アプライドグループ経営説明会
平成23年3月期(29期)
第2四半期業績報告

2010/11/18

アクロス福岡

Section 1

アプライドグループ業績報告

（第2四半期累計期間）

1-1 グループ業績報告(P/L)

平成23年3月期（29期） 第2四半期累計期間P/Lサマリー

売上高	118億73百万円
経常利益	69百万円 （前年同期△29百万円）
四半期純利益	63百万円 （前年同期△87百万円）

1-2 グループ業績報告(B/S)

平成23年3月期(29期) 第2四半期会計期間末B/Sサマリー

(単位:百万円)

科 目	29期 第2四半期末
現金及び預金	1,228
受取手形及び 売掛金	997
商品及び製品	2,388
流動資産合計	4,989
建物及び構築物 (純額)	4,159
固定資産合計	6,392
資産合計	11,382

科 目	29期 第2四半期末
支払手形及び 買掛金	1,489
短期借入金	1,400
流動負債合計	4,396
長期借入金	2,591
固定負債合計	3,526
負債合計	7,922

株主資本合計	3,413
純資産合計	3,459
負債純資産合計	11,382

<資産>
9億37百万円減少。
現金及び預金の減少1億84百万円
受取手形及び売掛金の減少4億31百万円
敷金及び保証金の減少1億41百万円

<負債>
9億56百万円減少。
支払手形及び買掛金の減少5億59百万円
長期借入金の減少2億52百万円

<純資産>
17百万円の増加
利益剰余金の増加23百万円

Section 2

アプライドグループの事業展開

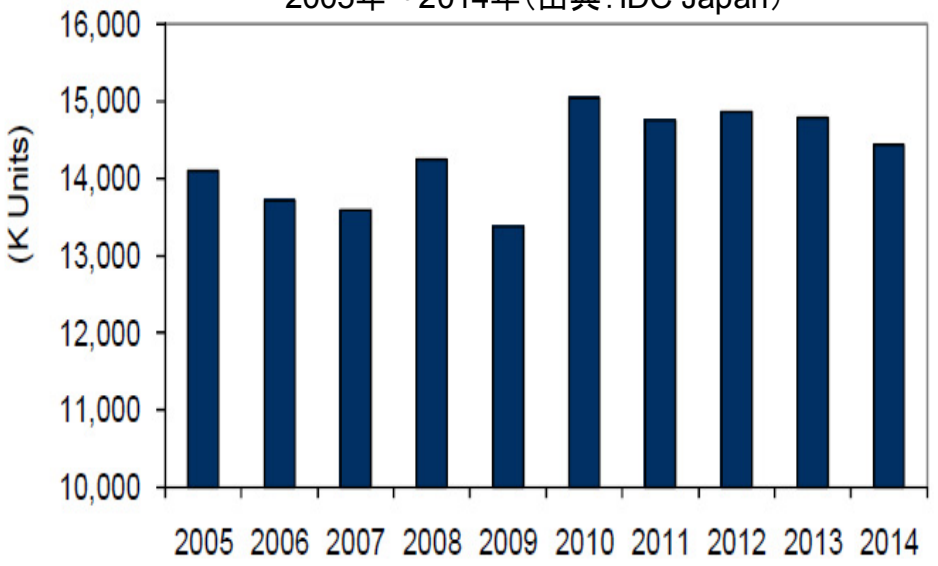
1.マーケット環境

2-1-① パソコンのマーケット環境（国内出荷台数）

IDC JAPANの発表（2010年10月21日）
◇2010年のPC出荷台数は、初の1,500万台超え、過去最高の見込み
◇家庭市場は、オールインワンタイプのデスクトップがミニノートPCに替わり、市場をけん引
◇ネットブックPCからi-Padなどの端末への移行

2010年国内出荷台数市場
家庭市場
1月～3月 14.3%増
4月～6月 13.5%増
ビジネス市場
1月～3月 35.6%増
4月～6月 13.4%増

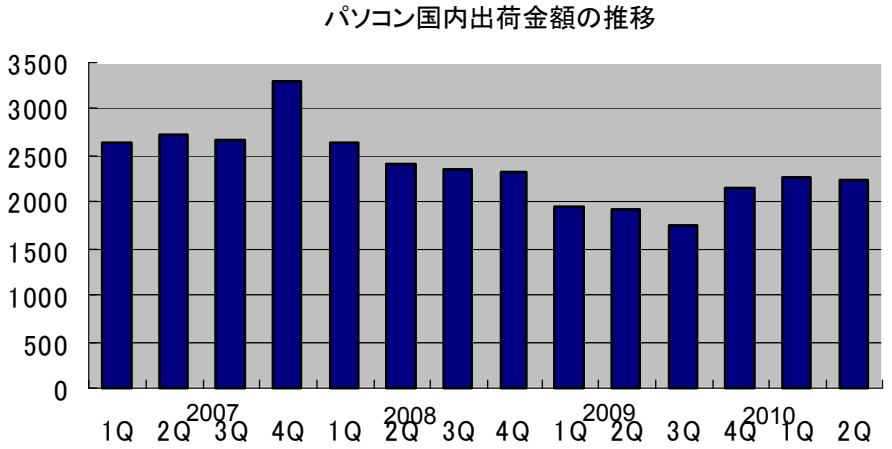
国内クライアントPCの出荷台数予測
2005年～2014年（出典：IDC Japan）



2-1-① パソコンのマーケット環境（国内出荷金額）

◇2010年のPC出荷金額は、前年比よりもアップしているものの一昨年以前の状況まで回復できていない
◇出荷台数の伸びはあるが、単価下落の影響が強い
◇ネットブックPCの伸びが鈍化。

国内PC出荷金額
2010年
1月～3月　2256億円
4月～6月　2246億円
2008年
1月～3月　2651億円
4月～6月　2413億円

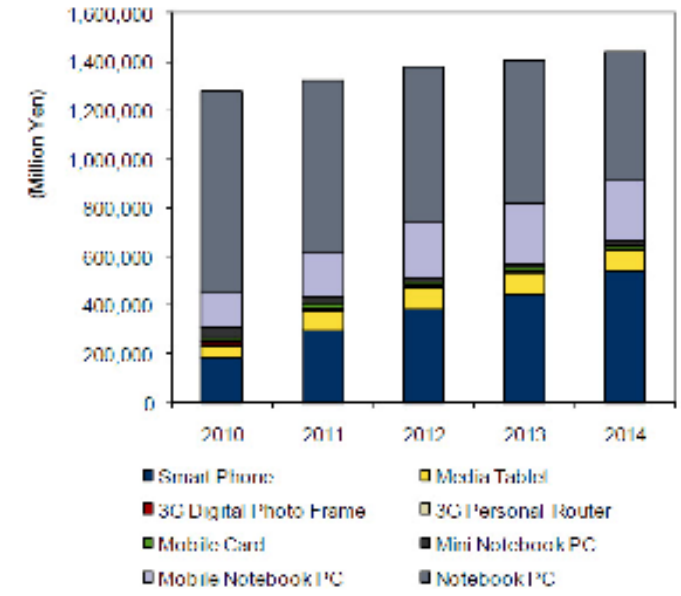


2-1-② スマートデバイスのマーケット状況

IDC JAPANの発表（2010年9月29日）
■2010年4月～6月は、前年同期比23.1%増の2,911億円
■メディア・タブレット、スマートフォンが成長をけん引
■2010年は1兆2,800億円、2014年は1兆4,400億円に拡大と予測

成長の要因
(1)iPadにより、メディア・タブレット市場の急速な立ち上がり
(2)スマートフォン市場の急拡大
(3)ポケットWiFiに代表される3Gパーソナルルーター需要の拡大

国内スマートデバイス市場規模予測、2010年～2014年



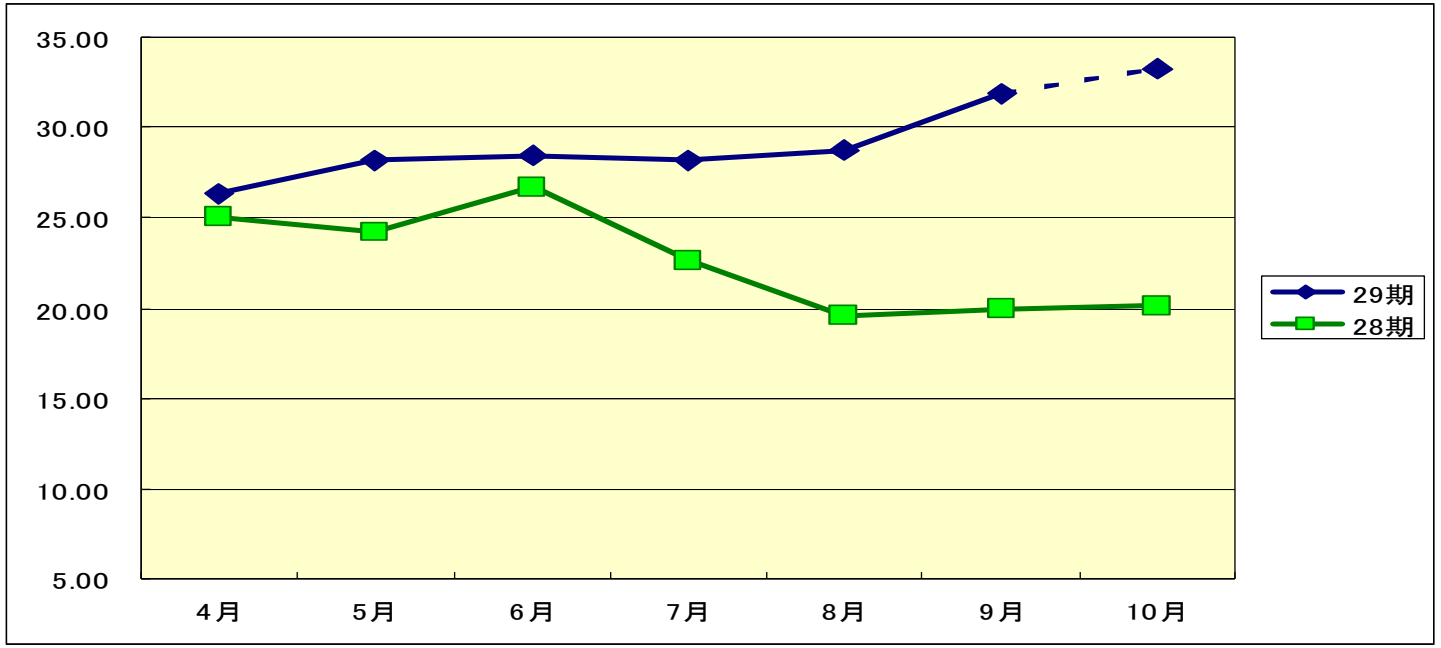
Source: IDC Japan, 8/2010

2. アプライド㈱・㈱コムロードの取組み

2-2-① 29期 上期の状況 売上総利益率推移

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月
29期	26.33	28.17	28.44	28.21	28.75	31.87	33.20
28期	25.07	24.21	26.73	22.60	19.55	19.99	20.12

単位：%



29期

売上
総利益率

要因

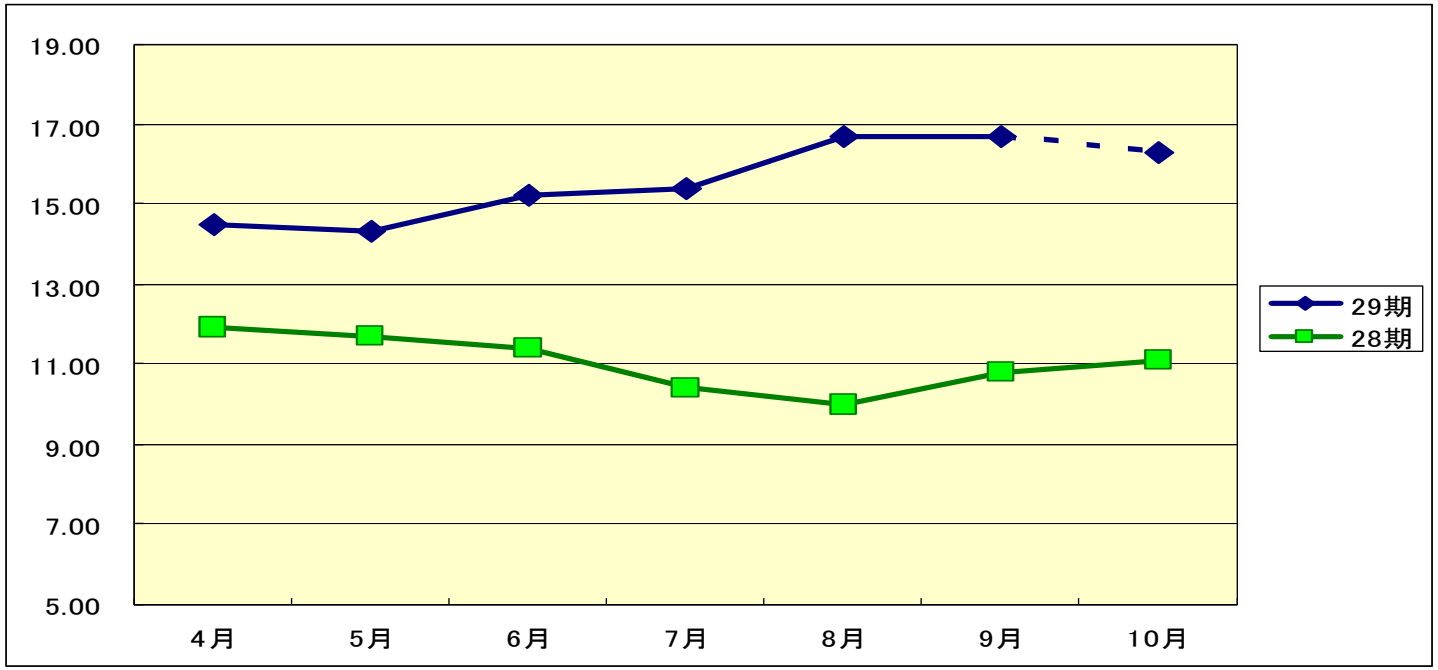
28期

【要因】売上利益率の改善（物販・サービス）

2-2-① 物販利益率推移と前期比較

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月
29期	14.50	14.30	15.20	15.40	16.70	16.70	16.30
28期	11.90	11.70	11.40	10.40	10.00	10.80	11.10

単位：%



29期

物販利益率

要因

28期

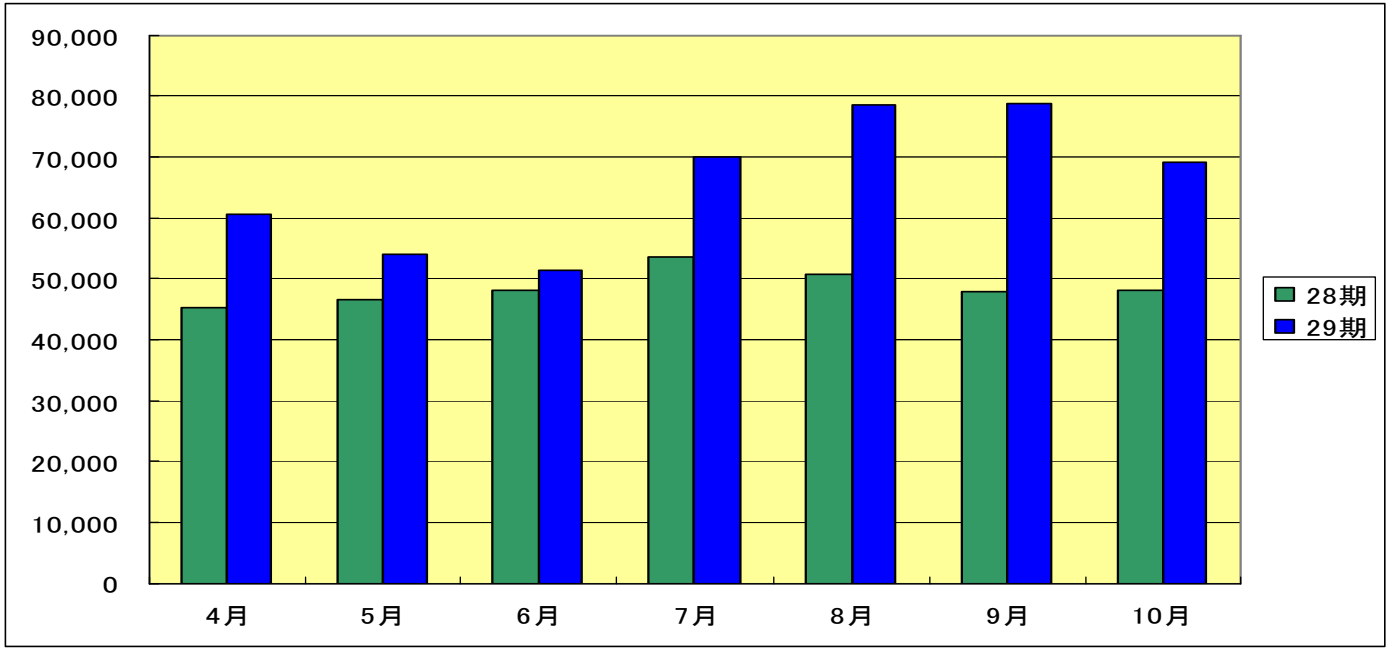
物販利益率の改善も一要因

2-2-② テクニカルサービス売上推移と前期比較

テクニカルサービス売上高

単位：千円

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月
29期	60,510	53,904	51,434	69,844	78,373	78,654	69,135
28期	45,030	46,639	48,128	53,729	50,616	47,872	48,155



29期

テクニカル売上

要因

28期

テクニカルサービス売上の伸張、利益率大幅改善に寄与

物販売上の拡大
2-2-③　モバイル市場への取組み

モバイル市場の拡大により、各端末の役割も変化し、IT関連の総合的な知識が必要になりつつある。

□携帯電話の取扱い拡大（スマートフォン）

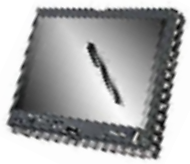
SoftBank

au by KDDI

NTT docomo

EM

□タブレットPCの多様化、新商品の拡大



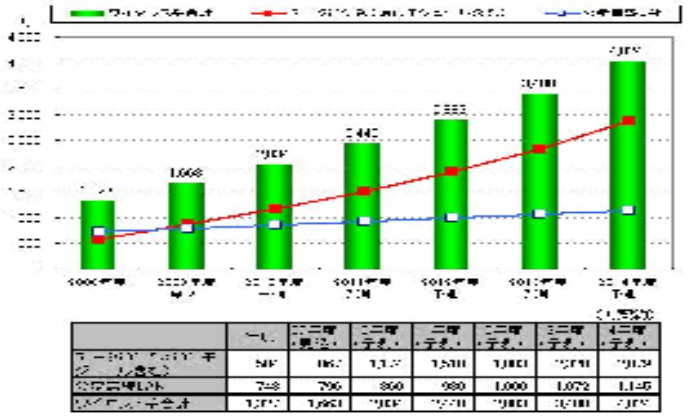
ANDROID

パソコン本体の枠組みを拡大（モバイル分野の強化）

インセンティブの拡大
2-2-③ モバイルインターネットへの取組み

インターネット回線もモバイル市場の成長により、ワイヤレスブロードバンドへの拡大が急速に展開されている。

□ワイヤレスブロードバンドサービスの提供 ➡ **インセンティブの拡大**



	～2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度～
ワイヤレスブロードバンドのロードマップ		黎明期（ネットワークインフラとサービスの整備）			普及期（モバイル環境下でのブロードバンドコンテンツの本格活用）		
機能面利活用の変化 ブロードバンド		黎明期（高精細動画のネットへの自動登録・蓄積）			普及期		
		▲Eye-Fi（SDカード、iPhone向け）		△携帯燃料電池による視聴・撮影時間の増加	△空間検索/AR（拡張現実）などG空間サービスへの応用		
いつでもどこでも		黎明期（限られた場所、シーンでの適用）			普及期		
		▲カプドットコム証券 移動店舗			△移動体（車/ITS、電車などでの利用拡大）		
端末へのワイヤレスブロードバンド機能の付加		黎明期（携帯、スマートフォン向けアプリ・コンテンツ配信）			普及期		
		▲Androidマーケット △Microsoft Marketplace ▲AppStore △Nokia Ovi ▲Kindle ▲RIM AppWorld（海外） △ AndroidOS搭載情報端末（携帯以外）登場			△インターネット端末（スマートフォンのみならず、電子書籍やゲーム機や車載器）を対象としたアプリ・コンテンツ配信の実現		
ワイヤレスブロードバンドネットワークの整備		黎明期			△XGP、モバイルWiMAX 人口カバー率90%超 普及期		
		△ウィルコム XGP（次世代PHS） 下り20Mbps ▲UQ モバイルWiMAX 下り40Mbps		△NTTドコモ LTE 下り100Mbps	△KDDI/イー・モバイル LTE 下り100Mbps	△ソフトバンク・モバイル LTE 下り100Mbps	

テクニカルサービス売上の拡大
2-2-④ PC本体の多様化によるサービスの拡大

従来の本体

メーカーPC

オリジナルPC

中古PC

ユーザーメイドPC

テクニカルサービスの充実

＋

新しい商品群（スマートデバイス）

モバイル端末

タブレットPC

スマートフォン

新たなサービスの展開

【パソコン本体】＋付加価値サービス販売の拡大

2-2-⑤ テクニカルサービスの強化

個人向けサービス

- 熱血サポートパック
- 電話サポート
- リモートサポートサービス
- 出張サポートPC救急隊
- 出張設置サービス
- PC修理引取りサービス
- パソコン　家庭教師
- データリカバリー消去・移行
- 組立請負　店頭持込修理

法人向けサービス

- 導入支援
- 運用支援
- 保守運用
- 障害復旧支援
- 廃棄リサイクル
- 会員制サポート
- 学習支援
- OEM生産
- データ消去

「困った」「どうしよう」「仕事が止まる！」
の、その前に・・「保守契約」承ります。

サポートサービスのセット販売

2-2-⑤　テクニカルサービスの強化

【個人向け】

パソコン総合サポートパック

熱血フルコース

熱血ミドルコース

熱血ライトコース

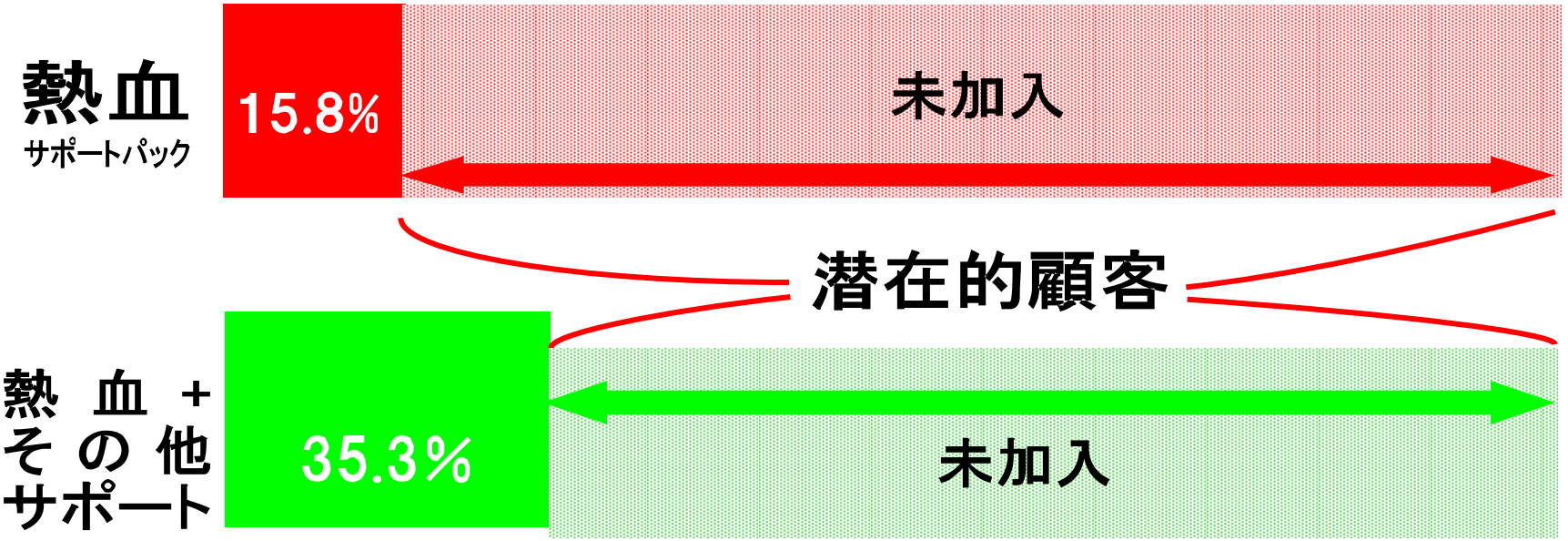
熱血組立サービス

サポートサービスのセット販売

2-2-⑤　テクニカルサービスの強化
パソコンの総合安心サービス『熱血サポートパック』　【個人向け】

本体セット化率（29期9月）

熱血サポートパック 15.8%　熱血+その他サポート 35.3%

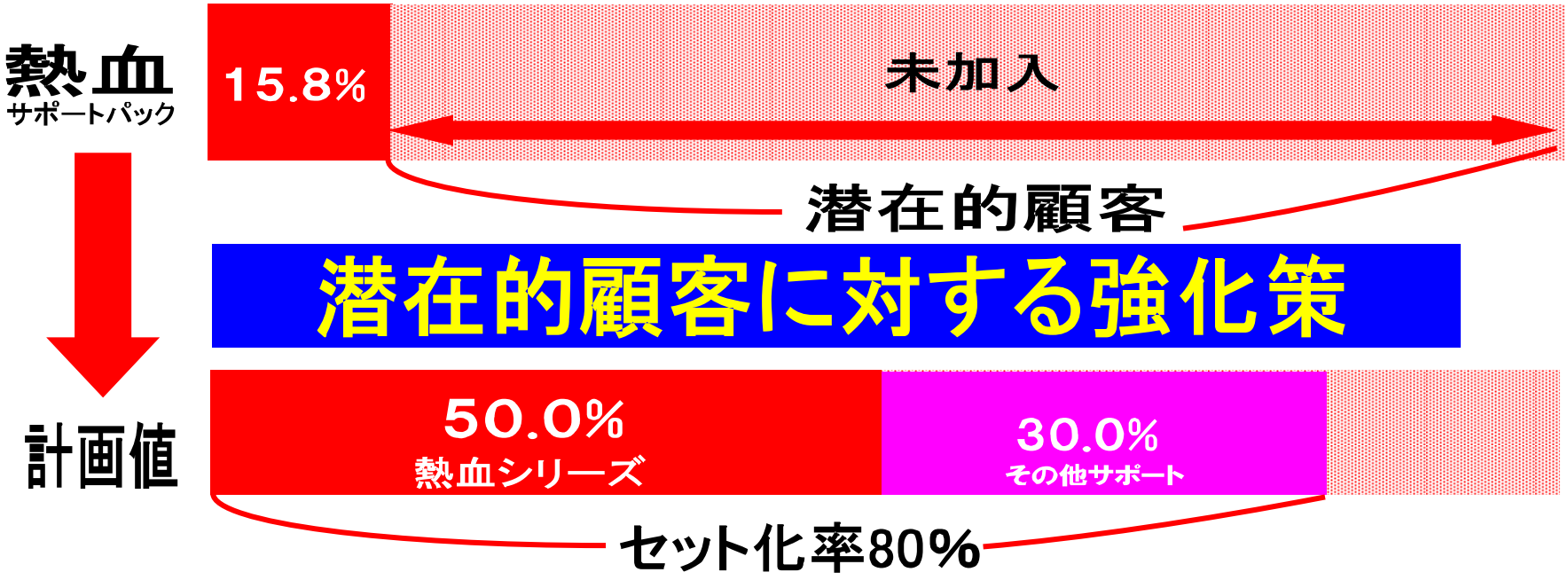


潜在的顧客が存在し、拡大の要素が非常に高い

2－2－⑤　テクニカルサービスの強化
潜在的顧客へのアプローチ

【個人向け】

潜在的顧客に対するテクニカルの強化



熱血ライト、熱血ミドル、熱血組立サービス強化によるセット化率の増大

テクニカルサービスにおける
2-2-⑥ ストックビジネス『スタープラチナサービス』

アプライド Computer&Internet Audio&Visual

【個人向け】

ストックビジネス 月額安定収入の積上げ

スタープラチナサービスの強化

購入後も安心!!
月額会員制サポートサービス

STAR PLATINUM Members
アプライドスタープラチナメンバーズ

➡ スタープラチナセット化

売上総利益率の改善

テクニカルサービスにおける
2-2-⑥ ストックビジネス『ブロードバンドとのセット化』【個人向け】

ストックビジネスのセット化

最光BBサポートパック

イーモバイルサポートパック

インセンティブ獲得件数を活かし、
付加サービスを強化することによる
顧客満足の向上と利益額の増大

月額安定収入の積上げ

テクニカルサービスにおける
2-2-⑥ ストックビジネス『モバイル端末とのセット化』【個人向け】

ストックビジネスのセット化

携帯電話サポートパック

スマートフォンサポートパック

携帯端末の拡大と獲得件数を活かし、
付加サービスを強化することによる
顧客満足の向上と利益額の増大

月額安定収入の積上げ

テクニカルサービスにおける
2-2-⑥ ストックビジネス シミュレーション

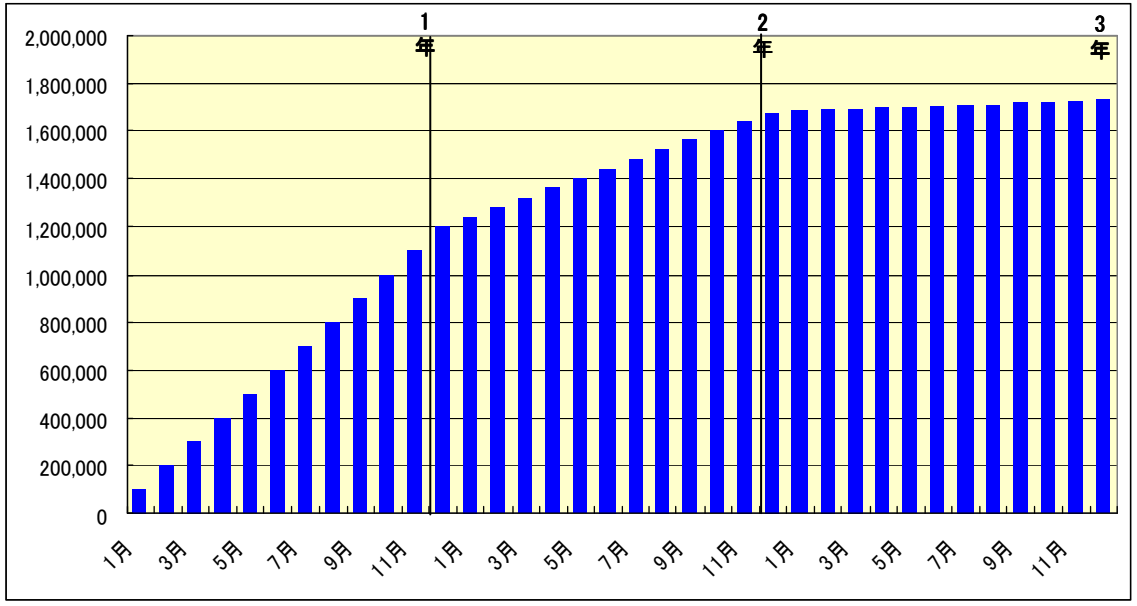
【個人向け】

ストックビジネス売上シミュレーション

1店舗あたり月間想定獲得件数

- ●BBサポートパック　60件
- ●EMサポートパック　30件
- ●携帯サポートパック　10件

月額料金1,000円/件　年間更新率　40%



月額収入

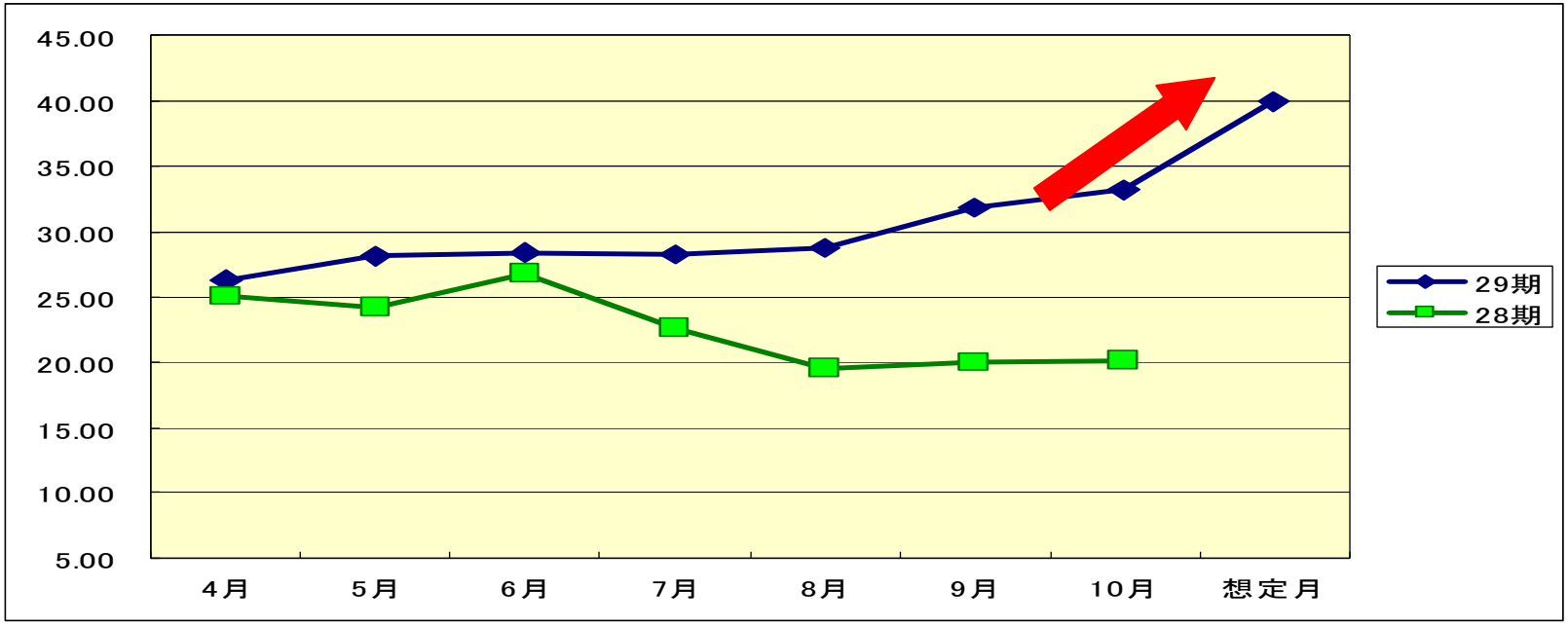
1ヵ月目	100,000円
12ヵ月後	1,240,000円
24ヵ月後	1,684,000円
36ヵ月後	1,728,000円

テクニカルサービスにおける
2-2-⑥ 売上総利益率シミュレーション

【個人向け】

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	想定月
29期	26.33	28.17	28.44	28.21	28.75	31.87	33.20	40.00
28期	25.07	24.21	26.73	22.60	19.55	19.99	20.12	

単位：%

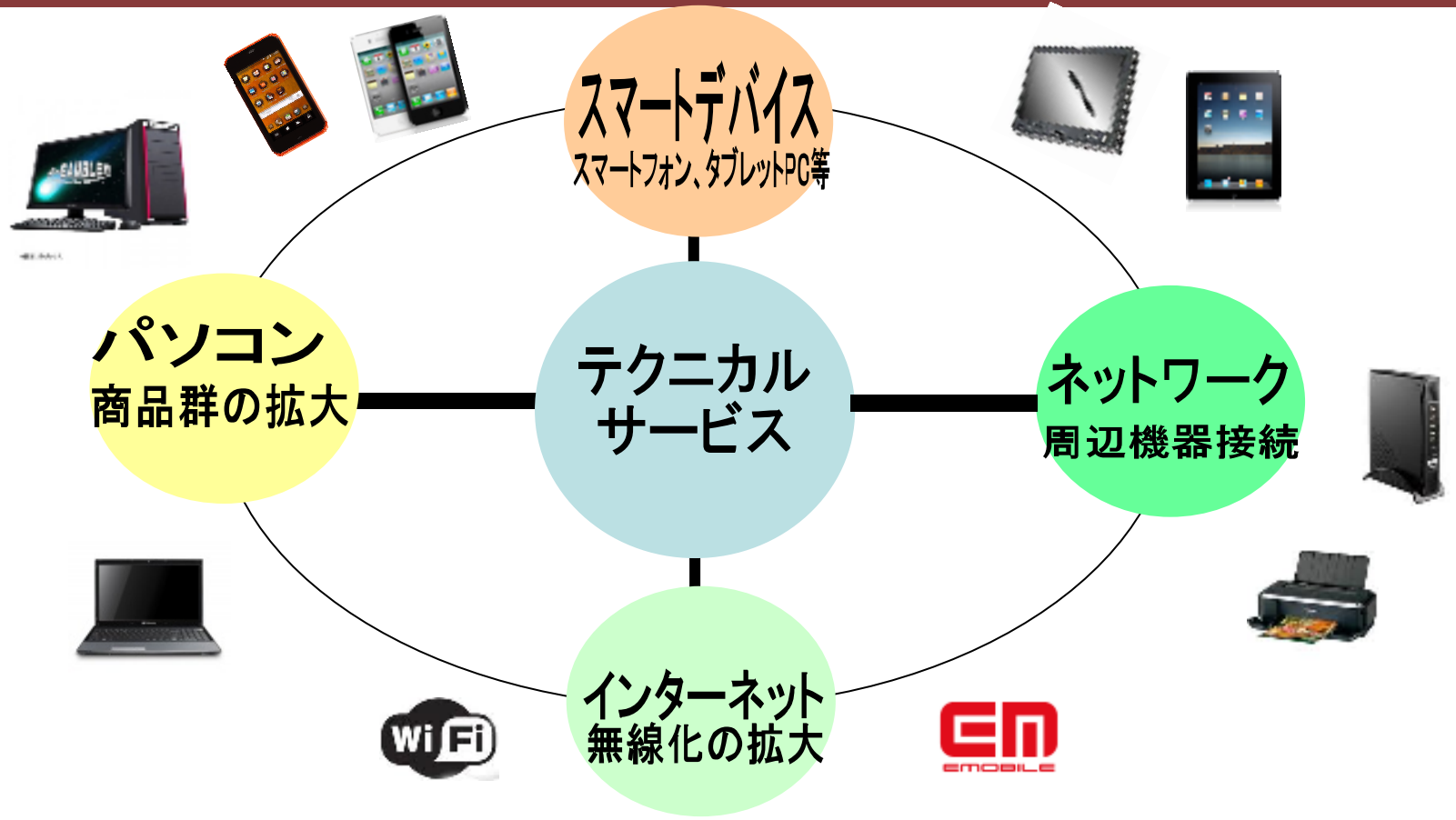


テクニカルセット化 80% ストックビジネス収入 実現

→ 売上総利益率40%の見込み

2-2-⑥ テクニカルサービスの全体像

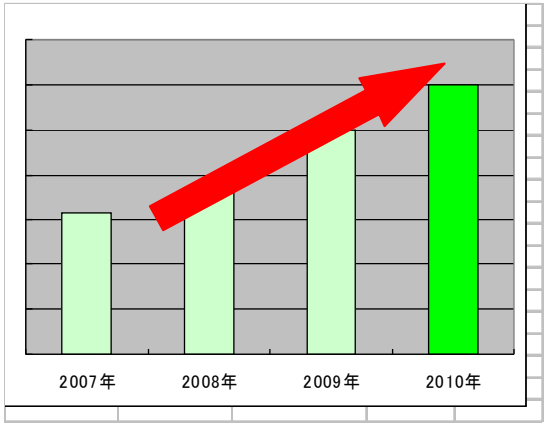
【個人向け】



環境の変化をテクニカルサービスで繋ぐ

2-2-⑦ 外販の拡大 SI事業部・特機事業部

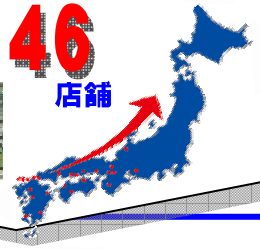
SI&特機 売上高



外販・・・東京・大阪の人員増強

店舗

46店舗



SI 営業 20拠点

顧客の問題に合わせた
情報システムの企画 構築 運用
新規需要の発見、創造

卸・通販 全国展開

・『卸』や OEM生産
・開発・製造 を強みとした
ものづくりのビジネスパートナー に。

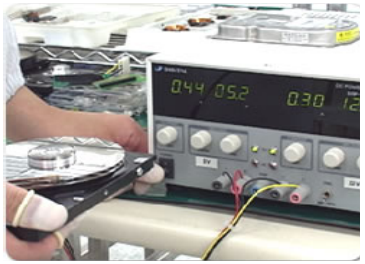
個人事業主
小規模企業
コンシューマー

中小企業
官公庁
学校・病院

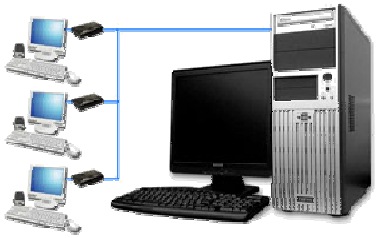
商社
再販業者
メーカーなど

NTT docomo
FUJITSU

2-2-⑦ 外販の拡大 ソリューションサービスの充実

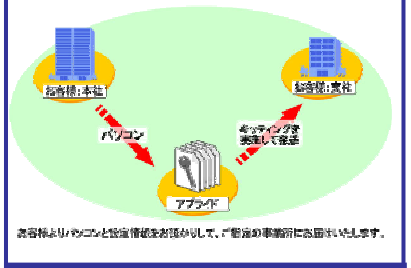


データ消去システム

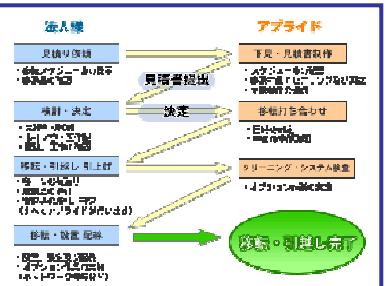


シンクライアントシステム

PC&MONOBLOCK
OEM生産



キッティングサービス



導入・支援・設置サービス

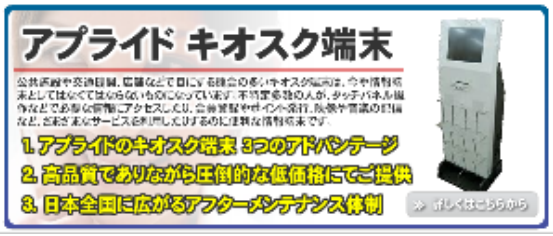
学習支援サービス

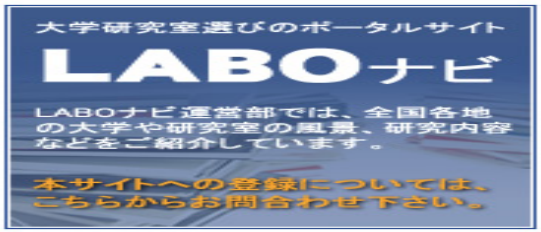
プライベートPC

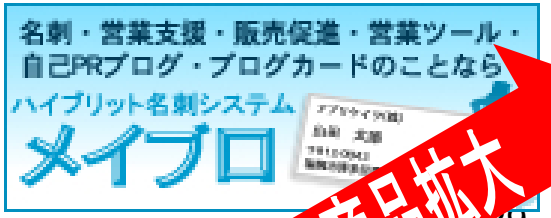
レンタル・サービス

企業・法人に向けた顧客層拡大策

2-2-⑦ 外販の拡大 差別化商品の拡大



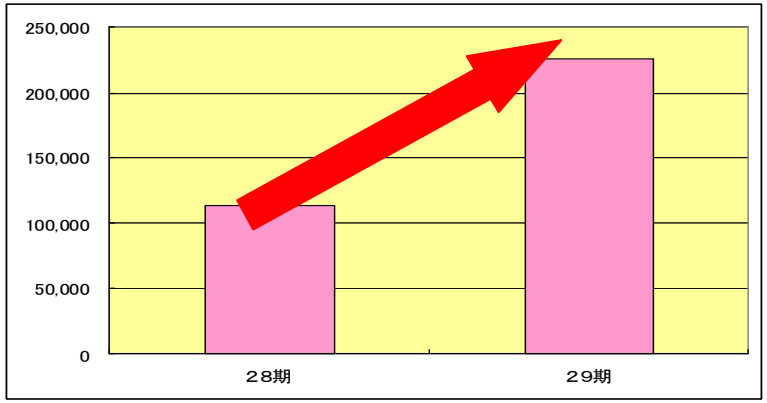




商品拡大

2-2-⑦ 外販の拡大 差別化商品の事業展開事例①

SP商品売上高推移(4-9月 累計比較) 単位：千円



デジタルプロモーションツール

オリジナルUSBメモリー

デジタルアイテム

デジタルフォトフレーム

USBポート活用商品

Copyright © 2008 Applied Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2-2-⑦ 外販の拡大 差別化商品の事業展開事例 ②

2-2-⑦ 外販の拡大 差別化商品の事業展開事例 ③

ディスプレイ広告配信プロモーション

デジタルサイネージ

7インチから大型ビジョンまで用途にあわせご提案

価格訴求独自セット商品の導入

用途に合わせて機器の導入から
コンテンツの作成、レンタルサービスまで
総合的に販売の展開を強化

病院や公共施設、販売店など導入が急速に拡大

2-2-⑦ 外販の拡大 差別化商品の事業展開事例 ④

省エネ法とコストダウン対策

「LED照明」

省エネ法施行・品質向上により本格的導入開始

サムスン製の販売実績 西日本No.1

常識を超えた！ サムスンのLED照明

サムスンLEDはLEDで世界トップレベルの技術と80%以上という圧倒的なシェアを誇り、液晶ディスプレイのバックライト用LEDなど、世界の主要メーカーにもLEDパーツを供給しています。だからこそ照明器具でも高い品質と信頼性、安全性を保ち、大量生産を可能にしているのです。

サムスンLEDの 3つのアドバンテージ

1.蛍光灯と同等以上の明るさ

2.なめらかで温かな光源

3. 業界トップクラスの品質と安全性

オリジナルデジタル機器卸販売

MONO BLOCK

各卸売業者や量販店、ホームセンターへの販売増大

製品の拡大と卸販売量の拡大

2-2-⑦ 外販の拡大 差別化商品の事業展開事例 ⑤

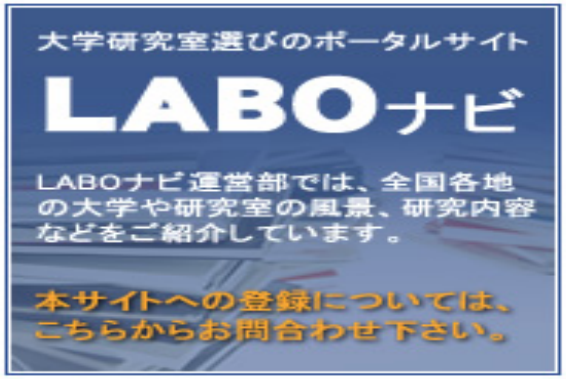
企業・大学向けWeb製作

高品質サイトのお得なパッケージプラン

大学サイト 学部・学科・コース 研究室・センター フォーラム・部活動 講座紹介など	
医療機関 病院概要 診察科目 施設紹介 健診の紹介 採用情報など	
コーポレートサイト 会社概要 事業内容 施工実績 採用情報など	
ECサイト 家電・グルメ・ アパレルなど のショッピングサイト	

大学・研究室・クラブ・病院・企業等からの依頼が急増！

Web製作実績 300件超



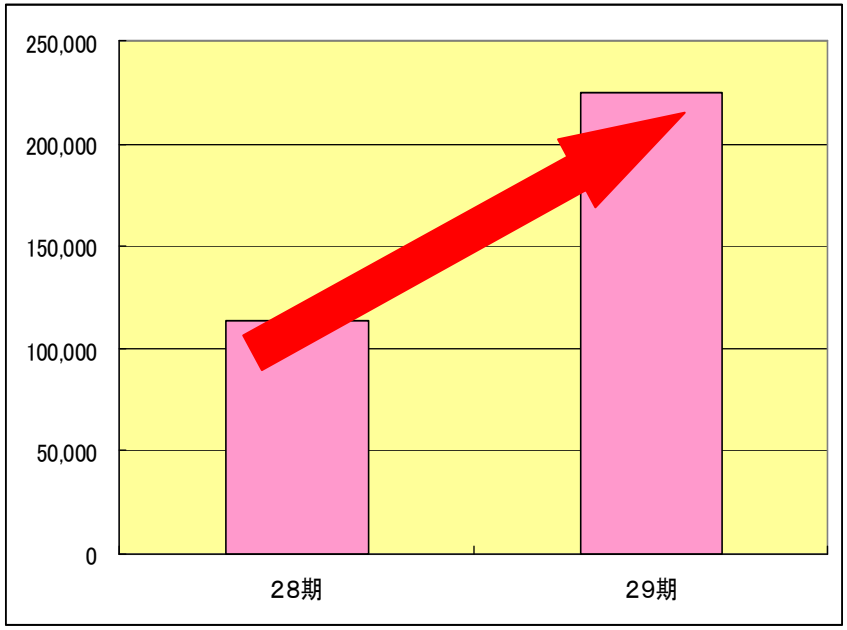
FEEL TECH

3. ㈱フィールテックの取り組み

PB製品の生産・品質管理

PCをはじめとするプライベートブランド製品の製造・OEM生産・検査・技術指導・品質管理・修理・メンテナンス

SP商品売上高推移（4-9月 累計比較） 単位：千円



海外OEM生産商品の品質管理強化

海外工場との連携

国内受入検査

現地商品検査・管理指導

2-3-② プライベート製品のラインナップ『MONO BLOCK』

MONO BLOCK

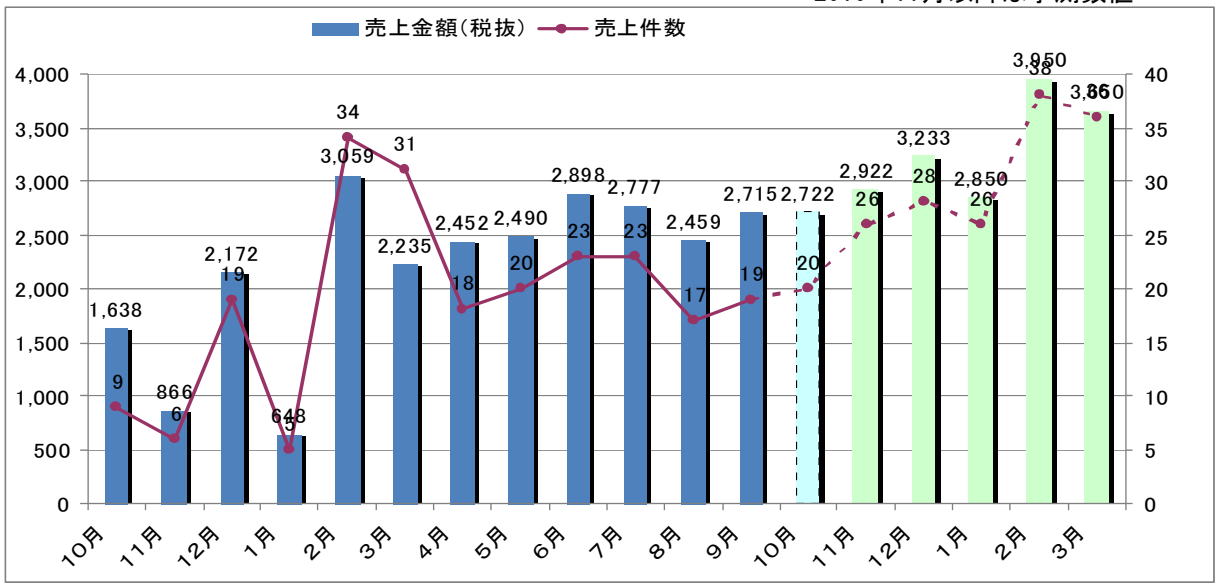
新感覚のオリジナルヒット商品が続々登場

４．アプリケイツ㈱の取り組み

2-4-① WEB製作の着実な受注拡大

WEB製作の売上と件数の推移（2009年10月～2010年10月）

単位：千円　　2010年11月以降は予測数値



安価なWEB作成プランの提供により、大学・研究室を中心に受注件数が増大、

オプションプランの提供により単価アップ

2-4-② WEB製作の着実な受注拡大

お得なパッケージからカスタマイズまで顧客に合わせた提案営業

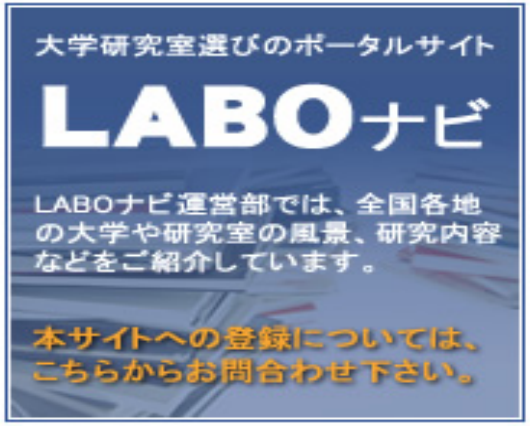
タイ国貿易センター日本語サイト

ファッション系ECサイト

病院・クリニックサイト

会社案内サイト

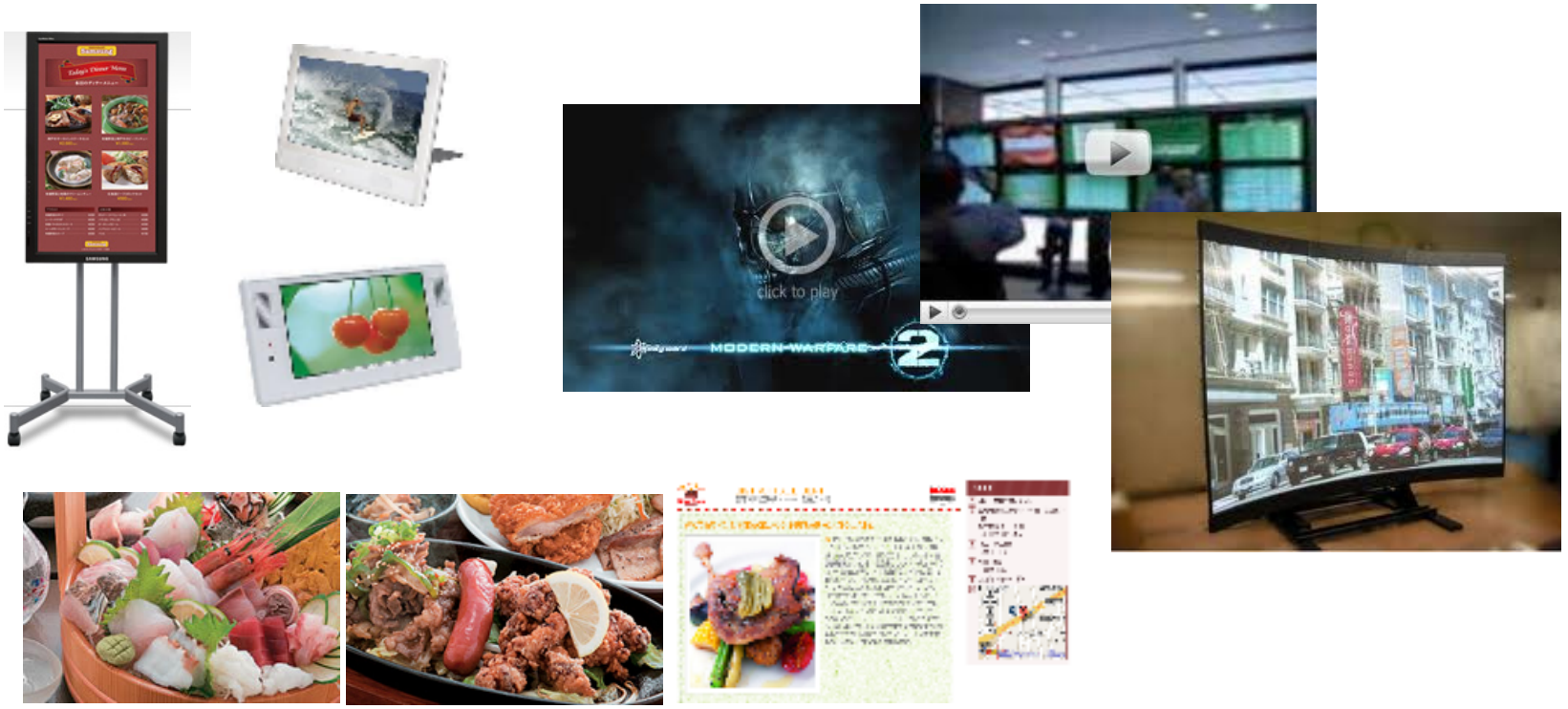
大学研究室を紹介するポータルサイトの立ち上げ



全国の200件を超える研究室を紹介、続々登録追加掲載中！

2-4-③　デジタルコンテンツ制作

デジタルサイネージや電子POPなどのコンテンツ制作



動画、静止画、文字情報など顧客の要望に応じて効果的なコンテンツの制作

シティ情報ふくおか Fukuoka

５．㈱シティ情報ふくおかの取り組み

2-5-① メディアミックスによる総合プロデュース

出版物・WEB様々な角度から顧客満足を追求する

病院の紹介・イメージ戦略

病院ナビ

月刊誌への掲載

月刊誌

月刊誌への掲載

家づくりの本
定期刊行

住宅建築リフォーム業界の販促

家づくりNet

飲食店・ショップの販促企画

ニューオープン販促企画

MOOK本の企画・発刊

Fukuokaナビ

Fukuokaナビモバイル

食べログとFukuokaナビ活用提案

Fukuokaナビ掲載

食べログチケット

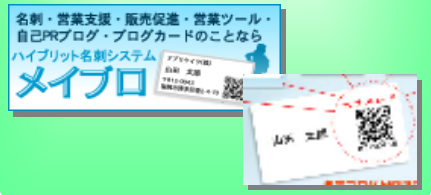
2-5-② B.C.(ビジネスクリエーション)営業部の新設

デジタル商品による販売促進の提案

デジタルサイネージ

キオスク端末

デジタル販促商品



2-5-② B.C.(ビジネスクリエーション)営業部の創設

デジタルサイネージの具体的な展開①

■デジタルサイネージレンタルサービス

デジタル絵画

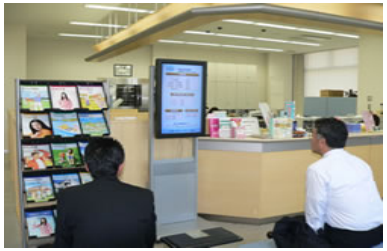
レンタルシステムの差別化

1. オリジナル価格訴求モデルなので低価格で導入が可能。
2. シティ情報ふくおかが持つ大量のコンテンツ素材の使用が可能。
3. WIFI機能搭載でワイヤレスで簡単にコンテンツの変更が可能。
4. スペースにあわせ、効果的な大きさの機器の選択が可能。

■デジタルサイネージ活用事例

宿泊施設のロビー

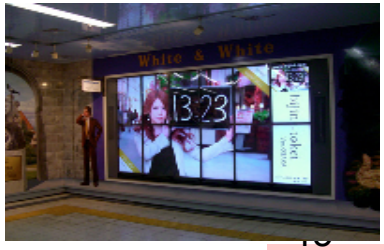
病院の待合室



金融機関の呼び出し

店舗内の案内

屋外看板



駅構内での巨大スクリーン

2-5-③ 顧客の物販拡大策の提案

マッチングSaleシステム

紹介・仲介

シティ情報ふくおか・プレビ

全国の卸売業者・通販サイト

販売

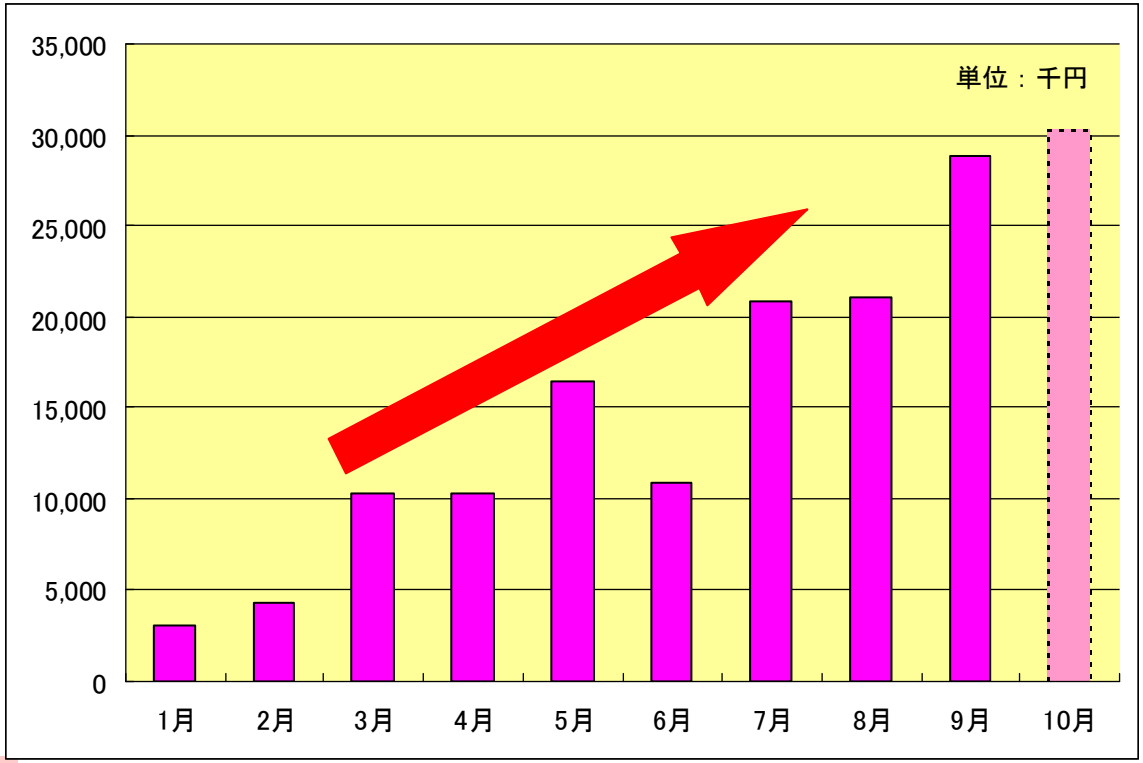
お客様（個人消費者・法人ほか）

６．㈱プレビの取り組み

2-6-① 卸販売の売上拡大強化

通販業界の売れ筋商品の美容家電を中心に
卸販売を強化

卸販売事業開始以降の売上推移



2-6-② 総合通販企業として卸販売を軸として成長

- 海外輸入商品の充実
- デジタル関連雑貨、美容・健康器具の販売拡大

Section 3

平成23年3月期の見通し

アプライドグループ
連結

売上高	287億80百万円
経常利益	2億85百万円
当期純利益	1億　4百万円

■本資料に関して

- 本資料につきましては、今後の経営戦略に関する情報提供のみを目的としたものであり、当社が発行する有価証券の購入や売却を勧誘するものではございません。
- 本資料の中で記述しております将来の動向や業績等に関する見通しは、目標や予測に基づいており、確約や保障を与えるものではございません。実際の業績は、予測しえない経済状況の変化など、様々な要因により、見通しとは大きく異なる結果となる可能性がございます。将来の業績に影響を与え得る重要な要因には、当社を取り巻く経済情勢、社会的動向、当社の商品・サービス等に対する需要動向による相対的競争力などがあります。
- 本資料の中で記述しております事項は、資料作成時点における当社の見解であり、今後予告なく変更される場合がございます。
- 本資料利用の結果、生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

IRに関するお問い合わせ先

アプライド株式会社
経営企画部

〒812-0007　福岡市博多区東比恵3-3-1
電話092-481-7801　FAX092-481-9505