

# 2024年12月期 決算補足説明資料

---

株式会社アプリックス (3727)

2025年2月14日

# INDEX

## 目次

1. 2024年12月期 連結決算概要
2. 2025年12月期 経営指針
3. 2025年12月期 連結業績予想
4. 2025年12月期 配当予想
5. トピックス
  - ・ リテールメディアプラットフォーム「BRIDGE AD」の提供開始
6. 議決権行使株主に対するクオカード送付の廃止及び電子ギフト送付への変更
7. APPENDIX

# 1. 2024年12月期 連結決算概要

—

- 売上収益はほぼ前年同期横ばい
- 事業利益（※）はM&A関連費用63百万円が計上されたこと等に伴い前年同期と比較して減少したものの、業績予想に対しては3.6%の増加

（詳細については後記「連結売上収益及び事業利益の概況」参照）

**連結売上収益**

**3,707**百万円

---

前年同期比 業績予想比

**▲1.4%** **▲12.5%**

(前年同期：3,761百万円) (業績予想値：4,235百万円)

**連結事業利益**

**227**百万円

---

前年同期比（※） 業績予想比

**▲12.9%** **3.6%**

(前年同期：260百万円) (業績予想値：219百万円)

**Non-GAAP**  
(※参照)

- 連結事業利益
- 約**290**百万円
- 前年同期比
- 約**+34.8%**

**EBITDA**

**377**百万円

---

前年同期328百万円

から**49**百万円増（※）

**営業キャッシュ・フロー**

**316**百万円

---

前年同期435百万円

から**118**百万円減

- ※ 「事業利益」は、売上収益から売上原価、販売費及び一般管理費を控除して算出。
- ※ 前年（2023年12月期）においてMVNOブランドの未収債権の回収に関する貸倒引当金の取崩額等が約45百万円発生し、臨時的な事業利益の増加要因となった。この一時的要因を除く前年同期事業利益は215百万円。また当期は前述の通りM&A関連費用63百万円が計上されたため、これを考慮した実態の当期事業利益は290百万円であり、実態の前年同期比は**+34.8%**。
- ※ EBITDAの増加要因は、2024年第2四半期において株式会社H2を取得したことにより顧客関連資産償却費が増加したこと等によるもの

(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
	売上収益	セグメント 事業利益	売上収益	セグメント 事業利益	事業利益
2023Q4 累計実績(A)	3,124	337	639	128	▲206
<b>2024Q4 累計実績(B)</b>	<b>3,164</b>	<b>374</b>	<b>577</b>	<b>50</b>	<b>▲198</b>
増減額(B-A)	39	36	▲61	▲78	7
増減率(%)	1.2%	10.8%	▲9.6%	▲60.6%	3.8%

※セグメント売上収益はセグメント間の内部売上収益を含む

※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

- 第1四半期決算でお知らせした、主要取引先におけるビジネスモデルの転換に伴う新規獲得数の減少や過去の保有回線における当該取引先の不適切な取り扱いによる回線の解約件数増加の影響により、MVNE/MVNOについて前年同期と比較して減少。
- 他方、2024年4月1日に取得した株式会社H2及び株式会社スマートライフの業績がグループ業績に寄与。

以上の結果、ストックビジネス事業の売上収益及び事業利益については前年同期と比較して増加

## システム開発事業

- 収益性が高い「MyBeaconシリーズ」などの製品販売について顧客の発注タイミングによる売上計上の期ズレ発生。
- システム開発事業の主力として取り組んできた受託開発について、引き続きフロービジネスからリカーリングビジネスへ転換を図るべく受託内容の見直しを行っており案件数が一時的に減少
- 事業ロードマップの短期目標達成に向けて新規サービス立ち上げにリソースを投資

以上の結果、システム開発事業の売上収益及び事業利益については前年同期と比較していずれも減少

(単位：百万円)	2023年12月期	2024年12月期	増減額	増減率
売上収益	3,761	<b>3,707</b>	▲53	▲1.4%
営業費用	3,500	<b>3,480</b>	▲20	▲0.5%
事業利益 (※)	260	<b>227</b>	▲33	▲12.9%
EBITDA	328	<b>377</b>	49	15.0%
営業利益	321	<b>218</b>	▲103	▲32.0%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	336	<b>157</b>	▲178	▲53.2%

**※実態前年対比**  
(詳細はP.4参照)

(単位：百万円)	2023年12月期	2024年12月期	増減額	増減率
事業利益 (実態)	215	<b>290</b>	75	34.8%

## ストックビジネス事業

- 本年2月よりリテールメディアプラットフォーム「BRIDGE AD」の提供開始（詳細は後記「5.トピックス」参照）
- MVNE/MVNO事業として音声及びデータ通信サービスを提供。顧客ブランドとしてpowered byスキームを提供する「かんたんMVNO」などを推進
- モバイルWi-Fiルーター「THE WiFi」の販売
- 国内向け循環型通信サービス「レンタルWiFiの窓口」の提供
- 通信機能付AIドライブレコーダー「AORINO」「AORINO Biz」の提供  
業界特化型AORINOサービス提供に向けた取り組みを実施しており、ライドシェア業界向けAORINOの提供、地域自治体向け道路パトロールDXソリューションの共同開発などを実施
- 光コラボレーションサービス「まとめて光」などを販売。新規獲得に向けて販売代理店複数社との契約締結を実施

## システム開発事業

- ランサムウェア対策としてMicrosoft365向けクラウド型バックアップシステム構築
- 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、クラウドサーバーの省電力化開発
- OMOプラットフォームサービス向けシステム開発支援
- クラウドデータ連携システムの開発支援及びアプリケーション機能開発
- 宅配水事業者向けAWSインフラ構築、その他システム開発及び保守
- 通信機能付AIドライブレコーダー「AORINO」の次世代システム開発及びアルコールチェッカー用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や自社品質管理強化のプロジェクトが継続して進行中



## 2. 2025年12月期 経営指針

---

# 事業ロードマップを着実に実行し、 持続的成長の道筋を示すことで業績拡大の基盤を築く

(事業ビジョン・事業ロードマップの内容は次ページ以降参照)



- ①リテールメディアプラットフォーム「BRIDGE AD」の立ち上げ・拡販に注力
- ②既存事業のリブランディングや最適化、新規サービスの開発等によるサービス・ポートフォリオの拡充、強化
- ③顧客獲得・売上拡大に向けた営業活動及びマーケティング、広告施策の強化
- ④収益性向上及び事業成長スピードの加速に資するM&A、提携等の実施

## 事業ビジョン

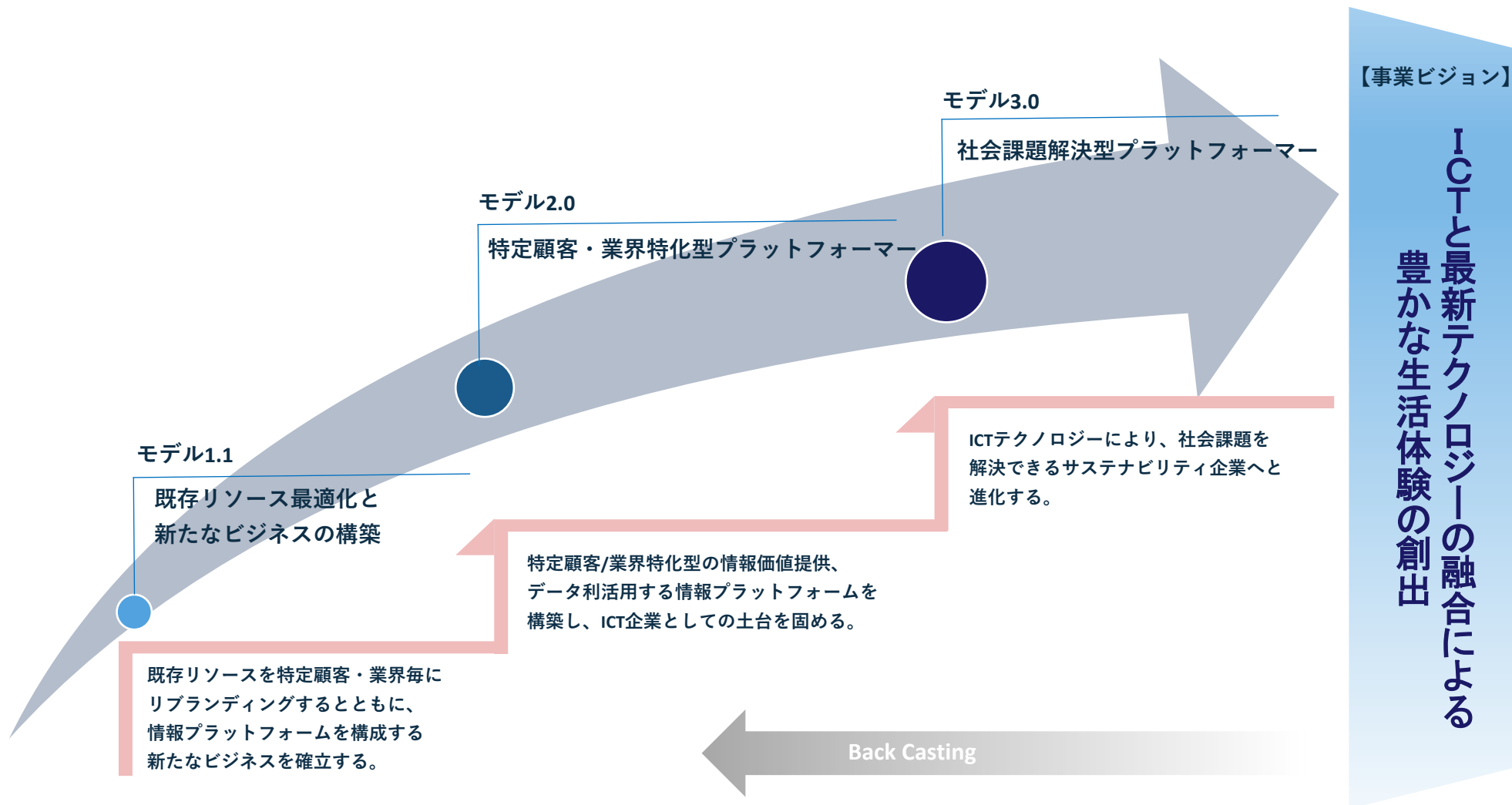
# ICTと最新テクノロジーの融合による 豊かな生活体験の創出

私たちが目指す姿は、  
**誰もが安心して利用できる、持続可能で包括的な社会の実現**です。

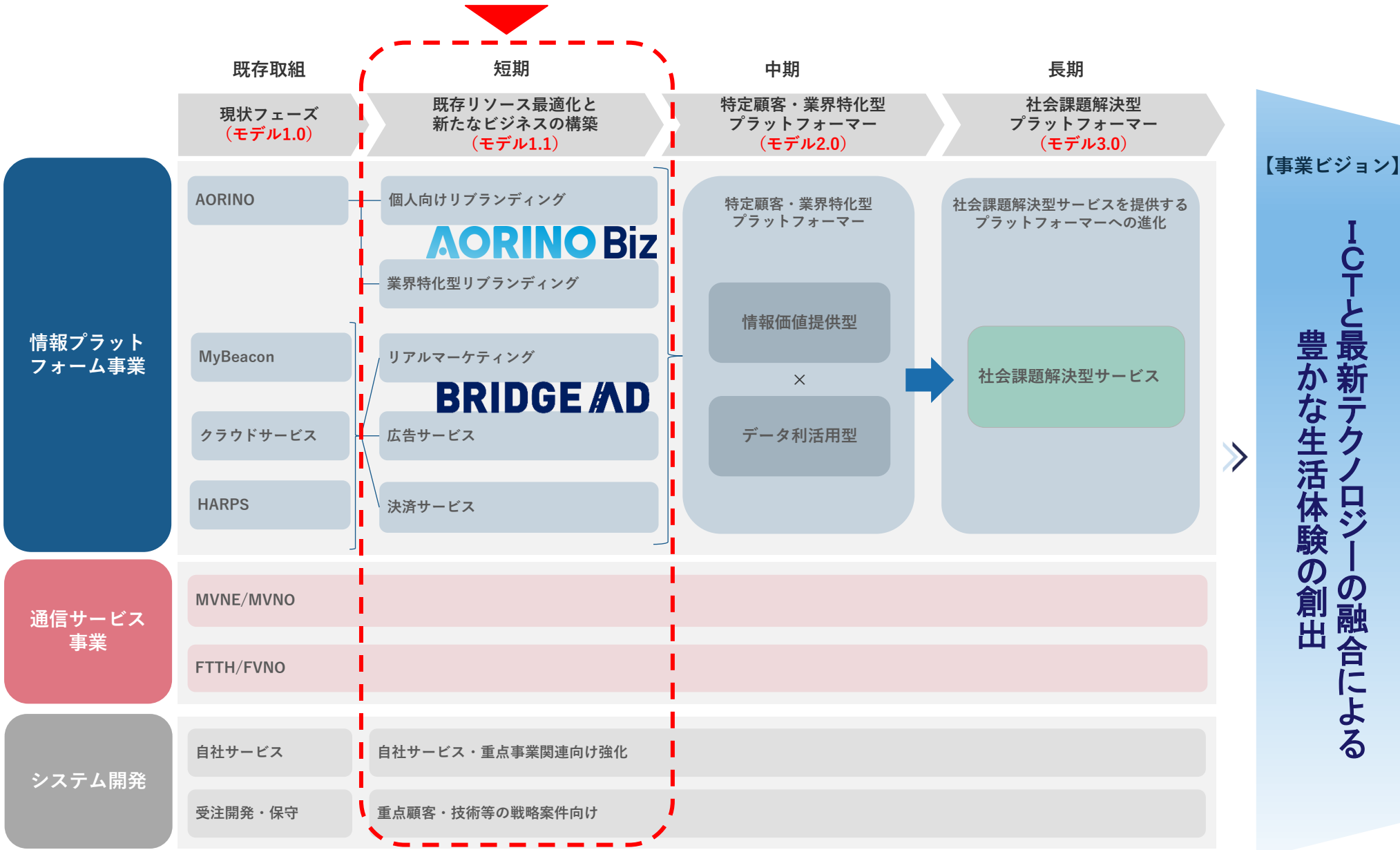
私たちの活動領域は、安全で信頼性の高い通信を基盤とし、  
人々の生活に密接に関わる全ての分野です。

ICT（情報通信技術）の可能性と最新テクノロジーを融合させ、  
日々の生活をより豊かに変革させることで、持続可能な未来への貢献を目指します。

# 自社リソースの最適化と新たなサービス・セグメントへの展開を通じて 社会課題解決型プラットフォームを目指す



## 現在の立ち位置



### 3. 2025年12月期 連結業績予想

—

## 売上収益は前期ほぼ横ばい

## 事業利益は新規ビジネスへの投資を増加する予定のため27.3%の減少見込

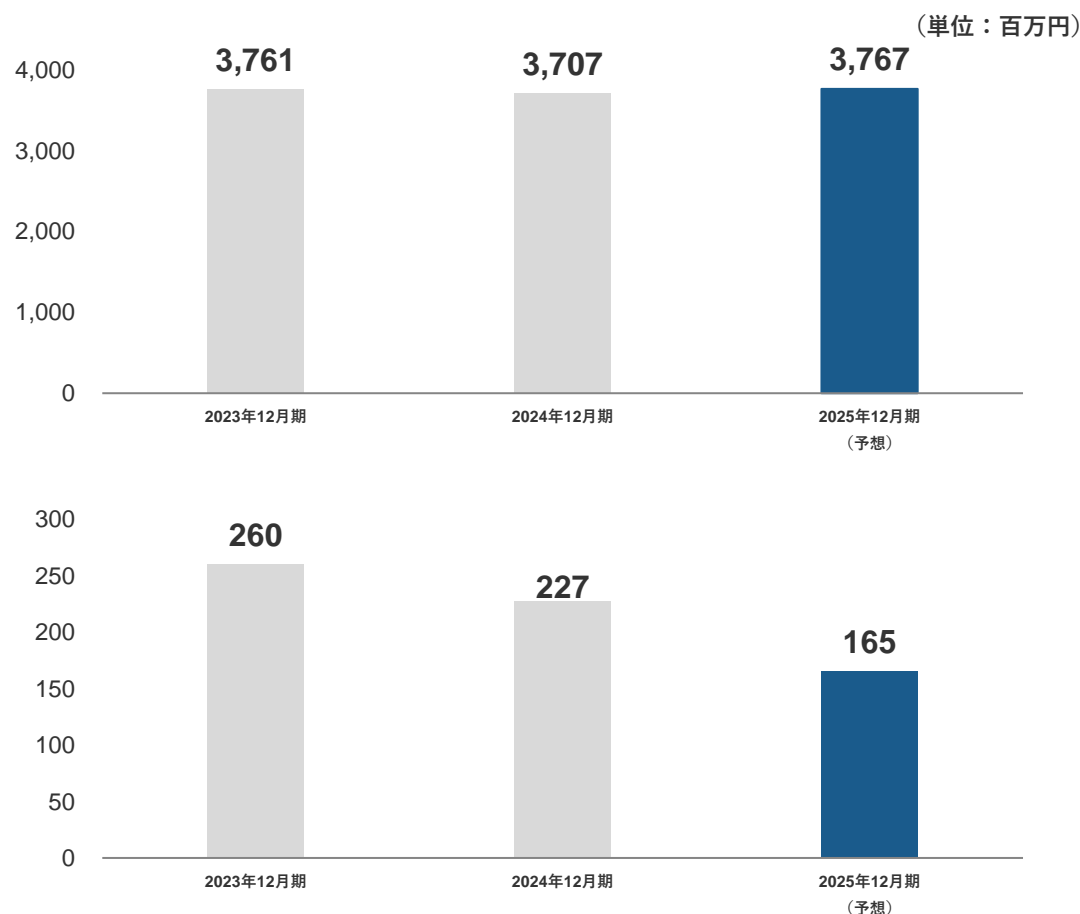
- 売上収益は、前期中に発生したMVNE事業の主要取引先における保有回線の解約や新規獲得数の減少の影響により微増となる見込み
- 事業利益は、上記の影響に加えて当期より開始した新規サービス「BRIDGE AD」（後記「5.トピックス」参照）への投資や営業強化のための販売促進活動を積極的に実施する予定であるため、前期実績より減少となる見通し

連結売上収益

**3,767**百万円  
(前期実績比+1.6%)

連結事業利益

**165**百万円  
(前期実績比▲27.3%)



## 4 . 2025年12月期 配当予想

—



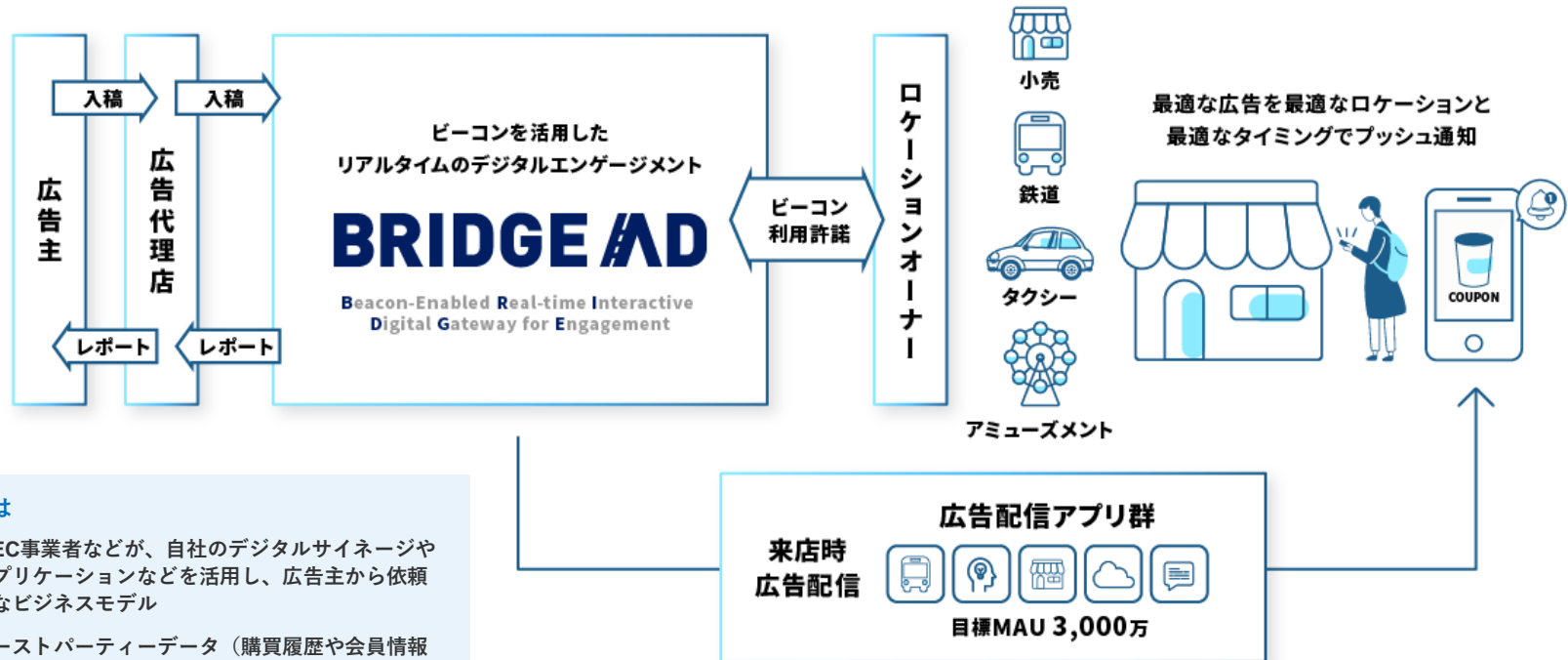
## 2025年12月期の1株当たり配当金を3.5円とする

- 前期2024年12月期の1株当たり配当金は「2.5円+初配記念配当 1円」の3.5円で実施予定（3月31日より支払い開始予定）
- これに対して「3. 2025年12月期 連結業績予想」のとおり、当期の事業利益は前期実績に対して減益の予想
- **株主の皆様への還元を積極的に行うという方針のもと、当期の配当金設定について慎重に検討を重ねた結果、前期の1株当たり配当金に加え、記念配当を合算した1株当たり3.5円を引き続き配当金とすることを決定**

# 5. トピックス

## 「BRIDGE AD」とは？

- ビーコンが設置されている場所（ロケーション）群と、広告を配信する広告配信アプリ群をつなぐ、リテールメディア（※）向けプラットフォーム
- 国内大手小売事業者との連携により、全国規模の位置情報ネットワークを構築
- このプラットフォームを活用することで、**広告主がターゲットとする消費者や地域、場所の最適な組み合わせに対して、最適なタイミングで効果的な広告配信を実現**



### （※）リテールメディアとは

- 小売事業者・流通事業者・EC事業者などが、自社のデジタルサイネージやオウンドメディア、公式アプリケーションなどを活用し、広告主から依頼された広告を配信する新たなビジネスモデル
- リテラーが保有するファーストパーティーデータ（購買履歴や会員情報など）を活用し、アプリや各種メディアを通じて一人ひとりに最適化された広告を配信することが可能
- オンラインとオフラインの接点をシームレスにつなぎ、高精度なターゲティングを実現することで、広告の効果を最大化。

※ 詳細については本日2月14日付プレスリリース「リテールメディアプラットフォーム「BRIDGE AD」の提供を開始～初回の取り組みで国内大手小売事業者と連携開始、10年後には売上40億円を目指す～」を参照。

## 「BRIDGE AD」の広告配信イメージ

- その場所に連動した広告を
- ① プッシュ通知、② インアプリメッセージ、③ インストアメニュー
- 3パターンでリアルタイムで配信

その場所に来る

場所に連動した広告を表示

キャンペーンLPへ遷移



店舗に来店で



生活動線（電車など）で



UX1



UX2



UX3

広告タップで  
キャンペーンLP  
へ移動

広告主  
ランディング  
ページ

## 広告配信の最適化

広告を配信したいターゲットをベースにアプリが持つユーザー特性と配信ロケーションの特性を  
かけあわせることで最適なタイミング広告配信が可能になります

### 広告主

#### ターゲット例

30代主婦

ダイエット

ビジネス

節約

家計

インドア

Z世代



### アプリ属性の親和性

#### 配信面が持つ特徴例

ヘルス志向

ダイエット

ビジネス

節約

家計

インドア

Z世代



### 場所への親和性

#### 発信場所の特徴例

ドラッグストア

スーパーマーケット

ホームセンター

オフィス街

電車（乗車中/ホーム）

商業施設

ガソリンスタンド

## 「BRIDGE AD」の優位性

### 1. リアルタイム配信と高い到達率

ビーコンを利用した位置情報検知により、消費者が実際に店舗や駅構内を訪れたタイミングで広告を送信。オンラインとオフラインをシームレスに結びつけることができ、従来のWEB広告や店内サイネージだけでは得られなかった新たな接触機会を生み出すことができる

### 2. 収益シェアモデル

広告主からの出稿費用は、ロケーションパートナーとアプリパートナーにも分配されるため、ロケーションパートナー側にとっては広告収益の新たな獲得手段、アプリパートナー側にとってはアプリ利用者を増やすインセンティブとなる三方良しのビジネスモデル

### 3. ファーストパーティデータの活用（将来的）

小売事業者が保有するファーストパーティデータ（購買履歴、会員情報など）を活用することで、ユーザー属性に合わせた高度なターゲティングを実現

### 4. 複数のロケーション、広告配信アプリを複合的な利用

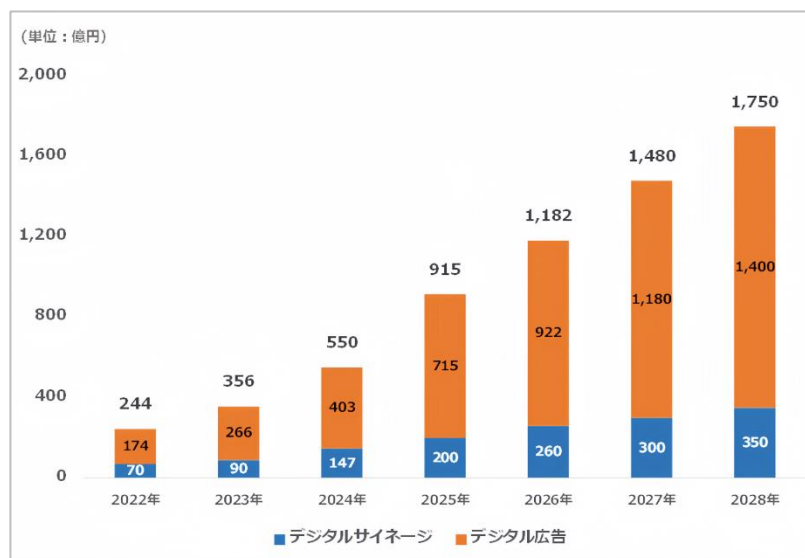
業界や企業の垣根を超えた全国規模の広告配信体制位置情報広告ネットワークを構築

## 数値目標・将来ビジョン

- [1] 急成長が期待されるリテールメディア市場において**10年後の売上高40億円**を目指す
- [2] 各小売事業者や鉄道会社と連携し**10年間で全国40,000拠点へのビーコン設置**を目指す
- [3] 各アプリケーション事業者、その他多様なパートナー企業と連携し、**10年間でMAU5,000万人**を目指す

## リテールメディアの市場動向

リテールメディア市場は毎年拡大しており、サイネージのようなオフライン広告も拡大傾向



引用元：株式会社CARTA HOLDINGS  
リテールメディア広告市場 2025年1月発表

## 6. 議決権行使株主に対するクオカード送付の廃止 及び電子ギフト送付への変更

—



議決権電子行使の促進と郵送代その他コスト負担抑制とのバランスを考え、  
議決権行使した全株主に対するクオカードの送付を廃止し、  
電子ギフト送付へ変更することを決定

## 電子ギフトの概要

### 1. 抽選対象者

三菱UFJ信託銀行の議決権行使サイト「e-VOTING」でネット行使した株主様

### 2. 当選者数

1,000名

### 3. 金額

1名あたり500円（キャッシュレスポイントで付与）

### 4. 開始時期

2025年3月開催予定の第40回定時株主総会より

その他詳細については本年3月に送付予定の招集通知に同封される本電子ギフトの専用チラシをご確認ください。

# 7. APPENDIX

---

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	62百万円 [2024年12月末現在]
売上収益	3,707百万円（連結） [2024年12月期]
従業員数	51名（連結） [2024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
グループ会社	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)



代表取締役社長  
倉林 聡子

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。

経営全般及び管理部門担当



取締役  
鳥越 洋輔

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。

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

社外取締役 平松 庚三

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

※ 株式会社スマートライフは2024年10月1日を以て株式会社H2による吸収合併により消滅

※ 株式会社H2は2025年1月1日付でSMCが合併

## 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

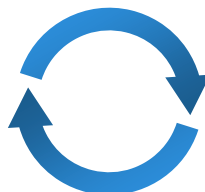
MVNO

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

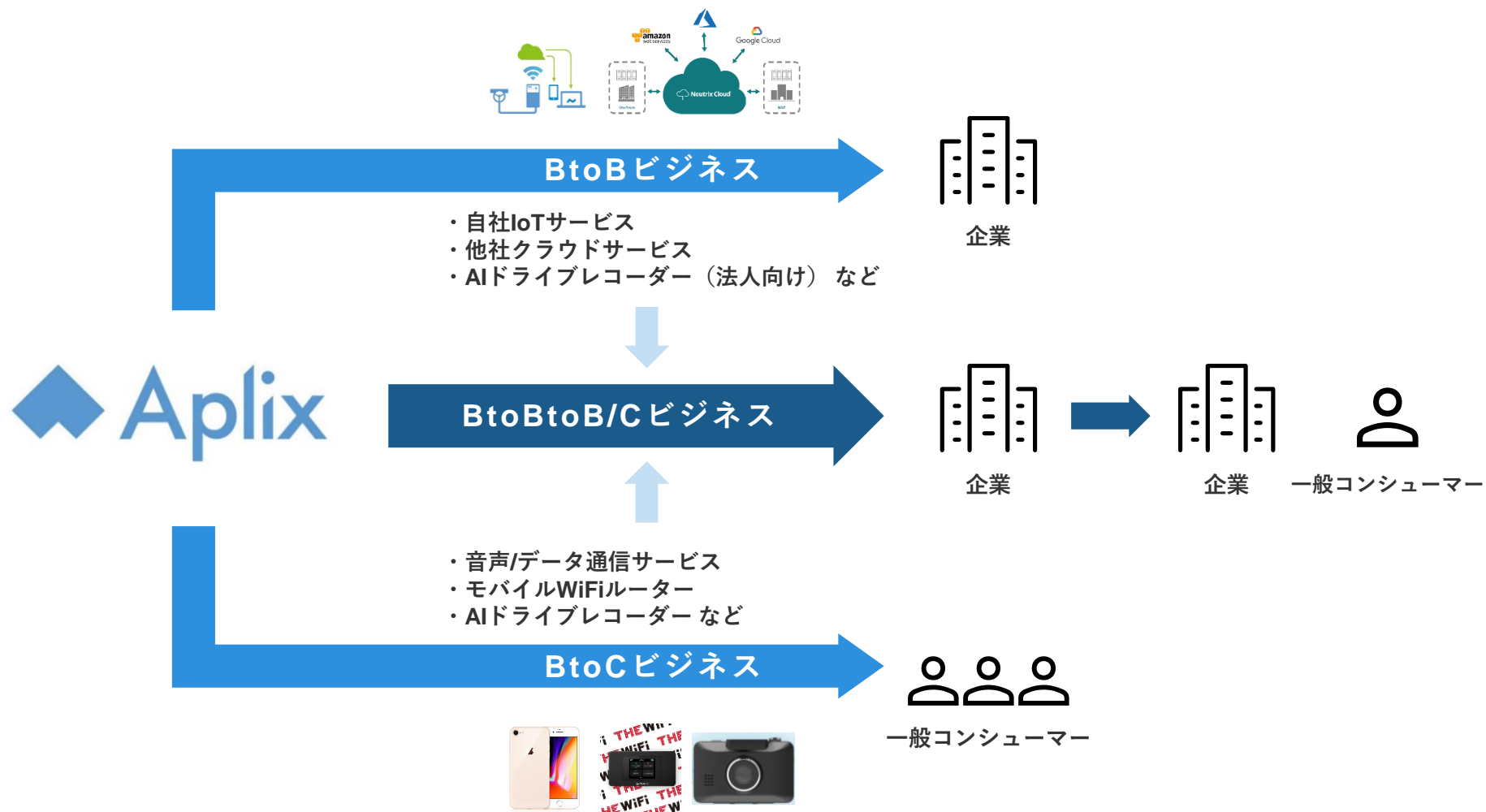
システム開発  
(組込み・アプリ・バックエンド・クラウド等)

運営管理・サポート

製品販売

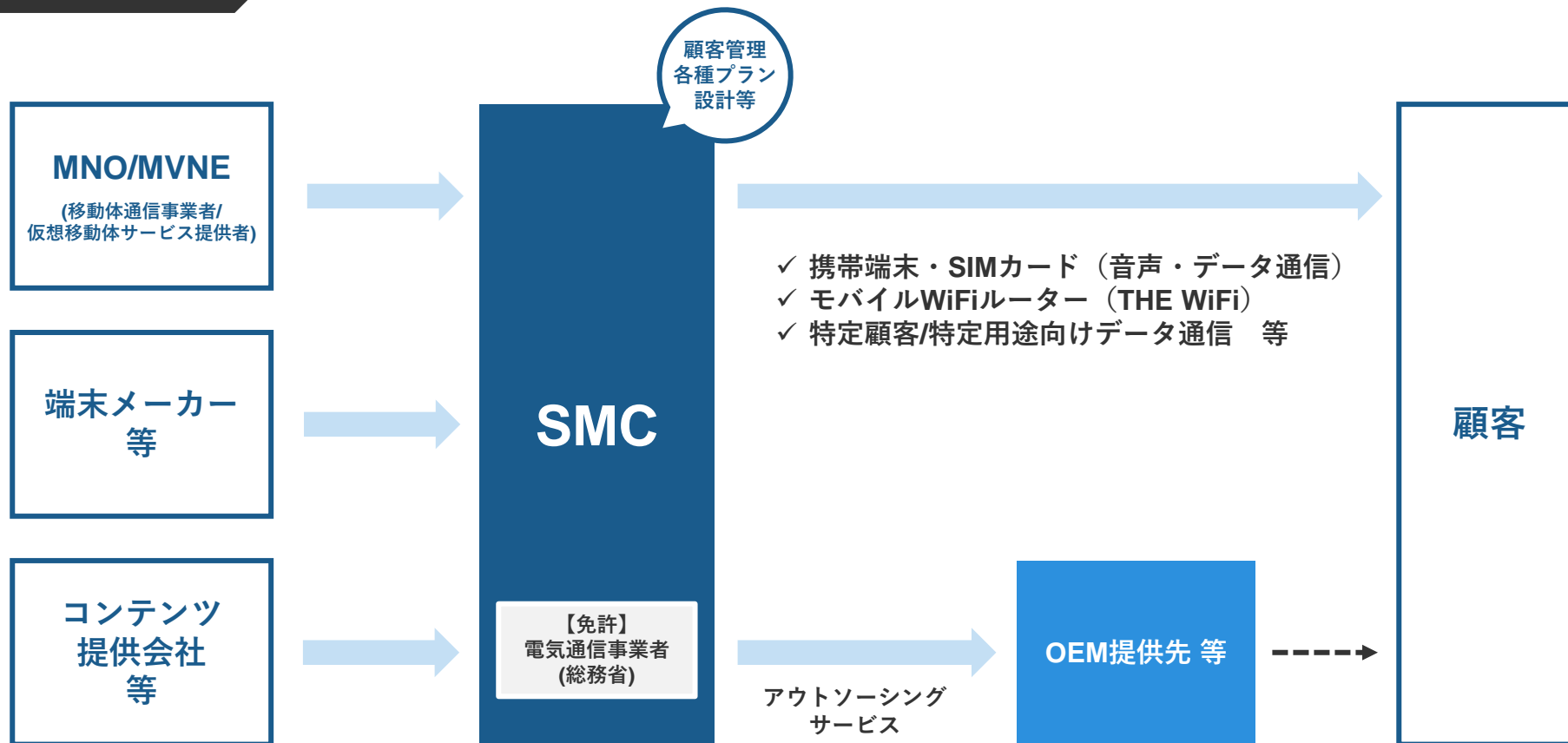
アプリックスが強みとする組込み&エッジからクラウドまでワンストップで開発できる技術を用いて、顧客仕様の受託開発・SES・サポートサービス等を提供

# 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



### インターネットサービス

## まとめて光

### 国内向け循環型通信サービス

## 「レンタルWiFiの窓口」



- ・大容量のデータ通信容量プラン
- ・レンタル機器の往復送料0円
- ・最短でお申込日当日に商品を送付、翌日にお届け
- ・ポスト投函、郵便局でレンタル機器の返却手配可能
- ・事務手数料、機器購入費、契約解除料、回線工事費なし
- ・提供回線はドコモ回線網を利用
- ・最大10名迄、回線をシェアしてデータ通信利用が可能



AIドライブレコーダー



# AORINO

<個人向け>



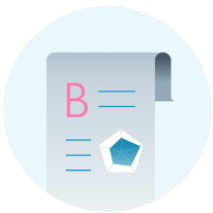
緊急時110番通報



危険運転アラート



自動クラウドアップロード



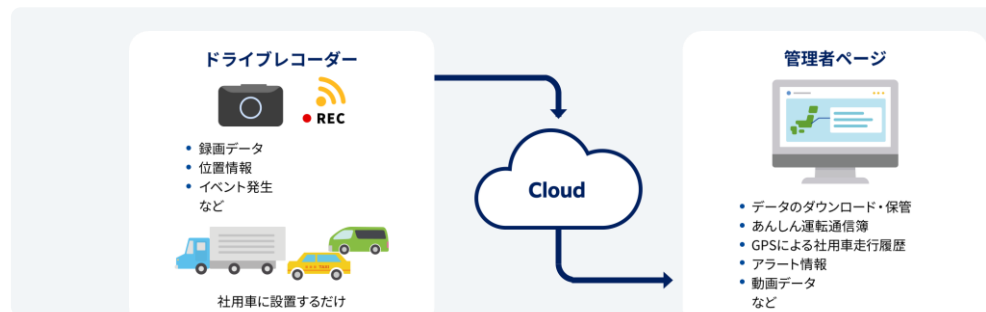
あんしん運転通信簿



マイページ各種記録確認

# AORINO Biz

<法人向け>



アルコールチェッカーをスマホとBluetoothで無線接続し、測定結果、測定者の画像、測定場所情報をクラウドへ送信。管理者ページで、測定結果をリアルタイムに確認出来ます。また、ドライブレコーダー情報と紐づけて管理することも可能です。

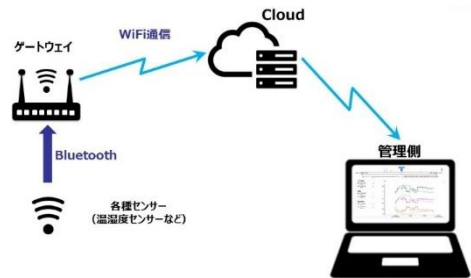
SOCIAC NEO (SC-502) 	ハンディタイプ 持ち運び可能なため遠隔地でも測定が可能	ストロー式測定 車庫のストローでも測定ができるので衛生的
	なりすまし防止 測定者の顔写真を撮影	不正防止 息を吸引しない場合エラーを表示

国交省補助金認定機器 (※1) 全日本トラック協会補助金認定機器 (※2)  
 ※1 令和3年「ITを活用した遠隔地における点呼機器」 ※2 令和3年IT機器を活用した遠隔地で行う点呼に使用する携帯型アルコール検知器  
 ※ご利用には別途、当社指定の「アルコールチェッカー」のご購入が必要です。

## 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)

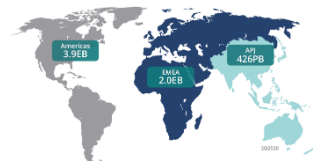


## 他社クラウドサービス

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



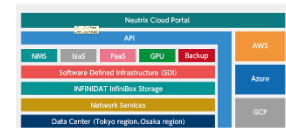
NeutrixCloudのみにデータを置いて  
各パブリッククラウドから  
コンピューティングが可能。

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。

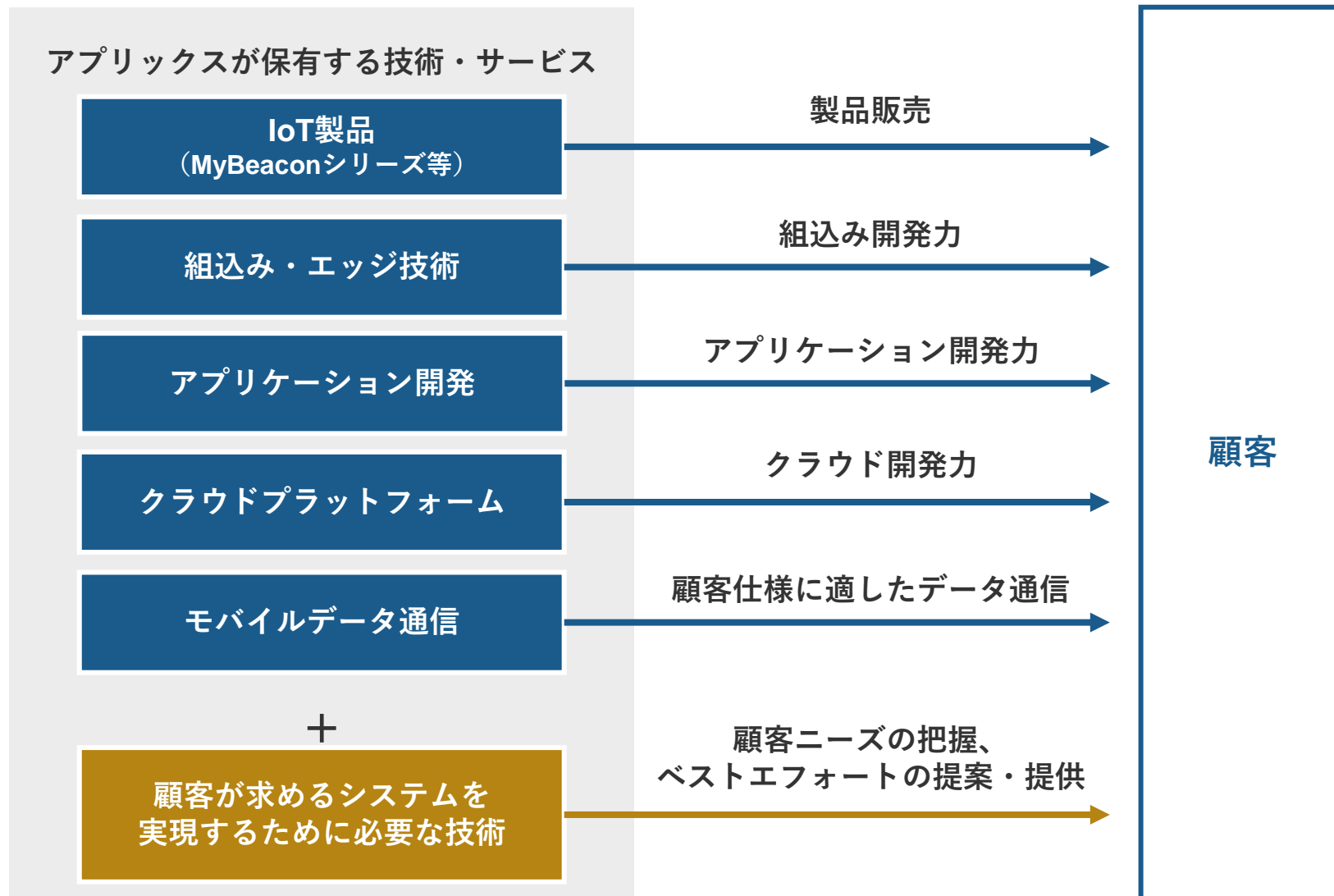
サービスポートフォリオ

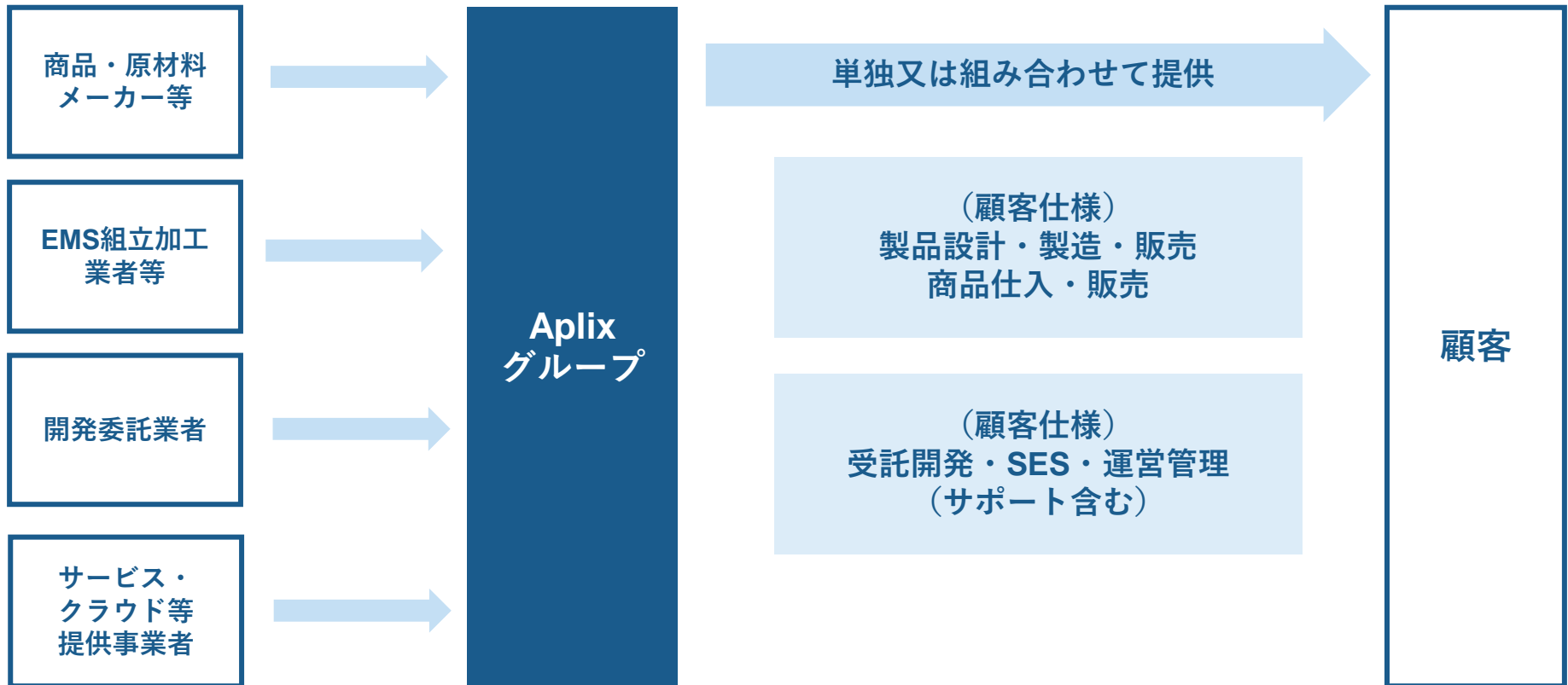


コンピュート、ネットワーク、  
ストレージ等のクラウド基盤も  
同時に提供可能。

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。

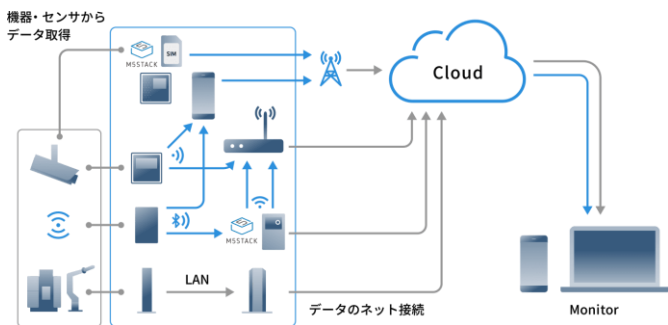




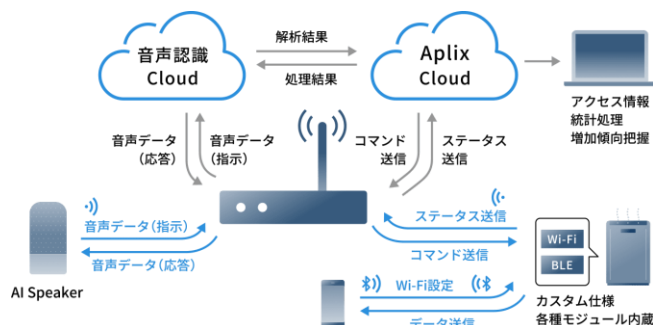
## | IoT製品・技術・サービス等を用いたシステム開発

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



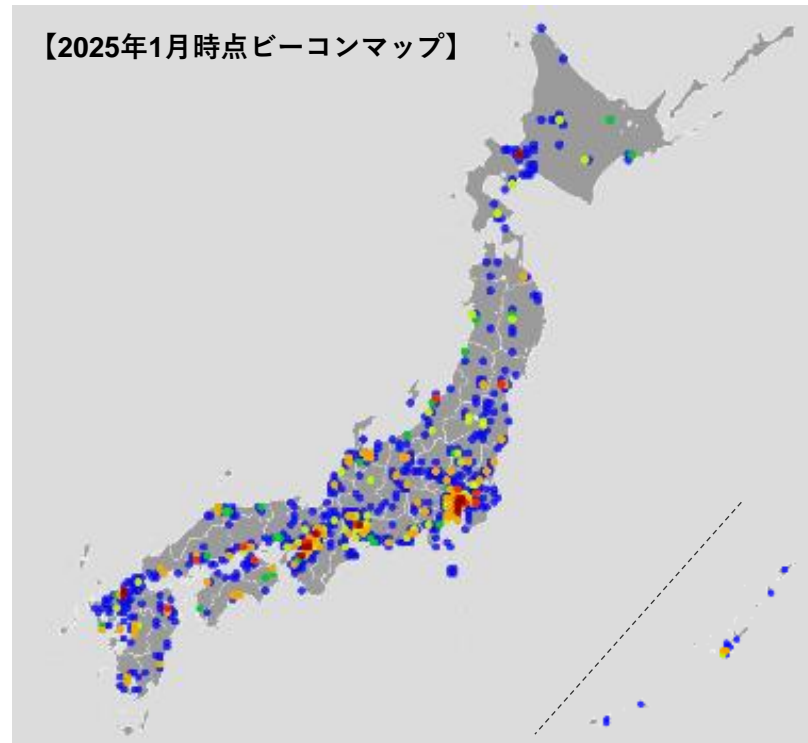
防水防塵型



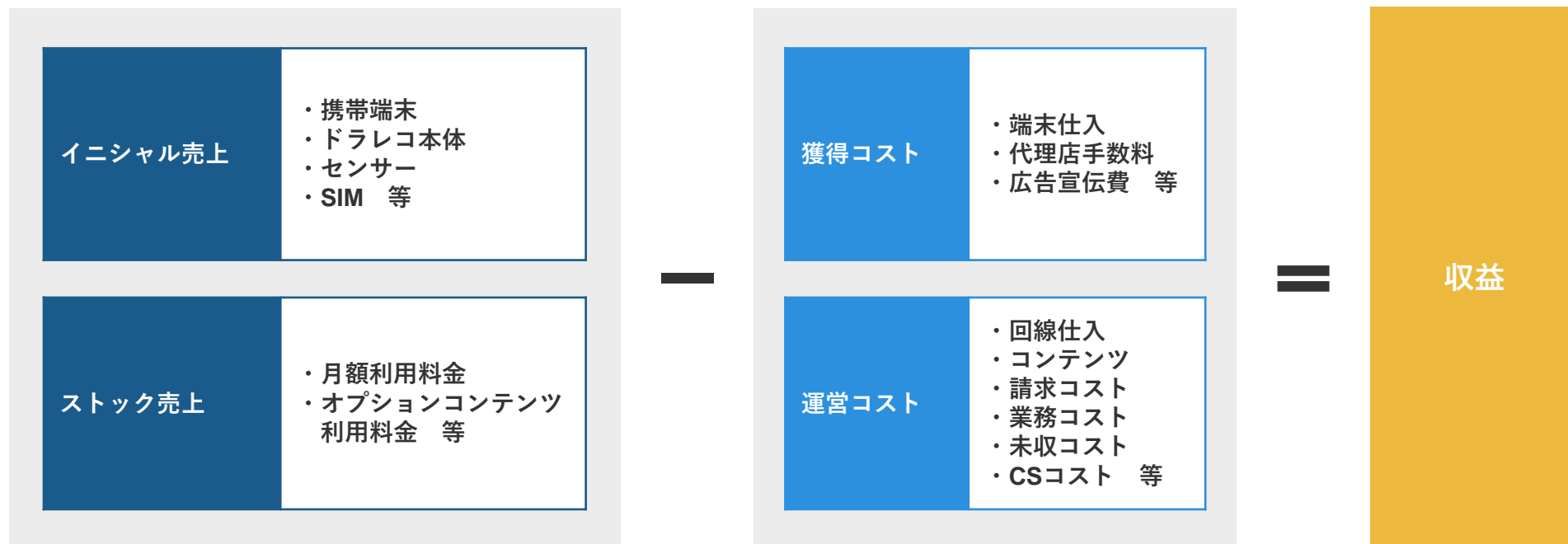
USBスティック型



【2025年1月時点ビーコンマップ】



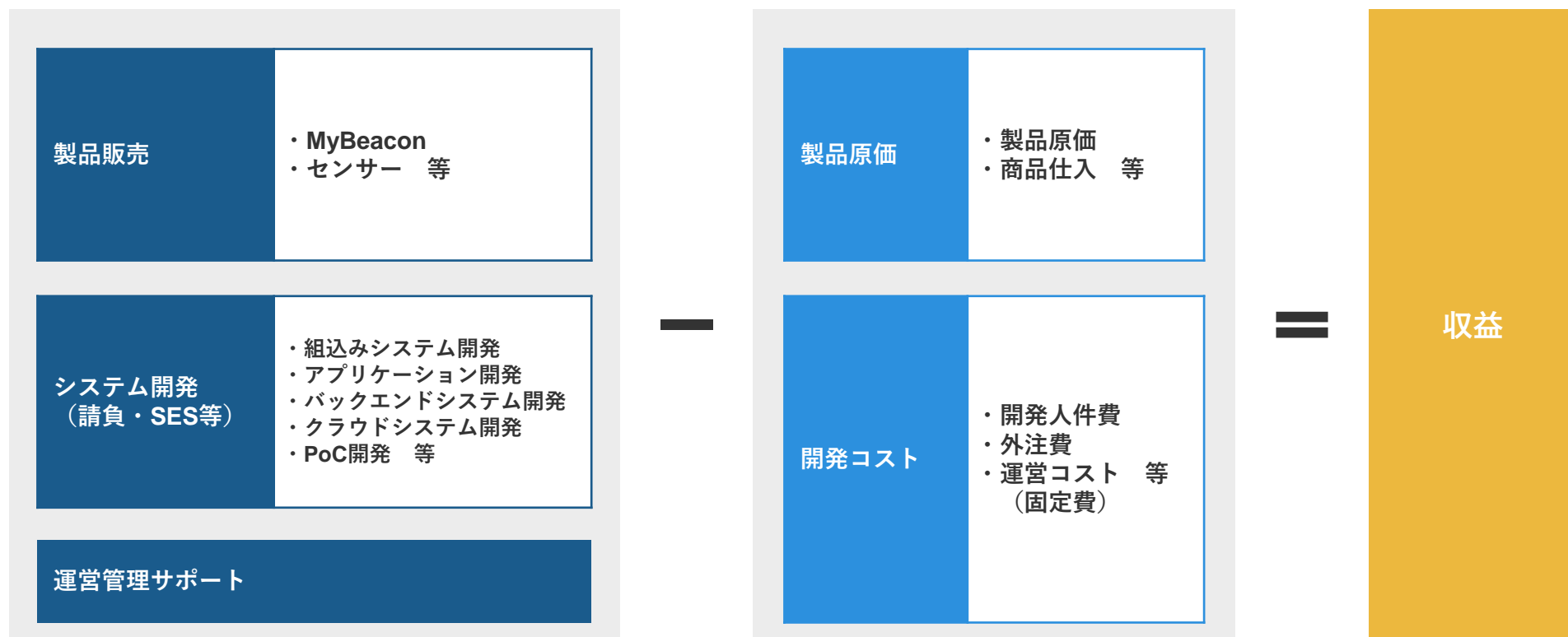
# ストック収益を基盤とした安定した収益構造



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

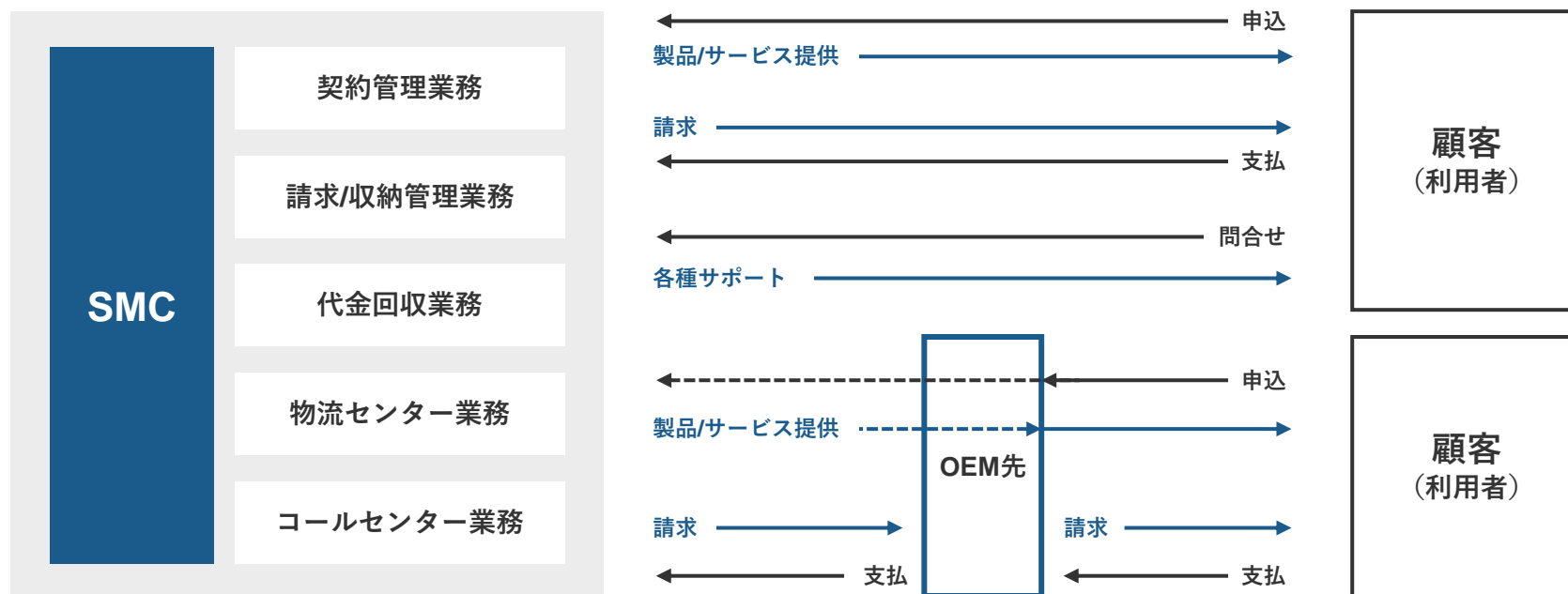


## 当社の強み

## 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。

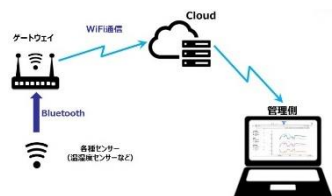
ラインナップ（一例）

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



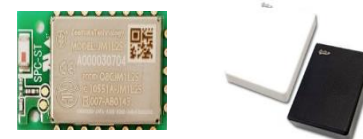
## 組み込みシステム向けWebブラウザ



## Javaプラットフォーム



## BLE製品・モジュール



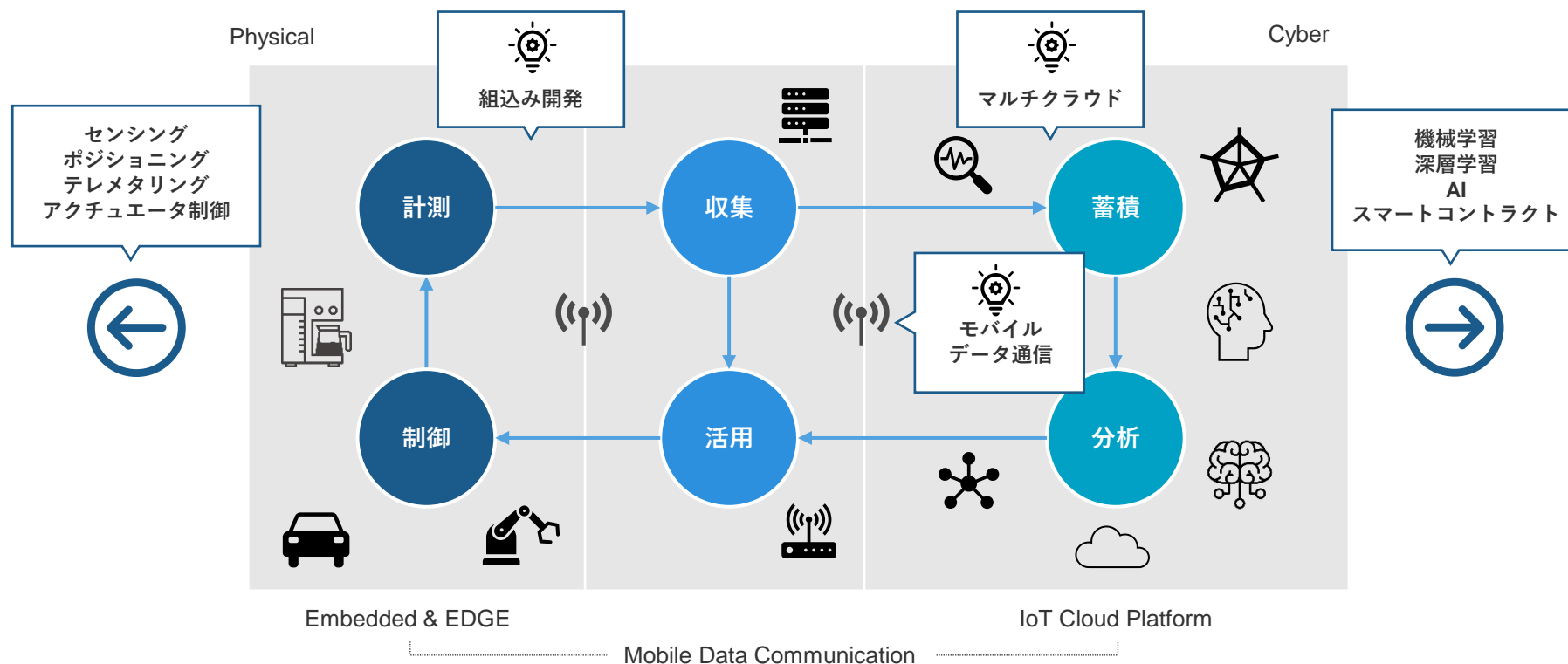
## 顧客向け開発実績（一例）

- ・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。



## 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。子が小学校卒業まで育児時短制度を利用可能
- 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。



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。