

2025年12月期第3四半期 決算補足説明資料

株式会社アプリックス（3727）

2025年11月14日

INDEX

目次

1. 2025年12月期第3四半期 連結決算概要
2. 連結業績予想に対する進捗状況
3. トピックス
 - ・ 「BRIDGE AD」が国内大手小売事業者の店舗で広告配信を開始
 - ・ 「BRIDGE AD」が新たに2つのラインナップの展開を開始
 - ・ ジャスミー社と協業した「さガッツ！マネー」の提供を開始
 - ・ 営業体制強化を目的とした営業担当新執行役員の選任
4. APPENDIX

1. 2025年12月期第 3 四半期 連結決算概要

—

- 連結売上収益は、MVNE/MVNOサービスの契約ユーザー数減少やシステム開発事業の軟調な推移により前期比較で減収。一方で、戦略的に実施したM&Aにより前期取得した株式会社H2（スマートモバイルコミュニケーションズ株式会社に吸収合併）の売上が寄与し、既存ビジネスの変動を一定程度補完したものの、前述の影響を十分に吸収するには至らず、業績予想の進捗率は約58%と計画を下回る水準で推移。
- 連結事業利益は、H2取得に伴う顧客関連資産償却費67百万円の計上など一部の費用増加はあるものの、売上収益減収に伴う回線原価等の売上連動費用の減少や収益性改善の取り組み、株式会社H2のM&Aの寄与により、業績予想値に対する進捗率は約65%で推移。
- 営業キャッシュ・フローは前期と比較して80百万円増加

連結売上収益

2,201百万円

前年同期比

▲22.0%

(前年同期：2,825百万円)

業績予想進捗率

58.4%

(業績予想値：3,767百万円)

連結事業利益

108百万円

前年同期比

▲29.9%

(前年同期：154百万円)

業績予想進捗率

65.6%

(業績予想値：165百万円)

EBITDA

233百万円

前年同期260百万円

から**▲26**百万円減

営業キャッシュ・フロー

215百万円

前年同期135百万円

から**80**百万円増

※ 「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。

(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
2024Q3 累計実績(A)	2,427	278	427	30	▲154
2025Q3 累計実績(B)	1,936	225	275	38	▲155
増減額(B－A)	▲490	▲53	▲152	8	▲1
増減率(%)	▲20.2%	▲19.0%	▲35.5%	26.9%	▲0.8%

※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

- 売上収益及び事業利益は、前期実績と比較して減少したものの、前述した旧H2社の業績が寄与したことから業績予想値との進捗状況については影響を最小限度に収めている。
- 新執行役員採用・選任などの営業体制強化（後記「3. トピックス」参照）により今後の営業力向上を見込む。またBRIDGE ADについてはラインナップ拡充に取り組むなど、新規サービスの立ち上げや拡充にも積極的に取り組む予定。合わせてM&Aや業務提携の推進などに取り組み、更なる業績向上を図る。

システム開発事業

- MyBeaconシリーズの販売が前期と比べて好調に推移したものの、自社サービス向けシステム開発への開発リソース投入が増加したことや、IoT開発をはじめとするシステム受託開発の案件数が減少したことにより、システム開発事業の売上収益は前年同期と比較して減収
事業利益については、売上減少に伴う外注費や通信費等の費用減少、販売管理費のストックビジネス事業への計上比率増加などにより、前期と比較して増益
- 今後は営業体制を強化し、グループ商材を組み合わせたシステム開発案件や官公庁向けシステム開発案件の獲得に注力。継続的な案件獲得体制を構築し、開発体制の効率化を通じて収益性の向上を図っていく

ストックビジネス事業

- 新規サービス「BRIDGE AD」は2025年10月にサービスイン
2025年11月に新ラインナップとして「BA Boost」「BA Insight」販売開始（詳細は後記「3. トピックス」参照）
- 前払式支払手段は関東財務局の審査が最終段階。年内中の登録完了を目指して引き続き関東財務局の審査に対応
- 通信機能付AIドライブレコーダー「AORINO」、また法人向け運行管理システム「AORINO Biz」の販売拡大にむけて、代理店などの営業パートナーを積極的に活用して営業活動を強化中
また、アルコール検知器連携アプリ「FUUDA」（フーダ）を付帯商材として提案強化
- 光コラボレーションサービス「まとめて光」の代理店開拓が順調に推進。代理店と連携し、契約件数の増加を図る
- 引き続きMVNE/MVNO事業として音声及びデータ通信サービスを提供。顧客が独自のブランドでMVNOサービスを低コスト且つスピーディに立ち上げることができる「かんたんMVNO」を展開
- モバイルWi-Fiルーター「THE WiFi」、国内向け循環型通信サービス「レンタルWiFiの窓口」の販促を推進

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
- 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
- 新規受注案件として高周波電源機器の制御とモニタ用Windowsアプリ開発、MVNO事業者向けシステム開発等
- その他、既存ユーザーのシステム開発支援などの案件や自社品質管理強化のプロジェクトが継続して進行中

（単位：百万円）	2024年12月期第3四半期	2025年12月期第3四半期	増減額	増減率
売上収益	2,825	2,201	▲624	▲22.0%
営業費用	2,671	2,093	▲577	▲21.6%
事業利益	154	108	▲46	▲29.9%
EBITDA	260	233	▲26	▲10.2%
営業利益	154	126	▲27	▲18.0%
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	124	103	▲21	▲16.8%

2. 連結業績予想に対する進捗状況

—

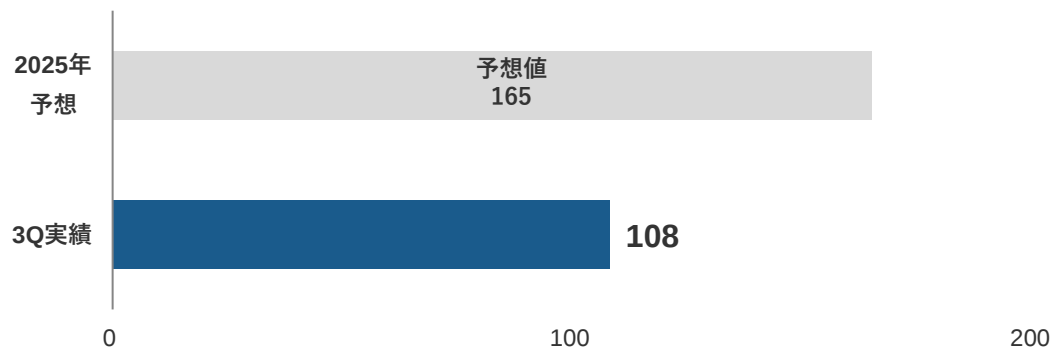
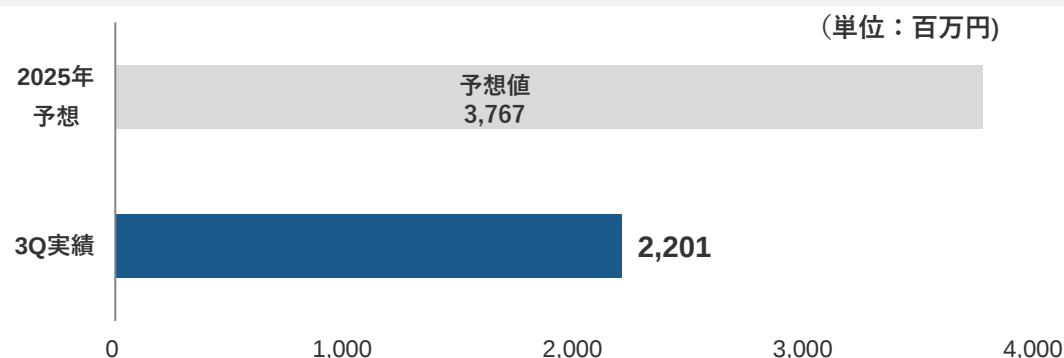
- ・ 売上収益及び事業利益は、前期実績と比較して減少
営業体制の強化（後記「3. トピックス」参照）やBRIDGE ADの
ラインナップ拡充を軸に業績向上施策を推進中
- ・ 合わせて新規サービスの立ち上げやM&A・業務提携の推進に取り組み、
業績予想値の達成に向けた巻き返しを図る

予想売上収益
3,767百万円

3 Q連結売上収益
2,201百万円
(予想進捗率58.4%)

予想事業利益
165百万円

3 Q連結事業利益
108百万円
(予想進捗率65.6%)



3.トピックス

—

トピックス①「「BRIDGE AD」が国内大手小売事業者の店舗で広告配信を開始」◆Aplix

- リテールメディアプラットフォーム「BRIDGE AD」が国内大手小売事業者とのロケーションオーナー契約を締結。同事業者の店舗において2025年10月よりサードパーティアプリを通じた広告配信を開始
- 同時に同店舗内でサードパーティアプリ事業者との実証実験も開始

| 広告配信の内容

サードパーティアプリ事業者が提供のお買い物アプリ（レシートスキャンによるポイント還元型）を通して広告を配信

このアプリをスマホにインストールしたユーザーが大手小売事業者の店舗に来店したタイミングで、広告主から出稿された広告がユーザーのスマートフォンにプッシュ配信

| 実証実験の内容

BRIDGE ADで取得した来店顧客のビーコン反応数や広告配信数、また広告遷移率などのデータに加えて、サードパーティアプリで取得したDAU/MAU数や実証実験実施前後それぞれのレシートスキャン率などのデータを組み合わせて店舗来店率や推定購買率などを検証予定

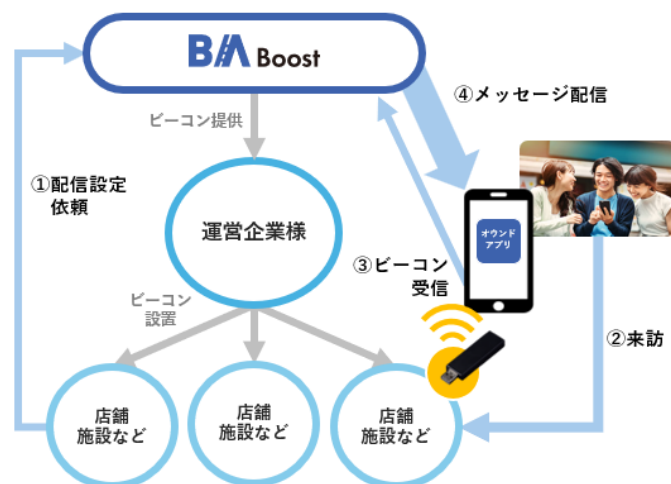
※本件の詳細は[こちらのプレスリリース](#)をご覧ください。

- リテールメディアプラットフォーム「BRIDGE AD」が2025年11月より新たなラインナップとして「BA Boost」と「BA Insight」の2つの販売を開始

ラインナップの内容

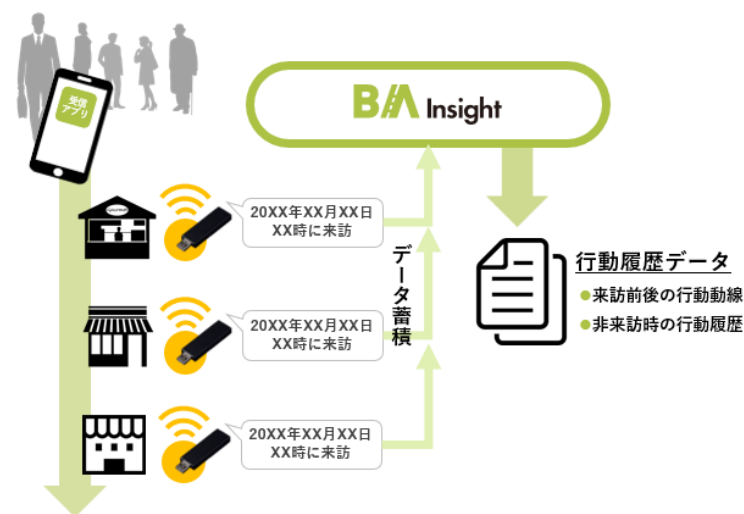
① BA Boost

- オウンドアプリを持っている企業に対して、自社店舗や商業施設に来往した顧客に対して、リアルタイムで広告や情報を配信できるビーコン連動型のプッシュ通知配信プラットフォーム
- アプリ内の施策と店舗でのリアル販促を連携させ、顧客の購買意欲をタイムリーに高めることが可能



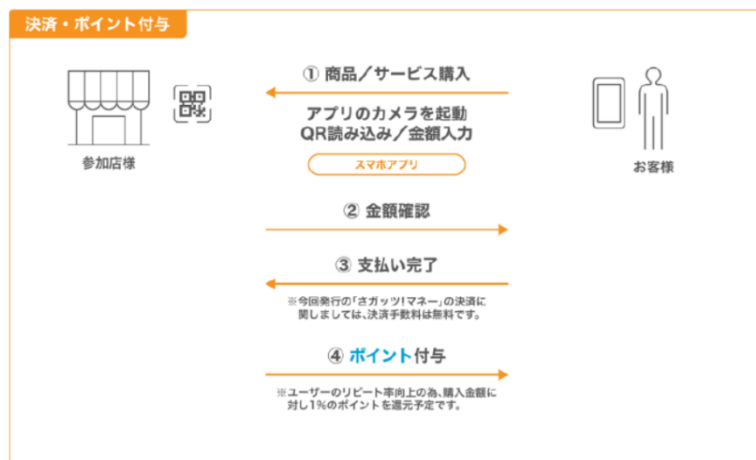
② BA Insight

- 来訪者の行動履歴や回遊データを収集・可視化し、マーケティング施策に生かせる分析プラットフォーム
- 自社のデータだけでなく、「BA Boost」を利用する他社の匿名化されたデータとの組み合わせにより、顧客のライフスタイルや嗜好性をより深く理解することが可能



※本件の詳細は[こちらのプレスリリース](#)をご覧ください。

- ・ 2025年9月1日よりジャスミー社と協業したアプリックス初の電子マネーサービス「さガッツ！マネー」の提供を開始
- ・ 併せてジャスミー社がスポンサーを務め運営する「サガン鳥栖公認応援ファントークン」アプリ上のキャンペーンとして、「さガッツ！マネー2025」を開始



アプリックスの役割

- ・ 「さガッツ！マネー」の発行
- ・ 加盟店管理（加盟店契約締結、加盟店登録審査、精算・支払、問い合わせ対応など）
- ・ ユーザー対応（問い合わせ対応など）

※本件の詳細は[こちらのプレスリリース](#)をご覧ください。

- ・ 2025年10月1日付で営業体制強化を目的とした営業担当執行役員を新たに採用・選任

| 選任の目的・背景

- ・ 目的は、「BRIDGE AD」など新サービス・プロダクトの創出を積極的に進めている動きをさらに加速させるための営業体制の強化・拡充
- ・ これまでは営業担当取締役の鳥越によるトップセールスが主だったが、新執行役員である西 勝之進（にし かつのしん）によりアプリックスの営業活動の幅が大きく広がることが期待される
- ・ 西は総務省などの官公庁での勤務経験を有し、民間企業では公共・社会基盤ビジネス推進室の室長やエバンジェリストを歴任。今後はこれまで取り組みの少なかった官公庁・自治体など公共分野での新たな事業機会の創出を目指していく

※本件の詳細は[こちらのプレスリリース](#)をご覧ください。

4. APPENDIX

—

会社名	株式会社アプリックス [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	62百万円 [2025年9月末現在]
売上収益	3,707百万円（連結） [2024年12月期]
従業員数	52名（連結） [開示日現在]
事業内容	ストックビジネス事業 システム開発事業
グループ会社	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）



代表取締役社長
倉 林 聡子

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。

経営全般及び管理部門担当



取 締 役
鳥 越 洋 輔

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。

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

社外取締役	平 松 庚 三
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

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。

事業ビジョン

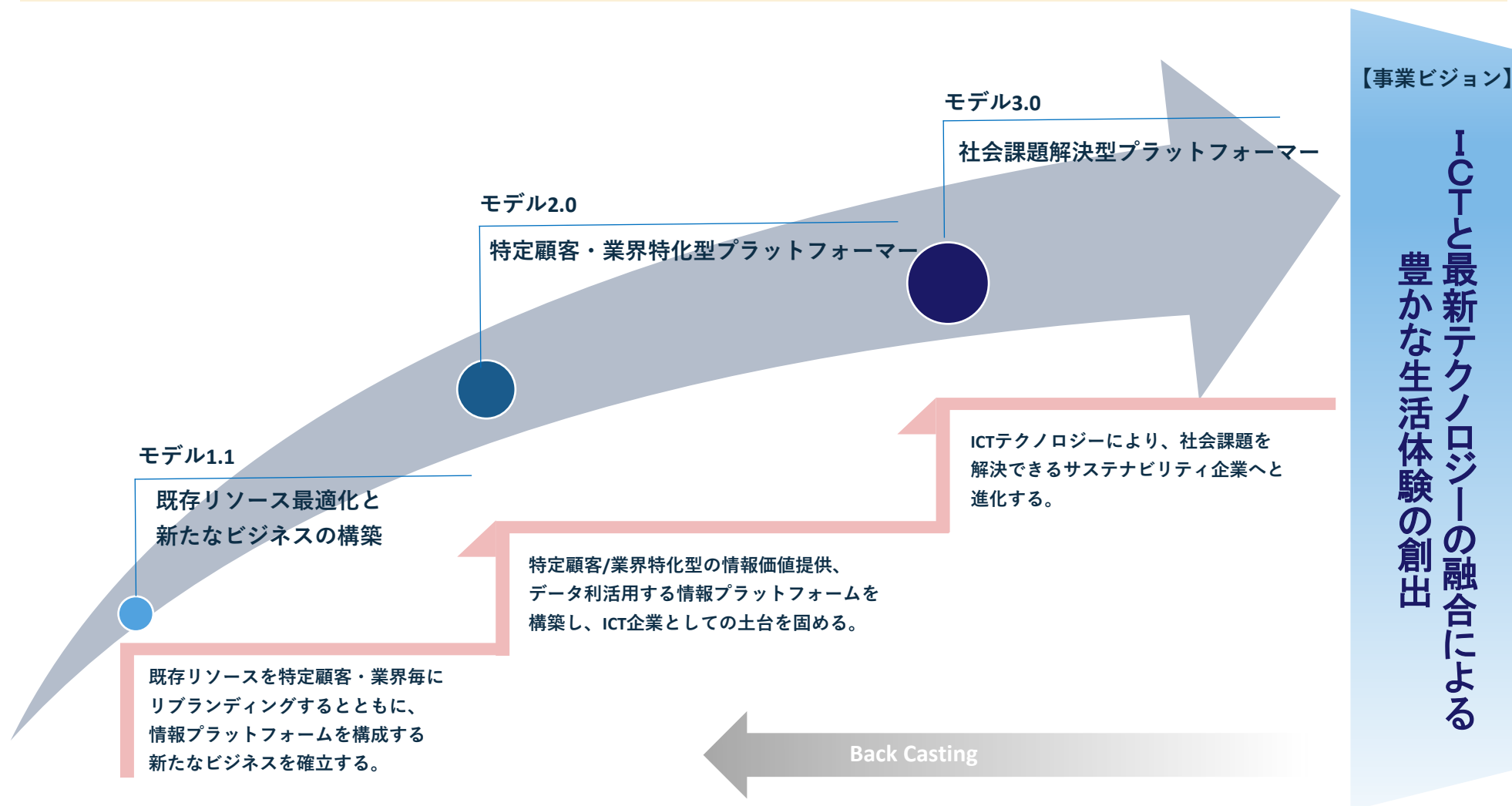
ICTと最新テクノロジーの融合による 豊かな生活体験の創出

私たちが目指す姿は、
誰もが安心して利用できる、持続可能で包括的な社会の実現です。

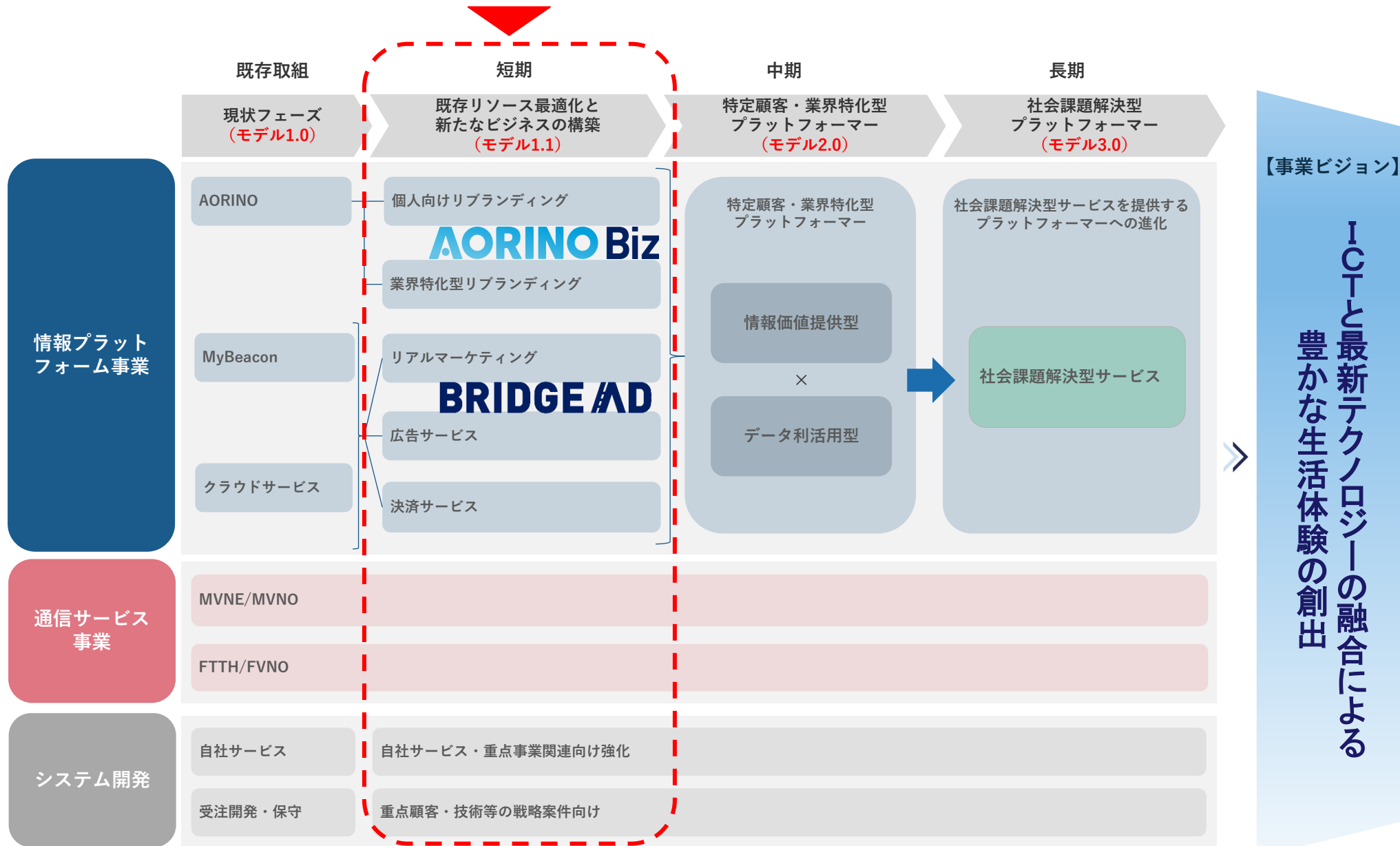
私たちの活動領域は、安全で信頼性の高い通信を基盤とし、
人々の生活に密接に関わる全ての分野です。

ICT（情報通信技術）の可能性と最新テクノロジーを融合させ、
日々の生活をより豊かに変革させることで、持続可能な未来への貢献を目指します。

自社リソースの最適化と新たなサービス・セグメントへの展開を通じて 社会課題解決型プラットフォーマーを目指す



現在の立ち位置



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。

ストックビジネス事業

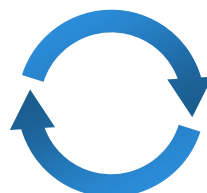
MVNO

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

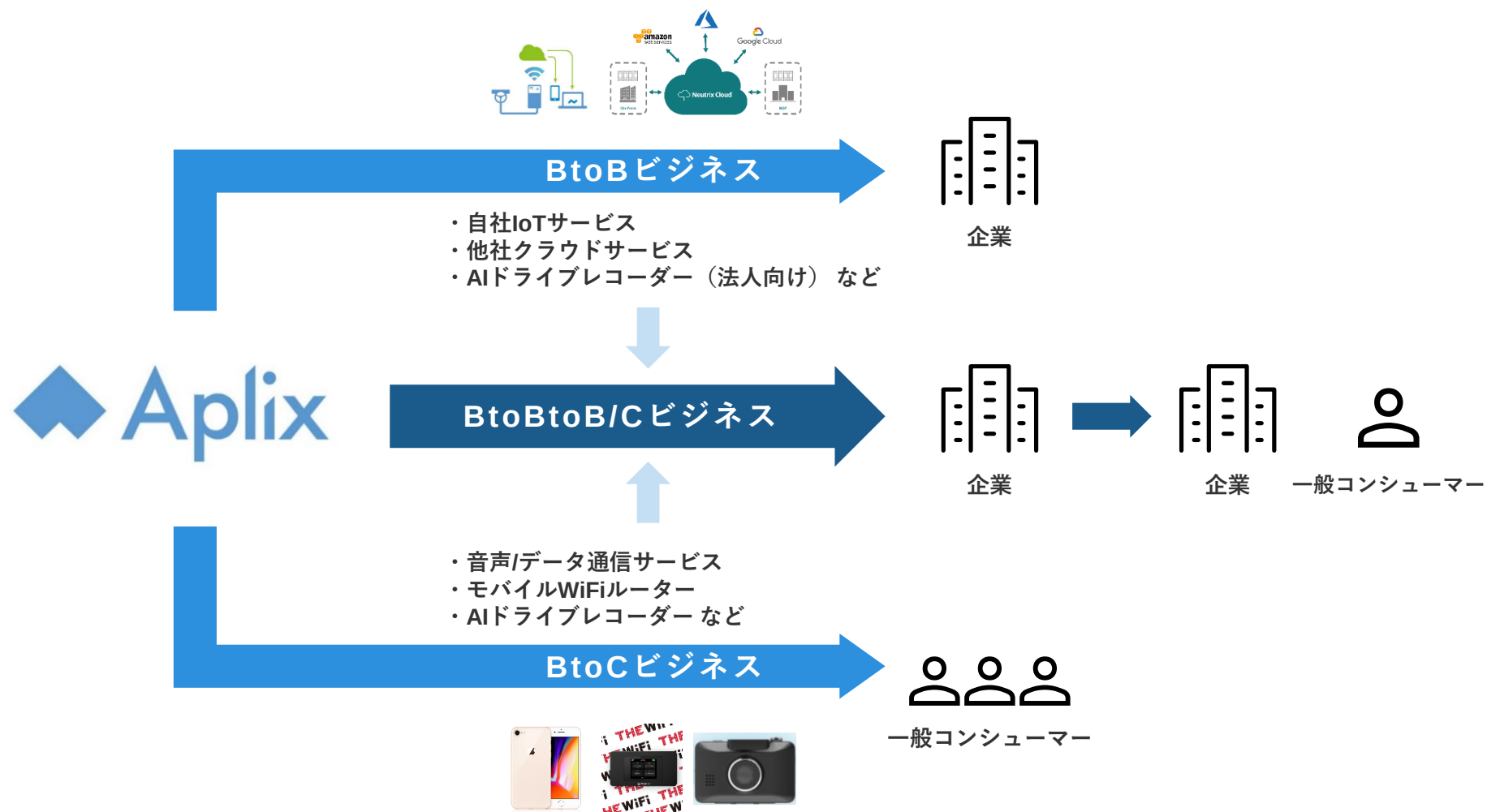
システム開発
(組込み・アプリ・バックエンド・クラウド等)

運営管理・サポート

製品販売

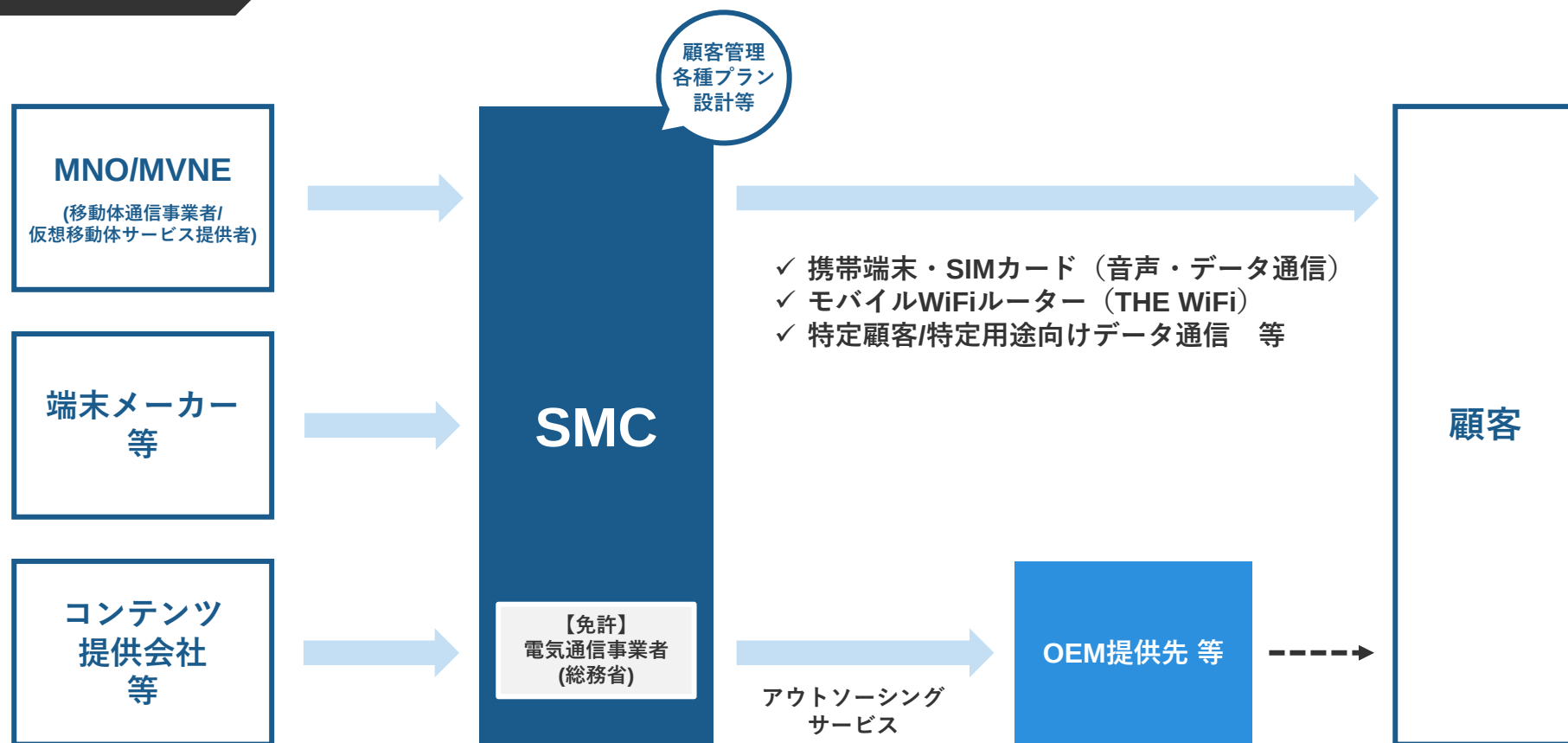
アプリックスが強みとする組込み&エッジからクラウドまでワンストップで開発できる技術を用いて、顧客仕様の受託開発・SES・サポートサービス等を提供

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



インターネットサービス まとめて光



国内向け循環型通信サービス 「レンタルWiFiの窓口」



- ・ 大容量のデータ通信容量プラン
- ・ レンタル機器の往復送料0円
- ・ 最短でお申込日当日に商品を送付、翌日にお届け
- ・ ポスト投函、郵便局でレンタル機器の返却手配可能
- ・ 事務手数料、機器購入費、契約解除料、回線工事費なし
- ・ 提供回線はドコモ回線網を利用
- ・ 最大10名迄、回線をシェアしてデータ通信利用が可能

AIドライブレコーダー



AORINO

<個人向け>



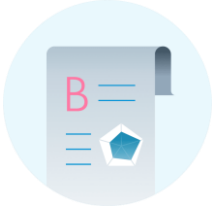
緊急時110番通報



危険運転アラート



自動クラウド
アップロード



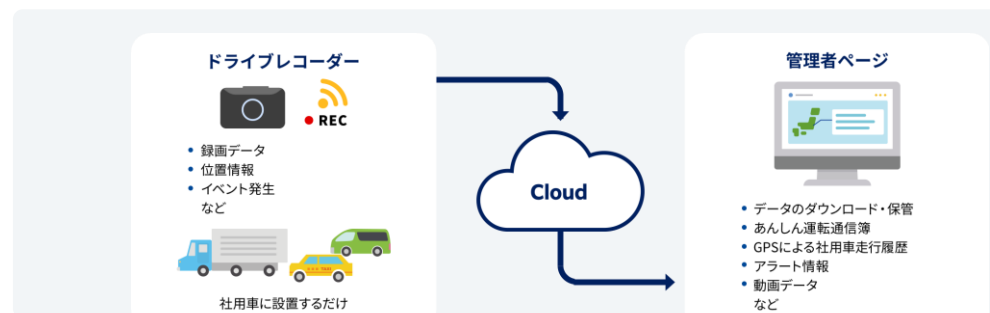
あんしん運転
通信簿



マイページ
各種記録確認

AORINO Biz

<法人向け>



アルコールチェック



アルコールチェッカーをスマホとBluetoothで無線接続し、測定結果、測定者の画像、測定場所情報をクラウドへ送信。
管理者ページで、測定結果をリアルタイムに確認出来ます。
また、ドライブレコーダー情報と紐づけて管理することも可能です。

SOCIAC NEO (SC-502)	ハンディタイプ 持ち運び可能なため 遠隔地でも測定が可能	ストロー式測定 市販のストローでも 測定ができるので衛生的
なりすまし防止 測定者の顔写真を 撮影	不正防止 息を吸わない場合 エラーを表示	

国交省補助金認定機器 (※1) 全日本トラック協会助成金認定機器 (※2)
※1 令和3年「ITを活用した遠隔地における点呼機器」 ※2 令和3年IT機器を活用した遠隔地で行う点呼に使用する携帯型アルコール検知器
※ご利用には別途、当社の指定の「アルコールチェッカー」のご購入が必要です。

自社IoTサービス

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



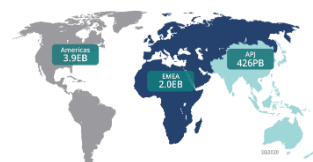
リモート監視

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



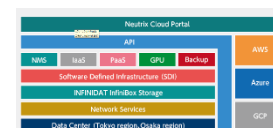
NeutrixCloudのみにデータを置いて
各パブリッククラウドから
コンピューティングが可能。

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

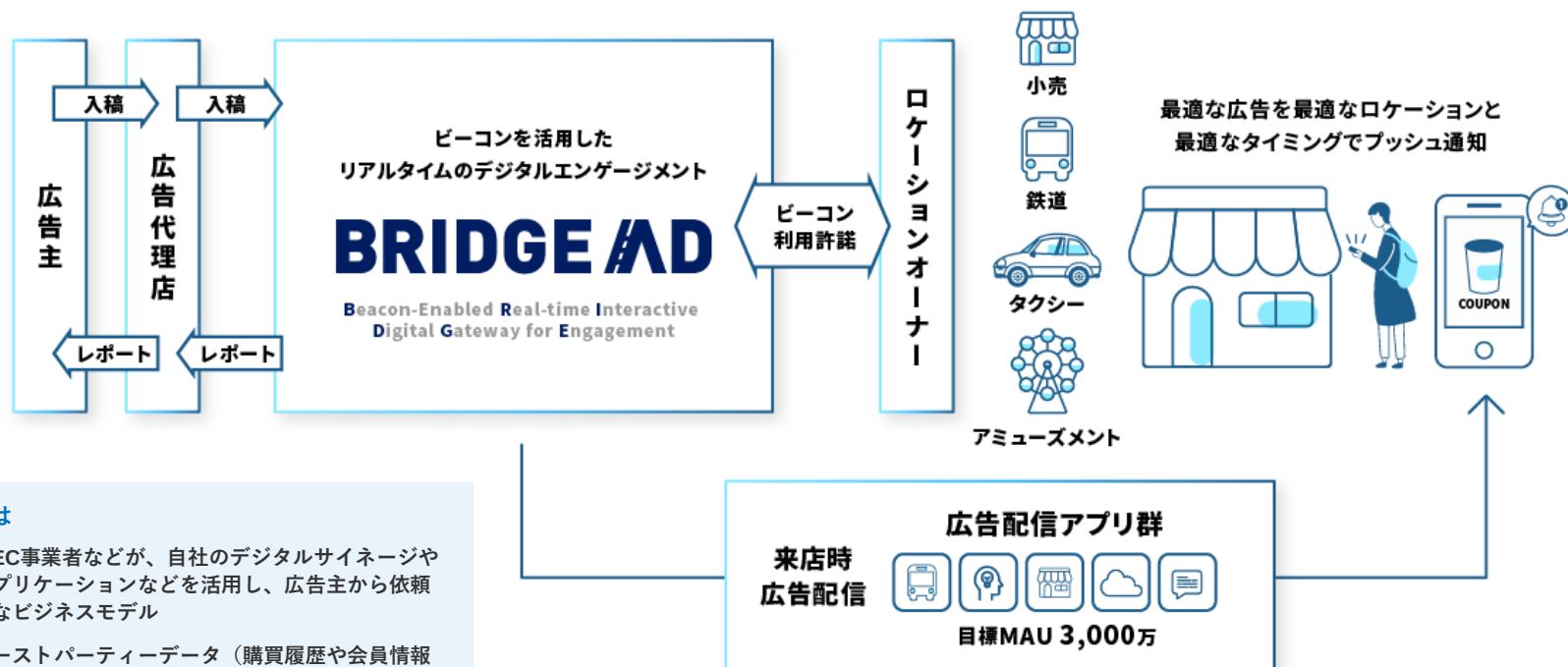


コンピュート、ネットワーク、
ストレージ等のクラウド基盤も
同時に提供可能。

販売代理店として「Neutrix Cloud」を販売

リテールメディアプラットフォーム「BRIDGE AD」

- ビーコンが設置されている場所（ロケーション）群と、広告を配信する広告配信アプリ群をつなぐ、リテールメディア（※）向けプラットフォーム
- 国内大手小売事業者との連携により、全国規模の位置情報ネットワークを構築
- このプラットフォームを活用することで、広告主がターゲットとする消費者や地域、場所の最適な組み合わせに対して、最適なタイミングで効果的な広告配信を実現



（※）リテールメディアとは

- 小売事業者・流通事業者・EC事業者などが、自社のデジタルサイネージやオウンドメディア、公式アプリケーションなどを活用し、広告主から依頼された広告を配信する新たなビジネスモデル
- リテラーが保有するファーストパーティーデータ（購買履歴や会員情報など）を活用し、アプリや各種メディアを通じて一人ひとりに最適化された広告を配信することが可能
- オンラインとオフラインの接点をシームレスにつなぎ、高精度なターゲティングを実現することで、広告の効果を最大化

リテールメディアプラットフォーム「BA Boost」「BA Insight」

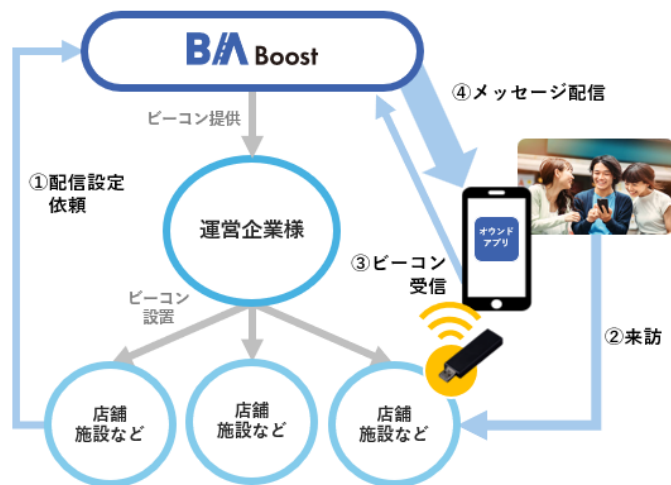
来訪の瞬間に、提案を届ける。

BA Boost

店舗・施設への来訪を検知し、アプリにリアルタイム通知。

来店体験を購買につなげる、ビーコン連動型のPUSH通知配信プラットフォーム

- ・ オウンドアプリを持っている企業に対して、自社店舗や商業施設に来往した顧客に対して、リアルタイムで広告や情報を配信できるビーコン連動型のプッシュ通知配信プラットフォーム
- ・ アプリ内の施策と店舗でのリアル販促を連携させ、顧客の購買意欲をタイムリーに高めることが可能

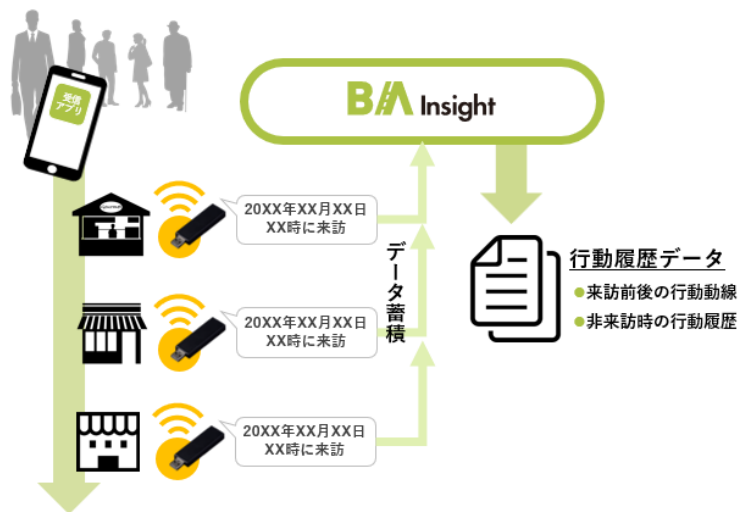


行動データで、顧客を知る。

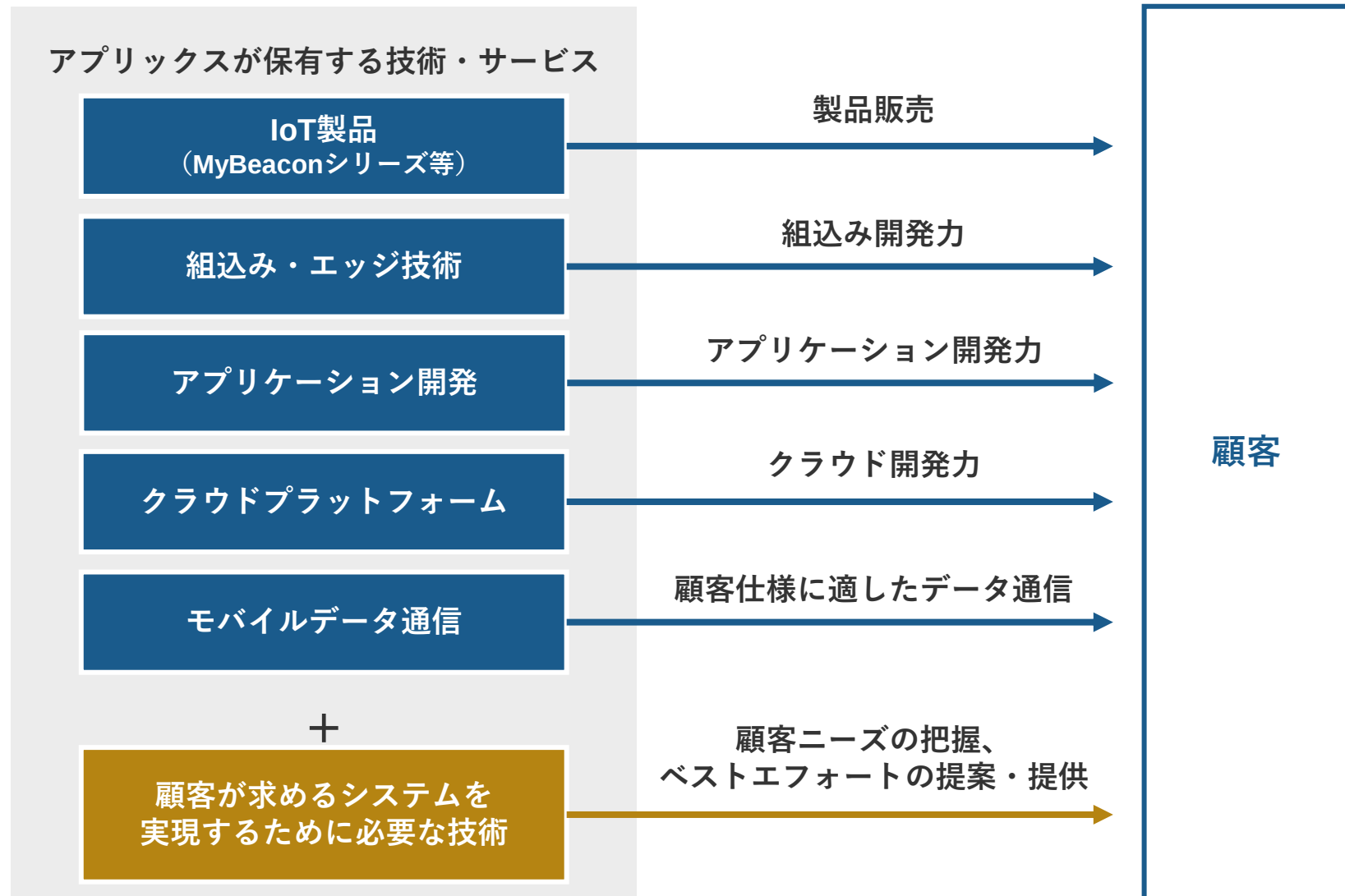
BA Insight

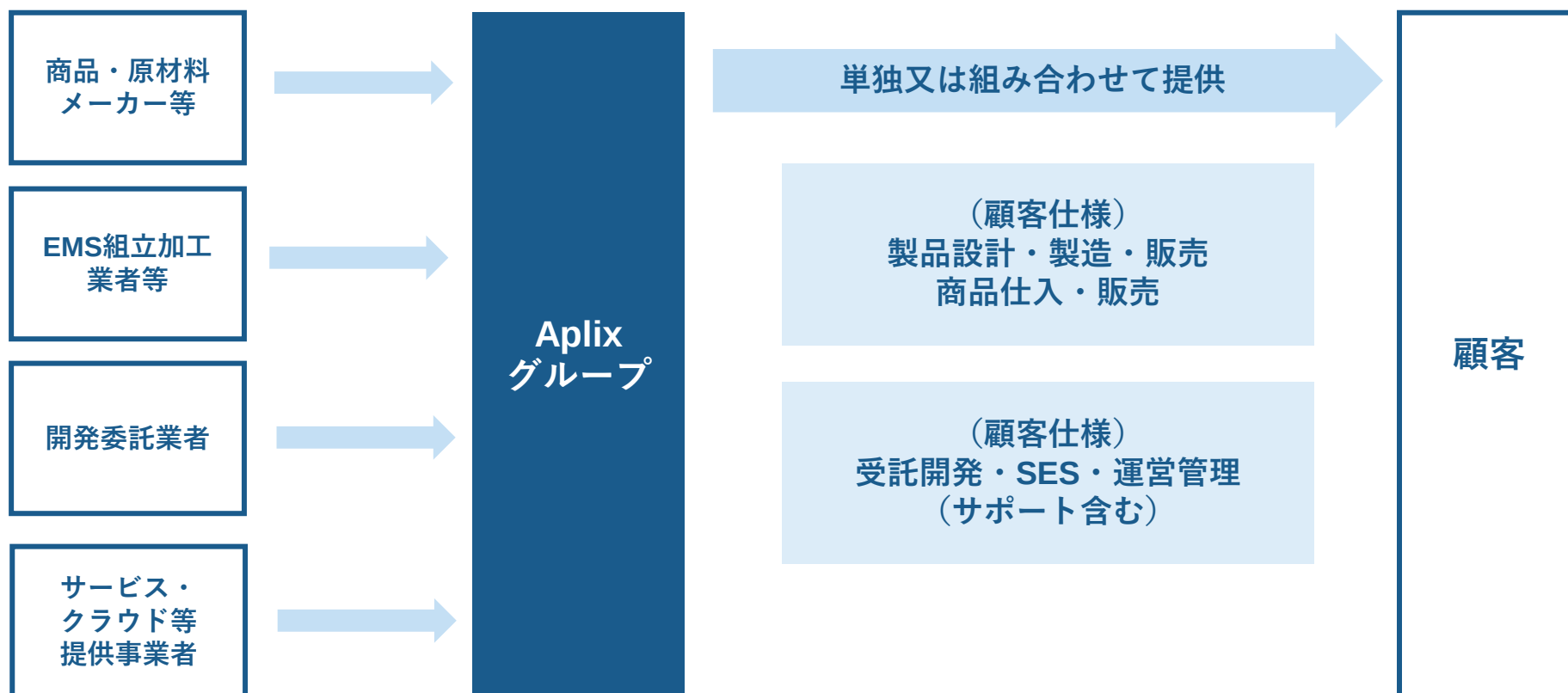
自社と他社の来訪データを組み合わせ、消費者のライフスタイルや嗜好性を浮き彫りにする行動データ可視化&分析プラットフォーム

- ・ 来訪者の行動履歴や回遊データを収集・可視化し、マーケティング施策に生かせる分析プラットフォーム
- ・ 自社のデータだけでなく、「BA Boost」を利用する他社の匿名化されたデータとの組み合わせにより、顧客のライフスタイルや嗜好性をより深く理解することが可能



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。

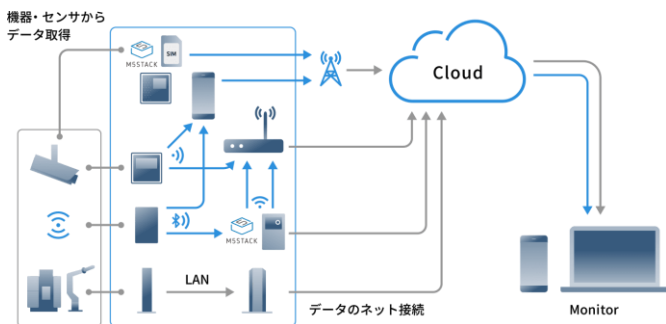




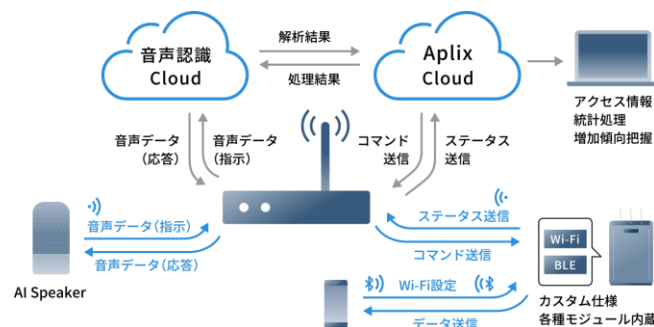
IoT製品・技術・サービス等を用いたシステム開発

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®」

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



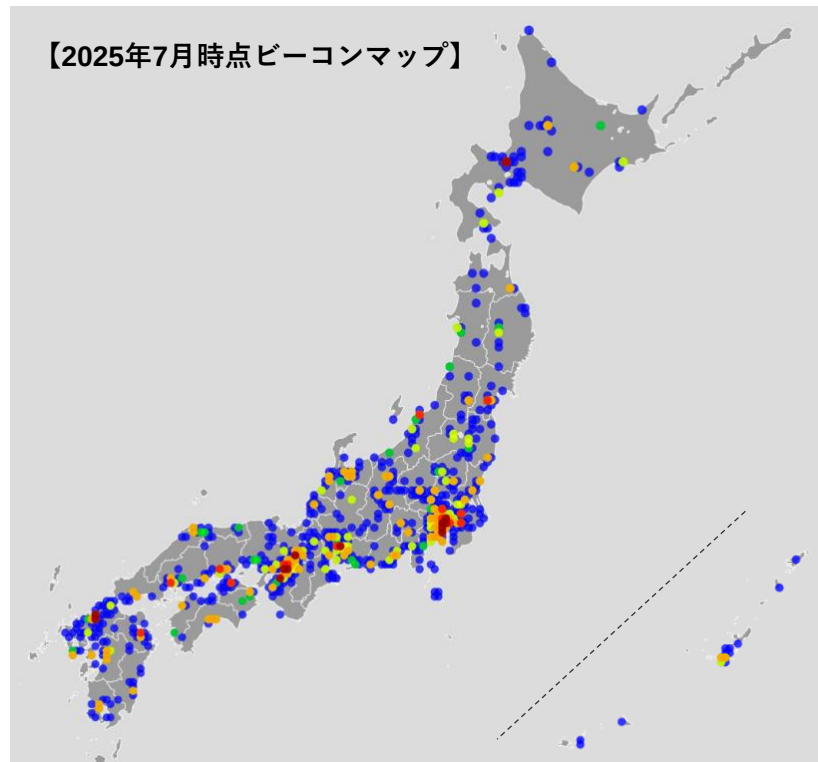
防水防塵型



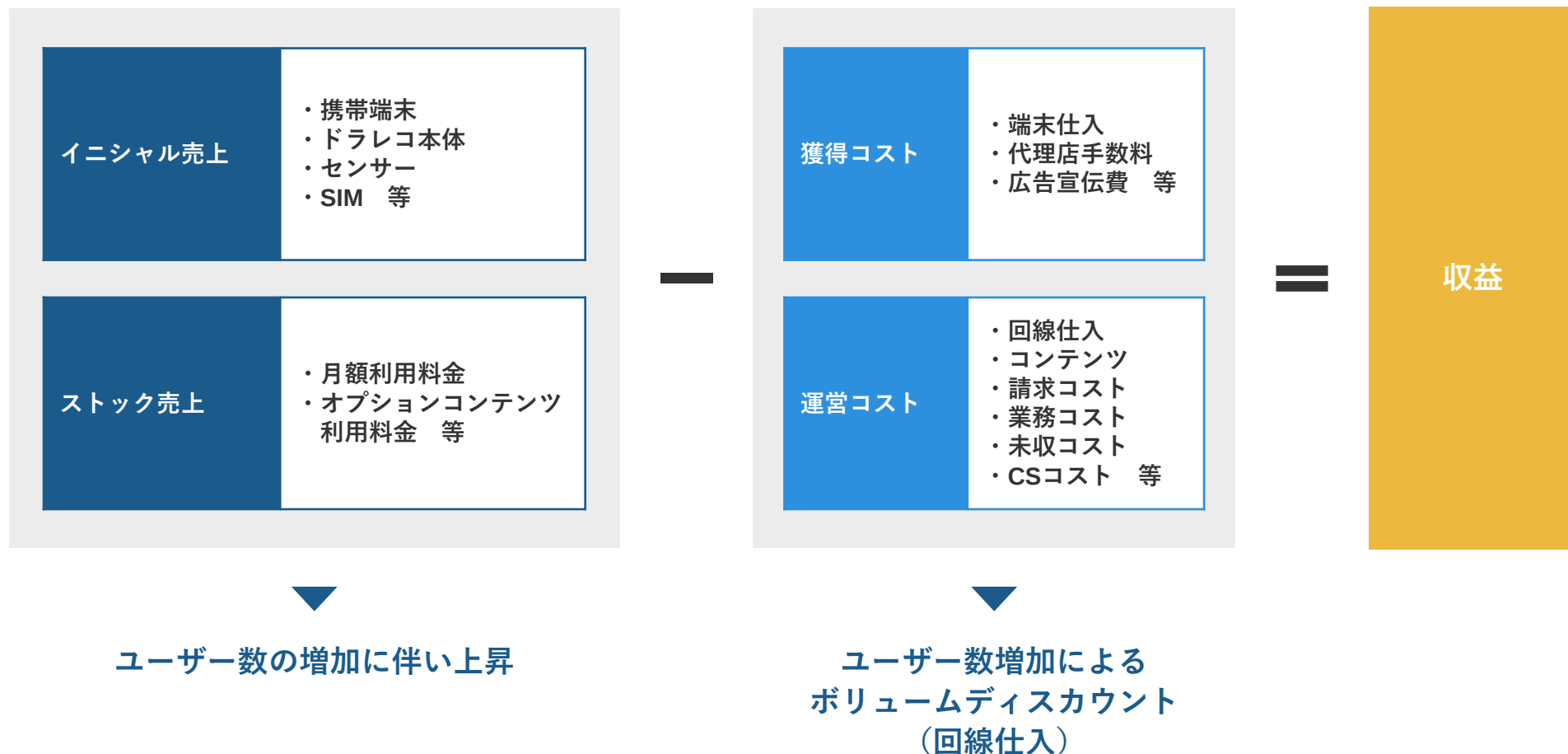
USBスティック型



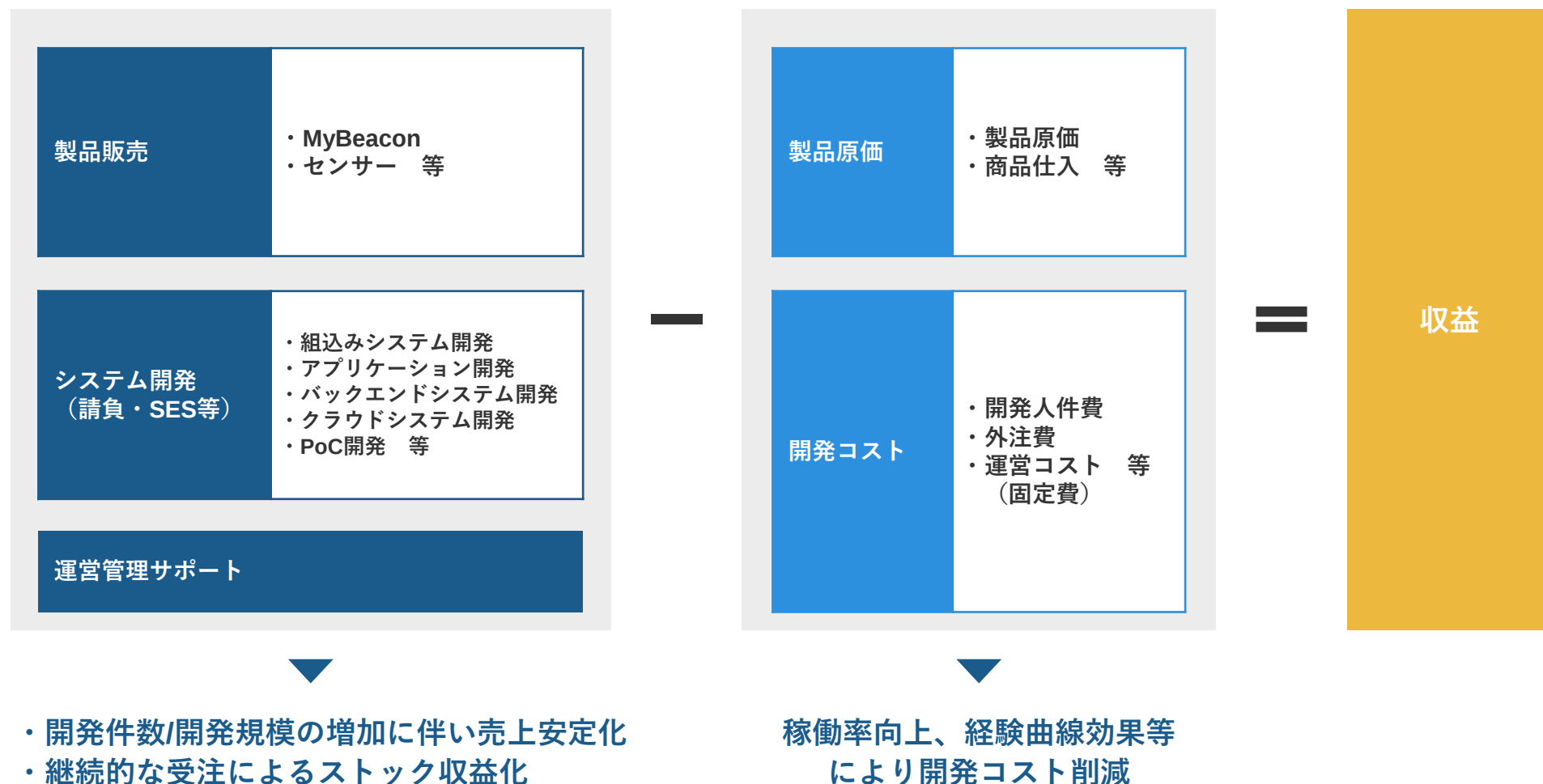
【2025年7月時点ビーコンマップ】



ストック収益を基盤とした安定した収益構造



開発件数、規模に応じた収益獲得モデル

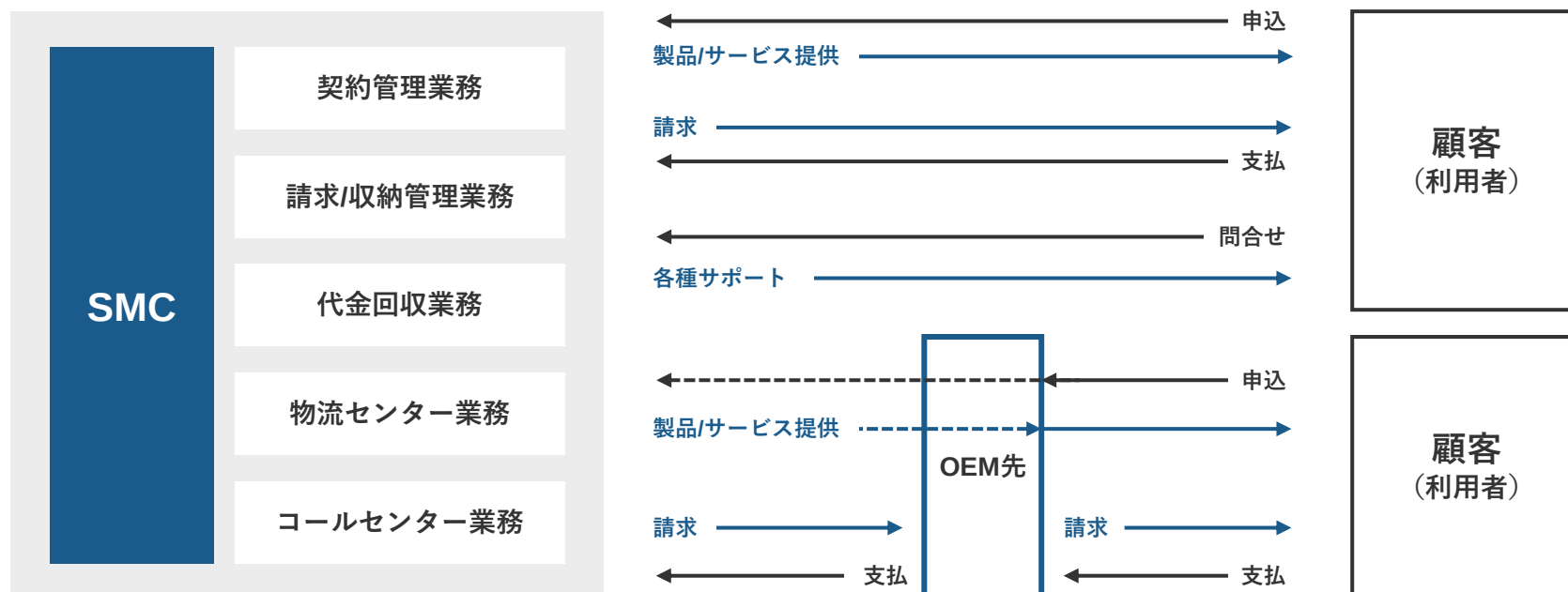


当社の強み

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

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）



他社クラウド/SaaSサービス

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



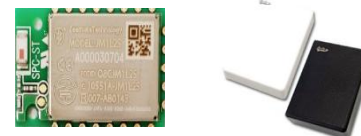
組み込みシステム向けWebブラウザ



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）

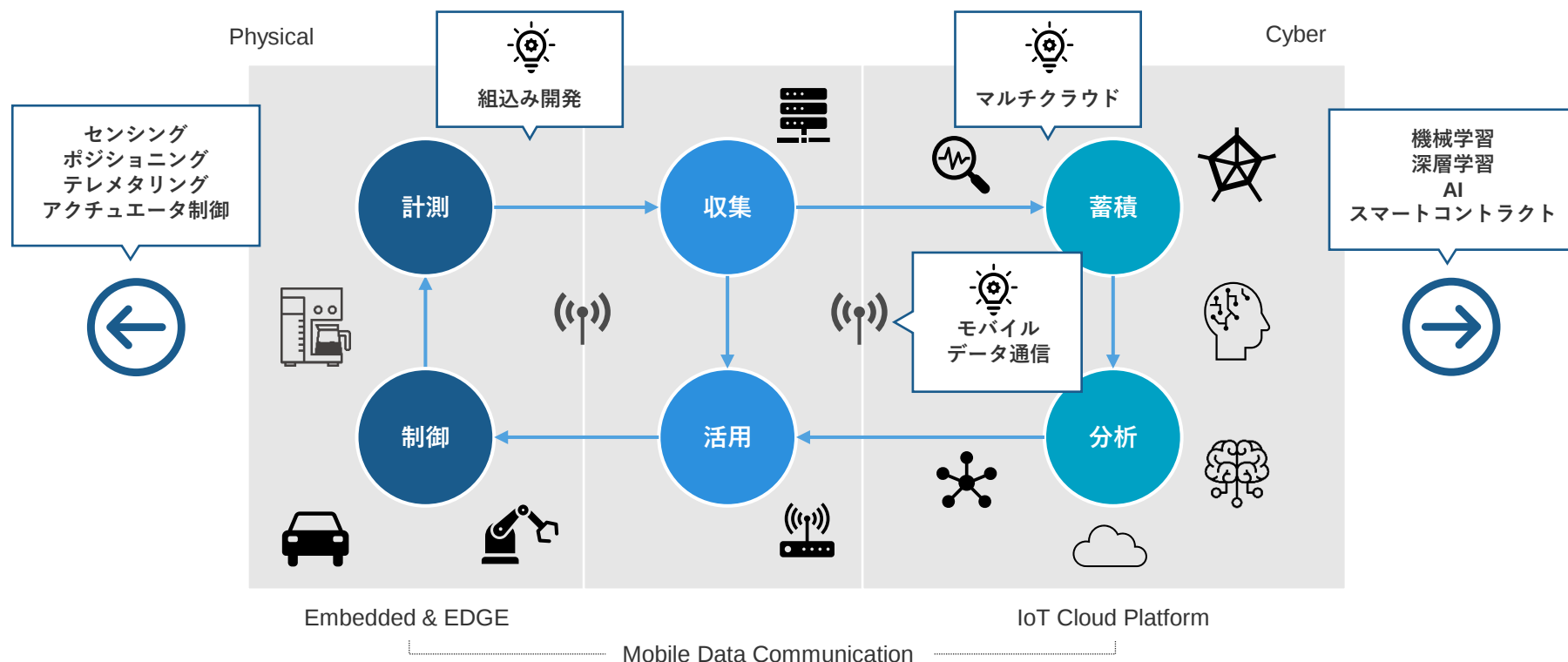
- ・ネスレ日本株式会社
- ・アクアクララ株式会社
- ・その他

（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。



- 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。



・ 「ワークライフ・コラボレーション・プログラム」の内容

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。子が小学校卒業まで育児時短制度を利用可能
- 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3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。