



2023 年 8 月 14 日

各 位

会 社 名 株式会社モンスターラボホールディングス
代表者名 代表取締役社長 鮎川 宏樹
(コード：5255、グロース市場)
問合せ先 取締役副社長 C F O 中原 淳博
T E L . 03-4455-7243 (代表)

「通期連結業績予想の修正及び構造改革の実施に伴う費用の計上、並びに役員報酬の減額に関するお知らせ」について想定されるご質問に対する回答

本資料は、本日開示した「通期連結業績予想の修正及び構造改革の実施に伴う費用の計上、並びに役員報酬の減額に関するお知らせ」について想定されるご質問に対する回答を、皆様のご参考として開示するものです。

Q1. 業績予想の下方修正を行うことになった理由は何か。

デジタルコンサルティング事業の各リージョンにおいて、主に下記に記載の理由により、期初の業績予想として開示していた売上収益 17,441 百万円を達成することが困難であることが当第 2 四半期連結会計期間に判明いたしました。また、当第 2 四半期連結累計期間では、期初の業績予想の売上成長率 22.2%を前提とした売上収益を達成することを前提としたコスト構造になっていたため、固定費が利益を圧迫する形となり、大幅な赤字を計上することとなりました。これらの業績動向を勘案し、当第 3 四半期、第 4 四半期の売上見通しを精査した結果、業績予想を下方修正いたしました。

A P A C : 一部既存顧客における予算の見直しや開発体制の内製化などによる案件の終了や縮小、売上拡大に貢献する開発フェーズへの移行タイミングの遅延や移行前の終了

E M E A : ラマダンによる中東での営業活動の停滞及び休止、外部環境の変化による欧州での D X 投資の削減

A M E R : 景気後退懸念に起因する顧客の D X 投資の削減

詳細につきましては、本日 2023 年 8 月 14 日に開示させて頂きました「通期連結業績予想の修正及び構造改革の実施に伴う費用の計上、並びに役員報酬の減額に関するお知らせ」の「1. 通期連結業績予想の修正」をご参照ください。

Q2 (1) 2023年3月28日の上場から約4ヶ月半での下方修正となるが、下方修正の可能性はいつから認識していたのか。

当第2四半期連結会計期間にかかる制度決算のプロセスの中で、各リージョンの2023年6月度の月次業績を集計した際に、期初の業績予想の下方修正の可能性を認識しました。

当第1四半期連結会計期間の決算発表時点ではAPACの売上成長の減速を認識はしていたものの、その時点では新規案件にかかる受注件数は堅調に推移していたため、当連結会計年度の下期においてこれらの新規案件が売上拡大に大きく貢献する開発フェーズにスムーズに移行することにより、期初の業績予想は十分に達成が可能であると判断しておりました。

しかしながら、各リージョンの2023年6月度の月次業績及び下期の売上収益の見込みを7月中旬に精査したところ、当該APACにおける新規案件の開発フェーズへの移行遅延や移行前の案件終了が複数発生していることや、当第2四半期連結会計期間に生じたEMEAにおける季節性要因（ラマダンによる長期休暇等）による受注済みプロジェクトの進行や営業活動の停滞及び休止が判明いたしました。これらの事象を総合的に鑑み、本日2023年8月14日に業績予想の修正を決議いたしました。

Q2 (2) 上場時の業績予想の策定プロセスに問題はなかったのか。

今回の業績予想の下方修正はAPACとEMEAでの売上収益の不調が主因とご説明した通りですが、当該各リージョンに属する既存顧客からの売上収益については、顧客毎に過去の受注実績に基づき将来の受注見込を精緻に予測した上でそれらを合計する方法で予算化しており、特にAPACの約9割の売上を占める日本の売上収益については、既存顧客の対前期売上割合は、2021年度の101%、2022年度の113%という実績を考慮して期初予想は保守的に95%として作成しておりました。また新規顧客からの売上収益については、前連結会計年度（2022年12月期）に実際に新規顧客から計上された売上収益と同水準の金額にて予算化しております。なお、期初予想の売上成長率22.2%は、過去6年間の年平均成長率40%、前連結会計年度の売上成長率52%も参考にしておりました。

期初の業績予想は、2023年3月28日の「[東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ](#)」の中で期初予算作成の前提条件の詳細を記載しておりますので、あわせてご参照ください。

Q3. 今後どのようにして業績を回復させるのか。

「通期連結業績予想の修正及び構造改革の実施に伴う費用の計上、並びに役員報酬の減額に関するお知らせ」の「2. 業績改善に向けた取り組み」の「(3) 各リージョンにおける今後の施策」に記載しております通り、売上収益の拡大に向けては以下を行ってまいります。

APAC：DX需要は引き続き活況であることから、下期も引き続き新規案件獲得に注力しながら、上流工程から始まる案件だけでなく、売上規模拡大への貢献度が大きい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の安定化を図ります。

EMEA：当第2四半期連結会計期間において業績インパクトのあった季節性要因については、事前に長期の案件受注を増やし、季節性の影響を受けない多国籍のメンバーが案件デリバリーで稼働することで、営業活動が停滞する時期における売上の変動を最小化いたします。また、欧州は拠点の閉鎖や体制の整理などにより規模を縮小し、ライフサイエンス、金融、などのDX需要が旺盛な領域にフォーカスいたします。

AMER：バンクーバー拠点の閉鎖や体制の整理などにより拠点の規模を縮小し、短期的にはコストを最適化します。また、欧州で獲得しているライフサイエンス、金融領域でのクライアントのアメリカでのプロジェクトの拡張にフォーカスいたします。また、アメリカは当社グループにおける「知見の源泉」として新しいテクノロジーの領域などの知見を獲得するための拠点でもあるため、ビッグテック企業の案件なども積極的に獲得してまいります。

また、収益性改善に向けては、「通期連結業績予想の修正及び構造改革の実施に伴う費用の計上、並びに役員報酬の減額に関するお知らせ」の「2. 業績改善に向けた取り組み」の「(2) 構造改革の実施」に記載しております各種取り組みを実施することで、2023年9月より月次で約100百万円のコスト削減を見込んでおります。

Q4. DXの市場環境や競争環境、モンスターラボグループの競争優位性に何か変化があったのか？

特に変化はございません。APACは顧客の事業戦略に関わるDX戦略策定案件が増加するなど、成長戦略に沿った案件を獲得できており、顧客のDXニーズは引き続き旺盛であり、モンスターラボグループのサービスが求められていることを確認できております。当第2四半期における売上減速の要因は、開発フェーズへの移行タイミングが想定よりも後ろ倒しとなる案件や、開発フェーズ前に終了する案件があったことで、エンジニア等の原価人員の稼働率が下がったことにありますが、今後は戦略策定案件を獲得しながら、開発フェーズから始まる案件も獲得することで売上収益の回復及び稼働率の安定化を図ってまいります。

EMEAにおいて、中東では、ビジネス戦略、デザイン、テクノロジー、データ活用の4つのサービスラインをアジャイルで回す当社サービスの競争優位性が評価されて大型案件を獲得できており、競争優位性は変わらないものと捉えております。季節性要因のラマダンについては、今期の学びを活かし、今後は長期契約を事前に獲得するなど同時期の影響を最小化する対策を取ってまいります。欧米では、景気後退を懸念する一部企業がDX投資を縮小しておりますが、ライフサイエンス、金融などの領域では強い需要があり、実際に競争優位性を活かして案件を受注できております。

Q5. 成長戦略などに変更はあるのか。

成長戦略に変更はございません。上場時に発表した「[事業計画及び成長可能性に関する事項](#)」に記載の以下の成長戦略に沿って、中長期的に着実な成長を遂げることを引き続き目指しております。

1. 大口顧客の育成をベースにしたオーガニック成長

グローバル企業や政府に対して、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ソリューションを提供する、戦略性の高いDX案件を受注できております。成長市場であるAPAC、中東市場を中心に大型案件を受注できており、現在の戦略を継続することで中長期的な成長を達成できると考えております。

2. 成長の源泉地域におけるM&A

M&Aにつきましては、短期的にはAPAC、中東の成長領域のサービスライン強化を目的に検討してまいります。

3. 高成長を支える人材及びオペレーション強化

今回の構造改革によって人員数が一時的に減少しますが、修正予想の売上収益を達成できる人員構造になっております。また今後の成長過程において人員の拡充が必要になる際は、短期、及び中長期でのDXニーズや収益性を鑑みた採用を実施することにより、収益性の安定化を実現します。

以上