

# 2026年12月期第2四半期（中間期） 決算補足説明資料

---

株式会社アプリックス（3727）

2026年8月13日

# INDEX

## 目次

1. 2026年12月期第2四半期（中間期） 連結決算概要
2. 連結業績予想に対する進捗状況
3. トピックス
  - ・次世代型アウトソーシングサービス「AI DESK」を提供開始
  - ・HUMANLIFEと業務提携契約を締結
  - ・ジェイフロンティアと業務提携契約を締結
  - ・＜お知らせ＞IR問い合わせ電話番号の変更
4. APPENDIX

# 1. 2026年12月期第 2 四半期（中間期） 連結決算概要

—

- 連結売上収益は、当第2四半期より連結子会社となったグローバルキャストの業績を取り込んだことにより、前年同期と比較して大幅に増加
- 連結事業利益は、M&A関連費用等の計上によりマイナスとなったものの、計画に対しては概ね順調に推移

## 連結売上収益

**3,090**百万円

前年同期比

**104.8%**

（前年同期：1,508百万円）

業績予想進捗率

**34.0%**

（業績予想値：9,083百万円）

## 連結事業利益

**▲76**百万円

前年同期比

—%

（前年同期：75百万円）

業績予想進捗率

—%

（業績予想値：53百万円）

## EBITDA

**35**百万円

前年同期160百万円

から**125**百万円減

## 営業キャッシュ・フロー

**▲257**百万円

前年同期127百万円

から**384**百万円減

※ 「事業利益」は、売上収益から売上原価、販売費及び一般管理費を控除して算出。

| (単位：百万円)          | ストックビジネス事業 |               | システム開発事業 |               | セールスBPO事業 |               | 調整額    |
|-------------------|------------|---------------|----------|---------------|-----------|---------------|--------|
|                   | 売上収益       | セグメント<br>事業利益 | 売上収益     | セグメント<br>事業利益 | 売上収益      | セグメント<br>事業利益 | 事業利益   |
| 2025Q2<br>累計実績(A) | 1,326      | 159           | 188      | 20            | —         | —             | ▲104   |
| 2026Q2<br>累計実績(B) | 1,059      | 84            | 148      | ▲8            | 1,902     | 21            | ▲173   |
| 増減額 (B－A)         | ▲267       | ▲75           | ▲40      | ▲29           | —         | —             | ▲69    |
| 増減率 (%)           | ▲20.1%     | ▲47.3%        | ▲21.2%   | —             | —         | —             | ▲66.7% |

※セグメント売上収益はセグメント間の内部売上収益を含む  
※調整額：セグメント間取引消去、全社費用を含む

## ストックビジネス事業

| (単位：百万円)                  | ストックビジネス事業   |               |
|---------------------------|--------------|---------------|
|                           | 売上収益         | セグメント<br>事業利益 |
| 2025Q2<br>累計実績(A)         | 1,326        | 159           |
| <b>2026Q2<br/>累計実績(B)</b> | <b>1,059</b> | <b>84</b>     |
| 増減額 (B - A)               | ▲267         | ▲75           |
| 増減率 (%)                   | ▲20.1%       | ▲47.3%        |

- 売上収益および事業利益は、いずれも前期実績を下回る。主な要因は、MVNE/MVNOサービスにおける新規契約獲得件数の軟調な推移。一方で、新たな回線卸先の開拓は順調に進み、契約回線数の積み上げが加速しており、収益改善に向けた基盤づくりは着実に進捗。
- 通信機能付AIドライブレコーダー「AORINO」、法人向け運行管理システム「AORINO Biz」は、販売代理店などの営業パートナーとの連携強化により拡販を推進。
- 光コラボレーションサービス「まとめて光」の代理店開拓が順調に推移
- 通信サービスを手掛ける株式会社HUMANLIFEと業務提携を締結。回線容量やクラウド基盤の相互活用を通じ、通信サービス領域での事業基盤拡大を図る。あわせて、モバイルWi-Fiルーター「THE WiFi」、国内向け循環型通信サービス「レンタルWiFiの窓口」の販促を推進。
- 今後もこれらの取り組みによるストック型の収益基盤を着実に積み上げ、通期利益予算の達成を目指す。

## システム開発事業

| (単位：百万円)          | システム開発事業 |               |
|-------------------|----------|---------------|
|                   | 売上収益     | セグメント<br>事業利益 |
| 2025Q2<br>累計実績(A) | 188      | 20            |
| 2026Q2<br>累計実績(B) | 148      | ▲8            |
| 増減額 (B－A)         | ▲40      | ▲29           |
| 増減率 (%)           | ▲21.2%   | —             |

- システム開発事業の売上収益・事業利益は、いずれも前年同期を下回る。収益性の高いBeacon販売の減少に加え、将来の収益基盤となる自社サービス向け開発へ人員を重点配分したことが主な要因。
- 本年5月には、地方自治体や教育機関など公共・文教分野への提案を強化するため「パブリック・ソリューション部」を新設。「自治体・公共Week 2026」への参加を皮切りに、官公庁向け提案活動を本格化。
- 大学向けビーコン検知アプリ開発案件を受注するなど、新規領域の開拓も推進。
- 上期はこのほか、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環境構築及び機能エンハンス、宅配水事業者向け会員向けサイト及びポイント交換機能開発、クラウドデータ連携システムの開発支援及びアプリケーション機能開発、スマート保安機器温度モニタリングシステム開発、新規MVNO向けシステム開発などを実施。
- 今後も自社サービスの開発強化と、受託開発の受注拡大の両面から、収益基盤の拡大を図る。

## セールスBPO事業

| (単位：百万円)                  | セールスBPO事業    |               |
|---------------------------|--------------|---------------|
|                           | 売上収益         | セグメント<br>事業利益 |
| 2025Q2<br>累計実績(A)         | —            | —             |
| <b>2026Q2<br/>累計実績(B)</b> | <b>1,902</b> | <b>21</b>     |
| 増減額 (B - A)               | —            | —             |
| 増減率 (%)                   | —            | —             |

- ・ 本年4月に完全子会社化したグローバルキャストの業績が当第2四半期決算より連結対象となり、「セールスBPO事業」を新たに追加。
- ・ フィールドセールス、テレマーケティング、インサイドセールス、セールスプロモーション、ウェブマーケティング、CX支援及びシステム開発まで、営業・販売領域を一気通貫で支援するBPOサービスを提供。
- ・ 販売パートナー企業の新規開拓及び育成を積極的に推進し、営業ネットワークの拡大を図るとともに、主力の情報通信分野に加え、エネルギーインフラ分野、SMB・ローカルビジネス分野、官公庁・自治体向け入札案件など、多様な業界の顧客との取引拡大を推進し、顧客基盤の多様化・拡充に努める
- ・ グローバルキャストの自社ブランド「VALED（バレッド）」では、子ども向けICT・プログラミング教室及びシニア向けPC教室を運営。
- ・ 2026年6月より新規事業であるナーシングホーム事業を開始し、第1号施設となる住宅型有料老人ホーム「ハートフルキャスト桑名」を三重県桑名市に開設。



| （単位：百万円）             | 2025年12月期第2四半期 | 2026年12月期第2四半期 | 増減額   | 増減率    |
|----------------------|----------------|----------------|-------|--------|
| 売上収益                 | 1,508          | 3,090          | 1,581 | 104.8% |
| 営業費用                 | 1,432          | 3,167          | 1,734 | 121.0% |
| 事業利益                 | 75             | ▲76            | ▲152  | —      |
| EBITDA               | 160            | 35             | ▲125  | ▲78.0% |
| 営業利益                 | 84             | ▲60            | ▲145  | —      |
| 親会社の所有者に<br>帰属する中間利益 | 64             | ▲78            | ▲143  | —      |

## 2. 連結業績予想に対する進捗状況

—

売上収益については進捗率約34%となり概ね計画通りに進捗。

事業利益については先述のとおりマイナスとなったものの、

こちらも計画に対しては概ね予定どおりに進捗。

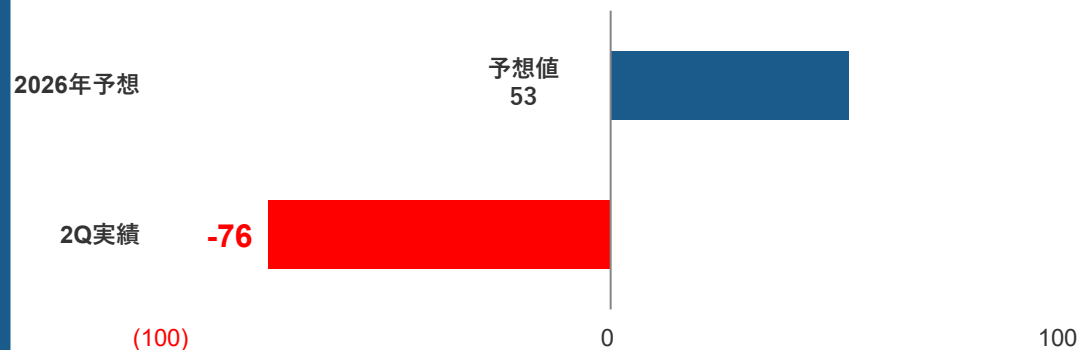
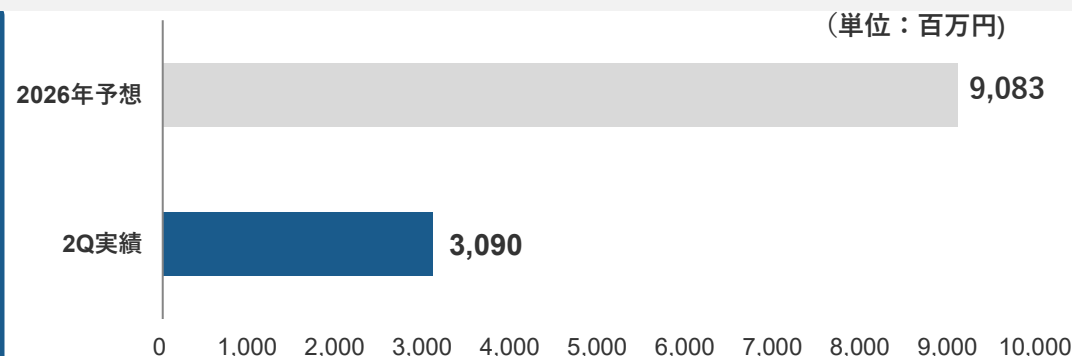
グローバルキャストとのシナジー早期創出や後述する事業提携などを通じて、  
更なる業績向上を図っていく。

予想売上収益  
**9,083**百万円

2Q連結売上収益  
**3,090**百万円  
(予想進捗率34.0%)

予想事業利益  
**53**百万円

2Q連結事業利益  
**▲76**百万円  
(予想進捗率一%)



# 3.トピックス

—

グローバルキャストがこれまで培ってきた現場運用力を活かし、単なるAIツールの提供にとどまらず業務ヒアリングを通じた課題抽出を行い、改善プロセスの設計、業務効率化ツールの構築、現場オペレーションへの定着支援までを一気通貫で提供する次世代アウトソーシングサービス「AI DESK」の提供を2026年5月より開始

## AIツール導入だけで終わらない、 “実行支援型”の業務改善

REASON

01



課題整理から伴走

REASON

02

AI活用ありきではない  
改善設計

REASON

03

ツール構築だけで  
終わらない

REASON

04

現場実行まで対応できる  
運用体制

※本件の詳細は[グローバルキャストのこちらのプレスリリース](#)をご覧ください。

クラウドSIMを活用したポケット型WiFiサービス「ZEUS WiFi」などを提供する株式会社HUMANLIFEと2026年6月に業務提携契約を締結

## 目的

当社グループは、子会社のSMCを中心に通信サービスを展開するほか、グループ内製品・サービスの横断的な営業活動を推進する「統合ソリューション営業部」や、通信サービス販売支援に強みを持つグローバルキャストにより、グループ一体となり通信サービスを提供体制を構築。

同じく通信サービスを提供するHUMANLIFE社とパートナーシップを構築し、両社の事業拡大ならびに企業価値の向上を図る

## 業務提携の内容

- ①相互にノウハウを共有することによる両社の通信サービス運営の効率化
- ②HUMANLIFE社が保有する自社SIMバンクへのアプリックスグループ帯域のSIM供給
- ③海外WiFi市場向け展開に関する協業検討
- ④人材交流を通じた知見・ノウハウの共有
- ⑤HUMANLIFE社のAIデータセンター事業に対するアプリックスグループのIaaSの供給

※本件の詳細は[こちらの開示リリース](#)をご覧ください。

アプリックス子会社のSMCが医療DXソリューションを提供するジェイフロンティア株式会社（東証グロース上場）とオンライン診療サービスに関する業務提携契約を締結

## 目的

少子高齢化に伴う医療費の増大や医療従事者の不足など、社会・医療における課題解決の手段として注目されている医療DXソリューションの普及に取り組んできたジェイフロンティア社と、自社・代理店による広範な販売網を通じて通信関連サービスを提供してきたSMCがパートナーシップを構築し、医療DXプラットフォームの利用普及を実現する

## 業務提携の内容



ジェイフロンティアとアプリックスグループ JF FRONTIER Aplix Smart Mobile

### 医療アクセス格差の解消へ向けて 業務提携契約を締結

「つくる×つなぐ×届ける」の全国販売ネットワークを活用しSOKUYAKU会員獲得を加速

- つくる（開発）** システム開発・DX基盤でサービス連携を強化
- つなぐ（通信）** 通信サービスと運用基盤でシームレスにつなぐ
- 届ける（販売・BPO）** 全国の販売ネットワークとBPOでより多くの生活者へ

医療アクセスの向上と地域医療の課題解決に貢献

|                     | 主な役割                                                                                                                                  |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| SMC<br>(アプリックスグループ) | <ul style="list-style-type: none"> <li>・販売・拡販（代理店ネットワークを通じた提供）</li> <li>・料金の回収・請求、申込受付・アカウント発行</li> <li>・問い合わせ・解約手続き等の一次窓口</li> </ul> |
| ジェイフロンティア社          | <ul style="list-style-type: none"> <li>・オンライン診療・服薬指導・薬の配送等の役務提供</li> <li>・サービス基盤・プラットフォームの運用</li> <li>・サービス内容・技術的な問い合わせ対応</li> </ul>  |

※本件の詳細は[プレスリリース](#)をご覧ください。

2026年 8 月13日付でIR問い合わせ電話番号を下記のとおり変更しました。

—変更前—

050－3786－1715



 変更後

**050－3786－1458**

IRへのお問い合わせの際は上記変更後の電話番号までおかけください。  
おかけ間違いの無いようご注意ください。

※ こちらはIR問い合わせ専用電話となります。

IR問い合わせ以外のお問い合わせは受け付けておりません。

IR問い合わせ以外のお問い合わせは当社お問い合わせフォーム (<https://www.aplix.co.jp/inquiry/>)  
よりお願いいたします。



# 4 . APPENDIX

---

|        |                                                 |
|--------|-------------------------------------------------|
| 会社名    | 株式会社アプリックス 【英文表記：Aplix Corporation】             |
| 本社所在地  | 〒169-0051 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    | 66百万円 【2026年6月末現在】                              |
| 売上収益   | 2,873百万円（連結） 【2025年12月期】                        |
| 従業員数   | 292名（連結） 【2026年8月1日現在、パート・アルバイト含む】              |
| 事業内容   | ストックビジネス事業、システム開発事業、セールスBPO事業                   |
| グループ会社 | 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）<br>株式会社グローバルキャスト |



代表取締役社長  
倉林 聡子

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。

経営全般及び管理部門担当



取締役  
鳥越 洋輔

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。

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



取締役  
川口 英幸

19歳で起業し数多くの実業を手掛けた後、34歳で株式会社グローバルキャストを創業。セールスやマーケティングなど企業のコア業務を支援するBPO事業を全国へ展開し、並行して様々な新規事業を立ち上げながら組織拡大を実現。当社グループの相互シナジーを最大化し、保有ソリューションや開発力を多面的に普及・提供させるため、2026年当社へ参画。

株式会社グローバルキャスト 代表取締役社長 兼任



取締役  
神谷 和幸

大手開発ベンダー傘下のBPO企業やIT／ウェブ関連の企業にて運用や企画・制作に携わった後に2011年にグローバルキャストへ入社。ウェブ関連の部署から新規事業の構築部門長、システム開発子会社の取締役、経営企画部門長を歴任。2026年アプリックスに参画し、グループシナジーの発現に向け全方位的な戦略設計、企画、運用調整を担う。

株式会社グローバルキャスト 成長戦略グループ 執行役員 兼任

取締役 高垣 浩一

社外取締役 平松 庚三

社外取締役 田口 勉

常勤監査役 大西 完司

監査役（非常勤） 望月 明人

社外監査役 山田 奨

社外監査役 坂口 禎彦



|               |                                                                                        |                                                                                                                   |                                                                |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| 社名            | 株式会社アプリックス（東証GRT:3727）                                                                 | 株式会社グローバルキャスト                                                                                                     | スマートモバイルコミュニケーションズ株式会社                                         |
| 設立            | 1986年2月22日                                                                             | 2008年2月20日                                                                                                        | 2007年2月13日                                                     |
| 事業内容          | ストックビジネス事業<br>システム開発事業                                                                 | セールスバンク事業<br>ライフバリュー事業                                                                                            | 電気通信事業法に定める電気通信事業<br>情報処理サービス業ならびに情報提供サービス業<br>MVNO事業          |
| 所在地           | 〒169-0051<br>東京都新宿区西早稲田二丁目20番9号                                                        | 〒453-6114<br>愛知県名古屋市中村区平池町4-60-12<br>グローバルゲート 14F                                                                 | 〒171-0022<br>東京都豊島区南池袋1-16-15<br>ダイヤゲート池袋                      |
| 従業員数          | 43名                                                                                    | 239名                                                                                                              | 10名                                                            |
| (パート・アルバイト含む) |                                                                                        |                                                                                                                   |                                                                |
| 資本金           | 66百万円                                                                                  | 100百万円                                                                                                            | 10百万円                                                          |
| 役員構成          | 代表取締役社長：倉林 聡子<br>取締役：鳥越 洋輔<br>取締役：川口 英幸<br>取締役：神谷 和幸<br>非常勤・社外取締役：3名<br>常勤監査役・社外監査役：4名 | 代表取締役社長：川口 英幸<br>専務取締役：森本 達也<br>取締役：西 泰範<br>取締役：上原 純平<br>取締役：林 直人<br>取締役：倉林 聡子<br>非常勤・社外取締役：2名<br>常勤監査役・非常勤監査役：2名 | 代表取締役社長：鳥越 洋輔<br>取締役：倉林 聡子<br>取締役：岩井 俊輔<br>取締役：藤田 雄介<br>監査役：1名 |

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「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。



# OUR VALUE グループが社会にもたらす価値



開発インフラ  
サービスを「つくる」ための基盤

AI・DX時代に新たな価値の創造と推進を  
ワンストップで実行できるグループ体制



BPOインフラ  
サービスを「届ける」ための基盤



通信インフラ  
サービスを「つなぐ」ための基盤

# HQ&BRANCH LOCATION

グループ拠点展開

事業拠点

17 LOCATIONS

名古屋本社  
名古屋営業所  
小牧営業所



大阪オフィス  
京都営業所  
和歌山営業所

広島営業所  
岡山営業所

福岡営業所

愛媛営業所

GlobalOne 青森本社  
青森センター

株式会社グローバルワン  
GC子会社 株式保有比率：51%



東京 西早稲田本社  
東京 池袋本社  
東京オフィス(内幸町)  
新宿多言語センター

株式会社インバウンドテック  
(東証G:7031)と提携運用  
GCが大株主保有比率：11.19%(2025年11月現在)

静岡営業所

沖縄センター

# OUR CAPABILITY&BRAND 提供機能と自社ブランド群

## 提供機能・ブランド OUR CAPABILITY



### 組み込み&エッジからクラウドまでワンストップで開発

- ✓ iOS/Android/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 (GCP/ AWS/ Azure)
- ✓ ファームウェア開発、デバイスドライバー開発
- ✓ 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、FPGA開発

自社  
ブランド



**BRIDGE AD** BA Boost BA Insight BA Delivery



### プロフィット創出のためのセールス支援を軸とした総合BPO LTV・ARPU向上のためのアップセルやAIを活用した効率化も

マルチチャネル ワンストップ LTVソリューション AI-BPO

- ✓ 訪問・対面型からテレマ、インサイドセールス、ウェブマーケティングなどマルチチャネルに対応
- ✓ 1000社を超えるセールスパートナー網を保有し、CXやバックオフィスなどのBPOも包括的に対応が可能
- ✓ 開拓営業だけでなく、既存リストへのアップセル・クロスセル、サブスク提供によるLTV・ARPU向上や、AIを活用したセールスパフォーマンスの向上や、BPOのオートメーションを実現

その他  
事業



### モバイルサービスを最速で立ち上げ可能なイネイブラーノウハウ

MVNOにおけるホワイトラベル(OEM)提供から、Powered byモデルによるリブランドなどプラットフォームに合わせた最適なモバイル通信サービス運営モデルを支援可能

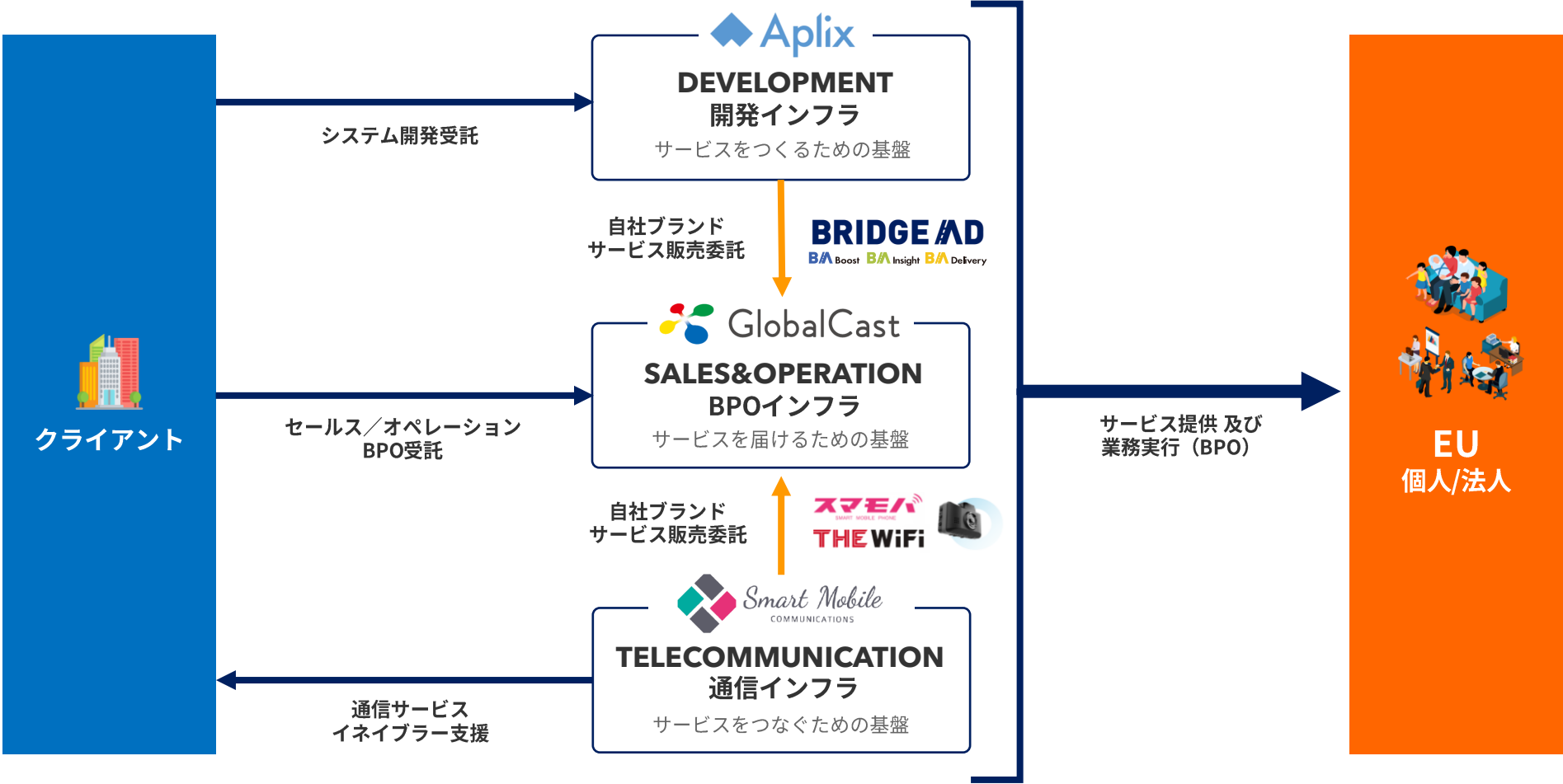
自社  
ブランド





# BUSINESS OVERVIEW

事業概観・ビジネスモデル



# BUSINESS OVERVIEW

## 事業概観・ビジネスモデル

- 会員基盤をお持ちの企業様へ

ARPU・LTV向上を実現する「アドオンサービス群」と「実行支援」を、アプリックスグループがワンストップで提供します



### 会員基盤をお持ちの企業様

#### 既存会員リストを保有

- ✓ 通信会社・MVNO
- ✓ EC・小売・流通
- ✓ 保険・金融・共済
- ✓ 自治体・組合・団体

### 目指すゴール

ARPU向上（客単価UP）

LTV向上(解約防止・長期継続)

### 収益最大化

### ADD-ON SERVICES / ARPUを積み上げるアドオン商材ラインナップ（組み合わせ自由）



#### MVNE

格安SIM・通信

自社ブランドのモバイル通信を低コストで運営



#### FVNO

固定通信

光回線等の固定通信サービスを自社ブランドで展開



#### モバイルWiFi

据え置き・モバイルWiFiを自社ブランドで提供



#### 蓄電池

エネルギー

蓄電池・太陽光で生活インフラを囲い込む



#### 補償

サブスク保険

端末・家電・住宅設備補償をサブスク解約防止に直結

### SUPPORT / 販売・推進・開発もグループ内で完結



#### セールスバンク AI-BPO

全国1,000社超のパートナー網+AI-BPOで会員獲得・アップセル・解約防止を代行



#### LTVソリューション

既存・休眠会員へのクロスセルアップセル施策を体系的に実施  
ARPU継続向上を実現



#### システム開発

会員管理・アプリ・API連携など必要なシステムをフルスタックで受託開発

アドオン商材から最適な組み合わせを選択 x 営業・開発もグループで完結 ARPU向上・LTV最大化をワンストップで支援

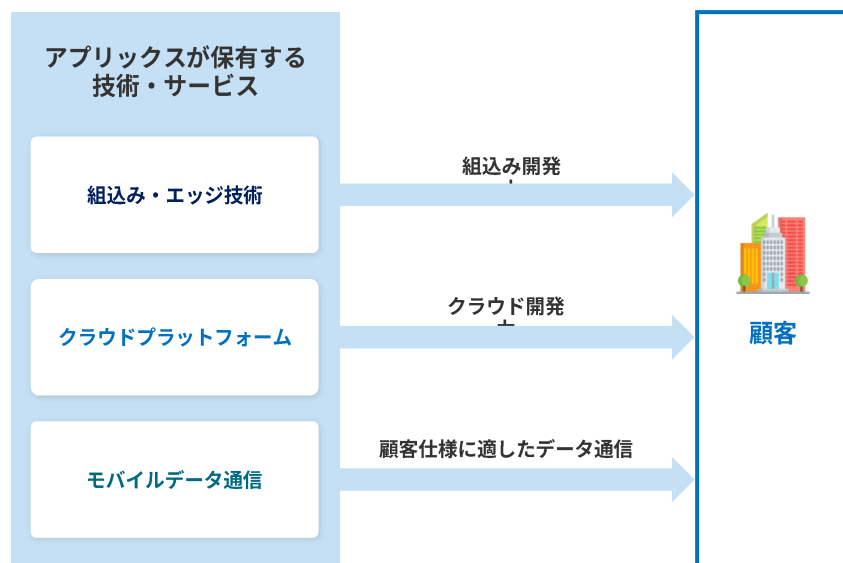


# ABOUT Aplix

アプリックス 事業・自社ブランド紹介

- エンジニアリングサービス（システム開発）

アプリックスが強みとする組み込み&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、顧客仕様の受託開発・SES・サポートサービス等を提供。



## 開発分野



- 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

- MyBeaconシリーズ

Bluetooth® Low Energy対応のビーコン製品。

iBeacon™規格に対応したデバイス向けにデータを発信し、iOSデバイスまたはAndroid™デバイスとアプリックスのMyBeacon Toolアプリを利用して、ビーコンが発信するデータを書き換えることが可能。

高度なセキュリティによる「なりすまし防止機能」、電池交換時期をお知らせする「低電圧検知機能」を利用可能。顧客仕様のカスタマイズにも対応。



## 商品ラインナップ



電池タイプ | 屋外向け  
防水防塵型



電池タイプ | 屋内向け  
汎用型



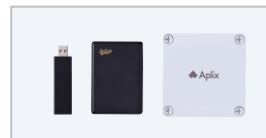
USBタイプ | 屋内向け  
スティック型

## 開発分野



### 01.豊富な実績

Apple社のBeacon規格「iBeacon」にいち早く対応し、2013年11月に「MyBeacon」の前身となるビーコン（製品名：BM1）の販売を開始。2014年3月に「MyBeacon」を発表し、その後は多種多様な業種の企業さまにご支持いただき、多数の実績あり。



### 02.国内製造・高性能ラインナップ

当社のBeaconは、国内で製造。ラインナップは、電池タイプとUSBタイプを用意し、防水防塵、Bluetooth5.0対応、難燃性規格、低電圧警告やなりすまし防止などの機能も提供。導入後は、専用の管理画面で設定と確認が可能。



### 03.オールインワン

Beaconの開発・製造・販売からBeaconを用いたソリューションのご提案・設定支援までをワンストップで対応可能。企業様の様々な課題解決や幅の広いサービスに対応し、サポートも徹底。

## ・ BRIDGE AD

BRIDGE ADは、ビーコンとアプリを活用し、来訪検知・行動分析・プッシュ配信を一体化します。リアルとデジタルをつなぎ、最適なタイミングで顧客へ提案を届け、企業にデータを提供する、新しいリテールメディアプラットフォームです。消費者のオフライン行動を収集しビッグデータ化することにより、パブリックな行動データネットワークを構築します。

### B/A Boost

店舗への来訪を検知し、オウンドアプリにリアルタイム通知。来店体験を購入につなげる、PUSH配信プラットフォーム。



### B/A Insight

自社と他社の来訪データを組み合わせ、顧客のライフスタイルや嗜好を浮き彫りにする、分析プラットフォーム。

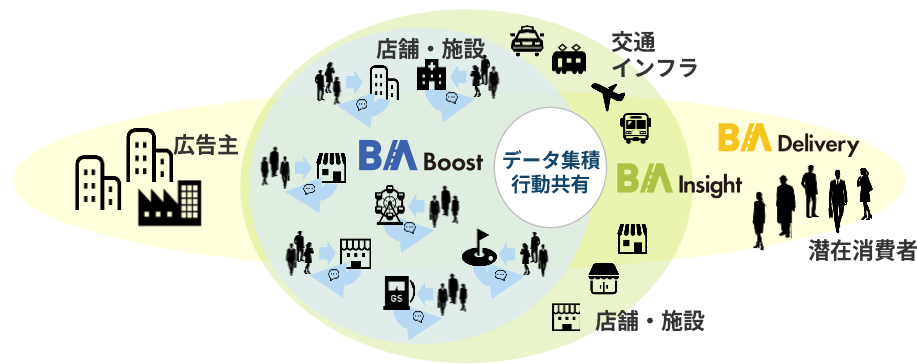


### B/A Delivery

行動履歴データを活用し、最適なユーザーへ精度高くより確実にデジタル広告を届ける、広告配信プラットフォーム。



## BRIDGE AD が描く将来像 パブリックな行動データネットワーク





---

# ABOUT SMC

スマートモバイルコミュニケーションズ 事業・自社ブランド紹介

## ● MVNO事業者向けサービス (MVNE)

MVNO事業から撤退したい企業様向けに低リスクで短期間に事業の譲渡が可能なMVNO事業者向けサービス「まかせるMVNO」を提供。また、MVNO事業を始めたい企業様向けにpowered byモデルで、MVNOを始められる「かんたんMVNO」も提供。仕入先MVNEへの料金支払い、エンドユーザへの請求、運用コスト負担等、全てを請け負います。

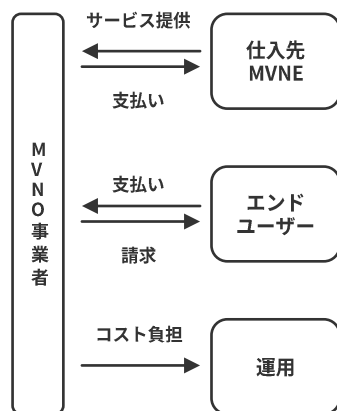
### 事業譲渡サービス「まかせるMVNO」

MVNOの乱立、キャリアの値下げによる過当競争が激化する中で事業採算が見合わないとお考えの企業様向けや小規模MVNO運営で運営コストが膨らみ安定した利益の創出が難しい企業様向けに事業譲渡によりMVNOサービスの継続を請け負うサービス。

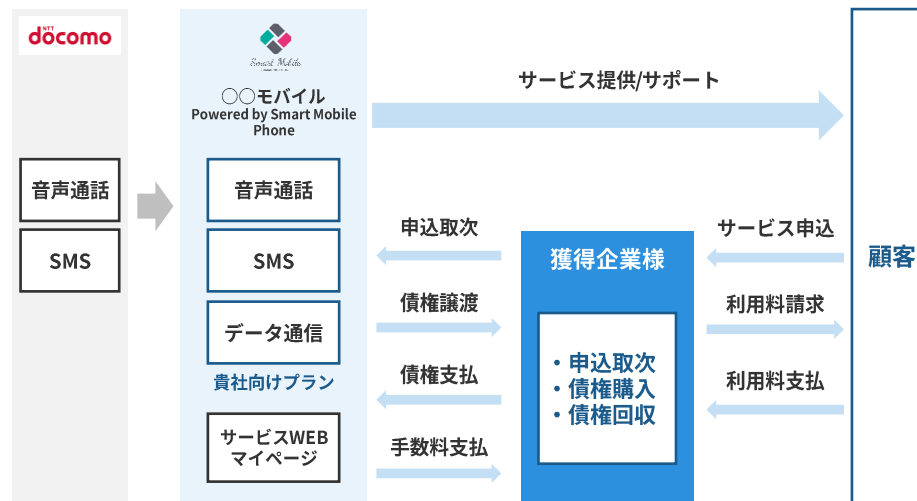
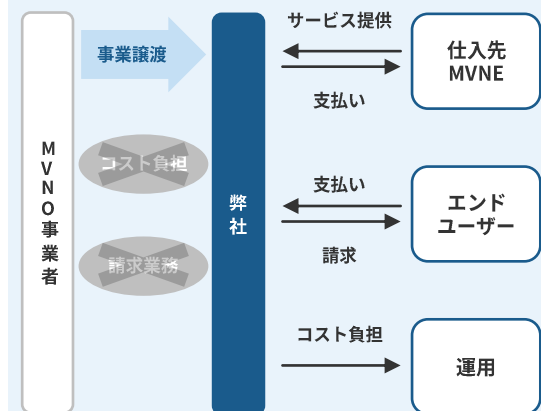
### かんたんMVNO

MVNOになりたいが、事業者登録や煩わしい業務管理はしたくないという企業様向けに、自社ブランド名のモバイルを販売できる「powered by」モデルを提供。企画設計やSIMの展開まで弊社にて全て請け負います。

#### 譲渡前



#### 譲渡後





# SMC BRAND スマートモバイルコミュニケーションズの自社ブランド



- MVNO

**スマモバ THE WiFi**  
SMART MOBILE PHONE

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。  
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が強み。

## スマモバ



月々の携帯電話料金をお得に。  
格安ケータイ・格安SIM

**スマモバ**  
SMART MOBILE PHONE

### 月々の携帯電話料金を抑えたいお客様に

料金プランは、音声通話付きプランを3GB、6GB、30GBの3種類。  
開始割適用で月額1,628円（税込）より提供。携帯でネットはあまり利用しないので最低限の容量で良いというお客様にもたくさん利用するお客様にも満足いただけるプランを用意。SIM単体でもスマートフォンセットでも購入が可能で、スマートフォンは人気機種を用意。保証やセキュリティ、エンタメなどオプションも充実。購入後のサポートも徹底。  
個人、法人のお客様のお申込みも可能。

<https://www.smamoba.jp/>

## THE WiFi



ずっと固定の金額で大容量！  
大人気の100GB モバイルWi-Fiルーター

**THE WiFi**

### オンライン会議や動画、SNSなど大容量通信を利用されるお客様に

2020年注目度・価格安心度・アフターケア信頼度において、No.1を受賞。  
100GBまで利用可能、NTTドコモ、au、ソフトバンクのエリア対応、最短即日発送、工事不要、端末レンタル料金0円で、格安の月額1,573円（税込）より提供。  
さらに、365日オペレーター対応で、アフターケアも充実のWi-Fiサービス。  
個人、法人のお客様のお申込みも可能。

<https://thewifi.co.jp/>

# SMC BRAND スマートモバイルコミュニケーションズの自社ブランド

## ・AORINO Biz

企業の安全運転促進やドライバーの管理に役立つ機能を搭載した、法人向けのドライブレコーダー。安全運転管理、運行管理業務をクラウドデータ連携により効率化。個人向けのAORINO機能に加え、ドライバーモニタリングカメラの追加により、安全運転支援の強化。ほか管理業務に必要な機能を追加搭載。



法人向けAI搭載型ドライブレコーダー

### AORINO Biz



緊急時110番通報



危険運転アラート



あんしん  
運転通信簿



自動クラウド  
アップロード



マイページ

#### <法人限定機能>



脇見/居眠り検知



現在位置  
マップ



アラート  
メール通知



CSVデータ  
ダウンロード



アルコール  
チェック

### 料金プラン

単体

フロントカメラ



月額 1,650 (税込) 円

セット

フロントカメラ  
+リアカメラ



月額 1,980 (税込) 円

法人限定 単体

フロントカメラ  
+ドライバーモニタリングカメラ



月額 1,980 (税込) 円

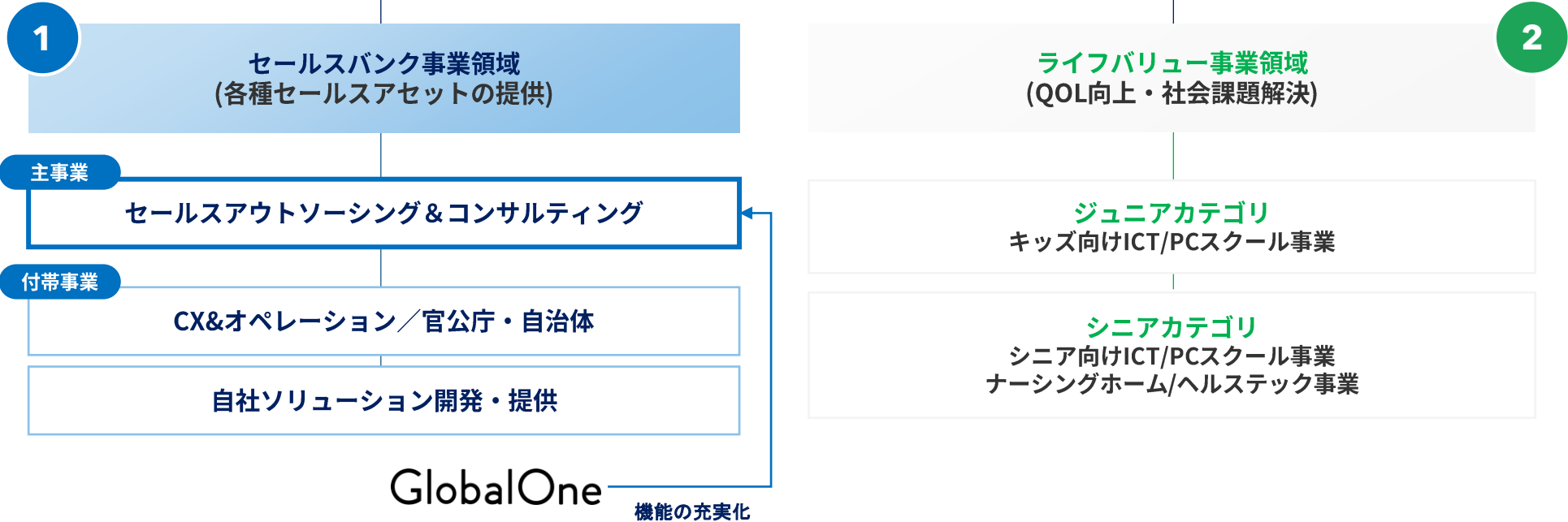


## ABOUT GC

グローバルキャスト 事業・自社ブランド紹介



グローバルキャスト



- セールスバンク事業のケイパビリティ・強み

## グローバルキャストの強み



### ①ノウハウ

実行レベルで培ったノウハウやナレッジを保有し様々な業種において対応が可能



### ②セキュリティ

高い基準をクリアした情報セキュリティ体制によりクライアントの情報を保護



### ③パートナー網

1000社を超える、全国を網羅するセールスパートナーネットワークを保有。



### ④マルチチャネル

状況に応じ多彩なチャネルを複合的に駆使し、成果の最大化を実現。

マーケティングに付随した各種業務を一貫対応できる体制



### ⑤CX・オペレーション

一般的なCS対応を超えたLTV向上のためのCX体制



### ⑥官公庁・自治体対応

CX体制を活かし、官公庁・自治体の入札業務に高い実績



フィールドセールス  
(訪問対面営業)



セールスプロモーション  
(見込店・イベント等)



テレマーケティング  
(電話による非対面営業)



インサイドセールス  
(リモート営業)



ウェブマーケティング  
(ウェブ・デジタル販路営業)

業務実行に必要な体制を一社でワンストップに対応

# GC SOLUTION グローバルキャストの事業・サービス

- LTV(生涯顧客価値)向上のためのアップセル・クロスセルソリューション



## マルチチャネルアプローチ



フィールドセールス  
(訪問対面営業)



ウェブマーケティング  
(ウェブ・デジタル販路営業)



テレマーケティング  
(電話による非対面営業)



インサイドセールス  
(リモート営業)

品質調査  
定期点検  
アンケート  
サンクスコール

## パーミッション獲得

コンプライアンスを遵守し  
営業アプローチの許諾を獲得

## 顧客基盤(リスト)

既存顧客

休眠顧客

## 結果

- ✓ プランのアップグレード
- ✓ オプションサービスの付帯
- ✓ 利用の再開・アクティブ化

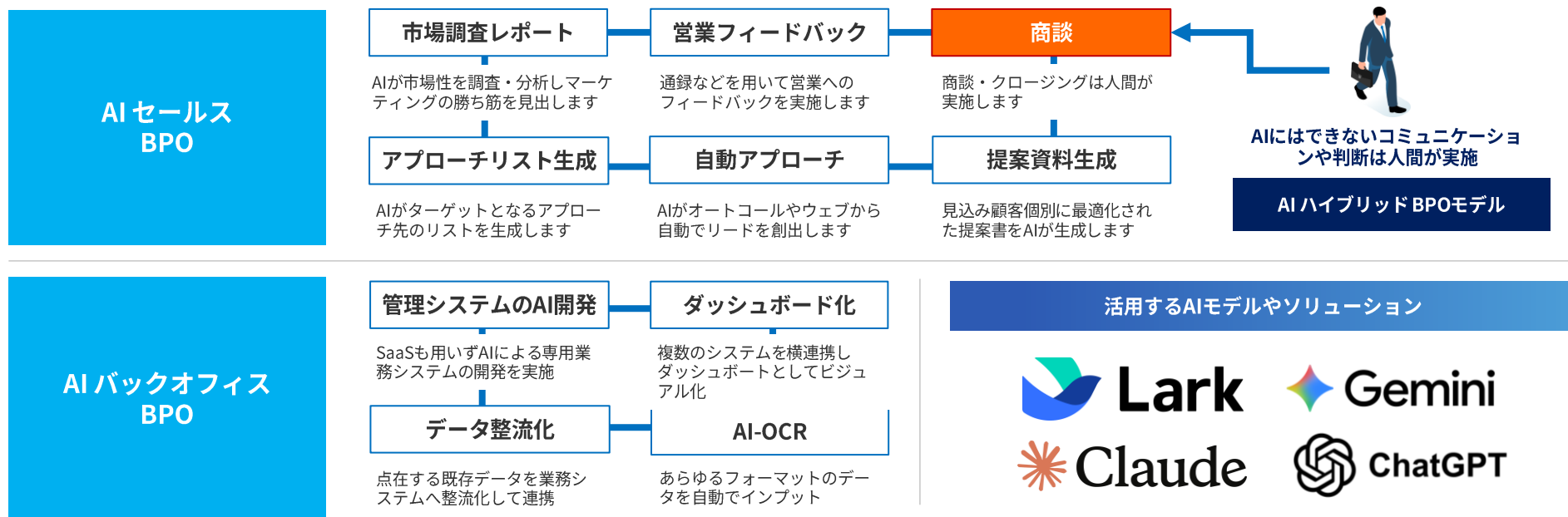
ARPU(顧客単価)の向上  
チャーン(解約)の抑止

LTVの向上

新規のID獲得だけではなく、既存顧客や休眠顧客へのアプローチでLTVを向上  
効率的なプロフィット最大化を実現

- AI BPO / AI BPaaS

クライアントからのご依頼や課題の解決にAIを活用した総合BPOサービスを提供。  
AIによる自動化や効率化と当社が持つ人的リソースによるハイブリッドの業務対応が成果の最大化とコストの最適化を実現。

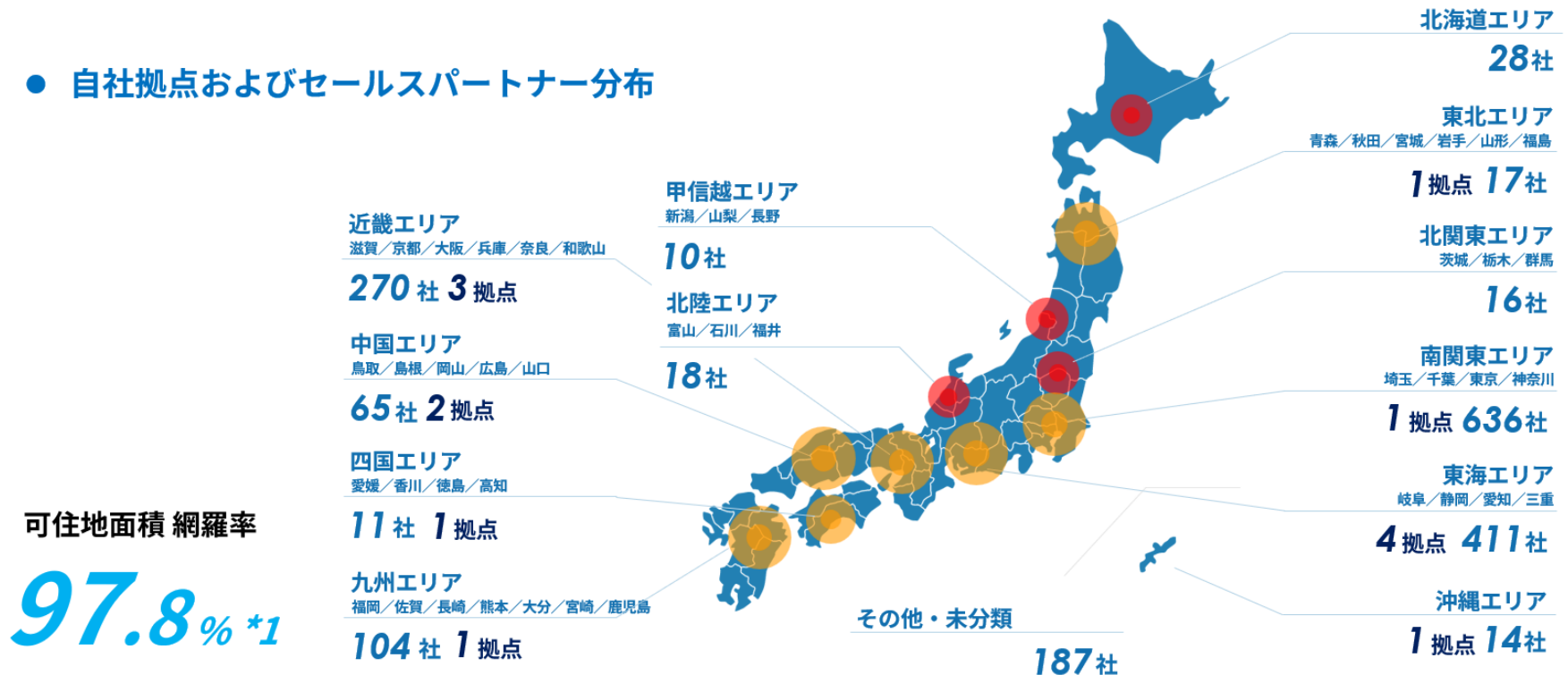


クライアントに適したAIの活用ポイントをコンサルティング

● セールスバンク事業のケイパビリティ・強み

日本全国をくまなく網羅するセールスパートナー網

● 自社拠点およびセールスパートナー分布



可住地面積 網羅率

**97.8%<sup>\*1</sup>**

\*1 日本全国の居住不能地域を除く可住地面積において、当社の販売網が継続的に到達可能な割合



- ARPU向上のためのサブスクリプションサービス



相談ダイヤルをメインサービスとして保険を付帯、**おうちまるごと修理**サービス

OEM  
可能



メインサービス  
＝相談ダイヤル

くらしエイド  
住宅設備



相談サポート

+

特典：住宅設備保険

くらしエイド  
家電



相談サポート

+

特典：家電保険

くらしエイド  
通信機器



相談サポート

+

特典：通信機器保険

付帯保険

本スキーム  
により

「既存の所有物」も「今後買う商品」も対象！

最大50万円の修理(※1回の修理費用の上限)まで自己負担なし！過去の修理回数も不問！  
付帯保険適用と同時に修理代の立替申請を行うことで、顧客が立て替える必要ナシ

※ 但し通信機器は立替必要

# GC BRAND グローバルキャストの自社ブランド

- ICT/プログラミング教育 (バレット)



「モノ」の「消費」から「コト」の「価値(=VALUE)」の時代において、わたしたちの「コト」の最大のノウハウ「教育(=EDUCATION)」を提供するために生まれたサービスブランドが「VALED(バレット)」です。

## オフライン事業(スクール事業)



子ども向けプログラミングICT教室



大人向けPC教室



通じる英語を診断する国際検定



自ら「学ぶ力」を身につける全くあたらしい学習塾のカタチ

## オンライン事業



遠隔ICT教室  
+コンテンツ使い放題

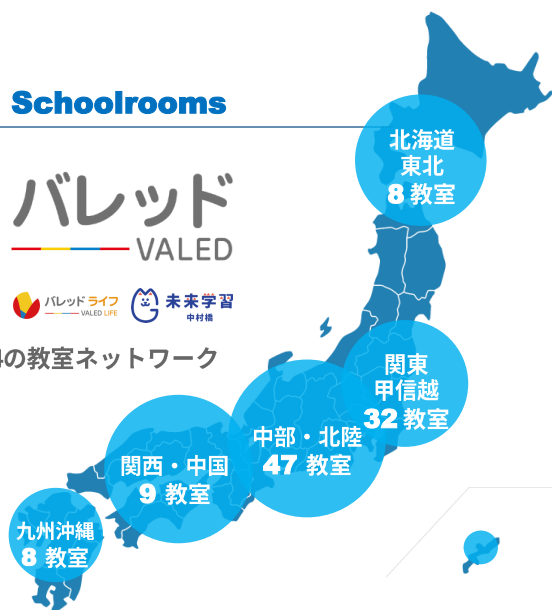


発音矯正アプリ  
イーラーニング

# 104 Schoolrooms



全国104の教室ネットワーク



- ナーシングホーム

## Heartfull Cast

ハートフルキャストは、看護・介護を必要とする方に寄り添い、安心して過ごせる暮らしを支えるナーシングホームです。医療的ケアから生活支援まで、一人ひとりの想いに合わせた丁寧なサポートを行っています。

### 提供サービス内容



#### 医療的ケア・健康管理

看護師が常駐し、服薬管理・バイタルチェック・医療処置などを行います。かかりつけ医とも連携し、体調変化にも迅速に対応できる体制を整えています。



#### 介護・生活支援

入浴・食事・排泄など、日常生活に必要なサポートを行います。利用者様のペースを大切にしながら、安心して自分らしい生活を続けられるよう支援します。



#### レクリエーション・心のケア

季節の行事や体操、趣味活動などを通して、笑顔と交流を育む時間を大切にしています。心身のリフレッシュを促し、穏やかで充実した日々をサポートします。





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、また今後変更されることがあります。