

2020年12月期第4四半期 決算補足説明資料

株式会社アプリックス
2021年2月12日

業績報告 (2020年度第4四半期)

売上高は前期比+301%増、すべての損益について9期ぶりの黒字化を達成。

(単位：百万円)

(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 四半期純利益
19年12月期 Q4累計実績(A)	843	▲182	▲187	▲218
20年12月期 Q4累計実績(B)	3,384	54	39	84
前期増減額 (B-A)	+2,540	+237	+227	+302
前期増減率 (%)	+301.2	-	-	-

➤ 上方修正の理由

- ✓ 2020年11月12日に発表したとおり、テクノロジー事業における受託開発案件においてすでに取り組んでいるいくつかの案件に関してプロジェクト期間が長期化したことに伴い売上計上時期が来期に期ズレしたことや、下期に見込んでいた開発案件が来期に期ズレもしくは縮小したこと、製品販売のセールス・ミックスが当初予算策定時と変化したことに伴い利益が減少したこと等により、売上高の上方修正、営業利益の下方修正を実施
- ✓ その後、受託開発案件委託先と交渉を重ねた結果、上記に記載した前回発表予想値における営業利益下方修正における最大の要因であった売上計上時期の来期期ズレに関して当期中の売上計上が可能に。また当社のロケーションビーコン「MyBeaconシリーズ」等の製品販売が好調に推移。
- ✓ ソリューション事業においても、連結子会社であるスマートモバイルコミュニケーションズ株式会社（SMC）が営むMVNO事業について、格安ケータイやSIM等の製品販売やそれらに係る獲得インセンティブ、手数料等の「イニシャル売上」や月額利用料等の積み上げである「ストック売上」がいずれも前回発表予想時の見込みより好調に推移。

以上を主な理由として、2021年2月10日に連結業績予想（売上高、営業利益）を上方修正

2020年12月期第4四半期 セグメント累計P/L



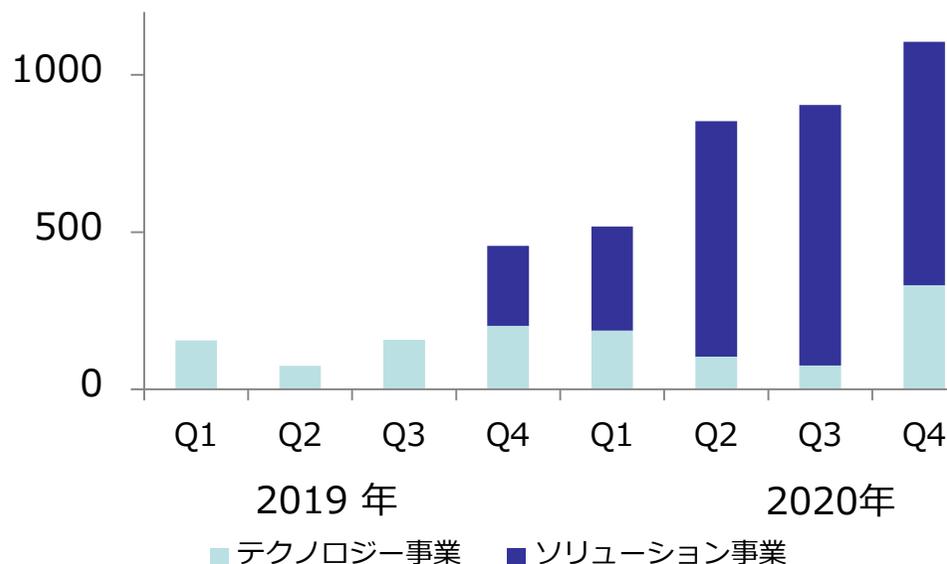
(単位：百万円)

(単位：百万円)	テクノロジー事業		ソリューション事業		全社費用
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	
19年12月期 Q4 累計実績(A)	589	▲0.4	254	51	233
20年12月期 Q4 累計実績(B)	699	123	2,685	141	210
増減額 (B-A)	+110	+123	+2,430	+90	▲23
増減率 (%)	+18.7	—	+955.4	+175.7	▲10.0

2020年12月期第4四半期 売上高推移



単位：百万円



(単位：百万円)	2019年	2020年	増減率
	Q4	Q4	
テクノロジー事業	202	331	+64.0%
ソリューション事業	254	774	+204.5%
(売上高合計)	456	1,106	+142.2%
受注高	171	252	47.3%
受注残高	24	81	237.5%

➤ テクノロジー事業

売上高の主な増加要因は、受託開発案件や「MyBeaconシリーズ」等の製造販売が堅調に推移したこと等の理由によるもの。

➤ ソリューション事業

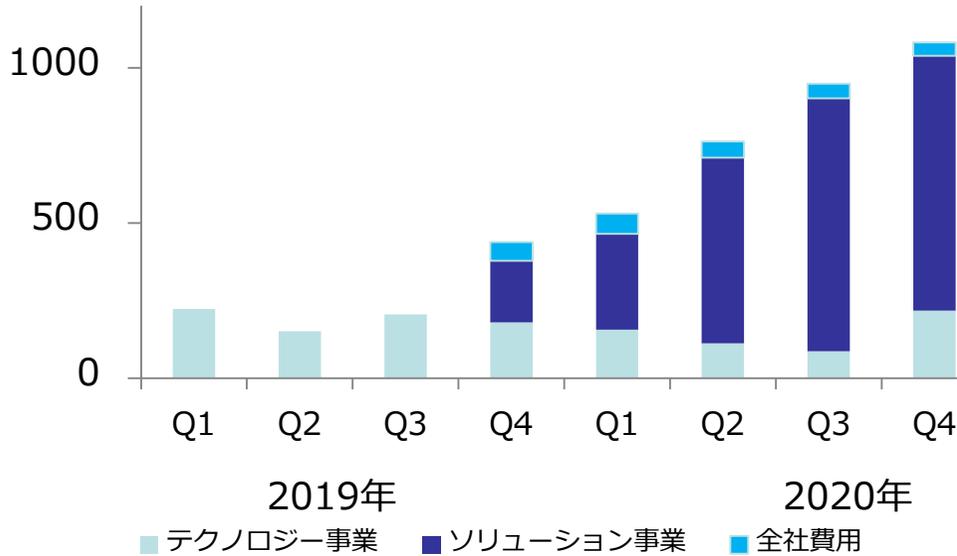
格安ケータイや格安SIMを自社ブランド「スマモバ」及びOEMで販売、また「THE WiFi」などのモバイルWiFiルーターサービスの拡販に注力。

2020年12月期第4四半期 営業費用推移



単位：百万円

(単位：百万円)



(単位：百万円)	2019年	2020年	増減率
	Q4	Q4	
テクノロジー事業	181	218	+ 20.5%
ソリューション事業	203	821	+ 304.7%
全社費用	61	42	▲30.8%
(営業費用合計)	445	1,082	+ 143.0%

- 前年同四半期と比較してソリューション事業に係る営業費用が増加した主な理由は、売上高の伸長に伴う回線・端末仕入原価の増加に加えて、通信速度等の品質を向上するための各種施策や顧客対応、新プラン提供に伴う広告宣伝費用の増加等によるもの。

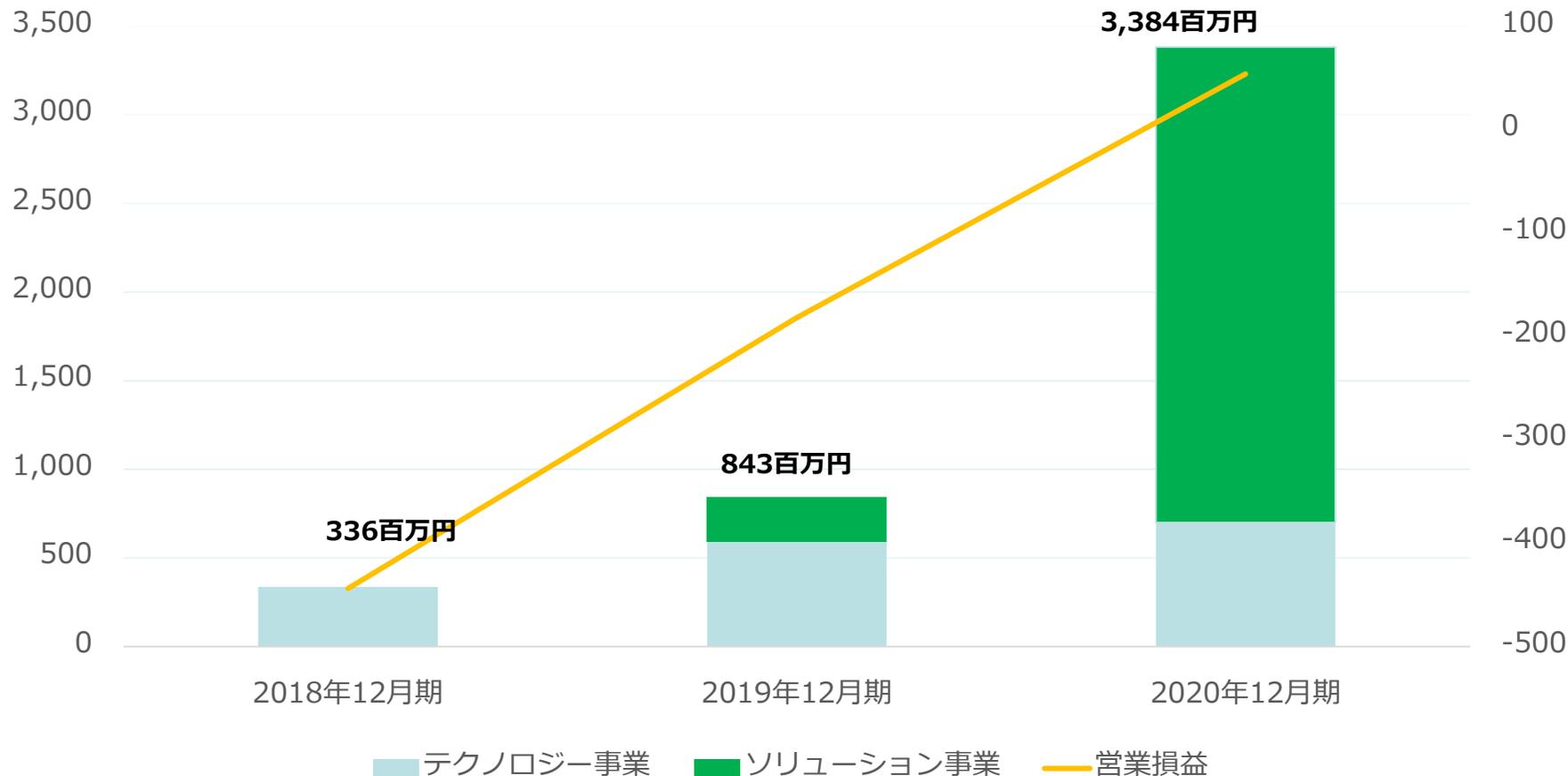
業績報告 (通年比較)

売上高及び営業損益の推移（連結、過去3年間）



売上高（単位：百万円）

営業利益（単位：百万円）



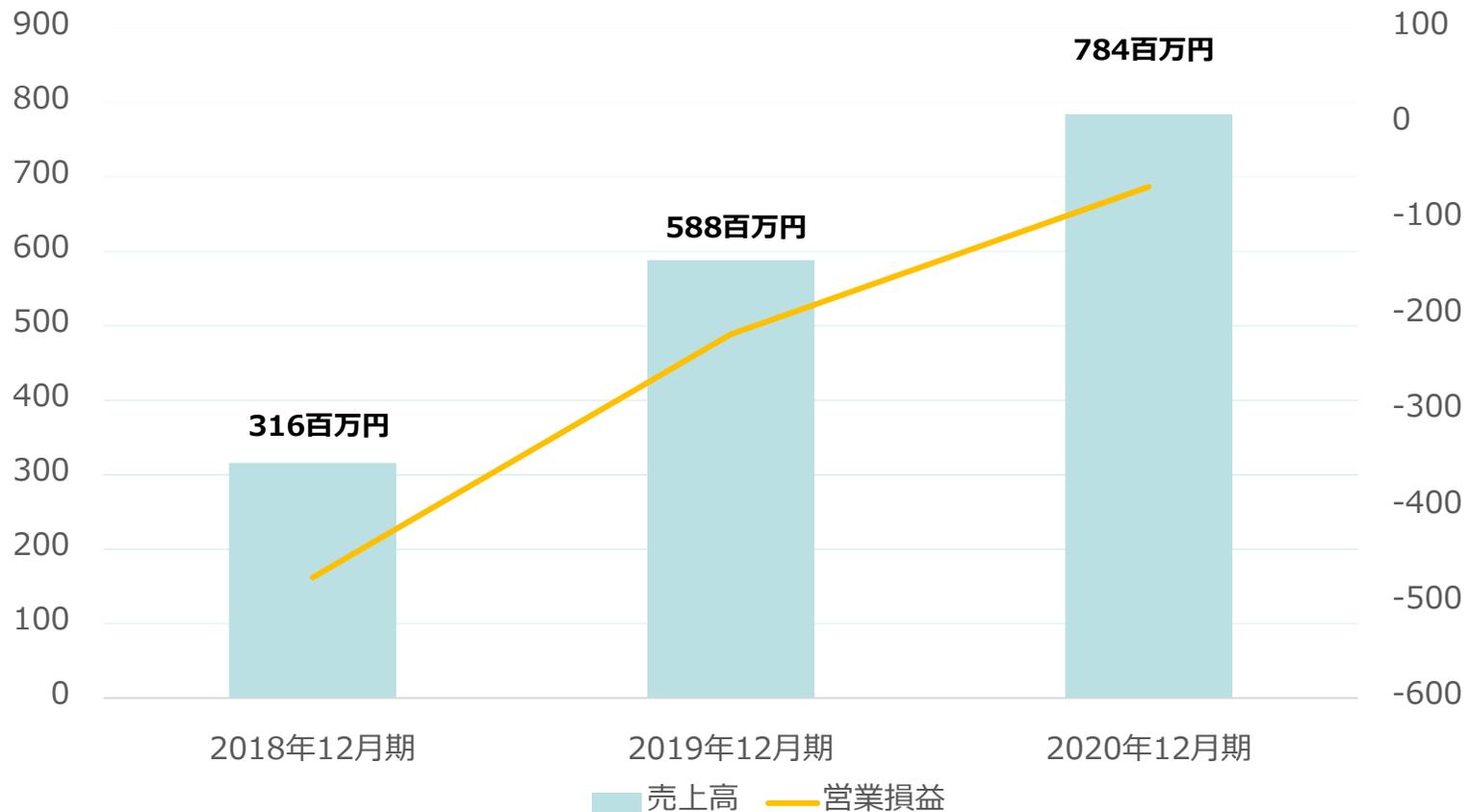
- 2017年3月に旧出版事業に属する子会社3社を売却し、IoTソリューション提供に必要な技術やサービスの選択と集中、他社との戦略的提携に注力したことなどにより2018年12月期の売上高は336百万円まで落ち込んだが、その後受託開発案件が堅調に推移したこと、また2019年8月にMVNOを営むSMCを子会社化したこと等を要因として、売上高は増加基調となり、また営業利益を始めとする各利益については2020年12月期において9期ぶりの通期黒字化を達成。

売上高及び営業損益の推移（アプリックス単体、過去3年間）



売上高（単位：百万円）

営業利益（単位：百万円）



- アプリックス単体についても、受託開発案件が堅調に推移したことや、「MyBeaconシリーズ」を始めとする製品販売が堅調に推移したことにより、売上高は増加傾向にあり、また収益性についても改善傾向にある。

<ご参考> のれん償却を考慮した実質営業利益



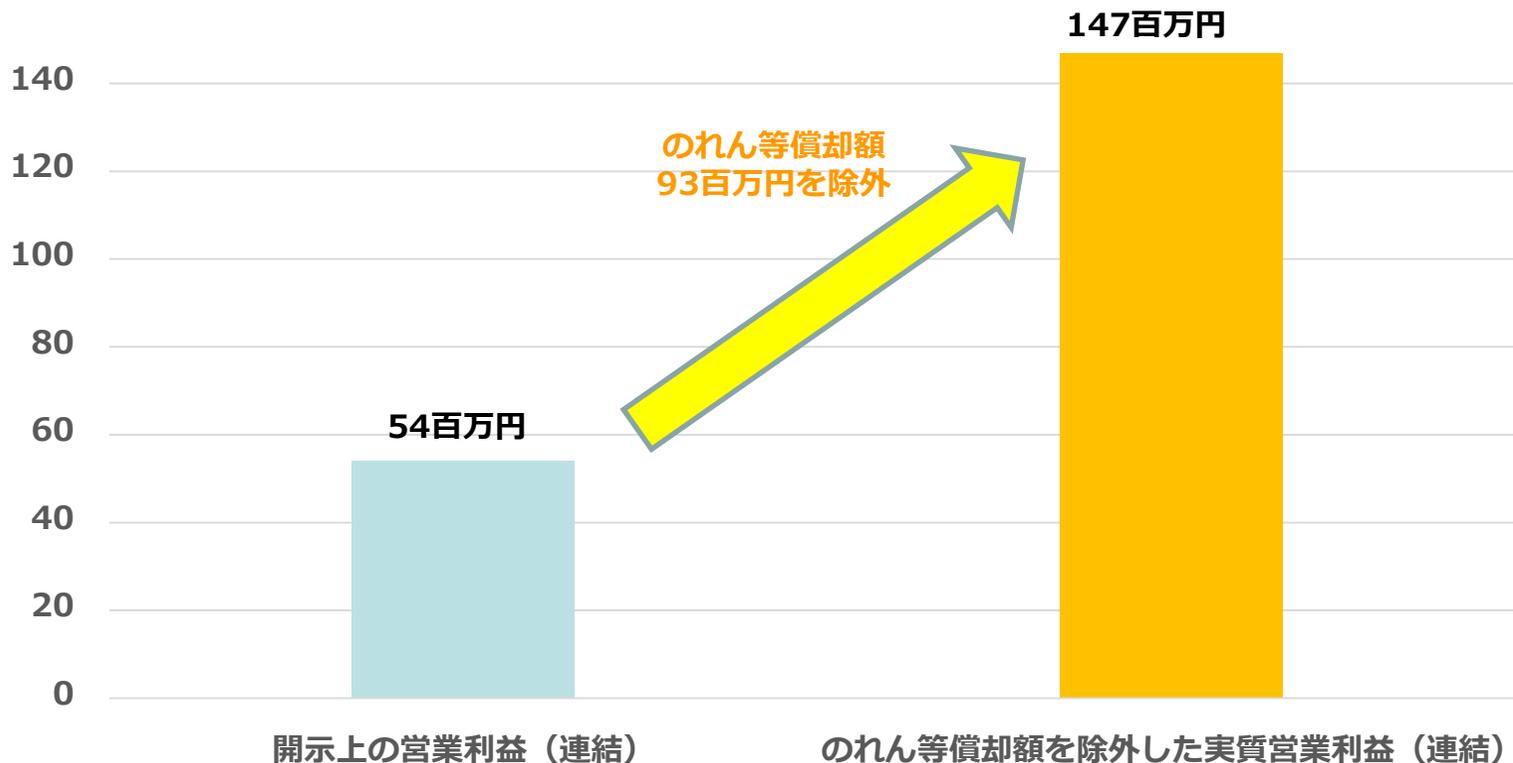
➤ のれん償却額について

2019年8月にSMCを取得した際にのれんが約7億3千万円発生。10年均等償却を行う。

なお、PPA（パーチェスプライスアロケーション：無形資産評価）を通じて約2億円を顧客関連資産（耐用年数6年）と認識したことから、今期約93百万円の償却額を販管費に計上（＝営業損益のマイナス）。

営業利益の比較（当期連結業績予想ベース）

（単位：百万円）



当期（2021年度）業績の見通し

2021年12月期 連結業績予想



(単位：百万円)

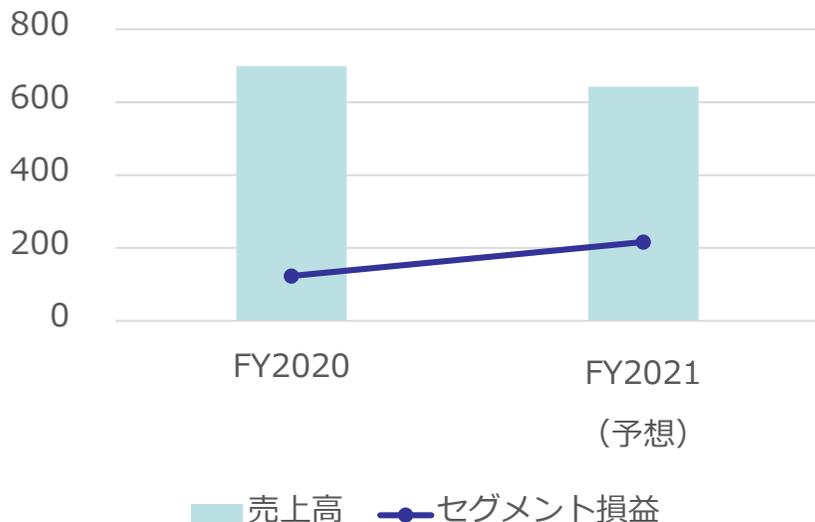
	20年12月期 通期実績	21年12月期 通期業績予想	増減率	増減率		
				テクノロジー 事業	ソリューション 事業	全社費用
売上高	3,384	4,125	21.9%	643	3,481	—
営業費用	3,330	4,053	21.7%	446	3,387	220
営業利益	54	72	33.3%	197	94	▲220

- テクノロジー事業においては、組込み等のハードウェアからアプリケーション、クラウドのシステム開発・運営管理までワンストップ提供するIoTソリューションの製品や機能、サービスの強化・拡充を図る。
- ソリューション事業においては、通信サービスを用いたストックビジネスに加えて、クラウドを用いたリカーリングモデルの新たなサービスを提供し、事業の拡充と収益の伸長を目指す。なおデータ通信サービスの比率増加及び新たなサービス立ち上げ等に伴う費用の増加により営業利益は減収見込。

2021年12月期セグメント別業績予想（テクノロジー事業）



(単位：百万円)



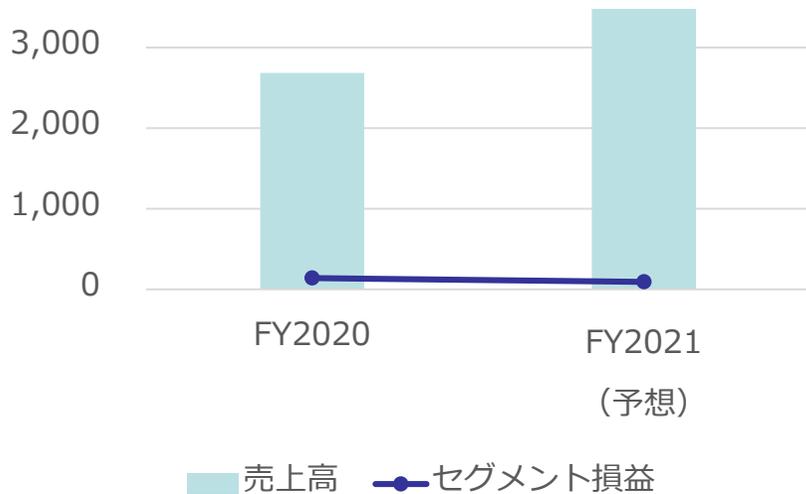
	2020年度	2021年度 (予想)	差異
売上高	699	643	▲56
営業費用	576	446	▲130
セグメント利益	123	197	+74

- 現状において当社の主な収益源となっているネスレ日本様等の受託開発案件を伸ばすとともに、ネスレ様以外の企業向け開発案件も積極的に獲得すべく、優秀な開発人材の採用・確保やプロジェクトマネジメントの強化等を行う。「MyBeaconシリーズ」の機能拡張やラインナップの拡充、多様なデータを効率よく取得するセンシングシステムの開発など、IoTに必要な製品、機能等の強化・拡充に取り組む。また、受託開発案件の高度化及び増加に対応すべく、優秀な開発人材の採用・確保やプロジェクトマネジメントの強化等を行う。
- 営業費用の減少は、社内リソース配分と外注費の最適化、収益性の向上を目的としたプロジェクトマネジメントの強化、継続的なコスト削減等によるもの。

2021年12月期セグメント別業績予想（ソリューション事業）



(単位：百万円)



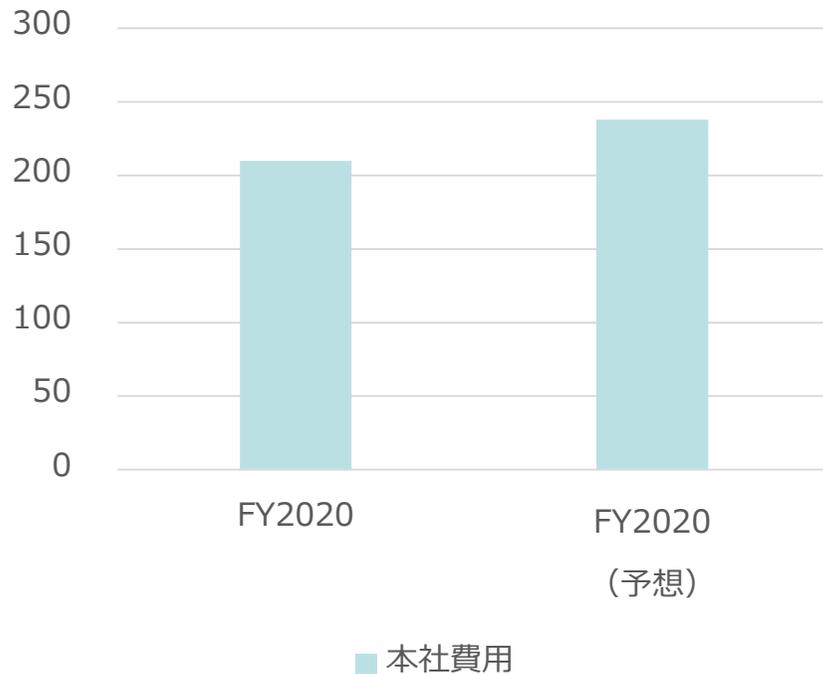
	2020年度	2021年度 (予想)	差異
売上高	2,685	3,481	+ 796
営業費用	2,543	3,387	+ 844
セグメント利益	141	94	▲ 47

- 主要な構成事業である連結子会社スマートモバイルコミュニケーションズ株式会社（SMC）のMVNO事業を自社ブランド「スマモバ」及び他社ブランド（OEM提供）で展開するとともにモバイルWiFiルーター「THE WiFi」の拡販に引き続き注力。アプリックスの技術的知見を活用した法人向けIoTデータ通信サービス「unio」にも積極的に取り組み、収益獲得を目指す。
- クラウド関連事業やIoTを活かしたサービスを本格的に立ち上げ、リカーリングビジネスを収益の柱の一つに育てる。

2021年12月期セグメント別業績予想（本社費用）



（単位：百万円）



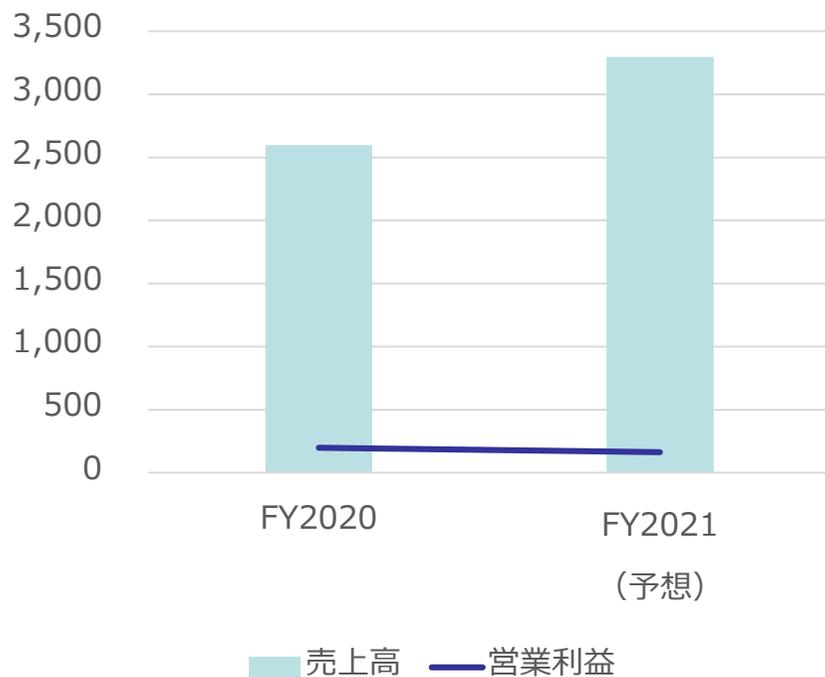
	2020年度	2021年度 (予想)	差異
営業費用	210	220	+10

- 前年度より増加する理由は、優秀な人材確保に要する人件費や採用活動費に伴い発生する費用の増加等によるもの。

<ご参考> SMCの業績見通し



(単位：百万円)



	2020年度	2021年度 (予想)	差異
売上高	2,597	3,296	699
営業利益	198	162	▲36

2021年度SMC KPI	
新規獲得件数	69,600件
保有件数	130,437件

- テレワークやオンライン授業、動画視聴などのニーズに最適なクラウドWiFiルーター「THE WiFi」の販売、OEM・アライアンス販路による格安ケータイやSIMカードの販売を強化。
- アプリックスと連携し、法人向けIoTデータ通信サービス「unio (ユニオ)」や、スマートフォン等のケータイ以外の通信機器等と連携させた新たなサービスの拡販に注力。
- データ通信サービスの比率増加及び新たなサービス立ち上げ等に伴う費用の増加により営業利益は減収見込

トピックス（製品・サービス関連）

ネスレ日本「ネスカフェ ゴールドブレンド バリスタ」のWi-Fi接続機能搭載新モデル「ネスカフェ ゴールドブレンド バリスタ W [ダブリュー]」のシステム開発を支援

アプリックスは、ネスレ日本のコーヒーマシン「ネスカフェ ゴールドブレンド バリスタ」のWi-Fi接続機能を搭載した新モデル「ネスカフェ ゴールドブレンド バリスタ W [ダブリュー]」について、Wi-Fi接続機能や飲むペースに合わせてコーヒーが届く「マイペースお届け便」機能などの開発支援を実施しました。

<ネスカフェ ゴールドブレンド バリスタW [ダブリュー]>



アプリックスと子会社のスマートモバイルコミュニケーションズが 日本PCサービス株式会社と三者間パートナーシップ契約締結

パソコン総合サービス等を営む日本PCサービス株式会社と、子会社のスマートモバイルコミュニケーションズ株式会社（SMC）を交えて令和2年12月17日付で取引先紹介等を内容とした三者間パートナーシップ契約を締結しました。

<締結の目的>

- ▶ SMCでは2020年10月より日本PCサービスと協業を開始し、パソコン訪問サポートサービス「ドクター・ホームネット」を利用顧客へ提供。アプリックスグループでは、SMCのみならずアプリックスも含めたグループとして日本PCサービスとの関係を発展させるべく、当社及びSMCと日本PCサービス間の三者間で協業を進めることで互いの自社事業を発展させることができるという思いが一致したことから、三者間パートナーシップ契約を締結。

<契約の内容>

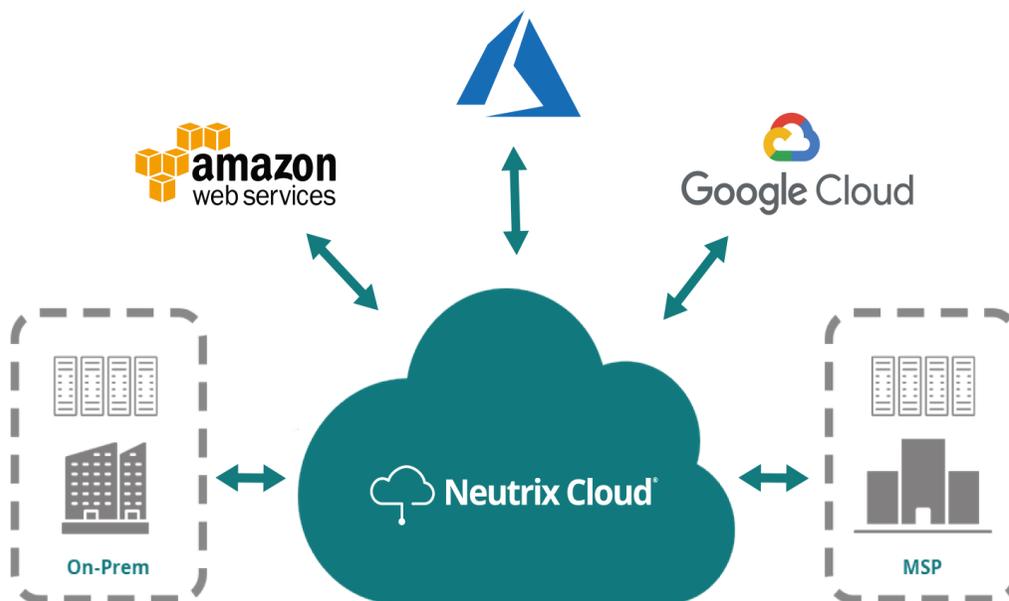
- ▶ SMCとしては、コロナウイルス感染拡大等によるテレワーク勤務が全国的に増加する中で、日本PCサービスが手掛けるパソコン関連サービスにおいて法人顧客にレンタルや短期契約の需要が高まっていることから、日本PCサービスの法人顧客に対してSMCの通信サービスを提案
- ▶ 日本PCサービスからは、SMCの通信サービス利用顧客に対し、パソコンレンタル、セキュリティソフト、Microsoft 365など、リモートワークをより円滑に対応できるITインフラ提供を予定。
- ▶ アプリックスは、SMCと日本PCサービスの協業の中で、アプリケーションやクラウド等のシステム開発、その他IoTに関するニーズを持つ顧客に対してシステム開発等のサービスを提供して予定。

Neutrix Cloud Japan株式会社と マルチクラウド接続ストレージサービス事業の協業開始について合意

クラウドサービス事業を手掛けるNeutrix Cloud Japan株式会社（本社：東京都千代田、代表取締役社長CEO：田口勉、以下「NCJ」）と協業を開始すること、及び同社のマルチクラウドストレージサービス「Neutrix Cloud」に関する国内販売代理店契約を締結することについて合意しました。

Neutrix Cloudにおける「クラウド接続ストレージ」

アプリックスは、NCJの国内販売代理店として2021年4月より、NCJが提供するPB（ペタバイト）クラスのデータまで容易に拡大でき、かつアマゾン ウェブ サービス（AWS）、Microsoft Azure、Google Cloud Platform（GCP）とも接続することが可能な本格的なマルチクラウド「Neutrix Cloud」の提供を開始予定。



「MyBeaconシリーズ」がガソリン計量機最大手メーカーの株式会社タツノが提供する タブレット端末給油許可装置「SSCモバイル」と連携するビーコンに採用

アプリックスのロケーションビーコン「MyBeaconシリーズ」が、ガソリン計量機の製造や提供などを行う株式会社タツノが提供する業界初のタブレット端末給油許可装置「SSCモバイル」と連携するビーコンに採用されました。

- ガソリン計量機市場で60%以上の国内シェアを誇る株式会社タツノにて、同社が昨年8月に発表した、セルフサービスステーションで従業員がフィールドでも給油許可を可能とした業界初のタブレット端末給油許可装置「SSCモバイル」と連携するビーコンにアプリックスの「MyBeaconシリーズ 防水防塵型」が採用。
- アプリックスでは2020年12月までにタツノに対して「MyBeacon 防水防塵型」を提供しているが、今後もタツノでは国内セルフサービスステーションに対して順次「SSCモバイル」を導入予定であることから引き続き「MyBeacon 防水防塵型」を提供していく予定。

会社名

株式会社アプリックス
[英文表記：Aplix Corporation]

本社所在地

〒160-0051
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

2,443百万円 [2020年12月末現在]

売上高

3,384百万円（連結） [2020年12月期]

従業員数

45名（連結） [2020年12月末現在]

マネジメント体制（2020年12月31日現在）

代表取締役社長	根本 忍
常務取締役	倉林 聡子
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

執行役員	鳥越 洋輔
------	-------

オブザーバー	根木 勝彦
オブザーバー	石黒 邦宏
オブザーバー	曾根 卓朗

事業内容

テクノロジー事業
ソリューション事業

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



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。