



Monstarlab : :

2023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)

2023年5月15日



目次

1. 事業内容

2. FY2023 Q1業績

3. 成長戦略

- ・ 大口顧客育成によるオーガニック成長
- ・ 「成長の源泉」 地域におけるM&A
- ・ 高成長を支える人材及びオペレーション強化

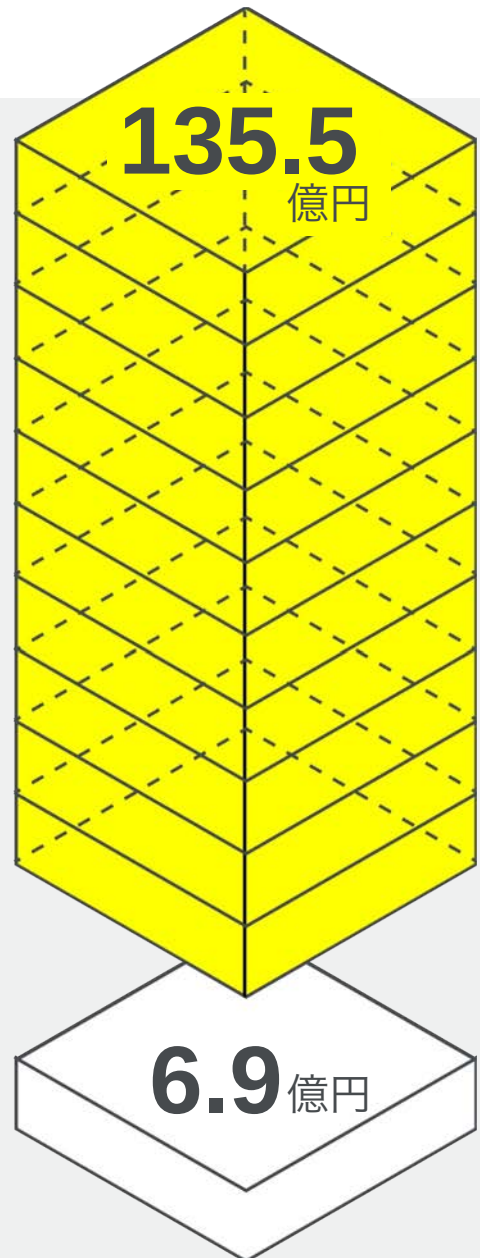
Mission

多様性を活かし、テクノロジーで世界を変える

Business

世界中の人材を活かし、クライアントのイノベーティブなDXを実現する
デジタルコンサルティング事業

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



トライイットというアプリ、
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

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

-
-

©2006 – 2023 Monstarlab, Inc. All rights reserved.

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。”

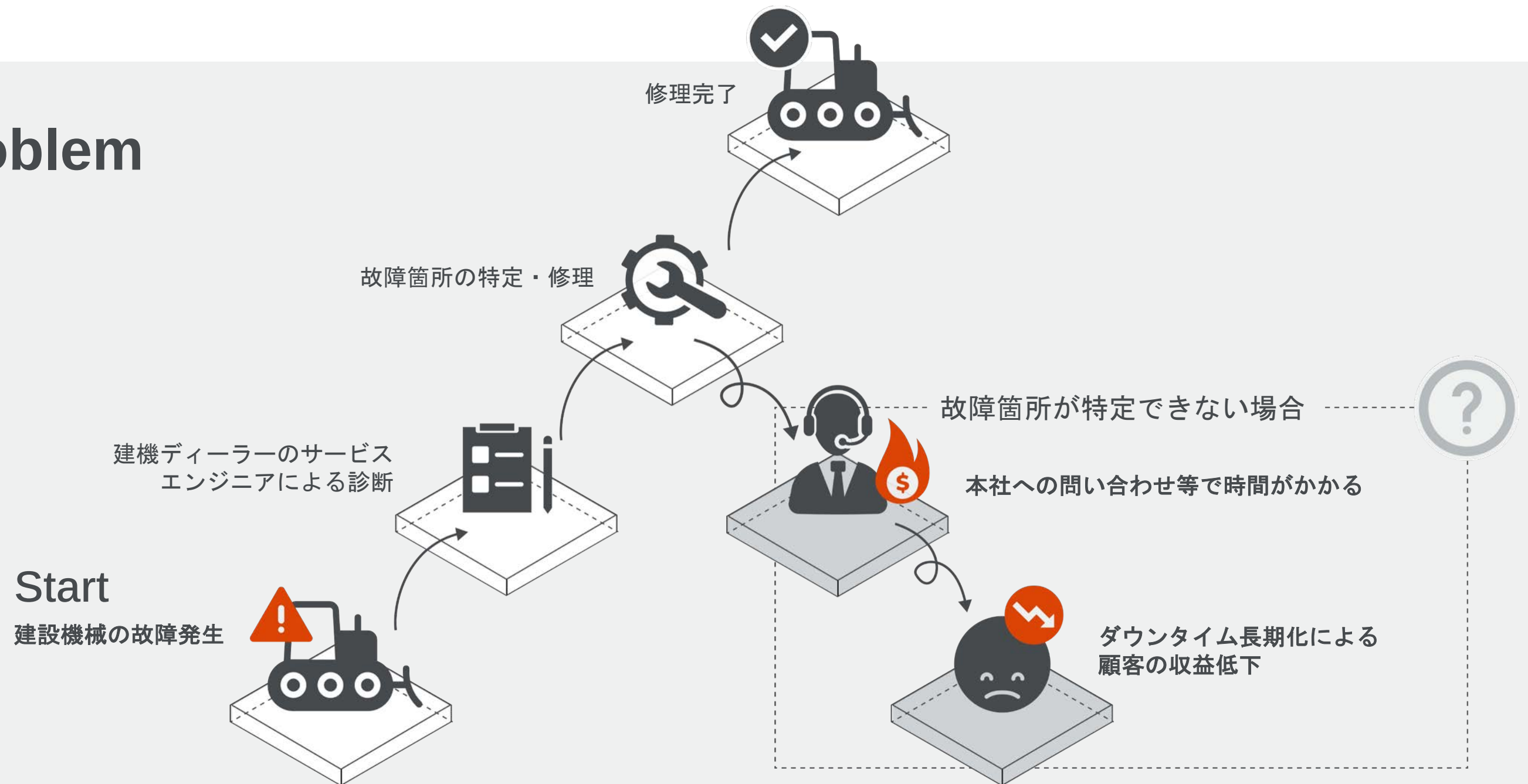
CVC アジア・パシフィック・ジャパン代表取締役
日本共同代表 パートナー 杵山 幸功



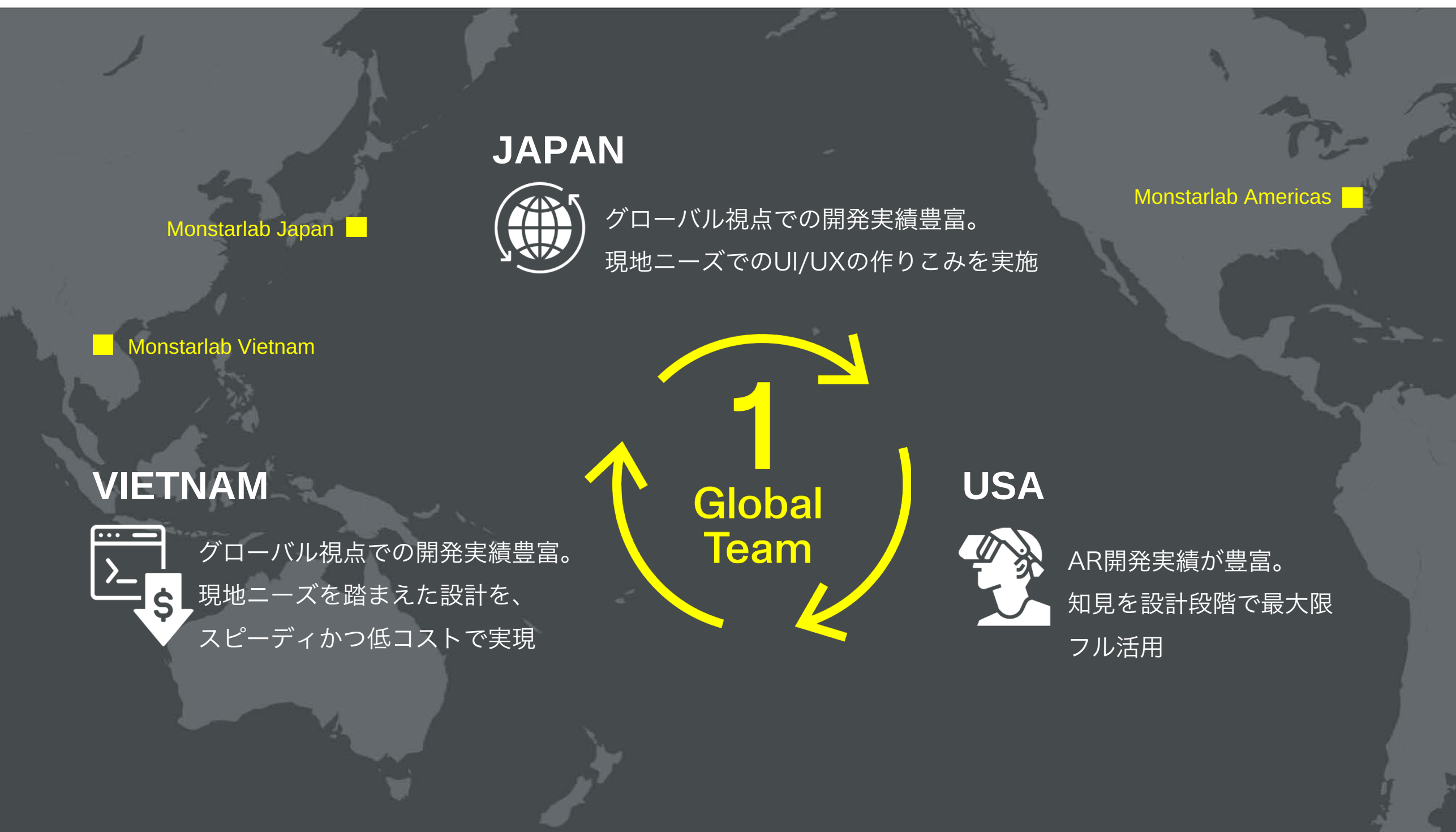
Kubotaのビジネスは、故障対応の良否が顧客収益に直結。
故障対応品質をデジタルの力で高められるかが大きな課題だった。



Problem



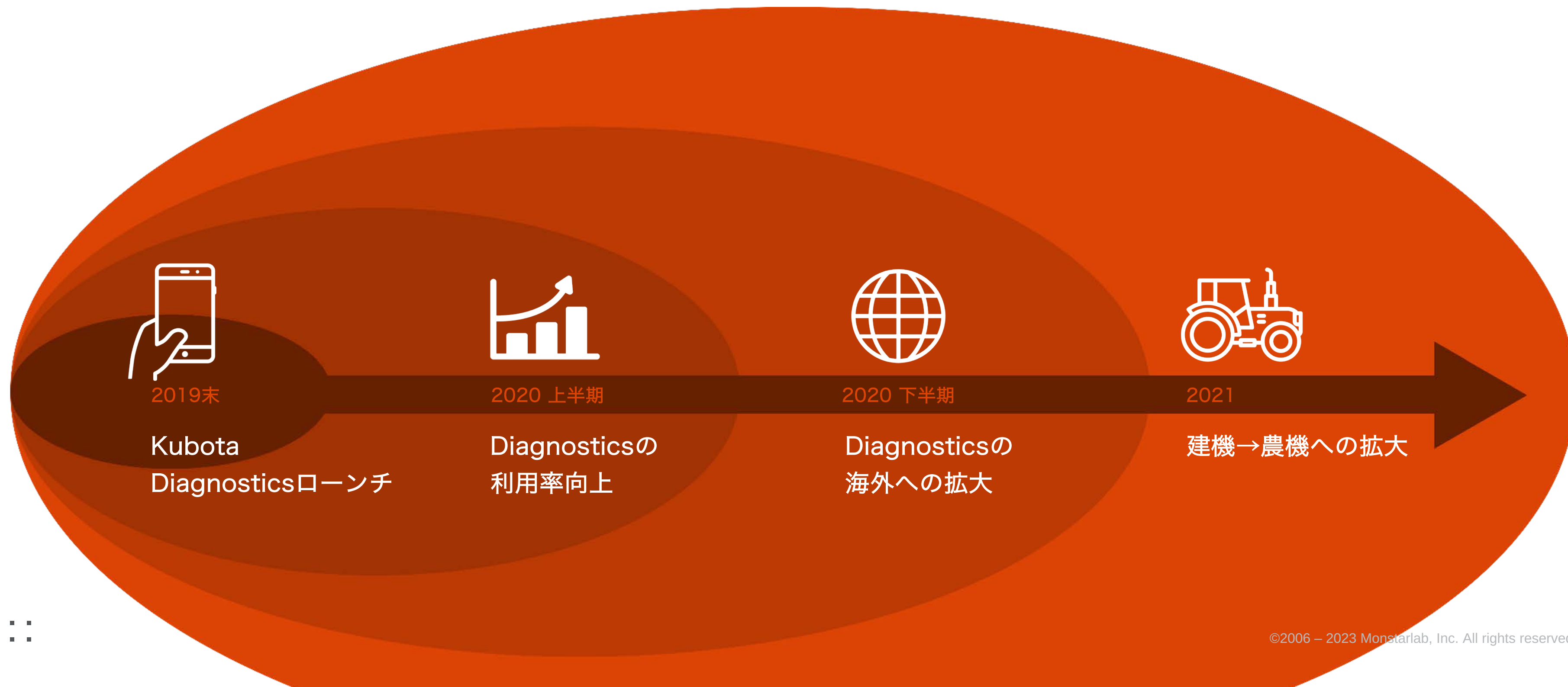
Globalの得意領域を集約することで、開発開始から6か月という短期間で、
現地ニーズに合った高品質なアプリ（Kubota Diagnostics）開発に成功



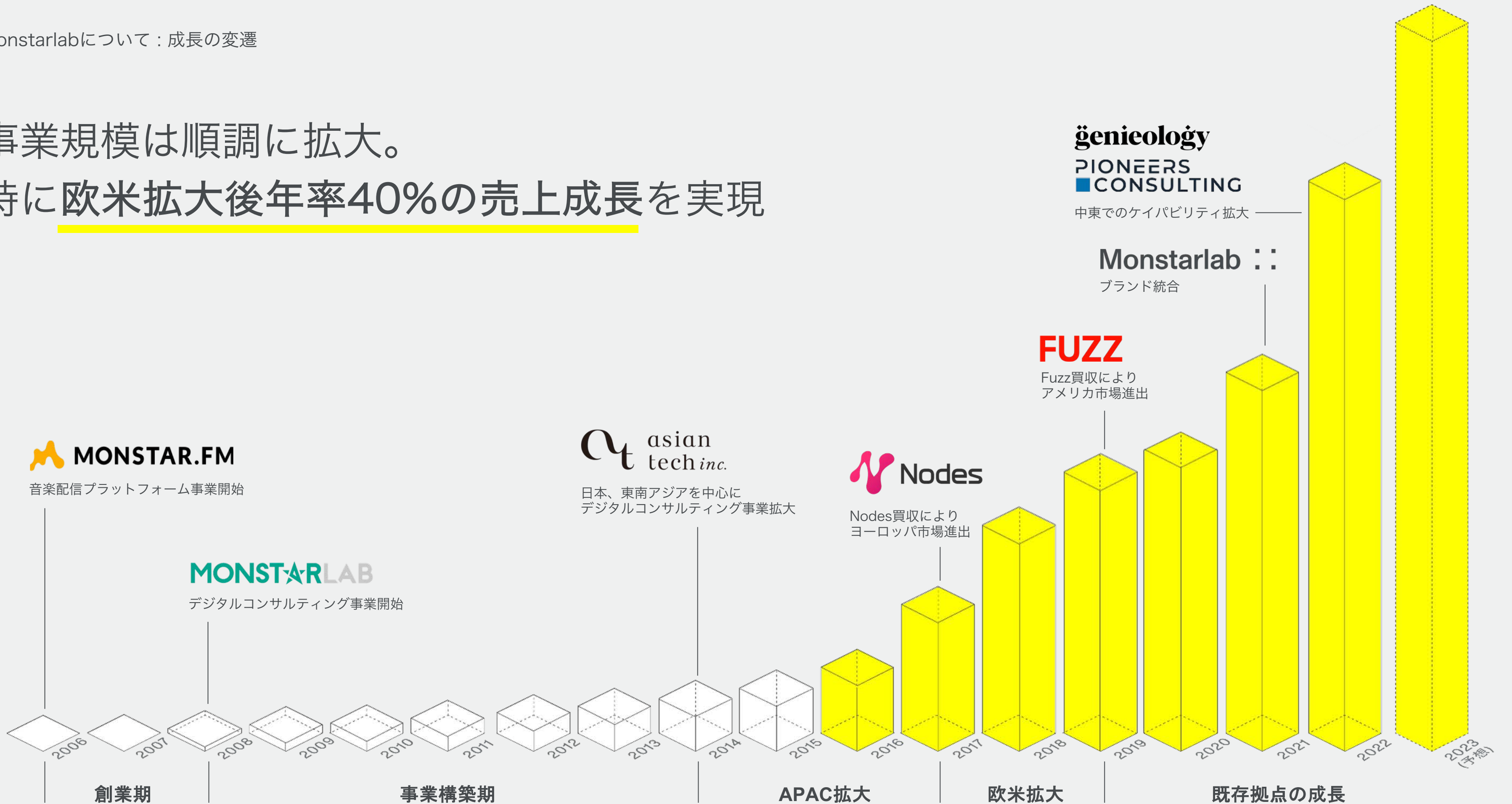
ARを活用して故障診断プロセスを省力化。
収集したデータも活用し診断プロセスを改善



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

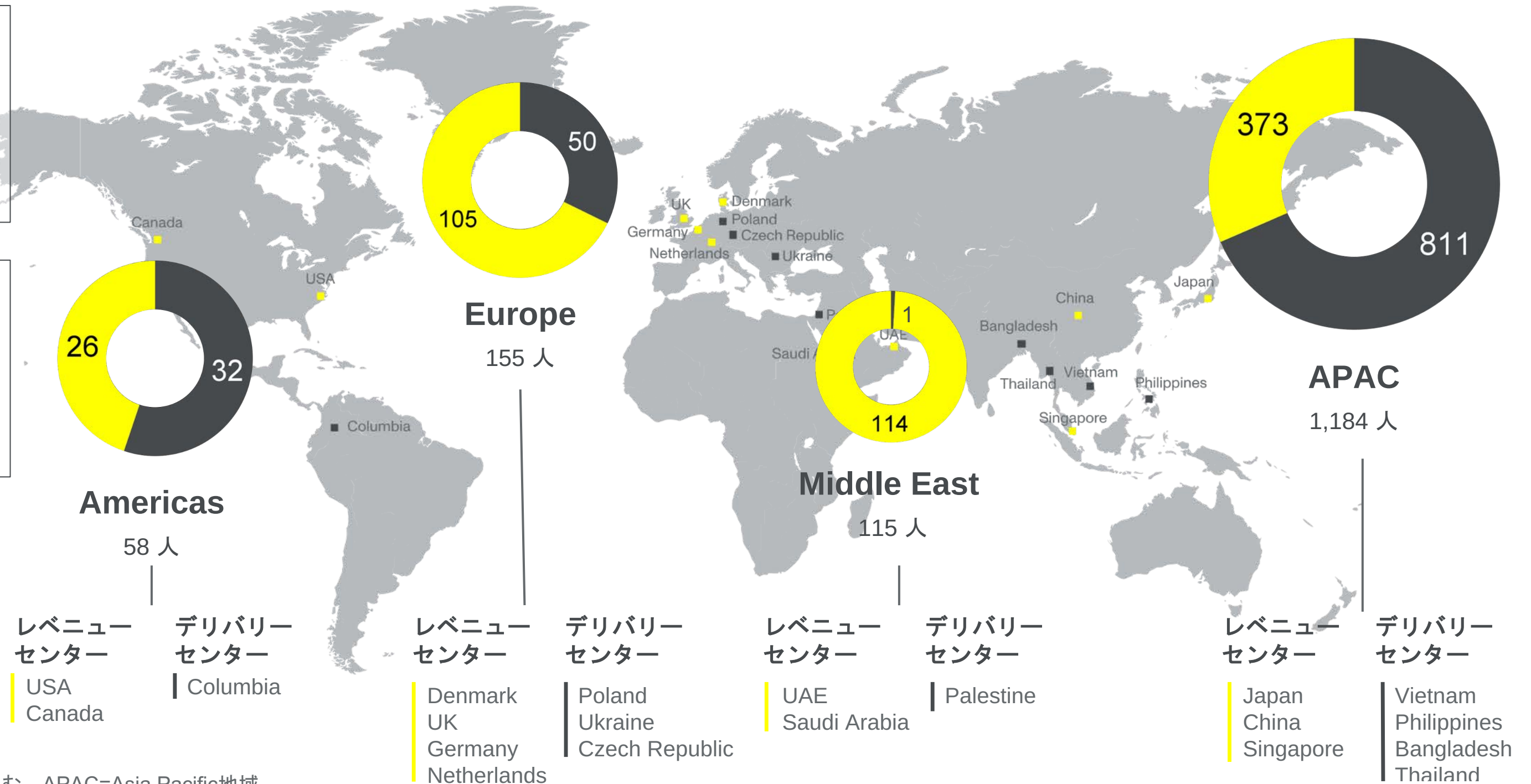


事業規模は順調に拡大。 特に欧米拡大後年率40%の売上成長を実現



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



注：2023年3月末時点。拠点数は子会社のものも含む。APAC=Asia Pacific地域

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



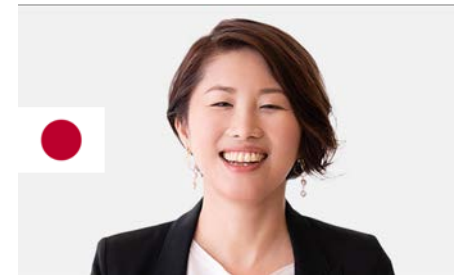
松永 正彦
取締役



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CIO/
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



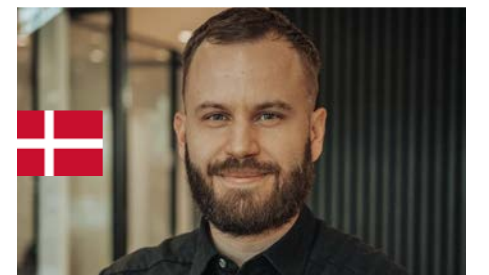
平田 大佑
Japan+CTO/
株式会社モンスターラボ
常務執行役員



Calvin Hart
デザイン
プラクティスリード



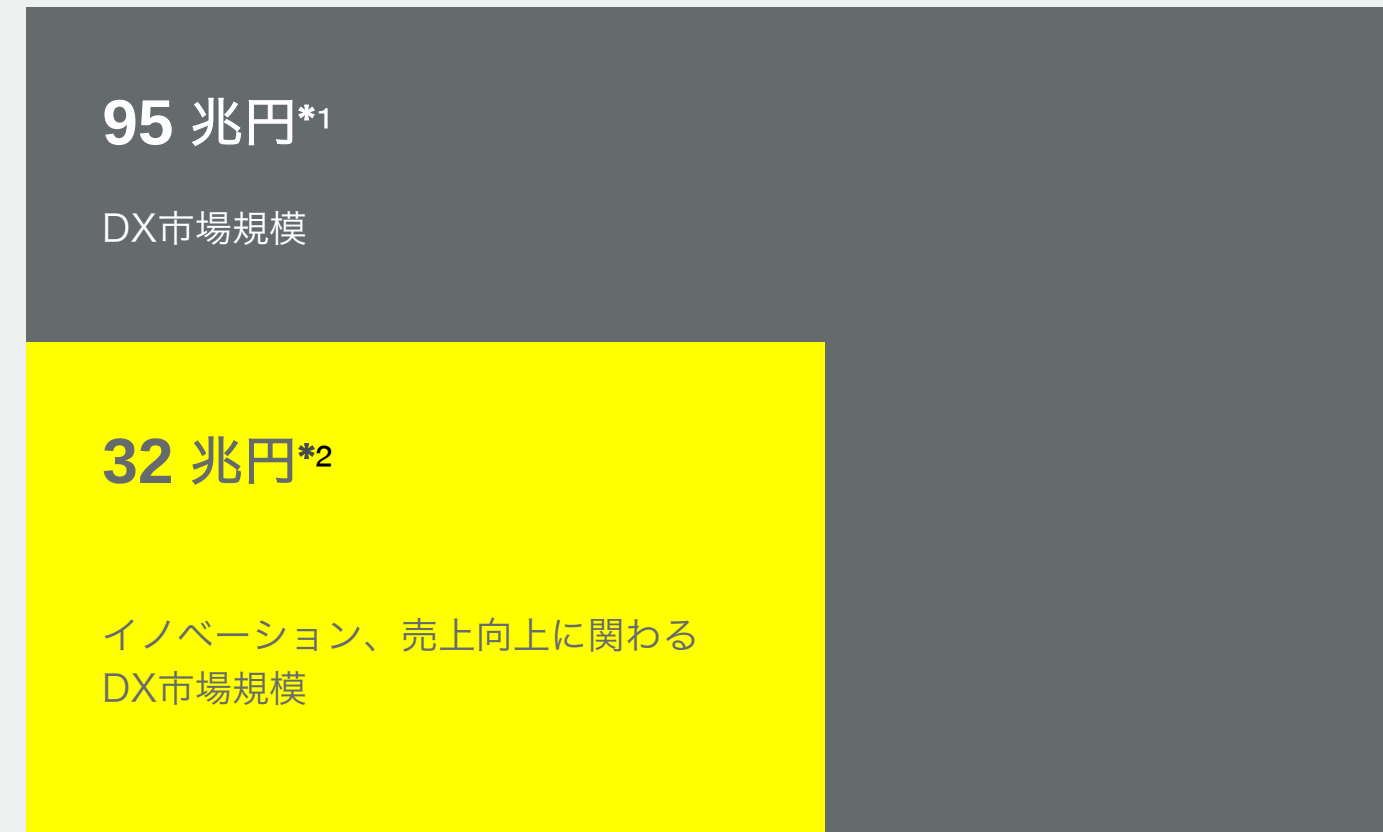
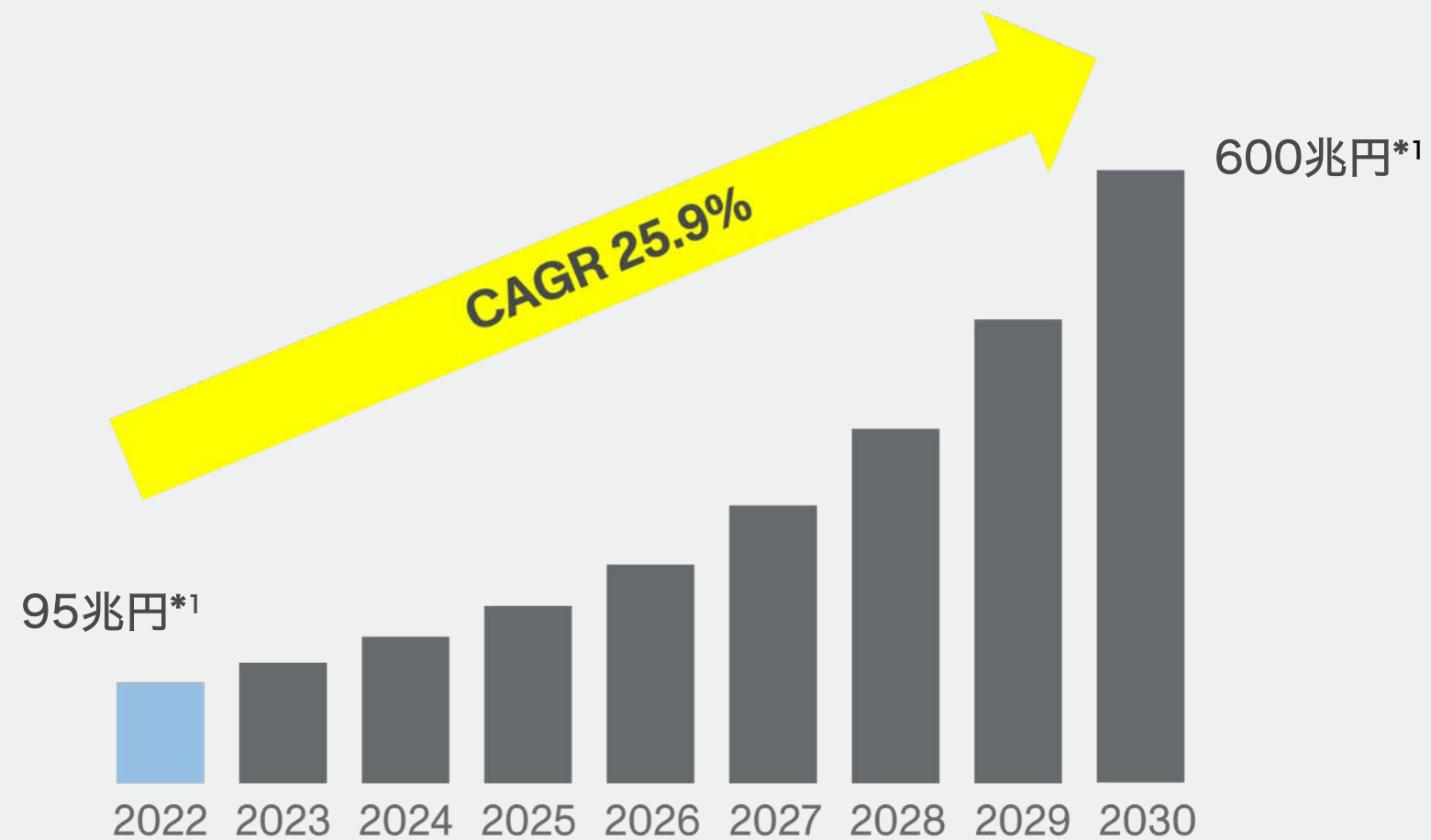
Paul Klinkhamer
戦略
プラクティスリード



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



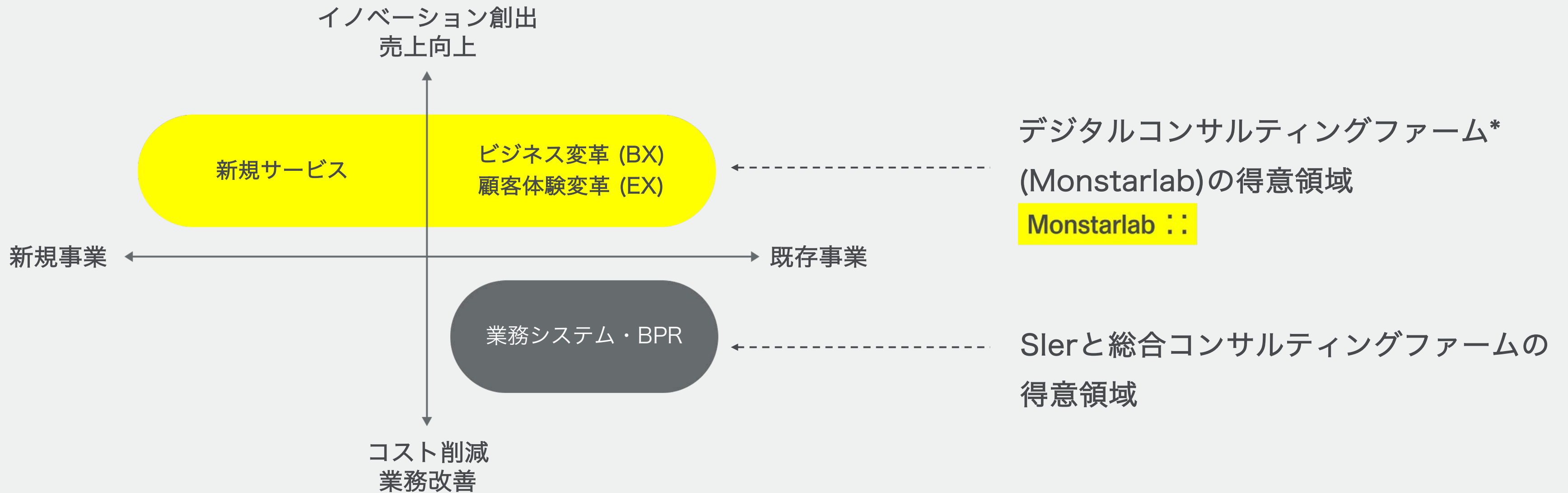
出所1 : GRAND VIEW RESEARCH "Digital Transformation Market Size, Share & Trends Analysis Report, 2022 - 2030". USD = 130JPYとして算出。

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。

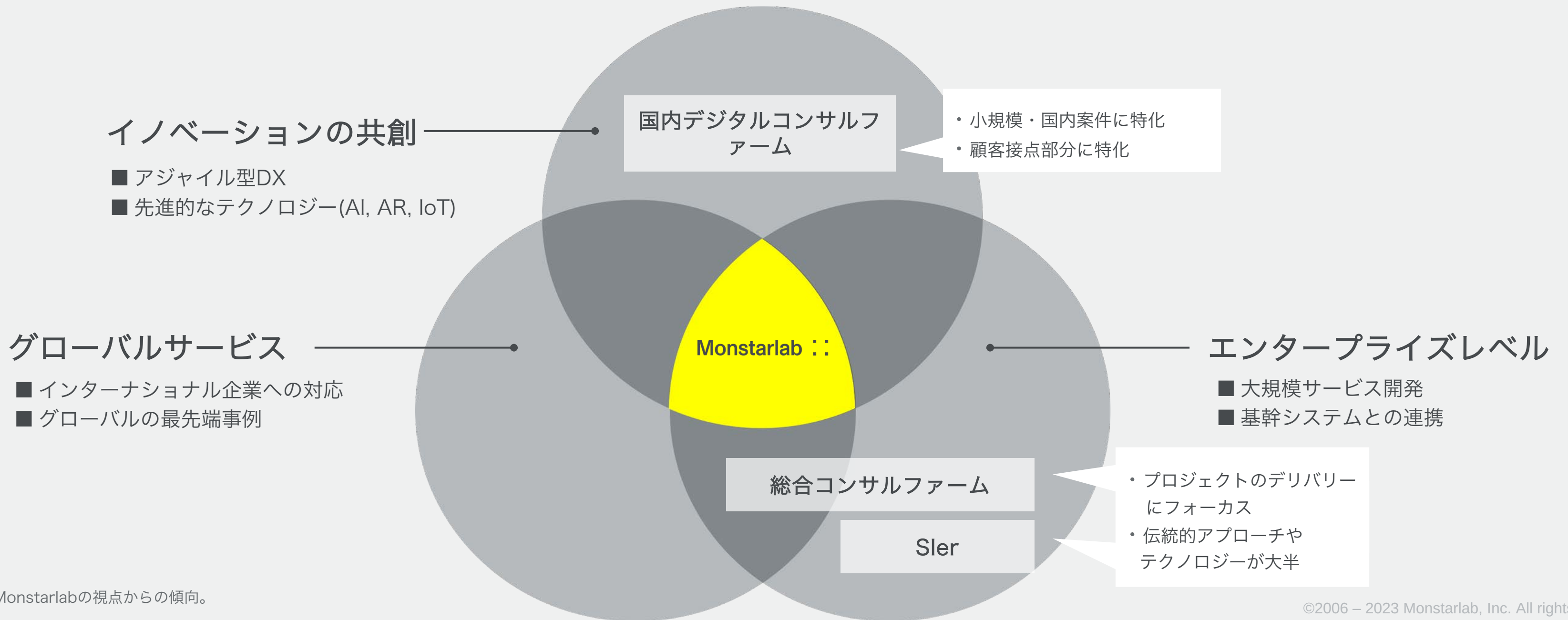


モンスターラボは、新規サービスやビジネス変革、顧客体験変革といったイノベーション創出や売上向上型DXが得意領域



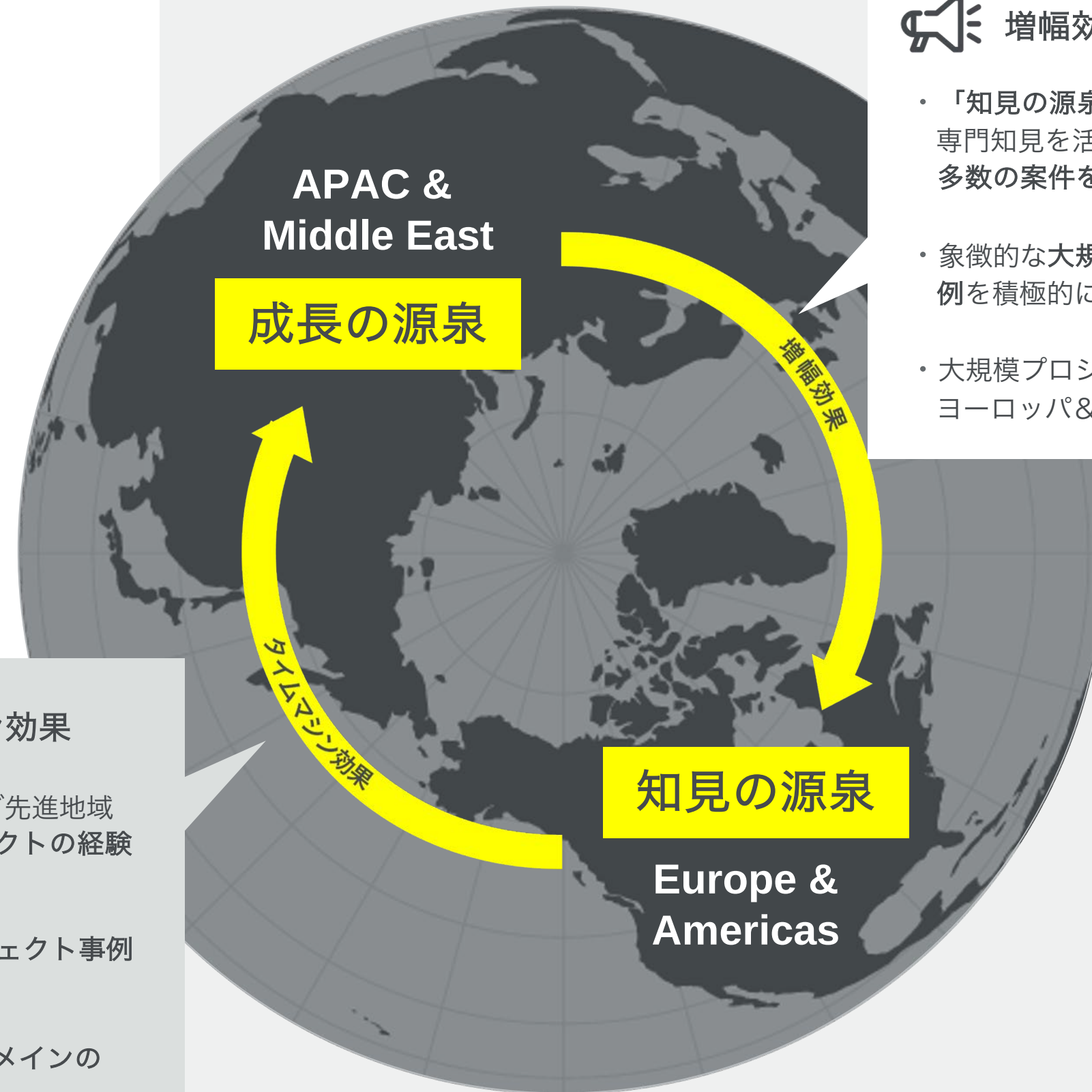
注：デジタル戦略、エクスペリエンスデザイン、テクノロジー、データ分析等のサービスに特化したコンサルティングサービスを提供する企業。
上の分類はモンスターラボの分析に基づく分類。

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



増幅効果

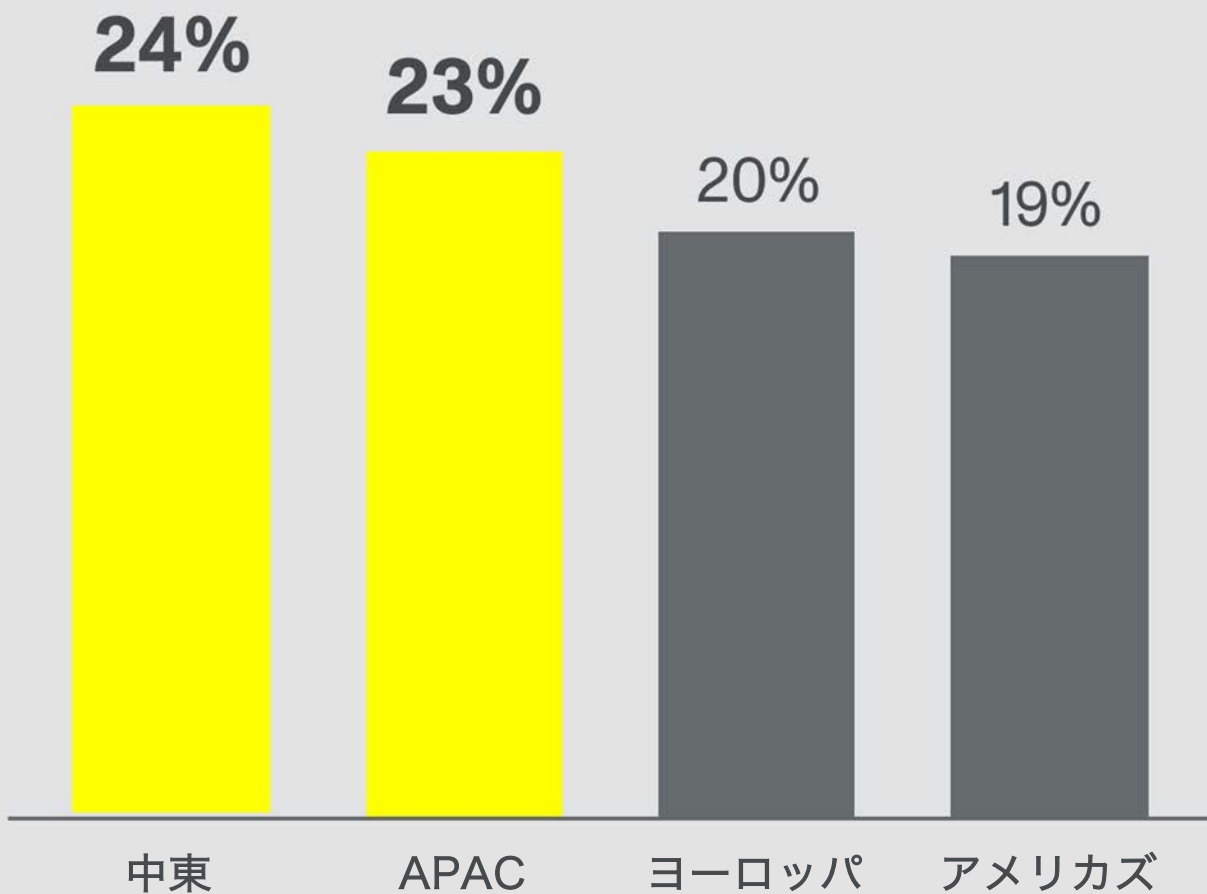
- ・「知見の源泉」地域で育成した専門知見を活用して成長地域で多数の案件を獲得
- ・象徴的な大規模プロジェクト事例を積極的に作る
- ・大規模プロジェクトの経験をヨーロッパ&アメリカズに還流

タイムマシン効果

- ・DXコンサルティング先進地域で、先進的プロジェクトの経験や技術力を育成
- ・象徴的な先進プロジェクト事例を積極的に作る
- ・先進的経験や事例をメインの成長エリアに移転

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)



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



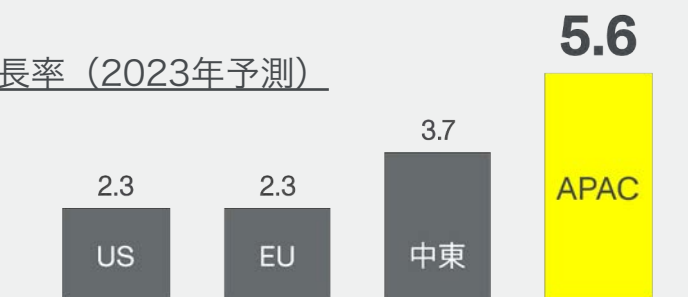
APAC

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

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。

目次

1. 事業内容

2. FY2023 Q1業績

3. 成長戦略

- ・ 大口顧客育成によるオーガニック成長
- ・ 「成長の源泉」地域におけるM&A
- ・ 高成長を支える人材及びオペレーション強化



エグゼクティブサマリ

Q1業績

単位:百万円

売上収益

3,638

YoY+17.1%

営業利益

353

営業利益率9.7%

親会社の所有者に帰属する 四半期利益

197

YoY+49.4%

売上進捗率

20%

過去2年平均21%

Q1業績内容

- ・ 日本を中心とするAPACで案件切り替わりが起こり、一過性の売上減があったが、中東を中心とするEMEAが売上成長を牽引
- ・ 成長のための先行投資の採用に加え、外注から社員への切り替えに伴うコストや上場関連費用等、一過性のコストが利益を圧迫したことで、デジタルコンサルティング事業の利益は想定を下回ったが、Koala事業の売却益の寄与もあり、黒字着地
- ・ 今後は、APACにおいて新規獲得した案件の顧客あたり売上拡大と、EMEAにおいて外注から社員への切り替えによる収益性改善を進めることで、利益創出フェーズへの移行を着実に実現する予定

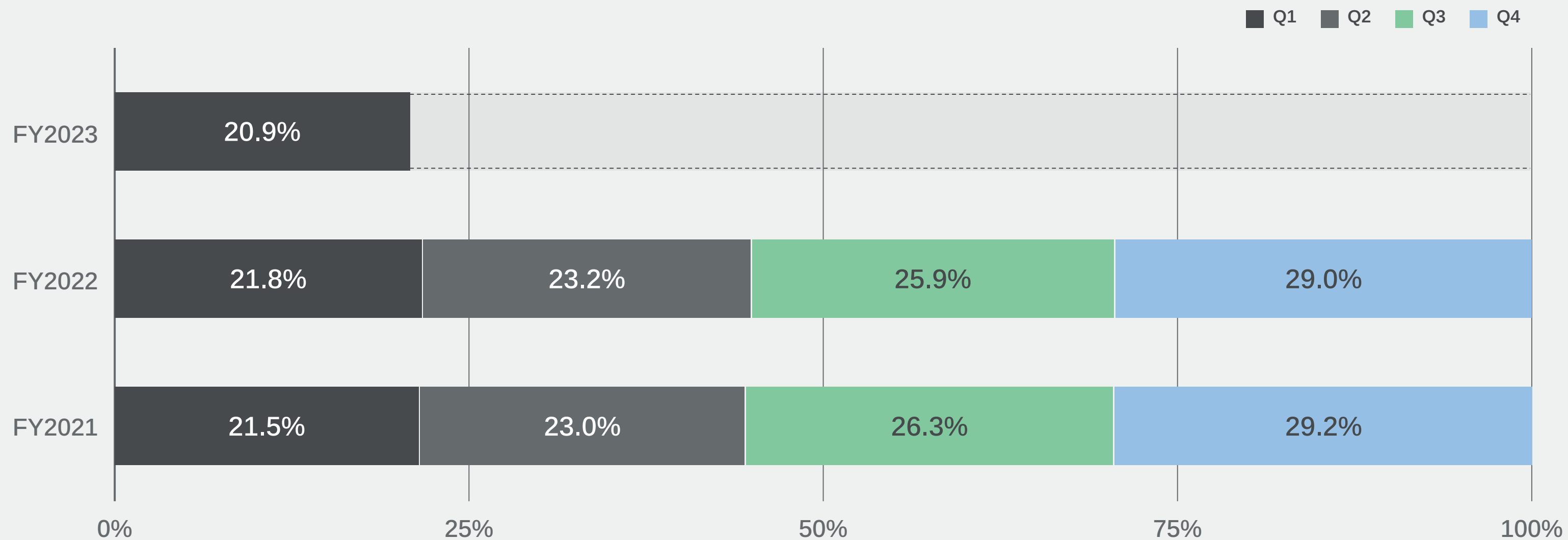
売上は前年同期比17%成長。営業利益は黒字着地

- ー 売上：APACでの一時的な売上減があったものの、EMEAの成長により売上YoY+17%
- ー 原価：成長のための先行投資の採用、外注から社員切り替えによる一時的なコスト増により原価が増加
- ー 販管費：上場関連費用、Koala事業売却関連費用など一時的なコスト増が発生
- ー 営業利益：Koala事業売却が寄与し、黒字で着地。

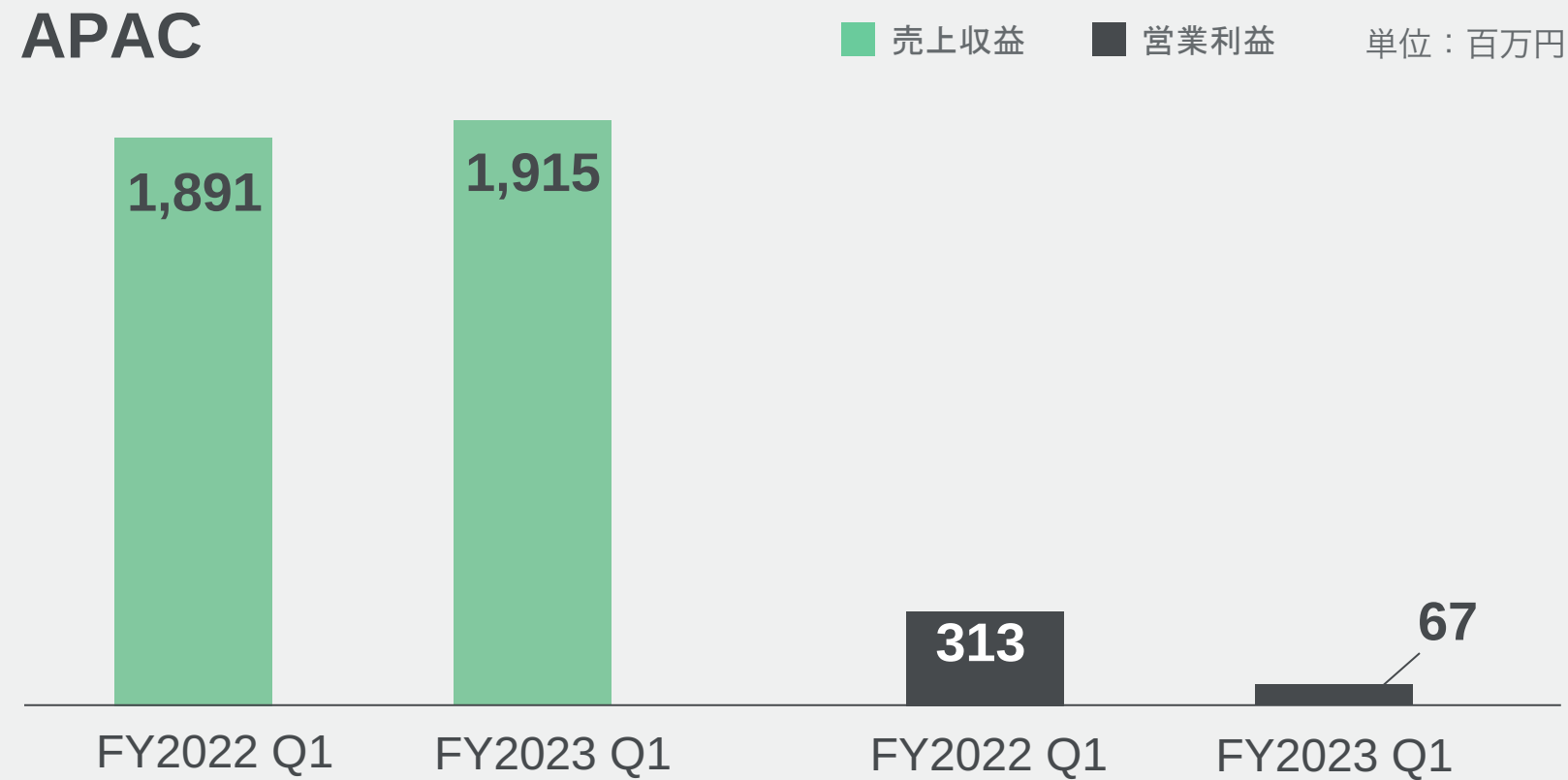
単位：百万円

	FY2022 Q1	FY2023 Q1	増減額	増減率	通期業績予想	進捗率
売上収益	3,107	3,638	+530	+17.1%	17,441	20.9%
売上原価	2,003	2,553	+550	+27.5%	-	-
売上総利益 (率)	1,104 (35.5%)	1,084 (29.8%)	-19 (-5.7pt)	-1.8%	-	-
販売費及び一般管理費	1,121	1,470	+349	+31.2%	-	-
営業利益/損失 (率)	-7 (-0.2%)	353 (9.7%)	+360	-	1,468 (8.4%)	24.1%
税引前利益 (率)	200 (6.4%)	251 (6.9%)	+51	+25.4%	1,388 (7.9%)	18.1%
親会社の所有者に帰属する 四半期利益 (率)	131 (4.2%)	197 (5.4%)	+65	+49.4%	883 (5.0%)	22.3%

通期売上予想に対して概ね例年並のペースで進捗



APAC：一過性要因で売上減速となったものの、下期には売上及び利益増の見込み



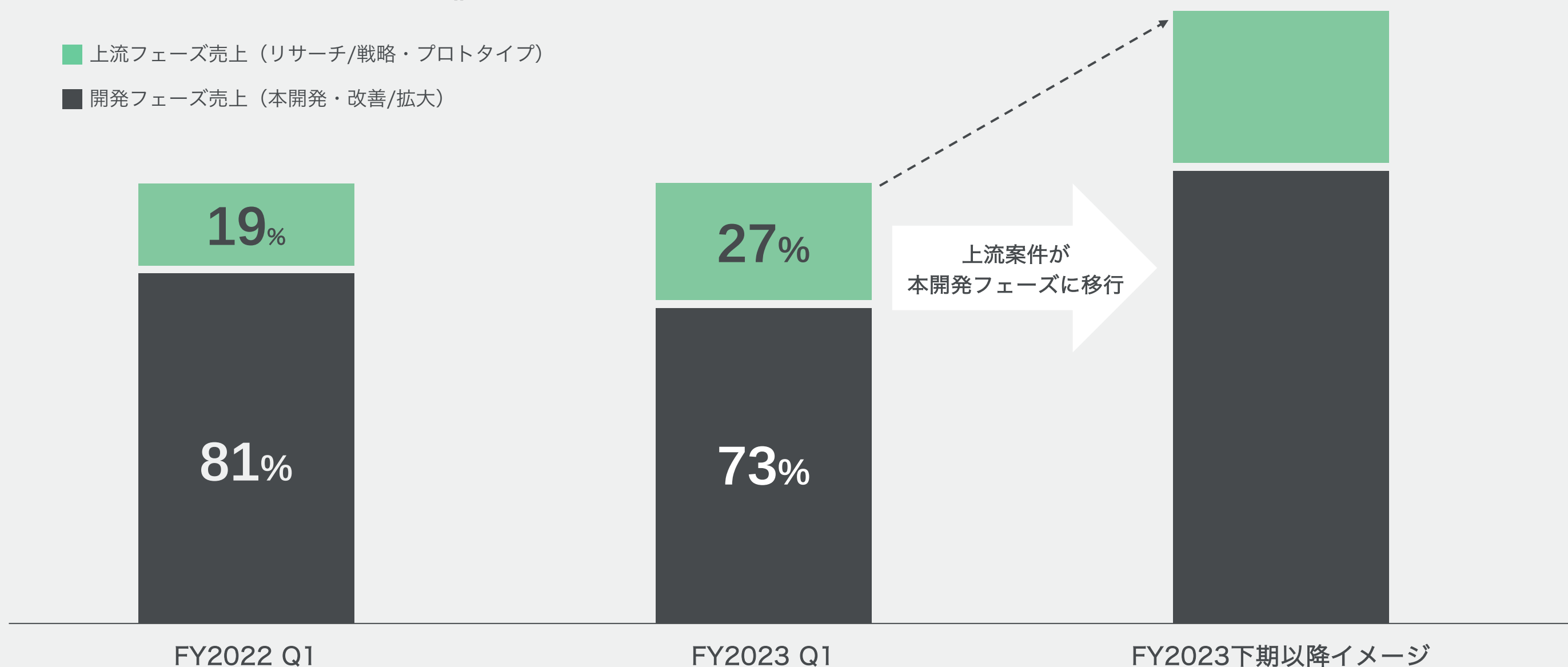
	2022 Q1	2023 Q1	増減額	増減率
売上収益	1,891	1,915	+23	1.2%
営業利益	313	67	-246	-78.4%

- ・ 昨年Q2およびQ3に案件デリバリーに上流人員リソースを集中したことから新規案件獲得数が減少した影響と、今期案件の切り替わりが重なったことにより、売上成長が鈍化
- ・ 今期すでに上流人員は昨年の2倍のペースで採用できており、上流人員が新規案件獲得に稼働できる様な体制を構築済みであり、Q1時点で新規獲得案件数は16件と昨年Q2及びQ3の10件から+60%増加
- ・ なお、新規案件は未だに開発フェーズに至っておらず売上規模は小額のため、売上貢献度は限定的であるが、Q2からQ3にかけて開発フェーズに移行することで売上、利益ともに改善する見込み
- ・ さらなる売上成長のための採用は継続しており、人員コスト及び採用コストが足元の利益を圧迫しているが、この人員増加が下期の売上、利益増に貢献する予定

APACは新規案件が上流フェーズから開発フェーズに移行することで売上が上昇予定

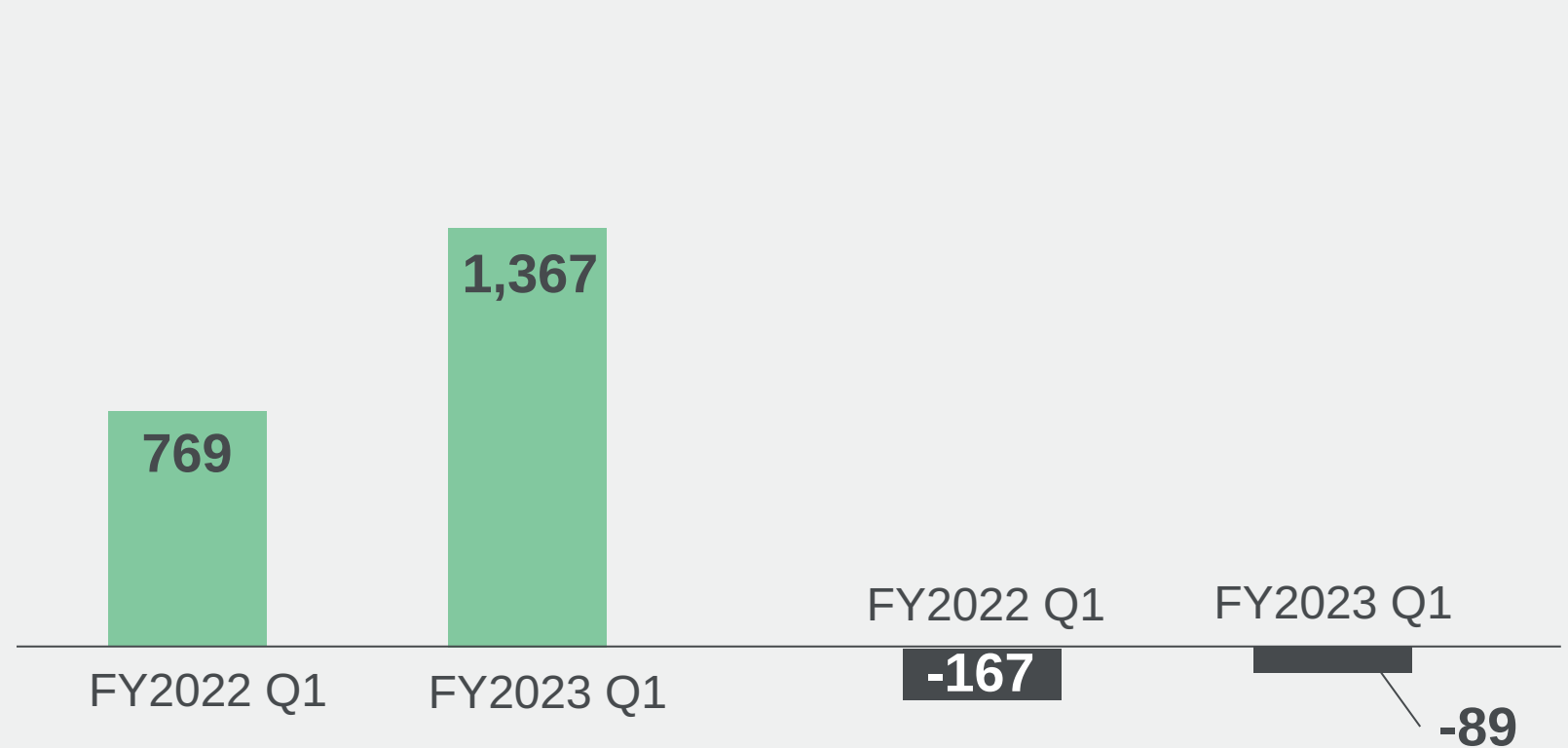
APACのフェーズ毎の売上構造

- 上流フェーズ売上（リサーチ/戦略・プロトタイプ）
- 開発フェーズ売上（本開発・改善/拡大）



EMEA：昨年のM&Aにより競争優位性が増し、大型顧客の獲得、育成に成功。 売上YoY+77%を達成

EMEA ■ 売上収益 ■ 営業利益 単位：百万円



	2022 Q1	2023 Q1	増減額	増減率
売上収益	769	1,367	+597	77.7%
営業利益	-167	-89	+78	-

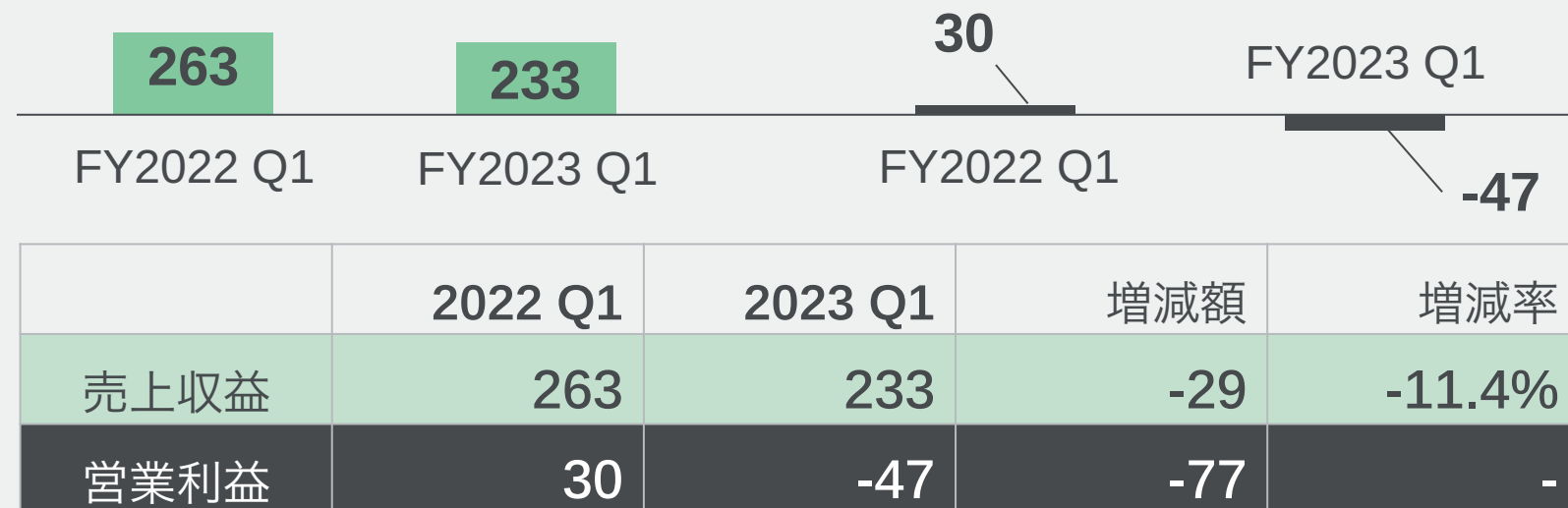
- ・ 既存顧客の拡大、ストラテジー領域案件の獲得、政府系の大型案件の獲得によりYoY+77%と大きな売上成長を達成。昨年のM&Aにより戦略、デザイン、開発、データ分析の4つのサービスラインをアジャイルで回すサービスが顧客獲得に大きく貢献
- ・ 一方、当初予定通り、売上成長のためのプリセールスや先行投資を継続するとともに、外注を社員に切り替えたことによる一時的な切り替えコストが発生したことで、営業利益率は-6.5%で着地
- ・ 期初から年一度の給与上昇によるコスト増が発生しているが、給与上昇率以上の人員単価率上昇を新規契約、契約更新のタイミングで行うオペレーションとなっており、下期には売上、利益が改善する構造になっている



AMER：一時的に売上、利益共に低下しているものの、下期には改善予定

AMER

■ 売上収益 ■ 営業利益 単位：百万円



	2022 Q1	2023 Q1	増減額	増減率
売上収益	263	233	-29	-11.4%
営業利益	30	-47	-77	-

- ・ アメリカ市場の景気後退の影響を一部受け、売上、利益共に低下。新規案件の獲得も進み、現在抱えている案件が開発フェーズに移ることで下期には売上増の見込み
- ・ EMEAと同じく、期初から年一度の給与上昇によるコスト増が発生しているが、給与上昇率以上の人員単価率上昇を新規契約、契約更新のタイミングで行うオペレーションとなっており下期に収益性が改善する構造になっている

流動比率は100%を上回っており安全圏を確保

一 流動比率：流動資産 / 流動負債 = 133%

単位：百万円

	2022 Q4	2023 Q1	増減	増減率
流動資産	7,063	7,437	+374	+5.3%
現金及び現金同等物	2,773	3,259	+486	+17.5%
非流動資産	5,858	7,022	+1,163	+19.9%
資産合計	12,921	14,459	+1,538	+11.9%
流動負債	5,498	5,580	+82	+1.5%
非流動負債	3,330	3,221	-109	-3.3%
資本	4,092	5,657	+1,565	+38.2%
負債及び資本合計	12,921	14,459	+1,538	+11.9%

目次

1. 事業内容

2. FY2023 Q1業績

3. 成長戦略

- ・ 大口顧客育成によるオーガニック成長
- ・ 「成長の源泉」 地域におけるM&A
- ・ 高成長を支える人材及びオペレーション強化



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

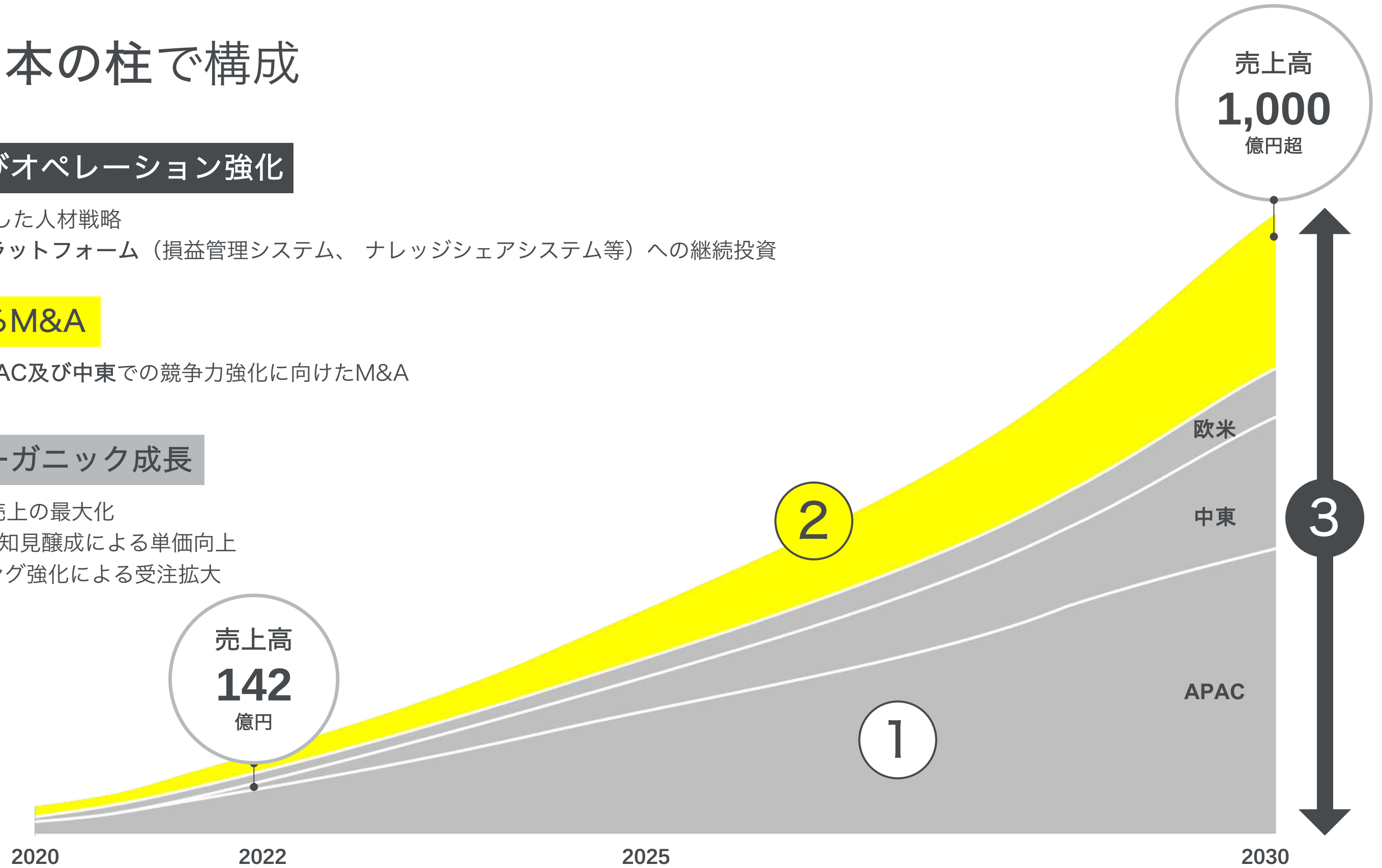
- ・ M&A・パートナーシップを活用した人材戦略
- ・ グローバルのオペレーションプラットフォーム（損益管理システム、ナレッジシェアシステム等）への継続投資

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。

目次

1. 事業内容

2. FY2023 Q1業績

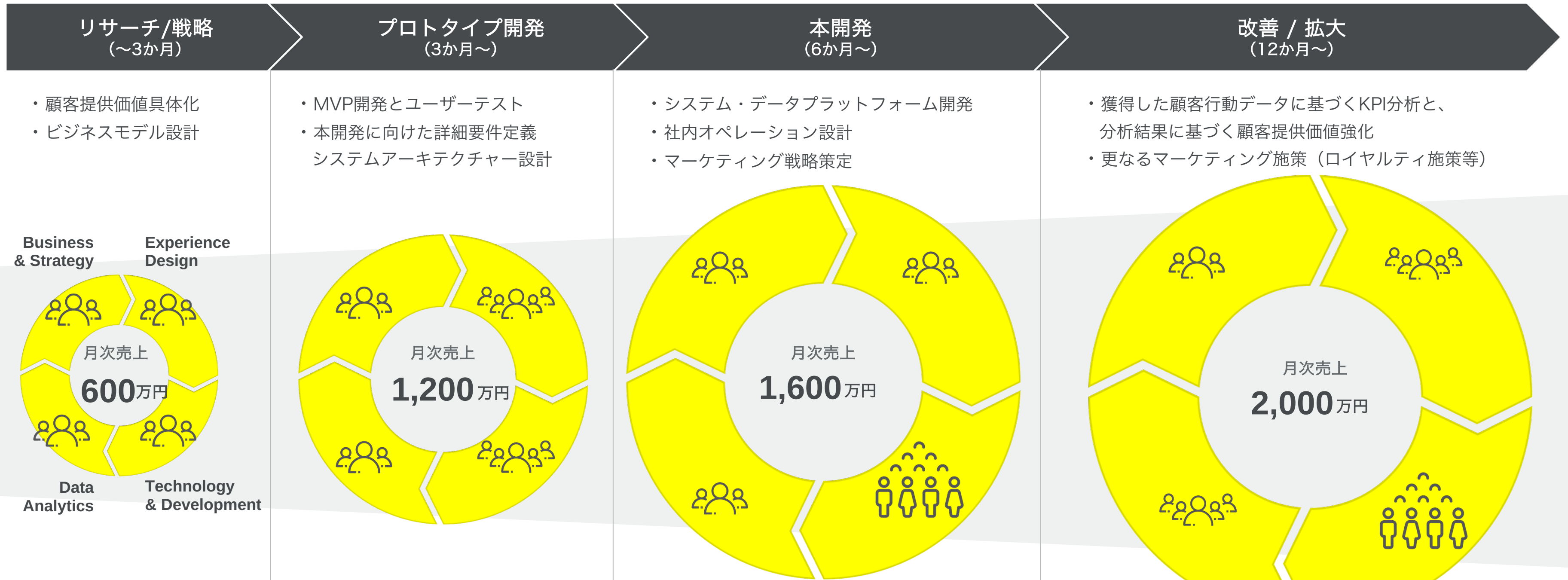
3. 成長戦略

- ・ 大口顧客育成によるオーガニック成長
- ・ 「成長の源泉」 地域におけるM&A
- ・ 高成長を支える人材及びオペレーション強化



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



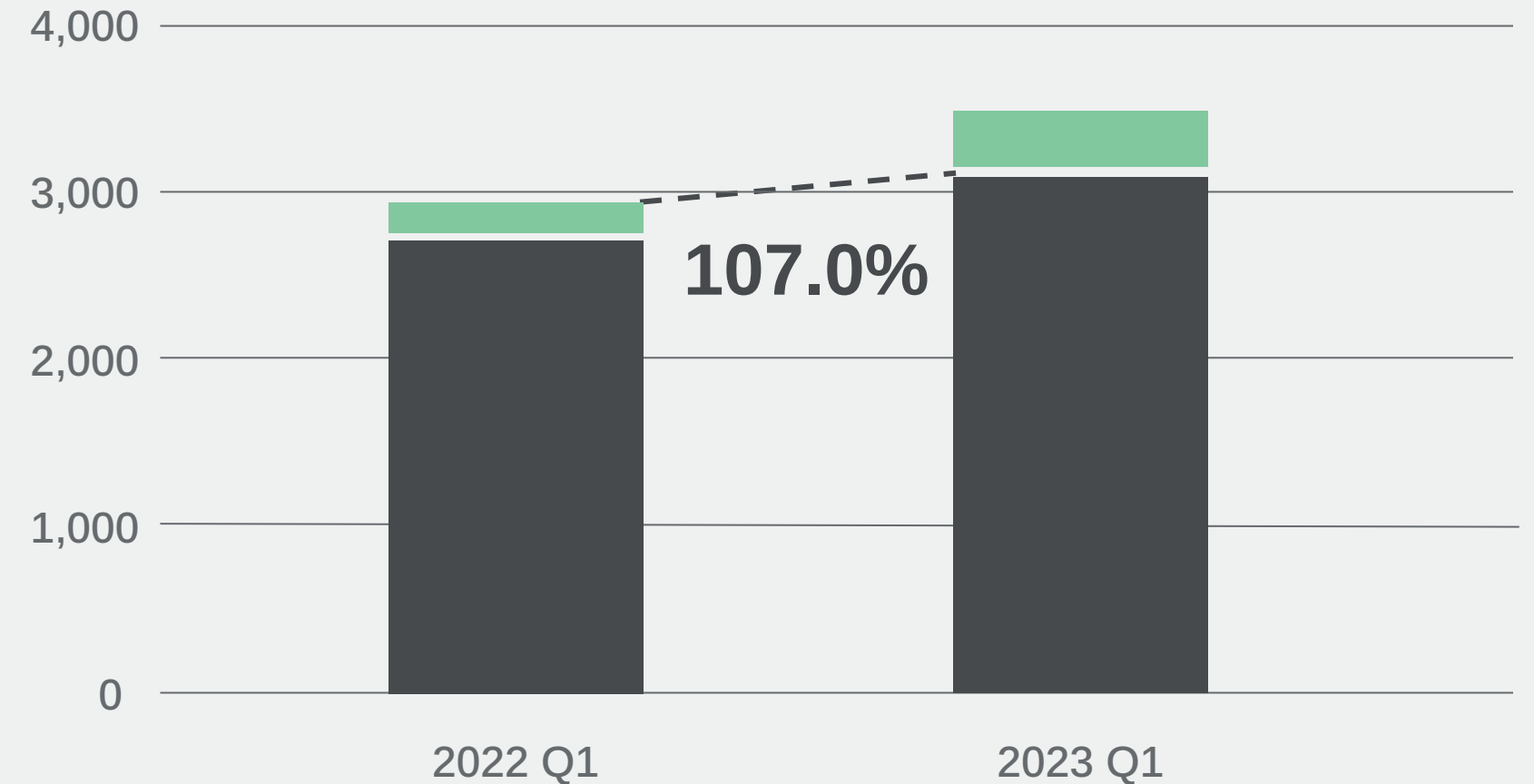
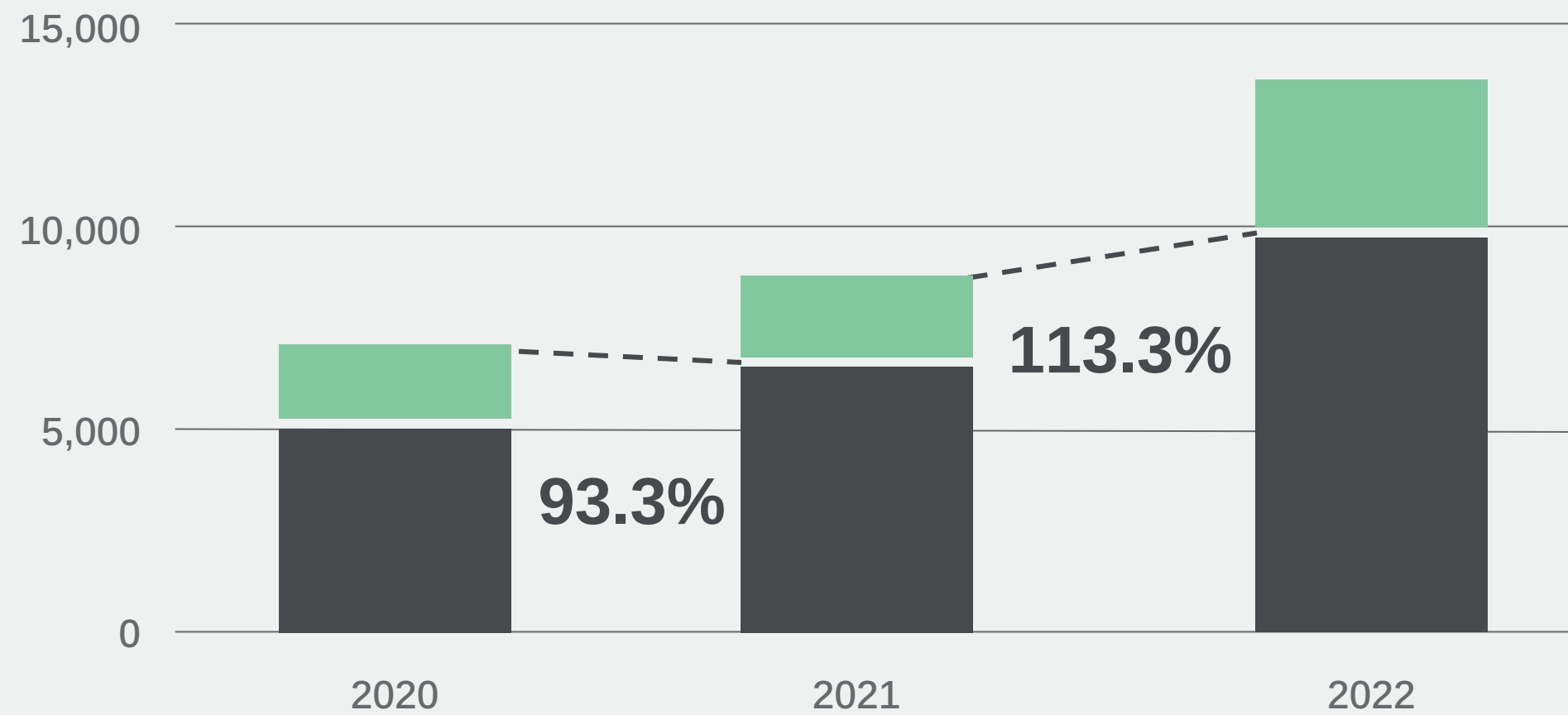
注：上のモデルは一例であり、実際には多くのケースが存在。デジタルコンサルティング事業の大多数は準委任契約（クライアントにサービスを提供する人材の時間あたり単価と稼働時間をベースに請求）であり、月次売上は、人月単価 x プロジェクトに関与する人員数で算定される。

実際、既存顧客からの売上のみで、 前年売上の100%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

単位：百万円



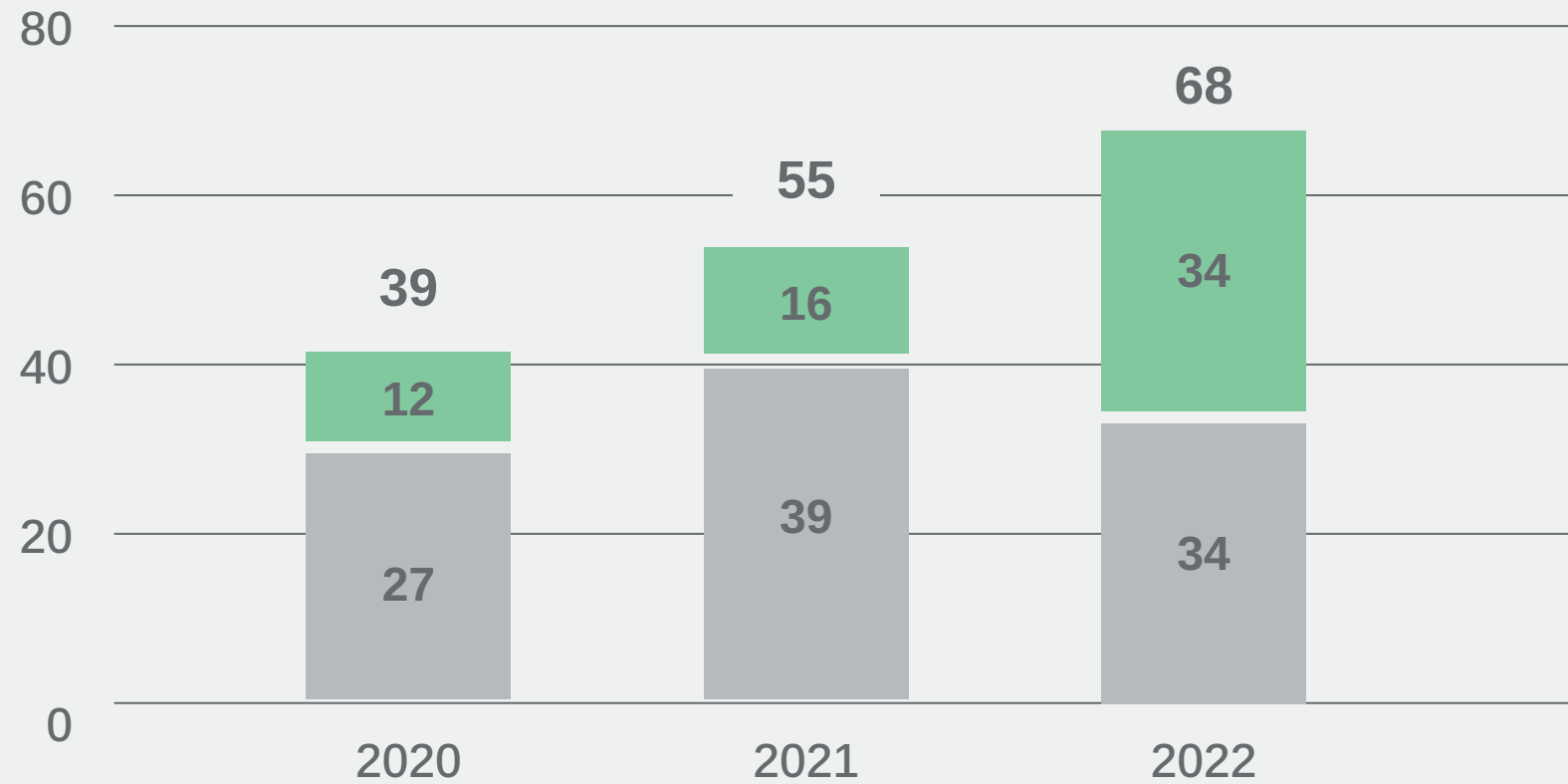
注1：デジタルコンサルティング事業の売上。
注2：既存顧客は、2019年度以降から該当年度期初までに売上があった顧客。

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

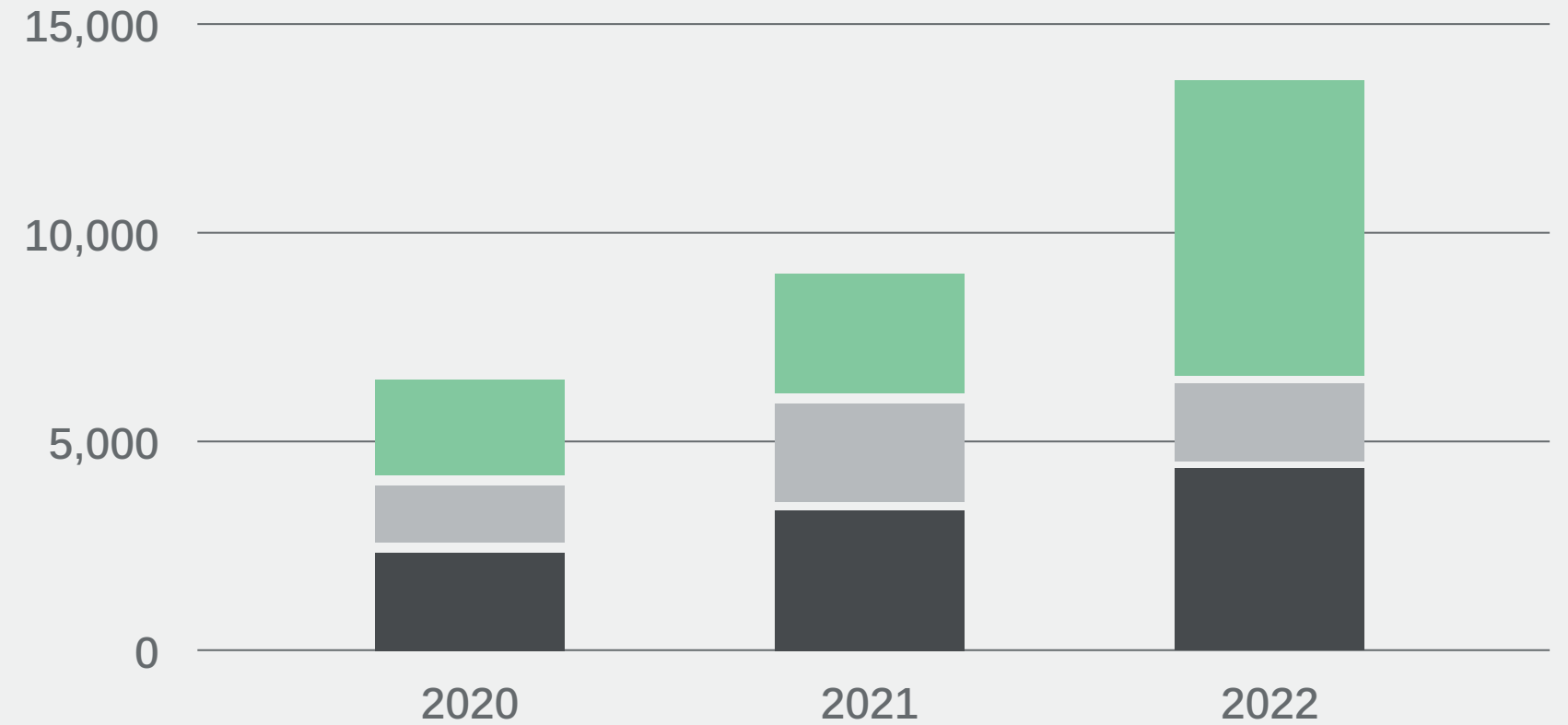
単位：社数



アカウントサイズ別 売上構成

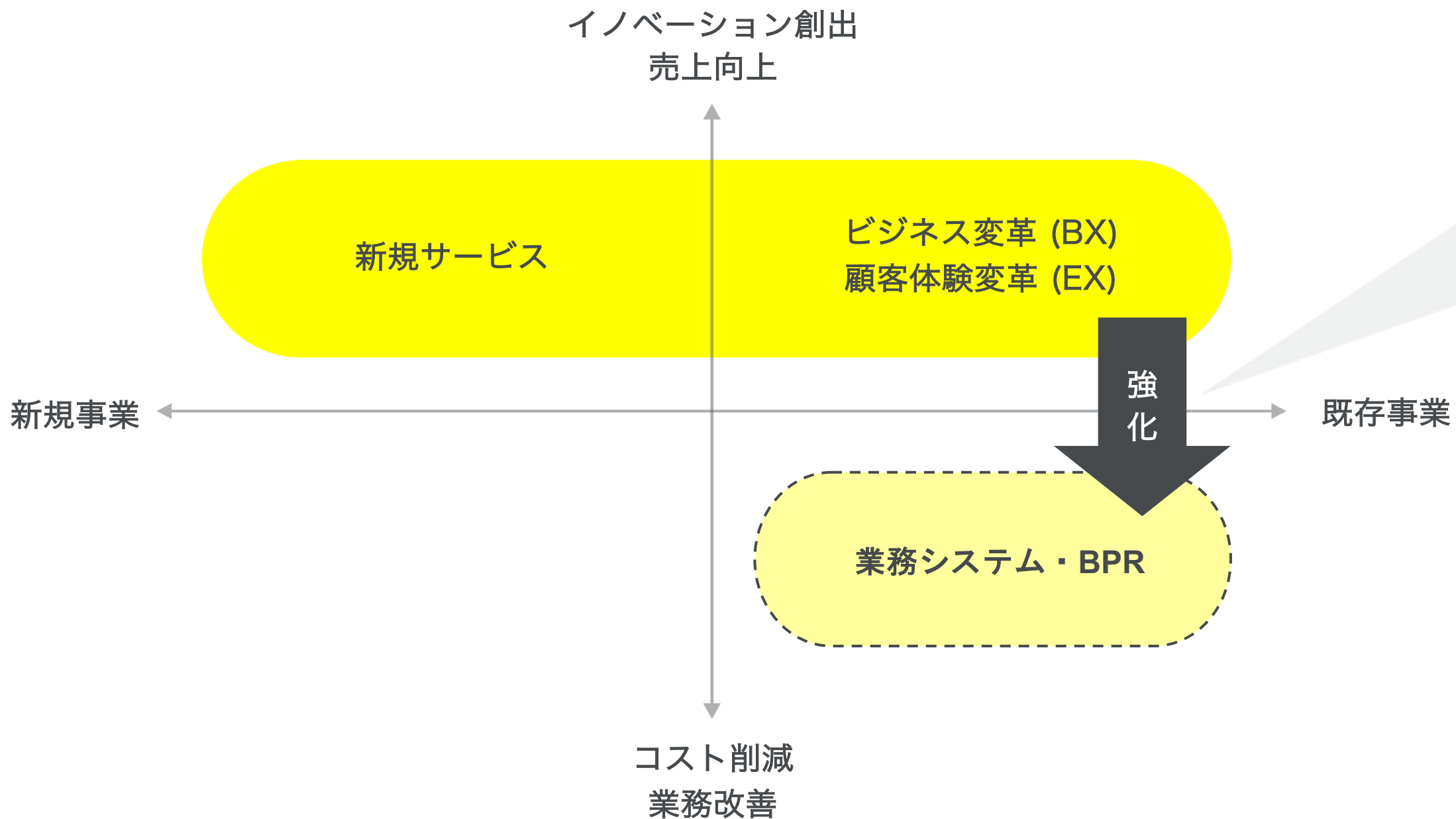
■ 年間売上5,000万円未満顧客からの売上 ■ 年間売上5,000万円以上 1億円未満顧客からの売上 ■ 年間売上1億円以上顧客からの売上

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

目次

1. 事業内容

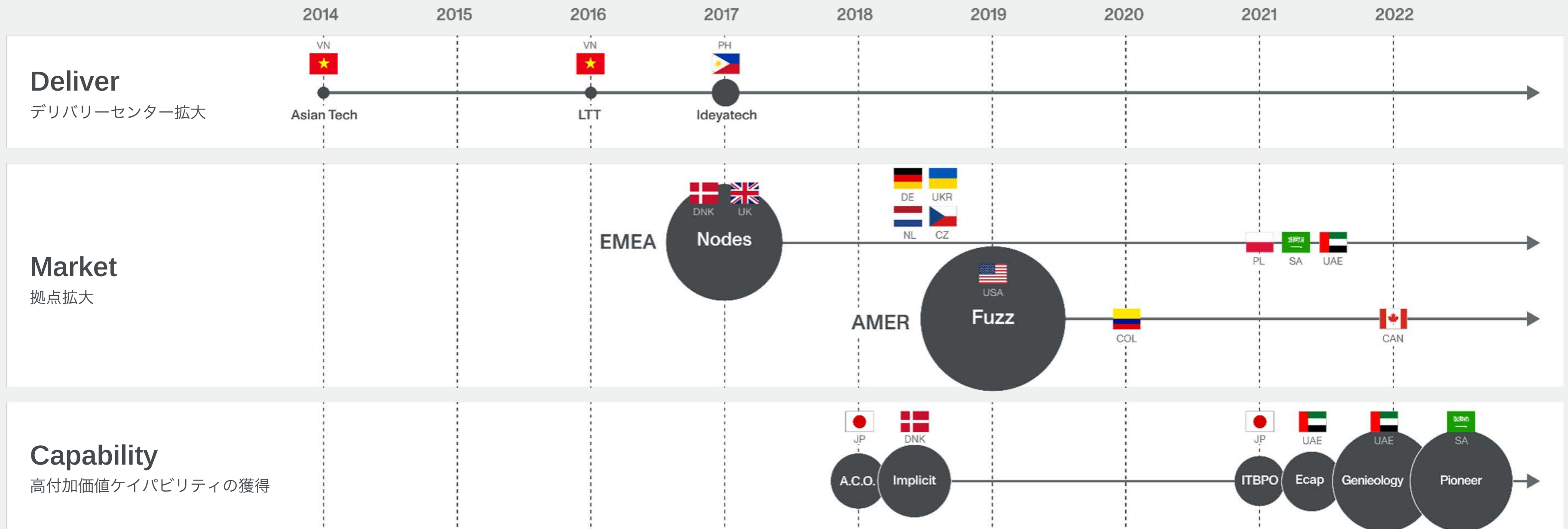
2. FY2023 Q1業績

3. 成長戦略

- ・ 大口顧客育成によるオーガニック成長
- ・ 「成長の源泉」地域におけるM&A
- ・ 高成長を支える人材及びオペレーション強化



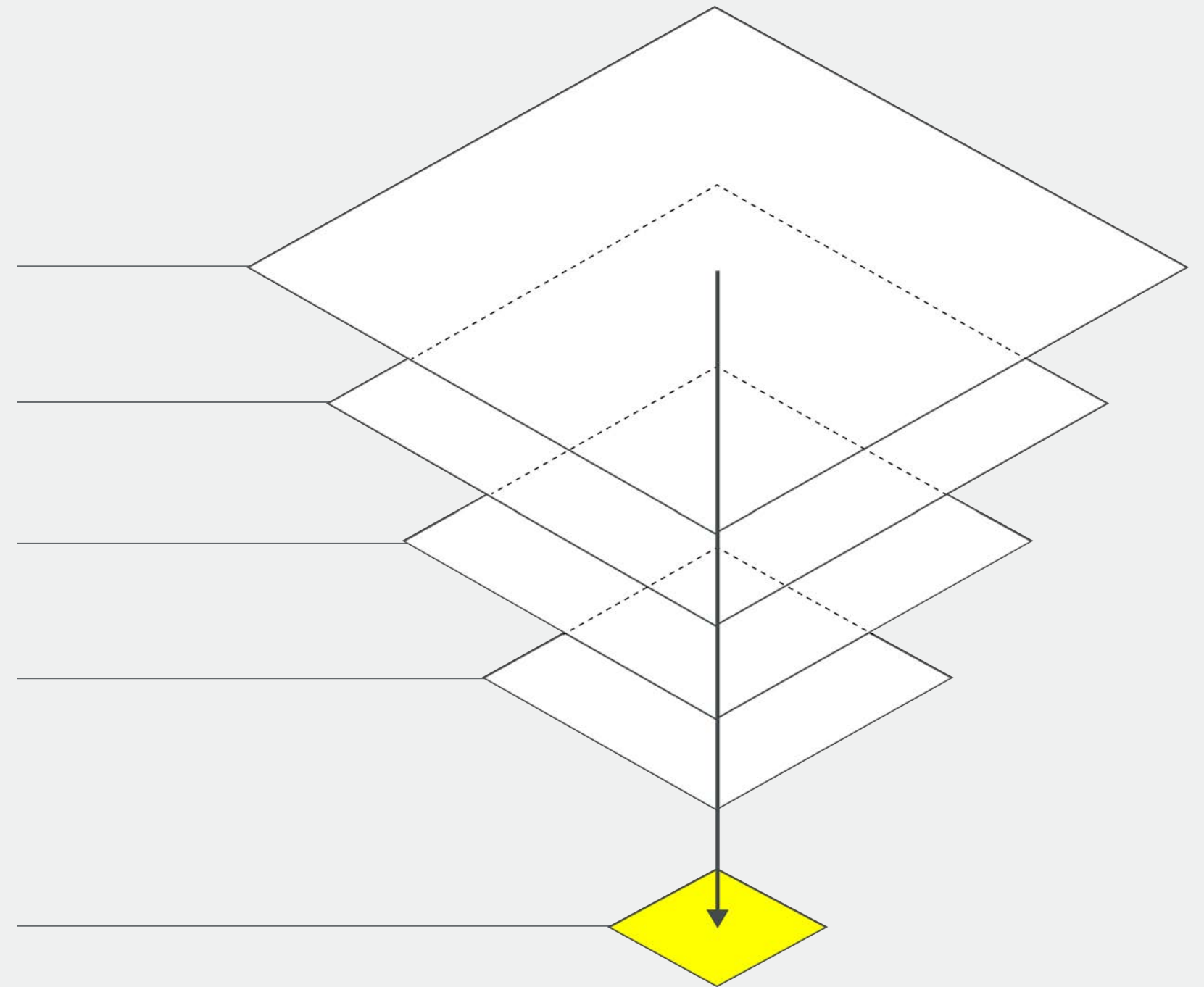
モンスターラボは、過去グローバルで10社以上の戦略的M&Aを実施。最近では、拠点拡大のM&Aから、より低リスクのケイパビリティ獲得のM&Aへ移行



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） ©2006 – 2023 Monstarlab, Inc. All rights reserved.

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

ロングリストの作成	約1,200社
スクリーニング、ミドルリストの作成	約250社
Monstarlab CEOと候補先企業経営陣の面談 ...	約150社
Monstarlabによる各種DD、交渉	7社
買収	1社



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

目次

1. 事業内容

2. FY2023 Q1業績

3. 成長戦略

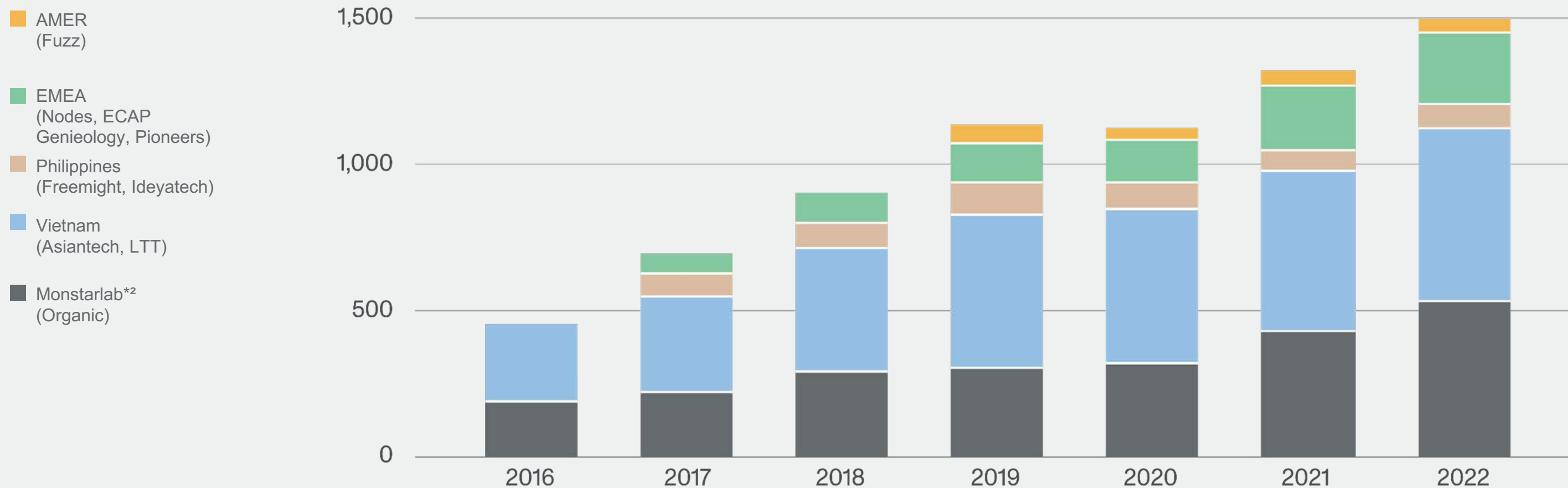
- ・ 大口顧客育成によるオーガニック成長
- ・ 「成長の源泉」 地域におけるM&A
- ・ 高成長を支える人材及びオペレーション強化



オーガニックでの採用と買収先企業の人員増により、人員数を順調に拡大

- 2016年からMonstarlabのオーガニック成長だけで人員数は約3倍に増加
- 幅広い業種のトップ企業から人材を採用することで、基幹システム連携のノウハウや業界知見などを獲得

オーガニック及び買収企業別人員数*1



注1：各年の12月31日時点で各企業に所属する従業員数。
 注2：日本における人員数は組織統合しM&A後の人員を計測できないためOrganicとしてカウント。

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

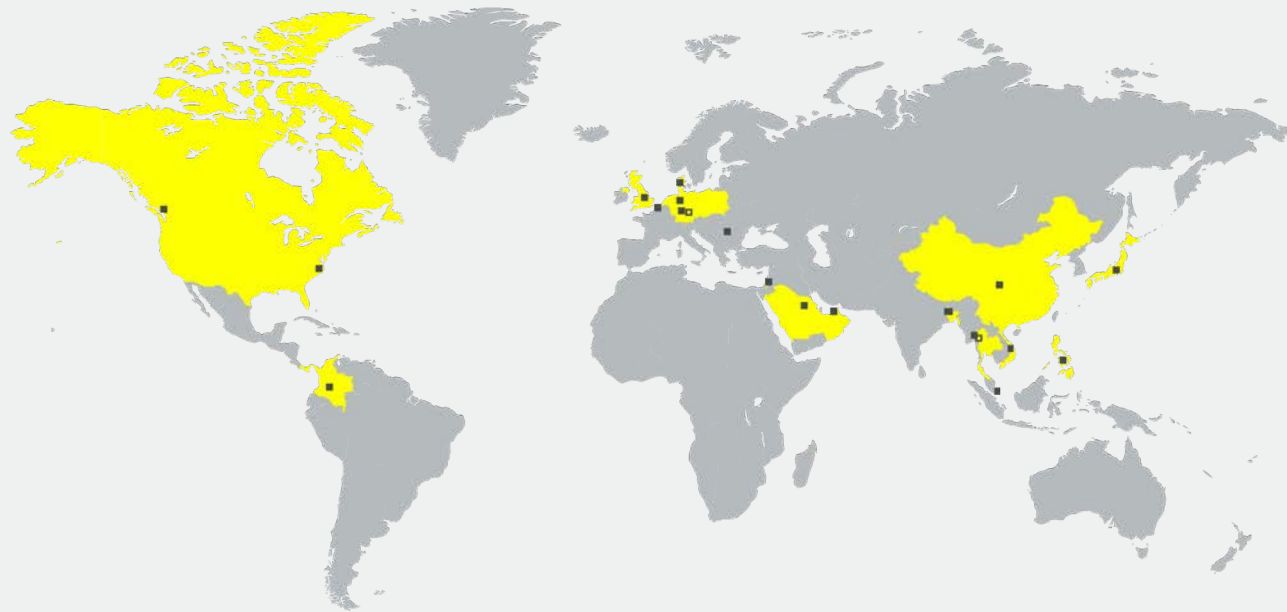
- スクリーニング
- インターン生育成

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@monster-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 ::