

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 決算説明資料

モビルス株式会社(4370)

2026年10月15日

モビルス（単体）実績

単位:百万円

	2025年8月期 通期業績	2026年8月期 通期業績	前年同期比 成長率
売上高	1,854	2,088	+12.6%
ー SaaSサービス	1,364	1,525	+11.8%
ー プロフェッショナルサービス	490	562	+14.8%
EBITDA ^{注1}	295	325	+10.1%
営業利益	116	45	▲60.5%
経常利益	112	34	▲69.3%
当期純利益	106	33	▲68.6%

(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)

単位:百万円

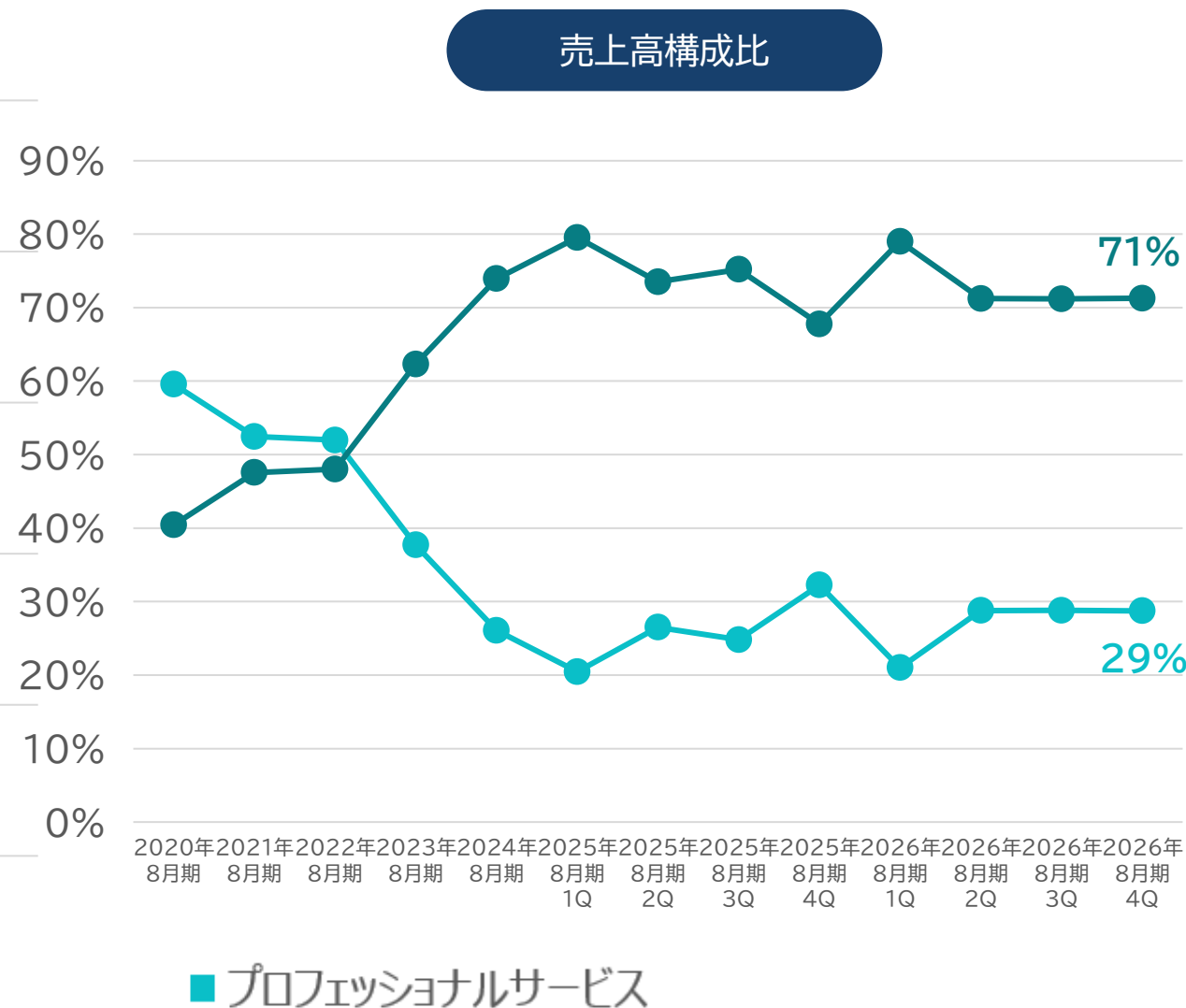
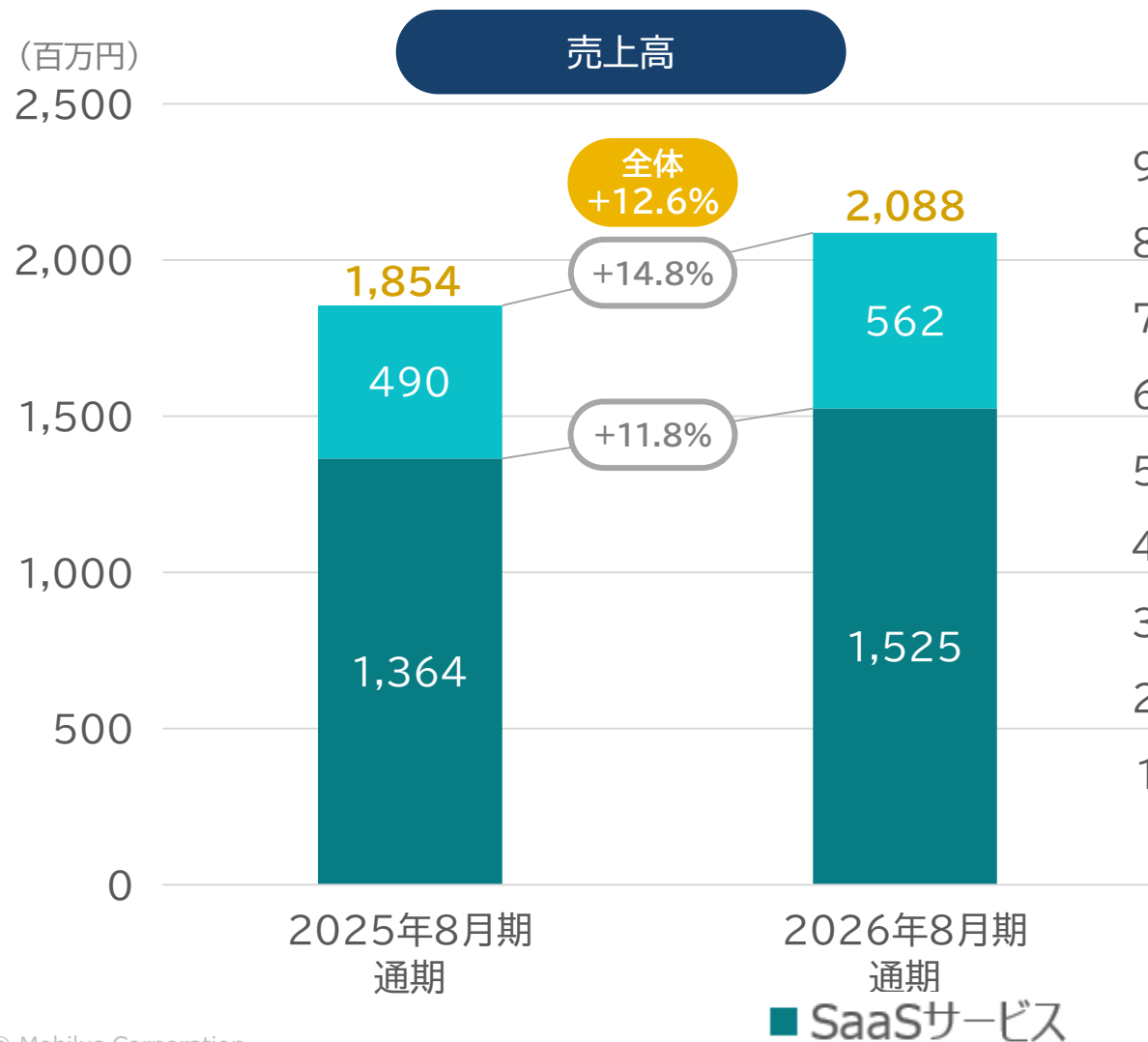
2026年8月期
モビルス単体
業績予想

2026年8月期
モビルス単体
実績

達成率

売上高	2,250	2,088	93%
営業利益	40	45	115%
経常利益	30	34	115%
当期純利益	30	33	111%

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+12.6%の売上成長。



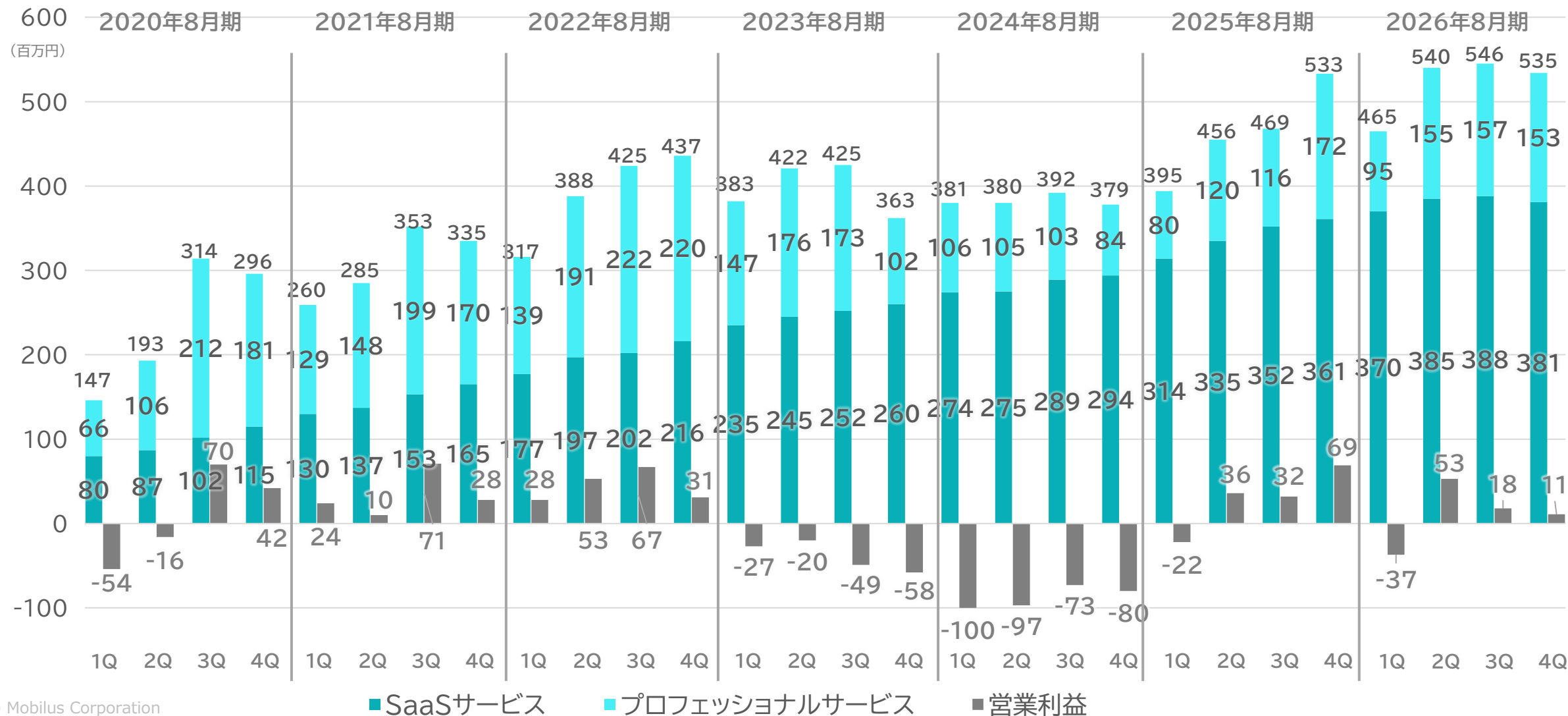
カテゴリ別売上高および営業利益の四半期推移

単体

MOBILUS

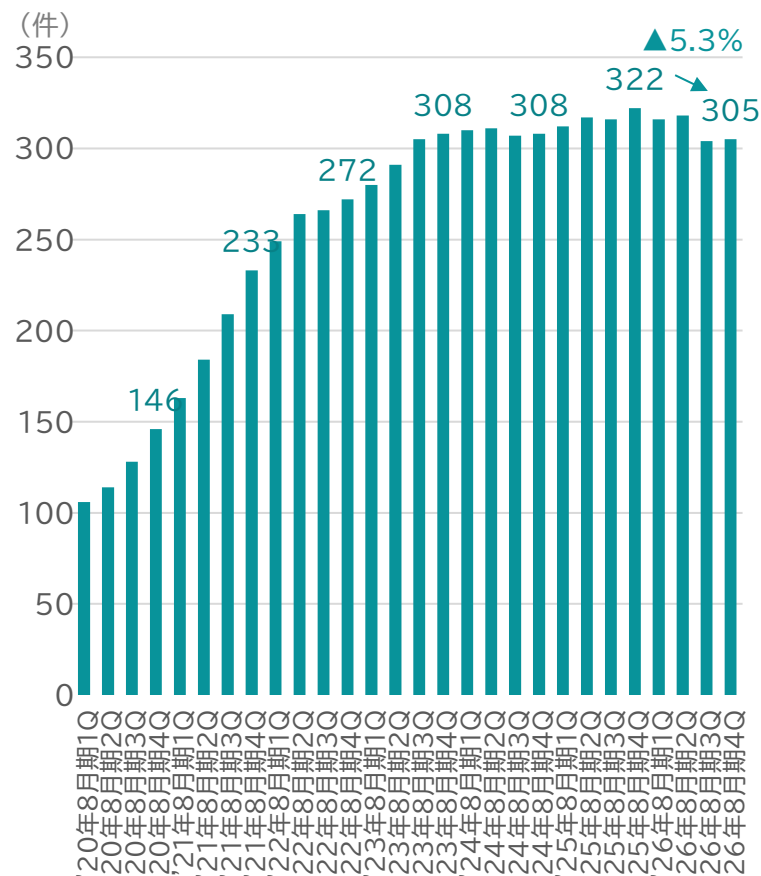
第4四半期も引き続き過去最大の四半期売上水準を維持。

第2四半期での四半期黒字化以降、3四半期続けて四半期黒字を継続。

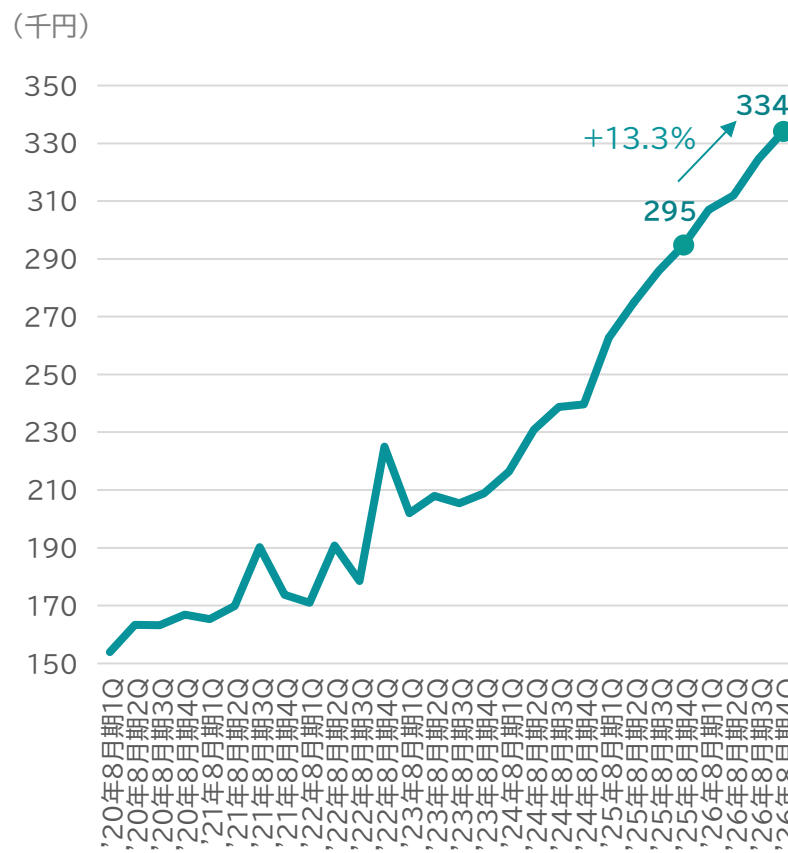


契約数は前年対比ではマイナスも、第4四半期での解約は限定的であり、前四半期対比では横ばいの推移。3月末での解約が複数件発生したことで契約件数は前年比でマイナスも、平均単価は引き続き上昇基調で推移。

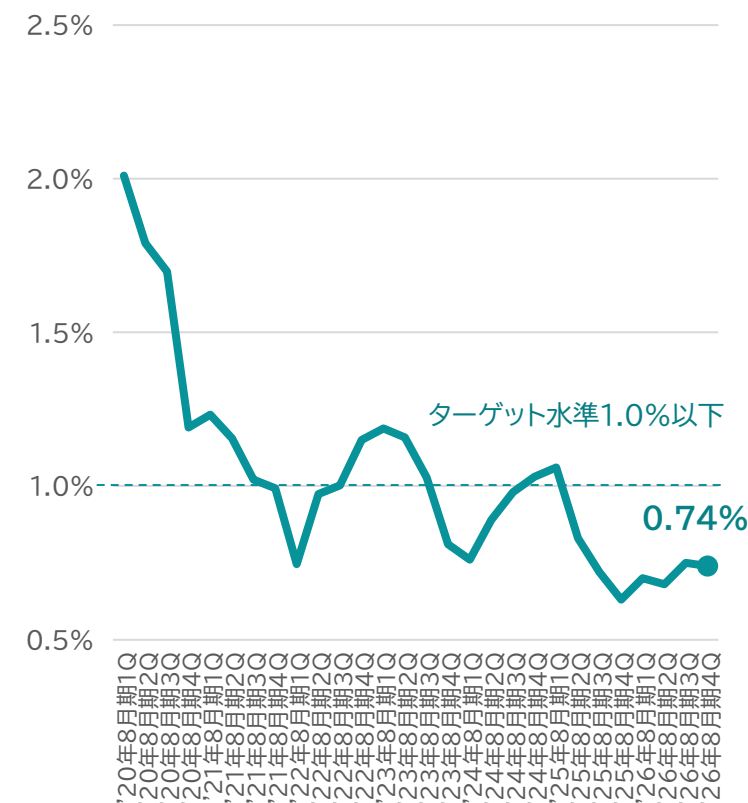
契約数(注1)



一契約あたりの月額平均単価(注1、2)



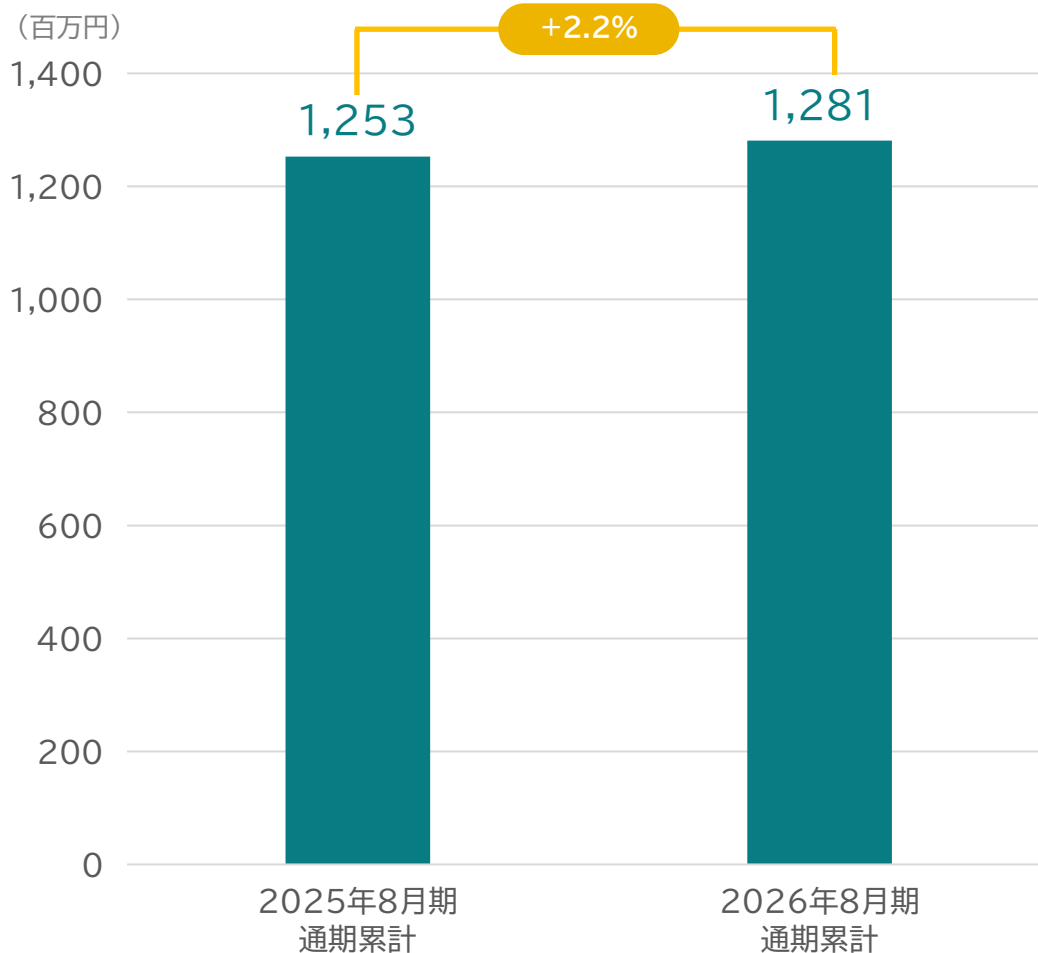
解約率(注1、3)



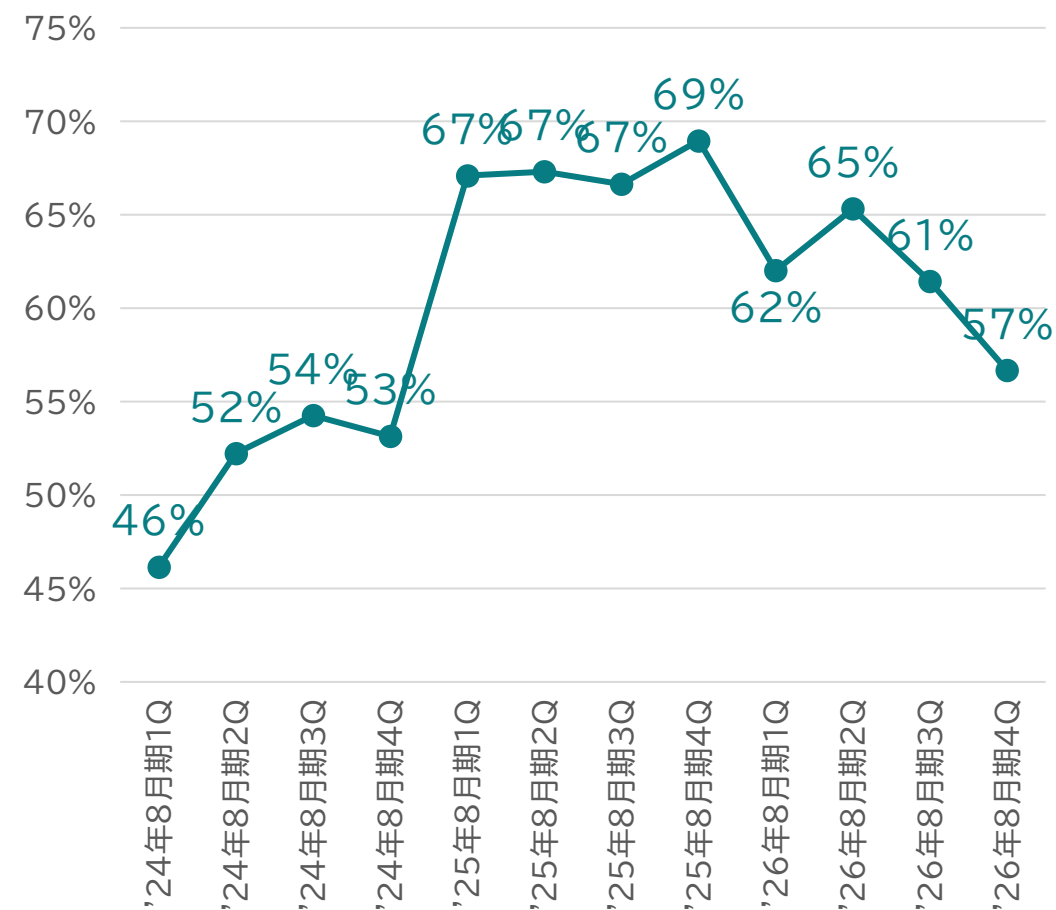
(注1)OEMを除く。(注2)四半期最終月の月次サブスクリプション売上高を契約数で除することにより算出。(注3)「当月の解約による減少したライセンス売上÷前月末のライセンス売上」の12ヵ月平均。

売上高の増加に伴い売上総利益は前年比+2.2%の増加。ソフトウェア償却費用の増加した一方で、SaaSサービスの売上が伸び悩んだことから売上総利益率が低下。

売上総利益

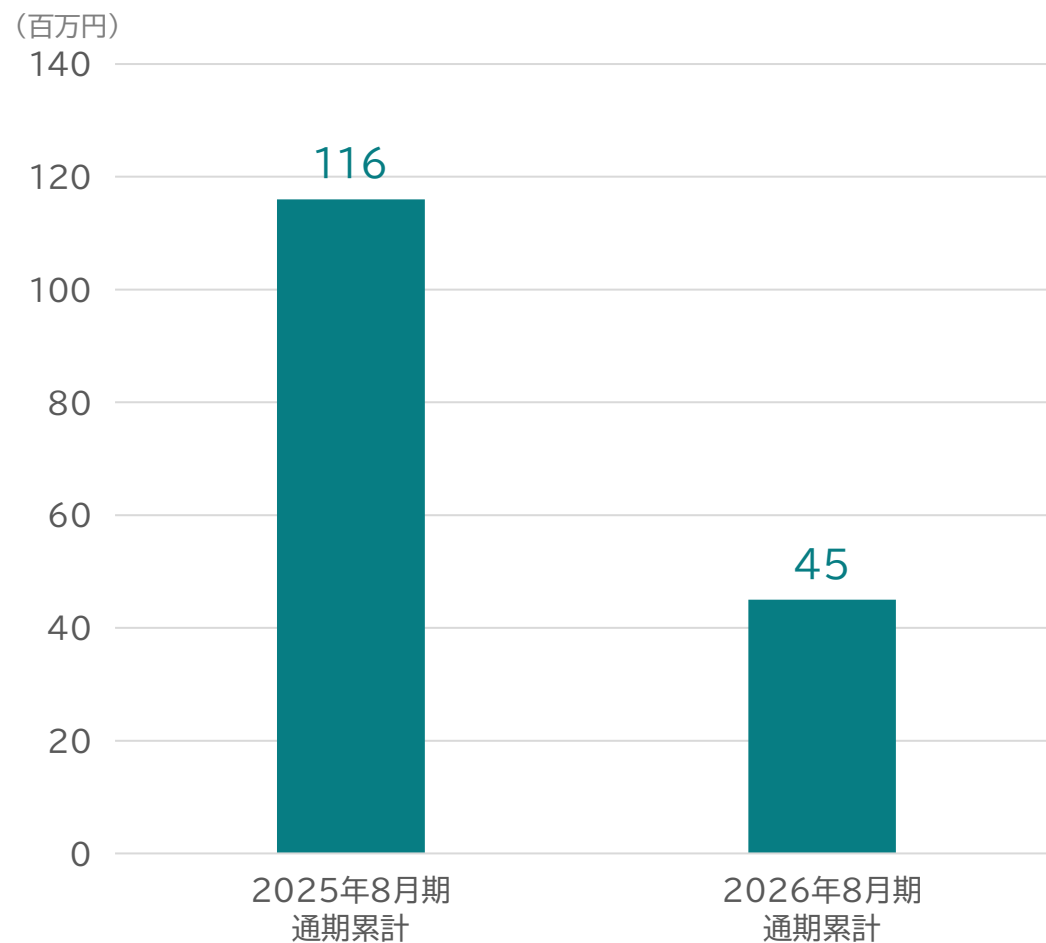


売上総利益率

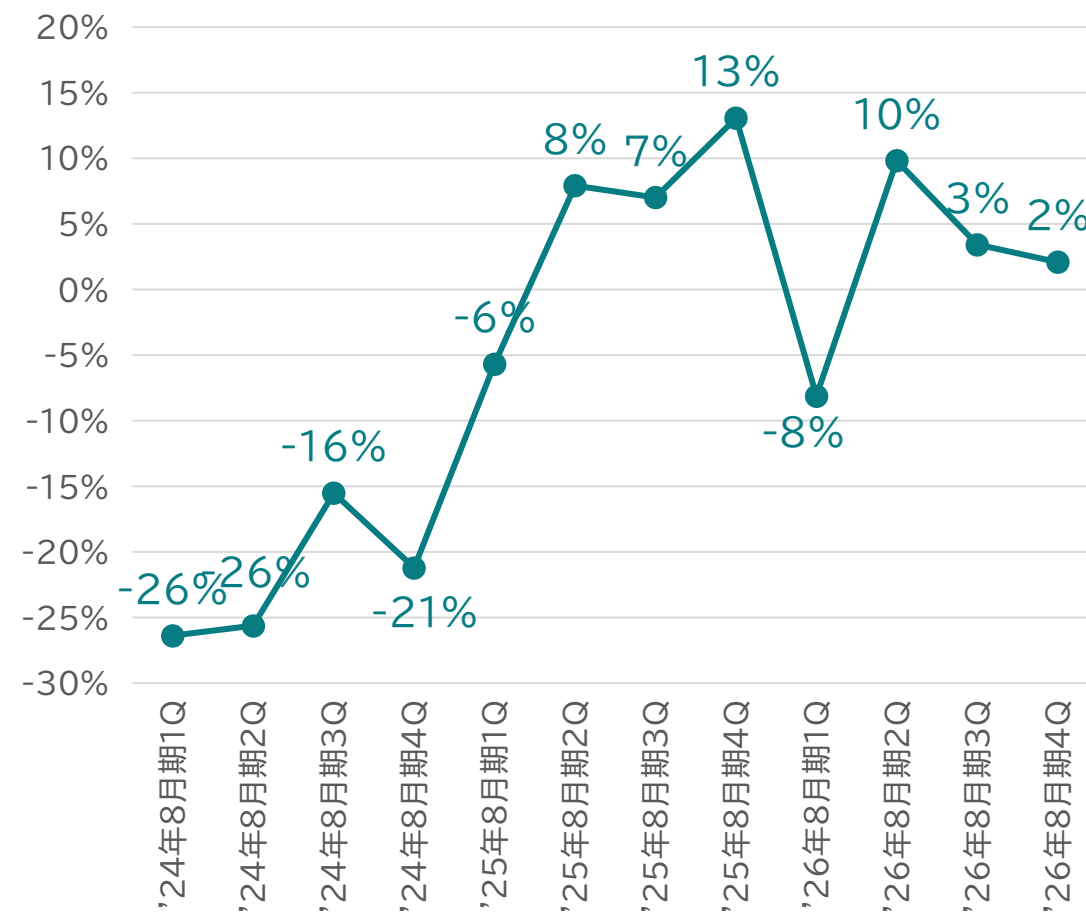


売上総利益率の低下により営業利益率も低下したものの、第4四半期も営業黒字を継続。

営業利益



営業利益率

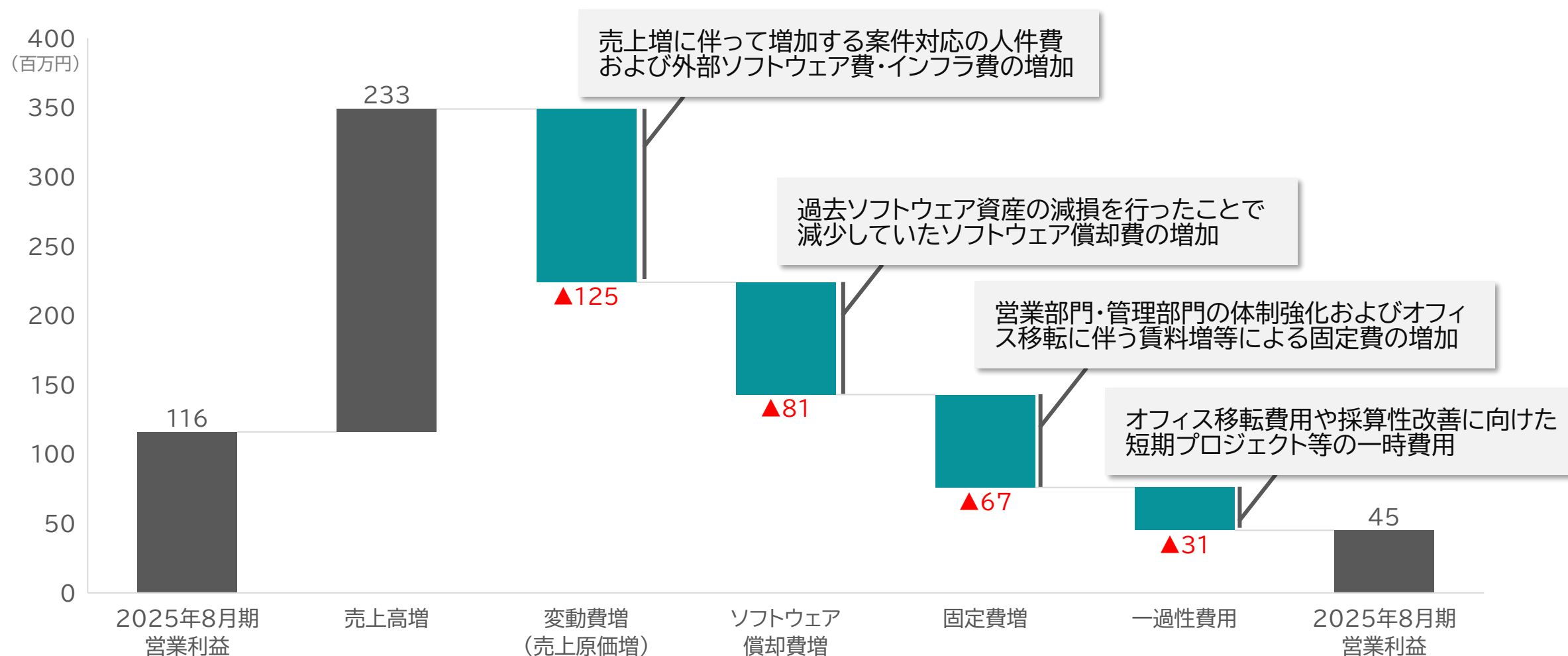


前年比での利益増減について

単体

MOBILUS

売上高成長率の鈍化により粗利率が低下する中で、固定費増と一過性の費用が発生したことで営業利益が減少。
2027年8月期では一過性の費用は生じず、また固定費増の抑制に取り組むことで採算性の改善を図る方針。



連結実績

子会社vottiaにおける有償PoCでの売上計上も開始。連結では子会社での先行投資により計画通りの赤字決算となったものの、必要な投資を実行したうえで当初計画通りの赤字幅で着地。

通期業績予想との比較

単位:百万円

	2026年8月期 モビルス連結 業績予想	2026年8月期 モビルス連結 実績	達成率
売上高	2,298	2,118	92%
営業利益	▲110	▲88	-
経常利益	▲120	▲104	-
当期純利益	▲45	▲36	-

連結・単体での比較

単位:百万円

2026年8月期
モビルス単体業績

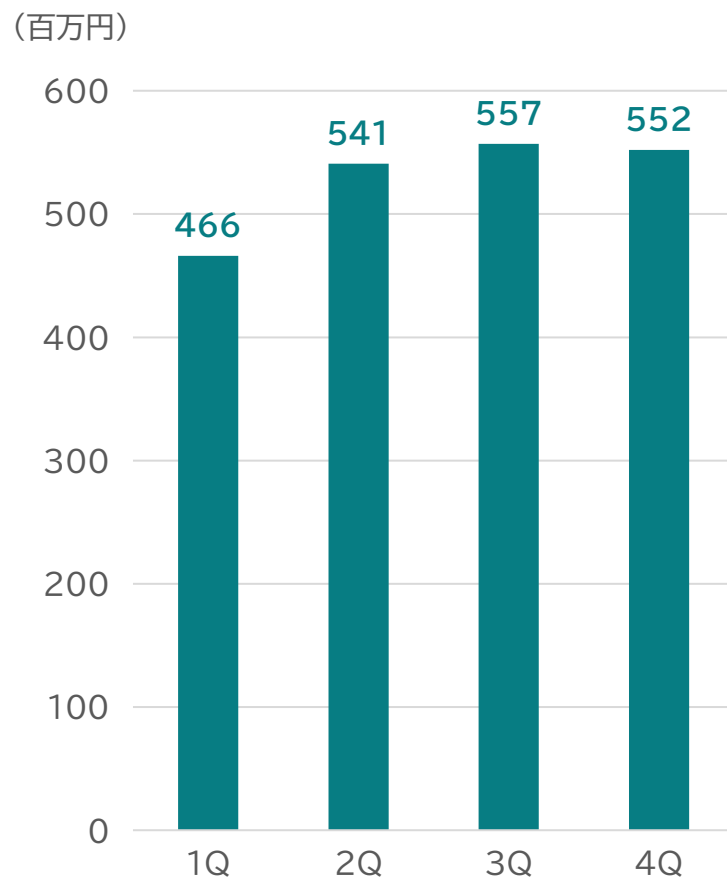
2026年8月期
モビルス連結業績

売上高	2,088	2,118
EBITDA ^{注1}	325	192
営業利益	45	▲88
経常利益	34	▲104
当期純利益	33	▲105
親会社株主に帰属する 当期純利益	-	▲36

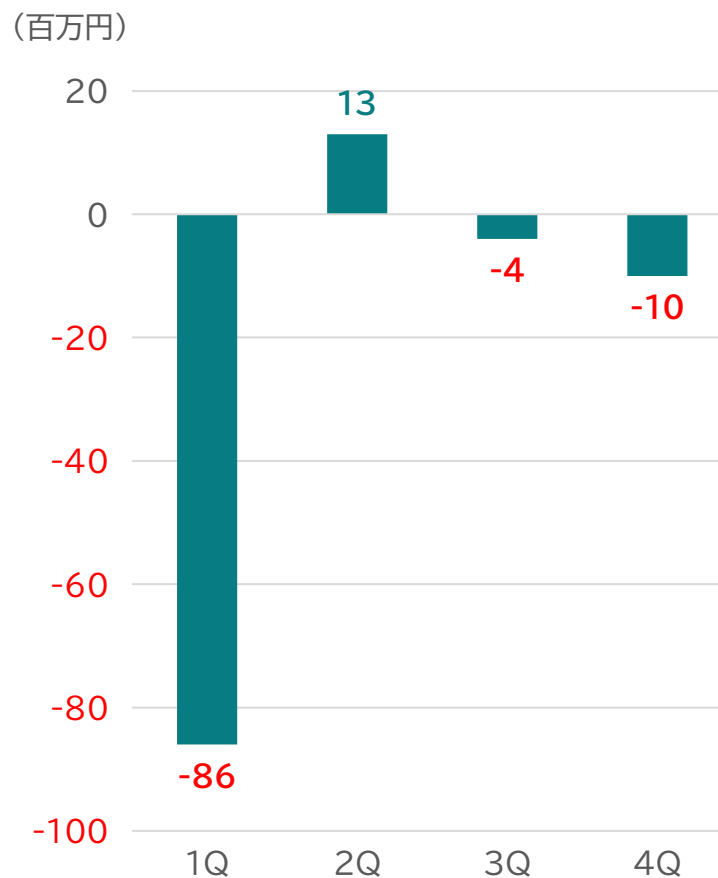
(注1) EBITDA (営業利益+ソフトウェア償却費+減価償却費+株式報酬費用)

第1四半期はオフィス移転等モビルス単体での赤字の影響もあったものの、第2四半期以降はvottiaでの赤字をモビルス単体での黒字が相殺し、各四半期で損益分岐水準で推移。

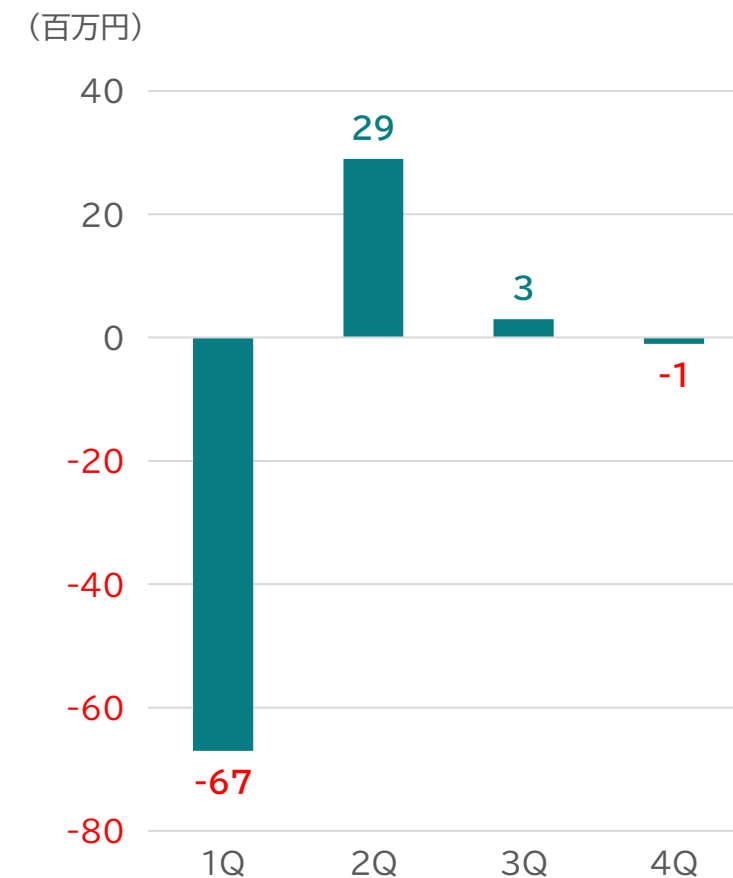
連結売上高



連結営業利益



親会社株主に帰属する
当期純利益



今後の事業戦略について

ARR成長が低調な水準に留まった要因

当社がこれまで提供してきた従来製品から新たな製品群へ市場のニーズが遷移するタイミングとなる。
商流および営業面での調整に時間がかかり、一時的にARR成長率が低下。

市場ニーズ(関心)の変化

従来型
SaaS製品



生成AI製品

テキスト化



ボイス自動化

組み上げ型
(システム連携)



エージェント型
(AI中心)

市場変化の中での当社の取り組み状況

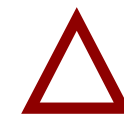
① 市場ニーズに合わせたAI製品の市場投入

CommNavi、モビボットGenAI、maestraと競争力のある製品の提供を開始。



② 取扱い商材に応じたパートナー網の再構築

CommNavilはSIer経由の販売が中心に。SIerパートナーに応じた販売モデル構築に2026年8月期下期まで時間を要した。



③ 大型案件特有の営業推進ノウハウの蓄積

関係者が多様化する中で、案件推進を高速化するための営業経験値の不足により、受注速度が低減。

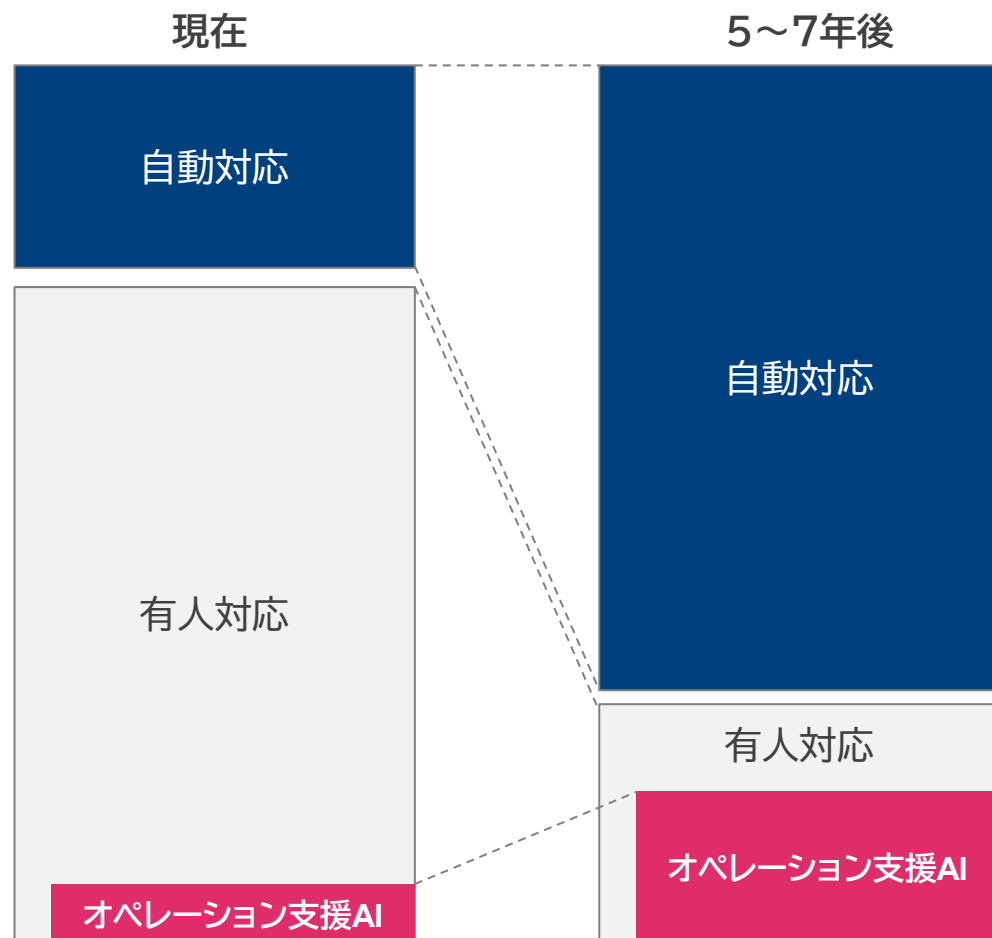


2026年8月期後半にて売上貢献を見込んだ案件が後ろずれ
徐々に課題の解消が進み、第4四半期・新年度にて受注が進捗

■ 中長期でのコンタクトセンター向けソフトウェア市場の見通し

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

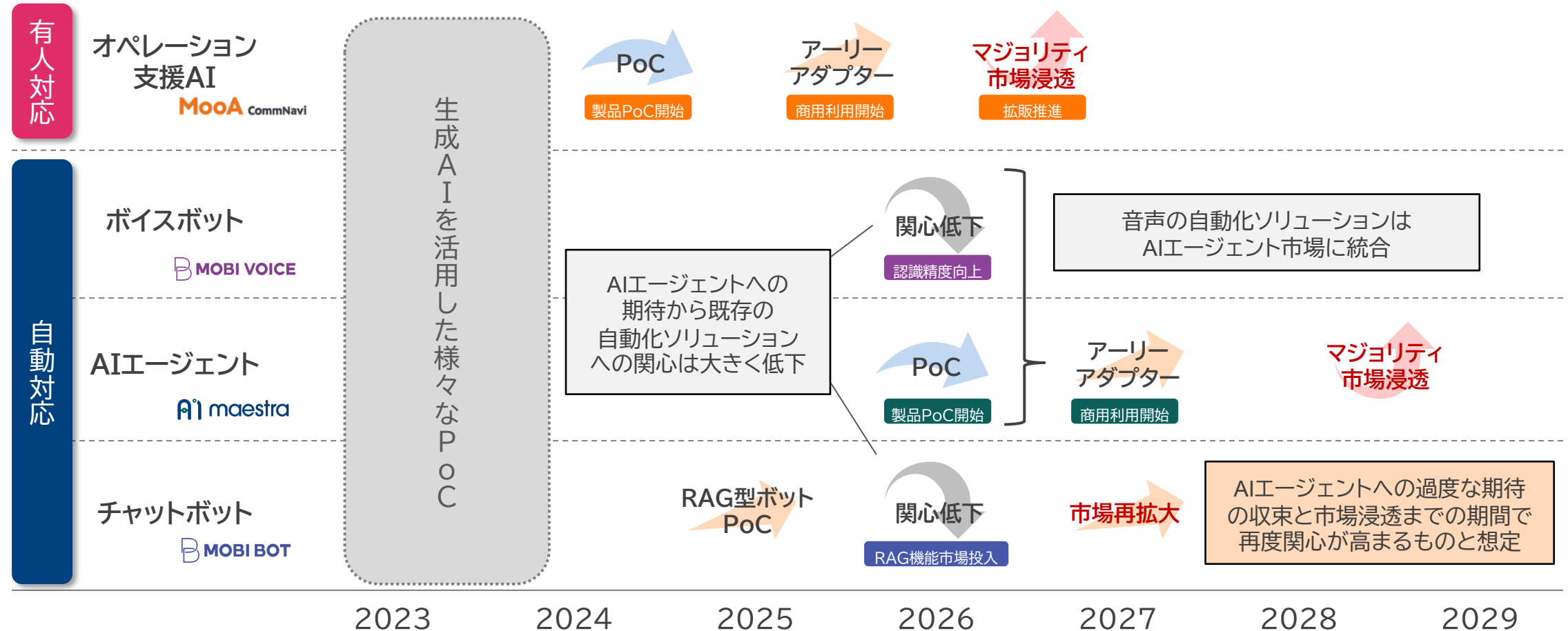


■ コンタクトセンター向けソフトウェア市場の現状

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。

市場全体で一時的に成長の踊り場を迎えている段階。今後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



オペレーター支援領域は想定通りに進捗。生成AIによるユーザー向け利用(AI自動応対)は、各社AIエージェント製品の市場投入でPoCが活発化。

【期初想定①】

生成AIのユーザー向け利用 全自動化に向けて導入開始

AIエージェントが各社から市場投入されPoCは一気に拡張
ただし成果を伴う事例は乏しく、部分的導入にとどまる

⇒ 期初想定よりスピード遅い



技術的な課題と導入負荷の大きさから
未だ本格導入には至らず。

2027年は転換期
2028年後半～2029年の本格拡大を予想

【期初想定②】

コンタクトセンター向けシステム市場の成長加速

AIを活用したオペレーター支援機能の市場成長は大いに拡大

⇒ 期初想定通りの結果



想定よりも時間を要したものの
市場拡大と共に大型案件受注に至る。

オペレーター支援領域は
2027年が成長ピークとなる可能性

AI自動応対領域およびオペレーター支援領域のそれぞれで、音声・テキストの製品を取り揃え、それぞれの市場成長・市場ニーズに合わせた商流および販売推進戦略を通じて最大限の拡販を目指す。

	当社製品	2027年8月期 営業戦略	市場規模/ 市場成長率*
AI自動 応対領域	音声 	✓ 今後の転換期に向けて多くの企業で準備・検証が進む年。 ✓ 開発投資による製品競争力の向上を図る一方で、BPO運用現場ニーズを中心に展開する。	66億円/ 5年CAGR: 40%
	テキスト 	✓ 音声AIエージェントの普及前となる今期に市場の再拡大を見込む。RAG・手続き自動化等フルパッケージで市場シェア獲得を目指す。 ✓ 直販中心に、カスタマーサクセスと一体でのソリューションを提供。	110億円/ 5年CAGR: 9%
オペレーター 支援領域	音声 	✓ 市場拡大が本格化する年。案件は豊富に創出される中、適切な営業ステップを踏襲し、受注率を高めて、受注・課金の最大化を目指す。 ✓ SIer代理店を中心とした成長を見込む。	68億円/ 5年CAGR: 30%
	テキスト 	✓ 生成AI型チャットボット・チャットエージェントの普及の中で、エスカレーション先として重要度が高まる有人チャットのニーズを取り込む。 ✓ BPO代理店および直販商流を中心とした成長を見込む。	15億円/ 5年CAGR: 6%

2027年8月期 通期業績予想について

モビルス単体ではMooAが回収期に入ることによって売上高・利益ともに成長を見込む。

vottiaでの先行投資は2027年8月期も継続するものの、vottia単体での赤字幅は縮小し、連結での黒字化を見込む。

【単体業績予想】

単位:百万円	2026年 8月期 実績	2027年 8月期 業績予想	前年比 成長率
売上高	2,088	2,426	+16%
営業利益	45	124	+170%
経常利益	34	103	+201%
当期純利益	33	88	+163%

【連結業績予想】

単位:百万円	2026年 8月期 実績	2027年 8月期 業績予想	前年比 成長率
売上高	2,118	2,635	+24%
営業利益	▲88	32	-
経常利益	▲104	9	-
親会社株主に 帰属する 当期純利益	▲36	41	-

2027年8月期以降の連結営業利益の見込みについて

モビルス単体での黒字拡大によりvottiaでの赤字を吸収して連結での黒字化を見込む。
 2028年8月以降はvottiaの黒字化を通じて連結での黒字幅拡大を目指す。

モビルス単体・連結での営業利益の推移および今後の見通し

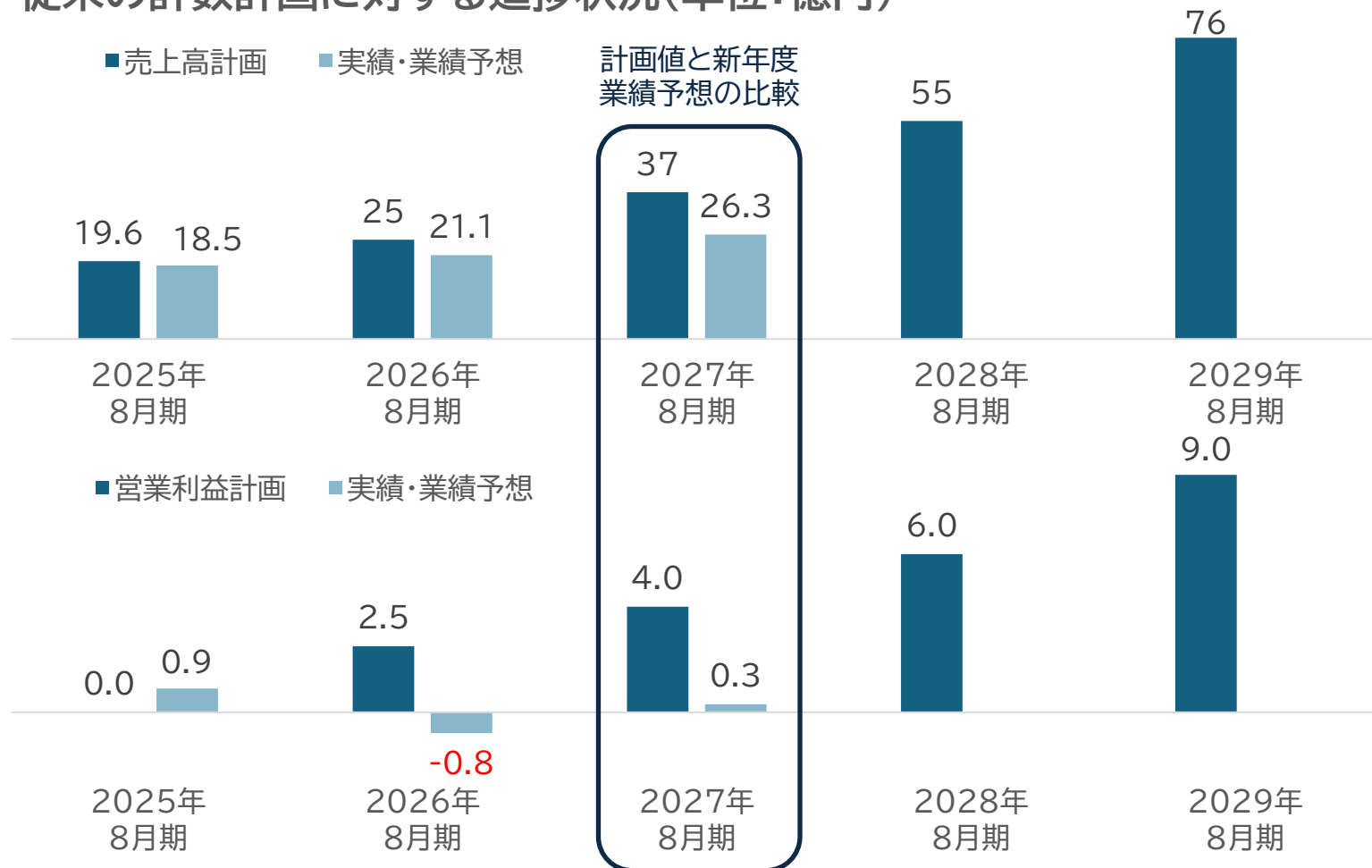
	2023年 8月期 実績	2024年 8月期 実績	2025年 8月期 実績	2026年 8月期 実績	2027年 8月期 見込み	2028年 8月期 見込み
モビルス 単体	投資フェーズ ▲156百万円	投資フェーズ ▲352百万円	黒字転換 116百万円	黒字維持 45百万円	黒字幅拡大 124百万円 1Qのみ赤字 2Q以降黒字化	黒字幅拡大
子会社 vottia	—	—	新設 ▲27百万円	投資フェーズ ▲135百万円	赤字幅縮小 ▲92百万円	黒字転換
モビルス 連結	▲156百万円	▲352百万円	90百万円	▲88百万円	32百万円 上期赤字 下期黒字	黒字幅拡大

CX領域で強固な立ち位置を確立するための事業ポートフォリオ構築は順調に進捗。各事業の強化を図りつつ、2027年8月期以降の期間で既存事業とシナジーのある形で上流方向への事業拡大を目指す。

5か年で構築を目指す 事業ポートフォリオ	現時点での進捗状況	2027年8月期の注力領域
CX戦略コンサルティング	—	新規投資は行わず、外部パートナーとの連携等を通じて事業構築を推進
SI・カスタマイズ開発	生成AI活用を含めたシステム連携をサポートする受託開発体制の整備	複雑化する音声系システムとの連携およびAI連携における支援体制の強化
ソリューション提供	AI自動応対領域・オペレーター支援領域の各製品で高い競争力を具備	高い製品競争力を維持しつつ、各製品の営業戦略推進を徹底
カスタマーサクセス	生成AI関連製品を含めた導入・伴走支援が可能なチーム体制の構築完了	生成AI型チャットボット・AIエージェントの市場拡大・案件数増に合わせた体制拡充
デジタルオペレーション	vottiaでのAIエージェント運用業務の受託を開始	AIエージェント運用業務の型化および体制拡充による本格展開に向けた準備

中長期的な見通しとしての市場の方向性に変化はないものの、ARR成長率の一時的な低下を受けて中期経営計画における計画値と業績見通しでギャップが発生。2028年8月期以降の計数計画については11月を目途に更新を予定。

従来の計数計画に対する進捗状況(単位:億円)



当社での新規案件獲得の遅れに加え、AIエージェントに対する過剰な期待感の醸成など一時的な外部要因もあり、ARR成長率が低下したことから、従来計画と比較して売上成長はビハインド

損益分岐ラインを回復する見込みではあるものの、売上成長の遅れにより利益面でも計画とのギャップが発生

<2026年8月期決算説明会 開催概要>

日時: 2026年10月16日(金) 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_9YsLqhYSRBu6QnAS4opwxg#/

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)

	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	4Q
売上高	381	380	392	379	395	456	469	533	466	541	557	552
(SaaS)	274	275	289	294	314	335	352	361	370	386	390	386
(PS)	106	105	103	84	80	120	116	172	96	155	166	166
売上総利益	175	198	213	201	265	307	312	368	289	354	345	313
EBITDA	▲37	▲32	▲5	▲9	14	78	77	100	▲27	80	69	69
営業利益	▲100	▲97	▲73	▲80	▲22	36	30	46	▲86	13	▲4	▲10
経常利益	▲103	▲99	▲75	▲83	▲24	33	29	43	▲93	9	▲7	▲12
四半期純利益	▲102	▲98	▲74	▲456	▲21	27	34	35	▲92	8	▲8	▲13
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-	-	-	-	▲21	27	36	48	▲67	29	3	▲1

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	370
うちライセンス売上	244	246	254	263	275	300	312	326	331	341	344	340
その他売上	10	10	11	9	15	22	12	11	12	15	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	4Q
ソフトウェア投資額(注1)	63	75	84	89	119	105	106	111	141	138	147	146
ソフトウェア償却費(注2)	54	55	58	59	29	33	37	42	47	53	59	65

(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. —————