

2023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)

2023年5月11日

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 [2023年3月末現在]		取締役 鳥越 洋輔
売上高	3,501百万円（連結） [2022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	45名（連結） [2023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)	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「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。

INDEX

目次

1. 2023年12月期第1四半期 連結決算概要
2. 連結業績予想の上方修正について
3. 事業の内容

1. 2023年12月期第1四半期 連結決算概要

—

- 売上高についてはストックビジネス事業におけるMVNE事業（他社MVNOに対する回線供給・運営支援など）の新規ユーザー獲得が好調であること、契約顧客数増加に伴うストック売上が順調に積みあがっていることなどに伴い前年同期より増加。
- 営業利益については上記のとおりMVNE事業が好調なことに加え、当第1四半期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41百万円発生（販管費のマイナス）したことから、前年同期と比べて大幅に増加。

以上を鑑みて本年度における **通期連結業績予想を上方修正**

（詳細は「2. 連結業績予想の上方修正について」を参照）

連結売上高

970百万円

前年同期比

18.2%

（前年同期：821百万円）

業績予想進捗率

27.2%

（業績予想値：3,561百万円）

連結営業利益

81百万円

前年同期比

651.2%

（前年同期：10百万円）

業績予想進捗率

154.5%

（業績予想値：52百万円）

EBITDA

+106百万円

前年同期36百万円

から**70**百万円増

ストックビジネス事業

売上高	790 百万円	前年同期比 16.6%
営業利益	85 百万円	前年同期比 265.1%

- MVNE事業における新規ユーザー数の増加に伴いストック売上が順調に増加
- 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

システム開発事業

売上高	180 百万円	前年同期比 25.7%
営業利益	53 百万円	前年同期比 47.6%

- 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
- 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。また2023年1Qより同社から新たにサーバー環境再構築案件を受託
- 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
また2023年1Qより同社から新たに個人向け健康機器アプリケーションの開発を受託
- その他、ネスレ日本様を始めとする既存ユーザーのシステム開発支援、決済機能付きタブレット端末開発案件などの案件が進行中

※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

(単位：百万円)	2022年12月期第1四半期	2023年12月期第1四半期	増減額	増減率
売上高	821	970	149	18.2%
営業費用	810	889	78	9.7%
営業利益 (※1)	10	81	70	651.2%
EBITDA	36	106	70	189.5%
経常利益	12	80	67	537.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (※2)	24	144	119	489.8%
(参考) 受注残高 ※アプリックスのみ	107	83	▲24	▲22.5%

※1. 前述のとおり当第1四半期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41百万円（販管費のマイナス）を含む

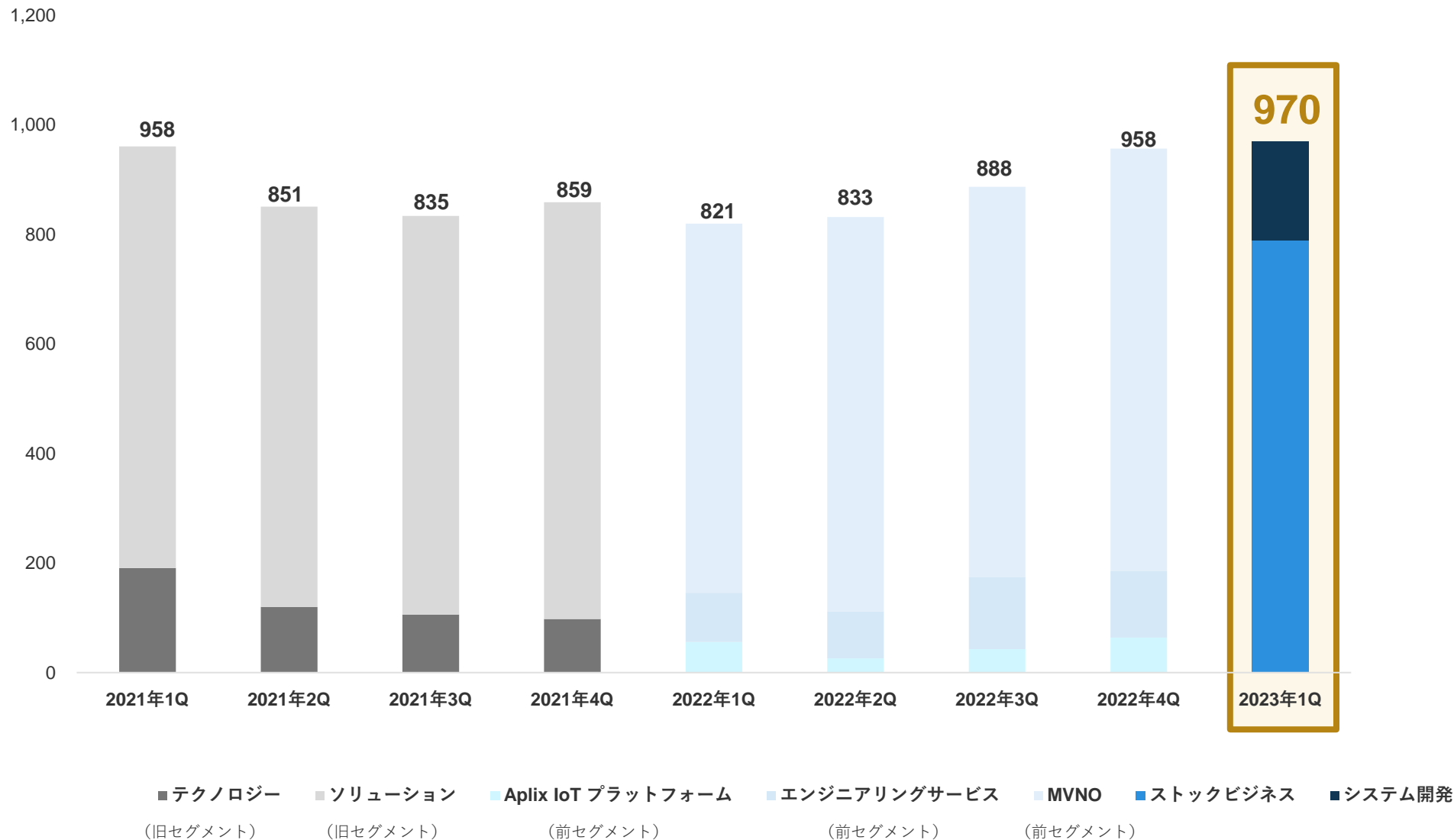
※2. 令和5年3月22日付適時開示「連結子会社における訴訟の和解に伴う特別利益発生に関するお知らせ」でお知らせしたとおりSMCにおける訴訟の和解に伴う受取和解金60百万円を含む

(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
2022Q1累計実績(A)	677	23	143	36	▲48
2023Q1累計実績(B)	790	85	180	53	▲57
増減額 (B-A)	112	61	36	17	▲8
増減率 (%)	16.6%	265.1%	25.7%	47.6%	17.9%

※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

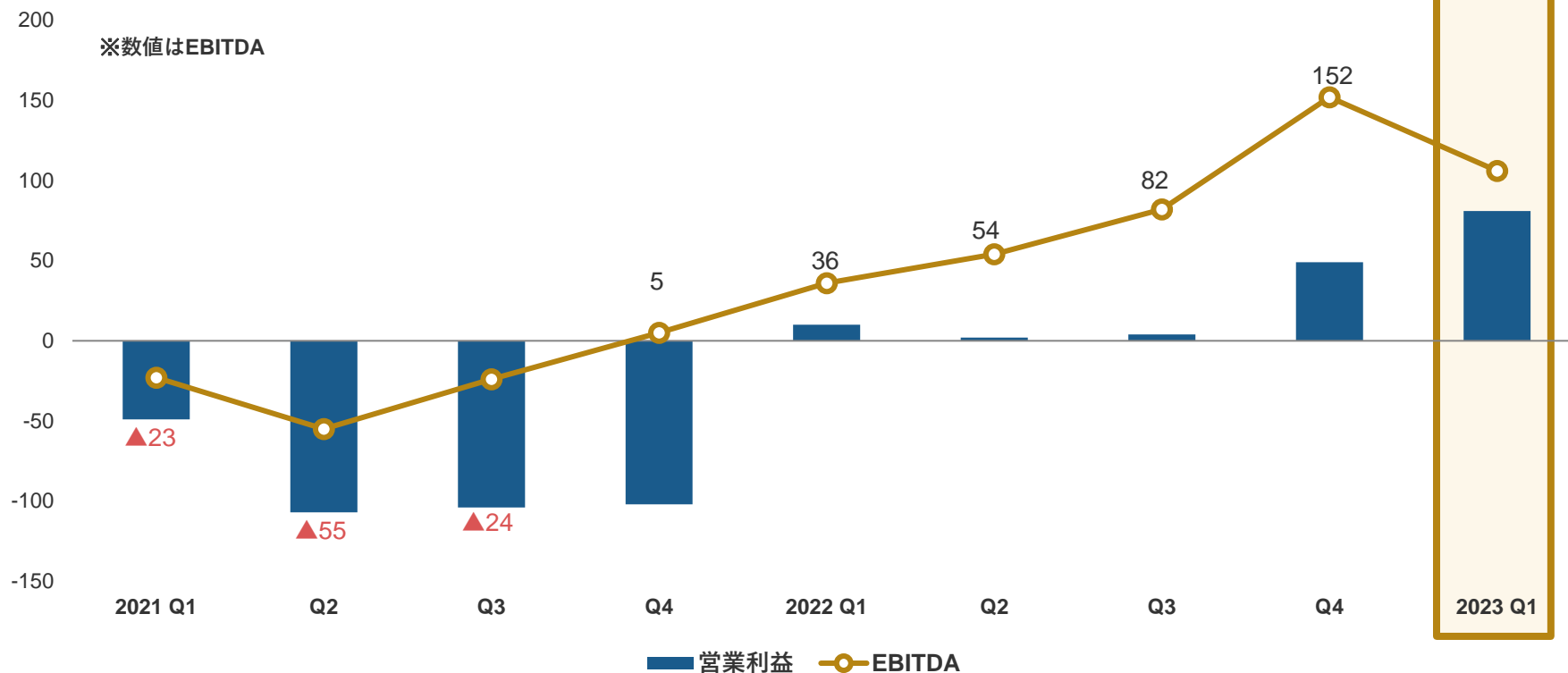
※調整額：セグメント間取引消去、全社費用を含む

(単位：百万円)



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基準における第1四半期決算の概算値 (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年第1四半期累計期間)		IFRS基準 概算値 (Proforma) (※1) (2023年第1四半期累計期間)	
売上高	970	売上高	970
売上原価	752	売上原価	
売上総利益	218	売上総利益	
販売費及び一般管理費	136	販売費及び一般管理費 (※2)	
営業利益	81	事業利益 (※3)	93
営業外収益	0	その他の営業収益	
営業外費用	1	その他の営業費用	
経常利益	80	営業利益	153
特別利益	60	金融収益	
特別損失	—	金融費用	
税金等調整前四半期純利益	140	税引前利益	
法人税等合計	△3	法人所得税	
四半期純利益	144	継続事業からの四半期利益	
非支配株主に帰属する四半期純利益	△0	非継続事業からの四半期利益	
親会社株主に帰属する四半期純利益	144	四半期利益	

※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。

非開示

2. 連結業績予想の上方修正について

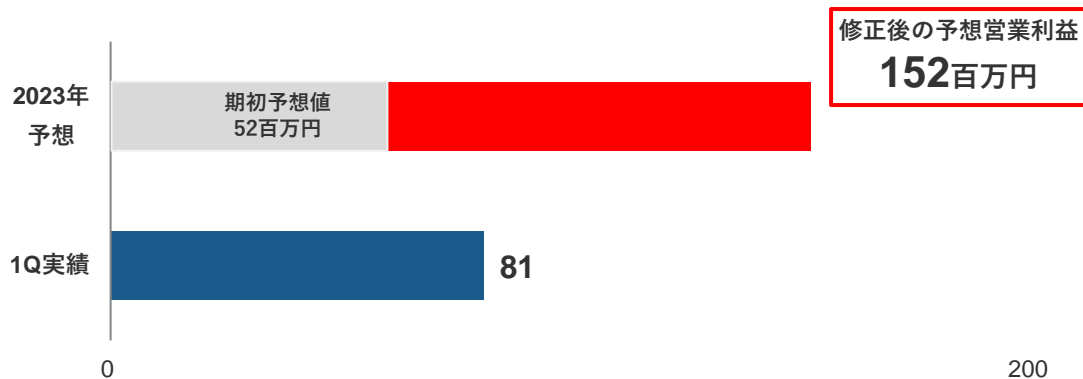
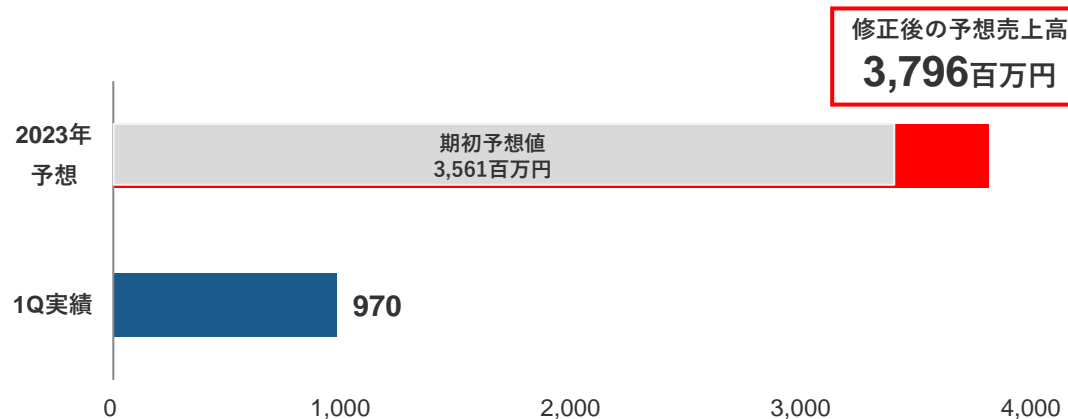
- 売上高についてはストックビジネス事業におけるMVNE事業（他社MVNOへの回線供給・運営支援など）の新規ユーザー獲得が好調に推移し、ストック売上が安定的に増加していることを受け、売上高を期初予想数値から6.5%の上方修正。
- 営業利益については上記のとおりMVNE事業が好調であることや回線等の原価に関する低減施策を実施していることに加えて、当第1四半期において連結子会社であるSMCが運営するMVNOブランドの未収債権の回収を実施した結果、当初想定以上の回収が実現し当該未収債権に関する貸倒引当金の取崩額等が41百万円発生（販管費のマイナス）したことから、これらを受けて期初予想数値から190.7%の上方修正。

修正予想売上高
3,796百万円
(期初予想比+6.5%)

1Q連結売上高
970百万円
(期初予想進捗率27.2%)
(修正予想進捗率25.5%)

修正予想営業利益
152百万円
(期初予想比+190.7%)

1Q連結営業利益
81百万円
(期初予想進捗率154.5%)
(修正予想進捗率53.1%)



- 売上高及び営業利益の上方修正の要因については前ページ「連結業績予想の上方修正 | 連結業績」に記載のとおり。
- 現状においてはMVNE事業の重要な販売先であるスターサービス株式会社から獲得する収益が多くを占めることから、さらなる収益拡大や特定取引先への依存リスクを逡減するため新規取引先の開拓に注力していく。

修正予想売上高

3,158百万円

(期初予想比+8.0%)

1Q売上高

790百万円

(期初予想進捗率27.0%)
(修正予想進捗率25.0%)

修正予想営業利益

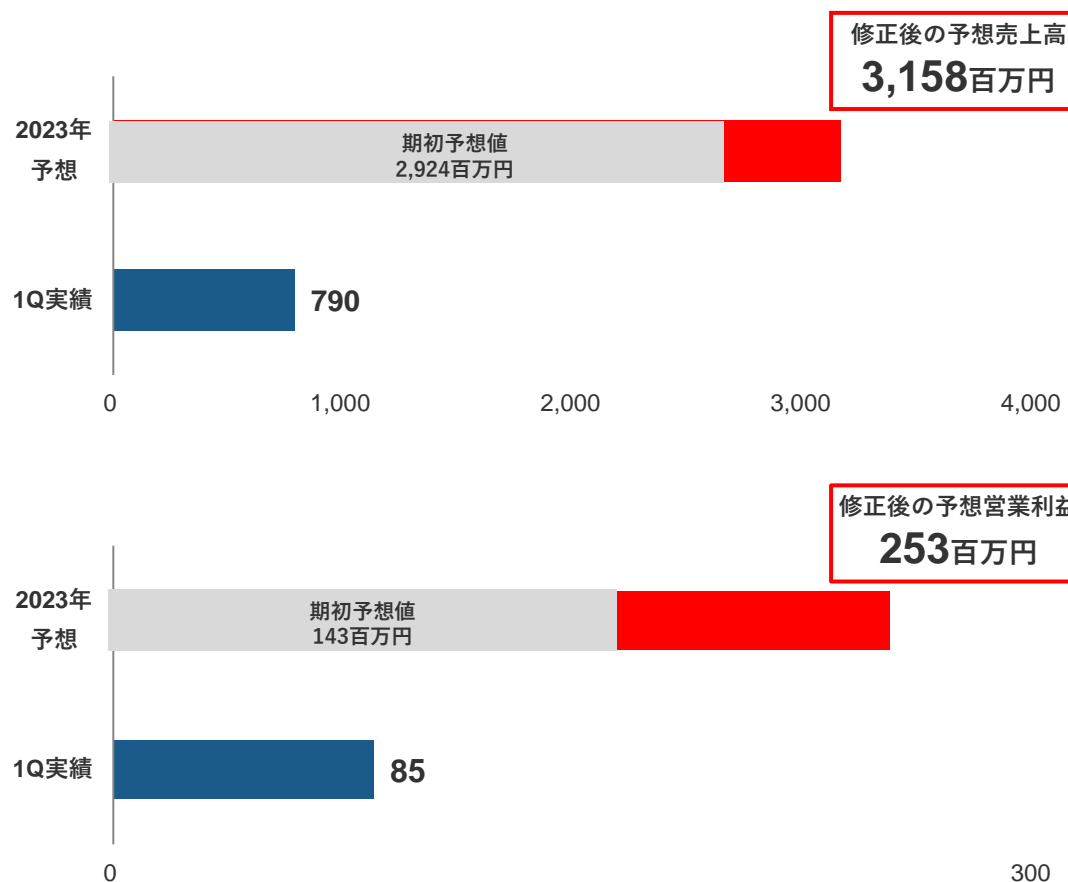
253百万円

(期初予想比+77.3%)

1Q営業利益

85百万円

(期初予想進捗率59.4%)
(修正予想進捗率33.5%)



- 売上高及び営業利益いずれも期初予想より修正無し。
- 予想数値に対する進捗状況については継続的な開発案件の実施や新規受託先の増加により売上高及び営業利益いずれも順調に推移。

修正予想売上高

637百万円
(期初予想比一%)

1Q売上高

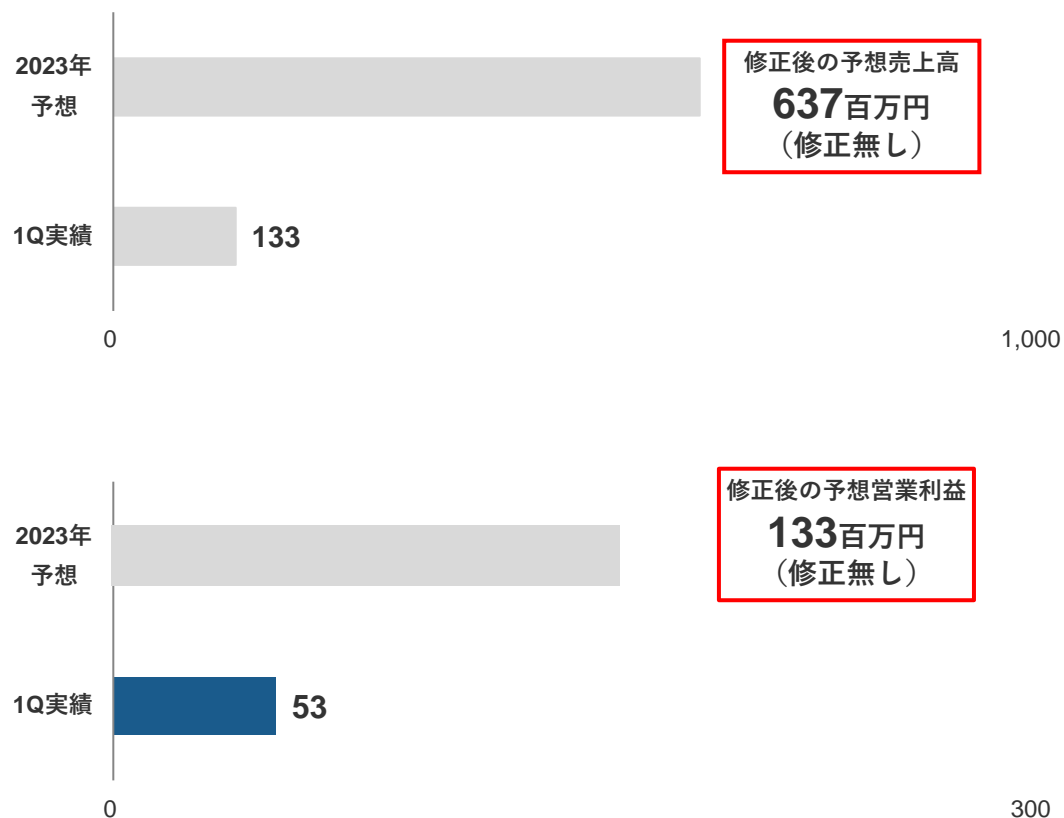
180百万円
(予想進捗率28.2%)

修正予想営業利益

133百万円
(期初予想比一%)

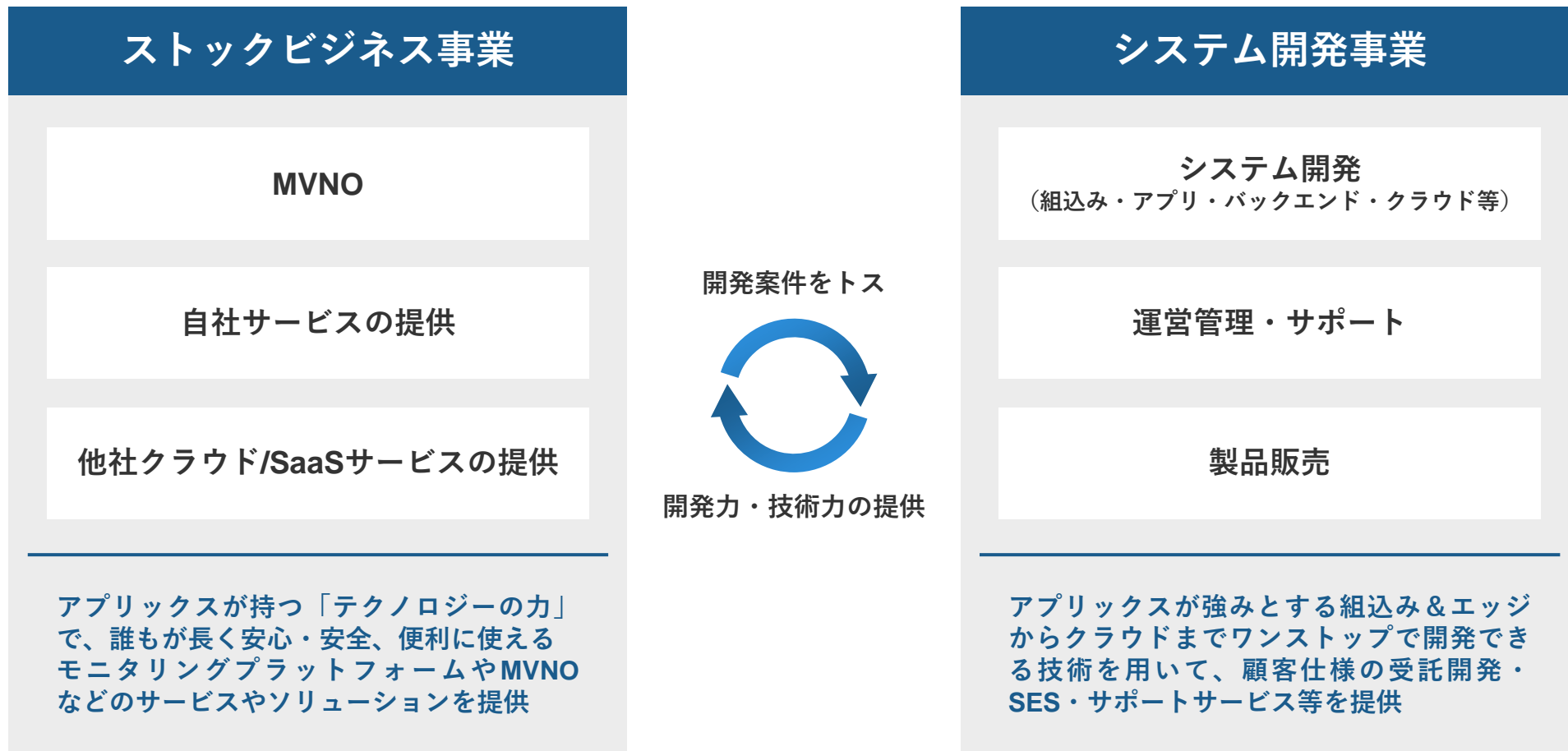
1Q営業利益

53百万円
(予想進捗率40.1%)



3. 事業の内容

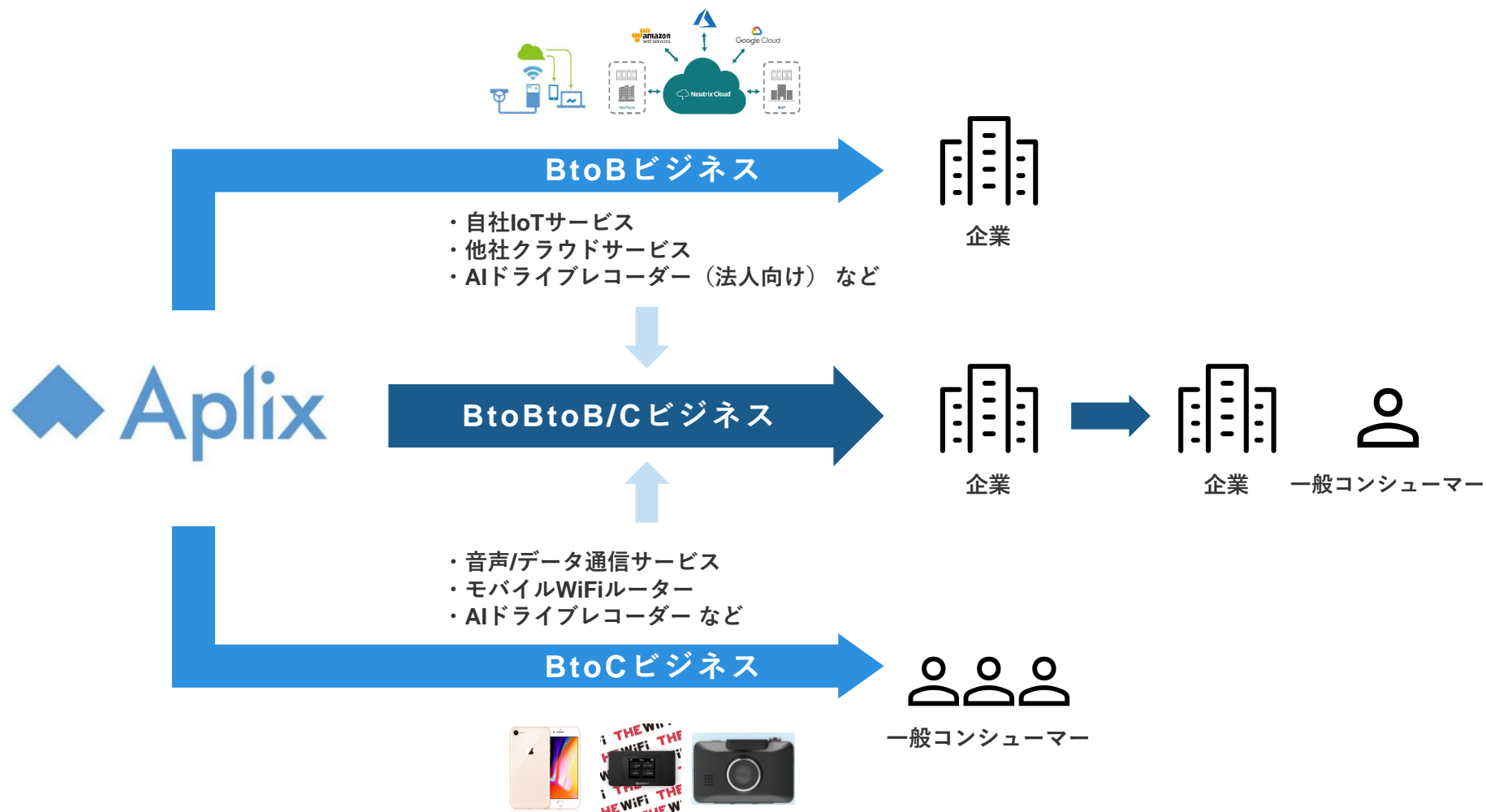
安定的に収益獲得可能なストックビジネスを中心とした「ストックビジネス事業」とアプリックスが持つ「組み込み開発力」をベースにアプリケーションからクラウドまで柔軟かつ多様な開発対応が可能な「システム開発事業」の2事業を相互に連携させたビジネスを推進。



※ 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。

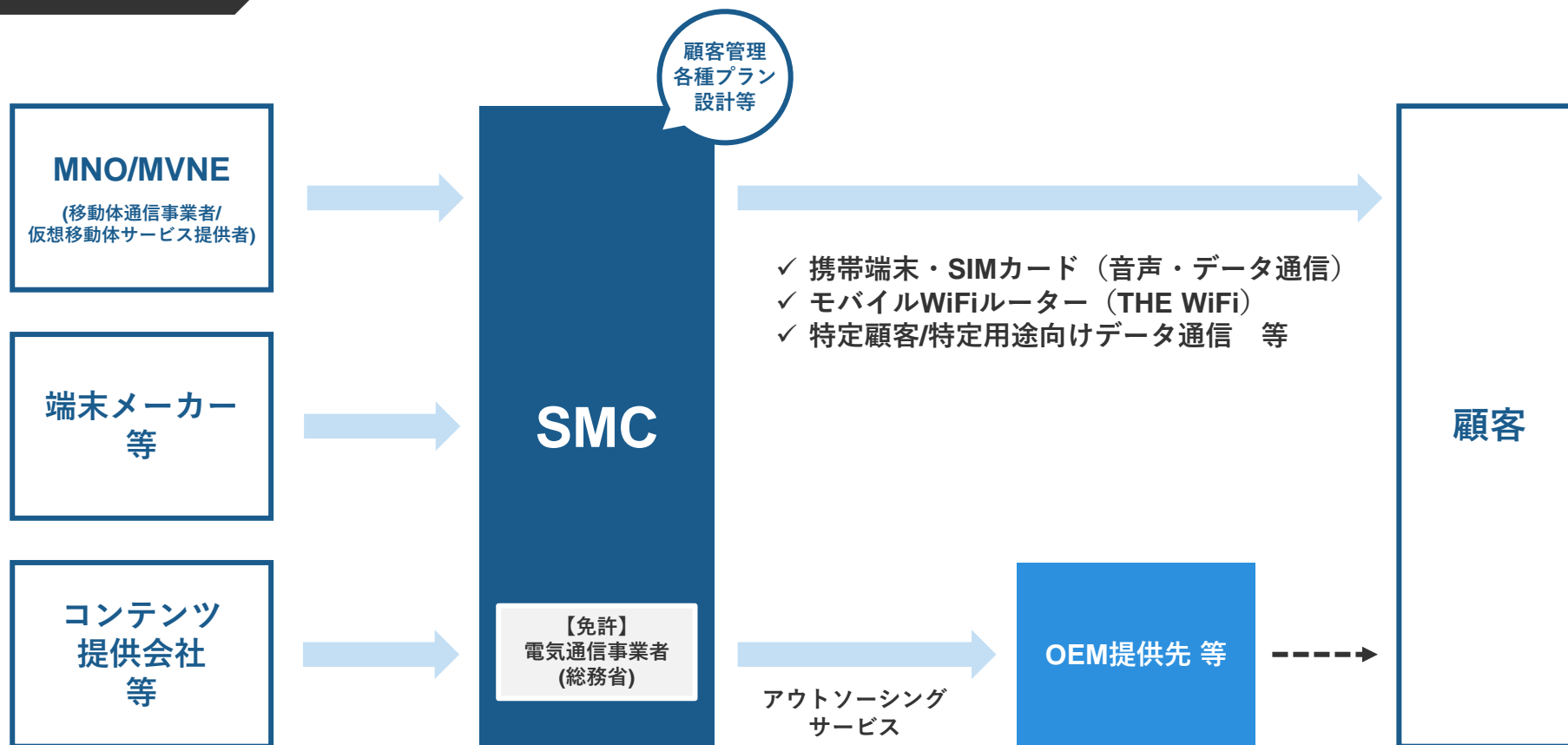
※ 本セグメント変更の詳細については2023年2月14日付け適時開示「報告セグメントの変更に関するお知らせ」を参照。

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

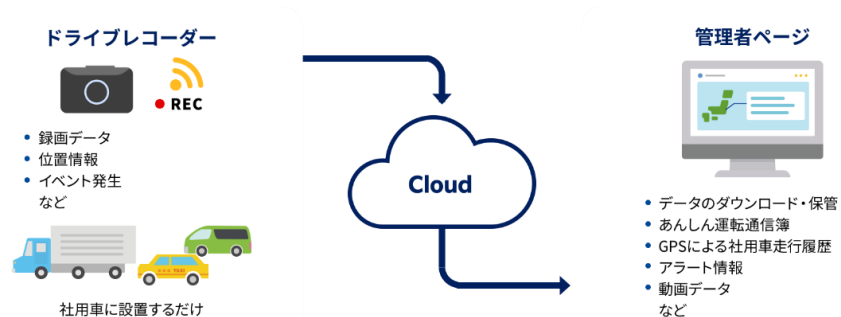


| AIドライブレコーダー

通信機能付きAIドライブレコーダー
AORINO™ (アオリノ)



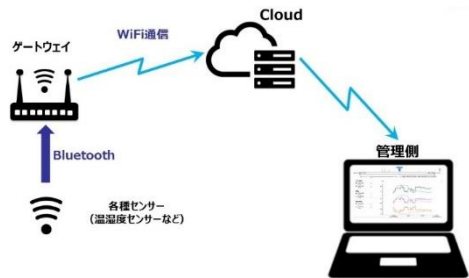
法人向け通信機能付AIドライブレコーダー
AORINO Biz (アオリノ ビズ)



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)

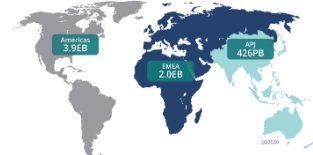


他社クラウドサービス

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



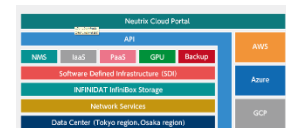
NeutrixCloudのみにデータを置いて各パブリッククラウドからコンピューティングが可能。

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。

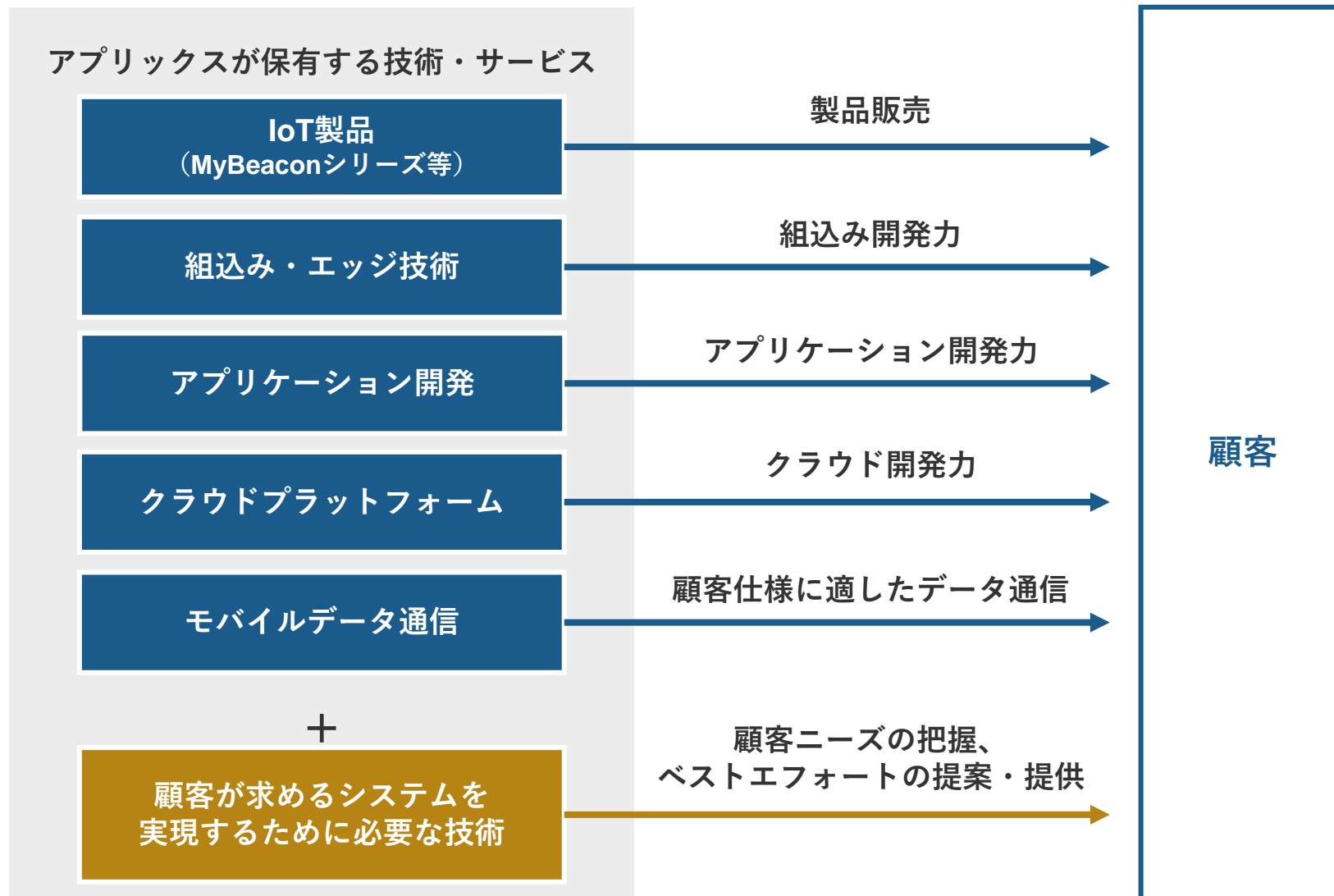
サービスポートフォリオ

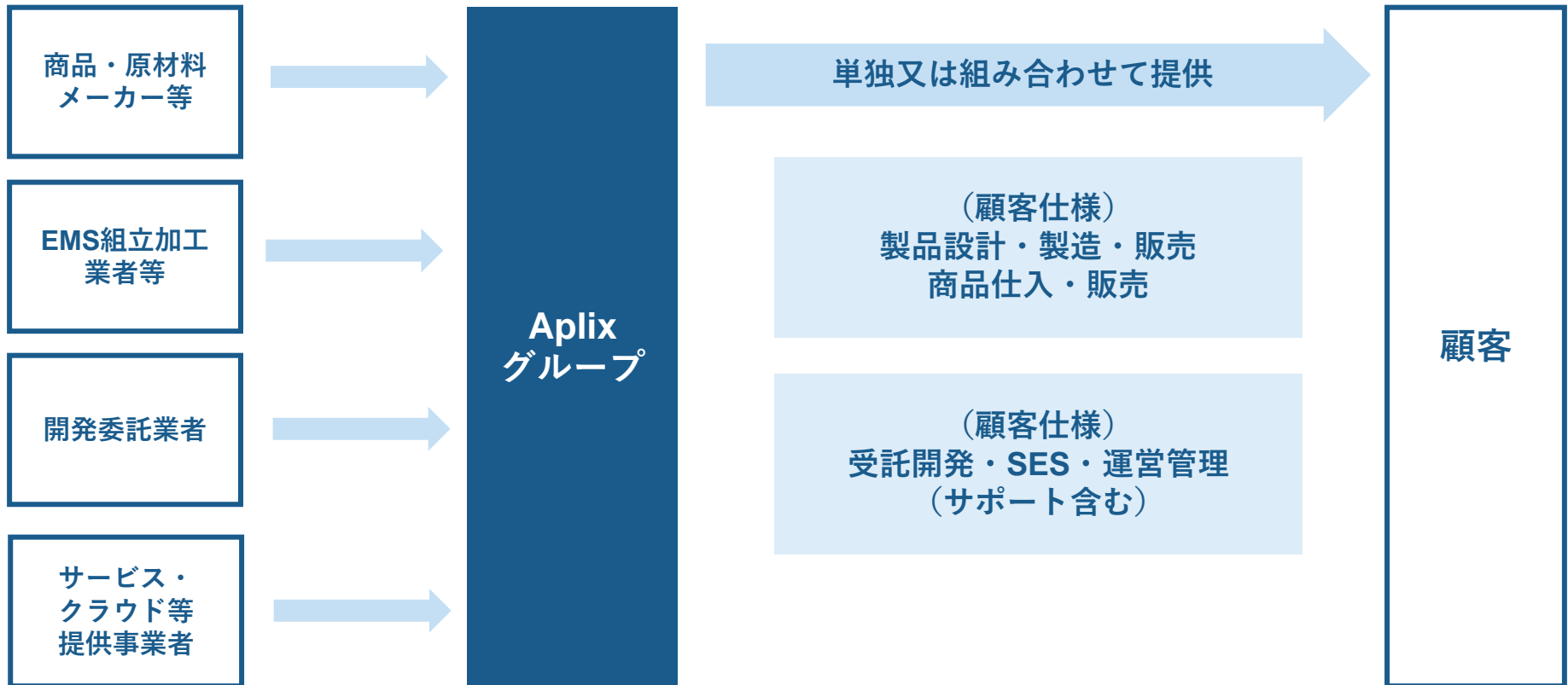


コンピュート、ネットワーク、ストレージ等のクラウド基盤も同時に提供可能。

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。





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

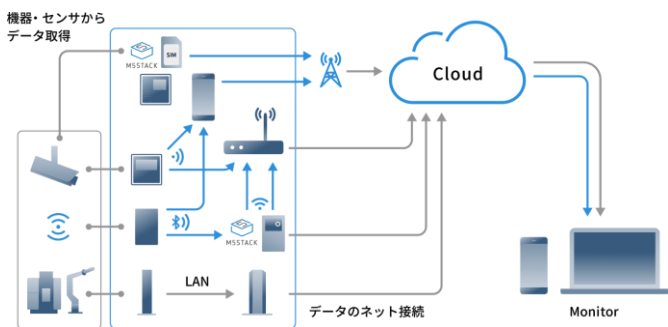


家族や友達と
つながる

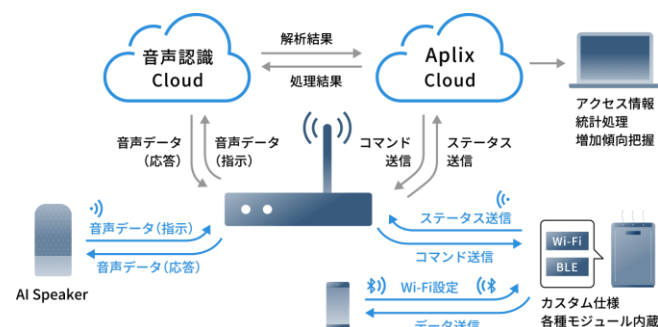
IoT製品・技術・サービス等を用いたシステム開発

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。

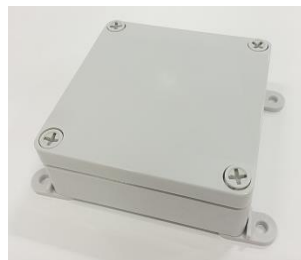
顧客仕様のカスタマイズや、ビーコンを活用したシステム開発等にも対応。

「MyBeaconシリーズ」ラインアップ

汎用型



防水防塵型



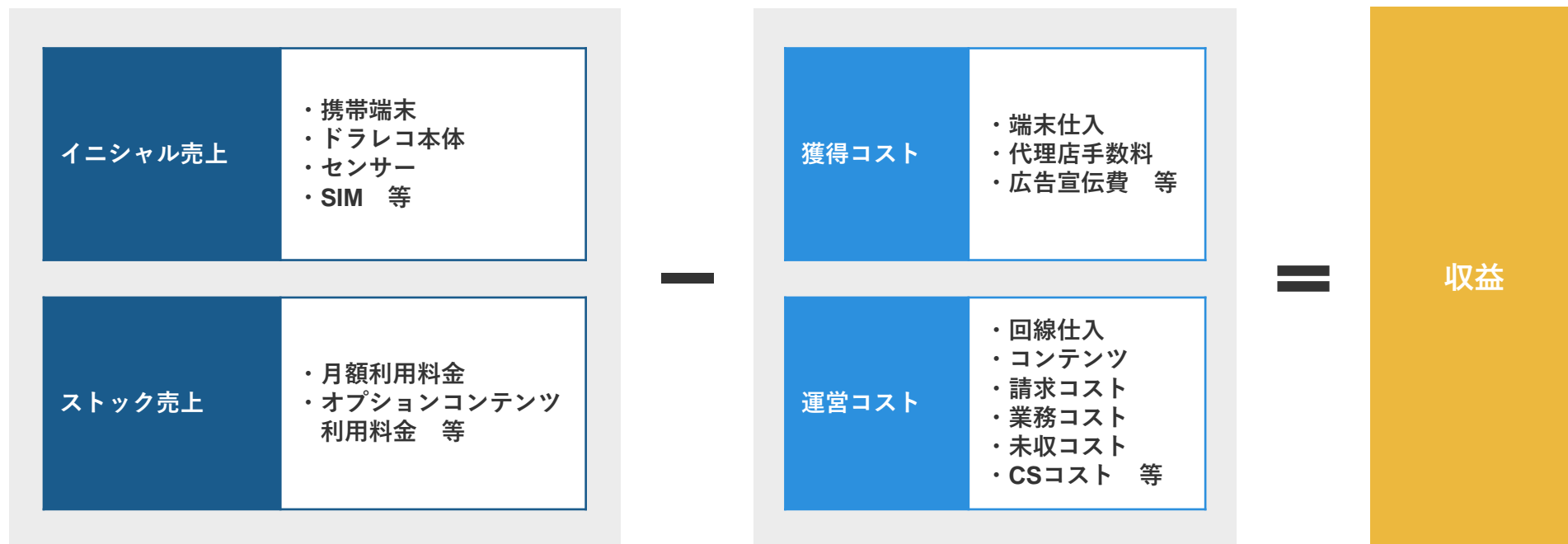
ペンダント型



USBスティック型



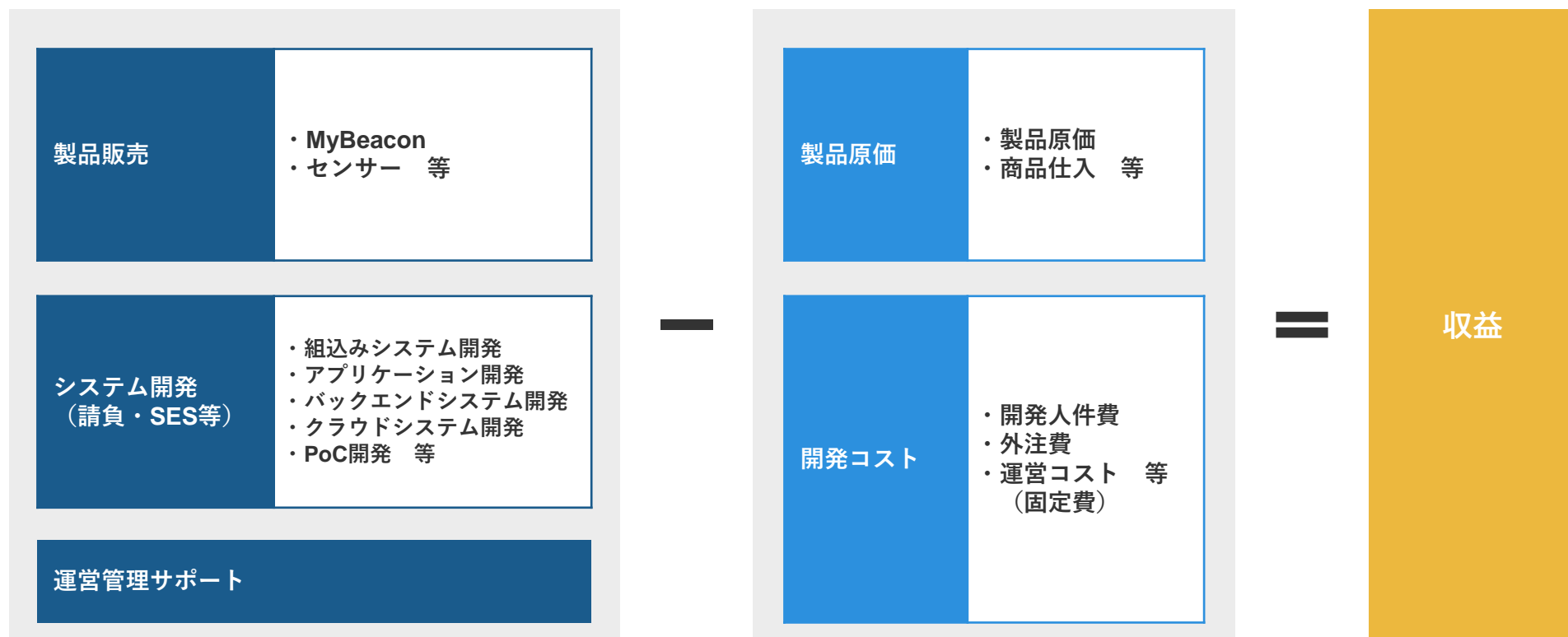
ストック収益を基盤とした安定した収益構造



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

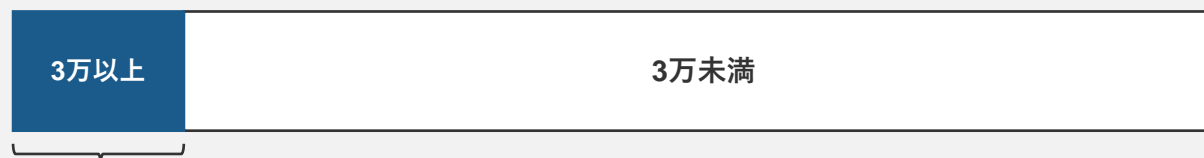
当社の強み

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 (2022年12月末時点)】

総事業者数
1,732



契約者数3万以上の事業者数 **99** (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3四半期 (12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。

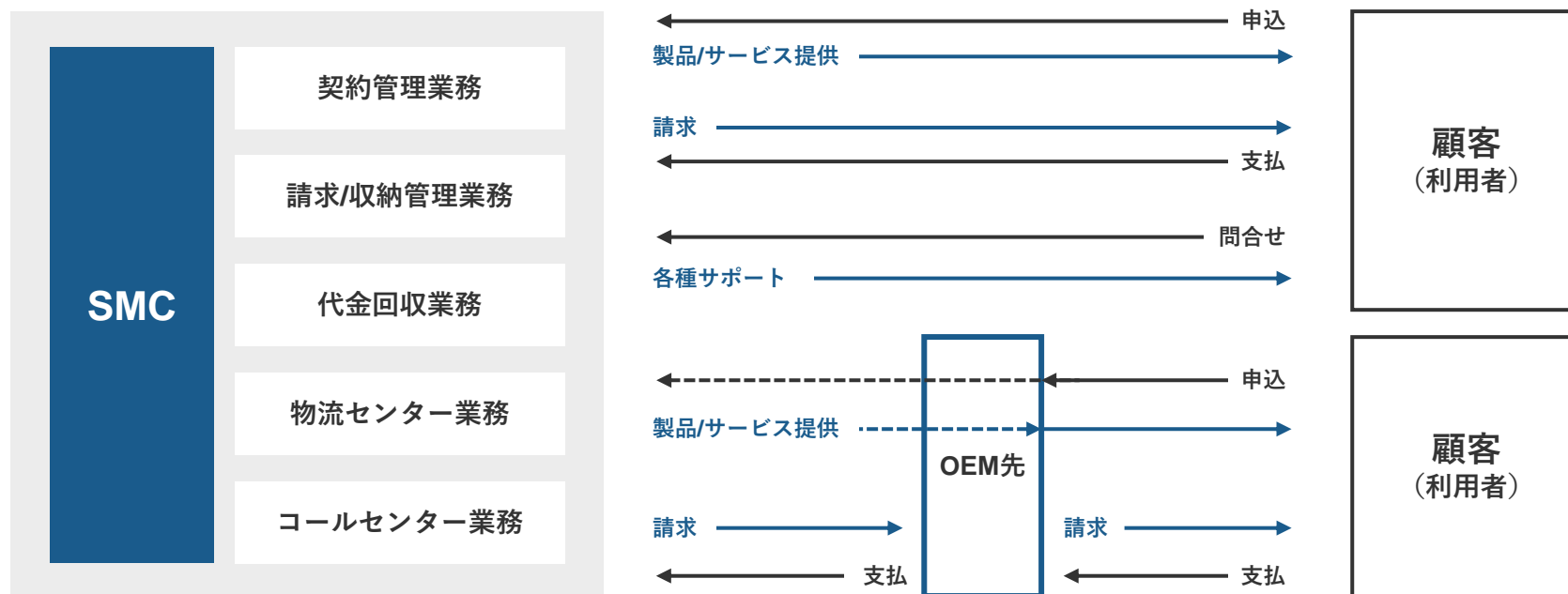
※主にMVNOサービス提供を行う子会社SMCにおいて一部代理人取引に属する取引が存在するため、連結業績ではそれらの取引から発生する収益を除外している。

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。

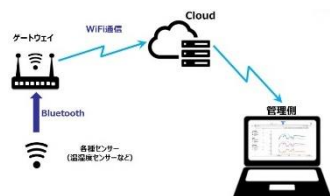
ラインナップ (一例)

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

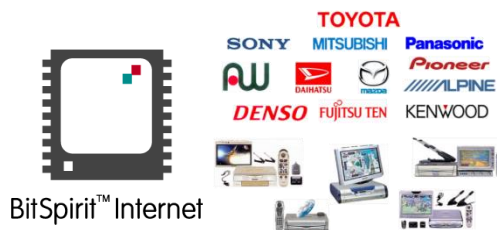
- 1986年の創業以来、メディアやネットワーク、制御系機器などのテクノロジー化や組み込みシステム向けのWebブラウザ、Javaプラットフォームの開発、また顧客製品・ソリューションのIoT化など、「組み込み」に関する経験と技術を強みとして様々な開発を実施。

自社開発実績（一例）

CD-R書き込みソフトウェア



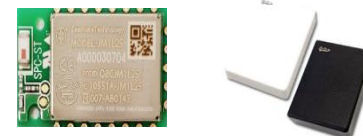
組み込みシステム向けWebブラウザ



Javaプラットフォーム



BLE製品・モジュール



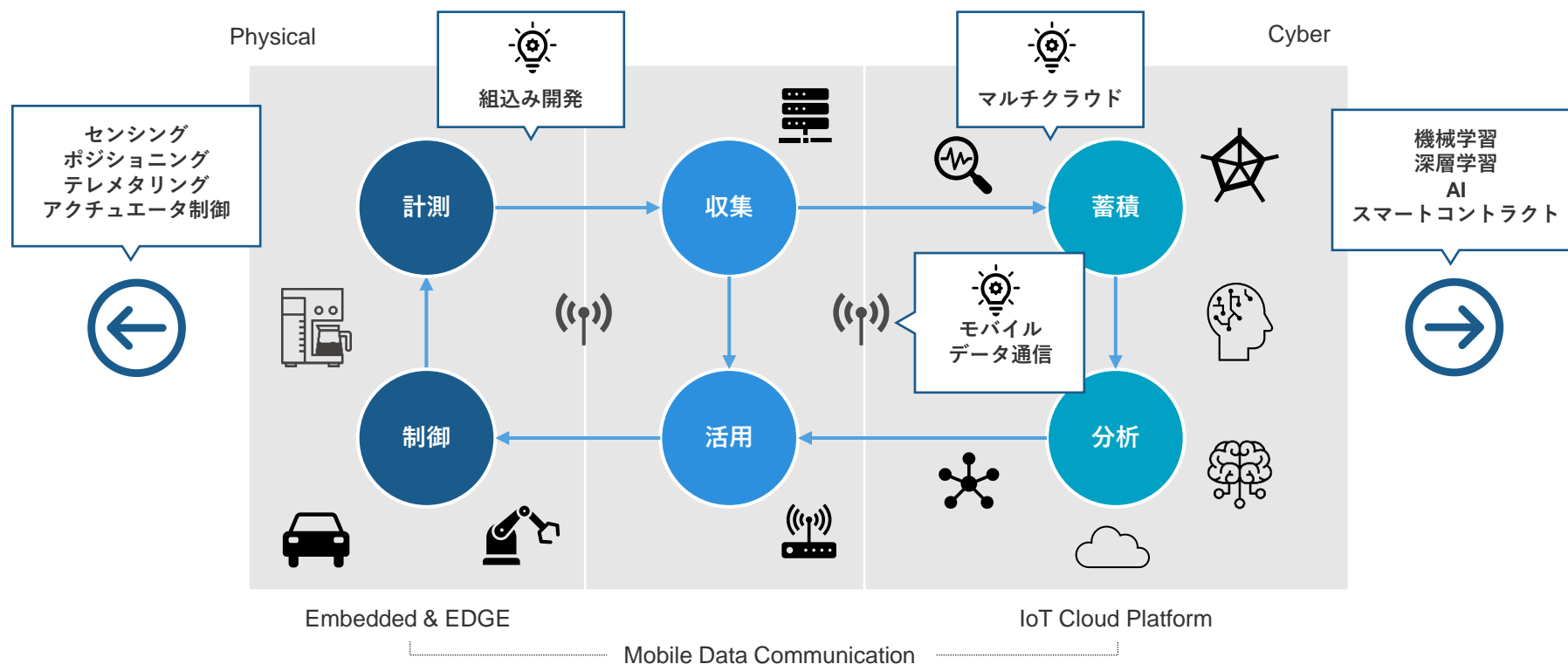
顧客向け開発実績（一例）

- 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。