



平成 29 年 11 月 9 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 兼 取締役社長 長 橋 賢 吾  
(コード：3727、東証マザーズ)  
問合せ先 経 営 管 理 部 部 長 倉 林 聡 子  
(TEL. 050-3786-1715)

**平成 29 年 12 月期通期連結業績予想の修正並びに  
営業外収益、営業外費用及び特別損失の計上に関するお知らせ**

最近の業績の動向等を踏まえ、平成29年2月23日付「平成29年12月期通期連結業績予想の公表に関するお知らせ」にて公表した平成29年12月期（平成29年1月1日～平成29年12月31日）通期の連結業績予想（以下「期首予想」）を下記のとおり修正いたしますので、お知らせいたします。また、当第3四半期連結累計期間において営業外収益、営業外費用及び特別損失を計上いたしますので、併せてお知らせいたします。

記

1. 平成 29 年 12 月期通期連結業績予想の修正（平成 29 年 1 月 1 日～平成 29 年 12 月 31 日）

	売上高	営業利益
	百万円	百万円
前回発表予想 (A)	1,054	12
今回修正予想 (B)	602	△390
増減額 (B) - (A)	△452	△403
増減率 (%)	△43.0	-
(ご参考) 前期実績 (平成 28 年 12 月期実績)	1,526	△929

※IoT（Internet of Things）関連事業の海外における売上高の増加が見込まれる中、為替差損益を合理的に予測することは容易ではない等の理由により、平成 29 年 12 月期の経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益につきましては開示を控えさせていただいております。

2. 修正の理由

当社では、期首予想を作成するにあたり、既存の取引先の製品販売状況や製品投入スケジュール、見込顧客との商談等から想定した販売見通し等をもとに売上を見込んでおりますが、今期予想においては、昨年までの案件が主として当社が注力している浄水器や空気清浄器といった製品の IoT 化であったのに対して、今期はそれ以外の分野における IoT 化の案件の引き合いが多く存在したことから、それを踏まえた予想となっていました。IoT 市場においては IoT 製品の企画から試作等の受注の獲得、当社 IoT モジュールを組み込んだ顧客製品の出荷、当該製品向けアプリケーション及びクラウドサーバーの開発、更には顧客製品の販売により収益が得られて次の製品製造に至るという一連のプロセスが存在し、当社といたしましては、顧客により良いソリューションを提供するべく、こうしたプロセスを個々の顧客に対して対応してまいりましたが、顧客毎に当該プロセスに要する時間は様々であり、また当社の限られた人員で対応するため同時に提案できる案件が限られたことから、受注獲得及び売上計上までの期間が想定した期間より長期となりました。その結果、当初見込んでいた売上高のうち約 111 百万円については来期（平成 30 年 12 月期）以降に繰延べされる見込みとなりました。

また、すでに受注済みの案件及び受注確度が高いと見込んでいた一部の案件について顧客の製品投入スケジュールの見直し等が発生したこと、及び社内リソースの不足により自社製品の開発に想定よりも時間

を要し、市場投入時期が遅れたこと等の要因により、当初見込んでいた売上高のうち約 131 百万についても来期以降に繰延べされる見込みとなることとなりました。

更に、上記の理由に加えて、旧経営体制から新経営体制へ移行するにあたり、非中核事業の出版事業の整理や多額の開発費用が発生していた半導体開発部門の廃止等について当初の予想以上の工数が発生したことから、新経営体制による IoT ソリューション事業を推進するための具体的な施策の策定についても遅れが発生し、それに伴い当社グループの収益性を向上させるために必要不可欠となる体制の再整備やプロセスの再構築についても想定時期より遅れることとなりました。その結果、当該新経営体制の注力に遅れが生じ、売上高を始めとした当社業績が予想より伸びたいたしませんでした。

以上の理由により、期首予想時より売上高は 452 百万円減少する見込みとなり、また当該売上高の減少に伴い営業利益についても 402 百万円の減少となる見込みとなったことから、当社グループの平成 29 年 12 月期通期連結業績予想の売上高については、平成 29 年 12 月期期首予想売上高 1,054 百万円から 602 百万円に、また営業利益については、12 百万円から 390 百万円の損失に修正することといたしました。

当社では、当第 3 四半期連結累計期間以降以下の施策を行い、来期以降の業績改善に努めてまいります。

#### ① 対応する通信方式及び通信デバイスの拡充

当社では、低消費電力を大きな特長とする近距離無線通信技術である Bluetooth Low Energy (BLE) に対応した最初の IoT モジュール「JM1」を平成 24 年に発売し、その後、アプリケーション及びクラウド等を一貫して提供することにより、家電製品等の IoT 化について多くの経験やノウハウを蓄積するに至りました。しかしながら、ここ最近、顧客が IoT 化に求める要望が多様化してきており、中には BLE 以外の通信方式への対応が必須とされ、結果として購入や契約まで至らないケースも見受けられるようになってきました。

IoT は、モビリティ、スマートサプライチェーン、ヘルスケア及びスマートシティ等あらゆる分野において様々なサービスを実現する可能性に満ちた技術分野であり、また用途や状況に応じて必要とされる通信規格及び通信デバイスは様々であることから、その種類は増加の一途をたどっています。また、新たな規格等が次々に登場してくる分野でもあります。

このような状況を鑑み、当社では、今まで取り組んできた BLE 及び無線 LAN 等に加えて、内閣府「第五期科学技術基本計画」及び総務省「スマート IoT 推進戦略」等を適宜参照し準拠する形で新たなアプローチを行い、例えば低消費電力で広域をカバーする無線技術である Low Power Wide Area (LPWA) や 5G といった次世代通信規格等への対応を進めることで、多様化する市場及び顧客のニーズに応えてまいります。

#### ② IoT ソリューションのパッケージ化

当社は、これまで顧客製品の IoT 化を実現するために、当社製品である IoT モジュールの提供に加えて、製品の試作開発から設計・製造、認証取得、アプリケーション開発等様々な製品化のためのフェーズを支援してまいりましたが、こうしたアプローチは当社のみならず、顧客にとっても時間とお金を費やすことから、必ずしもすべての顧客がそれを行う判断に至るわけではありませんでした。しかしながら、そうした顧客と話をすることで、大掛かりな開発等を伴わないのであれば、今すぐにでも IoT 化に取り組みたいという声が多いことも分かりました。そこで、当社では、当社が培ってきた経験やノウハウをもとに、特定業界や特定用途などに応じて当社の IoT ソリューションを手軽に導入いただけるようなパッケージ商品を取りそろえることで、更なる顧客層の拡大に取り組むことといたしました。

具体的な施策の一つとして、当社では従来より取り組んできた浄水器の管理に特化したオールワンパッケージである「HARPS Aqua」を開発し、本年 10 月 31 日から 11 月 3 日に開催された「Aquatech Amsterdam 2017」で出展いたしました。「HARPS Aqua」は、現在欧州の企業を中心に約 200 社にモニターとして利用いただいております。浄水器に関連するビジネスを行う顧客のニーズに沿ったソリューションとして平成 30 年より販売を開始する予定です。また、当社の MyBeacon シリーズは、手軽に位置情報、マーケティング及び行動把握・分析等を可能とするビーコン製品であり、継続的に売上を伸ばしてきた人気商品ですが、通販を通じた製品販売が中心であったため、自らシステム開発を実施できる一部のお客様以外に当社製品を利用いただくことは難

しい状況でした。当社では、そのような状況を改善するため、MyBeacon シリーズとセットで利用できる特定業界や特定用途向けのアプリケーションを開発し、こうしたソリューションのパッケージ化を通じて、顧客のIoT化に対する敷居を低くすることで、顧客層の拡大と販売活動のより一層の効率化を図ってまいります。

### ③ 製品販売販路の拡大

当社では、業績向上を実現するためには営業力を更に強化し、更なる販売販路を拡大することが必要不可欠と考えております。そのためには、現状の社内リソースのみならず、外部リソースの活用についても必要であると認識しております。

なお、本日別途開示いたしました「株式会社光通信との合弁会社設立（子会社の異動）に関するお知らせ」の内容にあるとおり、当社は、高い営業力を有する株式会社光通信（以下「光通信社」）の営業ノウハウや人材の提供を受けることによるMyBeacon等の当社IoTソリューションの更なる販路拡大及び販売強化を目的として、光通信社との間で合弁会社を設立することといたしました。当該合弁会社を通じて上記のMyBeaconシリーズと当社のビーコンアプリ「hubea」等のサービスをセットにして販売していくことにより、これまで当社が注力できなかった顧客層に対して直接アプローチできるとともに、顧客の生の声をより良いソリューション作りに反映するという好循環が生まれるものと考えております。

今後も当社では、積極的に当社とシナジー効果が見込める企業との協力体制の構築や提携等について検討し、当社IoTソリューション製品の販路拡大及び販売強化を目指してまいります。

なお、上記①から③の施策につきましては、本日別途開示いたしました「IoTソリューション事業における新事業ビジョンの策定に関するお知らせ」に基づく施策となりますので、併せてご参照ください。

### 3. 営業外収益の計上（連結・個別）

当社が出資する投資事業有限責任組合の決算報告に基づき、投資事業組合運用益として11百万円を連結及び個別に営業外収益として計上いたします。

### 4. 営業外費用の計上（連結・個別）

固定費等の削減を目的としたコスト削減策の一環として、本社等で複数使用しているフロアについて見直しを行った結果、前連結会計年度末（平成28年12月期）において一部フロアの中途解約を行いました。当該解約フロアについて発生した敷金償却5百万円を連結及び個別に営業外費用として計上いたします。

### 5. 特別損失の計上（連結・個別）

当社は、平成28年2月に、前期以前に普通解雇した元従業員より労働契約上の権利を有する地位にあることの地位確認請求及び普通解雇後から判決確定までの給与等の支払いを求める趣旨の訴訟（以下「本訴訟」）の提起を受けております。本訴訟については係属中ですが、判決確定時において当社が敗訴した場合に見込まれる支払額23百万円を訴訟損失引当金繰入額として連結及び個別に特別損失として計上することといたしました。なお、上記金額23百万円は現時点の見積額であり、判決確定時において当社が敗訴した場合に実際に発生する支払金額は変動する可能性があります。

以上