

2026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 (証券コード : 5255)

2026年8月14日

Monstarlab ::

AIがシステム開発の経済性を変え、企業変革の対象市場を拡大 Monstarlabは「AI & Digital Partners」へ進化

AIによる産業構造の変化

開発コストの劇的低下により、コーディング・実装工程の希少性は低下

SaaSビジネスにおいても成長モデルは再定義が進行

一方で、企業内にはこれまで投資対効果が見合わなかった業務領域が多数残存。開発コスト低下でデジタル化領域拡張が可能に

システム開発そのものではなく「どの業務をAIでどう変革するか」が競争力の源泉へ

Monstarlabの強み

顧客業務・現場に深く入り込む課題発見・変革設計力

アジャイル × グローバルデリバリーによる実装力

全社的なAI活用による開發生産性の向上とCRAなどのAIソリューション開発力

業務理解 × グローバル × AI を兼ね備えた稀有なポジション

AI & Digital Partnersへの進化

従来の「DXコンサルティング」の基盤に、AIによる変革力を構築

- ・ AIを活用したAI-nativeな開発・モダナイゼーション
- ・ AIエージェントを業務プロセスへ実装
- ・ 単発のシステム開発から、継続的な変革・改善へ顧客関係を拡張

企業の変革を
“実装し続けるパートナー”へ進化

AIで開発が民主化された時代に、
AIトランスフォーメーションのリーディングカンパニーへ

Contents

1. FY2026 通期業績予想の修正
2. FY2026 Q2連結業績概要
3. FY2026 Q2トピックス及び成長戦略
4. Appendix

通期業績予想を修正

- APACリージョンでの事業において、従来の主力領域である「プロダクト開発」から、新しい注力分野である「AIエージェント開発」、エンタープライズシステムの「モダナイゼーション」への移行に一定の時間がかかっていることから、下期の売上・利益計画を保守的に見直したため

単位：百万円

	(修正前) FY2026予想	(修正後) FY2026予想	変動	修正後/修正前 対比
売上収益	8,500	8,000	-500	94.1%
営業利益	500	220	-280	44.0%
一過性要因除く営業利益	500	220	-280	44.0%
税引前利益	-	-	-	-
親会社の所有者に帰属する 当期純利益	-	-	-	-

2026年12月期下期へ向け、成長領域への集中と収益基盤の立て直しを進める

1. エンタープライズ領域の受注拡大

- モダナイゼーション案件はQ3までに受注が急速に積み上がっている
- 分析フェーズから本開発フェーズへの移行を進め、案件規模を拡大＝次の収益の柱として育成

2. 顧客のAIトランスフォーメーション実現に向けた体制強化

- AIトランスフォーメーションやエージェント開発に必要となる、業務知識とテクノロジーの知見の高い人材が顧客ビジネスを深掘りする活動を強化
- 注力すべき業界や顧客を特定し、営業からデリバリーを一気通貫で対応する体制へ移行

3. 米州(AMER)の成長持続と高採算の維持

- 過去最高を更新した売上・利益のモメンタムを維持
- 大手ペイメント企業経由の強固なパイプラインと、海外デリバリーセンター活用による高い営業利益率を継続

FY2026Q2 連結業績概要

Q2はAPACの売上減により営業損失で着地するも、上期では営業黒字を確保。 国内エンタープライズ領域、米州事業は順調に成長

単位：百万円

	FY2026 修正後予想	FY2026 実績	進捗率
売上収益	8,000	3,909	48.9%
営業利益	220	38	17.7%
一過性要因を除く営業利益	220	38	17.7%
税引前利益	-	104	-%
親会社の所有者に帰属する 当期純利益	-	52	-%

- APACは従来のプロダクト開発から「AIエージェント開発」「モダナイゼーション」案件への移行に時間を要し、プロダクト開発領域の大型案件終了による売上減少をカバーできず、Q2は△94の営業損失。モダナイゼーション案件受注は好調に推移しており、第4四半期からの黒字化を見込む。
- 米州（AMER）は、ペイメント領域のリード好調と新規大型案件の受注により過去最高を更新する大幅な売上・利益増。Q3に向けても受注状況は良好。
- APACの減収影響と新規案件立ち上がりの遅れを踏まえ、通期業績予想を保守的に見直し：売上収益 8,500→8,000M・営業利益 500→220M

Topic 1

成長領域の伸長が成長回帰を下支え（エンタープライズ・AMER）

- エンタープライズシステム領域はCRA（CodeRebuild AI）の受注を始めとしてモダナイゼーション案件が好調に推移し、次の成長領域として立ち上がりつつある。AMERはペイメント領域を中心に前年同期比で大幅増収・過去最高売上/利益を更新。

Topic 2

独自プロダクトの継続強化

- MonstarXは2026年4月以降も機能強化を継続（独自ドメイン対応・SEO/AEO対応・クラウドデータベース対応）
- MonstarXのテクノロジーを活用したMonPage（LINEチャットだけでWebサイトを作成・更新できる新サービス）の提供を開始。

米州（AMER）が伸長も、APACの売上減によりQ2は営業損失での着地

専門組織によるエンタープライズ領域の足元伸長と、米州(AMER)においては過去最高の売上/利益を計上するも、APACのプロダクト開発領域において、案件のライフサイクルによる縮小・終了をカバーできず、売上が減少

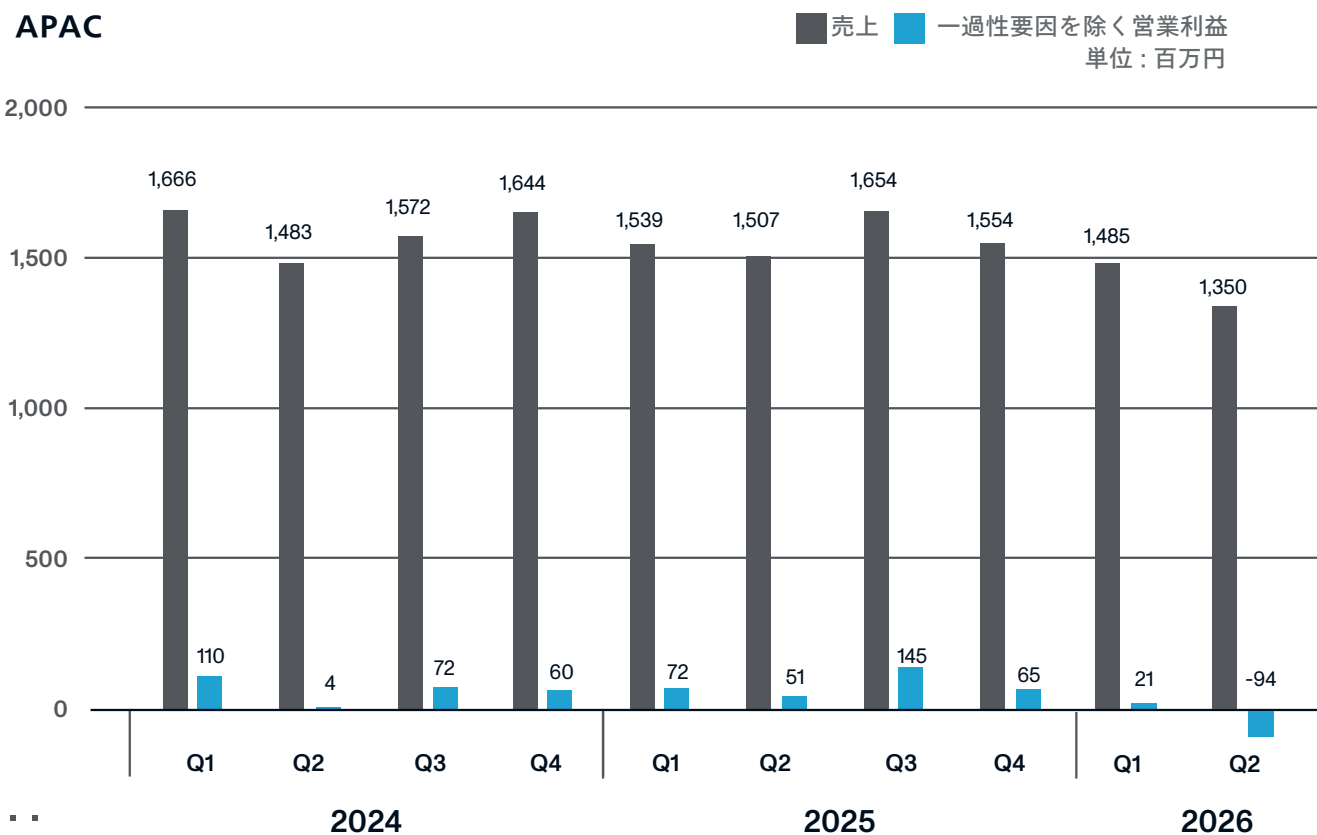
単位：百万円

	FY2025				FY2026			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	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	1,955	+0.0%	+4.1%
売上原価	1,164	1,191	1,043 ^{*1}	1,246	1,238	1,336	+7.8%	+12.2%
売上総利益 (率)	735 (38.7%)	688 (36.6%)	1,007 (49.1%)	718 (36.6%)	715 (36.6%)	618 (31.6%)	-13.6%	-10.2%
販売費及び一般管理費	666	683	551 ^{*1}	715 ^{*2}	665	713	+7.1%	+4.4%
その他の収益	25	30	39	0	40	49	+22.1%	+63.3%
その他の費用	1	2	8	803 ^{*2}	4	1	-76.8%	-50.0%
営業利益/損失	93 (4.9%)	32 (1.7%)	487 (23.8%)	-801	85 (3.9%)	-46	—	—
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 (3.9%)	-46	—	—
税引前利益/損失	-171	-186	593 (28.9%)	-554	85	19	-77.5%	—
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	-2	—	—

^{*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）

^{*2}Chowly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：従来のプロダクト開発からエンタープライズ領域への移行に時間を要し、減収・営業損失。CRA受注は好調に推移し第4四半期での黒字化を見込む



・従来のプロダクト開発領域から「AIエージェント開発」「モダナイゼーション」案件への移行が想定より遅れ、プロダクト開発領域で予想された、大型案件複数のプロジェクトライフタイムの終了による売上減少をカバーしきれなかった

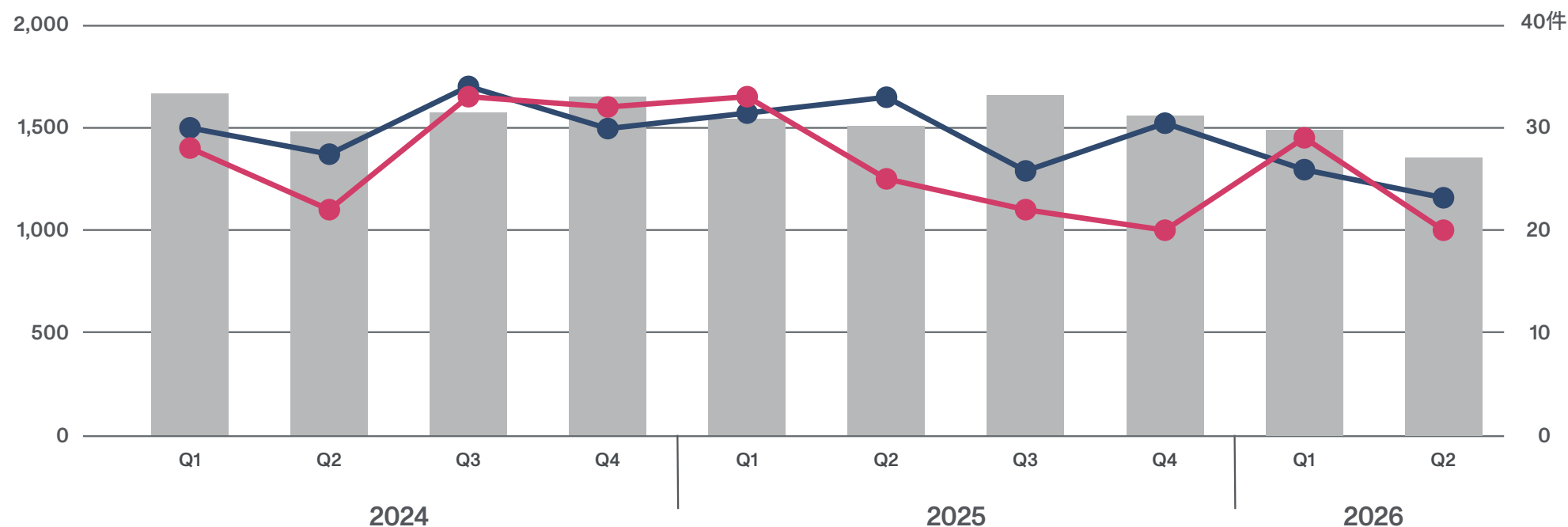
・一方で、足元ではモダナイゼーション案件の受注が好調に推移。製造業セクターを中心に複数案件を獲得し、分析フェーズから本開発フェーズへの移行に向けた営業活動が進行。

・AIトランスフォーメーション及びエージェント開発においては、業務知識とテクノロジーの知見を併せ持つ人材による顧客ビジネスの深掘りを進め、一気通貫でのデリバリー体制によって第4四半期での黒字化を見込む。

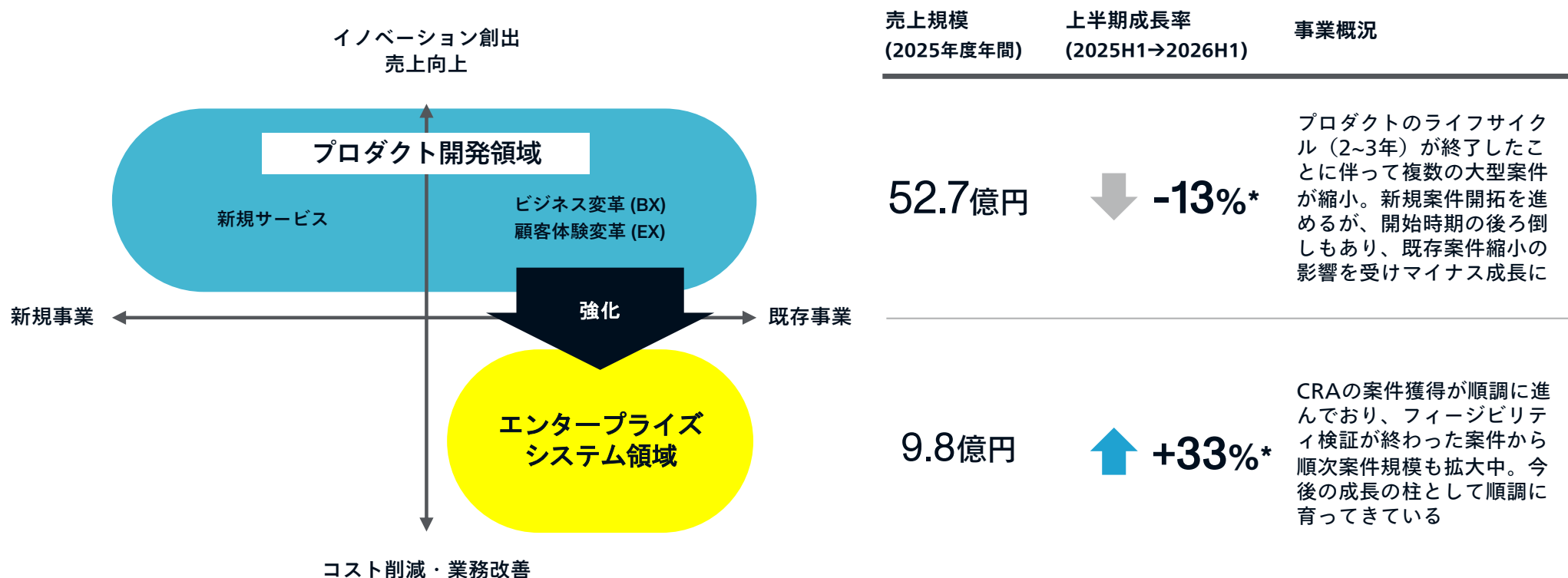
APAC：先行指標は大型案件の入れ替わり局面で停滞。エンタープライズシステム領域の受注積み上げが下期回復を下支え

- 成長領域のエンタープライズシステム領域では、CRAを中心とするモダナイゼーション案件の受注が着実に積み上がっており（次頁以降参照）、営業体制の強化と合わせて第4四半期からの受注・収益の持ち直しを見込む。

単位：百万円 ■ 売上収益 ● 受注高 ● 新規案件数



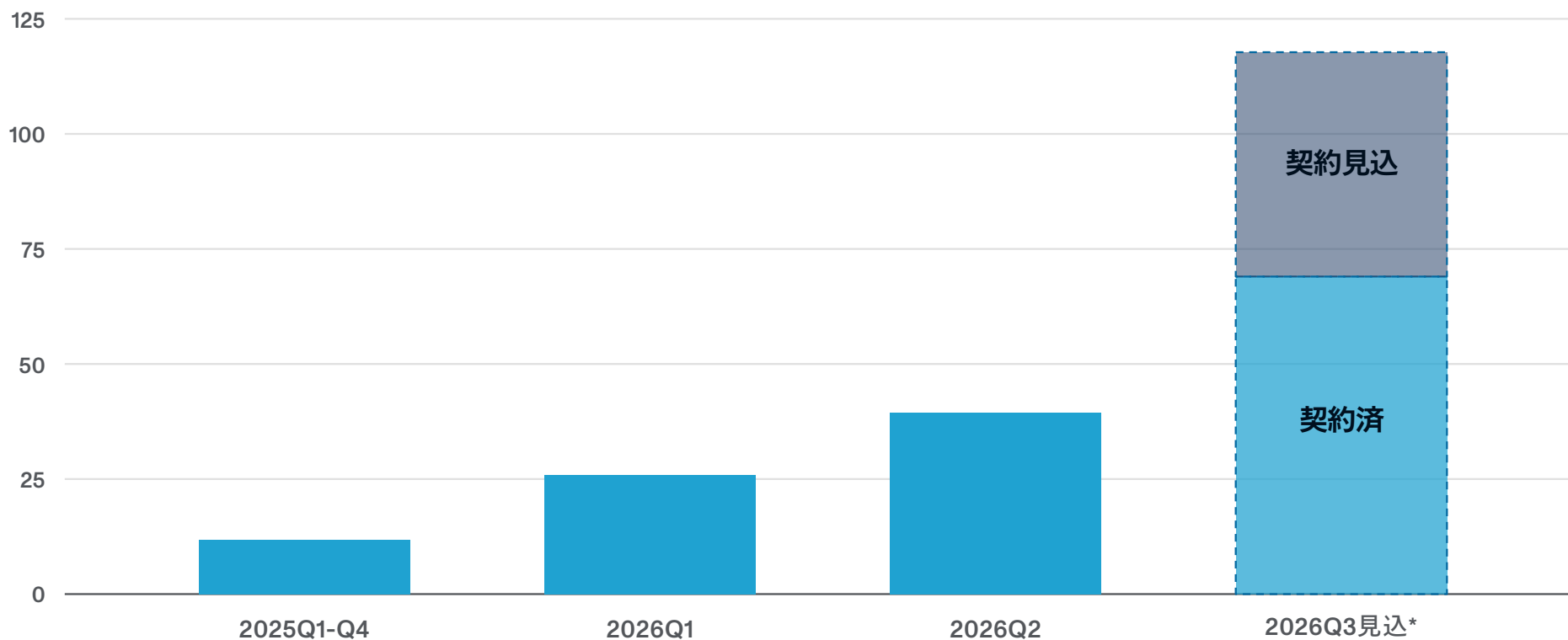
APACのメイン領域のプロダクト開発領域で、大型案件終了により売上が減少。今後の成長の柱として「エンタープライズシステム」領域におけるCRA案件が成長



*プロダクト開発領域：2025上期約26.4億円、2026年上期約22.9億円
エンタープライズシステム領域：2025上期約4.1億円、2026年上期約5.5億円

モダナイゼーション案件は、2026年に入って順調に受注が積み上がり、足元で急拡大を見せている

売上高（百万円）



*2026年8月10日現在

大手製造業での事例：顧客内で2年かけて解読しきれなかった複雑なシステムをCRAを活用し1か月で解析。本開発への移行が進んでいる

プロジェクト背景 (課題)		CRAソリューションの効果 (解決)		
- 産業用ロボット向けシステムの中核制御ロジックがFortran 90で構築（約6万行）。開発担当者は既に不在で、現存コードのみが唯一の「仕様書」状態だった。 - 周辺機能は後年にPythonやC#のアドオンが重なり、複雑な言語混在構造に。 - 顧客社内で2年かけても仕様解読が不可能であり、.NET Frameworkサポート終了も迫る中、「読めないコードに触る恐怖」を抱え続けていた。		- SOLIZE PARTNERSと共同で推進し、コード再構築AI「CRA (CodeRebuild AI)」により、レガシーシステム解析を8フェーズで完全自動化。 - 構造・依存関係・品質・リスクを可視化し、リライト方針を自動提示。安全かつ低リスクなモダナイゼーションを実現。 - 着手わずか1か月で「2年間不明だったロジックの解読」に成功し、顧客から極めて高い評価を獲得。		
解読期間	設計工数	開発工数	テスト工数	バッチ処理性能
2年 → 1ヶ月	50%削減	33%削減	75%削減	22倍 (17.8秒→0.8秒)

*二重尺度評価：「当時のFortranとしての妥当性」と「現代基準との差分」を独立評価。本質的負債を明確化し、顧客合意形成を加速。

*Golden Master戦略：旧システム出力を「正解」として固定。責務単位で分解し、新旧の差分を検証しながら安全に段階移行。

CRAが選ばれる理由：

複雑化したレガシーへ対応し、移行等のリスクを抑えた段階的アプローチを可能に

複雑化したレガシーへの対応力

- ・標準化されたパッケージ・手順を「当てはめる」モダナイゼーションアプローチでは、型に合わない個別要件や複数技術が混在するレガシーに対応しづらい
- ・CRAは顧客ごとの環境・要件に合わせた柔軟な対応が顧客から高く評価されている。業務システムから独自フレームワーク・科学技術計算まで、多様な言語・技術が混在するレガシーを横断的に解析・再構築
- ・パッケージ移行では扱えない完全個別開発の領域に対応できる

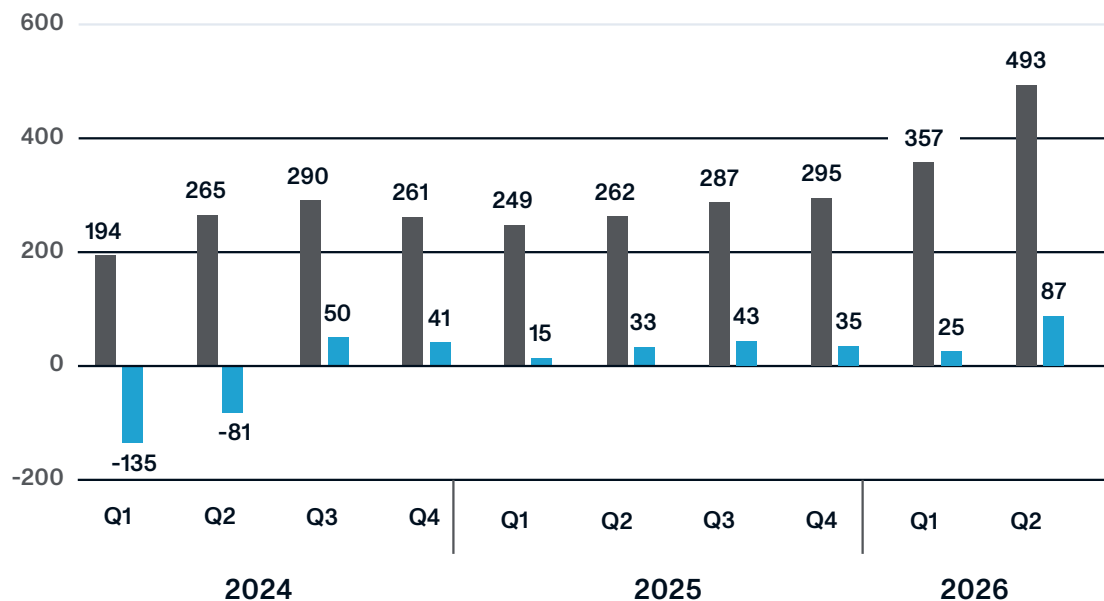
移行リスクを抑えた段階的アプローチ

- ・分析→段階移行→運用保守まで一気通貫。フェーズ毎にスコープとコストを段階的に確定し顧客の規模・リスク許容度に合わせた投資設計
- ・初期フェーズで対象システムの全体像と移行方針を可視化し、投資判断の材料を先に提示。難易度の低い領域から着手して成果を確認しながら段階的に拡大
- ・成果物を保守可能な形で引き渡し、ブラックボックス化の再発やベンダーロックインを回避

業種	案件	提案内容
建設業	独自フレームワークで構築されたレガシー業務システムの再構築	パッケージが対応できない完全個別開発の領域と、業界固有の業務要件に柔軟対応。AI Readyな成果物納品によって、保守運用を容易に
メーカー	サポート終了を迎える基幹システムの刷新	全面一括刷新を避け、AIを活用しやすい基盤を先に整備するフェーズ分割型を提案し、事業規模に合わせたプランを構築
メーカー	基幹システムの完全個別再構築	複数の技術が混在するシステムを丸ごと再構築し、AI駆動開発で工数を従来比約半分に圧縮。納品後の保守・将来の内製化まで見据えた一気通貫の提案

米州(AMER)：第1四半期に続き、売上・営業利益ともに前年同期を大きく上回り、過去最高に到達。営業利益率も高い水準を確保

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に引き続き売上が大きく拡大し、過去最高の売上・営業利益を実現。

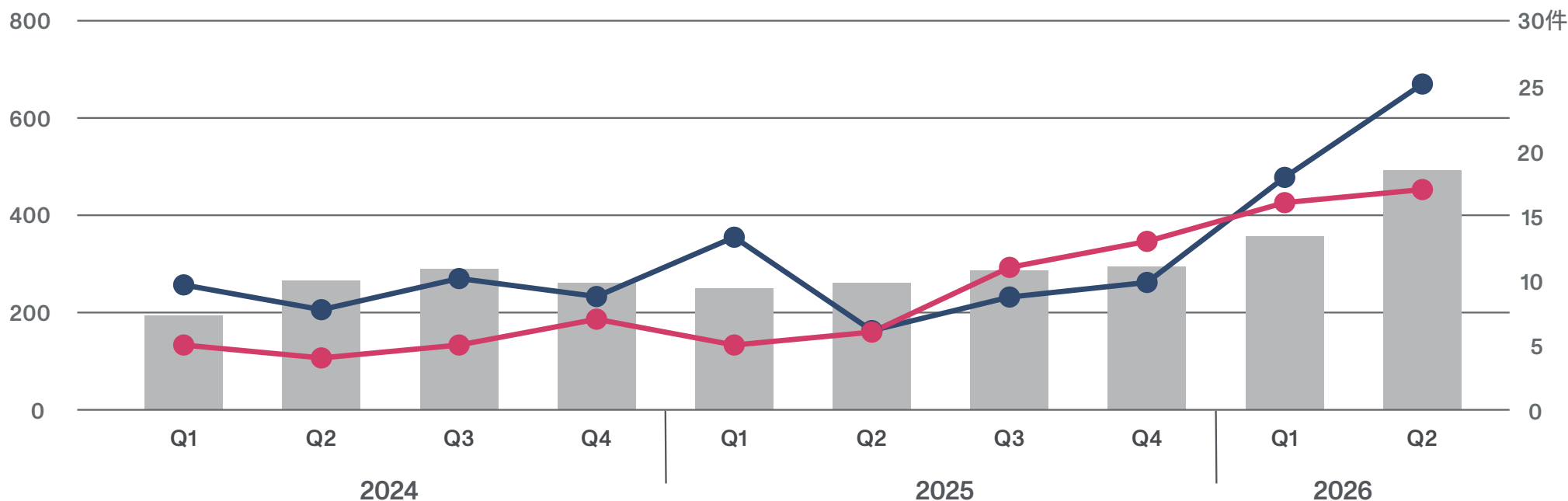
コロンビア・バングラデシュ等の海外デリバリーセンターの効果的活用が利益体質を支え、高い営業利益率を確保

・ Q1に受注している大型案件による売上の牽引に加え、継続的なパイプライン構築によって下期に向けたさらなる成長を目指す

米州(AMER)：受注高・新規案件数ともに前年を大きく上回り、下期成長を牽引する パイプラインを継続して構築

- Q2は受注高/新規受注案件数いずれも前年同期を大きく上回る。大手ペイメントソリューション企業との協業を中核に、新規受注の獲得が継続
- Q1に受注した大型案件（約8.3億円・期間1年）に続きパイプラインの積み上げが進み、下期以降の売上を牽引する見込み

単位：百万円 ■ 売上収益 ● 受注高 ● 新規案件数



AMERは独自の強みを有する3領域に特化することで高い競争力を実現。 3領域共に、健全な成長トレンドを維持している

ペイメントソリューション

独自の強み

- 決済領域に特化した専門チーム
- Stripe/Adyen/Square等の主要決済基盤とのパートナーシップ
- 導入・移行・最適化まで対応

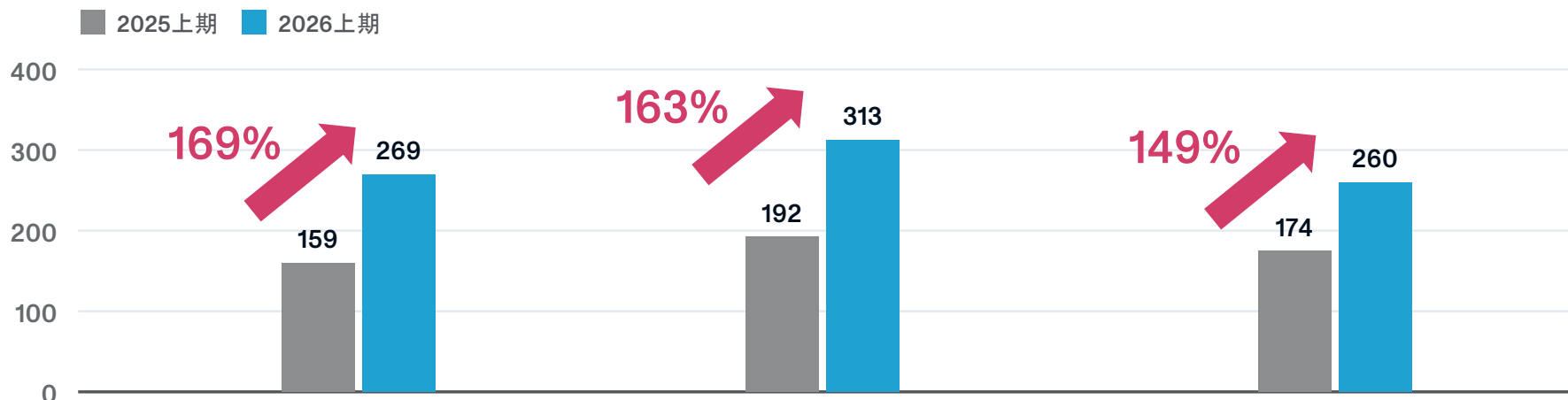
プロダクト&プラットフォーム

- 小売・外食・教育等における豊富なプロダクト開発実績
- モバイル・Web・店舗をつなぐ顧客体験を設計
- 自社保有プラットフォームの構築から拡張・運用まで支援

プロセスオートメーション

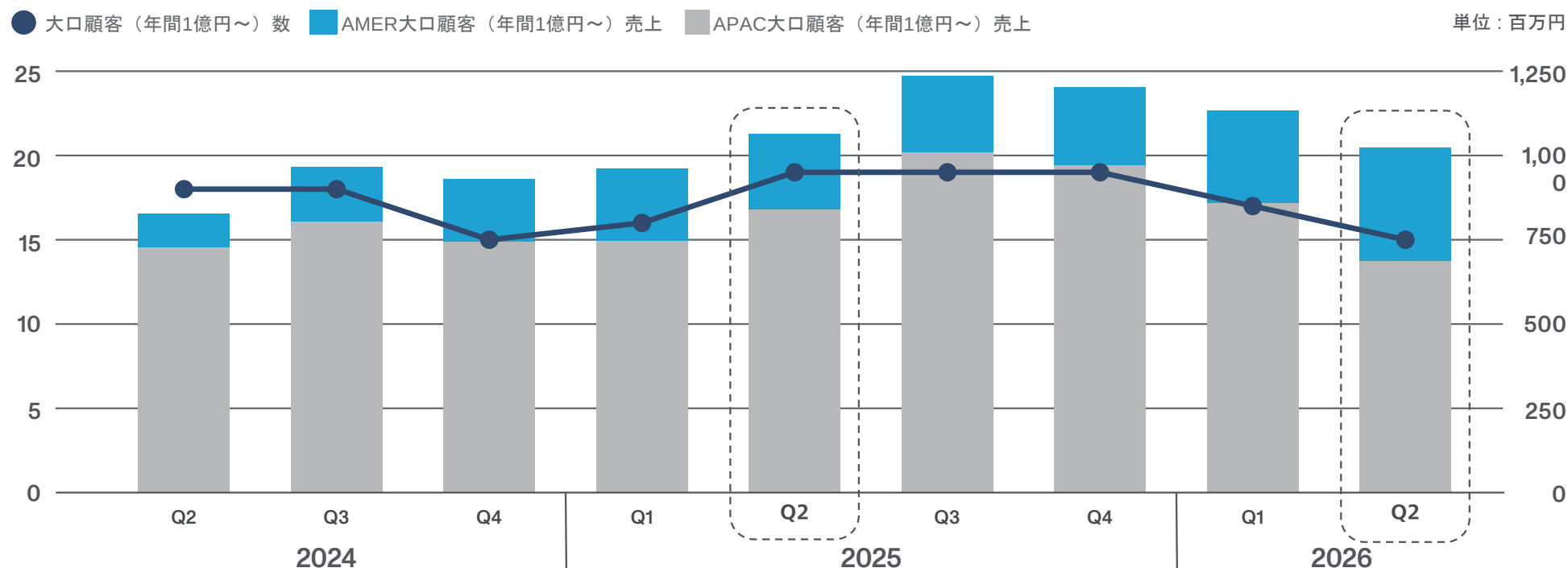
- 小売・外食・教育等の業務プロセスに関する深い知見
- 人・業務・システムの一体的再設計
- AIによる業務自動化を構想・試作から本番実装まで支援

上半期 売上比較



グループ全体の大口顧客売上規模はAMERの売上が拡大により、前年同期並みを維持。 APACにおける新規案件積み上げへ向けた営業体制強化に課題

- APACは大型案件の入れ替わりにより前年同期を下回った一方、AMERは大きく伸長し、全体では前年同期に近い水準を維持
- 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



現預金約37億円を確保し、事業運営上の安定的な財務基盤を維持

単位：百万円

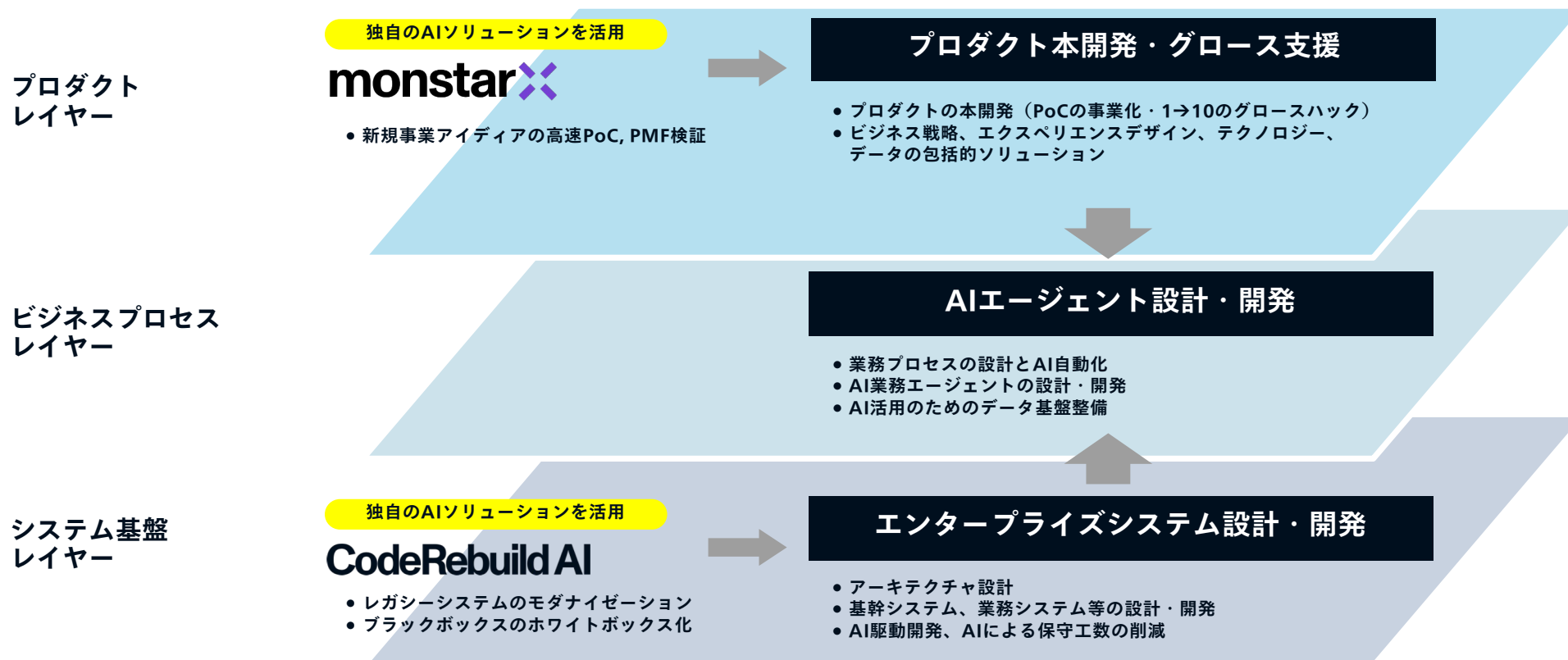
	2026Q1	2026Q2	前四半期比	
			増減	増減率
流動資産	5,541	5,138	-403	-7.3%
現金及び現金同等物	3,974	3,674	-300	-7.5%
非流動資産	3,673	3,775	+102	+2.8%
資産合計	9,214	8,913	-301	-3.3%
流動負債	2,488	2,483	-5	-0.2%
非流動負債	6,026	5,823	-203	-3.4%
資本合計	699	606	-93	-13.3%
負債及び資本合計	9,214	8,913	-301	-3.3%

A woman with dark hair, wearing a light green short-sleeved shirt, is writing on a whiteboard with a blue marker. She is looking up at the board. Another person, wearing glasses, is partially visible in the foreground, looking towards the whiteboard. The whiteboard has some faint, handwritten text including "Task", "Lead 1", and "Lead 2".

FY2026Q2

トピックス及び成長戦略

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

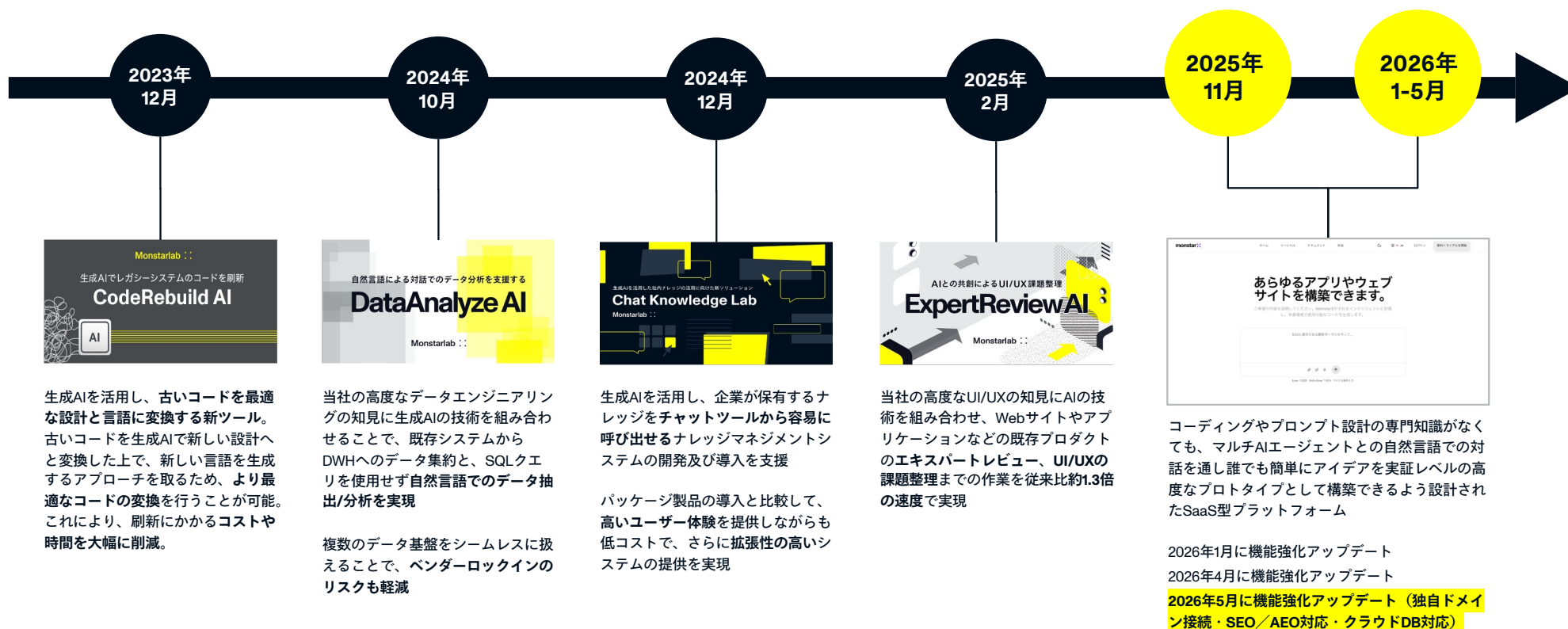


顧客のAI成熟度に応じて現場に入り込み、幅広いソリューションでAIトランスフォーメーションに伴走

顧客のAI成熟度*		課題	モンスターラボのソリューション	現場に入り込んで伴走
Lv.5	内製化・継続改善	統制が利用の広がりにつかない	内製化・ガバナンス・自走支援	
Lv.4	本番展開・全社横断	運用と改善が回らない	エージェント開発・レビュー体制の構築	
Lv.3	標準化・PoC運用	PoC止まりで本番化しない	AIオペレーションを前提とした要件定義	
Lv.2	部門利用・散発的な成果	属人化／成果が測れない／統合的システムやデータ基盤の欠落（レガシーシステム）	役割別研修・KPI設計 システムモダナイゼーション	
Lv.1	未導入・個人利用	場当たり利用・シャドーAI	全社リテラシー研修・利用方針の策定	

*Gartner AI Maturity Model、AWS Generative AI Maturity Model等を参考に当社作成

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月にMonstarXをローンチし、機能強化と新サービス展開を推進



MonstarXはマネタイズを開始し、有料課金ユーザーが増加。機能強化によりプロトタイプ構築から公開・実運用までカバー

2025年11月のローンチ以降、本年1月・4月・5月と機能強化を継続的に実施し、活用シーンを拡大

1 MonstarXの提供価値

- PoC高速化：非エンジニアでも短期間でプロトタイプ化
- 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を短縮
- 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
- グローバル品質：世界12の国と地域で約20年蓄積したプロジェクト経験で高水準の品質を確保

2 これまでの機能強化

- インプット手段の拡張・UI/UX・安定性の向上
- 英語・日本語に加え12言語を追加し、計14言語でグローバル提供

monstar



2026年5月アップデート

3 独自ドメインの購入/接続

MonstarX上で構築したプロトタイプサイトを、そのまま独自ドメインで公開できる体制へ

SEO・AEO対応

検索エンジン最適化（SEO）に加え、生成AI検索を想定したAEOをサポート。AI経由の情報接点が拡大する環境変化に対応し、公開後の集客・到達力まで支援

クラウドデータベース対応

クラウドデータベースとの連携に対応。データを扱う本格的なアプリケーション構築・運用への拡張が可能に

MonstarXのテクノロジーを活用した新サービス「MonPage」を提供開始

MonstarXで培ったAI開発の技術を、新たな顧客層に向けて展開。Webサイトを持ちたくても持てない個人・小規模事業者へ向けて、専門知識・PC・アカウント登録といったWebサイト導入のハードルを取り除く



1 使い慣れたLINEのチャットだけでWebサイトを作成・更新

2 画像をチャットに送って店舗の外観や商品、ロゴなどをそのまま活用

3 PC・アカウント登録不要。スマホひとつで完結

MonPageで実際に作成できるWebサイトの例：業種を問わず、チャットだけで完成

チャットの対話に答えるだけで、業種やデザインの方向性を問わず、予約・相談といった集客の導線まで備えたWebサイトが完成



実績数・満足度・納期の数値訴求を備えた法人向けコーポレートサイト。小規模事業者だけでなくBtoB企業の導入も想定



写真を送るだけで料理・内観がそのままコンテンツに。席の予約導線まで備えた店舗サイトを作成



メディア・情報サービス

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



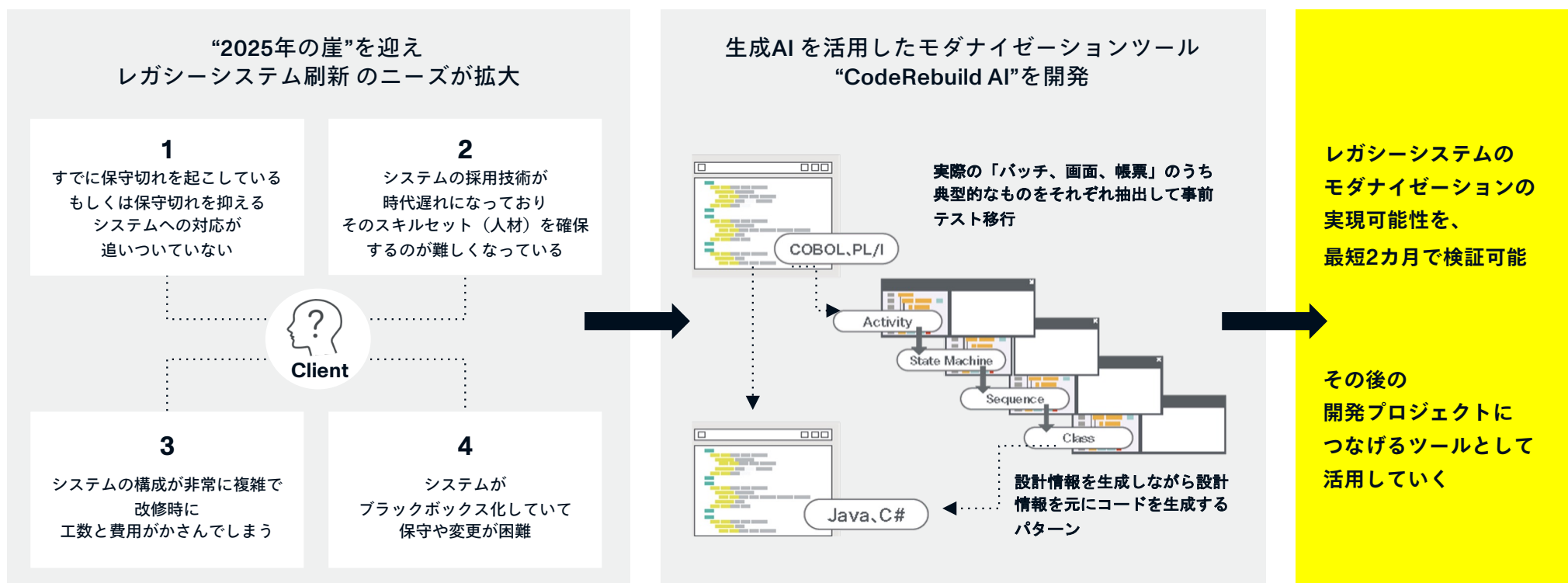
松島 栄一

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。

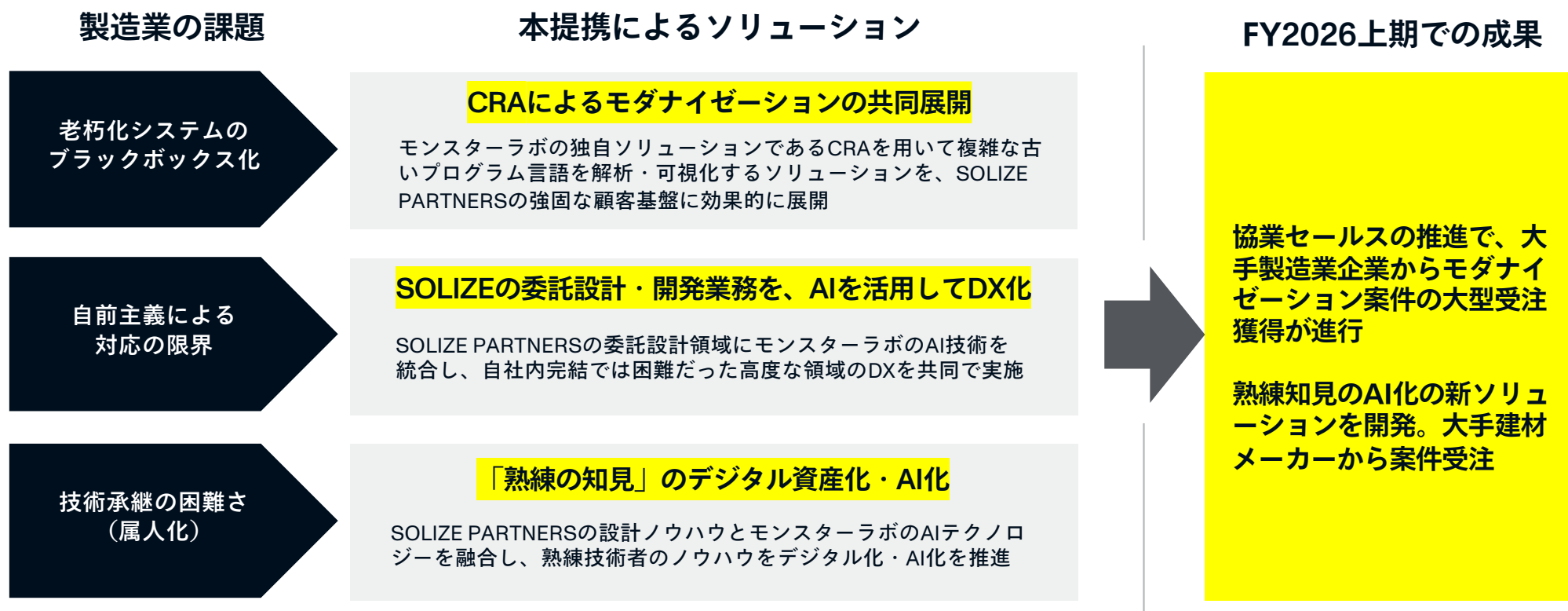
生成AIを活用しエンタープライズ領域のモダナイゼーションを実現する 「CodeRebuild AI」 (CRA) を独自開発



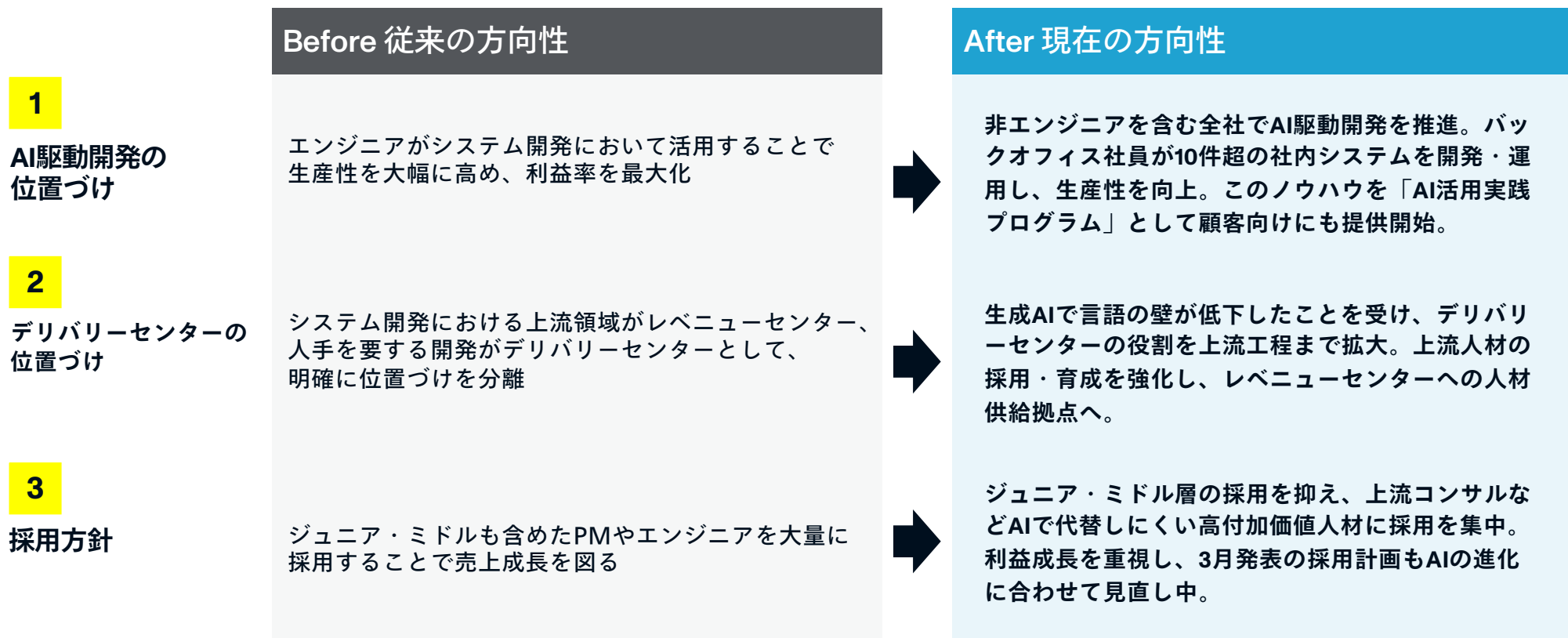
CRAを起点に、モンスターラボが強みとするAI駆動開発やアジャイル開発、UI/UXを組み合わせることで、1~2年でのモダナイゼーションを実現

	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	● 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	● 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	● 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

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



AI時代へのアップデート - 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



東欧の高度エンジニアを中心とした島根のIT企業SAMI社と当社子会社モンスターラボオムニバス（MLO）が経営統合。ボーダレスなミッションを体現し、同社の成長を取り込む

Monstarlab :: × SAMI

1. 統合の概要

- ・ 当社100%子会社でRPA等のプロダクト事業を担うモンスターラボオムニバスと、島根県出雲市を拠点に東欧出身の高度エンジニアを擁するIT企業SAMI Japanが、株式交換により経営統合
- ・ 当社は統合後SAMIの約30%を保有する持分法適用関連会社として、同社の成長を取り込む
- ・ 効力発生：2026年8月末（予定）

::

2. 統合の狙い

- ・ SAMI社の高い技術力と機動的な経営体制と、MLOが持つ上流工程人材・プロダクト事業運営の知見を相互に補完し、両社の成長基盤を強化
- ・ 東欧出身の優秀なエンジニアを、国内のニアショア開発リソースとしてグループに取り込む＝日本語での対応が可能で、技術力とコスト競争力を両立する開発体制を拡充
- ・ 統合後の両社の成長が生み出す価値を持分を通じて取り込むとともに、グループの経営資源を中核事業に集中させる

3. 経営陣



牧野 寛

代表取締役

大手日系インターネット企業での経験を経て2017年にロシアでSAMIを共同創業し、東欧ITスタートアップの日本進出を支援。2022年に会社機能を島根県出雲市へ移管し、2023年には出雲市と官民合併のPeople Cloudを設立。高度IT人材の移住支援に取り組む。



サプラノフ・キリル

取締役CTO

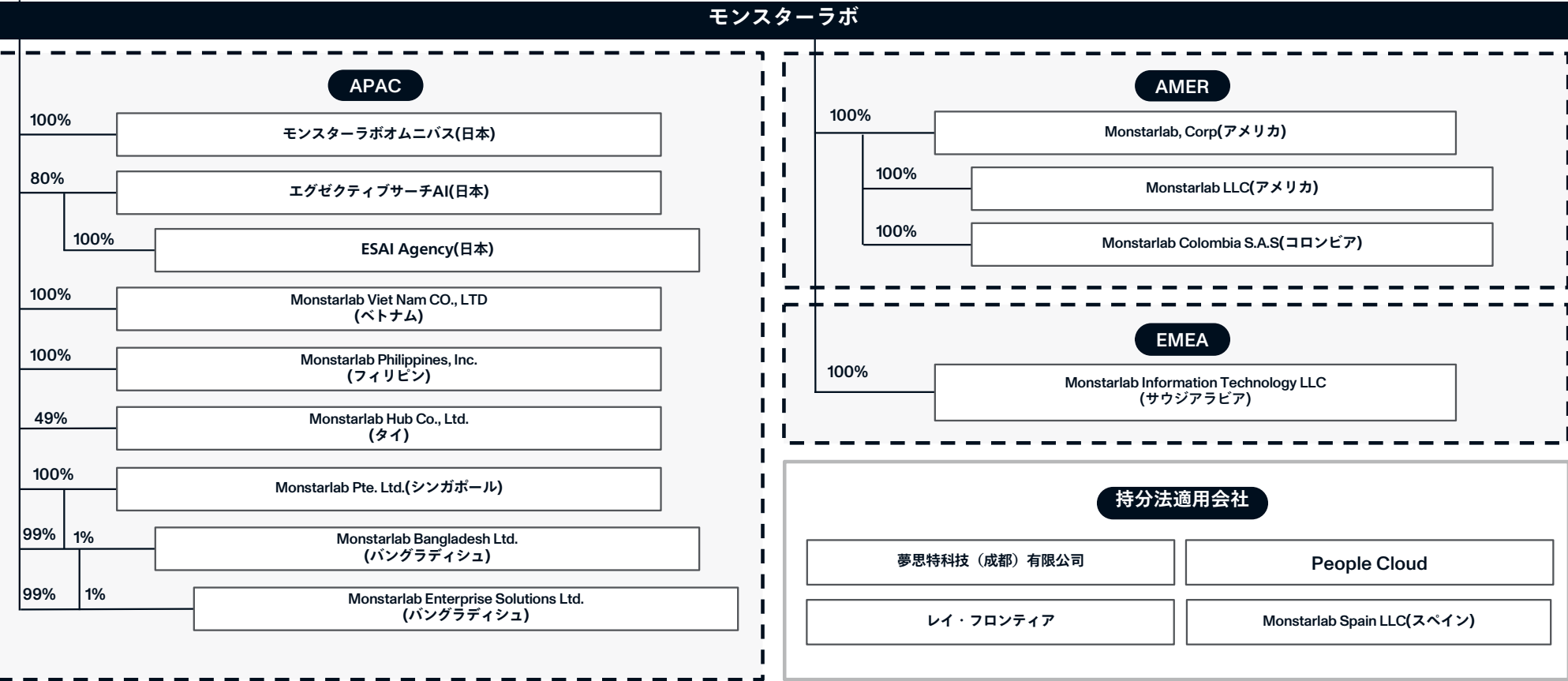
モルドヴァ共和国出身。モスクワ国立大学でコンピュータサイエンスと日本語を専攻し、日系テレビ局モスクワ支局で業務のデジタル化を担当。2017年に共同創業し、2022年に会社とともに来日。フルスタックエンジニアとして開発全般を指揮。日本語能力試験N1

AI & Digital Partners, Unlocking Human Potential

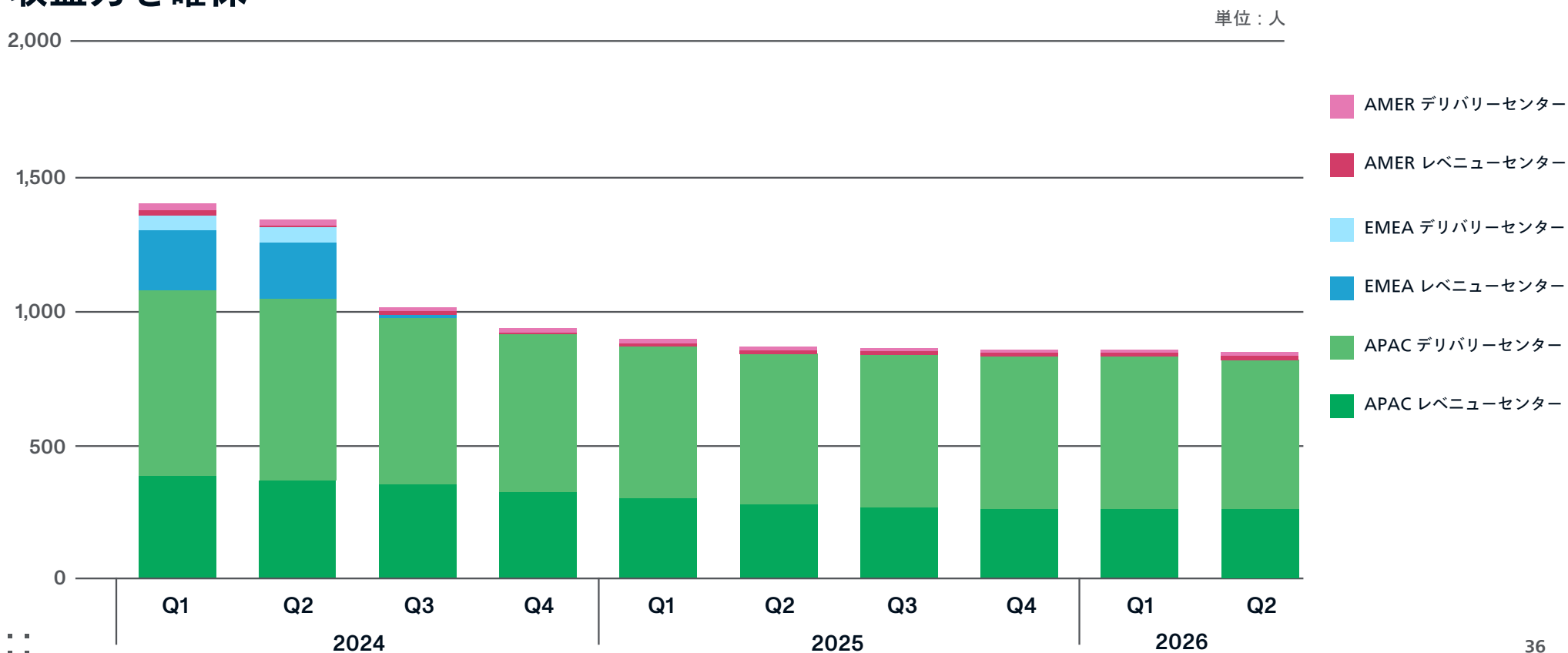
Appendix



資本関係図（2026年6月30日時点）



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



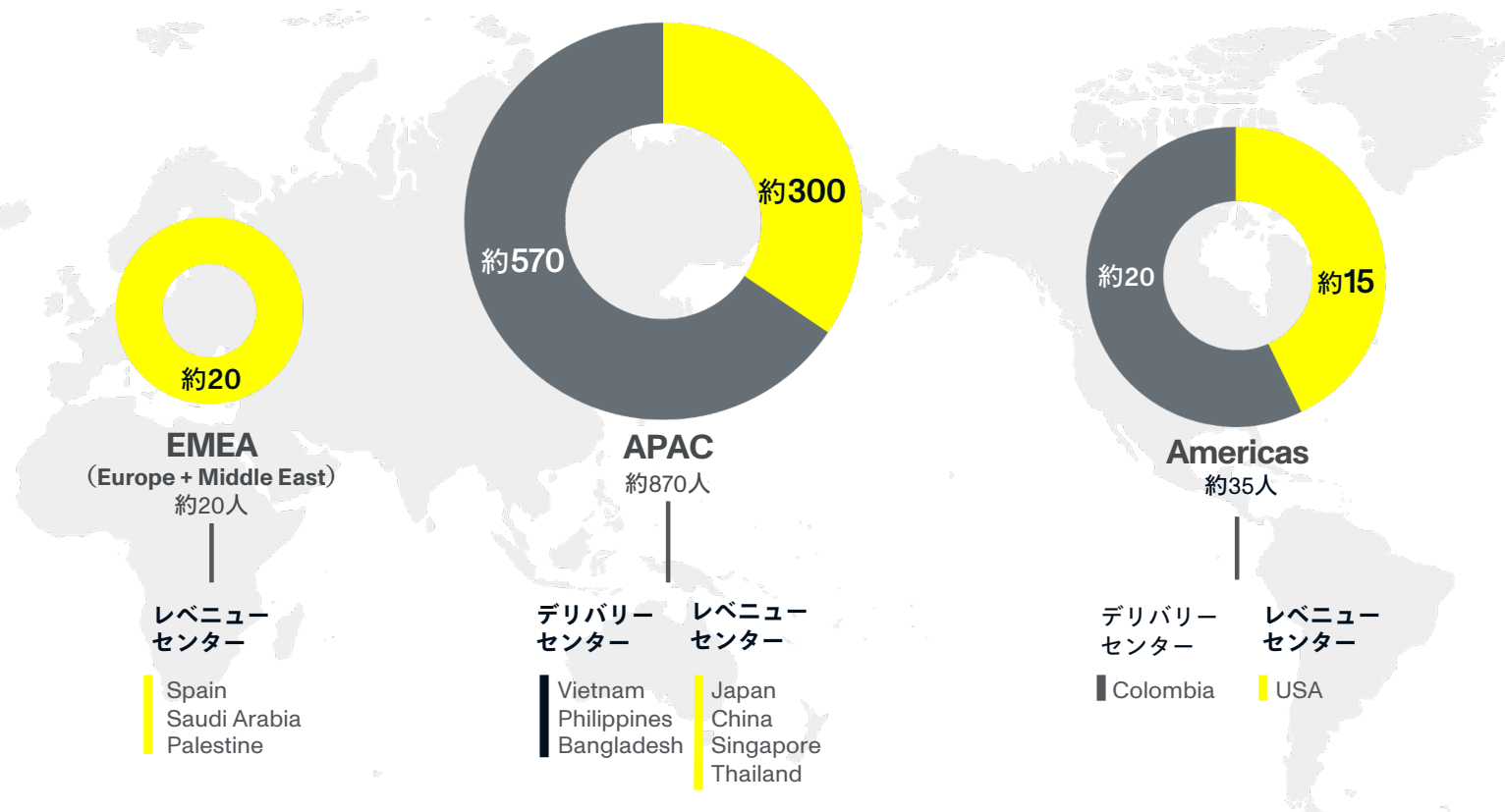
日本・西欧・北米を中心としたレベニューセンターと、東南アジア・南米を中心としたデリバリーセンターから構成される、グローバル約900人の体制を構築

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.

