

2024年12月期 第1四半期決算補足説明資料

株式会社アプリックス (3727)

2024年5月13日

INDEX

目次

1. 2024年12月期第1四半期 連結決算概要
2. 2024年12月期 連結業績予想の修正
3. 「自己株式の取得」の内容
4. トピックス
5. APPENDIX

1. 2024年12月期第1四半期 連結決算概要

ストックビジネス事業、システム開発事業いずれも軟調に推移したことから、
売上収益、事業利益（※）いずれも前年同期より減少

連結売上収益

867 百万円

前年同期比

▲10.5%

(前年同期：969百万円)

業績予想進捗率

22.9%

(業績予想値：3,787百万円)

連結事業利益

18 百万円

前年同期比（※）

▲79.9%

(前年同期：93百万円)

業績予想進捗率

7.1%

(業績予想値：264百万円)

EBITDA

35 百万円

前年同期112百万円

から77百万円減

営業キャッシュ・フロー

▲20 百万円

前年同期90百万円

から110百万円減

※ 「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。

※ 前年同期（2023年12月期第1四半期）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41百万円発生し、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51百万円であり、実態の前年同期比は▲63.6%。

(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
2023Q1累計実績(A)	790	96	179	54	▲57
2024Q1累計実績(B)	726	72	145	6	▲60
増減額 (B-A)	▲63	▲24	▲34	▲47	▲2
増減率 (%)	▲8.1%	▲25.2%	▲19.2%	▲87.8%	▲5.0%

※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

- MVNE/MVNOについては堅調に推移したものの、スマホバなど現在は積極的に新規獲得を行っていないMVNOブランドについて保有件数が減少したこと、またモバイルWiFiルーター「THE WiFi」についてオウンドメディアやアフィリエイトを活用した施策による新規獲得件数が想定より下回ったことなどを要因として、売上収益が前年同期に対して63百万円減少。
- 事業利益については前年同期に対して24百万円減少。前年同期に未収債権回収41百万円という臨時的な販管費のマイナスが存在したため、それを除いて前年同期と比較した場合は17百万円の増加。

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り売上計上の期ズレが発生。また、既存の顧客プロジェクトのうち一部が終了。
- 上記の顧客プロジェクトの一部終了に伴い、当該プロジェクトに従事していた開発人員の一部を品質管理体制強化などを目的とした社内プロジェクトにアサイン。そのため売上に紐づかない原価が前年同期と比較して一時的に増加。
- これらを要因として、前年同期と比較して売上収益は34百万円、事業利益は47百万円減少。

ストックビジネス事業

- 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
- クラウドモバイルルーター「THE WiFi」の販売
- 通信機能付AIドライブレコーダー「AORINO」のライドシェア事業等への展開も視野に、子会社のスマートモバイルコミュニケーションズ株式会社が一般社団法人シェアリングエコノミー協会に入会

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
- 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が継続して進行中

(単位：百万円)	2023年12月期第1四半期	2024年12月期第1四半期	増減額	増減率
売上収益	969	867	▲101	▲10.5%
営業費用	876	849	27	3.1%
事業利益 (※)	93	18	▲74	▲79.9%
EBITDA	112	35	▲77	▲68.6%
営業利益	153	18	▲135	▲87.8%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	135	10	▲124	▲92.2%

※ 前述のとおり前年同期において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41百万円発生。
これを加味しない事業利益の実態増減率は▲63.6%

2. 2024年12月期 連結業績予想の修正

—

- 本年4月にM&Aにより取得した株式会社H2の子会社化及びストックビジネス事業の見直し変更に伴い通期業績予想を修正

売上収益及び事業利益の修正内容の詳細については[次ページ以降を参照](#)

当初予想売上収益

3,787百万円

当初予想事業利益

264百万円

修正予想売上収益

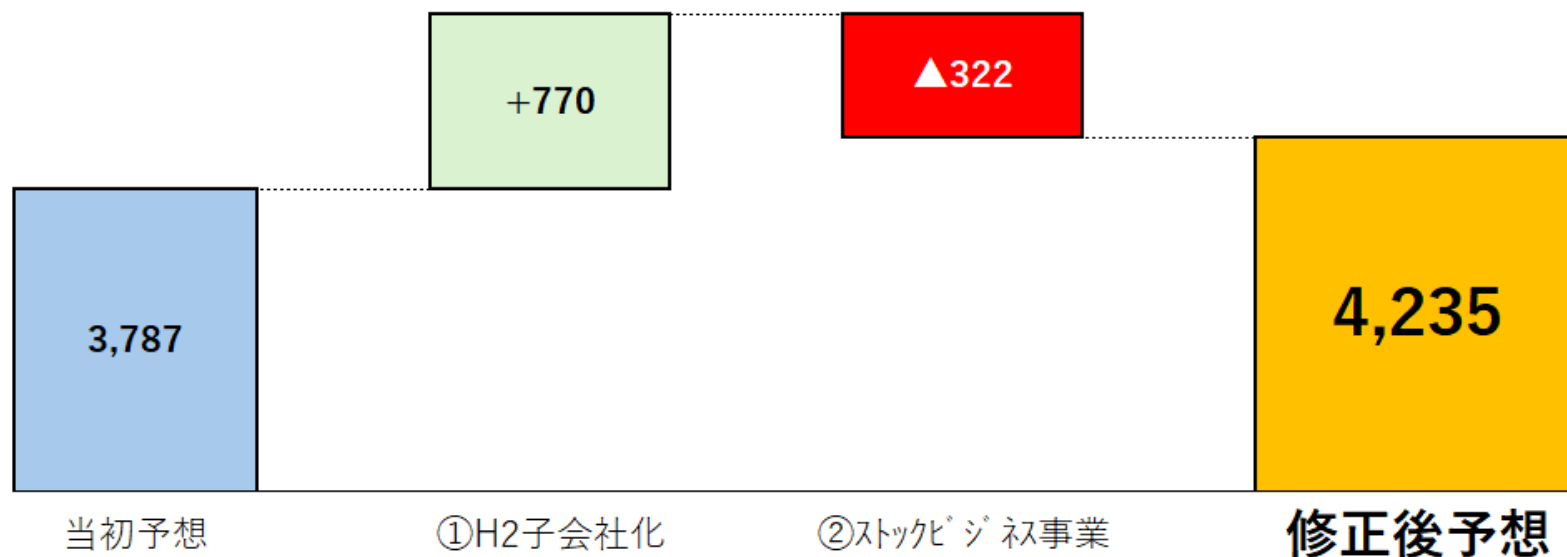
4,235百万円

(当初予想比+11.8%)

修正予想事業利益

219百万円

(当初予想比▲17.0%)

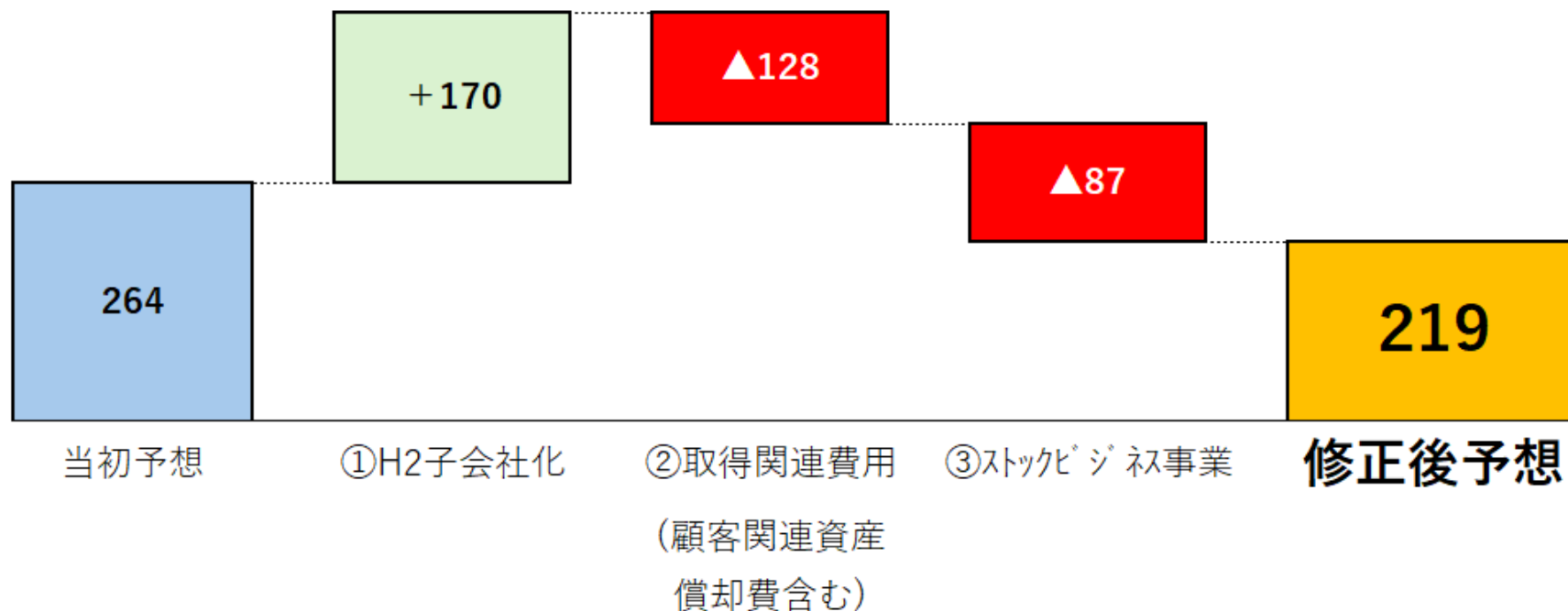


①H2の売上収益（9か月分）：2月開示時点の見通しから変更無し

②ストックビジネス事業：

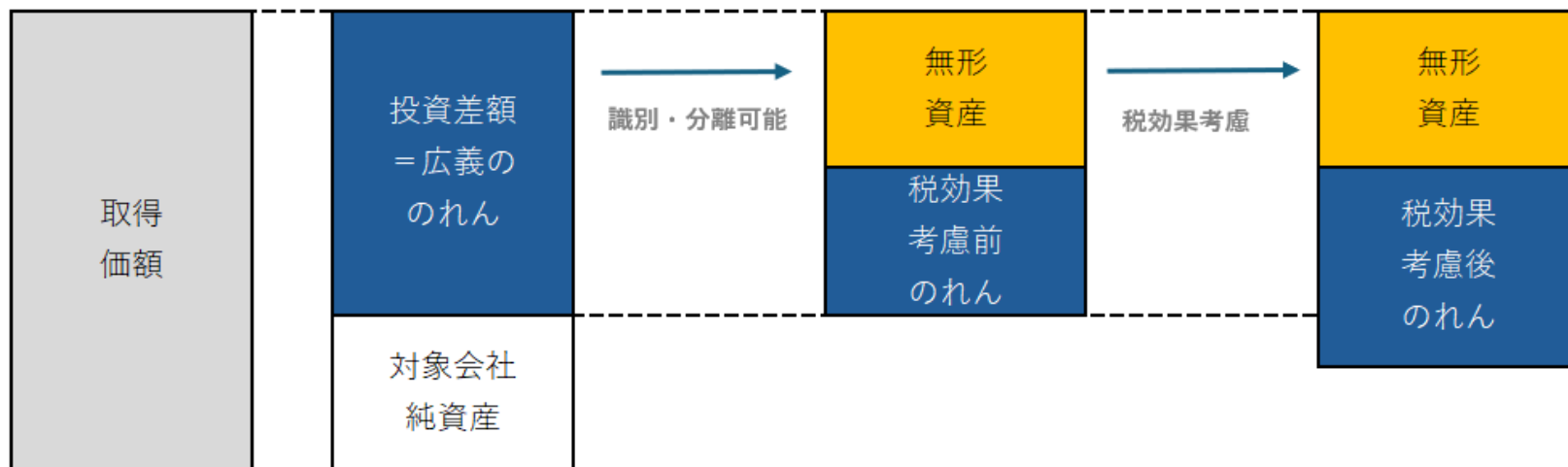
主要取引先において、業態の変化に伴いビジネスモデルの転換が必要となりこれを実施することが決定された。当該取引先の方針変更に伴い今後の新規取引への影響が避けられない状況となり、ストック収益と新規獲得見込件の見直しが必要となる状況に。加えて、過去の保有回線における当該取引先の不適切な取り扱いが確認され、それに基づく回線の解約が発生。この点について当該取引先と再発防止策の協議と契約内容の認識合わせを実施し、今後不必要な解約が発生しないよう具体的な手順の確立に着手。

これらの一連の事象により、当初予定していた売上収益は約3億2千2百万円減少する見込みとなった。



- ①H2の事業利益（9か月分）：2月開示時点で180百万円の見通し。PMI費用等が10百万円程増加
- ②取得関連費用：2月開示時点で100百万円の見通し。PPA概算算出の結果、当初より28百万円増加（PPAについては次ページを参照ください）
- ③ストックビジネス事業：前述の既存顧客の減少による影響等を反映

PPA（Purchase Price Allocation：取得原価の配分手続き）とは、M&Aにより発生した「のれん」について、被取得企業から受け入れた資産や負債のうち識別可能なものを譲渡可能な無形資産として「のれん」から分離して識別する会計手続き。企業結合日後1年以内実施する必要がある。



【業績予想数値への影響】

IFRSにおいて「のれん償却費」は非償却であるため、当社連結業績においてはPPA手続きで識別した無形固定資産（本M&Aにおいては顧客関連資産が主な資産と推定）の償却費が影響すると想定されるため、2月開示時点では過去SMC取得時の実績を参考に「顧客関連資産」を見積り、当期の償却費用を約36百万円と算出。

PPAの正式な手続きは2024年3月期決算確定後に実施するため現時点では確定値ではないものの、PPA委託会社に2024年3月末の契約件数等の情報を元に仮算定を依頼したところ、当期の影響が約64百万円と算出されたため、2月開示時点よりも28百万円の費用増加見込みとなった。

※ 顧客関連資産とは、被取得企業が個人会員など既存顧客を多数保有する場合に、それら顧客から得られる将来キャッシュ・フローの割引現在価値を無形資産としてのれんから切り分ける必要がある資産。

修正予想売上収益

4,235百万円

(当初予想比+11.8%)

1Q連結売上収益

867百万円

(当初予想進捗率22.9%)
(修正予想進捗率20.4%)

修正予想事業利益

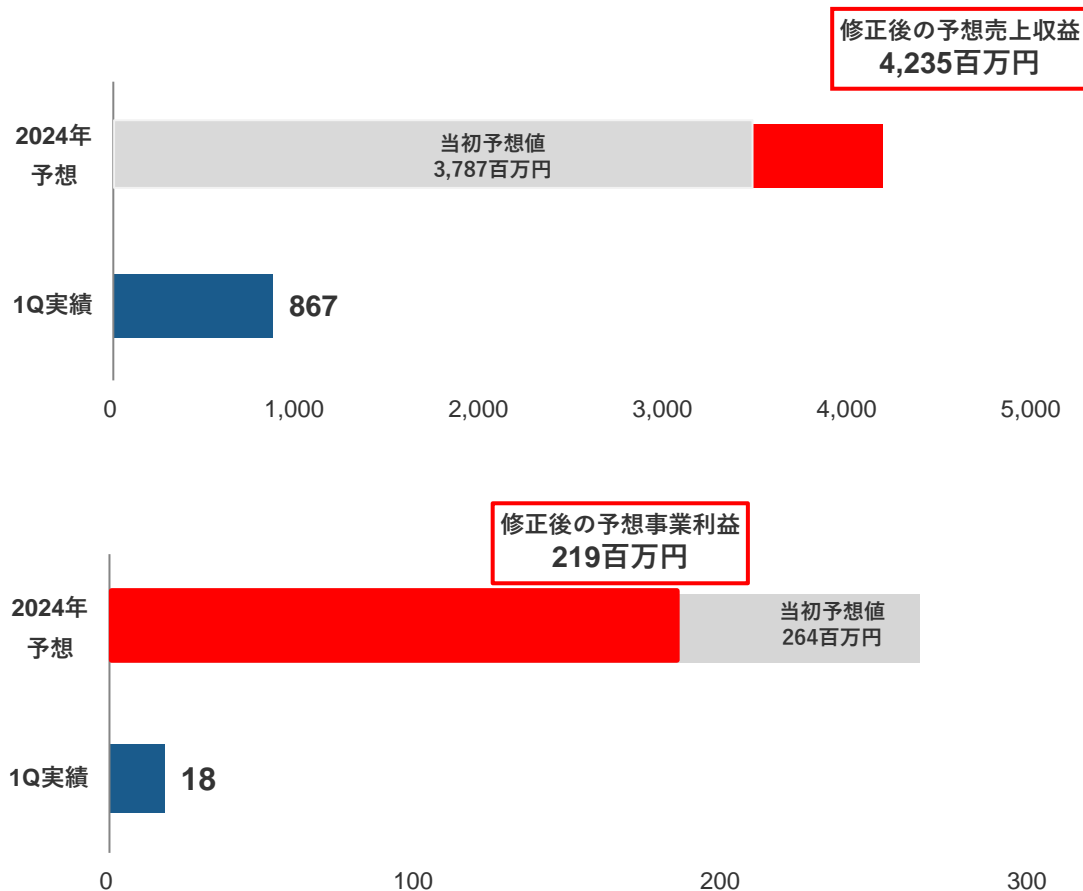
219百万円

(当初予想比▲17.0%)

1Q連結事業利益

18百万円

(当初予想進捗率7.1%)
(修正予想進捗率8.5%)



3. 「自己株式の取得」の内容

株主還元及び資本効率の向上、また機動的な資本政策を遂行するため、自己株式の取得を実施。

【実施要領】

1. 取得対象株式の種類
 - ・ 普通株式
2. 取得し得る株式の総数（上限）
 - ・ 445,000株（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 2.0%）
3. 株式の取得価額の総額（上限）
 - ・ 90,000,000円
4. 取得期間
 - ・ 2024年5月14日～2024年8月13日（3か月間）
5. 取得方法
 - ・ 東京証券取引所における市場買付

4. トピックス

4月1日付で株式会社H2の子会社化完了 H2取得資金の一部充当として5億円の銀行借入を実施

H2子会社化完了



- 2024年2月14日の取締役会で光回線とプロバイダーサービスを提供する株式会社H2の全株式取得及び子会社化を決議し、4月1日に子会社化完了
- H2取得の目的は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
(H2子会社化に伴う連結業績への影響は「2. 2024年12月期 連結業績予想の修正」参照)

銀行借入の実施

- H2取得資金の一部充当を目的として5億円の銀行借入を3月29日に完了

・借入先	株式会社三菱UFJ銀行
・借入総額	500百万円
・借入金利	基準金利 + スプレッド
・返済方法	分割返済
・借入日	2024年3月29日
・借入期間	5年間

5. 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		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。
設立年月日	1986年2月22日		経営全般及び管理部門担当
資本金	51百万円 [2024年3月末現在]		取締役 鳥越 洋輔
売上収益	3,758百万円（連結） [2023年12月期]		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。
従業員数	51名（連結） [2024年3月末現在]		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
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） 株式会社H 2 株式会社スマートライフ	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

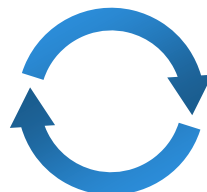
MVNO

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

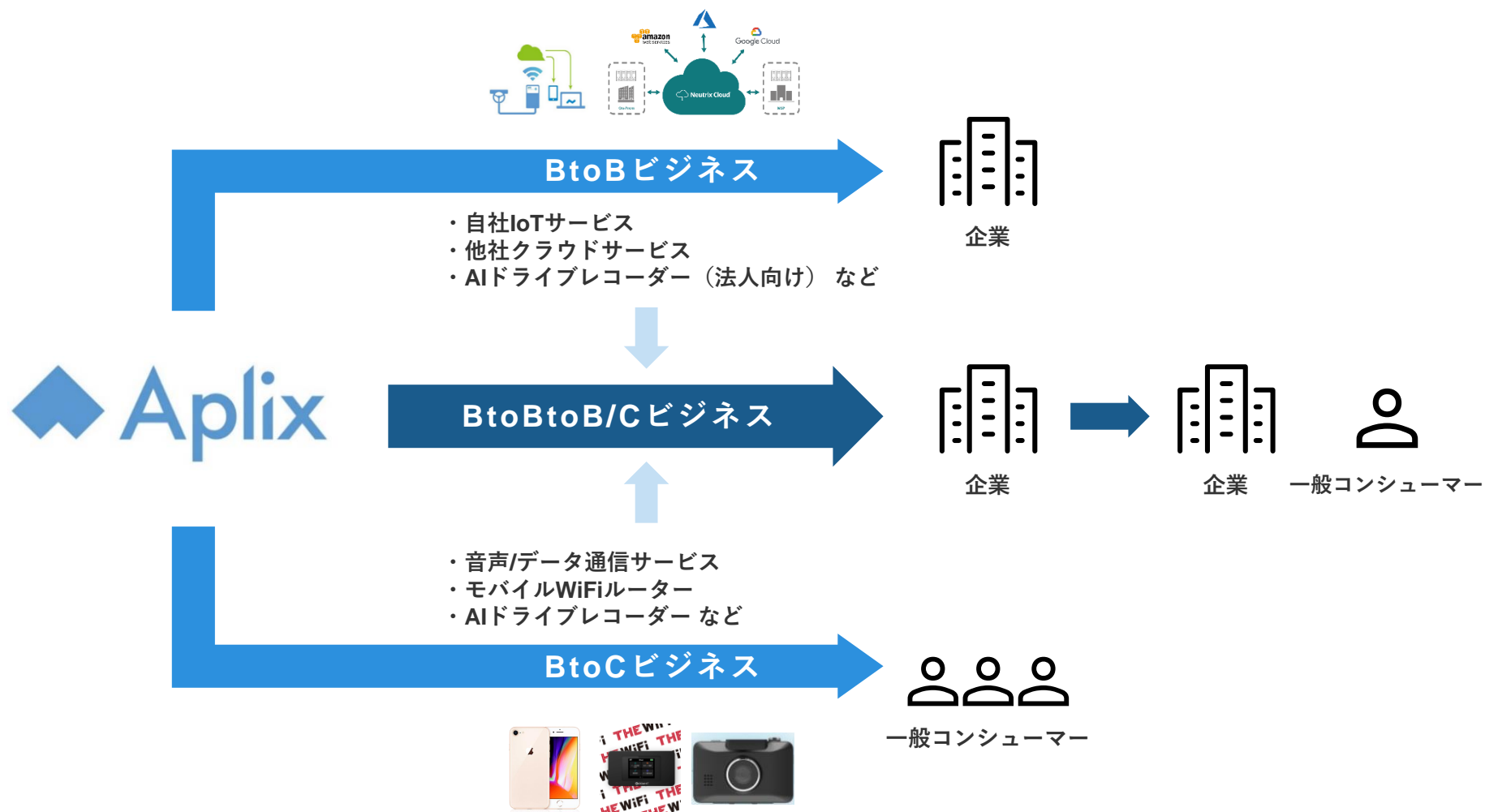
システム開発
(組込み・アプリ・バックエンド・クラウド等)

運営管理・サポート

製品販売

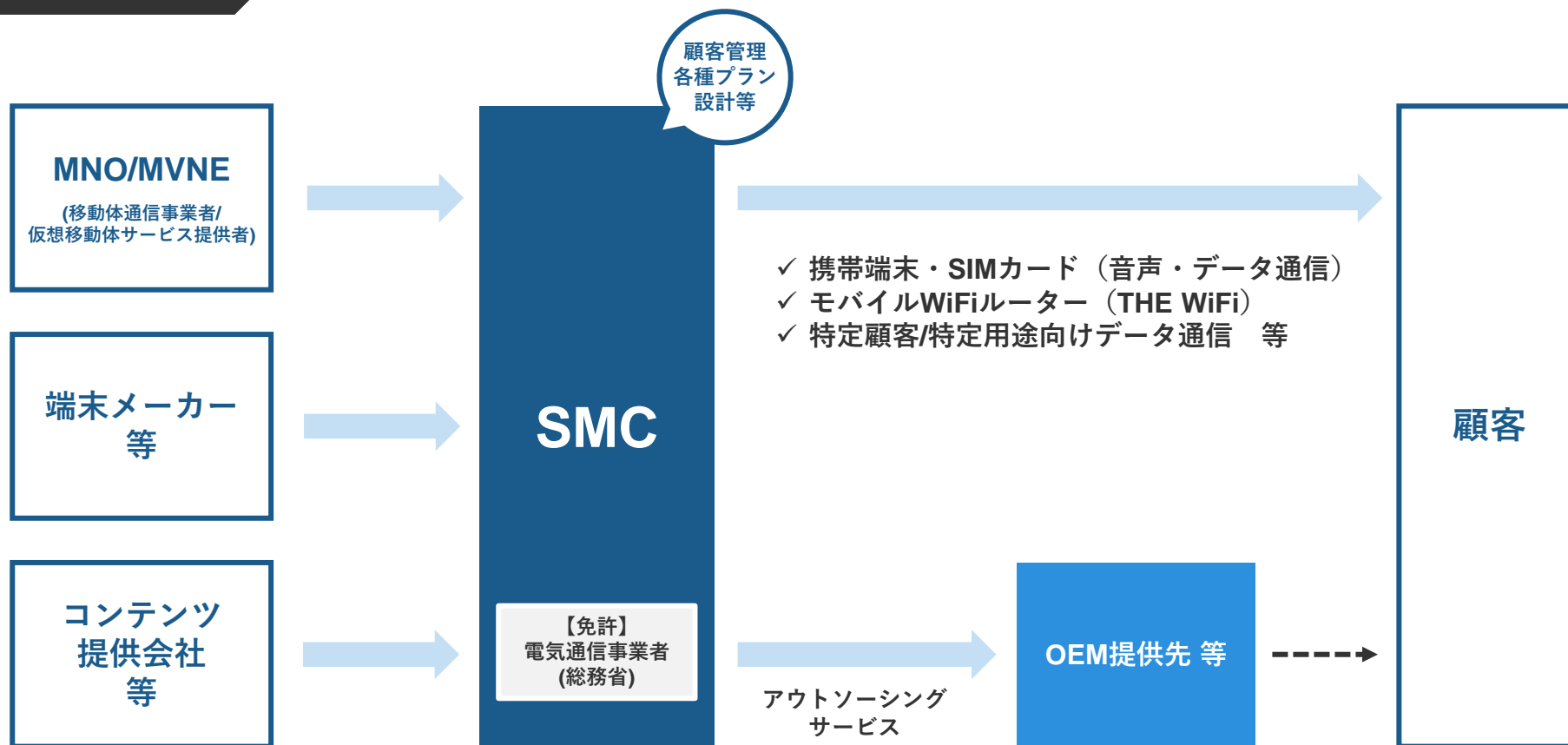
アプリックスが強みとする組込み&エッジからクラウドまでワンストップで開発できる技術を用いて、顧客仕様の受託開発・SES・サポートサービス等を提供

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

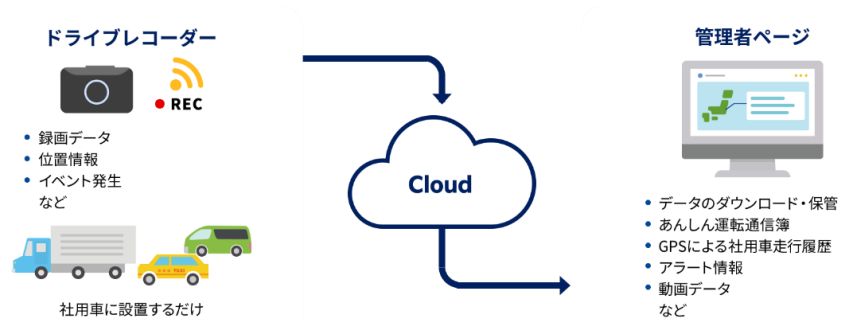


| AIドライブレコーダー

通信機能付きAIドライブレコーダー
AORINO™ (アオリノ)



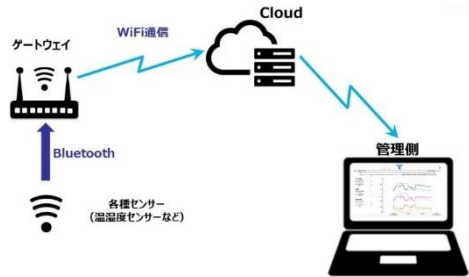
法人向け通信機能付AIドライブレコーダー
AORINO Biz (アオリノ ビズ)



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

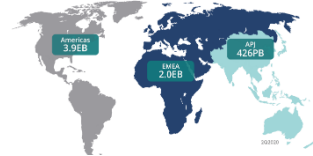
リモート監視

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



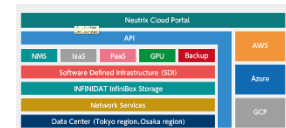
NeutrixCloudのみにデータを置いて
各パブリッククラウドから
コンピューティングが可能。

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。

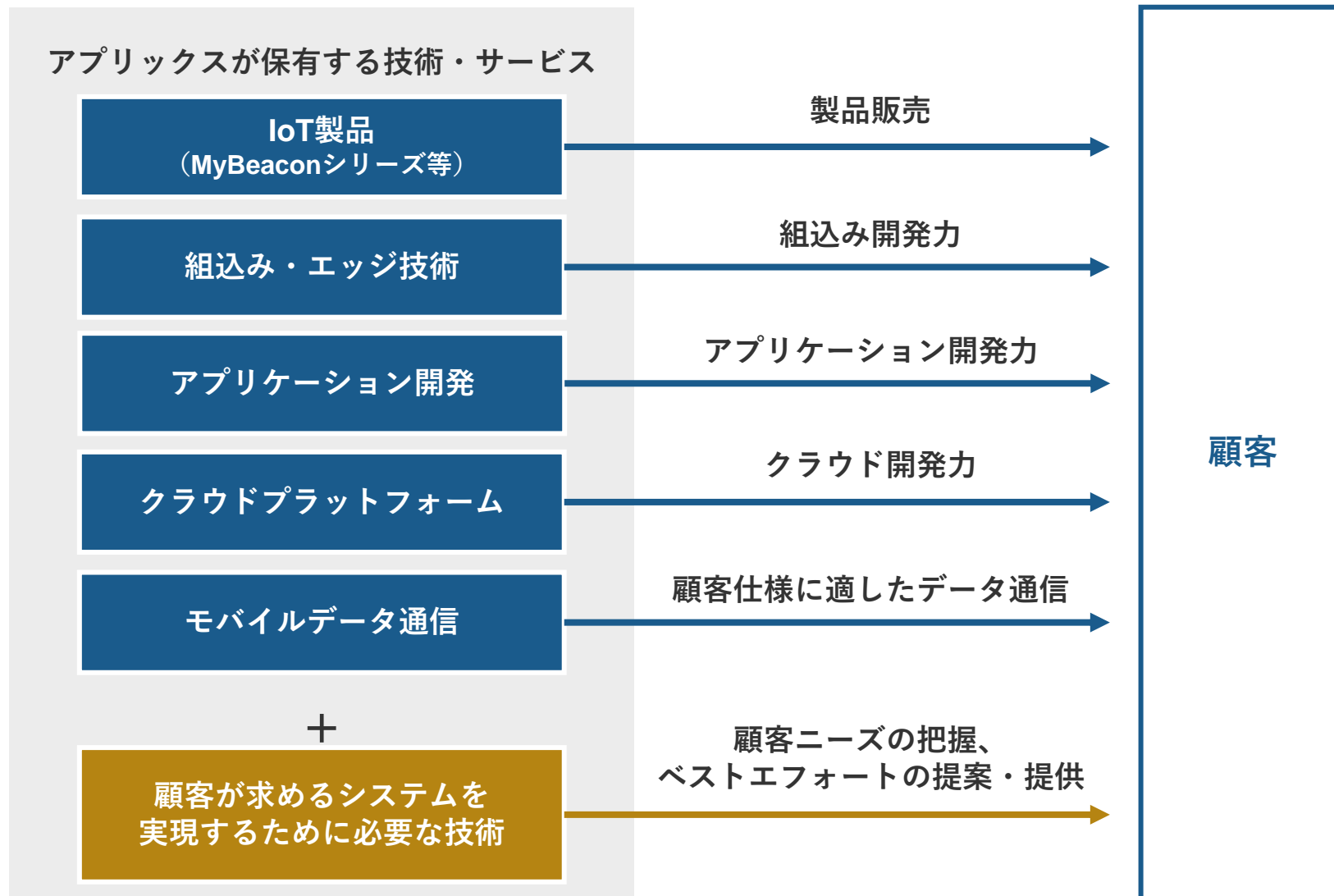
サービスポートフォリオ

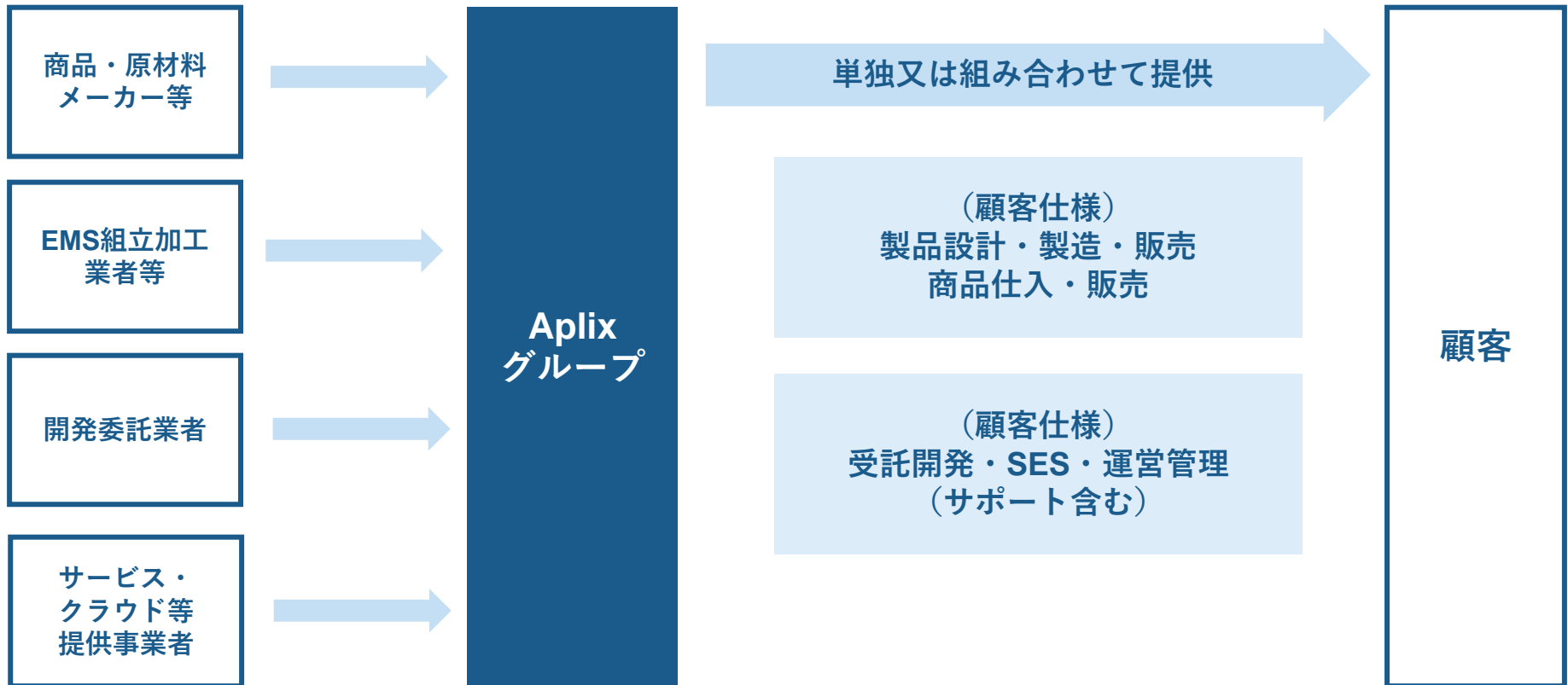


コンピュート、ネットワーク、
ストレージ等のクラウド基盤も
同時に提供可能。

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

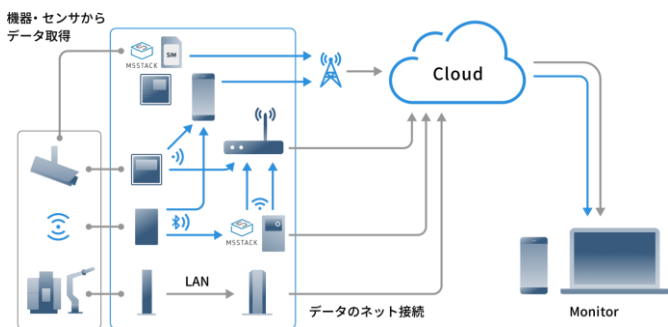


家族や友達と
つながる

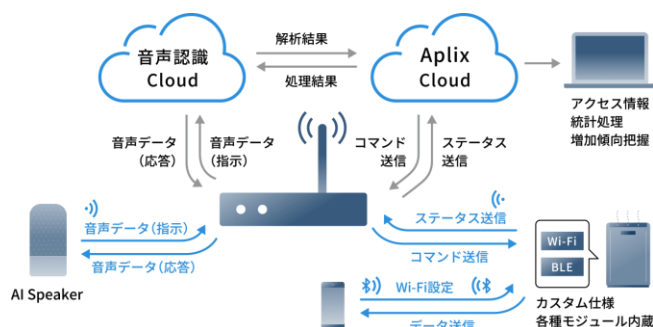
IoT製品・技術・サービス等を用いたシステム開発

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



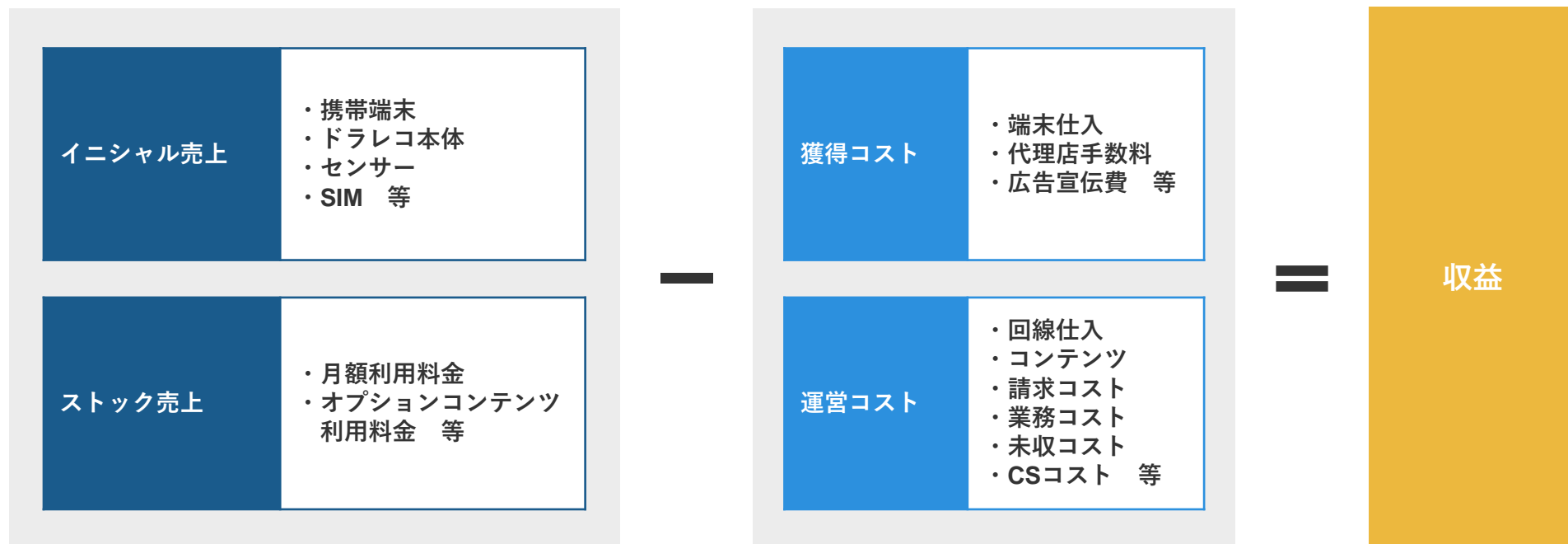
ペンダント型



USBスティック型



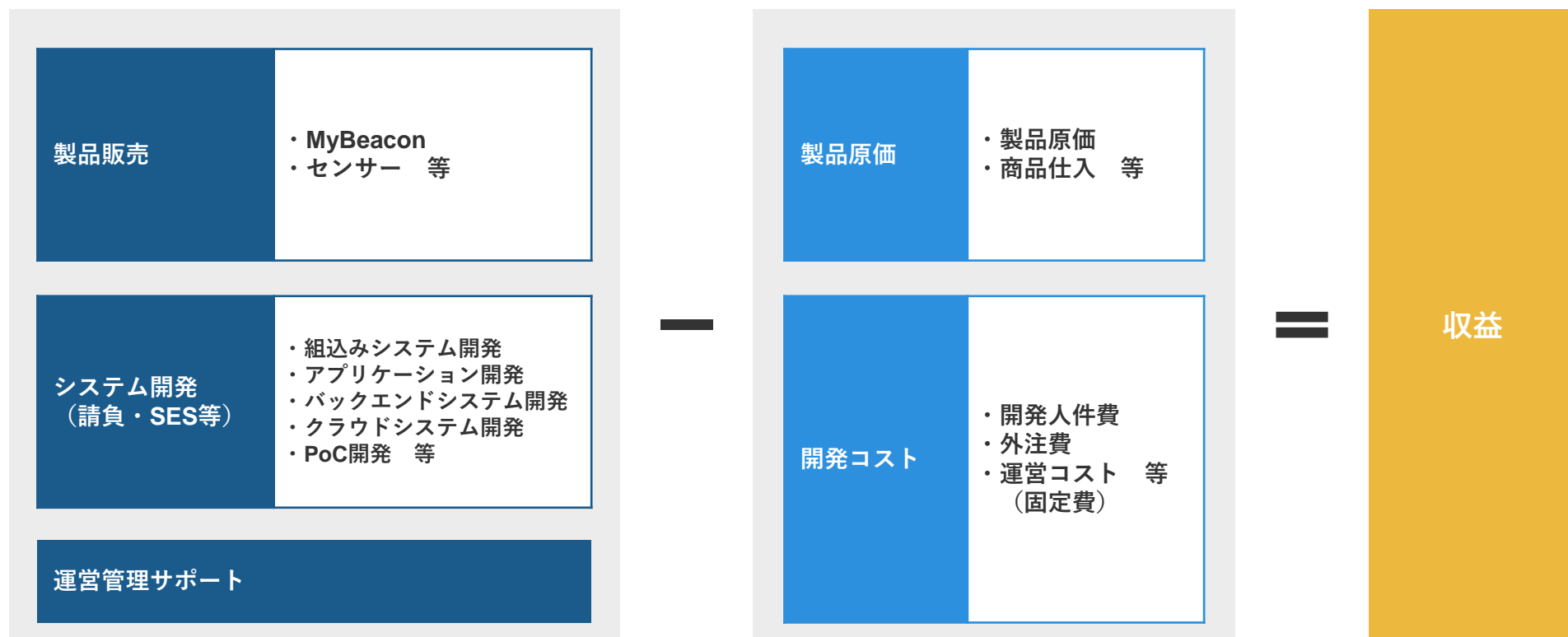
ストック収益を基盤とした安定した収益構造



▼
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

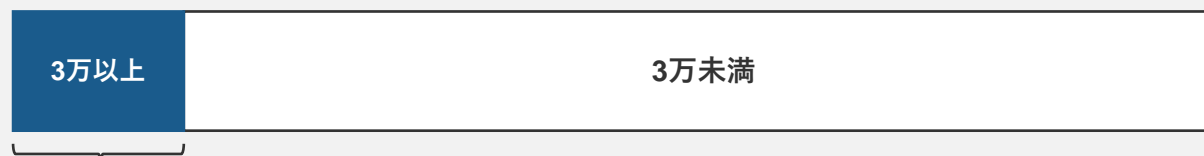
当社の強み

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12月末時点)】

総事業者数
1,890



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。

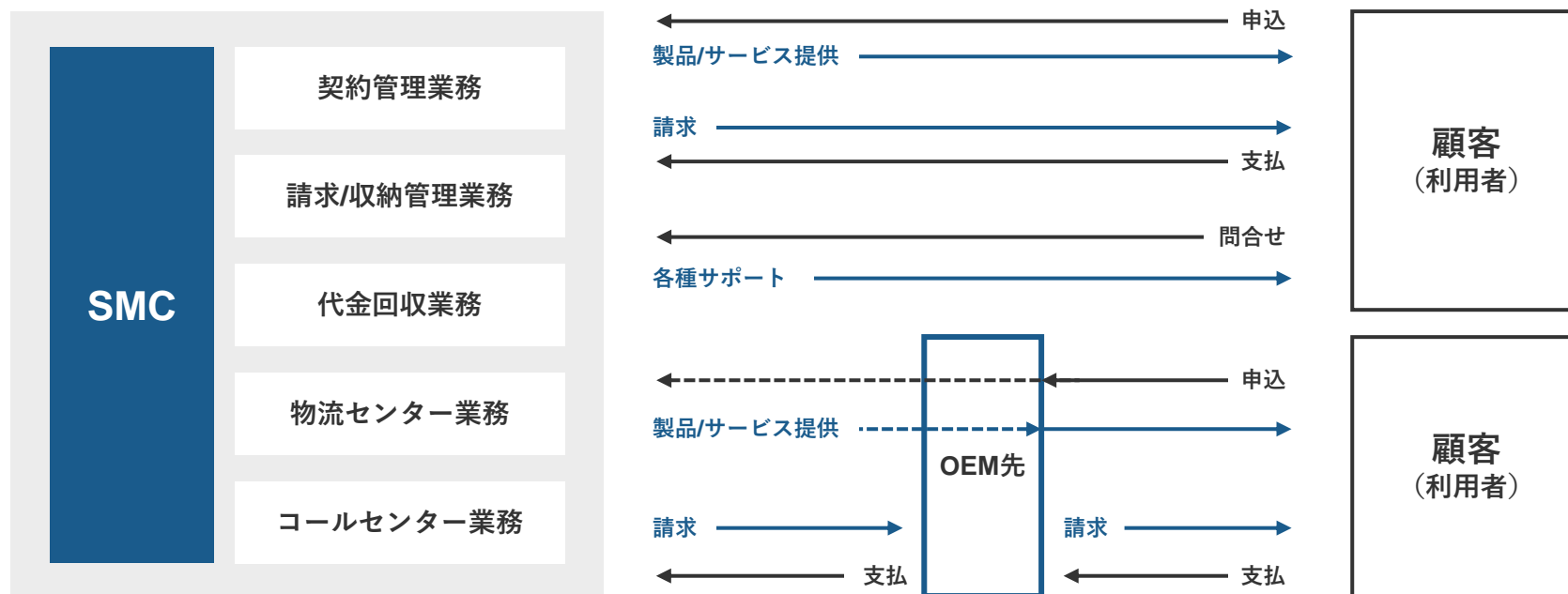
※主にMVNOサービス提供を行う子会社SMCにおいて一部代理人取引に属する取引が存在するため、連結業績ではそれらの取引から発生する収益を除外している。

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。

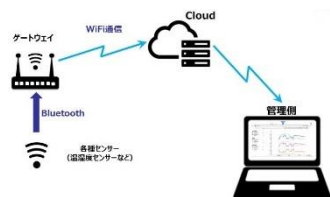
ラインナップ (一例)

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



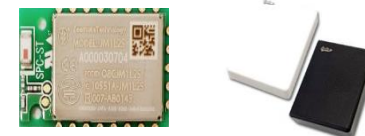
組み込みシステム向けWebブラウザ



Javaプラットフォーム



BLE製品・モジュール



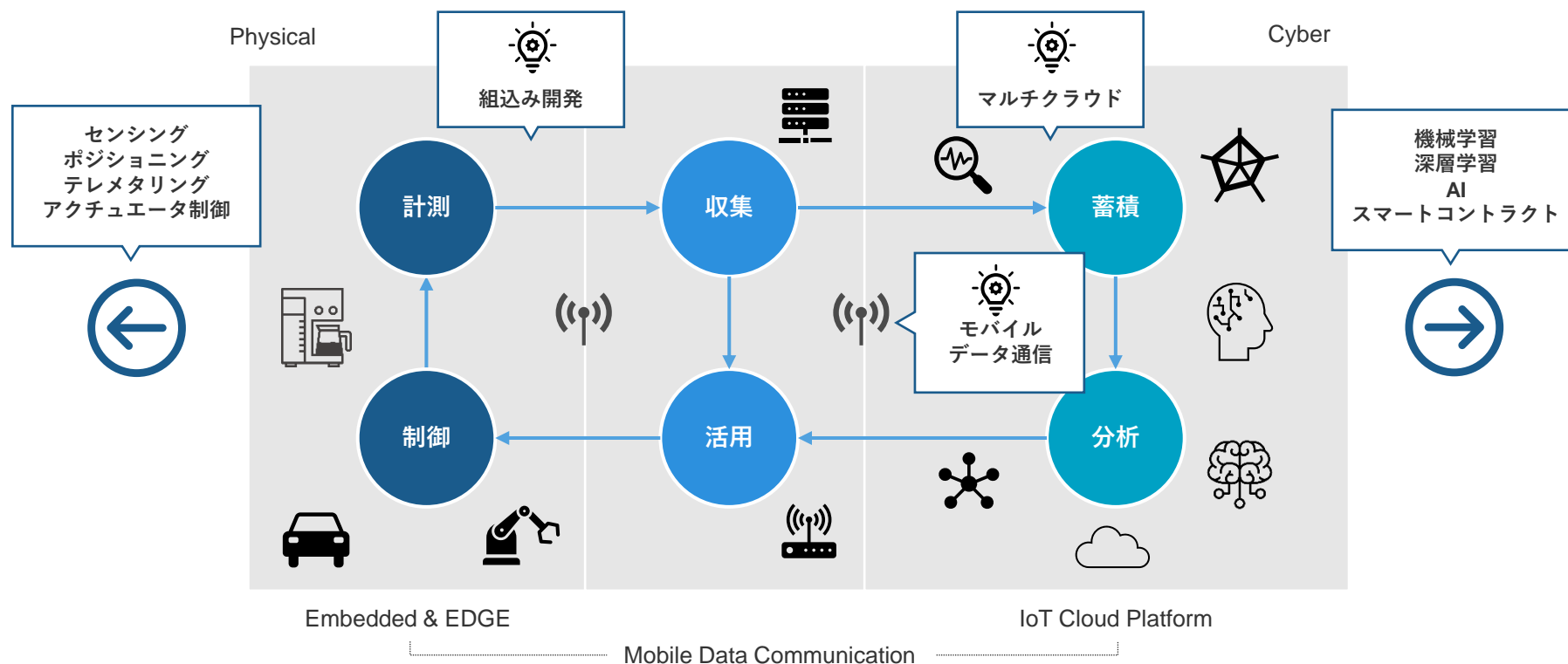
顧客向け開発実績（一例）

- ・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。



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。



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。