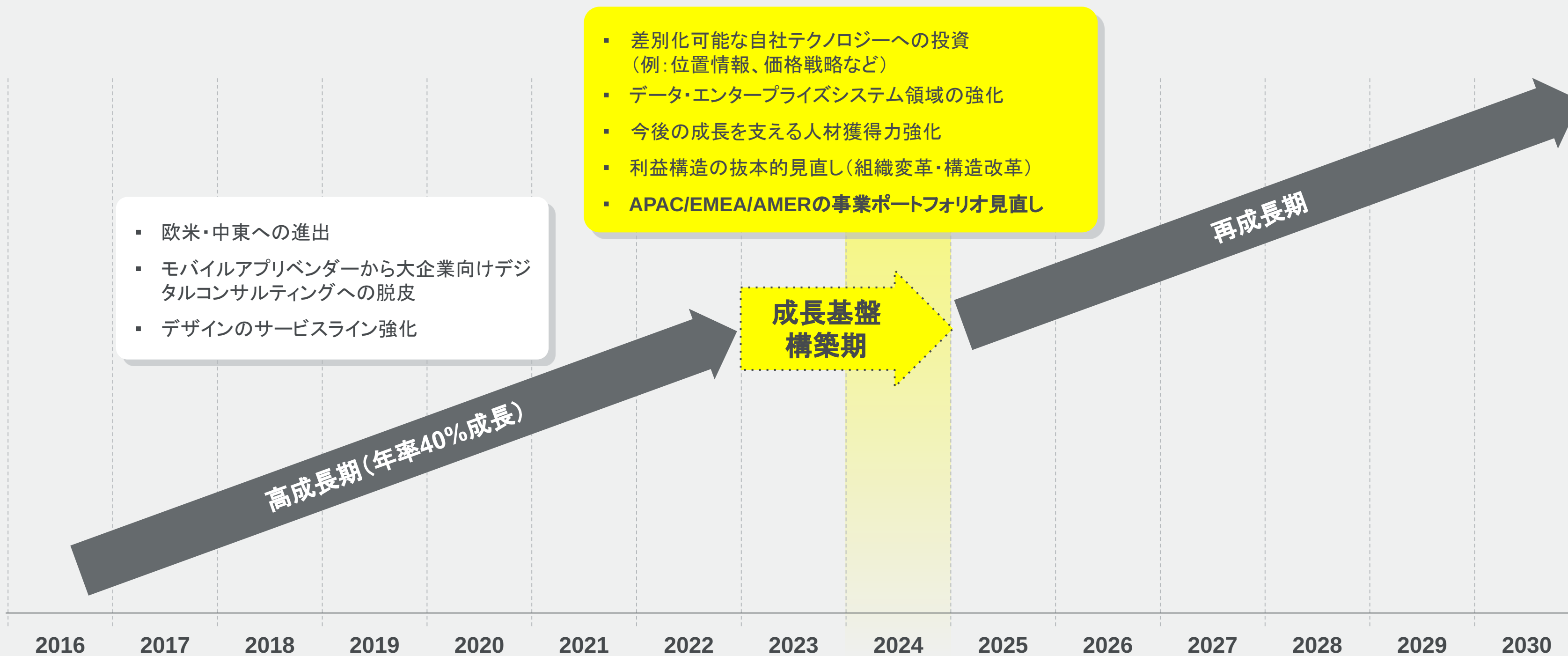
- さまざまな産業や事業の深い領域に対する知見やノウハウ、複雑な課題を解決できる幅広いソリューションといった**「経営改革の総合力」**
- 多くの大企業を含む広範な**クライアントネットワーク**



### 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

# 長期的成長に向けて、2024年は次の高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. 成長戦略
- 2. 2024年第1四半期 連結業績概要**
3. 2024年第1四半期 トピックス
4. 補足資料

# エグゼクティブサマリ

## 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

単位:百万円

### Q1業績

#### 売上収益

**3,179**

YoY -12.6%

#### 営業損失

**-891**

#### 親会社の所有者に帰属する当期損失

**-340**

### FY2024Q1 ポイント

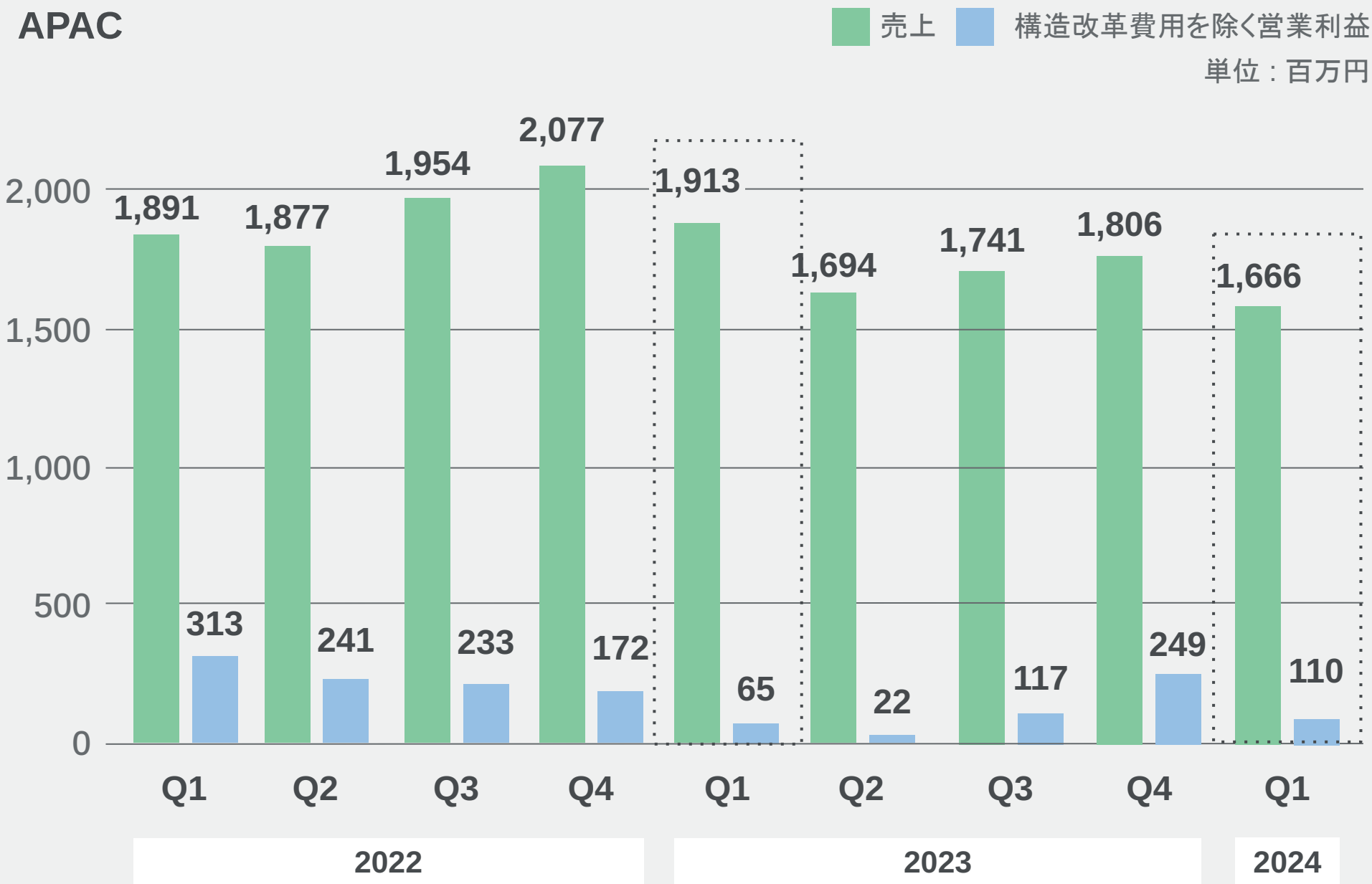
- APACにおいてPwCコンサルティング社(以下、PwC)との協業や生成AIを活用したアプローチによりデータ、エンタープライズシステム領域での案件が獲得できたものの、要件定義、PoCフェーズから開始するためQ1での売上貢献は限定的となり、年度末による一部既存案件終了の売上減少が響き、YoY12%減。  
EMEAにおいてはNEOM / Tonomus社との協業などを通じて長期大型案件の獲得に注力し営業パイプラインが順調に積み上がっているものの、受注に時間を要しており売上はYoY11%減。  
APAC、EMEAの売上YoY減により連結売上はYoY12%減。
- APACは売上減少に対してコストコントロールによりYoYで利益を改善させた一方、EMEAの想定以上の売上減少による利益の押し下げが利益を大きく圧迫。円安によるAPAC海外拠点のコスト増、EMEA、AMERの赤字幅の拡大等も重なり営業損失は891百万円。一方、円安による為替差益650百万円により親会社の所有者に帰属する四半期損失は340百万円。
- PwCとの協業による戦略的に強化を狙うエンタープライズシステム開発案件の受注や、サウジアラビア政府が主導する「サウジビジョン2030」の一大プロジェクトである、大規模都市計画を運営するNEOM社の子会社Tonomusとの業務提携など、協業による戦略的大型案件の受注は前進しており、成長のための準備が順調に進む。

# 成長基盤構築に集中し売上及び営業利益は減少するも円安により純利益は改善

単位：百万円

	FY2023				FY2024		前年同期 増減率 YoY
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	前四半期 増減率 QoQ	
売上収益	3,638	3,121	3,350	3,236	3,179	-1.8%	-12.6%
売上原価	2,553	2,293	2,618	2,540	2,507	-1.3%	-1.8%
売上総利益 (率)	1,084 (29.8%)	828 (26.5%)	731 (21.8%)	695 (22.1%)	671 (21.1%)	-3.5%	-38.1%
販売費及び一般管理費	1,470	1,686	1,668	1,370	1,577	+15.1%	+7.3%
その他の収益	785	52	12	156	18	-88.5%	-97.7%
その他の費用	46	16	100	44	4	-90.9%	-91.3%
営業利益/損失 (率)	353 (9.7%)	-822 (-)	-1,025 (-)	-562 (-)	-891 (-)	—	—
構造改革費用を除く 営業利益/損失	—	—	-398	-312	—	—	—
税引前利益/損失 (率)	251 (6.9%)	-128 (-)	-1,019 (-)	-1,260 (-)	-268 (-)	—	—
親会社の所有者に帰属する 当期純利益/損失 (率)	197 (5.4%)	-189 (-)	-1,098 (-)	-1,264 (-)	-340 (-)	—	—

APAC: 注力領域の長期大型エンタープライズシステム案件獲得が順調に進捗するもQ1での売上貢献は限定的。一方、年度末の終了案件の影響で売上はQoQで減少。

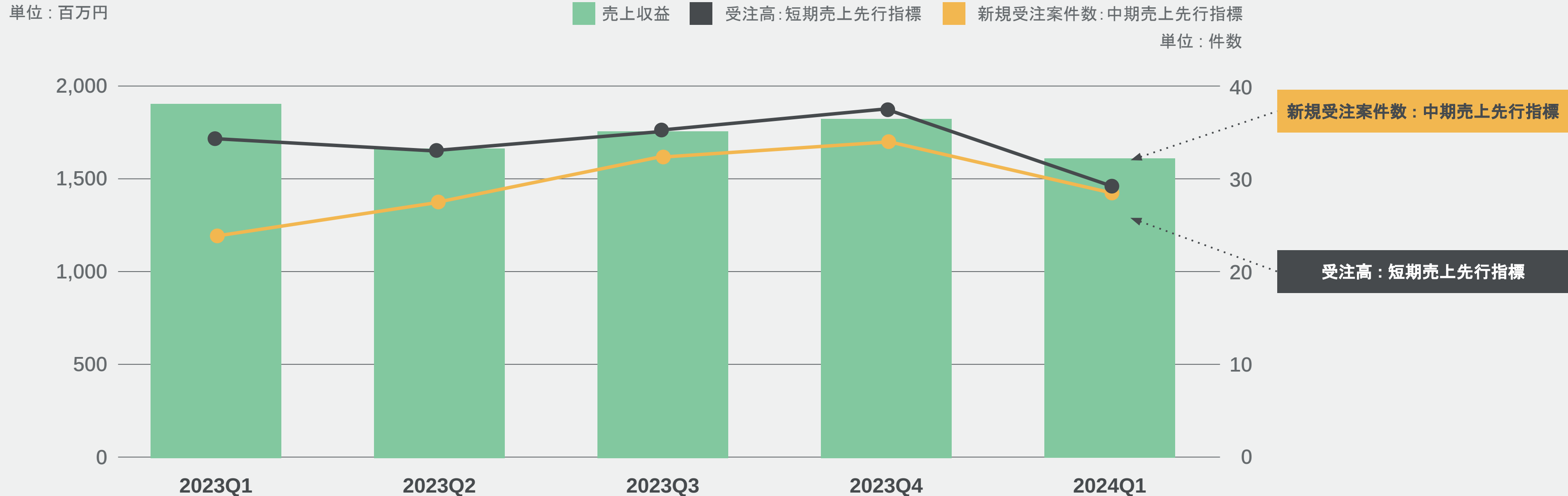


- 中長期の成長戦略領域である、生成AIなど先端テクノロジーを活用したデータ・エンタープライズシステム領域や、PwC等との業務提携による案件受注が進捗しているものの、要件定義やPoC工程から始まるためQ1での売上貢献としては限定的。年度末の終了案件の影響により売上減少となる。
- 一方、利益に関しては、引き続き外注費の削減などコストコントロールを徹底した結果、前年同期比では改善。
- 中期的には、エンタープライズ案件が開発工程に進むことで売上、収益共に改善予定だが、短期的には、開発案件に加え顧客向け専属チームの提供サービスなどでアジアのデリバリーセンターの稼働率向上を図り、売上及び収益性の改善を進める

# APAC :

## 大型エンタープライズシステム案件を受注するものの初期フェーズのため受注高は低調

- 新規案件数26件のうち15件が開発案件となり、戦略案件とバランスよく獲得
- 大型エンタープライズシステム案件は要件定義やPOCをフェーズ毎に準委任契約で契約するため、Q1での受注高としては全体のプロジェクトの一部のみを計上



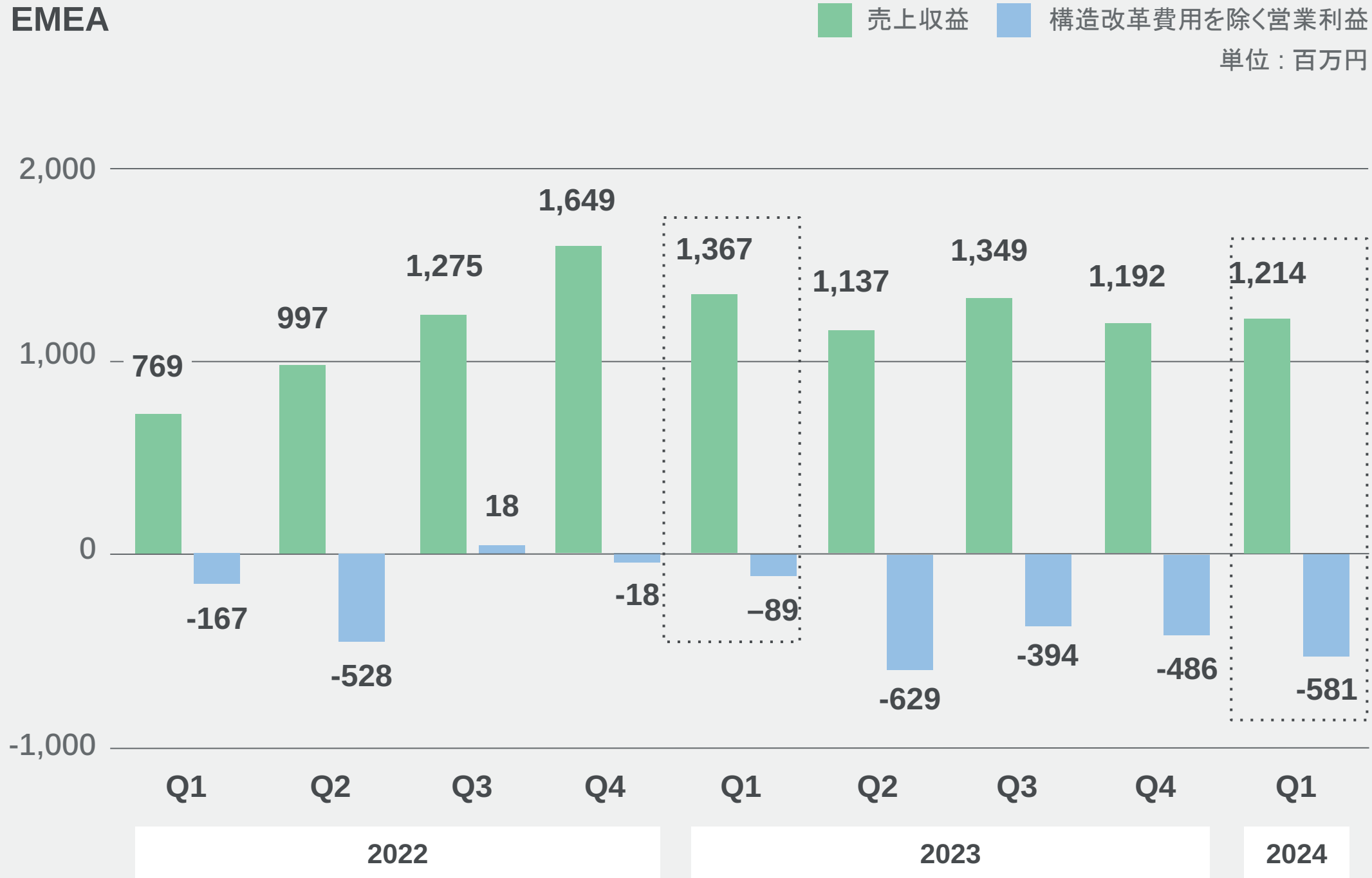
## データ、エンタープライズ領域案件を多数受注し、成長基盤構築が順調に進む

- 市場規模、案件規模が大きいデータ、エンタープライズ領域で数億円以上の規模に成長する可能性のある案件を複数受注
- 生成AIなど新規テクノロジーの活用、アジャイルなどモダンな開発体制などモンスターラボが培ってきたケイパビリティが評価され受注に繋がる

### ▶APACのQ1 受注案件例

業種	案件概要
自動車	販売・生産管理システムの企画設計～開発
製造	顧客案件管理システムのノーコード開発
テクノロジー	Code Rebuild AIを活用した業務システムのモダナイゼーション
自動車	社内データ利活用システムの設計・開発
消費財	画像認識AIを用いたプロダクトの開発

# EMEA：大型案件受注に時間を要し、売上減

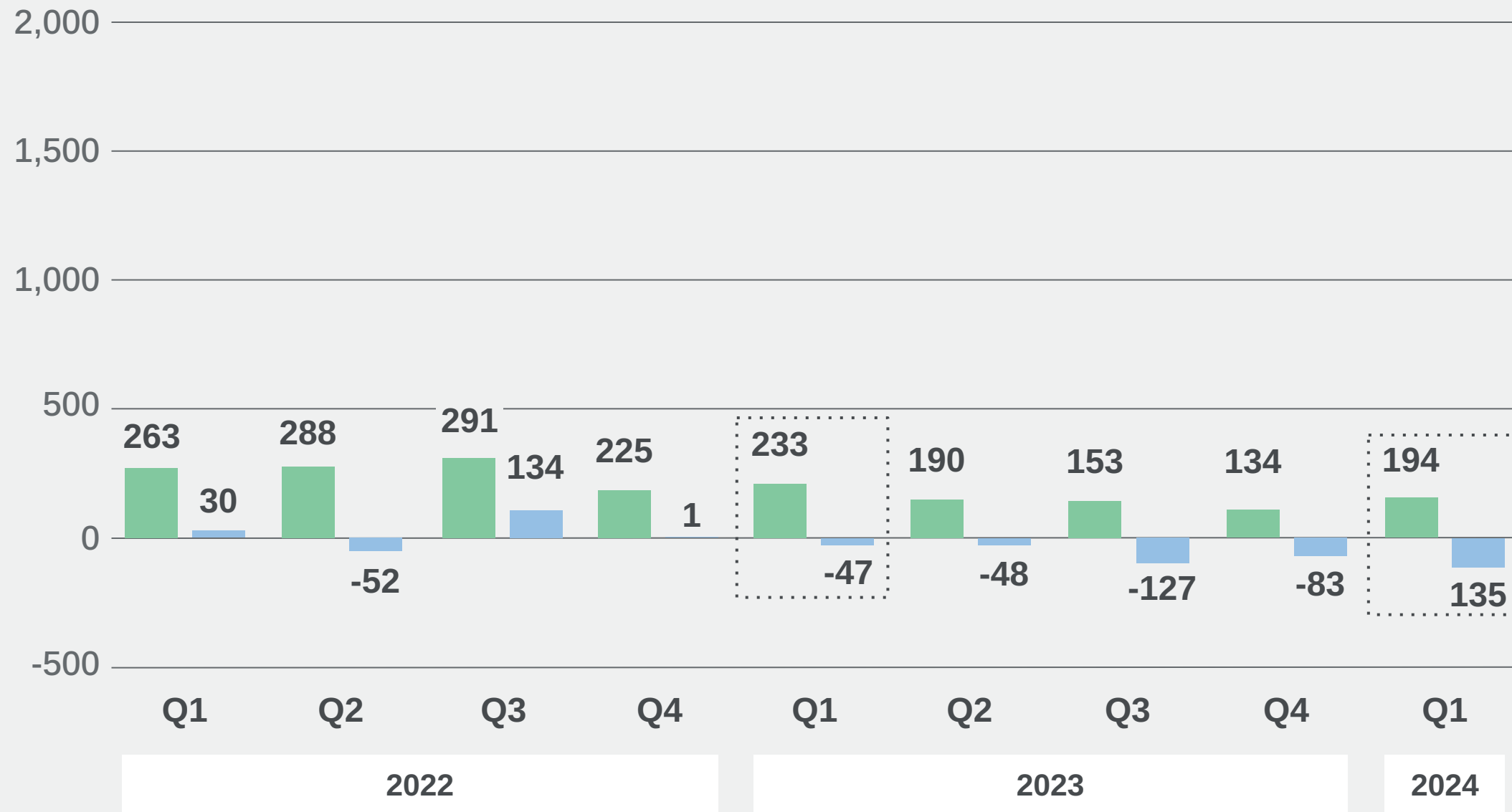


- 欧州ではライフサイエンス領域、中東では政府領域を中心とした既存大型案件が売上に貢献。新規顧客からの売上としてはNEOM子会社のTonomus社との提携もあり長期大型案件のパイプラインが積み上がってきているものの案件が大型化しているため受注に時間を要しており、EMEA全体の売上はQ4から改善しているもののYoYでは-12%減少。
- 営業利益に関しては、売上成長が期待を下回ったことに加え、円安により赤字幅がQ4より微増。

# AMER: ターゲット領域の案件成長及び新規案件獲得により売上回復基調

## AMER

■ 売上収益 ■ 構造改革費用を除く営業利益  
 単位: 百万円



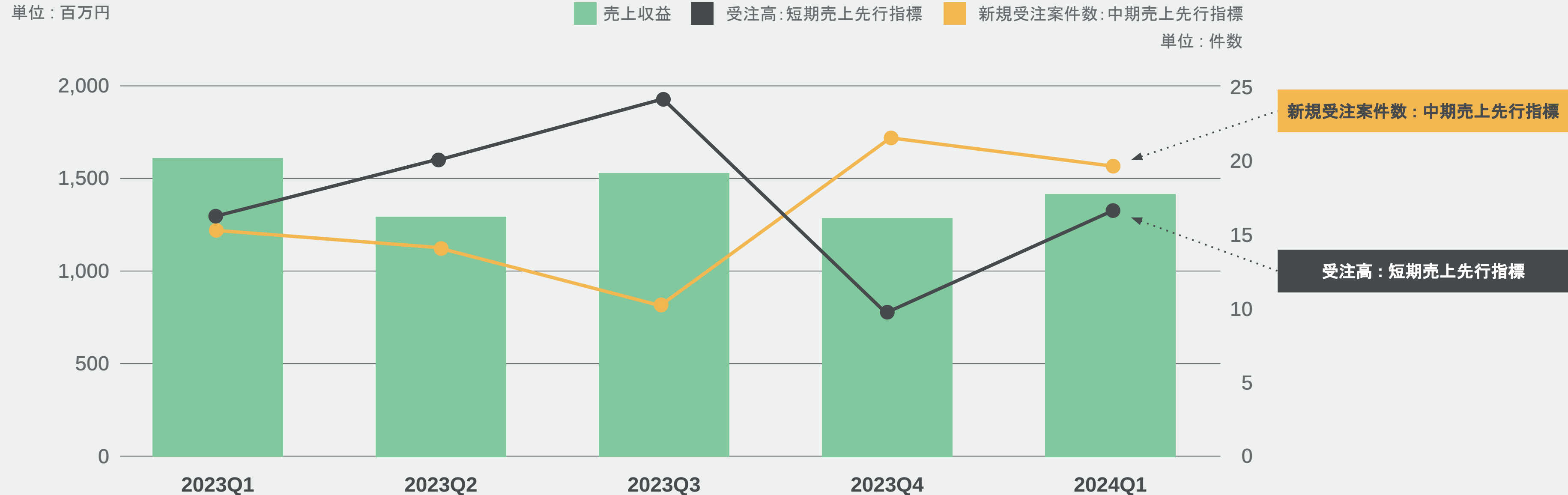
- ターゲットである金融領域の案件が成長し、既存顧客からの安定した売上基盤を形成。また、複数の長期大型案件が見込める新規顧客も獲得できており、YoYでは売上減少しているもののQ4より売上が回復基調に。
- 上記、新規重要顧客獲得において案件の初期段階の利益率を戦略的に調整したことにより、Q1での利益を圧迫したものの、今後は複数案件獲得と利益の向上を見込む。また、円安も赤字幅の拡大に影響。



## EMEA & AMER：

# 営業パイプラインは充実しているものの大型案件受注に時間を要する

- 受注が後ろ倒しになったものの、中東ではTonomusとの業務提携などもあり政府系を中心とした長期大型案件のパイプラインは積み上がっている
- 欧州、米国ではライフサイエンス、金融などのターゲット領域での受注が好調に進み、今後の売上成長に期待



## 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

- ・ ライフサイエンス、金融などのインダストリーへの集中が強みとなり顧客獲得に貢献
- ・ グローバル大手企業のオペレーションのデジタル化や根幹事業のデジタル化など長期継続及び大型化が期待できる案件を複数受注

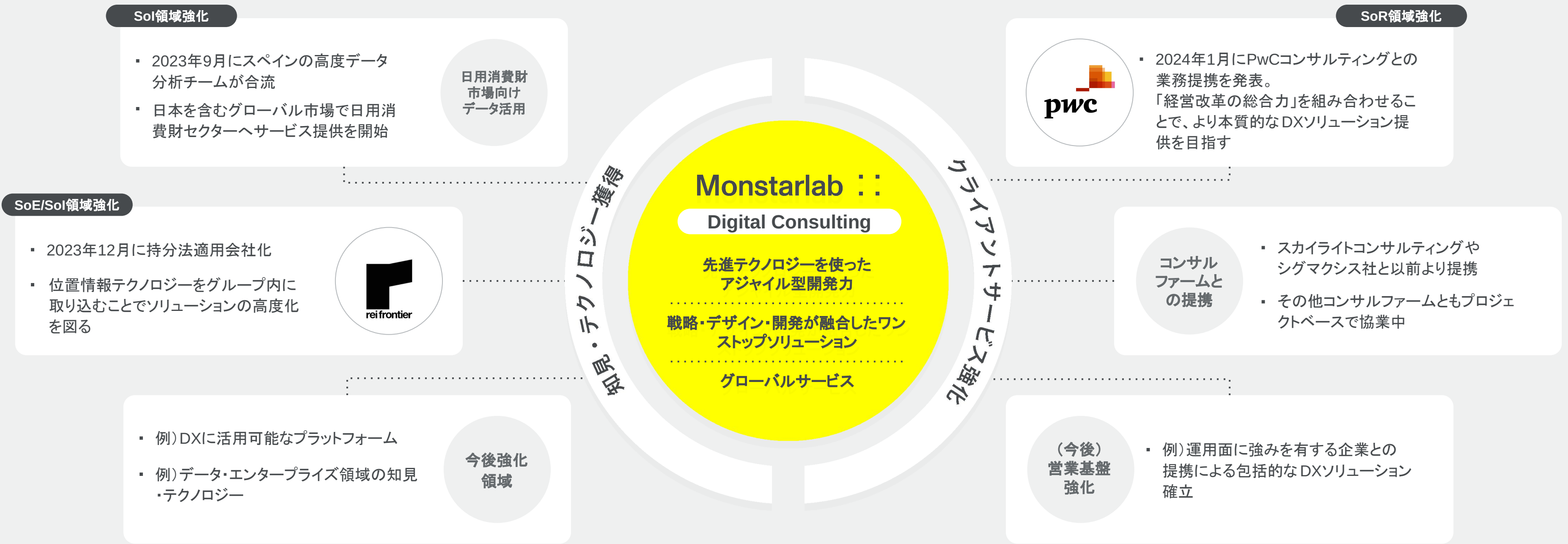
### ▶EMEA & AMERのQ1 受注案件例

業種	案件概要
金融	グローバル保険企業のモバイルアプリを活用した新たな保険商品開発支援
金融	大手フィンテック企業のプロダクト導入支援
ライフサイエンス	製薬研究所のオペレーションのデジタル化
政府	政府系大型商業施設の顧客のデジタルタッチポイントの統合及び顧客体験戦略の策定
エンターテイメント	大手映画館の中長期戦略の策定、顧客体験及びオペレーションの改善
エンターテイメント	プロスポーツ団体の顧客体験向上のためのモバイルアプリのリニューアル

## 目次

1. 成長戦略
2. 2024年第1四半期 連結業績概要
- 3. 2024年第1四半期 トピックス**
4. 補足資料

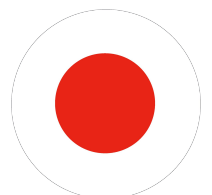
# 成長戦略の柱として、出資・提携等を梃子にして、競争力を強化していく



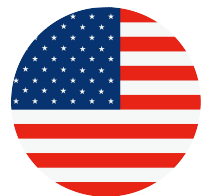
注：SoI=データ領域、SoR=エンタープライズシステム領域

# 2024年1月に業務提携を締結したPwCコンサルティングとは、着実に協業の取組みが進んでおり、既に一部案件化につながっている状況

## グローバルで様々な領域の協業検討が着実に進む



- 様々な大手企業への共同提案
- お互いの強みを活かしたソリューション開発
- 新入社員研修の共同実施



- 現地日系企業への共同提案に向けた検討を始動
- MLからのリソース提供



- 中東での共同提案に向けた現地視察と枠組みの具体化

## 直近で大手企業のエンタープライズシステム関連案件を受注

タイ現地法人において、生成AIを活用した旧来システムのモダナイゼーション案件を獲得。PwCコンサルティングが上流アーキテクチャーを構想、MLが生成AIを活用したモダナイゼーションツールを活用しモダナイズしていく

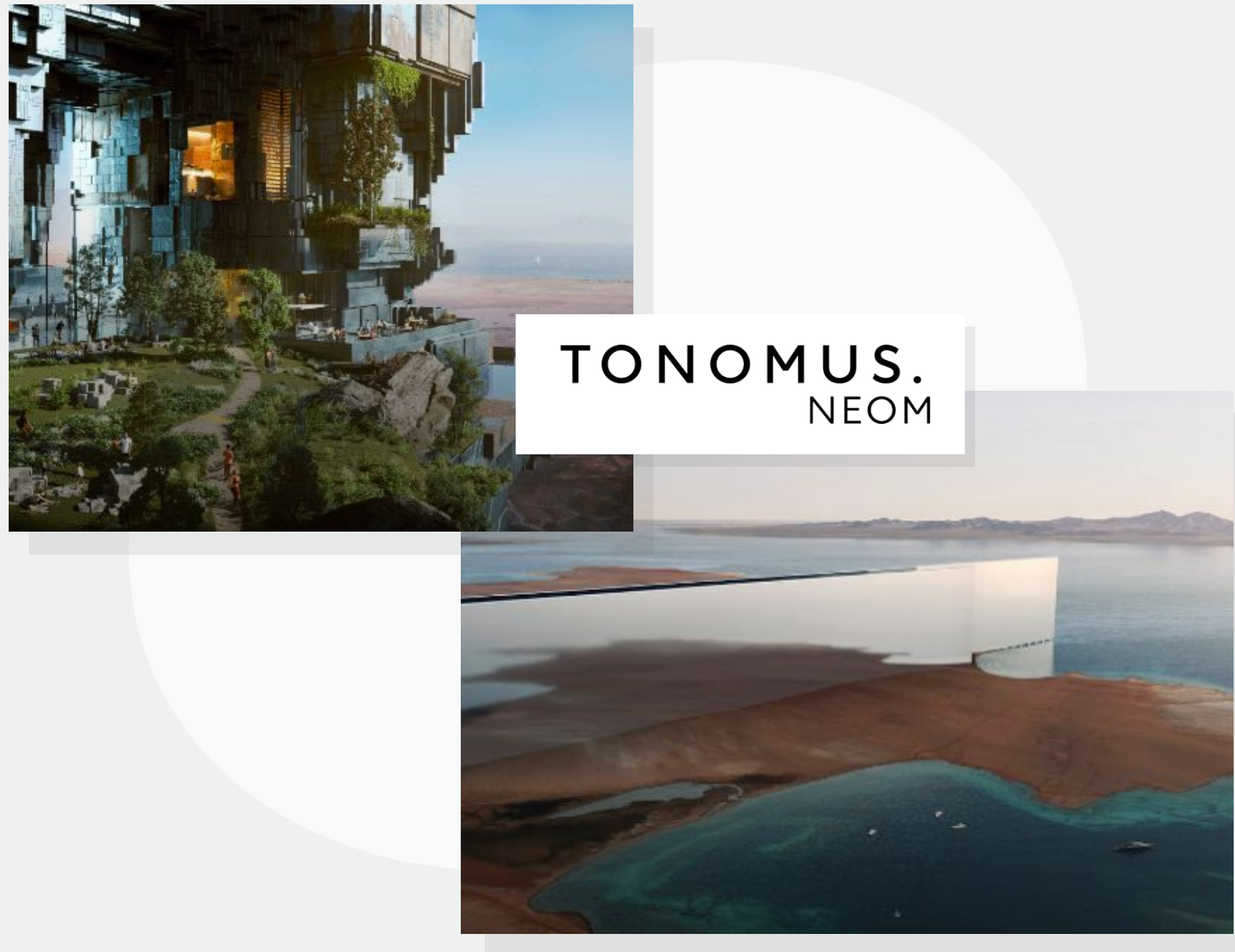


### MLにとっての戦略的意義

- 1 MLが今後戦略的に強化を狙うエンタープライズシステム領域での案件獲得
- 2 生成AIで旧来のシステムをモダナイズするアプローチが評価された
- 3 PwCが上流、MLが実装する、という組み合わせの有効性が証明された
- 4 MLの海外オフィスネットワークが現地でのセールスに貢献できた



# 2024年4月には、サウジアラビア政府が主導する巨大スマートシティプロジェクトの子会社である Tonomus社との業務提携を締結



## Tonomus社概要

- サウジアラビア政府が主導する「サウジビジョン2030」の一大プロジェクトである、大規模都市計画を運営するNEOM社\*の子会社
- コグニティブ技術の開発と、それを活用した新たな暮らしの未来を推進するテクノロジー企業

\* サウジアラビア政府が5,000億ドルの予算をかけて、ベルギーと同規模の新たなスマートシティを開発するプロジェクト

## 提携による当社の戦略的目的

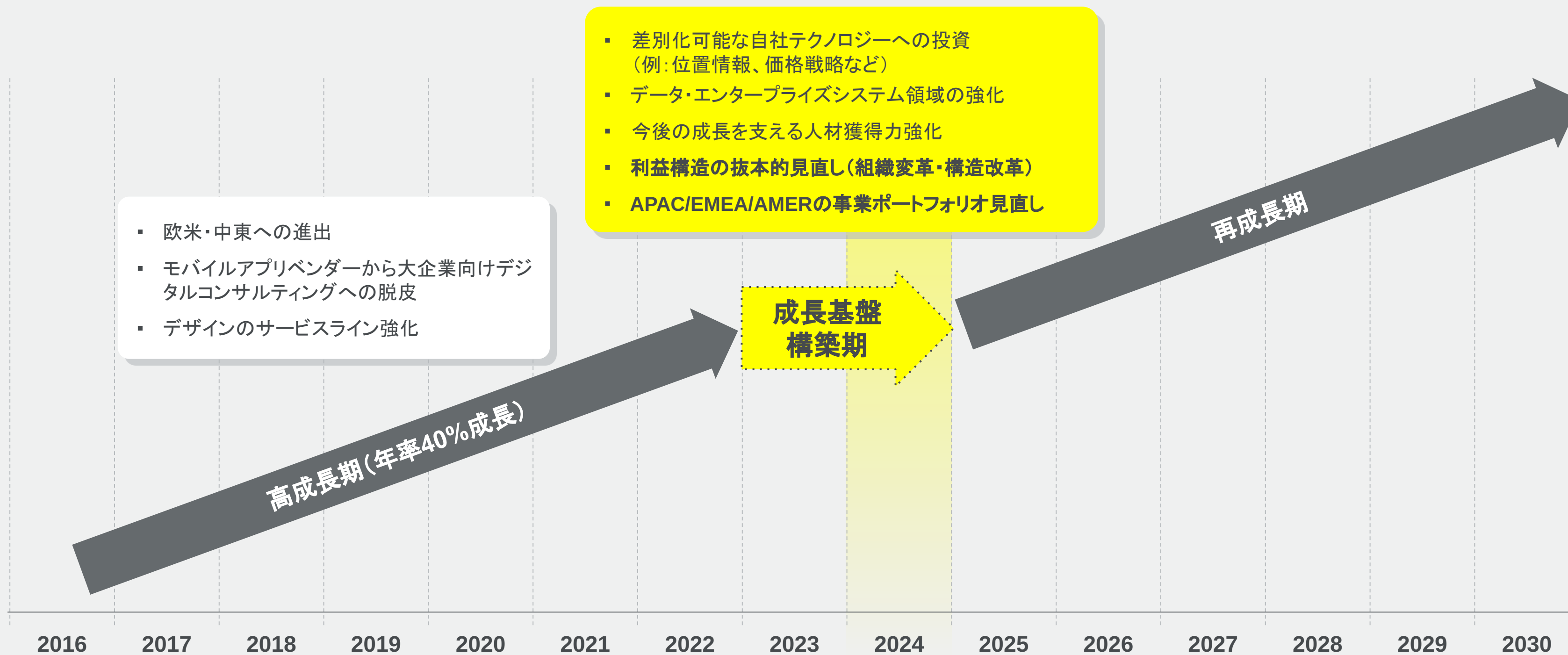
- 当社と共に、技術革新、製品開発、およびコンサルティングサービス提供の機会拡大を追求する
- モンスターラボのケイパビリティを活かし、NEOMや政府系プロジェクトへのプロフェッショナルサービスの提供を目指す
- エンドユーザーに付加価値を提供する革新的なソリューション開発にも取り組んでいく

## 2024年3月にBunzz社、5月にはeVisit社、Journey社とも業務提携を締結

			
<b>提携企業の概要</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Web3開発プラットフォーム「Bunzz」の運営や、各種Web3インフラやサービスの開発を行うweb3×LLMにおけるリーディングカンパニー</li> <li>現在「Bunzz」は国内外約16,000人のWeb3開発者に利用されており、アジア最大級の開発インフラへと成長中</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>革新的な医療システムや大規模で複雑な医療関連組織を対象とした、遠隔医療ソリューションにおける主要パートナー</li> <li>米国の大手医療システム上位20社の複数から信頼を得ており、医療システムとの提携において豊富な経験を持つ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>各国政府機関や大規模企業を顧客に持ち、没入バーチャル・ワールドの分野で世界レベルの賞を多く受賞してきたリーディングカンパニー</li> <li>空間テクノロジーに関する特許技術を持ち、様々なプラットフォームでの没入型体験を創出している</li> </ul>
<b>当社としての戦略的目的</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Web3領域において、ビジネス戦略立案からプロダクトアウトまで一貫通貫した支援を提供しWeb3案件獲得による売上増加を目指す</li> <li>新興技術であるブロックチェーンに関する戦略、体験設計、開発力の強化を行い、業界標準を目指したスクラッチ開発を行っていく</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>テクノロジー領域とヘルスケア領域における両社の強みを活用し、医療業界のニーズに応えた高価値のデジタル体験の実現を目指す</li> <li>エンジニアリングとコンサルティングの幅広い専門知識を活用し、遠隔医療ソリューションのグローバル展開拡大を追求する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Journeyの没入技術の専門知識とモンスターラボの強みを活用し、顧客関係の強化や成長の促進につながる革新的ソフトウェア・ソリューションを提供する</li> <li>国際市場を効果的に開拓し、ブランドの露出度を高めることを目指す</li> </ul>



成長基盤構築を2024年中にやりきるために、赤字拠点について大幅に踏み込んだ構造改革を検討中。今期Q3までに目途をつけ、Q4での全リージョンの黒字化\*を目指す



■ ■ \*構造改革に関連する費用による影響を除く



## 目次

1. 成長戦略
2. 2024年第1四半期 連結業績概要
3. 2024年第1四半期 トピックス
4. 補足資料

## 事業成長基盤の確立のため必要な資金はメインバンクから調達予定

単位：百万円

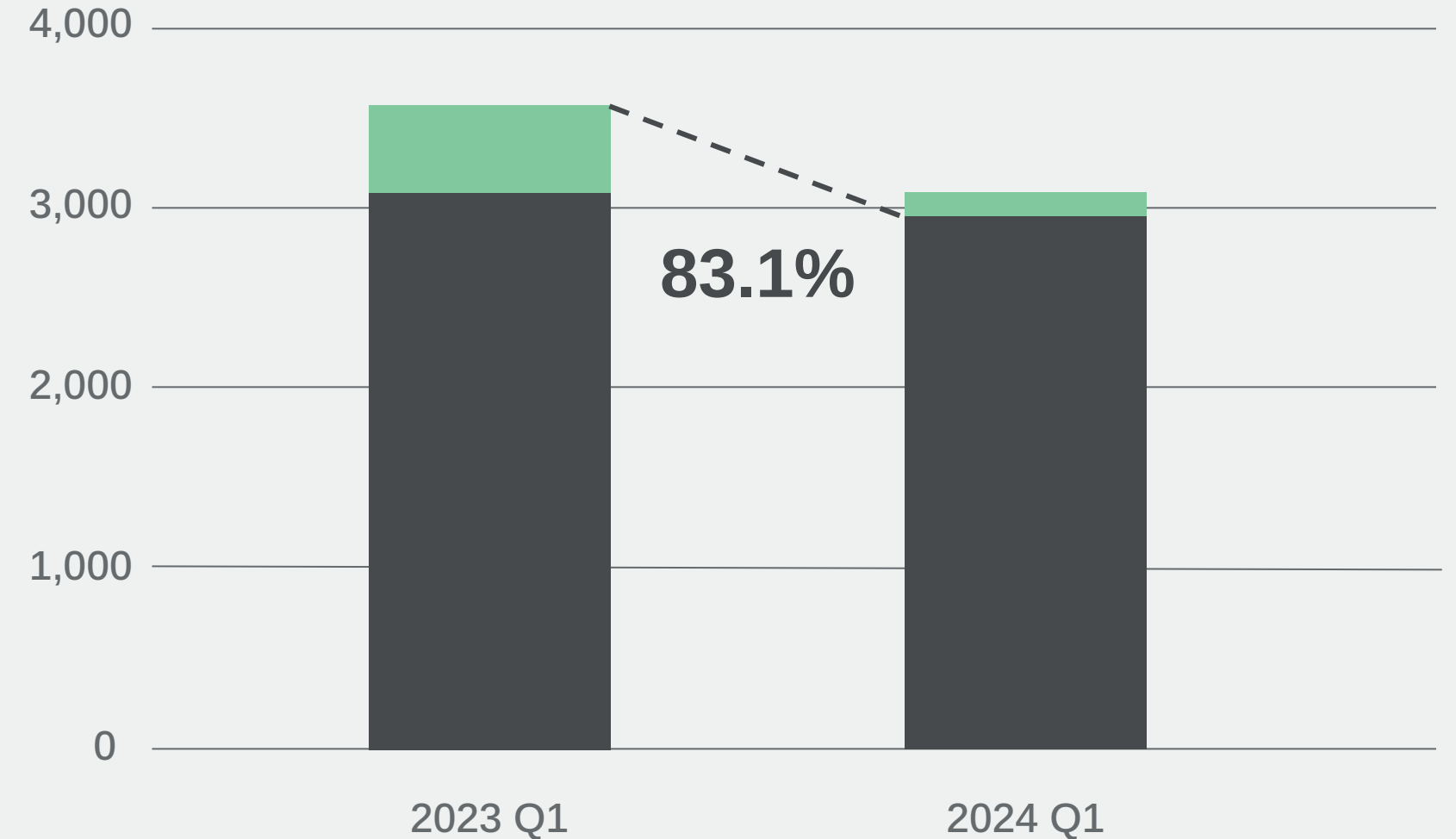
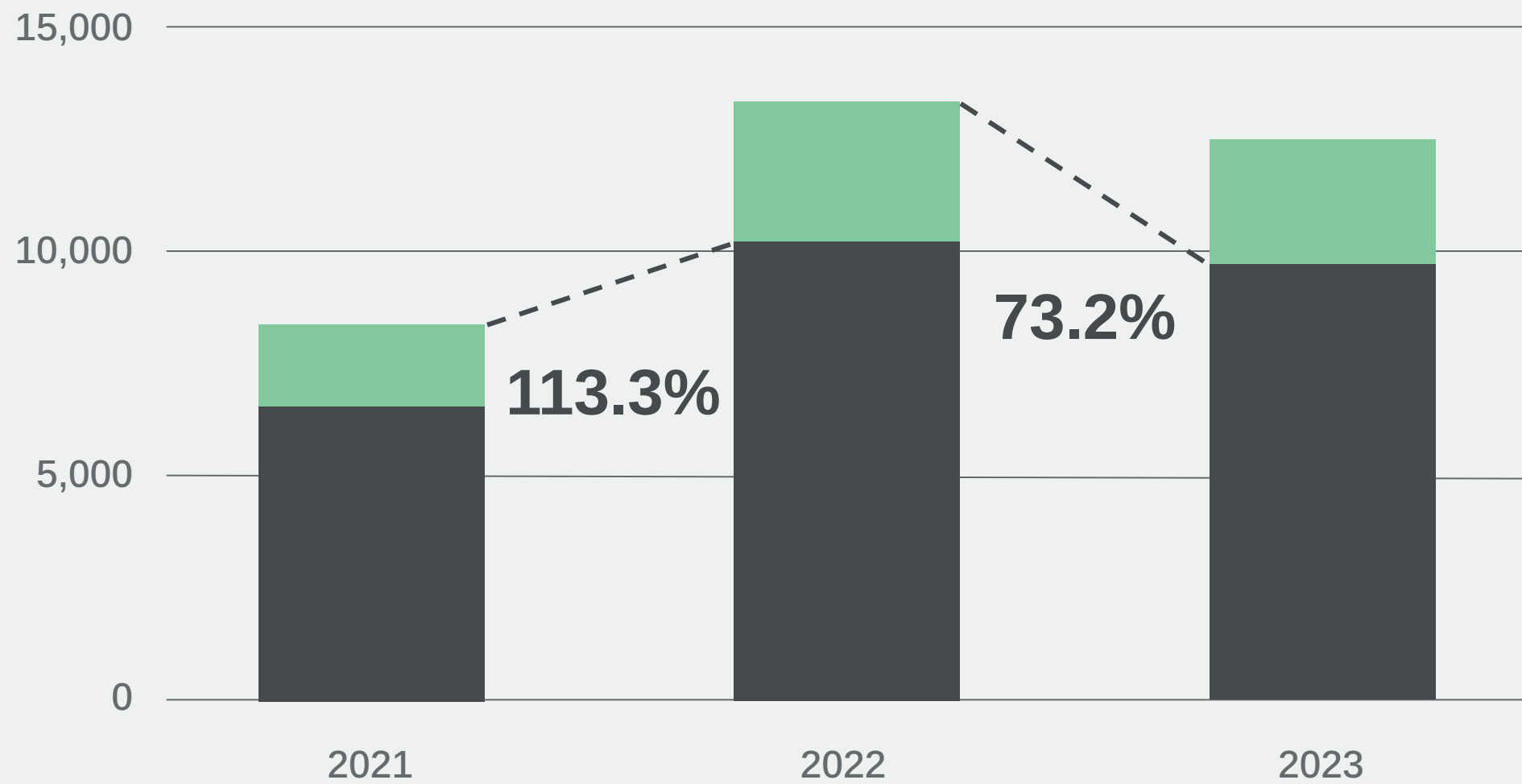
	2023 Q4	2024 Q1	増減	増減率
流動資産	5,836	5,414	-422	-7.2%
現金及び現金同等物	1,783	1,227	-556	-31.2%
非流動資産	8,624	9,040	+416	+4.8%
資産合計	14,461	14,454	-7	-0.0%
流動負債	7,932	8,769	+837	+10.6%
非流動負債	2,822	2,445	-377	-13.4%
資本	3,706	3,239	-467	-12.6%
負債及び資本合計	14,461	14,454	-7	-0.0%

# 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



注1：デジタルコンサルティング事業の売上。  
注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。

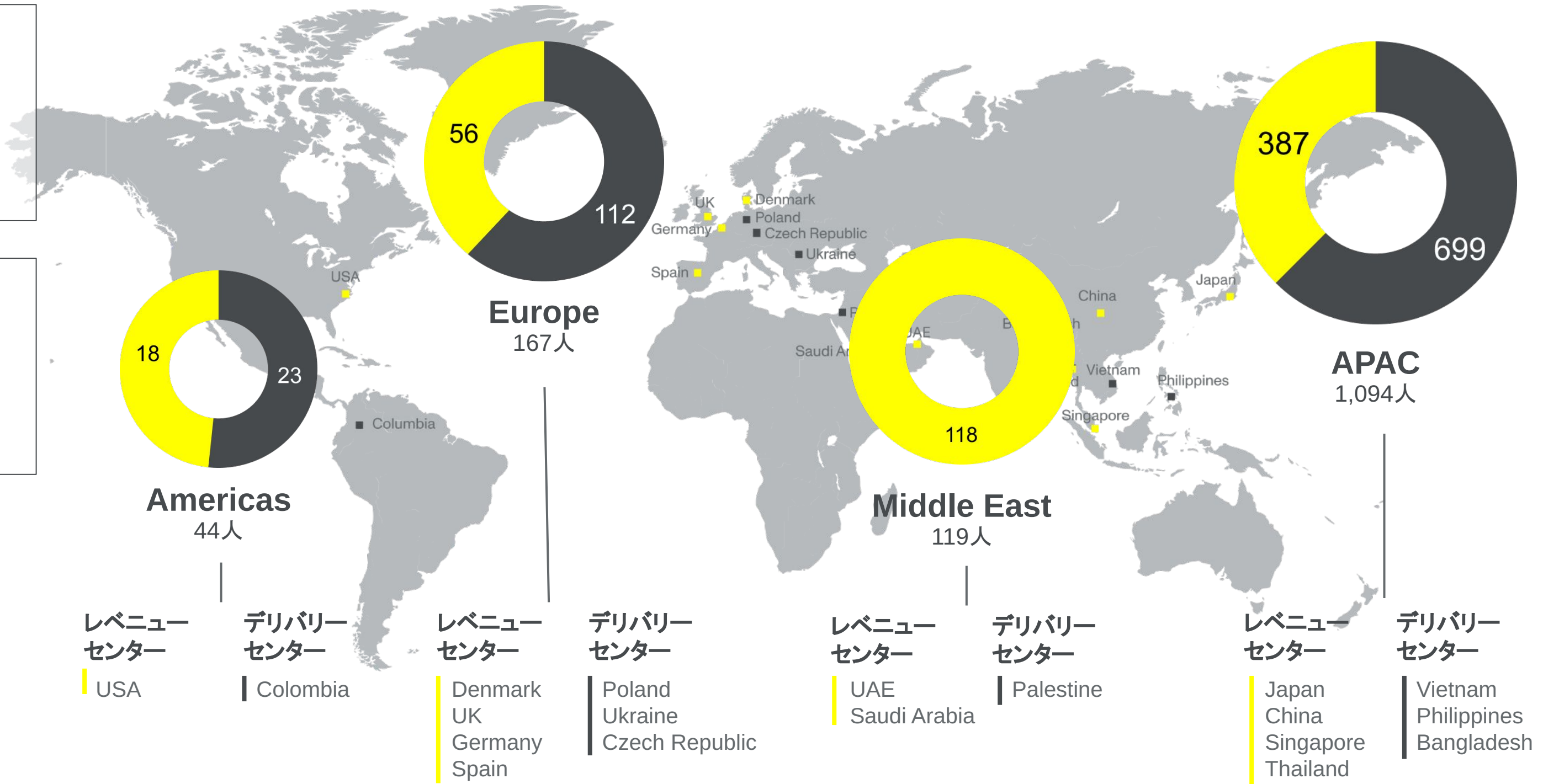
# 日本・西欧・北米を中心としたレベニューセンターと、東南アジア・東欧・南米を中心としたデリバリーセンターから構成される、グローバル約1,400人の体制を構築

展開地域

**19** の国と地域

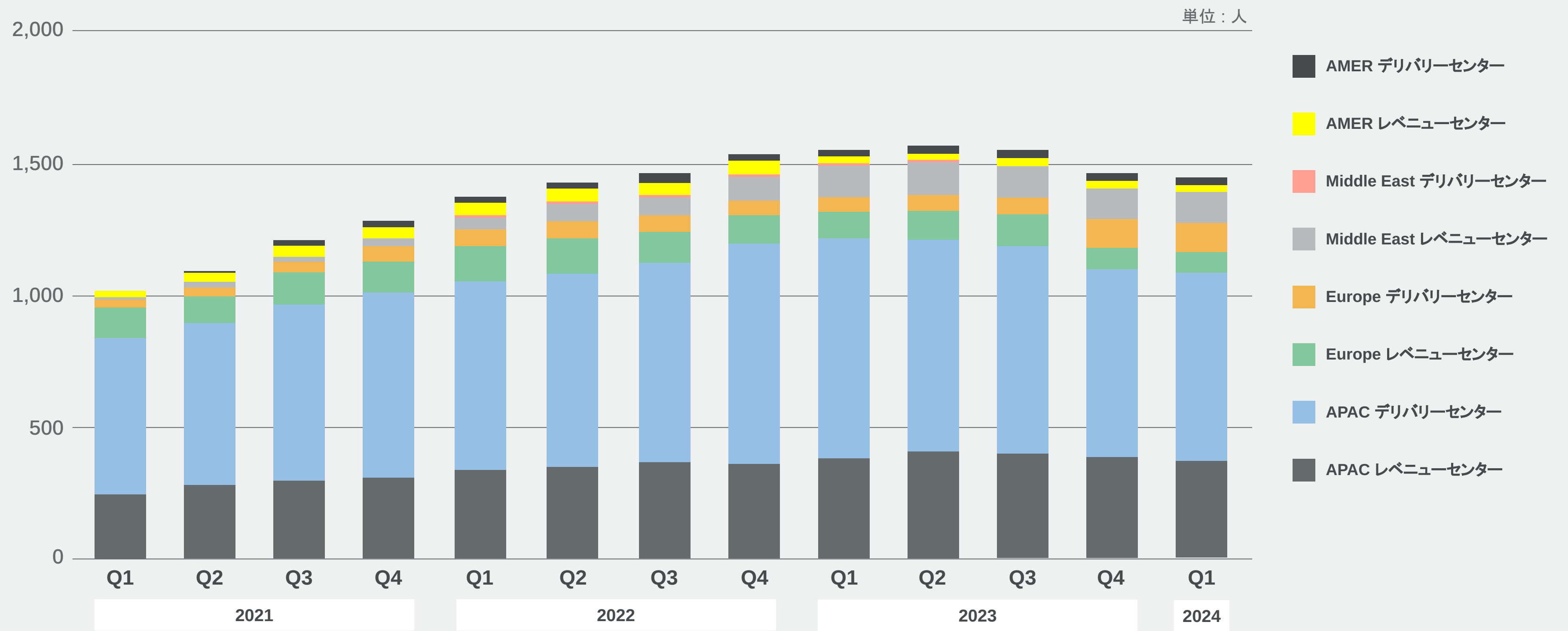
社員数

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](mailto: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 ::