

事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

株式会社アプリックス (3727)

2025年3月31日

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「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。

ストックビジネス事業

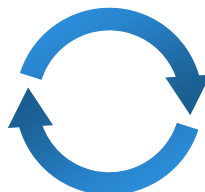
MVNO

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

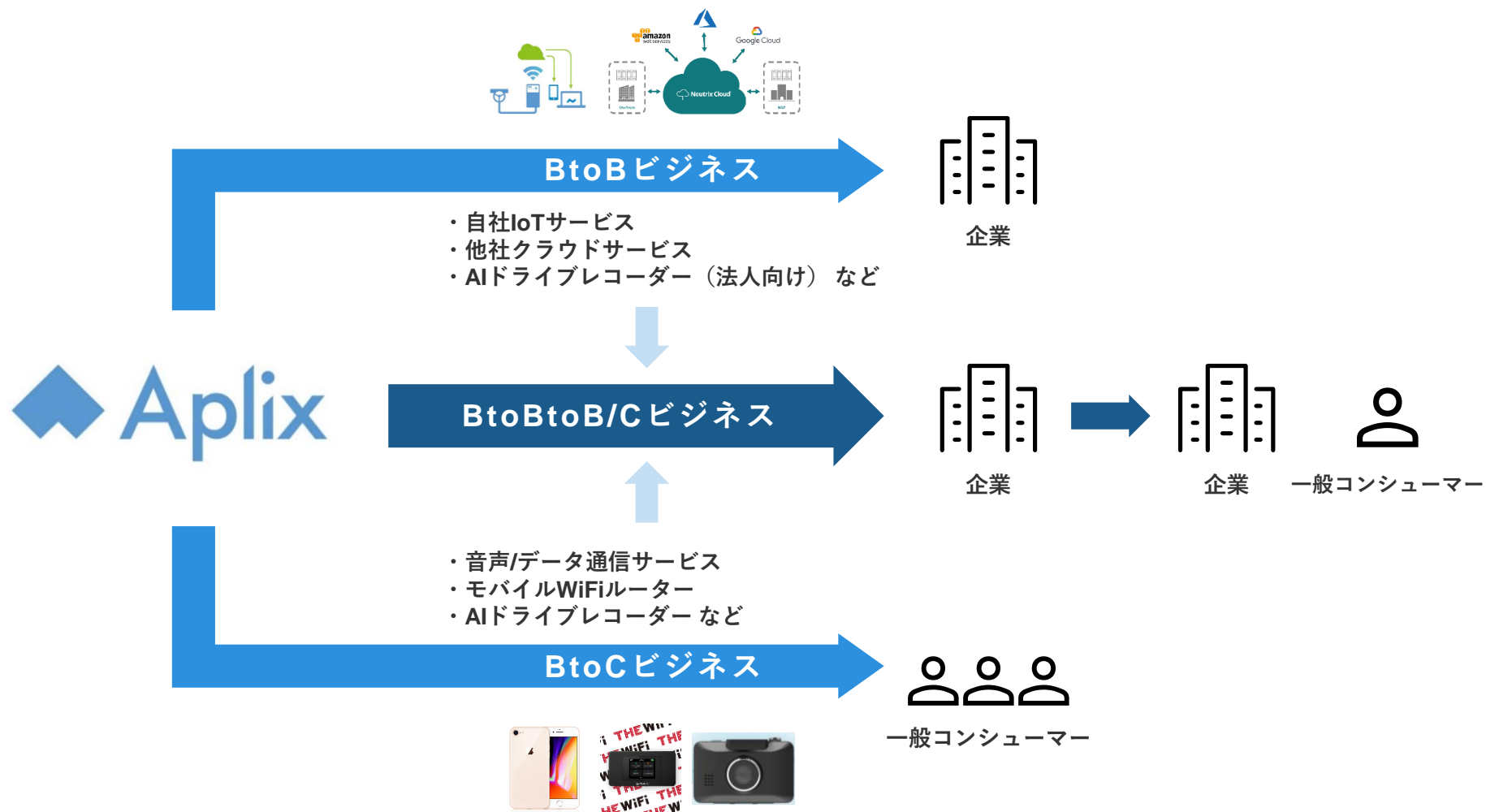
システム開発
(組み込み・アプリ・バックエンド・クラウド等)

運営管理・サポート

製品販売

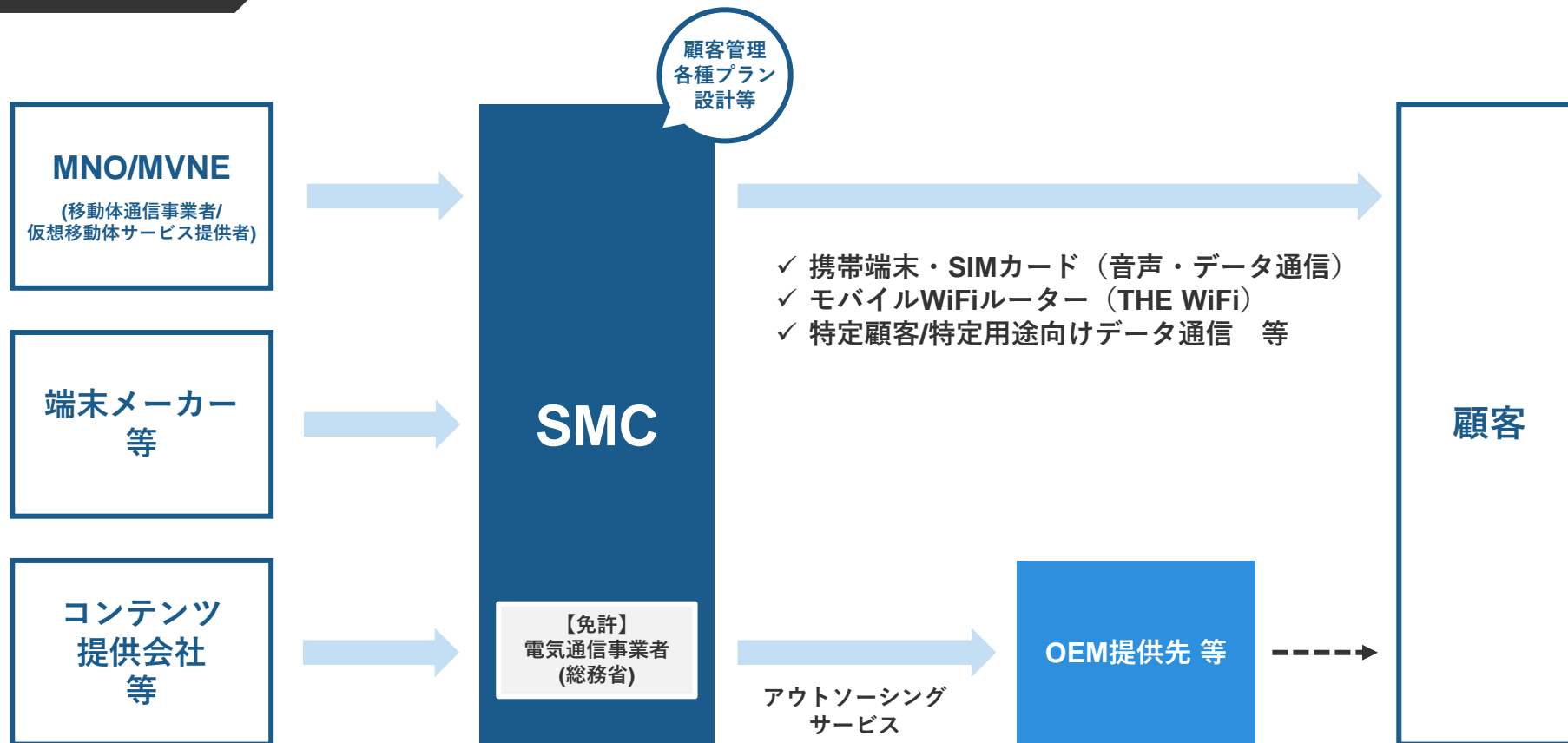
アプリックスが強みとする組み込み&エッジからクラウドまでワンストップで開発できる技術を用いて、顧客仕様の受託開発・SES・サポートサービス等を提供

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>



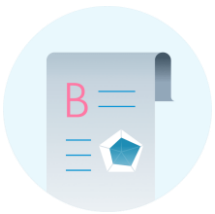
緊急時110番通報



危険運転アラート



自動クラウド
アップロード



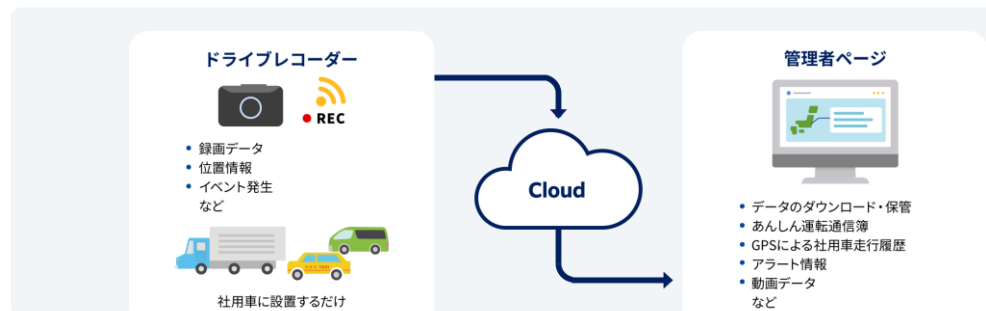
あんしん運転
通信簿



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。

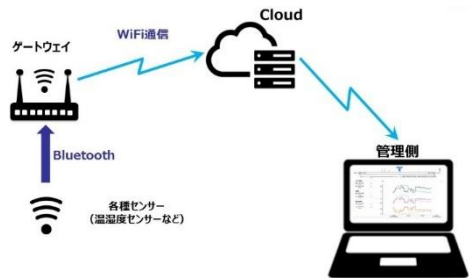
SOCIAC NEO (SC-502) 	ハンディタイプ 持ち運び可能なため遠隔地でも測定が可能	ストロー式測定 市販のストローでも測定ができるので衛生的
	なりすまし防止 測定者の顔写真を撮影	不正防止 息を吸っていない場合エラーを表示

国交省補助金認定機器 (※1) 全日本トラック協会助成金認定機器 (※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)



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



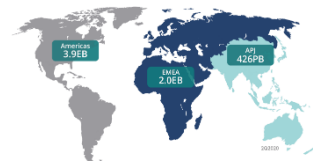
リモート監視

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



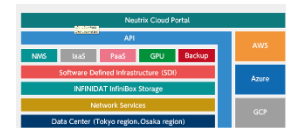
NeutrixCloudのみにデータを置いて各パブリッククラウドからコンピューティングが可能。

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。

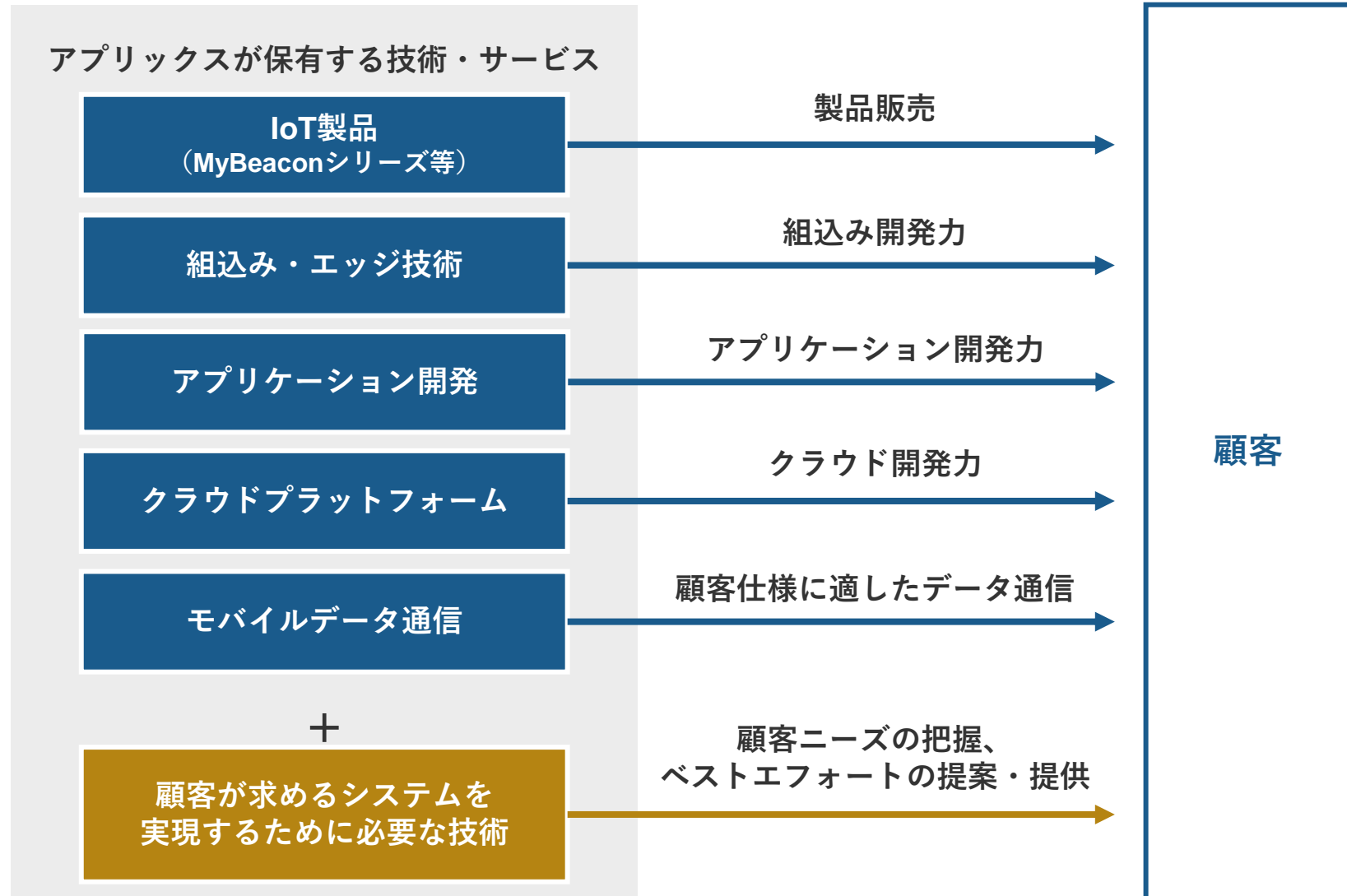
サービスポートフォリオ

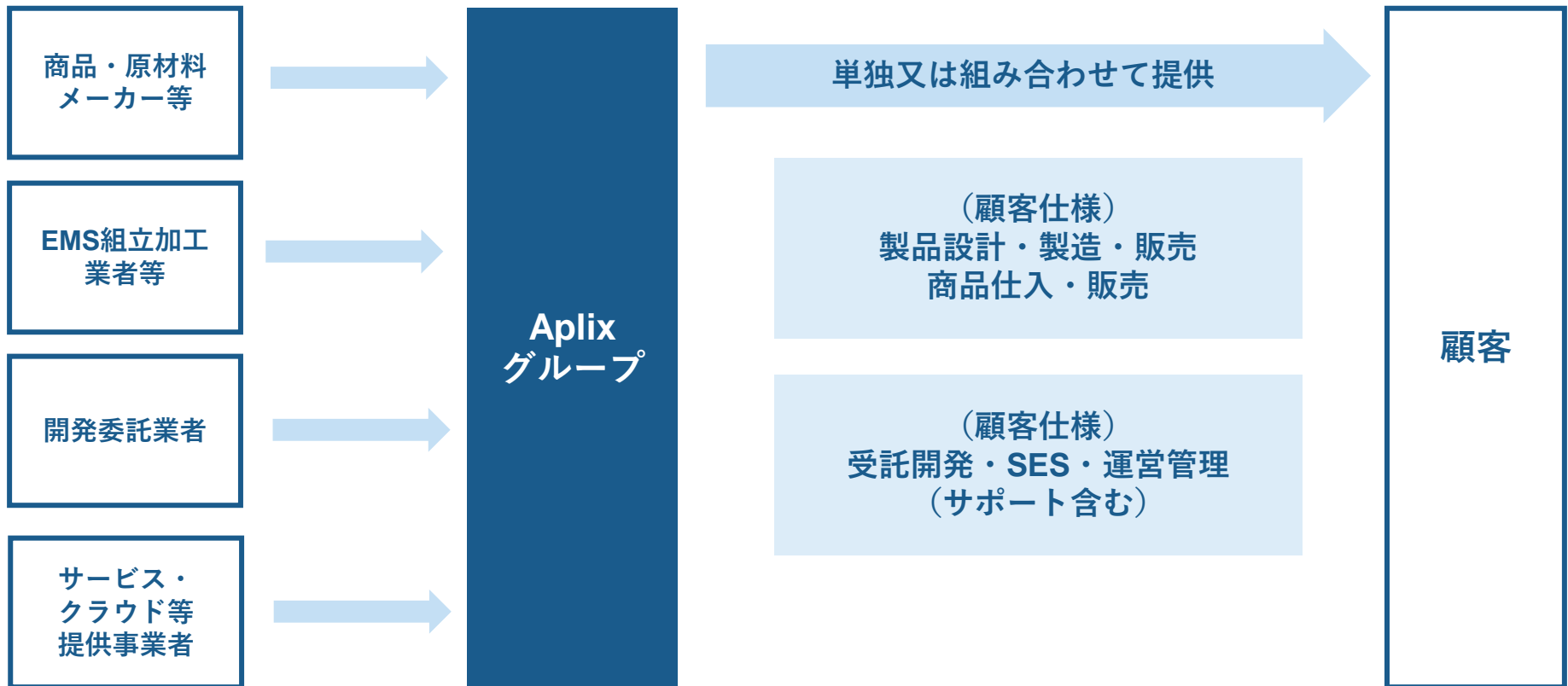


コンピュート、ネットワーク、ストレージ等のクラウド基盤も同時に提供可能。

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。

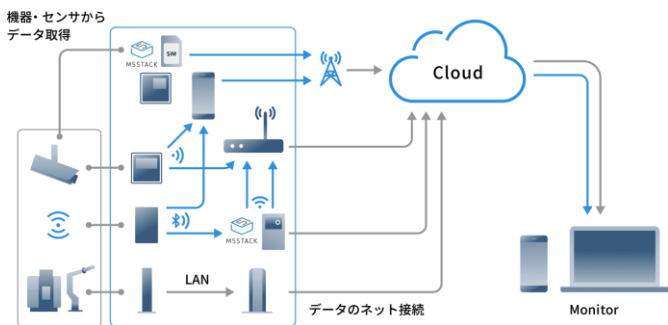




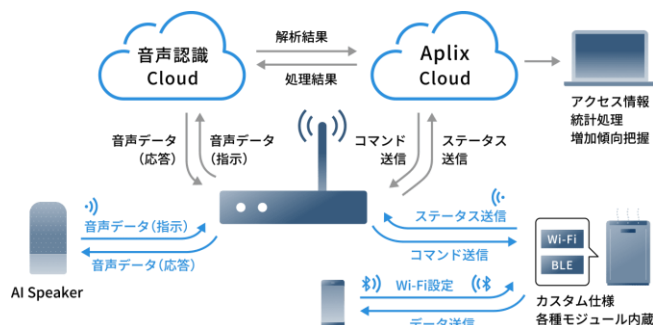
IoT製品・技術・サービス等を用いたシステム開発

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



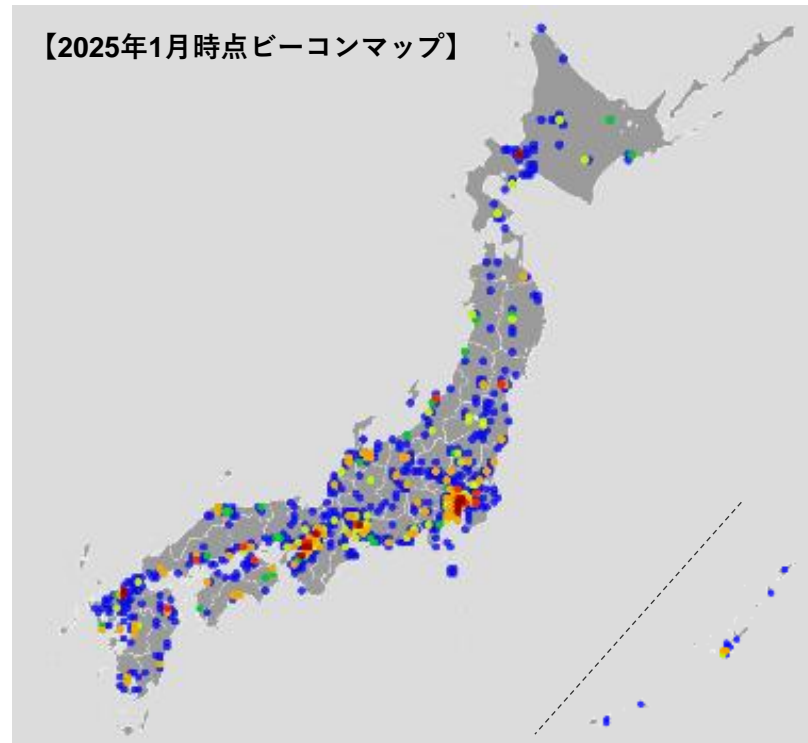
防水防塵型



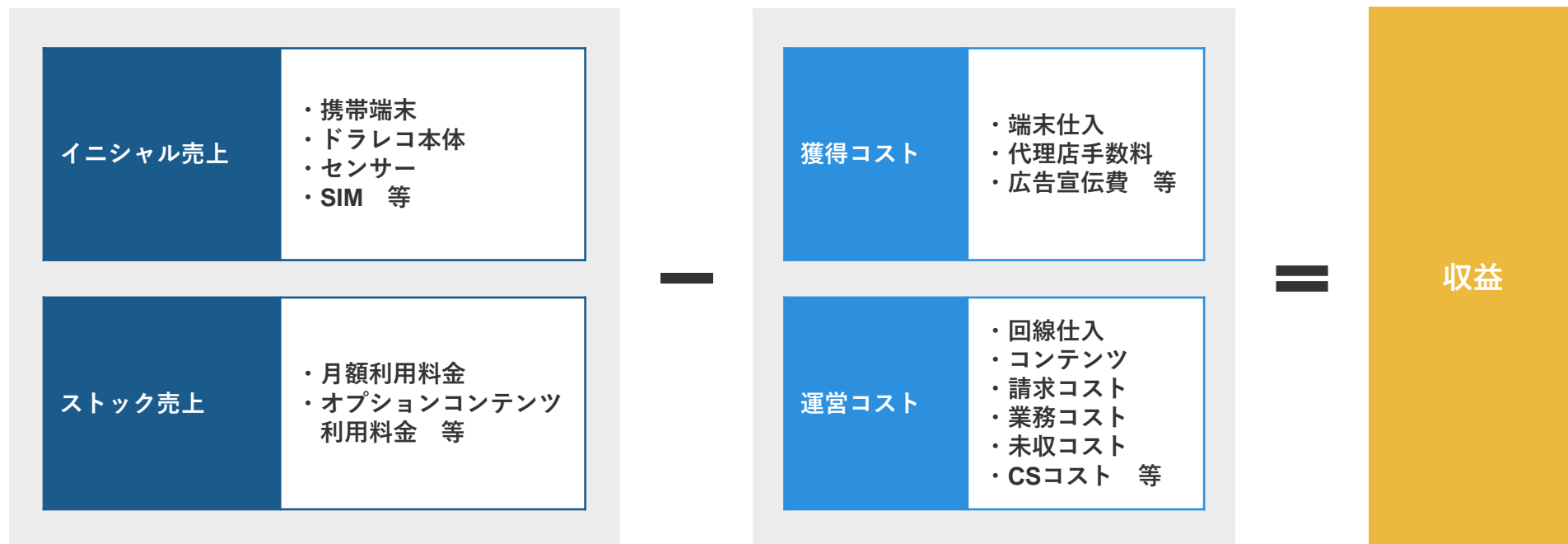
USBスティック型



【2025年1月時点ビーコンマップ】



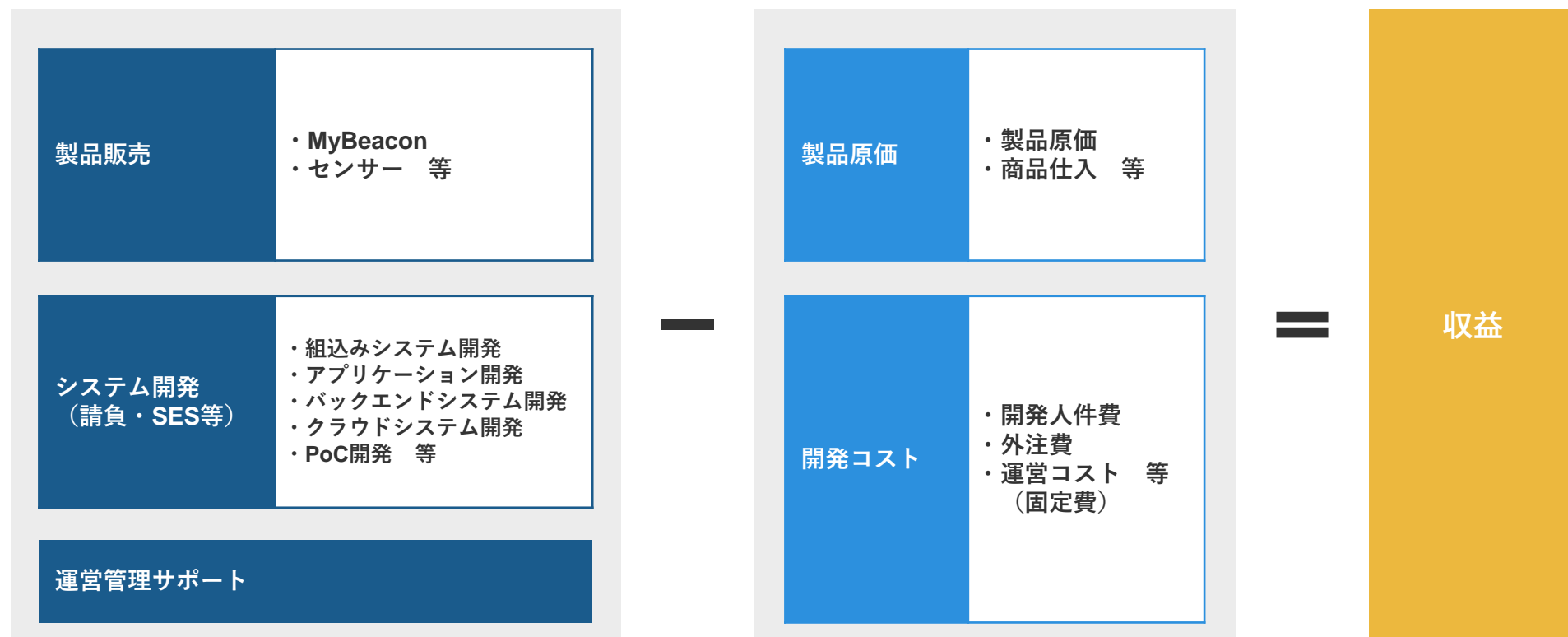
ストック収益を基盤とした安定した収益構造



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)

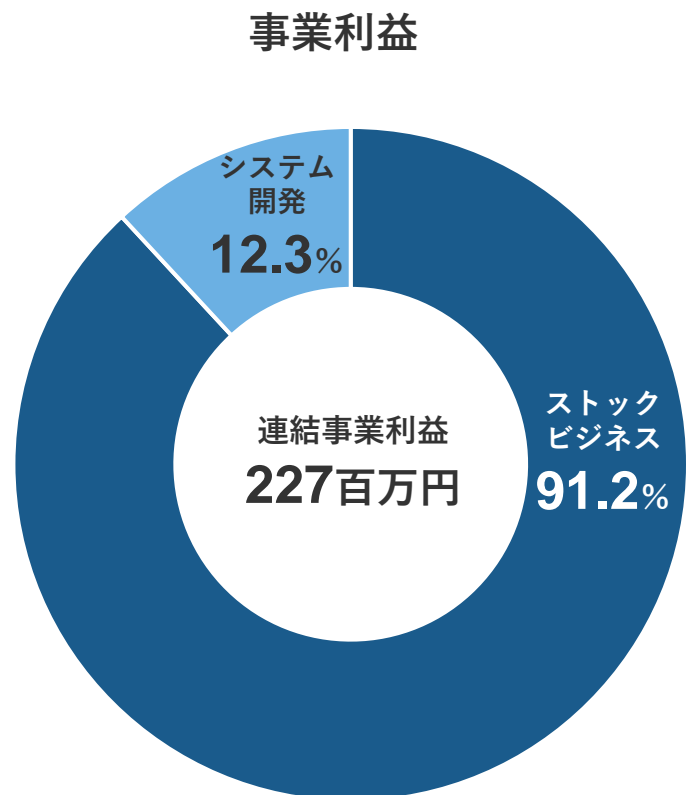
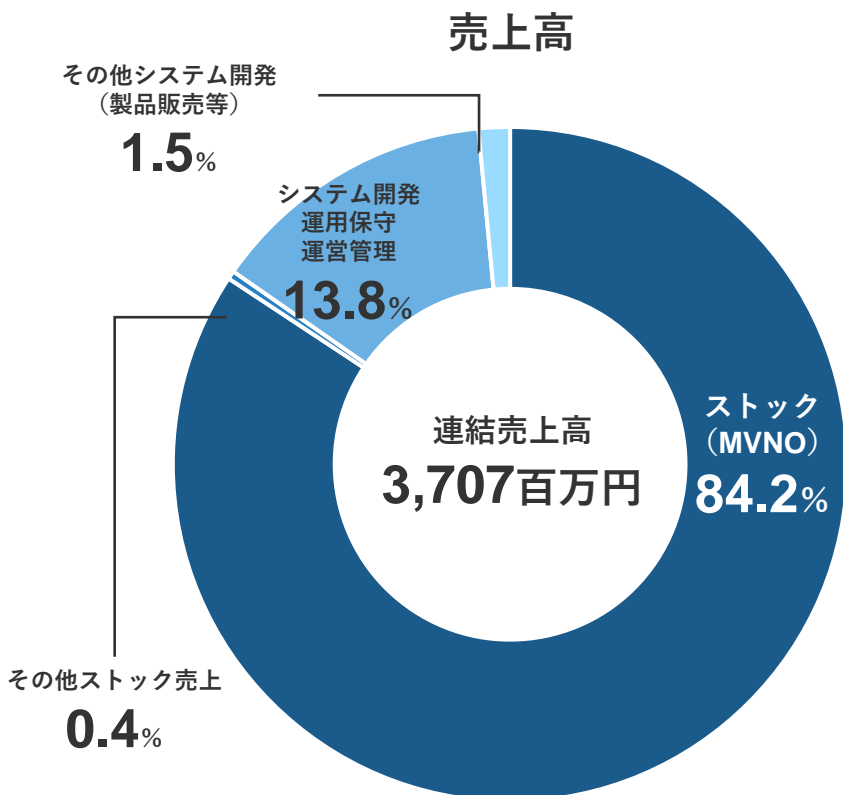
開発件数、規模に応じた収益獲得モデル



- ・ 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

2024年12月期における連結業績の構成



※ 上記営業利益額はセグメント間取引消去及び全社費用控除前の数値となります。

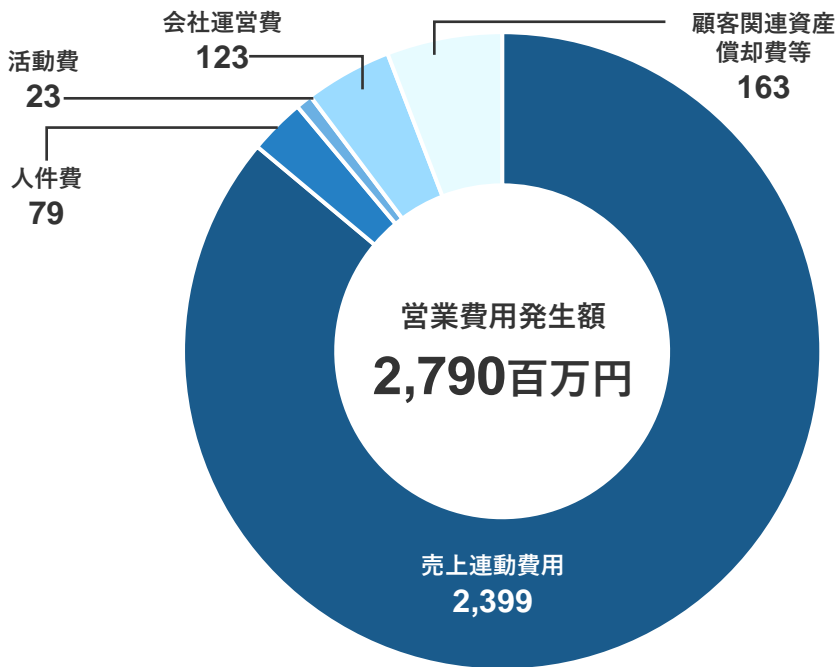
- 連結売上高に対して安定的に収益を獲得できるストックビジネスが8割以上を占める
- スtock収益の積み重ねによる収益性の向上と安定化を図る。

2024年12月期における営業費用（連結）の構成

※参考（2024年通期実績、連結）：売上高：3,707百万円 営業利益：227百万円

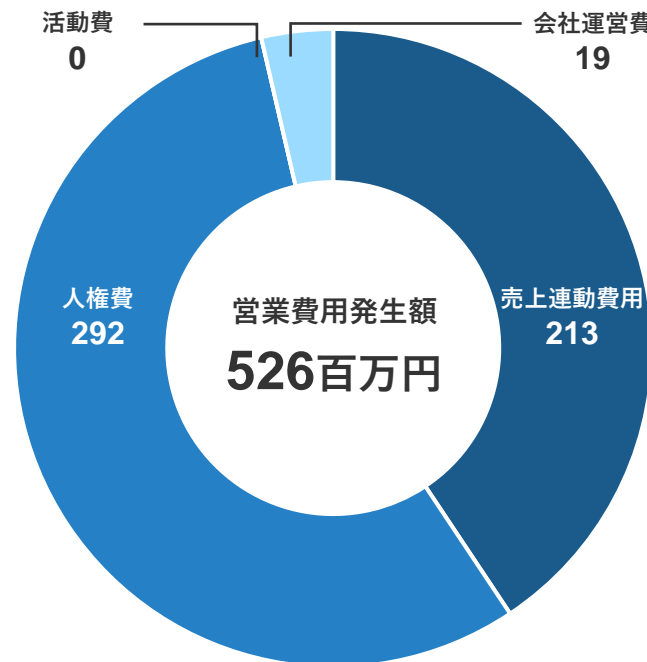
ストックビジネス事業

（単位：百万円）



システム開発事業

（単位：百万円）



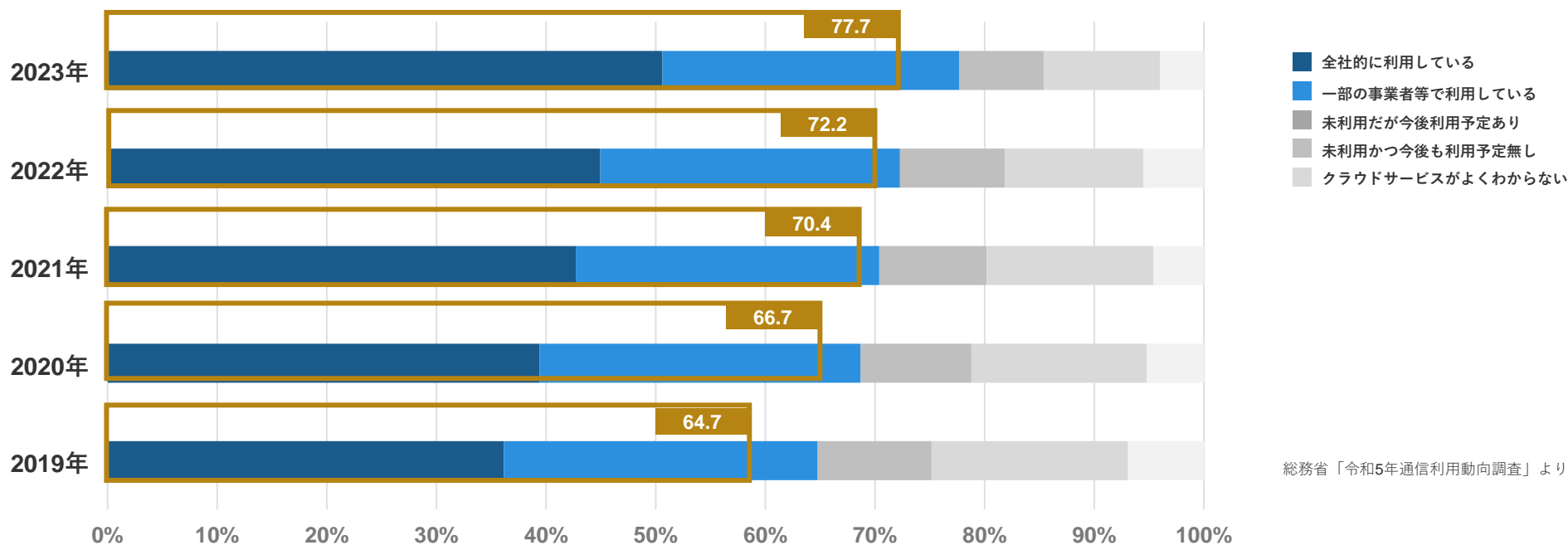
※その他、全社費用（管理部門における費用等）が206百万円発生

<各費用の内容>

- | | | | |
|---------|---------------------|-----------|---------------------|
| ・売上連動費用 | 商品仕入、製品原価、回線原価、外注費等 | ・会社運営費 | 地代家賃、賃借料、通信費、減価償却費等 |
| ・人件費 | 給与手当、賞与、役員報酬等 | ・顧客関連償却費等 | 顧客関連資産償却費、取得関連費用 |
| ・活動費 | 広告宣伝費、旅費交通費、代理店手数料等 | | |

クラウドサービス利用状況の推移

- ・クラウドサービスを一部でも利用している企業の割合は2023年度において77.7%まで上昇
- ・他方でクラウドサービスを利用していない、今後も利用予定のない企業の割合は一貫して減少傾向

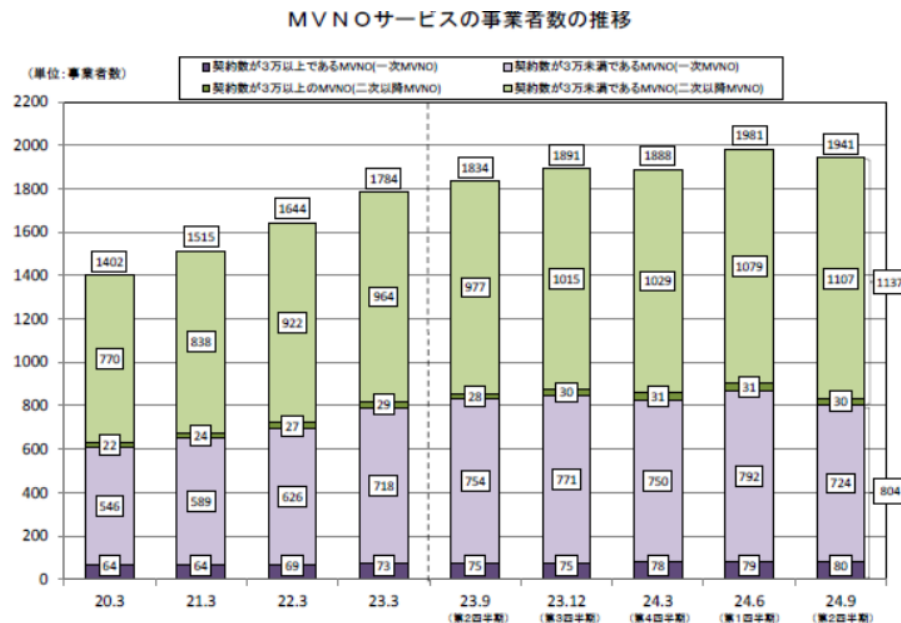
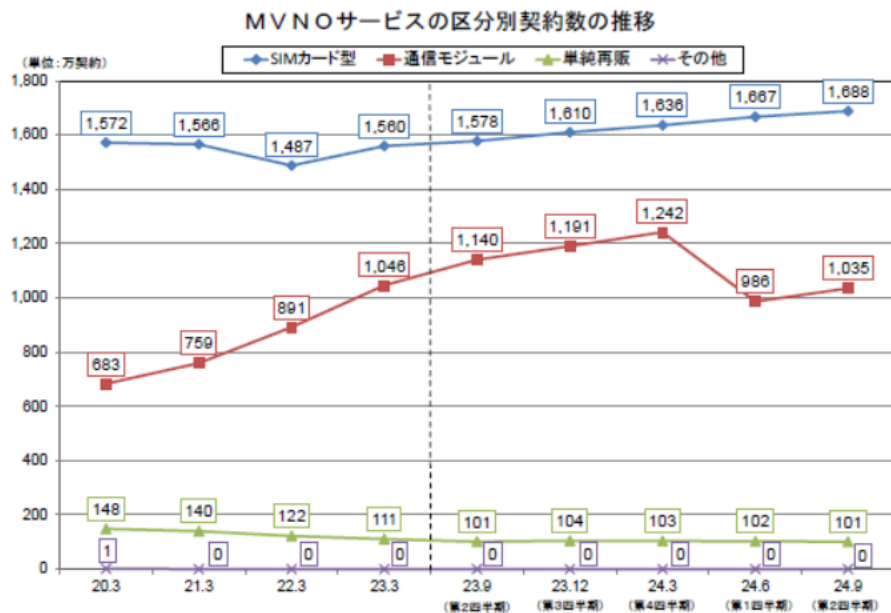


■ SaaSの浸透によりクラウドサービスの需要が増加傾向

■ アプリックスが提供するクラウドサービスについても市場自体の成長に伴う加速を見込む

MVNOサービス全体の契約者数や事業者数は横ばい、飽和状態となる中、大手キャリアによる相次ぐ格安プランの発表により、格安ケータイ分野の価格競争が激化。

一方で、MVNO事業者にとって仕入原価となる通信料金が引き下げられている。



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6年度第2四半期（9月末））別紙」より

自社ブランドでの格安ケータイ販売のみではなく他社へのMVNEサービスの提供やデータ通信サービスの提供などを通じてシェアの拡大を目指す

クラウドやモビリティ、ビッグデータのなどのIT技術を活用して、新製品や新サービスなどのこれまでにない新しいビジネスモデルを創出して他社に対する競争優位性を確立する「デジタルトランスフォーメーション（DX）」の市場をターゲット市場として設定。

DXの現状と今後の見通し

「2025年の崖」問題

様々な企業でデジタル部門を設置する等の取組みが見られるが、ある程度の投資は行われるものの実際のビジネス変革には繋がっていないというのが多くの企業の現状。

⇒ このままではDXが実現できないのみでなく、2025年以降**最大12兆円/年（現在の約3倍）の経済損失（※）**が生じる可能性。

※経済産業省 デジタルトランスフォーメーションに向けた研究会「DXレポート～ITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開～」より引用



このような状況を解決するため、経済産業省では以下の「DX実現シナリオ」を掲げ、より積極的にDXを推進していく方針。

DX実現シナリオ

2025年までの間に、複雑化・ブラックボックス化した既存システムについて、廃棄や塩漬けにするもの等を仕分けしながら、必要なものについて刷新しつつ、**DXを実現することにより、2030年実質GDP130兆円超の押し上げを実現。**

経済産業省 デジタルトランスフォーメーションに向けた研究会「DXレポート～ITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開～」より引用

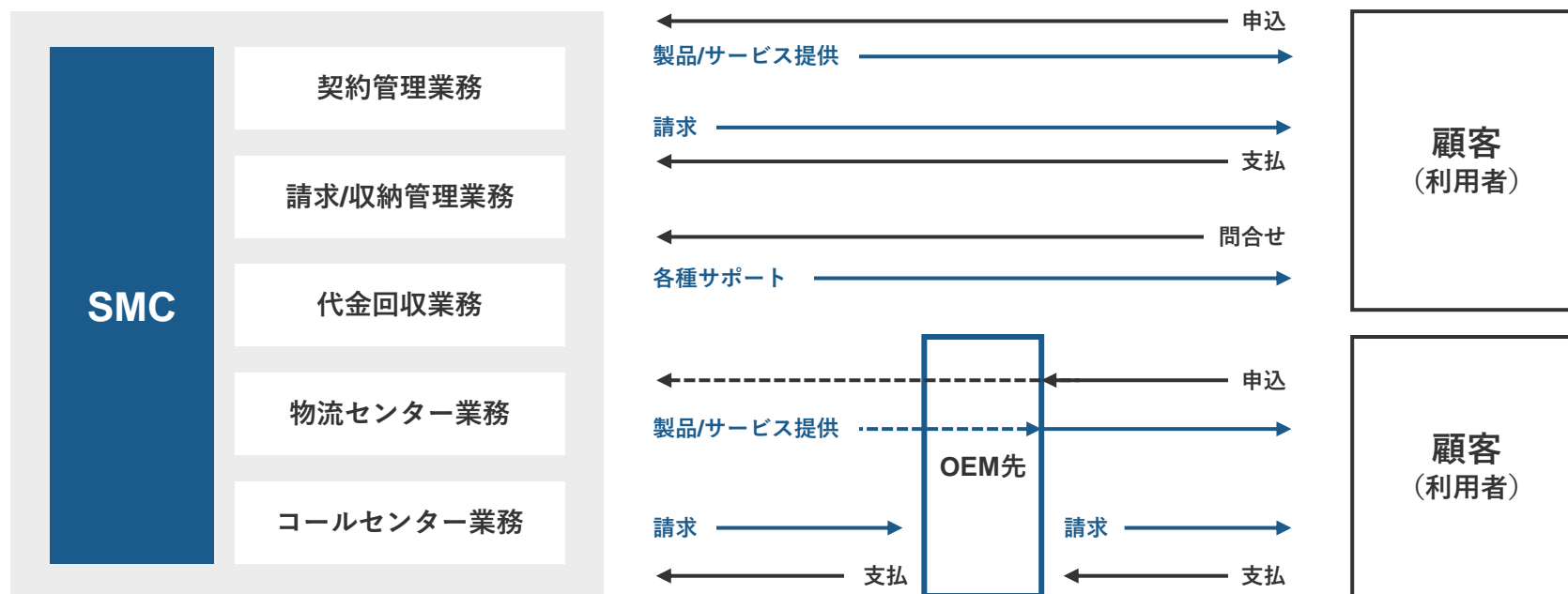
国が主導で積極的に発展を推進していくDX市場において、
アプリックスの強みを活かした顧客価値の創造にさらに注力

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。

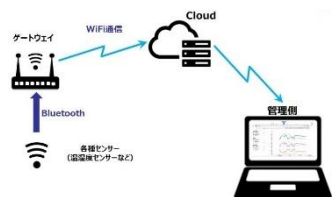
ラインナップ (一例)

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



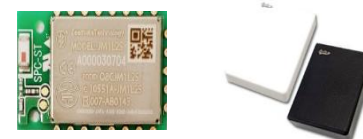
組み込みシステム向けWebブラウザ



Javaプラットフォーム



BLE製品・モジュール



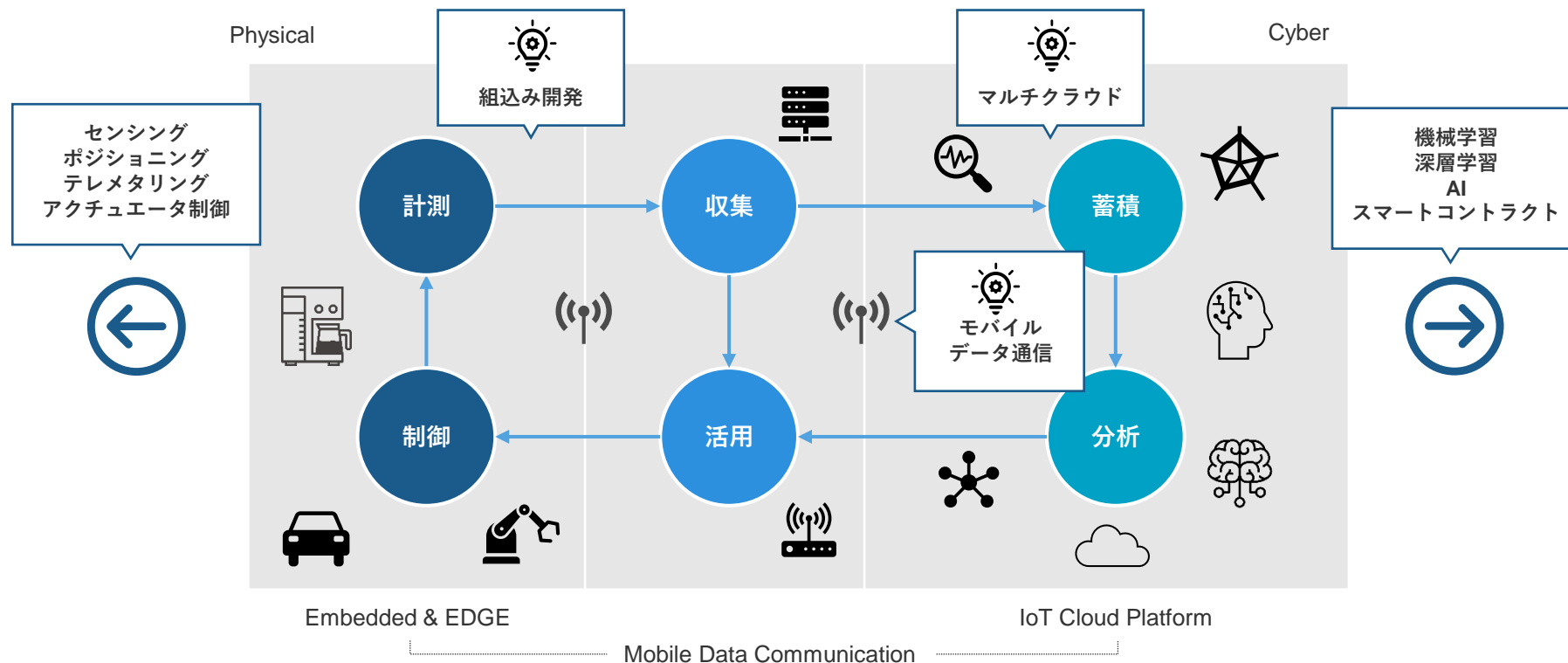
顧客向け開発実績（一例）

- ・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。



- 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

連結売上収益

3,707百万円

前年同期比

▲1.4%

(前年同期：3,761百万円)

業績予想比

▲12.5%

(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（※）

▲12.9%

(前年同期：260百万円)

業績予想比

3.6%

(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

前年（2024年）の成長戦略

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

2024年度の取り組み状況

- 通信機能付きAIドライブレコーダーについてライドシェアに特化した新サービス「AORINO for ライドシェア」の提供を開始
 - 同じく「AORINO」においてフォークリフトの安全対策を支援する「AORINO for フォークリフト」の提供を開始
 - ストック収益の増大を目的としてインターネットプロバイダ事業を営む株式会社H2をM&Aにより取得
-
- 開発受託に関して顧客のニーズや改善点の洗い出しを目的とした顧客満足度調査を継続的に実施し、開発体制の見直しや業務効率化を推進
 - 営業支援・顧客管理ツールを導入し業務効率化を推進
-
- 新規ビジネスとしてリテールメディアプラットフォーム「BRIDGE AD」を提供開始（詳細は後記「トピックス」を参照）
 - 株式会社H2の取得によりインターネットプロバイダ事業を新規事業として展開開始

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

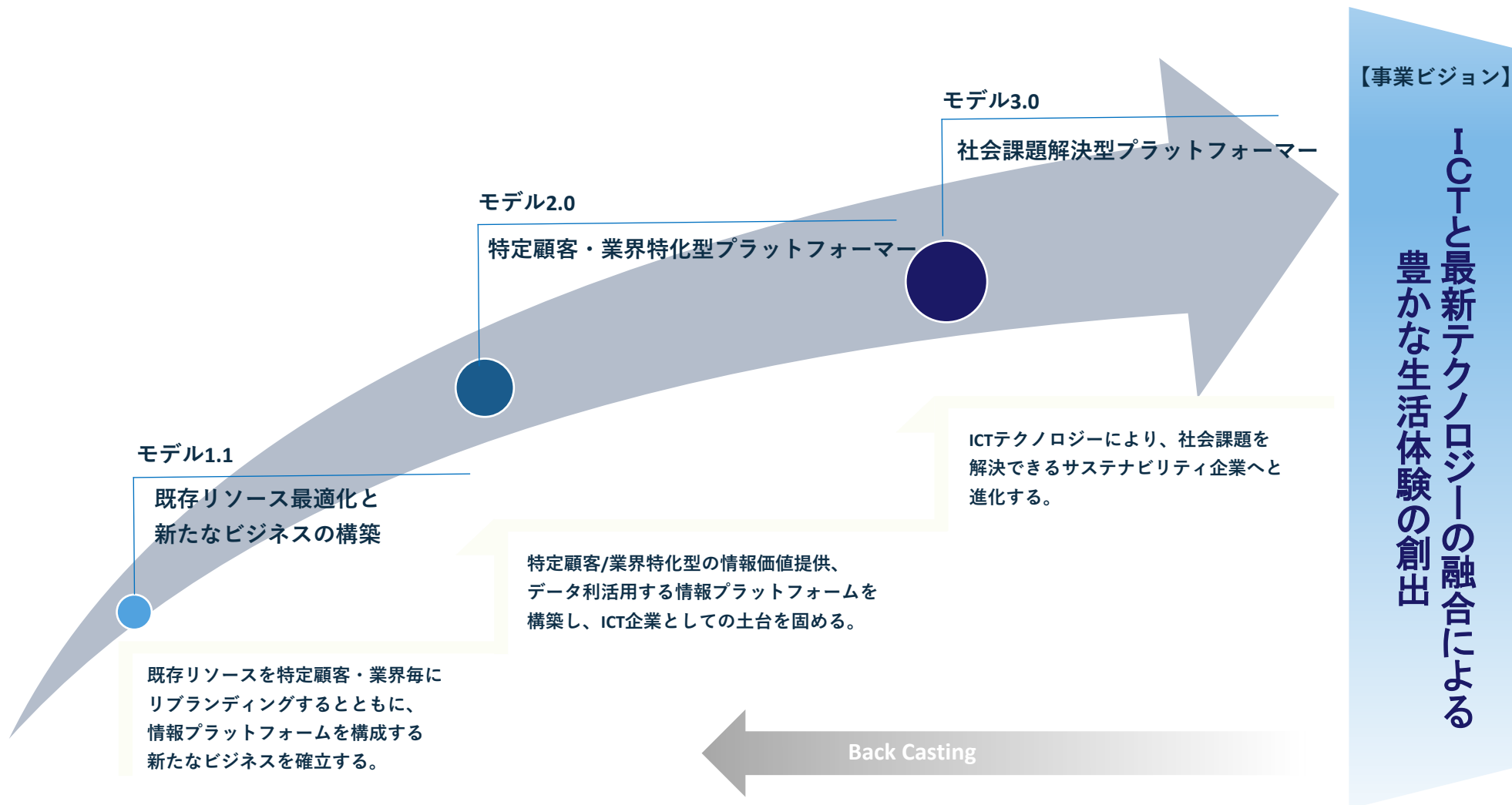
ICTと最新テクノロジーの融合による 豊かな生活体験の創出

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。

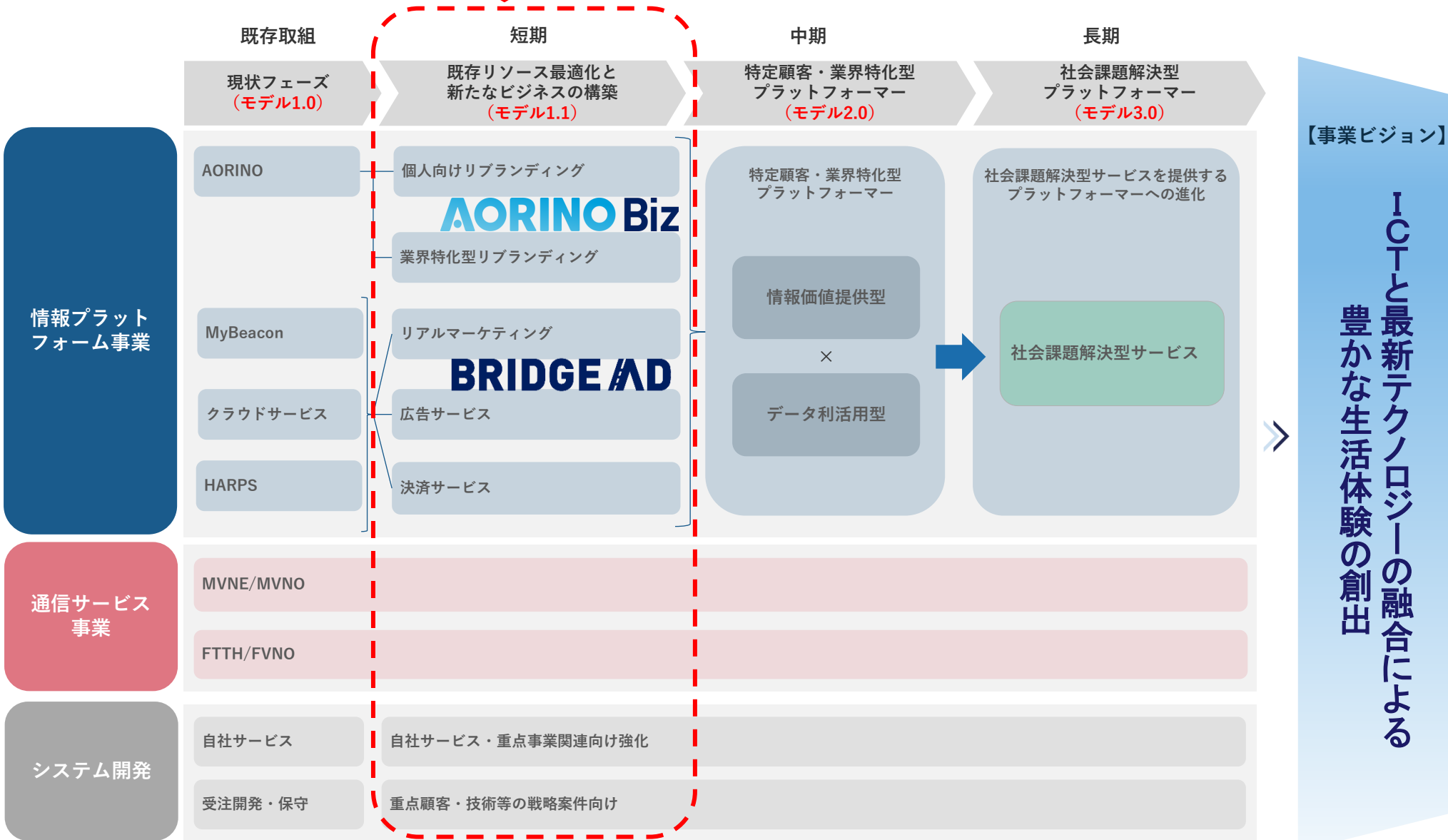
ICT（情報通信技術）の可能性と最新テクノロジーを融合させ、
日々の生活をより豊かに変革させることで、持続可能な未来への貢献を目指します。

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



<ご参考> 事業ロードマップ

現在の立ち位置



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込み

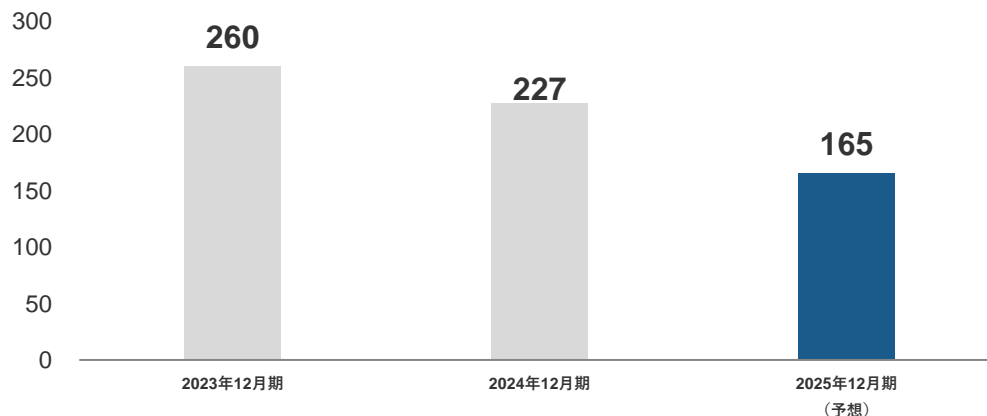
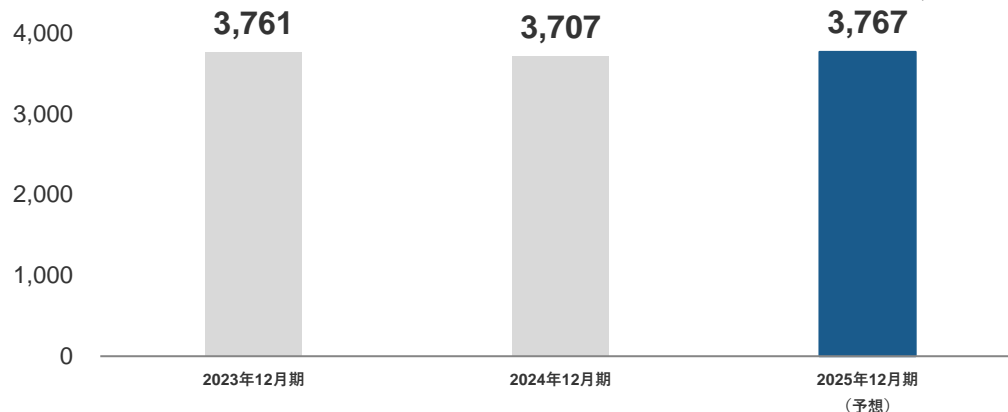
(単位：百万円)

連結売上収益

3,767百万円
(前期実績比+1.6%)

連結事業利益

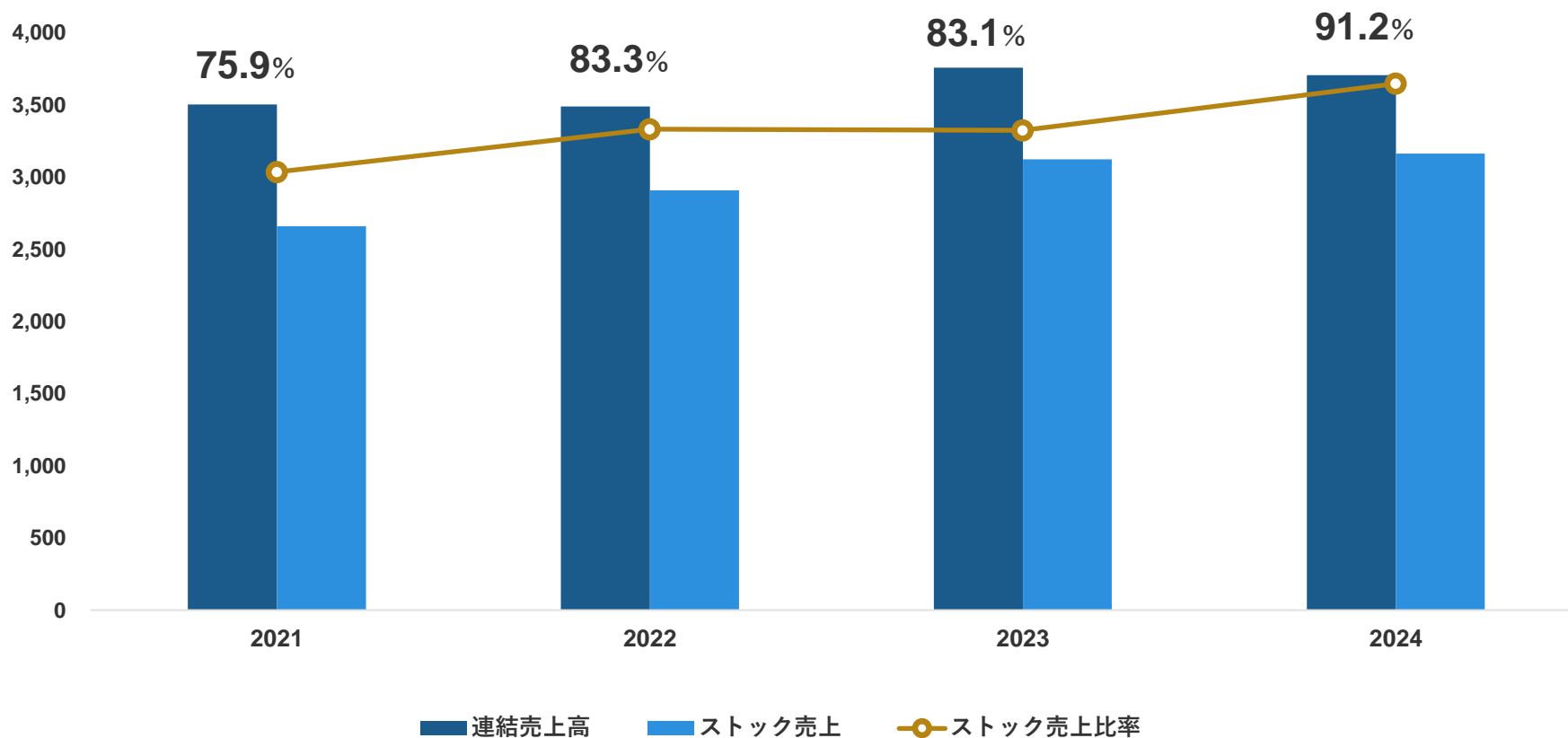
165百万円
(前期実績比▲27.3%)



ストック売上比率

目標値：80%以上

(単位：百万円)



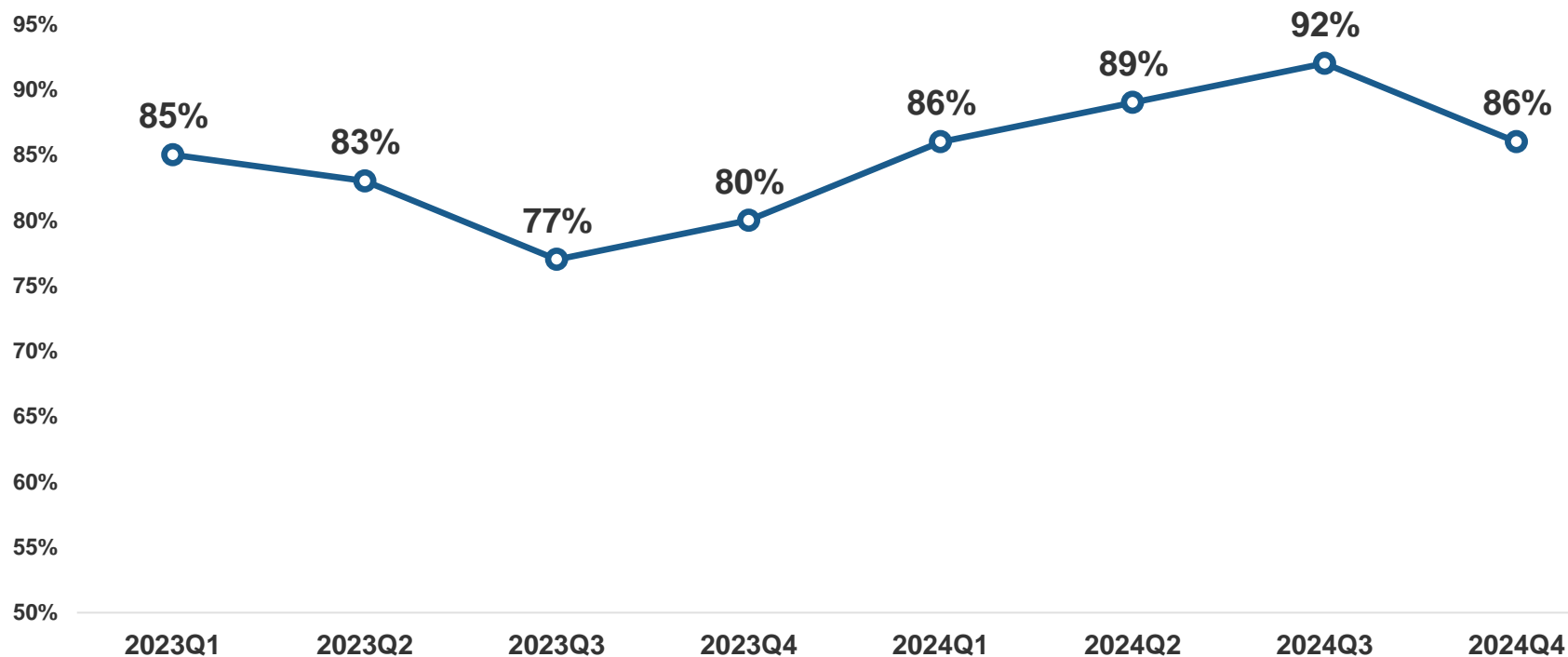
契約件数 (MVNO)

例年経営指標としていたMVNOにおける契約件数については、
P.31「2025年12月期連結業績予想 連結業績」に記載したとおり、
前年度においてMVNO/MVNE事業の主要取引先における不適切な取り扱いにより
回線の解約件数が増加するなど一時的に大きな変動が生じているため、
過去との数値において客観的な比較が困難であると判断したことから、
経営指標から除外しております。

エンジニア稼働率

目標値：**85%**

エンジニア稼働率（過去2年間実績）

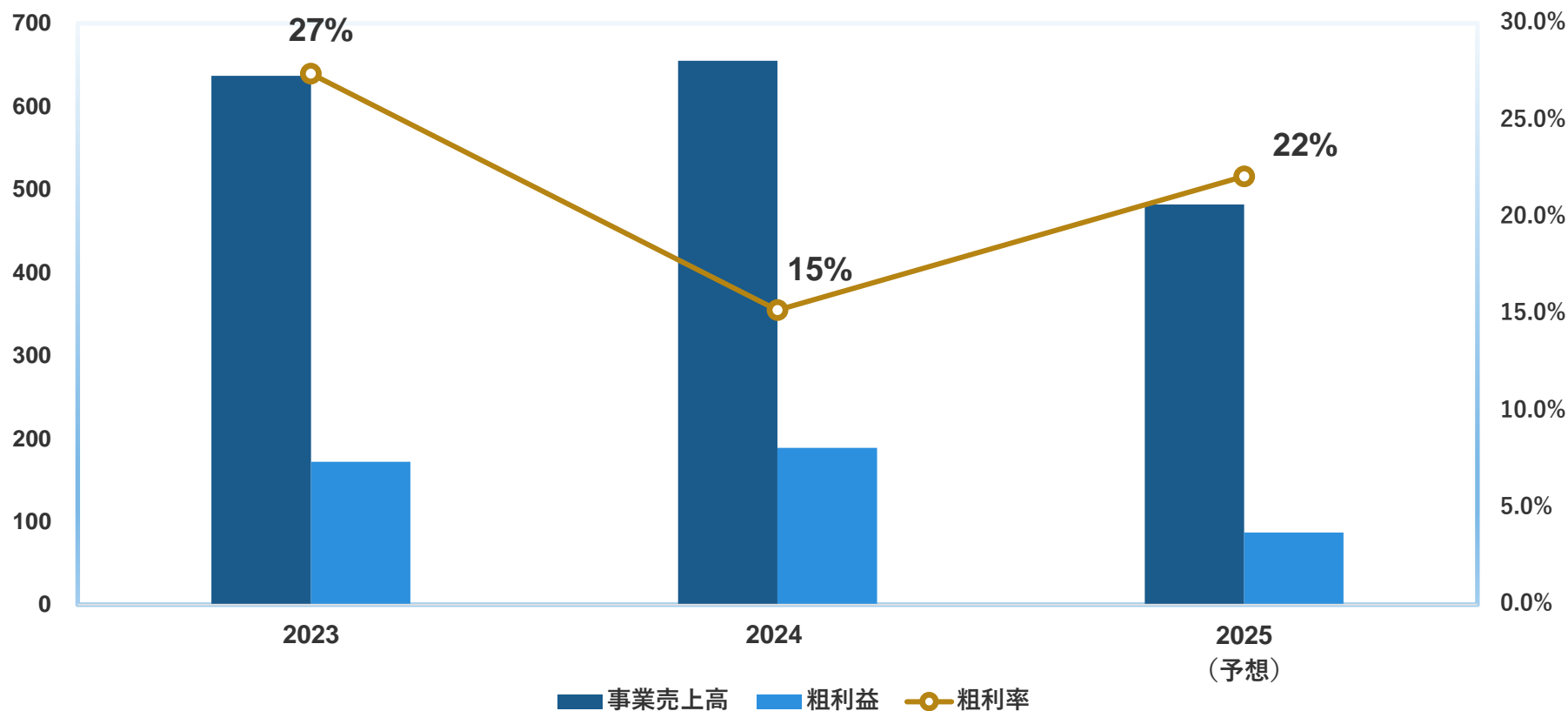


※エンジニア稼働率：売上に紐づくプロジェクトに従事するエンジニア数÷総エンジニア数

粗利率

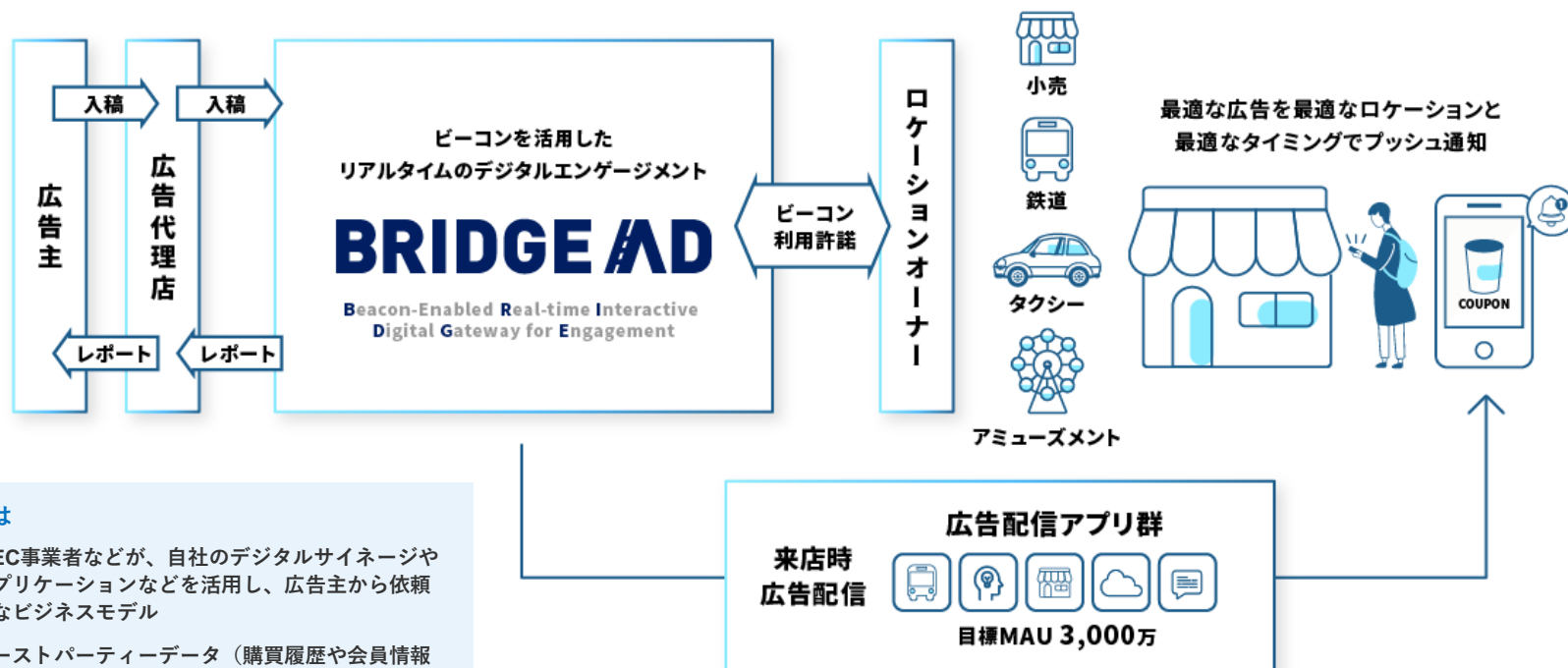
粗利率（過去2年実績+当期予想）

（単位：百万円）



「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

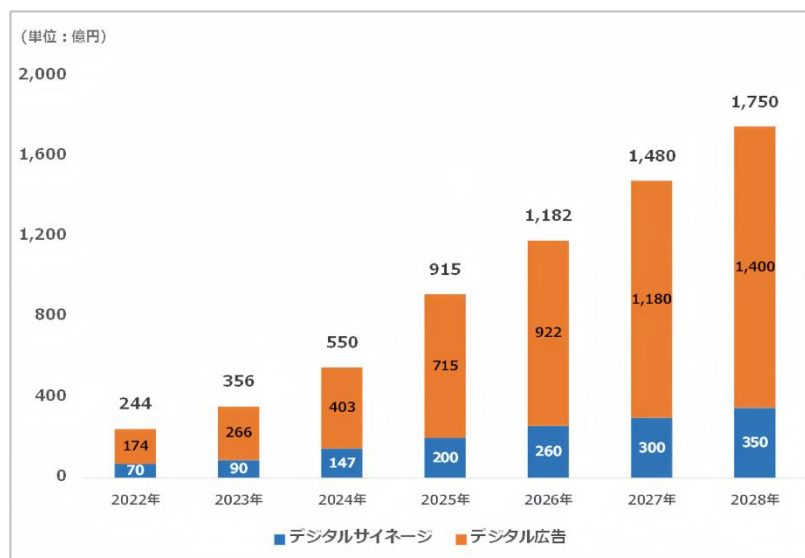
業界や企業の垣根を超えた全国規模の広告配信体制位置情報広告配信ネットワークを構築

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

本開示書類「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」で記載した内容の進捗状況の開示方針は以下のとおり。

- ✓ 開示書類「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」については年1回の開示とし、開示時期については有価証券報告書開示のタイミング（3月）を目途に開示する。
- ✓ ただし、必要に応じて四半期ごとに開示する「決算補足説明資料」にて適宜進捗状況を開示するものとする。

①特定取引先への依存リスク

リスクの内容

ストックビジネス事業においては、2023年12月期においてスターサービス株式会社1社から発生する売上高が当社連結業績売上高に占める割合は42.5%以上と上昇しており、大きく依存している状況となっていることから、将来スターサービスとの取引関係が解消された場合は、ストックビジネス事業を始めアプリックスグループの収益性を大きく低下させる可能性がある。

リスクの顕在化可能性と顕在化時期

依然として本リスクの状況は続いており、何らかの要因により取引関係が解消された場合は即時本リスクが顕在化することになるが、本開示日時点において同社とは取引関係は継続しており、関係性は良好であることから、短期的には本リスクが顕在化する可能性は低いと認識している。

リスクに対する対応策

本「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」で記載した連結グループにおける成長戦略に取り組み、自社ストックビジネスの創出等を実現することで、1社依存の状況を解消し継続的な収益安定化を図る。

②市場環境に関するリスク

リスクの内容

MVNOサービスのターゲット市場であるMVNO市場においては競争激化・飽和状態の状況であり、差別化を図ることに成功しなかった場合は、市場から淘汰されるリスクがある。

リスクの顕在化可能性と顕在化時期

MVNOサービスにおける本リスクについては、すでに格安ケータイの販売をメインとする既存のビジネスから他社へのMVNOサービスの提供（OEM）や音声・データ通信サービスの提供など競合他社とは異なる独自色のあるサービス展開を進めており、これを今後もさらに推進していくことから、本リスクの顕在化可能性は低いと考えている。

リスクに対する対応策

MVNO市場におけるリスクについては、「成長戦略及び経営指標」に記載した「販路拡大」、「ラインナップの拡充」、及び「事業承継」等の各施策を推進していくことで、契約件数の増大を図ることでストック収益を拡大することにより、他事業者との差別化を図る。

その他のリスクについては有価証券報告書「事業等のリスク」に記載した内容を参照。



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。