

つなぐ、
こたえる、
を超えていけ。

MOBILUS

The Support Tech Company

2024年8月期 第1四半期 決算説明資料

モビルス株式会社(4370)

2024年1月12日

売上高 / 成長率(前年同期比)

381百万円 / ▲0.5%

契約数 / 成長率(前年同期比)

310 / +11%

解約率(注1、2)

0.76%
(2023年11月期末時点)

営業利益 / 成長率(前年同期比)

▲100百万円 / ー

EBITDA / 成長率(前年同期比) (注3)

▲37百万円 / ー

ARR / 成長率(前年同期比) (注4)

983百万円 / +21%

サブスクリプション売上高比率(注5)

64%
(2024年8月期第1四半期)

(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1四半期	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	381	▲0.5%	20%	1,913
EBITDA	▲37	-	-	-
営業利益	▲100	-	-	▲389
経常利益	▲103	-	-	▲398
当期純利益	▲102	-	-	▲394

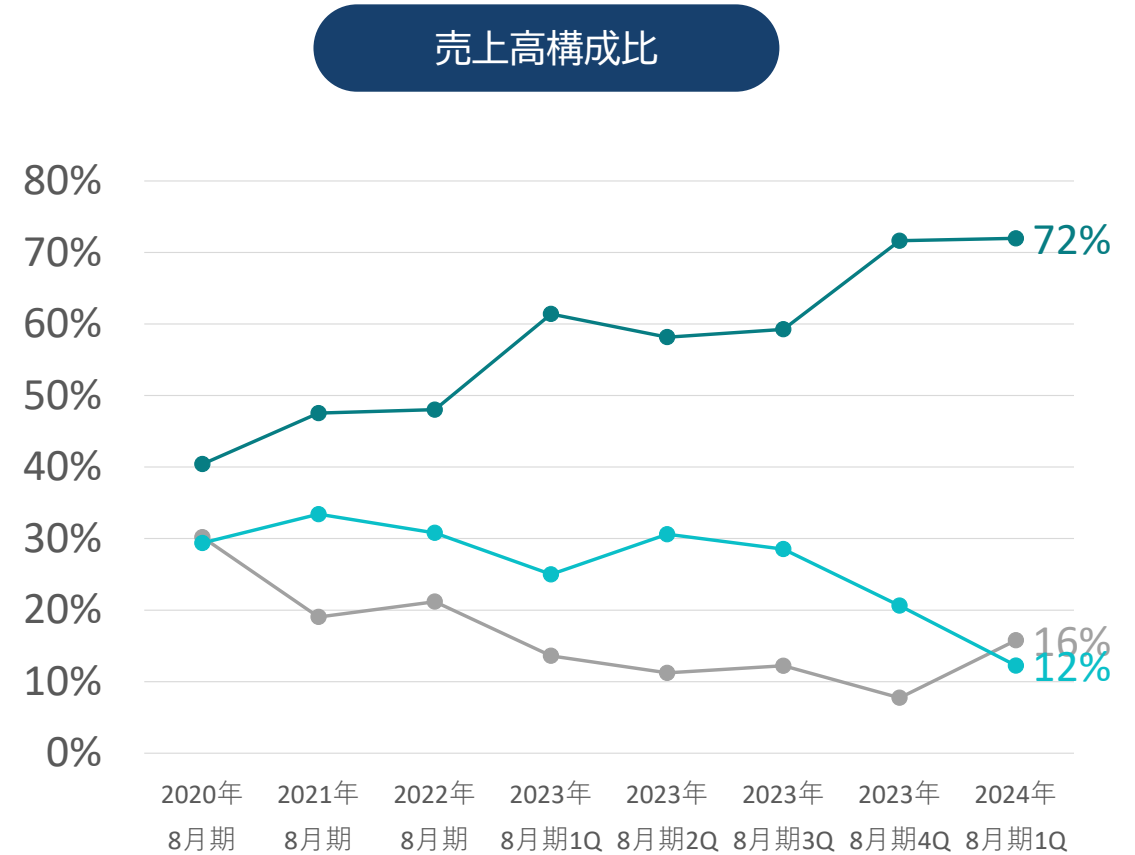
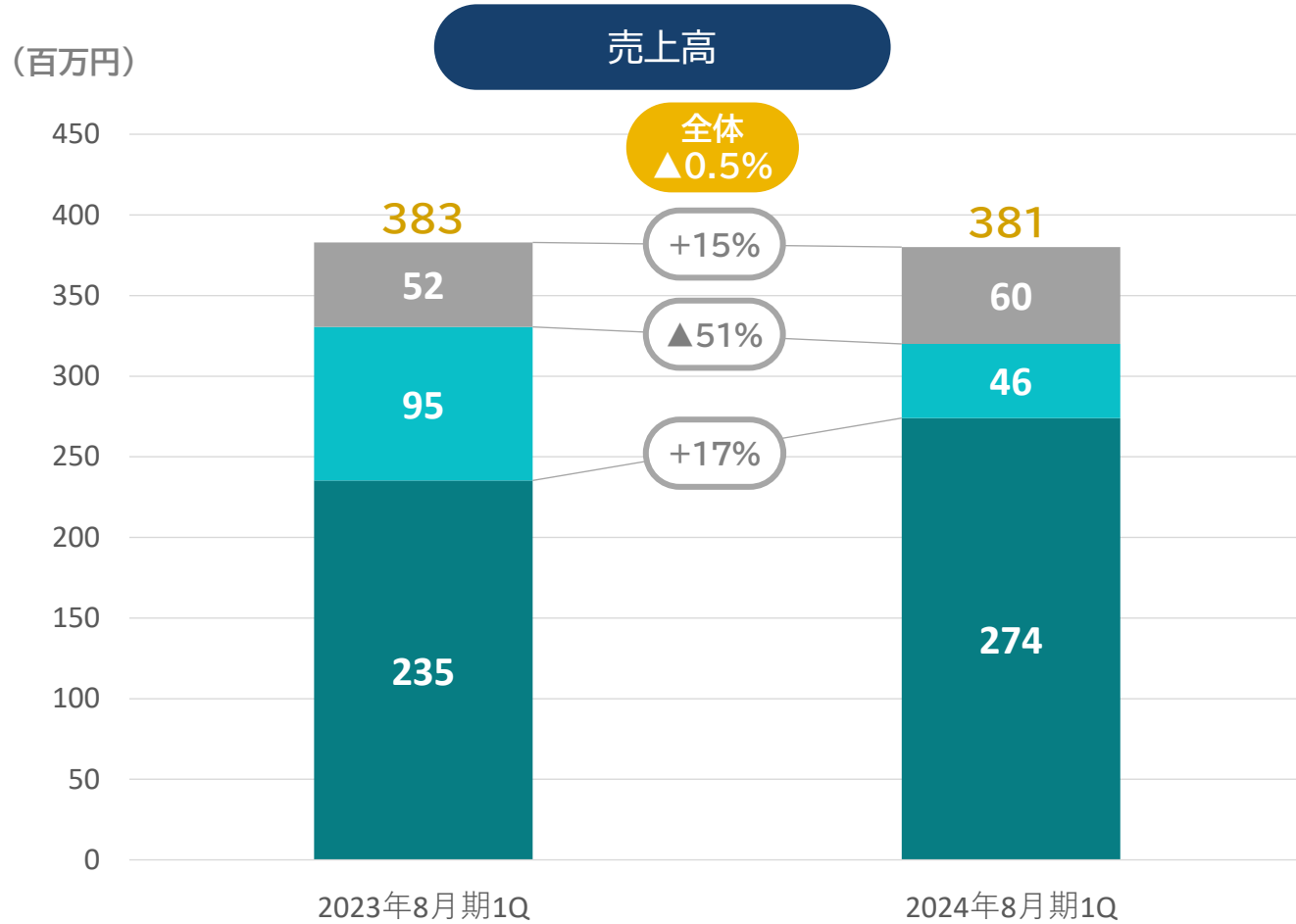
■ 通期業績予想に対する達成率(2023年9月～2023年11月)

SaaSサービスは引き続き、堅調に推移。プロフェッショナルサービスは計画対比で遅れが見られるものの、今期予算においても第2四半期以降での売上拡大を見込んでおり、第1四半期では概ね予算通りの進捗。

	2024年8月期 第1四半期	業績予想 に対する進捗率	通期予算に対する 第1四半期予算の割合
売上高	381	20%	21%
ー SaaSサービス	274	23%	22%
ー プロフェッショナルサービス	46	8%	12%
ー イノベーションラボサービス	60	47%	47%

売上高推移

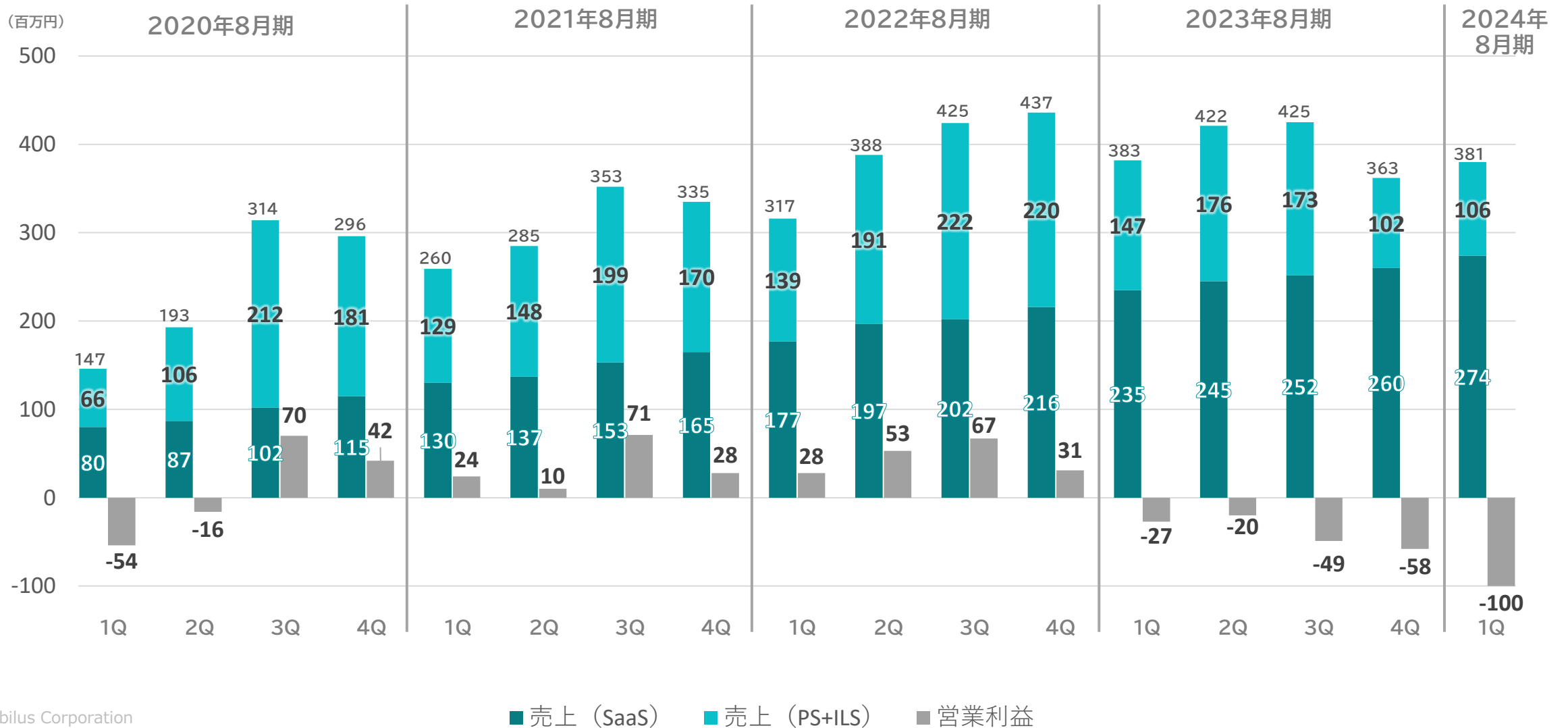
SaaSサービスのうちサブスクリプション売上では前年同期比22%成長したものの、従量課金売上の減少もありSaaSサービス合計で17%増。



■ 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

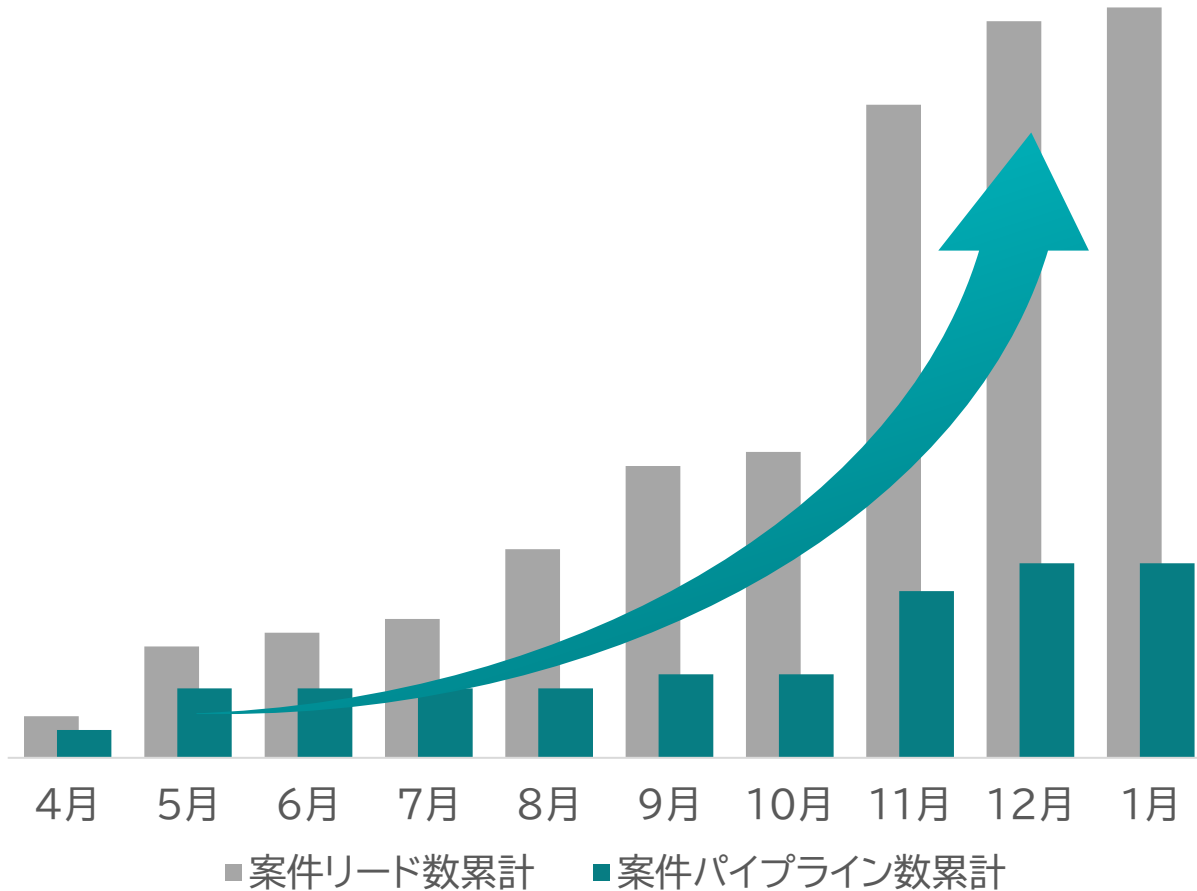
SaaSサービスは引き続き堅調に推移しており、プロフェッショナルサービス・イノベーションラボサービスの合計は前年同期比では大型案件の剥落により減収となったものの、前四半期対比では改善。



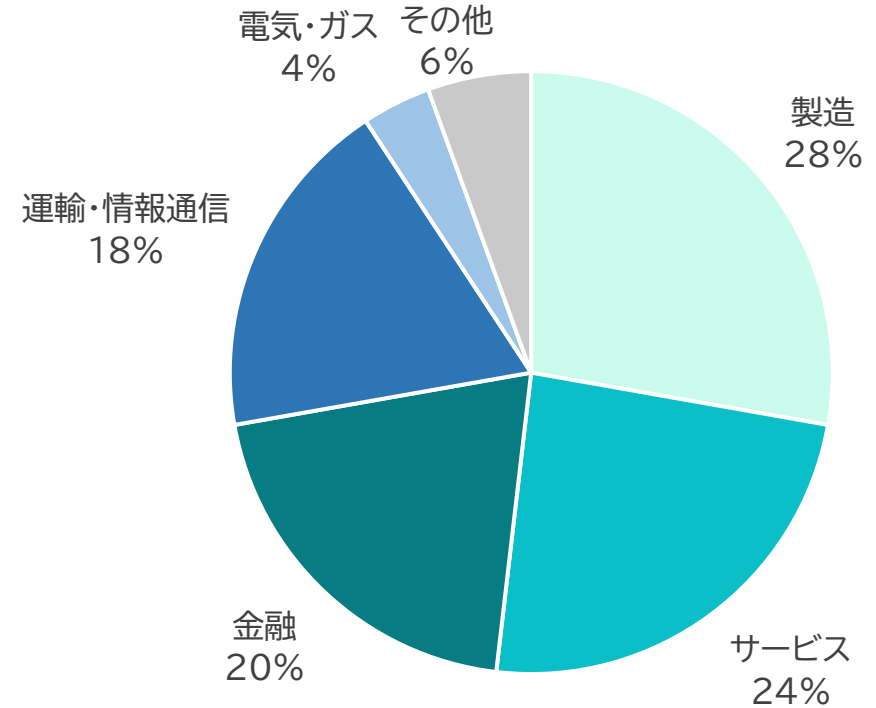
生成系AI開発案件獲得の今後の見通し

生成系AI機能モジュールを組み込んだデモにより展示会・セミナーでの関心は高く、幅広い業種から多数の案件創出に成功。年度内残予算でのPoC案件化や来年度からの本格利用開始に向けたステップとして早期の案件化を推進中。

生成系AI開発 案件パイプライン数の推移

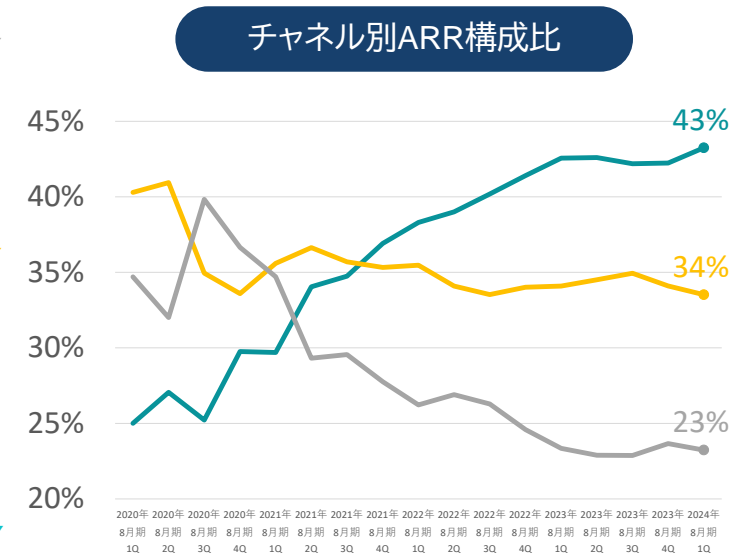
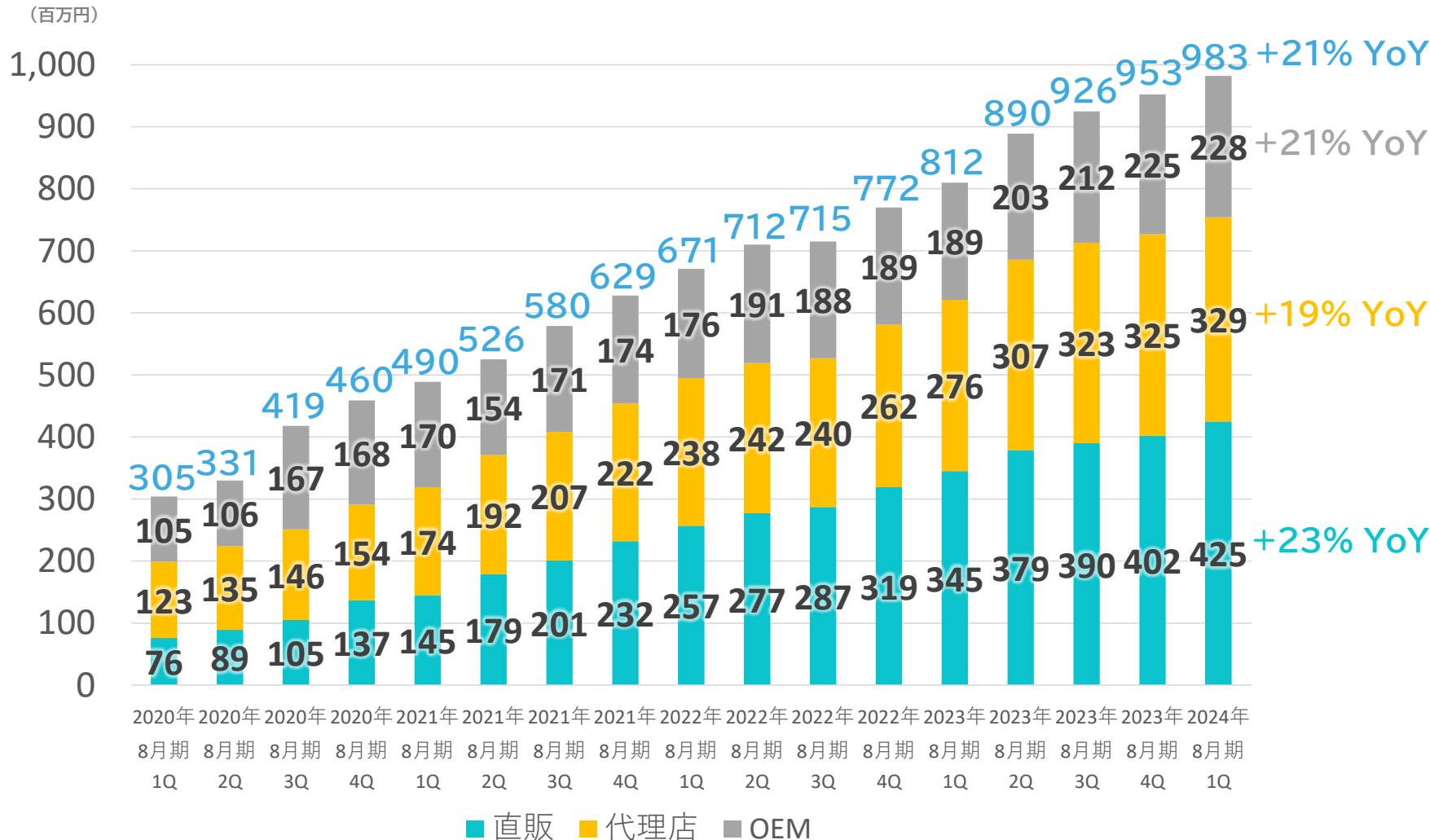


リード企業の業種分布



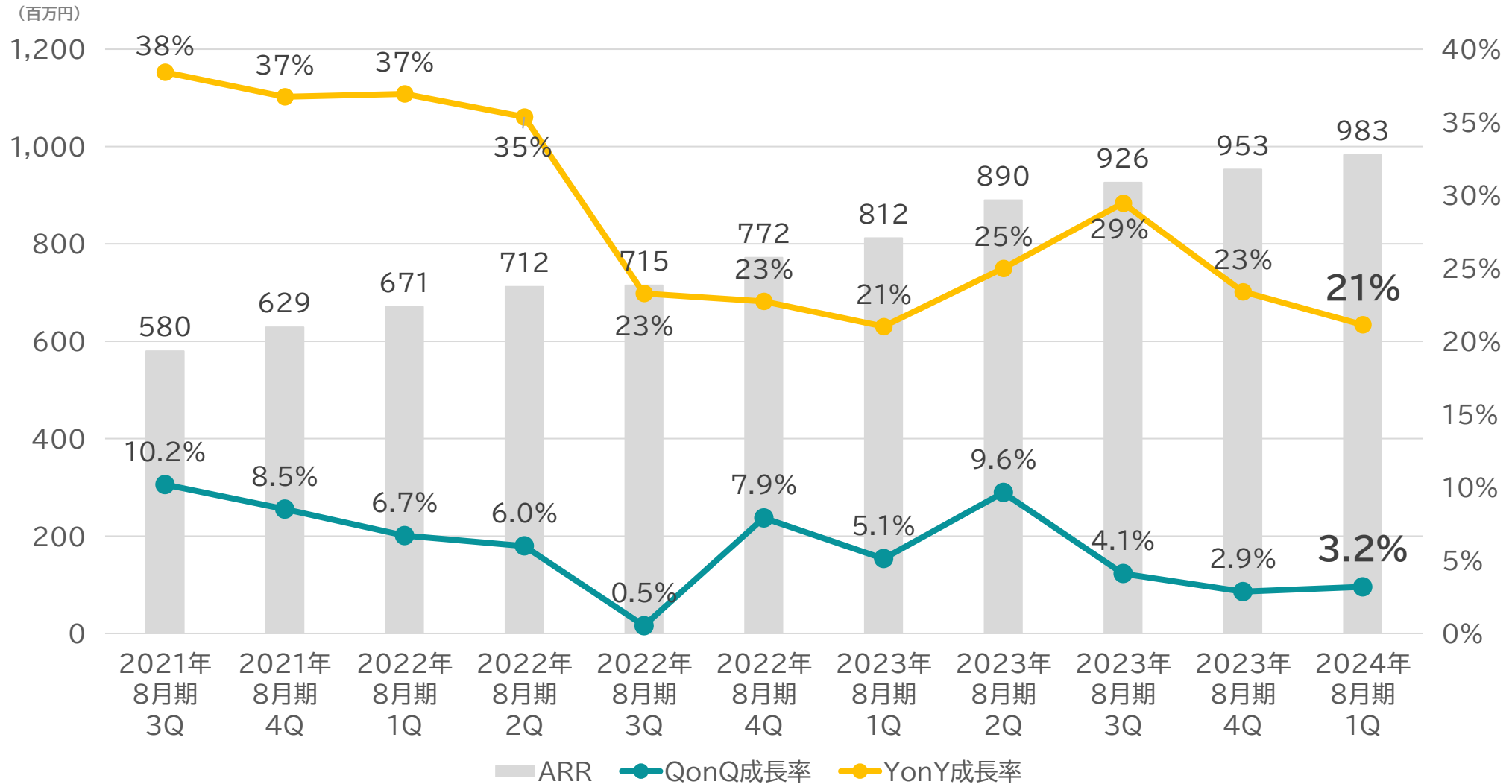
年間リカーリングレベニュー(ARR^(注1))の推移

第1四半期は、直販でSecurePath導入が進み成長を牽引。



年間リカーリングレベニュー(ARR)の成長率の推移

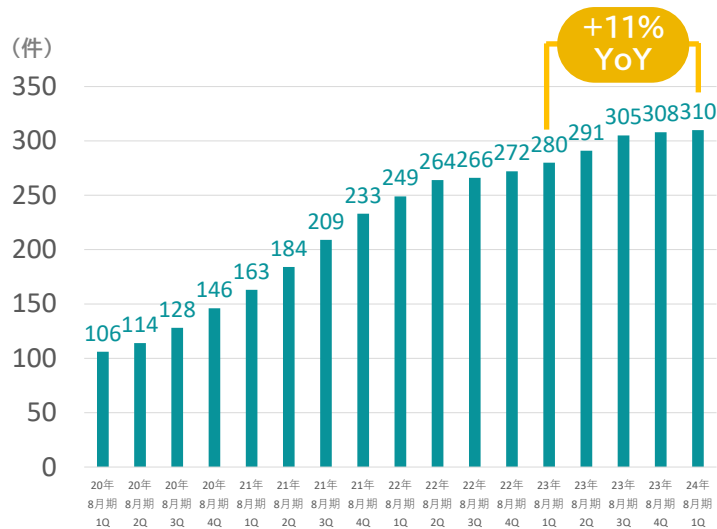
四半期ごとの成長率では前四半期の水準を上回ったものの、代理店商流からの案件獲得拡大の本格化を前に、成長率は低水準に留まる。



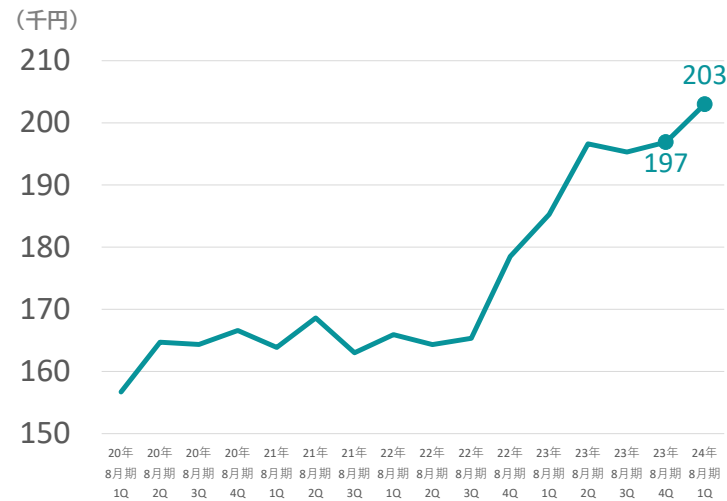
主要KPIの推移

直販での高単価案件の獲得もあり、一契約あたり平均MRRは20万円を上回る水準まで上昇。
 チャンレートは引き続き、目標とする1%を下回って推移。

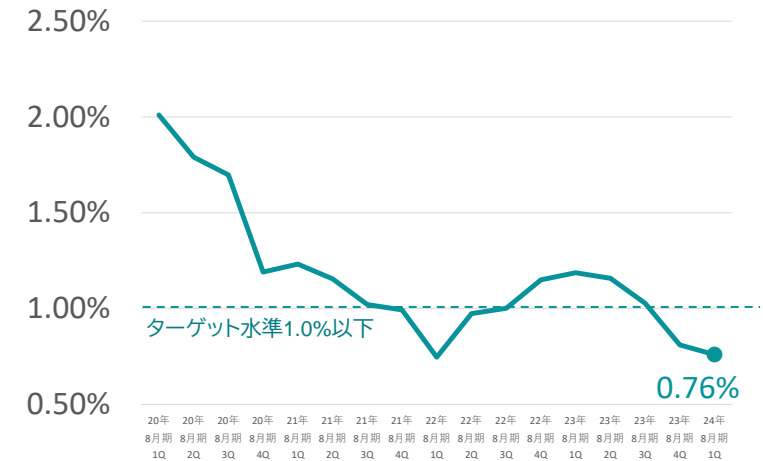
契約数(注1)



一契約あたりの平均MRR(注1、2)

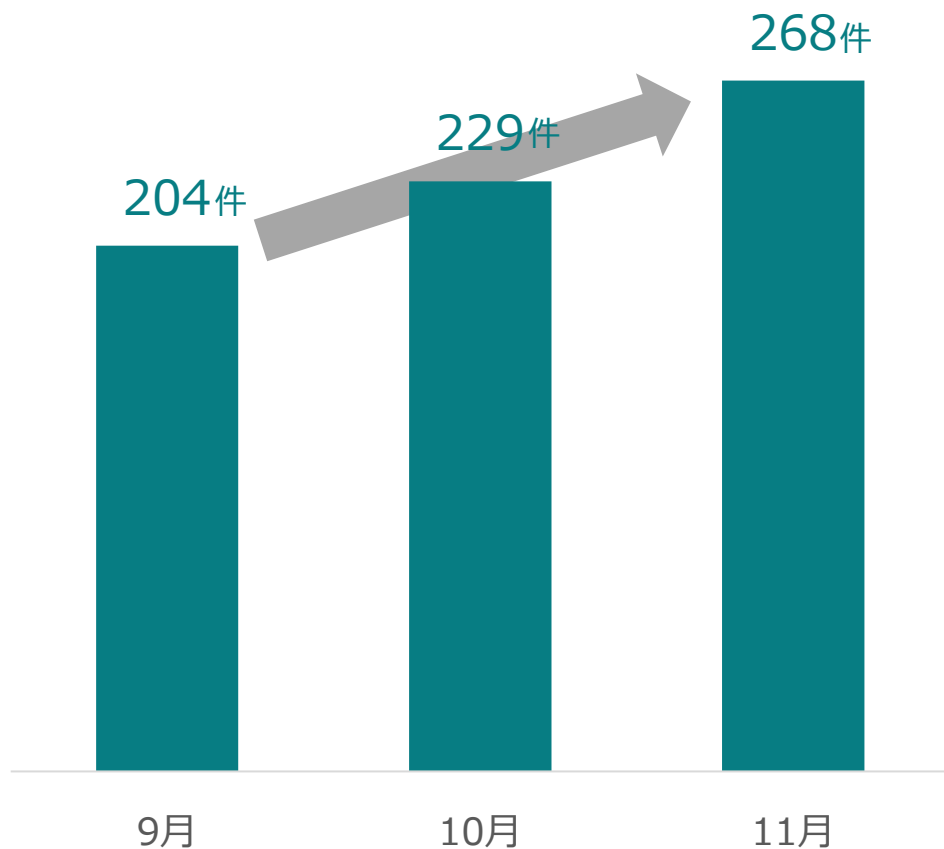


解約率(注1、3)

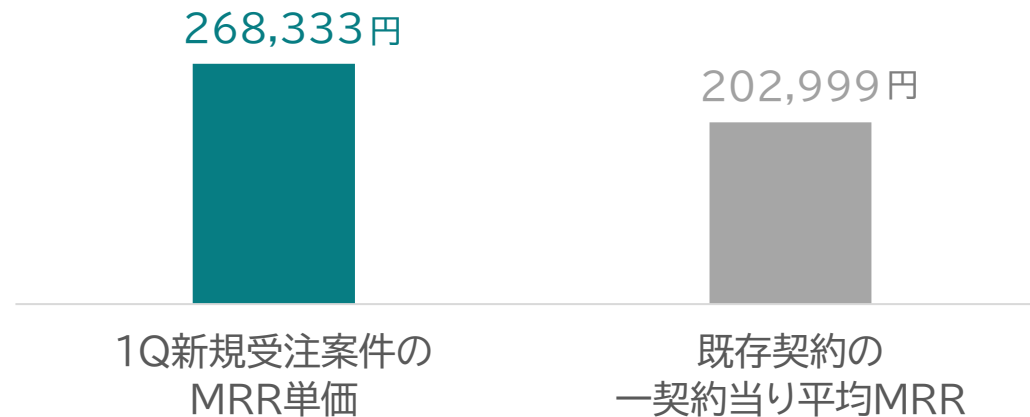


直販・代理店の両商流での営業強化の結果、新規の案件獲得につながる顧客ニーズ掘り起しが進捗。
引き続き、パイプライン数の拡大に努めるとともに、顕在化した案件の成約に向けて営業を推進。

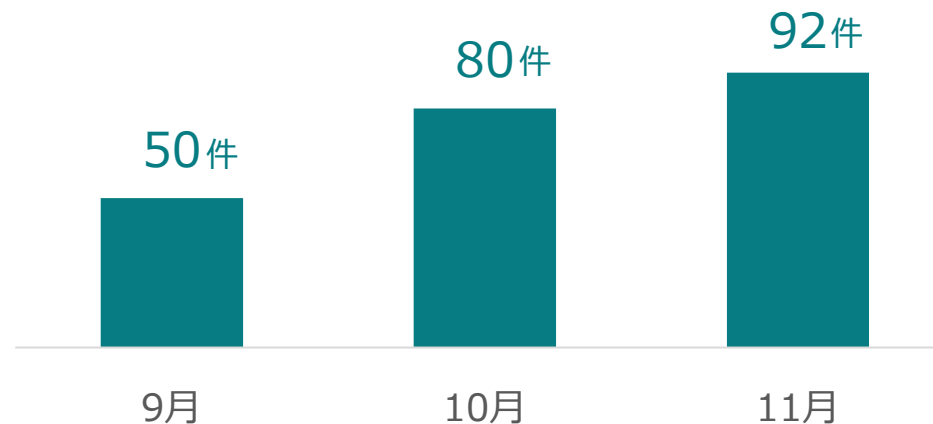
各月末時点の案件パイプライン数



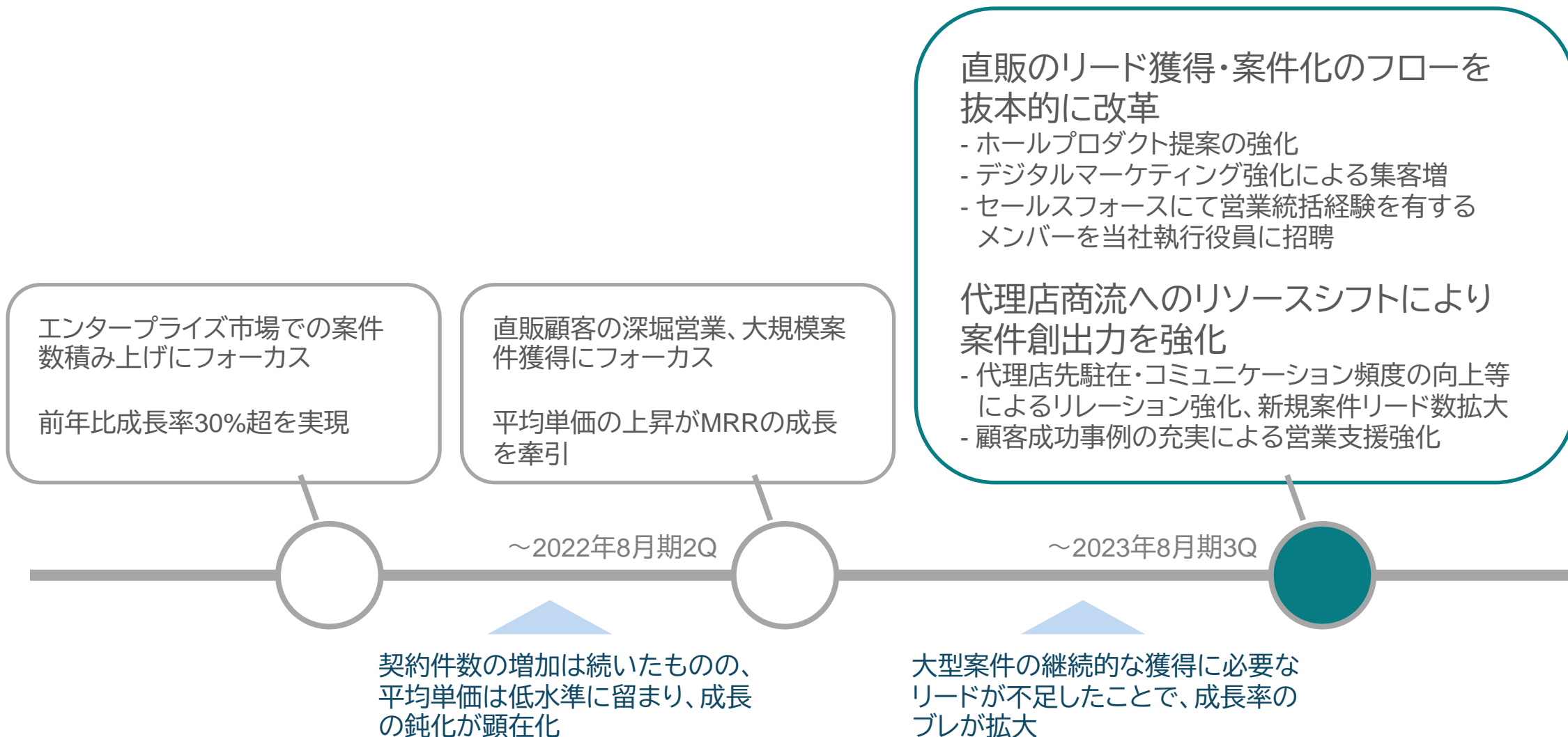
直販商流における新規案件の受注単価



代理店商流における新規案件リード流入数の推移

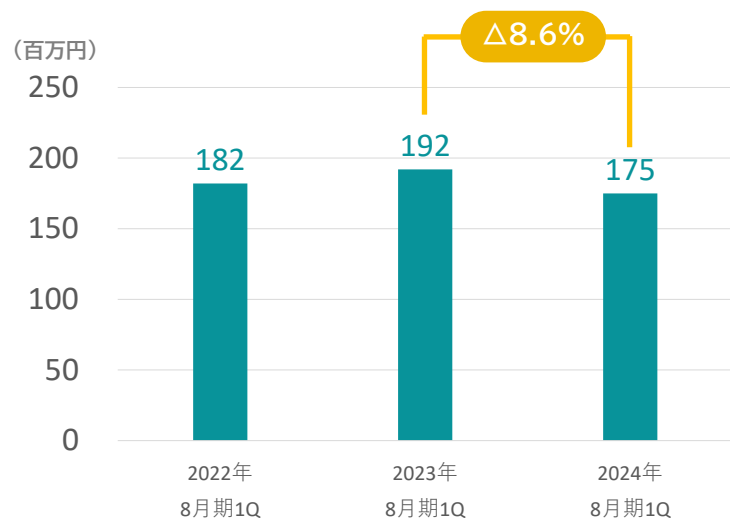


現在課題となっている大型案件の継続的な獲得を実現すべく、直販・代理店の両チャネルにおいてそれぞれ施策を通じて、案件創出・案件獲得に向けたマーケティング・営業力の強化を推進。

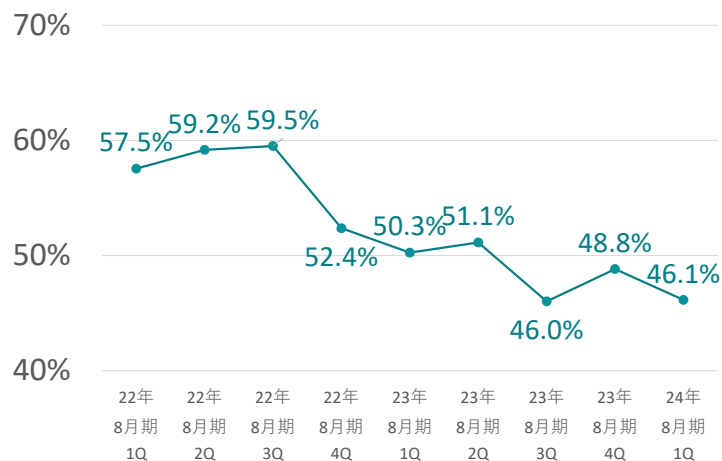


生成AI関連機能モジュールの開発稼働の増加により売上総利益率は低下。

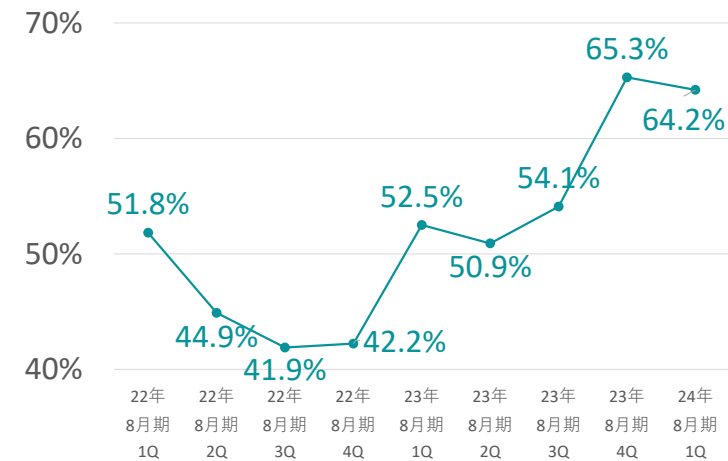
売上総利益



売上総利益率



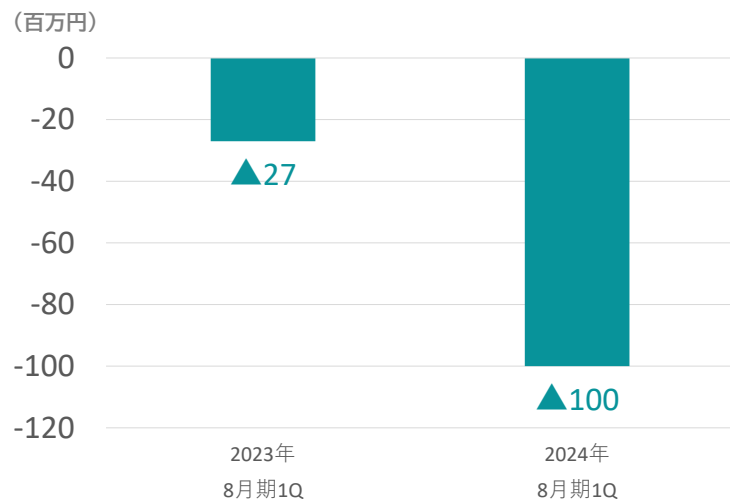
サブスクリプション売上高比率(注1)



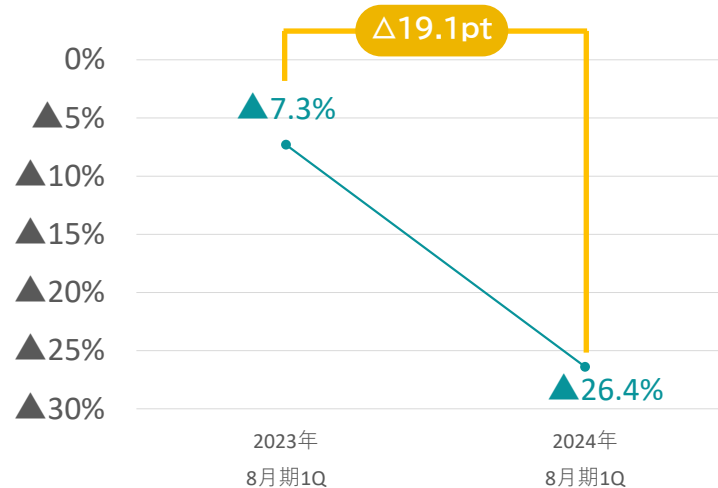
(注1)サブスクリプション売上高比率 経常的に得られる当社製品の利用料の合計額を全売上高で除した比率

今期予定していた人材採用が計画に沿って進捗し採用費が増加。

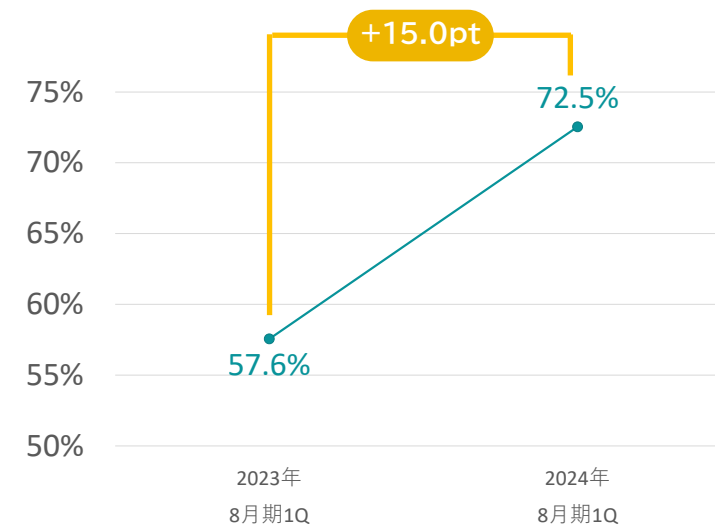
営業利益



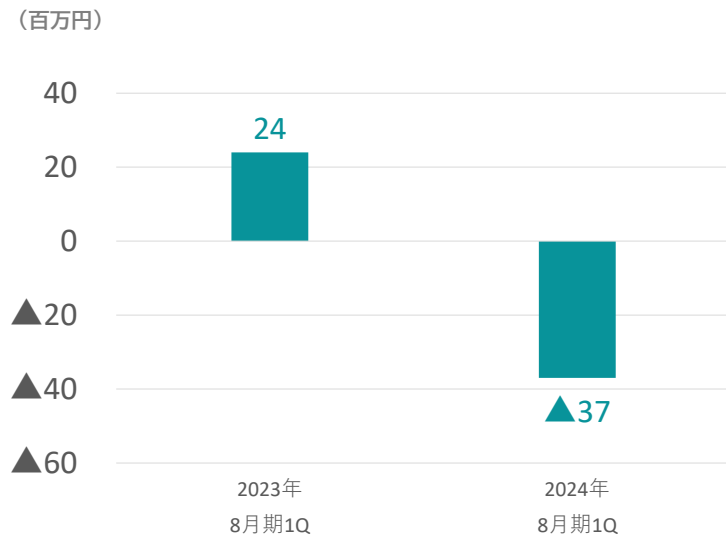
営業利益率



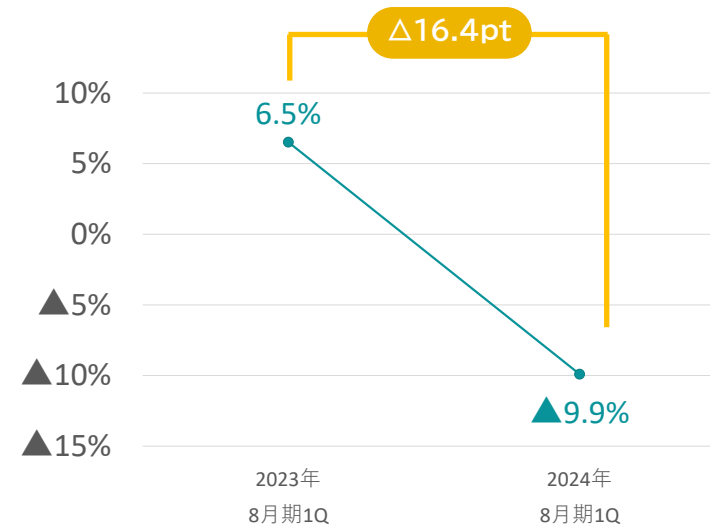
売上高販管費率



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)

当社製品導入効果 事例紹介：株式会社バッファロー様

課題

- ・ ノンボイスシフトのためのLINE利用率向上
- ・ 顧客満足度向上

施策

- ・ 電話、Web、メール、X(旧Twitter)での案内による認知度向上
- ・ 土日サポート受付開始
- ・ LINE・チャット窓口の営業時間延長
- ・ LINE・チャット窓口のサポート製品の拡充
- ・ お客様タイプ別対応
- ・ 画像や1分動画でのご案内

効果

- ・ LINE利用率 **48%**
- ・ 入電数 **8割減**
- ・ 顧客満足度 **1.4倍(65%→91%)**



LINE公式アカウントイメージ図。友だち数は現在40万人を超える。

※インタビューの詳細は下記リンクをご参照ください
<https://mobilus.co.jp/lab/client-case/buffalo-line-chat/>

課題

- 問い合わせや顧客コミュニケーションにおけるデジタル活用の推進
- スピーディーに改善・施策実行するための内製化

施策

- LINEのリッチメニューを視覚的に分かりやすいデザインと導線に改善
- 保険の契約完了後・継続完了後・満期の案内でLINE通知メッセージを配信
- 通知メッセージの配信をRPA化
- 友だち登録者へのアンケートを実施し、クロスセルに役立つ情報を取得

効果

- 内製化が進み、運用費 **3~4割削減**
- 1日あたりのLINE友だち登録数 **1.5倍**
- ブロック率 **10%未満**を維持
- LINE満足度 **2.8pt** 向上 (90.0%→92.8%)

LINEリッチメニューデザイン作成によるご案内導線の分かりやすさ改善



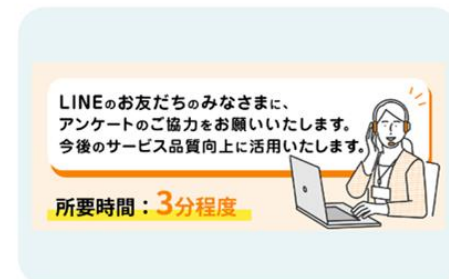
MOBI BOT

通知メッセージの活用によるユーザーリテンション
契約完了後、継続完了後、満期のご案内

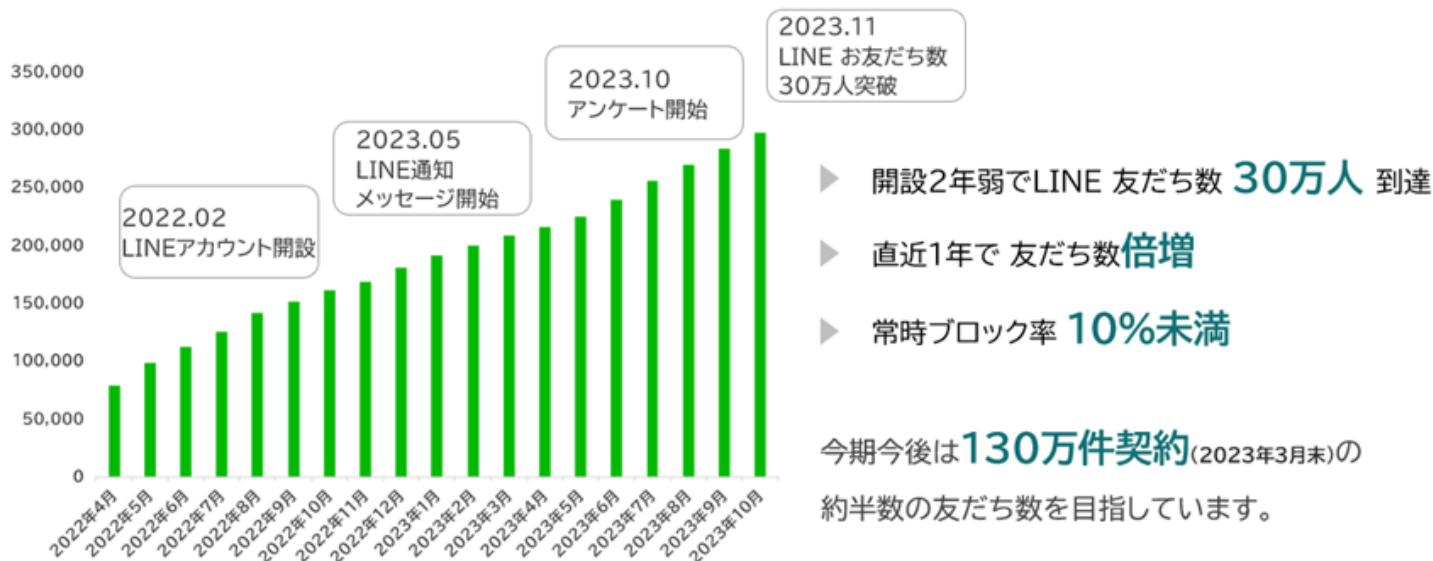


MOBI CAST

アンケート活用による新しいサービスのご提案



MOBI CAST



※インタビューの詳細は下記リンクをご参照ください
<https://mobilus.co.jp/lab/client-case/saison-insurance/>

課題

- 顧客の急増に伴い問い合わせも大幅に増え、電話が繋がりにくい状況が続く
- 手続きに必要な書類が請求できれば解決する、高度な知識を必要としない問い合わせも多いが、WEB請求や既存のIVR(電話自動受付)では請求できず、シナリオも長いいため途中離脱が多くなっていた

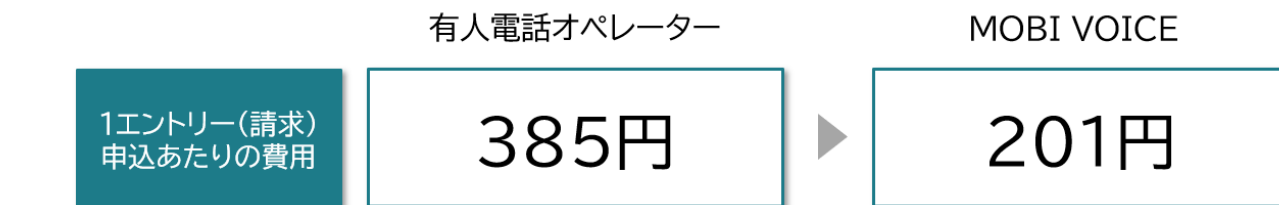
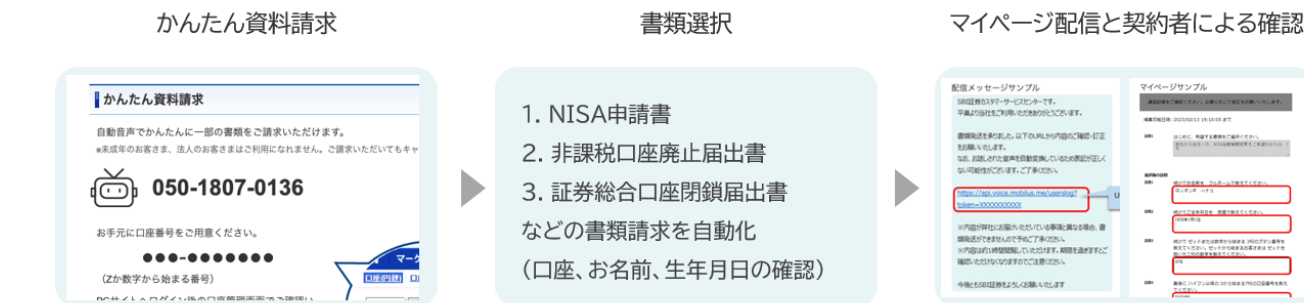
施策

- 臨機応変にシナリオを作成・変更できる「MOBI VOICE」を導入し、顧客の需要が高い書類請求の電話での自動受付を開始

効果

- 小規模での導入開始の中、平均58件/日を電話自動応答にて受付
- オペレーター1人分強の処理件数を自動化
- 一対応あたり **約48%**のコスト削減
- 電話自動応答での受付完了率が20%から**68%**へ大幅に増加

2023年4月よりMOBI VOICEを導入(2023年11月現在)。1. NISA申請書、2. 非課税口座廃止届出書、3. 証券総合口座閉鎖届出書などの書類請求を自動化し、MOBI VOICE1対応あたり、単純平均で1日あたり約58件の入電、**有人オペレーター1人分強の処理件数**が対応できるようになった。



Confidential - Copyright © Mobilus Corporation

※ 2023年10月現在
MOBI VOICE・・・201円(従量課金、基本使用料込み)オペレーター・・・385円
※時給:2,200円、7時間勤務、20営業日、40本/件で算出
↳ 一対応あたり約48%のコスト削減

※インタビューの詳細は下記リンクをご参照ください
<https://mobilus.co.jp/lab/client-case/sbisec/>

当社製品導入効果 事例紹介：みずほ証券株式会社様

課題

- デジタルチャネルの取り組みの遅れ
- 株価上昇とコロナによる出社抑制および電話の増加で運用が逼迫し、24時間365日対応を受付けられる窓口のニーズがあるのではと仮説立てた
- 採用難と離職も継続的課題だった

施策

- MOBI VOICEによる24時間365日対応の資料請求の窓口自動受付の開始
- MOBI AGENT・MOBI BOTを用いて有人・ボットでのチャットによる問い合わせ対応を提供

効果

- MOBI AGENTの有人チャット対応における顧客満足度は**95%程度**
- MOBI VOICEにより顧客接点を増やしてお客様の選択肢の幅が拡充
- 社内勤怠連絡にもMOBI VOICEを利用して従業員の利便性向上にも寄与

※インタビューの詳細は下記リンクをご参照ください
 前編：<https://mobilus.co.jp/lab/client-case/mizuho-sc-1>
 後編：<https://mobilus.co.jp/lab/client-case/mizuho-sc-2>

お問い合わせ



■ 決算説明会のお知らせ

<2024年8月期第1四半期決算説明会 開催概要>

日時: 2024年1月15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_xRuRLn_RfWQ531EM_GrSQ

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)

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

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
その他売上	34	30	21	23	29

■ 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
ソフトウェア投資額(注1)	67	50	66	57	63
ソフトウェア償却費(注2)	45	47	49	52	54

(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

