

2025年12月期 決算説明資料  
株式会社 モンスターラボ  
(証券コード : 5255)

2026年2月27日

Monstarlab ::

# Contents

1. FY2025 連結業績概要
2. FY2026 業績予想及び成長戦略
3. Appendix

# 2025年Q4は、保有株式の評価替えによる差額損失を多額に計上した一方、一過性要因を除いた通年の営業利益では、業績予想を大きく上回り着地

単位：百万円

	FY2025 予想	FY2025 実績	達成率
売上収益	8,517	7,795	91.5%
営業利益	360	-187	-52.1%
一過性要因を除く営業利益	360	451	125.4%
税引前利益	274	-319	-116.6%
親会社の所有者に帰属する 当期純利益	206	-337	-163.7%

- 2024年での構造改革完了以後、利益体質への転換を果たし、一過性要因を除いた通期での営業利益は黒字となり、業績予想を大きく上回った。
- 第4四半期においては円安の進行により、為替評価益を約2.8億円計上し、為替評価による影響は通年では69百万円の評価益となった。
- 当期は、ストックオプションの失効による費用戻入の他、システム利用方針の転換等により、本社および子会社においてソフトウェアを中心とした固定資産の減損を計上したことに加え、Chowly社株式の評価損を694百万円計上した結果、これら一時要因からの営業利益への影響は通期では約-638百万円となった。

## Topic 1

### AI・デジタル領域のリーディングカンパニーへと加速

- 対話形式でPoC開発を実現するマルチAIエージェントである「MonstarX」を独自開発し、音声やファイルアップロードなどでの情報伝達を可能にするアップデートを実施。より柔軟で実務的なPoC開発を実現
- データ・エンタープライズ専門組織を立ち上げ、CRAによるレガシーシステムのモダナイゼーションを本格展開

## Topic 2

### Chowly社株式の公正価値評価に伴う評価損計上

- Chowly社は、飲食店が抱える「デリバリー管理の複雑化」と「利益率の低下」を解決するB2B SaaSプラットフォームを米国市場を対象に販売
- 2025年に於いては、市場環境や利率が変動する状況にあった他、Chowly社の業績が従来見通しに対して低調に推移した一方で、足元では急速に売上が拡大する兆しを見せている事なども総合的に勘案し、慎重な公正価値評価を実施。結果として694百万円の評価損を計上

# Chowly, Inc.株式の公正価値評価について

1

## Chowly社株式 取得の経緯

- 当社は2019年に米国Fuzz Productions, LLC.(現Monstarlab LLC) を買収した後、同社が持つレストランチェーン向けの開発経験を活かし、飲食業界向けの注文プラットフォーム「Koala」を開発し、当該プロダクトを展開する事業部門を分社化しKoala社を設立しました。
- 2023年1月には、同様にレストランチェーン向けソリューションを提供するChowly社との合併による更なる成長を目指し、Koala社の当社保有分を含めた全株式をChowly社へ譲渡し、対価としてChowly社の株式を譲受けました。

2

## Chowly社の 事業状況

- Chowly社は、飲食店が抱える「デリバリー管理の複雑化」と「利益率の低下」を解決するB2B SaaSプラットフォームを米国市場を対象に販売しています。同社は、従来はPOS回りの統合ツールがメイン商材だったところ、その上に「集客～直販化～分析」に関する統合的なプラットフォームを今後のメインプロダクトとして開発し、2025年から販売を開始しました。
- 2025年を通して新規プラットフォームプロダクトの販売は順調に推移しましたが、一時期解約率が高止まりする時期があったことや、従来型プロダクトの営業活動を意図的に抑えていたこともあり、全体の売上としては当初計画を下回ることになりました。一方、2025年12月から営業体制を刷新したことで、2026年1月の売上は計画を上回る滑り出しを見せています。

3

## Chowly社株式 の公正価値評価

- Chowly社株式は非上場であるため、直近の業績動向、事業環境の変化、将来見通し等を踏まえ、現在の価値を総合的に検証・算定する必要があり、本質的にその価値算定に一定の困難さが存在しています。
- 2025年に於いては、市場環境や利率が変動する状況にあった他、Chowly社の業績が従来見通しに対して低調に推移した一方で、足元では急速に売上が拡大する兆しを見せている事なども総合的に勘案し、外部専門家も含めた慎重な価値算定を実施しました。その結果、財務情報の正確性を最優先とし、決算発表延期の判断に至りました。

FY2025

# 連結業績概要

# 構造改革、生成AI先進領域への取り組み等が奏功し、一過性要因除き営業黒字を達成

第4四半期においては来期以降のパイプラインの積み上げ、提案活動の推進など来期へ向けた取り組みにリソースを配分。

Chowly社株式評価損などの一過性要因が営業利益に大きくマイナスに働き、通期では営業損失を計上する一方、本業ベースでは通期で黒字となる。

単位：百万円

	FY2024				FY2025					
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	前四半期増減率 QoQ	前年同期増減率 YoY
売上収益	3,179	2,542	2,221	2,060	1,899	1,879	2,051	1,964	-4.3%	-4.7%
売上収益 (EMEAを除く)*1	1,964	1,872	1,966	2,012	1,899	1,879	2,051	1,964	-4.3%	-2.4%
売上原価	2,507	2,666	1,955	1,448	1,164	1,191	1,043*2	1,246	+19.4%	-14.0%
売上総利益 (率)	671 (21.1%)	-124 (-)	265 (11.9%)	612 (29.7%)	735 (38.7%)	688 (36.6%)	1,007 (49.1%)	718 (36.6%)	-28.8%	+17.3%
販売費及び一般管理費	1,577	1,837	1,307	2,497	666	683	551*2	715*3	+29.8%	-71.3%
その他の収益	18	8	1,167	0	25	30	39	0	—	—
その他の費用	4	4,145	901	617	1	2	8	803*3	+9,937.5%	+30.1%
営業利益/損失	-891	-6,099	-776	-2,502	93 (4.9%)	32 (1.7%)	487 (23.8%)	-801	—	—
構造改革等一過性要因	—	779	330	1,669	—	—	-250*2	889*3	—	-46.7%
のれん等減損	—	4,140	—	920	—	—	—	—	—	—
一過性要因と減損を除く 営業利益/損失	-891 (-)	-1,179 (-)	-445 (-)	87 (4.2%)	93 (4.9%)	32 (1.7%)	236 (11.5%)	88 (4.5%)	-62.8%	+0.7%
税引前利益/損失	-268	-5,505	-2,031	-2,040	-171	-186	593 (28.9%)	-554	—	—
親会社の所有者に帰属する 当期純利益/損失	-340	-5,553	-1,841	-2,213	-137	-115	553 (26.9%)	-637	—	—

\*12024年のEMEAを中心とした拠点撤退を含む大規模な構造改革を踏まえ、当期との比較可能性を保つため、EMEA拠点を除いた売上収益額を表示しております。

\*2ストックオプションに係る株式報酬の費用戻入等が発生しているため「売上原価」「販売費および一般管理費」が影響を受けております。

合計額は「構造改革等一過性要因」に記載しております（影響額：売上原価-127百万円、販売費および一般管理費-122百万円）

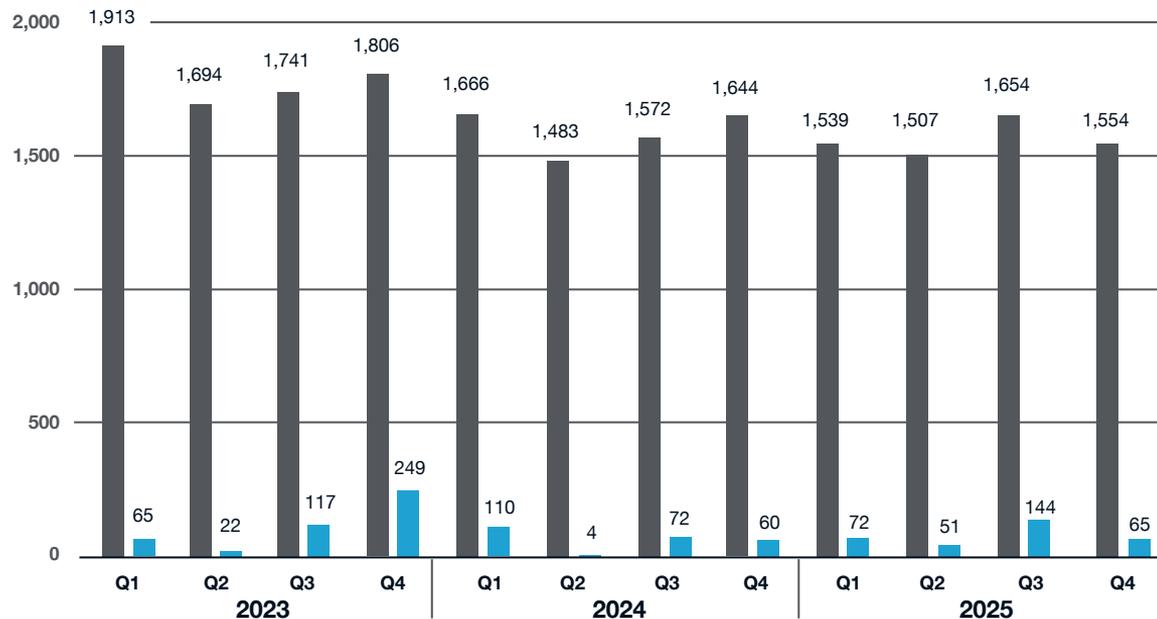
\*3Chowly社株式の評価損を694百万円計上した他、本社および子会社においてソフトウェアを中心とした固定資産の減損、人員削減費用等を195百万円計上しております。

（影響額：販売費および一般管理費86百万円、その他の費用803百万円）

## APAC：前四半期比で売上・利益は減少も、前年同期を超える利益水準を維持し、Q4においては来期以降の成長へ向けた取り組みを重視

### APAC

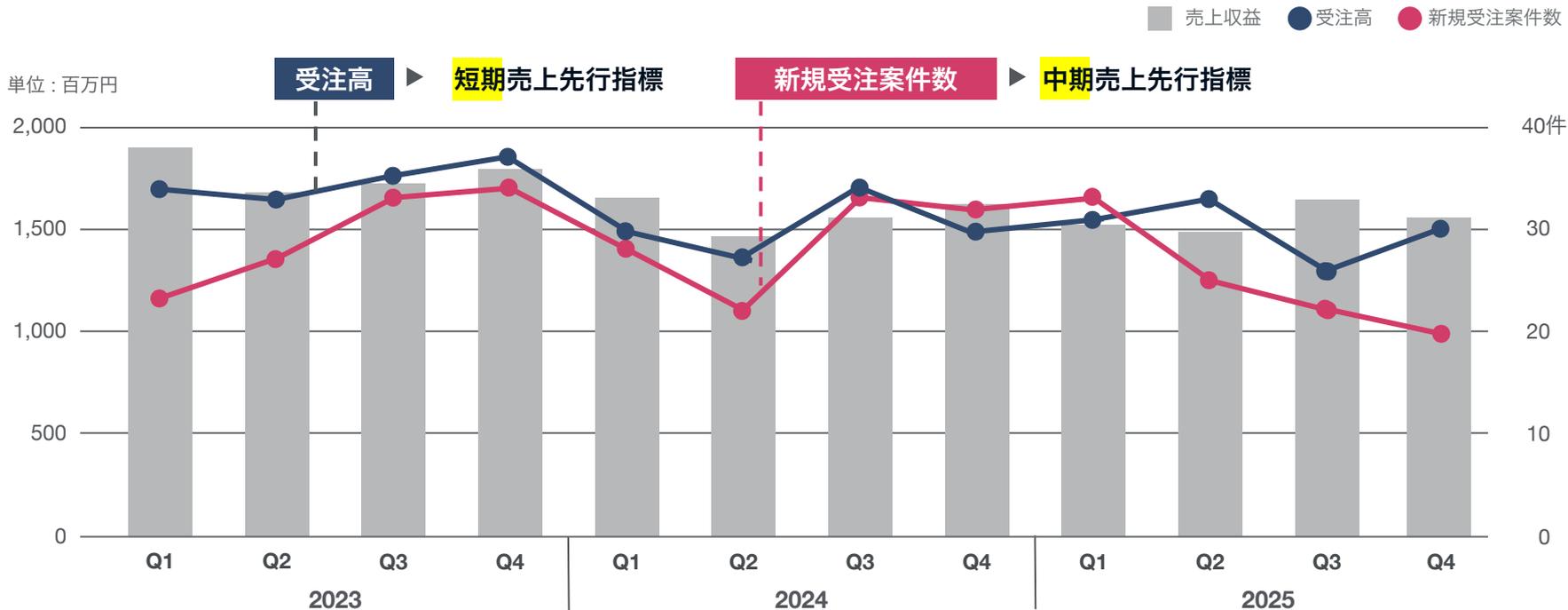
■ 売上 ■ 一過性要因を除く営業利益  
単位：百万円



- 第4四半期は、来年度以降の安定的かつ持続可能な成長に向け、パイプラインの積み上げ、提案活動の推進など成長基盤をより強固にする事に比重を置き、売上として足踏み。
- 旧ホールディングスにおける子会社吸収合併による組織構造合理化等もあり、営業利益は堅調に推移。

## APAC：売上収益微減の一方、受注高に占める大型案件の割合が増加

- 2025年第4四半期は引き続き、今後成長の要となるAI案件のデリバリーに注力。
- 下期は来年以降の成長に向けた組織強化に目を向ける。

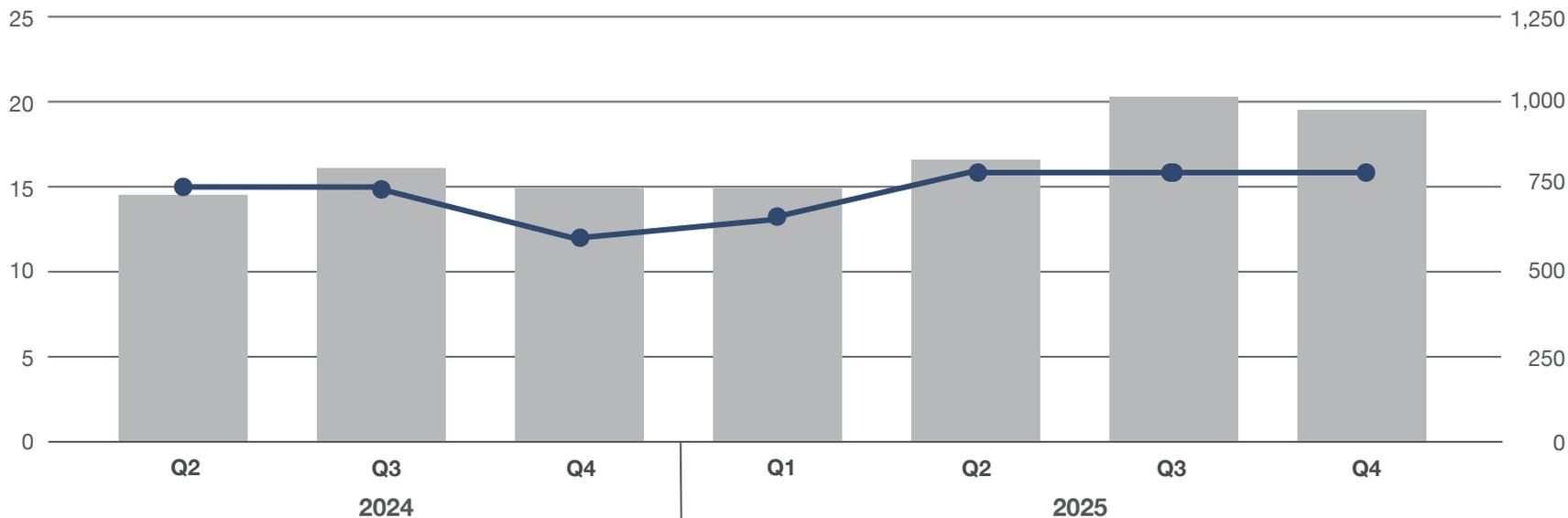


## 売り上げ全体では微減となるも、2025年Q3において増加した大口顧客からの売上・受注高は堅調に推移

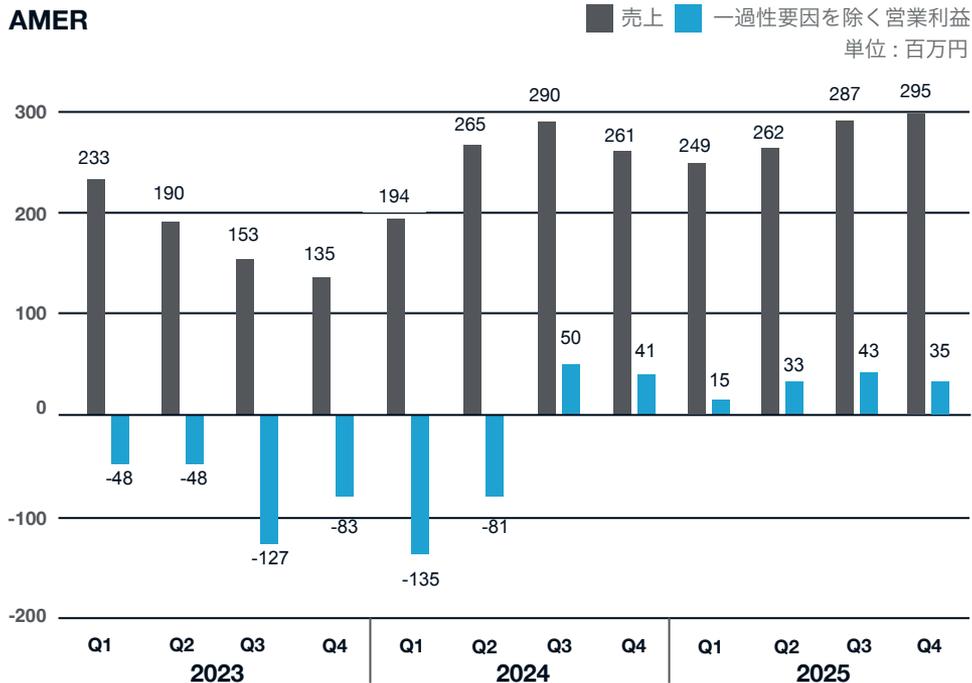
- 大口顧客の中心となる既存顧客との緊密な関係が維持できており、受注高が堅調に推移。
- 今後のKPI向上へ向けて、新規顧客への取り組みを継続的に強化していく。

単位：百万円

● 大口顧客（直近12ヶ月売上1億円～）数    ■ 大口顧客（直近12ヶ月売上1億円～）売上高



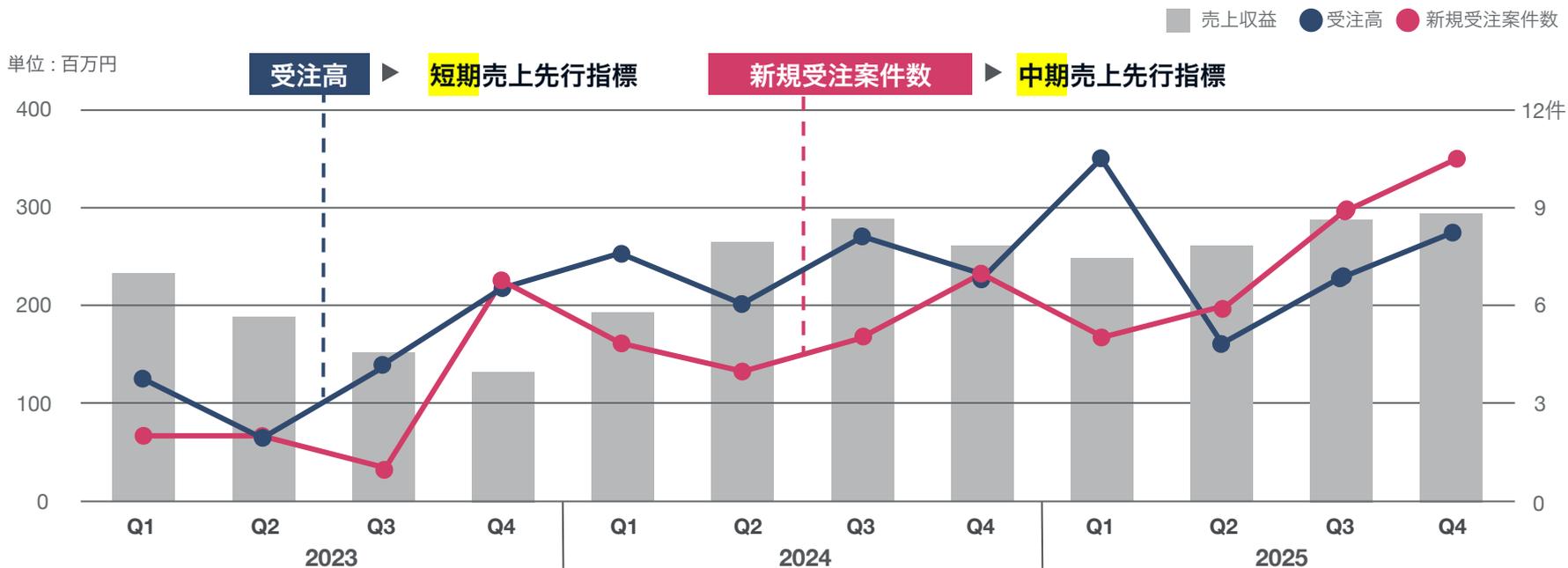
## AMER：ペイメント領域など、安定的な顧客基盤により売上・利益共に堅調に推移。 デリバリーセンターの効果的な活用で、営業利益率は約12%を確保



- ペイメント領域など、既存大手クライアントを中心に安定的なパイプラインを構築しており事業環境は安定的に推移。コロンビアやバングラデシュなどのデリバリーセンターの効果的な活用ができていることで、年末休暇の影響で営業日数が少ないにも関わらず、第4四半期を通して良好な営業利益率を実現。
- 今後は、引き続きAdyen、Stripeなどのペイメントソリューション企業との提携を活かすと共に、マーケティング活動も本格化させることで、更なる成長に向けたパイプライン強化を図る。

## AMER：Q4においても活発に新規案件を受注。今後に向けたパイプラインも強固に

- 大手ペイメントソリューション企業との協業や、プロセスオートメーション、プロダクト開発領域にマーケティング及びセールスを集中。
- 特に大手ペイメントソリューション企業経由の案件数が大幅に伸長しており、収益基盤が強固になってきている



## 大規模な開発案件に加え、注力領域であるAIエージェント開発や ペイメントソリューション案件を中心に順調に受注が進む

- APACでは海外チームを活用した開発案件に加え、生成AI関連の独自ソリューションを活用した案件を複数受注。
- AMERにおいてはペイメントソリューション案件を複数受注。

業種	案件概要
製造	熟練者ノウハウの形式知化、生成AIを活用した社内技術ナレッジ支援システム開発等の総合DX支援
情報・通信	AIネイティブな開発体制の構築へ向けたロードマップを描き、段階的な実装・検証を支援
エンタメ	商業施設への来場体験向上および運営効率化のための公式アプリ、情報配信基盤等の企画・開発支援
IT・システムサービス	ベトナムチームを活用した、既存業務アプリの法改正に合わせた大幅改修
ヘルスケア, 他	ペイメントソリューションの本格開発に向けた調査及び戦略策定支援

## FY2025において債務超過が解消。十分なキャッシュを確保しており、 来期以降の成長へ向けてAI領域の伸長、人材等への投資を推進する方針

単位：百万円

	2024Q4	2025 Q3	2025 Q4	前年同期比		前四半期比	
				増減	増減率	増減	増減率
流動資産	2,723	5,592	5,660	+2,937	+107.9%	+68	+1.2%
現金及び現金同等物	1,550	4,070	3,957	+2,406	+155.2%	-112	-2.8%
非流動資産	4,865	4,367	3,593	-1,272	-26.2%	-774	-17.7%
<b>資産合計</b>	<b>7,589</b>	<b>9,959</b>	<b>9,253</b>	<b>+1,664</b>	<b>+21.9%</b>	<b>-706</b>	<b>-7.1%</b>
流動負債	5,710	2,019	2,352	-3,357	-58.8%	+332	+16.5%
非流動負債	6,655	6,444	6,243	-411	-6.2%	-200	-3.1%
資本合計	-4,776	1,496	657	+5,434	-113.8%	-838	-56.1%
<b>負債及び資本合計</b>	<b>7,589</b>	<b>9,959</b>	<b>9,253</b>	<b>+1,664</b>	<b>+21.9%</b>	<b>-706</b>	<b>-7.1%</b>

# FY2026業績予想及び成長戦略

## 2026年は、独自AIソリューションを梃子にした、顧客接点～基幹システムまでのDX・AI化支援を加速。売上、利益共に反転成長を目指す

- 売上収益においては約9%増。営業利益は、一過性要因を除いたFY2025営業利益と比較して約11%の増加を見込んでいる。
- 税引前利益および親会社の所有者に帰属する当期純利益については、当社の保有する外貨建て資産が決算日の為替レートによって大きく評価額に影響を受ける事から、合理的に見積もる事が困難であると判断し、公表を差し控える。

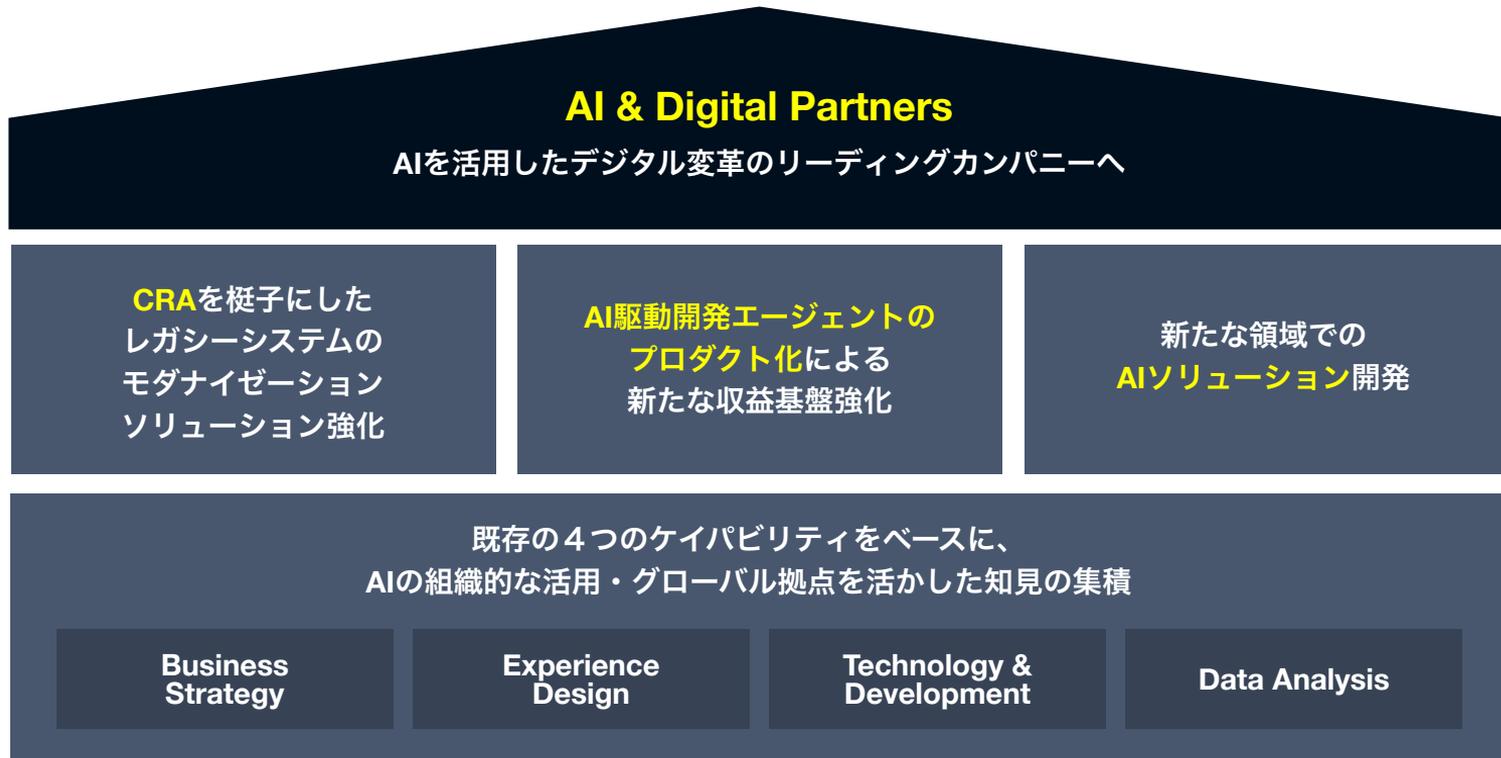
単位：百万円

	FY2025実績	FY2026予想	増減	前年比増減率
売上収益	7,795	8,500	+704	+9.0%
営業利益	-187	500	+687	-
一過性要因除く営業利益	451	500	+49	+10.8%
税引前利益	-319	-	-	-
親会社の所有者に帰属する当期純利益	-337	-	-	-

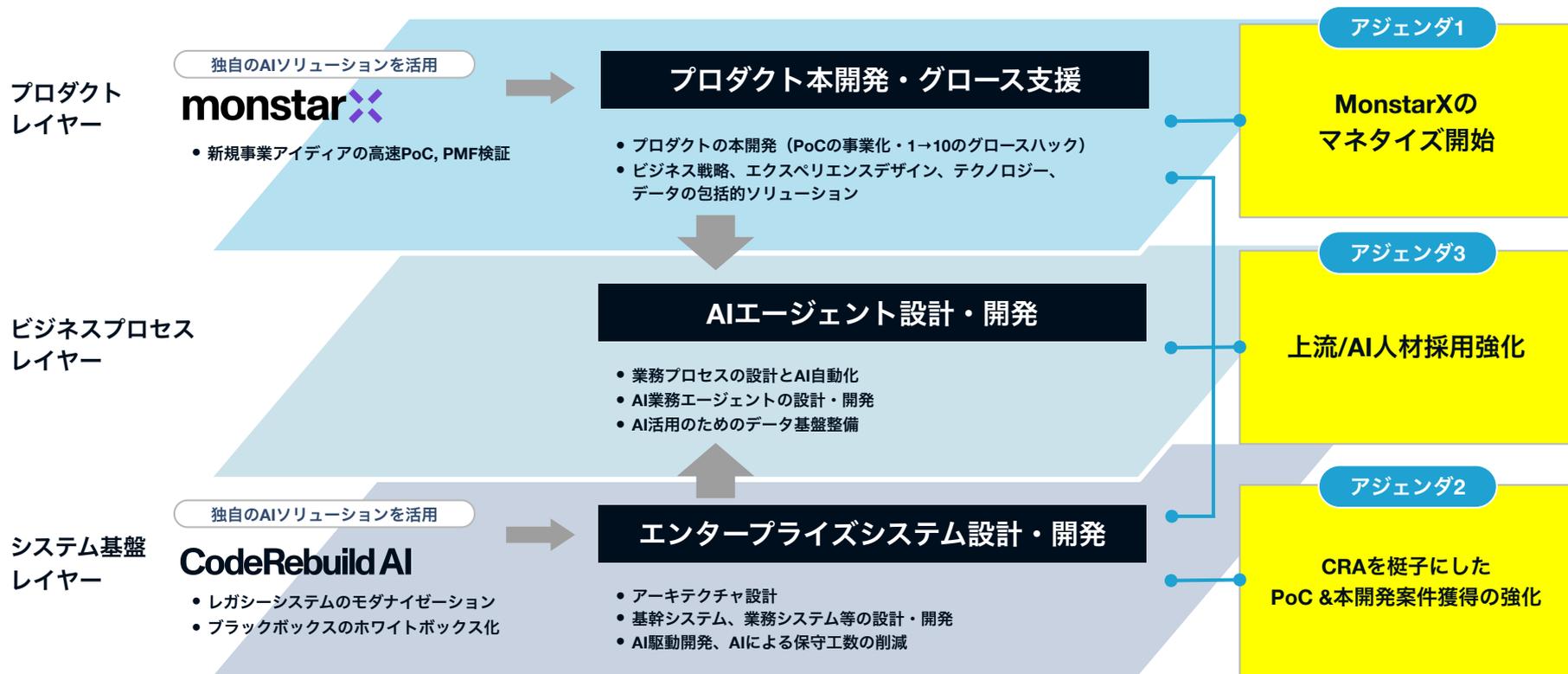
# 2026年は、上期での先行投資による利益減、下期から投資回収による利益増を見込む



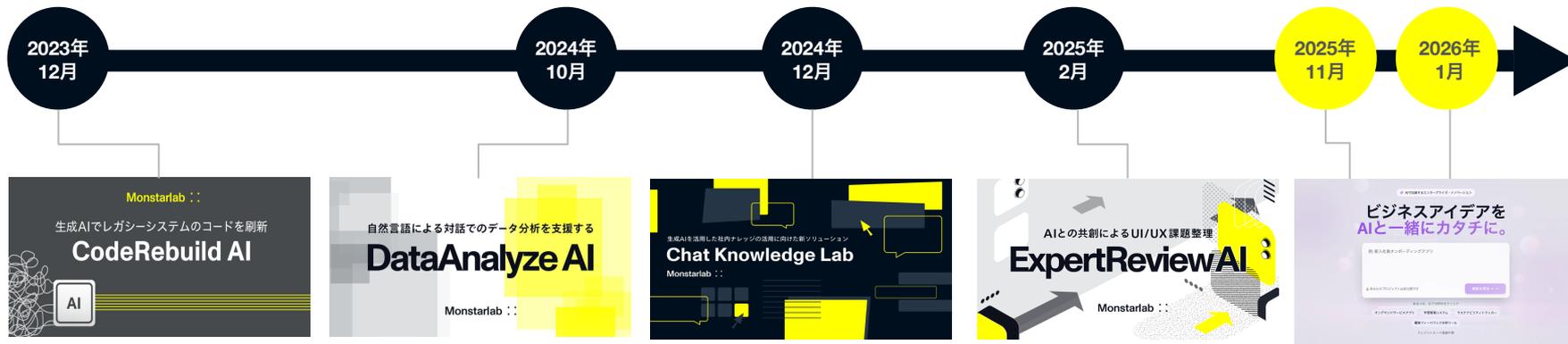
# モンスターラボの4つのケイパビリティとグローバル知見にAIを掛け合わせ、独自の競争力を創出。AI・デジタル領域で業界を牽引



## 2026年の重要アジェンダ



# 2023年12月のCRAを皮切りに、AIを活用した独自ソリューションの開発を継続 2025年11月6日にはMonsarXをローンチ



- 生成AIを活用し、古いコードを最適な設計と言語に変換する新ツール。古いコードを生成AIで新しい設計へと変換した上で、新しい言語を生成するアプローチを取るため、より最適なコードの変換を行うことが可能。これにより、刷新にかかるコストや時間を大幅に削減。
- 当社の高度なデータエンジニアリングの知見に生成AIの技術を組み合わせることで、既存システムからDWHへのデータ集約と、SQLクエリを使用せず自然言語でのデータ抽出/分析を実現
- 複数のデータ基盤をシームレスに扱えることで、ベンダーロックインのリスクも軽減
- 生成AIを活用し、企業が保有するナレッジをチャットツールから容易に呼び出せるナレッジマネジメントシステムの開発及び導入を支援
- パッケージ製品の導入と比較して、高いユーザー体験を提供しながらも低コストで、さらに拡張性の高いシステムの提供を実現
- 当社の高度なUI/UXの知見にAIの技術を組み合わせ、Webサイトやアプリケーションなどの既存プロダクトのエキスパートレビュー、UI/UXの課題整理までの作業を従来比約1.3倍の速度で実現
- コーディングやプロンプト設計の専門知識がなくても、マルチAIエージェントとの自然言語での対話を通して誰でも簡単にアイデアを実証レベルの高度なプロトタイプとして構築できるよう設計されたSaaS型プラットフォーム
- **2026年1月15日に機能強化アップデート**

# PoC開発プラットフォーム「MonstarX」を国内およびグローバルで提供開始 対話形式でプロトタイプを構築できるマルチAIエージェントとして独自開発

対話だけで誰でも簡単にアイデアを実証レベルの高度なプロトタイプとして構築  
2026年1月15日には機能強化アップデートを実施

1

## PoC高速化

要件整理～UI～コード生成をエージェント分担、非エンジニアでも短期間でプロトタイプ化

3

## 企業向けセキュリティ

プライベートクラウド/ローカルLLMに対応、データは外部学習に不使用

NEW

5

2026/1/15 アップデート

## 入力手段の拡張

音声やファイルアップロードなど4つの方法でAIに情報伝達が可能により柔軟で実務的なPoC開発を実現

monstarX



2

## 本開発へシームレス移行

当社開発体制にそのまま引継ぎ、事業化までのリードタイム短縮

4

## グローバル品質

世界12の国と地域で約20年にわたり蓄積してきたプロジェクト経験を活かし、高水準の品質を確保

NEW

6

2026/1/15 アップデート

## UI/UX、安定性の改善向上

操作画面のUI/UXを改善  
細部の機能改善など安定性を向上

## データ・エンタープライズ領域の本格展開に向けて、 組織面での強化を着実に進めている

1

### データ・エンタープライズ領域の 専属組織を立ち上げ

- 2025年4月の組織改編で、データ・エンタープライズ領域のソリューションを専門的に提供する組織として「Enterprise DX」を立ち上げ
- 特に、レガシーシステムのモダナイゼーション領域において、CodeRebuild AIやアジャイル開発、先進的UIなど、モンスターラボならではの強みを活かしたソリューションを提供

2

### データ・エンタープライズ領域に関して豊富な知見を有する統括責任者が新たに参画



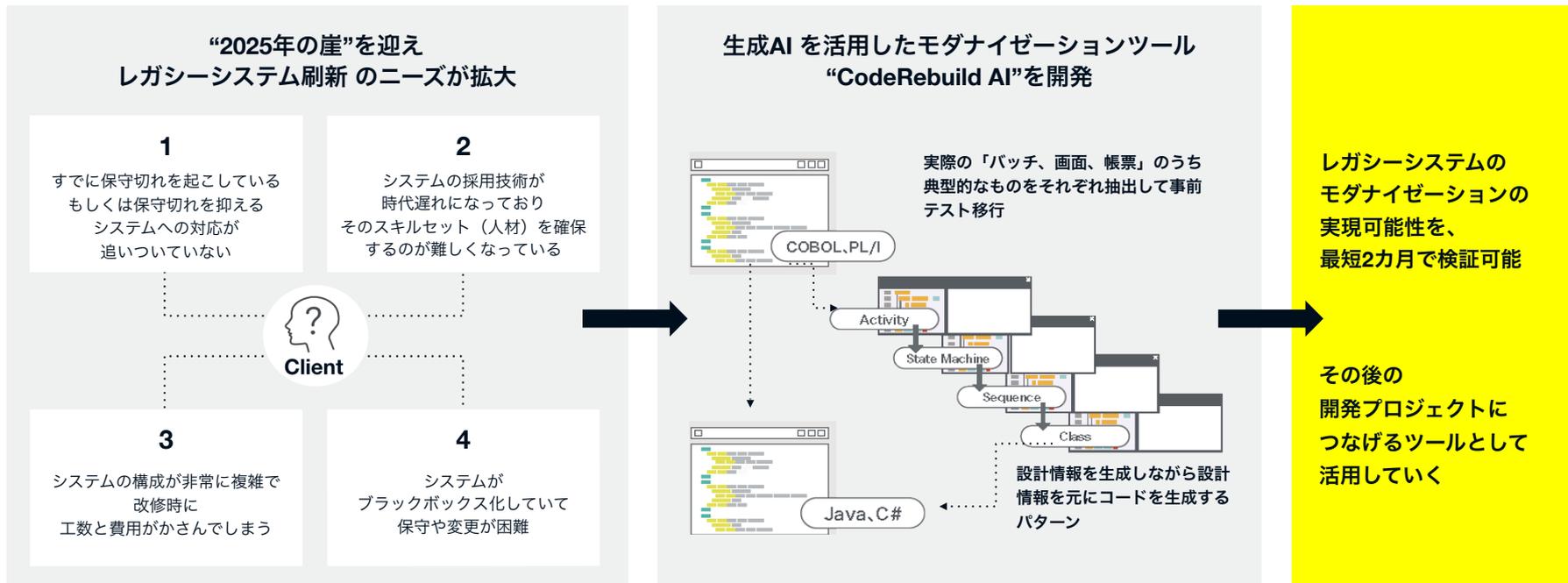
松島 栄一

常務執行役員 /  
APAC地域エンタープライズ  
統括責任者

#### Profile

外資系コンサルティングの製造業・オートモーティブ（自動車）産業の事業部リーダーとして、国内外の製造業界に対し新規事業戦略、ビジネストラansフォーメーション、ITトランスフォーメーション、組織改革などのコンサルティング実績を保有。特にERP（SAP）の導入や運用においてはプログラマーとしても高い専門知識と豊富な経験を有し、25年間にわたりインダストリーコンサルタントとしてSoR領域での大規模プロジェクトのBPRに従事。

# 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 「CodeRebuild AI」 (CRA) を独自開発



## CRAを起点に、モンスターラボが強みとするAI駆動開発やアジャイル開発、UI/UXを組み合わせることで、1~2年でのモダナイゼーションを実現

	検証 (2~4か月)	本開発 (1年程度)	本番立ち上げ・拡張 (中長期で伴走)
目的	CRAを活用したフィージビリティスタディ・プランニング	CRAによるモダナイゼーション。ブラックボックス化しているシステムをホワイトボックス化	ホワイトボックス化したシステムを順次拡張。新機能追加
アプローチ	アジャイル開発	ウォーターフォール開発	ウォーターフォール開発
アウトプット	<ul style="list-style-type: none"><li>● <b>CRA適合検証</b> アプリケーションの現状分析、結果検証</li><li>● <b>CRA全体計画</b> ToBeアーキテクチャーの最適化検討により全体規模感見積、全体計画案策</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● CRAによる機能解析と要件定義</li><li>● UI/UXチームによる効率性を考慮した画面デザイン</li><li>● AI駆動によるシステム開発</li><li>● 業務チームによる業務改善提案</li><li>● 結合・総合テスト</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 通常のシステム開発プロセスを適用 要件定義、AI駆動によるシステム開発、結合テスト、UAT</li></ul>

## CRAを活用したレガシーシステム モダナイゼーション案件は、順調に推移

業種	プロジェクトの前提となるクライアントニーズ	2025年Q4の進捗
非鉄金属	基幹システム運用による追加開発・仕様変更のAI活用による効率化	分析フェーズ完了 次期フェーズに向けた議論中
建材メーカー	基幹システムの8割がブラックボックス化した老朽化システムに対するリプレイス検討	分析フェーズ開始
福祉・介護・医療サービス業	ブラックボックス化したシステムの解析・リプレイス	分析フェーズ受注
製造業	パッケージ基幹システムのリプレイス	分析フェーズ受注
精密機器	AIを活用したSCM領域の可視化	2026年Q1開始予定
鉄鋼業	製造プロセスの属人化とブラックボックスの解析	初期分析実施 2026年Q2開始に向けた議論中

+

他にも、案件始動に向けた具体的提案・検討が進行している企業が複数存在

## 製造業のDX・モダナイゼーション加速に向けたSOLIZE PARTNERSとの業務提携 AIテクノロジーと製造業の深い知見を融合し、業界の構造的課題を解決

### 製造業の課題

老朽化システムの  
ブラックボックス化

自前主義による対応の限界

技術承継の困難さ (属人化)

### 本提携によるソリューション

#### CodeRebuild AI (CRA) によるモダナイゼーション

- ・ AIを用いて複雑な古いプログラム言語を解析・可視化
- ・ 「負の資産」を整理し、持続可能なシステム基盤へ再構築

#### AIテクノロジーを活用した設計・開発領域におけるDX

- ・ SOLIZEの委託設計領域にモンスターラボのAI技術を統合
- ・ 自社内完結では困難だった高度な領域のDXを共同で実施

#### 「熟練の知見」のデジタル資産化・AI化

- ・ 個人に依存していた熟練技術者のノウハウを形式知化
- ・ デジタル化されたノウハウにより、若手技術者の育成を支援

## 成長実現に向けて、上流人材・高度AI人材50名の採用を計画 AI時代に合わせた人材ポートフォリオを充実させていく

### AIPM

- AI駆動開発を前提としたプロジェクト設計・推進（要件定義～運用まで統合管理）
- ビジネス価値とモデル性能を両立するKPI設計・ROIマネジメント
- データ/プロンプト/人のオペレーションを組み合わせた開発プロセスの標準化・改善

### システム アーキテクト

- LLM・RAG・エージェントを組み込んだ次世代アーキテクチャ設計
- セキュリティ・ガバナンスを担保したAI基盤/データ基盤の構築
- AI活用を前提にした業務システム全体の再設計（運用・拡張性・コスト最適化）

### AIエンジニア

- LLM活用（RAG/Fine-tuning/Tool use）による業務特化AIの実装
- 精度評価・改善サイクルの構築（評価指標設計、テスト自動化、品質保証）
- 生成AIをプロダクトに組み込むためのMLOps/LLMOps設計・運用

### デザイン ストラテジスト

- AI時代のUX戦略設計（人とAIの協働を前提とした体験設計）
- AIを活用した業務変革シナリオ策定（To-Be設計、業務再構築、定着支援）
- 信頼性・透明性を担保するAIプロダクトデザイン（説明可能性、ガードレール設計）

# **AI & Digital Partners, Unlocking Human Potential**

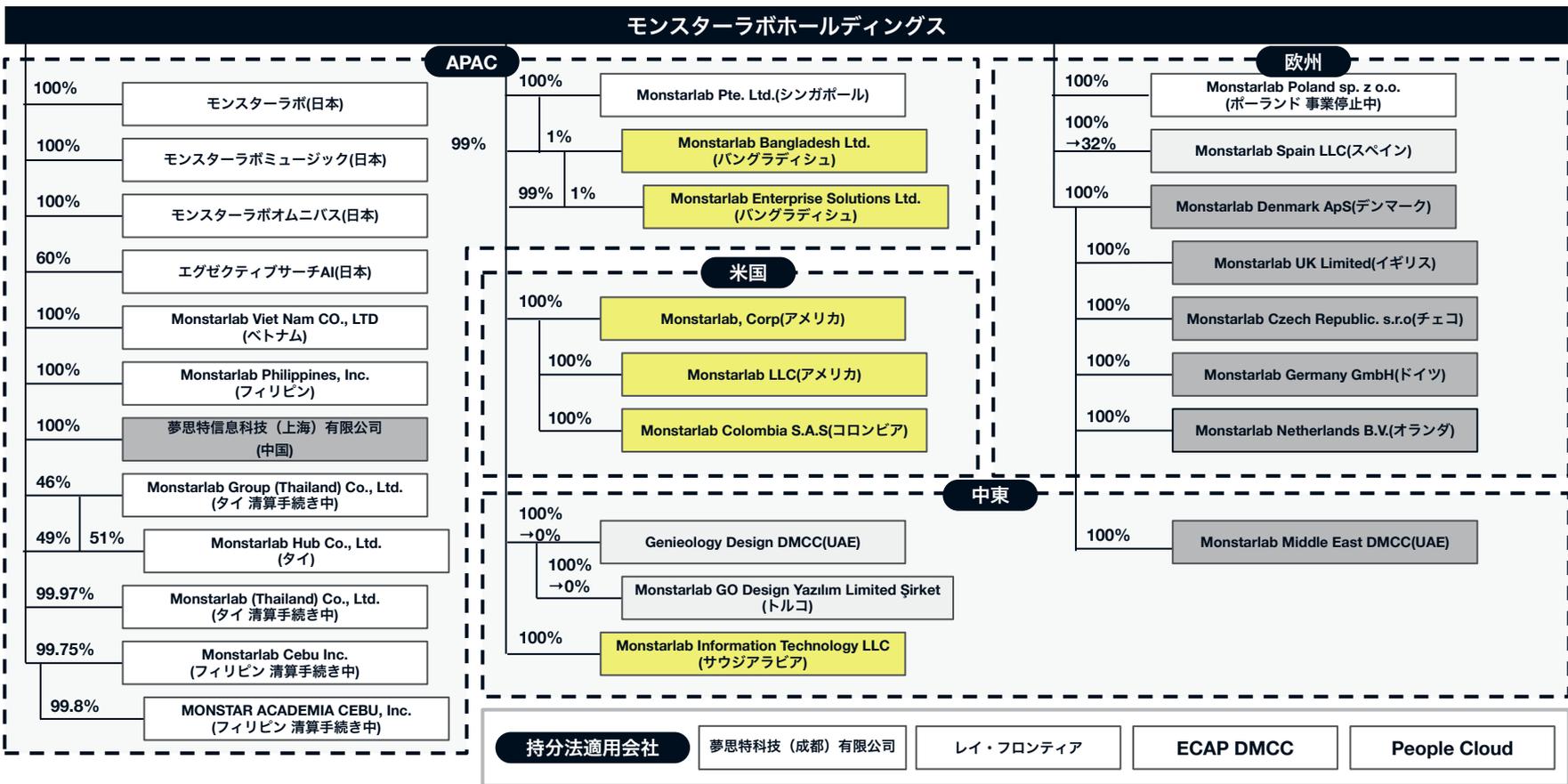
# Appendix

A photograph of three people in a meeting room. A woman in a black shirt and jeans stands on the left, pointing at a laptop. A woman with glasses and a grey blazer sits in the center, looking at the laptop. A man in a white polo shirt stands on the right, leaning in to look at the screen. The laptop has 'Monstarlab' written on it. In the background, there is a world map on the wall and a blue chair in the foreground.

資本関係図

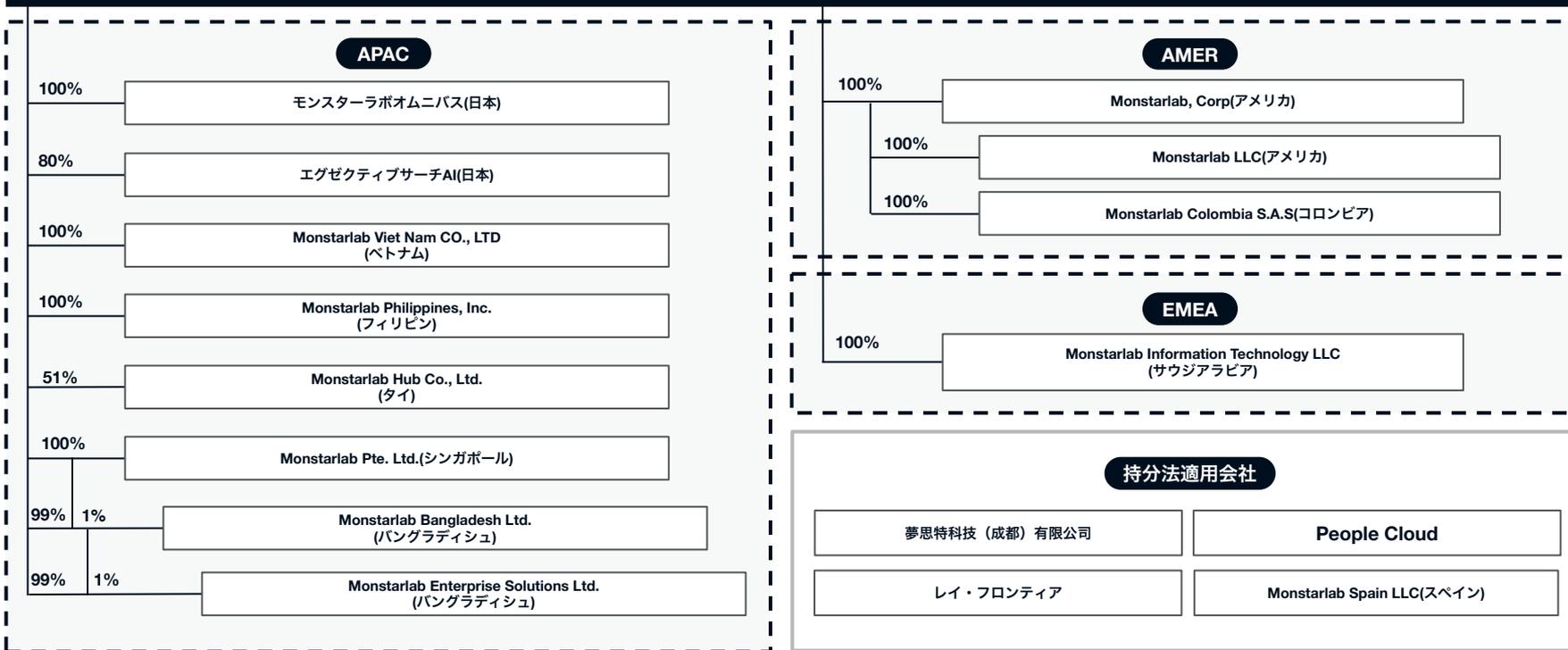
構造改革前資本関係図

■ 人員削減 ■ MBO ■ 破産・清算に伴う連結除外

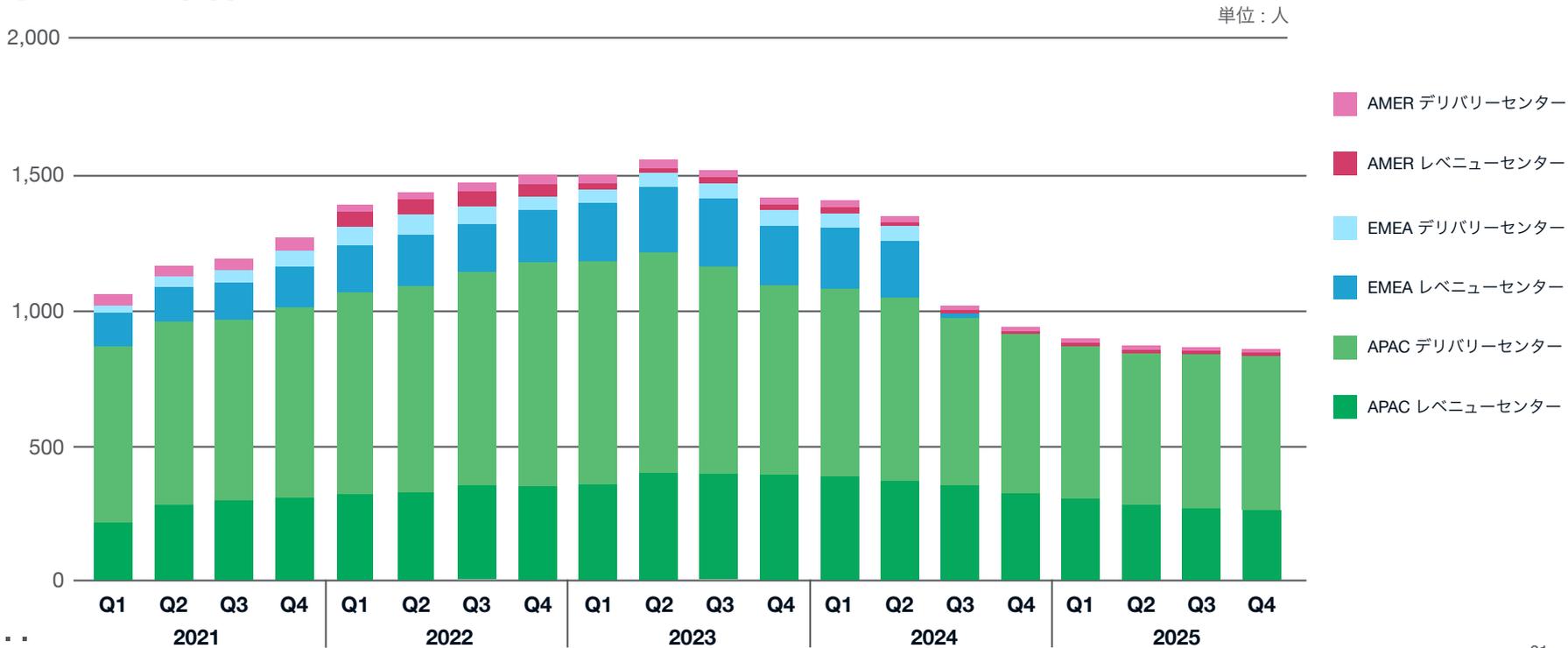


# 現在資本関係図

## モンスターラボ



# EMEAを中心とした構造改革によりAPAC、AMERを中心とした体制に。 人員数縮小傾向に対してはAI駆動開発等による1人あたり生産性向上や採用活動により 収益力を確保



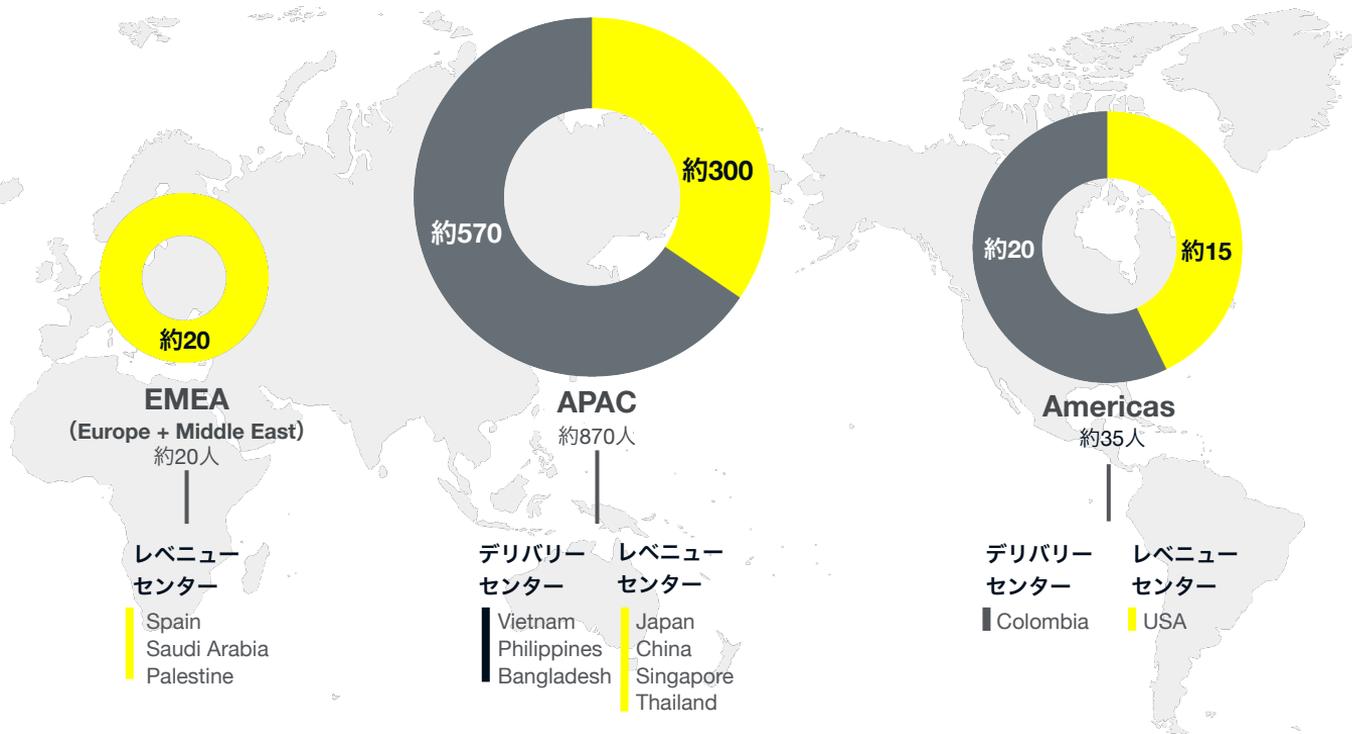
# 日本・西欧・北米を中心としたレベニューセンターと、東南アジア・南米を中心としたデリバリーセンターから構成される、グローバル約920人の体制を構築

展開地域

12カ国 20拠点

社員数

約 920人



注：2025年3月末時点。拠点数は子会社のもも含む。APAC=Asia Pacific地域

## 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にご注意ください。

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](mailto:ir@monster-lab.com)

株式会社 モンスターラボ (証券コード：5255)

Monstarlab ::

**Thank you for your attention.**

