

つなぐ、  
こたえる、  
を超えていけ。

MOBILUS

The Support Tech Company

# 2024年8月期 第3四半期 決算説明資料

モビルス株式会社(4370)

2024年7月12日

売上高 / 成長率(前年同期比)

1,154百万円 / ▲6%

契約数 / 成長率(前年同期比)

307 / +0.7%

解約率(注1、2)

0.98%  
(2024年5月末時点)

営業利益 / 成長率(前年同期比)

▲271百万円 / ー

EBITDA / 成長率(前年同期比)(注3)

▲76百万円 / ー

ARR / 成長率(前年同期比)(注4)

1,033百万円 / +11%

サブスクリプション売上高比率(注5)

65%  
(2024年8月期第3四半期)

(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)	2024年8月期 第3四半期累計期間	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>1,154</b>	▲6%	60%	1,913
EBITDA	<b>▲76</b>	-	-	-
営業利益	<b>▲271</b>	-	-	▲389
経常利益	<b>▲278</b>	-	-	▲398
当期純利益	<b>▲275</b>	-	-	▲394

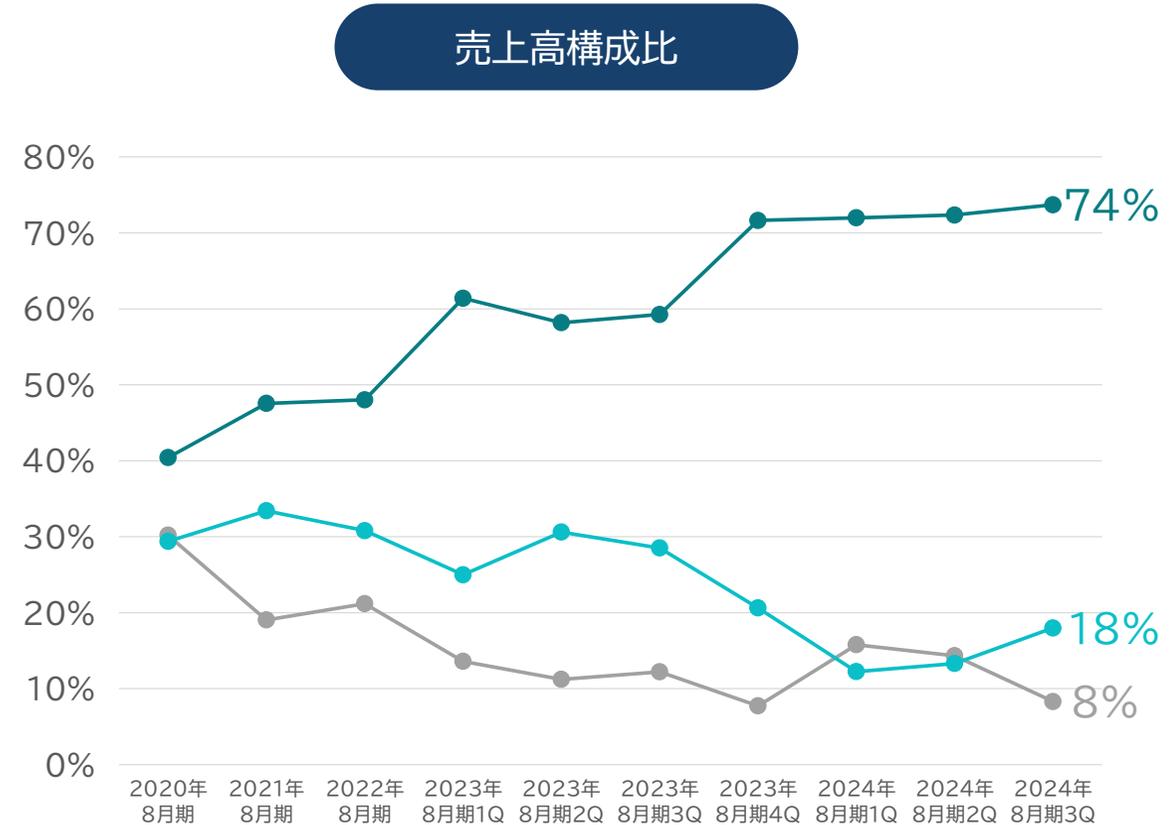
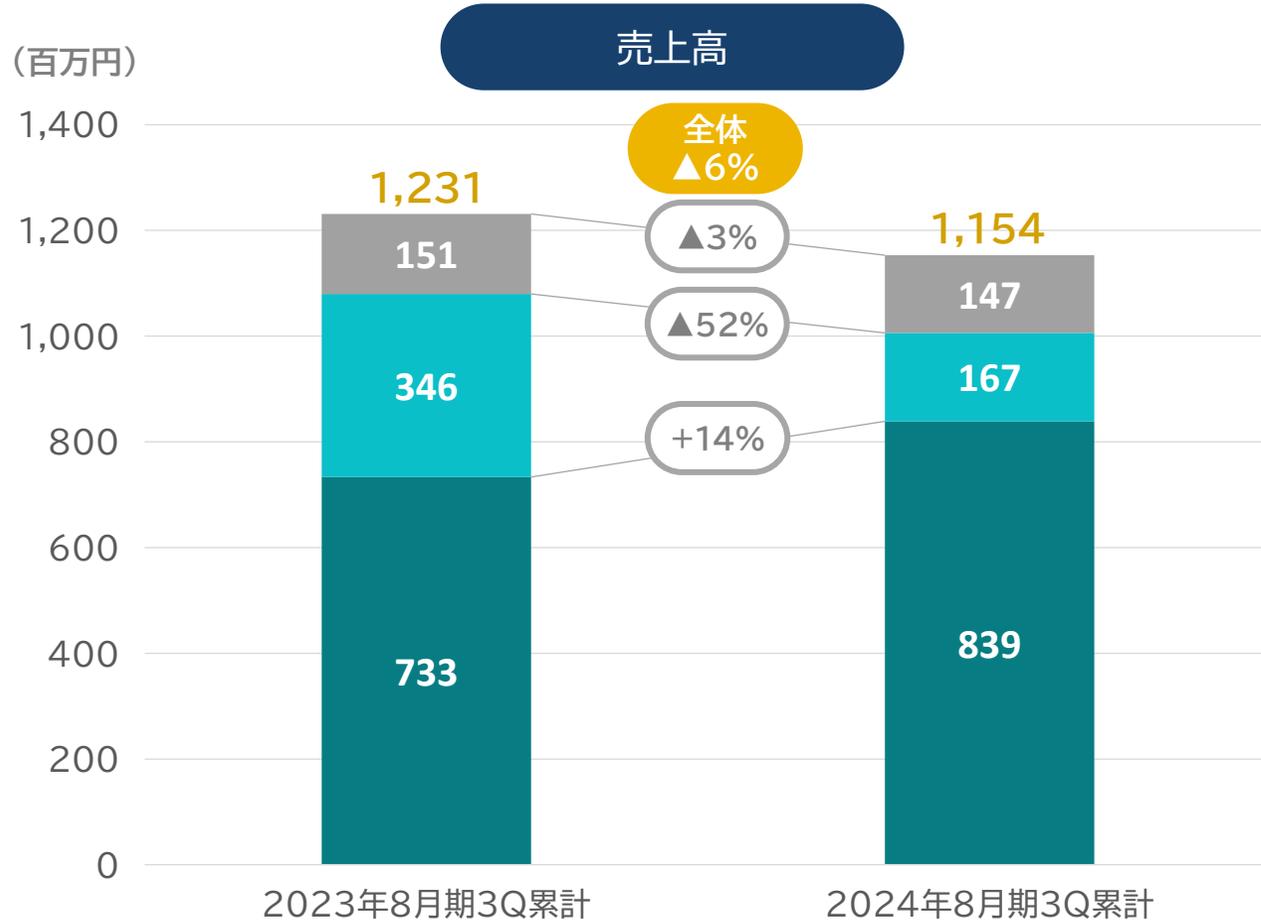
## ■ 通期業績予想に対する達成率(2023年9月～2024年5月)

SaaSサービス・イノベーションラボサービスは予算並みの進捗も、プロフェッショナルサービスの遅れを主な要因として、全体の売上高進捗率が低下。

単位:百万円	2024年8月期 第3四半期累計期間	業績予想 に対する進捗率	通期予算に対する 第3四半期累計期間 予算の割合
売上高	1,154	60%	73%
ー SaaSサービス	839	70%	72%
ー プロフェッショナルサービス	167	29%	68%
ー イノベーションラボサービス	147	115%	100%

# 売上高推移

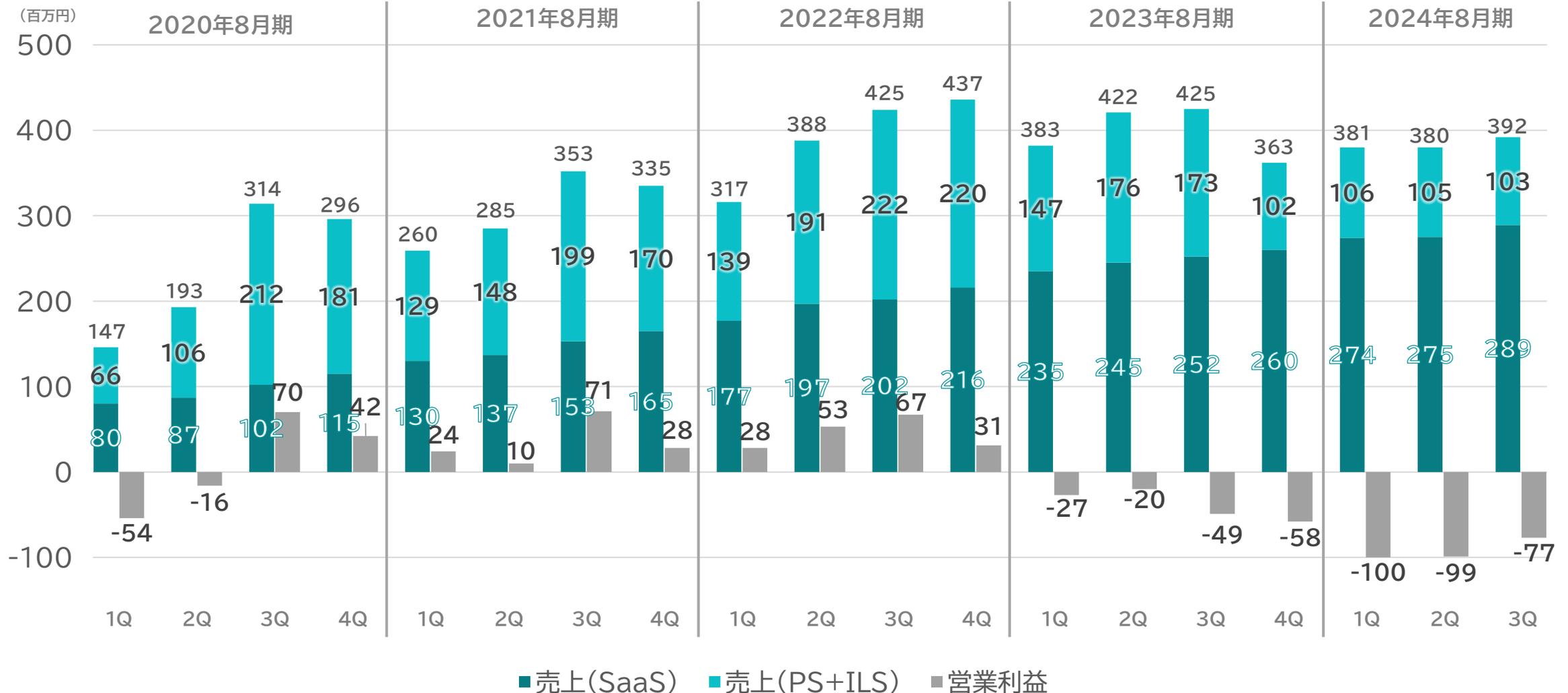
SaaSサービスは堅調に推移したものの、プロフェッショナルサービスの減収をカバーしきれず、前年対比6%の売上減。



■ 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

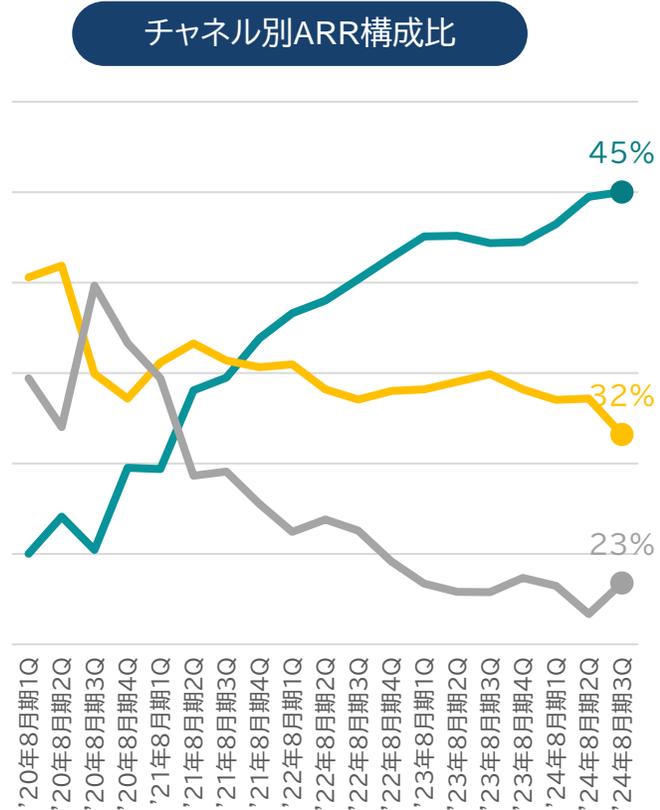
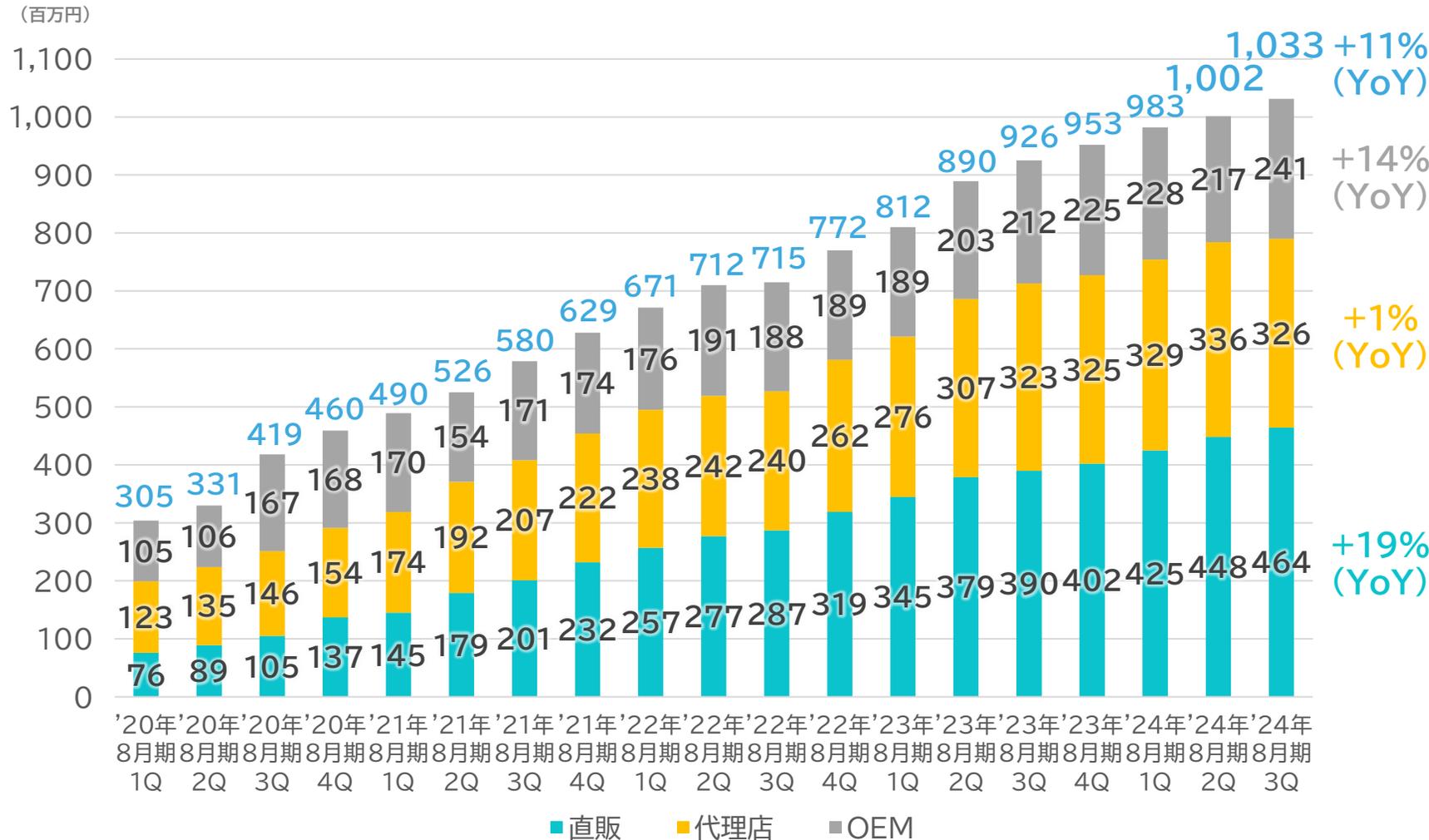
## ■ 四半期業績(売上及び営業利益)の変動

SaaSサービスはサブスクリプション売上の増加により増収基調。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合計は前年対比では減収も、引き続き前四半期並みの水準で推移。



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

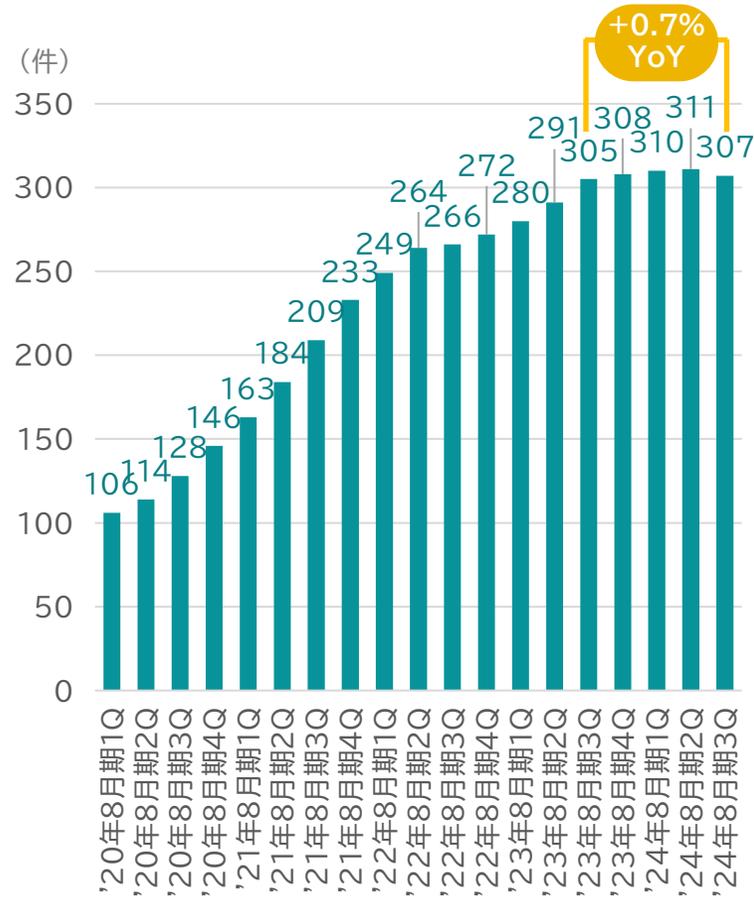
直販・OEMを中心に伸長し、前年比11%の増加。



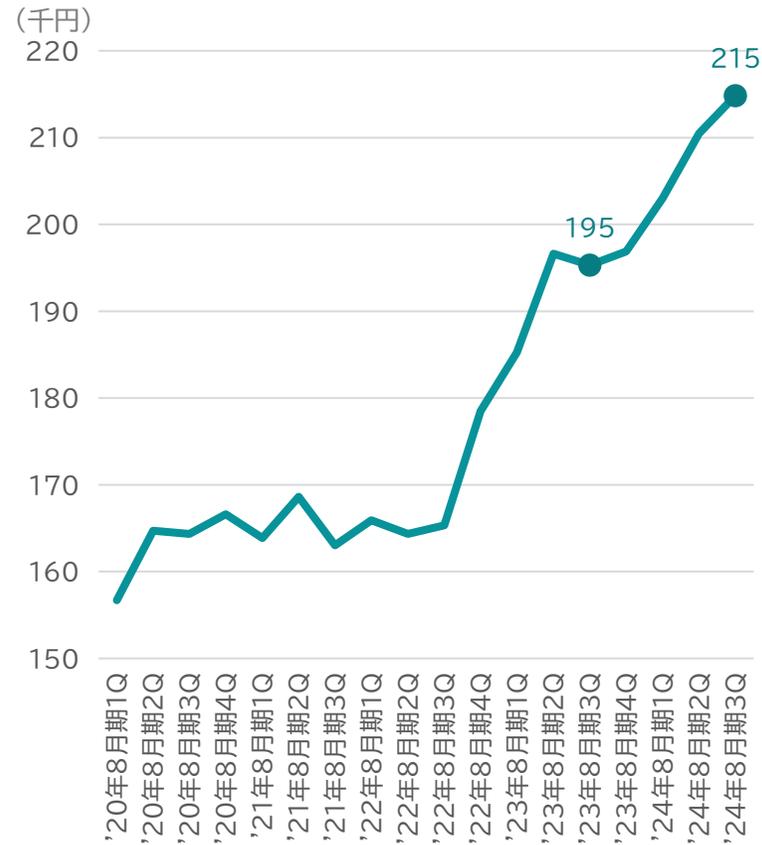
# 主要KPIの推移

単価の低い契約先を中心に解約が見られたことで契約件数は減少も、結果として平均単価の上昇に寄与。  
 チャンレ率も増加となったものの、ターゲットとする1%を引き続き下回る水準。

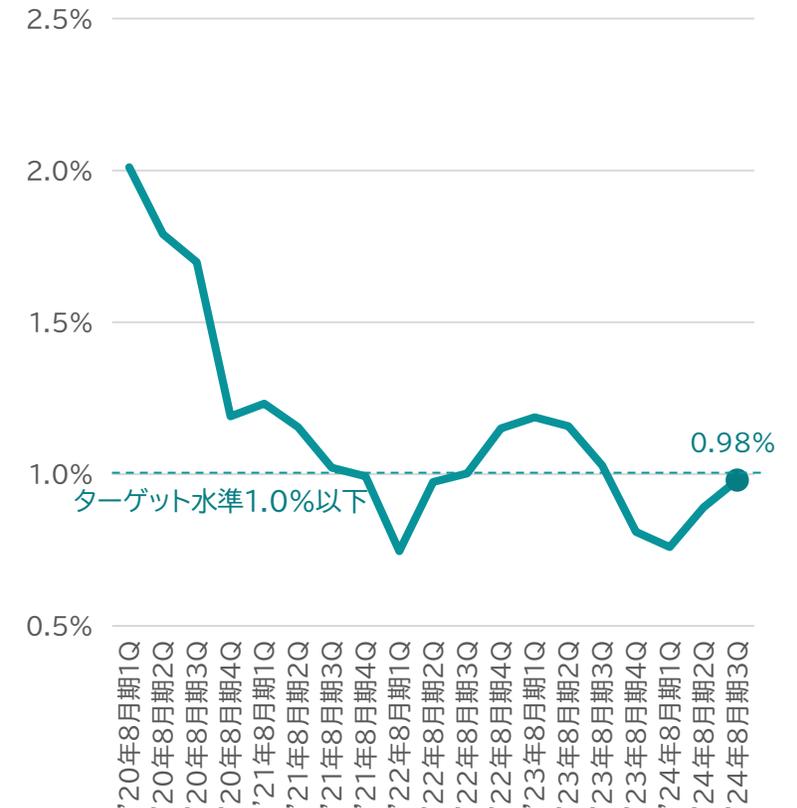
契約数(注1)



一契約あたりの平均MRR(注1、2)



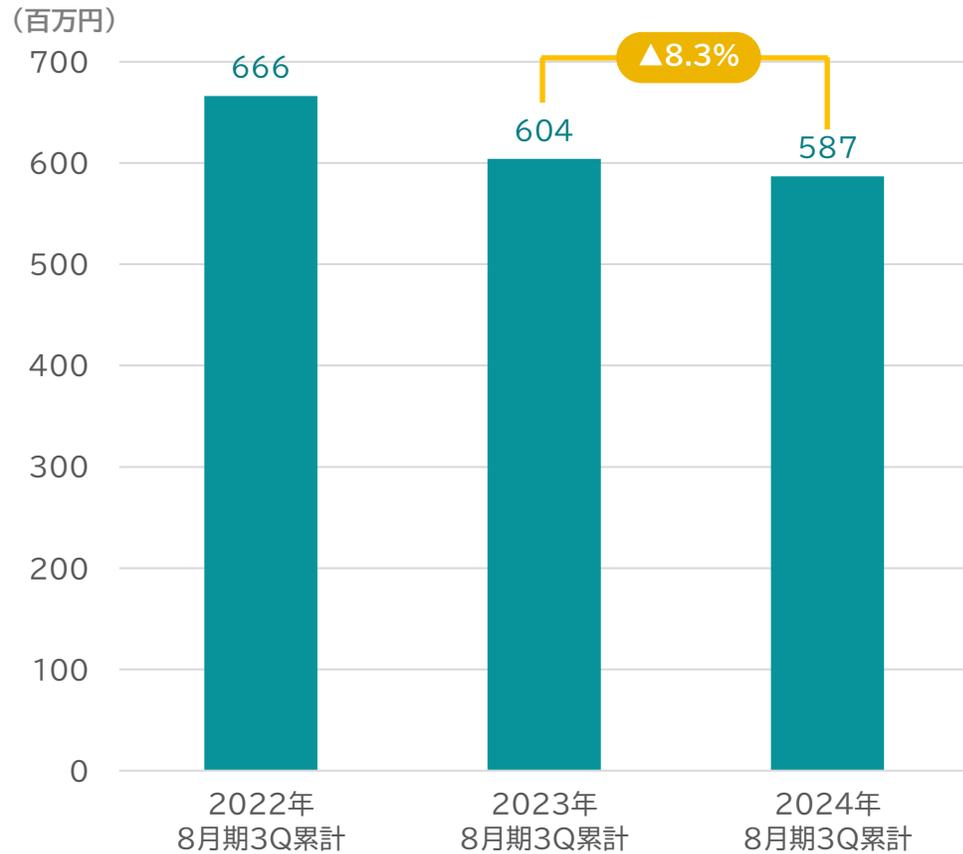
解約率(注1、3)



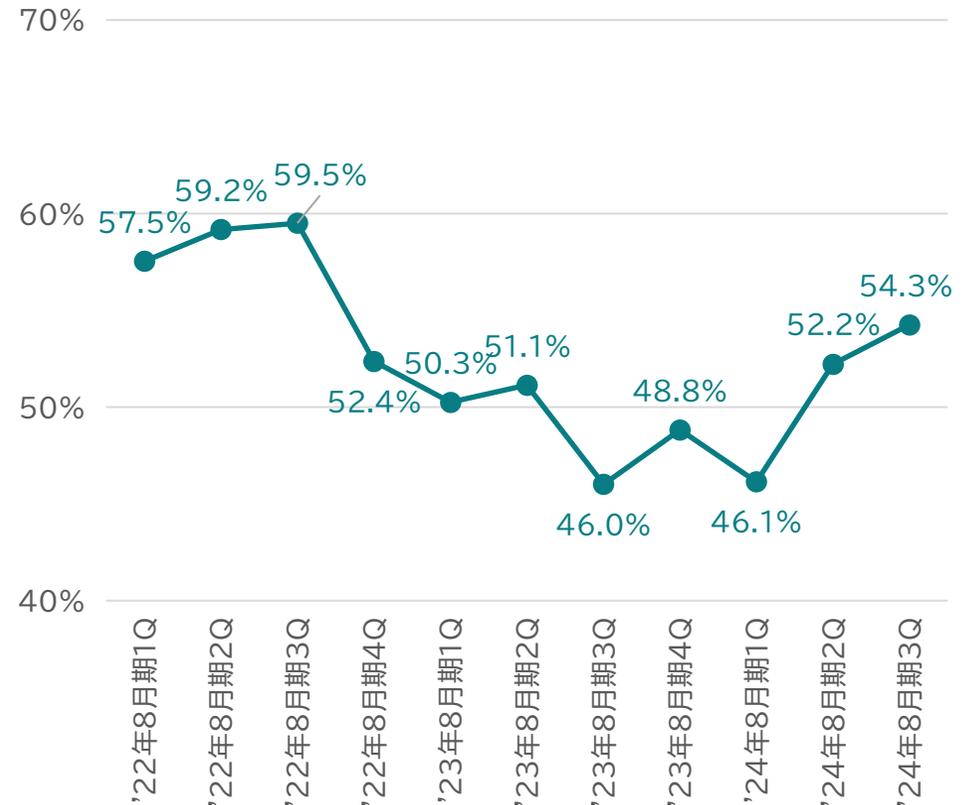
# 売上総利益

売上総利益率は四半期ごとに改善傾向で推移。

売上総利益



売上総利益率

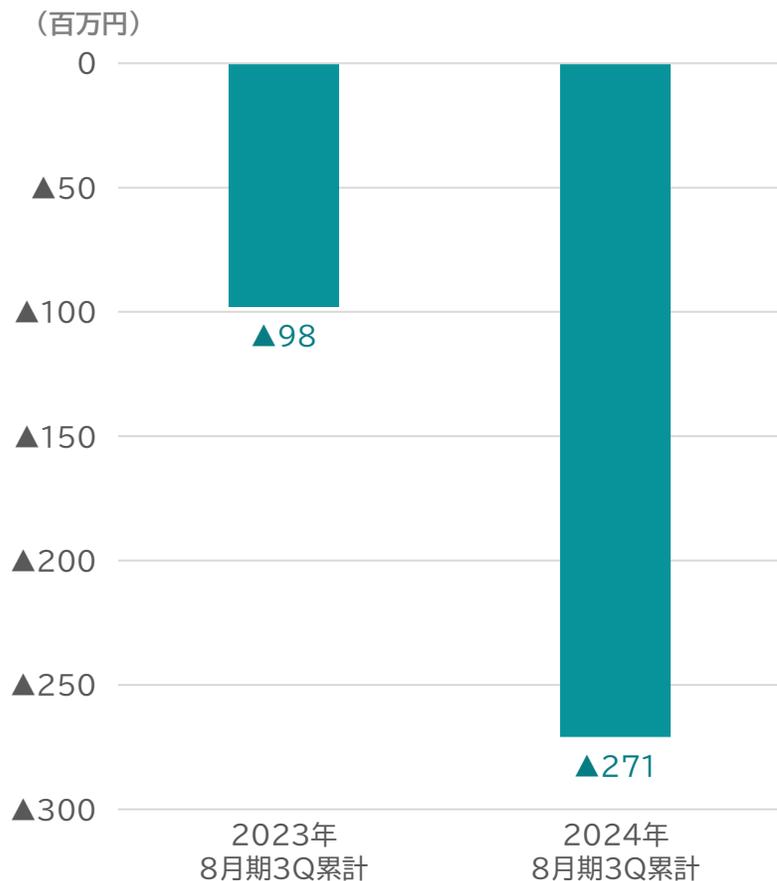


# 営業利益

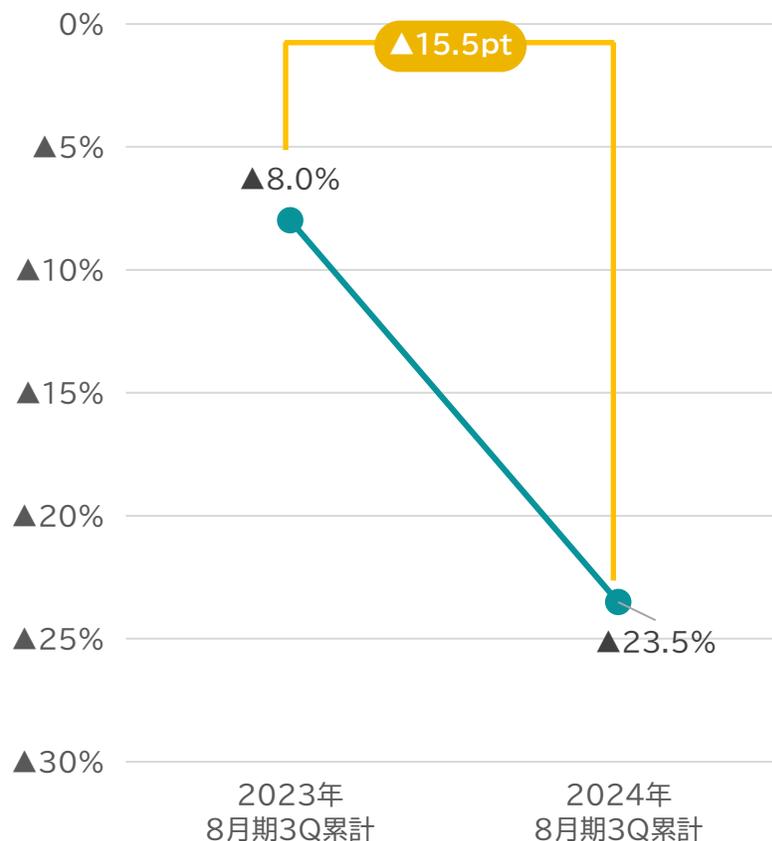
開発部門を中心に必要な人材採用の進捗により採用費が前年比で増加。

但し、適切にコストコントロールを進め、売上高では計画を下回ったものの、営業利益では計画並みの結果。

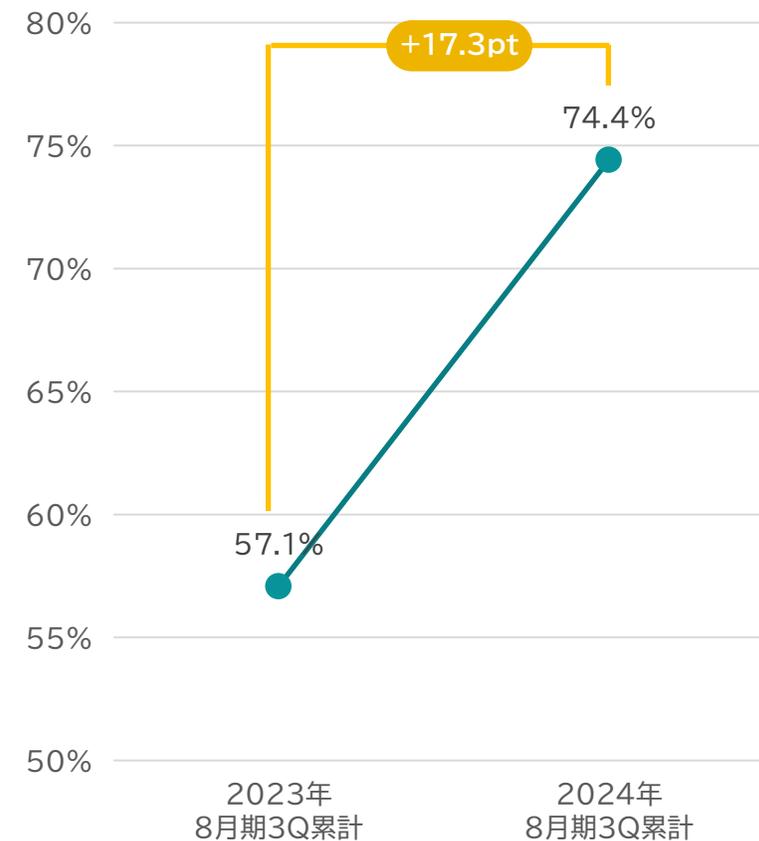
### 営業利益



### 営業利益率



### 売上高販管費率

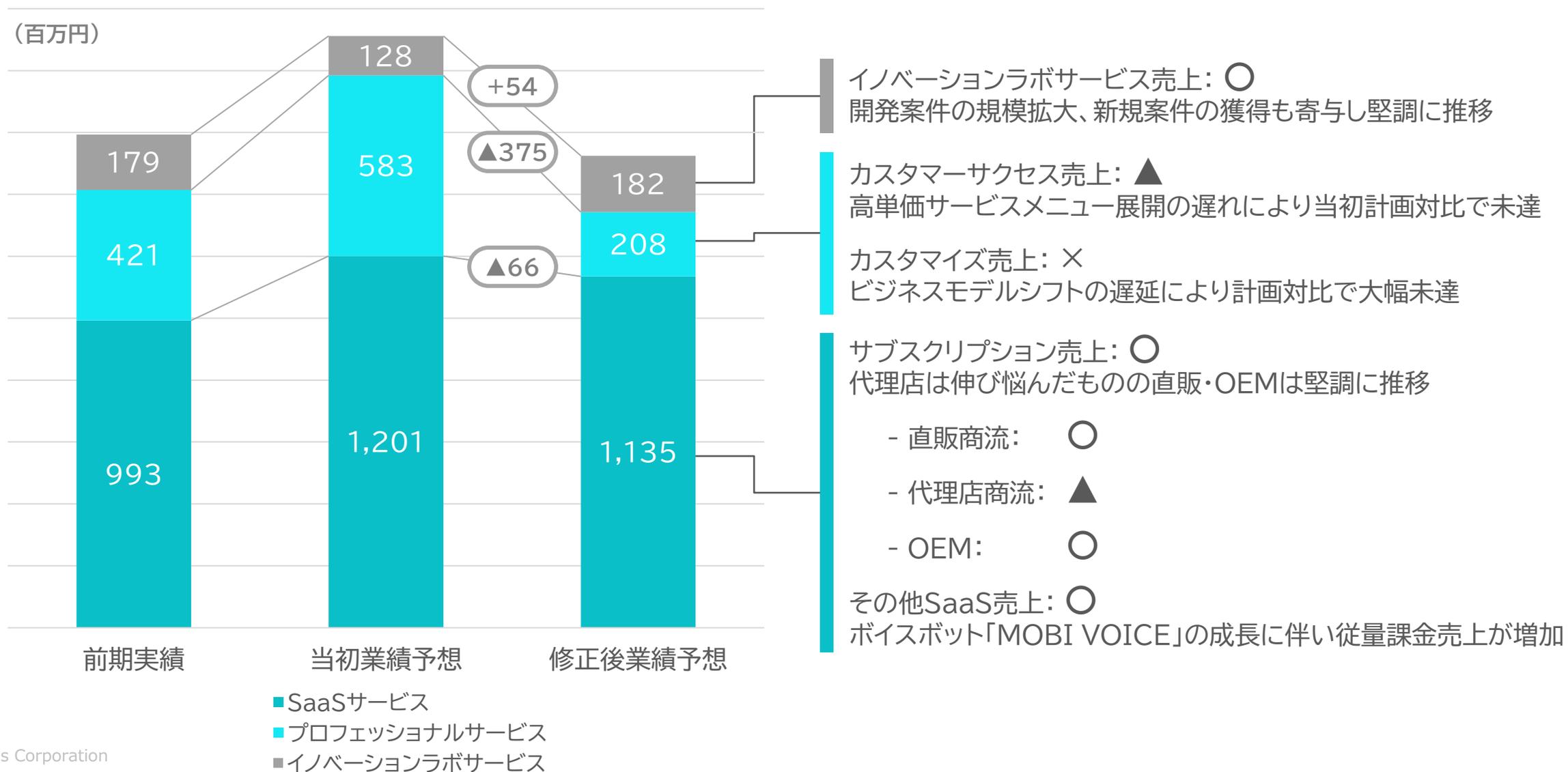


## ■ 通期業績予想の修正について

第3四半期時点までの進捗を踏まえ、売上高の通期見通しを下方修正。

単位:百万円	修正前	修正後	増減率
売上高	1,913	1,526	▲20.2%
営業利益	▲389	▲389	修正なし
経常利益	▲398	▲398	修正なし
当期純利益	▲394	▲394	修正なし

プロフェッショナルサービスの中のカスタマイズ売上が当初計画を大幅に下回ったことで業績見通しを引き下げ。



# カスタマイズ事業のビジネスモデルシフトの課題と対応策について

## 背景

- 「大型・長期」から「中型・短期」かつ生成AI技術の強みを活かしたビジネスモデルへ転換
- 商材開発、直販の営業フロー・オファリングモデル、パートナー商流の構築を推進

## 遅延の 要因

- 商材開発 ○：人材投資を積極的に進め、ロードマップに沿って機能開発は順調に進捗
- 直販の営業フロー・オファリングモデル ×：モデルの構築、価格体系・提案資料の整備に遅れ
- パートナー商流 ×：既存代理店にて提案が進まず  
⇒ 上記2点に共通する根本原因として、専任マネジメントが不在のままスピードが上がらず

## 対応策

### 専任マネジメントの配置と 専門組織の立ち上げ

- ✓ 製販一体化
- ✓ 営業管理・案件管理体制の整備

### 提案必須要件の整備

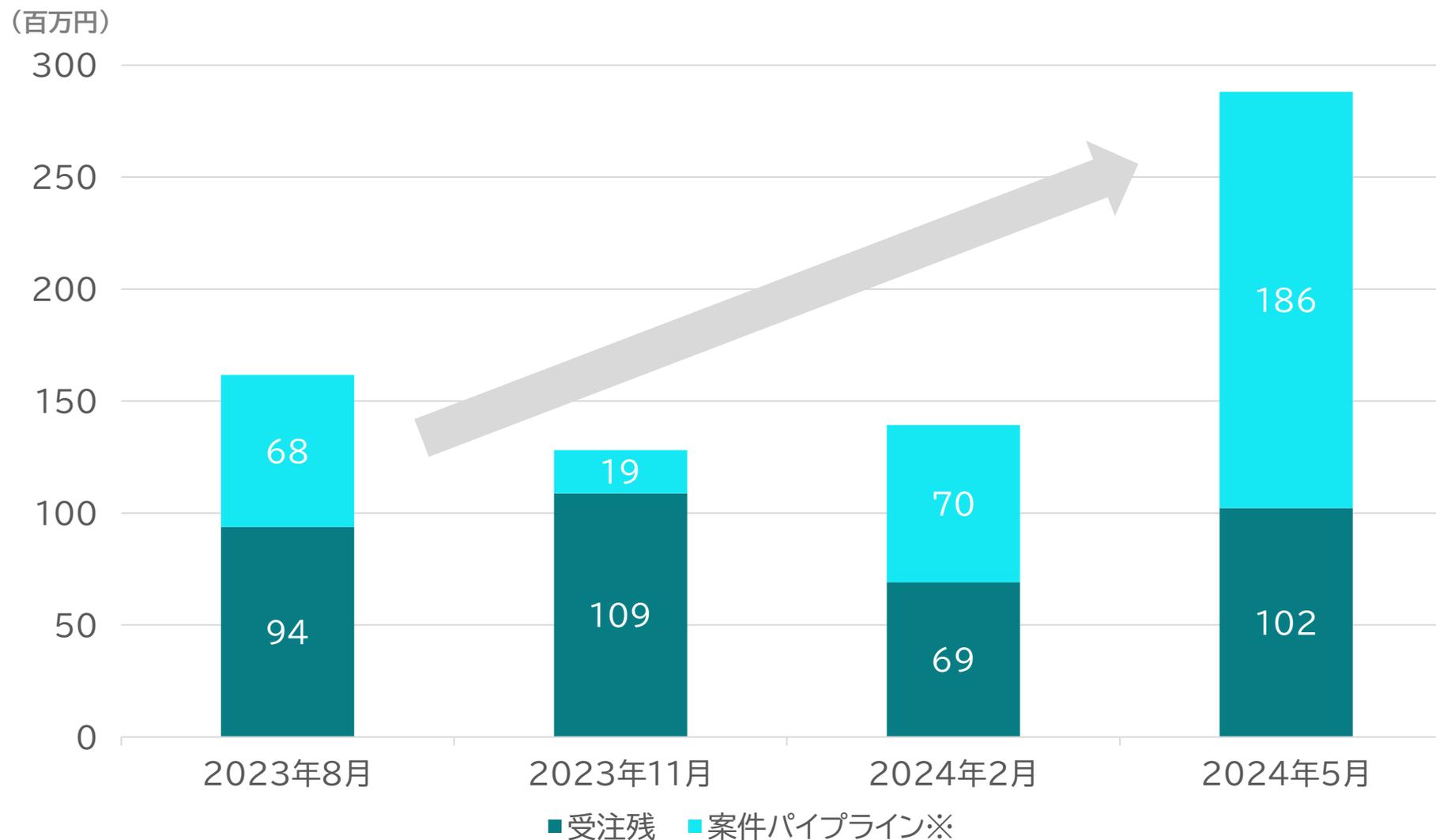
- ✓ 価格体系・営業提案資料・デモ環境構築等、必須要件の整備
- ✓ セールストレーニングの実施

### SIer系代理店の新規開拓

- ✓ テレフォニー系SIerやソリューションベンダーを経由した商流の構築

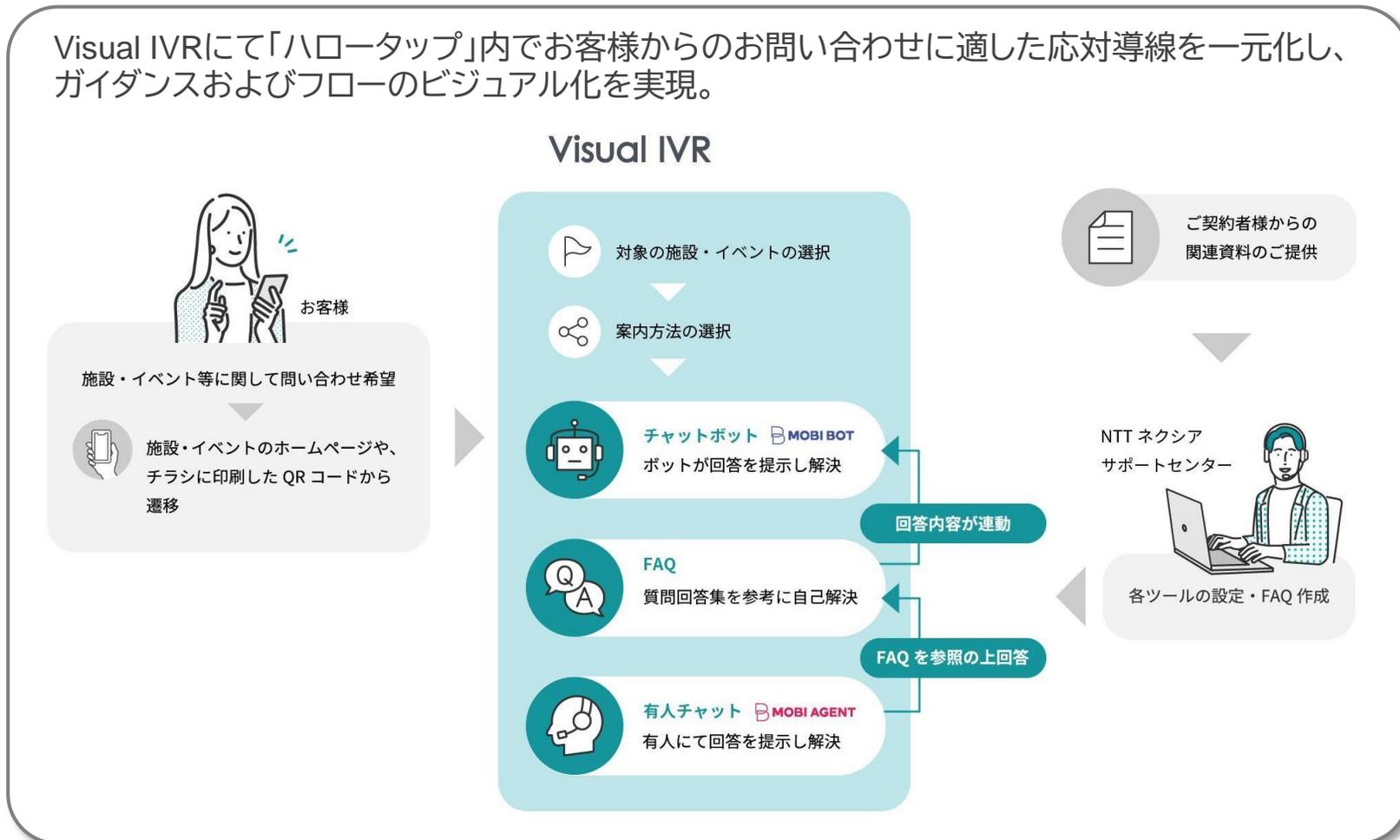
## 開発案件(カスタマイズ・イノベーションラボサービス)の案件パイプラインの状況

提案力の向上に伴い、現時点では売上には反映されていないものの今後の売上となるパイプラインは拡大基調で推移。



NTTネクシア様の“人×デジタル”による案内代行サービス「ハロータップ」に、Visual IVR、MOBI AGENT、MOBI BOTを提供。

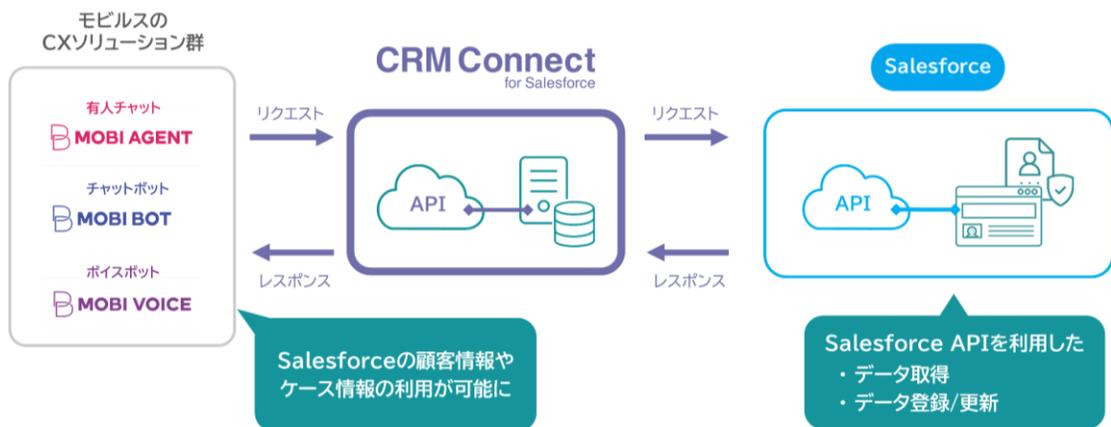
- ✓ NTTネクシア様は、施設やイベント運営者の、簡易かつ多量のお問い合わせへの回答を外部委託したいニーズに応じて、“人”と“デジタルツール”の活用による案内代行サービス「ハロータップ」の提供を開始。
- ✓ その運用を支えるデジタルツールとしてモビルスの「Visual IVR」、有人チャット「MOBI AGENT」、チャットボット「MOBI BOT」を採用。
- ✓ デジタルツールの活用により、休日や業務時間外での対応が可能になることでお客様満足度の向上が期待され、問い合わせ対応の負荷軽減も可能となるため従業員満足度の向上にも貢献。



当社製品の導入促進に向けて、様々なコンタクトセンターソリューションとの連携開発を推進。

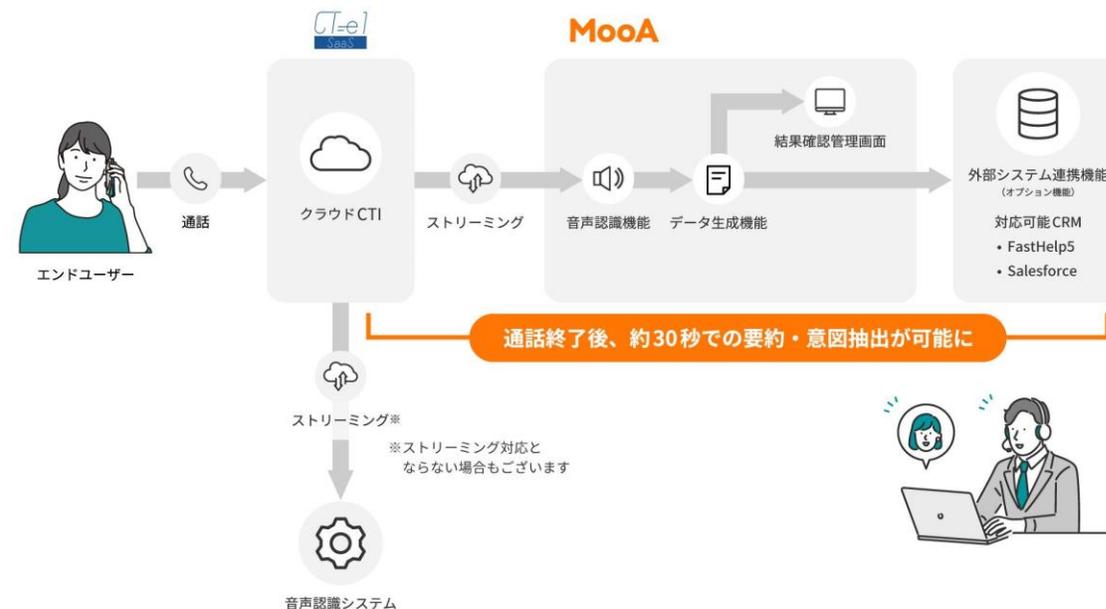
## CRM Connect for Salesforce

チャット対応時、画面を切り替えずにお客さま固有の情報を元に顧客情報およびケース情報を参照可能に



## 「MooA」とクラウド型CTI「CT-e1/SaaS」との連携

ストリーミング方式による約30秒での要約・意図抽出とセンテンスごとの音声認識を同時に行うことが可能に



## ■ 決算説明会のお知らせ

<2024年8月期第3四半期決算説明会 開催概要>

日時: 2024年7月16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\\_bJWeEyy-Sn2nzYHvPcbXDQ](https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_bJWeEyy-Sn2nzYHvPcbXDQ)

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)

	2023年8月期				2024年8月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	383	422	425	363	381	380	392
(SaaS)	235	245	252	260	274	275	289
(PS)	95	129	121	74	46	50	70
(ILS)	52	47	51	28	60	54	32
売上総利益	192	216	195	177	175	198	213
EBITDA	24	35	10	4	▲37	▲32	▲5
営業利益	▲27	▲20	▲49	▲58	▲100	▲97	▲73
経常利益	▲30	▲9	▲51	▲60	▲103	▲99	▲75
当期純利益	▲50	▲66	▲61	▲3	▲102	▲98	▲74

### SaaSサービスの売上高内訳

サブスクリプション売上	201	215	230	237	244	246	254
その他売上	34	30	21	23	29	28	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)

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

(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

