

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 決算説明資料

モビルス株式会社(4370)

2025年10月10日

モビルス単体実績

単位:百万円

2024年8月期
単体業績

2025年8月期
単体業績

前年同期比
成長率

	2024年8月期 単体業績	2025年8月期 単体業績	前年同期比 成長率
売上高	1,534	1,854	+20.9%
EBITDA ^{注1}	▲85	295	-
営業利益	▲352	116	-
経常利益	▲361	112	-
当期純利益	▲731	106	-

(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)

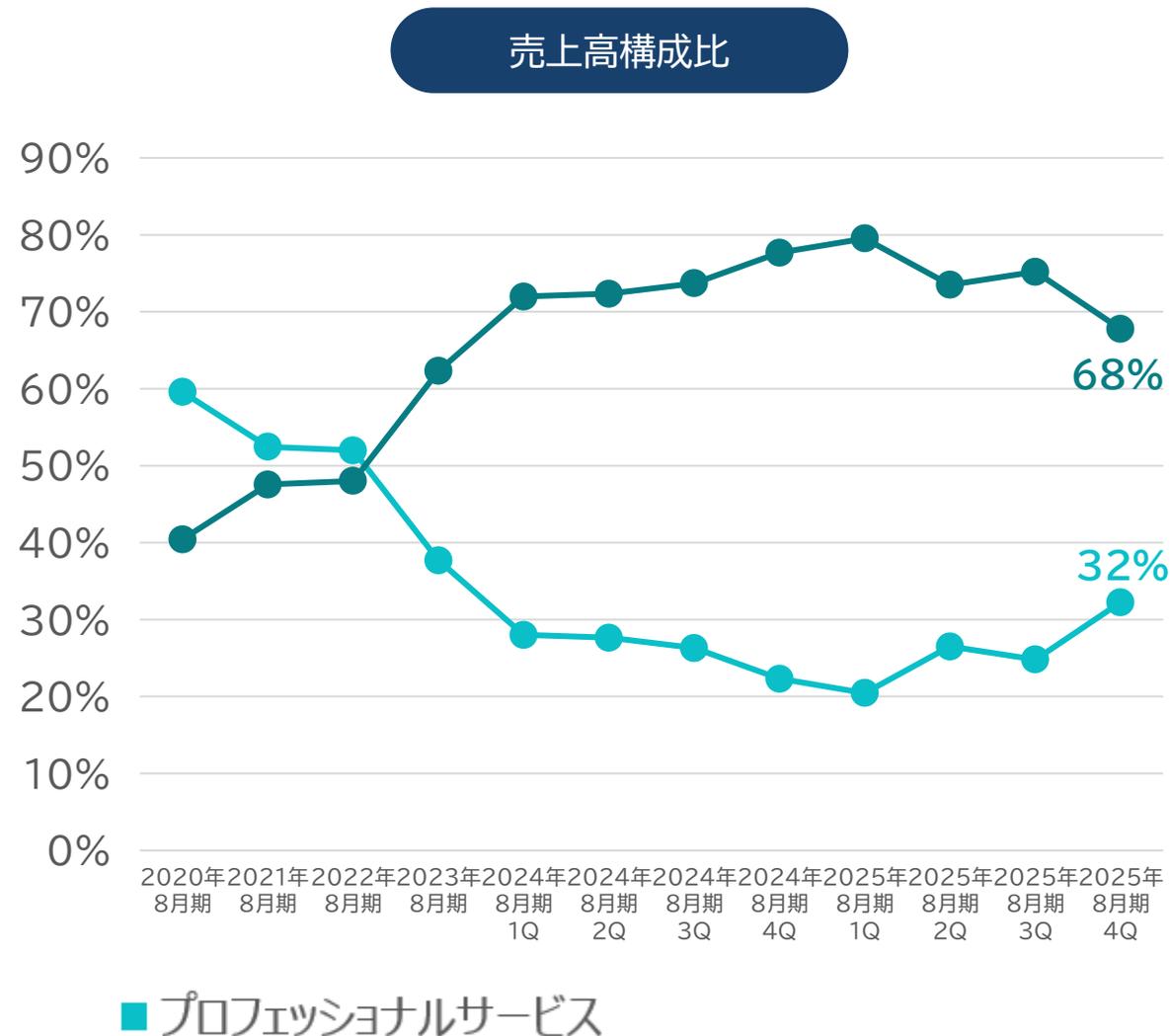
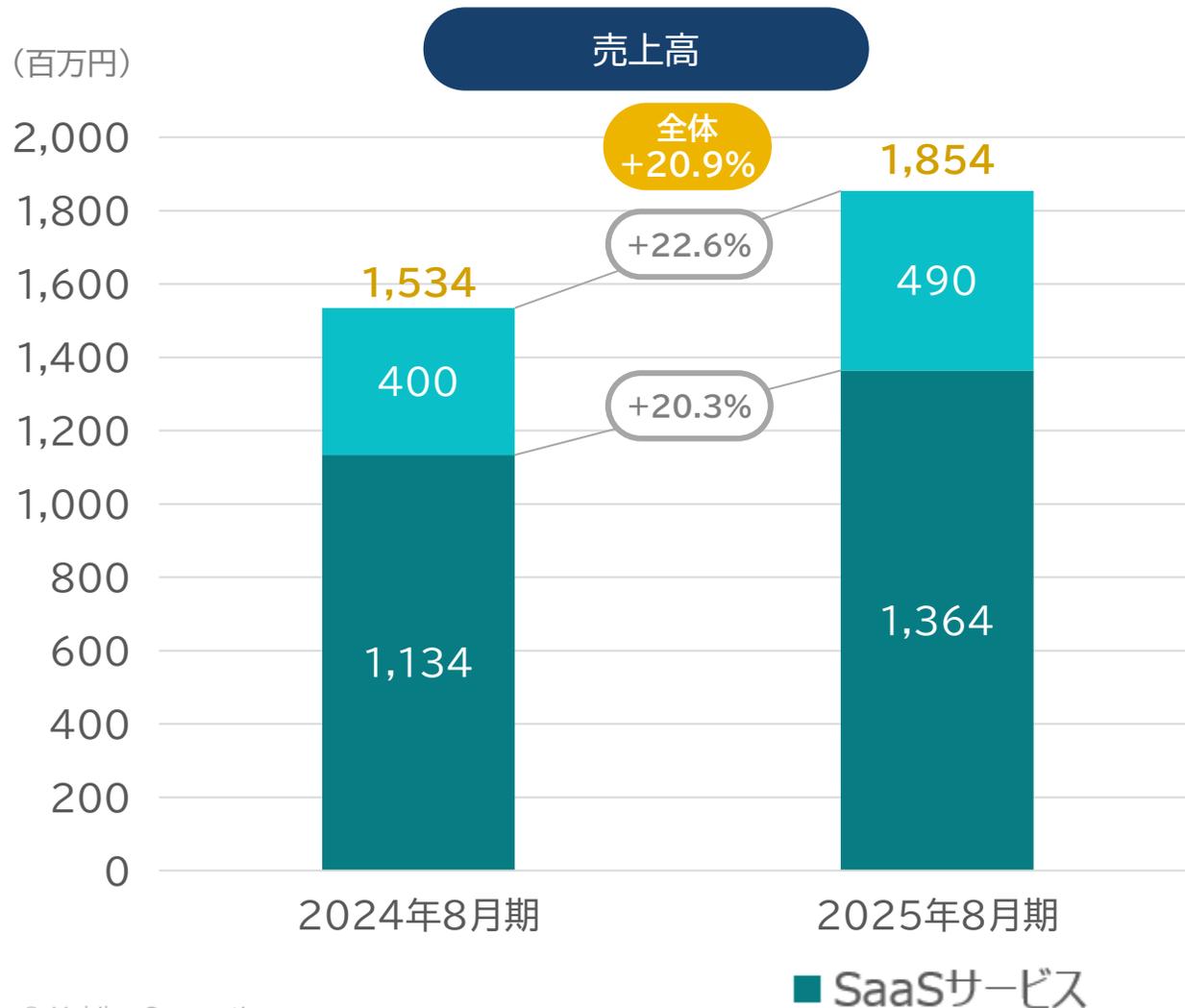
売上カテゴリ別の成長率（2024年9月～2025年8月）

単体

MOBILUS

単位:百万円	2024年8月期	2025年8月期	前年同期比での成長率
売上高	1,534	1,854	+20.9%
－ SaaSサービス	1,134	1,364	+20.3%
－ プロフェッショナルサービス ^{注1}	400	490	+22.6%
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。			
－ プロフェッショナルサービス	217	390	+79.7%
－ イノベーションラボサービス	182	100	▲45.2%

MooA関連案件がSaaSサービス・プロフェッショナルサービスの双方で売上に寄与。それぞれで20%を上回る成長率となり、プロフェッショナルサービスの売上高構成比も32%まで上昇。

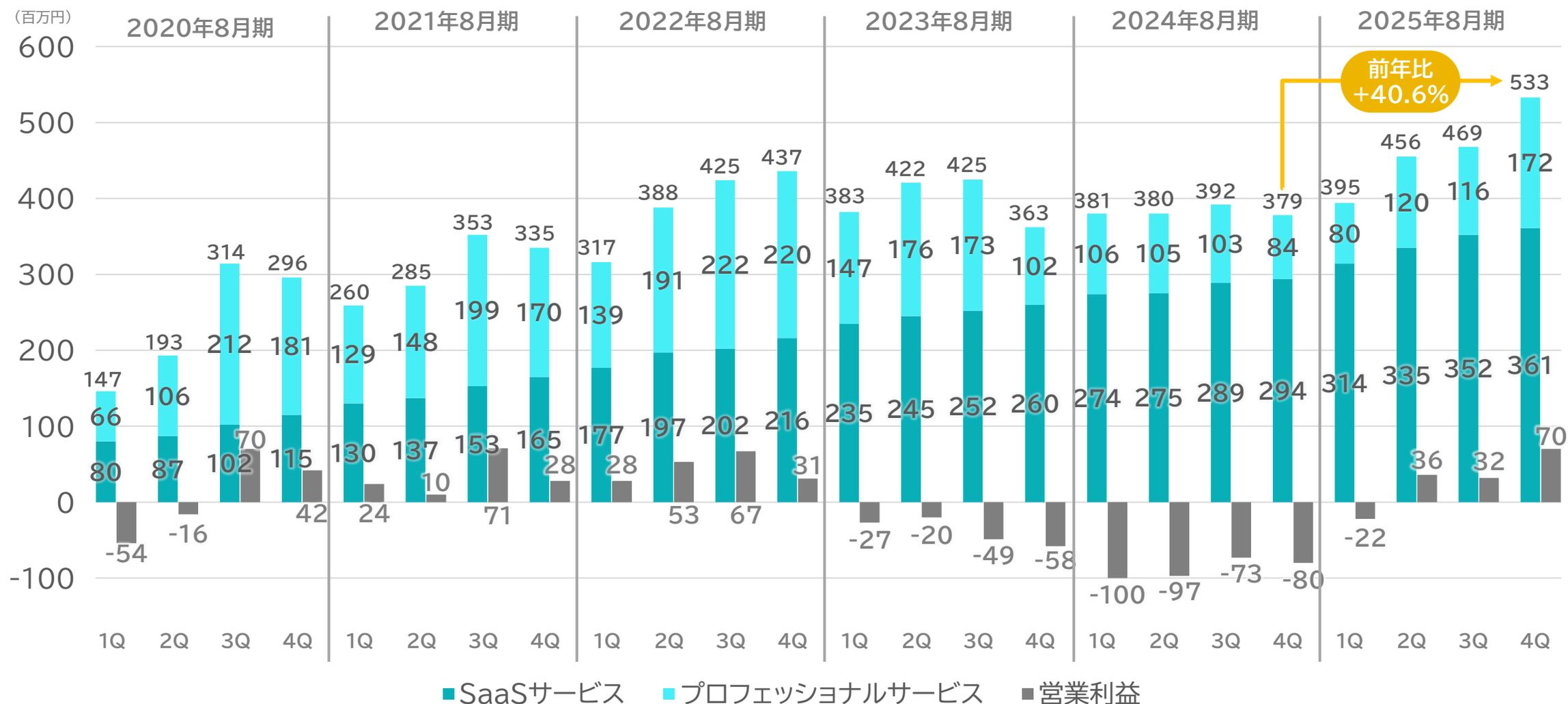


カテゴリ別売上高および営業利益の四半期推移

単体

MOBILUS

SaaSサービス・プロフェッショナルサービスの双方の成長により売上規模・利益規模ともに順調に拡大。

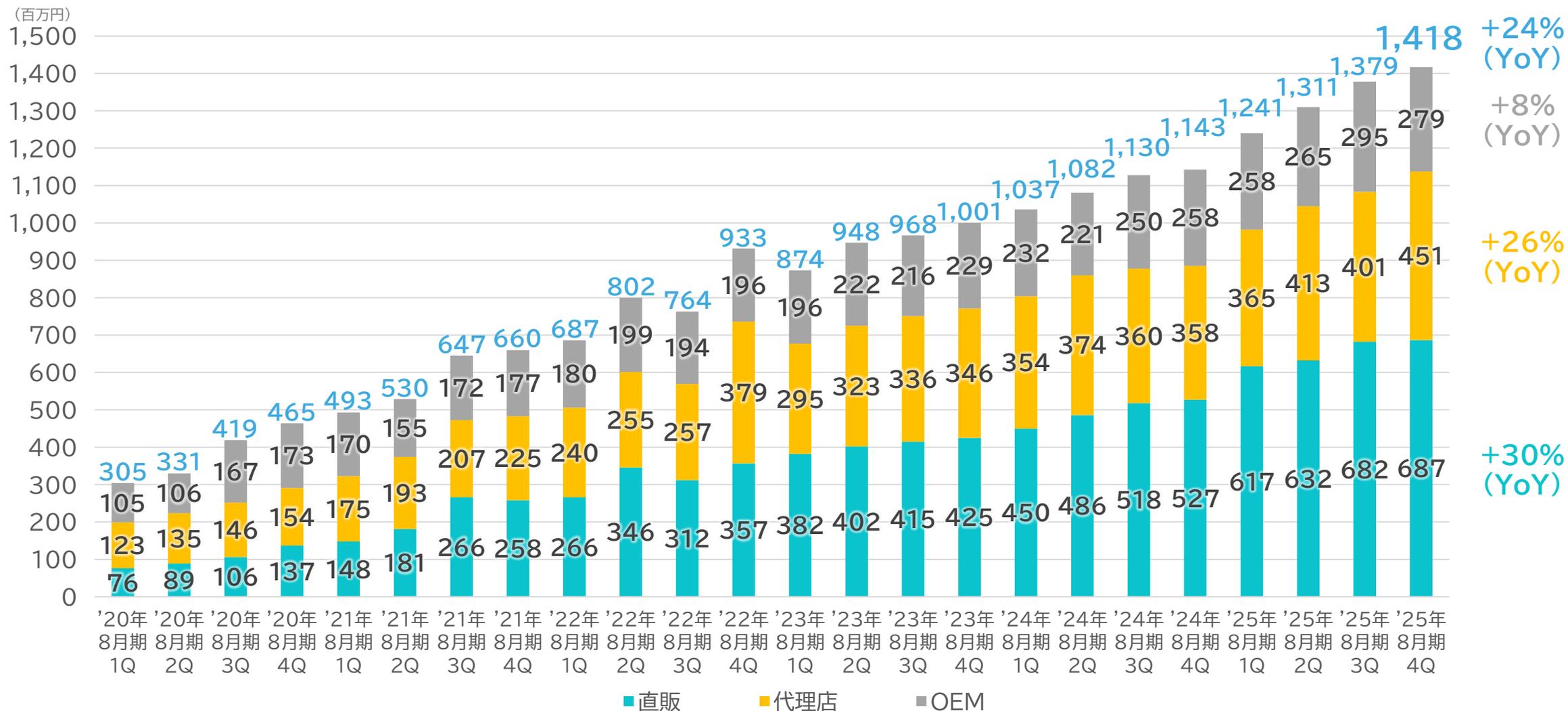


年間リカーリングレベニュー(ARR^(注1))の推移

単体



代理店商流の成長率が大きく改善しARRは前年比+24%。



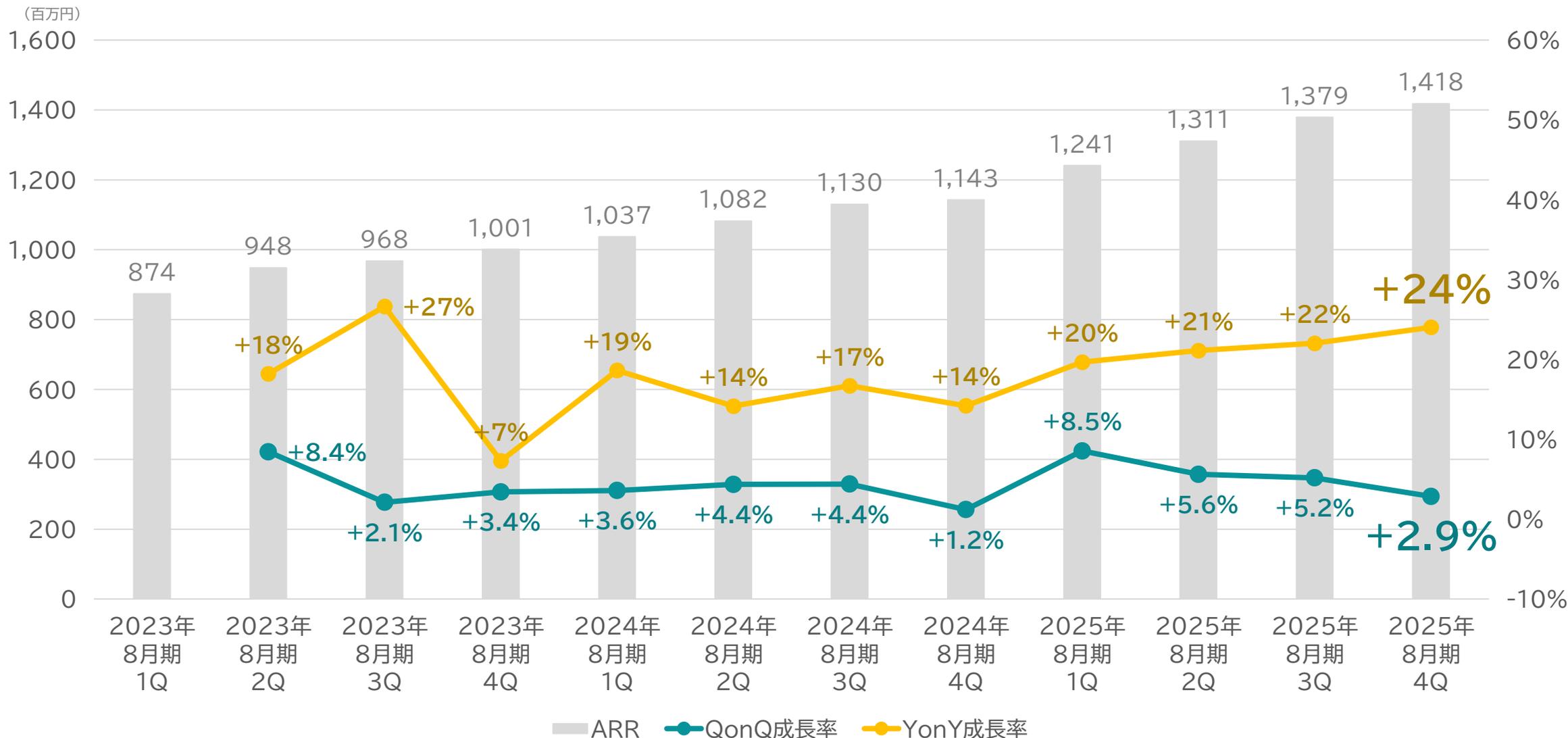
(注1) ARR: Annual Recurring Revenueの略語。四半期末日の月次サブスクリプション売上高(注2)を12倍することにより算出。
 (注2) 月次サブスクリプション売上高について、前事業年度まではSaaS製品利用に係るライセンス売上のみを集計していたものの、従量課金を伴うSaaS製品が増加したことを踏まえ、本事業年度よりライセンス売上と従量課金売上の合計にて算出。

年間リカーリングレベニュー(ARR)成長率の推移

単体



前四半期対比では2.9%の成長に留まるものの、例年第4四半期の成長率が低調なこともあり、前年比での成長率は改善。



主要KPIの推移

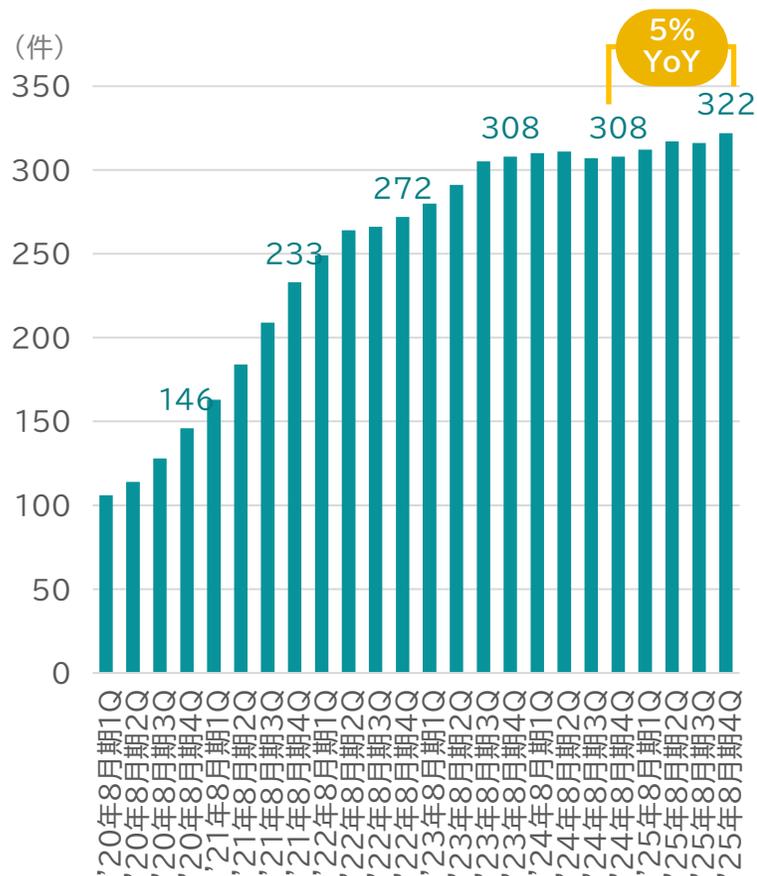
単体



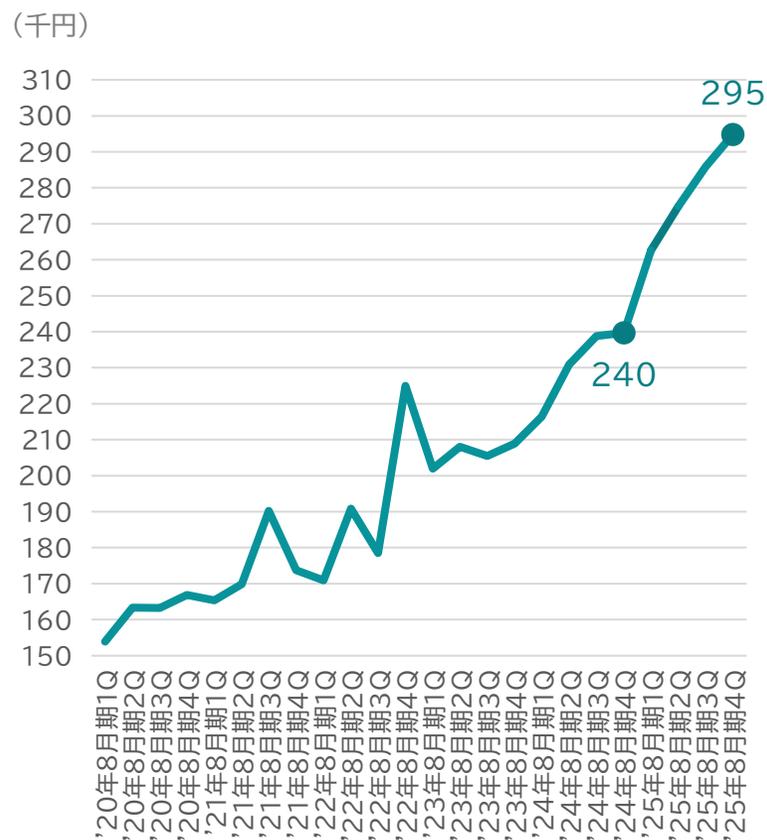
契約件数は前年比+5%と改善傾向が見られるものの、引き続き平均単価の上昇がARRの成長を牽引。

チャーンレートは引き続き低水準で推移。

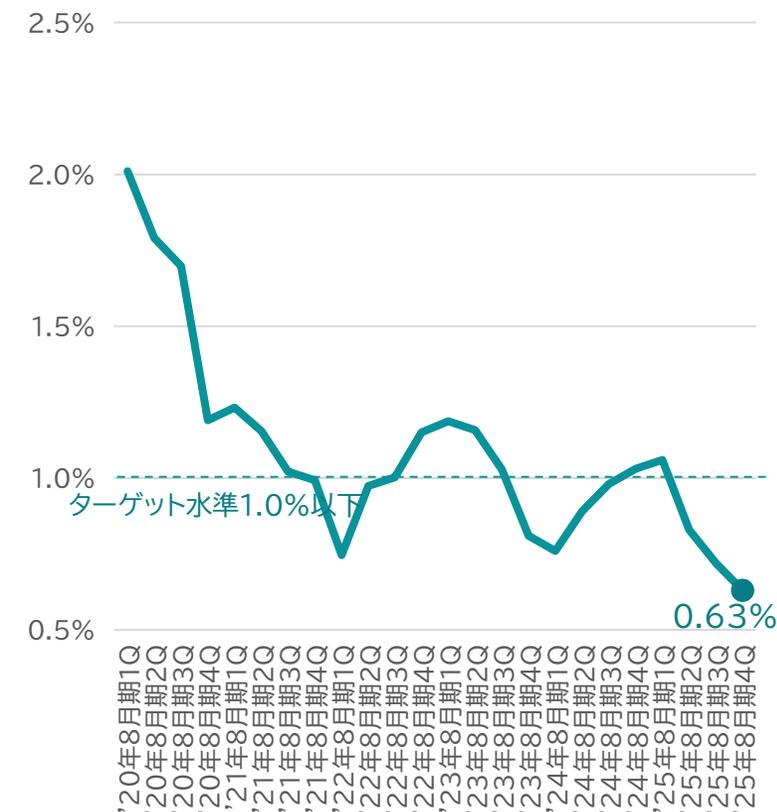
契約数(注1)



一契約あたりの月額平均単価(注1、2)



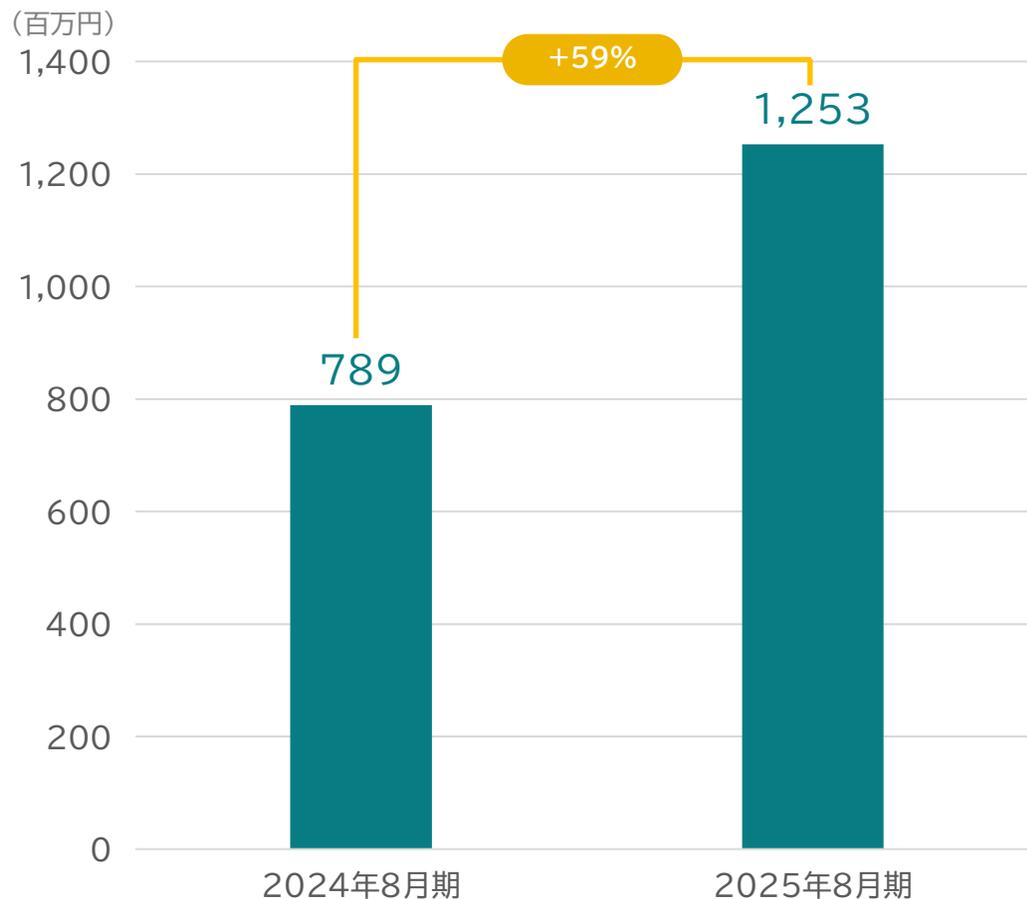
解約率(注1、3)



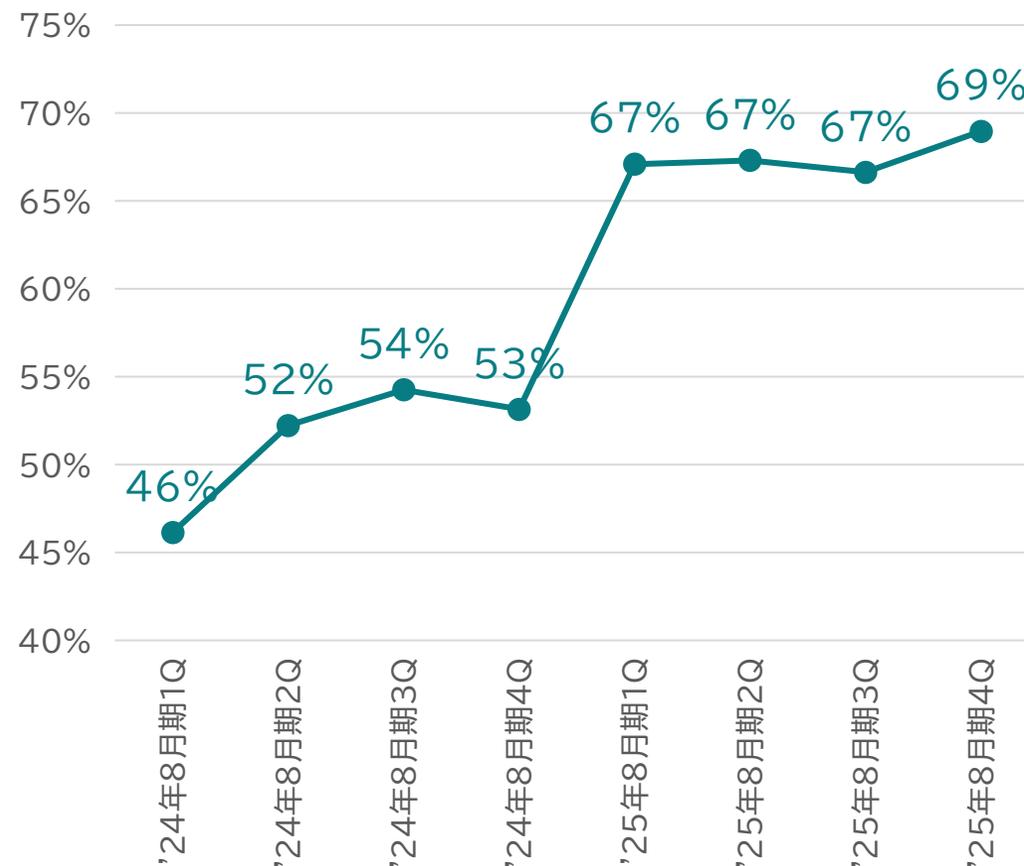
(注1)OEMを除く。(注2)四半期最終月の月次サブスクリプション売上高を契約数で除することにより算出。(注3)「当月の解約による減少したライセンス売上÷前月末のライセンス売上」の12ヵ月平均。

プロフェッショナルサービスの各案件における採算性向上とソフトウェア償却負担の減少により売上総利益率が改善。
 売上総利益率は高い水準を維持し、売上総利益は前年比+59%の成長。

売上総利益

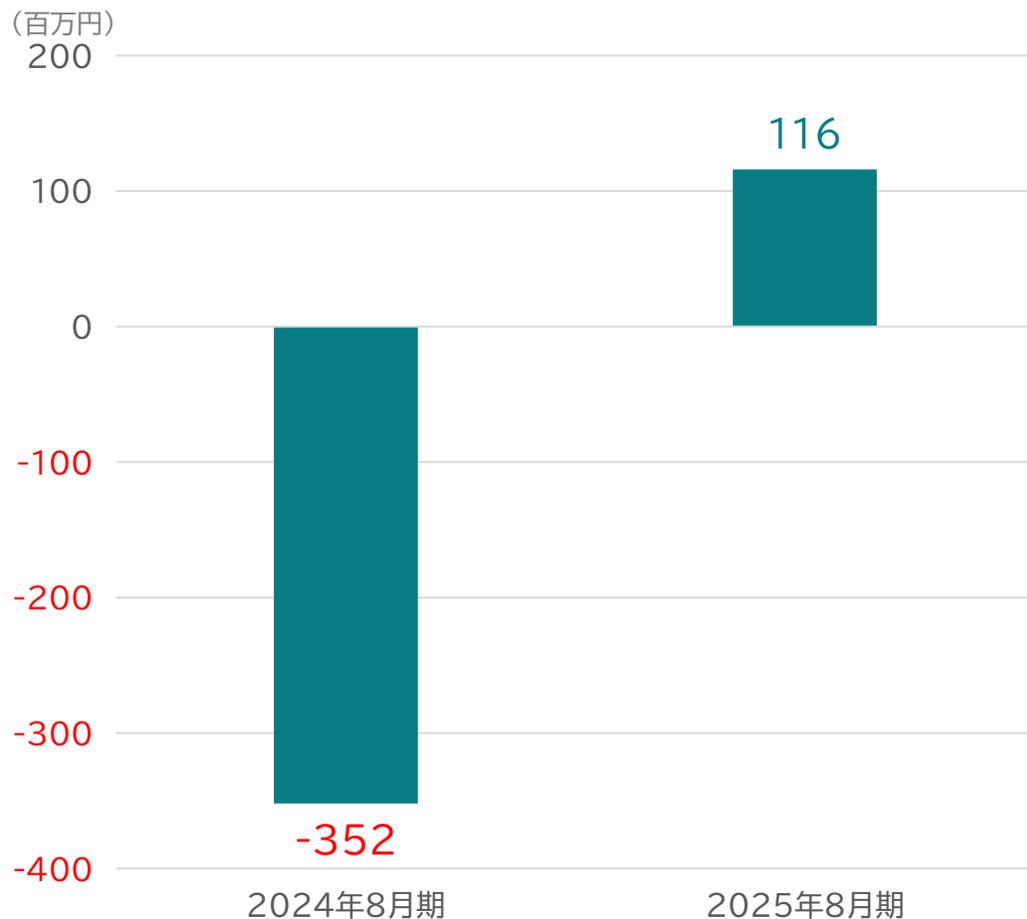


売上総利益率

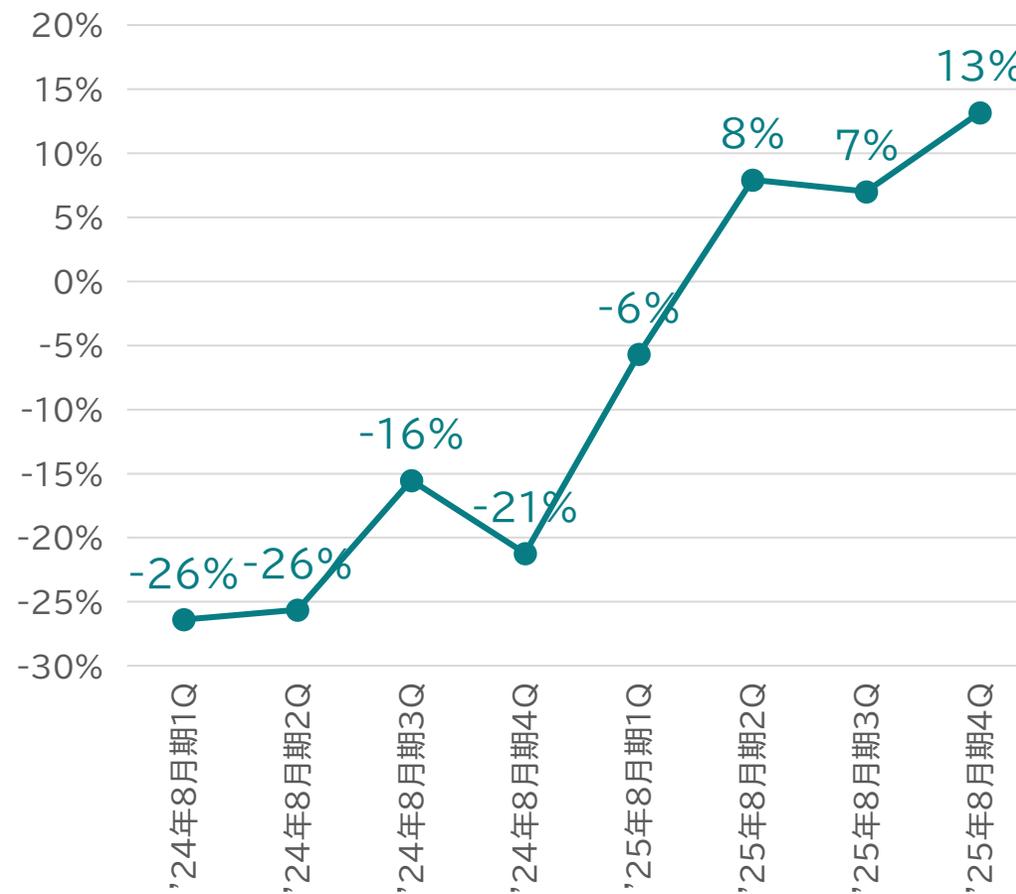


売上総利益の改善に加え、採算性向上に向けたコスト削減施策により、第2四半期から3四半期続けて四半期黒字となり、通期黒字化を達成。

営業利益



営業利益率



連結実績

2025年8月期(2024年9月～2025年8月) モビルス連結業績

連結・グループ会社

MOBILUS

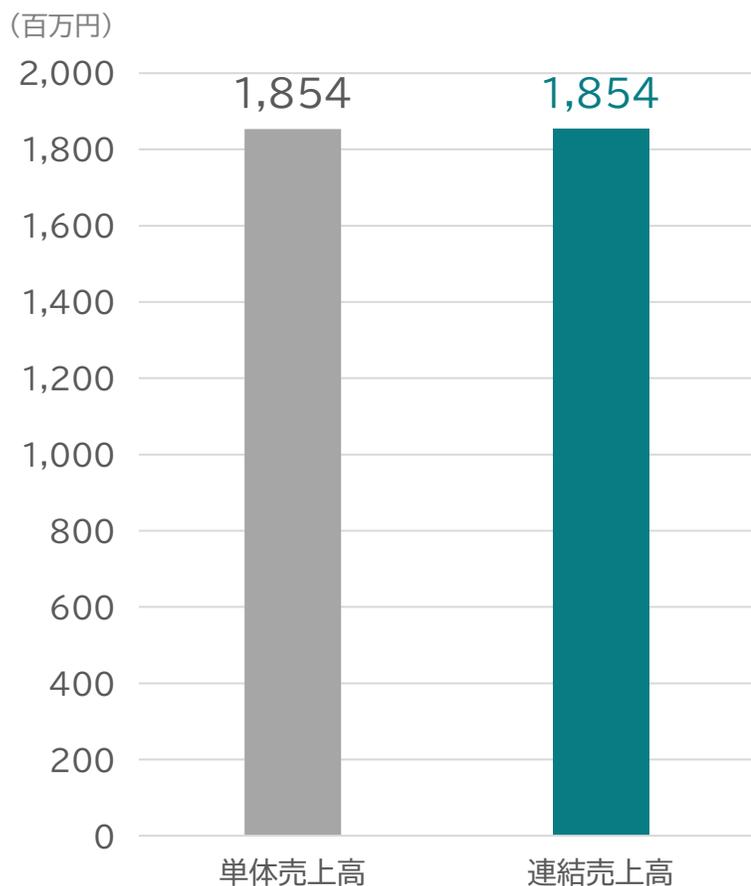
※2025年8月期第3四半期より連結決算に移行しております。2025年8月期については連結決算の値、2024年8月期については単体決算の値を記載しており、当該数値を用いて前年同期比等の計算を行っております。

単位:百万円	2024年8月期 単体業績	2025年8月期 連結業績	前年同期比 成長率
売上高	1,534	1,854	+20.9%
EBITDA ^{注1}	▲85	270	-
営業利益	▲352	90	-
経常利益	▲361	81	-
当期純利益	▲731	75	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-	90	-

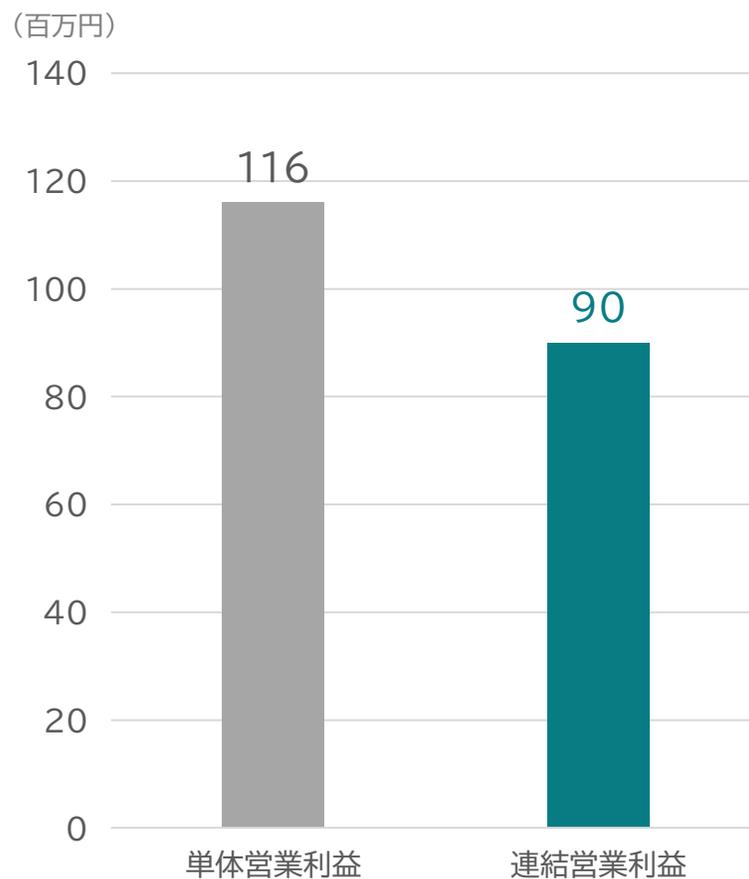
(注1) EBITDA(営業利益+ソフトウェア償却費+減価償却費+株式報酬費用)

トランスコスモスとの合併により2025年4月に連結子会社vottiaを設立。現時点でvottiaでの売上は未計上もAIエージェントシステムの開発への投資を開始。

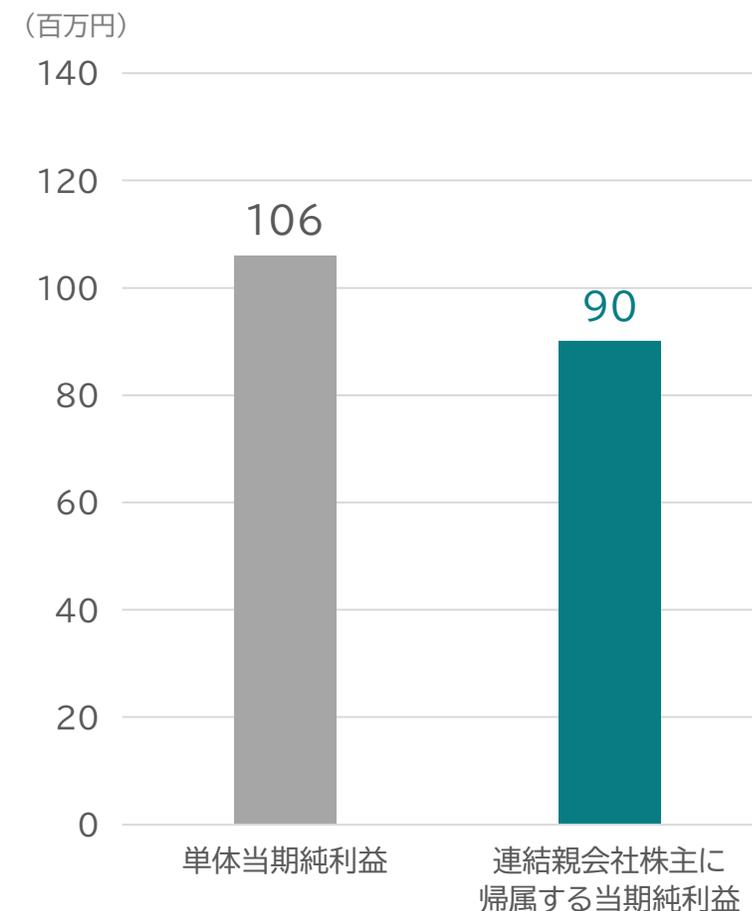
連結売上高



連結営業利益

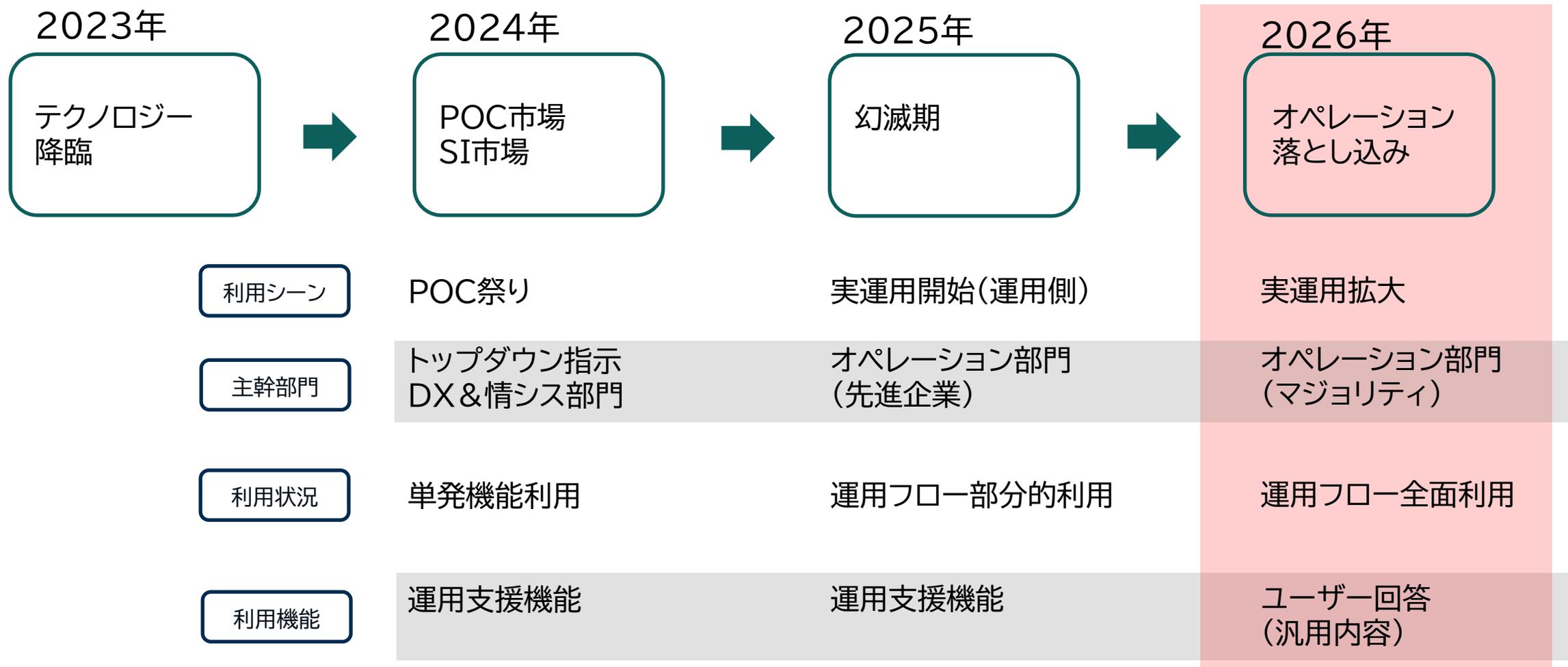


連結当期純利益



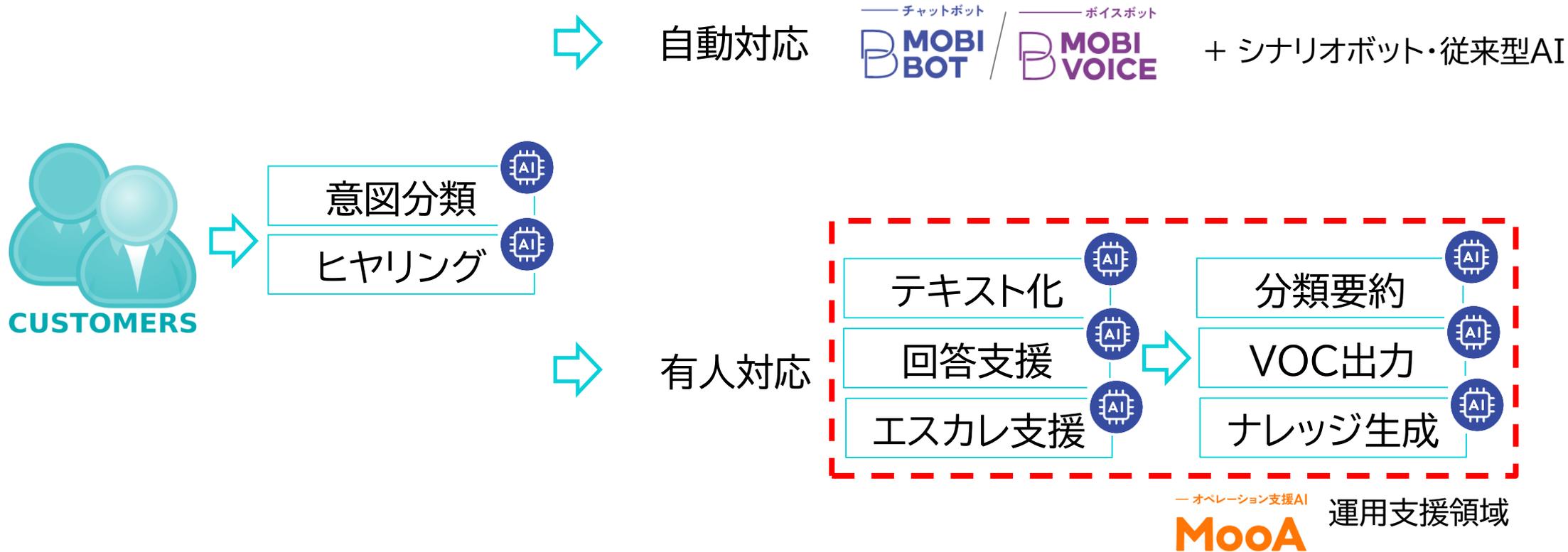
業績見通しおよび今後の取り組み (連結・単体)

足元では、生成AIに対する過度な期待が収まりつつあり、2026年にかけては実運用での地に足の着いた成功事例が蓄積され、本格的に現場で使用されるケースが拡大していくと見込んでおります。



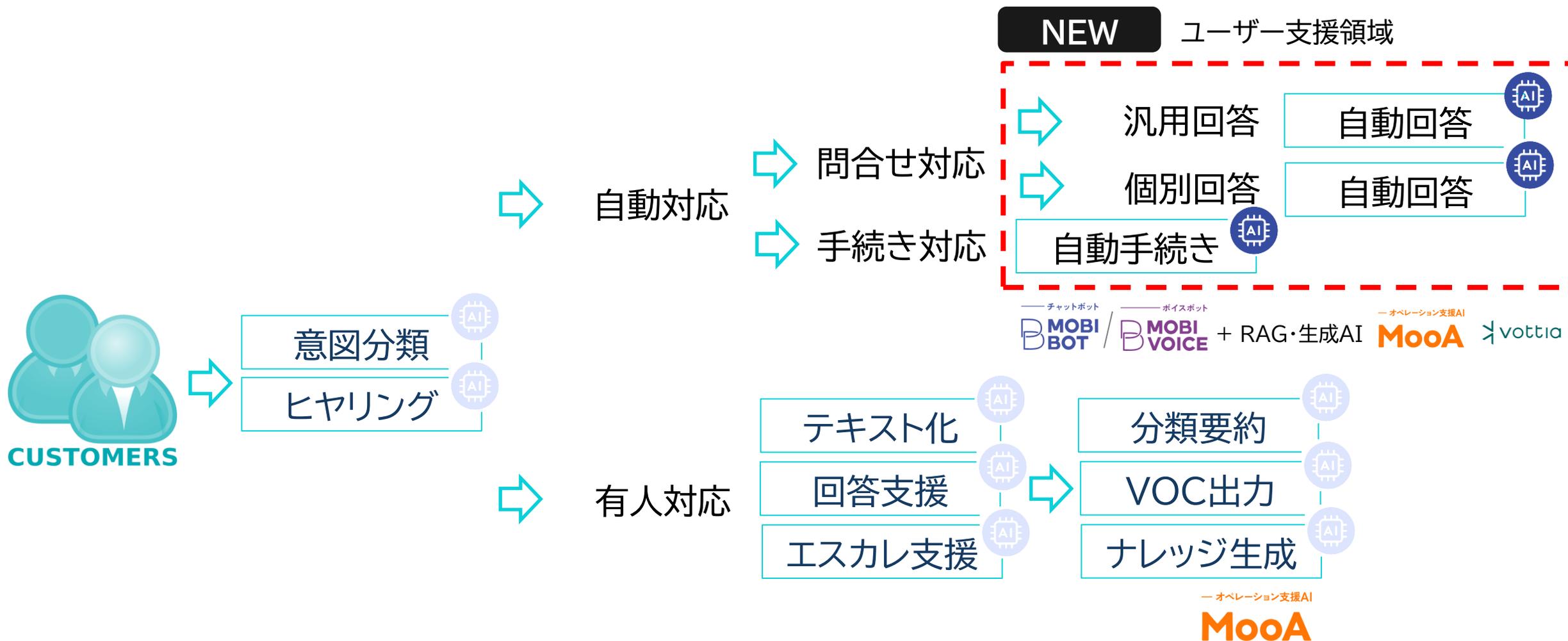
FY2026は市場が自動化に向けて加速するスタートの年になる

コンタクトセンターでの生成AIの利用シーンは、現状では、オペレーターや管理者に対する運用支援を行うことが中心。



FY2026は市場が自動化に向けて加速するスタートの年になる

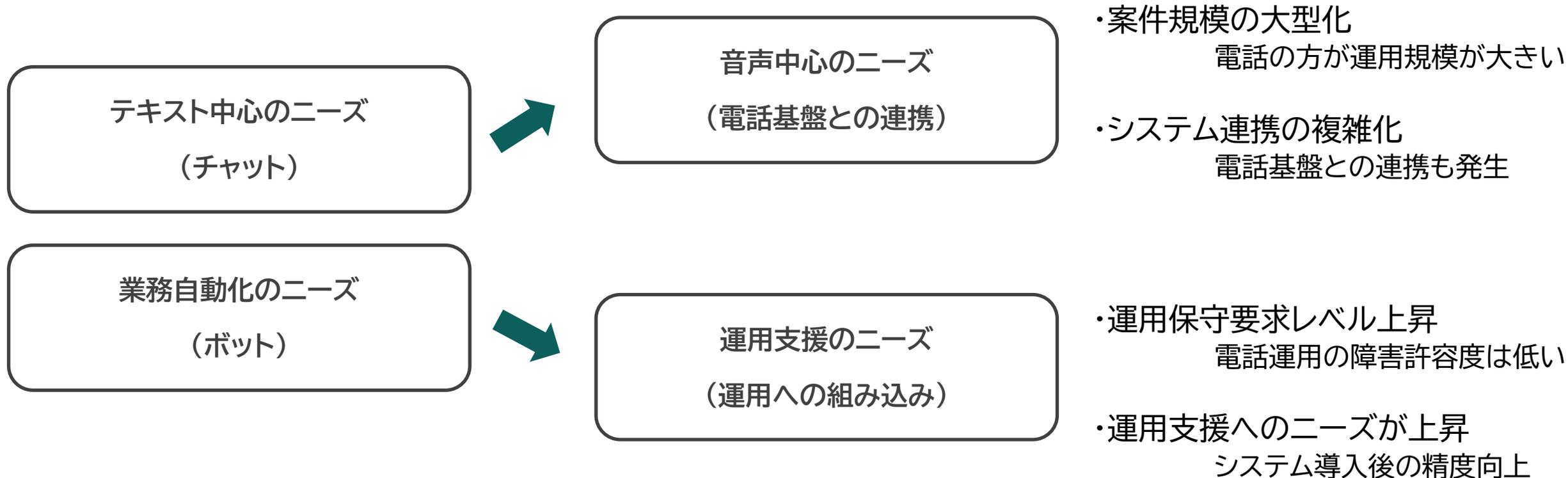
2026年は、オペレーターや管理者の運用支援に加えて、ユーザー支援へ生成AIが活用される初年度。



当社が関与する案件の性質が大きく変化

テキストコミュニケーションを対象とするシステムの提供から、音声領域まで当社製品が拡大したことにより、案件規模が大型化し、またシステム連携が複雑化しました。

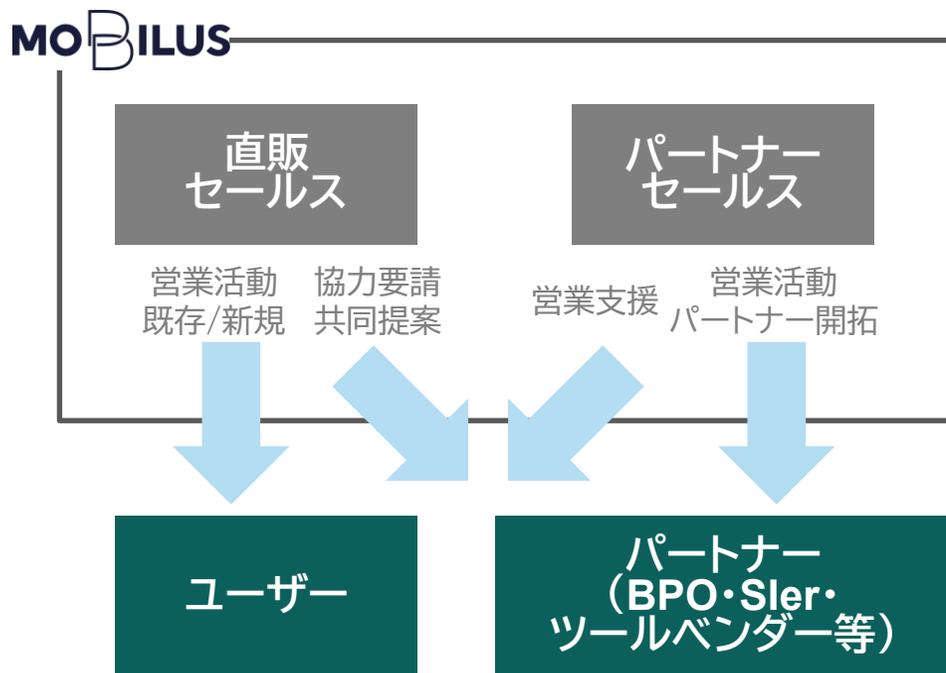
また、顧客のニーズが、当社による運用支援にまで広がることで、サービスの要求レベルが高くなりつつあります。



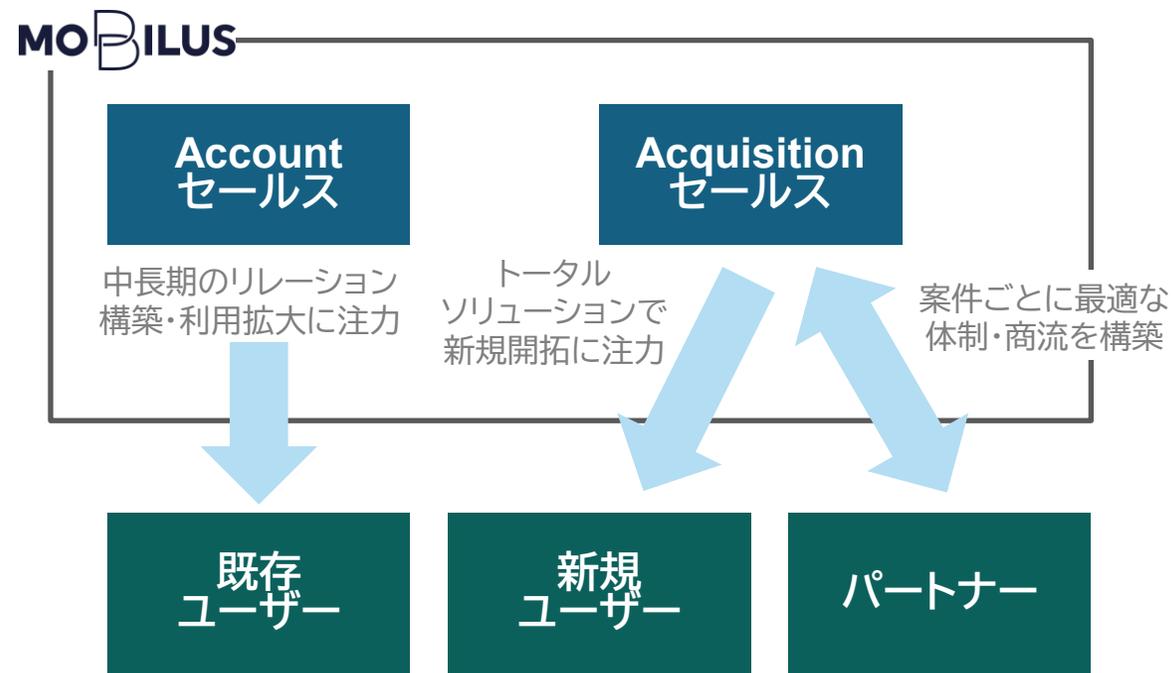
案件の大型化に伴う顧客要求レベルの上昇。
 パートナー企業との連携(導入/保守運用)が重要になる。

多様なパートナーが複雑に関与する音声系システム領域での事業拡大に合わせて、商流別の営業機能を統合。新規顧客開拓と、既存顧客のリレーション構築をミッションとする2チームに再編。

従来の営業体制



新年度からの営業体制



案件対応の長期化に対して、両チームの体制を拡充し、受注前後の稼働を確保

単位:百万円	2025年8月期 単体実績値	2026年8月期 単体業績予想	前年同期比 成長率
売上高	1,854	2,250	+21.3%
SaaSサービス	1,364	1,543	+13.1%
プロフェッショナルサービス	490	707	+44.2%
営業利益	116	40	-
経常利益	112	30	-
当期純利益	104	30	-

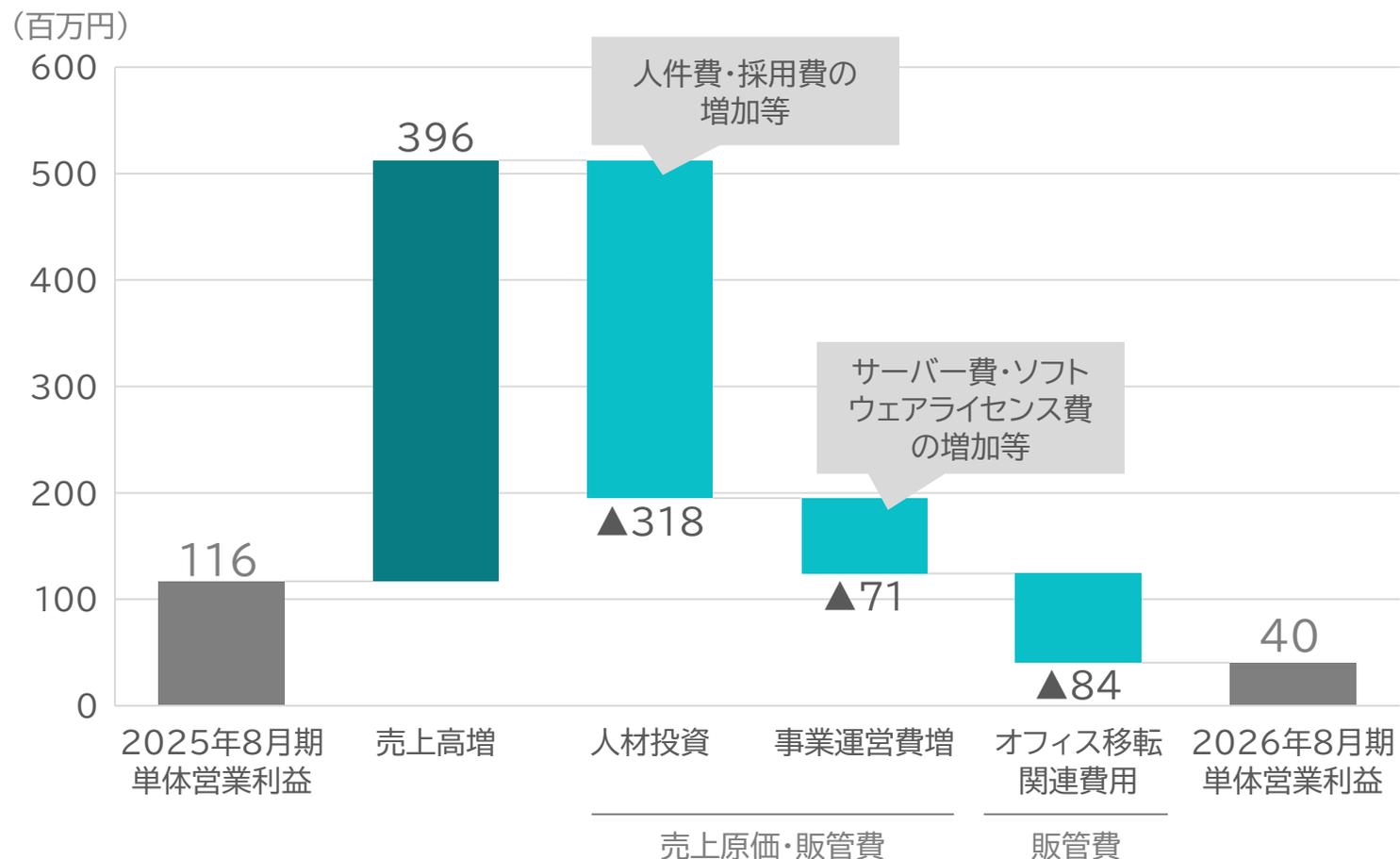
前年営業利益との比較と2026年8月期の投資方針

単体



単体での営業黒字を維持し、オフィス移転関連費用を除いて前年並みの利益水準を確保できる範囲で投資を実施予定。売上高成長に応じた営業・開発の体制強化に向けた人材採用を予定しており、進捗に応じてコストコントロールを行う。

前年度営業利益と比較した今期予想の増減要因

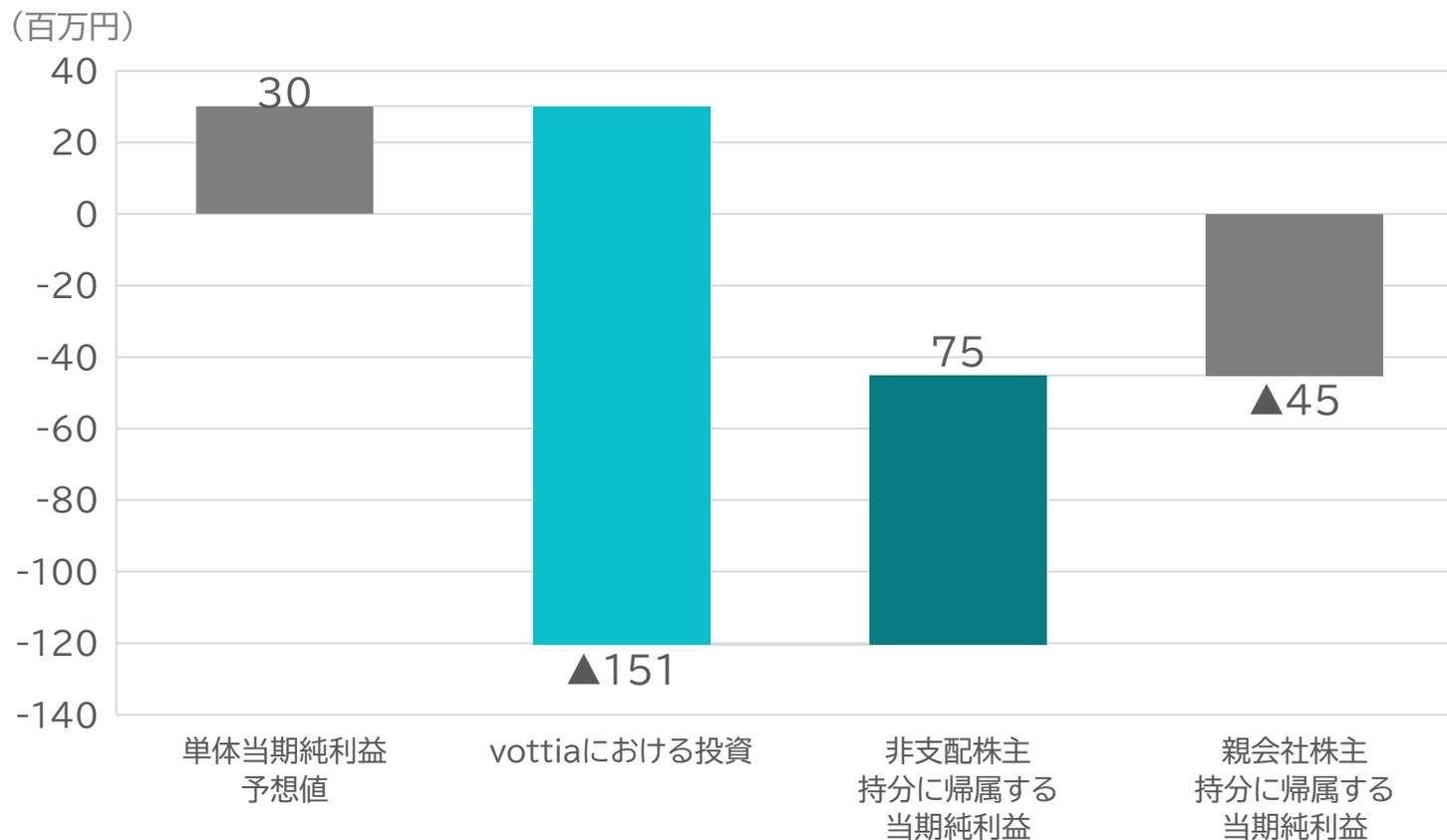


【モビルス(単体)における投資領域】

- 新規・既存先営業の人員拡充
- MooA開発体制の強化
- MooAおよび生成AI導入に係るデリバリー体制の拡充

AIエージェント領域の市場成長を見込み、vottiaにおいて先行投資を計画。
人材投資を中心にvottia単体で最大1.5億円のコストを見込む。

単体純利益と連結純利益の差異の要因

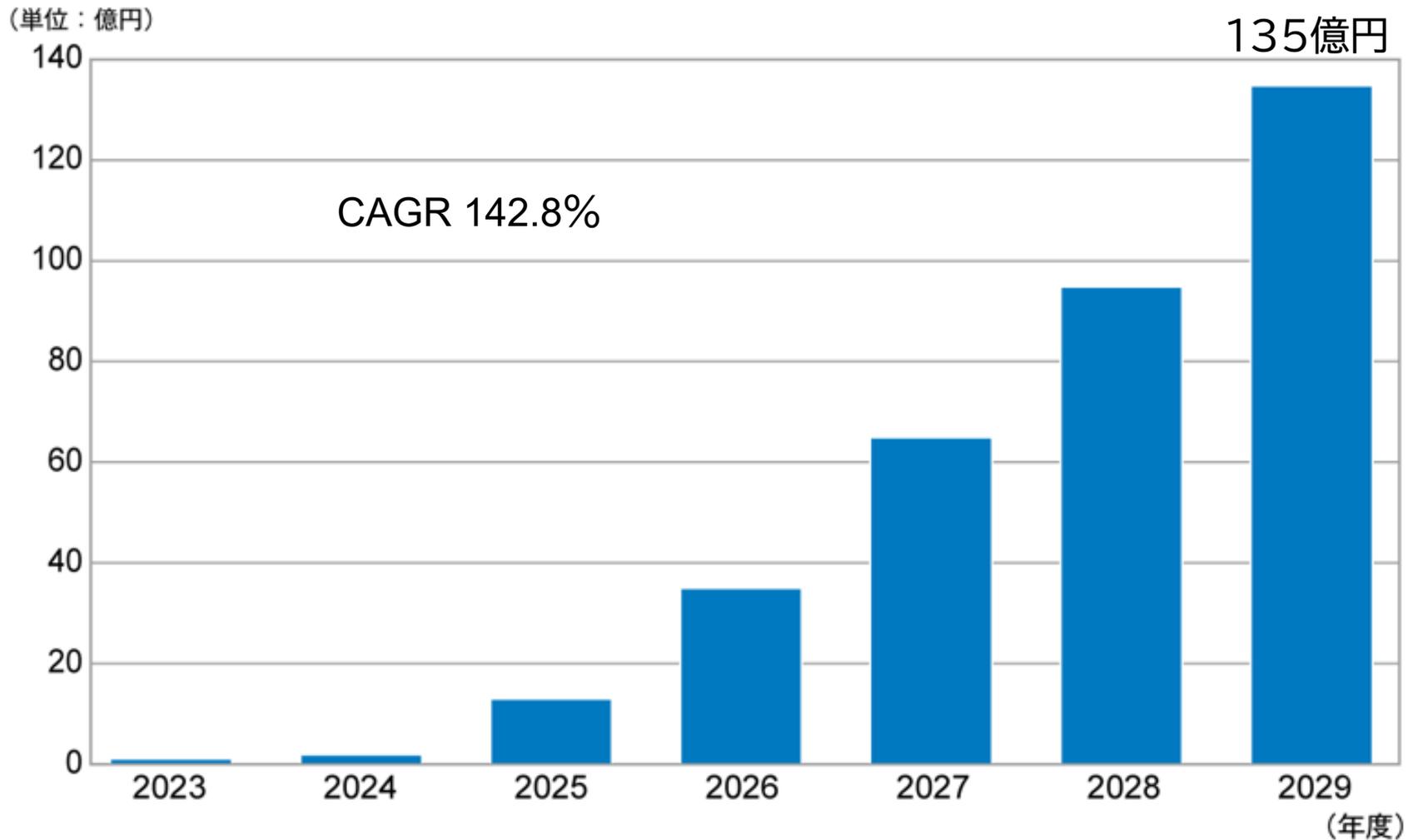


【vottiaにおける投資領域】

- 製品開発稼働の確保
- 営業人材の採用

AIエージェント市場の展望

BtoB向け AIエージェント基盤市場の展望



AIエージェントシステム基盤に加え

- ・システムインテグレーション
- ・コンサルテーション
- ・運用保守

といった市場が醸成される。

短期間(5年間)で数百億円規模の市場に成長すると考える。

出典：ITR「ITR Market View:生成AI/機械学習プラットフォーム市場2025」
 *ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算。2025年度以降は予測値。

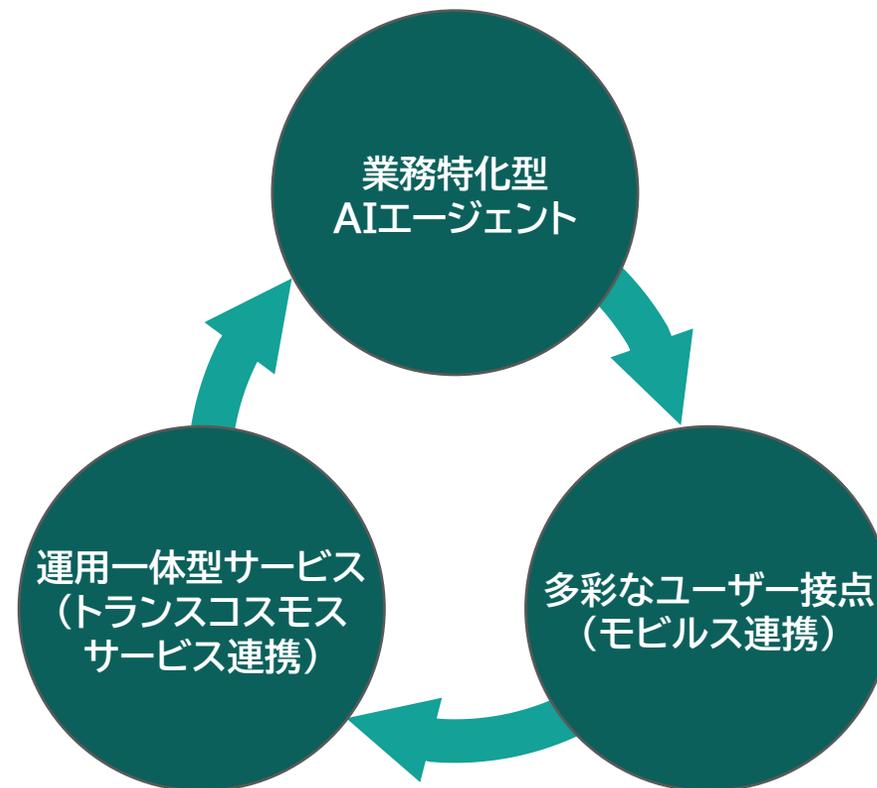
vottiaで狙う獲得市場

ソリューション提供のみならず運用業務の獲得を目指す。

1 業務特化型AIエージェント

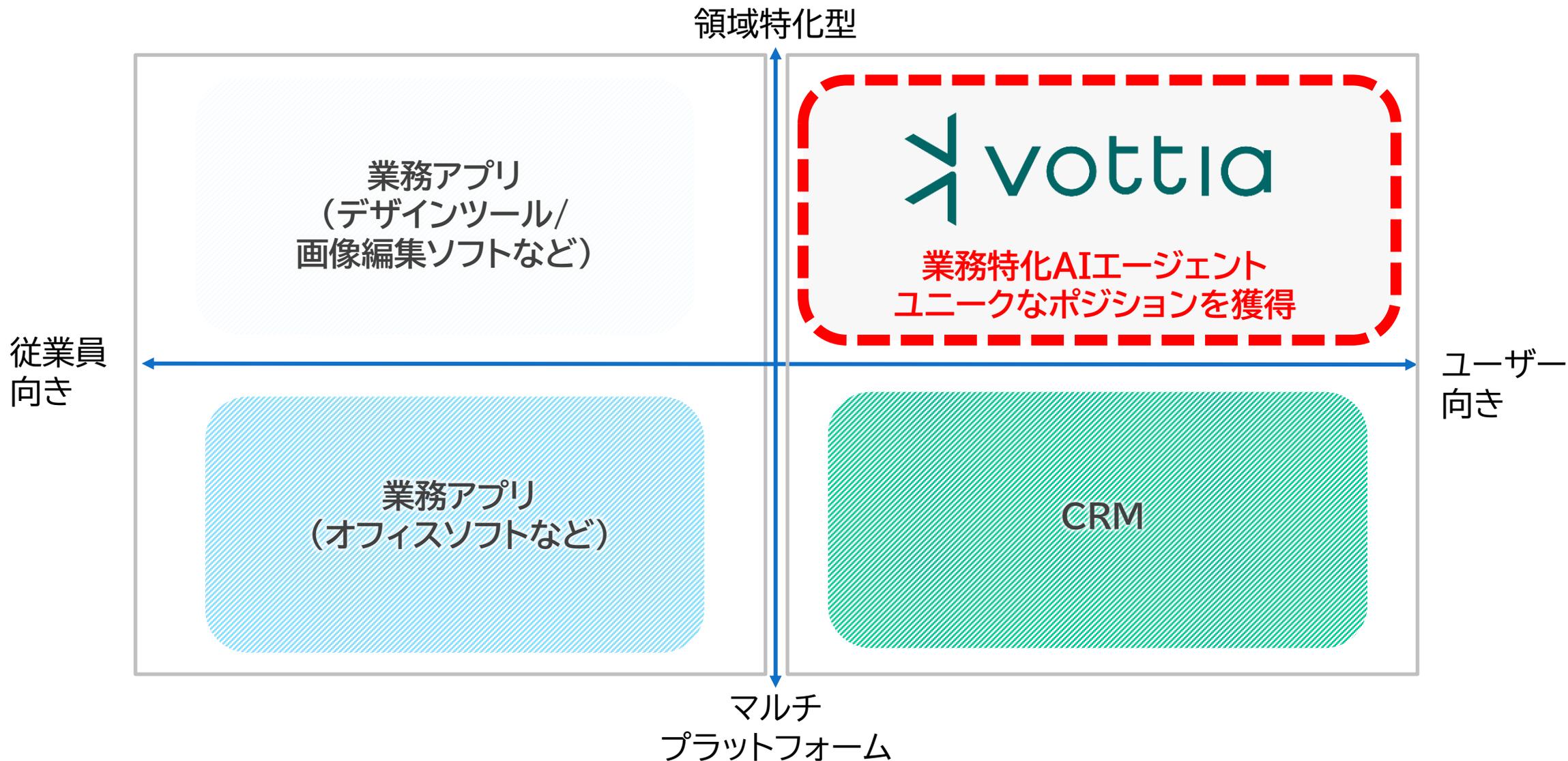
2 運用一体型サービス
(トランスコスモス運用サービス連携)

3 多彩なユーザー接点
(モバイルソリューション連携)



vottiaで狙う獲得市場

他社とは異なるポジショニングをトランス・コスモス社との連携で実現する。



単位:百万円	2025年8月期 連結実績値	2026年8月期 連結業績予想	前年同期比 成長率
売上高	1,854	2,298	+23.9%
SaaSサービス	1,364	1,565	+14.8%
プロフェッショナルサービス	490	732	+49.3%
営業利益	91	▲110	-
経常利益	82	▲120	-
当期純利益	89	▲45	-

■ 決算説明会のお知らせ

<2025年8月期通期決算説明会 開催概要>

日時: 2025年10月14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_ho3ONme_TTiR7to4Xuz2rw

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

連結損益計算書(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	3Q	4Q
売上高	383	422	425	363	381	380	392	379	395	456	469	533
(SaaS)	235	245	252	260	274	275	289	294	314	335	352	361
(PS)	147	176	173	102	106	105	103	84	80	120	116	172
売上総利益	192	216	195	177	175	198	213	201	265	307	312	368
EBITDA	24	35	10	4	▲37	▲32	▲5	▲9	14	78	77	100
営業利益	▲27	▲20	▲49	▲58	▲100	▲97	▲73	▲80	▲22	36	30	46
経常利益	▲30	▲9	▲51	▲60	▲103	▲99	▲75	▲83	▲24	33	29	43
四半期純利益	▲50	▲66	▲61	▲3	▲102	▲98	▲74	▲456	▲21	27	34	35
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-	-	-	-	-	-	-	-	▲21	27	36	48

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	352
うちライセンス売上	201	215	230	237	244	246	254	263	275	300	312	326
その他売上	8	12	10	10	10	10	11	9	15	22	12	11

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	3Q	4Q
ソフトウェア投資額(注1)	67	50	66	57	63	75	84	89	119	105	106	111
ソフトウェア償却費(注2)	45	47	49	52	54	55	58	59	29	33	37	42

(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. —————