

すべてのビジネスに、
一歩先行くCXを。

MOBILUS

CX-Branding Tech. —————

2026年8月期 第3四半期 決算説明資料

モビルス株式会社(4370)

2026年7月10日

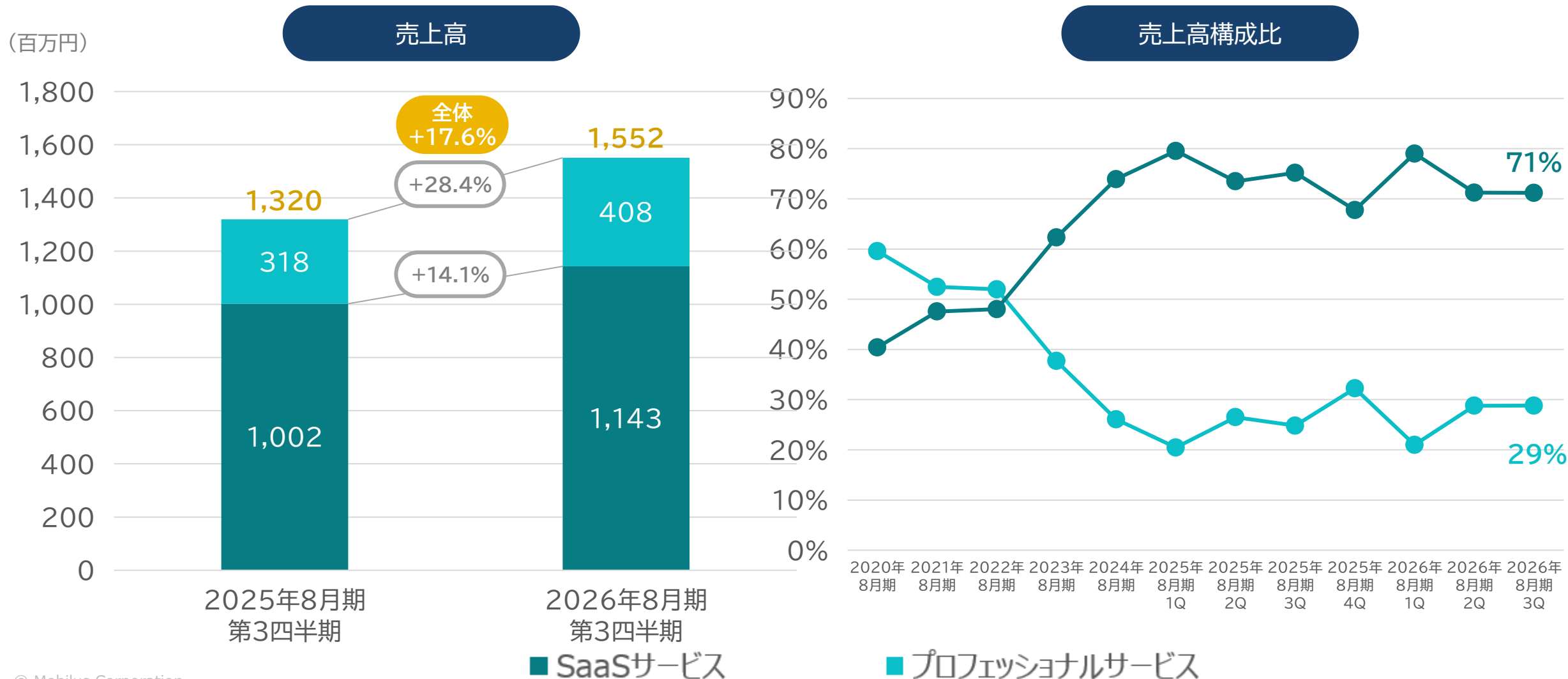
モビルス単体実績

単位:百万円

	2025年8月期 第3四半期 単体業績	2026年8月期 第3四半期 単体業績	前年同期比 成長率
売上高	1,320	1,552	+17.6%
ー SaaSサービス	1,002	1,143	+14.1%
ー プロフェッショナルサービス	318	408	+28.4%
EBITDA ^{注1}	172	233	+35.3%
営業利益	46	33	▲27.1%
経常利益	41	23	▲43.0%
当期純利益	43	23	▲47.5%

(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)

SaaS製品導入は堅調に推移し、MooAを始めとする生成AI関連商材のPoCなどを中心にプロフェッショナルサービスが大きく伸び、全体で前年比+17.6%の売上成長。

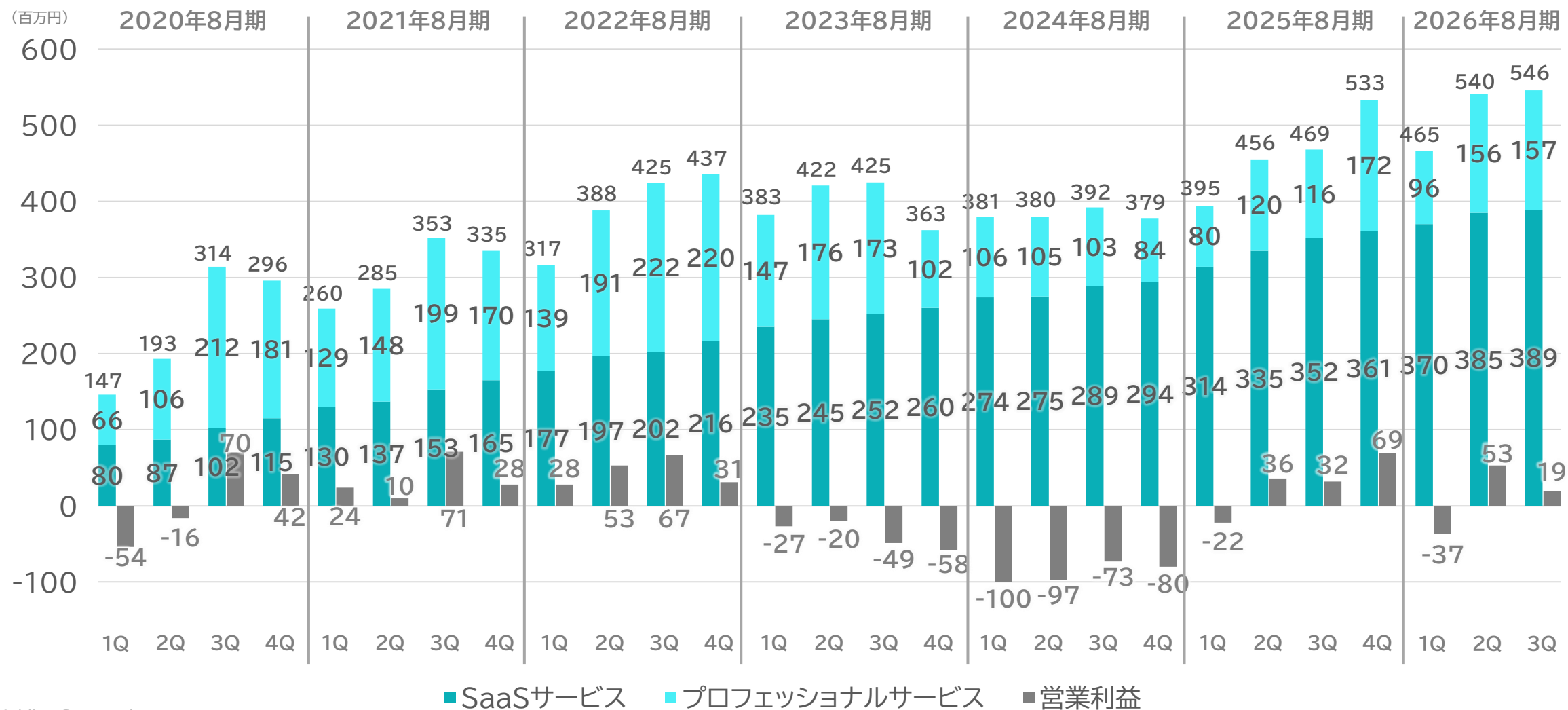


カテゴリ別売上高および営業利益の四半期推移

単体

MOBILUS

第3四半期は第2四半期に続き、過去最大の四半期売上を記録し、四半期黒字も継続。

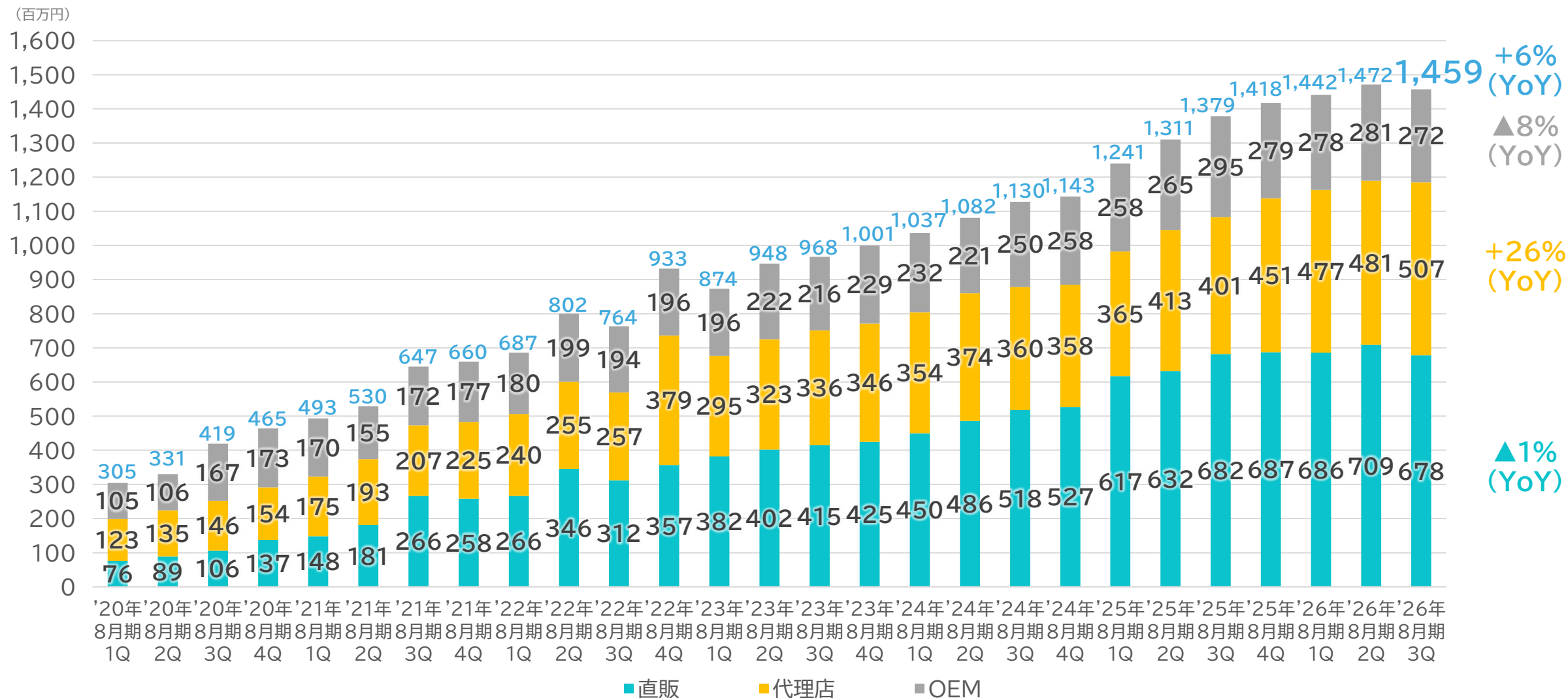


年間リカーリングレベニュー(ARR^(注1))の推移

単体

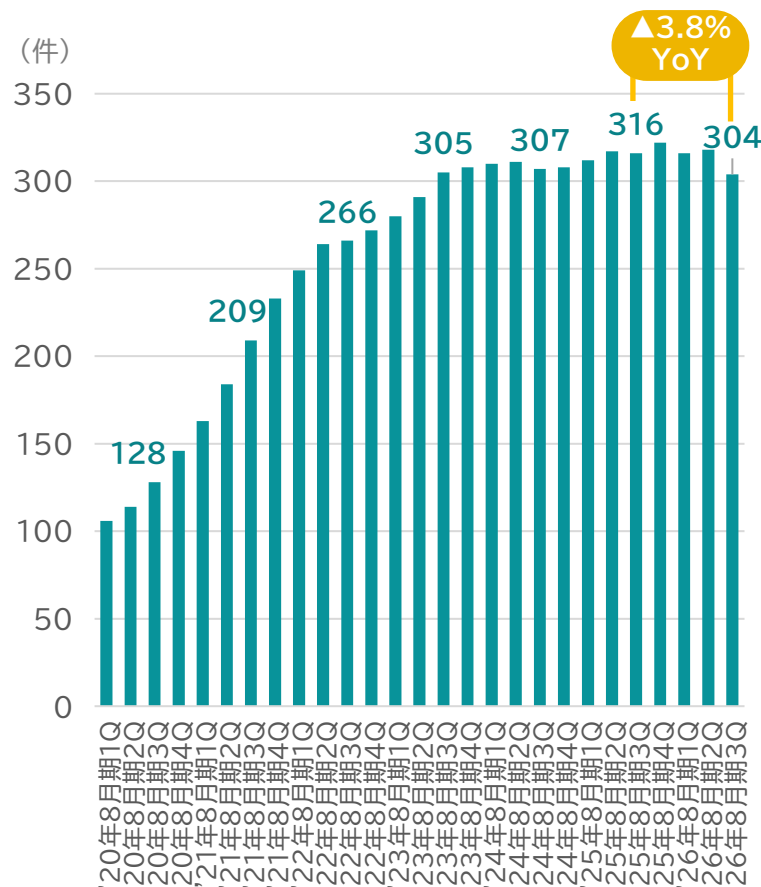
MOBILUS

案件の大型化・提案商材の複雑化に伴い、代理店と連携して推進する案件が増加。

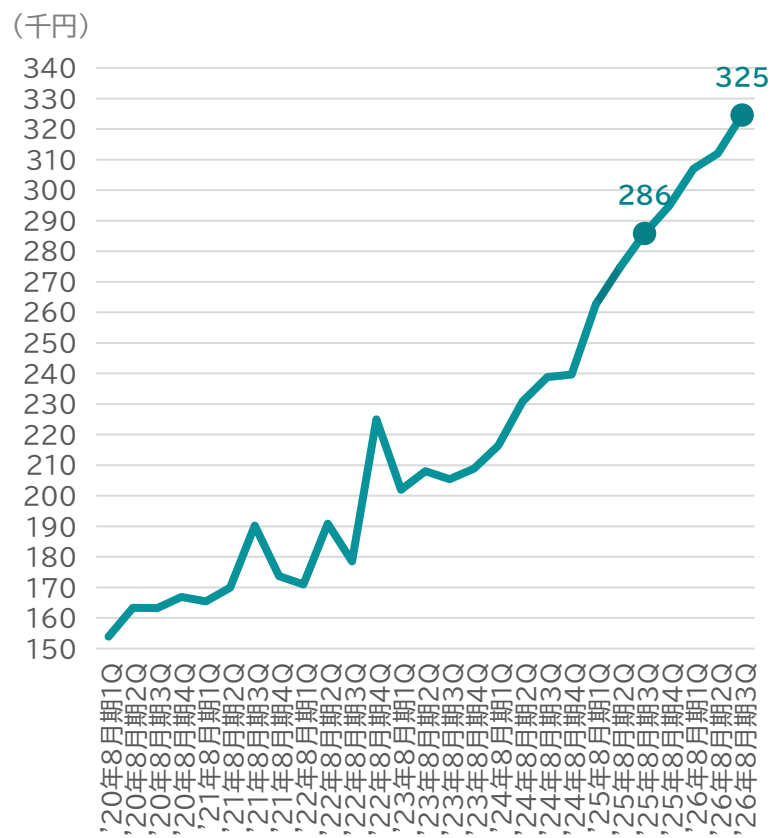


3月末での解約が複数件発生したことで契約件数は前年比でマイナスも、平均単価は引き続き上昇基調で推移。
シンプルな利用シーンでの解約が進み、より複雑に業務に組み込んだ製品利活用へのシフトが進捗。

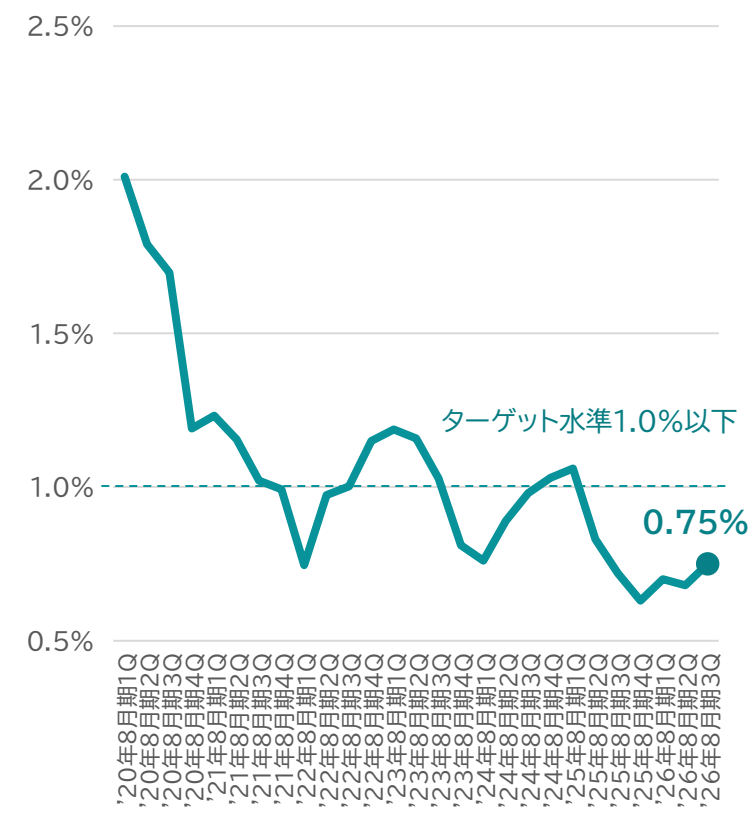
契約数(注1)



一契約あたりの月額平均単価(注1、2)



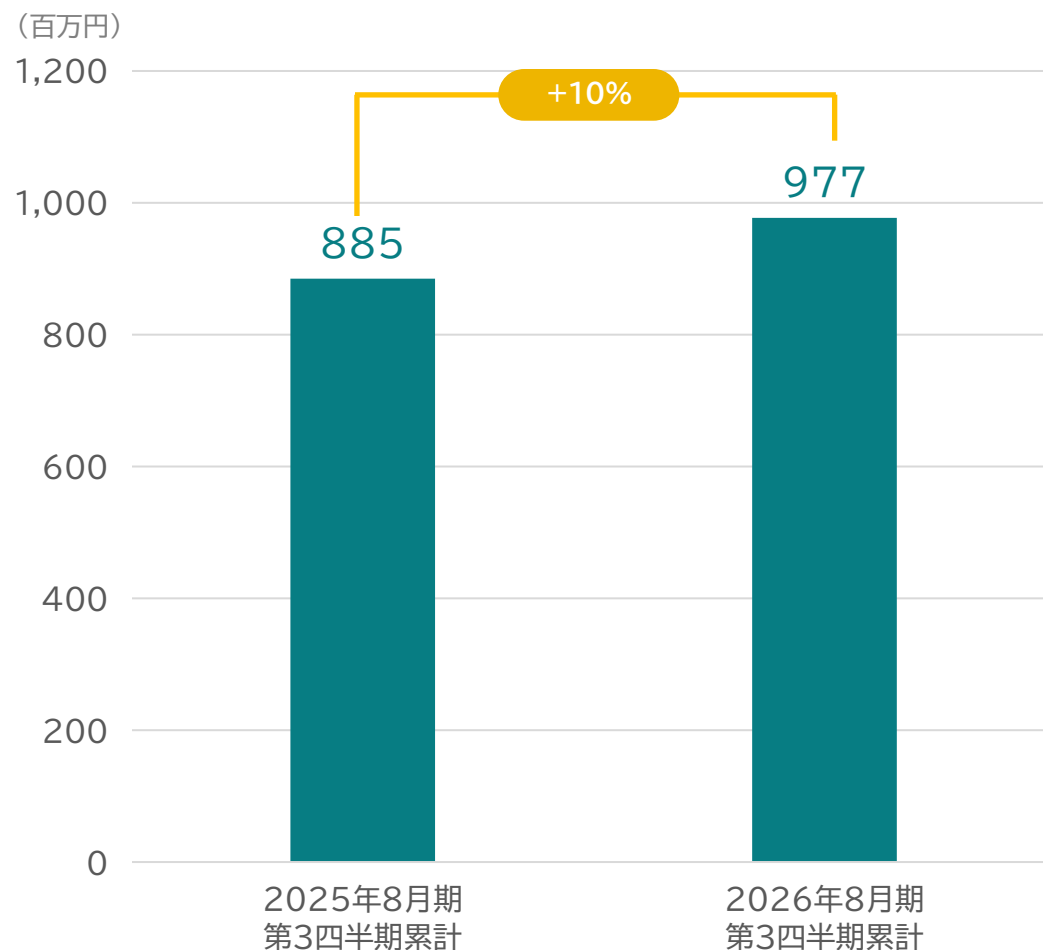
解約率(注1、3)



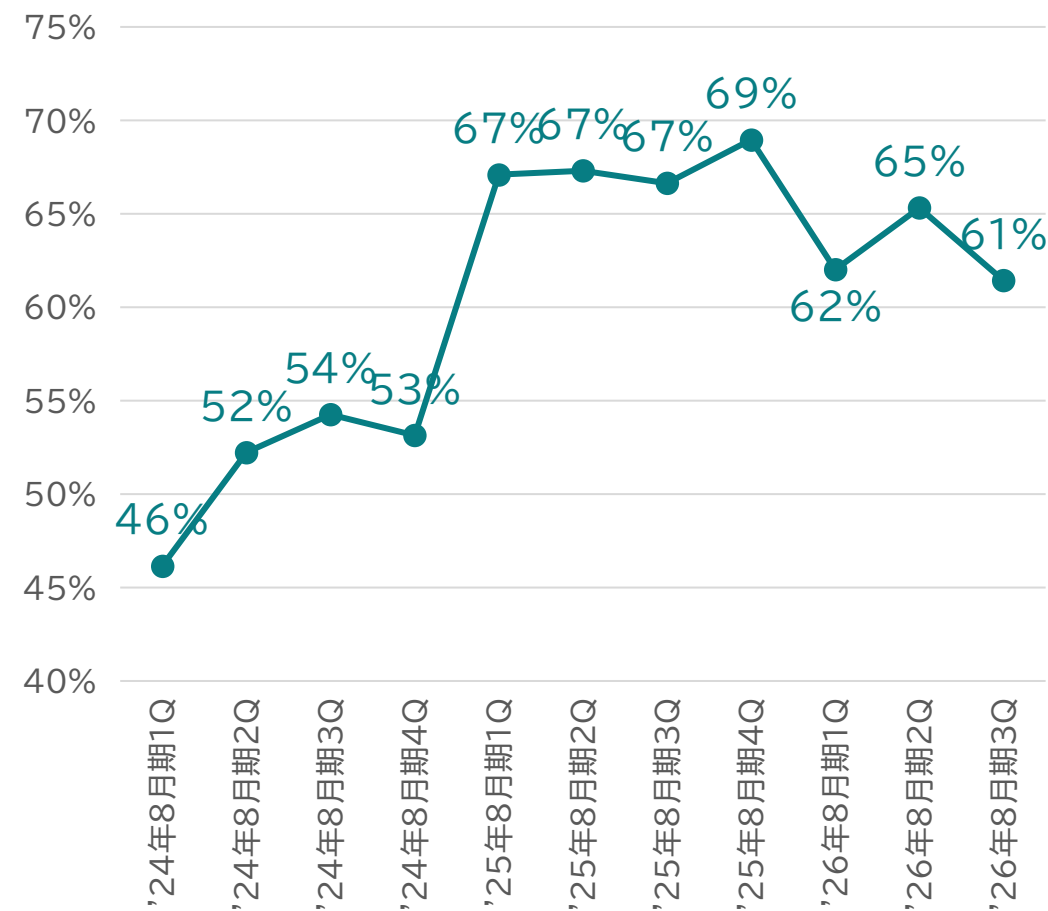
(注1)OEMを除く。(注2)四半期最終月の月次サブスクリプション売上高を契約数で除することにより算出。(注3)「当月の解約による減少したライセンス売上÷前月末のライセンス売上」の12ヵ月平均。

売上高の成長により売上総利益は前年比+10%の増加。ソフトウェア償却費用の増加に加え、カスタマイズ開発案件の利益率等の個別要因とインフラコストの増加等により前四半期対比で売上総利益率が低下。

売上総利益

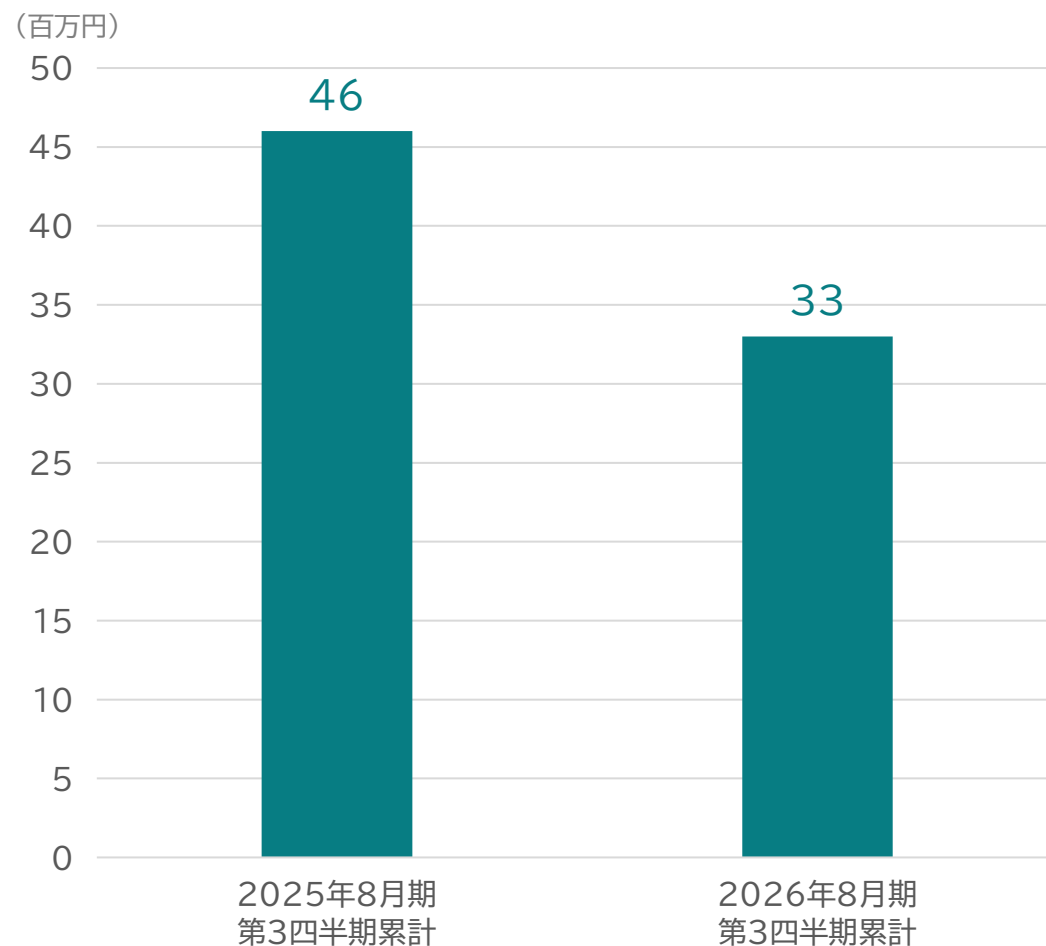


売上総利益率

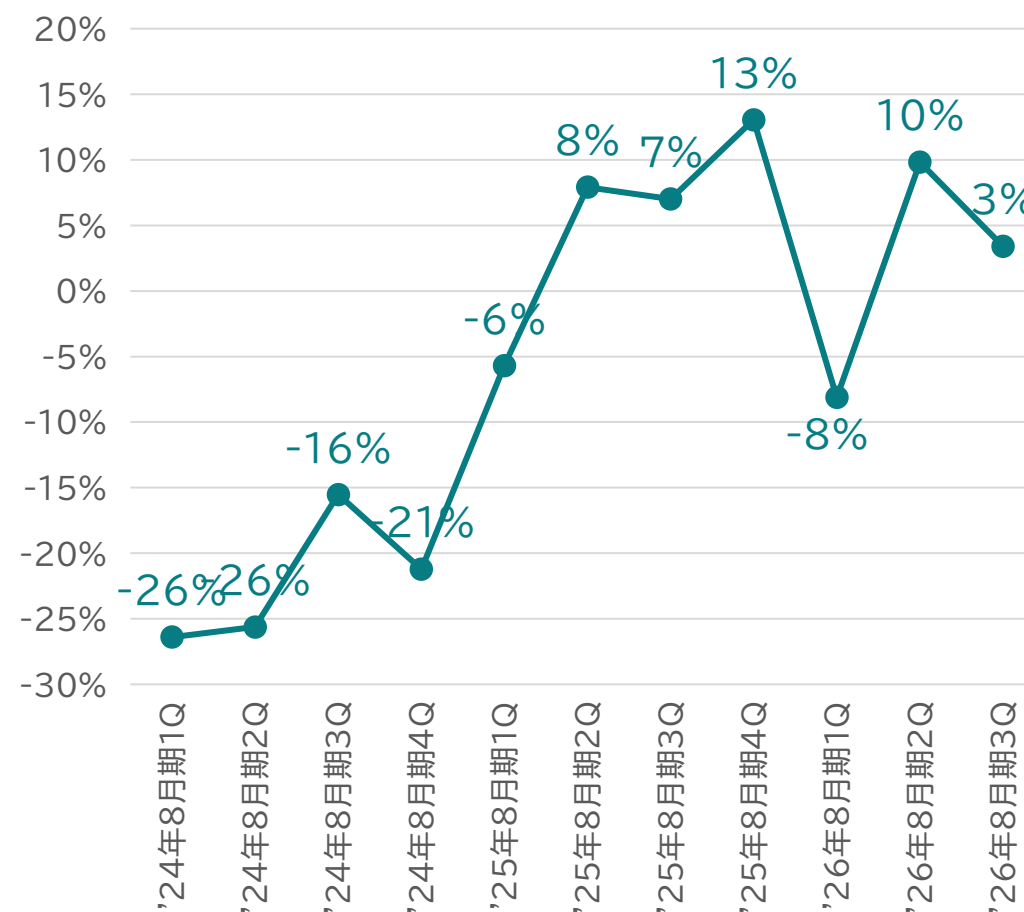


売上総利益率の低下と製品の導入支援を担う人材の採用強化により営業利益率は低下したものの、第3四半期も営業黒字を維持。累計でも営業黒字を維持しており、通期業績予想の達成に向けて進捗。

営業利益

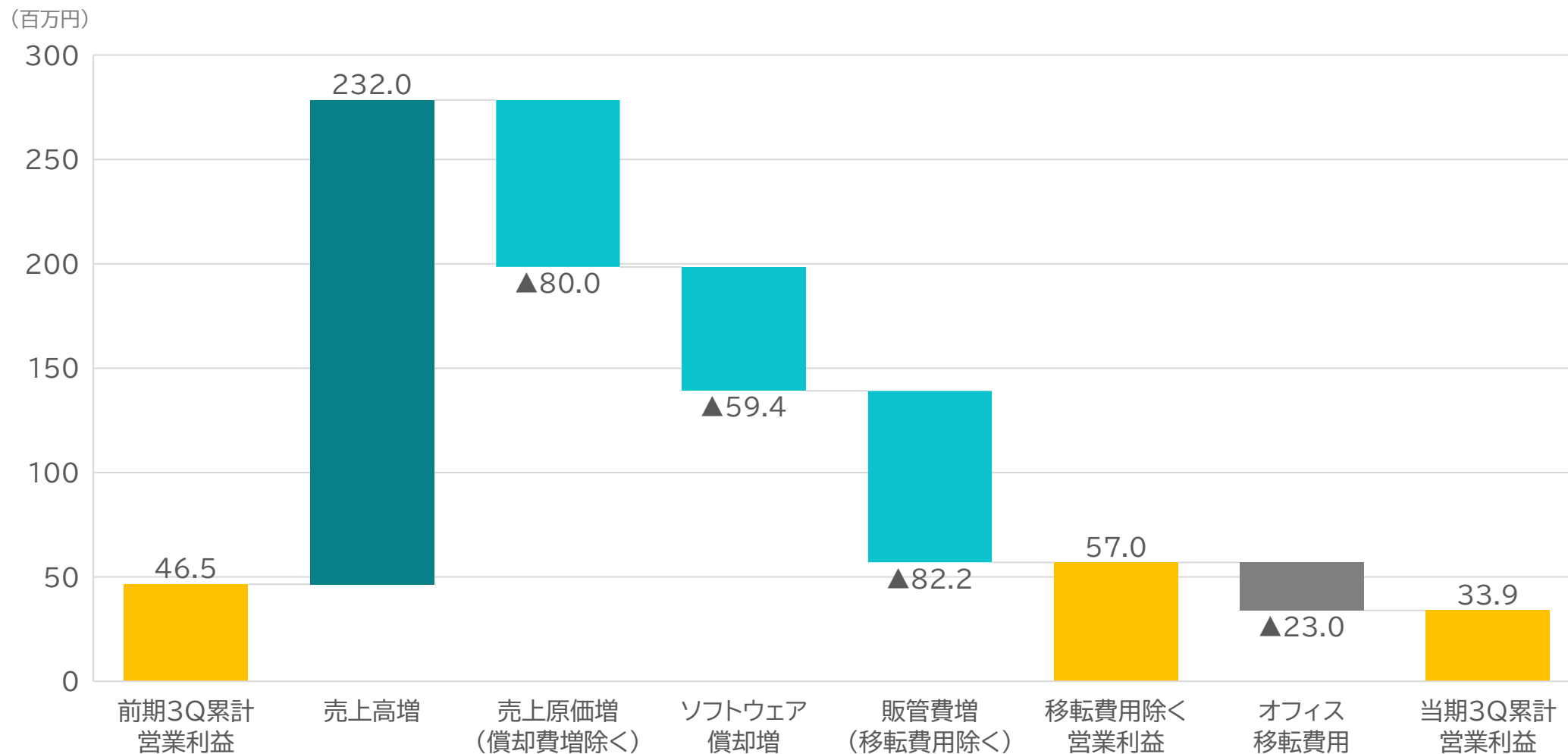


営業利益率



営業利益の対前年比での増減要因

売上高の拡大規模は、定常的な原価・販管費の増加、および2024年8月期の減損損失計上の影響により急激に増加したソフトウェア償却負担を上回っており、第1四半期に実施したオフィス移転の影響を除けば前年同期よりも利益水準は改善。



■ 単体通期業績予想に対する進捗状況

単体

MOBILUS

通期計画に対して第3四半期も引き続き堅調に進捗。

単位:百万円

2026年8月期
単体通期業績予想

2026年8月期
第3四半期単体業績

第3四半期時点での
進捗率

売上高

2,250

1,552

69.0%

営業利益

40

33

84.8%

経常利益

30

23

76.4%

当期純利益

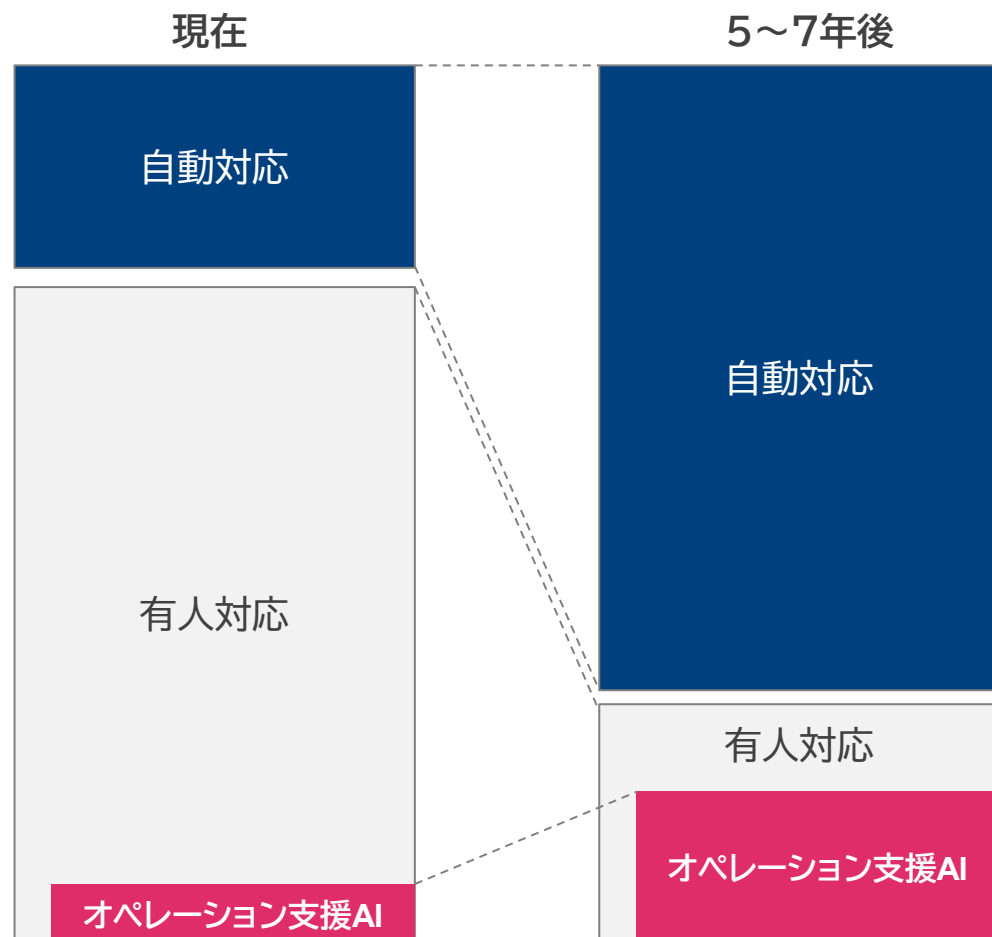
30

23

76.7%

コンタクトセンター向けソフトウェアはAIによる自動化ソリューションが中心に。

有人領域でもAIの支援機能を搭載したSaaS製品の市場投入が始まった段階であり、大いに拡大余地が残る状況。



- 回答のある問い合わせに対してはAIによる自動応答で対応
- 後続業務も含めて自動処理するAIエージェントが中心に
- チャットボット・ボイスボットなどの製品単品で販売される市場から、製品・SI開発・運用支援を組み合わせた市場に変化
- BPO市場(1兆円)からシステム市場への遷移が大きく進捗

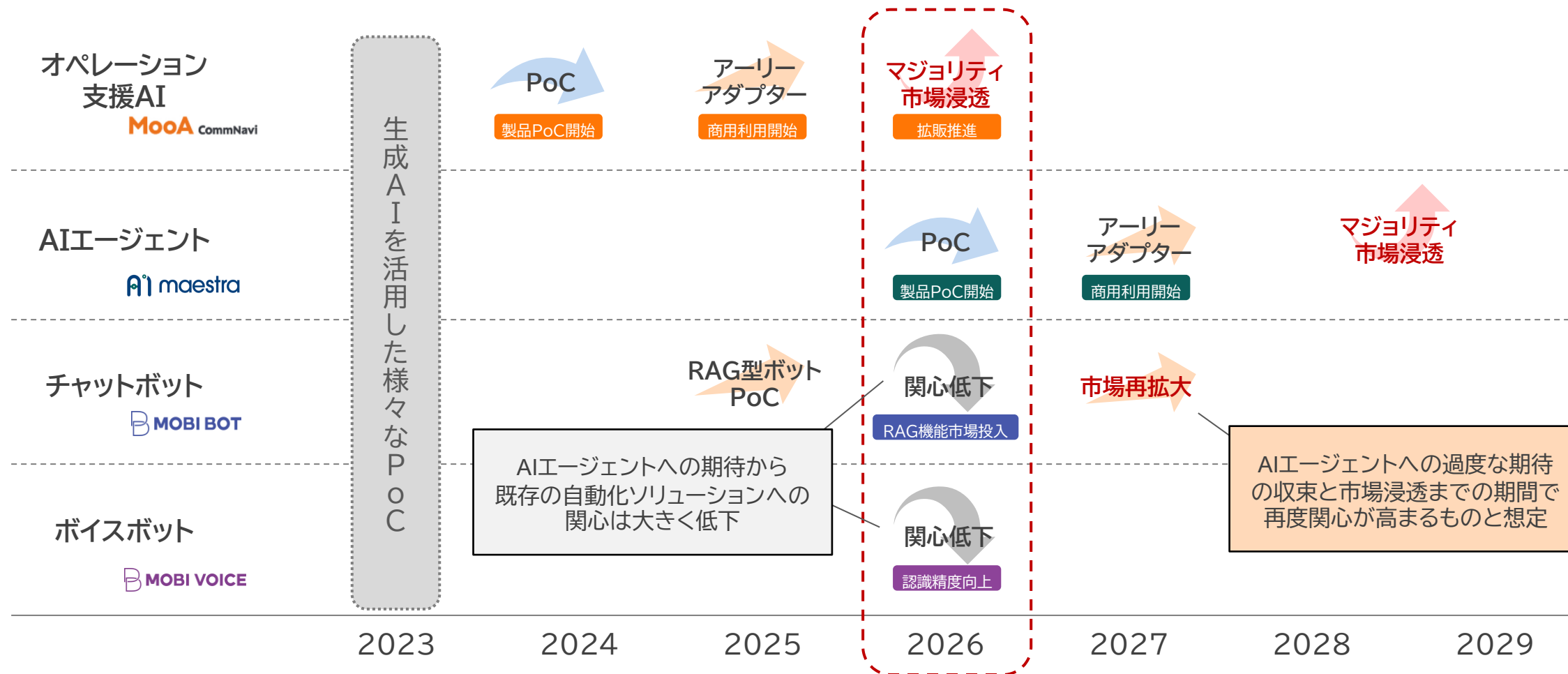


- AIによる解決が難しい業務(感情への寄り添いなど)のみを有人で対応
- ソフトウェアはオペレーターをサポートするAIツールが中心に



AIエージェントに対する大きな期待感から既存ソリューションへの関心が低下し、市場全体で一時的に成長の踊り場を迎えている段階。来期以降の各市場の成長に合わせた当社商材の準備は順調に進捗。

各ソリューションに対する期待の変遷と当社の取り組み



新規課金開始の遅れの要因

①チャットボット・ボイスボットへの関心低下

- AIエージェントへの関心の高まりにより従来型チャットボット・ボイスボットの新規案件が減少



今後の対応策

- ✓ MOBI BOTのAI機能拡充を武器に新規顧客・既存顧客の双方へ営業推進
- ✓ まもなく訪れるAIエージェントの幻滅期において、早期に実装可能なソリューションとして市場拡大を狙う

② MooA CommNaviの課金開始の遅れ

- 市場拡大が着実に進捗する中で、パイプラインの積み上げと、パイプライン上の大型案件での課金開始に遅れ



- ✓ 商流・営業面、製品機能面、導入支援体制の各領域での課題を一つずつ解消し、早期課金開始に向けて案件を推進中
- ✓ 4Qにかけて新規案件の課金開始を見込んでおり、大型案件の実績を梃に市場シェア獲得を目指す

MOBI BOTの機能拡張により、一定の知識範囲からAIが直接回答を行うRAG型チャットボットの機能を提供開始。
従来のシナリオ型と組み合わせて多様な業務に対して効率的・効果的な対応自動化を実現。



モビルスが提供するチャットボット「MOBI BOT」に、生成AIを活用したRAG(検索拡張生成)型回答生成機能を実装。ハルシネーションを抑制した回答提示により利用者の自己解決を促進。

(詳細機能)

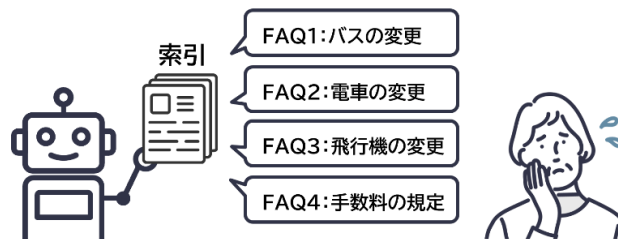
- **ハルシネーション対策**
ハルシネーションを抑制しながら利用者の望む正確な情報を即座に提示
- **選出モード(ハルシネーション回避モード)**
ハルシネーションを排除し、顧客への確かな情報提示と快適な問い合わせ体験を提供
- **プロンプト独自編集**
- **チューニング機能**

これまでのチャットボットと、新機能(RAG Answer Management)の違い

1.これまでのチャットボット



Q. 急な予定変更で今日の予約を変更したいんだけど手数料ってかかる？



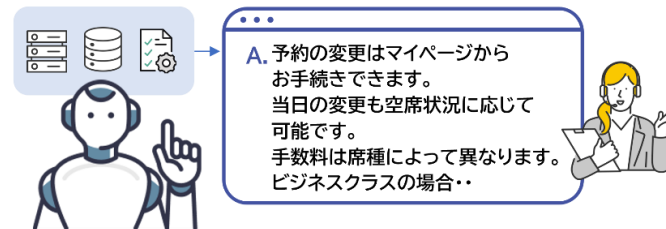
動き: お客さまの質問に似ている「Q&A」をいくつか提示します。

手間: お客さまは、複数の候補の中から自分で答えを探す必要があります。

2.新しいチャットボット (RAG Answer Management)



Q. 急な予定変更で今日の予約を変更したいんだけど手数料ってかかる？



動き: 複数の資料を読み込み、内容を組み合わせて直接的な回答を作成します。

メリット: お客さまは資料を読み比べる手間がなく、すぐに解決できます。

ボイスロボットでの受付において聞き取りと後続の手続きの実行に生成AIを活用。

一部業務の自動化に成功しており、業務効率化とともに顧客の利便性向上にも貢献。



(概要)

住宅ローン年末残高証明書等の証明書発行を受け付ける電話窓口に、「MOBI VOICE」のAIエージェント型ボイスロボットを導入。

オペレーターが電話対応していた受付業務も、AIエージェント型ボイスロボットで最後まで完結。

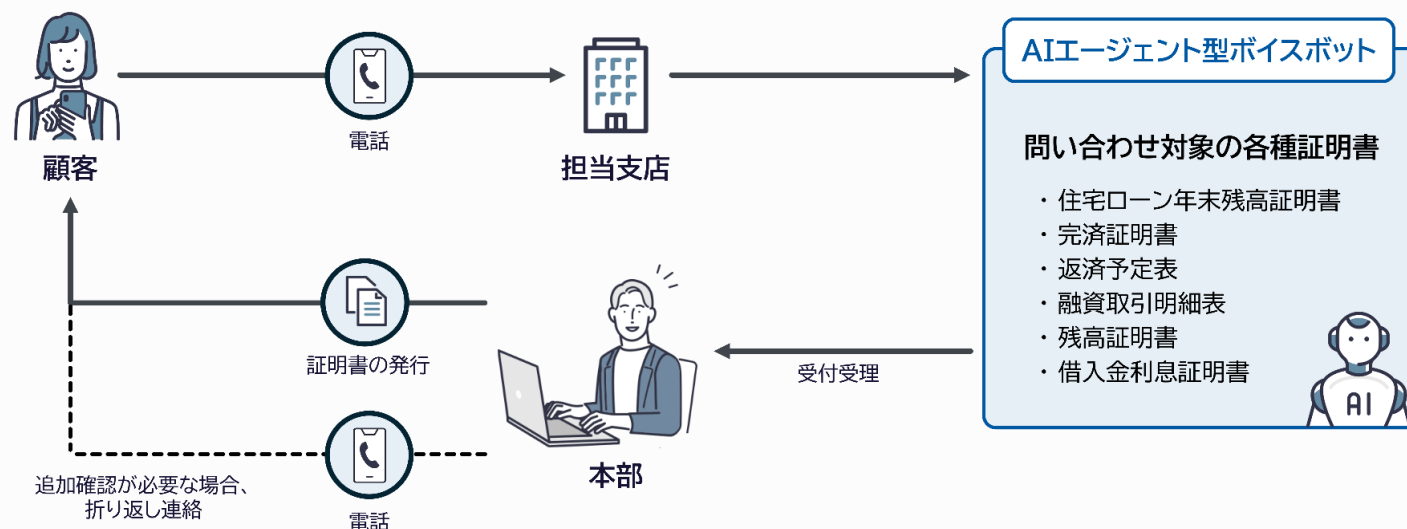
(成果)

一部の証明書の発行手続きにおいて**電話受付の約9割が折り返し不要**に。

一定のルールに沿った受付により業務が平準化されたことで、従来発生していた後続の郵送業務における業務負担も軽減され、年間トータルで**約445時間の業務削減**を見込む。

各種証明書の発行までの時間を短縮し、最短当日発行も可能となり、**利便性も向上**

AIエージェント型ボイスロボットでの各種証明書の発行受付の流れ



オペレーター・SVの業務効率化を目的に「MooA CommNavi」を導入し、通話内容の文字起こし・要約・レギュレーションチェックなどの生成AI機能を活用。

大手保険代理店A社 様

(概要)

年間数十万件の電話に対応するセンターにおいて電話が込み合うことや、オペレーターの習熟度により対応品質や記録内容のバラつきが課題に。

業務効率化とサービス品質向上を目的に、オペレーターの通話中・通話後業務を生成AIがサポートする「MooA CommNavi」を導入。

電話対応業務における対応記録の支援や、管理者へのエスカレーション効率化、保険業法に基づく対応評価、等に活用。

(今後の展望)

顧客の声を精緻に分析し、問い合わせ導線や対応の最適化を図ることで、業務効率化と利便性・お客さま満足度のさらなる向上を追求。

The screenshot displays the MooA CommNavi Plus interface. On the left, a sidebar contains icons for voice recording, search, settings, and a gear icon. The main area is divided into two panels. The left panel, titled '文字起こし' (Transcription), shows a call transcript with three messages: a customer inquiry about car insurance renewal, an agent's response asking for details, and the customer's confirmation. The right panel, titled 'レギュレーションチェック' (Regulation Check), lists several checks with status indicators: '本人確認の実施' (Implementation of Identity Confirmation) with three checked items and one unchecked; '意向把握・意向合致' (Understanding and Alignment of Intent) with three checked items and one unchecked; and '禁止行為の有無' (Presence of Prohibited Acts) with three unchecked items. The top right corner shows a '通話中' (Call in Progress) status and a 'スーパーバイザー' (Supervisor) button.

連結実績

連結・単体での比較

単位:百万円

	2026年8月期 第3四半期 単体業績	2026年8月期 第3四半期 連結業績
売上高	1,552	1,565
EBITDA ^{注1}	233	122
営業利益	33	▲77
経常利益	23	▲91
当期純利益	23	▲92
親会社株主に帰属する 当期純利益	-	▲34

(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)

連結での対前年比較

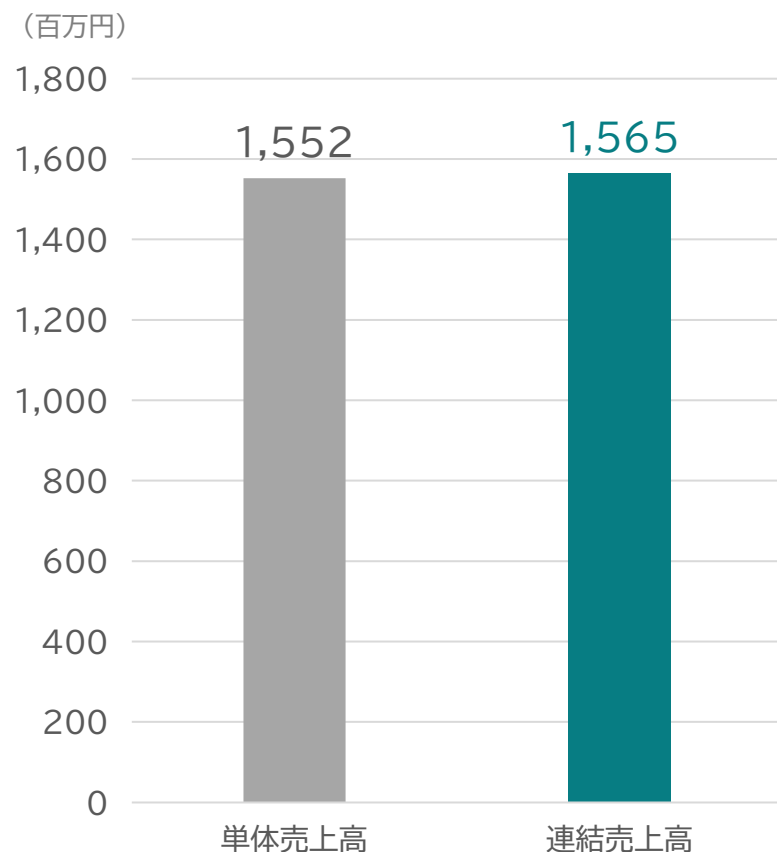
単位:百万円

	2025年8月期 第3四半期 連結業績	2026年8月期 第3四半期 連結業績	前年同期比 成長率
売上高	1,320	1,565	+18.5%
EBITDA ^{注1}	170	122	▲28.3%
営業利益	44	▲77	-
経常利益	38	▲91	-
当期純利益	40	▲92	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	42	▲34	-

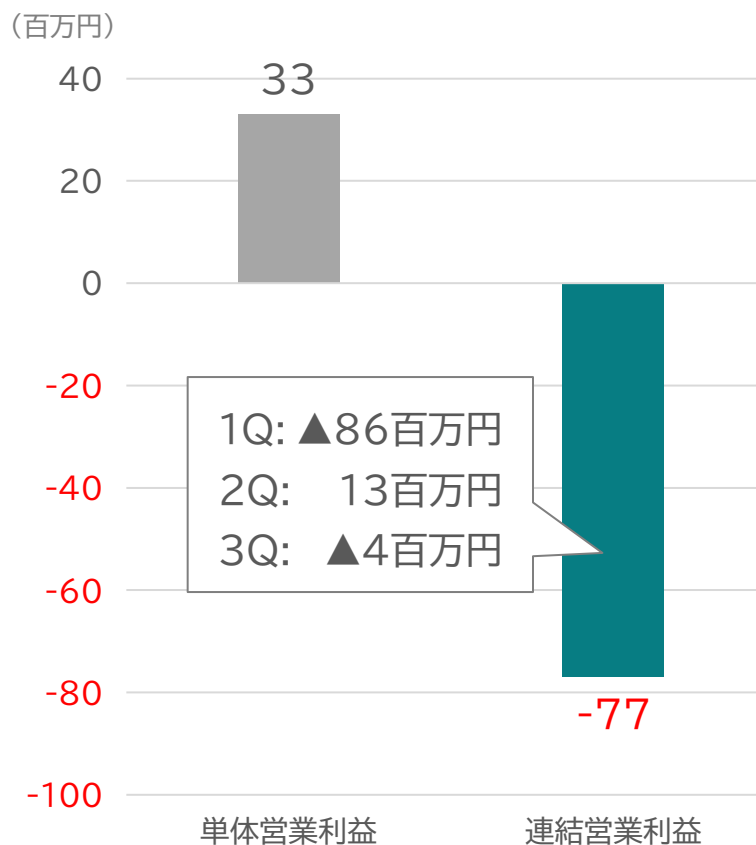
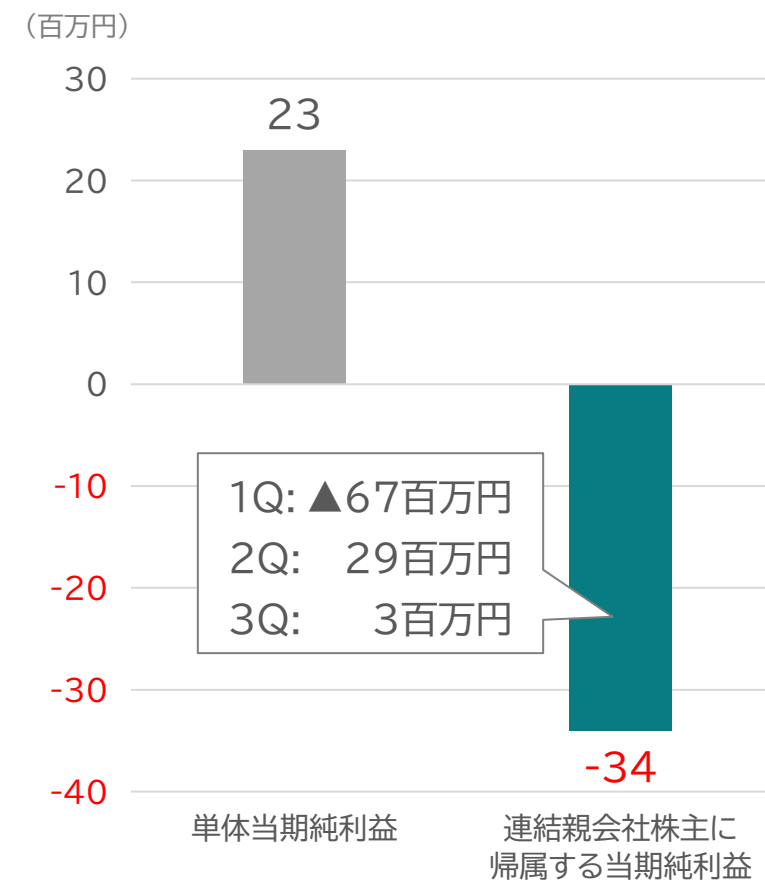
(注1) EBITDA(営業利益+ソフトウェア償却費+減価償却費+株式報酬費用)

第3四半期には少額ながら連結子会社vottiaにて売上を計上しており、親会社株主に帰属する当期純利益では黒字を維持。
vottiaでの先行投資が予算通りに進捗したことで第3四半期累計では77百万円の営業赤字。

連結売上高



連結営業利益

親会社株主に帰属する
当期純利益

音声・チャットの双方でコンタクトセンター業務のAIエージェント化が進捗。高いAI完了率を実現できており、本格導入および類似業務への拡大に向けて順調に進捗中。

ハウスメーカー

物件トラブル・修理受付

AIエージェントが担う領域

- ・ 物件部位に応じたトラブル・修理内容の受付
- ・ 物件トラブルのヒアリングとシューティング
- ・ 担当者指名や折り返し要望の整理
- ・ イベント関連問い合わせの一次対応

80.7%

AI完了率

音声
大規模(100席以上)

家電・電機

付属品・在庫確認/ 修理受付

AIエージェントが担う領域

- ・ 量販店からの付属品・在庫確認回答
- ・ 修理受付やキャンセル対応
- ・ 製品に関する問い合わせとトラブルシューティング
- ・ 修理訪問日程のアポ架電・再調整

79.3%

AI完了率

音声/チャット
大規模(100席以上)

住宅・生活インフラサービス

Teams手配業務

AIエージェントが担う領域

- ・ 修繕内容と会員情報の整理
- ・ 工務店選定に必要な条件確認
- ・ スケジュール調整に向けた情報連携
- ・ Teamsを活用した後工程対応の支援

28%

作業時間削減

チャット
中規模

店舗設備

修理受付/FAQ対応

AIエージェントが担う領域

- ・ 製品トラブルの状況確認
- ・ FAQで解決可能な問い合わせの案内
- ・ 修理受付に必要な情報整理
- ・ 音声・チャット双方での受付導線設計

2倍

Web受付完了改善

音声/チャット
中規模

■ 連結通期業績予想に対する進捗状況

連結・グループ会社

MOBILUS

単体と同様に連結においても第3四半期の時点で期初見込み通りに進捗。

単位:百万円

2026年8月期
連結通期業績予想

2026年8月期
第3四半期連結業績

第2四半期時点での
進捗率

売上高

2,298

1,565

68.1%

営業利益

▲110

▲77

-

経常利益

▲120

▲91

-

親会社株主に帰属する
当期純利益

▲45

▲34

-

<2026年8月期第3四半期決算説明会 開催概要>

日時: 2026年7月13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_h6NFegVNRpSgSIXv7WqOmQ

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)

(百万円)

	2024年8月期				2025年8月期				2026年8月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	381	380	392	379	395	456	469	533	466	541	557
(SaaS)	274	275	289	294	314	335	352	361	370	386	390
(PS)	106	105	103	84	80	120	116	172	96	155	166
売上総利益	175	198	213	201	265	307	312	368	289	354	345
EBITDA	▲37	▲32	▲5	▲9	14	78	77	100	▲27	80	69
営業利益	▲100	▲97	▲73	▲80	▲22	36	30	46	▲86	13	▲4
経常利益	▲103	▲99	▲75	▲83	▲24	33	29	43	▲93	9	▲7
四半期純利益	▲102	▲98	▲74	▲456	▲21	27	34	35	▲92	8	▲8
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-	-	-	-	▲21	27	36	48	▲67	29	3

SaaSサービスの売上高内訳

サブスクリプション売上	263	264	278	285	298	323	340	352	357	370	375
うちライセンス売上	244	246	254	263	275	300	312	326	331	341	344
その他売上	10	10	11	9	15	22	12	11	12	15	15

(百万円)

	2024年8月期				2025年8月期				2026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)	63	75	84	89	119	105	106	111	141	138	147
ソフトウェア償却費(注2)	54	55	58	59	29	33	37	42	47	53	59

(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. —————