

# 2022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(証券コード：3727)  
2022年5月12日

## 会社名

株式会社アプリクス  
[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

50百万円 [2022年4月7日現在]

## 従業員数

46名（連結） [2022年3月末現在]

## マネジメント体制（2022年3月末現在）

|         |       |
|---------|-------|
| 代表取締役社長 | 倉林 聡子 |
| 取締役     | 鳥越 洋輔 |
| 取締役（社外） | 平松 庚三 |
| 取締役（社外） | 田口 勉  |
| 常勤監査役   | 大西 完司 |
| 監査役（社外） | 山田 奨  |
| 監査役（社外） | 坂口 禎彦 |

## 事業内容

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

## 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）

1. 2022年第1四半期連結決算概要
2. 2022年12月期業績予想進捗状況
3. 事業の状況
  - ・Aplix IoT プラットフォーム
  - ・エンジニアリングサービス
  - ・MVNO
4. Appendix

# 1. 2022年第1四半期連結決算概要

2022年12月期第1四半期連結決算

|        |        |              |
|--------|--------|--------------|
| 売上高    | 821百万円 | 前年同期比 ▲14.3% |
| 営業利益   | 10百万円  | —            |
| EBITDA | 36百万円  | —            |

※ 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）

Aplix IoT プラットフォーム

エンジニアリングサービス

MVNO

|      |       |                 |      |       |                 |      |        |                |
|------|-------|-----------------|------|-------|-----------------|------|--------|----------------|
| 売上高  | 56百万円 | 前年同期比<br>▲14.7% | 売上高  | 90百万円 | 前年同期比<br>▲43.4% | 売上高  | 674百万円 | 前年同期比<br>▲9.9% |
| 営業利益 | 5百万円  | 前年同期比<br>▲66.9% | 営業利益 | 19百万円 | 前年同期比<br>▲49.1% | 営業利益 | 33百万円  | 前年同期比<br>—     |

※MVNO事業は本年度より新収益認識基準適用  
 ※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

## ■ 連結売上高

- Aplix IoT プラットフォーム事業では、「MyBeaconシリーズ」などの製品売上が好調だった前年と同水準で推移したことに加えて、前年4月より販売を開始した通信機能付きAIドライブレコーダー「AORINO」及びクラウドリセール販売が売上に寄与したことから前年同期と比較して14.7%増加。
- エンジニアリングサービス事業においては、当社の主要顧客における予算削減の影響を受けて前年同期と比べて受託開発のプロジェクトが大幅に縮小したこと、MVNO事業においては新収益認識基準の適用により従来売上として処理していた取引が売上原価や販管費のマイナスとして計上したことなどにより、当四半期の連結売上高は前年同期比で14.3%減という結果に。

## ■ 営業利益・EBITDA

- エンジニアリングサービス事業における受託開発案件の縮小に伴い、開発エンジニアを他の受託開発案件や、引き合いが増えているAplix IoTプラットフォーム事業のIoTシステム開発案件、モニタリングプラットフォームサービス「HARPS」等にリアサインを進めるなど体制の最適化や外注費の削減を行ったが、Aplix IoT プラットフォーム及びエンジニアリングサービス両事業の営業利益は合計で前年同期から30百万円の減少に。
- 一方、MVNO事業においては、順調にストック収益を積み上げたこと、また広告宣伝費等のコストを見直したこと等により同事業の営業利益が前年のマイナス41百万円から本四半期では33百万円に増加。
- 上記に加え、減資に伴う外形標準課税の減少や前期まで計上していた株式報酬費用が今期は発生しないことなどから、前年同期と比べて全社費用が15百万円減少したこと等により、連結においても10百万円の黒字という結果に。

# 2022年12月期第1四半期 連結業績概要



(単位：百万円)

|                      | 2021年12月期<br>第1四半期 | 2022年12月期<br>第1四半期 | 増減額  | 増減率    |
|----------------------|--------------------|--------------------|------|--------|
| 売上高                  | 958                | 821                | ▲136 | ▲14.3% |
| 営業費用                 | 1,007              | 810                | ▲196 | ▲19.5% |
| 営業利益                 | ▲49                | 10                 | 59   | —      |
| EBITDA               | ▲23                | 36                 | 60   | —      |
| 経常利益                 | ▲48                | 12                 | 60   | —      |
| 親会社株主に帰属する四<br>半期純利益 | ▲42                | 24                 | 67   | —      |
| (参考)受注残高             | 85                 | 107                | 22   | 25.7%  |

# 2022年12月期第1四半期 セグメント別業績概要



(単位：百万円)

|                       | Aplix IoT プラットフォーム |       | エンジニアリングサービス |       | MVNO  |      | 調整額  |
|-----------------------|--------------------|-------|--------------|-------|-------|------|------|
|                       | 売上高                | 営業利益  | 売上高          | 営業利益  | 売上高   | 営業利益 | 営業利益 |
| 2021Q1<br>累計実績<br>(A) | 49                 | 17    | 160          | 39    | 748   | ▲41  | ▲63  |
| 2022Q1<br>累計実績<br>(B) | 56                 | 5     | 90           | 19    | 674   | 33   | ▲48  |
| 増減額<br>(B-A)          | 7                  | ▲11   | ▲69          | ▲19   | ▲74   | 75   | 15   |
| 増減率<br>(%)            | 14.7               | ▲66.9 | ▲43.4        | ▲49.1 | ▲9.9% | —    | 23.8 |

※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

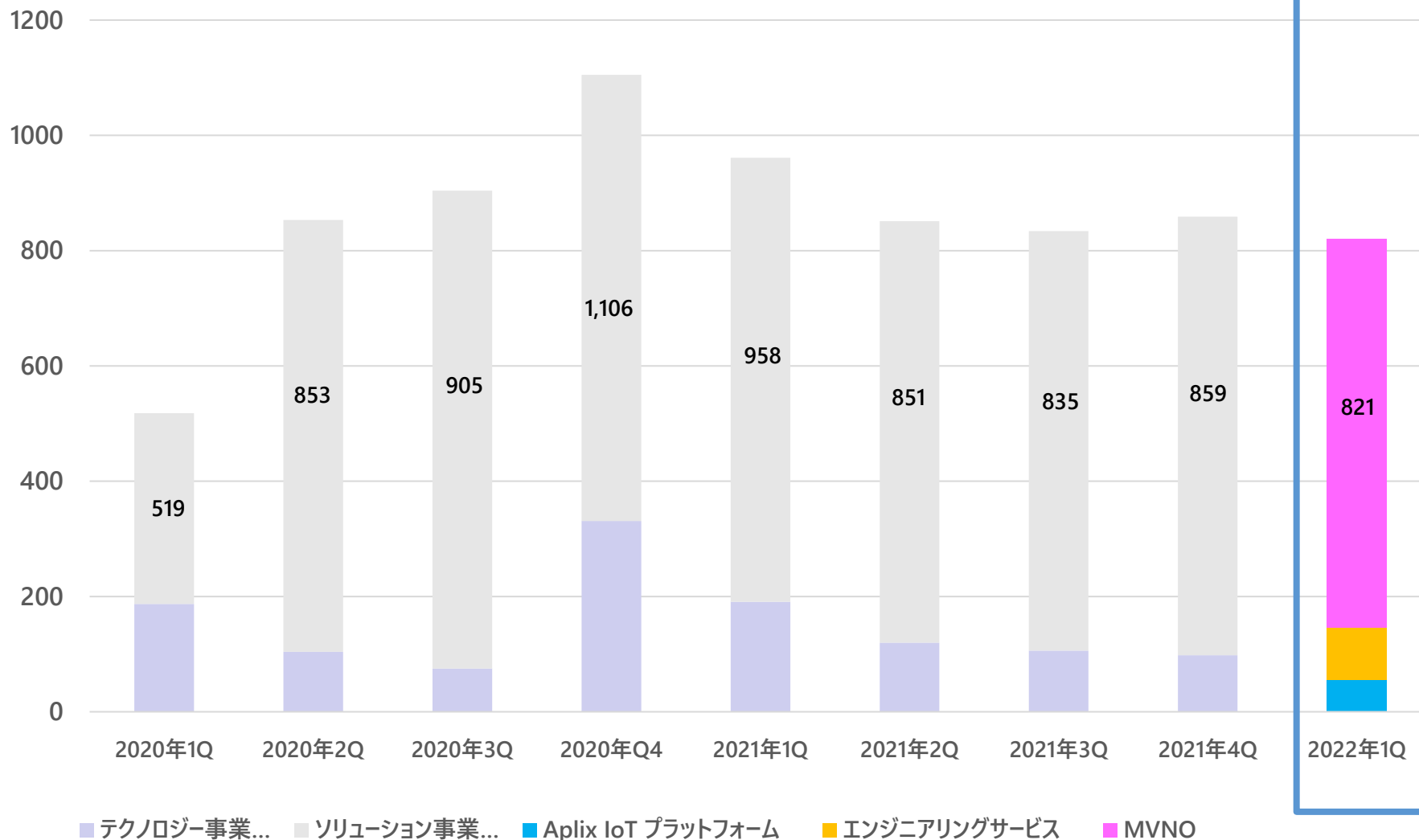
※調整額：セグメント間取引消去、全社費用を含む



# 四半期業績推移 売上高



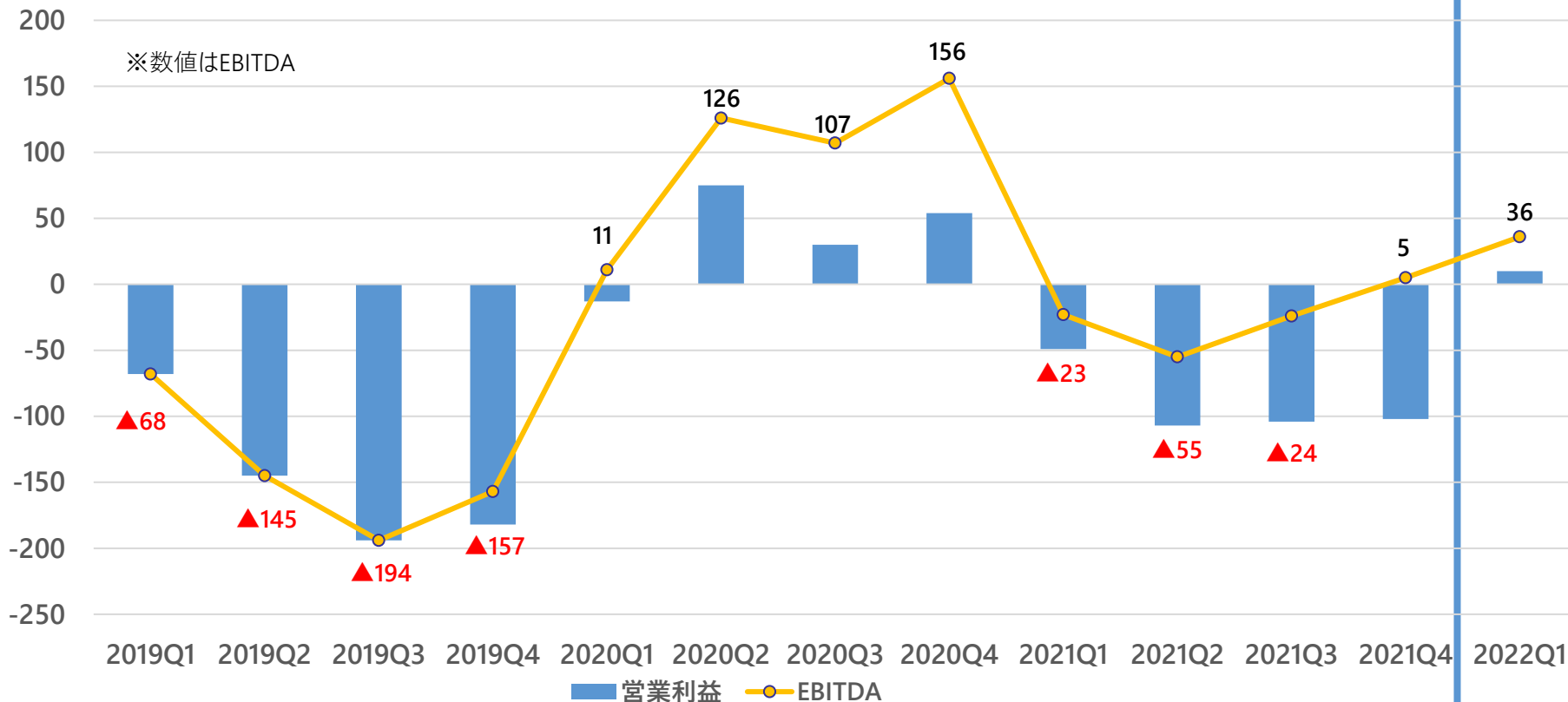
(単位：百万円)



# 経営指標（営業利益、EBITDA）の推移 ※累計ベース



(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）

※ 2019年3Qまでは償却費が発生していないため営業利益 = EBITDA

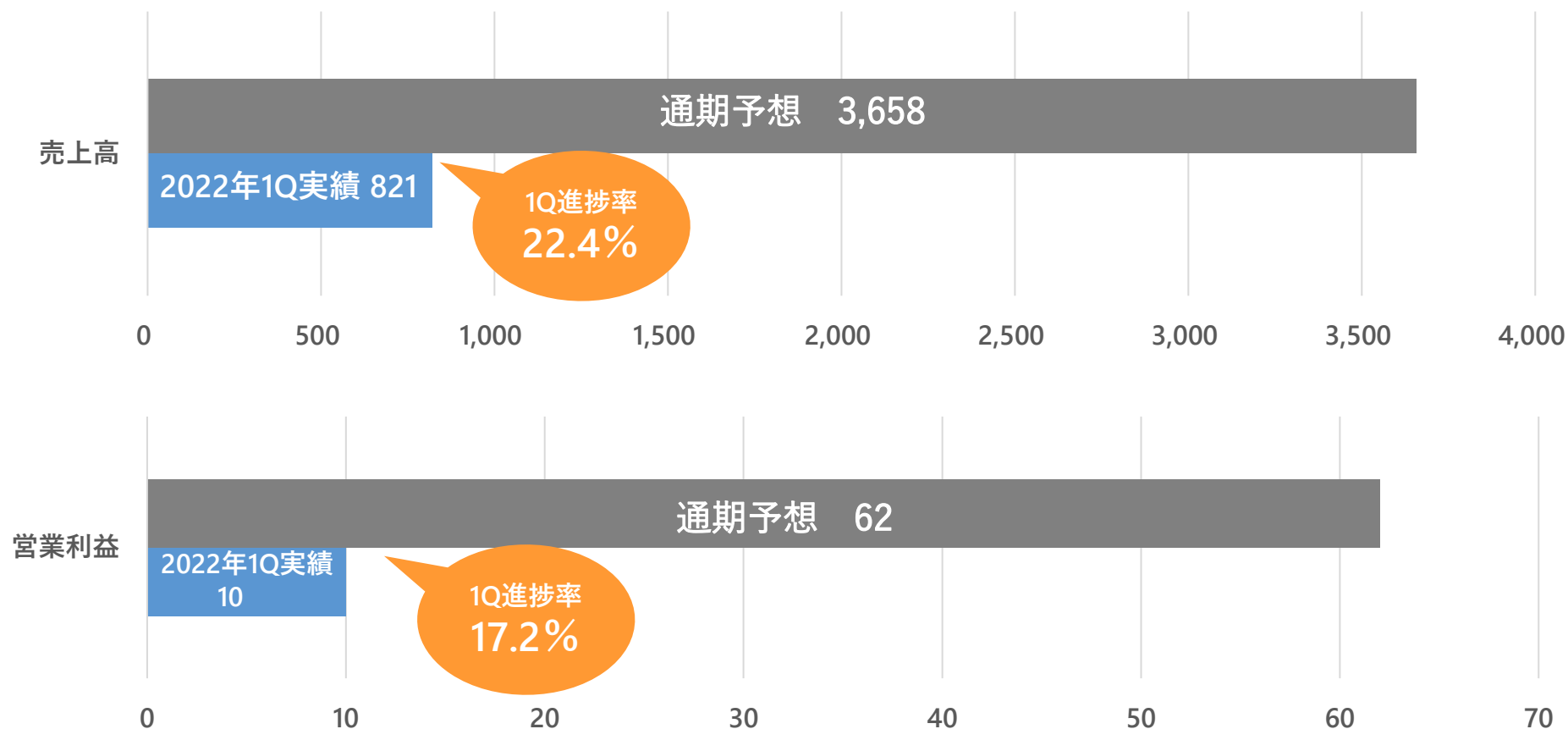
## 2. 2022年12月期業績予想進捗状況

## 業績予想に対する進捗（連結）



- 売上高は期初予想時に見込んだ数値から大きな乖離無く堅調に推移。営業利益についてはMVNO事業が好調に推移したことにより期初予想時に見込んだ額より上回る。
- 収益の安定化を図るため、引き続き全事業を通じてリカーリングビジネスの拡大を目指す。

（単位：百万円）

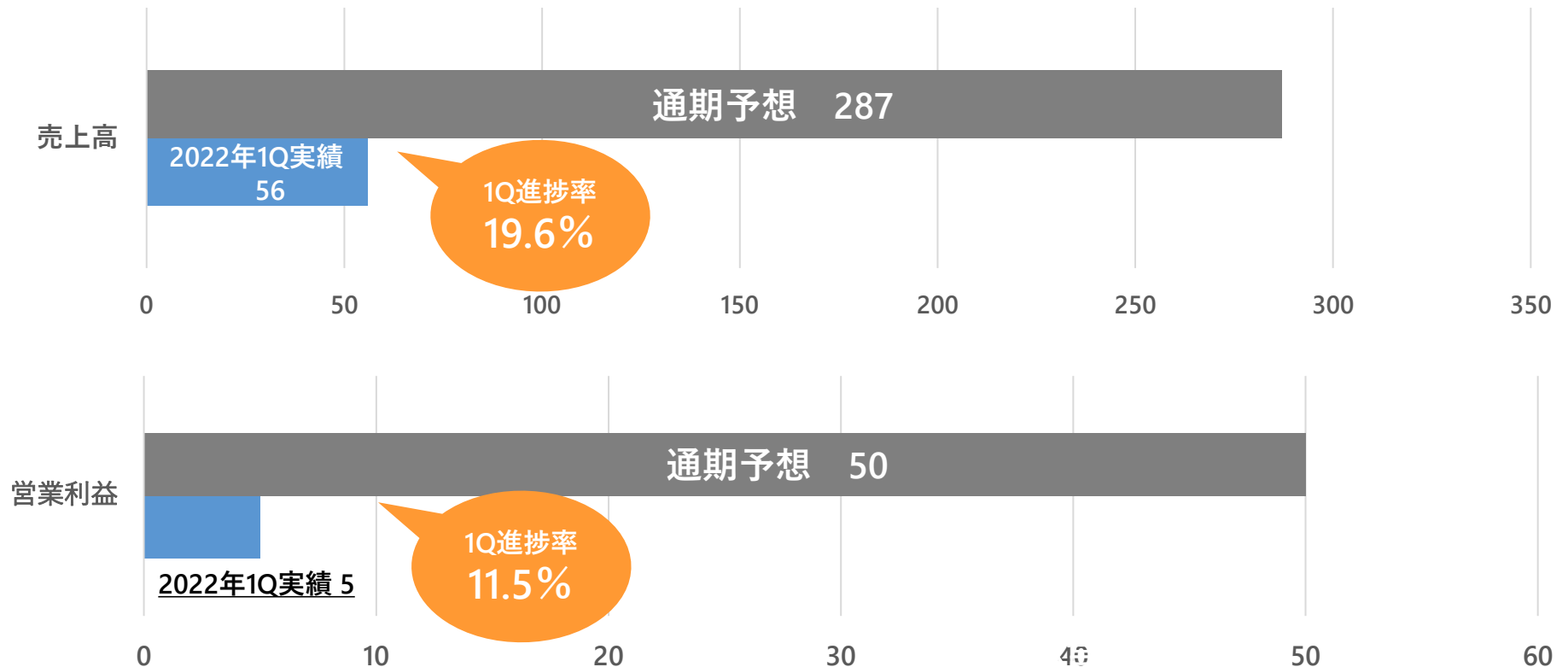


## 業績予想に対する進捗（Aplix IoT プラットフォーム）



- 売上高、営業利益ともに期初予想時に見込んだ数値と比較して軟調に推移。
- IoTシステム開発案件や「HARPS」の引き合いが増加。2Q以降はこれら引き合いを確実に受注につなげていき売上高や営業利益の増加を目指していく。

（単位：百万円）

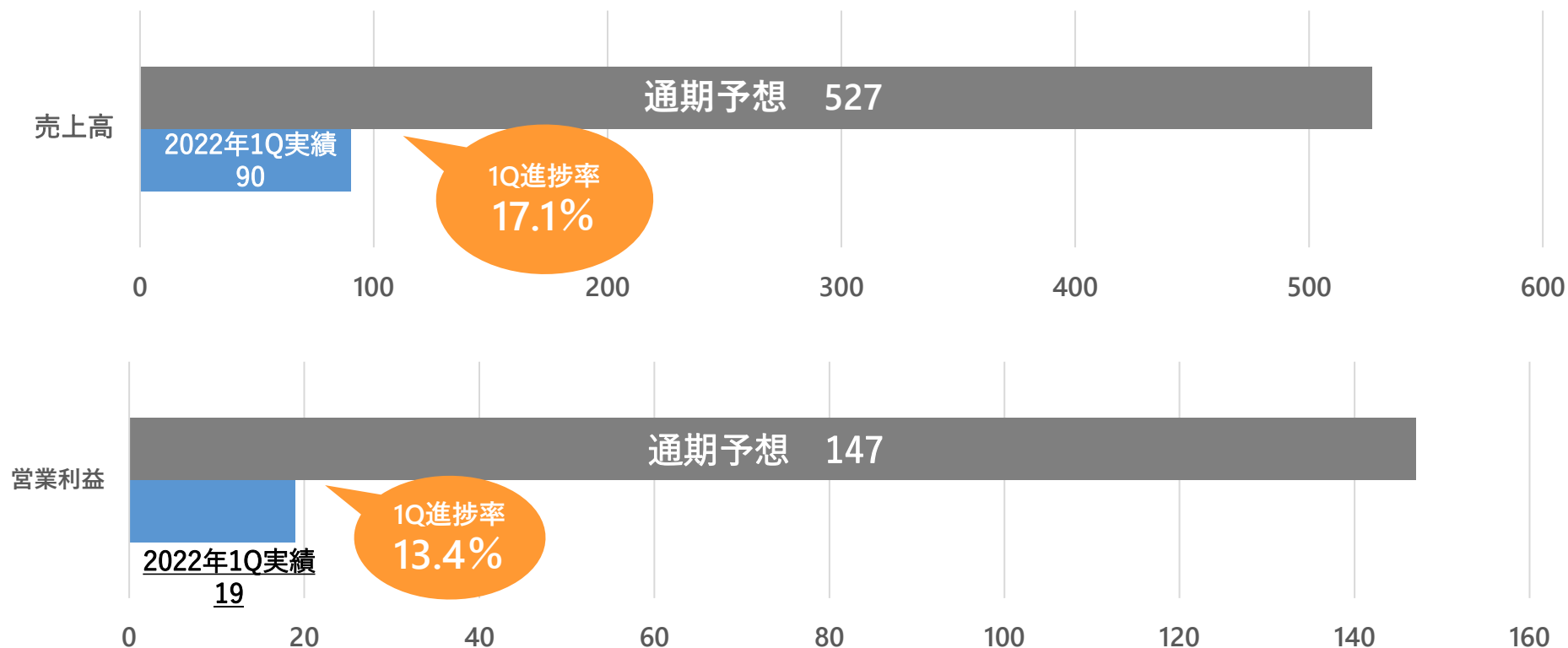


## 業績予想に対する進捗（エンジニアリングサービス）



- 一部のプロジェクトにおいて期初に見込んでいたよりも規模が縮小したことや、売上計上時期が第2四半期となったことにより、売上高は期初予想時に見込んだ数値と比較して軟調傾向であるが、開発エンジニアリソースのリアサインを進めた結果、営業利益については期初予想値を上回る結果となった。
- 2Q以降は引き続き継続的な案件の増加を目指し営業を強化していく。

（単位：百万円）

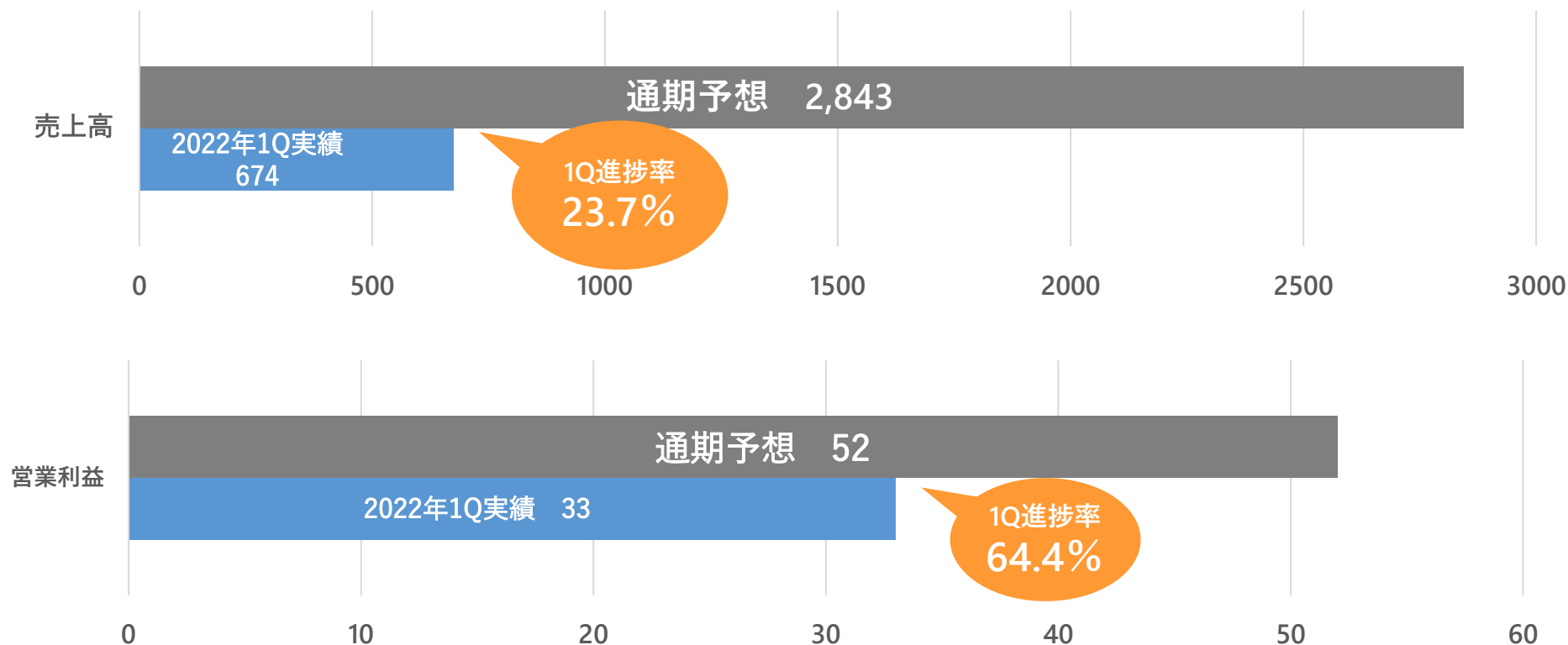


## 業績予想に対する進捗（MVNO）



- 売上高及び営業利益いずれもストック売上が順調に積み上がったこと、また営業利益については広告宣伝費等のコスト見直しにより期初予想時に見込んだ数値と比較して好調に推移。
- 2Q以降も引き続きモバイルWiFiルーター「THE WiFi」や本年3月より販売を開始したスマホ初の5G対応サービス「スマホWiMAX+5G」など訴求力の高い製品・サービス販路の開拓や広告宣伝等を通じて売上拡大を目指す。

（単位：百万円）



## 3. 事業の状況



アプリックスグループの事業構成は以下の通りです。  
次ページ以降で各事業の詳細を説明します。

### Aplix IoT プラットフォーム

IoTを実現する「組み込み&エッジ」、「IoTクラウドプラットフォーム」、「モバイルデータ通信」の領域において、  
自社で仕様策定・開発する製品・サービスを提供

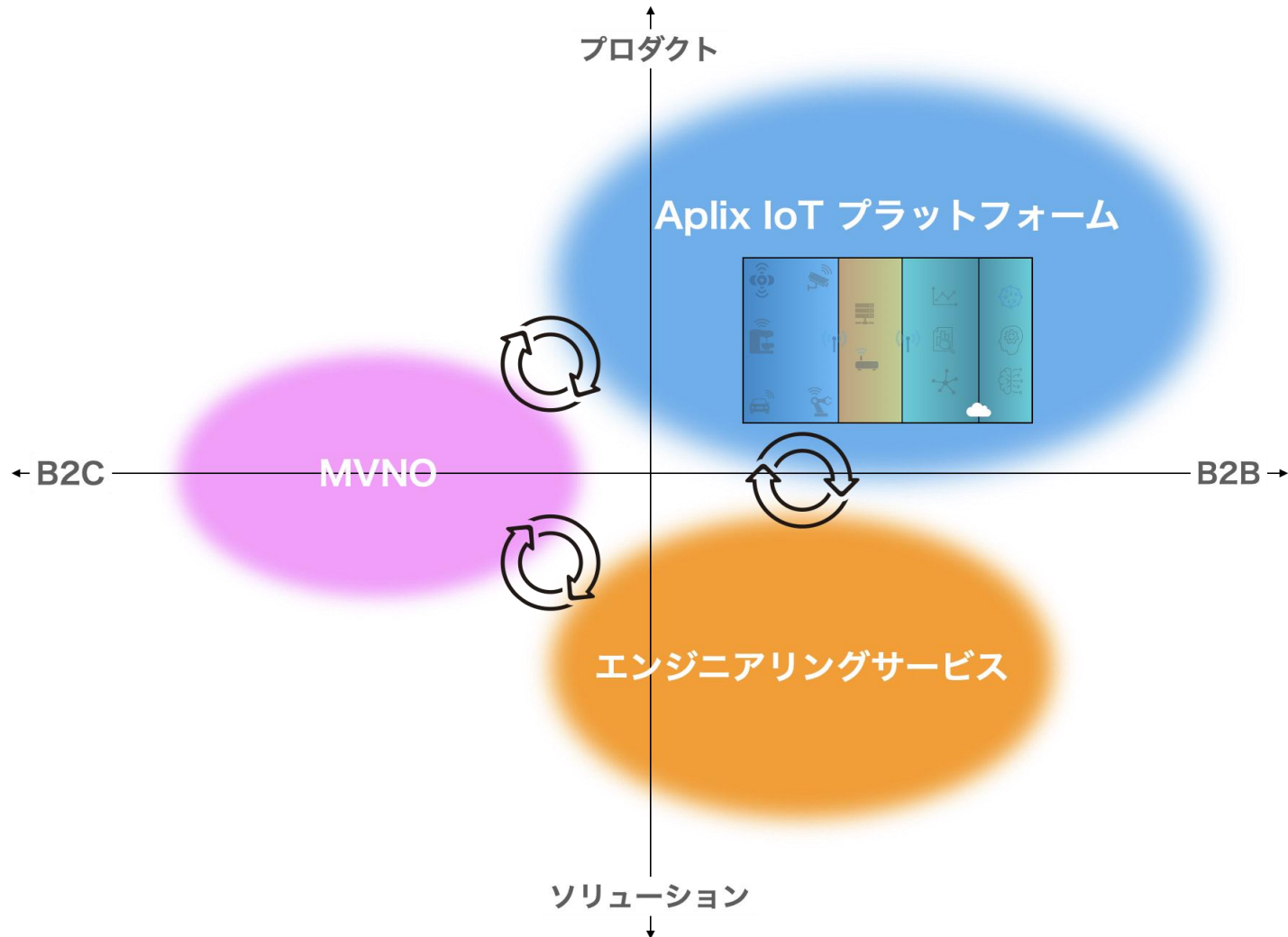
### エンジニアリングサービス

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  
技術を用いて顧客が実現したいサービスや仕組みを実装

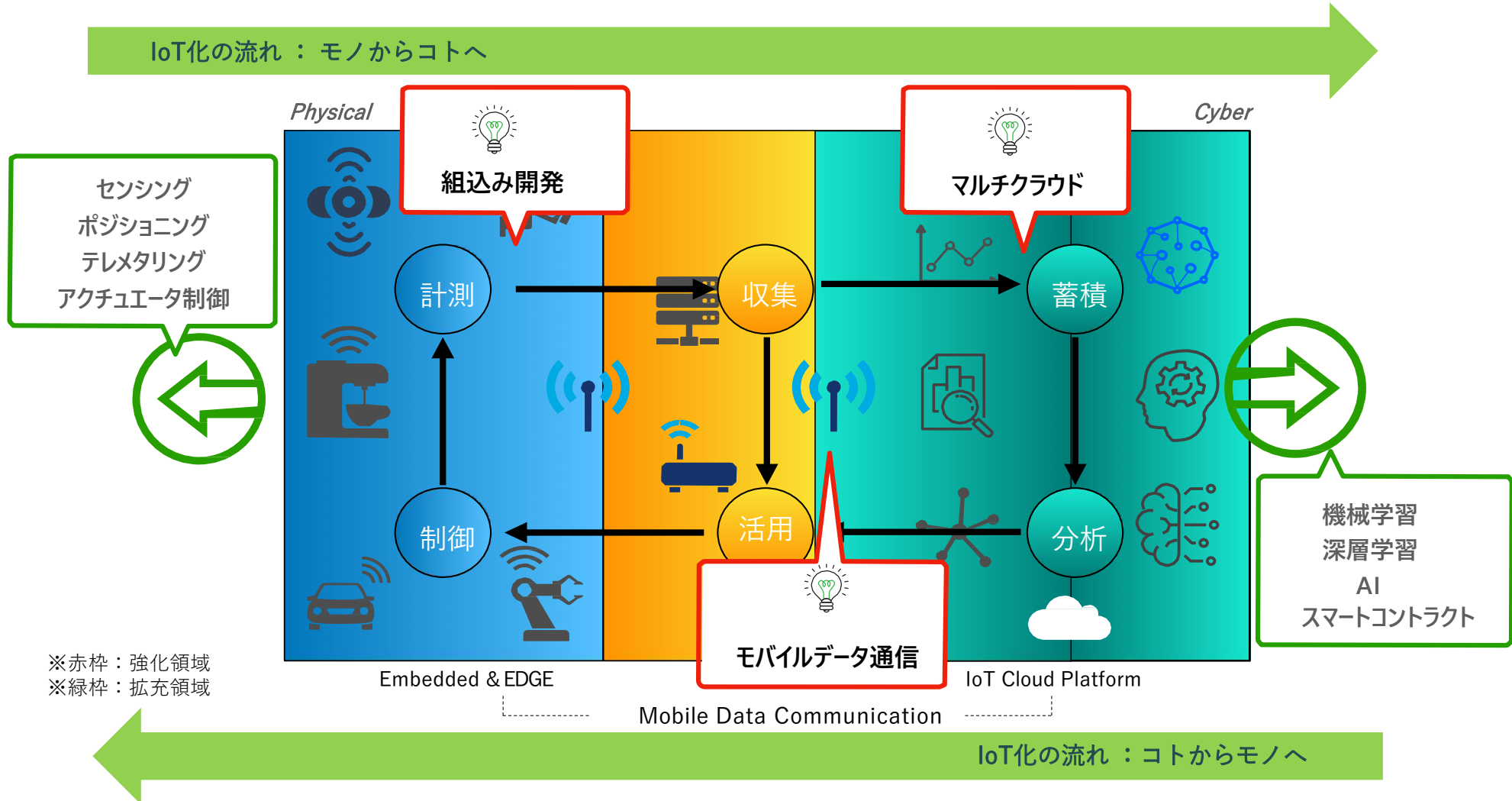
### MVNO

MVNO事業者として格安ケータイ、格安SIMカードや通信サービスを提供

「Aplix IoT プラットフォーム」を中心に、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が実現したいサービスや仕組みを構築する「エンジニアリングサービス」と「MVNO」を連携した専門性の高いサービスを提供することで、グループの発展を図っています。



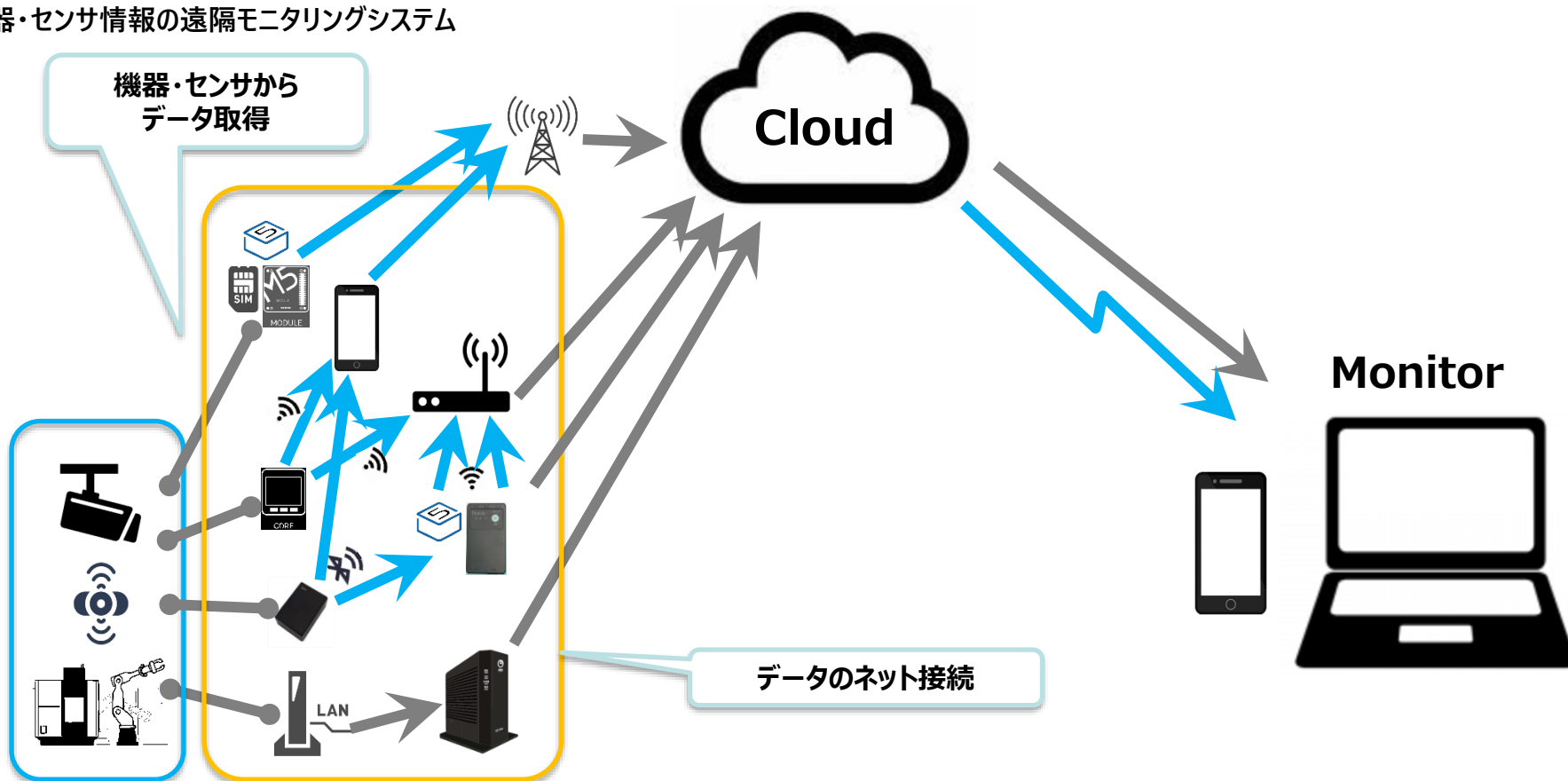
IoT化に必要な組み込み&エッジ、IoTクラウドプラットフォーム、モバイルデータ通信の各領域における製品やサービス、技術等の強化、拡充を通じてIoTのライフサイクル（計測→収集→蓄積→分析→活用→制御）を実現するベストプラクティスを提供しています。



## 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しています。

(例) 機器・センサ情報の遠隔モニタリングシステム



## ロケーションビーコン「MyBeaconシリーズ®」

「MyBeaconシリーズ」とは、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です。

これまで、飲食業界、アパレル・ファッション業界、観光業界、運輸業界、レジャー・エンタメ業界などでのO2O や位置情報、マーケティング、施設・展示案内、行動把握・分析などの幅広いサービスで採用。

顧客仕様のカスタマイズにも対応しています。

### <「MyBeaconシリーズ」ラインアップ>

汎用型



近接域特化型



防水防塵型



ペンダント型



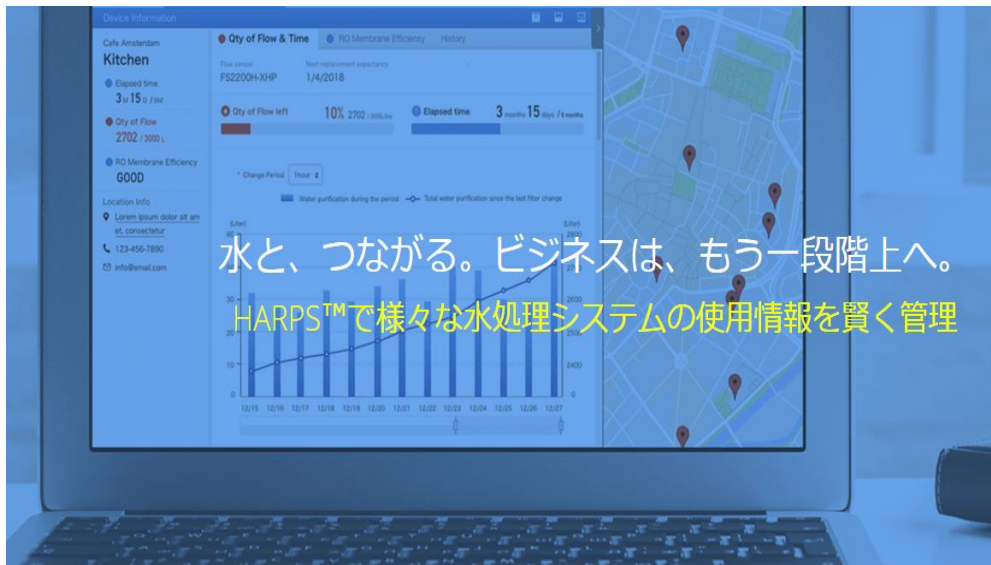
USBスティック型



## モニタリングプラットフォームサービス「HARPS™」

「HARPS」は、水の利用量や汚染度合い等のデータをクラウドサーバーにアップロードし、「HARPS Dashboard」で浄水器のフィルター利用状況や交換時期等をモニタリングすることができるクラウドサービス。

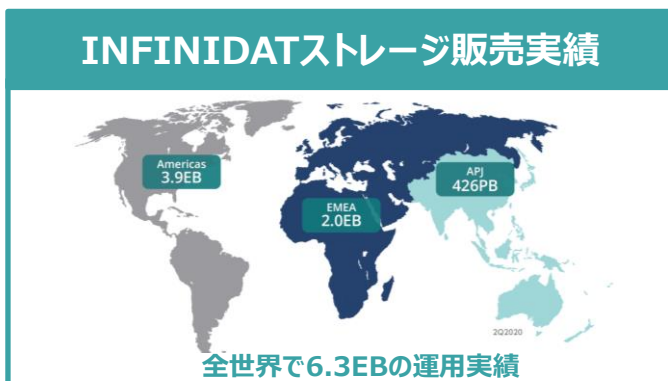
既存の設備に外づけが可能であるため新たな製品の設計開発を行うことなく導入し、収集したデータを活用できることから、浄水器メーカー、飲食店、住宅設備メーカーといった水に関連する機械、工場、施設などを販売・所有している法人のビジネスに合わせて利用可能です。海外ではガソリンスタンドに設置するウォータースタンドの水量や汚染具合等のモニタリングに使用されています。



## マルチクラウドストレージサービス「Neutrix Cloud」

Neutrix Cloud Japan株式会社が提供するクラウドストレージサービスの販売代理店として、高速・大容量・低価格のストレージクラウドサービスNeutrix Cloudを販売。PoC、マルチクラウドを前提としたシステム開発・移行・運営管理サービス、その他クラウド関連システムの開発等も提供しています。

### 《INFINIDAT Neutrix Cloudのご紹介》



#### 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



## 通信機能付きAIドライブレコーダー「AORINO™(アオリノ)」 ・AORINO公式サイト <https://aorino.jp/>

通信機能付きAIドライブレコーダー「AORINO（アオリノ）」は、昨今、日本国内で社会問題化しているあおり運転を中心とした危険運転行為の対策に特化したサービス。  
ドライブレコーダーという車載端末を中心に、アプリックスの組み込み開発とクラウドソリューション、SMCのモバイルデータ通信を組み合わせることで、Aplix IoT プラットフォーム事業が目的とする「情報の計測から収集、蓄積、分析、活用、制御までのIoTのライフサイクル」を体現したビジネスです。

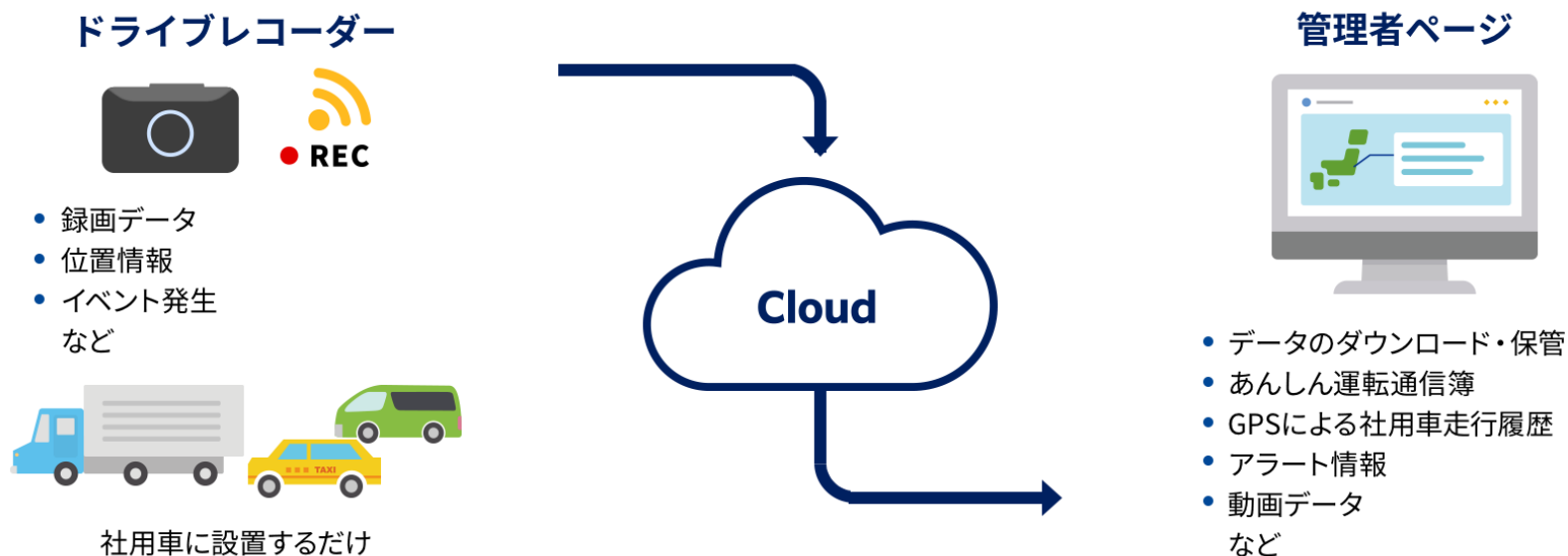




## 法人向け 通信機能付 AI ドライブレコーダー「AORINO Biz」(アオリノ ビズ)

通信機能付きAIドライブレコーダー「AORINO」にドライブレコーダーの走行履歴一覧や現在位置マップデータなどの複数データの管理が可能な管理者ページや、2022年10月より自動車を業務に使用している事業者に対してアルコール検知器の設置が義務付けられることを受けて新たに追加したアルコールチェック機能（※オプション販売）など、様々な機能を付けた新たなドライブレコーダーサービス。

・AORINO Biz公式サイト <https://aorino.jp/biz/>



## IoT用データ通信サービス「unio(ユニオ)」

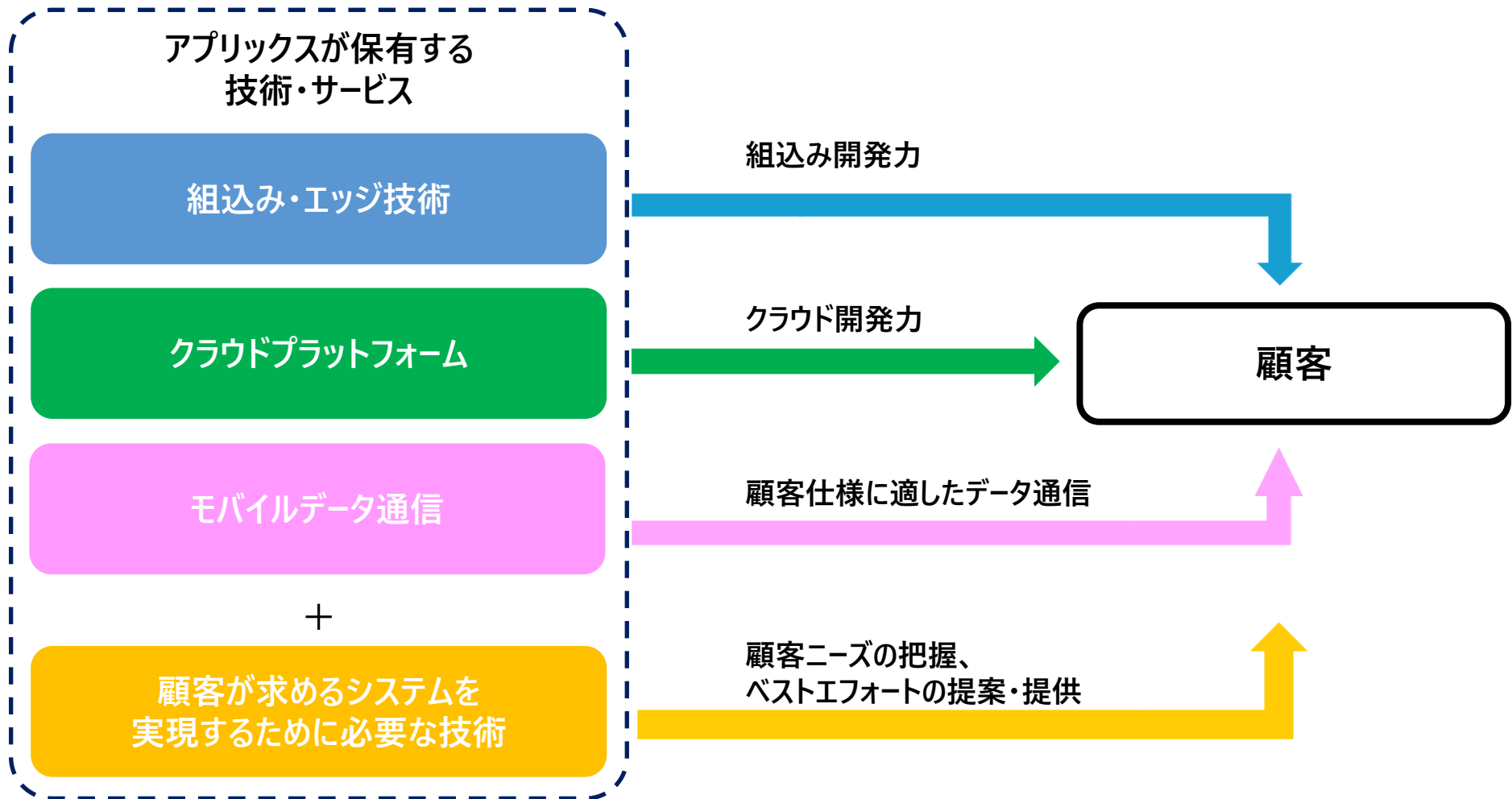
「unio（ユニオ）」は、MVNO事業者としてMVNOサービス「スマモバ」を運営し、3G、4Gの顧客管理やサービス運用ノウハウを有するSMCが提供する、法人向けIoT用データ通信サービス。機器監視、位置情報取得、見守りサービス、モニタリング、防犯・監視カメラなど様々な用途に利用できる汎用性の高さが特長です。

### <「unio」の特徴>

- NTTドコモLTE回線を利用
- SIMタイプはデータ通信のみ（SMSの付帯が必要な場合は別途ご相談）
- SIMサイズ（標準・micro・nano）対応・用途に応じた3つのプランを用意

| プラン内容    | 通信制限        | 月額料金    | 利用用途                    |
|----------|-------------|---------|-------------------------|
| 通常プラン    | 通信利用量 1GB/月 | 月 200円～ | 翻訳機、機器監視、位置情報取得、見守りサービス |
| 低速大容量プラン | 通信速度 1Mbps  | 980円～   | モニタリング、POSレジ、リモート管理     |
| 高速大容量プラン | 別途相談        | 別途相談    | 防犯・監視カメラ                |

Aplixプラットフォームで提供する3領域の技術を基軸とした技術を用いて、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エンジニアリングサービスを提供しています。



## < 開発事例 >

### ■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・運用しています。



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



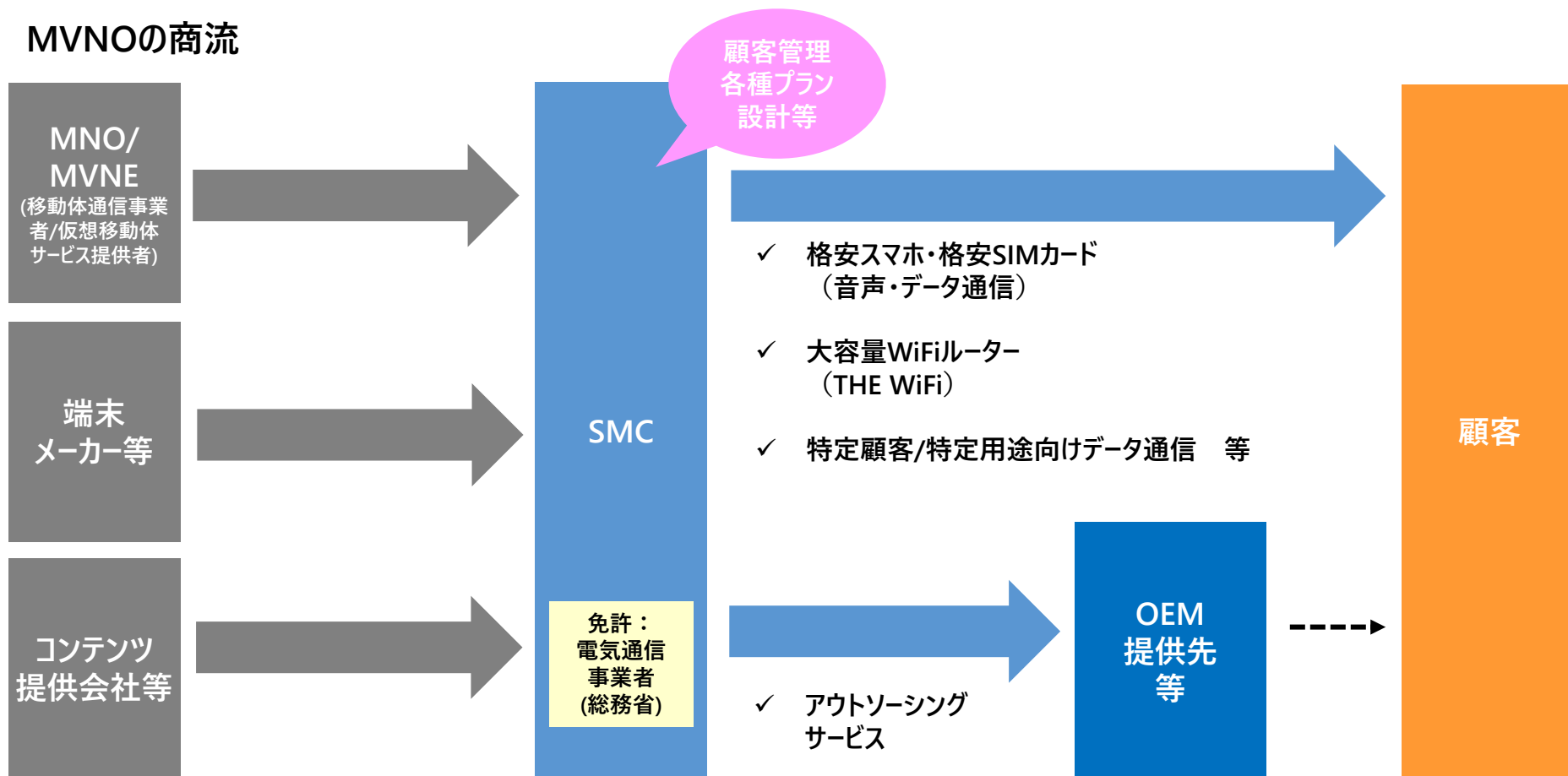
アプリでコーヒーの  
濃さ・泡立ちを調整

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

MVNO（仮想移動体通信事業者）とは、移動体通信網設備を他社から借りてサービスを提供する事業者です。当社グループは、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としています。

## ➤ MVNOの商流



子会社のSMCにおいて展開するMVNOでは、以下の製品・サービスを提供しています。

### ① 格安ケータイ・格安SIMカード (音声・データ通信サービス)

- 自社ブランド「スマモバ」
- 他社ブランド (OEMサービス等)



### ② モバイルWiFiルーター

新型コロナウイルス感染拡大によるテレワーク需要の増加を受け、MVNO事業の一環として2020年3月よりモバイルWiFiルーター「THE WiFi」の提供を開始。2022年3月より「スマモバWiMAX+5G」の提供を開始。



### ③ 特定顧客/特定サービス向けデータ通信サービス

※ IoT用データ通信サービス「unio(ユニオ)」、通信機能付AIドライブレコーダー「AORINO(アオリノ)」は「Aplix IoT Platform事業>ソリューション事業」にて売上計上しています。

MVNO市場においては競争激化の様相を呈しています。当社グループは以下の競争優位性を活かし、他社との差別化を図ります。

- 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8万の契約件数を保有。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（2021年12月末時点）】

➤ 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3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。

# 4. Appendix

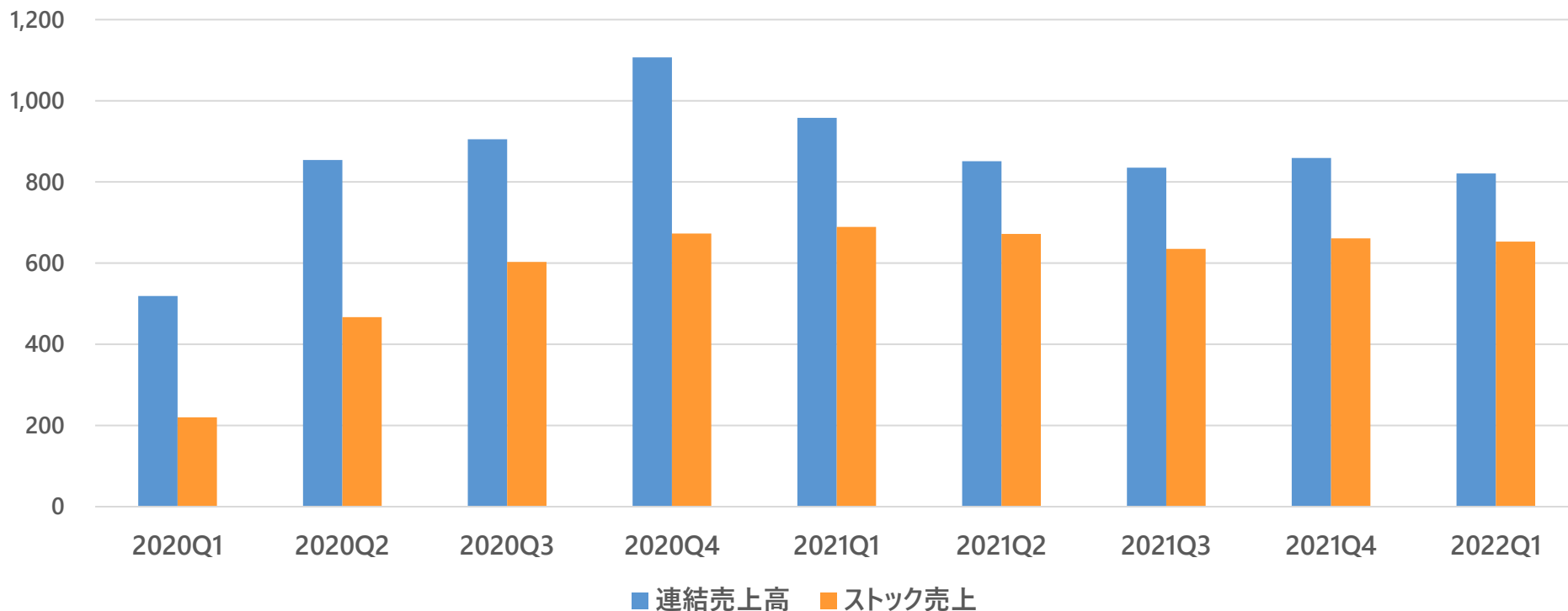


## <参考>ストック売上高の推移

- アプリックスグループにおけるストック売上
  - ①受託開発における保守・サポート業務
  - ②クラウドサービス等の月額利用料金
  - ③SMCが提供するサービス（MVNO、unio、AORINO）の月額利用料金等
- 大手キャリアによる格安プランの展開等の影響もあるものの、本四半期においてもストック収益が順調に積み上がる。2Q以降も引き続き新規顧客獲得と既存ユーザーのリテインに取り組む。

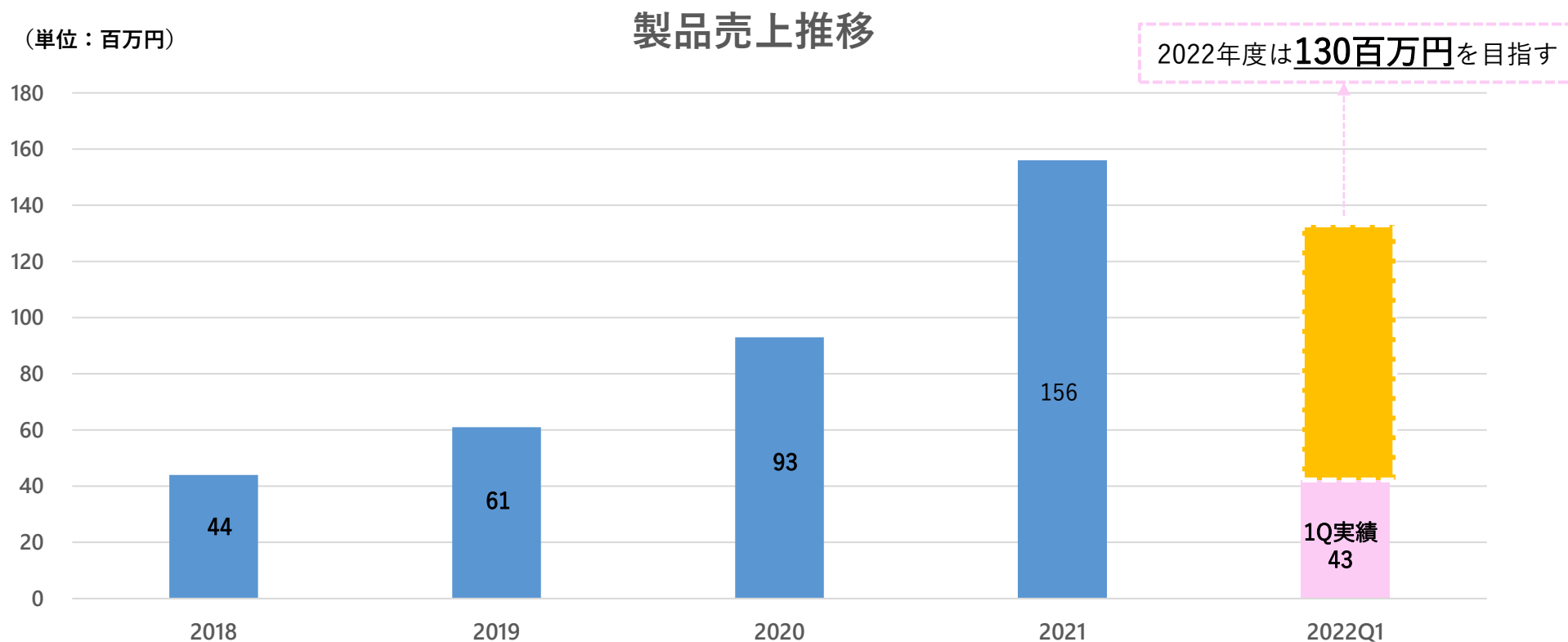
(単位：百万円)

### ストック売上高の推移



### <製品売上>

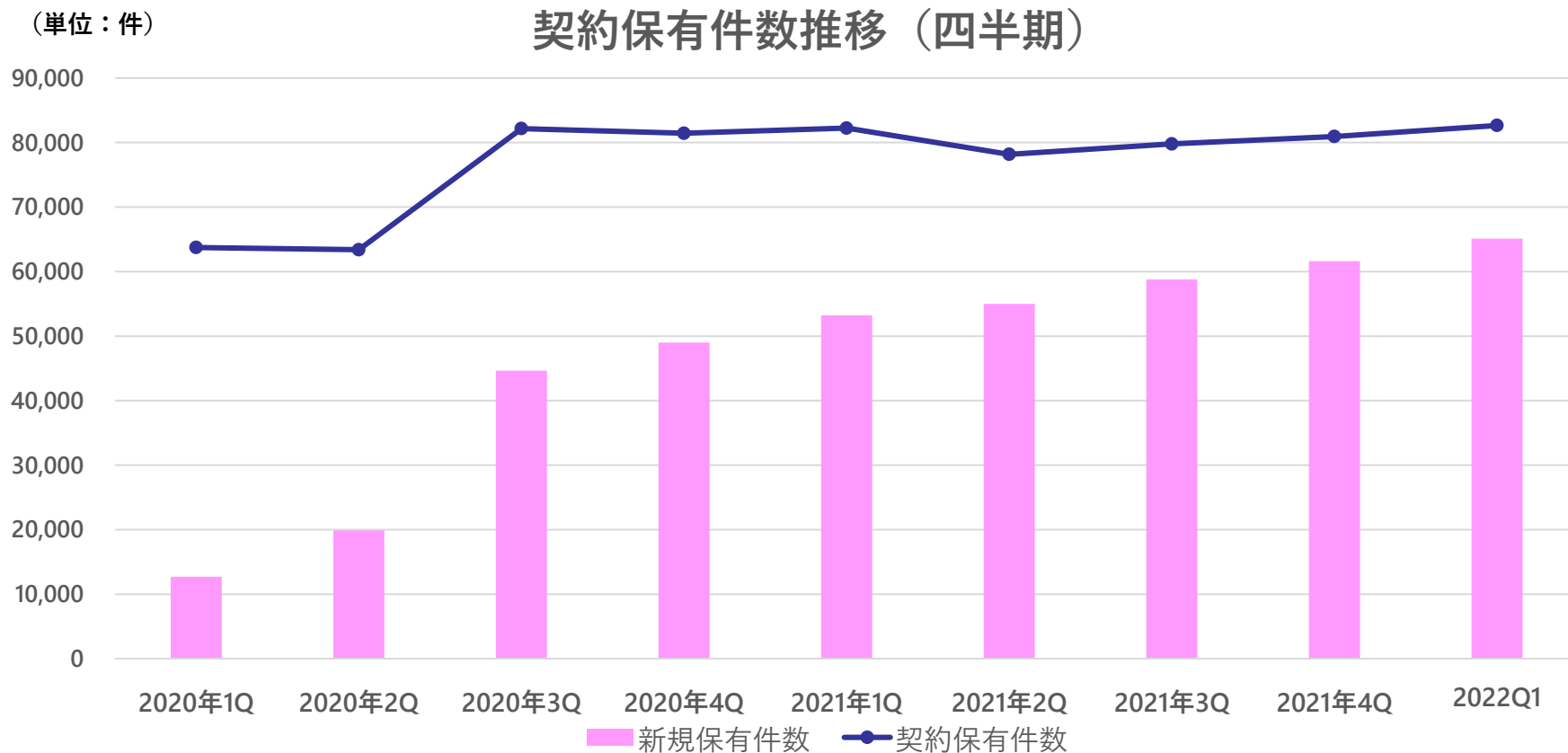
本事業におけるメインプロダクト「MyBeaconシリーズ」をはじめとする製品の売上増加を図る。



✓ 引き続き引き合いは多いものの世界的な半導体や部品等の供給不足等による影響等により、下半期の伸びは保守的に見込む。

## <参考> MVNOにおける保有件数の推移

- 2022年度目標件数は81,582件
- ストック収益のベースとなる新規保有件数は微増傾向

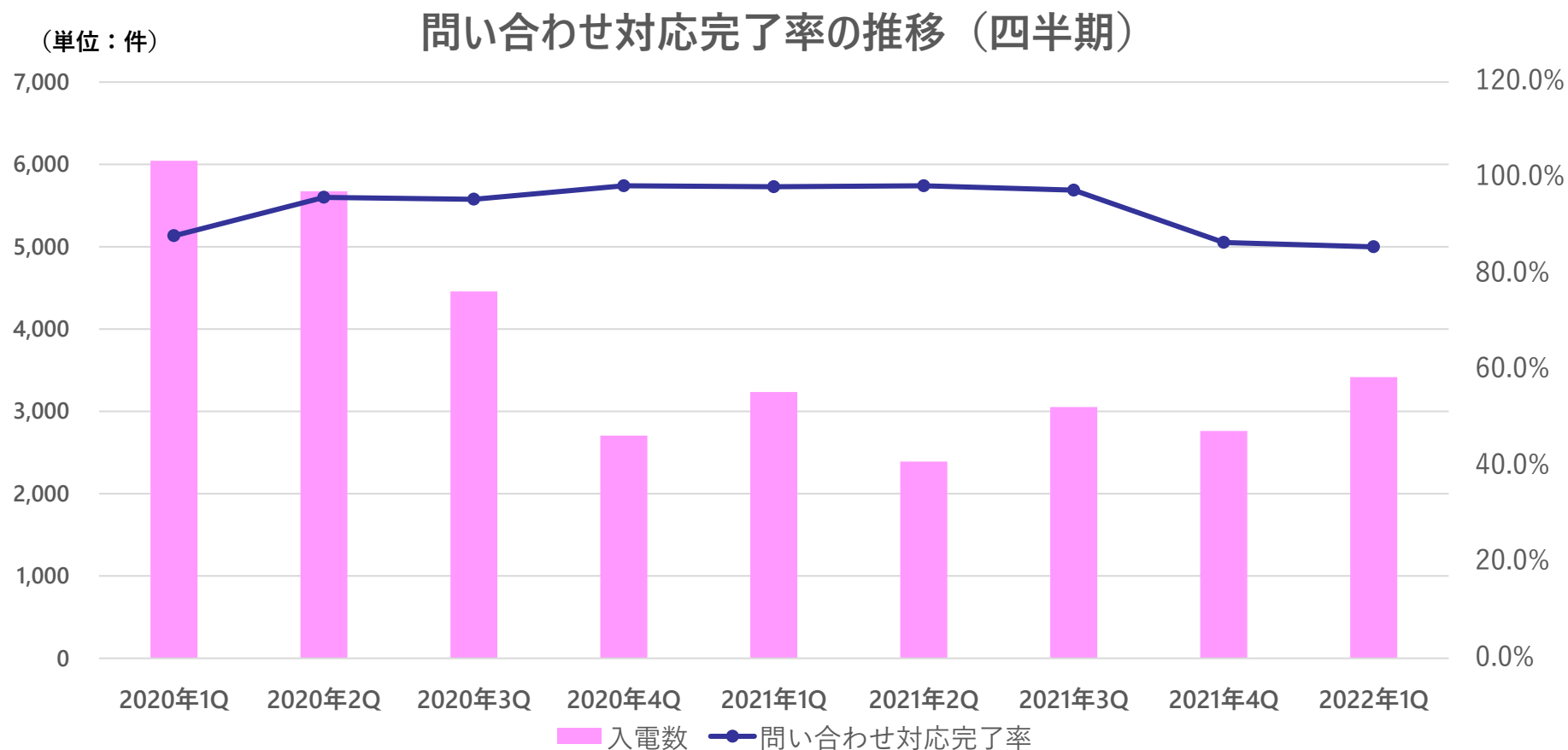


- ✓ 大手キャリアの格安プラン展開等の影響を受けつつも、戦略的なメディア活用などにより2022Q1ではOEMや「THE WiFi」による新規顧客獲得が順調に推移。

## <参考> MVNOにおける問合せ対応完了率の推移

顧客がカスタマー対応に不満を抱くことで発生する顧客流出数減少を目的とした指標。

- 問い合わせ対応完了率目標値：90%以上

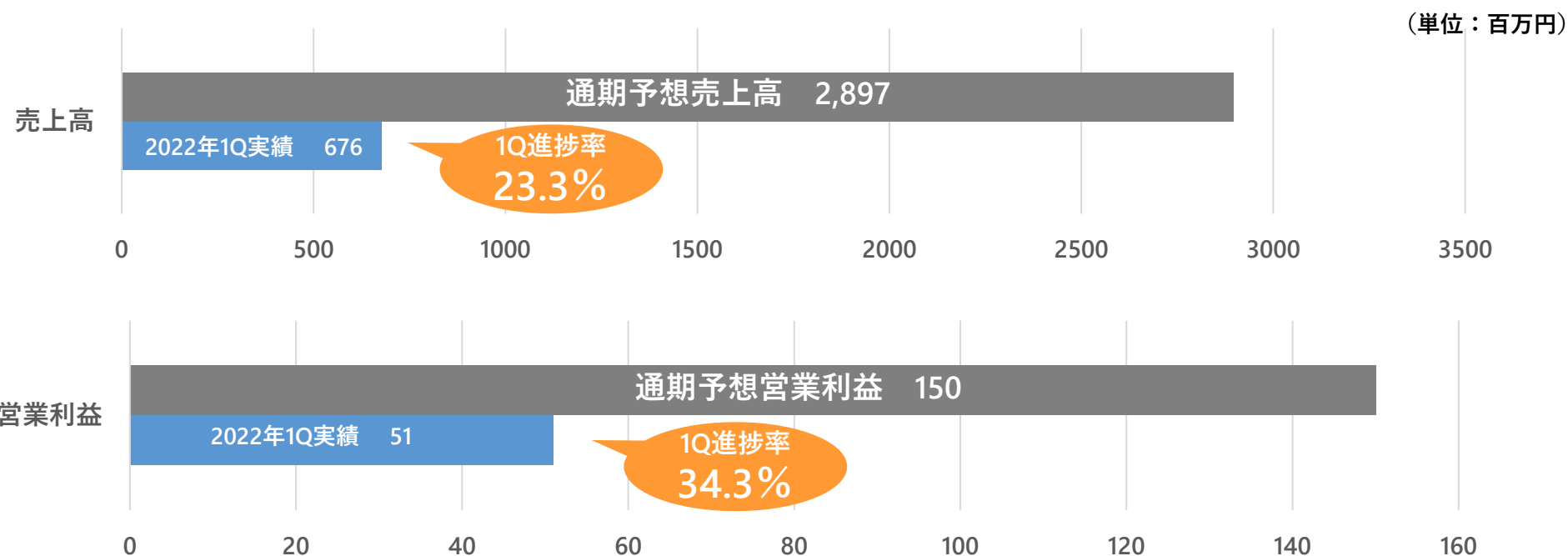


# <参考> 主要な子会社（SMC）の業績 （連結取込数値）



## 2022年12月期第1四半期

|        |        |            |
|--------|--------|------------|
| 売上高    | 676百万円 | 前年同期比▲9.7% |
| 営業利益   | 51百万円  | 前年同期比 —%   |
| 新規獲得件数 | 8,620  |            |
| 保有件数   | 82,660 |            |



## ■ 業績への影響

Aplix IoT プラットフォーム事業におけるIoT製品「MyBeaconシリーズ」について、新型コロナウイルス感染症の蔓延による工場閉鎖等の影響により世界的に半導体不足が発生していることから、必要部材の調達に滞る可能性があります。ただし、現段階では当社連結業績に大きな影響を与える規模のものではないと考えております。

## ■ 当社グループの取り組み

従業員のオフィス内感染を防ぎ安心安全に働ける環境を作るため、そして恒常的に働きやすい環境を整備するため、2020年より当社及び主要な子会社であるSMCの勤務形態を完全テレワークに移行し、在宅勤務手当等の制度を構築しました。出社は業務上必要な場合に限り、従業員の出勤率は10%程度を維持しています。また、出勤時においては手洗い・消毒、咳エチケットの推奨やフロア換気等、感染防止策を徹底的に実施し、感染拡大の防止に積極的に取り組んでいます。



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、また今後予告なしに変更されることがあります。