事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

株式会社アプリックス（3727）

2024年2月14日

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

会社概要

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	51百万円　[2023年12月末現在]
売上高	3,758百万円（連結） [2023年12月期]
従業員数	49名（連結） [2023年12月末現在]
事業内容	ストックビジネス事業 システム開発事業
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）

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社）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

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
社外監査役	山田　奨
社外監査役	坂口　禎彦

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

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で「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。

事業の概要

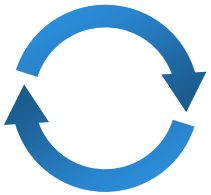
安定的に収益獲得可能なストックビジネスを中心とした「ストックビジネス事業」と、
アプリックスが持つ「組込み開発力」をベースにアプリケーションからクラウドまで柔軟かつ多様な開発対応が可能な「システム開発事業」の２事業を相互に連携させたビジネスを推進。

ストックビジネス事業

- MVNO
- 自社サービスの提供
- 他社クラウド/SaaSサービスの提供

アプリックスが持つ「テクノロジーの力」で、誰もが長く安心・安全、便利に使えるモニタリングプラットフォームやMVNOなどのサービスやソリューションを提供

開発案件をトス



開発力・技術力の提供

システム開発事業

- システム開発
  （組込み・アプリ・バックエンド・クラウド等）
- 運営管理・サポート
- 製品販売

アプリックスが強みとする組込み＆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

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

継続課金モデルのサービスを提供

BtoBビジネス

・自社IoTサービス
・他社クラウドサービス
・AIドライブレコーダー（法人向け） など

企業

Aplix

BtoBtoB/Cビジネス

企業　企業　一般コンシューマー

・音声/データ通信サービス
・モバイルWiFiルーター
・AIドライブレコーダー など

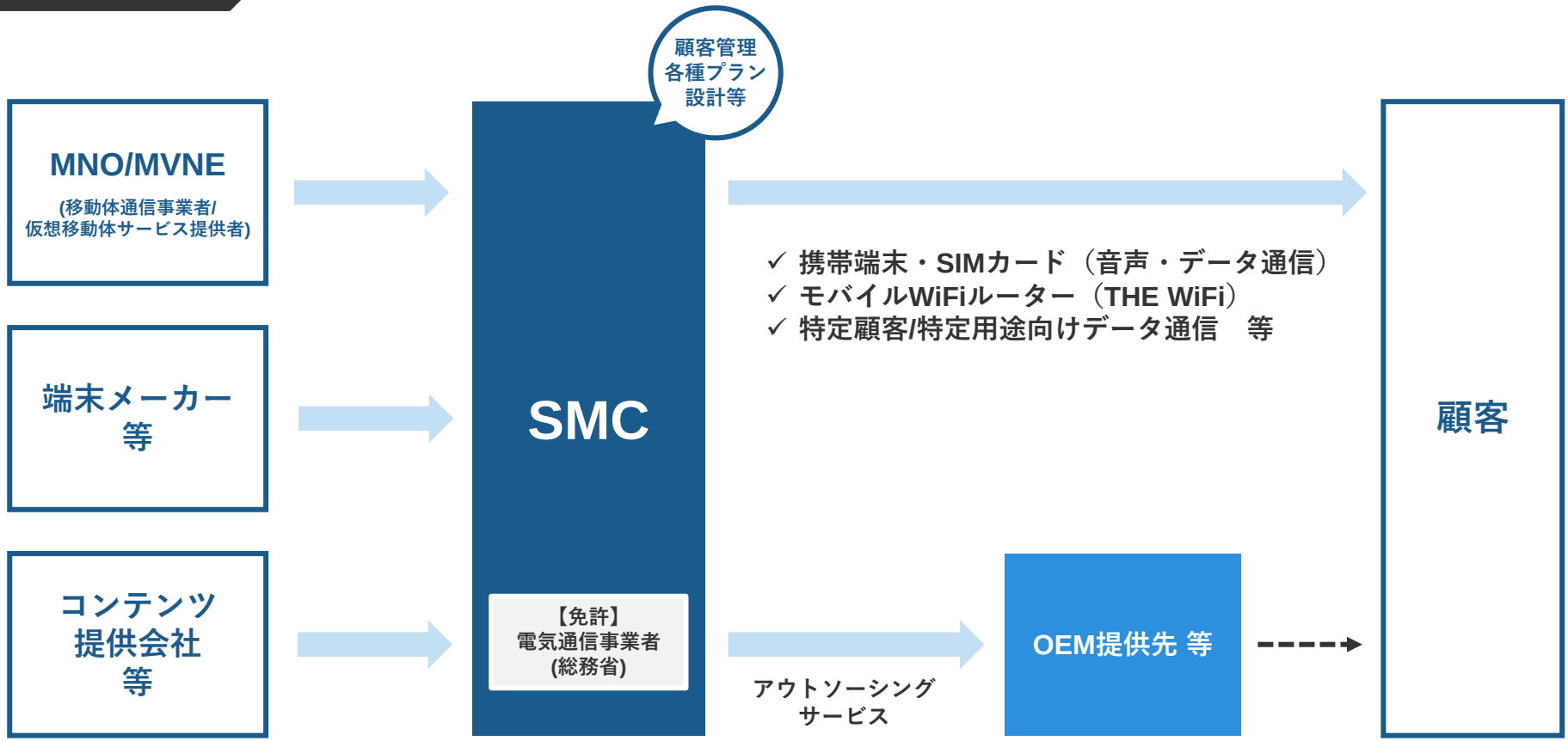
BtoCビジネス

一般コンシューマー

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

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



Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

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）

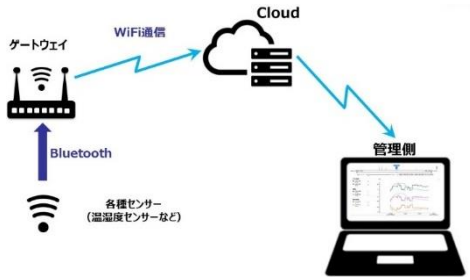
法人向け通信機能付AIドライブレコーダー
AORINO Biz（アオリノ ビズ）

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

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)

位置情報取得

防犯・防止カメラ

機器監視

POSレジ

モニタリング

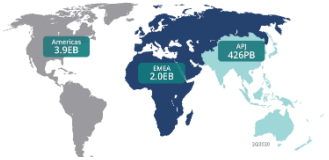
リモート監視

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。

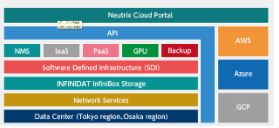
パブリッククラウド接続ストレージ

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

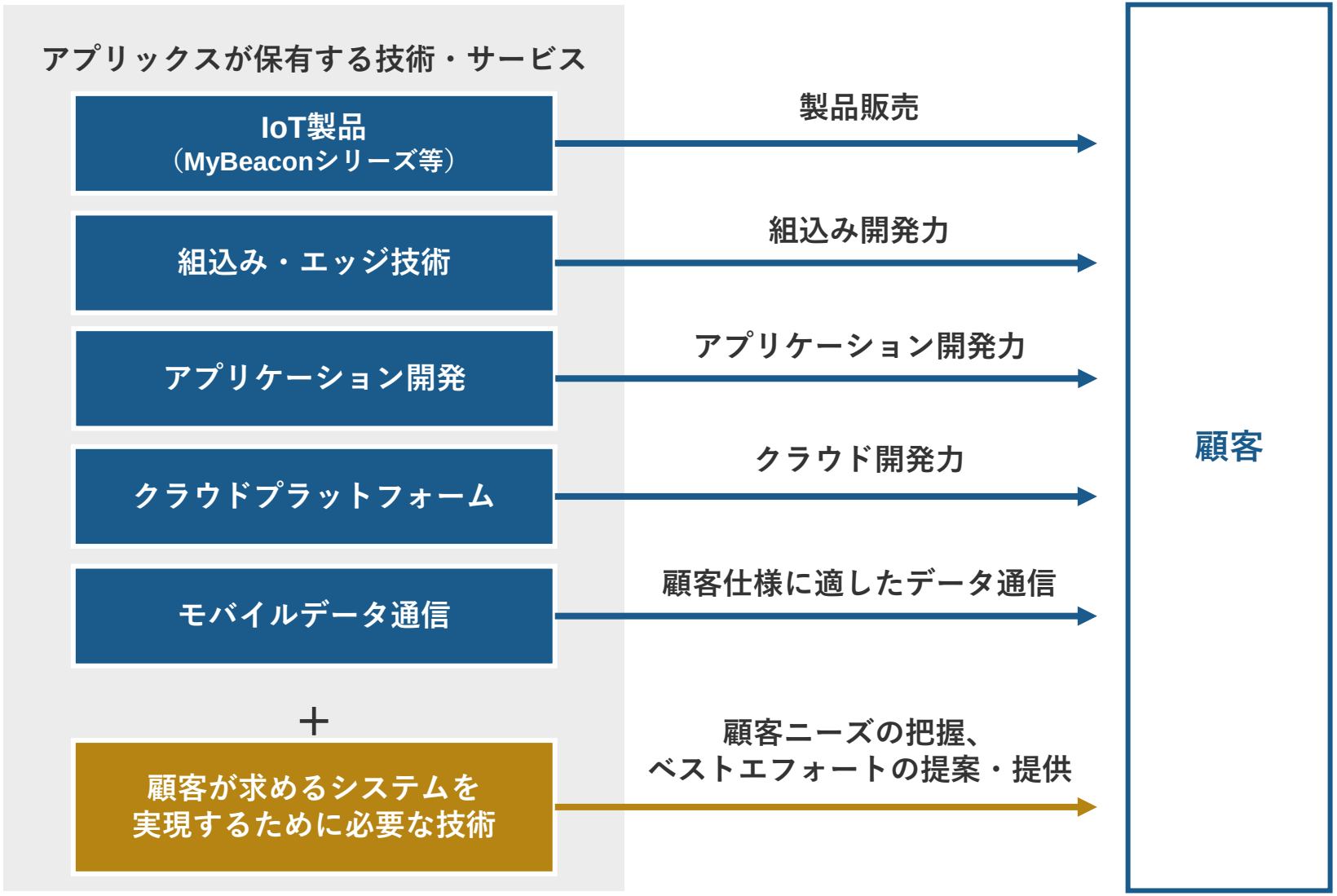


コンピュート、ネットワーク、ストレージ等のクラウド基盤も同時に提供可能。

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

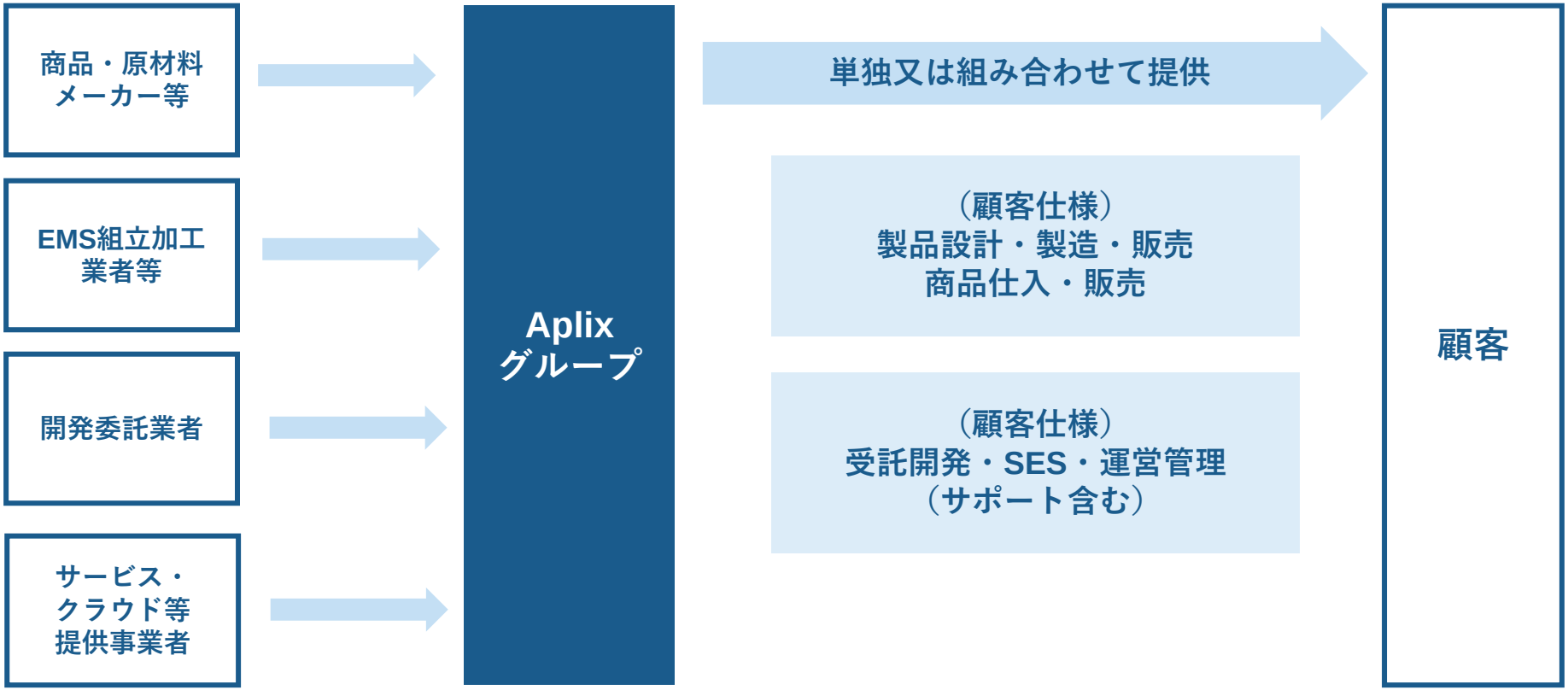
Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

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。



Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

ビジネスモデル｜システム開発事業



Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

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]

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

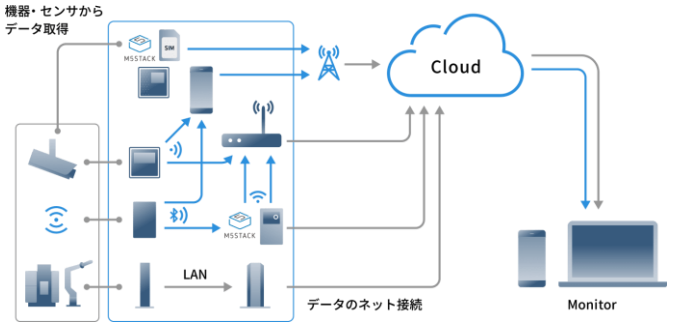
家族や友達と
つながる

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

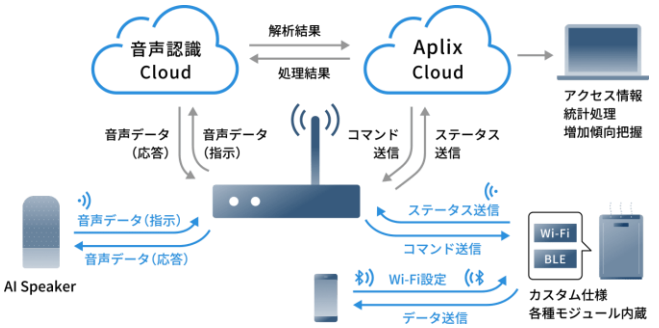
IoT製品・技術・サービス等を用いたシステム開発

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

amazon dash Replenishment

- 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）
- 組込みソフトウェア開発
- デバイスドライバー開発
- FPGA開発

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

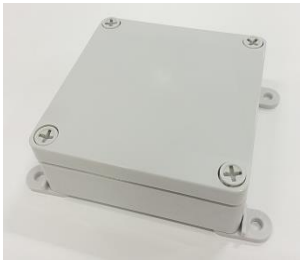
ロケーションビーコン「MyBeaconシリーズ® 」

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。

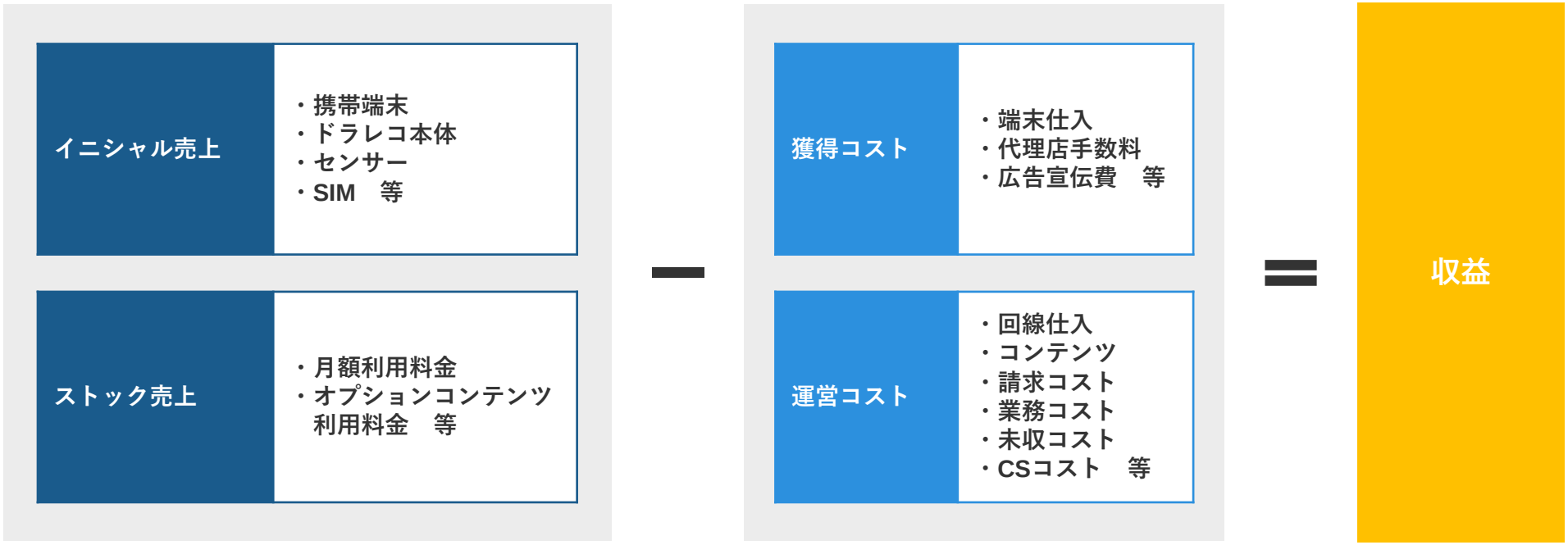
顧客仕様のカスタマイズや、ビーコンを活用したシステム開発等にも対応。

「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
			

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

ストック収益を基盤とした安定した収益構造

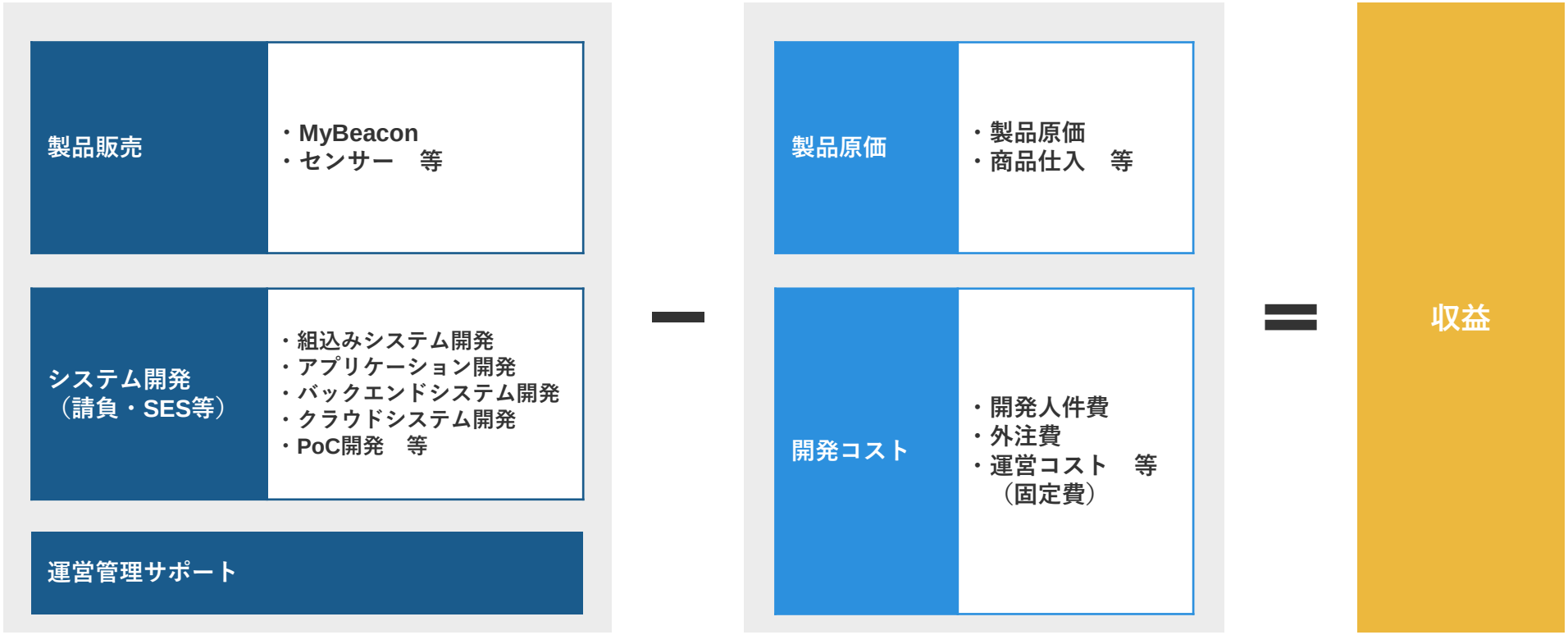


ユーザー数の増加に伴い上昇

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）

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

開発件数、規模に応じた収益獲得モデル



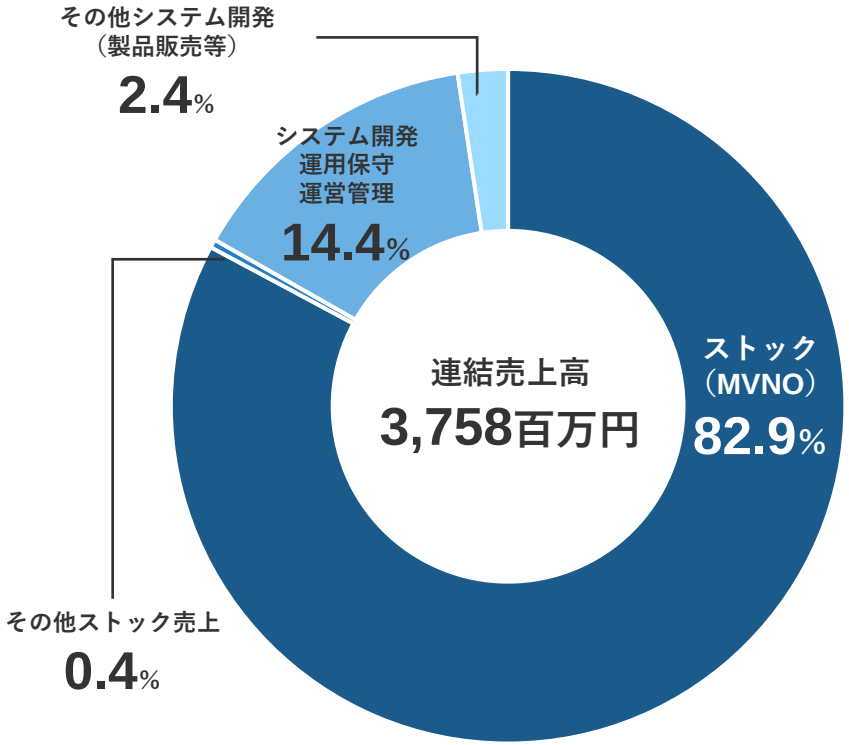
・開発件数/開発規模の増加に伴い売上安定化
・継続的な受注によるストック収益化

稼働率向上、経験曲線効果等
により開発コスト削減

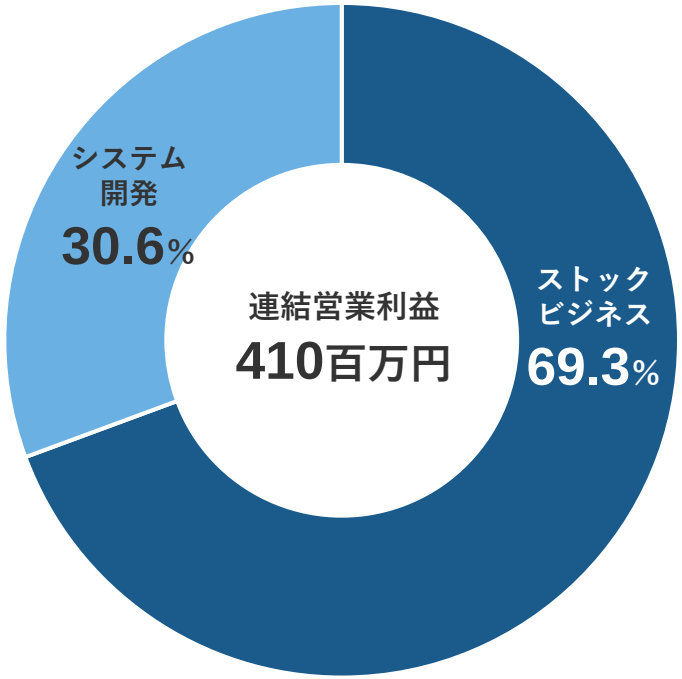
Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

2023年12月期における連結業績の構成

売上高



営業利益



※ 上記連結営業利益にはのれん及び顧客関連資産の償却費約93百万円が含まれております。
※ 上記営業利益額はセグメント間取引消去及び全社費用控除前の数値となります。

- 連結売上高に対して安定的に収益を獲得できるストックビジネスが8割以上を占める
- 今後はストック収益の積み重ねによる収益性の向上と安定化を図る。

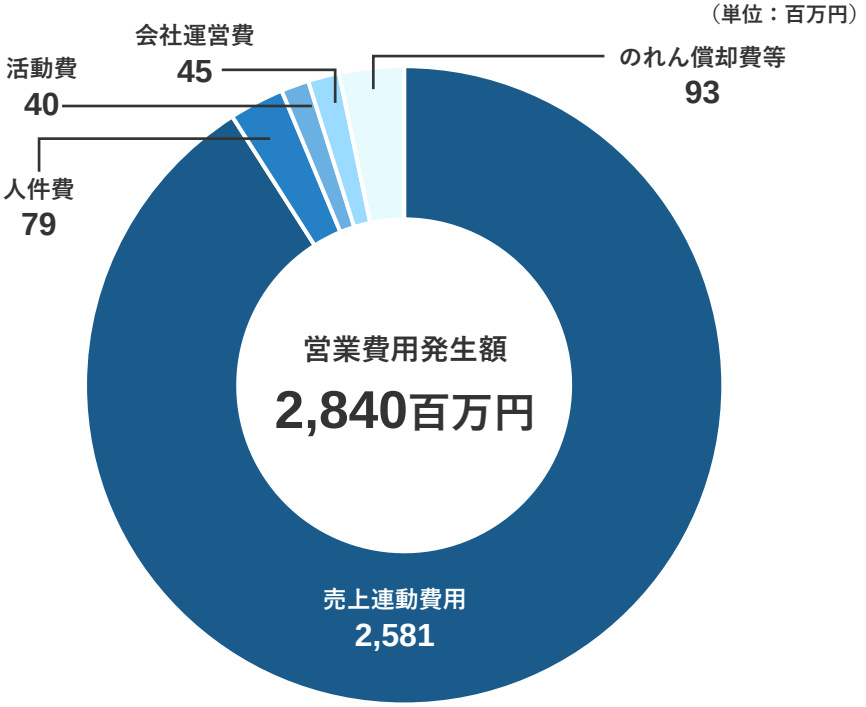
Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

2023年12月期における営業費用（連結）の構成

※参考（2023年通期実績、連結）：売上高：3,758百万円　営業利益：203百万円

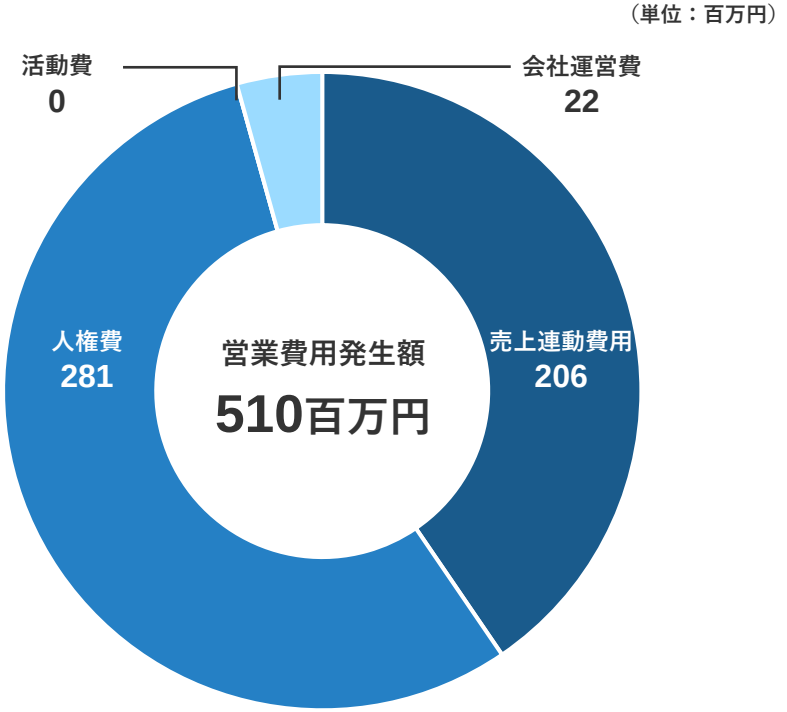
ストックビジネス事業

（単位：百万円）



システム開発事業

（単位：百万円）



※その他、全社費用（管理部門における費用等）が206百万円発生

＜各費用の内容＞

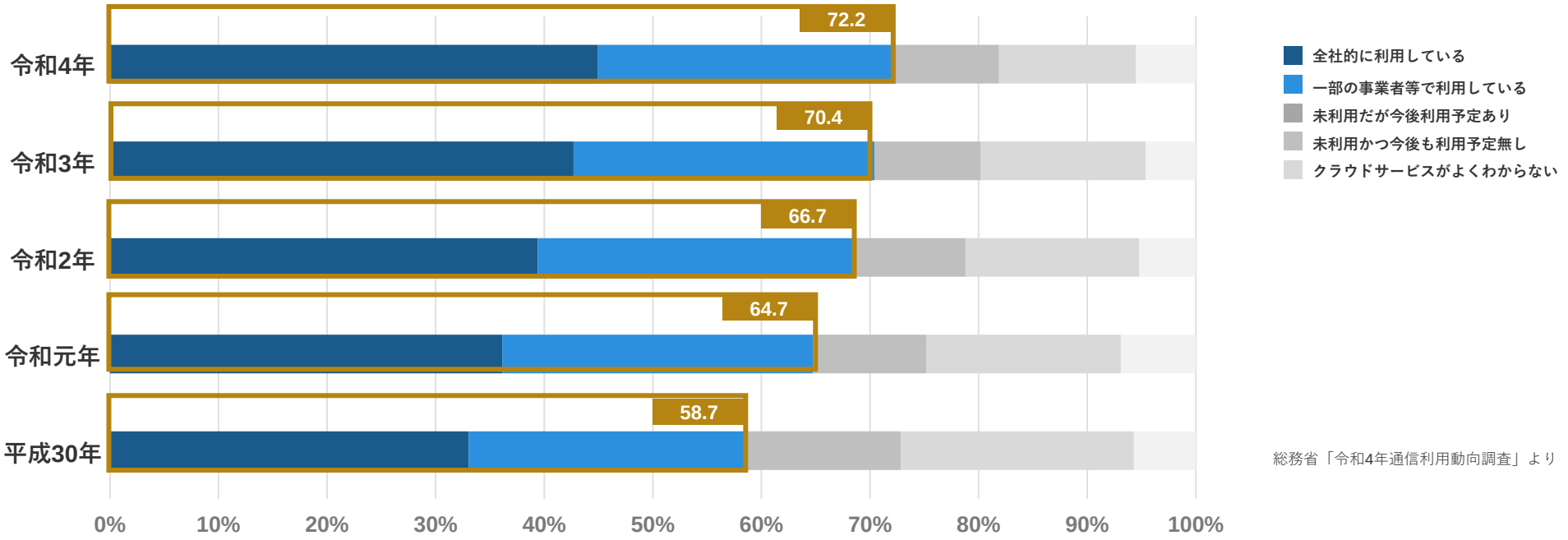
- 売上連動費用・・・・・・　商品仕入、製品原価、回線原価、外注費等
- 人件費・・・・・・・・・　給与手当、賞与、役員報酬等
- 活動費・・・・・・・・・　広告宣伝費、旅費交通費、代理店手数料等
- 会社運営費・・・・・・・　地代家賃、賃借料、通信費、減価償却費等
- のれん償却費等・・・・・　のれん償却費、顧客関連資産償却費

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

クラウドサービス利用状況の推移

・クラウドサービスを一部でも利用している企業の割合は令和４年度において72.2％まで上昇

・他方でクラウドサービスを利用していない、今後も利用予定のない企業の割合は一貫して減少傾向



総務省「令和4年通信利用動向調査」より

■SaaSの浸透によりクラウドサービスの需要が増加傾向

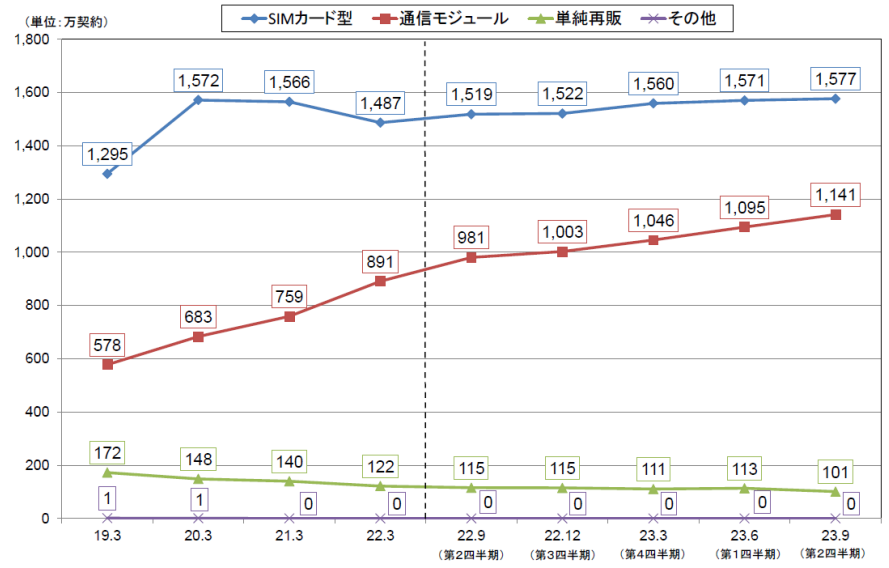
■アプリックスが提供するクラウドサービスについても市場自体の成長に伴う加速を見込む

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

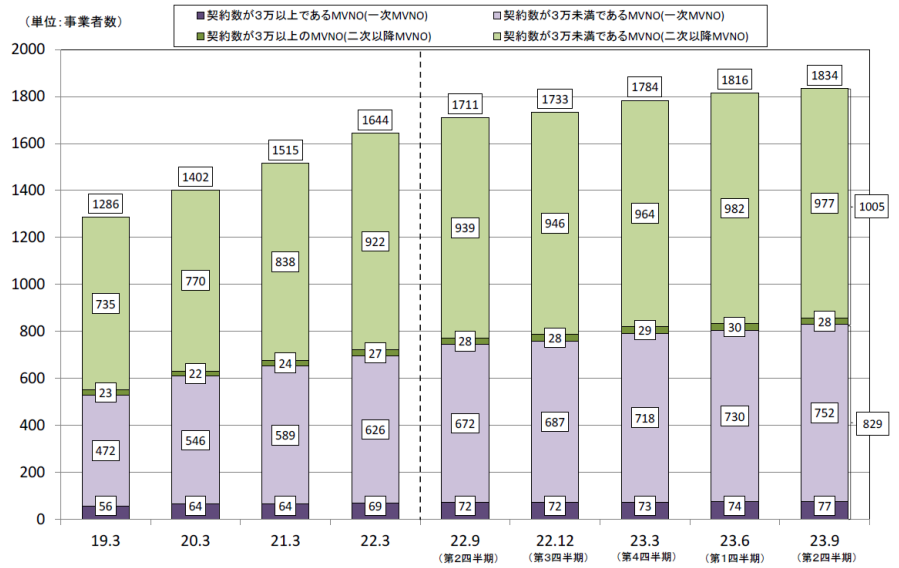
MVNOサービス全体の契約者数や事業者数は横ばい、飽和状態となる中、大手キャリアによる相次ぐ格安プランの発表により、格安ケータイ分野の価格競争が激化。

一方で、MVNO事業者にとって仕入原価となる通信料金が引き下げられている。

ＭＶＮＯサービスの区分別契約数の推移



ＭＶＮＯサービスの事業者数の推移



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5年度第2四半期（9月末）） 別紙」より

自社ブランドでの格安ケータイ販売のみではなく他社へのMVNOサービスの提供（OEM）やデータ通信サービスの提供などを通じてシェアの拡大を目指す

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

クラウドやモビリティ、ビッグデータのなどのIT技術を活用して、新製品や新サービスなどのこれまでにない新しいビジネスモデルを創出して他社に対する競争優位性を確立する「デジタルトランスフォーメーション（DX）」の市場をターゲット市場として設定。

DXの現状と今後の見通し

「2025年の崖」問題

様々な企業でデジタル部門を設置する等の取組みが見られるが、ある程度の投資は行われるものの実際のビジネス変革には繋がっていないというのが多くの企業の現状。

⇒ このままではDXが実現できないのみでなく、2025年以降最大12兆円/年（現在の約3倍）の経済損失（※）が生じる可能性。

※経済産業省 デジタルトランスフォーメーションに向けた研究会「 DXレポート～ITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開～ 」より引用

▼

このような状況を解決するため、経済産業省では以下の「DX実現シナリオ」を掲げ、より積極的にDXを推進していく方針。

DX実現シナリオ

2025年までの間に、複雑化・ブラックボックス化した既存システムについて、廃棄や塩漬けにするもの等を仕分けしながら、必要なものについて刷新しつつ、DXを実現することにより、2030年実質GDP130兆円超の押上げを実現。

経済産業省 デジタルトランスフォーメーションに向けた研究会「 DXレポート～ITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開～ 」より引用

国が主導で積極的に発展を推進していくDX市場において、アプリックスの強みを活かした顧客価値の創造にさらに注力

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

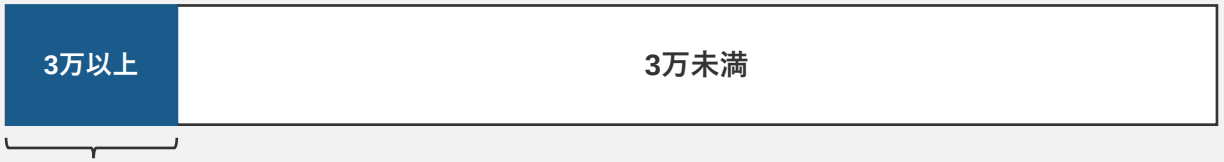
当社の強み

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9月末時点）】

総事業者数
1,834



契約者数3万以上の事業者数　105（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5年度第2四半期（9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。

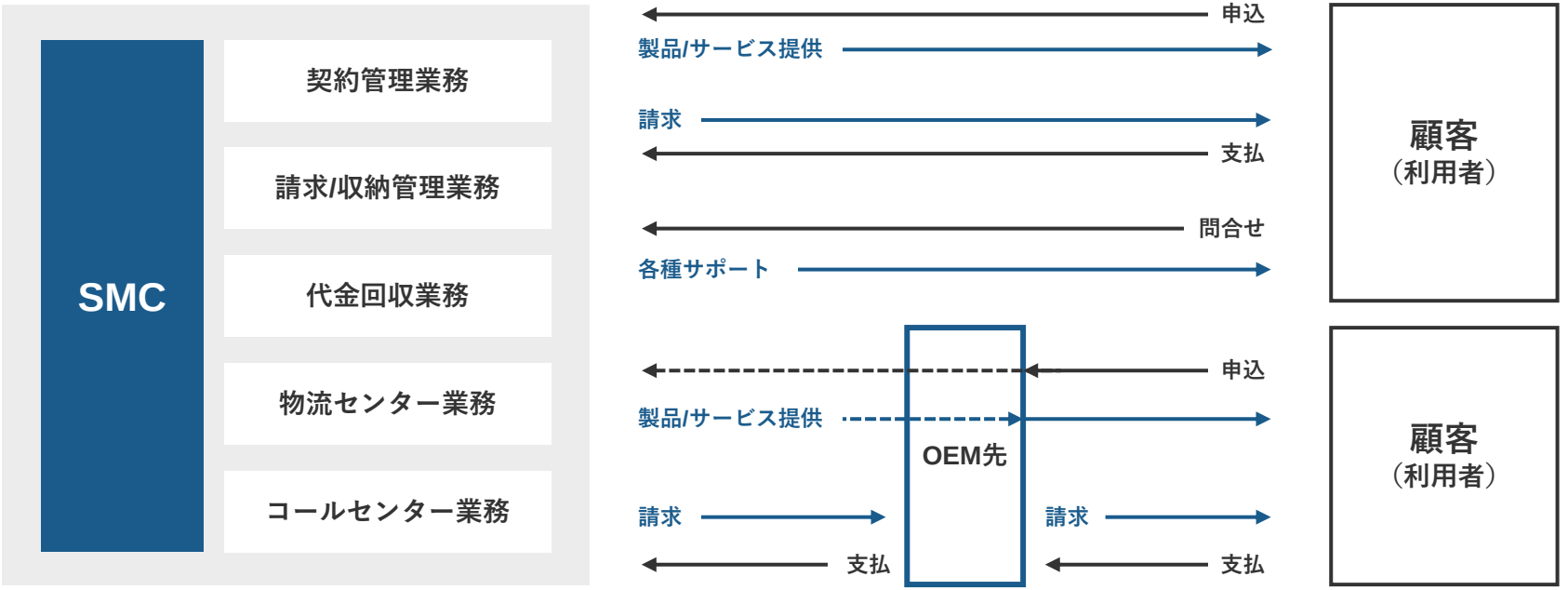
Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

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



Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

当社の強み

開発力×ラインナップ

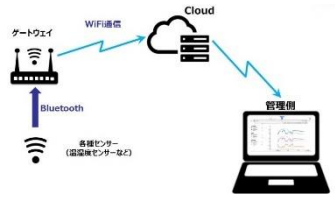
■ 自社や他社システム・クラウド開発で培った知見（＝システム開発事業の強み）をベースとして、新規自社サービス・ソリューションの創出や取り扱い可能な他社システム・クラウドサービスを増やすことで、多種多様な顧客のニーズに対応できるラインナップの充実を図る。

ラインナップ（一例）

自社サービス

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）

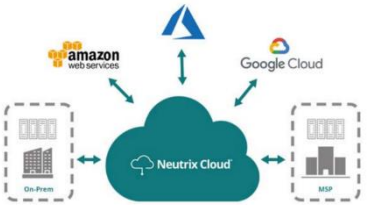
IoT用データ通信サービス

unio（ユニオ）

他社クラウド/SaaSサービス

ストレージクラウドサービス

Neutrix Cloud



Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

当社の強み

「組込み」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

組込みシステム向けWebブラウザ

BitSpirit™ Internet

TOYOTA
SONY MITSUBISHI Panasonic
Pioneer
DAIHATSU
ALPINE
DENSO FUJITSU TEN KENWOOD

Javaプラットフォーム

JBlend®

BLE製品・モジュール

顧客向け開発実績（一例）

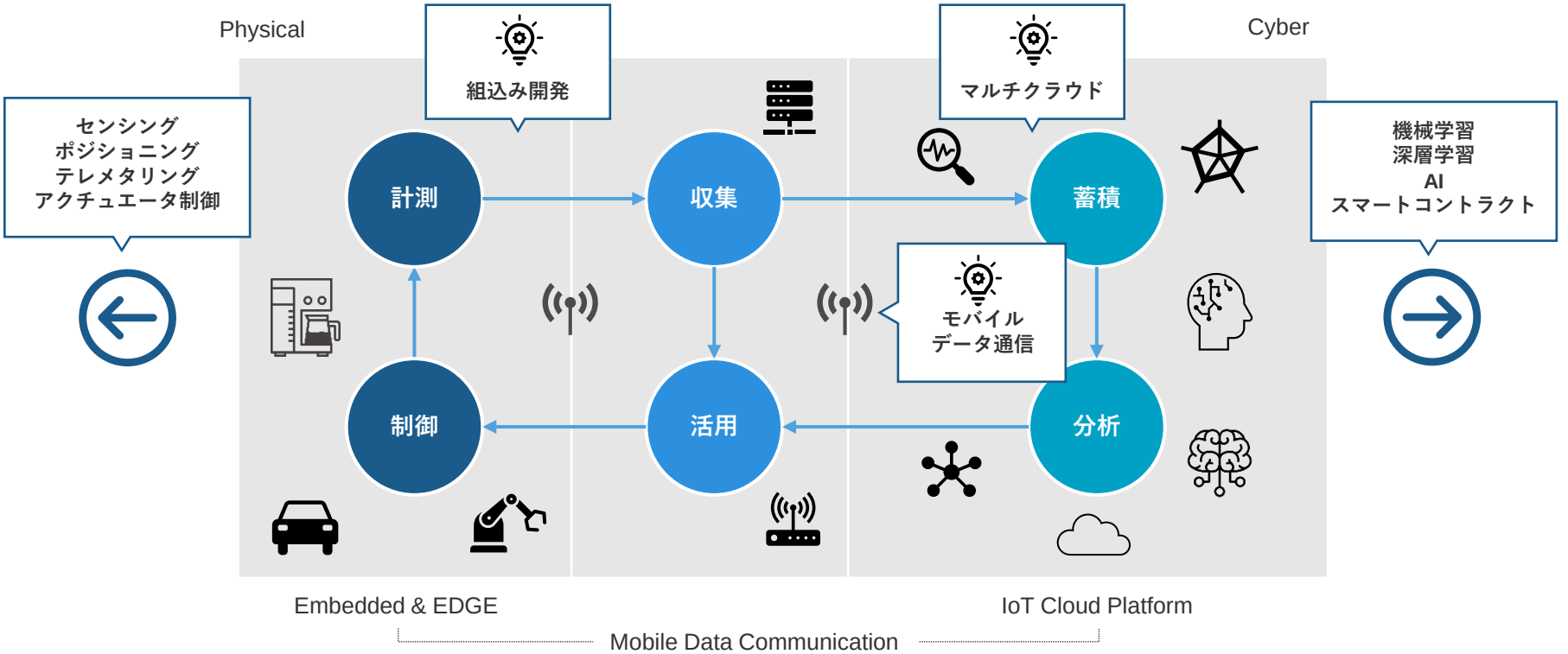
- ネスレ日本株式会社
- アクアクララ株式会社
- その他
  （一般家庭向け献立支援アプリ、クラウドシステムポータル、決済機能付きタブレット端末等の開発）

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

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。



Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

- 連結営業利益は上方修正予想値を超えるとともに対前年で312.4%の増加
  （2億円以上の連結営業利益計上は2011年12月期以来12年振り）
- 売上高は上方修正予想値とほぼ同水準で着地したものの対前年で増加
- EBITDAと営業キャッシュ・フローともに前年から大幅増加

連結売上高

3,758百万円

前年同期比	業績予想比
＋7.3%	▲1.0%
（前年同期：3,501百万円）	（業績予想値：3,796百万円）

連結営業利益

203百万円

前年同期比	業績予想比
312.4%	＋5.3%
（前年同期：49百万円）	（業績予想値：202百万円）

EBITDA

+306百万円

前年同期152百万円
から153百万円増

営業キャッシュ・フロー

+417百万円

前年同期237百万円
から180百万円増

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

ストックビジネス事業

①販路拡大

1 販売パートナーの増加

- 2023年度は子会社SMCが営むMVNOサービス関連において約250社ほど増加。

2 OEM先の新規開拓（MVNO）

- 積極的に新規OEM取引先の開拓に取り組んだものの、2023年度においては新規契約は無し。

3 M＆A、事業提携

- 2社（Tangerine株式会社、jasmy株式会社）との事業提携を実施。

②ラインナップの拡充

1 自社サービス・ソリューションの開発・提供

- 2023年度は新たに作り出した自社ストックビジネス型のサービスやソリューションは無し。

2 他社サービス・ソリューションの販売代理店になることによる取り扱い商材の増加

- 積極的に新規OEM取引先の開拓に取り組んだものの、2023年度において新規獲得は無し。

③事業承継（MVNO）

1 MVNO事業の終了を検討しているMVNO事業者向けに短期間で当社グループに事業譲渡できるサービス「まかせるMVNO」を活用した事業承継により契約件数の増加を図る

- 2023年度において実績無し。

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

システム開発事業

①エンジニアアサインの効率性向上

1

重要性の高いプロジェクトへの優先的なアサイン実施

・2023年度においては開発プロジェクトの優先順位を検討したうえでエンジニアそれぞれの能力やスキルレベルなどを考慮して、優先順位が高いプロジェクトへ積極的にアサインを実施。またこれまで特に売上に紐づかない業務を行っていた余剰エンジニアについても業務適性を考慮したプロジェクトへのアサインを行う。

②顧客維持

1

・同一顧客との継続的取引注力することで、新規顧客獲得コスト（契約コスト、与信リスク等）の削減や、信頼増大による開発案件ボリュームの増加を図る。

・2023年度においては顧客維持率（※）の目標値を80%に設定し、引き続き過去から取引のある顧客との関係強化に取り組む。その結果、顧客維持率は2022年度の約78%から2023年度は約85%まで上昇。

※顧客維持率・・・（当期の総顧客数ー当期新規顧客数）÷前期の顧客数

③プロジェクトの受注方針見直し

1

・重要性の高いプロジェクトに優先的にリソースの投入が可能となるよう、案件の技術領域やリソースの稼働状況、取引の継続性など収益性以外を視野に入れた受注方針への見直しを実施

・本項１つ目の施策「①エンジニアアサインの効率性向上」におけるプロジェクトの優先順位付けの過程において実施。

④経験曲線効果の拡大

1

・開発経験で得られた知識や技術などの社内蓄積・共有をさらに推進し、経験曲線効果の増大を図ることで同一・類似プロジェクトに関するエンジニア工数などの開発コストを削減

・開発経験で得られた知識や技術などをファイル共有サービスにより社内蓄積・共有、プロジェクト管理ツールによる効率的な開発プロジェクト管理を実施

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

2024年12月期においては、引き続き利益の維持・拡大にこだわって事業を推進しながら、既存ビジネスの事業基盤強化を行い、足もとを固めてまいります。それらに加えて、新規事業開発にも積極的に取り組むことで当社グループのポートフォリオを拡充、ひいては利便性や安全性を高め、生活の質を向上させるようなストックビジネスの創出に取り組んでまいります。

①ストックビジネスの利益拡大

1. 継続的な価値提供と安定収益の獲得が可能なストックビジネスである通信サービス関連事業の拡大
2. 新たなサービスやプランの構築。またそれらに対する積極的事業投資
3. M&Aによりポートフォリオや顧客ベースの獲得

②生産性の向上

1. 開発及び製品生産に係る体制やプロセス、品質管理の強化
2. システム開発事業における顧客満足度調査を通じたサービス品質向上
3. 「ワークライフバランス・コラボレーション・プログラム」を通じた社員の働きがい向上
4. 業務の自動化・システム化

③新規事業開発

1. グループの製品・サービス・技術、M&Aや事業提携により獲得した事業等を活用した新規事業の開発
2. 社内リソースを自社サービスやストック関連商材、業務提携先との案件等に積極的に投入

利便性や安全性を高め、生活の質を向上させるストックビジネスの創出

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

売上高については前期ほぼ横ばい、営業利益は＋5.2%の増加を見込む

- ストックビジネス事業の通信サービス事業を引き続き収益の核として、既存サービスの拡充のほか新規取引先の増加にも取り組む。
- システム開発については引き続き「MyBeaconシリーズ」の拡販強化と顧客のDXを支援するシステム開発に取り組むとともに、自社サービスの開発・拡充につながる取り組みについても積極的に実施していく。

※ 営業利益の対前年増加率は5.2%だが、2023年度は臨時的なプラス要因（貸倒引当金取崩額）が45百万円発生。これを除いた実体増加率は35.5%。

連結売上高

3,787百万円

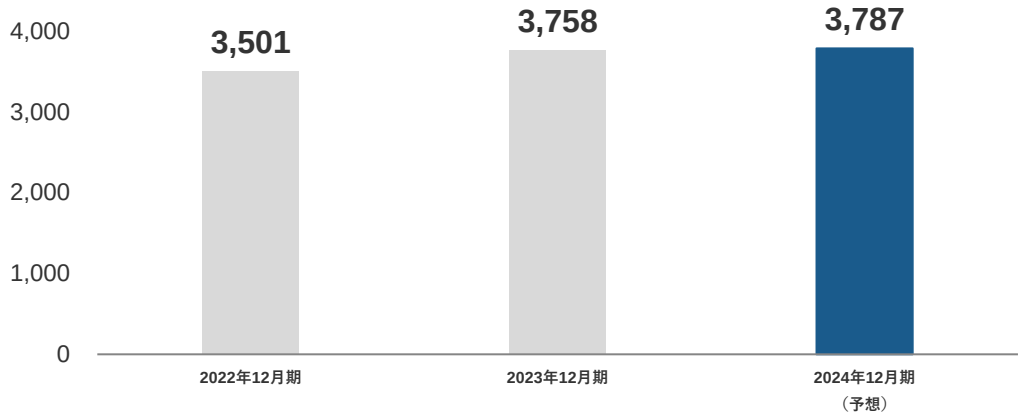
（前期実績比+0.7%）

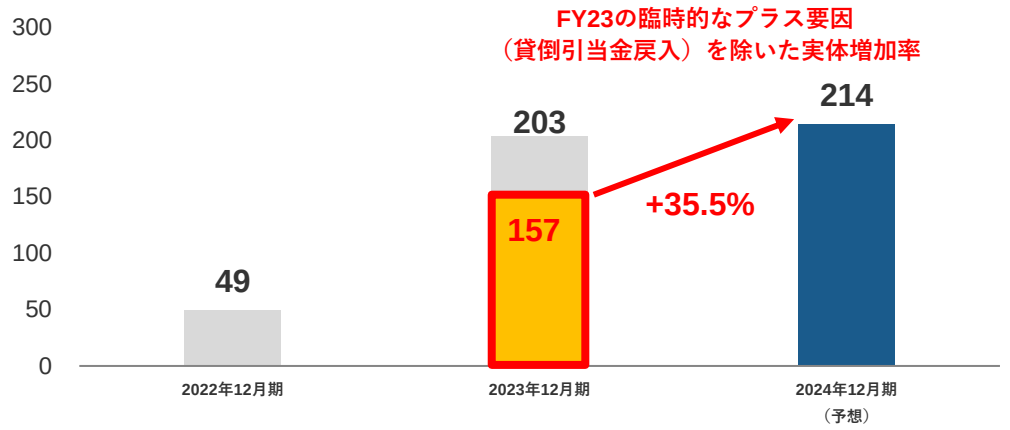
連結営業利益

214百万円

（前期実績比+5.2%）

（単位：百万円）





Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

2024年12月期連結業績予想｜＜参考＞IFRS移行後の業績予想数値

- 当期2023年12月期より国際財務報告基準（IFRS）の任意適用開始
  （IFRS基準適用後の開示は2024年3月開示予定の2023年度有価証券報告書より）
- IFRS任意適用後は、営業利益から日本基準における営業外損益や特別損益等の臨時的に発生する損益を除いた「事業利益」を新たに経営指標として設定。またのれんの定期償却は無し。

※事業利益の数値は概算値。確定数値については2024年3月29日に開示予定のIFRS基準適用後の決算短信でお知らせする予定。

連結売上高

3,787百万円

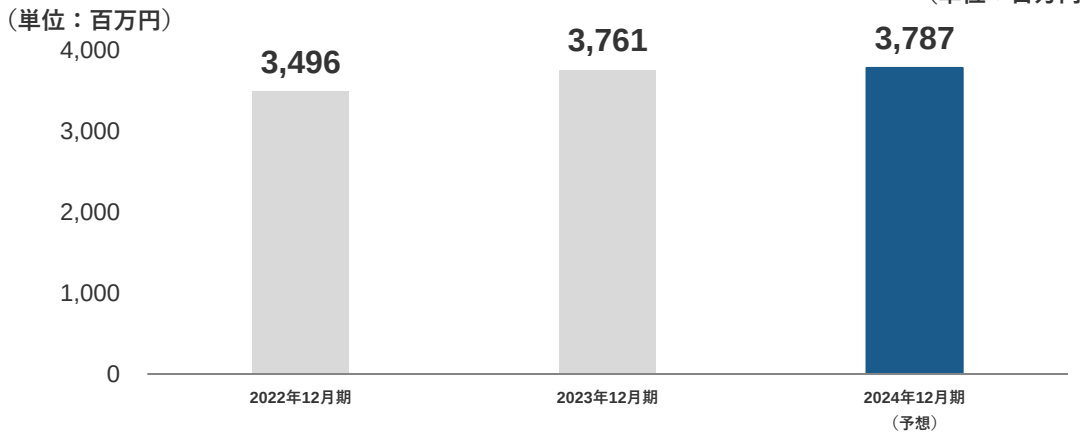
（前期実績比+0.7%）

連結事業利益

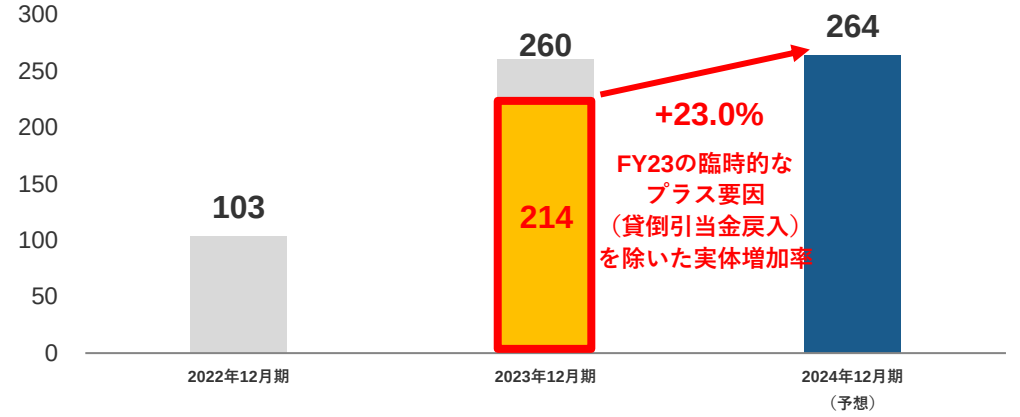
264百万円

（前期実績比+1.5%）

（単位：百万円）



※ 下記の数値はすべてIFRS基準適用後の数値



Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

● 連結業績予想値の修正について

2024年２月14日に株式会社H2の全株式を2024年４月１日付で株式譲渡により取得することを発表。
※H2社の株式取得については後述

株式取得後の連結業績に与える影響額については現状精査中であること、
また本件株式取得の実行日が未到来であることを踏まえ、現時点においては連結業績予想値に含めず、
H2社を取得する本年４月以降で当期の連結業績予想値を修正する予定。

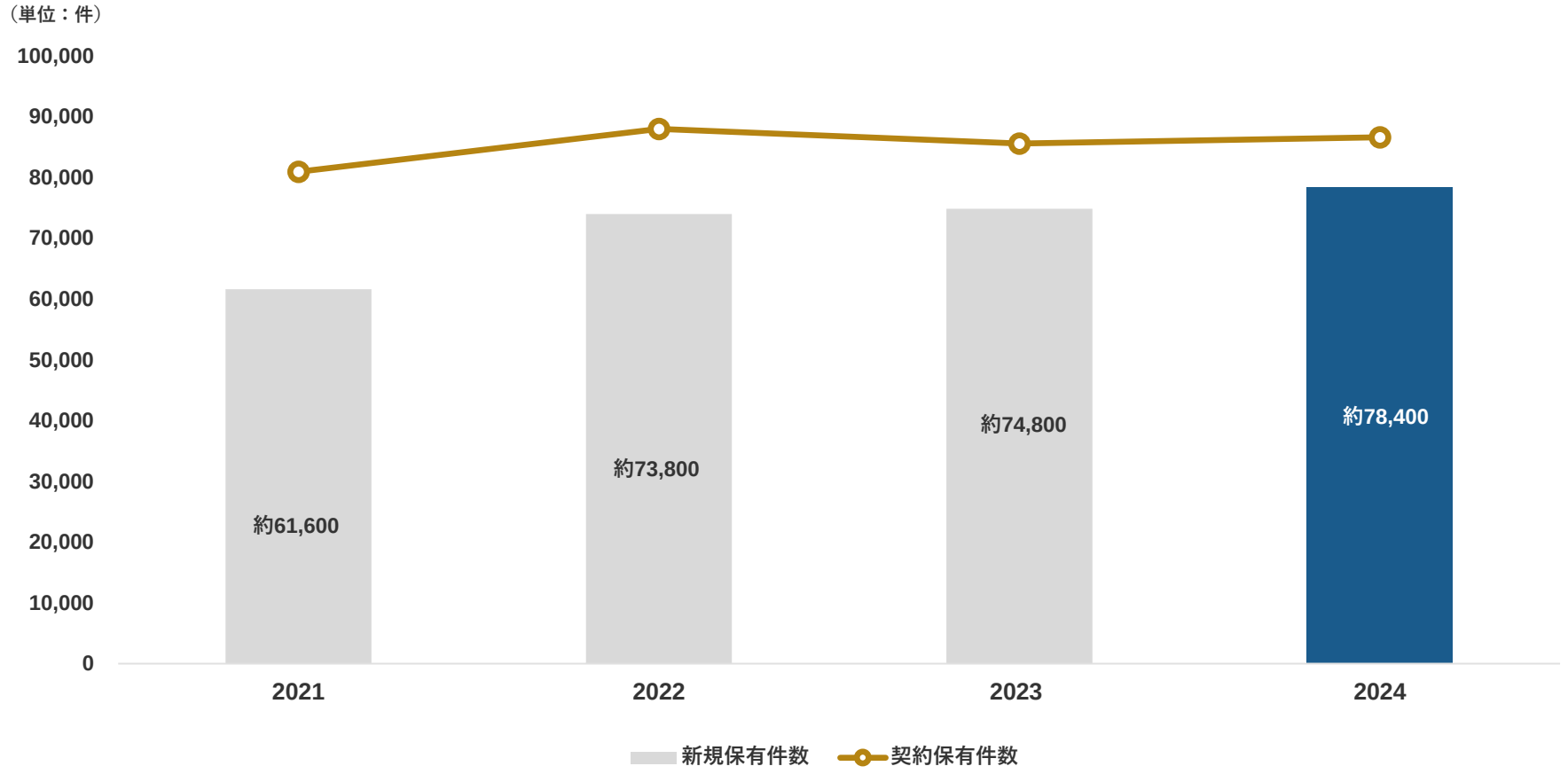
《参考》
2024年12月期における連結取り込み後のH2社単体業績について、
売上高約７億７千万円、営業利益は約１億８千万円をそれぞれ見込む（2024年４月１日～12月末）
ただし、 本件に関連して株式取得関連費用及び顧客関連資産償却費として約１億円（※）の費用計上を見込むため、
現時点においてH2社を取得することによる当社連結業績に与える営業利益額は約８千万円を計上予定。

※ 顧客関連資産についてはH2社取得後にPPA（M&Aによる取得原価を法律上の権利など分離して譲渡可能な無形資産を分離して識別する会計手続）を行い正確な計上額を算出する予定であるため、その結果により顧客関連資産及び顧客関連資産償却費が現時点の見込み額から増減する可能性がございます。

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

契約件数（MVNO）

契約保有件数推移（過去3年間+当期目標値）

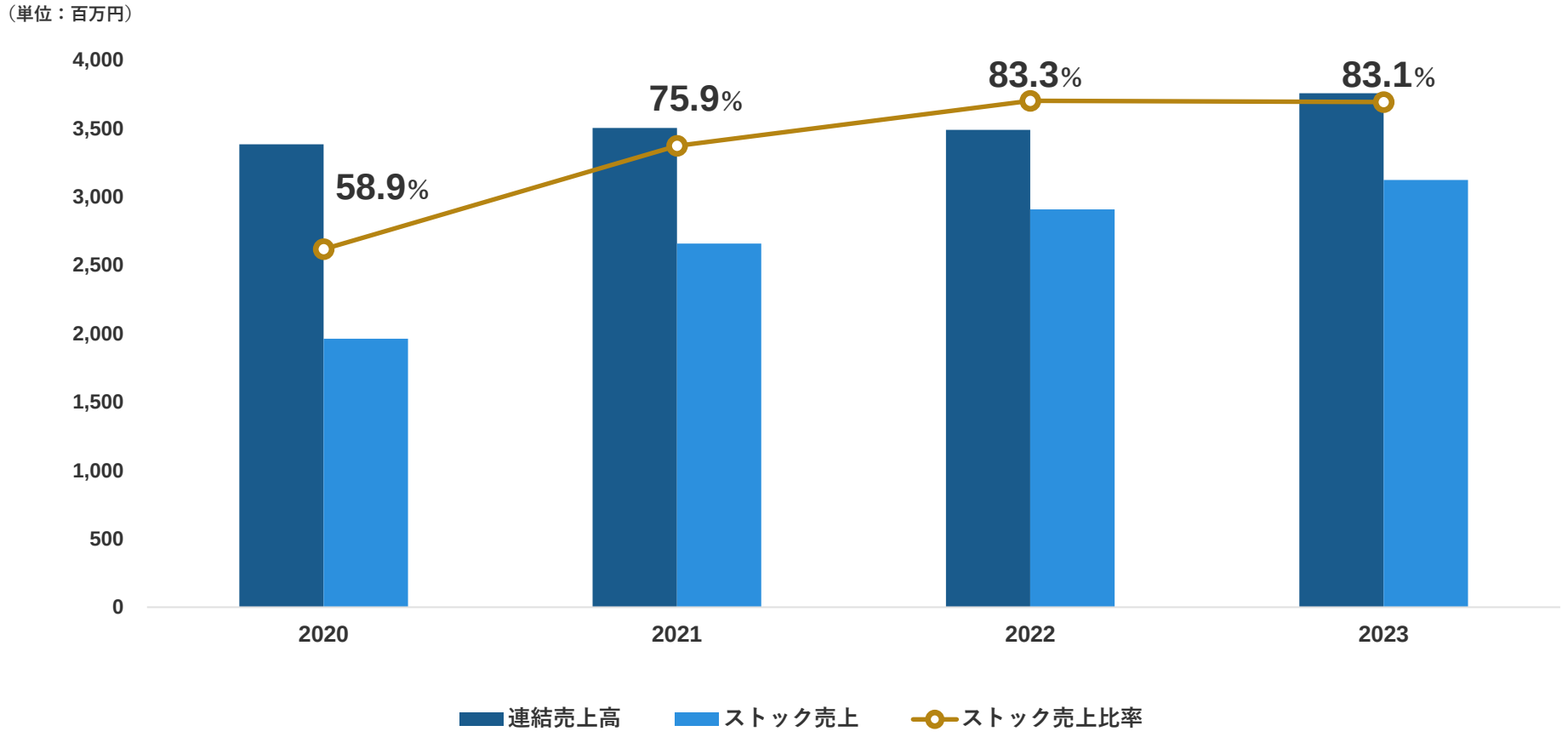


※ 「新規保有件数」は、子会社SMCにおける代理人取引に属する取引（連結業績取り込み対象外）に紐づく契約件数を除いたストック売上の対象となる契約件数

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

ストック売上比率

目標値：80%以上

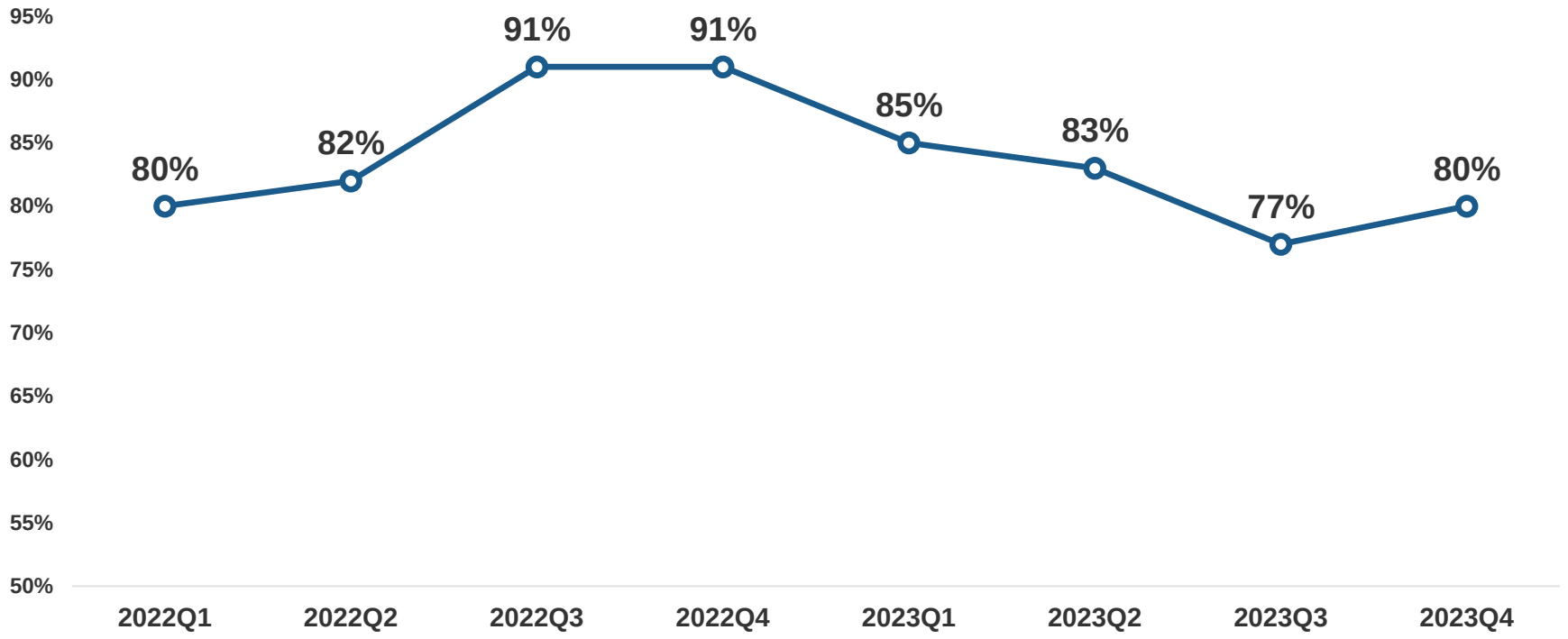


Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

エンジニア稼働率

目標値：85%

エンジニア稼働率（過去2年間実績）



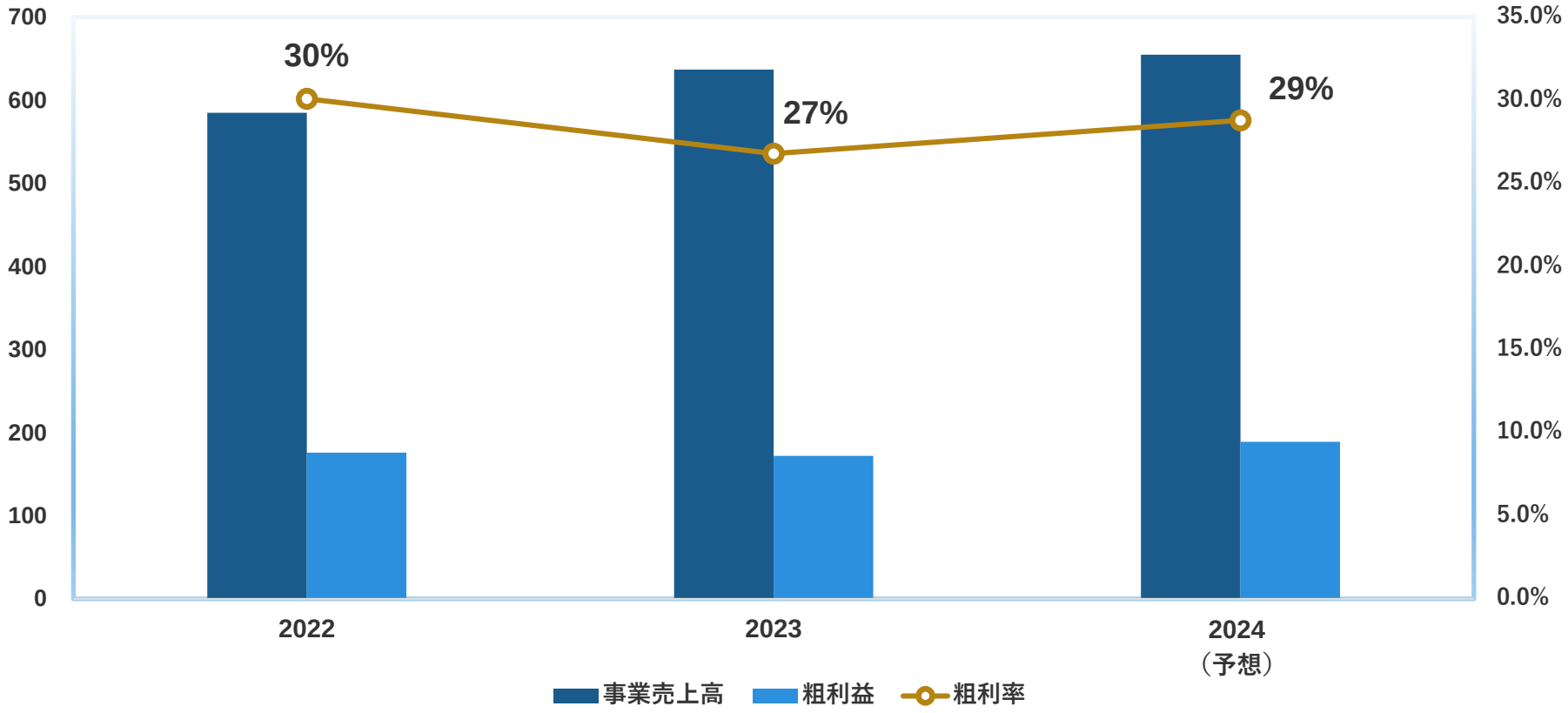
※エンジニア稼働率：売上に紐づくプロジェクトに従事するエンジニア数÷総エンジニア数

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

粗利率

粗利率（過去2年実績+当期予想）

（単位：百万円）



Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

経営指標｜グループ全体（IFRS適用）

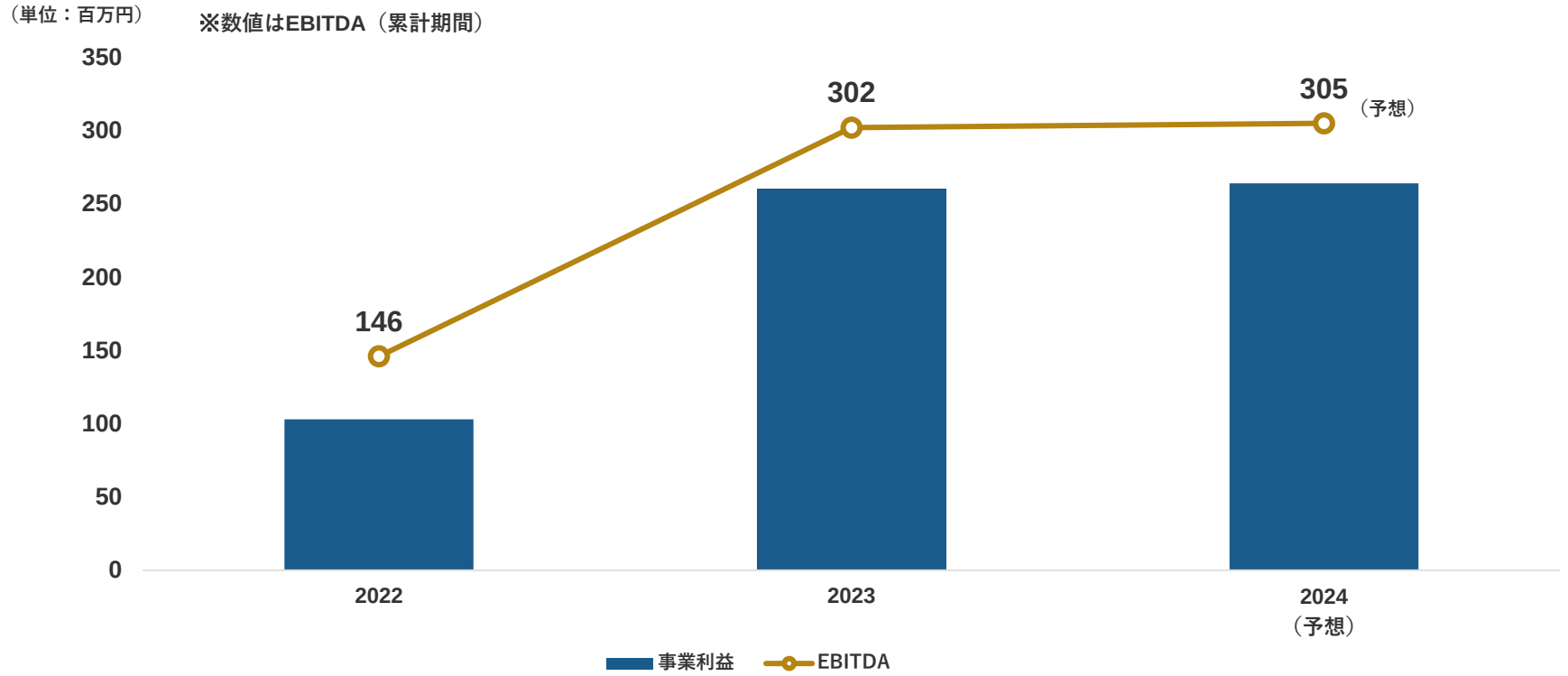
■ 当期2023年12月期より国際会計基準（IFRS）を任意適用開始
（IFRS基準適用後の開示は2024年3月開示予定の2023年度有価証券報告書より）

■ IFRS任意適用後は、日本基準における営業外損益や特別損益等の臨時的に発生する損益を除いた「事業利益」を新たに経営指標として設定。

【2024年12月期期初予想数値】
（IFRS適用後）

事業利益：264百万円

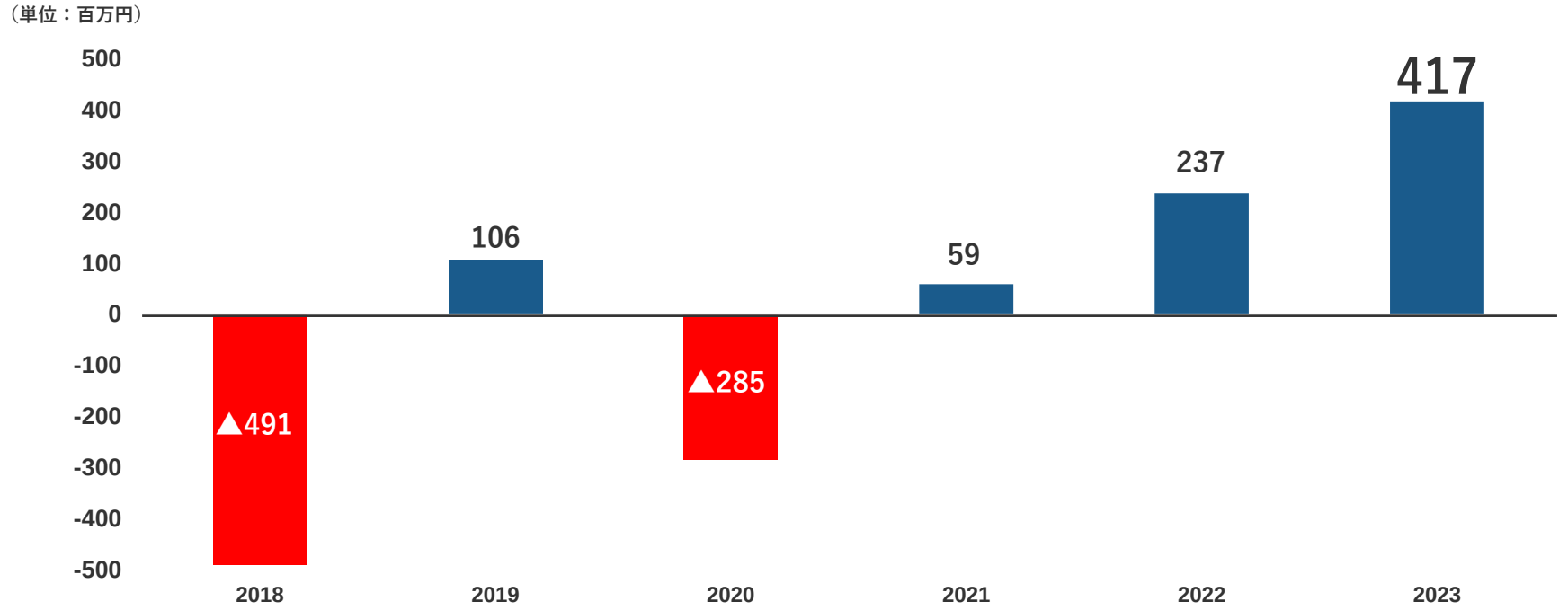
EBITDA：305百万円



※ EBITDA・・・事業利益+償却費（減価償却費、顧客関連資産償却費）

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

営業キャッシュ・フロー



- 2018年度は▲491百万円まで落ち込んだものの、IoTソリューションを中心とする事業への転換や、ストック収益による安定的な収益基盤を築くMVNO事業会社の子会社化等による収益性の向上、コスト削減等の経営合理化策の推進等により営業キャッシュ・フローはプラス基調に改善。
- 2023年12月期において前年対比で180百万円増と大幅に増加する等、営業キャッシュ・フローの安定黒字化が実現できる状況になったと判断したことから、今後は経営指標としての設定は行わない。

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

プロバイダー関連サービスを提供する株式会社H2の全株式を取得（子会社化）

目的

ストックビジネス商材のラインナップ増加、及びストック収益から得られる安定利益の増大

事業内容

光回線とプロバイダーサービスを提供する光コラボレーション事業

CONNECT光　Pコネクト　アクセスBB - Powered by H2 -　スマートライフ光　Fastnet　まとめて光 matomete hikari

概要

項目	内容
取得価額	約１１億円 ・株式取得価額：約１０億円 ・取得関連費用：約１億円（仲介手数料やデューデリジェンス費用等）
取得時期	2024年４月１日（予定）
役員・従業員の引継ぎ	無し

今後の見通し

第２四半期より連結。取得日（4月）以降で当期連結業績予想を修正予定

※ 本件の詳細については本日別途開示した適時開示「株式会社H2の株式取得（子会社化及び孫会社化）に関するお知らせ」を参照してください。

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

進捗状況に関する開示方針

本開示書類「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」で記載した内容の進捗状況の開示方針は以下のとおり。

- ✓ 開示書類「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」については年1回の開示とし、開示時期については通期決算短信開示のタイミング（２月）を目途に開示する。
- ✓ ただし、四半期ごとに開示する「決算補足説明資料」にて適宜進捗状況を開示するものとする。

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

①特定取引先への依存リスク

リスクの内容

ストックビジネス事業においては、2023年12月期においてスターサービス株式会社１社から発生する売上高が当社連結業績売上高に占める割合は44.7%以上と上昇しており、大きく依存している状況となっていることから、将来スターサービスとの取引関係が解消された場合は、ストックビジネス事業を始めアプリックスグループの収益性を大きく低下させる可能性がある。

リスクの顕在化可能性と顕在化時期

依然として本リスクの状況は続いており、何らかの要因により取引関係が解消された場合は即時本リスクが顕在化することになるが、本開示日時点において同社とは取引関係は継続しており、関係性は良好であることから、短期的には本リスクが顕在化する可能性は低いと認識している。

リスクに対する対応策

本「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」で記載した連結グループにおける成長戦略に取り組み、
自社ストックビジネスの創出等を実現することで、 １社依存の状況を解消し継続的な収益安定化を図る。

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

②市場環境に関するリスク

リスクの内容

MVNOサービスのターゲット市場であるMVNO市場においては競争激化・飽和状態の状況であり、差別化を図ることに成功しなかった場合は、市場から淘汰されるリスクがある。

リスクの顕在化可能性と顕在化時期

MVNOサービスにおける本リスクについては、すでに格安ケータイの販売をメインとする既存のビジネスから他社へのMVNOサービスの提供（OEM）や音声・データ通信サービスの提供など競合他社とは異なる独自色のあるサービス展開を進めており、これを今後もさらに推進していくことから、本リスクの顕在化可能性は低いと考えている。

リスクに対する対応策

MVNO市場におけるリスクについては、「成長戦略及び経営指標」に記載した「販路拡大」、「ラインナップの拡充」、及び「事業承継」等の各施策を推進していくことで、契約件数の増大を図ることでストック収益を拡大することにより、他事業者との差別化を図る。

その他のリスクについては有価証券報告書「事業等のリスク」に記載した内容を参照。

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.

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。

Copyright © 2024 Aplix and/or its affiliates. All rights reserved.