


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)

2023年2月14日

<p>会社名 株式会社アプリックス [英文表記：Aplix Corporation]</p>		<p>代表取締役社長 倉林 聡子</p> <p>大手SI企業で会計システム導入コンサルティング、機関投資家向けIR等を担当した後、2005年に当社入社。グループ全体の事業予算管理や財務経理など管理業務全般に統括的な立場で携わるほか、J-SOX等の内部統制システム構築・改善やM&A、コーポレートファイナンスなども推進。2022年3月、代表取締役に就任。</p> <p>経営全般及び管理部門担当</p>
<p>本社所在地 〒169-0051 東京都新宿区西早稲田二丁目20番9号</p>		
<p>設立年月日 1986年2月22日</p>		
<p>資本金 51百万円 [2022年12月末現在]</p>		<p>取締役 鳥越 洋輔</p> <p>スマートモバイルコミュニケーションズ株式会社（SMC社）の代表取締役社長としてMVNOを基軸としたストックビジネスを推進。2019年にアプリックスグループに参画後は、アプリックスグループのストックビジネス立ち上げを推進するとともに、IoT開発やクラウド開発、エンジニアリングサービスなどの営業・開発部門を主導。</p> <p>営業・開発部門担当 スマートモバイルコミュニケーションズ株式会社 代表取締役社長 兼任</p>
<p>売上高 3,501百万円（連結） [2022年12月期]</p>		
<p>従業員数 45名（連結） [2022年12月末現在]</p>		
<p>事業内容 ストックビジネス事業 システム開発事業</p>	<p>社外取締役 平松 庚三</p>	
<p>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)</p>	<p>社外取締役 田口 勉</p>	
	<p>常勤監査役 大西 完司</p>	
	<p>社外監査役 山田 奨</p>	
	<p>社外監査役 坂口 禎彦</p>	

経営理念

テクノロジーの力で ワクワクの共有と価値創造

私達は、組込みシステム開発からアプリケーションやクラウドシステム等の開発、通信サービスの提供まで幅広い分野のテクノロジーを有するモノづくりの会社として、「こういうことができたらいいな」と思うサービスや機能を様々な手法を用いて実現し、お客様に利用し続けていただくことを通じて、顧客、取引先、アプリックス社員、さらには株主、投資家、その他私たちを取り巻く人々みんなが「ワクワク」を共有します。

そして私たちの感じる「ワクワク」が更なるサービスや機能を創出し、ビジネスや生活の利便性向上や安心安全、楽しく暮らせる社会の実現へとつながる価値創造の連鎖を生み出してまいります。

安定的に収益獲得可能なストックビジネスを中心とした「ストックビジネス事業」と、アプリックスが持つ「組込み開発力」をベースにアプリケーションからクラウドまで柔軟かつ多様な開発対応が可能な「システム開発事業」の2事業を相互に連携させたビジネスを推進。

ストックビジネス事業

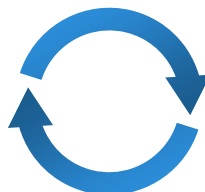
MVNO

自社サービスの提供

他社クラウド/SaaSサービスの提供

アプリックスが持つ「テクノロジーの力」で、誰もが長く安心・安全、便利に使えるモニタリングプラットフォームやMVNOなどのサービスやソリューションを提供

開発案件をトス



開発力・技術力の提供

システム開発事業

システム開発
(組込み・アプリ・バックエンド・クラウド等)

運営管理・サポート

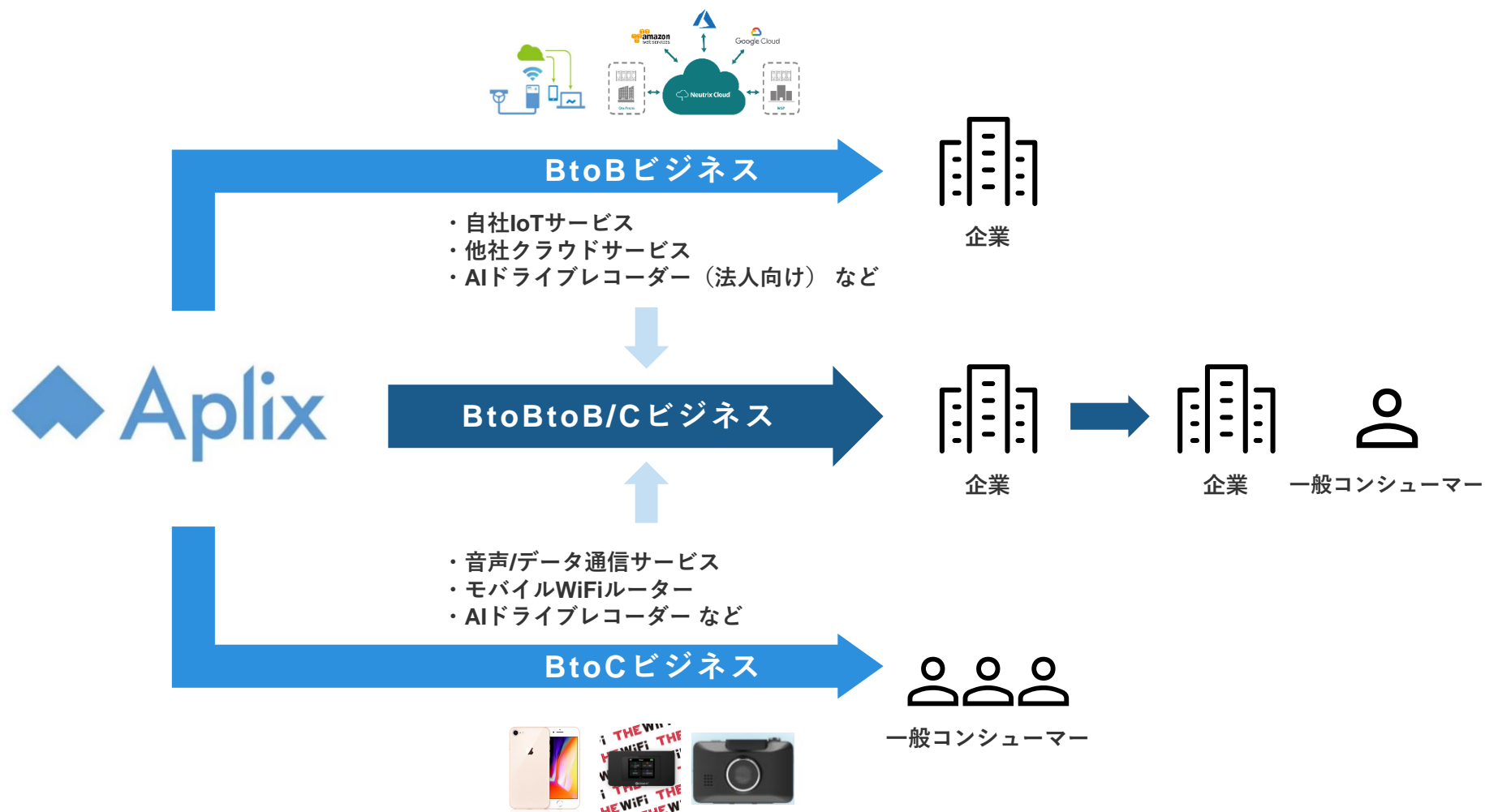
製品販売

アプリックス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を用いて、顧客仕様の受託開発・SES・サポートサービス等を提供

※ 2023年第1四半期より事業セグメントを従来の「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」、「MVNO事業」の3事業から上記2事業に変更。

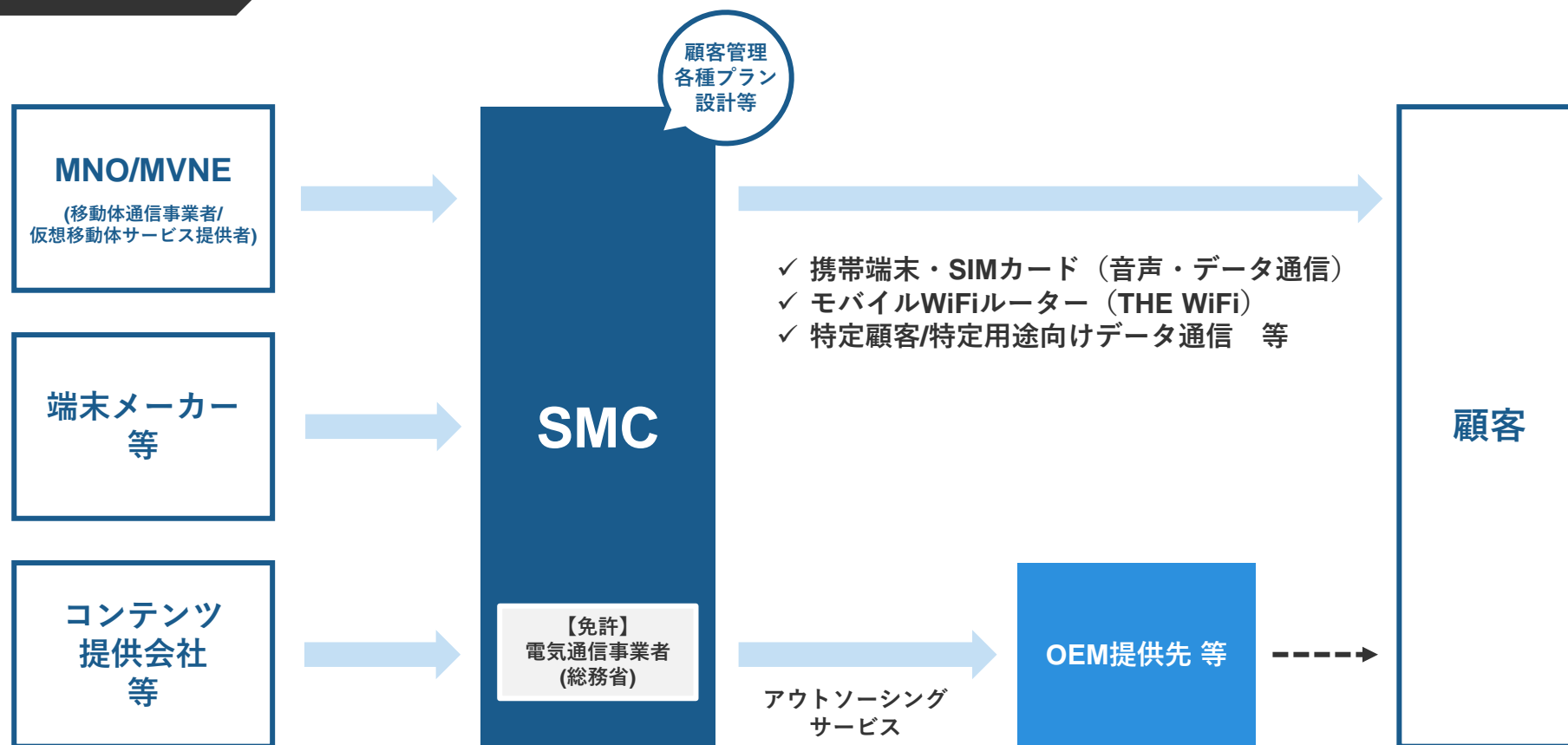
※ 本セグメント変更の詳細については2023年2月14日付け適時開示「報告セグメントの変更に関するお知らせ」を参照。

継続課金モデルのサービスを提供



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。

MVNOの商流



| MVNO

携帯端末・SIMカードの提供
(音声・データ通信サービス)



モバイルWiFiルーター
THE WiFi

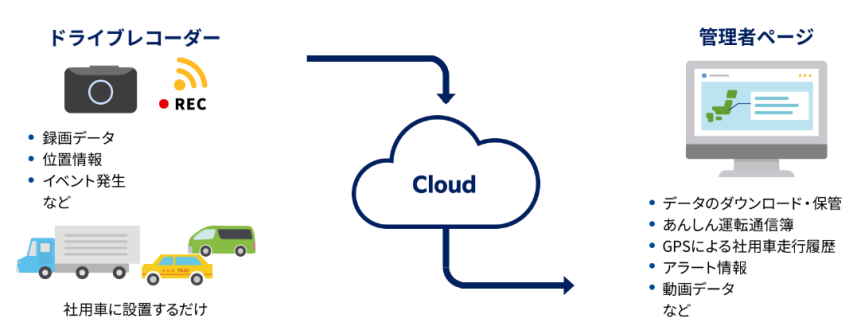


| AIドライブレコーダー

通信機能付きAIドライブレコーダー
AORINO™ (アオリノ)



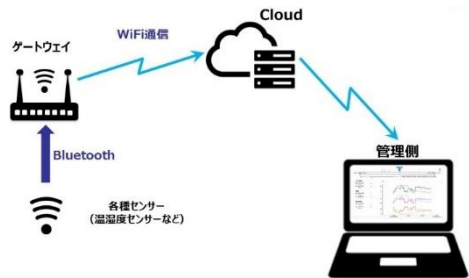
法人向け通信機能付AIドライブレコーダー
AORINO Biz (アオリノ ビズ)



自社IoTサービス

モニタリングプラットフォームサービス

HARPS™



- センサーで取得したセンシング情報をクラウド上でモニタリング
- 水や温湿度など様々な状態を管理可能

IoT用データ通信サービス

unio(ユニオ)



位置情報取得



防犯・防止カメラ



機器監視



POSレジ



モニタリング



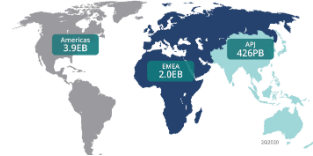
リモート監視

他社クラウドサービス

ストレージクラウドサービス

Neutrix Cloud

INFINIDATストレージ販売実績



全世界で6.3EBの運用実績。

パブリッククラウド 接続ストレージ



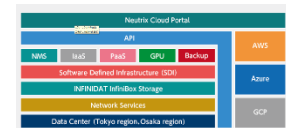
NeutrixCloudのみにデータを置いて各パブリッククラウドからコンピューティングが可能。

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。

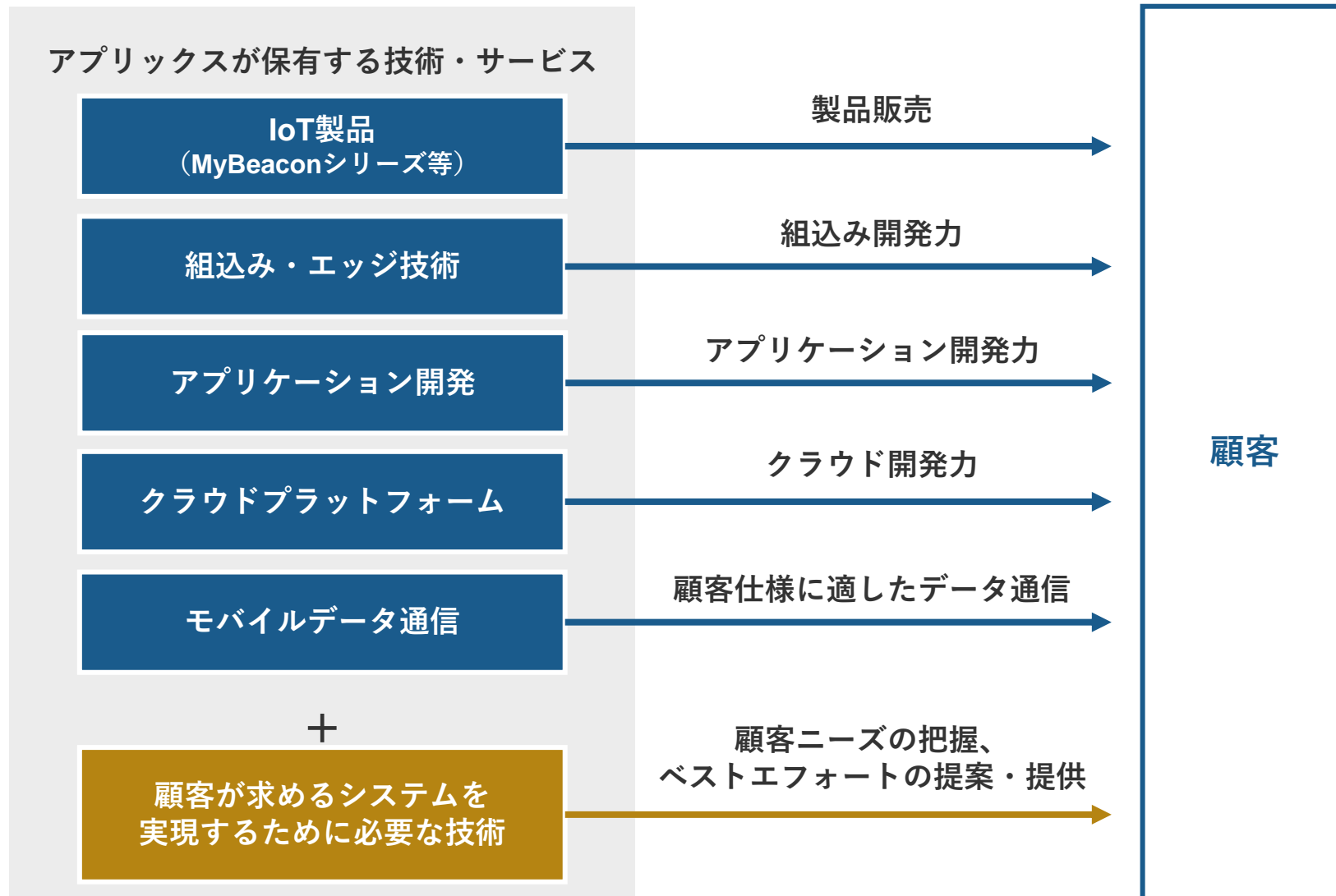
サービスポートフォリオ

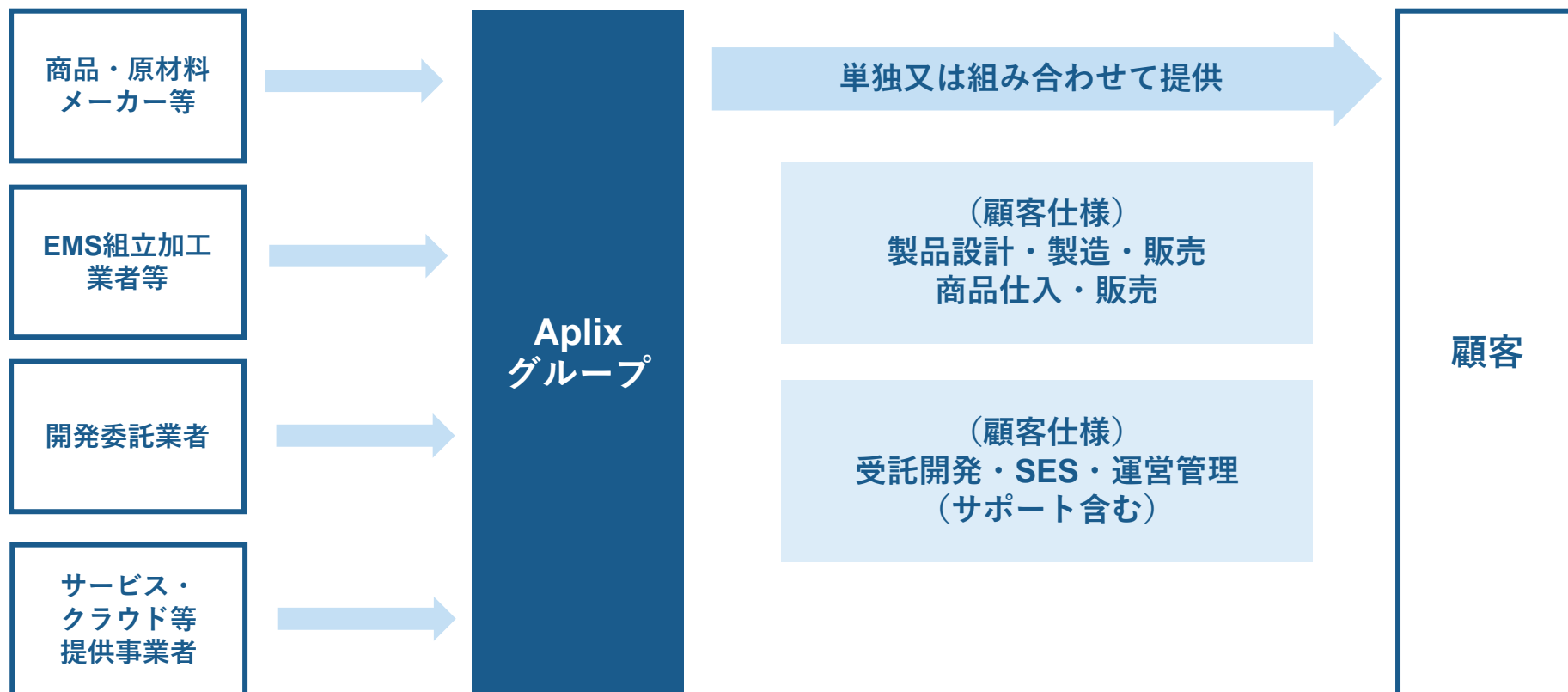


コンピュート、ネットワーク、ストレージ等のクラウド基盤も同時に提供可能。

Neutrix Cloud Japan株式会社の販売代理店として
同社が提供する「Neutrix Cloud」を販売

アプリックスが保有する技術やサービスを用いて、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。



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

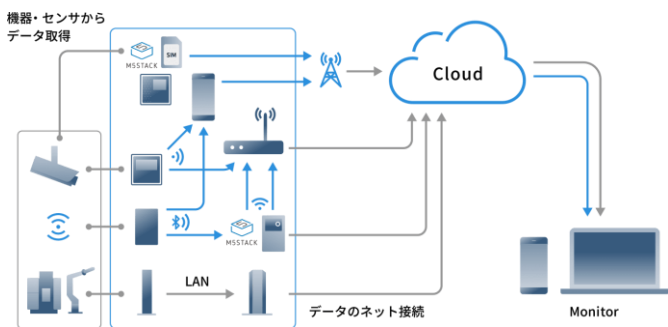


家族や友達と
つながる

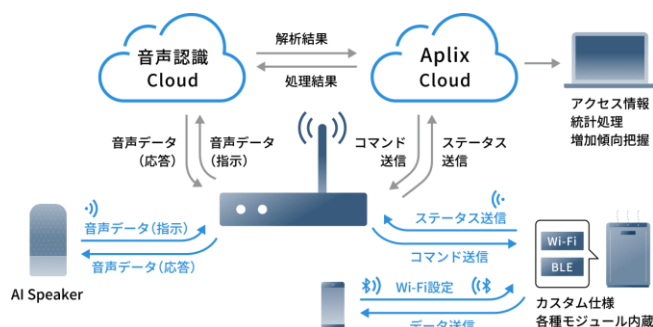
IoT製品・技術・サービス等を用いたシステム開発

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。

遠隔モニタリングシステム



機器の音声制御・データ分析



開発分野

- 対応製品開発

- iOS/Android/ハイブリッドスマートフォンアプリ開発
- 各種OS向けアプリケーション開発

- クラウド開発 (Google Cloud Platform/ Amazon Web Services/ Microsoft Azure)

- ファームウェア開発
- ハードウェア開発 (回路設計、基板設計など)
- 組み込みソフトウェア開発
- デバイスドライバー開発
- FPGA開発

| ロケーションビーコン「MyBeaconシリーズ®」

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。

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。

「MyBeaconシリーズ」ラインアップ

汎用型



防水防塵型



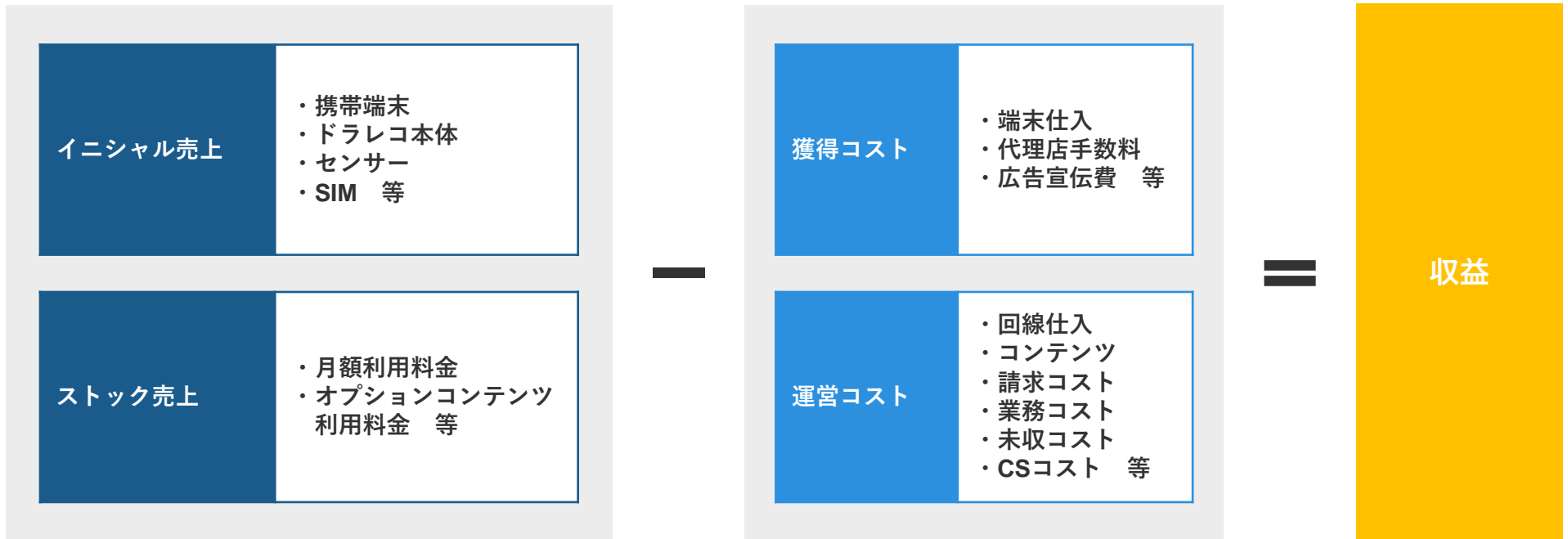
ペンダント型



USBスティック型



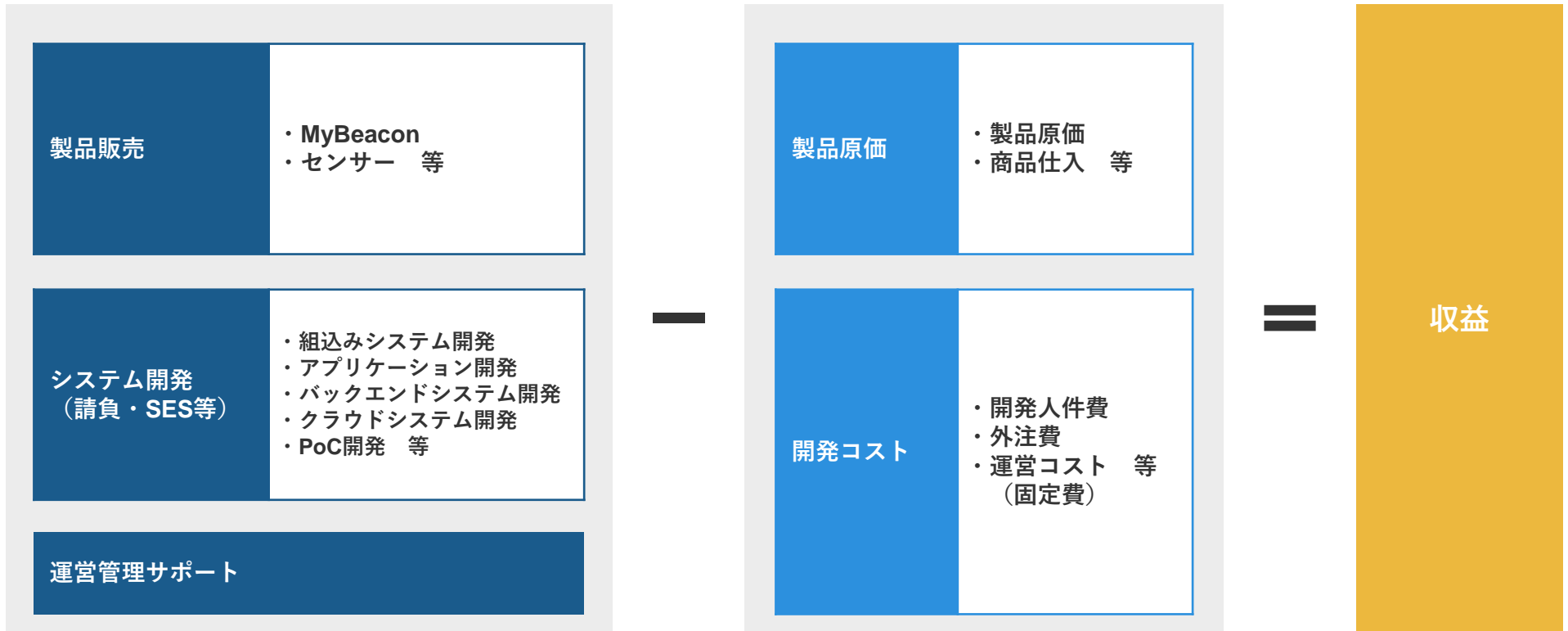
ストック収益を基盤とした安定した収益構造



ユーザー数の増加に伴い上昇

ユーザー数増加による
ボリュームディスカウント
(回線仕入)

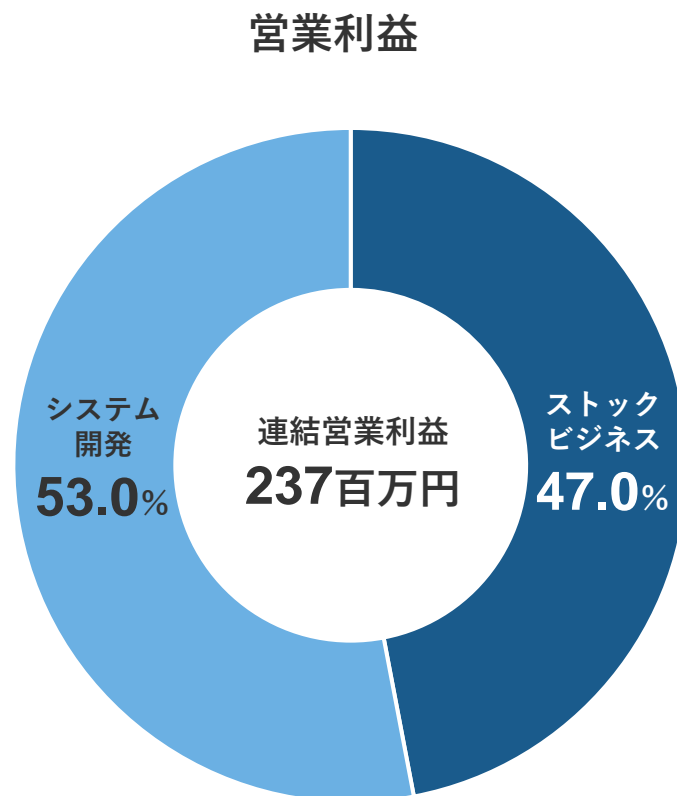
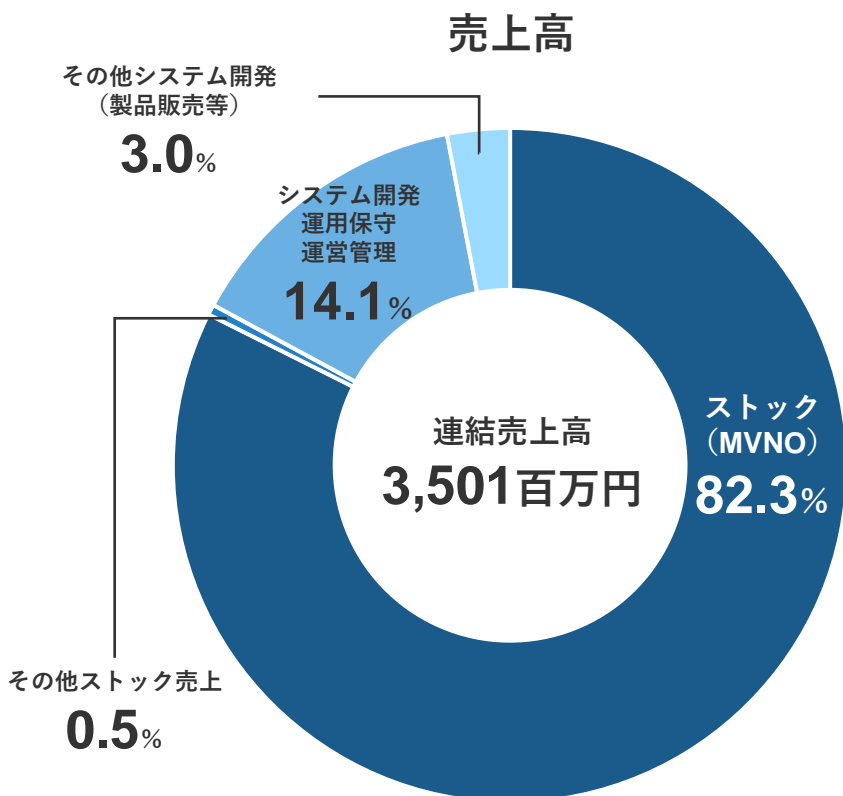
開発件数、規模に応じた収益獲得モデル



- ・ 開発件数/開発規模の増加に伴い売上安定化
- ・ 継続的な受注によるストック収益化

- ・ 稼働率向上、経験曲線効果等により開発コスト削減

2022年12月期における連結業績の構成



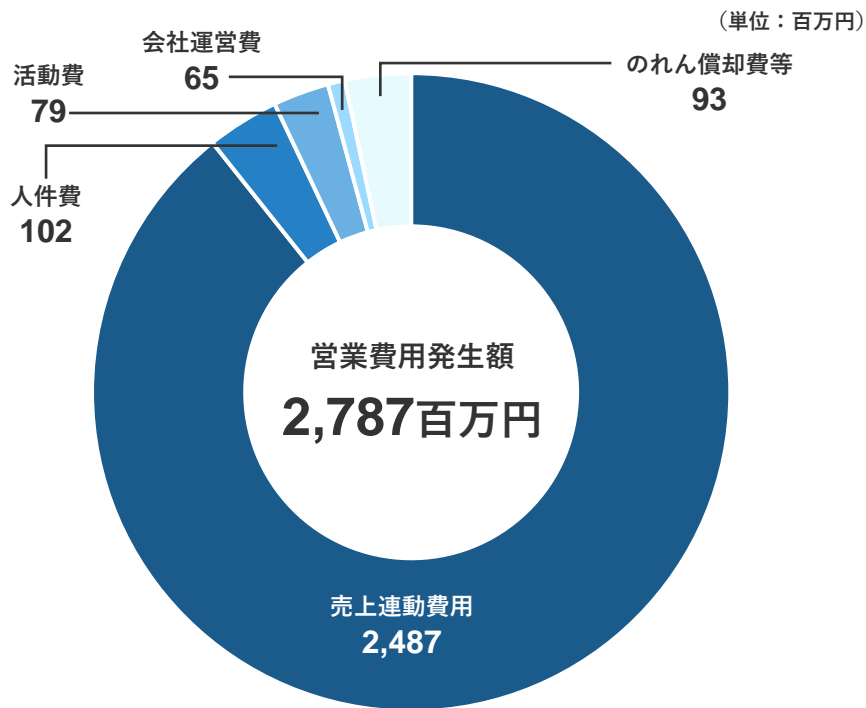
※ 上記連結営業利益にはのれん及び顧客関連資産の償却費約93百万円が含まれております。
 ※ 上記営業利益額はセグメント間取引消去及び全社費用控除前の数値となります。

- 連結売上高に対して安定的に収益を獲得できるストックビジネスが8割以上を占める
- 今後はストック収益の積み重ねによる収益性の向上と安定化を図る。

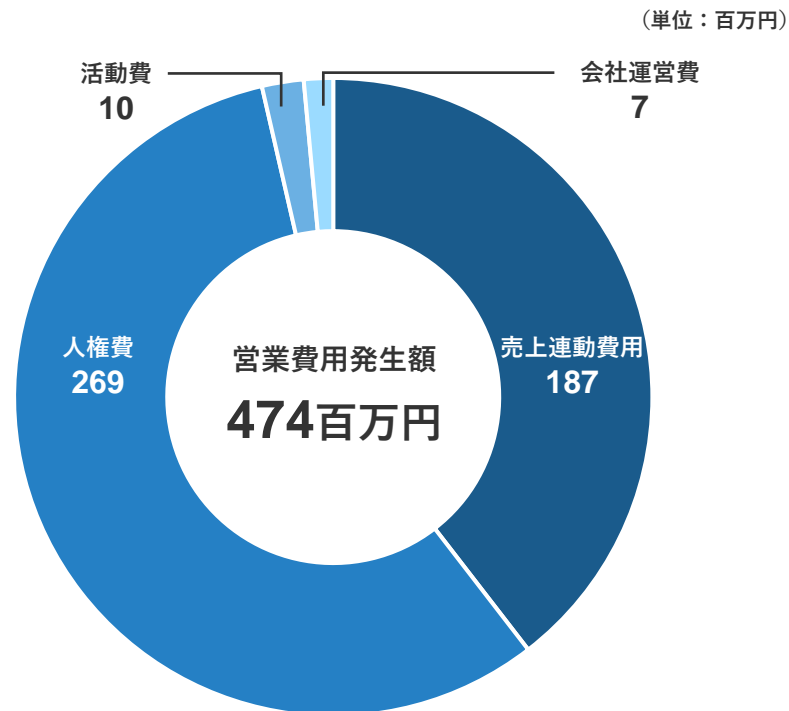
2022年12月期における営業費用（連結）の構成

※参考（2022年通期実績、連結）：売上高：●百万円 営業利益：●百万円

ストックビジネス事業



システム開発事業



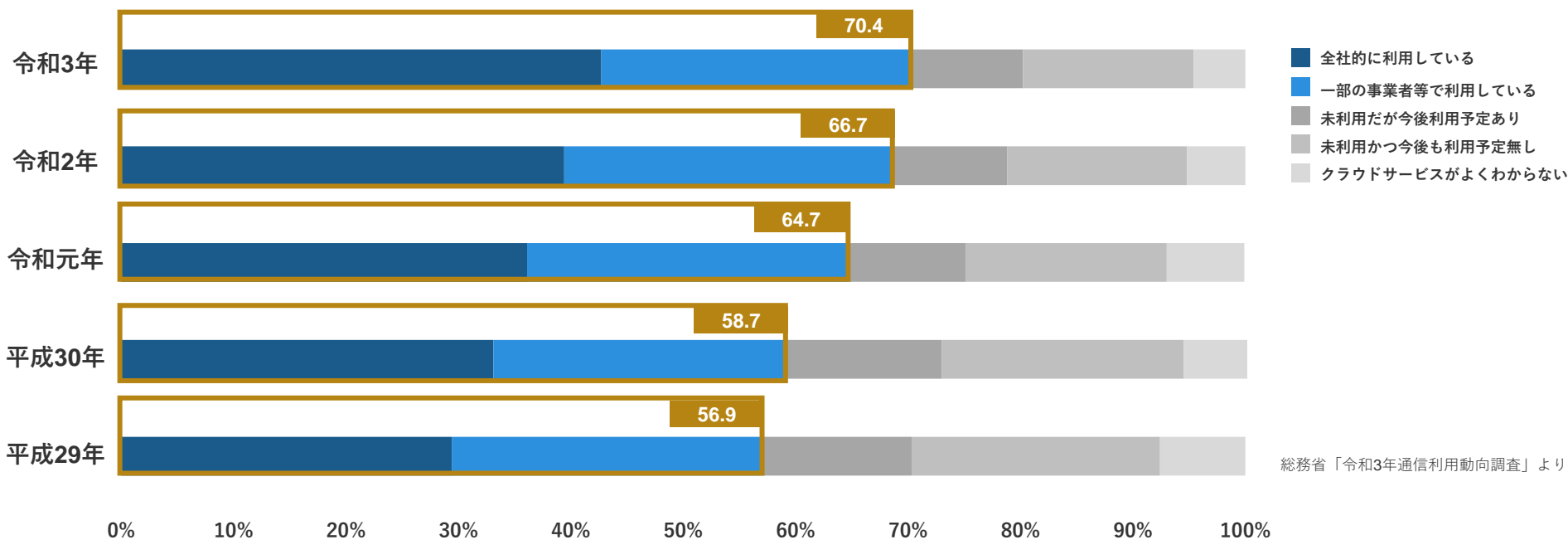
※その他、全社費用（管理部門における費用等）が188百万円発生

<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 | ・会社運営費 | 地代家賃、賃借料、通信費、減価償却費等 |
| ・人件費 | 給与手当、賞与、役員報酬等 | ・のれん償却費等 | のれん償却費、顧客関連資産償却費 |
| ・活動費 | 広告宣伝費、旅費交通費、代理店手数料等 | | |

クラウドサービス利用状況の推移

- ・クラウドサービスを一部でも利用している企業の割合は70.4%に上昇
- ・他方でクラウドサービスを利用していない、今後も利用予定のない企業の割合は一貫して減少傾向



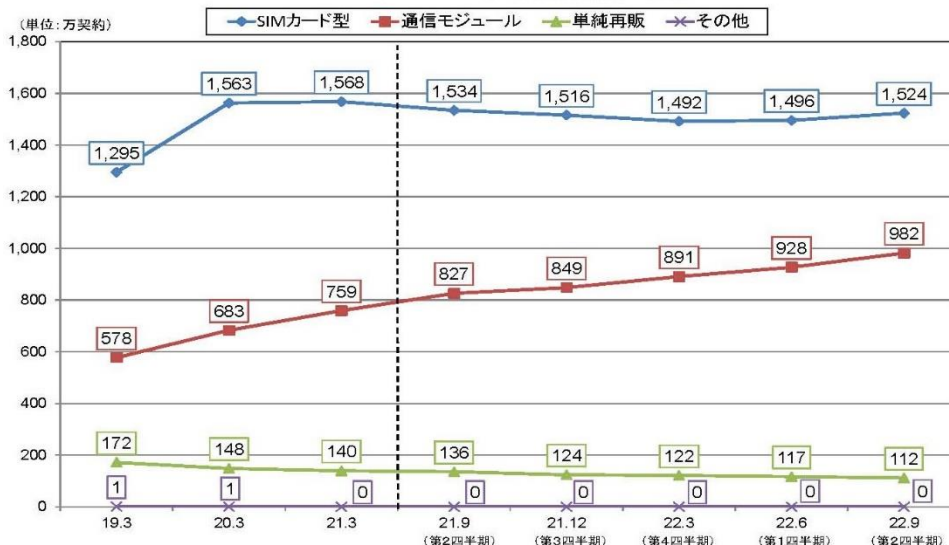
■ SaaSの浸透によりクラウドサービスの需要が増加傾向

■ アプリックスが提供するクラウドサービスについても市場自体の成長に伴う加速を見込む

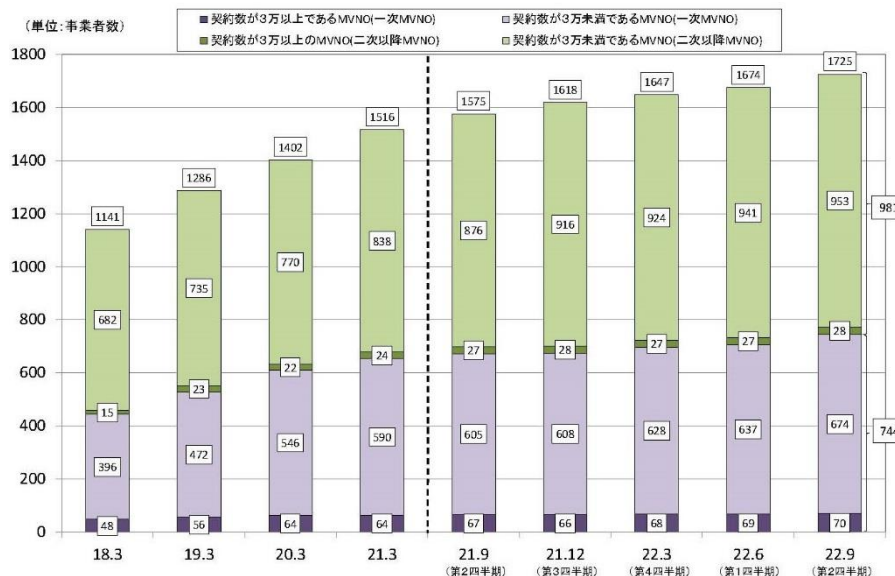
MVNOサービス全体の契約者数や事業者数は横ばい、飽和状態となる中、大手キャリアによる相次ぐ格安プランの発表により、格安ケータイ分野の価格競争が激化。

一方で、MVNO事業者にとって仕入原価となる通信料金が引き下げられている。

MVNOサービスの区別契約数の推移



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4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

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。

※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



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GDP130兆円超の押し上げを実現。**

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

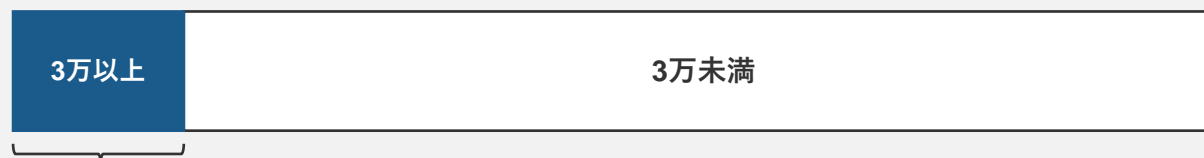
当社の強み

市場上位レイヤーの契約者数保有

- 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9万の契約件数を保有。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 (2022年9月末時点)】

総事業者数
1,725



契約者数3万以上の事業者数 **98** (約6%)

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4年度第1四半期 (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。

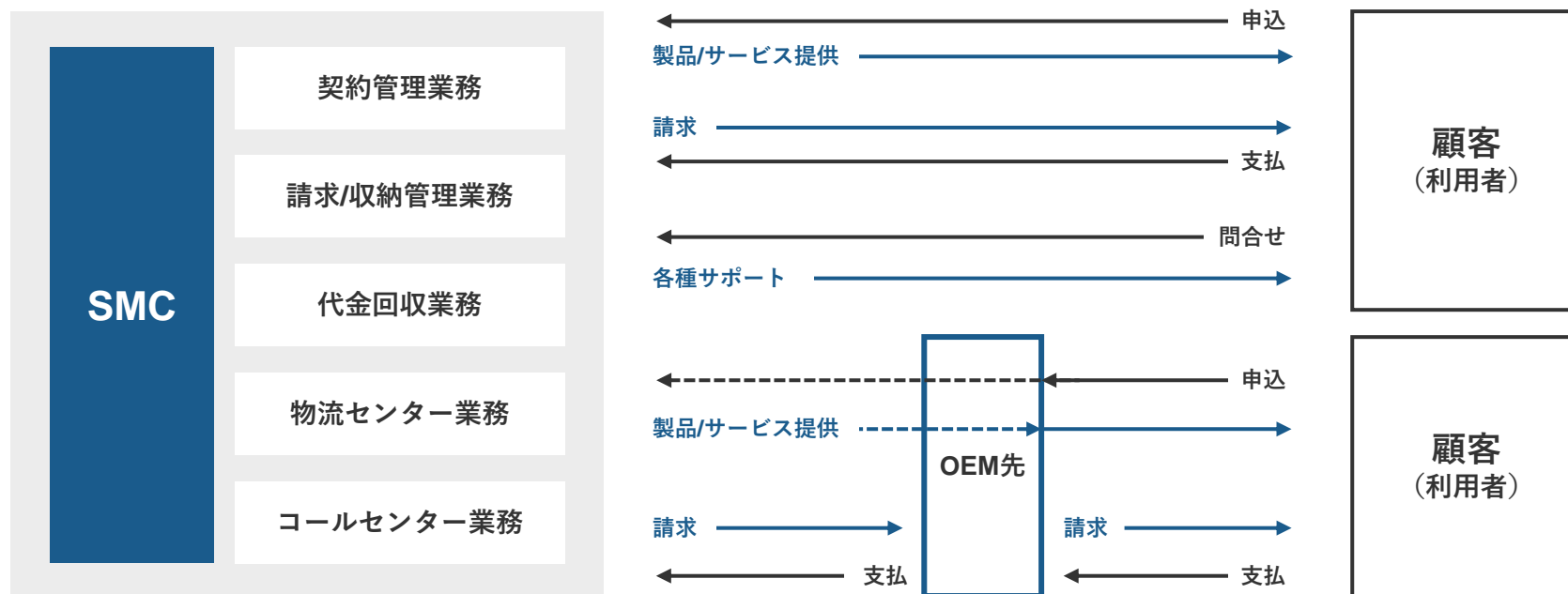
※主にMVNOサービス提供を行う子会社SMCにおいて一部代理人取引に属する取引が存在するため、連結業績ではそれらの取引から発生する収益を除外している。

当社の強み

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



当社の強み

開発力 × ラインナップ

- 自社や他社システム・クラウド開発で培った知見（＝システム開発事業の強み）をベースとして、新規自社サービス・ソリューションの創出や取り扱い可能な他社システム・クラウドサービスを増やすことで、多種多様な顧客のニーズに対応できるラインナップの充実を図る。

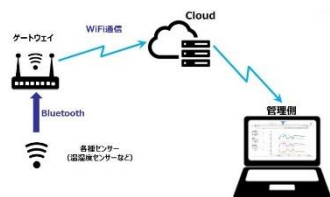
ラインナップ（一例）

自社サービス

他社クラウド/SaaSサービス

モニタリングプラットフォームサービス

HARPS™



通信機能付きAIドライブレコーダー

AORINO™ (アオリノ)



IoT用データ通信サービス

unio (ユニオ)



ストレージクラウドサービス

Neutrix Cloud



当社の強み

「組み込み」開発力

- 1986年の創業以来、メディアやネットワーク、制御系機器などのテクノロジー化や組み込みシステム向けのWebブラウザ、Javaプラットフォームの開発、また顧客製品・ソリューションのIoT化など、「組み込み」に関する経験と技術を強みとして様々な開発を実施。

自社開発実績（一例）

CD-R書き込みソフトウェア



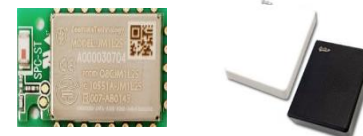
組み込みシステム向けWebブラウザ



Javaプラットフォーム



BLE製品・モジュール



顧客向け開発実績（一例）

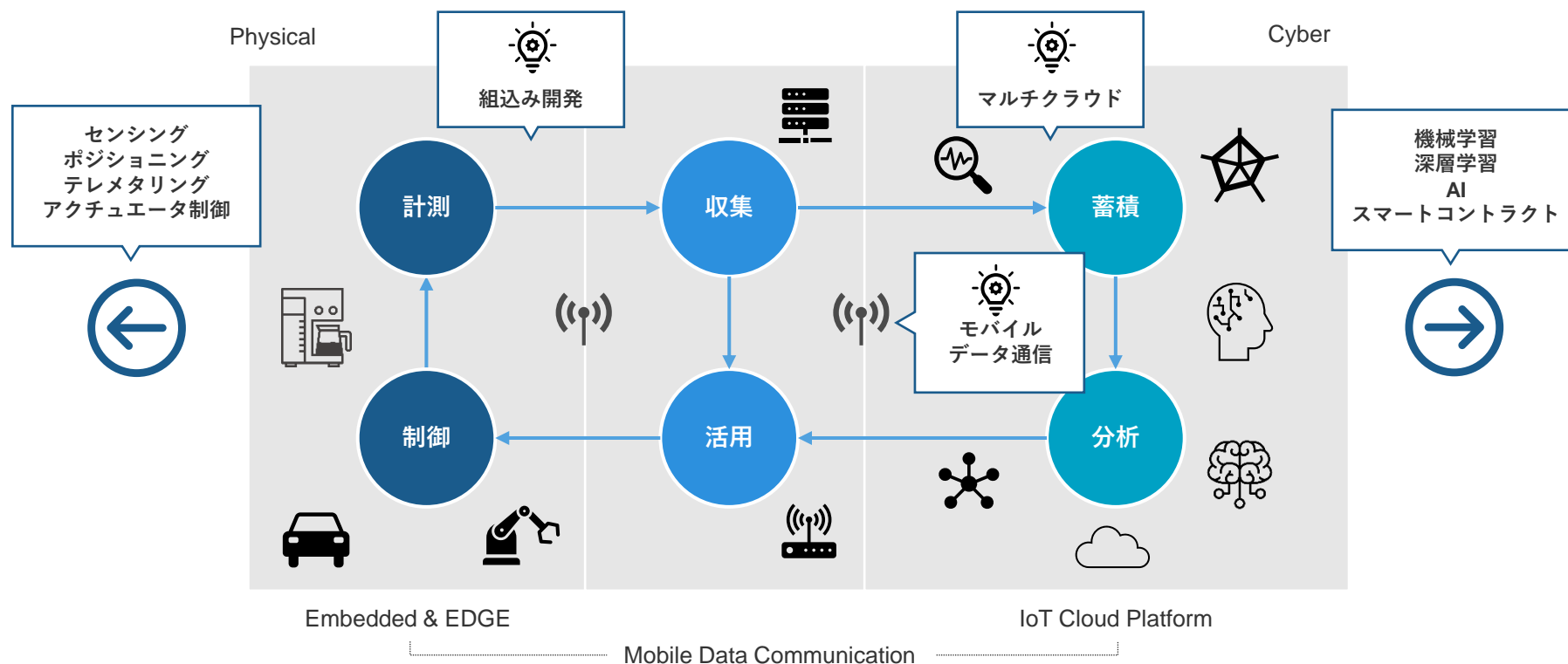
- ・ネスレ日本株式会社
- ・アクアクララ株式会社
- ・その他

（一般家庭向け献立支援アプリ、クラウドシステムポータル、決済機能付きタブレット端末等の開発）

当社の強み

ワンストップ開発

- アプリックスの強みである「組み込み開発力」、多数の顧客向けシステム・クラウド開発から得られた知見やノウハウ、MVNO事業者として保有する通信技術、これらを組み合わせた組み込み&エッジからクラウドまでのワンストップ開発が可能。



Aplix IoT プラットフォーム事業

■ 施策①：開発体制の強化

- (1) プロジェクトマネージャー (PM) 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。



2022年度より開発部門の組織を1つに統合し、事業領域毎にアサインしたジェネラルマネージャー (GM) のもと、各プロジェクトに適切な人材をPMに任命することで、GM、PMが自分の責任範囲を明確に理解してプロジェクトの運営にあたる体制に変更。社内体制の整備及び既存プロジェクトの収益維持を優先したため、2022年度の採用実績は無し。2023年度以降は継続的な採用に取り組む予定。

■ 施策②：開発力の強化

- (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。



エンジニアアサイン管理を強化し、PMの最適配置に取り組んだが、育成を意識した取り組みには至らず、今後の課題として引き続き取り組んでいく予定。
顧客の新規事業立ち上げ等における企画・提案については、ビジネスパートナーとの提携を引き続き模索していく。

■ 施策③：技術開発領域の拡大

「計測及び (デバイス) 制御」、「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。



「計測及び (デバイス) 制御」において、顧客向けシステムの開発や当社サービスにおける新製品企画検討等を行う。今後は自社ストックビジネスのサービスラインナップ拡充、または顧客向けシステム開発におけるニーズに応じて技術領域の拡充に取り組んでいく。

■ 施策④：販売力の強化

マーケティング・販売戦略の強化。



AOSデータ株式会社とマルチクラウドストレージサービスに関するセールspartner契約を締結。
モニタリングプラットフォームサービス「HARPS」に関して、これまで注力した「水」分野に加えて「温度」についても対応可能とすべく実証実験を実施。

エンジニアリングサービス事業

■ 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。



Idein株式会社が開発・運営するエッジAIプラットフォーム「Actcast」を活用したパートナープログラム「Actcast Partner Program」に参画したほか、株式会社FUNDINNOの株式投資型クラウドファンディングのプラットフォーム「FUNDINNOサポーター」に参加。今後も「システム開発事業」において、積極的な販路拡大・営業パートナーの開拓・活用に取り組んでいく。

■ 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。



「Aplix IoT プラットフォーム事業」と「エンジニアリングサービス事業」の横断的な取り組みとして、エンジニア稼働率の向上を目的とした開発エンジニアアサインの適正化策を実施。後記「成長戦略及び経営指標-システム開発事業」のとおりエンジニア稼働率については2022年度目標値80%に対して90%程度で着地。今後も「システム開発事業」における成長戦略として位置付けて積極的に推進していく。

■ 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。



「Aplix IoT プラットフォーム事業」の「施策③」で記載した進捗報告と同様。

MVNO事業

■ 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。



モバイルWiFiルーター「THE WiFi」においてビデオオンデマンドサービス「mieru-TV」を最大3ヵ月間0円で利用できるサービスや、申し込み月から最大4ヵ月間ご利用料金が0円となる「4ヵ月利用料金0円キャンペーン」等を実施。
今後も「ストックビジネス事業」で継続的に取り組む。

■ 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、商品の特徴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。



既存の携帯端末販売や音声・データ通信サービス、モバイルWiFiルーターの提供に加えて、WiMAXサービス「スマモバ WiMAX +5G」の提供を開始。またオウンドメディアを活用した営業展開を開始。
今後も「ストックビジネス事業」で継続的に取り組む。

■ 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。



携帯端末販売や音声・データ通信サービスにおける主なOEM先であるスターサービス株式会社に対する継続的なサポートに加え、OEM先として契約する他数社との関係強化を図る。
また、MVNO事業の終了を検討しているMVNO事業者向けの事業承継サービス「まかせるMVNO」を開始。
今後もストックビジネス事業で継続的に取り組む。

■ 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。



上流との継続的な関係構築により、上記「施策①」のような顧客ニーズに合わせた柔軟かつ訴求力の高いプラン設計を実現。
今後も「ストックビジネス事業」で継続的に取り組む。

収益性向上の要素

ストックビジネス事業

成長戦略

ストック売上の拡大

経営指標

- ・ 契約件数
- ・ スtock売上比率

システム開発事業

成長戦略

開発コストの適正化

経営指標

- ・ 粗利率
- ・ エンジニア稼働率

※2022年2月開示の「事業計画及び成長可能性に関する事項」に記載した「4.事業計画」の内容については、今回のセグメント変更により「4.成長戦略及び経営指標」の内容に変更しております。

成長戦略の基本方針

契約件数を増大し、ストック売上比率の上昇を図ることで
安定的かつ継続的な収益獲得の基盤となるストック収益を拡大する

具体的な施策

① 販路拡大

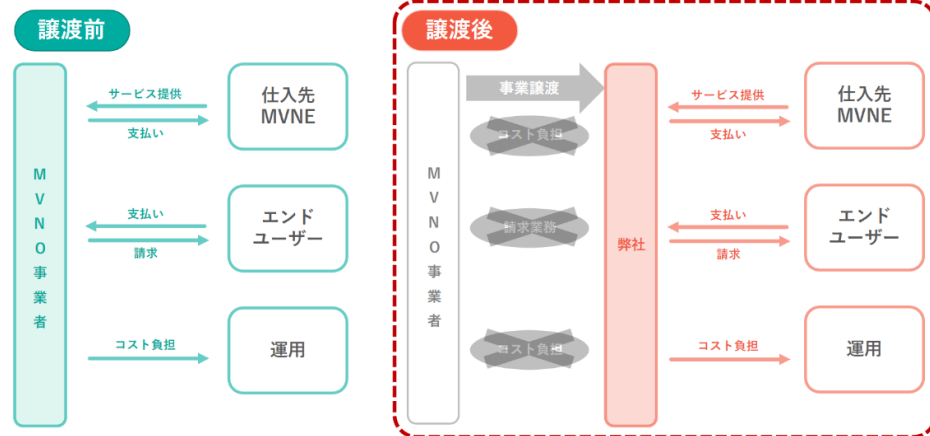
- 販売パートナーの増加
- OEM先の新規開拓 (MVNO)
- M&A、事業提携

② ラインナップの拡充

- 自社サービス・ソリューションの開発・提供
- 他社サービス・ソリューションの販売代理店になることによる取り扱い商材の増加
- M&A、事業提携

③ 事業承継 (MVNO)

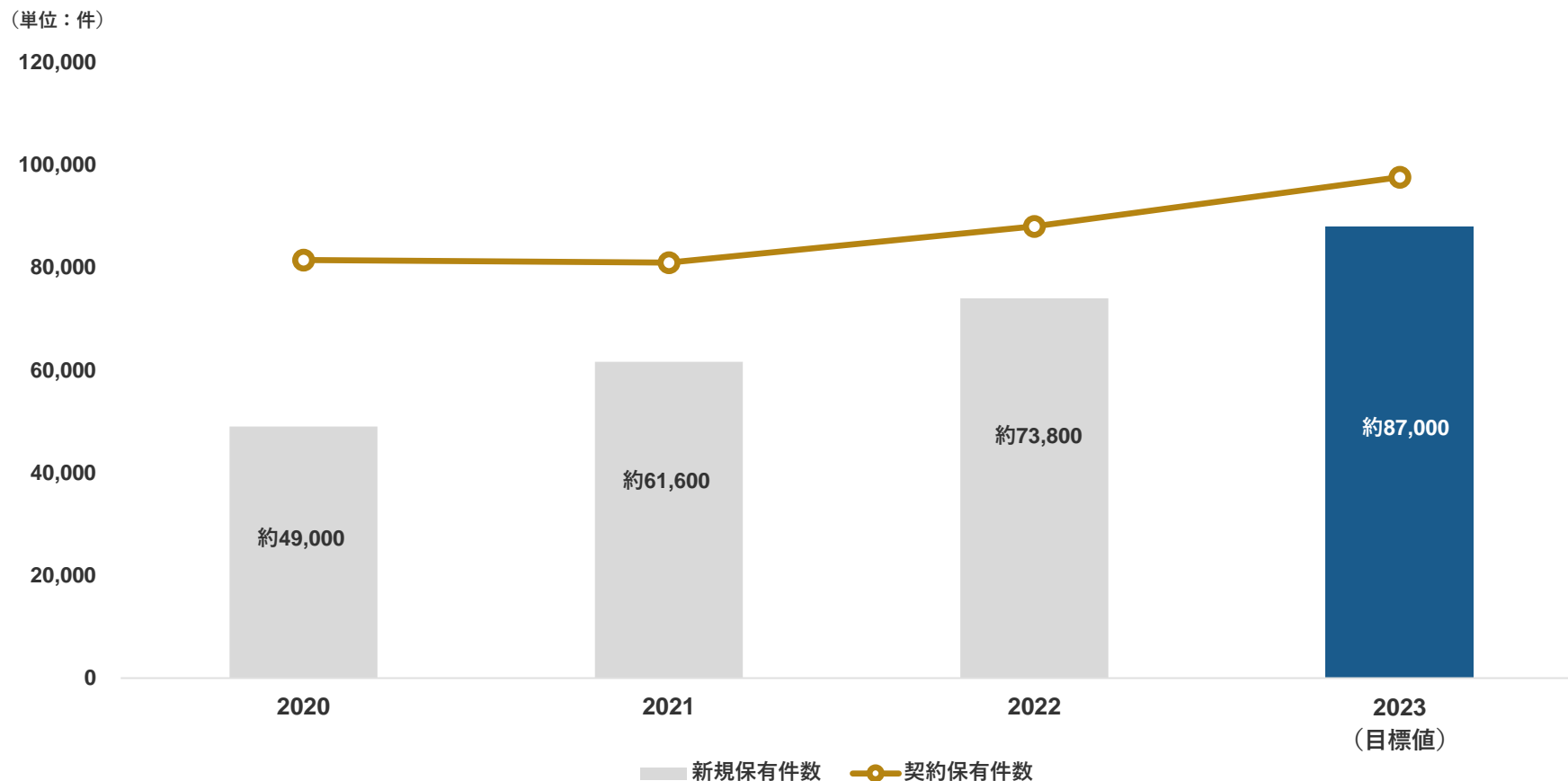
MVNO事業の終了を検討しているMVNO事業者向けに短期間で当社グループに事業譲渡できるサービス「まかせるMVNO」を活用した事業承継により契約件数の増加を図る



※ 上記施策の達成・実現時期に関しては事業自体の立ち上げが間もない状況であるため現状は未設定の状況です。今後上記施策の進捗状況を見極めながら具体的な達成・実現時期の設定が可能となった段階で開示してまいります。

契約件数 (MVNO)

契約保有件数推移 (過去3年間+当期目標値)

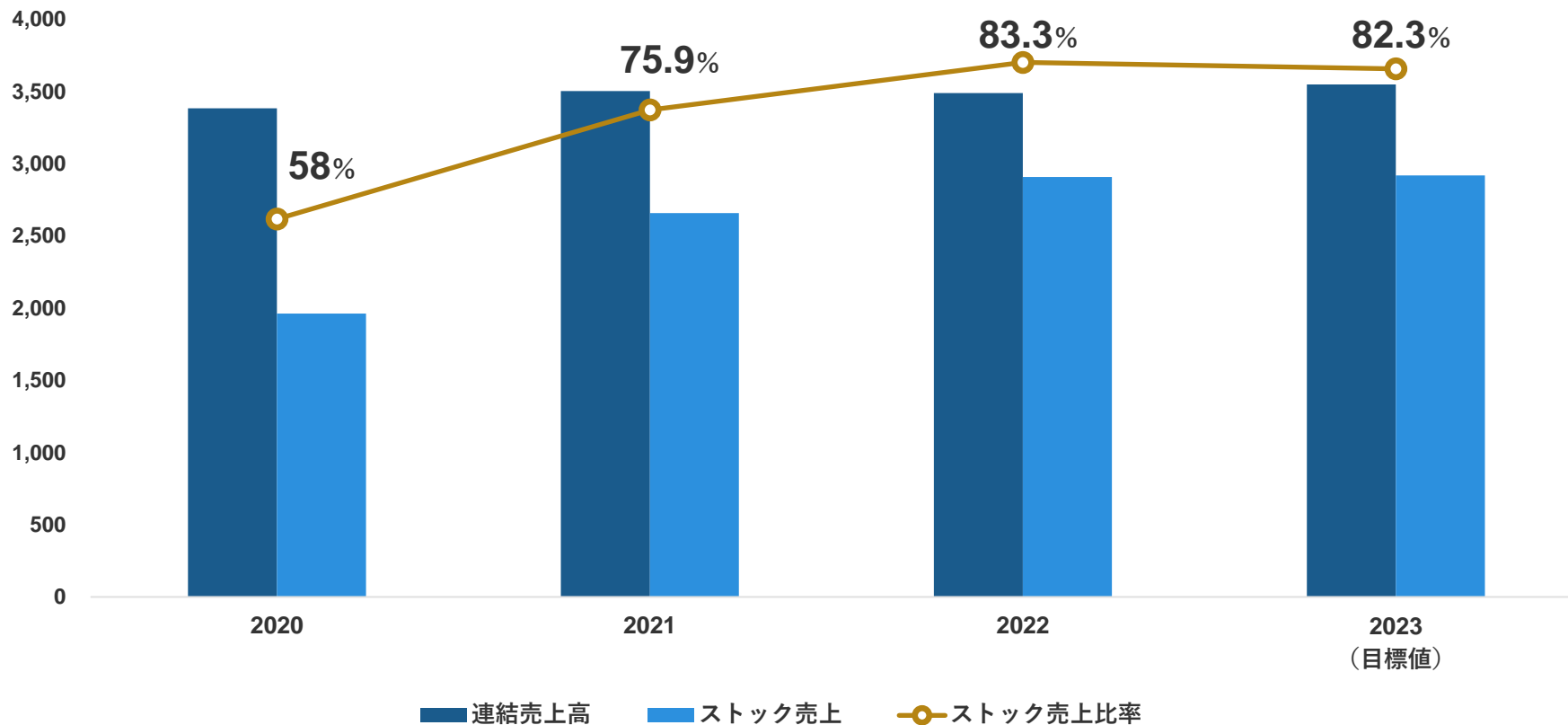


※ 「新規保有件数」は、子会社SMCにおける代理人取引に属する取引（連結業績取り込み対象外）に紐づく契約件数を除いたストック売上の対象となる契約件数

ストック売上比率

ストック売上比率（過去3年間実績+当期目標値）

(単位：百万円)



成長戦略の基本方針

エンジニア稼働率の向上など開発コストの適正化を図ることで粗利益を増加する

具体的な施策

① エンジニアアサインの効率性向上

- ・重要性の高いプロジェクトへの優先的なアサイン実施

③ プロジェクトの受注方針見直し

- ・重要性の高いプロジェクトに優先的にリソースの投入が可能となるよう、案件の技術領域やリソースの稼働状況、取引の継続性など収益性以外を視野に入れた受注方針への見直しを実施

② 顧客維持

- ・同一顧客との継続的取引注力することで、新規顧客獲得コスト（契約コスト、与信リスク等）の削減や、信頼増大による開発案件ボリュームの増加を図る。

④ 経験曲線効果の拡大

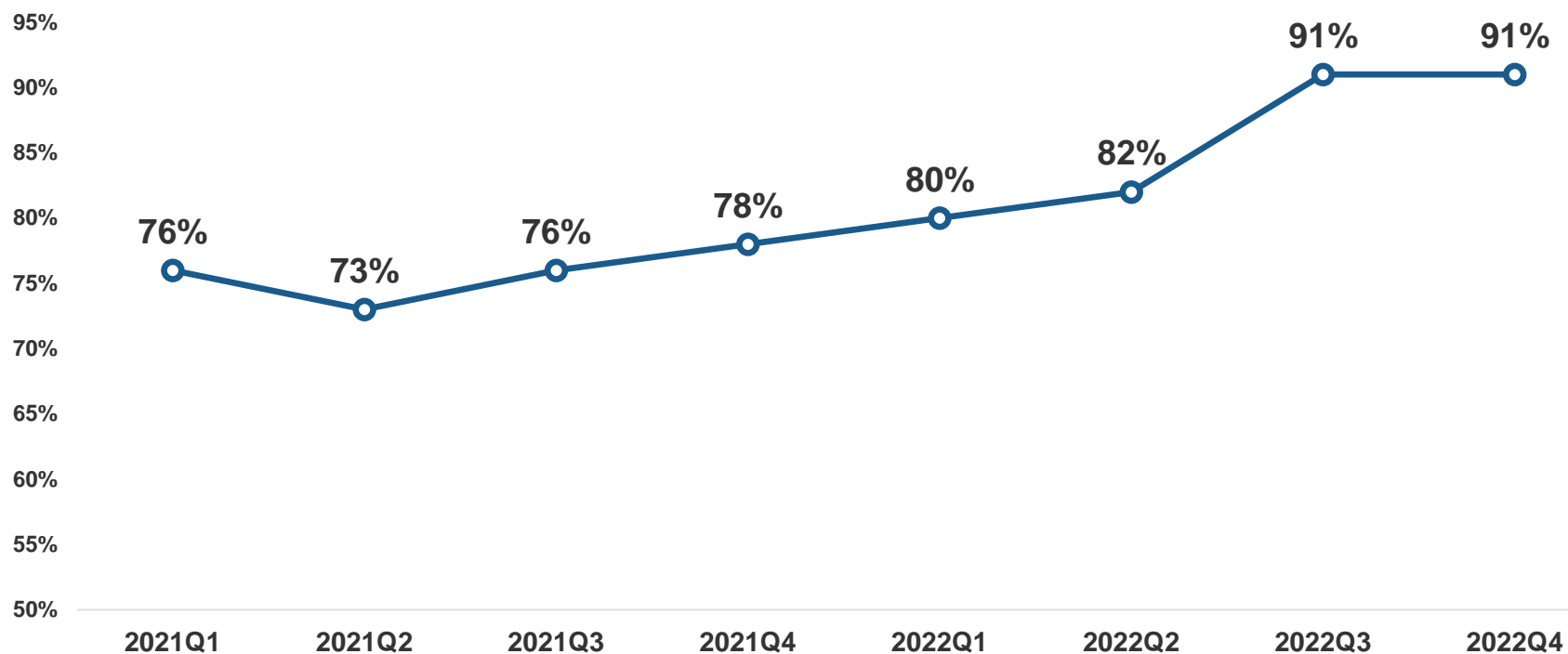
- ・開発経験で得られた知識や技術などの社内蓄積・共有をさらに推進し、経験曲線効果の増大を図ることで同一・類似プロジェクトに関するエンジニア工数などの開発コストを削減

※ 上記施策の達成・実現時期に関しては事業自体の立ち上げが間もない状況であるため現状は未設定の状況です。
今後上記施策の進捗状況を見極めながら具体的な達成・実現時期の設定が可能となった段階で開示してまいります。

エンジニア稼働率

目標値：**85%**

エンジニア稼働率（過去2年間実績）

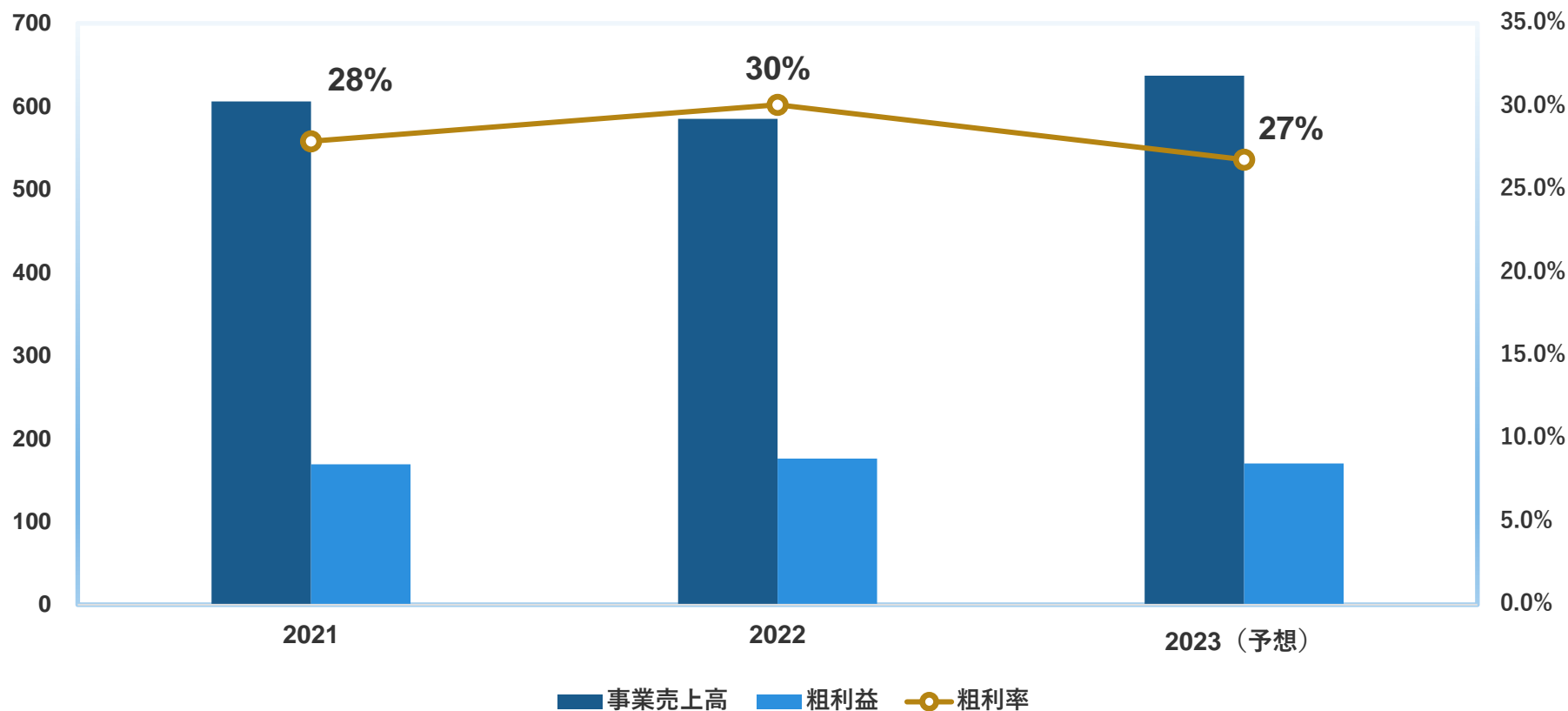


※エンジニア稼働率：売上に紐づくプロジェクトに従事するエンジニア数÷総エンジニア数

粗利率

粗利率（2022年実績+当期予想）

（単位：百万円）



営業利益・EBITDA

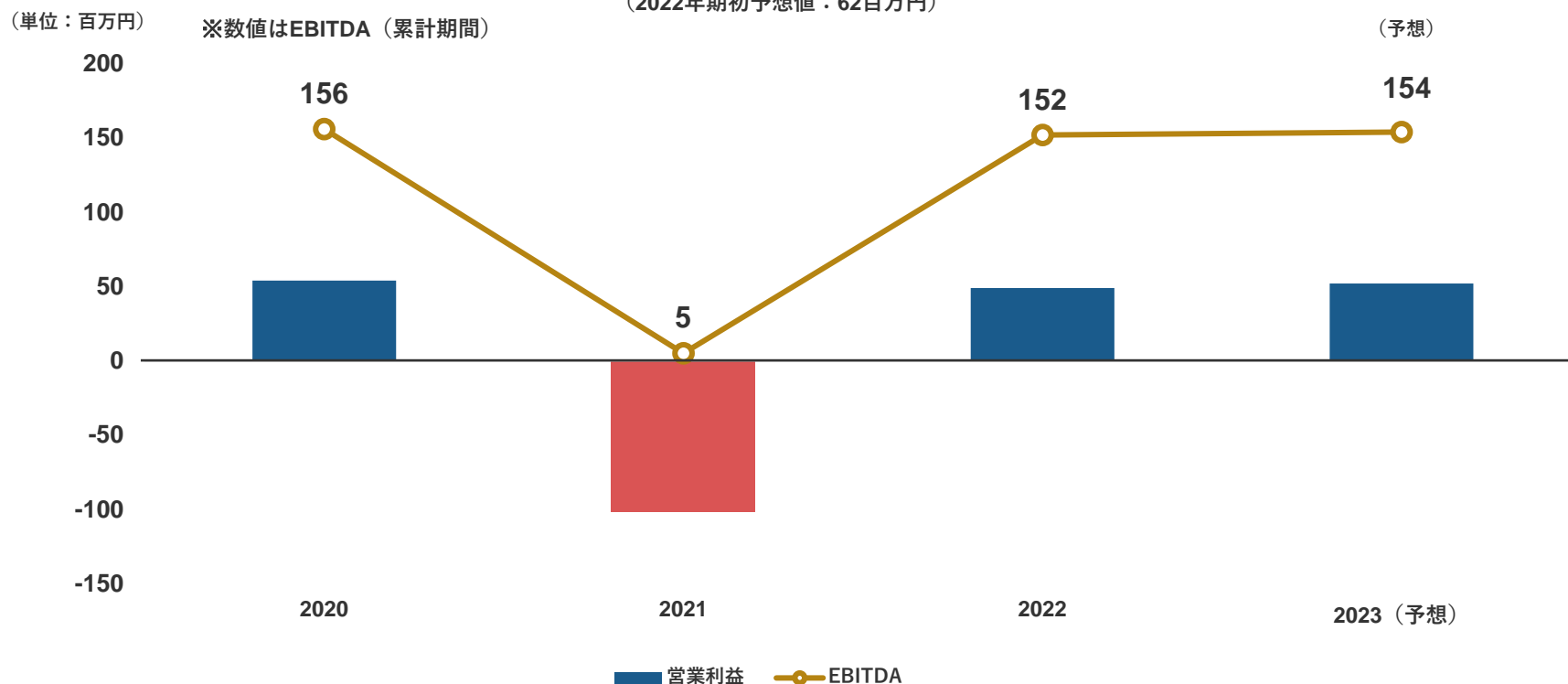
グループ全体としては営業利益、EBITDA、
また営業キャッシュ・フローを経営指標として設定。

【2023年12月期期初予想数値】

営業利益：52百万円

EBITDA：154百万円

※ 2022年12月期実績：49百万円
(2022年期初予想値：62百万円)



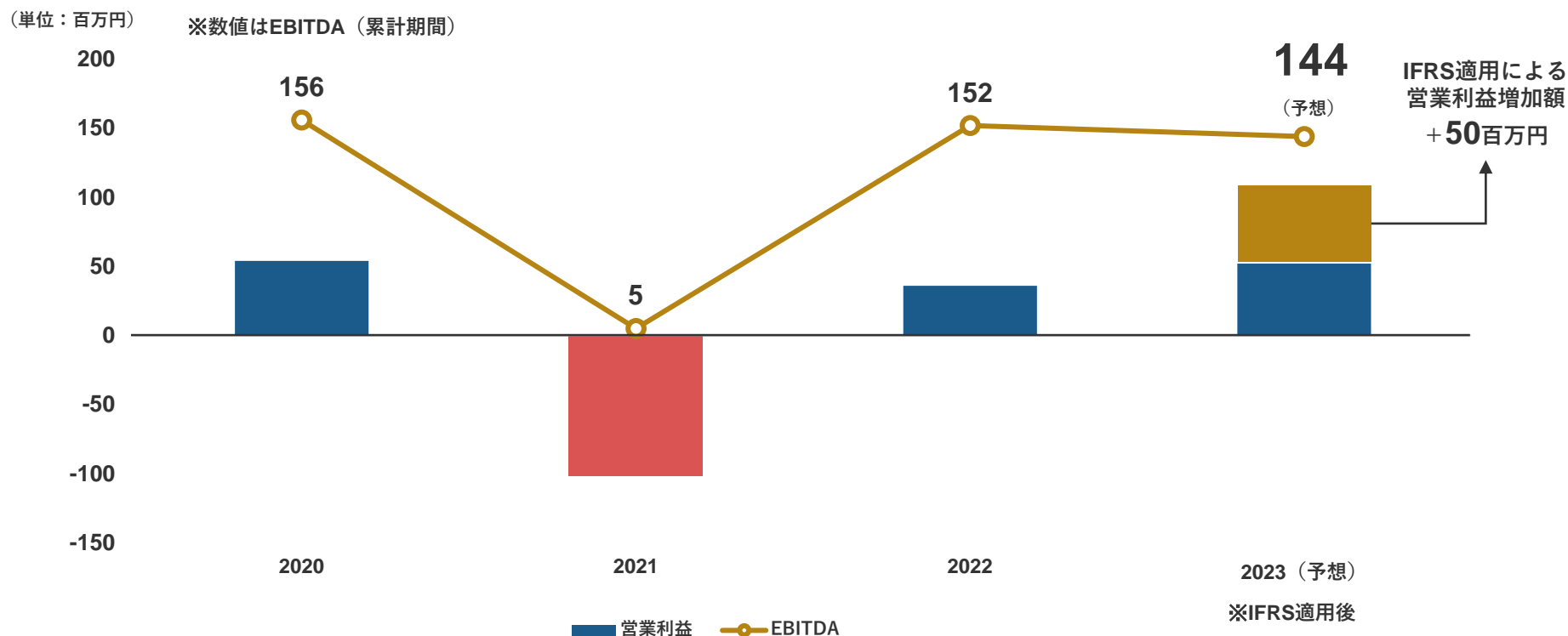
※ EBITDA・・・営業利益+償却費 (減価償却費、のれん償却費、顧客関連資産償却費)

- 当期2023年12月期より国際会計基準 (IFRS) の任意適用を予定
(IFRS基準適用後の開示は2024年3月開示予定の2023年度有価証券報告書より)

【2023年12月期期初予想数値】
(IFRS適用後)

営業利益：102百万円
(日本基準：52百万円)

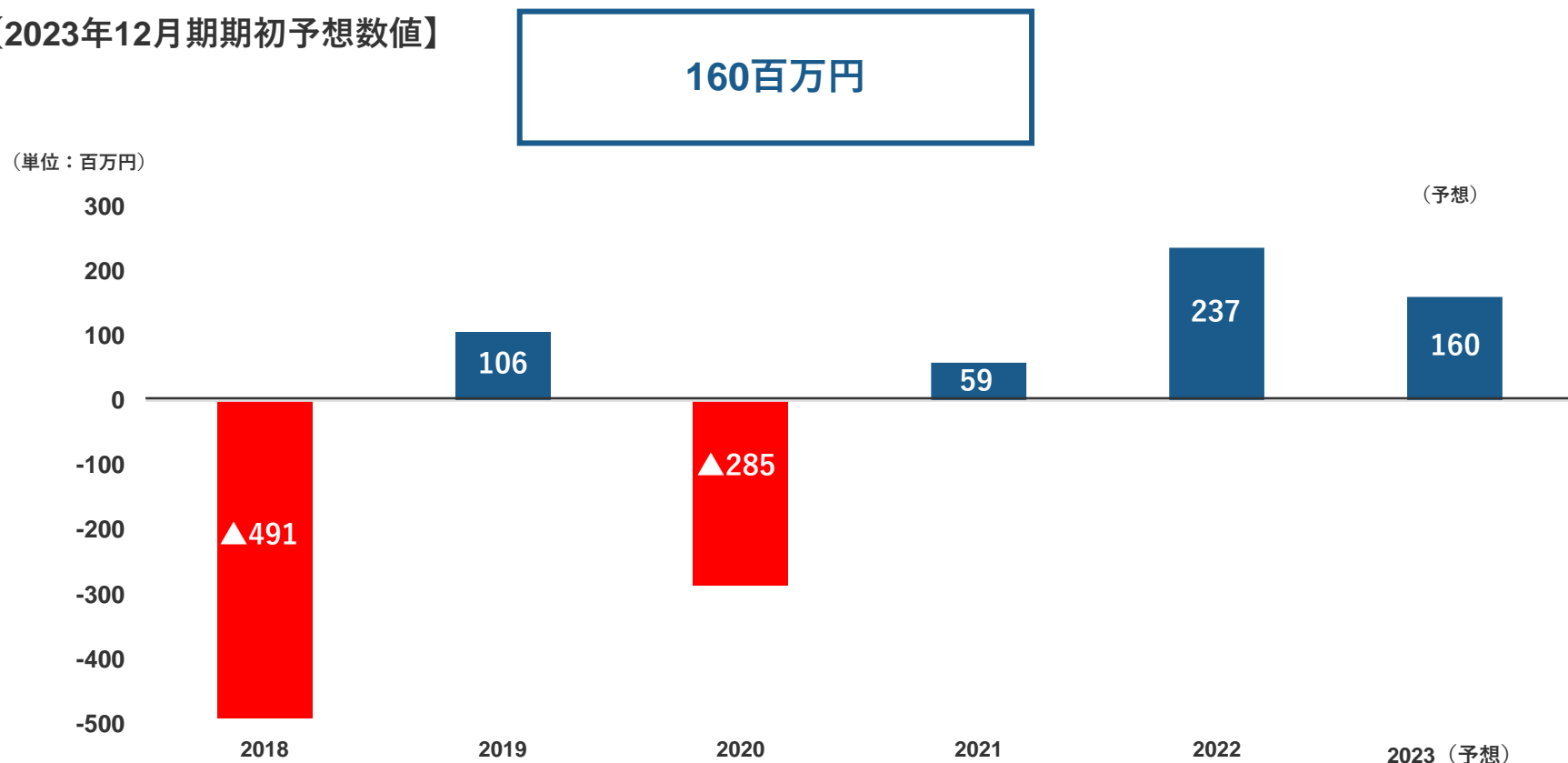
EBITDA：144百万円
(日本基準：154百万円)



※ 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)

営業キャッシュ・フロー

【2023年12月期期初予想数値】



2018年度は▲491百万円まで落ち込んだものの、IoTソリューションを中心とする事業への転換や、ストック収益による安定的な収益基盤を築くMVNO事業会社の子会社化等による収益性の向上、コスト削減等の経営合理化策の推進等により営業キャッシュ・フローはプラス基調に改善。

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短信開示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。

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し、2021年度においても再度営業利益やその他利益がマイナスとなったが、2022年度においてはすべての損益において黒字化を達成したことから、継続企業の前提に関する重要な不確実性は存在しないと判断。

ただし、当社単体業績においては各損益における損失が継続しているため、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については存在しているものと認識。

リスクの顕在化可能性と顕在化時期

連結業績においては上記のとおりすべての損益で黒字化を達成しており、2023年度においても52百万円の営業利益を見込むことから、当社単体業績における損失計上の状況が継続した場合であっても当社グループ全体に及ぼす影響は限定的と考えられるため、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

本「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」で記載した連結グループにおける成長戦略に加えて、当社単体においても独自のストックビジネスのさらなる確立及び拡充に取り組む。

センシング情報をクラウド上でモニタリング可能とするプラットフォームサービスのほか、顧客ニーズに合わせたクラウドサービスの提案・販売拡大、当社がこれまで培ってきた開発力を活かした新たな自社製品・サービスの開発強化に加えて、当社と事業上のシナジーが見込める場合にはストックビジネスを営む事業会社とのM&Aについても積極的に検討し実行することによるラインナップについても強化することで、売上高及び各損益の増大を図る。

②市場環境に関するリスク

リスクの内容

MVNOサービスのターゲット市場であるMVNO市場においては競争激化・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

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）や音声・データ通信サービスの提供など競合他社とは異なる独自色のあるサービス展開を進めており、これを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

MVNO市場におけるリスクについては、「成長戦略及び経営指標」に記載した「販路拡大」、「ラインナップの拡充」、及び「事業承継」等の各施策を推進していくことで、契約件数の増大を図ることでストック収益を拡大することにより、他事業者との差別化を図る。

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。