



令和2年3月25日

各 位

会 社 名	株式会社アプリックス	
代表者名	代表取締役社長 (コード：3727、東証マザーズ)	根 本 忍
問合せ先	取締役 兼 経営管理部部長 (TEL. 050-3786-1715)	倉 林 聡 子

### <マザーズ> 令和元年12月期の投資に関する説明会開催状況について

下記のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

#### 記

開催状況	開催日時	令和2年3月25日(水)18時
	開催方法	当社WEBサイトに説明会資料及び音声を掲載することによる非対面開催(※)
	掲載場所	当社WEBサイト「決算説明会資料」( <a href="https://www.aplix.co.jp/ir/library/briefing.php">https://www.aplix.co.jp/ir/library/briefing.php</a> )に掲載。
	説明会資料名	株式会社アプリックス 2019年12月期第4四半期 決算説明会資料

【添付資料】 決算説明会にて使用した資料

※ 新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の拡大防止の観点及びご参加される方々の健康と安全を考慮し、本決算説明会については実開催ではなく、当社WEBサイトに説明会資料及び音声を掲載することによる非対面開催とさせていただきます。

以 上

# 2019年12月期第4四半期 決算説明会資料

---

株式会社アプリックス  
2020年3月25日

# 業績報告 (2019年度第4四半期)

（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
18年12月期 Q4 累計実績(A)	336	▲444	▲456	▲458
19年12月期 Q4 累計実績(B)	843	▲177	▲182	▲216
増減額 (B-A)	+506	+266	+274	+242
増減率 (%)	+150.5	-	-	-

- ネスレ日本株式会社等の受託開発案件が昨年度より順調に推移したこと、また2019年8月15日付で株式交換の方法により完全子会社化したスマートモバイルコミュニケーションズ株式会社（SMC）を2019年9月30日付で会計上のみなし取得を行ったことに伴い、SMCの業績（2019年10月～12月）が連結数値に計上されたこと等を要因として、売上高は前年比150.5%増となり各利益についてもすべて改善という結果となった。

## ▶ セグメント変更の理由

- MVNOブランド「スマモバ」を運営するSMCの完全子会社化により、アプリックスグループにストックビジネスの基盤が出来た。またアプリックスのIoT製品・サービスにSMCが保有する無線通信システム（3G、4G）や将来的には5Gを用いた新たな新製品・サービスや、費用対効果の高いサービスを創出することが可能に。
- クラウドを用いたソリューションとともにストックビジネスの拡充を目指す。

⇒ 従来の「テクノロジー事業」に加えて新たな事業セグメントとして「**ソリューション事業**」を作り、報告セグメントとして決定。

## ▶ 変更後のセグメントの内容

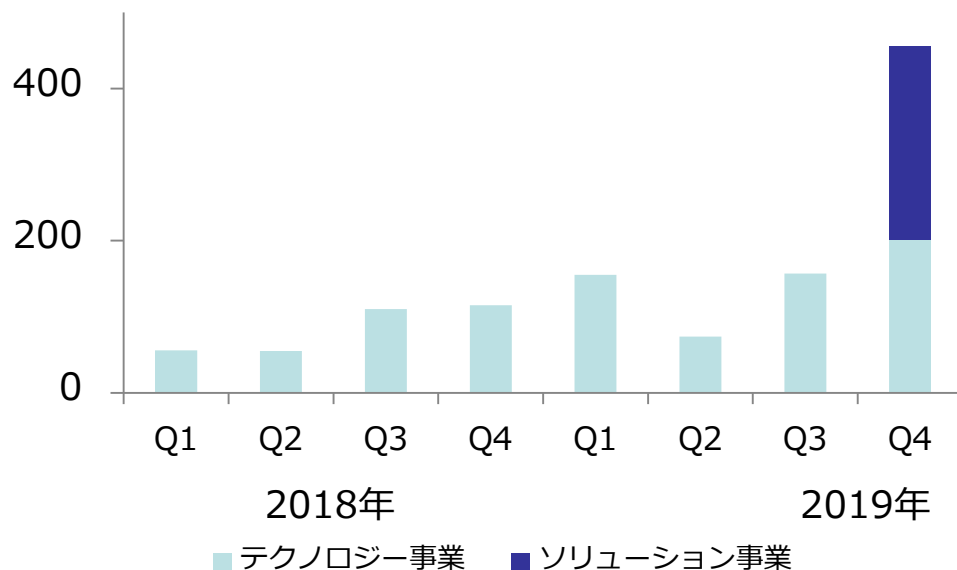
### ・テクノロジー事業

⇒ 従来のテクノロジー事業から変わらず

### ・ソリューション事業

⇒ 今後当社が新たに注力するデータ通信技術やクラウドを用いた新たなソリューションに関する事業

単位：百万円



(単位：百万円)	2018年	2019年	増減率
	Q4	Q4	
テクノロジー事業	115	202	75.7%
ソリューション事業	—	254	—%
(売上高合計)	115	456	296.5%
受注高	306	171	▲44.1%
受注残高	24	24	±0%

## ➤ テクノロジー事業

主にネスレ日本株式会社等の受託開発案件が昨年度より順調に推移したことにより、前年同四半期と比較して売上高が増加。

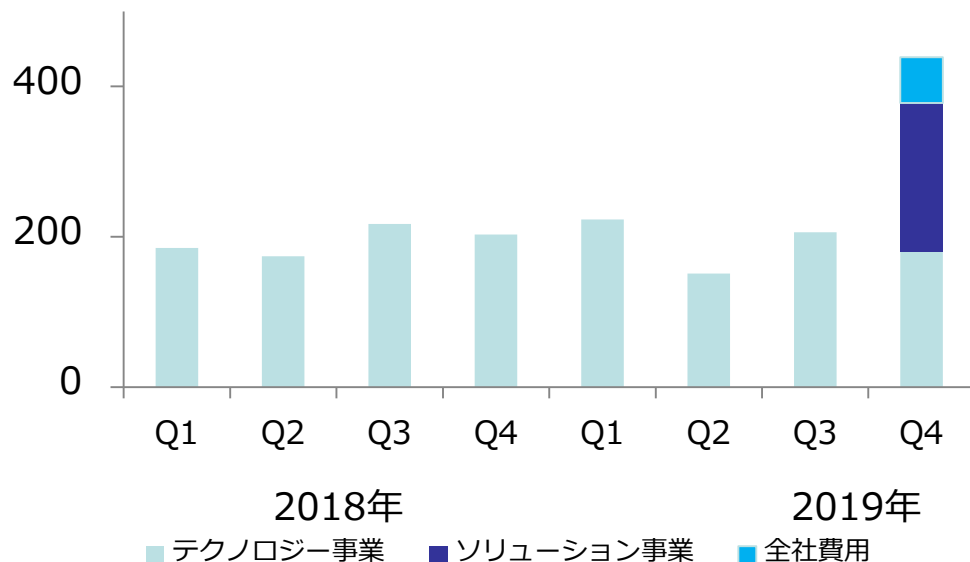
## ➤ ソリューション事業

P.4「セグメントの変更」に記載のとおり、2019年4Qから新たな報告セグメントとして決定。現状として主な売上はSMCのMVNOブランド「スマモバ」に関連するもの。

# 19年12月期第4四半期 営業費用推移



単位：百万円



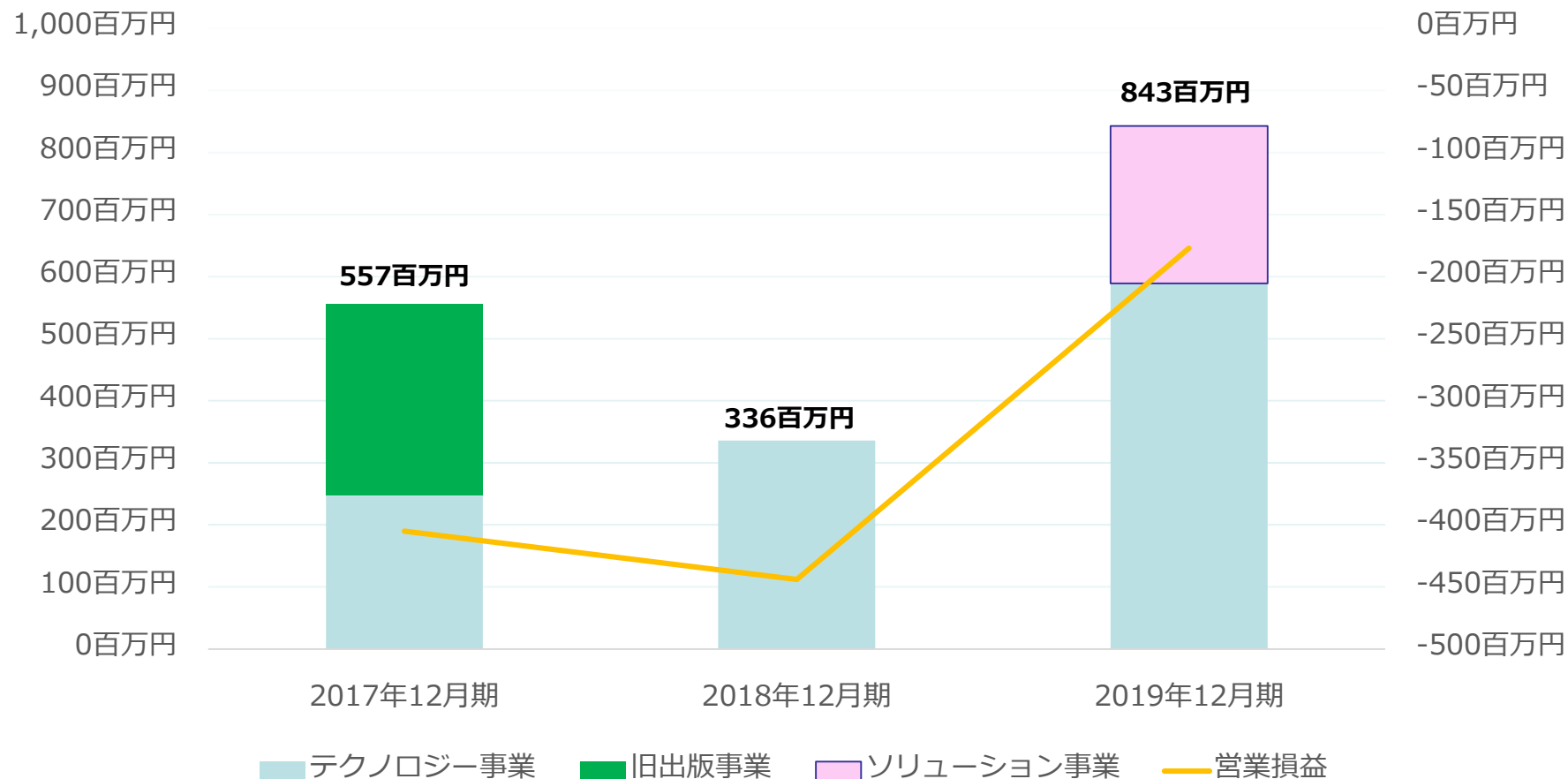
(単位：百万円)	2018年 Q4	2019年 Q4	増減率
テクノロジー事業	203	180	▲11.3%
ソリューション事業	—	198	—%
全社費用	—	61	—%
(営業費用合計)	203	439	+116.2%

- 前四半期と比較して営業費用が増加した理由は、受託開発案件の増加に伴う外注費の増加などによるもの。

# 業績報告 (通年比較)

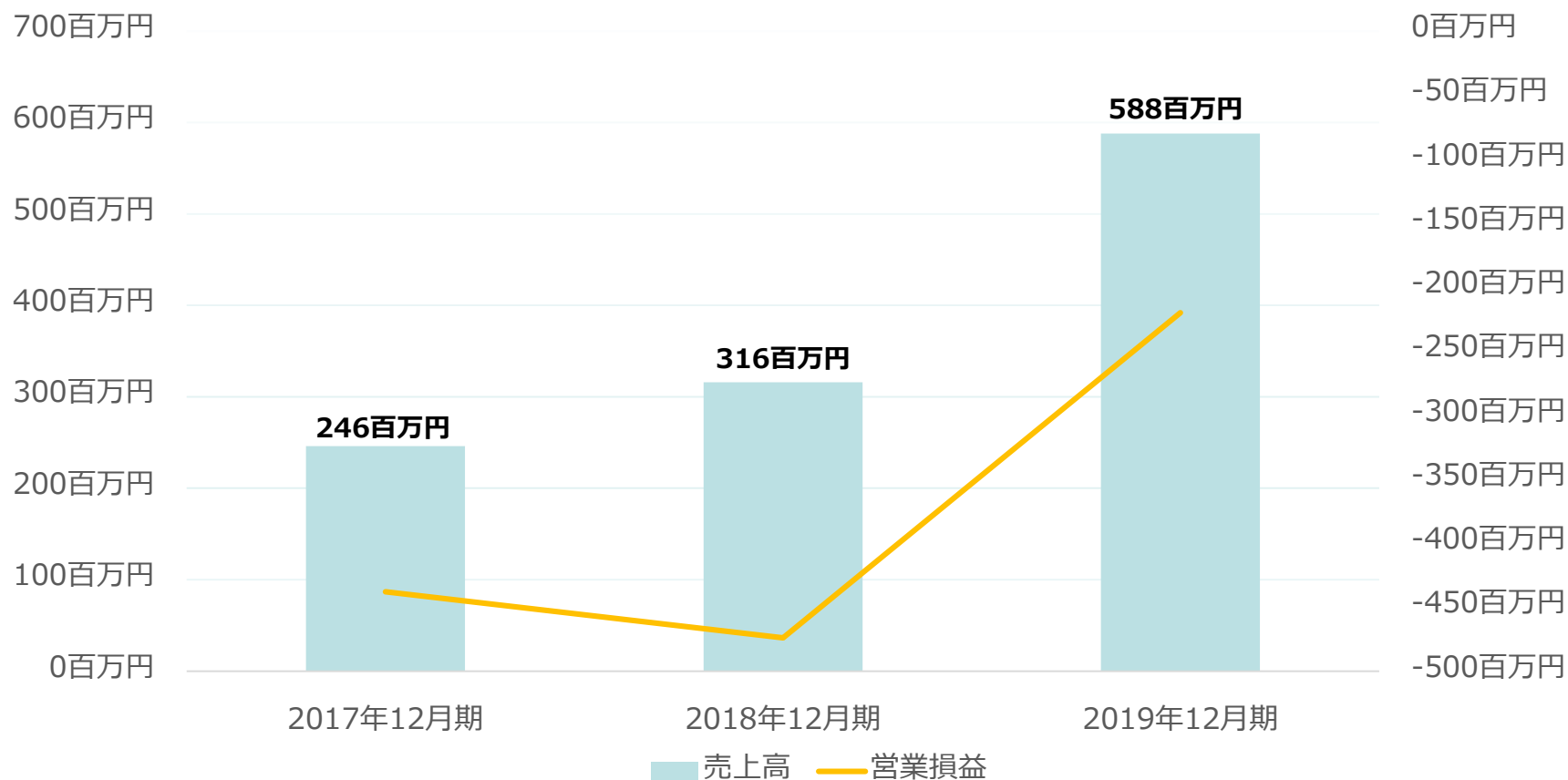


## 売上高及び営業損益の推移（連結、過去3年間）



- 2017年3月に旧出版事業に属する子会社3社を売却したことや、不要不急のコスト削減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により、2019年12月期の連結売上高は前年比+150.5%と上昇した。

# 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）



- アプリックス単体についても、2019年12月期において売上高が前年比において+86.0%と増加した理由は、受託開発案件が堅調に推移したことによるもの。

# 2020年12月期業績予想

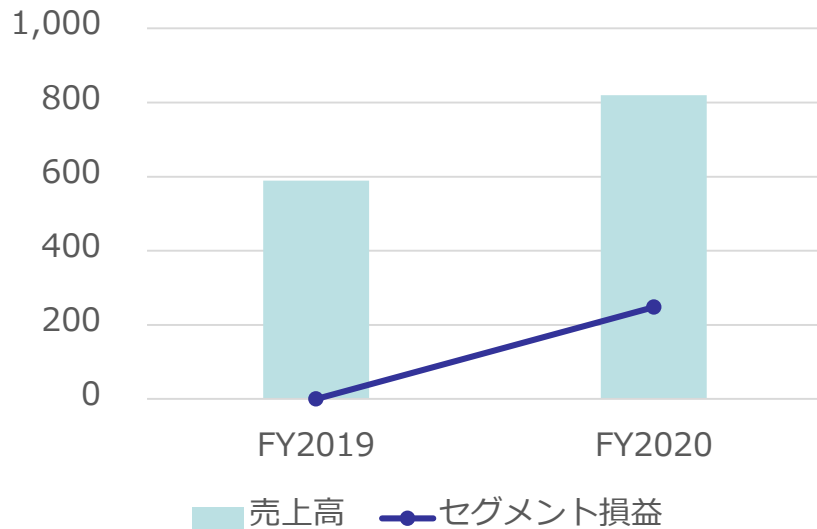
## 20年12月期 連結業績予想



(単位：百万円)

	19年12月期 通期実績	20年12月期 通期業績予想	増減率 %	20年12月期		
				テクノロジー 事業	ソリューション 事業	全社費用
売上高	843	2,502	196%	820	1,682	—
営業費用	1,021	2,452	139%	572	1,592	288
営業利益	▲177	50	—	248	90	▲288

- テクノロジー事業においては、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で提供が可能であるという強みを生かし、更なる収益伸長を図る。
- ソリューション事業においては、通期で業績が寄与。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ビジネスを実現を目指す。



(単位：百万円)

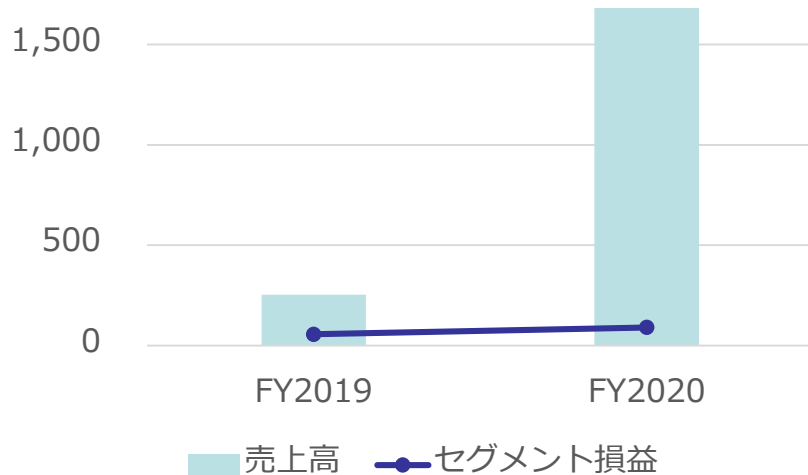
	2019年度	2020年度 (予想)	差異
売上高	589	820	230
営業費用	589	572	▲17
セグメント利益	▲0	248	248

- 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更に伸ばすべく、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。またメインプロダクトの「MyBeaconシリーズについても販路の見直しや機能向上を図っていくことで、これまで以上の収益獲得を目指す。
- 売上の増加に対して営業費用がほぼ横ばいであるのは、海外子会社の清算に伴う販管費の削減や、2019年度において多くのリソースが費やした受注前活動が当期はほぼ完了し社内リソースの配分を改善したこと、また収益性の向上を目的としたプロジェクトマネジメント強化によるもの。

# 20年12月期 ソリューション事業 業績予想



(単位：百万円)



	2019年度	2020年度 (予想)	差異
売上高	254	1,682	1,427
営業費用	198	1,592	1,394
セグメント利益	56	90	34

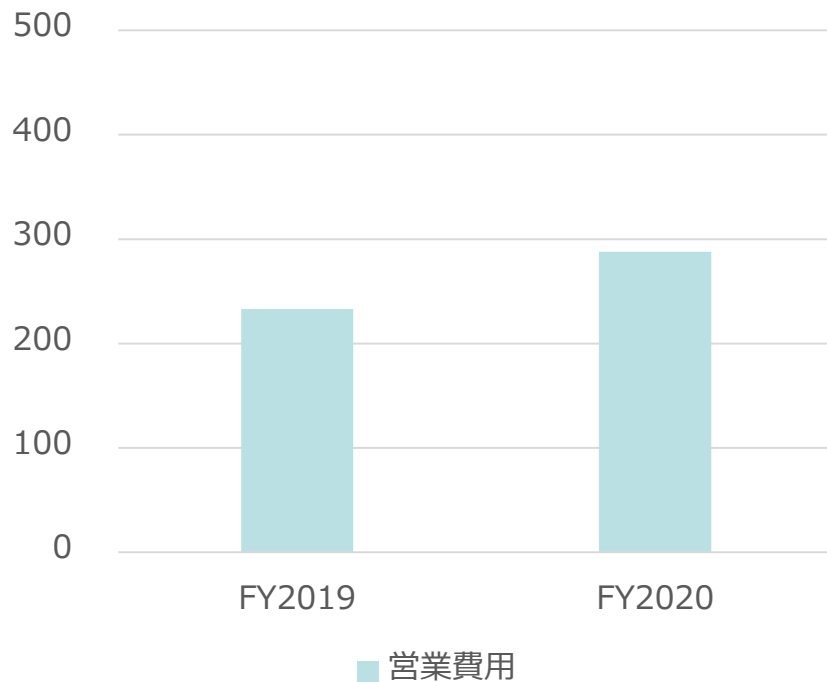
※：2019年度は第4四半期(10～12月)の数値

- 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ブランド「スマモバ」で行う格安スマホや格安SIMの拡販に引き続き注力していくとともに、MVNO事業者であるSMCの強みであるSIMとアプリックスの技術的知見を活用した新たなIoTサービスへの取り組みを図ることで、収益獲得を目指す。
- クラウド関連事業やサービス連携等を主な基軸とするリカーリングビジネスについても取り組む予定。

## 20年12月期 本社費用 業績予想



(単位：百万円)



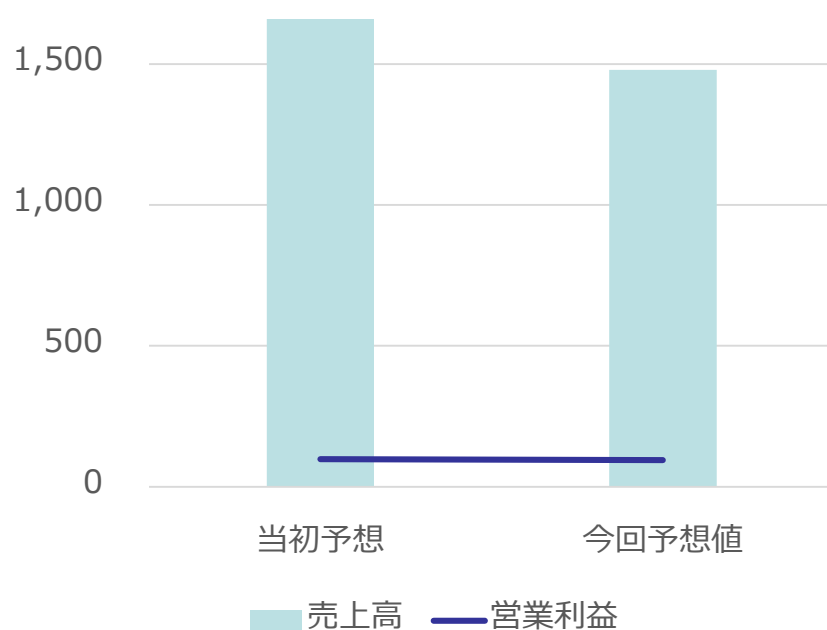
	2019年度	2020年度 (予想)	差異
営業費用	233	288	55

- 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)



	当初予想 (※)	今回予想値	差異
売上高	1,660	1,479	▲181
営業利益	98	95	▲3

※2019年7月24日付適時開示「株式会社アプリックスによるスマートモバイルコミュニケーションズ株式会社の簡易株式交換による完全子会社化のお知らせ」にて発表した内容

- SMCがこれまで主としてきた代理店販売について、新規契約獲得時にインセンティブの前払い等の販売費用を支出する必要があることや、代理店ごとの取引条件や支払等に関する管理業務が煩雑であることから、将来的な影響を見据えてより効率的に販売活動を行うことのできるOEM・アライアンスによる販売を強化。売上高は一時的に減少するものの、初期獲得に要するコスト等が抑えられることにより収益性は安定。
- 昨年10月に販売を開始したクラウドSIMを用いた新サービス「めっちゃWiFi」、法人向けIoTデータ通信サービス「unio（ユニオ）」など、顧客ニーズに応じたデータ通信サービスに注力。



# トピックス（コーポレート関連）

## ●役員に対する有償ストックオプション

当社企業価値向上に対する意欲を高めることを目的として、当社役員及びSMC代表取締役社長に対しストックオプション（第S-4回新株予約権）を付与。

### 第S-4回新株予約権の概要

新株予約権の数	2,250個（225,000株）
割当対象者数	当社取締役及び監査役並びにSMC取締役 9名
発行価格	1個当たり 604円（1株あたり6.04円）
権利行使価格	1株当たり 238円
割当日	2019年12月27日
権利行使期間	4年間（2021年4月1日から2025年3月31日）
行使の条件 -業績連動条件	(a) 2020年12月期の営業利益が50百万円超過の場合、 割当数の20%を4月1日から行使可能 (b) 2021年12月期の営業利益が200百万円超過の場合、 割当数の40%を4月1日から行使可能 (c) 2022年12月期の営業利益が300百万円超過の場合、 割当数の40%を4月1日から行使可能
取得条項	終値が5日間連続して権利行使価額の50%を下回った場合は、当社がその時点における上記(a)～(c)の各号の条件が未達成の割合について、無償で新株予約権を取得する。

## ●従業員に対する無償ストックオプション

中長期的な当社グループの業績拡大及び企業価値の増大を目指すにあたり、より一層意欲及び士気を向上させ、当社グループの結束力をさらに高めることを目的として、またSMCの従業員に対するインセンティブプランとして、当社及びSMCの従業員に対してストックオプション（第S-5回新株予約権）を付与。

### 第S-5回新株予約権

新株予約権の数	895個（89,500株）
割当対象者数	当社及びSMC従業員 37名
発行価格	無償（税制適格ストックオプション）
権利行使価格	1株当たり権利行使価額 281円
割当日	2019年12月27日
権利行使期間	3年間（2021年12月28日から2024年12月27日）

### ➤ 第M-3回新株予約権の消滅

2018年3月2日に発行した行使価額固定の第M-3回新株予約権について、割当先より2020年2月28日付で取得請求権が行使されたため、同日付で当社が発行価額（総額：1,245,000円）にて取得。その後、翌営業日の3月2日に行使期間が終了したことに伴い消滅。

### ➤ 2018年度の資金調達完了

第M-3回新株予約権の消滅に伴い、当社が2018年に実施した資金調達が完了。

第M-3回新株予約権については未行使で消滅したものの、同時に発行した行使価額修正条項付き第M-2回新株予約権（2019年10月31日行使完了）において総額で1,145,845千円を調達し、今回の資金調達の充当方針に則り資金使途の一つである「当社ソリューション及びプロダクトライン拡充のための投資資金」に優先的に充当した結果、2019年12月期通期連結決算において売上高が前年比150.5%と増加し、また各利益についても改善。

# トピックス（製品・サービス関連）

## 子会社のスマートモバイルコミュニケーションズ（SMC）が法人向けIoT用データ通信サービス「unio（ユニオ）」の提供を開始

SMCが展開するMVNOサービス「スマモバ」の新プランとして、法人向けIoT用データ通信サービス「unio（ユニオ）」（※）の提供を2019年11月25日より開始しました。

「unio（ユニオ）」は、SMCにおける初のIoT関連サービスであり、月額200円から利用することができます。また機器監視、位置情報取得、見守りサービス、モニタリング、防犯・監視カメラなど利用用途に合わせてさまざまなプランを用意しております。

プラン内容	通信制限	月額料金	利用用途〈事例〉
通常プラン	通信利用量：1GB/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	別途ご相談	別途お見積り	防犯・監視カメラ

※本サービスの詳細については[こちら](#)のSMC社プレスリリースをご参照ください。

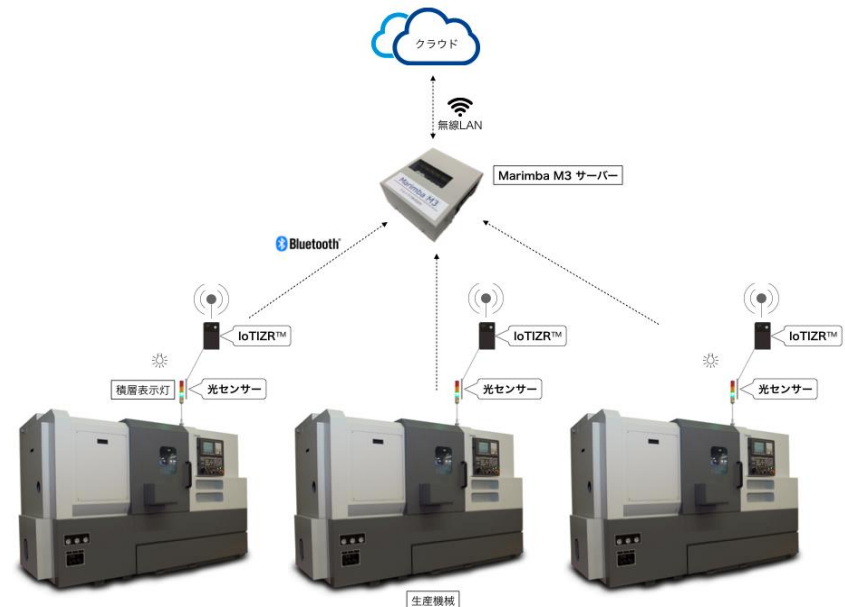
## アプリックスとCIMXが CIMXの工場見える化ソリューション「マリンバ」を機能拡張

アプリックスは、シムックス株式会社（現：株式会社シムックスイニシアティブ、以下「CIMX」）が提供する、さまざまな生産機械および新規に設置したセンサーを介して各種データを取得収集し、それらをサーバーに蓄積して分析などの処理を施すことで「見える化」し、稼動管理や生産管理、品質管理、電力管理などの機能を実現するIoTマルチボックス『Marimba M3』について、CIMXと協力して機能拡張を行いました。

<『Marimba M3 イージーパート』のイメージ>

### ●今回の機能拡張で実現した点

- 乾電池駆動を可能にしたアプリックスのセンサーゲートウェイ『IoTIZR（アイオータイザー）』にパトライトの点灯状態を検知するための光センサーを接続したシステムの構築
- IoTIZRにCTセンサー（交流電流センサー）を接続したシステムを構築



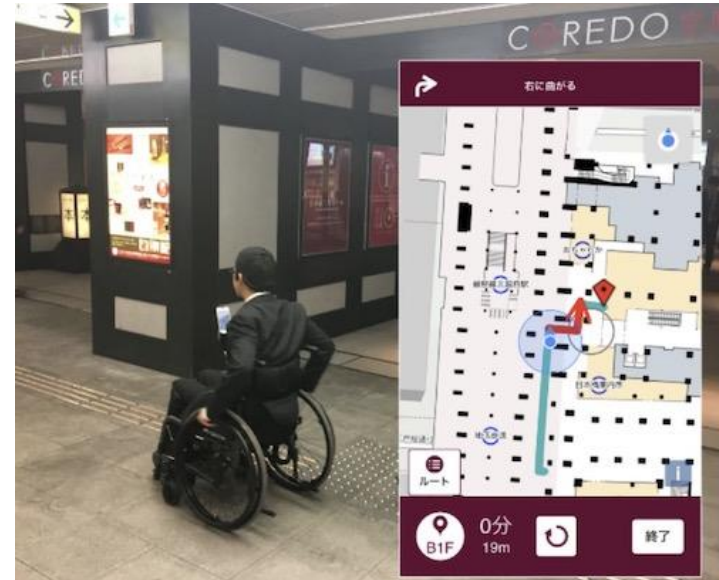
### アプリックスの「MyBeacon®シリーズ」が清水建設などが開発した バリアフリーナビゲーション・システム「インクルーシブ・ナビ」に採用

アプリックスのロケーションビーコン「MyBeacon®シリーズ」の汎用型が、清水建設などが開発したバリアフリーナビゲーション「インクルーシブ・ナビ」に採用されました。都心商業施設「COREDO室町1・2・3」の計約20,000平方メートルに至るサービス実装の対象エリアに設置されています。

<MyBeacon®シリーズ 汎用型>



<「インクルーシブ・ナビ」の実用例>





# アプリックス子会社のスマートモバイルコミュニケーションズがクラウドSIMを使用したモバイルWiFiルーター新サービス「THE WiFi」の提供を開始

「THE WiFi」は、データ通信容量無制限、3大通信キャリアのすべてのLTEエリアに対応、15万ヶ所以上の公衆WiFiスポットに対応などの点に加えて、海外132カ国でも利用可能なことや将来的に普及が見込まれる5G通信へのアップグレードプログラムにも対応した、クラウドSIMを使用したモバイルWiFiルーター新サービスです。昨今ではコロナウィルスの影響などにより増加しているテレワークによる在宅勤務者の方々に対しても、ストレスのないインターネット環境をご提供できるものと考えております。

「THEWiFi」製品画像



## 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 [2019年12月末現在]

## 売上高

843百万円（連結） [2019年12月期]

## 従業員数

39名（連結） [2019年12月末現在]

## マネジメント体制（2020年3月●日現在）

代表取締役社長	根本 忍
代表取締役会長	長橋 賢吾
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。