

事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

株式会社アプリックス(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

〒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

2,445百万円 [2021年12月末現在]

売上高

3,504百万円（連結） [2021年12月期]

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. ビジネスモデル
2. 市場環境
3. 競争力の源泉
4. 事業計画
5. リスク情報

1. ビジネスモデル

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

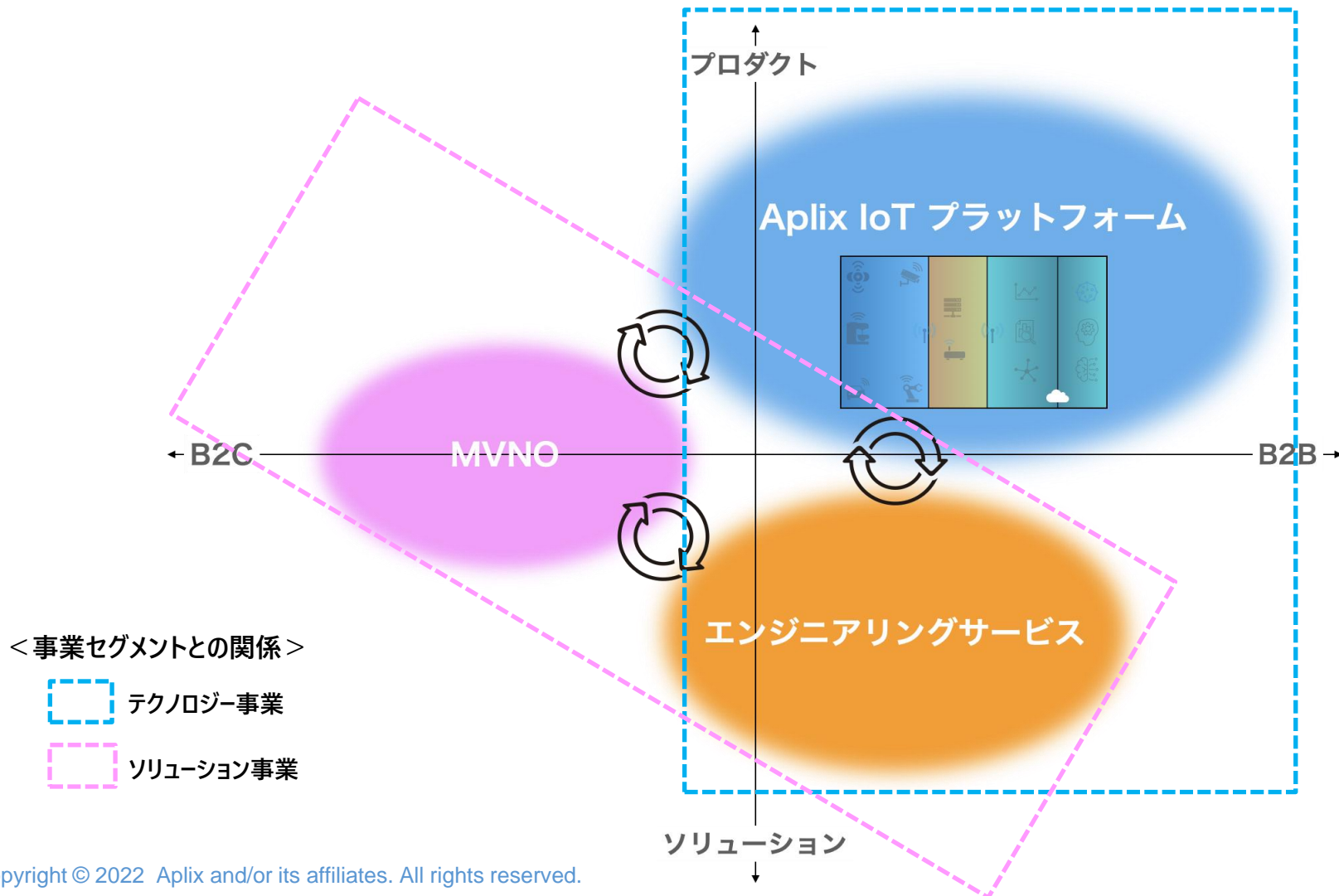
アプリックスが強みとする組み込み&エッジからクラウドまでワンストップで開発できる
技術を用いて顧客が実現したいサービスや仕組みを実装

MVNO

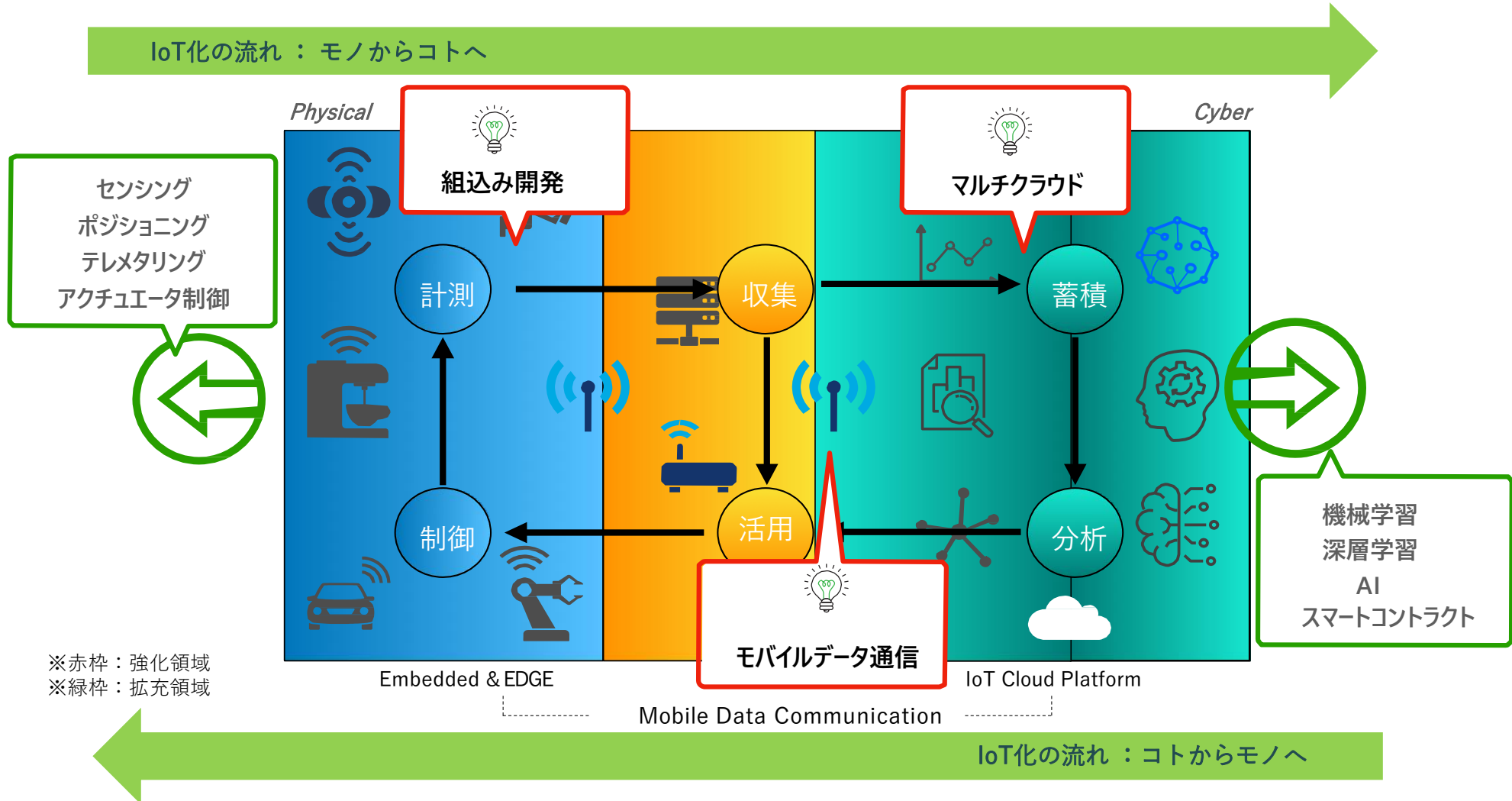
MVNO事業者として格安ケータイ、格安SIMカードや通信サービスを提供

※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。

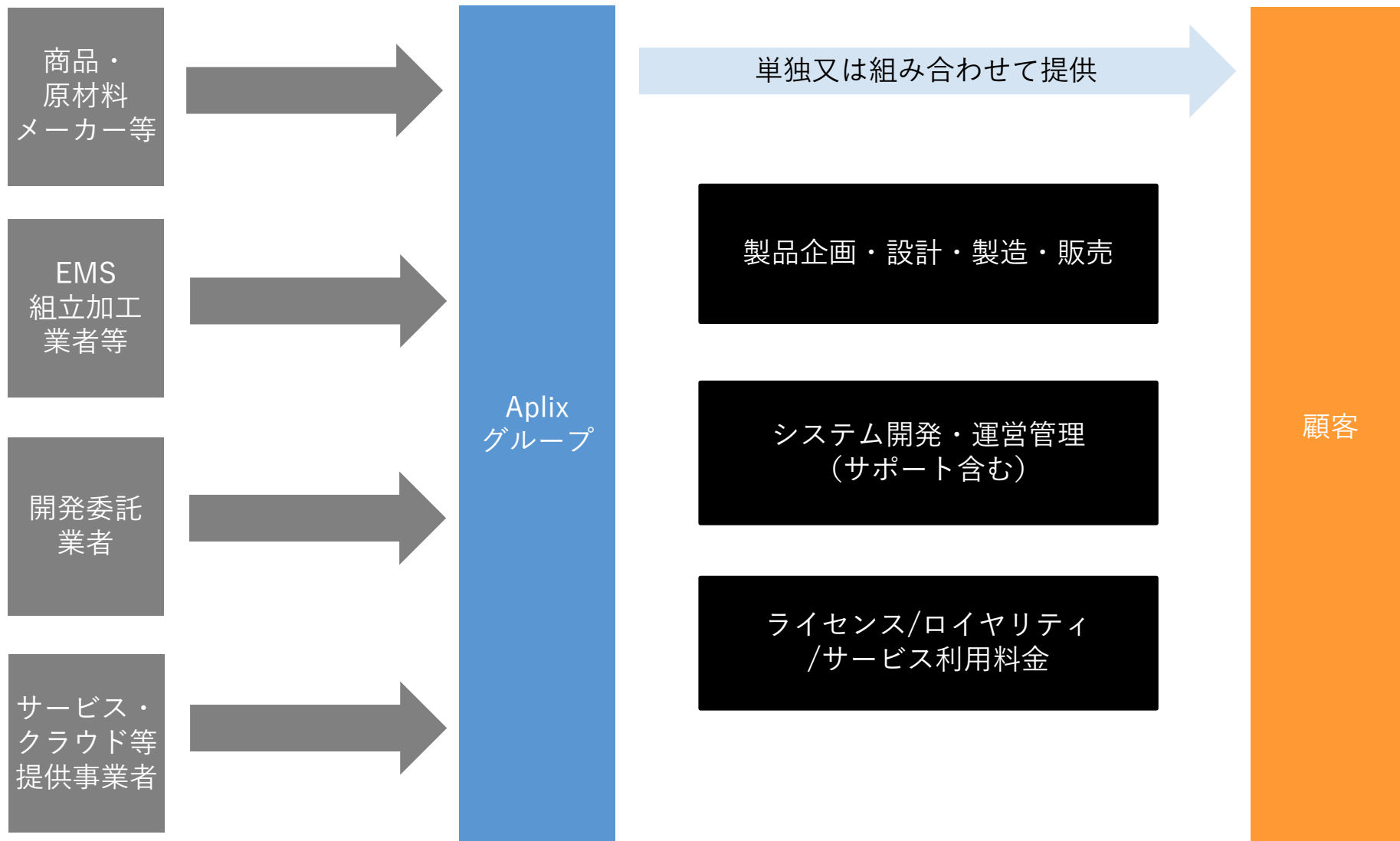
「Aplix IoT プラットフォーム」を中心に、組み込み & エッジからクラウドまでワンストップで開発できる技術を用いて顧客が実現したいサービスや仕組みを構築する「エンジニアリングサービス」と「MVNO」を連携した専門性の高いサービスを提供することで、グループの発展を図っています。



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。



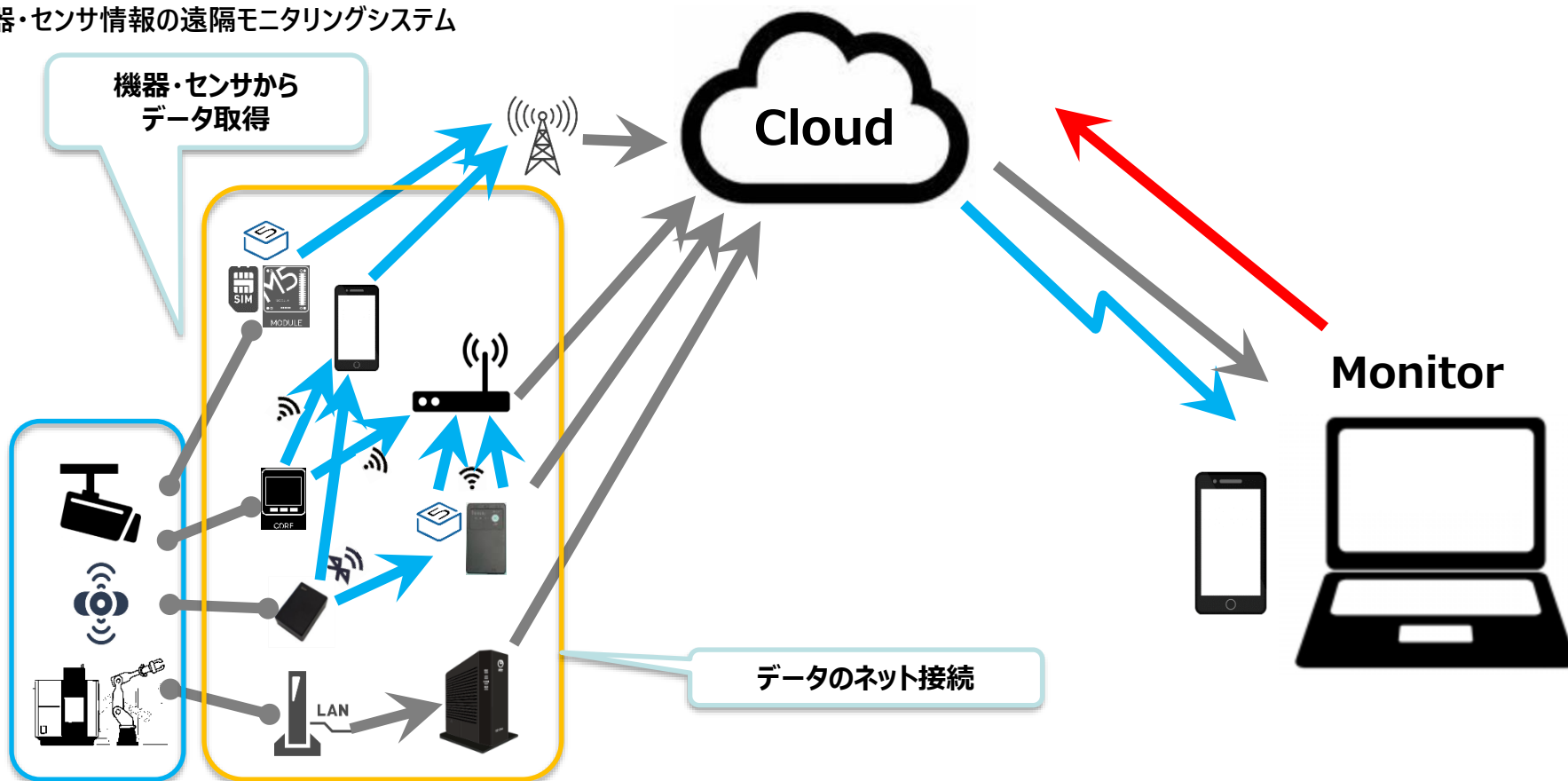
➤ Aplix IoT プラットフォームの模式図



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や、ビーコンを活用したシステム開発等にも対応しています。

<「MyBeaconシリーズ」ラインアップ>

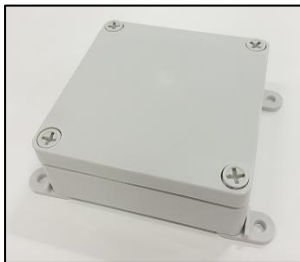
汎用型



近接域特化型



防水防塵型



ペンダント型



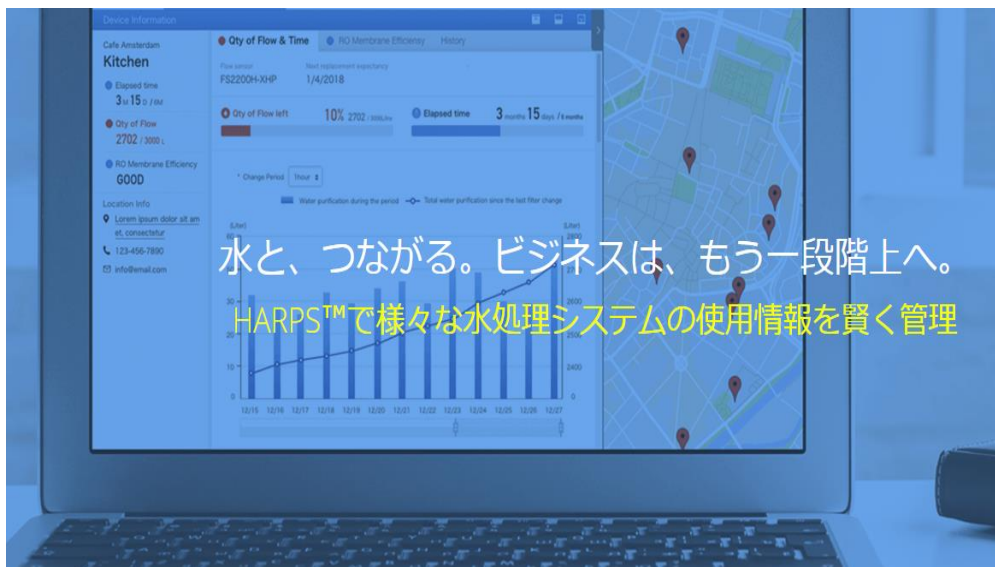
USBスティック型



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。

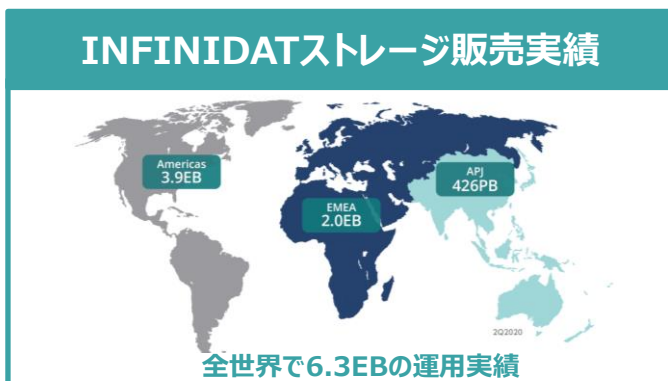
既存の設備に外づけが可能であるため新たな製品の設計開発を行うことなく導入し、収集したデータを活用できることから、浄水器メーカー、飲食店、住宅設備メーカーといった水に関連する機械、工場、施設などを販売・所有している法人のビジネスに合わせて利用可能です。海外ではガソリンスタンドに設置するウォータースタンドの水量や汚染具合等のモニタリングに使用されています。



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)」

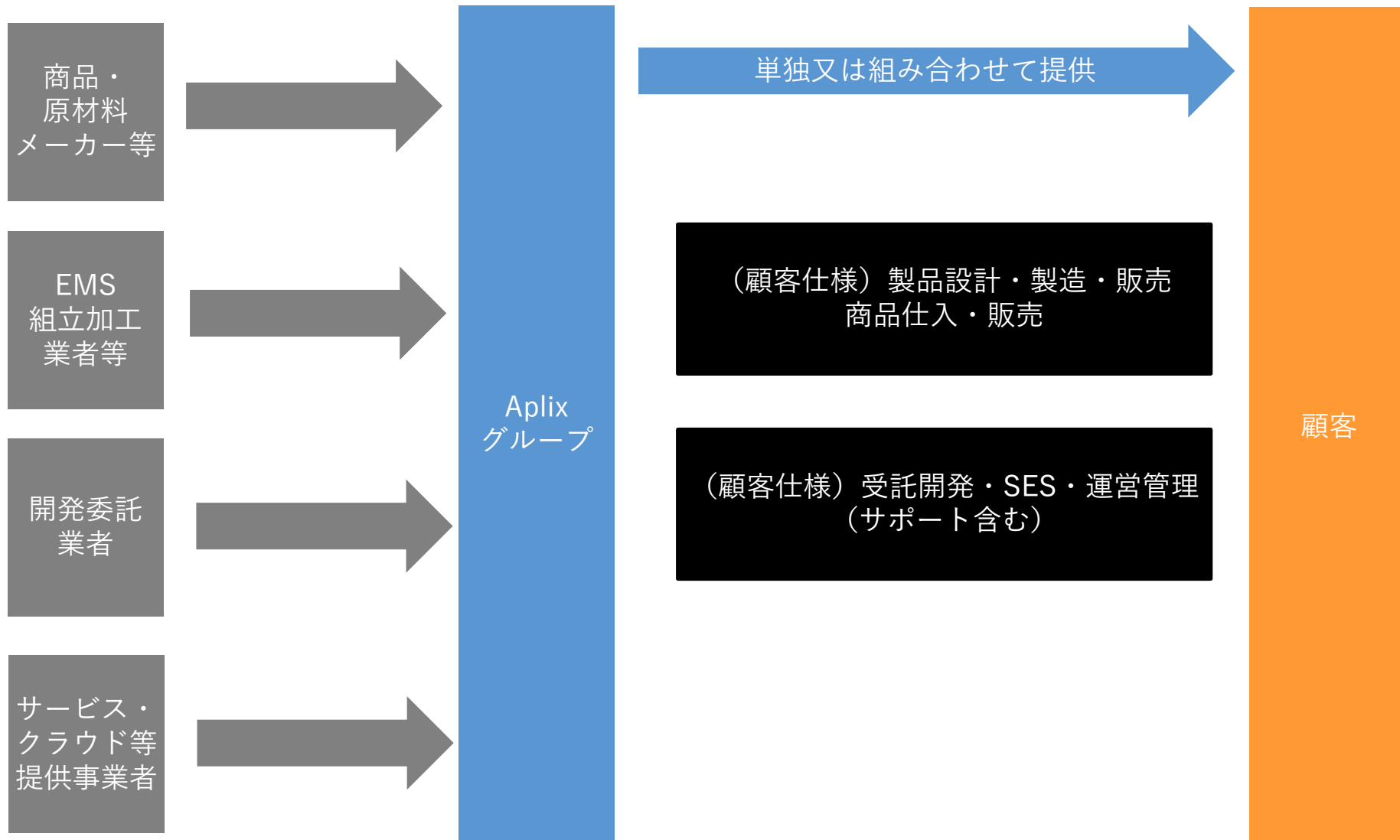
「unio（ユニオ）」は、MVNO事業者としてMVNOサービス「スマモバ」を運営し、3G、4Gの顧客管理やサービス運用ノウハウを有するSMCが提供する、法人向けIoT用データ通信サービス。機器監視、位置情報取得、見守りサービス、モニタリング、防犯・監視カメラなど様々な用途に利用できる汎用性の高さが特長です。

<「unio」の特徴>

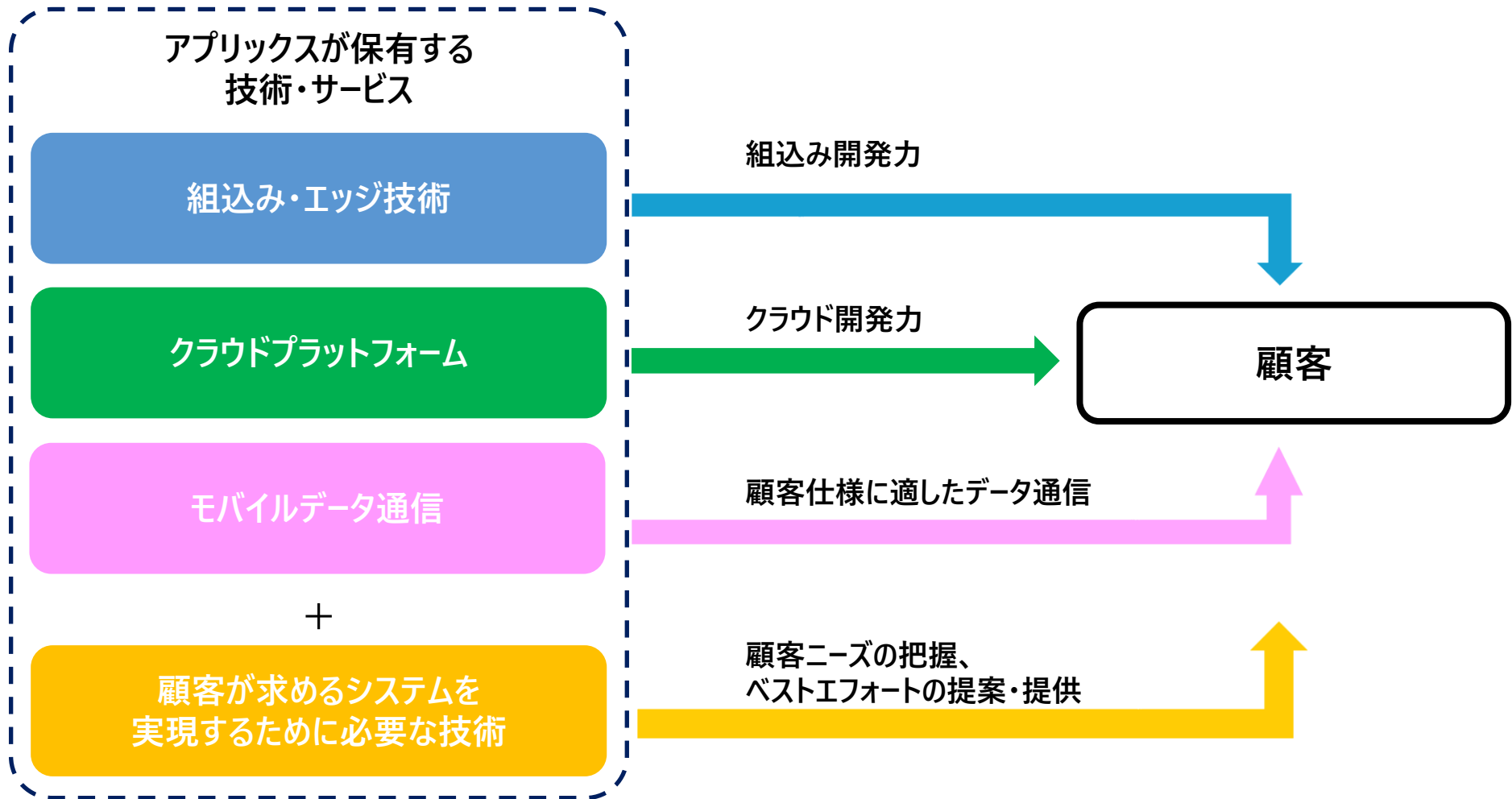
- NTTドコモLTE回線を利用
- SIMタイプはデータ通信のみ（SMSの付帯が必要な場合は別途ご相談）
- SIMサイズ（標準・micro・nano）対応・用途に応じた3つのプランを用意

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

➤ エンジニアリングサービス事業の模式図



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]

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



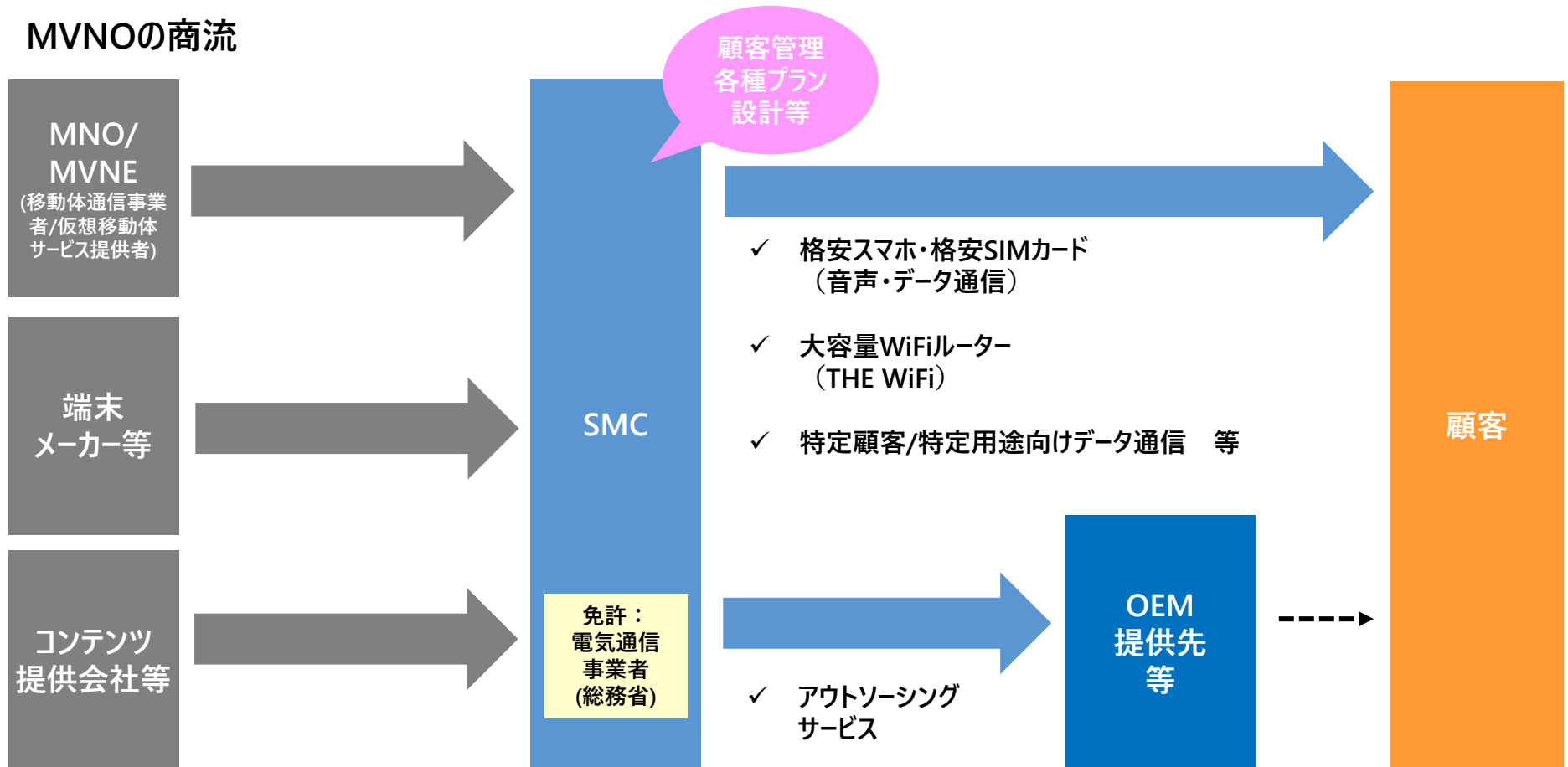
アプリでコーヒーの
濃さ・泡立ちを調整

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。

➤ 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。当期2022年度については「4. 事業計画」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

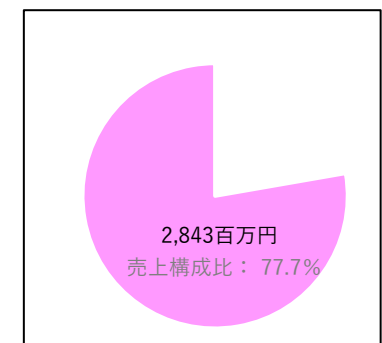
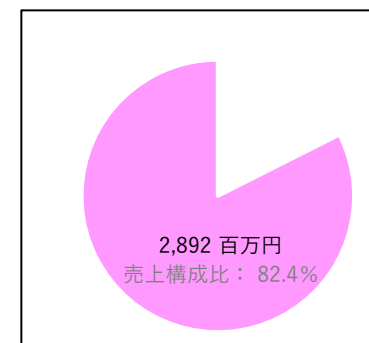
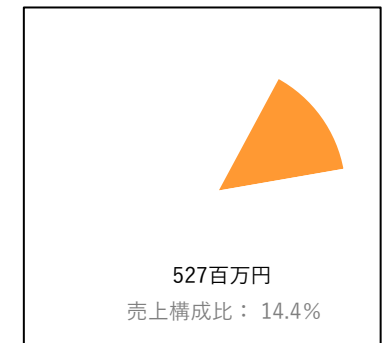
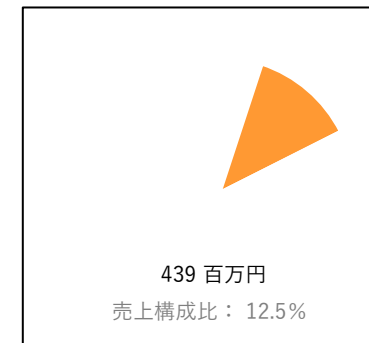
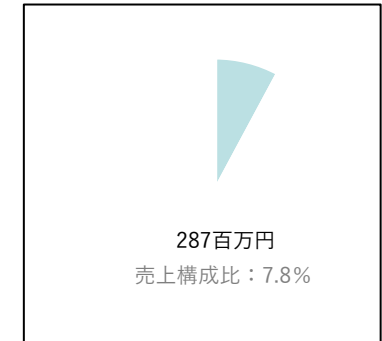
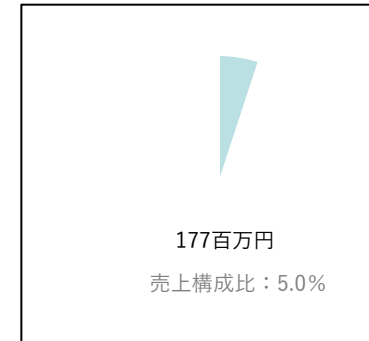
2020年度の実績640百万円に対して2021年度は顧客の予算削減に伴い期首予想時で見込んでいた案件のうちの数件が顧客の事情により中止・延期となったこと等を要因として439百万円という結果に。2022年度は「4. 事業計画」における成長戦略のとおり新規顧客開拓を行うとともに主要顧客への依存比率を下げることで527百万円を見込む。

➤ 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.54参照）

前年度実績（2021年度）：3,509百万円

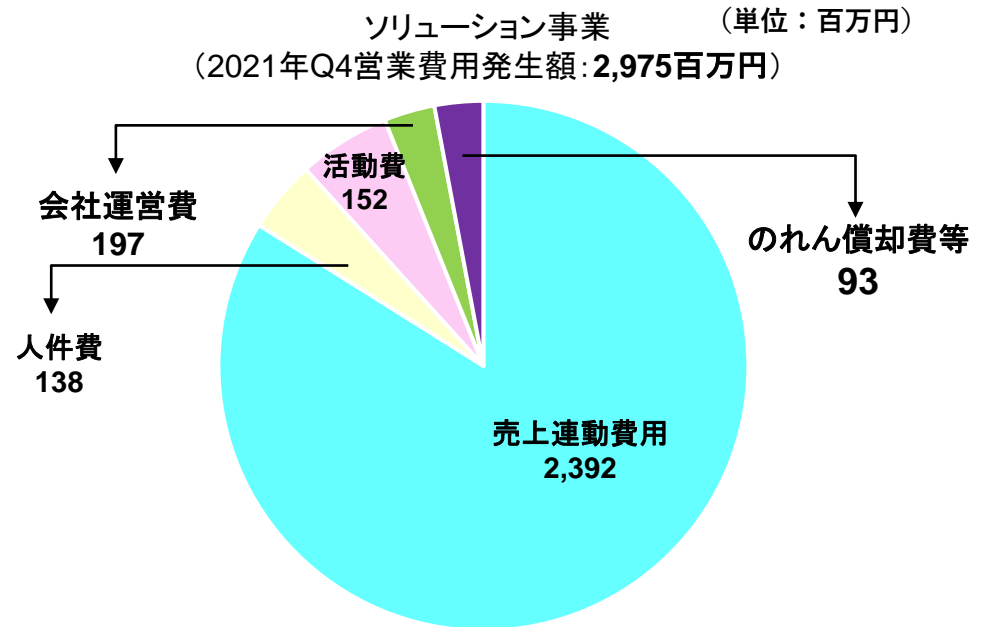
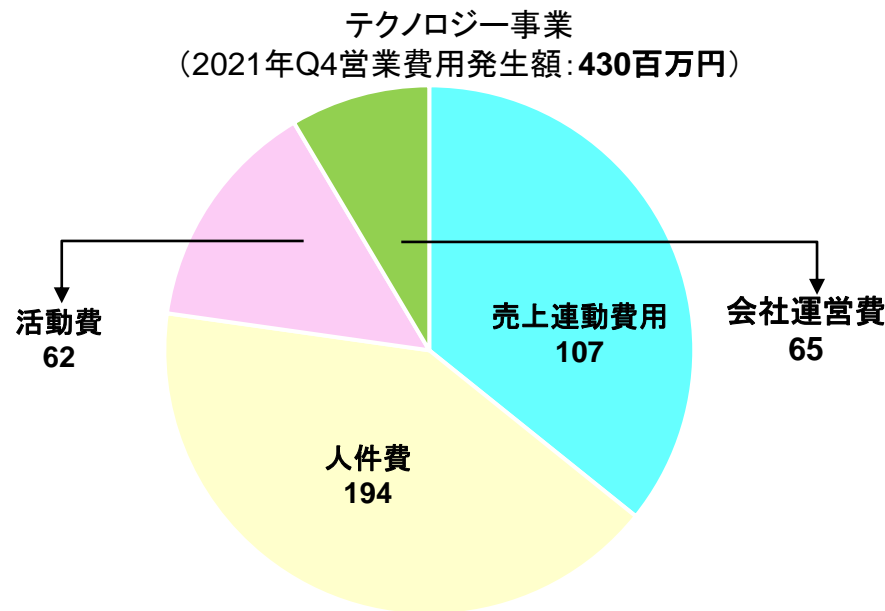
2022年通期見込み：3,658百万円



✓ 2021年12月期における営業費用(連結)の構成

<参考(2021年通期実績、連結)>

- ・売上高: 3,504百万円
- ・営業利益: ▲102百万円



※その他、全社費用(管理部門における費用等)が122百万円発生

<各費用の内容>

- ・売上連動費用…… 商品仕入、製品原価、回線原価、外注費等
- ・人件費…………… 給与手当、賞与、役員報酬等
- ・活動費…………… 広告宣伝費、旅費交通費、代理店手数料等
- ・会社運営費……… 地代家賃、賃借料、通信費、減価償却費等
- ・のれん償却費等…… のれん償却費、顧客関連資産償却費

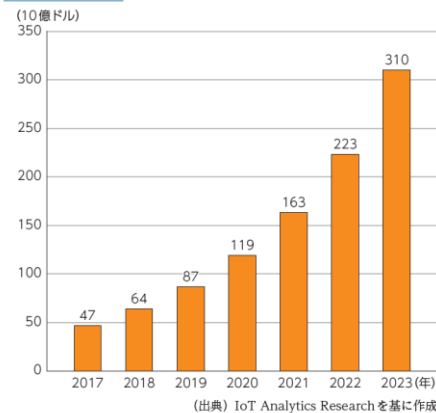
2. 市場環境

全体の市場感

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の提供を行うAplix IoTプラットフォーム事業では、顧客業務の自動化・最適化等を目的とした事業が属するIoTソリューション市場と、IoTデータの収集・ストック・サービス化を図るIoTプラットフォーム市場の、2つの市場をターゲット市場として設定。

✓ IoTソリューション市場の成長性

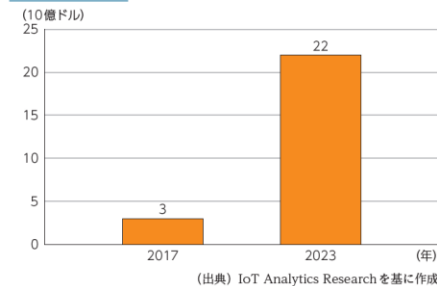
図表 1-4-2-16 IoTソリューションの市場規模（グローバル）



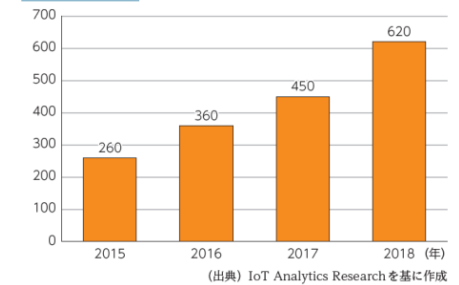
「IoTソリューションの市場規模（グローバル）は、ドイツの調査会社IoT Analyticsによれば、2017年から2023年にかけて、年平均成長率37%で拡大すると予測している（図表1-4-2-16）

✓ IoTプラットフォーム市場の成長性

図表 1-4-2-17 世界のIoTプラットフォーム市場規模の予測（プラットフォーム利用料等の収益合計）



図表 1-4-2-18 世界のIoTプラットフォーム市場における提供事業者の推移



IoT Analyticsによれば、世界のIoTプラットフォーム市場（プラットフォーム利用料等の収益合計）は、2018年から2023年まで年平均成長率39%で成長しており、2023年までに220億米ドルを超えると予測している（図表1-4-2-17）

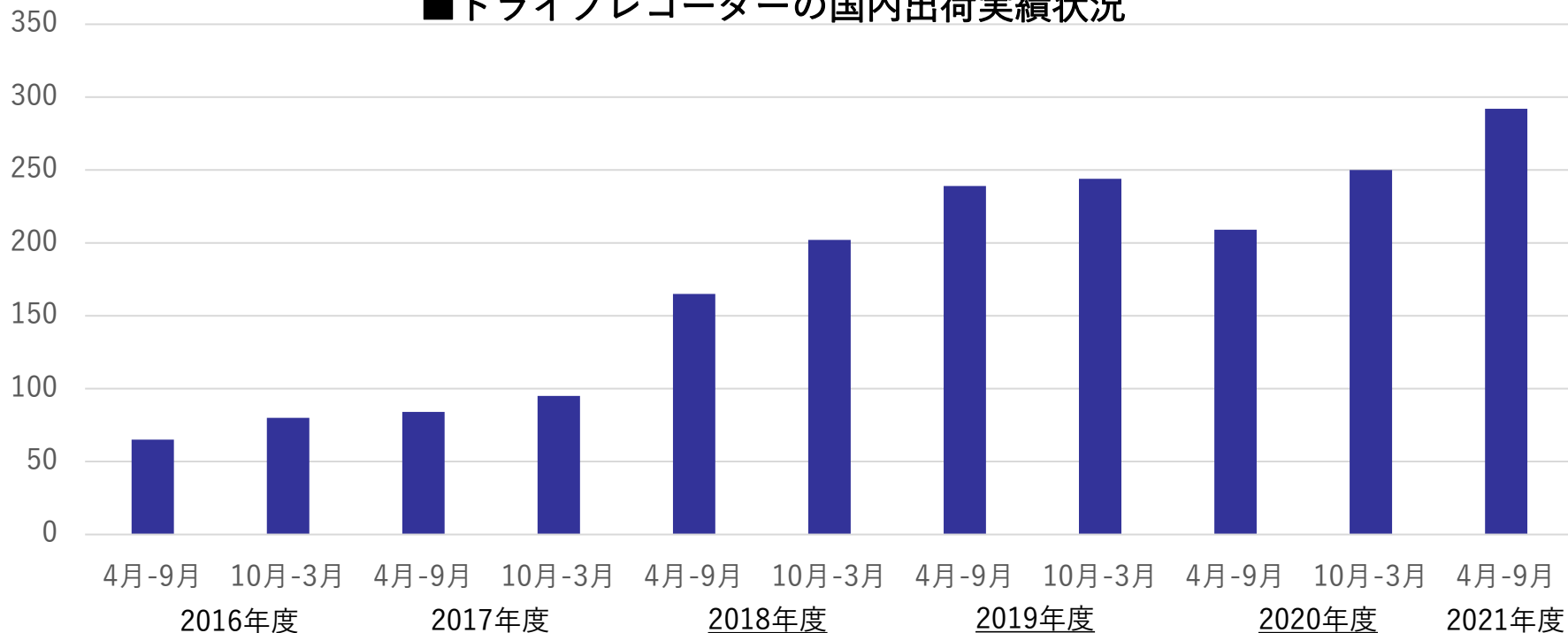
➤ 令和2年度情報通信白書：IoT等BtoB向けプラットフォームの動向（P.93～P.95）より

いずれの市場においても高い成長可能性が見込める

Aplix IoTプラットフォームにて提供する通信機能付きAIドライブレコーダー「AORINO（アオリノ）」がターゲットとするドライブレコーダー市場の概況。

(単位：百万台)

■ドライブレコーダーの国内出荷実績状況



➤ 一般社団法人ドライブレコーダー協議会ホームページ「ドラレコ出荷統計」より

- あおり運転が社会問題化した影響等により、2016年以降において国内出荷実績が伸長傾向。

通信機能付き、クラウド連携という特徴を活かして
市場の成長に伴った事業成長を目指す

➤ エンジニアリングサービス

エンジニアリングサービス事業では、クラウドやモビリティ、ビッグデータのなどのIT技術を活用して、新製品や新サービスなどのこれまでにない新しいビジネスモデルを創出して他社に対する競争優位性を確立する「デジタルトランスフォーメーション (DX)」の市場をターゲット市場として設定。

DXの現状と今後の見通し

✓ 「2025年の崖」問題

- 様々な企業でデジタル部門を設置する等の取組みが見られるが、ある程度の投資は行われるものの実際のビジネス変革には繋がっていないというのが多くの企業の現状。

⇒ このままではDXが実現できないのみでなく、2025年以降**最大12兆円/年（現在の約3倍）の経済損失**が生じる可能性。
(2025年の崖)



このような状況を解決するため、経済産業省では以下の「DX実現シナリオ」を掲げ、より積極的にDXを推進していく方針。

<DX実現シナリオ>

「2025年までの間に、複雑化・ブラックボックス化した既存システムについて、廃棄や塩漬けにするもの等を仕分けしながら、必要なものについて刷新しつつ、**DXを実現することにより、2030年実質GDP130兆円超の押上げを実現。**」

➤ 経済産業省 デジタルトランスフォーメーションに向けた研究会「DXレポート～ITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開～」より引用

国が主導で積極的に発展を推進していくDX市場において、
アプリックスの強みを活かした顧客価値の創造にさらに注力

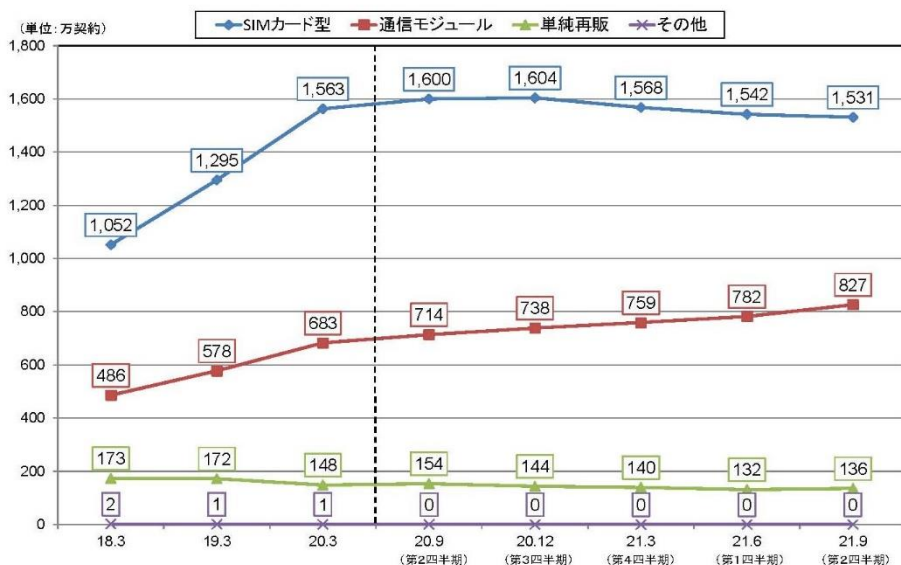
➤ MVNOサービス

全体の市場感

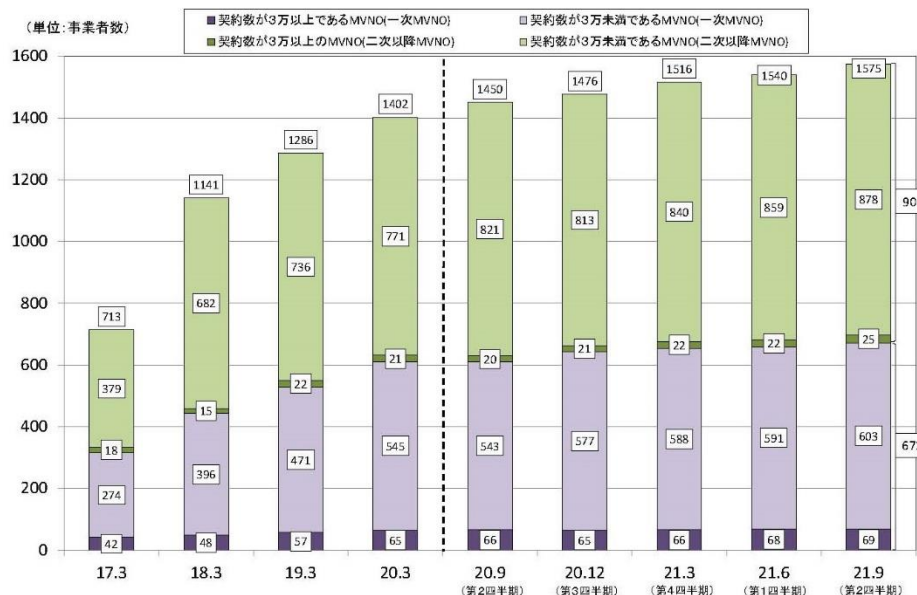
MVNOサービス全体の契約者数や事業者数は横ばい、飽和状態となる中、大手キャリアによる相次ぐ格安プランの発表により、格安ケータイ分野の価格競争が激化。

一方で、MVNO事業者にとって仕入原価となる通信料金の引き下げも予定されている。

MVNOサービスの区別別契約数の推移



MVNOサービスの事業者数の推移



➤ 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

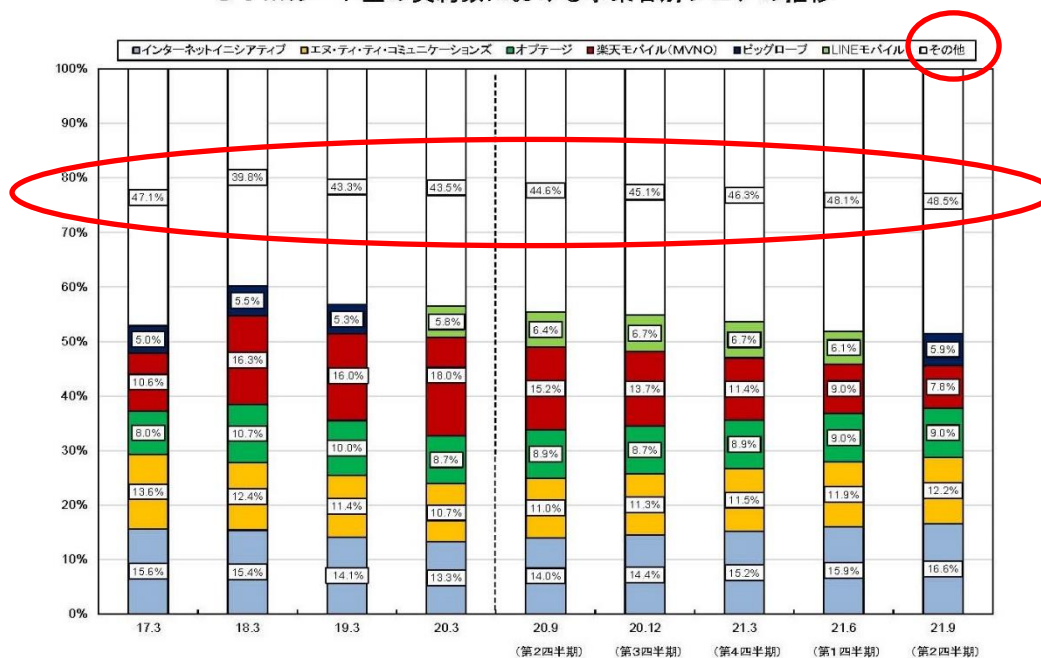
自社ブランドでの格安ケータイ販売のみではなく
他社へのMVNOサービスの提供（OEM）や
データ通信サービスの提供などを通じてシェアの拡大を目指す

➤ MVNOサービス

競合環境

- 前ページ記載のとおりMVNO市場の競合環境については飽和・鈍化状態であるが、SIM市場における競合環境については下記のとおり「その他」の事業者が多くを占める状況である。
- 「1. ビジネスモデル」で記載した当社グループが持つ強みをベースに当社グループのMVNOサービスの仕組みを他社へOEMの形で提供する等、独自色を強めていくことにより「その他」におけるシェアを伸ばしていく。

SIMカード型の契約数における事業者別シェアの推移



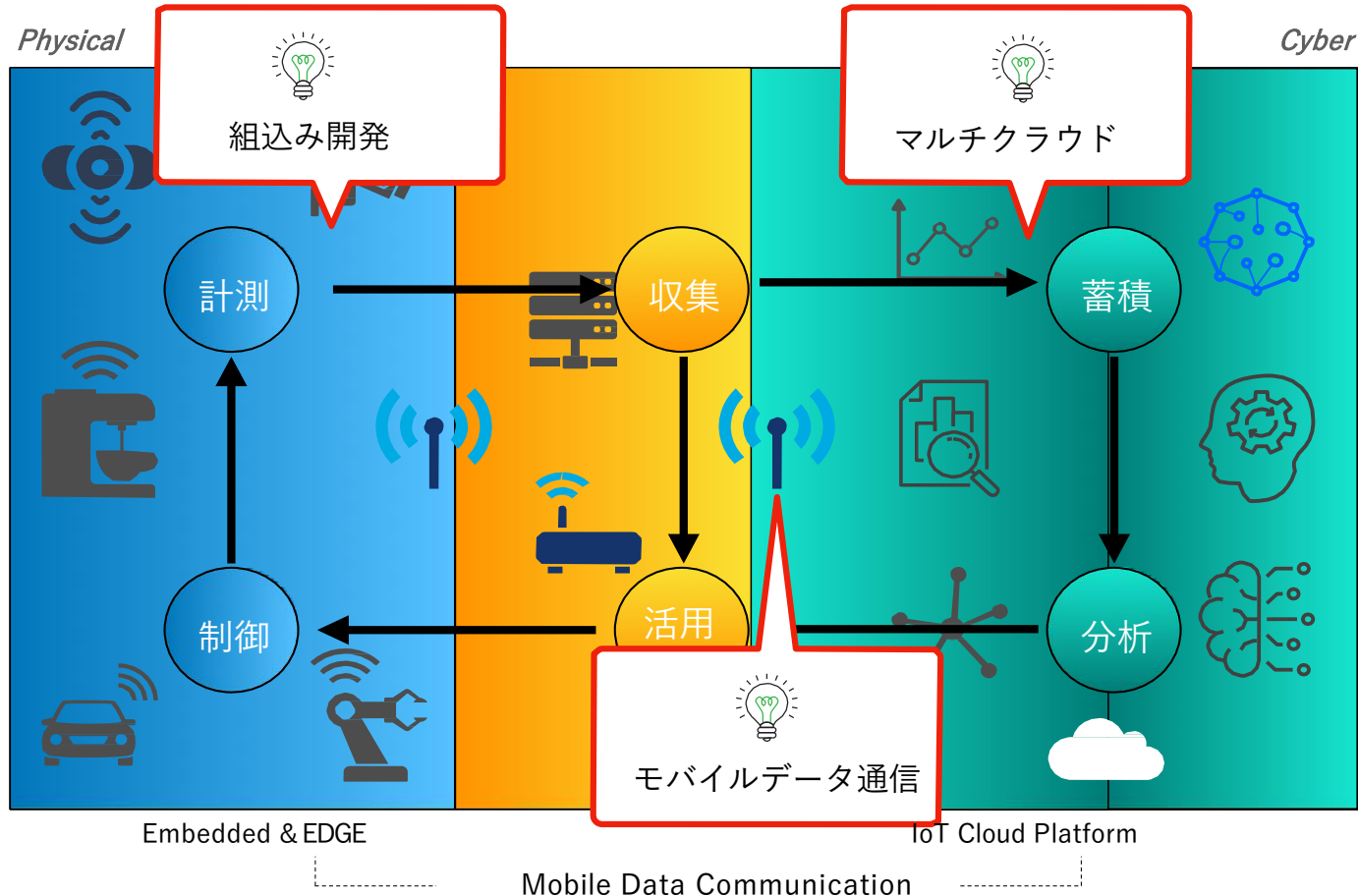
➤ 総務省「電気通信サービスの契約数及びシェアに関する四半期データの公表（令和3年度第2四半期（9月末））別紙」より

自社の強みを活かしたOEMやデータ通信サービスなど独自のビジネスを進めていきSIMカード市場のシェアを伸ばす
（「4. 事業計画」で具体的な施策を記載）

3. 競争力の源泉

➤ Aplix IoTプラットフォーム

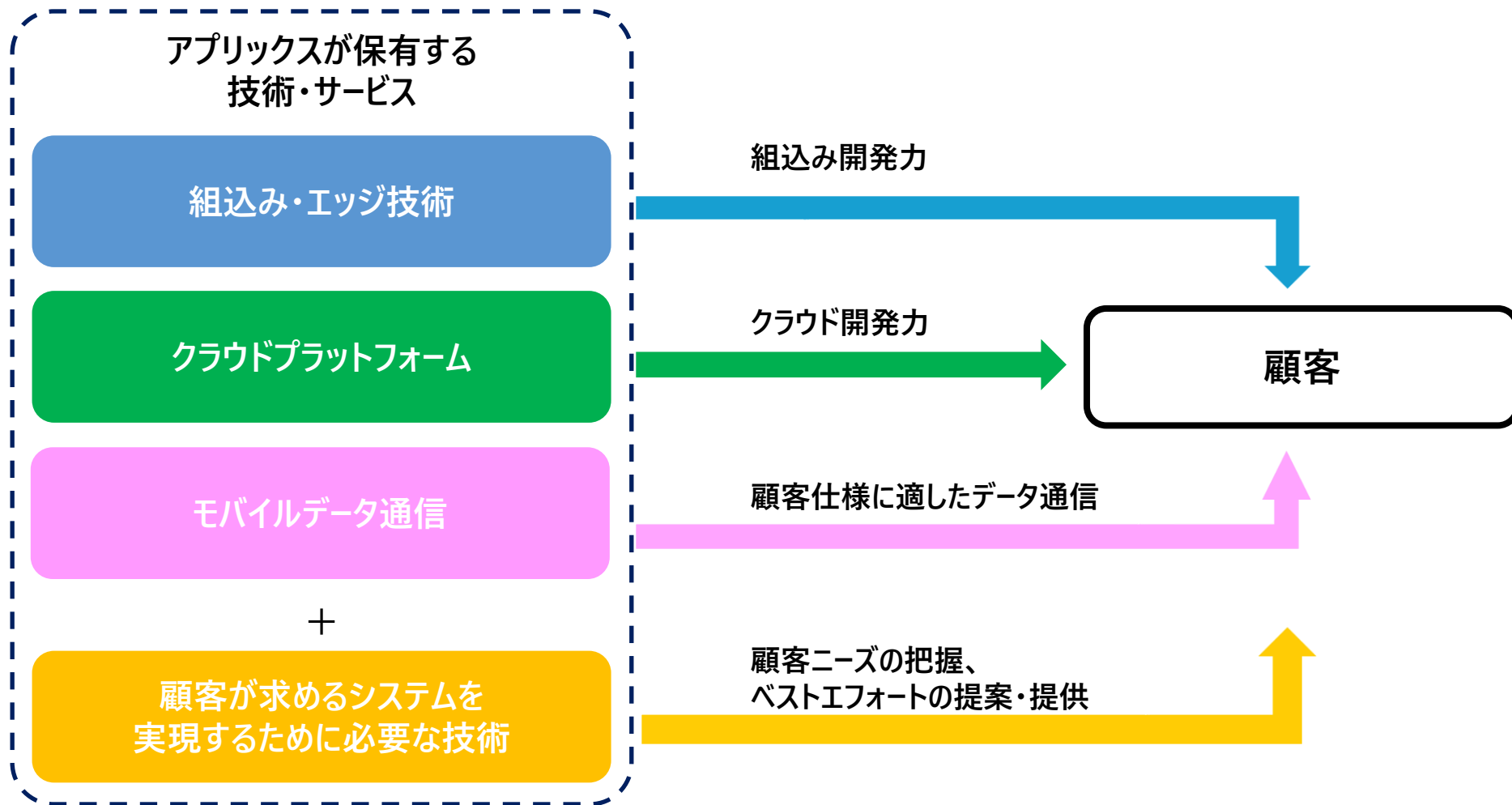
■IoT化に必要な技術を総合的に保有



IoT化に必要な組込み&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3つの領域の技術を保有していることから、顧客に対して一気通貫でIoT化の支援が可能。

➤ エンジニアリングサービス

総合的なIoT技術を活かした幅の広い開発力



Aplixプラットフォーム事業で有する3つの技術により、顧客の多様かつ様々な要望に応えることの出来る開発力を保有

➤ MVNOサービス

市場上位レイヤーの契約者数保有

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。

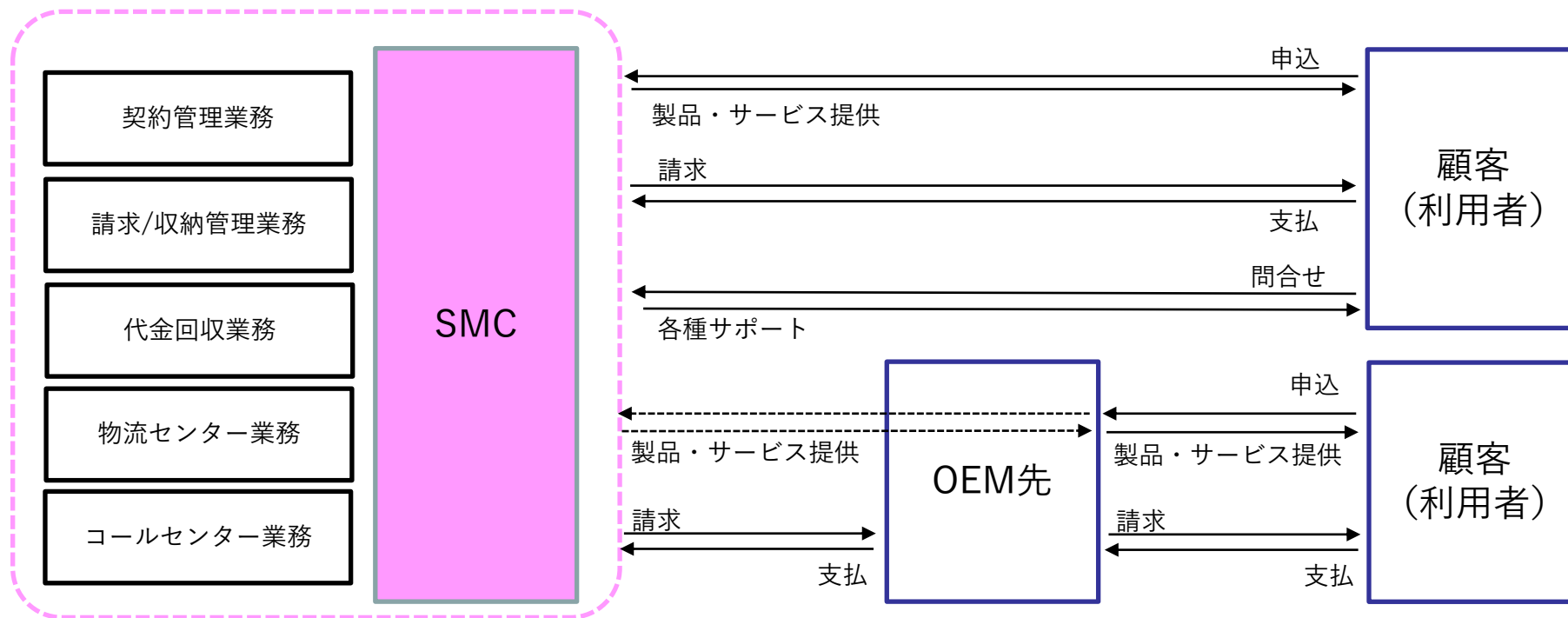
➤ MVNOサービス

確立されたサービス提供の仕組み・その仕組みの応用

通信回線、携帯端末、コンテンツ等の商材を顧客に販売する際に必要な仕組みを構築済み。

その仕組みを応用することにより、格安ケータイ・SIMカード以外のサービスについてもスムーズにスタートできる。

<サービス提供の主な仕組み>



4. 事業計画

◆ 成長戦略

- ① 開発体制の強化
- ② 開発力の強化
- ③ 技術開発領域の拡大
- ④ 販売力の強化



Aplix IoT プラットフォームの事業価値・訴求力向上を図る

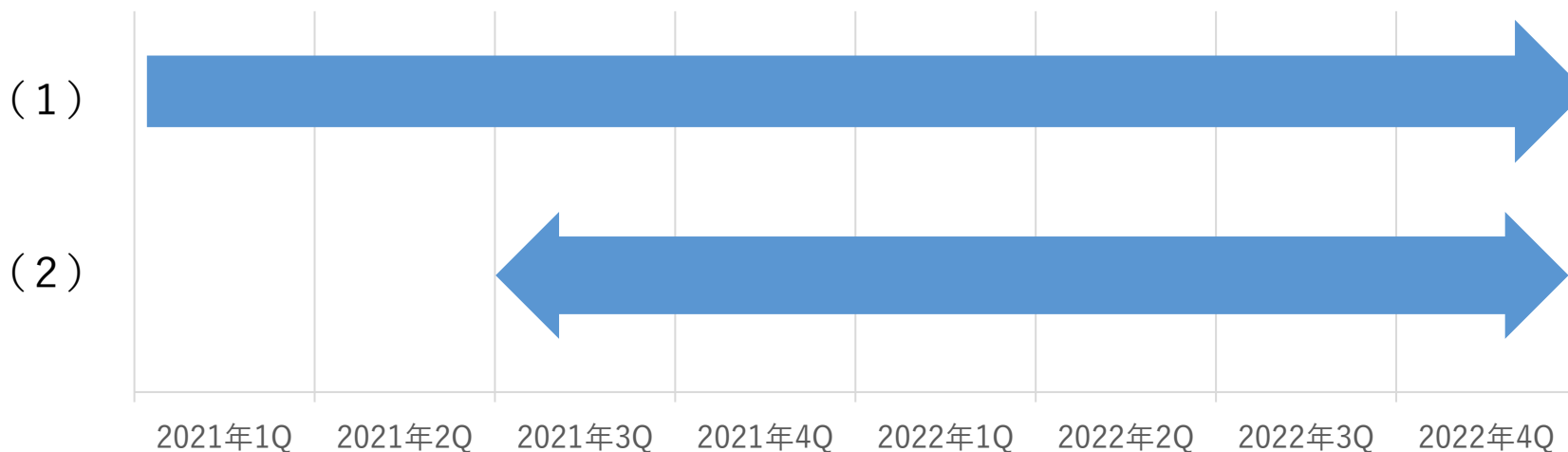
◆ 成長戦略

<具体的な施策>

① 開発力の強化

- (1) プロジェクトマネージャ等の育成・採用に注力し、組織的な開発体制の強化。
- (2) DevSecOps（開発運用サイクルにセキュリティを組み込んだもの）強化に向けたサービス運用マネージャ及びセキュリティエンジニアの採用・育成。

タイムラインと進捗状況



(1) . . . 当初は採用活動を進め2022年2Qまでに適当な人材の確保を目指していたが、まずは現状の開発体制における余剰人員の活用等、社内開発リソースの見直しを優先した後に取り組む方針に転換したため、2021年4Q現在においては保留中。2022年4Qまでの達成を見込む。

(2) . . . (1)と比較してより高度な専門性と推進力のある人物が求められるため慎重に人物像を検討中。引き続き2022年4Qまでの達成を目指して取り組んでいく。

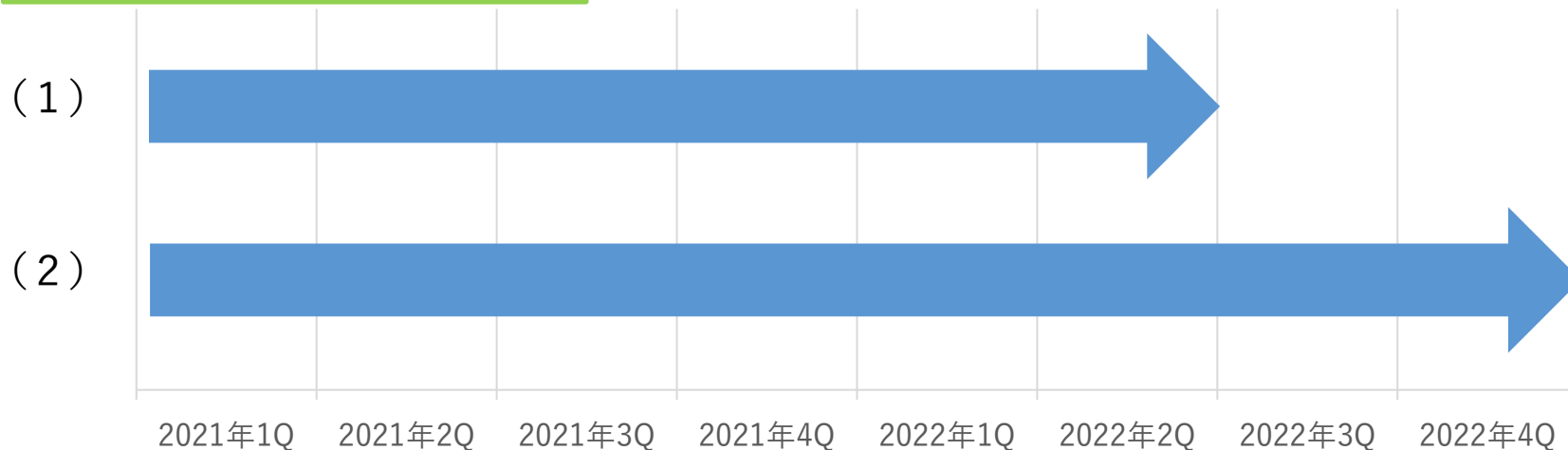
◆ 成長戦略

<具体的な施策>

② 開発体制の強化

- (1) プロジェクトで得た知見を社内に蓄積し、複数顧客・複数プロジェクトを遂行できるプロジェクトマネージャ（PM）・プロジェクトリーダー（PL）を育成。
- (2) 顧客価値・事業価値が高い商品企画・製品デザインを行うビジネスストラテジスト・アーキテクトの育成・採用又はパートナーの活用。

タイムラインと進捗状況



(1) ……プロジェクトで得られた知見やノウハウがプロジェクト内や部署内だけに留まらず全社的に共有が可能となるよう、技術共有会やマネージャー勉強会等の仕組みを構築を実施。

(2) ……社内人材の育成・採用、または外部パートナーとの連携を引き続き検討中。

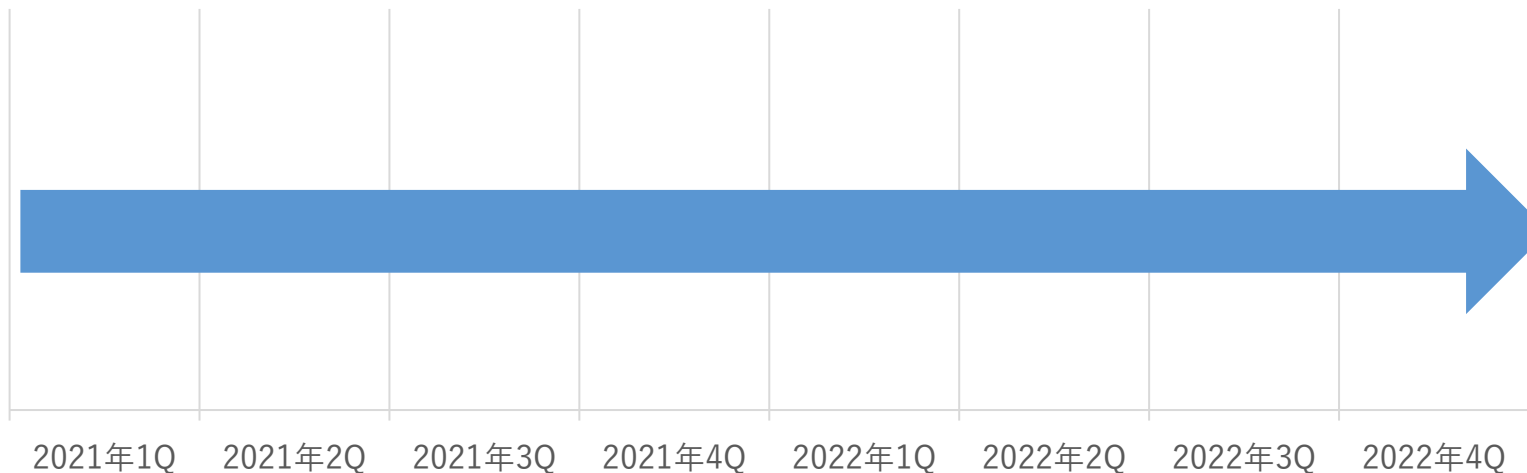
◆ 成長戦略

<具体的な施策>

③ 技術開発領域の拡大

「1. 計測及び（デバイス）制御」、「2. 機械学習/深層学習及びブロックチェーン等のスマート関連技術」について、技術/知見を習得と人材の育成・採用、又は戦略的アライアンスの活用。

タイムラインと進捗状況



- ✓ 2022年1Qまでの施策完了を目指していたが、当面は採用や育成による人材活用より外部とのアライアンス・提携を強化していく方針に変更したため、施策完了時期についても2022年4Qに変更。
- ✓ ブロックチェーン等を手掛けるジャスミー株式会社やシステム開発やブロックチェーン関連のソリューションを手掛ける株式会社ピー・アール・オーと協業を開始。また株式会社ソラコムや株式会社アットマークテクノのパートナー認定取得や「Amazon Dash Replenishmentプログラム」の認証を取得する等、外部との連携を強化し技術開発領域の拡大に必要な技術/知見を取得するための施策を実施。引き続き外部とのアライアンス・連携強化に取り組んでいく。

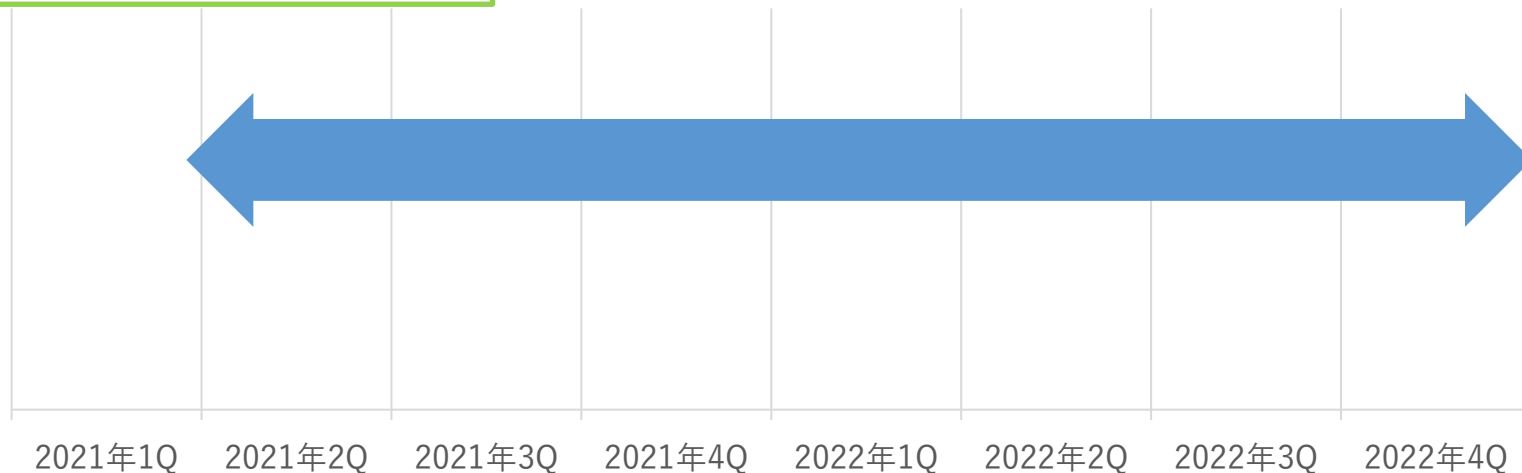
◆ 成長戦略

<具体的な施策>

④ 販売力の強化

マーケティング・販売戦略の強化。

タイムラインと進捗状況



- ✓ 「MyBeaconシリーズ」等比較的プル型となるサービス・製品については流入を増加させるため、顧客流入の入り口である当社Webサイト改修等の施策に着手。Webサイトの改修については2021年9月に完了。また、販売パートナー数社との協業、外部企業との連携等を推進しており、引き続き2022年4Qまでの販売体制構築を目指す。

◆ 経営指標

< 売上高・売上総利益（粗利） >

本事業においては売上高の増加とともに、MyBeaconやAORINO等のメイン製品に係る製造原価や、その他原価の適正化に取り組む。

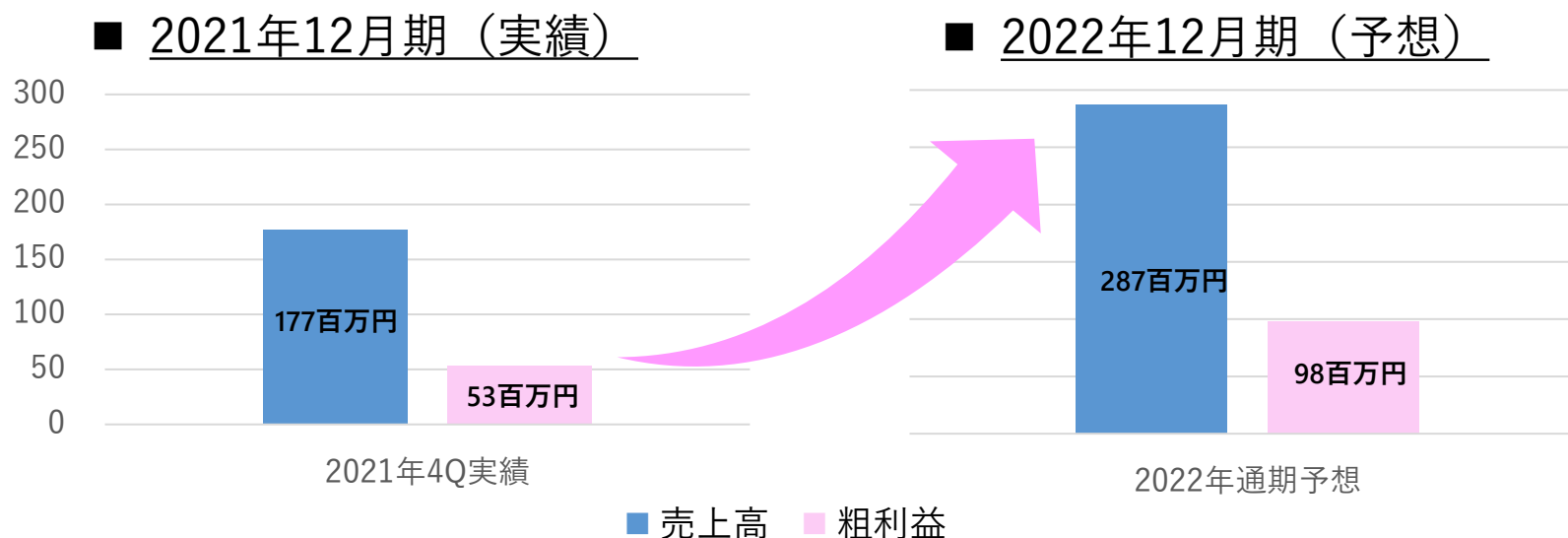
(単位：百万円)

2021年12月期期初予想数値

- 売上高：1,142百万円
- 粗利益：568百万円

2022年12月期予想数値

- 売上高：287百万円
- 粗利益：98百万円



- ✓ 2021年12月期においては、主にシステム開発案件（P.9ページ参照）やマルチクラウドサービス販売（P.12ページ参照）の獲得が想定よりも低調に推移したこと、またAORINO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や、販路の開拓等に時間を要し販売計画の進捗が鈍化したこと等により、売上高及び粗利益いずれも予想値に対して低調に着地。
- ✓ 2022年12月期においては、「4. 事業計画」における成長戦略に記載のとおり、社内人材の育成や外部パートナーとの連携強化、マーケティング・販売戦略を強化することにより、売上高及び粗利益の増加を目指す。

➤ Aplix IoT プラットフォーム



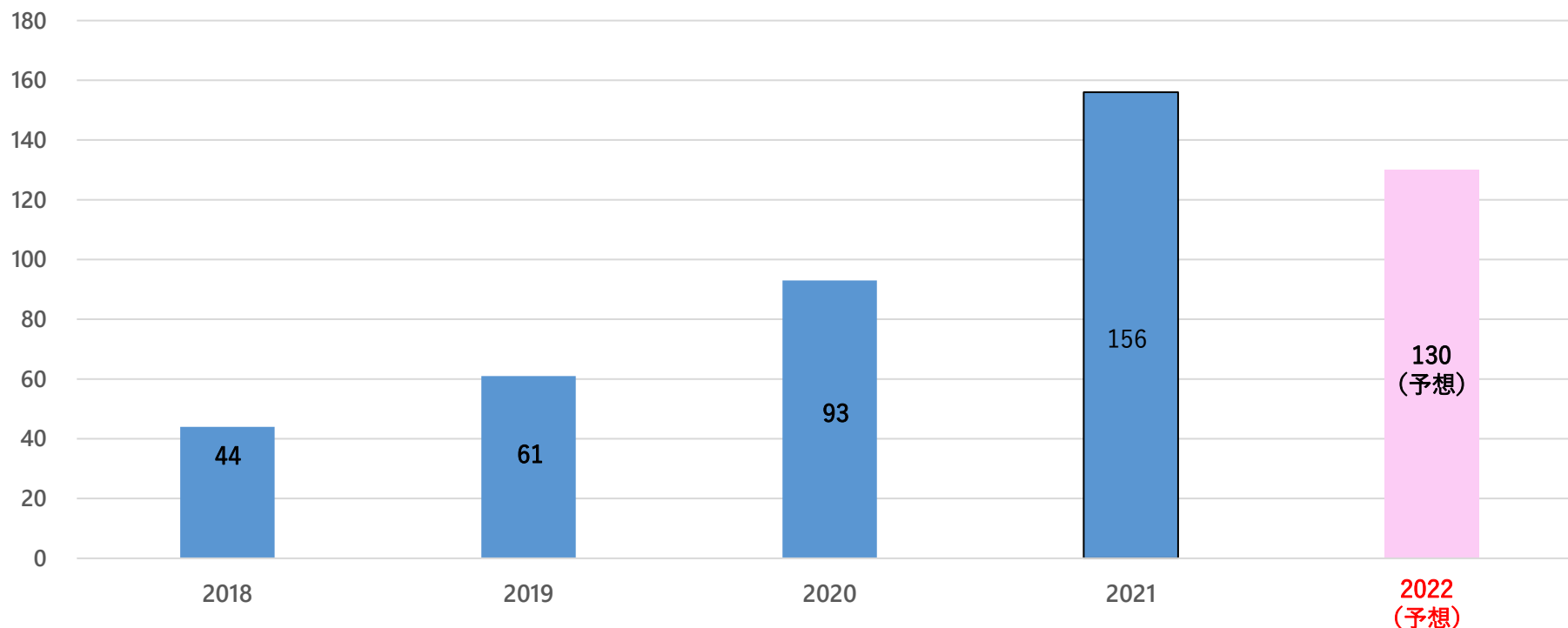
◆ 経営指標

<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)



- ✓ 株式会社タツノやトキコシステムソリューションズ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。

◆ 成長戦略

- ① 販路拡大・営業戦略の再構築
- ② 開発体制の最適化
- ③ 幅広い顧客ニーズへの対応を目的とした技術領域の拡大



長期的な関係構築を目的とした顧客との関係強化に取り組むとともに、
新たな顧客の開拓に取り組み顧客層の拡大を図る

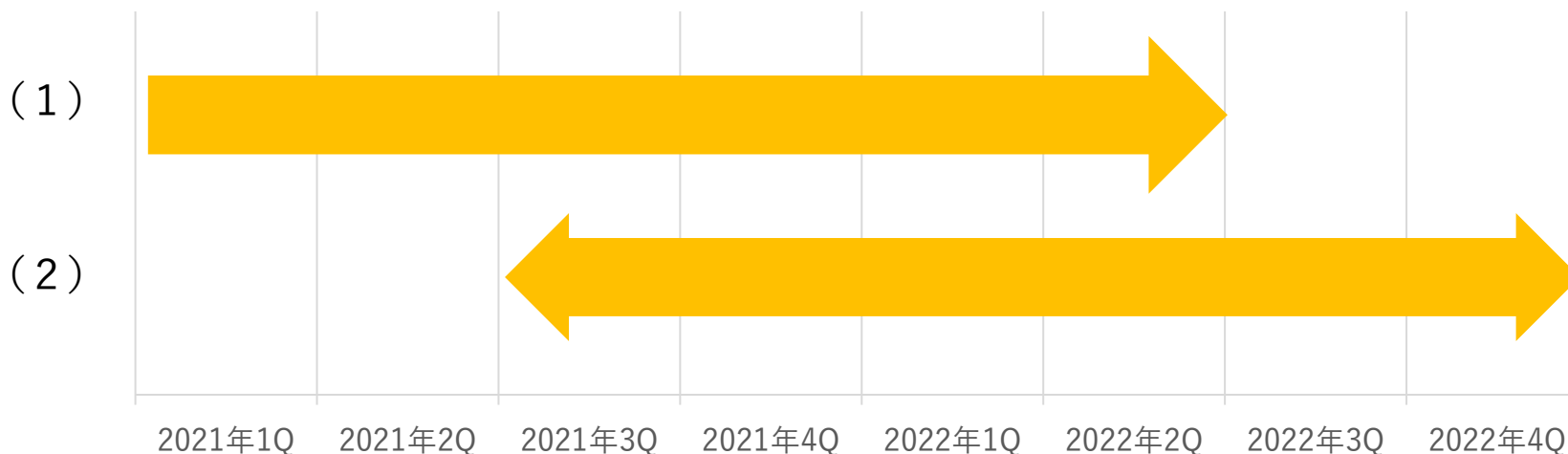
◆ 成長戦略

<具体的な施策>

① 販路拡大・営業戦略の再構築

- (1) 顧客との接点増加を目的とした営業パートナーの開拓・活用。
- (2) 顧客のニーズや困りごとを拾い上げ、実現に向けた道筋を提案するソリューション営業力の強化。

タイムラインと進捗状況



- (1) . . . 2021年4Qまでに複数の企業等と取引先紹介契約を締結。またアットマークテクノやソラコム等よりパートナー認定を取得したことによりこれらの会社から顧客紹介を受けることが可能に。引き続き顧客開拓に取り組む。
- (2) . . . 技術的に特化しているだけでなく問題解決力や提案力等についても長けた人材の育成に取り組む。また必要に応じてそのような人材の採用を行う。現在人材紹介会社数社を活用し採用活動を強化中。2022年4Qまでに必要な人材の育成・採用を完了し体制整備を完了させる。

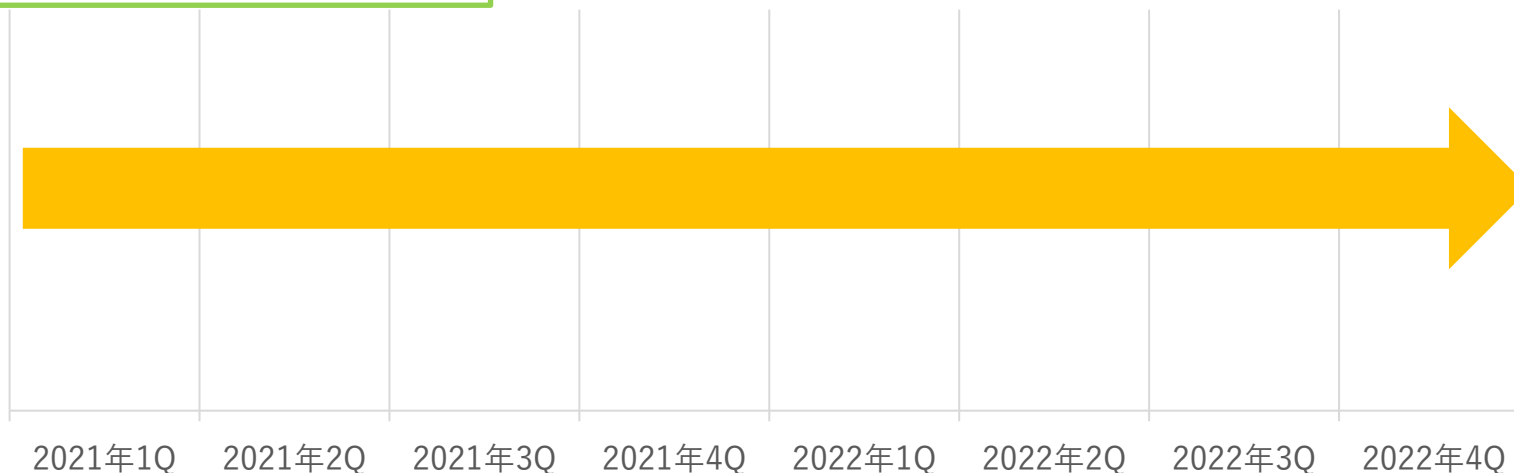
◆ 成長戦略

<具体的な施策>

② 開発体制の最適化

社内・外部リソースの見直しを図り社内アサイン体制や外注コストの最適化を図る。

タイムラインと進捗状況



2021年4Qにおいて営業部門と開発部門について組織体制の抜本的な見直しを実施。

なお2021年2Qまでの施策完了を目指していたが、本見直しにより再度社内リソースの配分調整が必要となったため施策完了時期を2022年4Qに変更。

今後も案件の状況や進捗に応じて柔軟に対応できる体制や仕組みを構築し収益性の向上を目指す。

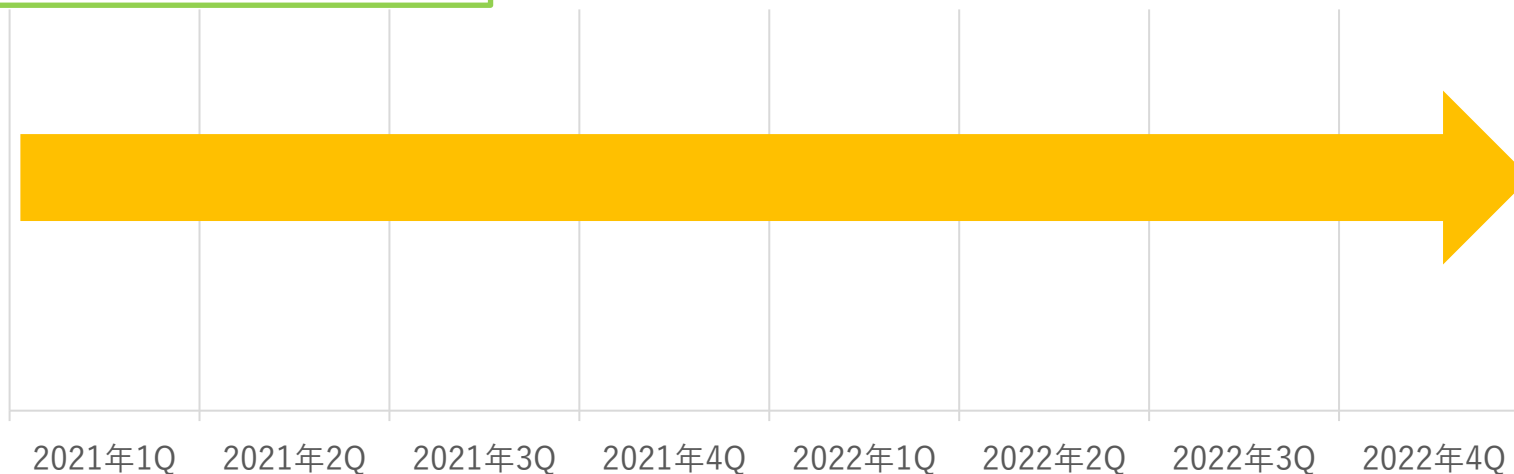
◆ 成長戦略

<具体的な施策>

③ 幅広い顧客のニーズへの対応を目的とした技術開発領域の拡大

Aplix IoTプラットフォームと同様に、「1. 計測及び（デバイス）制御」、「2. 機械学習/深層学習及びブロックチェーン等のスマート関連技術」について、技術/知見を習得と人材の育成・採用、又は戦略的アライアンスの活用。

タイムラインと進捗状況



P.37で記載したAplix IoTプラットフォームにおける施策と同時並行で進めていく。

ただし、中核事業であるAplix IoTプラットフォームを優先させていく方針であることから、2022年4Qまでの施策完了を目指す。

◆ 経営指標

<売上高・売上総利益（粗利）>

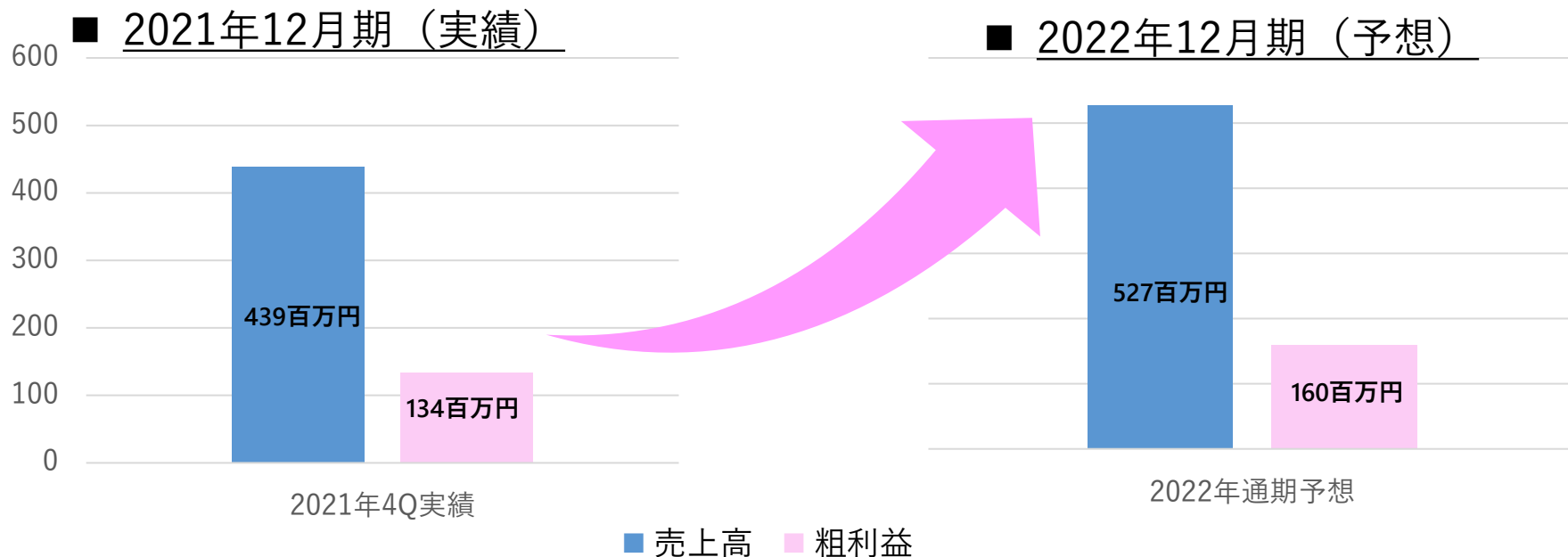
本事業においては売上高の増加とともに、受託開発やクラウドソリューションに係る人件費や外注費等の原価の適正化に取り組むことで、粗利率20%以上を確保する。

2021年12月期期初予想数値

- 売上高：1,142百万円
- 粗利益：568百万円

2022年12月期予想数値

- 売上高：527百万円
- 粗利益：160百万円



- ✓ 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件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売上高及び粗利益いずれも予想値に対して低調に着地。ただし、粗利率は19.5%と目標値である20%程度を確保。
- ✓ 2022年度は「4. 事業計画」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売上高の増加と粗利益30%の獲得を目指す。

◆ 成長戦略

- ① ニーズに応じた柔軟なプラン設計
- ② 商品特性に応じた販路の構築
- ③ アウトソーシングサービスの強化
- ④ 上流（回線供給元）との関係強化



訴求力の高い商品の開発・提供

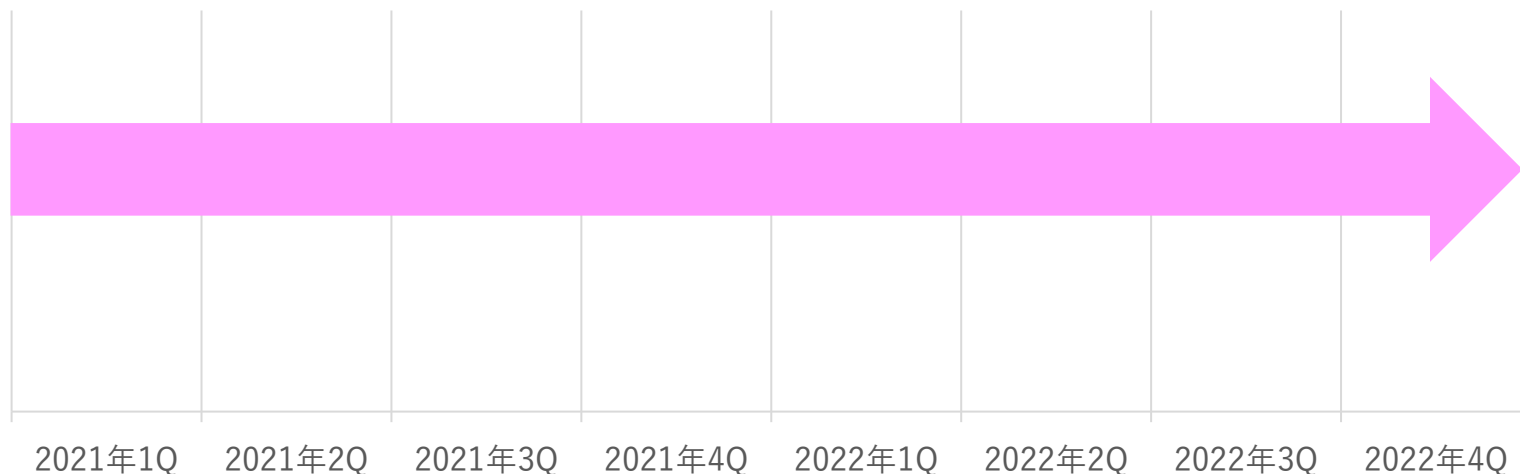
◆ 成長戦略

<具体的な施策>

① ニーズに応じた柔軟なプラン設計

自らプラン設計できるMVNO事業者という強みを生かし、大容量/小容量、双方向/片方向、データ通信/音声通信などを組み合わせて顧客ニーズに応えるプランを設計。

タイムラインと進捗状況



キャリアによる格安プラン開始等、競争激化の様相を呈し厳しい状況が続くMVNO市場において、顧客が求める通信サービスを実現するプランの設計や、テレワークや動画視聴等の大容量データ通信を実現するプランの設計などを実施。

今後も、顧客ニーズに応えるプラン設計に注力していく。

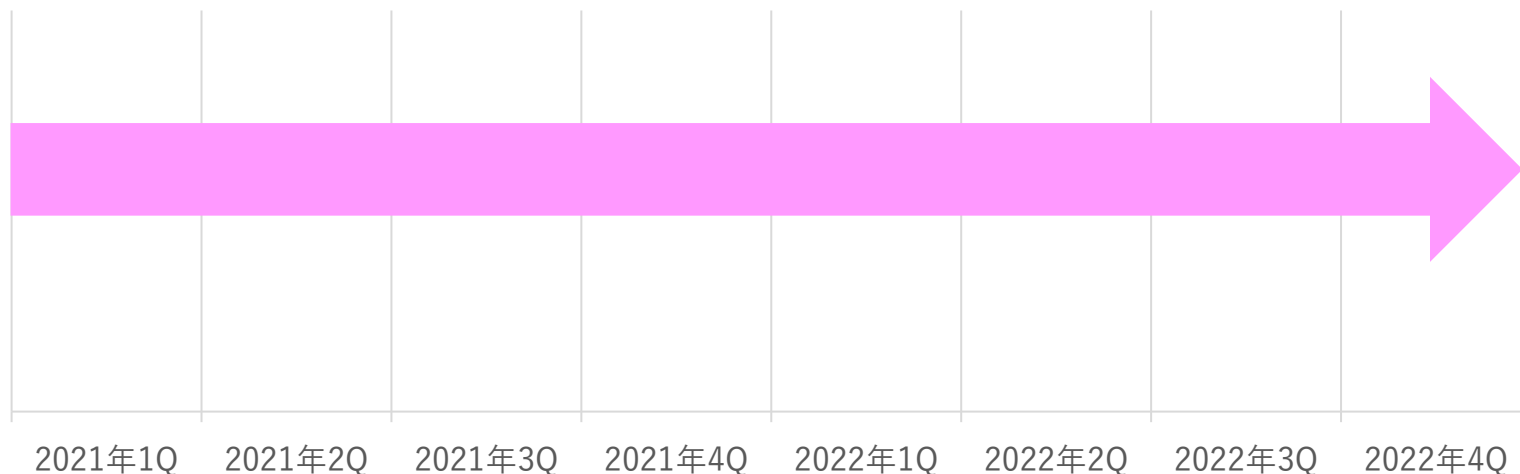
◆ 成長戦略

<具体的な施策>

② 商品特性に応じた販路の構築

シェア拡大を目的とした商品・サービスについては代理店やブース、また場合によってはテレマーケティング、アフィリエイト広告、Webサイト等の販路を活用する等、商品の特性や特性に応じて顧客への効果的なアプローチを行うことのできる販路を構築する。

タイムラインと進捗状況



「THE WiFi」については、従来のWeb広告を中心とする広告宣伝から、アフィリエイト広告やメディア活用へ重点を置くことで、顧客への訴求力向上に努めている。

今後も市場動向や顧客ニーズを常に意識し、よりいっそう効果的、かつ効率的な販路構築に注力していく。

➤ MVNOサービス

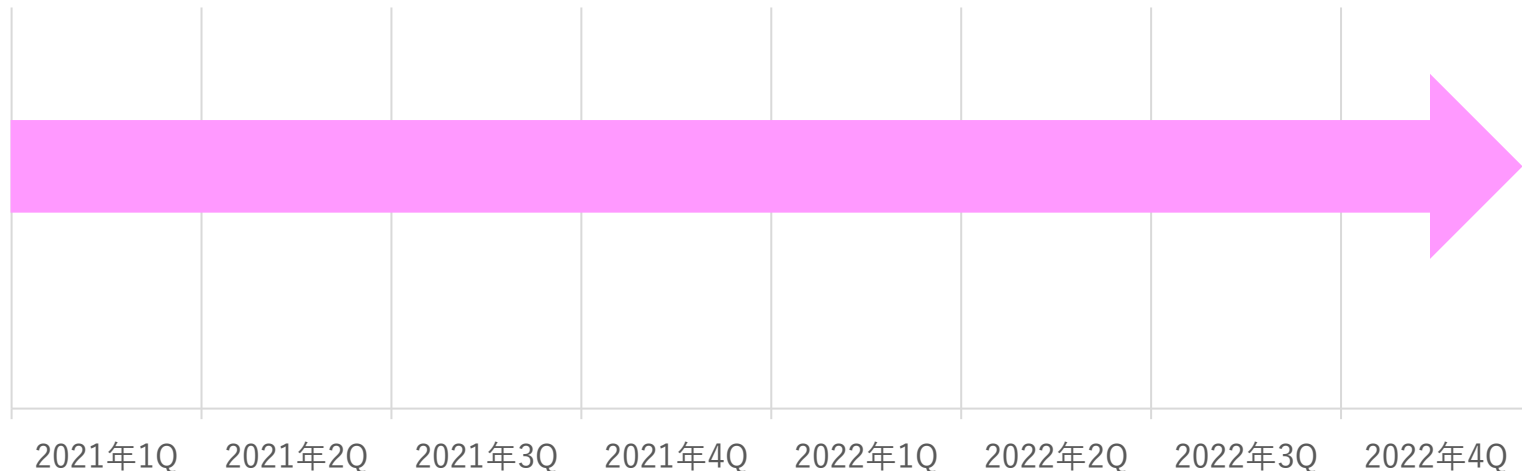
◆ 成長戦略

<具体的な施策>

③ アウトソーシングサービスの強化

これまでMVNOサービス提供で培ったサービス提供の仕組みを生かして、自社ブランドのMVNOサービス提供を希望する顧客に対するOEMを強化。

タイムラインと進捗状況



OEM提供先の顧客は、独自の販路やプランを生かした自社ブランドを展開することから、新たな販路の獲得や営業力の獲得につながる。既存顧客へのサービス提供を強化するとともに、より一層の新規顧客開拓に取り組む。

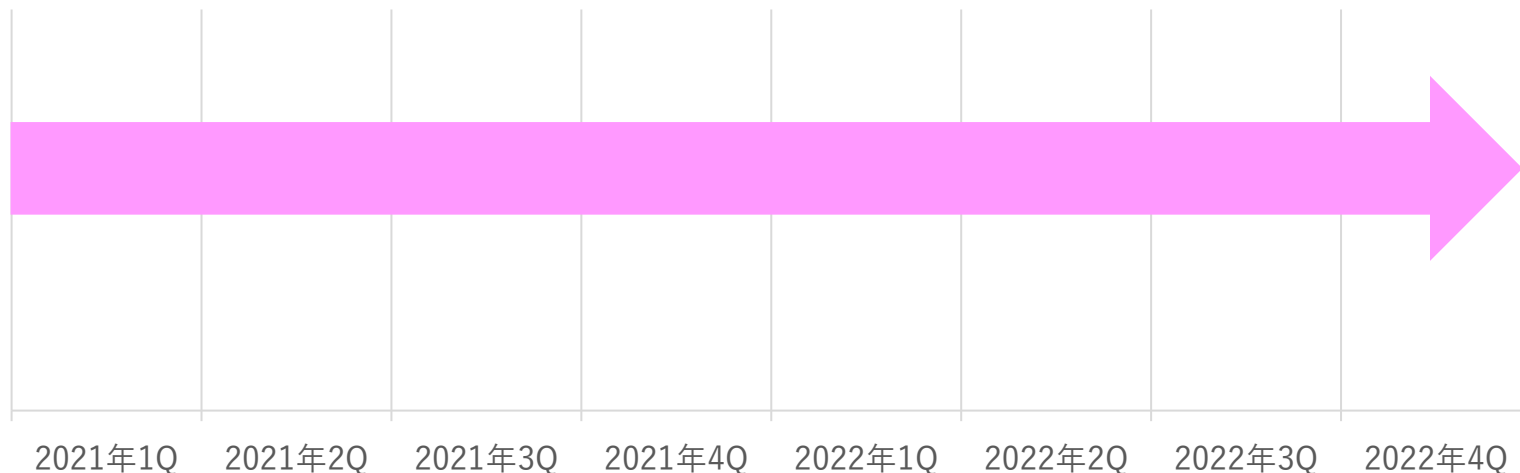
◆ 成長戦略

<具体的な施策>

④ 上流（回線等供給元）との関係強化

顧客ニーズに応えることのできるプラン設計の構築のため、上流との関係を更に強化し継続的に魅力あるプランの提供が可能となるよう取り組む。

タイムラインと進捗状況

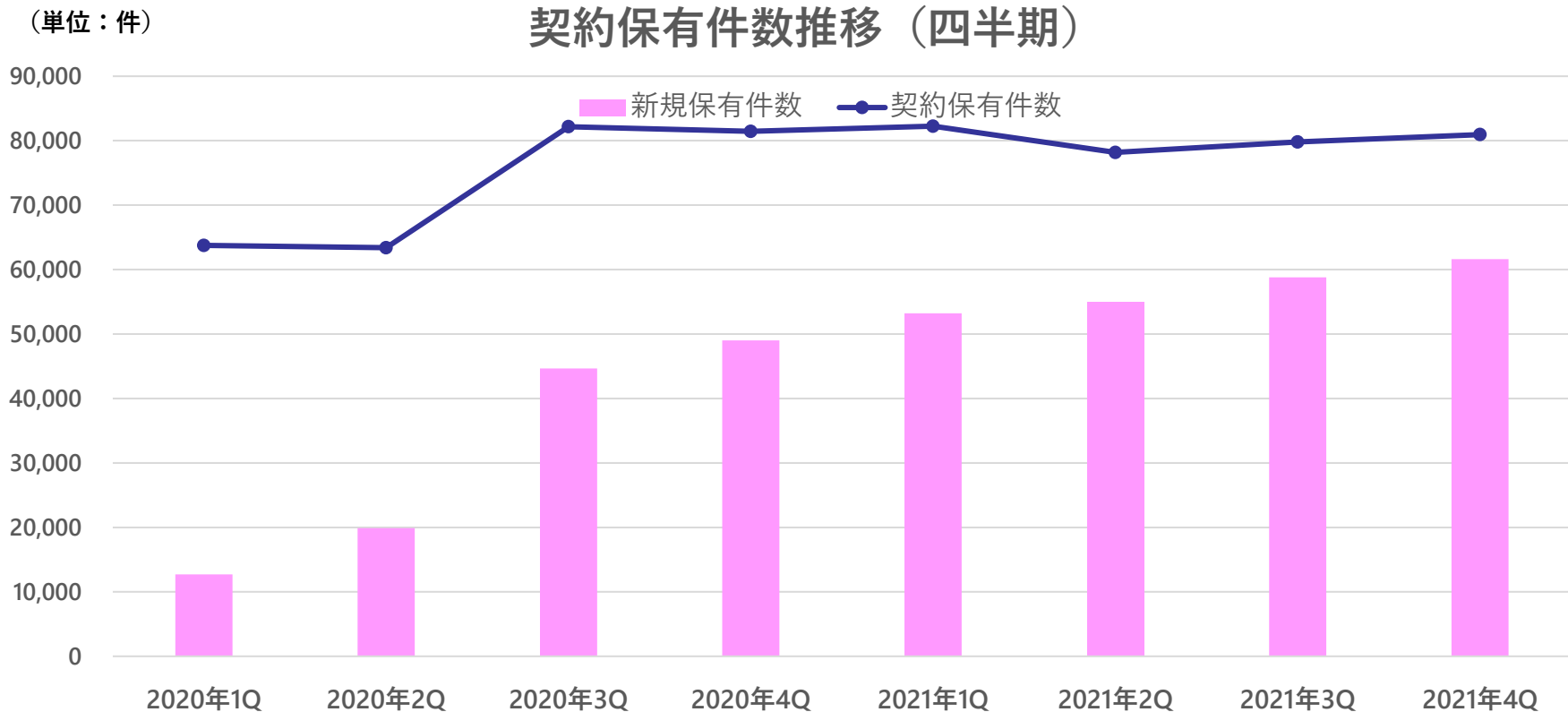


継続的に回線や音声・コンテンツ等の供給元である上流と都度連携しながらサービスの提供を行っているが、顧客ニーズに応える柔軟なプランやサービスを設計・提供すべく、引き続き上流との密な連携を推し進めていく。

◆ 経営指標①「契約件数（新規保有件数）」

ストック売上の基礎数値となる指標。

- 2022年度目標数値
新規保有件数81,582件



※「新規保有件数」は、SMCにおける代理人取引に属する取引（連結業績取り込み対象外）に紐づく契約件数を除いた契約件数。

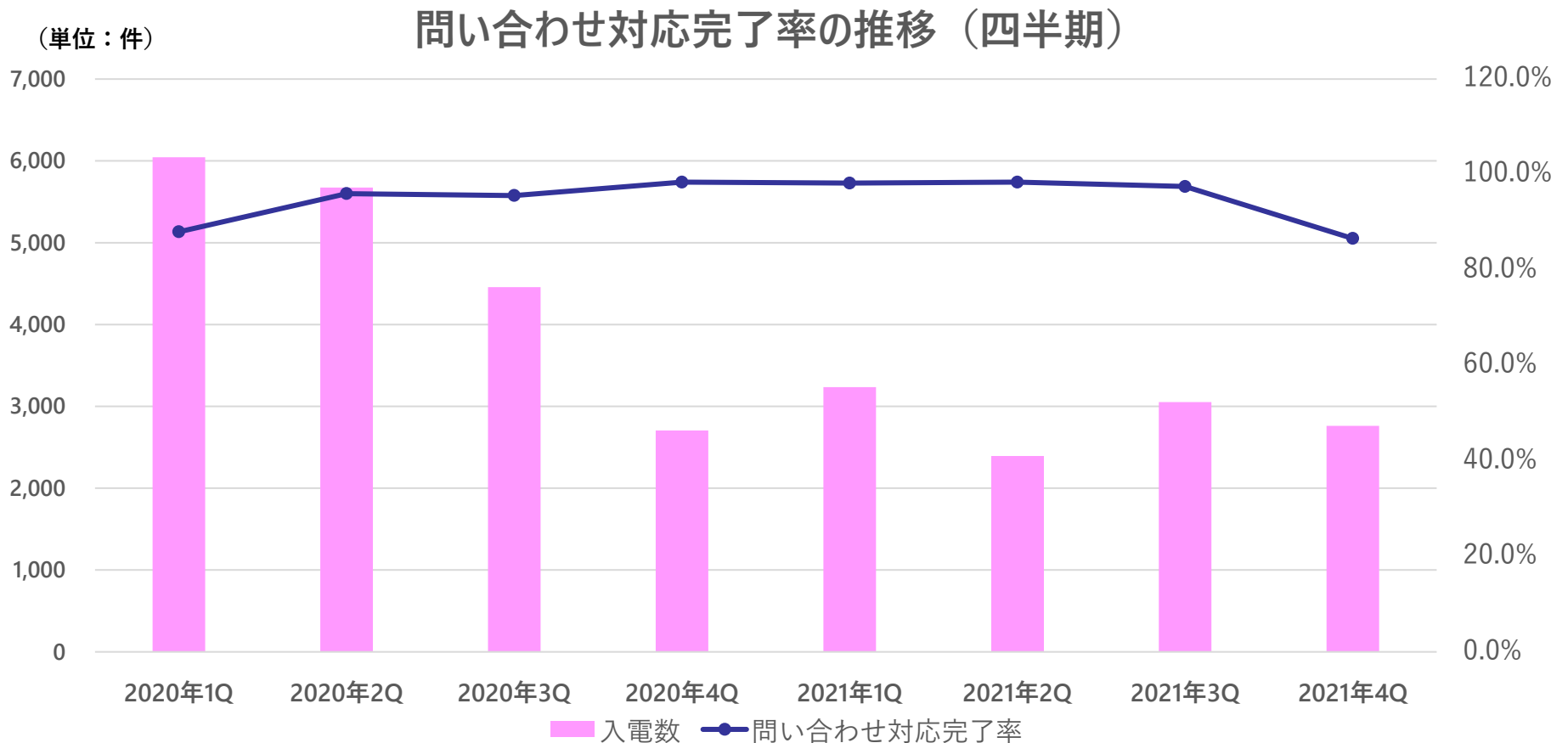
- ✓ 2021年度は新規保有目標件数を69,000件に設定していたが、大手キャリアによる格安プラン提供戦略等の影響により伸び悩んだ結果、2021年度は61,000件程度に着地。
- ✓ 2022年度は新規保有件数を約81,000件と設定。なお、新収益認識基準の適用により、昨年までは売上高に計上していた一部取引について、当期より売上高への計上ではなく売上原価からの控除となる等計上方法を変更したことにより、MVNOサービス事業の売上高は昨年と同水準となる見込み。（新収益認識基準適用による当社グループ売上高への影響についてはP.54参照）

➤ MVNOサービス

◆ 経営指標②「問い合わせ対応完了率」

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



➤ アプリックスグループ

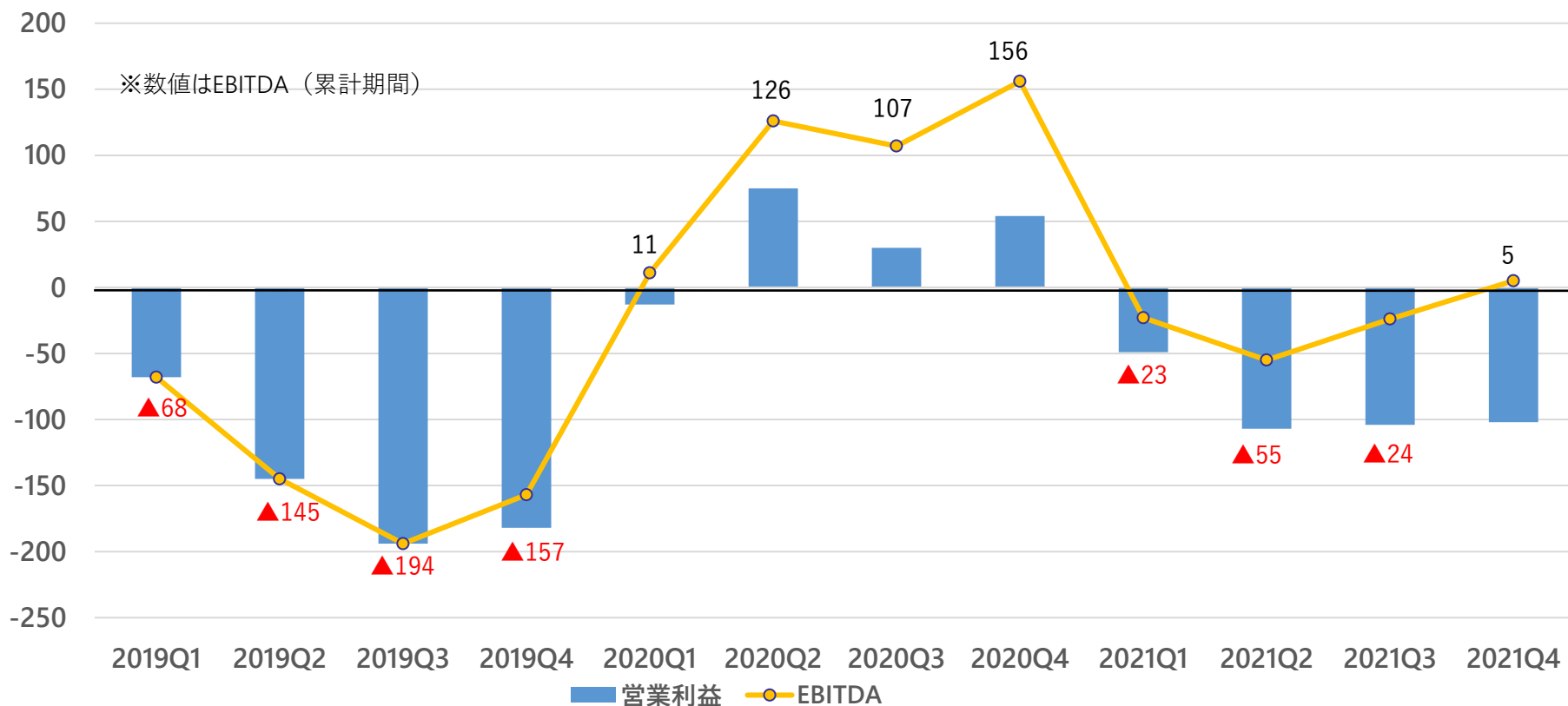
◆ 経営指標

< 営業利益・EBITDA >

グループ全体としては営業利益及びEBITDAを経営指標として設定。

- 2021年12月期期初予想数値・
- 営業利益：72百万円
 - EBITDA：183百万円

(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）

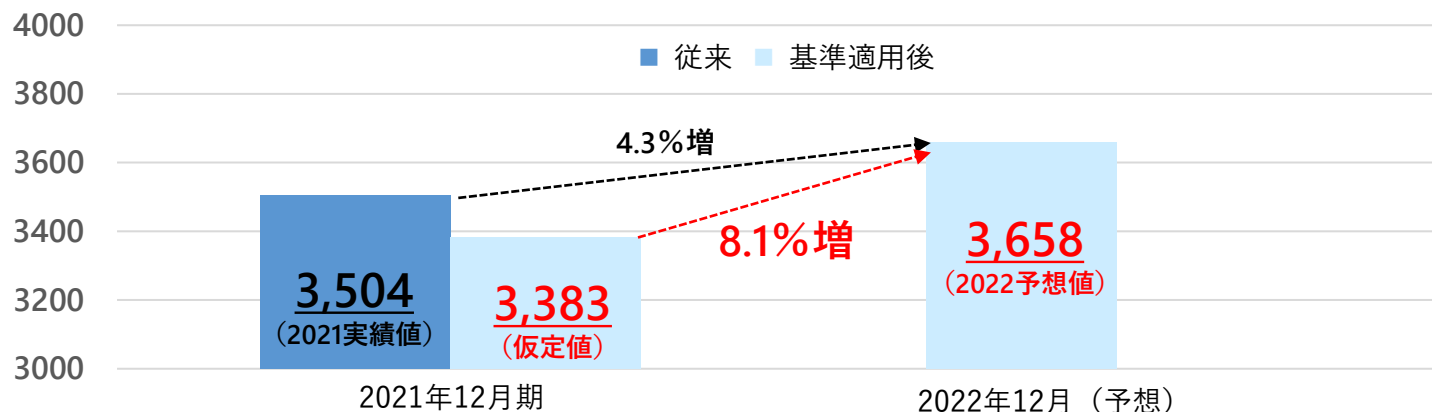
※ 2019年3Qまでは償却費が発生していないため営業利益＝EBITDA

<参考> 新収益認識基準適用による売上高への影響状況

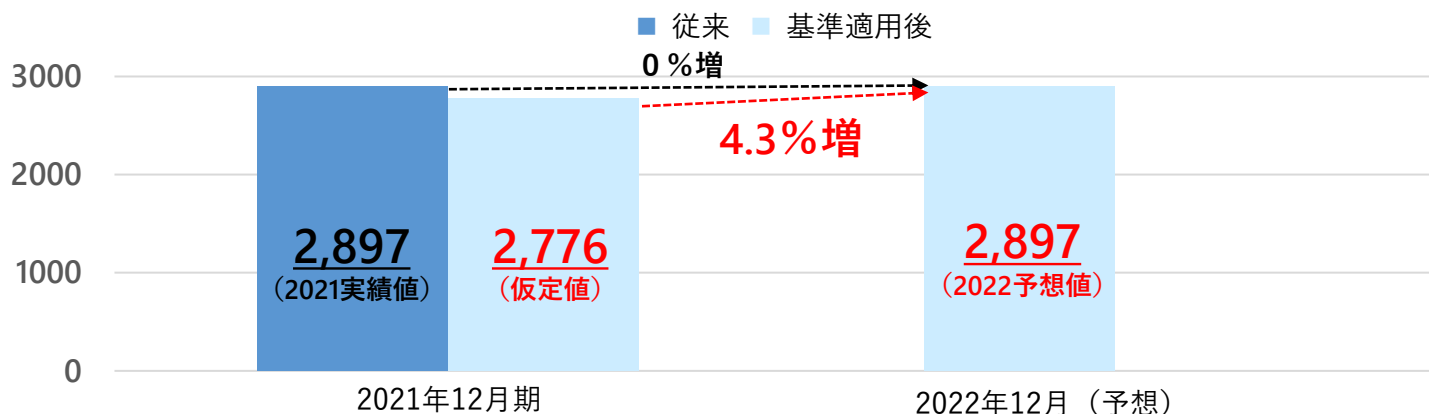


前頁に記載したとおり、2022年度より新収益認識基準が適用開始したことに伴い、SMCの一部取引について、当期より売上高への計上ではなく売上原価、販管費の控除となる等の変更が生じることから、連結とSMCそれぞれの業績に影響（営業利益へのインパクト無し）。

■ 連結売上高への影響状況



■ SMC売上高への影響状況



■ 進捗状況に関する開示方針

本開示書類「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」で記載した内容の進捗状況の開示方針は以下のとおり。

- ✓ 開示書類「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」については年1回の開示とし、開示時期については通期決算発表のタイミングを目途に開示する。
- ✓ ただし、四半期ごとに開示する「決算補足説明資料」にて適宜進捗状況を開示するものとする。

5. リスク情報

①重要事象等について

➤ リスクの内容

過去から取り組んできた事業転換に伴い、非収益部門の廃止や本社移転等、様々な施策を行ってきたこと等により、2019年度まで8期連続となる売上高の著しい減少及び営業損失の計上が継続。2020年度においては営業利益を始め各利益の黒字化を達成したものの、2021年度において再度営業利益やその他利益がマイナスとなる等、依然として継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しているものと認識。

➤ リスクの顕在化可能性と時期

上記のとおり直近年度においては営業利益を始めとする各利益の黒字化を達成したものの、依然としてリスク継続中。ただし過去から取り組んできた事業転換は完了し、AplixIoTプラットフォーム、エンジニアリングサービス、MVNOサービスの3事業に注力する体制は構築済みであることから、本資料「4. 事業計画」において記載した成長戦略に則り事業活動を推進することで事業価値、企業価値、また株主価値を向上させることは可能であると考えている。そのため本リスクの顕在化可能性は低いと認識している。

➤ リスクに対する対応策

「4. 事業計画」において記載したAplixプラットフォーム事業、エンジニアリングサービス事業、及びMVNO事業の各事業における成長戦略を実行することで売上高の増加、収益性の改善、及び営業キャッシュ・フローの増加を図る。

②市場環境に関するリスク

➤ リスクの内容

アプリックスが主として事業を展開しているIoT分野は技術革新のスピードが非常に速いため、万一新技術等への対応に遅れが生じた場合には、提供している技術が陳腐化し採用した新技術等が浸透しなかった場合等には、競合他社に対する当社の競争力が低下することにより、グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性がある。

また、MVNOサービスのターゲット市場であるMVNO市場においては、「2. 市場環境」で記載したとおり競争激化・飽和状態の状況であり、差別化を図ることに成功しなかった場合は、市場から淘汰されるリスクがある。

➤ リスクの顕在化可能性と顕在化時期

IoT分野における本リスクについては、市場における技術動向のキャッチアップに始まり社内における習得から実用化に至るまで組織体制の見直しや新たな技術に対応可能な優秀な人材採用等を行う必要があるため不確実性を伴うが、1986年の創業以来現在まで常にそれらの活動に取り組み、知見とノウハウを蓄積していることから、本リスクの顕在化可能性は低いと認識している。

またMVNOサービスにおける本リスクについては、すでに格安ケータイの販売をメインとする既存のビジネスから、他社へのMVNOサービスの提供（OEM）やデータ通信サービスの提供など競合他社とは異なる独特色のあるサービス展開を進めており、これを「4. 事業計画」で記載した成長戦略のとおり今後もさらに推進していくことから、本リスクの顕在化可能性は低いと考えている。

➤ リスクに対する対応策

IoT市場におけるリスクに対しては、「4. 事業計画」で成長戦略として記載した「技術力の向上・対応領域の拡大」に取り組むことで、最新技術の習得や市場ニーズに応えることのできる技術の構築を実現する。MVNO市場におけるリスクについても、「4. 事業計画」で成長戦略として記載した「プラン設計・販路の見直し・再構築」を進めていくことで、他事業者との差別化を図る。

③特定取引先への依存リスク

➤ リスクの内容

エンジニアリングサービスで展開する受託開発においては、2020年度においてネスレ日本株式会社1社から発生する売上高は連結業績の15%以上、アプリックス個別業績で60%以上を占めており、大きく依存している状況となっていることから、将来ネスレ日本との取引関係が解消された場合は、エンジニアリングサービス、ひいてはアプリックスグループの収益性を大きく低下させる可能性がある。

➤ リスクの顕在化可能性と顕在化時期

本開示日時点において同社とは取引関係は継続しており、関係性は良好であるものの、依然として本リスクの状況は続いているため、何らかの要因により取引関係が解消された場合は即時本リスクが顕在化することになる。

なお、2021年3月にネスカフェグループのグローバル調達機能を統括するNESTRADE S.A社とクラウド及びプロフェッショナルサービスを提供する際の基本条件等を定めたマスターサービス契約を締結するなど、より一層の関係性の強化が図れている状況であるため、短期的には本リスクが顕在化する可能性は低いと認識している。

➤ リスクに対する対応策

「4. 事業計画」でエンジニアリングサービスの成長戦略として記載した「案件受託先の拡大」に取り組むことで、1社依存の状況を解消し継続的な収益安定化を図る。

その他のリスクについては有価証券報告書「事業等のリスク」に記載した内容を参照。



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、また今後変更されることがあります。