



# アプリックスIPホールディングス 個人投資家説明会 2016年12月15日

アプリックスIPホールディングス(株)  
取締役・CFO・チーフエコノミスト  
長橋 賢吾

# 本日の内容

1. アプリックスのこれまで
2. アプリックスが取り組むIoTとは？
3. アプリックスのビジネスモデル
4. アプリックスの成長戦略

# アプリックスのこれまで

WinCDR 6.0  
Premium Package



SONY  
Portable CD-R/RW Drive  
CRX76A / CRX76U



会社が大きく飛躍するきっかけとなったのは、1990年に発売した「CD Writer」大容量のデータをCD-ROMに書き込むことができる画期的な技術として注目される

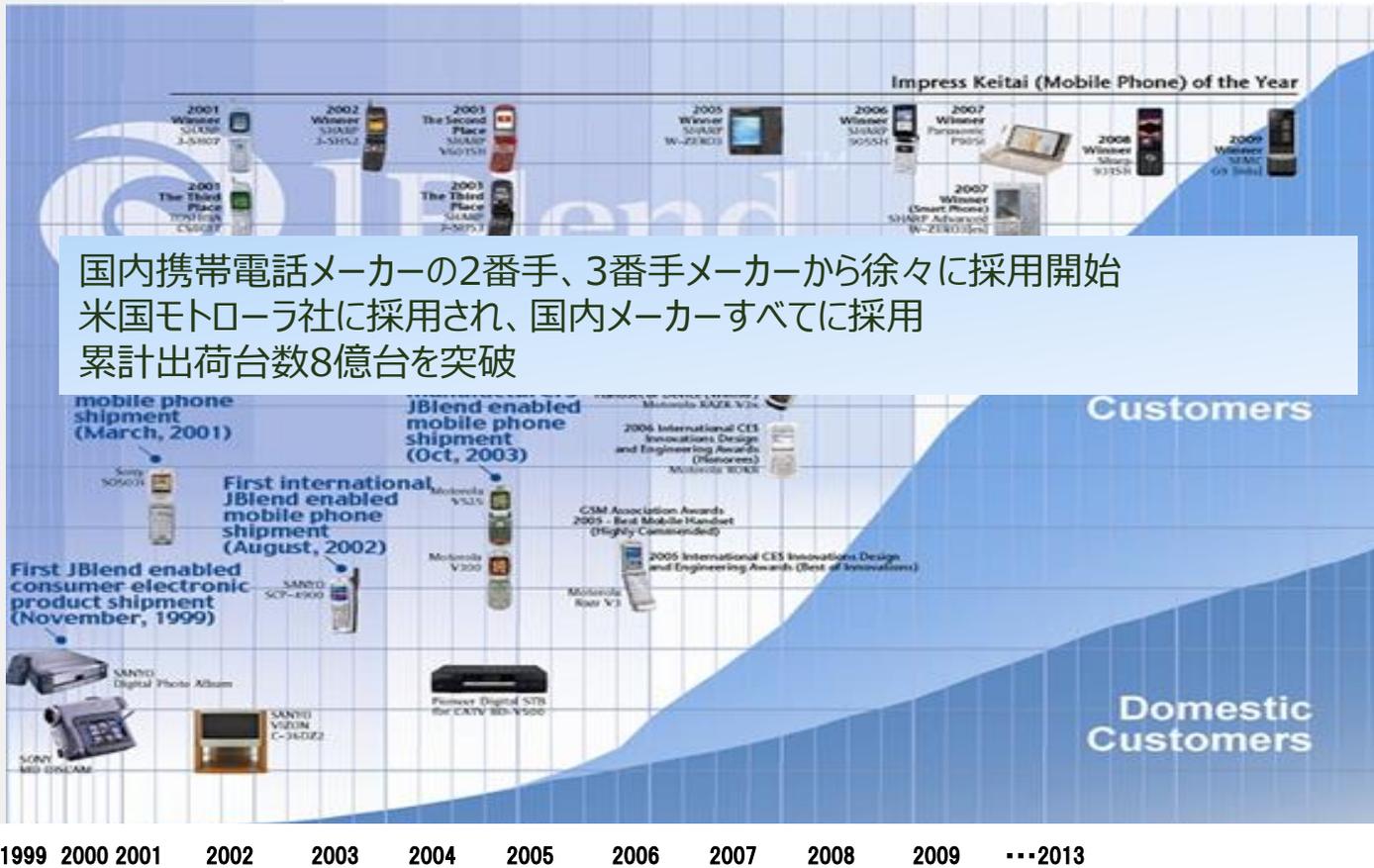


1996年 Javaライセンス取得後の株式上場の原動力となる「JBlend」の原動力に



NeXT Computer System用のアプリケーションソフトを発売した最初の日本企業

# アプリックスのこれまで

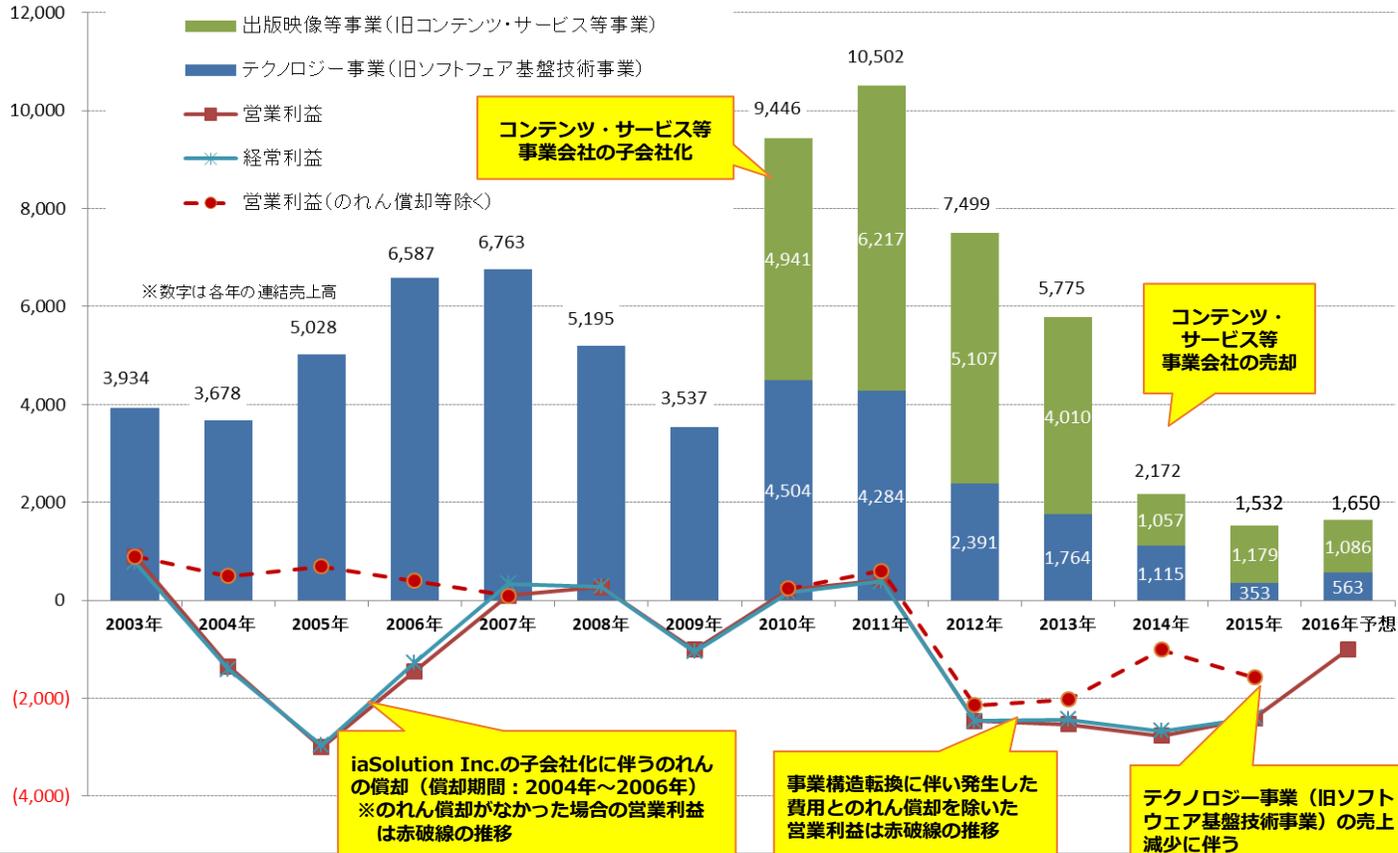


国内携帯電話メーカーの2番手、3番手メーカーから徐々に採用開始  
 米国モトローラ社に採用され、国内メーカーすべてに採用  
 累計出荷台数8億台を突破

# アプリックスのこれまで

旧来事業の整理を完了して、IoTスタートアップ企業として再スタート

(単位:百万円)



# 本日の内容

1. アプリックスのこれまで
2. アプリックスが取り組むIoTとは？
3. アプリックスのビジネスモデル
4. アプリックスの成長戦略

# アプリックスの取り組むIoTとは？

## IoT (Internet of Things)

あらゆるモノとモノがつながり、その先の人とつながる



# アプリックスの取り組むIoTとは？

## IoT市場は今後大きく拡大

- ・ガートナー：米調査会社。2009年時点でインターネット接続デバイス数はPCやスマートフォン、タブレット端末をメインに約25億個と分析。2020年には、コンピュータ以外のデバイスが急増し、**300億個以上**と予想。
- ・シスコシステムズ：**2020年には500億台**のデバイス、IoE (Internet of Everything) の時代へ突入と予想。
- ・マイクロソフト：2008年にはデバイスは世界人口と同じ70億個程度だったのに対し、**2020年には10兆個**になると分析。
- ・IHS：インターネットに接続し、様々な機能を提供するスマート家電の世界出荷台数は、今後年平均134%の成長率で伸び、5年後の**2020年には2億2300万台**を超える。同社がここで言うスマート家電の分野は、洗濯機、衣類乾燥機、食器洗い機、冷蔵庫、エアコン、大型調理機器など。コーヒーメーカー、炊飯器、電子レンジ、空気清浄器、ロボット型掃除機(自走式掃除機)、電動歯ブラシなどの小型家電を加えた場合、その**2020年における年間出荷台数は7億台**に達する。

# アプリックスの取り組むIoTとは？

## なぜ、アプリックスがIoTビジネスに？



### 2009年 米国Zeemote社株式取得

2005年 米国マサチューセッツ工科大学卒業生によって設立  
ブルートゥースのハードウェア設計と製造を手掛ける会社  
ブルートゥースによりスマホと機器との連動が可能に

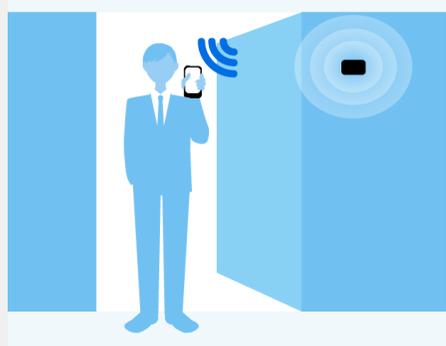


### 2013年 日本で初めてビーコンを販売開始

ビーコン = ブルートゥース・ロー・エネルギー (BLE)  
機器等の情報を無線でスマホに通知  
消費電力が低くボタン電池でも数年稼働可能  
モノと人をつなぐIoTのテクノロジーとして注目  
アプリックスは2013年日本で最初にビーコンを発売  
アップルのビーコン規格iBeacon®にもいち早く対応

# アプリックスの取り組むIoTとは？

## ビーコンの電波を検知すると自動的にスマホアプリが起動



### ◆ロケーションビーコン（位置を通知）

常時電波を発信し続けるタイプ。

位置情報活用の一つとして普及し始めている。

例：店舗にビーコンを設置して、スマホでビーコン電波を検知してアプリ起動

### ◆お知らせビーコン（状態を通知）

ある状態を検知した時だけ、ビーコン電波を発信するタイプ。

位置情報だけではなく「状態変化」を「きっかけ（トリガー）」とすることができる使い方。

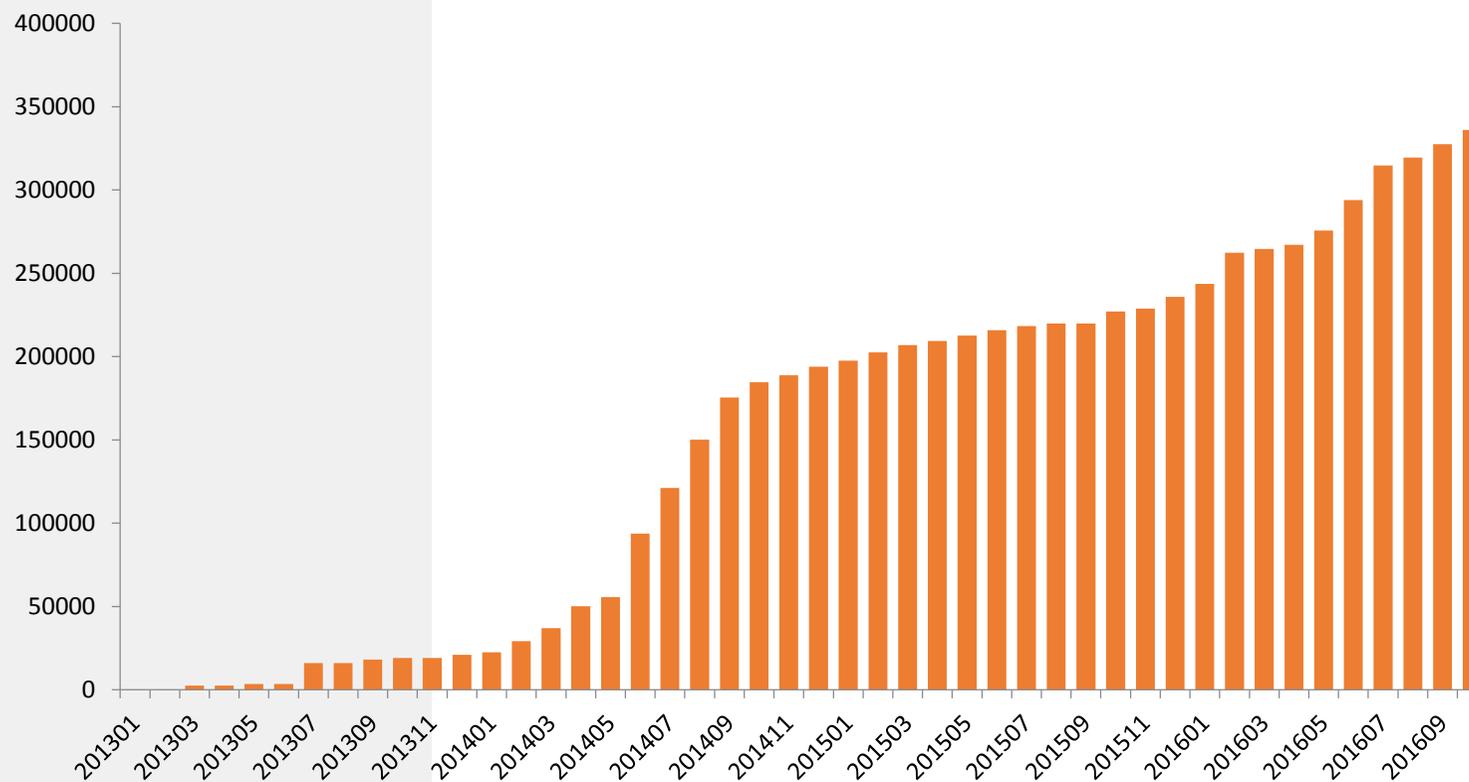
ある状態  
+  
Beacon

# アプリックスの取り組むIoTとは？

16年7月に、BLEモジュール累計出荷台数30万台を突破

日本ではトップクラスのシェアの実績

(単位：台)



出所：会社資料

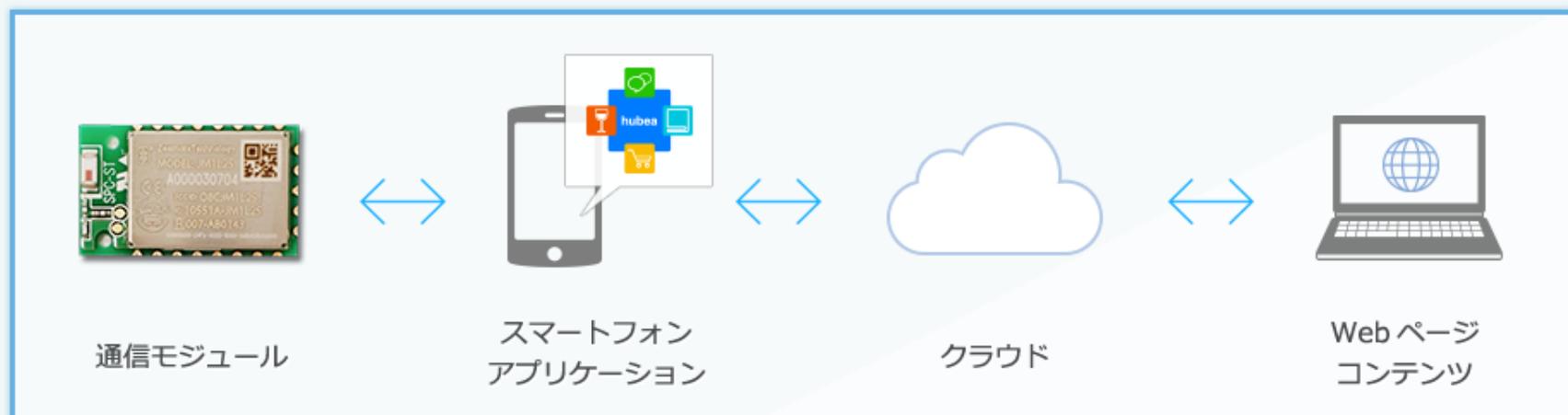
BLEモジュール、JMシリーズ、MyBeaconシリーズ、その他を合計したもの

# 本日の内容

1. アプリックスのこれまで
2. アプリックスが取り組むIoTとは？
3. アプリックスのビジネスモデル
4. アプリックスの成長戦略

# アプリックスのビジネスモデル

デバイスからアプリ・クラウドまで一体提供  
お客様に対してワン・ストップで提供



Aplix「お知らせビーコン」

製品に組み込むだけ！



# アプリックスのビジネスモデル

## アプリックスIoTソリューション事例

1. 浄水機システム
2. ペットケアシステム
3. 空気清浄機
4. コーヒーマシン

1

- Water System -

IoTで売り切りビジネスから継続的収益を生む  
「浄水サービス」へビジネス構造を変革

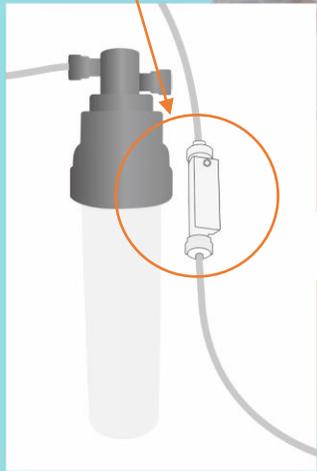
# IoT 搭載浄水システム



## aquasana社

アプリックスのBLEモジュールが  
米国大手浄水器メーカー aquasana社に採用され、  
今後発売が予定されている浄水システム

# IoT 搭載浄水システム



## フローメータータイプ

アプリックスの浄水器用IoTソリューションが  
世界最大手のキッチンシンクメーカーに採用

既存製品に後付け可能なため、  
あらゆる浄水器をIoT化する事が可能

# 浄水器 × アプリックスのIoTが可能にすること

## 専用アプリで利用状況を把握



使用開始してからの浄水量、経過日数を記録してアプリ上に表示。フィルタの交換時期を迎えると自動で通知

## ストレスフリーなフィルタ交換



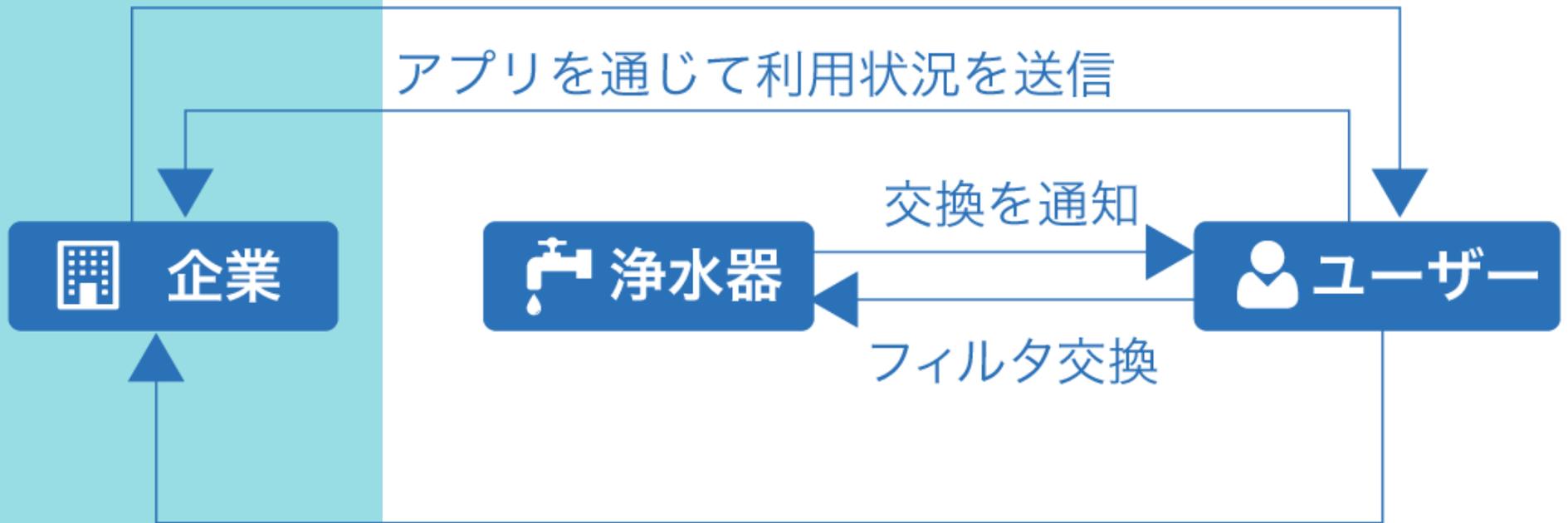
フィルタ交換の通知をタップするだけで、アプリ内からフィルタの通販サイトへ直接遷移が可能

# IoT化で競合との差別化を実現する



# 浄水器のIoT化により変わるビジネスモデル

従来より細やかなアフターサービス



フィルタ購入による継続的な売上



2

- Pet care -

IoTで行動履歴からヘルスケアビジネスへ

# IoT搭載ペットケアシステム



**Our Pet's社**

INTELLIGENT PET CARE シリーズ

# ペット製品 × アプリックスのIoTが可能にすること

使用回数を可視化し、閲覧



専用アプリを通してペットの行動を可視化。  
大切なペットの状態を常に把握できるように。  
ログデータは週間、月間で閲覧することができ、  
普段と違う点があればすぐに気付くことができます。

多頭飼いでも大丈夫。個別に把握



専用タグと機器の連携により  
複数のペットを飼っている場合でも  
個体の識別が可能です。

# 外出先でも安心。BLE/Wi-Fiゲートウェイ

いつでも、どこでも  
大切なペットを  
見守る

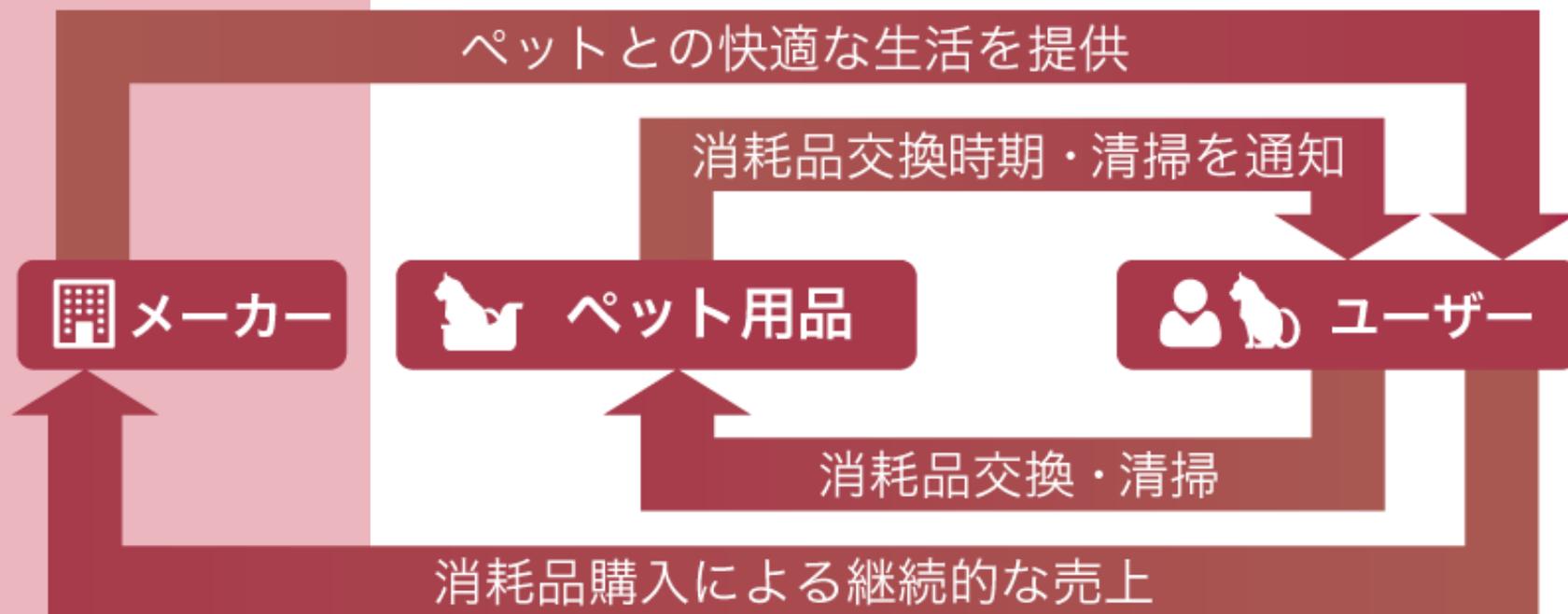


※個体の識別は専用タグで実現



# IoT化が生み出す、ペット用品との新しい関係

## これまでにない細やかなケアを実現



3

- Home appliances -

リモコン→人の行動情報から  
新たなビジネスチャンスへ

# IoT搭載空気清浄機

## GuardianTechnologies社

BLE/Wi-Fi両対応。  
専用アプリを通じた遠隔操作やUIの改善も実現



# 空気清浄機 × アプリックスのIoTが可能にすること

機器本来のUIを改善し、利便性の向上を実現。  
製品の大きな付加価値に

## 風量設定時



操作パネルで風量を最大に設定するには、5回もボタンを押さなければならなかった。



専用アプリ側のUIでは、対応するボタンを押せば1回の操作でOK。

## タイマー設定時



操作パネルで8時間のタイマーを設定するには、8回もボタンを押さなければならなかった。



専用アプリ側のUIでは、プルダウンから選択すれば1回の操作でOK。

# 空気清浄機 × アプリックスのIoTが可能にすること

良質なサービスがビジネスを変貌させる

適切なタイミングで、消耗品の交換通知を受ける事が出来る。

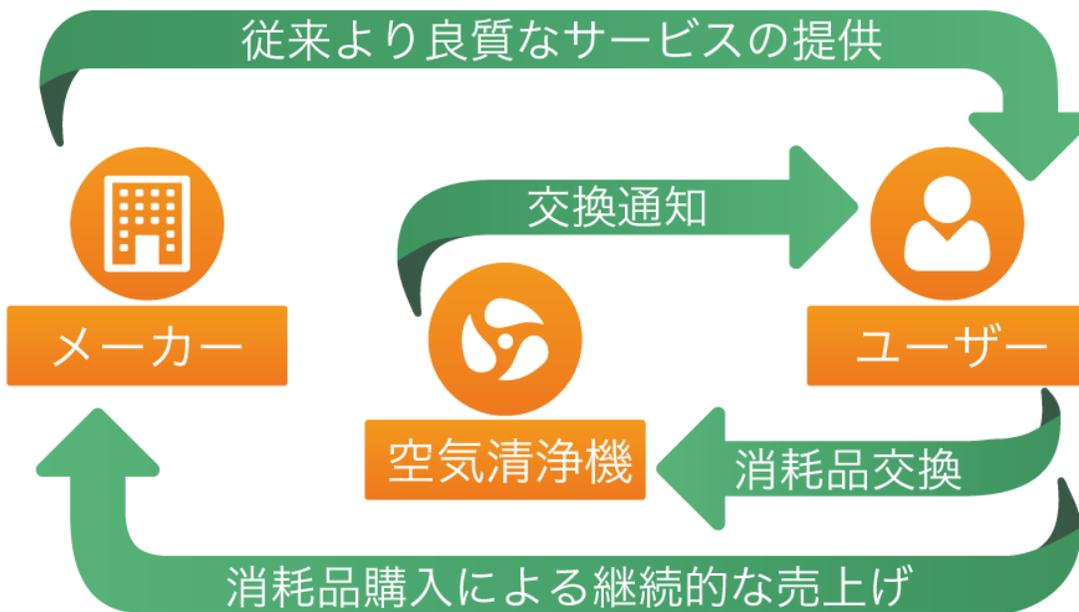


アプリから  
直接 EC サイトへ



ユーザーはストレスなく  
ダイレクトに消耗品購入

## 継続的な売上げモデルのイメージ





4

- Beverage -

# コーヒー業界 世界大手企業の コーヒーメーカーIoT化事例

# IoT搭載コーヒーメーカー

## ネスレ社

ネスカフェ ゴールドブレンド バリスタ i



# コーヒーマーカー×アプリックスのIoT が可能にすること

## ブランドとユーザーの結びつきを向上



コーヒーマーカーがBluetooth®を通じてユーザーの専用アプリとつながる事で、ユーザーにとって魅力的なコンテンツを数多く提供

- ・オリジナルレシピの登録機能
- ・SNS機能の提供
- ・コーヒーを淹れる度にプレイ出来るゲーム
- ・それにより付与されるポイント
- ・ポイントを貯めて得られるインセンティブなど。

ユーザーはコーヒーを淹れる事自体が楽しくなり、コーヒーマーカーへの愛着も増進。

ブランドとユーザーの結び付きがより強固なものに

# コーヒーメーカー×アプリックスのIoT が可能にすること

「売り切り型」から「継続収入型」へのシフトをさらに促進。

既存の定期購入の仕組みを、IoTの力で更に強化。  
ユーザーは能動的に定期購入契約を続ける



機器からのデータを蓄積、分析する事により  
開発、マーケティングにもプラスに。



「消耗品の直販率」の増加により「利益率を向上」。

そこに加えてこの度、機器のIoT化を実現した事により、**更なる付加価値・新しい体験**をユーザーに提供。  
機器への愛着を強めさせ、「**定期購入契約継続**」の促進に成功しています。

また、IoT化によって、**機器から取得されたデータを分析**する事により  
正確な情報を元に、次々とサービスの質を向上させる事が出来るのです。

# 本日の内容

1. アプリックスのこれまで
2. アプリックスが取り組むIoTとは？
3. アプリックスのビジネスモデル
4. アプリックスの成長戦略

# アプリックスの成長戦略

$$\text{売上} = \text{地域} \times \text{カテゴリ}$$

[	日本	[	ビーコン
	米国		サービス
			レベニューシェア

# 日本での成長戦略



## ビーコン

ロケーションビーコンはMyBeacon®として国内ネット販売  
16年12月に価格改定(1個あたり1200円→2500円)  
ビーコン販売でも利益を出せる体制に  
お知らせビーコンは、家電機器への組み込み中心

## サービス

国内メーカー等とのタイアップでアプリ・クラウドを提供  
**食品系**: ユーザの嗜好把握のため今後コーヒーメーカー等  
機器とスマホとの連携が拡大の見込。ビーコン+サービスで  
スマホ連携の需要を取り込む  
**テレマティクス**: 自動車保険におけるユーザの乗車履歴等  
をスマホアプリを通じて把握する需要が拡大、これまでの  
実績をもとに保険会社とのタイアップを目指す

# 米国での成長戦略

海外子会社Aplix Corporation of America（米国カリフォルニア州）が中心となり  
米国・欧州向けにIoTソリューション提案・受注・開発を実施

## ビーコン



お知らせビーコンが主流で、アプリ・クラウドとセット  
日本にくらべて、製品導入までの意思決定スピードが速い  
すでに商用製品も出荷しており、顧客数を拡大

## サービス

**浄水器**: Aquasanaなど採用実績があり、既存顧客からのリピートオーダーに加えて、新規顧客へのソリューション展開  
ECサイトでフィルターを購入するたびに、当社に収益分配するレベニューシェアの売上拡大も見込む

**ペット・空気清浄機**: Our Pet's, Guradian社など既存顧客からのリピートオーダーにくわえて、新規顧客展開を実施

# 費用削減の取り組み

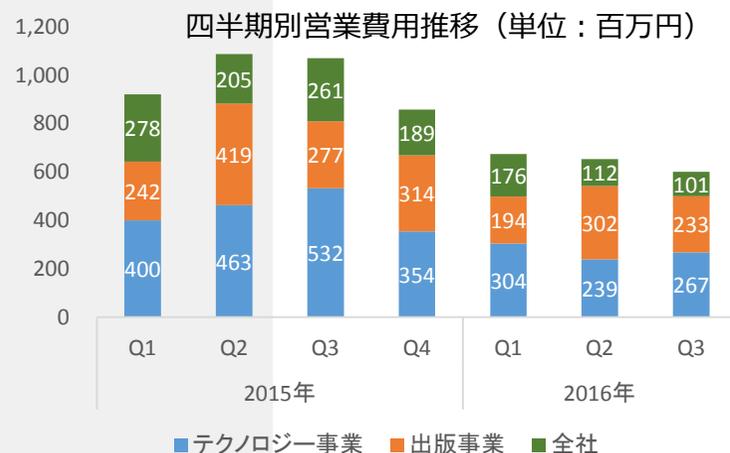
## 選択と集中

出版事業(コミック、児童書)については、共同株式移転により中間持ち株会社を設立し、出版事業の切り離しを進める

16年9月23日リリース「子会社3社の共同株式移転による中間持株会社設立のお知らせ」参照

## コスト削減

オフィス賃料、業務委託費等、あらゆるコストについて見直し、不要不急のコストを昨年度より削減



# 議決権行使について

権利付き最終日(2016年12月27日)までに  
当社株式を一单元(100株)以上を保有し、  
2017年に開催される当社株主総会で議決権を  
行使していただいた株主様に500円QUOカードを  
贈呈予定。



2015年QUOカード