

つなぐ、  
こたえる、  
を超えていけ。

MOBILUS

The Support Tech Company

# 2023年8月期 決算説明資料

モビルス株式会社(4370)

2023年10月13日

1

## 2023年8月期第4四半期および通期実績

- ・ SaaSサービスは、マーケティング施策見直しの影響はあるものの、通期では前年比+25%の成長
- ・ 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大型案件の剥落を取り返すことが出来ず、売上高全体で前年比+2%の成長に留まる
- ・ 売上高では業績予想対比で未達となったものの、利益面では業績予想を上回る結果

2

## 中期経営計画の見直し

- ・ 昨年10月に中期経営計画を公表して以降、高性能な生成AIの登場により事業環境は大幅に変化
- ・ 生成AI関連事業への投資を最優先とする形で事業計画を再設計
- ・ 必要な投資の拡大と、2023年8月期の成長の遅れも踏まえ、計数計画についても見直しを実施

3

## 2024年8月期 業績見通しおよび事業・投資計画

- ・ SaaSサービスの成長に加え、生成AI関連の機能を武器にプロフェッショナルサービスの回復を見込む
- ・ 生成AIの機能開発・営業強化に向けて最大限の投資を実行予定

# 2023年8月期業績のご報告

売上高 / 成長率(前年同期比)

1,594百万円 / +2%

契約数 / 成長率(前年同期比)

308 / +13%

解約率(注1、2)

0.81%  
(2023年8月期末時点)

営業利益 / 成長率(前年同期比)

▲156百万円 / ー

EBITDA / 成長率(前年同期比)(注3)

75百万円 / ▲79%

ARR / 成長率(前年同期比)(注4)

953百万円 / +23%

サブスクリプション売上高比率(注5)

55%  
(2023年8月期通期)

(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

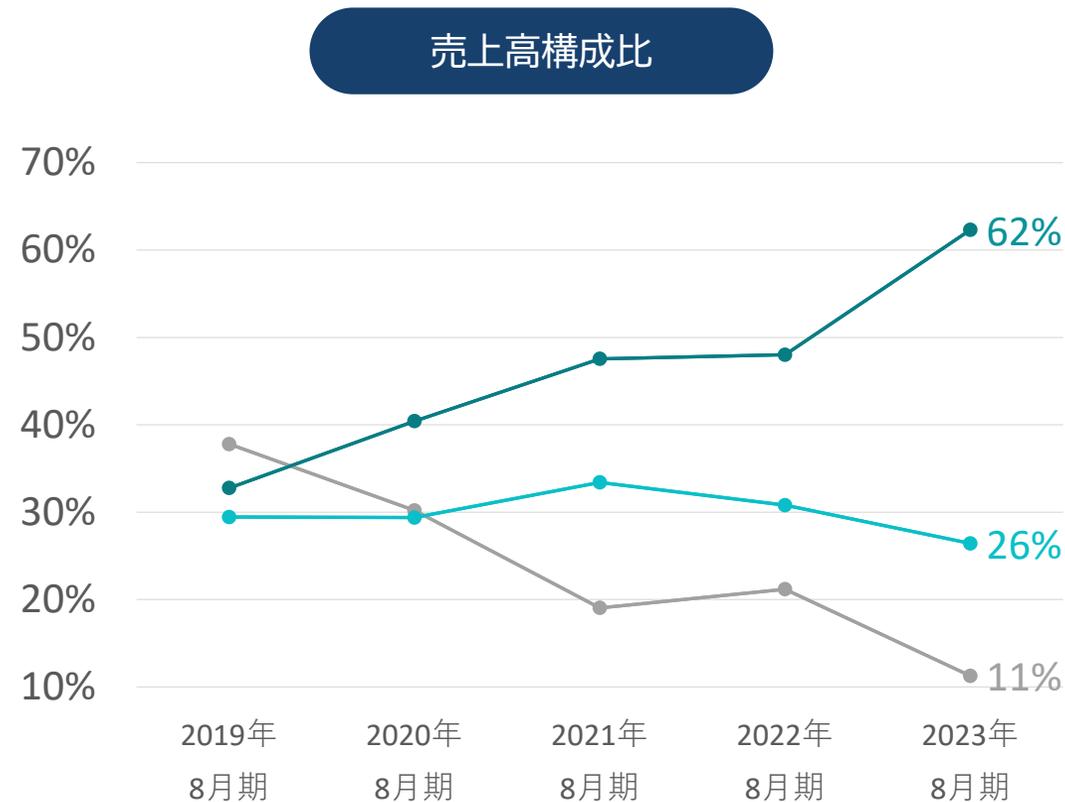
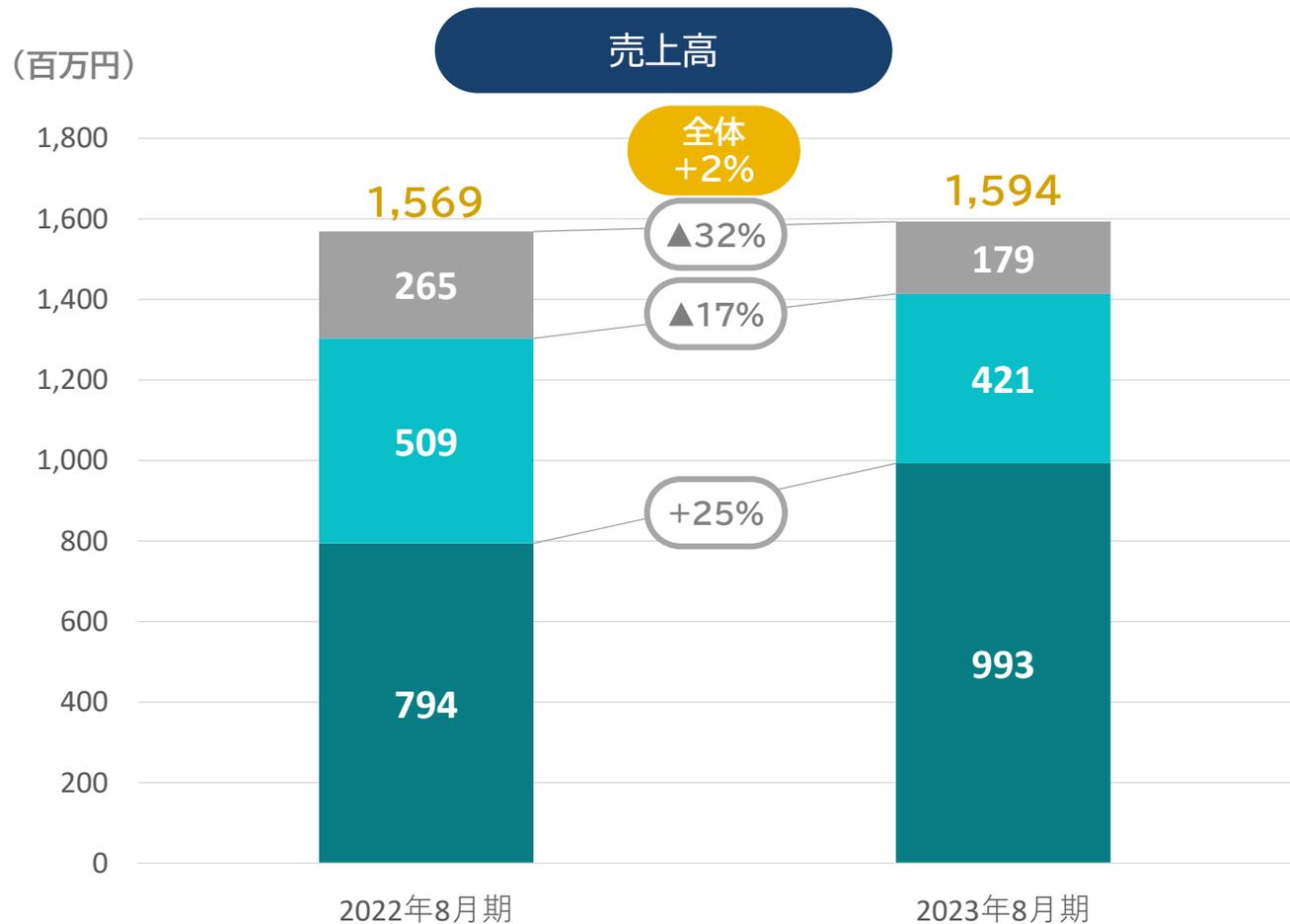
(百万円)	2023年8月期	前年同期比 成長率	業績予想に 対する進捗率	通期 業績予想
売上高	<b>1,594</b>	+2%	91%	1,752
EBITDA	<b>75</b>	▲79%	-	-
営業利益	<b>▲156</b>	-	-	▲190
経常利益	<b>▲152</b>	-	-	▲184
当期純利益	<b>▲182</b>	-	-	▲226

## ■ 通期業績予想に対する達成率(2022年9月～2023年8月)

プロフェッショナルサービスのうちカスタマイズの売上回復が遅れ、売上高全体で業績予想対比91%の達成率に留まる。

	2023年8月期 実績	業績予想に対する 達成率
売上高	1,594	91%
ー SaaSサービス	993	96%
ー プロフェッショナルサービス	421	81%
ー イノベーションラボサービス	179	94%

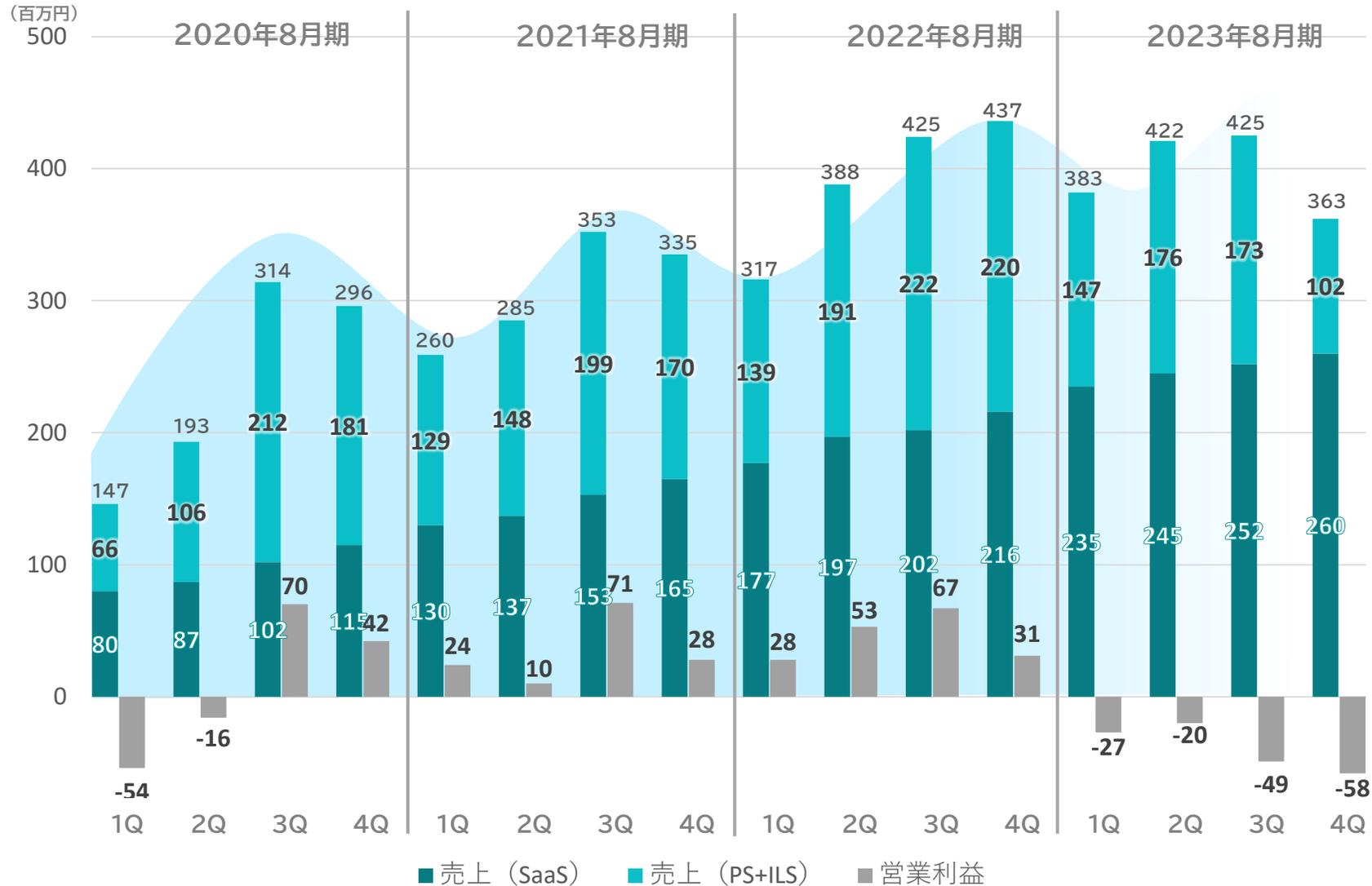
SaaSサービスは前年同期対比で25%成長となり、他2サービスが伸び悩んだことでSaaSの売上比率は62%まで上昇。



■ 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

## ■ 四半期業績(売上及び営業利益)の変動

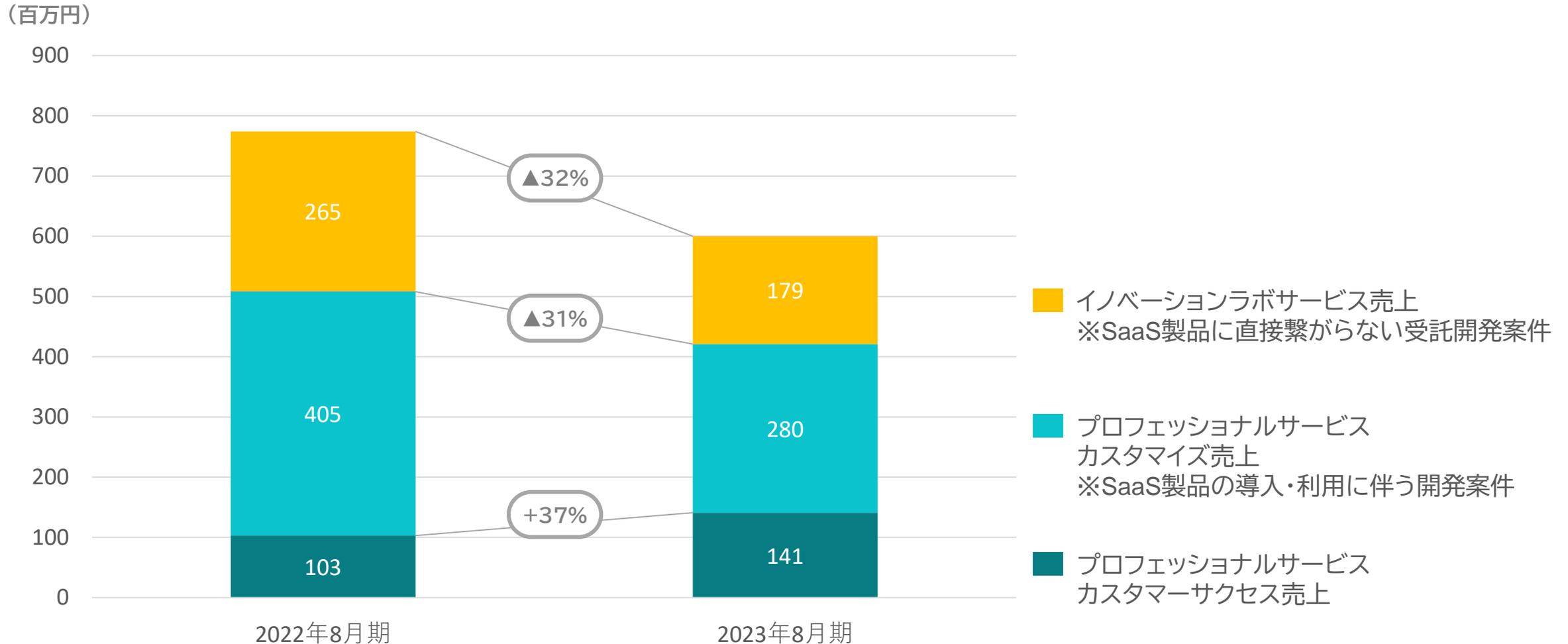
第4四半期においてもSaaSサービスの売上は堅調に積み上がった一方で、前年対比でプロフェッショナルサービス・イノベーションラボサービスにおいて減収。



## プロフェッショナルサービスおよびイノベーションラボサービス減収要因

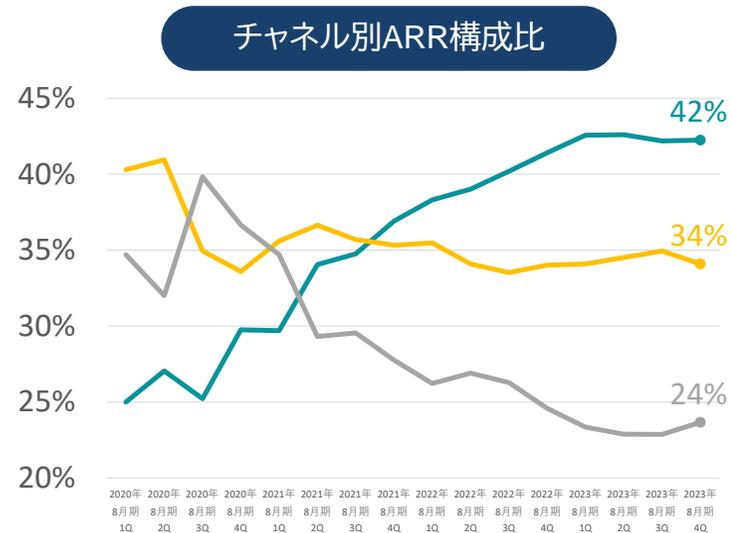
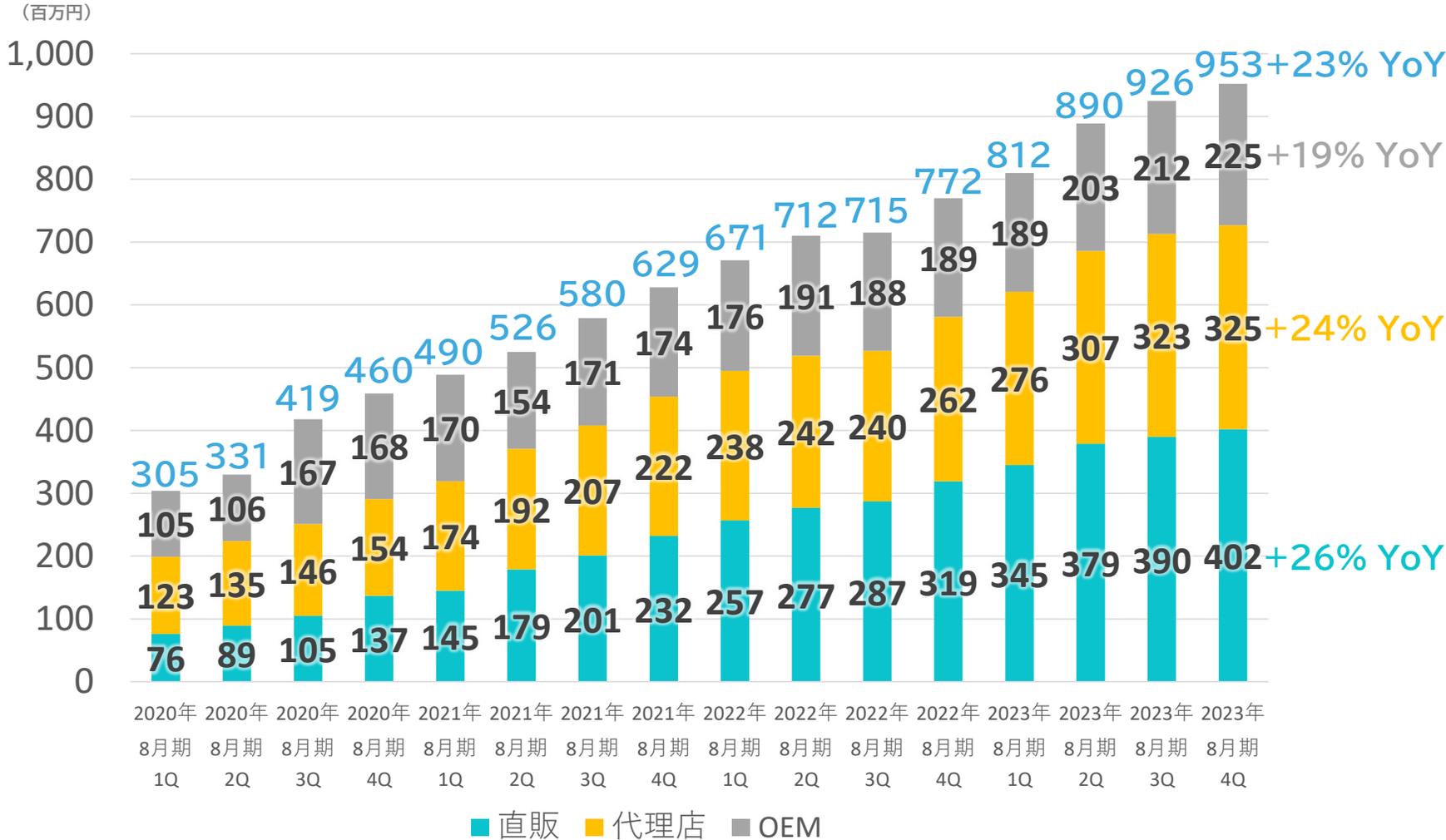
大型のカスタマイズ案件およびイノベーションラボサービスからの売上減が成長率低下の主要因。

2023年8月期中から立て直しを進め、2024年8月期からは大型案件以外での収益基盤の再構築を見込む。



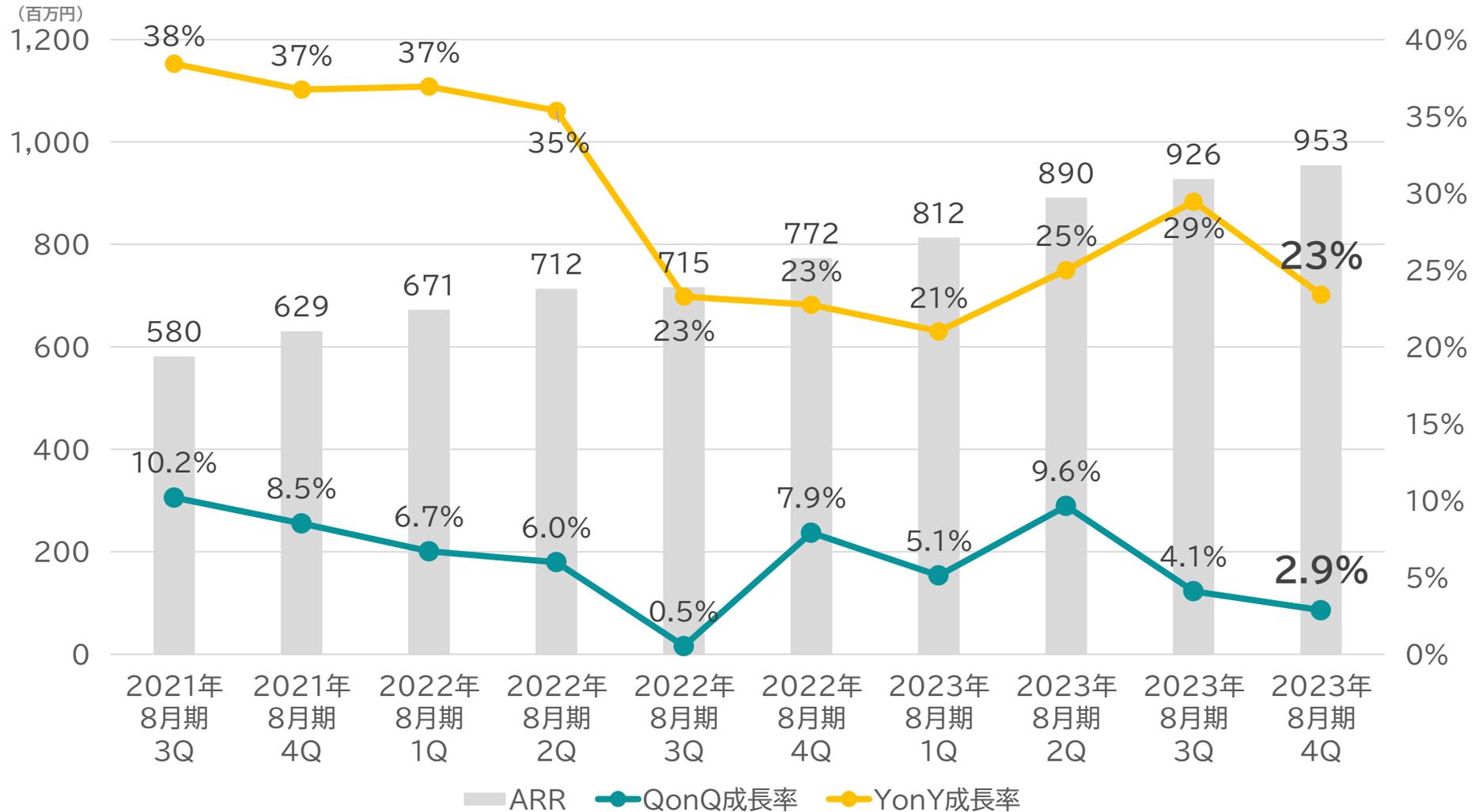
# 年間リカーリングレベニュー(ARR<sup>(注1)</sup>)の推移

第4四半期では直販・OEMを中心に伸長し、前年比で23%増。



# 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

第4四半期ではマーケティング施策の見直しのため前四半期対比で伸び悩み、前年同期対比の成長率は23%に低下。

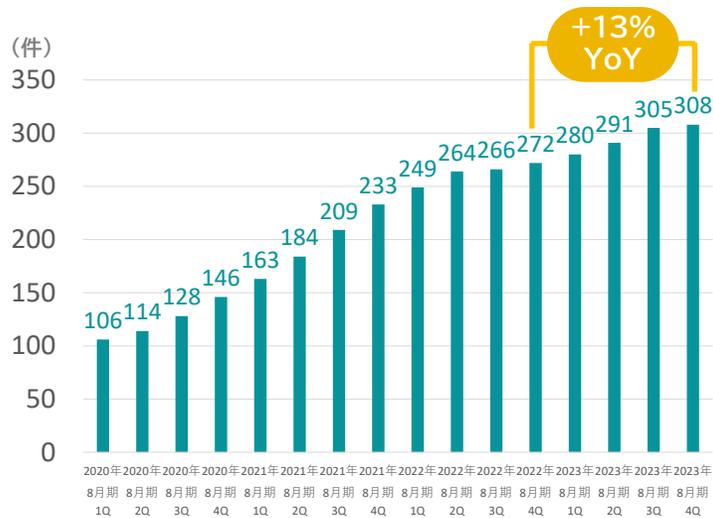


# 主要KPIの推移

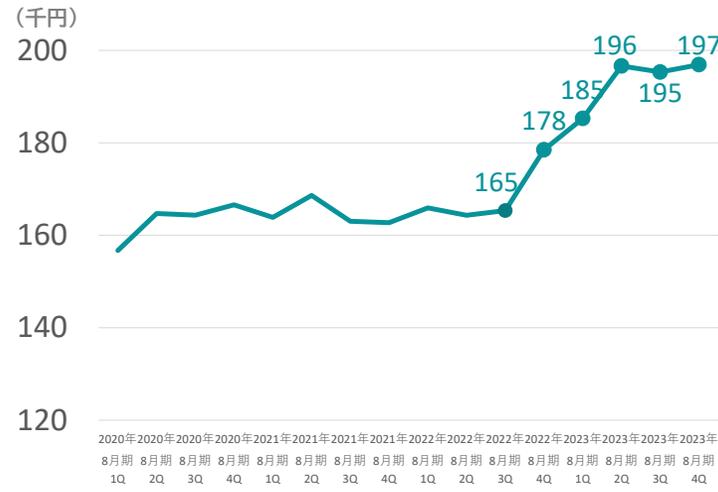
第4四半期では契約件数は伸び悩んだものの、一契約あたり平均MRRは改善。

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%を下回る水準まで低下。

契約数(注1)



一契約あたりの平均MRR(注1、2)



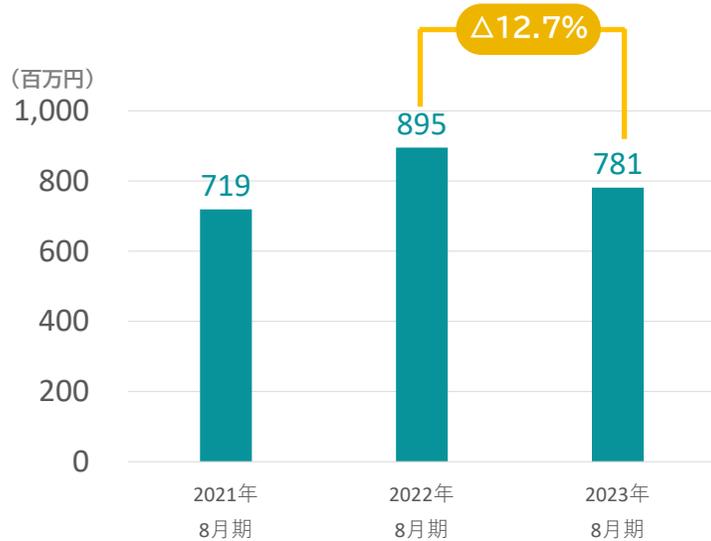
解約率(注1、3)



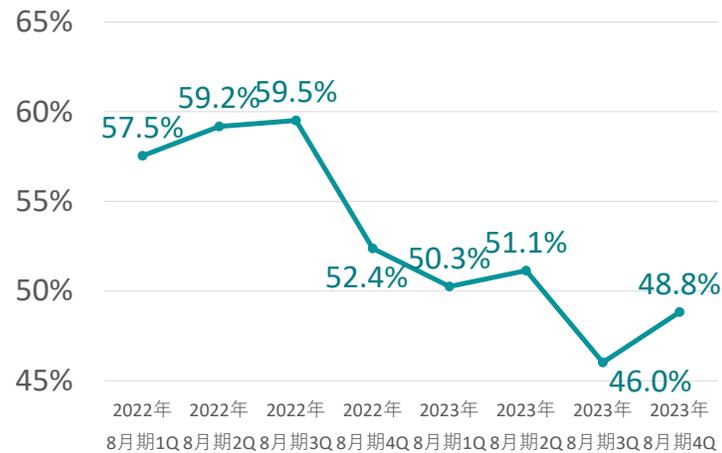
# 売上総利益

第4四半期はSaaSサービスの売上比率の上昇およびプロフェッショナルサービスの粗利率の改善により、全体の売上総利益率は前四半期対比で向上。

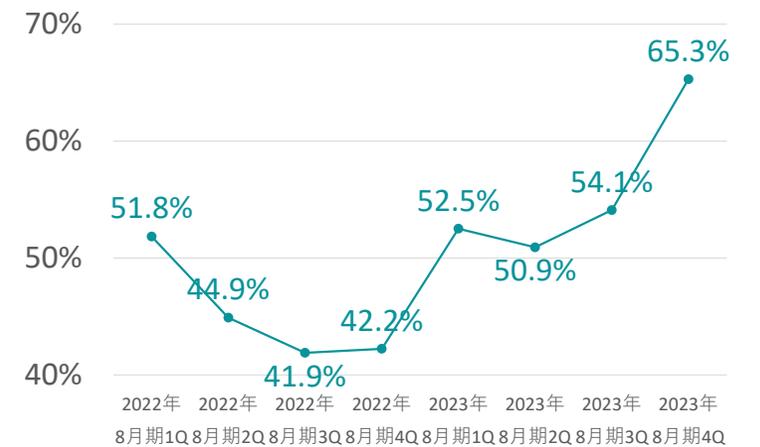
売上総利益



売上総利益率

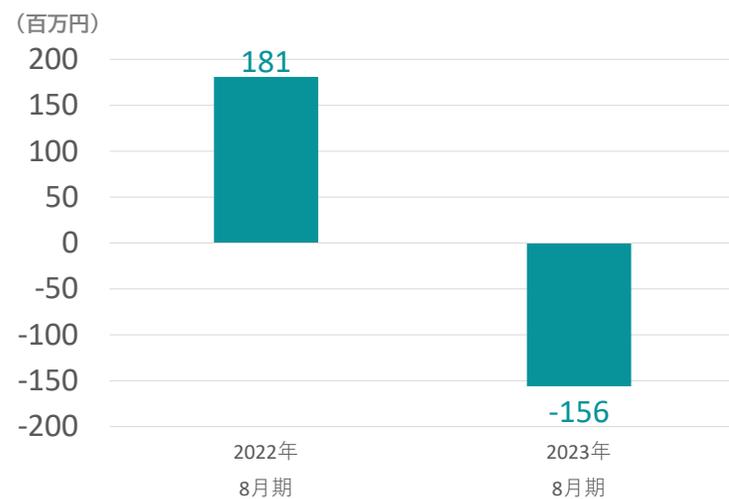


サブスクリプション売上高比率(注1)

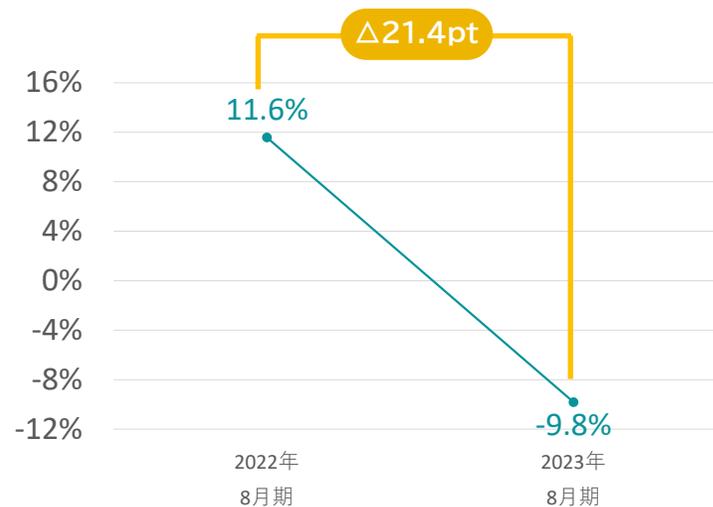


(注1)サブスクリプション売上高比率 経常的に得られる当社製品の利用料の合計額を全売上高で除した比率

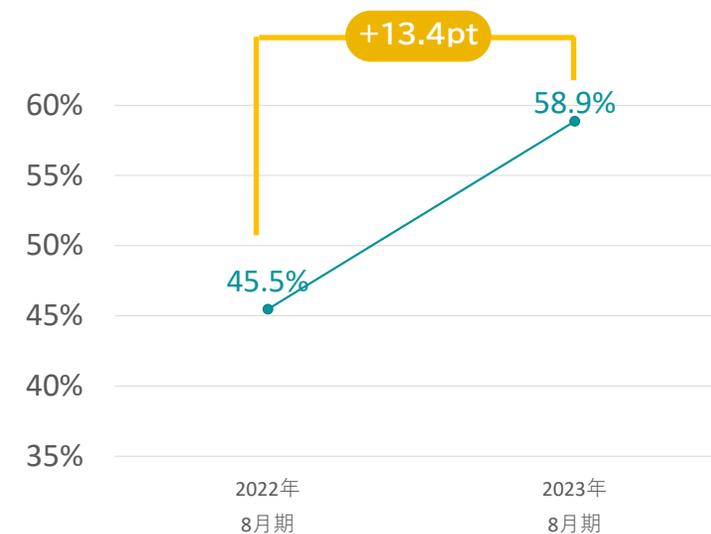
## 営業利益



## 営業利益率

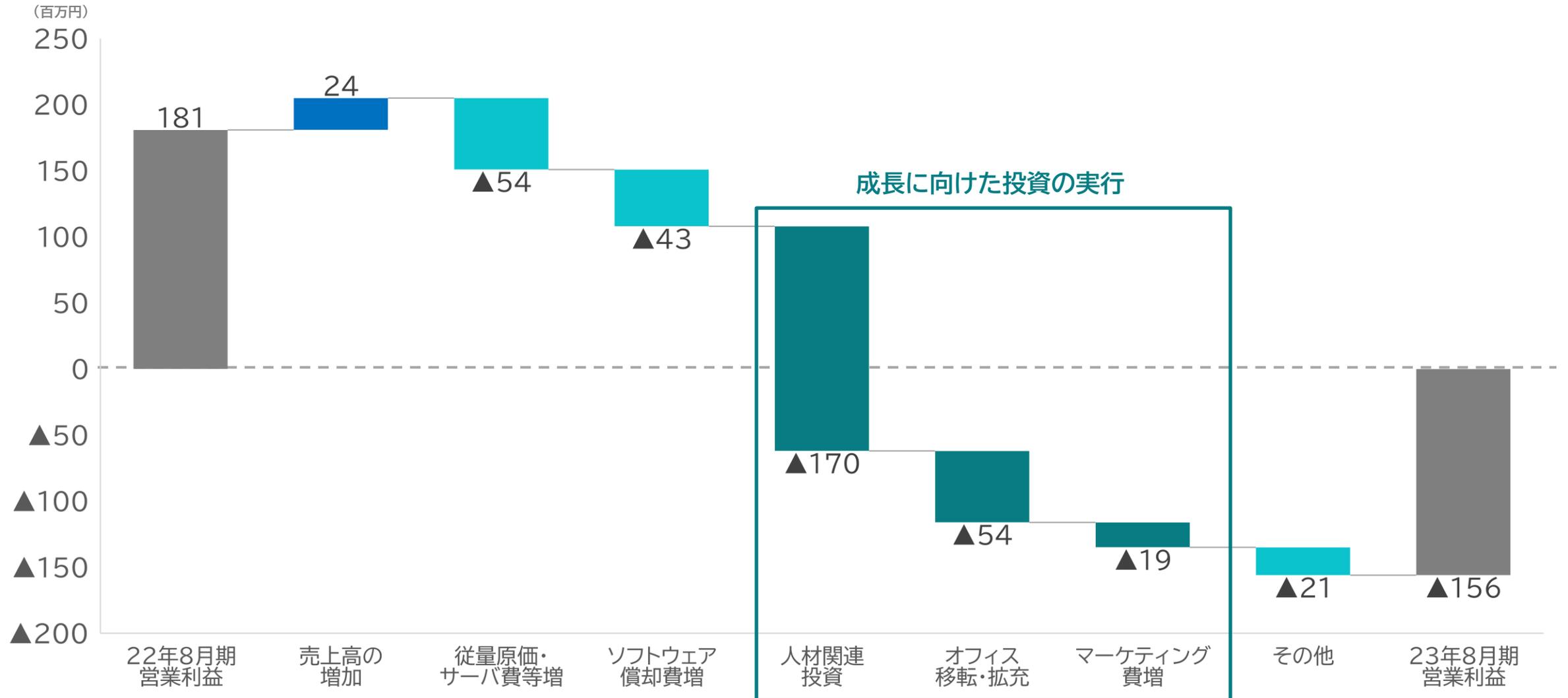


## 売上高販管費率

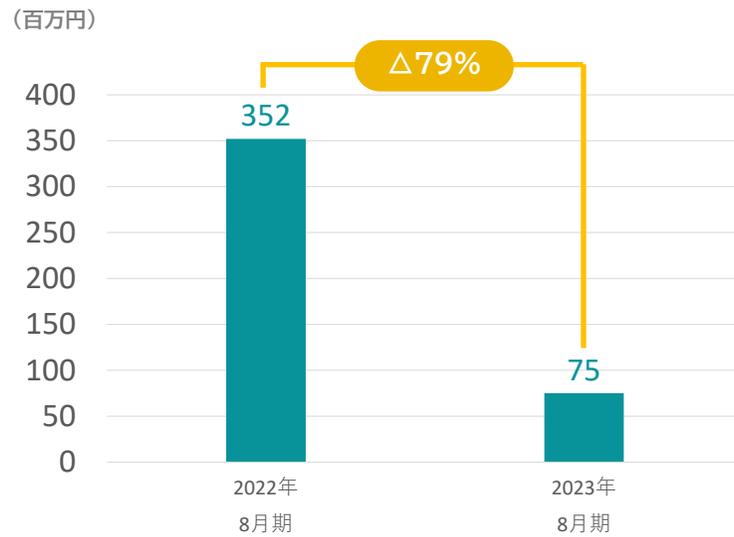


## 前年度対比での営業利益の増減要因

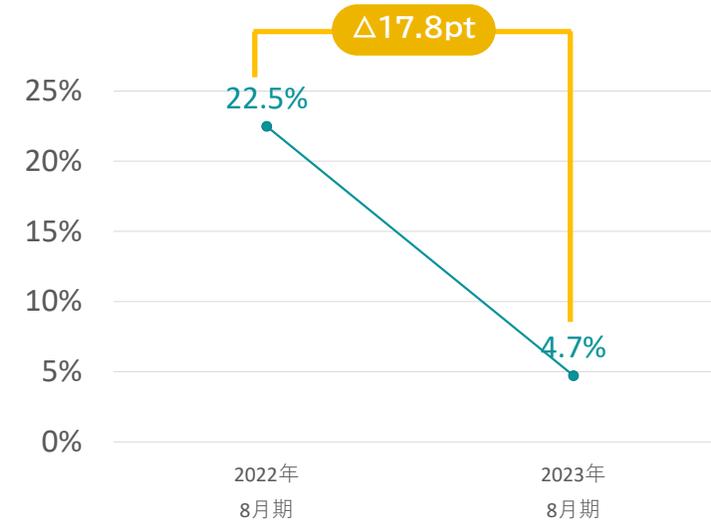
人材関連投資およびオフィスの移転・拡充に伴う費用等の投資により営業利益が減少。



## 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)

# 中期経営計画の見直し

## ■ コントラクトセンター業界を取り巻く環境の変化

想定されたアフターコロナでの人材採用難に加えて、LLM・生成AIの登場により、  
コントラクトセンター業界は当社がこれまで目指してきた事業環境へ大きく転換

### ① コロナ後の経済活動再開による人手不足

…コントラクトセンターのデジタル化・ノンボイス化が急務



### ② LLM・生成AIの登場

…あらゆる定型業務の自動化への期待



# コントラクトセンター変革に向けた機運の高まり

## ■ 中期経営計画の見直し

2022年10月公表内容  
中期経営計画の位置付け・ゴール

- コンタクトセンターのデジタル化・ノンボイスサポートの普及を牽引し、ノンボイスソリューションの分野でトップシェアの地位を確立



目標とする立ち位置は変更せず。  
但し、生成AIの実装・活用が今後の競争の中心になるものと考え、踏み込んだ投資により、市場での競争優位性を早期に確立する。

- 売上高成長年率30%超、5年後売上高60億円超の実現



ゴールとなる売上高60億円超は変更せず。  
2023年8月期の進捗の遅れ、2024年8月期の投資を踏まえ、計数計画を1年後ろ倒し。

- さらなる成長加速を目指したCXをテーマとする事業領域への拡大



生成AIの登場により、CXにおけるコンタクトセンターの役割・重要性は更に高まる。  
引き続き、CXをテーマとする分野への事業領域拡大は中期的に検討。

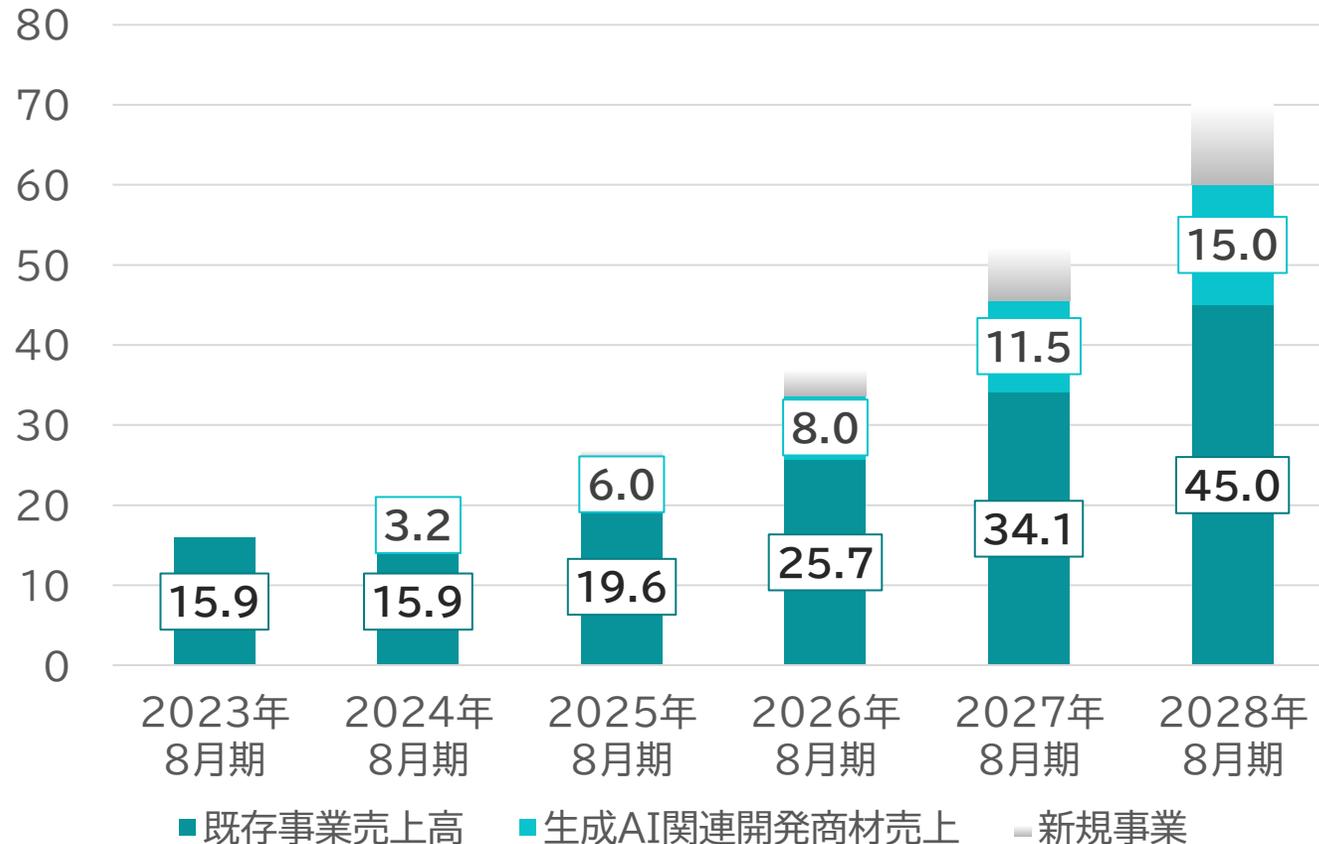
# 事業計画

SaaSサービスを中心に大企業顧客をターゲットとする戦略は維持し、生成AI関連事業を通じてその成長加速を目指す。

※ GovTech事業は初年度計画を上回る実績となったものの、投資の優先順位の観点から既存事業の中で安定収益の源泉とする戦略にシフト

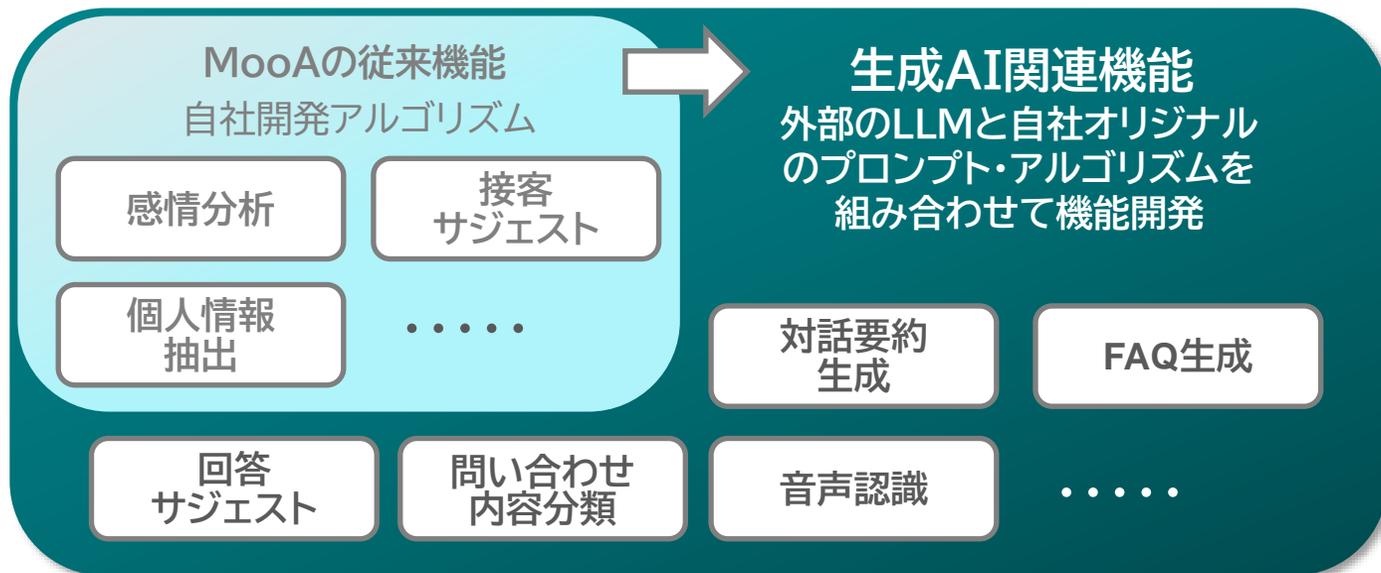
## 修正後売上計画

(億円)



- 3
**新規事業 (変更なし)**
  - 顧客接点の知見を元にCX領域での新規事業立ち上げ
  - 周辺領域でのM&Aも積極的に検討
  - 事業の具体化に合わせて計数計画を毎年アップデート予定
- 2
**生成AIの実装・活用を通じた既存事業・周辺事業の成長加速 (新規)**
  - MooA(Mobilus Operational AI)に生成AIを活用した機能を順次追加
  - 新機能を活かしたカスタマイズ・受託開発案件およびSaaS製品との連携により収益基盤を拡充
- 1
**既存事業 (変更なし)**
  - 金融機関・各業界を代表する大企業でのシンボリック案件の創出を梃に、大企業顧客への拡販により成長を加速
  - マーケティングの強化、代理店商流の深堀により案件創出力の向上を目指す

MooA(Mobilus Operational AI)



開発案件(カスタマイズ・イノベーションラボサービス)での活用

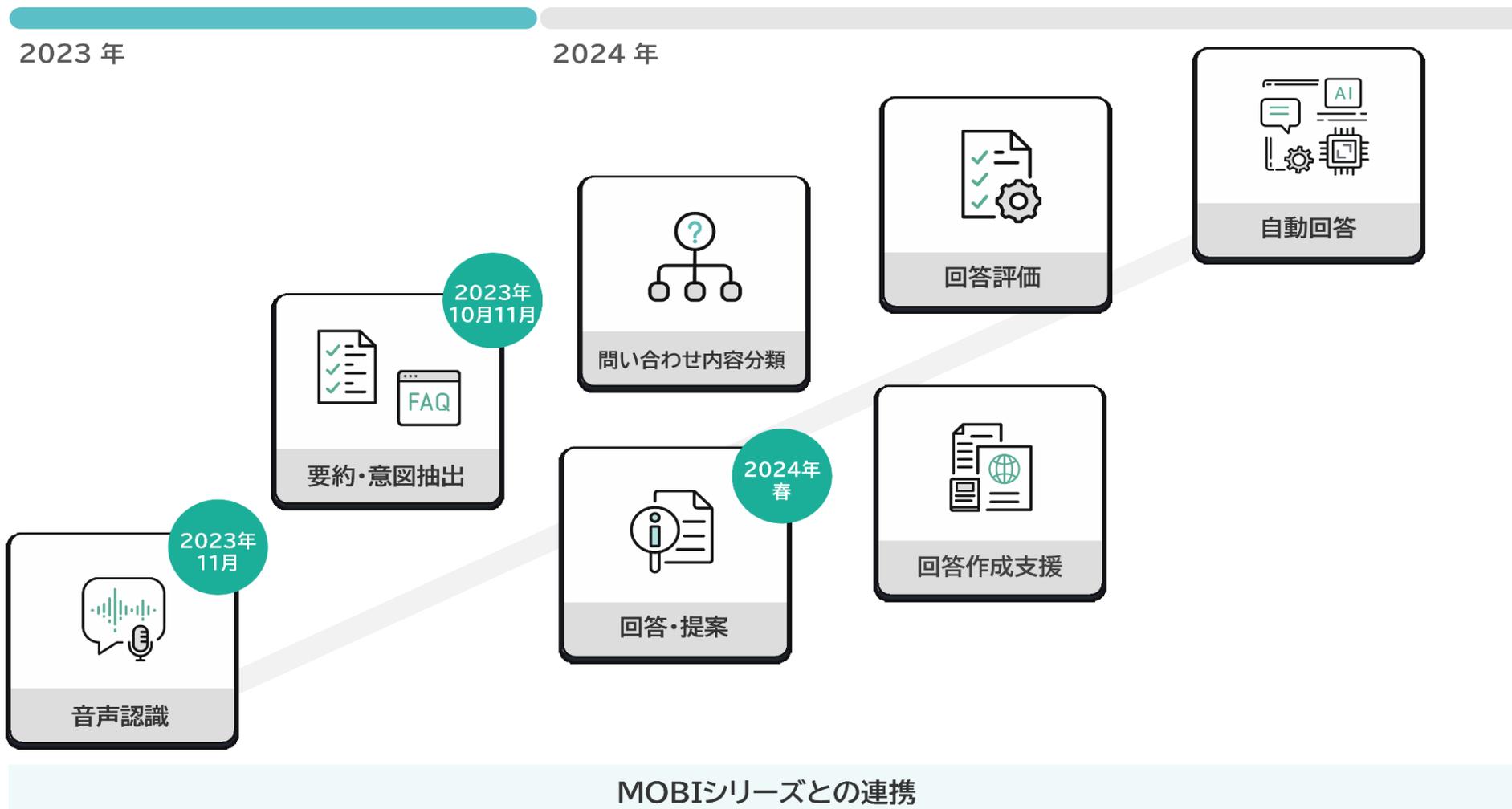
- 専門の営業チームを組成し、新規顧客も含めて市場を開拓
- 顧客企業の要件・UIに合わせて機能ごとにモジュールとして提供
- 導入時の環境に応じたカスタマイズ開発およびチューニング等豊富な収益機会
- モジュールの継続利用からはリカーリングなライセンス収益も見込む

自社製品(SaaSサービス)への機能搭載

- 自社製品をインターフェースとして、オペレーションに合わせた汎用性の高い機能を実装
- 差別化要因となる機能からはオプション利用料によりサブスクリプション単価向上に寄与

# モビルスの目指す生成AIを活用したオペレーター支援機能

オペレーター支援機能としてMooAに生成AIを活用した「音声認識」「対話要約生成」「FAQ生成」「回答サジェスト」等を順次リリース予定。その第一弾として、「MooA-音声認識」「MooA-対話要約生成」「MooA-FAQ生成」をリリースし、まもなくサービス提供を開始。



チャット・電話でお客さま対応を行った後のアフターコールワークにて要約精度を均一化し、業務負担を削減。



## MooA - 音声認識

対応内容を自然な日本語文章で  
スピード出力

- 容易に対応履歴の詳細を確認
- 要約やFAQ生成も、高精度で生成可能に
- 対応内容のテキスト保管でストレージ費用を削減



## MooA - 対話要約生成 (テキスト・音声)

テキスト・音声の対応履歴要約を  
自動生成

- 後処理業務を効率化
- 対応履歴要約の均一化
- 総対応時間を短縮し、総対応件数の増加へ



## MooA - FAQ生成(音声)

音声での対応履歴から意図抽出を行い、  
FAQを自動生成

- 対応履歴のチャットボットやFAQ反映を効率化
- お客さまの自己解決率向上に貢献

## モビエージェントへの機能実装イメージ

MOBI AGENT管理画面内の各ルーム完了前の確認ダイアログ内にて「要約」ボタンを押下することで、テキスト対話内容の要約を出力。

### <管理画面イメージ>

完了する

完了ステータス オペレーター通常完了 ▼

分類区分1 選択する

分類区分2 選択する

分類区分3 選択する

単一選択・ 選択する

オペレーターメモ

要約

主質問/主回答

主質問 主回答

メッセージ選択

メッセージ選択

言語

言語

追加

キャンセル 完了する



完了する

完了ステータス オペレーター通常完了 ▼

分類区分1 選択する

分類区分2 選択する

分類区分3 選択する

単一選択・ 選択する

オペレーターメモ

要約

お客様からの問い合わせでは、テレビのリモコンが動かないというトラブルがありました。オペレーターは、まず電池が切れていないか確認するようアドバイスしました。また、リモコンとテレビの型番が一致しているかも確認するように案内しました。さらに、ボタ

主質問/主回答

主質問 主回答

メッセージ選択

メッセージ選択

言語

言語

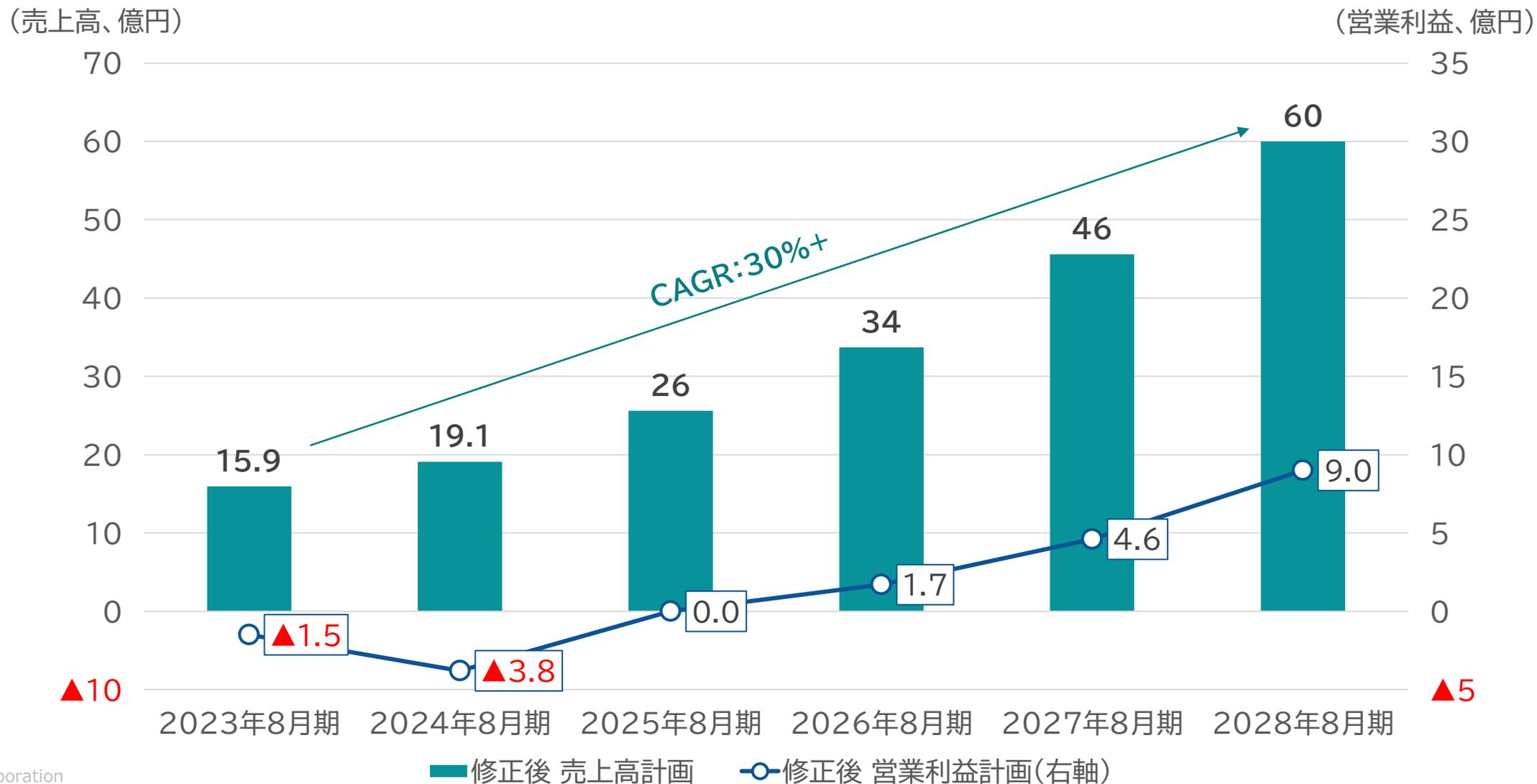
追加

キャンセル 完了する

各ルーム完了前の確認ダイアログ内「要約」ボタンを押下

テキストボックス内に要約文を表示。要約文の編集も可能。

売上計画は2023年8月期での成長の遅れから、1年間の後ろ倒し2028年8月期での60億円到達を目指す。  
 2024年8月期は従来計画以上の踏み込んだ投資を実行し、2025年8月期からの黒字転換を目指す。



# 2024年8月期業績予想について

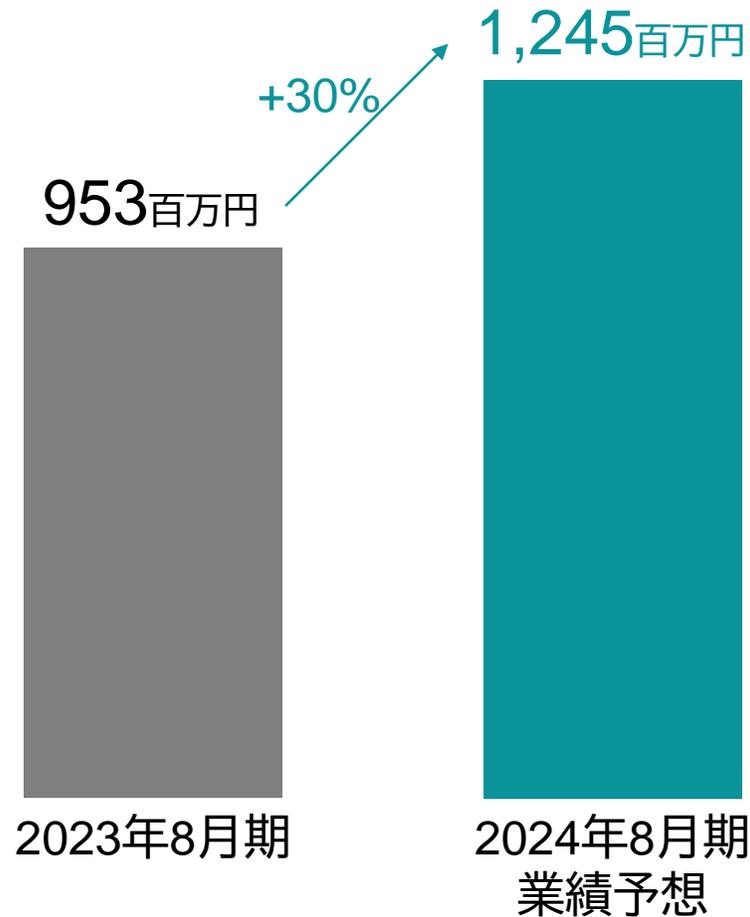
## 2024年8月期 業績予想

(百万円)	2023年8月期 通期実績	2024年8月期 業績予想	成長率
売上高	1,594	<b>1,913</b>	+20.0%
SaaSサービス	993	<b>1,201</b>	+21.0%
プロフェッショナルサービス	421	<b>583</b>	+38.4%
イノベーションラボサービス	179	<b>128</b>	▲28.7%
※ 開発関連事業(カスタマイズおよび イノベーションラボサービス合計)	459	<b>540</b>	+17.4%
営業利益	▲156	<b>▲389</b>	
経常利益	▲152	<b>▲398</b>	
当期純利益	▲182	<b>▲394</b>	

## ■ SaaSサービスの成長見通し

ARR成長率30%に回帰。

### ARRの成長見通し

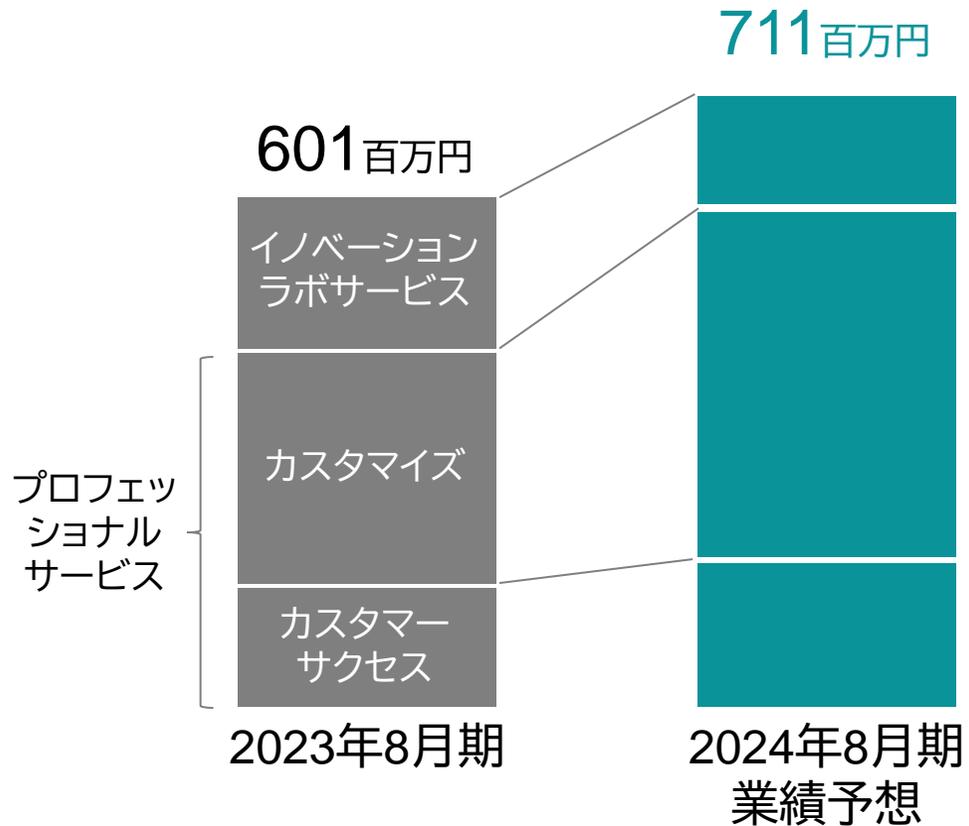


### SaaSサービス成長に向けた取り組み

- ・ 当社製品への生成AI関連機能追加による差別化  
(10月19日よりモビエージェントに対話要約生成機能を追加)
- ・ 代理店商流の活性化による案件パイプラインの拡大
- ・ Secure Path・モビボイス内線連携などの高単価商材の推進
- ・ マーケティング施策の見直しによる効果的なリード獲得増

## ■ プロフェッショナルサービスおよびイノベーションラボサービスの成長見通し

生成AIを活用した開発商材を武器にカスタマイズ開発売上の業績回復を目指す。



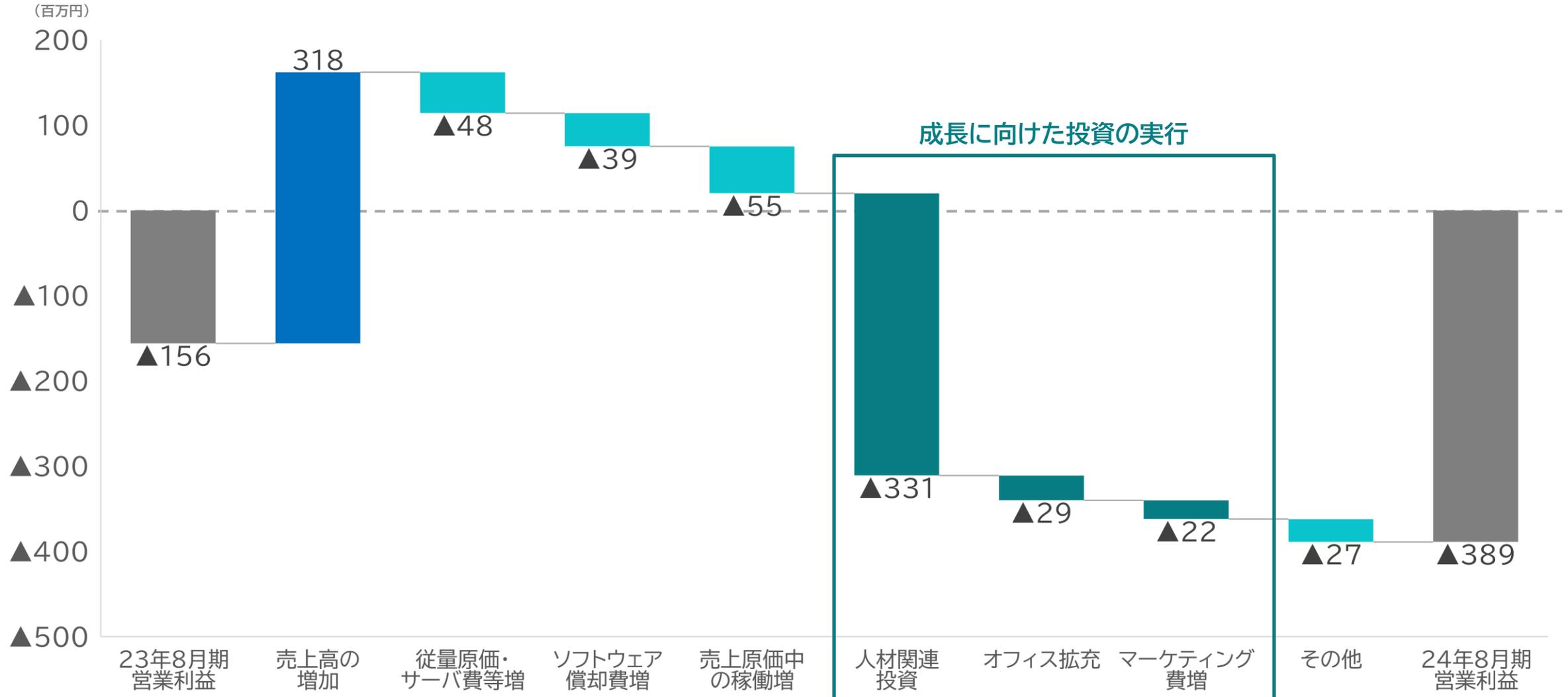
### 開発案件での売上規模拡大

- ・ 生成AI機能モジュールを活用した開発案件の積み上げによりカスタマイズ売上の拡大を図る
- ・ 既に一つの商材(要約機能)から、複数案件の受注に成功しており、案件パイプラインも潤沢な状況
- ・ 商材数の拡大につれて、加速度的な成長を見込む

※なお、生成AI機能モジュールに係る継続的な利用料が発生する案件では開発に係る売上をカスタマイズ(プロフェッショナルサービス)に計上、継続的な利用料が発生しない案件ではイノベーションラボサービスに計上予定

## 2024年8月期の投資計画について

2023年8月期での採用の遅れを取り戻し、2025年8月期以降の成長に必要な人材を確保する計画。  
中でも生成AI関連事業での開発・実装・営業に従事するメンバーを大幅に拡充する予定。



## ■ 決算説明会のお知らせ

<2023年8月期決算説明会 開催概要>

日時: 2023年10月13日(金) 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\\_n-IAILf2QsOZFgpvBeSOFA](https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_n-IAILf2QsOZFgpvBeSOFA)

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	4Q
売上高	317	388	425	437	383	422	425	363
(SaaS)	177	197	202	216	235	245	252	260
(PS)	97	134	111	166	95	129	121	74
(ILS)	41	56	111	54	52	47	51	28
売上総利益	182	230	253	229	192	216	195	177
EBITDA	64	94	112	81	24	35	10	4
営業利益	28	53	67	31	△27	△20	△49	△58
経常利益	27	52	64	29	△30	△9	△51	△60
当期純利益	19	34	43	28	△50	△66	△61	△3

## 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	237
その他売上	13	22	24	31	34	30	21	23

## ■ 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	4Q
ソフトウェア投資額(注1)	56	59	62	65	67	50	66	57
ソフトウェア償却費(注2)	33	36	39	42	45	47	49	52

(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

