

すべてのビジネスに、
一歩先行くCXを。

MOBILUS

CX-Branding Tech. _____

2025年8月期第1四半期 決算説明資料

モビルス株式会社(4370)

2025年1月10日

2025年8月期からの開示指標の定義見直しについて

1 売上カテゴリの見直し

「SaaSサービス」「プロフェッショナルサービス」「イノベーションラボサービス」の3カテゴリでの開示から、「SaaSサービス」「プロフェッショナルサービス」の2カテゴリへ変更。

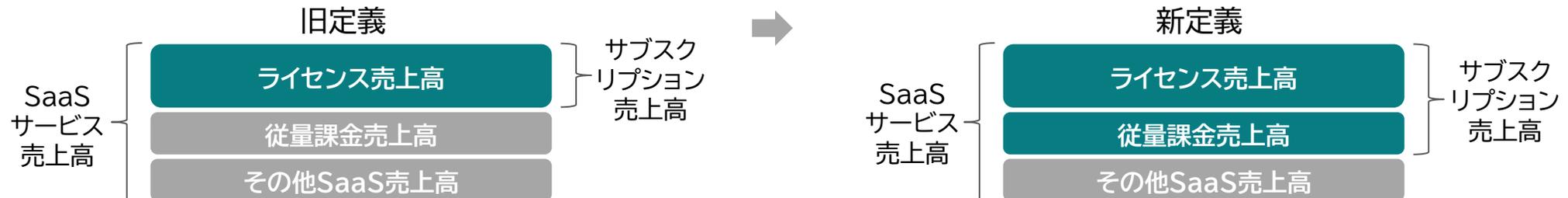


【見直しの背景】

プロフェッショナルサービス中のカスタマイズ事業のビジネスモデル転換の進捗により、「イノベーションラボサービス」に区分される新規案件が限られてきたことから、本事業年度より「イノベーションラボサービス」を「プロフェッショナルサービス」に統合して開示。

2 サブスクリプション売上高および年間リカーリングレベニューの定義変更

「サブスクリプション売上高」について、従来のSaaS製品利用に係る月額ライセンス売上高に、SaaS製品利用に伴って生じる従量課金売上高を合算した値での開示に変更。「年間リカーリングレベニュー」についても変更後の月次サブスクリプション売上高を12倍することで算出。



【見直しの背景】

生成AI関連製品を含め従量課金を伴うSaaS製品が増加し、製品利用に伴う売上高に占める従量課金の重要度が高まったため。

2025年8月期第1四半期(2024年9月~11月)業績サマリー

単位:百万円	2025年8月期 第1四半期	前年同期比 成長率	通期業績予想	通期業績予想 に対する進捗率
売上高	395	+3.7%	1,969	20%
EBITDA ^{注1}	14	-	-	-
営業利益	▲22	-	0	-
経常利益	▲24	-	▲6	-
当期純利益	▲21	-	▲5	-

(注1) EBITDA(営業利益+ソフトウェア償却費+減価償却費+株式報酬費用)

■ 売上カテゴリ別の進捗率・成長率（2024年9月～11月）

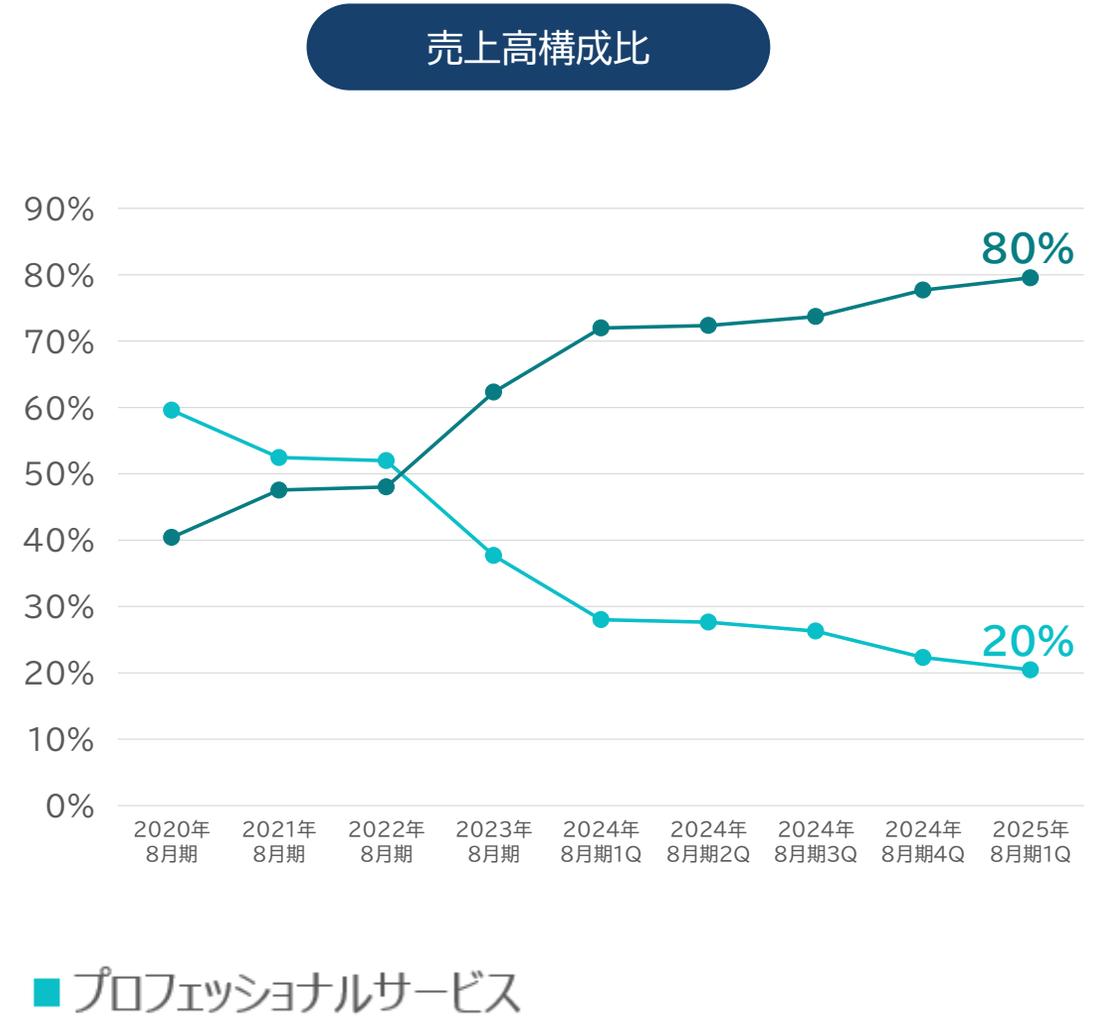
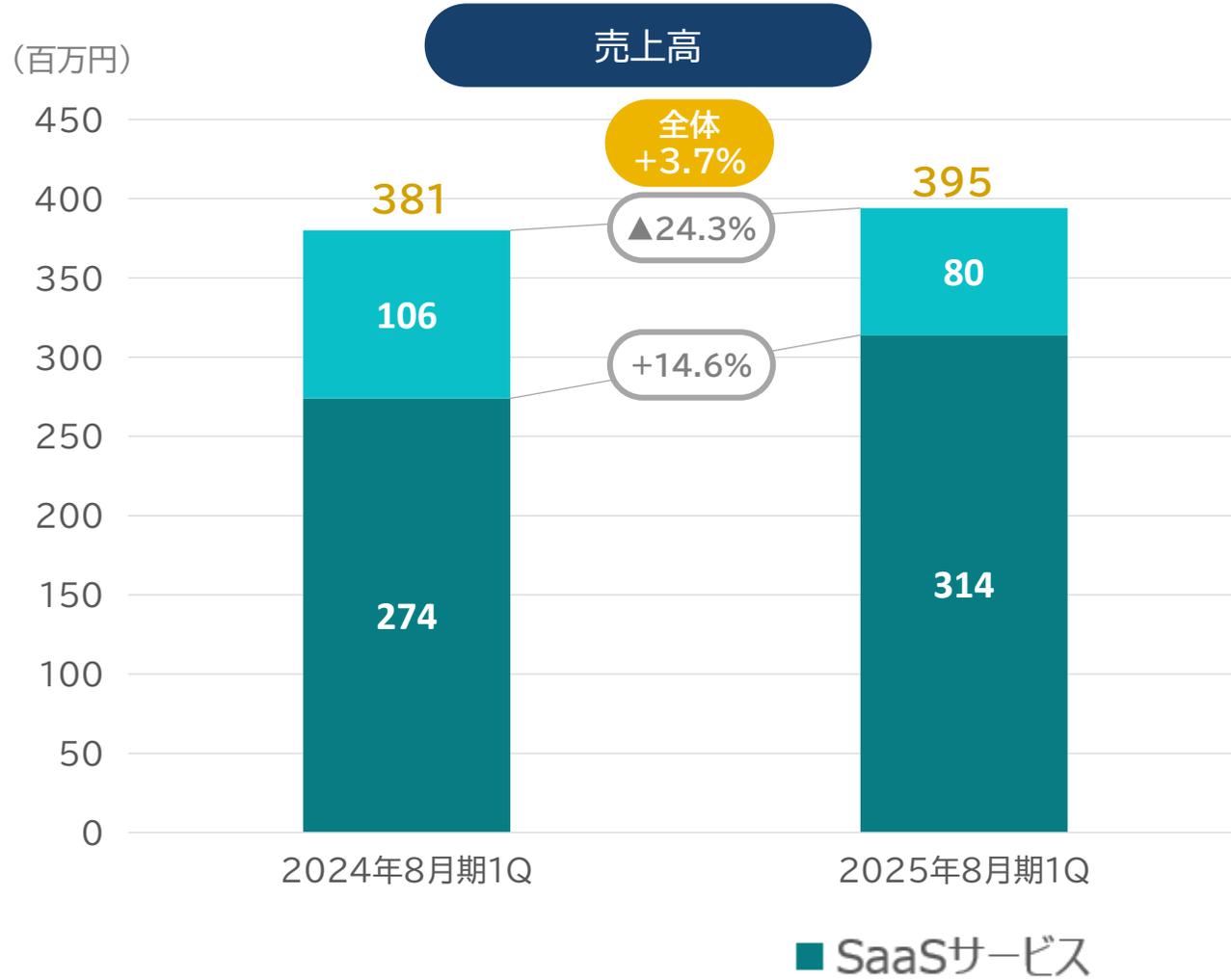
単位:百万円	2025年8月期 第1四半期	前年同期比での 成長率	業績予想 に対する進捗率
売上高	395	+3.7%	20%
ー SaaSサービス	314	+14.6%	23%
ー プロフェッショナルサービス注1	80	▲24.3%	14%

注1 本事業年度より「イノベーションラボサービス」を「プロフェッショナルサービス」に統合して開示。従来カテゴリにて集計した値は以下の通り。

ー プロフェッショナルサービス	65	40.4%	14%
ー イノベーションラボサービス	15	▲74.4%	15%

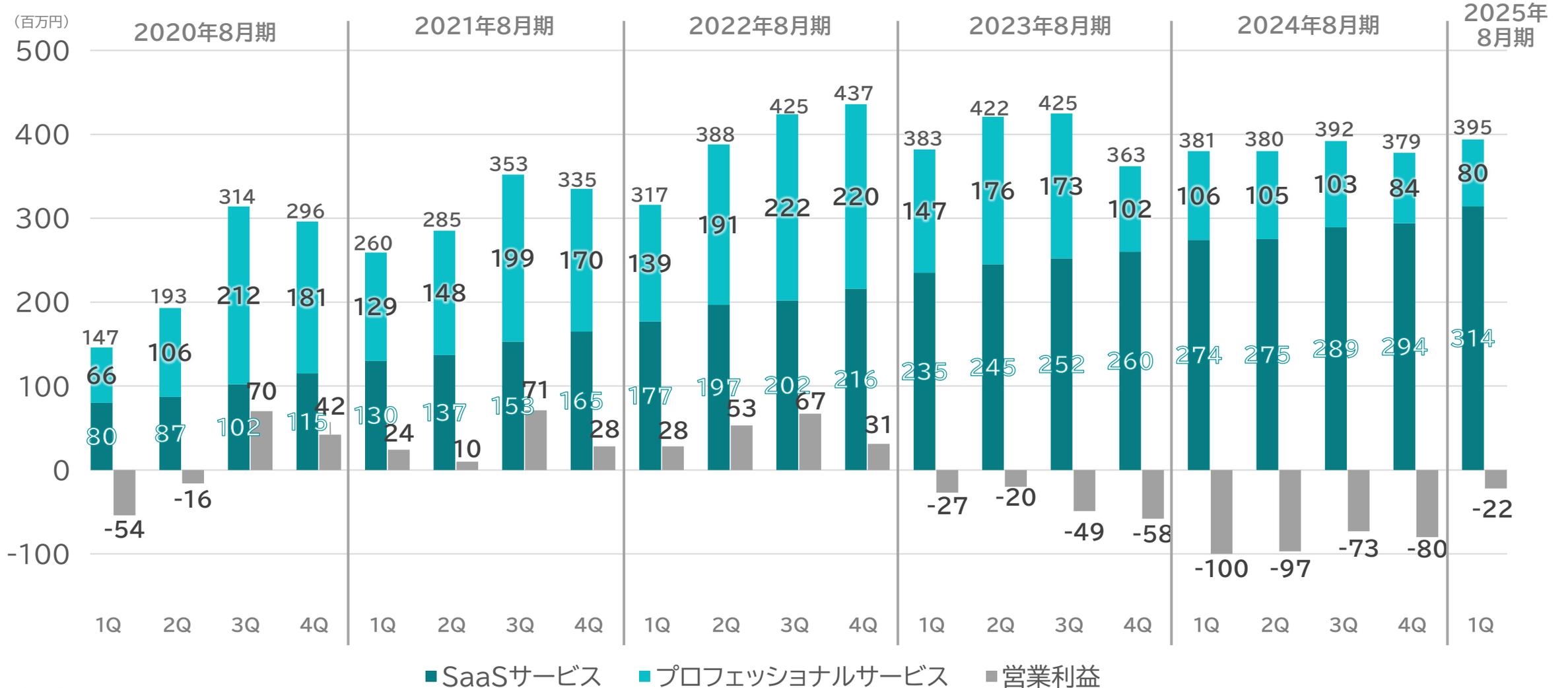
売上高推移

プロフェッショナルサービスでは前年売上を下回ったものの、SaaSサービスの成長が上回り前年比3.7%の売上高成長。



■ 四半期ごとのカテゴリ別売上推移

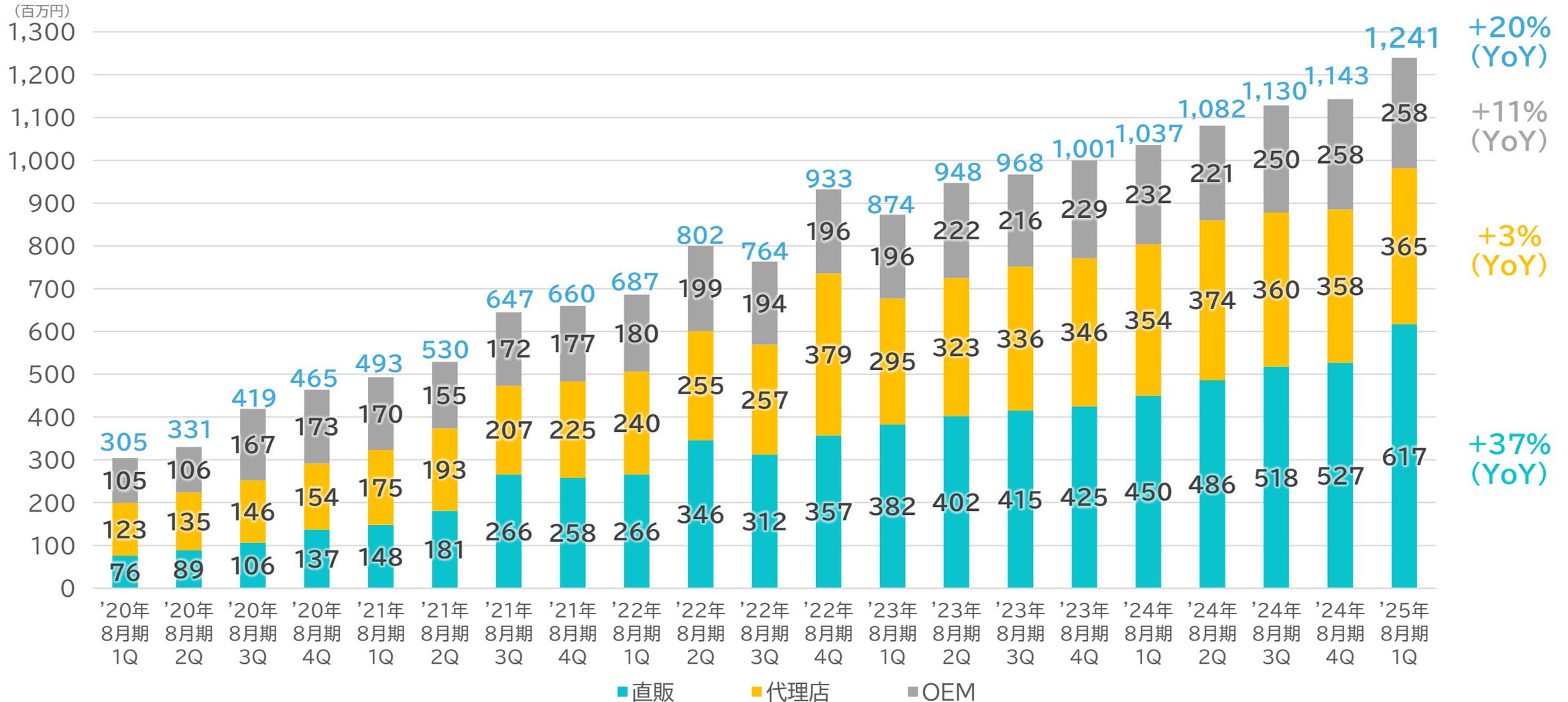
プロフェッショナルサービスの売上は軟調ながらもSaaSサービスの成長により前年同期比・前四半期比ともに成長。
 通期黒字化に向けて営業赤字は着実に減少。



年間リカーリングレベニュー(ARR^(注1))の推移

直販にて大型案件の課金開始により前年比+37%の成長率まで回復。

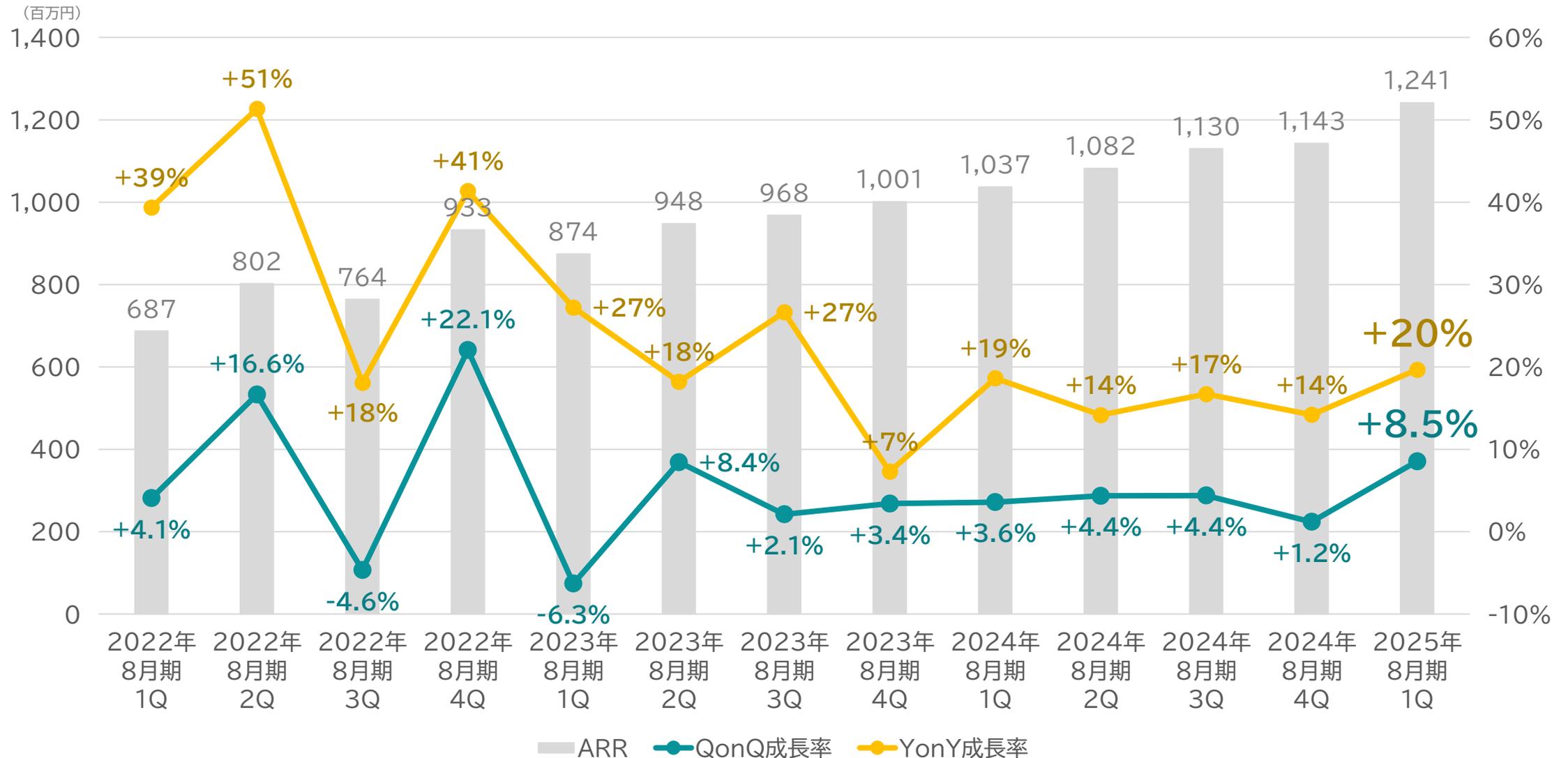
引き続き、代理店商流の成長に課題は残るものの、本第1四半期にてARR全体で前年比+20%の成長を実現。



(注1) ARR: Annual Recurring Revenueの略語。四半期末日の月次サブスクリプション売上高(注2)を12倍することにより算出。
 (注2) 月次サブスクリプション売上高について、前事業年度まではSaaS製品利用に係るライセンス売上のみを集計していたものの、従量課金を伴うSaaS製品が増加したことを踏まえ、本事業年度よりライセンス売上と従量課金売上の合計にて算出。

年間リカーリングレベニュー(ARR)成長率の推移

前四半期対比+8.5%となり、前年比+20%の成長率に回帰。

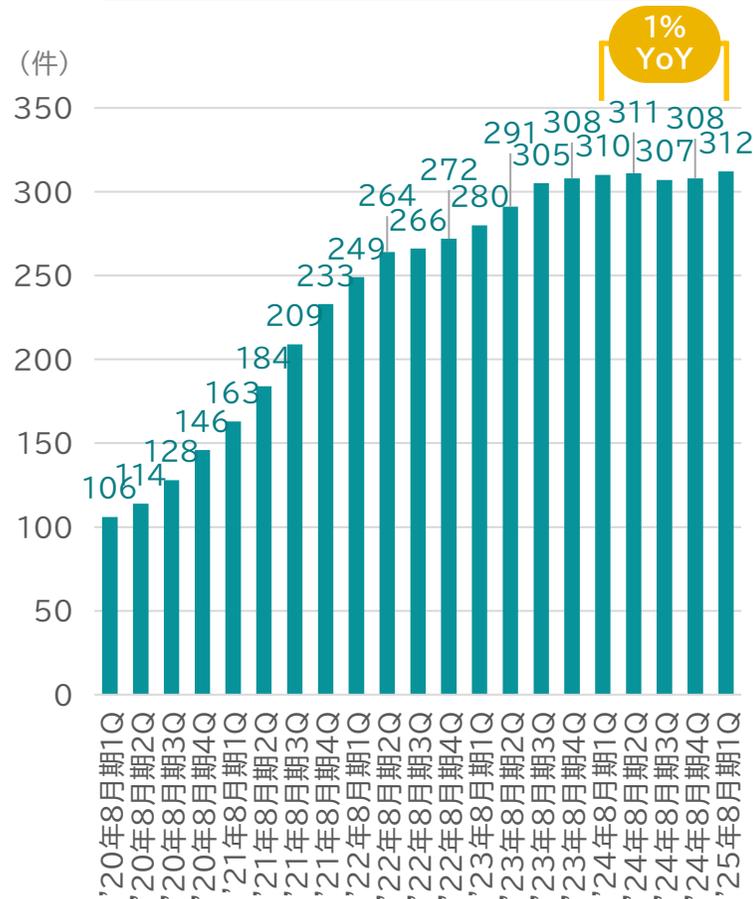


主要KPIの推移

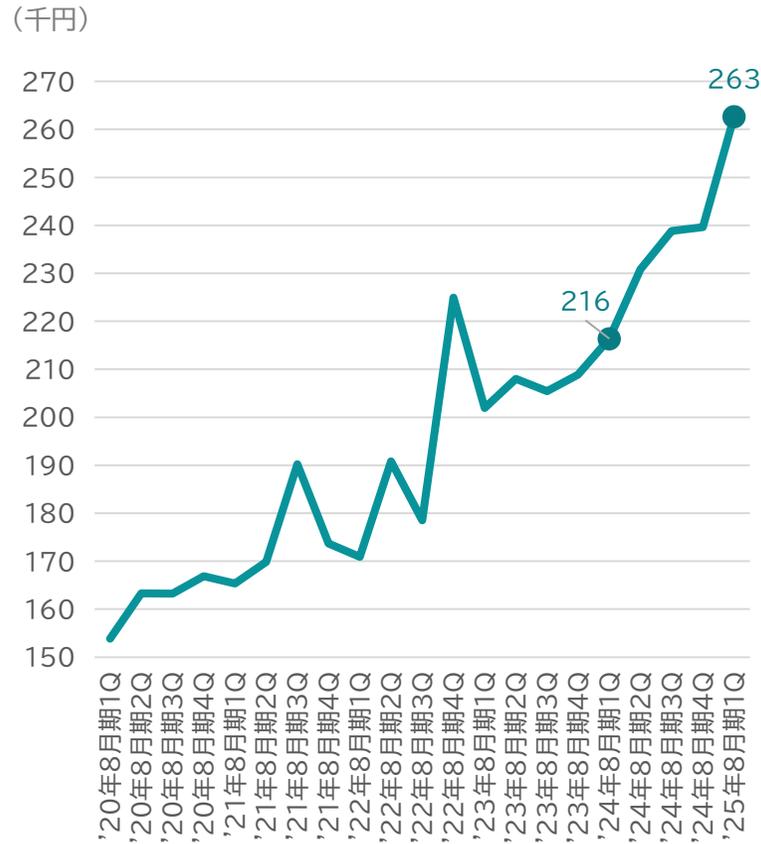
大型案件の獲得と低単価利用先のチャーンにより平均単価が大幅に上昇。

チャーンレートはターゲットとする1%をわずかに上回ったものの引き続き健全な水準を維持。

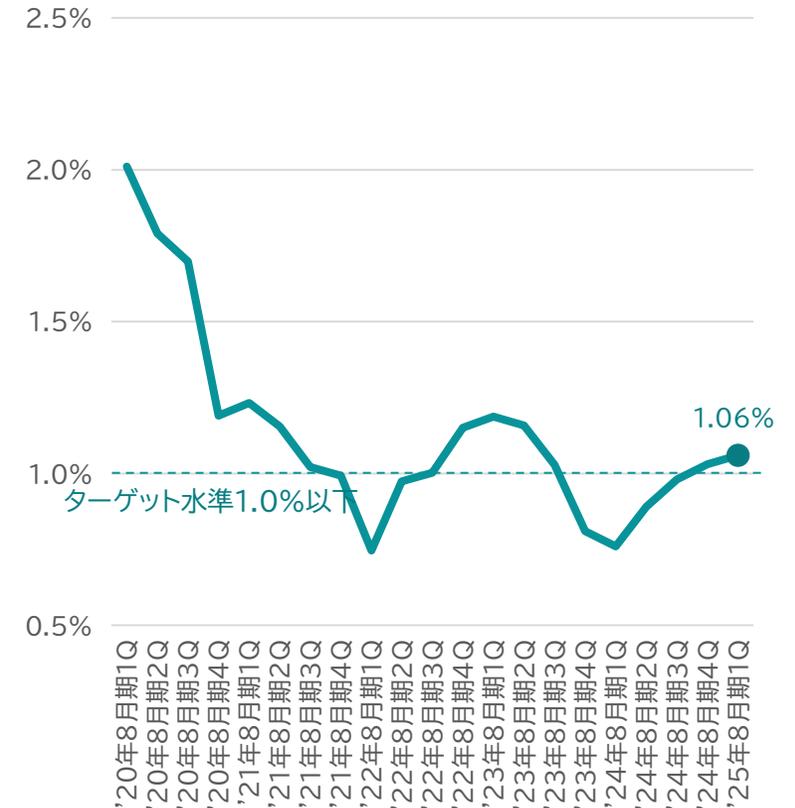
契約数(注1)



一契約あたりの月額平均単価(注1、2)

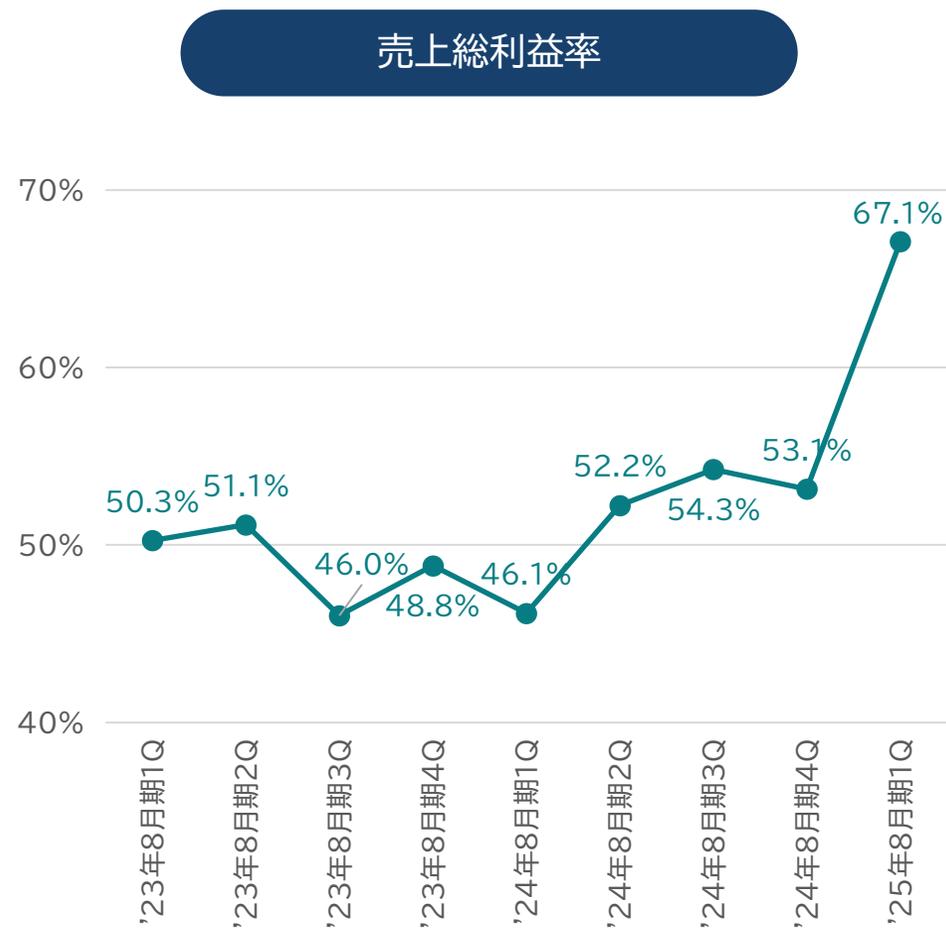
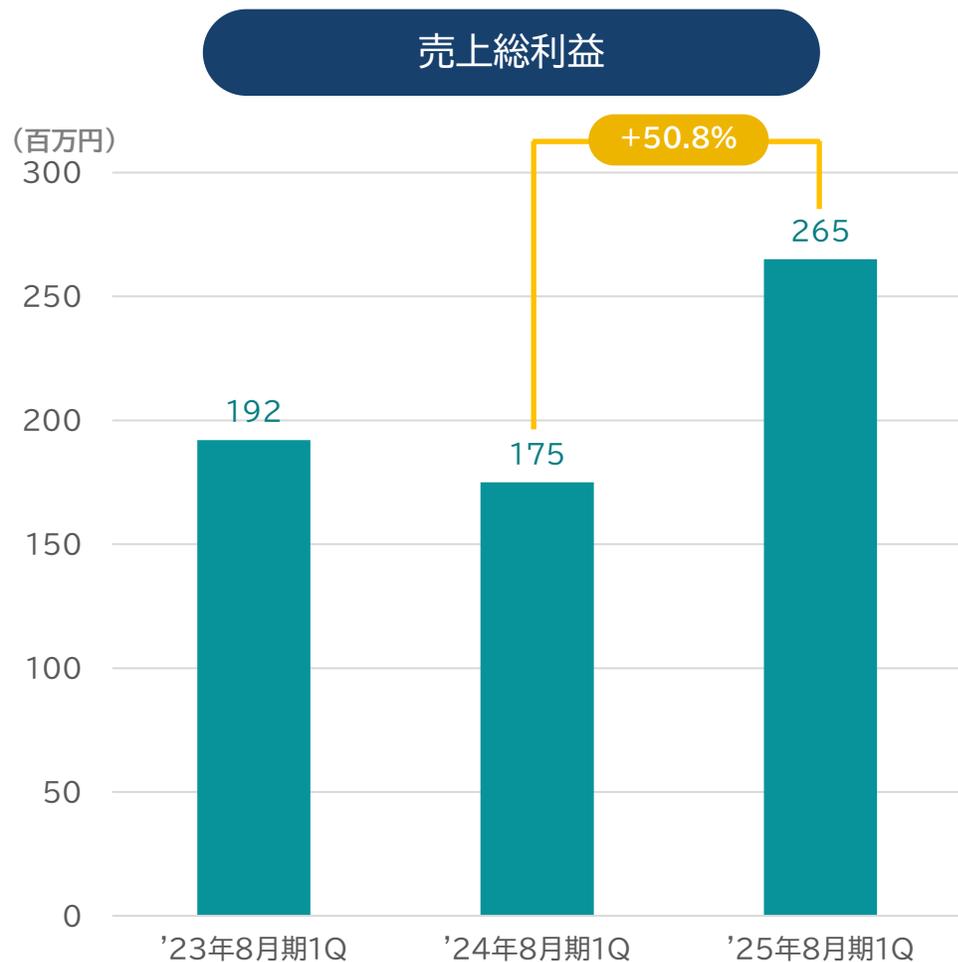


解約率(注1、3)



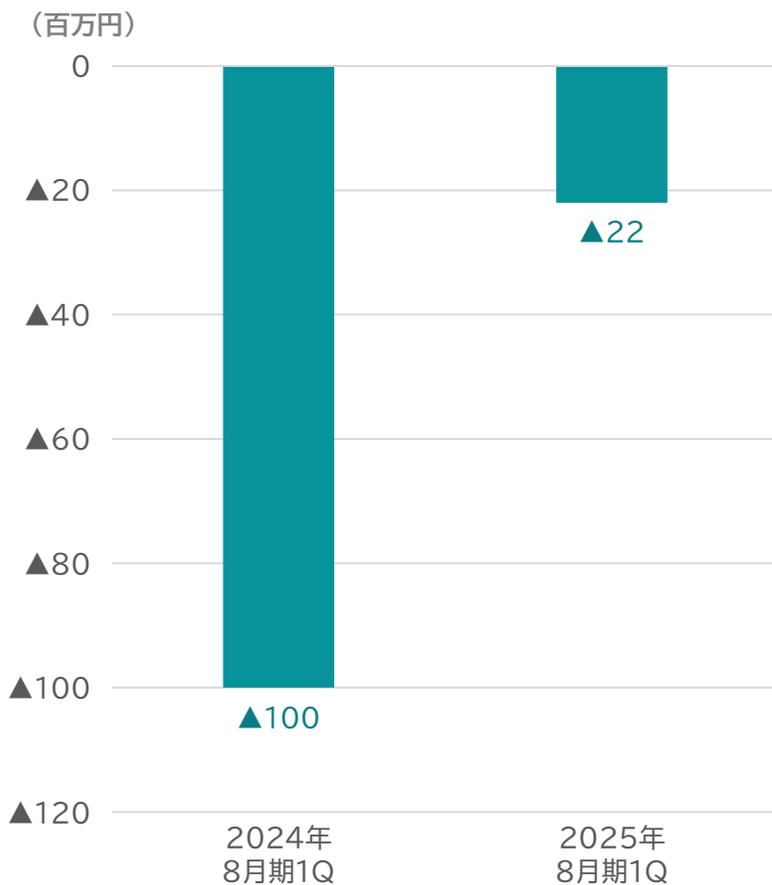
(注1)OEMを除く。(注2)四半期最終月の月次サブスクリプション売上高を契約数で除することにより算出。(注3)「当月の解約による減少したライセンス売上÷前月末のライセンス売上」の12ヵ月平均。

売上高に占めるSaaS比率の向上、前期の減損によるソフトウェア償却負担の減少等により売上総利益率は大幅に改善。

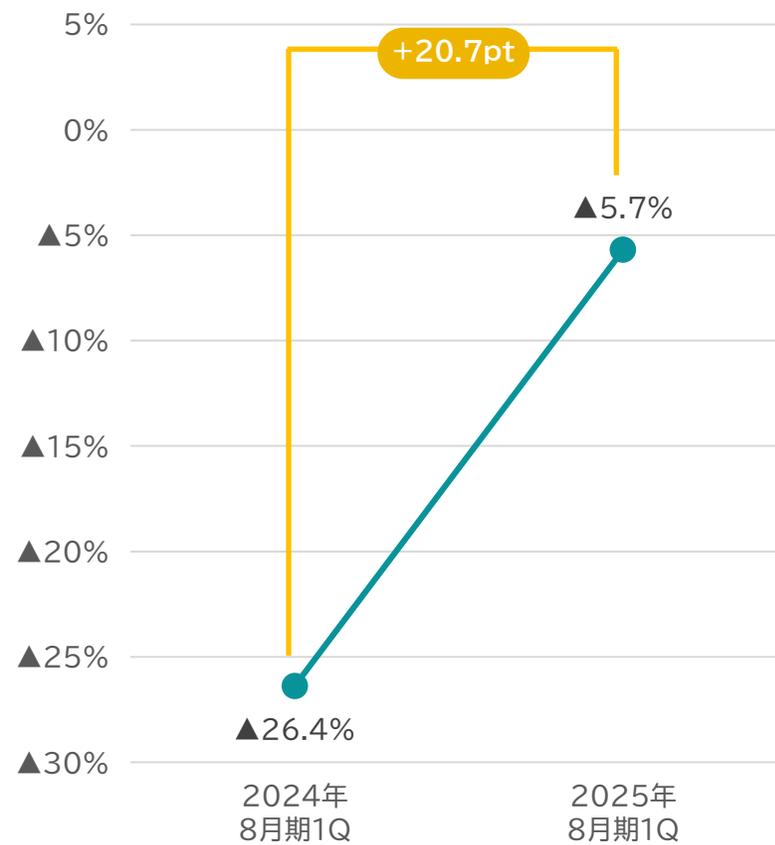


売上総利益の改善を主因に営業利益も大幅に改善。

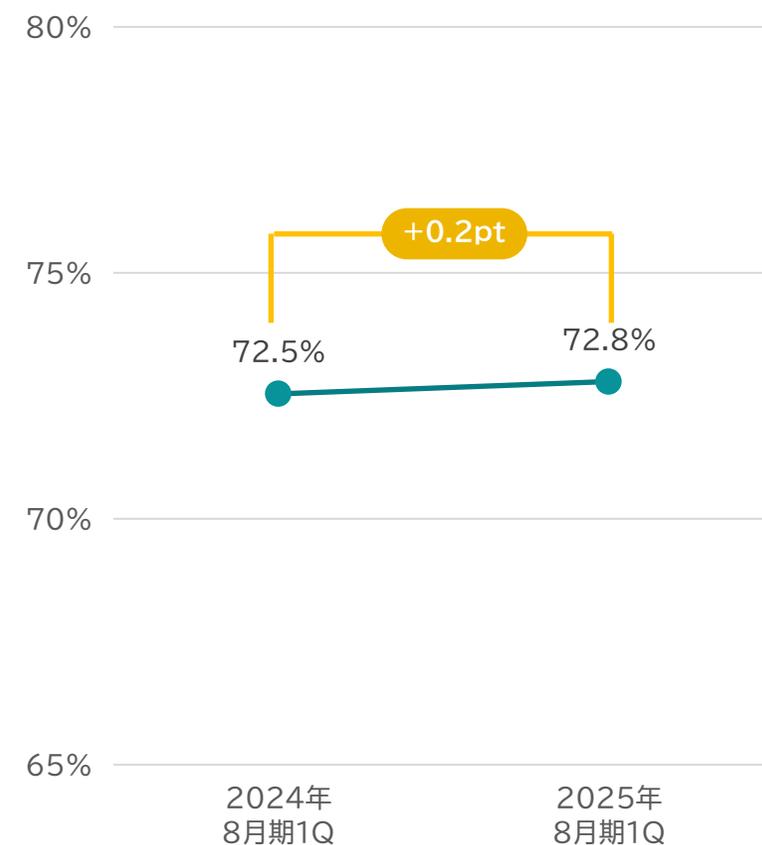
営業利益



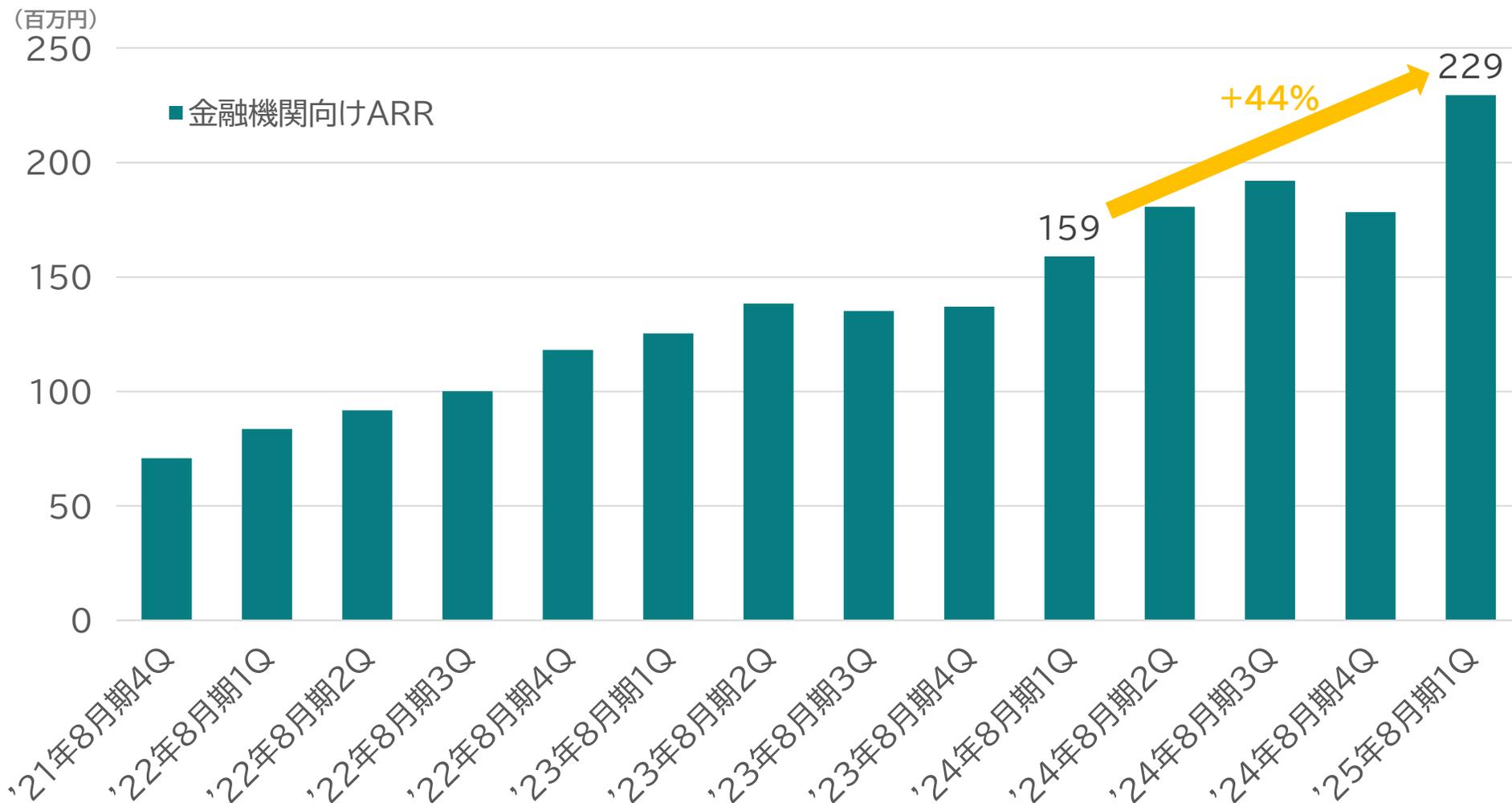
営業利益率



売上高販管費率



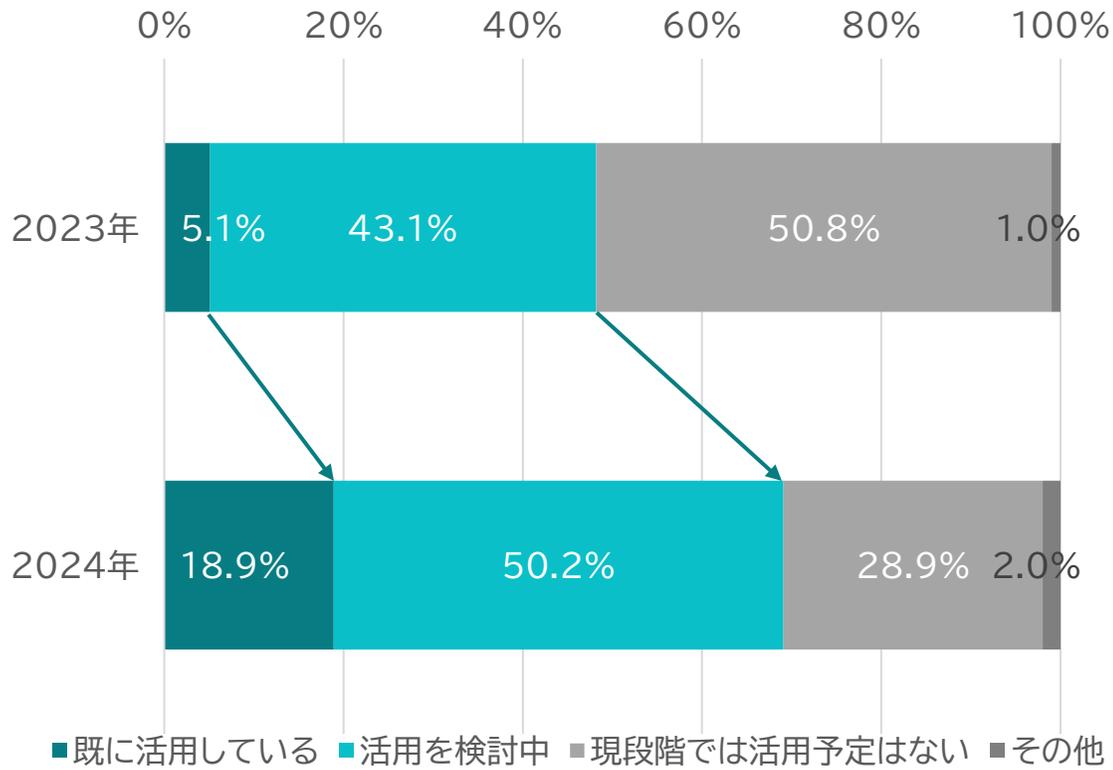
金融機関での大規模利用開始に伴い、金融機関向けのARRは引き続き堅調に推移。



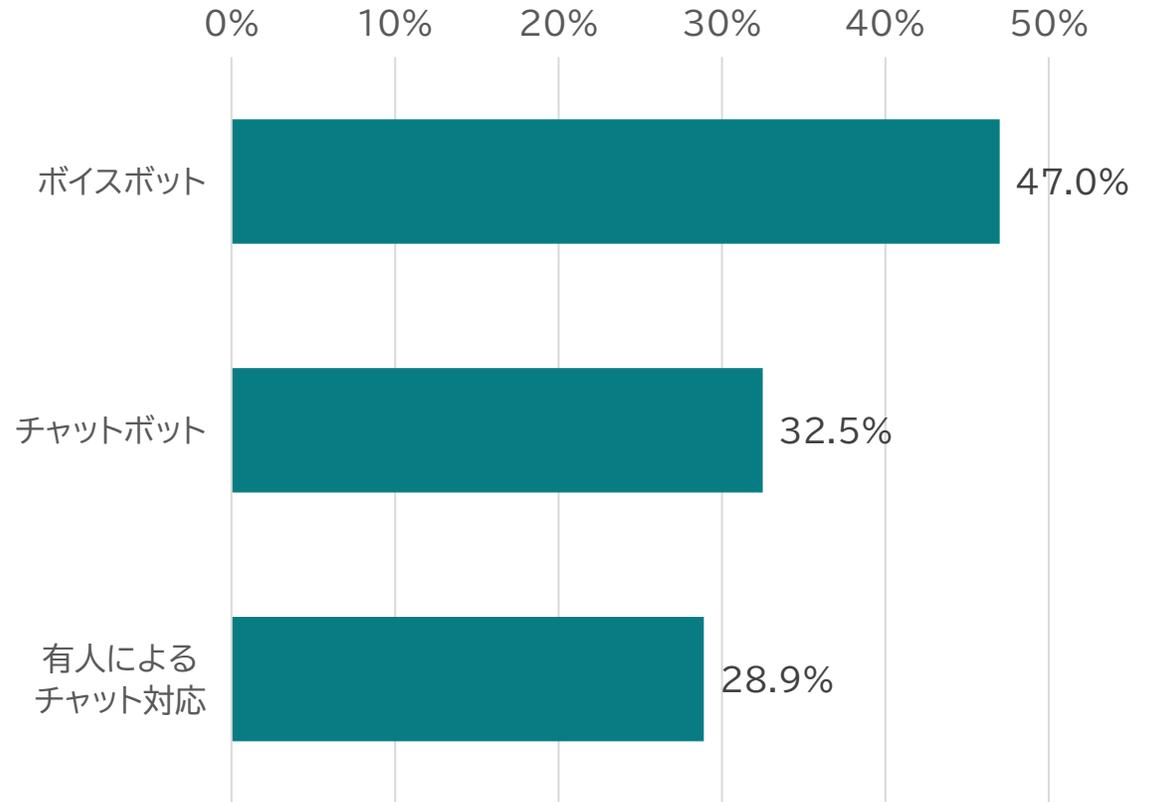
■ コントラクトセンター向け テクノロジーソリューションの導入意思は高い

生成AI技術の到来をきっかけにコンタクトセンター業務におけるテクノロジー導入の機運が高まっている。
生成AIのみならず、業務効率化に向けたテクノロジー導入全体に波及効果が見られる。

生成AIのコールセンターでの活用について



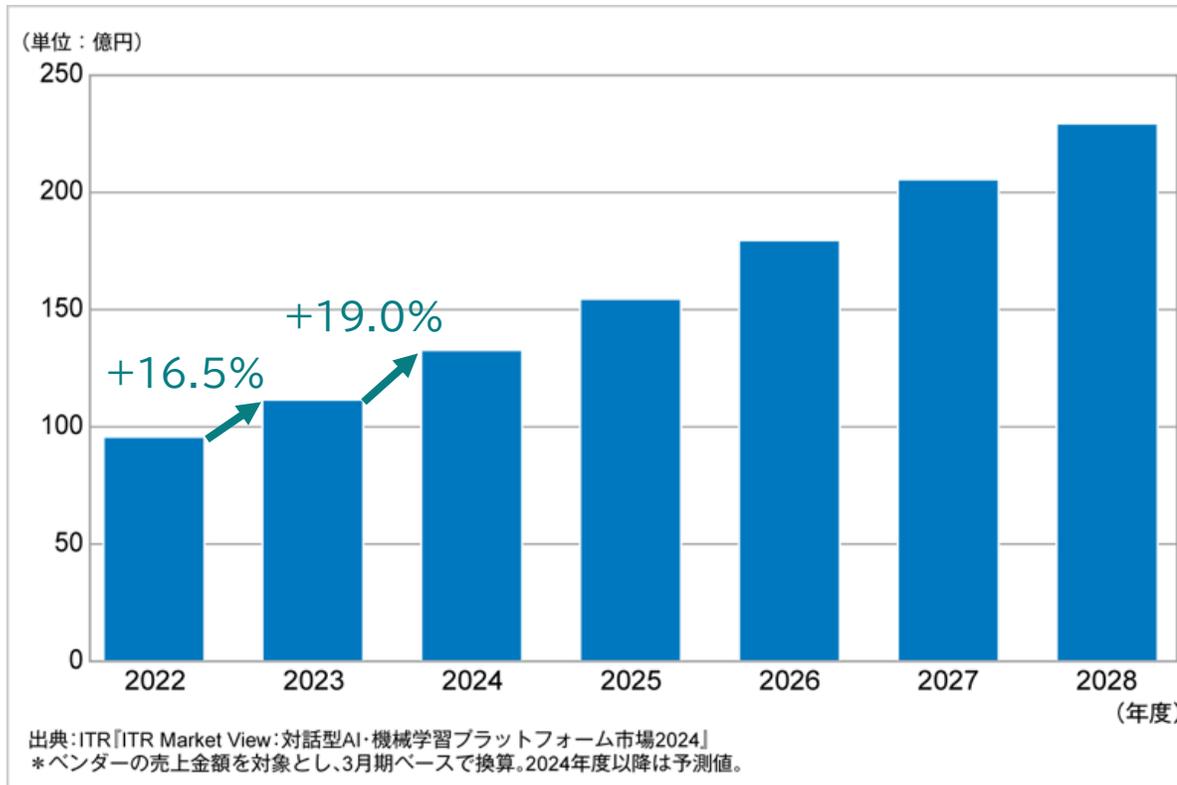
今後対応予定のチャネル



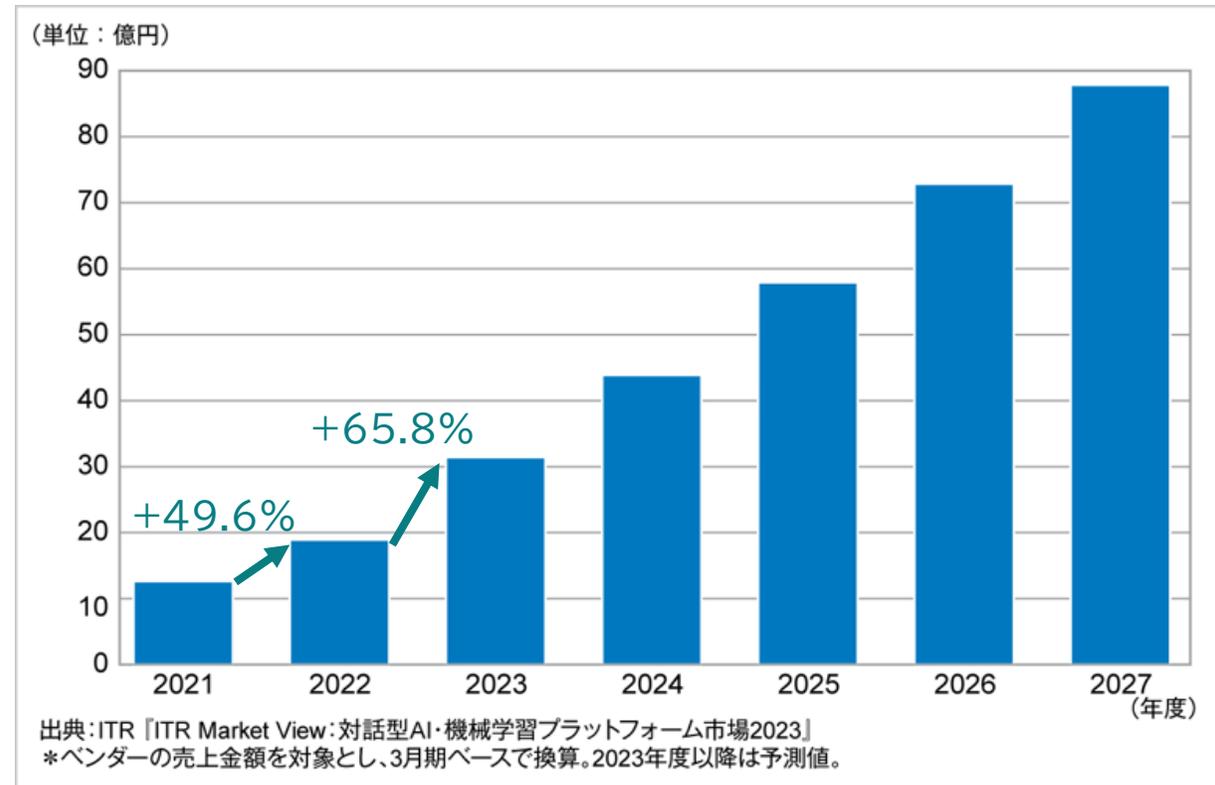
■ チャットボット・ボイスボット市場の見通し

チャットボット・ボイスボットを通じた生成AIによる自動回答の多くはまだ実証実験段階が中心ではあるものの、将来のAIを活用を見据えてチャットボット・ボイスボットの導入は堅調に推移。

チャットボット市場見通し

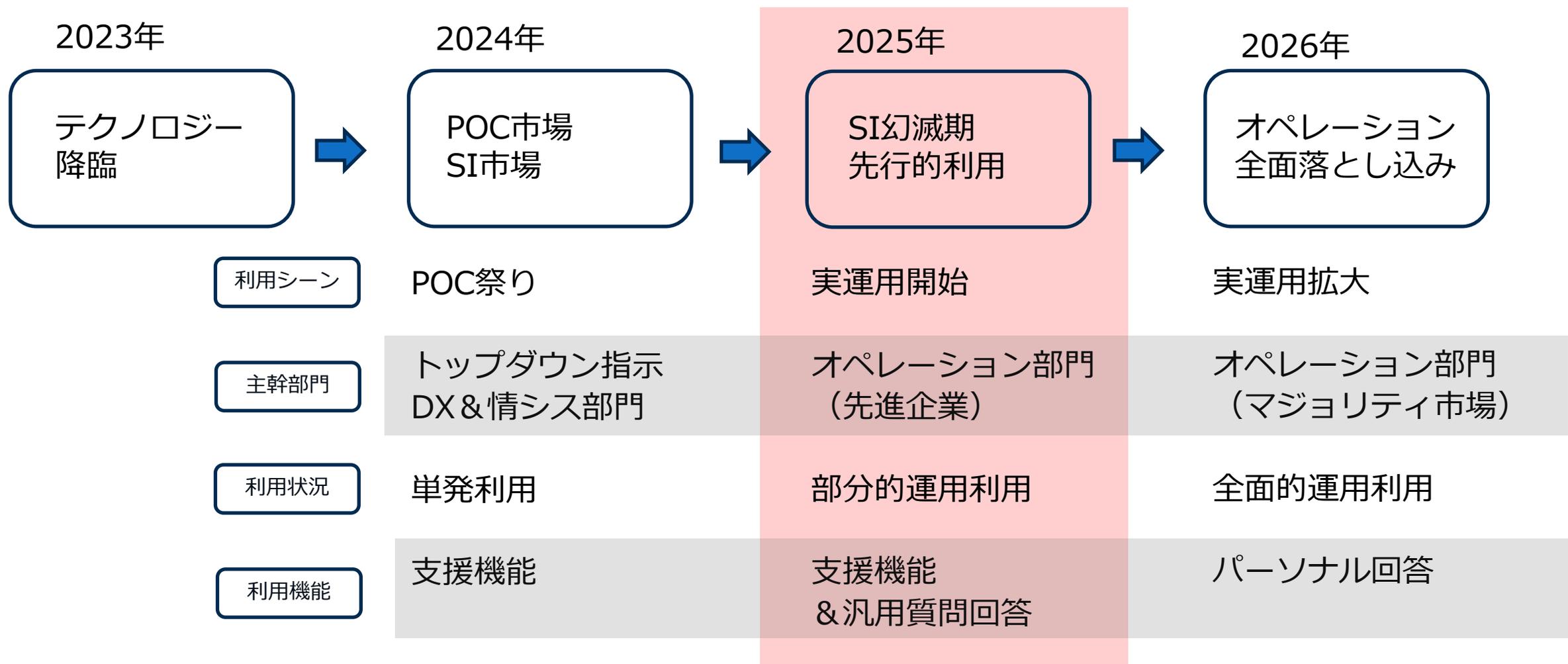


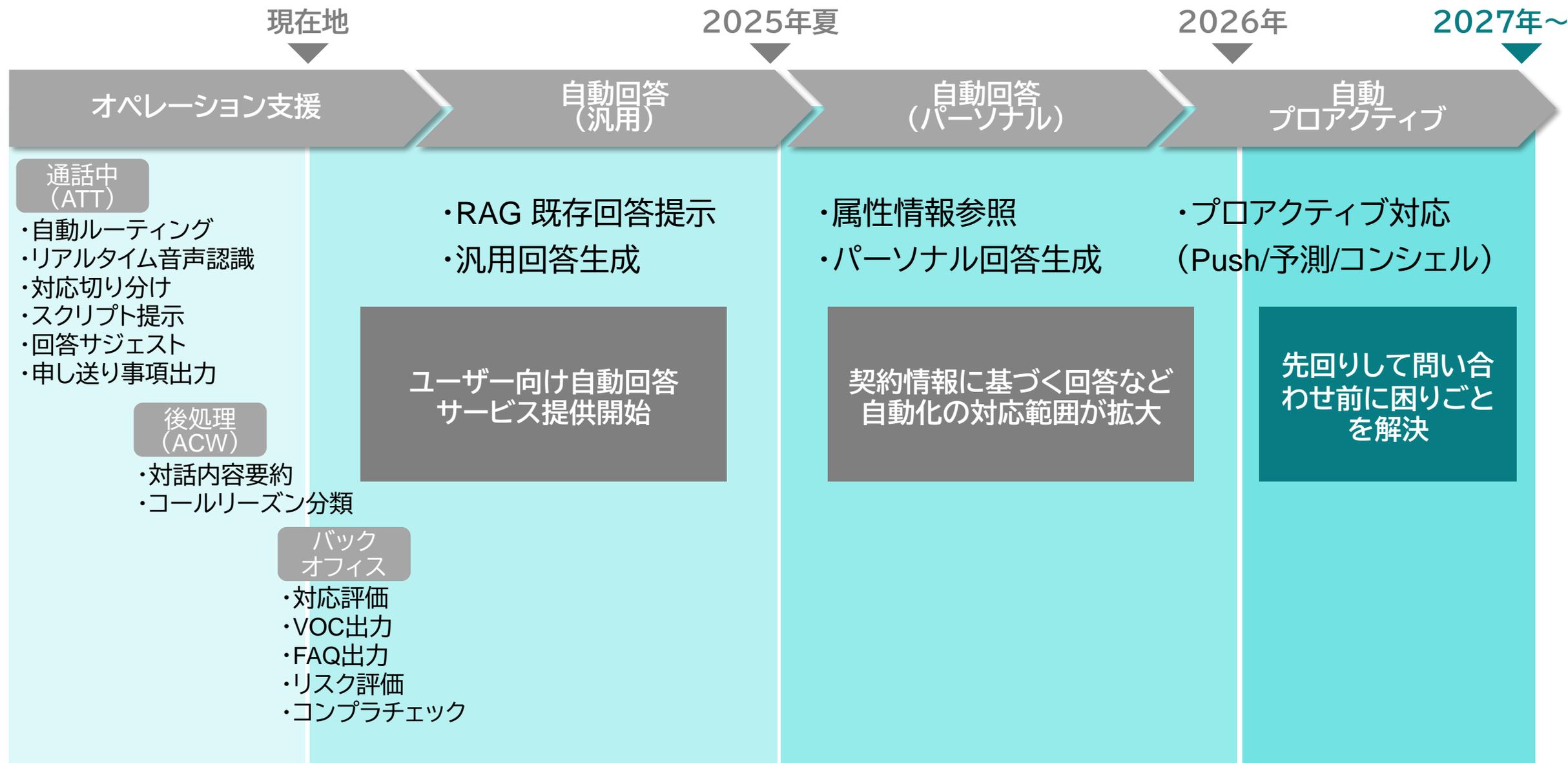
ボイスボット市場見通し



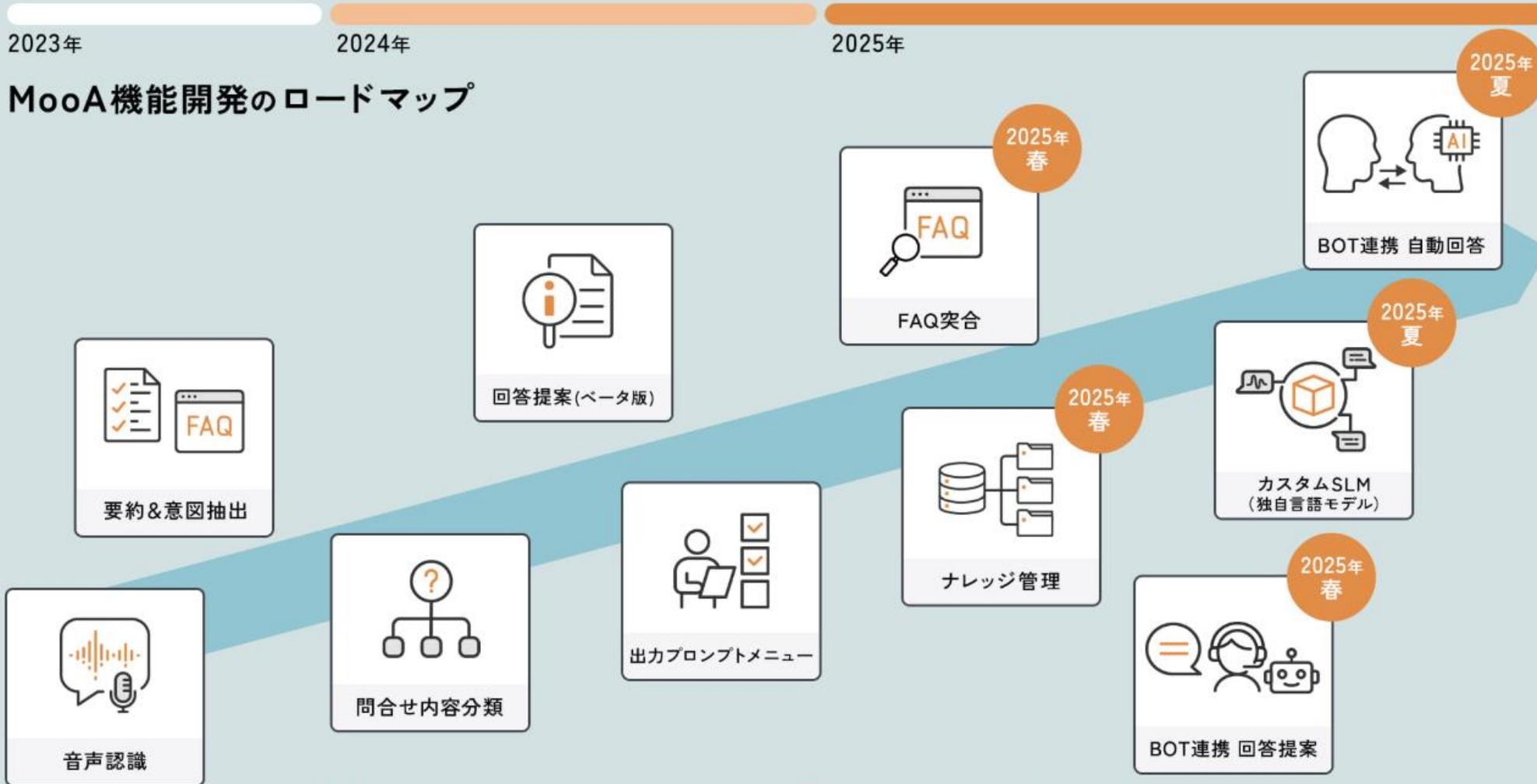
白熱したPOC実施状況は落ち着くが、先進的な企業による実運用へ展開が開始される。

運用部門主導による実運用(フロー)での利用が行われ、運用効率化や売り上げ貢献へのROI重視へシフトする。





生成AI機能群「MooA」の提供機能は順次拡大中。MOBIシリーズとの連携による自動回答機能の提供に向けて進捗。



オペレーターの通話内容に応じてリアルタイムに高い精度で支援情報を提示。

MooA CommNavi

オペレーター: モビルス株式会社 モビルス 太郎

通話中 終話後

マニュアルから回答生成

マニュアル検索 引き継ぎ

通話中の文字起こし

サポートセンターでございます。

もしもし、御社のモビエージェントについて伺いたい事があります

管理画面の使い方について不明点があります

お電話ありがとうございます、管理画面上での操作についてですね

管理画面上で行いたいことは何になりますでしょうか？

グループごとの目標KPIを設定したいのですが

製品の検索

製品名: MOBIAGENT (管理画面)

質問を入力してください

ダッシュボードでの目標KPIの設定方法は？

検索

回答

回答トーク支援

ダッシュボードでは、目標設定と達成率の確認、オペレーターの稼働状況などを確認することができます。

主な機能は以下の通りです:

- 「ダッシュボード」タブ
 - ドメイン全体やグループ毎の稼働状況やKPIを確認できます。
 - 分析パターンを作成し、目標KPI達成率や稼働状況を保存・共有できます。

詳細情報

回答根拠の提示

データ・統計管...

メニュー一覧より、「ダッシュボード」を選択します。

AIボイスボット「MOBI VOICE」導入により24時間365日受付可能な電話の相談窓口を確立。

用途

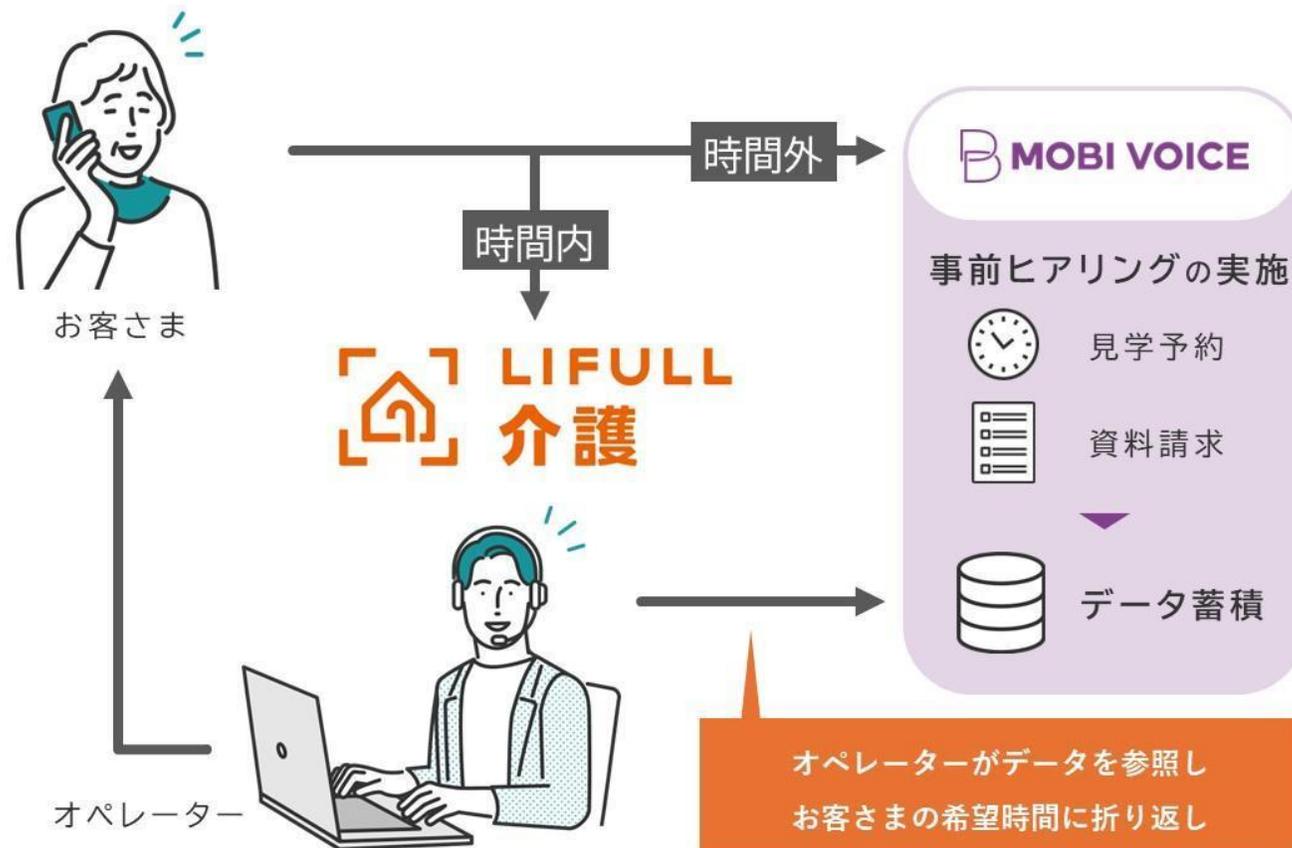
「LIFULL介護 入居相談室」における
営業時間外での自動受付

MOBI VOICE の利用シーン

見学希望、資料請求など問い合わせ
内容や折り返し希望時間などをヒアリ
ング

ヒアリング内容を自動で書き起こし
データに保存

翌日にオペレーターがデータを参照し、
希望時間に折り返し対応



■ 決算説明会のお知らせ

<2025年8月期第1四半期決算説明会 開催概要>

日時: 2025年1月15日(水) 16:30 - 17:30

形式: LIVE配信

スピーカー: 代表取締役社長 石井智宏

下記のリンクより決算説明会への参加お申込みいただけます。

https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_GU_XOICrSnSpliLSI8-38Q

決算説明会はお申込みいただければどなたでもご参加いただけます。

また後日、当日の動画アーカイブを当社ウェブサイトにて公開いたします。

当社の開示情報をメールでご案内

IRメール配信サービスを開始しました。

下記のQRコード・リンクから是非ご登録ください。



<https://mobilus.co.jp/ir/irmail/>



Appendix

売上高 / 成長率(前年同期比)

395百万円 / +3.7%

契約数 / 成長率(前年同期比)

312 / +1%

解約率(注1、2)

1.06%
(2024年11月末時点)

営業利益 / 成長率(前年同期比)

▲22百万円 / -

EBITDA / 成長率(前年同期比)(注3)

14百万円 / -

ARR / 成長率(前年同期比)(注4)

1,241百万円 / +20%

サブスクリプション売上高比率(注5)

76%
(2025年8月期第1四半期)

(注1) OEMを除く。

(注2) 「当月の解約による減少したMRR÷前月末のMRR」の12ヵ月平均

(注3) EBITDA(営業利益+ソフトウェア償却費+減価償却費+株式報酬費用)

(注4) ARR: Annual Recurring Revenueの略語。四半期末日の月次サブスクリプション売上高を12倍することにより算出。

(注5) サブスクリプション売上高比率 経常的に得られる当社製品の利用料(ライセンス料および従量課金)の合計額を全売上高で除した比率

損益計算書(四半期推移)

	2023年8月期				2024年8月期				2025年 8月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	383	422	425	363	381	380	392	379	395
(SaaS)	235	245	252	260	274	275	289	294	314
(PS)	147	176	173	102	106	105	103	84	80
売上総利益	192	216	195	177	175	198	213	201	265
EBITDA	24	35	10	4	▲37	▲32	▲5	▲9	14
営業利益	▲27	▲20	▲49	▲58	▲100	▲97	▲73	▲80	▲22
経常利益	▲30	▲9	▲51	▲60	▲103	▲99	▲75	▲83	▲24
当期純利益	▲50	▲66	▲61	▲3	▲102	▲98	▲74	▲456	▲21

SaaSサービスの売上高内訳

サブスクリプション売上	227	233	241	249	263	264	278	285	298
うちライセンス売上	201	215	230	237	244	246	254	263	275
その他売上	8	12	10	10	10	10	11	9	15

■ ソフトウェア投資額及びソフトウェア償却費の推移

(百万円)

	2023年8月期				2024年8月期				2025年 8月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
ソフトウェア投資額(注1)	67	50	66	57	63	75	84	89	119
ソフトウェア償却費(注2)	45	47	49	52	54	55	58	59	29

(注1)貸借対照表の無形固定資産(ソフトウェア)に計上されます。

(注2)損益計算書の売上原価に計上されます。

MOBILUS

CX-Branding Tech. —————