



つなぐ、こたえる、を超えていけ。

2022年8月期 第3四半期 決算説明資料

モビルス株式会社(4370)

2022年7月15日

2022年8月期 第3四半期累計期間(2021年9月～2022年5月) 業績サマリー

(百万円)

	2022年8月期 3Q累計期間	対売上高比率	前年同期比
売上高	1,132	100%	+26%
EBITDA	271	24%	+45%
営業利益	149	13%	+42%
経常利益	144	13%	+21%
四半期純利益	98	9%	-30%

※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。

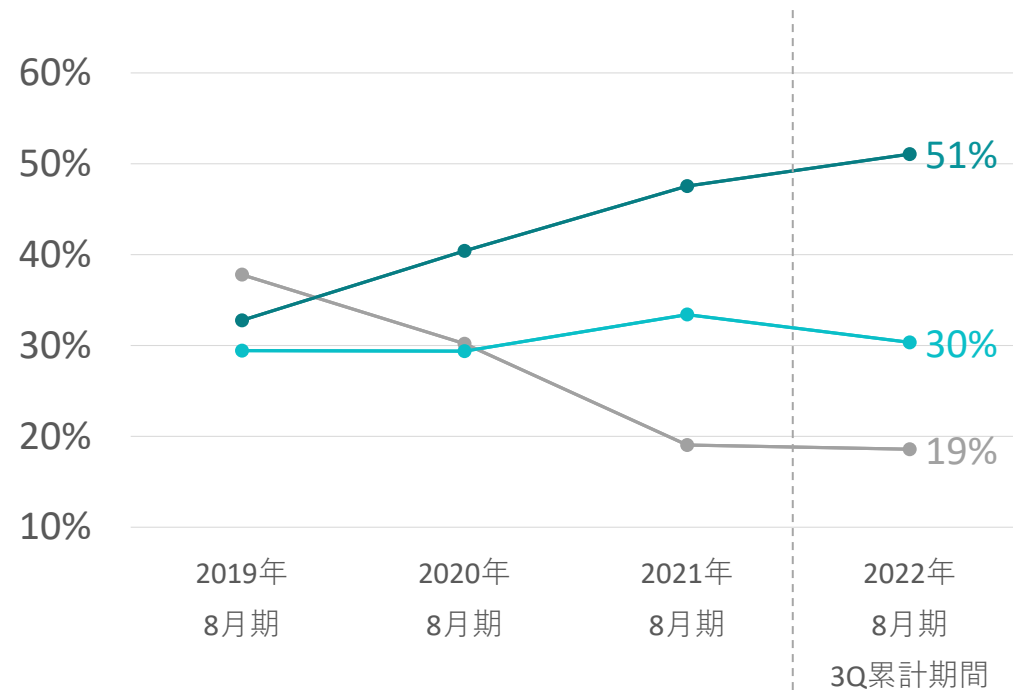
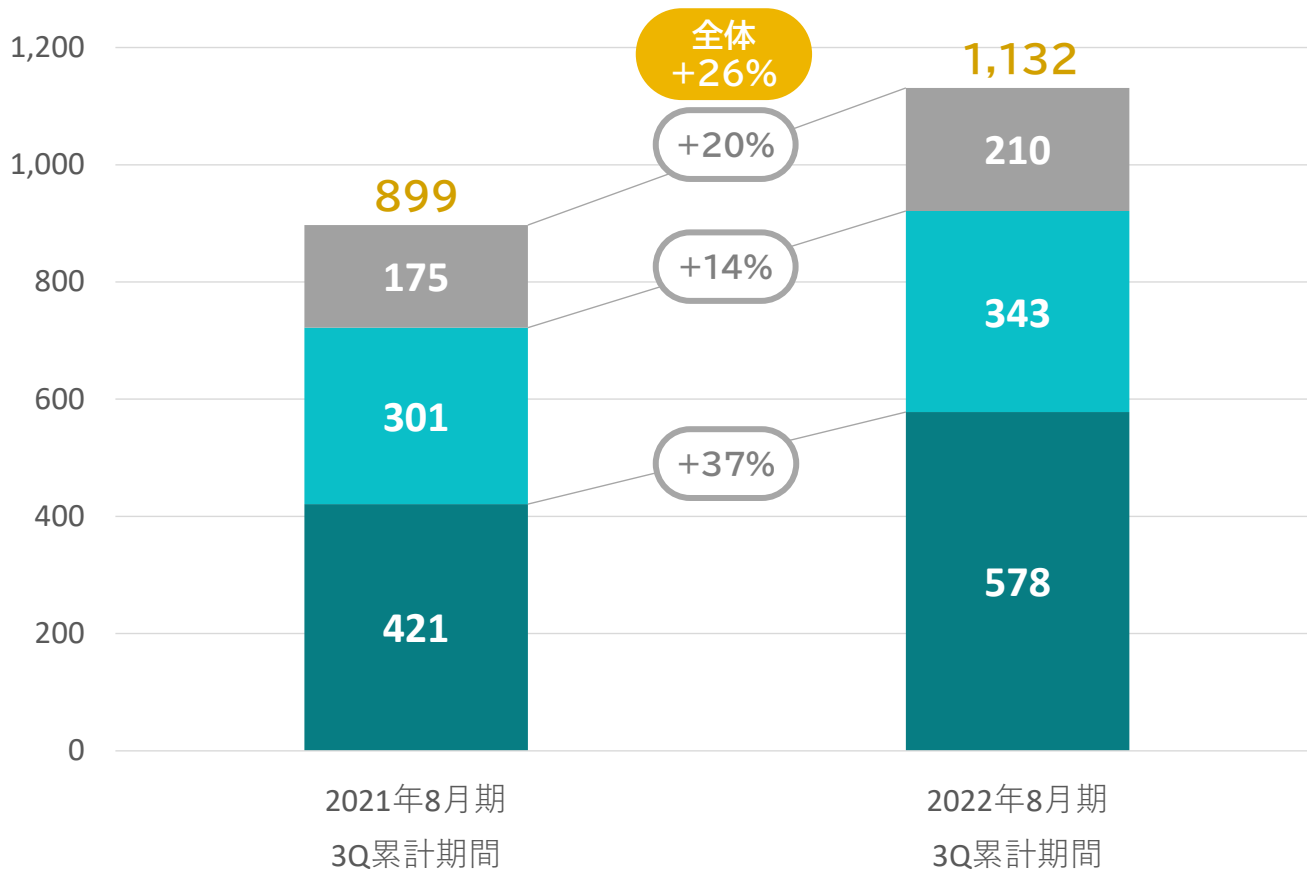
SaaSサービスがけん引する形で前年同期比26%成長。

3Qではプロフェッショナルサービスで初期費用売上が伸び悩むも、イノベーションラボサービスにて新規案件を受注。

売上高

売上高構成比

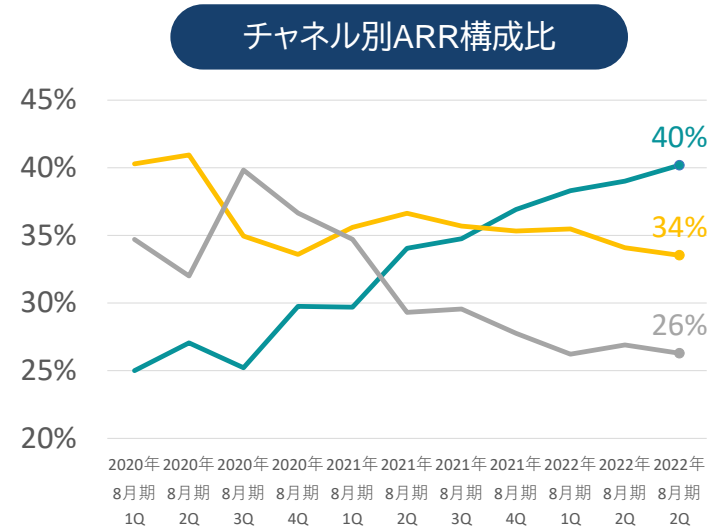
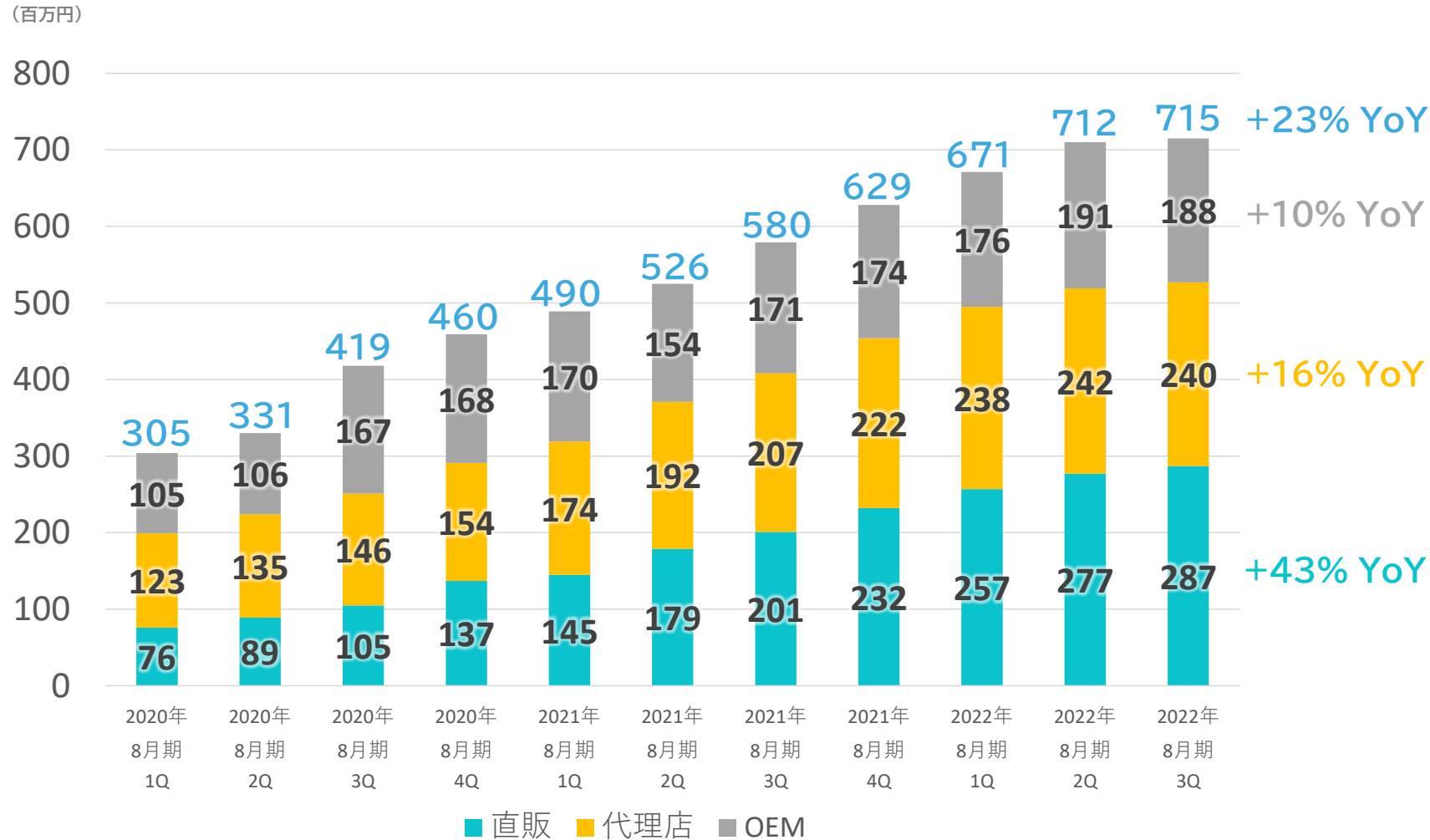
(百万円)



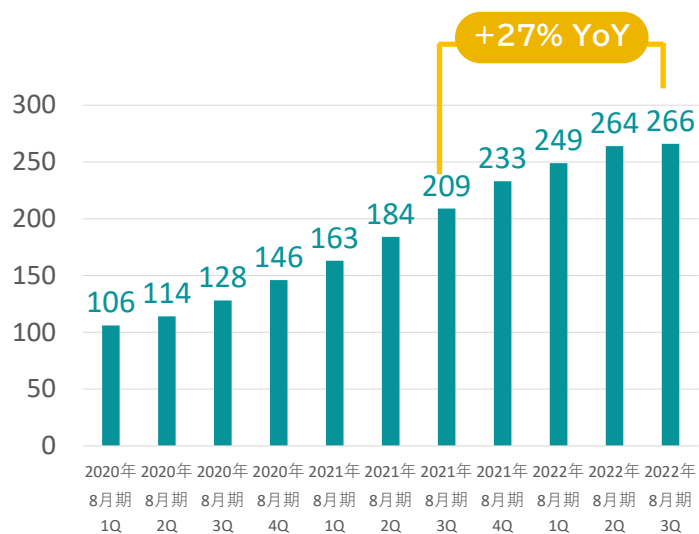
■ SaaSサービス ■ プロフェッショナルサービス ■ イノベーションラボサービス

年間リカーリングレベニュー(ARR^(注1))の推移

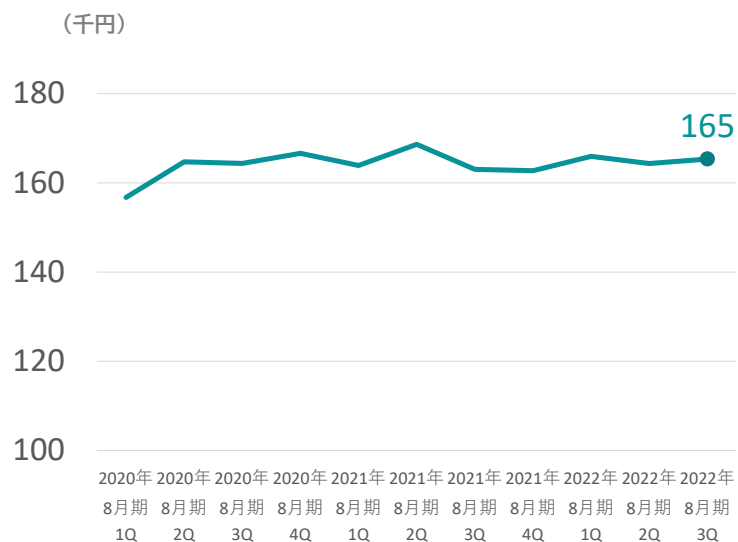
大企業向け営業強化に起因して新規MRR獲得までのリードタイムが延伸し、3QではARRの成長が一時的に鈍化。



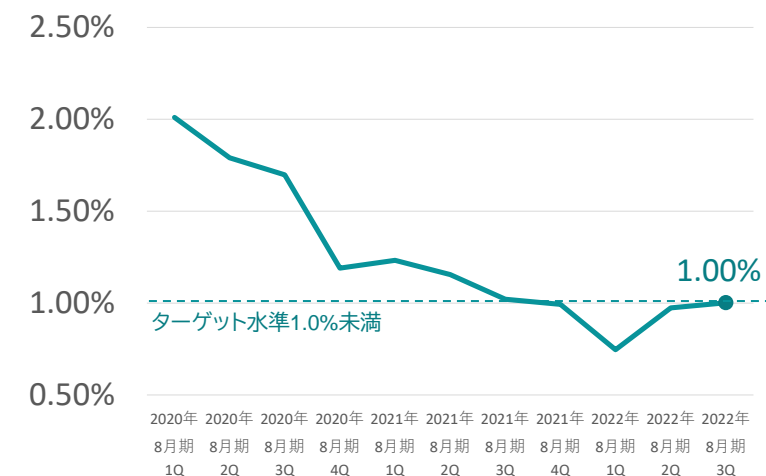
契約数(注1)



一契約あたりの平均MRR(注1、2)



解約率(注1、3)



	前期実績	業績予想修正前	業績予想修正後	変化率
売上高	1,235百万円	1,506百万円 (対前年成長率:+21.9%)	1,586百万円 (対前年成長率:+28.4%)	+5.3%
営業利益	134百万円	280百万円 (対前年成長率:+108.6%)	200百万円 (対前年成長率:+49.0%)	-28.6%
経常利益	146百万円	282百万円 (対前年成長率:+92.4%)	193百万円 (対前年成長率:+31.7%)	-31.6%
当期純利益	133百万円	212百万円 (対前年成長率:+58.8%)	129百万円 (対前年成長率:-3.4%)	-39.2%

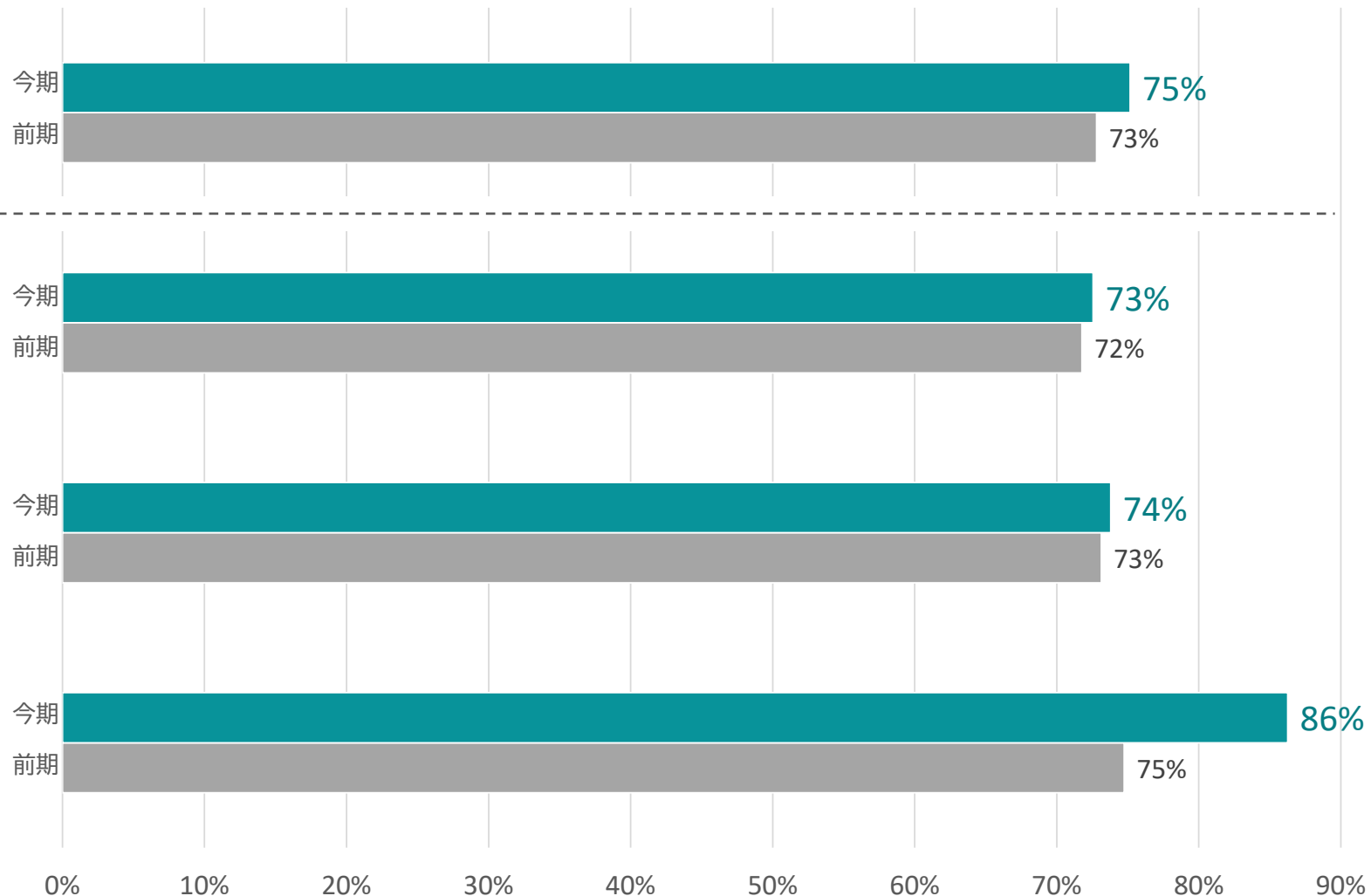
※前期末(2021年8月期末)において繰越欠損金が全額解消されたことから、今期以降の法人税等の税負担額は、通常の水準を見込んでおります。

修正前通期業績予想に対する進捗率(2021年9月～2022年5月)

売上高は各サービスで前年同期を上回る進捗。

売上高

2022年8月期3Q累計実績: 1,132百万円



■ 通期予想に対する今期の進捗率 ■ 昨年度実績に対する前年同期の進捗率
*通期予想は業績予想修正前の数値になります

■ 第3四半期累計での各サービスの進捗

SaaS
サービス

3Q累計売上高: 578百万円(前年同期比:+37.2%、従来通期予想に対する進捗率:73%)

- 大企業向け営業強化に起因して新規MRR獲得までのリードタイムが延伸
- 当社サービスと連携する他社商材のリセール売上増と従量課金サービスの利用拡大

プロフェッショナル
サービス

3Q累計売上高: 343百万円(前年同期比:+13.9%、従来通期予想に対する進捗率:74%)

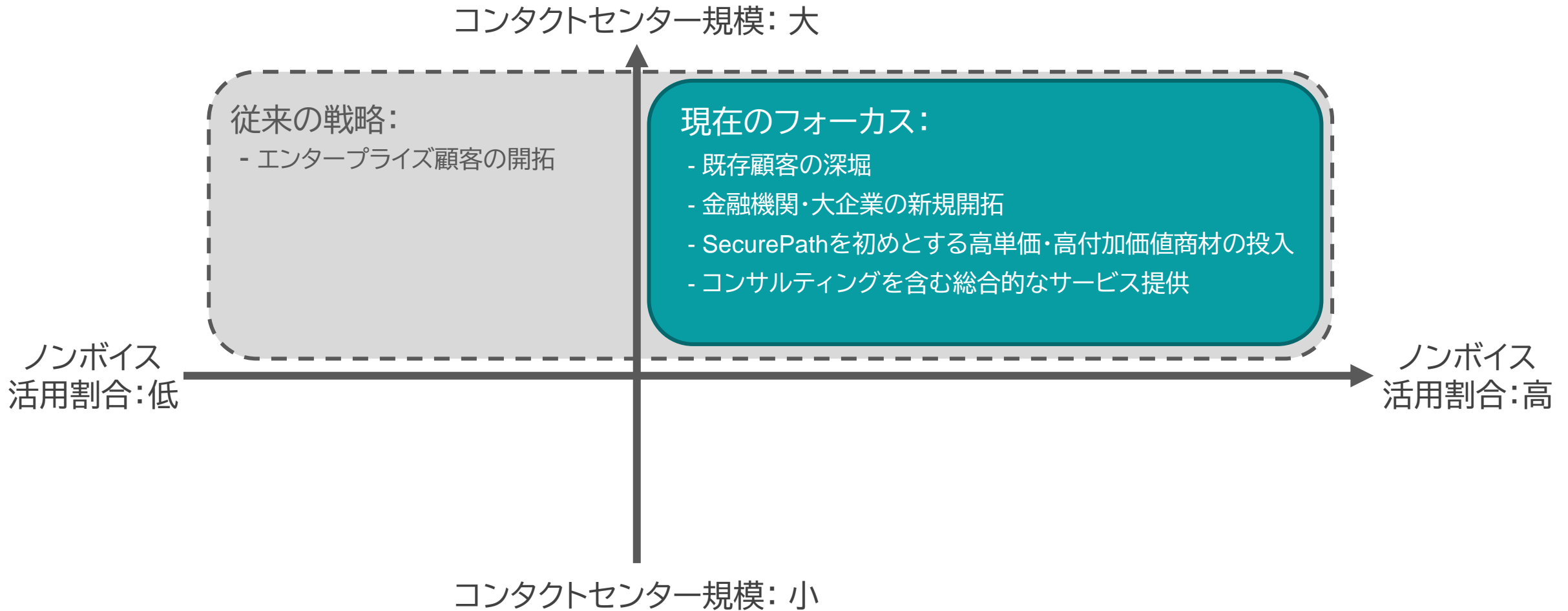
- 初期費用売上は新規導入の進捗の遅れにより期初見込み対比下振れ
- コンサルティングをはじめとするカスタマーサクセスメニューの売上が拡大

イノベーションラボ
サービス

3Q累計売上高: 210百万円(前年同期比:+19.7%、従来通期予想に対する進捗率:86%)

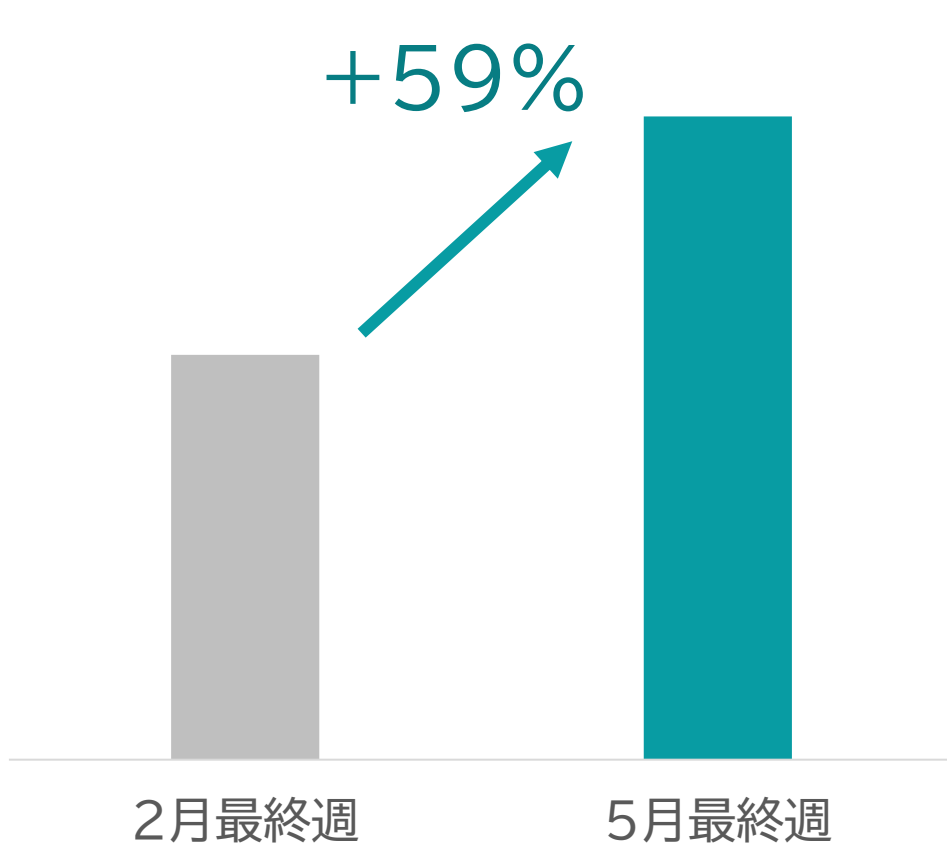
- 新規の大型案件受注に伴い期初見込みを上回る進捗

2022年2月より「既存顧客の深堀」「金融機関・大企業の開拓」に営業リソースを集中。



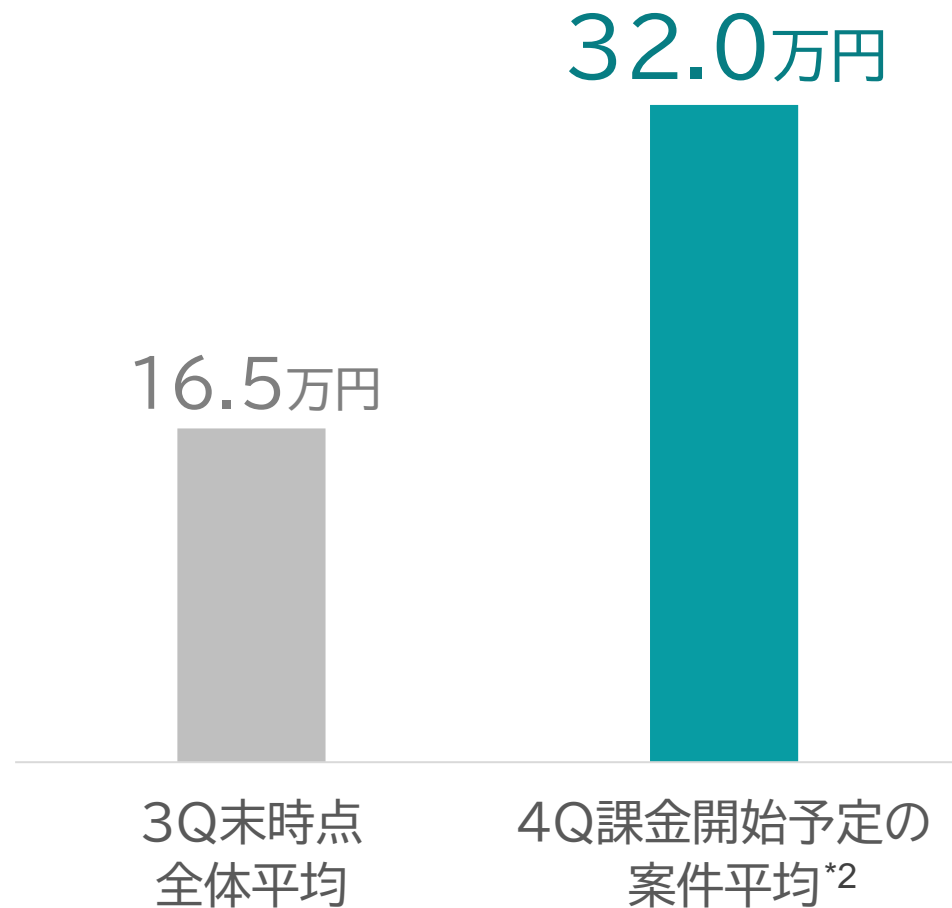
SaaS直販の案件パイプライン数

- 個人情報の取扱いを含めた商談件数の増加
- 案件の大型化に伴う商談期間の延伸



一契約あたりの見込み平均MRR*1

- 大規模なノンボイスオペレーションの導入
- Secure Pathの導入による単価向上を見込む



*1: 直販および代理店経由のMRRを含む(OEMを除く)

*2: 成約済みおよび当社にて成約の確度が高いと考える新規MRR契約の平均。アップセル案件を除く 10

従来

- 製品単品での導入
- 問い合わせへの自動応答
- 一部の業務に限定した使い方

現在

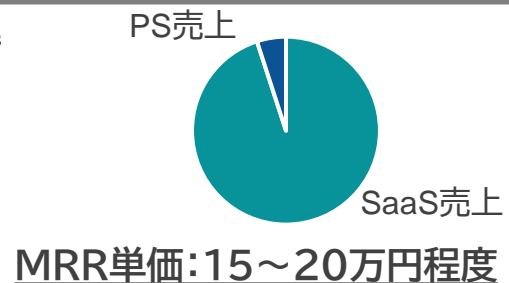
- 複数製品・サービスを組み合わせた導入
- 応答・手続きの自動化 + 有人対応
- 幅広い業務を効率化する使い方

✓ 有人チャット:1~3席

MOBI AGENT

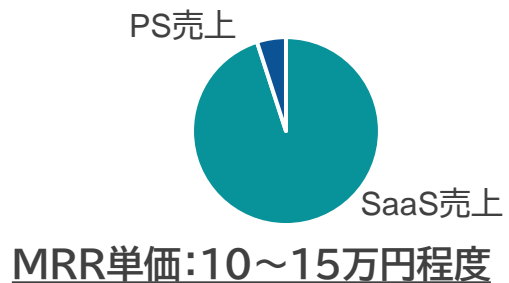
✓ チャットボット

MOBI BOT



✓ ボイスボット

MOBI VOICE



✓ 有人チャット:10~30席

MOBI AGENT

✓ チャットボット

MOBI BOT

✓ 個人情報取り扱い

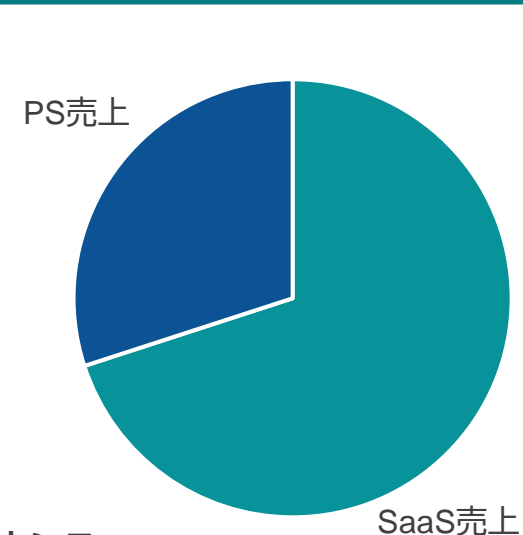
Secure Path

✓ 各種オプション

✓ カスタマイズ開発・メンテナンス

✓ カスタマーサクセスメニュー

- 導線設計コンサルティング
- 運用改善サポート

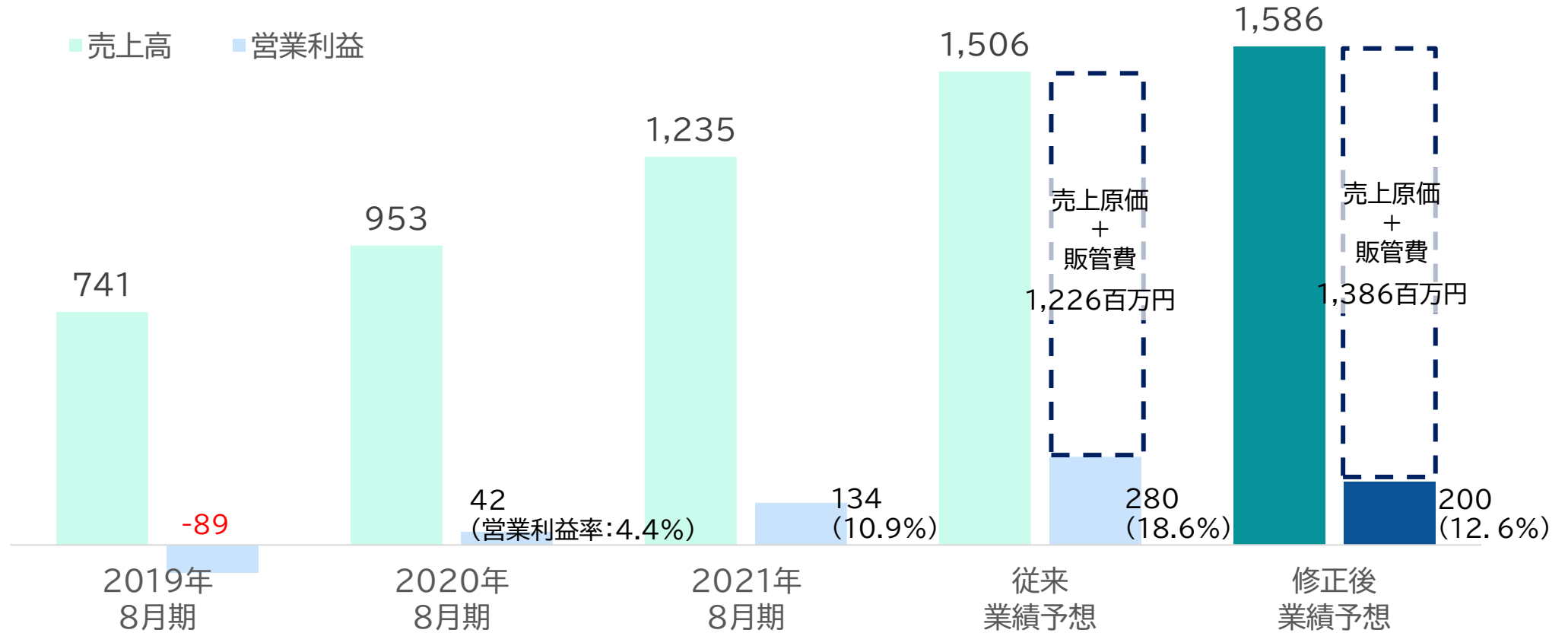


業績予想修正要因

売上原価および販管費の増加により業績予想を修正。

従来業績予想には満たないものの、営業利益率は修正後業績予想も前年度対比で向上。

単位:百万円



■ 第3四半期までの当初予算(従来業績予想)と実績の差異

販管費については主に第3四半期に戦略的に投資を実行。

売上原価

- 売上ミックスの変化に伴う売上原価率の上昇
 - リセール・従量課金商材の調達原価、ILS提供時の開発人件費等
- セキュリティ機能強化のための既存製品改修費用の原価計上

販管費

- 効果的なリード獲得のためのマーケティング活動強化
 - 金融機関向けセミナー、経営企画部向けセミナー等
- 営業力強化のための人材投資

■ 今後の投資戦略

2022年8月期通期決算発表時に中期経営計画を開示予定。

成長を加速し、中期経営計画終了時点での利益率向上を実現すべく、今期第4四半期より先行投資を実施。

現行戦略の推進・強化に向けた投資

セールス&マーケティング

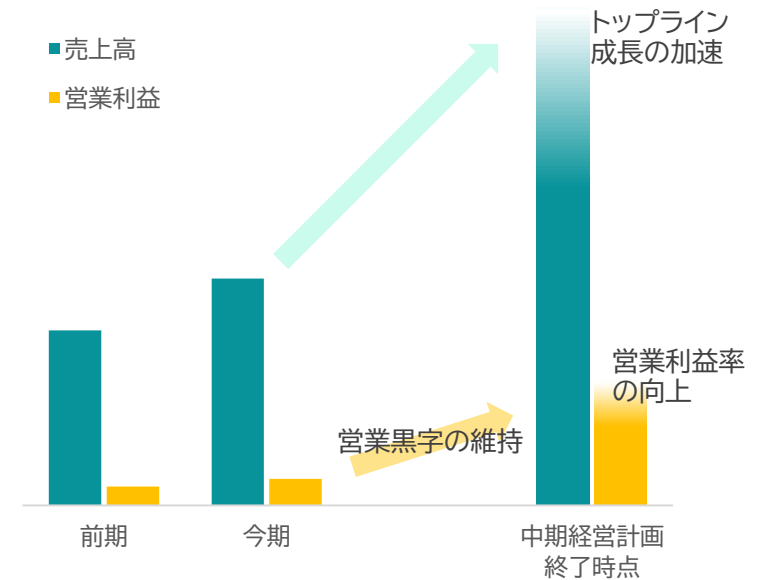


- 大型パイプラインの拡充とその刈り取りのために営業体制拡充（第4四半期までに従来予算対比で増員）
- 大企業・金融機関のリード拡充のための広告宣伝強化
- 自治体向けビジネス構築に向けた準備
- 商流強化に向けた代理店網の拡充
- カスタマーサクセスメニューの拡充および体制強化

プロダクト&エンジニアリング



- セキュリティ機能を含めた開発体制拡充（第4四半期までに従来予算対比で増員）
- ボイスボットの自動化機能拡充
- 当社独自のオペレーター支援AI「ムーア(MooA)」の追加開発



Security Suite

第一弾

Secure Path

チャットサポートで個人情報を取
(2021年10月27日サービス開始)

第二弾

Secure Alert

チャット上での個人情報検出と自動削除
(2022年6月29日サービス開始)

多段認証(予定)



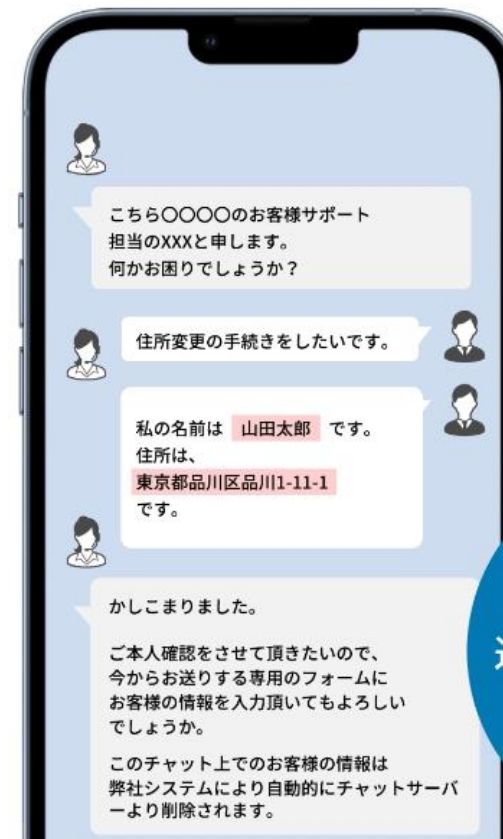
オペレーターログイン時の多段認証機能

ID連携/eKYC連携(予定)



マイナンバーカードなどを利用した本人特定

Secure Alertを利用したチャットサポート



個人情報がチャット上に送られてしまっても自動的に検知し削除予約

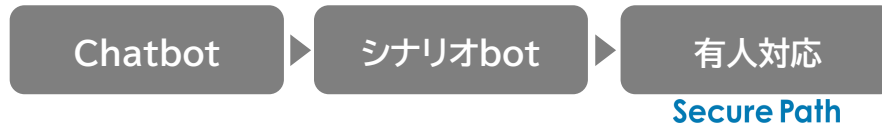
第3四半期におけるトピックス：ベネッセ様導入事例(フェーズ2に対する定量評価)

【Secure Pathオペレーション フェーズ2】

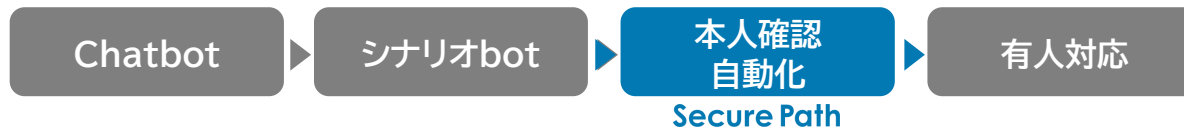
Secure Path + チャットボットでの本人確認プロセス自動化により、高い利用率・満足度を維持しながらオペレーションの効率化を実現

概要

フェーズ1の構成



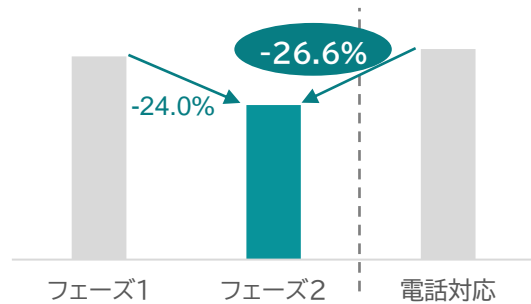
フェーズ2の構成



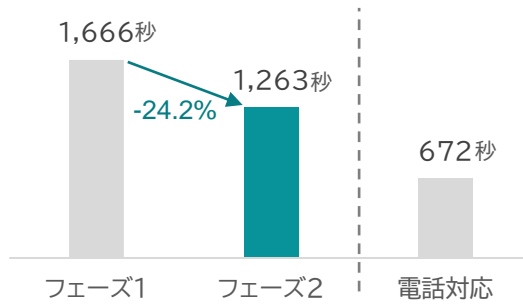
自動化によるチャット対応の効率改善効果を見込む

効率改善効果

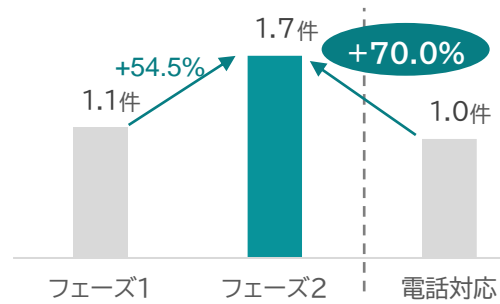
1対応当りコスト(CPC)



平均処理時間(AHT)



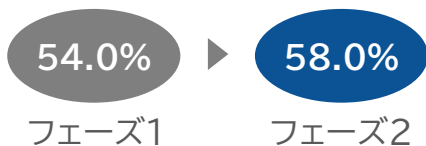
同時対応件数



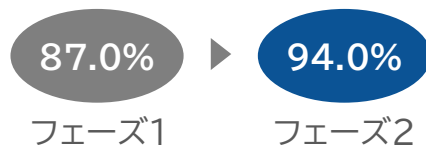
自動化により複数同時対応を実現
電話対応と比較して約27%対応コストを削減

サービス利用状況・満足度

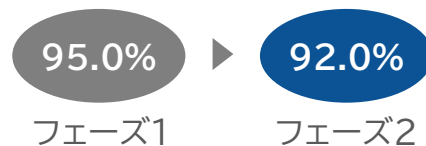
Secure Path選択率



手続き完了率



手続き満足度



自動化後も高い利用率・顧客満足度を維持

第3四半期におけるトピックス：エレコム様導入事例

【コンタクトセンターリデザイン】

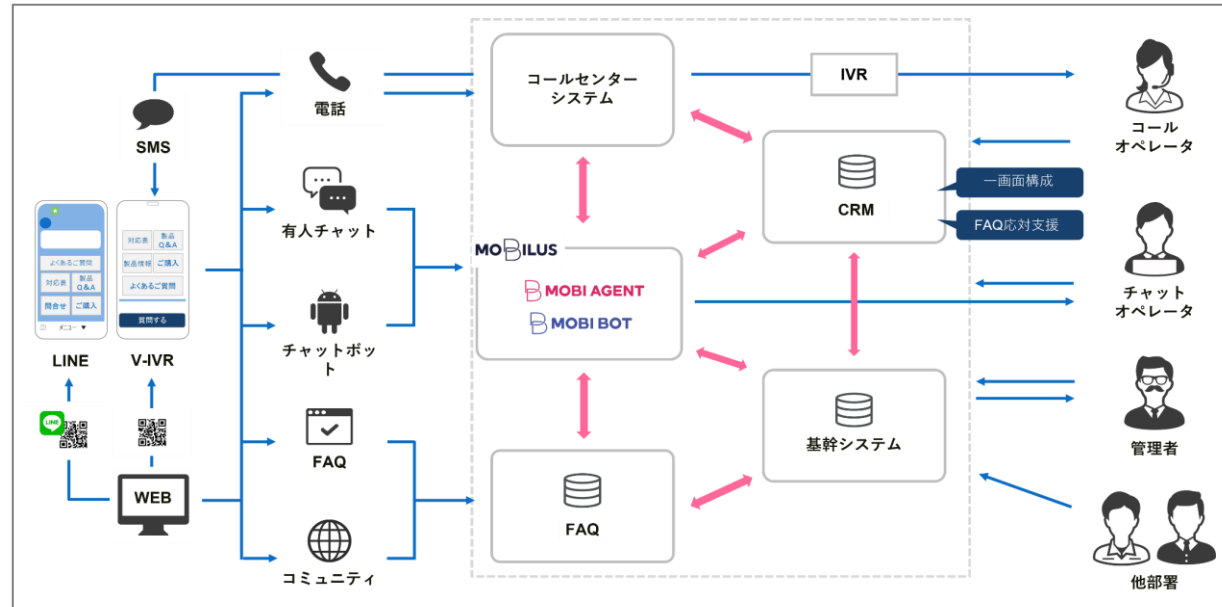
当社のコンサルティングパッケージを採用し、顧客導線改善を含めたコンタクトセンター運営全体を再設計

課題

コンタクトセンターにて電話中心の製品サポートを行うも、電話の待ち時間やオペレーターの対応負荷が高まりが課題

- ・カスタマーサクセスプラン/サポートDXデザインメニュー
 - ・MOBI AGENT
 - ・MOBI BOT
 - ・Visual IVR
- ⇒ 全体導線の改善から着手し、対応コストの削減、機会損失の防止の他、お困りごとの際にお客さまをスムーズに課題解決に導く「つながるコンタクトセンター」を構築

【モビルスのコンサルティングパッケージをもとに作成された改善案】

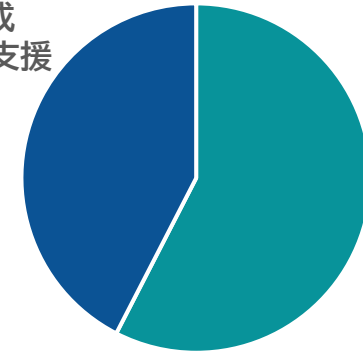


本案件を通じた当社サービス別の売上構成比

* 月次売上は年換算して比率を計算

プロフェッショナルサービス売上

コンサルティング
データ作成
初期導入支援



SaaSサービス売上

MOBI AGENT
MOBI BOT
Visual IVR

導入ソリューション

【「エレコム製品サポート」のインターフェイス】





Appendix

売上高 / 成長率(前年同期比)

425百万円 / +21%

契約数 / 成長率(前年同期比)

266 / +27%

解約率(注1、2)

1.0% 以下
(2022年8月期3Q実績 1.00%)

営業利益 / 成長率(前年同期比)

67百万円 / -6%

EBITDA / 成長率(前年同期比)(注3)

112百万円 / +11%

ARR / 成長率(注4)

716百万円 / +23%

サブスクリプション売上高比率(注5)

42%
(2022年8月期3Q)

(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

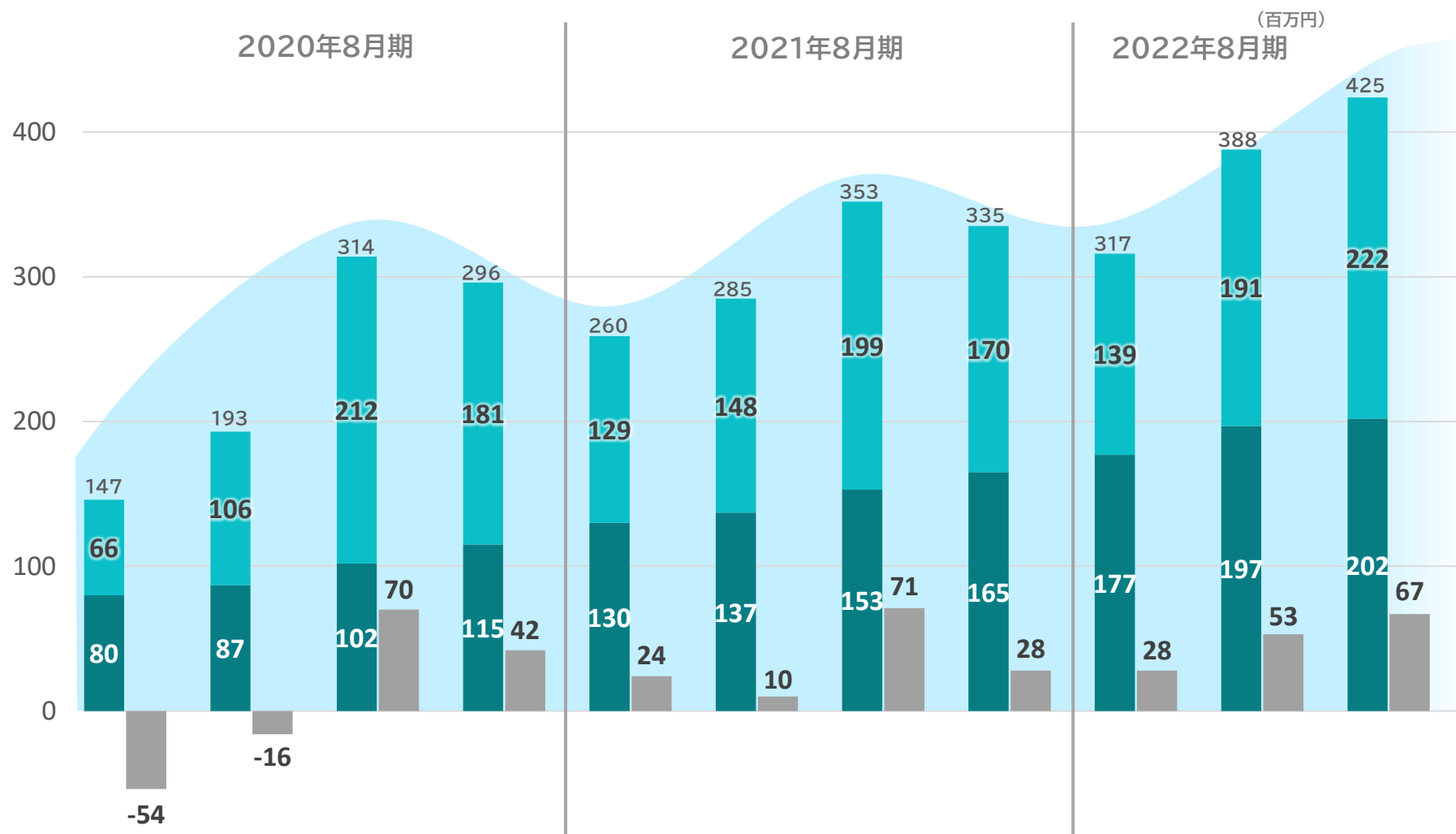
(注3) EBITDA(営業利益+ソフトウェア償却費+減価償却費+株式報酬費用)

(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。

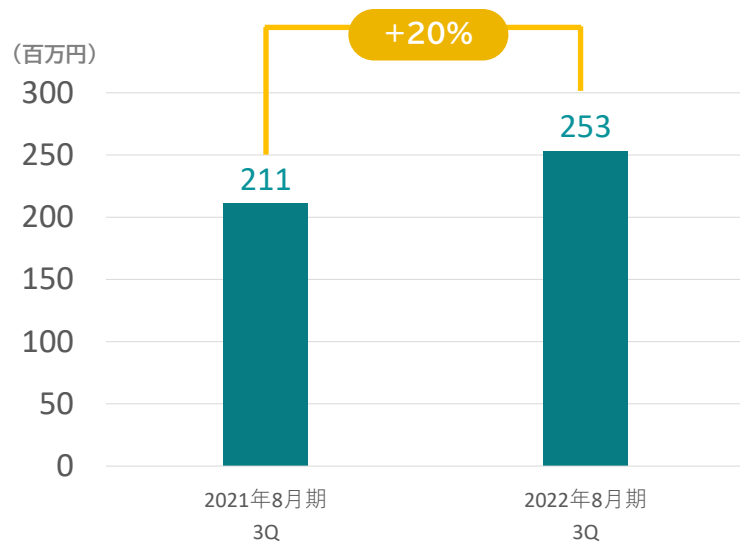
(注5) サブスクリプション売上高比率 経常的に得られる当社製品の利用料の合計額を全売上高で除した比率

■ 四半期業績(売上及び営業利益)の変動

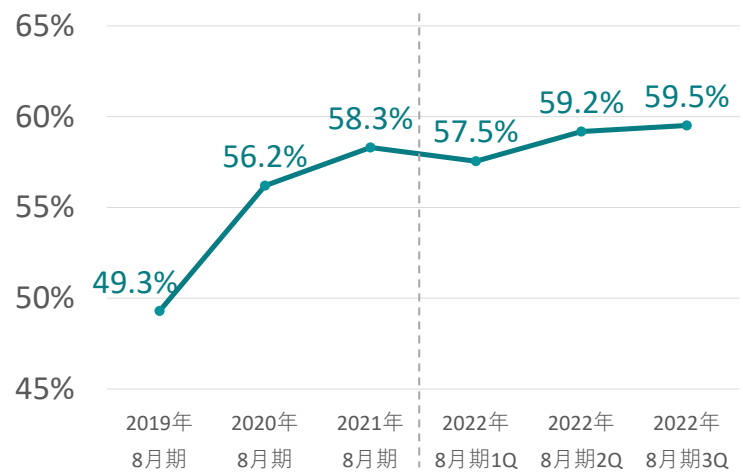
SaaSサービスは継続的に積み上がる一方で、プロフェッショナルサービス(PS)及びイノベーションラボサービス(ILS)については、下期(特に3Q)に偏重する傾向があります。



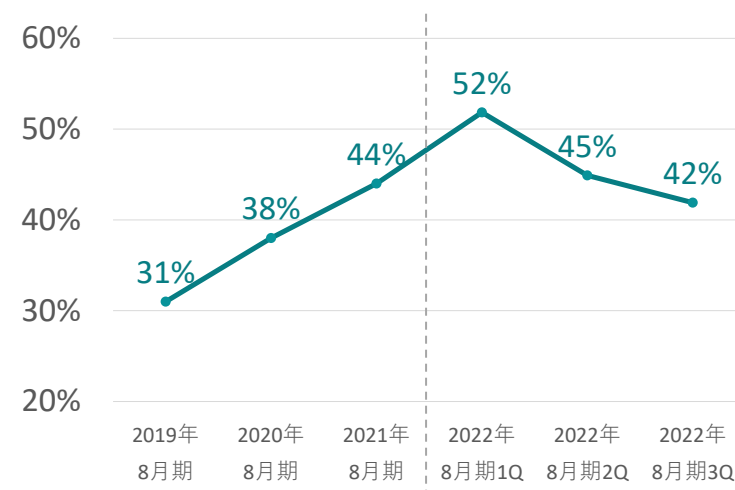
売上総利益



売上総利益率

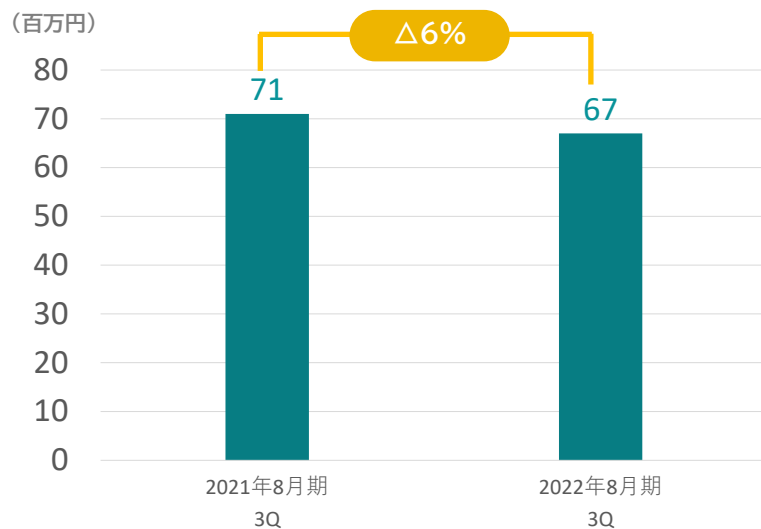


サブスクリプション売上高比率(注1)

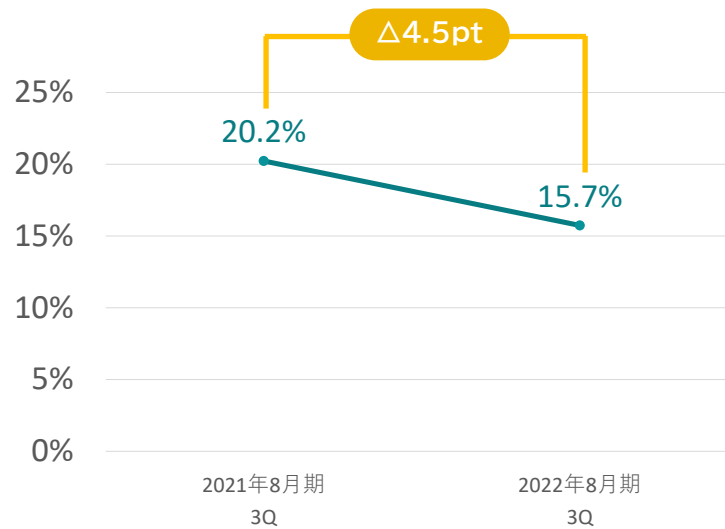


(注1)サブスクリプション売上高比率 経常的に得られる当社製品の利用料の合計額を全売上高で除した比率

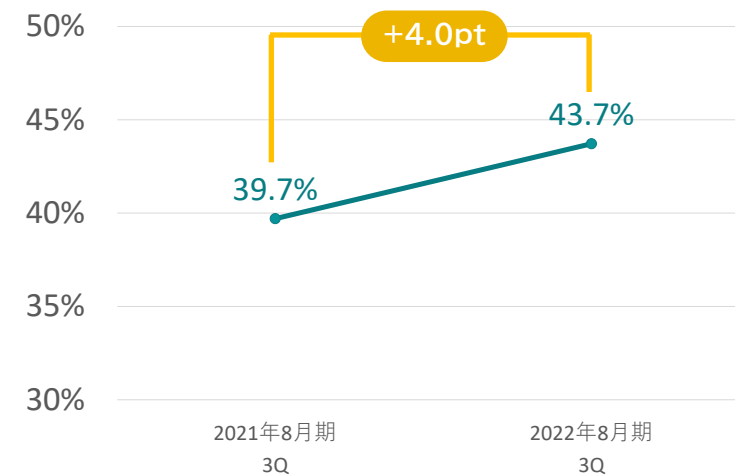
営業利益



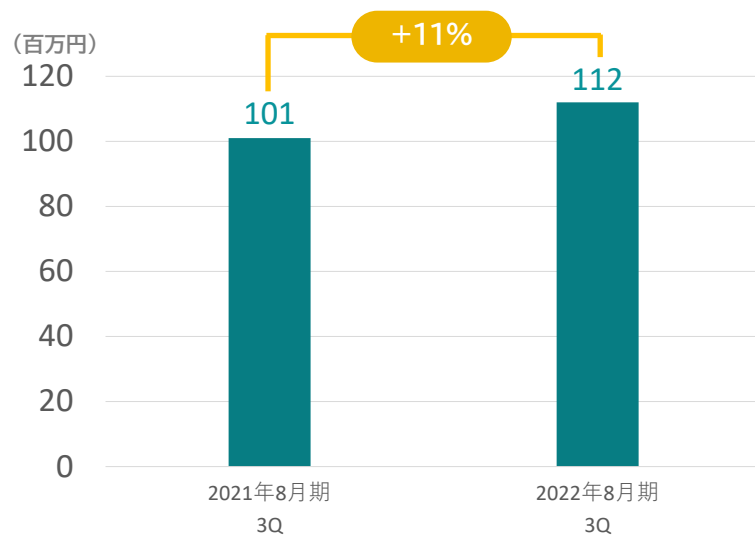
営業利益率



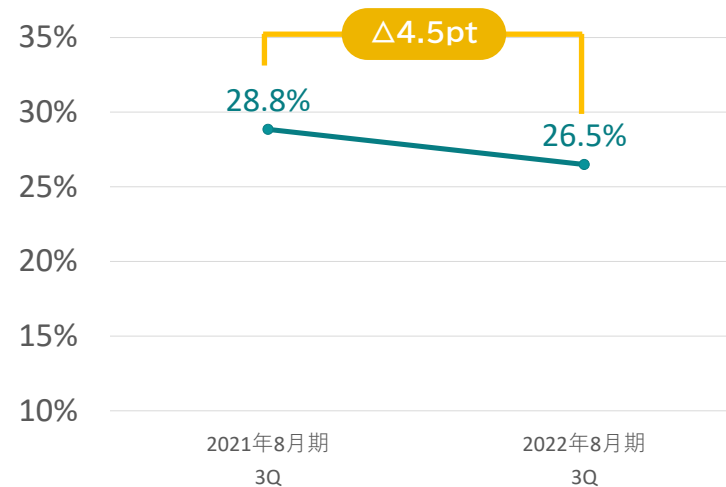
売上高販管費率



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)

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	3Q
売上高	260	285	353	335	317	388	425
(SaaS)	130	137	153	165	177	197	202
(PS)	80	93	127	110	97	134	111
(ILS)	49	54	72	59	41	56	111
売上総利益	163	159	211	184	182	230	253
EBITDA	48	37	101	61	64	94	112
営業利益	24	10	71	28	28	53	67
経常利益	22	23	72	27	27	52	64
当期純利益	22	29	88	△6	19	34	43

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	178
その他売上	8	8	13	12	13	22	24

■ 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	3Q
ソフトウェア投資額(注1)	51	56	58	53	56	59	62
ソフトウェア償却費(注2)	22	25	28	31	33	36	39

(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。

貸借対照表

(百万円)

	2021年8月末	2022年5月末	増減	主な増減要因
資産合計	1,777	2,574	+797	
流動資産	1,285	1,973	+687	
うち現金及び預金	1,083	1,715	+631	営業キャッシュフローによる増加と株式公開時の公募増資
固定資産	488	596	+108	
有形固定資産	16	17	+0	
無形固定資産	454	522	+68	
うちソフトウェア	453	522	+68	新機能開発に伴うソフトウェア資産の増加
投資その他の資産	17	56	+38	オフィス拡張のための敷金払い込み
負債合計	392	414	+21	
流動負債	282	313	+31	未払金および未払法人税等の増加
固定負債	110	100	-10	資産除去債務および繰延税金負債の減少
純資産合計	1,385	2,160	+775	内部留保の増加および株式公開時の公募増資

MOBILUS

The Support Tech Company

