

株式会社 アプリックス

平成21年12月期 第2四半期

2009.8.12

代表取締役

郡山 龍



注意事項

本資料には、2009年8月11日現在の当社及び当社グループの将来に関する前提・見通し・計画に基づく予想が含まれておりますが、その性質上、国内外での経済動向・市場の需要・為替レート・税制等の制度変更といった潜在的リスクや不確定要素によって変動する可能性が存在します。当社は、このような情報内容を保証するものではなく、株主および投資家の皆様がこのような情報を使用したことより生ずるいかなる損害についても責任を負うものではありません。

この資料に含まれる金額は、注記がない限り単位未満桁の数値を切り捨てております。

第2四半期業績



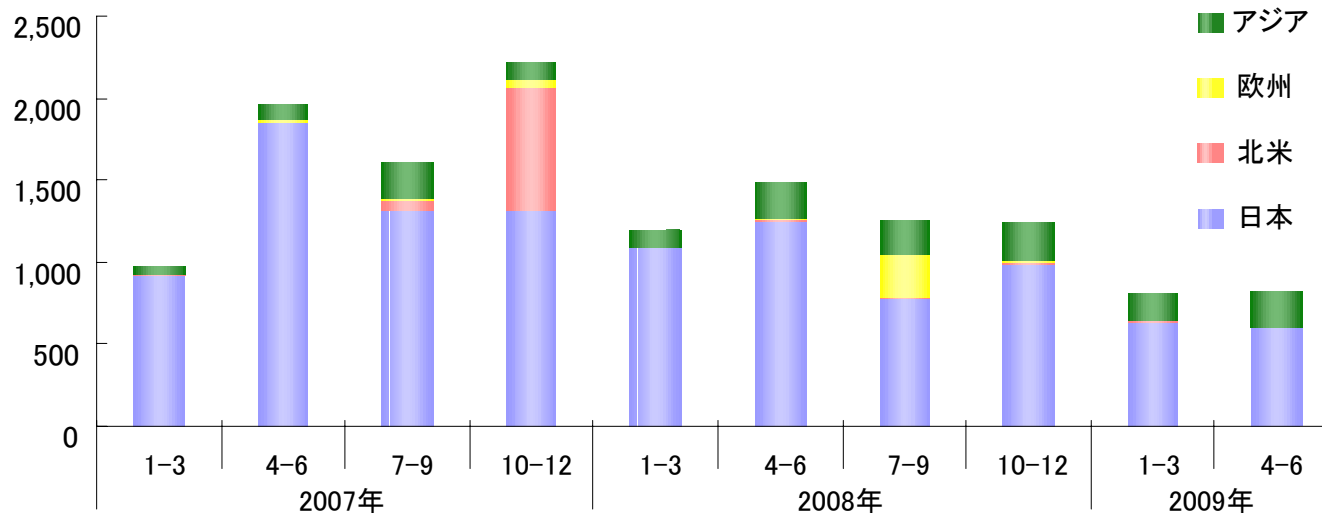
■ 売上は増加傾向、景気回復の兆しに合わせ積極的な研究開発投資を開始

	2007年					2008年					2009年	
	1-3月期	4-6月期	7-9月期	10-12月期	通期	1-3月期	4-6月期	7-9月期	10-12月期	通期	1-3月期	4-6月期
売上高	977	1,960	1,608	2,219	6,763	1,201	1,490	1,259	1,246	5,196	815	823
(前年同期比)	-4.0%	-19.5%	-0.6%	46.2%	2.7%	23.0%	-24.0%	-21.7%	-43.8%	-23.2%	-32.2%	-44.7%
売上原価	1,064	1,349	805	921	4,138	686	883	677	768	3,014	531	552
粗利益	(87)	611	803	1,297	2,625	515	607	581	478	2,182	284	271
(粗利率)	-8.9%	31.2%	50.0%	58.5%	38.8%	42.9%	40.8%	46.2%	38.3%	42.0%	34.8%	32.9%
販売費および一般管理費	650	739	554	585	2,528	480	450	499	476	1,905	574	667
研究開発費	118	219	94	100	531	78	93	113	103	387	100	195
その他販管費	532	520	459	485	1,996	403	357	385	373	1,518	474	473
売上原価+販管費	1,714	2,088	1,358	1,506	6,666	1,166	1,332	1,176	1,244	4,919	1,105	1,219
営業損益	(737)	(128)	250	713	97	35	158	83	1	277	(291)	(395)
経常損益	(667)	(54)	286	770	335	(51)	187	121	25	282	(389)	(399)
当期損益	(8,307)	1,247	187	(144)	(7,016)	(23)	143	154	(165)	110	(400)	(569)
EBITDA	(571)	30	420	901	779	202	387	281	207	1,077	(93)	(206)
(EBITDAマージン)	-58.5%	1.5%	26.1%	40.6%	11.5%	16.8%	26.0%	22.3%	16.6%	20.7%	-11.4%	-25.0%
(償却前利益率)	-75.4%	-6.5%	15.5%	32.1%	1.4%	2.9%	10.6%	6.6%	0.1%	5.3%	-35.7%	-48.0%

売上高(地域別)



■ アジア圏の顧客の売上が30%以上増加、四半期の売上増を確保



日本	910	1,852	1,314	1,312	1,086	1,243	780	989	637	598
北米	12	5	65	758	6	7	5	6	10	4
欧州	7	7	6	45	4	19	260	12	0	0
アジア	48	96	223	104	106	219	212	240	167	222
合計	977	1,960	1,608	2,219	1,201	1,488	1,260	1,247	815	823

売上の状況



- アジア圏の顧客に対する売上が30%以上の大幅増、今後も期待
 - 1) 中国、台湾、韓国のそれぞれの顧客とのビジネスが好調
 - 2) エマージングマーケット向けの伸び代がまだ十分ある
 - 3) オープンプラットフォーム端末向けビジネスも伸びてきている今後の業績ドライバーとなるため、積極的に事業を展開

- 欧米の顧客は引き続き軟調だが改善の契機が見えつつある
 - 1) 2010年のMIDP3.0へのバージョンアップ需要を喚起
 - 2) Android端末への製品提供を加速
 - 3) 欧州向け戦略製品を年末までに投入来期以降の景気回復に向け着々とビジネスを構築

- 国内顧客の状況は底打ち感あり
 - 1) 海外向け輸出製品用の需要が増加傾向
 - 2) Android端末案件が急増
 - 3) 国内向け新規企画案件数も回復基調輸出製品やオープンプラットフォーム端末向けに積極展開

■ 販売体制の強化と積極的な研究開発により費用は増加、下期は回収に注力

	2007					2008					2009	
	1-3	4-6	7-9	10-12	通期	1-3	4-6	7-9	10-12	通期	1-3	4-6
売上原価	1,064	1,349	805	921	4,138	686	883	677	768	3,014	531	552
人件費	387	447	416	415	1,665	397	378	366	323	1,463	313	340
外注費	3,195	855	291	99	4,439	144	92	69	71	376	81	134
ロイヤリティ	149	136	130	308	723	124	350	226	262	962	67	93
減価償却費	160	150	163	183	655	160	222	191	202	776	191	184
その他	269	242	210	273	994	207	209	181	180	775	160	158
(製造費用計)	4,160	1,829	1,209	1,278	8,476	1,032	1,251	1,032	1,038	4,352	811	909
仕掛増減	152	6	(22)	(9)	127	23	(4)	(5)	17	31	(6)	(9)
他勘定振替	(3,248)	(486)	(387)	(344)	(4,465)	(370)	(363)	(350)	(287)	(1,370)	(274)	(347)
販売管理費	650	739	554	585	2,528	480	450	499	476	1,905	574	667
人件費	270	270	244	239	1,023	194	177	191	188	749	196	238
研究開発費	118	219	94	100	531	78	93	113	103	387	99	195
減価償却費	6	8	7	5	27	7	7	7	5	27	6	7
その他	256	242	208	241	947	202	173	187	181	742	273	227
合計	1,714	2,088	1,358	1,506	6,666	1,166	1,332	1,176	1,244	4,919	1,105	1,219

コストの状況

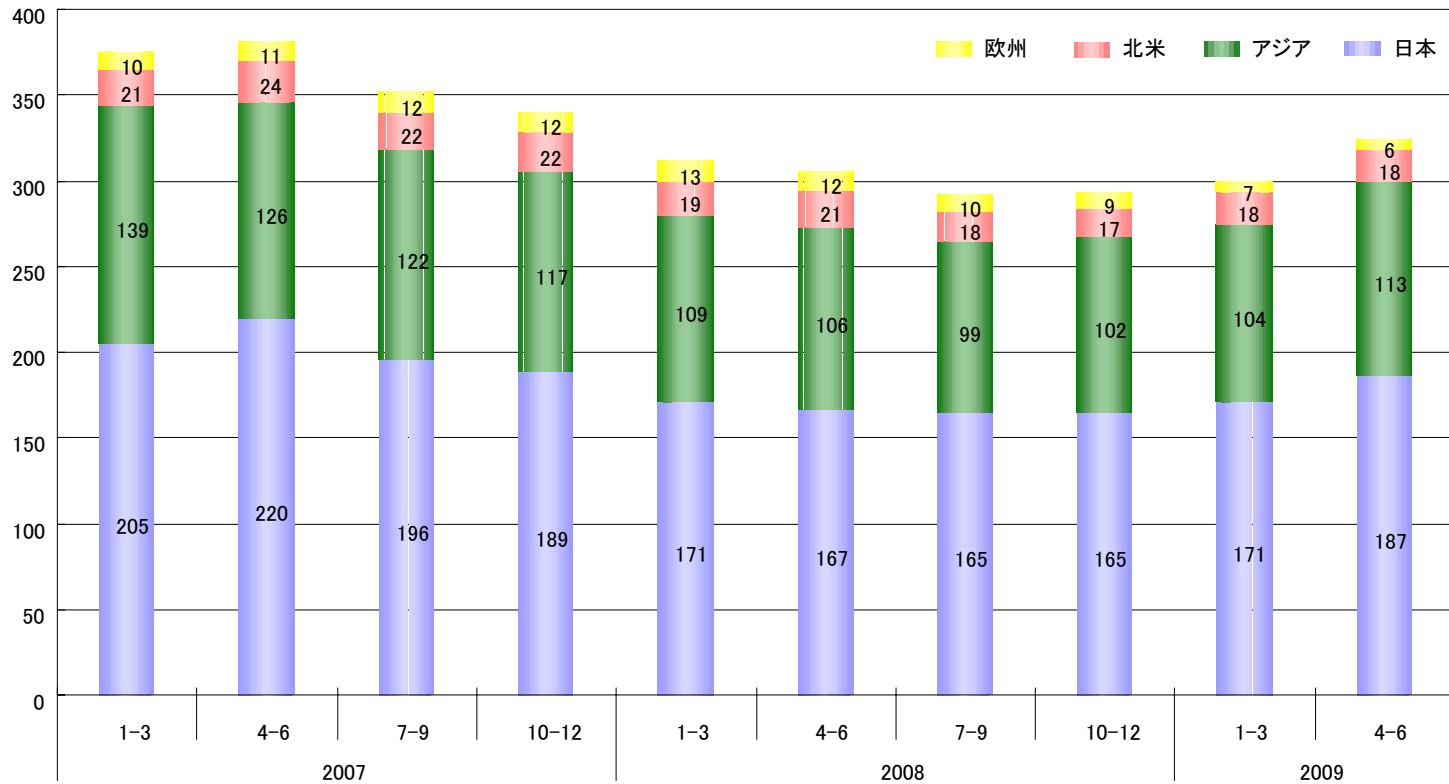


- 製造原価は前四半期と同水準で推移、今後も同様に推移
 - 1) 新規製品の開発日程短縮の為の一時的な外注費増
 - 2) 外払いロイヤリティは低い状態で推移
 - 3) 人件費や外注費の一部は研究開発費等の販管費に振替
今後の売上増により原価率は改善の見込み
- 研究開発費は新規製品が好調なため増加、今後も同水準で推移
 - 1) 将来の収益性への影響を配慮し、積極的に費用化を推進
 - 2) 外部より取得したIPを研究開発費にて計上
 - 3) 将来性を厳しく検討する事により、研究開発費の急増を抑制
市場の回復後の収益性を考慮しながら積極的な研究開発を行う
- その他の販管費は体制の強化により増加、今後の削減が課題
 - 1) J-SOX対応の为一時的なコスト増が発生
 - 2) 経済環境の変化による人材の流動化を契機に人材を確保
 - 3) 既存人員の活用と管理コストの削減が課題
作業効率の向上と直間比率の改善によって収益性を改善

従業員数



■ 本社(日本)とアジア圏の体制を強化、それぞれ輸出事業に注力



地域別事業の状況



■ 欧米での事業

- 1) 活動の約8割が新規技術などの研究開発
- 2) 開発した新規技術は日本やアジア圏の顧客に供給
- 3) 通信事業者との連携により弊社技術搭載製品の需要を牽引
収益性を厳しく見極めて、コストコントロールを注意深く行う

■ アジア圏での事業

- 1) 今後の成長ドライバーとして重要な位置付け
- 2) 顧客の輸出端末への当社製品搭載を強力に推進
- 3) コストパフォーマンスの高い開発拠点として拡充
収益性への貢献が高いため、コストに注意しながら積極展開

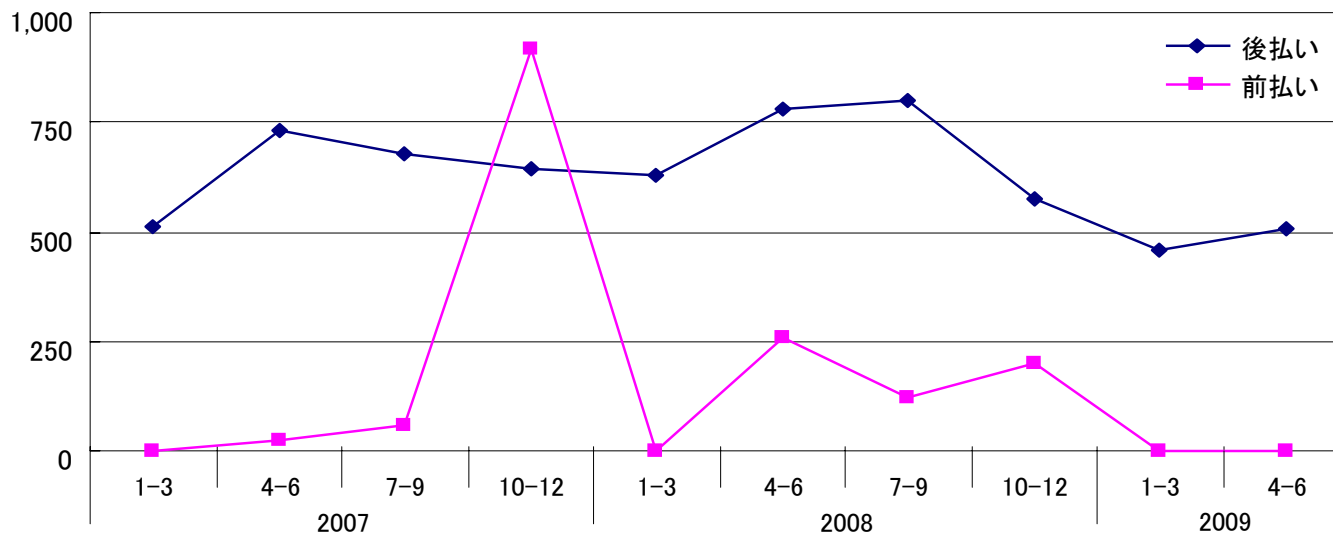
■ 日本での事業

- 1) 新たなサービスを実現する技術の創出と輸出が主務
- 2) グローバルな収益性の向上とコストの削減の推進を担う
- 3) 国内メーカーの海外進出の支援により売上増を狙う
事業の中心的な存在として、引き続き収益性改善と収益拡大の要

ロイヤリティ売上(前払い・後払い)



■ 海外での出荷台数増により利益率の高い後払いロイヤリティ売上が増加

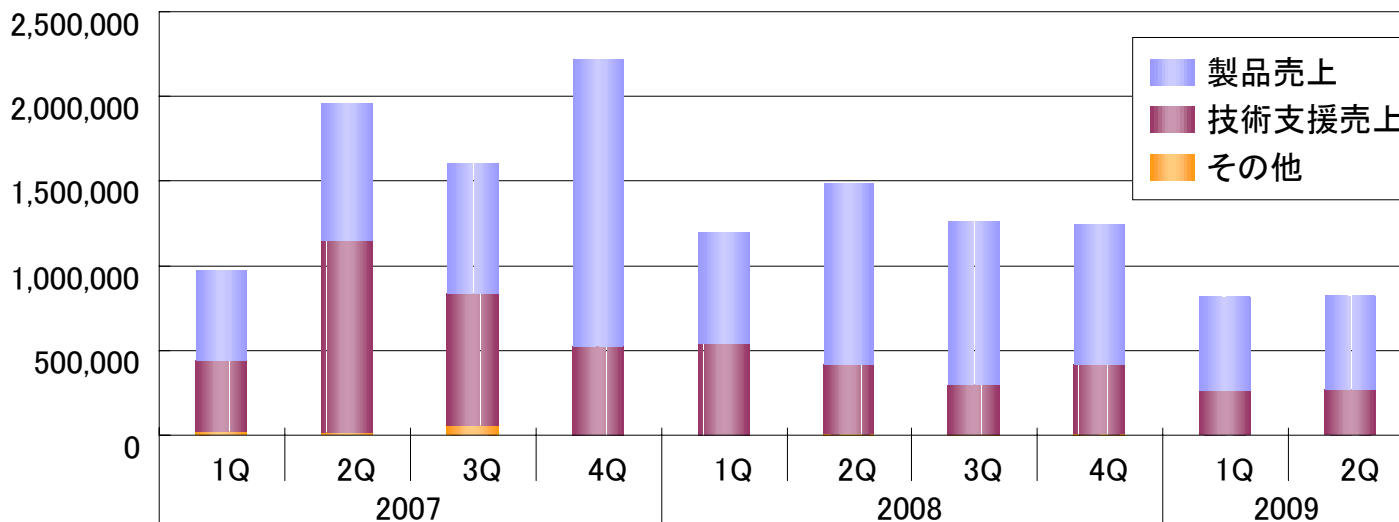


後払い ロイヤリティ	514	731	679	642	627	783	801	574	459	507
	通期 2,565 (71.9%)				通期 2,785 (82.8%)				(99.6%)	(100%)
前払い ロイヤリティ	0	26	60	919	0	256	124	199	2	0
	通期 1,004 (28.1%)				通期 579 (17.2%)				(0.4%)	(0.0%)
ロイヤリティ 合計	514	757	739	1,561	627	1,039	925	773	461	507
	通期 3,569 (100%)				通期 3,364 (100%)				(100%)	(100%)

品目別売上高（ワールドワイド）



■ 海外顧客向け売上げの堅調により製品売上と技術支援売上が共に増加



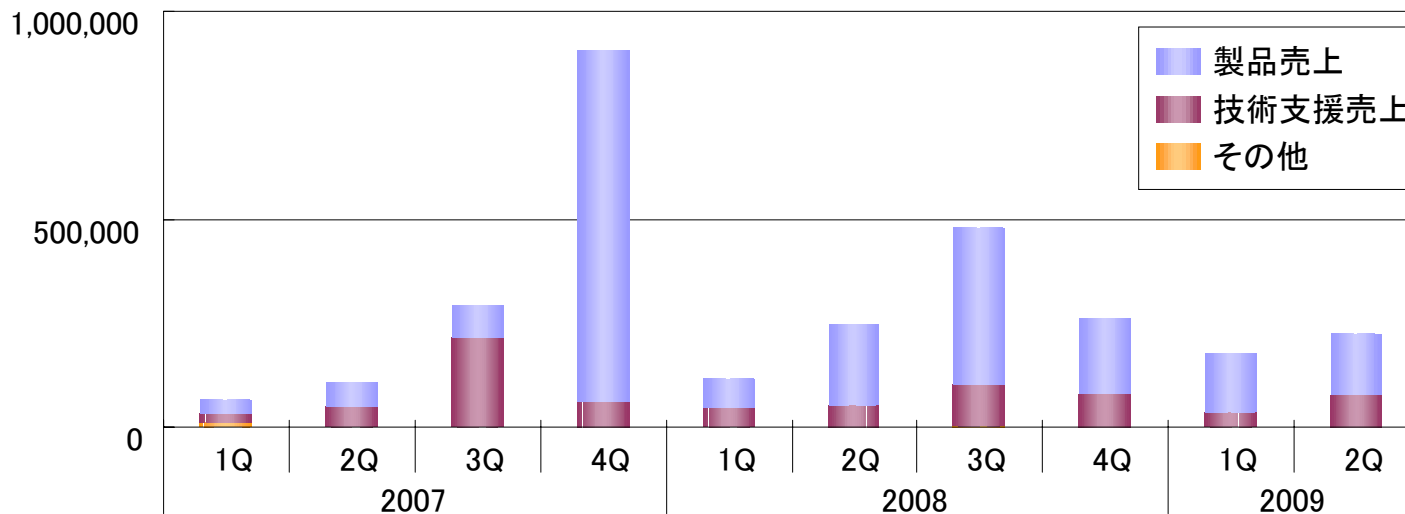
	2007				2008				2009	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
製品売上	533	810	771	1,692	657	1,073	961	830	548	552
	通期 3,809 (56.3%)				通期 3,522 (68.2%)				(67.3%)	(67.1%)
技術支援売上	423	1,138	778	525	543	407	287	405	266	270
	通期 2,865 (42.4%)				通期 1,644 (31.8%)				(32.7%)	(32.9%)
その他	20	10	57	0	0	9	9	9	0	0
	通期 88 (1.3%)				通期 28 (0.5%)				(0.0%)	(0.0%)
合計	976	1,960	1,607	2,218	1,201	1,489	1,258	1,245	814	823
	通期 6,763 (100%)				通期 5,195 (100%)				(100%)	(100%)

(単位: 百万円)

品目別売上高（海外顧客）



■ 製品売上が増加に加え、次期製品への搭載の為の技術支援売上も増加



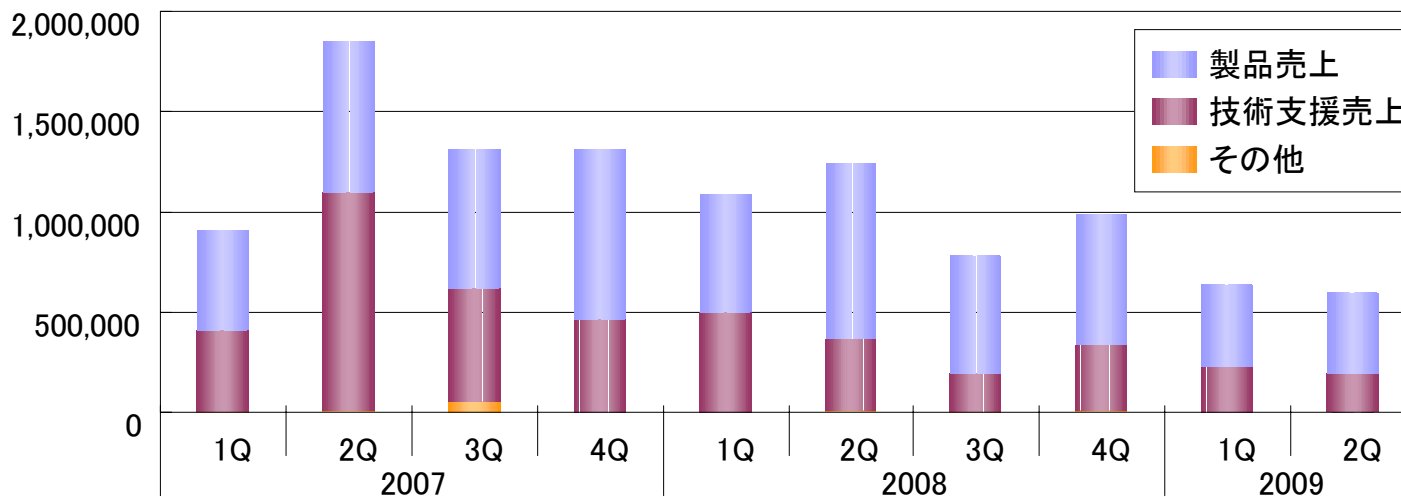
	2007				2008				2009	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
製品売上	33	57	79	847	68	194	376	180	140	147
	通期 1,017 (73.9%)				通期 820 (74.5%)				(79.0%)	(65.2%)
技術支援売上	21	50	214	59	46	52	98	80	37	78
	通期 346 (25.2%)				通期 277 (25.2%)				(21.0%)	(34.8%)
その他	12	0	0	0	0	0	3	0	0	0
	通期 12 (0.9%)				通期 3 (0.4%)				(0.0%)	(0.0%)
合計	66	107	294	915	114	246	478	260	177	225
	通期 1,383 (100%)				通期 1,101 (100%)				(100%)	(100%)

(単位: 百万円)

品目別売上高（国内顧客）



■ 国内顧客の業績回復の兆しに合わせ、売上も底打ち感



	2007				2008				2009	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
製品売上	500	753	692	845	589	878	584	649	407	405
	通期 2,791 (51.8%)				通期 2,702 (66.0%)				(64.0%)	(67.8%)
技術支援売上	401	1,087	564	466	496	354	189	325	229	192
	通期 2,519 (46.8%)				通期 1,367 (33.4%)				(36.0%)	(32.2%)
その他	7	10	57	0	0	9	5	9	0	0
	通期 76 (1.4%)				通期 24 (0.6%)				(0.0%)	(0.0%)
合計	910	1,852	1,313	1,311	1,086	1,243	779	984	636	597
	通期 5,387 (100%)				通期 4,094(100%)				(100%)	(100%)

(単位:百万円)

■ 慎重に戦略的資本提携を推進、選択と集中を明確に

	2008年12月期		2009年12月期	
	第2 四半期末	期末	第1 四半期末	第2 四半期末
流動資産	10,022	11,755	11,540	10,301
現預金	3,815	2,500	3,026	2,159
有価証券	5,061	7,758	7,268	7,240
売掛金	815	636	338	380
棚卸資産	156	2	9	18
繰延税金資産	46	7	30	8
その他	310	887	974	530
貸倒引当金	(42)	(35)	(106)	(33)
固定資産	12,034	2,318	2,301	2,903
有形固定資産	141	114	112	108
無形固定資産	1,646	1,540	1,491	1,512
ソフトウェア	1,301	1,272	1,231	1,129
ソフトウェア 仮勘定	335	260	252	376
その他	10	8	8	7
投資その他の資産	2,695	664	698	1,282
投資有価証券	2,462	524	585	1,253
その他	235	190	177	157
貸倒引当金	(2)	(50)	(65)	(128)
資産合計	14,504	14,073	13,841	13,203

	2008年12月期		2009年12月期	
	第2 四半期末	期末	第1 四半期末	第2 四半期末
流動負債	900	989	910	738
買掛金	45	25	31	108
短期借入金	0	0	0	0
1年以内返済予定長期 借入金	0	0	0	0
未払金	508	421	459	297
未払法人税等	8	7	6	0
その他	338	536	413	333
固定負債	0	0	4	7
負債合計	900	989	910	744
資本金	13,264	13,264	13,264	13,264
資本剰余金	14,180	14,180	6,590	6,590
利益剰余金・その他	(13,845)	(13,856)	(6,666)	(7,221)
評価換算差額	(53)	(508)	(264)	(174)
少数株主持分	37	4	5	0
純資産合計(資本合計)	13,604	13,084	12,926	12,459
負債・純資産合計	14,504	14,073	13,841	13,203

(単位:百万円)

■ 運用は慎重に行い、活用は効果的な用途に限定、無駄な出費を抑える

	2007年				2008年				2009年	
	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6
営業活動によるキャッシュフロー	2,198	(1,655)	(275)	1,177	326	562	577	(246)	177	(197)
税前損益	(8,276)	1,665	295	166	(32)	158	186	(96)	(407)	(537)
減価償却費	165	158	170	188	167	228	200	205	197	189
売上債権減少(△増加)	1,517	(691)	(311)	62	858	(142)	798	(489)	294	(123)
法人税等支払額	(69)	(77)	(161)	(33)	(592)	(36)	19	(394)	0	410
その他	8,860	(2,710)	(268)	794	(75)	353	(626)	528	93	(137)
投資活動によるキャッシュフロー	(4,240)	4,012	(380)	5	(612)	(308)	1,835	(294)	(341)	(589)
投資有価証券の取得・売却	372	4,559	(81)	230	(357)	(73)	2,036	(148)	(81)	(611)
無形固定資産の取得	(4,564)	(539)	(272)	(244)	(264)	(231)	(191)	(139)	(153)	(115)
その他	(48)	(8)	(27)	19	9	(3)	(10)	(8)	(107)	137
財務活動によるキャッシュフロー	63	(131)	136	3	1	0	0	(30)	(0)	(0)
株式発行による資金調達	13	4	1	3	1	0	0	0	(0)	0
有利子負債の増減	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
その他	50	(135)	135	(0)	0	0	(0)	(30)	0	(0)
為替調整	5	86	(132)	(95)	(230)	120	(84)	(250)	68	(15)
現金・現金同等物残高の増減	(1,974)	2,447	(785)	1,090	(514)	374	2,328	(820)	(96)	(802)
現金・現金同等物の期末残高	5,588	8,035	7,250	8,339	7,826	8,200	10,528	9,708	9,612	8,810

携帯Java普及の現状



■ メーカーの立場から

- 1) 日本の通信事業者によるコンテンツプロバイダーへの積極支援が携帯にJavaを搭載する起爆剤となった
- 2) 欧米の通信事業者は端末へのJava搭載を求めることによりコンテンツビジネスの立ち上がりを期待したが不調
- 3) エマージングマーケットでは、ユーザーが欲しいコンテンツを手軽に入手できる環境が整っていない

■ コンテンツプロバイダーの立場から

- 1) 日本は通信事業者内でJavaの仕様が統一されているので、単一のアプリケーションを供給できるマーケットが大きい
- 2) 欧米ではJavaの仕様が統一されておらず、多様な端末への対応が必要な為、未成熟のマーケットの割にコストが掛かり過ぎる
- 3) エマージングマーケットの急激な市場拡大は魅力的だが、市場環境や進出の方法がわからず、支援が必要

G-modeとの戦略提携の意義



■ Aplixのニーズ

- 1) エマージングマーケットでJava搭載端末を普及させる為には、戦略的にコンテンツを供給する必要がある
- 2) 巨大な市場の幅広いユーザー層に対応する為には、老若男女それぞれに訴求する多様なコンテンツを取り揃える必要がある
- 3) 中長期的な視点で、黎明期からねばり強く市場の開拓に付き合ってもらわなければならない

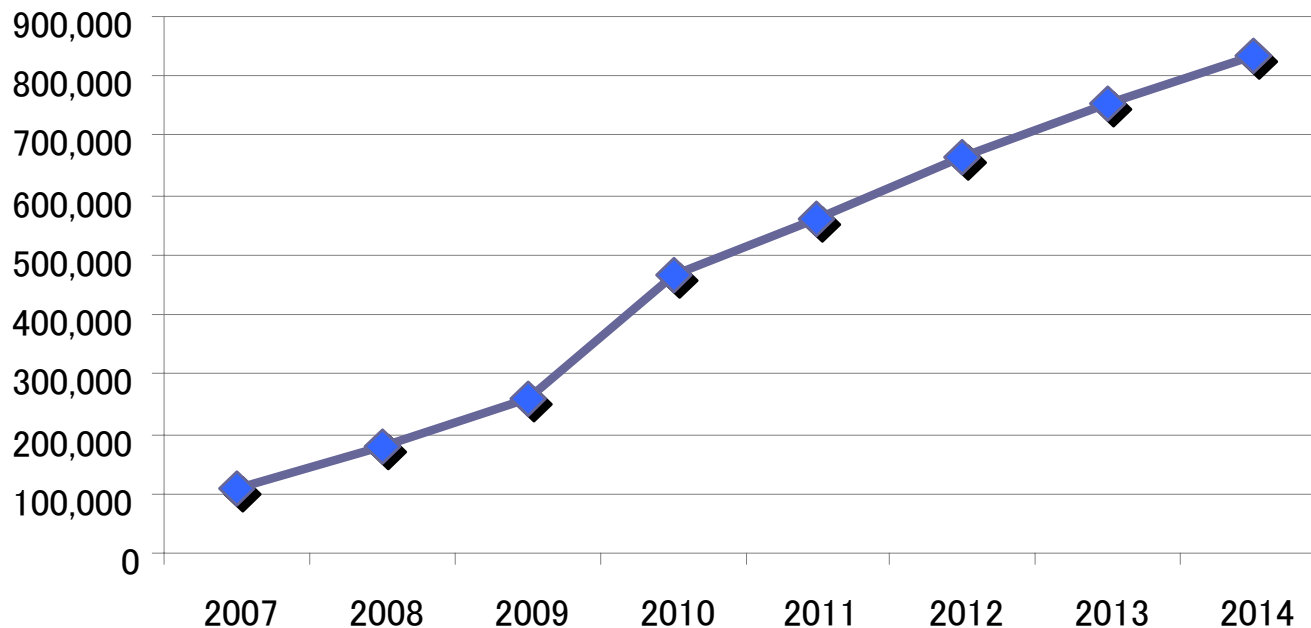
■ G-modeの優位性

- 1) 国内売上比率が圧倒的に高いため、コストの回収が出来れば、海外向けには戦略的なビジネス条件の設定が可能
- 2) 世界で年間1億台以上出荷されているJBlendへの対応に注力することにより、少ない対応コストでより大きな市場に供給可能
- 3) 関連会社化により、Aplixの顧客への供給が容易になり、海外展開に関してもリードしてもらえる

QVGA端末の普及が牽引役



- QVGA端末の普及がコンテンツ市場拡大とJBlend搭載数増加を加速



エマージング市場におけるQVGA以上の液晶ディスプレイを搭載した
携帯電話の出荷台数実績と予測

今後もパートナーとの連携を積極推進



■ コンテンツプロバイダー

- 1) AplixがG-modeと共に先鞭をつけ、海外でも有名な日本のブランドコンテンツを優位に展開できる下地を作る
- 2) Aplixが積極的にコンテンツプロバイダーの海外展開を支援し、双方にメリットのあるビジネスを構築
- 3) 移動機メーカーとの連携により、対応コストの削減と、出荷数量の確保によって、リスクの少ない海外展開を実現

■ 組み込みソフトウェアベンダー

- 1) Aplixと共に日本市場の30倍以上の10億台を超える市場に対して日本の優れた組み込みソフトウェア技術を供給
- 2) 海外市場で日本と同様のサービスを実現できる環境を提供することにより、コンテンツプロバイダーの海外進出を共に支援
- 3) 海外の主要なメーカー全てと既にライセンス基本契約があるAplixとの協業により、双方にメリットのあるビジネスを構築

iアプリ自動変換技術(MGD)



2009年2月16日発表のプレスリリースには
多数のエンドースをいただきました

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ
フロンティアサービス部アプリケーション企画担当部長
山下哲也様

株式会社カブコン MC開発部長
手塚武様

株式会社ジー・モード 代表取締役社長
宮路武様

株式会社セガ モバイル統括部統括部長
株田実様

株式会社タイトー 執行役員 ON!AIR事業本部長
笠間信一郎様

株式会社ハドソン 執行役員 NC本部本部長
柴田真人様

バンダイネットワークス株式会社 取締役ソリューション事業担当
兼ソリューション事業部部長兼システム開発部部長
山岸辰雄様

Aplix Press Release



アプリックス:
ドコモのiアプリをWindows Mobile、S60、
Android、iPhone、ポータブルゲーム機等のオ
ープンプラットフォーム向けアプリケーションに自動変
換する技術を開発

2009年2月16日 東京

株式会社アプリックス(本社:東京都新宿区、代表取締役:郡山 龍、以下「アプリックス」)では、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ(本社:東京都千代田区、代表取締役:山田 隆神、以下「NTTドコモ」)のサービスであるiモード®用に提供されているiアプリ®を、世界的に普及が急速に進んでいるWindows Mobile、S60、Android、iPhone、ポータブルゲーム機等のオープンプラットフォーム向けに簡単に提供できるようにする自動変換技術をNTTドコモの協力のもと開発いたしました。

当技術を使う事により、現在 i モード端末向けに提供されている魅力的で優れた日本のゲーム等の i アプリを、そのまま自動的に各オープンプラットフォーム向けアプリケーションに変換できるようになります。各プラットフォーム向けに自動変換されたアプリケーションは、各プラットフォーム向けに専用に開発されたアプリケーションと比べても遜色が無いよう、タッチパネルを指でそつたり画面の向きを縦横に変えるといった独自の動作にも自動的に対応するようになります。

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの フロンティアサービス部アプリケーション企画 担当部長である山下哲也氏は次のようにコメントしています。
「NTTドコモが創りだしてきたサービスを元にしたこのような技術が生み出された事を嬉しく思います。お客様に喜ばれる様々なサービスを実現する、アプリックスの技術に期待しています。」

・コンテンツプロバイダー様からのコメント(50 音順)

株式会社カブコンMC開発部長である 手塚武氏は次のようにコメントしています。
「これが実現できれば、素晴らしいことだ。あらゆる地域のあらゆるハードにカブコンコンテンツを配信していくのが我々の使命なので、その限の強力な武器となることを期待しています。」

株式会社ジー・モードの代表取締役社長である宮路武氏は次のようにコメントしています。
「アプリックスが今回新たに開発されたアプリケーションのオープンプラットフォーム向け自動変換技術により、私たちジー・モードのコンテンツがさらに多くのお客様にお楽しみいただけることは非



コンテンツ向け組み込みソフトウェア



■ 組み込みソフトウェアは機器向けだけじゃない

- 1) オープンプラットフォームの普及により、新たなサービスをアプリケーションとして配信可能となった
- 2) アプリケーションも基幹機能を実現する為には機器同様に要素技術の組み込みソフトウェアが必要
- 3) 機器の数より配信されるアプリケーションの数の方が圧倒的に多く、ユーザーに対してバリューを訴求しやすい

■ MGD (iアプリ自動変換技術) の収益性

- 1) 日本でも急激に伸び始めているオープンプラットフォーム向けのデファクトスタンダード技術のポテンシャルを秘めている
- 2) 機会創出と工数の削減により、コンテンツプロバイダーとのレベニューシェアを進めやすい
- 3) コンテンツでの利用だけでなく、オープンプラットフォーム上で通信事業者の独自サービスや独自機能も実現可能

Androidの多様性と当社の優位性



■ Androidの多様性

- 1) Google Phone以外にPND、MID、Smartbookや独自仕様のOMS携帯など、Android応用製品は多岐にわたる
- 2) 特にアジア圏のAV機器などの家電機器メーカーではAndroidベースのDTV、BD Player、STBなどを開発中
- 3) Androidは通信機能付きの組み込みLinuxのデファクトスタンダードとして既存の組み込みOSを置き換えて行く

■ Aplixの優位性

- 1) OHAの創立メンバーとしてAndroid上のアプリケーションだけでは実現できない機能やサービスを実現するノウハウを蓄積
- 2) 携帯電話用組み込みソフトウェアベンダーとして通信事業者の独自仕様や独自サービスをAndroid上で実現
- 3) デジタルAV向け組み込みソフトウェアベンダーとして、AV機能を利用した新たなサービスを実現する技術を提供

中国顧客と中国市場の重要性



■ 中国顧客の重要性

- 1) 既にグローバルブランドになりつつあるメーカーが多数現れ始めており、今後売上面でも当社の主要な顧客となる
- 2) エマージングマーケットでは欧米のメーカーより積極的に事業を展開しており、今後のJBlend搭載数の増大を牽引
- 3) エマージングマーケット向けODM機だけでなく、日米欧向け主要ブランドメーカーのAndroid端末もODMで供給

■ 中国市場

- 1) 単一の言語(北京語)のみでコンテンツやサービスが実現できる世界最大のマーケット
- 2) 古くから仕様策定等で通信事業者との強力な関係を構築しており、地元企業と同等のビジネスを展開
- 3) 中国市場向け製品の出荷増に加え、中国顧客の輸出向け製品の出荷が急激に増加

平成21年12月期の見通し



■ 通期業績予想

JBlendなどの既存製品の延長線上にある開発中の製品および SafeWID、MGD、Android関連など、新規に開発している製品の双方の提供計画が予定通り進捗しているため、2009年2月13日の発表数値からの変更は必要ないとの判断(ただし、売上や利益が適時開示の必要な額に達した場合は速やかに修正を行う)

売上高: 4,500百万円

営業利益: 0百万円

経常利益: 30百万円

当期純利益: 0百万円

第2四半期サマリー



■ 事業概況

成果

- 1) アジア圏の顧客に対する売上が3割以上の大幅増
- 2) 新規製品に関連する案件は引き続き好調な売上
- 3) グローバルな事業展開の為の体制を強化

課題

- 1) 新規製品投入による日米欧での売上増
- 2) 蓄積した研究開発成果を引き続き製品化し収益に繋げる
- 3) 既存人員の活用と管理コストの削減

経済回復基調に合わせた積極的な施策および選択と集中の推進

■ 今後の見通し

当初の計画通り、通期の業績予想は達成可能との判断

Aplix



株式会社 アプリックス