

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1四半期 決算説明資料

モビルス株式会社(4370)

2026年1月14日

# モビルス単体実績

単位:百万円

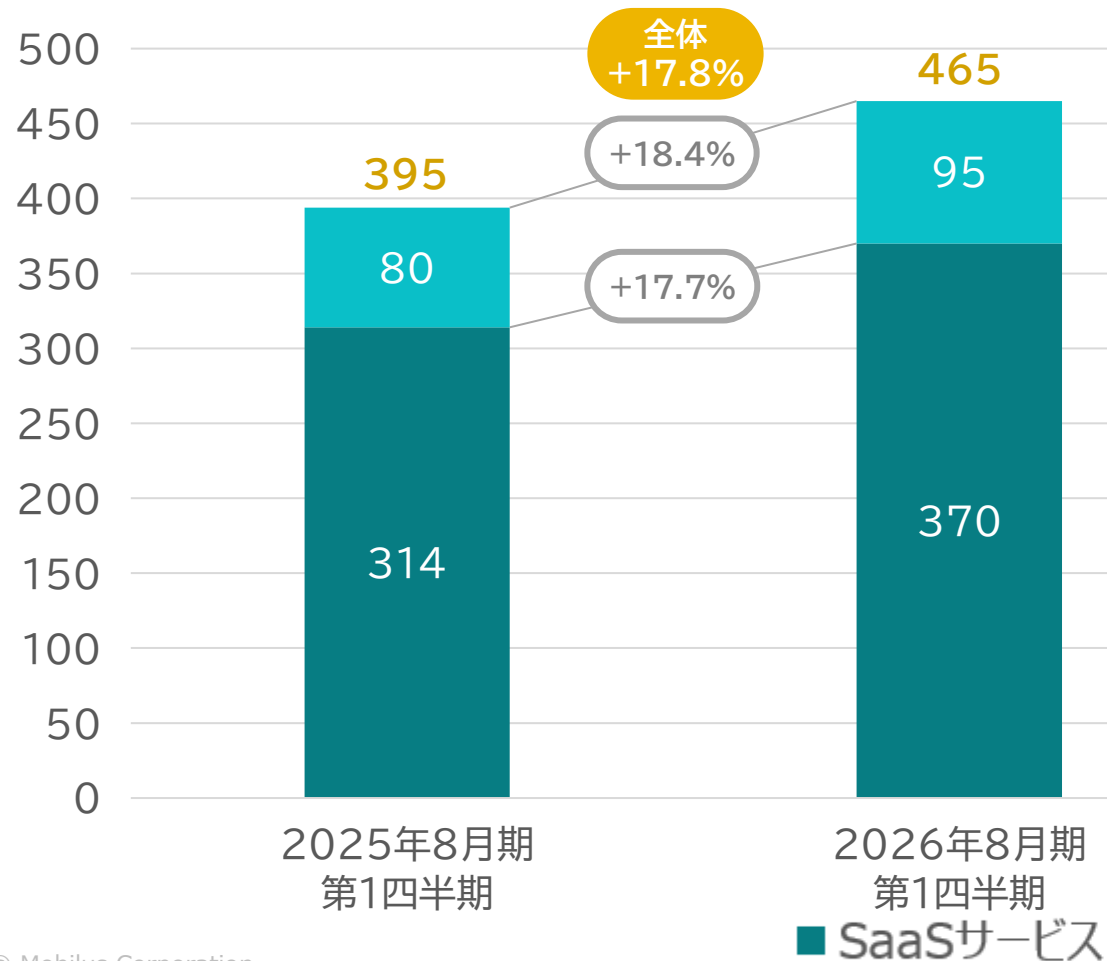
	2025年8月期 第1四半期 単体業績	2026年8月期 第1四半期 単体業績	前年同期比 成長率
売上高	395	465	+17.8%
ー SaaSサービス	314	370	+17.7%
ー プロフェッショナルサービス	80	95	+18.4%
EBITDA <sup>注1</sup>	14	21	+44.0%
営業利益	▲22	▲37	-
経常利益	▲24	▲43	-
当期純利益	▲21	▲41	-

(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)

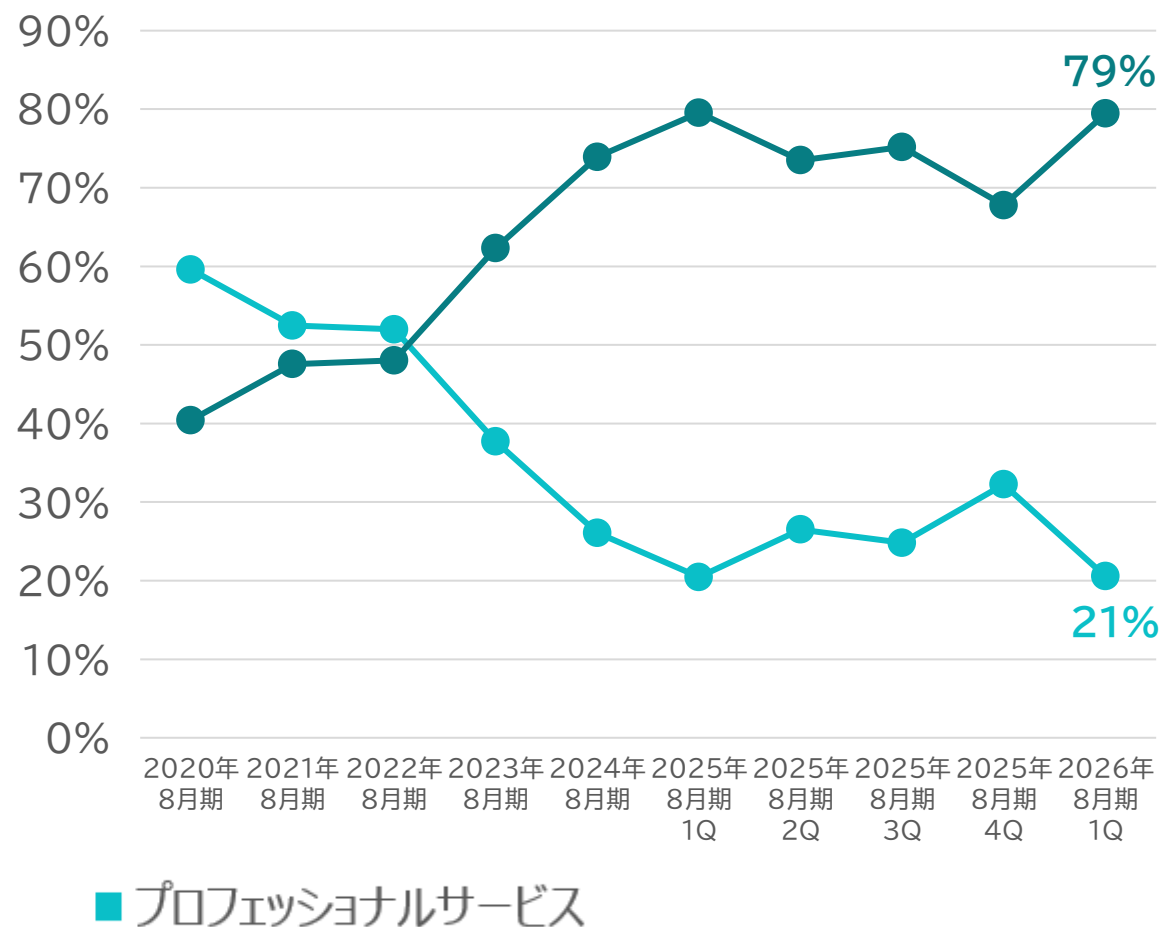
SaaS製品導入の進捗によりSaaSサービス売上は前年比+17.7%の成長。また製品導入に伴うカスタマイズ開発・コンサルティングなどの有償サービスの利用も進み、プロフェッショナルサービスもあわせて全体で前年比+17.8%の売上成長。

(百万円)

売上高



売上高構成比

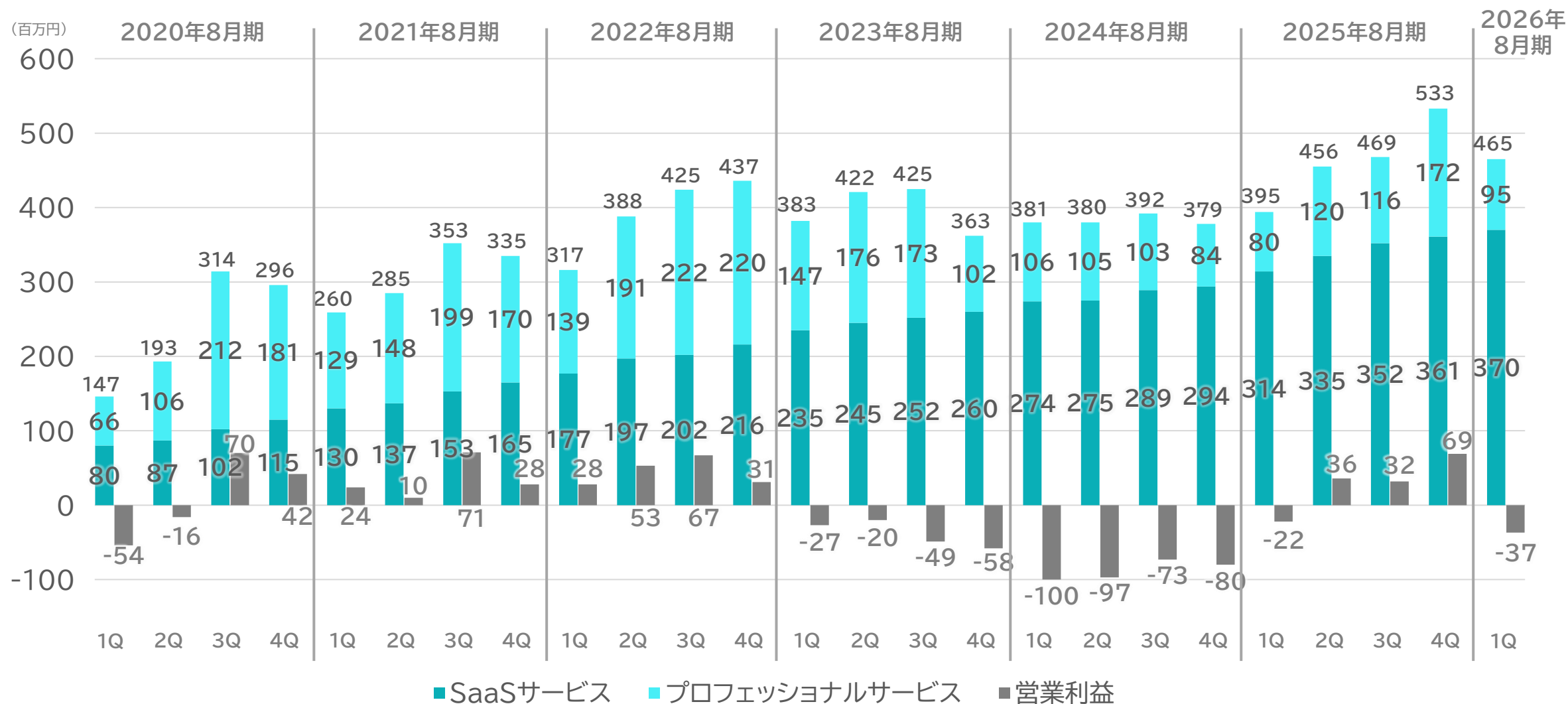


# カテゴリ別売上高および営業利益の四半期推移

単体

MOBILUS

SaaSサービスは継続的に積み上がり、プロフェッショナルサービスの売上規模は大型案件の売上計上タイミングによって増減するものの、2024年8月期までの減少トレンドからは脱却。



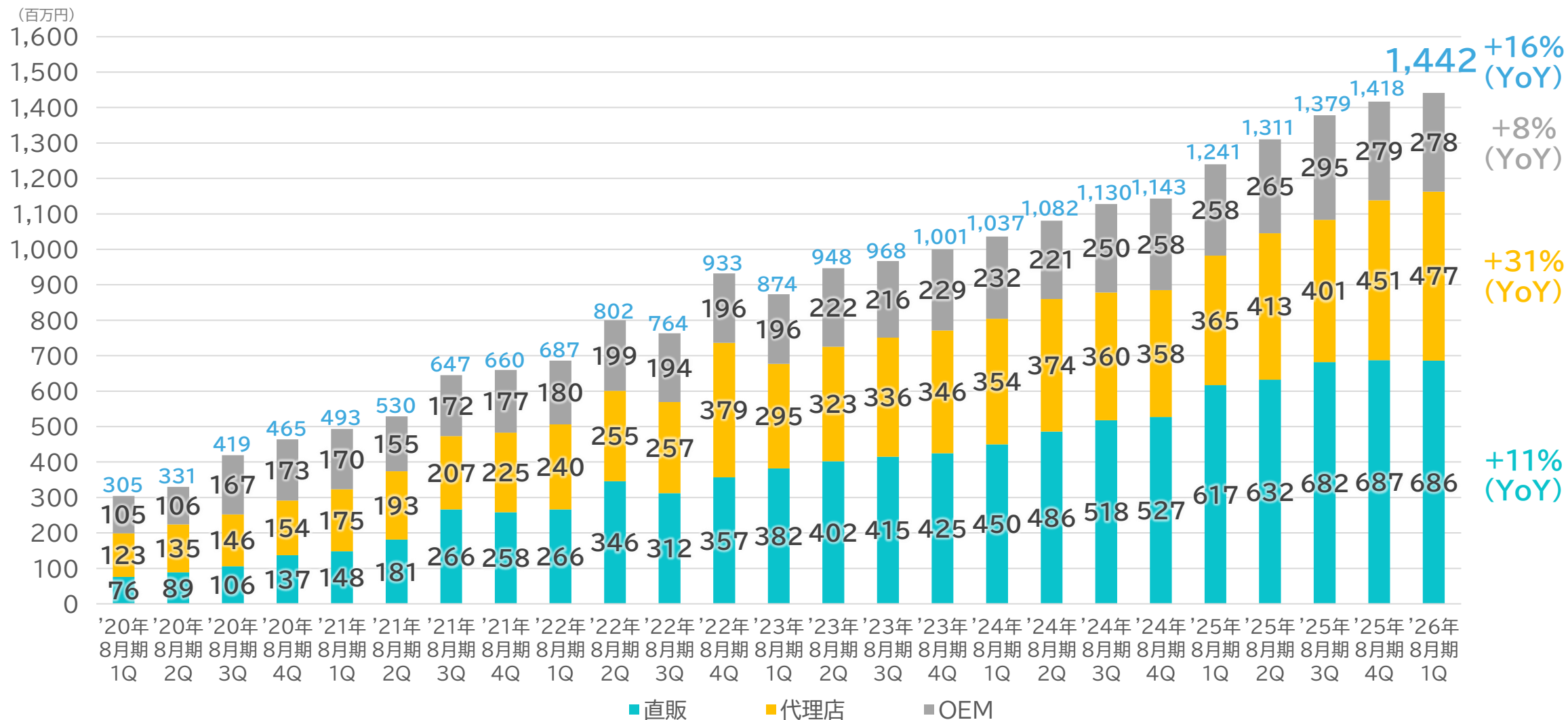
# 年間リカーリングレベニュー(ARR<sup>(注1)</sup>)の推移

単体

MOBILUS

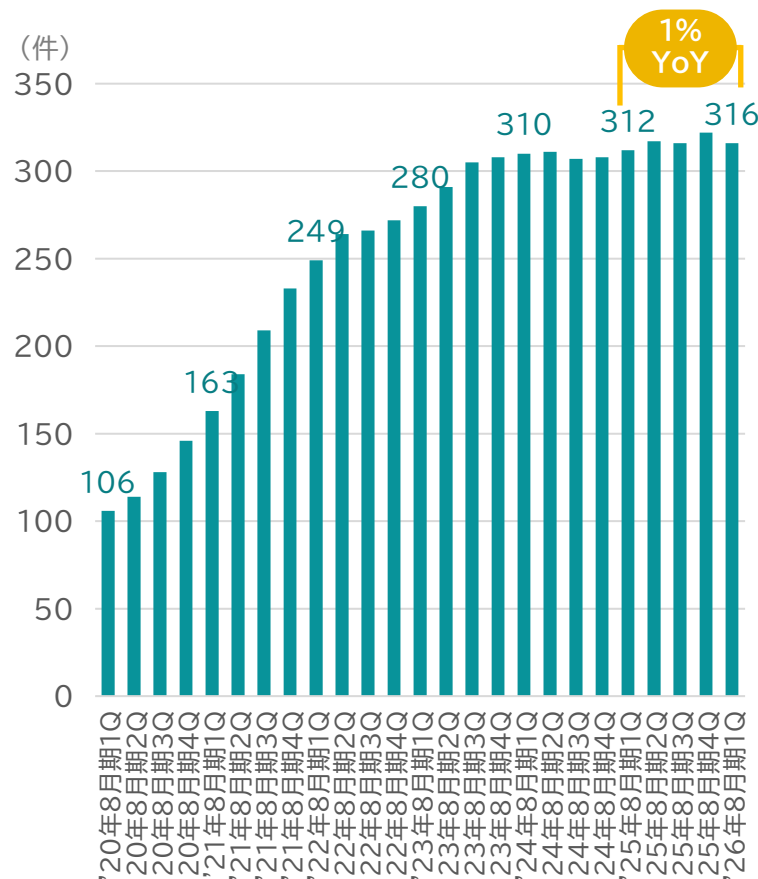
前期から注力してきた代理店商流の活性化に向けた取り組みの結果が表れ、代理店はで前年比+31%の成長。

直販は前期第1四半期の高成長の反動で成長率が低下したものの、直販・OEMを含めた全体の成長率は+16%で進捗。

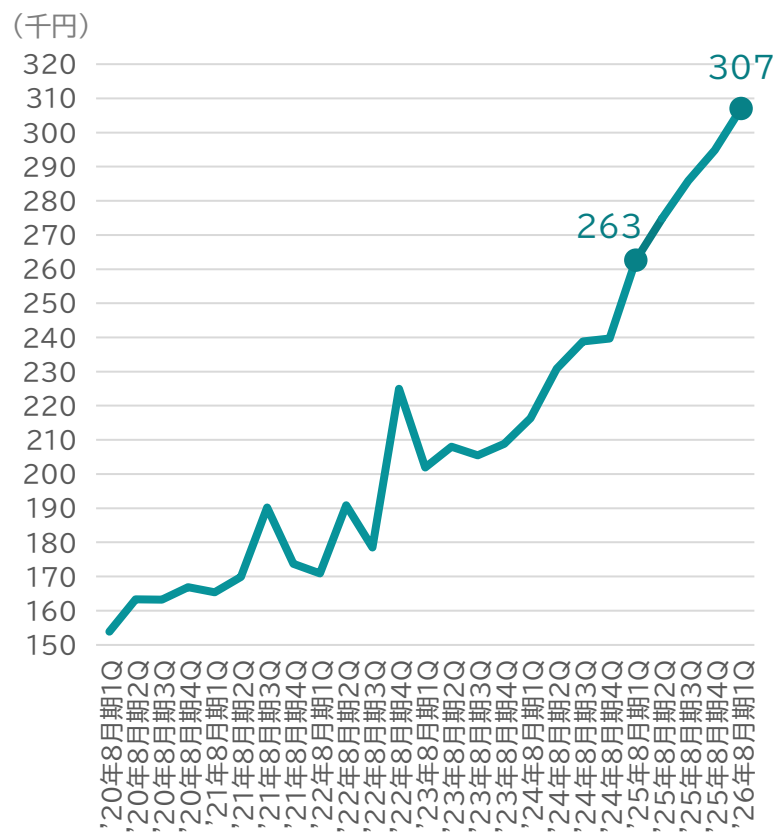


SecurePathを含めた大規模なチャット活用などの大型案件も寄与し、平均単価は引き続き上昇基調で推移。解約率は引き続き目標値を下回っており、低単価案件での解約が進む一方で、新規案件の獲得により契約件数は前年比+1%。

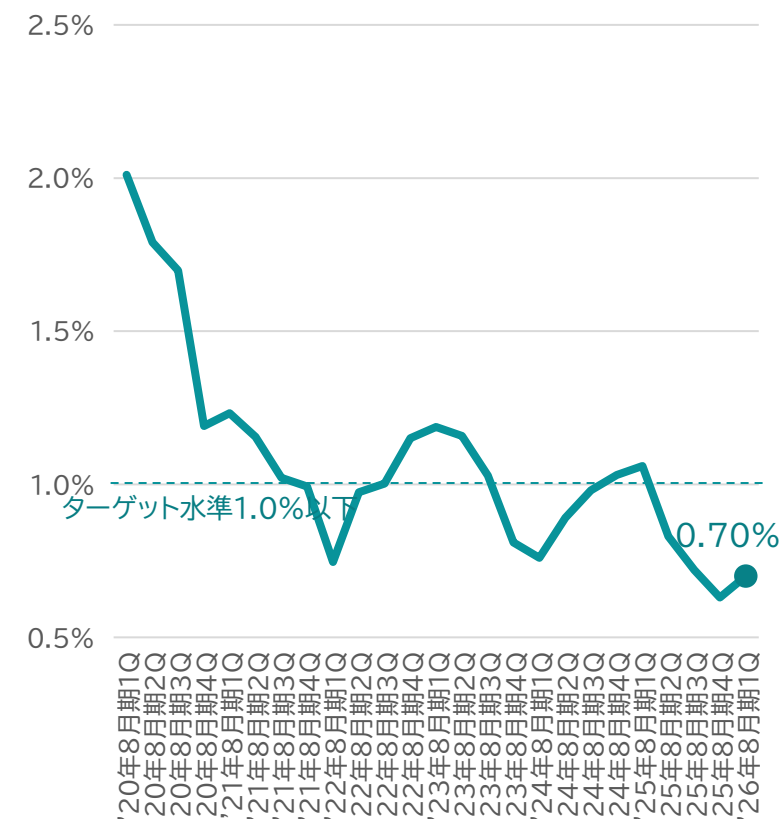
契約数(注1)



一契約あたりの月額平均単価(注1、2)



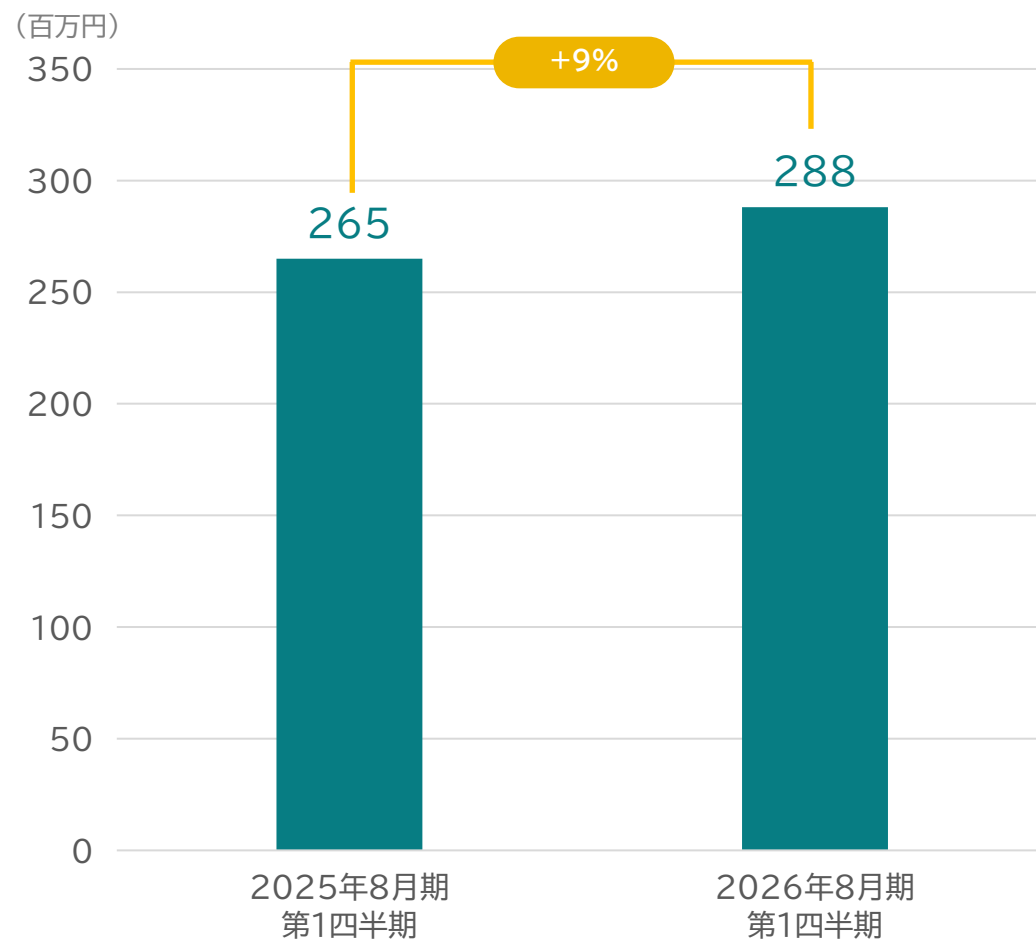
解約率(注1、3)



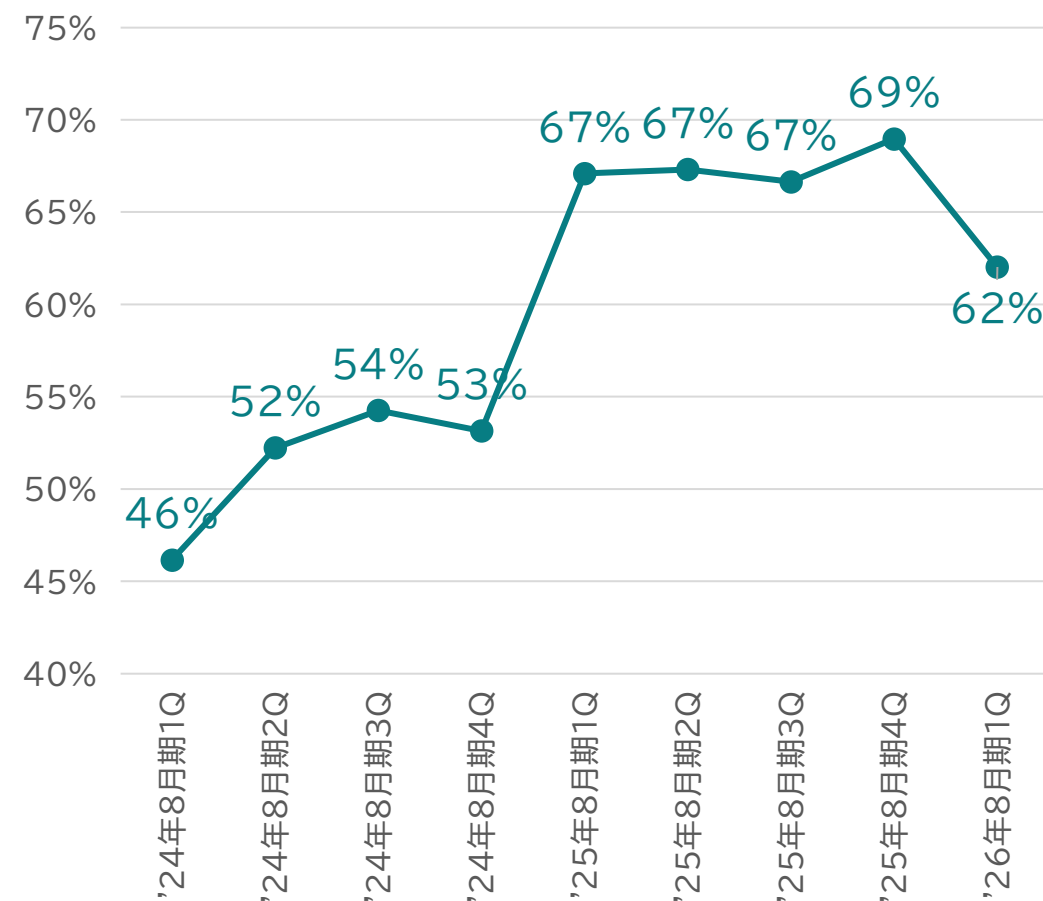
(注1)OEMを除く。(注2)四半期最終月の月次サブスクリプション売上高を契約数で除することにより算出。(注3)「当月の解約による減少したライセンス売上÷前月末のライセンス売上」の12ヵ月平均。

売上高の成長により売上総利益は前年比+9%の増加。ソフトウェア資産の償却費用増により売上総利益率は低下。

売上総利益



売上総利益率

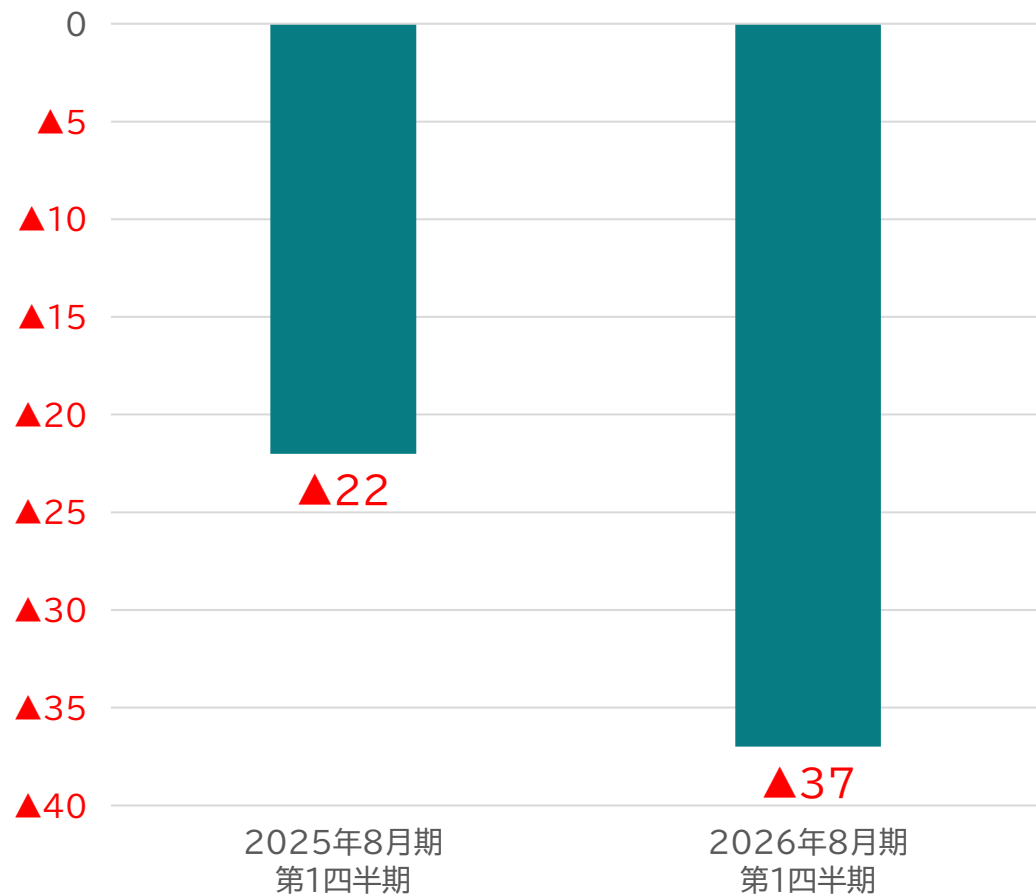




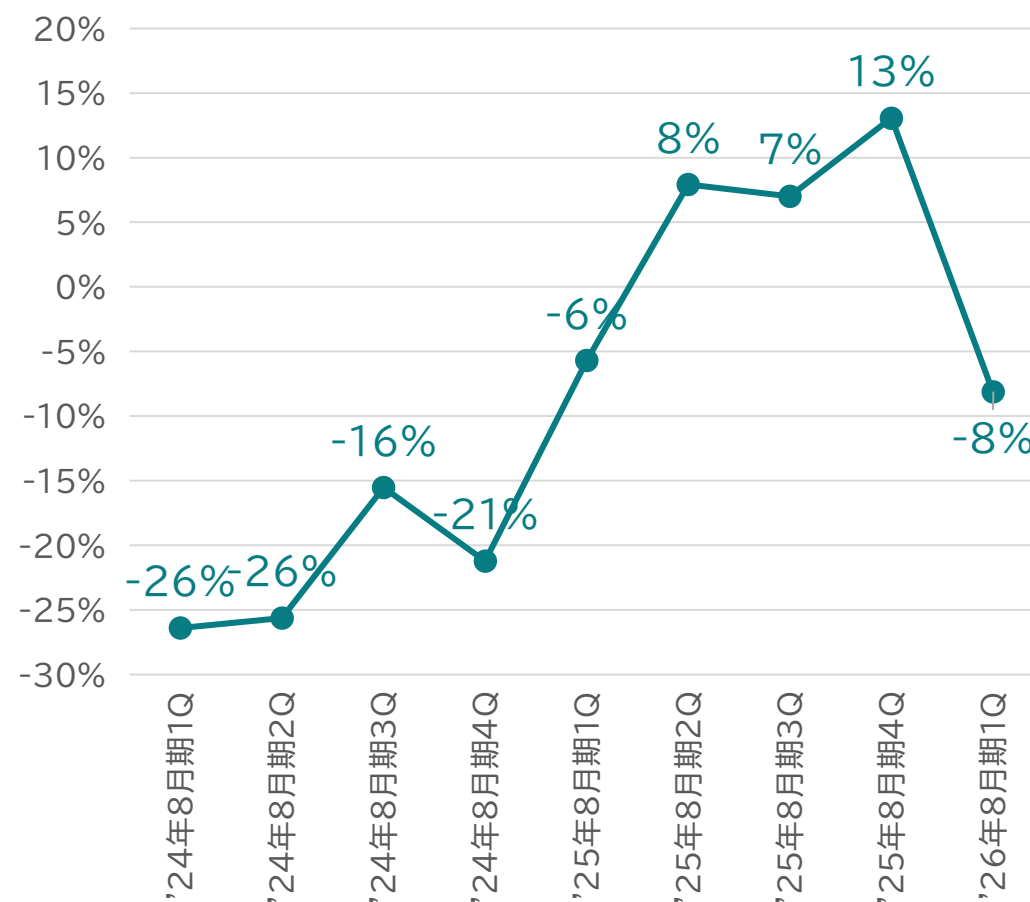
オフィス移転費用および人材採用費を計上したことにより第1四半期では営業赤字を計上。

営業利益

(百万円)

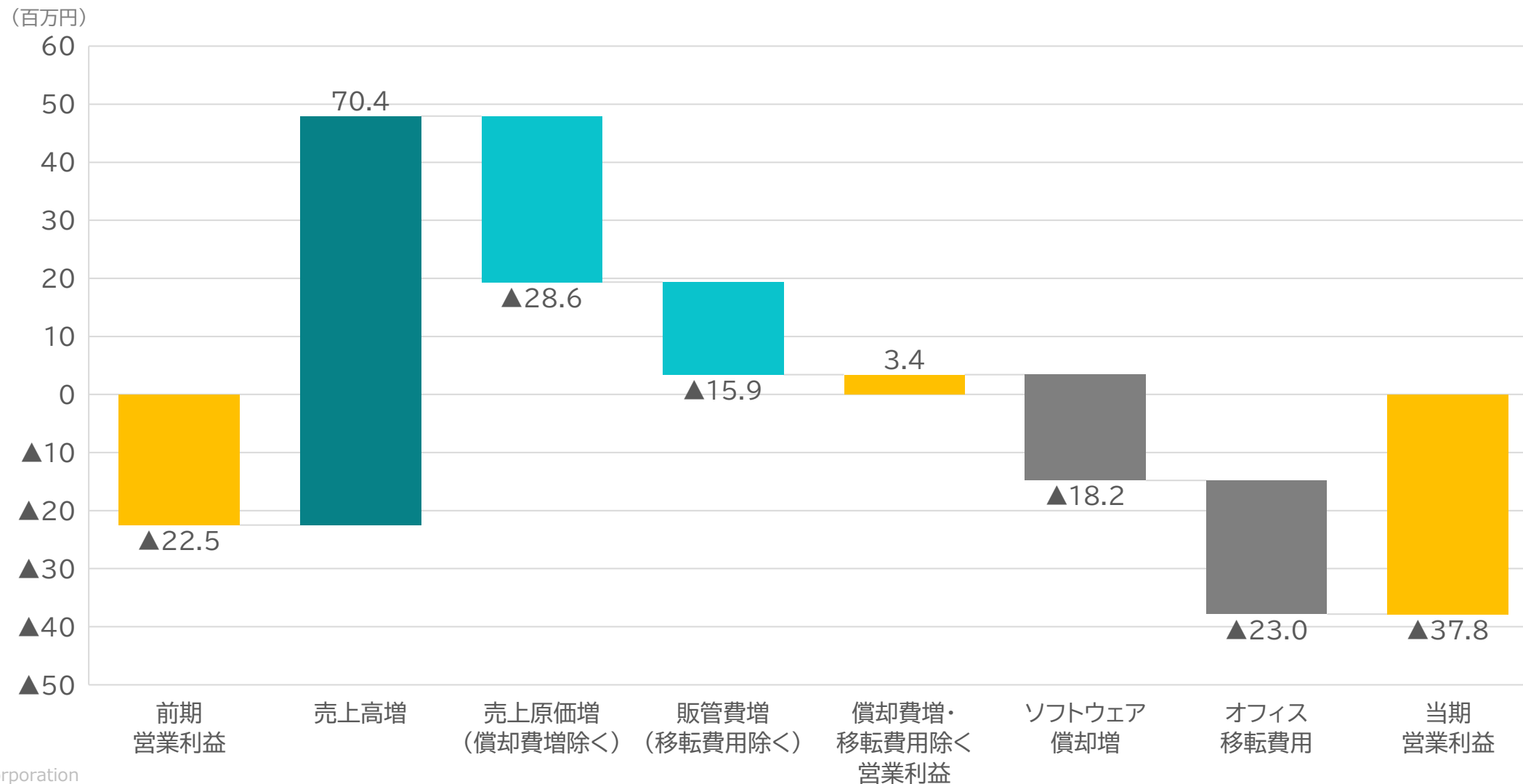


営業利益率



## 営業利益の対前年比での増減要因

売上高の拡大が定常的な原価・販管費の増加を上回っており、2024年8月期の減損損失計上に伴うソフトウェア償却負担の急激な増加や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。



通期計画に対して第1四半期は堅調に進捗。営業赤字幅は想定の範囲内であり、引き続き、各利益指標において通期での黒字を見込む。

単位:百万円

2026年8月期  
単体通期業績予想

2026年8月期  
第1四半期単体業績

第1四半期時点での  
進捗率

売上高

2,250

465

20.7%

営業利益

40

▲37

-

経常利益

30

▲43

-

当期純利益

30

▲41

-

1QではSecuritySuiteを含めたチャット運用のニーズを中心に売上が拡大。2Q以降でも引き続き案件が見込まれており、加えて、生成AIを活用した製品での売上が積み重なることで成長の加速を見込む。

1Q

2Q

3Q

4Q

 **MOBI AGENT** +  **MOBI BOT** + **Security Suite**

高セキュリティチャット運用の拡大：1Qにて複数顧客で運用開始。2Q以降も引き続き拡大見込み

**MooA**

11月より新機能追加(テンプレート機能、ダッシュボード機能、ナレッジ突合機能)  
2Qより大型案件の運用開始を見込む

 **MOBI VOICE** /  **MOBI BOT** + 生成AI・RAG

生成AIでの後工程の自動化も含めたAIエージェント型での活用が広がる。  
横浜銀行様・SBIいきいき少額短資保険様にて先行事例。  
現在、様々なPoCが進捗しており、下期以降の本格展開を見込む。

自然文会話での要件分類からヒアリング、外部システムのデータ参照・更新を生成AIが担うAIエージェント型ボイスボットの先行事例。顧客のユーザーエクスペリエンスの向上とともに、後工程の業務負担を解消しオペレーターの業務効率化にも寄与。

## 横浜銀行

対象業務：

住宅ローン年末残高証明書、融資取引明細表などの各種証明書の発行・再発行

課題：

繁忙期において、月間で約 1,600件(1日最大約150件受付)の電話問い合わせに対して、あふれ呼が発生

取り組み：

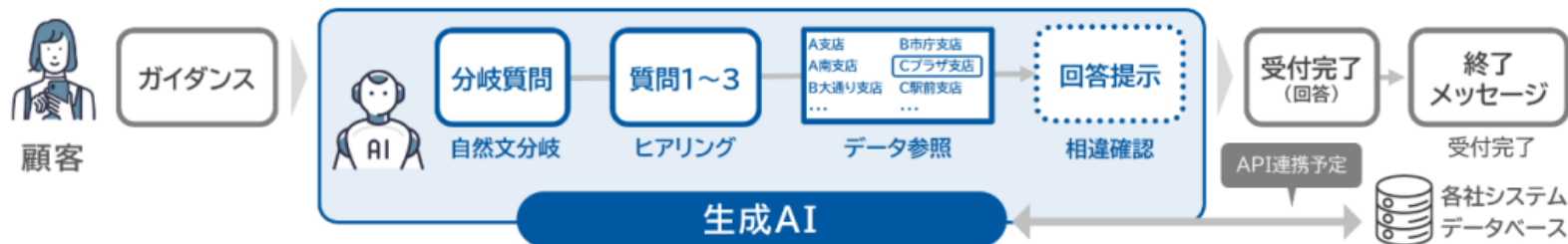
「AIエージェント型ボイスボット」にて、申請受付の開始から申請完了までの工程を自動化

生成AI活用で、24時間365日対応を視野に入れ、より利便性の高いサービスをめざす

従来型ボイスボット：質問を1つずつ順番に確認する必要あり



AIエージェント型ボイスボット：生成AIが質問をまとめてヒアリングすることが可能に(回答漏れも自動認識で聞き直し) あいまいな会話でも登録データから自動で候補を参照し回答の提示が可能に



MOBI VOICE

FAQ(よくあるお問い合わせ)への回答にベクトル検索型チャットボットを導入し、顧客の満足度・利便性の向上とコンタクトセンターの業務負荷軽減を両立。

## みずほ証券

ご利用箇所：

「よくあるお問い合わせ」に対するチャットボットでの回答提示

課題：

従来型機械学習チャットボットでのキーワード一致検索において質問の仕方によって回答が得られない場合があり、また同義語・表記ゆれへの対応に業務負荷が生じていた

取り組み：

MOBI BOTのベクトル検索機能(MOBI BOT AI Vector Search)を導入し、質問意図に即した高度な検索結果を提示

### 今までのチャットボットでよくあるケース

問い合わせ内容と登録しているタグやFAQが一致しないと回答できず、結果オペレーターが対応しなければいけないケースがあった



プランを変更したいけどどうすればいいでしょうか？

キーワードには「契約変更」と「プラン確認」はあるが「プランを変更」に該当するものがない



回答がありませんでした。ほかの質問か問い合わせフォームからお問い合わせください。



一致率を高くするためにはタグやQ&Aの更新が常に必要

### MOBI BOT AI Vector Searchで実現する理想例

問い合わせ内容が完全一致しなくてもAIの方で意味や意図を理解し類似した回答を提示



プランを変更したいけどどうすればいいでしょうか？

「プランを変更したい」と、「契約変更」「プラン確認」「解約・休止」をベクトル検索し、意味が近いと判断



次の中から近い内容がありますか。  
「契約変更」「プラン確認」「解約休止手続き」



類似回答を提示するためハルシネーションも発生しないのが特徴

+

**MOBI BOT**

増加する外国人旅行者へのサポートとしてチャットボット・有人チャットの多言語対応を導入。ボットでの自動聞き取りを含めて、オペレーターの対応負荷を低減。

## JR西日本

対象業務：

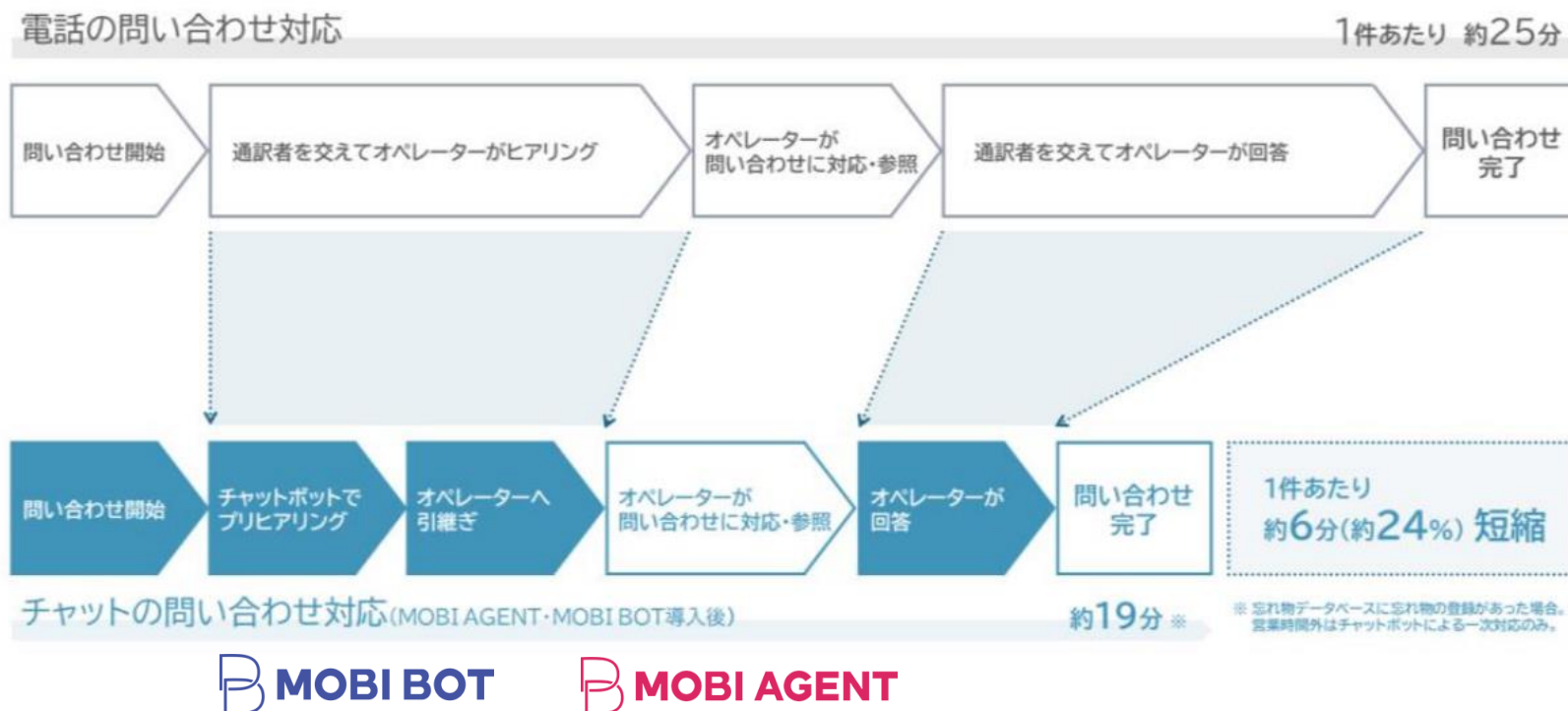
インバウンド向け忘れ物およびQRコード予約への問い合わせ対応

課題：

外国人旅行者が増加する中で、通訳者を介した電話対応を行っており、対応するコンタクトセンターでの人手不足や人件費の高騰が影響し、多言語対応への迅速な対応が困難に

取り組み：

モビルスチャットボット(MOBI BOT)・有人チャット(MOBI AGENT)を導入し、英語・中国語(繁体字・簡体字)、韓国語の3か国語による外国語チャットサポートを提供



## 連結実績



## 連結・単体での比較

単位:百万円

	2026年8月期 第1四半期 単体業績	2026年8月期 第1四半期 連結業績
売上高	465	466
EBITDA <sup>注1</sup>	34	▲27
営業利益	▲24	▲86
経常利益	▲43	▲93
当期純利益	▲41	▲92
親会社株主に帰属する 当期純利益	-	▲67

(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

※連結子会社vottialは2025年4月に設立され、2025年8月期第3四半期より連結決算へ移行しているため、前年度実績では単体業績と比較。

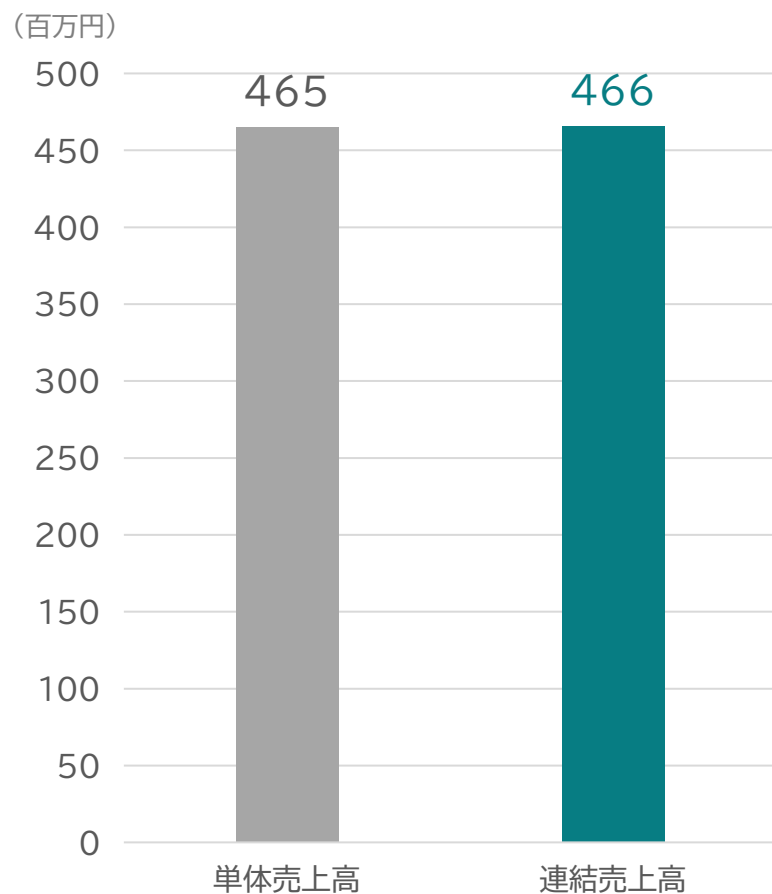
単位:百万円

	2025年8月期 第1四半期 単体業績	2026年8月期 第1四半期 連結業績	前年同期比 成長率
売上高	395	466	+17.9%
EBITDA <sup>注1</sup>	14	▲27	-
営業利益	▲22	▲86	-
経常利益	▲24	▲93	-
当期純利益	▲21	▲92	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲21	▲67	-

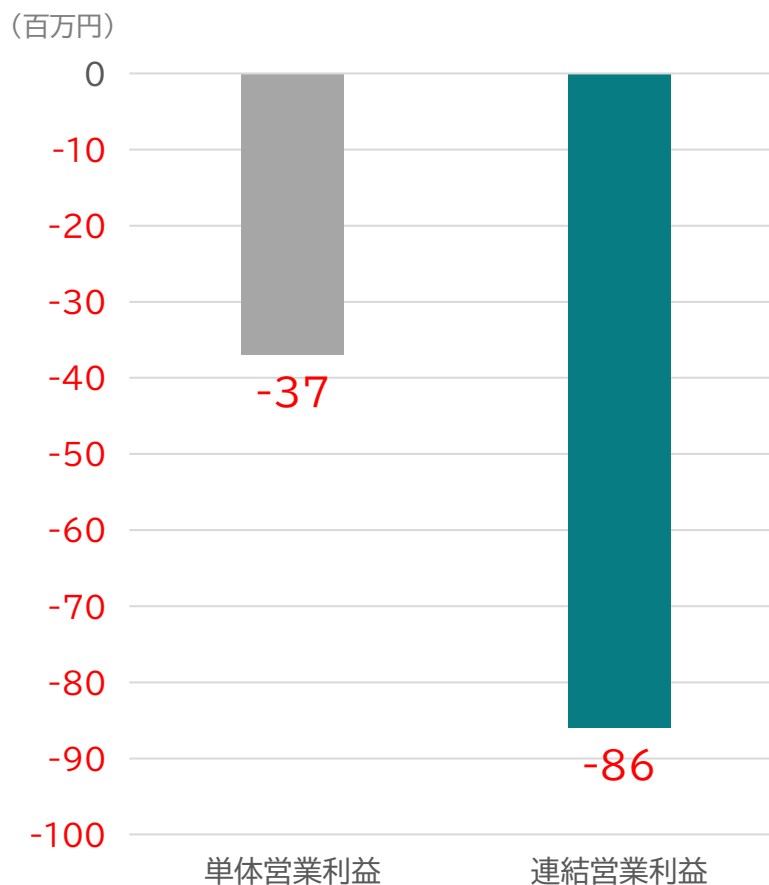
(注1) EBITDA(営業利益+ソフトウェア償却費+減価償却費+株式報酬費用)

連結子会社vottiaではPoCを開始した一部顧客向けの売上計上を開始したものの、先行投資のため連結では86百万円の営業赤字。vottiaでの人材採用は順調に進み、複数顧客とのPoCの中で製品開発が進捗。

連結売上高



連結営業利益



連結当期純利益



連結子会社vottiaでは下期からの売上計上を見込んでいることから、単体と同様に連結においても第1四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1四半期連結業績

第1四半期時点での  
進捗率

売上高

2,298

466

20.3%

営業利益

▲110

▲86

-

経常利益

▲120

▲93

-

当期純利益

▲45

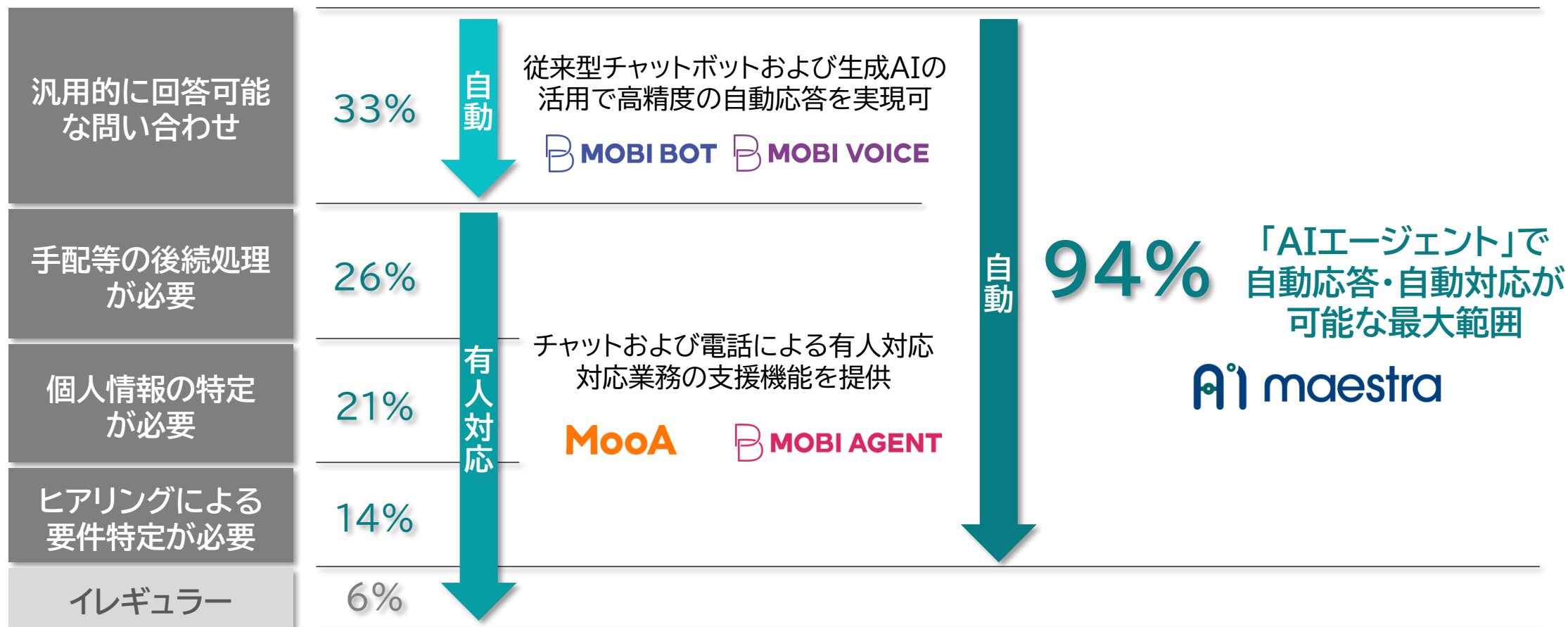
▲67

-

AIエージェントは理論的にはコンタクトセンターへの問い合わせのうち最大94%をカバー可能。  
現在のBPO市場1兆円に対して、ユーザー支援自動応答AIによる自動化のポテンシャルは極めて大きい。

## コンタクトセンターへの 問い合わせ内容内訳\*

## ユーザー支援自動応対AIの対応範囲



AIエージェントはSaaS型でのシステム提供のみに留まらず、周辺の稼働ビジネスにも大きな収益機会が存在。

## 2 導入時コンサル・ 連携システム開発収益

- 業務プロセス分析・要件定義
- CRM/DB連携開発

高単価  
アップフロント収益

## 3 導入後AIエージェント運営受託

- AIエージェント導入後の継続的なサポート
- パフォーマンスモニタリング
- データ学習・モデル改善・継続チューニング

高単価  
リカーリング収益

## 1 ソフトウェアライセンス収益

- AIエージェント構築基盤
- AIエージェント管理機能

高利益率  
リカーリング収益

従来の製品と比べて業務効率化・自動化の範囲が大きく広がることから、今後収益貢献が進むMooA・maestra等のAI系ソリューション群では1案件当りの大幅な単価向上を見込む。

	投資回収フェーズ	投資回収への移行期	新規投資フェーズ
	①コンタクトセンター チャネルの拡充   	②オペレーター支援 (有人支援)AI  MooA CommNavi MooA KnowledgeBase RAG system	③ユーザー支援自動対応AI (AIEージェント) 
業務効率化のターゲット	テキスト中心	音声+テキスト	音声+テキスト
MRR単価	小～中 (10～100万円程度)	中～大 (数百万円～)	中～大 (数百万円～)
導入時収益規模 (プロフェッショナルサービス)	小～中 (数十～数百万円程度)	大 (数千万円～)	大 (数千万円～)
運用支援収益規模	小 (システム活用サポート)	中 (定期的なプロンプト チューニング等)	大 (AI運用の受託)

市場の進展に合わせた投資フェーズの異なる製品群により、今後の成長加速を見込む。  
2026年8月期においてはAIEージェント市場の急拡大を見据えた新規投資を開始。



## 投資回収フェーズ

- ①コンタクトセンター  
チャネルの拡充

**MOBI AGENT**

**MOBI BOT**

**MOBI VOICE**

現在の収益基盤の中心

既に確立された優位性を活かして  
今後の市場成長からのリターンを享受



## 投資回収への移行期

- ②オペレーター支援  
(有人支援)AI

**MooA**

MooA CommNavi  
MooA KnowledgeBase  
RAG system\*

主要機能の開発は完了  
2026年8月期より  
収益貢献本格化

現在導入が進む領域。収益規模拡大  
により、投資から回収へ移行



## 新規投資フェーズ

- ③ユーザー支援  
自動応対AI  
(AIEージェント)

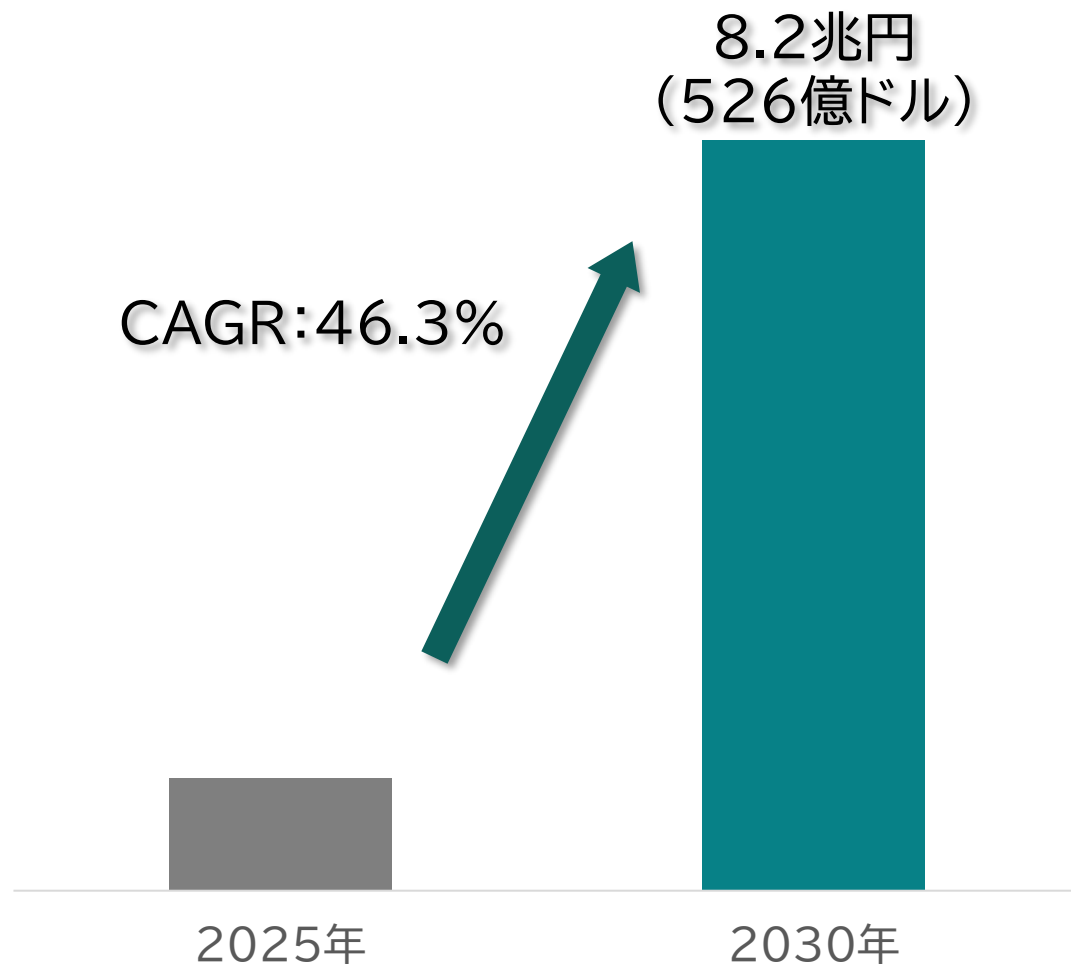
**maestra**

新機能開発を推進中  
2027年8月期より  
収益貢献本格化

今後急拡大が見込まれる領域。競争  
優位性の確立に向けた投資実行



## 世界のAIエージェント市場規模\*



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

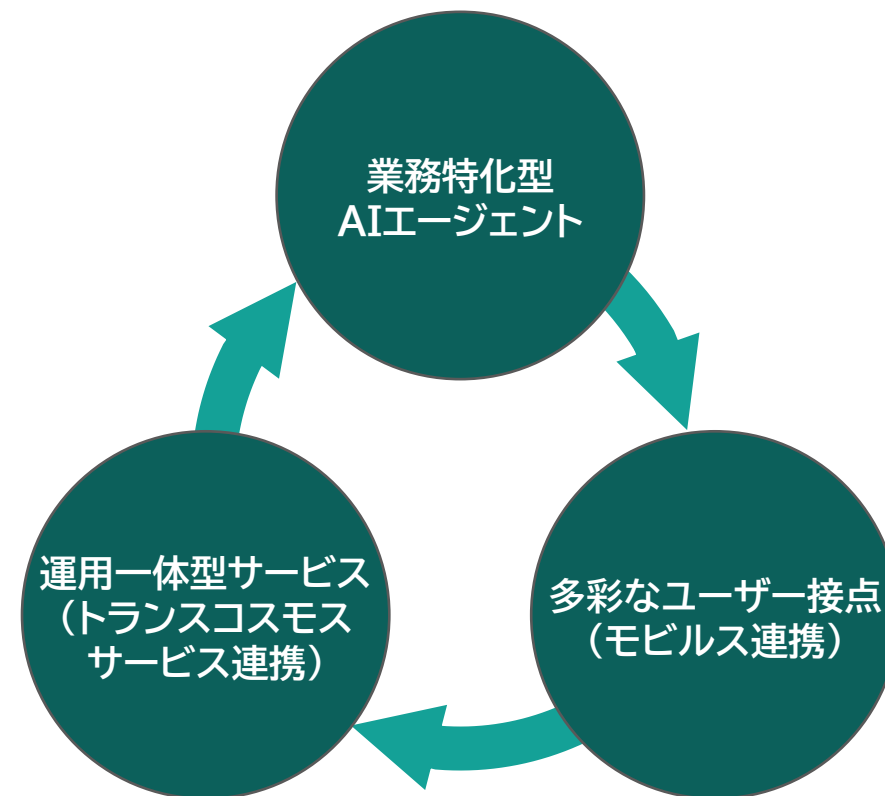
といった市場が醸成される。

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。

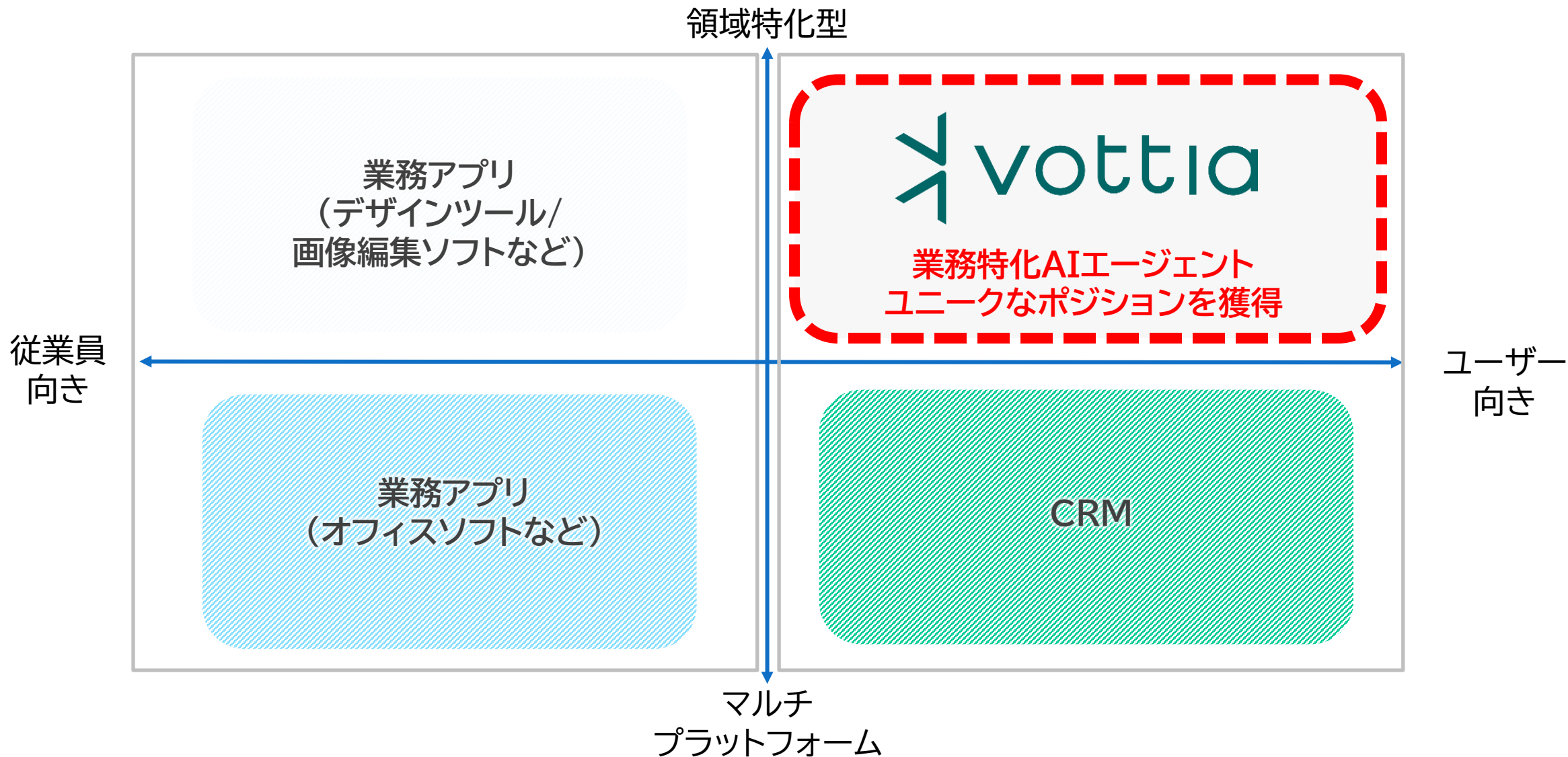
### 1 業務特化型AIエージェント

### 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)

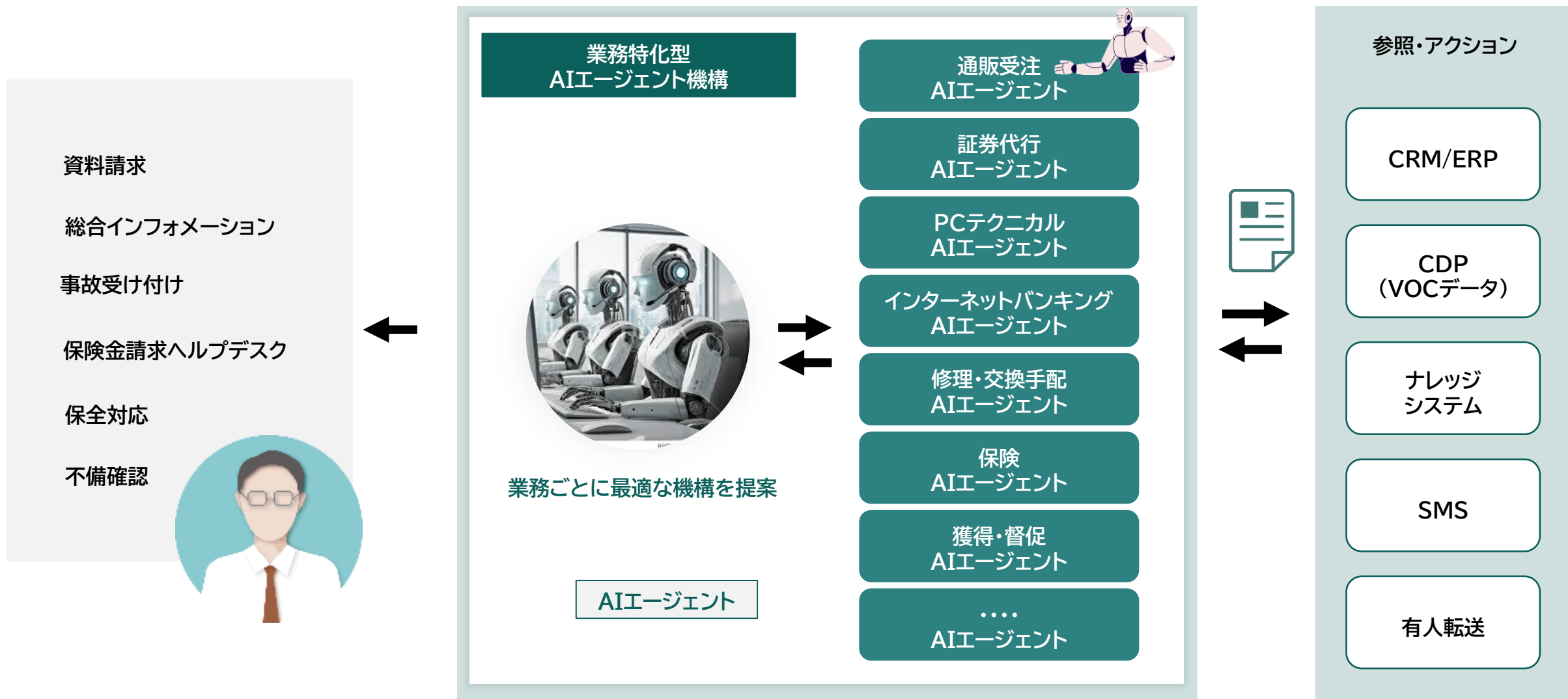
### 3 多彩なユーザー接点 (モビルスソリューション連携)



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します。



様々な業種の業務を熟知した専門家が対象業務に特化したAIエージェントを徹底的に作り込みます。  
AIエージェント導入により大幅な業務の削減が実現し革新的なCX改善が実現可能となります。



<2026年8月期第1四半期決算説明会 開催概要>

日時: 2026年1月15日(木) 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\\_iuDVB-0eRvu13GM2He72\\_A](https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_iuDVB-0eRvu13GM2He72_A)

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

### 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
うちライセンス売上	244	246	254	263	275	300	312	326	331
その他売上	10	10	11	9	15	22	12	11	12

# 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)

	2024年8月期				2025年8月期				2026年8月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
ソフトウェア投資額(注1)	63	75	84	89	119	105	106	111	141
ソフトウェア償却費(注2)	54	55	58	59	29	33	37	42	47

(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. —————