

# 2022年12月期 決算補足説明資料

---

株式会社アプリックス (3727)

2023年2月14日

|        |   |  |   |
|--------|---|--|---|
| 会社名    | 株式会社アプリックス<br>[英文表記：Aplix Corporation]          |  | 代表取締役社長<br>倉林 聡子  |
| 本社所在地  | 〒169-0051<br>東京都新宿区西早稲田二丁目20番9号                 |  | 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。    |
| 設立年月日  | 1986年2月22日                                      |  | 経営全般及び管理部門担当  |
| 資本金    | 51百万円 [2022年12月末現在]                             |  | 取締役<br>鳥越 洋輔  |
| 売上高    | 3,501百万円（連結） [2022年12月期]                        |  | スマートモバイルコミュニケーションズ株式会社（SMC社）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。 |
| 従業員数   | 45名（連結） [2022年12月末現在]                           |  | 営業・開発部門担当<br>スマートモバイルコミュニケーションズ株式会社<br>代表取締役社長 兼任   |
| 事業内容   | ストックビジネス事業<br>システム開発事業                          | 社外取締役  | 平松 庚三   |
| グループ会社 | 株式会社BEAMO<br>スマートモバイルコミュニケーションズ株式会社<br>（略称：SMC） | 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   |

# INDEX

## 目次

1. 新経営理念の策定について
2. 2022年12月期 連結決算概要
3. 「継続企業の前提に関する注記」の解消について
4. 報告セグメントの変更について
5. 2023年12月期 連結業績予想
6. ビジネスの現況
7. 参考情報
8. 事業の内容

# 1. 新経営理念の策定について

---

## 新経営理念策定の背景

2022年12月期はすべての損益で黒字化を達成し、2015年から継続していたGC注記を解消



当期2023年12月期を「転換の年」として位置付けるとともに、  
更なる成長を実現するための新たな指針として新経営理念を策定することを決定

## 新経営理念策定のコンセプト

キーワードは

ワクワク

- ・「皆でワクワクできる仕事をしたい」
- ・「自分たちのワクワクが顧客や取引先、株主その他当社を取り巻く関係者に連鎖できると嬉しい」
- ・「自分たちが提供する製品やサービスを通じて新しい価値を生み出していきたい」

今の自分たちが大事にしたい思いを形にするとともに、  
自分たちのマインドチェンジを行うという思いも込めた新たな指針として策定。

## 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。

## 2. 2022年12月期 連結決算概要

- 業績予想との対比では売上高、営業利益ともに未達という結果になったが営業利益は2期ぶりの黒字化を達成
- 売上高は前年比でほぼ横ばいだったものの経営指標としている営業利益とEBITDAは前期と比較して大幅に増加。
- 新たに当期から経営指標とした営業キャッシュ・フローについても前期から大幅に増加。

連結売上高

**3,501** 百万円

前年同期比

**▲0.1%**

(前年同期：3,504百万円)

業績予想比

**▲4.3%**

(業績予想値：3,658百万円)

連結営業利益

**+49** 百万円

前年同期比

**- %**

(前年同期：▲102百万円)

業績予想比

**▲21.2%**

(業績予想値：62百万円)

EBITDA

**+152** 百万円

前年同期5百万円

から**147**百万円増

営業キャッシュ・フロー

**+237** 百万円

前年同期59百万円

から**177**百万円増



## 2022年12月期 連結決算

|        |          |       |         |
|--------|----------|-------|---------|
| 売上高    | 3,501百万円 | 前年同期比 | ▲0.1%   |
| 営業利益   | 49百万円    | 前年同期比 | -       |
| EBITDA | 152百万円   | 前年同期比 | 2910.7% |
| ROE    | 6.6%     |       | -       |

※ 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 プラットフォーム事業 |        |               | エンジニアリングサービス事業 |        |                | MVNO事業 |          |                 |
|----------------------|--------|---------------|----------------|--------|----------------|--------|----------|-----------------|
| 売上高                  | 191百万円 | 前年同期比<br>9.5% | 売上高            | 431百万円 | 前年同期比<br>▲1.7% | 売上高    | 2,878百万円 | 前年同期比<br>▲0.4%  |
| 営業利益                 | ▲8百万円  | —             | 営業利益           | 122百万円 | 前年同期比<br>12.1% | 営業利益   | 122百万円   | 前年同期比<br>206.1% |

※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については、世界的な半導体・部品不足等の影響により製品売上は引き続き鈍化傾向であるものの新規IoT開発案件の進捗が堅調に推移したことやクラウドサービスのリセール売上が増加したこと等により前期比9.5%増。
- エンジニアリングサービス事業においては、一部顧客のプロジェクト規模大幅縮小等により前年同期と比較して減少したが、新規顧客プロジェクト案件が立ち上がったこと等により前年同期比微減で着地。
- MVNO事業においては契約獲得件数は前期よりも増加したが、新収益認識基準の適用等の影響により前年同期比で微減。

### 営業利益・EBITDA

- Aplix IoTプラットフォーム事業においては、製品売上の鈍化や顧客における導入スケジュールの延期等により赤字という結果に。エンジニアリングサービス事業に紐づく費用以外がすべて本事業の費用となるため構造的なコスト高の状態も影響。
- エンジニアリングサービス事業については、一部顧客のプロジェクト規模縮小にもかかわらず既存顧客当たりの売上拡大や新規顧客の案件獲得などにより、前年同期と比較して12.1%の増加となった。
- 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や、広告宣伝費等のコストを見直したこと等により、前年39百万円から当期は122百万円と206.1%の大幅増加。
- 全社費用については、オフィスフロア移転や国際会計基準(IFRS)導入準備に係る費用が増加したものの、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の削減、またその他全般的に継続的なコスト低減を推進したことなどから、前年同期と比べて全社費用が36百万円減少。
- 上記の結果、当期の連結営業利益は前年から大幅増加という結果に。

**営業利益、EBITDAが前年同期と比較して大幅に増加・黒字化**

## 2. 2022年12月期 連結決算概要 | 連結業績概要

| (単位：百万円)               | 2021年12月期 | 2022年12月期 | 増減額  | 増減率     |
|------------------------|-----------|-----------|------|---------|
| 売上高                    | 3,504     | 3,501     | ▲3   | ▲0.1%   |
| 営業費用                   | 3,606     | 3,452     | ▲154 | ▲4.3%   |
| 営業利益                   | ▲102      | 49        | 151  | —%      |
| EBITDA                 | 5         | 152       | 147  | 2910.7% |
| 経常利益                   | ▲104      | 51        | 156  | —%      |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益    | ▲106      | 138       | 245  | —%      |
| (参考) 受注残高<br>※アプリックスのみ | 143       | 123       | ▲19  | ▲13.8%  |

## 2. 2022年12月期 連結決算概要 | セグメント別業績概要

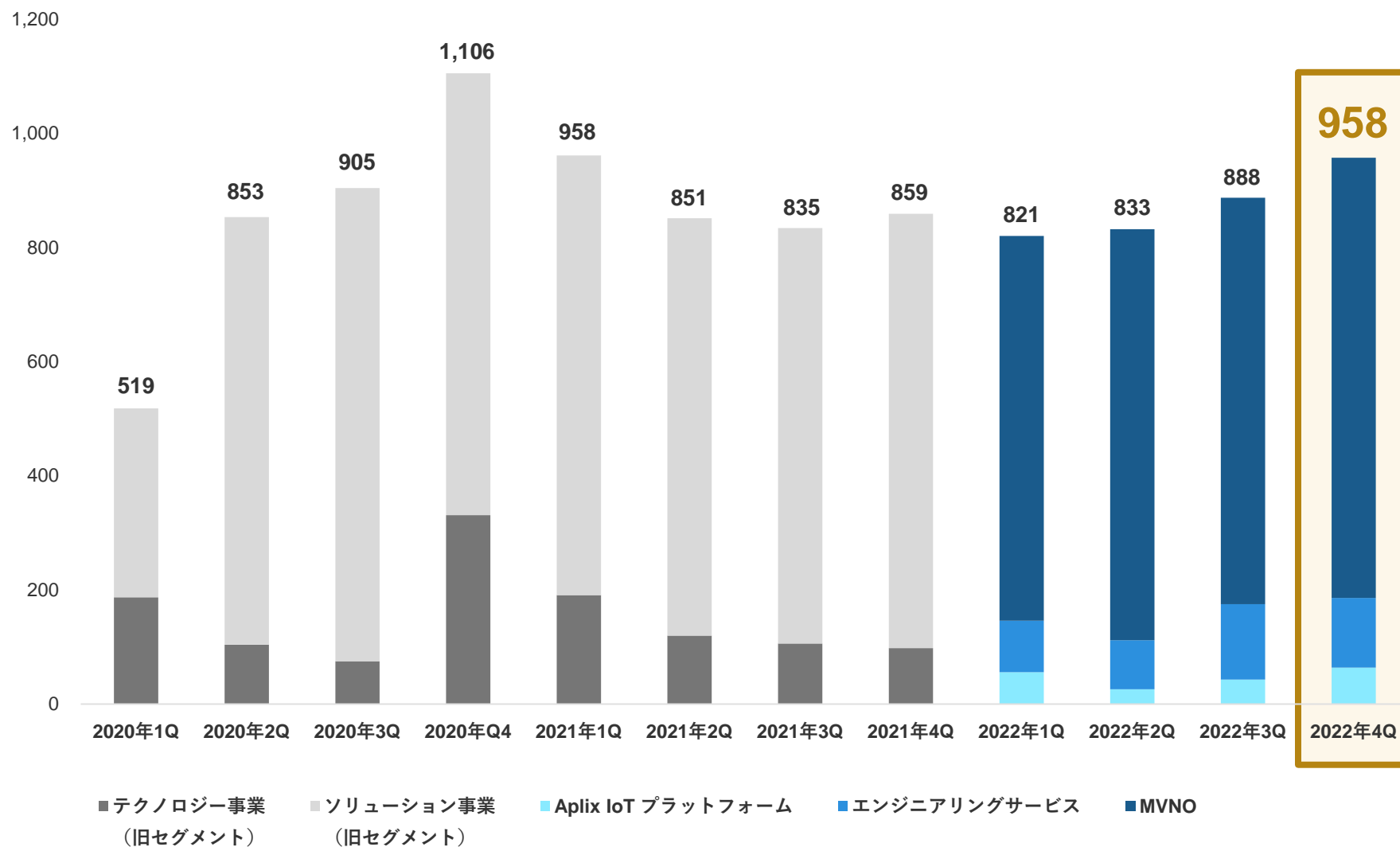
| (単位：百万円)                  | Aplix IoT プラットフォーム |           | エンジニアリングサービス |            | MVNO         |            | 調整額         |
|---------------------------|--------------------|-----------|--------------|------------|--------------|------------|-------------|
|                           | 売上高                | 営業利益      | 売上高          | 営業利益       | 売上高          | 営業利益       | 営業利益        |
| 2021Q4<br>累計実績(A)         | 174                | ▲26       | 439          | 108        | 2,891        | 39         | ▲223        |
| <b>2022Q4<br/>累計実績(B)</b> | <b>191</b>         | <b>▲8</b> | <b>431</b>   | <b>122</b> | <b>2,878</b> | <b>122</b> | <b>▲186</b> |
| 増減額<br>(B-A)              | 16                 | 18        | ▲7           | 13         | ▲12          | 82         | 36          |
| 増減率 (%)                   | 9.5                | —         | ▲1.7         | 12.1%      | ▲0.4         | 206.1      | 16.5        |

※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

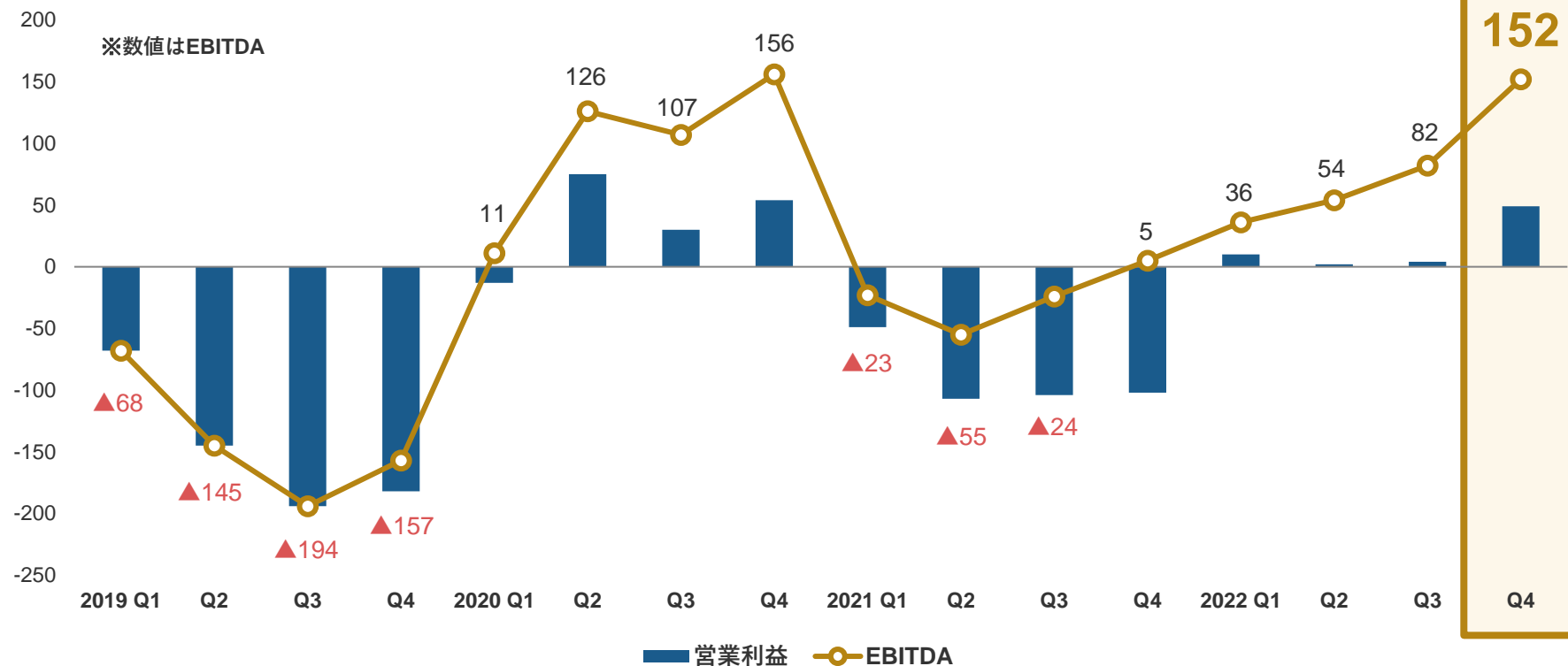
## 2. 2022年12月期 連結決算概要 | 連結売上高の推移（四半期）

（単位：百万円）



### 営業利益・EBITDA

(単位：百万円)

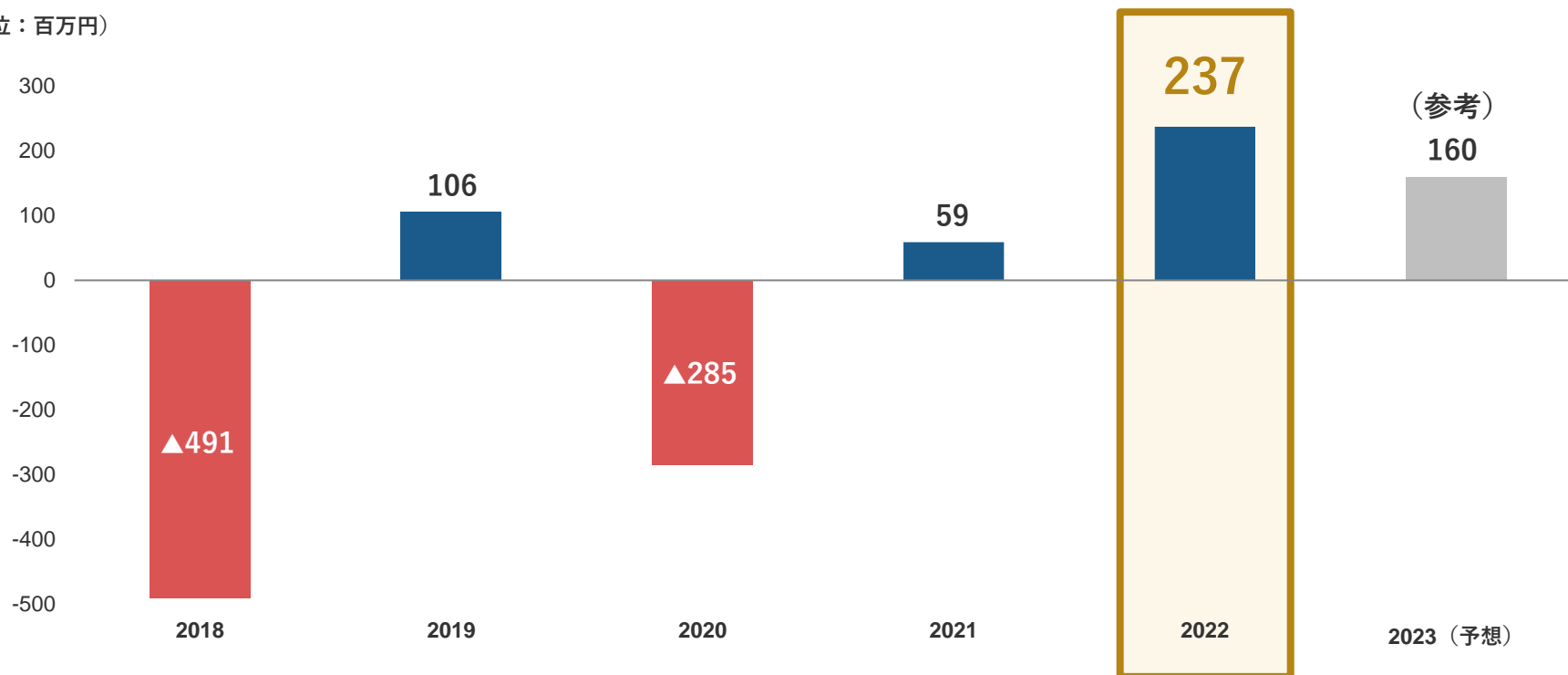


※ EBITDA・・・営業利益+償却費（減価償却費、のれん償却費、顧客関連資産償却費）

※ 2019年3Qまでは償却費が発生していないため営業利益=EBITDA

### 営業キャッシュ・フロー

(単位：百万円)



- 2023年12月期より営業キャッシュ・フローについても経営指標として設定。
- 2018年度は▲491百万円まで落ち込んだものの、IoTソリューションを中心とする事業への転換や、ストック収益による安定的な収益基盤を築くMVNO事業会社の子会社化などによる収益性の向上、コスト削減等の経営合理化策の推進等により営業キャッシュ・フローはプラス基調に改善。
- 当期は160百万円を見込む。

### 3. 「継続企業の前提に関する注記」の解消について

—



- 2015年12月期より業績の不振を理由として当社の連結財務諸表及び連結計算書類に「継続企業の前提に関する注記」が付される状況が継続。
- このような状況を解消するため、顧客のシステム開発やクラウド開発案件の増加に向けた取り組み強化や、MVNO事業者として各種通信サービスの提供等による収益増加を図る。また、開発リソースの配分適正化やオフィスコスト削減等のコスト見直し等、継続的な経営合理化策の推進による収益性向上に取り組む。

上記の取り組みの結果、

2022年12月期においては**すべての損益で黒字化**を達成



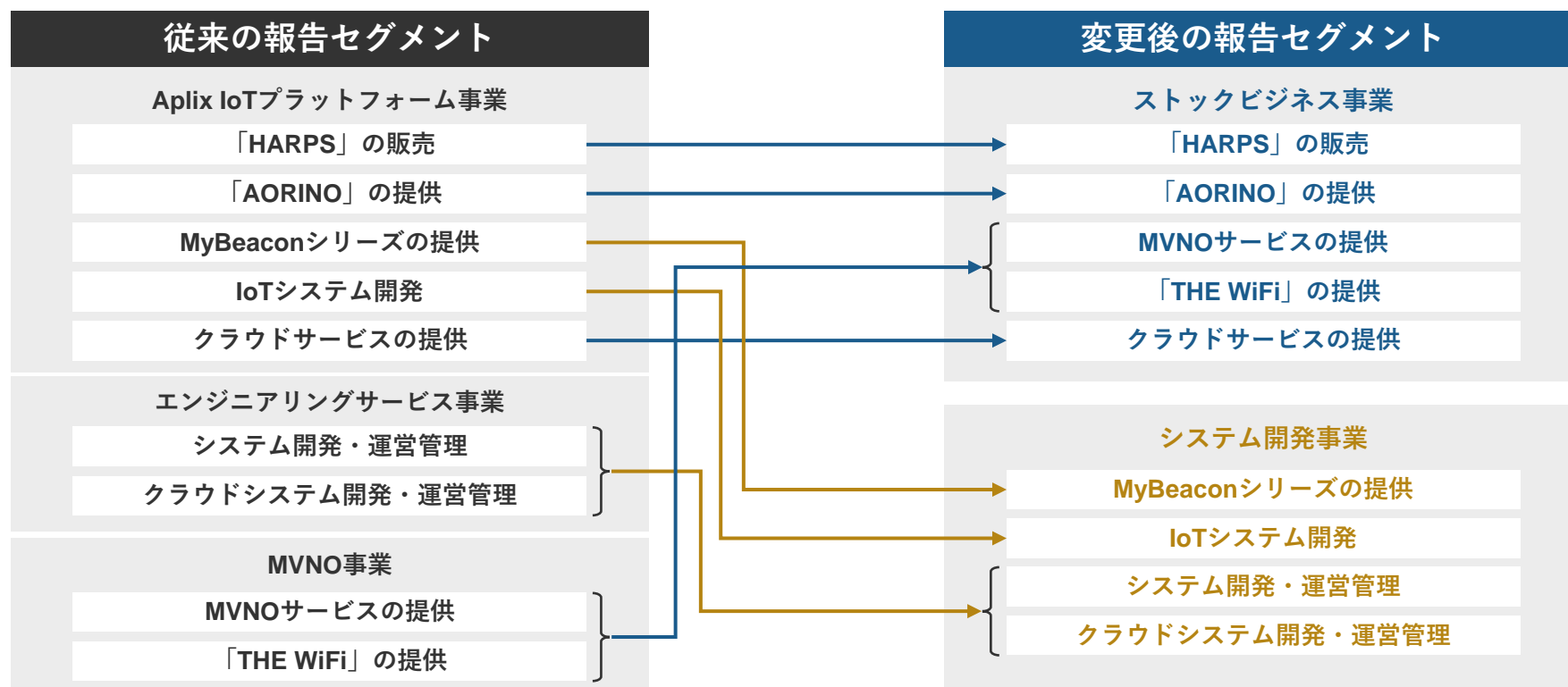
これらを踏まえ継続企業の前提に関する重要な不確実性は存在しないと判断し、  
「継続企業の前提に関する注記」を解消することを決定

※ 当社単体業績の損失が継続しているため継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象及び状況は引き続き継続  
「継続企業の前提に関する注記」の解消に関する詳細は、2023年2月14日付適時開示「「継続企業の前提に関する注記」の記載解消についてのお知らせ」を参照

## 4. 報告セグメントの変更について

## 4. 報告セグメントの変更について

- 2021年度において報告セグメントを変更したが、「Aplix IoTプラットフォーム事業」において、製品・サービスの提供から顧客ごとの製品企画・設計やシステム開発支援まで多岐に渡るビジネス展開を行っていたこと、「エンジニアリングサービス事業」と「MVNO事業」との間で顧客や人的リソースのほか、業務プロセス等について相互に共有が生じることから、事業の定義や目標の設定等が困難な状況に。そのような中、当社グループは継続課金モデルの製品・サービス（ストックビジネス）等の開発・提供を推進することで業績の向上及び安定化を図るとともに、システム面から顧客が求めるビジネスを実現することでグループ全体の事業の柔軟性や対応力を強化することを経営戦略として位置付ける（or「定義」「設定」など）。
- 本経営戦略に沿った事業の方向性や成長戦略をより明確に設定できるよう、またこれら経営戦略に沿った施策の取り組みに関する進捗状況や成果等を十分に可視化することを目的として、事業セグメントを「ストックビジネス事業」と「システム開発事業」の2事業に変更することを決定。



## 5. 2023年12月期連結業績予想

---

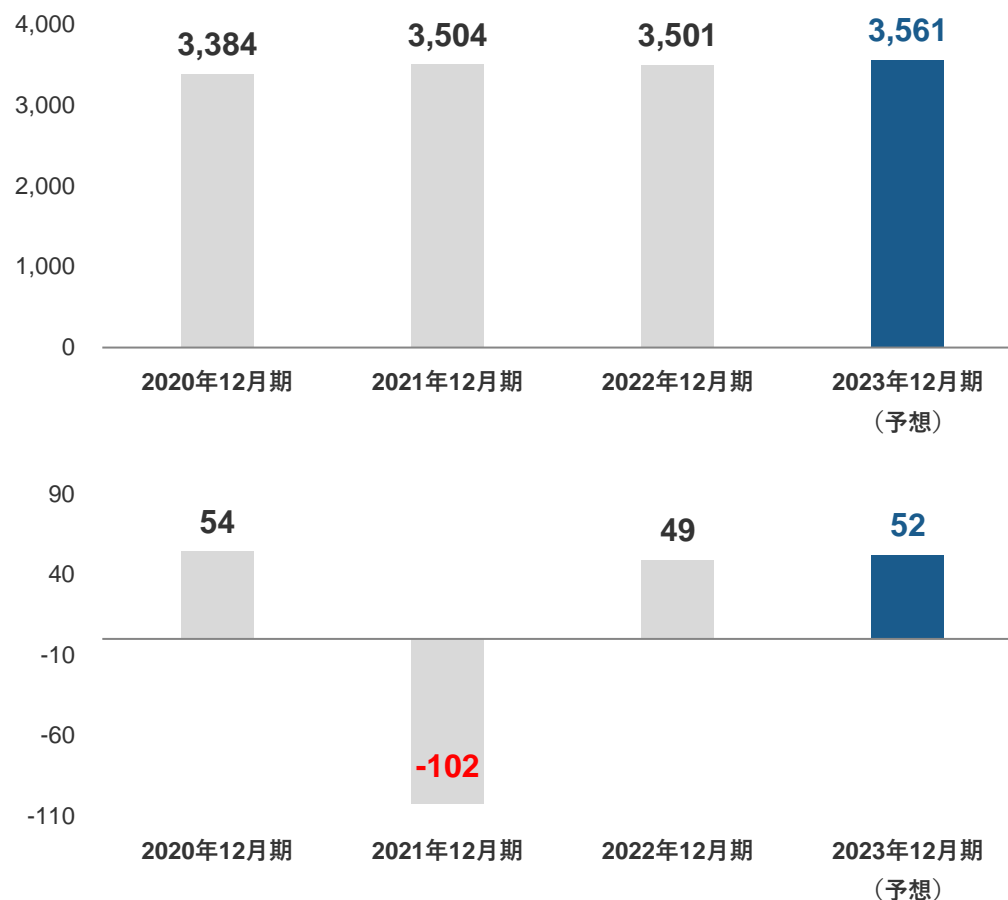
- 売上高については前期実績比+1.7%、営業利益は+6.5%の増加を見込む。
- MVNOサービスを始め継続課金による安定的に収益を獲得する「ストックビジネス事業」と、組み込み&エッジからクラウドまでのワンストップ開発を可能とする「システム開発事業」、この両事業のビジネスを推進。

連結売上高

**3,561** 百万円  
(前期実績比+1.7%)

連結営業利益

**52** 百万円  
(前期実績比+6.5%)



## ストックビジネス事業

事業売上高

**2,924**百万円

(前期実績比 +0.3%)

※前期実績：2,916百万円

事業営業利益

**143**百万円

(前期実績比 +47.5%)

※前期実績：97百万円

- ・現在当社グループの柱となっているMVNOサービスにおいて市場上位レイヤーの契約者数の保有や各種通信サービスのプラン設計から一連のバックオフィス業務まで幅広く対応可能なこと、また当社の開発力を活かしたサービス向上やラインナップの拡充などが行えることなど、当社グループの強みを積極的に活かしたビジネス展開を図る
- ・事業規模の拡大やストック売上の増加につながるような他社との提携やM&A等についても積極的に検討していく。

## システム開発事業

事業売上高

**637**百万円

(前期実績比 +8.9%)

※前期実績：585百万円

事業営業利益

**133**百万円

(前期実績比 ▲4.3%)

※前期実績：139百万円

- ・当社の強みである「組込み開発力」、また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、柔軟な対応力に加え、MVNO事業者としてニーズにあわせた通信サービスを提供できる点等を活かし、これらを組み合わせた組込み&エッジからクラウドまでのワンストップ開発を引き続き顧客に提供していく
- ・上記に加えて、エンジニア稼働率の適正化等に取り組むことで粗利率の向上を図る

## 全社費用

**223**百万円

(前期実績比 ▲19.8%)

※前期実績：186百万円

- ・IFRS任意適用に伴う業務委託費用増加の影響等により前年より36百万円増加。
- ・業務の効率化及びコスト最適化に関する取り組みと、グループ全体の成長に寄与する取り組みを両軸で行っていく。

## ■ 当期2023年12月期より国際会計基準（IFRS）の任意適用を予定

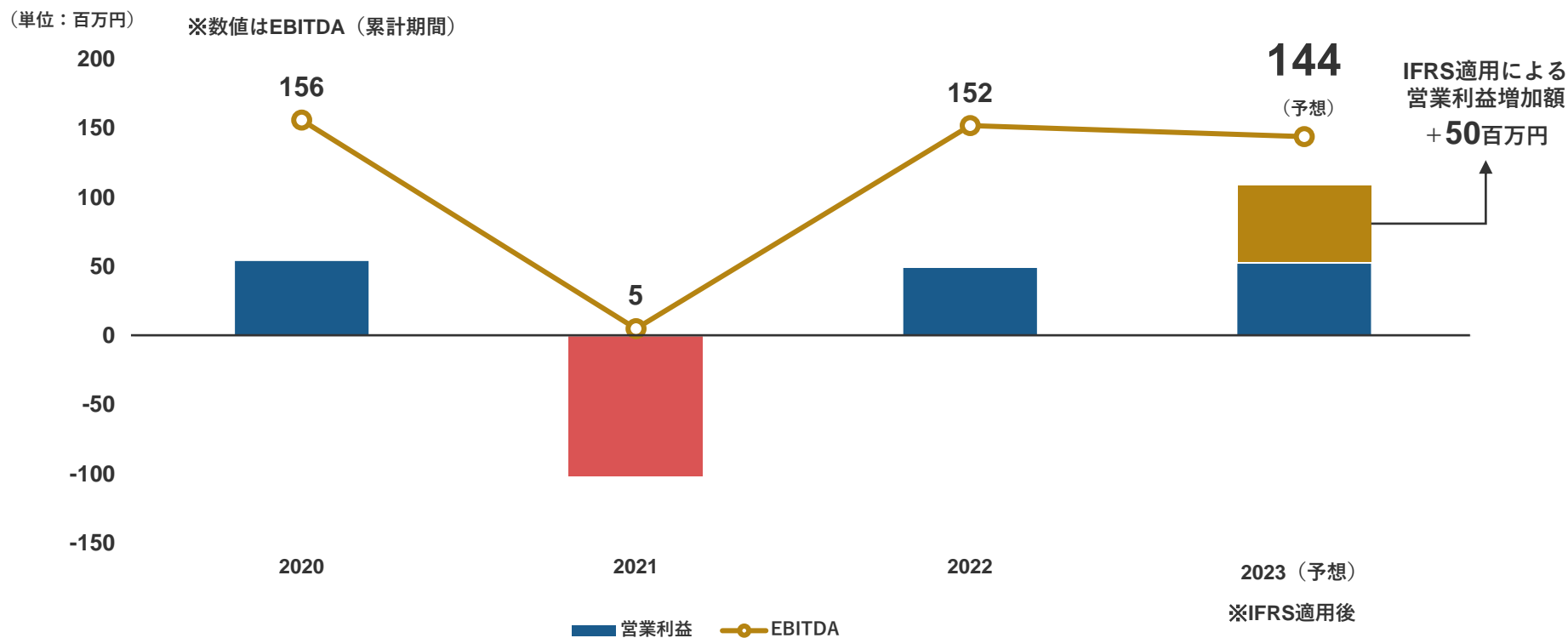
（IFRS基準適用後の開示は2024年3月開示予定の2023年度有価証券報告書より）

※ 本IFRS任意適用の詳細については2023年2月14日付け適時開示「国際財務報告基準（IFRS）の任意適用に関するお知らせ」を参照

【2023年12月期期初予想数値】  
（IFRS適用後）

**営業利益：102百万円**  
（日本基準：52百万円）

**EBITDA：144百万円**  
（日本基準：154百万円）



※ 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）

## 6. ビジネスの現況

---



### ストックビジネス事業

- ・ モニタリングプラットフォームサービス「HARPS」が飲食店チェーン向け企業に採用。各店舗への導入が進行中。一部店舗には導入済み。
- ・ アプリックスが販売代理店を務めるNeutrix Cloud Japanのクラウドサービス「Neutrix Cloud」リセール販売については2022年Q4においてデータアセットマネジメント事業を展開するAOSデータ株式会社とセールスパートナー契約を締結。

### システム開発事業

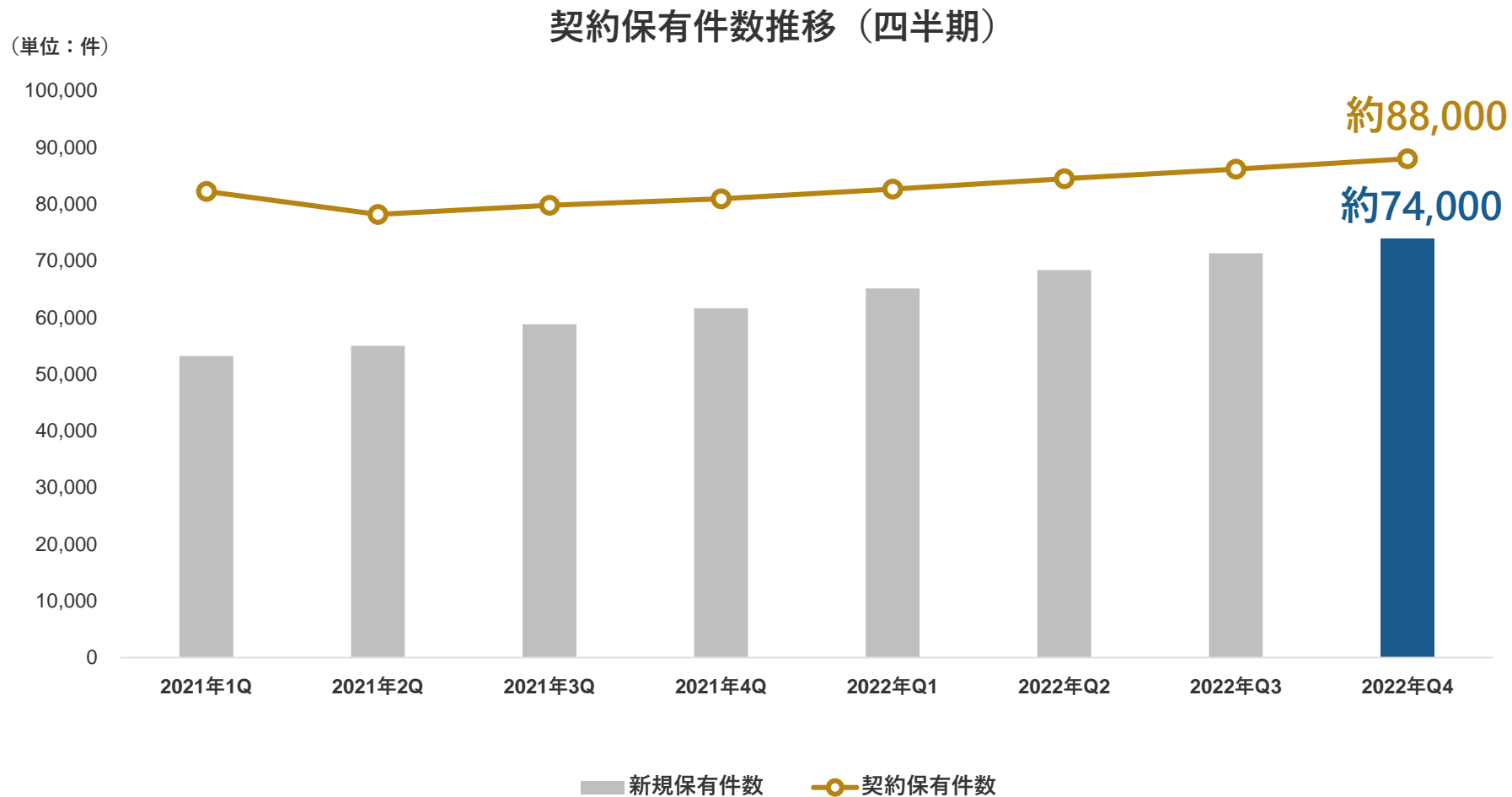
- ・ 宅配水事業者の基幹サーバリプレイスに関するアプリケーション開発。また本リプレイス案件に付随してインフラ基盤開発を受注。
  - ・ クラウドサービス事業会社のクラウドシステムポータル開発。
  - ・ 大手飲料メーカーの一般家庭向け献立支援アプリケーション開発。
  - ・ ネスレ日本様を始めとする既存ユーザーのシステム開発支援、また数社より新規開発案件受注。
  - ・ 健康機器メーカーが経営するトレーニングスタジオ用のアプリケーション開発。
  - ・ その他、決済機能付きタブレット端末開発案件など。
- また、2022年4Qにおいて新たに仮想音声映像ドライバ開発などの案件が進行中。

上記の開発案件については継続的に追加開発を受注していることから、  
2023年12月期においても継続的に売上に計上見込み

# 7. 参考情報

---

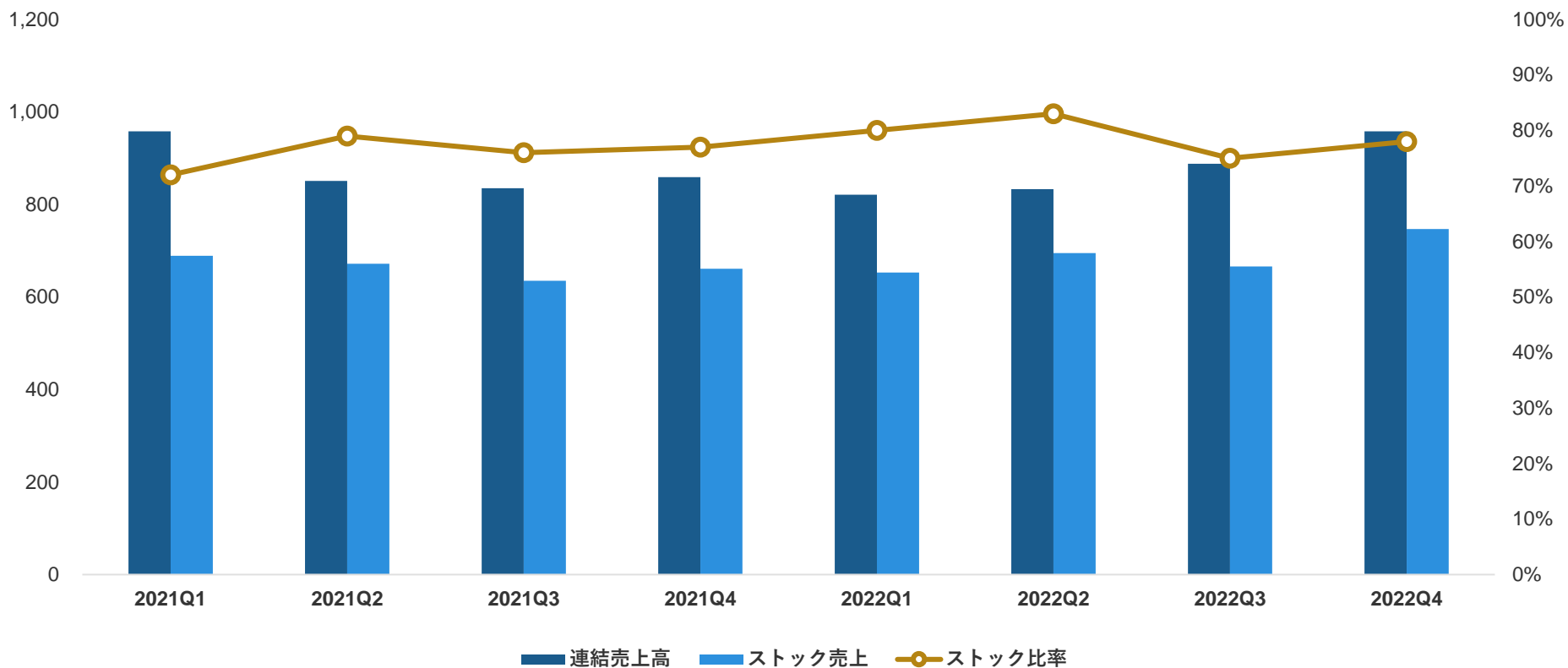
- 2023年度目標契約保有件数は97,500件。
- ストック収益のベースとなる新規保有件数は着実に増加。



## アプリックスグループにおけるストック売上

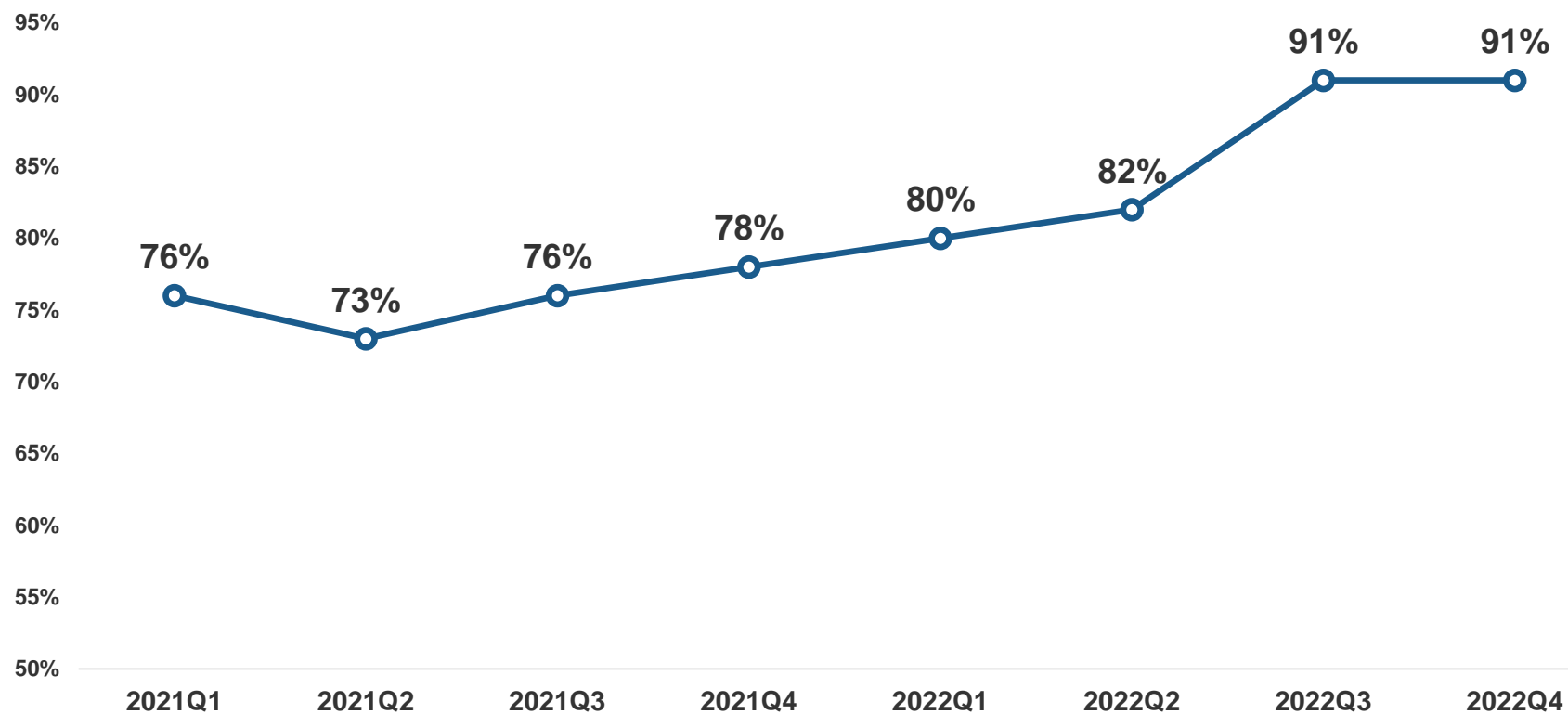
- ①受託開発における保守・サポート業務
- ②クラウドサービス等の月額利用料金
- ③SMCが提供するサービス（MVNO、unio、AORINO）の月額利用料金等

(単位：百万円)



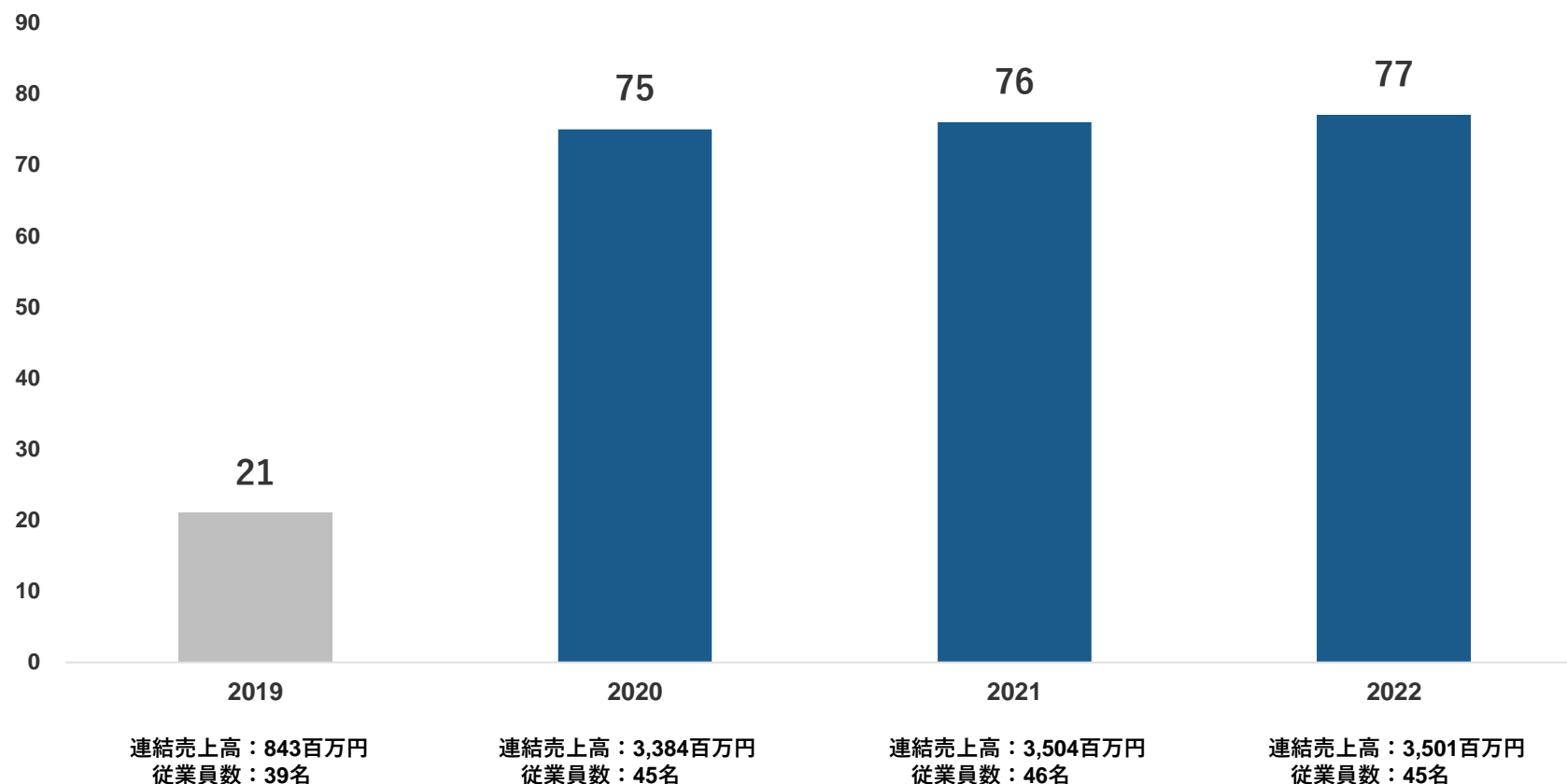
2023年12月期目標値：**85%**

エンジニア稼働率（過去2年間実績）



- 2019年12月期中におけるスマートモバイルコミュニケーションズ株式会社の子会社化以降、従業員一人あたりの売上高は75百万円以上を推移。

(単位：百万円)



売上高

**2,903**百万円

前年同期比

**0.2%**

(前年同期：2,897百万円)

業績予想比

**0.2%**

(業績予想値：2,897百万円)

営業利益

**+206**百万円

前年同期比

**102.8%**

(前年同期：101百万円)

業績予想比

**37.5%**

(業績予想値：150百万円)

新規獲得件数

約**35,850**件

前年同期比

**31.9%**

(前年同期：27,182件)

業績予想比

**▲7.8%**

(業績予想値：38,910件)

保有件数

約**87,600**件

前年同期比

**8.2%**

(前年同期：80,939件)

業績予想比

**▲6.9%**

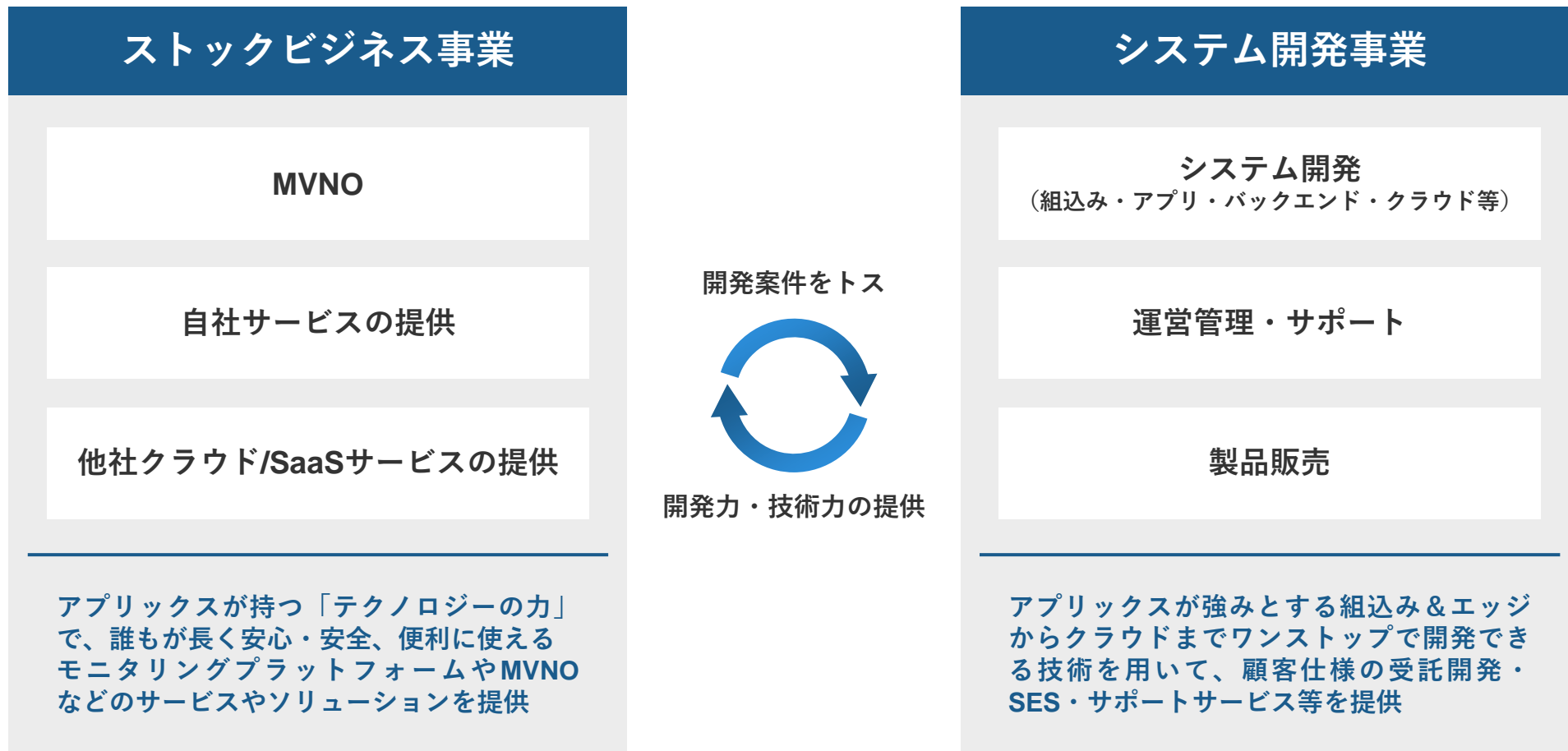
(業績予想値：94,104件)

## 8. 事業の内容

---



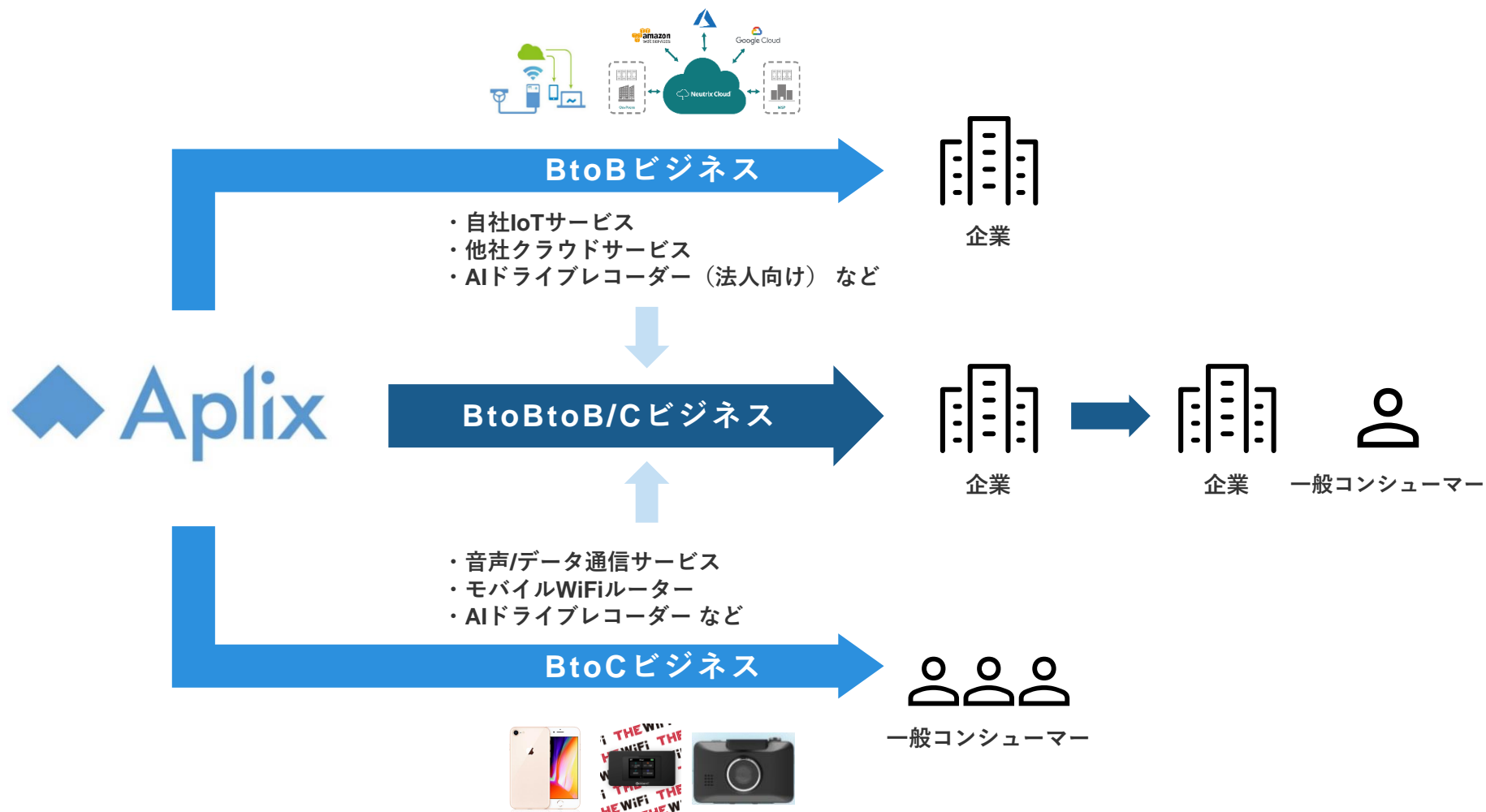
安定的に収益獲得可能なストックビジネスを中心とした「ストックビジネス事業」とアプリックスが持つ「組込み開発力」をベースにアプリケーションからクラウドまで柔軟かつ多様な開発対応が可能な「システム開発事業」の2事業を相互に連携させたビジネスを推進。



※ 2023年第1四半期より事業セグメントを従来の「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」の3事業から上記2事業に変更。

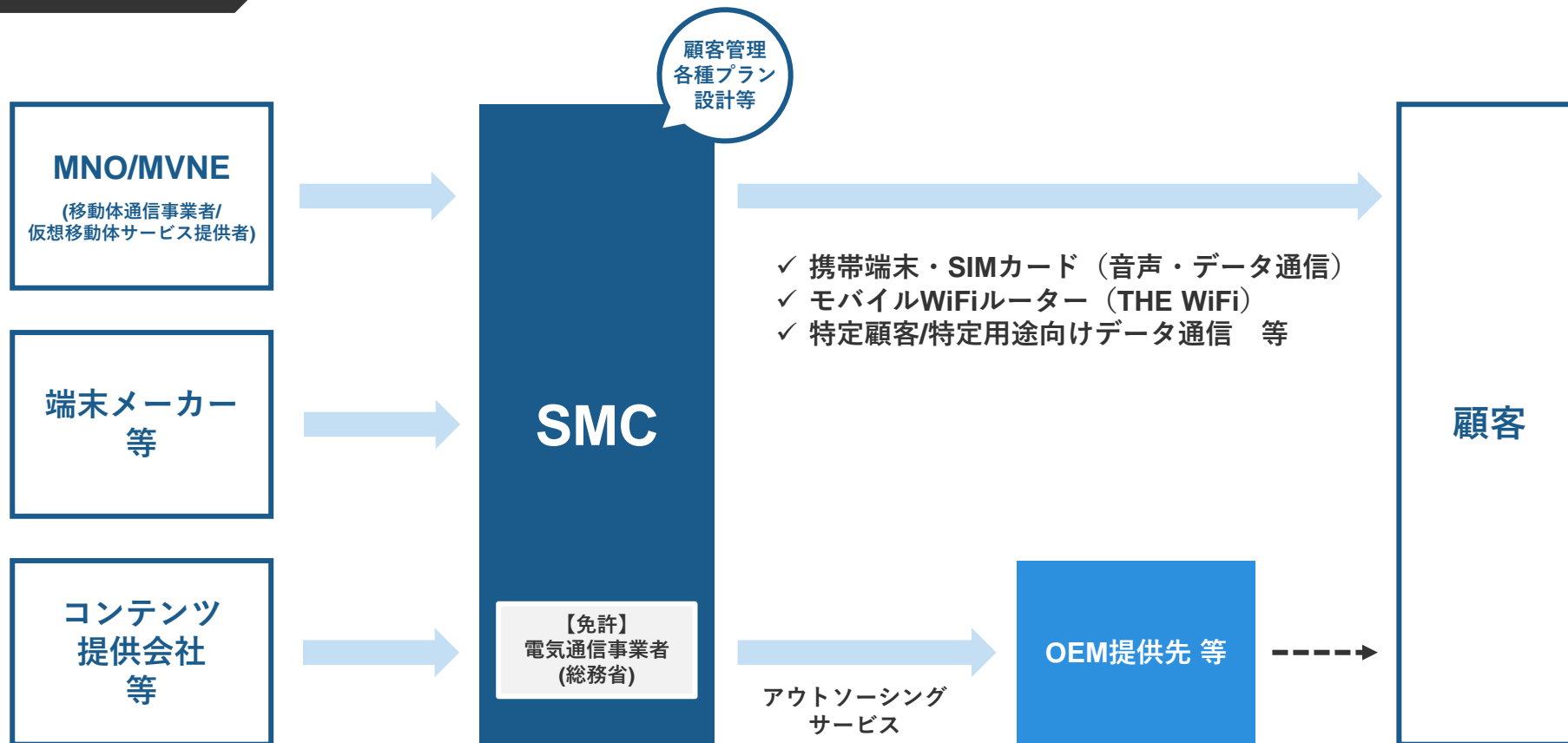
※ 本セグメント変更の詳細については2023年2月14日付け適時開示「報告セグメントの変更に関するお知らせ」を参照。

# 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**

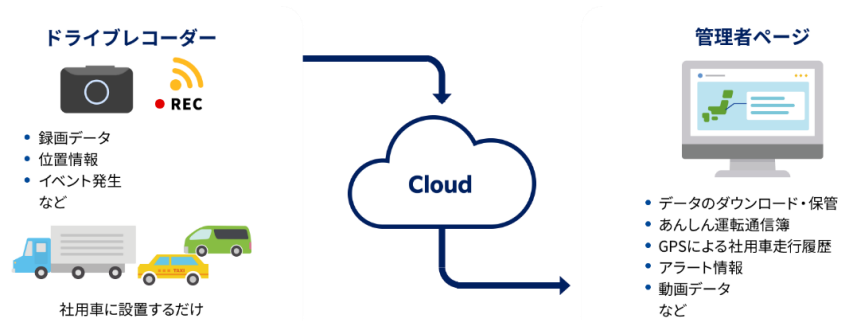


## | AIドライブレコーダー

通信機能付きAIドライブレコーダー  
**AORINO™ (アオリノ)**



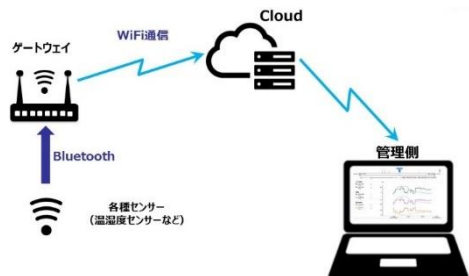
法人向け通信機能付AIドライブレコーダー  
**AORINO Biz (アオリノ ビズ)**



## 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



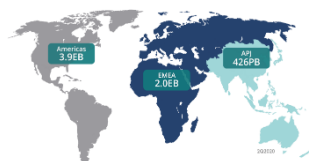
リモート監視

## 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



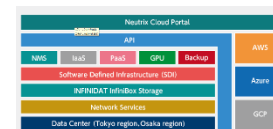
NeutrixCloudのみにデータを置いて各パブリッククラウドからコンピューティングが可能。

#### 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。

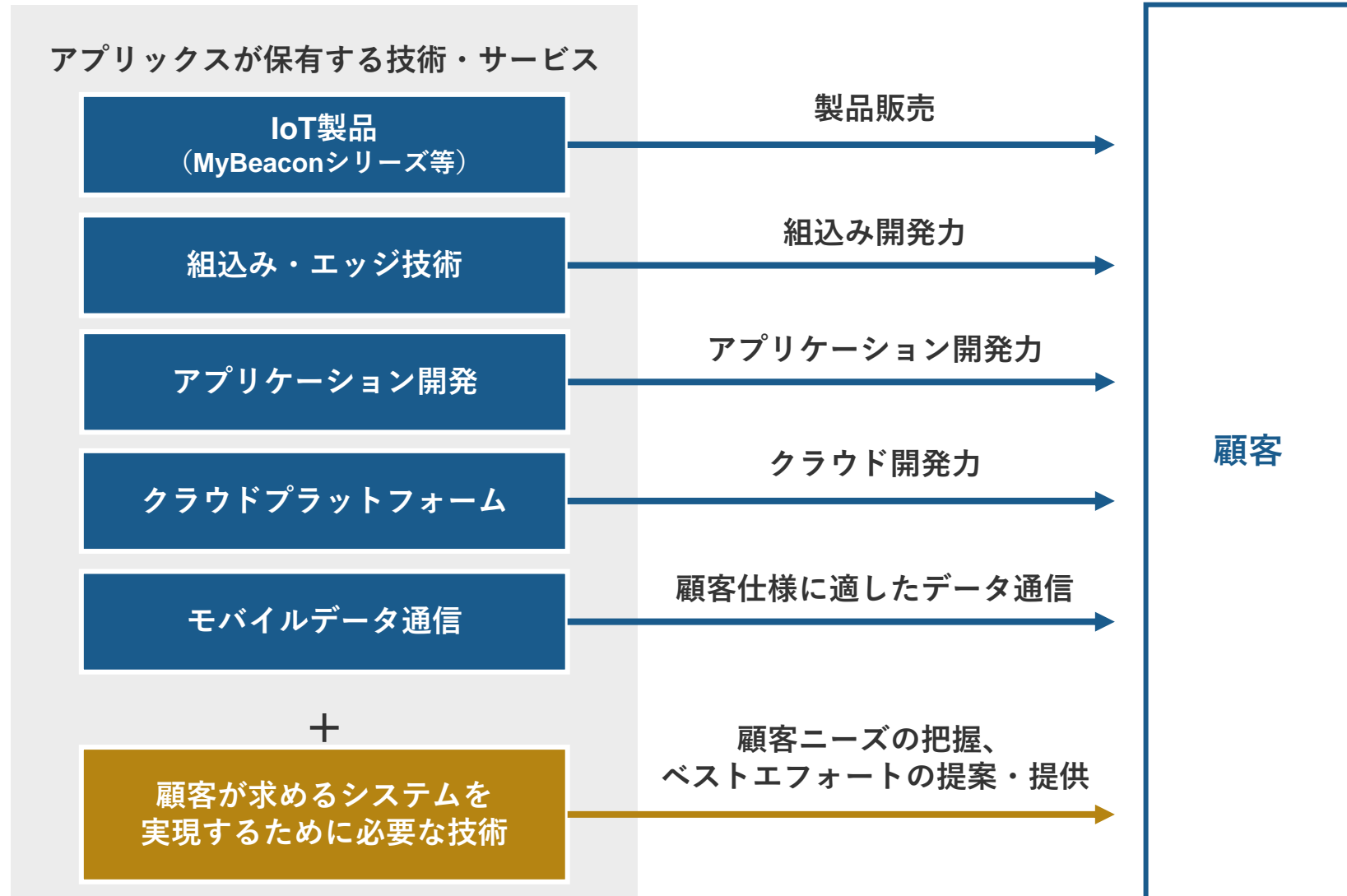
#### サービスポートフォリオ

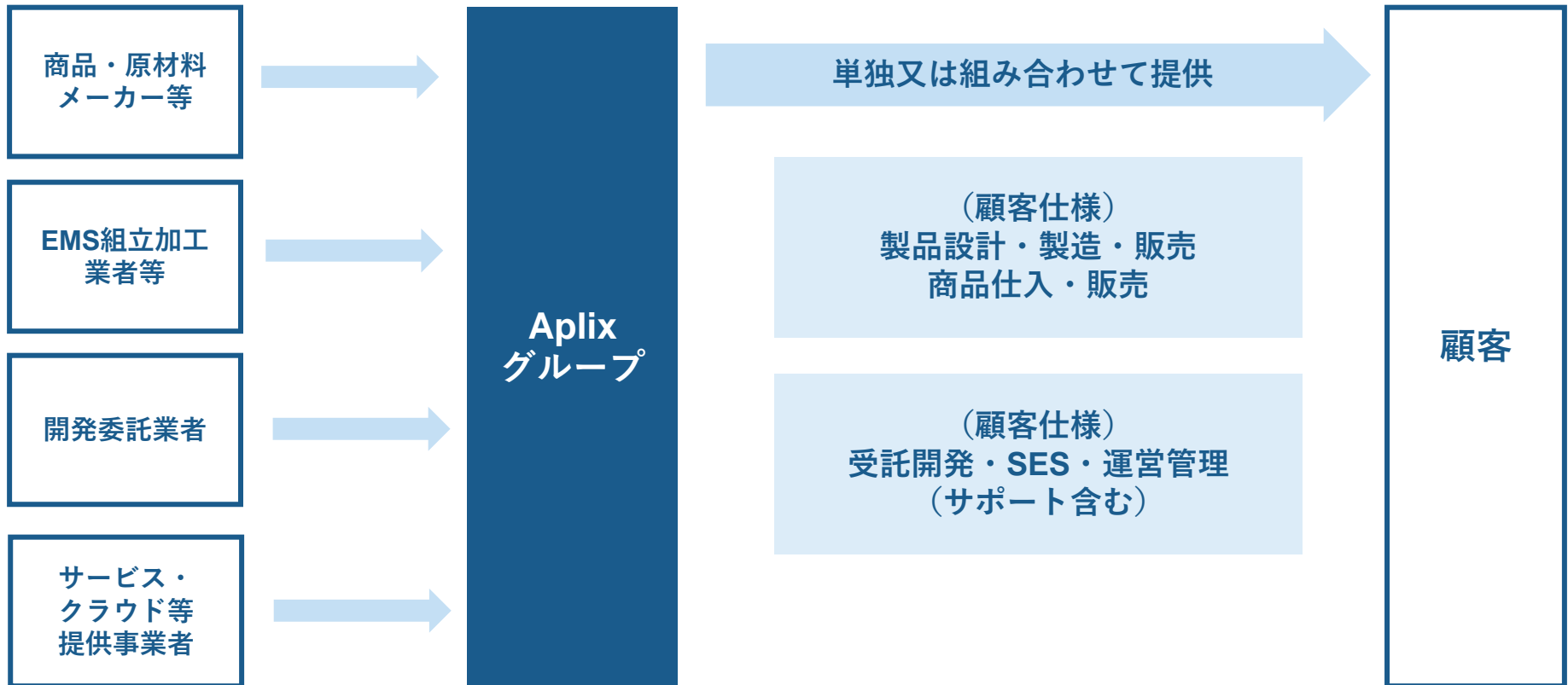


コンピュート、ネットワーク、ストレージ等のクラウド基盤も同時に提供可能。

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。





## 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。



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



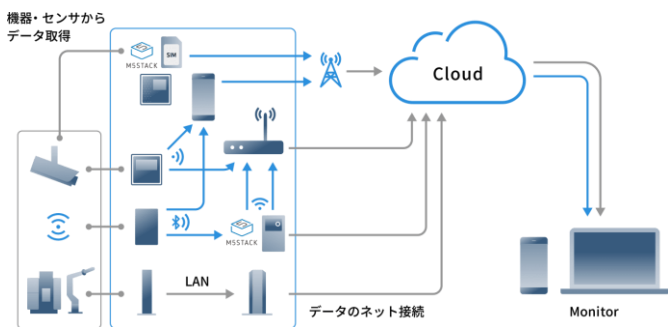
家族や友達と  
つながる



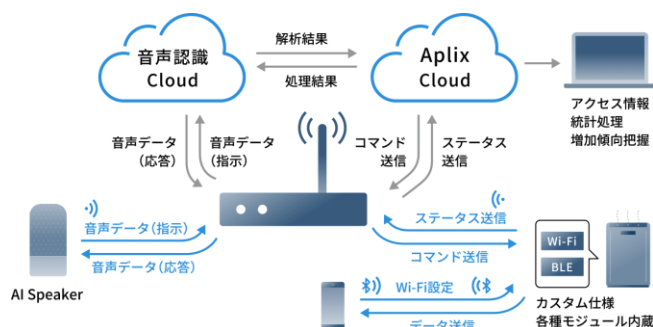
## IoT製品・技術・サービス等を用いたシステム開発

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。

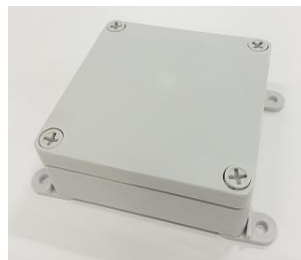
顧客仕様のカスタマイズや、ビーコンを活用したシステム開発等にも対応。

## 「MyBeaconシリーズ」ラインアップ

汎用型



防水防塵型



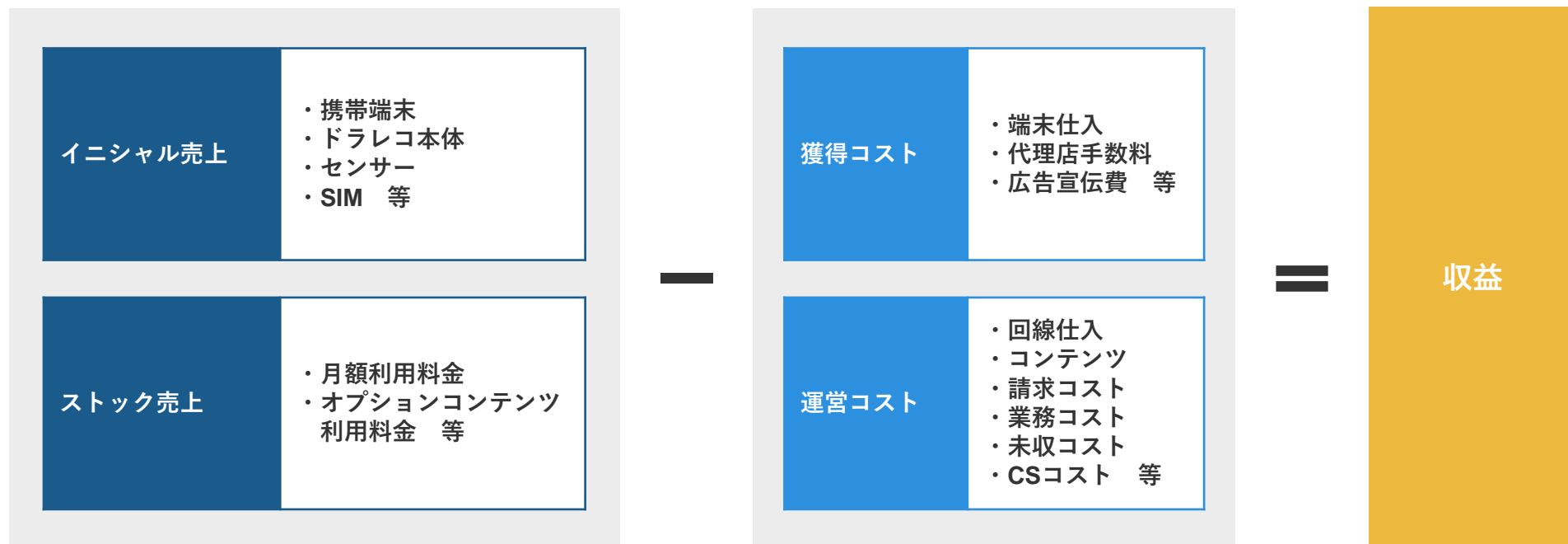
ペンダント型



USBスティック型



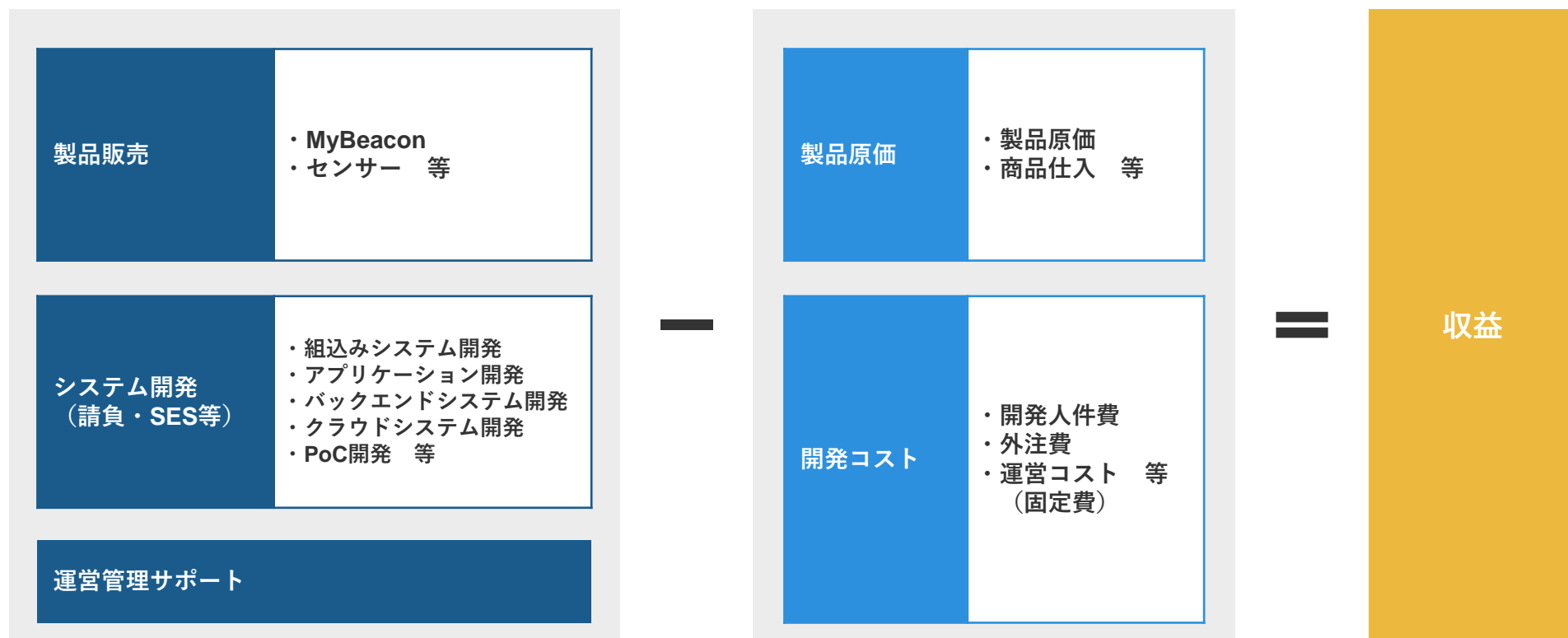
# ストック収益を基盤とした安定した収益構造



▼  
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

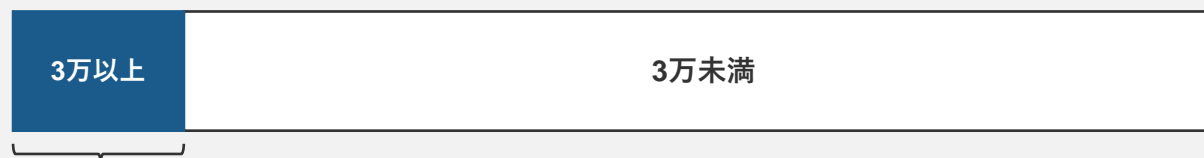
## 当社の強み

## 市場上位レイヤーの契約者数保有

- 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9万の契約件数を保有。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 (2022年9月末時点)】

総事業者数  
1,725



契約者数3万以上の事業者数 **98** (約6%)

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4年度第1四半期 (6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。

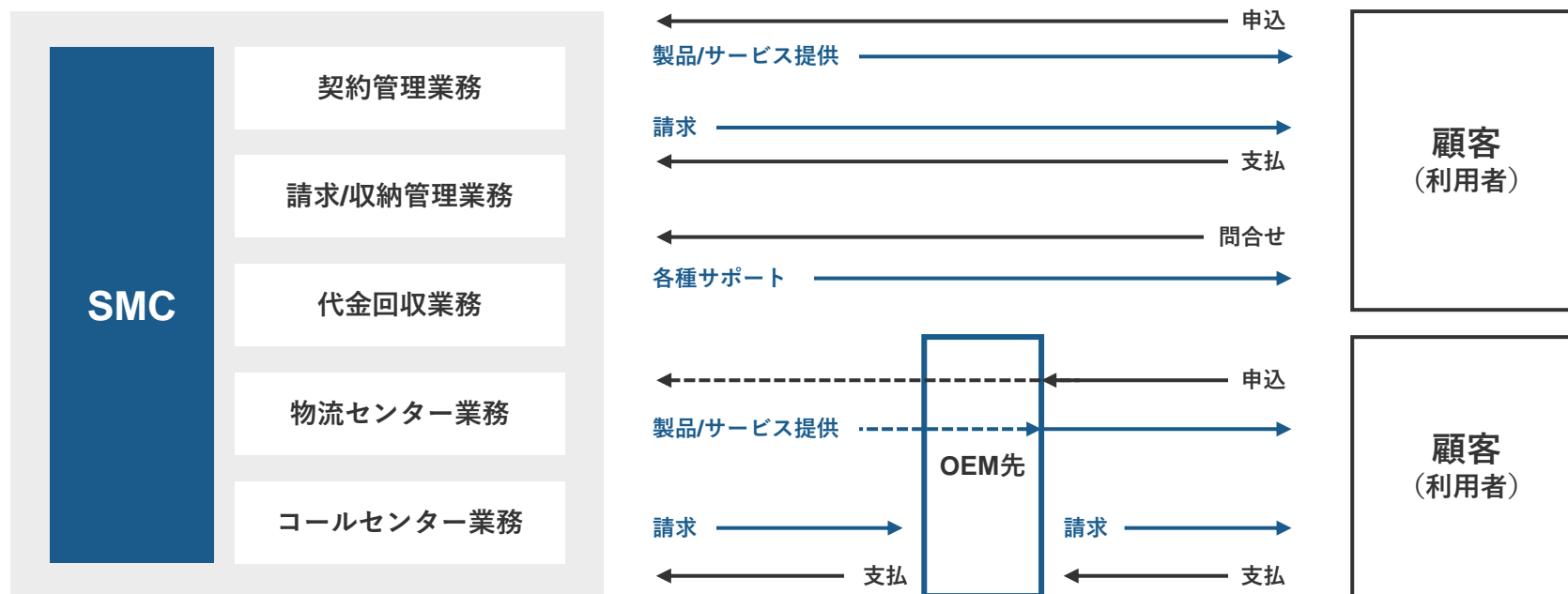
※主にMVNOサービス提供を行う子会社SMCにおいて一部代理人取引に属する取引が存在するため、連結業績ではそれらの取引から発生する収益を除外している。

## 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。

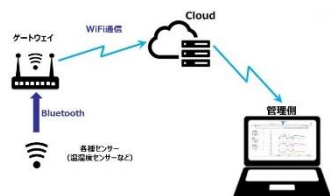
ラインナップ (一例)

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



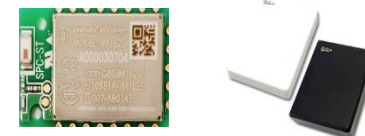
## 組み込みシステム向けWebブラウザ



## 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

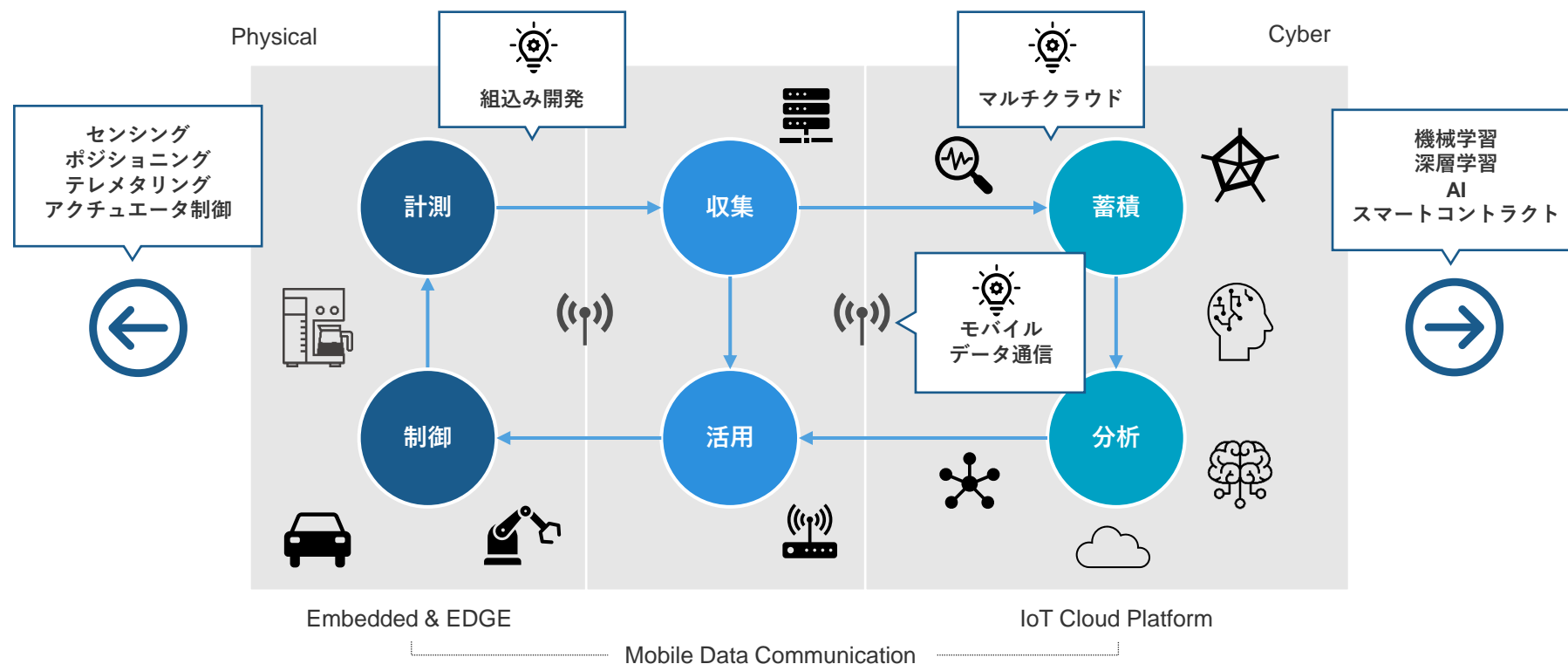
（一般家庭向け献立支援アプリ、クラウドシステムポータル、決済機能付きタブレット端末等の開発）



## 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。





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。