

# KabuBerry Lab

## 個人投資家向けIRセミナー

---

株式会社アプリックス (3727)

2024年5月27日



# INDEX

## 目次

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 経営指針
4. 業績概要
5. 「自己株式の取得」の内容
6. トピックス
7. 人的資本経営への取り組み

# 会社概要




会社名	株式会社アプリックス [英文表記：Aplix Corporation]		代表取締役社長 倉林 聡子
本社所在地	〒169-0051 東京都新宿区西早稲田二丁目20番9号		<p>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&amp;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。</p> <p>経営全般及び管理部門担当</p>
設立年月日	1986年2月22日		
資本金	51百万円 [2024年3月末現在]		取 締 役 鳥越 洋輔
売上収益	3,758百万円（連結） [2023年12月期]		<p>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。</p> <p>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</p>
従業員数	51名（連結） [2024年3月末現在]		
事業内容	ストックビジネス事業 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 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H 2 株式会社スマートライフ	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

1986

- ・創業

1996

- ・Javaライセンス取得
- ・JBlend発表




全世界で累計9億台超の携帯電話等に実装

2003

2016


- IoT事業 国内外大手企業の製品で当社IoTソリューションが採用



2019

2020

- ・クラウドソリューション事業へ本格進出
- ・Neutrix Cloud Japan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



2021

2024


- 株式会社H2 完全子会社化




東京証券取引所マザーズ（現：グロース）に株式上場



スマートモバイルコミュニケーションズ株式会社（SMC）完全子会社化



ドライブレコーダーAORINOの販売開始



## 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「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。

# 事業概要



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

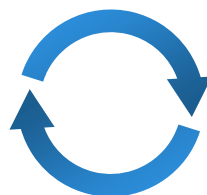
MVNO/MVNE

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

## MVNO/MVNE

### 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

第7回 THE WiFi FES 2024 3/25 Mon 正午~

さらにポイントアップ

最大 **24,000** 円分

THE WiFi ポイントプレゼント!

※6か月間実質無料!

ポイント適用で最大**6か月間**実質**無料!**<sup>※1</sup>



**THE WiFi**  
100GB

月額 ~~3,828~~ 円

**6か月間**  
実質月額 **0** 円<sup>※1</sup>

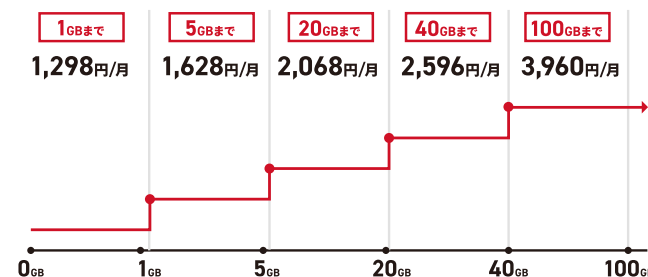
**THE WiFi**  
100GB

ずっと固定の金額で大容量使える  
大人気の100GBプラン!

**3,828**円/月

**THE WiFi**  
FIT

毎月100GBまで利用できて利用した容量に応じて料金が変動する、  
あなたにあったちょうどFITするプラン!



## 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)



フロントカメラのみ

月額 **1,650** 円 (税込)

内訳: 本体価格 1,100円 (税込), 基本料金 550円 (税込)

フロント+サブカメラセット

月額 **1,980** 円 (税込)

内訳: 本体価格 1,430円 (税込), 基本料金 550円 (税込)

おすすめ!

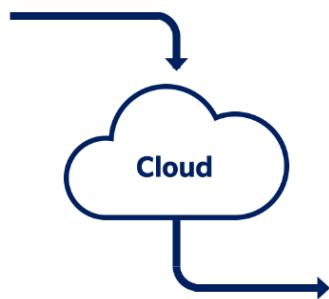
法人向け通信機能付AIドライブレコーダー **AORINO Biz** (アオリノ ビズ)

ドライブレコーダー

REC

- 録画データ
- 位置情報
- イベント発生など

社用車に設置するだけ



### 管理者ページ



- データのダウンロード・保管
- あんしん運転通信簿
- GPSによる社用車走行履歴
- アラート情報
- 動画データなど

MY PAGE 会員ID: TEST \*\*\*\*\* ログアウト

### 走行履歴情報一覧

走行日	種別名	種別番号 (IMEI)	走行距離	走行時間	走行平均	走行モード	走行評価
2023/01/01	第一営業車A	123456789	東京駅前A → 東京駅前B	1.5h	25km	走行モード	良好
2023/01/02	第一営業車A	123456789	東京駅前A → 東京駅前B	2.0h	28km	走行モード	良好
2023/01/03	第一営業車A	123456789	東京駅前A → 東京駅前B	1.8h	26km	走行モード	良好
2023/01/04	第一営業車A	123456789	東京駅前A → 東京駅前B	2.2h	30km	走行モード	良好
2023/01/05	第二営業車A	234567890	東京駅前A → 東京駅前B	1.8h	27km	走行モード	良好
2023/01/06	第二営業車A	234567890	東京駅前A → 東京駅前B	2.1h	29km	走行モード	良好
2023/01/07	第二営業車A	234567890	東京駅前A → 東京駅前B	1.9h	28km	走行モード	良好
2023/01/08	第二営業車A	234567890	東京駅前A → 東京駅前B	2.3h	31km	走行モード	良好
2023/01/09	第三営業車A	345678901	東京駅前A → 東京駅前B	1.6h	24km	走行モード	良好
2023/01/10	第三営業車A	345678901	東京駅前A → 東京駅前B	2.0h	28km	走行モード	良好

MY PAGE 会員ID: TEST \*\*\*\*\* ログアウト

### あんしん運転通信簿

撮影日: 2023/01/19 撮影時間: 17:43:27-18:04:35

走行評価	走行得点	コメント
<b>B</b>	<b>80点</b>	直ちに事故に繋がる可能性のある危険な運転は行われていませんが、減点があった項目を確認のうえ、今後の運転に活かしていきましょう。

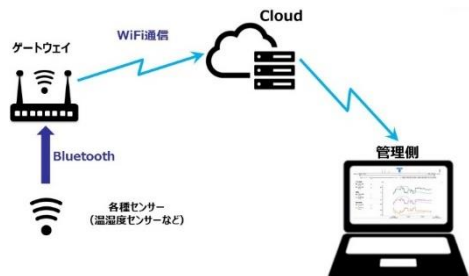
事故検出	ハンドル操作	ブレーキ操作	アクセル操作	判断力・周辺認知	速度
-	-20点	-	-	-	-

事故検出	検警検知
ハンドル操作	ふらつき、車線逸脱、急ハンドル検知
ブレーキ操作	急減速検知
アクセル操作	急加速検知
判断力・周辺認知	衝突注意検知
速度	過度加速検知

## 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



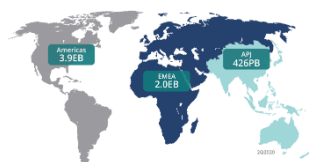
リモート監視

## 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



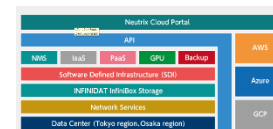
NeutrixCloudのみにデータを置いて各パブリッククラウドからコンピューティングが可能。

#### 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。

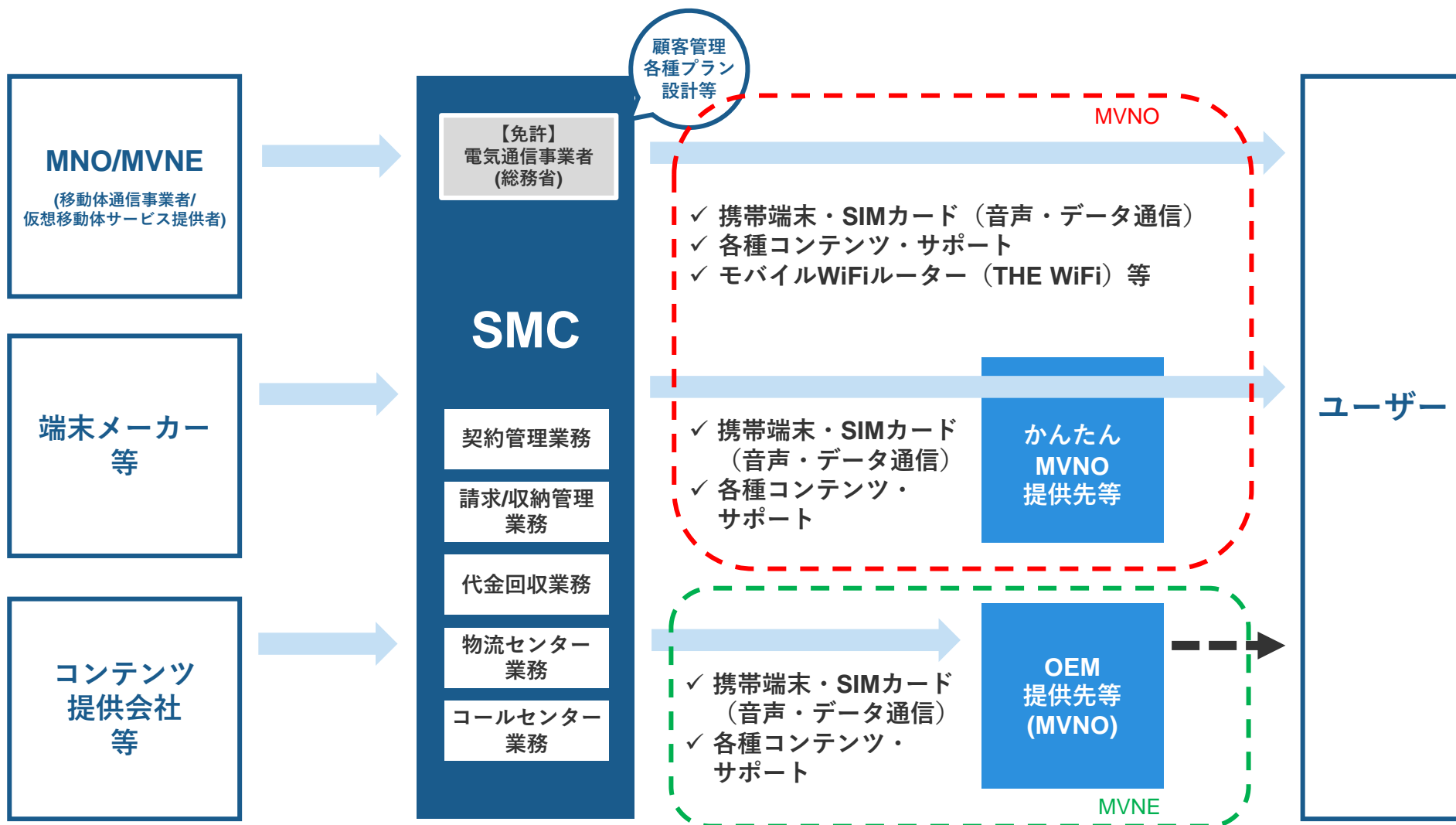
#### サービスポートフォリオ



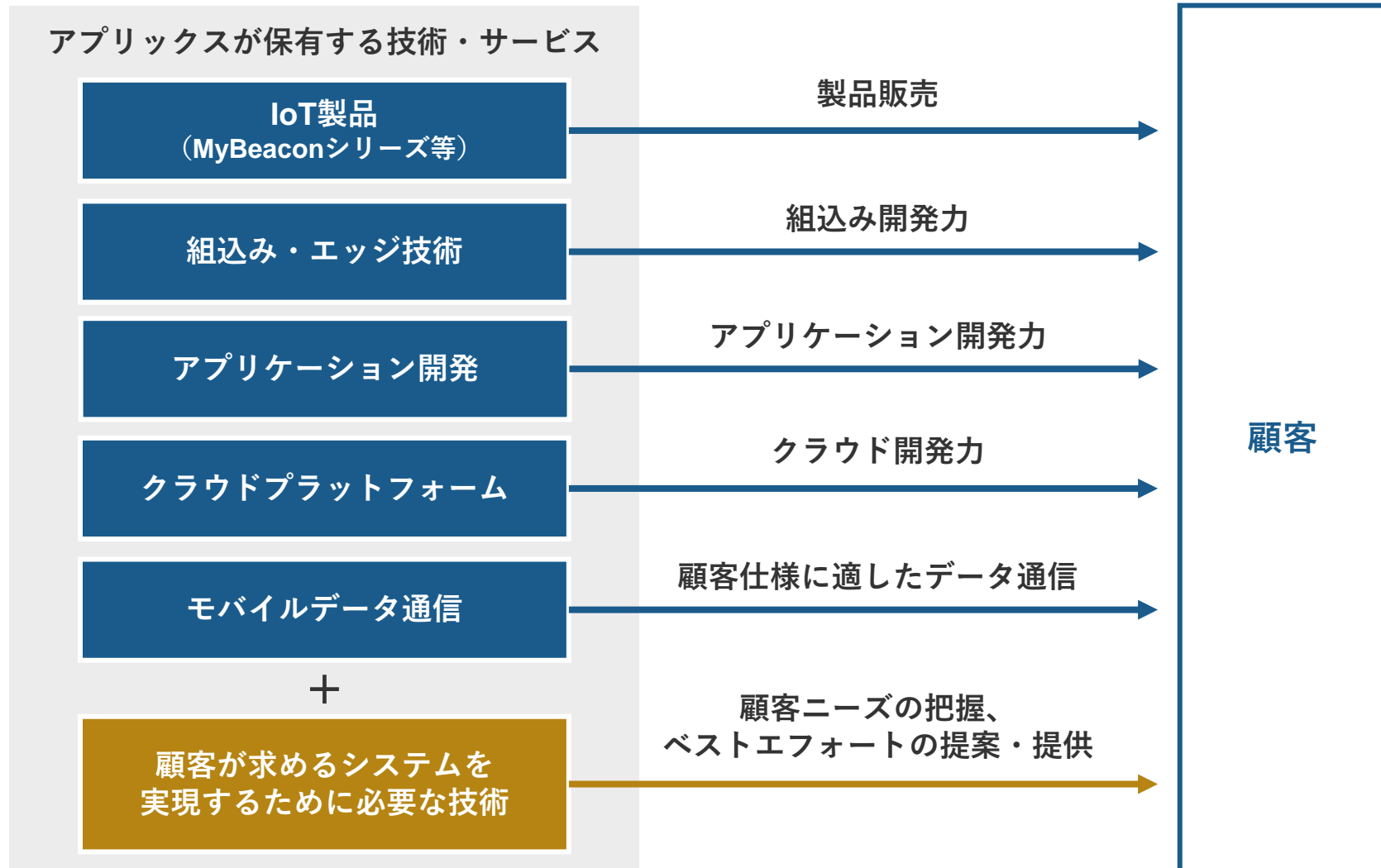
コンピュート、ネットワーク、ストレージ等のクラウド基盤も同時に提供可能。

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

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。



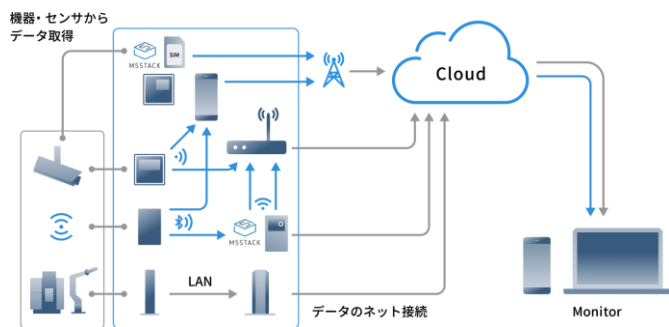
アプリックスが保有する技術やサービスを用いて、顧客が実現したいサービスや仕組みの開発・運営管理等を行う。



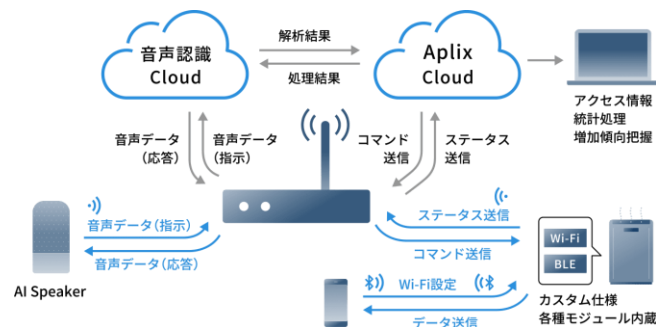
## IoT製品・技術・サービス等を用いたシステム開発

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®」

汎用型



防水防塵型

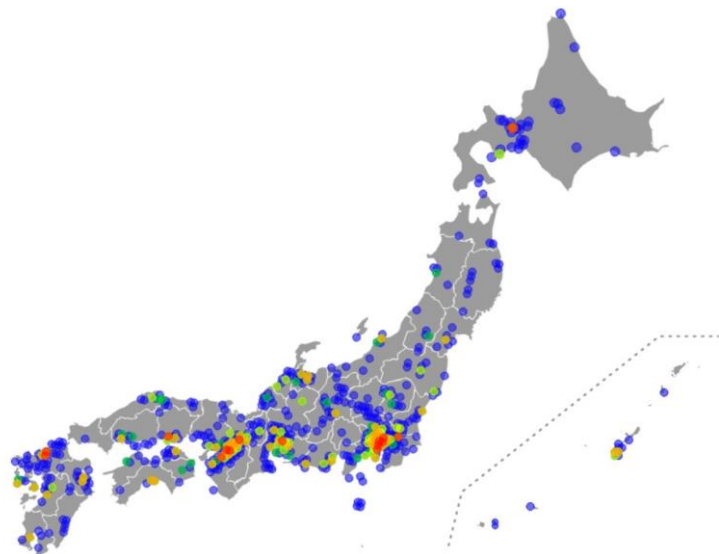


USBスティック型

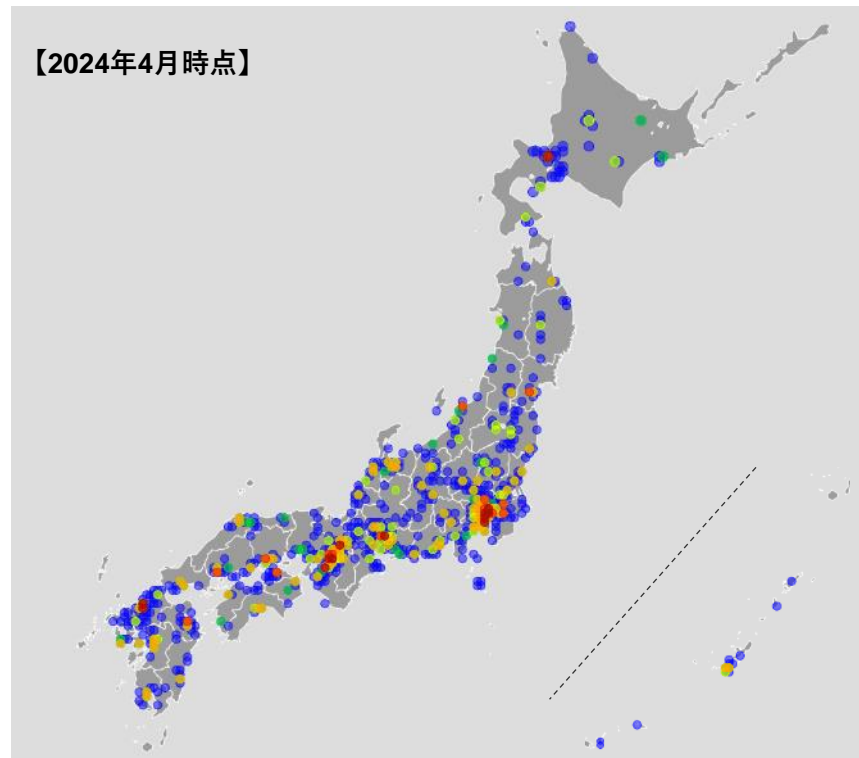


Bluetooth Low Energyモジュールを使用した当社のBluetooth Smart製品。Beaconに対応したiOSデバイス向けにデータを発信し、iBeaconに対応したiOSデバイスを使って発信するデータを書き換えることが可能。顧客仕様のカスタマイズや、ビーコンを活用したシステム開発等にも対応。

【2020年9月時点】

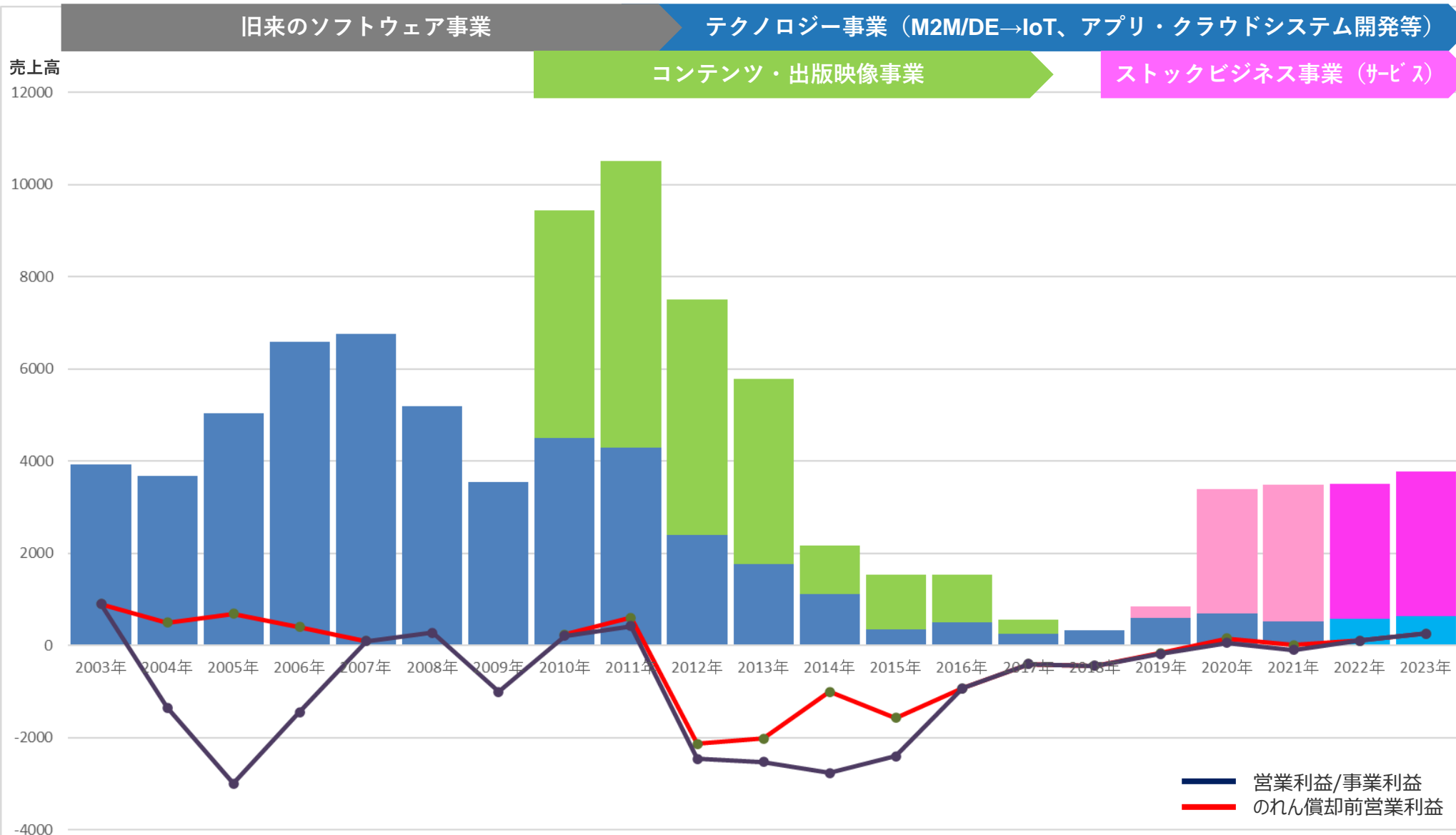


【2024年4月時点】



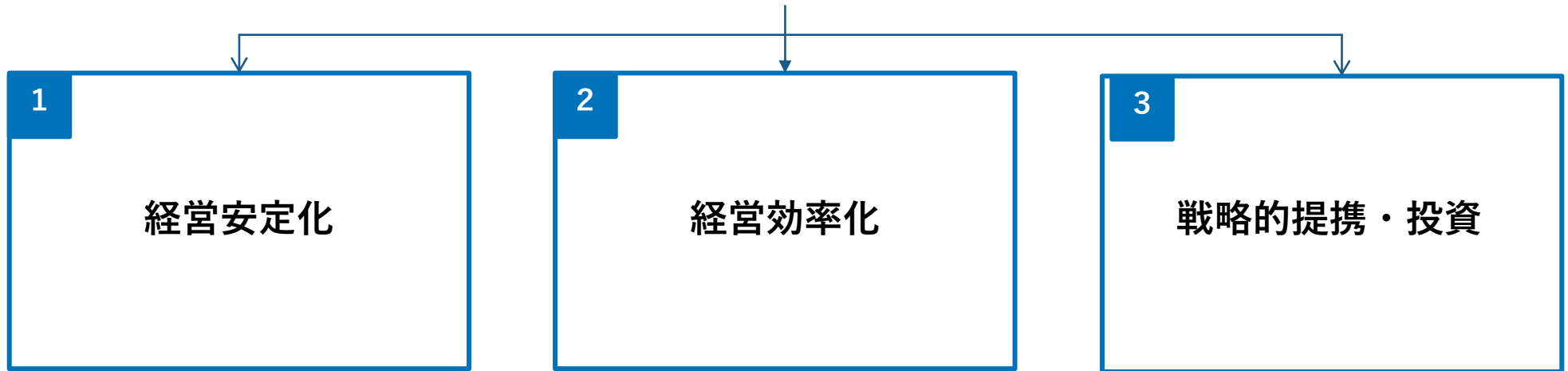
# 2024年12月期 經營指針





## 新経営理念の策定と事業セグメントの再編

～継続課金モデルの製品・サービス提供を行う「ストックビジネス事業」と顧客が求めるビジネスを実現する「システム開発事業」～



- 事業セグメント再編を通じて各事業の方向性や戦略を明確化
- ストックビジネスへの注力により長年に渡る赤字体質から黒字体質へ転換
- 従業員の働きがい向上に資する取り組み「ワークライフ・コラボレーション・プログラム」を通じて人材の定着を促進
- IFRS任意適用によるのれん償却費の負担軽減(2023年12月期有価証券報告書より適用)

- 業務の自動化、各種ツール利用促進等による生産性向上
- 予算管理強化による業績のブレ幅低減
- エンジニア稼働率向上による開発コスト削減
- 採用を含めた人材投資、人材の最適配置
- オフィス移転等の経営合理化策の実施や各コスト最適化による経営のスリム化

- 当社ビジネスとシナジー効果が見込めるSaaSサービスを提供するベンチャー企業への出資
- 新たに前払式支払手段発行業を開始するために業務提携を実施

今後のさらなる持続的成長に向けて2024年に新たな経営指針を策定

2024年12月期においては、引き続き利益の維持・拡大にこだわって事業を推進しながら、既存ビジネスの事業基盤強化を行い、足もとを固めてまいります。それらに加えて、新規事業開発にも積極的に取り組むことで当社グループのポートフォリオを拡充、ひいては利便性や安全性を高め、生活の質を向上させるようなストックビジネスの創出に取り組んでまいります。

## ①ストックビジネスの利益拡大

1. 継続的な価値提供と安定収益の獲得が可能なストックビジネスである通信サービス関連事業の拡大
2. 新たなサービスやプランの構築。またそれらに対する積極的的事业投資
3. M&Aによりポートフォリオや顧客ベースの獲得

## ②生産性の向上

1. 開発及び製品生産に係る体制やプロセス、品質管理の強化
2. システム開発事業における顧客満足度調査を通じたサービス品質向上
3. 「ワークライフバランス・コラボレーション・プログラム」を通じた社員の働きがい向上
4. 業務の自動化・システム化

## ③新規事業開発

1. グループの製品・サービス・技術、M&Aや事業提携により獲得した事業等を活用した新規事業の開発
2. 社内リソースを自社サービスやストック関連商材、業務提携先との案件等に積極的に投入

利便性や安全性を高め、生活の質を向上させる  
ストックビジネスの創出

## 2027年12月期までに事業利益（※）10億円を目指す

### 2023年度までの取り組み

- 経営合理化策の実施による経営スリム化
- ストックビジネスへの注力による売上や利益の向上
- 戦略的事業提携の実施
- 開発エンジニアの効率的アサインによる開発コストの削減

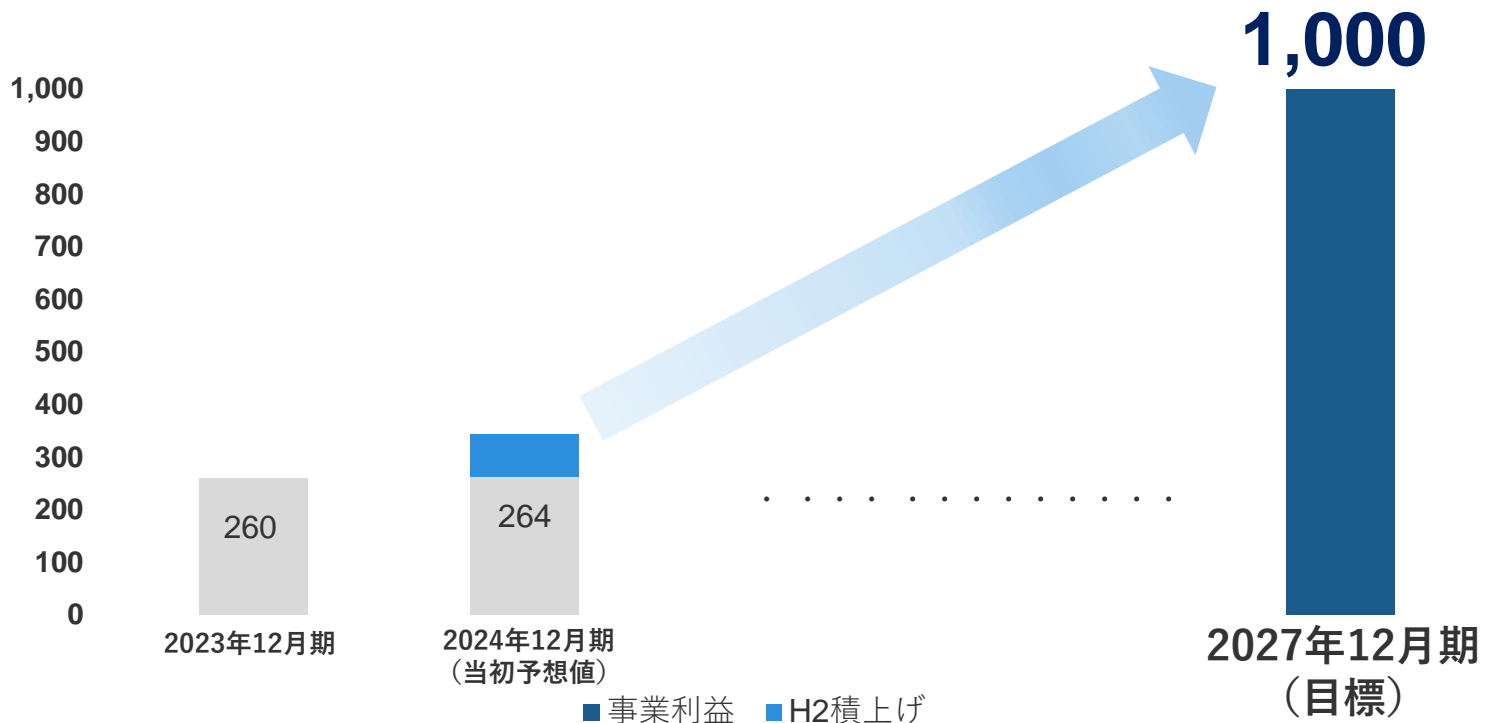
### 2024年度の方針

- 2024年度経営方針の着実な実行  
（「2. アプリックスグループ2024年12月期 経営指針」参照）

### 中期経営方針

- ストックビジネスの新規開発やサービス拡充
- ストックビジネスのM&A、事業提携等
- 自社製品・サービスの販売強化
- 継続的な生産性向上の取り組み  
⇒上記を通じたアプリックスグループの価値創造

（単位：百万円）



※ 当期より任意適用するIFRS基準の移行後において当社が新たに設定する経営指標。IFRS営業利益から日本基準における営業外損益や特別損益等の臨時的に発生する損益を除いた利益

# 業績概要



ストックビジネス事業、システム開発事業いずれも軟調に推移したことから、  
売上収益、事業利益（※）いずれも前年同期より減少

連結売上収益

**867**百万円

前年同期比

**▲10.5%**

(前年同期：969百万円)

業績予想進捗率

**22.9%**

(業績予想値：3,787百万円)

連結事業利益

**18**百万円

前年同期比（※）

**▲79.9%**

(前年同期：93百万円)

業績予想進捗率

**7.1%**

(業績予想値：264百万円)

EBITDA

**35**百万円

前年同期112百万円

から**77**百万円減

営業キャッシュ・フロー

**▲20**百万円

前年同期90百万円

から**110**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。

※ 前年同期（2023年12月期第1四半期）においてMVNOブランドの未収債権の回収に関する貸倒引当金の取崩額等が約41百万円発生し、臨時的な事業利益の増加要因となった。この一時的要因を除く前年同期事業利益は51百万円であり、実態の前年同期比は**▲63.6%**。

(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
2023Q1累計実績(A)	790	96	179	54	▲57
2024Q1累計実績(B)	<b>726</b>	<b>72</b>	<b>145</b>	<b>6</b>	<b>▲60</b>
増減額 (B-A)	▲63	▲24	▲34	▲47	▲2
増減率 (%)	▲8.1%	▲25.2%	▲19.2%	▲87.8%	▲5.0%
概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>MVNE/MVNOについては堅調に推移したものの、現在は積極的に新規獲得を行っていないMVNOブランドの保有件数減少や、オウンドメディアやアフィリエイトを活用した「THE WiFi」の新規獲得件数が想定より下回ったことにより売上収益減少</li> <li>事業利益は前年同期に未収債権回収41百万円という臨時的な販管費のマイナスが存在。それを除いて前年同期と比較した場合は17百万円の増加。</li> <li>収益性が高い「MyBeaconシリーズ」などの製品販売について、顧客の発注タイミングによる売上計上の期ズレが発生。</li> <li>既存の顧客プロジェクトのうち一部が終了。当該プロジェクトに従事していた開発人員の一部を品質管理体制強化などを目的とした社内プロジェクトにアサイン。そのため売上に紐づかない原価が前年同期と比較して一時的に増加。</li> </ul>				

※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

- MVNE/MVNO事業として音声及びデータ通信サービスを提供。顧客ブランドとしてpowered byスキームを提供する「かんたんMVNO」などを推進
- クラウドモバイルルーター「THE WiFi」の販売
- 通信機能付AIドライブレコーダー「AORINO」のライドシェア事業等への展開も視野に、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が一般社団法人シェアリングエコノミー協会に入会

## システム開発事業

- 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
- OMOプラットフォームサービス向けシステム開発支援
- 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
- 宅配水事業者向けAWSインフラ構築、その他システム開発及び保守
- 通信機能付AIドライブレコーダー「AORINO」の次世代システム開発及びアルコールチェッカー用アプリケーション開発
- その他、既存ユーザーのシステム開発支援などの案件が継続して進行中

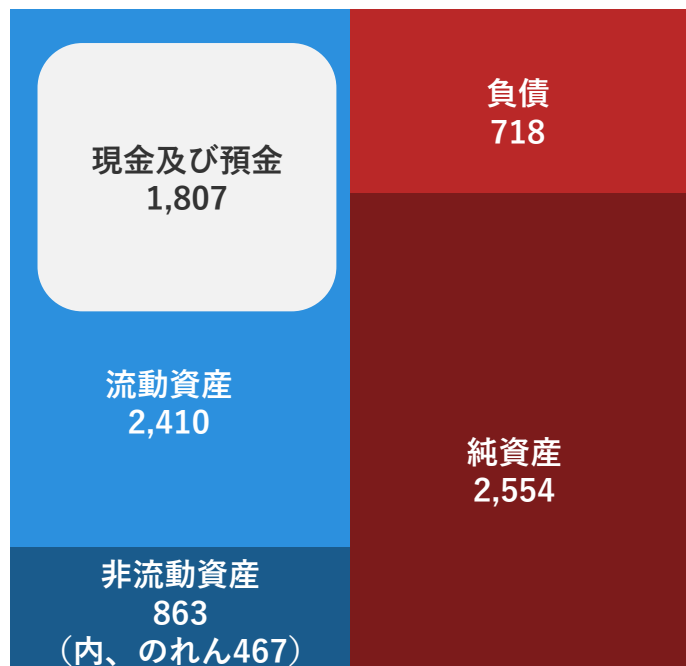
(単位：百万円)	2023年12月期第1四半期	2024年12月期第1四半期	増減額	増減率
売上収益	969	867	▲101	▲10.5%
営業費用	876	849	27	3.1%
事業利益 (※)	93	18	▲74	▲79.9%
EBITDA	112	35	▲77	▲68.6%
営業利益	153	18	▲135	▲87.8%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	135	10	▲124	▲92.2%

※ 前述のとおり前年同期においてMVNOブランドの未収債権の回収に関する貸倒引当金の取崩額等が約41百万円発生。  
これを加味しない事業利益の実態増減率は▲63.6%

- 2024年3月に5億円の銀行借入を実施
- 自己資本比率は2023年12月期末77.9%から2024年度第1四半期末68.2%と推移

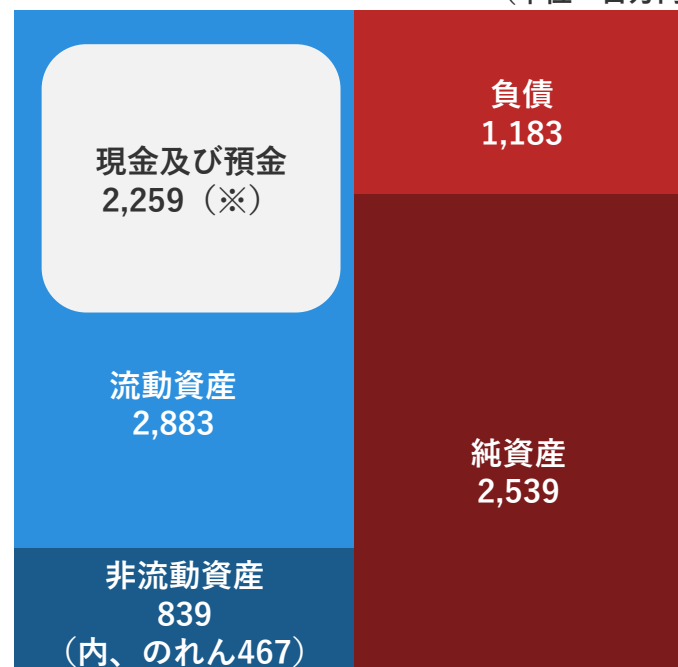
### 2023年12月期末（連結）

（単位：百万円）



### 2024年12月期第1四半期末（連結）

（単位：百万円）



※ 2024年4月1日付で実施した株式会社H2の株式取得により、上記の現金及び預金が約10億円減少し、非流動資産が約10億円増加となる見込みです。

- 本年4月にM&Aにより取得した株式会社H2の子会社化及びストックビジネス事業の見直し変更に伴い通期業績予想を修正

売上収益及び事業利益の修正内容の詳細については[次ページ以降を参照](#)

前期売上収益  
3,761百万円

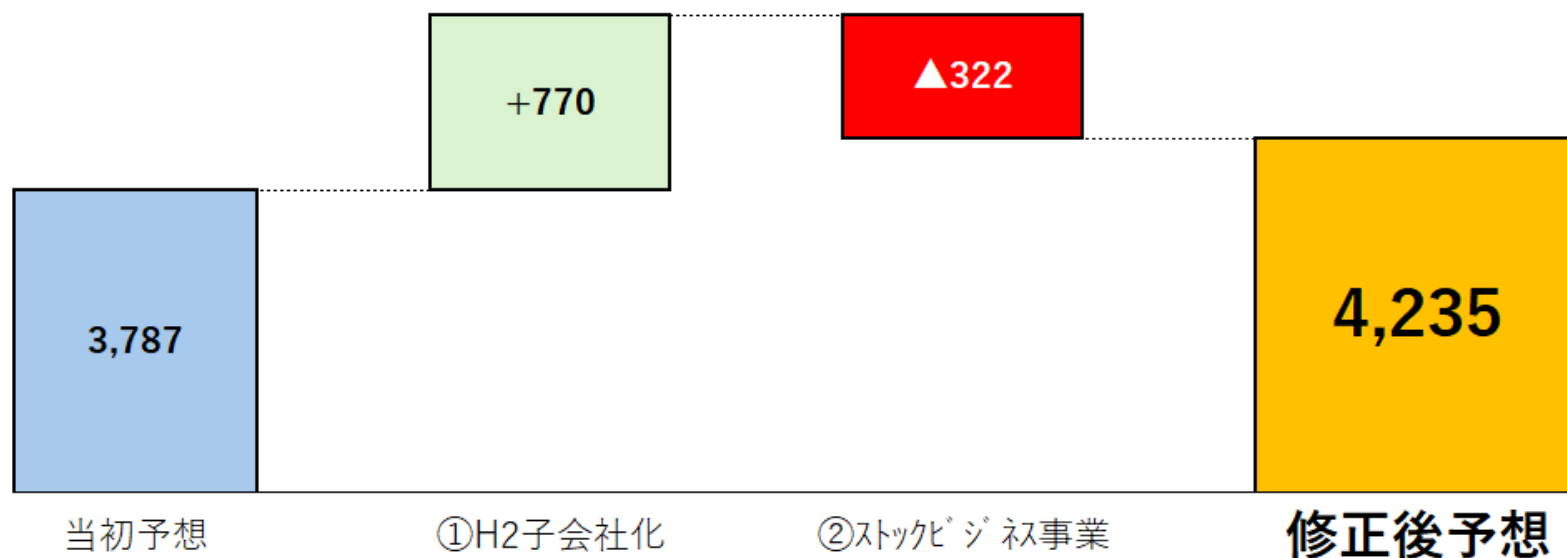
当初予想売上収益  
3,787百万円  
(前期比+0.7%)

修正予想売上収益  
4,235百万円  
(前期比+12.6%)  
(当初予想比+11.8%)

前期事業利益  
260百万円

当初予想事業利益  
264百万円  
(前期比+1.3%)

修正予想事業利益  
219百万円  
(前期比▲16.0%)  
(当初予想比▲17.0%)

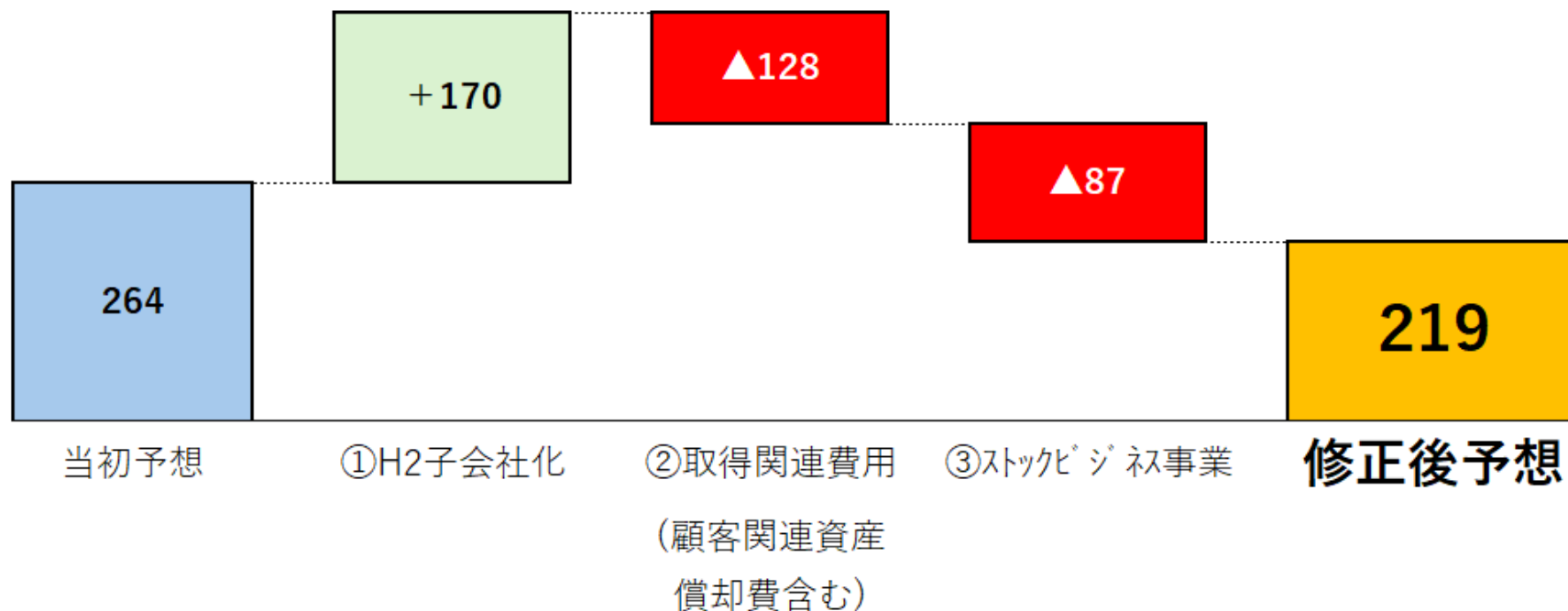


①H2の売上収益（9か月分）：2月開示時点の見通しから変更無し

②ストックビジネス事業：

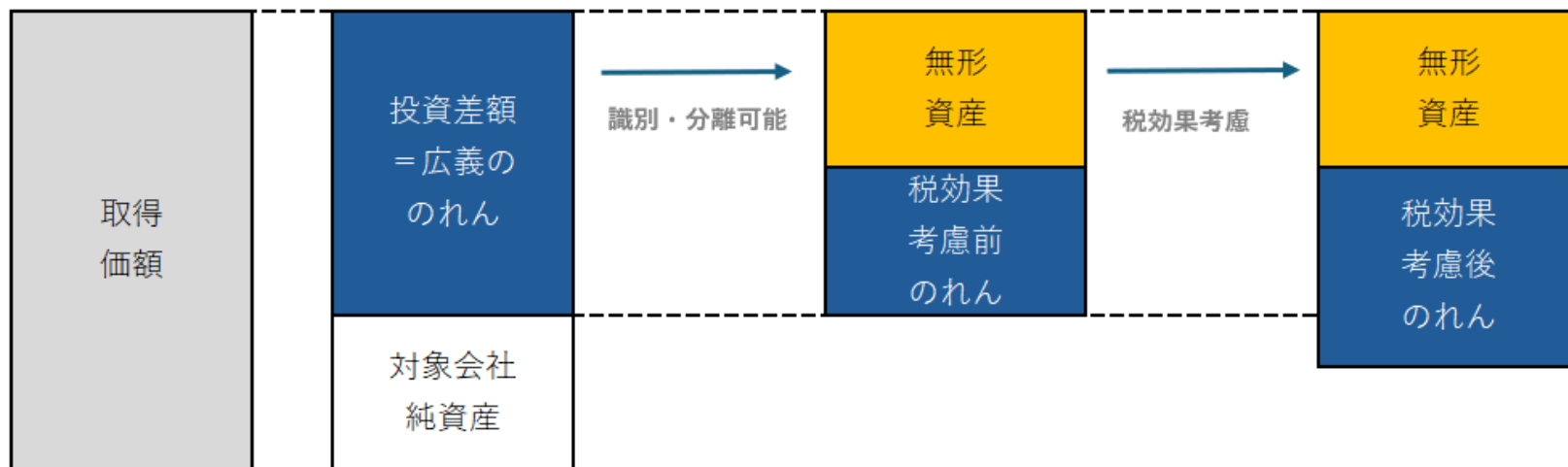
主要取引先において、業態の変化に伴いビジネスモデルの転換が必要となりこれを実施することが決定された。当該取引先の方針変更に伴い今後の新規取引への影響が避けられない状況となり、ストック収益と新規獲得見込件の見直しが必要となる状況に。加えて、過去の保有回線における当該取引先の不適切な取り扱いが確認され、それに基づく回線の解約が発生。この点について当該取引先と再発防止策の協議と契約内容の認識合わせを実施し、今後不必要な解約が発生しないよう具体的な手順の確立に着手。

これらの一連の事象により、当初予定していた売上収益は約3億2千2百万円減少する見込みとなった。



- ①H2の事業利益（9か月分）：2月開示時点で180百万円の見通し。PMI費用等が10百万円程増加
- ②取得関連費用：2月開示時点で100百万円の見通し。PPA概算算出の結果、当初より28百万円増加（PPAについては次ページを参照ください）
- ③ストックビジネス事業：前述の既存顧客の減少による影響等を反映

PPA（Purchase Price Allocation：取得原価の配分手続き）とは、M&Aにより発生した「のれん」について、被取得企業から受け入れた資産や負債のうち識別可能なものを譲渡可能な無形資産として「のれん」から分離して識別する会計手続き。企業結合日後1年以内実施する必要がある。



## 【業績予想数値への影響】

IFRSにおいて「のれん償却費」は非償却であるため、当社連結業績においてはPPA手続きで識別した無形固定資産（本M&Aにおいては顧客関連資産が主な資産と推定）の償却費が影響すると想定されるため、2月開示時点では過去SMC取得時の実績を参考に「顧客関連資産」を見積り、当期の償却費用を約36百万円と算出。

PPAの正式な手続きは2024年3月期決算確定後に実施するため現時点では確定値ではないものの、PPA委託会社に2024年3月末の契約件数等の情報を元に仮算定を依頼したところ、当期の影響が約64百万円と算出されたため、2月開示時点よりも28百万円の費用増加見込みとなった。

※ 顧客関連資産とは、被取得企業が個人会員など既存顧客を多数保有する場合に、それら顧客から得られる将来キャッシュ・フローの割引現在価値を無形資産としてのれんから切り分ける必要がある資産。

修正予想売上収益

**4,235**百万円

(当初予想比+11.8%)

1Q連結売上収益

**867**百万円

(当初予想進捗率22.9%)  
(修正予想進捗率20.4%)

修正予想事業利益

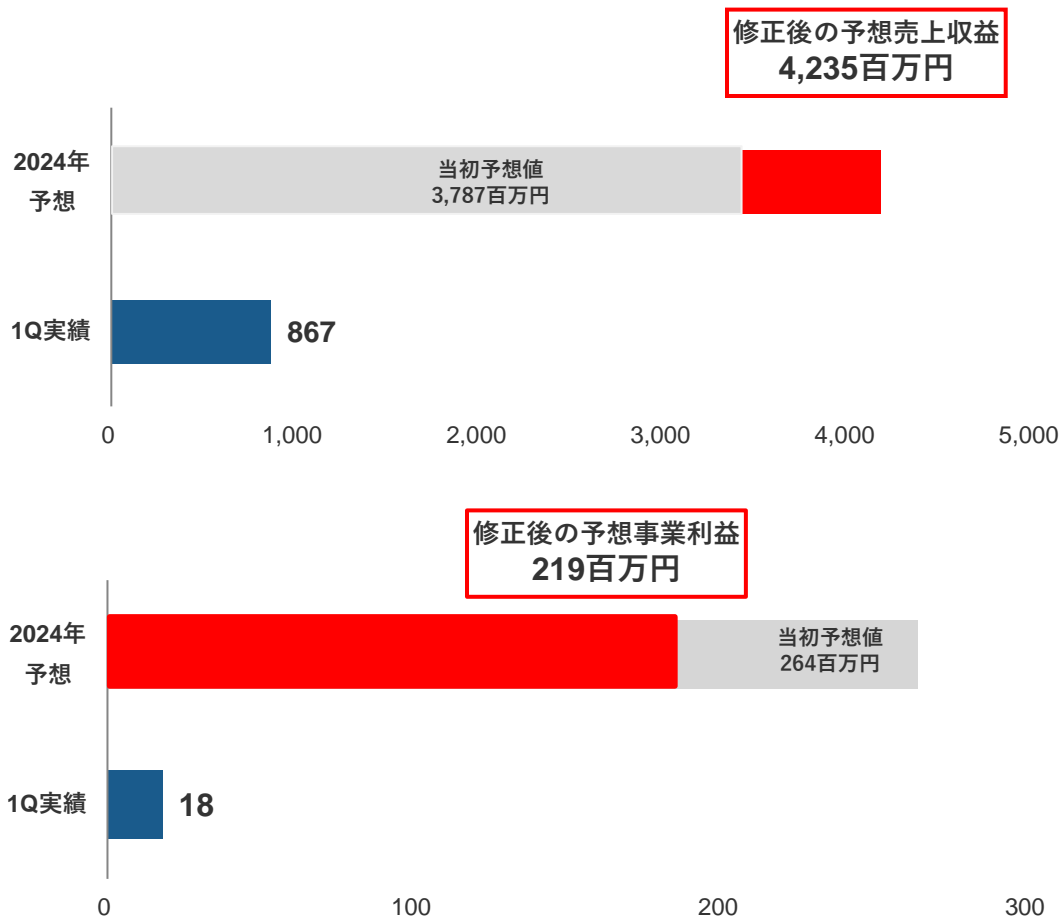
**219**百万円

(当初予想比▲17.0%)

1Q連結事業利益

**18**百万円

(当初予想進捗率7.1%)  
(修正予想進捗率8.5%)



# 「自己株式の取得」の内容

---

株主還元及び資本効率の向上、また機動的な資本政策を遂行するため、自己株式の取得を実施。

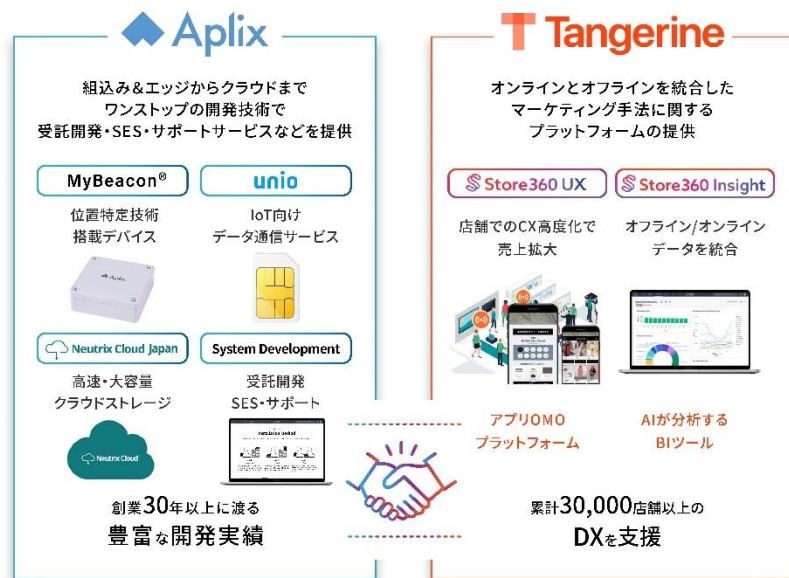
### 【実施要領】

1. 取得対象株式の種類
  - ・ 普通株式
2. 取得し得る株式の総数（上限）
  - ・ 445,000株（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 2.0%）
3. 株式の取得価額の総額（上限）
  - ・ 90,000,000円
4. 取得期間
  - ・ 2024年5月14日～2024年8月13日（3か月間）
5. 取得方法
  - ・ 東京証券取引所における市場買付

トピックス

- OMO（Online Merges with Offline、オンラインとオフラインを統合したマーケティング手法）プラットフォームサービスの提供等を行うTangerine株式会社と、当社のロケーションビコン「MyBeaconシリーズ」の拡販やTangerine社の製品に対する開発リソース提供等、両社のビジネスを相互に加速させることを目的とした資本業務提携を開始

<協業の全体イメージ図>



<ユースケース>  
(サービスステーション)



導入メリット



本件の詳細については本年7月26日付プレスリリース「OMOプラットフォームサービスを提供するTangerine株式会社と資本業務提携を開始～「MyBeaconシリーズ」を中心とする相互ビジネスの加速を目的とした協業開始～」を参照。

## ● ジャスミー株式会社との業務提携について

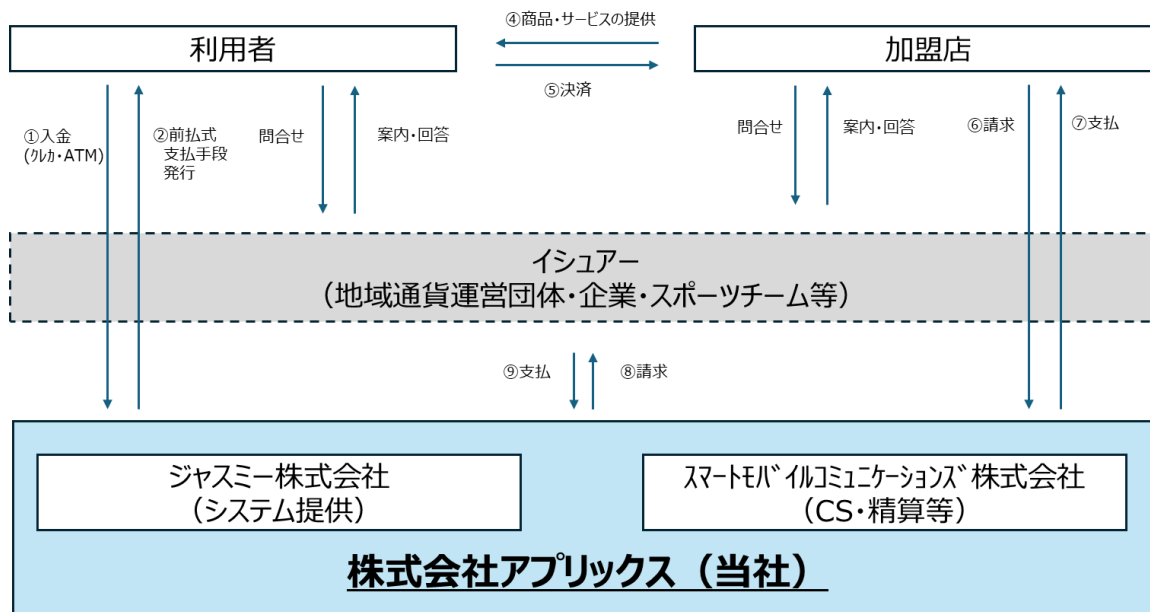
- 2021年より当社と協業関係にあった、IoTプラットフォーム開発などを手掛けるジャスミー株式会社より第三者型前払式支払手段（※）に関する協業の提案を受けたことを契機として、相互に事業推進及び発展を図ることを目的としてジャスミー社と業務提携を行うことを決定
- 前払式支払手段に係る協業や次世代型組込み機器開発、また新たなソリューション開発において協業・連携予定。

※ 企業や地方自治体等の第三者が発行する、商品券・ギフト券、旅行券、プリペイドカード・ギフトカード、電子マネー等の利用者が前払いした対価をもとに決済する支払手段

## ● 前払式支払手段発行業の開始について

- ジャスミー社が構築する決済システムをベースとして地域通貨・ポイントサービスを提供予定
- 提供にあたっては利用者が使いやすいアプリケーションやサービスの構築、地域活性化につながるサービスとの連携や、カスタマーサポートをはじめ継続的なサービス提供を実施予定

<協業イメージ図>



- 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」（GC注記）及び「継続企業の前提に関する重要事象等」が付される状況が継続。
- このうち「継続企業の前提に関する注記」（GC注記）については黒字化の達成など業績改善の点を鑑みて2022年12月期に解消。
- ただし「継続企業の前提に関する重要事象等」については当社単体業績の赤字継続などを考慮して2022年12月期の時点では解消には至らず。



2023年12月期においても当社単体の営業損失は継続しているもの、  
過去と比較して営業損失額は減少している点に加え、  
グループ全体におけるキャッシュ保有状況を鑑みて、  
継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況は現時点で存在しないものと判断



**2023年12月期通期決算から「継続企業の前提に関する重要事象等」の記載を解消**

## 4月1日付で株式会社H2の子会社化完了 H2取得資金の一部充当として5億円の銀行借入を実施

### H2子会社化完了

- 2024年2月14日の取締役会で光回線とプロバイダーサービスを提供する株式会社H2の全株式取得及び子会社化を決議し、4月1日に子会社化完了
- H2取得の目的はストックビジネス商材のラインナップ増加、及びストック収益から得られる安定利益の増大  
(H2子会社化に伴う連結業績への影響は「2024年12月期 連結業績予想の修正」参照)

### 銀行借入の実施

- H2取得資金の一部充当を目的として5億円の銀行借入を3月29日に完了

・借入先	株式会社三菱UFJ銀行
・借入総額	500百万円
・借入金利	基準金利 + スプレッド
・返済方法	分割返済
・借入日	2024年3月29日
・借入期間	5年間

## 5. 人的資本経営への取り組み

## 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

## WORK —多様な働き方の促進—

- 1. 居住地にとらわ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
- 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開催。また社員が4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。