

すべてのビジネスに、
一歩先行くCXを。

MOBILUS

CX-Branding Tech. _____

2025年8月期第2四半期 決算説明資料

モビルス株式会社(4370)

2025年4月11日

単位:百万円	2025年8月期 第2四半期累計期間	前年同期比 成長率	通期業績予想	通期業績予想 に対する進捗率
売上高	851	+11.8%	1,969	43%
EBITDA ^{注1}	92	-	-	-
営業利益	13	-	0	-
経常利益	8	-	▲6	-
当期純利益	5	-	▲5	-

(注1) 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)

■ 売上カテゴリ別の進捗率・成長率（2024年9月～2025年2月）

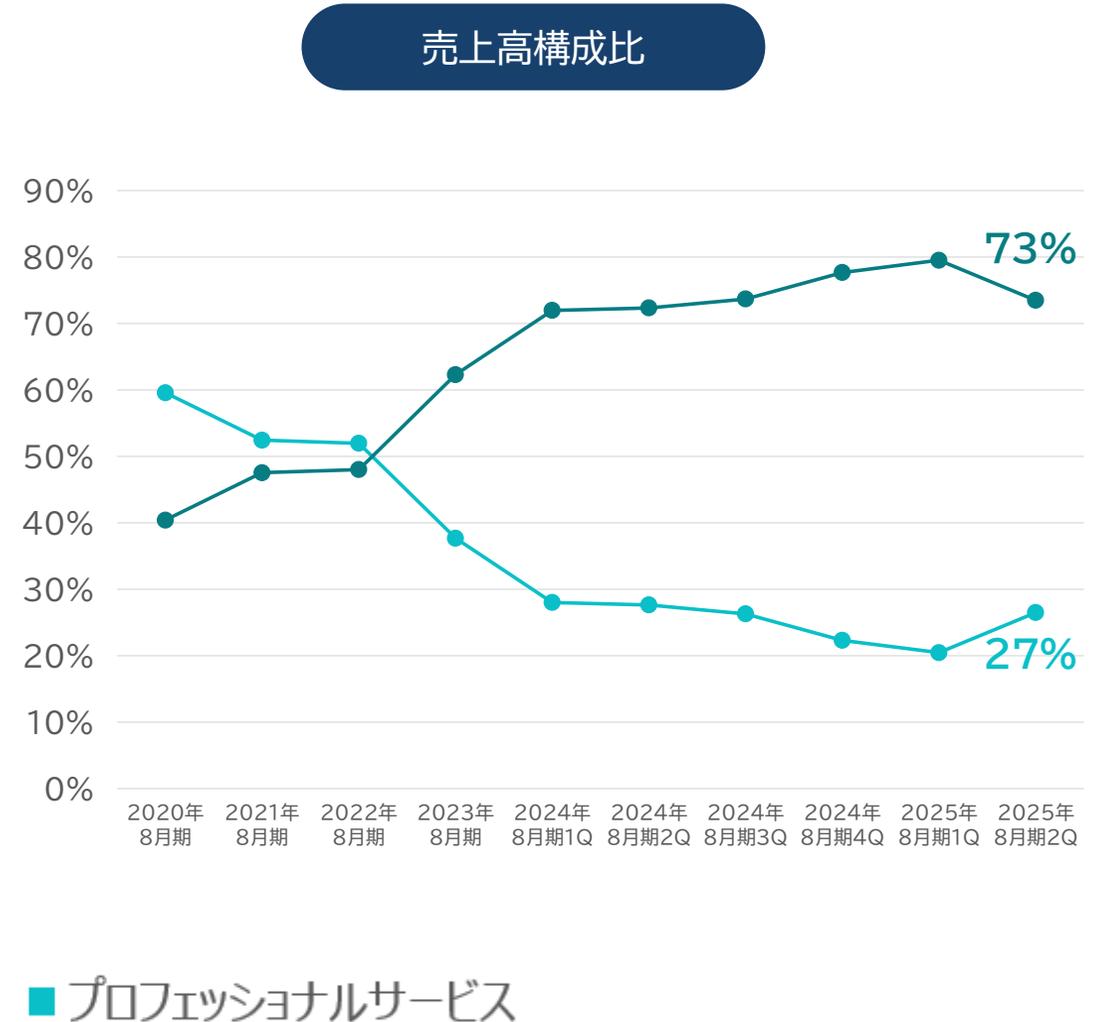
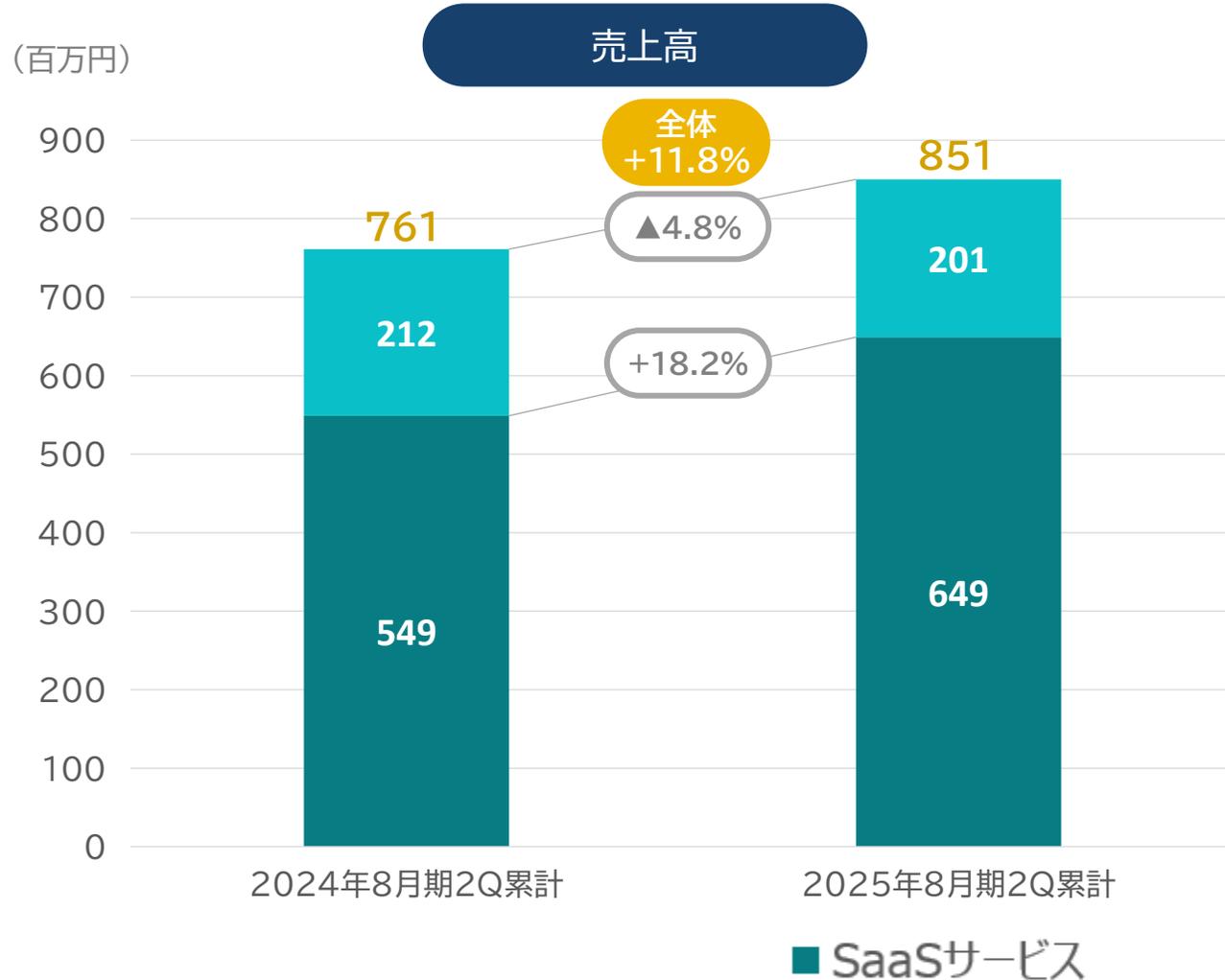
単位:百万円	2025年8月期 第2四半期	前年同期比での 成長率	業績予想 に対する進捗率
売上高	851	+11.8%	43%
ー SaaSサービス	649	+18.2%	47%
ー プロフェッショナルサービス ^{注1}	201	▲4.8%	35%

注1 本事業年度より「イノベーションラボサービス」を「プロフェッショナルサービス」に統合して開示。従来カテゴリにて集計した値は以下の通り。

ー プロフェッショナルサービス	165	69.1%	34%
ー イノベーションラボサービス	37	▲67.5%	36%

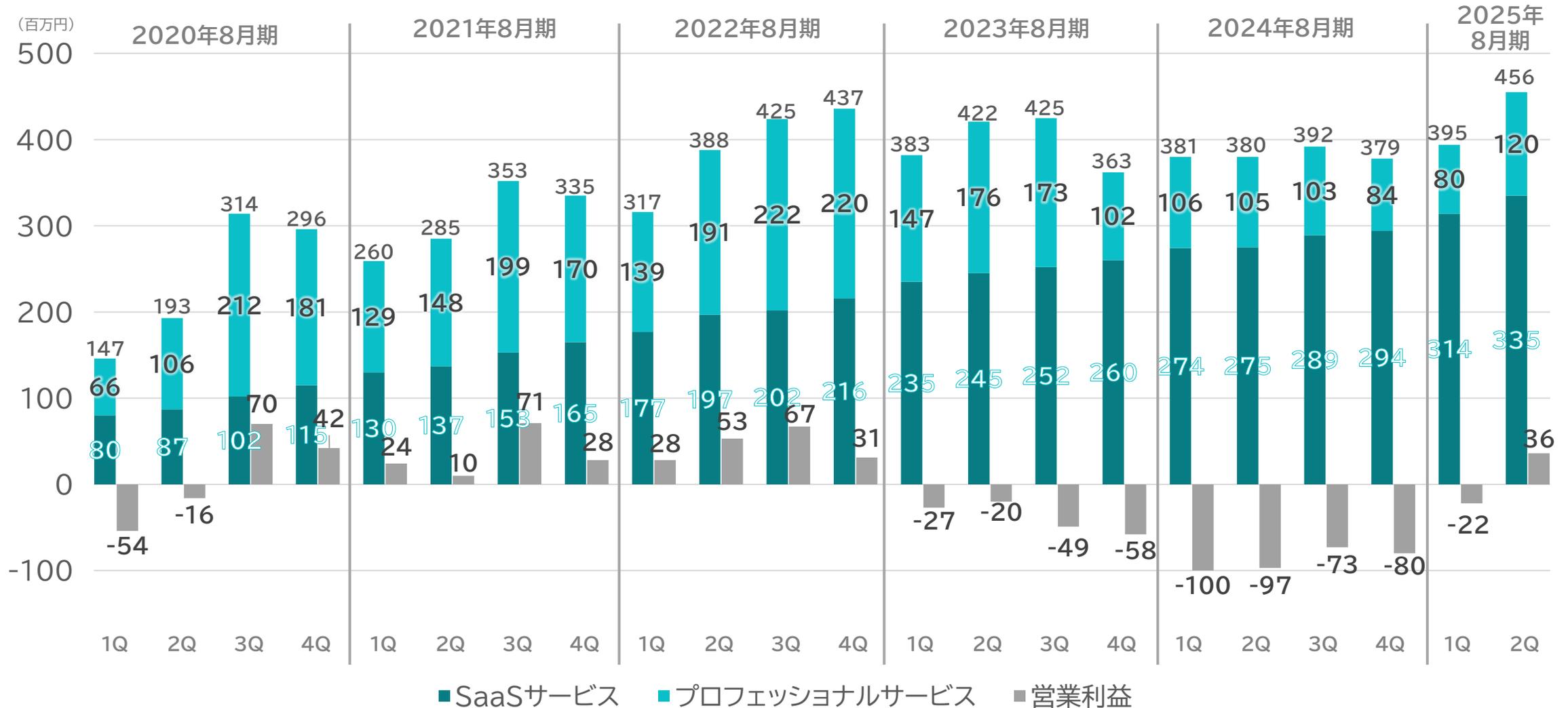
売上高推移

SaaSサービスの成長により第2四半期累計で前年比11.8%の売上高成長を達成。プロフェッショナルサービスは、引き続き前年実績を下回ったものの、第1四半期時点と比べてマイナス幅は縮小し売上高構成比でも27%まで拡大。



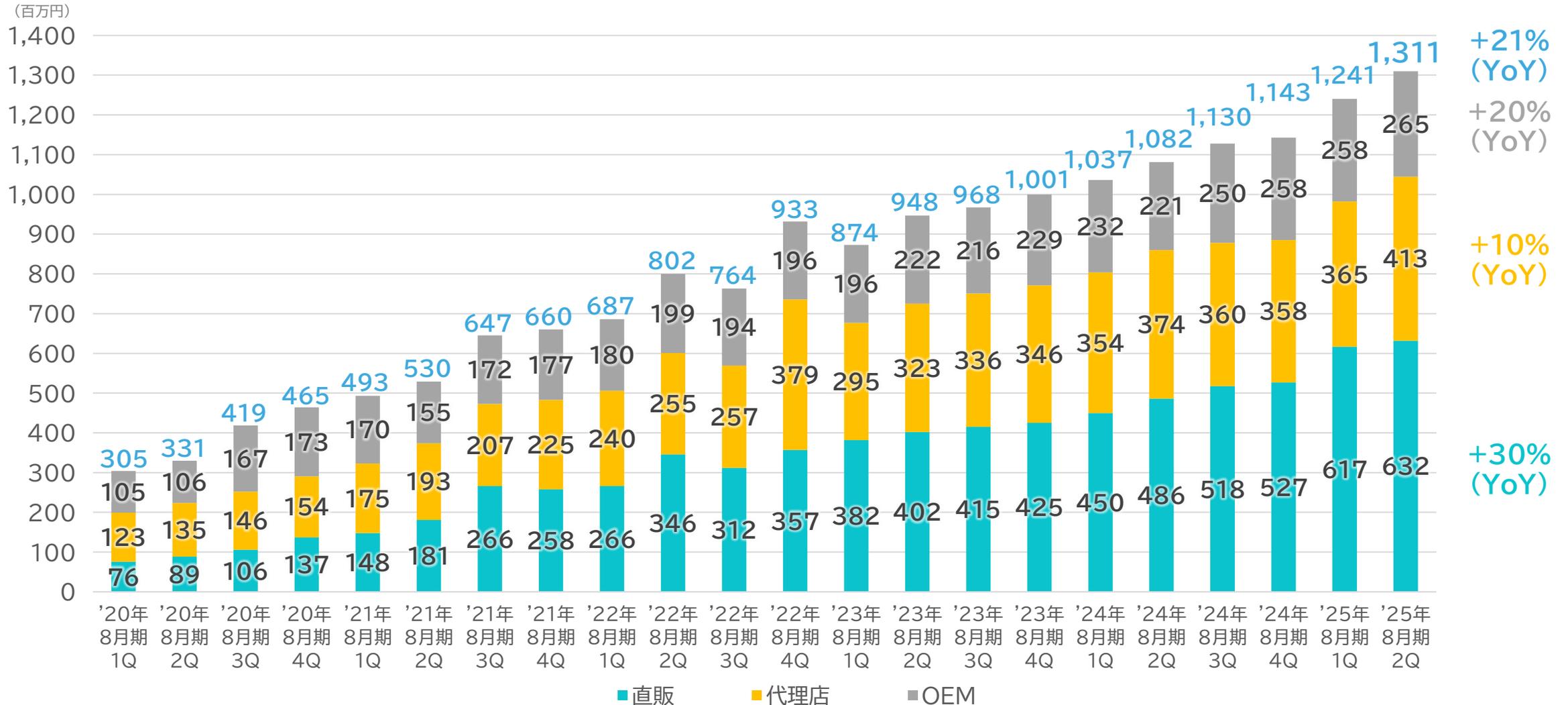
カテゴリ別売上高および営業利益の四半期推移

SaaSサービスは引き続き堅調に積み上がり、プロフェッショナルサービスの売上拡大もあり、第2四半期は四半期売上としては過去最高の水準まで回復し、四半期での営業黒字化も達成。



年間リカーリングレベニュー(ARR^(注1))の推移

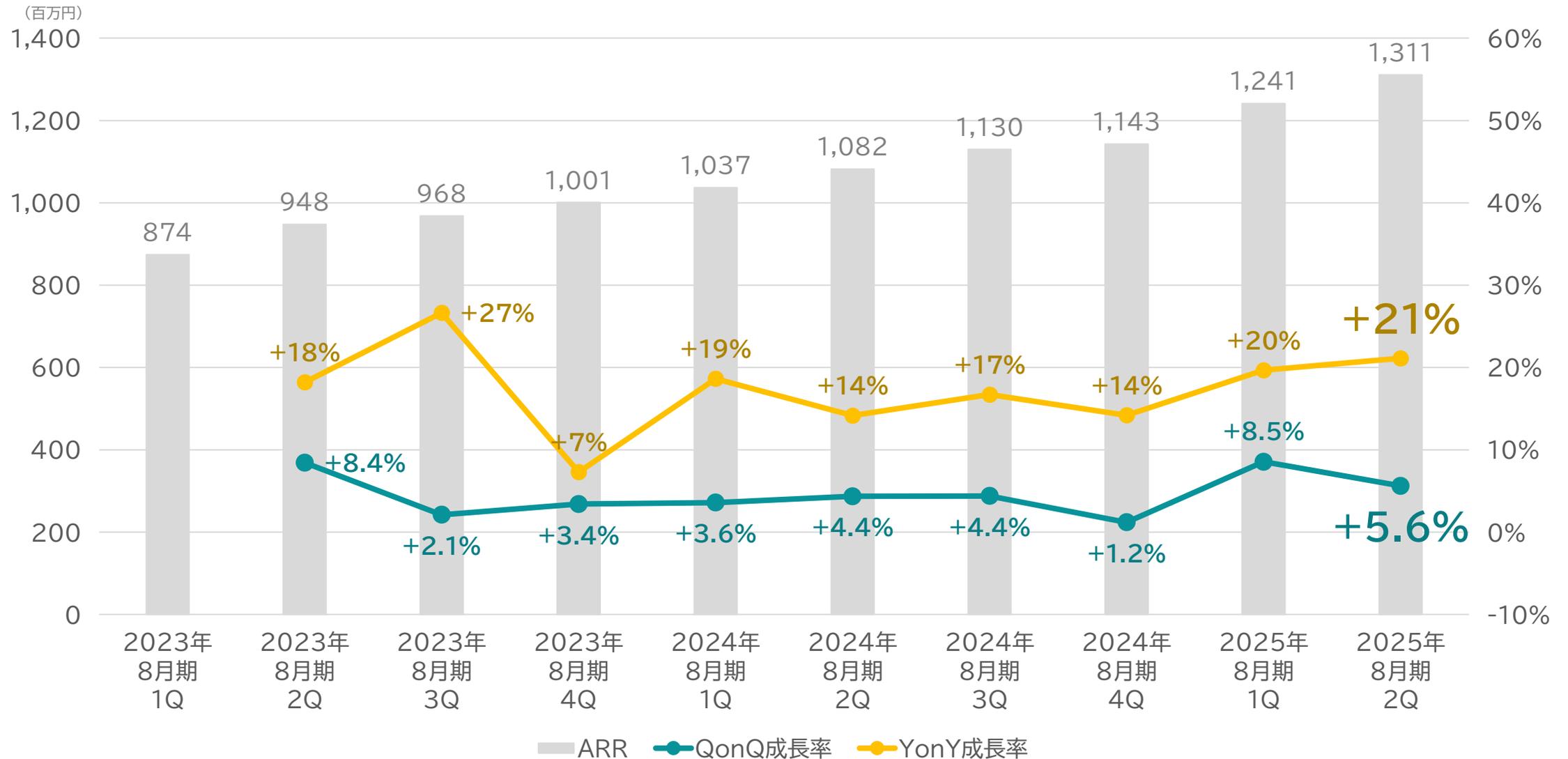
代理店商流の成長率も改善傾向にあり、ARR全体で前年比+21%の成長を実現。



(注1) 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(注2)を12倍することにより算出。
 (注2) 月次サブスクリプション売上高について、前事業年度まではSaaS製品利用に係るライセンス売上のみを集計していたものの、従量課金を伴うSaaS製品が増加したことを踏まえ、本事業年度よりライセンス売上と従量課金売上の合計にて算出。

年間リカーリングレベニュー(ARR)成長率の推移

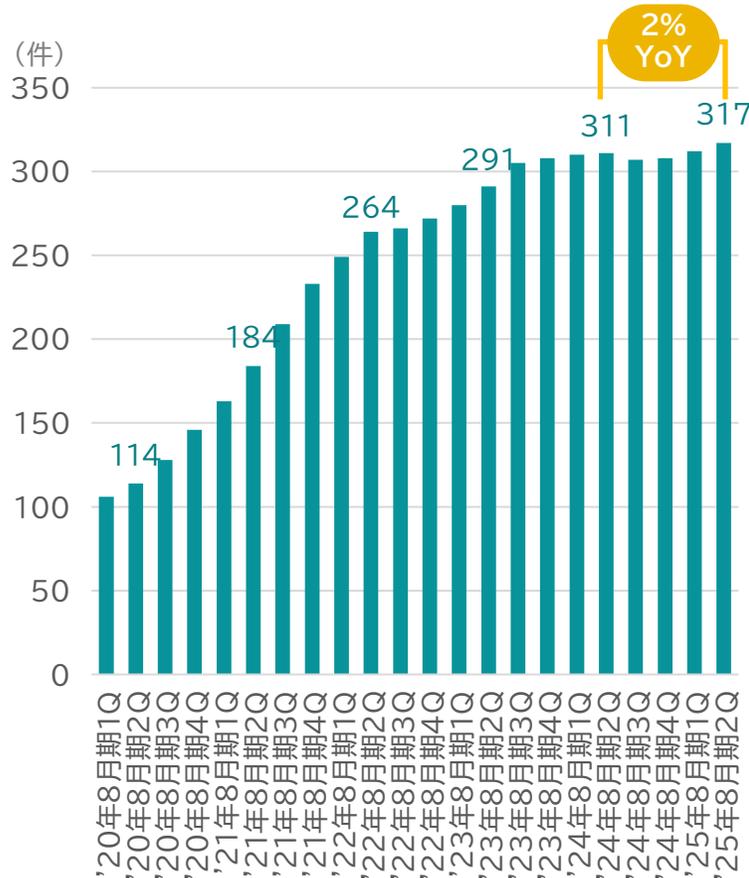
前四半期対比+5.6%と引き続き順調な成長率を維持。



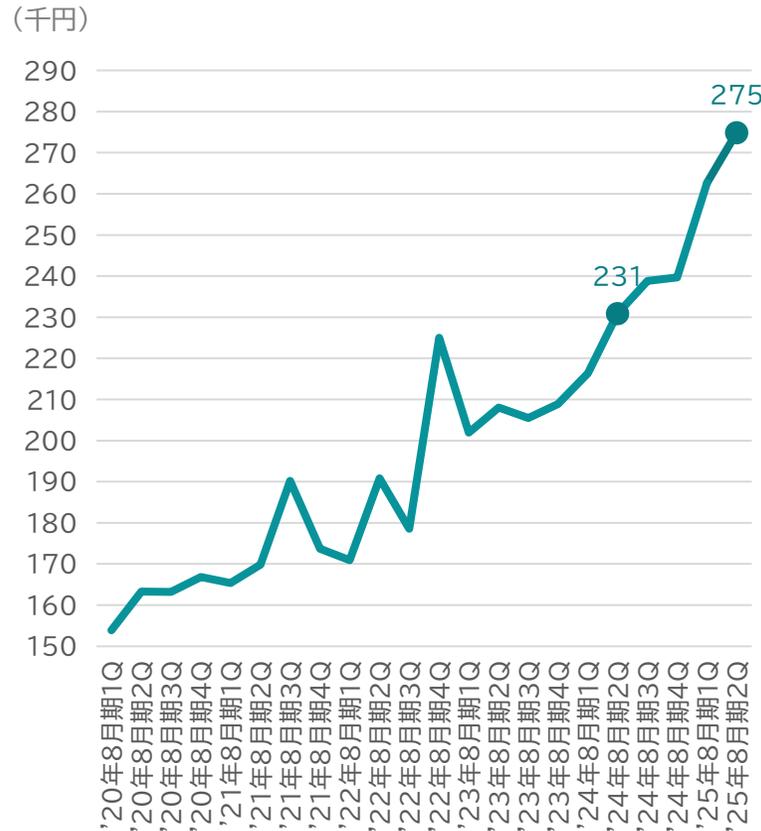
主要KPIの推移

契約数は前年同期・前四半期を上回ったものの微増に留まり、単価の上昇が成長を牽引。
 チャンレートはターゲットとする1%を下回り、健全な水準で推移。

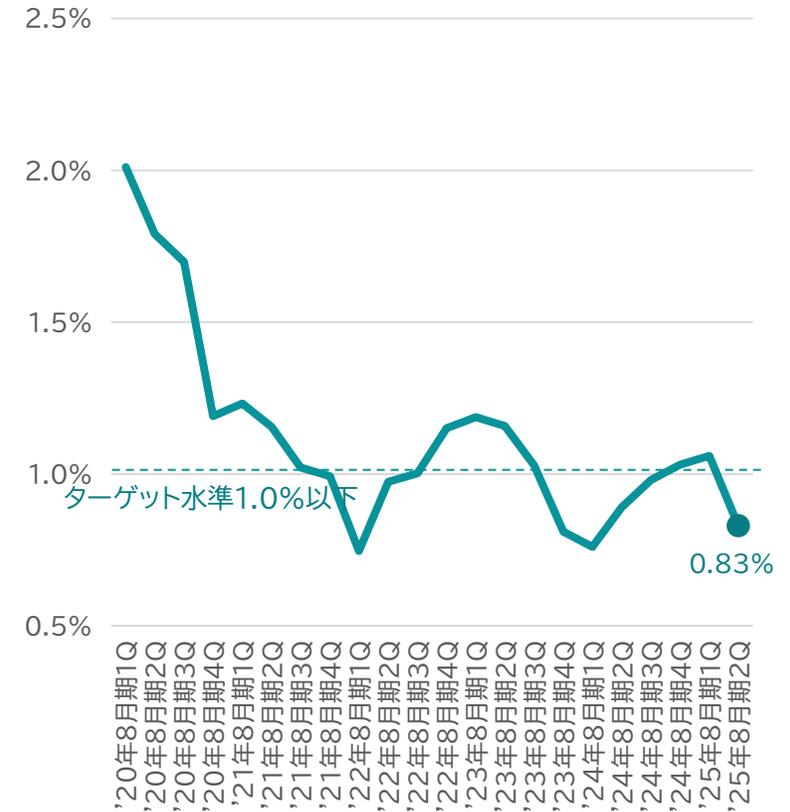
契約数(注1)



一契約あたりの月額平均単価(注1、2)



解約率(注1、3)

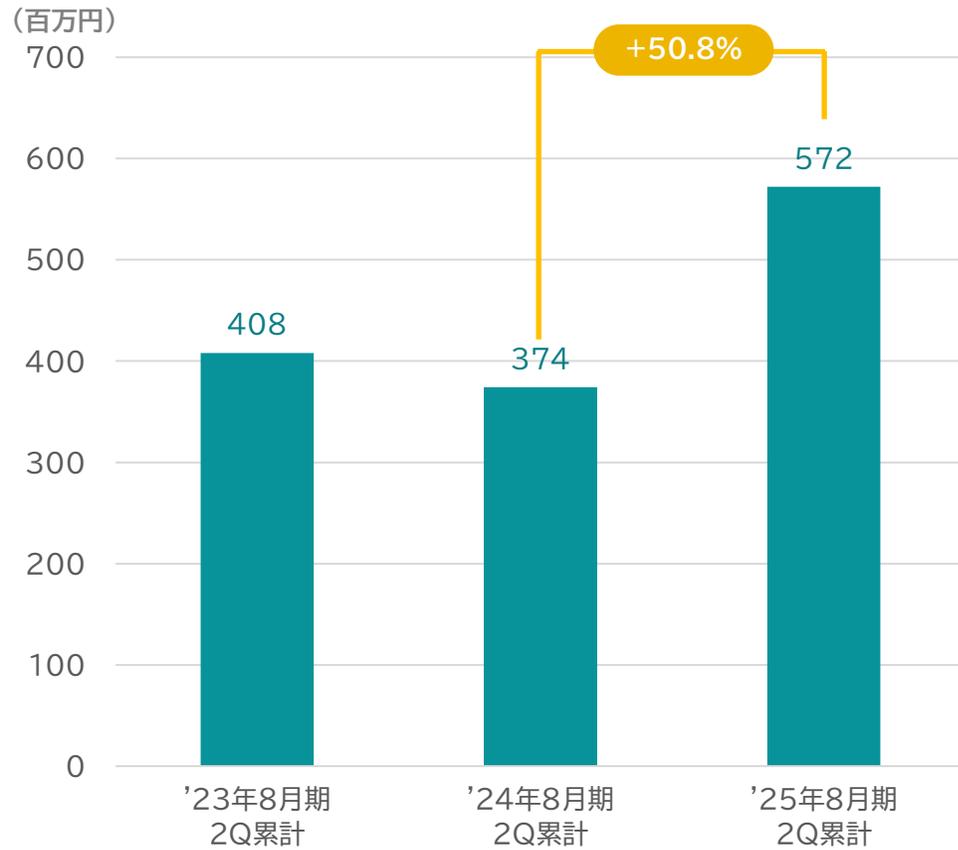


(注1)OEMを除く。(注2)四半期最終月の月次サブスクリプション売上高を契約数で除することにより算出。(注3)「当月の解約による減少したライセンス売上÷前月末のライセンス売上」の12ヵ月平均。

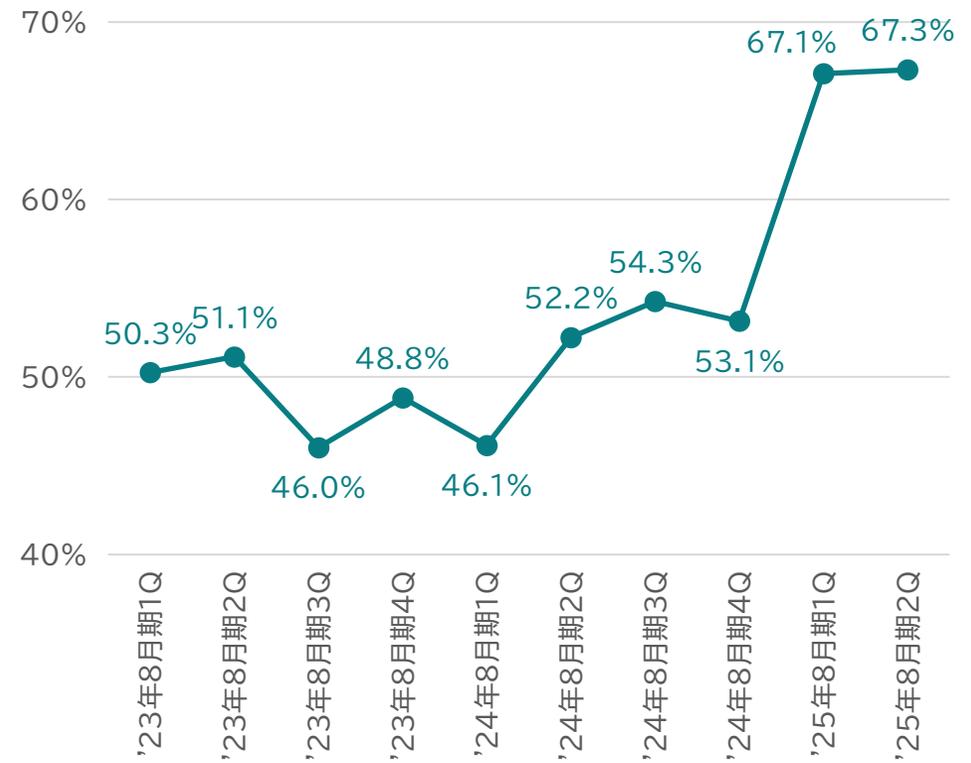
売上総利益

第1四半期と比較して売上高に占めるプロフェッショナルサービスの比率が向上したものの、高い採算性を確保できており、売上総利益率は高水準を維持。

売上総利益

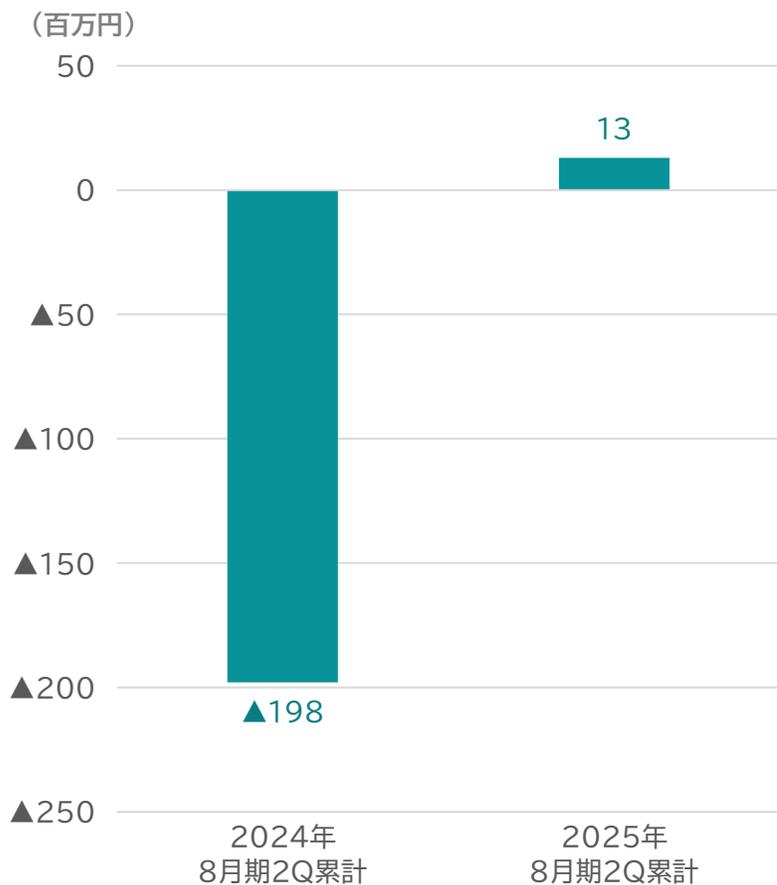


売上総利益率

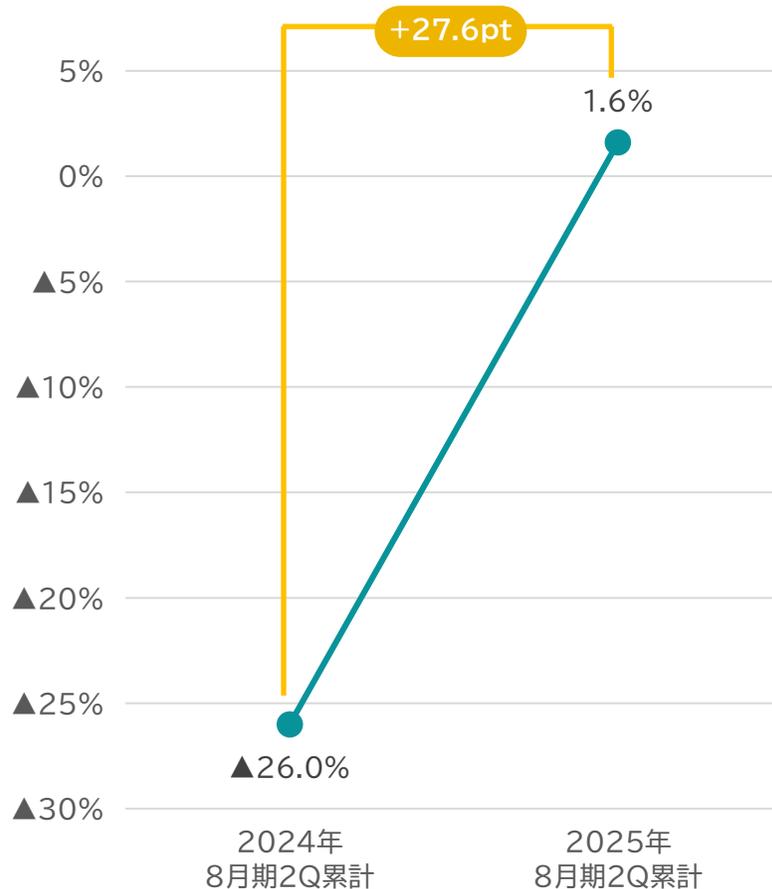


第2四半期単独での営業黒字化に加え、累計期間でも黒字化を達成。売上増の中でも販管費の増加を抑制できており、利益率が改善。

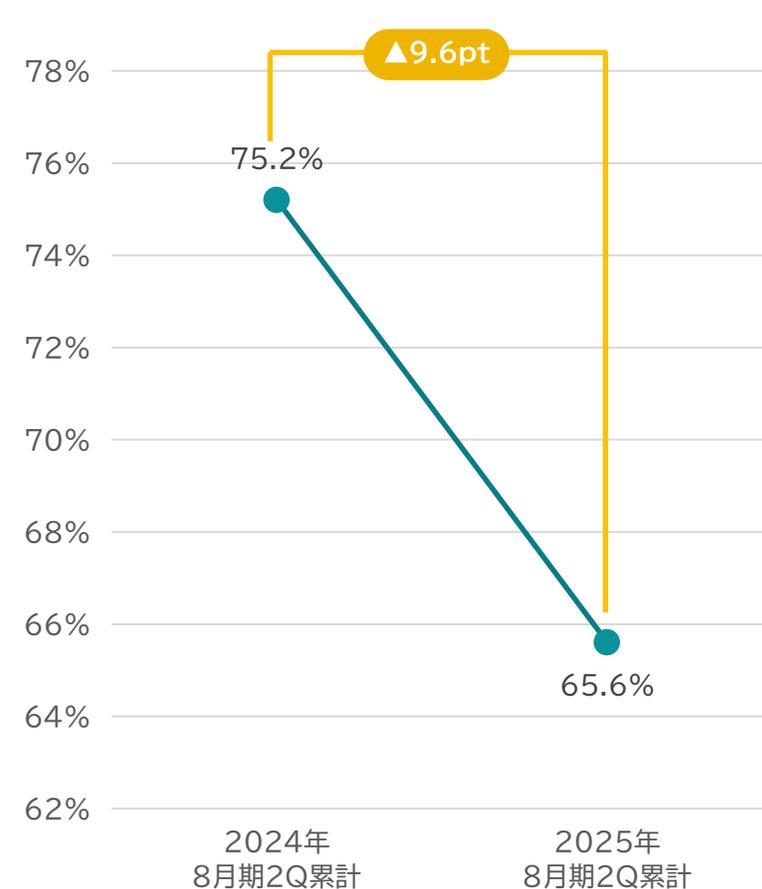
営業利益



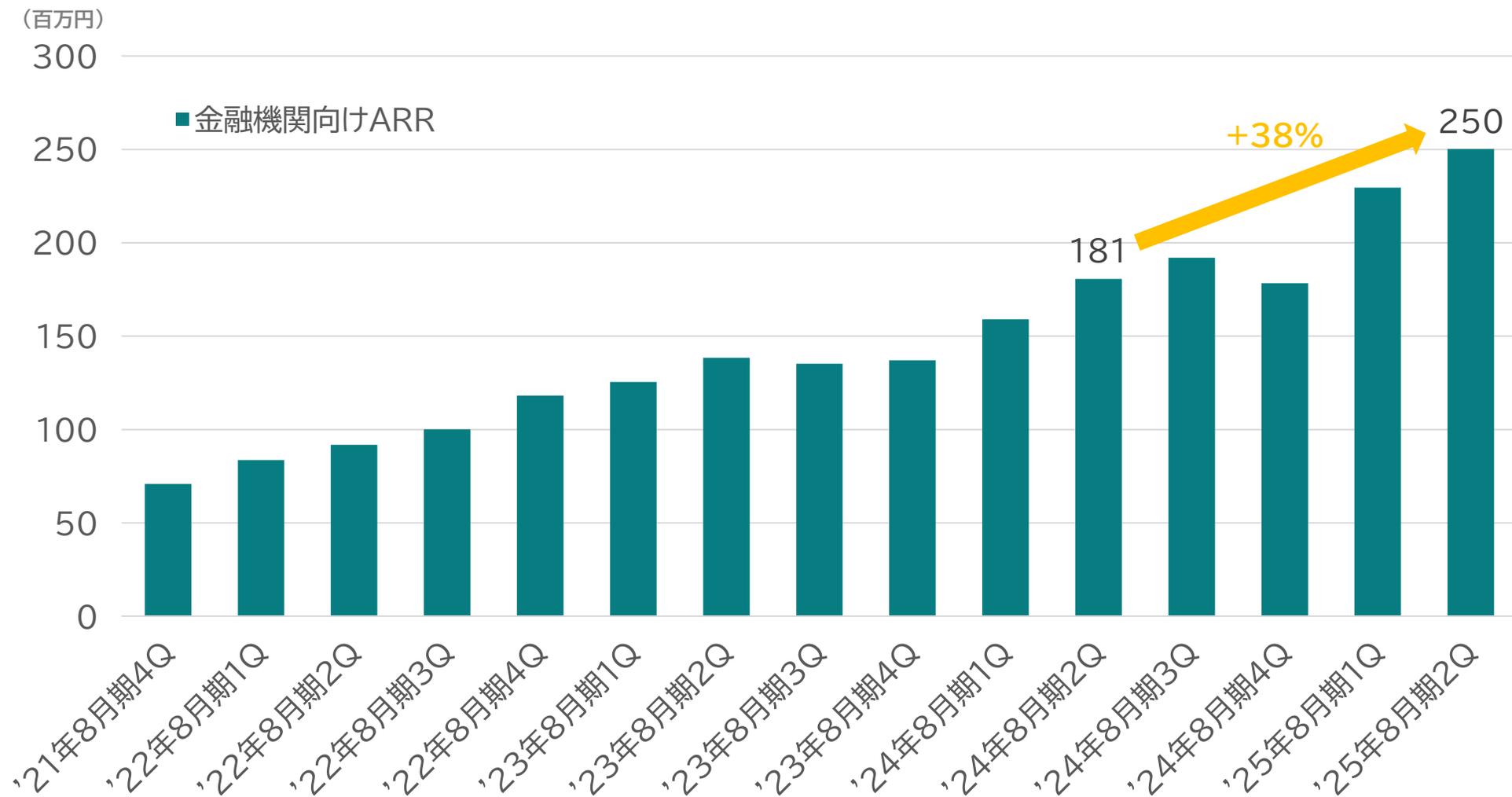
営業利益率



売上高販管費率



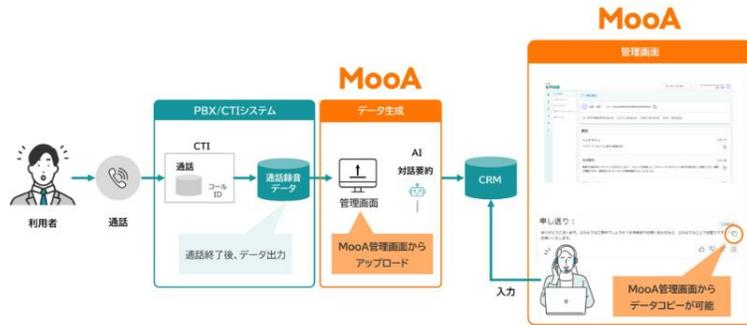
第2四半期も複数の金融機関で製品利用が開始され、高成長を維持。



生成AI機能を活用した導入事例は順次拡大しており、下期・来期に向けた新規案件も堅調に増加。

クオリカ様

電話対応内容の自動文字起こしと終話後の自動要約にMooA CommNaviを活用



<https://mobilus.co.jp/press-release/42149>

山陰合同銀行様

有人チャット対応履歴の自動要約・カテゴリ分類にMooAを活用



<https://mobilus.co.jp/press-release/45462>

<足元の状況および今後の見通し>

- コンタクトセンター向けオペレーター支援AIの領域において、MooAの製品競争力の高さを確認済み
- その優位性については、幅広い販売チャネルへ浸透中
- 数百席超の大型案件の成約前パイプラインも堅調に増加
- 一部、今期での売上計上を見込むものの、大型案件の売上への本格寄与は、来期(2026年8月期)を見込む



業務特化型AIエージェントプラットフォーム提供
&
AIエージェント運用業務

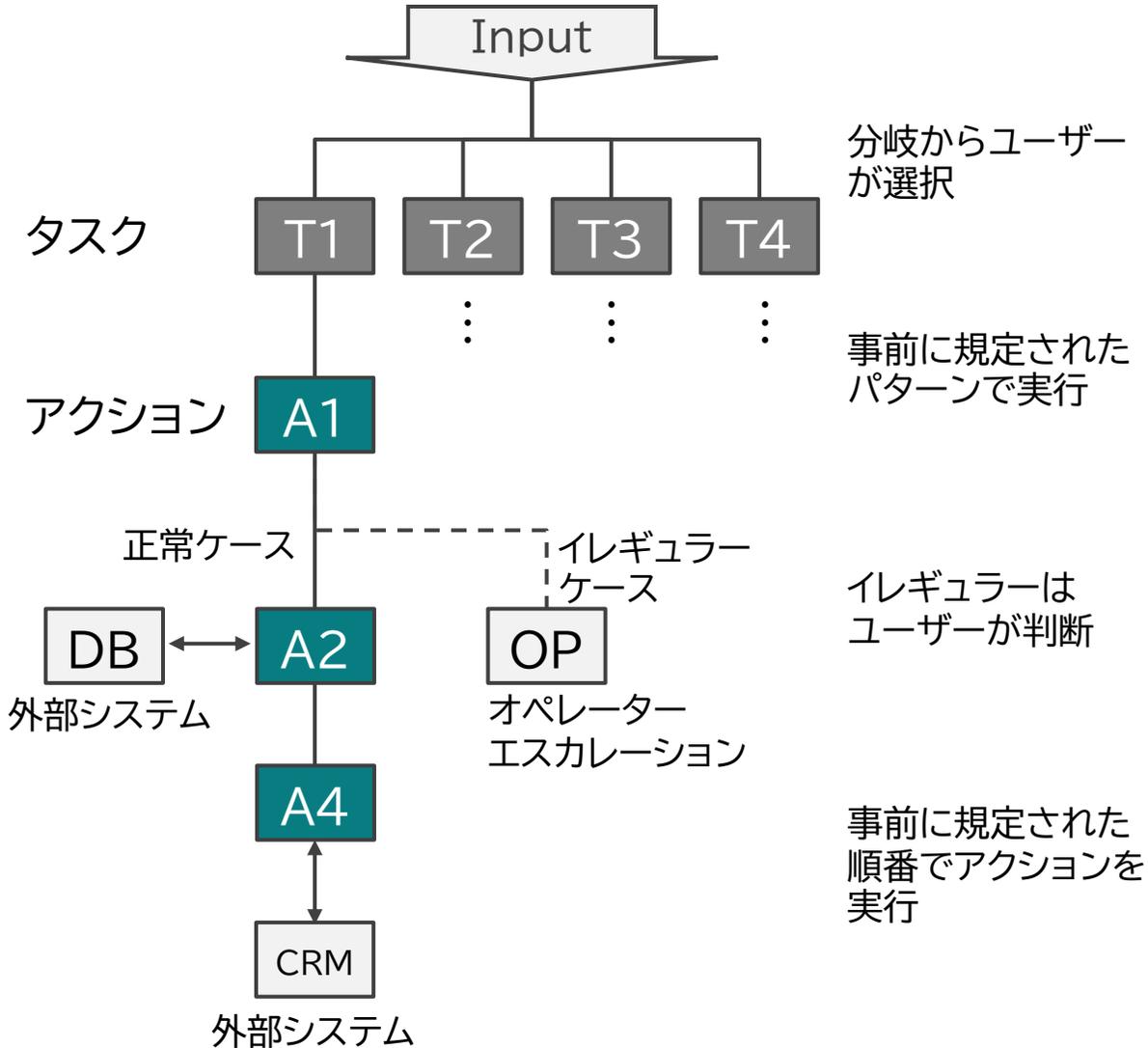
AI発展の5段階スケール

レベル	名称	概要
1	チャットボット	現在のチャットGPTのように自然な会話言語能力を持つAI
2	リーゾナー	博士号レベルの教育を受けた人のように高度な問題解決が可能なAI
3	エージェント	独立して、または指示に基づいて行動をとることができるAI
4	イノベーター	新しいアイデアを発明し、人類の知識に貢献することができるAI
5	オーガナイゼーション	組織全体の業務を独立して行うことができるAI

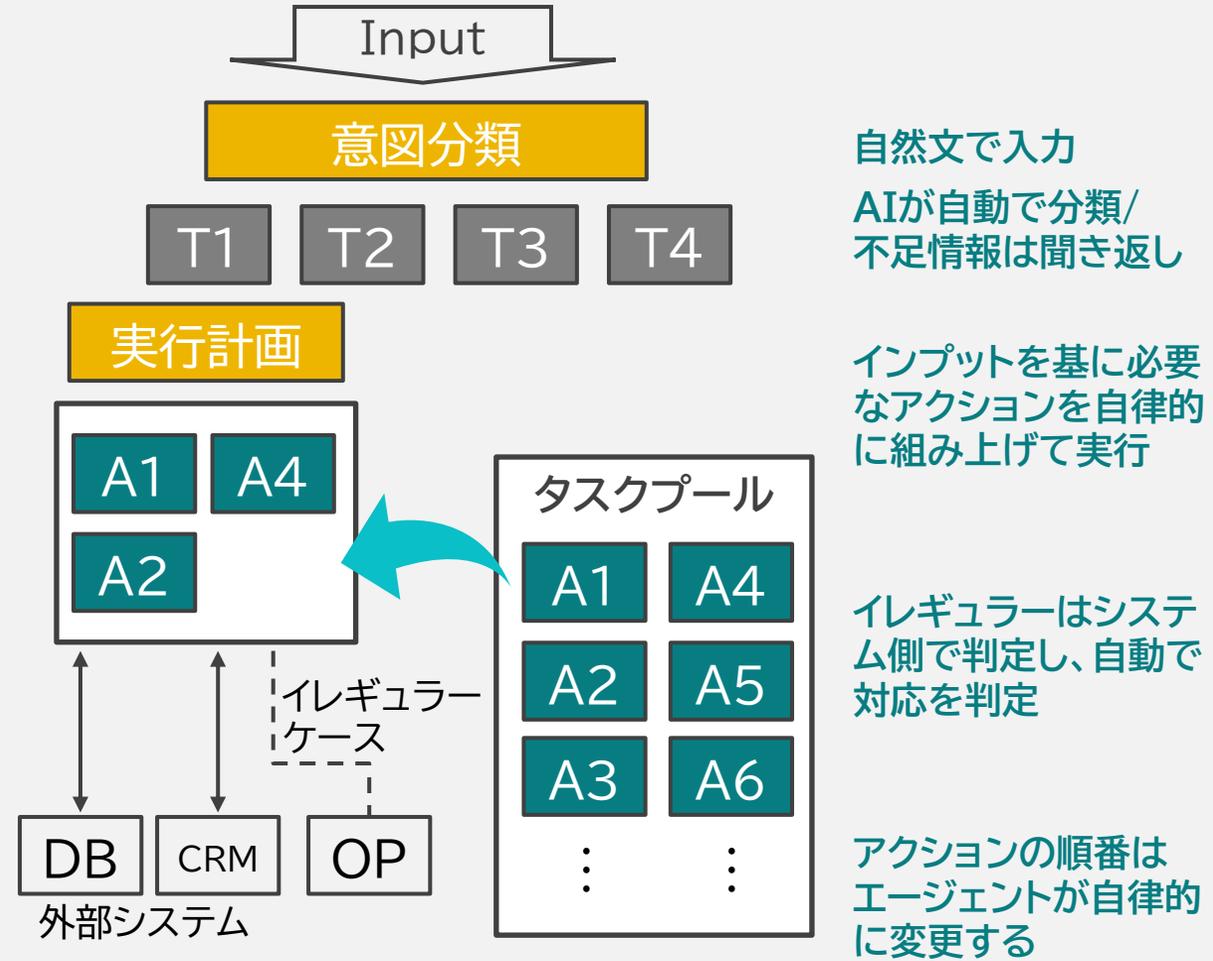
◀ 今回取り組むAIエージェント

AIエージェントの概要

これまでのフロー型ボット



AIエージェント



AIエージェントの例

スマートフォンの調子が悪いです。
使い始めてから2年程度経つので
すが、今日急に画面が映らなくな
りました。

故障・修理に関するお問い合わせ
ですね。製品の型番を教えてください。
もしユーザー登録がお済みでし
たらID番号を教えてください。

型番はYY123456です。

※本ページの映像はAIエージェントについての説明のためのイメージであり、実際の製品等のデモ映像ではございません。

双方企業の強みを最大限に生かした事業展開を実践します。



すべてのビジネスに、
一歩先行くCXを。

— CX-Branding Tech. —

MOBILUS

顧客満足度の最大化のための投資領域

CS
カスタマーサポート



CX
カスタマーエクスペリエンス

CX向上に向けて企業が抱える課題

従来からの課題

今後の課題

コンタクトセンター運用現場の
人手不足



AI活用に向けた
必須要素の準備不足

AIを活用したCX構築に向けた
推進人材の不足

■ 中期経営計画について

コアとなるSaaSソリューションの提供を中心に上流・下流へ事業ポートフォリオを拡大し、「CX×テクノロジー」の領域で強固なポジションを確立。

CX戦略コンサルティング

- トップマネジメントへCXの意義を訴求し、全社レベルの取り組みに昇華
- CX関連部門横断でのプロジェクトの企画・立案・推進

カスタマイズ開発

- 戦略実行に必要なシステム要件の整理および開発リソースの提供
- インフラ基盤の構築から各種ソリューションとの連携開発をサポート

ソリューション提供

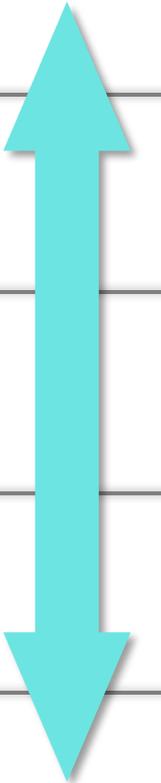
- コアとなる自社ソリューションをSaaSモデルで提供
- 先端テクノロジーを運用現場で利用可能な形に具体化

カスタマーサクセス

- 当社提供ソリューションの運用効率最大化をサポート
- 導入支援および導入後運用への伴走/自走化に向けたサービスの提供

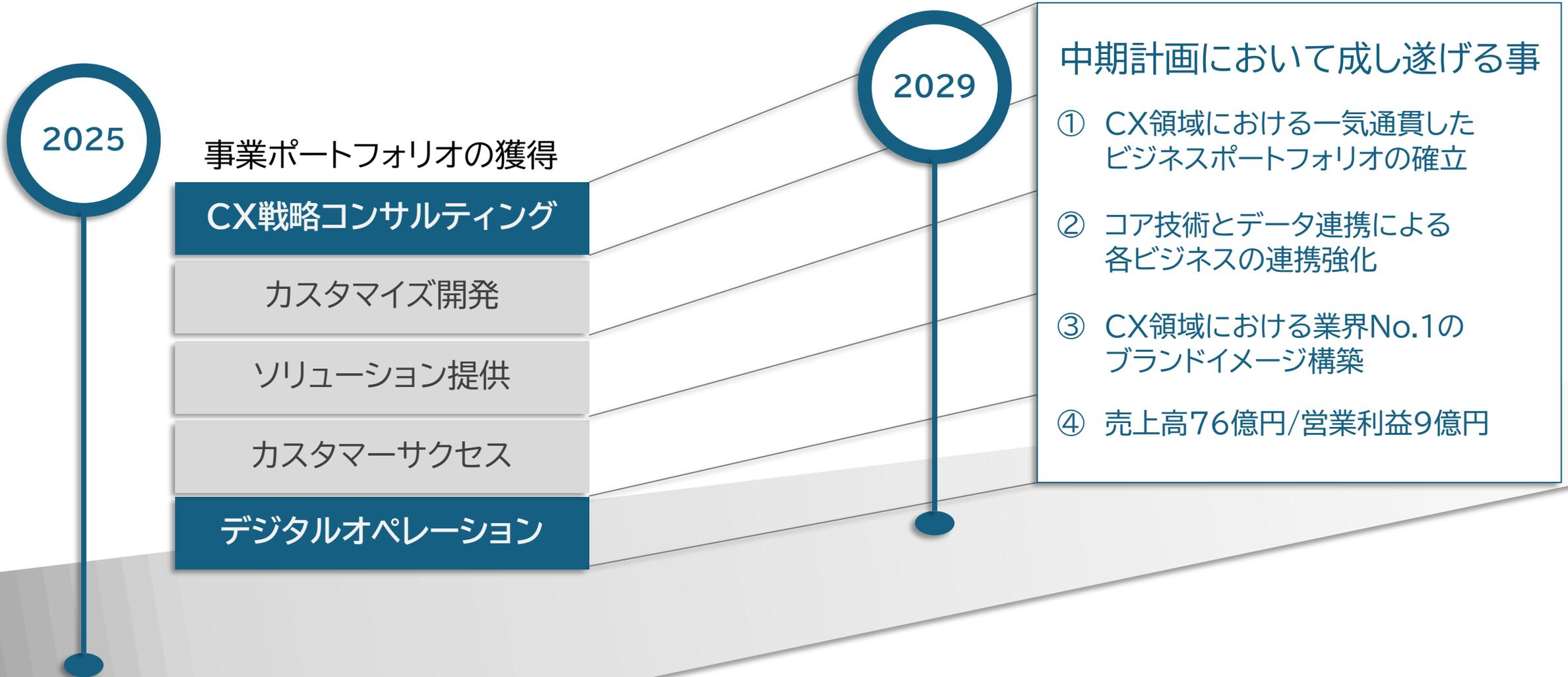
デジタルオペレーション

- AIエージェントプラットフォームをソリューションとし、コンタクトセンターでの実運用ノウハウと合わせて現場への定着化を支援



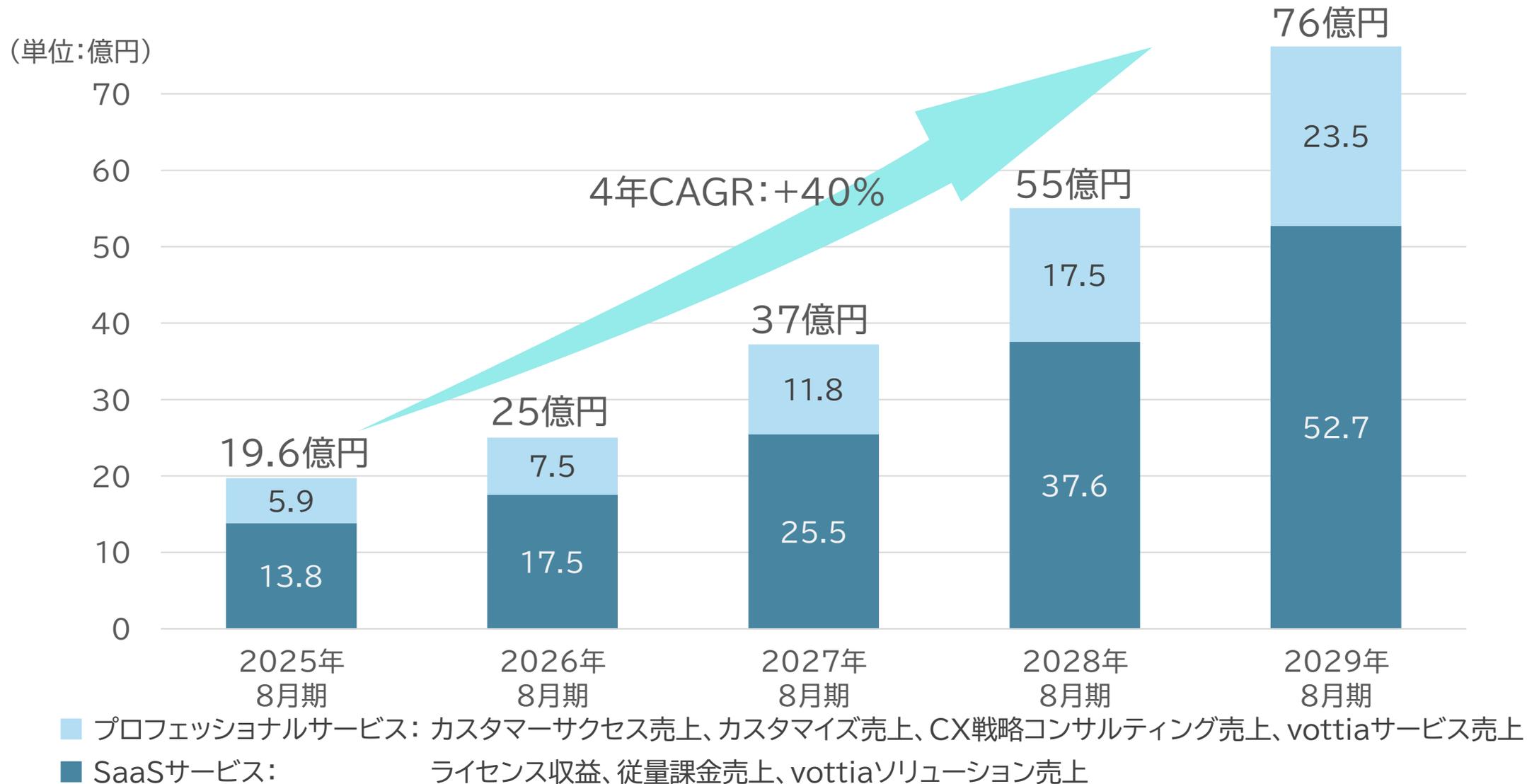
5か年のロードマップ

新規事業の早期立ち上げにより強固な事業ポートフォリオを構築し、CX向上を目指すエンタープライズ顧客に対して総合サービスを提供することで事業規模拡大を目指す。



■ 中期経営計画期間における計数目標(連結売上高)

事業ポートフォリオの構築を進め、当期を含めた5か年で76億円の売上高を目指す。

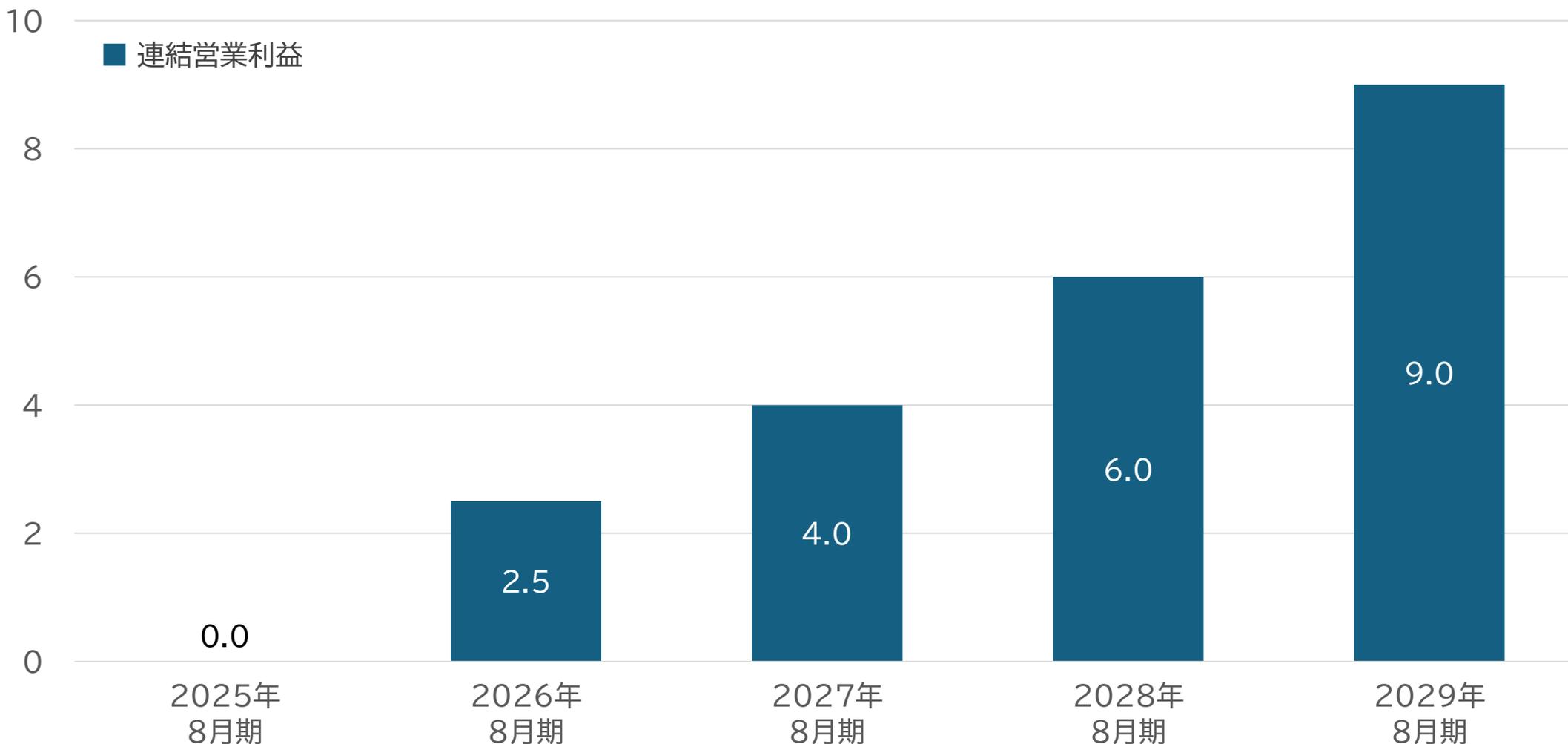


※ 本ページに記載の内容は、2024年11月29日に公表しております「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載の成長戦略の内容を更新するものであり、当該資料の更新につきましても準備が出来次第、速やかに公開いたします。

■ 中期経営計画期間における計数目標(連結営業利益)

営業利益率10%以上を確保し、売上成長に応じた利益成長の実現を目指す。

(単位:億円)



※ 本ページに記載の内容は、2024年11月29日に公表しております「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載の成長戦略の内容を更新するものであり、当該資料の更新につきましても準備が出来次第、速やかに公開いたします。

単位:百万円

2025年8月期
連結業績予想

(2024年10月公表)
2025年8月期
単体業績予想

売上高	1,969	1,969
営業利益	0	0
経常利益	▲6	▲6
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲5	▲5

※ 4月21日付で予定している連結子会社の設立により2025年8月期第3四半期より連結決算に移行します。
今後は連結業績予想を開示いたします。

■ 決算説明会のお知らせ

<2025年8月期第2四半期決算説明会 開催概要>

日時: 2025年4月14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_jPMrFD04TuWe2pUo7RvLPQ

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

売上高 / 成長率(前年同期比)

851百万円 / +11.8%

契約数 / 成長率(前年同期比)

317 / +2%

解約率(注1、2)

0.83%
(2025年2月末時点)

営業利益 / 成長率(前年同期比)

13百万円 / -

EBITDA / 成長率(前年同期比)(注3)

92百万円 / -

ARR / 成長率(前年同期比)(注4)

1,311百万円 / +21%

サブスクリプション売上高比率(注5)

73%
(2025年8月期第2四半期累計期間)

(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(ライセンス料および従量課金)の合計額を全売上高で除した比率

損益計算書(四半期推移)

	2023年8月期				2024年8月期				2025年8月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上高	383	422	425	363	381	380	392	379	395	456
(SaaS)	235	245	252	260	274	275	289	294	314	335
(PS)	147	176	173	102	106	105	103	84	80	120
売上総利益	192	216	195	177	175	198	213	201	265	307
EBITDA	24	35	10	4	▲37	▲32	▲5	▲9	14	78
営業利益	▲27	▲20	▲49	▲58	▲100	▲97	▲73	▲80	▲22	36
経常利益	▲30	▲9	▲51	▲60	▲103	▲99	▲75	▲83	▲24	33
当期純利益	▲50	▲66	▲61	▲3	▲102	▲98	▲74	▲456	▲21	27

SaaSサービスの売上高内訳

サブスクリプション売上	227	233	241	249	263	264	278	285	298	323
うちライセンス売上	201	215	230	237	244	246	254	263	275	300
その他売上	8	12	10	10	10	10	11	9	15	22

■ 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)

	2023年8月期				2024年8月期				2025年8月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
ソフトウェア投資額(注1)	67	50	66	57	63	75	84	89	119	105
ソフトウェア償却費(注2)	45	47	49	52	54	55	58	59	29	33

(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

CX-Branding Tech. —————