

2026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)

2026年5月14日

INDEX

目次

1. 2026年12月期第1四半期 連結決算概要
2. グローバルキャストとのグループ一体経営の概要
3. 2026年12月期 連結業績
4. 2026年12月期 配当予想
5. トピックス
 - ・アクアクララの会員向けポイント交換サービスのシステム開発を支援
 - ・横須賀市より「企業版ふるさと納税」による寄付に対する感謝状を受贈
 - ・メディアフォースと自治体・文教向けDX推進を目的とした協業を開始
 - ・ナーシングホーム事業の開始決定（グローバルキャスト）
 - ・愛知県警察本部より「特殊詐欺被害防止コールセンター委託業務」を受託（グローバルキャスト）
6. APPENDIX

1. 2026年12月期第1四半期 連結決算概要

—

- 連結売上収益は、MVNE/MVNOサービスの契約件数の獲得が伸び悩んだこと、またシステム開発事業の軟調な推移により前期比較で減収。
- 連結事業利益は、上記売上収益の減収要因に加えて、事業領域の拡大や人材投資・外部専門家の活用の強化、第1四半期期中に実施した株式会社グローバルキャスト（以下「グローバルキャスト」）との株式交換に伴う交換比率算定費用やその他弁護士費用などの取得関連費用を計上したことなどにより、前年実績を下回る結果に。
- グローバルキャストとのグループ一体経営の推進に注力するとともに、新規サービスの拡販・サービス拡充、地方自治体や教育機関など公共・文教分野における営業活動を強化することで業績向上に取り組む。

連結売上収益

595百万円

前年同期比

▲23.2%

(前年同期：776百万円)

連結事業利益

▲49百万円

前年同期比

—%

(前年同期：42百万円)

EBITDA

▲17百万円

前年同期86百万円

から**103**百万円減

営業キャッシュ・フロー

▲11百万円

前年同期24百万円

から**35**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
2025Q1 累計実績(A)	680	94	98	▲0	▲51
2026Q1 累計実績(B)	531	34	68	▲2	▲81
増減額 (B-A)	▲148	▲60	▲29	▲2	▲29
増減率 (%)	▲21.8%	▲63.5%	▲29.9%	—	▲57.4%

※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

- 売上収益および事業利益は、上述のMVNE/MVNOサービスにおける契約獲得件数が軟調に推移したことを主な要因として、前期実績を下回る。一方で、本年1月に発足した「統合ソリューション営業部」を中心に、新規の回線卸先の開拓は順調に進捗しており、足元では契約回線数の積み上げが加速。今後は、これらの取り組みによる収益貢献を着実に拡大させることで、通期利益予算の達成を目指していく。
- 「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の検討が進行中。また前年11月に「BRIDGE AD」の新ラインナップとして提供を開始した「BA Boost」や「BA Insight」について引き合いが増加中。これら新規引き合いを着実に獲得していくとともに、BAシリーズを活用した仕掛けも提案していく。

システム開発事業

- 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、収益性の高いBeacon販売が前年同期と比べて減少したこと等により、システム開発事業の売上収益と事業利益は前年同期と比較していずれも下回る
- 新たに地方自治体や教育機関など公共・文教分野向け営業部門を新設。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

ストックビジネス事業

- 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

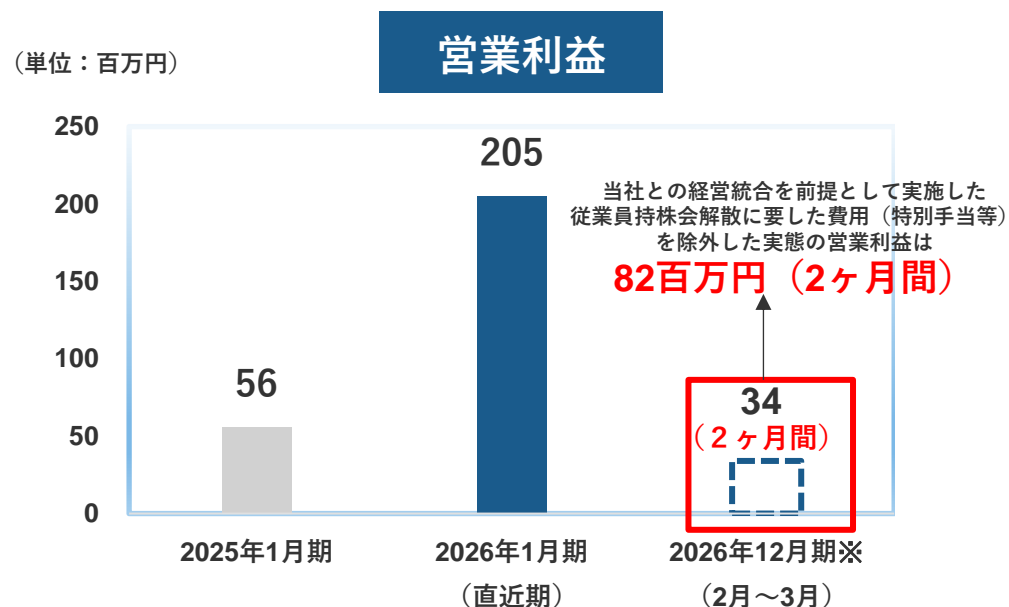
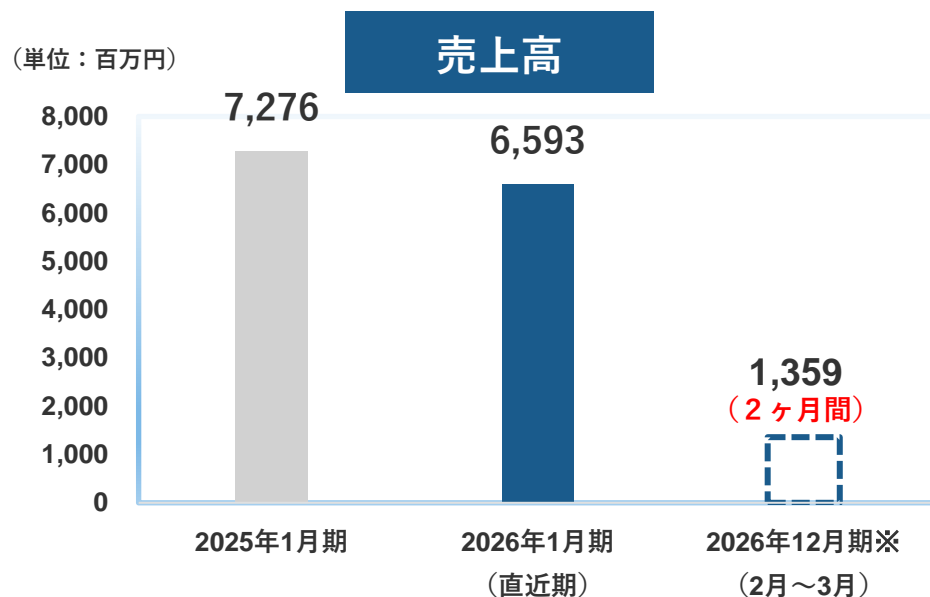
システム開発事業

- 新規にMVNOサービス提供を開始する企業向けのMVNO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
- アクアクララの会員向けポイント交換サービスシステム開発支援、また会員専用WEBサービス改修実施
- 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
- スマート保安機器温度モニタリングシステム開発
- 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

(単位：百万円)	2025年12月期第1四半期	2026年12月期第1四半期	増減額	増減率
売上収益	776	595	▲180	▲23.2%
営業費用	733	645	▲87	▲11.9%
事業利益	42	▲49	▲92	—
EBITDA	86	▲17	▲103	—
営業利益	47	▲32	▲80	—
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	35	▲35	▲70	—

- 統合型マーケティング事業領域と自社開発のSX/GX/DXソリューションを提供するソリューション事業領域の2つの事業領域を持つ「セールスバンク事業」、ICT・プログラミング教室運営やオンライン教育関連アプリの提供などを行う「ライフバリュー事業」の2事業を展開
- 直近期である2026年1月期はクライアントの多様化・業務領域の拡大と行政入札の案件増加に加え、収益性の向上を目的とした事業部門体制の見直しや不採算ビジネスの終了などで経営の効率化・合理化に取り組んだ結果、売上高は前年対比で下回ったものの営業利益を始め各利益が大幅に増加
- 当期は前期までの取り組みによってさらに強化された経営基盤をベースとしてビジネス活動にドライブをかけていくことで売上高の増加とさらなる収益性の向上に積極的に取り組む。

通期業績（過去2年） + 進行期（2ヶ月間※）の業績概要（単体）



※ グローバルキャストは1月決算会社だったが本年4月1日より当社子会社となったことに伴い基準日を当社同様に12月に変更したため、基準日変更前の期末日翌日2月1日から基準日変更後の第2四半期期初日前日である3月31日までの2ヶ月間の数値を掲載している。

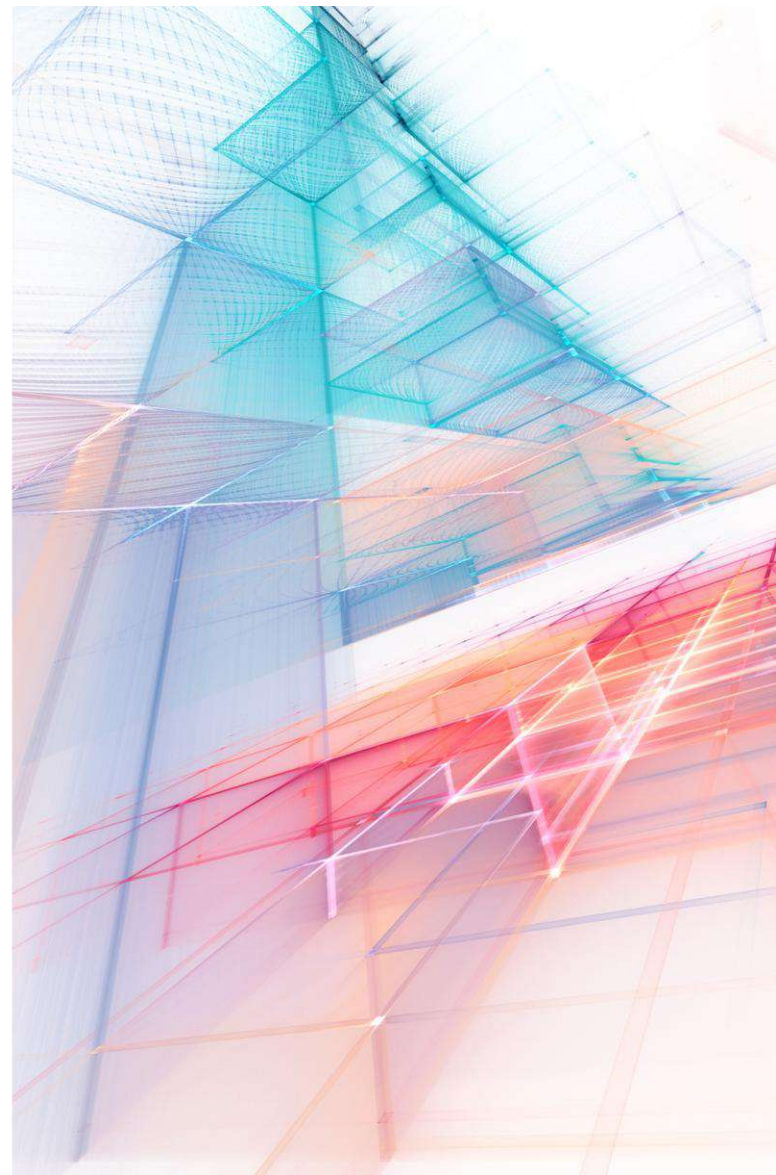
2. グローバルキャストとの グループ一体経営の概要

—

アプリックスグループとグローバルキャストは、 2026年4月1日より新たな企業グループとして始動しました。

本統合により、アプリックスの開発力・サービス提供力と
グローバルキャストの販売力を融合し、事業スケールの
加速的な拡大と収益構造の高度化を同時に実現して参ります。

将来的にはホールディングス体制への移行を視野に入れ単一事業の成長に依存しない、
複層的かつ持続的な成長基盤の構築を目指してまいります。



OUR VALUE グループが社会にもたらす価値



DEVELOPMENT

開発インフラ
サービスを「つくる」ための基盤

AI・DX時代に新たな価値の創造と推進を
ワンストップで実行できるグループ体制



SALES&OPERATION

BPOインフラ
サービスを「届ける」ための基

盤



TELECOMMUNICATION

通信インフラ
サービスを「つなぐ」ための基盤

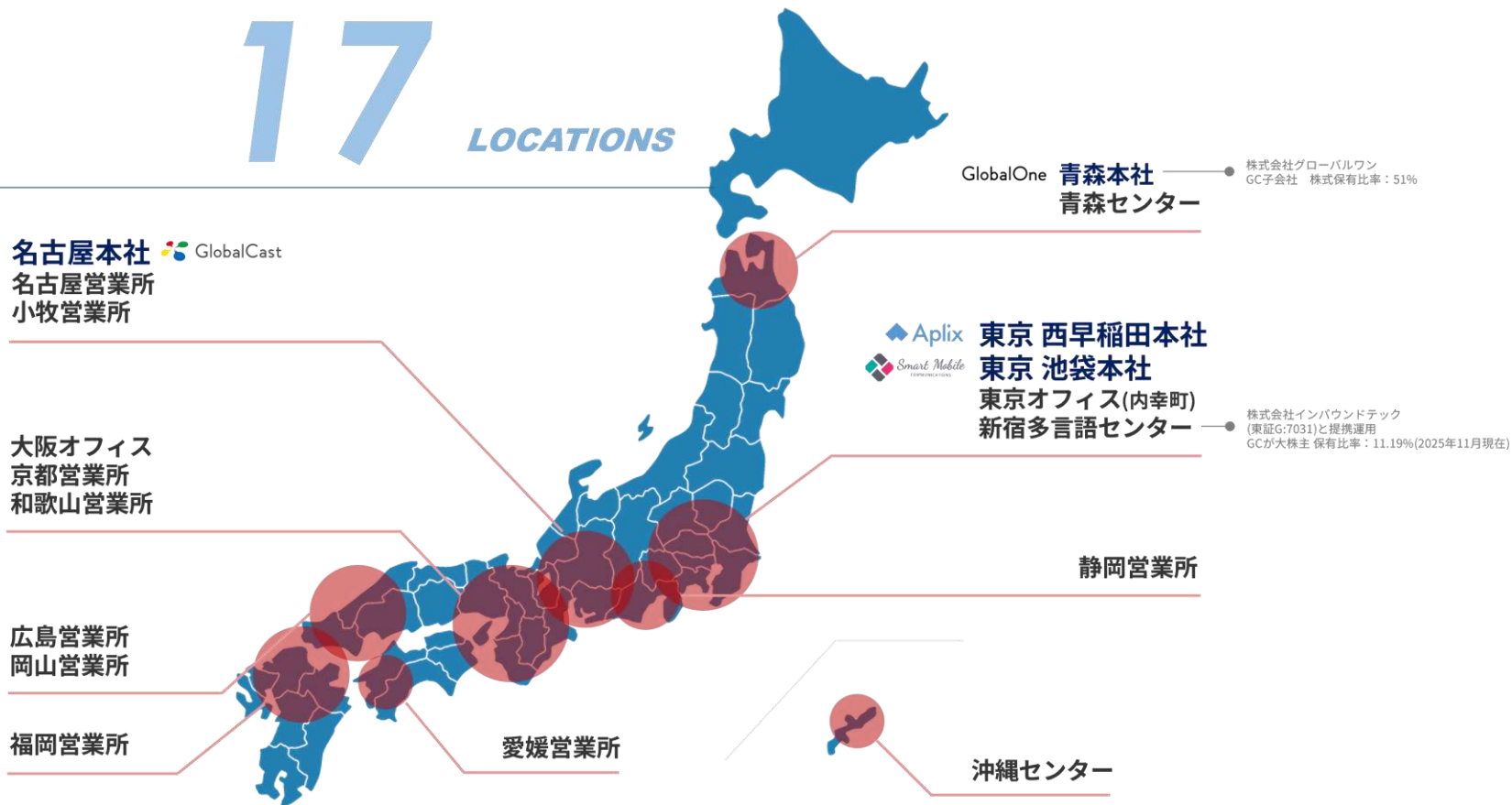
HQ&BRANCH LOCATION

グループ拠点展開

事業拠点

17

LOCATIONS



OUR CAPABILITY&BRAND

提供機能と自社ブランド群

提供機能・ブランド OUR CAPABILITY



組み込み&エッジからクラウドまでワンストップで開発

- ✓ iOS/Android/スマートフォンアプリ開発
- ✓ ファームウェア開発、デバイスドライバー開発
- ✓ 各種OS向けアプリケーション開発
- ✓ ハードウェア開発（回路設計、基板設計など）
- ✓ クラウド開発（GCP/ AWS/ Azure）
- ✓ 組み込みソフトウェア開発、FPGA開発

自社
ブランド



BRIDGE AD BA Boost BA Insight BA Delivery



プロフィット創出のためのセールス支援を軸とした総合BPO LTV・ARPU向上のためのアップセルやAIを活用した効率化も

マルチチャネル ワンストップ LTVソリューション AI-BPO

- ✓ 訪問・対面型からテレマ、インサイドセールス、ウェブマーケティングなどマルチチャネルに対応
- ✓ 1000社を超えるセールスパートナー網を保有し、CXやバックオフィスなどのBPOも包括的に対応が可能
- ✓ 開拓営業だけでなく、既存リストへのアップセル・クロスセル、サブスク提供によるLTV・ARPU向上や、AIを活用したセールスパフォーマンスの向上や、BPOのオートメーションを実現

その他
業



Heartfull Cast



モバイルサービスを最速で立ち上げ可能なイネイブラーノウハウ

MVNOにおけるホワイトラベル(OEM)提供から、Powered byモデルによるリブランドなどプラットフォームに合わせた最適なモバイル通信サービス運営モデルを支援可能

自社
ブランド



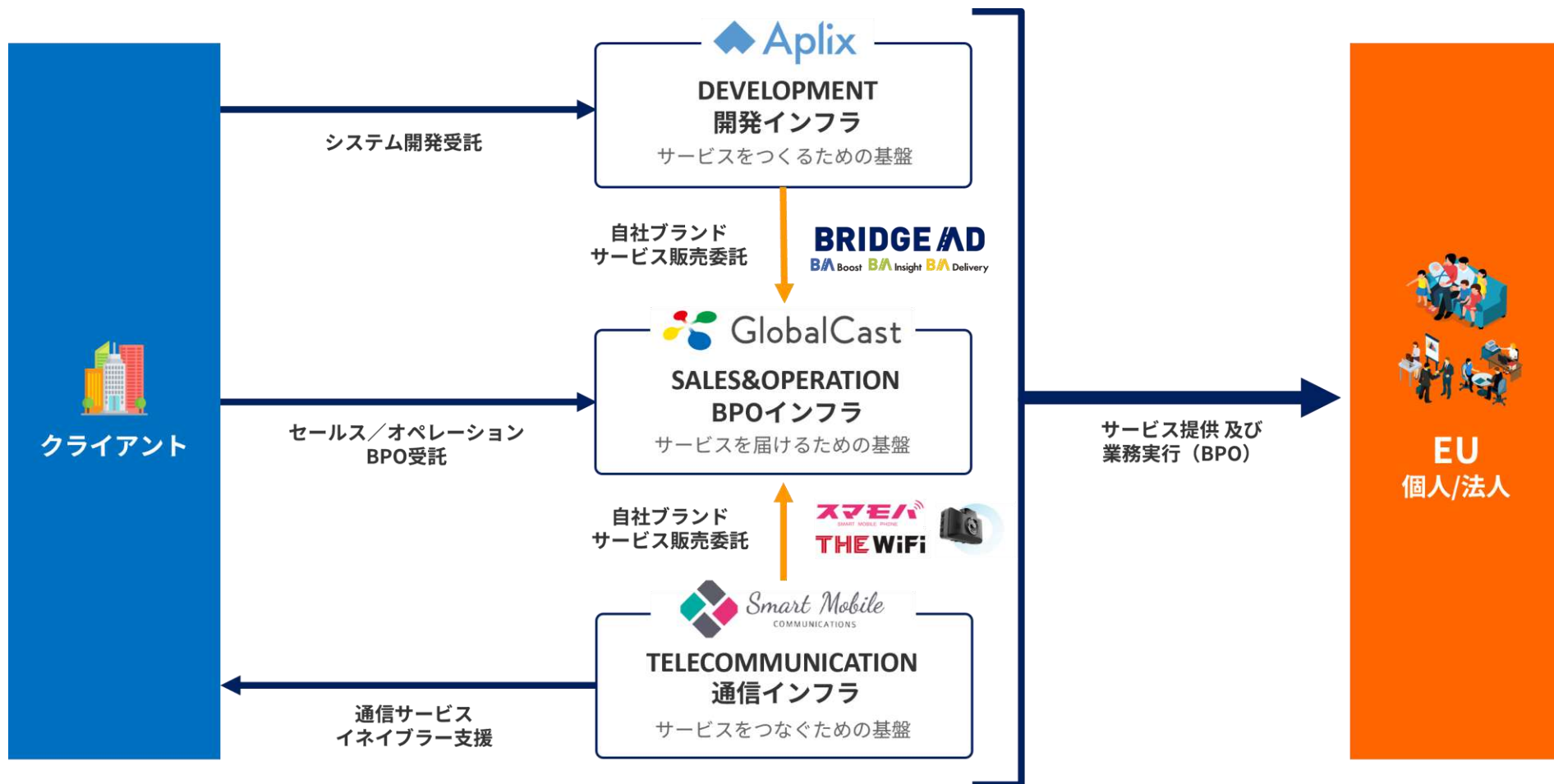
THE WiFi

AORINO
FUUDA



BUSINESS OVERVIEW

事業概観・ビジネスモデル



BUSINESS OVERVIEW

事業概観・ビジネスモデル

- 会員基盤をお持ちの企業様へ

ARPU・LTV向上を実現する「アドオンサービス群」と「実行支援」を、アプリックスグループがワンストップで提供します



会員基盤をお持ちの企業様

📄 既存会員リストを保有

- ✓ 通信会社・MVNO
- ✓ EC・小売・流通
- ✓ 保険・金融・共済
- ✓ 自治体・組合・団体

目指すゴール

ARPU向上 (客単価UP)

LTV向上(解約防止・長期継続)

収益最大化

ADD-ON SERVICES / ARPUを積み上げるアドオン商材ラインナップ (組み合わせ自由)

 <p>MVNE 格安SIM・通信</p> <p>自社ブランドのモバイル通信を低コストで運営</p>	 <p>FVNO 固定通信</p> <p>光回線等の固定通信サービスを自社ブランドで展開</p>	 <p>モバイルWiFi</p> <p>据え置き・モバイルWiFiを自社ブランドで提供</p>	 <p>蓄電池 エネルギー</p> <p>蓄電池・太陽光で生活インフラを囲い込む</p>	 <p>補償 サブスク保険</p> <p>端末・家電・住宅設備補償をサブスク解約防止に直結</p>
--	--	---	--	---

SUPPORT / 販売・推進・開発もグループ内で完結

 <p>セールスバンク AI-BPO</p> <p>全国1,000社超のパートナー網+AI-BPOで会員獲得・アップセル・解約防止を代行</p>	 <p>LTVソリューション</p> <p>既存・休眠会員へのクロスセルアップセル施策を体系的に実施 ARPU継続向上を実現</p>	 <p>システム開発</p> <p>会員管理・アプリ・API連携など必要なシステムをフルスタックで受託開発</p>
--	--	---

アドオン商材から最適な組み合わせを選択 x 営業・開発もグループで完結 ARPU向上・LTV最大化をワンストップで支援

3. 2026年12月期連結業績予想

—

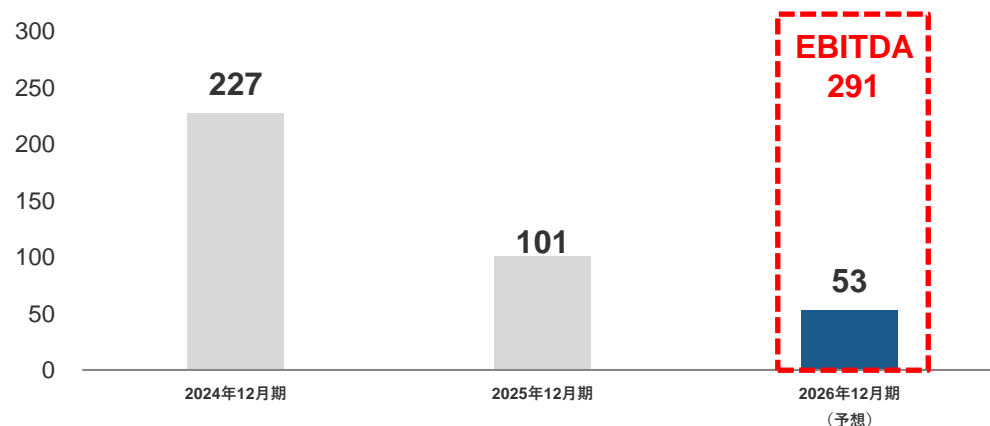
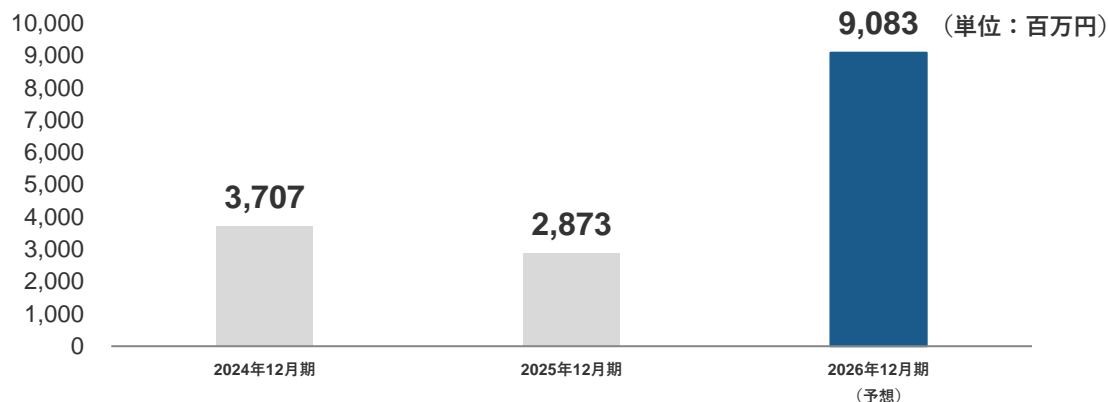
- 売上収益についてはグローバルキャスト子会社化により前年実績対比で大幅に増加見込み
- 事業利益についてはグローバルキャストの営業利益が199百万円と大きく寄与する見込みだが、グローバルキャスト子会社化に伴い発生見込の顧客関連資産償却費105百万円に加えて、取得関連費用57百万円の計上などにより53百万円（実態の事業利益であるEBITDAは291百万円）となる見込み
- 本連結業績予想値は保守的な計画に基づくものであり、グローバルキャストとのシナジー効果は考慮していない。計画値を上回る着地となるよう積極的にグローバルキャストとのグループ一体経営を進めていく

連結売上収益

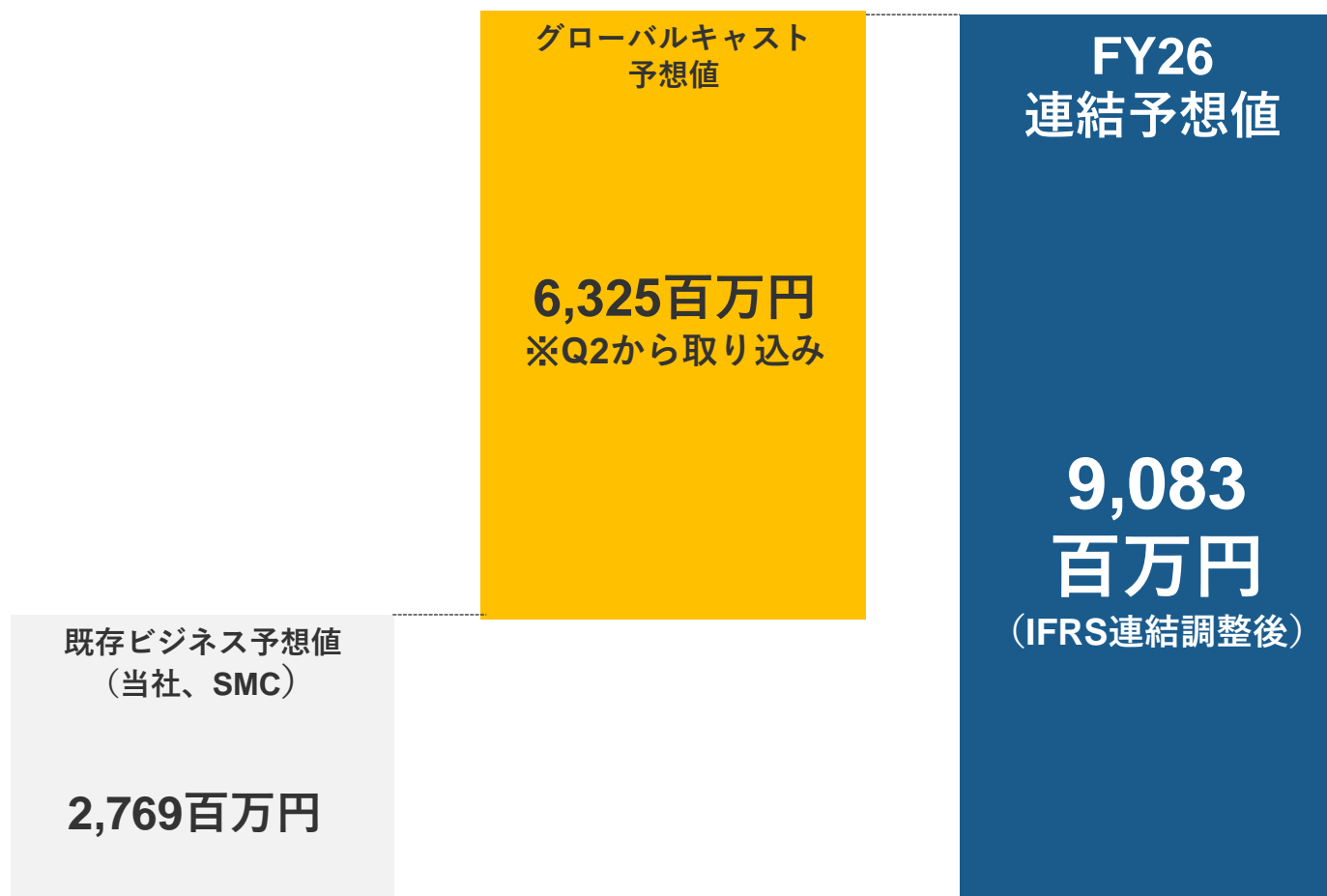
9,083百万円
(前期実績比216.0%)

連結事業利益

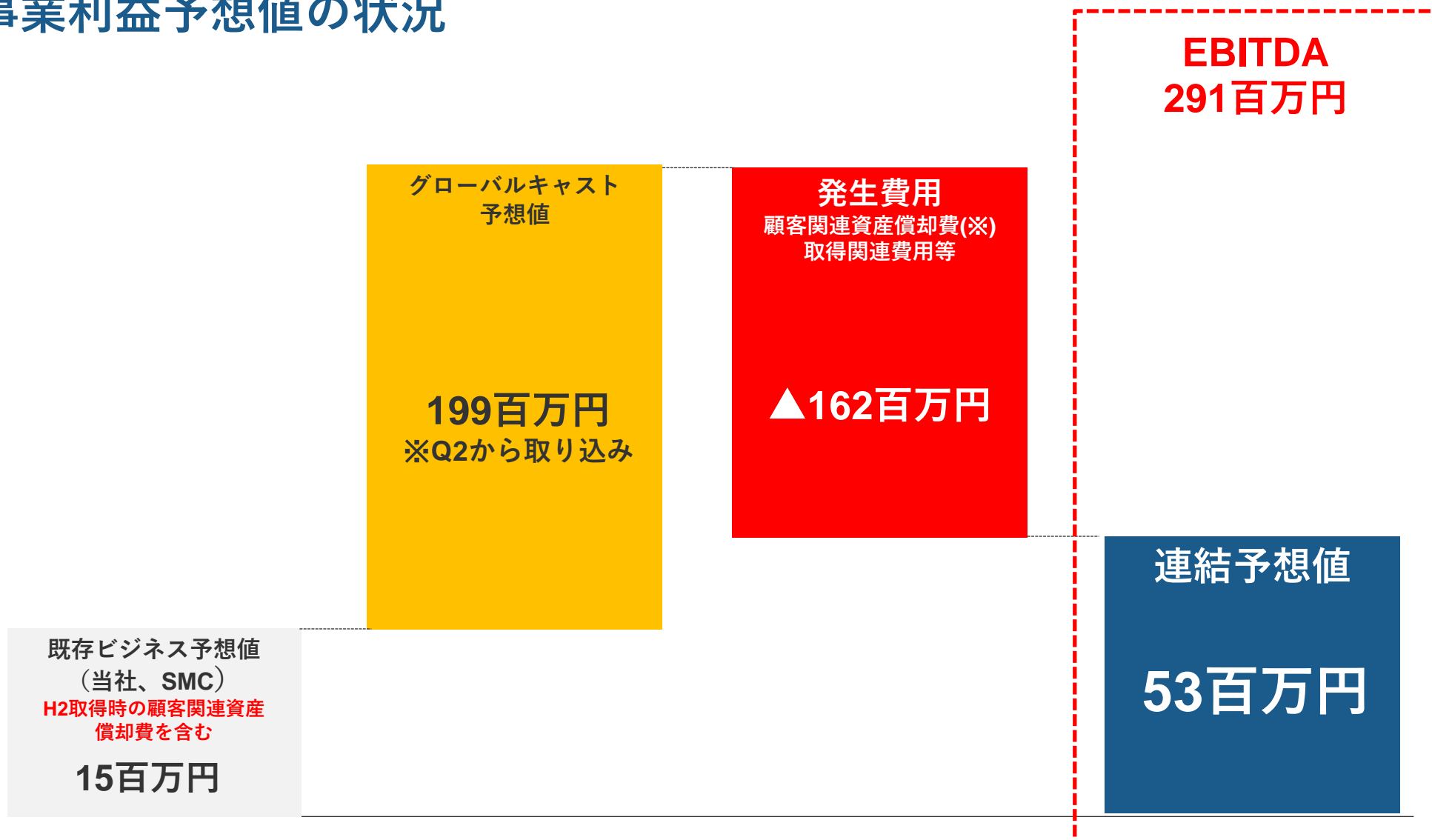
53百万円
(前期実績比▲47.8%)



売上収益予想値の状況



事業利益予想値の状況



(注) PPAはあくまで仮算定であり確定値ではないため、今後の確定手続きの結果により業績予想の数値が変動する可能性があります。

4. 2026年12月期配当予想

—

2026年12月期配当予想（期末）

	前期実績 (2025年12月期)	当期予想 (2026年12月期)
1株当たり配当金	3.5円	2.0円

- 当社は配当性向の目安水準を「30%」とする方針
- この方針に対し、**初配**の2024年12月期は1株当たり3.5円（最終利益157百万円、配当総額76百万円）、2025年12月期も1株当たり3.5円（最終利益▲137百万円、配当総額76百万円）と**配当性向30%を上回る水準での配当を継続**
- 当期は「2. 2026年12月期連結業績予想」に記載のとおり**前年より減益となる見込み**であり、本年4月に実施した株式交換により新たに約2,100万株（**希薄化率約100%**）を**新規発行**

こうした状況においても株主の皆様への継続的な利益還元を重視し、配当性向30%の適用により1株当たり配当金が大幅に低下する可能性を考慮したうえで、希薄化率の影響を踏まえつつ配当支払総額を前期並みに維持し、配当可能な範囲内で増額した結果、**1株当たり年間配当金を2.0円に決定**

5.トピックス

—

- アクアクララの新サービスである会員向けポイント交換サービス「アクアクララリワードプログラム」を開発支援
- 「アクアクララリワードプログラム」の稼働には既存のアクアクララ基幹システムである「アクアクララセレクト」や「マイアクア」など複数のシステムを連携する必要があり、それに伴い会員向けWEBサービス「マイアクア」の改修についても実施



※本件の詳細は[こちらのプレスリリース](#)をご覧ください。

- 横須賀市より2026年4月10日（金）に行った横須賀市に対する「企業版ふるさと納税」による寄付に対して感謝状を受贈
- 横須賀市の教育改革推進の取り組みに賛同。特に、不登校支援や子どもデータ連携など、テクノロジーの力で一人一人の子どもに寄り添った教育環境の実現に貢献したいと考えています。

感謝状贈呈式の様子



左：当社代表 倉林、右：上地 横須賀市長

■ 「企業版ふるさと納税」とは

国が認定した地方公共団体の地方創生プロジェクトに対し、企業が寄付を行った場合に、法人関係税から税額控除される仕組みです。2020年度の税制改正により、最大で寄付額の約9割に相当する法人税等の軽減効果が得られるようになり、企業にとっては実質的な負担を抑えながら、SDGs（持続可能な開発目標）の達成や社会貢献活動を推進できる制度として注目されています。

※本件の詳細は横須賀市が2026年5月13日に公表した[こちらのプレスリリース](#)をご覧ください。

- データ連携分野などデータマネジメントソリューション領域において豊富な導入実績を有する株式会社メディアフォース（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：加藤健吾、以下「メディアフォース」）と、自治体・文教向けDX推進を目的とした協業を開始

概要

- アプリックスでは昨年10月には、官公庁に従事した経験や豊富な見識を有する人材を執行役員兼 営業部長として新たに採用するなど、今後国や地方自治体などの公共分野においてもDX事業を強化する方針
- データマネジメントコンサルティングやデータ連携基盤の構築などデータマネジメントソリューションを強みとするメディアフォースとの協業を通して自治体・文教向けのDX事業を加速化していく予定
- 今回の協業では、アプリックスの公共領域における営業力や提案力、メディアフォースの高度な技術力とデータ連携の豊富なノウハウを組み合わせることで、より付加価値の高いDX支援を提供していく

※本件の詳細は[こちらのプレスリリース](#)をご覧ください。

グローバルキャストの「ライフバリュー事業」の拡充などを目的として、新たな事業として「ナーシングホーム事業」を開始することを決定



※ナーシングホーム事業の自社ブランド「ハートフルキャスト」公式ロゴ

特徴

- 24時間体制で看護師が常駐し、医療依存度の高い高齢者等に医療的ケアと生活支援介護を提供する住居型有料老人ホーム「ナーシングホーム」をグローバルキャストが運営事業者として運営
- 収益性については、入居費や管理費と併せて、通常の介護者施設とは異なり医療サービスを提供するナーシングホームの特性上発生する介護保険や医療保険等の保険料が発生するビジネスモデル
- 正式開始時期は本年6月末。ただし、本事業の最初の施設となる三重県桑名市の「ハートフルキャスト桑名」 (<https://heartfull-cast.com/>) において、5月8日よりプレオープンの形で段階的に入居を開始
- グローバルキャストが有するマーケティング・集客ノウハウ、また医療法人、介護事業者に対する人材採用支援スキームを駆使して本事業を収益の柱とするべき積極的に推進していく
- これらを踏まえて当期における売上は約230百万円を見込む

※本件の詳細はグローバルキャストのこちらのプレスリリースをご覧ください。

グローバルキャストがコールセンター運営の実績、オートコール技術や高度な情報セキュリティ体制が評価され、愛知県警察本部より「令和8年度 特殊詐欺被害防止コールセンター委託業務」を受託



グローバルキャスト本社会議室で行われた開所式の様子

概要

- 近年増加傾向にある「オレオレ詐欺」や「還付金詐欺」などの特殊詐欺に対して愛知の県民や金融機関などに対して能動的に情報発信を行うことで特殊詐欺被害の抑止を図ることを目的とした「特殊詐欺被害防止コールセンター」の委託業務を愛知県警より受託
- 本委託業務は「1. オートコールによる緊急広報」、「2. 押収名簿に基づく個別啓発」、「防犯実態調査」の3つを柱として構成。またグローバルキャストは「国内専用のクローズド環境によるコールセンター運営」、「ICカード等による厳格な入退室管理」「個人情報保護に配慮した情報管理体制（電子機器持込制限等）」、「専任責任者による運用および警察との連携体制」を構築

※本件の詳細は[グローバルキャストのこちらのプレスリリース](#)をご覧ください。

6. 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	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	339名（連結） 【2026年4月1日現在、パート・アルバイト含む】
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） 株式会社グローバルキャスト



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



取締役
川口 英幸

19歳で起業し数多くの実業を手掛けた後、34歳で株式会社グローバルキャストを創業。セールスやマーケティングなど企業のコア業務を支援するBPO事業を全国へ展開し、並行して様々な新規事業を立ち上げながら組織拡大を実現。当社グループの相互シナジーを最大化し、保有ソリューションや開発力を多面的に普及・提供させるため、2026年当社へ参画。

株式会社グローバルキャスト 代表取締役社長 兼任



取締役
神谷 和幸

大手開発ベンダー傘下のBPO企業やIT／ウェブ関連の企業にて運用や企画・制作に携わった後に2011年にグローバルキャストへ入社。ウェブ関連の部署から新規事業の構築部門長、システム開発子会社の取締役、経営企画部門長を歴任。2026年アプリックスに参画し、グループシナジーの発現に向け全方位的な戦略設計、企画、運用調整を担う。

株式会社グローバルキャスト 成長戦略グループ 執行役員 兼任

取締役 高垣 浩一

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

監査役（非常勤） 望月 明人

社外監査役 山田 奨

社外監査役 坂口 禎彦



社名	株式会社アプリックス (東証GRT:3727)	株式会社グローバルキャスト	スマートモバイルコミュニケーションズ株式会社
設立	1986年2月22日	2008年2月20日	2007年2月13日
事業内容	ストックビジネス事業 システム開発事業	セールスバンク事業 ライフバリュー事業	電気通信事業法に定める電気通信事業 情報処理サービス業ならびに情報提供サービス業 MVNO事業
所在地	〒169-0051 東京都新宿区西早稲田二丁目20番9号	〒453-6114 愛知県名古屋市中村区平池町4-60-12 グローバルゲート 14F	〒171-0022 東京都豊島区南池袋1-16-15 ダイヤゲート池袋
従業員数	43名	286名	10名
<small>(パート・アルバイト含む)</small>			
資本金	66百万円	100百万円	10百万円
役員構成	代表取締役社長：倉林 聡子 取締役：鳥越 洋輔 取締役：川口 英幸 取締役：神谷 和幸 非常勤・社外取締役：3名 常勤監査役・社外監査役：4名	代表取締役社長：川口 英幸 専務取締役：森本 達也 取締役：西 泰範 取締役：上原 純平 取締役：林 直人 取締役：倉林 聡子 非常勤・社外取締役：2名 常勤監査役・非常勤監査役：2名	代表取締役社長：鳥越 洋輔 取締役：倉林 聡子 取締役：岩井 俊輔 取締役：藤田 雄介 監査役：1名

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。

事業ビジョン

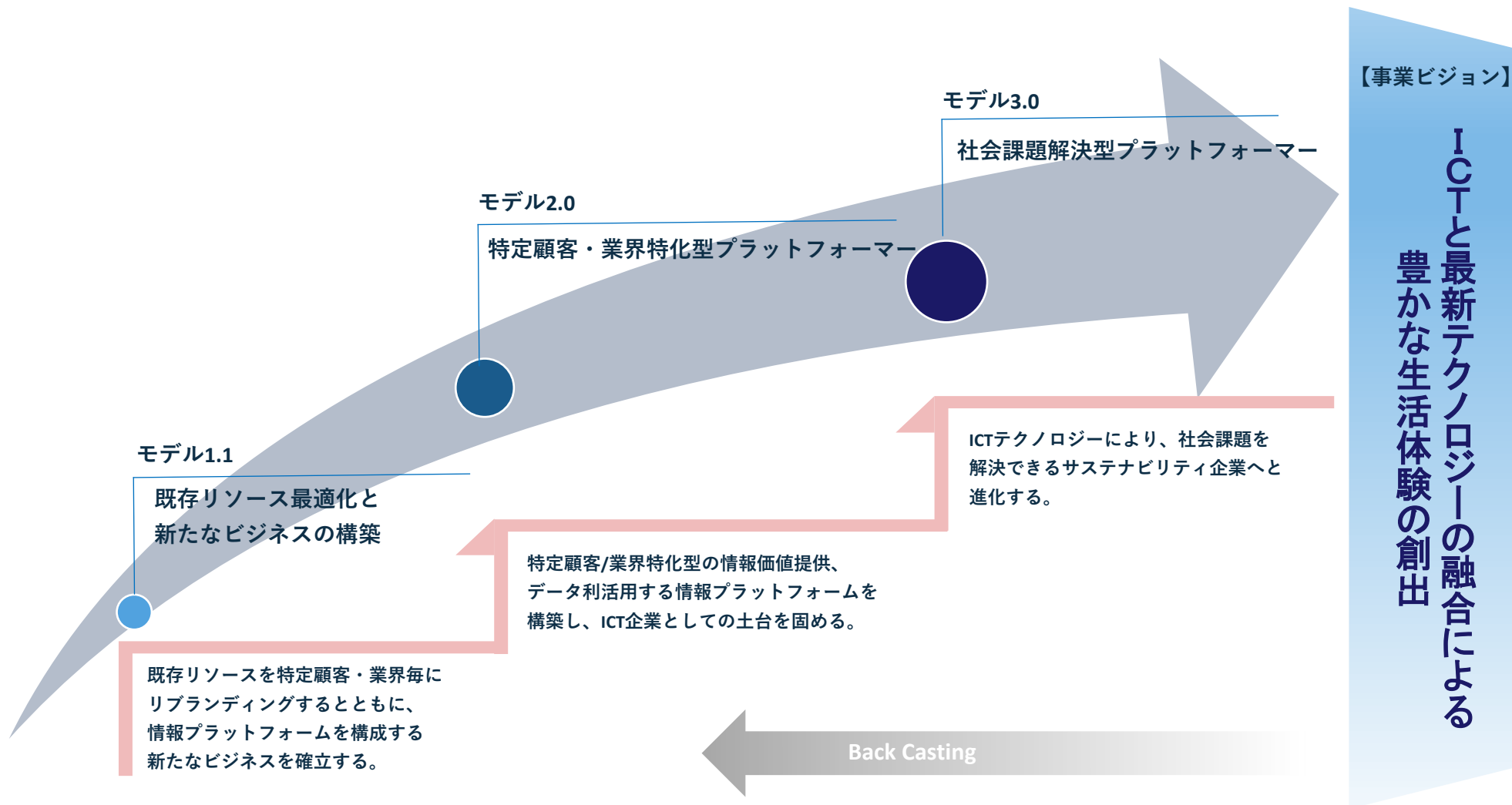
ICTと最新テクノロジーの融合による 豊かな生活体験の創出

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。

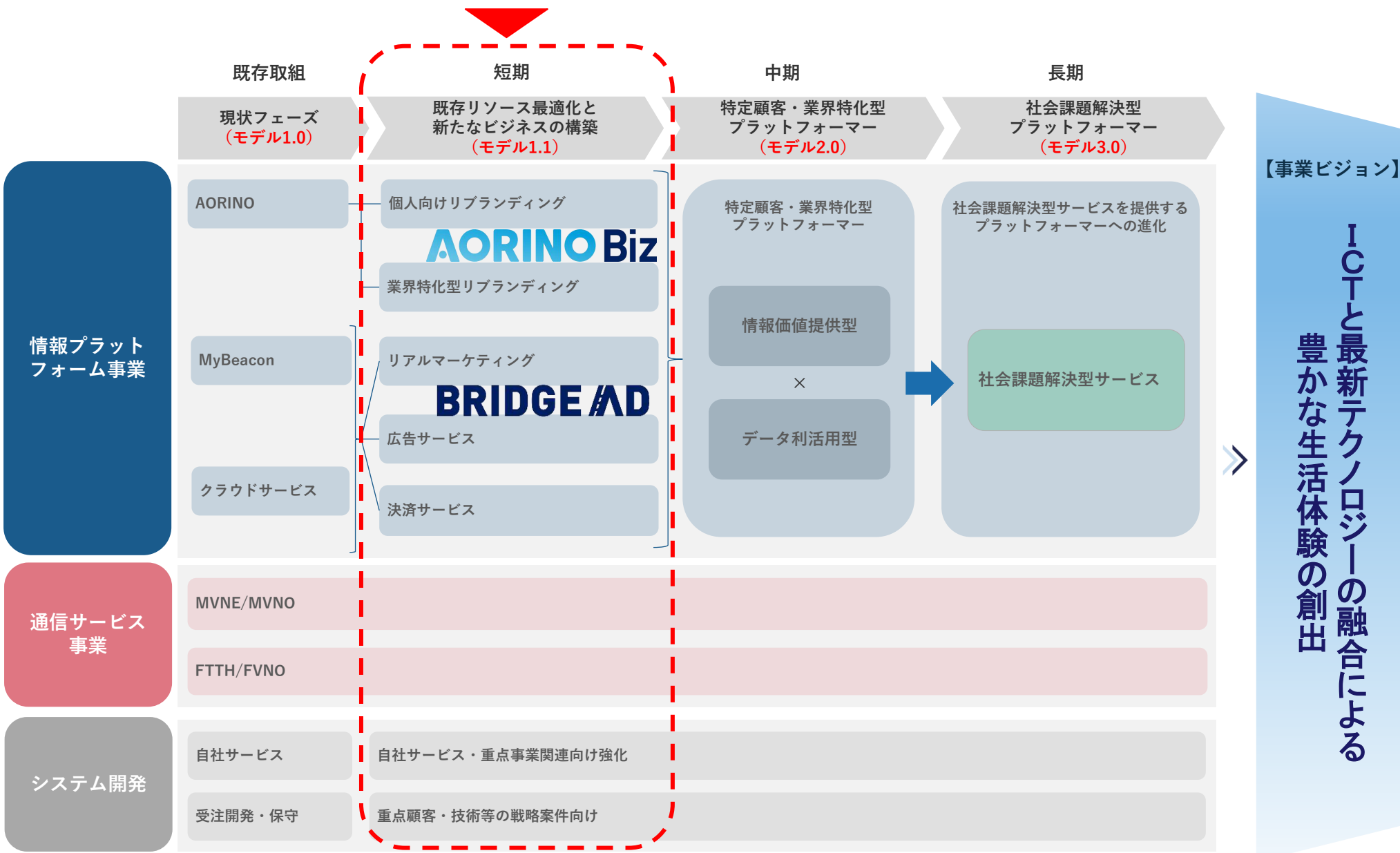
私たちの活動領域は、安全で信頼性の高い通信を基盤とし、
人々の生活に密接に関わる全ての分野です。

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



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

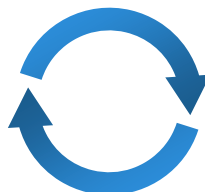
MVNO

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

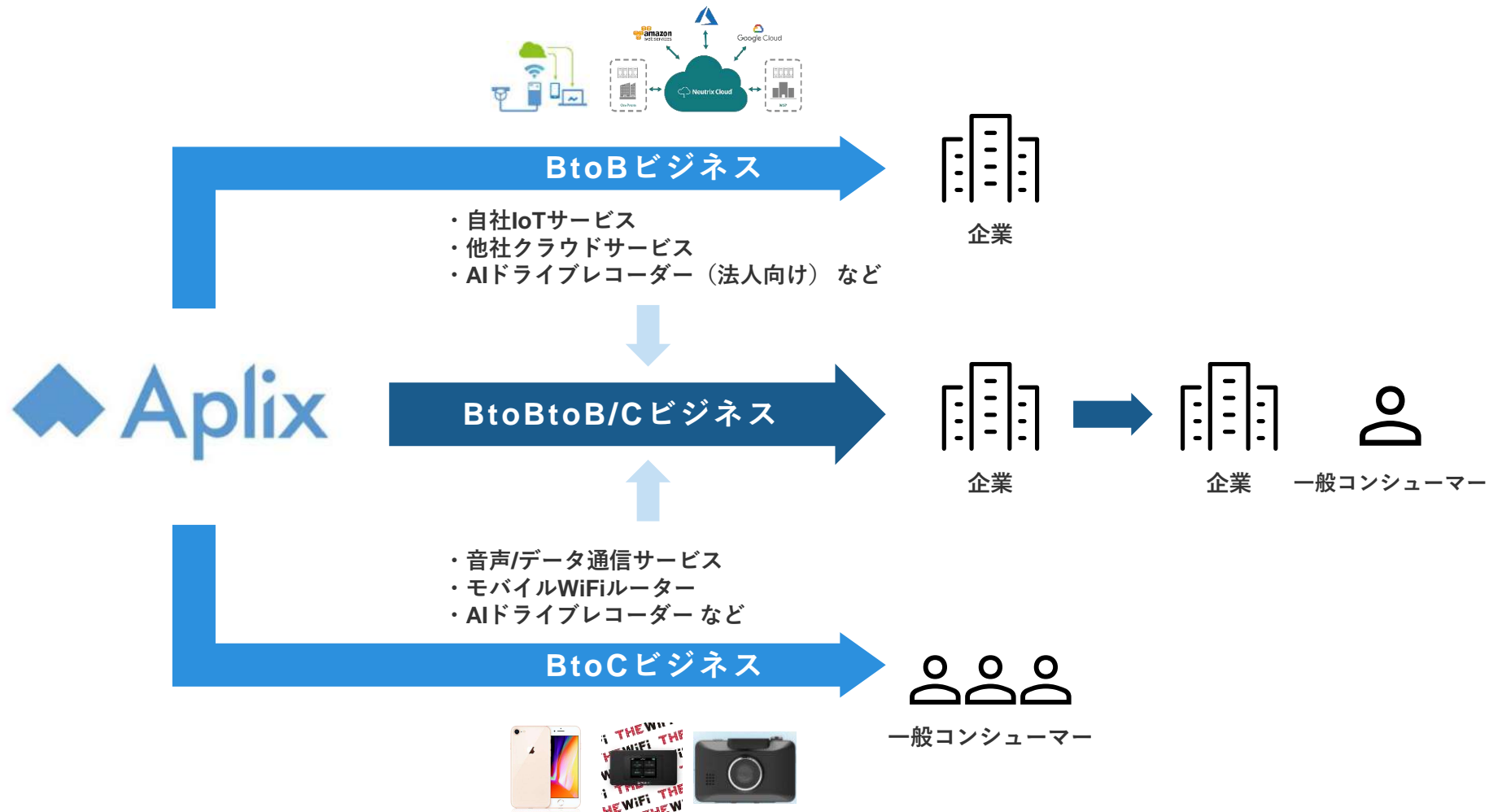
システム開発
(組み込み・アプリ・バックエンド・クラウド等)

運営管理・サポート

製品販売

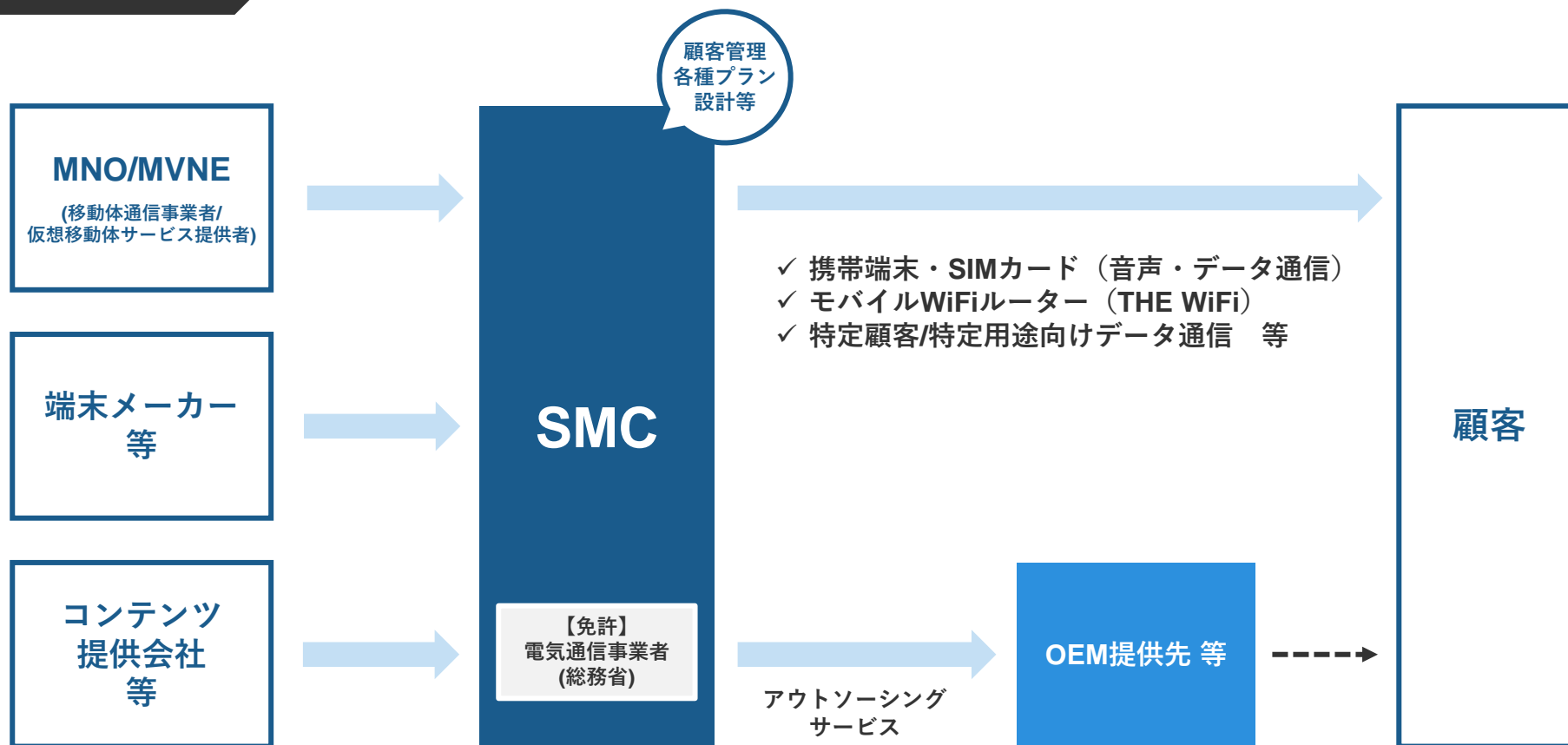
アプリックスが強みとする組み込み&エッジからクラウドまでワンストップで開発できる技術を用いて、顧客仕様の受託開発・SES・サポートサービス等を提供

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」



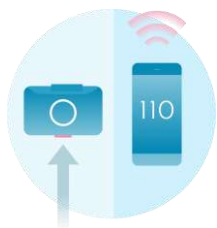
- ・大容量のデータ通信容量プラン
- ・レンタル機器の往復送料0円
- ・最短でお申込日当日に商品を送送、翌日にお届け
- ・ポスト投函、郵便局でレンタル機器の返却手配可能
- ・事務手数料、機器購入費、契約解除料、回線工事費なし
- ・提供回線はドコモ回線網を利用
- ・最大10名迄、回線をシェアしてデータ通信利用が可能

AIドライブレコーダー



AORINO

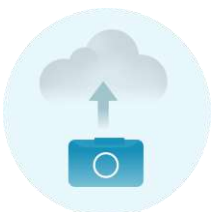
<個人向け>



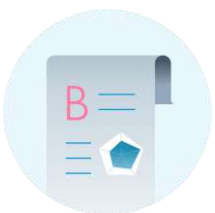
緊急時110番通報



危険運転アラート



自動クラウド
アップロード



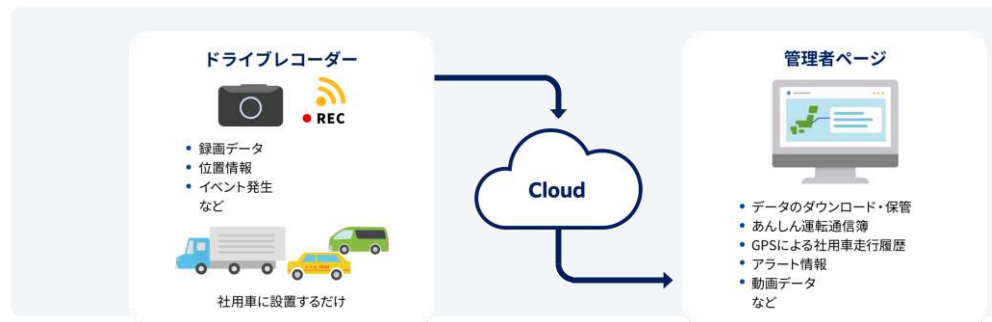
あんしん運転
通信簿



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。

<p>SOCIAC NEO (SC-502)</p>	<p>ハンディタイプ 持ち運びが可能なため 狭い場所でも測定が可能</p>	<p>ストローク測定 乗員のストロークでも 測定ができるので検出率</p>
	<p>なりすまし防止 測定者の顔写真を 撮影</p>	<p>不正停止 異常を検出した場合 エラーを表示</p>

国土交通省指定機器 (※1) 全日本トラック協会指定機器 (※2)
※1 令和5年「付」を適用した実施地におけるのみ機能 ※2 令和5年「付」設置を適用した実施地で行うときに使用する携帯型アルコール検知器
※ご利用には別途、当社の指定の「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

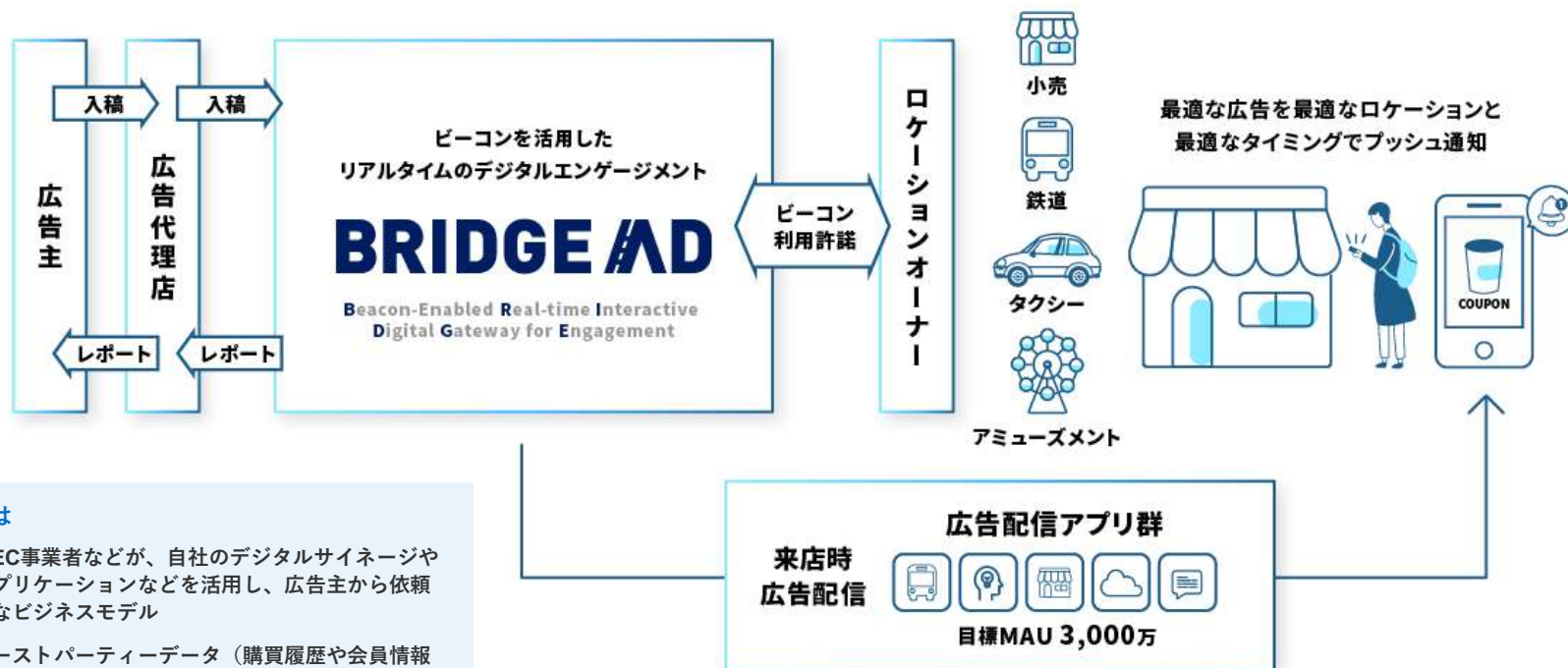


コンピュー、ネットワーク、
ストレージ等のクラウド基盤も
同時に提供可能。

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

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

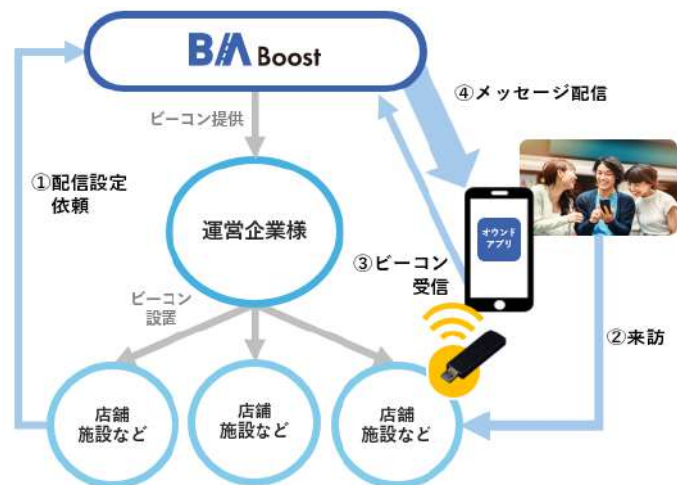
来訪の瞬間に、提案を届ける。

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プッシュ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

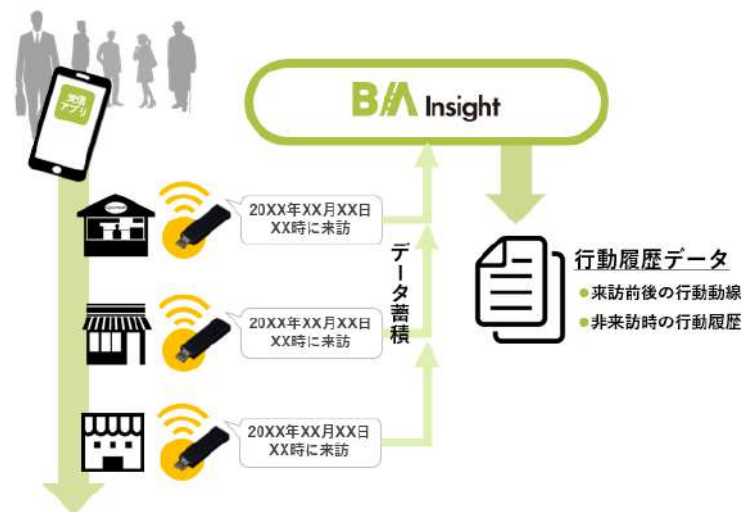


行動データで、顧客を知る。

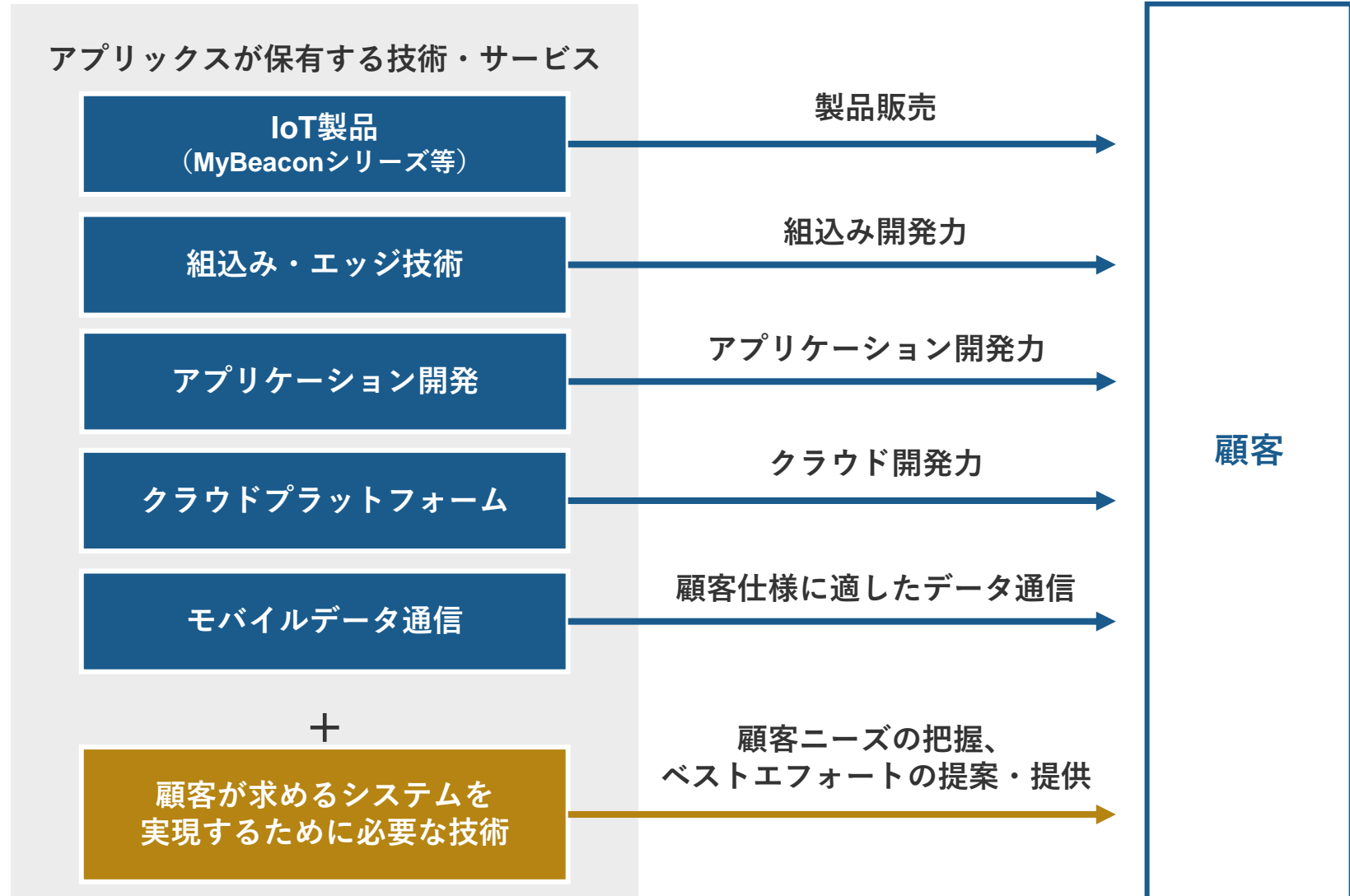
BA Insight

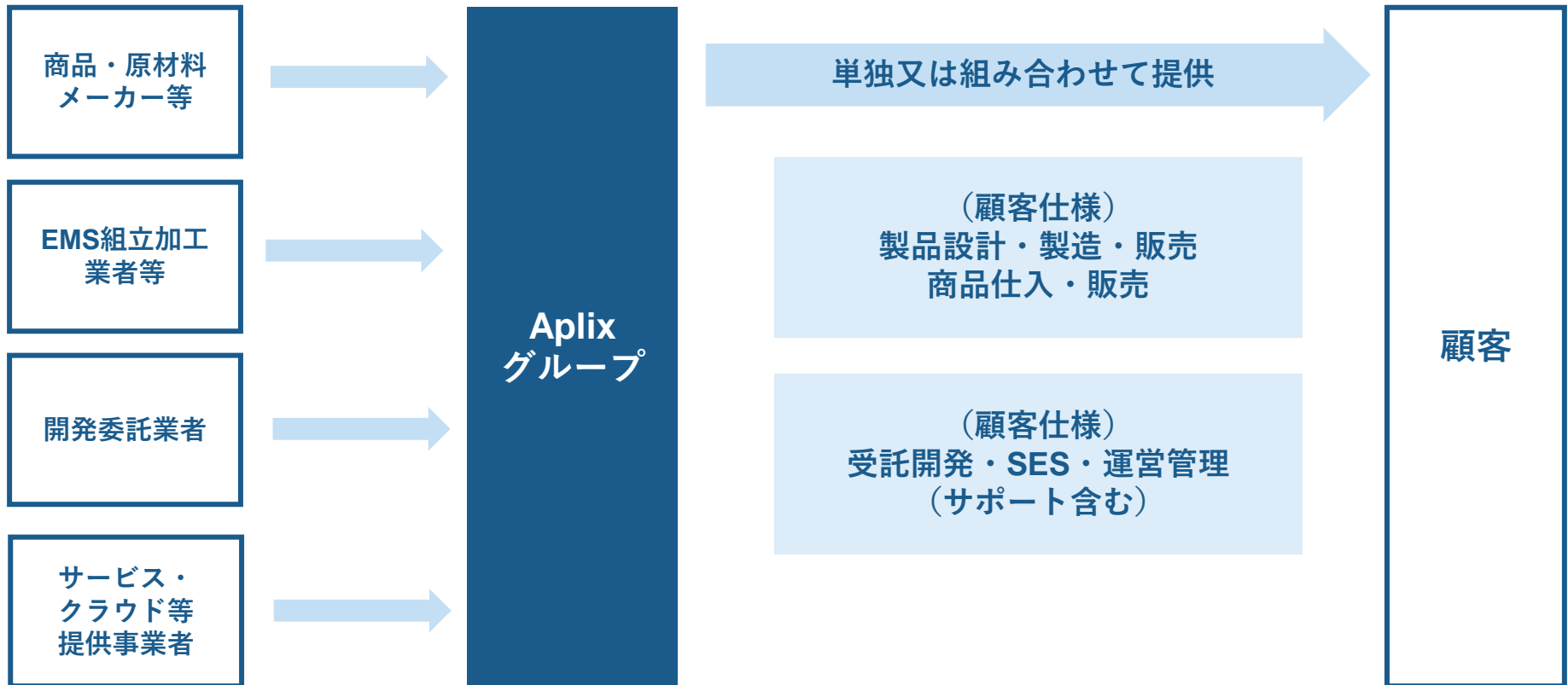
自社と他社の来訪データを組み合わせ、消費者のライフスタイルや嗜好性を浮き彫りにする行動データ可視化&分析プラットフォーム

- 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。

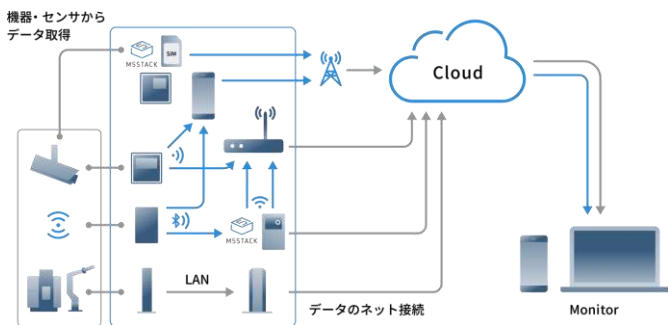




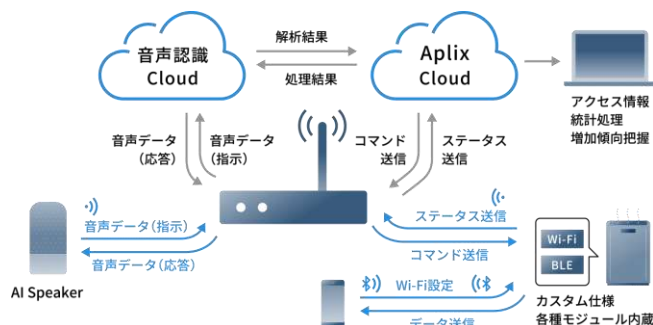
IoT製品・技術・サービス等を用いたシステム開発

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



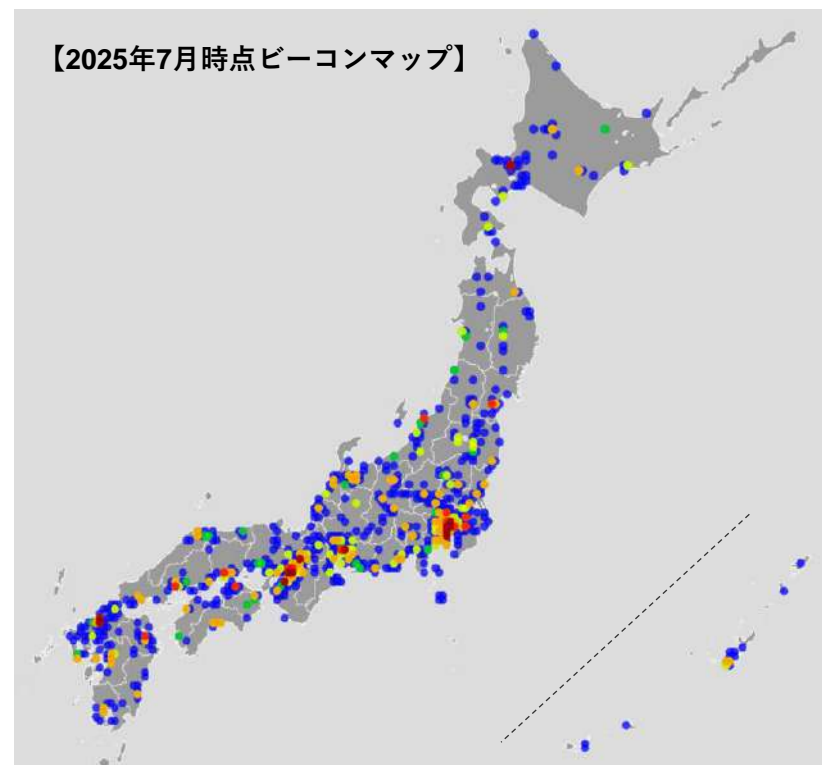
防水防塵型



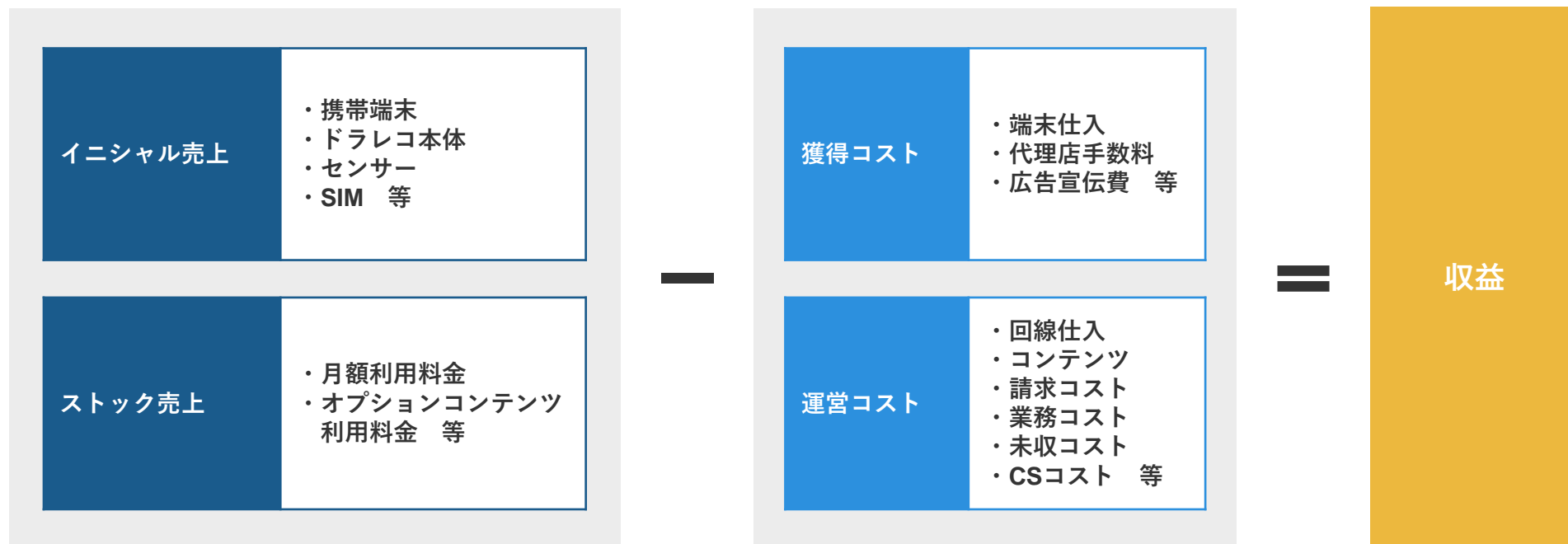
USBスティック型



【2025年7月時点ビーコンマップ】



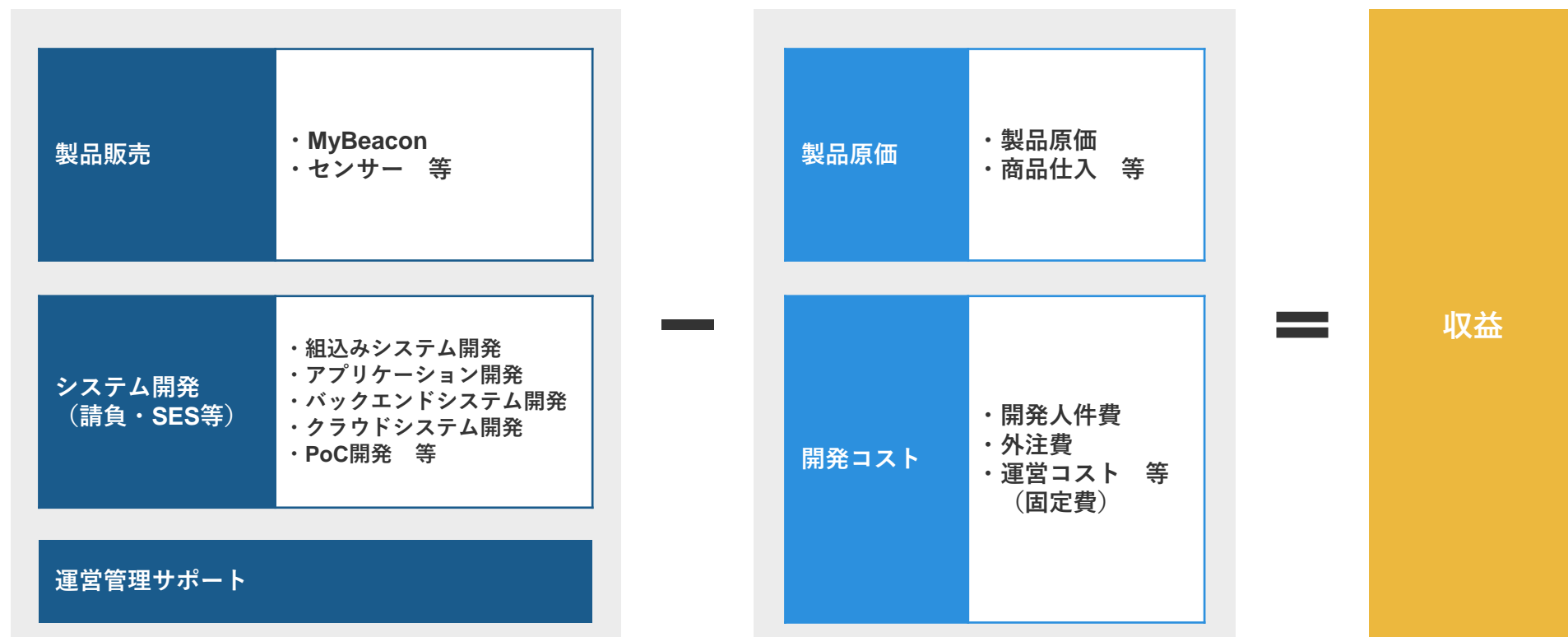
ストック収益を基盤とした安定した収益構造



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

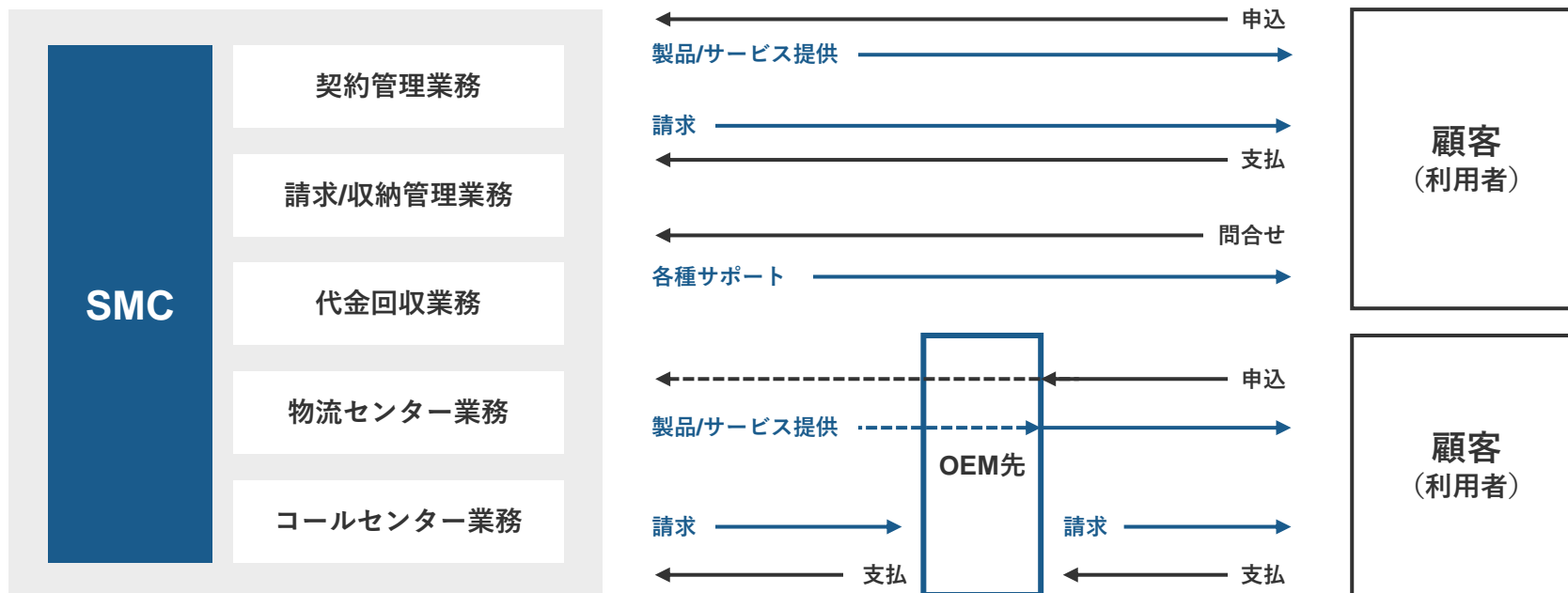
- ・ 稼働率向上、経験曲線効果等により開発コスト削減

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

他社クラウド/SaaS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



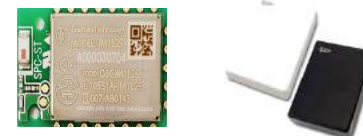
組み込みシステム向けWebブラウザ



Javaプラットフォーム



BLE製品・モジュール



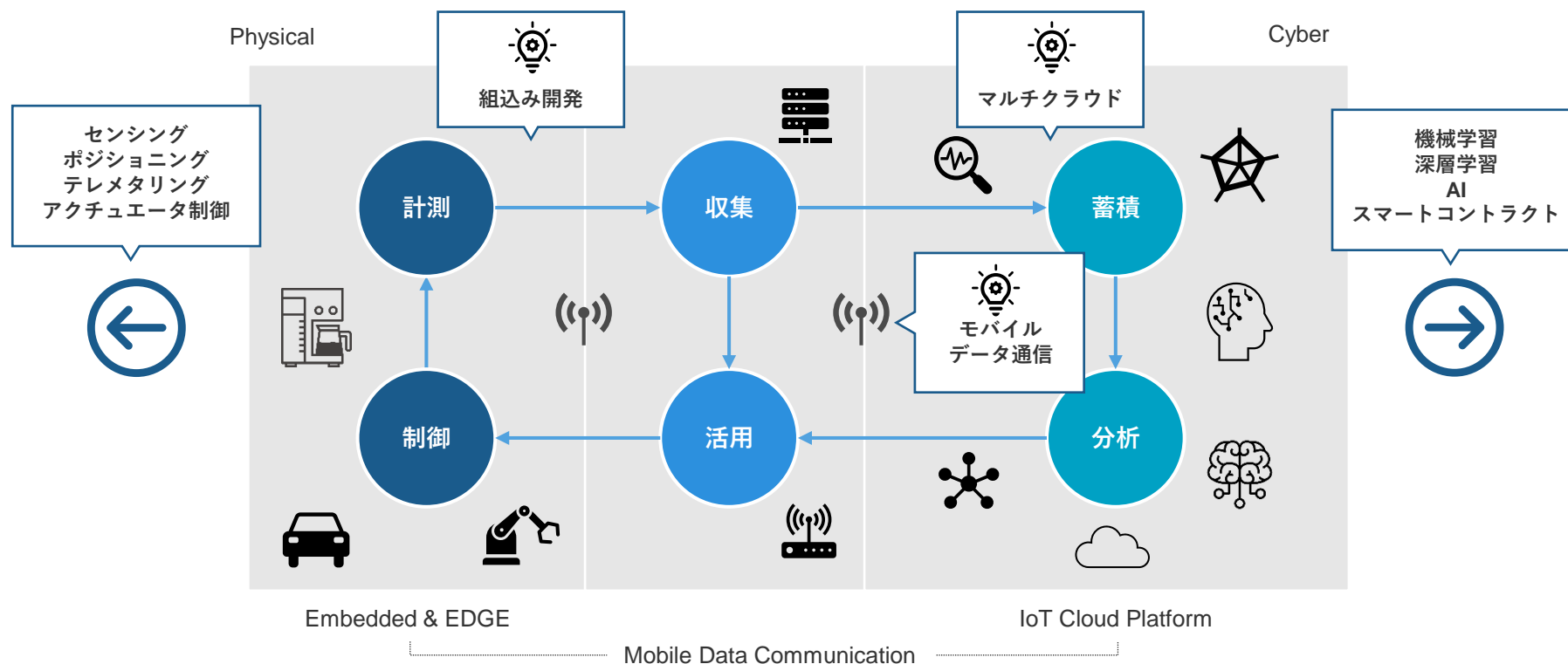
顧客向け開発実績（一例）

- ・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。