



つなぐ、こたえる、を超えていけ。

# 2023年8月期第2四半期 決算説明資料

モビルス株式会社(4370)

2023年4月14日

## 1 ARRの成長加速

---

- 直販・代理店・OEMの各商流でARRが増加し、前年同期比+25%、前四半期末対比+9.6%と成長が加速
- SecurePathの導入を含めた大規模導入事例が増加したことで一契約当たり平均MRRは順調に拡大

## 2 受託開発案件1件の開発途中段階での案件中止

---

- 案件の中止に伴い、関連する売掛金に対する引当および仕掛品に対する評価損を第2四半期に計上
- 案件個別の要因に起因するものであり、他の開発案件や今後の案件では発生しない事象

## 3 大型カスタマイズ開発案件の規模縮小

---

- 継続的に受注していた大型のカスタマイズ案件の開発規模縮小に伴い当社売上が減少
- 開発の目標が達成されたことによるものであり、今後、新規案件への入れ替えを図る

## 4 人材採用の進捗

---

- 2月までにマネジメント層の採用が完了し、3月よりセールス、CS、開発の各組織を新体制に移行
- それぞれの組織でメンバーの拡充に向けて引き続き積極的な投資を継続

## 5 GPT活用に向けた実証実験開始

---

- GPTを活用したオペレーター向け支援新機能を開発し、パートナー企業とともに実証実験を開始

## 受託開発案件の中止に伴う当社業績への影響額

通期での見込売上高: 180百万円程度

※案件中止の時点で着手していない当社の見込みを含みます。

中止に伴うSES要員の調整に係る費用(販管費): 15百万円

売掛金に対する引当金繰入額(特別損失): 9百万円

仕掛品の評価損(特別損失): 56百万円

## 損失計上の概要および案件中止の背景

初期段階にある案件であり、当社が受託している他の受託開発案件と同様に、今後、継続的な開発を見込んでいたもの。

一部完了済みの業務に対する売掛金と、売上未計上で開発途中の業務に対する仕掛品があり、案件の中止に伴い、それぞれ引当金と評価損を計上。

当社は二次請けでの受託であり、計画通りの進捗が見られない中で、案件の全体像を把握してコントロールを担う立場になく、案件の立て直しを図れずに中止に至った。

※ なお、本案件からの追加費用や、他案件での同様の損失は発生しないものと考えています。

## 今後の受託開発案件への取り組み方針について

- ✓ 専門性を活かせる領域に絞った案件受託
  - 当社が強みを有するCX・顧客接点に関わるテーマにフォーカス
  - ・ GPT等大規模言語モデルを用いた支援機能の業務への実装
  - ・ コンタクトセンターCRMシステムのデータ統合・データ活用、等
- ✓ 複数の受託案件案件のポートフォリオ管理
  - ・ 大型案件にフォーカス
  - ・ ニーズがあり横展開可能なテーマで中型案件の数を確保
- ✓ 発注者との直接契約による案件受託

売上高 / 成長率(前年同期比)

805百万円 / +14%

契約数 / 成長率(前年同期比)

291 / +10%

解約率(注1、2)

1.16%  
(2023年8月期2Q)

営業利益 / 成長率(前年同期比)

▲48百万円 / -

EBITDA / 成長率(前年同期比)(注3)

60百万円 / ▲62%

ARR / 成長率(前年同期比)(注4)

890百万円 / +25%

サブスクリプション売上高比率(注5)

52%  
(2023年8月期2Q累計期間)

(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

売上高は計画対比41%の進捗と期初計画対比出遅れ。営業赤字の幅は期初計画対比縮小されているものの、特別損失(貸倒引当金繰入、仕掛品評価損)の計上により当期純損失は拡大。

(百万円)	2023年8月期 第2四半期業績	前年同期比 成長率	業績予想に 対する進捗率	
売上高	<b>805</b>	+14%	41%	SaaSは堅調に推移するも、プロフェッショナルサービスにおける大型開発案件の縮小及びイノベーションラボサービスにおける大型開発案件の中止により遅れが発生
EBITDA	<b>60</b>	▲62%	-	
営業利益	<b>▲48</b>	-	-	営業赤字幅は期初計画よりも縮小。下期も積極的な人材採用を継続予定
経常利益	<b>▲40</b>	-	-	12月に開催したCommunication Tech Conferenceへの協賛金収入を計上
当期純利益	<b>▲117</b>	-	-	第2四半期にて特別損失を計上

# 通期業績予想に対する進捗率(2022年9月~2023年2月)

SaaSサービスは前年のスピードを上回り堅調に推移。

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で期初計画対比遅れが発生。

## 売上高

2022年8月期第2四半期実績：805百万円



## SaaSサービス

2022年8月期第2四半期実績：481百万円



## プロフェッショナルサービス

2022年8月期第2四半期実績：225百万円



## イノベーションラボサービス

2022年8月期第2四半期実績：99百万円



0% 10% 20% 30% 40% 50% 60%

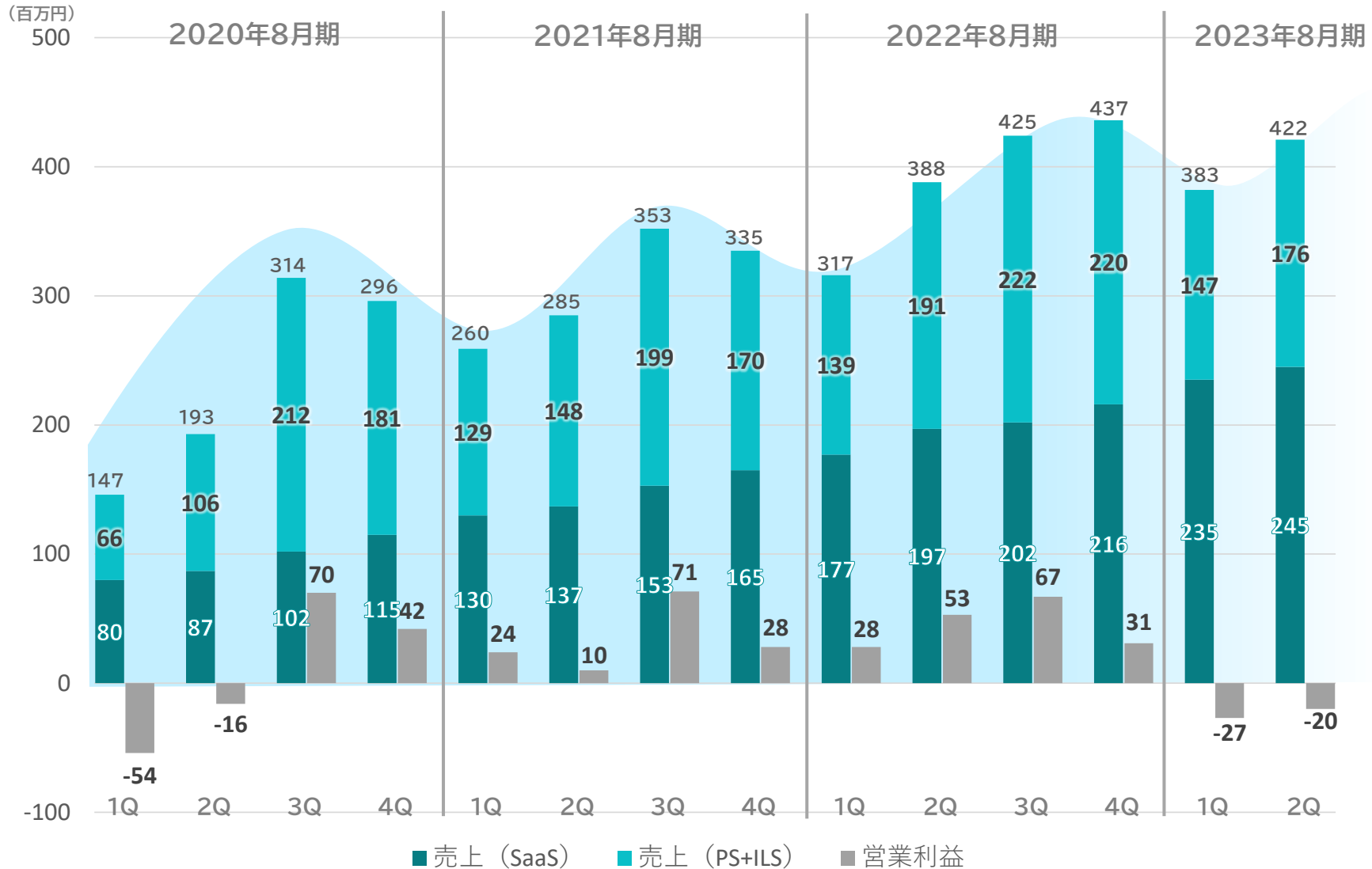
■ 通期予想に対する今期の進捗率 ■ 昨年度実績に対する前年同期の進捗率

SaaSサービスの売上見通しを上方修正、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売上見通しを下方修正。売上見通しの修正および特別損失の計上により各利益項目の見通しを下方修正。

(百万円)	(修正前) 10月14日公表 通期業績予想	(今回修正後) 2023年8月期 通期業績予想	(今回修正後) 前年同期比 成長率
売上高	1,965	<b>1,752</b>	+11.6%
SaaSサービス	996	<b>1,036</b>	+30.5%
プロフェッショナルサービス	593	<b>523</b>	+2.6%
イノベーションラボサービス	374	<b>192</b>	▲27.6%
営業利益	18	<b>▲190</b>	—
経常利益	21	<b>▲184</b>	—
当期純利益	1	<b>▲276</b>	—

## ■ 四半期業績(売上及び営業利益)の変動

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売上推移は第2四半期まで従来と同様の傾向。  
 大型案件の剥落に伴い第3四半期以降では両サービスの売上規模の縮小を見込む。

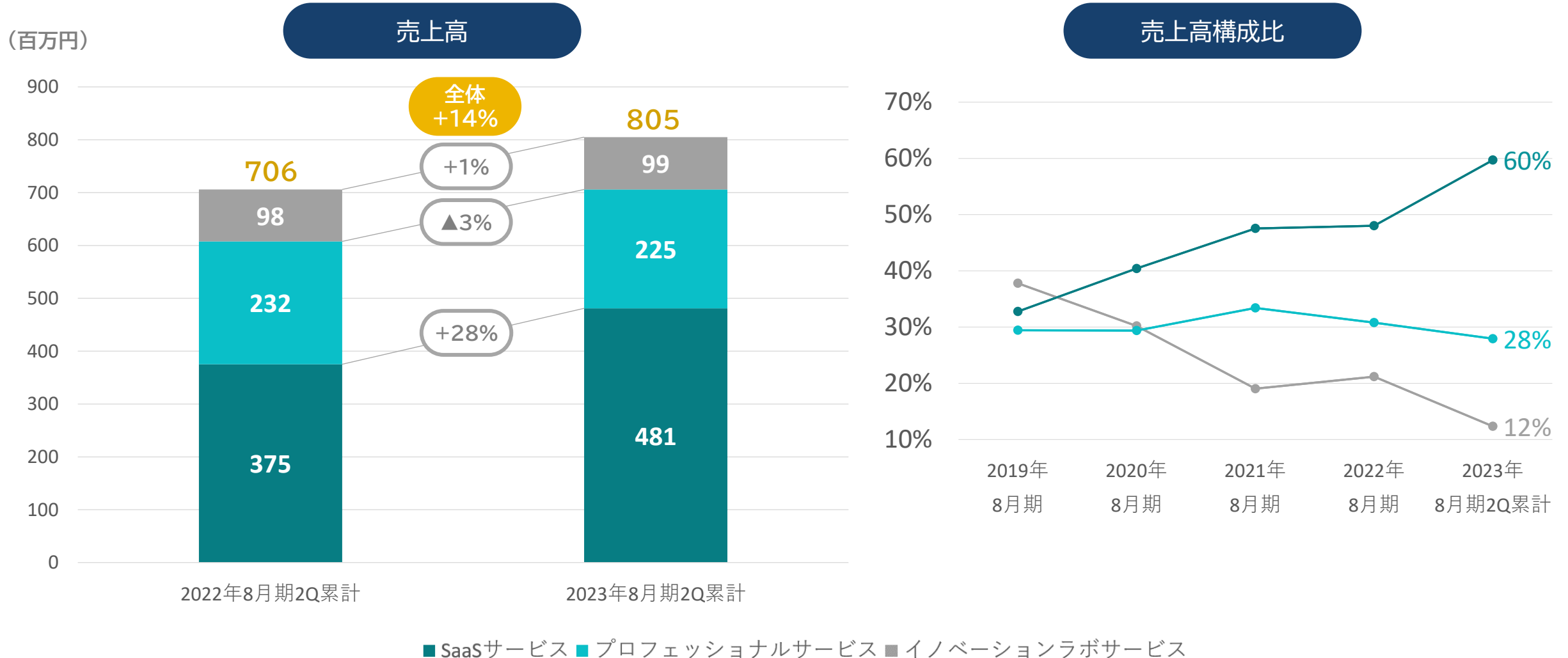




# 売上高推移

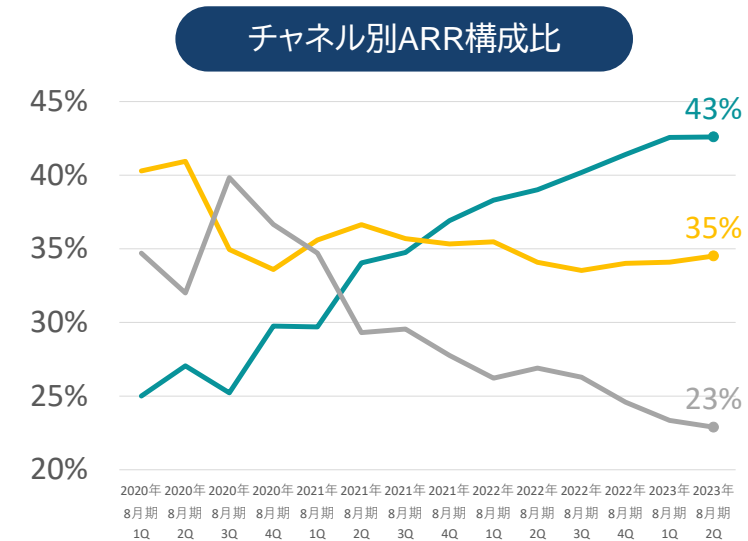
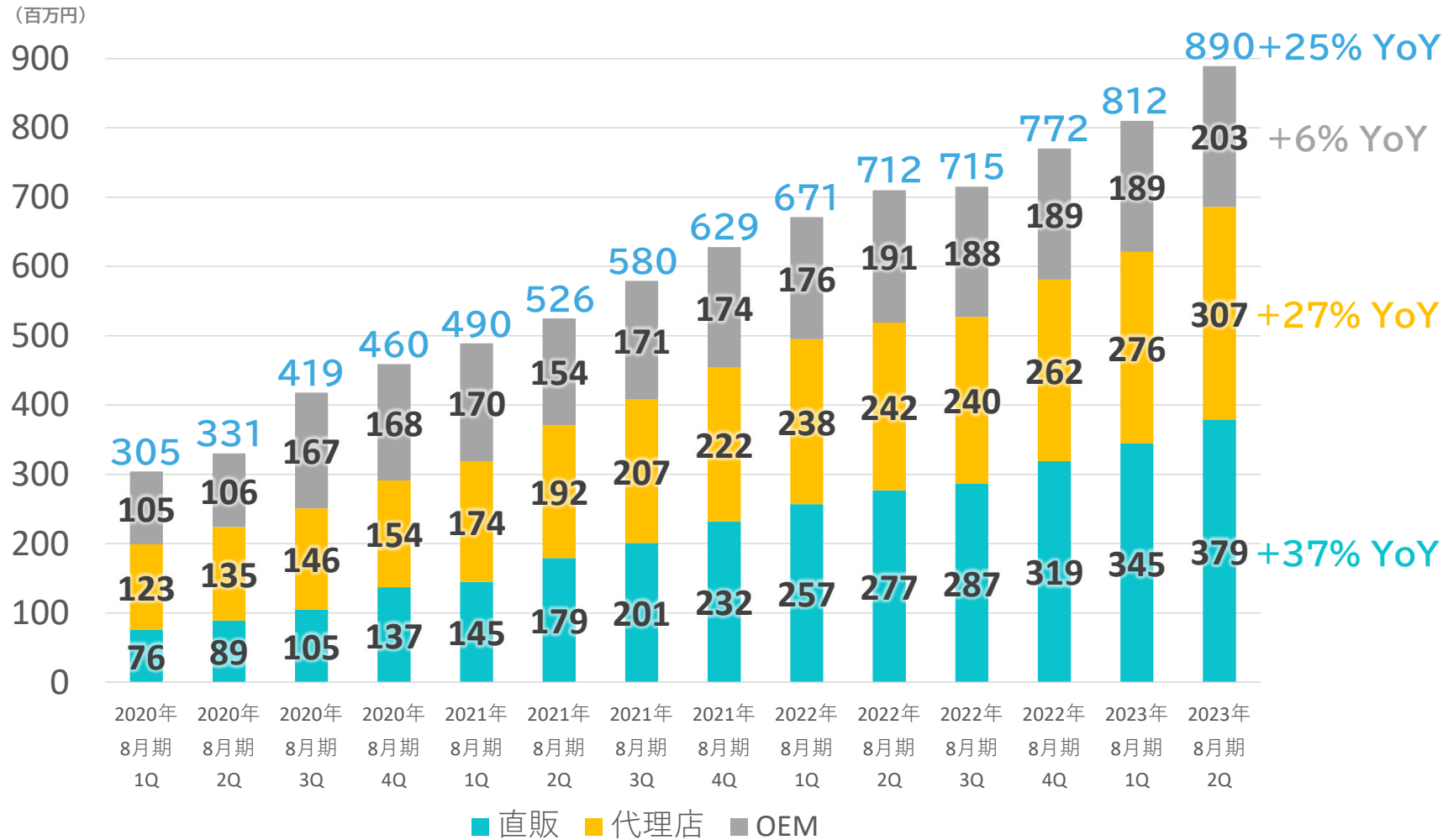
SaaSサービスでの28%の増収が牽引し、全体で14%の売上増。

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。



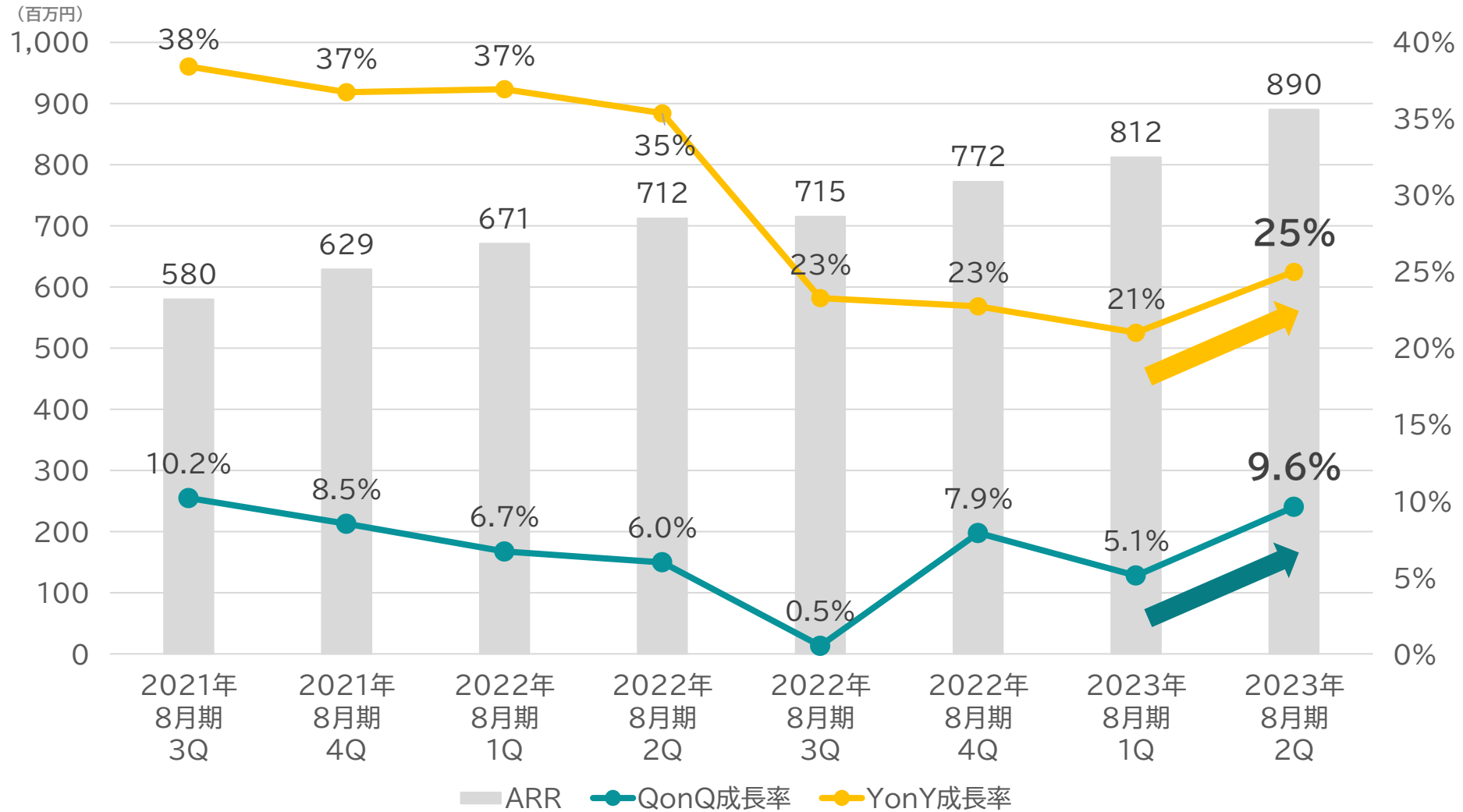
# 年間リカーリングレベニュー(ARR<sup>(注1)</sup>)の推移

各チャネルでの成長により順調にARRが拡大。



# 年間リカーリングレベニュー(ARR<sup>(注1)</sup>)の成長率の推移

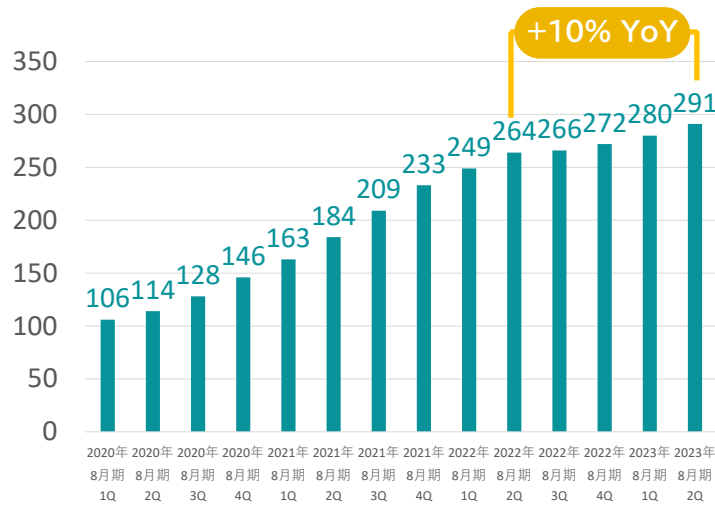
四半期ごとの成長率では成長軌道に回帰。



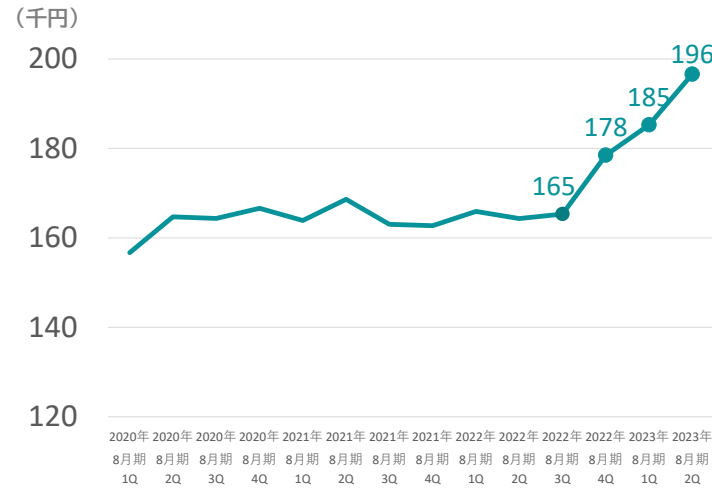
# 主要KPIの推移

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。  
 チャンレートは1%を上回ったものの下落基調に転換。

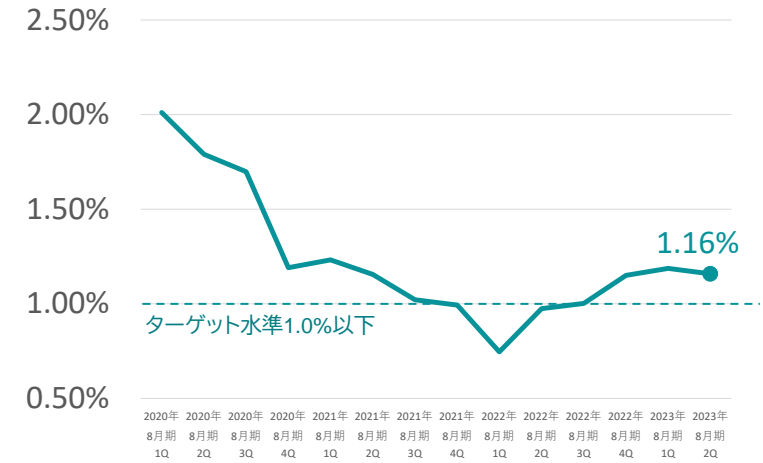
契約数(注1)



一契約あたりの平均MRR(注1、2)

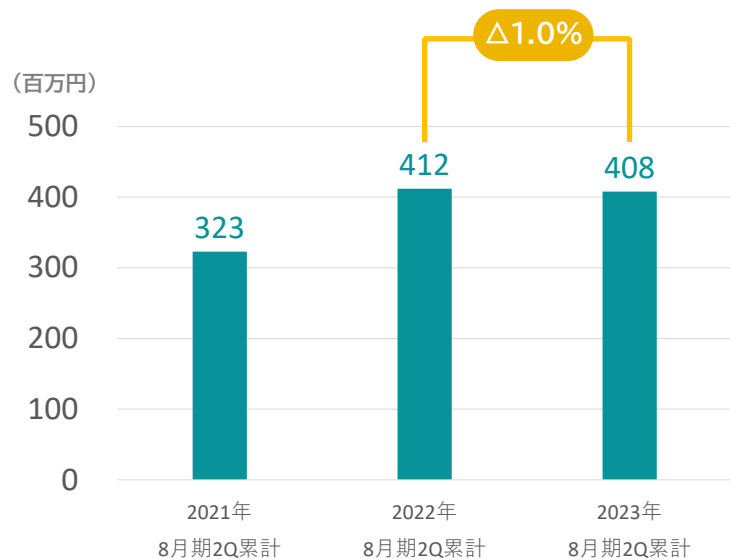


解約率(注1、3)

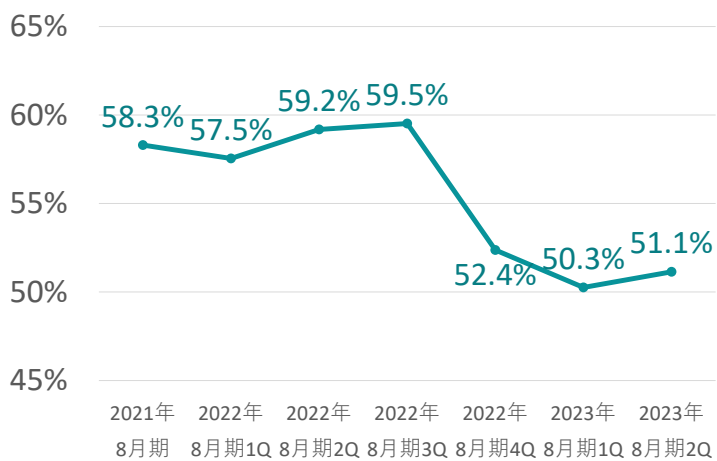


売上総利益率は前四半期と同水準で推移。

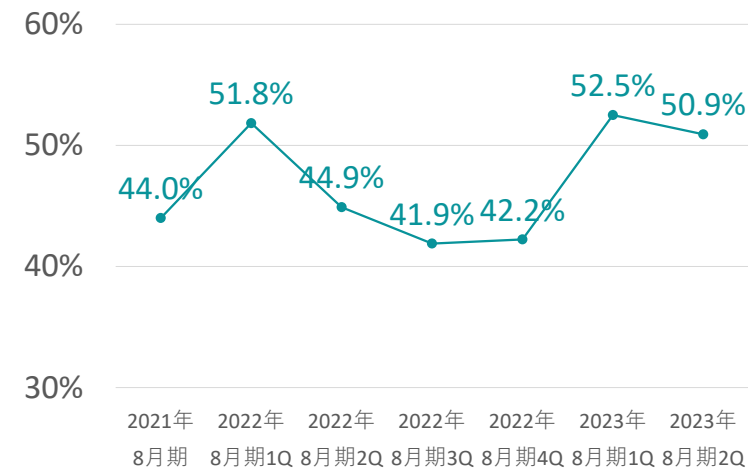
## 売上総利益



## 売上総利益率



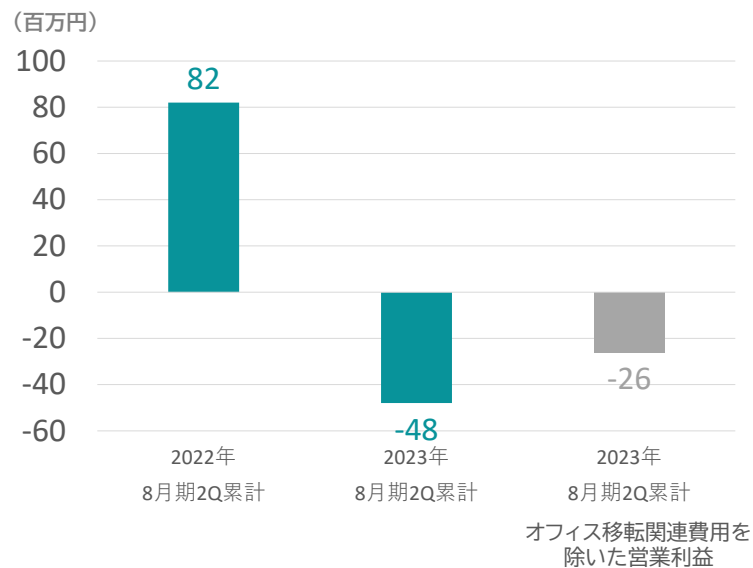
## サブスクリプション売上高比率(注1)



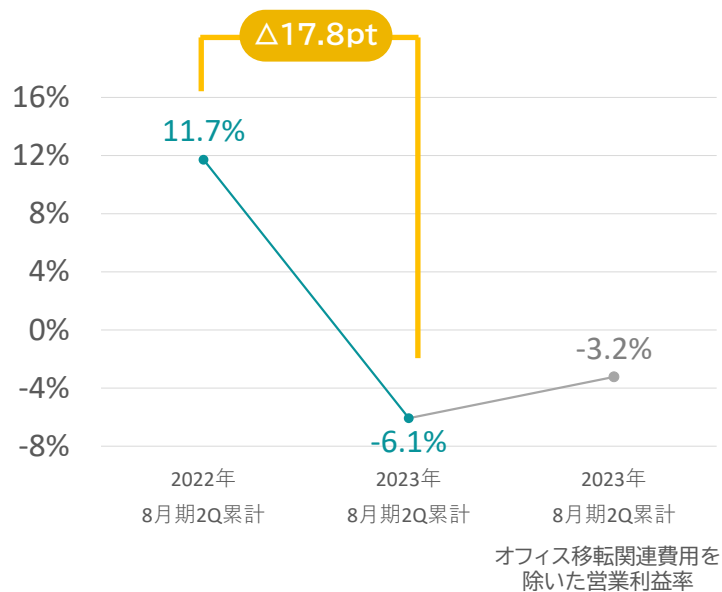
(注1)サブスクリプション売上高比率 経常的に得られる当社製品の利用料の合計額を全売上高で除した比率

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。

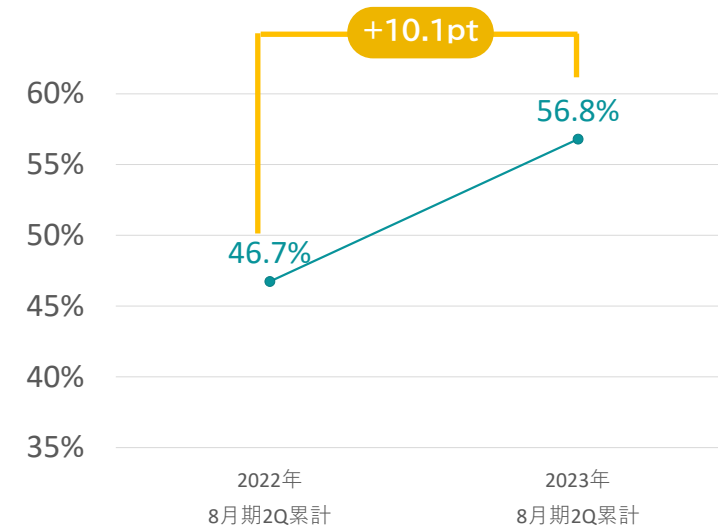
## 営業利益



## 営業利益率

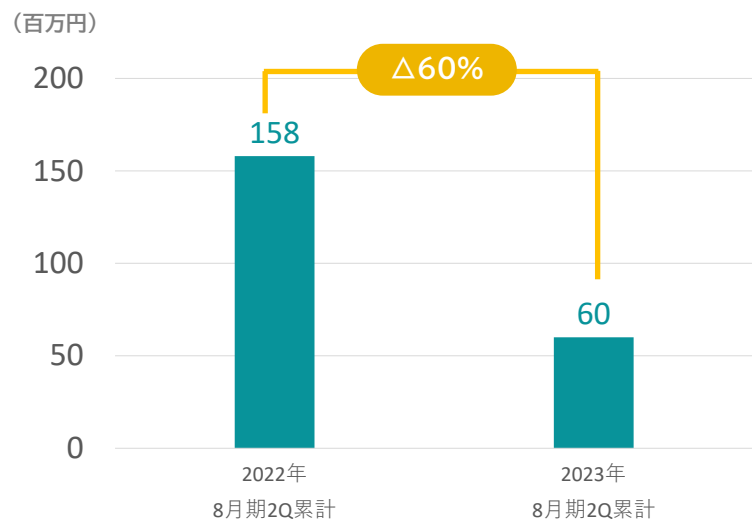


## 売上高販管費率

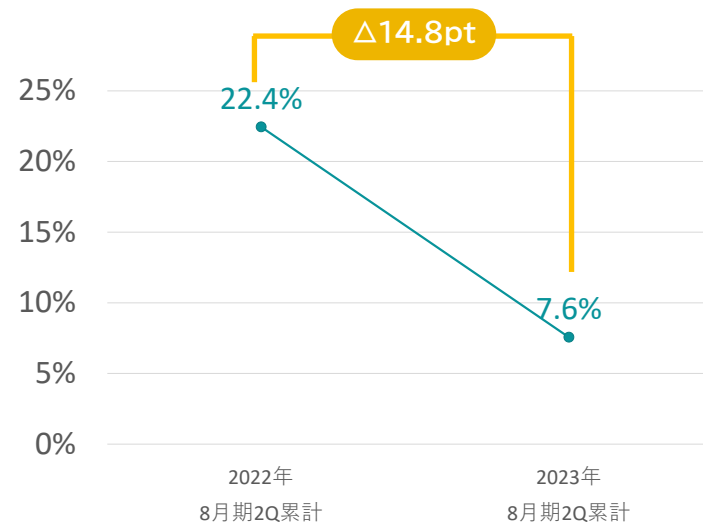


※オフィス移転関連費用は、売上原価または販管費として計上される22,914千円その他、営業外費用として885千円、特別損失として7,055千円が計上されています。

## EBITDA



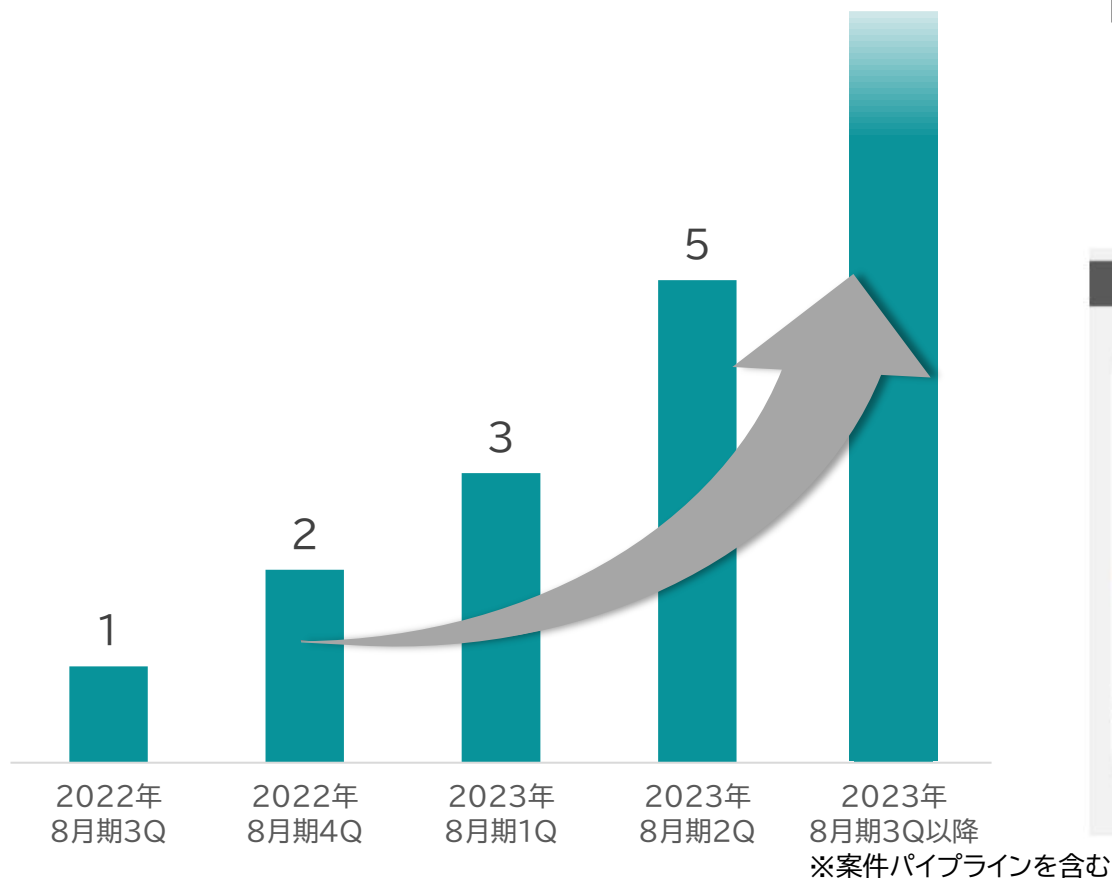
## EBITDAマージン



※ 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)

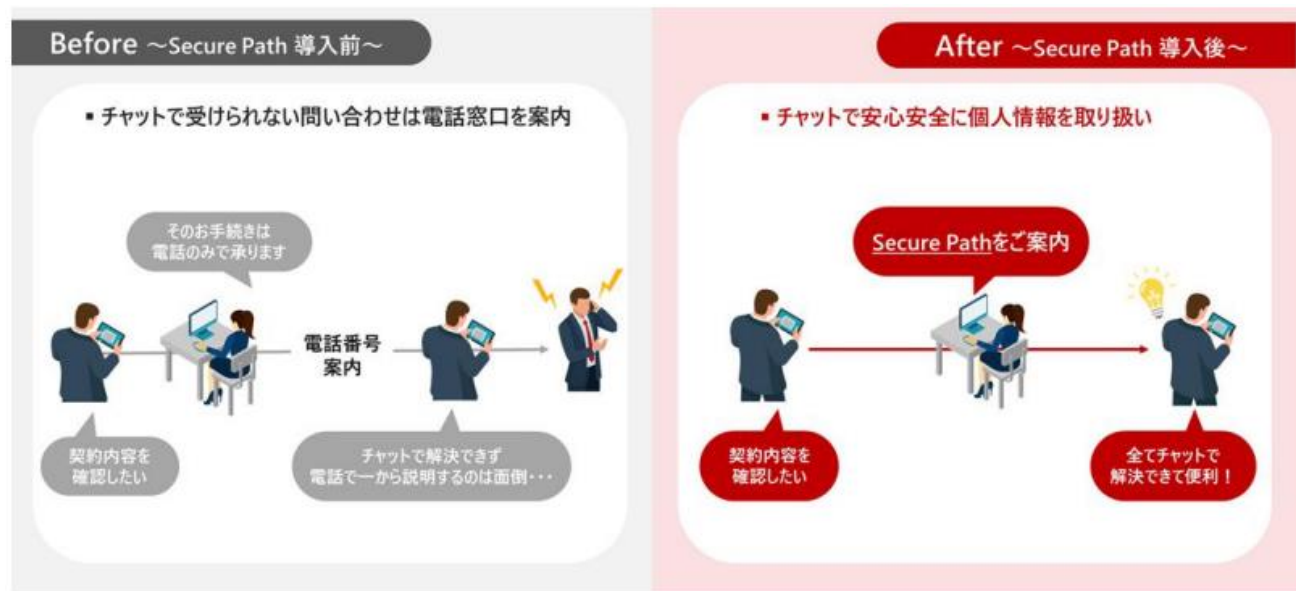
## Secure Path導入事例6例目:オリエントコーポレーション様にて金融機関で初めての導入

### Secure Path導入企業数の推移



### 2023年3月8日よりサービス提供開始

オリエントコーポレーション様のチャットサポートにトランス・コスモスと共同で「Secure Path」を導入。本人確認が必要な業務にもチャットでのサポートを提供





## 埼玉県LINE公式アカウントのリニューアルを包括サポート



リニューアル前：  
LINE公式アカウントとは別に複数の県公式アプリで  
情報配信

リニューアル後：  
LINE公式アカウントにアプリの機能を集約

- 県からの配信をLINE公式アカウントに集約することで利用者の利便性を向上。利用者は欲しい情報だけを選んでLINEで受信可能に
- リニューアルを経て、LINE公式アカウントのお友だち数は**11.6倍**に増加
- モビルスは自社ソリューションである「情報配信サービス」の提供に加えて、リッチメニューや各種追加機能の開発も一括して提供

### 埼玉県LINE公式アカウント「埼玉県庁」のリニューアル

- ✓ 2022年11月14日リリース： 情報ページに簡単にアクセスできる「リッチメニュー」を拡充、ほしい情報を選べる「受信設定」機能を追加
- ✓ 2022年12月14日リリース： 「パパ・ママ応援ショップ優待カード」及び「まいたまパス」の表示機能を追加
- ✓ 2023年3月1日リリース： 「防災情報」・非常時の「緊急情報・避難情報・警報」の配信機能追加

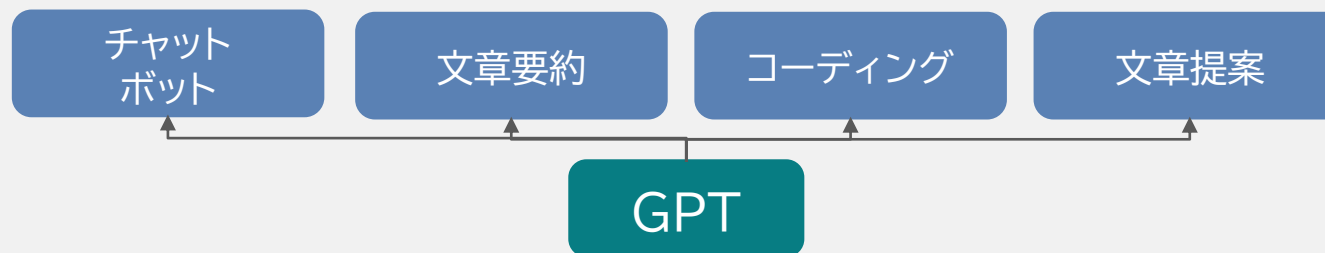
# 横浜銀行で「MOBI VOICE」が採用、「融資・外国送金のお問い合わせ」の一次対応を自動化



ChatGPTとはOpen AI社が開発した自然言語処理モデルであるGPTを活用して作られた会話型チャットボット。



チャットボットの他には、ドキュメントサジェスト、文章要約、プログラミングコード生成、表計算生成など、さまざまなタスクが対応可能



現在ChatGPT利用のための各種APIが用意されており、基礎学習レイヤーの上に追加学習レイヤーを乗せることを検討中(精度確認中)



# OpenAI

## ■ GPTは何が凄いのか？(コールセンターでの利用観点から)

### ①教育コストの低減 教師ありデータ(質問への正解を教える) ⇨ 教師なしデータ(答える為の知識を教える)

教師ありデータによる育成 (これまでのチャットボット)

Q1 オフィスはどこですか？

Q1-1 会社への行き方は？

A-1 浜松町駅から徒歩5分 [アクセスマップ](#)

Q1-2 オフィス住所は何？

Q1-3 会社アクセス 教えて？

### 教師なしデータによる育成 (GPT)

基礎学習 + 商品マニュアル/FAQ /過去対応履歴 = 回答を自動生成

### ②単発質問への回答 ⇨ 文脈を加味した回答

個々の質問に回答 (これまでのチャットボット)

カードの解約手続き教えて

カードの解約手続き方法はカードの種類により異なります  
[webリンク](#)

クレジットカードの場合は？

クレジットカードはクレジット機能の付いたカードです



### 文脈を理解して質問に回答 (GPT)

カードの解約手続き教えて

カードの解約手続き方法はカードの種類により異なります

クレジットカードの場合は？

クレジットカードの解約手続きは専用フォームからの申請になります



現在地

1~2年

3~5年

5~7年

AIが対応



FAQの回答



オペレーター補佐



解答あり問い合わせ



個別条件問い合わせ

人が対応



問い合わせ全般



問い合わせ全般

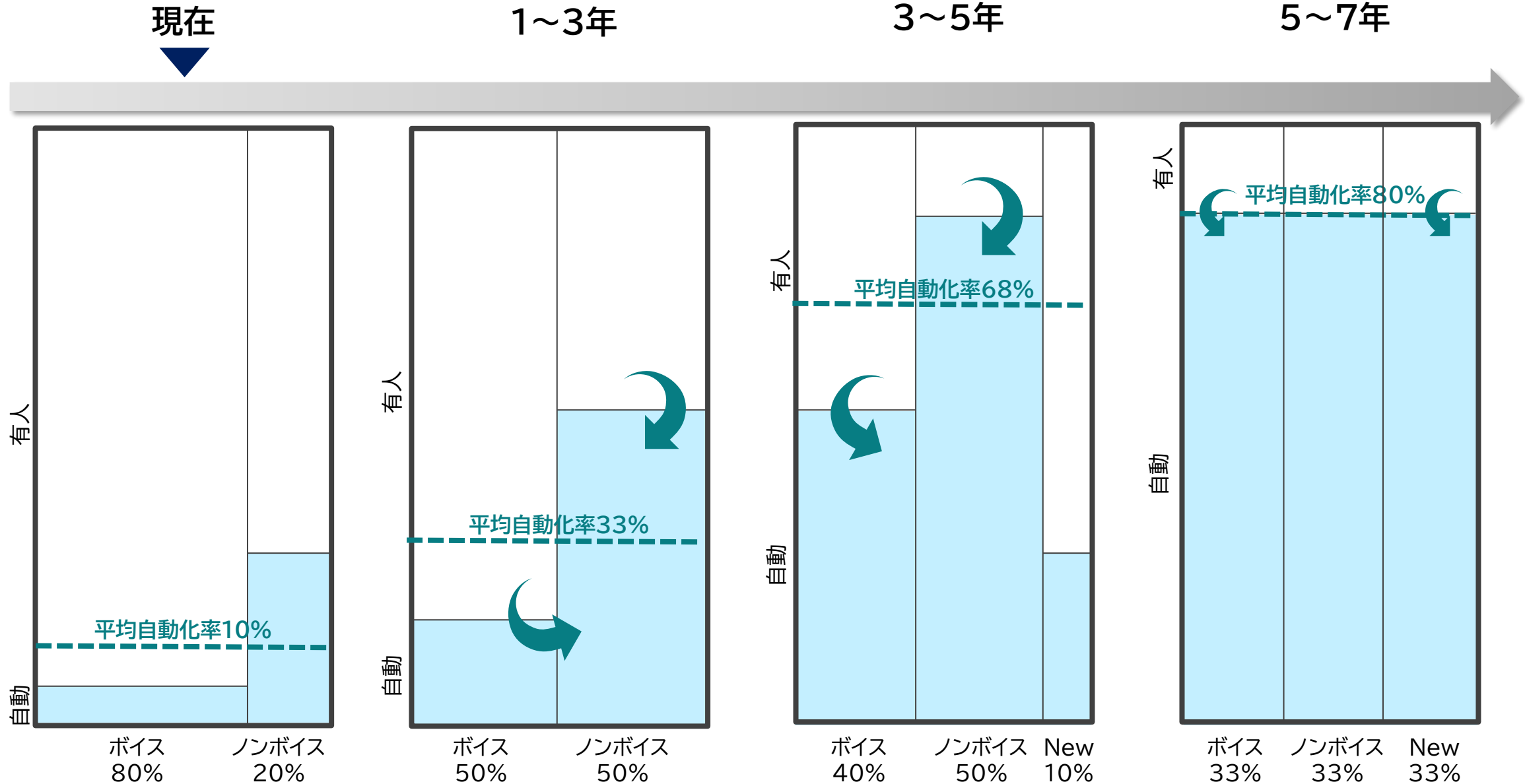


個別条件あり  
クレームなど答えなし  
質問意図不明瞭



答えがなく  
人であること自体が  
価値となる対応

# 今後の市場予測：サポート業界の再編 ～7年でサポートはほぼ自動化される～



## Positive

### ①サポートエリアのDX市場が加速

- ・急激な市場再編
  - ✓ BPO市場(1兆円)がシステム市場へ遷移
  - ✓ システム市場におけるSaaS比率、ノンボイス比率が上昇
- ・ソリューション+コンサルテーション&カスタマイズのニーズ拡大
  - ✓ GPTブームによりトップマネジメントイシューとして企業内における利用シーンが拡大し他部門連携の為に連携ニーズが発生

## Positive

### ②これまでの積み上げ資産価値が上昇

- ・ソリューションの幅
  - ✓ サポートDX推進領域は全方位かつシームレス
  - ✓ ソリューション+コンサルテーション+カスタマイズ開発
- ・MooA機能群
  - ✓ GPT活用時の精度を左右する事前事後処理やプロンプター生成に活用

## Challenge

### ③有人対応比率が長期的に低減

- ・主要な差別化であるオペレーターチャット市場の成長限界
  - ✓ 自動化比率の上昇により有人対応の難易度が上がる
  - ✓ 自動化によりチャンネル依存度がなくなりオムニチャンネル化が発生
- ・AIエンジンのプラットフォーム化により差別化が困難になる
  - ✓ 最善のエンジンを組みわせるホールプロダクトコンセプトが功を奏するオペレーションレイヤでの擦り合わせが競合差別化の源泉になる

## ■ 決算説明会のお知らせ

<2023年8月期第2四半期決算説明会 開催概要>

日時: 2023年4月17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\\_3rjdnMrcRmmGJX4aVOINTQ](https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_3rjdnMrcRmmGJX4aVOINTQ)

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	2Q
売上高	317	388	425	437	383	422
(SaaS)	177	197	202	216	235	245
(PS)	97	134	111	166	95	129
(ILS)	41	56	111	54	52	47
売上総利益	182	230	253	229	192	216
EBITDA	64	94	112	81	24	35
営業利益	28	53	67	31	△27	△20
経常利益	27	52	64	29	△30	△9
当期純利益	19	34	43	28	△50	△66

### 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	215
その他売上	13	22	24	31	34	30

## ■ 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	2Q
ソフトウェア投資額(注1)	56	59	62	65	67	50
ソフトウェア償却費(注2)	33	36	39	42	45	47

(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

