

2025年12月期 決算補足説明資料

株式会社アプライックス（3727）

2026年2月13日

INDEX

目次

1. 2025年12月期 連結決算概要
2. 剰余金の配当（2025年12月期期末配当）
3. 株式会社グローバルキャストとの持株会社体制への移行を前提とした株式交換
4. 2026年12月期の経営方針、連結業績及び配当予想の公表延期
5. 株式会社光通信に対する新株予約権第三者割当
6. トピックス
 - ・「前払式支払手段（第三者型）発行者」の登録完了
 - ・MVNO事業において「ロールアップM&A」の本格展開を開始
 - ・グループ内横断的営業活動推進を目的とした部署の新設
7. APPENDIX

1. 2025年12月期 連結決算概要

- 連結売上収益は、MVNE/MVNOサービスの契約ユーザー数減少やシステム開発事業の軟調な推移により前期比較で減収。前期取得した株式会社H2の売上が寄与し、既存ビジネスの変動を一定程度補完したものの、これらの影響を十分に吸収するには至らず業績予想に対して約23%の未達。
- 連結事業利益は、上記売上収益の減収要因に加えて、株式会社グローバルキャスト（以下「グローバルキャスト」）との株式交換実施に伴うデューデリジェンス費用や弁護士費用などの関連費用、AIドライブレコーダー「AORINO」の在庫評価損など一時的費用（計約46百万円）の発生により、前年実績及び業績予想を下回る結果に。
- 2025年期末配当は、1株当たり3.5円（期初予想から変更無し）を維持。
- 営業執行役員2名の新任による営業体制強化に加え、グローバルキャストとの一体的なグループ経営を推進することで業績向上に取り組む。

連結売上収益

2,873 百万円

前年同期比

▲22.4%

（前年同期：3,707百万円）

業績予想比

▲23.7%

（業績予想値：3,767百万円）

連結事業利益

101 百万円

前年同期比

▲55.2%

（前年同期：227百万円）

業績予想比

▲38.3%

（業績予想値：165百万円）

EBITDA

260 百万円

前年同期377百万円

から**117** 百万円減

営業キャッシュ・フロー

283 百万円

前年同期316百万円

から**33** 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。

(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
2024Q4 累計実績(A)	3,164	374	577	50	▲198
2025Q4 累計実績(B)	2,518	297	370	55	▲251
増減額 (B - A)	▲646	▲76	▲206	4	▲52
増減率 (%)	▲20.4%	▲20.4%	▲35.7%	8.4%	26.7%

※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

- ・ 売上収益及び事業利益は上述のMVNE/MVNOサービスの契約ユーザー数減少を主な理由として前期実績と比較して減少。
- ・ アプリックスグループ内の横断的営業活動を推進することを目的として新たに「統合ソリューション営業部」を2026年1月に新設。これによりアプリックスグループとしてのビジネスをさらに推進していくことで、ストックビジネス事業の業績向上を図っていく。
(詳細は後記「6. トピックス_グループ内横断的営業活動推進を目的とした部署の新設」参照)
- ・ 「BRIDGE AD」について資本業務提携先である株式会社光通信とアライアンスを検討中。またラインナップ拡充に取り組むなど、新規サービスの立ち上げや拡充にも積極的に取り組む予定。

システム開発事業

- ・ MyBeaconシリーズの販売が前期と比べて好調に推移したものの、自社サービス向けシステム開発への開発リソース投入増加や、IoT開発をはじめとする受託開発案件数の減少により、システム開発事業の売上収益は前年同期と比較して減収
- ・ 事業利益は、売上減少に伴う外注費や通信費等の費用減少、販売管理費のストックビジネス事業への計上比率増加などにより、前期と比較して増益
- ・ 2025年10月に営業担当執行役員を新たに採用・選任するなど営業体制を強化。グループ商材を組み合わせた案件や官公庁向け案件の獲得に注力し、継続的な案件体制の構築と開発効率の向上による収益性改善に取り組み中

のれん減損

SMCが提供するMVNE/MVNOサービスにおける契約ユーザー数の減少などにより業績が軟調に推移していることを踏まえ、保守的な事業計画に基づき国際会計基準（IFRS）に則った減損テストを実施した結果、連結決算においてのれんの減損損失113百万円を計上

ソフトウェア資産減損

昨年2月に新たな事業として公表し、10月にサービスインしたリテールメディアプラットフォーム「BRIDGE AD」に関連するソフトウェア資産について、事業の立ち上がりが当初計画から大幅に遅延している状況を踏まえ、より保守的な前提を用いて減損テストを実施した結果、連結決算において減損損失80百万円を計上

ストックビジネス事業

- 前払式支払手段は関東財務局の審査が完了し、2026年1月に「前払式支払手段（第三者型）発行者」として登録（登録番号：関東財務局長第00792号）が完了。今後は「前払式支払手段（第三者型）発行者」としてポイント有効期限に制限がない等、より多様で柔軟な形の電子マネーサービスを提供予定（詳細は後記「6. トピックス_「前払式支払手段（第三者型）発行者」の登録完了」参照）
- 通信機能付AIドライブレコーダー「AORINO」、また法人向け運行管理システム「AORINO Biz」の販売拡大にむけて、代理店などの営業パートナーを積極的に活用して営業活動を強化中
また、アルコール検知器連携アプリ「FUUDA」（フーダ）を付帯商材として提案強化
- 光コラボレーションサービス「まとめて光」の代理店開拓が順調に推進。代理店と連携し、契約件数の増加を図る
- 引き続きMVNE/MVNO事業として音声及びデータ通信サービスを提供。顧客が独自のブランドでMVNOサービスを低コスト且つスピーディに立ち上げることができる「かんたんMVNO」を展開
- モバイルWi-Fiルーター「THE WiFi」、国内向け循環型通信サービス「レンタルWiFiの窓口」の販促を推進

システム開発事業

- 新規にMVNOサービス提供を開始する企業に対するシステム開発
- 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
- 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
- 高周波電源機器の制御とモニタ用Windowsアプリ開発、機器温度モニタリングシステム開発等
- その他、既存ユーザーのシステム開発支援案件などが継続して進行中

- 2025年2月に新事業としてリテールメディアプラットフォーム「BRIDGE AD」（※）の開始を公表したものの、システム開発や関係各所との契約締結遅れによりサービス開始時期が2025年10月に遅延し、
- 収益化のタイミングが当初予定より大幅に後ろ倒しになった結果、当期の売上計上には至らず
※「BRIDGE AD」の詳細については後記「7. APPENDIX_リテールメディアプラットフォーム「BRIDGE AD」」を参照
- その間に、PoCの実施や顧客の声を起点にした検証を重ね、事業モデルを再定義
- より保守的な前提を用いた減損テストによりソフトウェア資産減損80Mを計上した結果、将来的な費用負担が軽減

リピーター育成・再来店など
来訪をその場の施策につなげたい

来店者の嗜好性やライフスタイルを
深く知りたい

行動データを使って
ピンポイントに広告を出したい

来訪を、成果につなげる

BA Boost

店舗・施設への「来店」をトリガーに、
集客やリピーター育成などの来店時での
施策につなげる
自動実行プラットフォーム



BA Repeat
BA Work
BA Media

来訪から、行動を読み解く

BA Insight

自社と他社の「来店」という行動データ
を組み合わせ、ライフスタイルや嗜好を
浮き彫りにする、分析プラットフォーム



来訪データで、広告を最適化する

BA Delivery

行動データを活用し、最適なユーザーへ
精度高く、より確実にデジタル広告を届
けるための
広告配信
プラット
フォーム



※2026年夏サービス開始予定

今後の取り組み

下記の取り組みを通じて、早期の事業成長を目指します。

- 「自分ゴト化」できるサービス展開
- ビーコンネットワークの獲得・拡大
- アライアンスパートナーの開拓
- ラインナップ充実と機能改善

(単位：百万円)	2024年12月期	2025年12月期	増減額	増減率
売上収益	3,707	2,873	▲833	▲22.4%
営業費用	3,480	2,772	▲708	▲20.3%
事業利益	227	101	▲125	▲55.2%
EBITDA	377	260	▲117	▲31.1%
営業利益	218	▲64	▲283	—
親会社の所有者に 帰属する当期利益	157	▲137	▲294	—

2. 剰余金の配当 (2025年12月期期末配当)

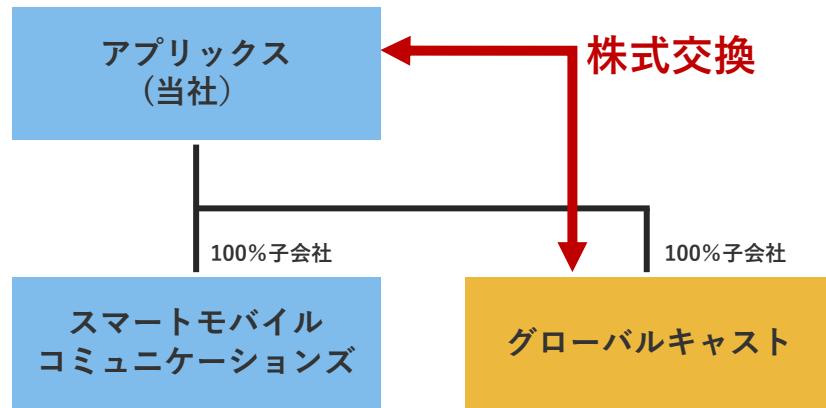
2025年12月31日基準日の剰余金配当について、2026年2月13日開催の取締役会にて決議

配当の概要

	決定額	前期実績 (2024年12月期)
基準日	2025年12月31日	2024年12月31日
1株当たり配当金	3.5円 (期初予想から変更無し)	3.5円 (記念配当1.0円含む)
配当金の総額	76百万円	76百万円
効力発生日	2026年3月17日	2025年3月31日

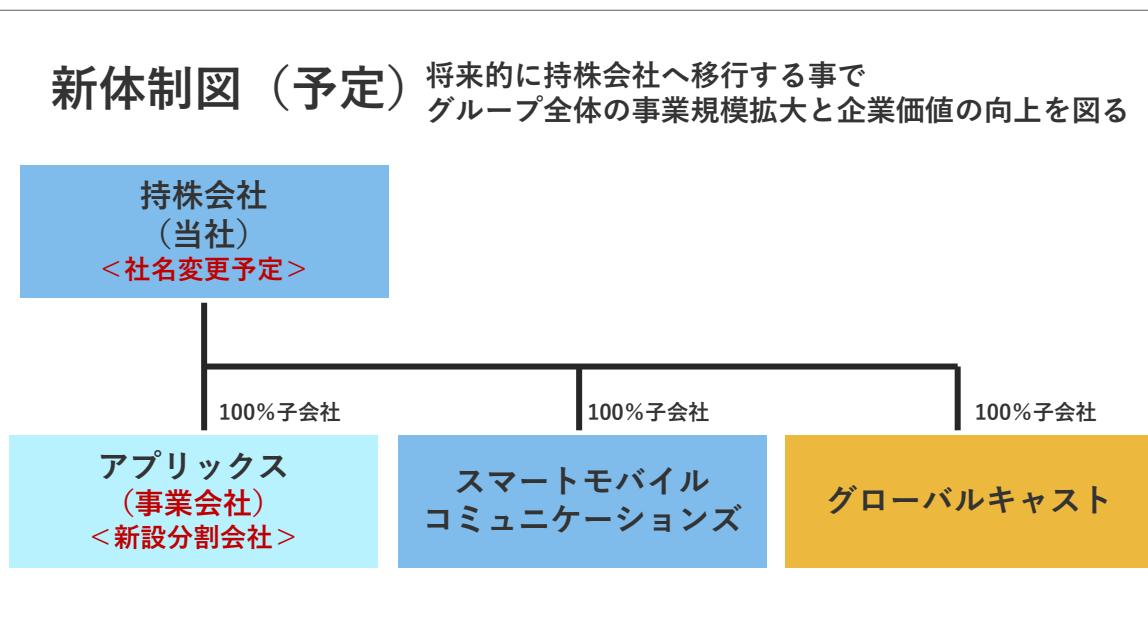
3. 株式会社グローバルキャストとの持株会社 体制への移行を前提とした株式交換

体制図



新体制図（予定）

将来的に持株会社へ移行する事で
グループ全体の事業規模拡大と企業価値の向上を図る



● 交換株式数

グローバルキャストの普通株式1株
に対し、当社の普通株式1,786株を
割当て交付

● 交付株式数

当社株式21,801,702株（予定）

● 株式交換後の関係

グローバルキャストは当社の
完全子会社に

● 筆頭株主

グローバルキャスト代表 川口氏の
当社株式保有比率は約39%となる
見込み

アプライックス (現在)		アプライックス (株式交換後※1)	
代表取締役社長	倉林 聰子	倉林 聰子	
取締役	鳥越 洋輔	鳥越 洋輔	<u>川口 英幸※2</u> <u>神谷 和幸※2</u>
社外取締役	平松 庚三 田口 勉	平松 庚三	<u>望月 明人※2</u> 田口 勉
常勤監査役	大西 完司	大西 完司	
非常勤監査役			<u>水野 純一※2</u>
社外監査役	山田 瑞 坂口 穎彦	山田 瑞	坂口 穎彦

※1：2026年3月開催予定の定時株主総会承認を前提としており、総会議案確定までに変更となる可能性があります

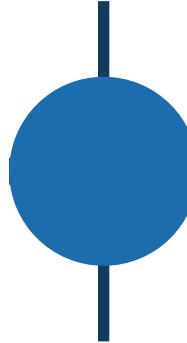
※2：下線はグローバルキャストから参画する予定の役員候補です

2026年1月16日

2026年3月31日

2026年4月1日

2027年上期



株式交換契約締結



定時株主総会

(株式交換に関する議案)
(役員選任に関する議案)
(定款変更に関する議案)



株式交換効力発生



持株会社体制移行

経営統合に向けた体制整備、PMIなどを順次実施



強み

3つの柱が支える事業基盤

盤石なストック
収益モデル

売上の85%をストック
収益で占め、高い
事業安定性を実現

自社完結の
システム開発力

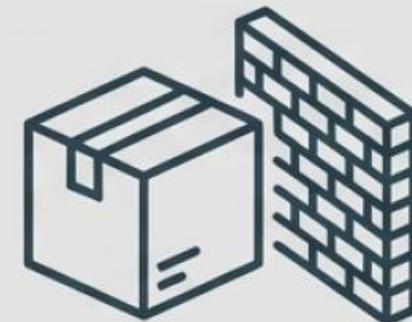
組み込みからクラウド
まで一気通貫のシステム
開発力を保有

新規サービスの
企画・開発力

市場動向を見据えた
通信役務のOEMプラット
フォーム、自社ブランド
を展開

課題

成長を阻む 「届ける力」の不足



販売力に課題があり、優れたサービスを市場へ
届けきれず、機会損失が発生している

強み

日本全国を網羅する「届ける力」

700社以上の販売パートナー網

全国を横断的にリーチする強力な代理店販売チャネル

自社完結型の直販組織

コールセンターや訪問販売等、多様な直販組織を保有

多様な領域での商材取扱い実績

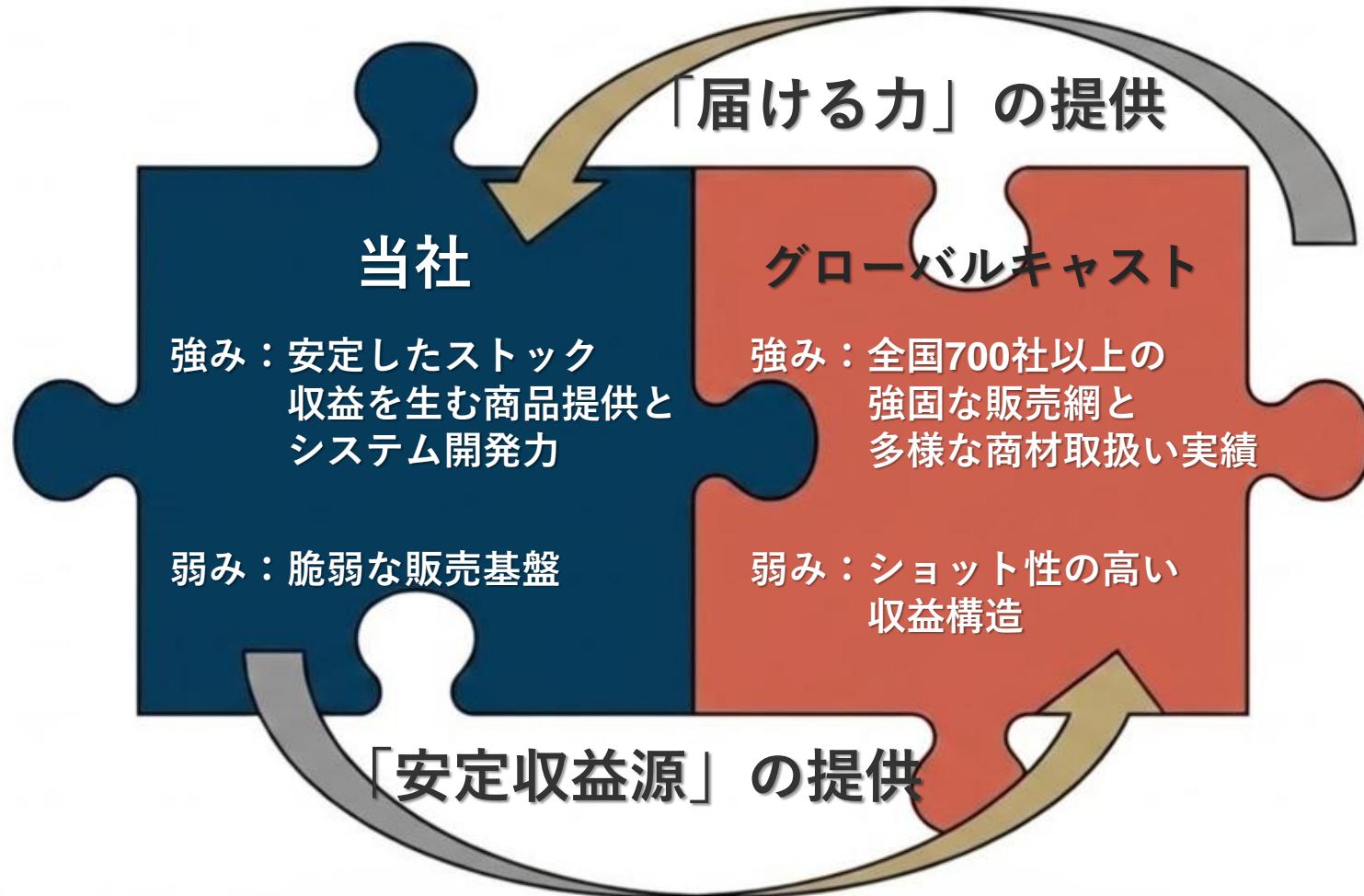
通信サービス、電力、ウォーターサーバー、個人・法人・自治体向けソリューション等で豊富な実績

課題

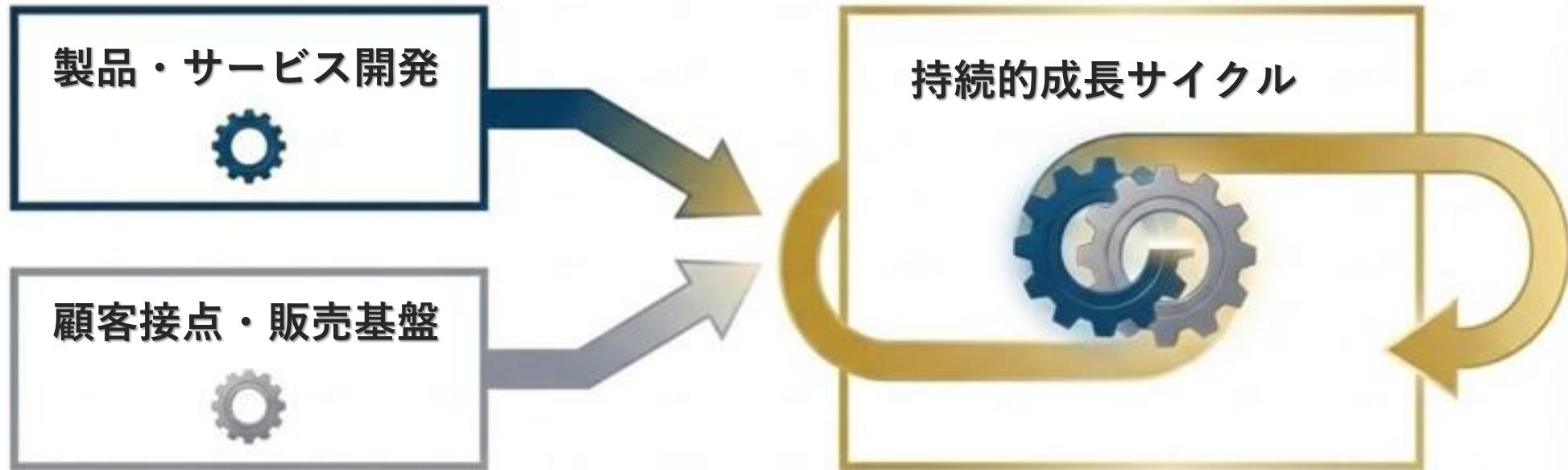
収益の安定性、成長性に課題



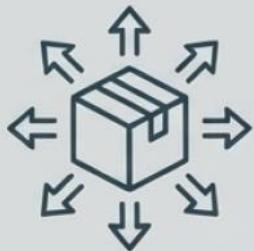
売上の約9割がショット性事業であり、常に新しい新規契約を獲得し続けなければならない事業構造。これが収益のボラティリティを生んでいる



この理想的な相互補完関係により、
両社が抱える経営課題を根本から解決します



「製品・サービス開発力」を持つ当社と、
「顧客接点・販売企業」を持つグローバルキャストが一体となることで
高品質な商品・サービスの安定供給と市場浸透を
同時に実現する事業モデルを確立します



既存サービスの販路拡大

当社のMVNOサービスや「BRIDGE AD」等の拡販支援



市場ニーズ起点の新サービス開発

グローバルキャストの顧客接点から得られる現場の声を基に、新たな製品・サービスを共同で企画・開発



クロスセル・アップセルの推進

両社の既存顧客基盤に対し、お互いのサービスを提案し、顧客単価とLTV向上を図る



自治体・公共案件での連携

両社の実績と信頼を組み合わせこれまで単独では困難であった大規模な自治体向け営業を共同で実施

収益モデルの進化

グローバルキャストの「ショット型」ビジネスと当社の「ストック型」サービスを融合。収益構造の多層化を推進し、成長の持続性と収益の安定性を兼ね備えた事業モデルへ転換

販売基盤の高度化

既存の代理店ネットワークに加え、直販コールセンター等の直接販売チャネルを戦略的に活用。販売力の「質」と「量」を両立させ、再現性の高い成長基盤を構築。

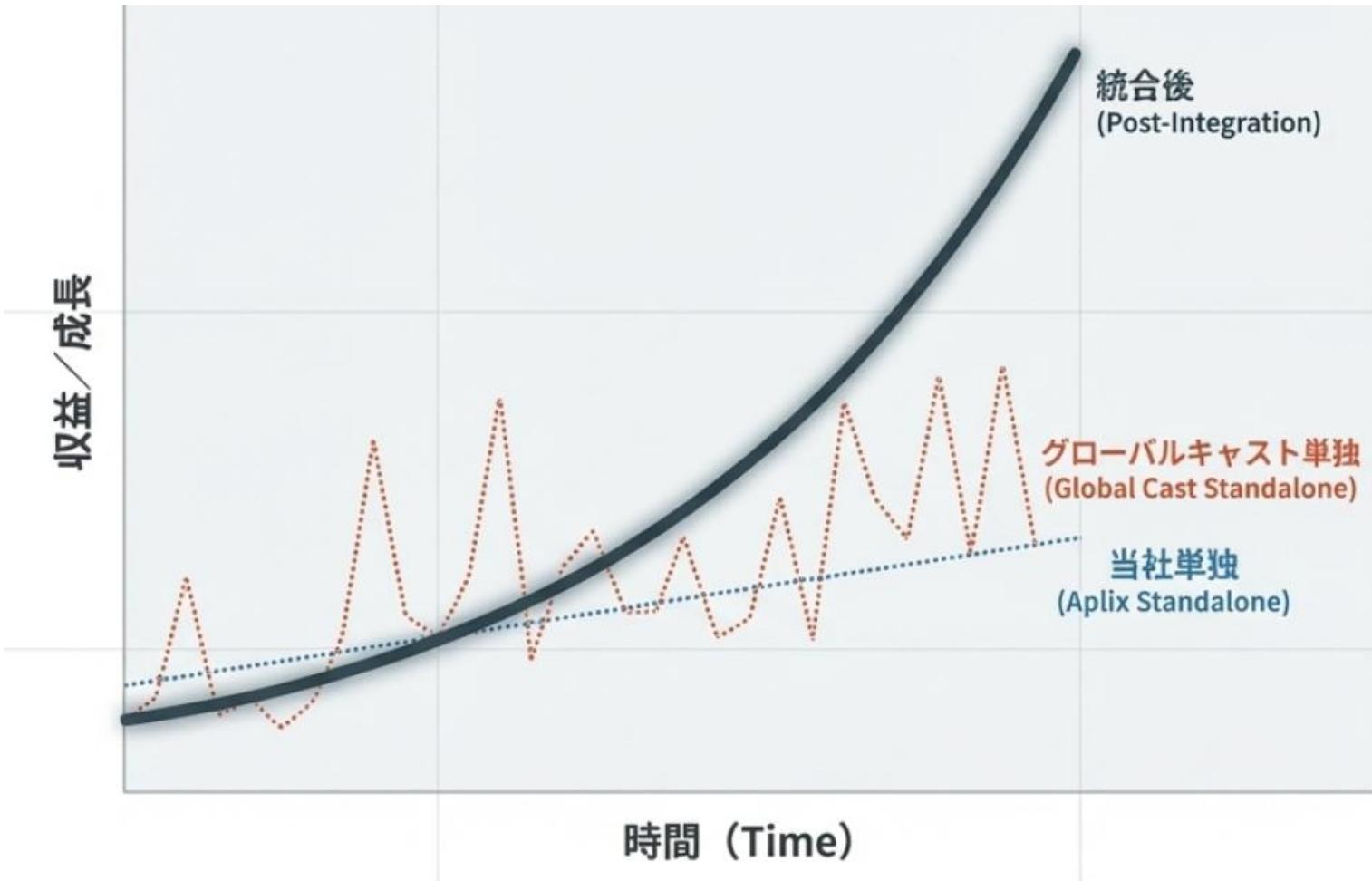
PMI起点でのシナジー創出

「開発力」と「販売力」の融合。顧客の声を迅速に製品化する循環モデルを構築し、PMIを成長投資と位置付けることで非連続的な成長機会を創出。

ガバナンス体制の強化

株式交換後の株主構成変化を踏まえ、透明性の高い意思決定プロセスを確立。少数株主を含む全ステークホルダーの利益に配慮し、中長期的な企業価値向上を実現。

足し算ではない、新たな成長軌道へ



相互補完により事業生産性を最大化し、持続的な成長につながる新たな成長軌道を描いて参ります

4. 2026年12月期の経営方針、 連結業績及び配当予想の公表延期

経営統合による「販売×開発・企画」の融合で、 攻めの再成長軌道を確立する

～FY25の課題を乗り越え「攻め」の組織へシフト。変革を実行し、次の成長への布石を打つ～

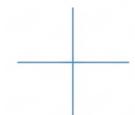


①成長ドライバーとなる「製品力」の強化と成功モデルの確立



成果創出

②攻めの営業体制構築による売上創出力の強化



③経営統合（PMI）によるシナジー創出と収益力の強化



事業基盤の整備

④統合後の新体制を支えるガバナンスと実行管理

● 2026年12月期連結業績予想

2026年1月16日に開示した株式会社グローバルキャストとの株式交換及び連結子会社化に伴い、効力発生日である2026年4月1日以降の当期連結業績の見通しを精査中であるため、現時点では未定としています。当該精査が完了後、速やかに公表いたします。

● 2026年12月期配当予想

グローバルキャスト連結子会社化後の連結業績の状況を踏まえて決定する方針としており、現時点では未定としています。

● 公表時期

連結業績予想および配当予想は、2026年5月中旬に予定する第1四半期決算短信開示時に公表予定です。

5. 株式会社光通信に対する 新株予約権第三者割当

概要

取締役会決議日	2026年1月16日
割当先	株式会社光通信
割当株数	2,500,000株 (予約権個数：25,000個)
発行価額	1個223円 (合計：5,575,000円)
行使価額	169円 (決議前日終値100%)
調達金額	4億2千8百万円（予定）
割当日	2026年2月2日
行使期間	2026年2月2日～2031年2月1日

発行の目的

当社の企業価値及び株式価値を持続的に向上させていくことを目的とした、当社の大株主であり資本業務提携先である株式会社光通信との関係強化

資金使途

具体的な使途	金額 (百万円)	支出予定時期
① 「BRIDGE AD」に関する協業を始めとした、光通信社との資本業務提携関係を基軸としたビジネス推進	169	2026年2月～2030年12月
② M&A推進	253	2026年2月～2030年12月
合計	422	

6. トピックス

- 2023年12月に新たな事業として第三者型前払式支払手段の開始と、関東財務局に対して前払式支払手段発行業者の登録を申請したことについて公表
- 以降、継続的に関東財務局による登録審査を受けていたが、関東財務局より2026年1月20日付で「前払式支払手段（第三者型）発行者」として登録（登録番号：関東財務局長第00792号）が完了したことについて通知を受領

今後の見通し

- すでに2025年9月1日よりジャスマニー株式会社と協業して資金決済法の適用外サービスとして電子マネーサービス「さガツツ！マネー」を提供（※）しているが、今回「前払式支払手段（第三者型）発行者」として登録されたことにより、ポイント有効期限に制限がない等、より多様で柔軟な形の電子マネーサービスの提供が可能に
- 今後はこうした制度対応を活かし自治体や企業のお客様に対してニーズに応じた電子マネーサービスの提案を進めていく方針

- MVNO事業の終了・縮小を検討する事業者から事業を引き継ぐサービス「まかせるMVNO」をベースとしたロールアップM&Aの全国展開を開始

特徴

- 採算性や人材不足、システム保守負担などを理由に「本当は撤退したいが、既存ユーザーへの影響やブランドイメージの毀損を懸念し、事業を継続せざるを得ない」というMVNO事業者の課題に対して、複数企業を買収・統合することで経営資源の効率化や市場シェアの拡大を図るビジネスモデル
- 複数の専門仲介会社と連携することで、MVNO事業者を対象として複数企業を買収・統合することで経営資源の効率化や市場シェアの拡大を図る「ロールアップM&A」を全国的に展開
- これにより、規模やキャリア・プラン構成の異なるMVNO事業を順次当社グループに統合し、スケールメリットを活かした安定運営とコスト効率の向上を図っていく

※本件の詳細は[こちらのプレスリリース](#)をご覧ください。

- 今後アプライクスグループとしてのビジネスを加速させるためには、アプライクスとSMCがそれぞれ提供する製品・サービスについて組織の枠を超えた横断的な営業活動を推進することが重要であると考えた結果、アプライクスグループ内の横断的営業活動を推進することを目的として新たに「統合ソリューション営業部」を2026年1月に新設
- 合わせてアプライクスとSMC両社の事業内容や製品・サービス全般に精通し、それらを統合的なソリューション提案を推進できる人材として、「統合ソリューション営業部」の担当執行役員を2026年1月1日付で選任

※本件の詳細は[こちらのプレスリリース](#)をご覧ください。

7 . APPENDIX

会社名 | 株式会社アリックス
[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 | 66百万円 [2025年12月末現在]

売上収益 | 2,873百万円（連結） [2025年12月期]

従業員数 | 53名（連結） [開示日現在]

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 聰子

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年にアリックスグループに参画後は、ア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 瑞

社外監査役 坂口 稔彦

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で「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います。

事業ビジョン

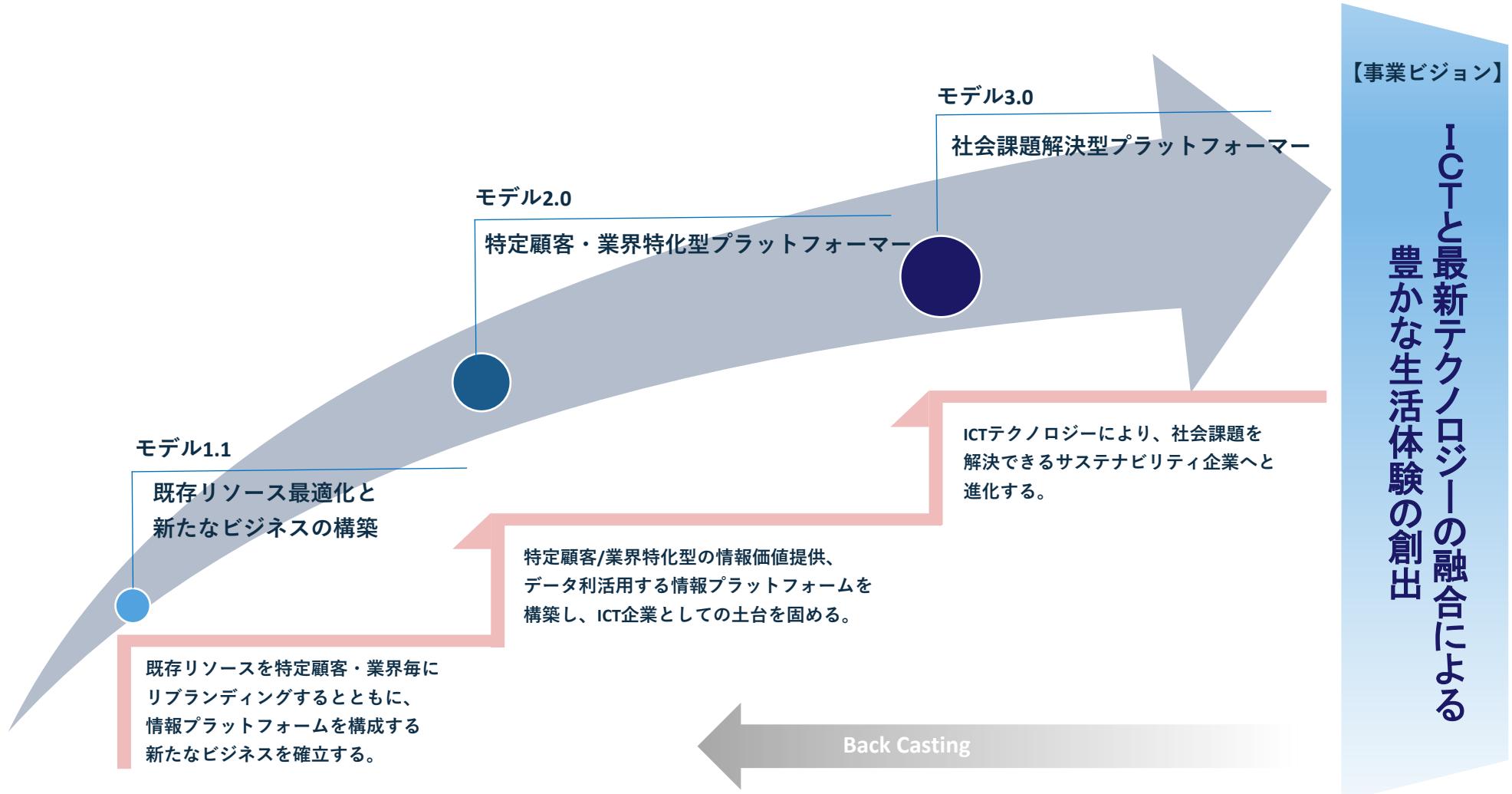
ICTと最新テクノロジーの融合による 豊かな生活体験の創出

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。

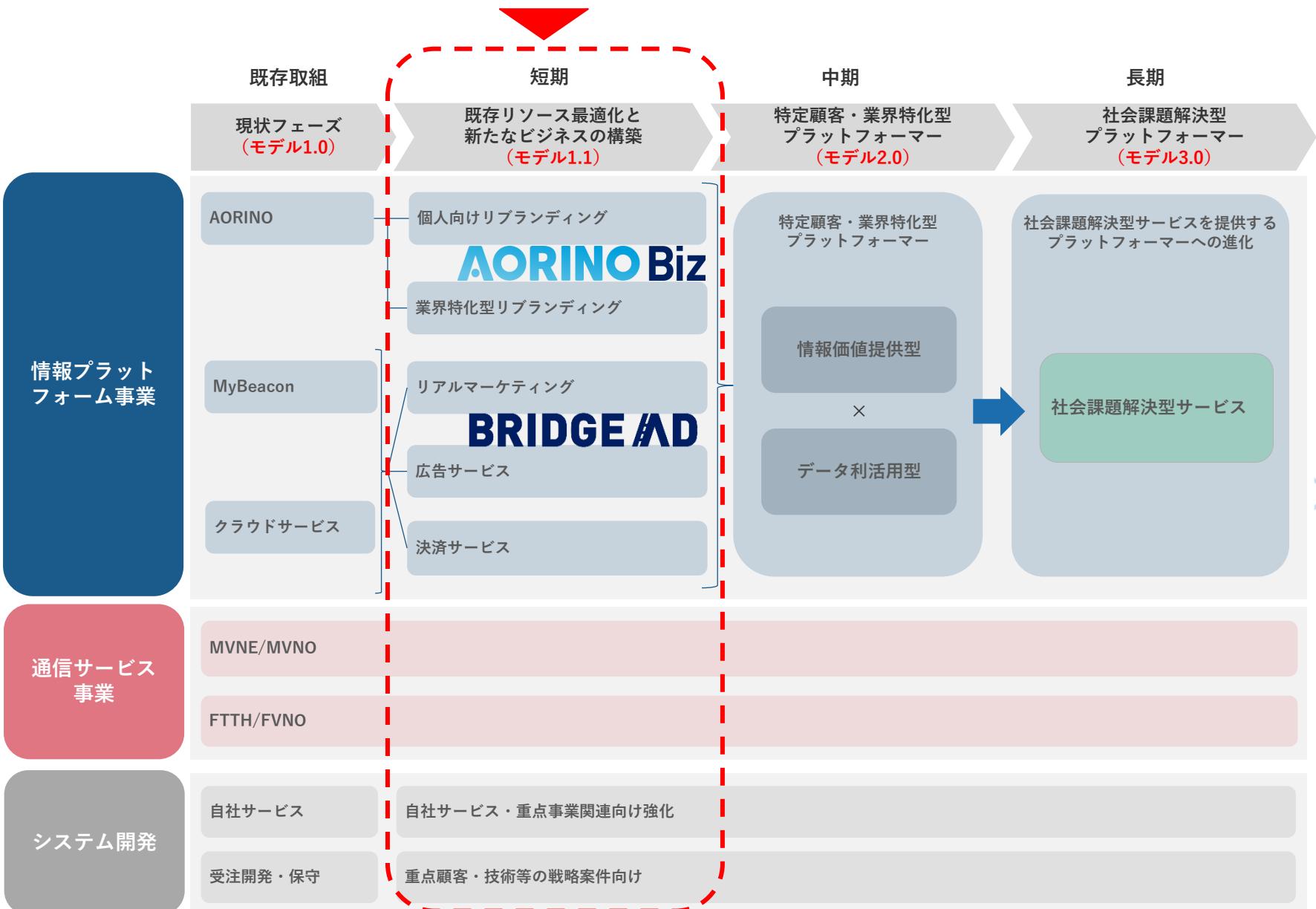
私たちの活動領域は、安全で信頼性の高い通信を基盤とし、
人々の生活に密接に関わる全ての分野です。

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。

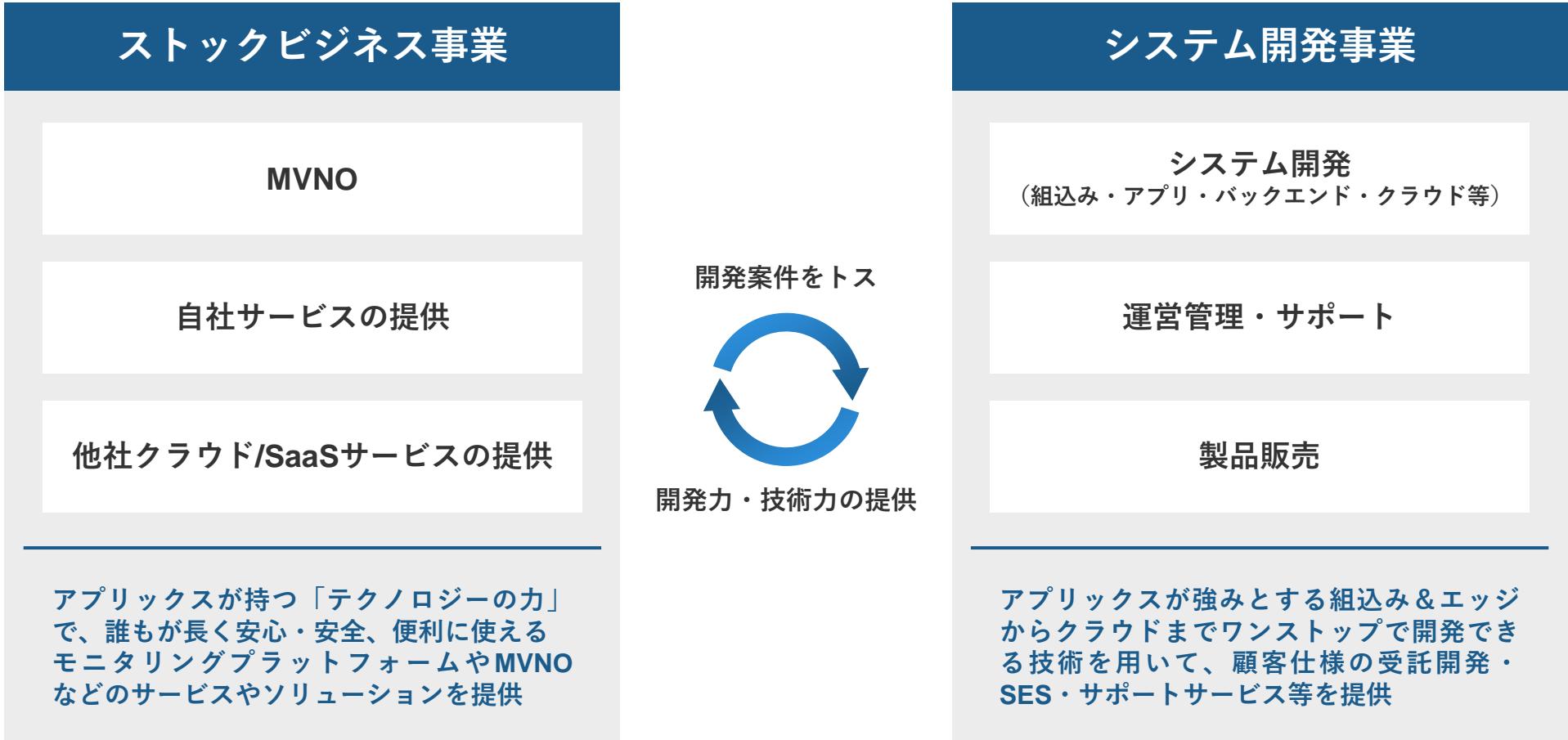
自社リソースの最適化と新たなサービス・セグメントへの展開を通じて 社会課題解決型プラットフォーマーを目指す



現在の立ち位置



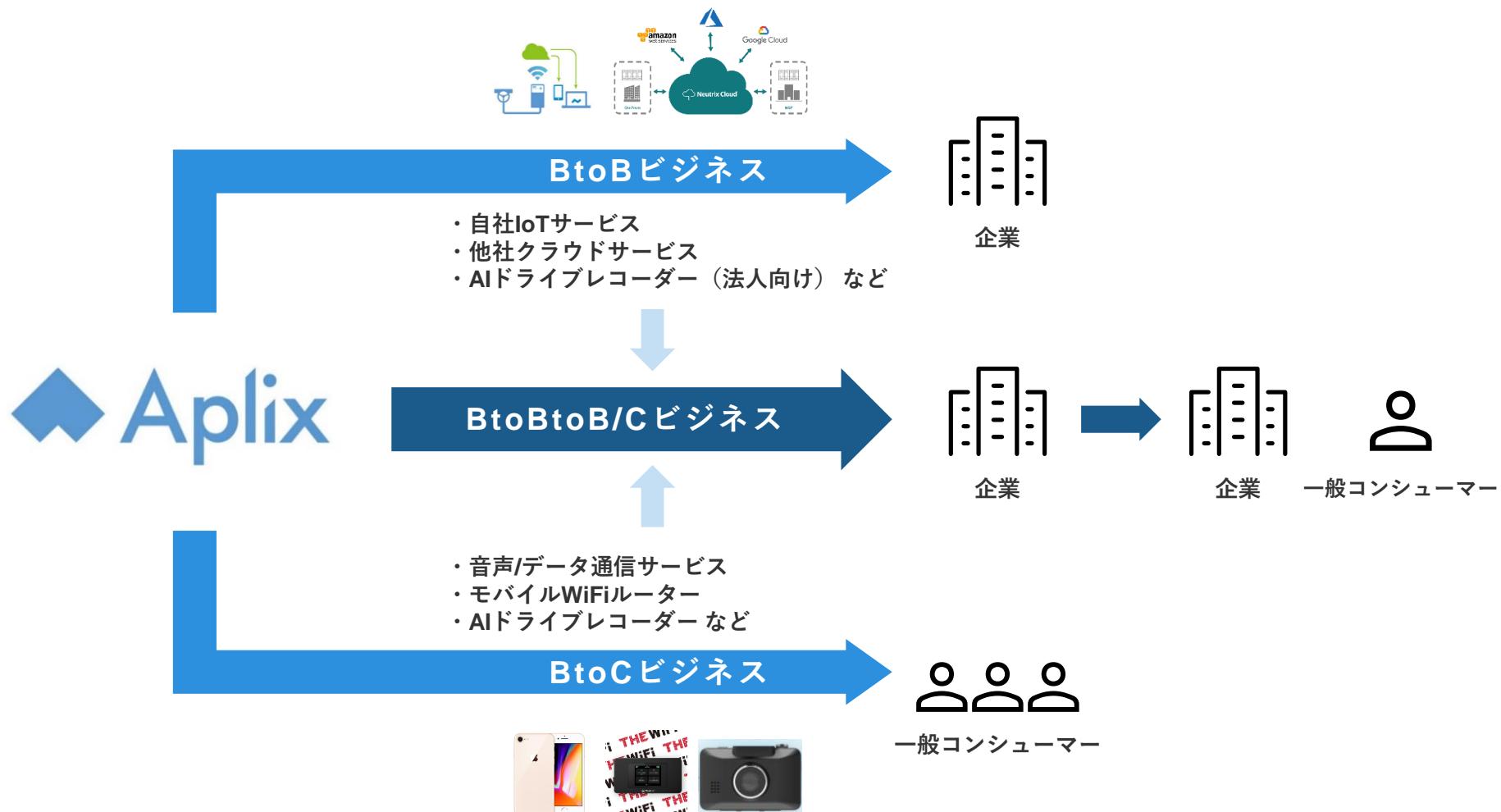
安定的に収益獲得可能なストックビジネスを中心とした「ストックビジネス事業」とアリックスが持つ「組込み開発力」をベースにアプリケーションからクラウドまで柔軟かつ多様な開発対応が可能な「システム開発事業」の2事業を相互に連携させたビジネスを推進。



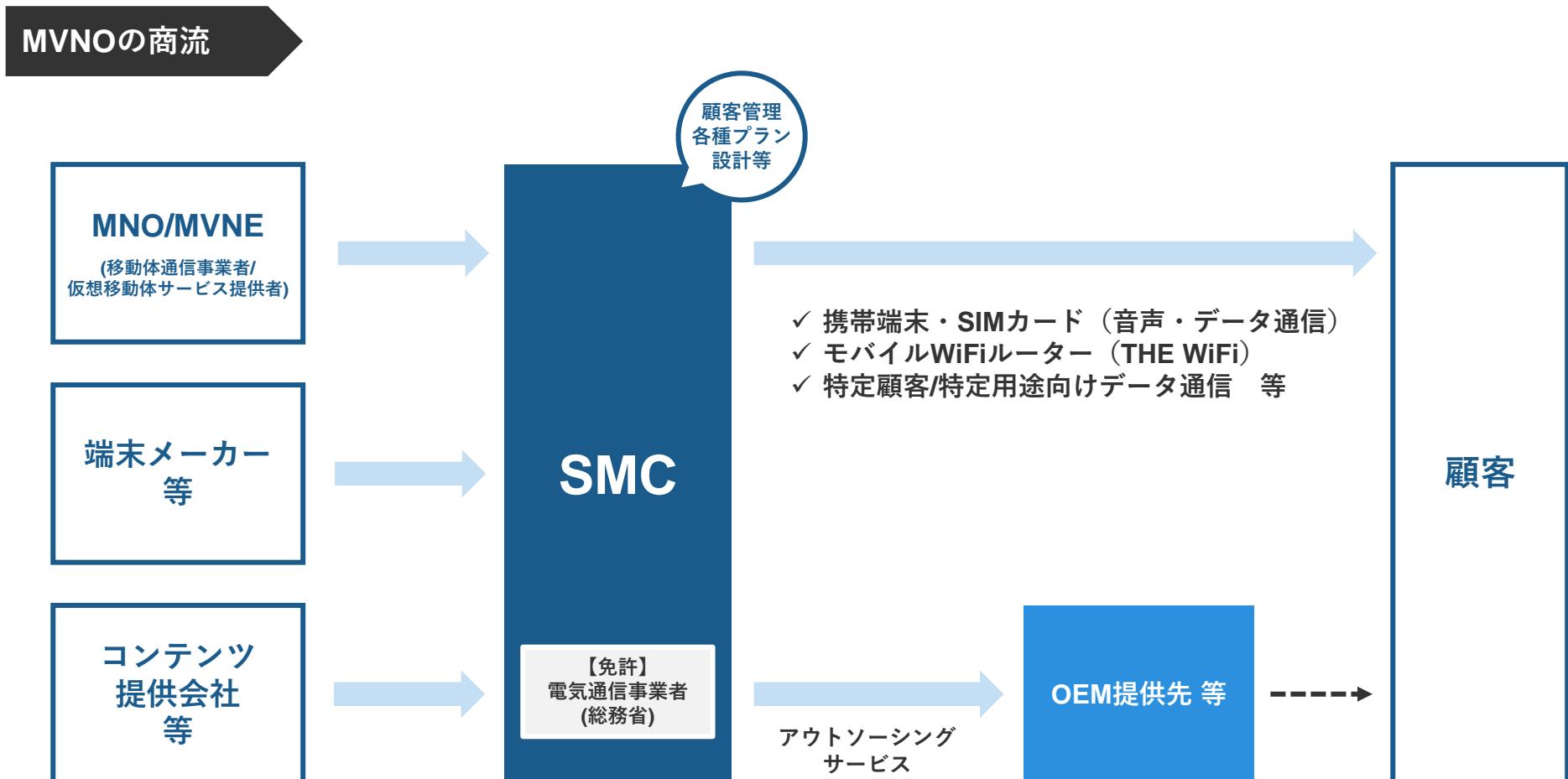
アリックスが持つ「テクノロジーの力」で、誰もが長く安心・安全、便利に使えるモニタリングプラットフォームやMVNOなどのサービスやソリューションを提供

ア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

携帯端末・SIMカードの提供 (音声・データ通信サービス)



インターネットサービス まとめて光



モバイルWiFiルーター THE WiFi



国内向け循環型通信サービス 「レンタルWiFiの窓口」



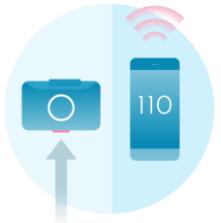
- ・大容量のデータ通信容量プラン
- ・レンタル機器の往復送料0円
- ・最短でお申込日当日に商品を発送、翌日にお届け
- ・ポスト投函、郵便局でレンタル機器の返却手配可能
- ・事務手数料、機器購入費、契約解除料、回線工事費なし
- ・提供回線はドコモ回線網を利用
- ・最大10名迄、回線をシェアしてデータ通信利用が可能

AIドライブレコーダー



AORINO

<個人向け>



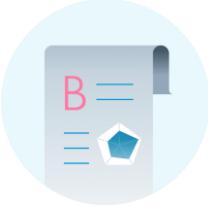
緊急時110番通報



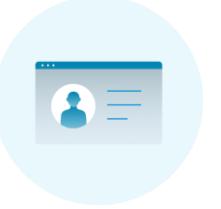
危険運転アラート



自動クラウド
アップロード



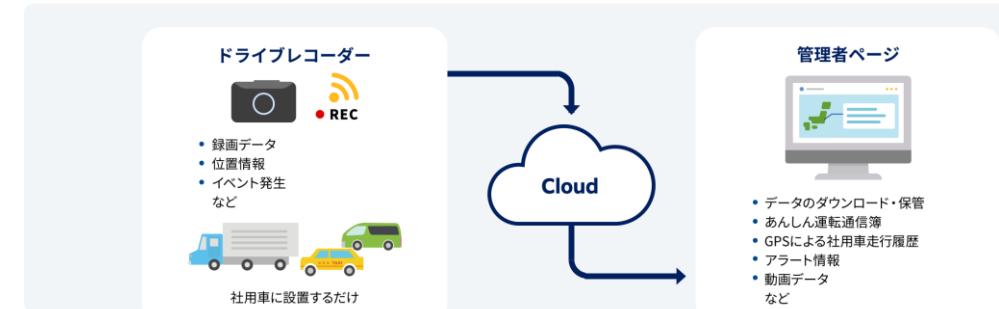
あんしん運転
通信簿



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。



因交通事故補助金認定機器 (※1) 全日本トラック協会認定機器 (※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、当社が指定の「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

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

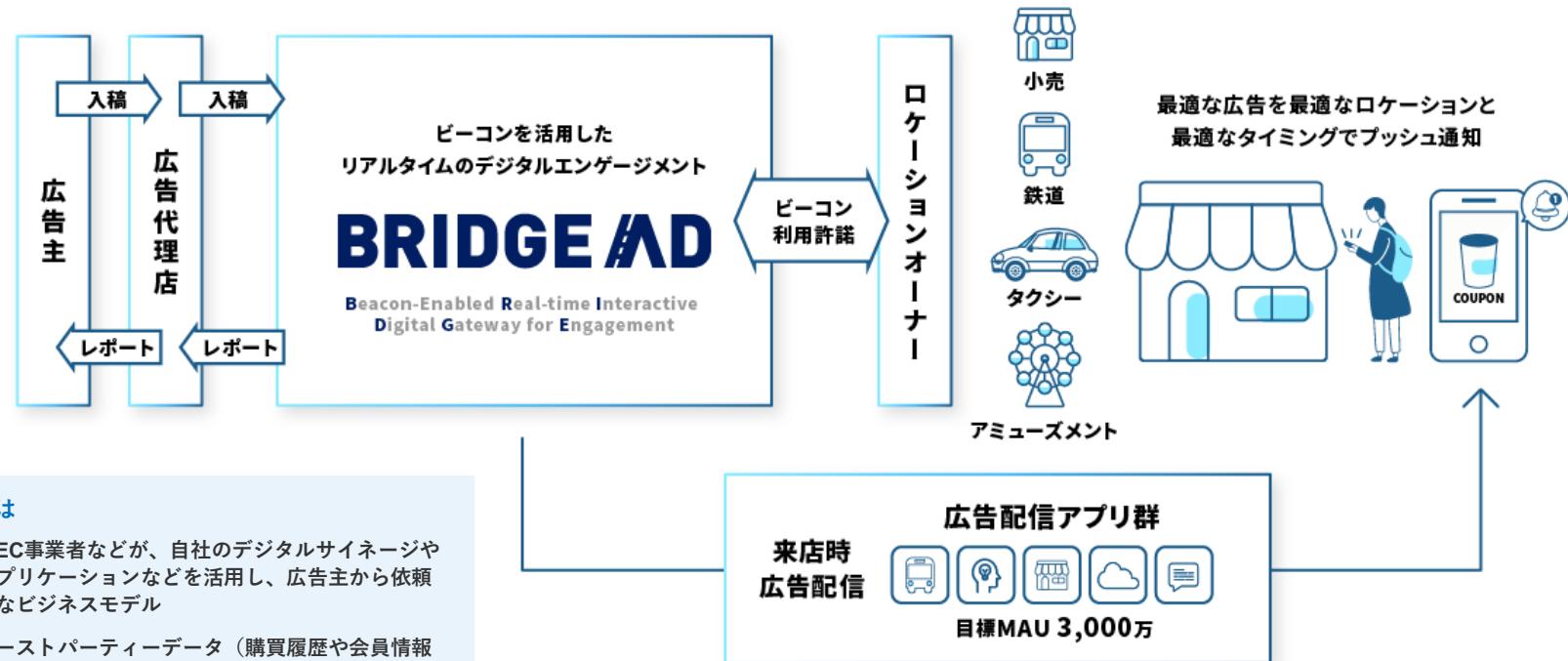


コンピュート、ネットワーク、ストレージ等のクラウド基盤も同時に提供可能。

販売代理店として「Neutrix Cloud」を販売

| リテールメディアプラットフォーム「BRIDGE AD」

- 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



リテールメディアプラットフォーム「BA Boost」「BA Insight」

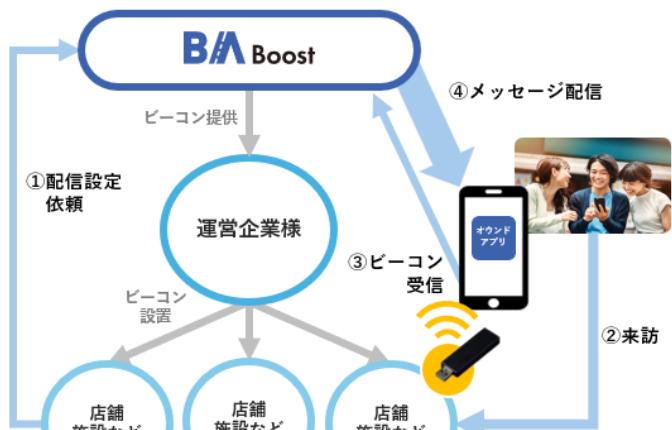
来訪の瞬間に、提案を届ける。

BA Boost

店舗・施設への来訪を検知し、アプリにリアルタイム通知。

来店体験を購買につなげる、ビーコン連動型のPUSH通知配信プラットフォーム

- オウンドアプリを持っている企業に対して、自社店舗や商業施設に来往した顧客に対して、リアルタイムで広告や情報を配信できるビーコン連動型の PUSH通知配信プラットフォーム
- アプリ内の施策と店舗でのリアル販促を連携させ、顧客の購買意欲をタイムリーに高めることが可能

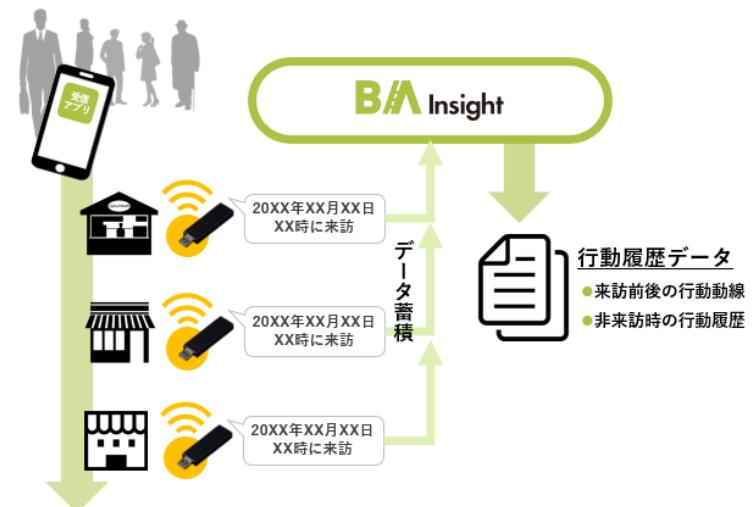


行動データで、顧客を知る。

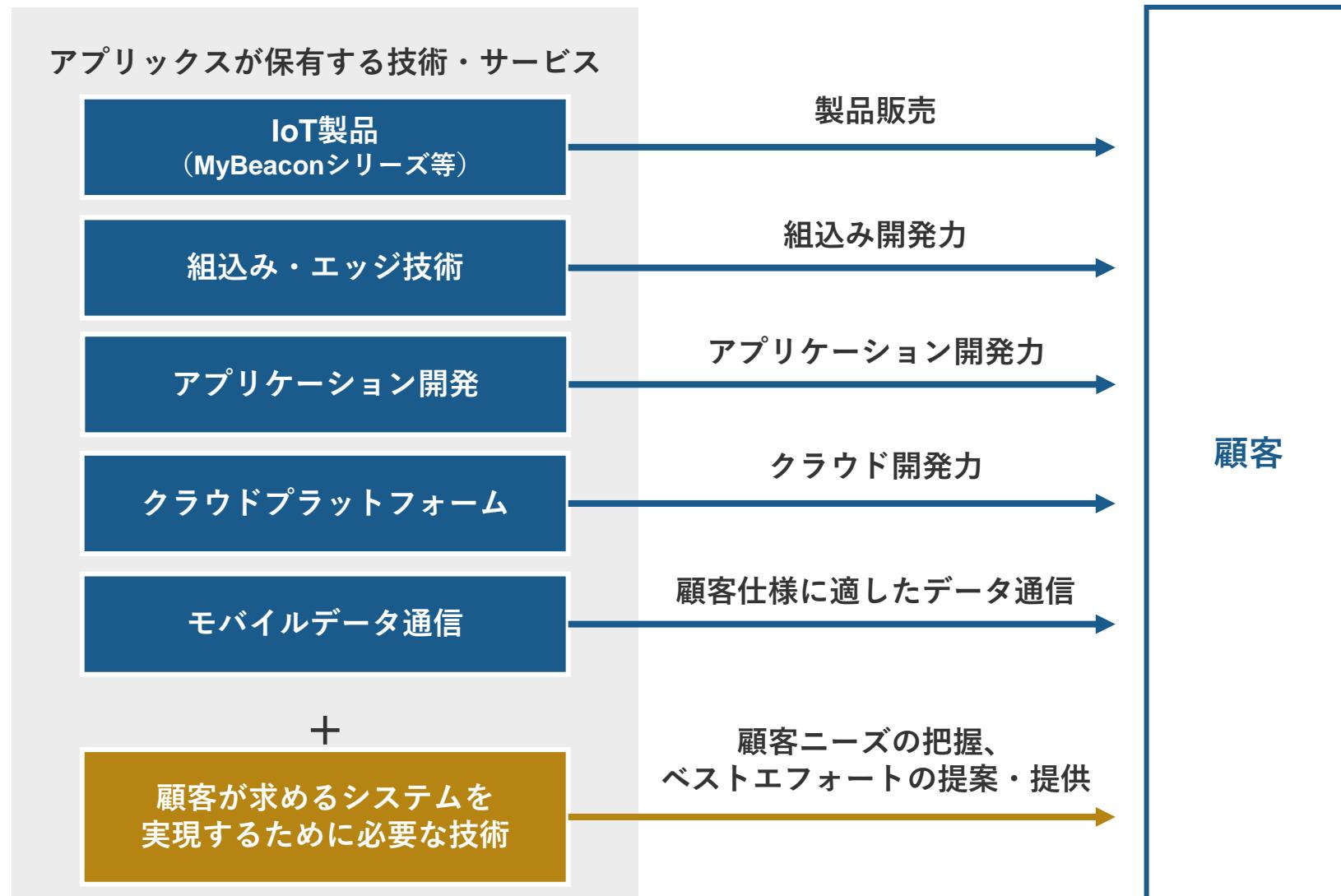
BA Insight

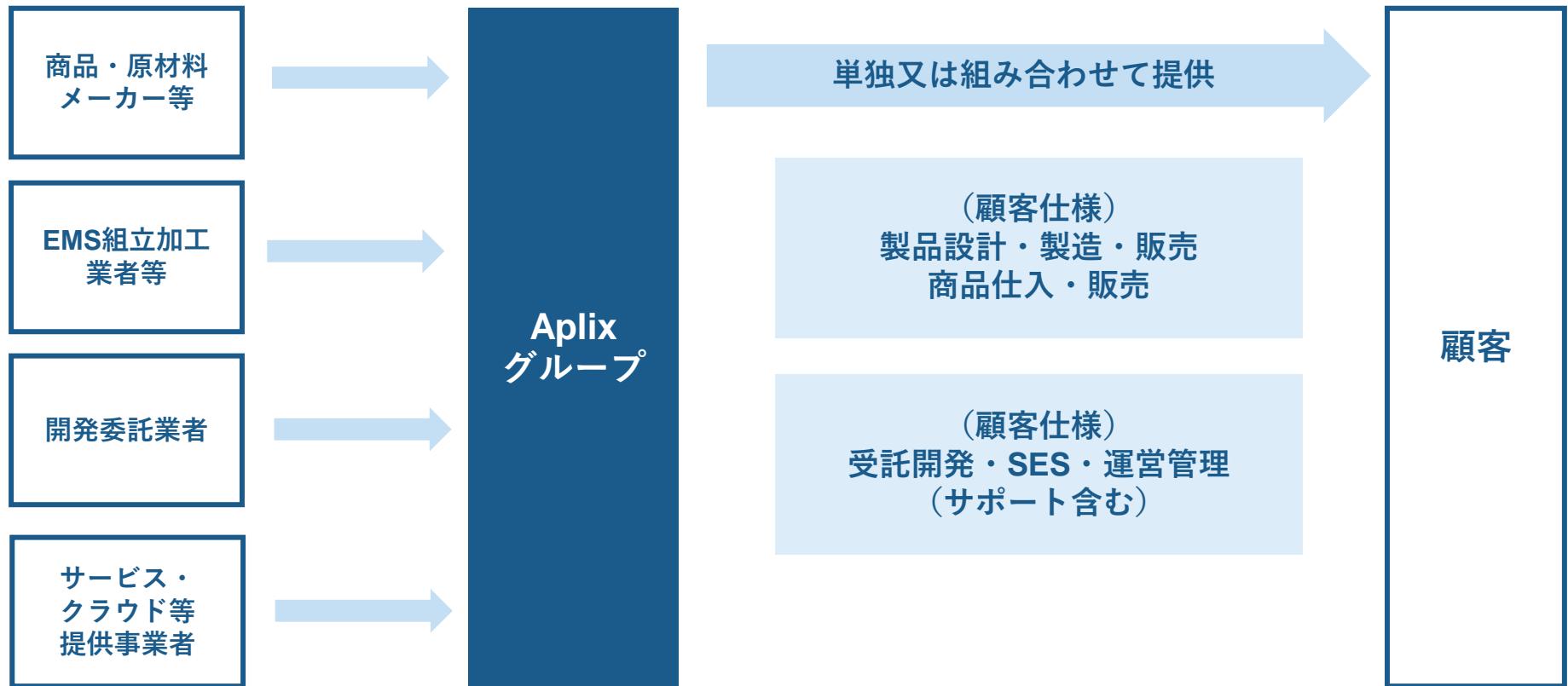
自社と他社の来訪データを組み合わせ、消費者のライフスタイルや嗜好性を浮き彫りにする行動データ可視化 & 分析プラットフォーム

- 来訪者の行動履歴や回遊データを収集・可視化し、マーケティング施策に生かせる分析プラットフォーム
- 自社のデータだけでなく、「BA Boost」を利用する他社の匿名化されたデータとの組み合わせにより、顧客のライフスタイルや嗜好性をより深く理解することが可能



アプライ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。

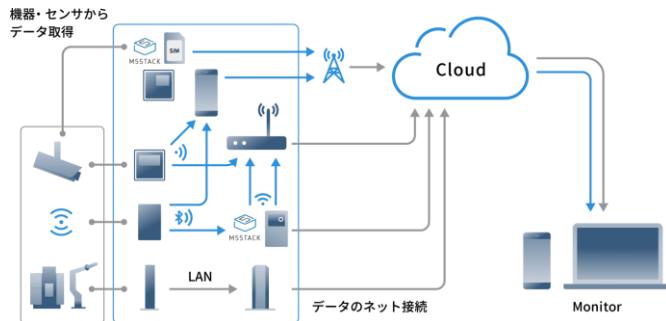




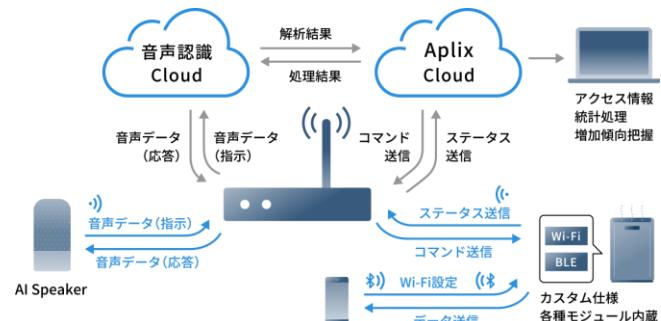
| IoT製品・技術・サービス等を用いたシステム開発

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



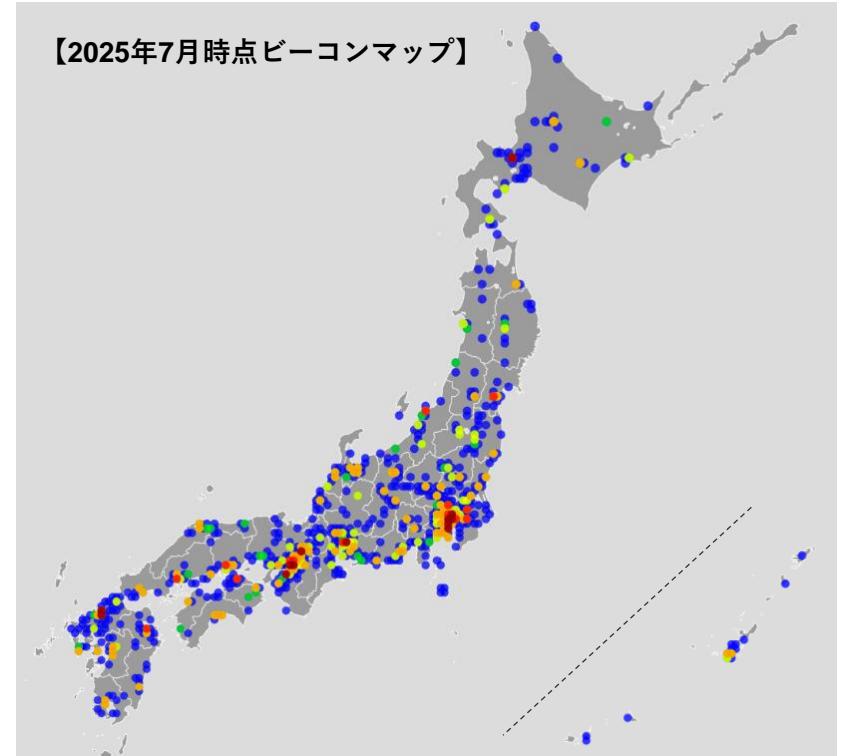
防水防塵型



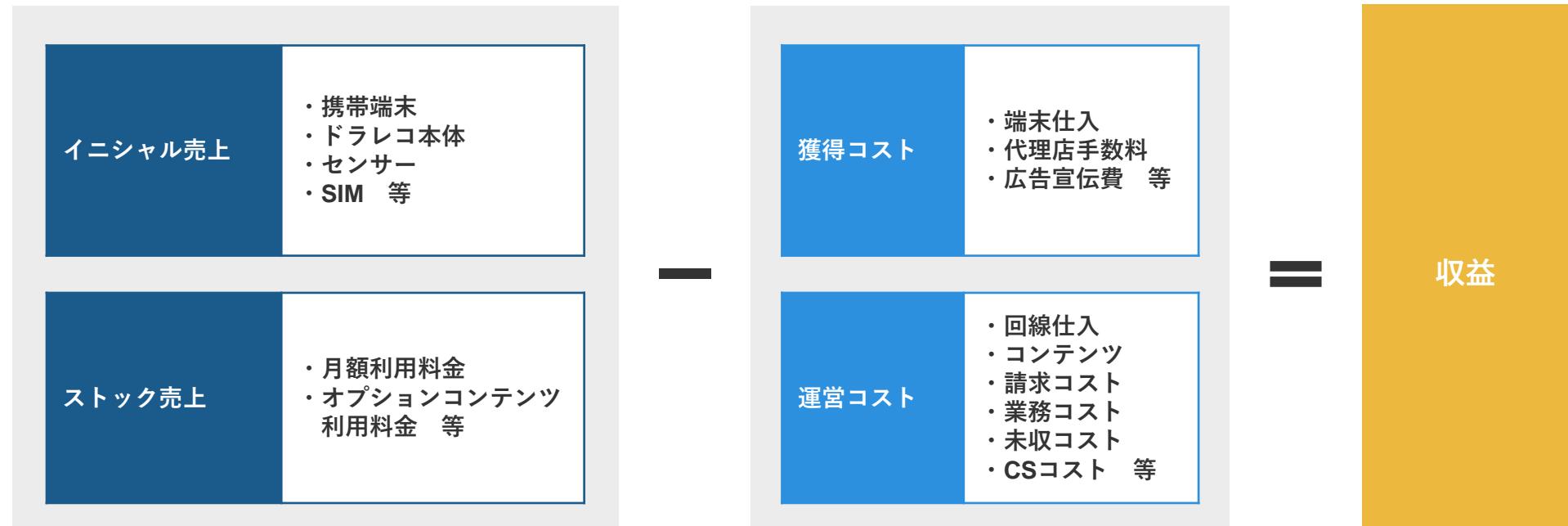
USBスティック型



【2025年7月時点ビーコンマップ】



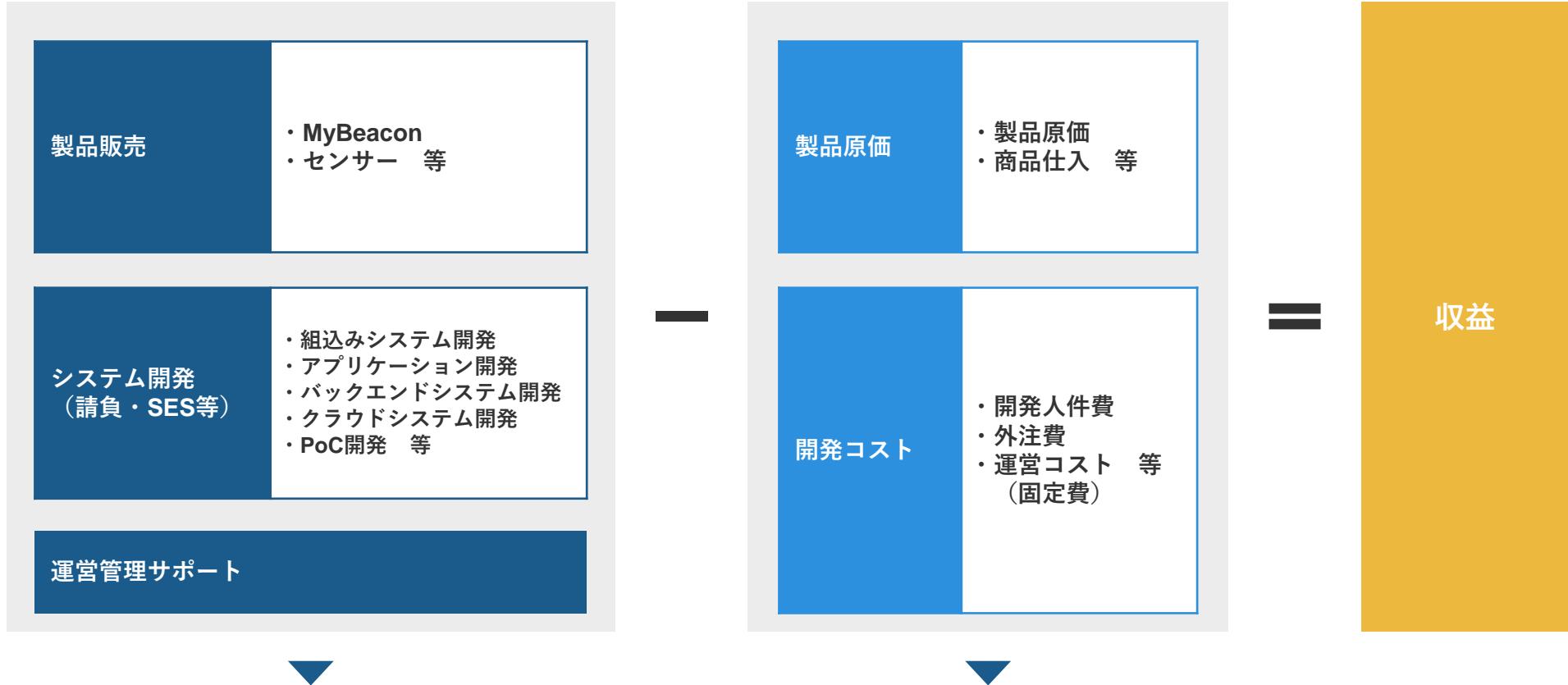
ストック収益を基盤とした安定した収益構造



▼
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

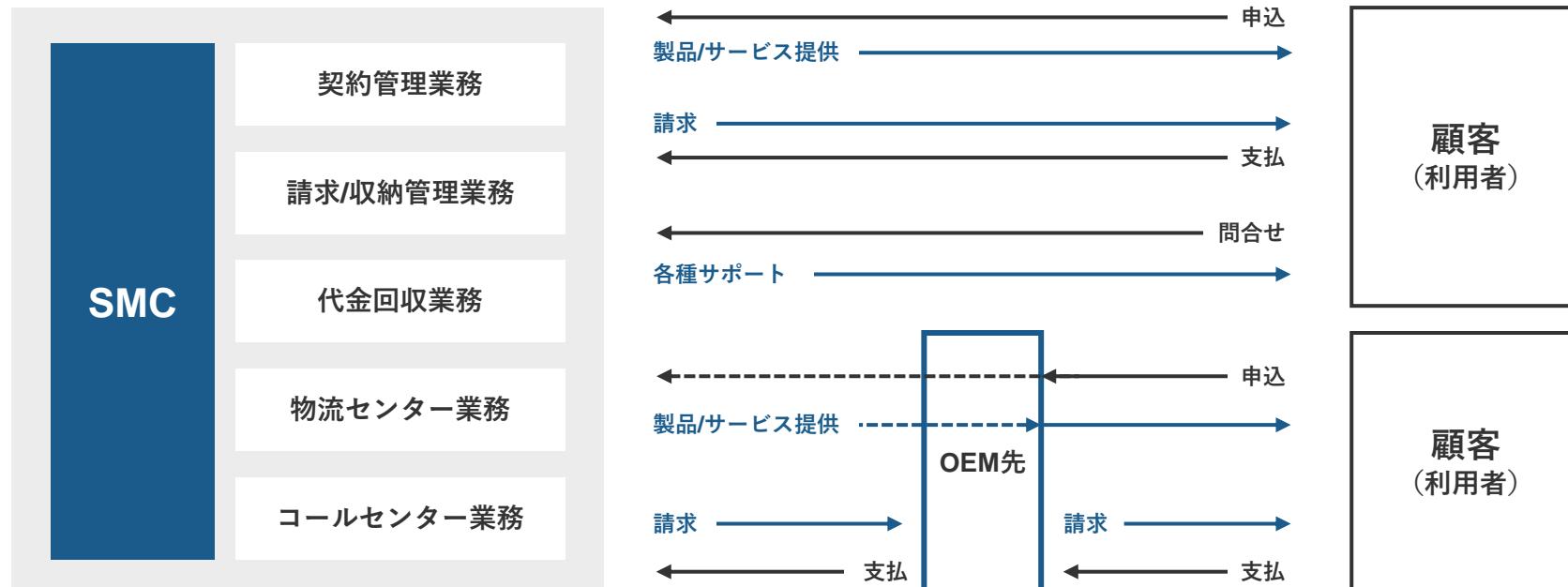
- 稼働率向上、経験曲線効果等
により開発コスト削減

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

通信機能付きAIドライブレコーダー

AORINO™ (アオリノ)



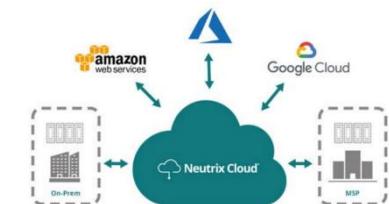
IoT用データ通信サービス

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

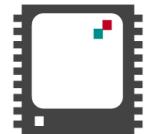
- 1986年の創業以来、メディアやネットワーク、制御系機器などのテクノロジー化や組込みシステム向けのWebブラウザ、Javaプラットフォームの開発、また顧客製品・ソリューションのIoT化など、「組込み」に関する経験と技術を強みとして様々な開発を実施。

自社開発実績（一例）

CD-R書き込みソフトウェア



組込みシステム向けWebブラウザ



BitSpirit™ Internet



Javaプラットフォーム



BLE製品・モジュール



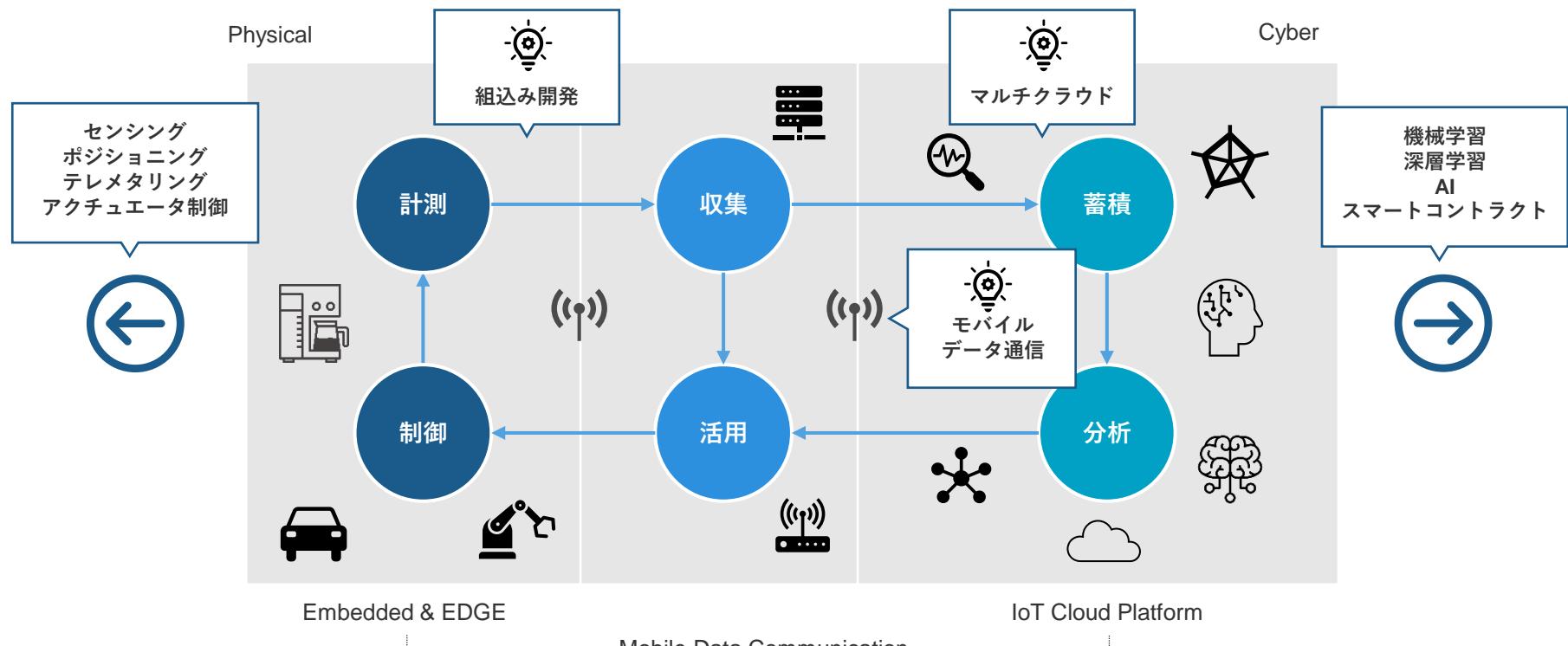
顧客向け開発実績（一例）

- ・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「組込み開発」、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。



- 「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. 居住地にとらわ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bingo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に開催。また社員が3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。



株式会社アブリックス

<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。