

2021年12月期第4四半期 決算補足説明資料

株式会社アプリックス(証券コード：3727)
2022年2月14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

2,445百万円 [2021年12月末現在]

従業員数

46名（連結） [2021年12月末現在]

マネジメント体制（2021年12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4四半期連結決算概要
2. 報告セグメントの変更について
3. 2022年12月期業績予想概要
4. 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
5. Appendix

1. 2021年第4 四半期連結決算概要

2021年12月期第4四半期連結決算

売上高	3,504百万円	前年同期比3.5%	直前四半期比2.9%
営業利益	▲102百万円	—	—
EBITDA	5百万円	—	—

※ 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	516百万円	前年同期比 ▲26.2%	直前四半期比 ▲8.1%	売上高	2,992百万円	前年同期比 11.4%	直前四半期比 4.6%
営業利益	86百万円	前年同期比 ▲29.8%	直前四半期比 99.7%	営業利益	17百万円	前年同期比- ▲87.8%	直前四半期比 29.8%

※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

※「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、累計期間における売上高は26.2%減という結果に。
- ソリューション事業においては、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累計期間における前年比は11.4%の増加となり、また直前四半期比においても増加という結果となった。

■ 営業利益・EBITDA

- テクノロジー事業においては、上述のとおり顧客の予算削減やIoT投資の見送りなどにより受託開発案件の規模や件数の減少に対し、外注費等の変動費の削減やエンジニアアサインの最適化、継続的な固定費の見直し等により収益の確保に努めたが、大型開発案件の一括計上を行ったこと等の理由により、前年同期と比較して減少という結果に。なお、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、直前四半期と比較して増加。
- ソリューション事業においては、当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」の販売不振を主な要因として、前年同期に対して87.8%の減少という結果となった。

2021年12月期第4四半期 連結業績概要



(単位：百万円)

	2020年12月期 第4四半期	2021年12月期 第4四半期	増減額	増減率
売上高	3,384	3,504	119	3.5%
営業費用	3,330	3,606	276	8.3%
営業利益	54	▲102	▲156	—
EBITDA	156	5	▲151	▲96.8%
経常利益	39	▲104	▲143	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	84	▲106	▲190	—
(参考)受注残高 ※アプリックスのみ	81	143	62	76.8%

2021年12月期第4四半期 セグメント別業績概要



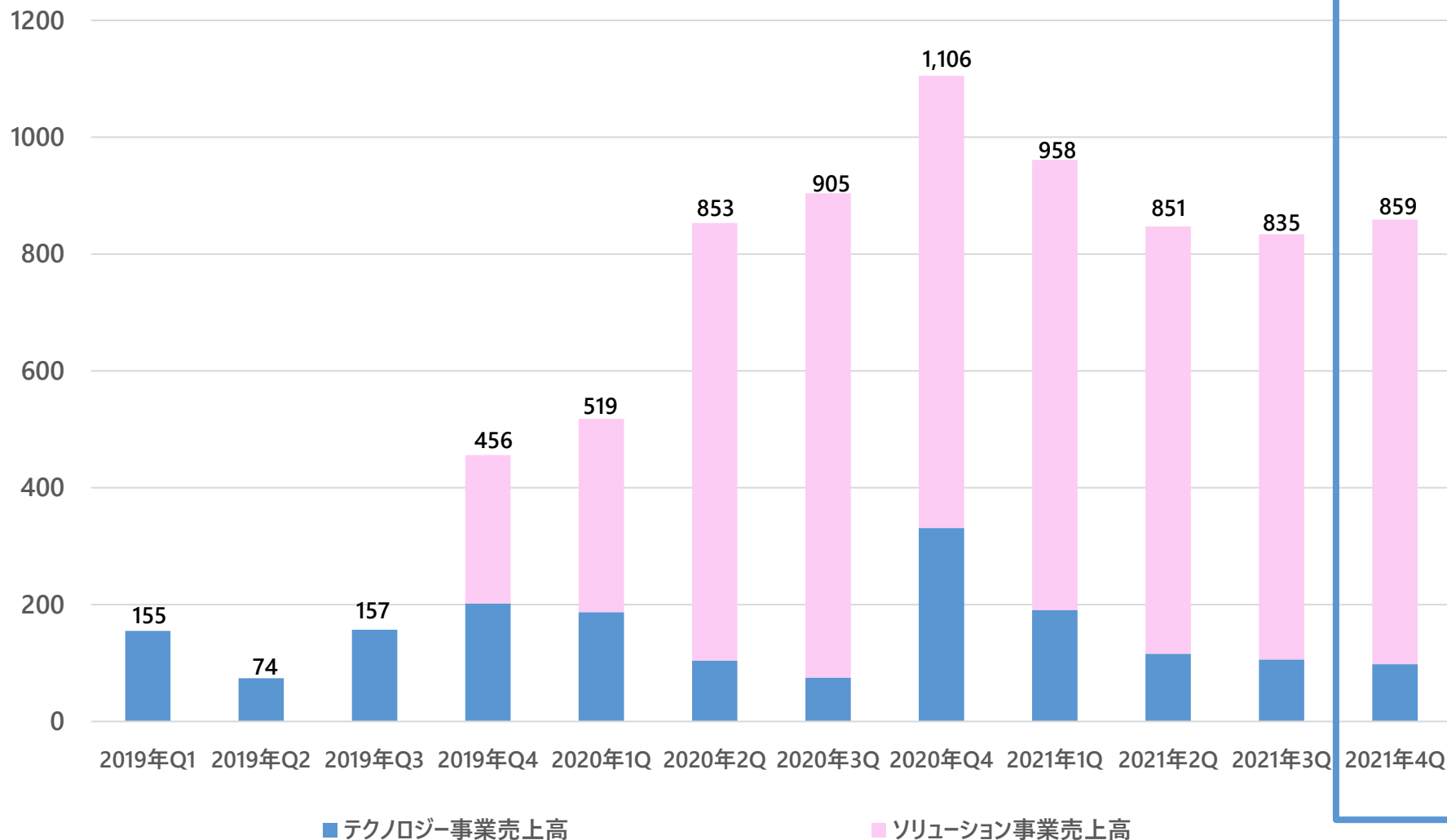
(単位：百万円)

	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
2020Q4累計実績(A)	699	123	2,685	141	▲210
2021Q4累計実績(B)	516	86	2,992	17	▲205
増減額 (B - A)	▲182	▲36	307	▲124	▲4
増減率 (%)	▲26.2%	▲29.8%	11.4%	▲87.8%	—

※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

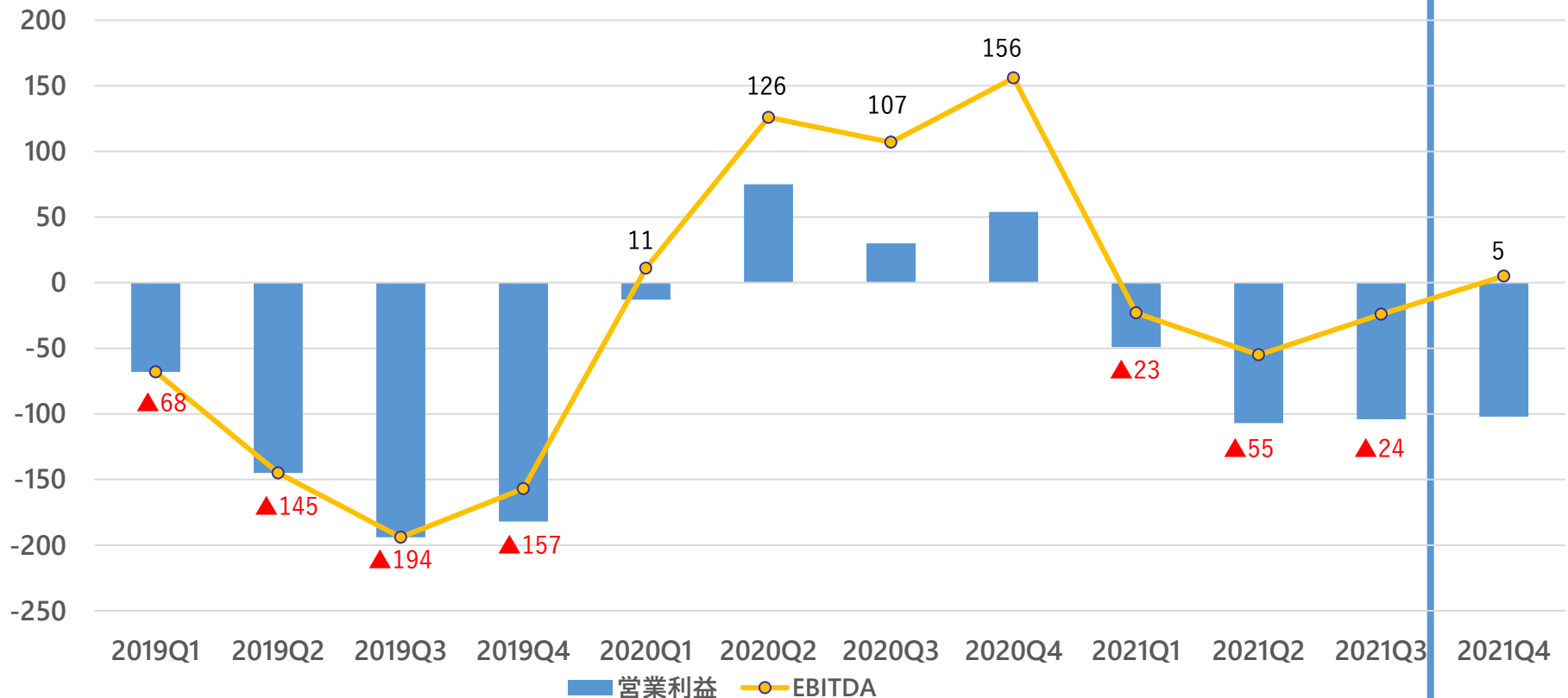
(単位：百万円)



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）

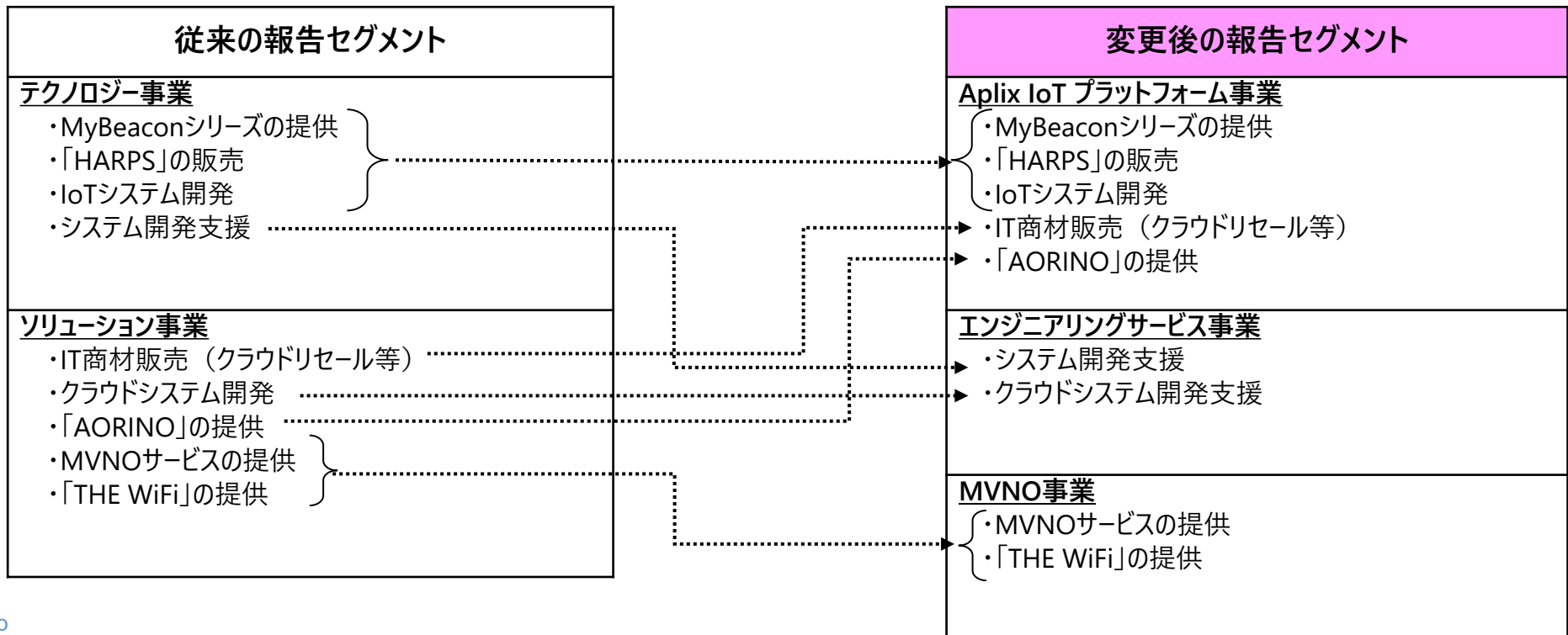
※ 2019年3Qまでは償却費が発生していないため営業利益 = EBITDA

2. 報告セグメントの変更

■ 変更の理由

- 現状の報告セグメント「テクノロジー事業」と「ソリューション事業」について、事業活動をさらに加速させることを目的として、主にテクノロジー事業において当社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力や、ソリューション事業においてMVNO事業者として保有するデータ通信技術をさらに強固に結び付けるため、2022年12月期より現状の報告セグメントを「Aplix IoT プラットフォーム事業」、「エンジニアリングサービス事業」と「MVNO事業」の3事業に分けることを決定。

■ 変更の内容



3. 2022年12月期業績予想概要

当社が展開する事業を4象限に位置づけ、領域に応じた行動計画を定めて事業の拡大、収益性向上等を目指す

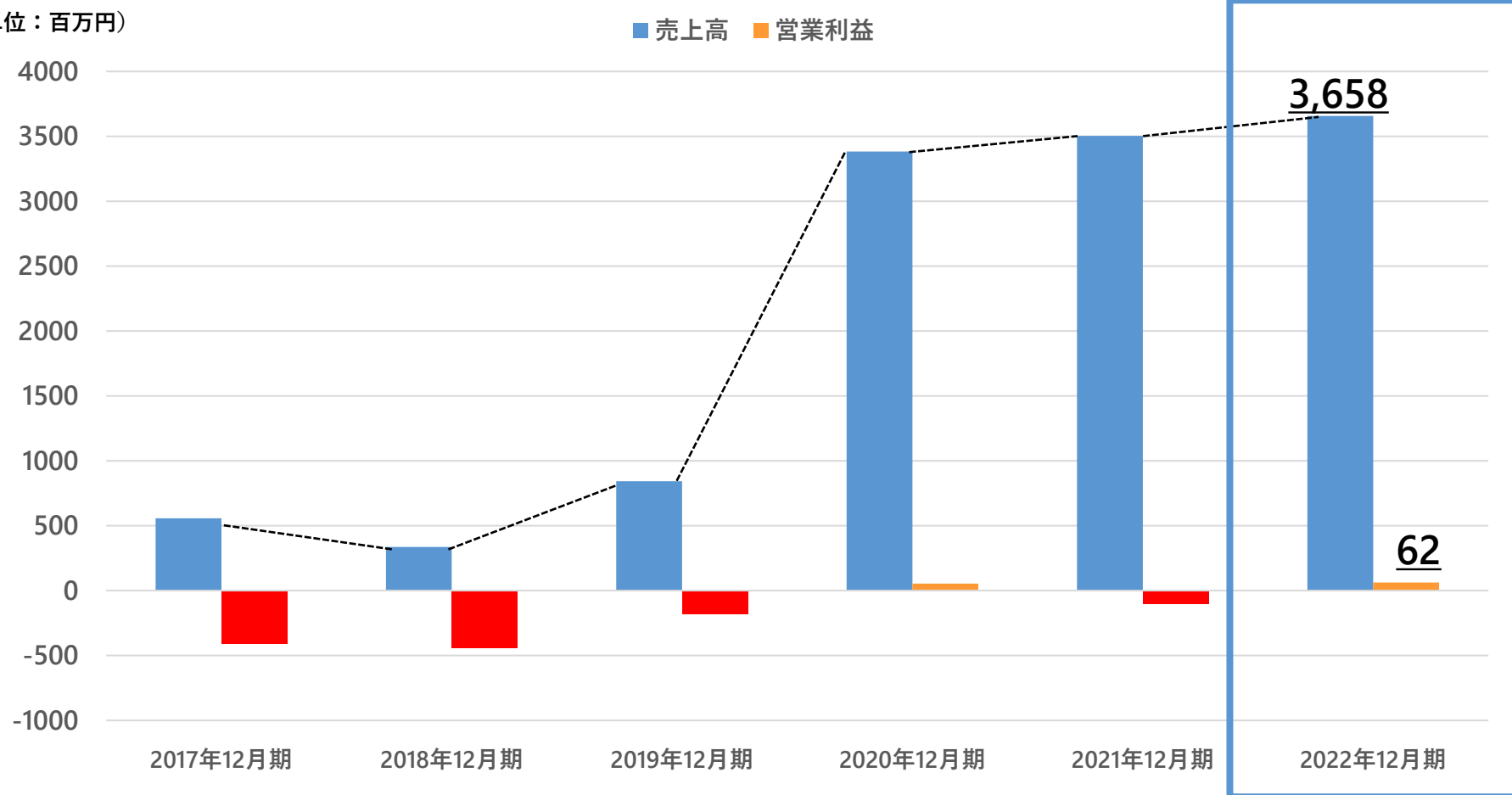


2022年12月期業績予想（連結）



2022年12月期は売上高3,658百万円（前年実績より153百万円増）、営業利益は62百万円（前年実績より164百万円増）を見込む。

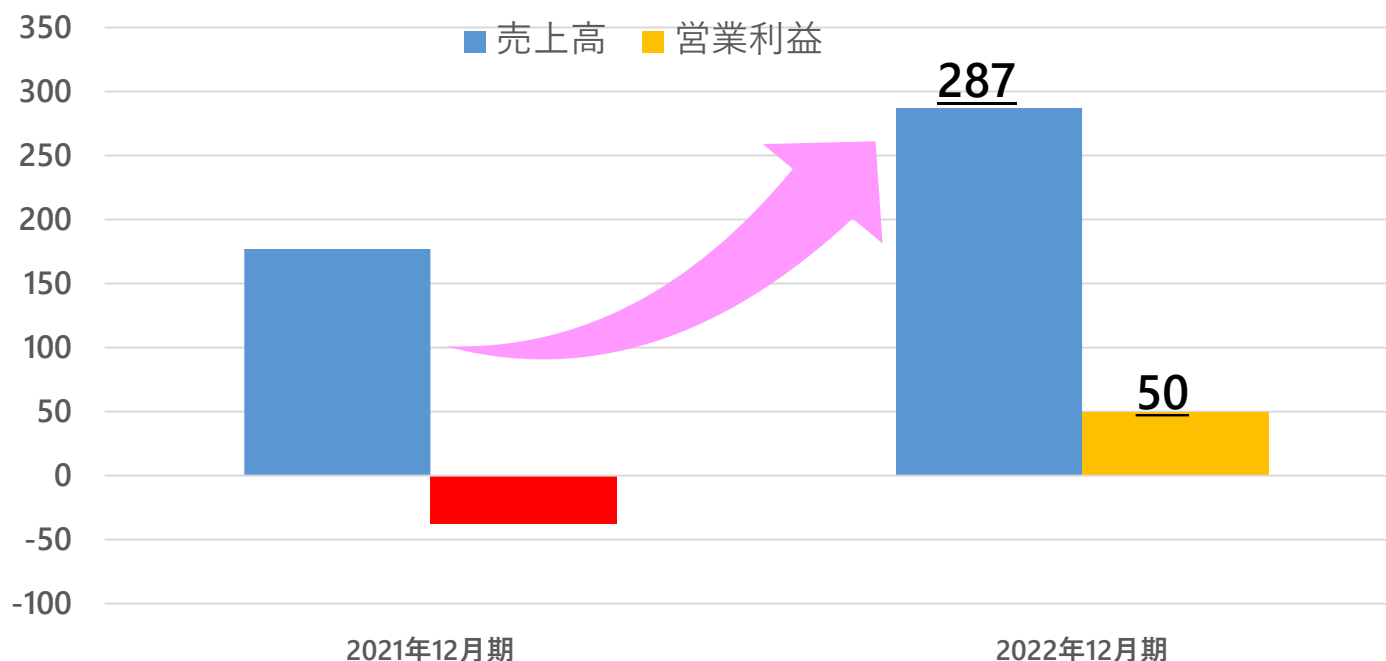
（単位：百万円）



■ Aplix IoT プラットフォーム事業

2022年12月期は売上高287百万円（前年実績より約100百万円増）、営業利益は50百万円（前年実績より約80百万円増）を見込む。

（単位：百万円）

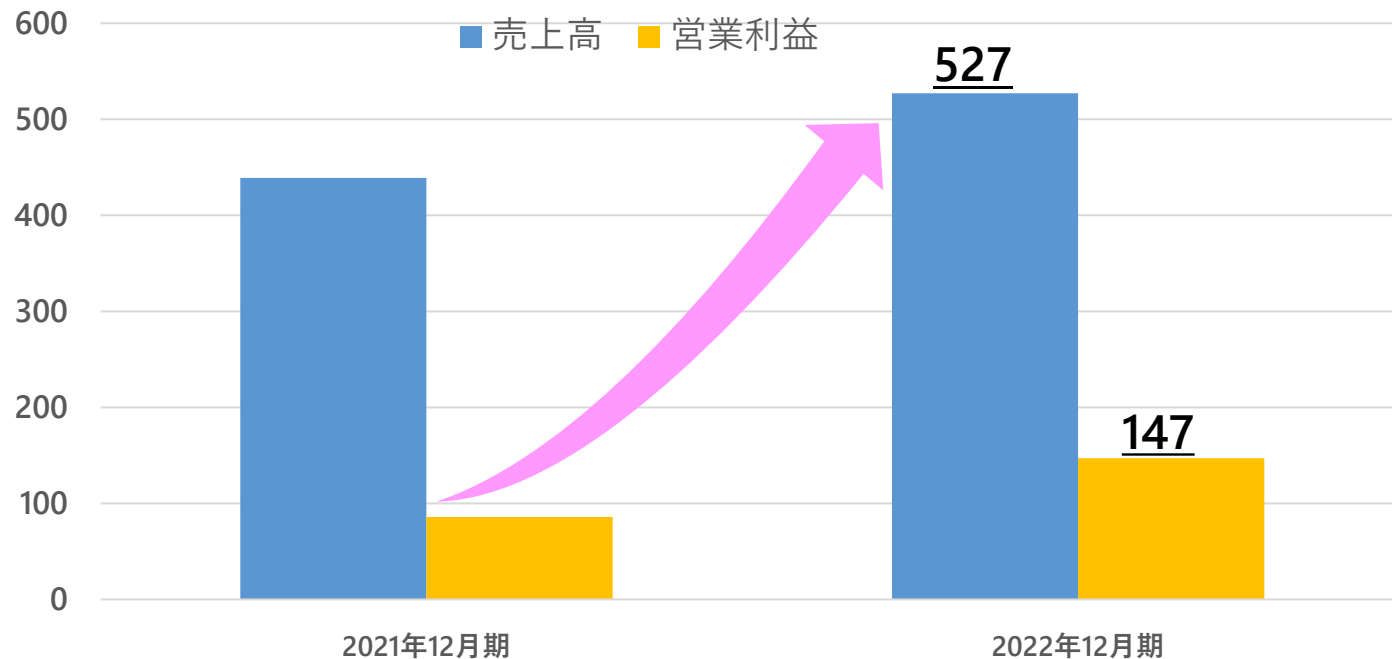


- ✓ 「MyBeaconシリーズ」や「HARPS」等主要製品の拡販を第一優先として取り組む。
- ✓ ロケーションビーコン「MyBeaconシリーズ」については、セルフサービスステーション用タブレット端末給油許可装置を提供する企業等に対する出荷が好調なことから、引き続きこれらの企業に対して積極的に提供を進めていく。
- ✓ その他クラウドリセールや規模拡大領域におけるAORINOの拡販に取り組む。また、2021年度は低調に終わったIoTシステム開発について再度顧客や案件の獲得増加を図る。

■ エンジニアリングサービス事業

2022年12月期は売上高527百万円（前年実績より約80百万円増）、営業利益は147百万円（前年実績より約60百万円増）を見込む。

（単位：百万円）

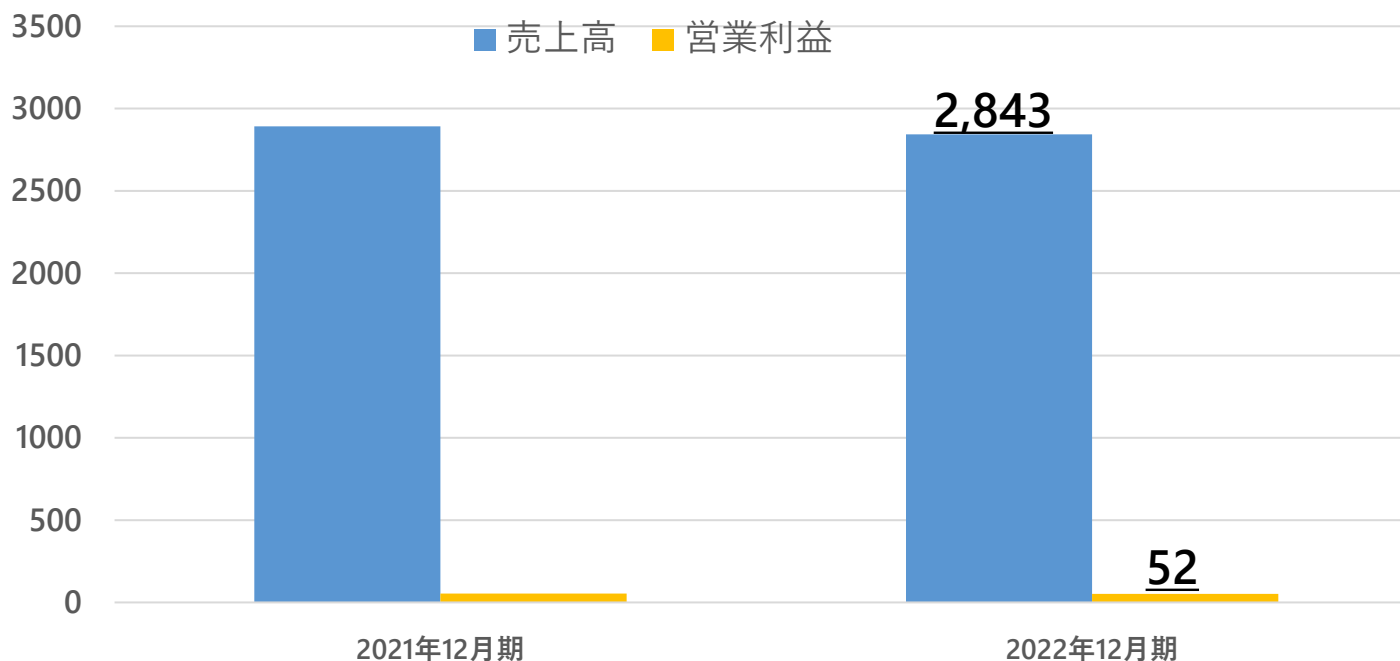


- ✓ システム開発支援については主要顧客であるネスレ日本のほか、新規顧客開拓や取引規模の拡大に取り組む。
- ✓ クラウド関連開発の経験と実績を生かし、クラウドシステム開発支援についても積極的に取り組んでいく。

■ MVNO事業

2022年12月期は売上高2,843百万円（前年実績より約50百万円減）、営業利益は52百万円（前年実績とほぼ同額）を見込む。

（単位：百万円）



- ✓ 2022年度の計画については、引き続き厳しい市場環境が続くと見通しており、2021年度の獲得実績をベースとした保守的な予算を作成。なお、新収益認識基準の適用により従来売上として認識していたインセンティブを費用のマイナスとして計上することから、売上高は前年水準にとどまる（営業利益へのインパクト無し）。
- ✓ 回線・端末・コンテンツ等の仕入及び様々な通信プランの設計を行い、携帯電話端末やSIMカードの販売や各種通信サービスの提供を推進する。
- ✓ 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仕組みを構築しているという強みを活かし、直販や代理店販路だけではなくOEM販路についても今後さらに強化していく。

4. 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

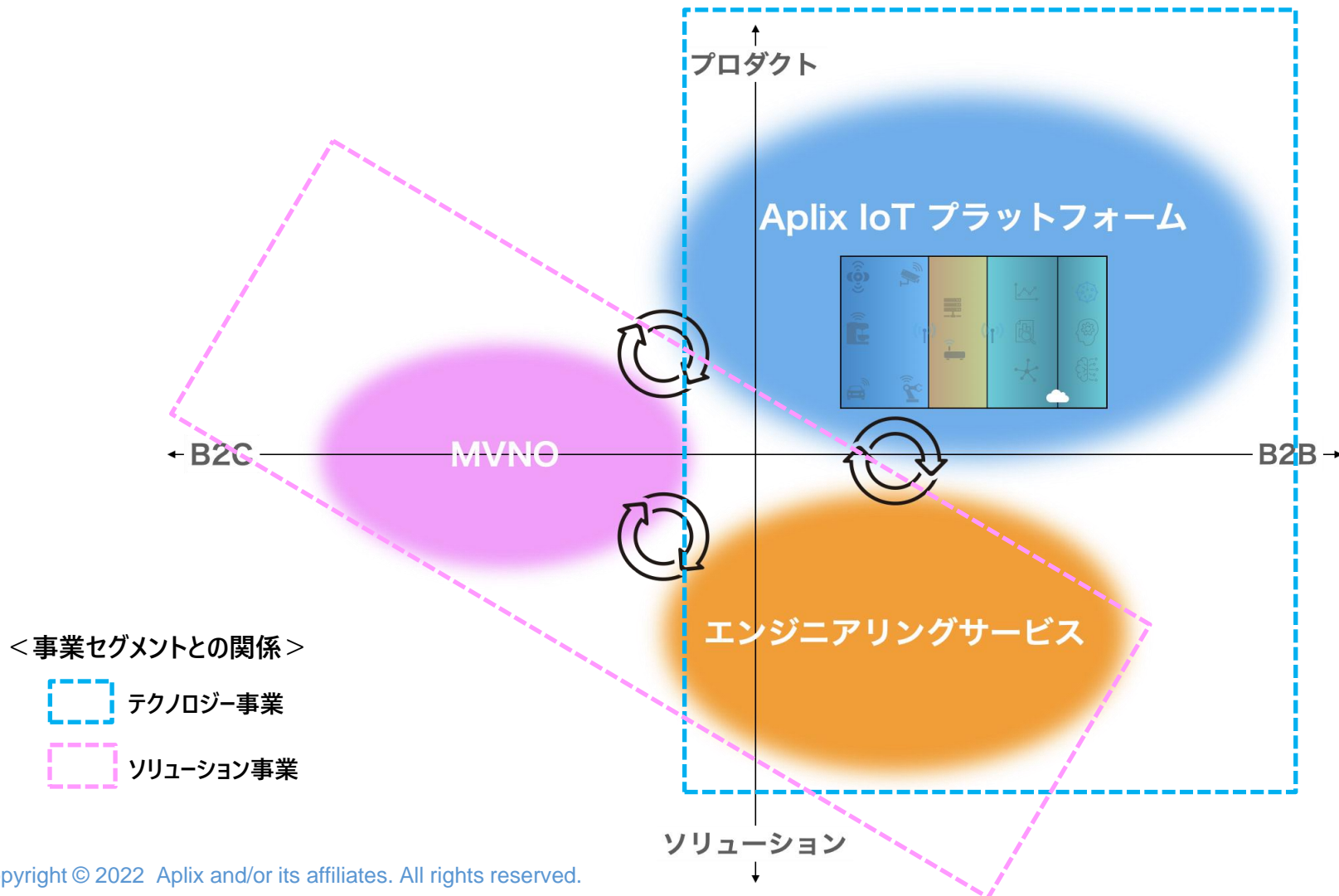
アプリックスが強みとする組み込み & エッジからクラウドまでワンストップで開発できる
技術を用いて顧客が実現したいサービスや仕組みを実装

MVNO

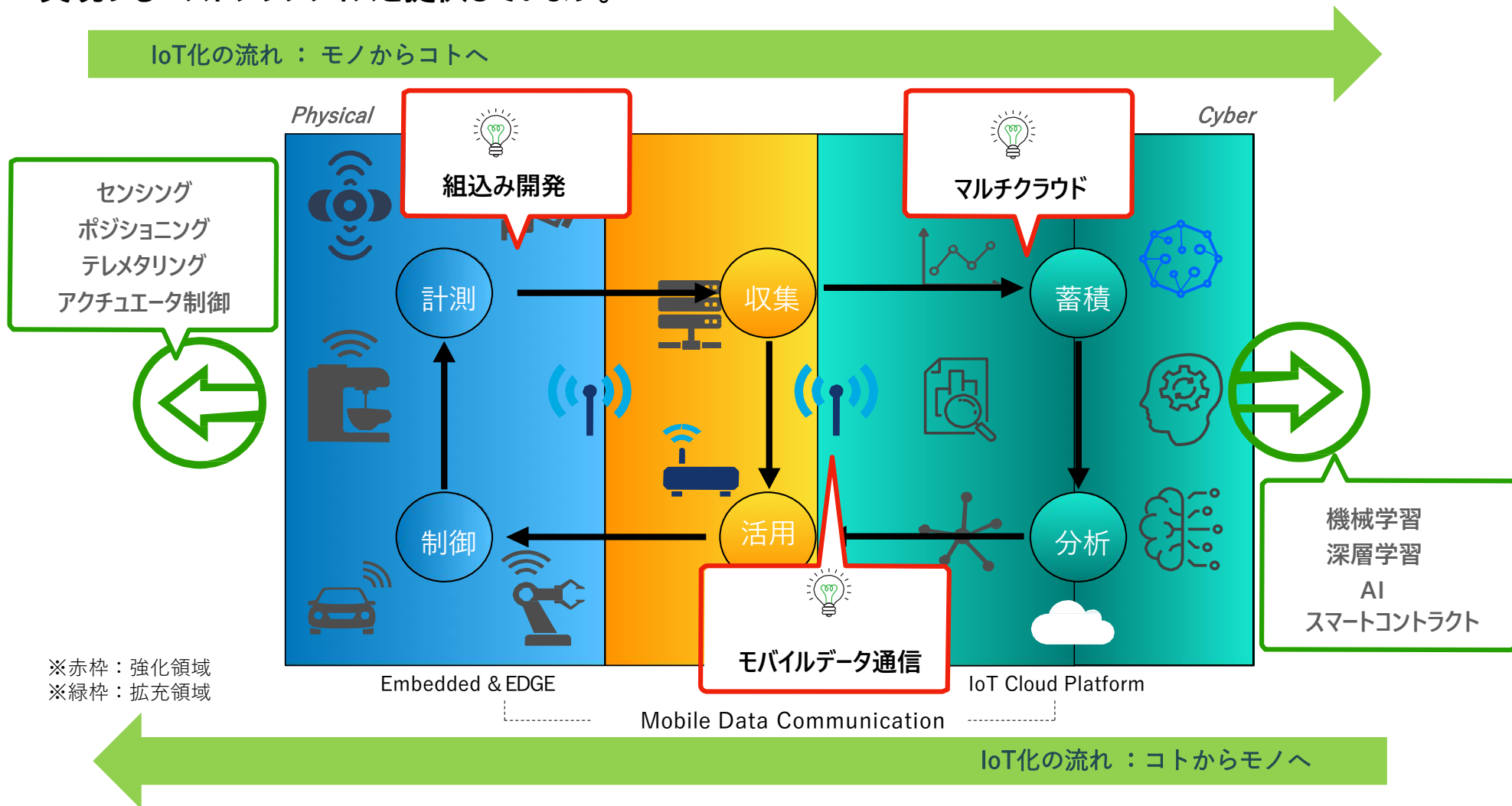
MVNO事業者として格安ケータイ、格安SIMカードや通信サービスを提供

※2022年第1四半期において現在の事業セグメント（テクノロジー事業、ソリューション事業）を上記3事業に変更予定。

「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。



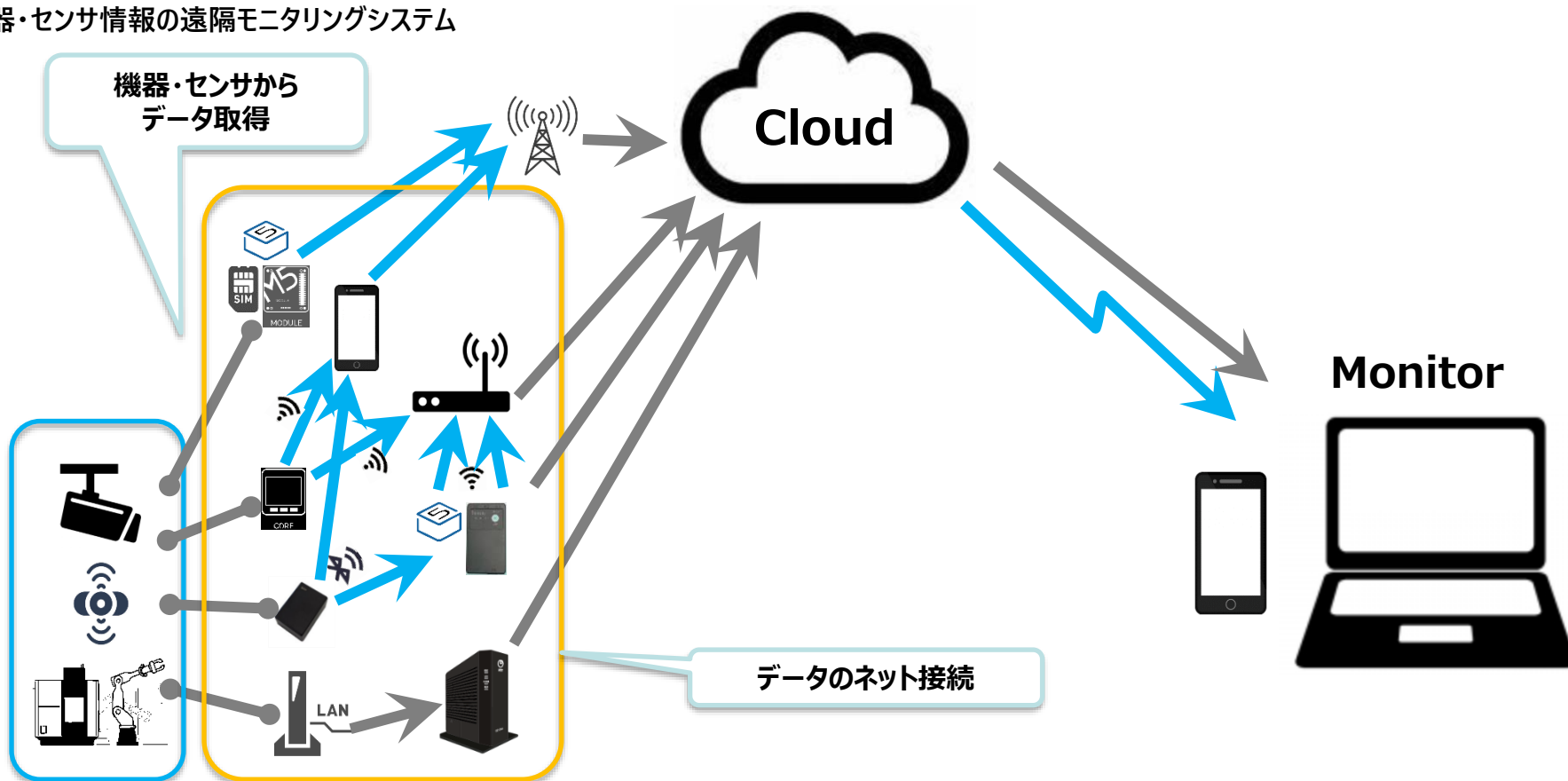
IoT化に必要な組み込み&エッジ、IoTクラウドプラットフォーム、モバイルデータ通信の各領域における製品やサービス、技術等の強化、拡充を通じてIoTのライフサイクル（計測→収集→蓄積→分析→活用→制御）を実現するベストプラクティスを提供しています。



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



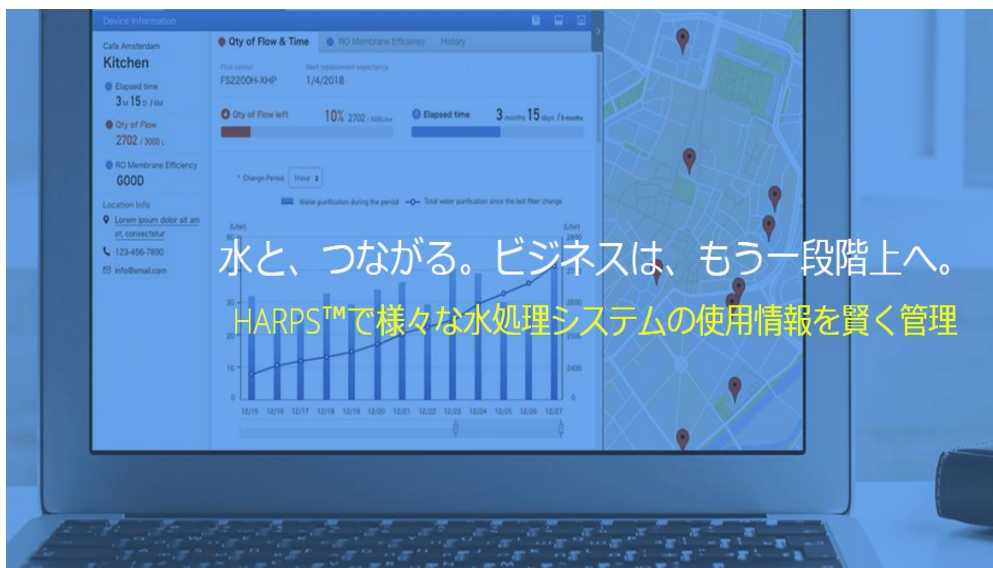
USBスティック型



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。

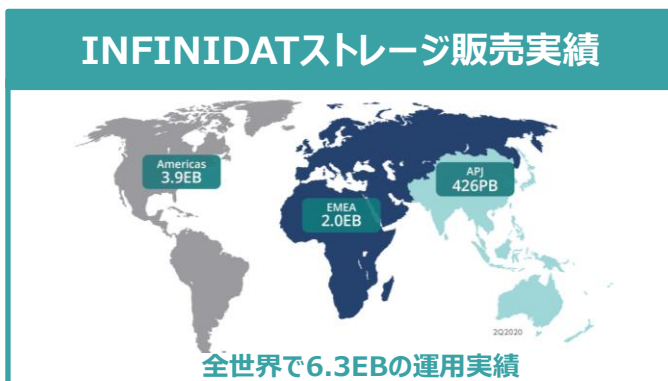
既存の設備に外づけが可能であるため新たな製品の設計開発を行うことなく導入し、収集したデータを活用できることから、浄水器メーカー、飲食店、住宅設備メーカーといった水に関連する機械、工場、施設などを販売・所有している法人のビジネスに合わせて利用可能です。海外ではガソリンスタンドに設置するウォータースタンドの水量や汚染具合等のモニタリングに使用されています。



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事が可能

サービスポートフォリオ

「コンピューティング」、「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)」

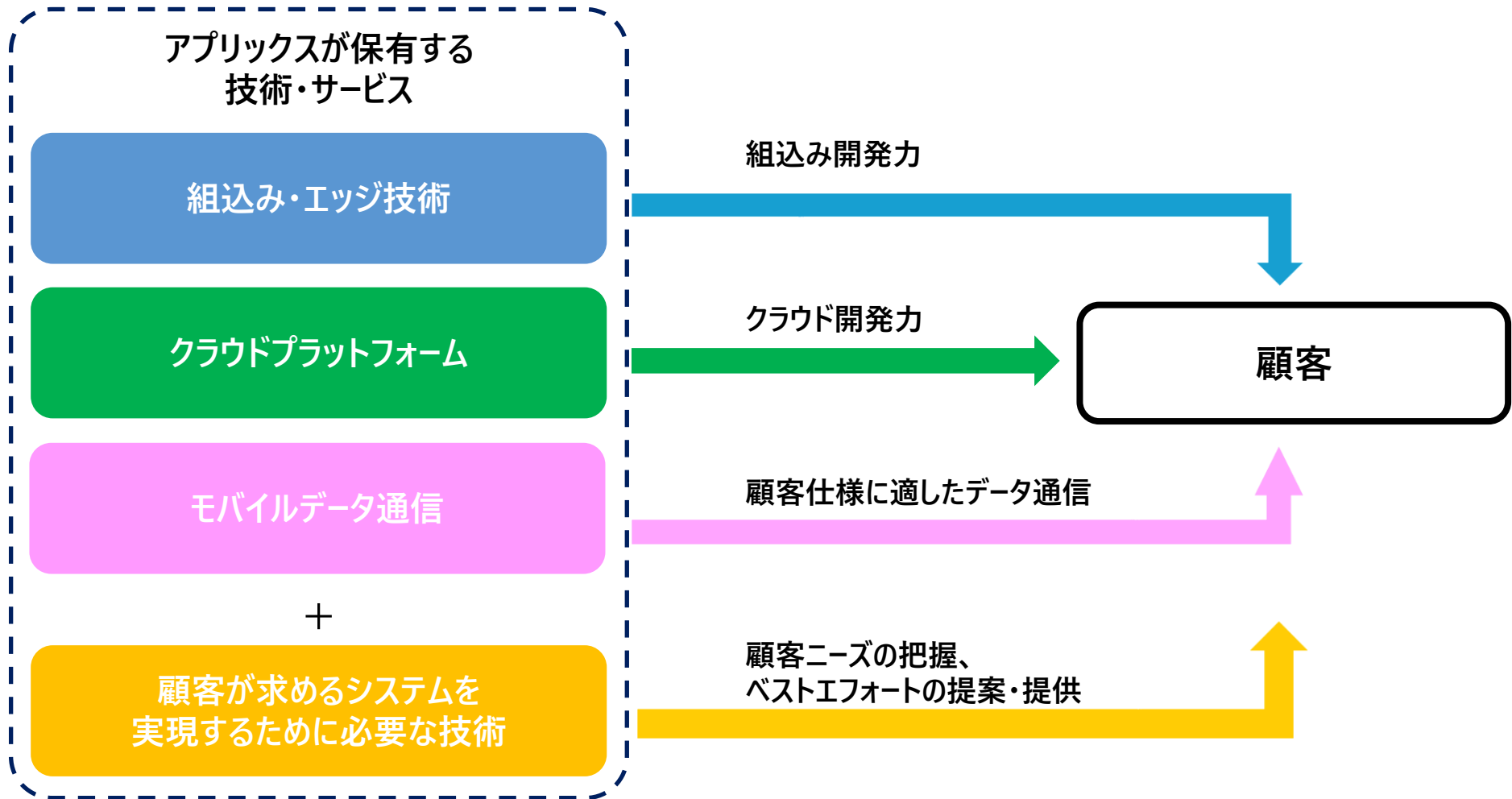
「unio（ユニオ）」は、MVNO事業者としてMVNOサービス「スマモバ」を運営し、3G、4Gの顧客管理やサービス運用ノウハウを有するSMCが提供する、法人向けIoT用データ通信サービス。機器監視、位置情報取得、見守りサービス、モニタリング、防犯・監視カメラなど様々な用途に利用できる汎用性の高さが特長です。

<「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。



< 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]



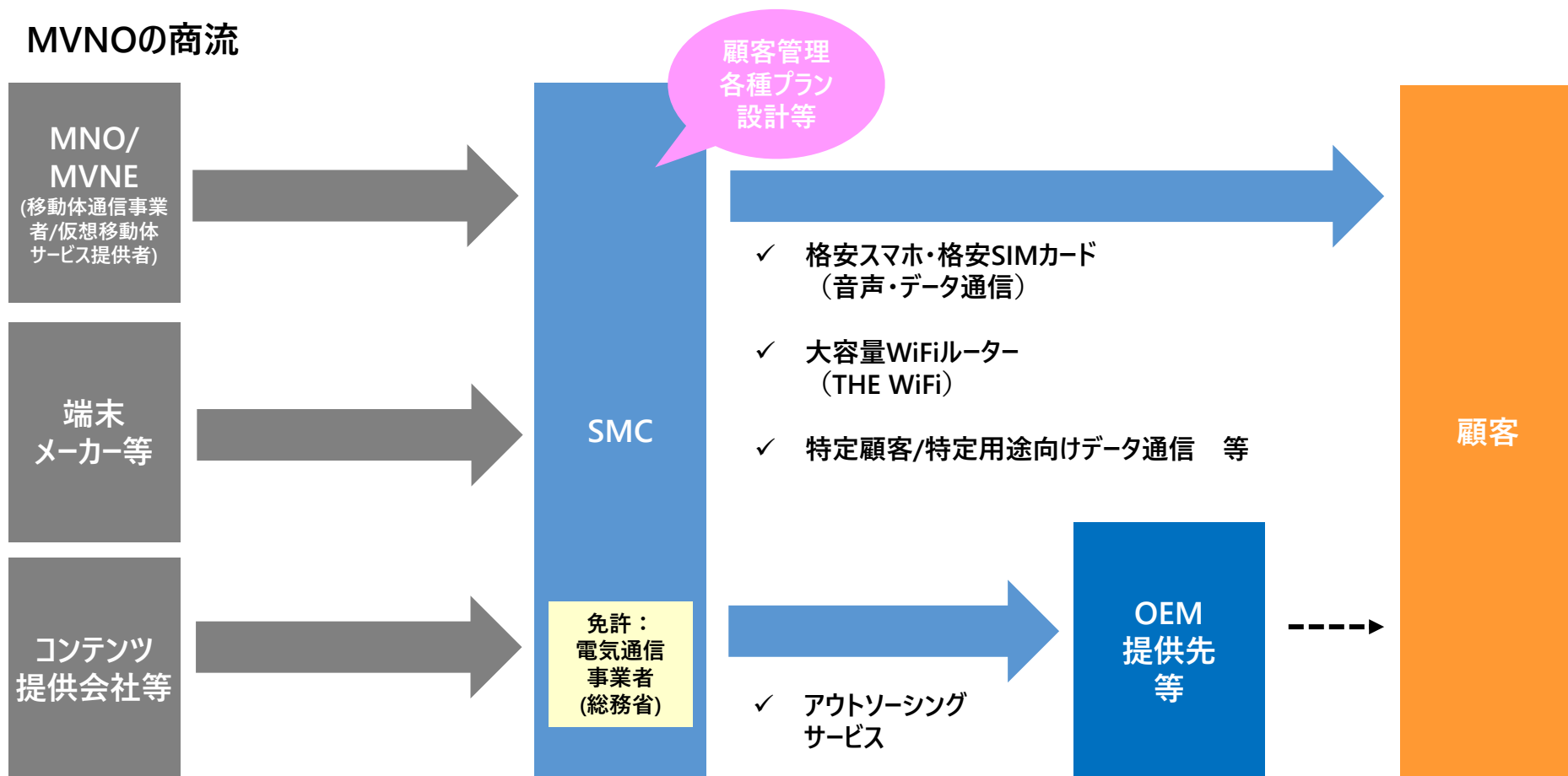
アプリでコーヒーの
濃さ・泡立ちを調整

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3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。

5. Appendix

➤ AplixIoTプラットフォーム

アプリックスの強みを活かした主要事業とするべく、売上全体の約3割強程度までの上昇を目標としていたものの、2021年度についてはIoTシステム開発の進捗鈍化や「AORINO」の販売不振等により2020年度の実績144百万円に対して微増に留まる。2022年度については「事業計画及び成長可能性に関する開示」における成長戦略を実行することで売上高の増加を目指す。

➤ エンジニアリングサービス

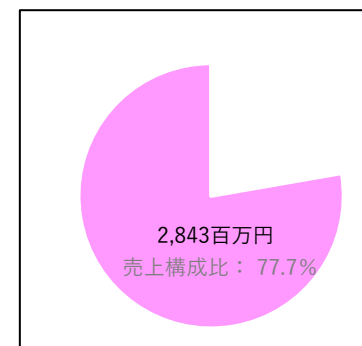
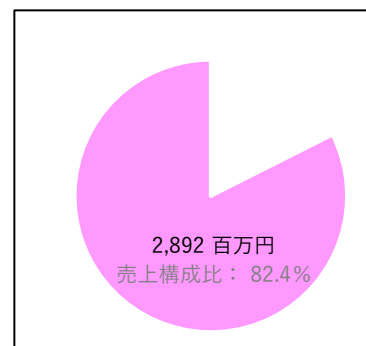
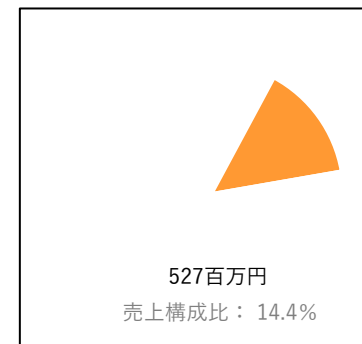
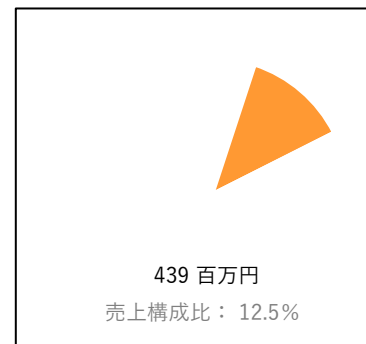
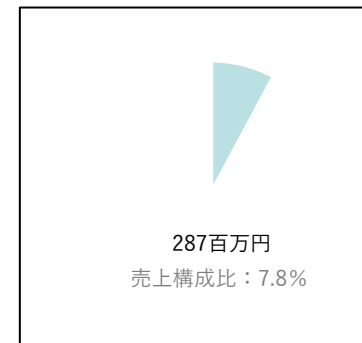
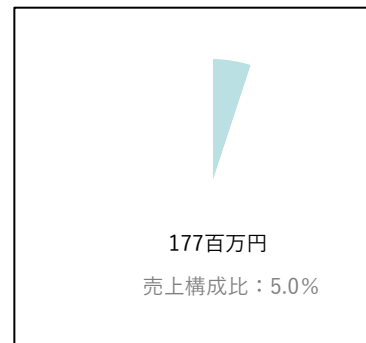
2020年度の実績640百万円に対して2021年度は顧客の予算削減に伴い期首予想時で見込んでいた案件のうちの数々が顧客の事情により中止・延期となったこと等を要因として439百万円という結果に。2022年度は「事業計画及び成長可能性に関する開示」における成長戦略のとおり新規顧客開拓を行うとともに主要顧客への依存比率を下げることで527百万円を見込む。

➤ MVNOサービス

主にストック収益の積み上げにより2020年度実績2,599百万円から2021年度は2,892百万円に増加。引き続きOEM先の拡充やモバイルWiFiルーター「THE WiFi」の販売、顧客ニーズに応えるデータ通信サービスを強化することから堅調な増加を見込むものの、新収益認識基準適用により一部取引の売上高が売上原価又は販管費のマイナス計上となること等の理由から、2022年度の売上高は横ばいの見通し。（新収益認識基準適用による当社グループ売上高への影響についてはP.41参照）

(2021年度実績) : 3,509百万円

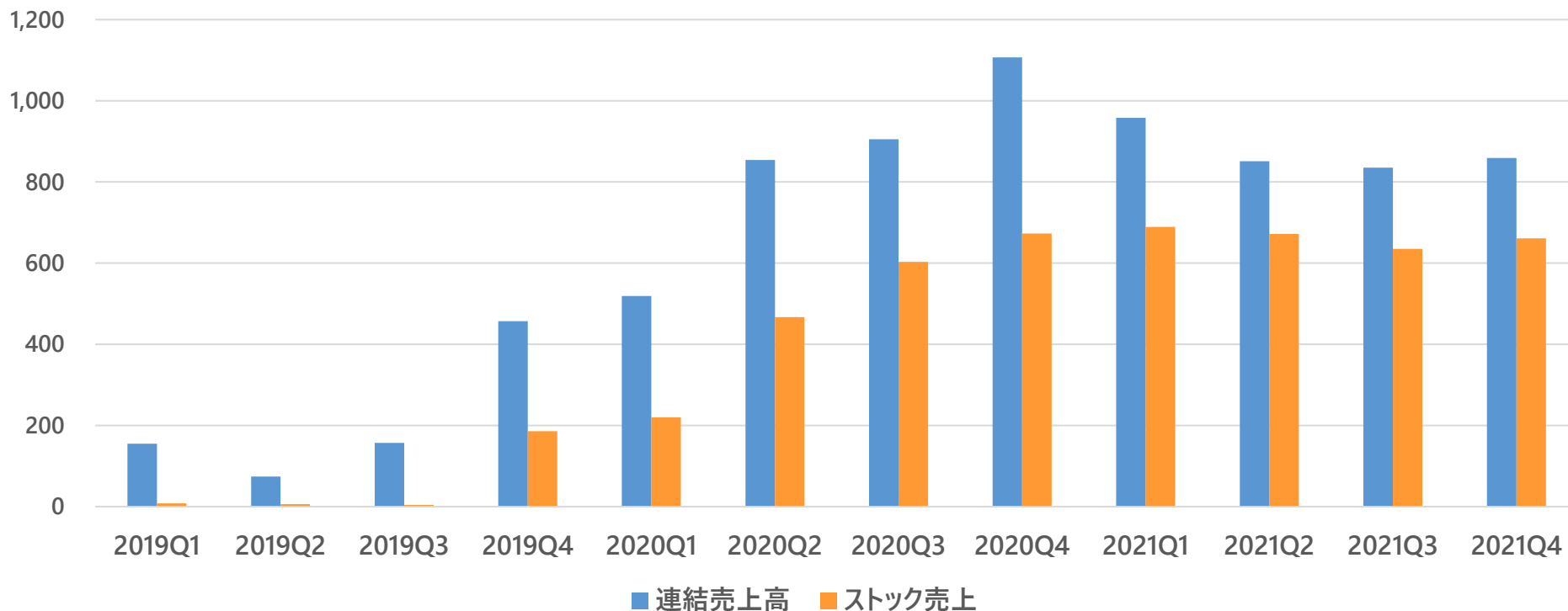
2022年通期見込み : 3,658百万円



- 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
- 2021Q3までにおいて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状態が続いたが、2021年Q4では増加に転じた。引き続き新規ユーザー数の増加・ストック売上の拡大を目指す。

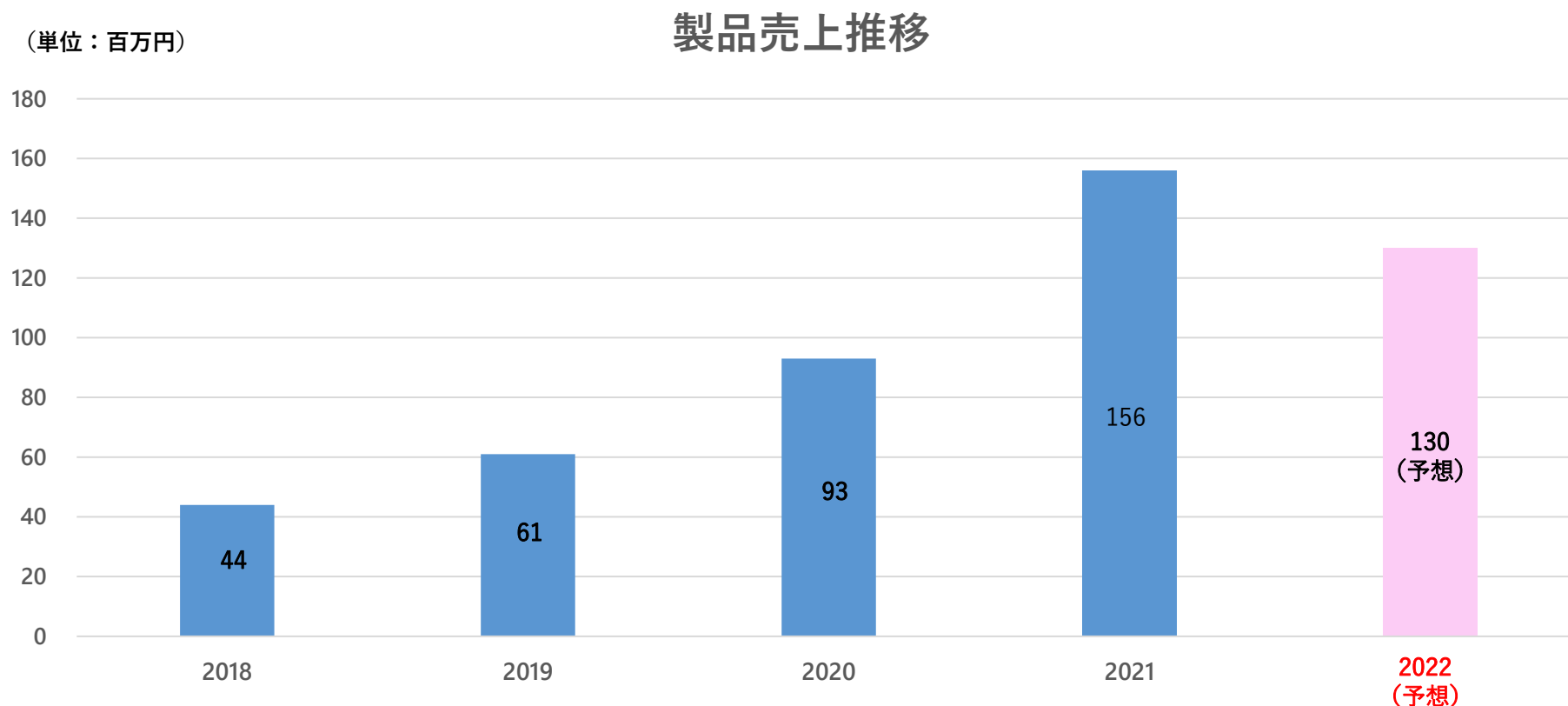
(単位：百万円)

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。

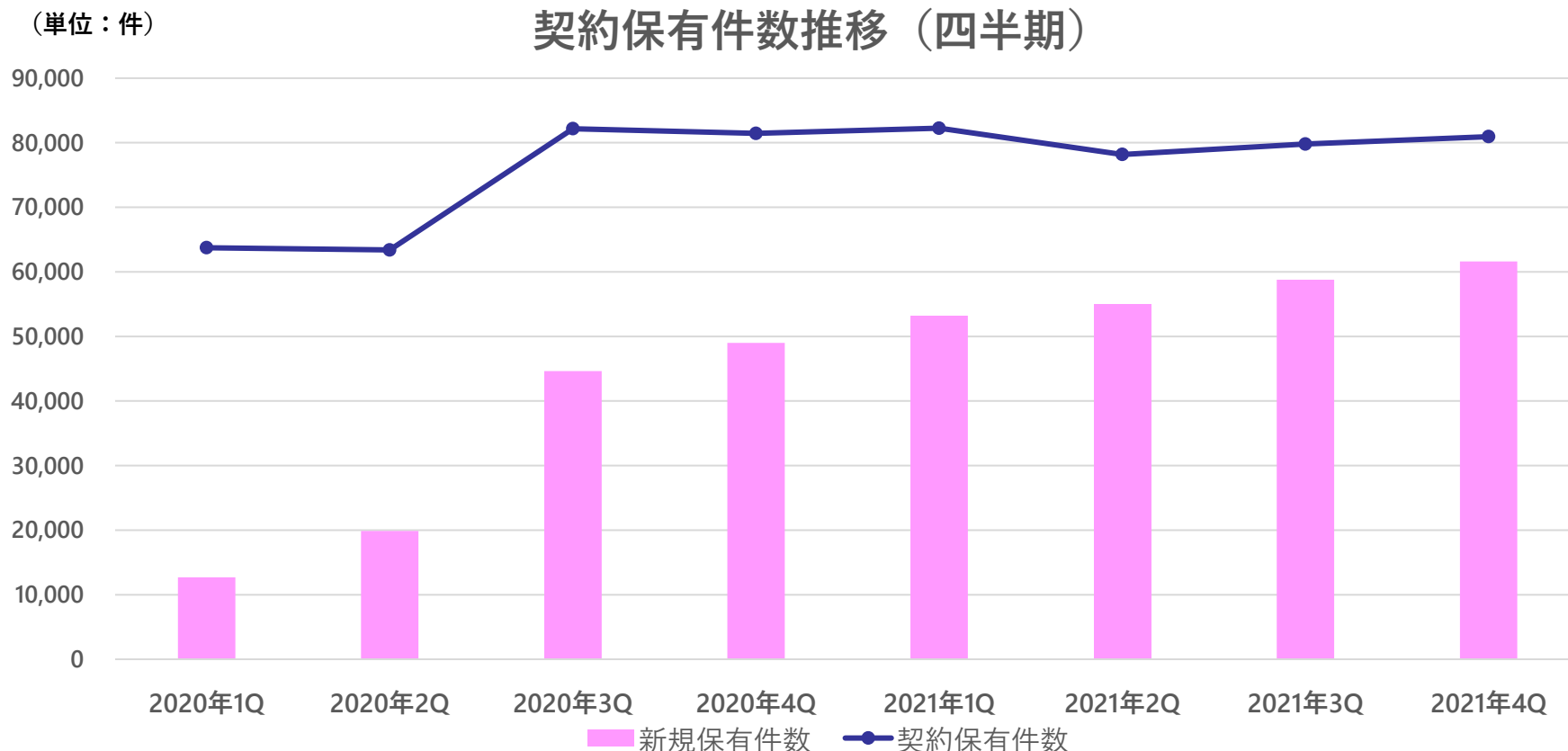


- ✓ 株式会社タツノやトキコシステムソリューションズ株式会社等のセルフサービスステーション用タブレット端末給油許可装置を提供する企業等に対する「MyBeaconシリーズ」の出荷が堅調に推移したことにより売上増加。
- ✓ 2022年度については、引き続き引き合いは多いものの世界的な半導体や部品等の供給不足等により製品の製造・出荷に影響を与える可能性があることから、保守的な売上を見込む。

<参考> MVNOにおける保有件数の推移



- 2022年度目標件数は81,582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

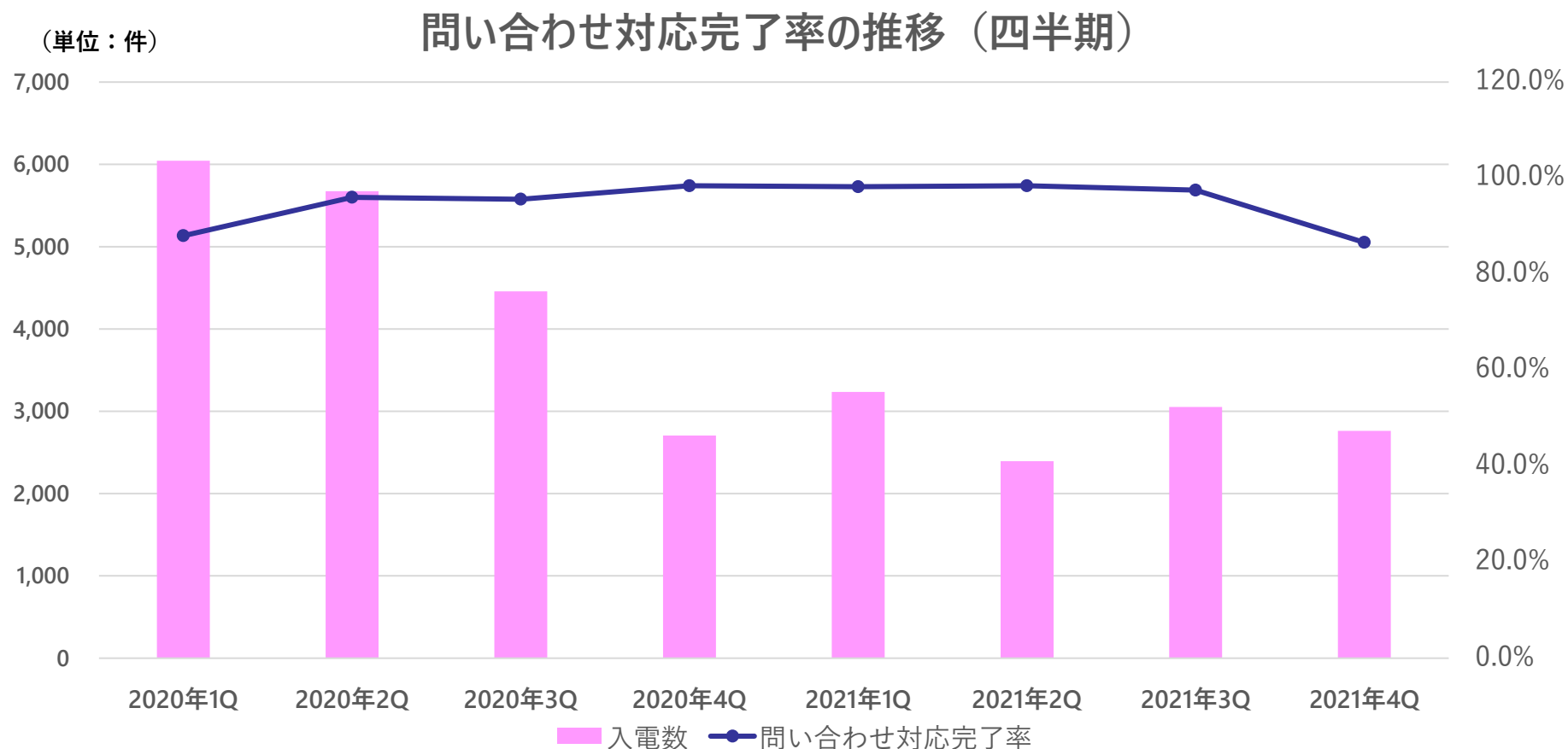


2021年度は新規保有目標件数を69,000件に設定していたが、大手キャリアによる格安プラン提供戦略等の影響により伸び悩んだ結果、2021年度は約61,000件程度に着地。引き続き新規獲得件数の増加を図り、2022年度は新規保有件数81,000件を目指す。

<参考> MVNOにおける問い合わ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4四半期

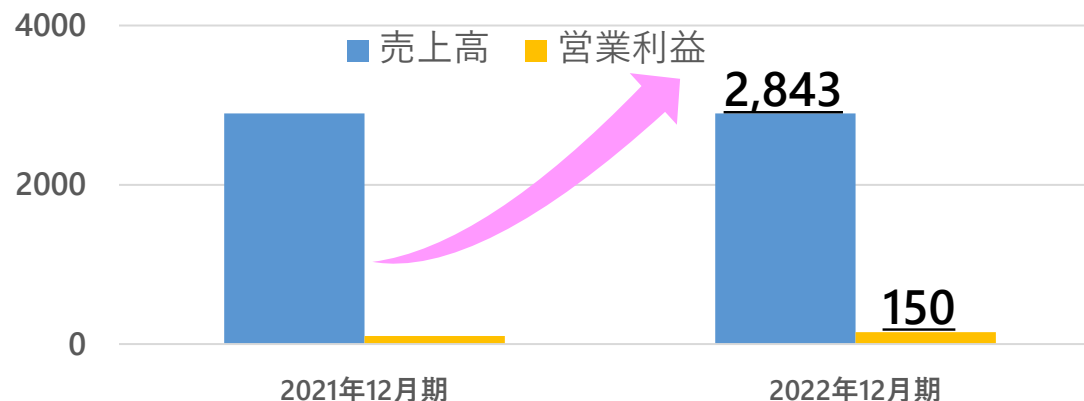
売上高	2,897百万円	前年同期比11.5%	直前四半期比5.1%
営業利益	101百万円	前年同期比▲48.7%	直前四半期比14.1%
新規獲得件数	27,182		
保有件数	80,939		

AORINO <small>（2021年4月販売開始）</small>	2021年予想売上高	2021Q4実績	進捗率
	860百万円	1百万円	0.1%

■ SMCの2022年度業績予想

2022年12月期は売上高2,897百万円（前年実績とほぼ同額）、営業利益は150百万円（前年実績より約50百万円増）を見込む。なお、新収益認識基準の適用により、昨年までは売上高に計上していた一部取引について、当期より売上高への計上ではなく売上原価からの控除となる等計上方法を変更したことにより、売上高が従来の計上方法に比べて約130百万円減少。

（予想数値に反映済み。営業利益へ影響無し ※詳細は次ページ参照）

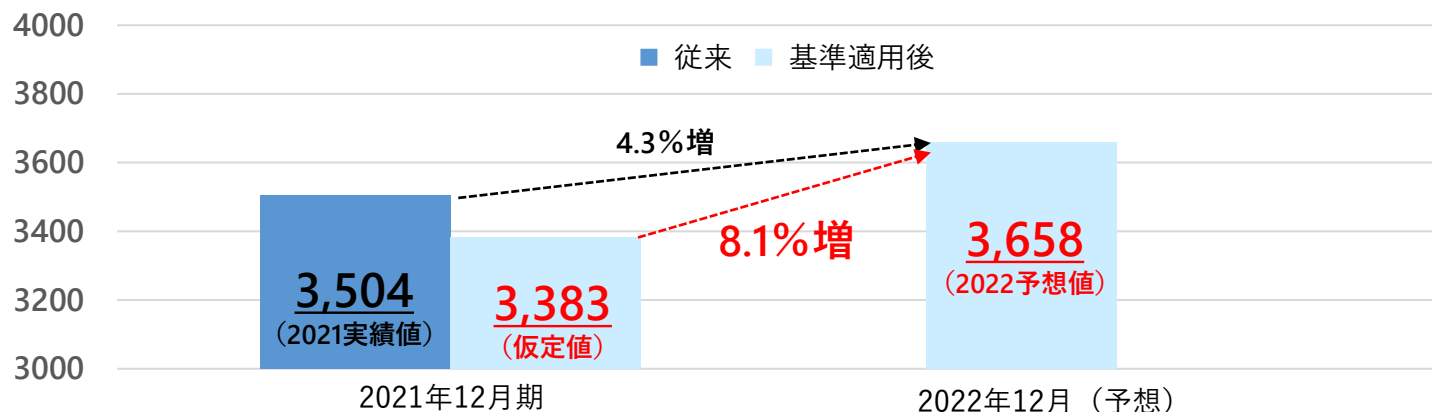


<参考> 新収益認識基準適用による売上高への影響状況

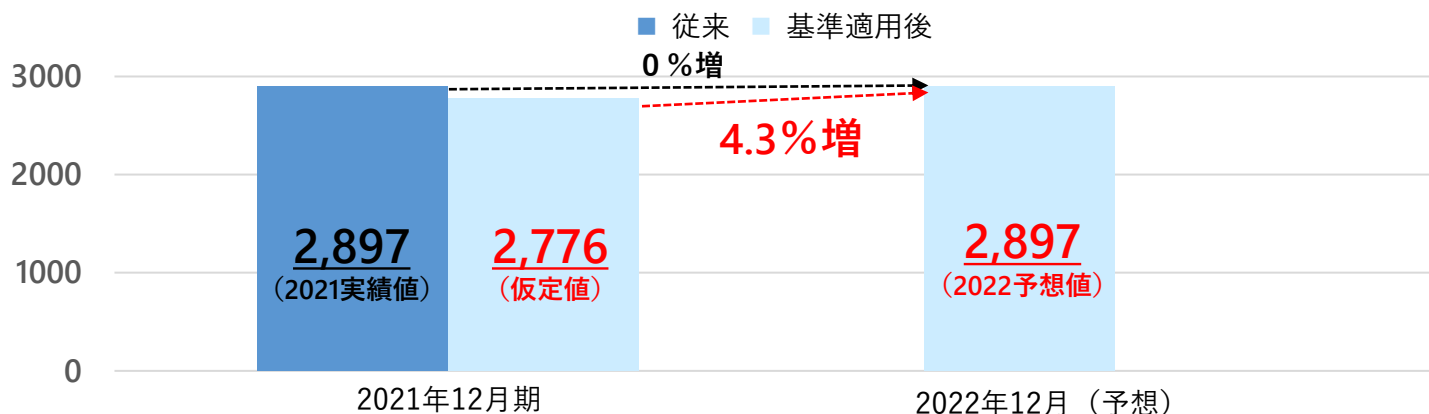


上述したとおり、2022年度より新収益認識基準が適用開始したことに伴い、SMCの一部取引について、当期より売上高への計上ではなく売上原価、販管費の控除となる等の変更が生じることから、連結とSMCそれぞれの業績に影響（営業利益へのインパクト無し）。

■ 連結売上高への影響状況



■ SMC売上高への影響状況



■ 業績への影響

Aplix IoT プラットフォーム事業におけるIoT製品「MyBeaconシリーズ」について、新型コロナウイルス感染症の蔓延による工場閉鎖等の影響により世界的に半導体不足が発生していることから、必要部材の調達に滞る可能性があります。ただし、現段階では当社連結業績に大きな影響を与える規模のものではないと考えております。

■ 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、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。