

つなぐ、
こたえる、
を超えていけ。

MOBILUS

The Support Tech Company

2023年8月期第3四半期 決算説明資料

モビルス株式会社(4370)

2023年7月14日

売上高 / 成長率(前年同期比)

1,231百万円 / +9%

契約数 / 成長率(前年同期比)

305 / +15%

解約率(注1、2)

1.03%
(2023年8月期3Q)

営業利益 / 成長率(前年同期比)

▲98百万円 / -

EBITDA / 成長率(前年同期比)(注3)

71百万円 / ▲74%

ARR / 成長率(前年同期比)(注4)

926百万円 / +29%

サブスクリプション売上高比率(注5)

53%
(2023年8月期3Q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

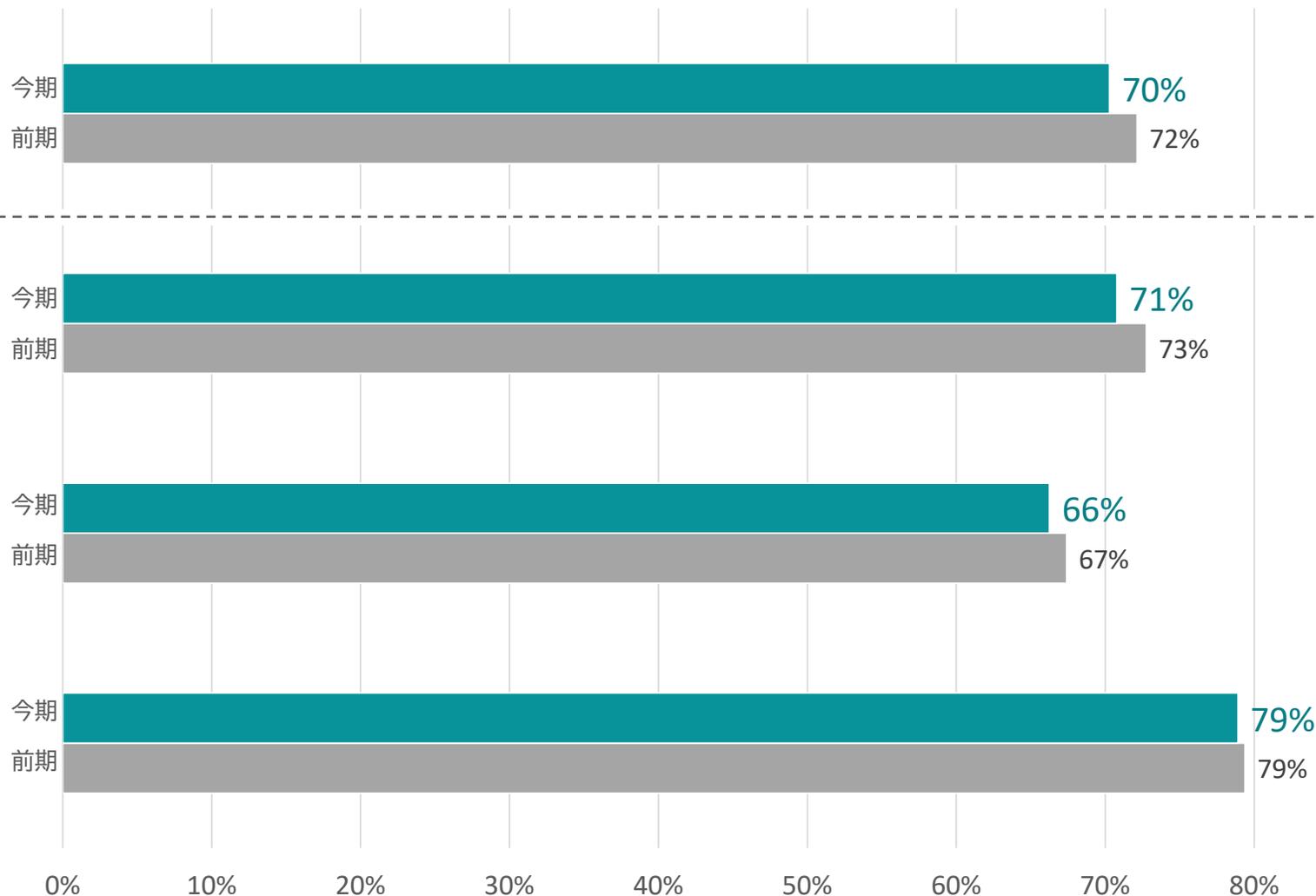
(百万円)	2023年8月期 第3四半期業績	前年同期比 成長率	業績予想に 対する進捗率	通期 業績予想	
売上高	1,231	+9%	70%	1,752	
EBITDA	71	▲74%	-	-	
営業利益	▲98	-	-	▲190	
経常利益	▲91	-	-	▲184	
当期純利益	▲179	-	-	▲226	投資有価証券売却益を第4四半期に計上予定であり、前回予想の▲276百万円より上方修正

通期業績予想に対する進捗率(2022年9月~2023年5月)

第2四半期決算発表時に修正した売上高予想に対して各サービスにおいて前年同期並みの進捗。

売上高

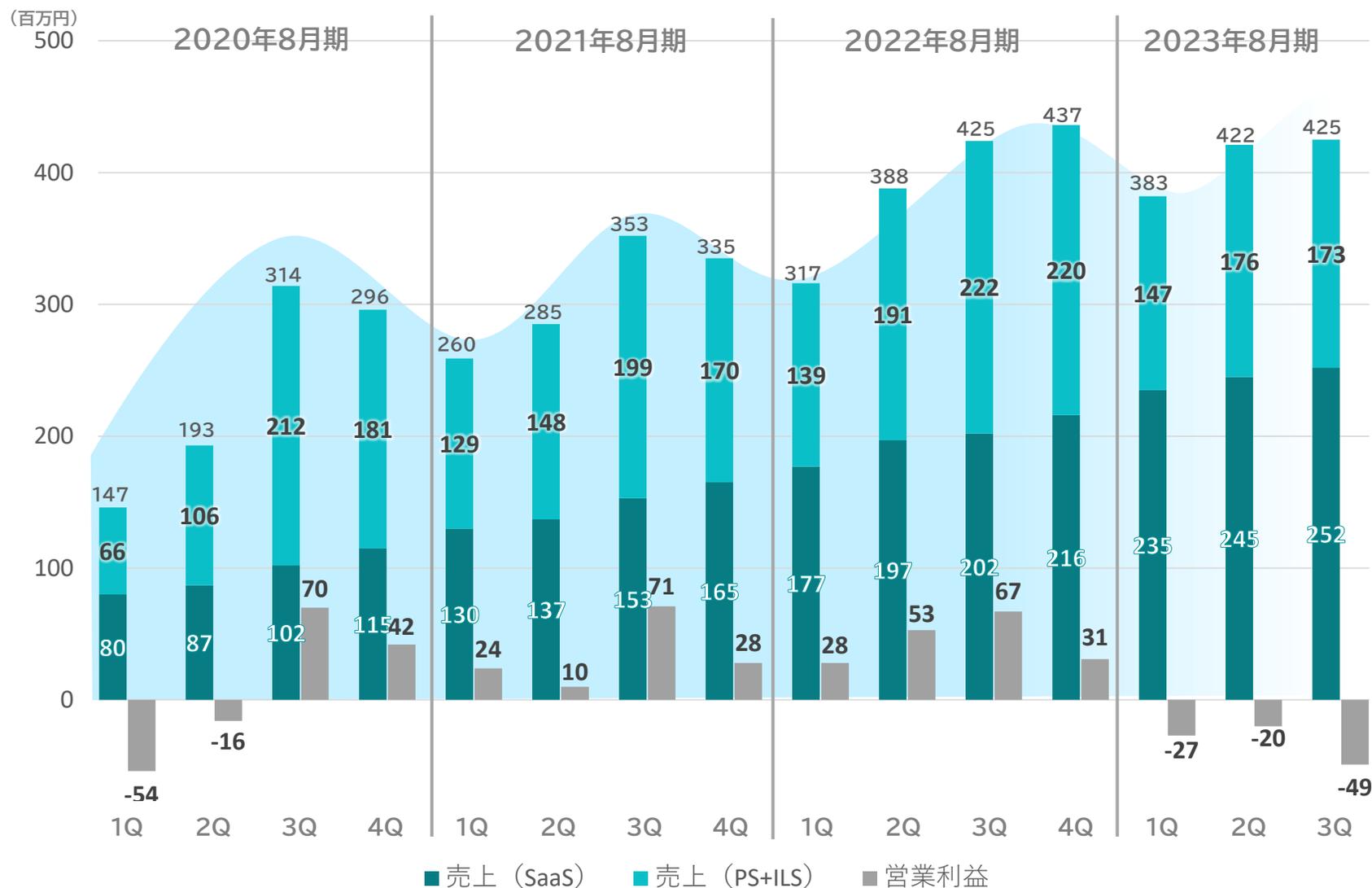
2023年8月期第3四半期実績: 1,231百万円



■ 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

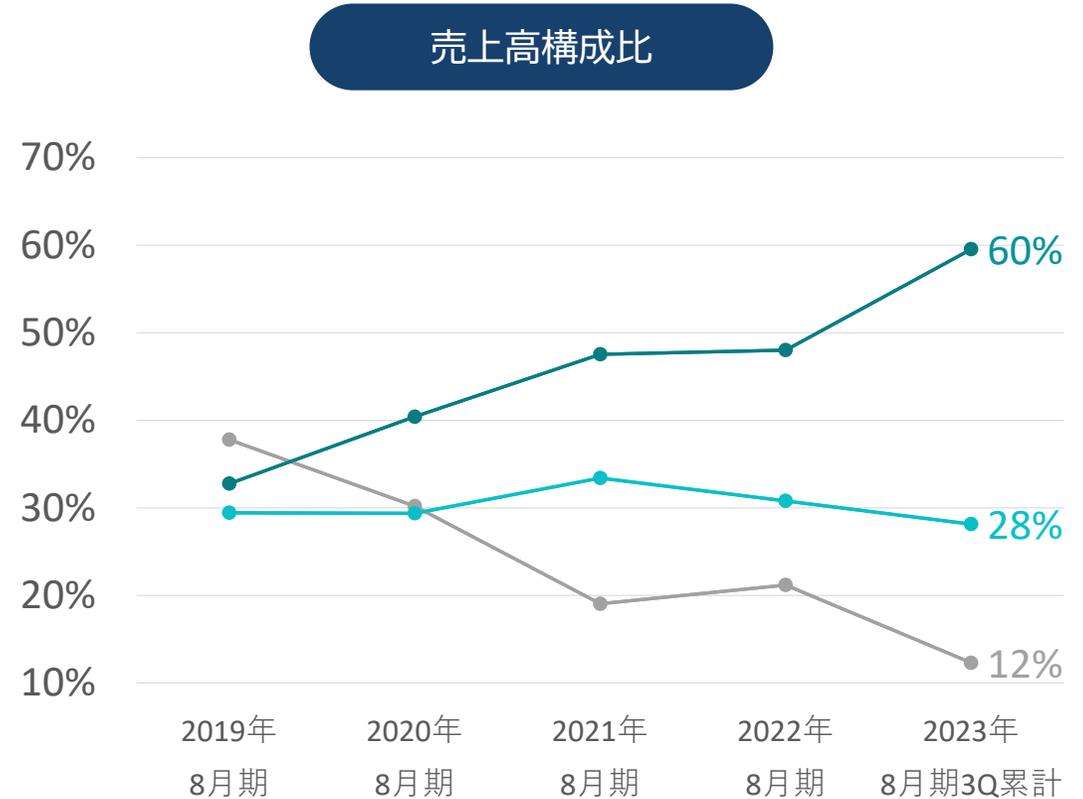
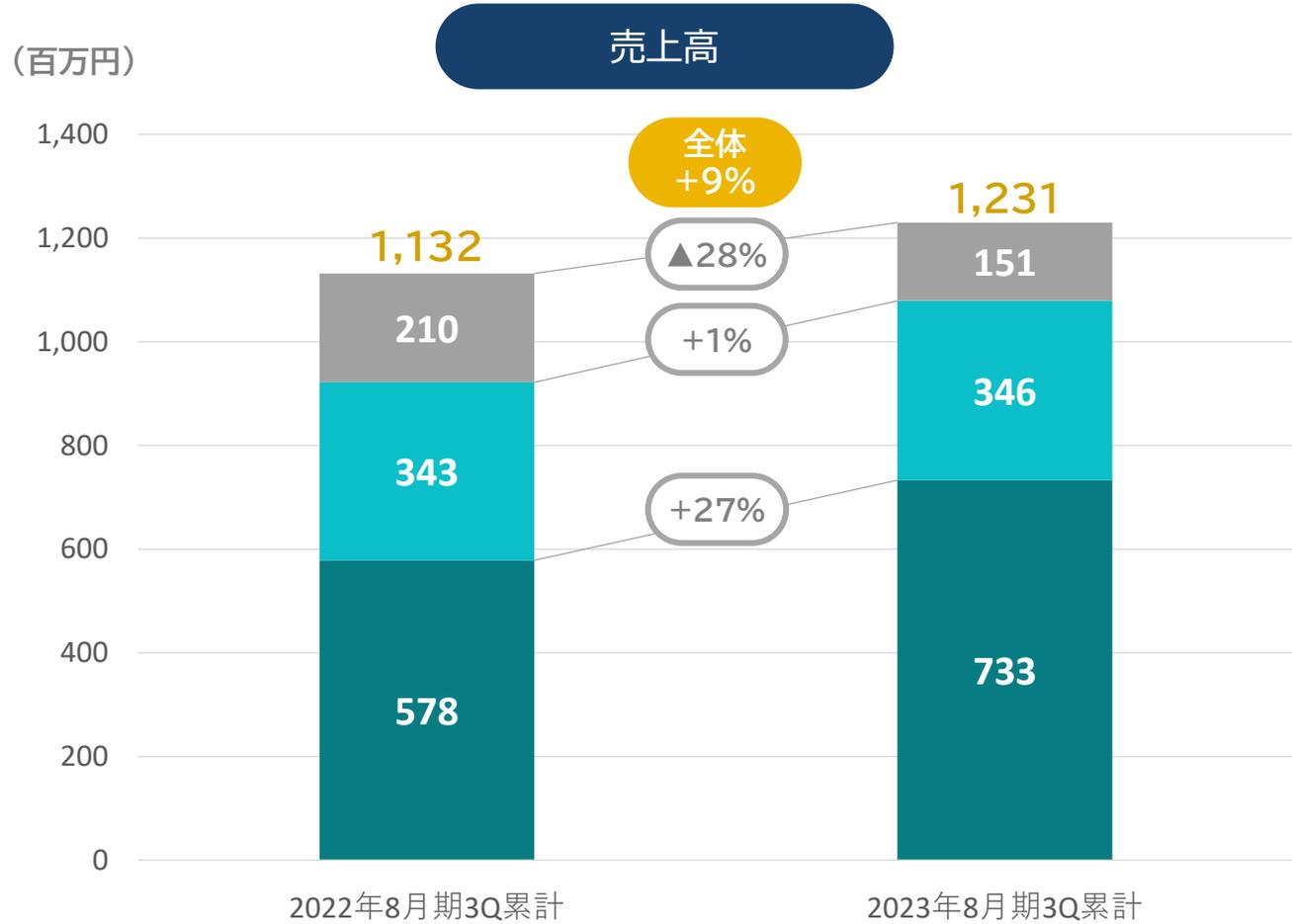
■ 四半期業績(売上及び営業利益)の変動

SaaS売上は堅調に積み上がる一方で、第3四半期における開発関連(カスタマイズおよび受託開発)の売上規模は前年同期対比で縮小。



売上高推移

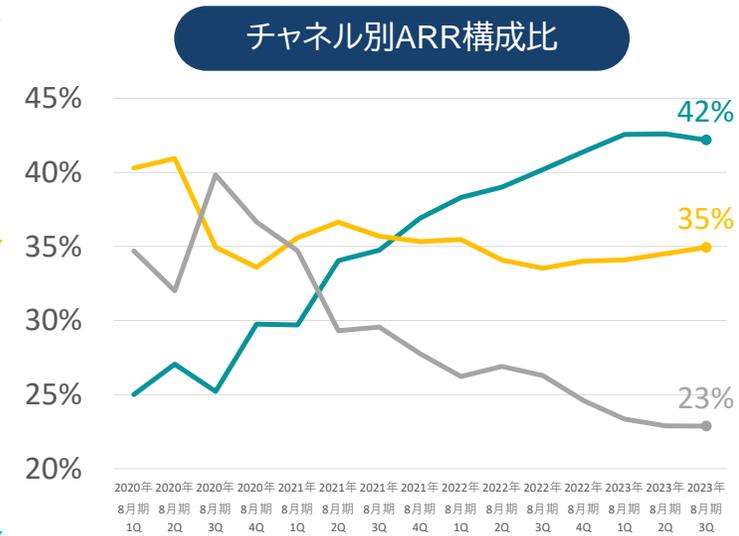
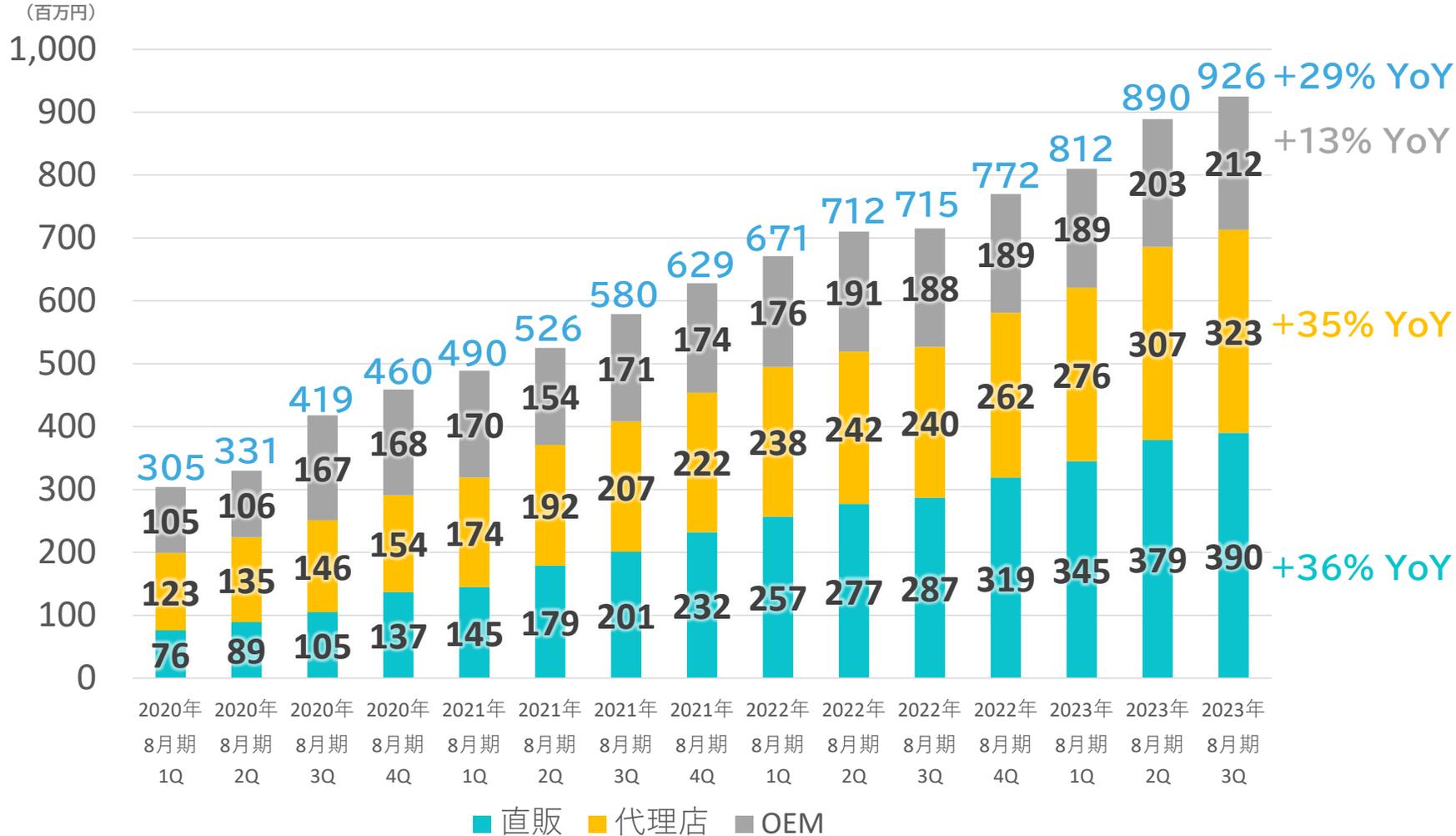
SaaSサービスは前年同期対比で27%成長。



■ 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

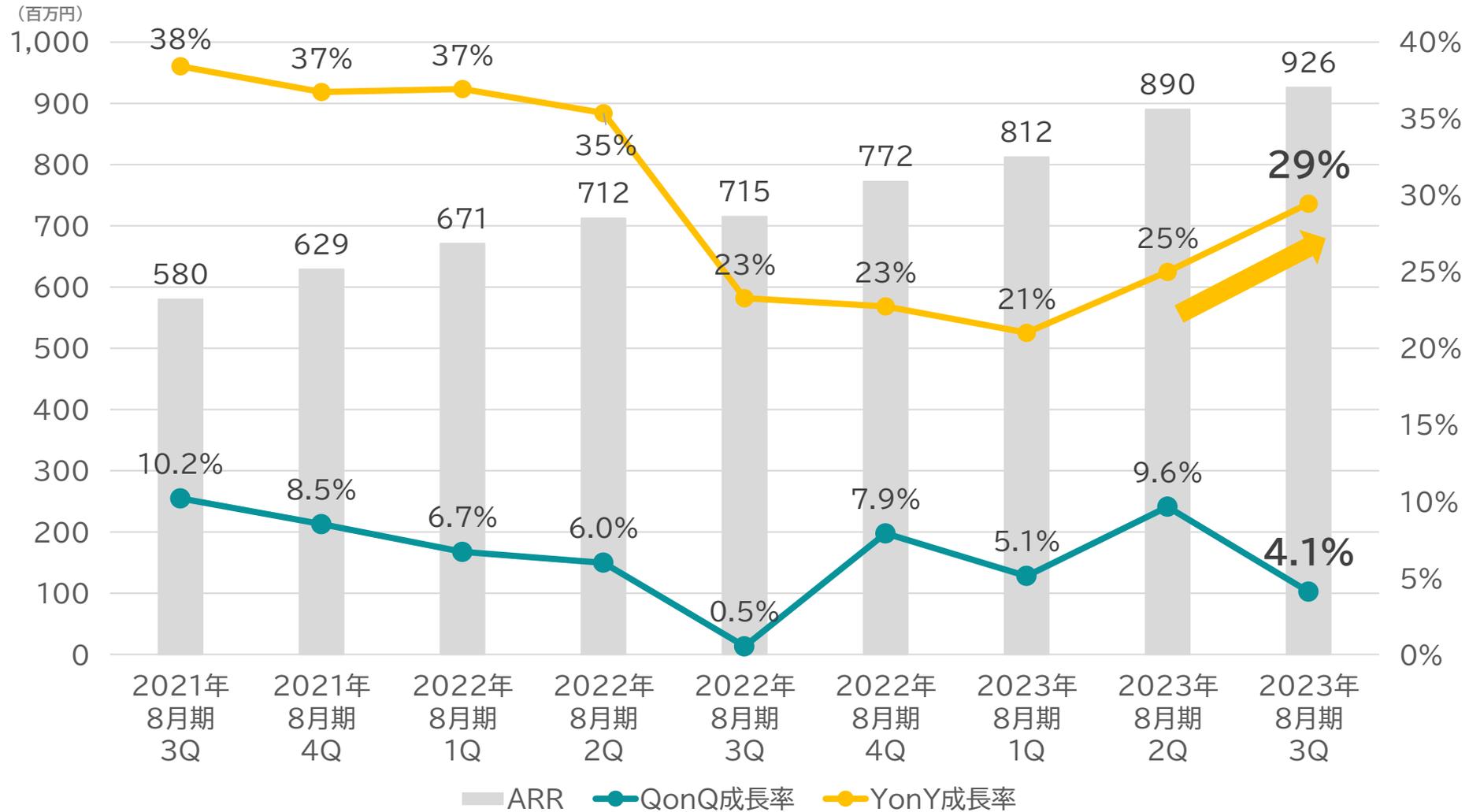
年間リカーリングレベニュー(ARR^(注1))の推移

ARRは第3四半期も堅調に推移し、前年比30%に迫る成長率に回復。



年間リカーリングレベニュー(ARR^(注1))の成長率の推移

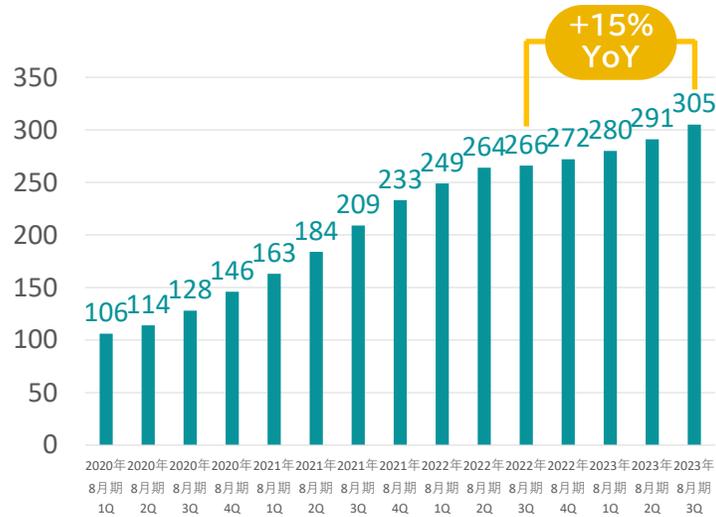
QonQでの成長率は前四半期に比べて伸び悩んだものの、前年同期対比では29%成長。



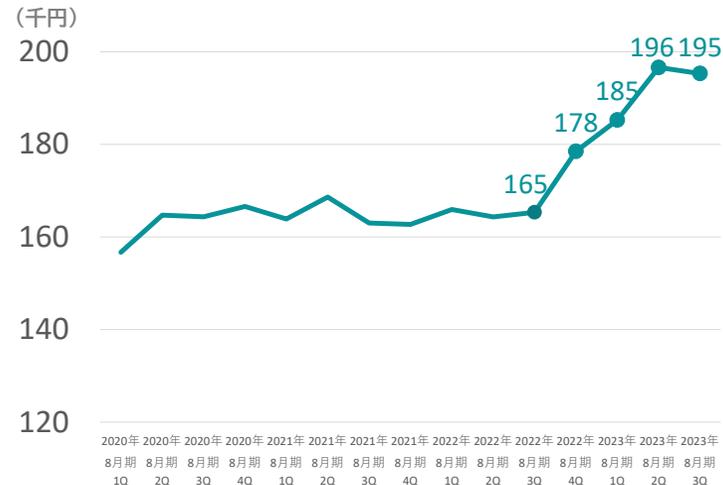
主要KPIの推移

第3四半期での新規契約は大型案件こそ限られたものの、契約数では四半期で14件増と堅調に推移。
製品単体利用でのチャーンに落ち着きが見られる中で、チャーンレートは目標とする1%近辺まで低下。

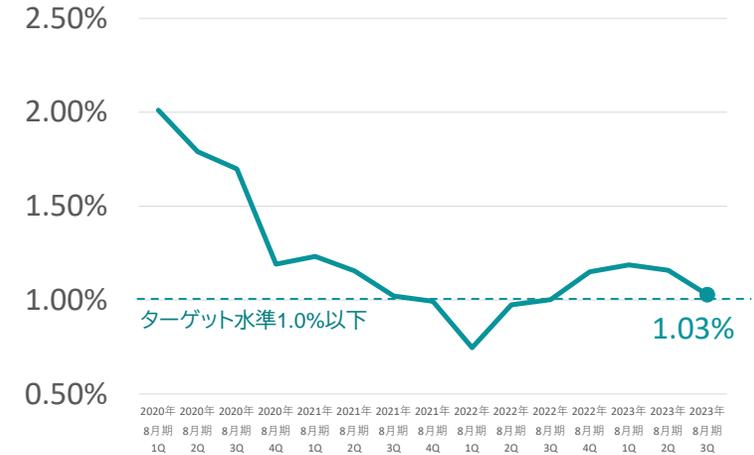
契約数(注1)



一契約あたりの平均MRR(注1、2)



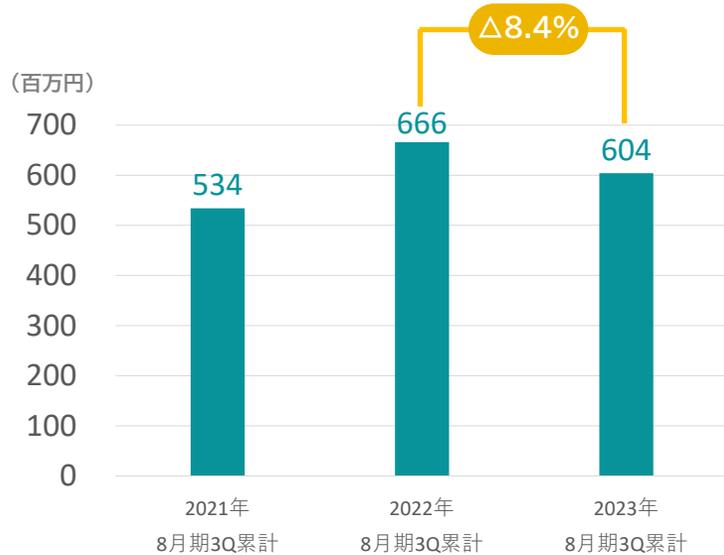
解約率(注1、3)



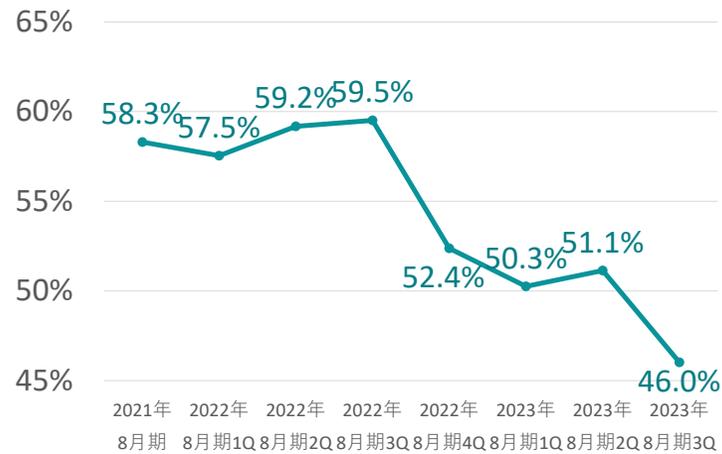
売上総利益

SaaSサービスに係る売上総利益率は安定的に推移しているものの、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における案件の採算性が低下したことで全社の売上総利益率が低下。

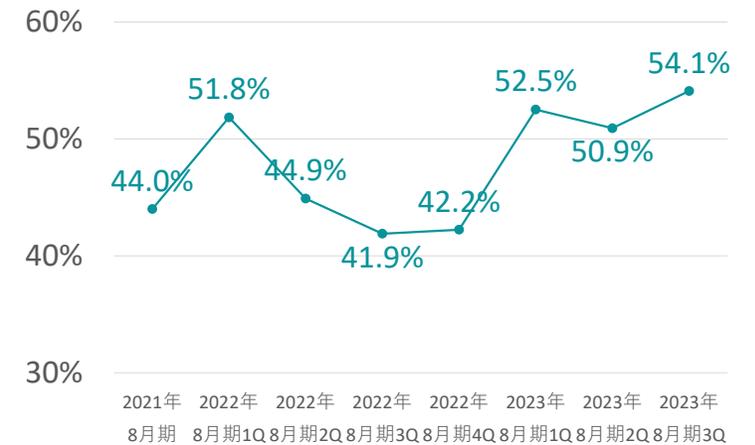
売上総利益



売上総利益率



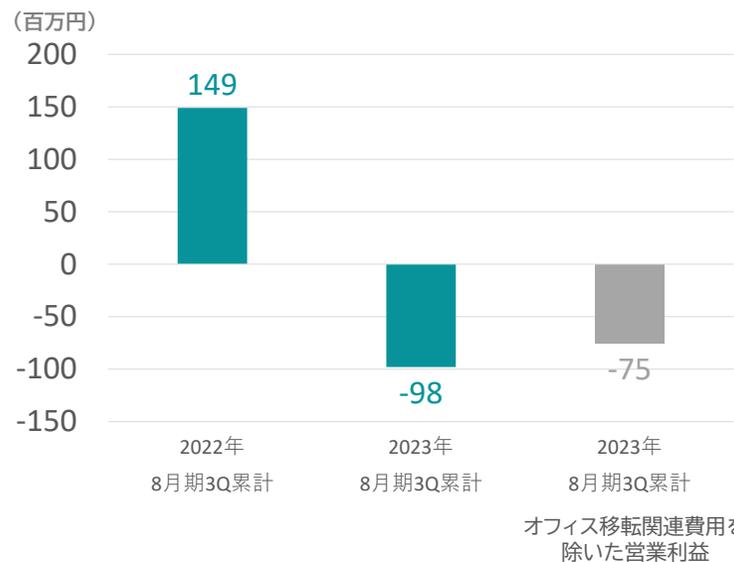
サブスクリプション売上高比率(注1)



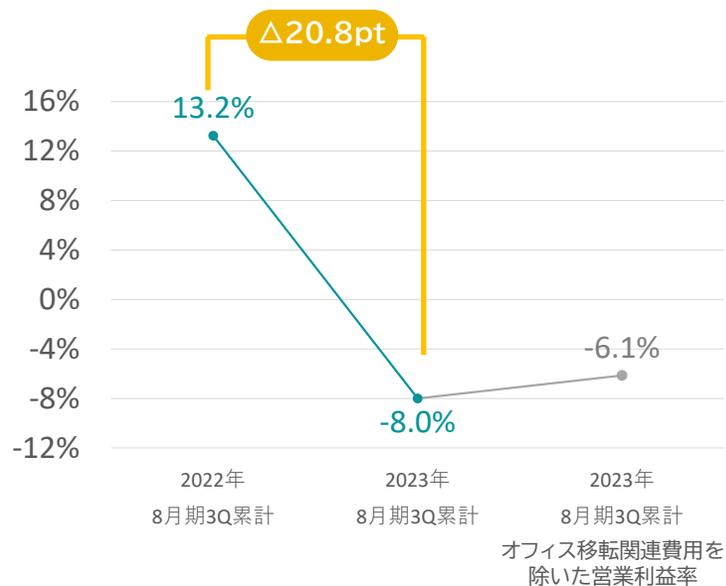
(注1)サブスクリプション売上高比率 経常的に得られる当社製品の利用料の合計額を全売上高で除した比率

計画に沿った人材採用強化により、採用費・人件費を主因として販管費が増加。

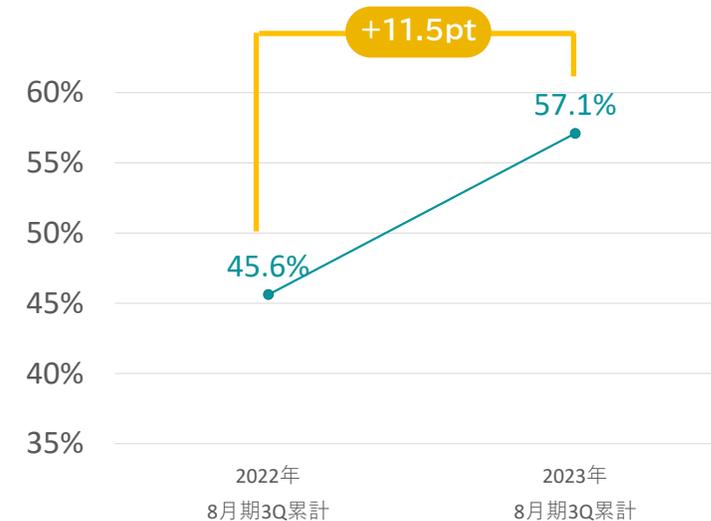
営業利益



営業利益率

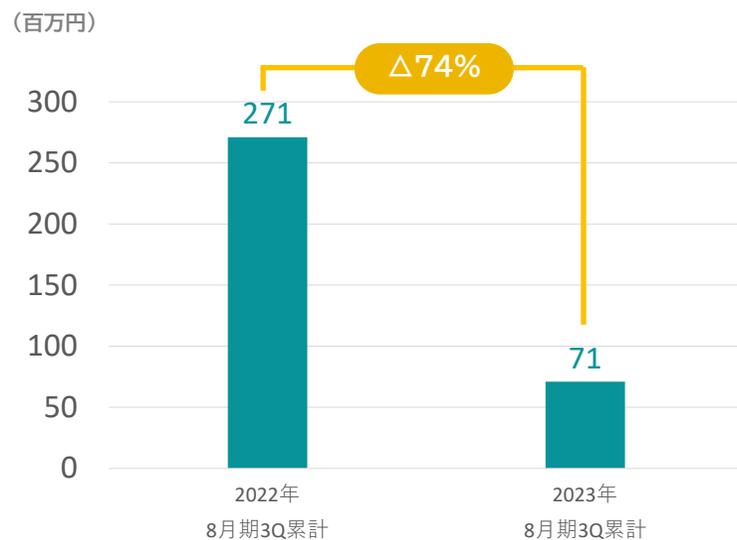


売上高販管費率

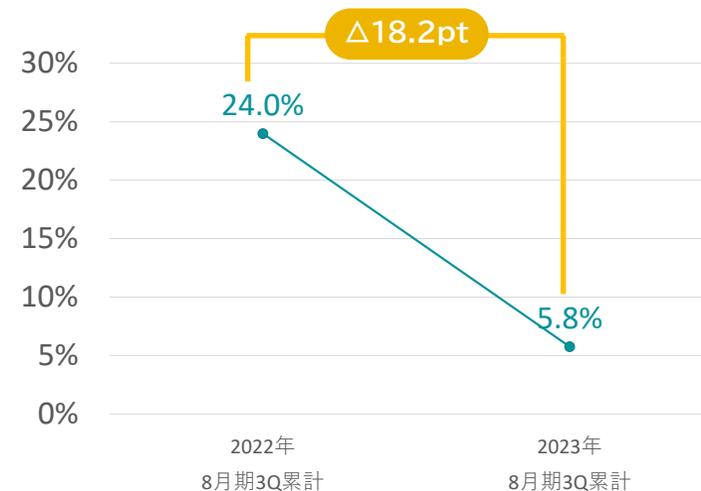


※オフィス移転関連費用は、売上原価または販管費として計上される22,914千円の外、営業外費用として885千円、特別損失として7,055千円が計上されています。

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)

現在の課題と今後の戦略の方向性

従来から進める大企業・大型案件へのフォーカスを続ける中で、課題の見えるリード創出に注力。
再現性のある案件創出・獲得のサイクルにより安定高成長の実現を目指す。

これまでの営業戦略

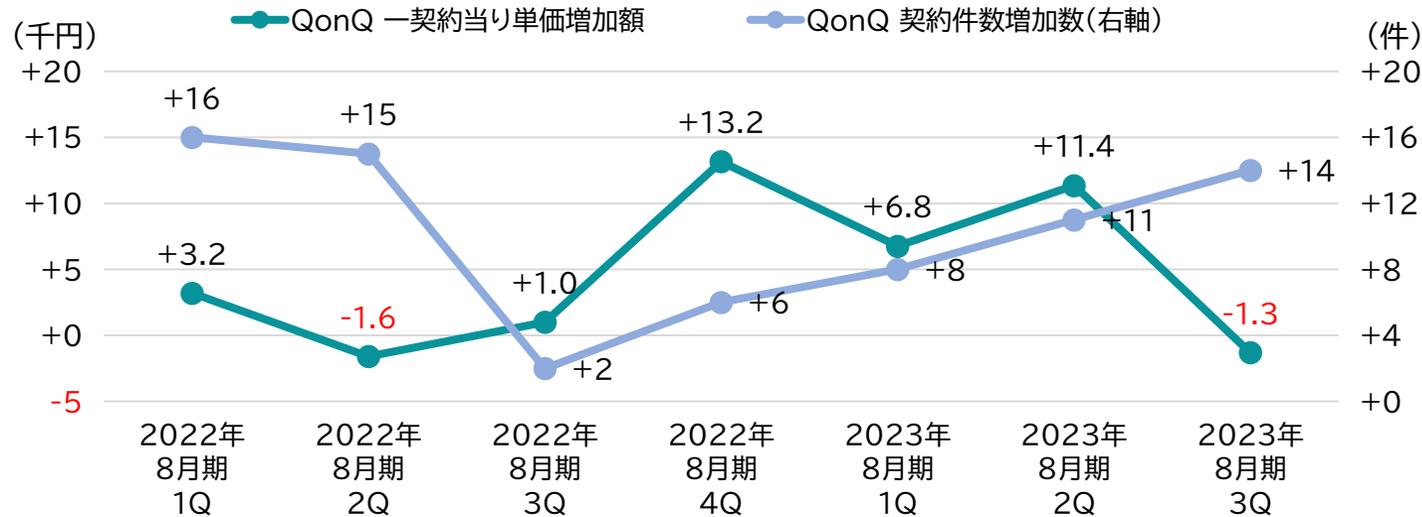
- ✓ 大型案件への営業フォーカスにより単価が向上
- ✓ 大企業顧客の市場における製品競争力を確認

第3四半期での取り組みと課題

- ✓ 直販商流にてインサイドセールス・フィールドセールスの稼働増
- ✓ 契約件数こそ増加したものの、大型案件の獲得は少なく、継続的な単価上昇には至らず

今後の方向性

- ✓ 大型案件の安定創出に向けてマーケティング施策から刷新
- ✓ 見直し期間中での直販商流の案件流入減のリスクに備え、代理店商流の案件創出に営業リソースを集中的に投下



直販商流の当面のテーマ

- ・大型案件リードの安定供給

代理店商流の当面のテーマ

- ・成長を支える案件数の創出
- ・大型案件の選別・深堀

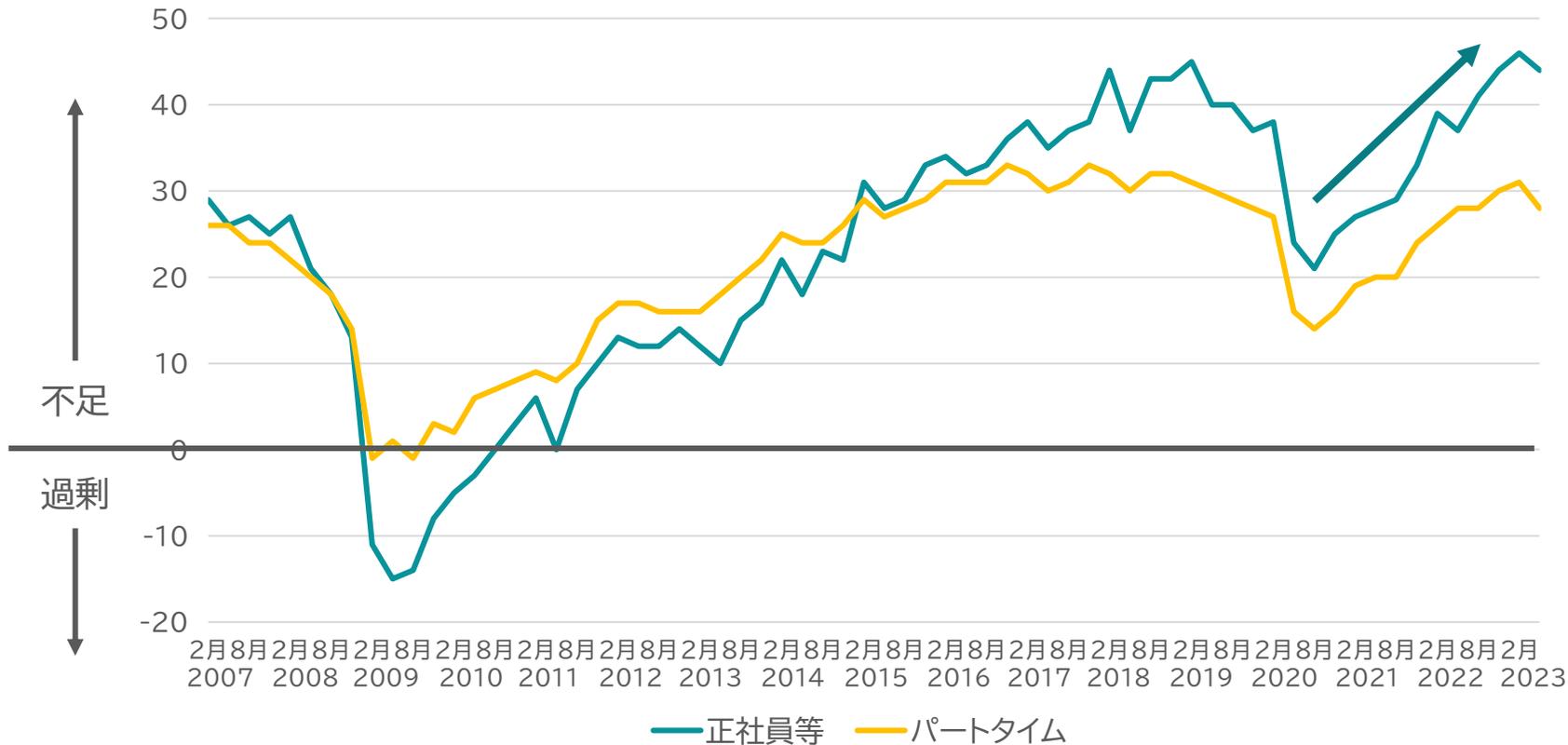
GPT/LLM関連のアップデート

■ コールセンター/BPO事業環境

経済活動の再開に伴って全国的に人手不足が深刻化しており、過去最高の水準に回帰。

コールセンター業務への需要は高まる一方で、オペレーターの採用難もあり、早期に変革を求められる事業環境。

労働者過不足判断D.I.の推移*1



オペレーターの採用状況*2

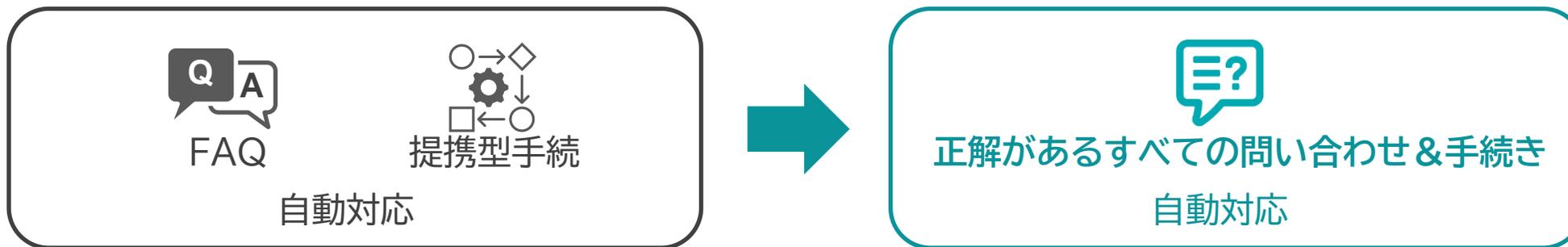


*1 出所:厚生労働省「労働経済動向調査」

*2 出所:株式会社リックテレコム「コールセンター白書2022」

大規模言語モデルは企業と顧客の関係を激変させる

✓ 人とAIの役割区分が変わる



- ①顧客サポートのほとんどは自動対応へ ⇨ 顧客課題が24/365で「今直ぐ」に解決できる世界
- ②人が「わざわざ」行うこと自体が価値に ⇨ 有人対応が付加価値化、おそらく有償化に
- ③サポートセンターの役割が終了する ⇨ コンタクトセンターの役割は有人対応からデータセンターへ

「企業のCX大変革期」を先取りするテクノロジーを生み出す！！

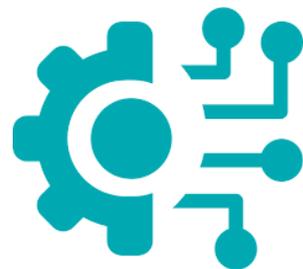
GPTのAPI利用だけでは変革は起こせない



オペレーション

人は何を求めるのかを知る

- ユーザーを楽にする
- ユーザーを喜ばす
- 対応業務を効率化する
- 業務を行う喜びを生む



テクノロジー

技術力で課題を解決する

- 精度の高いアウトプット
- リスク要素の回避
- 処理時間を短縮する
- 解決範囲を拡大する



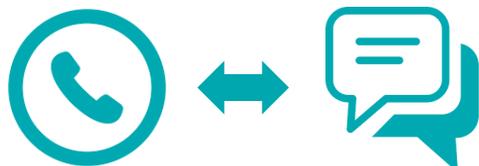
ユーザー インターフェース

誰でも楽に使えるを実現する

- ユーザー属性を選ばない
- 簡単でシンプルな操作
- 業務の効率性を追求する
- 間違いのない対応をする

痒い所に手が届くプロジェクトから進行中

6月末 完了



ボイス&ノンボイス融合

放棄呼ゼロを目標

PBX内の滞留呼を対象に自然な形でのノンボイス誘導

既存のノンボイスオペレーション運用を活用

9月末 クライアントサイト導入



要約&意図抽出

電話対応の終話時に

問い合わせ内容の要約と意図(QA)の自動作成

ACW(終話時作業)の効率化に貢献

11月末 クライアントサイト導入



オペレーターサジェスト

オペレーター回答サジェスト

問い合わせへの回答文と参照すべきドキュメントを提案

ドキュメント管理の仕組みと併せての提供を目指す

要約&意図抽出ソリューション

対話内容の要約とFAQを自動生成



コールシステムから
音声ファイルを取得



ユーザーとの対話
をテキスト化

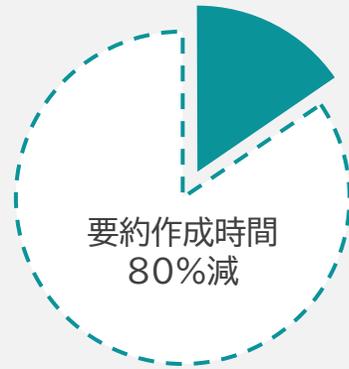


対話内容から要約文と
FAQを自動抽出



対応履歴管理システムと
連携し表示

要約&意図抽出ソリューション導入による期待効果



ACW(終話時作業)の
効率化による**大幅コスト削減**



要約文の自動生成により
登録内容**品質の向上**



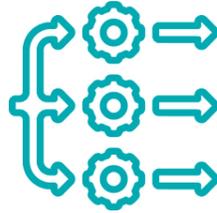
自動意図生成により
新規FAQ**作成の効率化**

当社独自の強み(要約&意図抽出ソリューションにおける例)

ソリューションの特徴



高精度のLLMベース
音声認識エンジンを採用



効率的な並列処理により
処理時間を大幅短縮



個人情報除去などの
独自アルゴリズム処理追加

大規模コンタクトセンター向け製品開発により培った
ノウハウ・技術資産を効果的に活用

オペレーションに合わせたカスタマイズ

通常要約文タイプ

対話内容要約

文字数の範囲指定が可能

話者区分別要約タイプ

ユーザー問い合わせ

オペレーター対応

問い合わせ内容と対応を区分

項目別要約タイプ

問い合わせ内容

不満点

解決策提案

VOCなど項目別に区分

■ 決算説明会のお知らせ

<2023年8月期第3四半期決算説明会 開催概要>

日時: 2023年7月18日(火) 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_4hGrnp_rSxikZ_OaUPZTxg

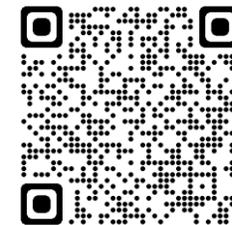
決算説明会はお申込みいただければどなたでもご参加いただけます。

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	3Q
売上高	317	388	425	437	383	422	425
(SaaS)	177	197	202	216	235	245	252
(PS)	97	134	111	166	95	129	121
(ILS)	41	56	111	54	52	47	51
売上総利益	182	230	253	229	192	216	195
EBITDA	64	94	112	81	24	35	10
営業利益	28	53	67	31	△27	△20	△49
経常利益	27	52	64	29	△30	△9	△51
当期純利益	19	34	43	28	△50	△66	△61

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	230
その他売上	13	22	24	31	34	30	21

■ 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	3Q
ソフトウェア投資額(注1)	56	59	62	65	67	50	66
ソフトウェア償却費(注2)	33	36	39	42	45	47	49

(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

