

すべてのビジネスに、
一歩先行くCXを。

MOBILUS

CX-Branding Tech. _____

事業計画及び
成長可能性に関する
事項について記載した書面

モビルス株式会社(4370)

2025年11月

TOPICS

01 モビルスの概要

02 潜在的な市場規模

03 モビルスの強み

04 財務ハイライト

05 成長戦略

TOPICS

01 モビルスの概要

02 潜在的な市場規模

03 モビルスの強み

04 財務ハイライト

05 成長戦略

MOBILUS

CX-Branding Tech. —————

社名

モビルス株式会社

代表

石井智宏

設立

2011年9月

事業

コンタクトセンター向けSaaSプロダクトなどの
CXソリューションの提供

従業員

110名（2025年8月31日現在）

上場市場

東京証券取引所 グロース(証券コード:4370)

上場日

2021年9月2日

外部
認証



IS717017 / ISO27001



22000306



マネジメントチームは、エンタープライズ企業での経験豊富なメンバーが中心となっています。

代表取締役社長

石井 智宏

ソニー株式会社にて11年ラテンアメリカ市場におけるセールスマーケティングに従事。MBA取得後、国内投資ファンドにて執行役員。その後クオナムリープ株式会社のエグゼクティブパートナーとして多数の日本企業の海外進出を執行支援。2014年モビルスに参画。



取締役 & CFO
コーポレートディビジョン長

加藤 建嗣

大和証券株式会社及びDaiwa Capital Markets Hong Kongにて、14年間、投資銀行業務に従事。資金調達/M&A等の提案業務、PEファンドのカバレッジ業務を担当。その後、帝エンタープライズジャパンに取締役副社長として入社し、経営全般を管掌。2018年モビルスに参画。



執行役員
セールスディビジョン長

新谷 宜彦

日本電信電話株式会社(NTT)にて通信システムの営業及び開発業務やマーケティング戦略策定業務に従事。その後、NTTマーケティングアクトProCXにおいて、BPO業務に関する西日本エリアの事業統括責任者を歴任。また、デジタルプラットフォーム開発プロジェクト責任者として、全社におけるAI・DX化を推進。2024年8月にモビルスに参画。



執行役員
プロダクトストラテジー
ディビジョン長

吉野 宗孝

NECグループでITアーキテクト、受託開発事業リードエンジニア等を経て、BIGLOBE社にてモバイル事業運営、開発組織改革、DX推進に従事。その後、楽天グループで携帯電話事業の立ち上げに参画後、プロダクトマネジメント組織の本部長、CDO等を歴任。2024年にモビルスに参画。



執行役員
エンジニアリング
ディビジョン長

三谷 智信

NHN Japan社にて大型ECモール向けの一元管理ツールの新規開発・運用・機能改善などを担当。また、自治体向けシステム開発、検索サイトの改修など幅広く開発に従事。2020年モビルスに参画。



カスタマーサクセス
ディビジョン長

駒澤 吉晃

株式会社KDDIエボルバにて約15年間従事し、顧客の課題解決に合わせて、複合的に組み合わせたソリューション提案を推進。同社のセールス部門のリーダー職も歴任。その後、株式会社セールスフォース・ジャパンのCRM製品担当セールスとして従事し、エンタープライズをターゲットとし販路拡大に貢献。2023年にモビルスに参画。



ポジショニング

- 大企業のCX変革を支援するCX-Branding-Tech. Company
- 金融機関・業界を代表する大企業との大規模案件を中心とした成長
- 幅広い製品・サービスを提供可能な直接の競合の少ない独自のポジショニング

強み

- 大規模コンタクトセンターのオペレーションを効率化するテクノロジー
- システム×コンサルティングで顧客の成功まで支援するカスタマーサクセス
- 業種・地域の垣根を越えた顧客企業へのアクセスを実現する商流網

マーケット (オポチュニティ)

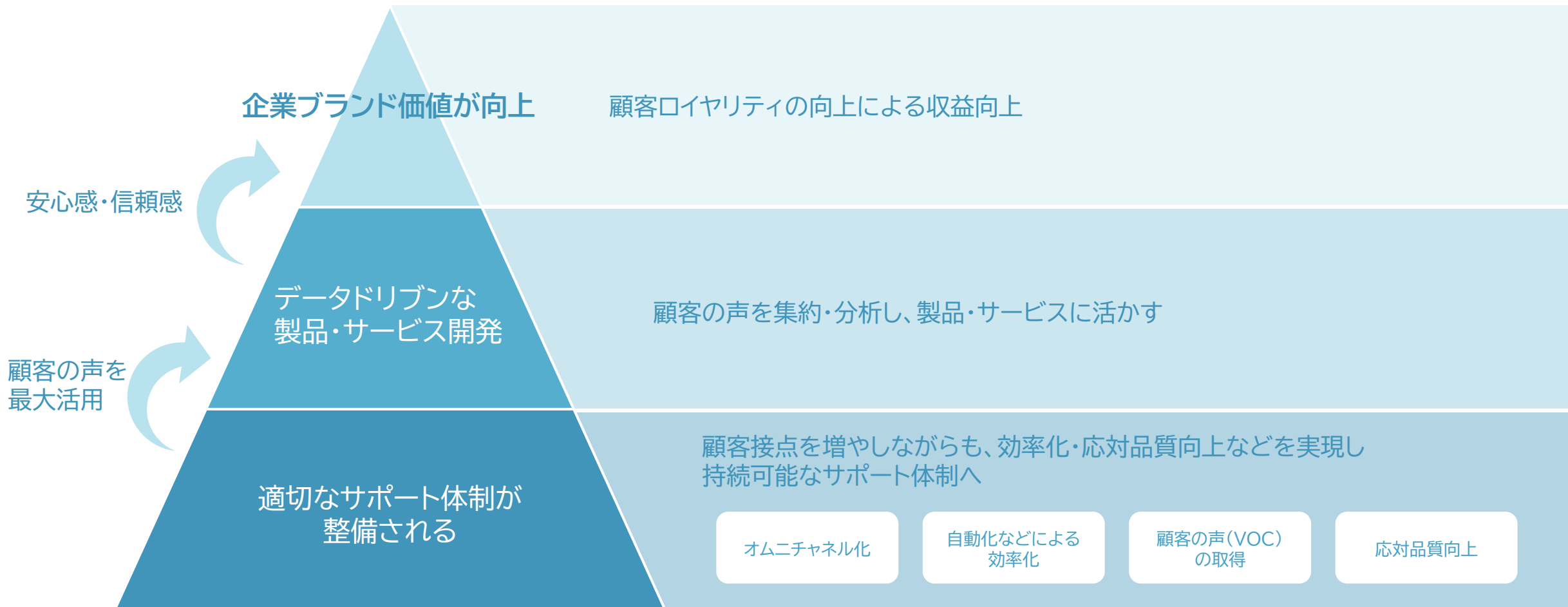
- 課題の多い顧客サポート現場において、高まるDX化のニーズ
- 2兆円^(注1)規模のBPOサービスおよびCRMソリューション市場
- チャットサポートの導入、生成AI活用による業務効率化・自動化

(注1) 矢野経済研究所「コールセンター資料総覧2023」2023年予測およびデロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「マーテック市場の現状と展望2023年度版 クラウド型CRM市場編(URL: <https://mic-r.co.jp/mr/02970/>)」

AI活用で顧客体験を設計し 企業価値向上に貢献

企業はいま、顧客との関係性を見直すべき時を迎えています。
必要とされるのは、潜在的なニーズの発見と起こり得る問題の予測。
そして、様々な問題へ先回りして答える解決力。
これからは、顧客体験の向上が企業のブランド価値を高めるカギになる。
一歩先のビジネスへ、モビルスからリードします。

顧客体験(CX)向上や対応業務負荷の軽減を起点に、経営・製品やサービス改善にVOC活用を促し、「企業ブランド向上」など経営貢献できる組織にへつなげていく



MISSION

すべてのビジネスに、
一歩先行くCXを。

STATEMENT

商品やサービスへの小さな不満の数々が
企業の信頼や評価を大きく傷つける
リスクの高い世の中だから。

企業はいま、顧客との関係性を見直すべき時を迎えています。
必要とされるのは、潜在的なニーズの発見と起こり得る問題の予測。
そして、様々な問題へ先回りして答える解決力。

日々、カスタマーと向き合い続けたモビルスだからこそ
テクノロジーを駆使した、「本当に使える」サービスで
企業と顧客の新しいコミュニケーションを生み出します。

データ収集および分析と、ソリューション活用したCX施策の策定まで対応可能

CXコンサルティング

お客さまの課題を明確化し、
解決策を提案します



カスタマーサービスの 開発・運用

課題解決に最適なサービスで
運用をサポート

自社サービス

モビルス独自のソリューション

SI・カスタマイズ

カスタマイズ・新機能など要件に
合わせた開発

カスタマーサクセス

導線設計・運用改善提案など

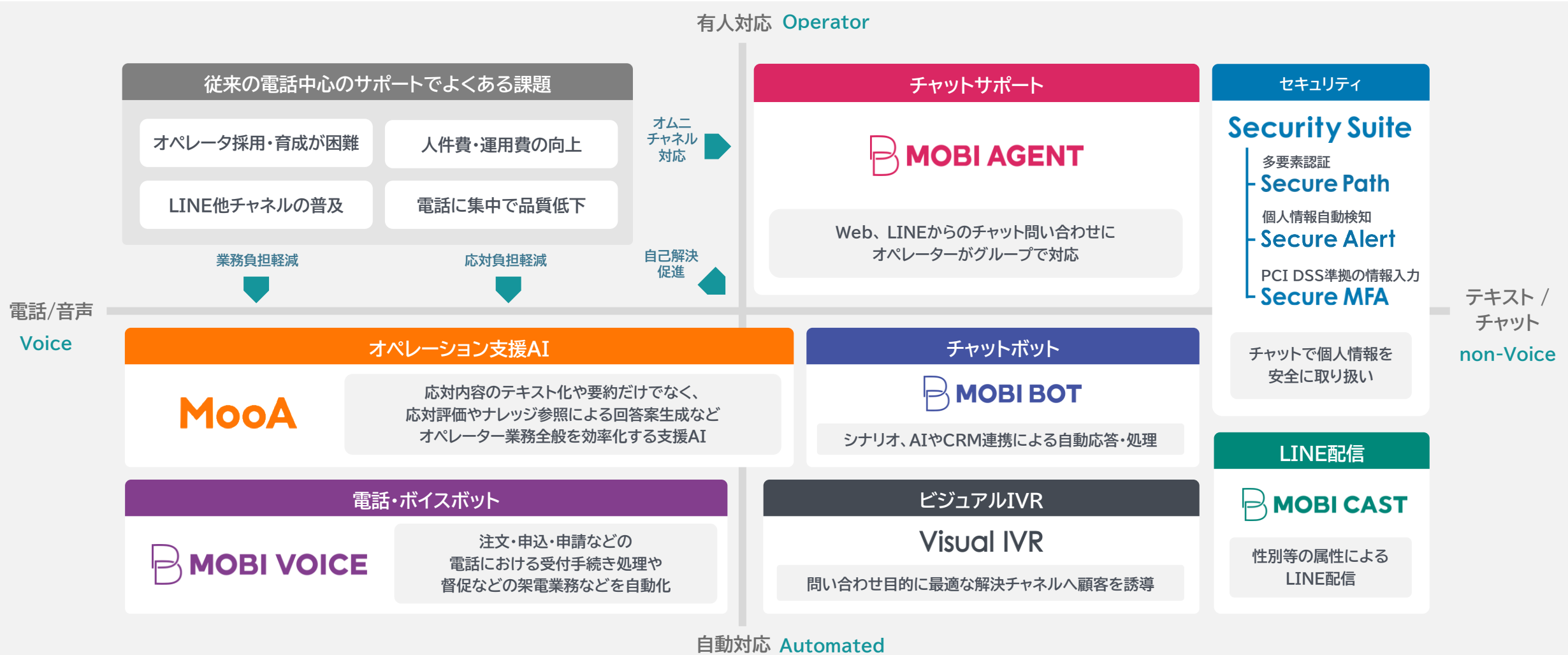
自社サービス一覧

- オペレーション支援AI **MooA**
- 有人チャット **MOBI AGENT**
- チャットボット **MOBI BOT**
- ボイスボット **MOBI VOICE**
- LINEセグメント配信 **MOBI CAST**
- 問い合わせ導線の最適化 **Visual IVR**
- 高性能セキュリティ **Security Suite**

モビルスのSaaSサービスの対応範囲

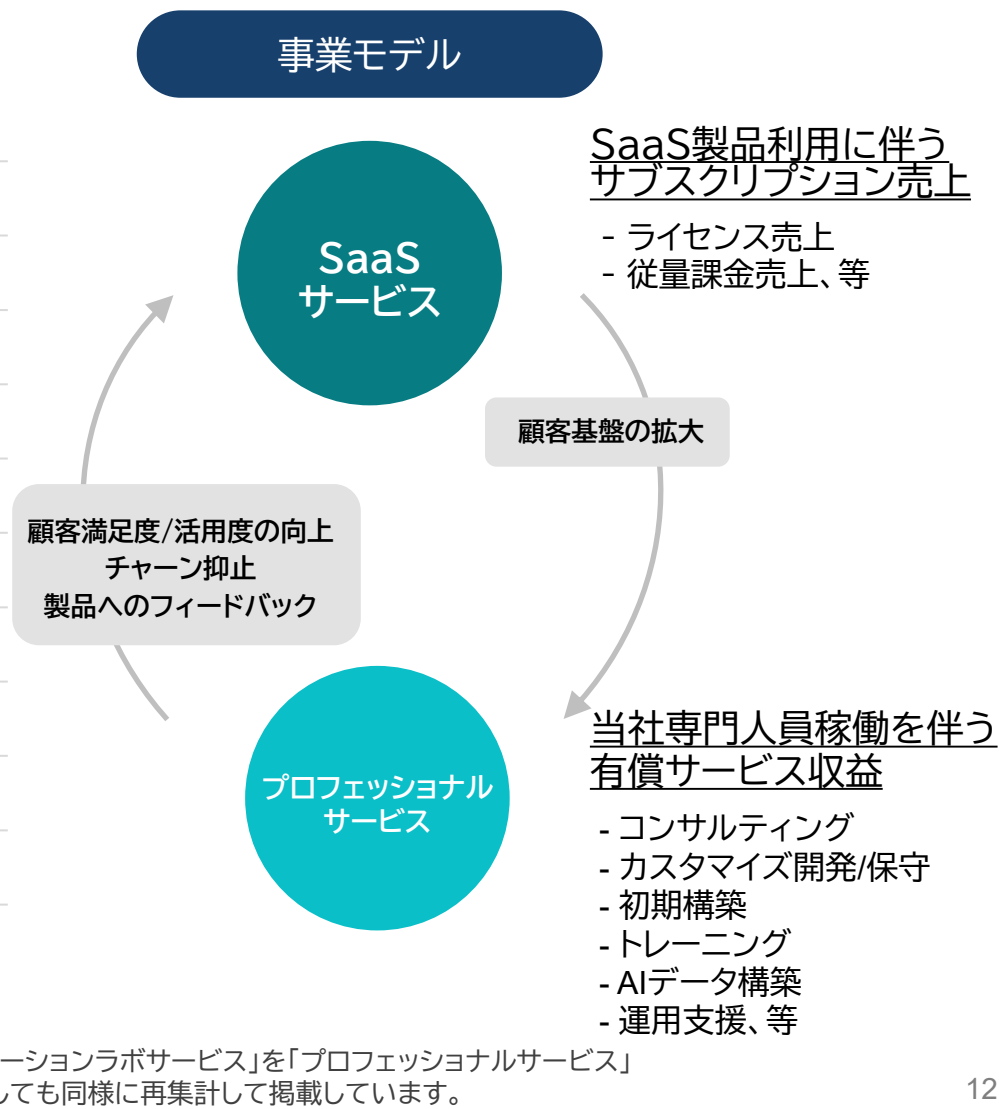
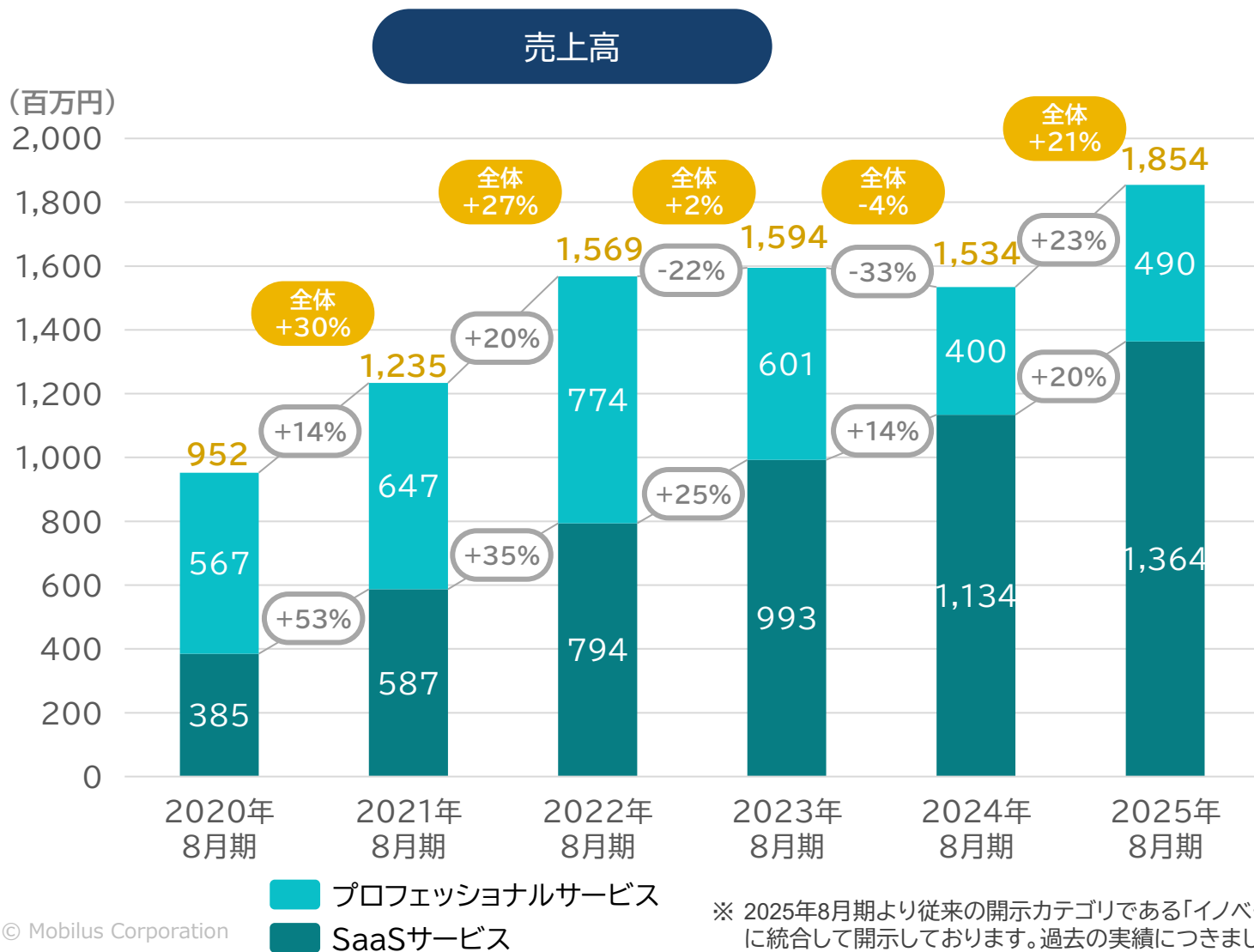
幅広い製品群で、従来の電話を中心とした顧客サポートの課題解決を支援します。

サブスクリプションモデルのSaaSサービスとして、顧客状況に応じたサービス利用・追加のニーズにも柔軟に対応することができます。



企業のCX変革を支援するCX-Branding-Tech. Company

大企業をメインターゲットとし、一気通貫でのCXソリューションを提供しています。



※ 2025年8月期より従来の開示カテゴリである「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」に統合して開示しております。過去の実績につきましても同様に再集計して掲載しています。

大手企業を中心に あらゆる業種で採用



※1 2025年 8月末 時点(OEMによる提供含む)

※2 2025年 8月末 時点

NOMURA

CONNECT
by 大和証券グループ

SBI証券

anicom
アニコム損害保険株式会社

SBI いきいき少額短期保険

明治安田

SOMPO 損害保険ジャパン株式会社

SOMPO ひまわり生命

SBI 生命

Canon
キヤノンマーケティングジャパン株式会社

NTT ネットシア

横浜銀行

NEOBANK
住信SBIネット銀行

FANCL

So-net

ELECOM
LIFESTYLE INNOVATION

LIFULL senior

TOPICS

01 モビルスの概要

02 潜在的な市場規模

03 モビルスの強み

04 財務ハイライト

05 成長戦略

現在コンタクトセンターが直面している2つの大きな課題

運営維持における課題



高い離職率と
採用難



ITで効率化し
コストを下げたい



緊急時のBCP対応を
実現できるか

消費者の顧客体験向上



長い待ち時間や
たらい回しが頻発

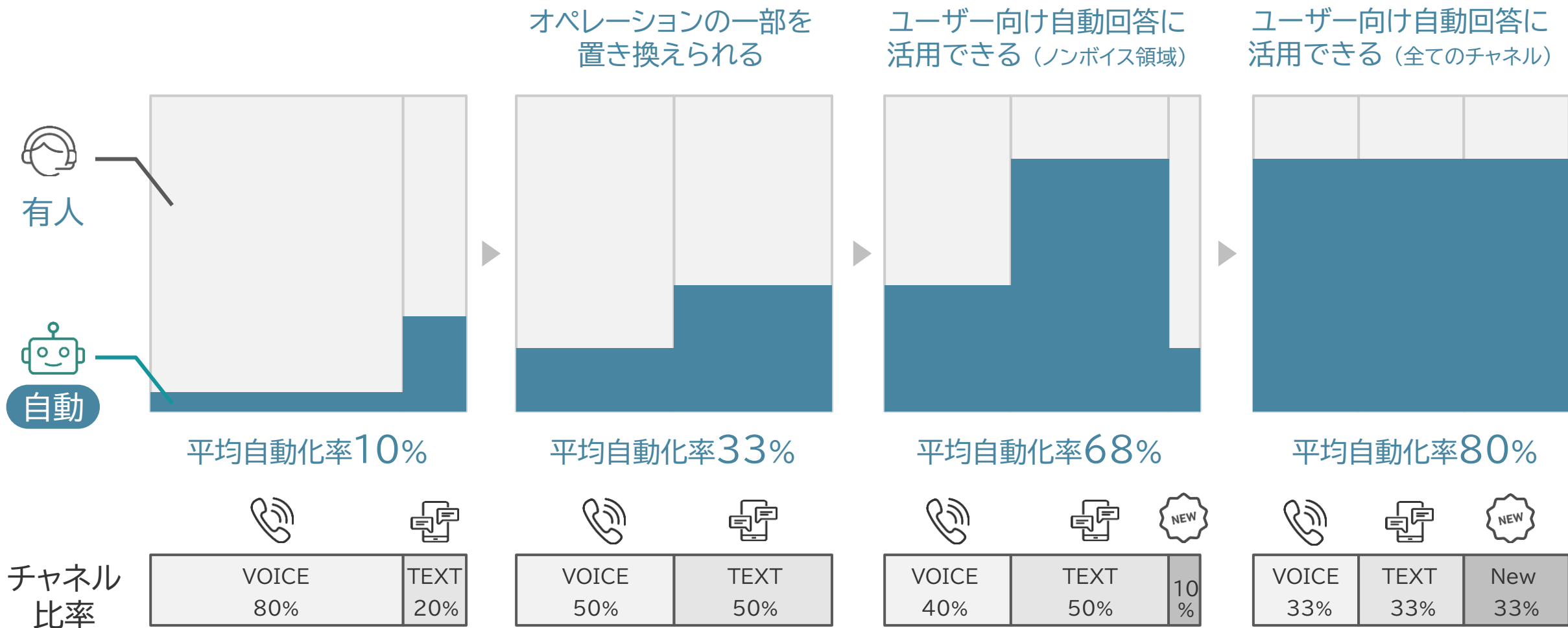


受付時間が限定的
夜間・休日が非対応



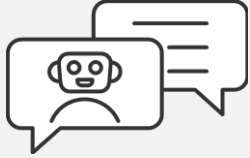
FAQや説明書が難解
情報が見つからない

生成系AIの登場でコンタクトセンター業務の自動化は拡大していく



※モビルスによるコンタクトセンター市場の変化予測

■ コンタクトセンター業務の役割も大きく変化していく



80%の問い合わせは 自動回答へシフト

- 答えを文書で規定されている問い合わせ、プロセスが定められている手続きのほとんどが自動回答となり、平均値で人の能力を上回る



人が担う役割の 難易度が大幅に上がる

- 資格が必要、正解がいくつもある、解答よりも寄り添いが重視など、これまでの人材での対応が難しくなる
- 人による対応が有償化していく可能性



チャンネルの概念が変わる

- これまでのボイス、ノンボイスの議論がなくなる
- 新たなユーザーインターフェースの登場(パネル+アバター、VR /AR /MR)
- 自動化による人の役割低減の為、チャンネル起因の運営負荷が減る

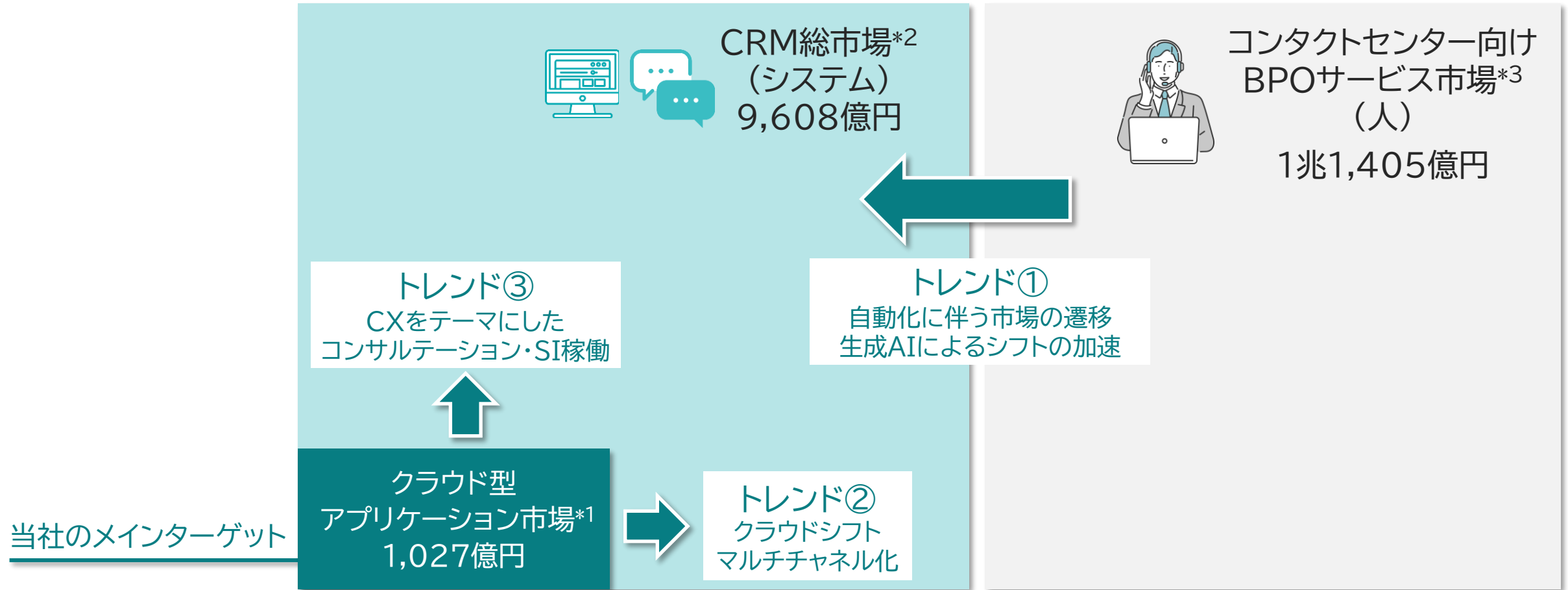


ナレッジマネジメントが サービス品質の骨格に

- 顧客対応の中心がAIへシフトするため、回答根拠となるナレッジ管理が重要になる
- ナレッジの整理、新規作成、変更履歴、品質保証などがオペレーションの中核に
- アウトソーシングが難しく、今からの対応が将来のサポート品質を左右する

ポテンシャルの大きな市場

3つのトレンドからTAM(Total Addressable Market)の拡大が予測され、総額2兆円の市場となります。
 モビルスは、事業領域を拡張することで、取得可能領域の拡大を目指します。



*1 「マーテック市場の現状と展望2023年度版 クラウド型CRM市場編 (URL: <https://mic-r.co.jp/mr/02970/>) (デロイトトーマツ ミック経済研究所株式会社) より2023年度の予測値。
 *2 「マーテック市場の現状と展望2023年度版 クラウド型CRM市場編 (URL: <https://mic-r.co.jp/mr/02970/>) (デロイトトーマツ ミック経済研究所株式会社) よりクラウド型CRM総市場とオンプレミス市場における2023年度の予測値の合計。
 *3 「コールセンター市場総覧2023 (株式会社矢野経済研究所) 」より広義のテレマーケティング売上高の2023年度予測値。

TOPICS

01 モビルスの概要

02 潜在的な市場規模

03 モビルスの強み

04 財務ハイライト

05 成長戦略

1 テクノロジー

大規模コンタクトセンターのオペレーションを効率化するテクノロジー

2 カスタマーサクセス

システム×コンサルティングで、顧客の成功まで支援するカスタマーサクセス

3 セールスチャネル

業種・地域の垣根を越えた、顧客企業へのアクセスを実現する商流網

SaaSプロダクトのリリース前の段階から、エンタープライズのオピニオンパートナーが機能性や仕様の検討に参画し、エンタープライズのコンタクトセンターに最適なソリューションを開発しています。

開発オピニオンパートナー

メーカー

日系大手エレキメーカー
日系大手PCメーカー

金融・サービス

アニコム損害保険株式会社
ベネッセコーポレーション

BPO

トランス・コスモス株式会社
その他大手BPO

Sier

富士通株式会社

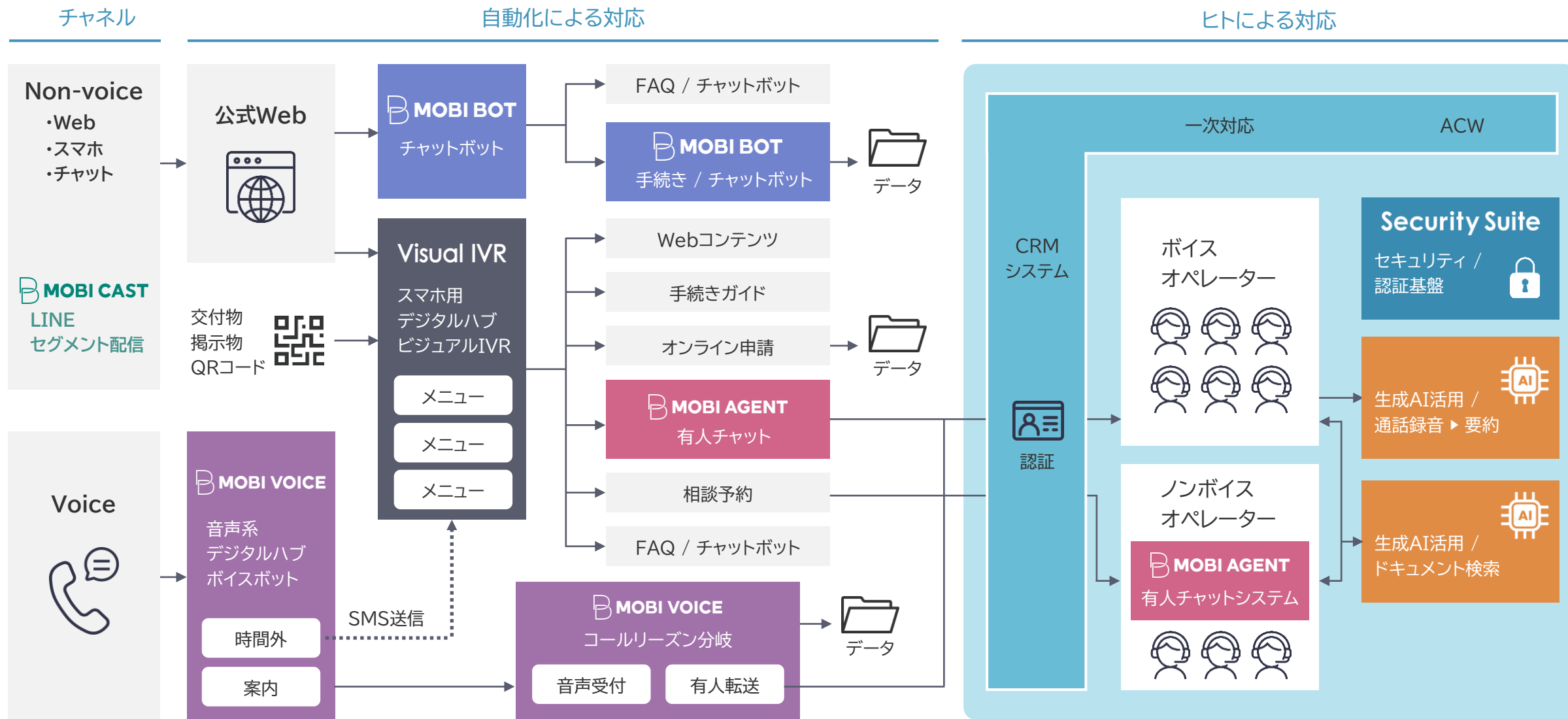
大規模コールセンター向け仕様

- モニタリング/統計/レポート機能
- 管理者、スーパーバイザー支援機能
- オペレーション、業務効率化機能
- オペレーター支援AIによるサポート機能
- AI/CRMなどシステム連携による拡張性
- スケーラブルな大容量チャットサーバー

セキュリティ及び個人情報保護

- 情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)取得
- プライバシーマーク(Pマーク)取得
- PCI DSS準拠認定

あらゆる顧客チャネルとサービスをつなぐ、モビルスのCXソリューション



1 テクノロジー

大規模コンタクトセンターのオペレーションを効率化するテクノロジー

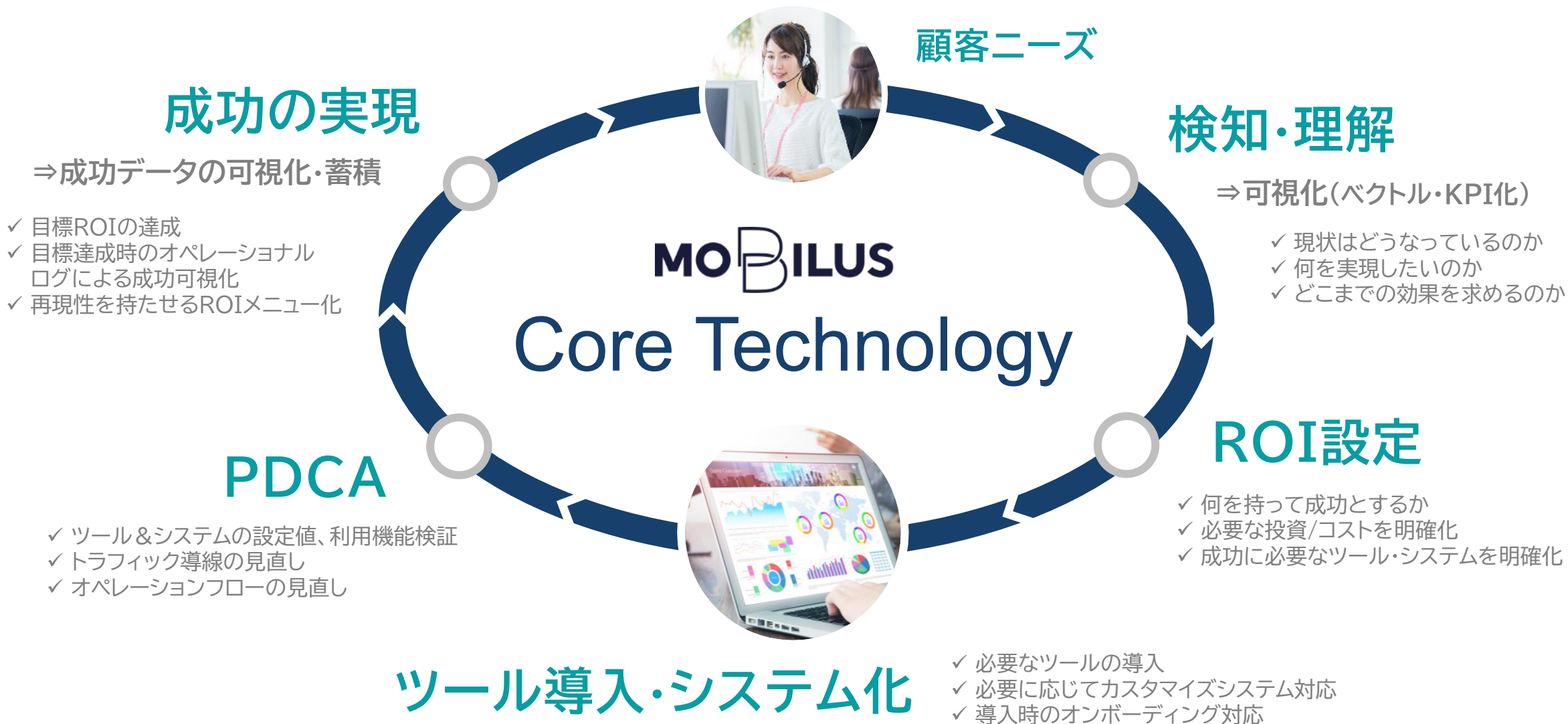
2 カスタマーサクセス

システム×コンサルティングで、顧客の成功まで支援するカスタマーサクセス

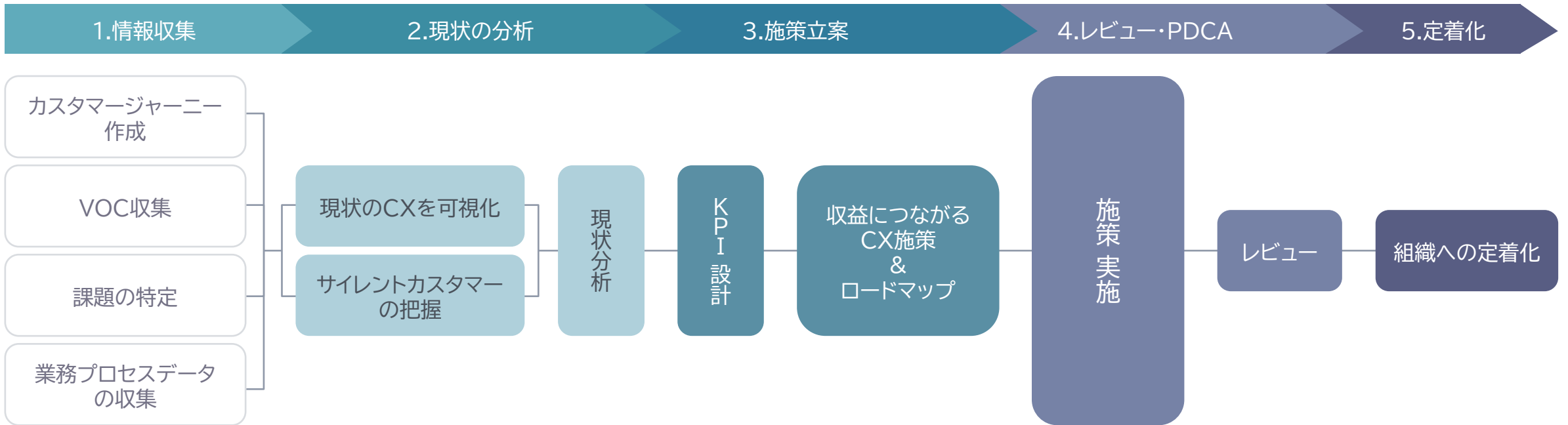
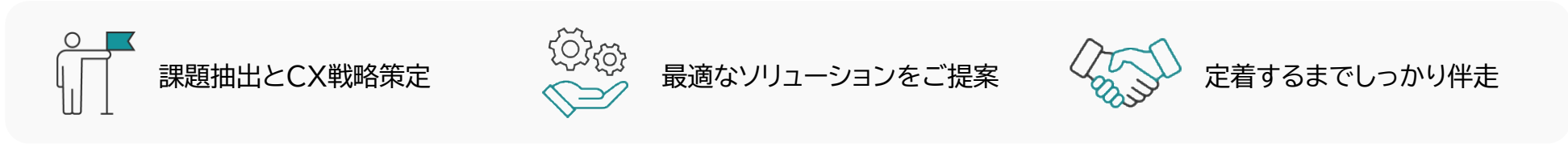
3 セールスチャネル

業種・地域の垣根を越えた、顧客企業へのアクセスを実現する商流網

エンタープライズのニーズに合わせたシステムの提供にとどまらず、ROIの達成を実現するトータルソリューションを提供しています。



当社の専門家チームが、お客さまの課題を明確化し、顧客満足度を向上させるための戦略的な施策立案と伴走をします。顧客のニーズや期待を的確に把握し顧客中心のアプローチを実現することで、ブランド価値を高め、収益拡大へ貢献します。



1 テクノロジー

大規模コンタクトセンターのオペレーションを効率化するテクノロジー

2 カスタマーサクセス

システム×コンサルティングで、顧客の成功まで支援するカスタマーサクセス

3 セールスチャネル

業種・地域の垣根を越えた、顧客企業へのアクセスを実現する商流網

直接営業からOEMまで顧客志向に基づいた販売体制を構築

金融、メーカー、官公庁・自治体など、様々業界、また様々な地域のお客様にサービスが提供できるよう、3つの商流を構築しています。



幅広く顧客企業のステークホルダーにアプローチできる多層パートナー網を実現

大規模コールセンターと関係性を構築している業界トップ企業とのセールspartner網を構築し、顧客企業の各意思決定部門への的確にアプローチ。BPO企業シェアトップ10社(注)中、8社のパートナー化は、保守的なコンタクトセンター業界での信頼を生んでいます。

BPO (サポートオペレーション)



SIer (システムインテグレーション)



Solution (AI・ツール提供)



TOPICS

01 モビルスの概要

02 潜在的な市場規模

03 モビルスの強み

04 財務ハイライト

05 成長戦略

2025年8月期 連結損益計算書

単位:百万円	単体 2024年 8月期	連結 2025年 8月期	2025年8月期 期初業績予想 (2024年 10月22日公表)	2025年8月期 修正後業績予想 (2025年 9月22日公表)	業績予想と実績の差異の要因
売上高	1,534	1,854	1,969	1,854	MooA関連の案件が大型化する中で、見込み案件が売り上げとなるまでの期間が長期化したことで、2025年8月期中での売上計上が間に合わず、プロフェッショナルサービスの売上が期初業績予想を下回る結果となりました。
売上原価	744	601	-	-	
売上総利益	789	1,253	-	-	
売上総利益率	51.4%	67.6%	-	-	
販管費及び一般管理費	1,141	1,162	-	-	
営業利益	▲352	90	0	92	営業黒字化に向けて、外部システムの利用コスト削減、非開発部門の生産性改善による人件費増の抑制等、コスト削減に取り組んだことで期初業績予想を上回る結果となりました。
営業利益率	▲22.9%	4.9%	-	-	
経常利益	▲361	81	▲6	82	営業利益と同様の要因によるものです。
経常利益率	▲23.6%	4.4%	-	-	
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲731	90	▲5	98	期初業績予想との差異は主に営業利益と同様の要因によるものです。修正後業績予想との差異は、修正発表の際に仮計算を行った税金額に対して、当該計算に反映されていなかった要素が判明したため、確定決算において税金額を修正したことで修正後業績予想を下回る結果となりました。
当期純利益率	▲47.7%	4.9%	-	-	
サブスクリプション 売上高比率	71%	71%	-	-	

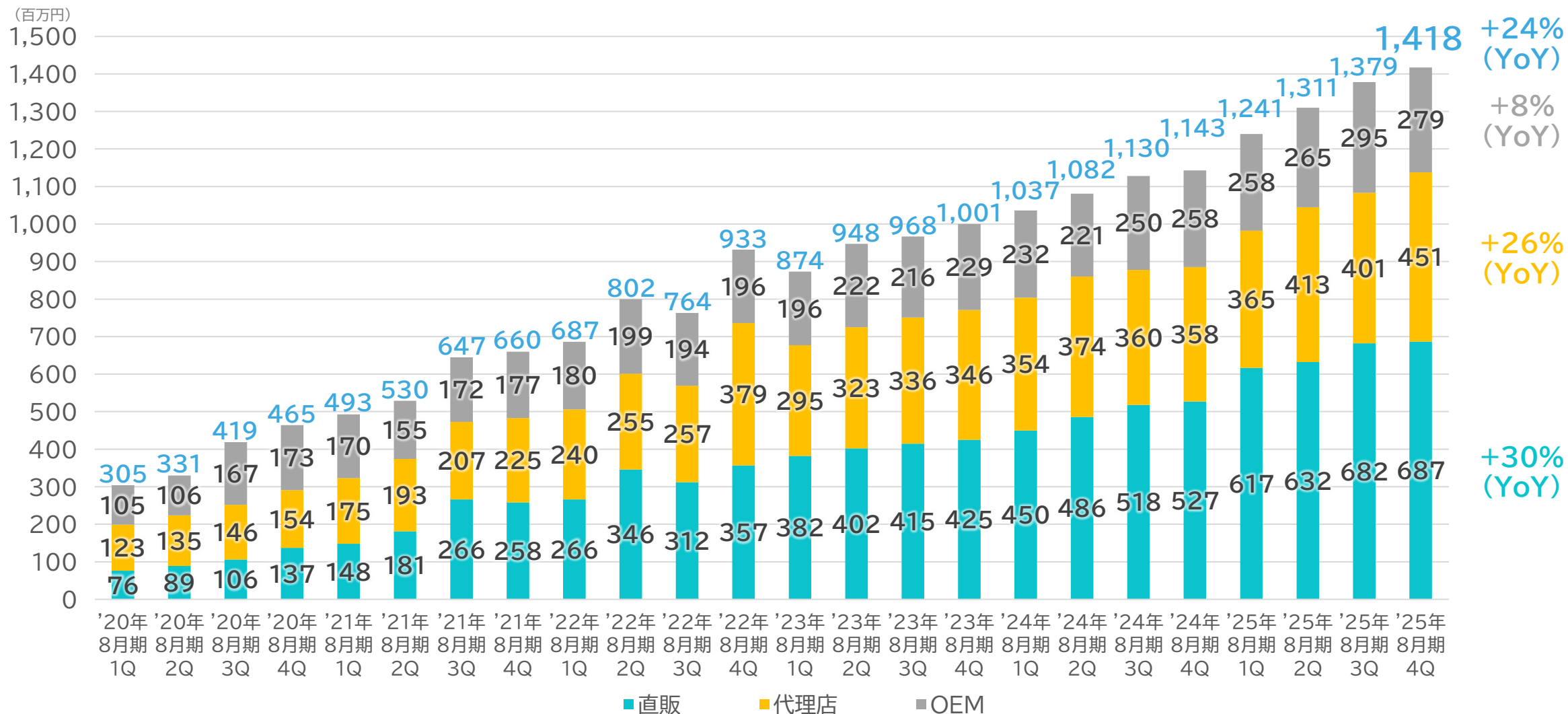
© Mobilus Corporation ※ 2025年8月期より「サブスクリプション売上高」について、従来のSaaS製品利用に係る月額ライセンス売上高に、SaaS製品利用に伴って生じる従量課金売上高を合算した値での開示に変更しております。上記サブスクリプション売上高比率については変更後の定義にて再計算した値になります。

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。

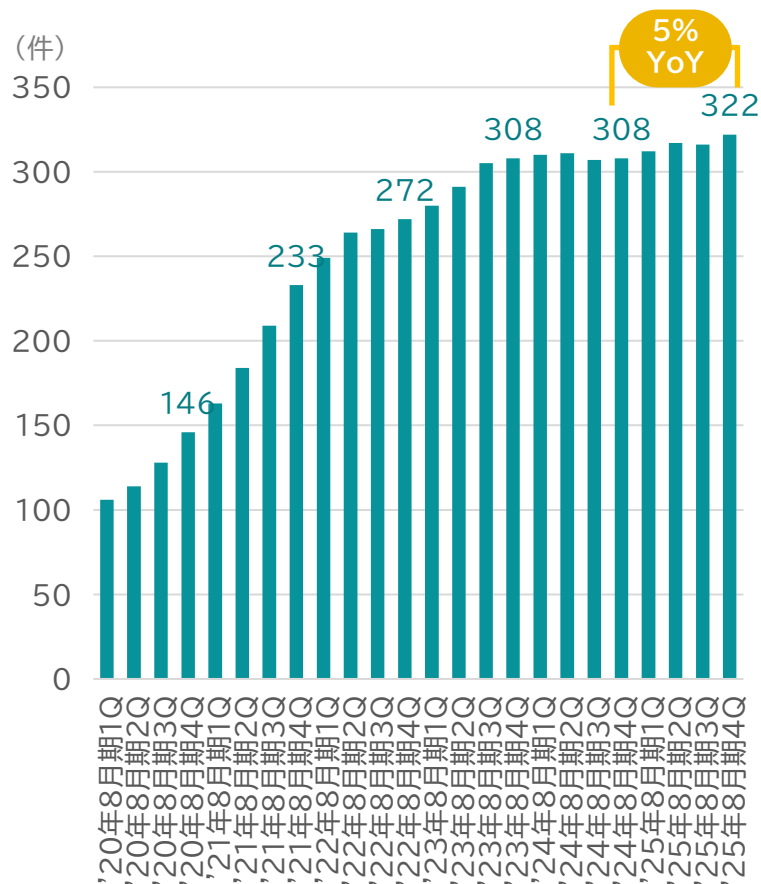
主要KPIの推移

単体

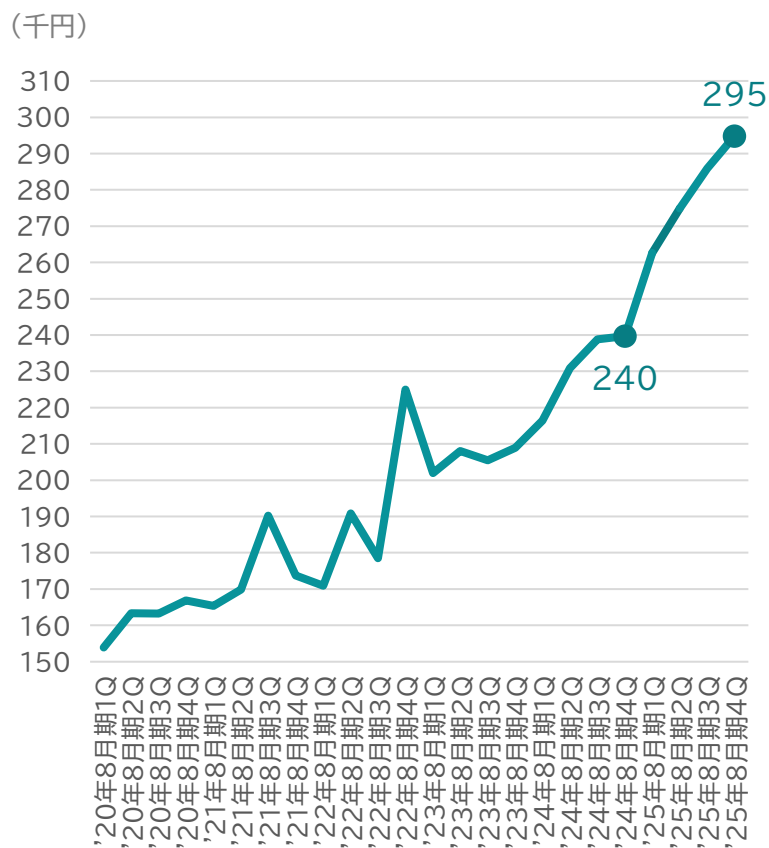
MOBILUS

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。

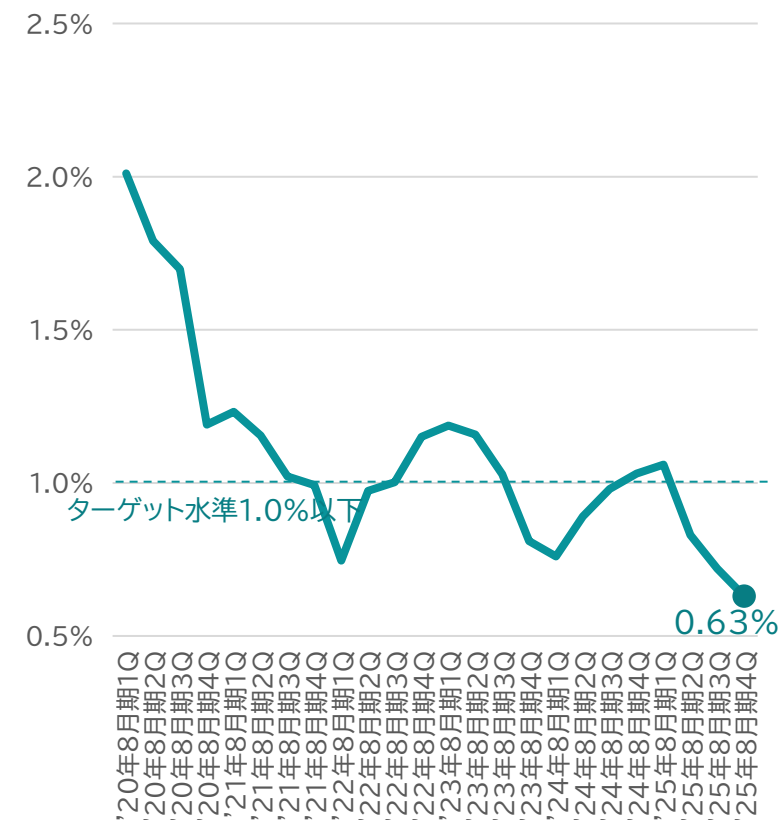
契約数(注1)



一契約あたりの月額平均単価(注1、2)



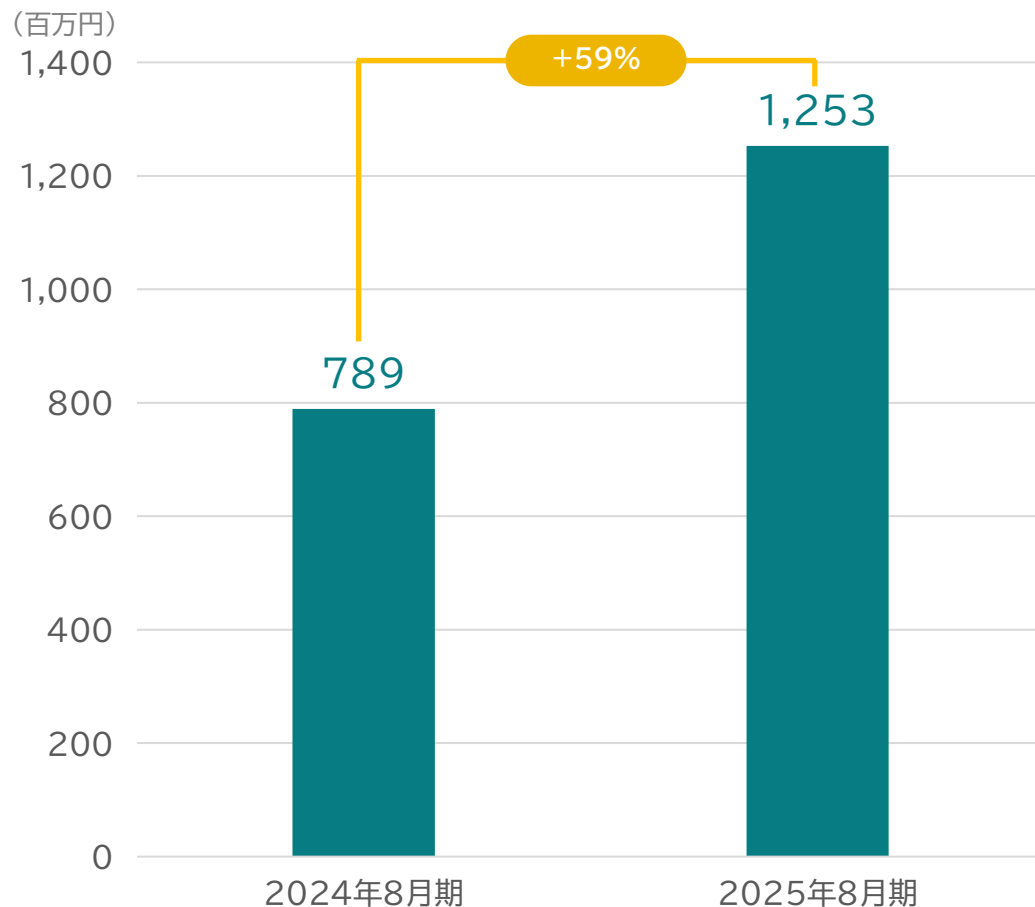
解約率(注1、3)



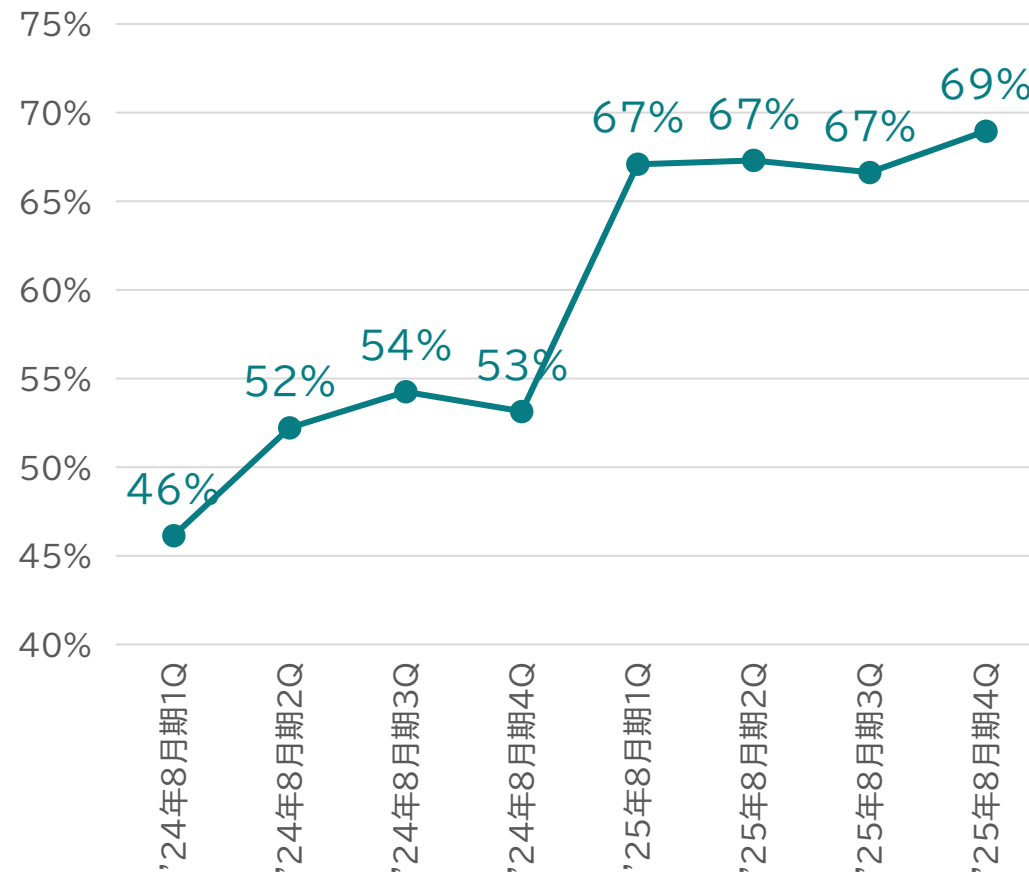
(注1)OEMを除く。(注2)四半期最終月の月次サブスクリプション売上高を契約数で除することにより算出。(注3)「当月の解約による減少したライセンス売上÷前月末のライセンス売上」の12カ月平均。

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。

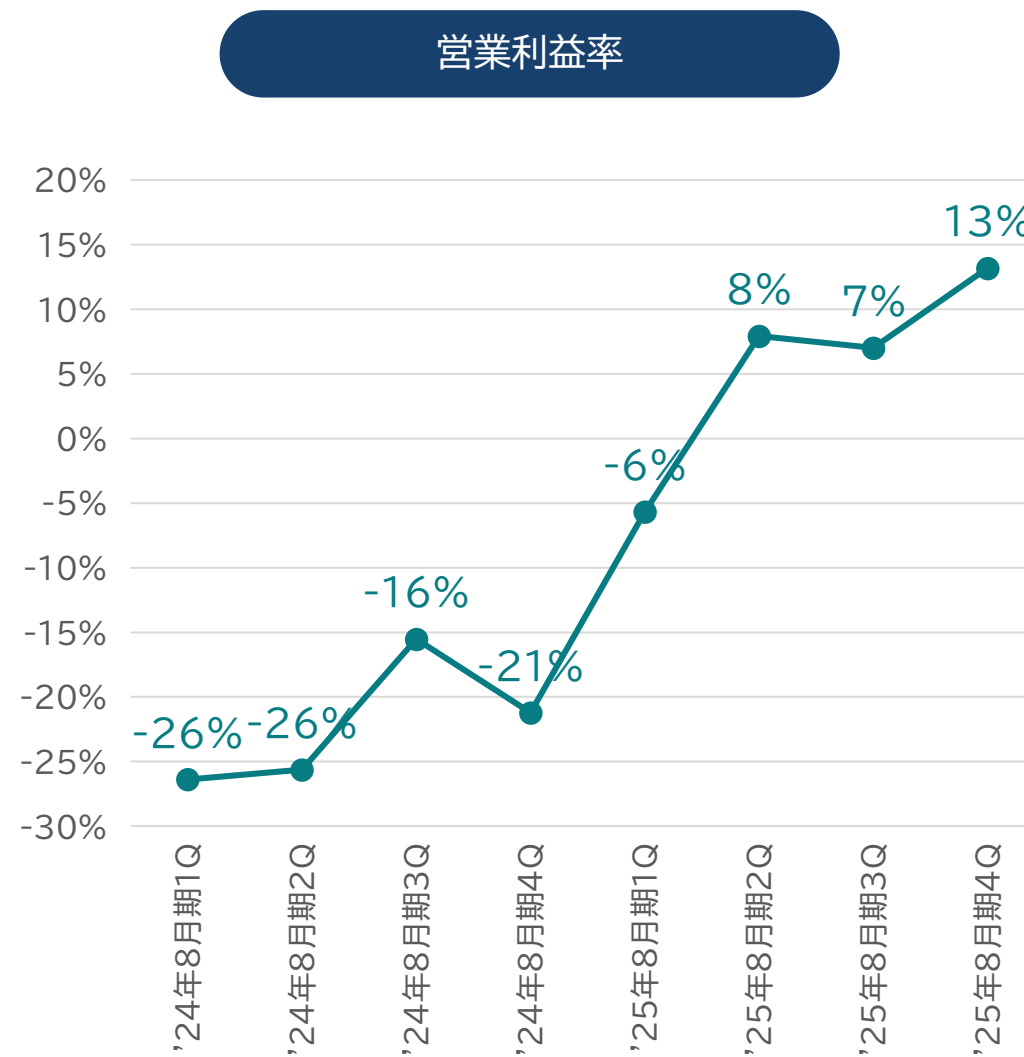
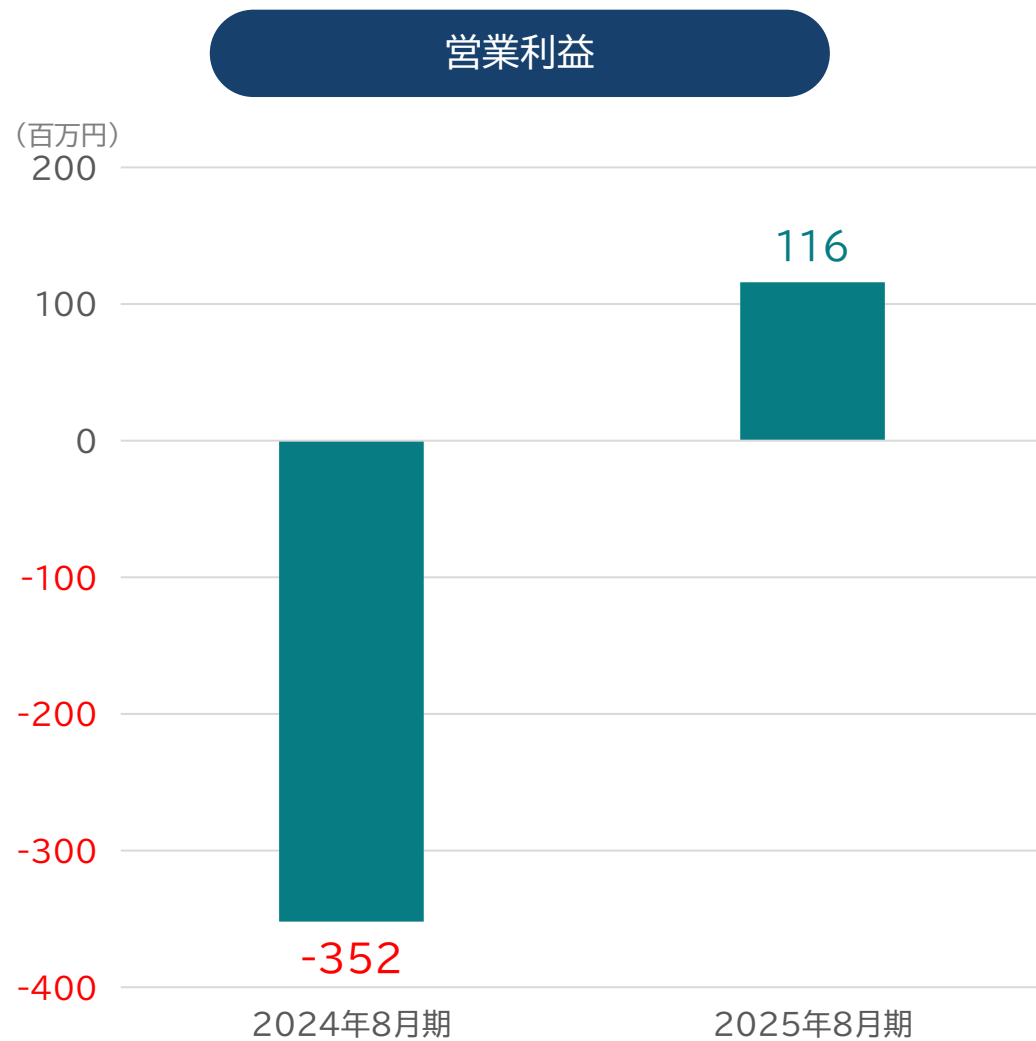
売上総利益



売上総利益率

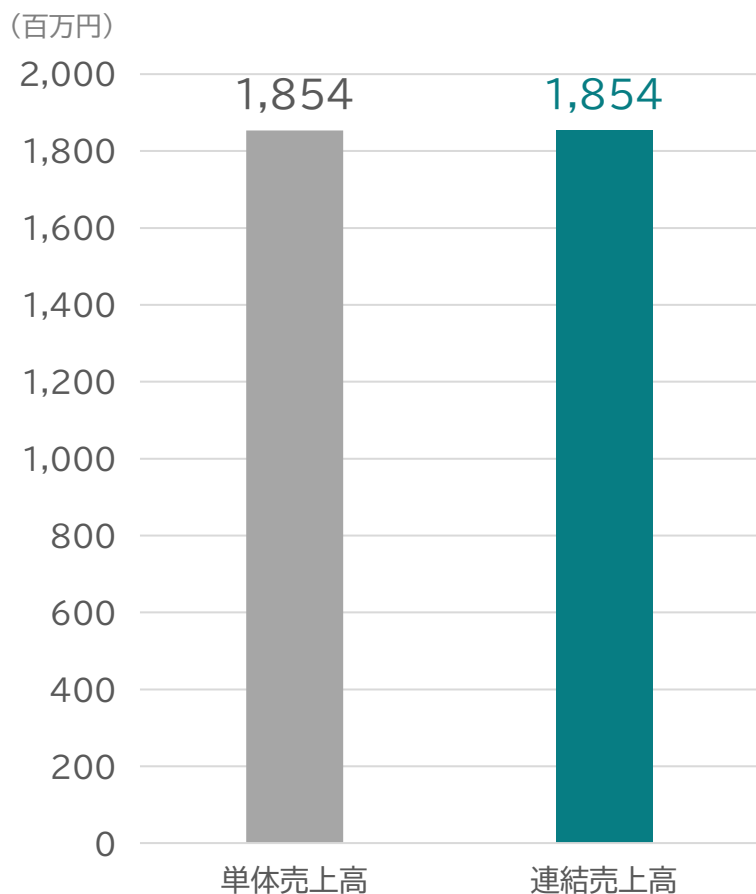


売上総利益の改善に加え、採算性向上に向けたコスト削減施策により、第2四半期から3四半期続けて四半期黒字となり、通期黒字化を達成。

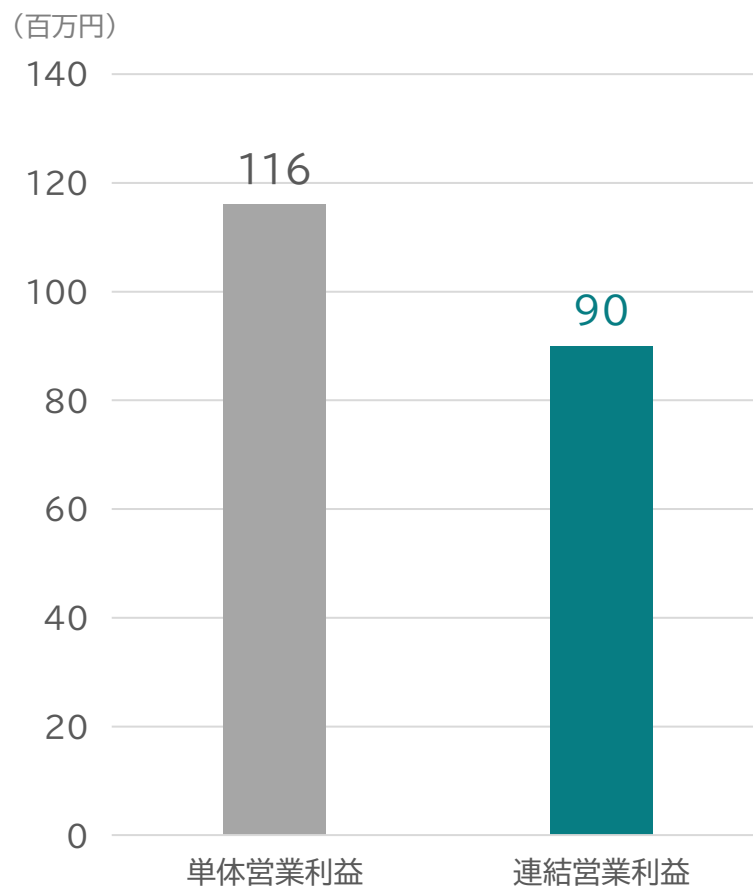


トランスコスモスとの合併により2025年4月に連結子会社vottiaを設立。現時点でvottiaでの売上は未計上もAIエージェントシステムの開発への投資を開始。

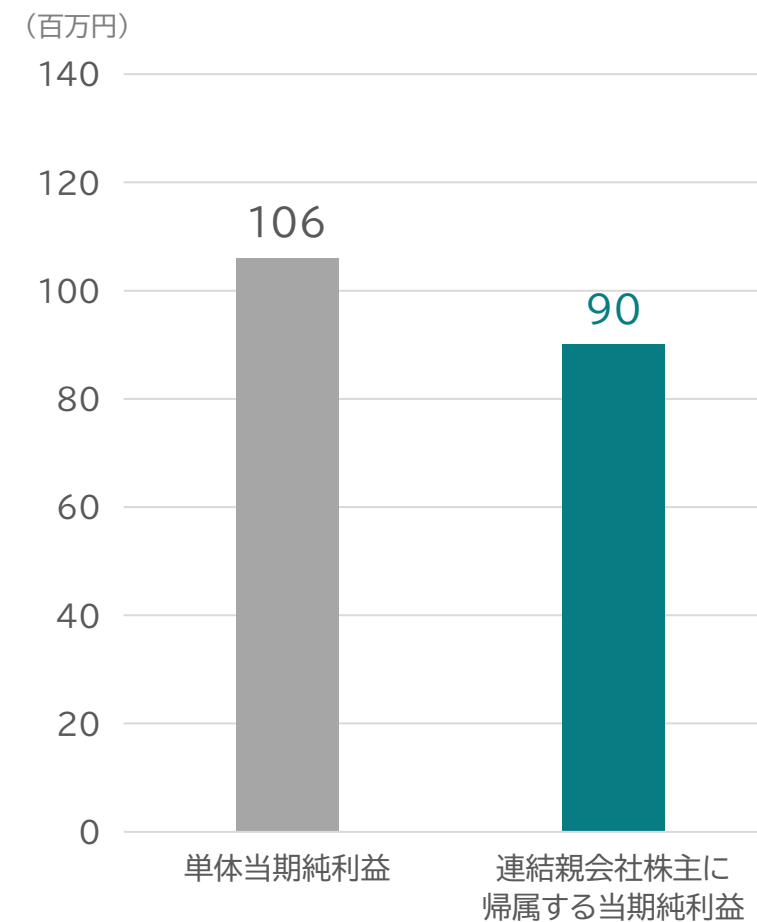
連結売上高



連結営業利益



連結当期純利益



トップライン成長の回復

- 2023年8月期・2024年8月期で低成長となった売上高成長率について、前年比+20.9%へ回帰
- 代理店チャネルの成長回復およびプロフェッショナルサービスの事業モデルの確立

営業黒字化

- 2期の投資期間を経て、単体で116百万円(連結で90百万円)の営業黒字を実現

生成AI領域での市場競争力の確立

- 投資期間でのMooA製品の開発によりコンタクトセンター市場での存在感を確立

中計実現に向けた事業ポートフォリオ拡大

- トランスコスモスとの合併により「vottia」を設立

TOPICS

01 モビルスの概要

02 潜在的な市場規模

03 モビルスの強み

04 財務ハイライト

05 成長戦略

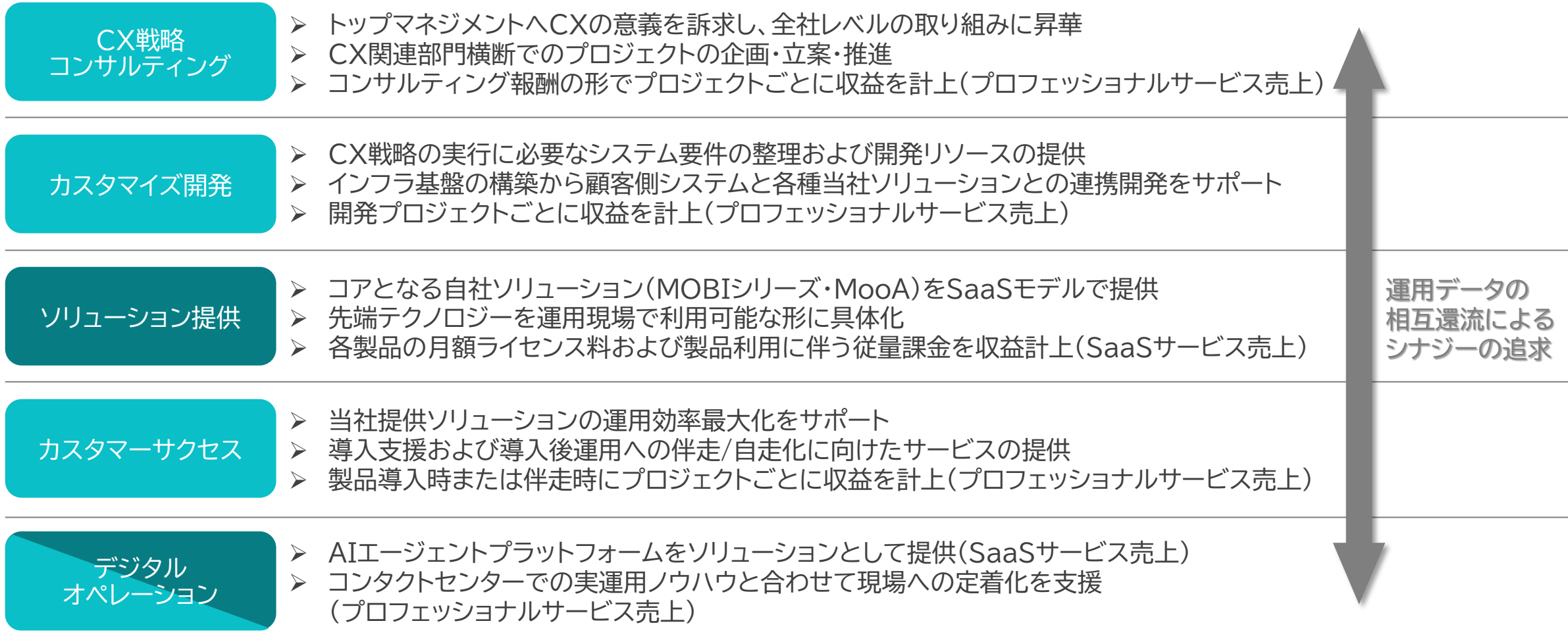
すべてのビジネスに、
一歩先行くCXを。

— CX-Branding Tech. —

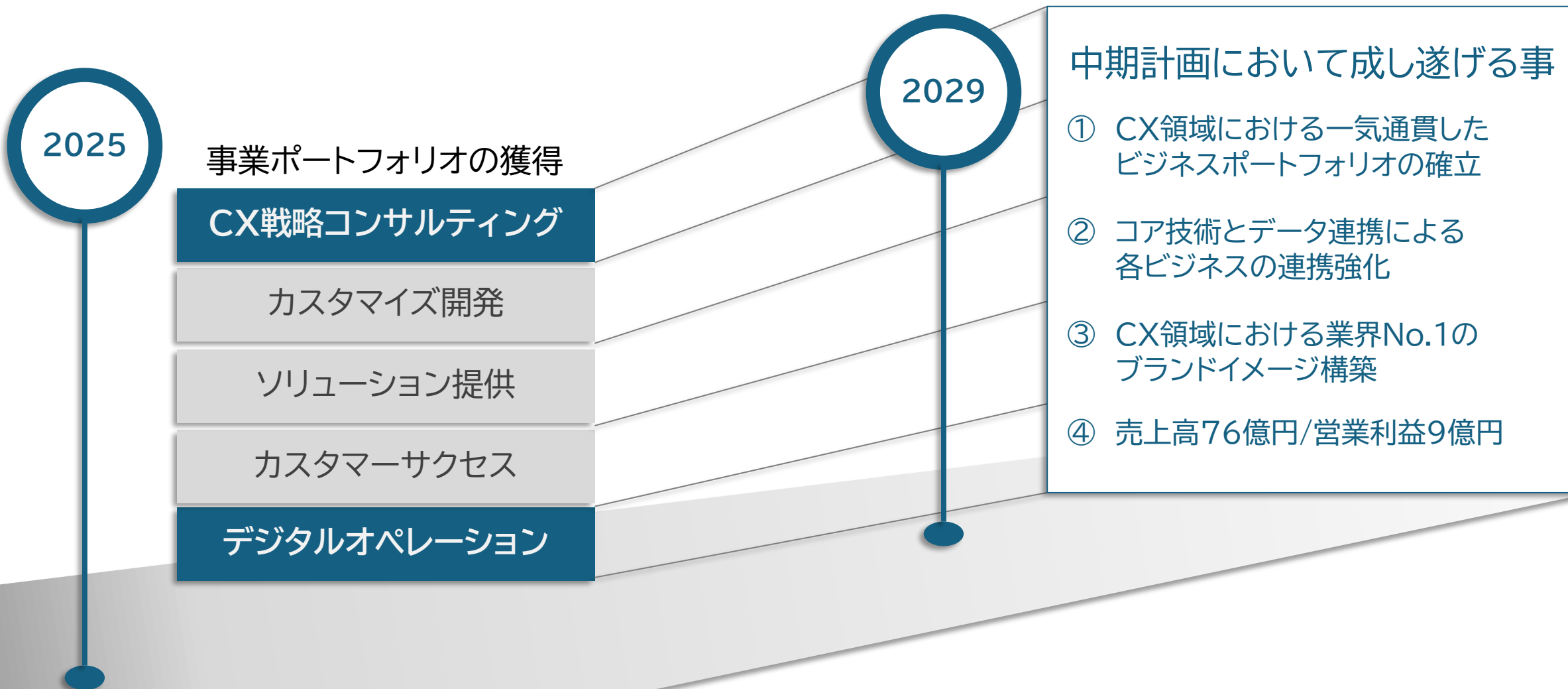
MOBILUS

事業構成要素と収益モデル

コアとなるSaaSソリューションの提供を中心に上流・下流へ事業ポートフォリオを拡大し、「CX×テクノロジー」の領域で強固なポジションの確立を目指します。

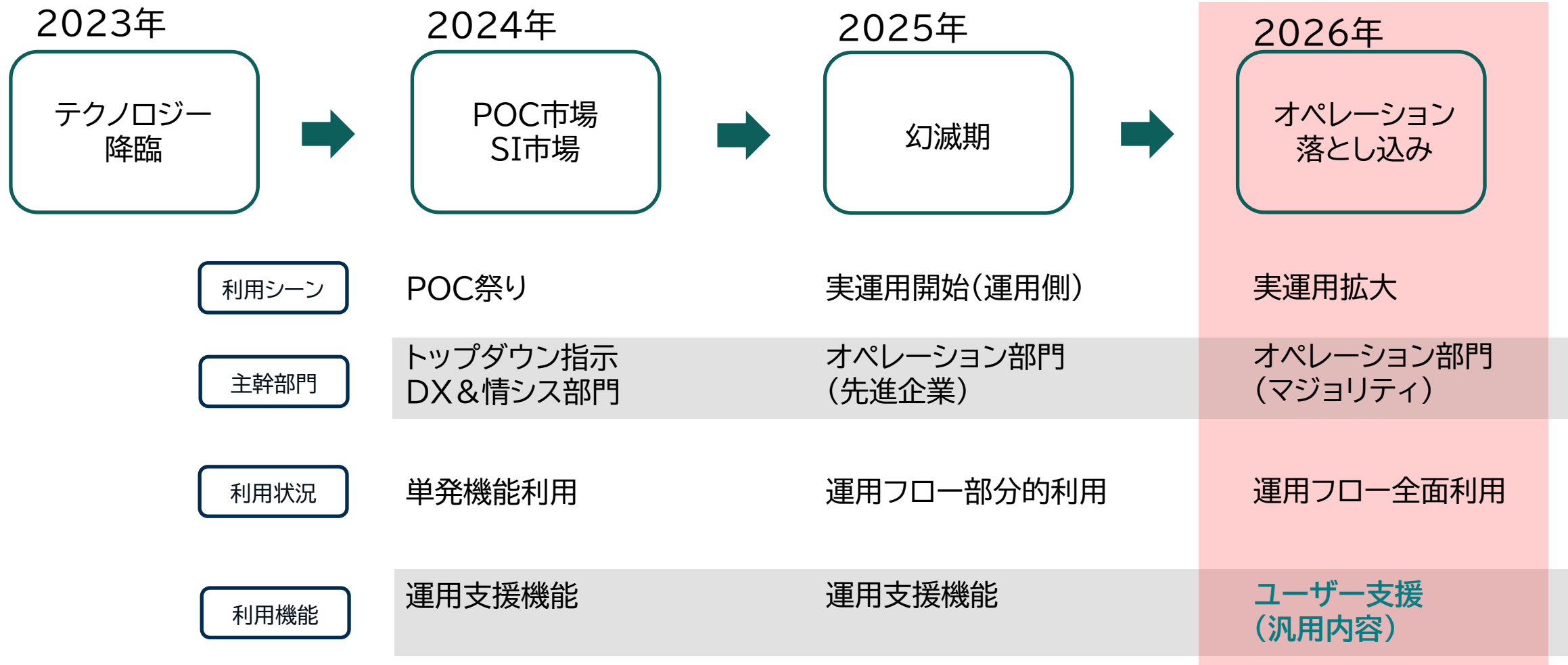


新規事業の早期立ち上げにより強固な事業ポートフォリオを構築し、CX向上を目指すエンタープライズ顧客に対して総合サービスを提供することで事業規模拡大を目指します。



2026年8月期の市場見通し

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います。

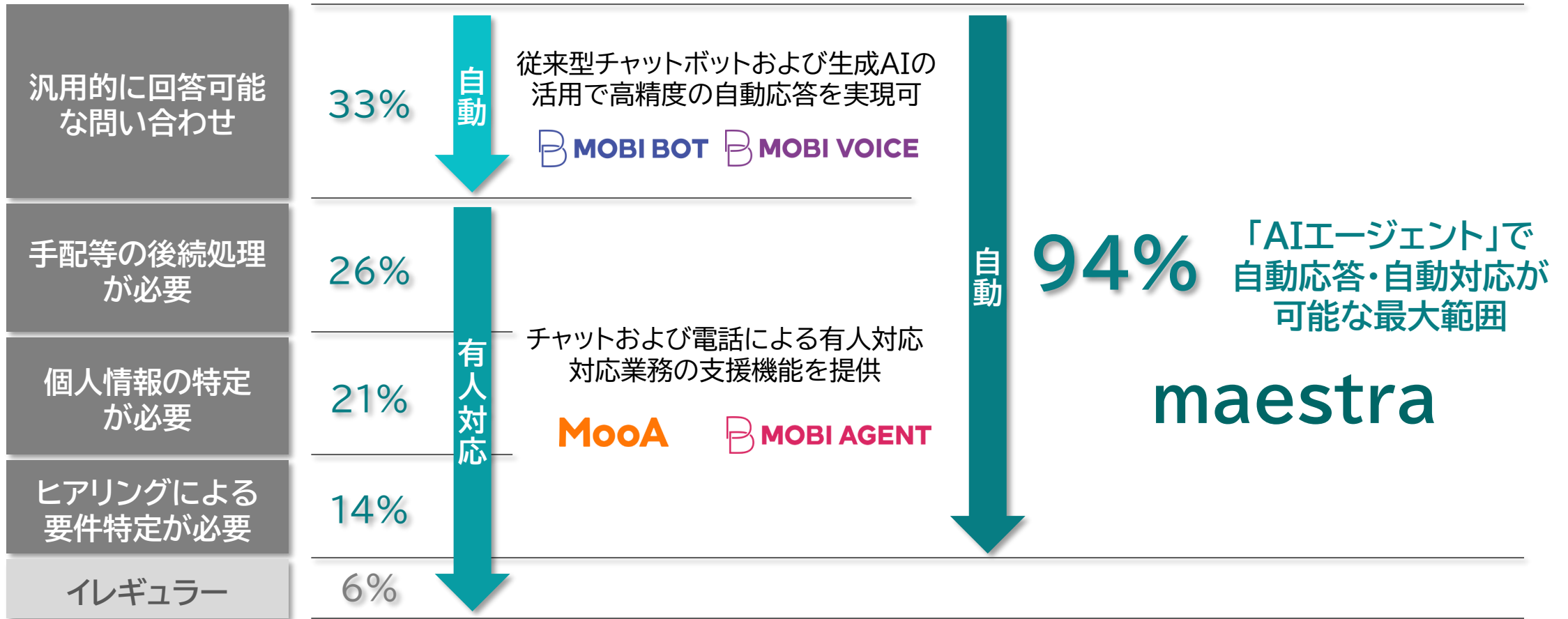


ユーザー支援自動応対AI(AIエージェント)の市場ポテンシャル

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%をカバー可能です。
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と考えます。

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



計:100%

* 弊社ヒアリングに基づく。実際のコンタクトセンターに寄せられた問い合わせ内容に基づいた分布。

■ ユーザー支援自動対応AI(AIエージェント)の収益機会

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します。

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

■ モビルスグループのSaaSソリューションポートフォリオ

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んでいます。
2026年8月期においてはAIエージェント市場の急拡大を見据えた新規投資を開始します。



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

音声系システム(PBX等)を取り扱う大手Sler
との関係構築が進み共同での営業が進捗。
現在導入が進む領域であり、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
(AIエージェント)

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

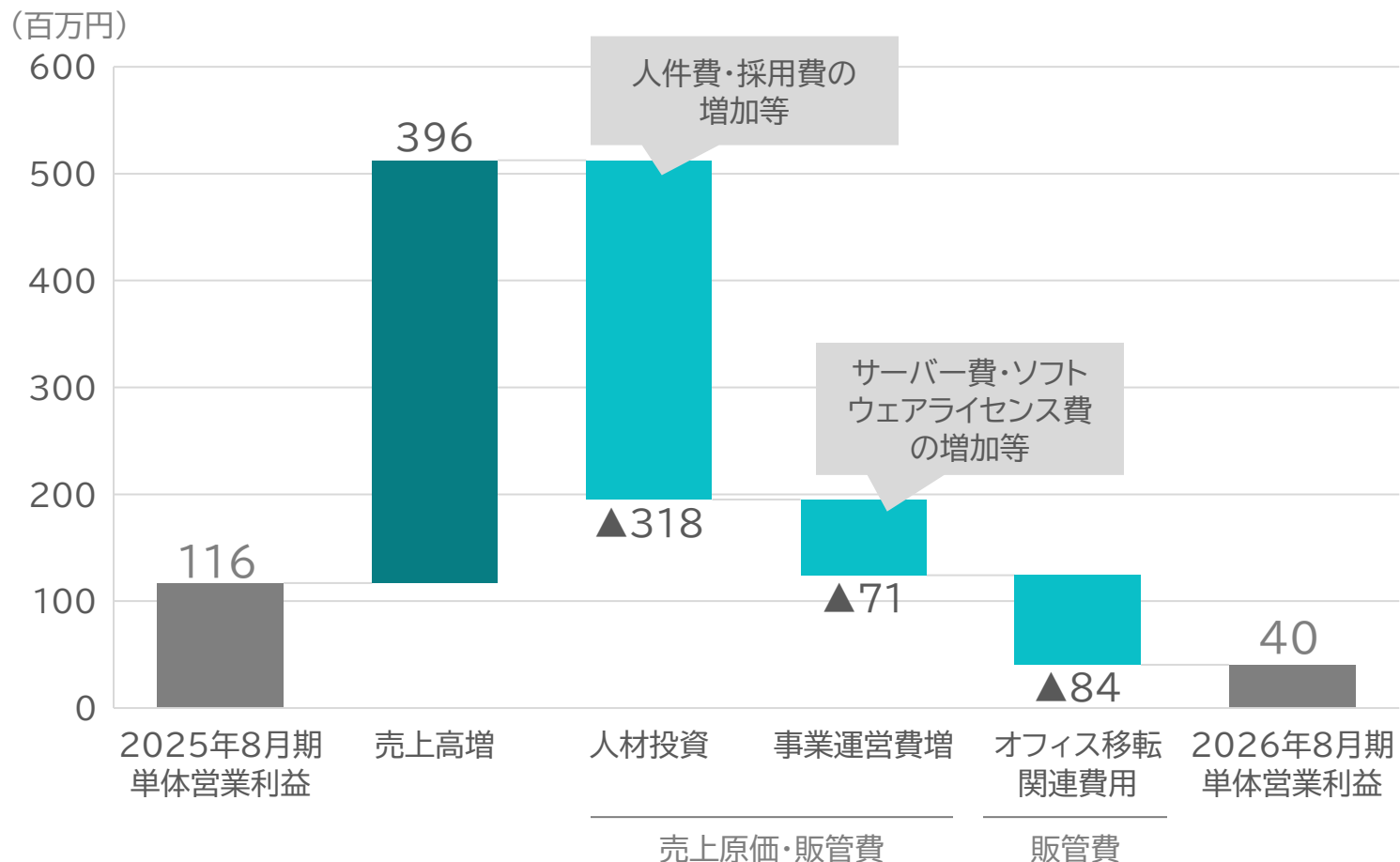
従来の製品と比べて業務効率化・自動化の範囲が大きく広がることから、今後収益貢献が進むMooA・maestra等のAI系ソリューション群では1案件当りの大幅な単価向上を見込んでいます。

	投資回収フェーズ ①コンタクトセンター チャンネルの拡充 MOBI AGENT MOBI BOT MOBI VOICE	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	新規投資フェーズ ③ユーザー支援自動対応AI (AIエージェント) maestra
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)

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	-

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の投資を予定しています。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います。

前年度営業利益と比較した今期予想の増減要因

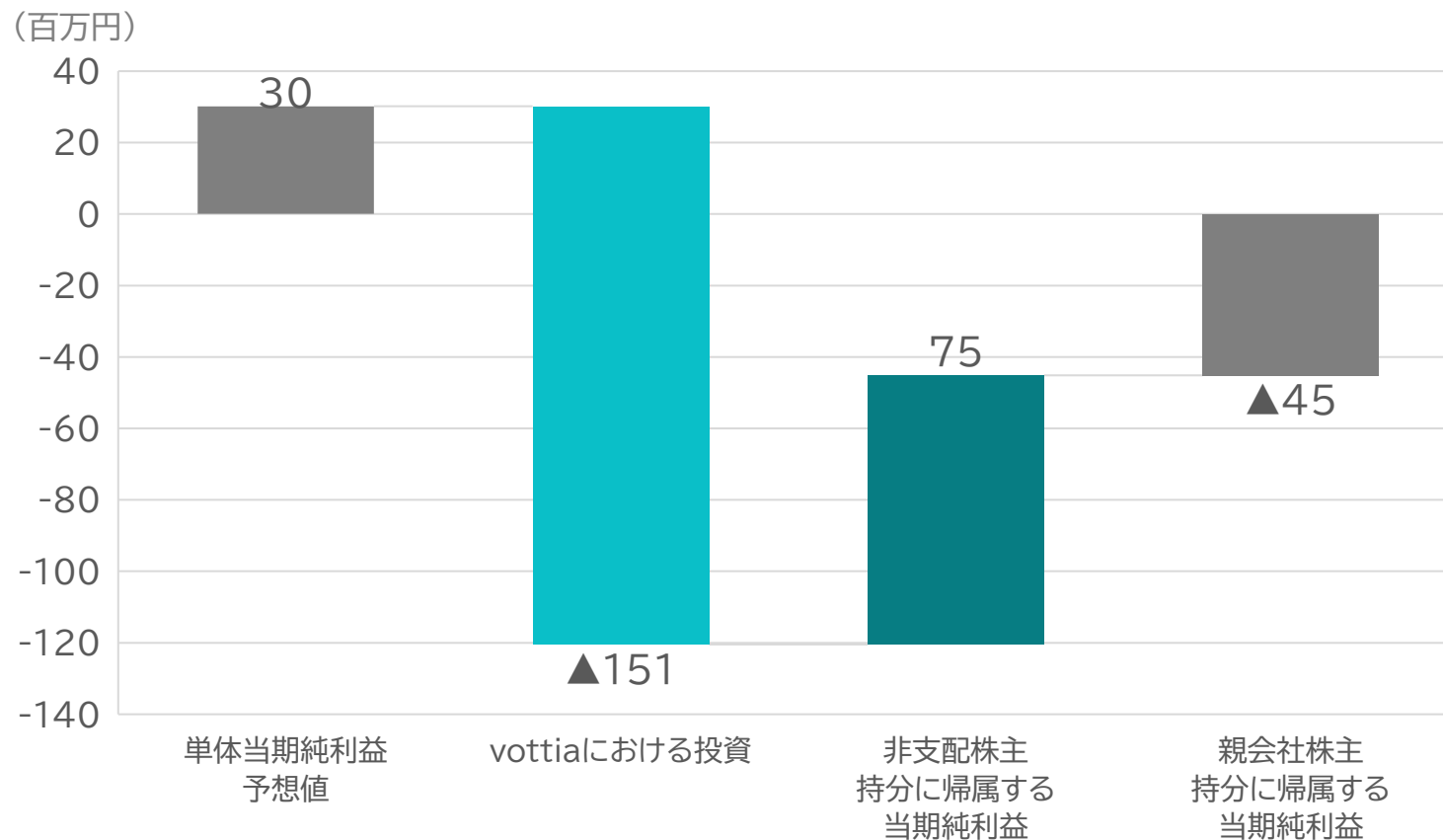


【モビルス(単体)における投資領域】

- 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しています。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んでいます。

単体純利益と連結純利益の差異の要因



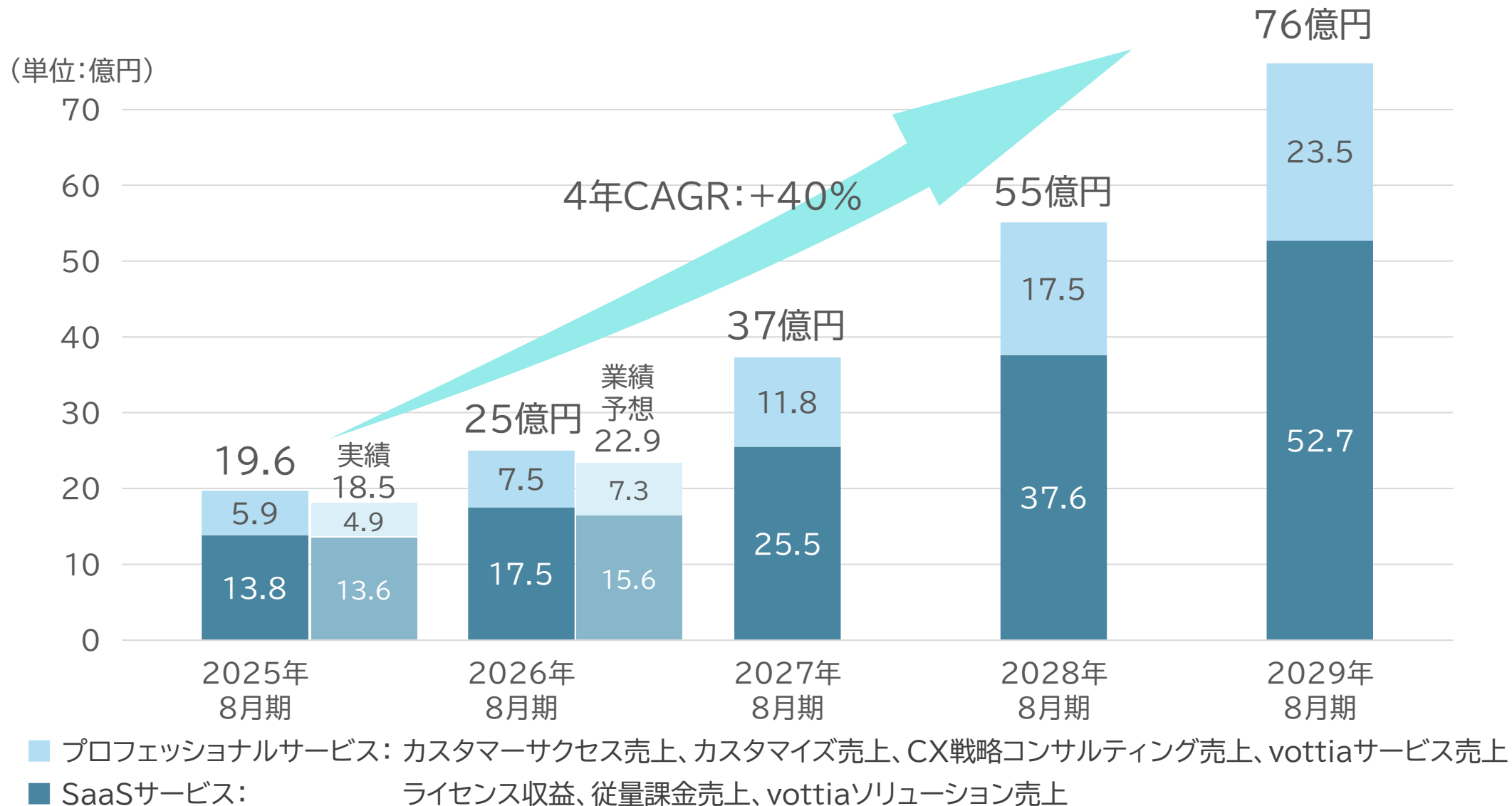
【vottiaにおける投資領域】

- 製品開発稼働の確保
- 営業人材の採用

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	90	▲110	-
経常利益	81	▲120	-
親会社株主持分に帰属する 当期純利益	90	▲45	-

中期経営計画期間における計数量目標(連結売上高)

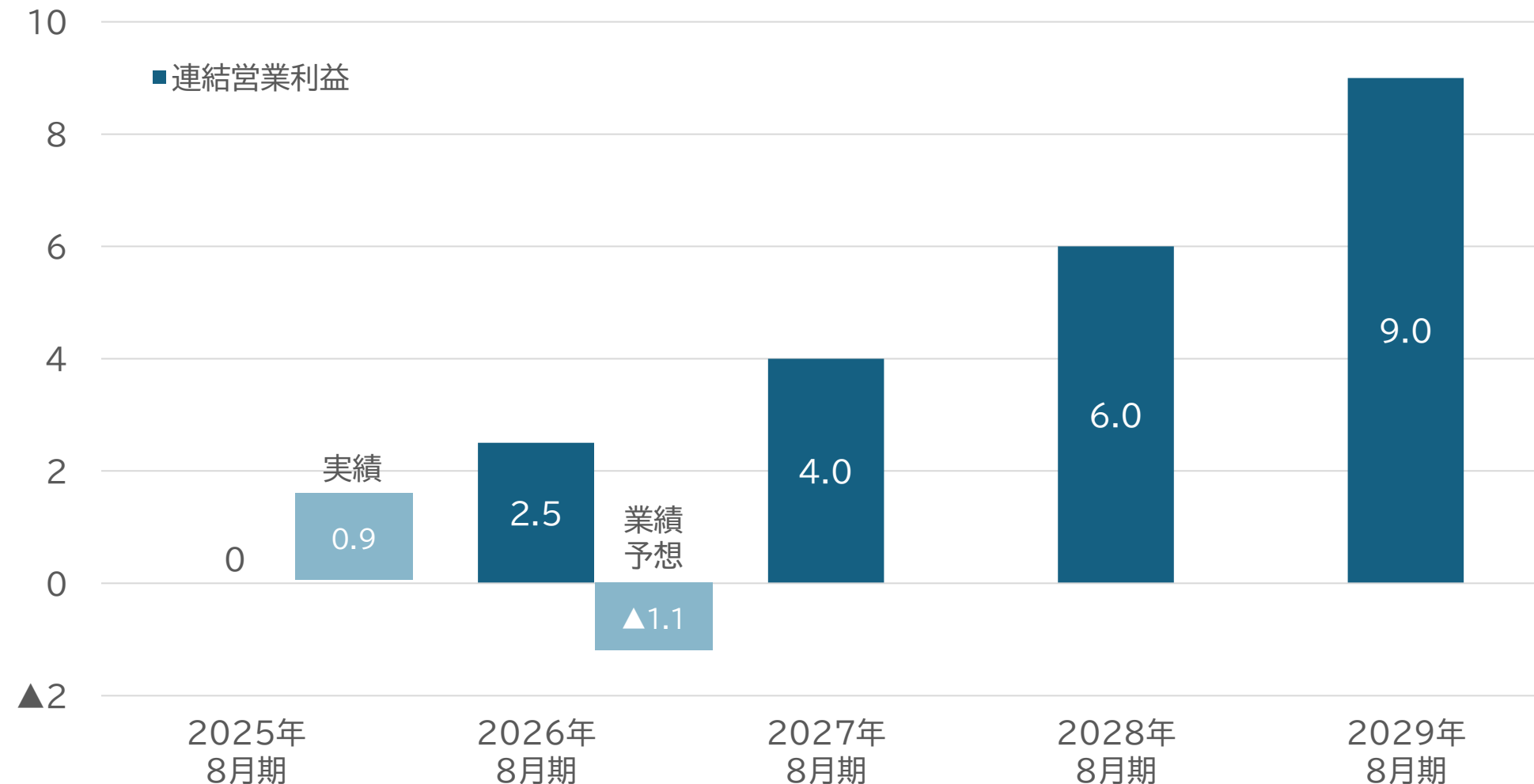
事業ポートフォリオの構築を進め、2025年8月期を起点とする5か年で76億円の売上高を目指します。



■ 中期経営計画期間における計数目標(連結営業利益)

営業利益率10%以上を確保し、売上成長に応じた利益成長の実現を目指します。

(単位:億円)



	2025年4月11日公表内容	2025年8月期での実績・進捗状況
事業構成要素の 拡充	<ul style="list-style-type: none"> MOBIシリーズおよび生成AIを活用したMooAを含めたSaaSソリューションおよびカスタマーサクセス・カスタマイズ事業 CX戦略コンサルティング事業 デジタルオペレーション事業 	<ul style="list-style-type: none"> 当社既存顧客・新規顧客へのMooA製品の導入が始まり、ダッシュボード機能、VOC分析、ナレッジ管理機能の追加などの機能追加を実現。 AIエージェントシステムの提供と合わせてデジタルオペレーションを担う連結子会社vottiaをトランスコスモスとのJVにより設立。システム開発と事業構築を開始。
売上高	<p>2025年8月期: 19.6億円</p> <p>2026年8月期: 25億円</p> <p>2027年8月期: 37億円</p> <p>2028年8月期: 55億円</p> <p>2029年8月期: 76億円</p>	<p>2025年8月期実績: 18.5億円</p> <p>2026年8月期予想: 22.9億円</p> <p>MooA製品の導入において、案件の大型化が進み、案件の創出から受注まで、また受注から課金までの期間が従来よりも長期化したことで計画値に対してビハインド。2026年8月期については前期実績を踏まえ、期初の業績予想としては保守的な見通しを設定。MooA製品での受注獲得の加速および連結子会社vottiaの早期売上貢献を中心に売上高見通しの引き上げを目指す方針。</p>
営業利益	<p>2025年8月期: 0億円</p> <p>2026年8月期: 2.5億円</p> <p>2027年8月期: 4.0億円</p> <p>2028年8月期: 6.0億円</p> <p>2029年8月期: 9.0億円</p>	<p>2025年8月期実績: 0.9億円</p> <p>2026年8月期予想: ▲1.1億円</p> <p>2025年8月期は営業黒字化に向けたコスト削減を進めたことで計画を上回って着地。売上高見通しを保守的に設定したことに加え、AIエージェントに対する市場期待の高まりを踏まえた連結子会社vottiaへの投資加速により、2026年8月期は計画対比ビハインドとなる見込み。業績予想を上回る売上高を目指しながら、vottiaへの投資は行いつつも、引き続き生産性の改善・コスト削減に取り組み、営業利益の改善を目指す方針。</p>

APPENDIX

主なリスク		顕在化の可能性・時期	影響度	対応策
競合他社による影響	競合他社が新規サービスを開発した場合や、価格競争等がさらに激化した場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中／中期	大	当社の属するコンタクトセンター向けBPO市場におけるサービス開発のスピードは速く、当社としては、顧客ニーズ等を把握しつつ、ニーズに合った開発を進めております
情報管理体制	当社より情報の漏洩が発生した場合は、顧客からの損害賠償請求や当社の信用失墜等により、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	小／不明	大	プライバシーポリシー及び個人情報保護方針を制定し、またプライバシーマーク及びISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)の認証を取得し、社内で運用する他、役員及び従業員に対して情報セキュリティに関する教育研修を実施する等、委託先を含めた情報管理体制の強化に努めております。
システムのトラブル	地震や火災等の発生、人的ミス、外部からの不正アクセス、通信事業者に起因するサービスの長期にわたる中断や停止等のシステムトラブルが発生した場合、当社の事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	小／不明	中	事業の安定的な運用のために災害対策、システム強化、セキュリティ対策等を講じ、トラブル等が発生しないように厳格な運用に努めております。
SaaS商品に係るライセンスの売上	当社サービスの市場競争力の低下等によって新規顧客の獲得が想定より進まない場合や、解約が増加し、経常的に得られる収益が減少した場合には、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	小／中期	中	営業活動の強化による新規顧客の拡大及び機能の追加開発やサポートの充実による既存顧客の継続率の維持・向上を図っております。
販売代理店及びOEM供給先	セールスパートナーの営業活動については当社のコントロールが及ばないことから、新規顧客の獲得が想定より進まない場合、解約が増加してリカーリングによる売上が減少した場合、または当該セールスパートナーと当社の関係が悪化した場合には、当社の事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中／中期	中	セールスパートナーに向き合う営業チームを整備し、日々の営業活動を通じて顧客企業に対する共同提案及び共同のカスタマーサクセス活動、またセールスパートナーからのニーズを反映した新機能開発などを行っております。
法的規制等	当社事業は比較的新しい領域であるため、今後新たな法令等が成立することで追加の規制を受ける可能性があります。現在特段認識しているものではありませんが、今後の法律改正又は規制の動向によっては、当社の事業活動に支障をきたすとともに、経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中／中期	大	法的規制の遵守を徹底したサービス運営を行うため、顧問弁護士等とも連携のうえ、最新の法規則に関する情報の取得や社内でのコンプライアンス研修等を通じて、法令遵守体制の強化に努めております。

詳細については、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載しております。

つながらないを解消する、電話自動応答

MOBI VOICE

電話・音声による自動応答シナリオを簡単に作成でき、手続きの申し込み、問い合わせ受付、予約など、幅広い分野で活用可能。通話音声は即時テキスト化、SMSでWebやチャットへ誘導することも可能です。AI連携による高度な自動応答も実現できます。

離脱箇所やシナリオが確認しやすい

使いやすいGUI

CRMやPBXなどとのシステム連携

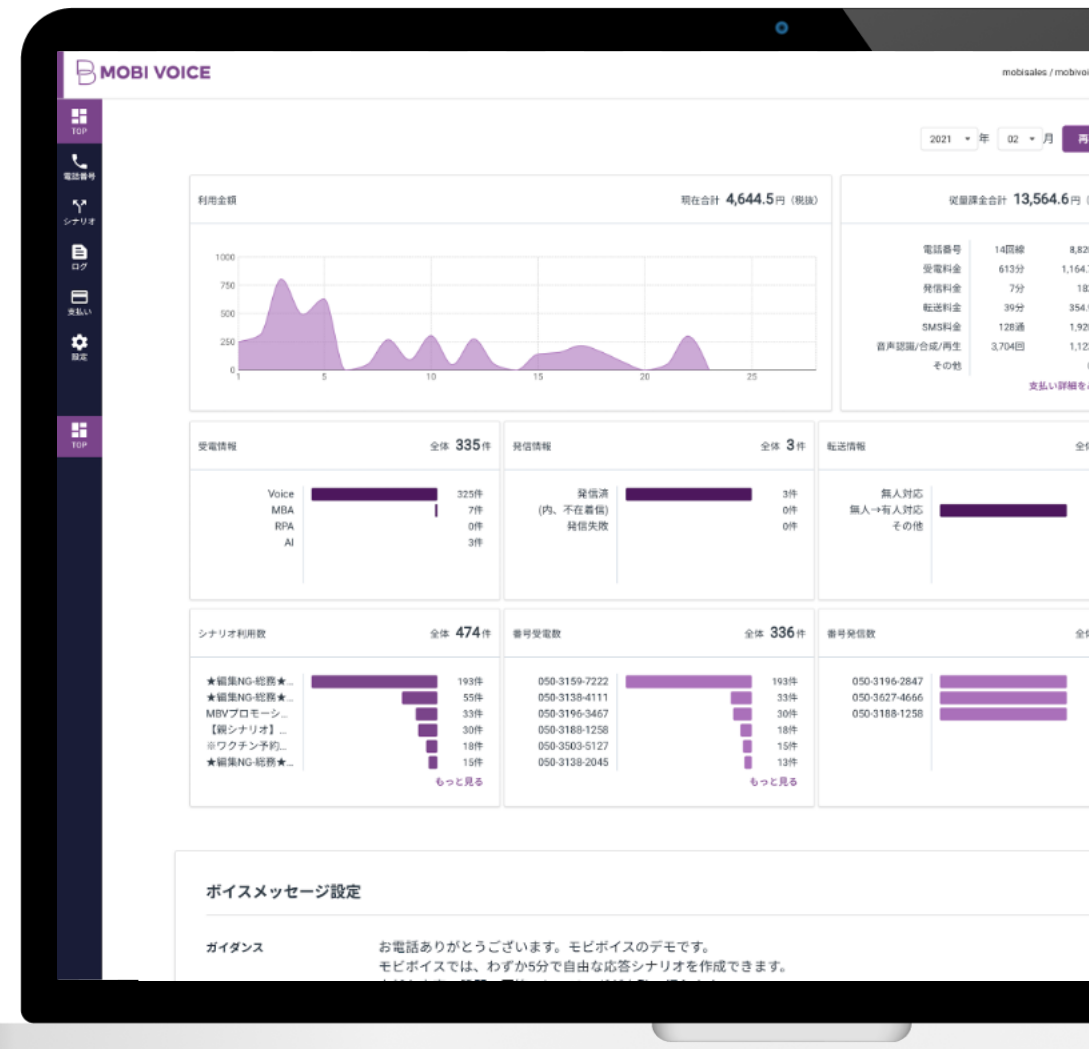
手続き処理自動化など高度なシステム連携

督促などの架電業務も自動化できる

アウトバウンド機能

電話対応時間を削減

生成AIとの連携で総対応時間の削減



多彩なAI・システム連携が可能なチャットボット

MOBI BOT

シンプルなシナリオ型による問い合わせの振り分け、AIエンジンによる一問一答、有人チャットとのシームレスな連携、CRMやRPAなど外部システムとの柔軟な連携による処理自動化まで、カバー範囲の広さが特徴のチャットボットです。企業のニーズに応じて、柔軟な運用を構築できます。

シナリオ型も
一問一答もできる

柔軟なシナリオ編集と
AIによる自動応答

カスタマイズで
対応業務の効率化

手続き処理自動化など
高度なシステム連携

目指したい運用
を実現できる

定着化まで支援する
伴走型サポート

解決できる
チャットサポート
の実現

有人チャットとの
シームレスな切替



※1 出典: ITR「ITR Market View: 対話型AI・機械学習プラットフォーム市場2024」 ※2 2024年10月時点

運用しやすい支援機能が充実したチャットサポートシステム

MOBI AGENT

回答支援機能や生成AIによる後処理業務の短縮、個人情報への配慮、ダッシュボード機能など、オペレーターに優しい支援機能が充実したチャットサポートシステムです。チャットボットや他のシステムとの機能連携など高い拡張性と伴走型のサポートメニューによってCX向上や業務効率化を実現できます。

業務効率化
運用改善

負担を軽減する
オペレーター
支援機能

解決率向上
顧客体験の向上

オペレーションを
拡張するシステム連携

目指したい運用
を実現できる

定着化まで支援する
伴走型サポート

後処理業務
も削減

生成AIとの連携で
後処理業務の削減

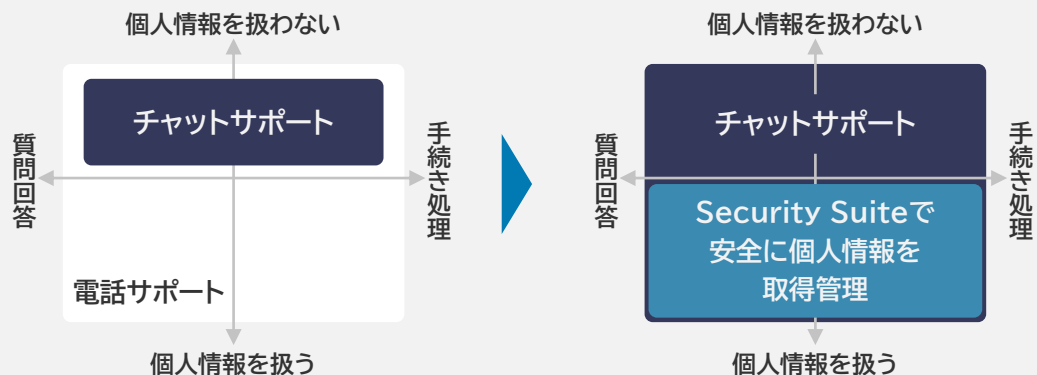


最高レベルのセキュアコミュニケーション機能群

Security Suite

独自開発のセキュアコミュニケーション機能群です。チャットサポートにおいてオペレータが顧客の個人情報を安全に受け取り、本人確認や個人情報に基づいた個別対応を行えたり、チャット上で検出された個人情報を自動で検出し削除予約を行ったりできます。

電話と同じレベルでチャットでも個人情報の取り扱いや本人確認が可能に



個人情報を安心安全に扱える

Secure Path



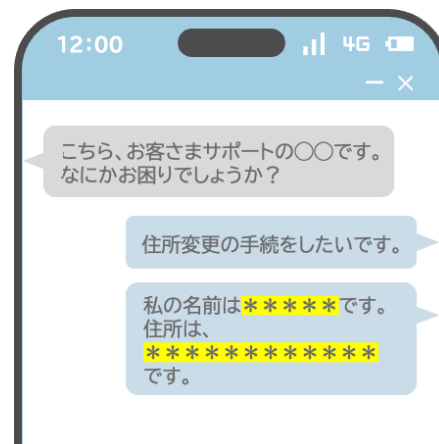
個人情報保護を扱うため
厳密なセキュリティ基準
PCI DSSに準拠



PCI DSS準拠
※準拠範囲 Mobilus Security Suite(Secure Path)

個人情報の自動検知・自動制御

Secure Alert



不正やなりすましを防ぐ

Secure MFA



応対品質向上と業務効率を改善できるオペレーション支援AI

MooA

MooA(Mobilus Operational AI:ムーア)とはモビルスが独自開発するオペレーション支援AIで、コンタクトセンターのオペレーターやスーパーバイザーの業務をサポートするAIシステムです。生成AIと独自技術のシナジーによって応対業務や後処理業務を中心に運用負担軽減とVOC活用を促し、コンタクトセンターにおける課題の解決を実現します。

後処理業務を
大幅に削減

日本語に特化した
高精度な要約

応対中の
回答負担を軽減

ナレッジを限定した
回答案作成

VOC活用の
促進

業務用途別
要約メニュー



■ 本資料の取り扱いについて

- 本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります
- これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません
- また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示時期は2026年11月を予定しております。

MOBILUS

