



平成 27 年 2 月 13 日

各 位

会 社 名 アプリックス IP ホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役 兼 取締役社長 郡 山 龍
(コード：3727、東証マザーズ)
問合せ先 代表取締役 兼 取締役社長 郡 山 龍
(TEL. 050-3786-1715)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、この度平成 27 年 12 月期（平成 27 年 1 月 1 日～平成 27 年 12 月 31 日）から平成 29 年 12 月期（平成 29 年 1 月 1 日～平成 29 年 12 月 31 日）までの 3 年間を対象とした中期経営計画を策定し、本日開催の取締役会において決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

現在当社グループは、総合エンターテインメント関連事業を中心とする事業構造から、テクノロジー関連事業を中心とする事業構造への転換を行っております。平成 26 年 12 月期（平成 26 年 1 月 1 日～平成 26 年 12 月 31 日）においては、総合エンターテインメント関連事業の整理に伴う事業所移転や設備等の除却及び旧来のソフトウェア基盤技術事業からのビジネスモデルの転換にあたってのソフトウェア資産等の追加償却により、平成 25 年 12 月期（平成 25 年 1 月 1 日～平成 25 年 12 月 31 日）に引き続き多額の損失を計上することとなりましたが、当該事業構造への転換が、より安定的に収益を伸ばせる体質への改革につながり、ひいては株主価値の向上につながると考えております。

1. はじめに

当社は、昭和 61 年 2 月の創業当初から自ら開発したソフトウェアを販売することを収益の源とし、東京証券取引所マザーズに上場した平成 15 年には、当時世界第 2 位の携帯電話メーカーであった米国 Motorola 社に、当社で開発した Java プラットフォーム「JBlend」が採用されたことにより、売上高営業利益率が 20% を超えるようになりました。

その後、中国・韓国向けに事業を展開していた台湾の iaSolution 社（現 Aplix International Inc.）を買収し、中国 Huawei 社や Lenovo 社、韓国 Samsung 社や LG 社等の大手メーカーに相次いで「JBlend」が採用されました。iaSolution 社ののれんが日本の会計基準上販売管理費として償却されるため利益伸張の足かせとなっていましたが、のれん償却終了後の平成 19 年 12 月期には再度連結営業利益の黒字化を達成し、売上高は 67 億円を超えるようになりました。

しかし、同平成 19 年末には米国 Google 社が携帯電話用の OS として Android を無償で提供し始めたことにより、当時「JBlend」に次ぐ主力製品として開発中であった携帯電話用 OS の販売を断念いたしました。また翌平成 20 年には、日本国内でも米国 Apple 社の iPhone が発売されてスマートフォンの普及が急速に進み、従来型の携帯電話（フィーチャーフォン）の出荷台数が激減したため、次の成長ドライバーがない中で、フィーチャーフォンで採用されていた「JBlend」の売上が急速に減少し、平成 21 年 12 月期には連結営業赤字に転落しました。

そのような状況の中、ジャスダック証券取引所（現 東京証券取引所ジャスダック）に上場していた株式会社ジー・モード（以下「G モード社」）から資本・業務提携の打診があり、無償化が急速に進むソフトウェアを収益の源泉にするビジネスモデルからゲーム等のコンテンツを収益の源泉にするビジネスモデルへの転換を目指して、平成 21 年に資本・業務提携いたしました。更に、翌平成 22 年には、新たな成長ドライバーに据えた総合エンターテインメント関連事業の中核会社として G モード社を子会社化し、経営陣の若返りを目

的に、Gモード社の創業者兼代表取締役社長（当時）を中心に経営を行う体制に移行して、同年に通期連結営業利益の黒字化を達成いたしました。更に平成23年には、Gモード社を中核会社にすべく社名を「ガイアホールディングス株式会社」に変更いたしました。総合エンターテインメント関連を中心に当社グループ事業が順調に拡大した結果、連結売上高が105億円を超え、連結当期純利益5億円以上を計上するようになりました。

しかし、同年、総合エンターテインメント関連事業を牽引していたGモード社の創業者兼代表取締役社長が急逝し、その後総合エンターテインメント関連事業を牽引する者が育たず、売上高の減少とともに赤字化が進み、総合エンターテインメント関連事業を継続することが困難となりました。

そのような状況の中、平成19年から研究開発を続けていたM2M（Machine to Machine：機器間通信）の技術にわかに注目が集まり始め、次の成長ドライバーになり得る可能性が高まってきました。そこで、総合エンターテインメント関連事業からM2Mの技術を活用したテクノロジー関連事業に回帰する方針に転換し、平成25年には再び社名に「アプリックス」を冠し、事業構造の改革に着手いたしました。

2. 現状の課題と対処

まず、当社グループの経営資源を、今後成長ドライバーとなるM2MやIoT（Internet of Things：モノのインターネット）等のテクノロジー関連事業に集中できるよう、足かせとなっていた総合エンターテインメント関連事業の整理が急務となっております。特にアニメーション制作会社の株式会社アニメインターナショナルカンパニー（以下「AIC社」）に関しては資金の流出が止まらず、早急な対処が必要だったため、平成26年1月にAIC社の創業経営者によるMBO（Management Buyout：経営陣買収）を行いました。また、当社グループの資金をテクノロジー関連事業に集中投資できるよう、Gモード社に滞留していた余剰資金を吸収するとともに、Gモード社も平成26年1月に全株式を譲渡し資金化いたしました。これらにより、現金及び現金同等物残高は平成26年12月期の第2四半期末時点で約50億円となりました。

次に、総合エンターテインメント関連事業用に、声優用のアフレコスタジオ、ライブイベント用のサテライトスタジオ、試写室、及び映像や音声の編集室等を備えた東新宿（東京都新宿区新宿六丁目）の事業所が、総合エンターテインメント関連事業に従事していた2社の売却後余剰施設となり、地代家賃を含め年間5億円以上の維持費が重荷となっております。更に、平成29年までの定期借家契約であったため、コスト削減が非常に困難でした。しかし、当該事業所を平成27年5月以降利用していただける借主を見つけることができたため、当社が長年事業所を構えていた早稲田地区（東京都新宿区）に平成27年4月に移転することを取締役会で決議いたしました。

当該移転による設備の減損損失や違約金等、特別損失約7億5千万円が、平成26年12月期の主な減益要因となります。但し当該違約金は、入居時の敷金を充当すること等により、キャッシュアウトを最小限に抑えることができ、また新たな事業所への移転により地代家賃を含めた維持費が現在の約10分の1以下に抑えられる予定であること等から、移転後は年間約5億円のコスト削減効果を見込んでおります。

なお、本社管理部門の業務委託費等を含む人件費に関しても既に大幅な削減を行っており、平成26年12月期末時点に対して平成27年12月期には3分の1以下にまで圧縮される見込みです。

旧来のソフトウェア基盤技術事業で計上していたソフトウェア資産等に関しては、平成26年12月期においてソフトウェア資産の追加償却を実施し、合計で約4億円の減益要因となりましたが、これは市場でのソフトウェアの無償化が一般的になる中で、後述「3. 中期経営ビジョン」で説明する今後の収益モデルとソフトウェアとの直接的な関係を合理的に見積もることが困難となったことによるものです。今後はソフトウェアそのものを販売するのではなく、消耗品販売等からのレベニューシェアや情報配信による収入での収益獲得を事業戦略の柱とすることといたします。

また、当該ソフトウェア基盤技術事業を担っていた人員に関しては、M2MやIoT等のテクノロジー関連事業への配置転換を進めました。更に平成27年1月、外部から招聘した経営者の下、テクノロジー関連事業で開発した製品を活用するSI事業を行う新子会社「株式会社ダイナソールテック」を設立し、通信事業者からの受託開発業務等を担っていた人員の一部を配置することにより、今後の当社グループの収益に貢献できるようにいたしました。

海外においても、旧来のソフトウェア基盤技術事業を担っていた中国及び韓国の子会社の清算を進め、北米と台湾の子会社も縮小しつつ営業に注力する体制に転換いたしました。このことにより、平成 25 年 12 月期に比べ平成 27 年 12 月期以降は、年間 4 億円以上のコスト削減を実現できる見込みです。

なお、出版映像等事業に関しては、非中核事業ではありますが、外部から招聘した出版業界での経験が豊富な新たな経営者の手腕により、平成 26 年 12 月期、子会社である株式会社ほるぷ出版単体で営業利益、経常利益、当期純利益すべてにおいて黒字転換を果たし、今後も継続的な収益の計上を可能とする体制が整ったことと、東新宿の地代家賃等を除くとコミック関連事業も黒字化すると試算も出ていることから、当面は独立した事業として継続していくことにいたしました。平成 27 年 12 月期、出版映像等事業では 10 億円を超える売上と営業利益の黒字化を見込んでおります。

当社では引き続きコスト削減に努めるとともに、M2M や IoT 等のテクノロジー関連事業の業績を伸ばし、高い収益性を実現できる体制を構築してまいります。

3. 中期経営ビジョン

19 世紀初頭、フランスの著名な数学者であり経済学者でもあるジョセフ・ベルトランは、「競争市場においては、価格は限界費用まで下落する」という経済学の理論を発表しました。

21 世紀に入り、生産技術の成熟化と拡散により、誰でも安く大量に品質の高い製品を作ることが可能となり、更にインターネットの普及により市場はグローバル化し、競争が一段と激しくなりました。その結果、ベルトランの理論どおり、ソフトウェアは無償になり、ハードウェアの利益は限りなくゼロに近づき、産業革命以来の「物を作って売って儲ける」というビジネスモデルが崩壊しつつあります。

しかし当社では、①平成 19 年より研究開発を進めてきた M2M 関連のソフトウェア技術と、②マサチューセッツ工科大学 (MIT) の卒業生が創業し、平成 21 年に当社が買収した米国 Zeemote 社が平成 17 年より研究開発を進めてきた M2M 関連のハードウェア技術を組み合わせた、「IoT を実現する技術」を競争力の源泉として、「機器からの通知 (Beacon) を起点とし、人々の生活を豊かにする情報を提供するサービスによって収益を上げる」という新しいビジネスモデルを実現することが可能だと考えております。

従来の M2M 技術は、外部から機器の操作を行ったり、機器の内部の情報を取得してクラウドに蓄積したりすることに使われていましたが、当社の IoT 技術「ビーコン」は、当社の Bluetooth Low Energy の技術を用いて開発した通信用ハードウェアによって、機器が自ら状態を通知し、その通知内容を基に当社が独自に開発したクラウドサービスによって、人々の生活を豊かにする情報を提供いたします。

当社のビーコンは、センサーにより環境や機器の状態の変化を検出し、付加情報とともにタイムリーにスマートフォンに通知します。たとえば、空気清浄機が花粉の量とともにフィルターの汚れ具合を通知してくれたり、コーヒーメーカーや湯沸かしポットができ上がりを通知してくれたりします。これにより、汚れたフィルターからの有害物質によって体調を崩したり、準備ができたことに気付かなかったり、でき上がりのタイミングを逃したりといった日常のストレスから解放されます。

また当社のビーコンでは、センサーから直接取得した情報とともにインターネットからも関連する情報を探し出して、今後の予想や周辺の状態も付加情報としてユーザーと一緒に教えます。たとえば、洗濯機では、洗濯完了の通知と一緒に 3 時間後に雨が降ることも教えてくれる、コーヒーメーカーでは、朝コーヒーが入った通知と一緒に通勤に使う電車の遅延も知らせてくれる等、日常生活に役立つ情報をタイムリーに知ることが可能です。

e コマース (電子商取引) に活用すれば、浄水器や空気清浄機のフィルターの汚れを検知して交換を促したり、天然水やコーヒー豆等の消耗品を自動的にインターネット経由で補充発注したりすることも可能となります。また、梅雨の時期には部屋干し用洗剤の無料お試しキャンペーンを案内する、昼食時にコーヒーを入れたら朝のニュースダイジェストを表示する、午後 3 時の休憩には息抜きのための四コマ漫画を見せる、夕食後にコーヒーを入れたら高級チョコレート CM を流す等、シチュエーションに合ったタイムリーな広告をユーザーのスマートフォンに表示することが可能となります。

当社では、消耗品や消費財の販売増による家電製品や家庭用品メーカーの増加収益からのレベニューシェアとともに、家電製品や家庭用品の購入者に対して利便性を向上させる情報を提供したい小売業やサービス業等の様々な事業者からの情報配信による収入により、ハードウェアの販売やソフトウェアの利用料以上の収益を確保できると考えております。

既に米国の大手浄水器メーカーが、シンク下の普段見えない位置に設置する浄水器等に、当社のビジネスモデルを採用しました。このメーカーに対するビーコン単体の売上高1台当たり約300円でビーコン製造にかかる原材料費を賄い、ビーコンが搭載された最終製品の販売後、ユーザーが年に2回程度必要になるフィルター交換により、交換1件につき500円から1,000円程度のレベニューシェア報酬が得られ、かつ当該レベニューシェアには原価を伴わないという収益構造です。よって、時が経つにつれて、製品出荷数の増加以上に、累計出荷台数に比例したレベニューシェア報酬が急激に伸張するビジネスモデルです。現在既に、国内外の多数のメーカーとこのビジネスモデルによる製品の開発を進めており、内覧会での展示も始まっております。今後このビジネスモデルを推進し、大幅な収益増を目指してまいります。

4. 中期経営計画3か年目標（単位：百万円）

	平成26年12月期 (実績)	平成27年12月期 (計画)	平成28年12月期 (計画)	平成29年12月期 (計画)
連結売上高	2,172	3,078	4,411	5,853
連結営業利益	△2,766	△765	296	1,107

以上