

2023年12月期 決算補足説明資料

株式会社アプリックス (3727)

2024年2月14日

INDEX

目次

1. 2023年12月期 連結決算概要
2. 2024年12月期 経営指針
3. 2024年12月期 連結業績予想
4. トピックス
 - ① Tangerine株式会社との資本業務提携
 - ② ジャスミー株式会社との業務提携及び前払式支払手段発行業の開始
 - ③ 株式取得による子会社化
 - ④ 「継続企業の前提に関する重要事象等」の解消
5. 中期業績目標
6. 人的資本経営への取り組み
7. 株主還元に対する考え方
8. APPENDIX

1. 2023年12月期 連結決算概要

—

- 連結営業利益は上方修正予想値を超えるとともに対前年で312.4%の増加
(2億円以上の連結営業利益計上は2011年12月期以来12年振り)
- 売上高は上方修正予想値とほぼ同水準で着地したものの対前年で増加
- EBITDAと営業キャッシュ・フローともに前年から大幅増加

連結売上高

3,758百万円

前年同期比

+7.3%

(前年同期：3,501百万円)

業績予想比

▲1.0%

(業績予想値：3,796百万円)

連結営業利益

203百万円

前年同期比

312.4%

(前年同期：49百万円)

業績予想比

+5.3%

(業績予想値：202百万円)

EBITDA

+306百万円

前年同期152百万円

から**153**百万円増

営業キャッシュ・フロー

+417百万円

前年同期237百万円

から**180**百万円増

連結売上高

- ストックビジネス事業が引き続き好調だった結果ストック売上が積みあがる。
- システム開発事業においても、顧客リピート率が高く安定的に売上計上できたことなどに伴い前年より増加。

営業利益・EBITDA

- 主にストックビジネス事業の業績が好調に推移していることに加え、当期末までにおいて連結子会社であるSMCが運営するMVNOブランドの未収債権の回収を実施した結果当初想定以上の回収が実現し、当該未収債権に関する貸倒引当金の取崩額等が約45百万円発生（販管費のマイナス）したことから、前年と比べて大幅に増加。
- 当期はIFRS導入に伴い一時的な費用が増加したが、オフィスフロア移転等によるコスト削減効果などにより連結営業利益への影響は限定的。

(単位：百万円)	2022年12月期	2023年12月期	増減額	増減率
売上高	3,501	3,758	256	7.3%
営業費用	3,452	3,554	102	3.0%
営業利益 (※1)	49	203	154	312.4%
EBITDA	152	306	153	100.2%
経常利益	51	201	149	288.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (※2)	138	303	164	118.2%
自己資本利益率 (ROE)	6.6%	13.0%	—	+6.4%

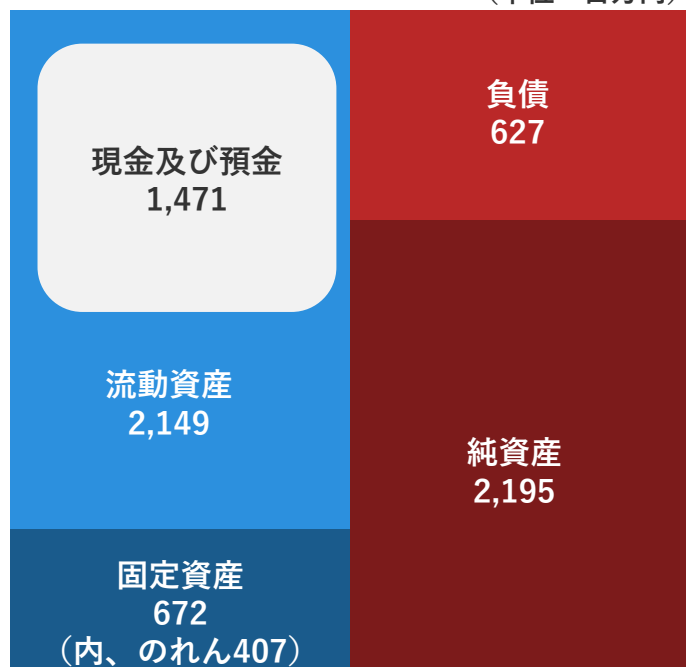
※1. 前述のとおり第4四半期末までにおいて連結子会社であるSMCにおける未収債権の回収実施に伴い発生した貸倒引当金の取崩額等45百万円 (販管費のマイナス) を含む

※2. 当第4四半期までに発生したSMCにおける訴訟の和解に伴う受取和解金約60百万円、及びSMCが保有する投資有価証券の一部を売却したことによる投資有価証券売却益約36百万円を含む

- 営業キャッシュ・フローが4.1億円と堅調に積みあがったことにより現金及び預金が順調に増加
- 自己資本比率は2022年12月期末で77.0%、2023年12月期末で79.6%と財務基盤は安定的に推移

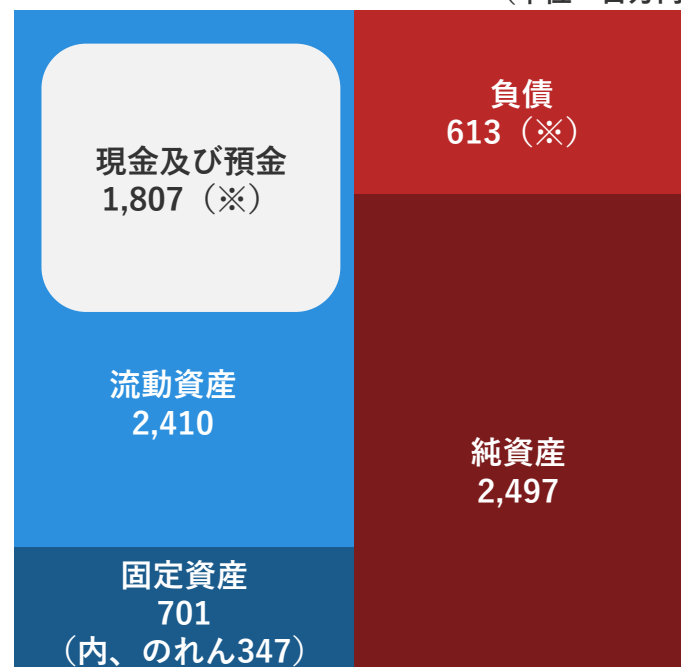
2022年12月期末 (連結)

(単位：百万円)



2023年12月期末 (連結)

(単位：百万円)



※ 2024年2月14日に適時開示した株式会社H2の株式取得により、上記の現金及び預金が約5億円減少し、負債が約5億円増加となる見込みです。

(単位：百万円)	ストックビジネス事業		システム開発事業		調整額
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	営業利益
2022年12月期(A)	2,917	91	585	144	▲187
2023年12月期(B)	3,124	284	636	125	▲206
増減額 (B-A)	207	192	51	▲19	▲19
増減率 (%)	7.1%	210.3%	8.7%	▲13.3%	10.4%

※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

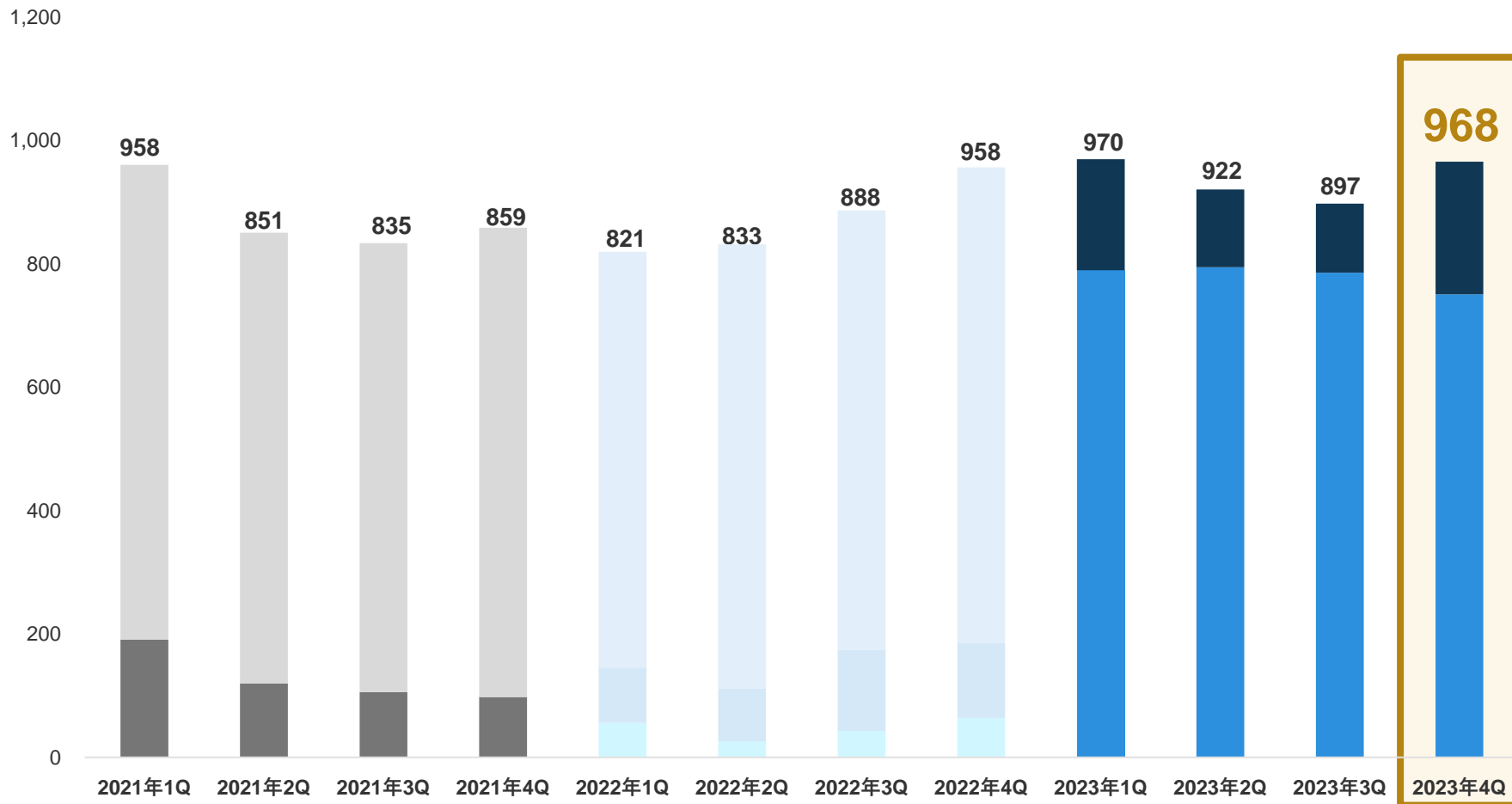
ストックビジネス事業

- MVNE/MVNO事業における新規ユーザー数の増加や保有件数の積上げに伴いストック売上が順調に増加。品質管理の強化と帯域コストの最適化を並行で実施。
- クラウドモバイルルーター「THE WiFi」の販売
- 「スマモバ」「THE WiFi」「AORINO」等のカスタマーサポートにAIコールセンターを導入。24時間365日の手続き実現と顧客利便性と対応品質を向上
- モニタリングプラットフォームサービス「HARPS」を飲食店チェーン向け企業の店舗へ順次導入中

システム開発事業

- クラウドサービス事業会社のクラウドシステムポータル開発
- アクアクララ株式会社の新サービスである浄水型ウォーターサーバー「ハピットアクア」の会員専用ページ「マイハピット」の開発
- ジャスミー株式会社が新たに開発した認証ソリューションの開発
- 大手飲料メーカーの一般家庭向け献立支援アプリケーション開発およびサーバー環境再構築支援
- 健康機器メーカーが経営するトレーニングスタジオ用のアプリケーション開発および個人向け健康機器アプリケーション開発
- その他、既存ユーザーのシステム開発支援などの案件が継続して進行中

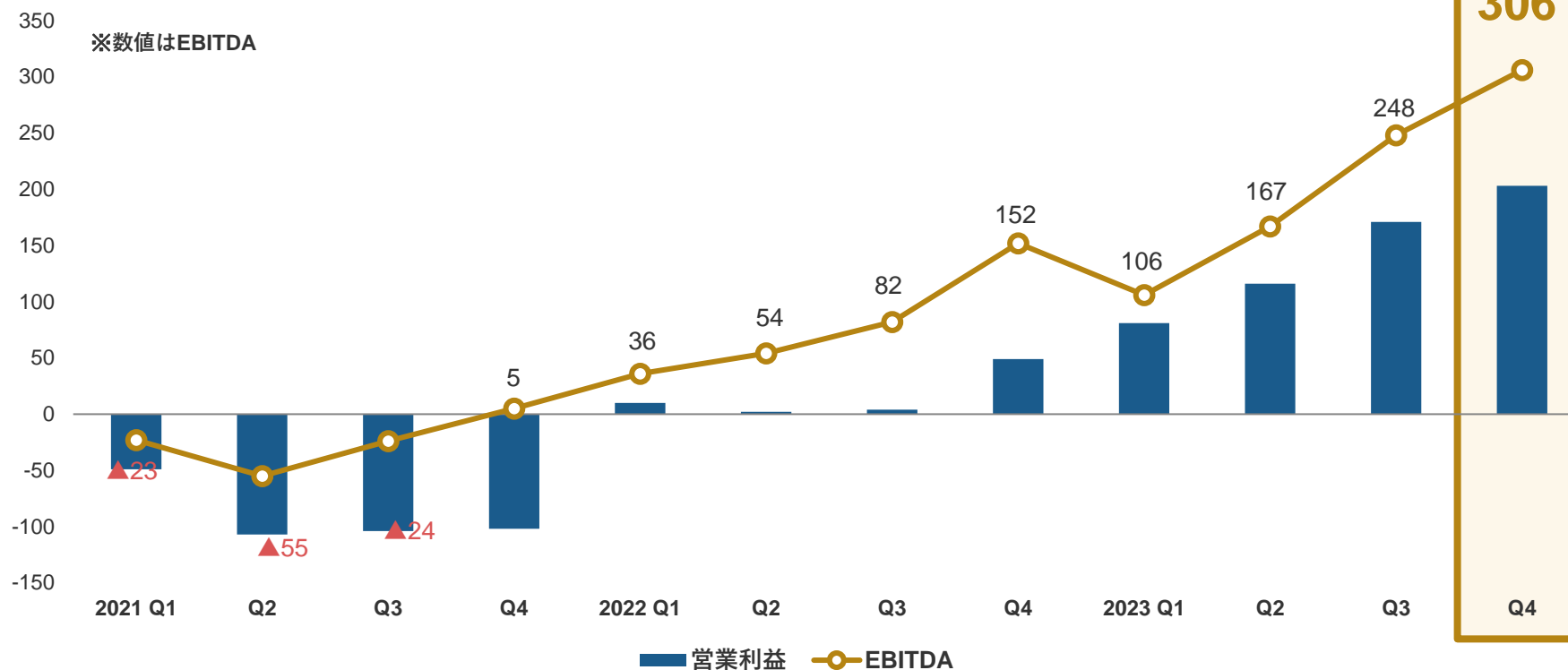
(単位：百万円)



テクノロジー (旧セグメント)
 ソリューション (旧セグメント)
 Aplix IoT プラットフォーム (前セグメント)
 エンジニアリングサービス (前セグメント)
 MVNO (前セグメント)
 ストックビジネス
 システム開発

営業利益・EBITDA

(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）

<参考> IFRS基準における通期決算の概算値 (Proforma)

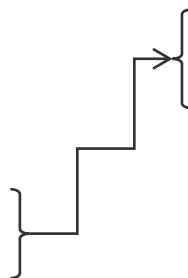
▶ 当期の有価証券報告書より移行を予定する国際財務報告基準 (IFRS) に置き換えた場合の決算概算数値

日本基準 (損益計算書)
(2023年12月期)

売上高	3,758
売上原価	2,903
売上総利益	854
販売費及び一般管理費	651
営業利益	203
営業外収益	2
営業外費用	4
経常利益	201
特別利益 (※4)	96
特別損失	—
税金等調整前当期純利益	298
法人税等合計	△4
当期純利益	302
非支配株主に帰属する当期純利益	△0
親会社株主に帰属する当期純利益	303

IFRS基準 概算値 (Proforma) (※1)
(2023年12月期)

収益	3,761
売上原価	
売上総利益	
販売費及び一般管理費 (※2)	
事業利益 (※3)	260
その他の営業収益	
その他の営業費用	
営業利益 (※4)	321
金融収益	
金融費用	
税引前利益	
法人所得税	
継続事業からの当期利益	
非継続事業からの当期利益	
当期利益	



非開示

※1. 上記IFRS基準における概算値は日本基準との主要な基準差異のみを考慮した未監査の参考値であり、会計監査結果により変更となる可能性があります。

※2. 日本基準で四半期ごとに15百万円発生しているのれん償却額はIFRS基準では計上無し。その他IFRS固有の主な費用を加算。

※3. IFRS基準の営業利益では日本基準における営業外損益や特別損益が一部含まれるため、実態収益力を正確に表示することを目的としてこれらの臨時的に発生する損益を除いた「事業利益」を新たに設定。

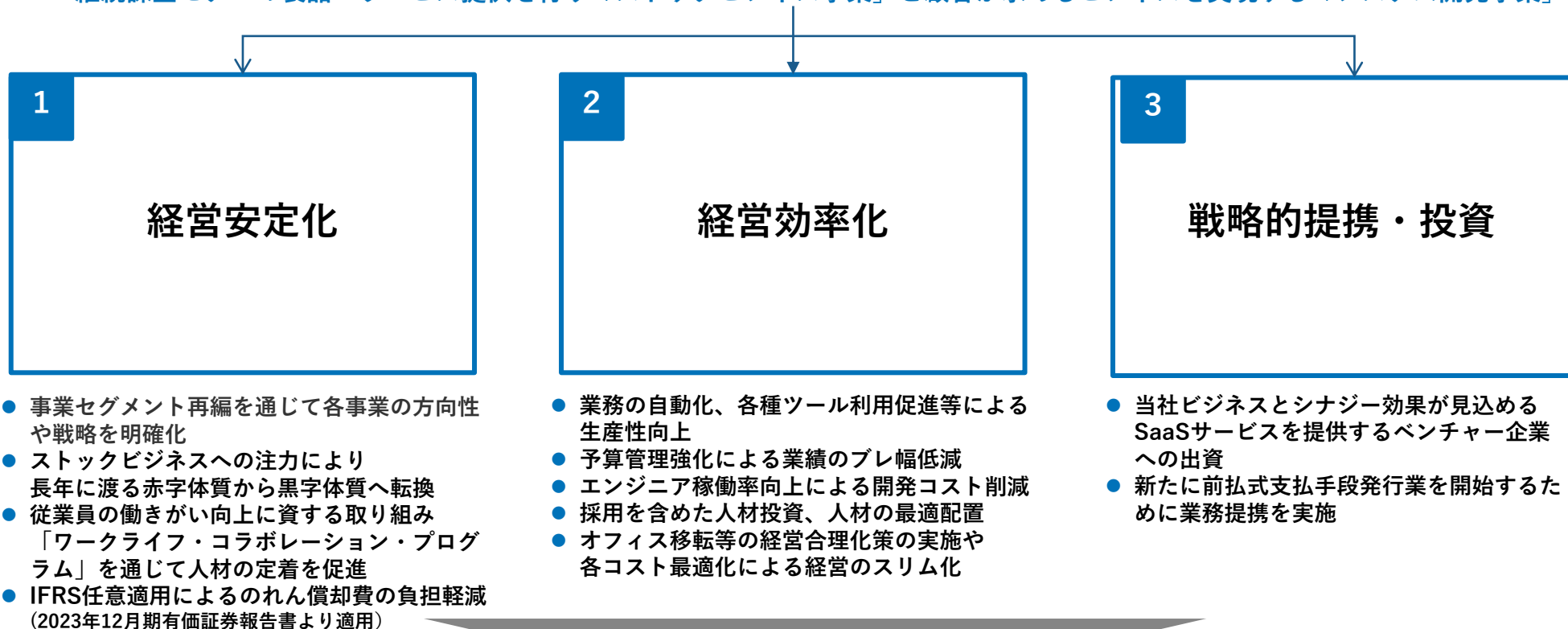
※4. 日本基準で特別利益に計上された投資有価証券売却益約36百万円についてはIFRS基準においてB/Sに計上 (P/L Proformaへの影響無し)。

2. 2024年12月期 經營指針

これまでの取り組み

新経営理念の策定と事業セグメントの再編

～継続課金モデルの製品・サービス提供を行う「ストックビジネス事業」と顧客が求めるビジネスを実現する「システム開発事業」～



今後のさらなる持続的成長に向けて2024年に新たな経営指針を策定

2024年12月期においては、引き続き利益の維持・拡大にこだわって事業を推進しながら、既存ビジネスの事業基盤強化を行い、足もとを固めてまいります。それらに加えて、新規事業開発にも積極的に取り組むことで当社グループのポートフォリオを拡充、ひいては利便性や安全性を高め、生活の質を向上させるようなストックビジネスの創出に取り組んでまいります。

①ストックビジネスの利益拡大

1. 継続的な価値提供と安定収益の獲得が可能なストックビジネスである通信サービス関連事業の拡大
2. 新たなサービスやプランの構築。またそれらに対する積極的的事业投資
3. M&Aによりポートフォリオや顧客ベースの獲得

②生産性の向上

1. 開発及び製品生産に係る体制やプロセス、品質管理の強化
2. システム開発事業における顧客満足度調査を通じたサービス品質向上
3. 「ワークライフバランス・コラボレーション・プログラム」を通じた社員の働きがい向上
4. 業務の自動化・システム化

③新規事業開発

1. グループの製品・サービス・技術、M&Aや事業提携により獲得した事業等を活用した新規事業の開発
2. 社内リソースを自社サービスやストック関連商材、業務提携先との案件等に積極的に投入

利便性や安全性を高め、生活の質を向上させる
ストックビジネスの創出

3. 2024年12月期 連結業績予想

—

売上高については前期ほぼ横ばい、営業利益は+5.2%の増加を見込む

- スtockビジネス事業の通信サービス事業を引き続き収益の核として、既存サービスの拡充のほか新規取引先の増加にも取り組む。
- システム開発については引き続き「MyBeaconシリーズ」の拡販強化と顧客のDXを支援するシステム開発に取り組むとともに、自社サービスの開発・拡充につながる取り組みについても積極的に実施していく。

※ 営業利益の対前年増加率は5.2%だが、2023年度は臨時的なプラス要因（貸倒引当金取崩額）が45百万円発生。これを除いた実体増加率は35.5%。

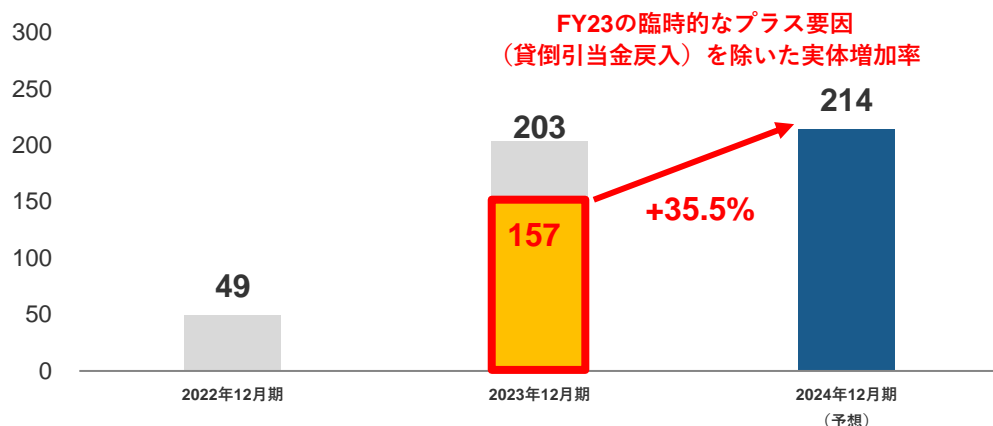
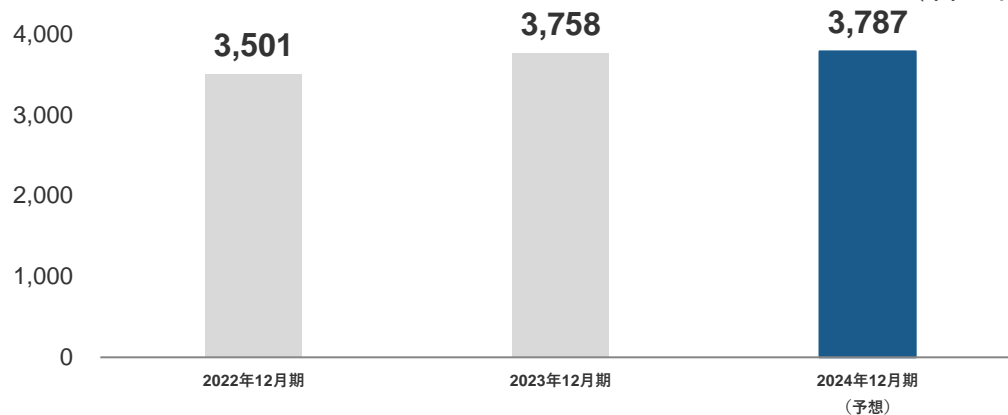
（単位：百万円）

連結売上高

3,787百万円
（前期実績比+0.7%）

連結営業利益

214百万円
（前期実績比+5.2%）



- 当期2023年12月期より国際財務報告基準（IFRS）の任意適用開始
（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）
- IFRS任意適用後は、営業利益から日本基準における営業外損益や特別損益等の臨時的に発生する損益を除いた「事業利益」を新たに経営指標として設定。またのれんの定期償却は無し。

※事業利益の数値は概算値。確定数値については2024年3月29日に開示予定のIFRS基準適用後の決算短信でお知らせする予定。

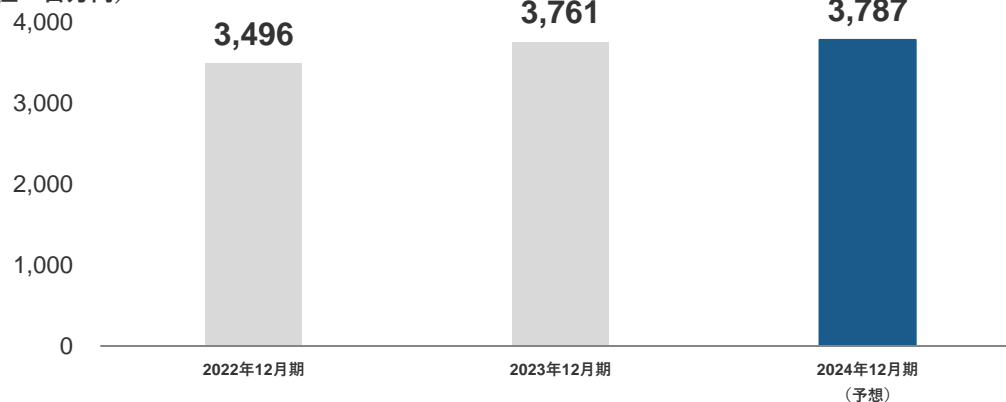
連結売上高

3,787 百万円
(前期実績比+0.7%)

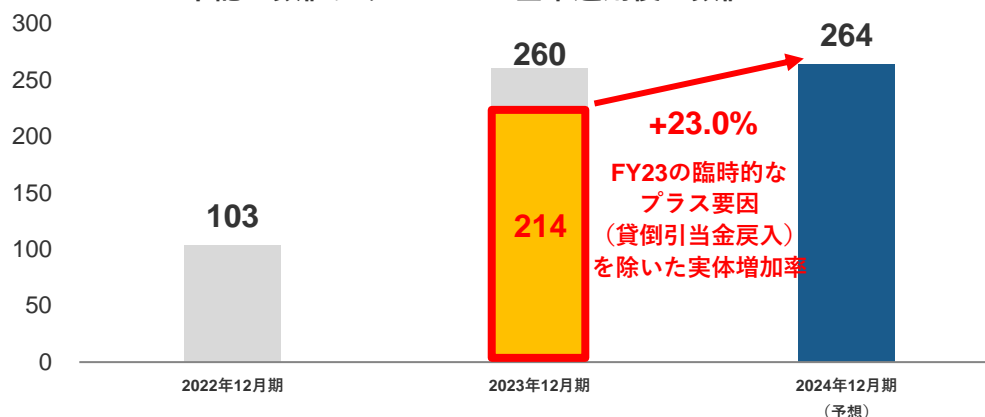
連結事業利益

264 百万円
(前期実績比+1.5%)

(単位：百万円)



※ 下記の数値はすべてIFRS基準適用後の数値



● 連結業績予想値の修正について

2024年2月14日に株式会社H2の全株式を2024年4月1日付で株式譲渡により取得することを発表。
※H2社の株式取得については後述

株式取得後の連結業績に与える影響額については現状精査中であること、
また本件株式取得の実行日が未到来であることを踏まえ、現時点においては連結業績予想値に含めず、
H2社を取得する本年4月以降で当期の連結業績予想値を修正する予定。

《参考》

2024年12月期における連結取り込み後のH2社単体業績について、
売上高約7億7千万円、営業利益は約1億8千万円をそれぞれ見込む（2024年4月1日～12月末）
ただし、本件に関連して株式取得関連費用及び顧客関連資産償却費として約1億円（※）の費用計上を見込むため、
現時点においてH2社を取得することによる当社連結業績に与える営業利益額は約8千万円を計上予定。

※顧客関連資産についてはH2社取得後にPPA（M&Aによる取得原価を法律上の権利など分離して譲渡可能な無形資産を分離して識別する会計
手続）を行い正確な計上額を算出する予定であるため、その結果により顧客関連資産及び顧客関連資産償却費が現時点の見込み額から増減す
る可能性がございます。

4. トピックス

- OMO（Online Merges with Offline、オンラインとオフラインを統合したマーケティング手法）プラットフォームサービスの提供等を行うTangerine株式会社と、当社のロケーションビコン「MyBeaconシリーズ」の拡販やTangerine社の製品に対する開発リソース提供等、両社のビジネスを相互に加速させることを目的とした資本業務提携を開始

＜協業の全体イメージ図＞



＜ユースケース＞
(サービスステーション)



導入メリット



本件の詳細については本年7月26日付プレスリリース「OMOプラットフォームサービスを提供するTangerine株式会社と資本業務提携を開始～「MyBeaconシリーズ」を中心とする相互ビジネスの加速を目的とした協業開始～」を参照。

● ジャスミー株式会社との業務提携について

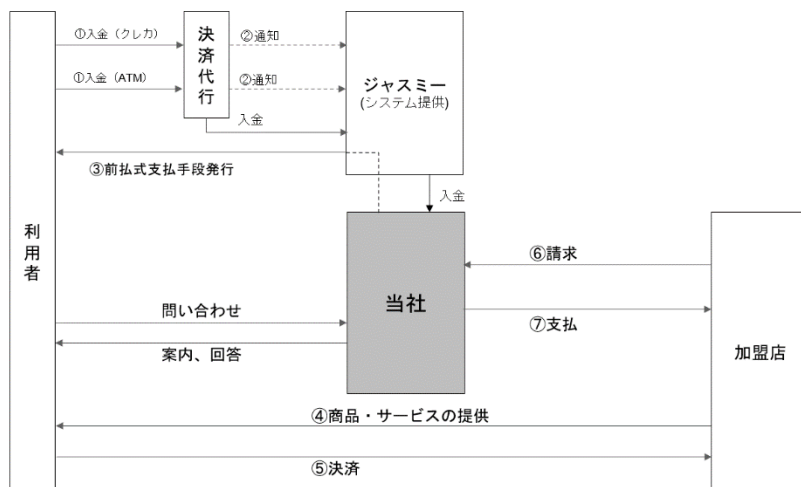
- 2021年より当社と協業関係にあった、IoTプラットフォーム開発などを手掛けるジャスミー株式会社より第三者型前払式支払手段（※）に関する協業の提案を受けたことを契機として、相互に事業推進及び発展を図ることを目的としてジャスミー社と業務提携を行うことを決定
- 前払式支払手段に係る協業や次世代型組込み機器開発、また新たなソリューション開発において協業・連携予定。

※ 企業や地方自治体等の第三者が発行する、商品券・ギフト券、旅行券、プリペイドカード・ギフトカード、電子マネー等の利用者が前払いした対価をもとに決済する支払手段

● 前払式支払手段発行業の開始について

- ジャスミー社が構築する決済システムをベースとして地域通貨・ポイントサービスを提供予定
- 提供にあたっては利用者が使いやすいアプリケーションやサービスの構築、地域活性化につながるサービスとの連携や、カスタマーサポートをはじめ継続的なサービス提供を実施予定

<協業の全体イメージ図>



プロバイダー関連サービスを提供する 株式会社H2の全株式を取得（子会社化）

目的

ストックビジネス商材のラインナップ増加、及びストック収益から得られる安定利益の増大

事業内容

光回線とプロバイダーサービスを提供する光コラボレーション事業



概要

項目	内容
取得価額	約 1.1 億円 ・ 株式取得価額：約 1.0 億円 ・ 取得関連費用：約 1 億円（仲介手数料やデューデリジェンス費用等）
取得時期	2024年4月1日（予定）
役員・従業員の引継ぎ	無し

今後の見通し

第2四半期より連結。取得日（4月）以降で当期連結業績予想を修正予定

※ 本件の詳細については本日別途開示した適時開示「株式会社H2の株式取得（子会社化及び孫会社化）に関するお知らせ」を参照してください。

- 2015年12月期より業績の不振を理由として当社の連結財務諸表及び連結計算書類に「継続企業の前提に関する注記」（GC注記）及び「継続企業の前提に関する重要事象等」が付される状況が継続。
- このうち「継続企業の前提に関する注記」（GC注記）については黒字化の達成など業績改善の点を鑑みて2022年12月期に解消。
- ただし「継続企業の前提に関する重要事象等」については当社単体業績の赤字継続などを考慮して前期2022年12月期の時点では解消には至らず。



2023年12月期においても当社単体の営業損失は継続しているもの、
過去と比較して営業損失額は減少している点に加え、
グループ全体におけるキャッシュ保有状況を鑑みて、
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は現時点で存在しないものと判断



2023年12月期通期決算から「継続企業の前提に関する重要事象等」の記載を解消

5. 中期業績目標

2027年12月期までに事業利益（※）10億円を目指す

2023年度までの取り組み

- 経営合理化策の実施による経営スリム化
- ストックビジネスへの注力による売上や利益の向上
- 戦略的事業提携の実施
- 開発エンジニアの効率的アサインによる開発コストの削減

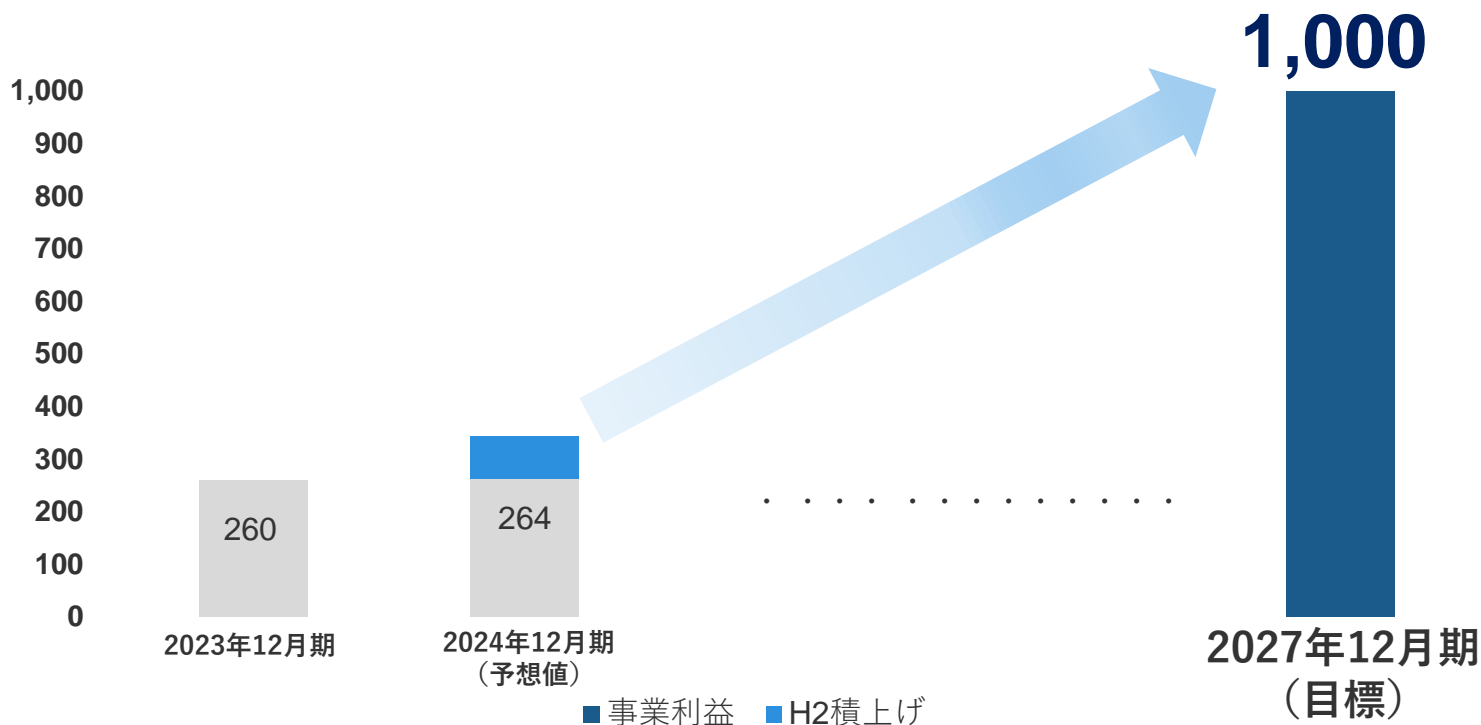
2024年度の方針

- 2024年度経営方針の着実な実行
（「2. アプリックスグループ2024年12月期 経営指針」参照）

中期経営方針

- ストックビジネスの新規開発やサービス拡充
- ストックビジネスのM&A、事業提携等
- 自社製品・サービスの販売強化
- 継続的な生産性向上の取り組み
⇒上記を通じたアプリックスグループの価値創造

（単位：百万円）



※ 当期より任意適用するIFRS基準の移行後において当社が新たに設定する経営指標。IFRS営業利益から日本基準における営業外損益や特別損益等の臨時的に発生する損益を除いた利益

6. 人的資本経営への取り組み

人的資本経営への取り組み

- 社員一人ひとりが高い意欲を持ち、充実感を感じながら仕事に打ち込めるような環境作りを目指した社内プロジェクト「ワークライフ・コラボレーション・プログラム」を2023年6月よりスタート
- 多様な価値観を尊重した働き方と高いパフォーマンスを発揮できる環境を提供し、社員一人ひとりの働きがい向上につながる取り組みを追求していきます。



CAREER & COMMUNICATION

学習機会の提供やコミュニケーション活性化による
チームワークの強化とモチベーションの向上

- 「ワークライフ・コラボレーション・プログラム」の内容

WORK —多様な働き方の促進—

- 1. 居住地にとられない完全テレワーク制度**
柔軟な働き方を促進することを目的として、2020年より子会社も含めたアプリックスグループ全体で完全テレワーク制に移行
- 2. フレックスタイム制度**
仕事とプライベートのバランスを取ったワーク・ライフ・バランスを実現することを目的として、2018年からフレックスタイム制度を導入
- 3. 有給休暇の取得推進と残業時間の抑制**
社員が心身ともに健康な生活が送れるよう、有給休暇の取得を積極的に奨励するとともに、不要不急の残業を極力抑制する働きかけ
- 4. 育児・介護制度の整備**
女性社員のみならず男性社員も育児・介護休暇の取得や時短勤務を取りやすい環境を整備
- 5. 副業・兼業制度**
社員のモチベーションや定着率向上などを目的として副業・兼業制度を導入

DIVERSITY —「個」を生かす組織作り—

- 1. 女性社員の活躍**
現在の社長自身も長年アプリックスで中核を担い活躍してきた女性が務めており、男性のみならず女性も気持ちよく働ける環境作りを積極的に推進
- 2. ID（ニックネーム）呼びにすることによる上下関係や組織の壁を取り払う試み**
アプリックスでは入社時に決めたID（ニックネーム）でお互いを呼びあう制度を実施。個人を一意に識別し、尊重する社風が醸成されるとともに、上下関係や組織間にある見えない壁に捉われずに仕事に励むことができる環境作りを実施。
- 3. 個人の成果を適正に評価する人事評価制度**
アプリックスの人事評価制度は能力・スキル・役割等に応じた等級制度（縦軸）と、成果に応じて昇降給が決定される等級ごとに設定された仕事給制度（横軸）で構成。社員の能力・スキルや成果がきめ細かく評価可能な制度を実現するとともに都度改善を図っている。

CAREER & COMMUNICATION —学習機会の提供やコミュニケーション活性化による チームワークの強化とモチベーションの向上—

- 1. リカレント教育の推進（資格支援制度）**
社員個人が今後のキャリア形成を考えるうえで必要となる知識やスキルの習得を支援する資格支援制度を実施
- 2. 社員間のコミュニケーション強化**
外部合宿やバーベキュー大会など実際に社員同士が親交を深めることのできるイベントのほか、コロナ禍においてはオンラインによるビンゴ大会、クイズ大会や飲み会など会社主催のイベントを定期的で開催。また社員が4人以上で交流イベントを行う場合に参加社員一人あたり1,000円を会社から支給する「社内コミュニケーション活性化支援制度」を2023年より開始

上記に記載した施策や取り組みについては、当社ホームページのWEBページ「[働きやすい環境作りへの取り組み](#)」により詳細が掲載されていますので、よろしければそちらもご覧ください。



7.当社の株主還元に対する考え方

- これまでは赤字が継続していたこともあり積極的な株主還元を行うことが困難な状況が継続であったが、2023年12月期においては2期連続の黒字化、及び当期2023年12月期においては大幅な増益という結果を踏まえ、株主還元策を検討できる土台に立つことが出来たと考えております。
- 株主還元策の検討においては、EPSやROEの上昇、また株価割安感の醸成を期待できる点をふまえ現時点においては「自己株式の取得」を重視しております。
(将来的には配当の実施についても検討してまいります)
- 一方で、当社の事業価値向上のためには持続的な事業の成長が不可欠であり、自社サービスの開発・拡充は急務の状況のため事業投資やM&A等の成長投資を積極的に行いたいと考えております。

考え方

- 事業投資やM&Aなどの成長投資とバランスを考えながら株主還元策として「自己株式の取得」を検討してまいります。
- 実施時期については、業績及び事業を取り巻く動向、保有現預金や株価の状況などを勘案しながら検討してまいります。

8. APPENDIX

会社名	株式会社アプリックス [英文表記：Aplix Corporation]		代表取締役社長 倉林 聡子
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>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>
設立年月日	1986年2月22日		
資本金	51百万円 [2023年12月末現在]		取締役 鳥越 洋輔
売上高	3,758百万円（連結） [2023年12月期]		<p>スマートモバイルコミュニケーションズ株式会社（SMC）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>
従業員数	49名（連結） [2023年12月末現在]		
事業内容	ストックビジネス事業 システム開発事業	社外取締役	平松 庚三
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）	社外取締役	田口 勉
		常勤監査役	大西 完司
		社外監査役	山田 奨
		社外監査役	坂口 禎彦

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

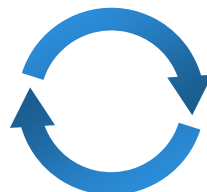
MVNO

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

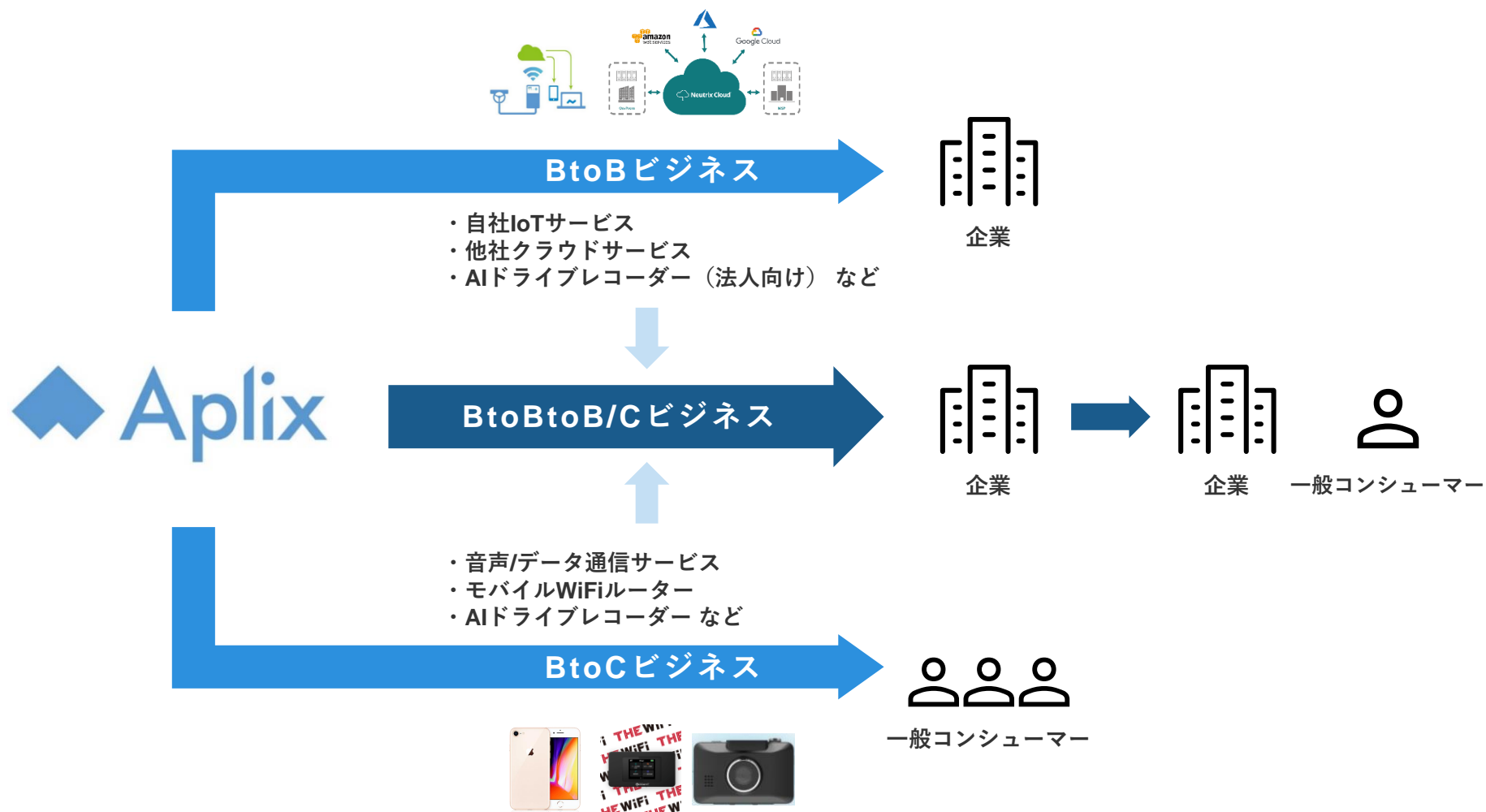
システム開発
(組込み・アプリ・バックエンド・クラウド等)

運営管理・サポート

製品販売

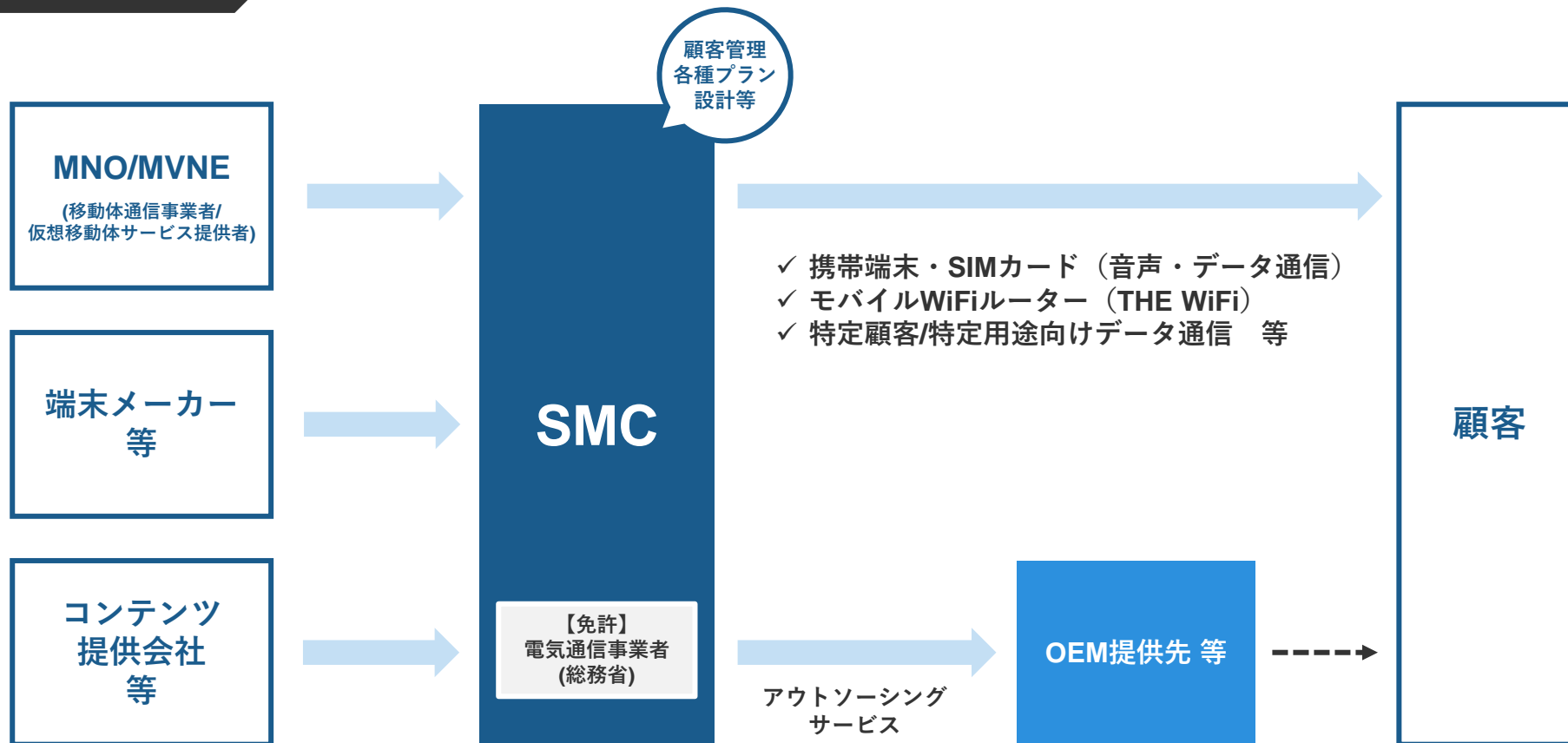
アプリックスが強みとする組込み&エッジからクラウドまでワンストップで開発できる技術を用いて、顧客仕様の受託開発・SES・サポートサービス等を提供

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

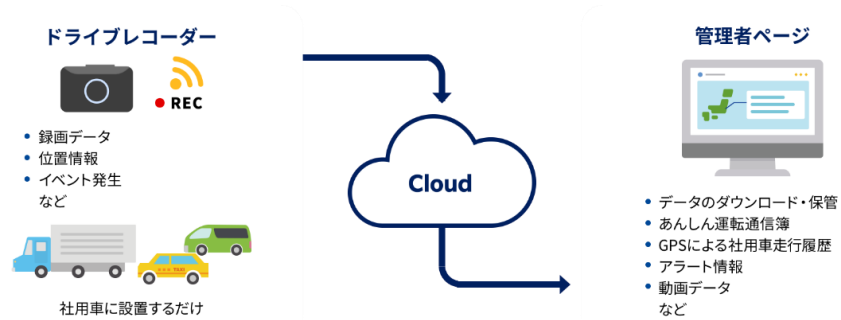


| AIドライブレコーダー

通信機能付きAIドライブレコーダー
AORINO™ (アオリノ)



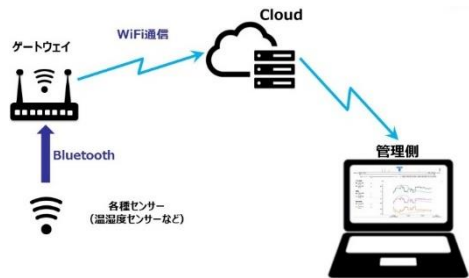
法人向け通信機能付AIドライブレコーダー
AORINO Biz (アオリノ ビズ)



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

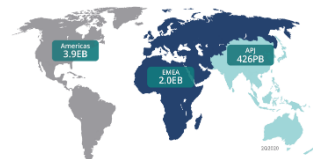
リモート監視

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



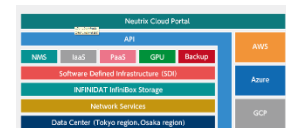
NeutrixCloudのみにデータを置いて
各パブリッククラウドから
コンピューティングが可能。

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。

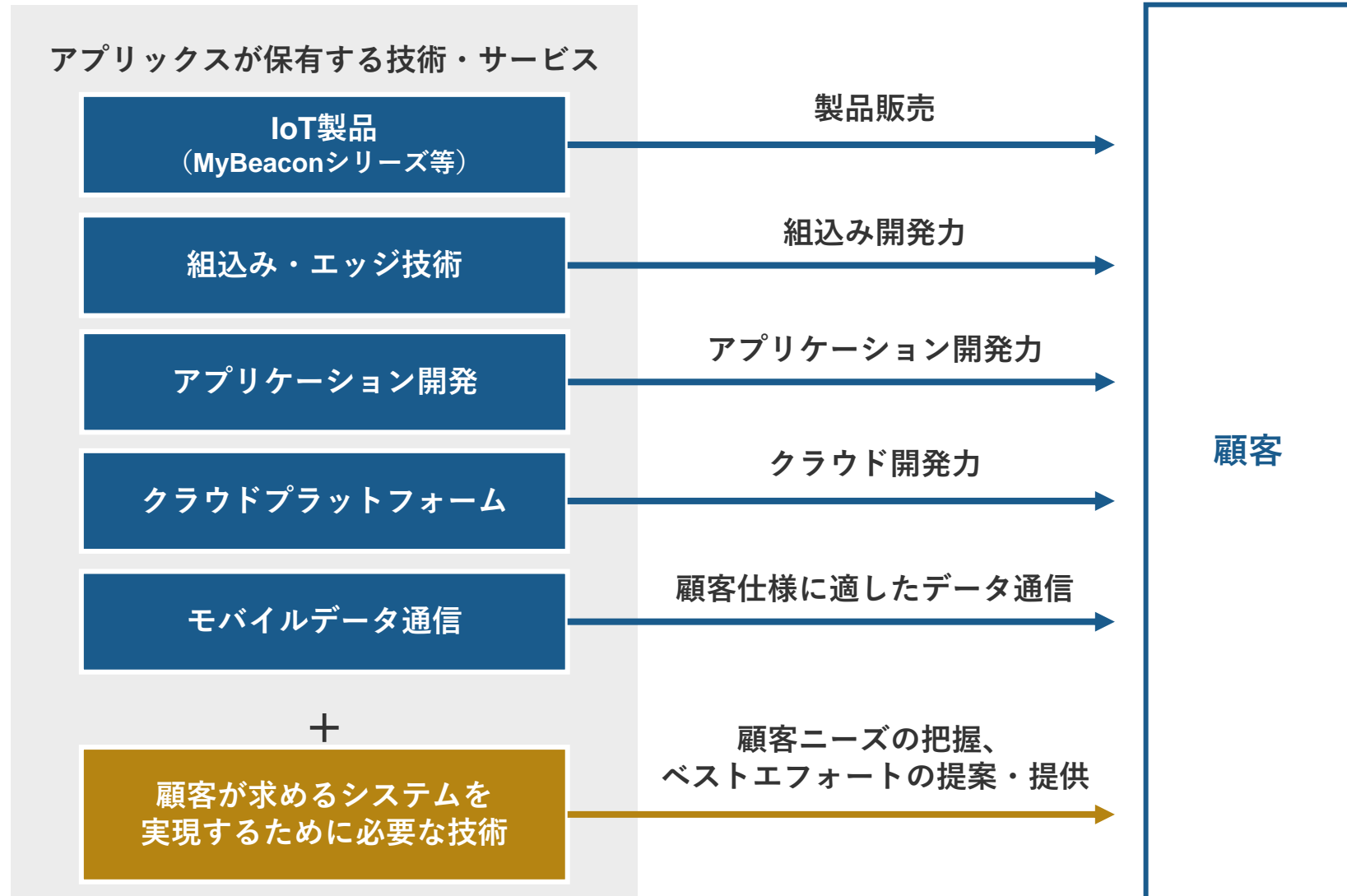
サービスポートフォリオ

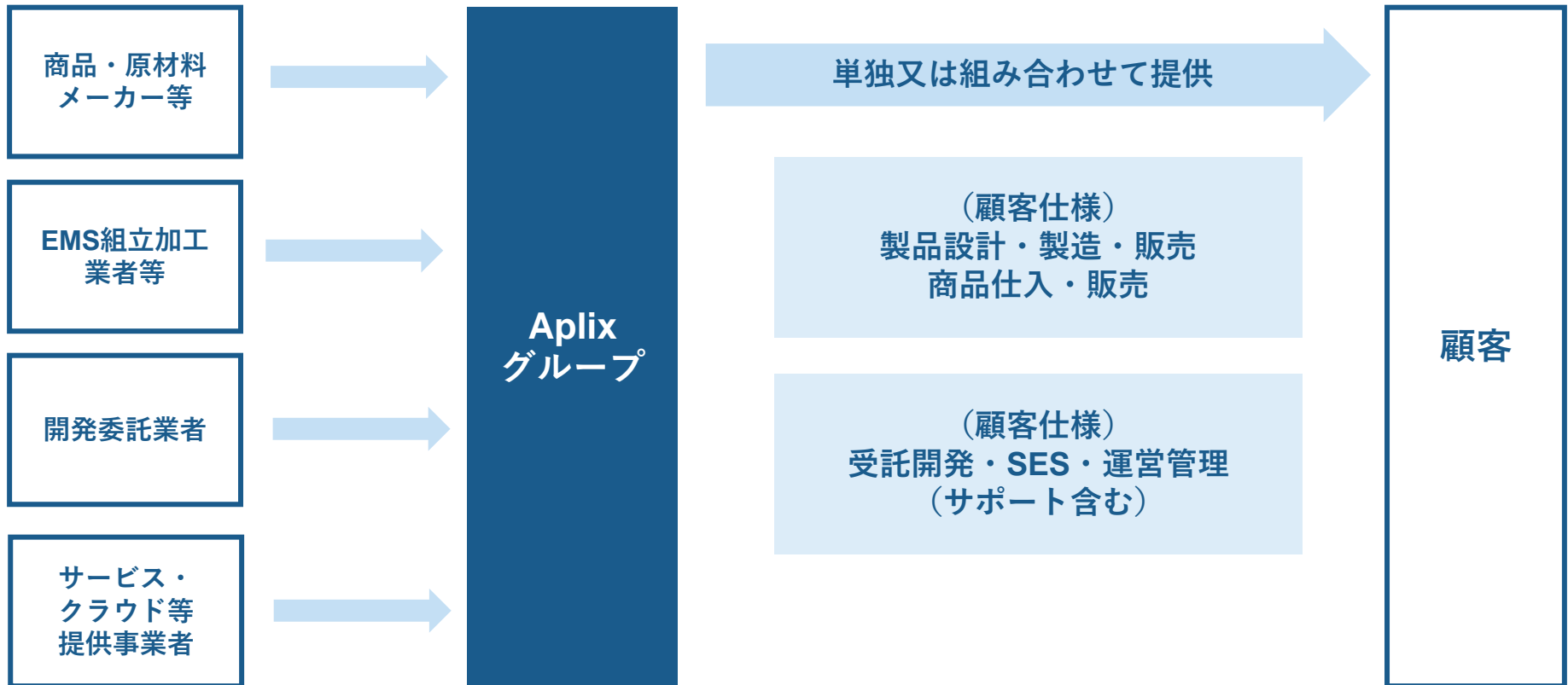


コンピュート、ネットワーク、
ストレージ等のクラウド基盤も
同時に提供可能。

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

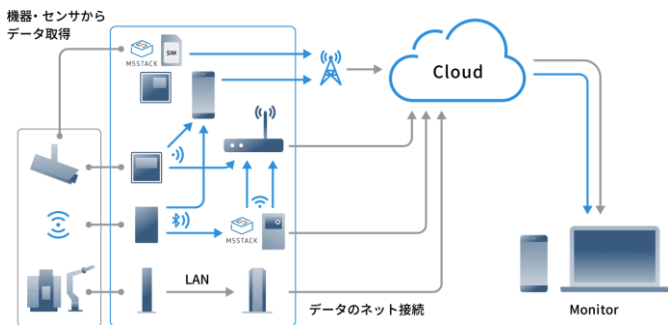


家族や友達と
つながる

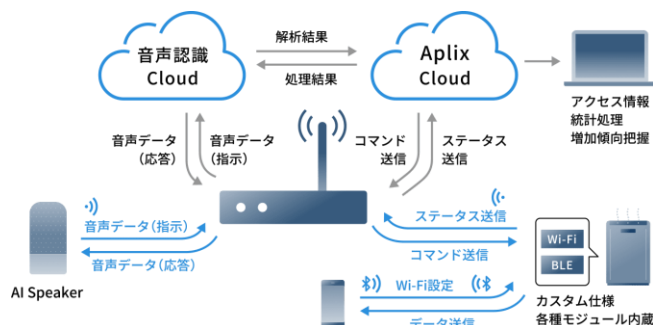
IoT製品・技術・サービス等を用いたシステム開発

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



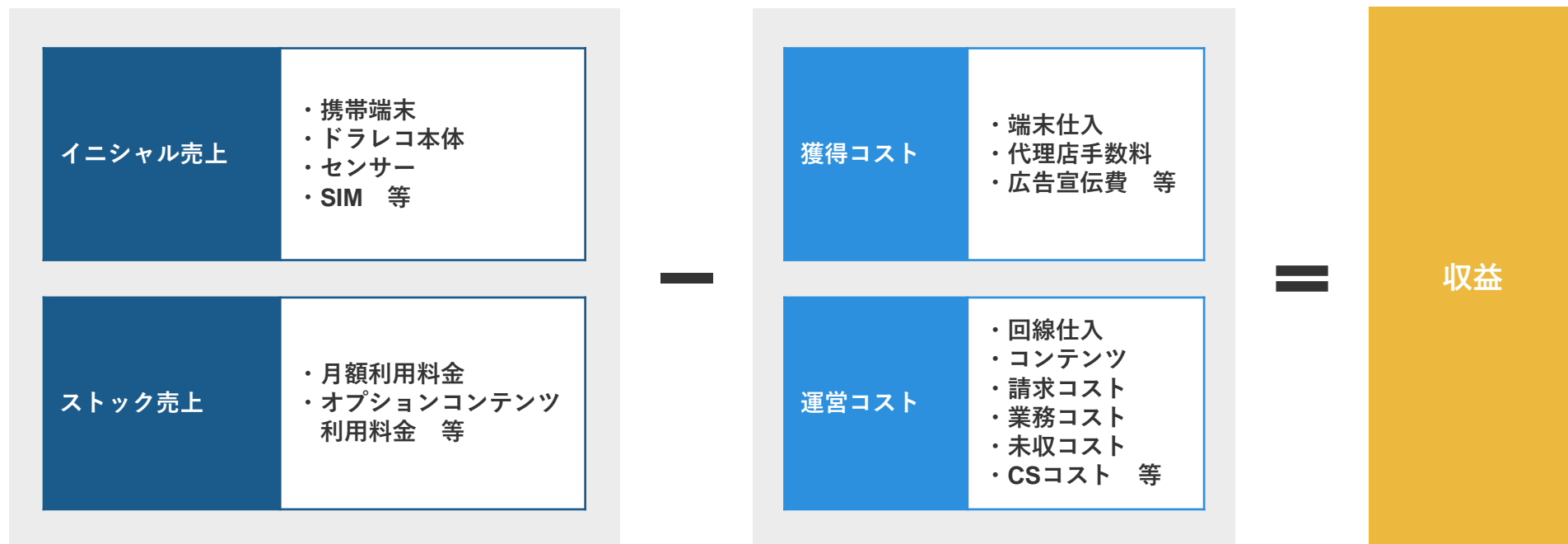
ペンダント型



USBスティック型



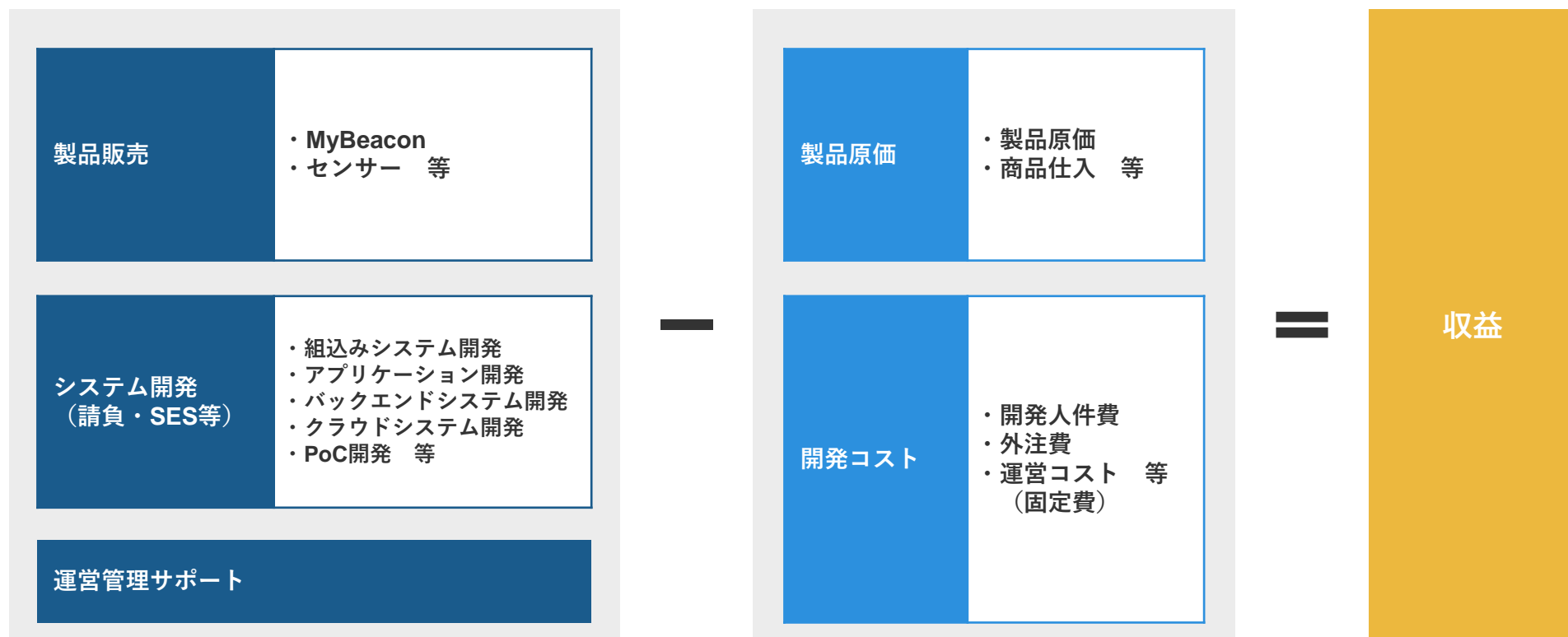
ストック収益を基盤とした安定した収益構造



▼
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

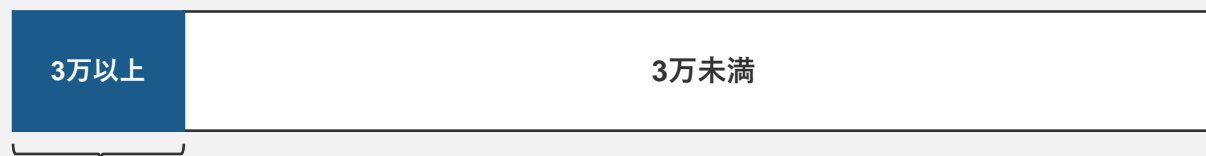
当社の強み

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 (2023年9月末時点)】

総事業者数
1,834



契約者数3万以上の事業者数 **105** (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5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。

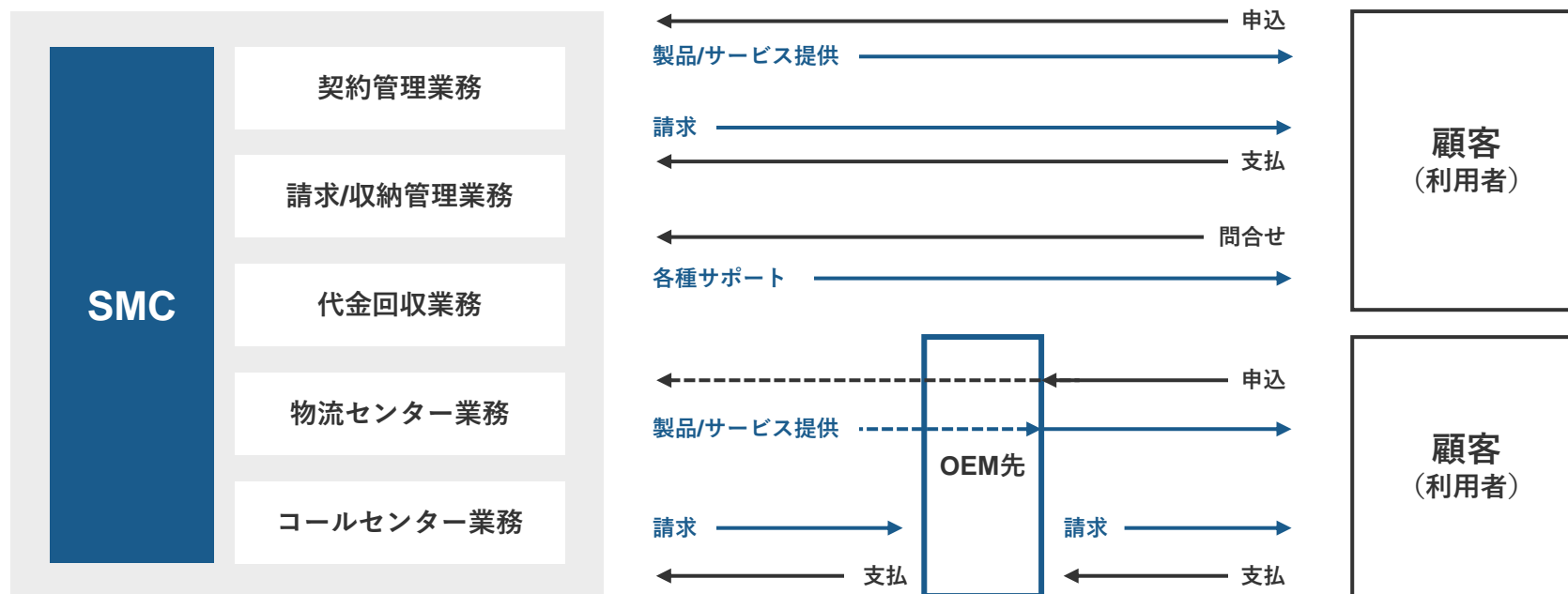
※主にMVNOサービス提供を行う子会社SMCにおいて一部代理人取引に属する取引が存在するため、連結業績ではそれらの取引から発生する収益を除外している。

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。

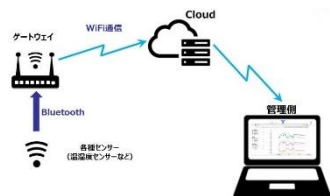
ラインナップ (一例)

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



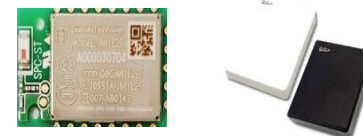
組み込みシステム向けWebブラウザ



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）

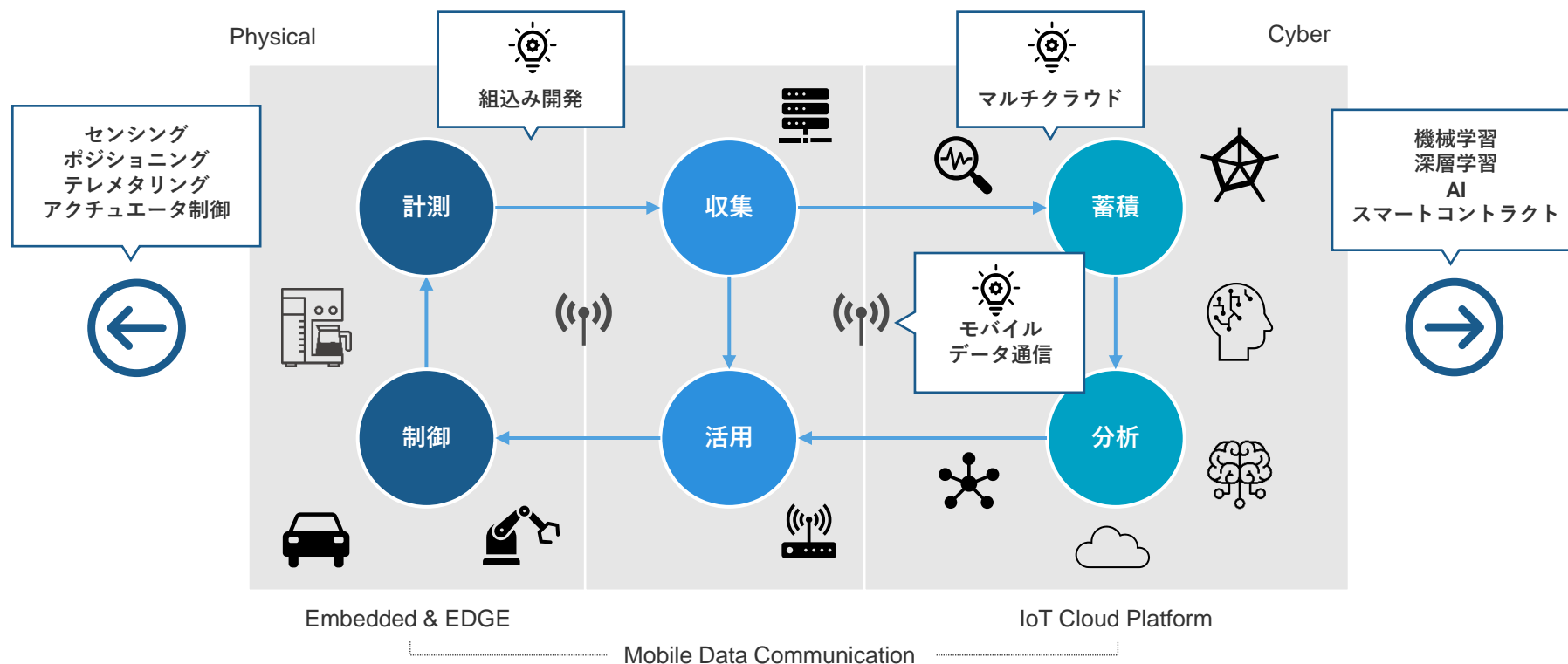
- ・ネスレ日本株式会社
- ・アクアクララ株式会社
- ・その他

（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。





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。