

2021年12月期第 1 四半期 決算補足説明資料

株式会社アプリックス(証券コード：3727)
2021年 5 月13日

会社名

株式会社アプリックス
[英文表記：Aplix Corporation]

本社所在地

〒160-0051
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

2,443百万円 [2021年3月末現在]

従業員数

45名（連結） [2021年3月末現在]

マネジメント体制（2021年3月31日現在）

代表取締役社長	根本 忍
常務取締役	倉林 聡子
取締役（社外）	平松 庚三
取締役（社外）	田口 勉
常勤監査役	大西 完司
監査役（社外）	山田 奨
監査役（社外）	坂口 禎彦

執行役員

鳥越 洋輔

オブザーバー
オブザーバー
オブザーバー

根木 勝彦
石黒 邦宏
曾根 卓朗

事業内容

テクノロジー事業
ソリューション事業

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）

1. 2021年第1四半期連結決算概要

2. 事業の状況

- ・Aplix IoT プラットフォーム
- ・エンジニアリングサービス
- ・MVNO

3. Appendix

1. 2021年第1 四半期連結決算概要

2021年12月期第1四半期 連結決算

売上高	958百万円	前年同期比	84.6%増	直前四半期比	▲13.4%
営業利益	▲49百万円		—		—
EBITDA	▲23百万円		—		—

※ EBITDA：営業利益+償却費（減価償却費、のれん償却費、顧客関連資産償却費）

※「前年同期比」は累計期間数値、「直前四半期比」は会計期間（四半期数値）の比率

テクノロジー事業

ソリューション事業

売上高	191百万円	前年同期比	2.2%増	直前四半期比	▲42.3%	売上高	770百万円	前年同期比	132.4%増	直前四半期比	▲0.4%
営業利益	58百万円	前年同期比	95.0%増	直前四半期比	▲48.4%	営業利益	▲39百万円	前年同期比	—	前年同期比	—

※「前年同期比」は累計期間数値、「直前四半期比」は会計期間（四半期数値）の比率

■ 売上高

- テクノロジー事業においては、主要ビジネスである受託開発や主要製品のロケーションビーコン「MyBeaconシリーズ」の販売が堅調に推移した結果、大規模プロジェクトの検収が集中した直前四半期の2020年4Qとの対比では減少となるも、前年同四半期比2.2%増加。
- ソリューション事業においては、大手キャリアより格安プランが発表されたこと等の影響により、当社の主要な子会社であ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」）が展開するMVNOの新規獲得件数が想定よりも小さく、解約数が上回ったこと等から直前四半期比0.4%減少。しかしながら、前年同四半期と比べると、携帯電話、SIMカードやモバイルWiFiルーターの月額利用料金等ストック収益が順調に積み上がり134.2%増加。

■ 営業利益・EBITDA

- ソリューション事業のMVNOにおいて、上述のとおり大手キャリアより格安プランが発表されたこと等による影響、モバイルWiFiルーター「THE WiFi」の販売促進のために各種キャンペーン及び広告宣伝を実施したこと等により利益が減少。また、4月販売開始に向けて、通信機能付ドライブレコーダー「AORINO」、マルチクラウドサービス「Neutrix Cloud」の準備にリソースを投じたことから、営業利益、EBITDAともに赤字にて着地。

(単位：百万円)

	2020年12月期 第1四半期	2021年12月期 第1四半期	増減額	増減率
売上高	519	958	+ 439	+ 84.6%
営業費用	532	1,007	+ 474	+ 89.0%
営業利益	▲13	▲49	▲35	—
EBITDA	11	▲23	▲35	—
経常利益	▲17	▲48	▲31	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲21	▲42	▲21	—

2021年12月期第1四半期 セグメント別業績概要

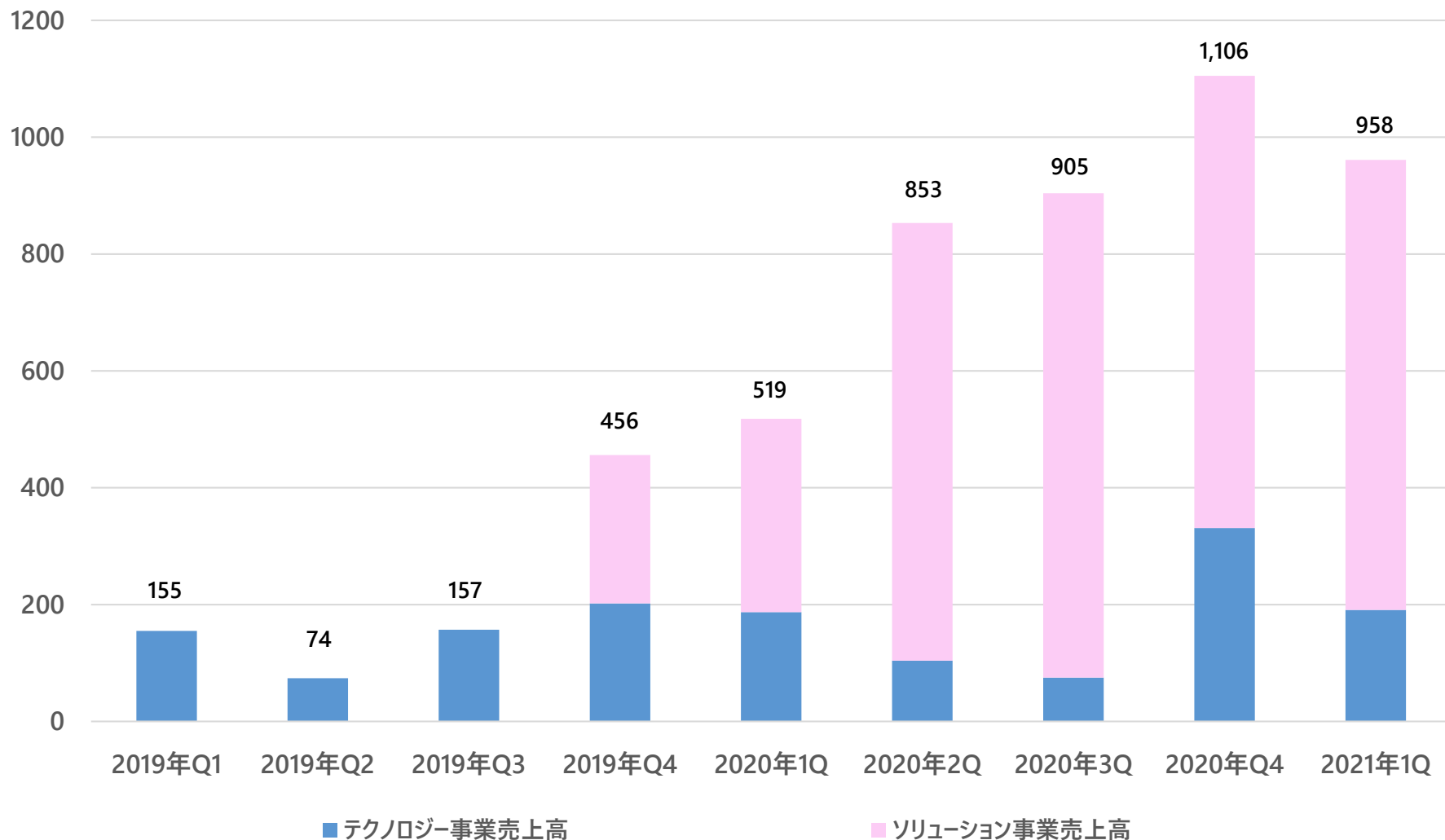


(単位：百万円)

	テクノロジー事業		ソリューション事業		調整額
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	営業利益
2020年1Q 累計実績(A)	187	29	331	22	▲66
2021年1Q 累計実績(B)	191	58	770	▲39	▲67
増減額 (B-A)	+ 4	+ 28	+ 439	+ 62	▲ 1
増減率 (%)	+ 2.2	+ 95.0	+ 132.4	—	▲ 2.1

※調整額：セグメント間取引消去、全社費用を含む

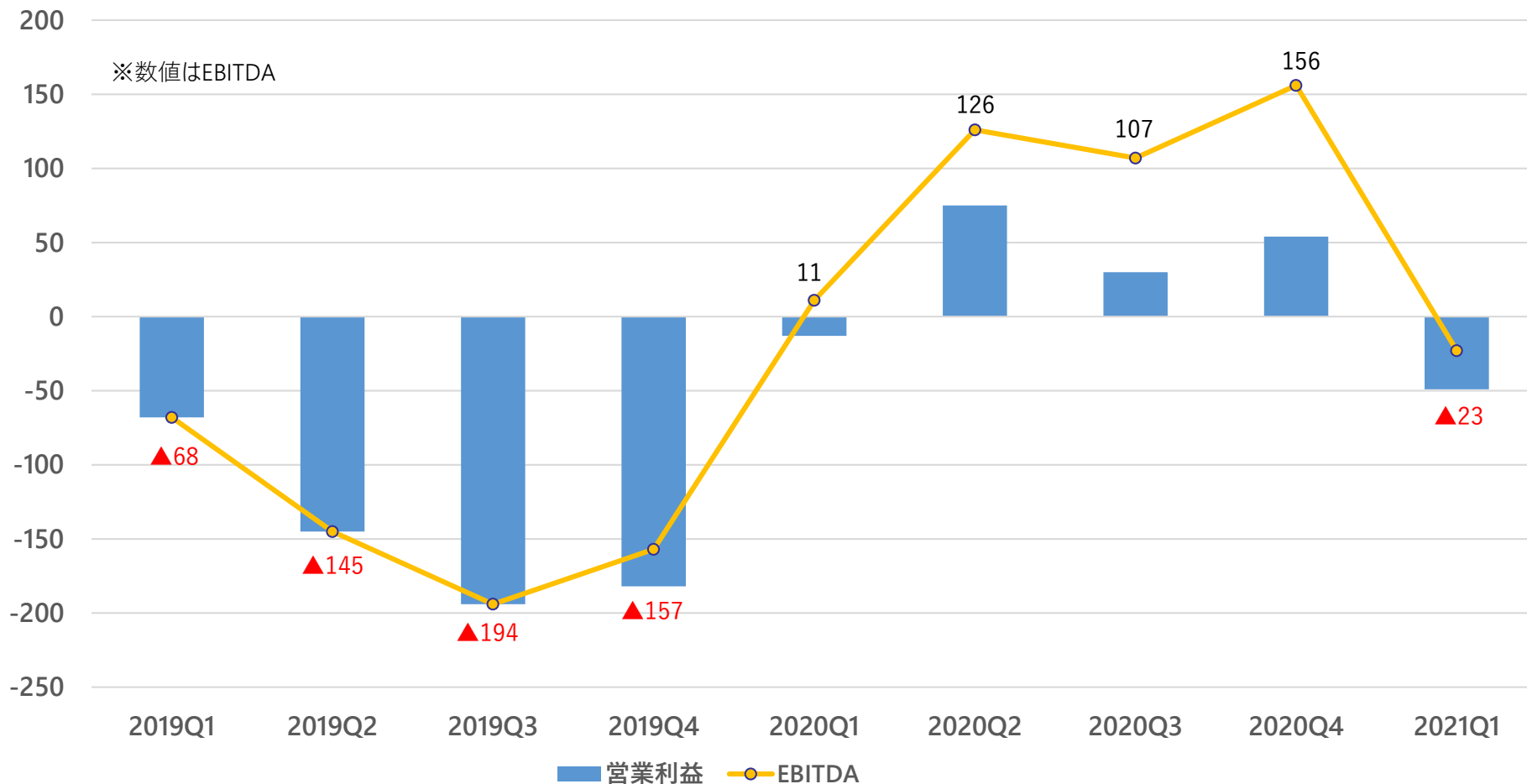
(単位：百万円)



経営指標（営業利益、EBITDA）の推移



(単位：百万円)



※ EBITDA・・・営業利益+償却費（減価償却費、のれん償却費、顧客関連資産償却費）

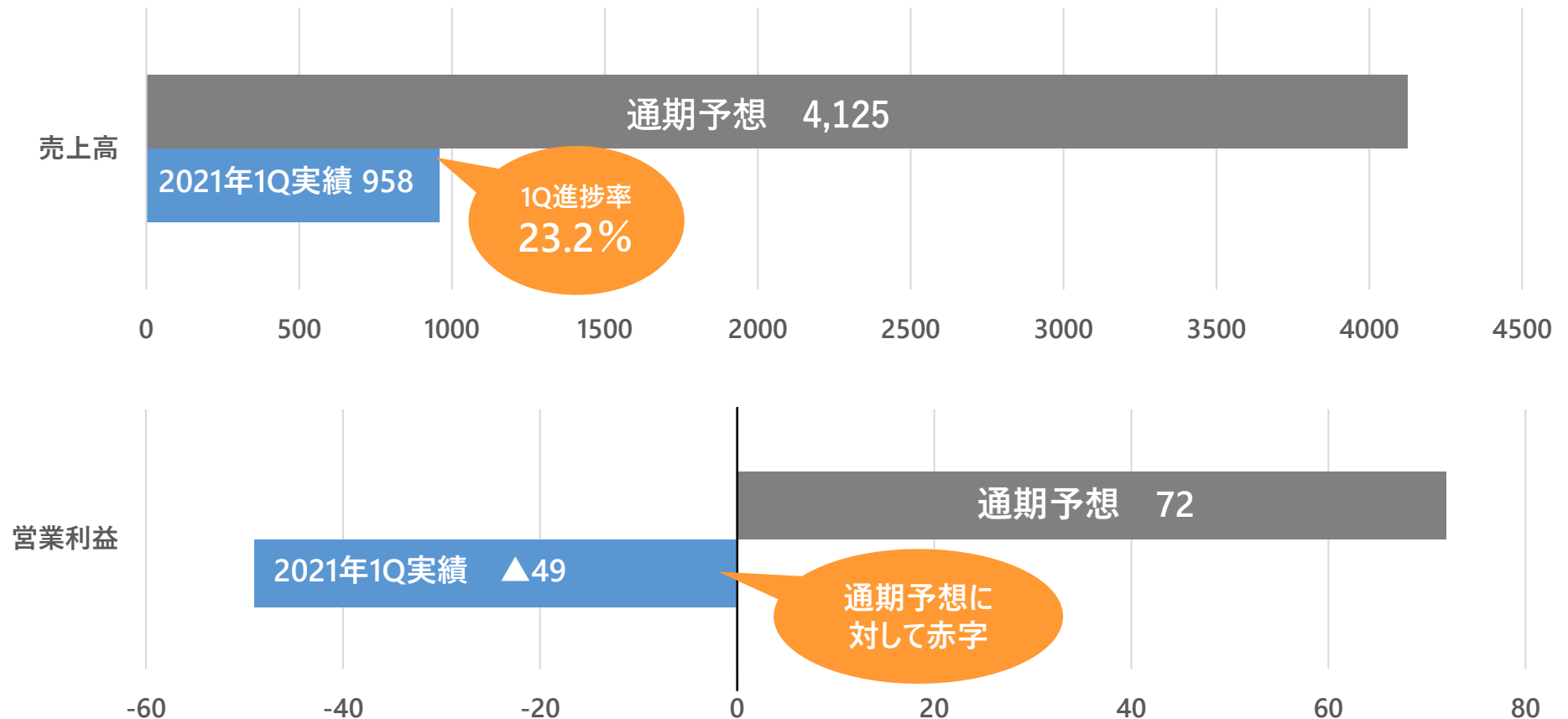
※ 2019年3Qまでは償却費が発生していないため営業利益 = EBITDA

業績予想に対する進捗（連結）



- 売上高は堅調に推移。営業利益については49百万円の赤字となったが、外注費、広告宣伝費、その他活動費用の適正化・削減に努めたこと等に伴い、期初計画における当四半期見込数値に対しては赤字幅を縮小して着地した。
- 収益の安定化を図るため、全事業を通じてリカーリングビジネスの拡大を目指す。

（単位：百万円）

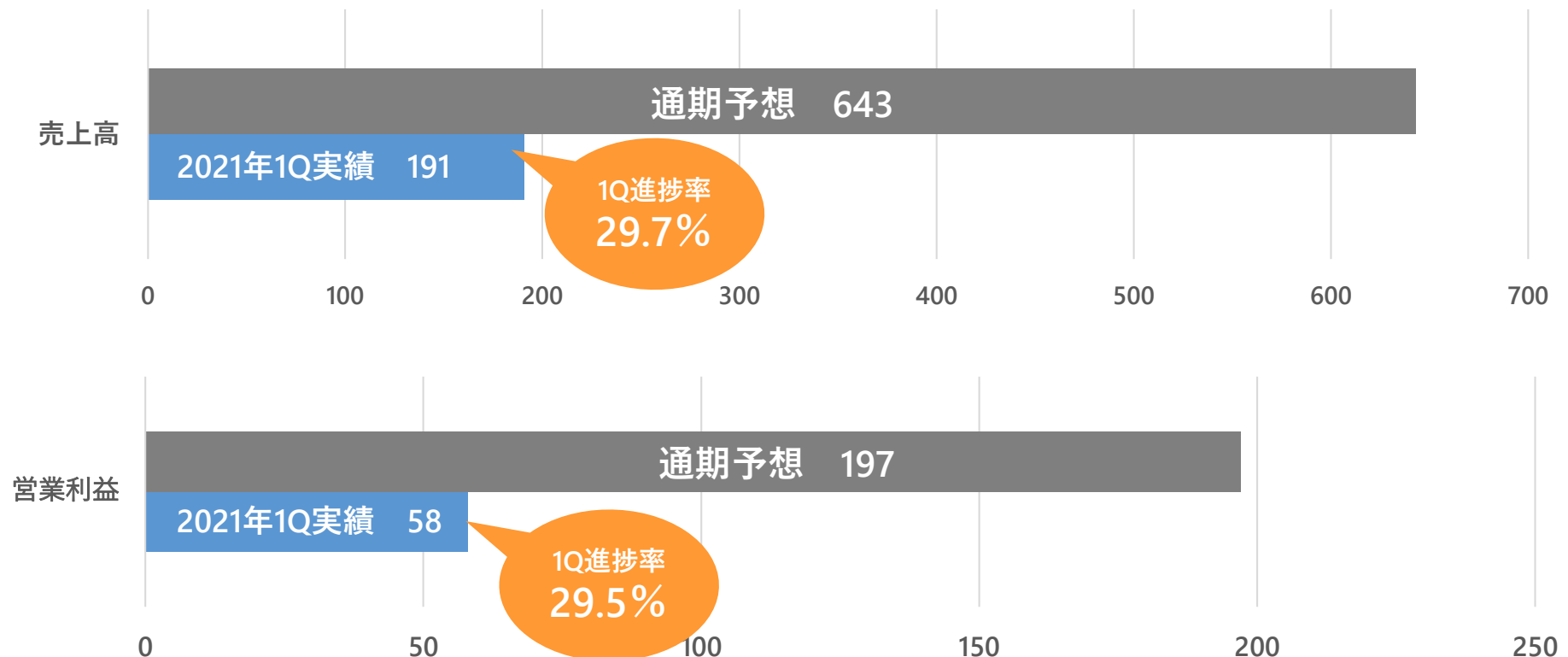


業績予想に対する進捗（テクノロジー事業）



- 売上高、営業利益ともに好調に推移。
- 2Q以降も引き続き既存顧客との関係を強化し、製品販売やシステム開発の売上増加を目指す。また、短期的には「組込み開発」「マルチクラウド」「モバイルデータ通信」の取組みを強化、中長期的にはセンシングやポジショニング等の「計測及び機器制御」、「ブロックチェーンや機械学習・深層学習」など、Physical/Cyberそれぞれの領域で提供技術・サービスを拡充してAplix IoT Platformの優位性を向上させる。

（単位：百万円）

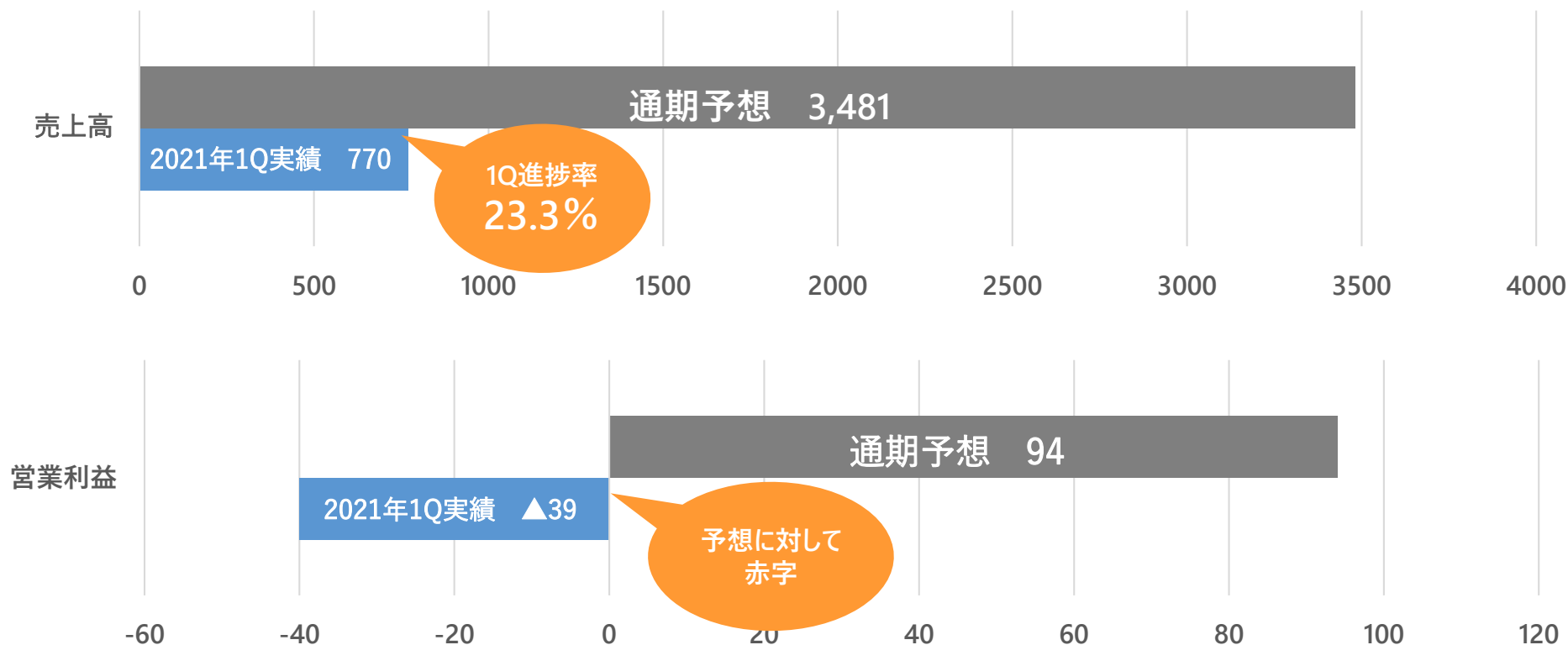


業績予想に対する進捗（ソリューション事業）



- 売上高についてはストック売上が積み上がり堅調に推移、営業利益についてはTHE WiFiの広告宣伝投資等により販売管理費が増加したことから、当初の予定通り赤字着地となった。
- 2Q以降は、モバイルWiFiルーター「THE WiFi」、2021年4月に販売開始した通信機能付AIドライブレコーダー「AORINO(アオリノ)」など訴求力の高い製品・サービス販路の開拓や広告宣伝等を通じて売上拡大を目指す。

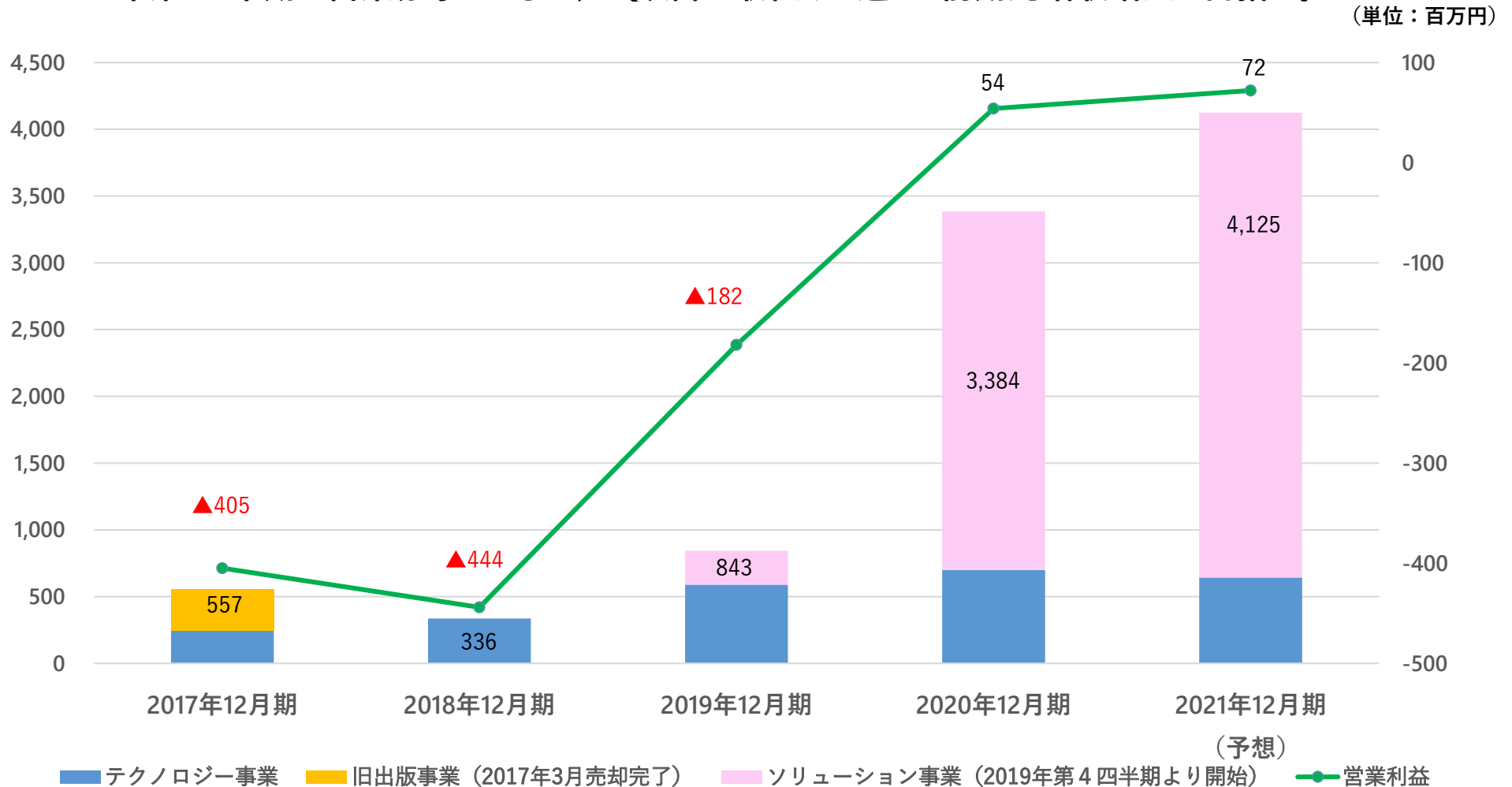
（単位：百万円）



連結売上高及び連結営業利益の推移



- 連結売上高については2019年4QにSMCを取得したことにより大幅に増加。営業利益についてはSMC取得により発生したのれん償却費等により費用負担が増大するものの、テクノロジー事業の収益改善およびソリューション事業の収益により増加。
- 2021年第1四半期は営業赤字となるが、2Q以降の取組みを通じて前期比増収増益を目指す。



2. 事業の状況

アプリックスグループの事業構成は以下の通りです。
次ページ以降では、現在のセグメントと関連づけて各事業を説明します。

Aplix IoT プラットフォーム

IoTを実現する「組み込み&エッジ」、「IoTクラウドプラットフォーム」、「モバイルデータ通信」の領域において、
自社で仕様策定・開発する製品・サービスを提供

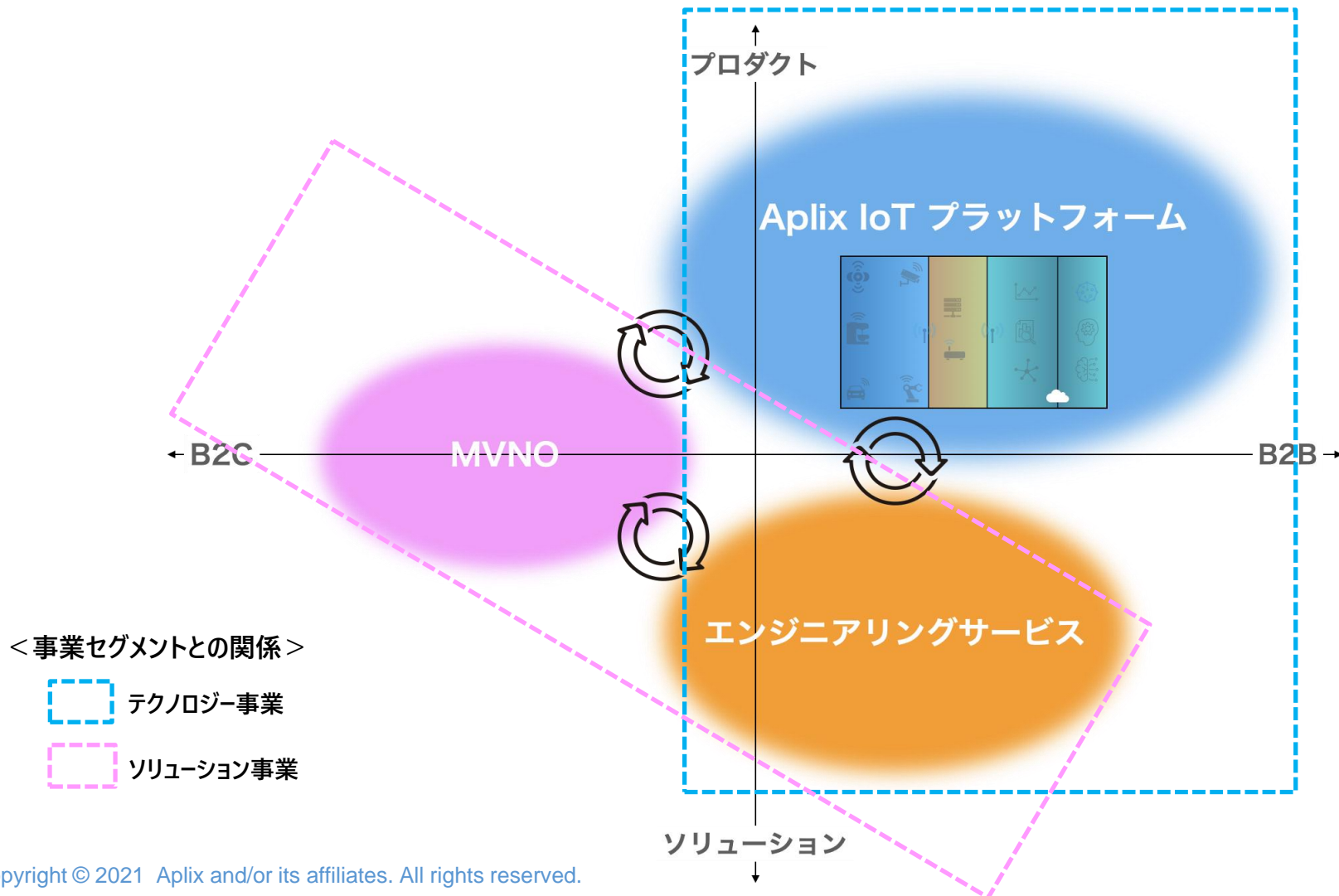
エンジニアリングサービス

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
技術を用いて顧客が実現したいサービスや仕組みを実装

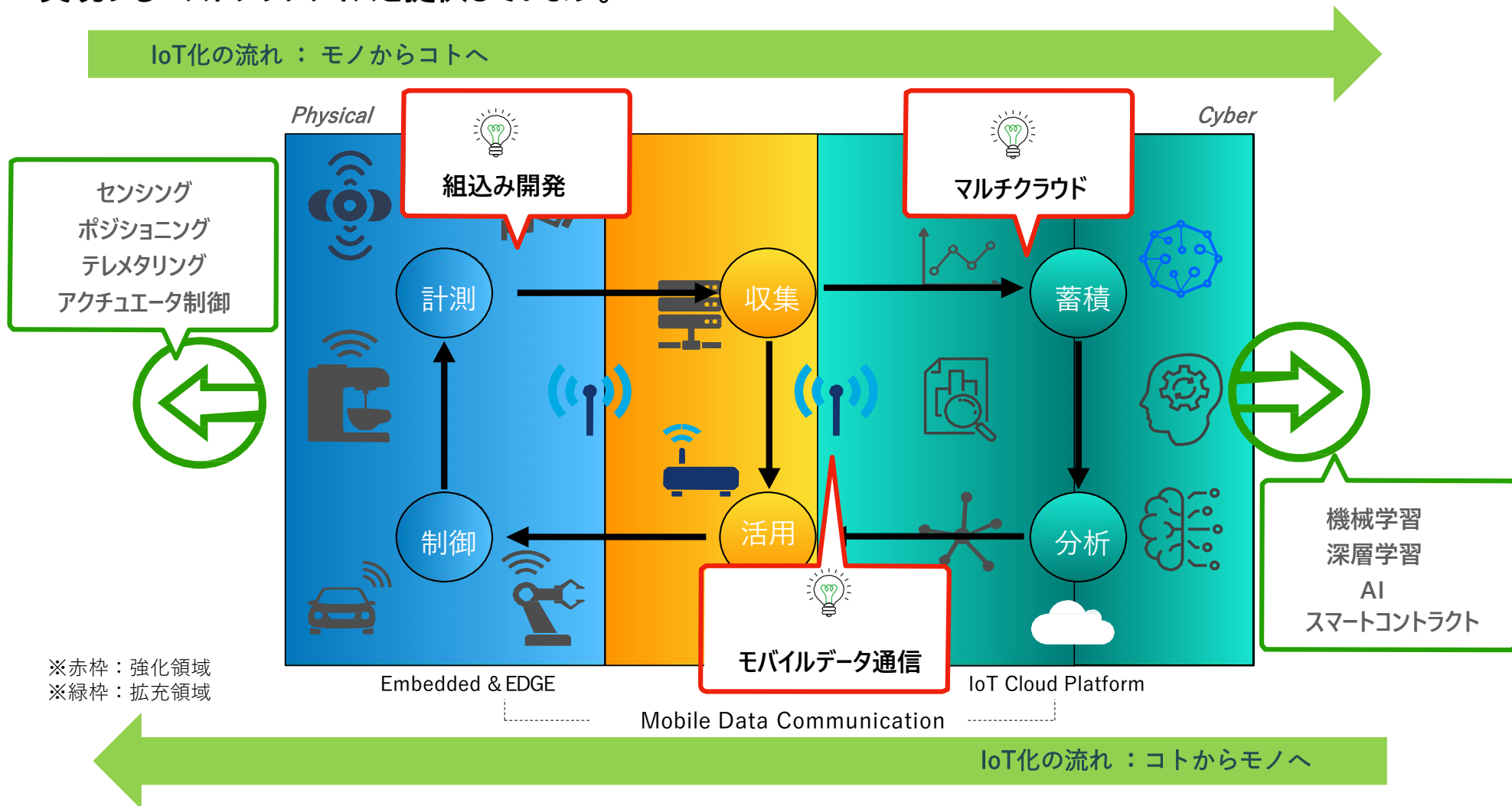
MVNO

MVNO事業者として格安ケータイ、格安SIMカードや通信サービスを提供

「Aplix IoT プラットフォーム」を中心に、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が実現したいサービスや仕組みを構築する「エンジニアリングサービス」と「MVNO」を連携した専門性の高いサービスを提供することで、グループの発展を図っています。



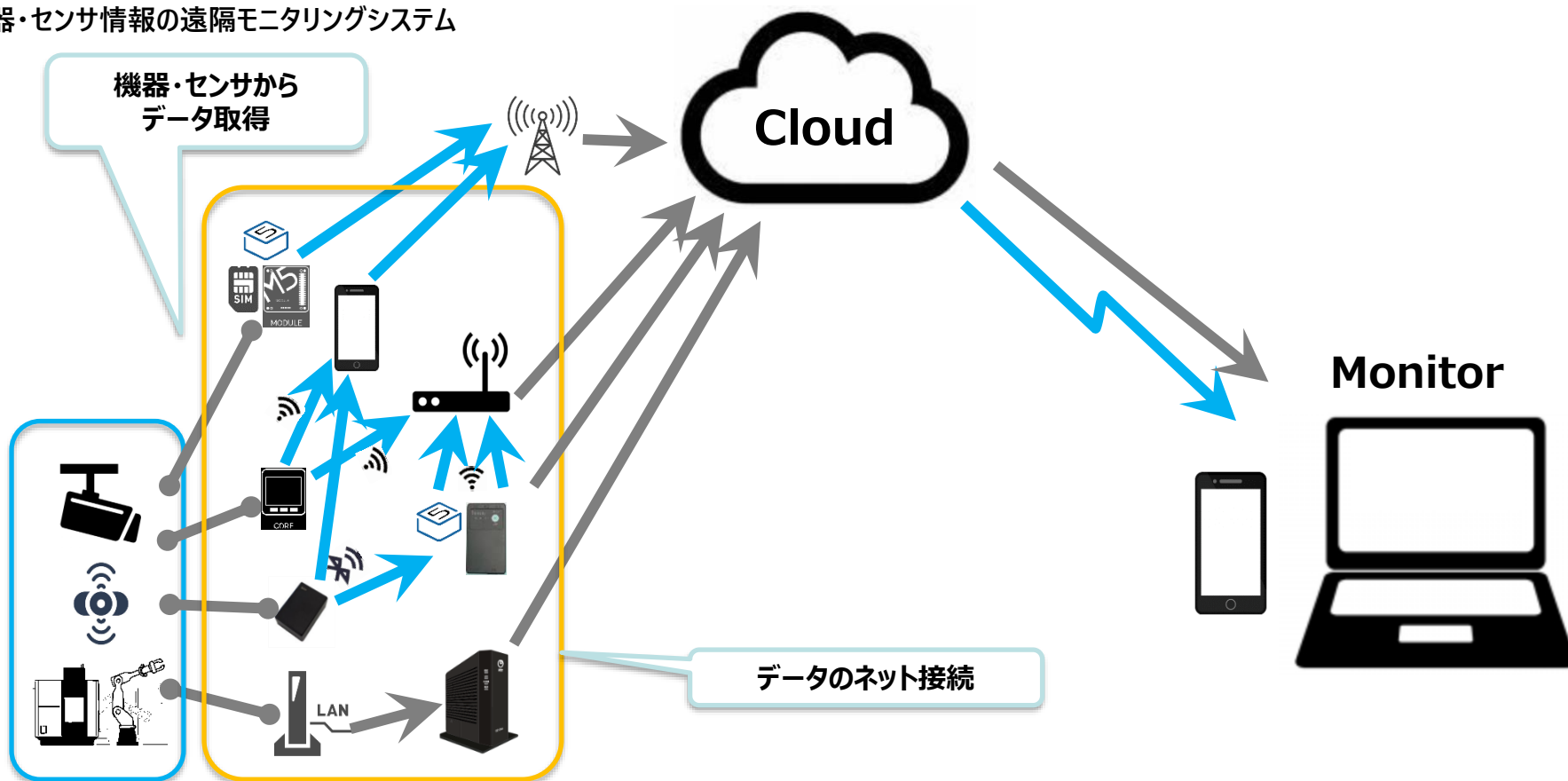
IoT化に必要な組み込み&エッジ、IoTクラウドプラットフォーム、モバイルデータ通信の各領域における製品やサービス、技術等の強化、拡充を通じてIoTのライフサイクル（計測→収集→蓄積→分析→活用→制御）を実現するベストプラクティスを提供しています。



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しています。

(例) 機器・センサ情報の遠隔モニタリングシステム



ロケーションビーコン「MyBeaconシリーズ®」

「MyBeaconシリーズ」とは、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です。

これまで、飲食業界、アパレル・ファッション業界、観光業界、運輸業界、レジャー・エンタメ業界などでのO2O や位置情報、マーケティング、施設・展示案内、行動把握・分析などの幅広いサービスで採用。

顧客仕様のカスタマイズにも対応しています。

<「MyBeaconシリーズ」ラインアップ>

汎用型



近接域特化型



防水防塵型



ペンダント型



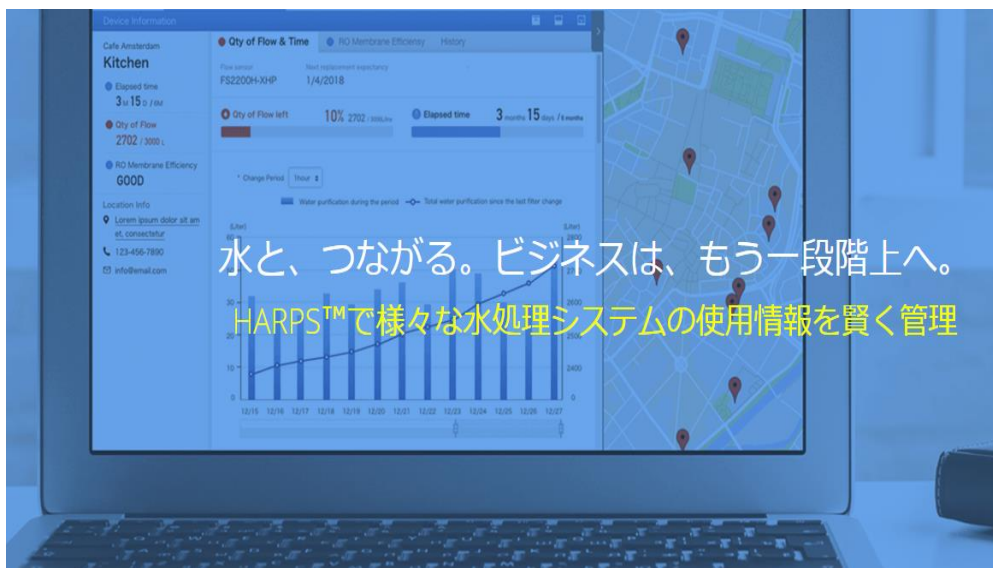
USBスティック型



モニタリングプラットフォームサービス「HARPS™」

「HARPS」は、水の利用量や汚染度合い等のデータをクラウドサーバーにアップロードし、「HARPS Dashboard」で浄水器のフィルター利用状況や交換時期等をモニタリングすることができるクラウドサービス。

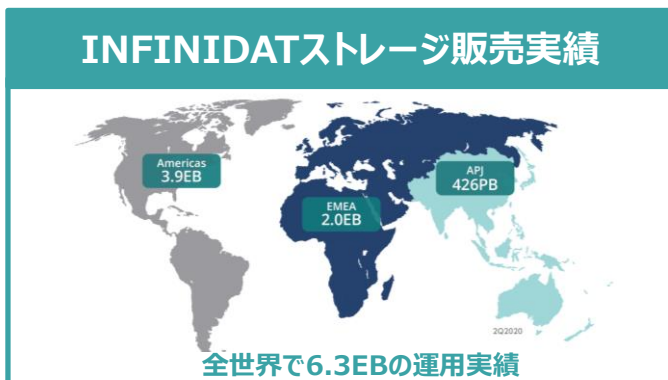
既存の設備に外づけが可能であるため新たな製品の設計開発を行うことなく導入し、収集したデータを活用できることから、浄水器メーカー、飲食店、住宅設備メーカーといった水に関連する機械、工場、施設などを販売・所有している法人のビジネスに合わせて利用可能です。海外ではガソリンスタンドに設置するウォータースタンドの水量や汚染具合等のモニタリングに使用されています。



マルチクラウドストレージサービス「Neutrix Cloud」

Neutrix Cloud Japan株式会社が提供するクラウドストレージサービスの販売代理店として、高速・大容量・低価格のストレージクラウドサービスNeutrix Cloudを販売。PoC、マルチクラウドを前提としたシステム開発・移行・運営管理サービス、その他クラウド関連システムの開発等も提供しています。

《INFINIDAT Neutrix Cloudのご紹介》



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ことが可能

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

通信機能付きAIドライブレコーダー「AORINO™(アオリノ)」

- ・AORINO公式サイト <https://aorino.jp/>
- ・テレビCM動画 <https://youtu.be/Rz4ajUPtUcQ>

通信機能付きAIドライブレコーダー「AORINO（アオリノ）」は、昨今、日本国内で社会問題化しているあおり運転を中心とした危険運転行為の対策に特化したサービス。

2021年4月23日よりサービス提供開始。ドライブレコーダーという車載端末を中心に、アプリックスの組込み開発とクラウドソリューション、SMCのモバイルデータ通信を組み合わせることで、Aplix IoT プラットフォーム事業が目的とする「情報の計測から収集、蓄積、分析、活用、制御までのIoTのライフサイクル」を体現したビジネスです。



IoT用データ通信サービス「unio(ユニオ)」

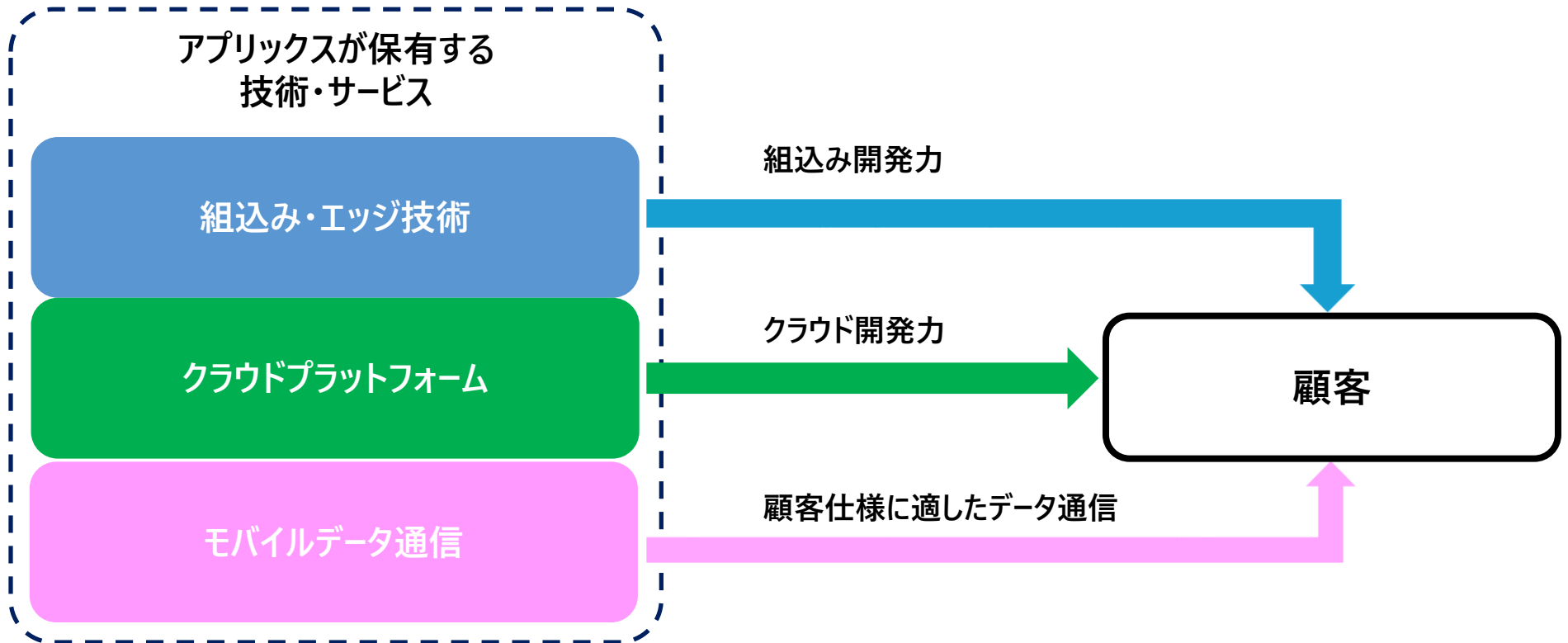
「unio（ユニオ）」は、MVNO事業者としてMVNOサービス「スマモバ」を運営し、3G、4Gの顧客管理やサービス運用ノウハウを有するSMCが提供する、法人向けIoT用データ通信サービス。機器監視、位置情報取得、見守りサービス、モニタリング、防犯・監視カメラなど様々な用途に利用できる汎用性の高さが特長です。

<「unio」の特徴>

- NTTドコモLTE回線を利用
- SIMタイプはデータ通信のみ（SMSの付帯が必要な場合は別途ご相談）
- SIMサイズ（標準・micro・nano）対応・用途に応じた3つのプランを用意

プラン内容	通信制限	月額料金	利用用途
通常プラン	通信利用量 1GB/月	月 200円～	翻訳機、機器監視、位置情報取得、見守りサービス
低速大容量プラン	通信速度 1Mbps	980円～	モニタリング、POSレジ、リモート管理
高速大容量プラン	別途相談	別途相談	防犯・監視カメラ

Aplixプラットフォームで提供する3領域の技術を基軸とした技術を用いて、顧客が実現したいサービスや仕組みの開発・運営管理等を行うシステムエンジニアリングサービスを提供しています。



※提供システムが組み込み・エッジ技術を中心とする場合は「テクノロジー事業」、クラウドプラットフォーム又はモバイルデータ通信を中心とする場合は「ソリューション事業」に計上しています。

< 開発事例 >

■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・運用しています。



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]

スマホでさらに楽しめる！
充実のカスタマイズ機能

Bluetooth 対応

A smartphone icon with a blue Bluetooth symbol next to it.

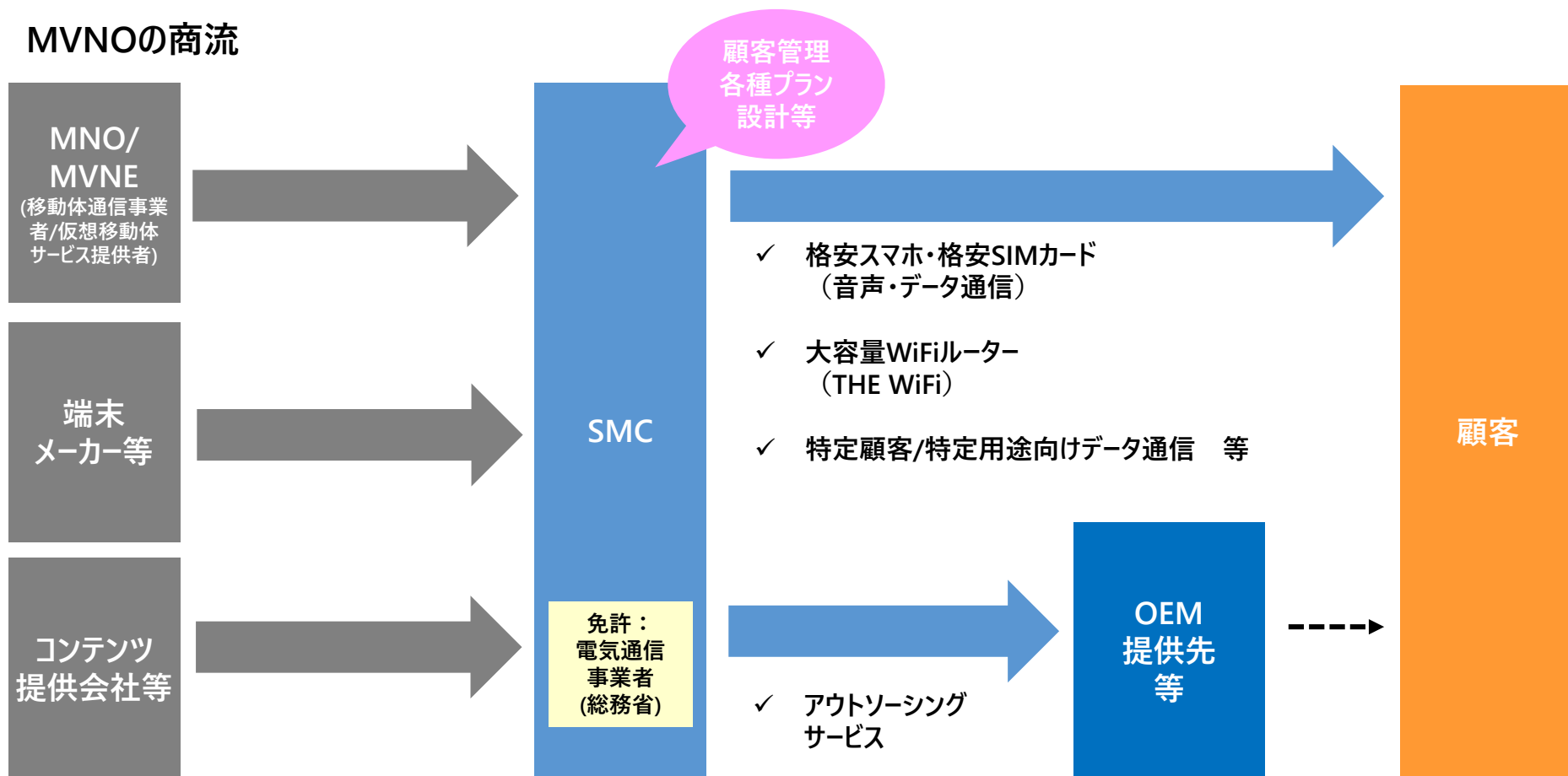
アプリでコーヒーの
濃さ・泡立ちを調整

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

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です。当社グループは、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としています。

➤ MVNOの商流



子会社のSMCにおいて展開するMVNOでは、以下の製品・サービスを提供しています。

① 格安ケータイ・格安SIMカード (音声・データ通信サービス)

- 自社ブランド「スマモバ」
- 他社ブランド (OEMサービス等)



② モバイルWiFiルーター

新型コロナウイルス感染拡大によるテレワーク需要の増加を受け、MVNO事業の一環として2020年3月よりモバイルWiFiルーター「THE WiFi」の提供を開始。



③ 特定顧客/特定サービス向けデータ通信サービス

※ IoT用データ通信サービス「unio(ユニオ)」、通信機能付AIドライブレコーダー「AORINO(アオリノ)」は「Aplix IoT Platform事業 > ソリューション事業」にて売上計上しています。

MVNO市場においては競争激化の様相を呈しています。当社グループは以下の競争優位性を活かし、他社との差別化を図ります。

- SMCの保有契約件数は約8万であり、MVNO事業者の上位4%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（2020年12月時点）】

➤ 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2年度第3四半期（12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。

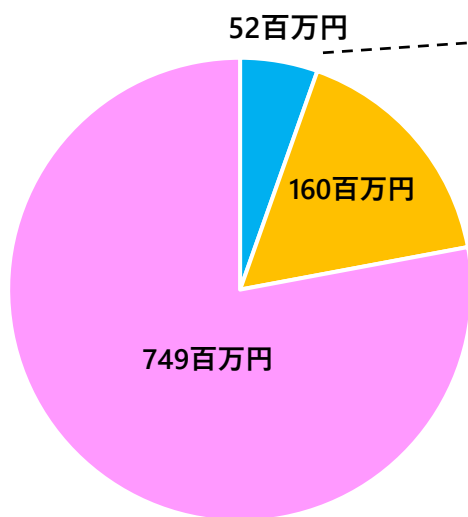
3. Appendix

<参考> 2021年度における3事業の売上高



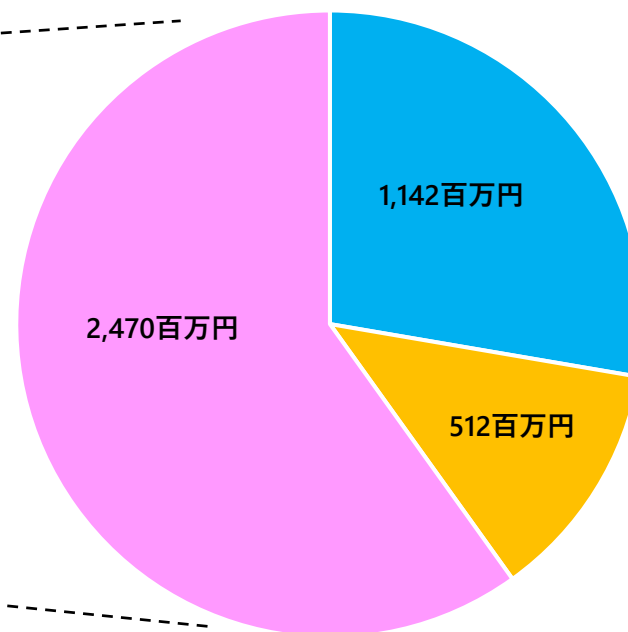
- Aplix IoT プラットフォームをアプリックスの主要事業と位置づけ、創業来の強みである組込みシステム開発における経験と技術を基軸としたIoTシステム開発・運営管理サービス、新サービス「AORINO」の販売やクラウドサービスの提供に注力

2021年第1四半期売上高実績



- Aplix IoT プラットフォーム
- エンジニアリングサービス
- MVNO

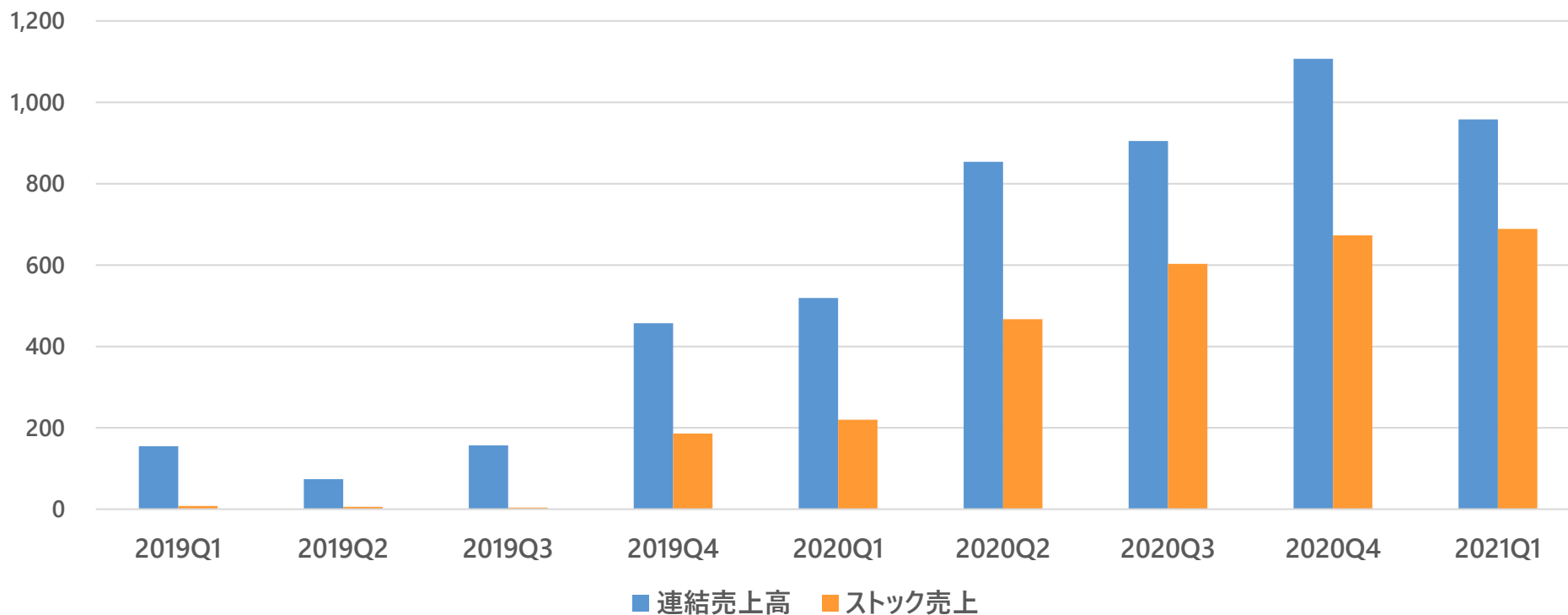
2021年度売上高見込み



- アプリックスグループにおけるストック売上
 - ①受託開発における保守・サポート業務
 - ②SMCが提供するサービス（MVNO、unio、AORINO）の月額利用料金等
- 2021Q1においては大手キャリアが格安プランの提供を開始したこと等の影響により新規獲得件数よりも解約数が上回ったものの、SMCを取得した2019Q4以降においてストック売上は順調に伸長

(単位：百万円)

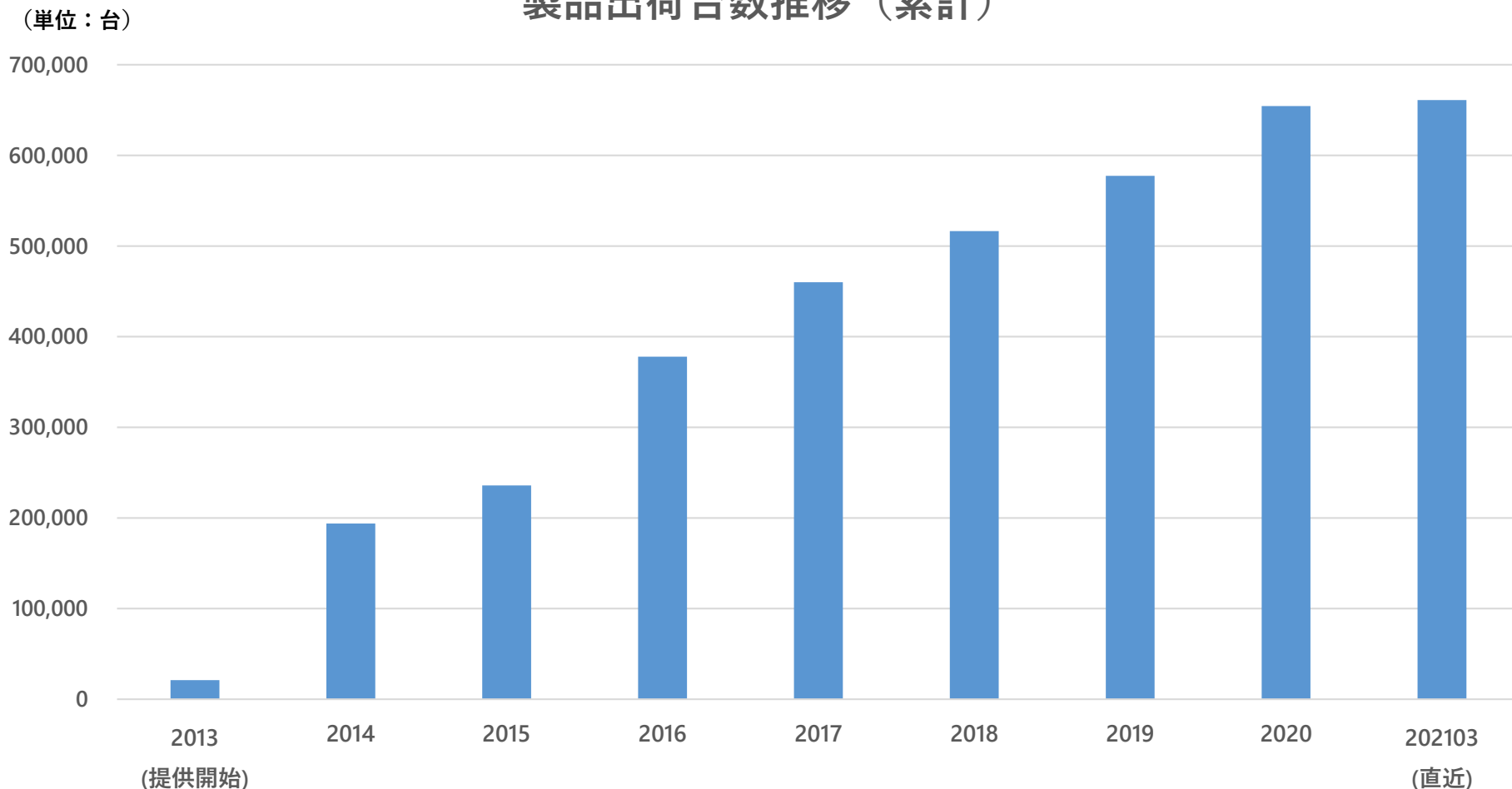
ストック売上高の推移



<参考> アプリクス製品の累計出荷台数推移

- MyBeaconシリーズ、IoTIZR、Bluetooth Low Energyモジュール等のアプリクス製品（通信モジュールを含まないセンサー等の機器を除く）の累計出荷台数

製品出荷台数推移（累計）

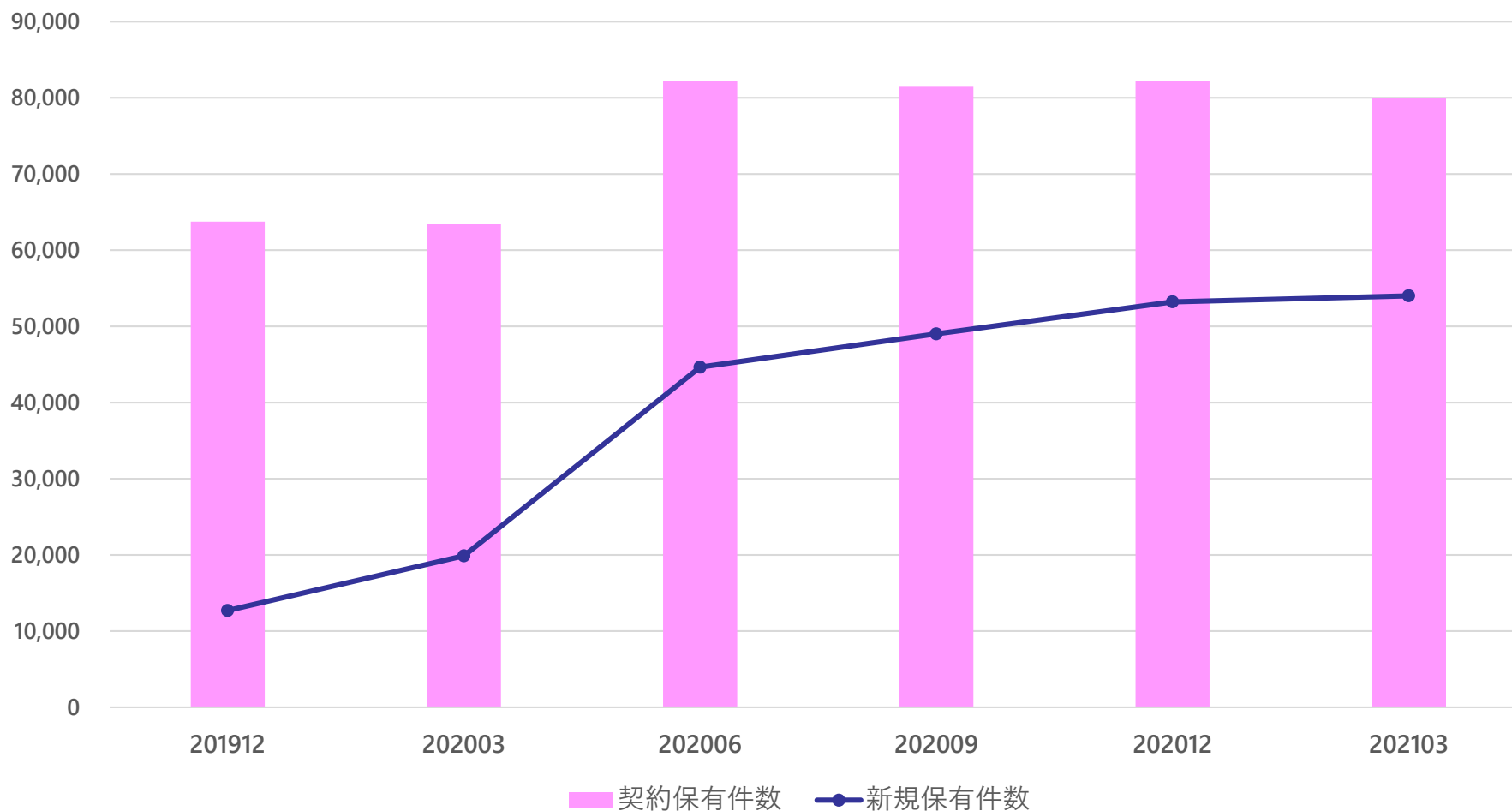


<参考> MVNOにおける保有件数の推移

- 契約保有件数は約8万件で推移
- 連結業績に寄与する新規保有件数は右肩上がりに増加

(単位：件)

契約保有件数推移（四半期）

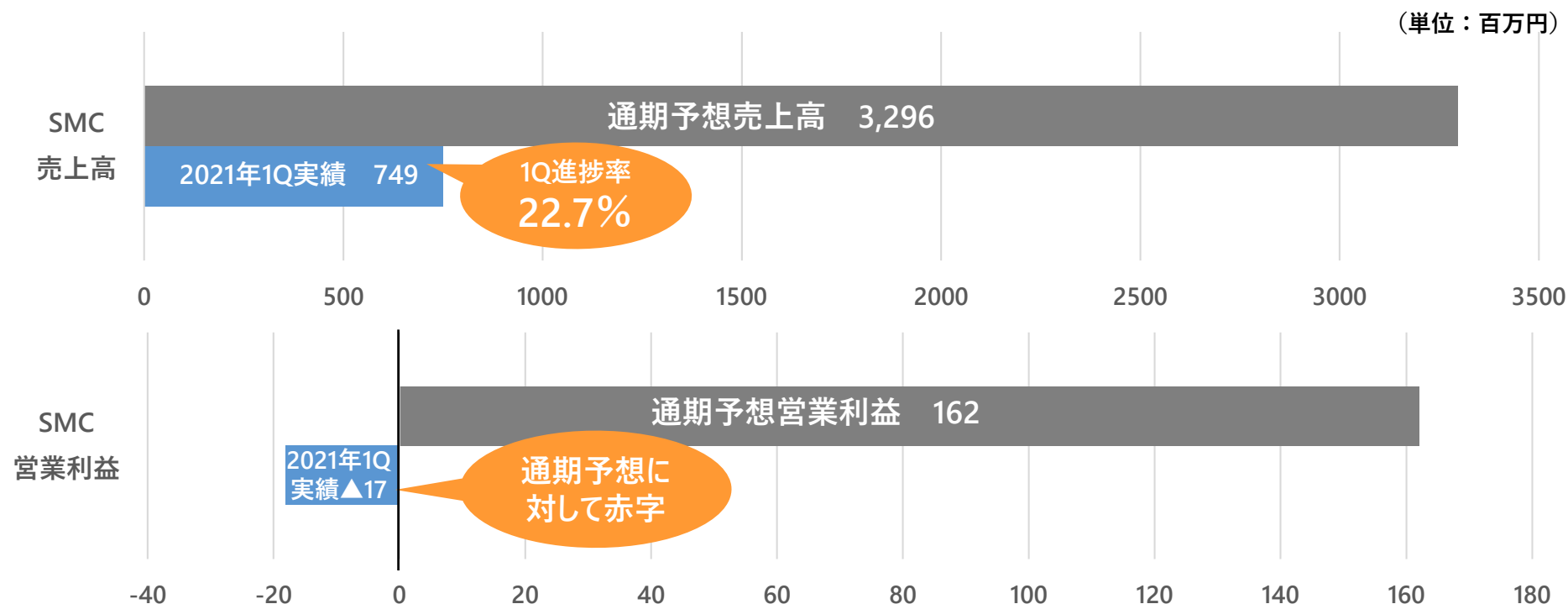


2021年12月期第1四半期

売上高 **749**百万円 前年同期比**127%**増 直前四半期比**0.2%**増

営業利益 **▲17**百万円 — —

新規獲得件数 **4,405** 保有件数 **79,862**



■ 業績への影響

通信機能付AIドライブレコーダー「AORINO」について、ドライブレコーダー製造等の拠点である東アジアを中心に新型コロナウイルスが感染拡大した影響等により、提供開始予定時期であった2020年5月から遅延が生じる等の影響が生じたものの、現在では問題は解消し本年4月23日よりAORINOの提供を開始しました。その他現段階においては当社連結業績に大きな影響を与える問題は発生していません。

■ 当社グループの取り組み

従業員のオフィス内感染を防ぎ安心安全に働ける環境を作るため、そして恒常的に働きやすい環境を整備するため、昨年2020年より当社及び主要な子会社であるSMCの勤務形態を完全テレワークに移行し、在宅勤務手当等の制度を構築しました。出社は業務上必要な場合に限り、従業員の出勤率は10%程度を維持しています。また、出勤時においては手洗い・消毒、咳エチケットの推奨やフロア換気等、感染防止策を徹底的に実施し、感染拡大の防止に積極的に取り組んでいます。



株式会社アプリクス

<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、また今後予告なしに変更されることがあります。