

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3四半期 決算説明資料

モビルス株式会社(4370)

2025年7月11日

2025年8月期第3四半期(2024年9月～2025年5月) 業績サマリー

※2025年8月期第3四半期より連結決算に移行しております。本資料においては2025年8月期は連結決算の値、2024年8月期以前は単体決算の値を記載しており、当該数値を用いて前年同期比等の計算を行っております。

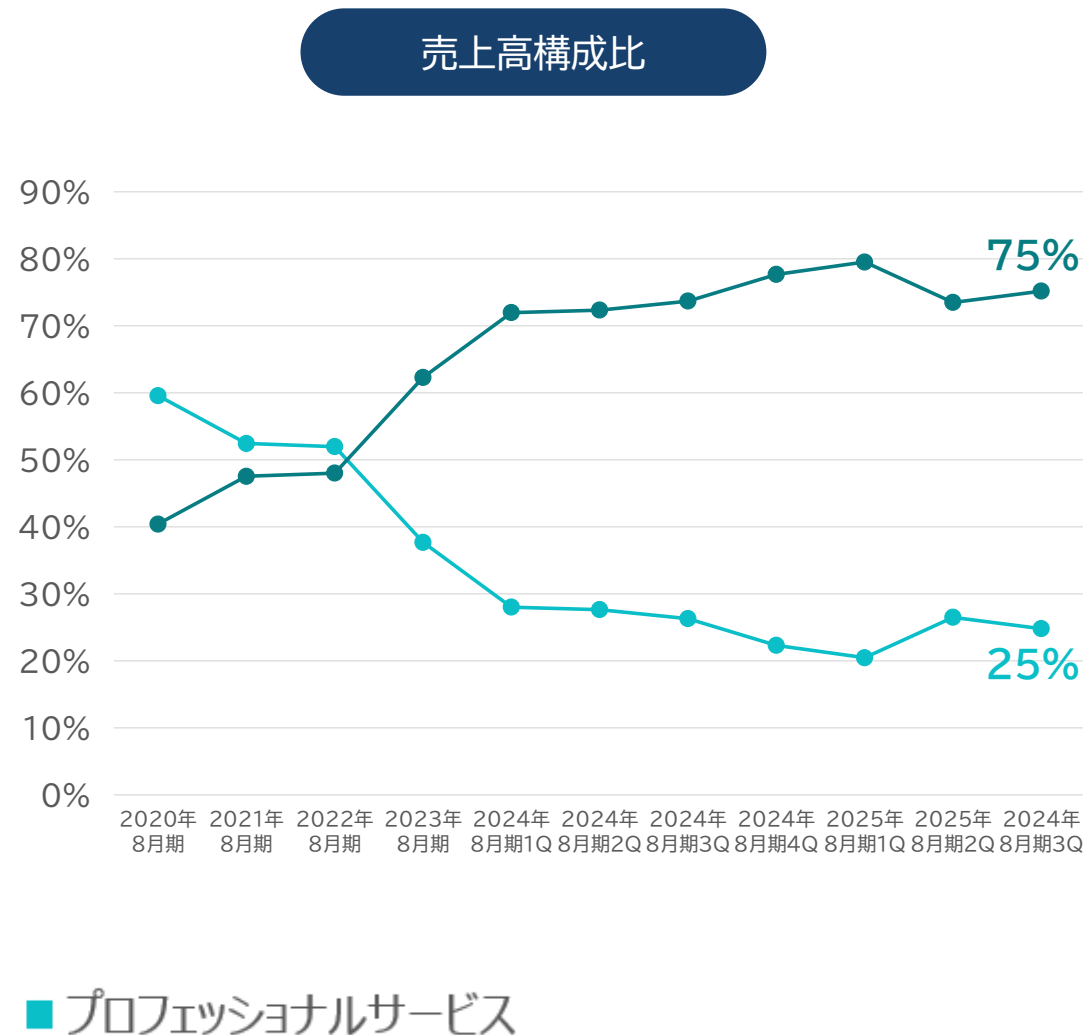
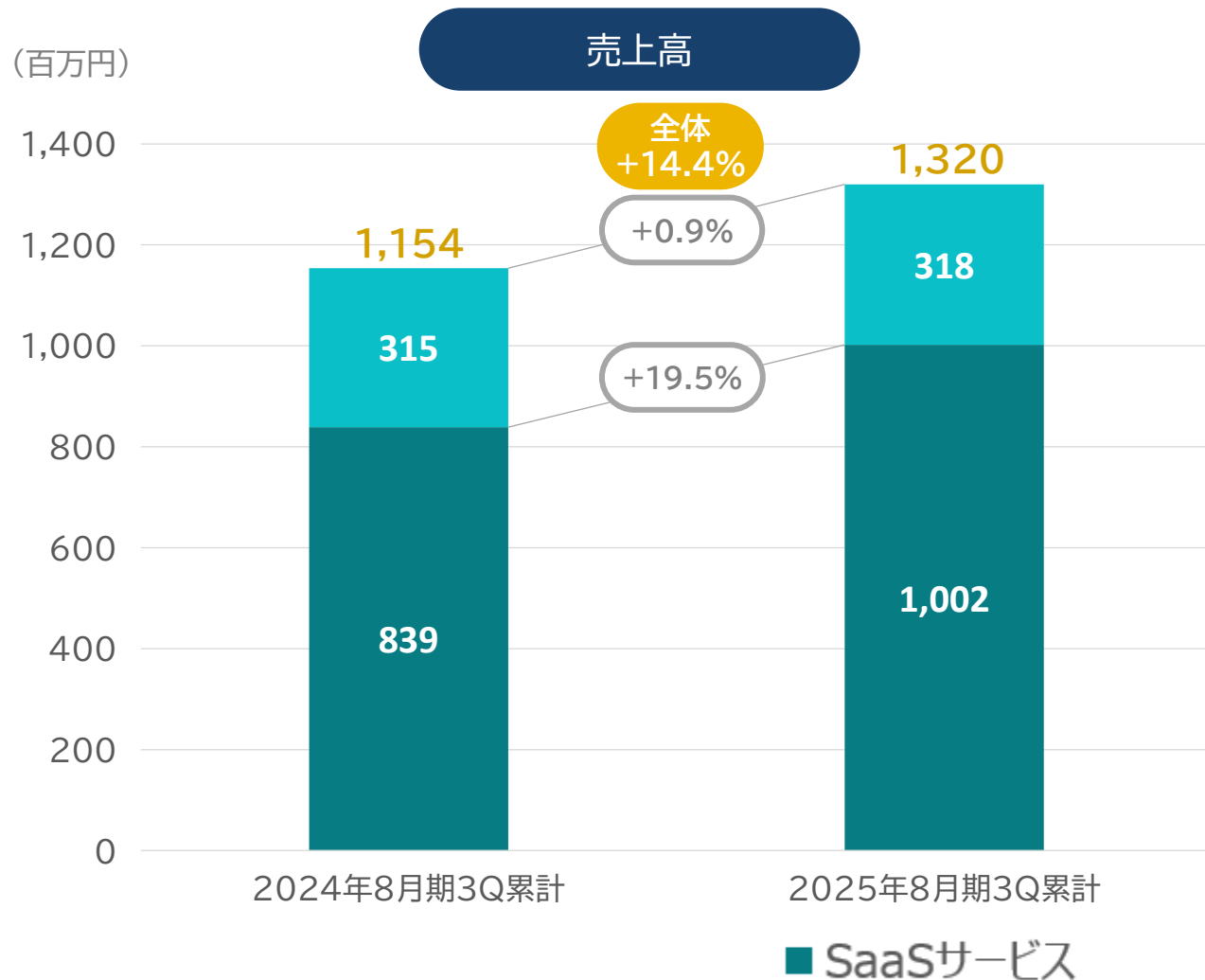
単位:百万円	2025年8月期 第3四半期累計期間	前年同期比 成長率	通期業績予想	通期業績予想 に対する進捗率
売上高	1,320	+14.4%	1,969	67%
EBITDA ^{注1}	170	-	-	-
営業利益	44	-	0	-
経常利益	38	-	▲6	-
四半期純利益	40	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	42	-	▲5	-

(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5月）

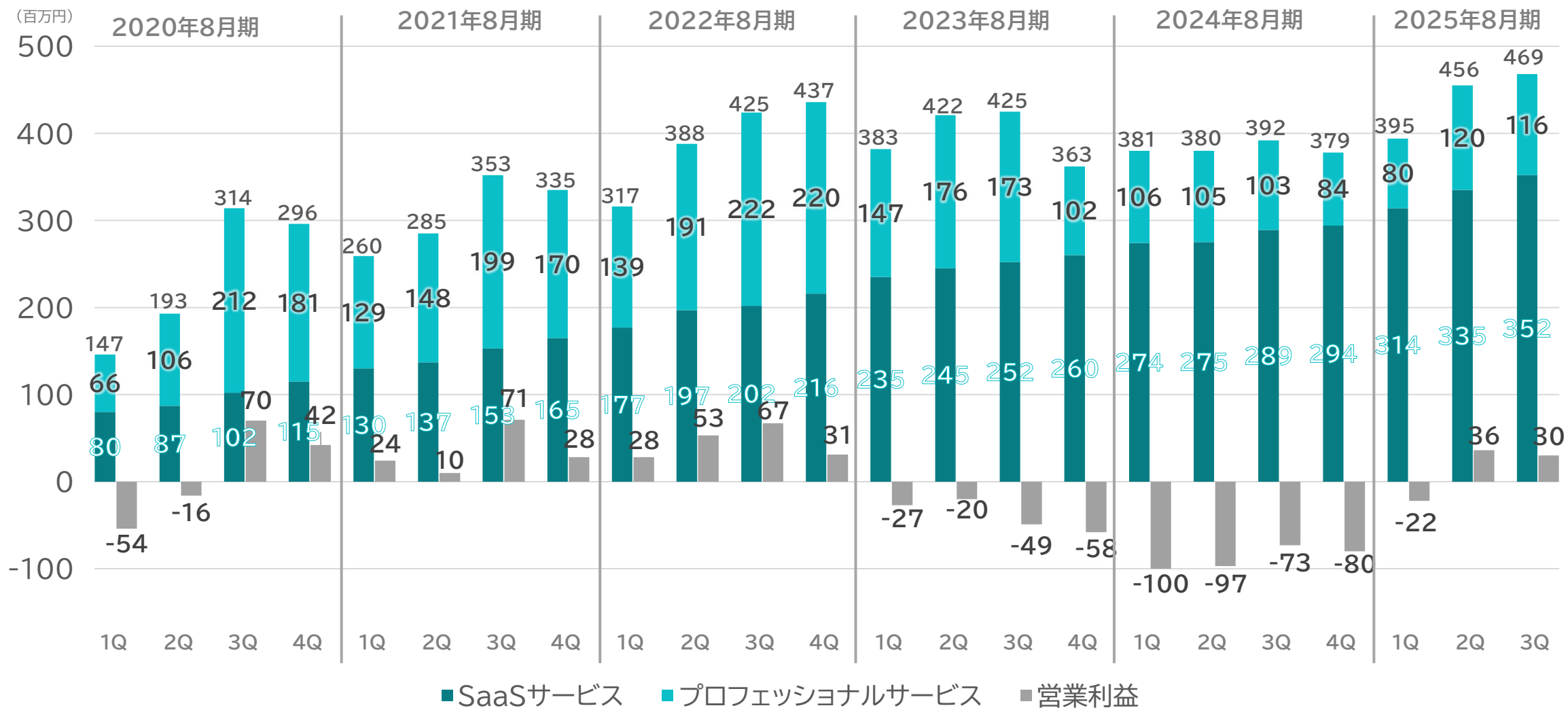
単位:百万円	2025年8月期 第3四半期	前年同期比での 成長率	業績予想 に対する進捗率
売上高	1,320	+14.4%	67%
ー SaaSサービス	1,002	+19.5%	72%
ー プロフェッショナルサービス ^{注1}	318	+0.9%	54%
注1 本事業年度より「イノベーションラボサービス」を「プロフェッショナルサービス」に統合して開示。従来カテゴリにて集計した値は以下の通り。			
ー プロフェッショナルサービス	249	48.5%	52%
ー イノベーションラボサービス	68	▲53.3%	66%

SaaSサービスが牽引する形で前年比+14.4%の成長。これまで前年同期比でマイナス成長となっていたプロフェッショナルサービスの成長率がプラスに転じており、全体の成長加速に寄与。



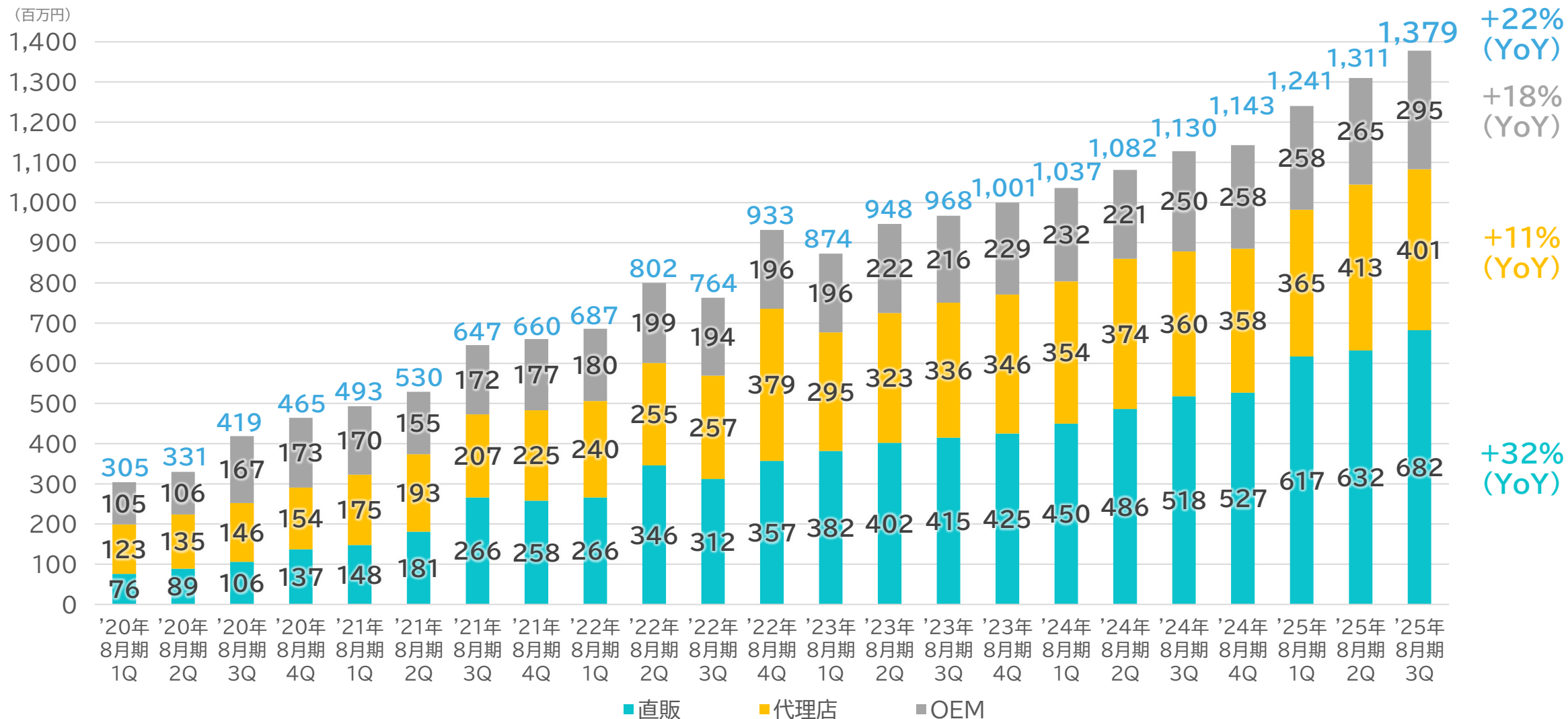
■ カテゴリ別売上高および営業利益の四半期推移

SaaSサービス売上の成長に加え、プロフェッショナルサービスも前四半期に続き前年同期を上回る売上規模を記録。
第3四半期単独でも四半期黒字を継続。



年間リカーリングレベニュー(ARR^(注1))の推移

直販およびOEMでのライセンス契約が伸長し前年比+22%の成長。代理店商流では年度末での解約が複数発生し、前四半期対比では減少となったものの、前年比では+11%の成長率を維持。

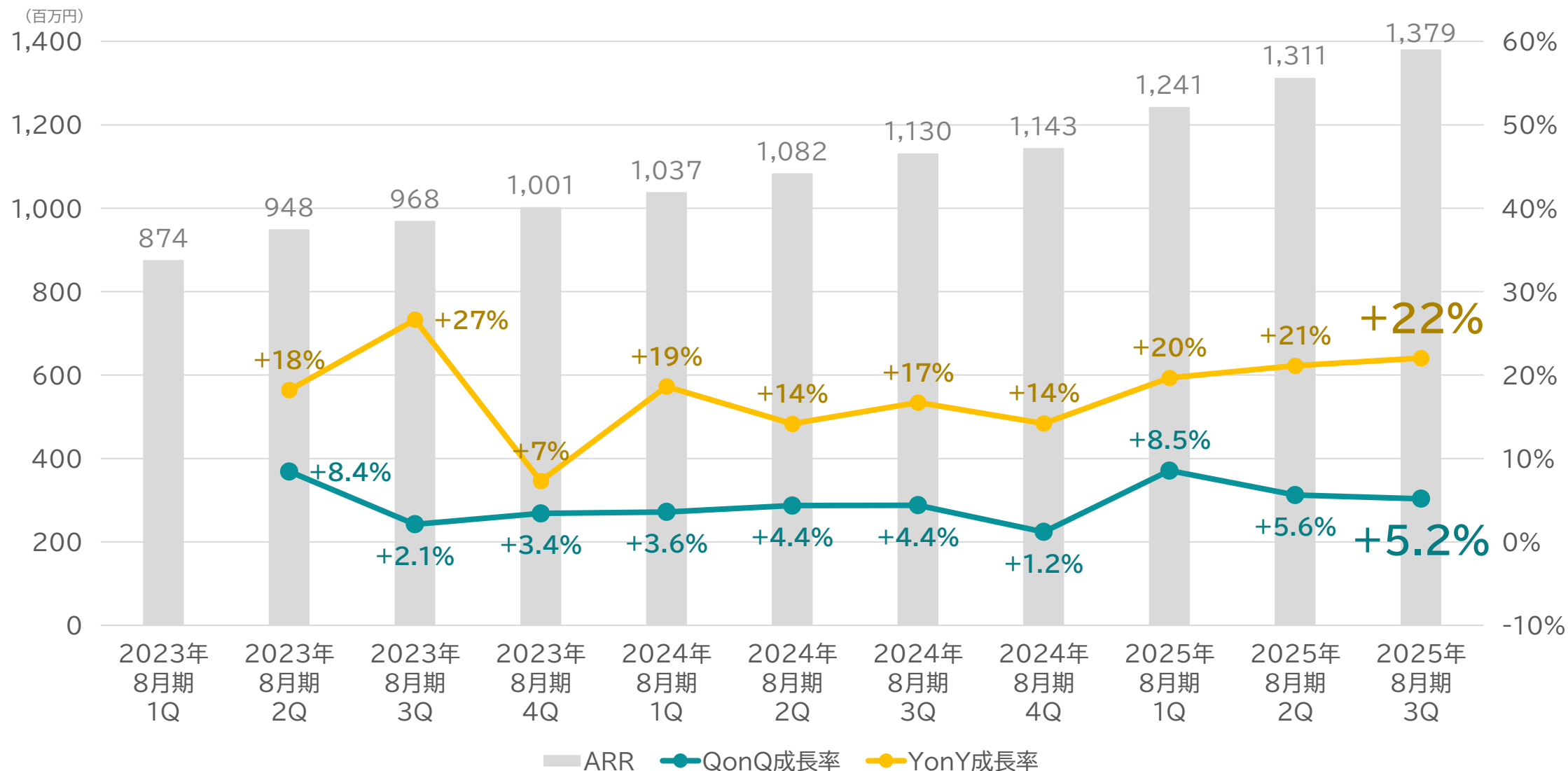


(注1) ARR: Annual Recurring Revenueの略語。四半期末日の月次サブスクリプション売上高(注2)を12倍することにより算出。

(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5.2%の成長となり、全体での対前年成長率は引き続き上昇。

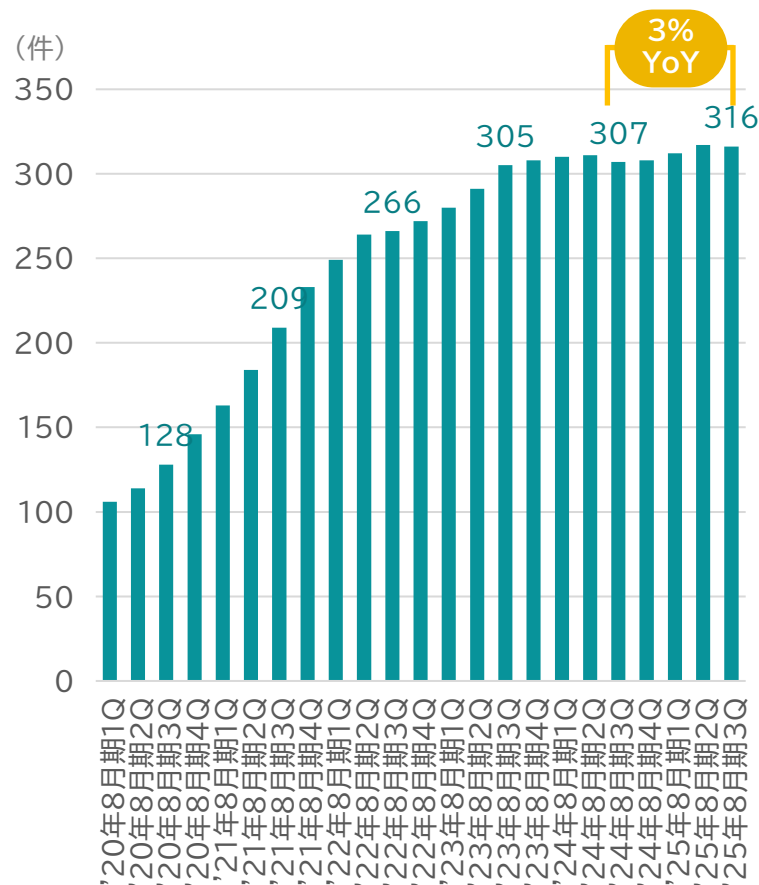


主要KPIの推移

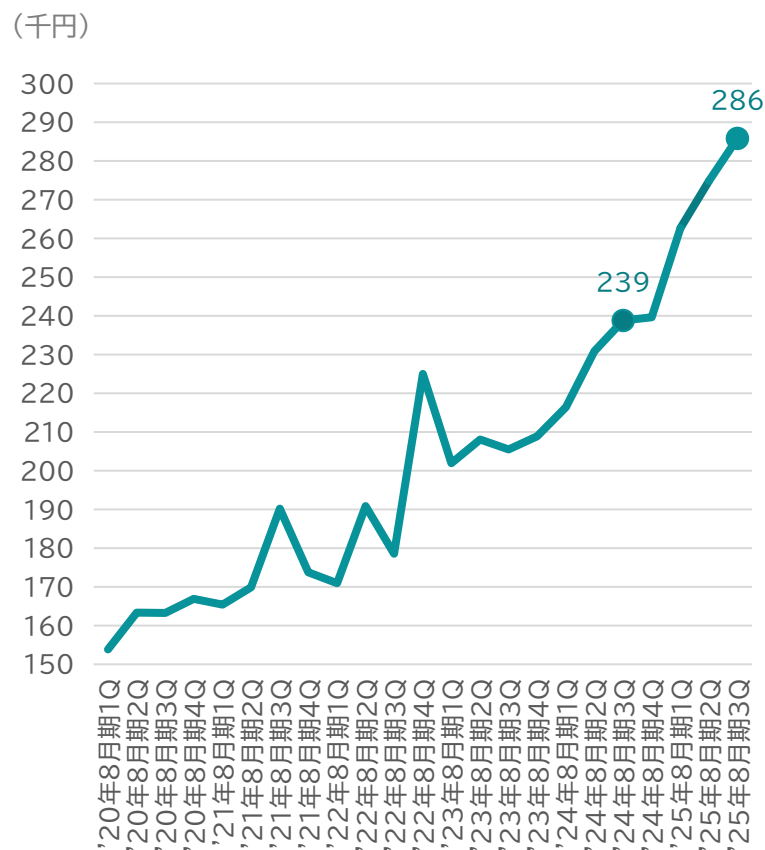
契約件数は前年比+3%と微増に留まり、引き続き平均単価の上昇がARRの成長を牽引。

3月末でのチャーンが一定発生したものの、チャーンレートはターゲット水準を下回って推移。

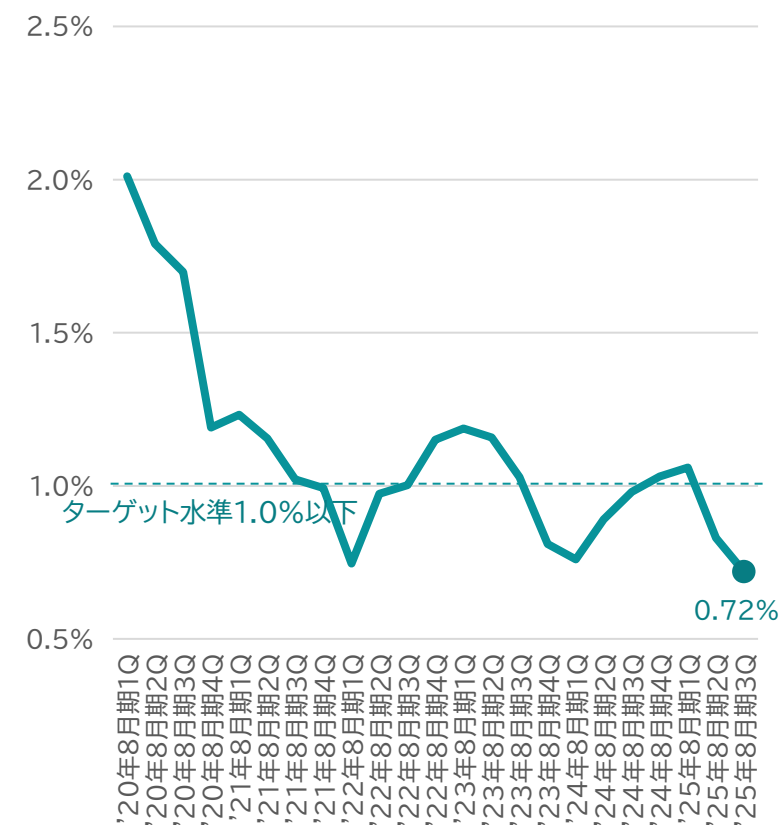
契約数(注1)



一契約あたりの月額平均単価(注1、2)



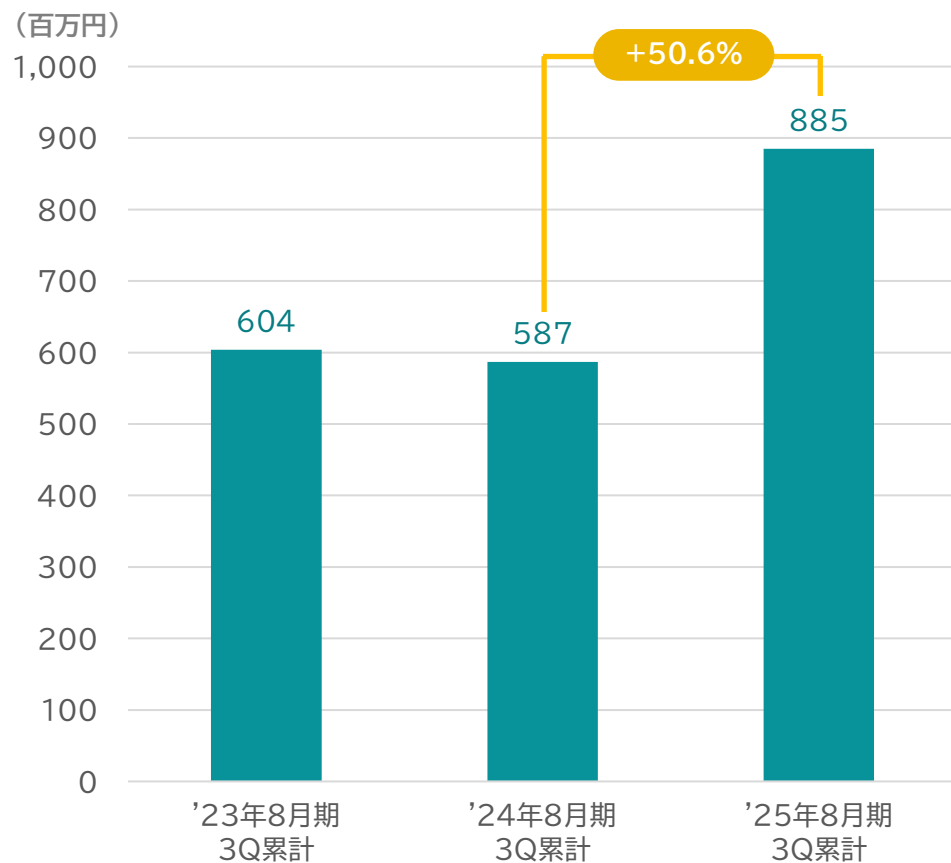
解約率(注1、3)



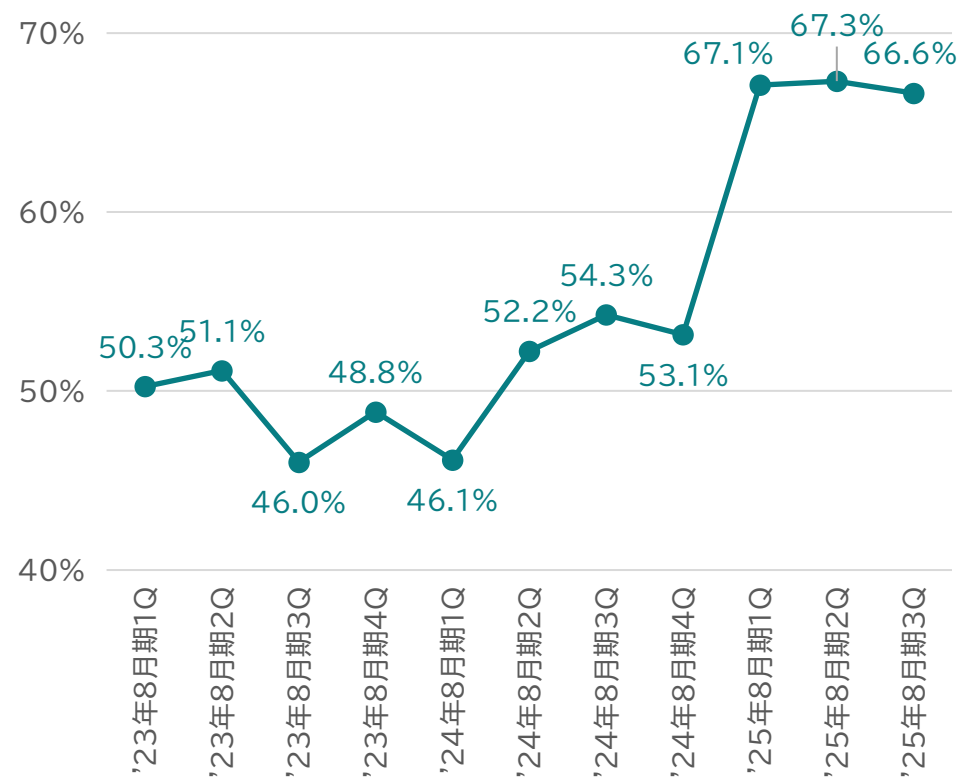
(注1) OEMを除く。(注2) 四半期最終月の月次サブスクリプション売上高を契約数で除することにより算出。(注3) 「当月の解約による減少したライセンス売上÷前月末のライセンス売上」の12ヵ月平均。

第3四半期も売上総利益率は高い水準を維持しており、売上総利益は前年比+50.6%の成長。

売上総利益

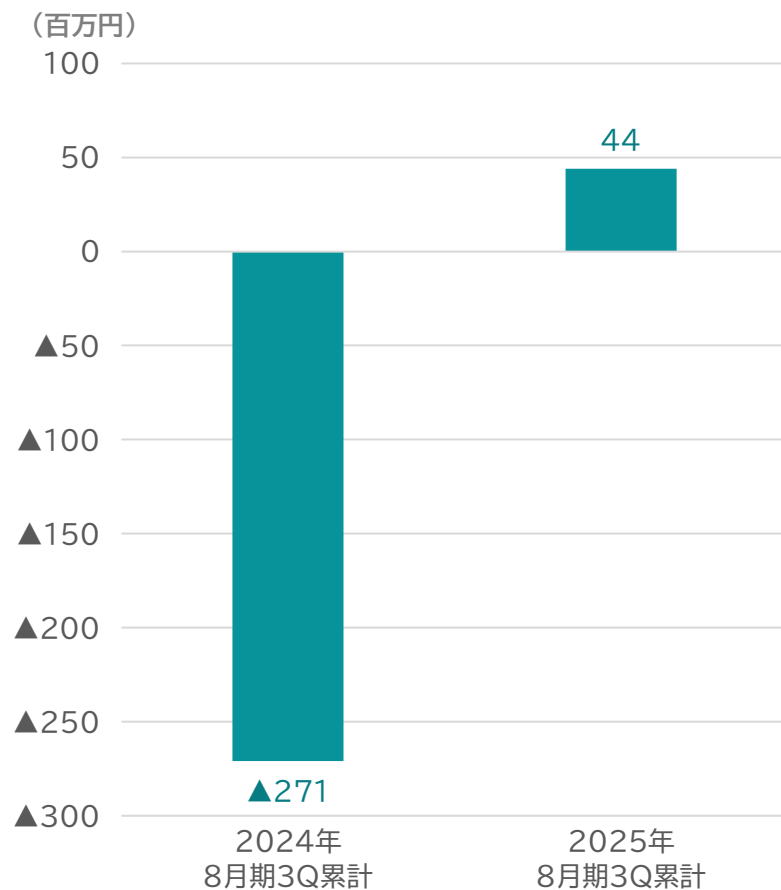


売上総利益率

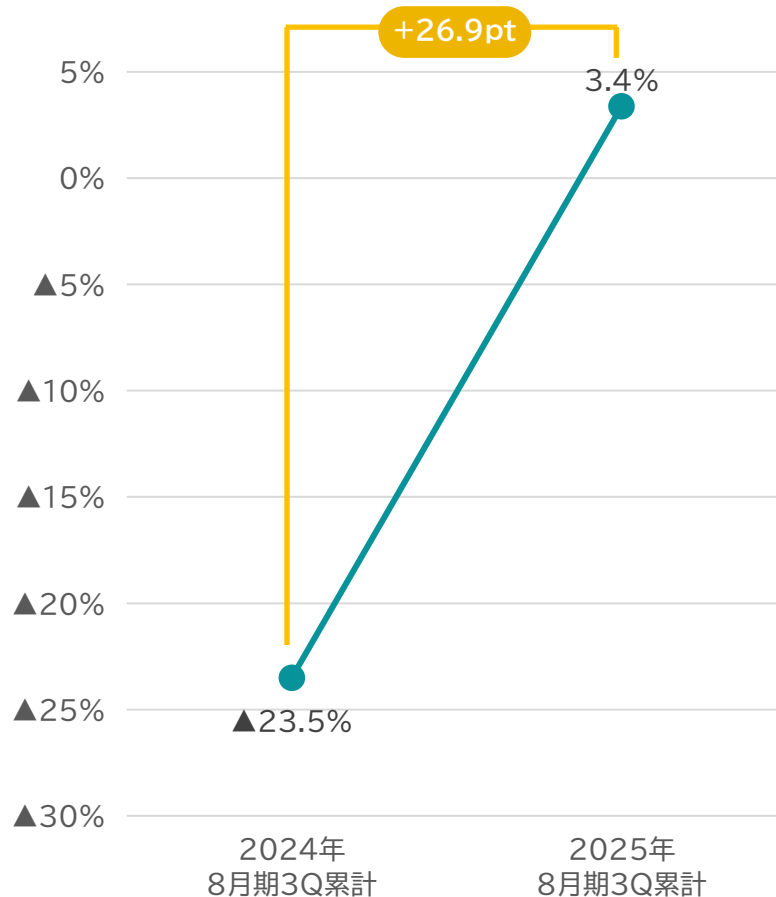


第3四半期において営業黒字幅を拡大。売上高販管費率は63.6%まで低下。

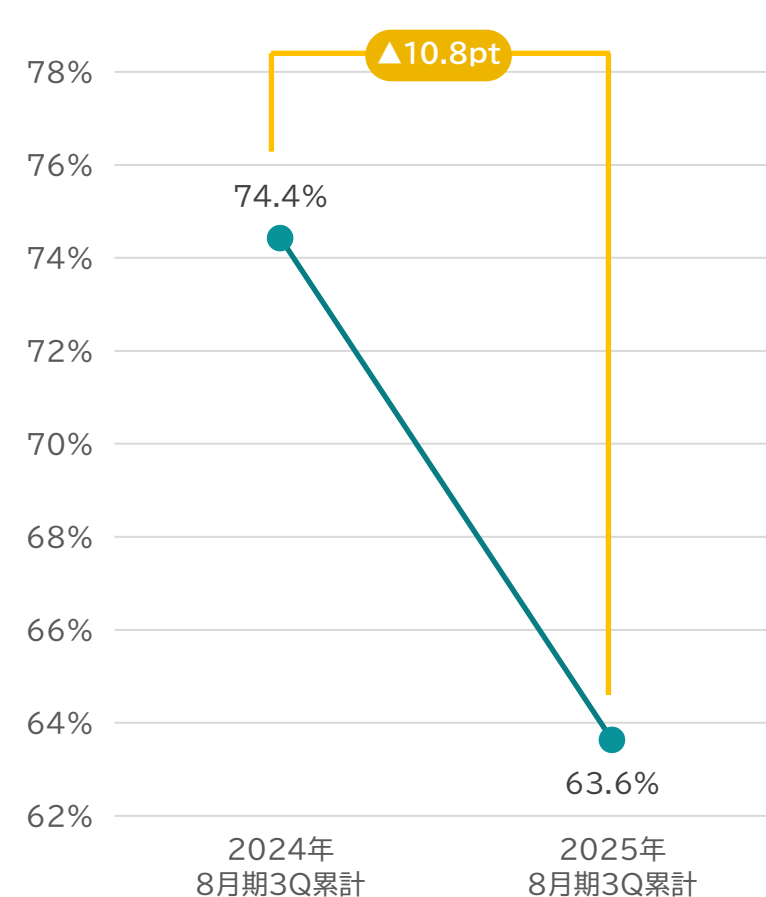
営業利益



営業利益率

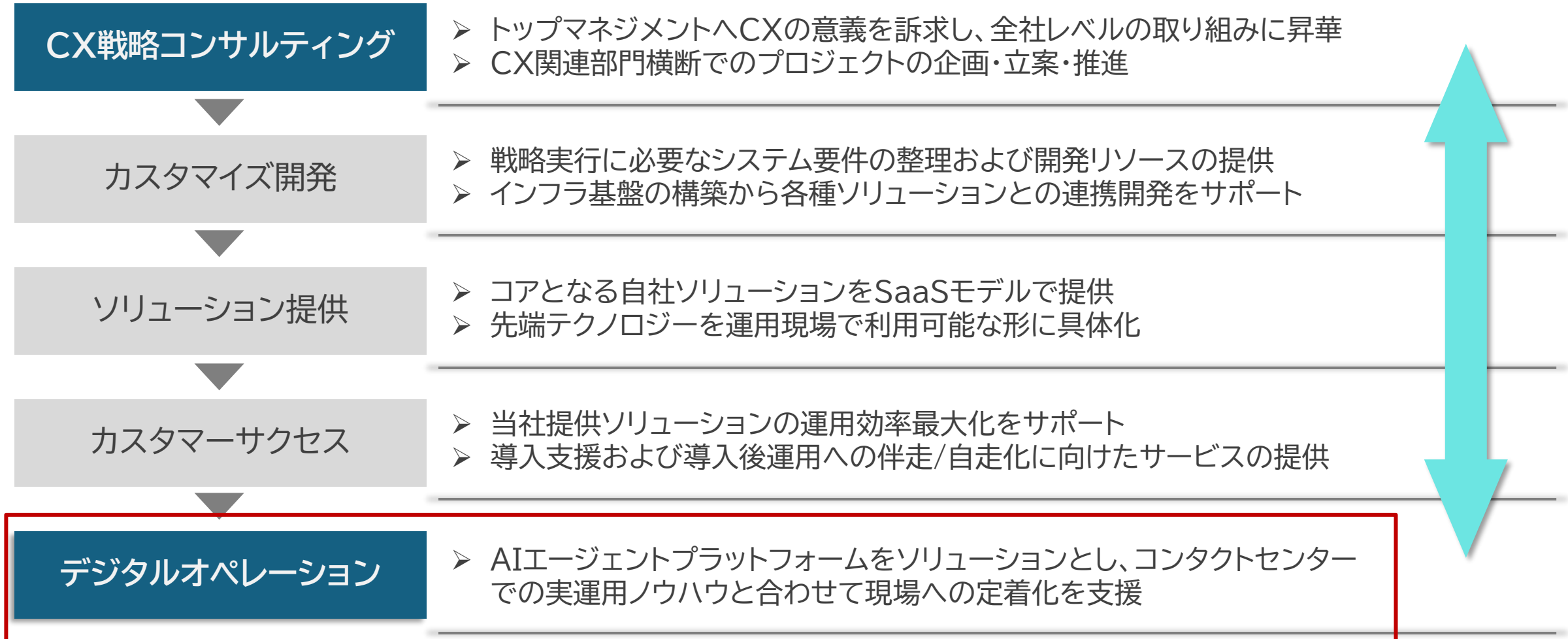


売上高販管費率



■ モビルスの中期経営計画におけるvottiaの位置付けについて

中期経営計画の中で構築する事業ポートフォリオにおいて、下流方向にある運用を担う事業体。

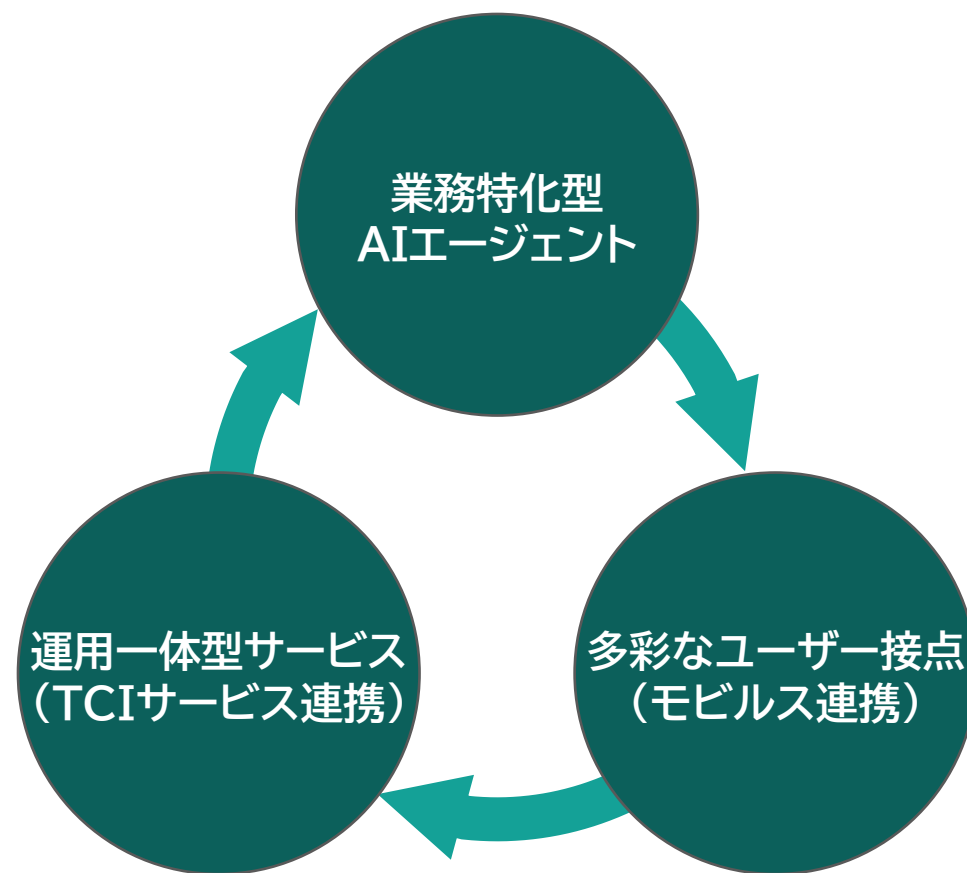


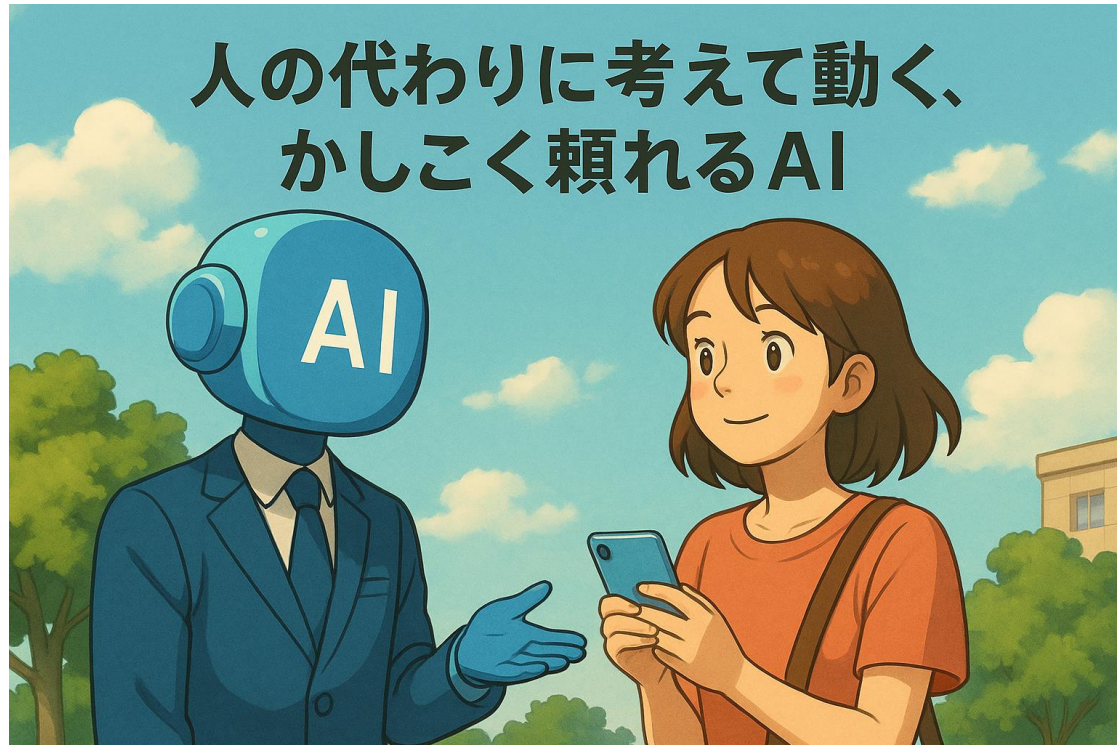
双方企業の強みを最大限に生かした事業展開を実践します。





- ① 業務特化型AIエージェント
- ② 運用一体型サービス
(TCI運用サービス連携)
- ③ 多彩なユーザー接点
(モビルスソリューション連携)





AIエージェントは、

質問にただ答えるだけでなく、内容を理解して、**自分で判断しながら**対応してくれるデジタルの窓口です。

例えば、困っていることを伝えたと、必要な手続きを**先回りして案内**してくれたり、質問される前に答えてくれるような存在です。

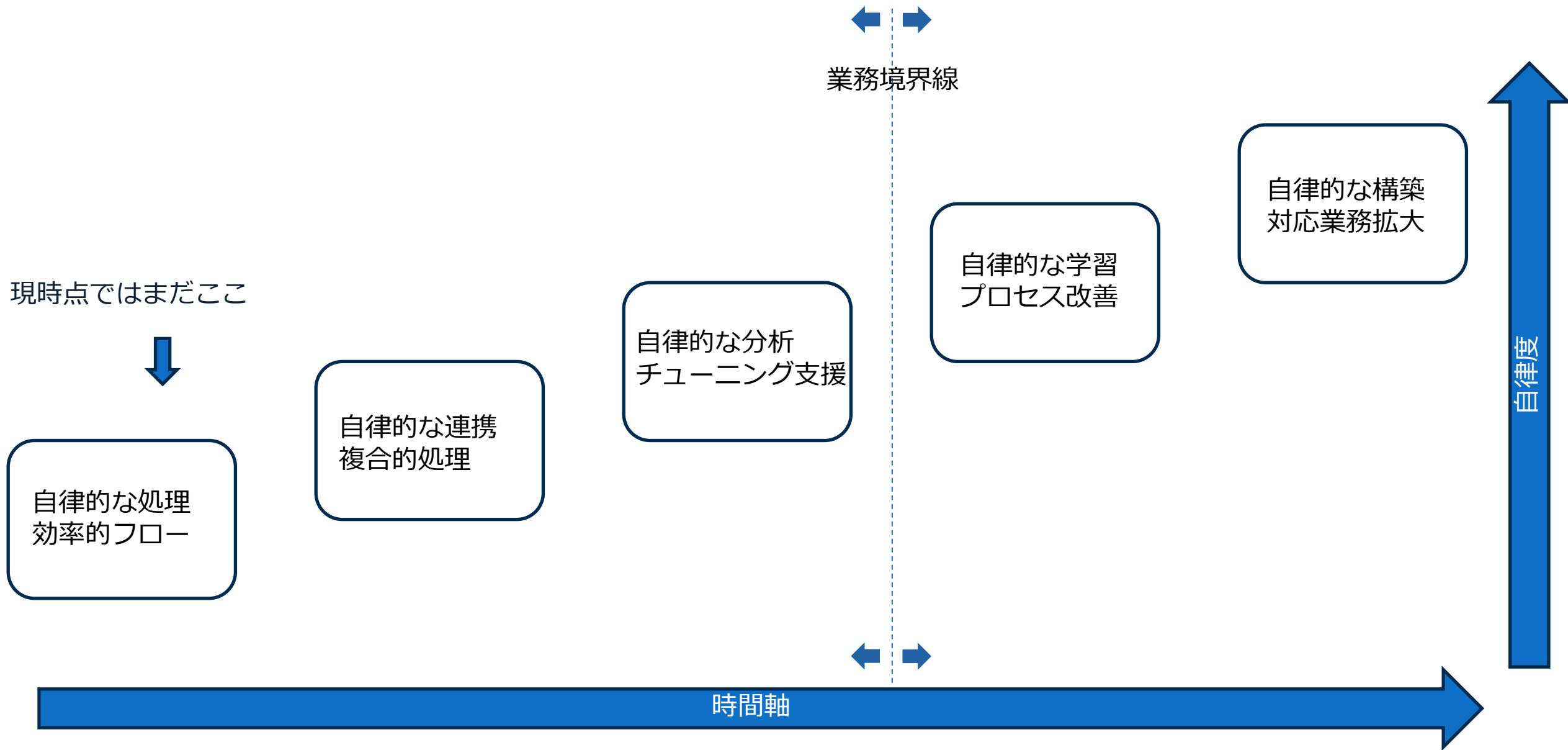
従来の**チャットボットよりも**、ずっとかしこく、頼れる相手です。

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。

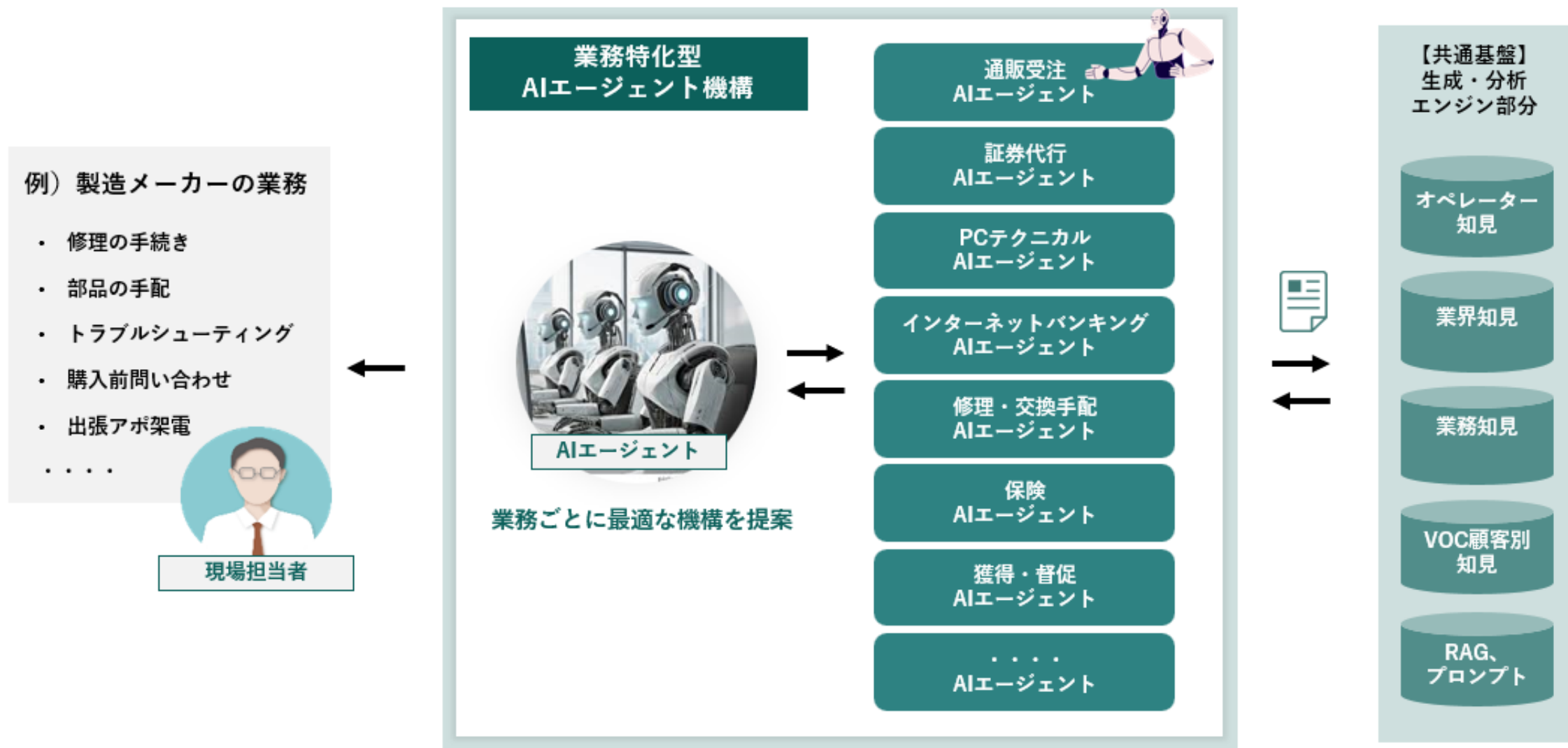
型番はYY123456です。



①業務特化型AIエージェント

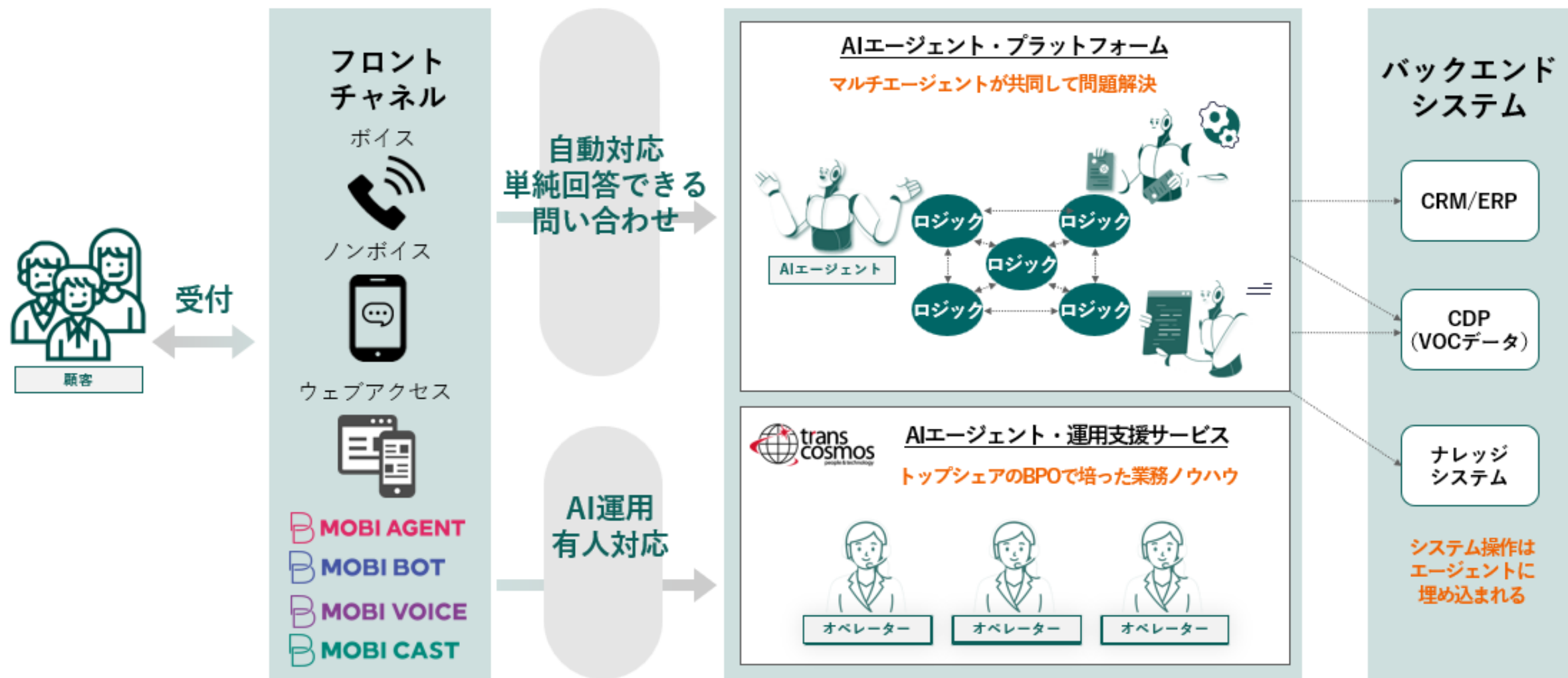
各業界＆業種ごとに特化したAIエージェントを徹底的に作り込みます。

顧客企業の業務に最適なAIエージェントを提供することで、お客様の業務課題をスピーディーかつ高精度で解決します。



②運用一体型サービス(TCI運用サービス連携)

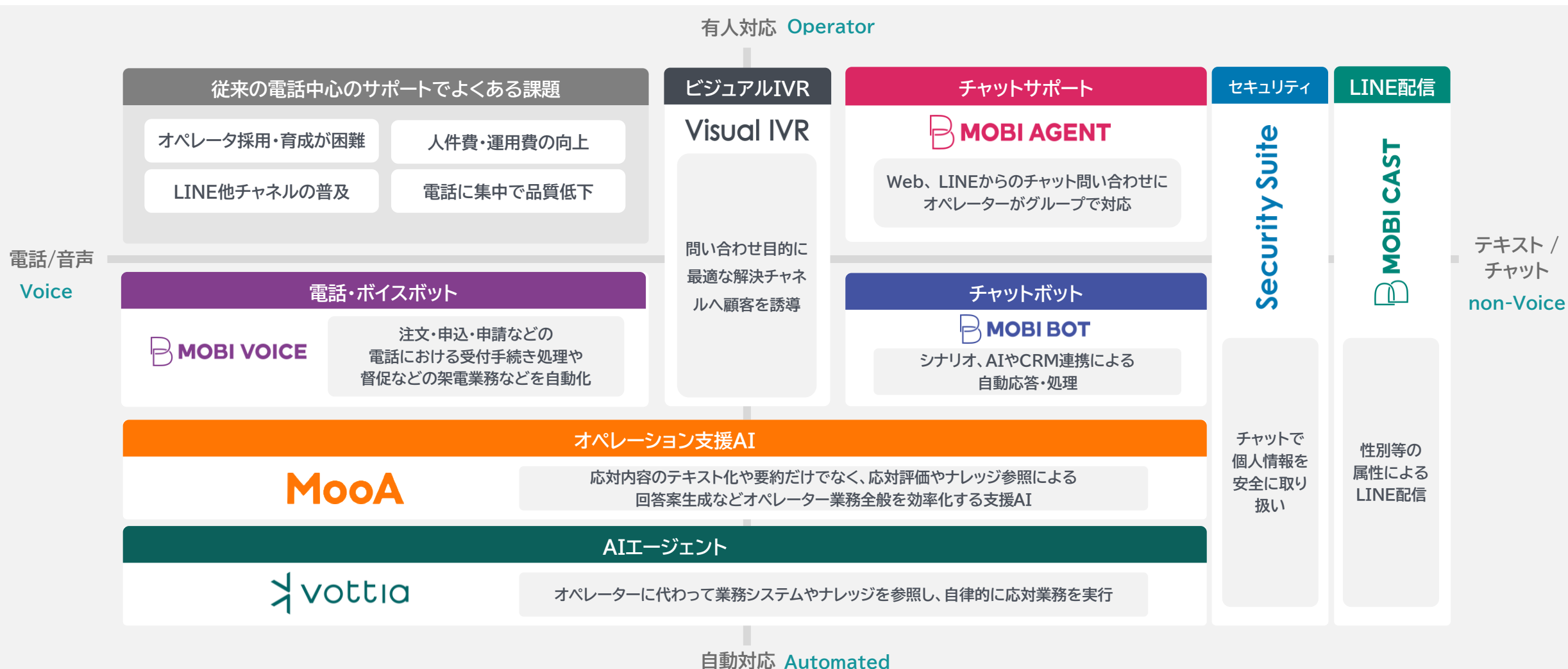
トランスコスモスのもつBPOサービスと連携し、運用一体型プラットフォームサービスを提供します。
次世代のAIとヒトが協奏することで、ユーザーCXの最大化を目指します。



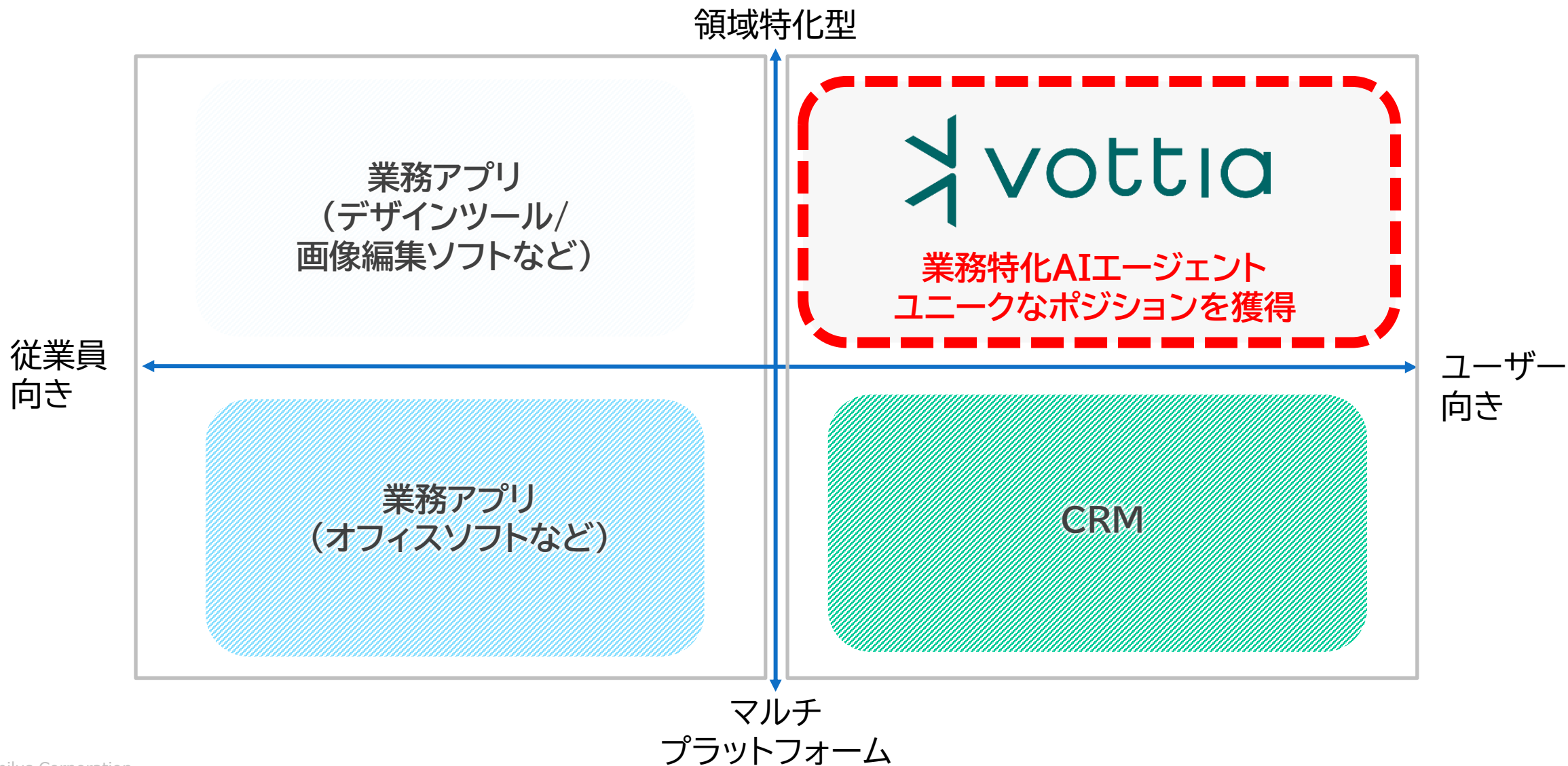
③ユーザーへの多彩なUI(モビルスソリューション連携)

AIエージェントをユーザーに届ける為の多彩なUIを当初から提供します。

ユーザーにとって自然かつスムーズな体験を実現するマルチモーダルなシステムを目指します。

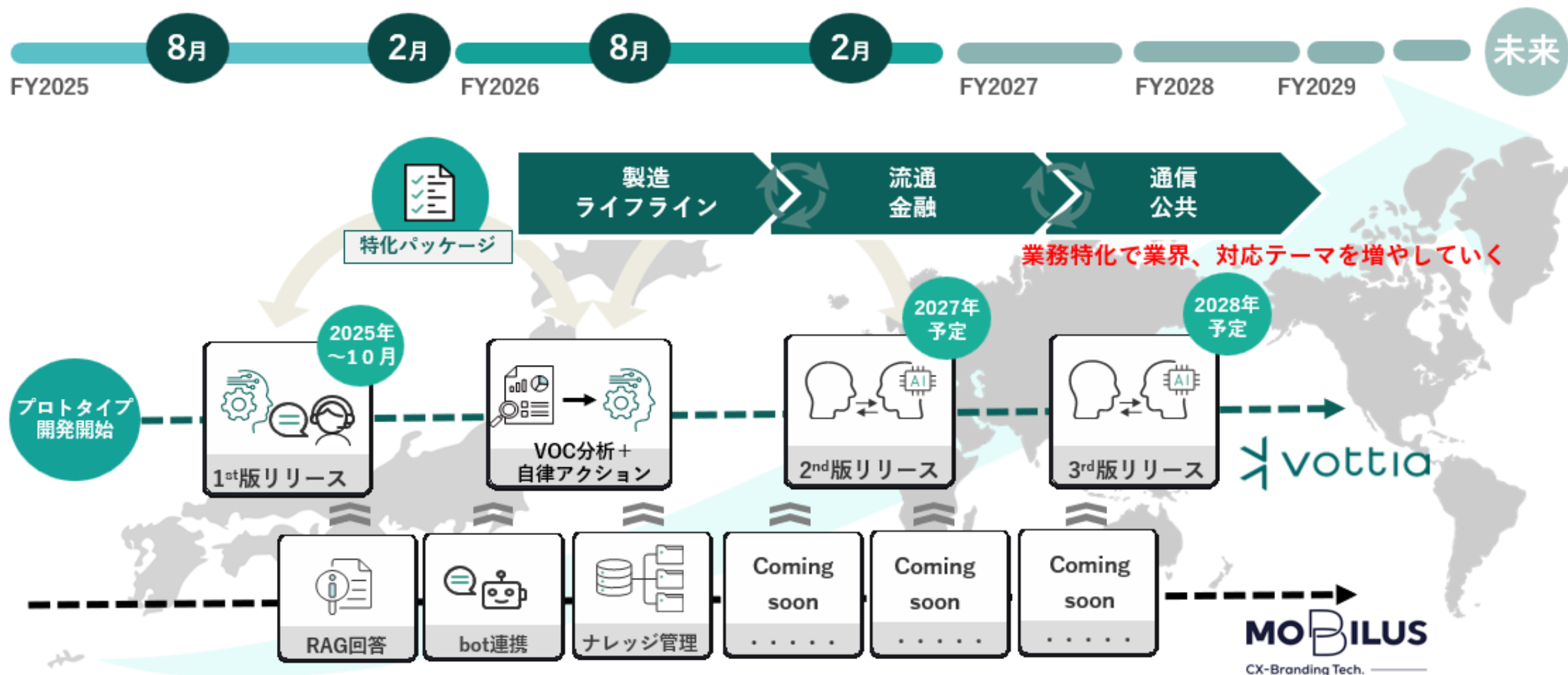


競合のいない領域特化型アプリケーションの延長にあるユニークなポジションを狙う。



ロードマップ(プロダクトスケジュール)

2025年12月までに1st版リリースを目標とし、モビルスプロダクトの最新機能も取り込みながら、業界ごとの汎用パッケージを構築し、業務特化型で、対応テーマを増やし、将来的にはグローバル展開も目指す。



モビルスプロダクトの最新機能も取り込んでいく

<2025年8月期第3四半期決算説明会 開催概要>

日時: 2025年7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_XI0YxXlaSgGCwkHb7CIkrA

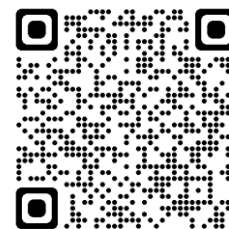
決算説明会はお申込みいただければどなたでもご参加いただけます。

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) 1,320百万円 / +14.0%	契約数 / 成長率_(前年同期比) 316 / +3%	解約率_(注1、2) 0.72% (2025年5月末時点)
営業利益 / 成長率_(前年同期比) 44百万円 / — EBITDA / 成長率_{(前年同期比) (注3)} 170百万円 / —	ARR / 成長率_{(前年同期比) (注4)} 1,379百万円 / +22%	サブスクリプション売上高比率_(注5) 73% (2025年8月期第3四半期累計期間)

(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率(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)

(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	3Q
売上高	383	422	425	363	381	380	392	379	395	456	469
(SaaS)	235	245	252	260	274	275	289	294	314	335	352
(PS)	147	176	173	102	106	105	103	84	80	120	116
売上総利益	192	216	195	177	175	198	213	201	265	307	312
EBITDA	24	35	10	4	▲37	▲32	▲5	▲9	14	78	77
営業利益	▲27	▲20	▲49	▲58	▲100	▲97	▲73	▲80	▲22	36	30
経常利益	▲30	▲9	▲51	▲60	▲103	▲99	▲75	▲83	▲24	33	29
四半期純利益	▲50	▲66	▲61	▲3	▲102	▲98	▲74	▲456	▲21	27	34
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-	-	-	-	-	-	-	-	▲21	27	36

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	340
うちライセンス売上	201	215	230	237	244	246	254	263	275	300	312
その他売上	8	12	10	10	10	10	11	9	15	22	12

(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	3Q
ソフトウェア投資額(注1)	67	50	66	57	63	75	84	89	119	105	106
ソフトウェア償却費(注2)	45	47	49	52	54	55	58	59	29	33	37

(注1)連結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)連結損益計算書の売上原価に計上されます。

MOBILUS

CX-Branding Tech. —————