

2021年12月期第2四半期 決算補足説明資料

株式会社アプリックス(証券コード：3727)
2021年8月12日

会社概要



会社名

株式会社アプリックス
[英文表記：Aplix Corporation]

本社所在地

〒160-0051
東京都新宿区西早稲田二丁目20番9号

設立年月日

1986年2月22日

資本金

2,443百万円 [2021年6月末現在]

従業員数

45名（連結） [2021年6月末現在]

マネジメント体制（2021年6月30日現在）

代表取締役社長	根本 忍
常務取締役	倉林 聡子
取締役（社外）	平松 庚三
取締役（社外）	田口 勉
常勤監査役	大西 完司
監査役（社外）	山田 奨
監査役（社外）	坂口 禎彦

執行役員

鳥越 洋輔

オブザーバー
オブザーバー
オブザーバー

根木 勝彦
石黒 邦宏
曾根 卓朗

事業内容

テクノロジー事業
ソリューション事業

グループ会社

株式会社BEAMO
スマートモバイルコミュニケーションズ株式会社
（略称：SMC）

1. 2021年第2四半期連結決算概要
2. 事業の状況
 - ・Aplix IoT プラットフォーム
 - ・エンジニアリングサービス
 - ・MVNO
3. Appendix

1. 2021年第2 四半期連結決算概要

2021年12月期第2四半期 連結決算

売上高	1,809百万円	前年同期比 31.8%増	直前四半期比 ▲11.1%
営業利益	▲107 百万円	—	—
EBITDA	▲55 百万円	—	—

※ EBITDA：営業利益+償却費（減価償却費、のれん償却費、顧客関連資産償却費）

※「前年同期比」は累計期間数値、「直前四半期比」は会計期間（四半期数値）の比率

テクノロジー事業

ソリューション事業

売上高	311百万円	前年同期比 6.8%増	直前四半期比 ▲37.1%	売上高	1,502百万円	前年同期比 39.0%増	直前四半期比 ▲5.1%
営業利益	62百万円	前年同期比 192.3%増	直前四半期比 ▲92.2%	営業利益	▲48 百万円	前年同期比 —	前年同期比 —

※セグメント売上高はセグメント間の内部売上高又は振替高を含む

※「前年同期比」は累計期間数値、「直前四半期比」は会計期間（四半期数値）の比率

■ 売上高

- テクノロジー事業においては、システム開発案件（P.19ページ参照）やマルチクラウドサービス販売（P.22ページ参照）の獲得が想定よりも低調に推移したこと等の理由により、直前四半期である本年第1四半期と比較すると37.1%の減少という結果となったが、主要製品のロケーションビーコン「MyBeaconシリーズ」の販売については引き続き堅調に推移したことから、前年同四半期比においては6.8%の増加となった。
- ソリューション事業においては、大手キャリアより格安プランが発表されたこと等の影響により、当社の主要な子会社であるスマートモバイルコミュニケーションズ株式会社（以下「SMC」）が展開するMVNOの新規獲得件数が想定よりも小さく、解約数が上回ったこと等から直前四半期比5.1%減少。しかしながら、前年同四半期と比べると、携帯電話、SIMカードやモバイルWiFiルーターの月額利用料金等ストック収益が順調に積み上がり39.0%増加。

■ 営業利益・EBITDA

- 上述のとおりシステム開発案件の新規獲得が低調に推移したことから、テクノロジー事業における利益が減少した。当四半期より販売を開始したマルチクラウドサービスや、通信機能付ドライブレコーダー「AORINO」について、当初の予定と比較して販売・営業体制等の立ち上がりが遅れたこと、また販路の開拓等に時間を要したこと等から販売計画の進捗が鈍化する中、広告宣伝や販売促進のための初期投資が先行して発生した。また、モバイルWiFiルーター「THE WiFi」についても、市場のニーズや変化を捉えて販売方法やプラン等の見直しを行ったこと等により、ソリューション事業における収益性が低下し、結果として営業利益、EBITDAともに赤字着地。

2021年12月期第2四半期 連結業績概要



(単位：百万円)

	2020年12月期 第2四半期	2021年12月期 第2四半期	増減額	増減率
売上高	1,372	1,809	+ 436	+ 31.8%
営業費用	1,297	1,917	+ 616	+ 47.8%
営業利益	75	▲107	▲183	—
EBITDA	126	▲55	▲181	—
経常利益	68	▲108	▲177	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	66	▲103	▲169	—
(参考)受注残高	87	95	+ 7	+ 8.9%

2021年12月期第2四半期 セグメント別業績概要



(単位：百万円)

	テクノロジー事業		ソリューション事業		調整額
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	営業利益
2020年2Q 累計実績(A)	292	21	1,080	174	▲120
2021年2Q 累計実績(B)	311	62	1,502	▲48	▲122
増減額 (B - A)	+19	+41	+421	▲222	▲1
増減率 (%)	+6.8	+192.3	+39.0	—	+1.5

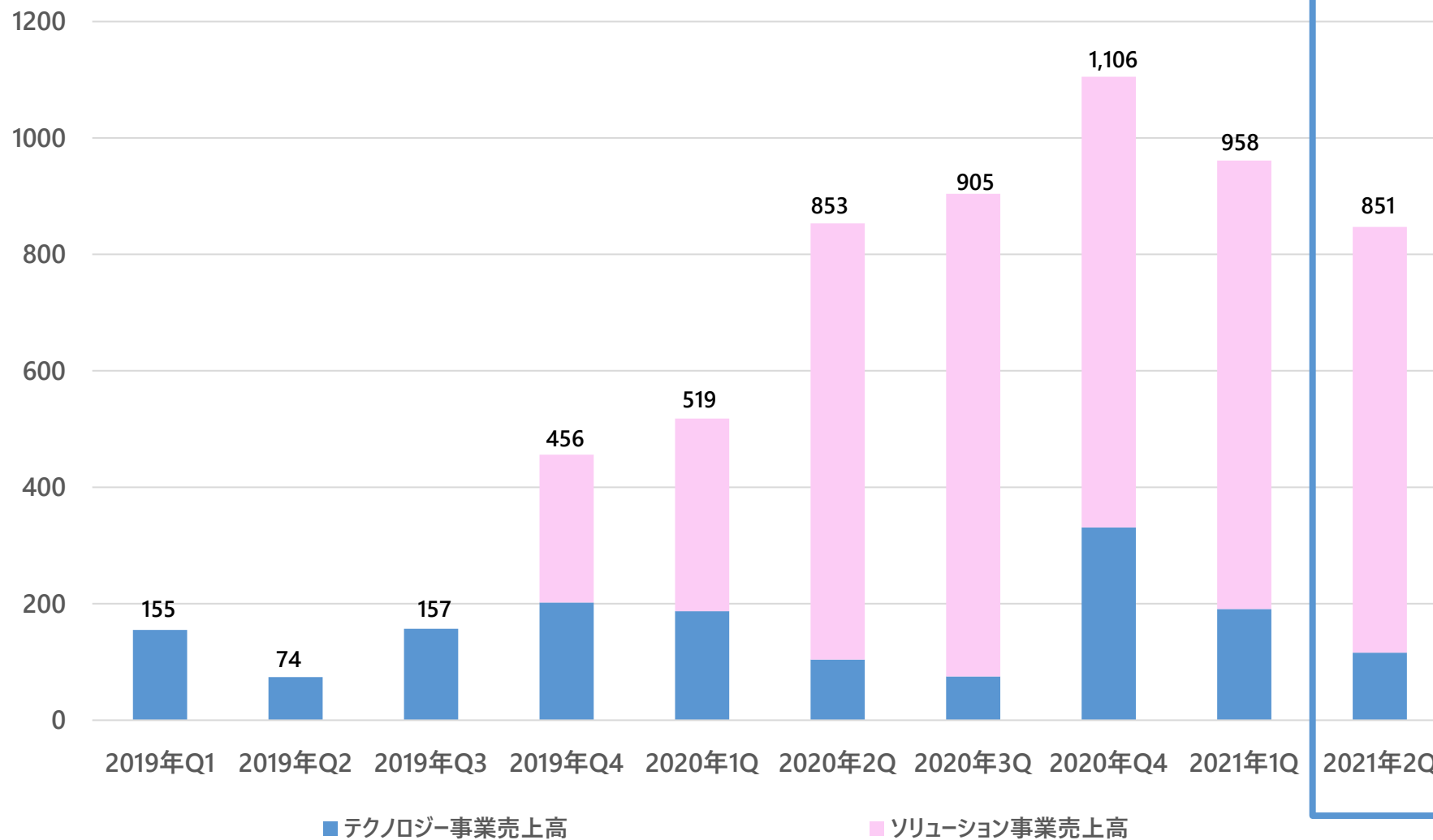
※セグメント売上高はセグメント間の内部売上高又は振替高を含む

※調整額：セグメント間取引消去、全社費用を含む

四半期業績推移 売上高



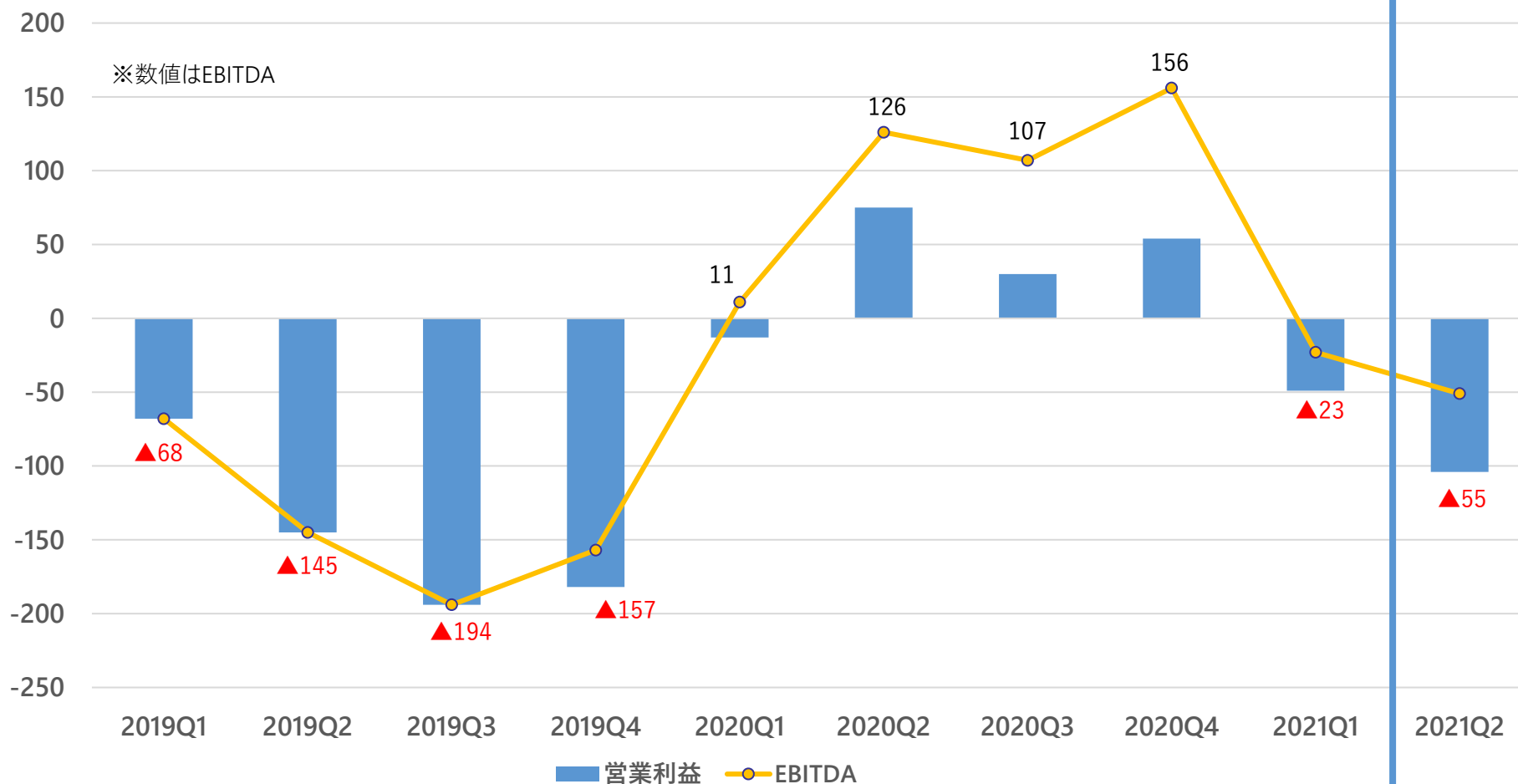
(単位：百万円)



経営指標（営業利益、EBITDA）の推移 ※累計ベース



(単位：百万円)



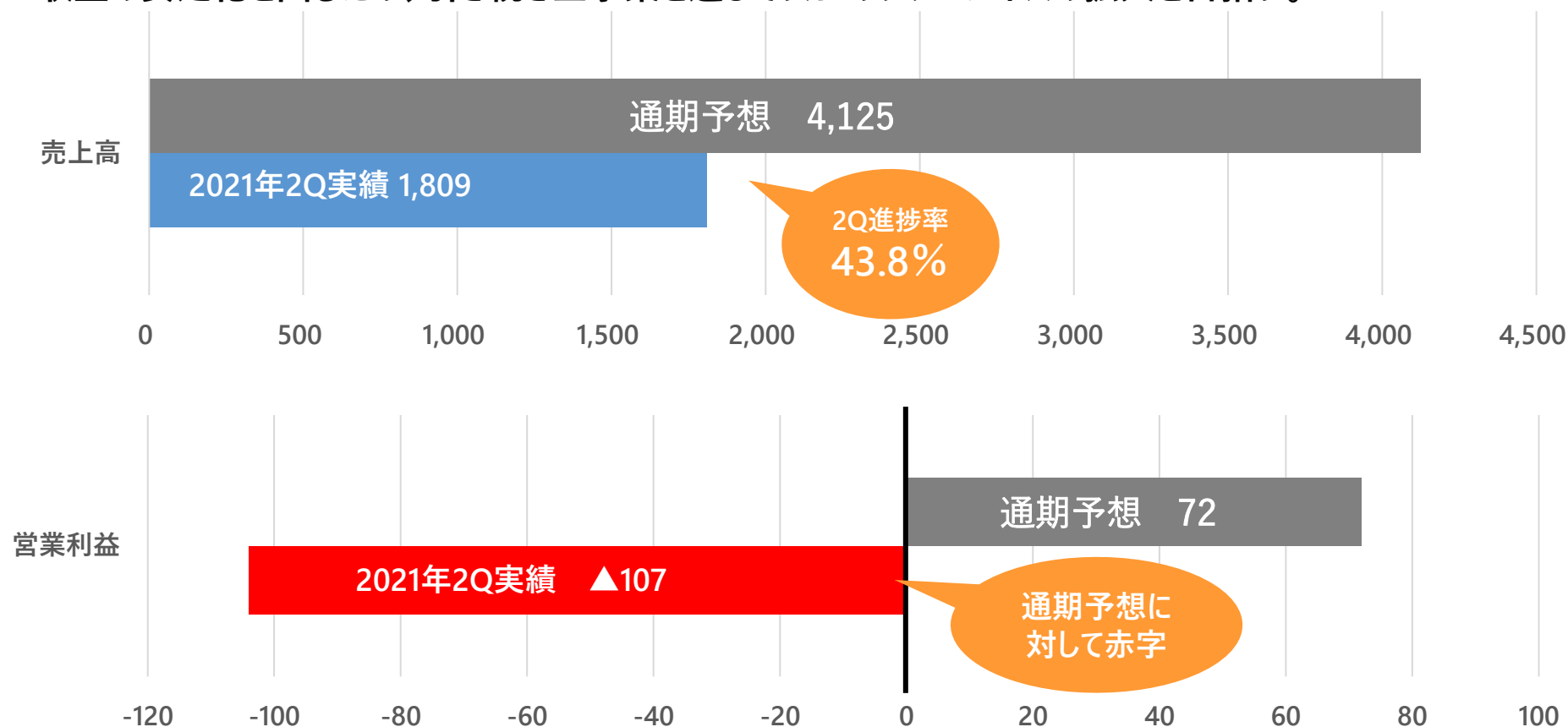
※ EBITDA・・・営業利益+償却費（減価償却費、のれん償却費、顧客関連資産償却費）

※ 2019年3Qまでは償却費が発生していないため営業利益 = EBITDA

業績予想に対する進捗（連結）



- 売上高は堅調に推移。営業利益については第1四半期における49百万円の損失から当四半期では107百万円の損失と赤字拡大となったが、期初計画との乖離は大きくはないことから、当四半期時点では当期連結業績予想の修正は行わない。今後においては、進捗鈍化となっているシステム開発案件、マルチクラウドサービス販売や「AORINO」の拡販にこれまで以上に精力的に取り組み、業績向上を図っていく。
- 収益の安定化を図るため、引き続き全事業を通じてリカーリングビジネスの拡大を目指す。 （単位：百万円）

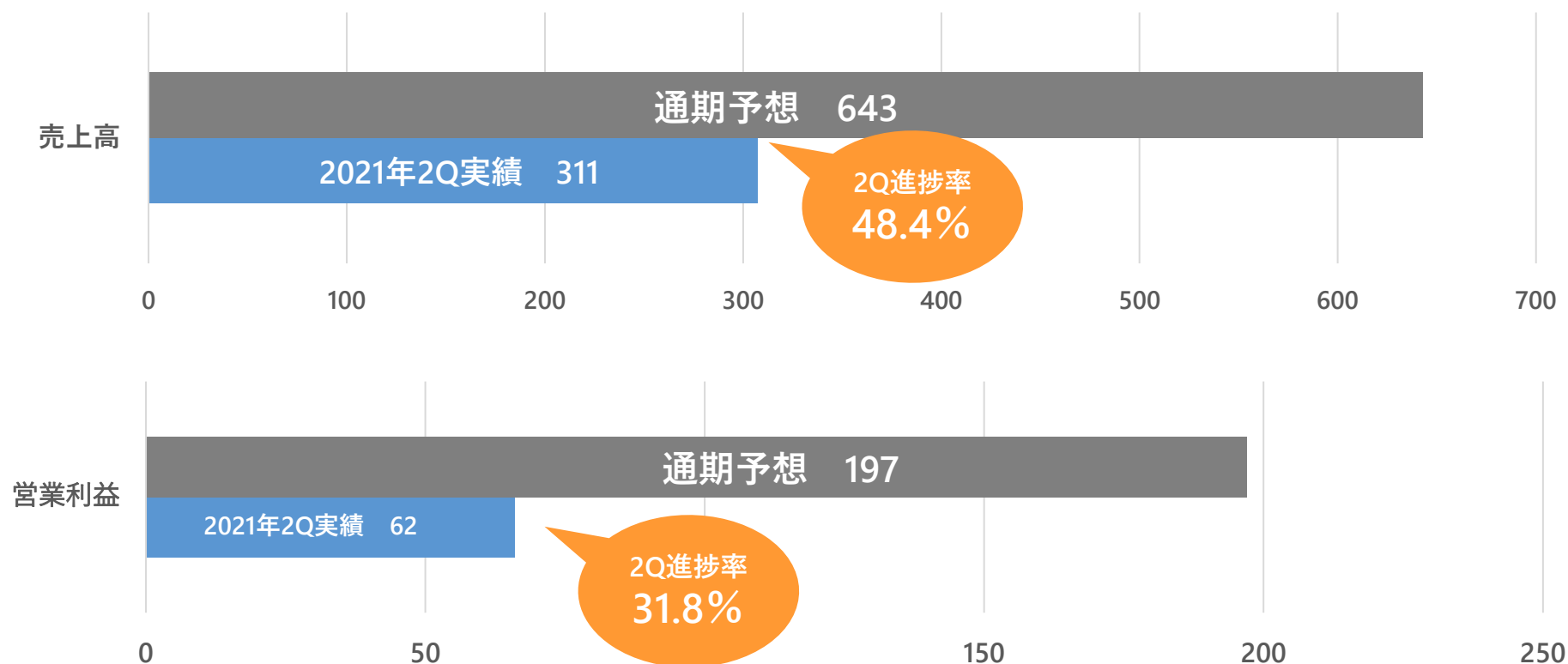


業績予想に対する進捗（テクノロジー事業）



- 期初計画と比較して売上高はほぼ横ばい、営業利益については軟調に推移。
- 3Q以降は引き続き既存顧客との関係を強化し、販売好調な「MyBeaconシリーズ」の更なる拡販強化や受託開発案件の受注獲得増加に取り組み売上増加を目指す。また、短期的には「組込み開発」「マルチクラウド」「モバイルデータ通信」の取組みを強化、中長期的にはセンシングやポジショニング等の「計測及び機器制御」、「ブロックチェーンや機械学習・深層学習」など、Physical/Cyberそれぞれの領域で提供技術・サービスを拡充してAplix IoT Platformの優位性を向上させる。

（単位：百万円）

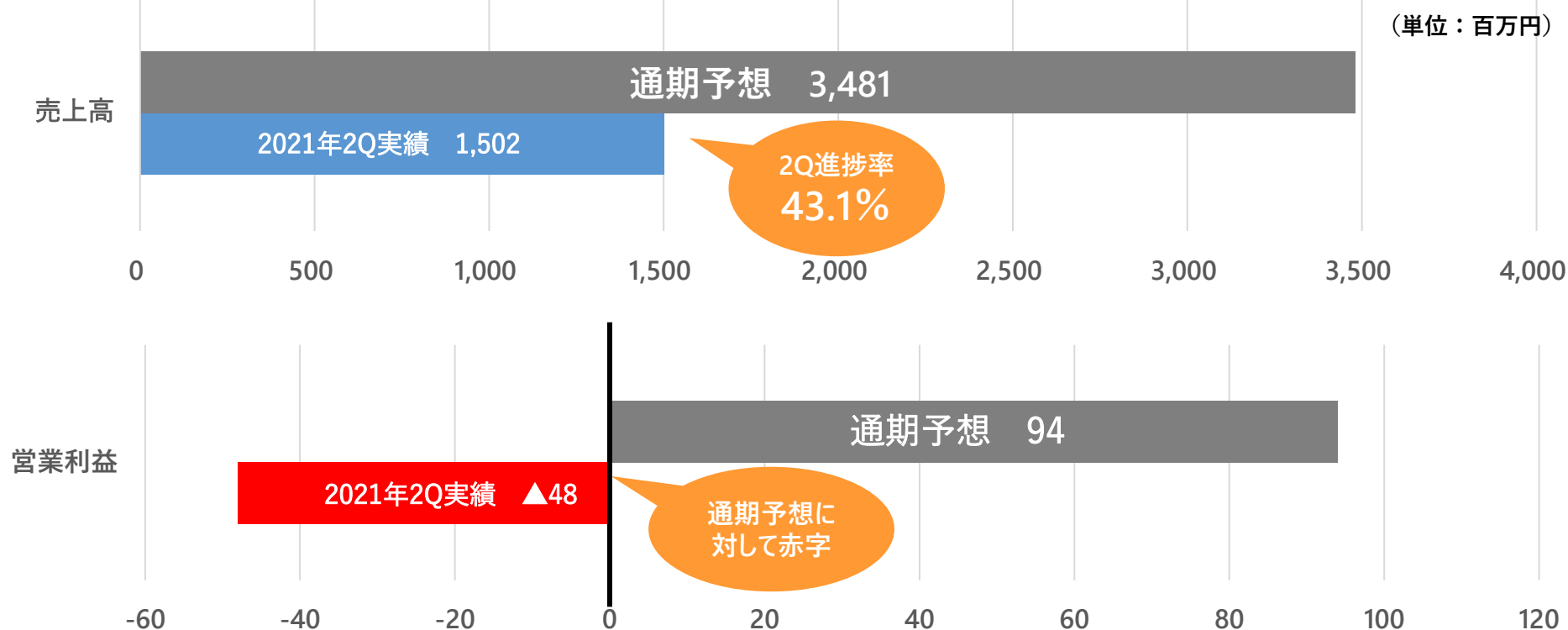


※セグメント売上高はセグメント間の内部売上高又は振替高を含む

業績予想に対する進捗（ソリューション事業）



- 期初計画に対して売上高についてはストック売上が積み上がり堅調に推移、営業利益については2Qに販売を開始した「AORINO」について、当初の予定と比較して販売・営業体制等の立ち上がりが遅れたことや、広告宣伝や販売促進費を投入したこと等を要因として1Qよりも赤字幅が拡大したが、2Q予算に対しては赤字幅減少。
- 3Q以降は「AORINO」の拡販を最優先として、代理店の活用やアフィリエーター広告等、より消費者に対して訴求可能なマーケティングを強化するとともに、モバイルWiFiルーター「THE WiFi」等の他のサービスについても効果的なマーケティング戦略を策定・積極的に実行することで売上・利益拡大を目指す。



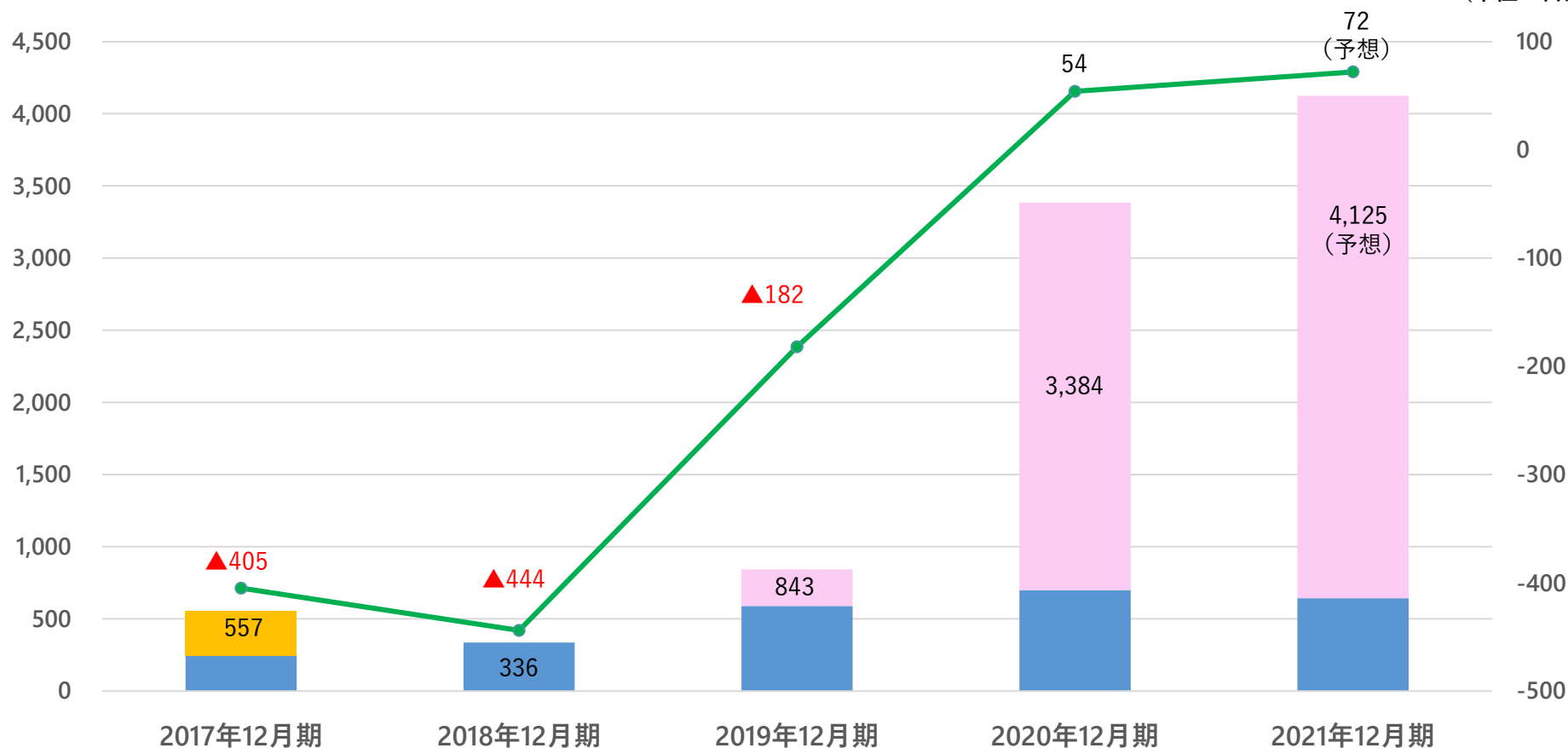
※セグメント売上高はセグメント間の内部売上高又は振替高を含む

連結売上高及び連結営業利益の推移



- 連結売上高については2019年4QにSMCを取得したことにより大幅に増加。営業利益についてはSMC取得により発生したのれん償却費等により費用負担が増大するものの、テクノロジー事業の収益改善およびソリューション事業の収益により増加。
- 2021年第2四半期は営業赤字拡大となったが、3Q以降の取組みを通じて前期比増収増益を目指す。

(単位：百万円)



■ テクノロジー事業
 ■ 旧出版事業 (2017年3月売却完了)
 ■ ソリューション事業 (2019年第4四半期より開始)
 ● 営業利益

2. 事業の状況

アプリックスグループの事業構成は以下の通りです。
次ページ以降では、現在のセグメントと関連づけて各事業を説明します。

Aplix IoT プラットフォーム

IoTを実現する「組込み&エッジ」、「IoTクラウドプラットフォーム」、「モバイルデータ通信」の領域において、
自社で仕様策定・開発する製品・サービスを提供

エンジニアリングサービス

アプリックスが強みとする組込み&エッジからクラウドまでワンストップで開発できる
技術を用いて顧客が実現したいサービスや仕組みを実装

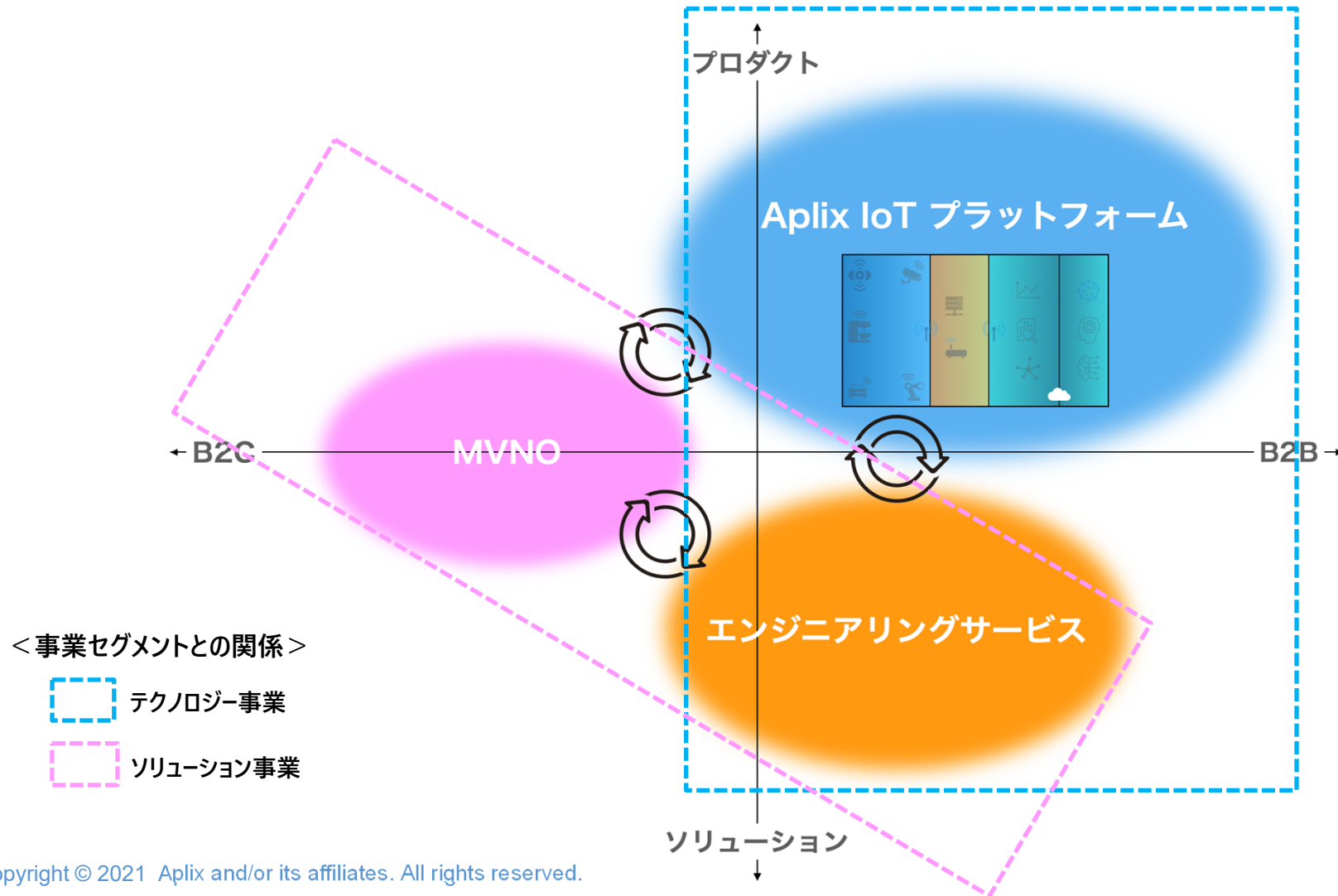
MVNO

MVNO事業者として格安ケータイ、格安SIMカードや通信サービスを提供

事業の位置付け

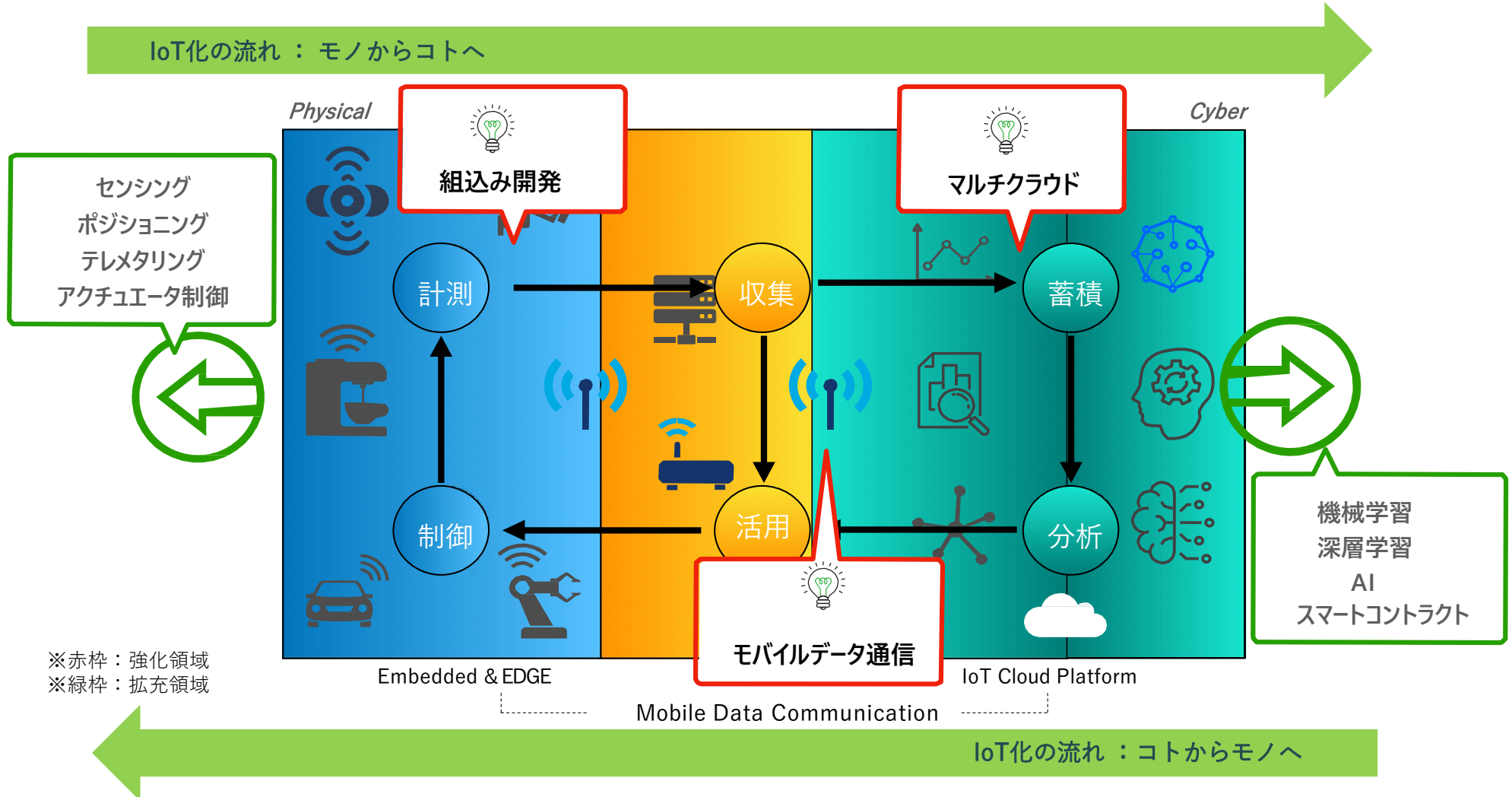


「Aplix IoT プラットフォーム」を中心に、組込み&エッジからクラウドまでワンストップで開発できる技術を用いて顧客が実現したいサービスや仕組みを構築する「エンジニアリングサービス」と「MVNO」を連携した専門性の高いサービスを提供することで、グループの発展を図っています。



Aplix IoT プラットフォーム

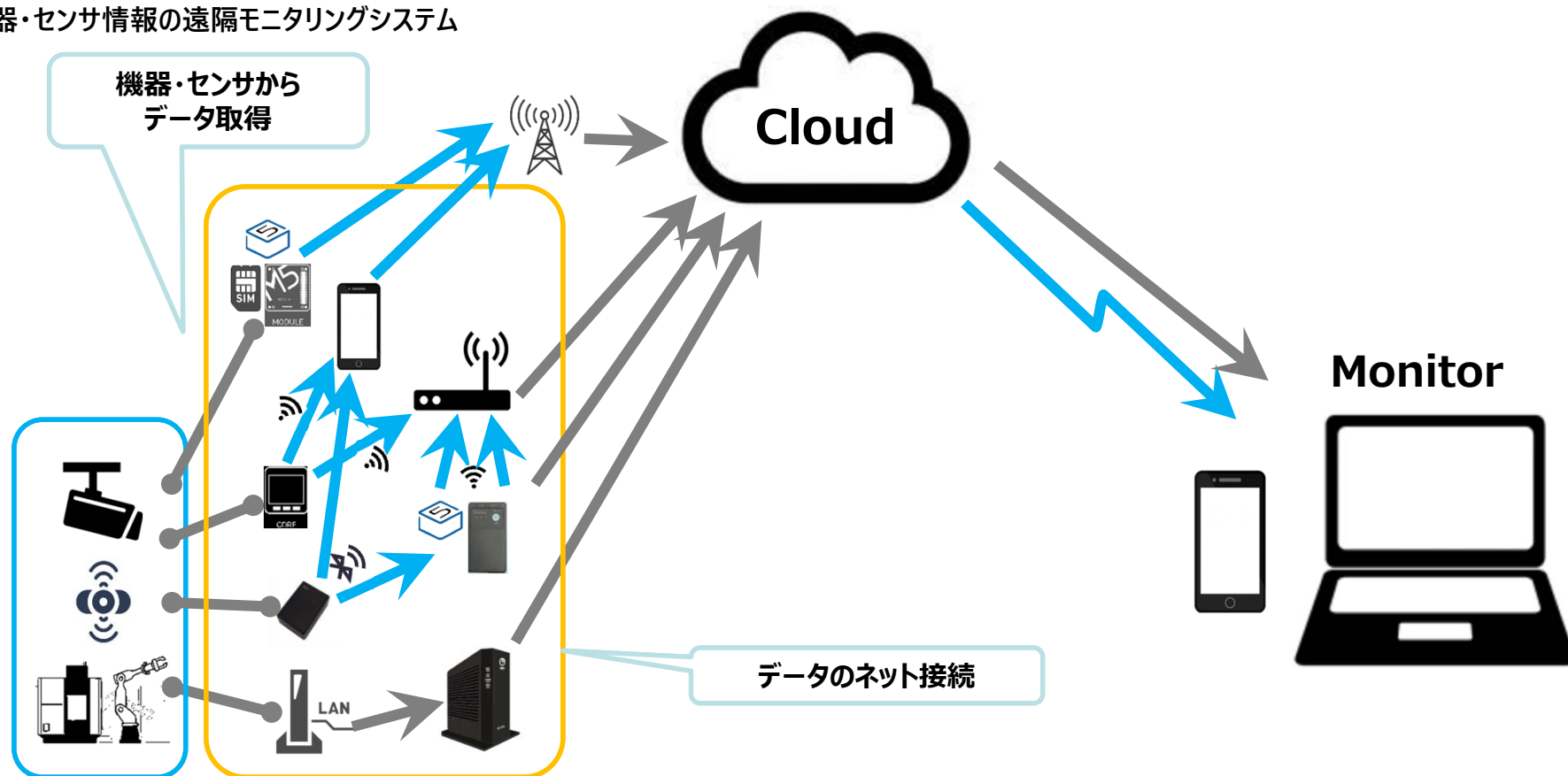
IoT化に必要な組込み&エッジ, IoTクラウドプラットフォーム, モバイルデータ通信の各領域における製品やサービス、技術等の強化、拡充を通じてIoTのライフサイクル（計測→収集→蓄積→分析→活用→制御）を実現するベストプラクティスを提供しています。



IoT製品・技術・サービス等を用いたシステム開発

機器の状態やセンサー情報をIoT機器でクラウドに収集、エッジデバイスで分散処理、クラウドシステムでデータを分析・活用、デバイスに指示を出して制御する等、IoTが実現する一連のシステムの動きを顧客向けの製品開発やシステム開発等で実現しています。

(例) 機器・センサ情報の遠隔モニタリングシステム



ロケーションビーコン「MyBeaconシリーズ®」

「MyBeaconシリーズ」とは、Bluetooth Low Energyモジュールを使用した当社のBluetooth Smart製品。Beaconに対応したiOSデバイス向けにデータを発信し、iBeaconに対応したiOSデバイスを使って発信するデータを書き換えることが可能です。

これまで、飲食業界、アパレル・ファッション業界、観光業界、運輸業界、レジャー・エンタメ業界などでのO2Oや位置情報、マーケティング、施設・展示案内、行動把握・分析などの幅広いサービスで採用。

顧客仕様のカスタマイズにも対応しています。

<「MyBeaconシリーズ」ラインアップ>

汎用型



近接域特化型



防水防塵型



ペンダント型



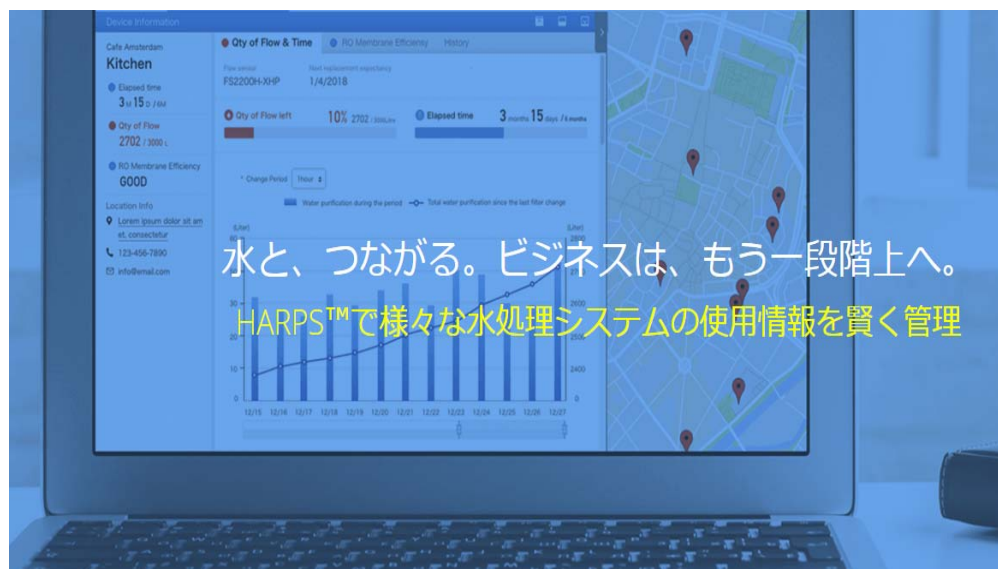
USBスティック型



モニタリングプラットフォームサービス「HARPS™」

「HARPS」は、水の利用量や汚染度合い等のデータをクラウドサーバーにアップロードし、「HARPS Dashboard」で浄水器のフィルター利用状況や交換時期等をモニタリングすることができるクラウドサービス。

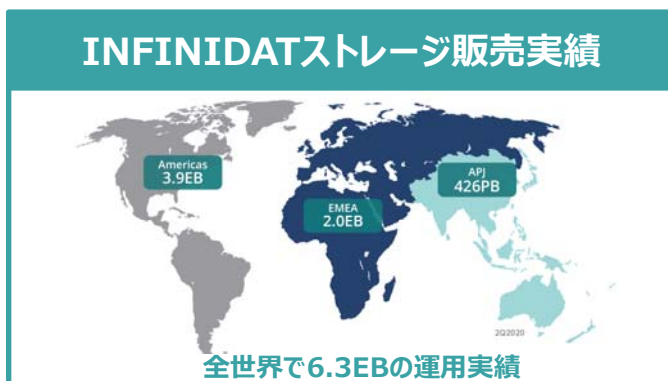
既存の設備に外づけが可能であるため新たな製品の設計開発を行うことなく導入し、収集したデータを活用できることから、浄水器メーカー、飲食店、住宅設備メーカーといった水に関連する機械、工場、施設などを販売・所有している法人のビジネスに合わせて利用可能です。海外ではガソリンスタンドに設置するウォータースタンドの水量や汚染具合等のモニタリングに使用されています。



マルチクラウドストレージサービス「Neutrix Cloud」

Neutrix Cloud Japan株式会社が提供するクラウドストレージサービスの販売代理店として、高速・大容量・低価格のストレージクラウドサービスNeutrix Cloudを販売。PoC、マルチクラウドを前提としたシステム開発・移行・運営管理サービス、その他クラウド関連システムの開発等も提供しています。

《INFINIDAT Neutrix Cloudのご紹介》



経済性に優れた価格設定

クラウドストレージを¥10/GBで提供し、データ転送料金等コストを大きく下げる事が可能

サービスポートフォリオ

「コンピューティング」、「ネットワーク」、「ストレージ」等のクラウド基盤も同時に提供可能

通信機能付きAIドライブレコーダー「AORINO™ (アオリノ)」 ・AORINO公式サイト <https://aorino.jp/>
・テレビCM動画 <https://youtu.be/Rz4ajUPtUcQ>

通信機能付きAIドライブレコーダー「AORINO (アオリノ)」は、昨今、日本国内で社会問題化しているあおり運転を中心とした危険運転行為の対策に特化したサービス。
2021年4月23日よりサービス提供開始。ドライブレコーダーという車載端末を中心に、アプリックスの組み込み開発とクラウドソリューション、SMCのモバイルデータ通信を組み合わせることで、Aplix IoT プラットフォーム事業が目的とする「情報の計測から収集、蓄積、分析、活用、制御までのIoTのライフサイクル」を体現したビジネスです。



IoT用データ通信サービス「unio(ユニオ)」

「unio（ユニオ）」は、MVNO事業者としてMVNOサービス「スマモバ」を運営し、3G、4Gの顧客管理やサービス運用ノウハウを有するSMCが提供する、法人向けIoT用データ通信サービス。機器監視、位置情報取得、見守りサービス、モニタリング、防犯・監視カメラなど様々な用途に利用できる汎用性の高さが特長です。

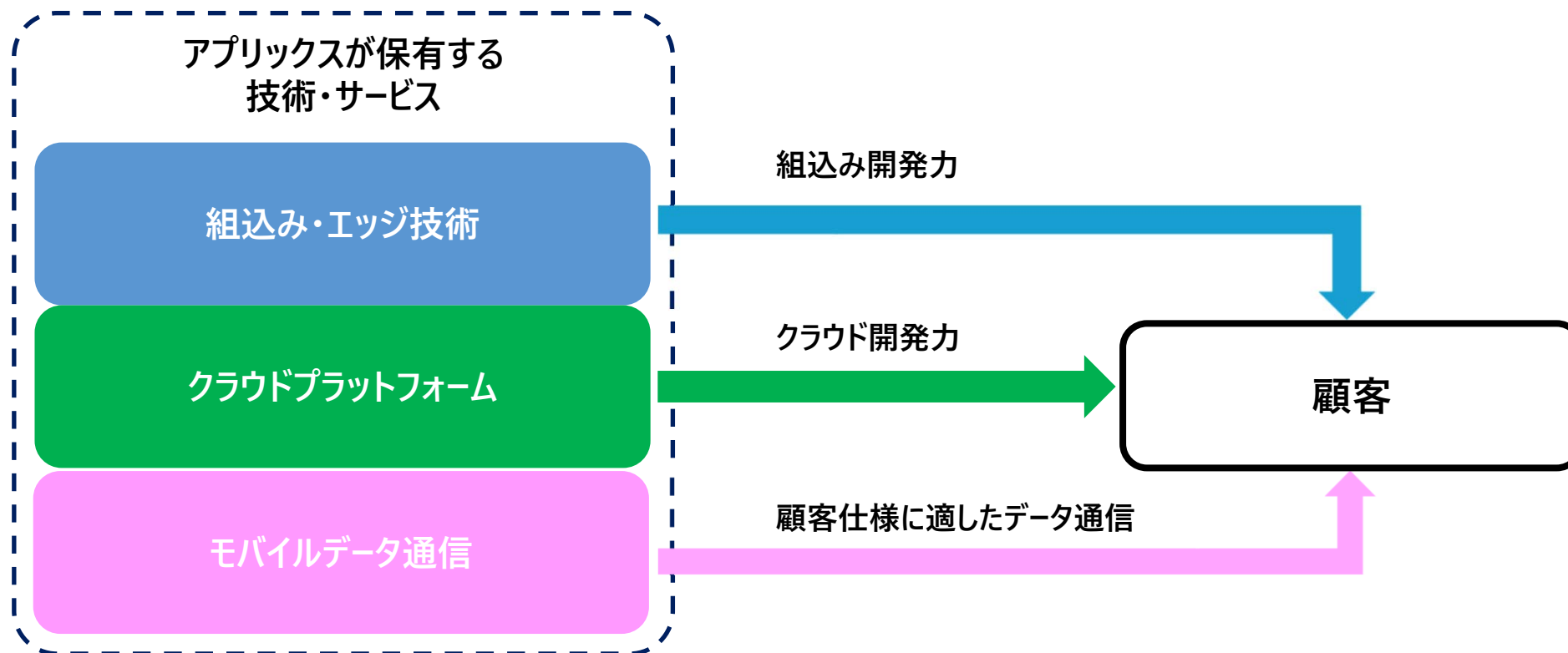
<「unio」の特徴>

- ・NTTドコモLTE回線を利用
- ・SIMタイプはデータ通信のみ（SMSの付帯が必要な場合は別途ご相談）
- ・SIMサイズ（標準・micro・nano）対応・用途に応じた3つのプランを用意

プラン内容	通信制限	月額料金	利用用途
通常プラン	通信利用量 1GB/月	月 200円～	翻訳機、機器監視、位置情報取得、見守りサービス
低速大容量プラン	通信速度 1Mbps	980円～	モニタリング、POSレジ、リモート管理
高速大容量プラン	別途相談	別途相談	防犯・監視カメラ

エンジニアリングサービス

Aplixプラットフォームで提供する3領域の技術を基軸とした技術を用いて、顧客が実現したいサービスや仕組みの開発・運営管理等を行うシステムエンジニアリングサービスを提供しています。



※提供システムが組み込み・エッジ技術を中心とする場合は「テクノロジー事業」、クラウドプラットフォーム又はモバイルデータ通信を中心とする場合は「ソリューション事業」に計上しています。

< 開発事例 >

■ システム開発支援 (ネスレ日本株式会社様)

ネスレ社のコーヒーマシン「ネスカフェ バリスタシリーズ」、「ネスカフェ ドルチェグストシリーズ」のアプリケーションおよびIoTプラットフォームをアプリックスが開発・運用しています。



ネスカフェ ゴールドブレンド
バリスタ デュオ プラス



ネスカフェドルチェグスト
Esperta (エスペルタ)



ネスカフェドルチェグスト
GENIO I (ジェニオ アイ)



ネスカフェ ゴールドブレンド バリスタW [ダブリュー]



アプリでコーヒーの
濃さ・泡立ちを調整



飲めば飲むほど
ポイントがたまる

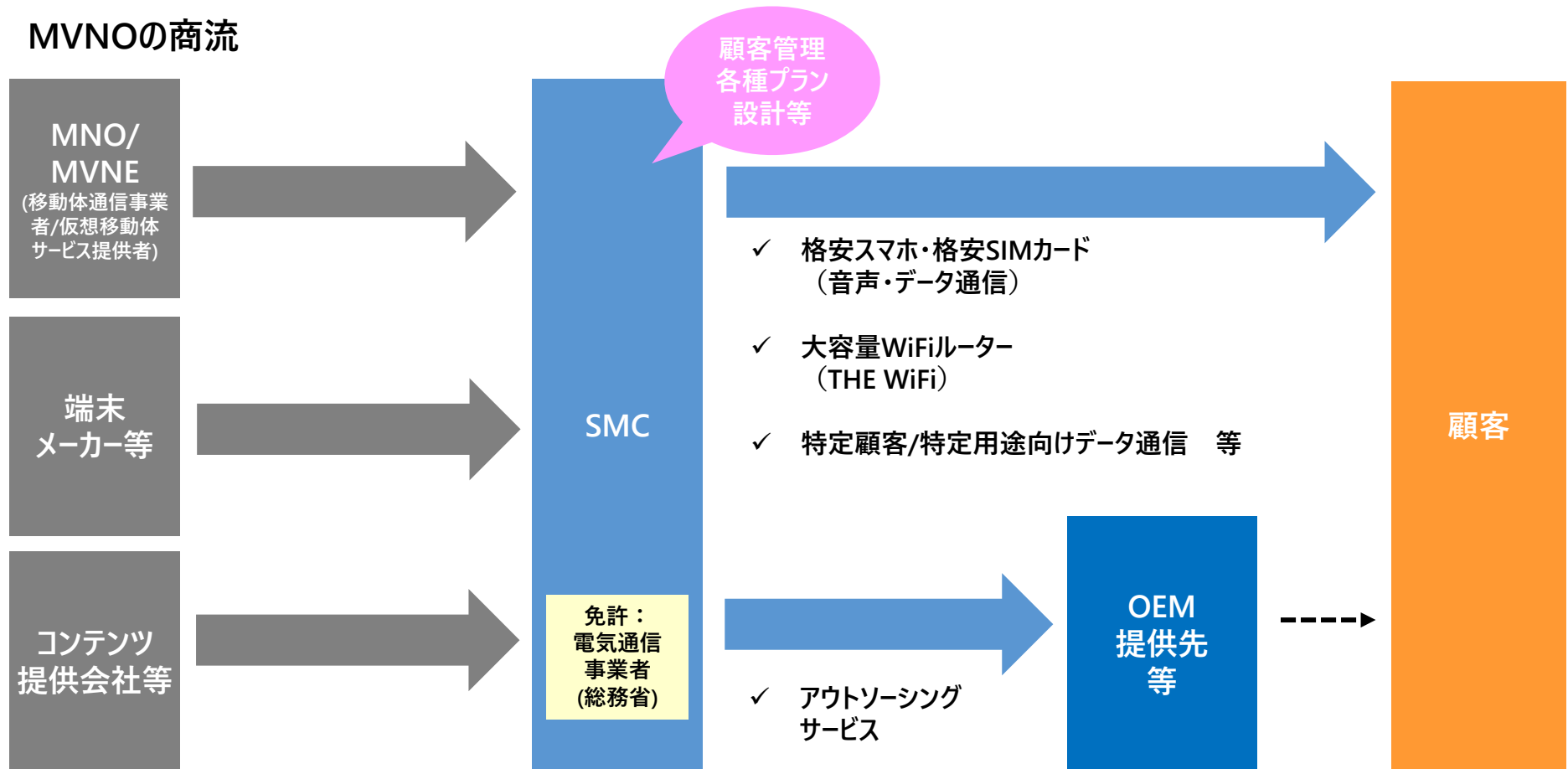


家族や友達と
つながる

MVNO

MVNO（仮想移動体通信事業者）とは、移動体通信網設備を他社から借りてサービスを提供する事業者です。当社グループは、回線・端末・コンテンツ等の仕入から、販売代理店等の活用、様々な通信プラン設計、他社ブランド向けの通信サービス提供、契約管理から収納管理までの一連のバックオフィス業務を行うことができる点を強みとしています。

➤ MVNOの商流



子会社のSMCにおいて展開するMVNOでは、以下の製品・サービスを提供しています。

① 格安ケータイ・格安SIMカード (音声・データ通信サービス)

- 自社ブランド「スマモバ」
- 他社ブランド (OEMサービス等)



② モバイルWiFiルーター

新型コロナウイルス感染拡大によるテレワーク需要の増加を受け、MVNO事業の一環として2020年3月よりモバイルWiFiルーター「THE WiFi」の提供を開始。



③ 特定顧客/特定サービス向けデータ通信サービス

※ IoT用データ通信サービス「unio(ユニオ)」、通信機能付AIドライブレコーダー「AORINO(アオリノ)」は「Aplix IoT Platform事業 > ソリューション事業」にて売上計上しています。

MVNO市場においては競争激化の様相を呈しています。当社グループは以下の競争優位性を活かし、他社との差別化を図ります。

- SMCの保有契約件数は約8万であり、MVNO事業者の上位5%に所属。
(サービス提供契約件数。連結業績に取り込まない代理店取引の契約件数を含む)

【MVNO事業者における契約数分布（2021年3月末時点）】

➤ 総務省「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データの公表（令和2年度第3四半期（12月末））別紙」より



- 携帯電話業界における価格競争の影響を低減するため、自社で顧客管理から各種プラン設計、独自サービスの提供が行える点を生かして、独自販路やサービスを有する企業向けOEMサービスの提供、大容量モバイルWiFiルータ、法人向けデータ通信、ドライブレコーダ等の通信機能付きサービスの提供など幅広く展開。

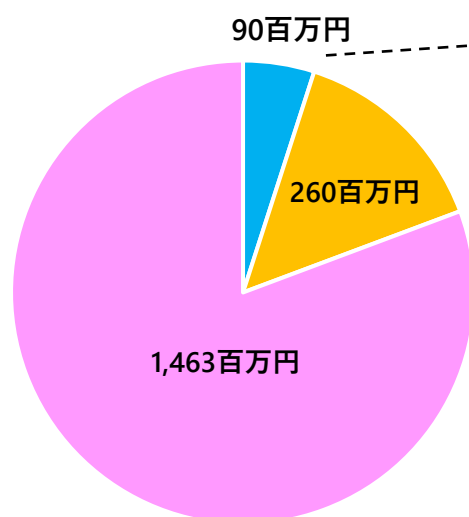
3. Appendix

< 参考 > 2021年度における 3 事業の売上高



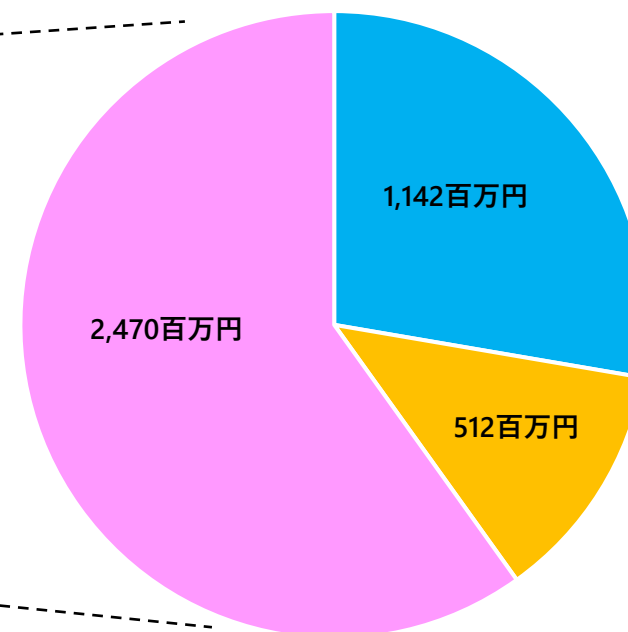
- Aplix IoT プラットフォームをアプリックスの主要事業と位置づけ、創業来の強みである組込みシステム開発における経験と技術を基軸としたIoTシステム開発・運営管理サービス、新サービス「AORINO」の販売やクラウドサービスの提供に注力

2021年第2四半期売上高実績



- Aplix IoT プラットフォーム
- エンジニアリングサービス
- MVNO

2021年度売上高見込み



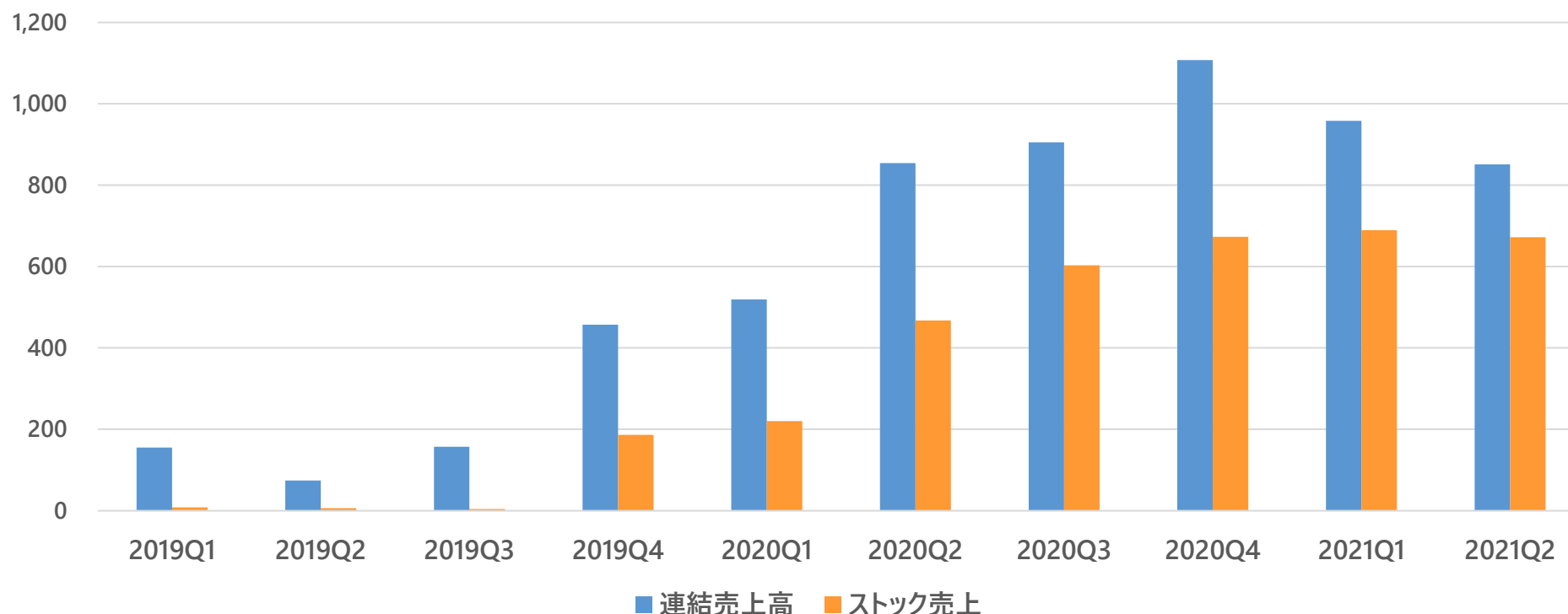
<参考>ストック売上高の推移



- アプリックスグループにおけるストック売上
 - ①受託開発における保守・サポート業務
 - ②クラウドサービス等の月額利用料金
 - ③SMCが提供するサービス（MVNO、unio、AORINO）の月額利用料金等
- 2021Q1、Q2において大手キャリアが格安プランの提供を開始したこと等の影響により新規獲得件数よりも解約数が上回ったため減少という結果となったが、「AORINO」や「THE WiFi」の拡販に注力することで新規ユーザー数の増加・ストック売上の拡大を目指す。

(単位：百万円)

ストック売上高の推移

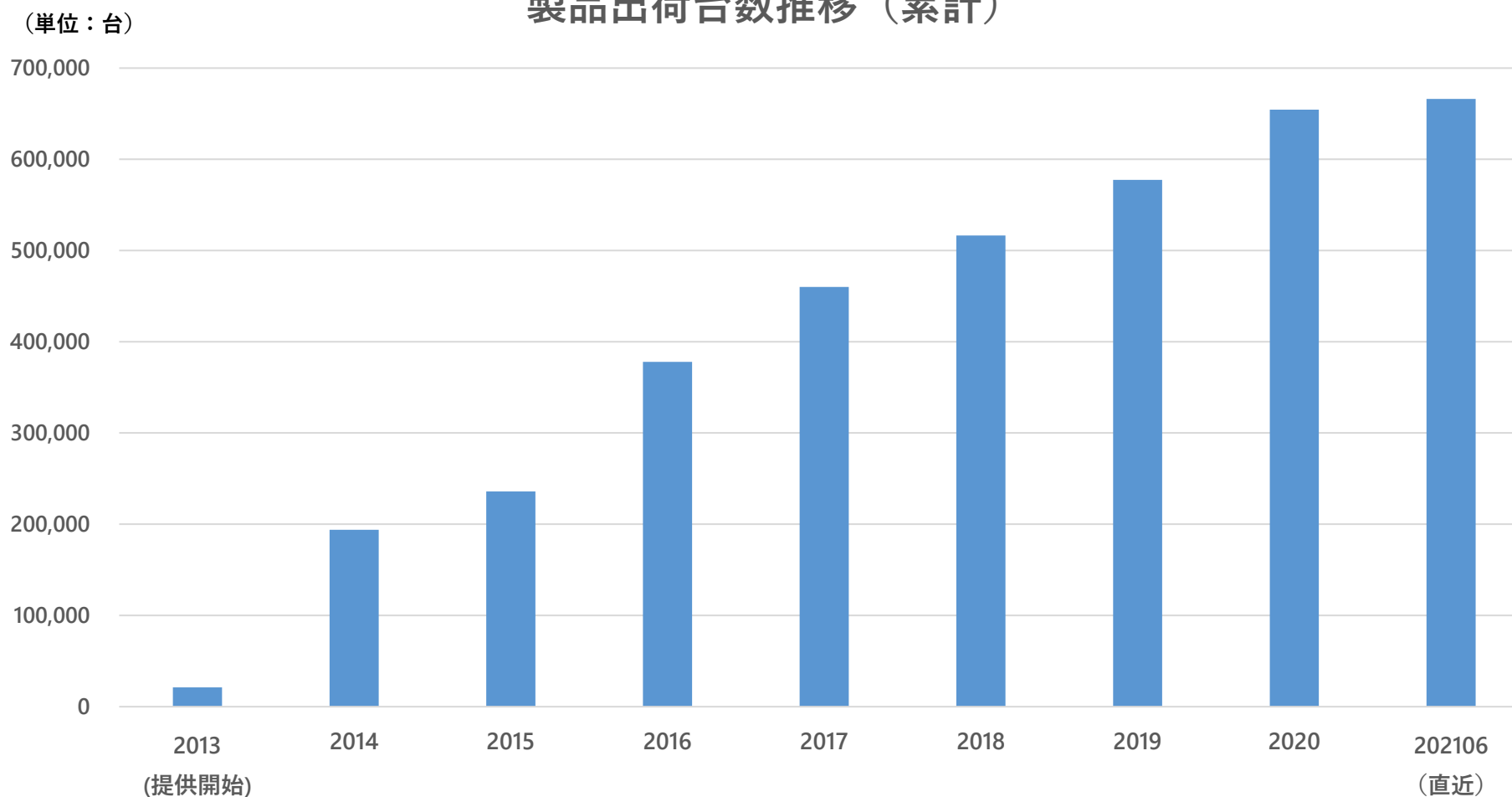


<参考> アプリクス製品の累計出荷台数推移



- MyBeaconシリーズ、IoTIZR、Bluetooth Low Energyモジュール等のアプリクス製品（通信モジュールを含まないセンサー等の機器を除く）の累計出荷台数

製品出荷台数推移（累計）



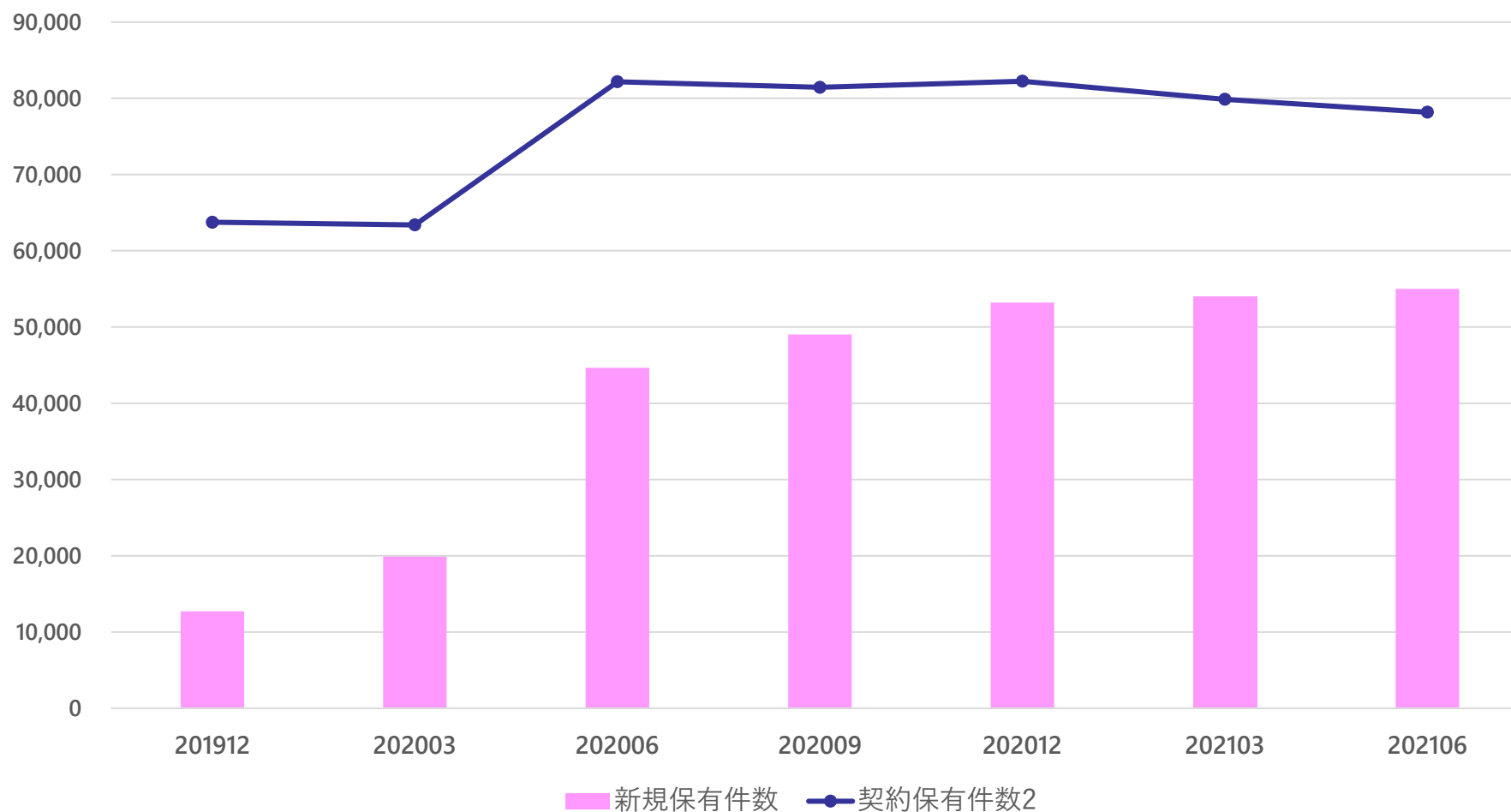
<参考> MVNOにおける保有件数の推移



- 契約保有件数は約8万件で推移
- 連結業績に寄与する新規保有件数は右肩上がりに増加

(単位：件)

契約保有件数推移（四半期）



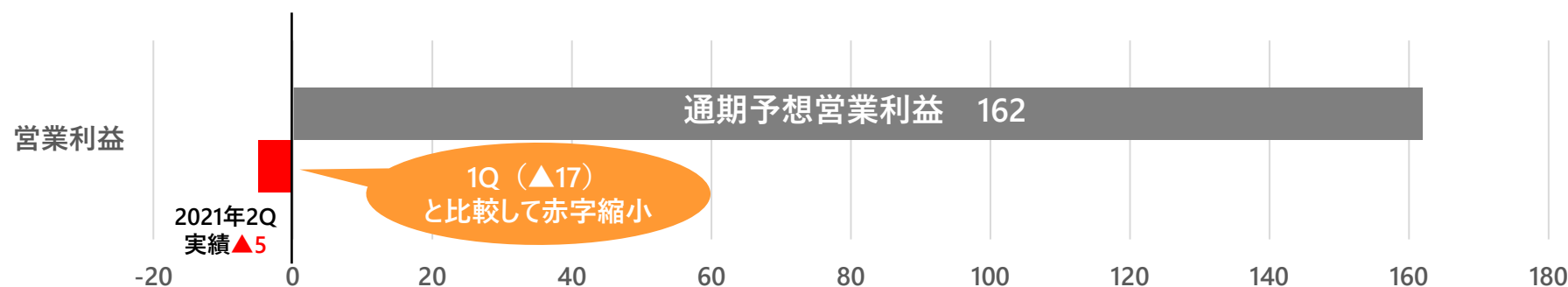
<参考> 主要な子会社 (SMC) の業績 (連結取込数値)



2021年12月期第2四半期

売上高	1,462百万円	前年同期比 36.9%増	直前四半期比 ▲4.9%
営業利益	▲5 百万円	—	—
新規獲得件数	9,649件		
保有件数	78,173件		

AORINO (2021年4月販売開始)	2021年予想売上高	2021年2Q実績	進捗率
	860百万円	0百万円	0%



■ 業績への影響

通信機能付AIドライブレコーダー「AORINO」について、ドライブレコーダー製造等の拠点である東アジアを中心に新型コロナウイルスが感染拡大した影響等により、提供開始予定時期であった2020年5月から遅延が生じる等の影響が生じたものの、現在では問題は解消し本年4月23日よりAORINOの提供を開始しました。その他現段階においては当社連結業績に大きな影響を与える問題は発生していません。

■ 当社グループの取り組み

従業員のオフィス内感染を防ぎ安心安全に働ける環境を作るため、そして恒常的に働きやすい環境を整備するため、昨年2020年より当社及び主要な子会社であるSMCの勤務形態を完全テレワークに移行し、在宅勤務手当等の制度を構築しました。出社は業務上必要な場合に限り、従業員の出勤率は10%程度を維持しています。また、出勤時においては手洗い・消毒、咳エチケットの推奨やフロア換気等、感染防止策を徹底的に実施し、感染拡大の防止に積極的に取り組んでいます。



株式会社アプリックス
<https://www.aplix.co.jp/>

ご注意：本資料は、当社の事業内容等に関する情報の提供を目的としたものであり、当社株式の投資勧誘を目的とするものではありません。本資料の内容には、将来の業績に関する予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。よって、その実現を約束するものではなく、また今後予告なしに変更されることがあります。