



Monstarlab ::

# 会社紹介と成長戦略



## 事業及びサービス概要

## DX市場におけるポジショニング

## 今後の成長戦略



# モンスターラボグループ概要

## Mission

多様性を活かし、テクノロジーで世界を変える

Empower talent everywhere to engineer awesome products, services and ecosystems; building a brighter world for us all

## 事業内容

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

## 本社所在地

東京都渋谷区広尾1-1-39 恵比寿プライムスクエアタワー 4F

## 設立

2006年

## 社員数

約1,500名

\*2022年12月時点での社員の概数

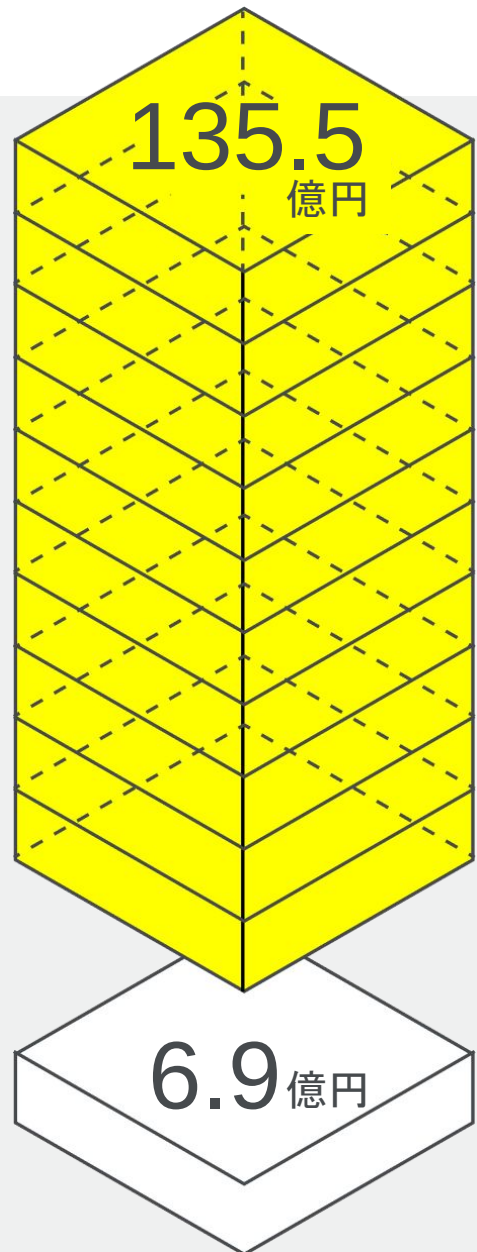
## 拠点数

20カ国 33拠点

\*2022年11月時点でMonstarlab及びMonstarlabが過半数の株式を保有している企業がオフィスを有している国及び都市の数

大手企業向けデジタルコンサルティング事業が主要事業。

4つのケイパビリティが連携した、アジャイル型コンサルティングを提供



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

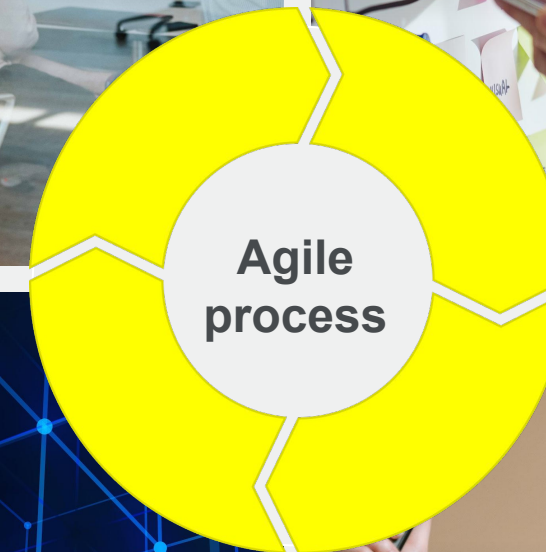
## Product Business

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

# デジタルを活用し、新しい学習のあり方を創造することで、学習機会の地域格差・経済格差の解消に貢献すると共に、トライのEd-Tech化をサポート



業界でいち早く  
授業映像をアーカイブ化



全ての中高生を対象に  
授業映像を無料で公開



**学習機会の効率化・均衡化**



# Globalの得意領域を集約することで、ARを活用した高品質な故障診断アプリを開発。 故障診断プロセスの大幅な削減に成功



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

**genieology**  
PIONEERS  
CONSULTING  
中東でのケイパビリティ拡大

**Monstarlab** ::  
ブランド統合

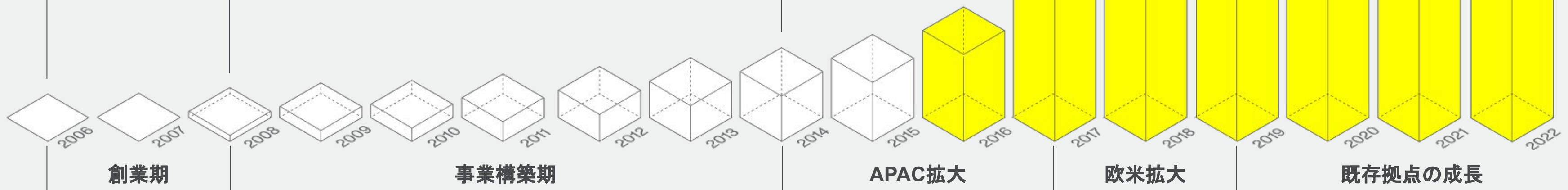
**FUZZ**  
Fuzz買収により  
アメリカ市場進出

**MONSTAR.FM**  
音楽配信プラットフォーム事業開始

**asian  
tech inc.**  
日本、東南アジアを中心に  
デジタルコンサルティング事業拡大

**Nodes**  
Nodes買収により  
ヨーロッパ市場進出

**MONSTARLAB**  
デジタルコンサルティング事業開始

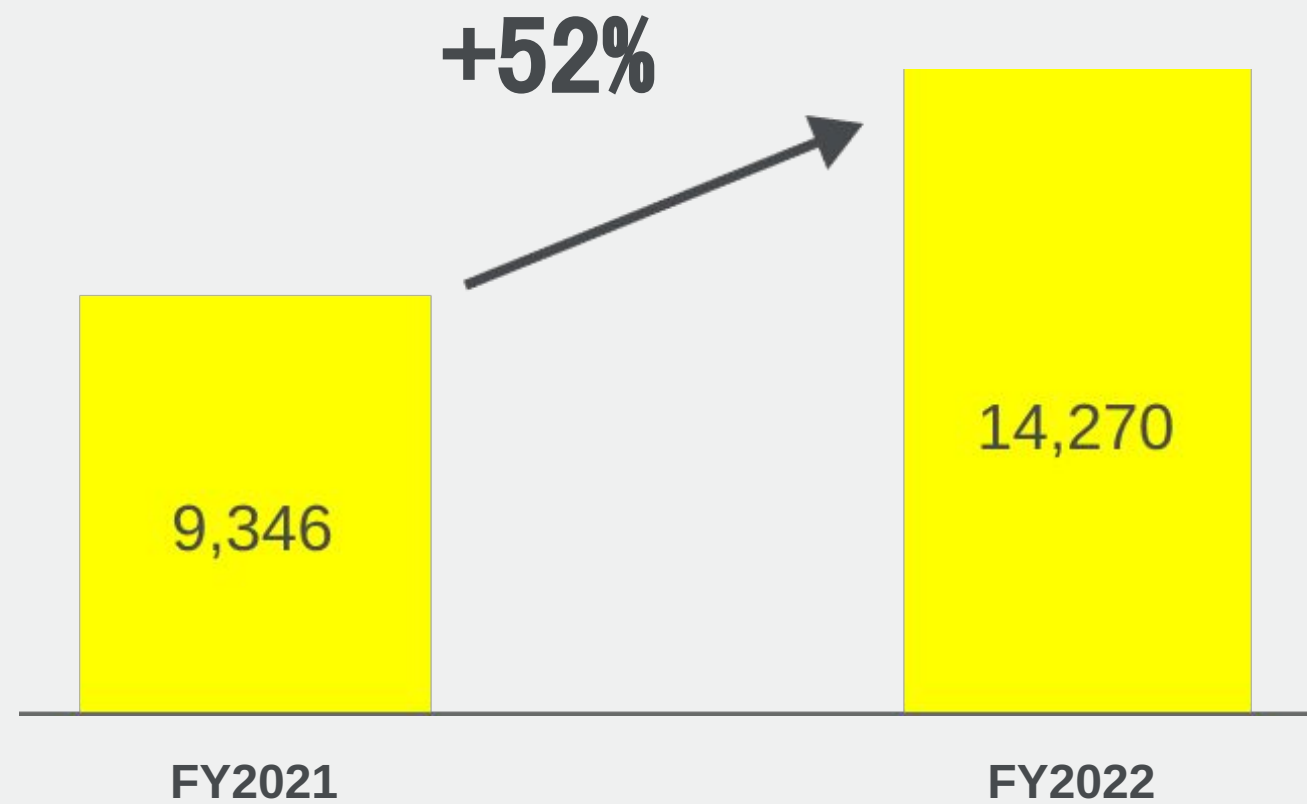


注: 欧米拡大後 = 2016年~2022年

# 足元の財務状況ハイライト(通期)

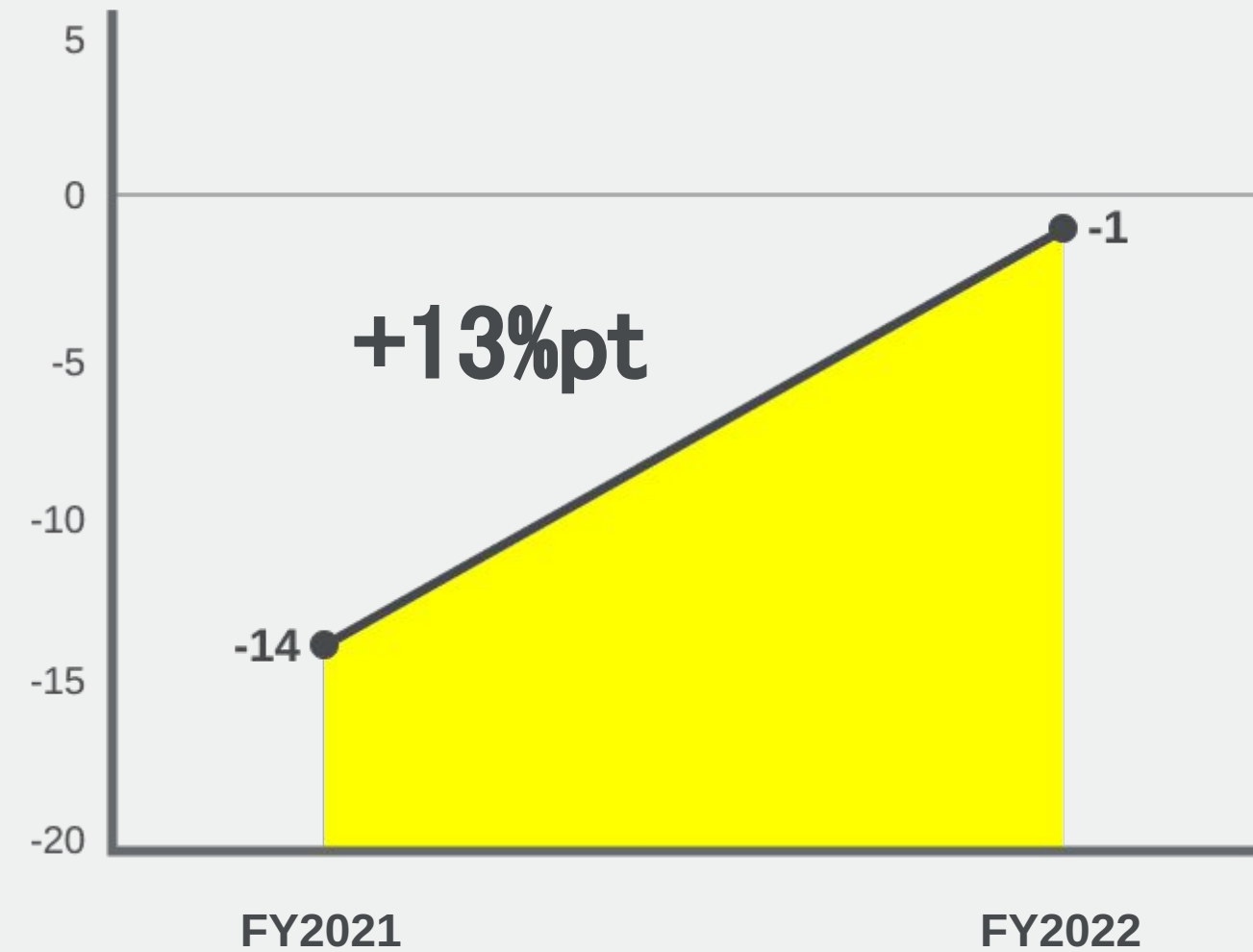
## 連結売上(百万円)

前年比大幅な増収を達成



## 調整後連結営業利益率\*

先行投資フェーズから大幅に収益性が向上



\* 調整後営業利益 = 営業利益 - 調整額  
FY2021の調整額は、EMEAについてののれん減損が-1,292百万円、PPA減損が-359百万円、事業用固定資産の減損が-479百万円、AMERのPPPローン免除益が223百万円  
FY2022の調整額は、リストラ関連費用が-322百万円、PPPローン免除益が155百万円



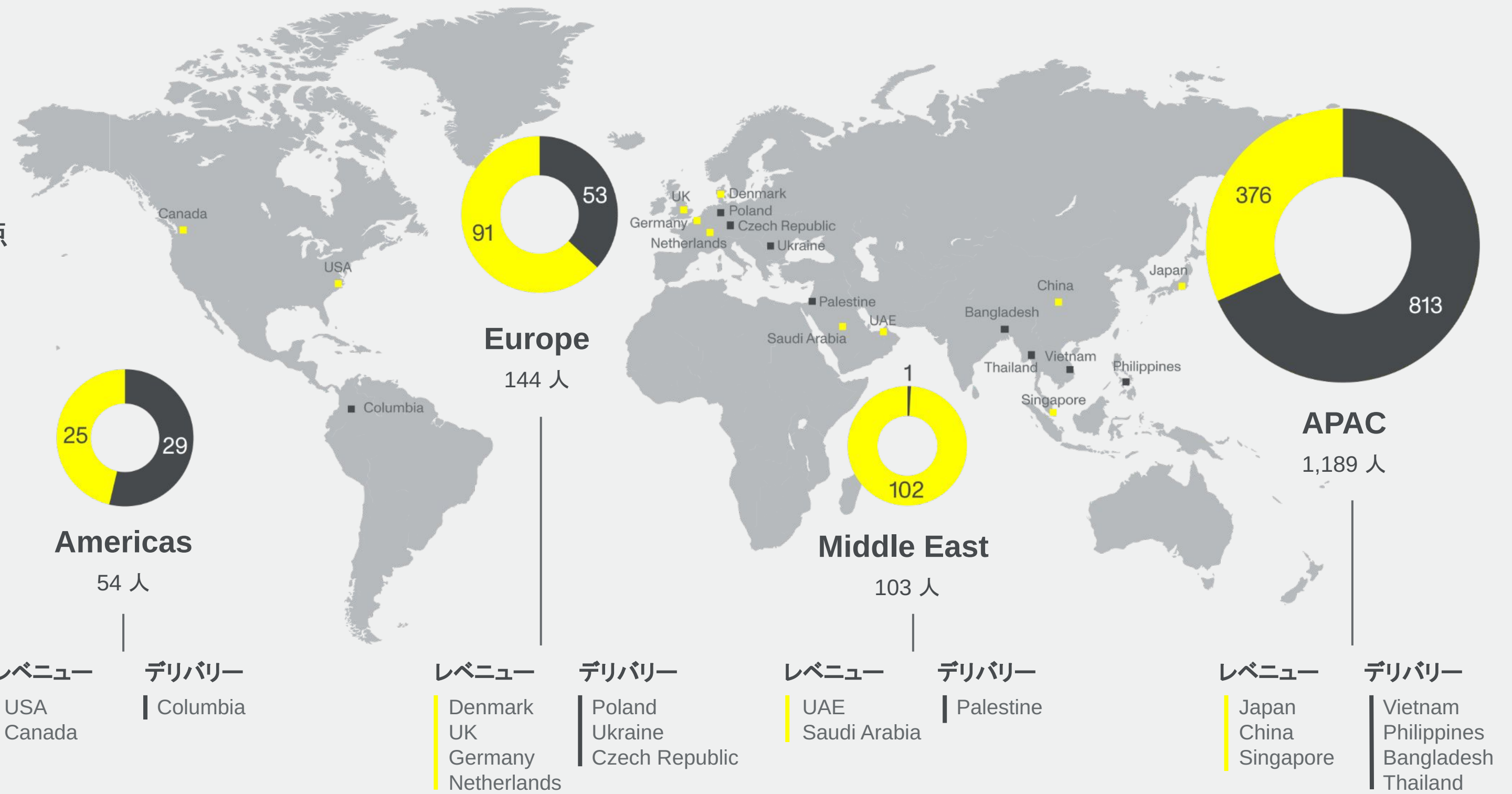
# アジア、中東、欧州、米州をカバーするグローバル約1,500人の体制を構築

拠点数

20カ国 33拠点

社員数

約1,500人



注: 2023年1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



**錦川 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CIOO/  
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**  
国際CTO

■ ■ (注)国旗は居住地を示す。

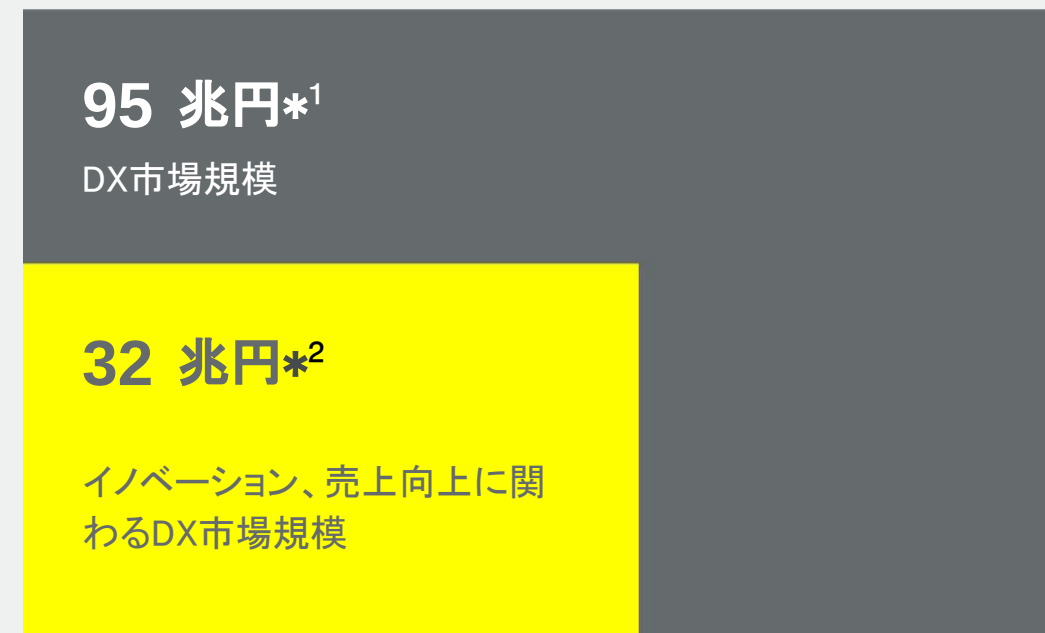
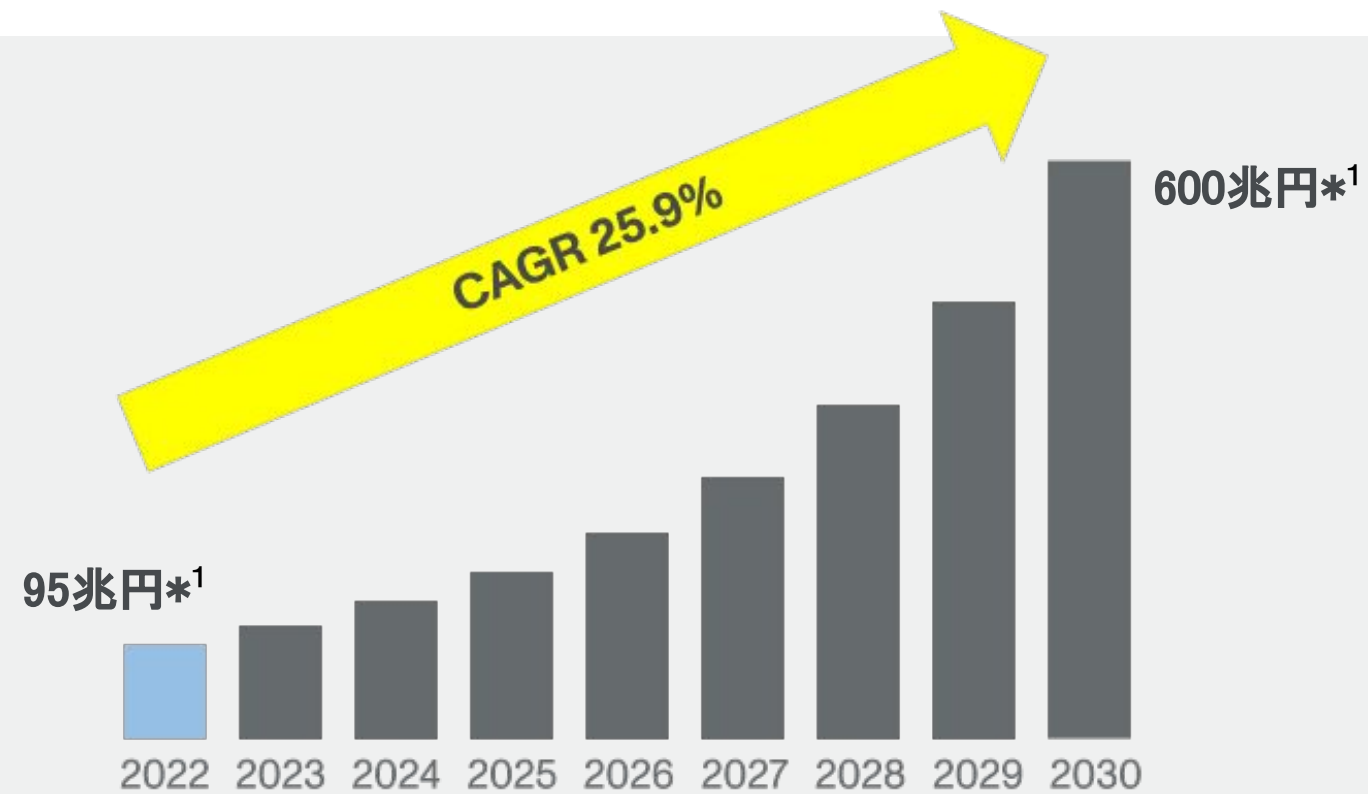
# 事業及びサービス概要

## DX市場におけるポジショニング

### 今後の成長戦略



# 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



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

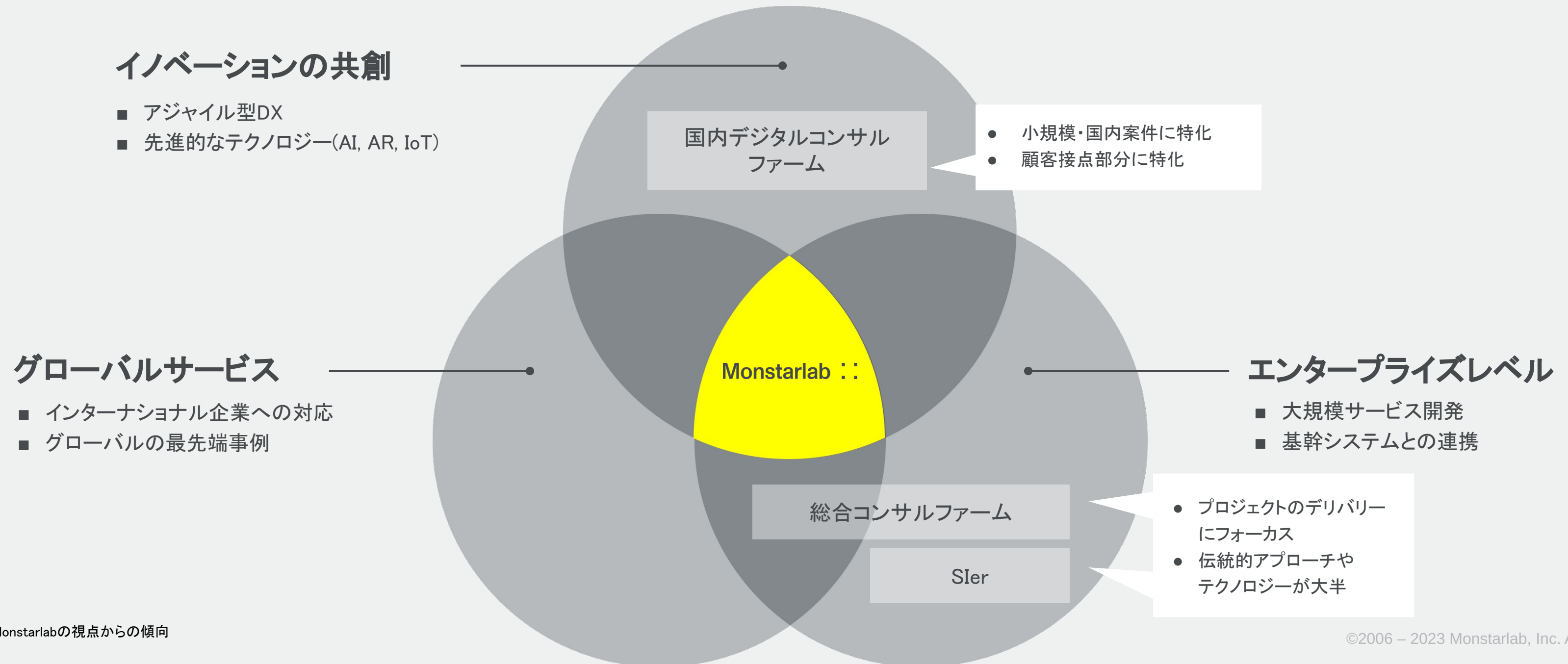
\*2 Monstarlabにより算出 (一般社団法人 日本情報システム・ユーザー協会の「企業IT動向調査報告書 2022」においてIT予算における「バリューアップ予算の目標比率が 34.4%」という数値から、イノベーション、売上向上に関わるDX市場規模をDX市場の34.4%を占めるものとして算出)  
\*市場規模は、一般に公開されている資料に基づいており、また、統計調査の範囲には一定の限界があり、過去の傾向の利用を含む推定による計算のため、推定市場規模は実際の数値と異なる場合があります

# 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



\*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  
注: 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



# 事業及びサービス概要

# DX市場におけるポジショニング

# 今後の成長戦略



# 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

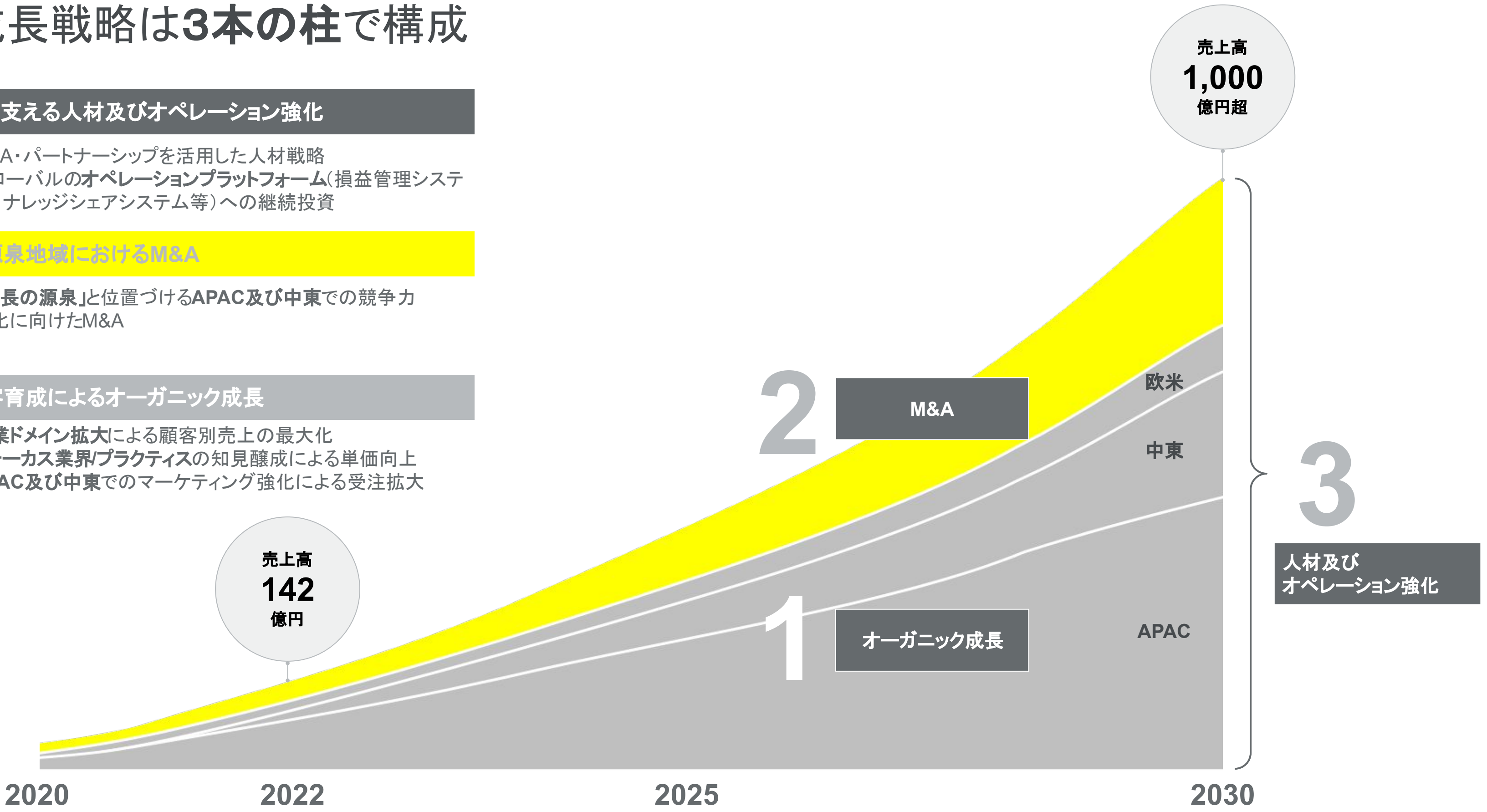
## 成長の源泉地域におけるM&A

- 「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



売上高  
**142**  
億円

売上高  
**1,000**  
億円超

オーガニック成長

M&A

人材及び  
オペレーション強化

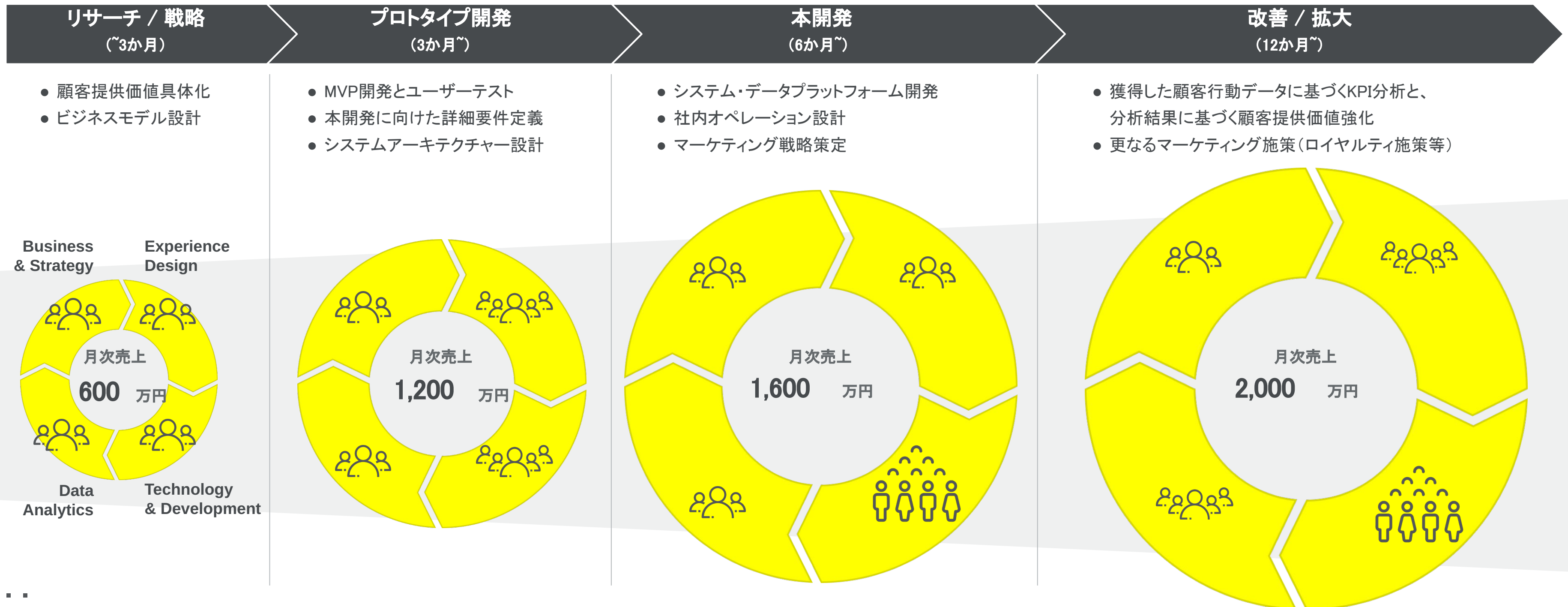


注: 上記はあくまでイメージであり、実際の売上とは異なります。



# 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



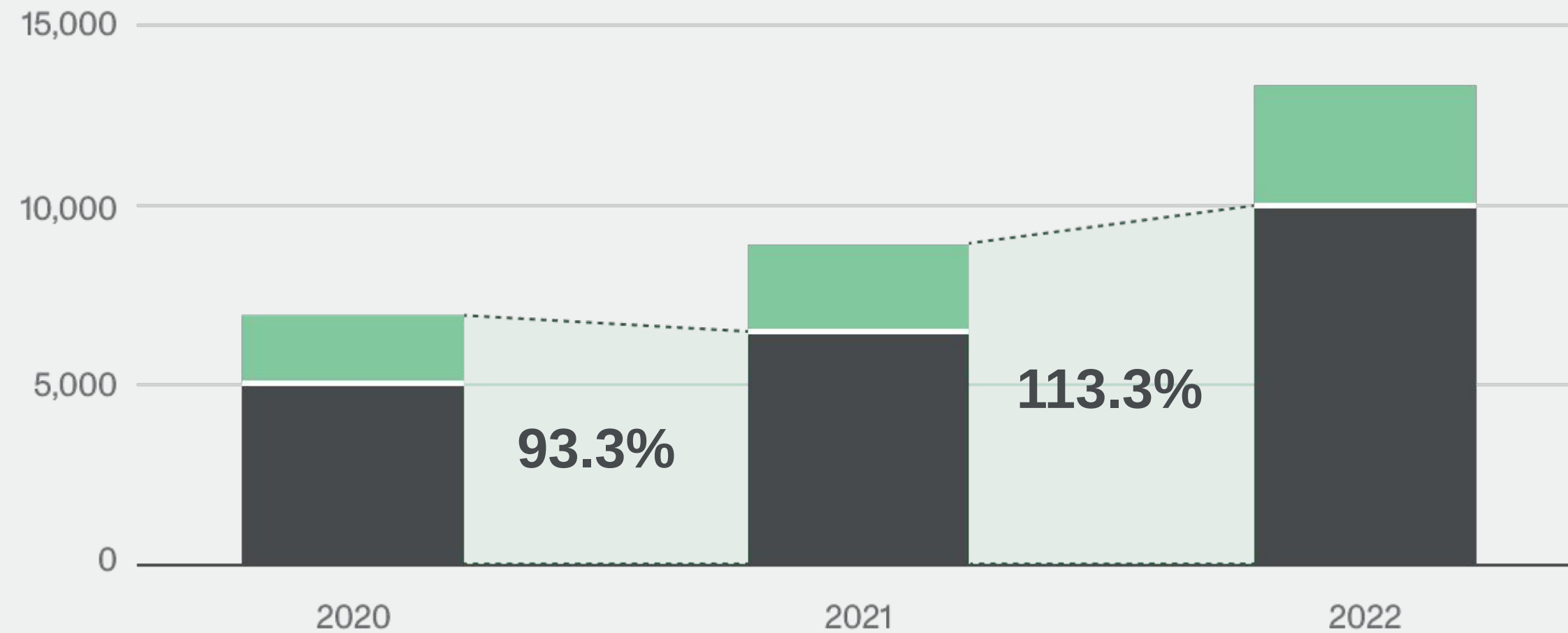
注: 上のモデルは新規開発が成功した場合の一例であり、実際には多くのケースが存在。デジタルコンサルティング事業の大多数は準委任契約(クライアントにサービスを提供する人材の時間あたり単価と稼働時間をベースに請求)であり、月次売上は、人月単価 x プロジェクトに関与する人員数で算定される

実際、2022年は既存顧客からの売上のみで、前年売上の110%超を積み上げており\*<sup>1</sup>  
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\*<sup>2</sup> ■ 新規顧客売上

単位：百万円

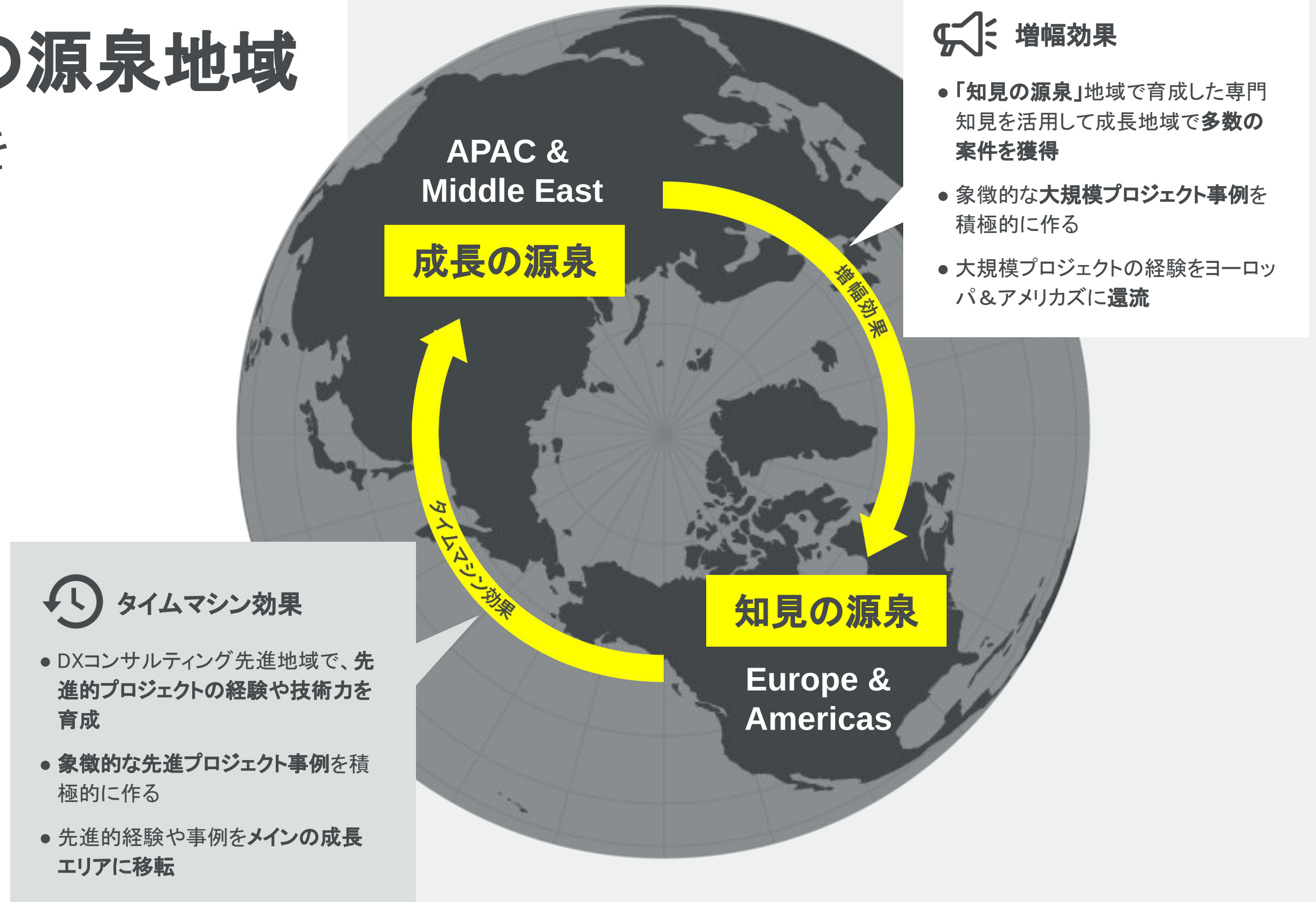


■ \*1 デジタルコンサルティング事業の売上

■ \*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

# APAC及び中東を成長の源泉地域

と位置づけ、欧米の先進知見を取り入れることで成長を目指す



注: APAC=Asia Pacific地域。Americas=北米及び南米

APAC及び中東は、**中長期的な成長**が見込まれる。  
特に中東では、**戦略的M&A**により、**大規模な政府系プロジェクト**を獲得

## 中東での戦略的M&A

2021

ecap

政府との強固なコネクション  
を有するブティック系  
人材紹介ファーム

2022

PIONEERS  
CONSULTING

ブティック系  
戦略コンサルティング会社

2022

genicology

ブティック系  
デザインファーム

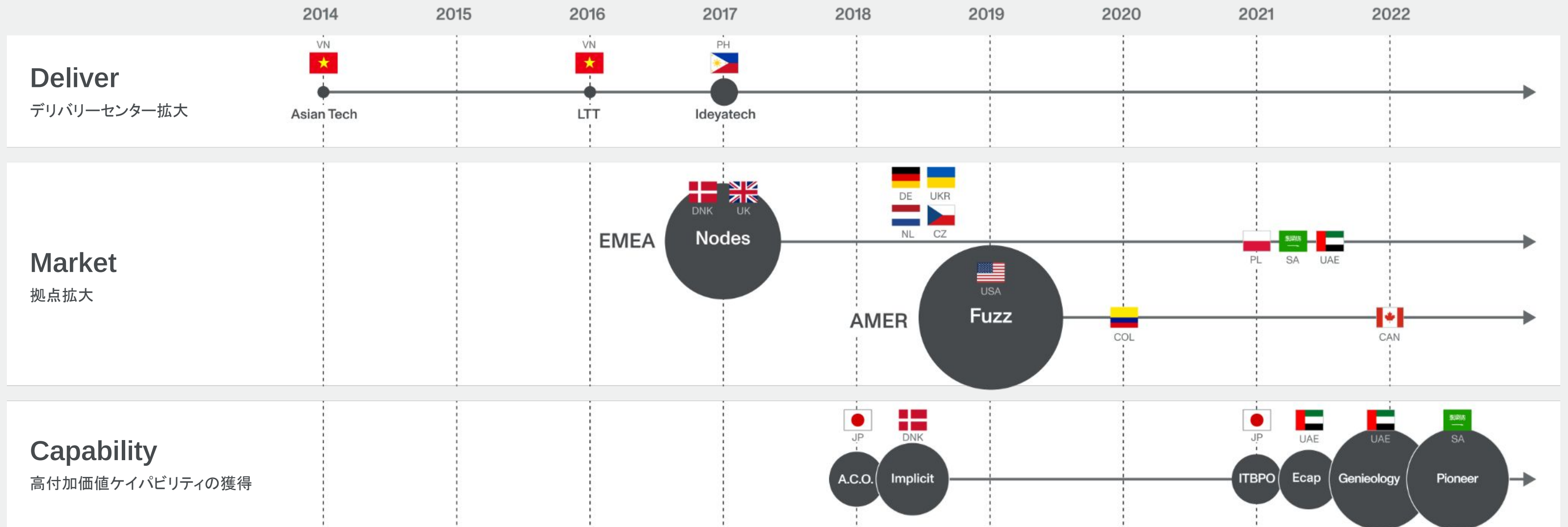
- 注: DX市場成長率の中東はUAEとサウジアラビア
- 出所: DX市場成長率はGlobal Digital Transformation Market Report (2021, KBV Research)

## Museum of the future

館内の顧客体験設計に関するPMO支援

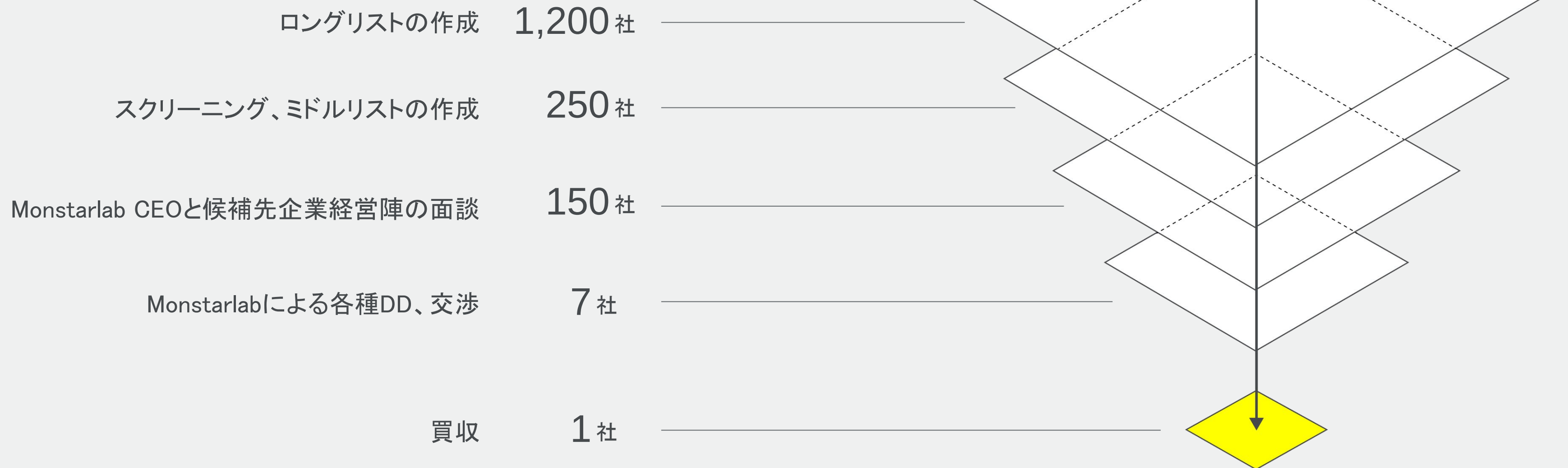


# モンスターラボは、過去グローバルで10社以上の戦略的M&Aを実施。最近では、拠点拡大のM&Aから、より低リスクのケイパビリティ獲得のM&Aへ移行



- 注: 円の大きさは投資額。ケイパビリティ獲得に関しては、既存のオペレーション基盤を活用できるため PMIのリスクが低いと判断しています
- 主要子会社の現商号は右記の通り; Nodes (現Monstarlab Denmark, ApS)、Fuzz (現Monstarlab, LLC)

# 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

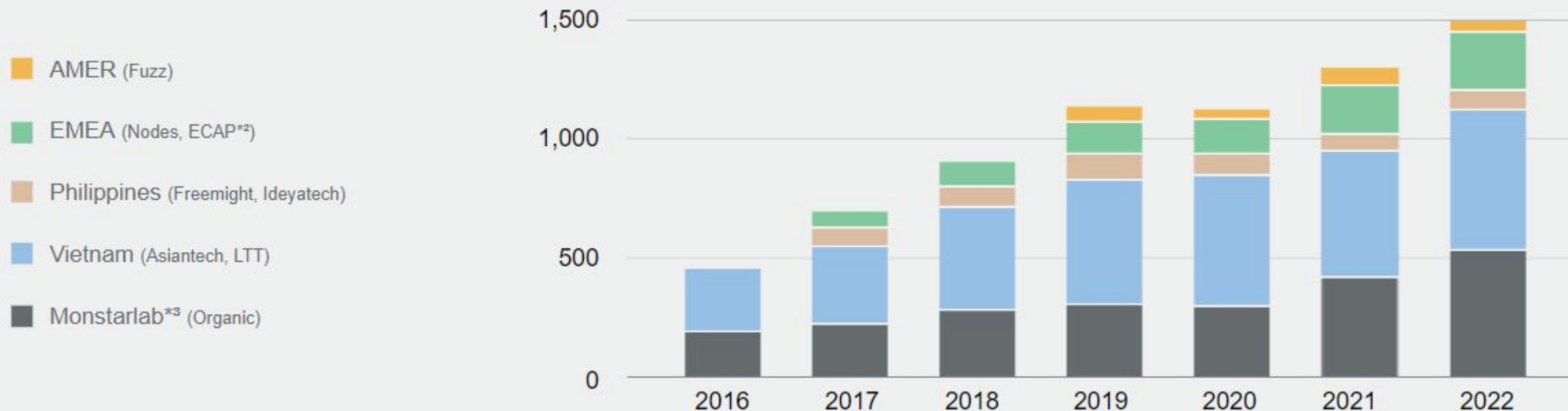


■ ■ \*Nodes社買収時の一例を示しており、全ての買収案件において同様のプロセスや検討社数となっているとは限りません。

## 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+300%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



\*1 各年の12月31日時点で各企業に所属する従業員数

\*2 ACOとECAP以外は2021年にMonstarlabにブランド統合

# 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

**436**

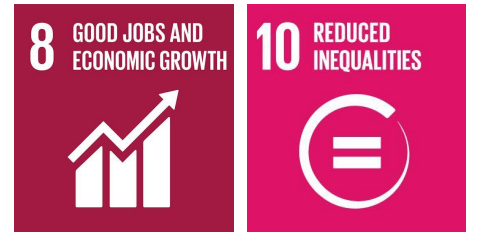
2017年から2022年のインターンからの社員採用数



# 人財ビジネスの追求

我々のミッションである、「多様性を活かし、テクノロジーで世界を変える - Empower talent everywhere to create awesome products, services and ecosystems; building a brighter world for us all」の実現の根幹には常に人財があります。

その意味で、社内外を問わず、世界中の人財への投資は私たちの存在意義であり、DNAであると考えています。



## ガザ地区における雇用創出



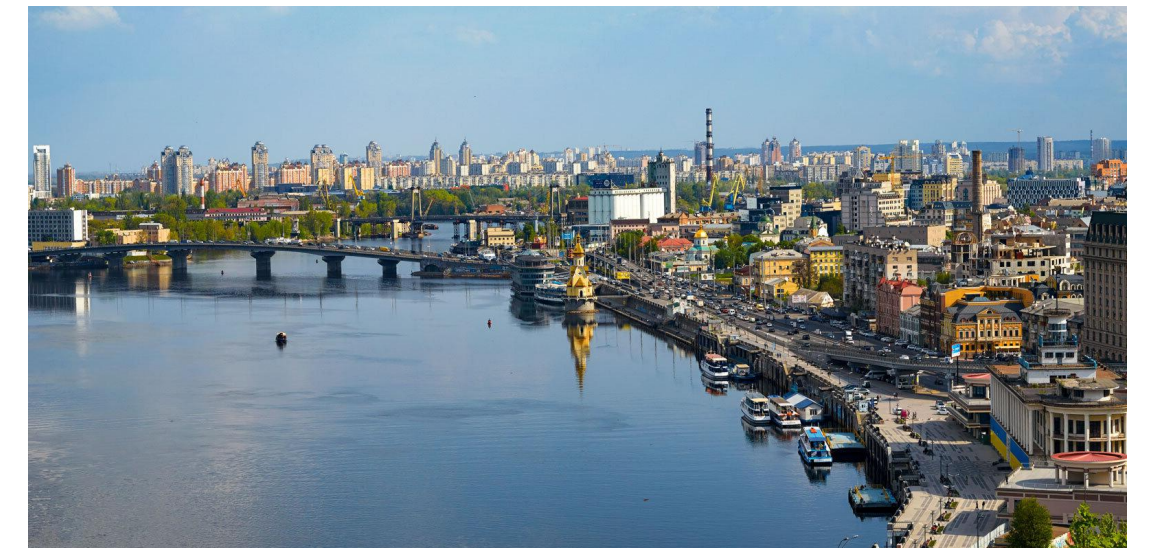
パートナー団体とともにパレスチナ・ガザ地区にてエンジニアチームを組成し、オペレーションを開始。ガザ地区では、継続する輸出入の制限・封鎖と度重なる軍事衝突により、若年層の失業率は60%を超えており、雇用機会提供により若者の経済的自立への貢献を目指す

## バングラデシュの ストリートチルドレン等へのテック教育



ダッカのストリートチルドレン、農村で生活する子ども達を対象に、コンピュータ・実践英語・映像技術・デザインなどの授業を行う全寮制リーダー育成センターであるエクマッタ・アカデミーで、プログラミング授業などを通じて運営を支援

## ウクライナの社員・パートナー企業支援



2022年2月以降、ウクライナを以下活動を通して、人道的・非軍事的支援を提供

- 当社従業員を危険地帯から離れた地域に避難させ、数名を国外退避。パートナー企業従業員避難の書類準備も支援
- 周辺国にある当社オフィスを、避難民にワーキングスペースとして開放
- 周辺国の当社メンバーが必需品を国境に配送