

2021年12月期第2四半期 決算説明会資料

株式会社アプリックス(証券コード：3727)
2021年8月31日

1. 2021年第2四半期連結決算概要
2. 業績予想進捗報告
3. トピックスについて

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

■ 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

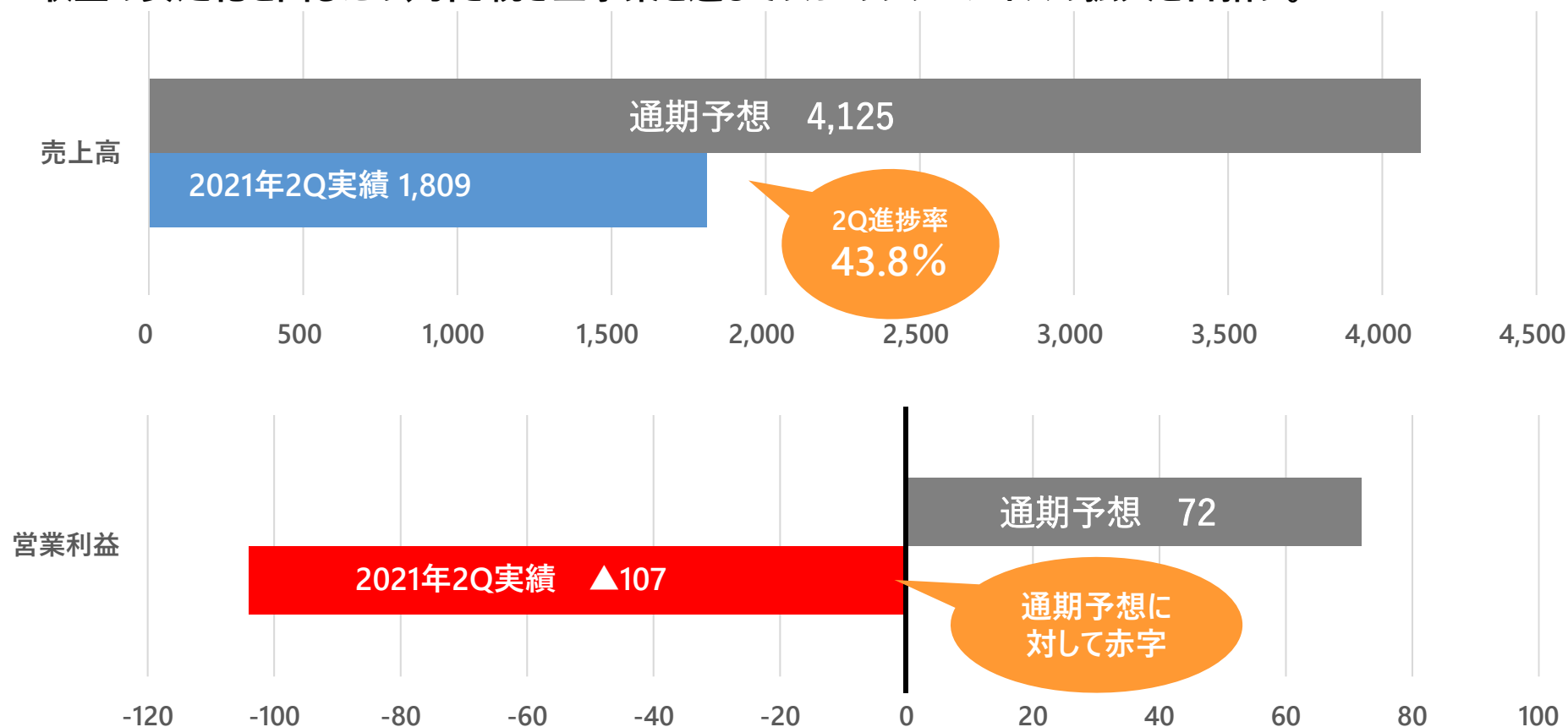
- 上述のとおりシステム開発案件の新規獲得が低調に推移したことから、テクノロジー事業における利益が減少した。当四半期より販売を開始したマルチクラウドサービスや、通信機能付ドライブレコーダー「AORINO」について、当初の予定と比較して販売・営業体制等の立ち上がりが遅れたこと、また販路の開拓等に時間を要したこと等から販売計画の進捗が鈍化する中、広告宣伝や販売促進のための初期投資が先行して発生した。また、モバイルWiFiルーター「THE WiFi」についても、市場のニーズや変化を捉えて販売方法やプラン等の見直しを行ったこと等により、ソリューション事業における収益性が低下し、結果として営業利益、EBITDA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

2. 業績予想進捗報告

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）

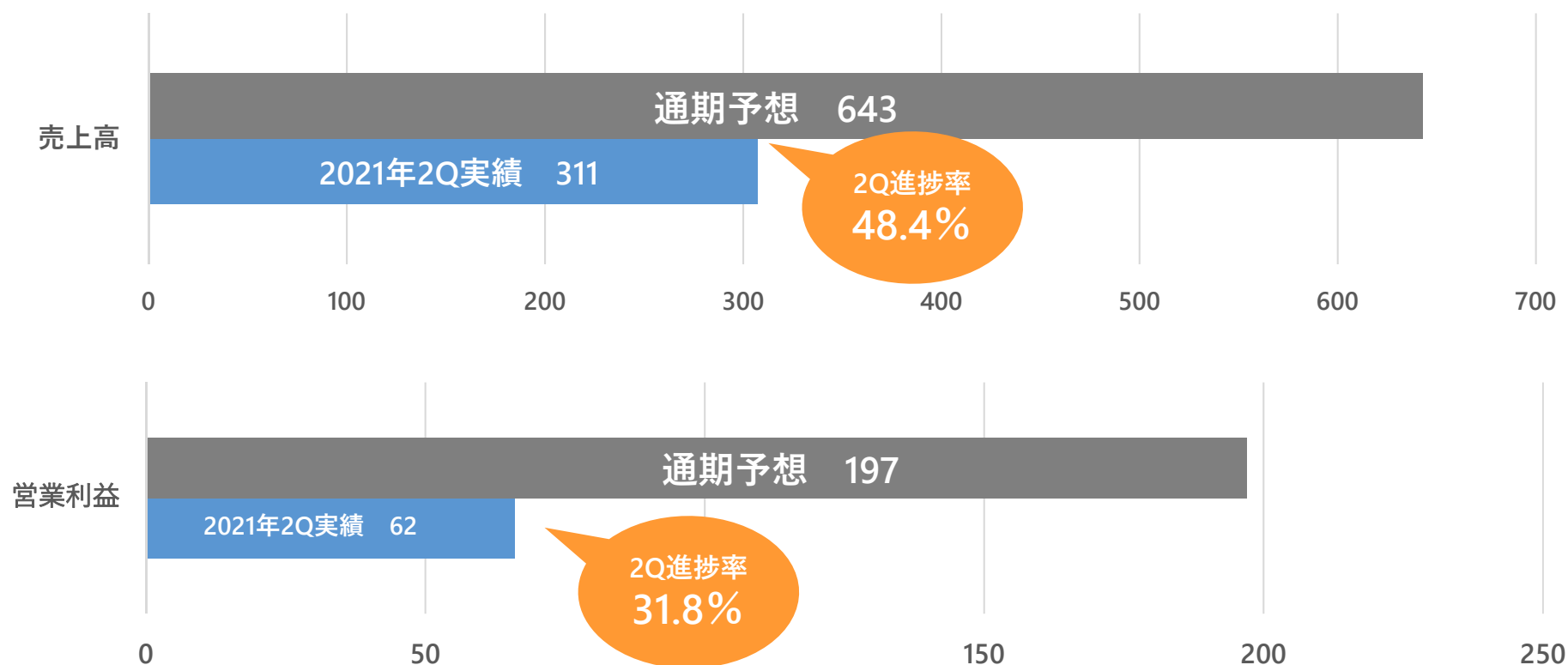


業績予想に対する進捗（テクノロジー事業）



- 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及び営業利益の増加を目指す。

（単位：百万円）

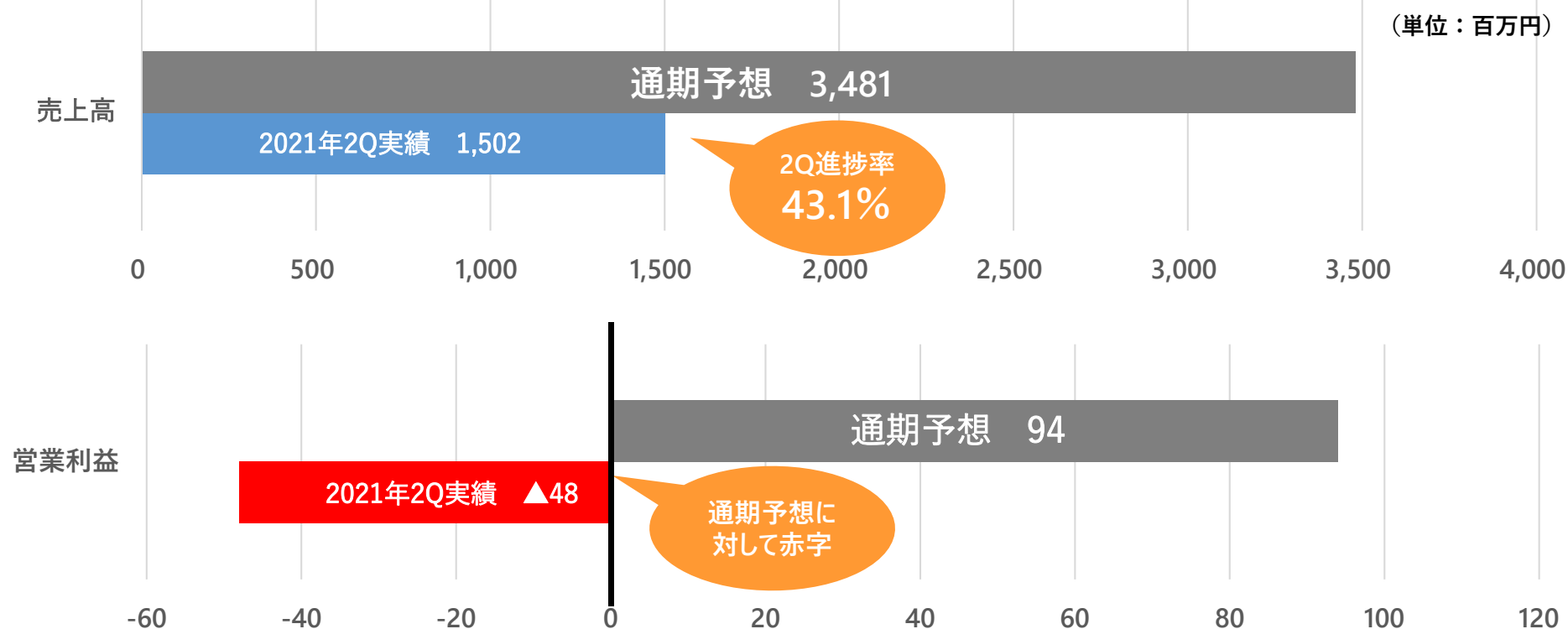


※セグメント売上高はセグメント間の内部売上高又は振替高を含む

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

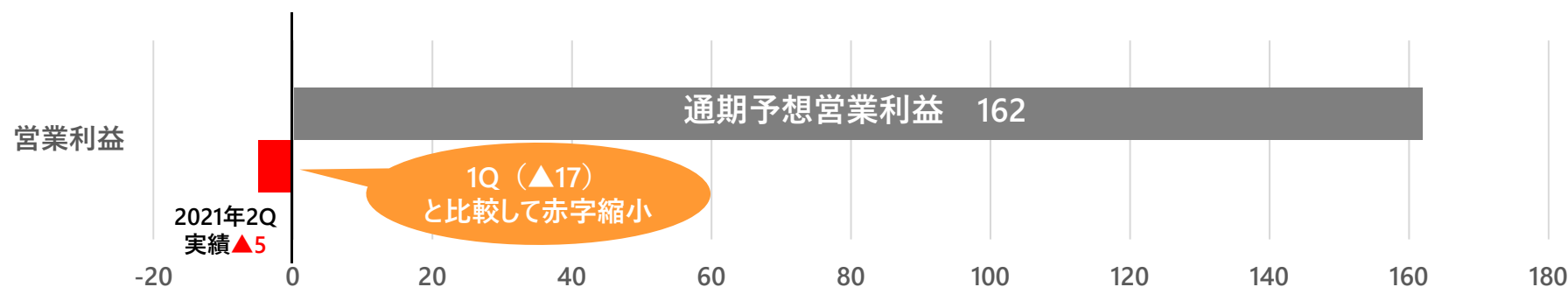
<参考> 主要な子会社 (SMC) の業績 (連結取込数値)



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%



3. トピックス

➤ 新市場区分「グロース市場」選択決定

- 2021年7月9日付で株式会社東京証券取引所より、2021年6月30日を移行基準日とした「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」を受領し、「グロース市場」の上場維持基準に適合していることを確認したことから、この結果に基づき、取締役会において新市場区分「グロース市場」を選択する意向について決議
(移行予定日は2022年4月4日)
- 今後は東京証券取引所の定める申請スケジュールに従い所定の手続きを進めていく。



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。