



つなぐ、こたえる、を超えていけ。

2023年8月期第1四半期 決算説明資料

モビルス株式会社(4370)

2023年1月13日

売上高 / 成長率(前年同期比)

383百万円 / +21%

契約数 / 成長率(前年同期比)

280 / +12%

解約率(注1、2)

1.19%
(2023年8月期1Q)

営業利益 / 成長率(前年同期比)

-27百万円 / -197%

EBITDA / 成長率(前年同期比)(注3)

24百万円 / -61%

ARR / 成長率(前年同期比)(注4)

812百万円 / +21%

サブスクリプション売上高比率(注5)

53%
(2023年8月期1Q)

(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

売上高は期初計画並みの進捗。

成長投資およびオフィス移転に伴う一時費用により想定の通り営業赤字となったものの、当初見込み以上に費用を抑制。

(百万円)	2023年8月期 第1四半期業績	前年同期比 成長率	業績予想に対する 進捗率
売上高	383	+21%	20%
EBITDA	24	-61%	-
営業利益	-27	-197%	-
経常利益	-30	-212%	-
当期純利益	-50	-353%	-

第1四半期の進捗を踏まえ、通期業績予想は従来の計画から変更せず。

(百万円)	2023年8月期 通期業績予想	前年同期比 成長率	
売上高	1,965	+25.2%	サービス別の通期売上高見通し - SaaSサービス: 996百万円 - プロフェッショナルサービス: 593百万円 - イノベーションラボサービス: 374百万円
営業利益	18	▲89.8%	第2四半期についても人材採用強化にかかる先行投資により営業赤字を見込む 第3四半期以降の営業黒字にて通期黒字となる計画
経常利益	21	▲87.6%	
当期純利益	1	▲99.4%	

通期業績予想に対する進捗率(2022年9月~2022年11月)

売上高は、通期業績予想に対して昨年度と同程度のペースで進捗。

売上高

2022年8月期第1四半期実績: 383百万円



SaaSサービス

2022年8月期第1四半期実績: 235百万円



プロフェッショナルサービス

2022年8月期第1四半期実績: 95百万円



イノベーションラボサービス

2022年8月期第1四半期実績: 52百万円

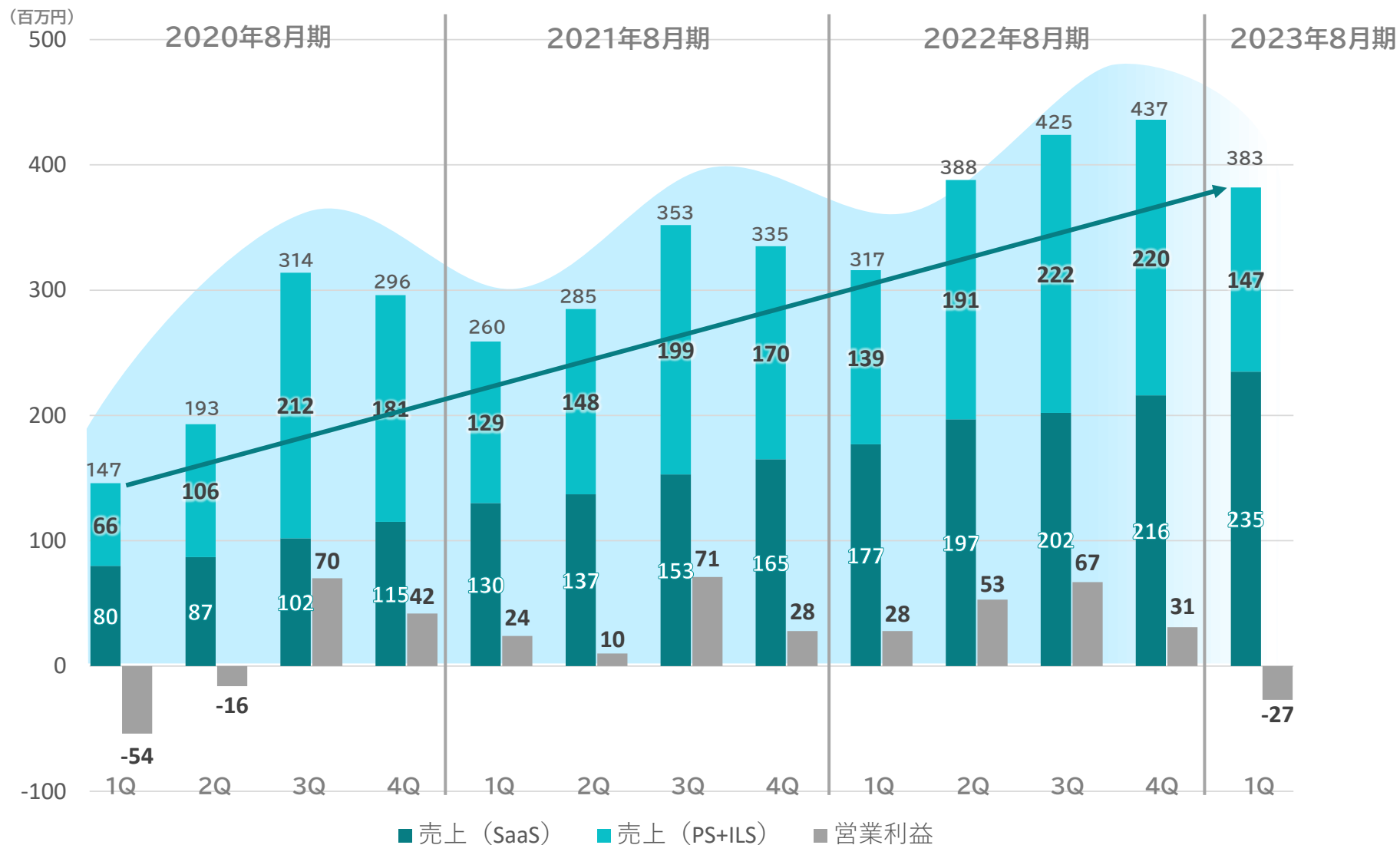


0% 5% 10% 15% 20% 25%

■ 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

■ 四半期業績(売上及び営業利益)の変動

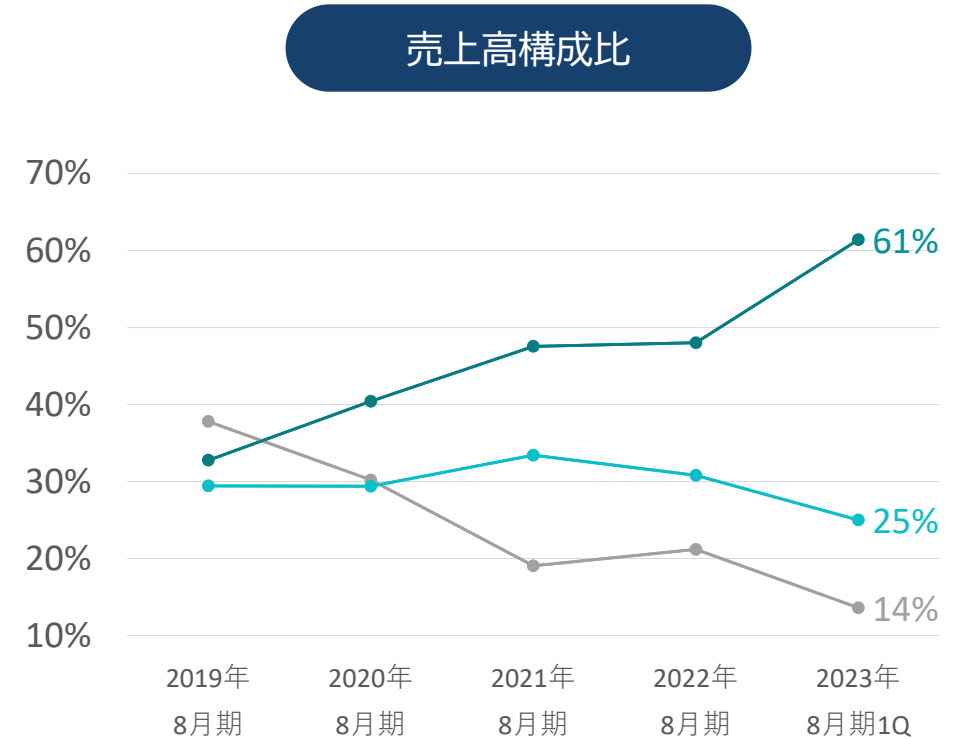
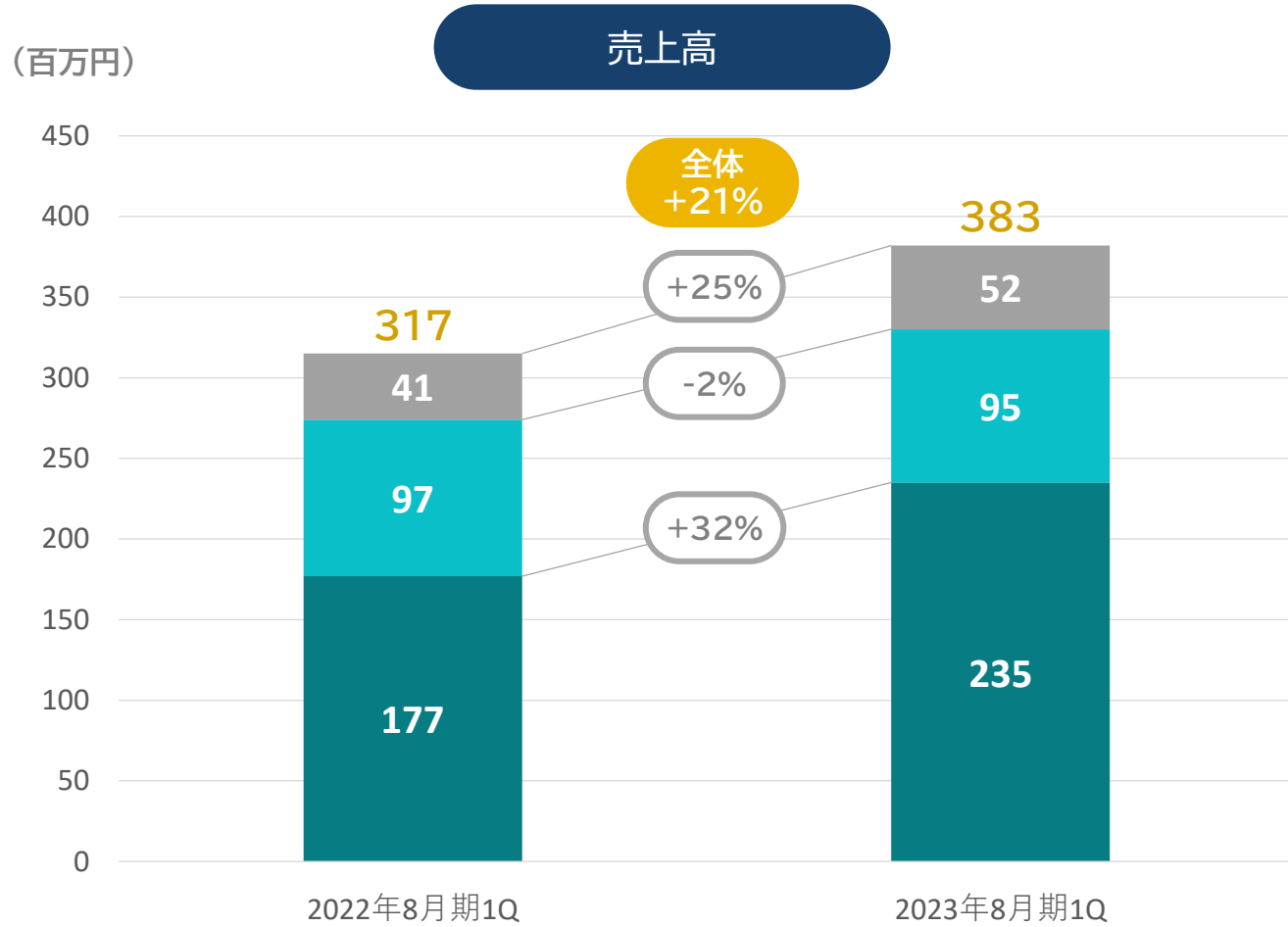
SaaSサービスは継続的に積み上がる一方で、プロフェッショナルサービス(PS)及びイノベーションラボサービス(ILS)については、下期(特に3Q)に偏重する傾向があります。



売上高推移

SaaSサービスで32%の増収となり、全体で21%の売上増。

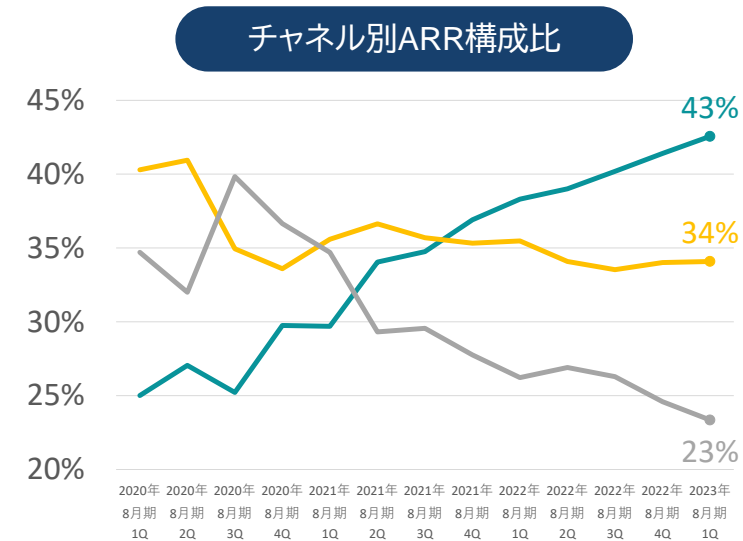
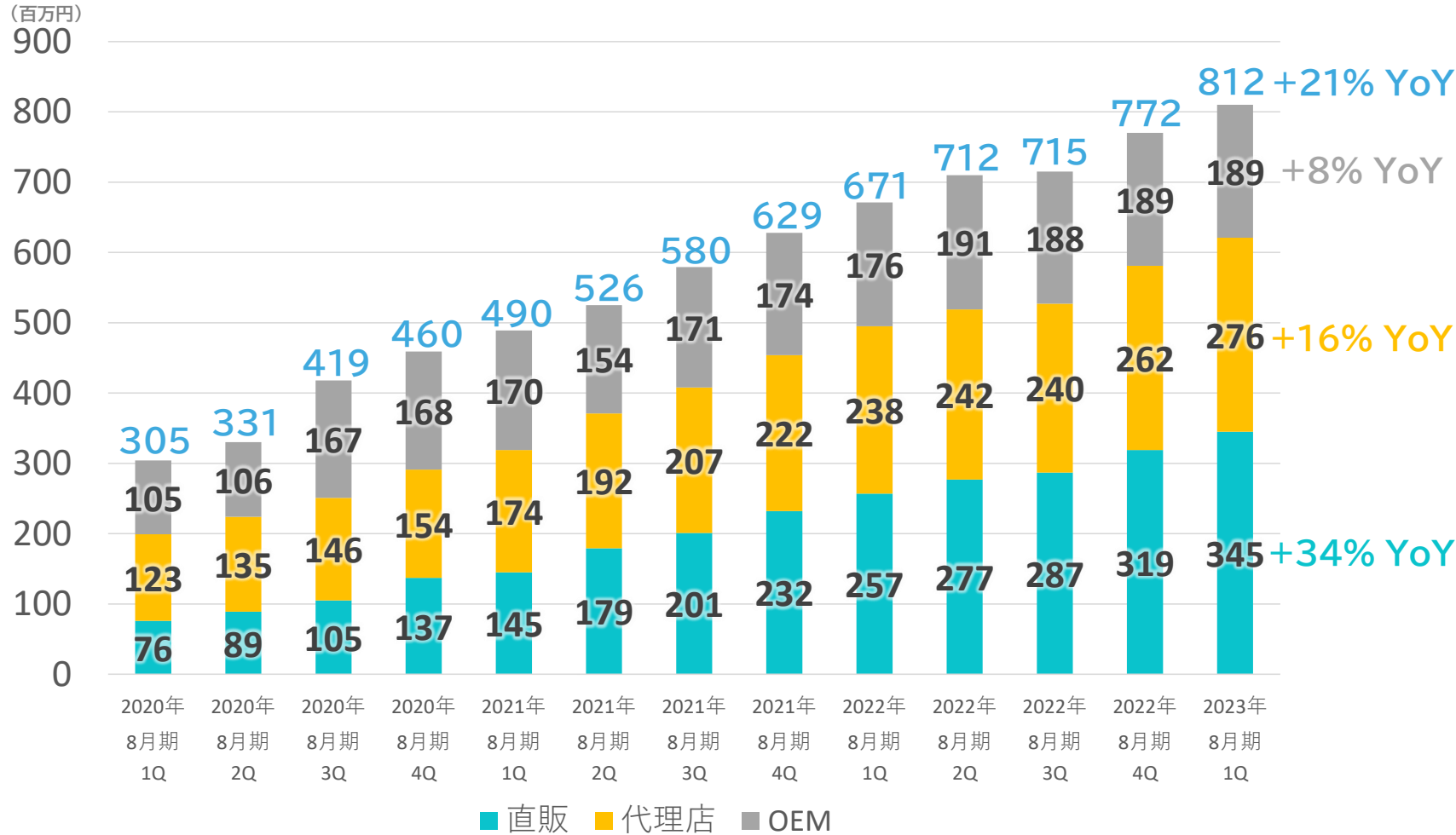
プロフェッショナルサービスのカスタマイズおよびイノベーションラボサービスでの大型案件の規模が縮小。



■ 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

直販での成長を中心に順調にARRが拡大。

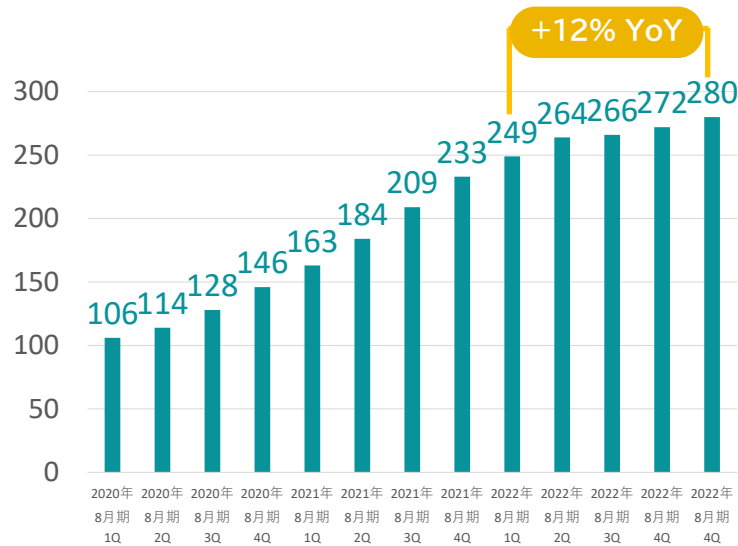


主要KPIの推移

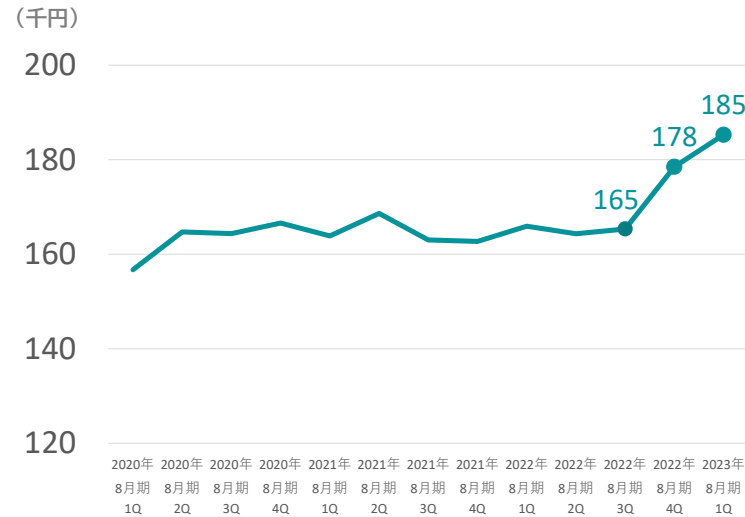
SecurePathを含めた大型案件の獲得により一契約あたりの平均MRRは引き続き上昇。

単独製品での導入等小規模利用のケースを中心にチャーンが生じ、チャーンレートは引き続き1%をわずかに上回って推移。

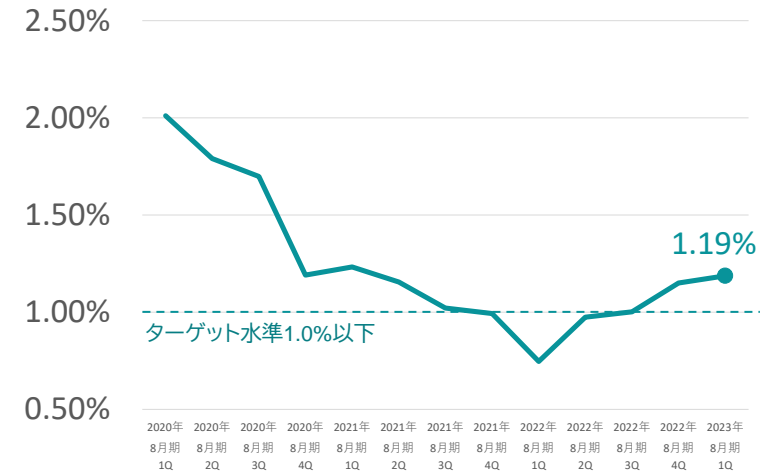
契約数(注1)



一契約あたりの平均MRR(注1、2)



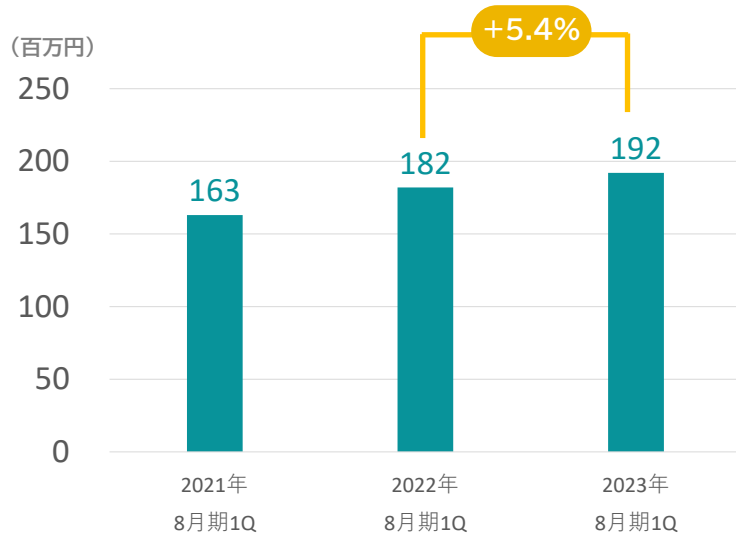
解約率(注1、3)



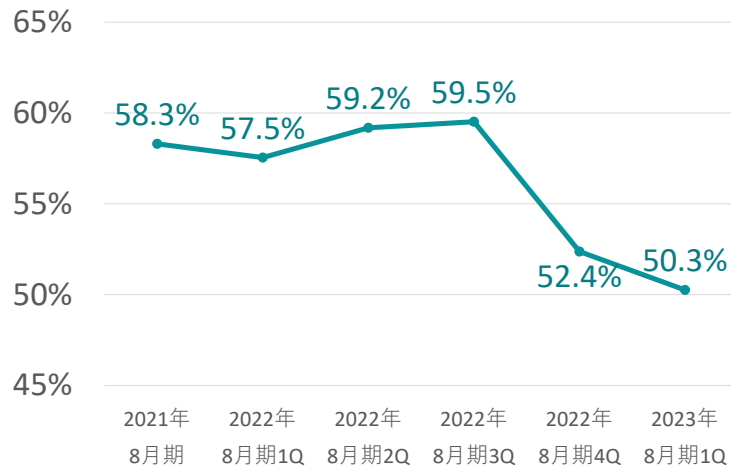
売上総利益

ボイスボットの利用拡大に伴う従量課金売上とその原価の計上により売上総利益率は低下。
 ドル建てでの原価支払いが含まれることから、急激な円安の進行により売上総利益率の低下に影響。

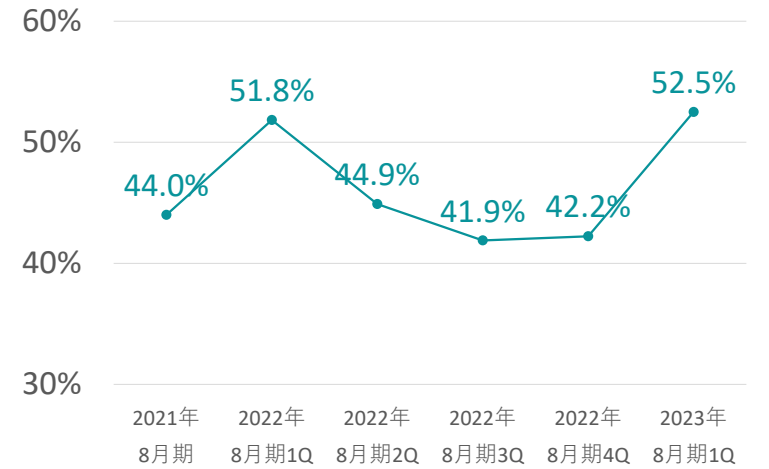
売上総利益



売上総利益率



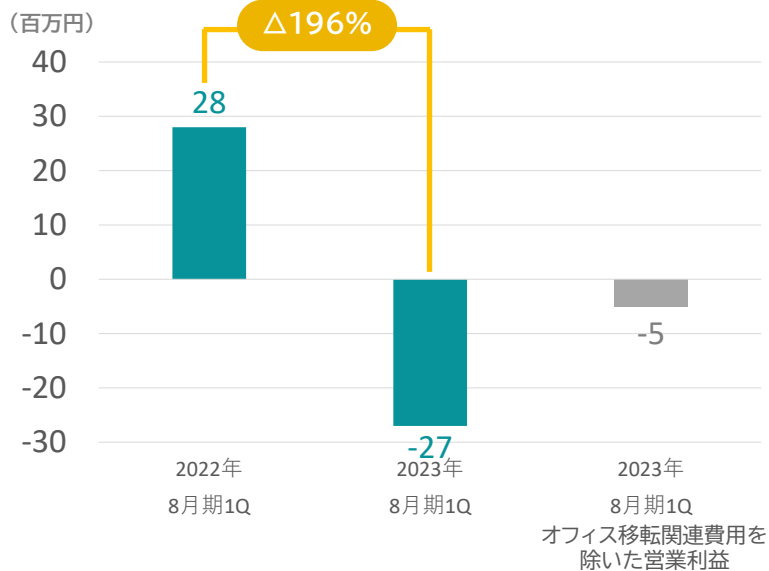
サブスクリプション売上高比率(注1)



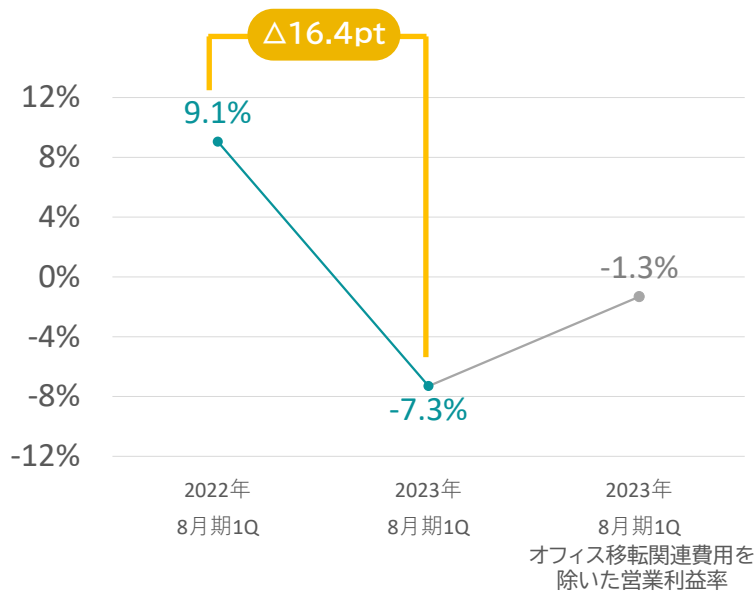
(注1)サブスクリプション売上高比率 経常的に得られる当社製品の利用料の合計額を全売上高で除した比率

人材採用強化に向けた投資の実行およびオフィス移転関連費用により販管費が増加。

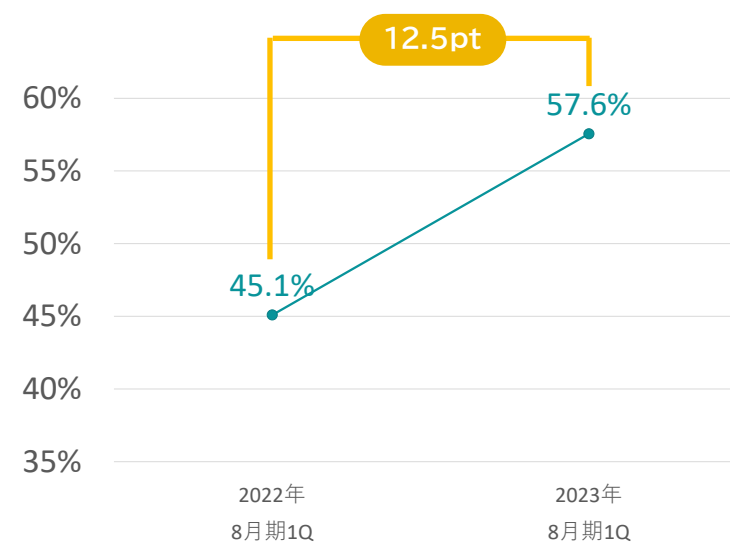
営業利益



営業利益率

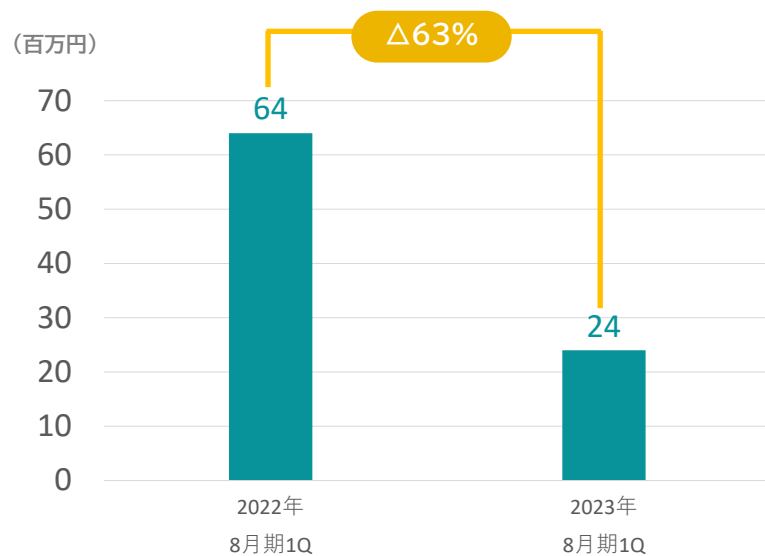


売上高販管費率

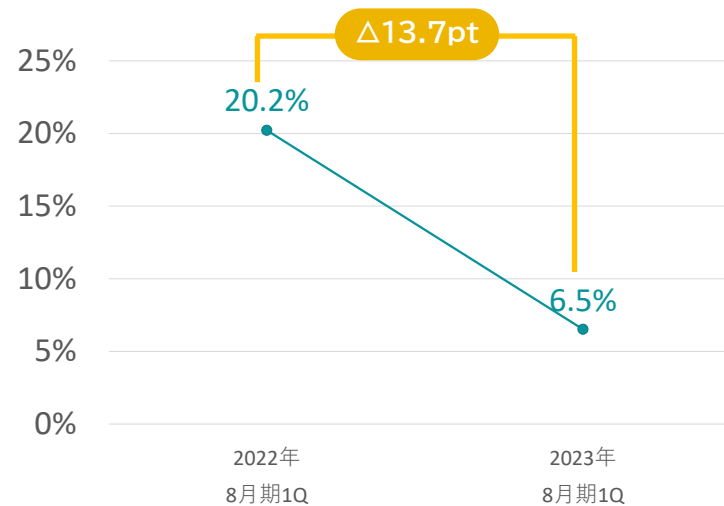


※2023年8月期第1四半期におけるオフィス移転関連費用は、売上原価または販管費として計上される22,914千円の外、営業外費用として885千円、特別損失として7,055千円が計上されています。

EBITDA



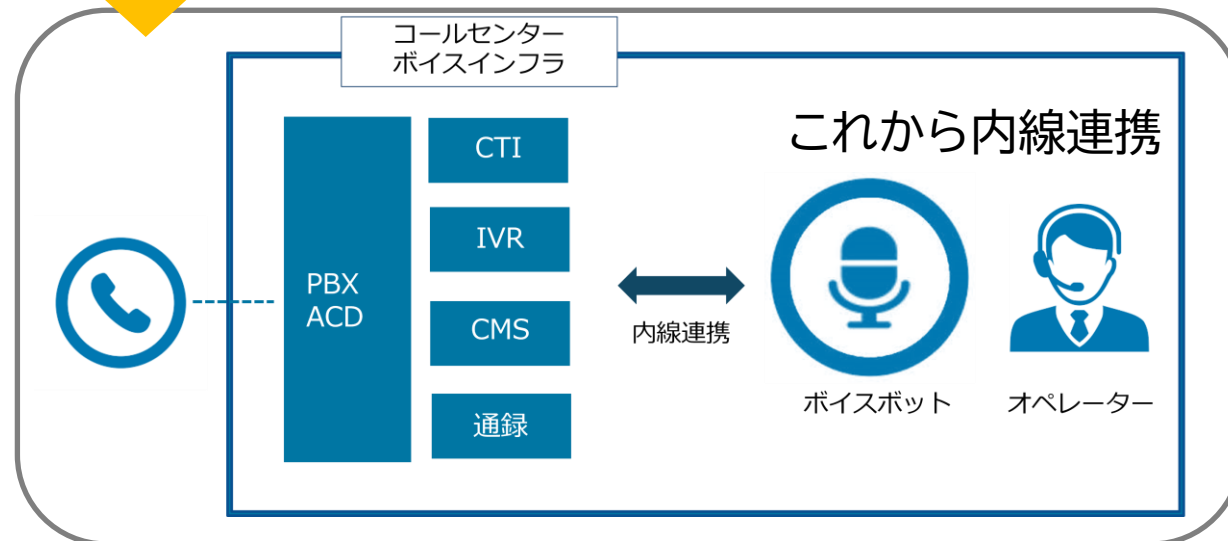
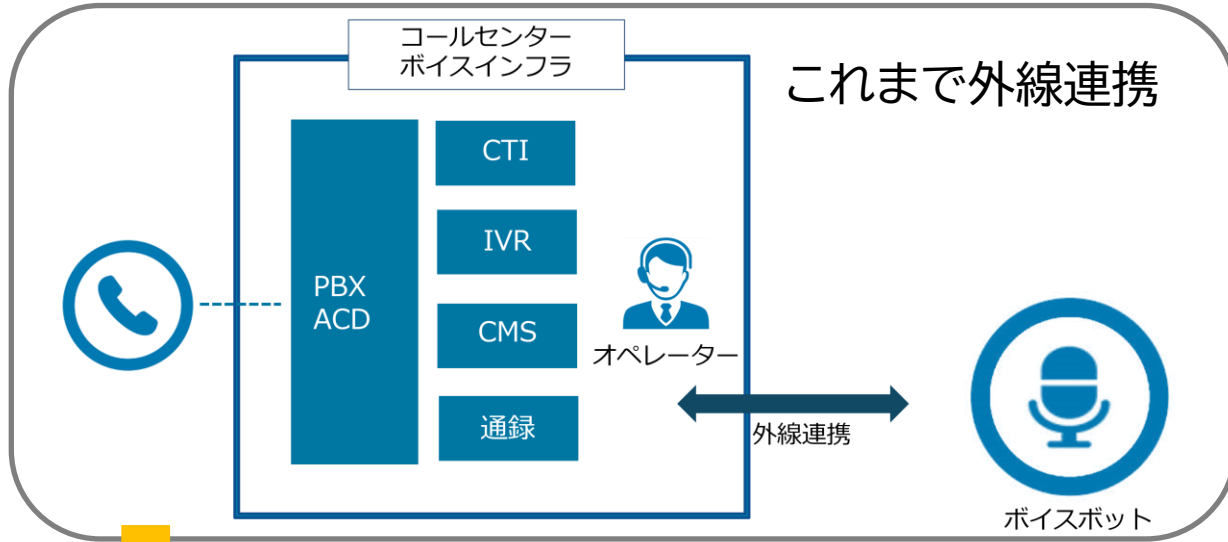
EBITDAマージン



※ 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)

Secure Pathに続く第2の武器 ボイスボット エンタープライズモデル

「内線連携＝SIP連携」によりボイスボットの活用シーンが飛躍的に拡大します。



問合せ内容を先にヒヤリング



事前に本人確認を自動で行う



ヒヤリング内容での振り分け

大型案件事例：日立健康保険組合様（Secure Path導入3例目）

LINE公式アカウントを加入者とのコミュニケーションプラットフォームとして導入。

Secure Pathを含めたチャットサポートにより、従来アナログ中心であったコミュニケーションを活性化。

導入前

- 被扶養者である家族に対して**ダイレクトメール・電話**等での健診受診勧奨
- ポータルサイトへの家族の初回認証時にはパスワードを**郵送**

利用者数の伸び悩み

導入後

- ✓ **LINE公式アカウント**をコミュニケーションプラットフォームとして活用
 - ✓ Secure Pathを用いてLINEアカウントと**加入者情報との紐づけ**を実現
 - ✓ プラットフォームを通じて、
 - 健診予約
 - 加入者に合わせた情報配信
 - チャットボット・有人チャットでの問い合わせ対応
- 等の利便性の高いサポートを提供

加入資格確認画面

The image displays two screenshots from a mobile application. The left screenshot is a chat interface with a bot. The bot asks for confirmation: '日立健保加入の20歳以上のご家族・遺族者（任職・特選）の方ですか。' and 'はい' / 'いいえ'. Below, it provides instructions: 'メニューを使用するには、日立健保の加入資格確認が必要となりますので、「認証フォーム」をタップしてご登録ください。' and '以下のフォームに情報をご入力ください。' A red box highlights the '認証フォーム' button. The right screenshot is the 'Secure Path' registration form. It has a progress indicator and asks for 'お登録情報入力' and '入力内容確認' (both checked). Below, it says '以下の情報に入力して下さい。' and lists fields: '保険証番号' (with a red box), '番号' (with a red box), '校番' (with a red box), '生年月日(西暦)' (with a red box), and '氏名カナ' (with a red box). A red box highlights the '同意へ進む' button at the bottom.

※本事例に関するプレスリリースはこちら → <https://mobilus.co.jp/press-release/33317>

大型案件事例:住信SBIネット銀行様


MOBI AGENT・MOBI BOTを導入し、チャット履歴と顧客情報の紐づけやKPIデータに基づくPDCAを実行。
チャットオペレーションの効率化・大規模化を通じてチャットの利用率やNPSなど各種KPIで大幅な改善を実現。

Before

お客さまからの問い合わせは、電話・問い合わせフォーム・
有人チャット/チャットボットで対応していたが・・・

チャット対応履歴とお客さま情報の紐づけや、とりた
いKPI数値の取得ができない・・・


すぐに確認したい
けど、もっと効率的
に対応してほしい
...



お客さま

お客さま情報
の確認ができ
ない...

問い合わせ状況に
応じて、チャットボット
のシナリオ変更がす
ぐにできない...



オペレータ・管理者

お客さま情報の紐づけ・KPI数値の取得、スピーディな
チャットボットのシナリオ変更で利便性を向上したい

After

有人チャット・チャットボットに
「MOBI AGENT」「MOBI BOT」導入

- お客さま情報を確認することで、取引内容に合わせた個別案内が可能
- 詳細にKPIを分析することで、改善に直結する施策を実行
- チャットシステムへ即座に変更を反映できる

チャット比率
10倍

20.2%

2.2%

導入前 導入後
※問い合わせ
チャネルの比率

チャット対応
件数**6倍**

338件

60件


導入前 導入後
※1日あたり

NPS
32ptUP

88pt

56pt

改善前 改善後



ソリューション導入 によるポイント

チャットオペレーターの
対応業務範囲の多様化

スーパーバイザーが確認・
分析できる事項の拡大

チャットオペレーションの
大規模化

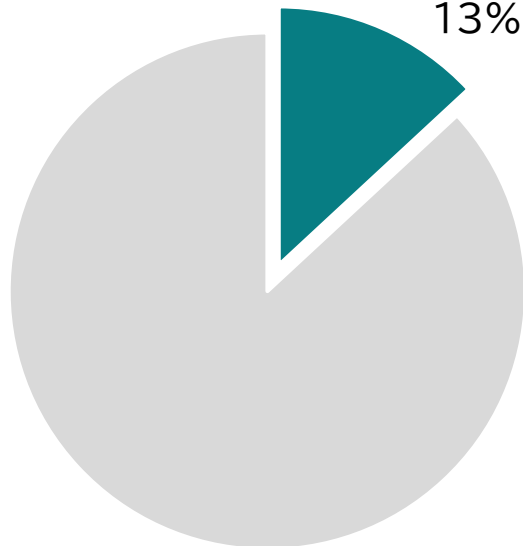
※本事例に関するインタビュー記事はこちら → <https://mobilus.co.jp/lab/client-case/sumishin-sbi-net-bank-1/>

MOBIシリーズのサービスを活用し、全国の自治体の先駆的な取り組みを支援。

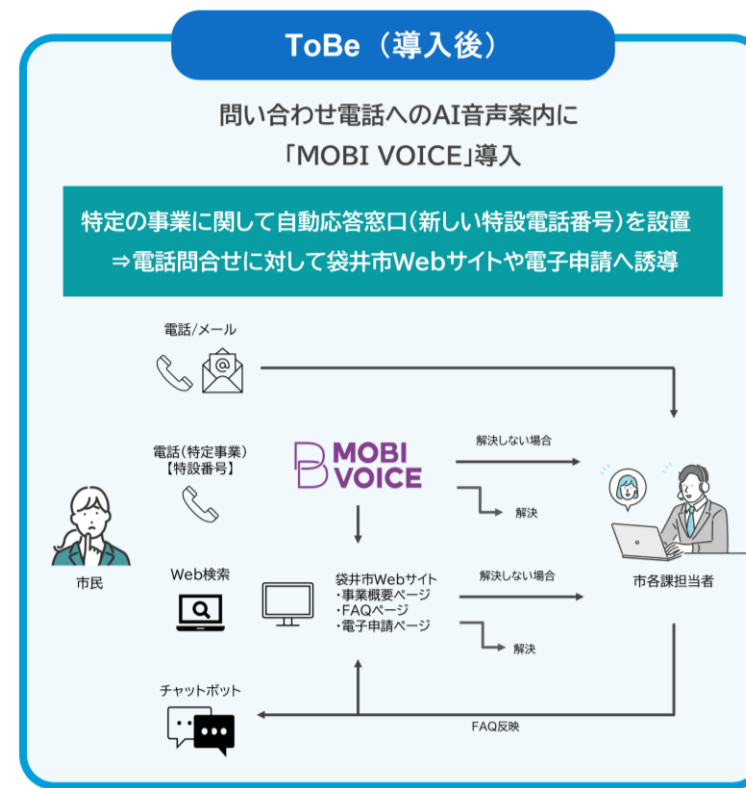
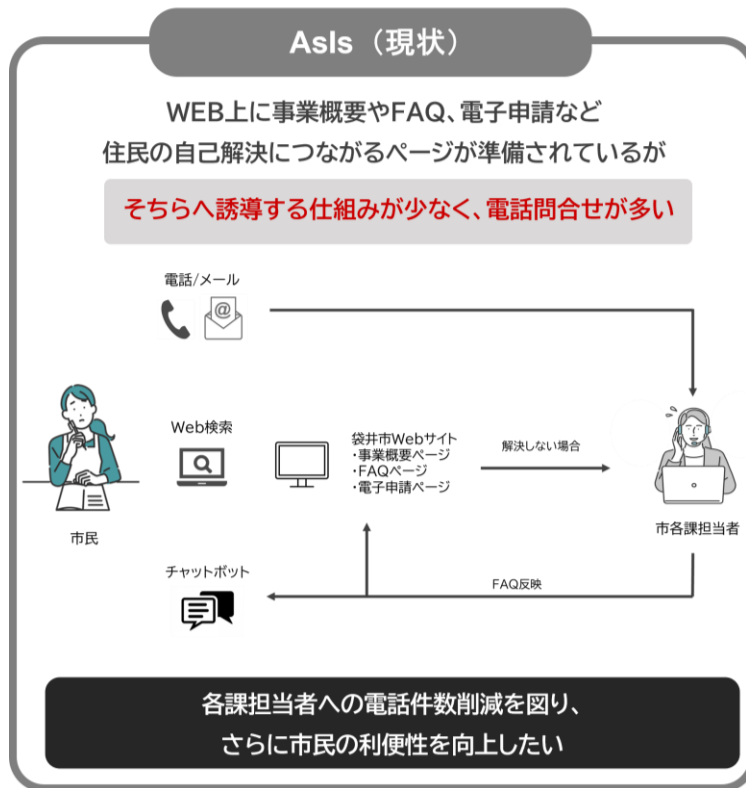
2023年8月期第1四半期では静岡県袋井市が取り組むDX推進の中で業務効率化と住民サービスの向上の両立でサポート。

袋井市役所の庶務事務作業における「問い合わせ・相談」作業の割合

約7万4千時間,
13%



袋井市 問い合わせ電話へのAI音声案内テスト運用トライアル



【実施予定業務】※順次運用開始

- 時間外水道関係問合せ窓口 浅羽支所手続き案内
- 24時間ごみ問合せ&通報窓口 24時間飼い犬関係問合せ&通報窓口
- 時間外市役所問合せ総合窓口

※本事例に関するプレスリリースはこちら → 袋井市事例: <https://mobilus.co.jp/press-release/33341>

自己株式取得について

自己株式取得 実施の背景・目的

- ✓ 投資余力を確保した上で、現在の株価水準等を総合的に考慮した結果、自己株式取得の実施を決定
- ✓ 今後の株式報酬としての譲渡制限付株式発行に際して充当する予定であり、将来の希薄化を抑制

自己株式取得 実施の概要

- 決議日 : 2022年11月11日
- 取得対象株式の種類 : 普通株式
- 取得し得る株式の総数 : 220,000株(上限)(発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合3.7%)
- 株式の取得価額の総額 : 100,000,000円(上限)
- 取得期間 : 2022年11月14日～2023年4月28日
- 取得方法 : 東京証券取引所における市場買付

2022年12月31日時点での買付状況

- 取得株式数(累計) : 67,200株(上限に対する割合:31%)
- 取得金額(累計) : 37,235,300円(上限に対する割合:37%)

■ 決算説明会のお知らせ

<2023年8月期第1四半期決算説明会 開催概要>

日時: 2023年1月16日(月) 16:00 - 17:00

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_X0k4yyuUQE-TQroGr0mXwA

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

損益計算書(四半期推移)

(百万円)

	2022年8月期				2023年8月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	317	388	425	437	383
(SaaS)	177	197	202	216	235
(PS)	97	134	111	166	95
(ILS)	41	56	111	54	52
売上総利益	182	230	253	229	192
EBITDA	64	94	112	81	24
営業利益	28	53	67	31	△27
経常利益	27	52	64	29	△30
当期純利益	19	34	43	28	△50

SaaSサービスの売上高内訳

サブスクリプション売上	164	174	178	184	201
その他売上	13	22	24	31	34

■ 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)

	2022年8月期				2023年8月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
ソフトウェア投資額(注1)	56	59	62	65	67
ソフトウェア償却費(注2)	33	36	39	42	45

(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

