

2026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
(証券コード : 5255)

2026年5月15日

Monstarlab ::

Contents

1. FY2026 Q1連結業績概要
2. FY2026 Q1トピックス及び成長戦略
3. Appendix

2026年Q1は、想定していた当四半期見通しを上回る黒字着地でスタート。 売上は通期目標の23%とほぼ予定通りに推移し、下期投資回収局面へ向かう

単位：百万円

	FY2026 予想	FY2026 実績	進捗率
売上収益	8,500	1,954	23.0%
営業利益	500	85	17.1%
一過性要因を除く営業利益	500	85	17.1%
税引前利益	-	85	-%
親会社の所有者に帰属する 当期純利益	-	55	-%

- Q1は昨年の新規案件数減少と独自AIソリューション開発・上流/AI人材への先行投資が重なる時期ながら、販管費コントロールの徹底とCRAを軸とするEDX領域や、米州（AMER）の足元伸長により、営業利益85M・親会社利益55Mの黒字着地を実現した。
- エンタープライズ領域では金融機関・製造業セクターで複数案件を獲得し、MonstarXもマネタイズを開始するなど、AI・デジタル領域での施策が着実に進捗している。
- 米州（AMER）は売上・営業利益ともに前年同期を大きく上回り、ペイメント領域を中心とする安定基盤と海外デリバリーセンターの効果的活用により、海外拠点が利益へ大きく貢献する体制が定着。

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

- MonstarXのマネタイズを開始。対話形式でPoC開発を実現するマルチAIエージェントとしてSaaS課金を開始するとともに、当社既存事業の提案・営業ツールとしても活用が進む
- CRA(CodeRebuild AI)を軸とするモダナイゼーション展開を本格化。金融機関・製造業セクターを中心に複数案件を獲得し、分析フェーズから本開発フェーズへの移行に向けた営業活動が進行

Topic 2

AIプロダクト創出、及びAI時代の組織進化を担う専属組織を設立

- AI Product & Transformation Office新設し、AIを起点としたプロダクト・ソリューション事業の創出と、クライアント・社内双方のAIトランスフォーメーションを一体的に推進。全社AI戦略の推進体制を強化
- Human Intelligence Labを新設し、AIとの対比として人材・役割の再設計や学習環境の整備、提供などを通じてモンスタラボにとっての「人間の価値」を再定義し、強靱な組織体制の確立を目指す

FY2026Q1

連結業績概要



成長投資を継続しながら、Q1は黒字着地でスタート

Q1は季節要因と独自AIソリューション・上流/AI人材への成長投資が重なる時期ながら、専門組織によるエンタープライズ領域の足元伸長とAMERの安定成長により黒字着地を実現。

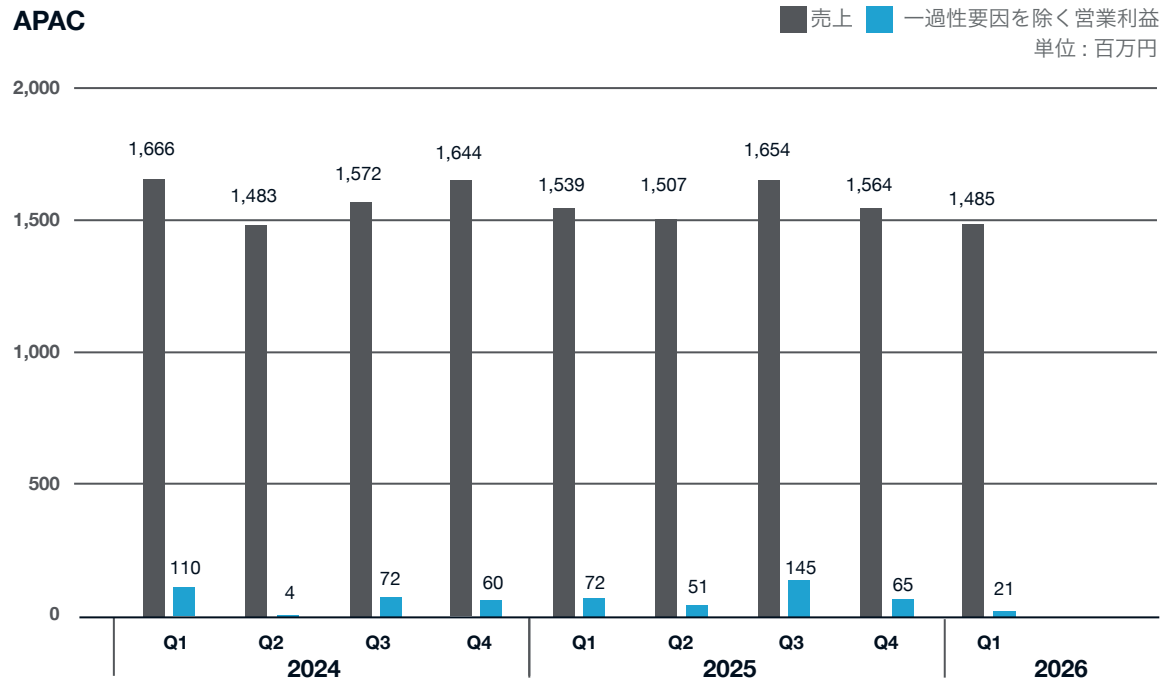
単位：百万円

	FY2025				FY2026		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	前四半期増減率 QoQ	前年同期増減率 YoY
売上収益	1,899	1,879	2,051	1,964	1,954	-0.5%	+2.9%
売上原価	1,164	1,191	1,043*1	1,246	1,238	-0.6%	+6.4%
売上総利益(率)	735 (38.7%)	688 (36.6%)	1,007 (49.1%)	718 (36.6%)	715 (36.6%)	-0.4%	-2.7%
販売費及び一般管理費	666	683	551*1	715*2	665	-7.0%	-0.1%
その他の収益	25	30	39	0	40	—	+60.0%
その他の費用	1	2	8	803*2	4	-99.5%	+300.0%
営業利益/損失	93 (4.9%)	32 (1.7%)	487 (23.8%)	-801	85 (4.4%)	—	-8.7%
構造改革等一過性要因	—	—	-250*1	889*2	—	—	—
のれん等減損	—	—	—	—	—	—	—
一過性要因と減損を除く 営業利益/損失	93 (4.9%)	32 (1.7%)	236 (11.5%)	88 (4.5%)	85 (4.4%)	-2.8%	-8.7%
税引前利益/損失	-171	-186	593 (28.9%)	-554	85	—	—
親会社の所有者に帰属する 当期純利益/損失	-137	-115	553 (26.9%)	-637	55	—	—

*1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）

*2Chowly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）

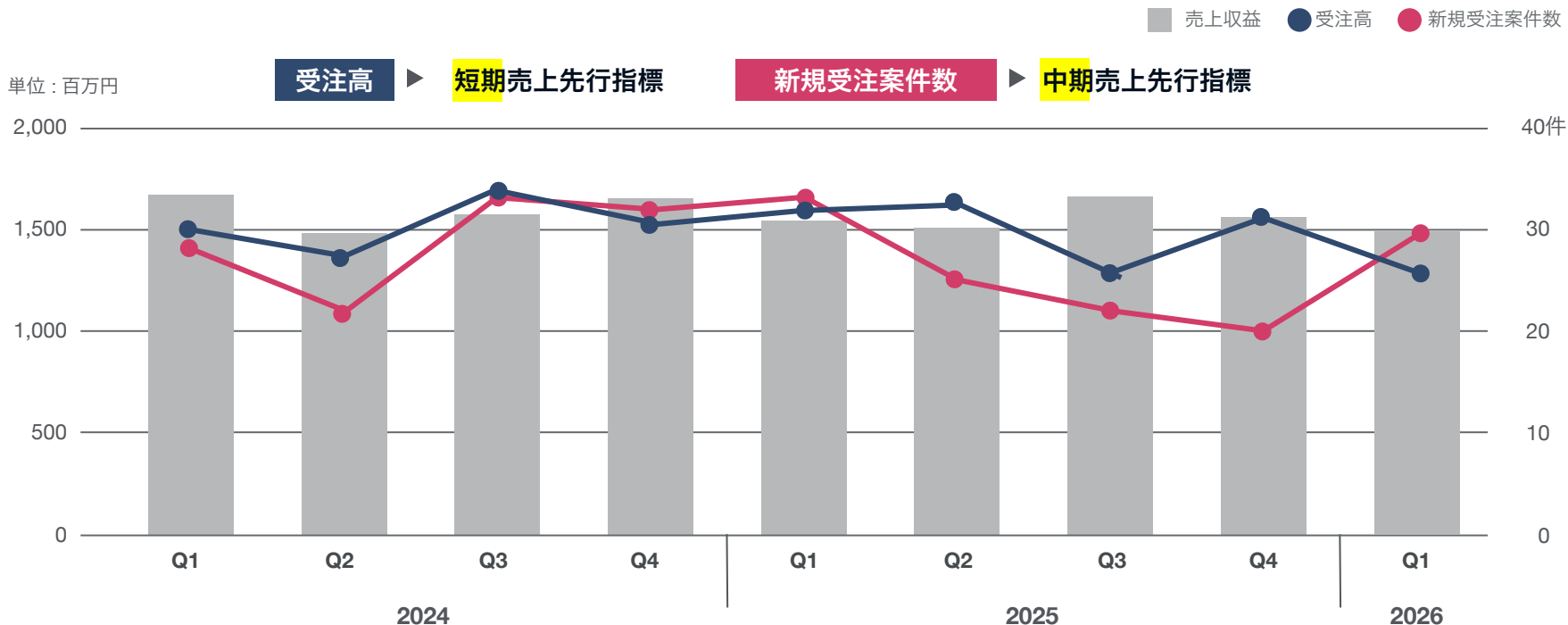
APAC：エンタープライズ領域の足元伸長も、昨年下期の新規案件数の減少とAIプロダクト投資等の負担で売上・利益は前年同期を下回る



- Q1は独自AIソリューション開発・上流/AI人材への成長投資が重なる時期に加え、昨年下期の新規案件数減少の影響もあり、売上・利益ともに前年同期を下回って推移。
- 一方で、エンタープライズ領域では金融機関・製造業セクターを中心に複数案件を獲得し、分析フェーズから本開発フェーズへの移行に向けた営業活動が進行。

APAC：新規案件数は増加基調も、案件規模・単価の改善が課題

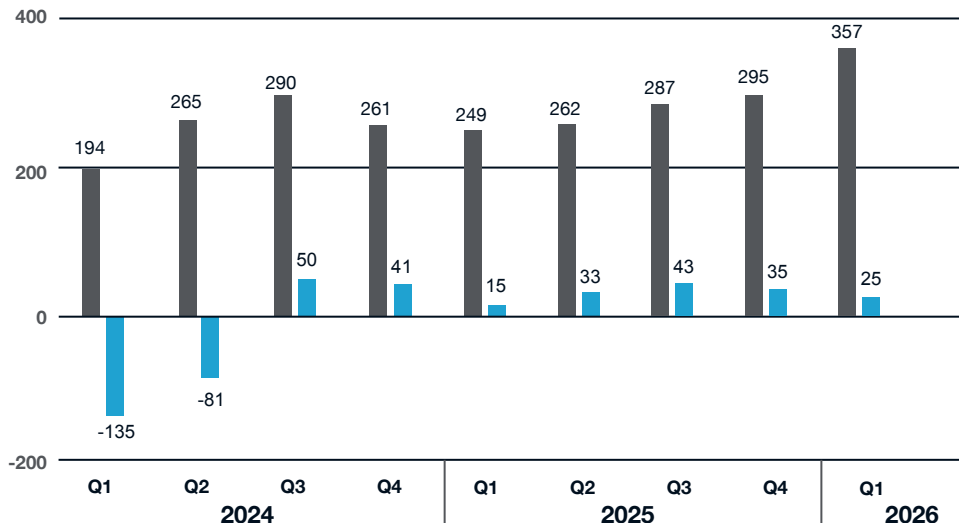
- 営業体制強化により大型案件の獲得力を再構築し、下期成長への立て直しを推進。
- 2025年の新規案件減少と営業リソース制約があり、新規案件の売上を成長させる機会が充分得られず、受注高が伸び悩み。



米州(AMER)：売上・営業利益ともに前年同期を大きく上回り、売上は過去最高に到達。 第2四半期以降も継続成長を見据える

AMER

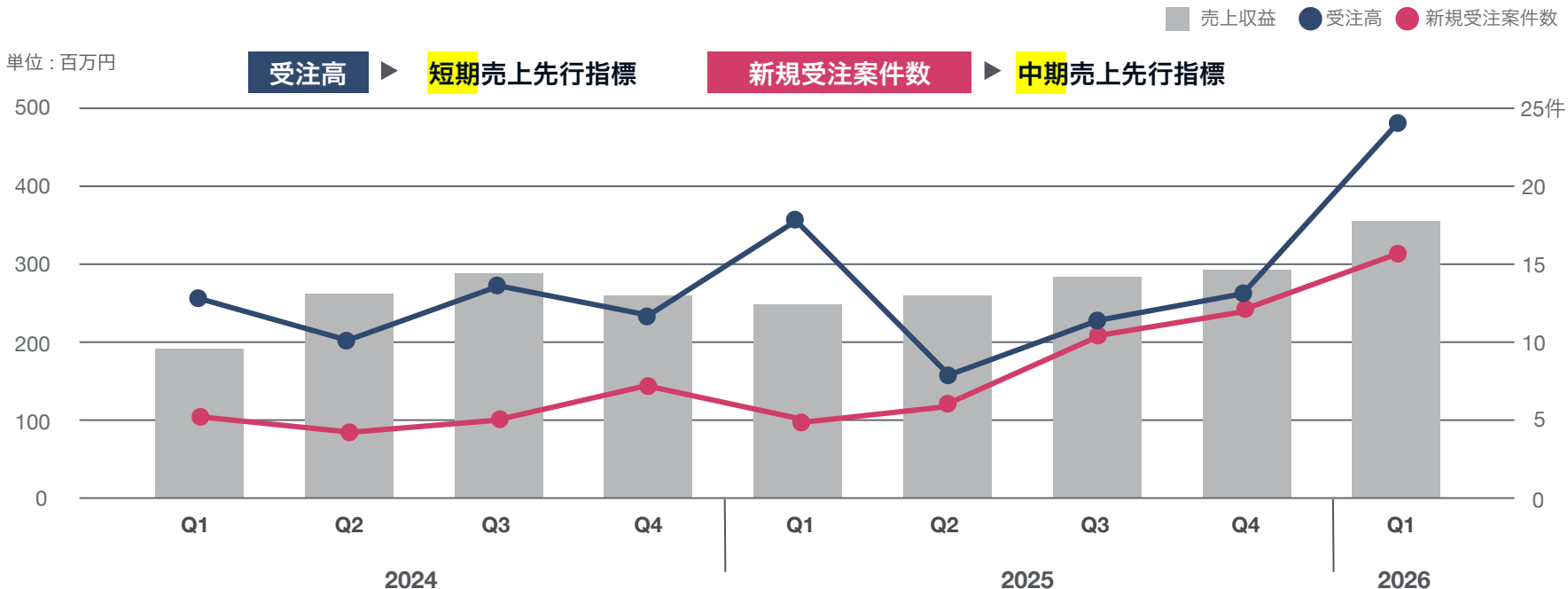
■ 売上 ■ 一過性要因を除く営業利益
単位：百万円



- Adyen・Stripe等のペイメントソリューション企業を中心とする既存大手クライアントとの取引が継続的に拡大し、Q1 2026は売上・営業利益ともに前年同期を大きく上回る成長を実現。コロンビア・バンングラデシュ等の海外デリバリーセンターの効果的活用が利益体質を支える。
- 成長への先行投資を積極的に行い、営業利益率は6.9%に留まる。ペイメント領域を軸とする安定基盤を活かし、下期に向けた継続的なパイプライン構築を進める。

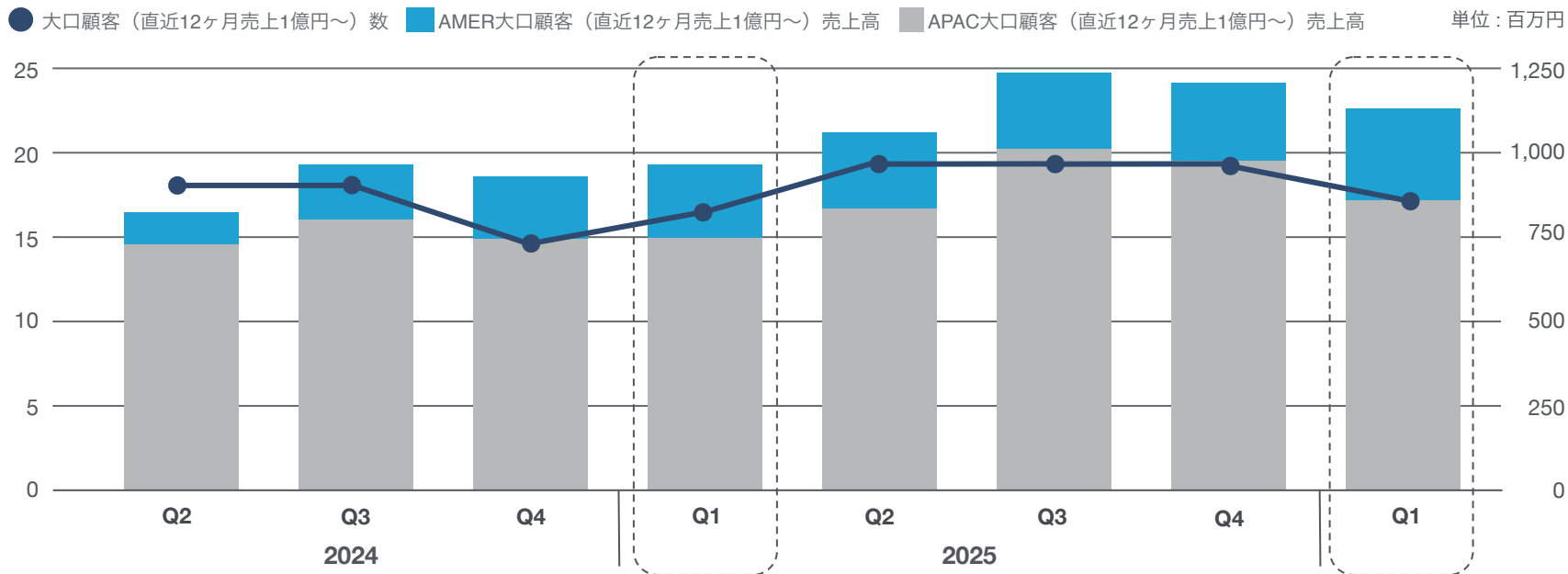
米州(AMER)：大手ペイメント企業経由を中心に新規受注は活発に推移。下期成長を支えるパイプライン継続構築

- 大手ペイメントソリューション企業との協業を中核に、2026Q1も継続的な新規受注獲得により、下期成長を支える強固なパイプラインを構築。
- 約8.3億円の大型案件を受注。1年間にわたるプロジェクトでありかつ多額のため、短期指標としての機能を維持するためQ1では1/4の額を反映。



大口顧客との緊密な関係を継続し、売上高は前年同期を上回り推移 全体の案件規模拡大へ向けて、APACでの新規案件積み上げへの営業体制強化に課題

- 大口顧客（直近12ヶ月売上1億円～）の売上は前年同期と比較して堅調に推移し、既存顧客との関係は安定維持。
- AI活用への企業の関心拡大を背景に、CRAを軸とするエンタープライズ領域での新規大口顧客の開拓を強化。



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
金融	データアナリストの専門業務に関するデータ集計・要因分析環境を構築、AIエージェント開発
運輸	基幹システム×AIエージェント融合の全体アーキテクチャを設計
自動車部品	社内AIプラットフォームのAI精度向上、新機能追加、及び包括的なUI/UXの改善
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
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

現預金約40億円を確保し、安定した財務基盤を堅持

単位：百万円

	2025Q4	2026Q1	前四半期比	
			増減	増減率
流動資産	5,668	5,541	-126	-2.2%
現金及び現金同等物	3,957	3,974	+17	+0.4%
非流動資産	3,542	3,673	+131	+3.7%
資産合計	9,210	9,214	+4	+0.0%
流動負債	2,428	2,488	+59	+2.4%
非流動負債	6,124	6,026	-97	-1.6%
資本合計	657	699	+42	+6.5%
負債及び資本合計	9,210	9,214	+4	+0.0%

FY2026Q1

トピックス及び成長戦略

AIプロダクト創出とAI時代の組織進化を担う2部門を新設

モンスターラボは2024年以降の構造改革期を経て財務体質の改善を果たし、持続的な成長フェーズへの移行を推進中。持続的な事業成長を加速するため、新設した以下の2部門によって新設事業創出と組織強化の実現を目指す。

1 AI Product & Transformation Office

AIを起点としたプロダクト・ソリューション事業の創出と、クライアント・社内双方のAIトランスフォーメーションを一体的に推進。

AIを活用したデジタルコンサルティング・プロダクト開発の成長を牽引しつつ、モンスターラボ自身が「AIネイティブ」な組織へと進化するための中核機能を担う。



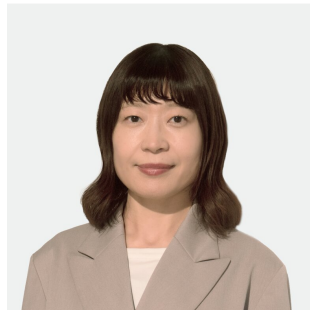
新任執行役員

加藤 愛貴 (かとう あいき)

VP, Head of AI Product &
Transformation Office

2 Human Intelligence Lab

AIとの対比として人間ならではの知性・思考・価値創造の力を組織として探求・強化するための専任部門。AIの進化によりあらゆる業務の自動化が加速し、「人間が何を担うべきか」という問いへの答えが、企業の競争優位の源泉となる中、本部門では人材・役割の再設計や学習環境の整備、提供などを通じてモンスターラボにとっての「人間の価値」を再定義し、強靱な組織体制の確立を目指す。

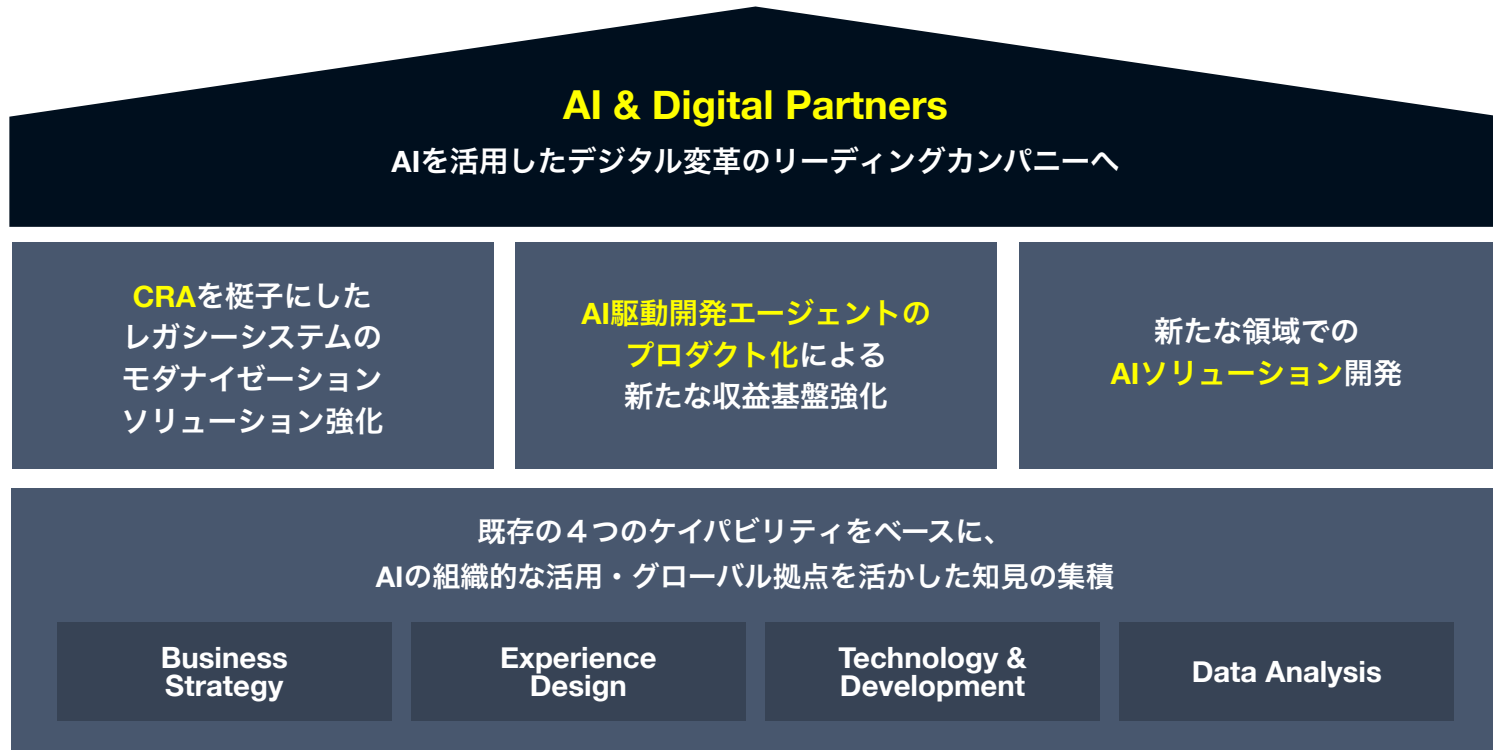


新任執行役員

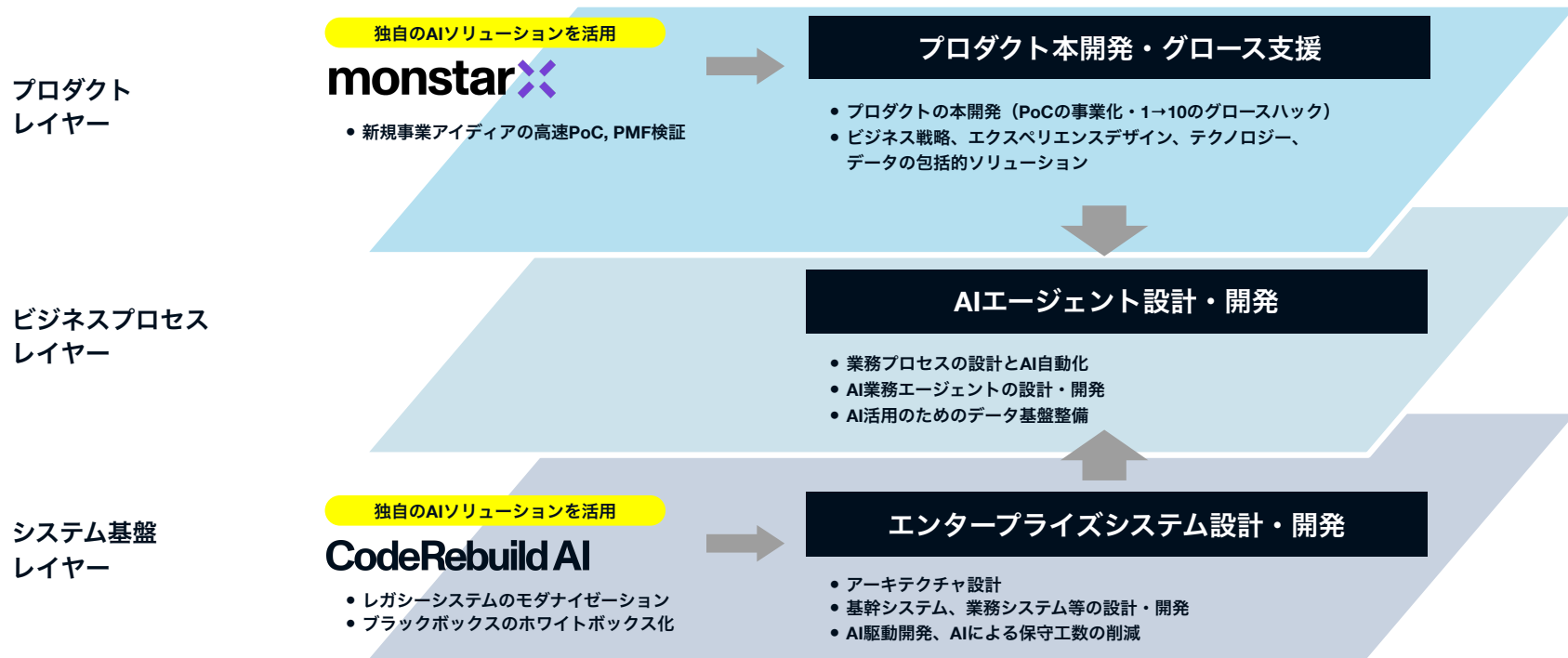
川北 奈津 (かわきた なつ)

VP of Strategy & Design /
Human Intelligence Lab Lead

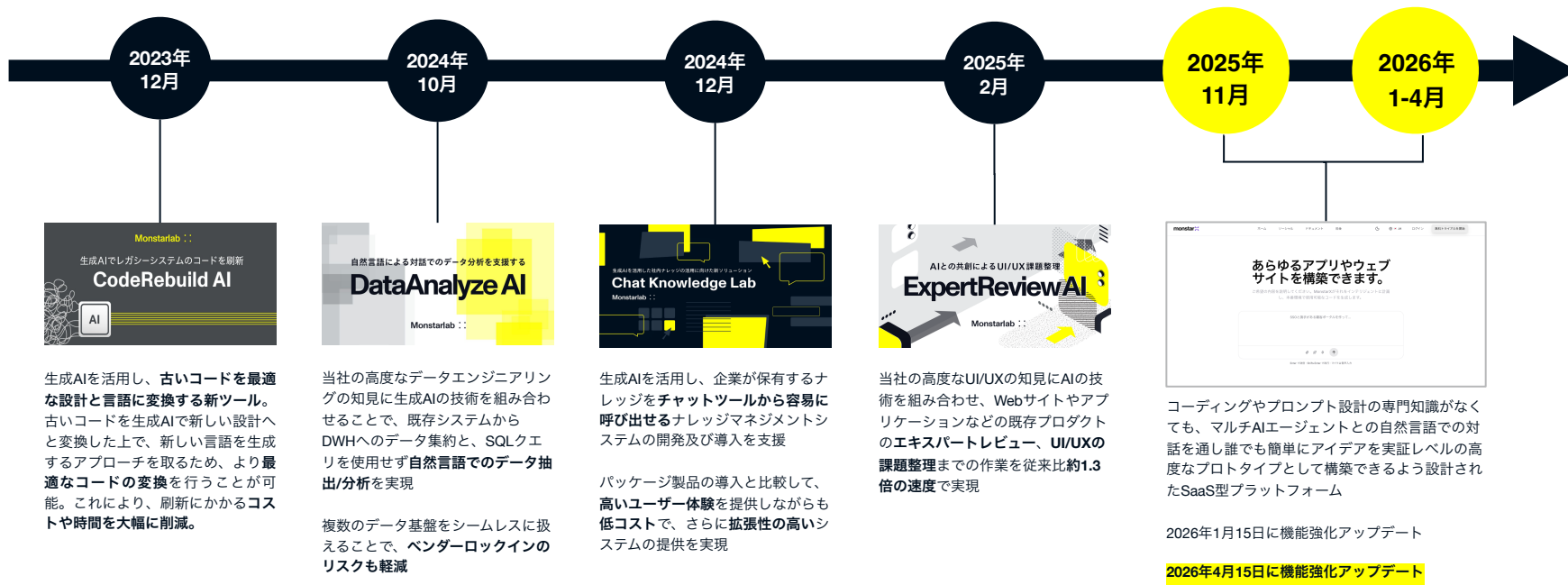
モンスターラボの4つのケイパビリティとグローバル知見にAIを掛け合わせ、独自の競争力を創出。AI・デジタル領域で業界を牽引



独自AIソリューションを梃子に、顧客接点～基幹システムまでのDX・AI化を支援



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MonstarX をローンチ



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

多言語対応(14言語)を実現し、日本及びグローバルでマネタイズを開始

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

5

2026/1/15 アップデート

インプット手段の拡張
UI/UX、安定性の向上

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

6

2026/4/15 アップデート

対応言語を大幅拡張

英語・日本語に加え12言語を加え、計14言語でグローバル提供を開始

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



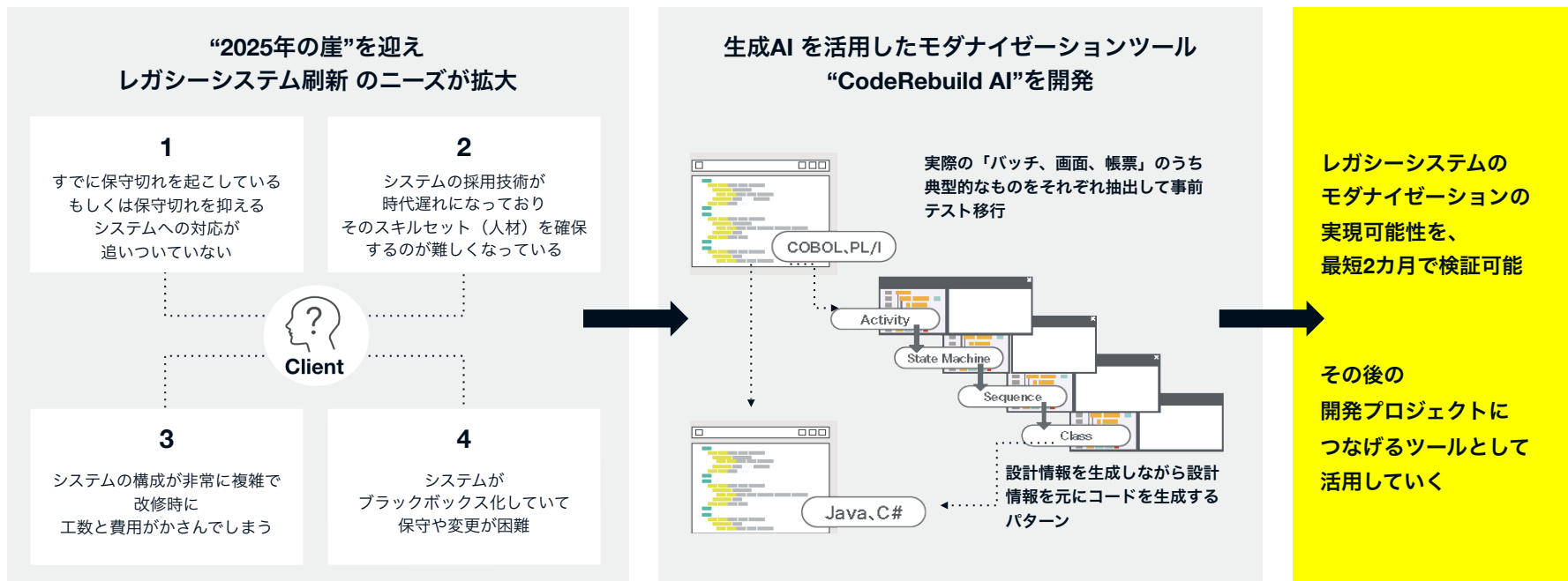
松島 栄一

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、ビジネストランスフォーメーション、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">● CRA適合検証 アプリケーションの現状分析、結果検証● CRA全体計画 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	<ul style="list-style-type: none">● CRAによる機能解析と要件定義● UI/UXチームによる効率性を考慮した画面デザイン● AI駆動によるシステム開発● 業務チームによる業務改善提案● 結合・総合テスト	<ul style="list-style-type: none">● 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

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	2026年Q1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	AIソリューションにより熟練工の暗黙知をルール化システム搭載検討中 別件、工場システムの開発を受注(AI駆動開発)
製造業	パッケージ基幹システムのリプレイス	分析フェーズ完了 次期フェーズに向けた議論中
精密機器	AIを活用したSCM領域の可視化	分析フェーズ完了 次期フェーズに向けた議論中
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メインフレームのモダナイゼーション	2026年4月開始(約1億/年規模 × 3年間) 複数拠点への横展開でセールス実施

::

他企業提案に加え、大手企業とのセールスチャネルも増加中

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

CRAによるモダナイゼーションの共同展開

モンスターラボの独自ソリューションであるCRAを用いて複雑な古いプログラム言語を解析・可視化するソリューションを、SOLIZE PARTNERSの強固な顧客基盤に効果的に展開

SOLIZEの委託設計・開発業務を、AIを活用してDX化

SOLIZE PARTNERSの委託設計領域にモンスターラボのAI技術を統合し、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

SOLIZE PARTNERSの設計ノウハウとモンスターラボのAIテクノロジーを融合し、熟練技術者のノウハウをデジタル化・AI化を推進

FY2026Q1での成果

協業セールスの推進で、大手製造業企業から1億円の受注獲得

熟練知見のAI化の新ソリューションを開発。大手建設業企業から案件受注

AI時代へのアダプテーション - 生成AIの進化で開発の前提が短期間で変わる中、組織・人材戦略を機動的にアップデート

従来の方向性

1 AI駆動開発の位置づけ

エンジニアがシステム開発において活用することで生産性を大幅に高め、利益率を最大化

2 デリバリーセンターの位置づけ

システム開発における上流領域がレベニューセンター、人手を要する開発がデリバリーセンターとして、明確に位置づけを分離

3 採用方針

ジュニア・ミドルも含めたPMやエンジニアを大量に採用することで売上成長を図る

現在の方向性

非エンジニアも含めて組織横断的にAI駆動開発を推進
(既に10件超の社内システムをバックオフィス社員が開発・運用)。組織生産性最大化を実現すると共に、当該ソリューションを顧客企業向け研修サービス「AI活用実践プログラム」として外販開始

生成AIによって言語の壁が低くなったことで、デリバリーセンターも**上流に積極的に関与する方向で位置づけをアップデート**。上流人材を積極的に採用・育成することで、**レベニューセンターの人材供給拠点**に

- ジュニア・ミドル層の採用は最低限に絞り、**AIで代替できない領域**(上流コンサル、領域特化型ソリューション等)の採用に厳選。付加価値増による利益成長を重視
- 3月発表の採用計画**は、AIの進化に即して見直し実施中

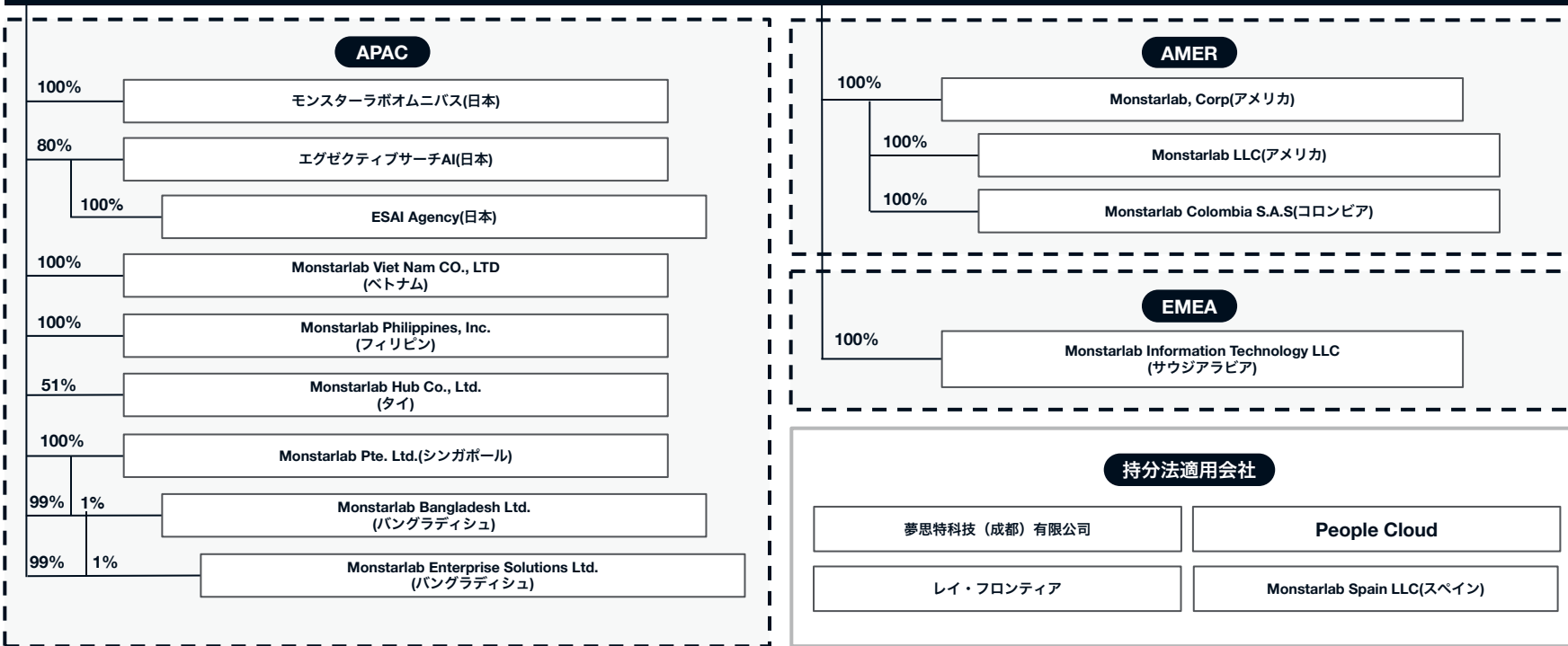
AI & Digital Partners, Unlocking Human Potential

Appendix

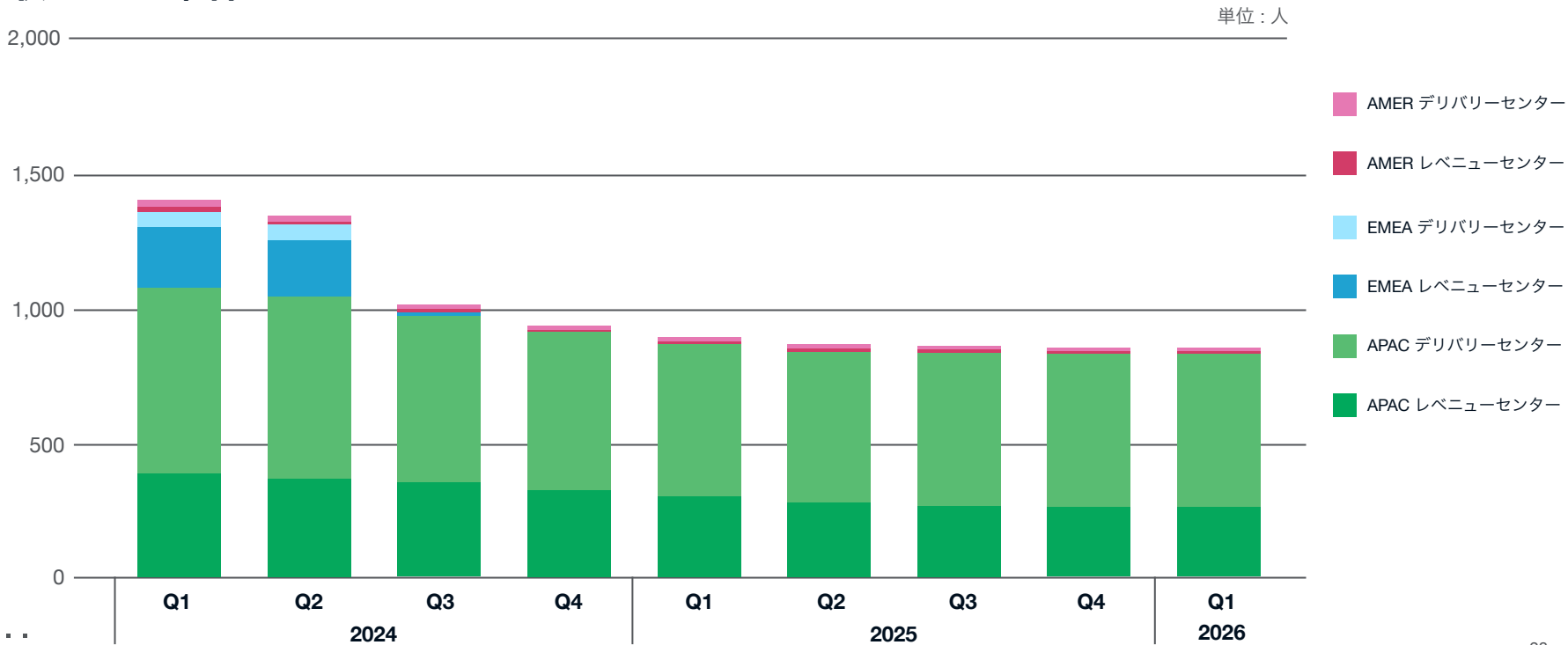
A photograph of three people in a meeting room. A woman in a black shirt and jeans stands on the left, pointing at a laptop. A woman with glasses and a grey blazer sits in the center, looking at the laptop. A man in a white polo shirt stands on the right, leaning in to look at the screen. The laptop 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 (2026年3月31日時点)

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



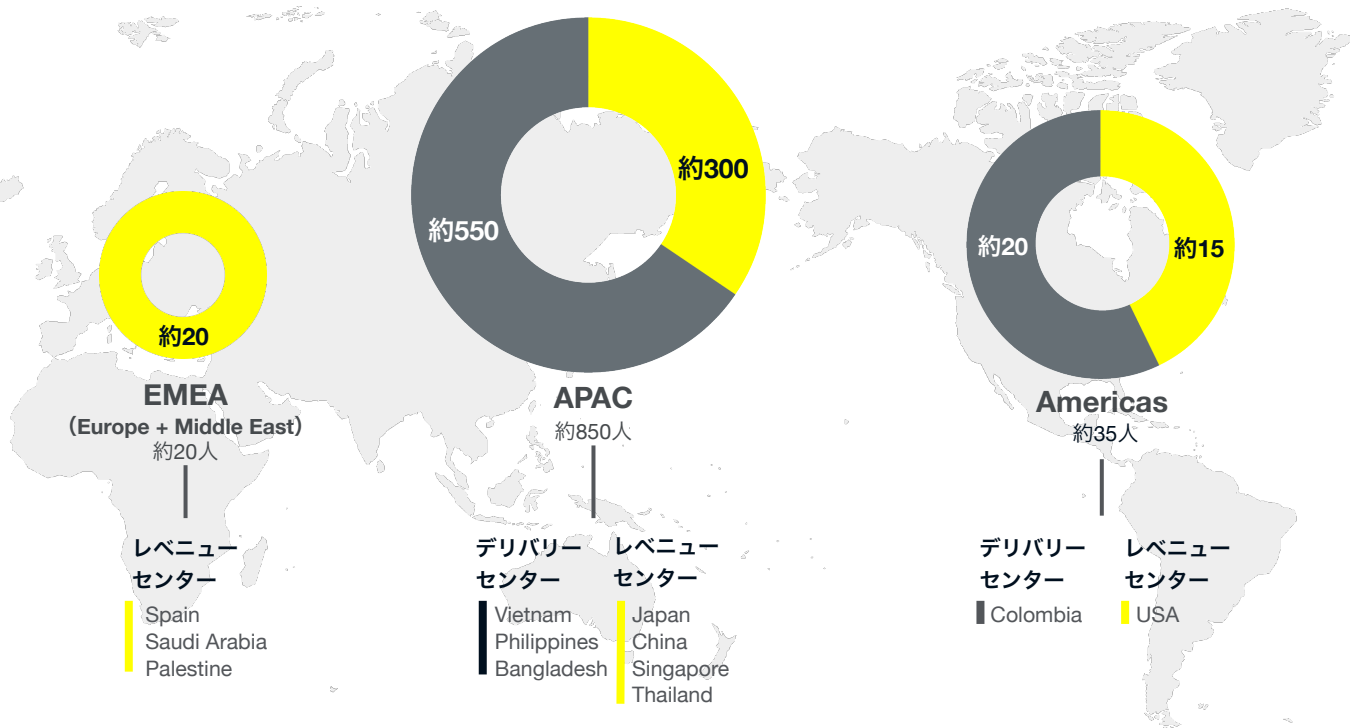
日本・西欧・北米を中心としたレベニューセンターと、東南アジア・南米を中心としたデリバリーセンターから構成される、グローバル約900人の体制を構築

展開地域

12カ国 **20**拠点

社員数

約 **900**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

株式会社 モンスターラボ (証券コード：5255)

Monstarlab ::

Thank you for your attention.

