



令和元年2月25日

各位

会社名 株式会社アプリックス
代表者名 代表取締役社長 根本 忍
(コード: 3727、東証マザーズ)
問合せ先 取締役 兼 経営管理部部長 倉林 聡子
(TEL. 050-3786-1715)

令和2年12月期通期連結業績予想の公表に関するお知らせ

当社は、令和2年2月13日付「令和元年12月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」で開示したとおり、当期(令和2年12月期)の通期連結業績予想について開示を一時見合わせておりましたが、今般、令和2年12月期通期連結業績予想数値の算定が可能となりましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 業績予想について

令和2年12月期通期連結業績予想(令和2年1月1日～令和2年12月31日)

	売上高	営業利益
前回発表予想(A)	百万円 —	百万円 —
今回発表予想(B)	2,502	50
増減額(B-A)	—	—
増減率(%)	—	—
(ご参考)前期実績 令和元年12月期)	843	△177

令和元年7月24日付「株式会社アプリックスによるスマートモバイルコミュニケーションズ株式会社の簡易株式交換による完全子会社化のお知らせ」で開示したとおり、当社は、令和元年8月15日付で株式交換の方法によりMVNOブランド「スマモバ」を運営す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」)を完全子会社化しましたが、それにより当社グループにストックビジネスの基盤ができ、また当社のIoT製品・サービスについて、SMCが保有する無線通信システムである第3世代(3G)、第4世代(4G)及び将来的には第5世代(5G)移動通信システムを用いた新たな新製品・サービスや、費用対効果の高いサービスを創出することが可能となりました。また、SMCが営むMVNOブランド「スマモバ」をはじめ、上記に記載したSMCが保有する無線通信システム等を用いた製品・サービスに係る「ストックビジネス」への取り組みの強化はもちろん、併せて継続的に収益を得る方法としての「リカーリングモデル」の実現を目的として、マネタイズ方式を変えることのみならず、顧客への価値提案をプロダクトから「つながり」へと変えていくことをひとつの基軸として、メガクラウド及びIaaSからSaaSまでを対象とするクラウドコンピューティング関連事業、並びに、既存サービスとの連携も含め、技術的な側面よりも顧客の問題解決或いは価値向上という側面を重視する切り口から事業展開を図ることを目的として「ソリューション事業」を立ち上げるとともに、新たな報告セグメントとして決定しました。

<テクノロジー事業について>

売上高は820百万円、またセグメント利益については248百万円を見込んでおります。ネスレ日本株式会社様を始めとする受託開発が堅調に推移していることを鑑み、更なる収益伸長を図るべく、優秀な開発人材の採用・確保やプロジェクトマネジメントの強化等を行うことでこれまで以上に注力するほか、当社のメイ

ご注意:本リリースは、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。

ンプロダクトの一つであるロケーションビーコン「MyBeacon シリーズ」についても、販路の見直しや機能の追加及び拡張、またラインナップの拡充等の取り組みを行うことで更に拡販を強化していく等、これらの取り組みを行うことで、現状において当社の収益の中心となっている「テクノロジー事業」を更に伸ばしていく予定です。

<ソリューション事業について>

売上高を 1,682 百万円、またセグメント利益については 90 百万円を見込んでおります。当社グループとしては、上記記載の通り、SMC の事業を主な基軸とするストックビジネス、並びにクラウド関連事業及びサービス連携等を主な基軸とするリカーリングビジネスを伸ばしていくべく、社内リソースをより一層活用するとともに、パートナー企業等との連携等も踏まえ、市場訴求力の高い製品・サービスを新たに開発・提供していきます。また SMC においては、引き続き MVNO ブランド「スマモバ」において格安スマホや格安 SIM の拡販に注力するとともに、法人向け IoT 用データ通信サービス「unio」(※1) やデータ通信機能等を搭載した車載型映像記録装置に関するサービス (※2) 等、「ソリューション事業」セグメントとして展開していく予定です。

なお、現状においてソリューション事業の主な構成事業となる SMC の令和 2 年度における業績予想数値については、令和元年 7 月 24 日付適時開示「株式会社アプリックスによるスマートモバイルコミュニケーションズ株式会社の簡易株式交換による完全子会社化のお知らせ」(以下「当初 SMC 予想」)において、売上高 1,660 百万円、営業利益 98 百万円としておりましたが、今回精査した結果、売上高 1,479 百万円、営業利益 95 百万円となりました。当初 SMC 予想と比較して売上高は減少、営業利益はほぼ横ばいとなりますが、主な理由としては、SMC はこれまで主に代理店を活用した販売戦略を行っておりましたが、代理店販売では、携帯電話端末販売等によって得られる一時金収益と、月額料金等の収益を長期継続的・安定的に獲得できるという利点があるものの、新規契約獲得時にインセンティブの前払い等の販売費用を支出する必要があるという面があり、また代理店ごとの取引条件や支払等に関する管理業務が煩雑であることから、これを見直し、より効率的に販売活動を行うことができる OEM を活用した販売戦略にシフトしたことが要因です。OEM 販売では、代理店販売と比較して携帯電話端末販売等によって得られる一時金収益は下がるものの、初期獲得に要するコストが抑えられることにより収益性が安定すると考えています。また、令和元年 10 月 1 日より販売を開始したクラウド SIM を用いた「めっちゃ WiFi」や同月にサービスを開始した法人向け IoT 用データ通信サービス「unio」などのデータ通信サービスは、格安スマホ等の携帯電話販売と比べて 1 件あたりの販売単価が小さいものの、需要は大きいと考えており、こうしたサービスの販売に注力することも要因のひとつです。これらの点を勘案し将来的な影響を見据えて、令和元年第 3 四半期より本格的に販売戦略の見直しを行いました。これに伴い、当初 SMC 予想と比較して、営業利益はほぼ横ばいであるものの、売上高は減少する形で本業績予想に反映しております。なお、ソリューション事業においては、SMC の強みである通信サービスを用いたストックビジネスに加えて、クラウドを用いたリカーリングモデルのビジネスを実現すべく、今後も新しいサービスを生み出していく予定です。それらの立ち上げ時期および進捗により、SMC およびソリューション事業の業績予想が変動する可能性があります。

なお、営業利益 50 百万円につきましては、「テクノロジー事業」及び「ソリューション事業」で見込むセグメント利益より、管理部門における費用等、全社的に発生する費用 288 百万円を除いた額となっております。

※1. 2019 年 11 月 25 日付当社プレスリリース「アプリックス子会社のスマートモバイルコミュニケーションズが法人向け IoT 用データ通信サービス「unio (ユニオ)」の提供を開始～スマモバ初の IoT 関連サービスが登場～」参照・

※2. 2020 年 2 月 20 日付当社プレスリリース「アプリックスと子会社の SMC が LTE データ通信機能を搭載した次世代車載型映像記録装置関連サービスの提供を 2020 年 5 月より開始～SMC の IoT 専用 SIM 「unio (ユニオ)」を使用した新たな IoT ソリューションが誕生～」参照。

2. 公表の理由

当社は、令和元年2月13日付「令和元年12月期決算短信〔日本基準〕(連結)」の添付資料における「今後の見通し」で記載したとおり、新たな事業として立ち上げた「ソリューション事業」についてその精査が当該決算短信開示日までに完了しなかったことから、令和2年12月期通期連結業績予想について一時的に開示を見合わせておりましたが、当該「ソリューション事業」における業績予想に関する精査が完了し、連結業績予想数値の算定が可能となったことから、本日令和2年12月期の連結業績予想を開示するものです。

(注) 上記の業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以上