



Monstarlab ::

2023年12月期 第3四半期決算説明資料

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11月14日



目次

1. 2023年12月期第3四半期 連結業績概要

2. トピックス

3. 補足資料

エグゼクティブサマリ

単位:百万円

Q3業績	Q3累計業績
売上収益	
3,350 YoY-9.5%	10,110 YoY-0.2%
営業利益/損失	
-1,025	-1,494
(構造改革費を除いた)営業利益損失	
-398	-866
親会社の所有者に帰属する四半期利益/損失	
-1,098	-1,090

Q3ポイント

- 売上はFY23Q2に対して229百万円増と業績回復の兆し
- 構造改革の実施により、627百万円をコストとして計上。構造改革実施によるコスト削減効果はQ4に寄与する予定
- 中長期的な成長を見据え、人材サービスファームのESAIを子会社化。さらにスペインの高度データ分析チーム合流により消費財セクターへのサービス提供開始

売上収益、構造改革費用を除いた営業利益、共に回復基調

単位：百万円

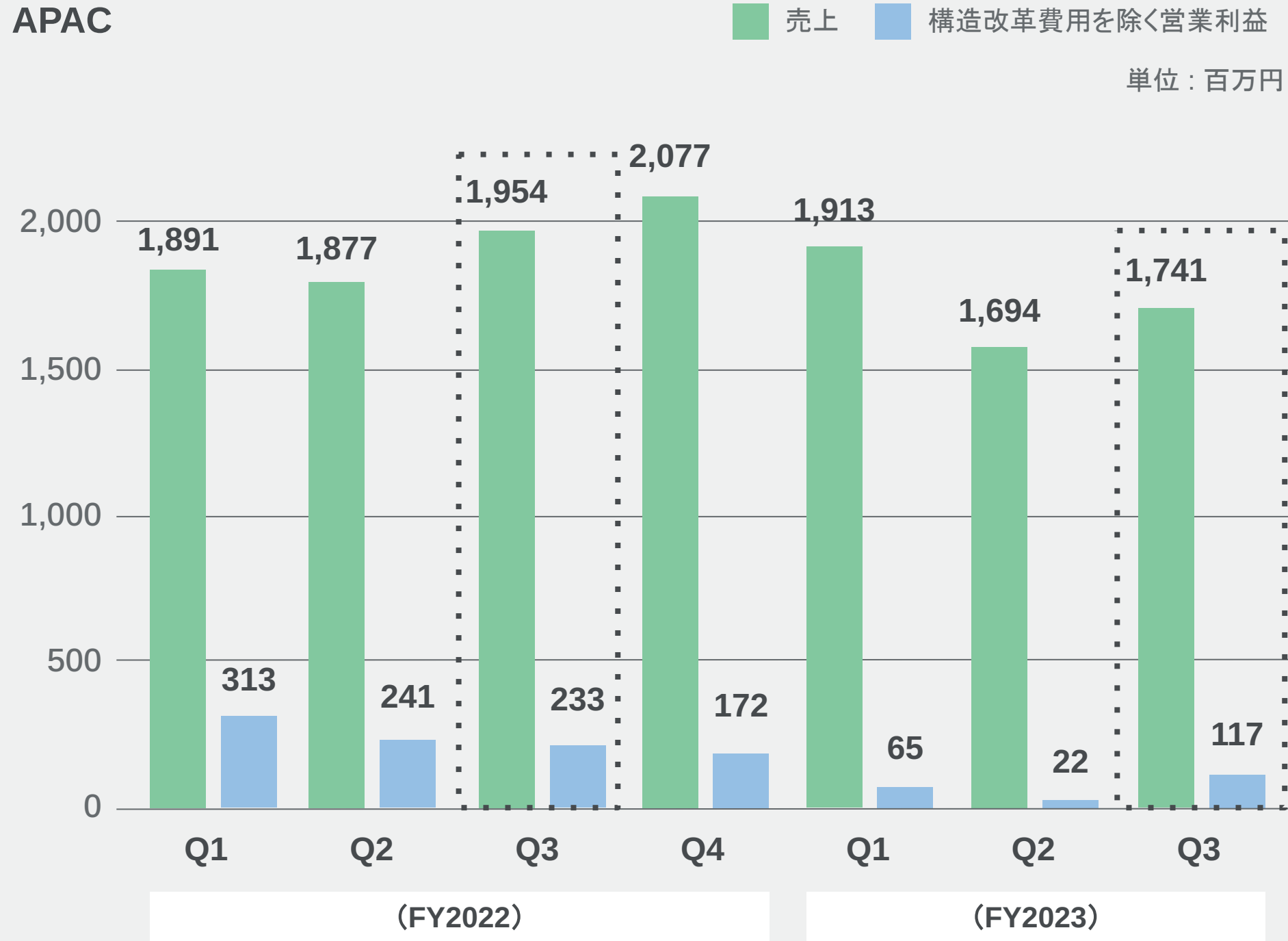
	FY2022				FY2023					FY2023
	Q1	Q2	Q3	Q3累計	Q1	Q2	Q3	Q3累計	Q3累計増減率 YoY	業績修正予想
売上収益	3,107	3,317	3,700	10,125	3,638	3,121	3,350	10,110	-0.2%	14,273
売上原価	2,003	2,354	2,369	6,727	2,553	2,293	2,618	7,466	+11.0%	—
売上総利益 (率)	1,104 (35.5%)	962 (29.0%)	1,331 (36.0%)	3,398 (33.6%)	1,084 (29.8%)	828 (26.5%)	731 (21.8%)	2,644 (26.2%)	-22.2%	—
販売費及び一般管理費	1,121	1,707	1,321	4,150	1,470	1,686	1,668	4,825	+16.3%	—
その他の収益	13	45	150	209	785	52	12	850	+306.5%	—
その他の費用	4	1	1	7	46	16	100	163	+2,219.3%	—
営業利益/損失 (率)	-7 (-0.2%)	-701 (-)	158 (4.3%)	-549 (-)	353 (9.7%)	-822 (-)	-1,025 (-)	-1,494 (-)	—	-1,255
構造改革費用を除く 営業利益/損失	—	—	—	—	—	—	-398	-866	—	—
税引前利益/損失 (率)	200 (6.4%)	-485 (-)	178 (4.8%)	-106 (-)	251 (6.9%)	-128 (-)	-1,019 (-)	-896 (-)	—	-783
親会社の所有者に 帰属する 四半期利益/損失 (率)	131 (4.2%)	-576 (-)	135 (3.7%)	-308 (-)	197 (5.4%)	-189 (-)	-1,098 (-)	-1,090 (-)	—	-968

28億円のシンジケートローンの借入実行により財務基盤の更なる盤石化

単位：百万円

	2022 Q4	2023 Q3	増減	増減率
流動資産	7,818	7,863	+45	+0.6%
現金及び現金同等物	2,724	3,196	+471	+17.3%
非流動資産	5,165	8,163	+2,998	+58.0%
資産合計	12,983	16,027	+3,043	+23.4%
流動負債	5,560	8,221	+2,660	+47.8%
非流動負債	3,330	2,882	-448	-13.5%
資本	4,092	4,924	+831	+20.3%
負債及び資本合計	12,983	16,027	+3,043	+23.4%

APAC : 開発フェーズの増加による売上増とコストコントロールにより、業績回復傾向



- 案件が順調に戦略フェーズから開発フェーズに移行すると共に、開発フェーズの案件を受注したことが売上に寄与
- 日本国内の外注を削減し、海外の開発拠点の稼働を増やしたことで、収益性を改善



APAC：

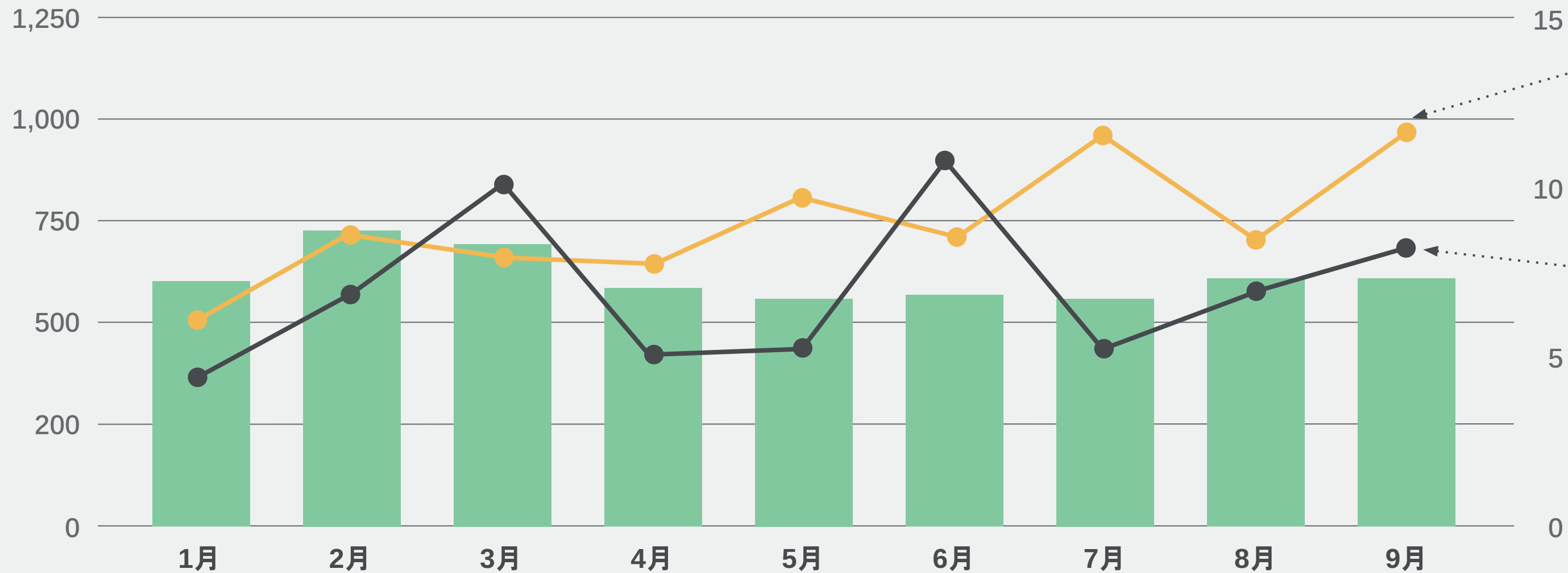
戦略案件及び開発案件共に順調に獲得し、新規受注案件数は好調に推移

- Q3では新規案件数33件のうち16件が開発フェーズから始まる案件となり、戦略案件、開発フェーズ案件をバランスよく獲得

売上収益 受注高：短期売上先行指標 新規受注案件数：中期売上先行指標

単位：百万円

単位：件数



新規受注案件数：中期売上先行指標

受注高：短期売上先行指標

(FY2023)



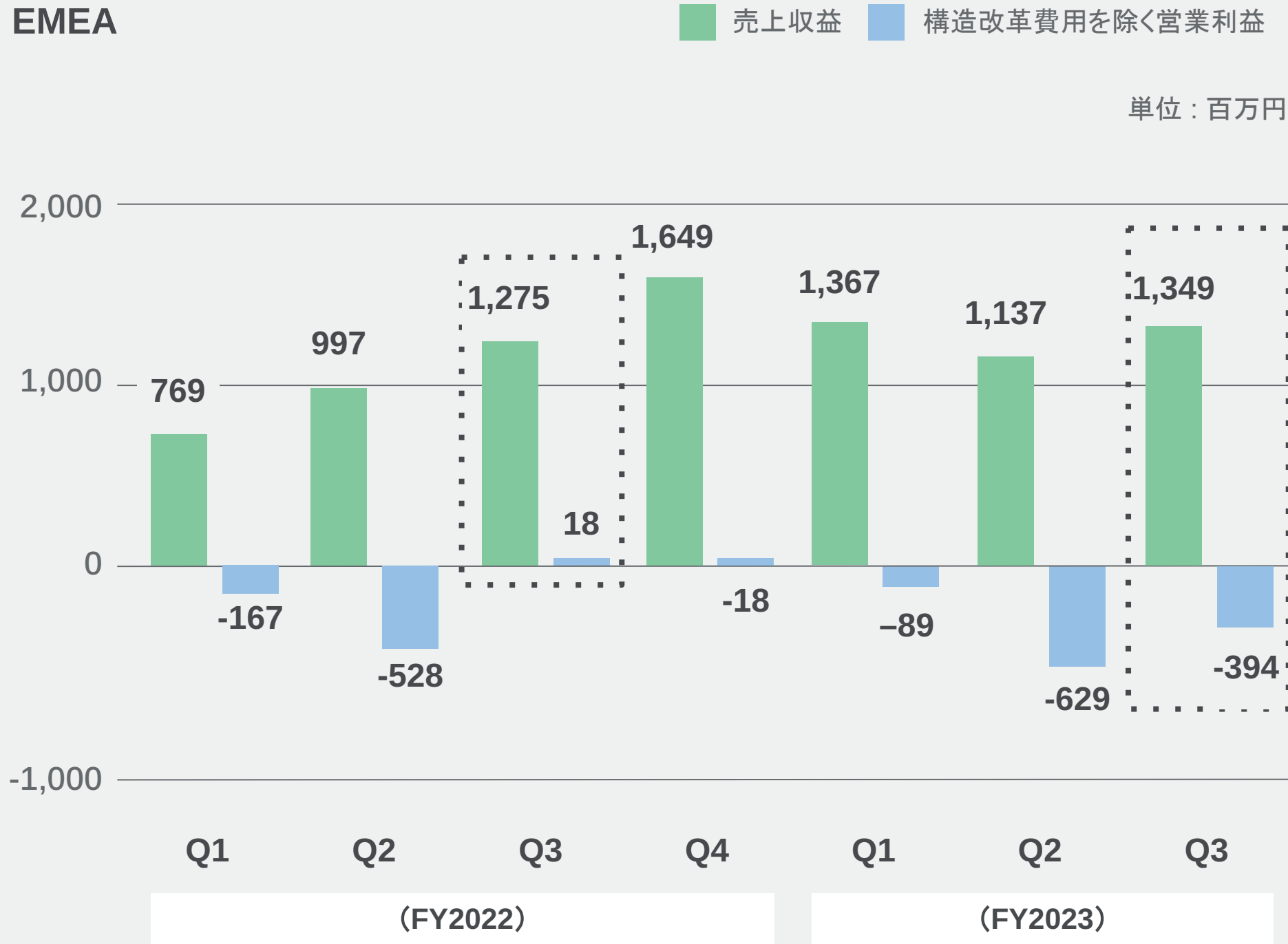
新規デジタル事業領域に加え、データ分析・レガシーマイグレーションなど、テクノロジーケイパビリティを活かしたエンタープライズ領域での受注が好調

- ・ 製造、不動産、ヘルスケアなど幅広い業種からの需要を捉えた受注
- ・ 開発フェーズからの大型案件も獲得

▶APACのQ3 受注案件例

業種	案件概要
ヘルスケア	顧客体験変革を目指す業務システムのレガシーマイグレーション
サービス	脱炭素に向けたEV利用促進アプリシステム開発
製造	製品から収集されたデータの分析・活用による新たなビジネス機会創出の提案
不動産	商業施設のインバウンドビジネス戦略の策定
テクノロジー	金融機関向けプラットフォーム開発

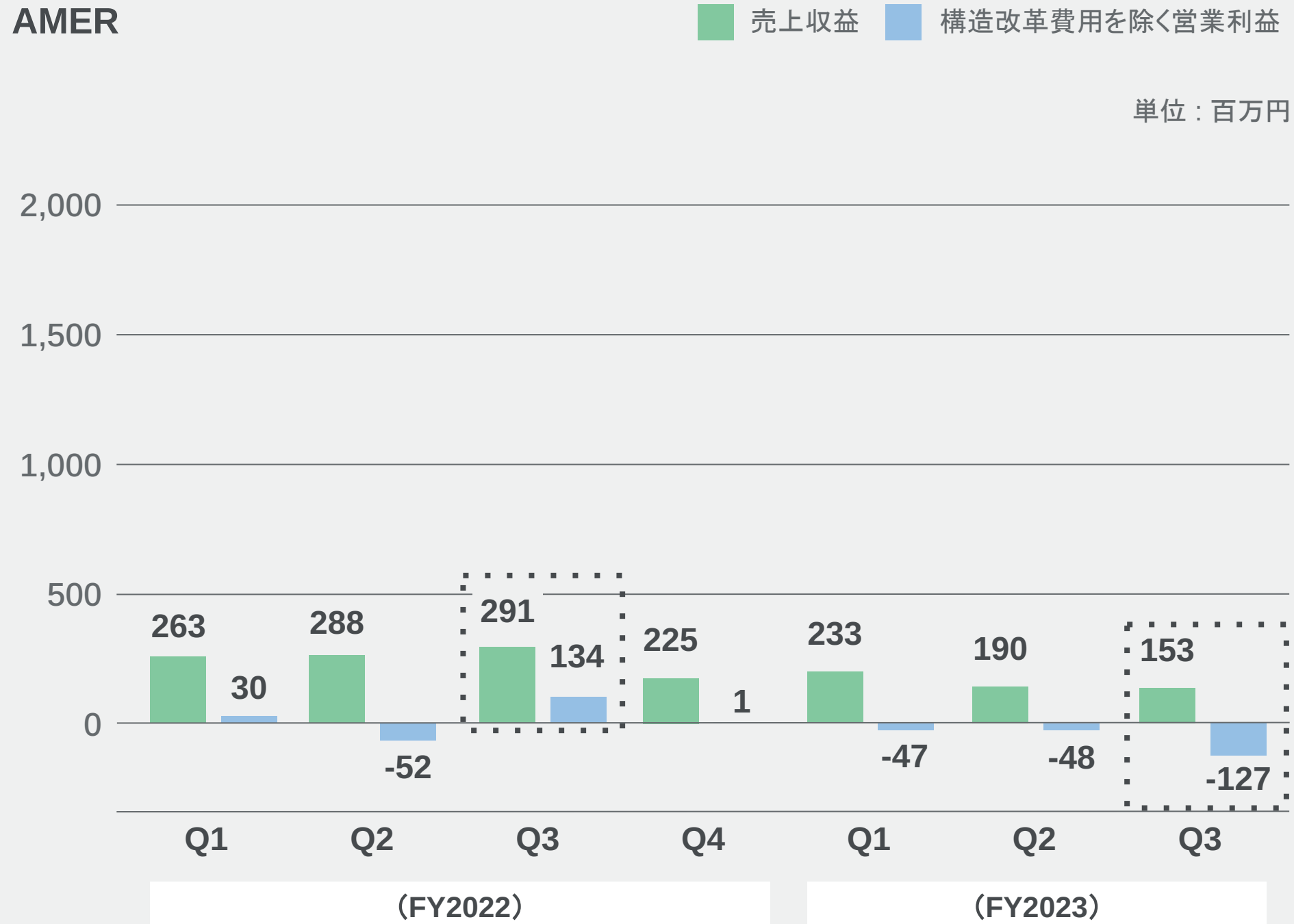
EMEA：大型新規案件の寄与や好調な新規案件受注の影響により、業績回復基調。



- 今年獲得した大型新規案件が売上に貢献
- 新規案件獲得も好調に推移。案件の契約期間が長く、契約金額の大きな案件が増加
- 営業利益については、長期大型案件の獲得に伴い、これまで人員強化を行ってきた結果コストが利益を圧迫。10月に完了した構造改革の効果がQ4に寄与し、収益が改善する予定



AMER : 既存案件の縮小により売上が減少したものの、ターゲット領域の案件獲得に成功



- 既存案件の縮小により、売上減少
- 下期施策の一つとして特定領域の顧客獲得へ注力した結果、ターゲットであるライフサイエンス、金融、プライベートエクイティ領域の案件を獲得
- 営業利益については構造改革の効果がQ4に寄与する見込み



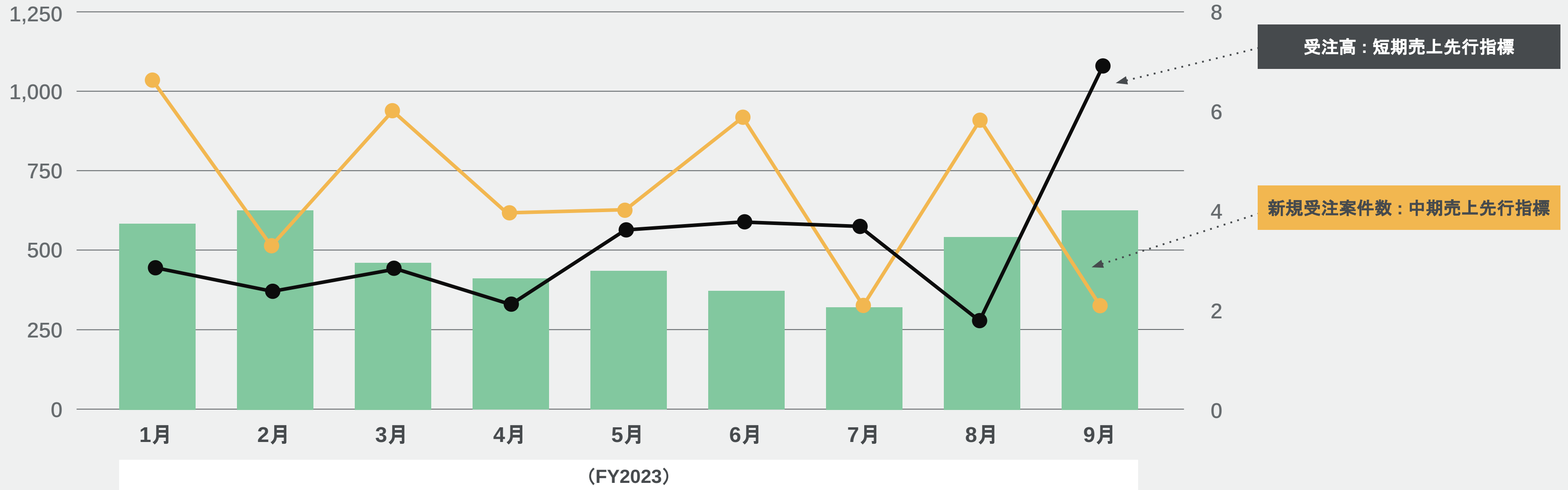
EMEA & AMER：

第3四半期においても受注高が好調に推移し、比例して売上収益も増加
 案件が大型化、長期化していることにより受注高が拡大

■ 売上収益 ■ 受注高：短期売上先行指標 ■ 新規受注案件数：中期売上先行指標

単位：百万円

単位：件数



∴

中東で政府主導の案件を獲得するなど引き続き長期大型案件の受注が好調

- 都市開発や観光施設の開発など戦略や顧客体験設計など上流工程から入り込む長期大型案件を獲得
- AIやeスポーツなど最先端領域の案件や金融、ヘルスケアなどのターゲット領域の案件も獲得

▶EMEA & AMERのQ3 受注案件例

業種	案件概要
不動産	政府主導の大型都市開発におけるデジタル戦略及びITガバナンスの策定
ホスピタリティ	大型観光施設の開発における顧客体験調査及び設計
テクノロジー	eスポーツ事業の新規立ち上げ戦略及び事業計画の策定
製造	AIを活用した工場のサイバーセキュリティ強化支援
ヘルスケア	グローバルヘルスケア企業のDX戦略及びDXロードマップの策定
金融	USの銀行に対するデジタルトランスフォーメーションのロードマップの策定

目次

1. 2023年12月期第3四半期 連結業績概要

2. トピックス

3. 補足資料

構造改革の進捗

構造改革

人員削減

- 2023年8月14日の発表の構造改革の一環として約110名を想定した人員削減計画を実施
- 人員削減は9月末の完了を予定していたが、案件への影響を考慮し一部遅れが生じた結果、1か月遅れの10月末に完了。11月1日時点で80名が退職済み、今年度中に33名が退職予定、合計で今年度に113名の退職予定。本件による削減効果は、11月より約1億円を見込む
- 上記の結果、従業員数は6月末に1,566名だったところ、10月末時点では1,494名となった
- 人員削減を主とした構造改革費用は当初計画通りの627百万円を第3四半期に計上

選択と集中

- 欧州、米国はライフサイエンス、金融をフォーカス領域として注力し、顧客獲得にも成功
- セールスガバナンスを強化し、短期の業績だけに貢献する短期案件の獲得をせず、収益性の高い長期継続案件獲得にフォーカスして案件獲得するオペレーションを構築。安定した売上と利益の創出を図る
- APACでの採用力強化、サービスライン拡大による競争力強化のためにESAIの買収を実施
- 消費財領域やデータ領域の強化を目的としたスペインのチームの合流、AIやマシンラーニング、データ、VRといった戦略領域人材の獲得など、顧客の新たなニーズへの対応やより高度で利益率の高いサービスを提供するための成長投資を実施

採用やHRコンサルティング領域のシナジーを見込み、人材サービスファームの「エグゼクティブサーチAI」を子会社化

ExecutiveSearch.AI

- 2023年10月に、日本でテクノロジー領域を得意とする人材サービスファームのエグゼクティブサーチAI社(ESAI)の株式60%を取得
- 同社は、高度にシステム化したオペレーション基盤を確立、社内プロセスをシームレスに連携
 - 自動化されたダイレクトリクルーティングシステム
 - 各プロセスのデータを定型化することでビッグデータとして蓄積

ESAIの強み

- テクノロジー領域における高度なダイレクトリクルーティング力
- 自社開発システムのデータを活用したHRコンサルティング
- 直近2年間平均で60%超の売上成長率と、30%超の営業利益率

MLグループのメリット

- 長期的成長の根幹となる人材獲得能力向上と外部支払費用の大幅削減
- デジタルコンサルティングのサービスメニュー追加による競争力向上
- デジタルコンサルティング事業の成長を支えるキャッシュ創出

スペインの高度データ分析チームが合流

～ 日本を含むグローバル市場で日用消費財セクターへサービス提供を開始 ～

2023年9月29日発表

- 新たな価値を創造するために特別設計された最新データおよびアナリティクス・サービスなど、最先端サービスの提供を開始し、**日用消費財市場に参入**
- 提供されるインサイトは、「新規市場参入戦略」「サプライチェーンの最適化」「ビッグデータのデジタル・ソリューションに基づく価格戦略」を可能にし、**クライアントの収益性と業務効率を向上**
- 最先端の技術・アプリケーション・ソフトウェアのサポートを得ながらデータを駆使した戦略を業務にリンクさせ、日用消費財に関する専門的知見を組み合わせた**唯一無二のバリュープロポジションを提供**



データ領域における自社固有のソリューションを確立することで
新規顧客獲得につなげていく

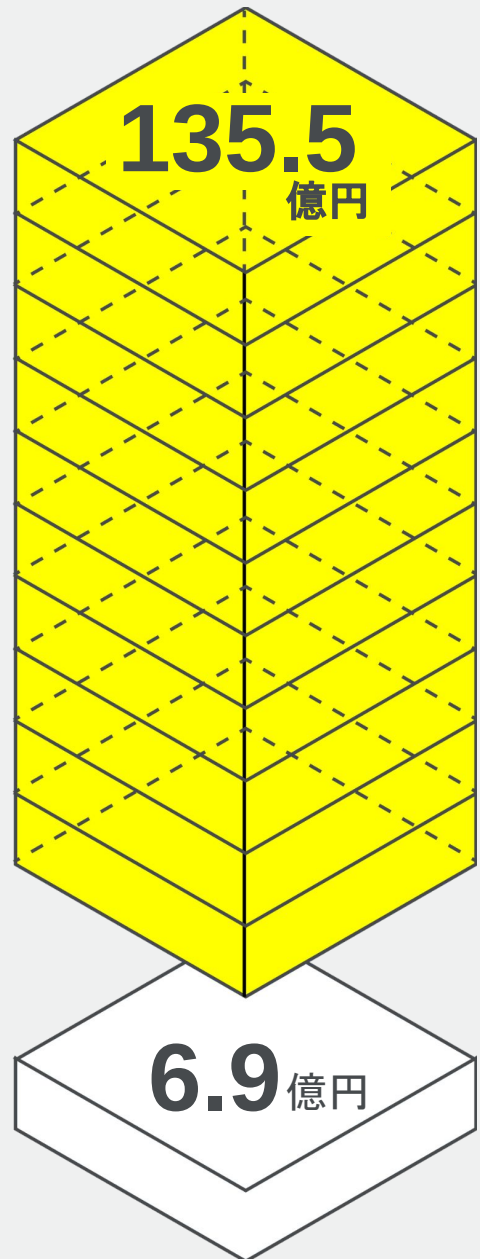
::
::



目次

1. 2023年12月期第3四半期 連結業績概要
2. トピックス
3. 補足資料

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



トライイットっていうアプリ、
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

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

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

家庭教師のトライ、英ファンドが1100億円で買収 【イブニングスクープ】

金融情報 +フォローする
2021年10月11日 18:00 [有料会員限定]

保存 印刷 共有

Think! 多様な観点からニュースを考える 読者さん1名の投稿



トライは「個別教室のトライ」などを運営する(トライ日本個人形可視)

英投資ファンドのCVCキャピタル・パートナーズは、「家庭教師のトライ」を手がけるトライグループ(東京・千代田)を1100億円程度で買収する。新型コロナウイルスの感染下でオンライン教育が浸透するなか、人工知能(AI)関連の投資を増やし競争力を高め、3~4年後の上場を目指す。教育ビジネスで、デジタル投資が生き残り左右する要因になってきた。

トライは家庭教師や個別指導塾を全国で展開し、1100カ所の拠点を持つ。登録する家庭教師の数は20万人を超える。家庭教師でシェア約1割の最大手だ。非上場だが2021年5月期の売上高は約500億円と、上場企業では東海ハイスクールを手がける土佐と同規模。トライグループはこの数年増収基調で、EBITDA(税引き、利払い、償却前利益)は80億円強と収益性も業界内では高い。

両社は月内にも買収契約を結ぶ。CVCは買収のためにSPC(特別目的会社)を設立し、創業者の平田修会長からトライ株を全株取得する。その後、平田会長と二谷友

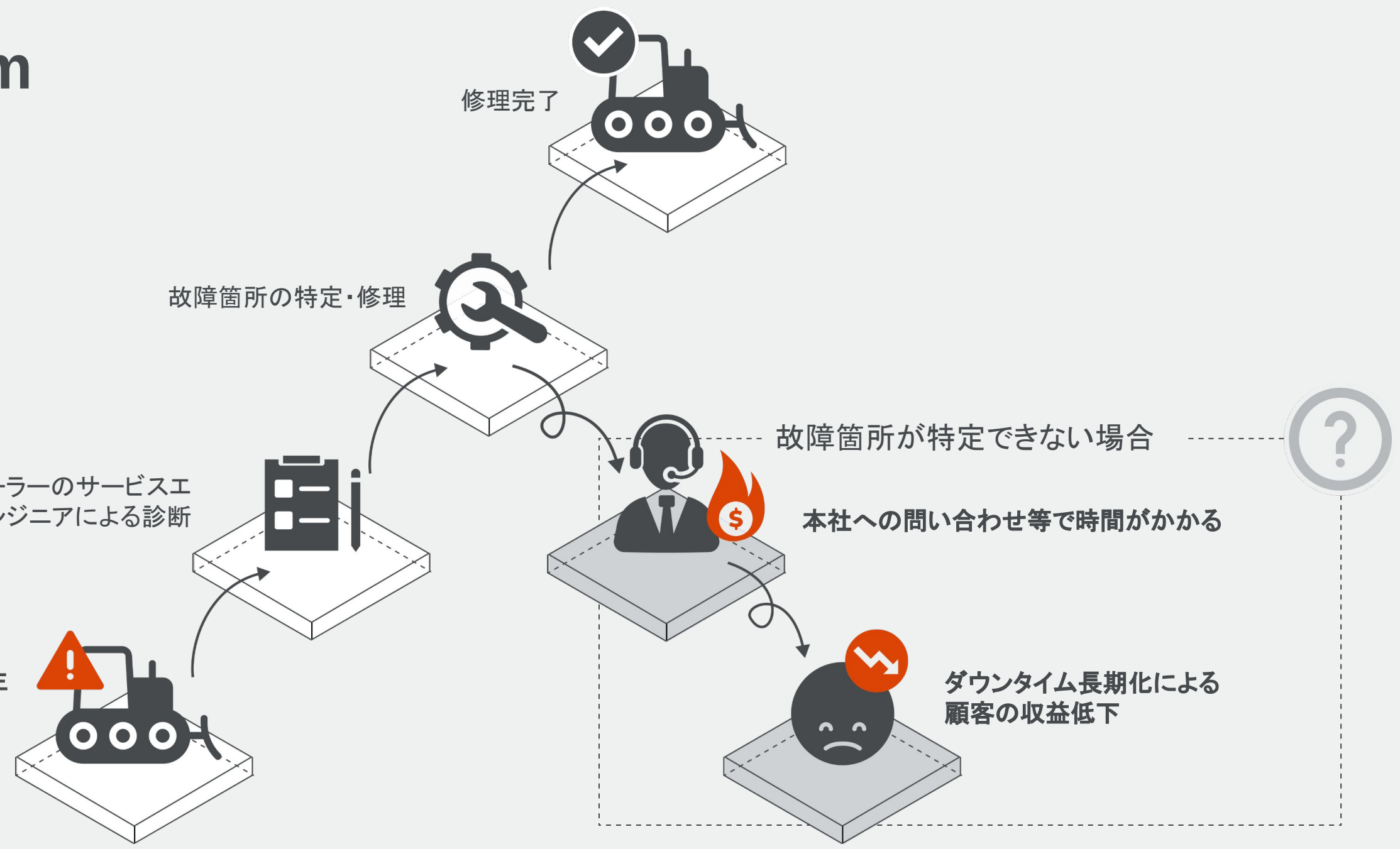
Kubotaのビジネスは、故障対応の良否が顧客収益に直結。
故障対応品質をデジタルの力で高められるかが大きな課題だった。



Problem

Start

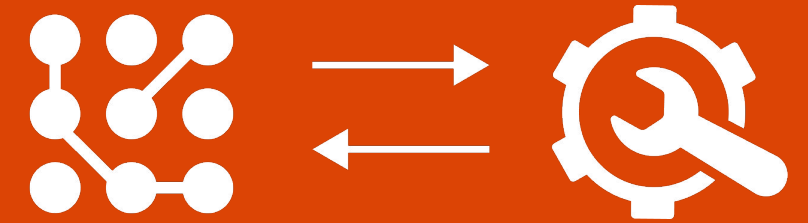
建設機械の故障発生



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

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

Monstarlab ::
ブランド統合

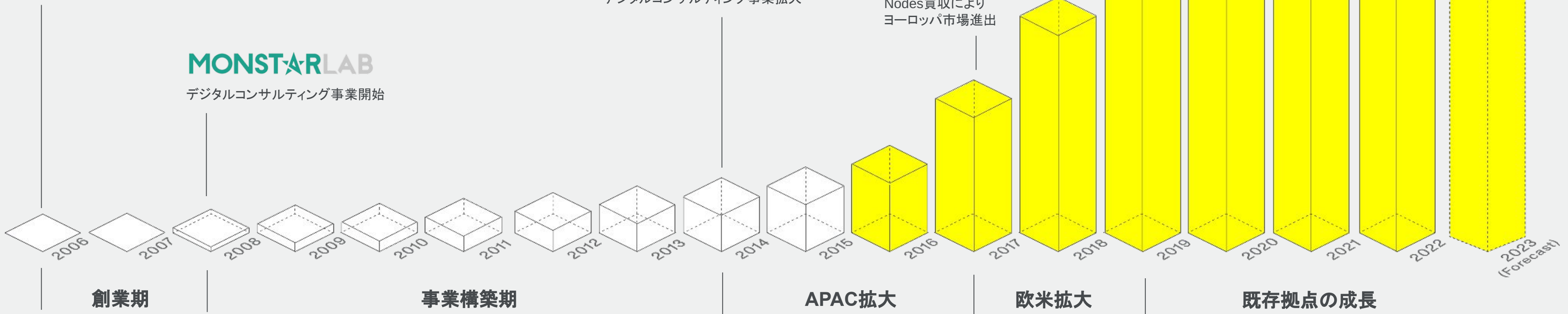
FUZZ
Fuzz買収により
アメリカ市場進出

**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

MONSTAR.FM
音楽配信プラットフォーム事業開始

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。2023年は業績予想値のため年率成長からは除外。

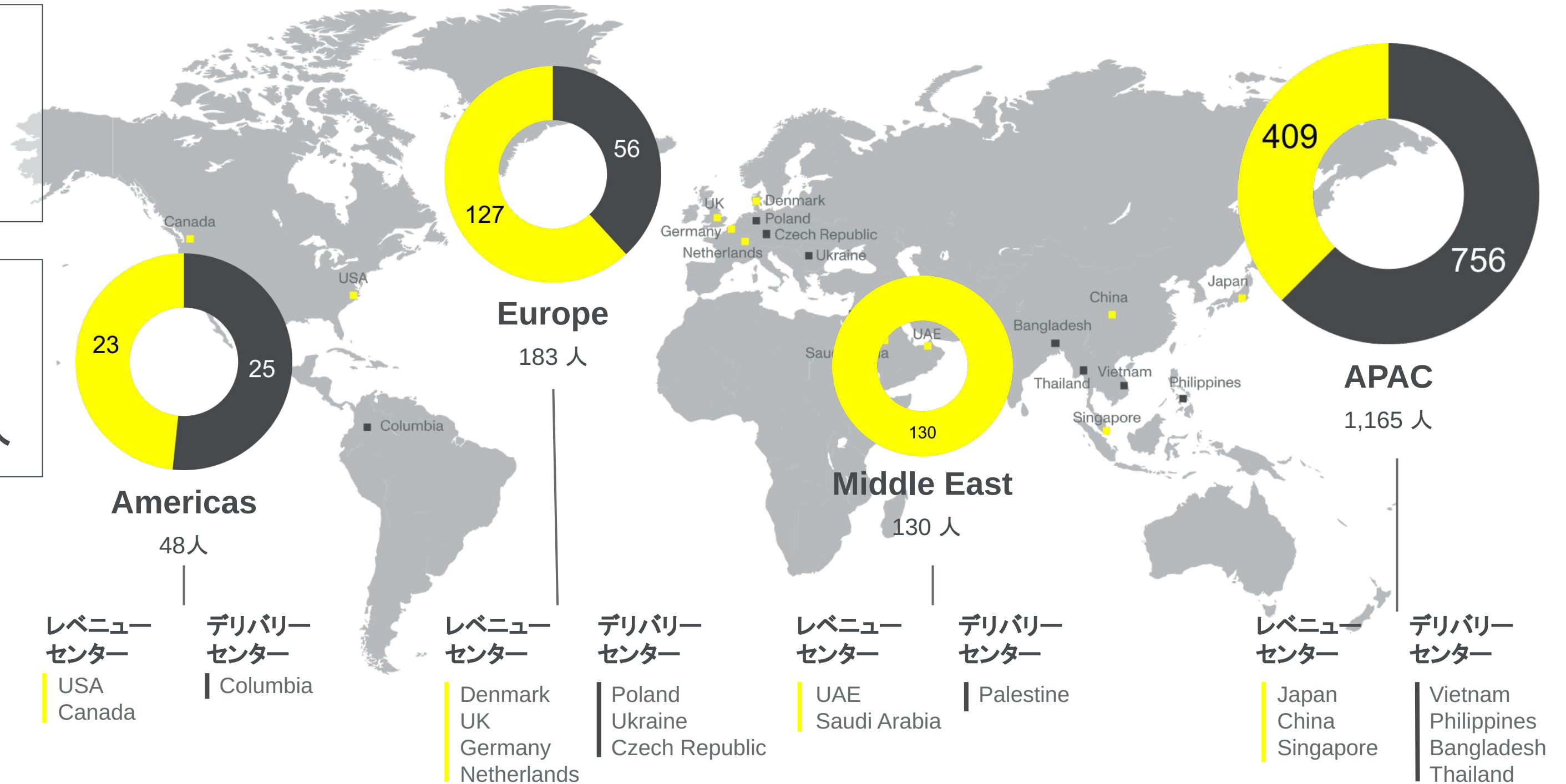
日本・西欧・北米を中心としたレベニューセンターと、東南アジア・東欧・南米を中心としたデリバリーセンターから構成される、グローバル約1,500人の体制を構築

展開地域

19 の国と地域

社員数

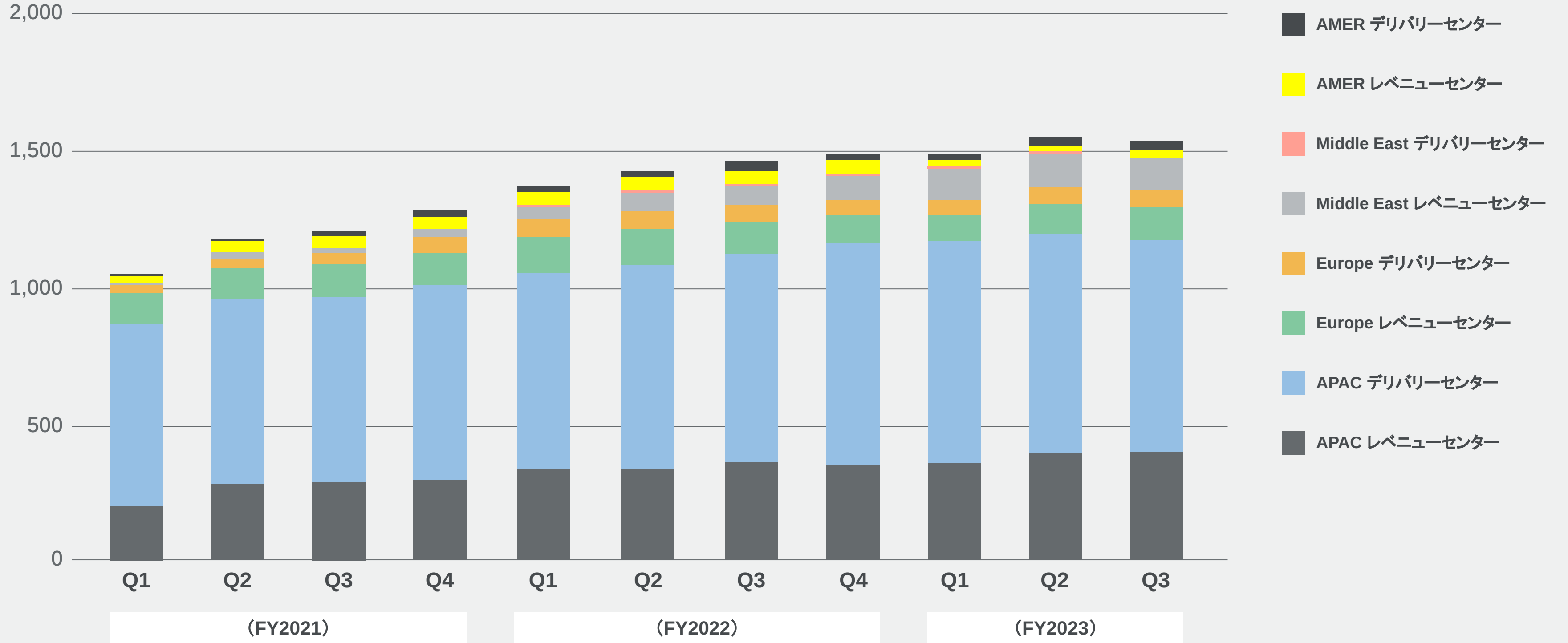
約 1,500 人



注: 2023年9月末時点。拠点数は子会社のものも含む。APAC=Asia Pacific地域





































成長の源泉となる人員数はグローバルで順調に増加

単位：人



注：APAC レベニューセンターのFY2022Q4の人員数は集計方法の変更により、当期第1四半期決算説明資料に記載の人数を更新しております。

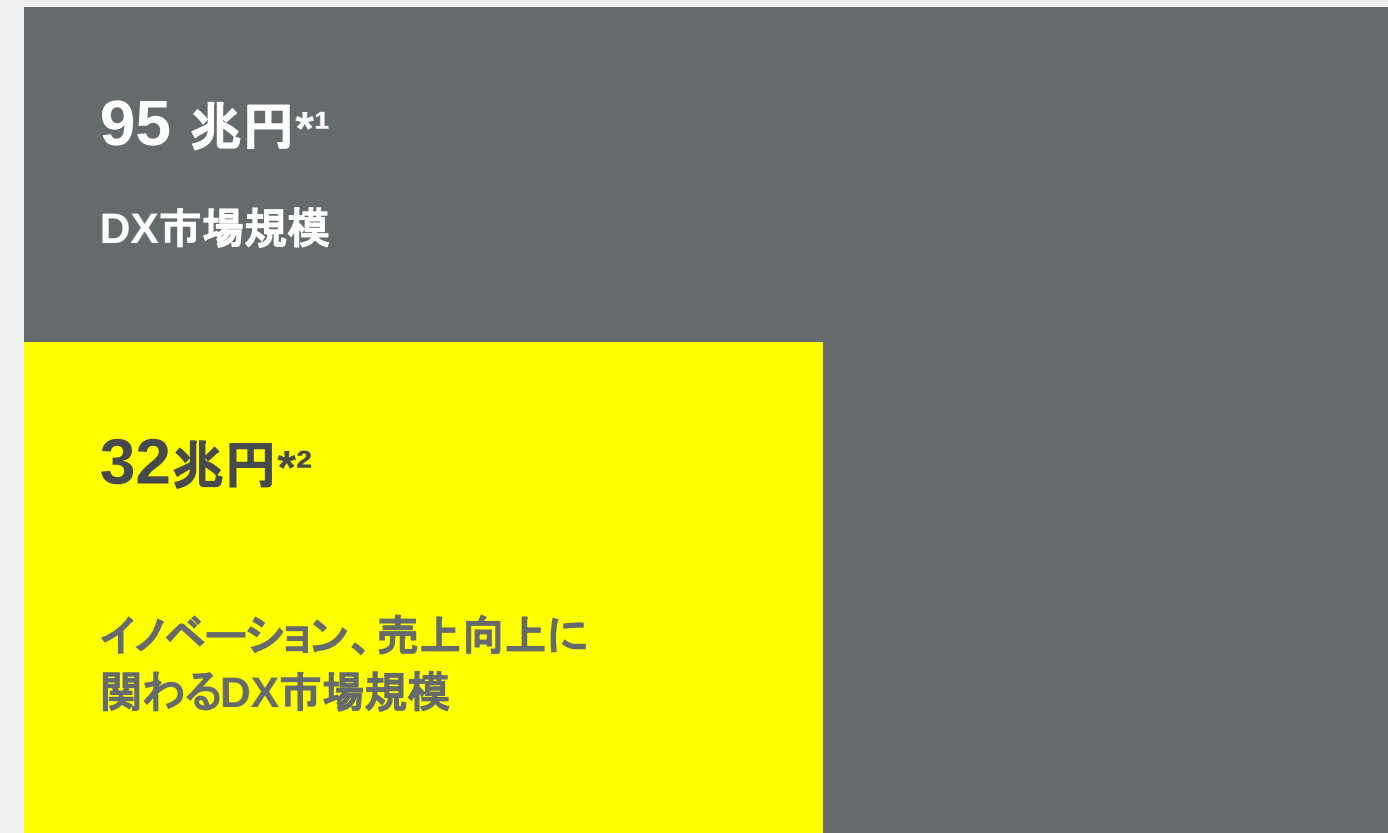
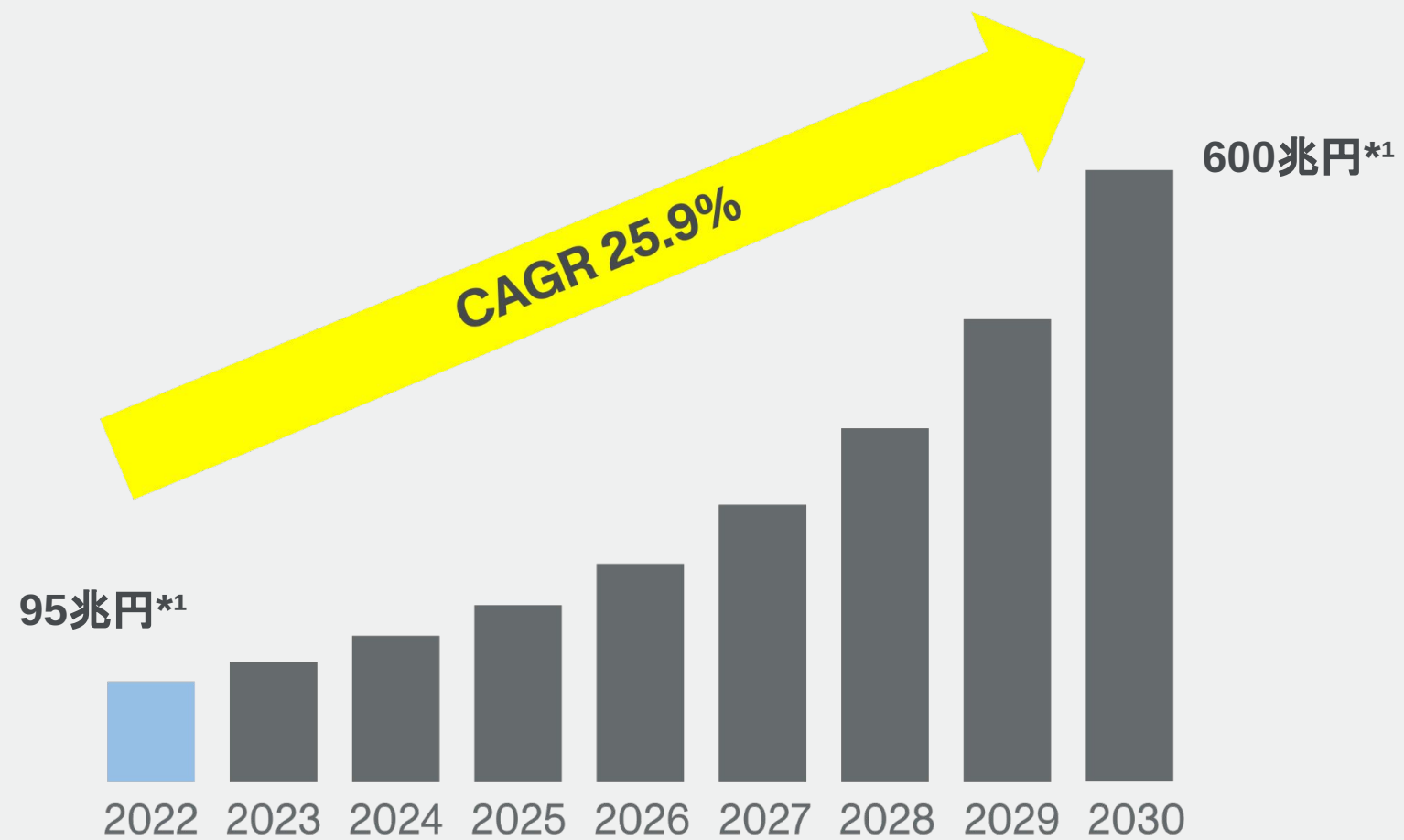
ボーダレス及び多様性のあるガバナンス・執行体制を構築している

グループ取締役							
							
	鯨川 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 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	平田 大佑 APAC 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。



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

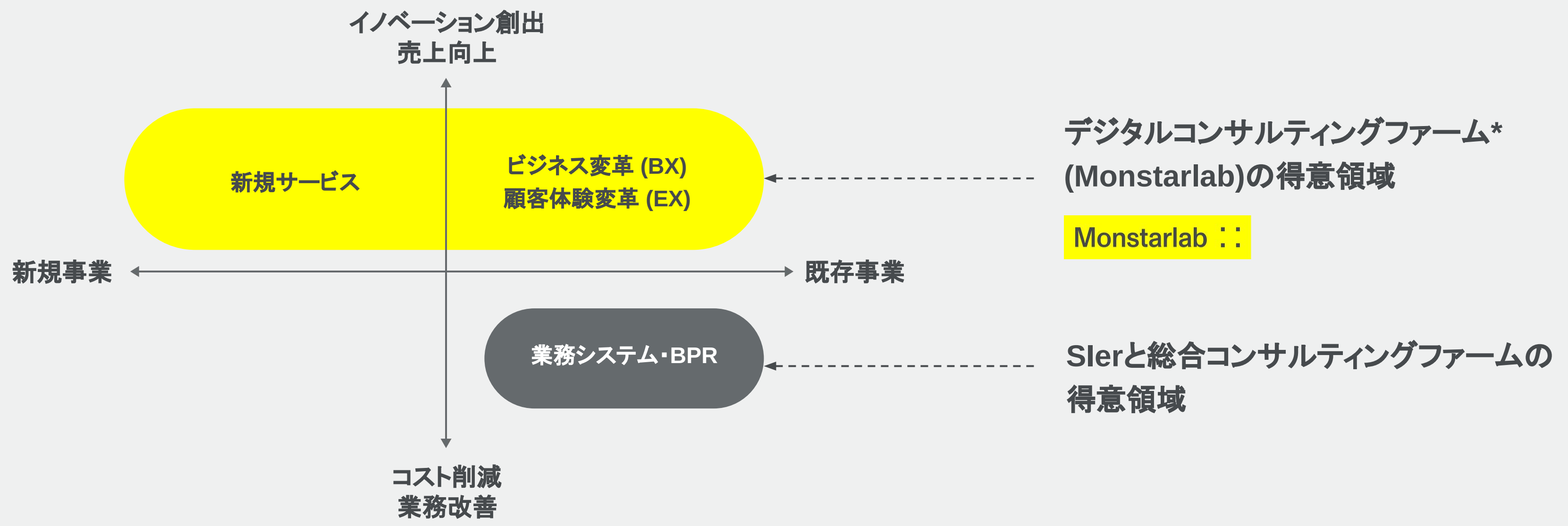


出所1: GRAND VIEW RESEARCH "Digital Transformation Market Size, Share & Trends Analysis Report, 2022 - 2030". USD = 130JPYとして算出。

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。)

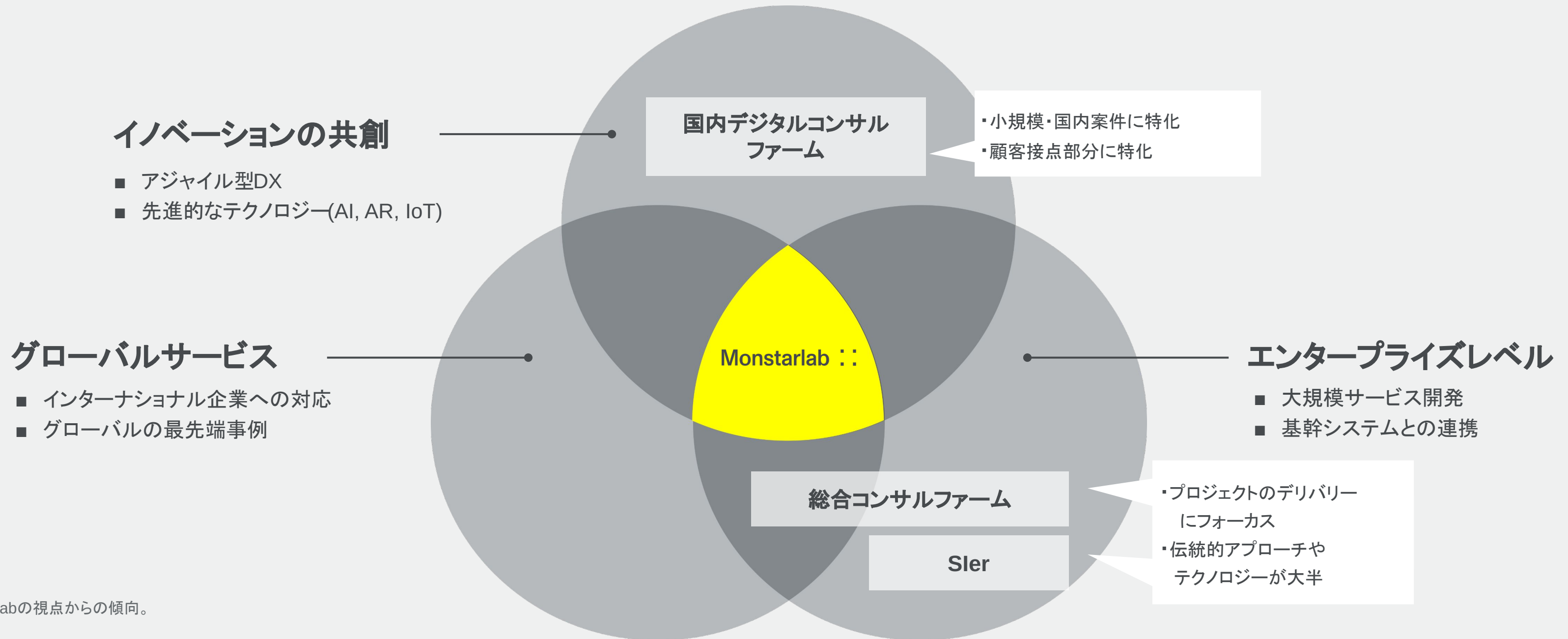
市場規模は、一般に公開されている資料に基づいており、また、統計調査の範囲には一定の限界があり、過去の傾向の利用を含む推定による計算のため、推定市場規模は実際の数値と異なる場合があります。

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



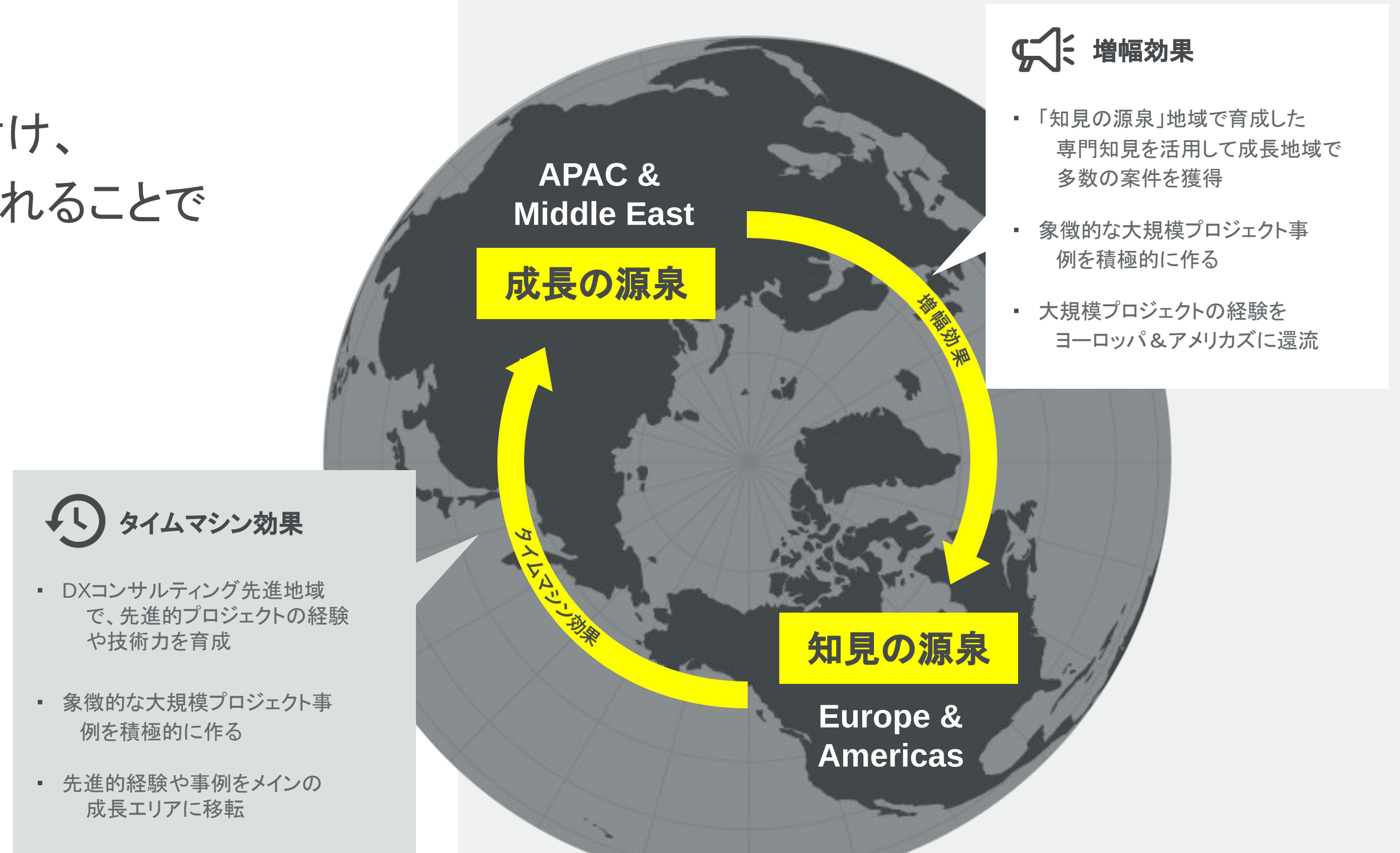
注: デジタル戦略、エクスペリエンスデザイン、テクノロジー、データ分析等のサービスに特化したコンサルティングサービスを提供する企業。
上の分類はモンスターラボの分析に基づく分類。

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

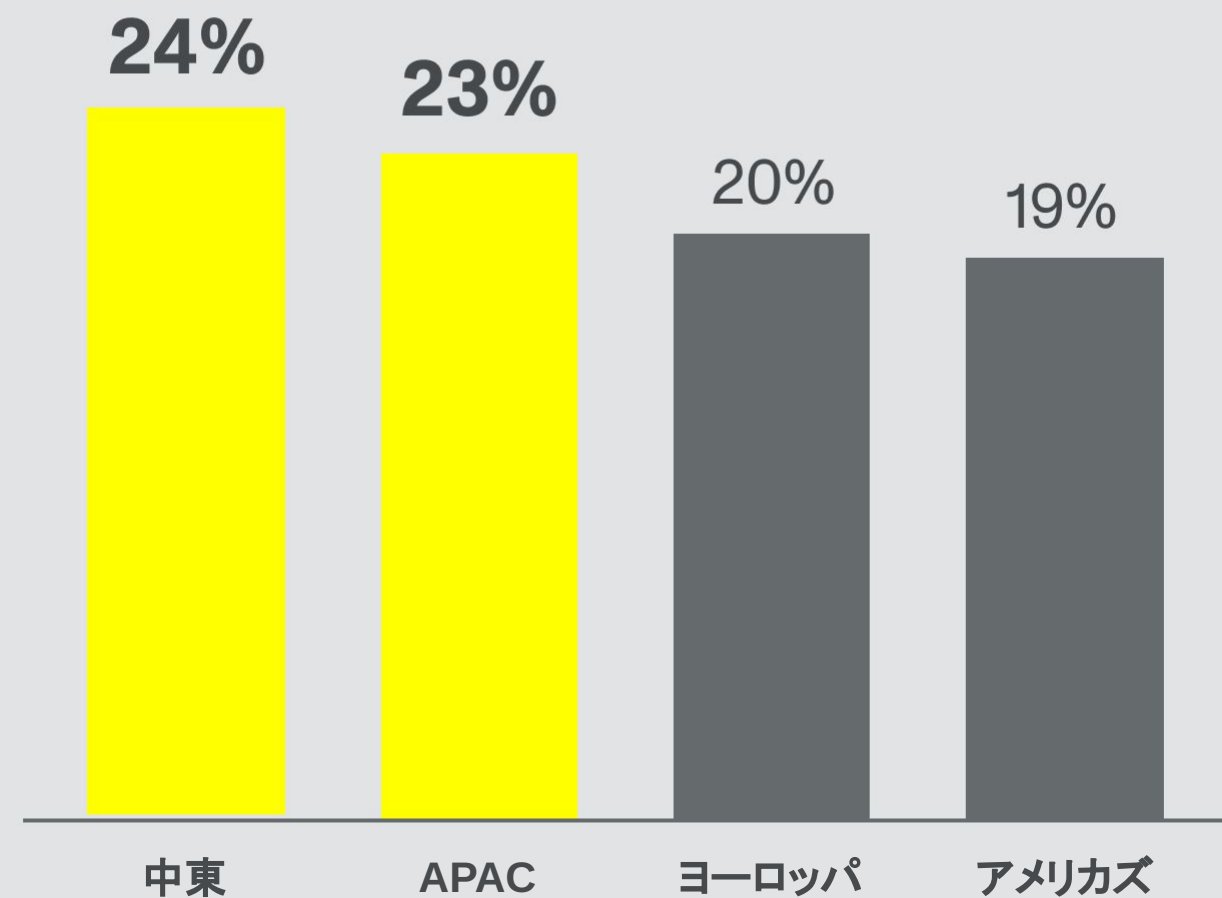


注：APAC=Asia Pacific地域。Americas=北米及び南米



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)



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。



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

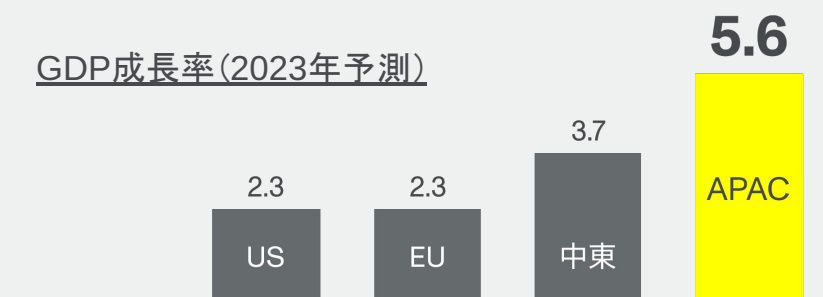


APAC

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



■ 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

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

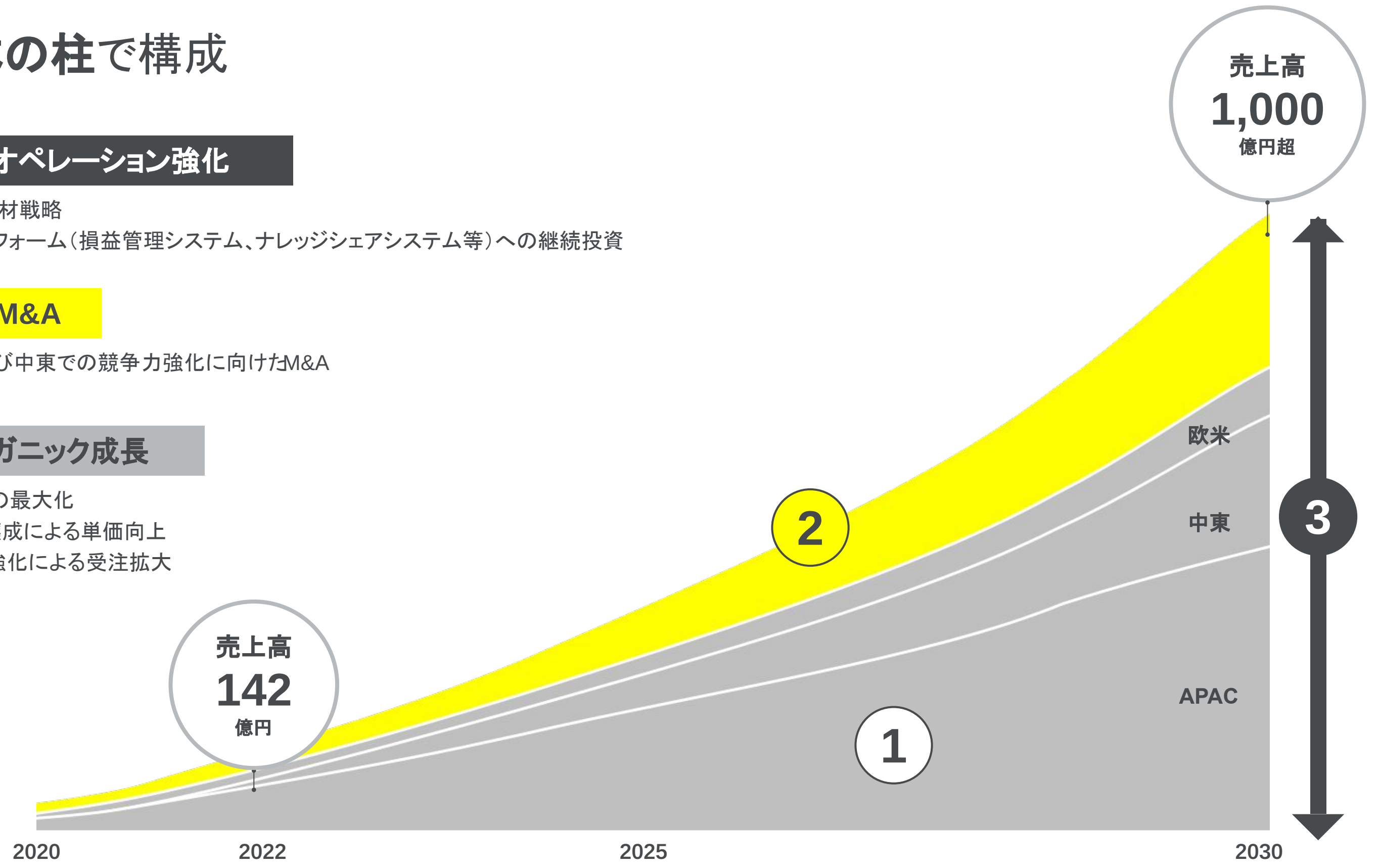
- ・M&A・パートナーシップを活用した人材戦略
- ・グローバルのオペレーションプラットフォーム(損益管理システム、ナレッジシェアシステム等)への継続投資

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

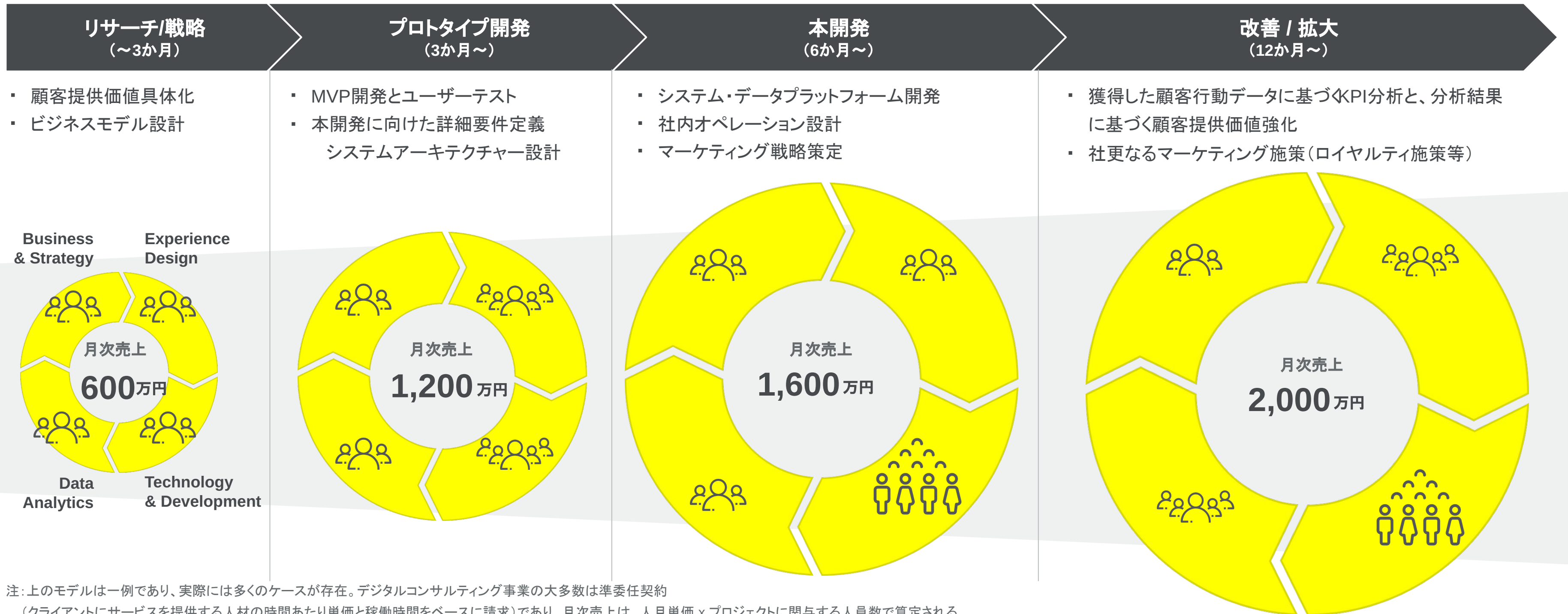
- ・事業ドメイン拡大による顧客別売上の最大化
- ・フォーカス業界/プラクティスの知見醸成による単価向上
- ・APAC及び中東でのマーケティング強化による受注拡大



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。

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

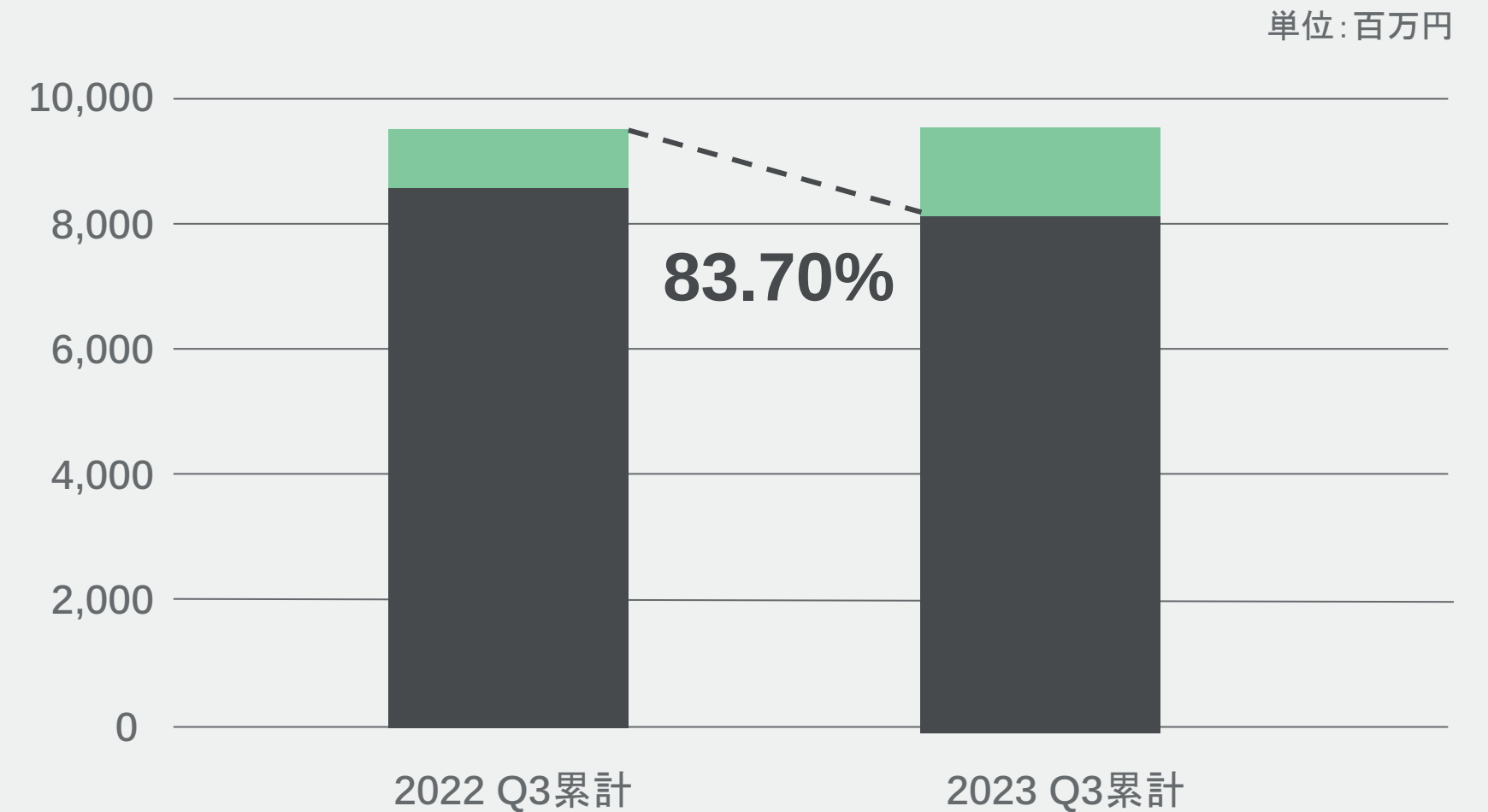
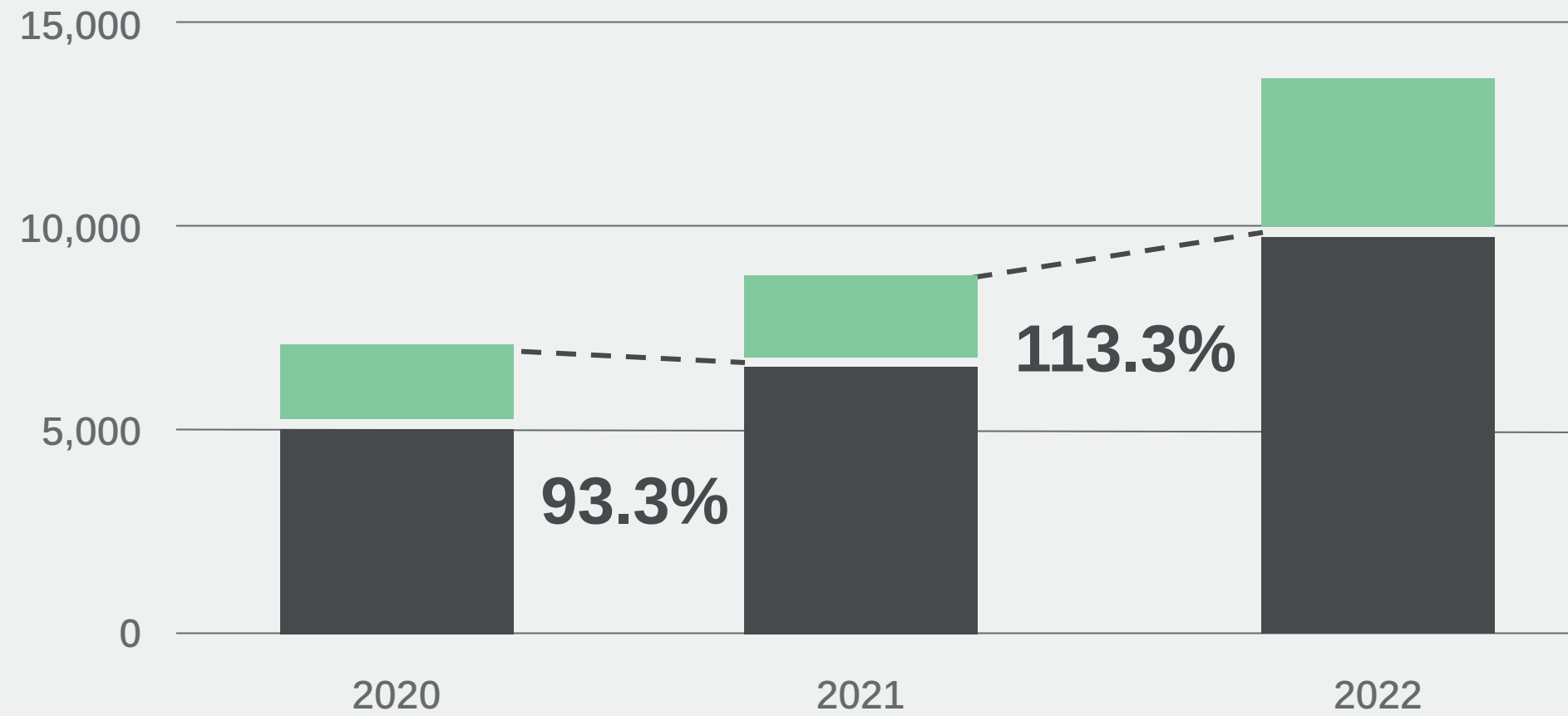
▶MonstarlabのDXモデル例



実際、既存顧客からの売上のみで、 前年売上の80%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



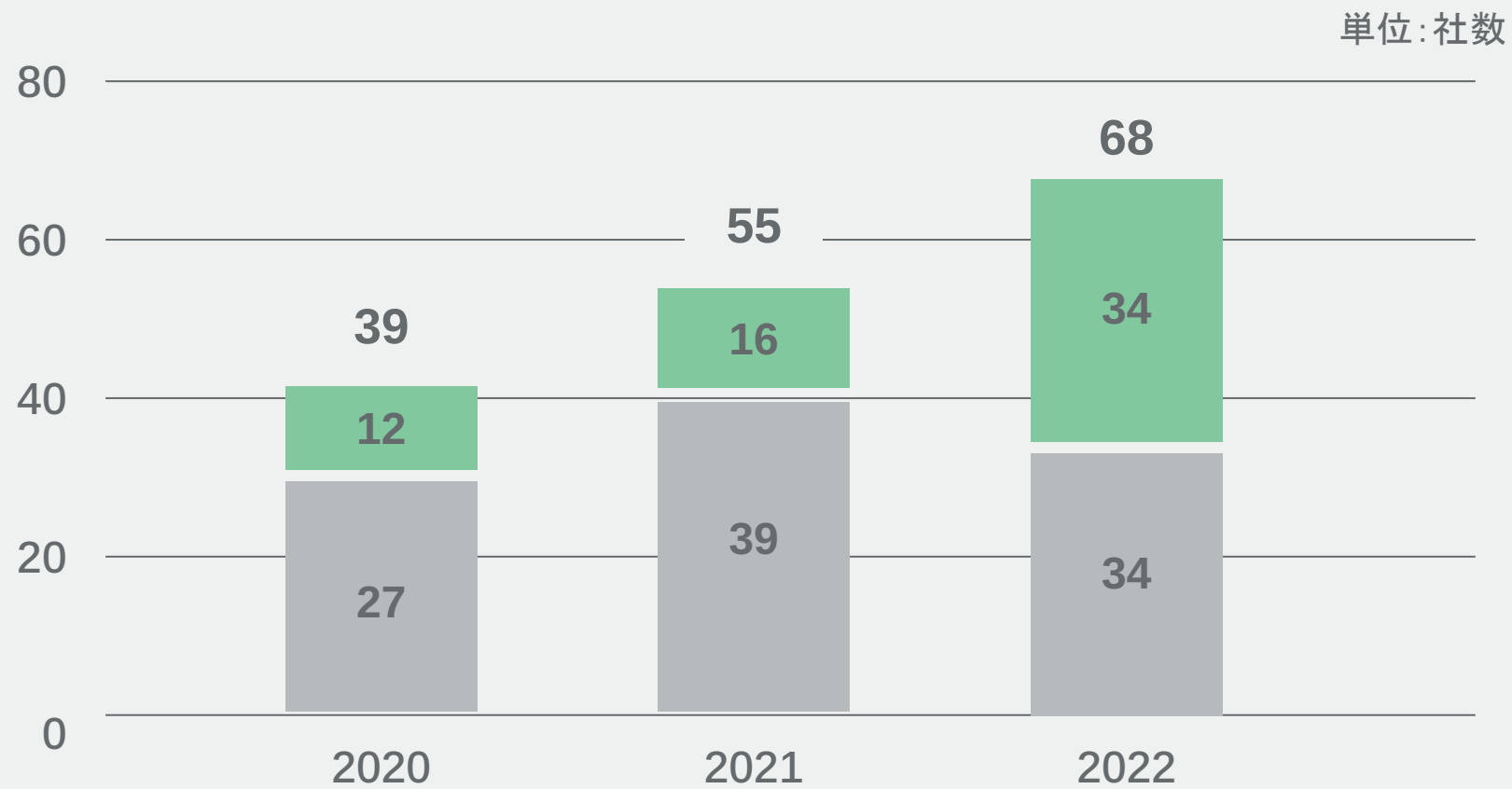
注1: デジタルコンサルティング事業の売上。

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

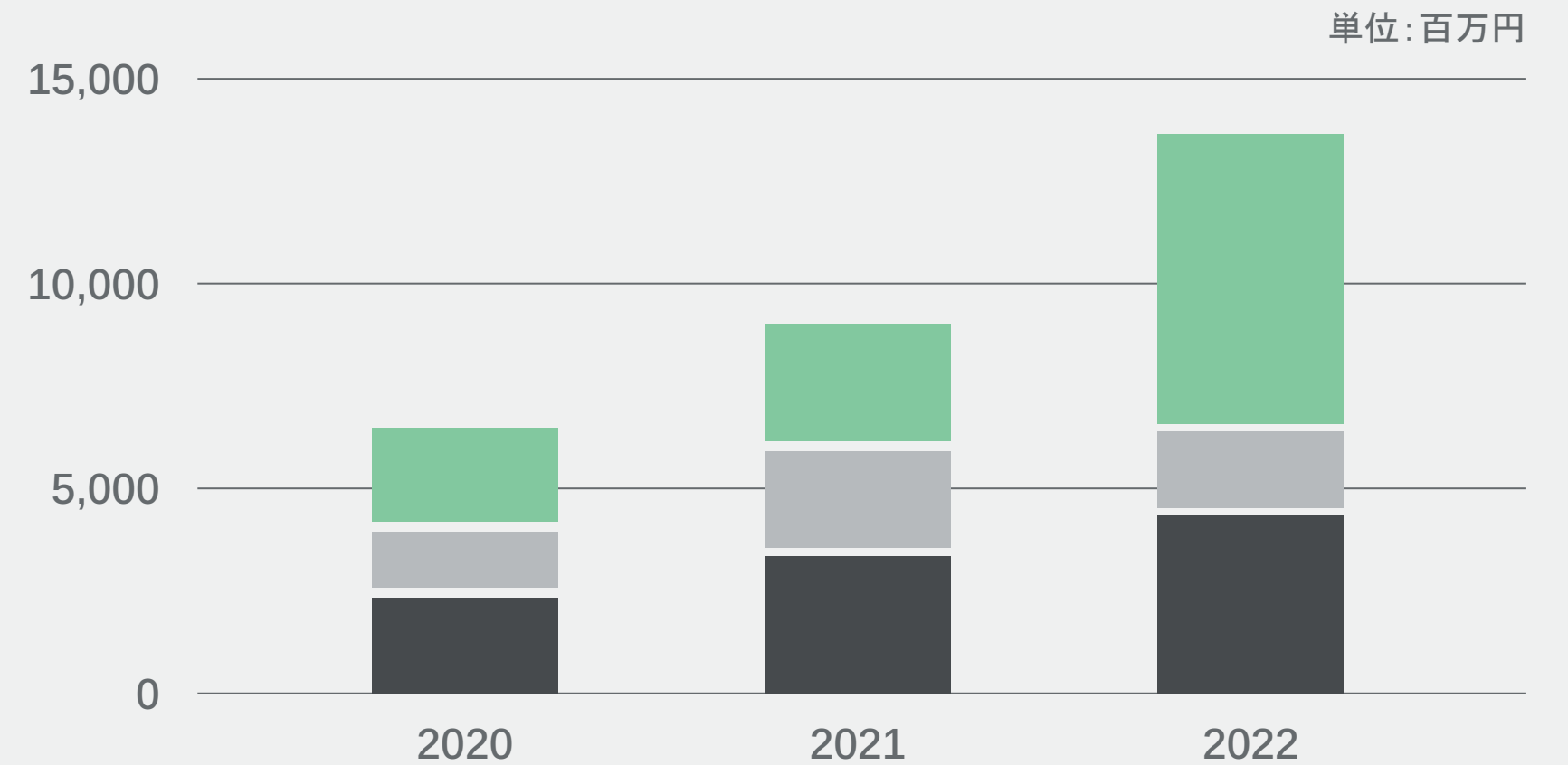
▶アカウントサイズ別 顧客数

■ 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



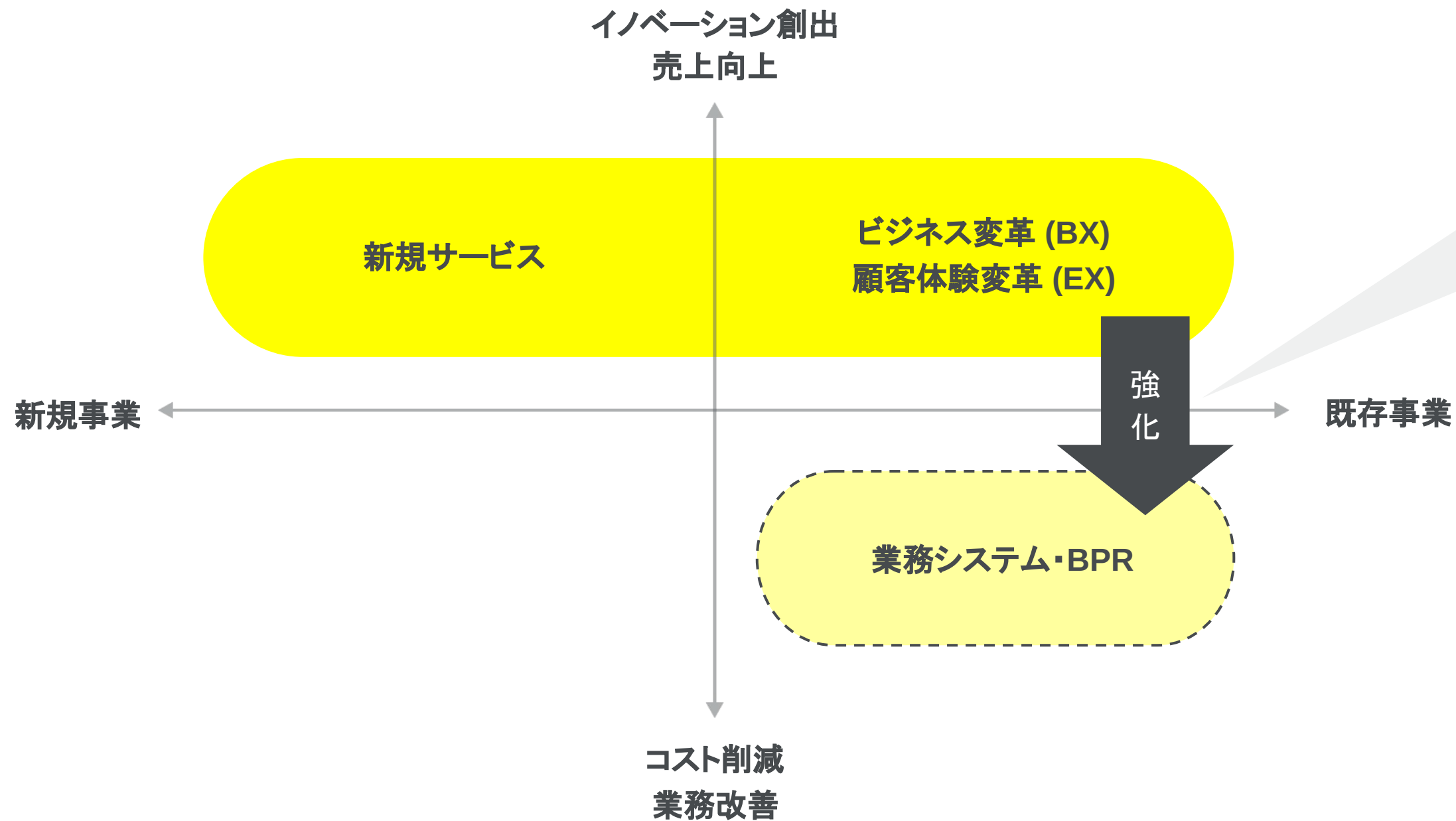
▶アカウントサイズ別 売上構成

■ 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



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



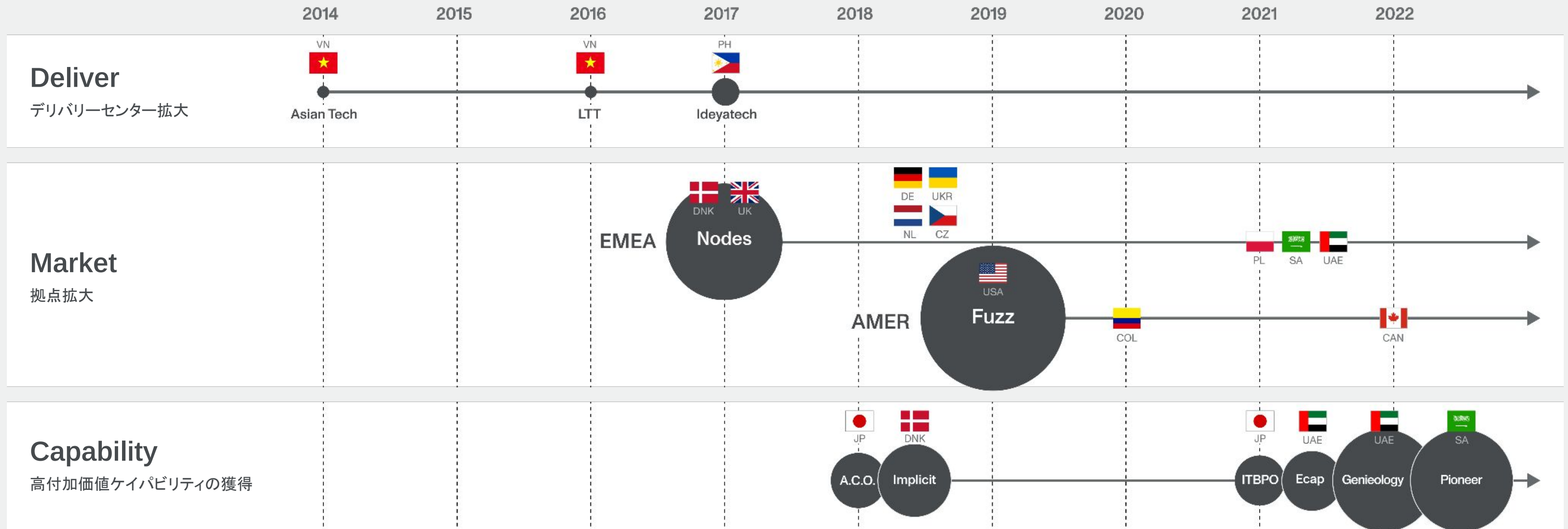
データ領域強化

- ・ 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

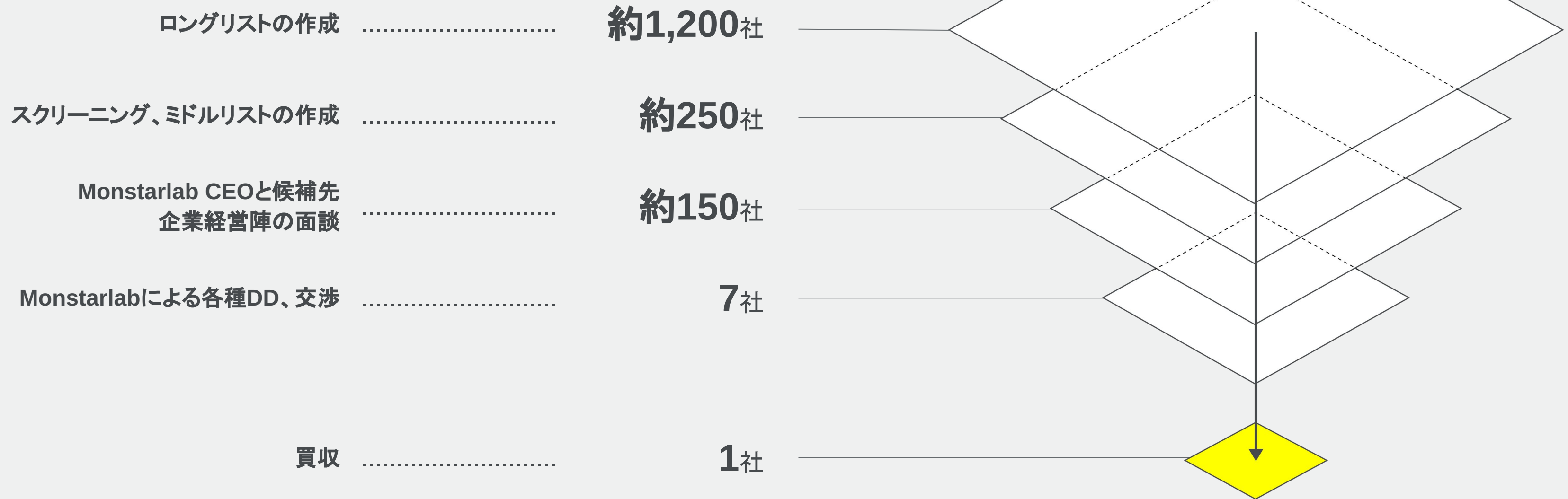
- ・ データドリブン経営を支える基盤構築支援を実施するコンサルティングの強化
- ・ 業務フローの分析及び必要となるデータランザクション、データ構造の設計、業務改革

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）

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



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

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

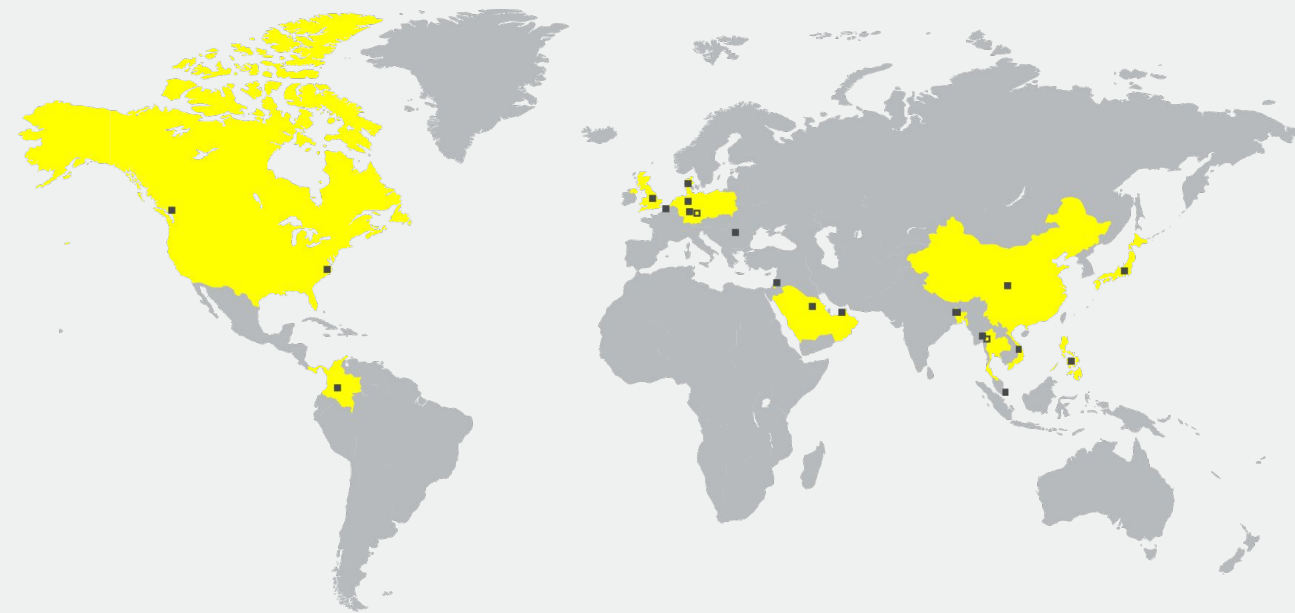
● インターン生育成

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@monstar-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 ::

