

事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

株式会社アプリックス (3727)

2026年3月30日

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	66百万円 [2025年12月末現在]
売上収益	2,873百万円（連結） [2025年12月期]
従業員数	52名（連結） [2025年12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
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。

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「組み込み開発力」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

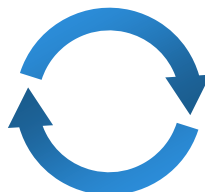
MVNO

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

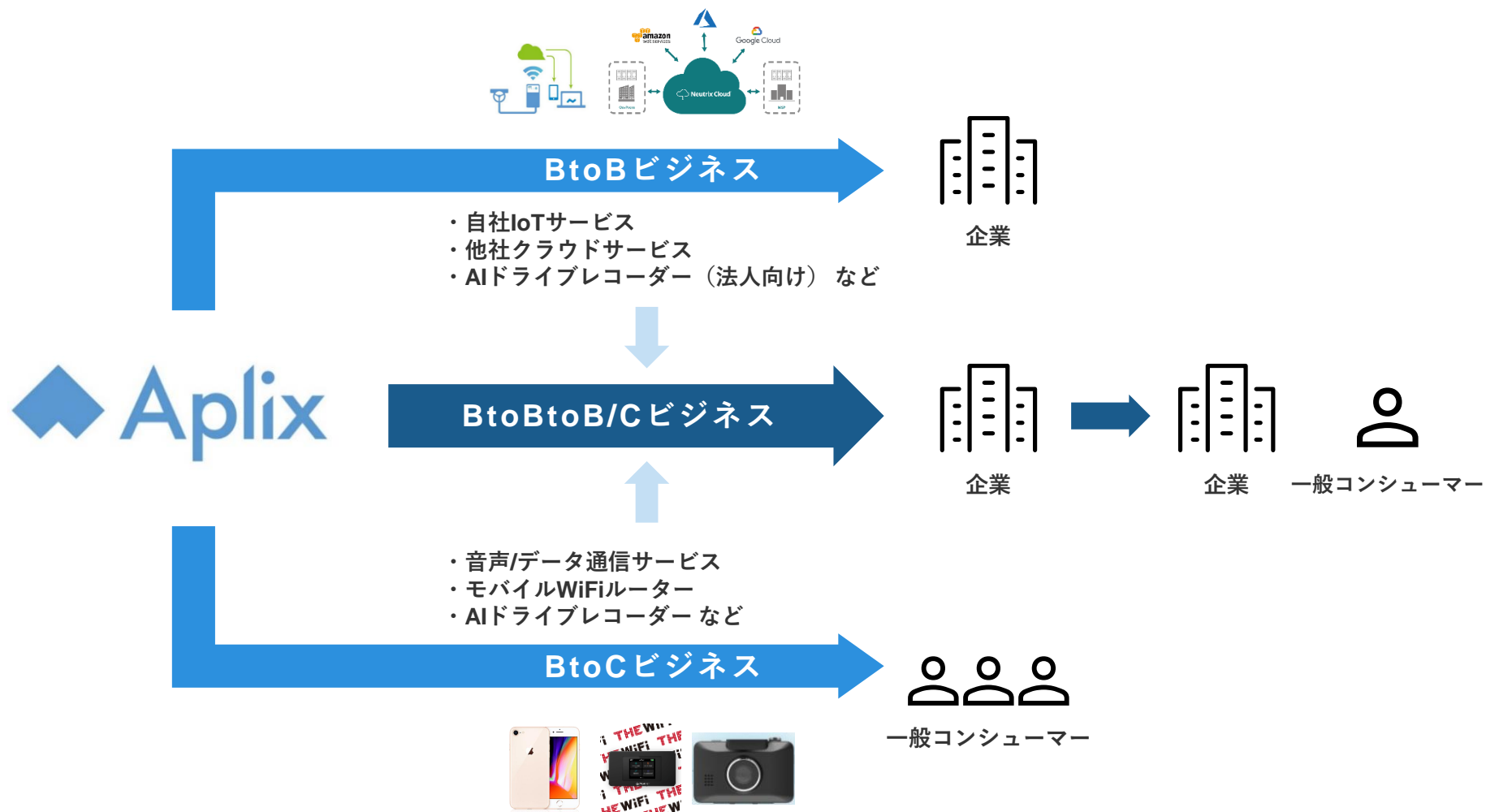
システム開発
(組み込み・アプリ・バックエンド・クラウド等)

運営管理・サポート

製品販売

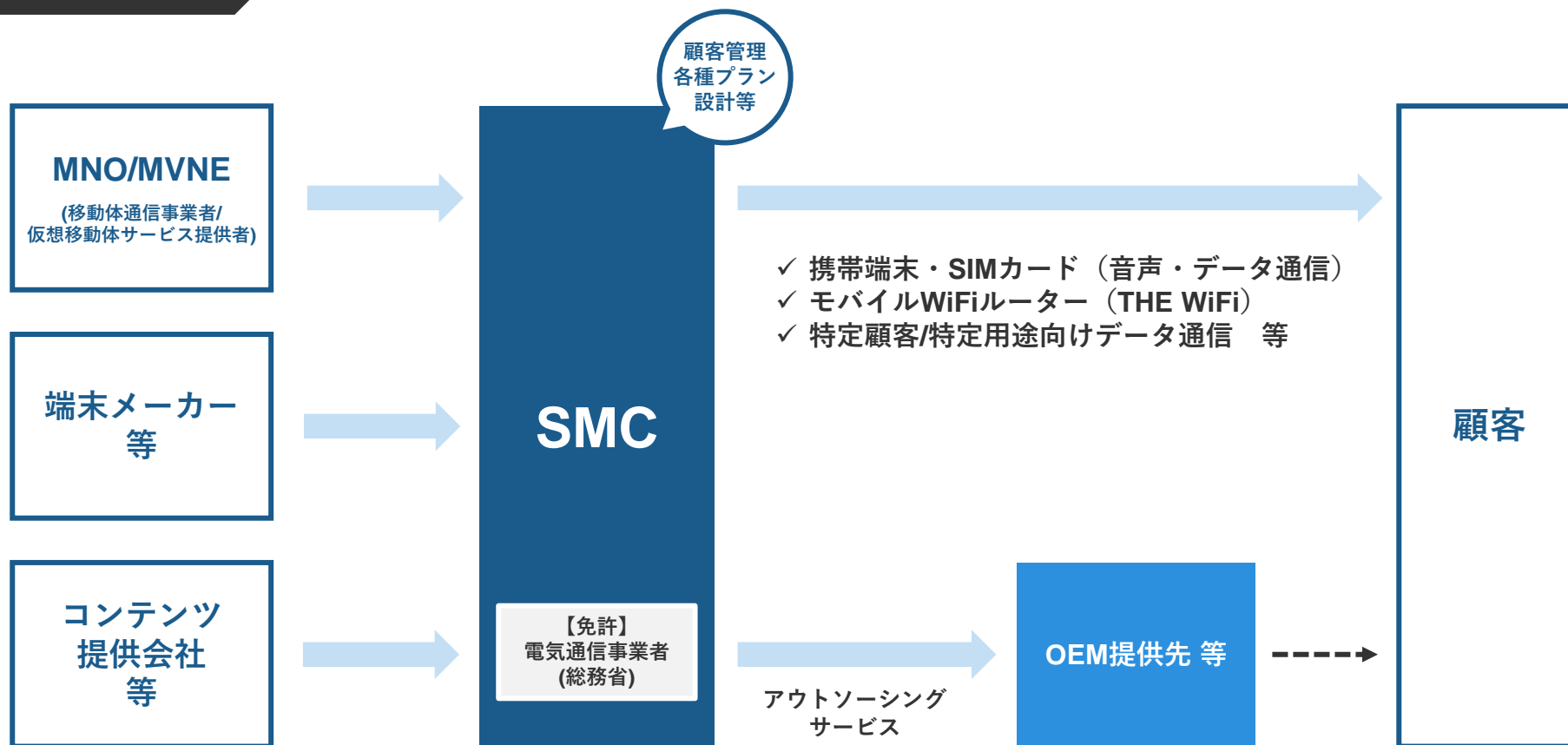
アプリックスが強みとする組み込み&エッジからクラウドまでワンストップで開発できる技術を用いて、顧客仕様の受託開発・SES・サポートサービス等を提供

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>



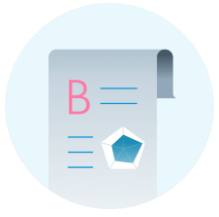
緊急時110番通報



危険運転アラート



自動クラウド
アップロード



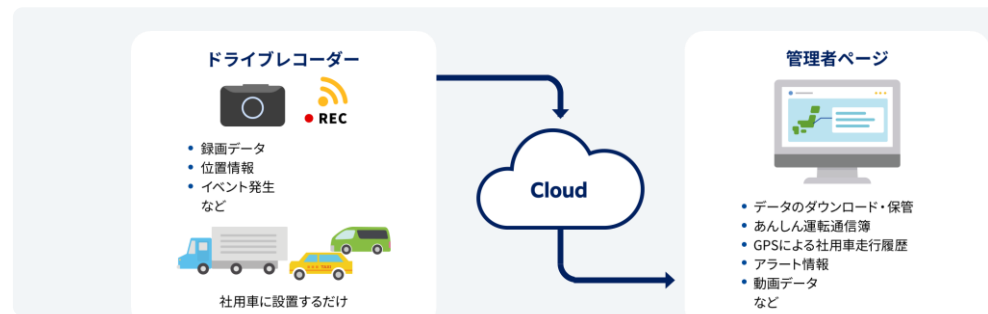
あんしん運転
通信簿



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。

<p>SOCIAC NEO (SC-502)</p>	<p>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</p>	<p>ストロー式測定 車庫のストローでも 測定ができるので密着性</p>
	<p>なりすまし防止 測定者の顔写真を 撮影</p>	<p>不正防止 息を吸っていない場合 エラーを表示</p>

国交省補助金認定機器 (※1) 全日本トラック協会補助金認定機器 (※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



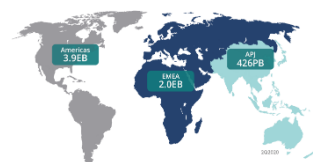
リモート監視

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



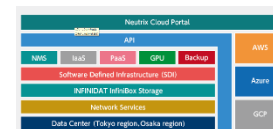
NeutrixCloudのみにデータを置いて
各パブリッククラウドから
コンピューティングが可能。

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

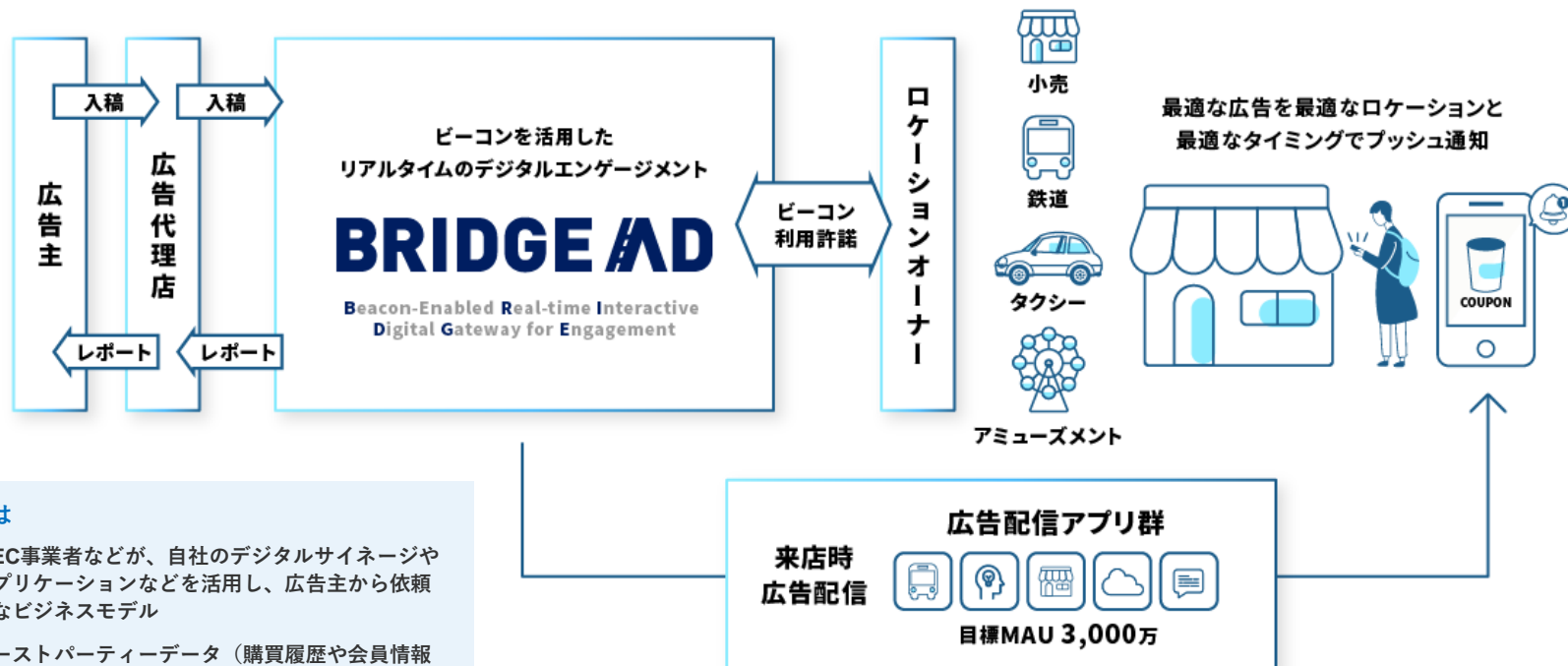


コンピュー、ネットワーク、
ストレージ等のクラウド基盤も
同時に提供可能。

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」

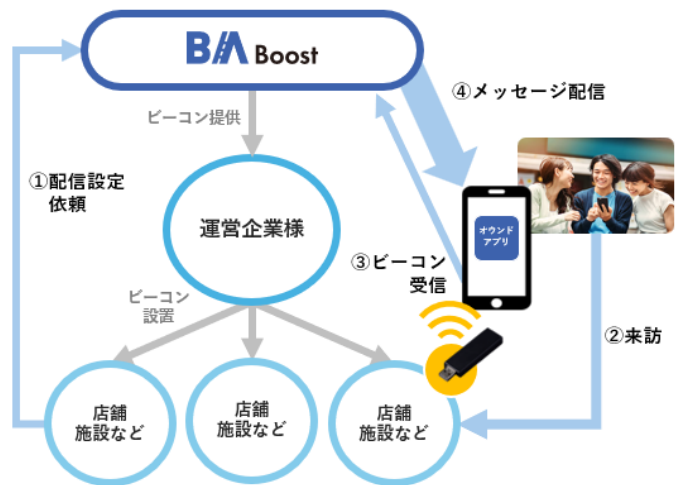
来訪の瞬間に、提案を届ける。

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

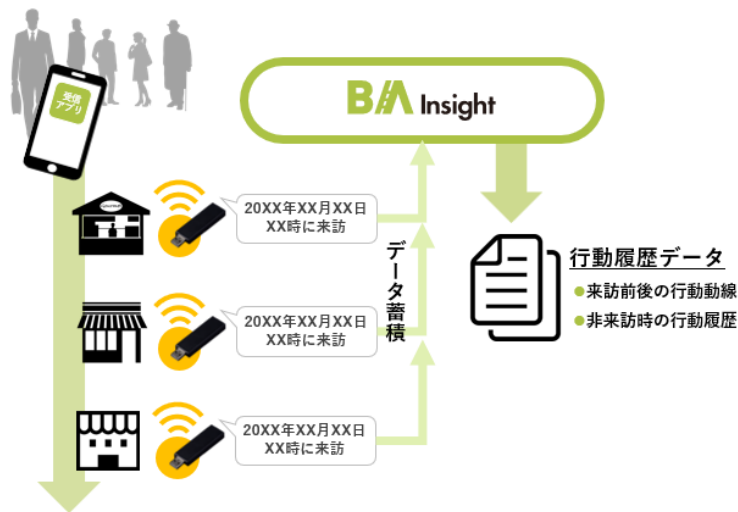


行動データで、顧客を知る。

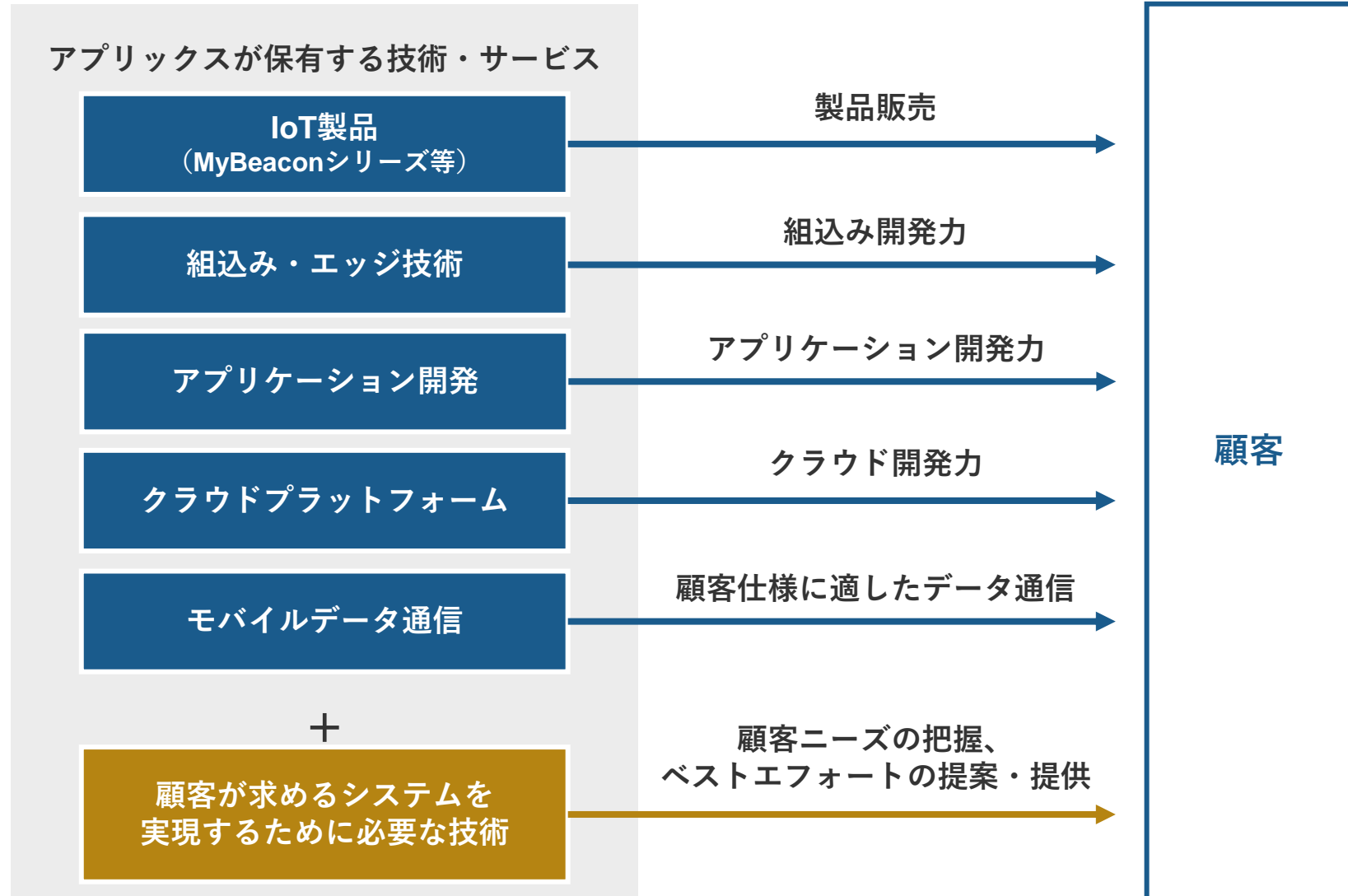
BA Insight

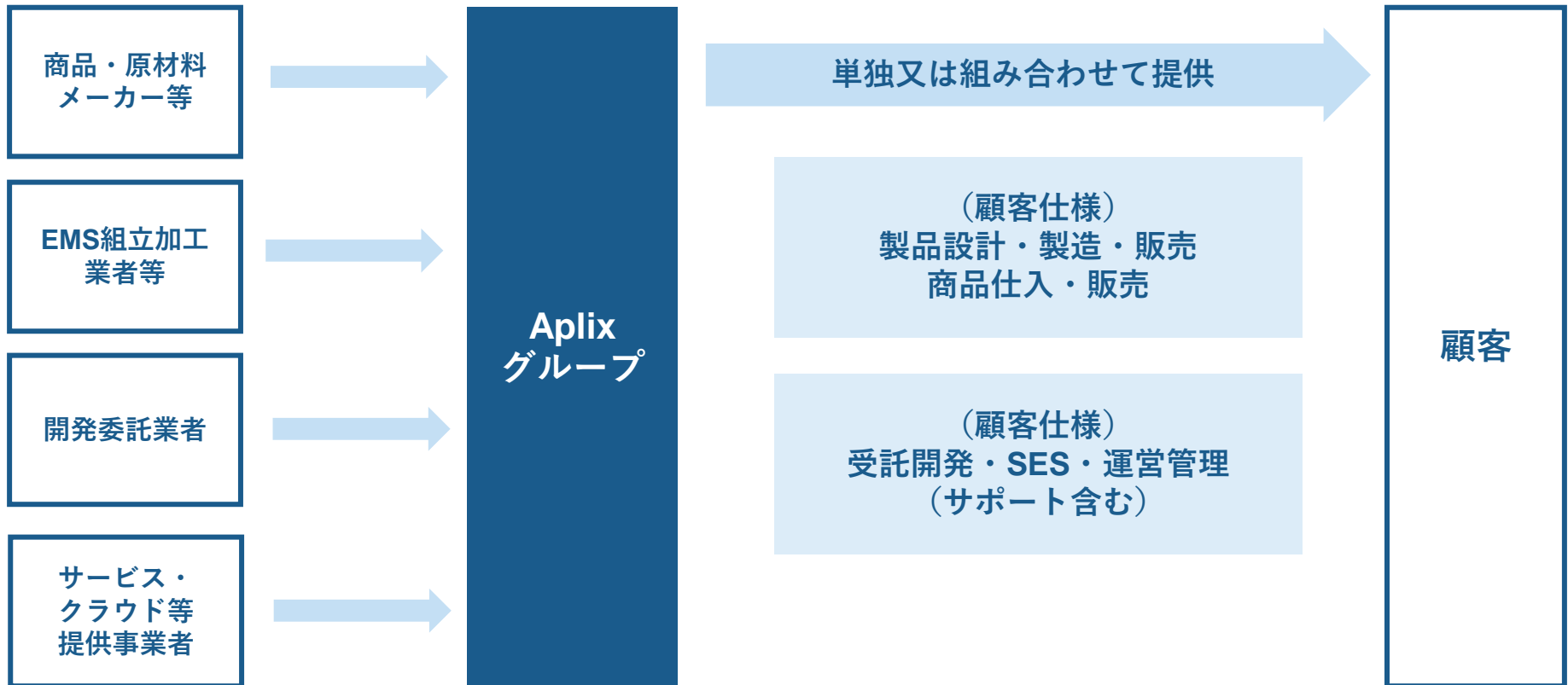
自社と他社の来訪データを組み合わせ、消費者のライフスタイルや嗜好性を浮き彫りにする行動データ可視化&分析プラットフォーム

- 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。

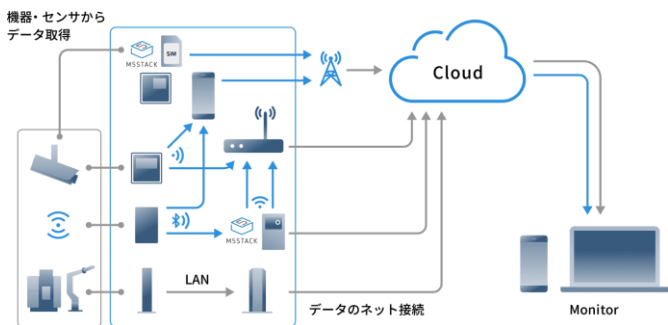




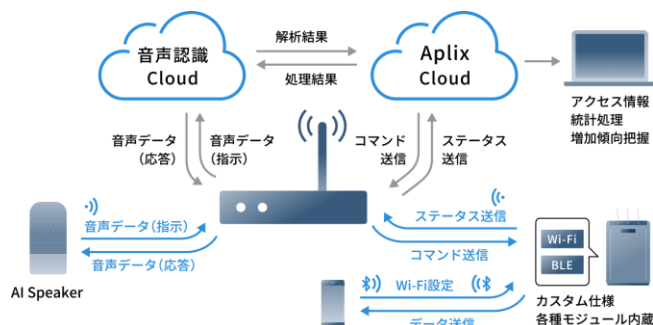
IoT製品・技術・サービス等を用いたシステム開発

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



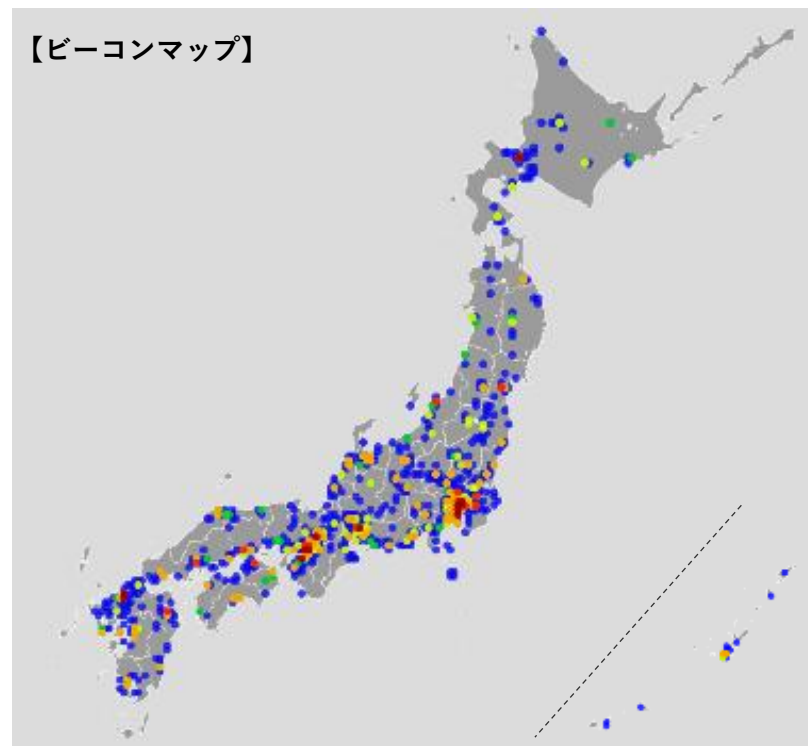
防水防塵型



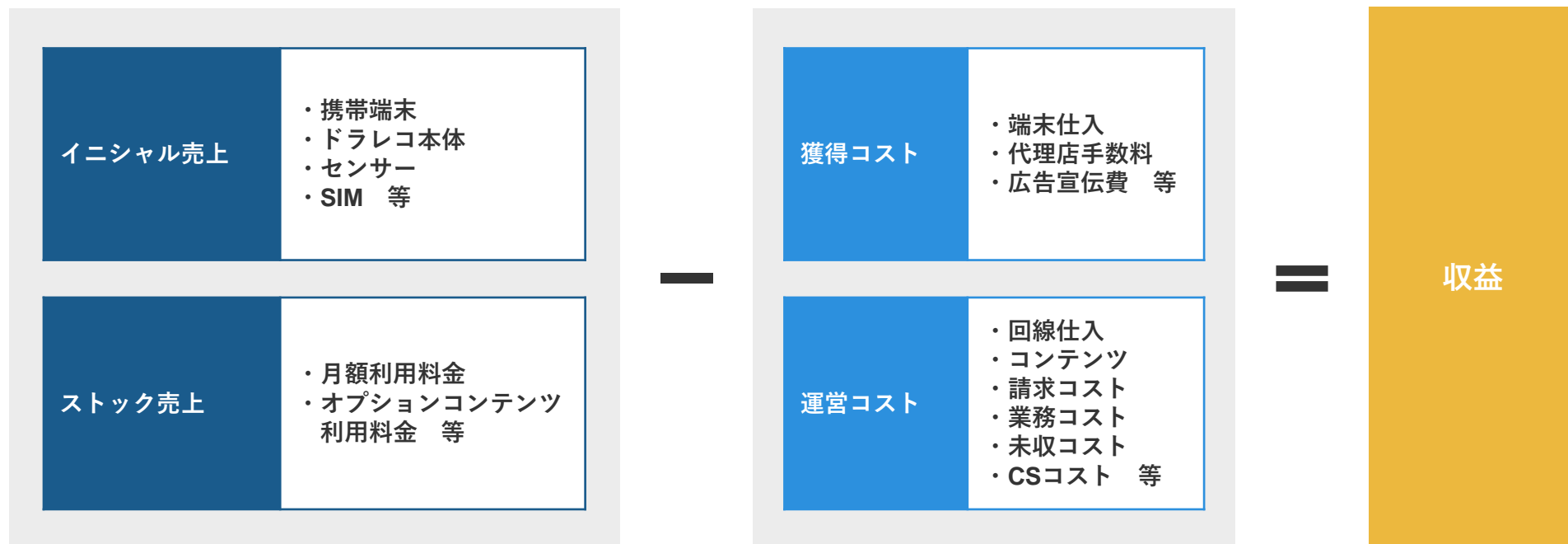
USBスティック型



【ビーコンマップ】



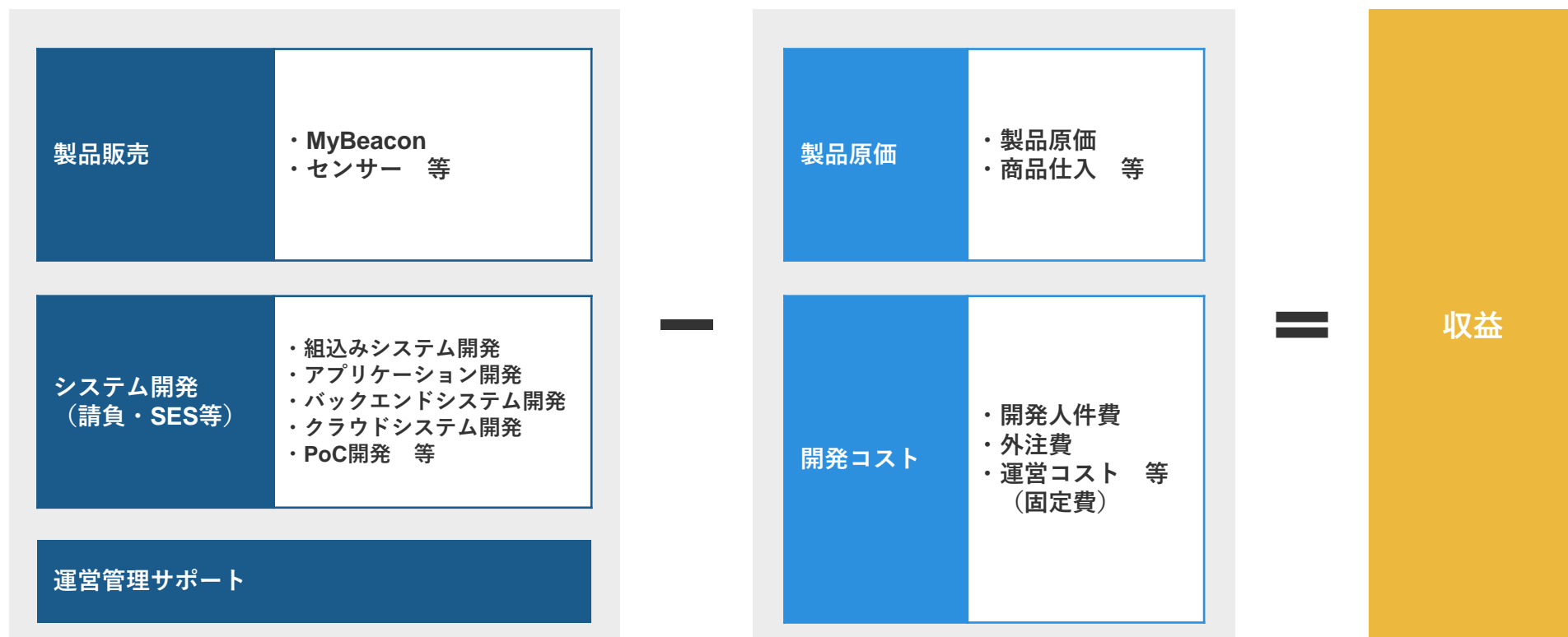
ストック収益を基盤とした安定した収益構造



▼
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

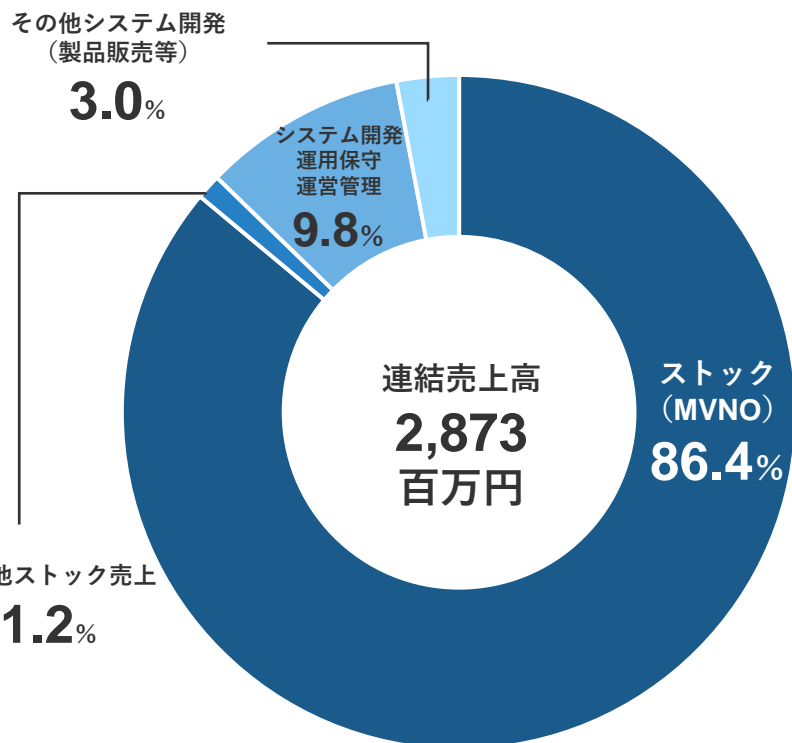


- ・ 開発件数/開発規模の増加に伴い売上安定化
- ・ 継続的な受注によるストック収益化

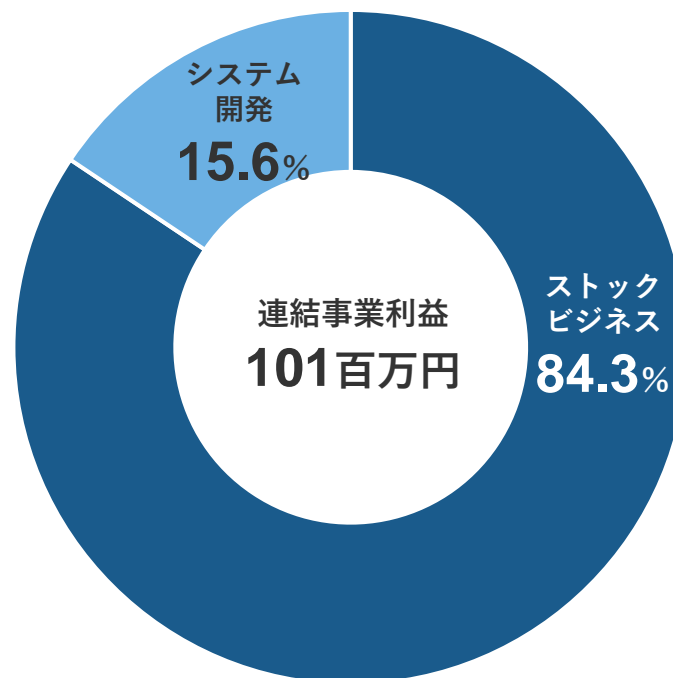
- ・ 稼働率向上、経験曲線効果等により開発コスト削減

2025年12月期における連結業績の構成

売上収益



事業利益



※ 上記営業利益額はセグメント間取引消去及び全社費用控除前の数値となります。

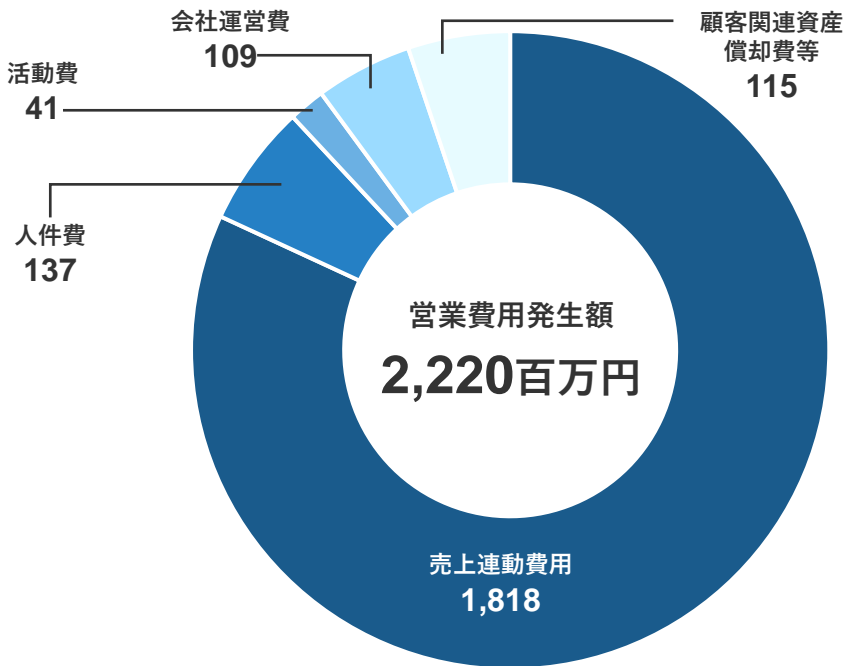
- 連結売上高に対して安定的に収益を獲得できるストックビジネスが8割以上を占める
- ストック収益の積み重ねによる収益性の向上と安定化を図る。

2025年12月期における営業費用（連結）の構成

※参考（2025年通期実績、連結）：売上高：2,873百万円 営業利益：101百万円

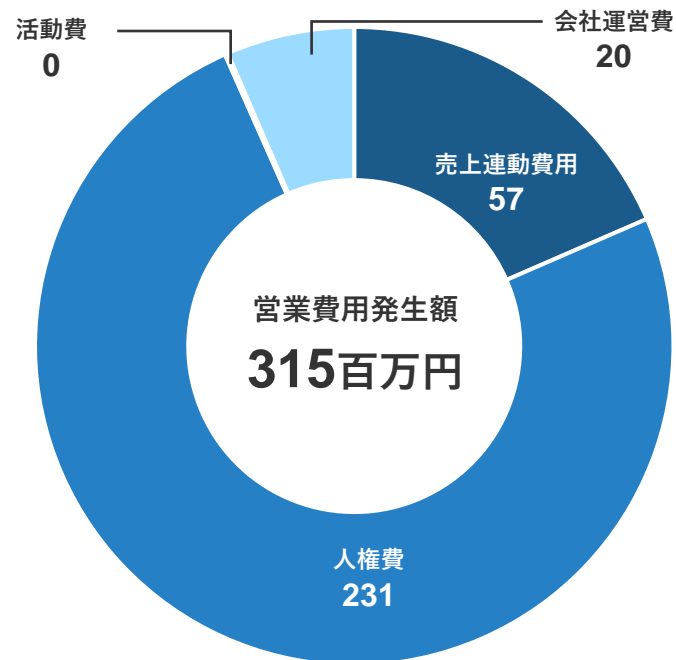
ストックビジネス事業

(単位：百万円)



システム開発事業

(単位：百万円)



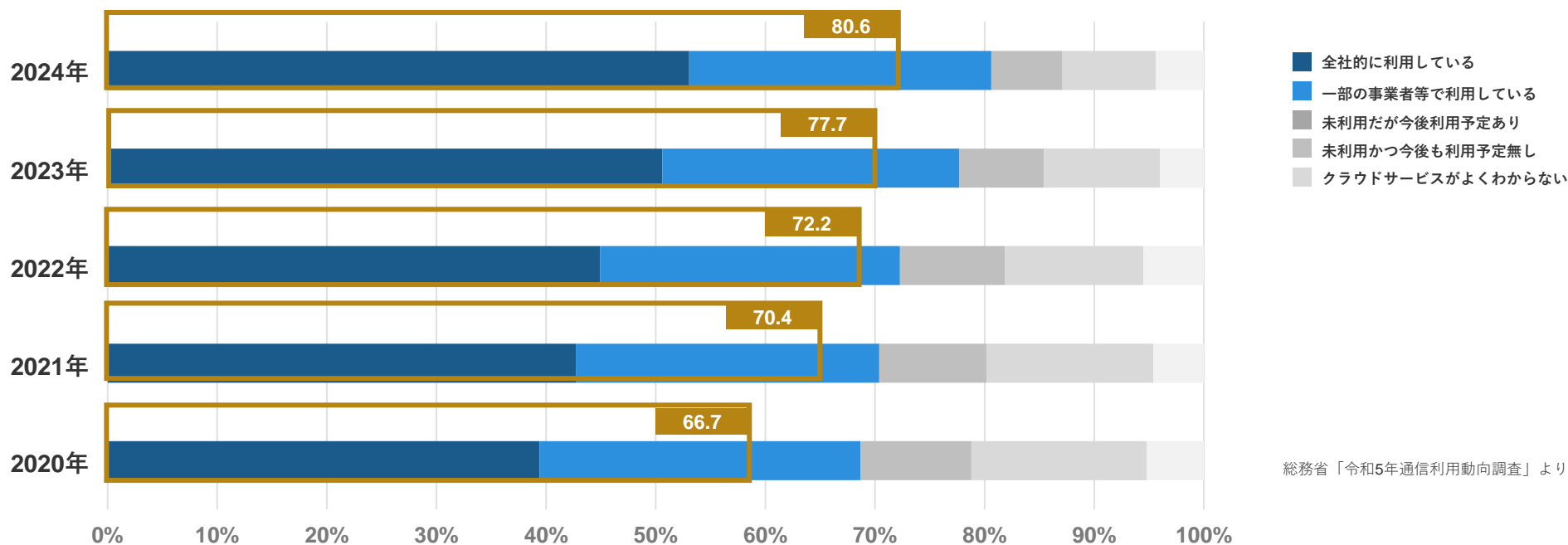
※その他、全社費用（管理部門における費用等）が251百万円発生

<各費用の内容>

- | | | | |
|---------|---------------------|-----------|---------------------|
| ・売上連動費用 | 商品仕入、製品原価、回線原価、外注費等 | ・会社運営費 | 地代家賃、賃借料、通信費、減価償却費等 |
| ・人権費 | 給与手当、賞与、役員報酬等 | ・顧客関連償却費等 | 顧客関連資産償却費、取得関連費用 |
| ・活動費 | 広告宣伝費、旅費交通費、代理店手数料等 | | |

クラウドサービス利用状況の推移

- ・クラウドサービスを一部でも利用している企業の割合は2023年度において77.7%まで上昇
- ・他方でクラウドサービスを利用していない、今後も利用予定のない企業の割合は一貫して減少傾向

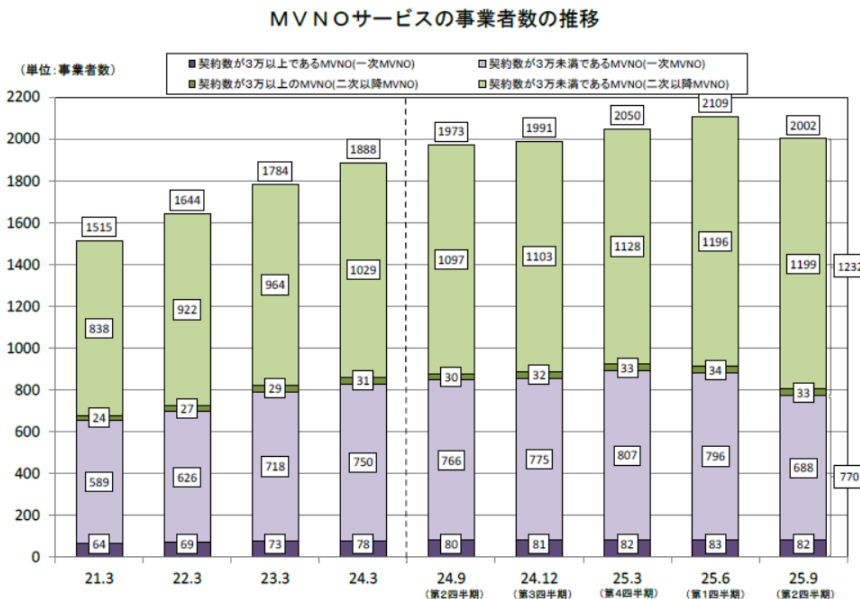
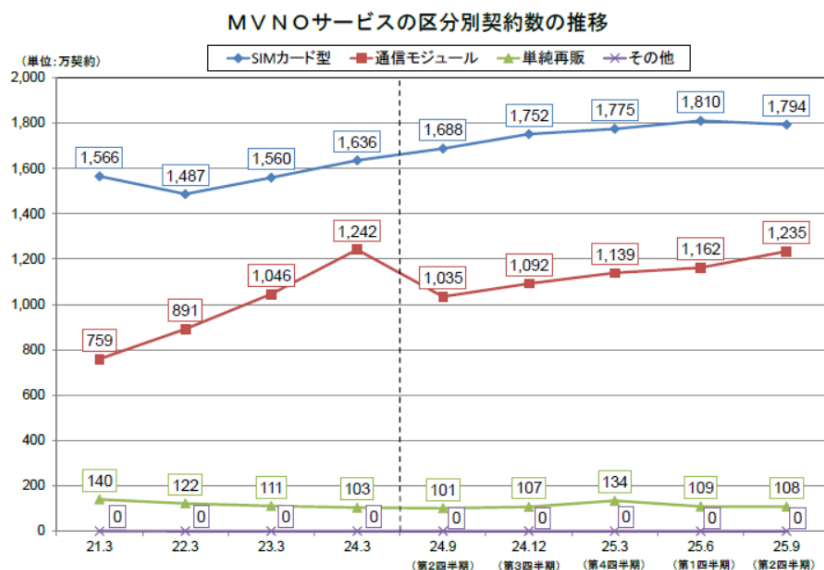


■ SaaSの浸透によりクラウドサービスの需要が増加傾向

■ アプリックスが提供するクラウドサービスについても市場自体の成長に伴う加速を見込む

MVNOサービス全体の契約者数や事業者数は横ばい、飽和状態となる中、大手キャリアによる相次ぐ格安プランの発表により、格安ケータイ分野の価格競争が激化。

一方で、MVNO事業者にとって仕入原価となる通信料金が引き下げられている。



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7年度第2四半期（9月末））別紙」より

自社ブランドでの格安ケータイ販売のみではなく他社へのMVNEサービスの提供やデータ通信サービスの提供などを通じてシェアの拡大を目指す

クラウドやモビリティ、ビッグデータのなどのIT技術を活用して、新製品や新サービスなどのこれまでにない新しいビジネスモデルを創出して他社に対する競争優位性を確立する「デジタルトランスフォーメーション (DX)」の市場をターゲット市場として設定。

DXの現状と今後の見通し

「2025年の崖」問題

2018年に経済産業省において、様々な企業でデジタル部門を設置する等の取組みが見られるが、ある程度の投資は行われるものの実際のビジネス変革には繋がっていないというのが多くの企業の現状であり、このままではDXが実現できないのみでなく、2025年以降**最大12兆円/年（現在の約3倍）の経済損失**（※）が生じる可能性があるとの提言がされた。

※経済産業省 デジタルトランスフォーメーションに向けた研究会「DXレポート～ITシステム「2025年の崖」の克服とDXの本格的な展開～」より引用

現状

2025年5月に経済産業省が取りまとめたレポート（※）によると、「2025年の崖」を迎える中、産業界のDXおよびレガシーシステム脱却の進捗は依然としてスピード感に欠ける、デジタル技術の進化スピードは加速度的に増大しているが、各企業の既存のレガシーシステムが足枷となり、生成AI等の最新のデジタル技術活用をしたくても連携や組み込みがスムーズに進められない問題が発生しているなどの報告がされた。

※経済産業省 商務情報政策局 情報産業課 情報処理基盤産業室「DXの現在地とレガシーシステム脱却に向けて レガシーシステムモダン化委員会総括レポート」より引用

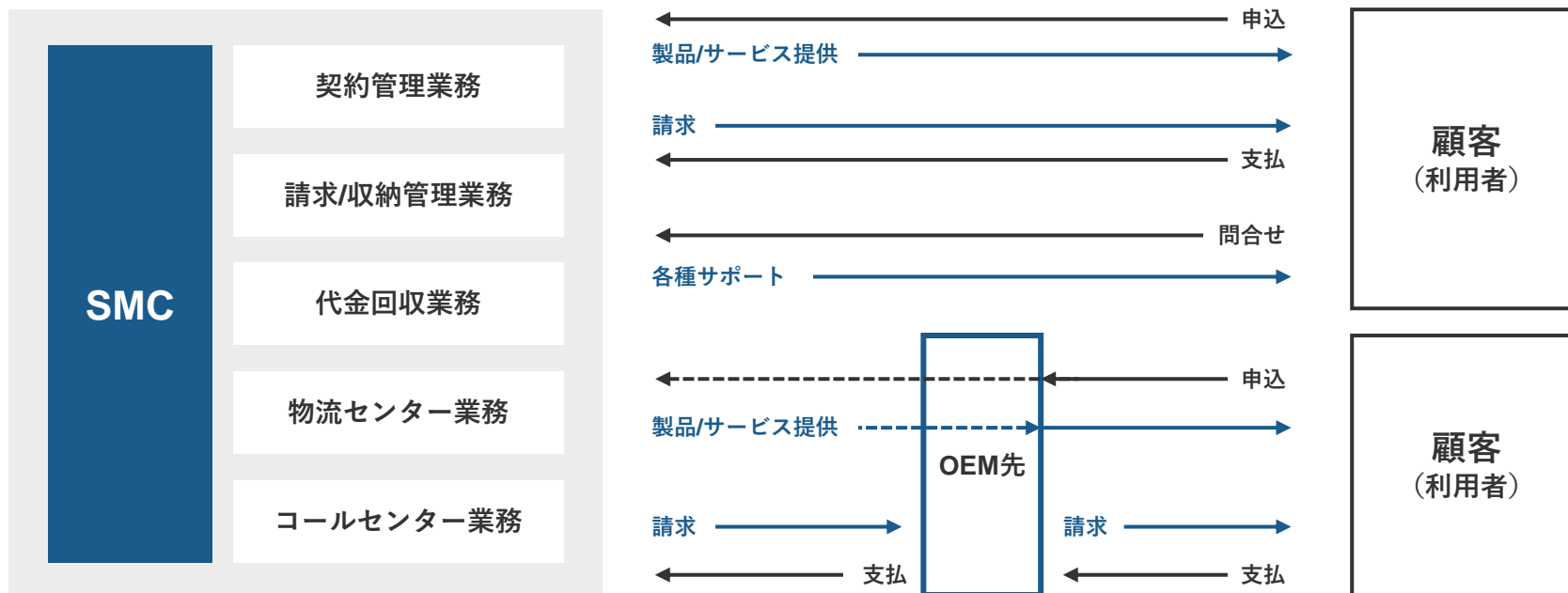
利用普及にあたり様々な課題を抱えるDX市場において、
アプリックスが長年の開発経験で培った経験やスキルなどの独自の強みを活かして、
顧客の抱える問題を解消しDX化を推進するとともにDX市場における優位性を確立する

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

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



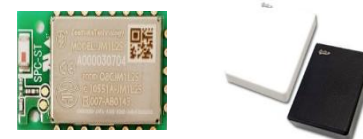
組み込みシステム向けWebブラウザ



Javaプラットフォーム



BLE製品・モジュール



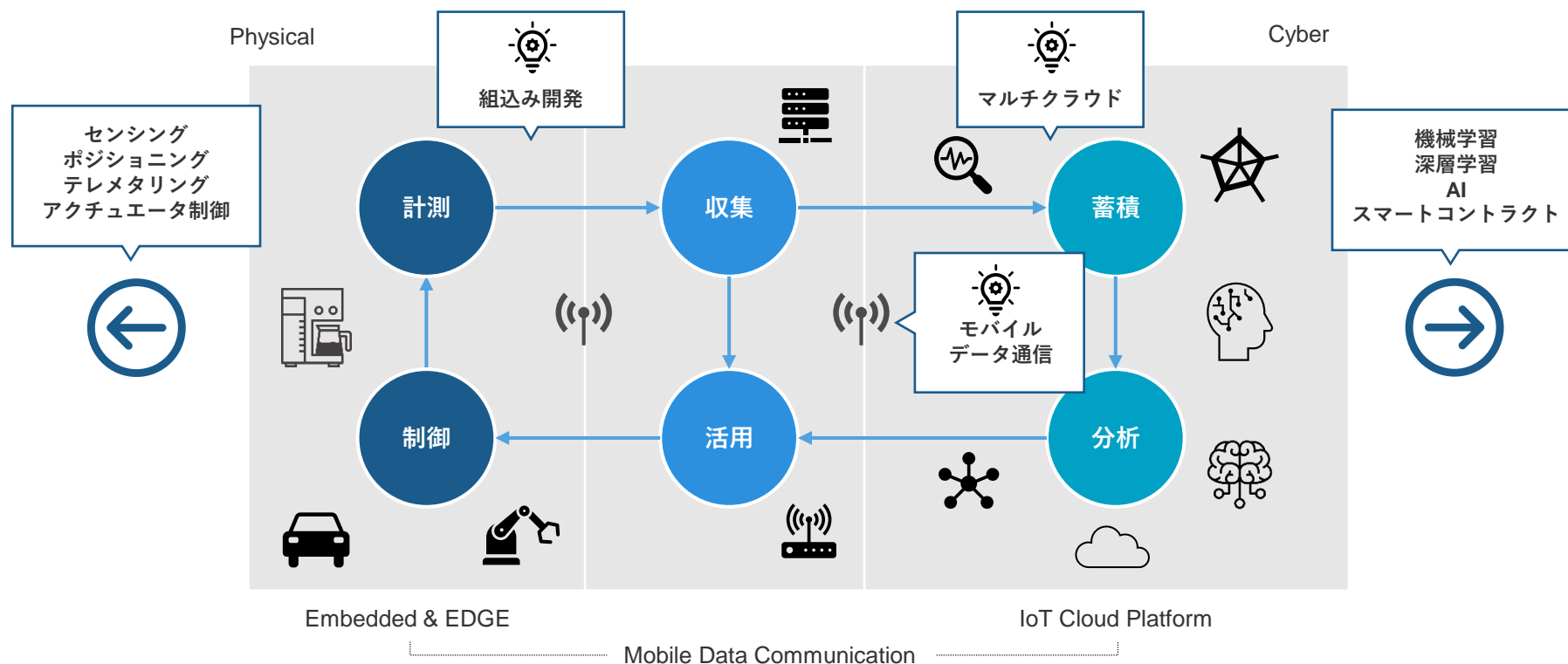
顧客向け開発実績（一例）

- ・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。



- 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。前期取得した株式会社H2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、これらの影響を十分に吸収するには至らず業績予想に対して約23%の未達。
- 連結事業利益は、上記売上収益の減収要因に加えて、株式会社グローバルキャスト（以下「グローバルキャスト」）との株式交換実施に伴うデューデリジェンス費用や弁護士費用などの関連費用、AIドライブレコーダー「AORINO」の在庫評価損など一時的費用（計約46百万円）の発生により、前年実績及び業績予想を下回る結果に。
- 2025年期末配当は、1株当たり3.5円（期初予想から変更無し）を維持。
- 営業執行役員2名の新任による営業体制強化に加え、グローバルキャストとの一体的なグループ経営を推進することで業績向上に取り組む。

連結売上収益

2,873百万円

前年同期比

▲22.4%

（前年同期：3,707百万円）

業績予想比

▲23.7%

（業績予想値：3,767百万円）

連結事業利益

101百万円

前年同期比

▲55.2%

（前年同期：227百万円）

業績予想比

▲38.3%

（業績予想値：165百万円）

EBITDA

260百万円

前年同期377百万円

から**117**百万円減

営業キャッシュ・フロー

283百万円

前年同期316百万円

から**33**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（2025年）の成長戦略

- ① リテールメディアプラットフォーム「BRIDGE AD」の立ち上げ・拡販に注力
- ② 既存事業のリブランディングや最適化、新規サービスの開発等によるサービス・ポートフォリオの拡充、強化
- ③ 顧客獲得・売上拡大に向けた営業活動及びマーケティング、広告施策の強化
- ④ 収益性向上及び事業成長スピードの加速に資するM&A、提携等の実施

2025年度の取り組み状況

- 諸要因によりサービスインが遅延し、結果として売上計上は無しという結果に（当初年間売上見込1億円）
- 一方で新たなラインナップを開発するなどサービス拡充に取り組む
（詳細は後記「リテールメディアプラットフォーム「BRIDGE AD」の進捗状況」参照）
- イーグリッド社との協業事業で新サービスとして道路パトロールDXソリューション「道路異常検知システム「Roadify」」の提供を開始したほか、MVNO事業の「ロールアップM&A」の本格展開を開始するなどの取り組みを実施。
- 営業体制の強化を目的として新たに営業担当執行役員兼 営業部長を採用。またグループ内製品・サービスの横断的営業活動推進を目的とした部署を新設するとともに新設部署担当執行役員を新たに採用するなど、営業体制基盤の強化に取り組む。
- 株式会社グローバルキャストとの持株会社体制への移行を前提とした株式交換を実施。
（詳細は後記「成長戦略「持株会社体制移行を前提としたグローバルキャストとの株式交換」」参照）

統合型マーケティング事業の展開を通じて強固な販売基盤を有する グローバルキャストと株式交換を実施し完全子会社化へ※1



株式会社アプリックス



GlobalCast

株式会社グローバルキャスト

目的・狙い



強固な販売基盤
の獲得



ストック収益の拡大と
利益水準の底上げ



経営効率の向上
シナジー創出

将来的な持株会社体制への移行を通じてグループの成長と企業価値向上を加速します

※1：2026年3月31日開催予定の定時株主総会承認における承認を前提としており、効力発生日は同年4月1日を予定しています。

① 当社グループの「強み」と「課題」

強み

3つの柱が支える事業基盤

盤石なストック 収益モデル

売上の85%をストック
収益で占め、高い
事業安定性を実現

自社完結の システム開発力

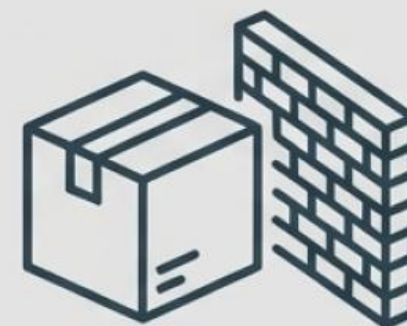
組み込みからクラウド
まで一気通貫のシステム
開発力を保有

新規サービスの 企画・開発力

市場動向を見据えた
通信役務のOEMプラット
フォーム、自社ブランド
を展開

課題

成長を阻む 「届ける力」の不足



販売力に課題があり、優れたサービスを市場へ
届けきれず、機会損失が発生している

② グローバルキャストの「強み」と「課題」

強み

日本全国を網羅する「届ける力」

700社以上の販売パートナー網

全国を横断的にリーチする強力な代理店販売チャンネル

自社完結型の直販組織

コールセンターや訪問販売等、多様な直販組織を保有

多様な領域での商材取扱い実績

通信サービス、電力、ウォーターサーバー、個人・法人・自治体向けソリューション等で豊富な実績

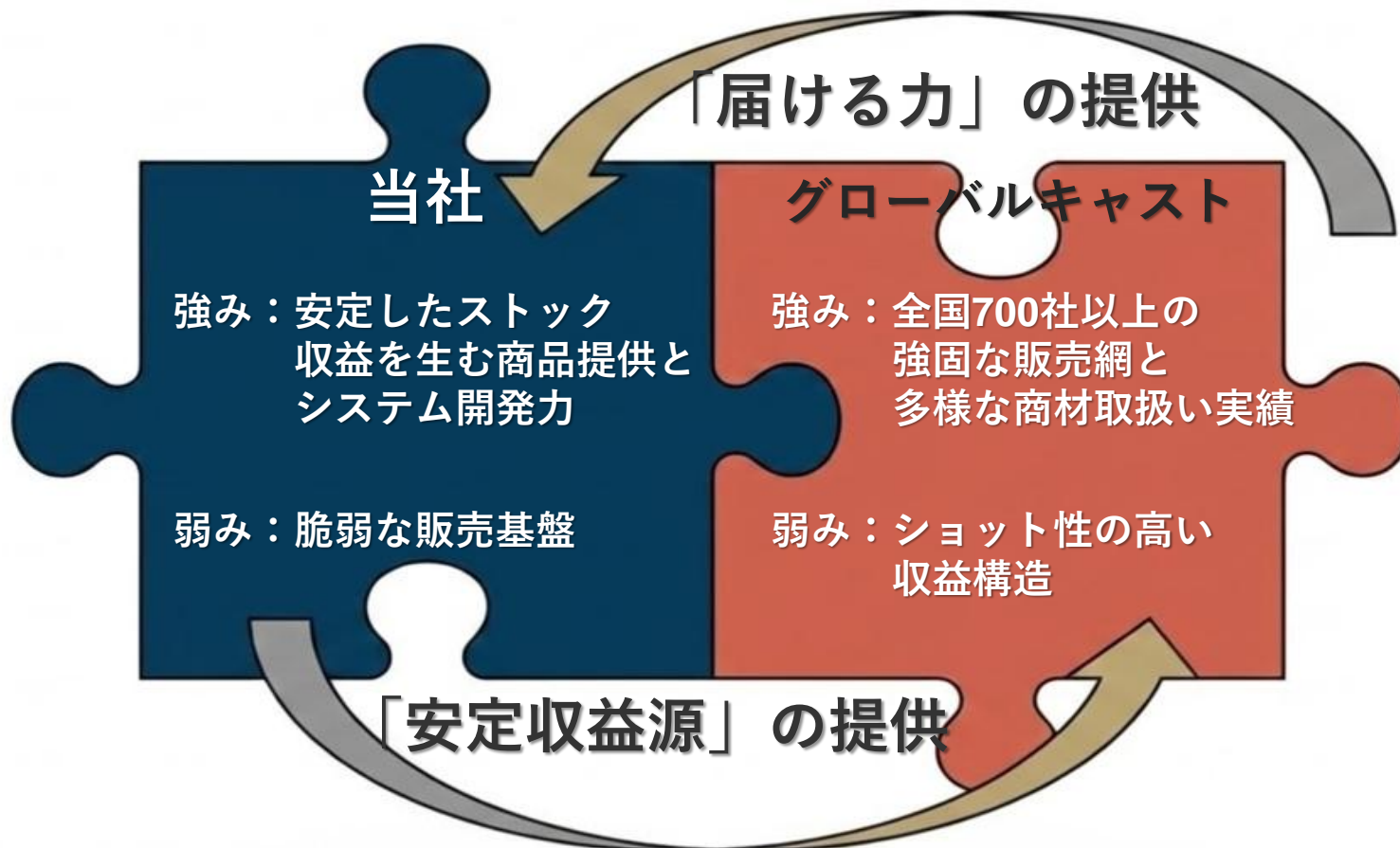
課題

収益の安定性、成長性に課題



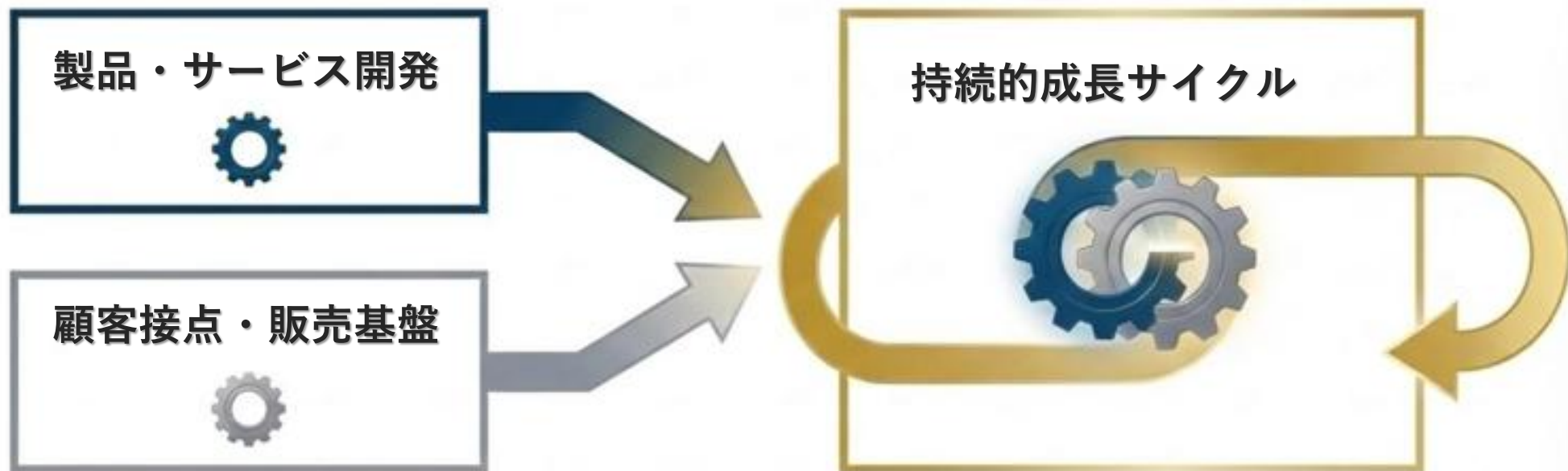
売上の約9割がショット性事業であり、常に新しい新規契約を獲得し続けなければならない事業構造。これが収益のボラティリティを生んでいる

③ 相互補完によるシナジーの創出



この理想的な相互補完関係により、
両社が抱える経営課題を根本から解決します

④ 持続的成長サイクルの確立



「製品・サービス開発力」を持つ当社と、
「顧客接点・販売企業」を持つグローバルキャストが一体となることで
高品質な商品・サービスの安定供給と市場浸透を
同時に実現する事業モデルを確立します

⑤ 具体的なシナジー創出イメージ



既存サービスの 販路拡大

当社のMVNOサービスや
「BRIDGE AD」等の拡販支援



市場ニーズ起点の 新サービス開発

グローバルキャストの顧客接点
から得られる現場の声を基に、
新たな製品・サービスを共同で
企画・開発



クロスセル・ アップセルの推進

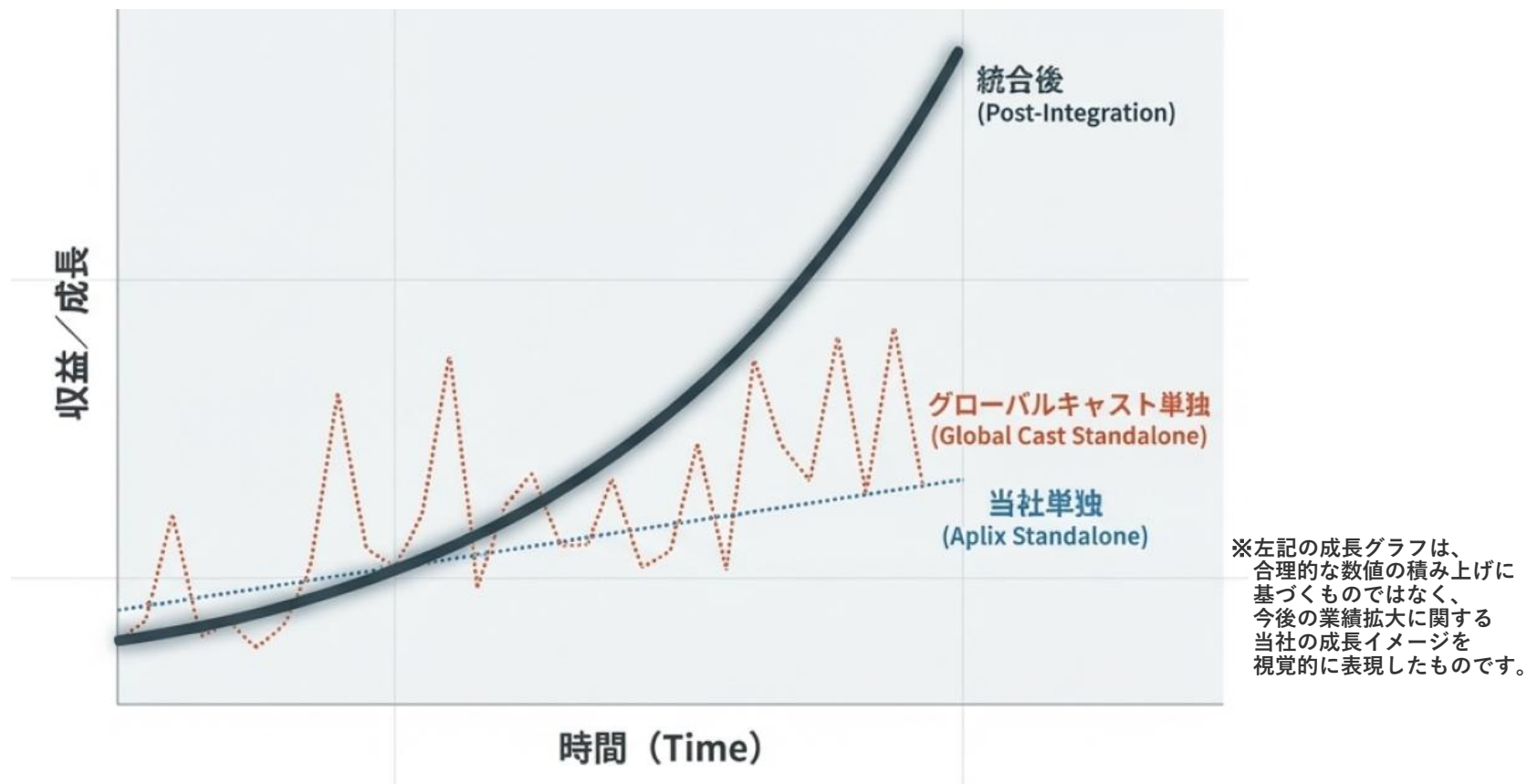
両社の既存顧客基盤に対し、
お互いのサービスを提案し、
顧客単価とLTV向上を図る



自治体・公共案件 での連携

両社の実績と信頼を組み合わせ
これまで単独では困難であった
大規模な自治体向け営業を
共同で実施

⑥ 株式交換後の成長軌道イメージ ～足し算ではない、新たな成長軌道へ～



相互補完により事業生産性を最大化し、持続的な成長につながる新たな成長軌道を描いて参ります

⑦ 株式交換を通じた成長戦略・経営基盤の強化策

■ 収益モデルの進化による成長の持続性向上

グローバルキャストが強みとするショット型ビジネスに、当社のストック型サービスを組み合わせることで、収益構造の多層化を推進します。協業を通じてストック収益比率を高め、成長の持続性と収益の安定性を兼ね備えた事業モデルへの転換を図ります。

■ 販売基盤の高度化と市場到達力の強化

グローバルキャストの代理店ネットワークに加え、直販コールセンターなどの直接販売チャンネルを戦略的に活用することで、販売力の質と量を両立させます。多様なチャンネルを有機的に組み合わせることで、安定的かつ再現性の高い成長基盤を構築します。

■ ガバナンス体制の強化による持続的成長の実現

株式交換後の株主構成変化を踏まえ、ガバナンス体制を一層強化します。透明性の高い意思決定プロセスを通じて健全な経営を推進するとともに、少数株主を含むすべてのステークホルダーの利益に配慮した経営を行い、中長期的な企業価値の向上を実現していきます。

■ PMIを起点としたシナジー創出と非連続成長

当社の製品・サービス開発力と、グローバルキャストの顧客接点・販売力を融合し、顧客の声を迅速に事業へ反映する循環モデルを構築します。PMIを成長投資と位置づけ、シナジーの早期具現化と新たな成長機会の創出を目指します。

経営統合による「販売×開発・企画」の融合で、 攻めの再成長軌道を確立する

～FY25の課題を乗り越え「攻め」の組織へシフト。変革を実行し、次の成長への布石を打つ～

①成長ドライバーとなる「製品力」の強化と成功モデルの確立

②攻めの営業体制構築による売上創出力の強化

③経営統合（PMI）によるシナジー創出と収益力の強化

④統合後の新体制を支えるガバナンスと実行管理



成果創出

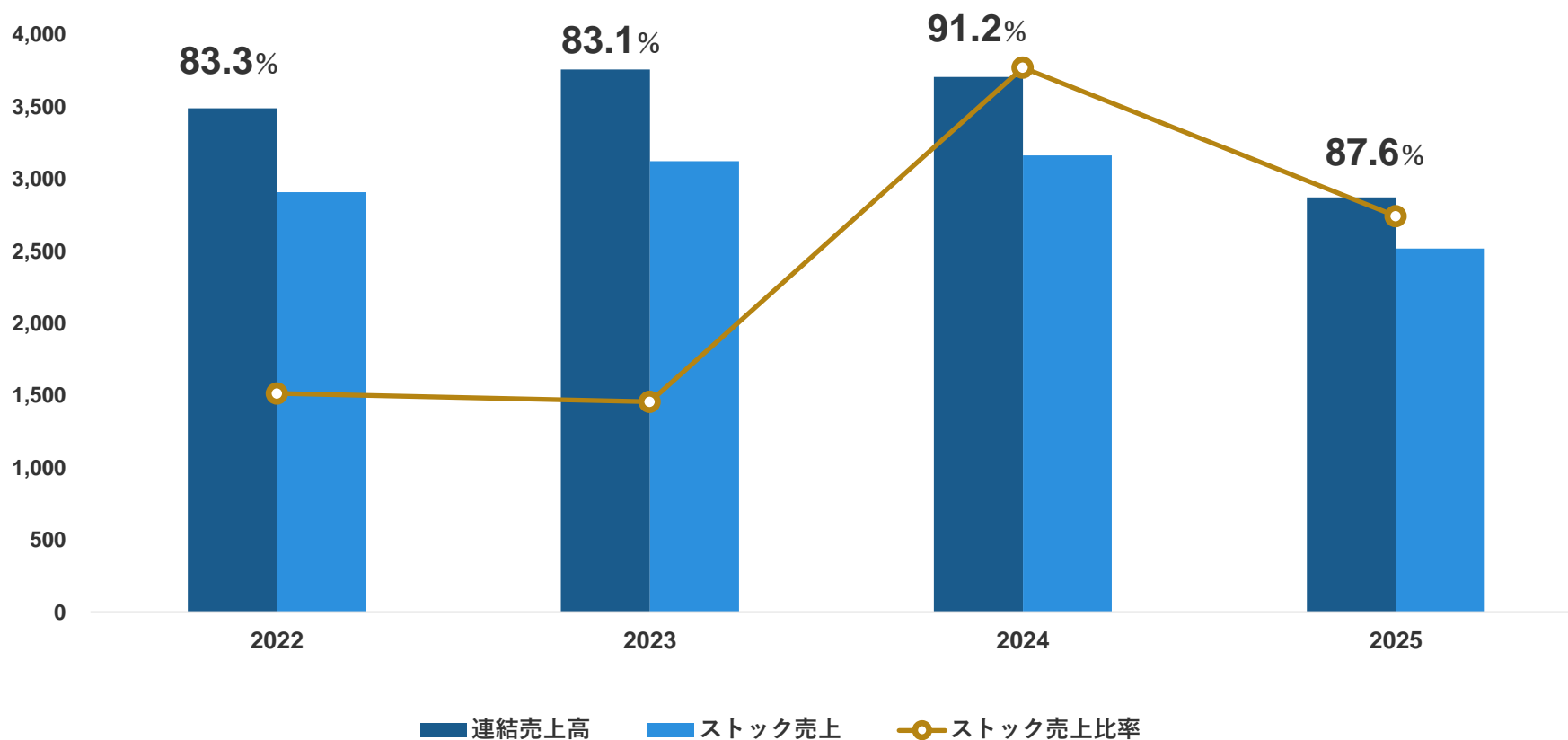


事業基盤の整備

ストック売上比率

目標値：80%以上

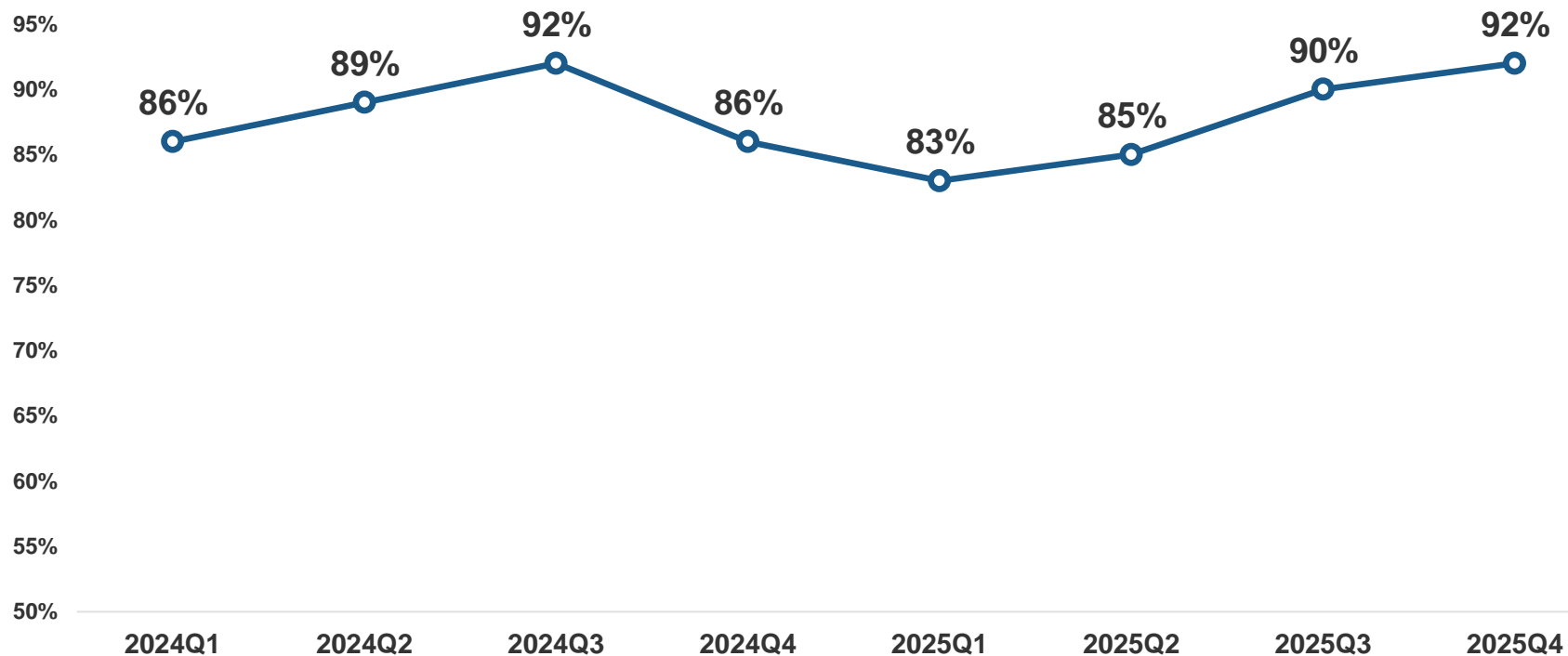
(単位：百万円)



エンジニア稼働率

目標値：85%

エンジニア稼働率（過去2年間実績）

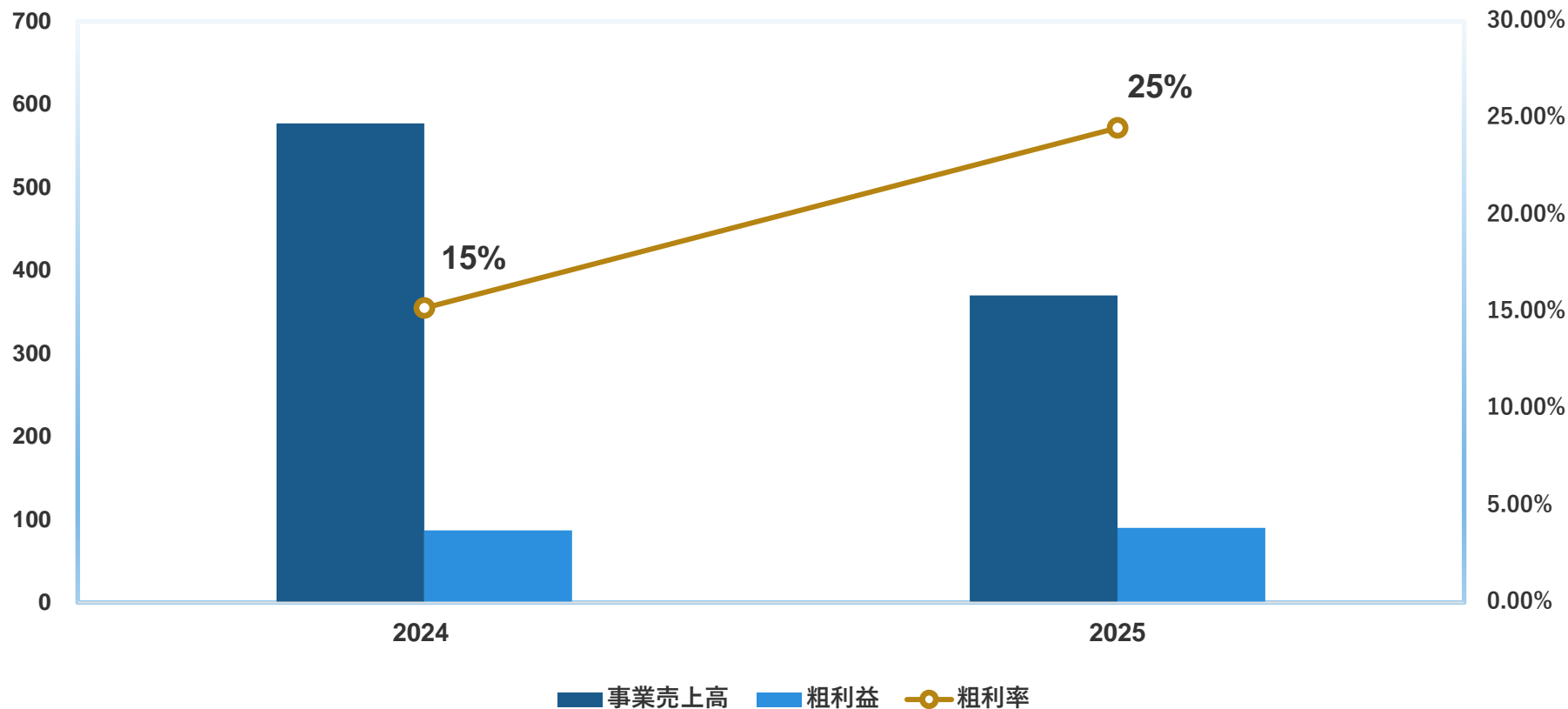


※エンジニア稼働率：売上に紐づくプロジェクトに従事するエンジニア数÷総エンジニア数

粗利率

粗利率（過去2年実績）

（単位：百万円）



- 2025年2月に新事業としてリテールメディアプラットフォーム「BRIDGE AD」(※)の開始を公表したものの、システム開発や関係各所との契約締結遅れによりサービス開始時期が2025年10月に遅延し、
- 収益化のタイミングが当初予定より大幅に後ろ倒しになった結果、当期の売上計上には至らず
- ※「BRIDGE AD」の詳細については上記「サービス・ソリューション | スtockビジネス事業」を参照
- その間に、PoCの実施や顧客の声を起点にした検証を重ね、事業モデルを再定義
- より保守的な前提を用いた減損テストによりソフトウェア資産減損80Mを計上した結果、将来的な費用負担が軽減

リピーター育成・再来店など
来訪をその場の施策につなげたい

来訪を、成果につなげる

BA Boost

店舗・施設への「来店」をトリガーに、
集客やリピーター育成などの来店時での
施策につなげる
自動実行プラッ
トフォーム



BA Repeat
BA Work
BA Media

来店者の嗜好性やライフスタイルを
深く知りたい

来訪から、行動を読み解く

BA Insight

自社と他社の「来店」という行動データ
を組み合わせ、ライフスタイルや嗜好を
浮き彫りにする、分析プラットフォーム



行動データを使って
ピンポイントに広告を出したい

来訪データで、広告を最適化する

BA Delivery

行動データを活用し、最適なユーザーへ
精度高く、より確実にデジタル広告を届
けるための

広告配信
プラッ
ト
フォーム



※2026年夏サービス開始予定

今後の取り組み

下記の取り組みを通じて、早期の事業成長を目指します。

- 「自分ゴト化」できるサービス展開
- アライアンスパートナーの開拓
- ビーコンネットワークの獲得・拡大
- ラインナップ充実と機能改善

前ページ「今後の取り組み」に記載した取り組みを通じて、引き続き下記の数値目標及び将来ビジョンの達成を目指してまいります。

数値目標・将来ビジョン

- [1] 急成長が期待されるリテールメディア市場において
10年後の売上高40億円を目指す

- [2] 各小売事業者や鉄道会社と連携し**10年間で全国40,000拠点への
ビーコン設置**を目指す

- [3] 各アプリケーション事業者、その他多様なパートナー企業と連携し、
10年間でMAU5,000万人を目指す

本開示書類「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」で記載した内容の進捗状況の開示方針は以下のとおり。

- ✓ 開示書類「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」については年1回の開示とし、開示時期については有価証券報告書開示のタイミング（3月）を目途に開示する。
- ✓ ただし、必要に応じて四半期ごとに開示する「決算補足説明資料」にて適宜進捗状況を開示するものとする。

①特定取引先への依存リスク

リスクの内容

ストックビジネス事業においては、2025年12月期においてスターサービス株式会社1社から発生する売上高が当社連結業績売上高に占める割合は33.6%以上となっており、一定程度依存している状況となっていることから、将来スターサービスとの取引関係が解消された場合は、ストックビジネス事業を始めアプリックスグループの収益性を大きく低下させる可能性がある。

リスクの顕在化可能性と顕在化時期

依然として本リスクの状況は続いており、何らかの要因により取引関係が解消された場合は即時本リスクが顕在化することになるが、本開示日時点において同社とは取引関係は継続しており、関係性は良好であることから、短期的には本リスクが顕在化する可能性は低いと認識している。

リスクに対する対応策

本「事業計画及び成長可能性に関する事項の開示」で記載した連結グループにおける成長戦略に取り組み、自社ストックビジネスの創出等を実現することで、1社依存の状況を解消し継続的な収益安定化を図る。

②市場環境に関するリスク

リスクの内容

MVNOサービスのターゲット市場であるMVNO市場においては競争激化・飽和状態の状況であり、差別化を図ることに成功しなかった場合は、市場から淘汰されるリスクがある。

リスクの顕在化可能性と顕在化時期

MVNOサービスにおける本リスクについては、すでに格安ケータイの販売をメインとする既存のビジネスから他社へのMVNOサービスの提供（OEM）や音声・データ通信サービスの提供など競合他社とは異なる独自色のあるサービス展開を進めており、これを今後もさらに推進していくことから、本リスクの顕在化可能性は低いと考えている。

リスクに対する対応策

MVNO市場におけるリスクについては、「成長戦略及び経営指標」に記載した「販路拡大」、「ラインナップの拡充」、及び「事業承継」等の各施策を推進していくことで、契約件数の増大を図ることでストック収益を拡大することにより、他事業者との差別化を図る。

その他のリスクについては有価証券報告書「事業等のリスク」に記載した内容を参照。



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。