



つなぐ、こたえる、を超えていけ。

2022年8月期 第2四半期 決算説明資料

モビルス株式会社(4370)

2022年4月14日

売上高 / 成長率(前年同期比)

388百万円 / +36%

契約数 / 成長率(前年同期比)

264 / +43%

解約率(注1、2)

1.0% 未満
(2022年8月期2Q実績 0.97%)

営業利益 / 成長率(前年同期比)

53百万円 / +435%

EBITDA / 成長率(前年同期比) (注3)

94百万円 / +152%

ARR / 成長率(注4)

712百万円 / +35%

サブスクリプション売上高比率(注5)

45%
(2022年8月期2Q)

(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の合計額を全売上高で除した比率

(百万円)

	2022年8月期2Q	前年同期比
売上高	388	+36%
EBITDA	94	+152%
営業利益	53	+435%
経常利益	52	+123%
四半期純利益	34	+18%

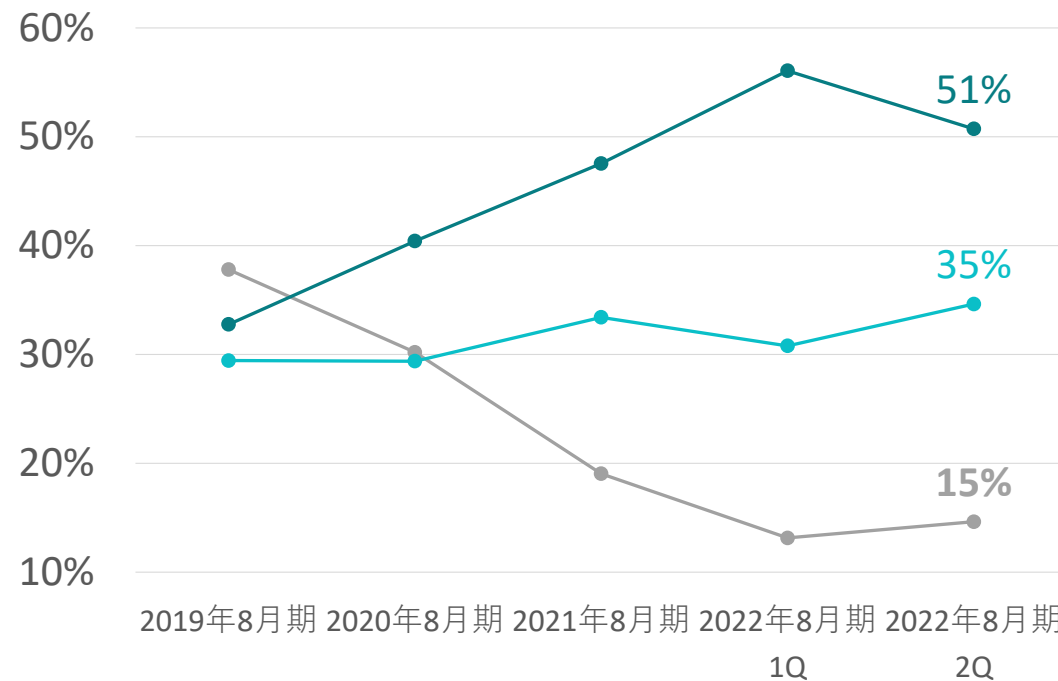
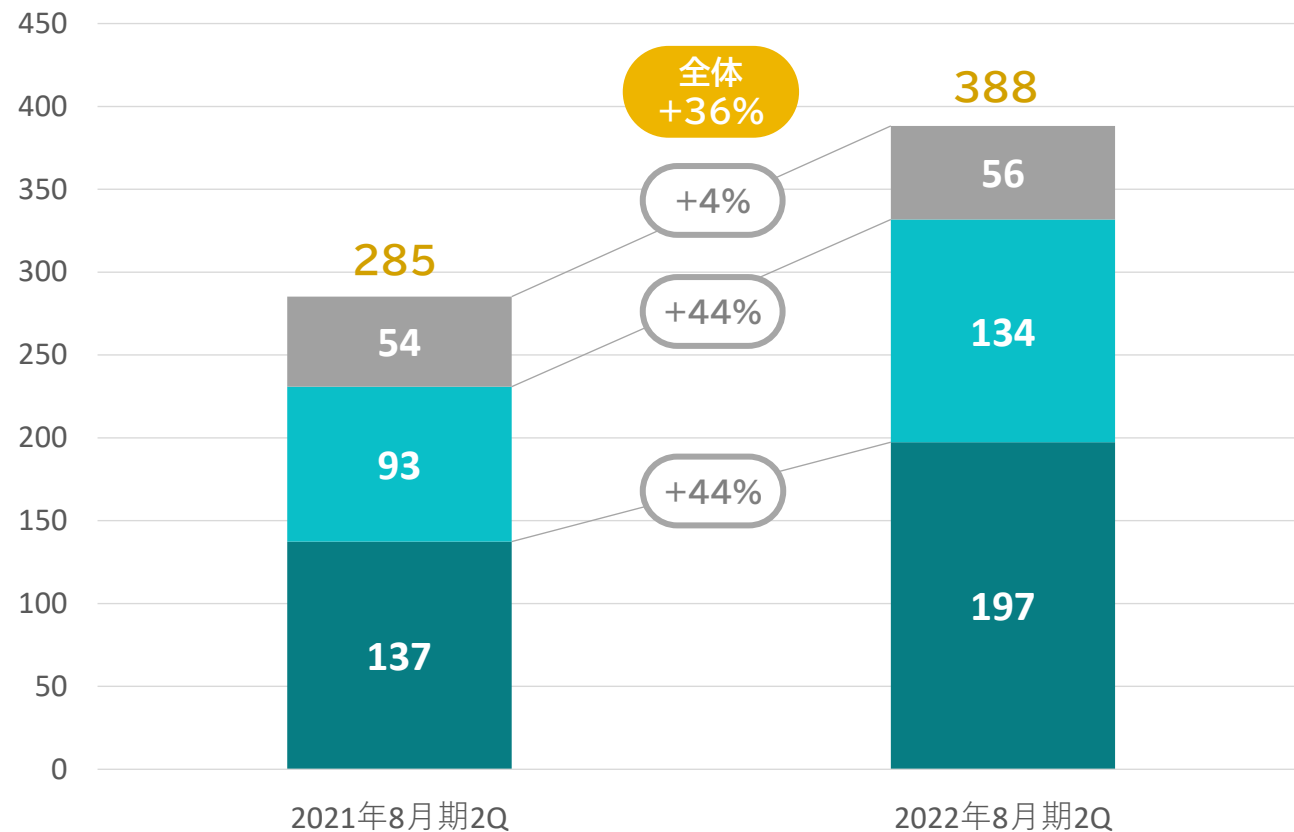
※前期末(2021年8月期末)において繰越欠損金が全額解消されたことから、今期以降の法人税等の税負担額は、通常の水準を見込んでおります。

引き続きSaaSサービスが成長をけん引。プロフェッショナルサービスの成長加速により収益貢献が拡大。

売上高

売上高構成比

(百万円)



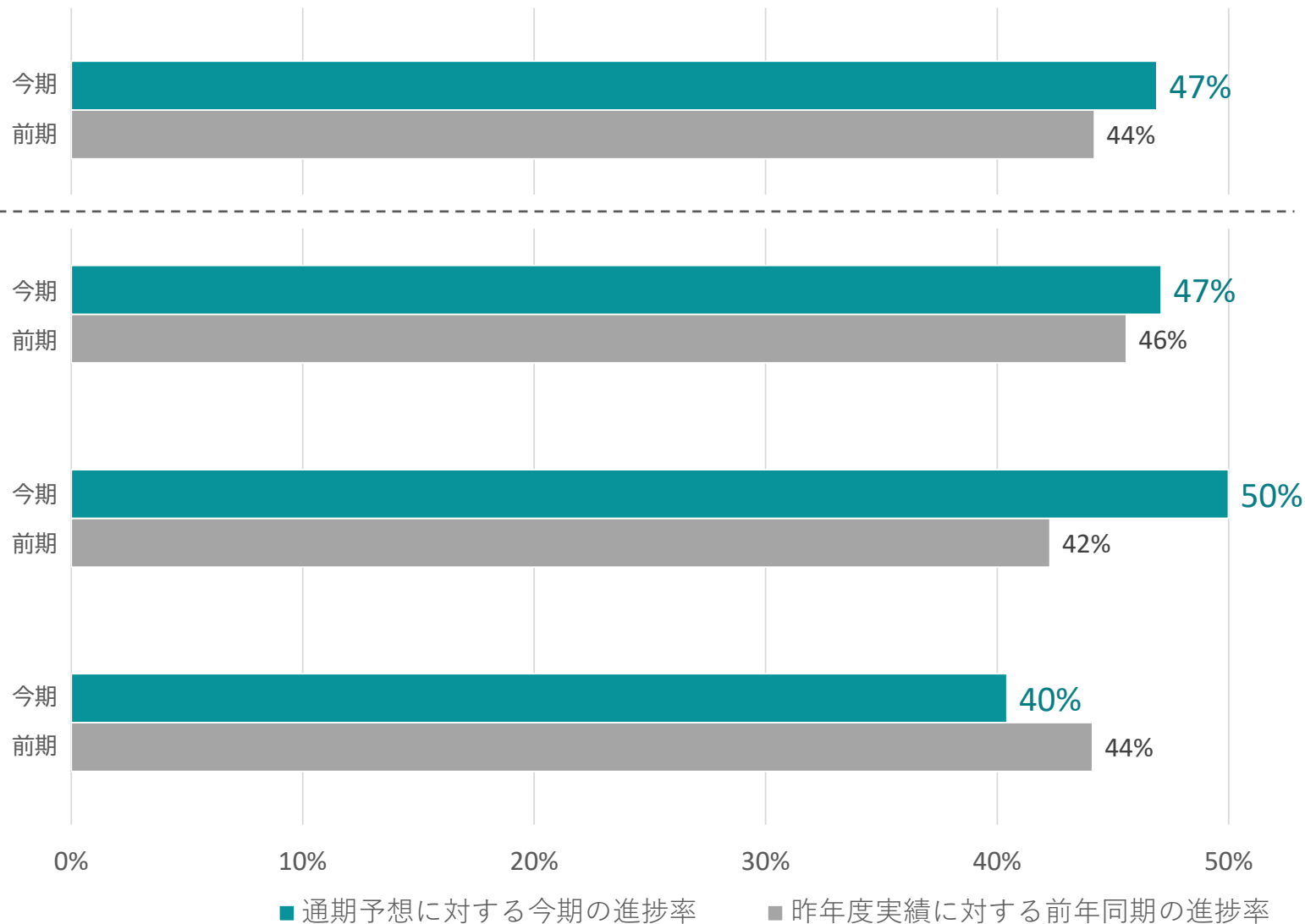
■ SaaSサービス ■ プロフェッショナルサービス ■ イノベーションラボサービス

通期業績予想に対する進捗率(2021年9月~2022年2月)

売上高は、通期業績予想に対して昨年度を上回るペースで進捗。

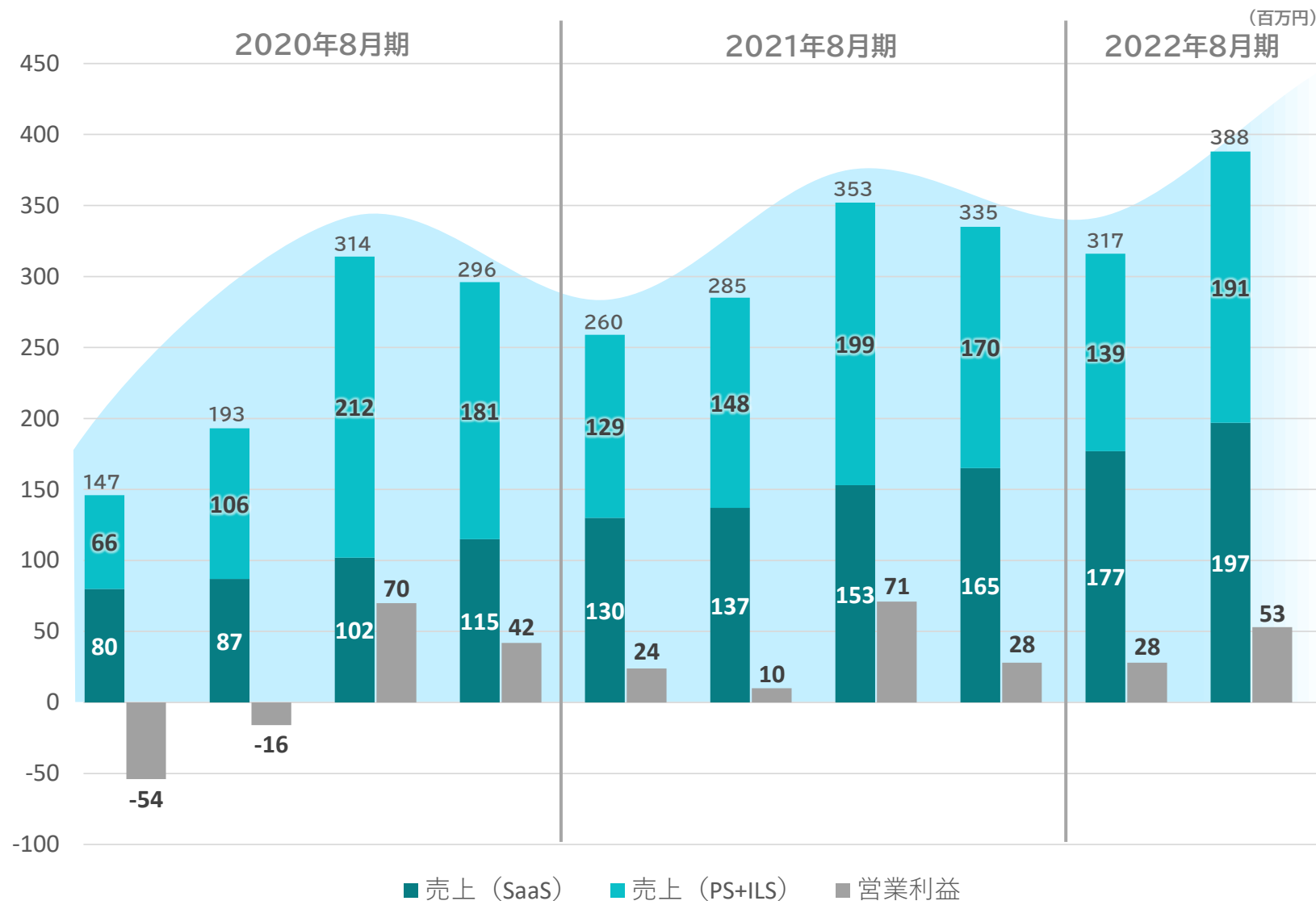
売上高

2022年8月期上期実績: 706百万円



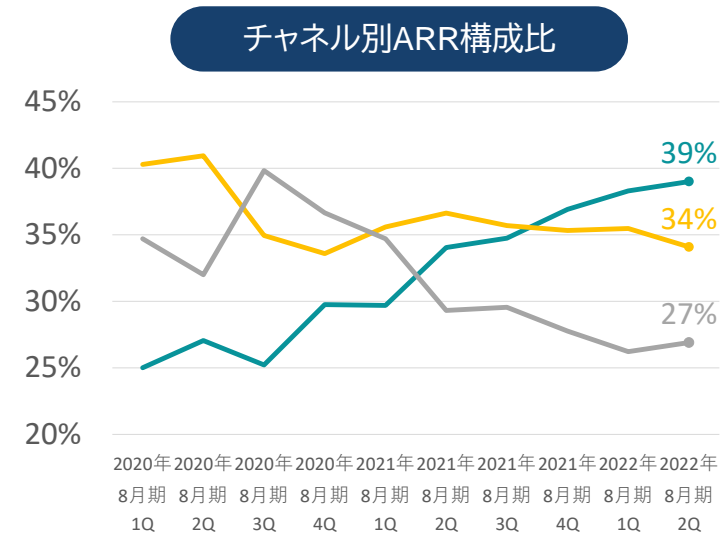
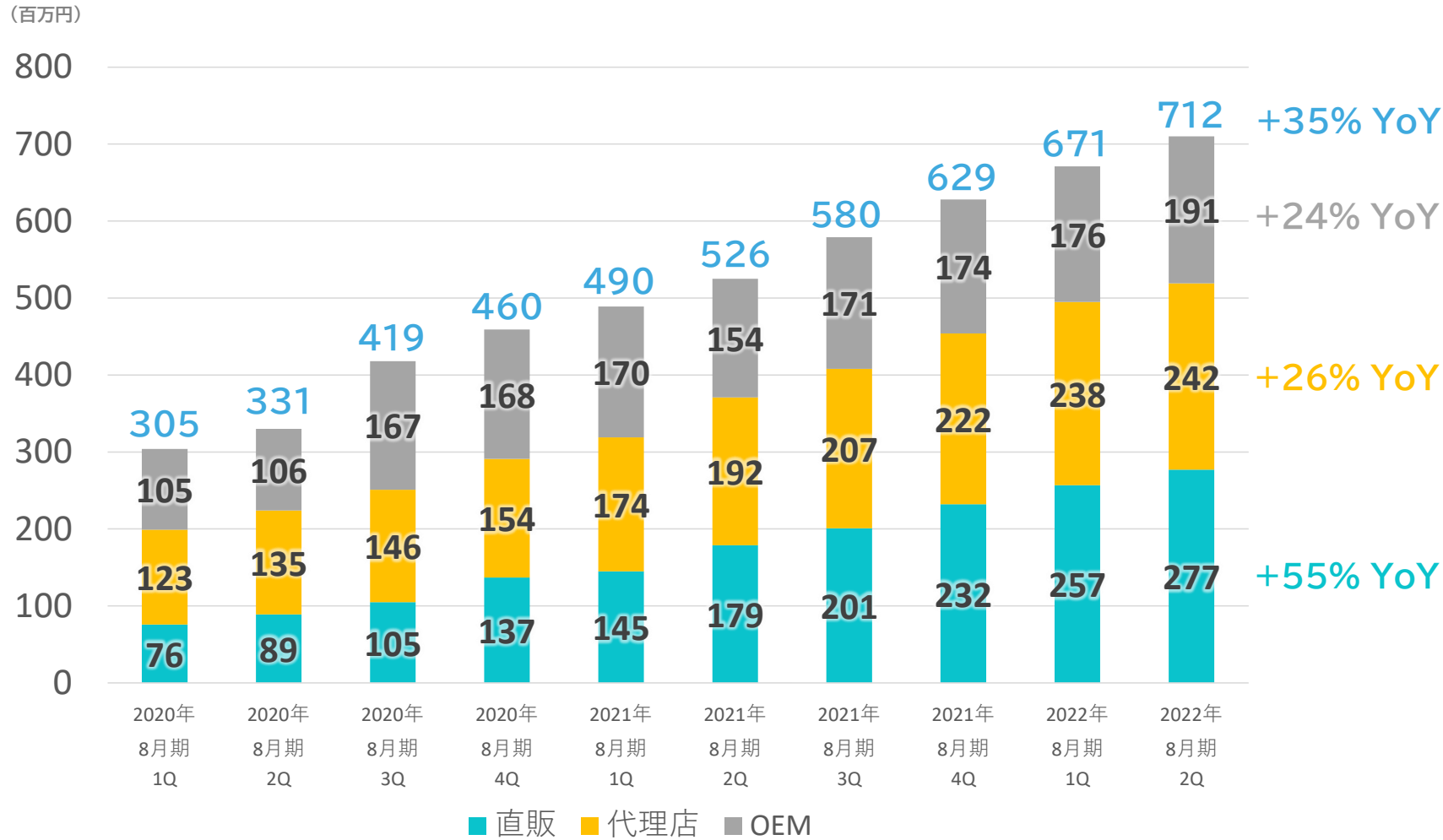
■ 四半期業績(売上及び営業利益)の変動

SaaSサービスは継続的に積み上がる一方で、プロフェッショナルサービス(PS)及びイノベーションラボサービス(ILS)については、下期(特に3Q)に偏重する傾向があります。

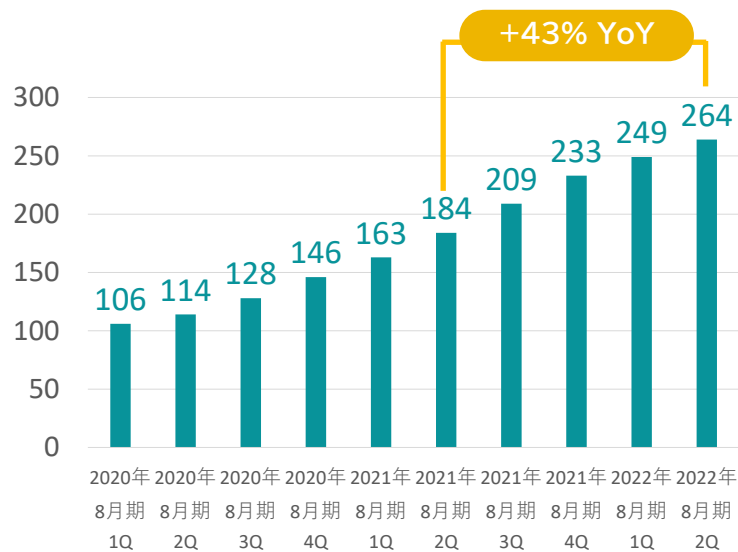


年間リカーリングレベニュー(ARR^(注1))の推移

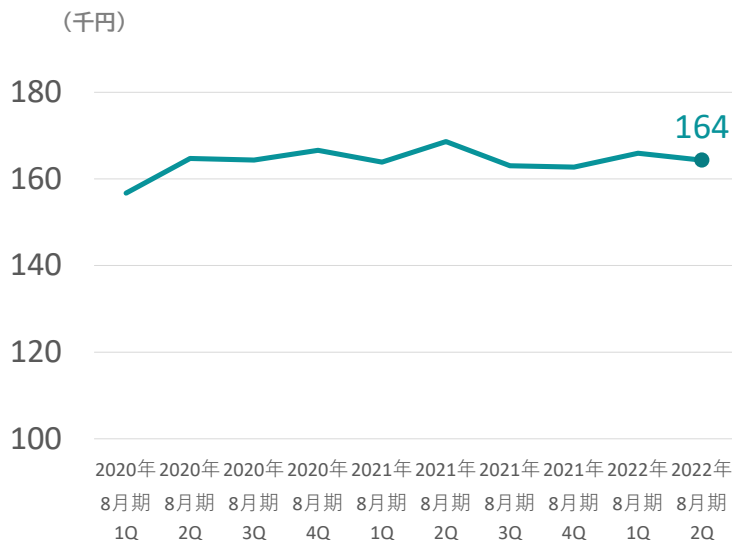
引き続き、直販の高成長が全体の成長をけん引。



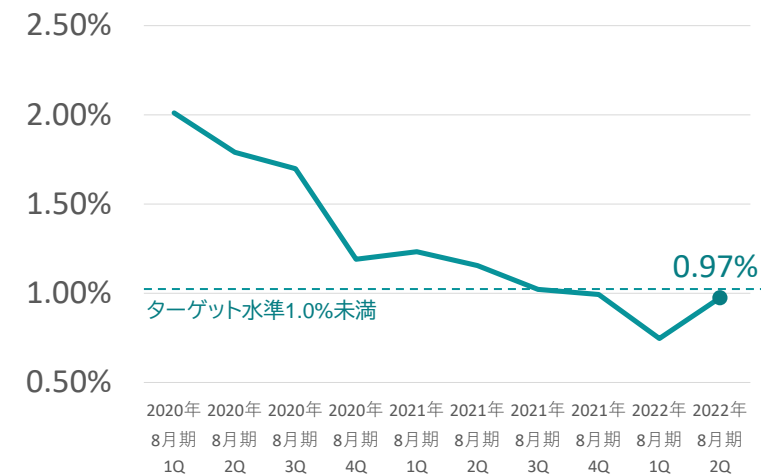
契約数(注1)



一契約あたりの平均MRR(注1、2)



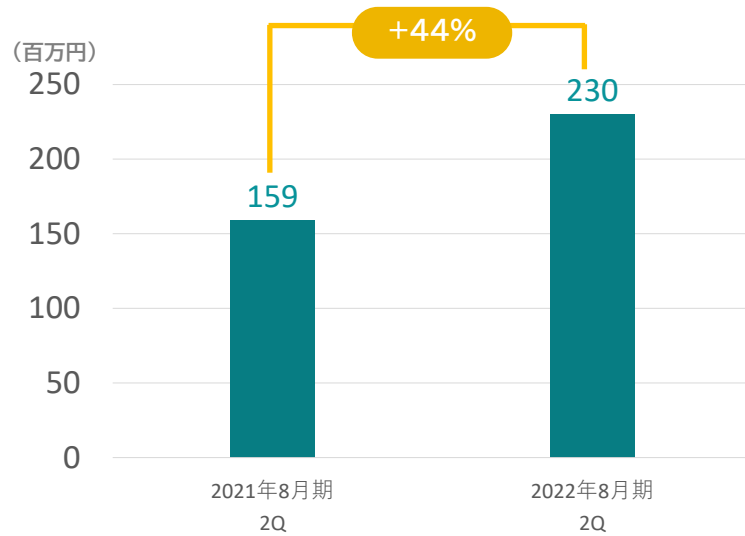
解約率(注1、3)



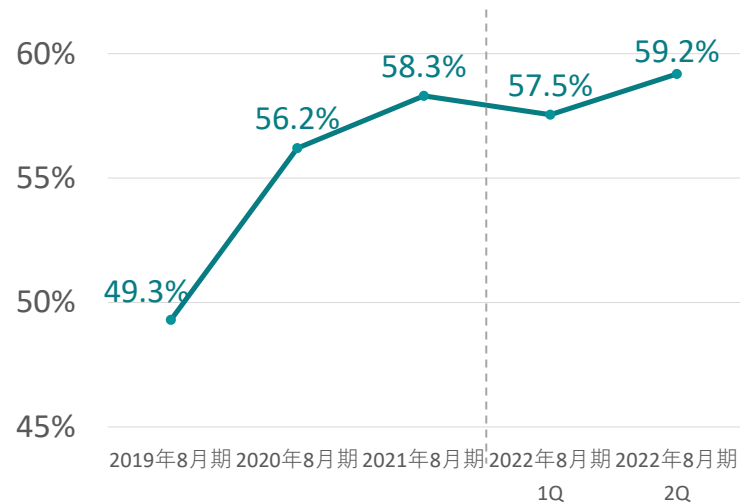
売上総利益

プロフェッショナルサービス売上の拡大によりサブスクリプション売上高比率は低下。

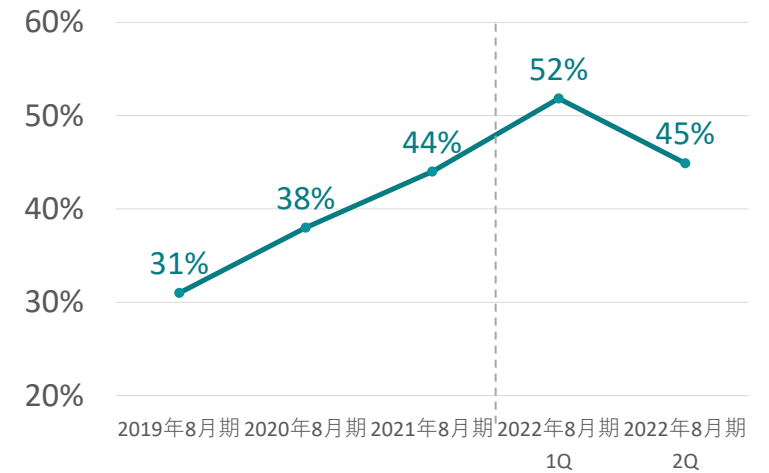
売上総利益



売上総利益率



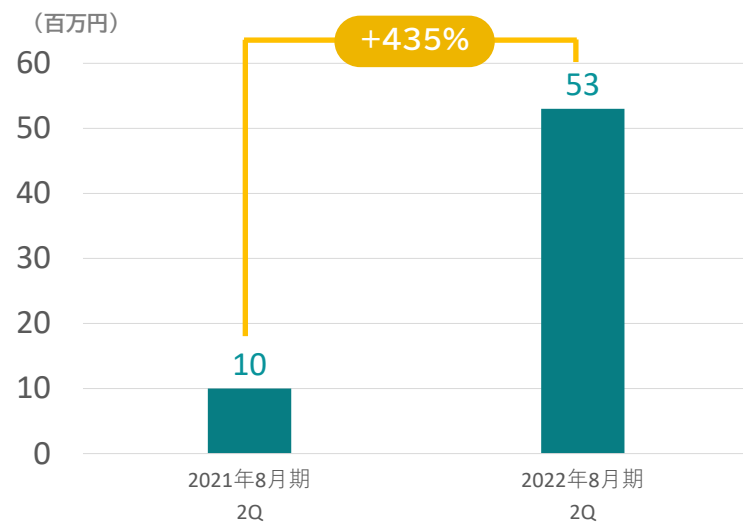
サブスクリプション売上高比率(注1)



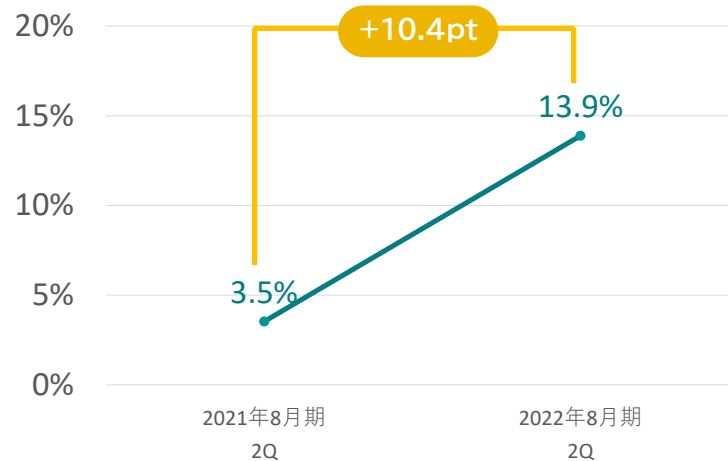
(注1)サブスクリプション売上高比率 経常的に得られる当社製品の利用料の合計額を全売上高で除した比率

効率的な組織運営により販管費の上昇を抑制。

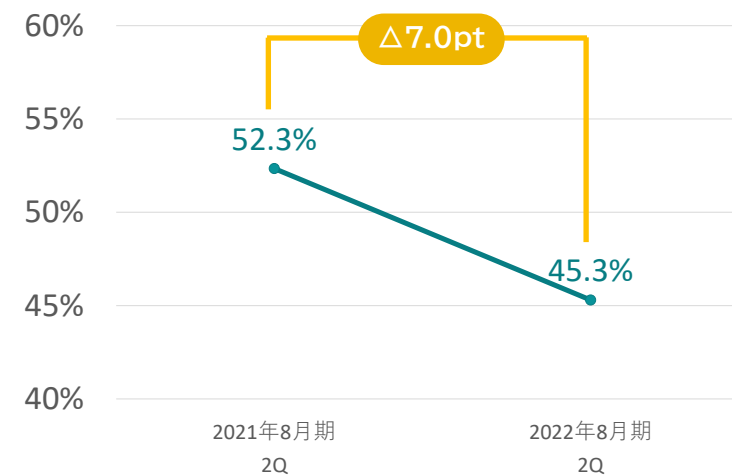
営業利益



営業利益率



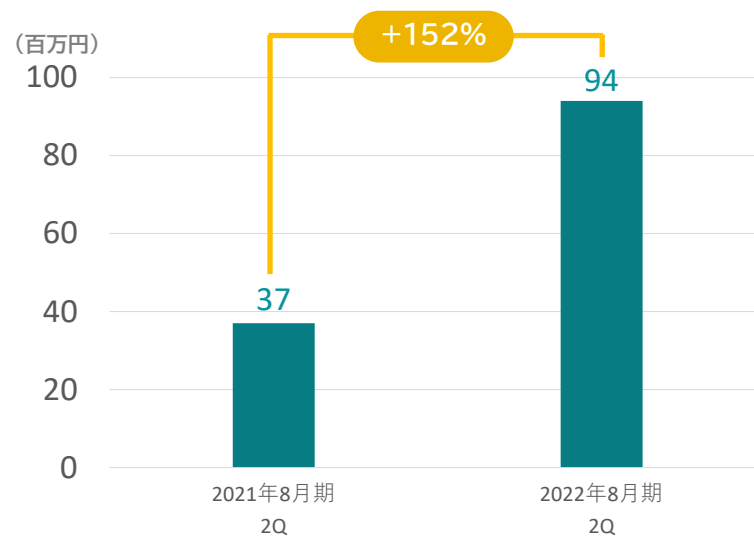
売上高販管費率



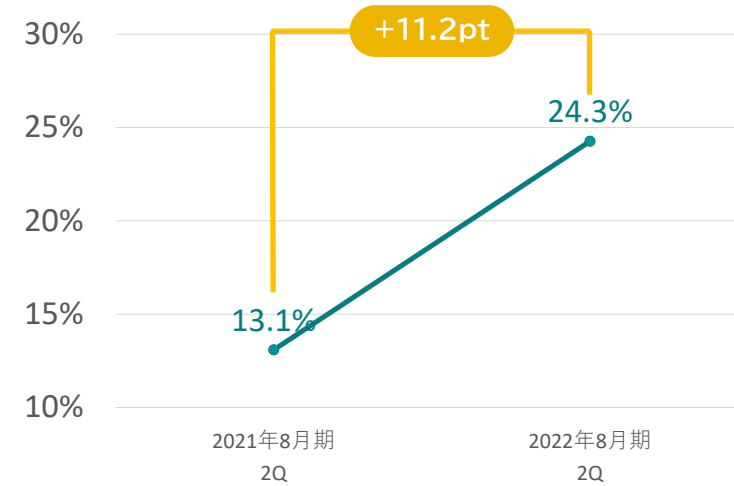
EBITDA

EBITDAは、マージンも向上し152%増。

EBITDA



EBITDAマージン



※ 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)



ビジネス アップデート

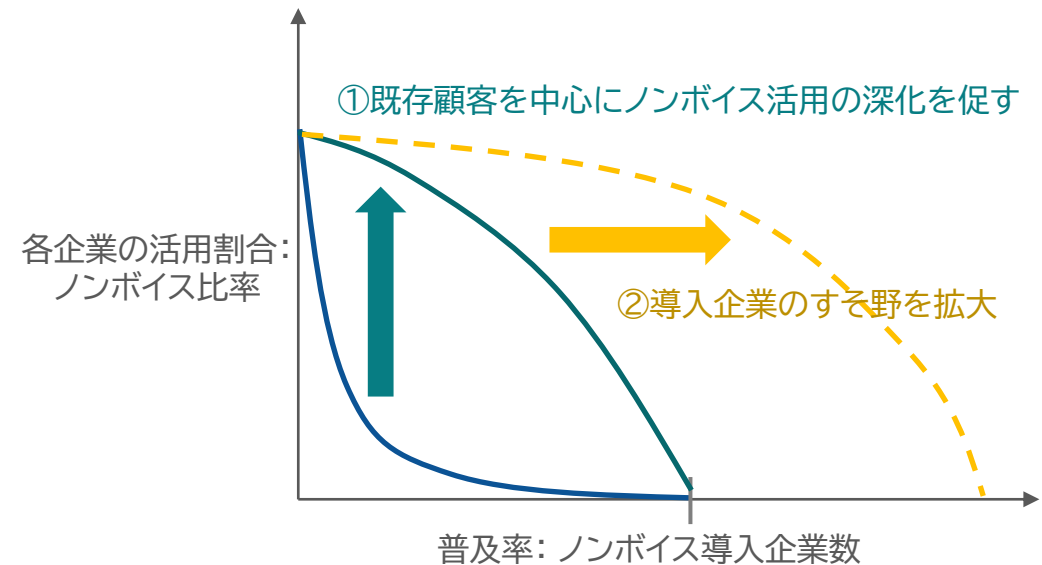
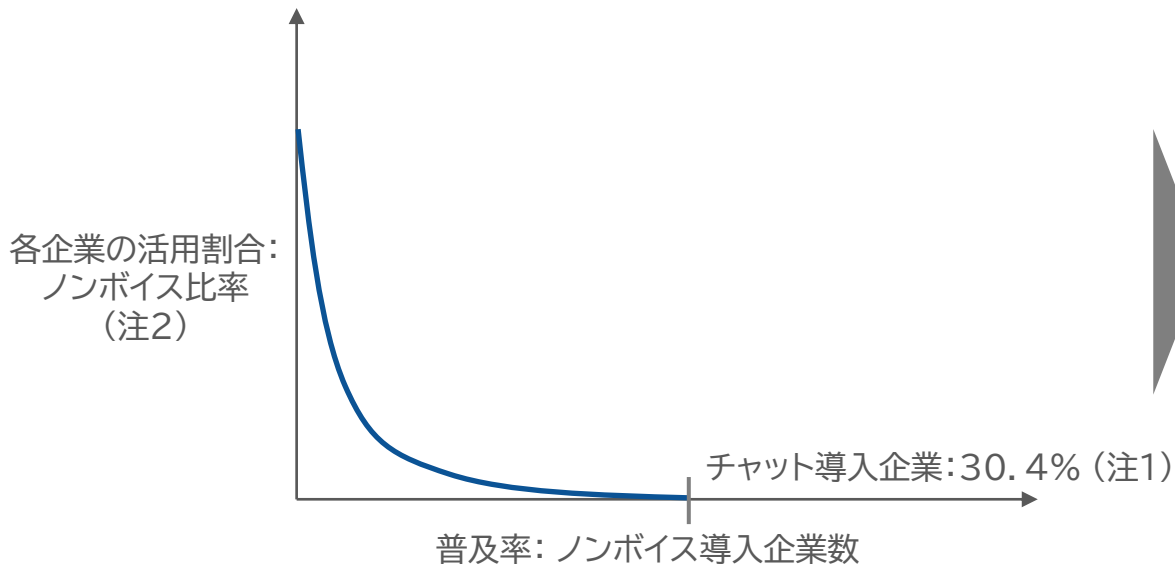
■ 当社がターゲットとする市場に対する現状認識

- ・ コンタクトセンターのDXに進展は見られるものの、あらゆる企業が本格導入するには至っていない段階。
- ・ 市場変革のきっかけとなるシンボリックな成功事例を創出することが、市場の拡大・当社シェア獲得において最重要。

コンタクトセンターでのノンボイス活用状況の分布と当社戦略の方向性

現状： 導入は進みつつあるが、効果的な活用事例は限られる

- ①短期戦略： ノンボイスの効果的な活用事例を創出
- ②中長期戦略： 成功事例をもとに市場への普及を加速

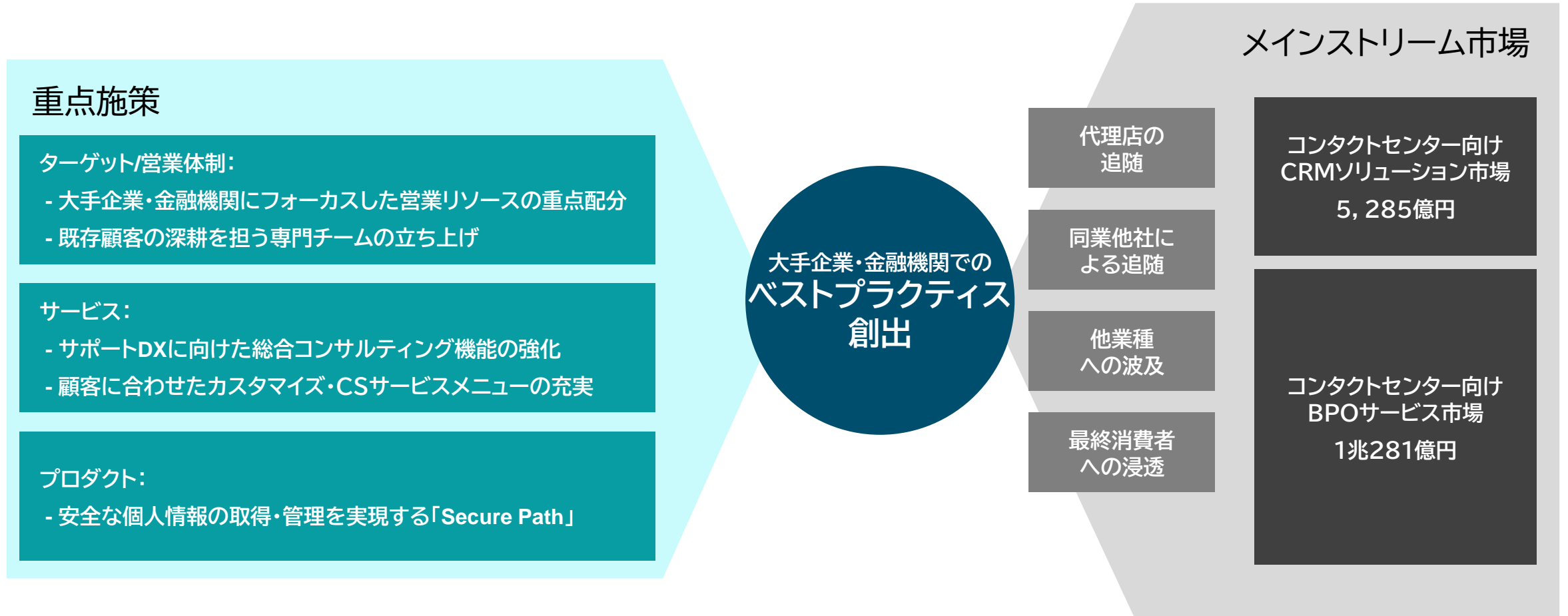


(注1) 出所:リックテレコム社「月刊コールセンタージャパン2021年10月号『コールセンター実態調査2021』」

(注2) 出所:弊社サービス利用企業における分布のイメージ

■ 市場の早期拡大およびシェア獲得に向けた重点施策

- ・ 金融機関を中心とした大手企業のコンタクトセンターにおけるDX事例の創出にフォーカス。
- ・ 営業体制・サービスメニュー・プロダクトを整備し、商談の深化を推進。
- ・ 成功事例を礎に、より大きな市場への普及を通じて成長を加速。



重点施策

ターゲット/営業体制:

- 大手企業・金融機関にフォーカスした営業リソースの重点配分
- 既存顧客の深耕を担う専門チームの立ち上げ

サービス:

- サポートDXに向けた総合コンサルティング機能の強化
- 顧客に合わせたカスタマイズ・CSサービスメニューの充実

プロダクト:

- 安全な個人情報の取得・管理を実現する「Secure Path」

大手企業・金融機関での
ベストプラクティス
創出

代理店の
追随

同業他社に
よる追随

他業種
への波及

最終消費者
への浸透

メインストリーム市場

コンタクトセンター向け
CRMソリューション市場
5,285億円

コンタクトセンター向け
BPOサービス市場
1兆281億円

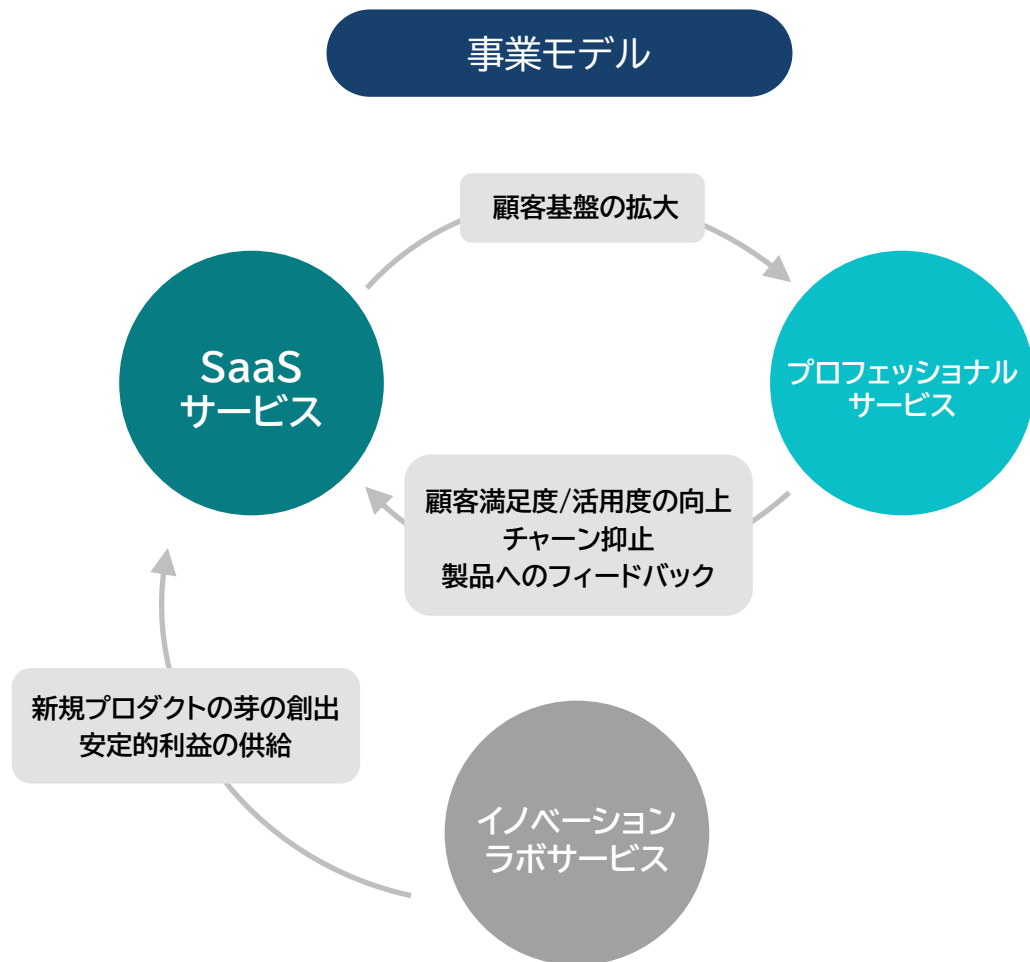
事例：ベネッセによるSecure Pathを活用した本人確認プロセスの自動化

- 最も手間のかかっていた「本人確認プロセス」の自動化を実現。
- 本人確認プロセスが自動化されたことで、システム連携による手続き自動化への道が開けた。

企画・検討	【フェーズ1】 有人チャットでのSecure Path実証実験 (2021年9月1日～10月31日)	【フェーズ2.1】 本人確認プロセスの自動化 (2022年3月1日～3月31日)	【フェーズ2.2】 手続き業務の自動化 (2022年8月～)
<p>【課題】</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 毎年3～4月の繁忙期対応 ✓ 本人確認が必要とする対応の電話エスカレーション軽減 <p>【ソリューション】</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Secure Pathを用いた本人確認を含む問い合わせ対応のノンボイス化・自動化 	<p>【フェーズ1の概要】</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 「こどもちゃれんじ・進研ゼミ問い合わせ窓口」のLINE公式アカウントにて、本人確認業務の有人チャット対応開始 <p>【フェーズ1の狙い】</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ チャットを用いた本人確認プロセスが消費者に受け入れられるかの確認 <p>【フェーズ1の結果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 顧客の利用満足度95% ✓ 今後の利用意向95% ✓ 「Secure Path」での完了率87% <div data-bbox="428 1258 1192 1368"> <p>消費者にとっての利便性の高さを確認</p> </div>	<p>【フェーズ2.1の概要】</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 有人チャットをチャットボットに置き換えて本人確認プロセスを自動化 <p>【フェーズ2.1の狙い】</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 本人確認業務におけるチャット対応の効率改善効果 <p>【フェーズ2.1の結果】</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ フェーズ1と比較して約25%の対応効率化を実現 <div data-bbox="1258 1258 1956 1368"> <p>利便性を維持して対応効率を向上</p> </div>	<p>【フェーズ2.2の概要】</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 手続き業務自体の自動化およびバッチ処理化 <p>【フェーズ2.2の狙い】</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 手続き業務自体の対応効率向上 ✓ 業務のバッチ処理化により同時対応数を増加



Appendix



SaaSサービス

当社システム利用料(サブスクリプション)
その他(製品のスポット利用、MBV従量課金、他社製品のリセール)

プロフェッショナルサービス

カスタマイズ/保守、コンサルティング、
初期構築、トレーニング、AIデータ構築

イノベーションラボサービス

コミュニケーション領域を中心とした
受託開発及び保守

損益計算書(四半期推移)

(百万円)

	2021年8月期				2022年8月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	260	285	353	335	317	388
(SaaS)	130	137	153	165	177	197
(PS)	80	93	127	110	97	134
(ILS)	49	54	72	59	41	56
売上総利益	163	159	211	184	182	230
EBITDA	48	37	101	61	64	94
営業利益	24	10	71	28	28	53
経常利益	22	23	72	27	27	52
当期純利益	22	29	88	△6	19	34

SaaSサービスの売上高内訳

サブスクリプション売上	121	129	140	152	164	174
その他売上	8	8	13	12	13	22

■ 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)

	2021年8月期				2022年8月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
ソフトウェア投資額(注1)	51	56	58	53	56	59
ソフトウェア償却費(注2)	22	25	28	31	33	36

(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

The Support Tech Company

