



2023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 (3727)

2023年8月9日

会社名	株式会社アプリックス [英文表記：Aplix Corporation]		代表取締役社長 倉林 聡子
本社所在地	〒169-0051 東京都新宿区西早稲田二丁目20番9号		大手SI企業で会計システム導入コンサルティング、機関投資家向けIR等を担当した後、2005年に当社入社。グループ全体の事業予算管理や財務経理など管理業務全般に統括的な立場で携わるほか、J-SOX等の内部統制システム構築・改善やM&A、コーポレートファイナンスなども推進。2022年3月、代表取締役に就任。
設立年月日	1986年2月22日		経営全般及び管理部門担当
資本金	51百万円 [2023年6月末現在]		取締役 鳥越 洋輔
売上高	3,501百万円（連結） [2022年12月期]		スマートモバイルコミュニケーションズ株式会社（SMC）の代表取締役社長としてMVNOを基軸としたストックビジネスを推進。2019年にアプリックスグループに参画後は、アプリックスグループのストックビジネス立ち上げを推進するとともに、IoT開発やクラウド開発、エンジニアリングサービスなどの営業・開発部門を主導。
従業員数	48名（連結） [2023年6月末現在]		営業・開発部門担当 スマートモバイルコミュニケーションズ株式会社 代表取締役社長 兼任
事業内容	ストックビジネス事業 システム開発事業	社外取締役	平松 庚三
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）	社外取締役	田口 勉
		常勤監査役	大西 完司
		社外監査役	山田 奨
		社外監査役	坂口 禎彦

経営理念

テクノロジーの力で ワクワクの共有と価値創造

私達は、組込みシステム開発からアプリケーションやクラウドシステム等の開発、通信サービスの提供まで幅広い分野のテクノロジーを有するモノづくりの会社として、「こういうことができたらいいな」と思うサービスや機能を様々な手法を用いて実現し、お客様に利用し続けていただくことを通じて、顧客、取引先、アプリックス社員、さらには株主、投資家、その他私たちを取り巻く人々みんなが「ワクワク」を共有します。

そして私たちの感じる「ワクワク」が更なるサービスや機能を創出し、ビジネスや生活の利便性向上や安心安全、楽しく暮らせる社会の実現へとつながる価値創造の連鎖を生み出してまいります。

INDEX

目次

1. 2023年12月期第2四半期 連結決算概要
2. 連結業績予想に対する進捗状況
3. 人的資本経営への取り組み
4. トピックス
5. 事業の内容

1. 2023年12月期第 2 四半期 連結決算概要

—

- 売上高についてはストックビジネス事業におけるMVNE事業（他社MVNOに対する回線供給・運営支援など）の新規ユーザー獲得が好調であること、契約顧客数増加に伴うストック売上が順調に積みあがっている。システム開発においても、顧客リピート率が高く安定的に売上計上できたことなどに伴い前年同期より増加。
- 営業利益については上記のとおりストックビジネス事業及びシステム開発事業がどちらも好調なことに加え、第2四半期末までにおいて連結子会社であるSMCが運営するMVNOブランドの未収債権の回収を実施した結果、当初想定以上の回収が実現し、当該未収債権に関する貸倒引当金の取崩額等が46百万円発生（販管費のマイナス）したことから、前年同期と比べて大幅に増加。今期はIFRS導入に伴い一時的な費用が増加しているが、前年のオフィスフロア移転等によるコスト削減により連結営業利益への影響は限定的。

連結売上高

1,892百万円

前年同期比

14.4%増

(前年同期：1,654百万円)

業績予想進捗率

49.8%

(業績予想値：3,796百万円)

連結営業利益

116百万円

前年同期比

4397.6%

(前年同期：2百万円)

業績予想進捗率

76.1%

(業績予想値：152百万円)

営業キャッシュ・フロー

245百万円

前年同期125百万円

から**119**百万円増

EBITDA

+167百万円

前年同期54百万円

から**113**百万円増

ストックビジネス事業

売上高	1,586 百万円	前年同期比 12.8%
営業利益	153 百万円	前年同期比 168.5%

- MVNE事業における新規ユーザー数の増加に伴いストック売上が順調に増加。品質管理の強化と帯域コストの最適化を並行で実施。
- クラウドモバイルルーター「THE WiFi」の販売
- 「スマモバ」「THE WiFi」「AORINO」等のカスタマーサポートにAIコールセンターを導入。24時間365日の手続き実現と顧客利便性と対応品質を向上
- モニタリングプラットフォームサービス「HARPS」を飲食店チェーン向け企業の店舗へ順次導入中

システム開発事業

売上高	306 百万円	前年同期比 23.8%
営業利益	74 百万円	前年同期比 64.1%

- クラウドサービス事業会社のクラウドシステムポータル開発
- アクアクララ株式会社の新サービスである浄水型ウォーターサーバー「ハピットアクア」の会員専用ページ「マイハピット」の開発
- ジャスミー株式会社が新たに開発した認証ソリューションの開発
- 大手飲料メーカーの一般家庭向け献立支援アプリケーション開発およびサーバー環境再構築支援
- 健康機器メーカーが経営するトレーニングスタジオ用のアプリケーション開発および個人向け健康機器アプリケーション開発
- その他、ネスレ日本様を始めとする既存ユーザーのシステム開発支援などの案件が継続して進行中

※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

(単位：百万円)	2022年12月期第2四半期	2023年12月期第2四半期	増減額	増減率
売上高	1,654	1,892	238	14.4%
営業費用	1,651	1,776	124	7.6%
営業利益 (※1)	2	116	113	4397.6%
EBITDA	54	167	113	207.3%
経常利益	7	115	108	1487.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (※2)	18	209	190	1001.0%
(参考) 受注残高 ※アプリックスのみ	131	106	▲24	▲18.9%

※1. 前述のとおり第2四半期末までにおいて連結子会社であるSMCにおける未収債権の回収実施に伴い発生した貸倒引当金の取崩額等46百万円(販管費のマイナス)を含む

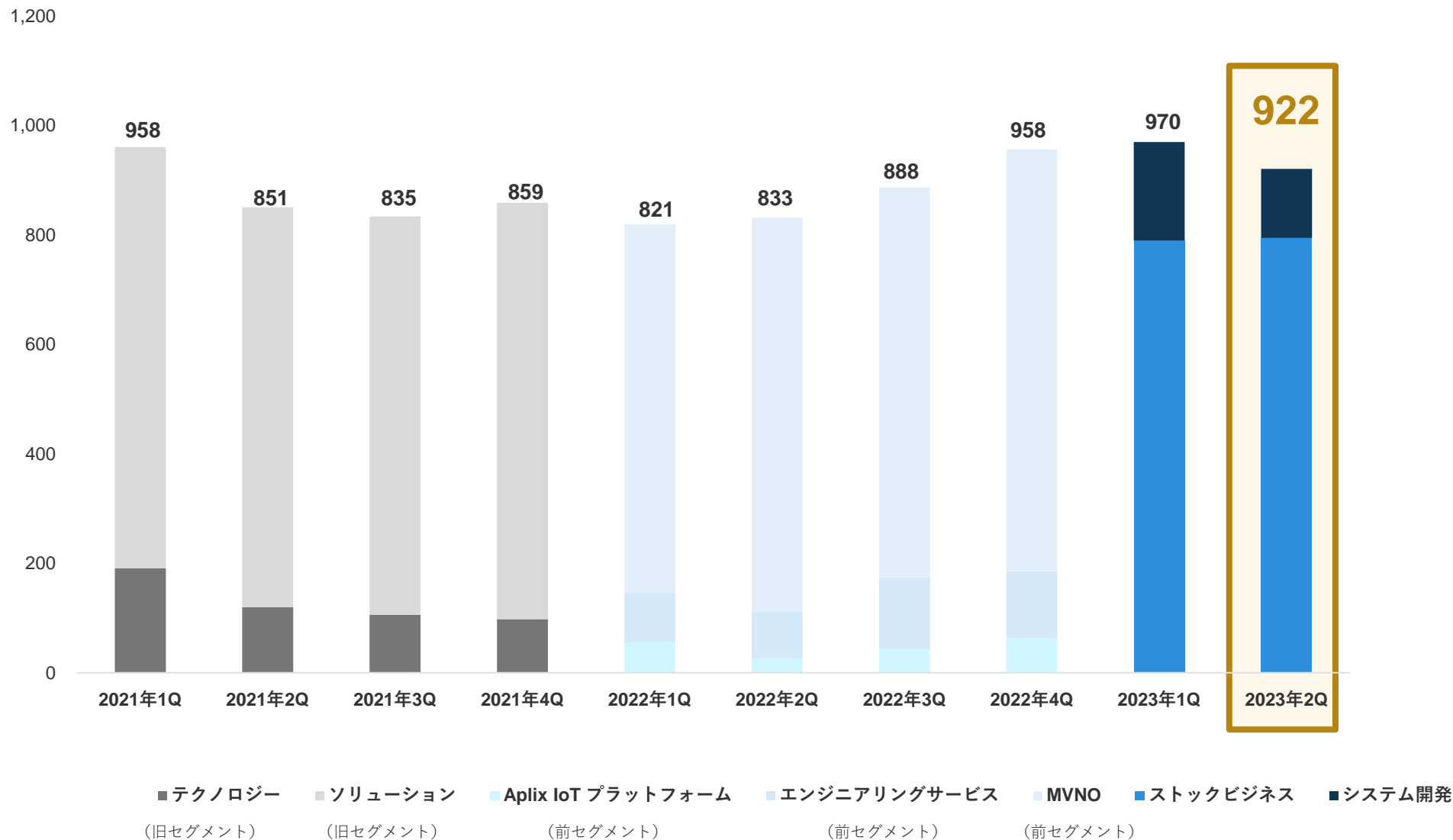
※2. 当第2四半期までに発生したSMCにおける訴訟の和解に伴う受取和解金約60百万円、及びSMCが保有する投資有価証券の一部を売却したことによる投資有価証券売却益約36百万円を含む

(単位：百万円)	ストックビジネス事業		システム開発事業		調整額
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	営業利益
2022Q2累計実績(A)	1,406	57	247	45	▲99
2023Q2累計実績(B)	1,586	153	306	74	▲111
増減額 (B-A)	179	96	59	28	▲11
増減率 (%)	12.8%	168.5%	23.8%	64.1%	11.7%

※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

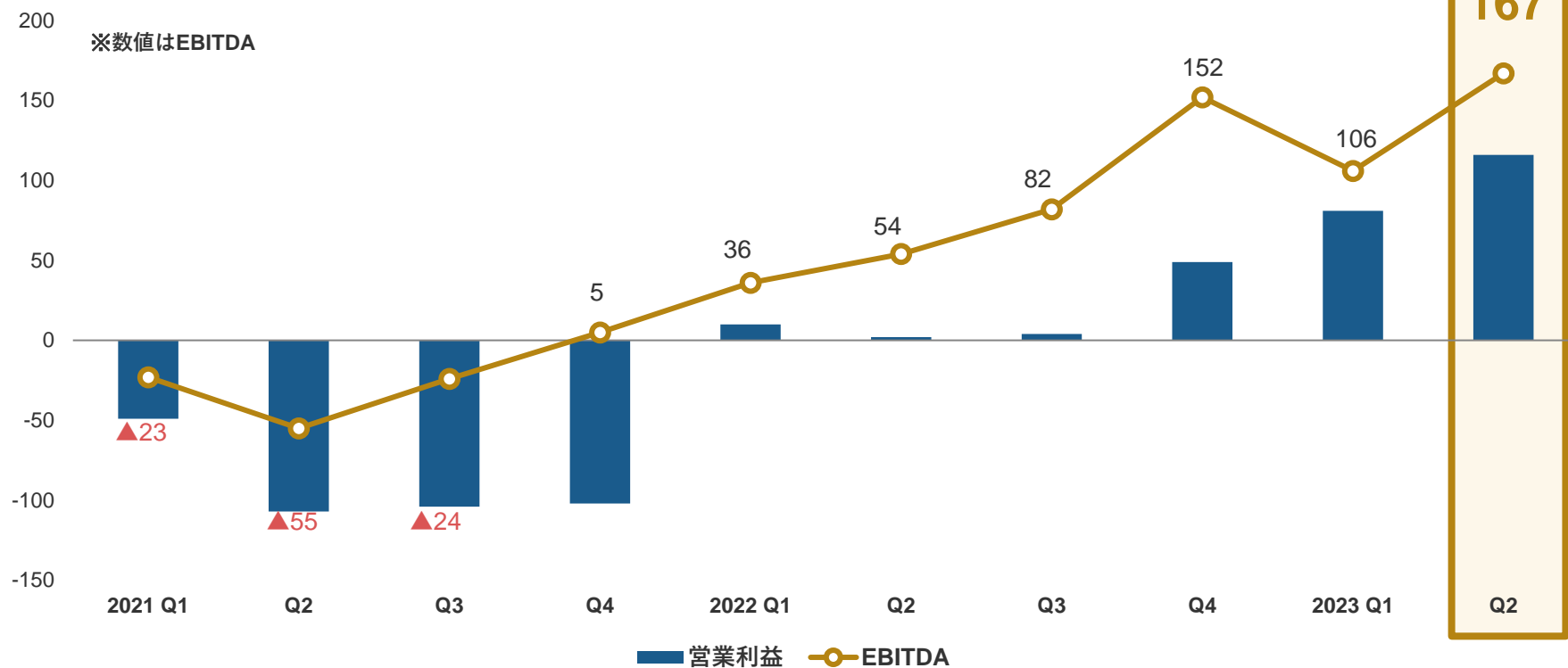
※調整額：セグメント間取引消去、全社費用を含む

（単位：百万円）



営業利益・EBITDA

(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）

<参考> IFRS基準における第2四半期決算の概算値 (Proforma)

▶ 当期の有価証券報告書より移行を予定する国際財務報告基準 (IFRS) に置き換えた場合の決算概算数値

日本基準 (損益計算書) (2023年第2四半期累計期間)		IFRS基準 概算値 (Proforma) (※1) (2023年第2四半期累計期間)	
売上高	1,892	売上高	1,892
売上原価	1,461	売上原価	
売上総利益	431	売上総利益	
販売費及び一般管理費	315	販売費及び一般管理費 (※2)	
営業利益	116	事業利益 (※3)	141
営業外収益	1	その他の営業収益	
営業外費用	2	その他の営業費用	
経常利益	115	営業利益 (※4)	201
特別利益 (※4)	96	金融収益	
特別損失	—	金融費用	
税金等調整前四半期純利益	211	税引前利益	
法人税等合計	3	法人所得税	
四半期純利益	208	継続事業からの四半期利益	
非支配株主に帰属する四半期純利益	△0	非継続事業からの四半期利益	
親会社株主に帰属する四半期純利益	209	四半期利益	

非開示

※1. 上記IFRS基準における概算値は日本基準との主要な基準差異のみを考慮した未監査の参考値であり、会計監査結果により変更となる可能性があります。

※2. 日本基準で四半期ごとに15百万円発生しているのれん償却額はIFRS基準では計上無し。その他IFRS固有の主な費用を加算。

※3. IFRS基準の営業利益では日本基準における営業外損益や特別損益が一部含まれるため、実態収益力を正確に表示することを目的としてこれらの臨時的に発生する損益を除いた「事業利益」を新たに設定。

※4. 日本基準で特別利益に計上された投資有価証券売却益36百万円についてはIFRS基準においてB/Sに計上 (P/L Proformaへの影響無し)。

2. 連結業績予想に対する進捗状況

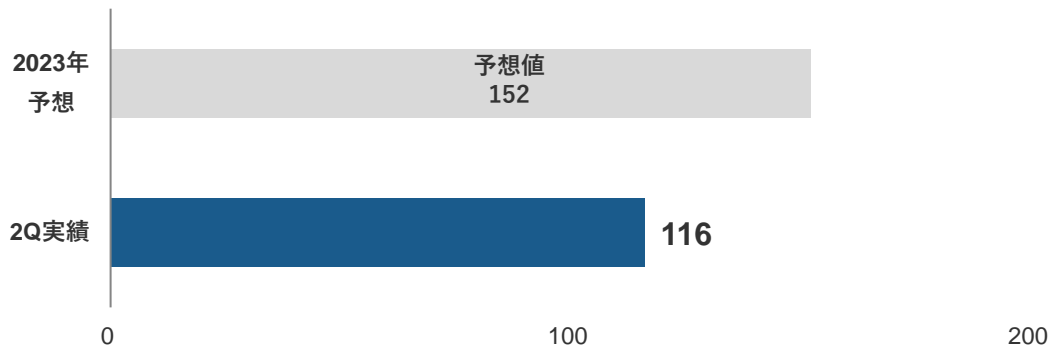
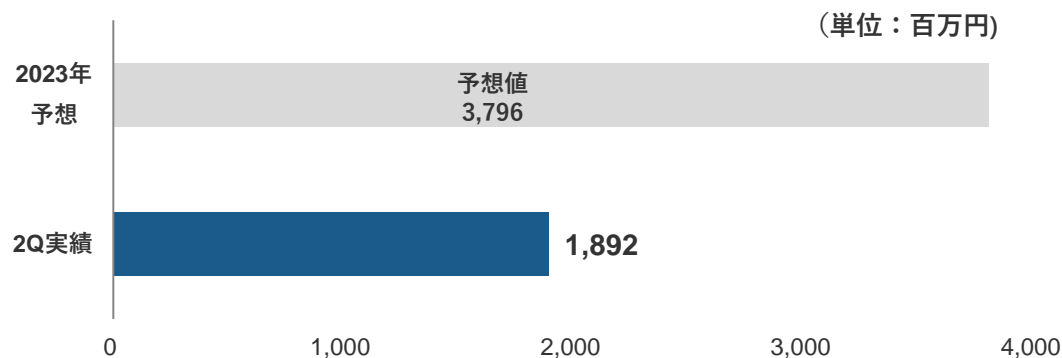
- 売上高についてはストックビジネス事業におけるMVNE事業（他社MVNOへの回線供給・運営支援など）の新規ユーザー獲得が好調に推移し、契約件数が増加していることから売上が安定的に増加。システム開発事業においても、IoT開発からアプリケーション開発、クラウド開発まで幅広い案件が継続的に推移しており順調に進捗。
- 営業利益については上記のとおりMVNE事業が好調であることや回線等の原価に関する低減施策を実施していることに加えて、第2四半期末までにおいて連結子会社であるSMCが運営するMVNOブランドの未収債権の回収を実施した結果、当初想定以上の回収が実現し当該未収債権に関する貸倒引当金の取崩額等が46百万円発生（販管費のマイナス）したこと等を主な要因として、予想値に対する進捗率は76.1%と好調に推移。

予想売上高
3,796百万円

2Q連結売上高
1,892百万円
(予想進捗率49.8%)

予想営業利益
152百万円

2Q連結営業利益
116百万円
(予想進捗率76.1%)



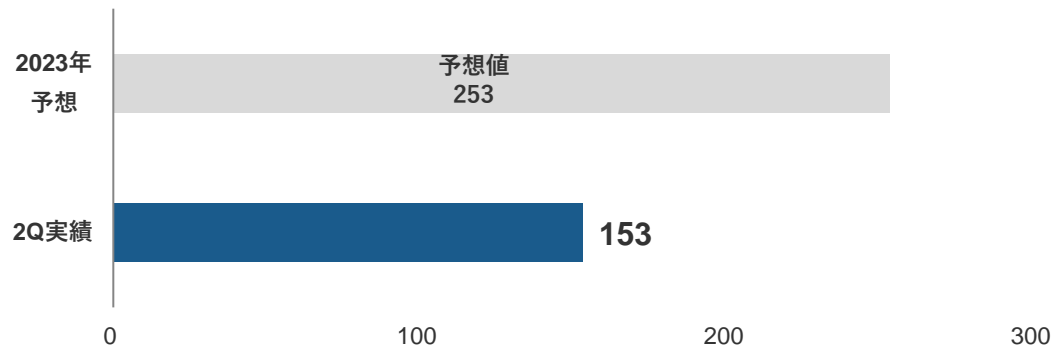
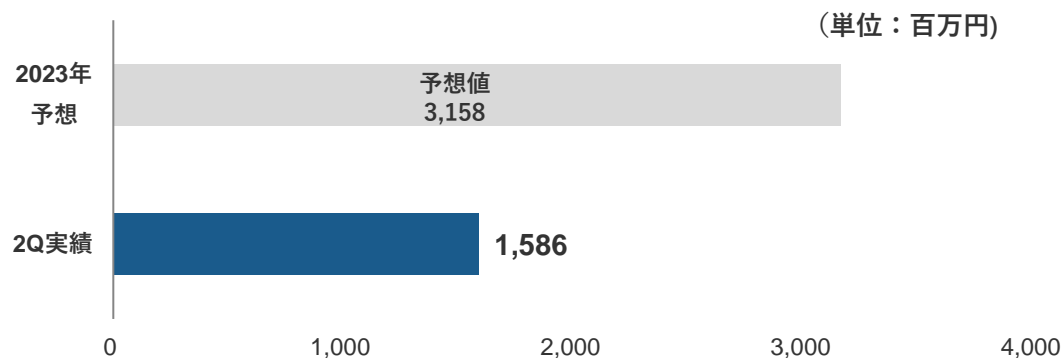
- 売上高及び営業利益については前ページに記載のとおり。
- 2023年7月にOMOプラットフォームサービスを提供するTangerine株式会社（以下「Tangerine社」）と資本業務提携。当社のロケーションビーコン製品「MyBeaconシリーズ」のStockビジネス化や、Tangerine社のOMOプラットフォーム「Store360」について当社によるStore360自体の開発支援やクラウドサービスの提供を目的として協業を開始（P.21参照）
- 現状においてはMVNE事業の重要な販売先であるスターサービス株式会社から獲得する収益が多くを占めることから、さらなる収益拡大や特定取引先への依存リスクを逡減するため新規取引先の開拓に注力していく。

予想売上高
3,158百万円

2Q売上高
1,586百万円
(予想進捗率50.2%)

予想営業利益
253百万円

2Q営業利益
153百万円
(予想進捗率60.4%)



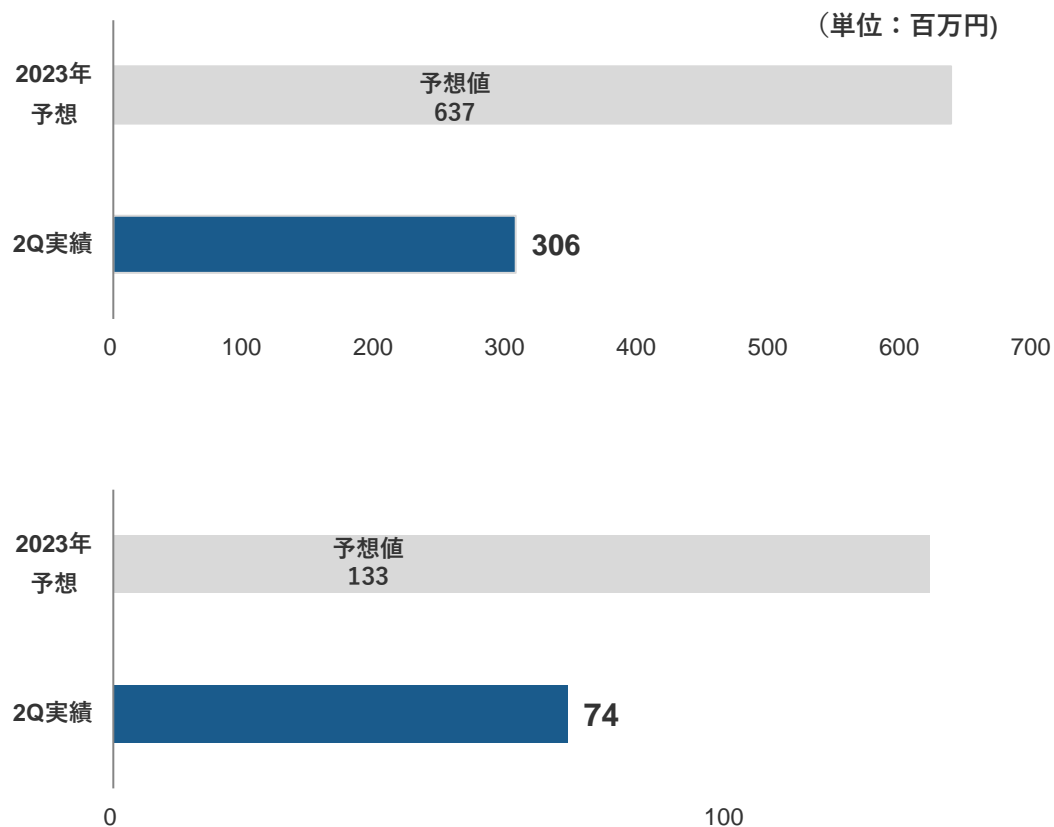
- P.7「2023年12月期第2四半期 連結決算概要 | ポイント - セグメント業績及びビジネスの現況」に記載した案件を着実に取り組んだことにより、売上高及び営業利益いずれも順調に推移。

予想売上高
637百万円

2Q売上高
306百万円
(予想進捗率48.1%)

予想営業利益
133百万円

2Q営業利益
74百万円
(予想進捗率55.6%)



3. 人的資本経営への取り組み

—

人的資本経営への取り組み

- 社員一人ひとりが高い意欲を持ち、充実感を感じながら仕事に打ち込めるような環境作りを目指した社内プロジェクト「ワークライフ・コラボレーション・プログラム」を2023年6月よりスタート
- 多様な価値観を尊重した働き方と高いパフォーマンスを発揮できる環境を提供し、社員一人ひとりの働きがい向上につながる取り組みを追求していきます。



CAREER & COMMUNICATION

学習機会の提供やコミュニケーション活性化による
チームワークの強化とモチベーションの向上

- 「ワークライフ・コラボレーション・プログラム」の内容

WORK —多様な働き方の促進—

- 1. 居住地にとられない完全テレワーク制度**
柔軟な働き方を促進することを目的として、2020年より子会社も含めたアプリックスグループ全体で完全テレワーク制に移行
- 2. フレックスタイム制度**
仕事とプライベートのバランスを取ったワーク・ライフ・バランスを実現することを目的として、2018年からフレックスタイム制度を導入
- 3. 有給休暇の取得推進と残業時間の抑制**
社員が心身ともに健康な生活が送れるよう、有給休暇の取得を積極的に奨励するとともに、不要不急の残業を極力抑制する働きかけ
- 4. 育児・介護制度の整備**
女性社員のみならず男性社員も育児・介護休暇の取得や時短勤務を取りやすい環境を整備
- 5. 副業・兼業制度**
社員のモチベーションや定着率向上などを目的として副業・兼業制度を導入

DIVERSITY —「個」を生かす組織作り—

- 1. 女性社員の活躍**
現在の社長自身も長年アプリックスで中核を担い活躍してきた女性が務めており、男性のみならず女性も気持ちよく働ける環境作りを積極的に推進
- 2. ID（ニックネーム）呼びにすることによる上下関係や組織の壁を取り払う試み**
アプリックスでは入社時に決めたID（ニックネーム）でお互いを呼びあう制度を実施。個人を一意に識別し、尊重する社風が醸成されるとともに、上下関係や組織間にある見えない壁に捉われずに仕事に励むことができる環境作りを実施。
- 3. 個人の成果を適正に評価する人事評価制度**
アプリックスの人事評価制度は能力・スキル・役割等に応じた等級制度（縦軸）と、成果に応じて昇降給が決定される等級ごとに設定された仕事給制度（横軸）で構成。社員の能力・スキルや成果がきめ細かく評価可能な制度を実現するとともに都度改善を図っている。

CAREER & COMMUNICATION —学習機会の提供やコミュニケーション活性化による チームワークの強化とモチベーションの向上—

- 1. リカレント教育の推進（資格支援制度）**
社員個人が今後のキャリア形成を考えるうえで必要となる知識やスキルの習得を支援する資格支援制度を実施
- 2. 社員間のコミュニケーション強化**
外部合宿やバーベキュー大会など実際に社員同士が親交を深めることのできるイベントのほか、コロナ禍においてはオンラインによるビンゴ大会、クイズ大会や飲み会など会社主催のイベントを定期的で開催。また社員が4人以上で交流イベントを行う場合に参加社員一人あたり1,000円を会社から支給する「社内コミュニケーション活性化支援制度」を2023年より開始

上記に記載した施策や取り組みについては、当社ホームページのWEBページ「[働きやすい環境作りへの取り組み](#)」により詳細が掲載されていますので、よろしければそちらもご覧ください。

4. トピックス

- OMO（Online Merges with Offline、オンラインとオフラインを統合したマーケティング手法）プラットフォームサービスの提供等を行うTangerine株式会社と、当社のロケーションビーコン「MyBeaconシリーズ」の拡販やTangerine社の製品に対する開発リソース提供等、両社のビジネスを相互に加速させることを目的とした資本業務提携を開始

<協業の全体イメージ図>



<ユースケース> (サービスステーション)



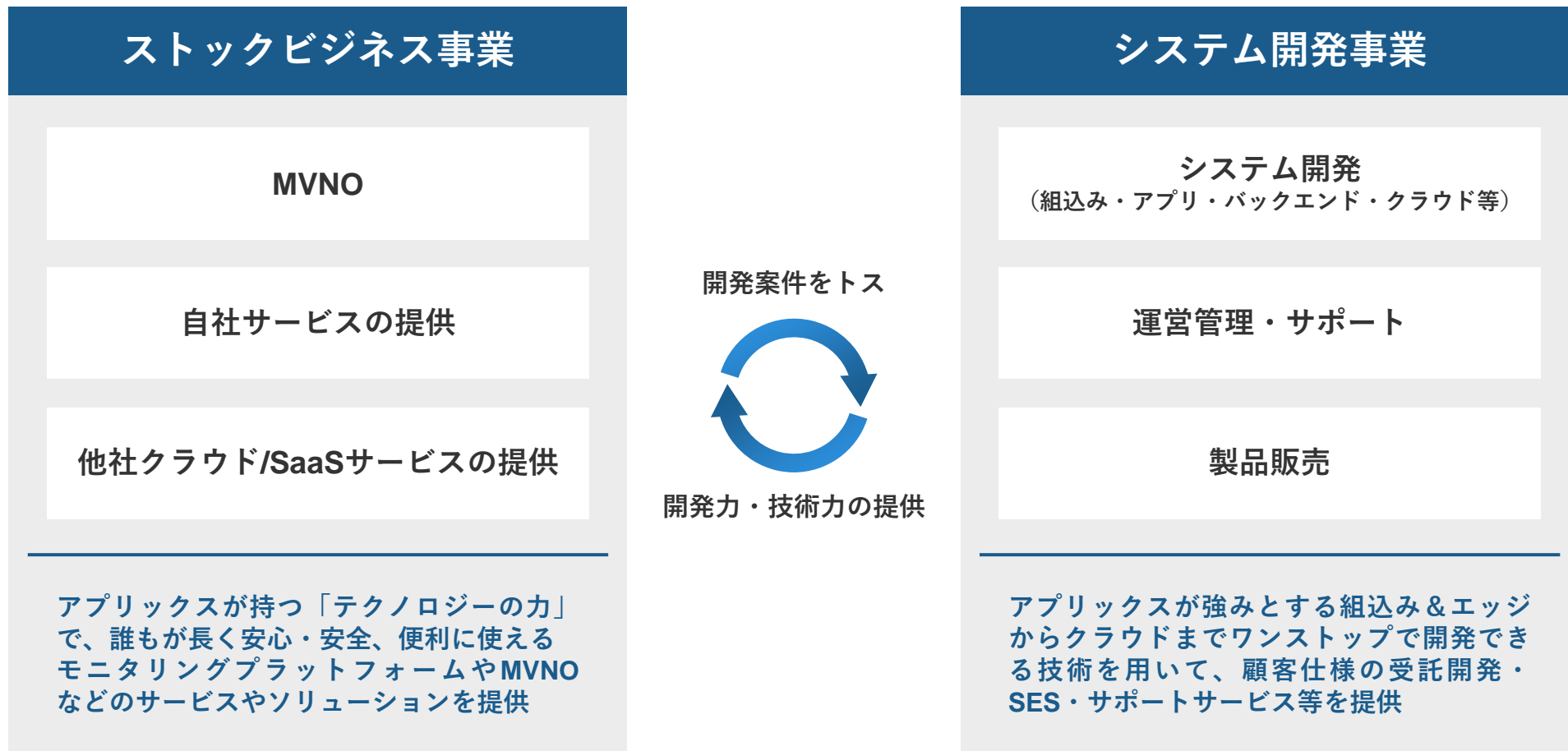
導入メリット



本件の詳細については本年7月26日付プレスリリース「OMOプラットフォームサービスを提供するTangerine株式会社と資本業務提携を開始～「MyBeaconシリーズ」を中心とする相互ビジネスの加速を目的とした協業開始～」を参照。

5. 事業の内容

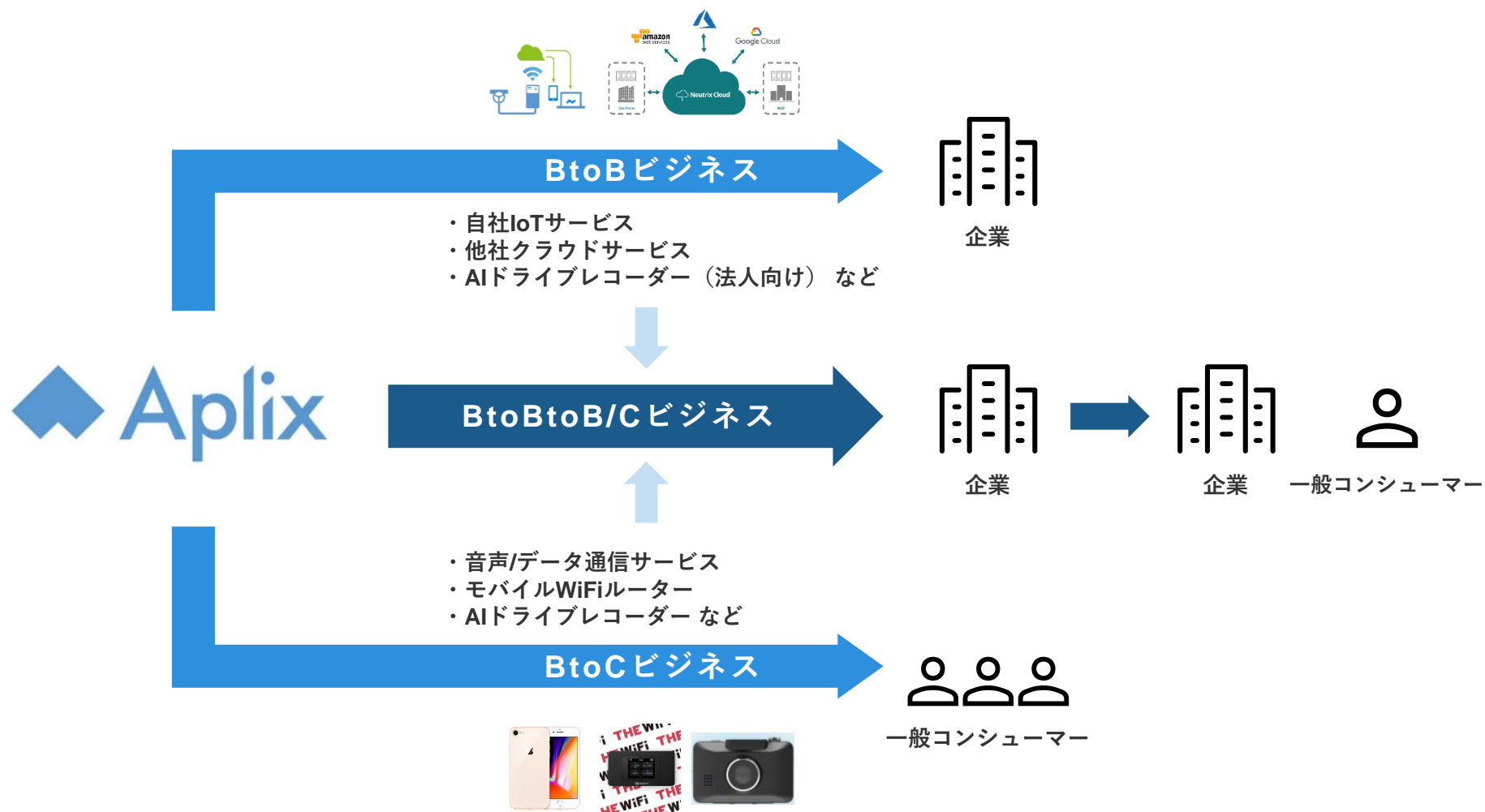
安定的に収益獲得可能なストックビジネスを中心とした「ストックビジネス事業」とアプリックスが持つ「組込み開発力」をベースにアプリケーションからクラウドまで柔軟かつ多様な開発対応が可能な「システム開発事業」の2事業を相互に連携させたビジネスを推進。



※ 2023年第1四半期より事業セグメントを従来の「Aplix IoT プラットフォーム事業」、「エンジニアリングサービス事業」、「MVNO事業」の3事業から上記2事業に変更。

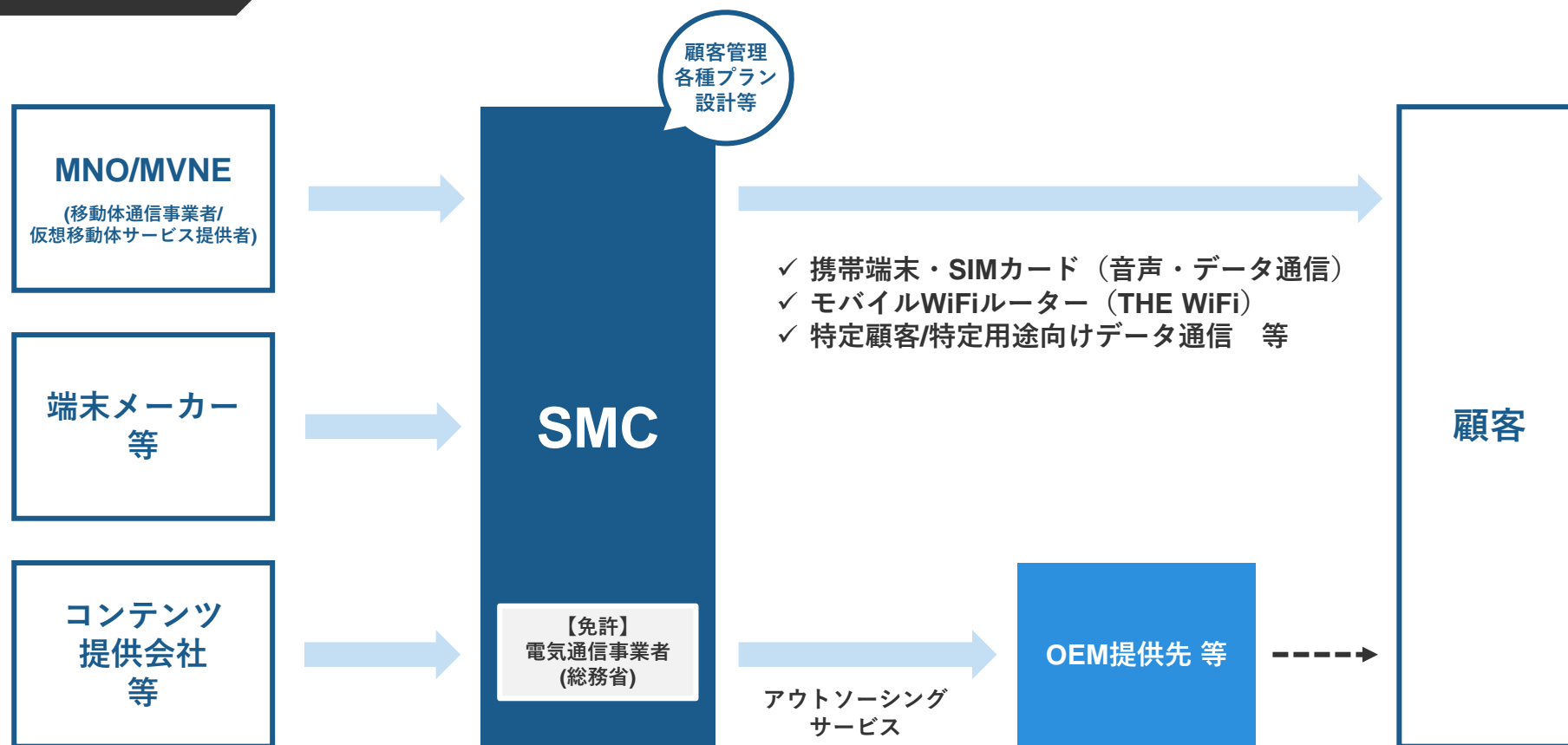
※ 本セグメント変更の詳細については2023年2月14日付け適時開示「報告セグメントの変更に関するお知らせ」を参照。

継続課金モデルのサービスを提供



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。

MVNOの商流



| MVNO

携帯端末・SIMカードの提供
(音声・データ通信サービス)



モバイルWiFiルーター
THE WiFi

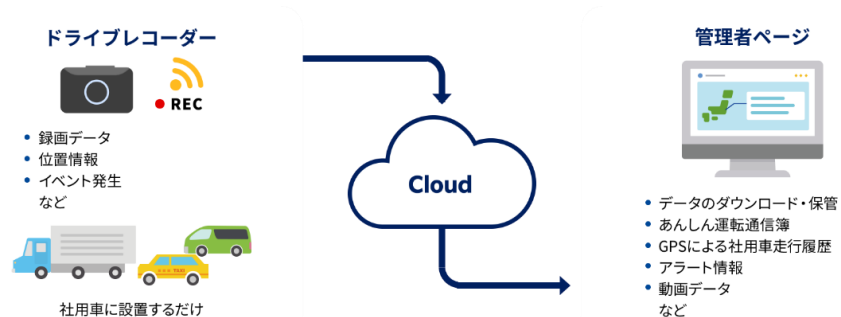


| AIドライブレコーダー

通信機能付きAIドライブレコーダー
AORINO™ (アオリノ)



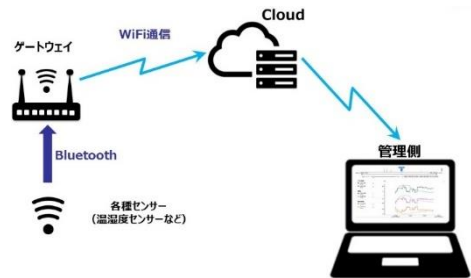
法人向け通信機能付AIドライブレコーダー
AORINO Biz (アオリノ ビズ)



自社IoTサービス

モニタリングプラットフォームサービス

HARPS™



- ・センサーで取得したセンシング情報をクラウド上でモニタリング
- ・水や温湿度など様々な状態を管理可能

IoT用データ通信サービス

unio(ユニオ)

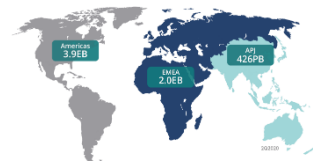


他社クラウドサービス

ストレージクラウドサービス

Neutrix Cloud

INFINIDATストレージ販売実績



全世界で6.3EBの運用実績。

パブリッククラウド
接続ストレージ



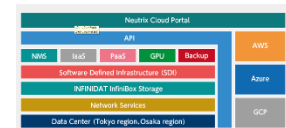
NeutrixCloudのみにデータを置いて
各パブリッククラウドから
コンピューティングが可能。

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。

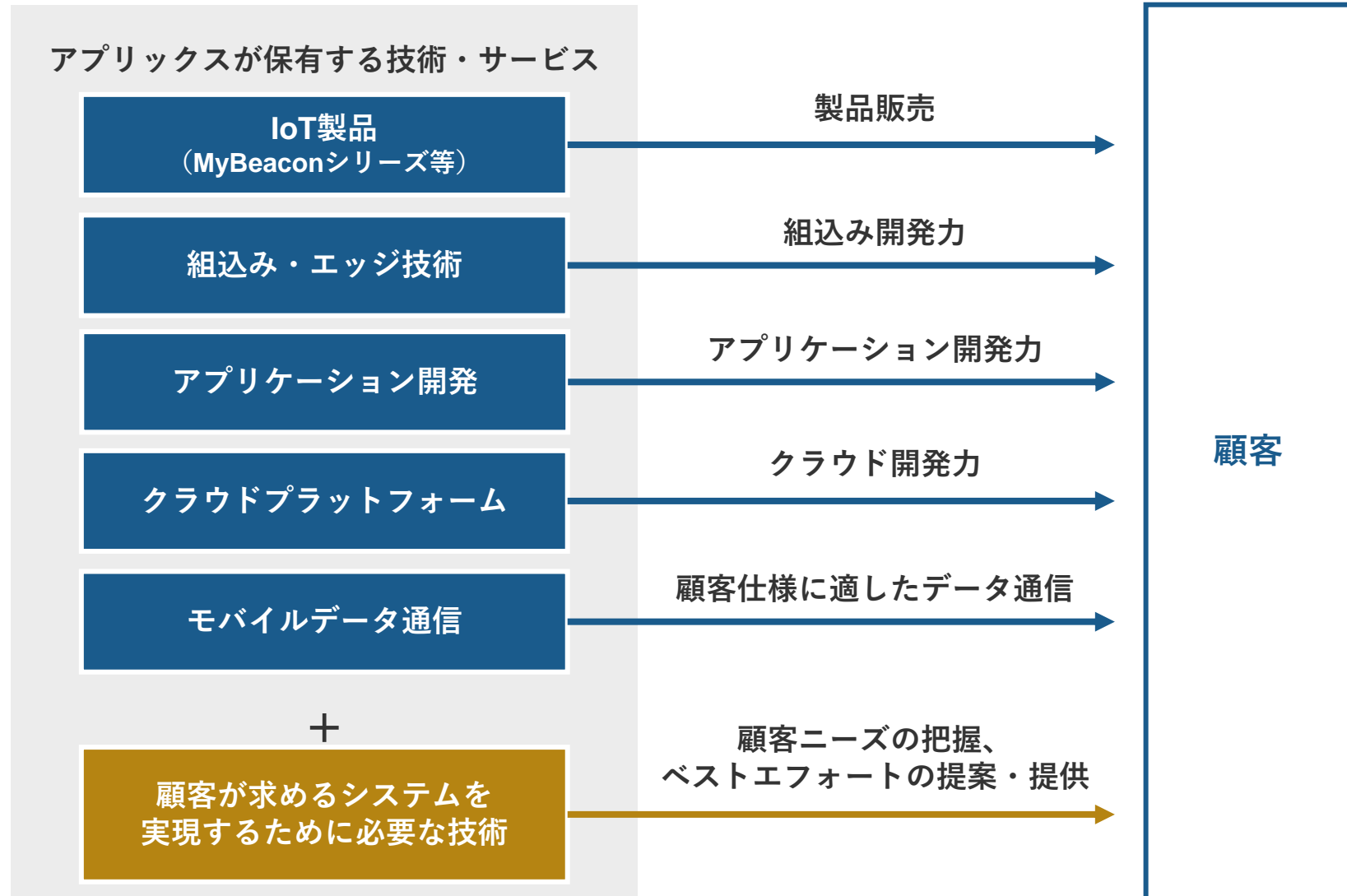
サービスポートフォリオ

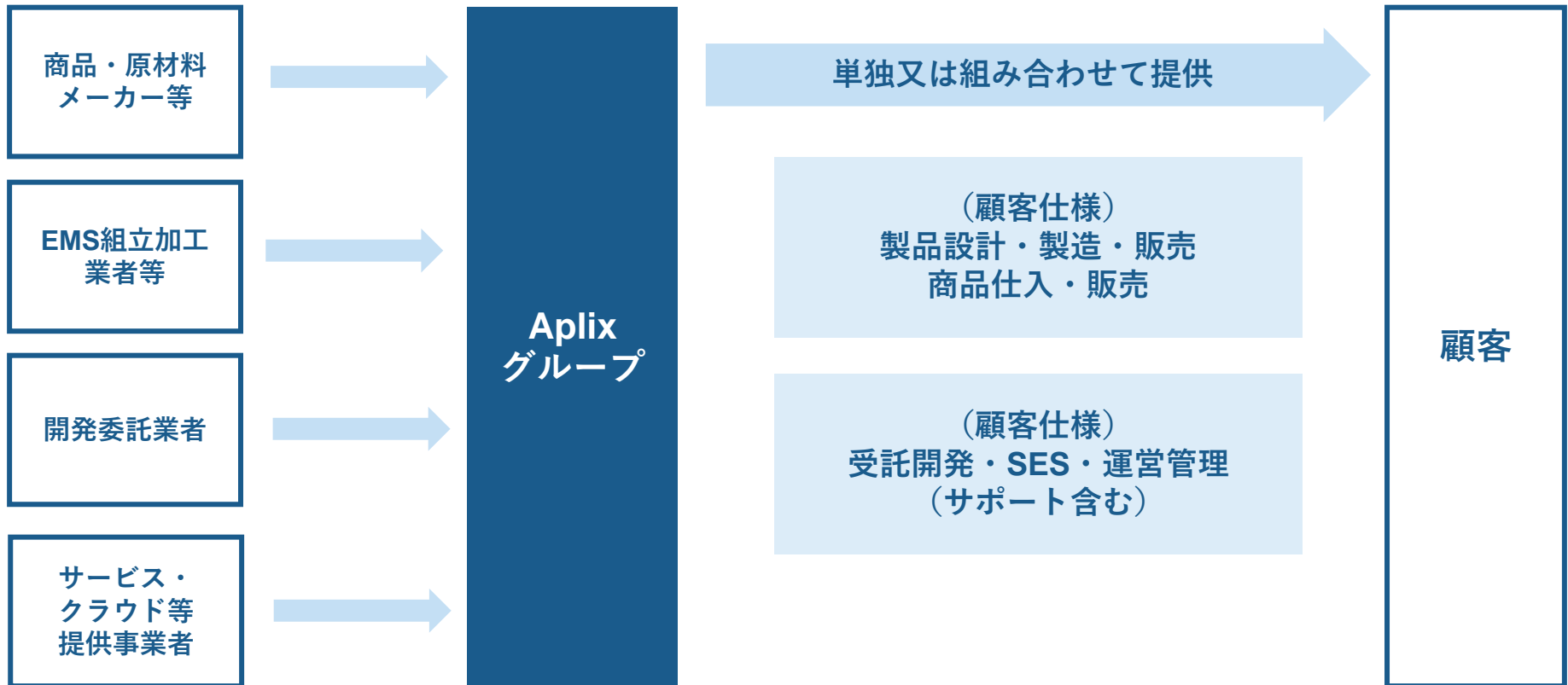


コンピュート、ネットワーク、
ストレージ等のクラウド基盤も
同時に提供可能。

Neutrix Cloud Japan株式会社の販売代理店として
同社が提供する「Neutrix Cloud」を販売

アプリックスが保有する技術やサービスを用いて、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。



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]

スマホでさらに楽しめる！
充実のカスタマイズ機能

Bluetooth 対応



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

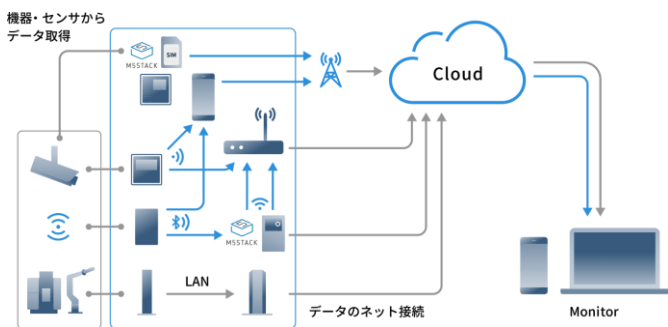


家族や友達と
つながる

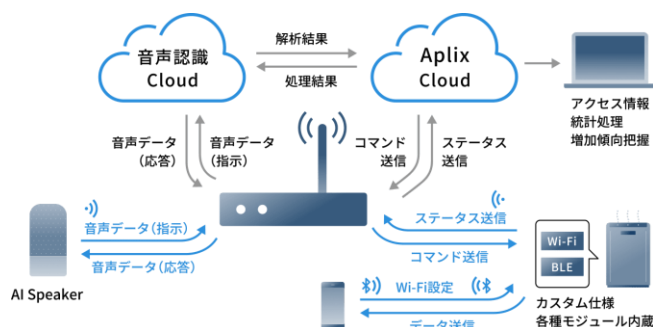
IoT製品・技術・サービス等を用いたシステム開発

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。

遠隔モニタリングシステム



機器の音声制御・データ分析



開発分野

- 対応製品開発

- iOS/Android/ハイブリッドスマートフォンアプリ開発
- 各種OS向けアプリケーション開発

- クラウド開発 (Google Cloud Platform/ Amazon Web Services/ Microsoft Azure)

- ファームウェア開発
- ハードウェア開発 (回路設計、基板設計など)
- 組み込みソフトウェア開発
- デバイスドライバー開発
- FPGA開発

| ロケーションビーコン「MyBeaconシリーズ®」

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。

顧客仕様のカスタマイズや、ビーコンを活用したシステム開発等にも対応。

「MyBeaconシリーズ」ラインアップ

汎用型



防水防塵型



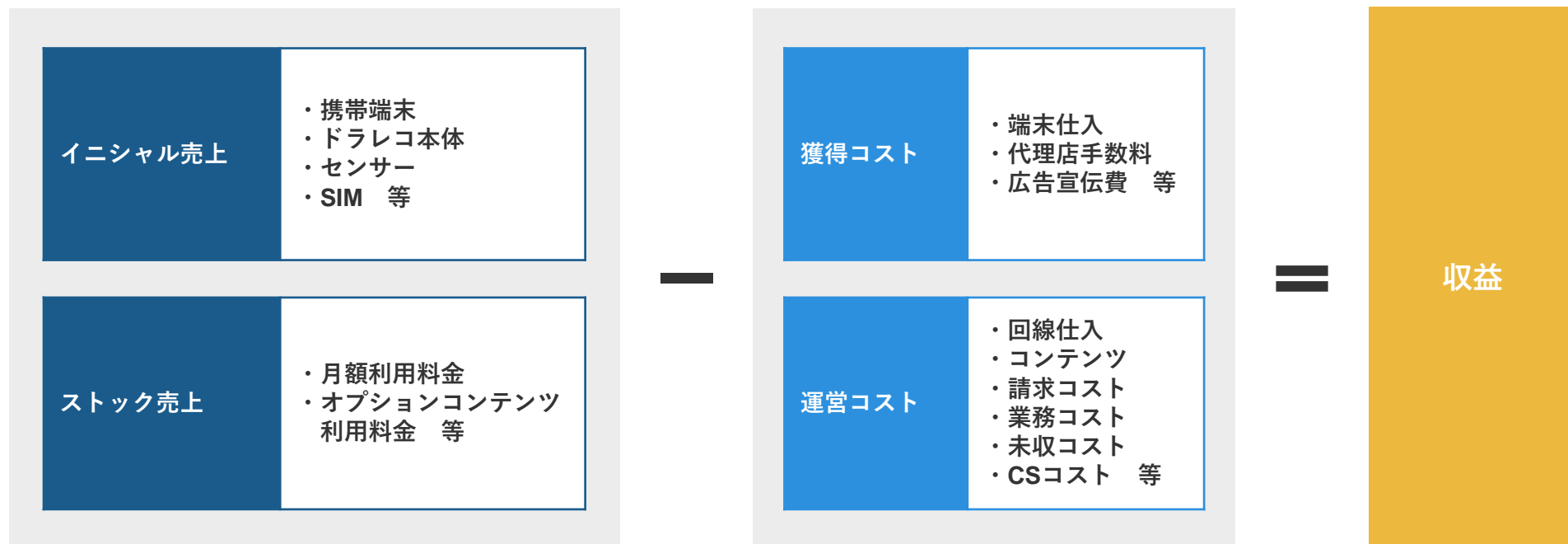
ペンダント型



USBスティック型



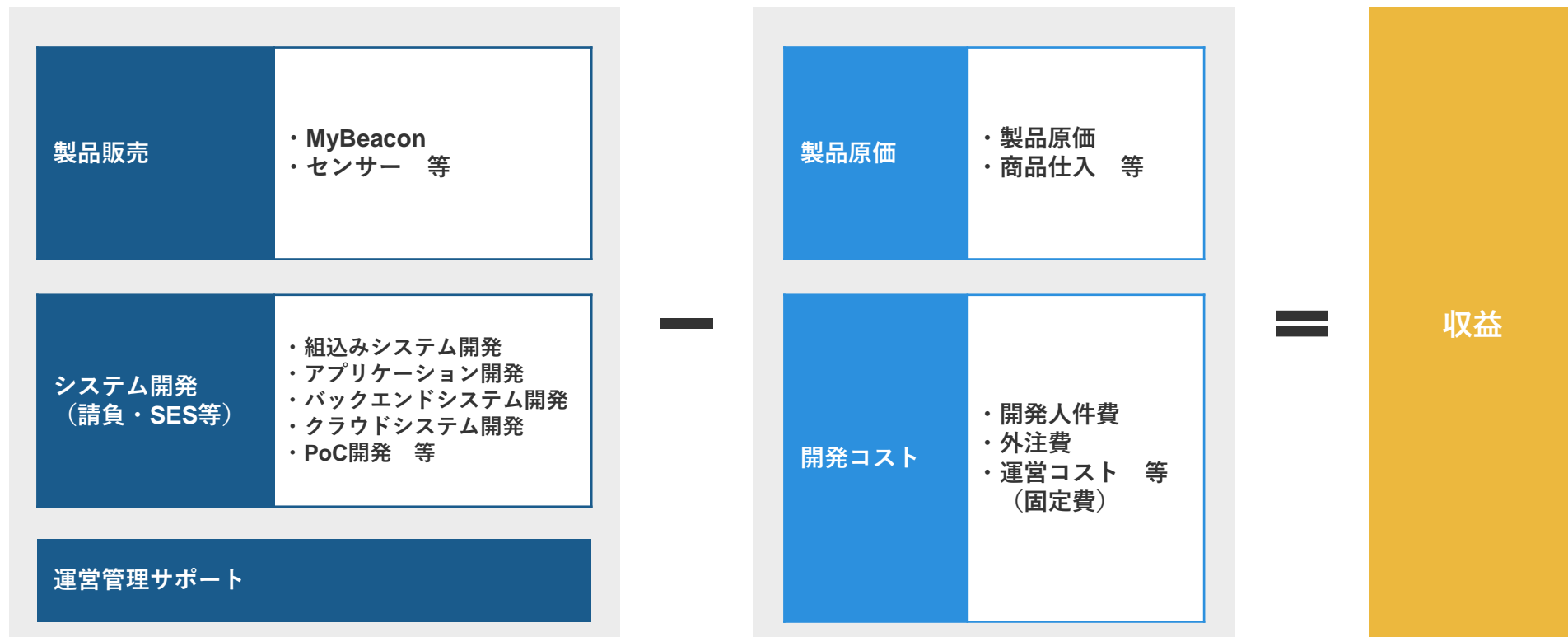
ストック収益を基盤とした安定した収益構造



ユーザー数の増加に伴い上昇

ユーザー数増加による
ボリュームディスカウント
(回線仕入)

開発件数、規模に応じた収益獲得モデル



- ・ 開発件数/開発規模の増加に伴い売上安定化
- ・ 継続的な受注によるストック収益化

- ・ 稼働率向上、経験曲線効果等により開発コスト削減

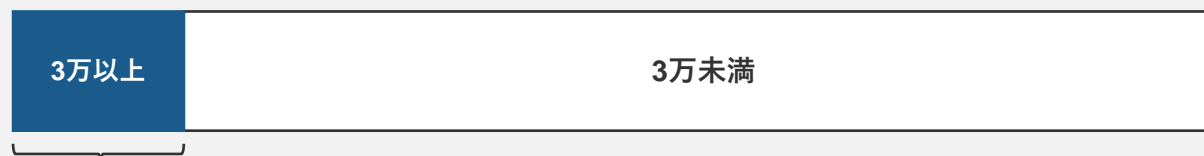
当社の強み

市場上位レイヤーの契約者数保有

- 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に SMCは、約9万の契約件数を保有。MVNO事業者の上位約6%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 (2023年3月末時点)】

総事業者数
1,783



契約者数3万以上の事業者数 **100** (約6%)

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4年度第4四半期 (3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。

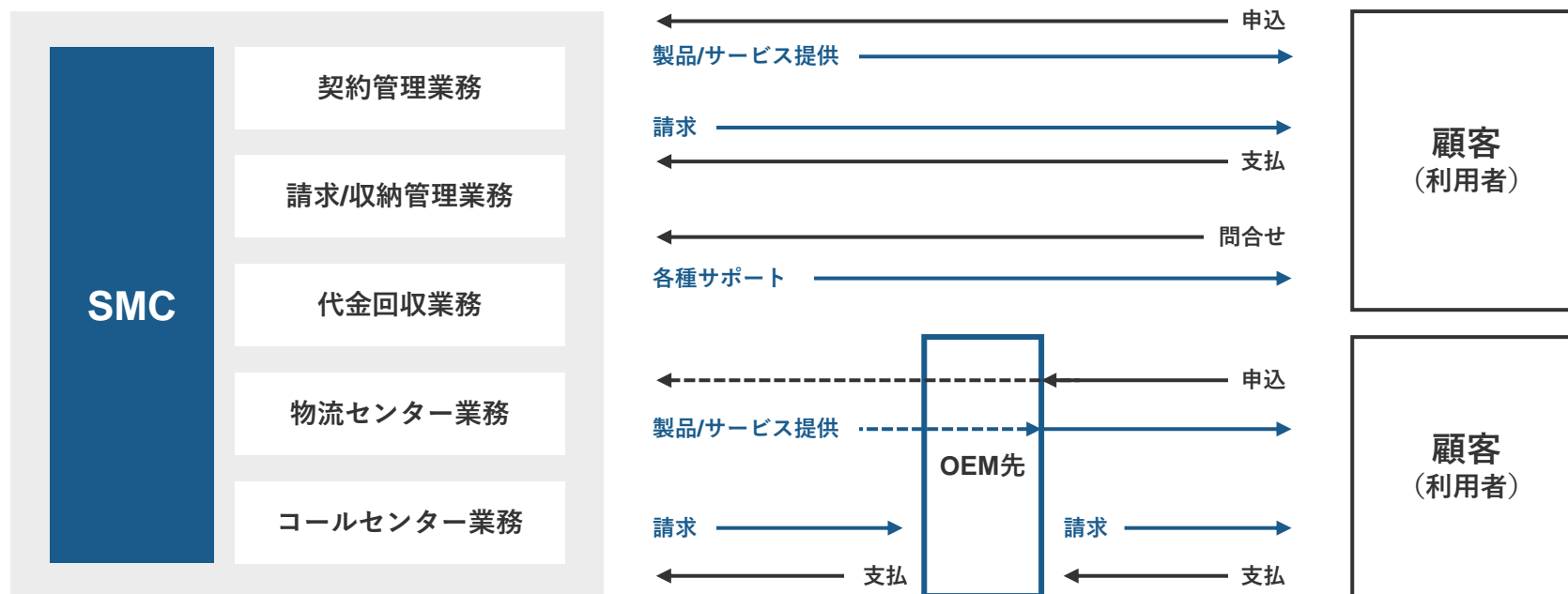
※主にMVNOサービス提供を行う子会社SMCにおいて一部代理人取引に属する取引が存在するため、連結業績ではそれらの取引から発生する収益を除外している。

当社の強み

確立されたサービス提供の仕組み/その仕組みの応用

- 通信回線、携帯端末、コンテンツ等の商材を顧客に販売する際に必要な仕組みを構築済み。
その仕組みを応用することにより、格安ケータイ・SIMカード以外のサービスについてもスムーズにスタートできる。

サービス提供の主な仕組み



当社の強み

開発力 × ラインナップ

- 自社や他社システム・クラウド開発で培った知見 (=システム開発事業の強み) をベースとして、新規自社サービス・ソリューションの創出や取り扱い可能な他社システム・クラウドサービスを増やすことで、多種多様な顧客のニーズに対応できるラインナップの充実を図る。

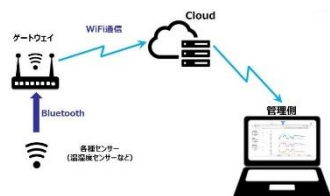
ラインナップ (一例)

自社サービス

他社クラウド/SaaSサービス

モニタリングプラットフォームサービス

HARPS™



通信機能付きAIドライブレコーダー

AORINO™ (アオリノ)



IoT用データ通信サービス

unio (ユニオ)



ストレージクラウドサービス

Neutrix Cloud



当社の強み

「組み込み」開発力

- 1986年の創業以来、メディアやネットワーク、制御系機器などのテクノロジー化や組み込みシステム向けのWebブラウザ、Javaプラットフォームの開発、また顧客製品・ソリューションのIoT化など、「組み込み」に関する経験と技術を強みとして様々な開発を実施。

自社開発実績（一例）

CD-R書き込みソフトウェア



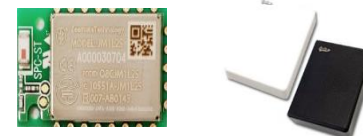
組み込みシステム向けWebブラウザ



Javaプラットフォーム



BLE製品・モジュール



顧客向け開発実績（一例）

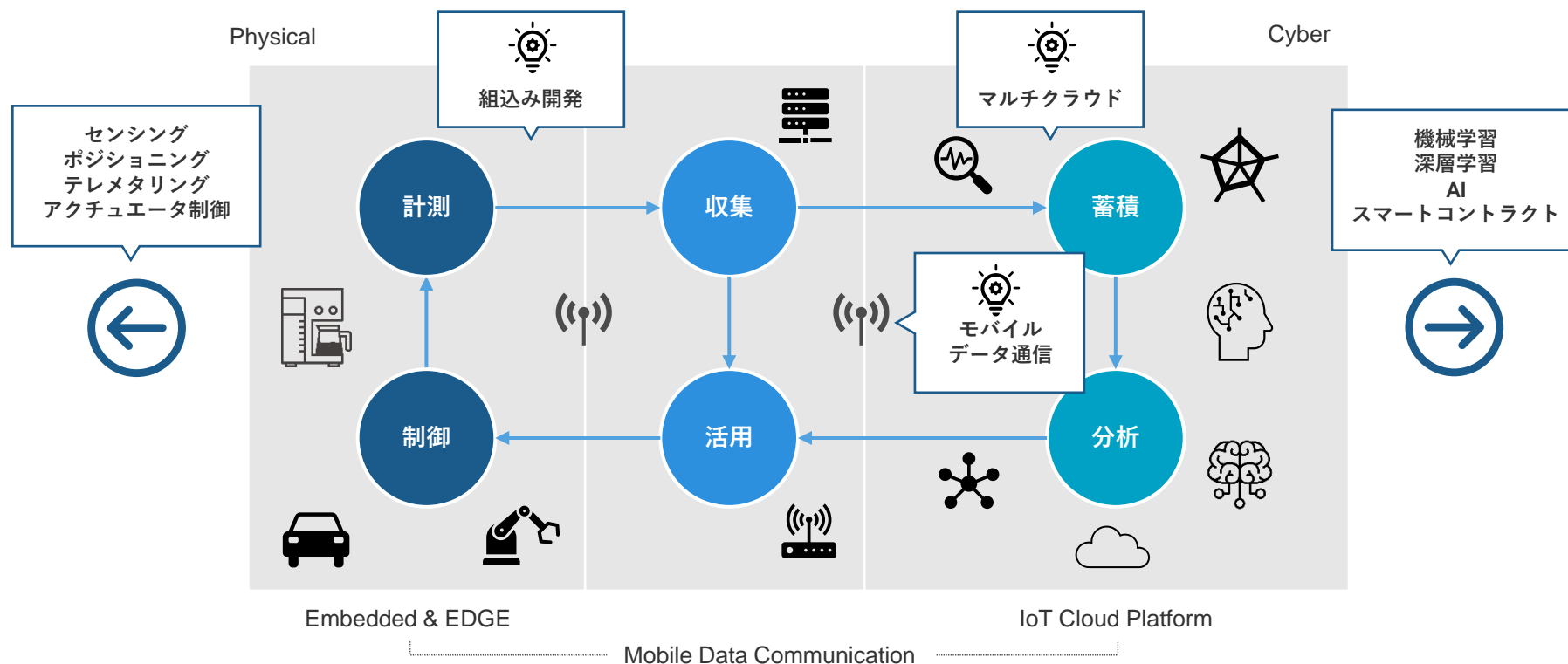
- ・ネスレ日本株式会社
- ・アクアクララ株式会社
- ・その他

（一般家庭向け献立支援アプリ、クラウドシステムポータル、決済機能付きタブレット端末等の開発）

当社の強み

ワンストップ開発

- アプリックスの強みである「組み込み開発力」、多数の顧客向けシステム・クラウド開発から得られた知見やノウハウ、MVNO事業者として保有する通信技術、これらを組み合わせた組み込み&エッジからクラウドまでのワンストップ開発が可能。





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、また今後変更されることがあります。