



Monstarlab ::

2023年12月期 第2四半期決算説明資料

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)



2023年8月14日

目次

- 1. 2023年12月期第2四半期 連結業績概要**
2. 連結業績予想の修正について
3. 補足資料

エグゼクティブサマリ

単位:百万円

Q2業績	上期業績
売上収益	
3,121 YoY-5.9%	6,760 YoY+5.2%
営業利益/損失	
-822	-468
親会社の所有者に帰属する四半期利益/損失	
-189	7

上期業績内容
<ul style="list-style-type: none"> APACでは開発フェーズプロジェクトの低迷、中東ではラマダン時期(3月下旬~4月下旬)の想定以上のプロジェクト進行や営業活動の停滞、欧米では景気後退の懸念により新規受注が低迷するなど悪影響が重なり、売上が大きく未達 今期、オーガニックで22%以上の売上成長を想定し、人員の採用を行ってきたため、売上成長の鈍化に伴って原価・販管費比率が上がり、大幅な営業赤字 円安の影響が営業利益を下押し(約1億円のインパクト)。一方、為替差益等(約6億円)により、親会社の所有者に帰属する四半期利益については上期黒字で着地 上期の業績進捗および下期の構造改革費用を鑑み、本日付にて連結業績予想の修正を発表



売上成長鈍化と先行投資費用の増加により、営業利益も低調に推移

単位：百万円

	FY2022 Q2	FY2023 Q2	増減率	FY2022上期	FY2023上期	増減率
売上収益	3,317	3,121	-5.9%	6,424	6,760	+5.2%
売上原価	2,354	2,293	-2.6%	4,357	4,847	+11.2%
売上総利益 (率)	962 (29.0%)	828 (26.5%)	-14.0%	2,067 (32.2%)	1,912 (28.3%)	-7.5%
販売費及び一般管理費	1,707	1,686	-1.3%	2,829	3,156	+11.6%
その他の収益	45	52	+15.2%	59	838	+1,317.8%
その他の費用	1	16	+882.8%	5	62	+967.9%
営業利益/損失 (率)	-701 (-)	-822 (-)	—	-708 (-)	-468 (-)	—
税引前利益/損失 (率)	-485 (-)	-128 (-)	—	-285 (-)	123 (1.8%)	—
親会社の所有者に帰属する 四半期利益/損失 (率)	-576 (-)	-189 (-)	—	-444 (-)	7 (0.1%)	—

28億円のシンジケートローン契約締結により成長のための資金を確保

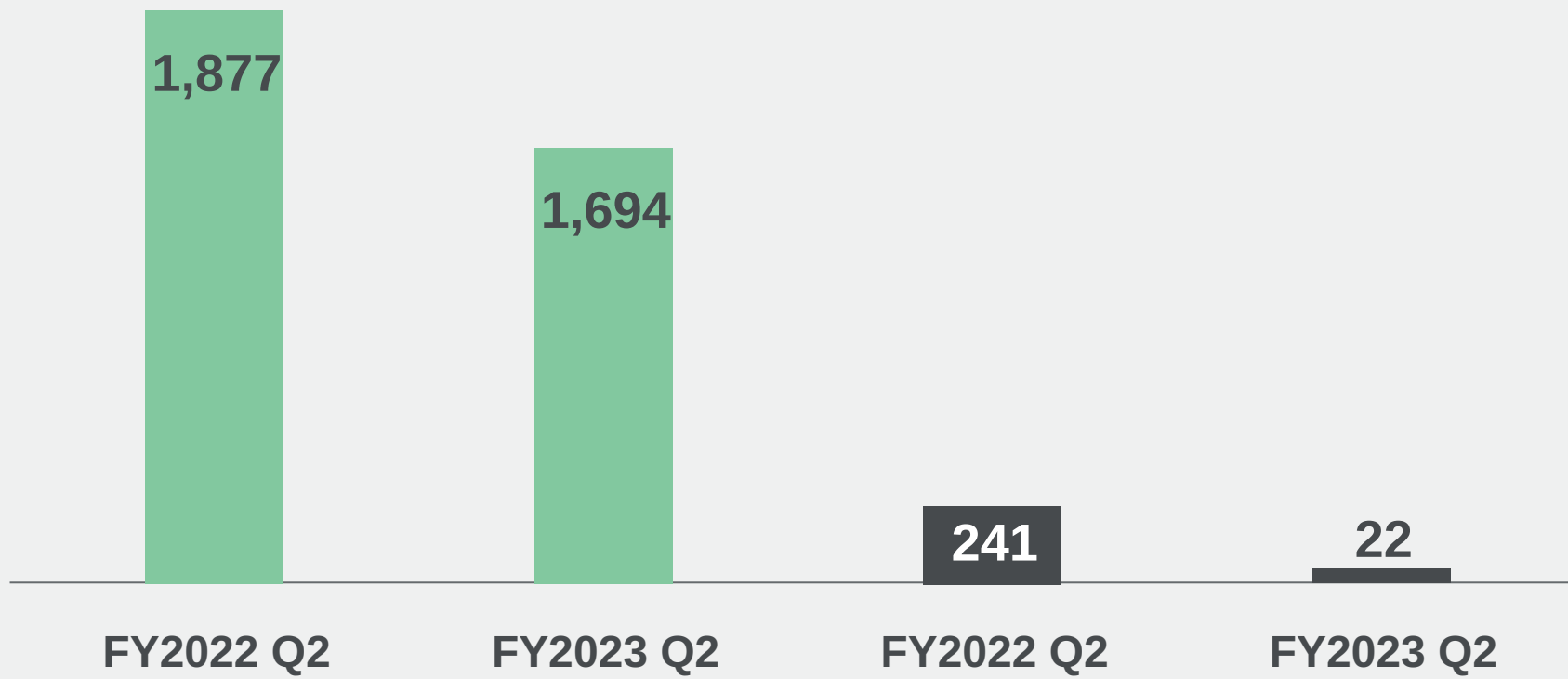
単位：百万円

	2022 Q4	2023 Q2	増減	増減率
流動資産	7,818	7,769	-49	-0.6%
現金及び現金同等物	2,724	3,470	+746	+27.4%
非流動資産	5,165	7,794	+2,628	+50.9%
資産合計	12,983	15,563	+2,579	+19.9%
流動負債	5,560	6,476	+915	+16.5%
非流動負債	3,330	3,110	-219	-6.6%
資本	4,092	5,976	+1,883	+46.0%
負債及び資本合計	12,983	15,563	+2,579	+19.9%

APAC: 上流フェーズ案件の開発フェーズへの移行に遅れが生じ、売上収益減少

APAC

■ 売上収益 ■ 営業利益 単位: 百万円



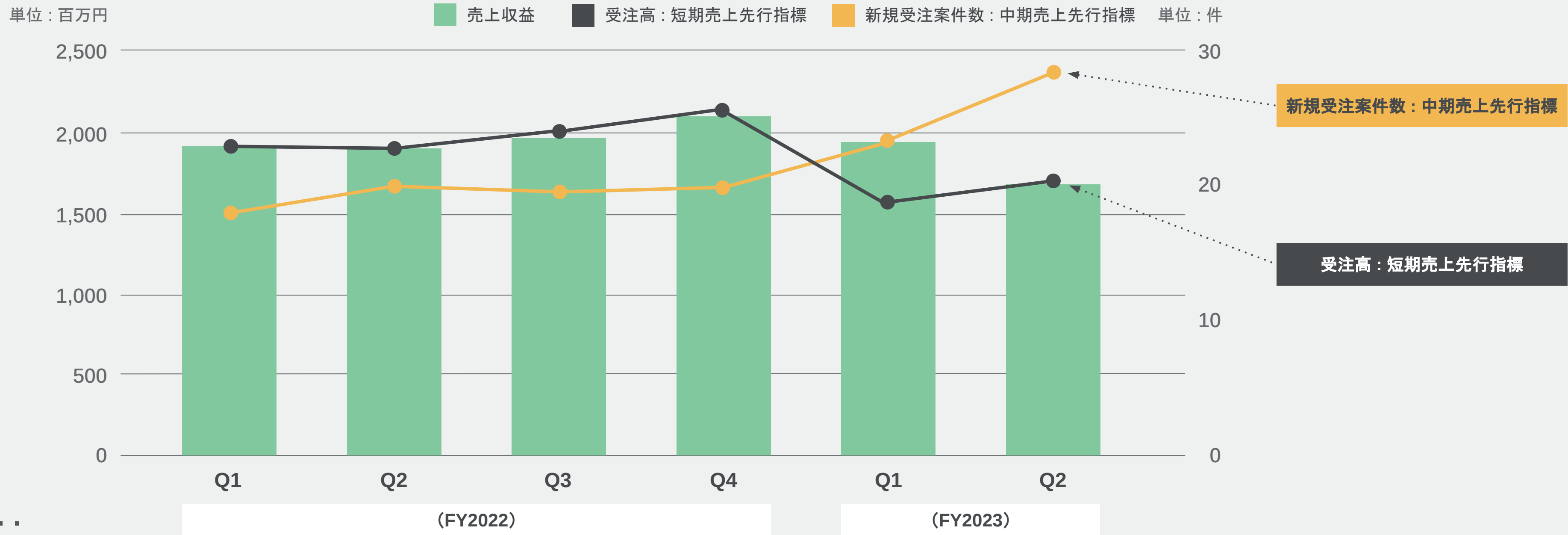
	2022 Q2	2023 Q2	増減額	増減率
売上収益	1,877	1,694	-182	-9.7%
営業利益	241	22	-219	-90.8%

- 既存案件において終了、縮小案件が発生した一方で、新規案件に関しては、前期Q2が20件に対し今期Q2は27件と新規案件獲得は順調に進む
- しかしながら、前期後半以降獲得した案件においてDX戦略策定が求められる案件が多く、開発フェーズへの移行が後ろ倒しになる案件や、プロダクト開発が最適解ではないという理由から開発フェーズに移行せずに終了する案件が発生することで売上規模の大きい開発フェーズ案件数が低迷し売上が減少
- 営業利益に関しては、売上減少による稼働率の低下、売上成長を前提とした先行投資による人員増、採用コストが利益を圧迫。円安によるデリバリーセンターのコスト増が営業利益を更に悪化

APAC：

短期売上先行指標の受注高は苦戦するも中期売上先行指標の新規受注案件数は上昇基調

- 今期Q2では年間売上5,000万円以上や1億円以上の大型新規案件が獲得できており、それら案件が下期で徐々に業績に寄与する見込み



大手金融機関向けChat GPT案件、グローバル企業のDXなどの受注が好調

- 大手金融機関、地銀など金融領域での戦略的案件の受注が好調
- Chat GPT、フィンテック、HRテックなどのテクノロジー領域で案件が拡大している

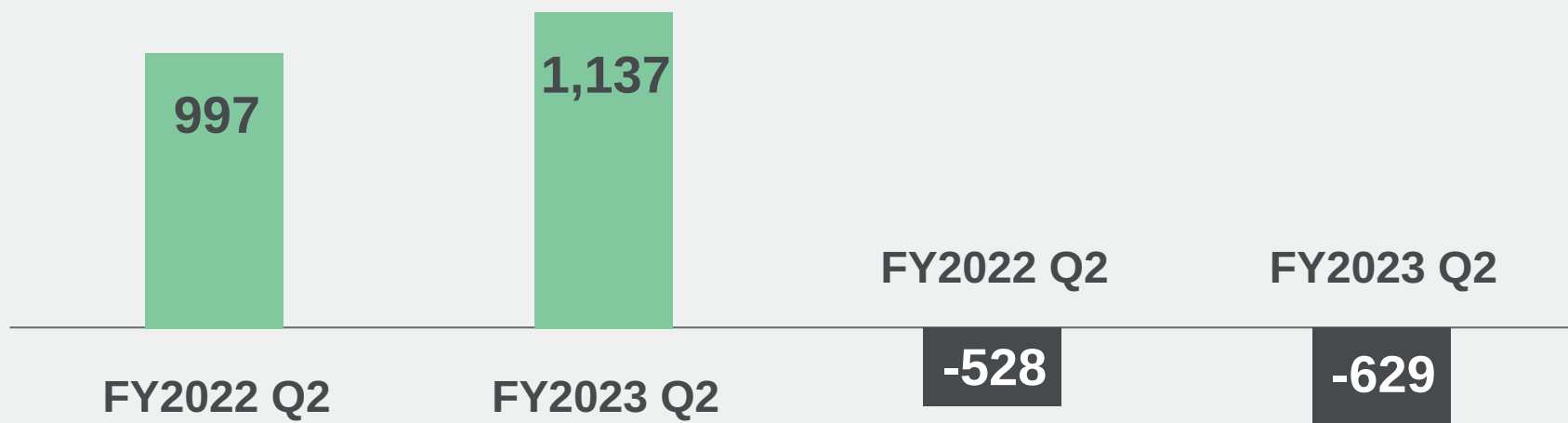
▶APACの上半期(2023年1月～6月)受注案件例

業種	案件概要
金融	大手金融機関における顧客接点の自動化に向けたChat GPT導入支援
金融	地銀における将来の中核事業となる地域プラットフォーム事業の戦略立案
金融	地銀における顧客接点のデジタル化
不動産	大型商業施設の顧客体験変革
製造	グローバルでの製造オペレーションのデジタル化
人材	HR事業における新規事業のプロダクト開発
テクノロジー	経営数値の可視化ダッシュボードの構築及びDX戦略の策定

EMEA：中東で想定以上の季節性影響があり、売上成長鈍化

EMEA

■ 売上収益 ■ 営業利益 単位：百万円



	2022 Q2	2023 Q2	増減額	増減率
売上収益	997	1,137	+139	14.0%
営業利益	-528	-629	-100	-

- 中東はQ1に続き大型案件獲得が進んだが、ラマダン(3月末～4月末)の季節性要因が想定以上のインパクトで営業活動を停滞させ、当初計画に対して売上は約4億円の減少となり、売上成長率はYoY+20%となる

※ 前期はUAEの顧客がヨーロッパ・アジア等にも展開している国際企業が主であったためにラマダンの影響は限られたが、今期はサウジアラビアおよびUAEの現地大手企業や政府クライアントが主となり、前期より季節性のインパクトが大きくなった

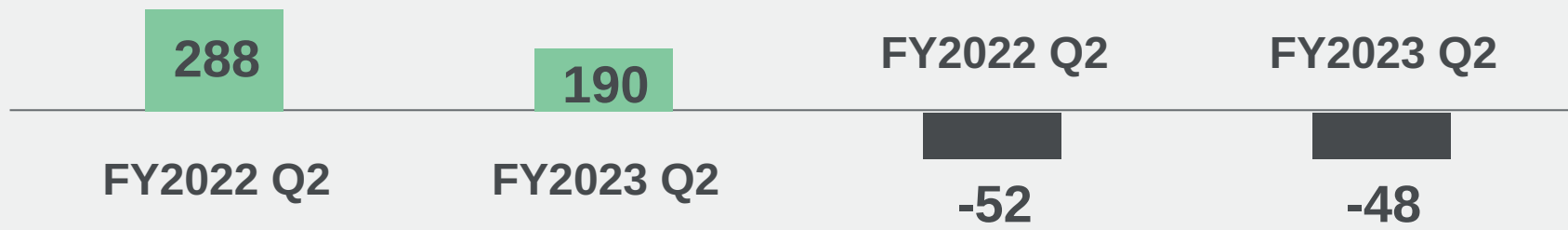
- 欧州は景気後退、ロシア・ウクライナ情勢の長期化、高インフレの継続により、既存案件の縮小やライフサイエンスなどの一部好調な領域を除いて新規案件受注が鈍化し、売上成長率はYoY+5%となる

- 中東、欧州共に売上成長を前提とした先行投資を行っていたためコストが利益を圧迫

AMER : 景気後退懸念の影響を受け、売上が減少

AMER

■ 売上収益 ■ 営業利益 単位 : 百万円



	2022 Q2	2023 Q2	増減額	増減率
売上収益	288	190	-97	-33.8%
営業利益	-52	-48	+4	-

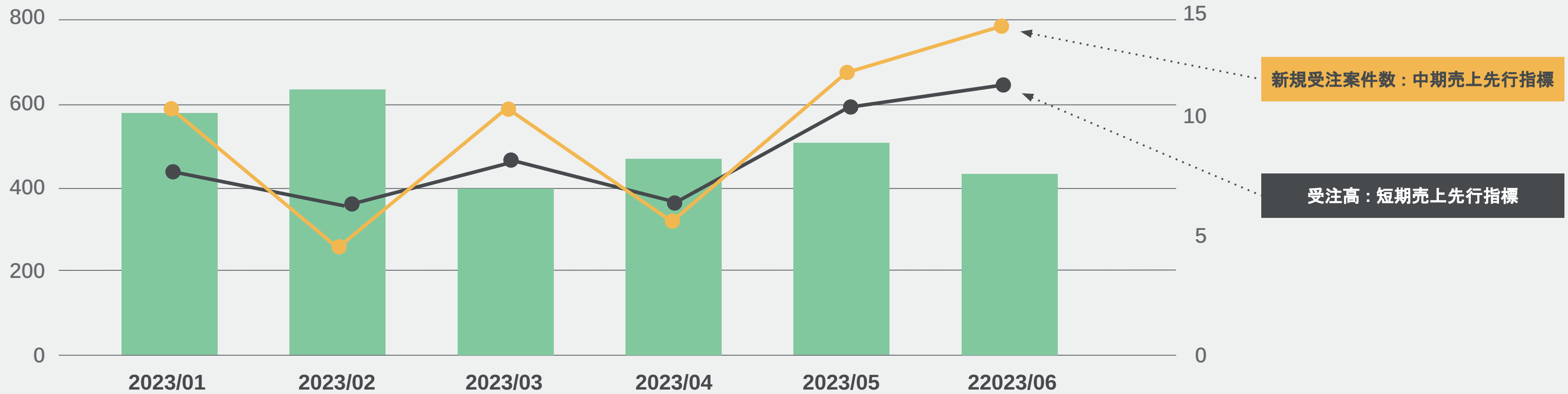
- 既存顧客にDX投資を削減する動きが見られ、いくつかの案件で想定外の体制縮小及び案件の終了が発生すると共に、新規案件受注も低調に推移し、売上が減少
- 売上減少分が利益に影響し、赤字着地

EMEA & AMER：

ラマダンの影響で中東で想定以上に売上が鈍化したのが、その後は受注が好調に推移したことで短期売上先行指標の受注高、中期売上先行指標の新規受注案件数、共に上昇基調

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



(FY2023)



中東では現地政府や大手企業顧客を中心に案件の大型化が進む

- 現地の政府や大手企業とのネットワークをチャンネルに大型案件リードを獲得
- 現地に人材を配置し、Strategy、Experience、Technology、Dataの4つのサービスラインをアジャイルで回す体制が高く評価され受注に繋がる

▶中東の上半期(2023年1月～6月)受注案件例 ※1億円以上の受注案件

業種	案件概要
政府	ヘルスケア関連の政府機関向けのDX戦略策定
政府	教育関連の政府機関向けのDX戦略策定
政府	政府の都市開発プロジェクトで進んでいる複数DXプロジェクトのPMO
政府	政府が運営する湾岸施設のイノベーション推進に向けた戦略策定及び体制構築支援
政府	企業誘致に関する戦略策定、顧客体験設計
金融	顧客接点のデジタル化、メタバースの顧客接点への活用
不動産	デジタルを活用した新規事業開発支援

APAC、中東を中心にDX需要は引き続き活況で、顧客の事業を変革するDX案件を受注

▶上半期の獲得案件例

APAC



大手金融機関における顧客接点の自動化に向けたChat GPT導入支援



年間数千万人が来場する商業施設のデジタルを活用した顧客体験の抜本的な変革支援

Middle East



中東の現地大手不動産デベロッパーのデジタルを活用した新規事業開発支援

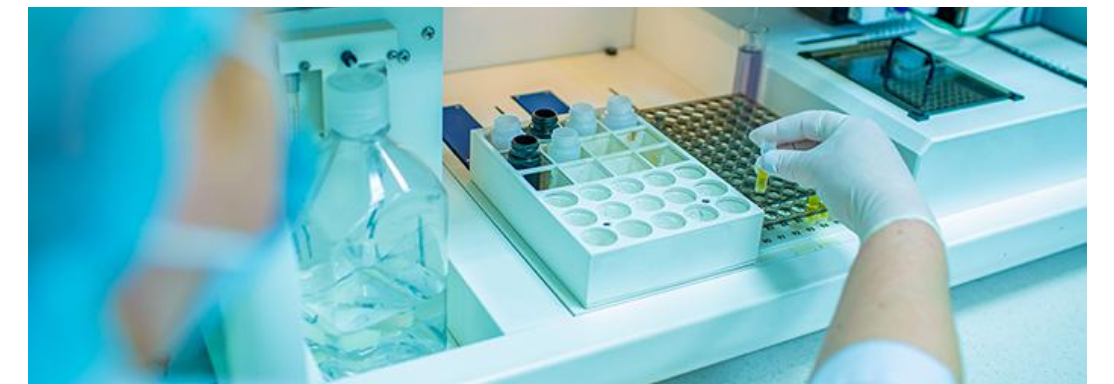


政府が運営する港湾施設におけるイノベーション推進に向けた戦略及び体制構築支援

Europe



グローバル大手ヘルスケア企業のDXに関する全社変革に向けた戦略策定



グローバル大手製薬企業の主要製造拠点全体におけるオペレーションの自動化・デジタル化推進

目次

1. 2023年12月期第2四半期 連結業績概要
2. 連結業績予想の修正について
3. 補足資料

第2四半期の業績動向を踏まえ、2023年3月28日に発表した業績予想を修正

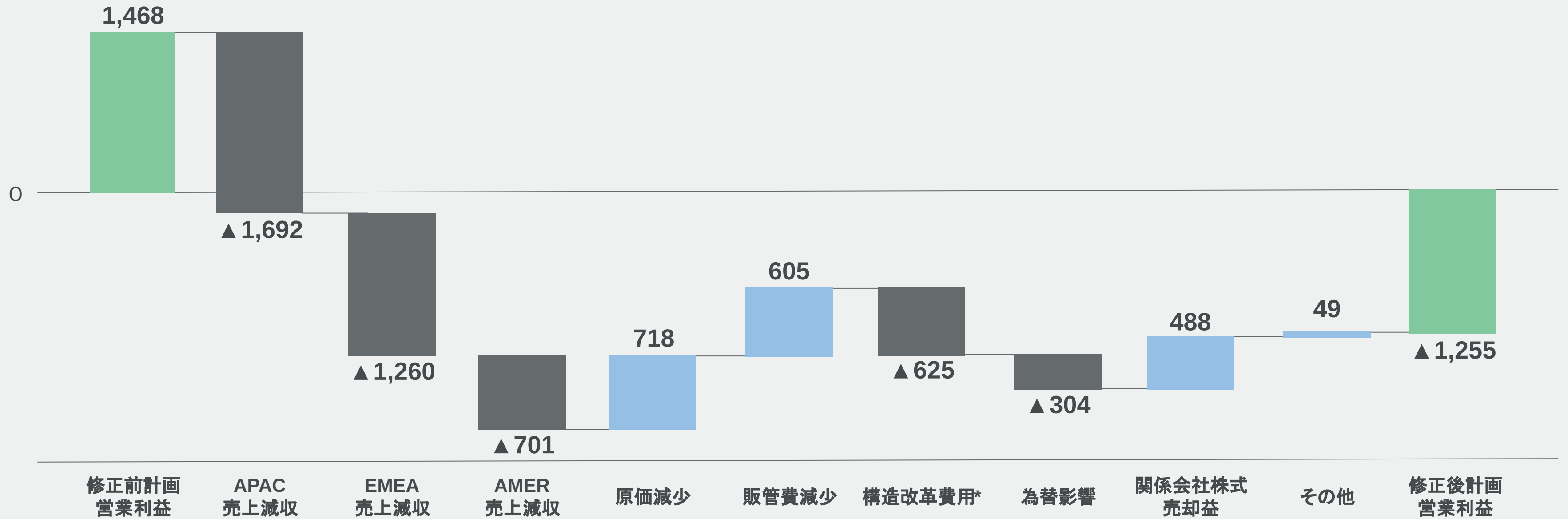
単位：百万円

	前回発表 (a.修正前)	今回発表 (b.修正後)	増減額 (b-a)	増減率(%)	前期実績 (FY2022)
売上収益	17,441	14,273	-3,167	-18.1%	14,270
営業利益又は営業損失	1,468	-1,255	-2,723	—	-389
税引前利益又は税引前損失	1,388	-783	-2,171	—	-447
親会社の所有者に帰属する 当期純利益又は当期純損失	883	-968	-1,851	—	-674
1株当たり当期純利益又は 当期純損失(単位:円 銭)	26円69銭	-28円67銭	-55円36銭	—	-24円50銭

- 日本を中心としたAPACでの開発フェーズプロジェクトの低迷、中東のラマダンによる受注遅延、欧米の景気後退懸念による受注減により、売上成長が鈍化
- 当初計画の22%以上の売上成長を前提として採用など先行投資を行っていたために売上に対してコスト高となり、円安進行の影響も重なり、上期は営業利益が想定外の赤字となった
- 上期の進捗、下期に行う構造改革による一時費用(約6億円)を鑑み、業績予想を修正

修正後通期予想：営業利益の増減要因（対修正前予想比）

単位：百万円



注：構造改革の効果として、2023年9月より月次約1億円の固定費削減効果を見込んでおります。

売上減収分に関し、前回発表予想と今回発表予想の売上収益の差である、167百万円との相違分は、前回発表予想と実績および今回発表予想の想定為替レートの差によるものです。

業績予想の修正要因と今後の施策

	予算修正要因	今後の施策
APAC	<ul style="list-style-type: none"> Q1で終了、縮小する既存案件が発生したものの、獲得した新規案件が下期に売上規模が拡大する開発フェーズに移行することで当初計画が達成可能であると想定していた 前期後半以降の受注案件は、事業戦略に関わるDX戦略策定が求められる案件が多く、開発フェーズへの移行が想定よりも後ろ倒しとなる案件や、プロダクトの開発が最適解ではないとの理由で終了する案件も一定程度あり売上が当初計画に満たないことがQ2で判明 	<ul style="list-style-type: none"> リーダーシップの変更により、再成長を目指せる体制へシフト DX需要は引き続き活況であり、昨年のボトルネックであった上流人材が上期で拡充できていることを活かし今後の新規案件獲得に繋げる 上流フェーズからスタートする案件だけでなく、開発フェーズからスタートする案件も獲得することで稼働率を安定化
EMEA	<ul style="list-style-type: none"> 中東において、前期はUAEの国際企業が多顧客であったのに対し、今期はUAE及びサウジアラビアの現地大手企業、政府が多顧客となったことでラマダンのインパクトが想定より大きくなった 欧州において、景気後退懸念やロシアウクライナ情勢の長期化、インフレの進行に対し、当社の事業規模から想定するマクロ環境の影響は限定的と捉えていたが、想定以上に案件受注悪化に繋がった 	<ul style="list-style-type: none"> 中東は引き続き長期大型案件獲得に注力 <ul style="list-style-type: none"> 長期案件獲得及び、季節性の影響の受けない多国籍メンバーが案件に稼働することにより来期ラマダンへのインパクトを最小化 欧州は規模を縮小し、得意領域にフォーカス <ul style="list-style-type: none"> アムステルダム拠点の撤退、その他の国も体制縮小 ライフサイエンス、金融などのDX需要が高い領域にフォーカス
AMER	<ul style="list-style-type: none"> 米国の景気後退懸念に対し、当社の事業規模から想定するマクロ環境の影響は限定的と捉えていたが、いくつかの既存案件でDX投資の削減から体制縮小が発生、新規案件受注も低調に推移 	<ul style="list-style-type: none"> 規模を縮小し、得意領域にフォーカス <ul style="list-style-type: none"> カナダ拠点の撤退、US・コロンビアも体制縮小 ビッグテック企業、ライフサイエンスなどの領域にフォーカス

経営改革の断行により成長軌道への回帰を目指す

▶ 経営体制の変更

- 創業者・代表取締役社長の鯉川が日本の代表に就任し、APACを率いて業績の回復と再成長を牽引

▶ 拠点の再編 (撤退、縮小)

- 今後、業績への貢献が難しいアムステルダム、バンクーバー、成都(中国)拠点の閉鎖、同拠点の人員削減を実施
- EMEA、AMERのその他の拠点についても現状の売上に対する人員数の適正化、組織の見直しを行い、グループ全体(1,566名)に対して約7%(約110名)の人員減

▶ 海外拠点におけるフォーカス領域への集中

- 欧米は、ライフサイエンス・金融などのDX需要が旺盛な領域に注力し、全方位的なマーケティング・セールス体制は縮小

▶ 販管費の最適化

- 2024年第4四半期連結会計期間に売上収益に対して販管費率25%を達成することをターゲットにコスト最適化を実施することで、今後売上成長しながらも利益が出る構造へ改革
- ITコスト、採用コスト、営業マーケティングコストの見直し、グループ横断的な機能のシェアードサービスセンター化等を実施

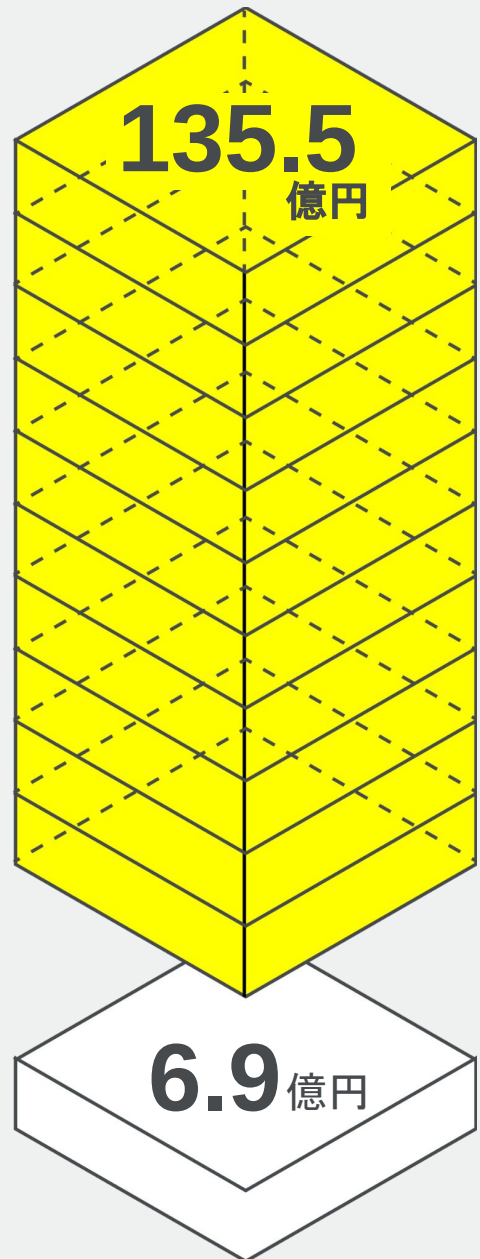
終わりに

- ・ **DX市場は引き続き急速に拡大しており、モンスターラボグループの本質的な成長余地は変わっていないものと考えています**
- ・ また、開発案件の不足により足元で成長が停滞していますが、**グローバル企業や政府における戦略性の高いDXプロジェクトが獲得できていることを踏まえると、我々の強みである、4つのサービスライン（ビジネス戦略、デザイン、テクノロジー、データ活用）を融合したDXソリューションの優位性は変わっていないものと考えています**
- ・ 今後の更なる**高成長を支える基盤**を構築するためにも、**今年度は利益体質を抜本的に強化したうえで、次年度以降の成長を見据えた投資**を継続してまいります

目次

1. 2023年12月期第2四半期 連結業績概要
2. 連結業績予想の修正について
3. 補足資料

大手企業向けデジタルコンサルティング事業を主要事業としつつ、 市場の共通課題に対して“SaaS型”プロダクト事業を展開



デジタルコンサルティング事業

Digital Consulting

クライアントの事業に係わるDXについての
包括的サービス提供

プロダクト事業

Product Business

世界や市場の共通課題を解決する
複数のSaaS型サービス



店舗向けBGM

中小企業向けRPA



注：DX=デジタルトランスフォーメーション。

デジタルコンサルティング事業の大多数は準委任契約(クライアントにサービスを提供する人材の時間あたり単価と稼働時間をベースに請求)となっています。

戦略策定、システム開発、
データ解析、プロセス最適化等の
包括的ケイパビリティを活かし
クライアントの経営課題解決を目指す



モンスターラボは、トライの数々のIT化施策に伴走することで、同社事業のビジネス変革を伴うデジタル化を実現

MVP

Try IT

映像授業中心の新コース設立



UIは生徒が使い慣れているYoutube(当時)を意識して設計。学習の効率化を向上させるチャプター機能を提案・実装した。



中間期末テスト前の急激なアクセス増に対応できるインフラ設計や、教科書のあらゆる単語に対応するSEOを実施。



2017年の新コース設立時では、教室のチューターとも連携し、映像授業に適した動線の設計やコースの時間配分まで張り込んだ。

結果、トライはEd-techの先進企業として、 1,100億円超の企業価値評価を獲得することに成功

Try IT会員ユーザー数

150万人突破

YouTubeチャンネル登録者数

60万人突破



トライイットっていうアプリ、
超わかりやすい!おすすめ!



プリントよりトライイットの
動画の方が**100倍**わかりやすい



トライイットには歴史に地理に
数学までお世話になってます

企業価値評価 (2021年10月)

1,100 億円超

“ トライの魅力は、(省略)マンツーマン指導を
オンラインでどこでも受講できる体制を構築
している点で、無料の映像授業サービス『Try
IT』と連携させるなど、デジタル投資が成功し
ている点が挙げられます。

”

CVC アジア・パシフィック・ジャパン代表取締役
日本共同代表 パートナー 杵山 幸功

注:コメントはトライイットに関して寄せられた2017年中のツイッターコメントを抜粋。
ユーザー数及び登録者数は2022年12月実績

出所:日本経済新聞(2021年10月11日)、MARR

家庭教師のトライ、英ファンドが1100億円で買収 【イブニングスクープ】

金融情報 +フォローする

2021年10月11日 18:00 [有料会員限定]

保存

あ 印刷 共有

Think! 多様な観点からニュースを考える

読者さん1名の投稿



トライは「個別教室のトライ」などを運営する(トライ日本個人形可視)

英投資ファンドのCVCキャピタル・パートナーズは、「家庭教師のトライ」を手がけるトライグループ(東京・千代田)を1100億円程度で買収する。新型コロナウイルスの感染下でオンライン教育が浸透するなか、人工知能(AI)関連の投資を増やし競争力を高め、3~4年後の上場を目指す。教育ビジネスで、デジタル投資が生き残りを左右する要因になってきた。

トライは家庭教師や個別指導塾を全国で展開し、1100カ所の拠点を持つ。登録する家庭教師の数は20万人を超える。家庭教師でシェア約1割の最大手だ。非上場だが2021年5月期の売上高は約500億円と、上場企業では東洋ハイスクールを手がける土佐と同規模。トライグループはこの数年増収基調で、EBITDA(税引き、利払い、償却前利益)は80億円強と収益性も業界内では高い。

両社は月内にも買収契約を結ぶ。CVCは買収のためにSPC(特別目的会社)を設立し、創業者の平田修会長からトライ株を全株取得する。その後、平田会長と二谷友

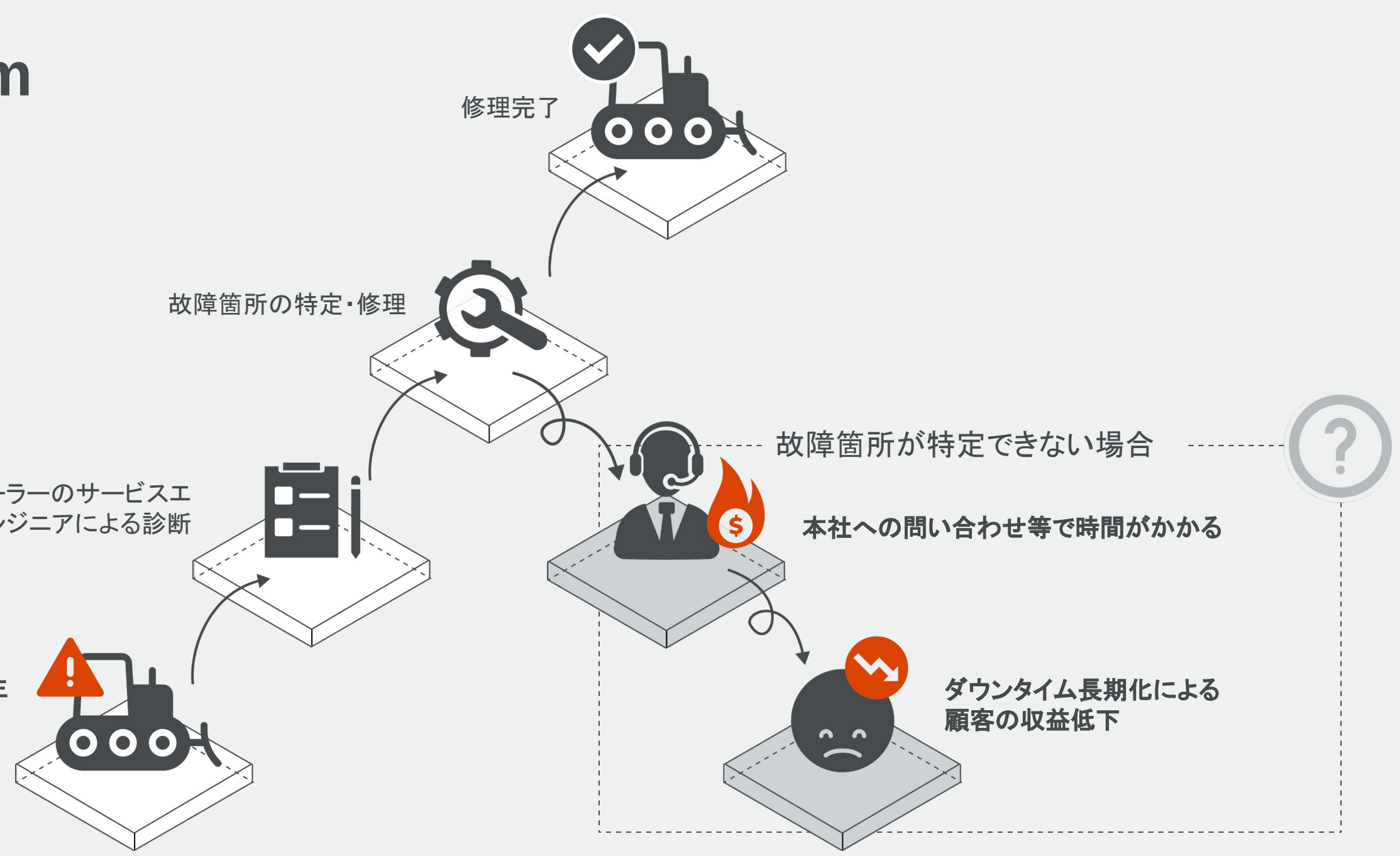
Kubotaのビジネスは、故障対応の良否が顧客収益に直結。
故障対応品質をデジタルの力で高められるかが大きな課題だった。



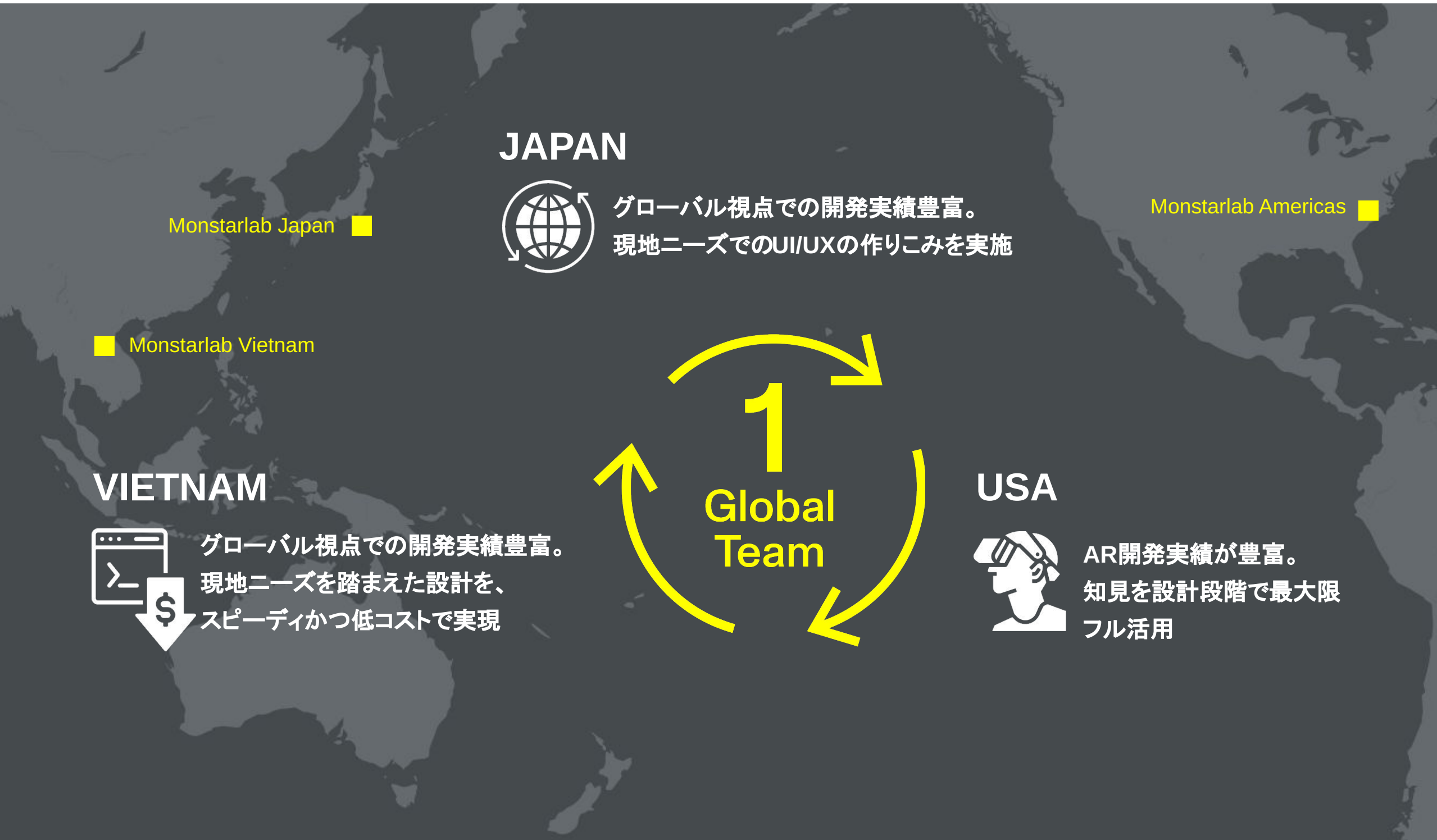
Problem

Start

建設機械の故障発生



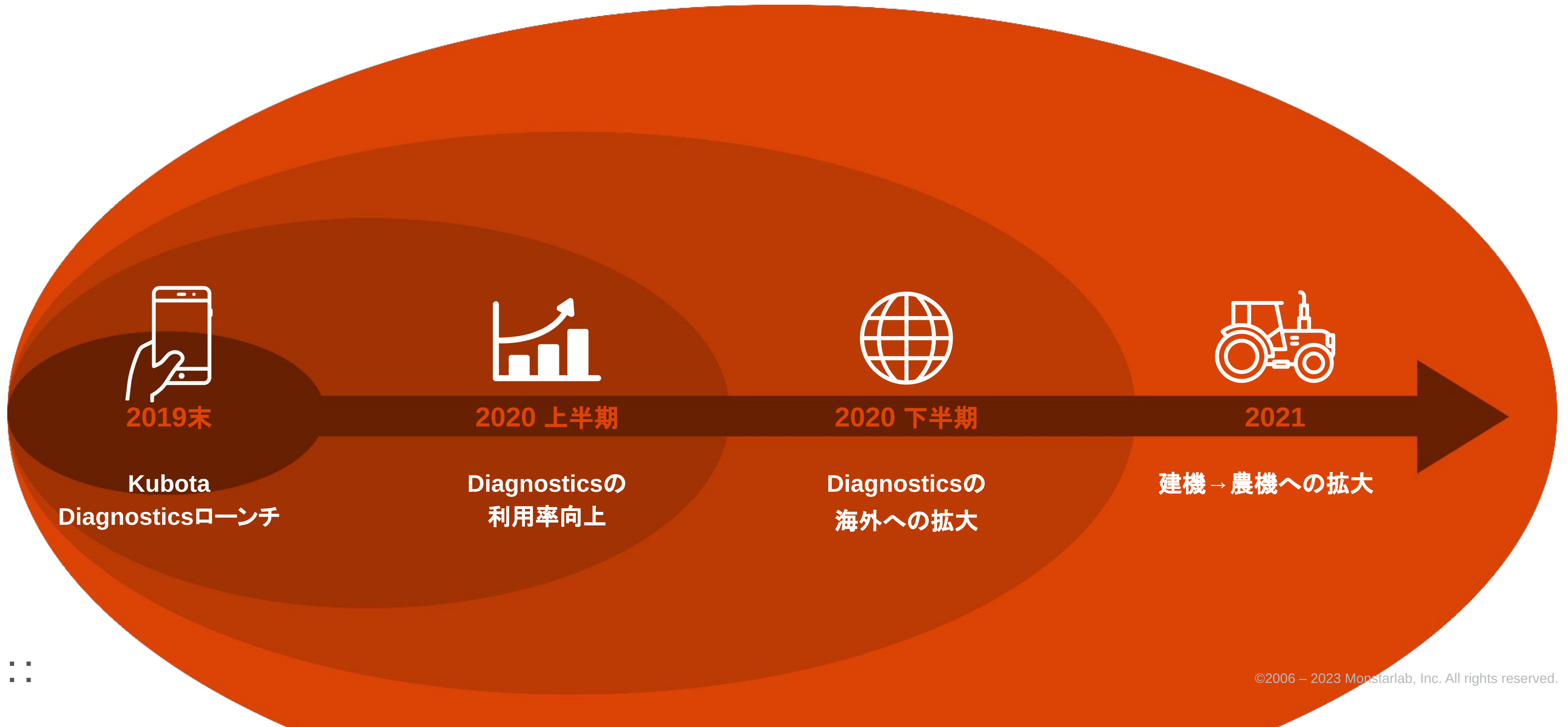
Globalの得意領域を集約することで、開発開始から6か月という短期間で、 現地ニーズに合った高品質なアプリ(Kubota Diagnostics)開発に成功



ARを活用して故障診断プロセスを省力化。
収集したデータも活用し診断プロセスを改善



Kubota Diagnosticsでの成功を基盤として、その後の事業課題に継続的に伴走



事業規模は順調に拡大。 特に欧米拡大後年率40%の売上成長を実現

genieology
PIONEERS
CONSULTING
中東でのケイパビリティ拡大

Monstarlab ::
ブランド統合

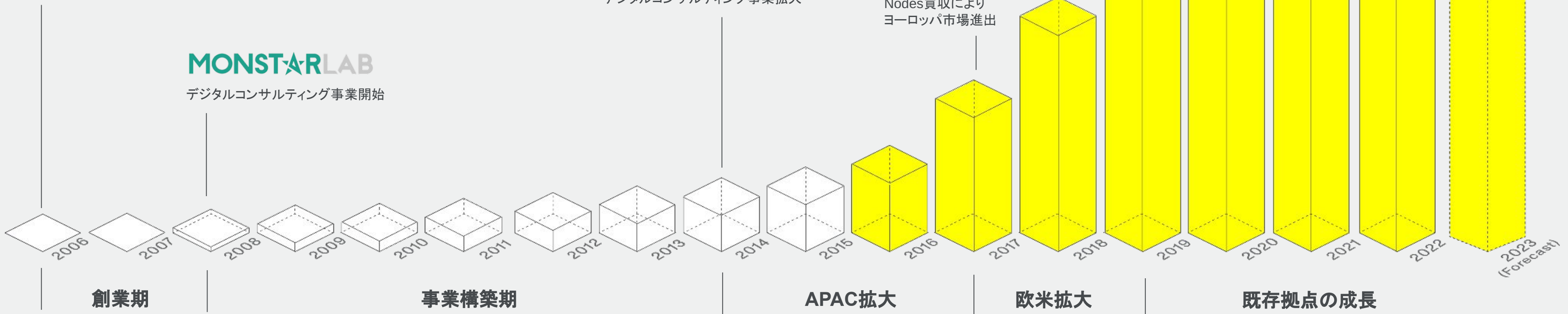
FUZZ
Fuzz買収により
アメリカ市場進出

**asian
tech inc.**
日本、東南アジアを中心に
デジタルコンサルティング事業拡大

Nodes
Nodes買収により
ヨーロッパ市場進出

MONSTAR.FM
音楽配信プラットフォーム事業開始

MONSTARLAB
デジタルコンサルティング事業開始



注：欧米拡大後＝2016年～2022年。2023年は業績予想値のため年率成長からは除外。

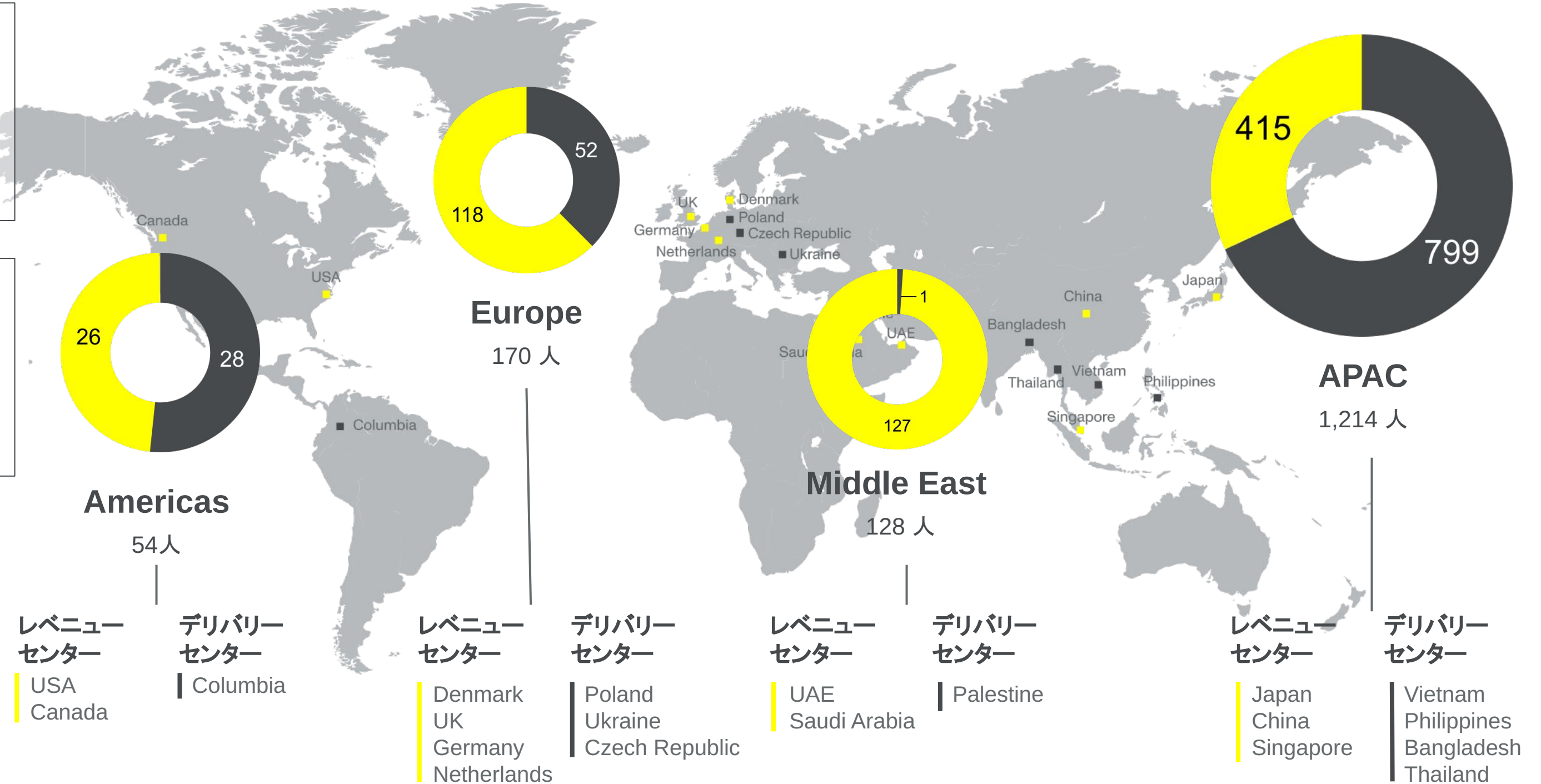
日本・西欧・北米を中心としたレベニューセンターと、東南アジア・東欧・南米を中心としたデリバリーセンターから構成される、グローバル約1,500人の体制を構築

拠点数

20カ国 33拠点

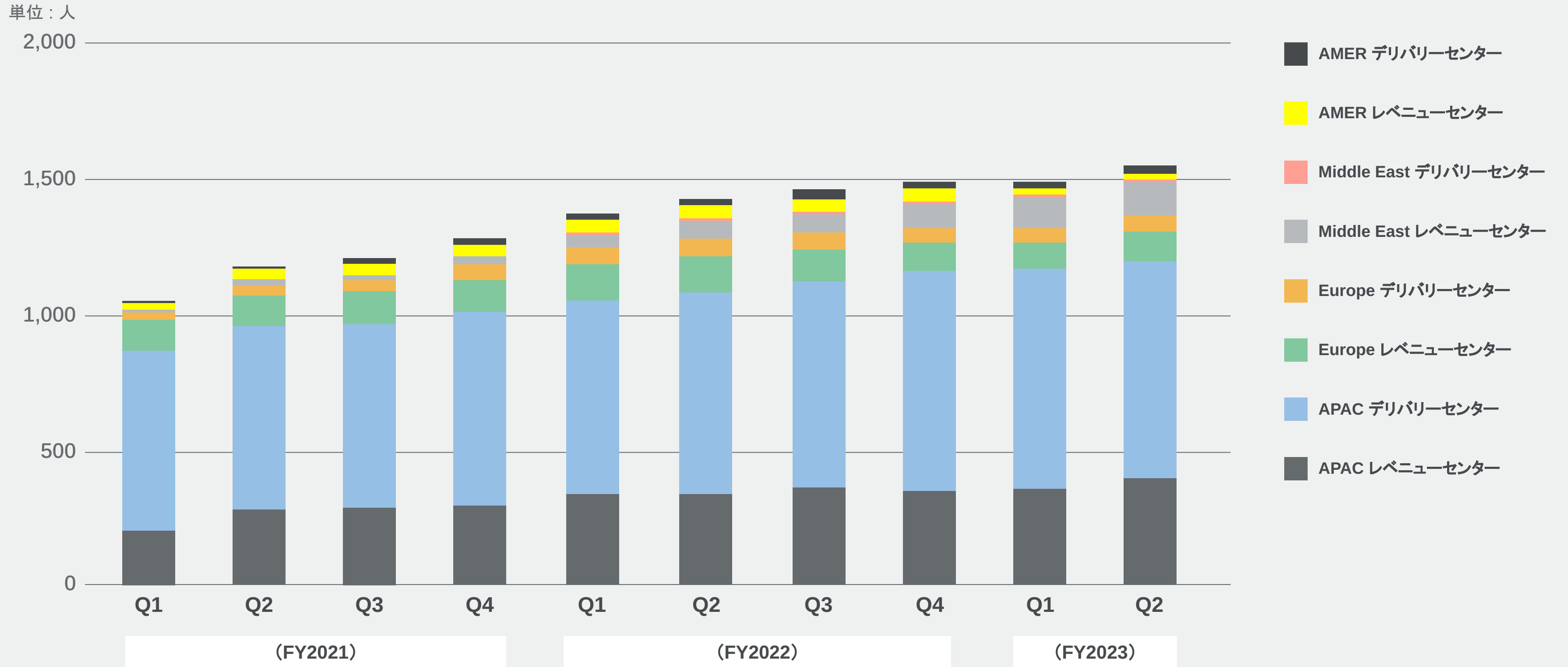
社員数

約 1,500人



注: 2023年6月末時点。拠点数は子会社のものも含む。APAC=Asia Pacific地域

成長の源泉となる人員数はグローバルで順調に増加



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。

ボーダレス及び多様性のあるガバナンス・執行体制を構築している

グループ取締役



鯉川 宏樹
グループCEO



中原 淳博
グループCFO



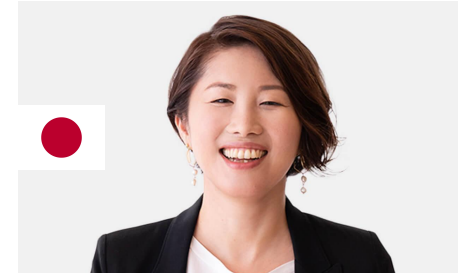
松永 正彦
取締役



Mark Jones
EVP/Director

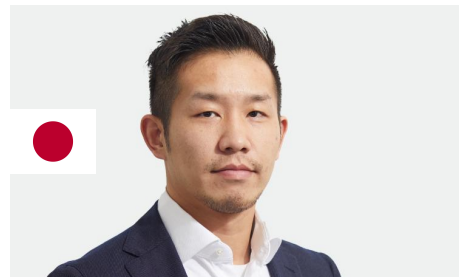


長井 利仁
社外取締役



頼 嘉満
社外取締役

グループ機能責任者



長田 寛司
グループCIOO/
株式会社モンスターラボ
代表取締役



Michael Rendell
ピープル&カルチャー



Roger Lakhani
グループファイナンス



山口 拓也
CEO室長
(戦略・M&A)



Sara Bastholm
PR/ブランド



鈴木 澄人
法務

事業リーダーシップ



泉 清崇
株式会社モンスターラボ
取締役



宇野 智之
株式会社モンスターラボ
常務執行役員



小日向 博充
株式会社モンスターラボ
常務執行役員



平田 大佑
Japan+CTO/
株式会社モンスターラボ
常務執行役員



Calvin Hart
デザイン
プラクティスリード



Paul Klinkhamer
戦略
プラクティスリード

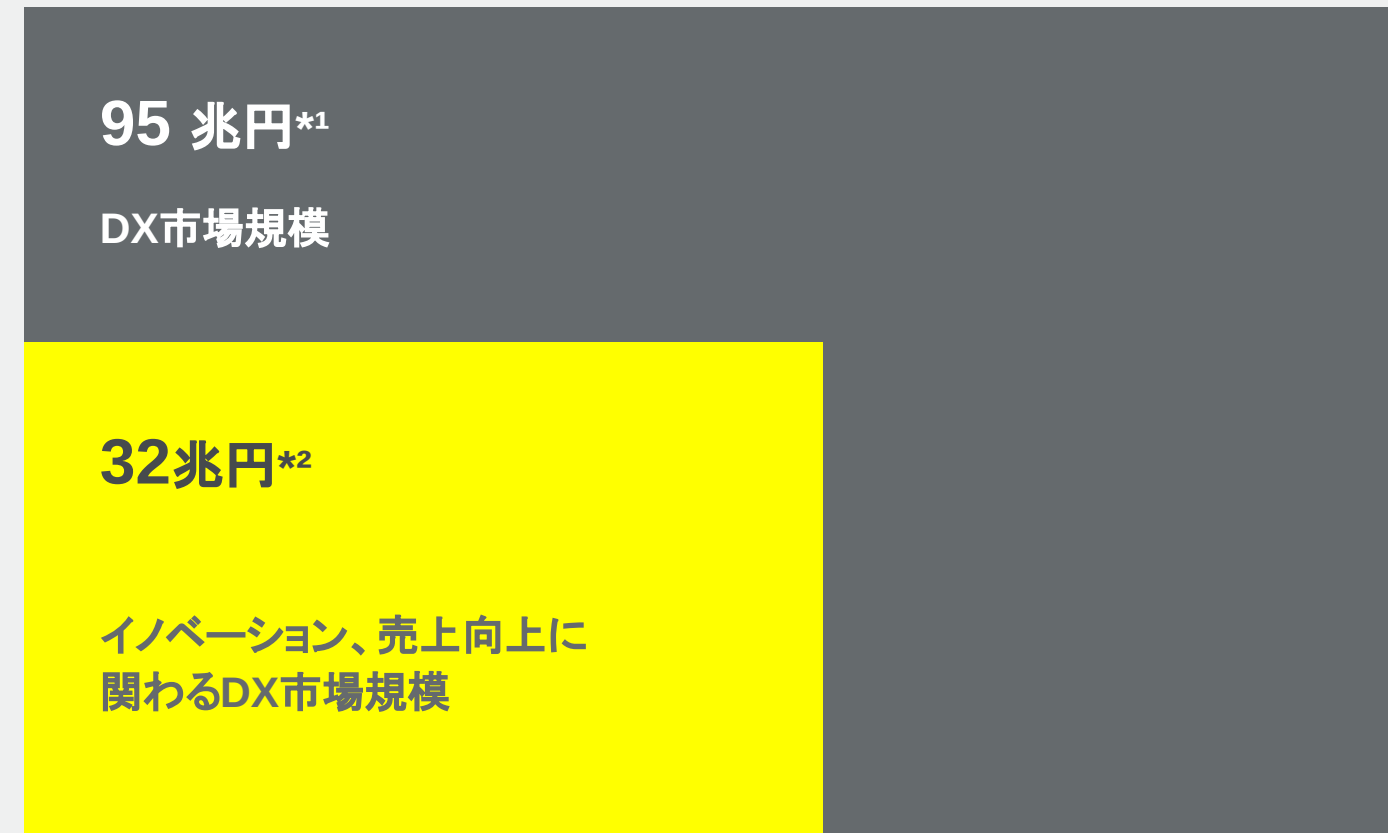
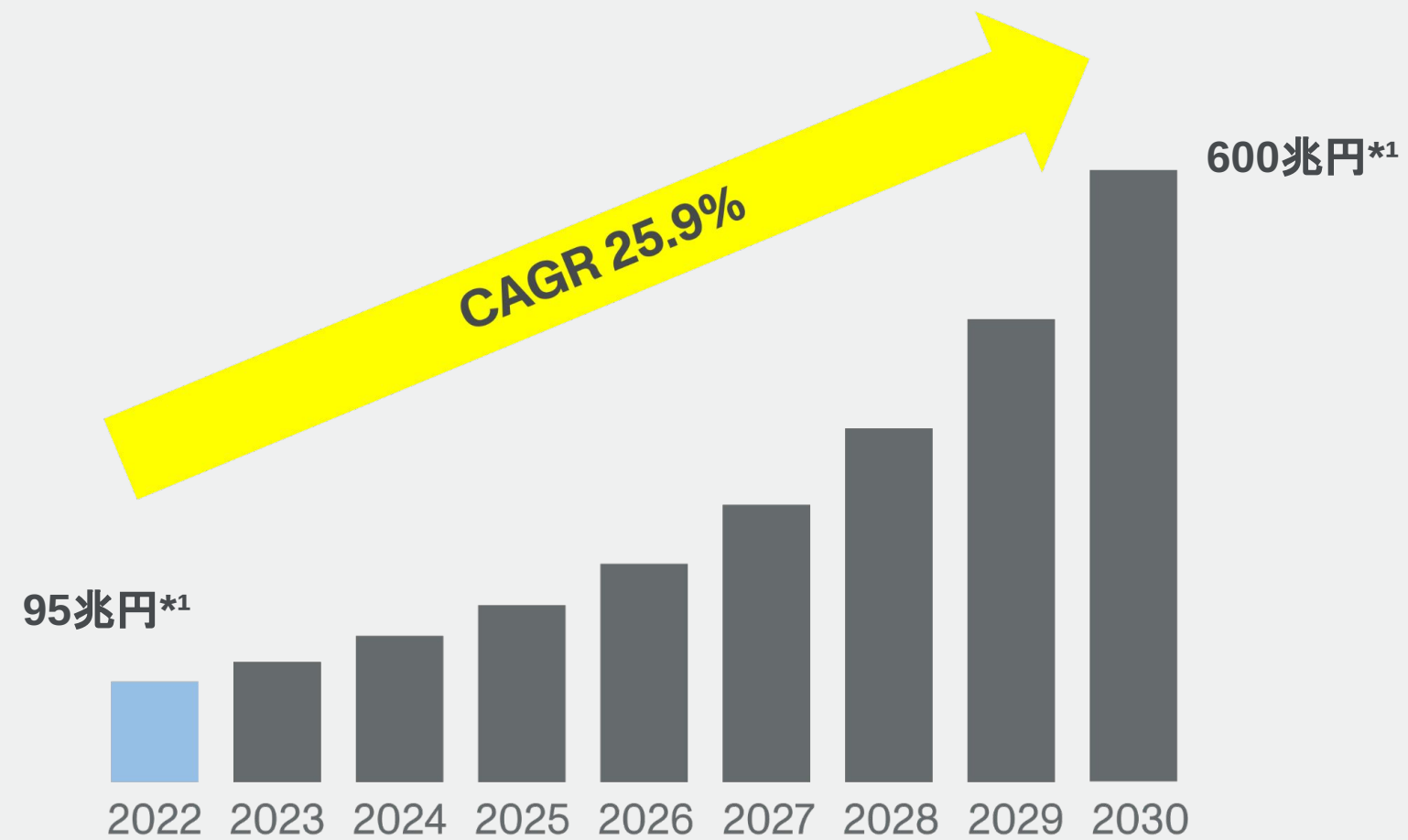


Steffen Sommer
インターナショナルCTO

注：国旗は居住地を示す。



DX市場は**年率20%超**の高成長市場。その中で、 イノベーション創出や売上向上型DXの市場は、世界で約32兆円の**広大なマーケット**

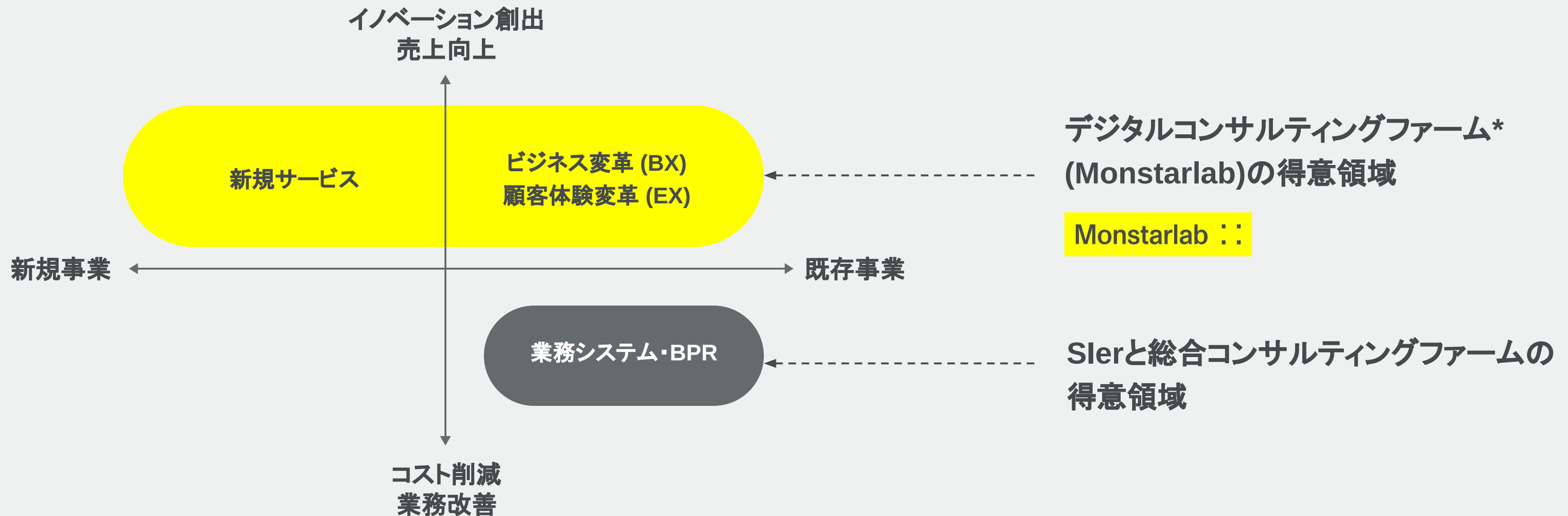


出所1: GRAND VIEW RESEARCH "Digital Transformation Market Size, Share & Trends Analysis Report, 2022 - 2030". USD = 130JPYとして算出。

注2: 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IT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、イノベーション、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。)

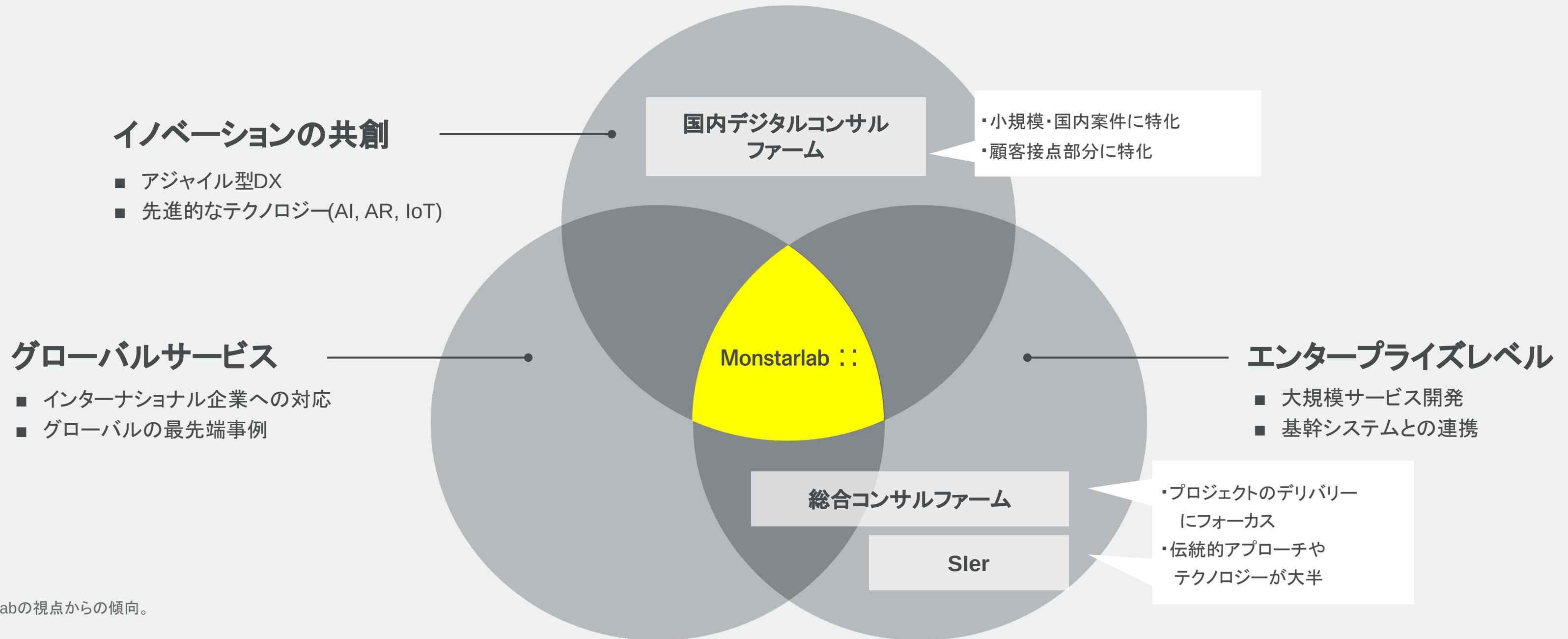
市場規模は、一般に公開されている資料に基づいており、また、統計調査の範囲には一定の限界があり、過去の傾向の利用を含む推定による計算のため、推定市場規模は実際の数値と異なる場合があります。

モンスターラボは、新規サービスやビジネス変革、顧客体験変革といったイノベーション創出や売上向上型DXが得意領域



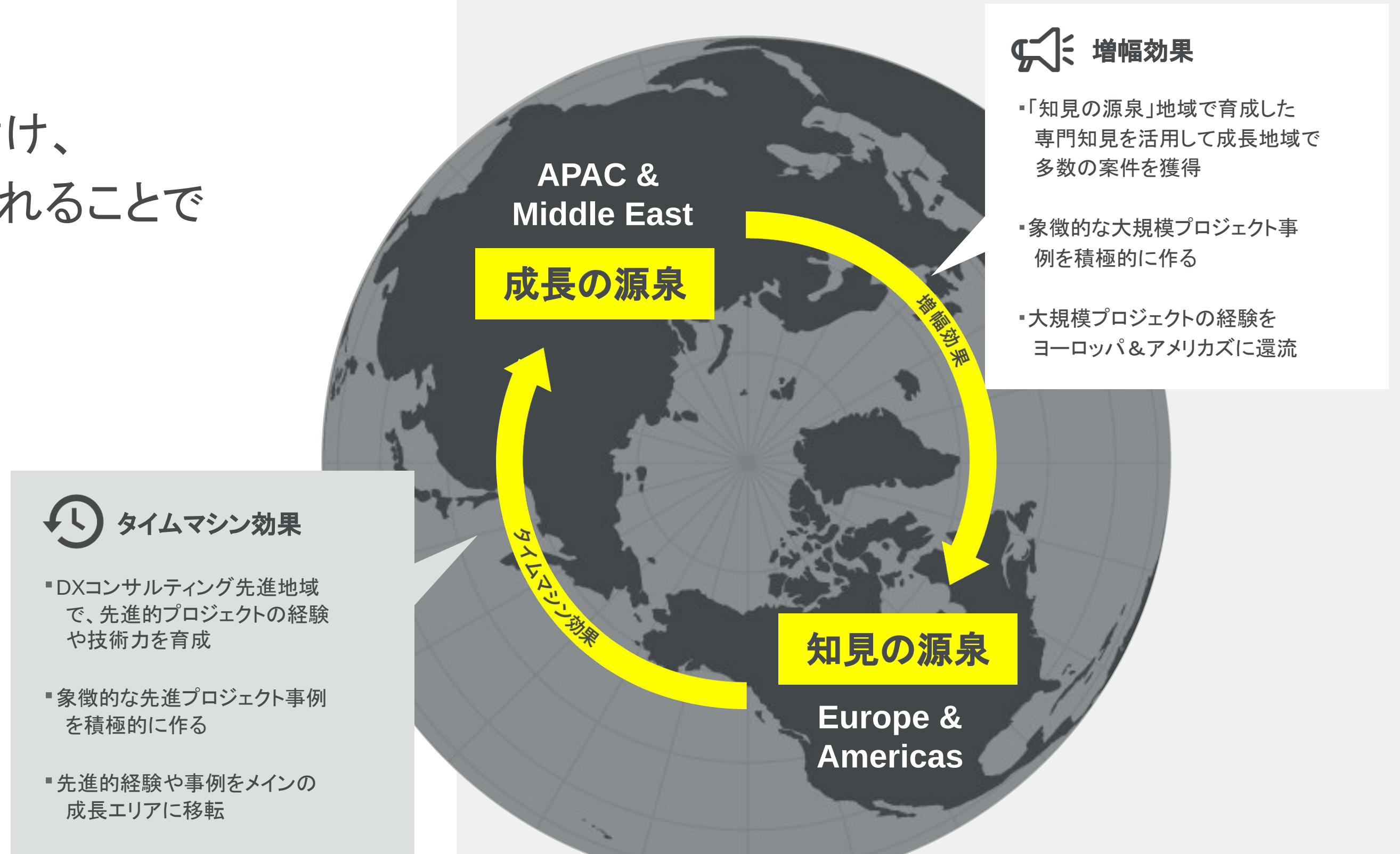
注: デジタル戦略、エクスペリエンスデザイン、テクノロジー、データ分析等のサービスに特化したコンサルティングサービスを提供する企業。
上の分類はモンスターラボの分析に基づく分類。

モンスターラボは、イノベーションの共創、エンタープライズレベルのサービス、グローバルワンチームの全てを兼ね備えている稀有な存在



注: Monstarlabの視点からの傾向。

APAC及び中東を 成長の源泉地域と位置付け、 欧米の先進知見を取り入れることで 成長を目指す

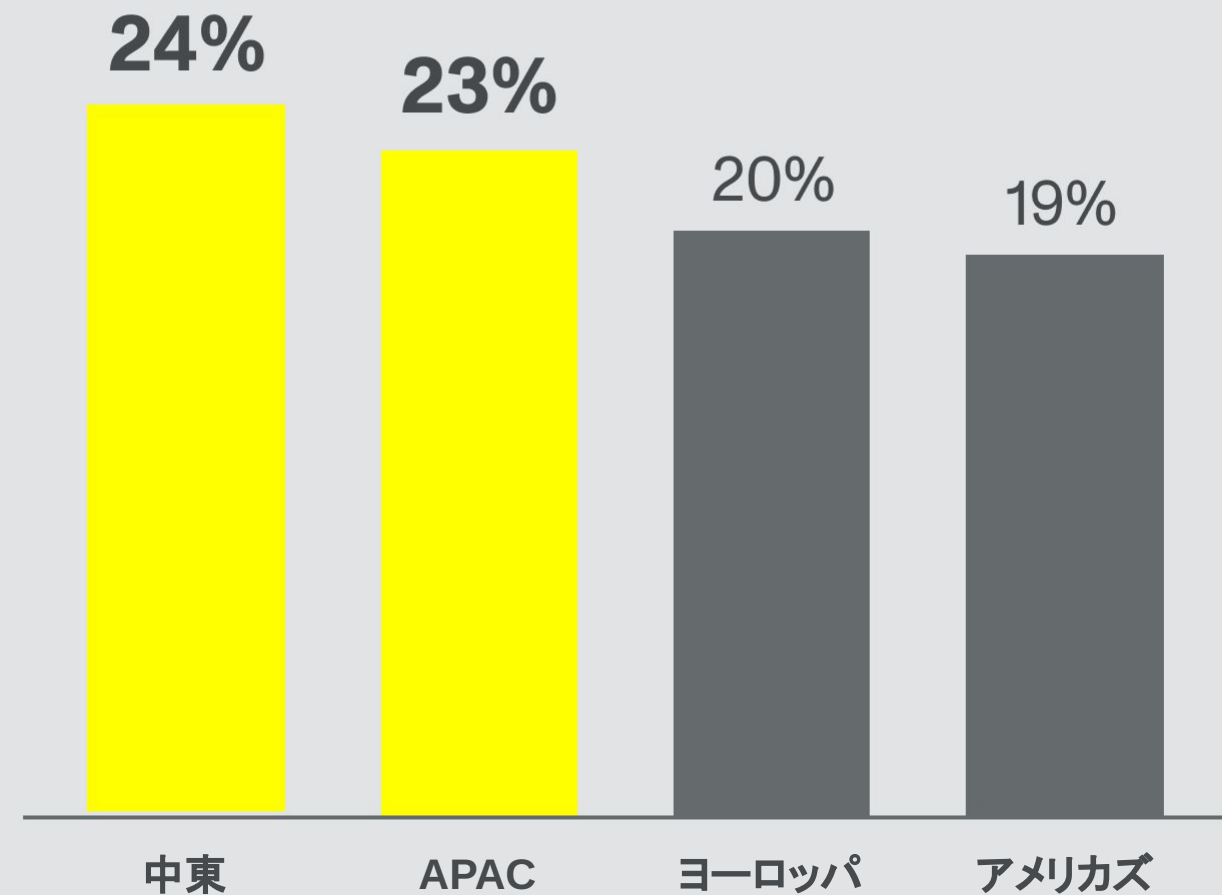


注：APAC=Asia Pacific地域。Americas=北米及び南米



APAC及び中東は、マクロ要因の追い風を受け、中長期的な成長が見込まれる

▶DX市場成長率 (2021-2027)



注：DX市場成長率の中東はUAEとサウジアラビア。

出所：DX市場成長率はGlobal Digital Transformation Market Report (2021, KBV Research)、GDP成長率予測はIMF、スマホ浸透率予測はStatista、記事検索。



中東

先進領域世界トップを狙い
政府主導で大規模投資が進む

■ メタバース戦略(UAE)

メタバース及び関連領域に集中的に投資し、
2022年から5年後までに同領域でドバイを
世界トップの都市とすることを狙う

■ 先進領域への投資(サウジアラビア)

巨大スマートシティプロジェクトNEOMや
ブロックチェーン企業、通信・情報基盤強化に集中的
に投資



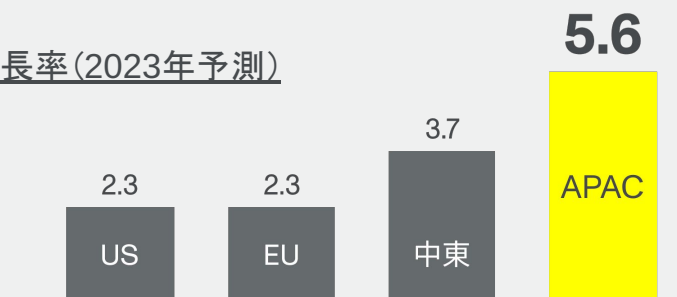
APAC

経済の高成長とデジタル化社会の深
化がDX市場の高成長を牽引

■ 経済規模の拡大

APACのGDP成長率は他地域を凌駕

GDP成長率(2023年予測)



■ デジタル化社会が成熟し先進国並みに

例) 現状APACのスマホ浸透率(68%)は先進国水準
(EU=82%, Americas=86%)に劣るが、2025年には先進国並
み(83%)となる予測

今後の成長戦略は3本の柱で構成

3 高成長を支える人材及びオペレーション強化

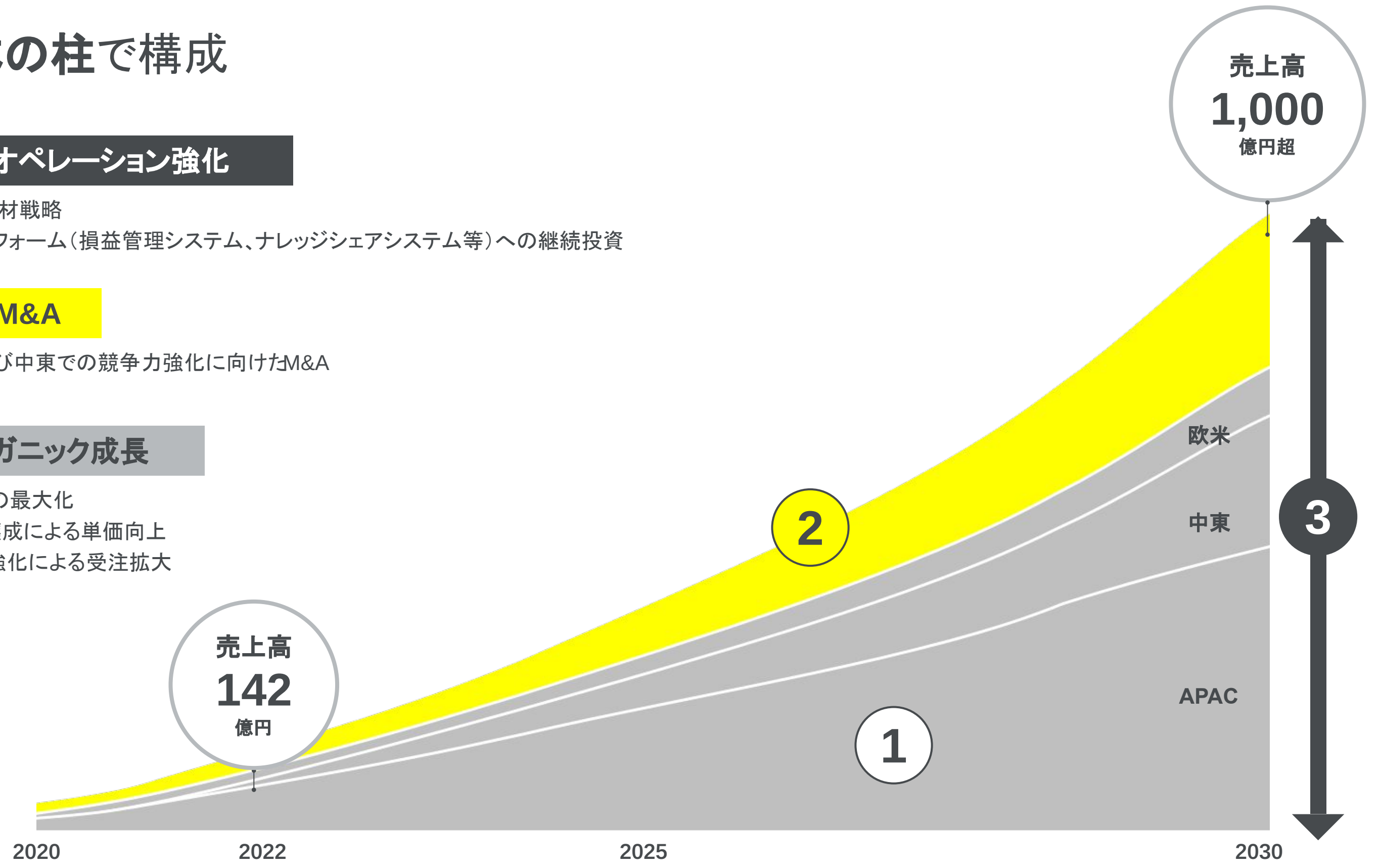
- ・M&A・パートナーシップを活用した人材戦略
- ・グローバルのオペレーションプラットフォーム(損益管理システム、ナレッジシェアシステム等)への継続投資

2 成長の源泉地域におけるM&A

- ・「成長の源泉」と位置づけるAPAC及び中東での競争力強化に向けたM&A

1 大口顧客育成によるオーガニック成長

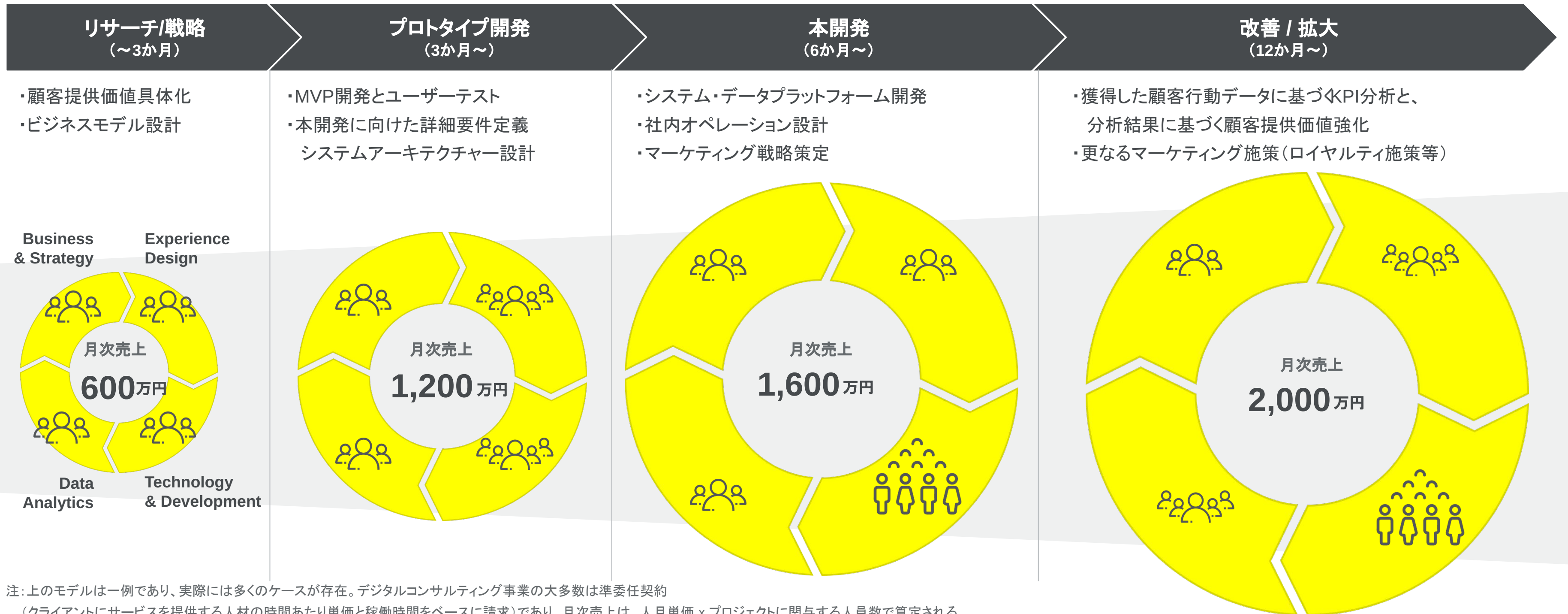
- ・事業ドメイン拡大による顧客別売上の最大化
- ・フォーカス業界/プラクティスの知見醸成による単価向上
- ・APAC及び中東でのマーケティング強化による受注拡大



注: 上記はあくまでイメージであり、実際の売上とは異なります。

イノベーション創出型DXは、サービス・事業を改善し続けるため、 売上が継続的に増加しやすいビジネスモデル

▶MonstarlabのDXモデル例

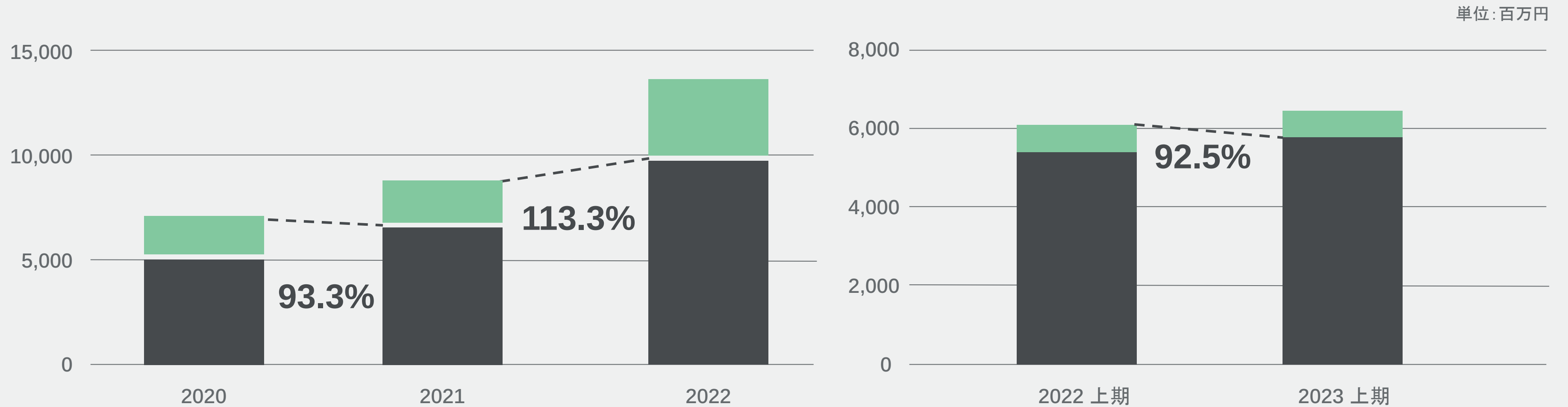


注: 上のモデルは一例であり、実際には多くのケースが存在。デジタルコンサルティング事業の大多数は準委任契約 (クライアントにサービスを提供する人材の時間あたり単価と稼働時間をベースに請求) であり、月次売上は、人月単価 x プロジェクトに関与する人員数で算定される。

実際、既存顧客からの売上のみで、 前年売上の90%超を積み上げており*1ストック性が高い事業特性

▶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



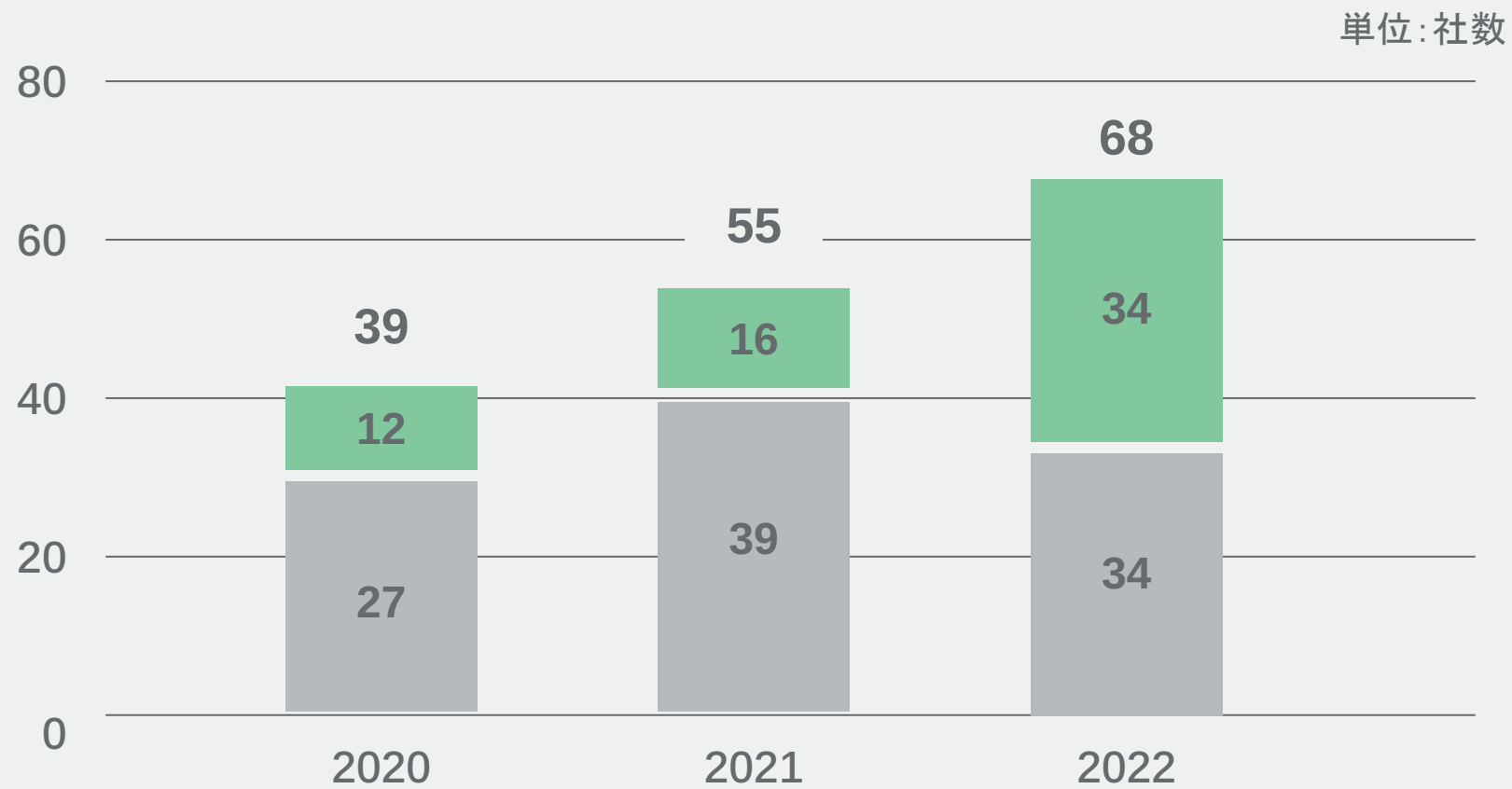
注1：デジタルコンサルティング事業の売上。

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。

アカウントサイズの大きい顧客を順調に拡大することで、急成長を実現してきた

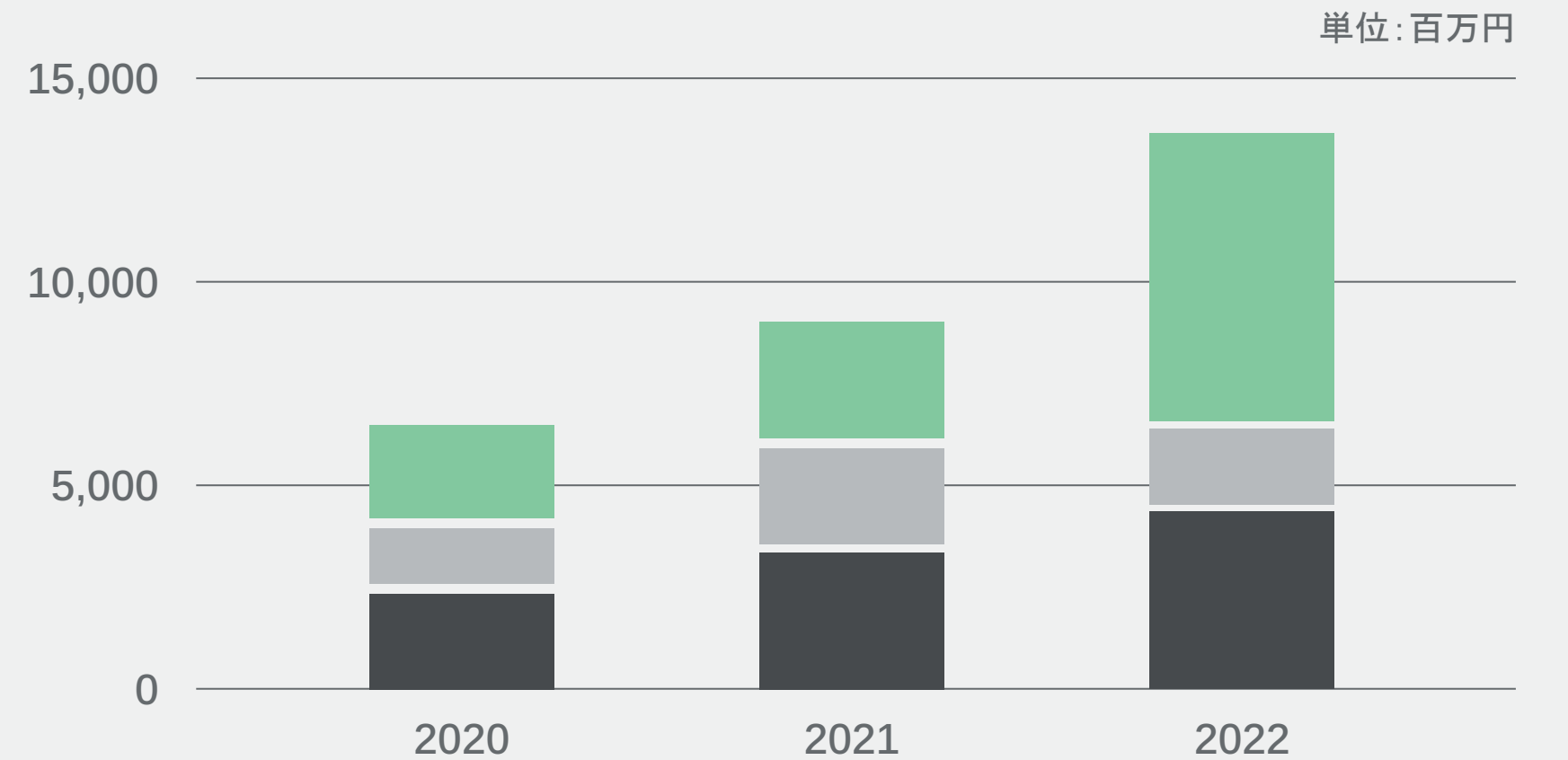
▶アカウントサイズ別 顧客数

■ 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



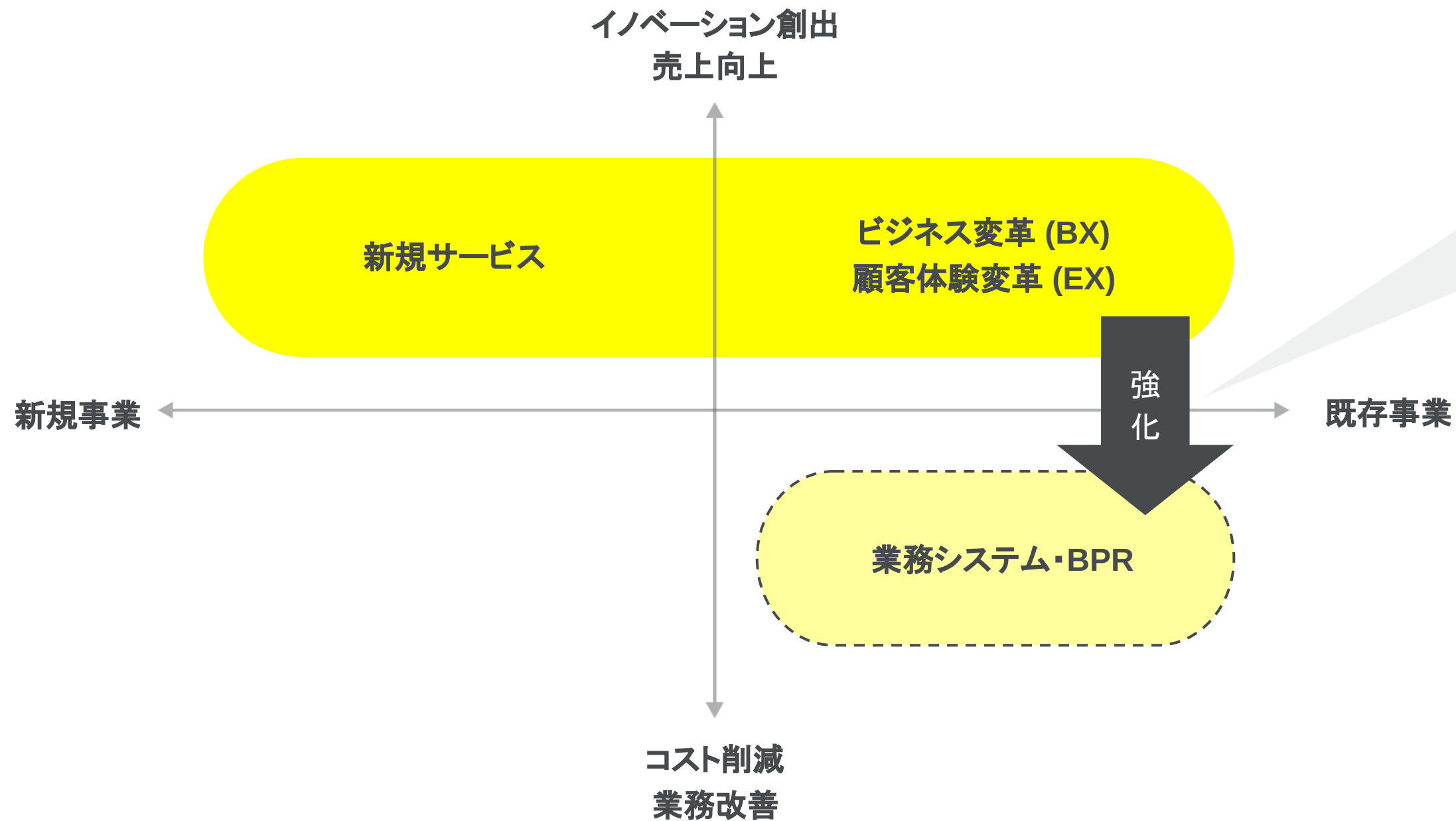
▶アカウントサイズ別 売上構成

■ 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



注:売上はデジタルコンサルティング事業の売上。

「イノベーション創出」「売上向上」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することで、顧客提供価値の最大化を狙う



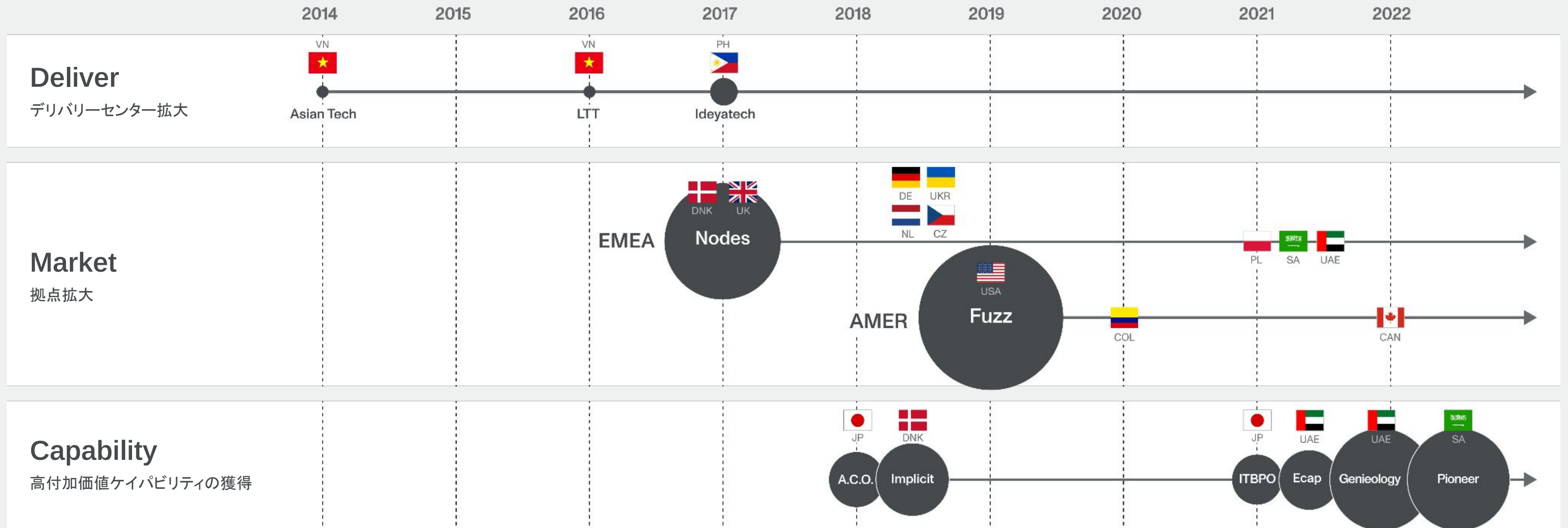
データ領域強化

- ・ビジネス視点のニーズを起点とした実践的なデータ・AI活用支援
- ・企業経営層をターゲットとした、データ起点の提案力・対応力の強化

基盤システム領域強化

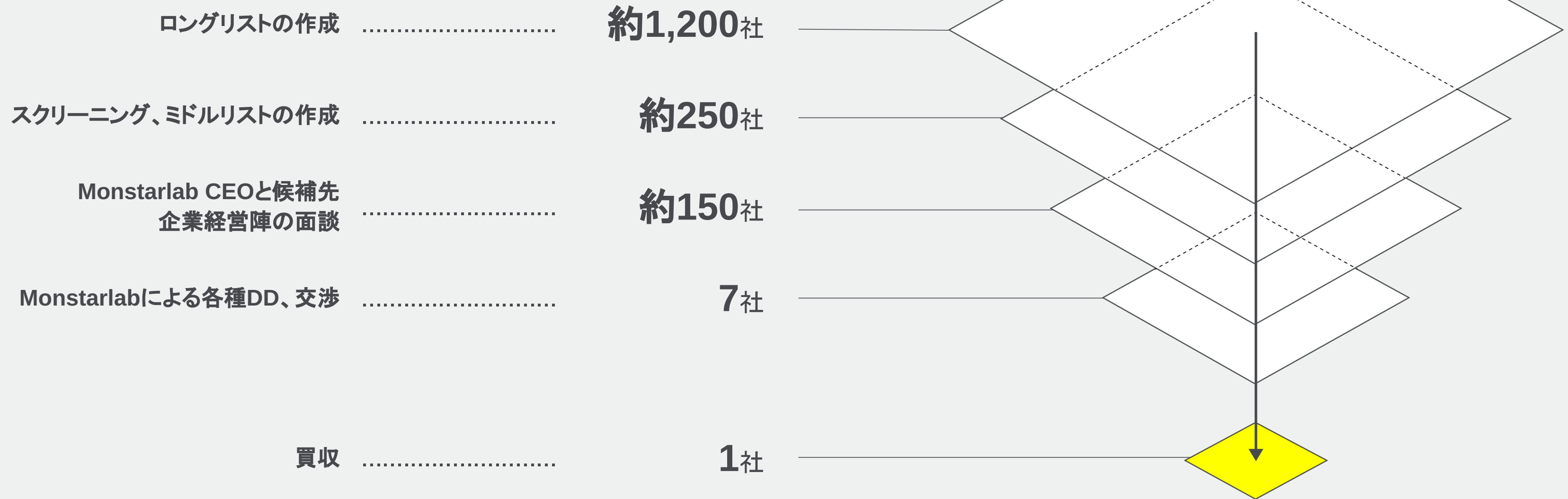
- ・データドリブン経営を支える基盤構築支援を実施するコンサルティングの強化
- ・業務フローの分析及び必要となるデータランザクション、データ構造の設計、業務改革

モンスターラボは、過去グローバルで10社以上の戦略的M&Aを実施。
最近では、拠点拡大のM&Aから、より低リスクのケイパビリティ獲得のM&Aへ移行



注：円の大きさは買収額のイメージ。ケイパビリティ獲得のM&Aに関しては、既存のオペレーション基盤を活用できるため拠点拡大のM&Aと比べてPMIのリスクが低いと判断し、M&Aを実行。
主要子会社の現商号は右記の通り；Nodes（現Monstarlab Denmark, ApS）、Fuzz（現Monstarlab, LLC）

案件のソーシングから買収交渉までの一連のM&Aプロセスを自社で確立することで、M&Aを成長ドライバーとして活用



注：Nodes社買収時のM&Aプロセス及び各フェーズにおけるおおよその買収候補社数の例

グローバルで機能別のチームを組織することで、 M&A後の統合(PMI)と成長を成功させる強いオペレーションを確立

▶ ノウハウ、ベストプラクティスなどの 共有プロセス、サービス品質の統一

	Japan	China	Dubai	Denmark	UK	USA
Marketing & Sales	●	●	●	●	●	●
Consulting & Design	●	●	●	●	●	●
Development & Data	●	●	●	●	●	●
Operation	●	●	●	●	●	●
People & Culture	●	●	●	●	●	●
Information	●	●	●	●	●	●
Finance	●	●	●	●	●	●

▶ グローバルオペレーション例

ケーススタディ、業界知識の共有

ケーススタディ共有システムや、グローバル定例会で共有

デリバリーPlaybookの作成

戦略からデザイン、開発までグループでプロセスを統一

最新テックトレンドの共有

月次定例会で各国で起こっている最新のテックトレンド及びベストプラクティスを共有

MPlanner (グローバルアサインシステム)

自社開発システムを使い、グループ全体での人員のアサイン状況の把握及び調整

グローバル採用

グローバルでの必要人員を世界中の人材市場にアプローチ可能

Monstar university (教育プログラム)

Monstarlab社内で構築したグループ社員への教育プログラム

セキュリティ& ガバナンス

グローバルでシステムやセキュリティを管理。営業の受注判定や案件のリスク管理。

GFSSC (シェアードファイナンスチーム)

グループの経理をシェアードサービス化し、経理プロセスとコストを最適化

ベトナムにおいて、10年以上に及ぶ**大学との提携**により **インターンシップ**からの育成及び社員採用プログラムが確立済み

▶ トップ大学と10年以上の提携

- Hanoi University of Science and Technology
- Hanoi University
- Hanoi University of Technology
- Da Nang University of Technology
- Da Nang University of Technology & Education
- Duy Tan University

その他多数

2017年から2022年まで**70以上**の大学からインターン生を採用

▶ 確立されたインターン育成プログラム

3,050

2017年から2022年のインターン応募数

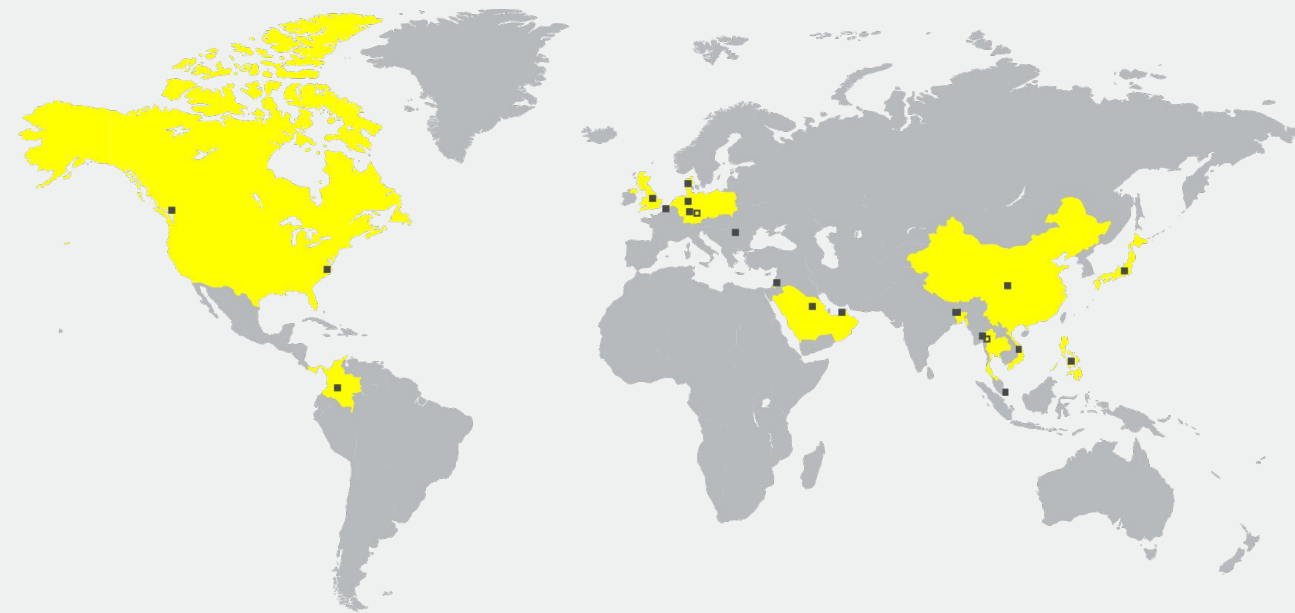
- スクリーニング
- インターン生育成

430

2017年から2022年のインターンからの社員採用数

DX市場でのユニークなポジショニングと、グローバルのタレントプールへのアクセスを 採用面の競争優位性として活かすことで、人材採用のボトルネックを解消

拠点の世界展開が
世界中のタレントプールへの
アクセスを可能にする



▶ Monstarlabへの主な入社動機

**イノベティブなDXに戦略から
実行まで関わることができる**

- ・コンサルティングファームやSIerでは業務改善系DXが多い上、携われるフェーズも限定的

**最先端のテクノロジーやビジネスに
触れながら成長できる環境**

- ・AIなどを使った最先端のDXや、新規事業などの案件が多く、仕事を通じて成長の機会が多い
- ・Monstar Universityなど、社員の成長を積極的に後押しする制度

グローバルな仕事環境

- ・ほとんどの案件は多国籍チームで構成されているため、多様で高度なスキルを持ったチームが編成可能
- ・ベストプラクティスやケーススタディーなどグローバルでの情報共有

**スタートアップ企業の様な多様で
オープンなカルチャー**

- ・スタートアップやテック企業出身者が多く、多様でオープンなカルチャーを作ってきた
- ・伝統的企業出身者や他業界、他国籍の人材もすぐに馴染みやすい、多様な人材を受け入れるカルチャー

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 ::

