

2021年12月期第3四半期 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11月11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

〒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

2,443百万円 [2021年9月末現在]

従業員数

45名（連結） [2021年9月末現在]

マネジメント体制（2021年9月30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3四半期連結決算概要

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3 四半期連結決算概要

2021年12月期第3四半期連結決算

売上高	2,644百万円	前年同期比16.1%	直前四半期比▲1.9%
営業利益	▲104百万円	—	—
EBITDA	▲24百万円	—	—

※ 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	418百万円	前年同期比 13.8%	直前四半期比 ▲11.3%	売上高	2,230百万円	前年同期比 16.8%	直前四半期比 ▲0.4%
営業利益	70百万円	前年同期比 628.8%	直前四半期比 73.4%	営業利益	▲19百万円	前年同期比 —	直前四半期比 —

※セグメント売上高はセグメント間の内部売上高又は振替高を含む

※「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、顧客の予算削減やIoT投資の見送りなどにより受託開発案件の規模や件数が縮小したこと等の理由により、直前四半期である本年第2四半期と比較すると11.3%の減少という結果となったが、主要製品のロケーションビーコン「MyBeaconシリーズ」の販売については引き続き堅調に推移したことから、前年同四半期比においては13.8%の増加となった。
- 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16.8%増加。

■ 営業利益・EBITDA

- テクノロジー事業においては、上述のとおりMyBeaconシリーズの販売が好調に推移したことを主な要因として、営業利益が前年四半期や直前四半期と比較して増加した。
- ソリューション事業においては、当四半期より販売を開始した通信機能付ドライブレコーダー「AORINO」について、後述のとおり販売不振のため当初売上高予想値8億6千万円と比較して当第3四半期末時点において売上高0百万円という結果になったこと等を要因として、前年同四半期の営業利益188百万円に対して当四半期では▲19百万円という結果となった。

(単位：百万円)

	2020年12月期 第3四半期	2021年12月期 第3四半期	増減額	増減率
売上高	2,278	2,644	366	16.1%
営業費用	2,247	2,748	501	22.3%
営業利益	30	▲104	▲134	—
EBITDA	107	▲24	▲131	—
経常利益	20	▲106	▲126	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	23	▲83	▲106	—
(参考)受注残高	186	139	▲47	▲25.2%

2021年12月期第3四半期 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
2020Q3累計実績(A)	367	9	1,910	188	▲168
2021Q3累計実績(B)	418	70	2,230	▲19	▲155
増減額 (B - A)	50	61	320	▲208	▲12
増減率 (%)	13.8	628.8	16.8	—	—

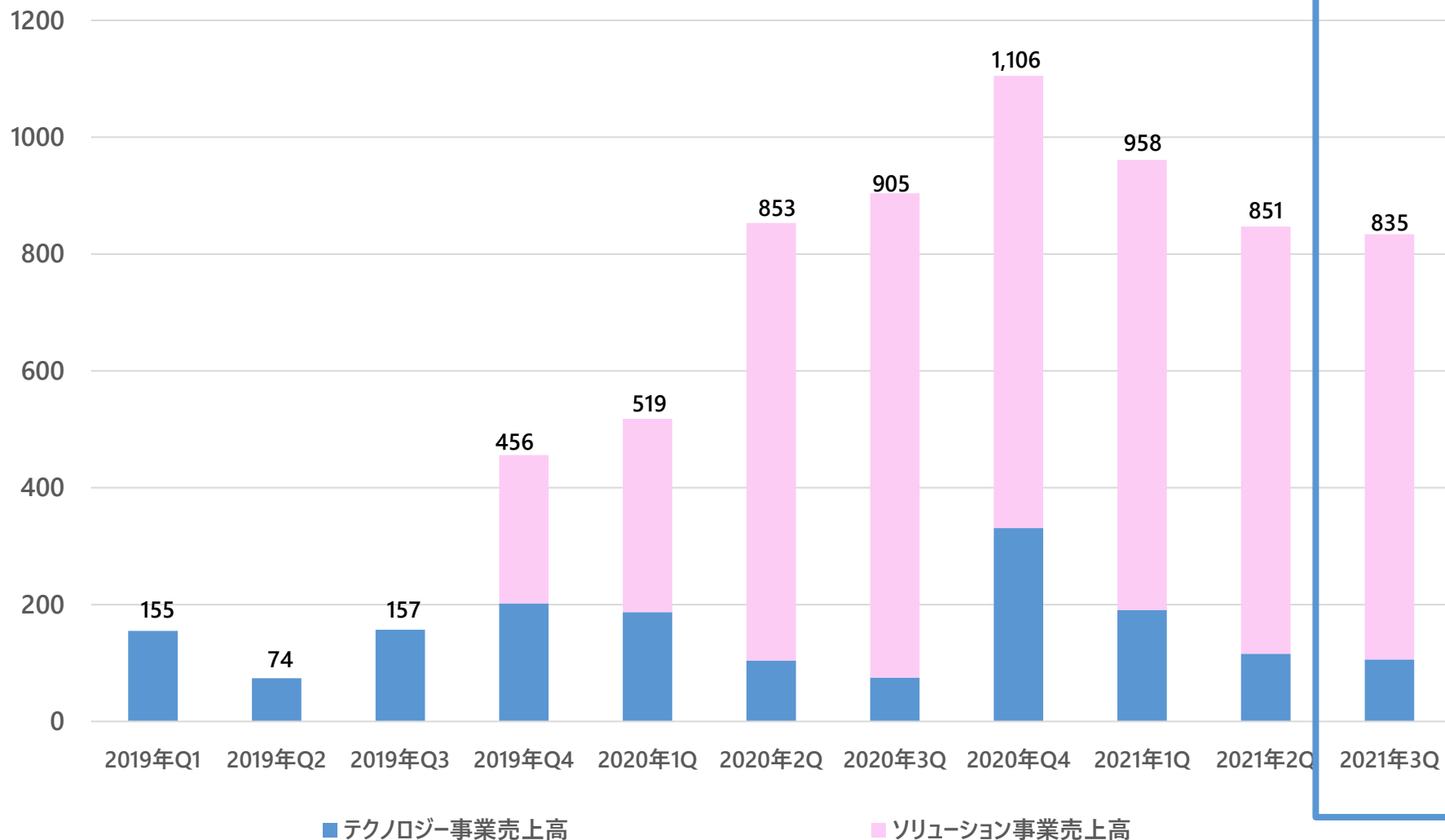
※セグメント売上高はセグメント間の内部売上高又は振替高を含む

※調整額：セグメント間取引消去、全社費用を含む

四半期業績推移 売上高



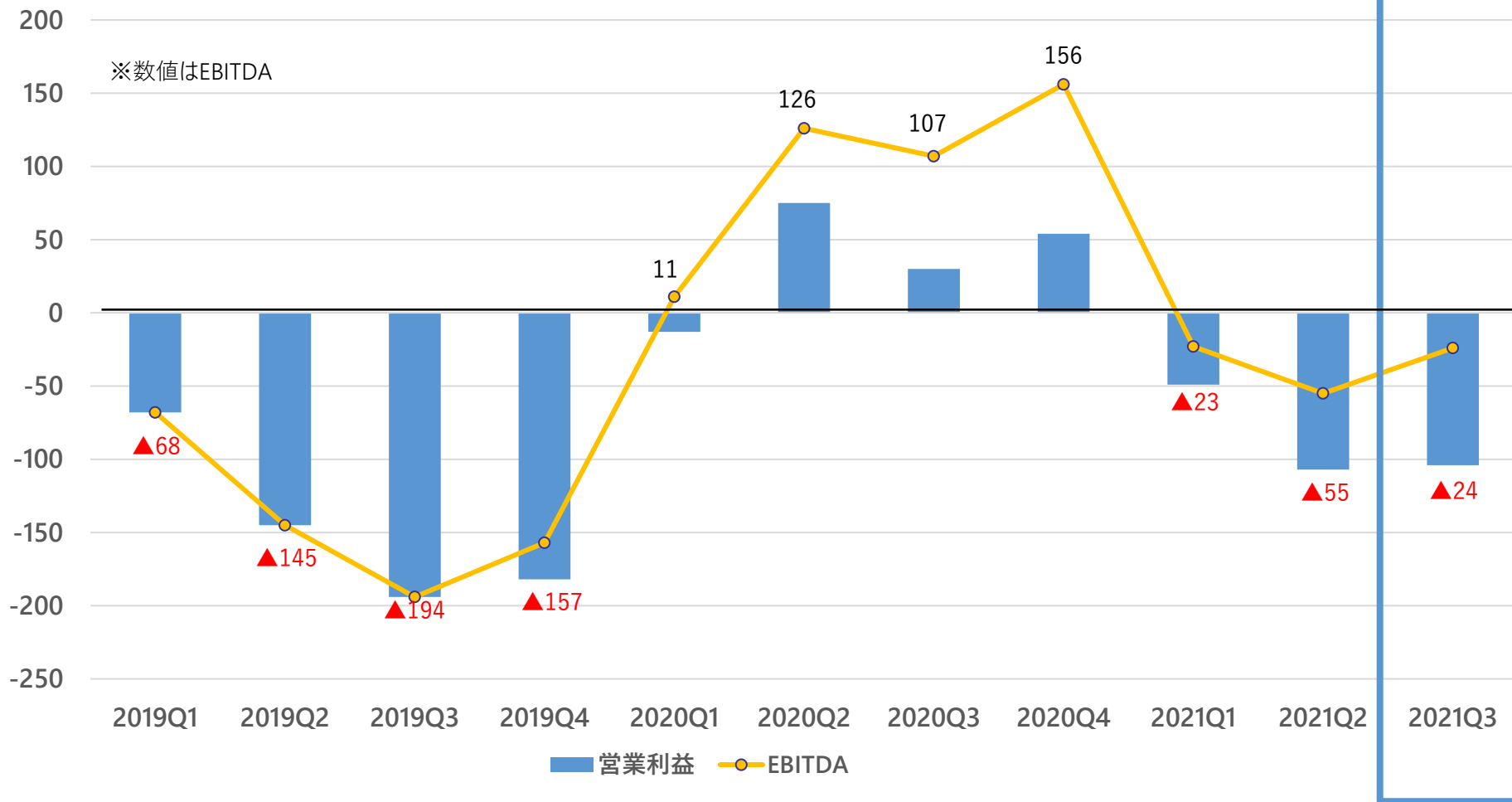
(単位：百万円)



経営指標（営業利益、EBITDA）の推移 ※累計ベース



(単位：百万円)



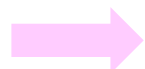
※ EBITDA・・・営業利益+償却費（減価償却費、のれん償却費、顧客関連資産償却費）

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

◆ 連結予想値

➤ 連結売上高

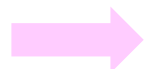
・期首予想値：4,125百万円



修正予想値：3,493百万円（増減額▲632百万円）

➤ 連結営業利益

・期首予想値：72百万円



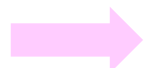
修正予想値：▲99百万円（増減額▲171百万円）

◆ セグメント予想値

➤ 売上高

・テクノロジー事業

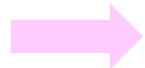
期首予想値：643百万円



修正予想値：526百万円（増減額▲117百万円）

・ソリューション事業

期首予想値：3,481百万円

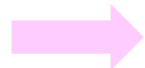


修正予想値：2,971百万円（増減額▲510百万円）

➤ 営業利益

・テクノロジー事業

期首予想値：197百万円



修正予想値：95百万円（増減額▲102百万円）

・ソリューション事業

期首予想値：94百万円



修正予想値：6百万円（増減額▲88百万円）

※全社費用（管理部門における費用等の全社的に発生する費用）についても期首予想値220百万円から200百万円に修正。

修正の理由

■ テクノロジー事業

同事業の主要ビジネスである受託開発案件について、顧客の大幅な予算削減やIT投資の抑制、見送りが生じたことから、当第3四半期以降に見込んでいた案件の一部が顧客の事情により中止・延期となった。開発体制を縮小し、外注費の削減等に取り組んだものの収益性の低下につながった。また、新たに当期より注力を開始したクラウド開発やIoTシステム開発等の事業が当初の見込み計画より進捗が鈍化したこと等により、売上高及び営業利益いずれも下方修正となった。

■ ソリューション事業

新たな収益の柱とするべく本年4月より提供を開始した当社子会社のスマートモバイルコミュニケーションズ（以下「SMC」）の通信機能付きAIドライブレコーダー「AORINO」（以下「AORINO」）について、期首予想時においては8億6千万の売上を見込んだが、当初の予定と比較して販売・営業体制等の立ち上がりが遅れたこと、一般消費者を主な拡販対象とする当初の営業戦略では期待した効果が得られず、当第3四半期末時点において売上高は0百万円という結果となったこと、また拡販のため広告宣伝費用や販売促進費を投入したものの、結果として投入した広告宣伝費用や販売促進費以上の収益が得られなかったこと等を主な要因として、こちらも期首予想を下回る見込みとなった。

今後の取り組みについて

テクノロジー事業においては、今回の下方修正の大きな要因となった顧客の予算や投資意欲の影響を受けた時に他の案件受注等で柔軟に対応できない営業体制を見直し、顧客の開拓・増加を図るべく、「SPS認定済ソリューションパートナー」(※1)や「Armadilloインテグレーションパートナー」(※2)等に認定されたこと等を活かして、案件の規模等に関わらず積極的に受注案件の増加を図ってまいるとともに、株式会社ピー・アール・オーとの協業(※3)のように、当社とシナジーがある見込まれる企業と積極的にアライアンスを組んでまいります。

また、業績の安定化を図るべく、エンジニアの稼働を伴わずに一定の収益を確保することができる自社商材を強化し、ストック売上及び利益の確保を目指してまいります。

ソリューション事業においては、今回の下方修正の大きな要因となったAORINOの営業戦略を全面的に見直し、一般消費者のみをメインターゲットとするのではなく、企業等の法人についても顧客対象として拡販に注力してまいります。すでに大手物流企業1社とOEM供給契約を締結しており、まずは当該企業のサービス提供開始まで推進・サポートしていくとともに、これを足掛かりに法人企業向けにOEMやAORINOブランドとしての供給拡大を目指してまいります。

- ※1. 2021/9/30付けプレスリリース「[アプリックスがソラコム「SPS 認定済ソリューションパートナー」に認定～SORACOMのIoT SIMを組み込んだサービス展開を開始～](#)」参照。
- ※2. 2021/10/4付けプレスリリース「[アプリックスがアットマークテクノの「Armadilloインテグレーションパートナー」に認定～Armadilloユーザーに対してアプリックスの技術力を活かした技術支援を提供～](#)」参照。
- ※3. 2021/10/29付けプレスリリース「[システム開発などを手掛ける株式会社ピー・アール・オーと双方のグループ事業連携や強化を目的とした業務提携契約を締結～開発案件や新商材・サービス開発などにおける相互連携を予定～](#)」参。

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

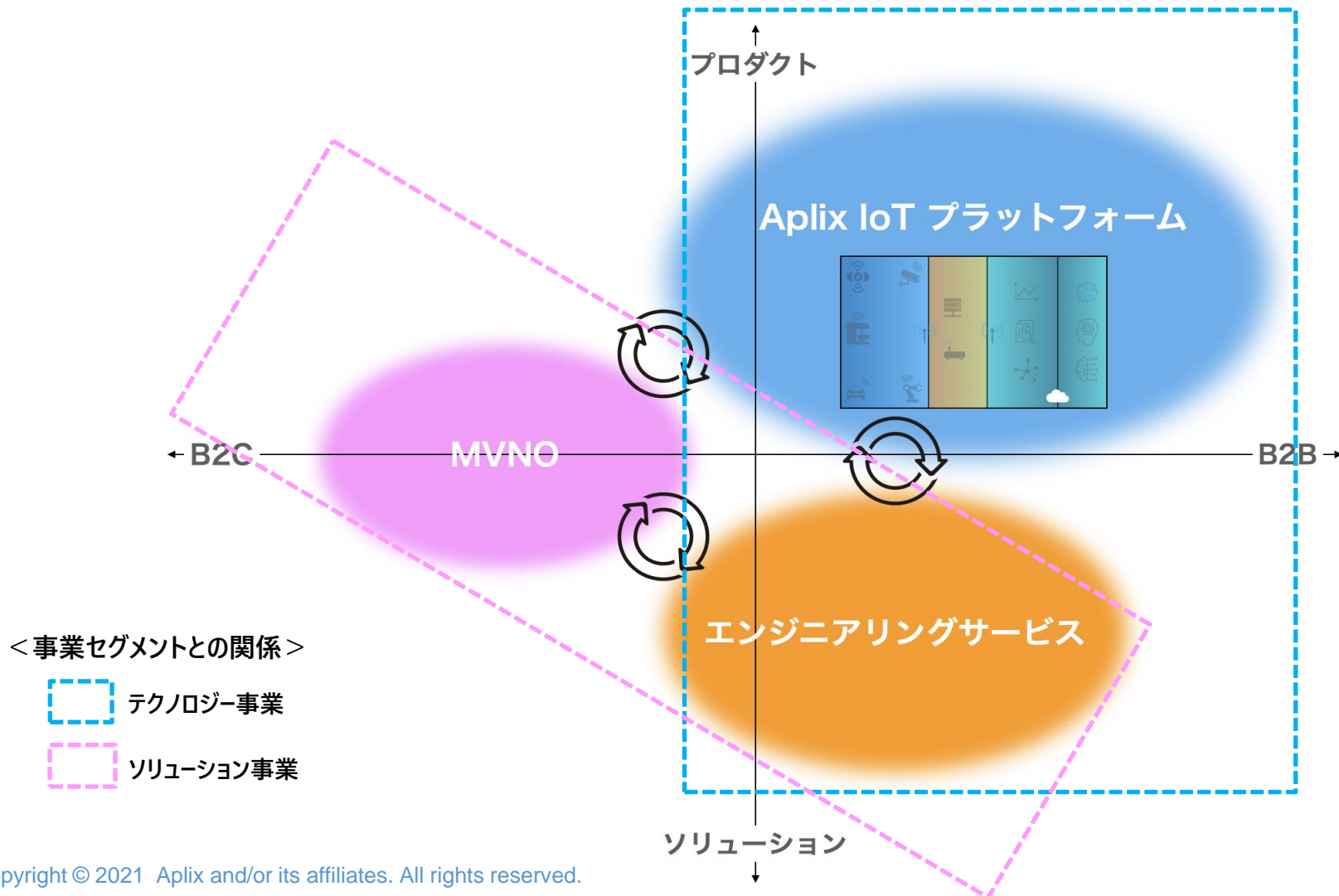
エンジニアリングサービス

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

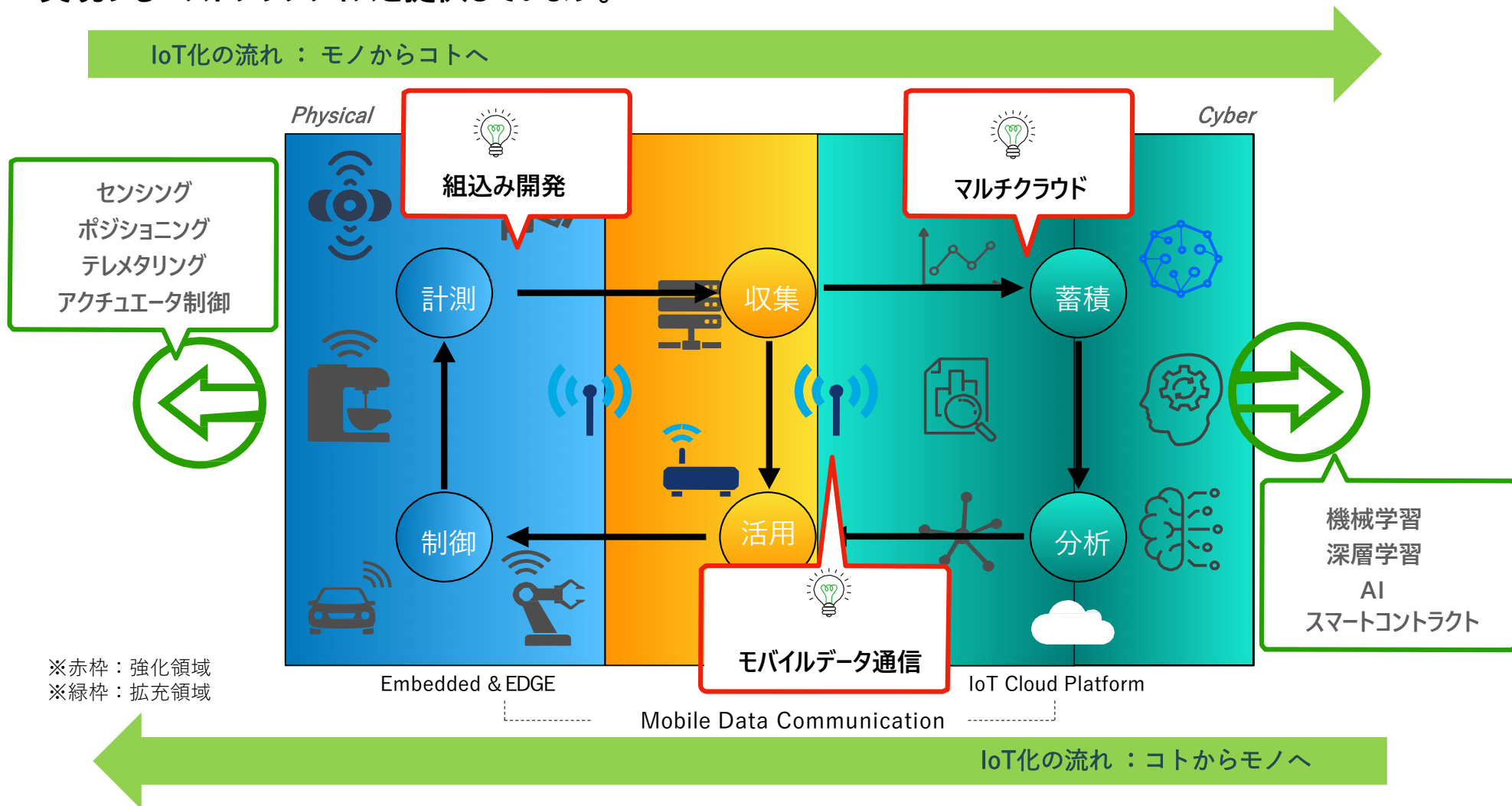
MVNO

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。



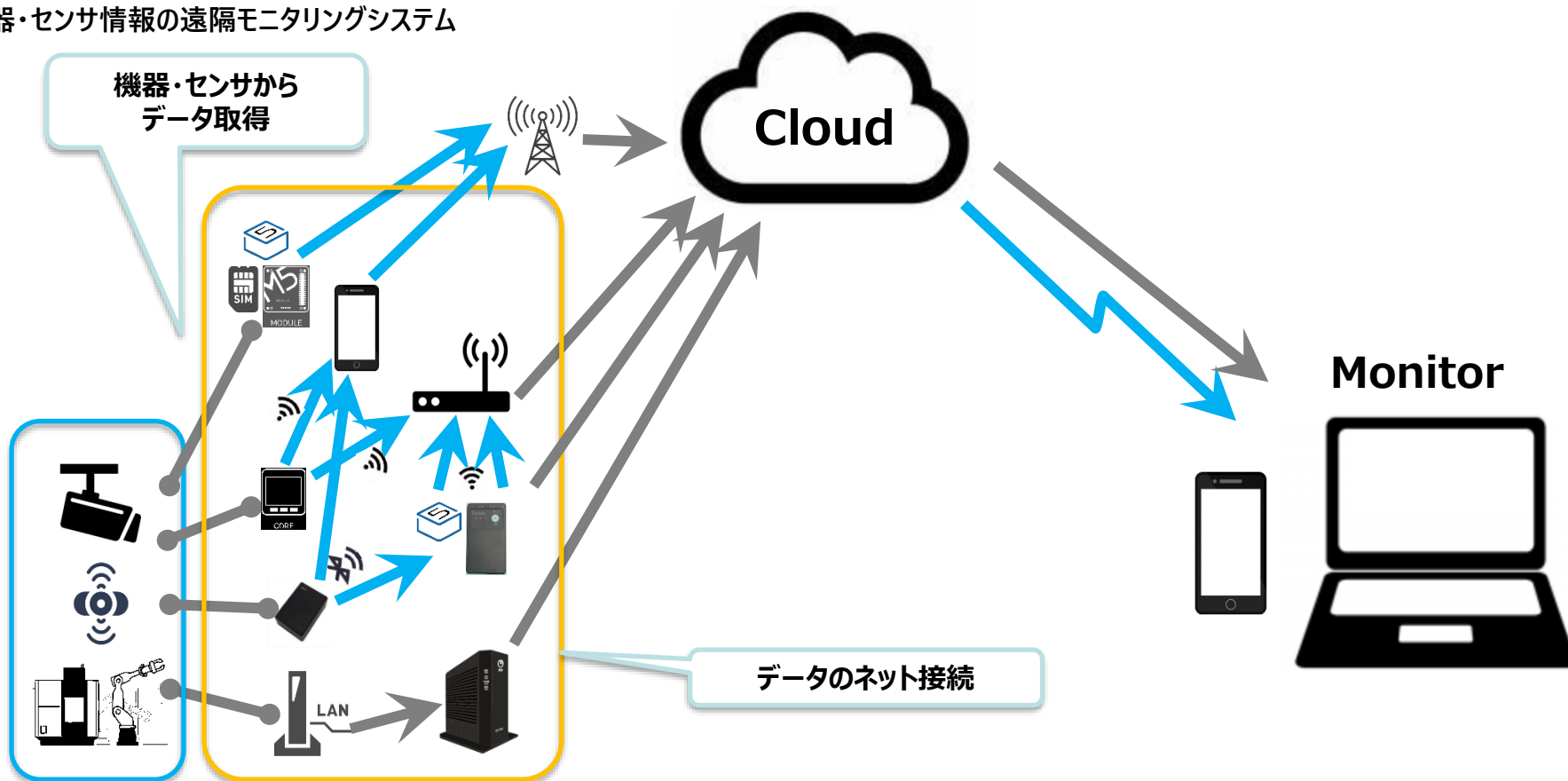
IoT化に必要な組み込み&エッジ, IoTクラウドプラットフォーム, モバイルデータ通信の各領域における製品やサービス、技術等の強化、拡充を通じてIoTのライフサイクル（計測→収集→蓄積→分析→活用→制御）を実現するベストプラクティスを提供しています。



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>

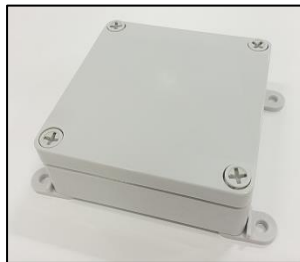
汎用型



近接域特化型



防水防塵型



ペンダント型



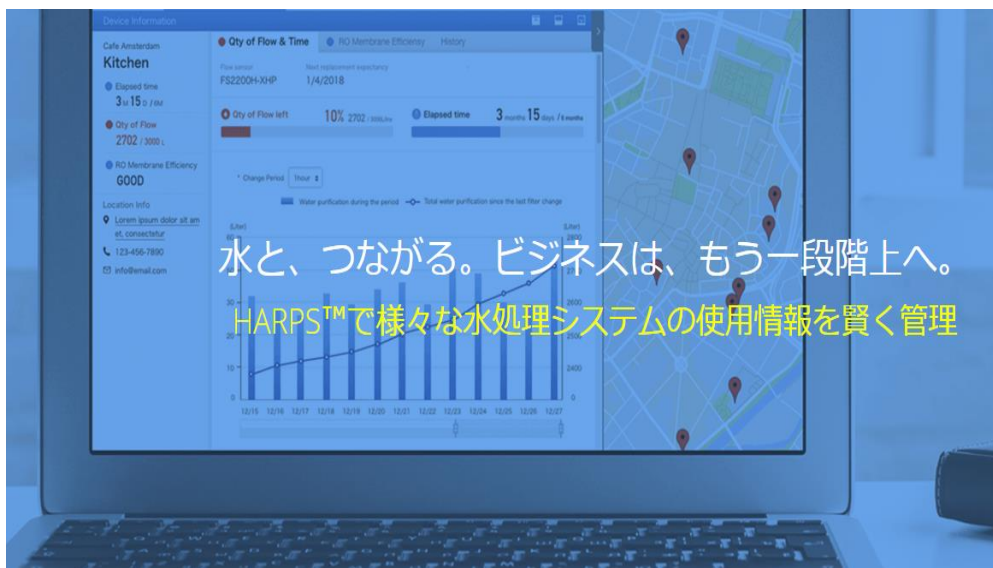
USBスティック型



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。

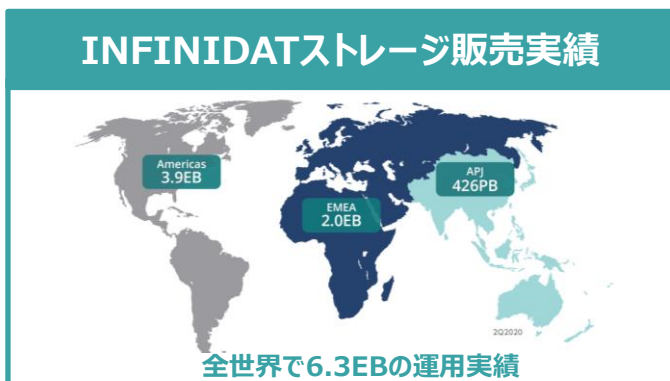
既存の設備に外づけが可能であるため新たな製品の設計開発を行うことなく導入し、収集したデータを活用できることから、浄水器メーカー、飲食店、住宅設備メーカーといった水に関連する機械、工場、施設などを販売・所有している法人のビジネスに合わせて利用可能です。海外ではガソリンスタンドに設置するウォータースタンドの水量や汚染具合等のモニタリングに使用されています。



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

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)」

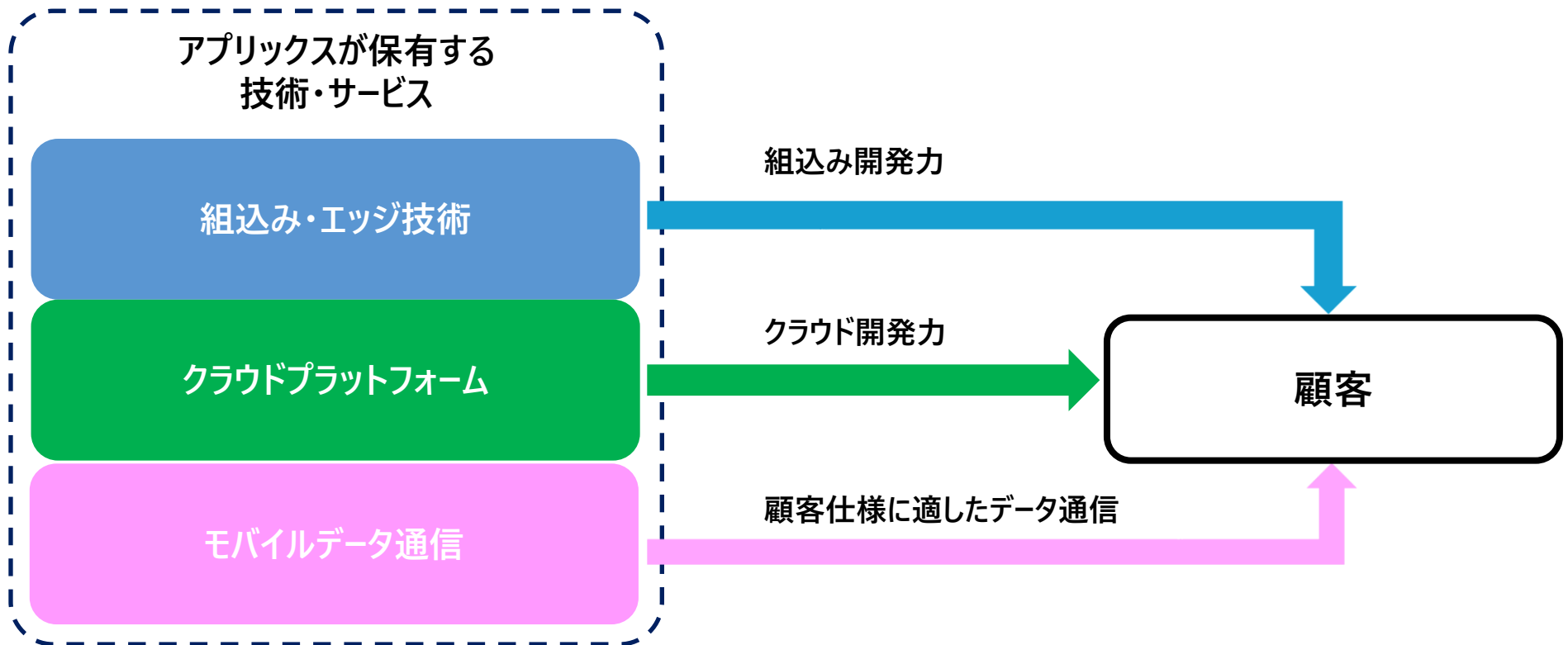
「unio（ユニオ）」は、MVNO事業者としてMVNOサービス「スマモバ」を運営し、3G、4Gの顧客管理やサービス運用ノウハウを有するSMCが提供する、法人向けIoT用データ通信サービス。機器監視、位置情報取得、見守りサービス、モニタリング、防犯・監視カメラなど様々な用途に利用できる汎用性の高さが特長です。

<「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



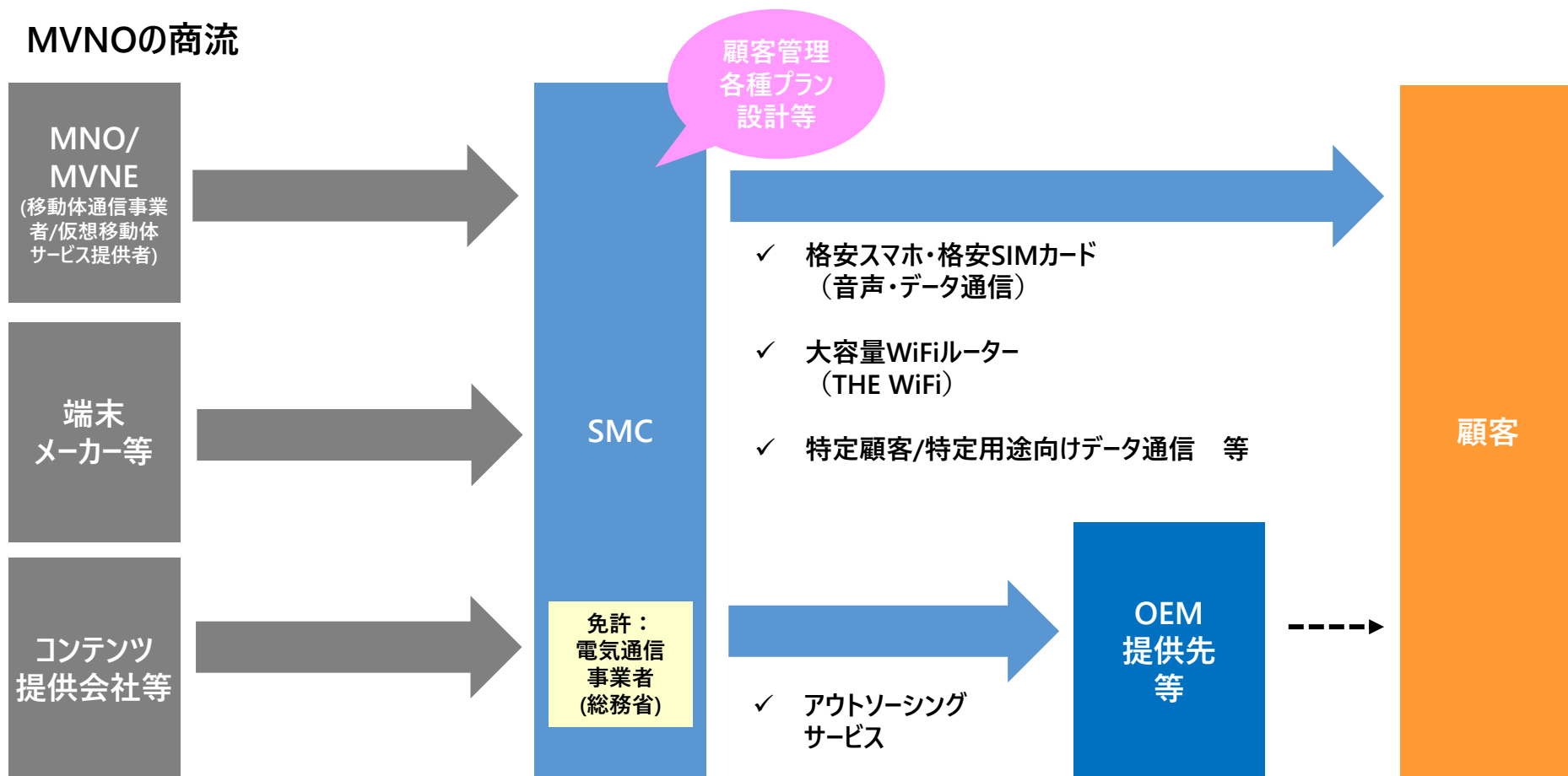
アプリでコーヒーの
濃さ・泡立ちを調整

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。

- 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8万の契約件数を保有。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（2021年9月末時点）】

➢ 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2四半期（6月末））別紙」より



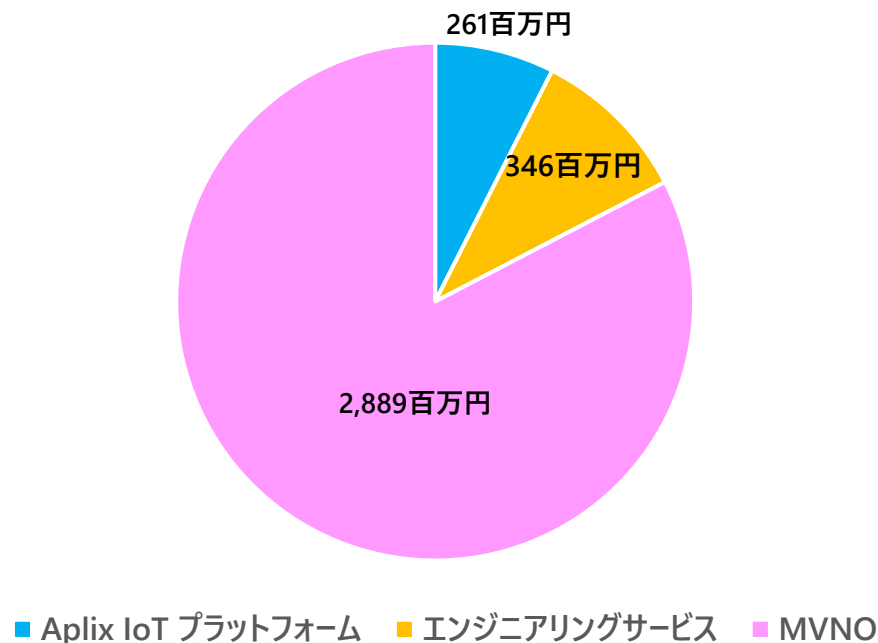
- 携帯電話業界における価格競争の影響を低減するため、自社で顧客管理から各種プラン設計、独自サービスの提供が行える点を生かして、独自販路やサービスを有する企業向けOEMサービスの提供、大容量モバイルWiFiルータ、法人向けデータ通信、ドライブレコーダ等の通信機能付きサービスの提供など幅広く展開。
- ※ 主にMVNOサービス提供を行う子会社SMCにおいて一部代理人取引に属する取引が存在するため、連結業績ではそれらの取引から発生する収益を除外している。

3. Appendix

- 2022年度以降においては、アプリックスの主要事業と位置付けたAplix IoTプラットフォームが売上構成比の多くを占めるよう、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・運営管理サービスを推進していくとともに、「MyBeaconシリーズ」や「AORINO」などの各種サービスの拡販を強化する。エンジニアリングサービスにおける受託開発やMVNOサービスにおけるスマホ・SIM提供にも継続して注力していく。

2021年12月期売上高見込み

(※修正予想値ベース)



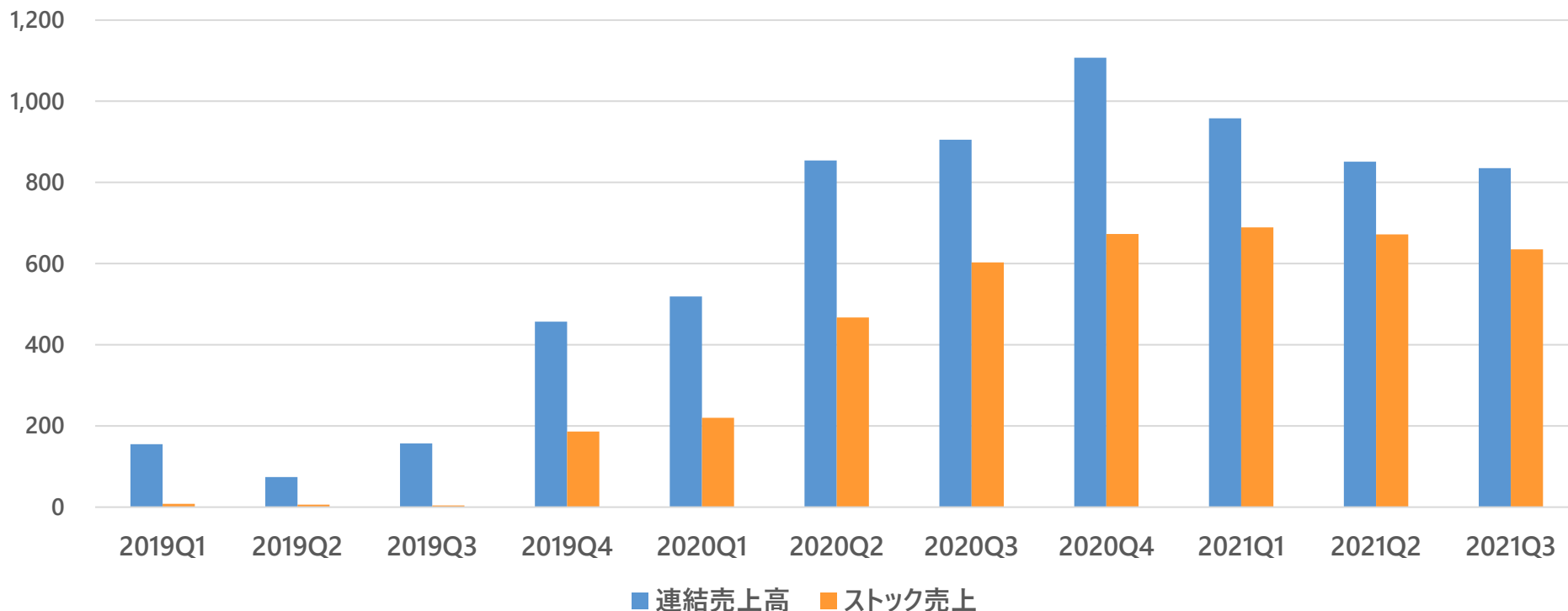
※上記の売上高数値はセグメント間取引額約4百万円を含んでおります。

<参考>ストック売上高の推移

- 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
 - ②クラウドサービス等の月額利用料金
 - ③SMCが提供するサービス（MVNO、unio、AORINO）の月額利用料金等
- 2021Q1、Q2に続いてQ3においても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ため減少という結果となったが、「AORINO」や「THE WiFi」の拡販に注力することで新規ユーザー数の増加・ストック売上の拡大を目指す。

(単位：百万円)

ストック売上高の推移

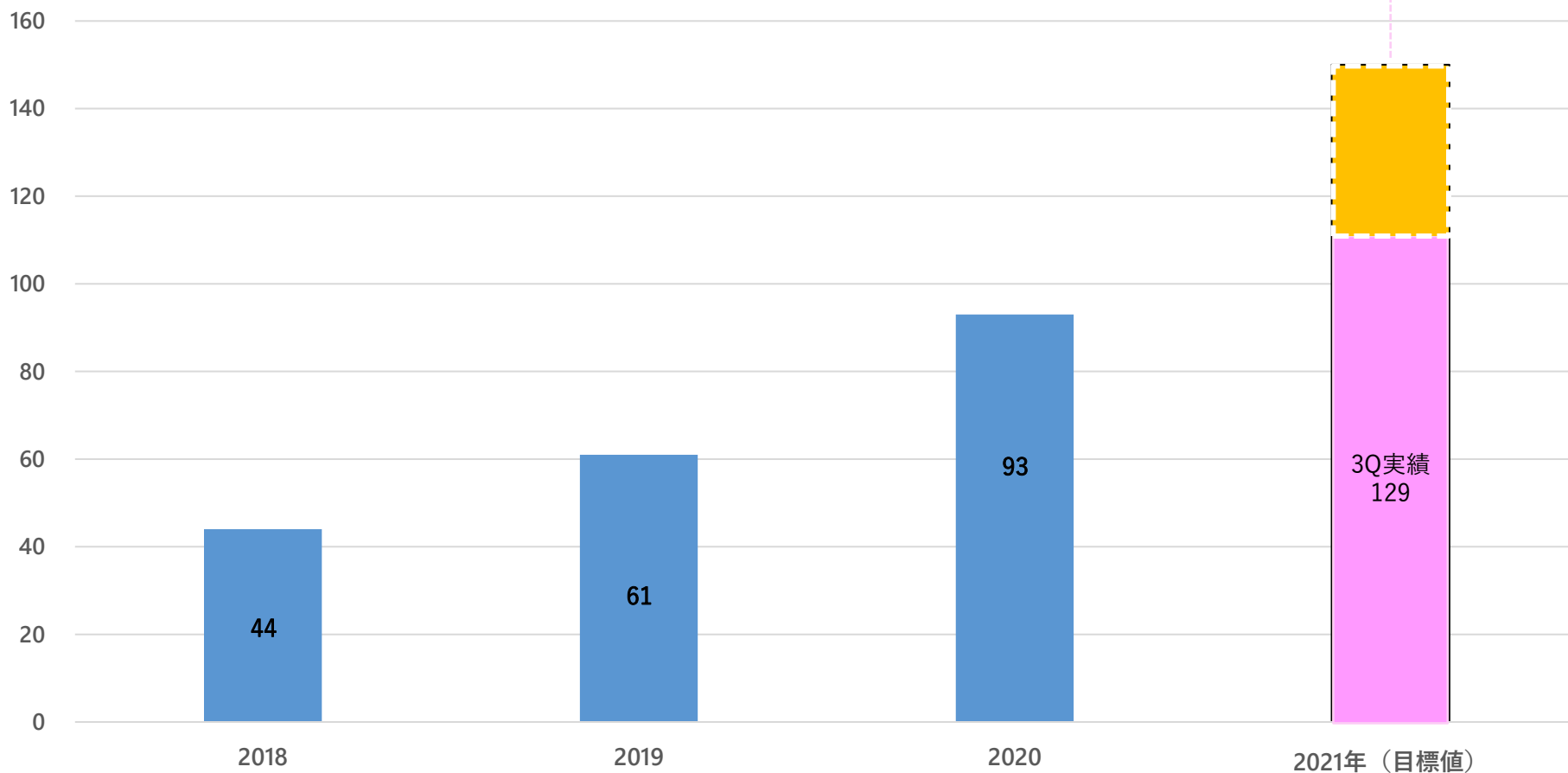


<製品売上>

本事業におけるメインプロダクト「MyBeaconシリーズ」をはじめとする製品の売上増加を図る。

製品売上推移

(単位：百万円)



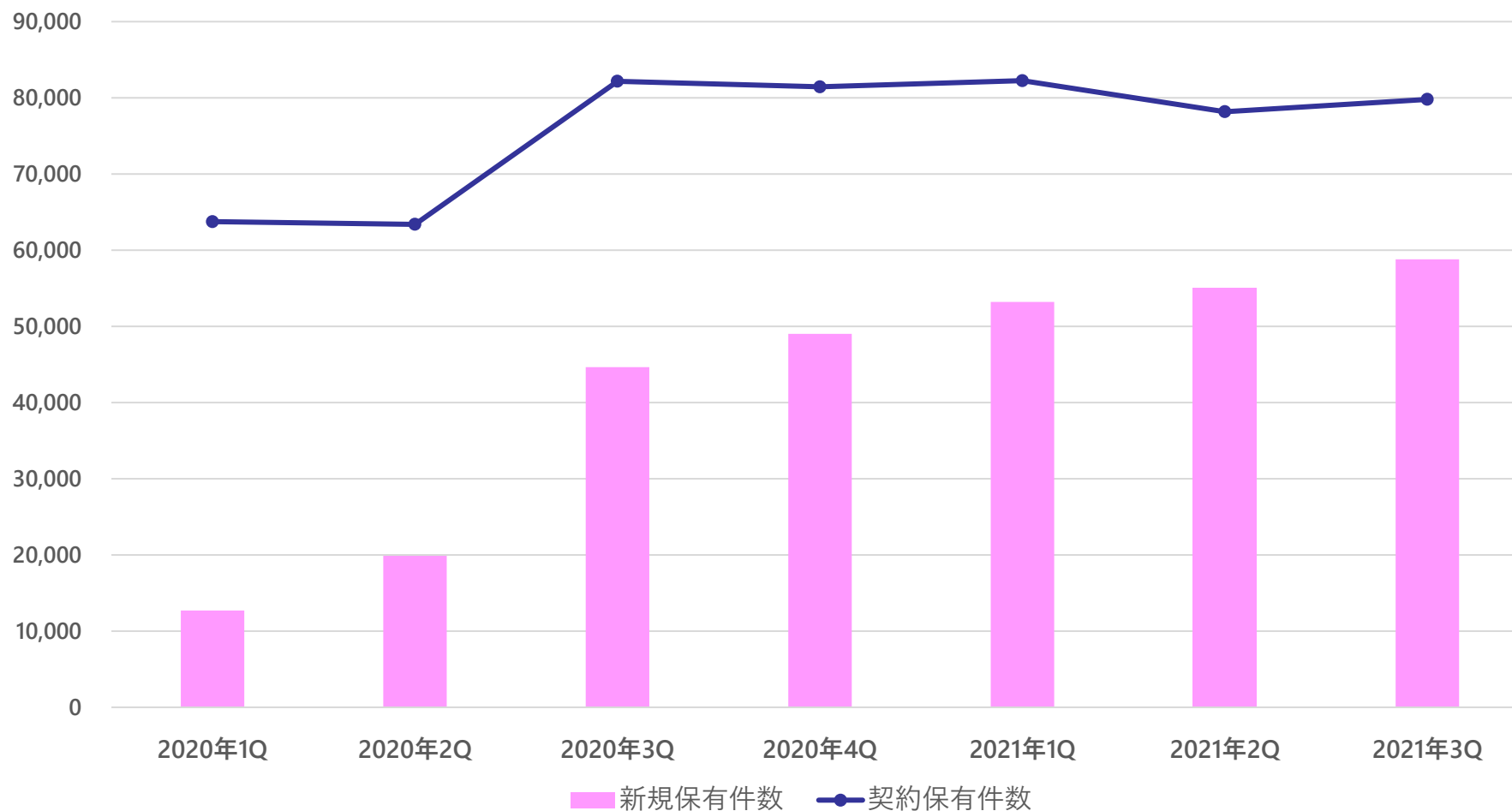
2021年度は150百万円を目指す

<参考> MVNOにおける保有件数の推移

- 2021年度目標件数は69,000件
- ストック収益のベースとなる新規保有件数は微増傾向

(単位：件)

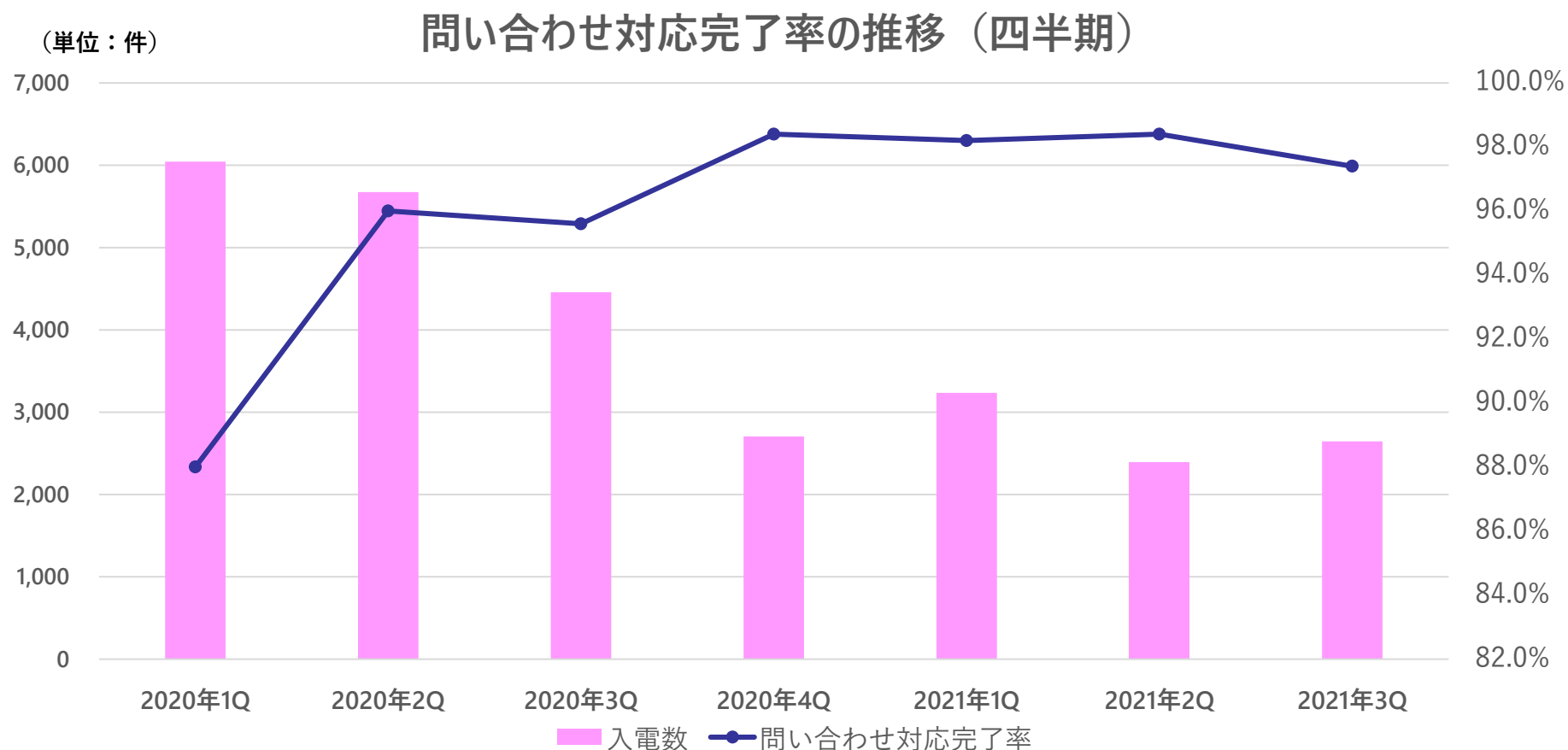
契約保有件数推移 (四半期)



<参考> MVNOにおける問合せ対応完了率の推移

顧客がカスタマー対応に不満を抱くことで発生する顧客流出数減少を目的とした指標。

- 問い合わせ対応完了率目標値：90%以上



<参考> 主要な子会社（SMC）の業績 （連結取込数値）



2021年12月期第3四半期

売上高	2,162百万円	前年同期比16.9%	直前四半期比▲1.9%
営業利益	44百万円	—	—
新規獲得件数	18,554		
保有件数	79,793		

AORINO (2021年4月販売開始)	2021年予想売上高	2021Q3実績	進捗率
	860百万円	0百万円	0.0%

（単位：百万円）

◆ <参考> SMC予想修正値

➤ 売上高

・期首予想値：3,296百万円  修正予想値：2,856百万円（増減額▲439百万円）

➤ 営業利益

・期首予想値：162百万円  修正予想値：86百万円（増減額▲75百万円）

■ 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、また今後予告なしに変更されることがあります。