



<http://www.azia.jp/>

H28.3期 第2四半期(2015年4月～9月)

決算説明会

(証券コード：2352)

株式会社エイジア

2015年11月5日

1. H28.3期 2Qの業績

- ①事業状況の総括
- ②業績ハイライト
- ③貸借対照表の状況(抜粋)

2. H28.3期の重点施策の進捗

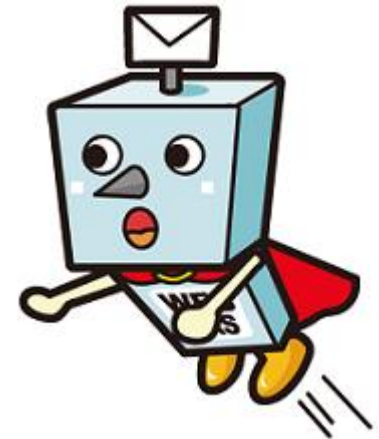
- ①新製品「WEBCAS Auto Relations」の開発状況
- ②クラウドサービスの強化
- ③コンサルティングサービスの強化

3. トピックス

- ①資本業務提携 メタデータ株式会社
- ②LINEビジネスコネクタを活用した「WEBCAS taLk」の販売開始
- ③(株)システムインテグレータのSOCSと製品機能連携

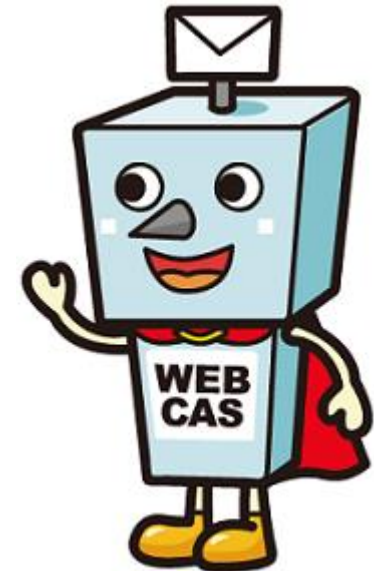
4. 事業概要

- ①事業内容と製品・サービス概要
- ②市場地位と主な導入先
- ③会社概要



1. H28.3期2Qの業績

- ① 事業状況の総括
- ② 業績ハイライト
- ③ 貸借対照表の状況(抜粋)



1

H28.3期 2Q
の業績

- ① 事業状況の総括
- ② 業績ハイライト
- ③ 貸借対照表の状況(抜粋)

2

H28.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

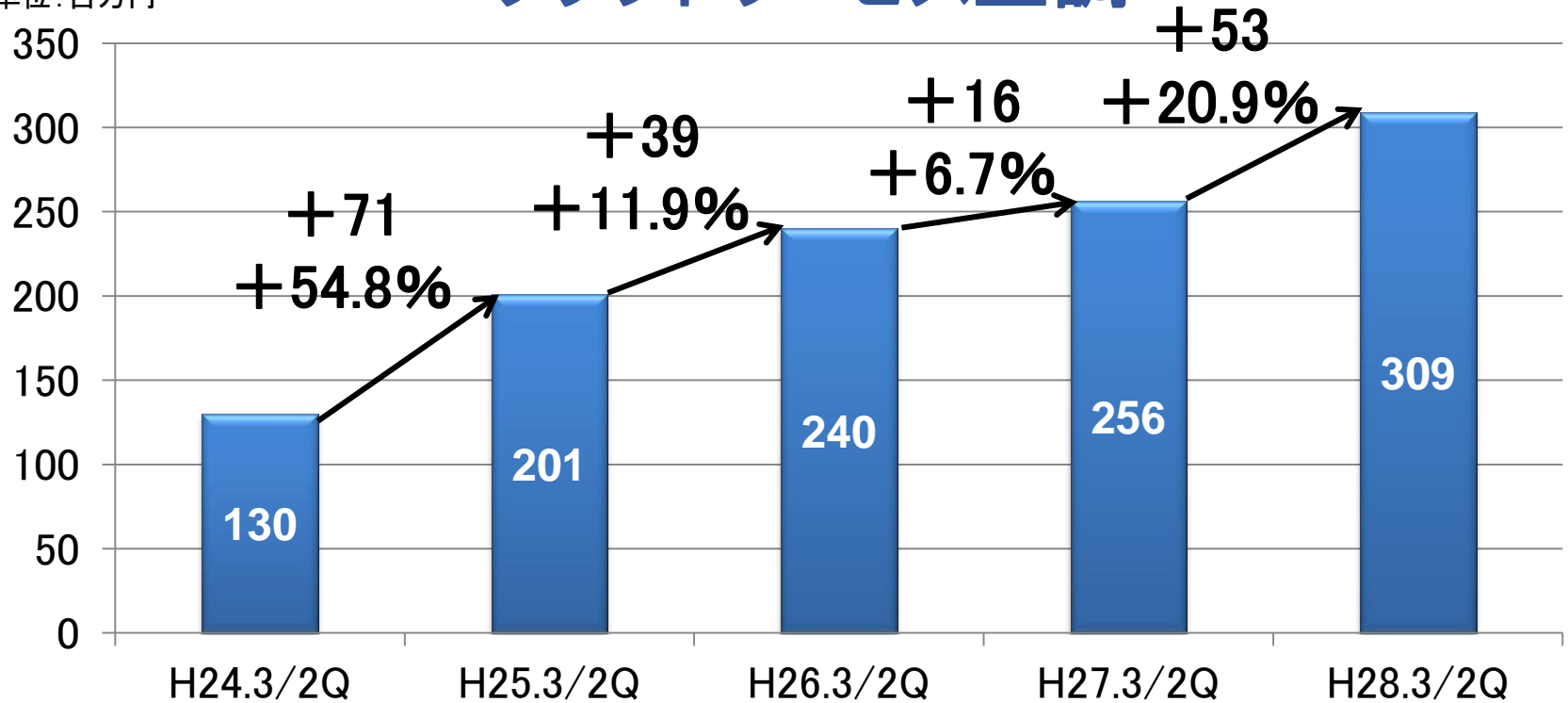
4

会社概要

① 事業状況の総括

クラウドサービス堅調

単位: 百万円



1 H28.3期 2Q の業績

① 事業状況の総括
② 業績ハイライト
③ 貸借対照表の状況 (抜粋)

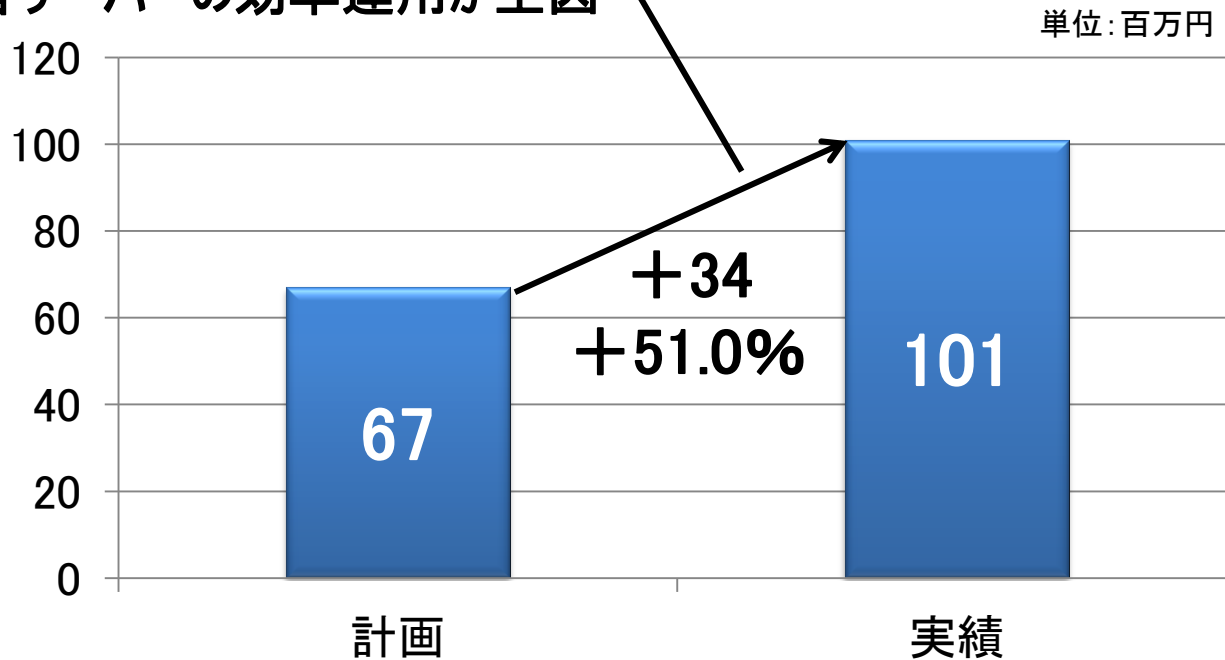
2 H28.3期 重点施策 の進捗

3 トピックス

4 会社概要

経常利益 計画比51%増

利益率の高いクラウドサービスが伸長したことに加えて、運営サーバーの効率運用が主因

**1**H28.3期 2Q
の業績

- 1 事業状況の総括
- 2 業績ハイライト
- 3 貸借対照表の状況(抜粋)

2H28.3期
重点施策
の進捗**3**

トピックス

4

会社概要

2 業績ハイライト 前年同期比

単位: 百万円

	FY2014 2Q (連結)	FY2015 2Q (連結)	増減額	増減率	コメント
売上高	487	541	+54	+11.2%	重点的に強化してきたクラウドサービスが順調に推移。また、子会社FUGAと協力して推進したコンサルティングサービスも伸長。
営業利益	65	98	+33	+50.6%	利益率の高いクラウドサービスの売上構成比が高まったことにより、利益率が向上。
経常利益	66	101	+35	+52.2%	同上
純利益	41	66	+25	+58.6%	同上

1

H28.3期 2Q
の業績

- ① 事業状況の総括
- ② 業績ハイライト
- ③ 貸借対照表の状況(抜粋)

2

H28.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

会社概要

計画比

単位: 百万円

	計画値	FY2015 2Q (連結)	増減額	増減率	コメント
売上高	520	541	+21	+4.2%	クラウドサービスの伸長に加え、予算計上していなかった受託開発の売上が発生したことが主な要因。
営業利益	67	98	+31	+46.3%	利益率の高いクラウドサービスの売上構成比が高まったことにより、利益率が向上。
経常利益	67	101	+34	+51.0%	同上
純利益	42	66	+24	+58.2%	同上

1

H28.3期 2Q
の業績

- ① 事業状況の総括
- ② 業績ハイライト
- ③ 貸借対照表の状況(抜粋)

2

H28.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

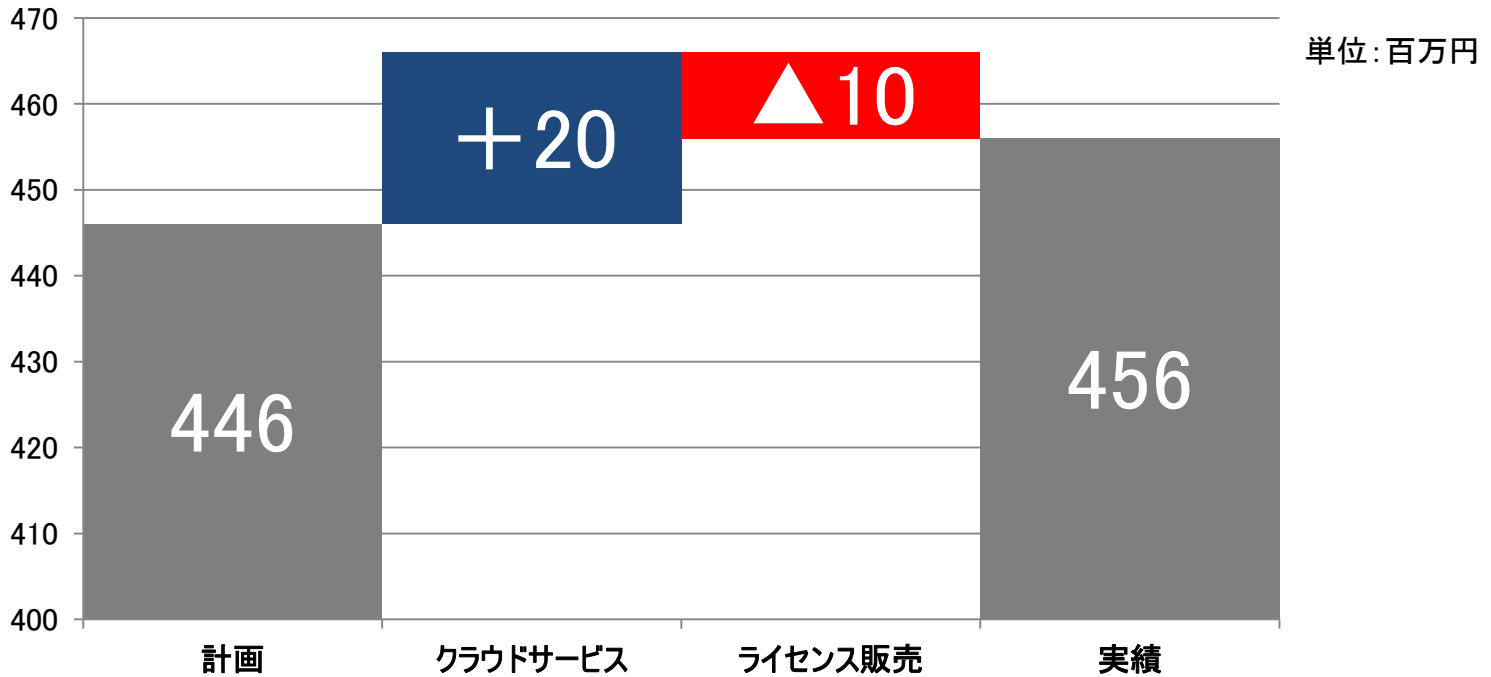
4

会社概要

アプリケーション事業 計画に対する差異要因

クラウドサービスが好調

ライセンス販売で見込んでいた大型案件もクラウドで受注



1
H28.3期 2Q
の業績

- ① 事業状況の総括
- ② 業績ハイライト
- ③ 貸借対照表の状況 (抜粋)

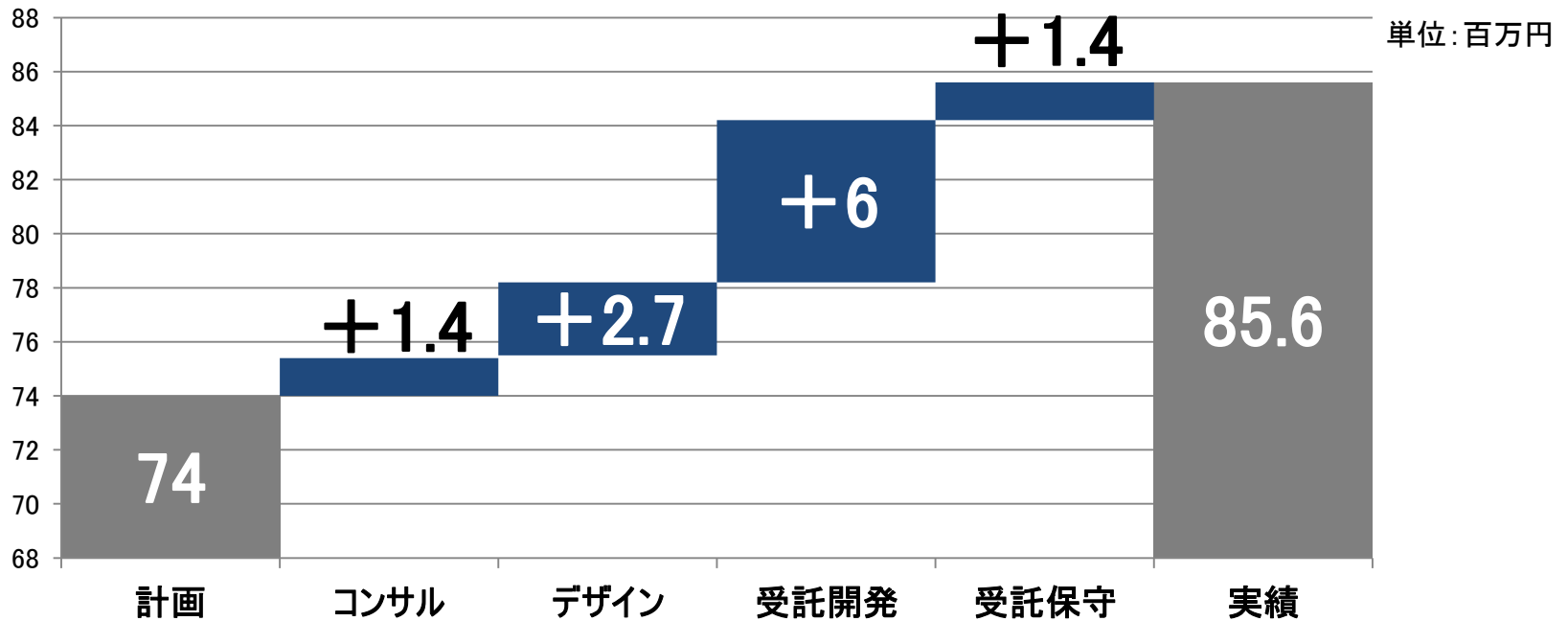
2
H28.3期
重点施策
の進捗

3
トピックス

4
会社概要

サービスソリューション事業 計画に対する差異要因

計画時は新製品開発にリソースを集中させる戦略で
売上を見込んでいなかった受託開発で売上を計上



1
H28.3期 2Q
の業績

- ① 事業状況の総括
- ② 業績ハイライト
- ③ 貸借対照表の状況(抜粋)

2
H28.3期
重点施策
の進捗

3
トピックス

4
会社概要

3 貸借対照表の状況(抜粋)

単位:百万円

	2015.3末 (連結)	2015.9末 (連結)	増減	コメント
現金・預金	839	721	▲118	資金運用、法人税等の支払により減少
有利子負債	—	—	—	無借入
総資産	1,169	1,201	+32	主に、利益により増加
純資産	963	1,002	+39	同上

1

H28.3期 2Q
の業績

- ① 事業状況の総括
- ② 業績ハイライト
- ③ 貸借対照表の状況(抜粋)

2

H28.3期
重点施策
の進捗

3

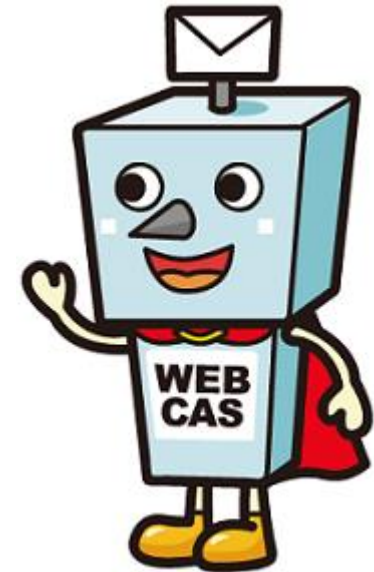
トピックス

4

会社概要

2. H28.3期 重点施策の進捗

- 1 新製品開発の状況
- 2 クラウドサービスの強化
- 3 コンサルティングサービスの強化

**1**H28.3期 2Q
の業績**2**H28.3期
重点施策
の進捗

① 新製品開発の状況

② クラウドサービスの強化

③ コンサルティングサービスの強化

3

トピックス

4

会社概要

重点施策1 大型新製品「WEBCAS Auto Relations」の開発

- ◇マーケティングオートメーションプラットフォームの領域に進出
- ◇当社が得意とするEC事業会社を中心としたBtoC型企業がメインターゲット

1
H28.3期 2Q
の業績

2
H28.3期
重点施策
の進捗

- ① 新製品開発の状況
- ② クラウドサービスの強化
- ③ コンサルティングサービスの強化

3
トピックス

4
会社概要

WEBCAS Auto Relationsの開発基本コンセプト

“複雑化したデジタルマーケティングを
世界一カンタンに、確実に！”

- ◇販売促進効果が実証されている鉄板30施策をテンプレート化
- ◇導入までの期間が短く、操作簡単、すぐに効果が出せるのが特徴
- ◇来年3月の発売に向け、開発進行中

1

H28.3期 2Q
の業績

2

H28.3期
重点施策
の進捗

1 新製品開発の状況**2** クラウドサービスの強化**3** コンサルティングサービスの強化**3**

トピックス

4

会社概要

WEBCAS Auto Relations 画面イメージ



施策一覧 施策検索: ステータス [▼] 施策名やIDなどをご入力ください [検索]

施策一覧 > 施策新規登録

施策新規登録 - 基本設定

新規施策を登録するには下記の3つの設定を行ってください。

基本設定 | 条件設定 | 連携項目設定

入力 > 確認 > 完了

施策名: 商品系フォロー

施策実行優先順位: 優先順位選択

レポート実行防止日数: [] 日

トリガー日付: データ選択 [▼] 項目選択 [▼]

[入力内容を確認する]

1
H28.3期 2Q
の業績

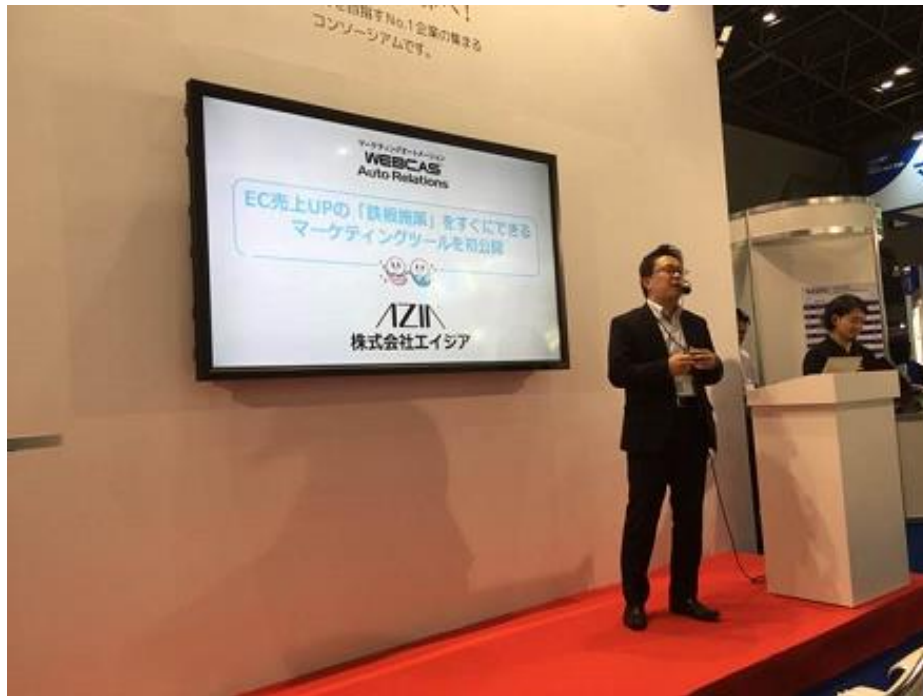
2
H28.3期
重点施策
の進捗

- ①** 新製品開発の状況
- ②** クラウドサービスの強化
- ③** コンサルティングサービスの強化

3
トピックス

4
会社概要

ITpro EXPO 2015 プレゼンテーションセミナーの様子



セミナースケジュール (MJS ブース内)

9月30日 (水)	11:00 ~ 11:10	14:00 ~ 14:10
10月1日 (木)	13:20 ~ 13:30	15:20 ~ 15:30
10月2日 (金)	12:00 ~ 12:10	16:40 ~ 16:50

オープンシアターセミナー

10月2日 (金) 13:40 ~ 14:00

会場全体の来場者数

9/30	10/1	10/2	合計
18,664	22,514	24,321	65,499

1

H28.3期 2Q
の業績

2

H28.3期
重点施策
の進捗

1 新製品開発の状況

2 クラウドサービスの強化

3 コンサルティングサービスの強化

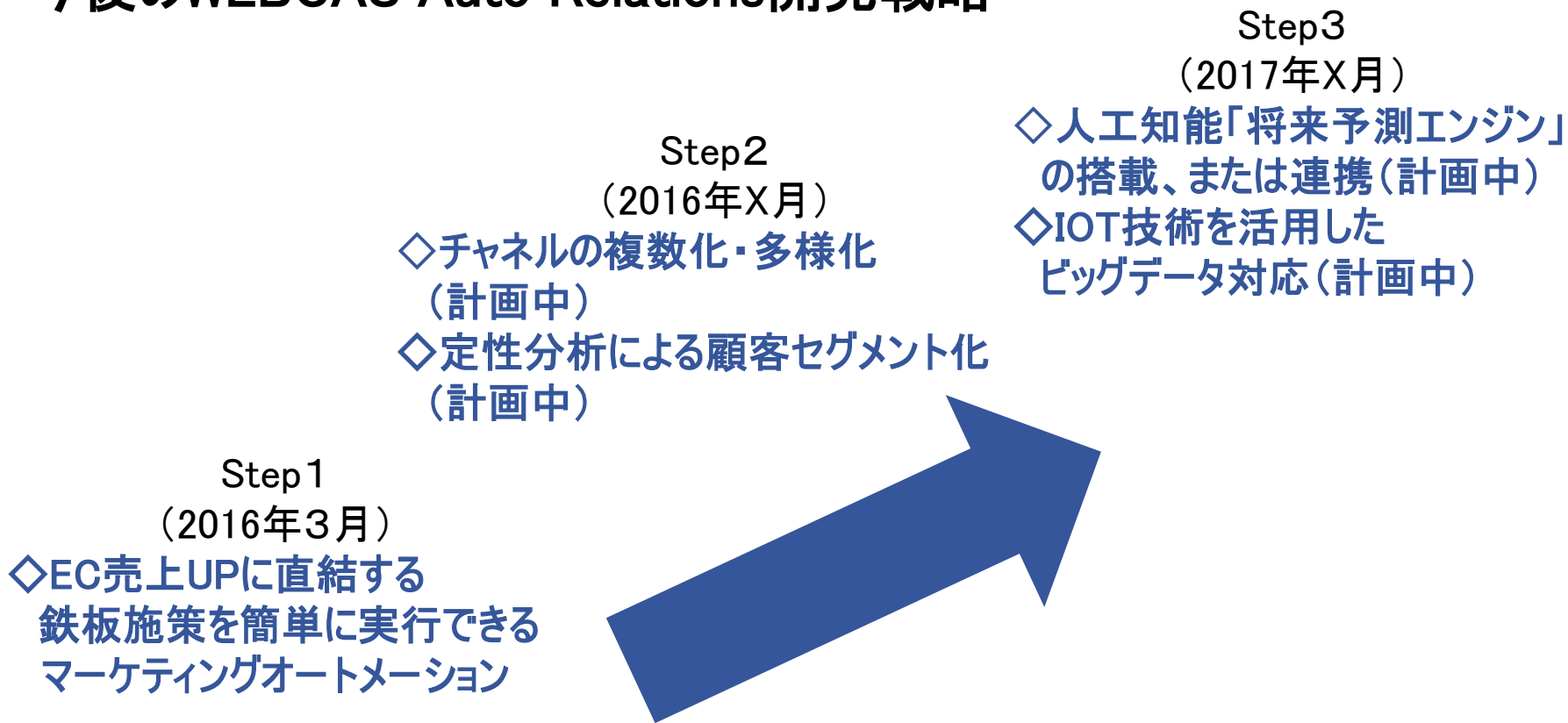
3

トピックス

4

会社概要

今後のWEBCAS Auto Relations開発戦略



1
H28.3期 2Q の業績

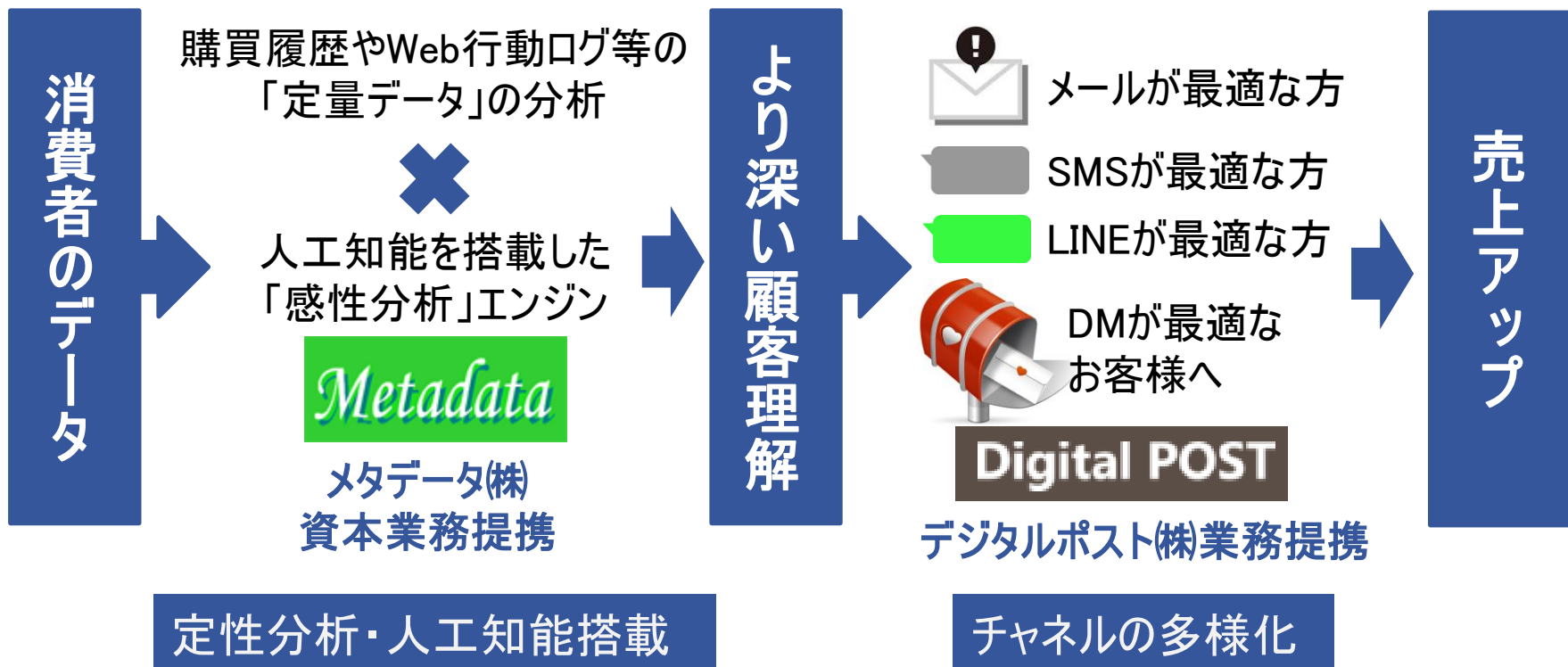
2
H28.3期 重点施策 の進捗

1	新製品開発の状況
2	クラウドサービスの強化
3	コンサルティングサービスの強化

3
トピックス

4
会社概要

Step2・3を視野に、アライアンスを強化



1
H28.3期 2Q の業績

2
H28.3期 重点施策 の進捗

1	新製品開発の状況
2	クラウドサービスの強化
3	コンサルティングサービスの強化

3
トピックス

4
会社概要



重点施策2 クラウドサービスの強化

①3つの新製品サービスを投入

SMS配信システム

WEBCAS[®] SMS



5月19日発売開始

簡単操作のCRM

本気で使えるCRMならWEBCAS
WEBCAS[®] CRM



5月19日発売開始

VOYAGE MARKETING社との連携によるキャンペーンシステム

WEBCAS[®] キャンペーン支援パック



7月17日発売開始

1
H28.3期 2Q
の業績

2
H28.3期
重点施策
の進捗

- ①** 新製品開発の状況
- ②** クラウドサービスの強化
- ③** コンサルティングサービスの強化

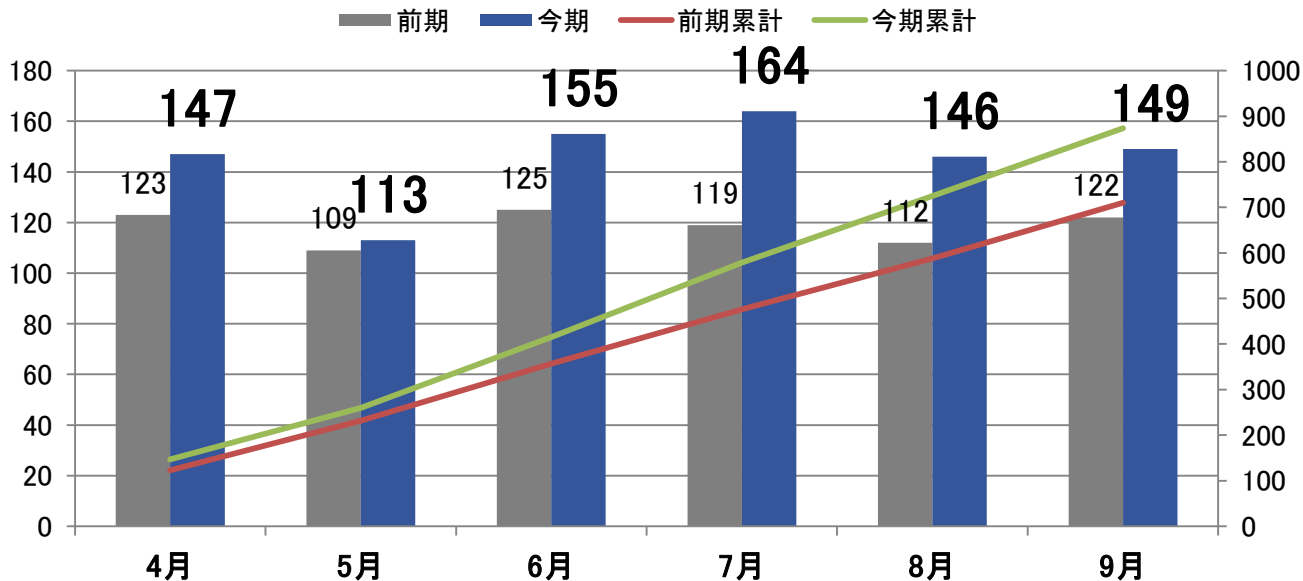
3
トピックス

4
会社概要

②新規リードの獲得強化

有効リード獲得数 前年同期比 **23.1%増**

Web経由で問い合わせを頂いたうち、商談上有効なリードだと判断した「有効リード」の推移



1

H28.3期 2Q
の業績

2

H28.3期
重点施策
の進捗

- ① 新製品開発の状況
- ② クラウドサービスの強化
- ③ コンサルティングサービスの強化

3

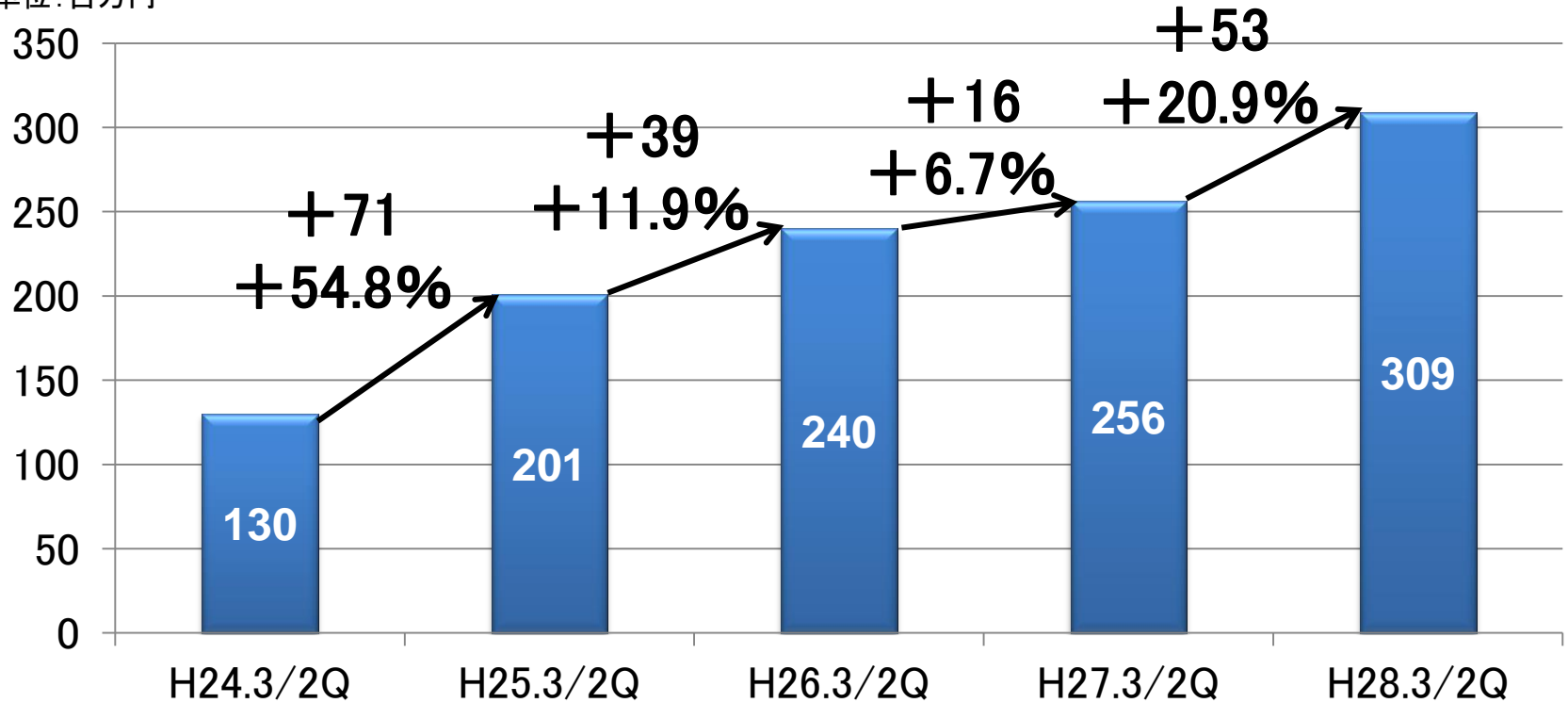
トピックス

4

会社概要

クラウドサービスの売上前年同期比20.9%UP！

単位: 百万円



1
H28.3期 2Q
の業績

- ① 事業状況の総括
- ② 業績ハイライト
- ③ 貸借対照表の状況(抜粋)

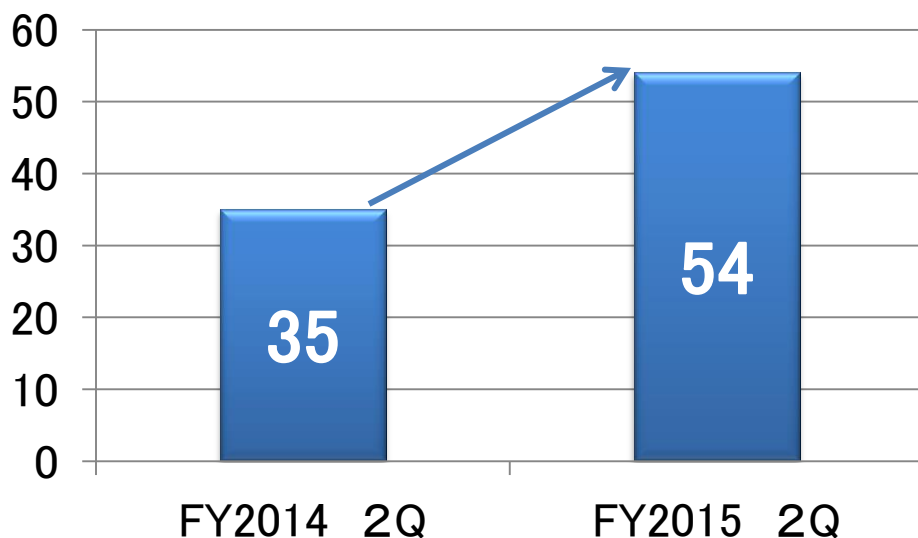
2
H28.3期
重点施策
の進捗

3
トピックス

4
会社概要

重点施策3 コンサルティングサービスの強化

コンサルティングサービス売上 前年同期比 **54.3%増**



コンサルティングリソース人数 前年同期比
約30%増強

2014年10月よりスタートした
継続大型案件が寄与

1

H28.3期 2Q
の業績

2

H28.3期
重点施策
の進捗

- ① 新製品開発の状況
- ② クラウドサービスの強化
- ③ コンサルティングサービスの強化

3

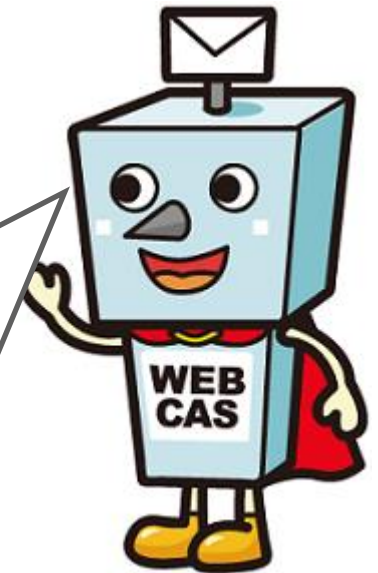
トピックス

4

会社概要

3. トピックス

- 1 人工知能技術・自然言語解析のメタデータ(株)との資本業務提携
- 2 LINEビジネスコネクトを活用した配信「WEBCAS taLk」の発売開始
- 3 (株)システムインテグレータのSOCSと製品機能連携



1

H28.3期 2Q
の業績

2

H28.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

1

人工知能技術・自然言語解析のメタデータ(株)との
資本業務提携

2

LINEビジネスコネクト配信「WEBCAS taLk」発売開始

3

(株)システムインテグレータのSOCSと製品機能連携

4

会社概要

① 人工知能技術・自然言語解析のメタデータ(株)との資本業務提携

出資比率: 14.2% (第2位)

目的① 自然言語解析技術や人工知能技術等を
活用したマーケティングソリューションの共同開発

目的② その基礎技術となる研究を目的とした機関の
発足(計画)



1

H28.3期 2Q
の業績

2

H28.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

①

人工知能技術・自然言語解析のメタデータ(株)との
資本業務提携

②

LINEビジネスコネクト配信「WEBCAS taLk」発売開始

③

(株)システムインテグレータのSOCSと製品機能連携

4

会社概要

メタデータ(株)のご紹介

名称	メタデータ株式会社
所在地	東京都文京区本郷
代表者	代表取締役 野村 直之
事業内容	人工知能技術や自然言語解析技術等を活用した分析ツールの提供
資本金	51,623千円(当社出資前)
設立年月	2005年12月

代表取締役 野村 直之氏の略歴

1984-1996 NEC C&C 研究所

1993-1994 マサチューセッツ工科大・人工知能研究所に日本人唯一の客員研究員として所属、

CICC 近隣諸国機械翻訳プロジェクト兼務出向(1987-8)、
EDR 日本電子化辞書研究所出向(1991-2)

1997-2001 ジャストシステム開発本部

2001-2003 個人事業 兼 法政大学エクステンションカレッジ・ディレクタ

2002-2004 法政大学大学院 ITPC 兼任講師

2003-2005 (株)リコー ソフトウェア Global MOT 担当

2003-2005 W3C (World Wide Web Consortium) Advisory Committee 委員

2004-2010 法政大学大学院イノベーション・マネジメント研究科・客員教授
(現在は講師)

2005-現在 慶應大学 SFC 研究所上席所員

2006-2008 同志社大学ビジネススクール兼任講師

2005-現在 メタデータ株式会社 代表取締役社長

1

H28.3期 2Q
の業績

2

H28.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

①

人工知能技術・自然言語解析のメタデータ(株)との
資本業務提携

②

LINEビジネスコネクト配信「WEBCAS taLk」発売開始

③

(株)システムインテグレータのSOCSと製品機能連携

4

会社概要

2

LINE ビジネスコネクトを活用したセグメント抽出型メッセージ配信システム 「WEBCAS taLk」を販売開始

1. DB情報を参照したメッセージの出し分けが可能
2. スタンプの配信が可能！
3. 差込文字の配信が可能！
4. クリックカウント/
コンバージョンが計測可能！

男性会員向け



女性会員向け



1

H28.3期 2Q
の業績

2

H28.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

①

人工知能技術・自然言語解析のメタデータ(株)との
資本業務提携

②

LINEビジネスコネクト配信「WEBCAS taLk」発売開始

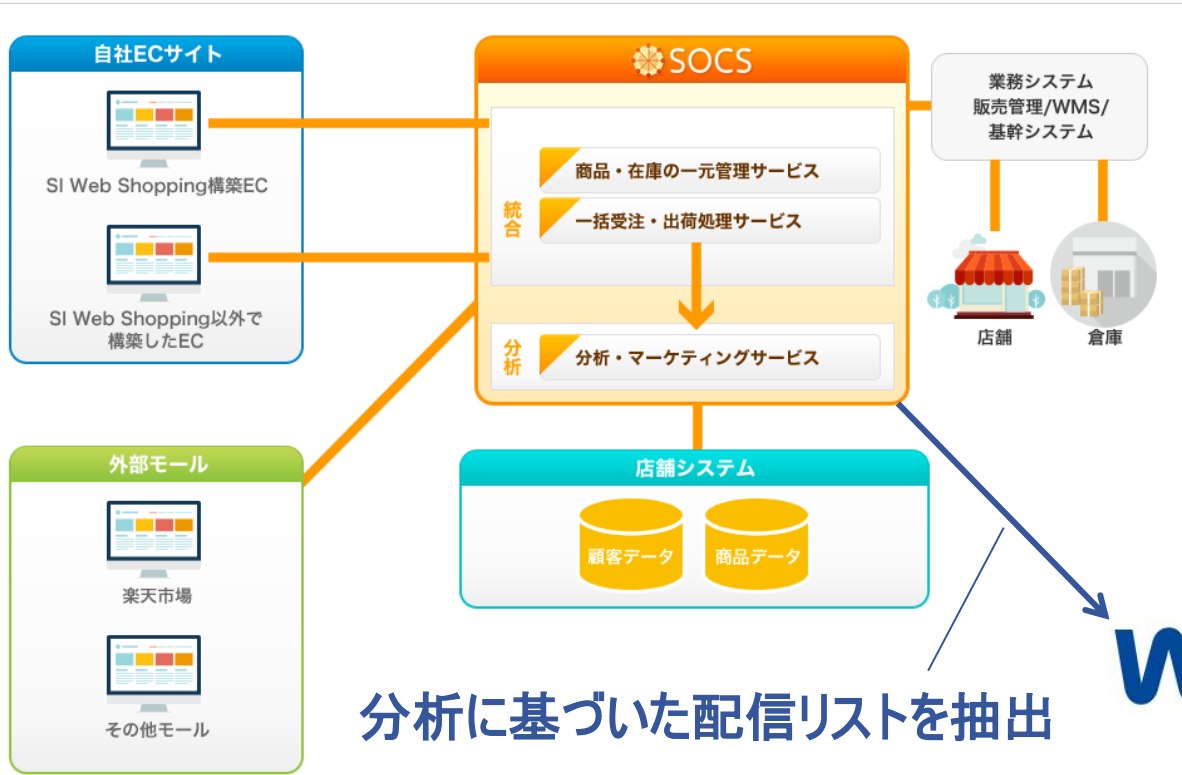
③

(株)システムインテグレータのSOC&Sと製品機能連携

4

会社概要

3 (株)システムインテグレータのSOCSとの製品機能連携



SOCS (SI Omni Channel Service) とはシステムインテグレータがご提供するオムニチャネル対応の統合管理分析クラウドサービスです。複数のECや店舗の[商品データ][アクセスデータ][受注・出荷データ][顧客情報]を統合し、統一されたインターフェースで分析することができます。

WEBCAS[®] e-mail

1
H28.3期 2Q
の業績

2
H28.3期
重点施策
の進捗

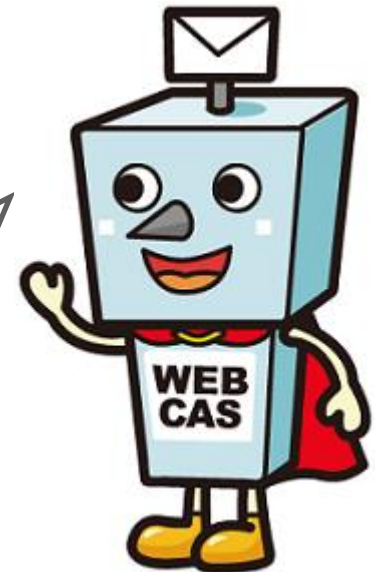
3
トピックス

- ① 人工知能技術・自然言語解析のメタデータ(株)との資本業務提携
- ② LINEビジネスコネクト配信「WEBCAS taLk」発売開始
- ③ (株)システムインテグレータのSOCSと製品機能連携

4
会社概要

4. 事業概要

- 1 事業内容と製品・サービス概要
- 2 市場地位と主な導入先
- 3 会社概要

**1**H28.3期 2Q
の業績**2**H28.3期
重点施策
の進捗**3**

トピックス

4

会社概要

- 1 事業内容と製品・サービス概要
- 2 市場地位と主な導入先
- 3 会社概要

1 事業内容と製品・サービス概要

主に大企業・中堅企業に対し、インターネットを活用した販売促進のためのソフトウェアやサービスを提供するのがエイジアの事業。

販売促進・マーケティングソリューション(ソフトウェア+サービス)の中でも、特にeメールを活用した販売促進ソリューションに強みを持つ会社。

アプリケーション事業

自社開発によるマーケティングプラットフォーム「WEBCAS(ウェブキャス)」シリーズの開発・販売

サービスソリューション事業

「WEBCAS」シリーズをより効果的に活用していただくためのサービスの提供。オーダーメイドのソフトウェア開発。

1

H28.3期 2Q
の業績

2

H28.3期
重点施策
の進捗

3

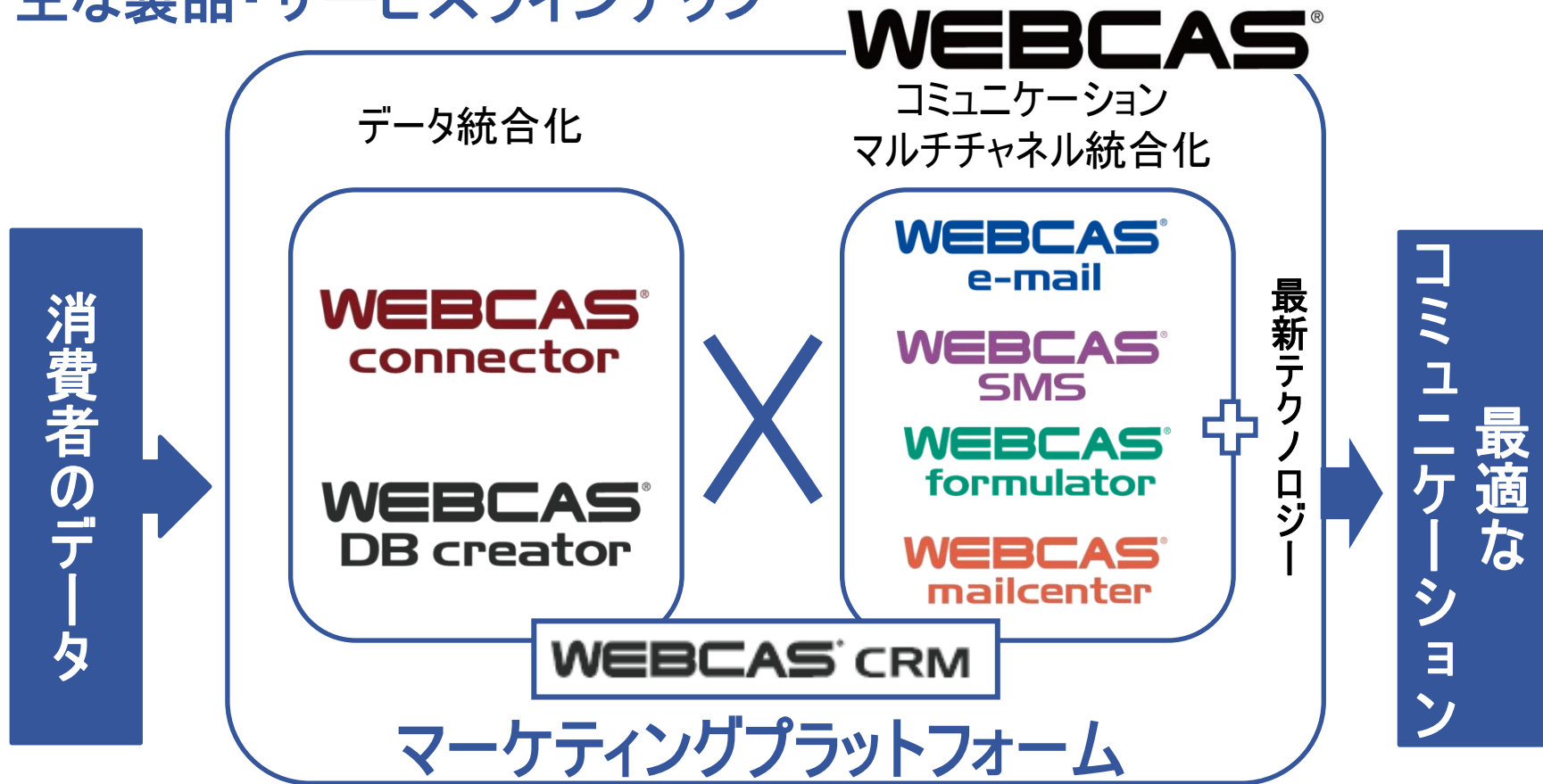
トピックス

4

会社概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場地位と主な導入先
- ③ 会社概要

主な製品・サービスラインナップ



1
H28.3期 2Q
の業績

2
H28.3期
重点施策
の進捗

3
トピックス

4
会社概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場地位と主な導入先
- ③ 会社概要

**エイジアは、創業以来、技術を磨き、
技術力の高さで勝負してきた会社**

**その技術力をつぎ込んだ
当社の看板ソフトウェア製品「WEBCAS e-mail」は、
業界最高レベルの性能**

1

H28.3期 2Q
の業績

2

H28.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

会社概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場地位と主な導入先
- ③ 会社概要

主力製品「メール配信システム WEBCAS e-mail」の配信性能



1つのシステムで、毎時300万通のOne to Oneメールを送れる超高速性
【業界最速】 【世界トップレベル】

1

H28.3期 2Q
の業績

2

H28.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

会社概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場地位と主な導入先
- ③ 会社概要

2 市場地位と主な導入先

総合通販売上高ランキング

順位	社名
1	ニッセンホールディングス
2	ジュピターショップチャンネル
3	千趣会
4	ディノス・セシール
5	ベルーナ

メール配信パッケージ市場 **シェアNo.1**^{※1}

総合通販売上高ランキング

上位5社中、4社がWEBCASを導入しています。^{※2}

今なら、1ヶ月間無料モニター募集中!

PC、携帯電話、スマートフォン向けメール配信にも対応。導入企業様2,500社以上!

※1 ソースポジット発行「国内メール配信市場レポート2012」による
※2 2014年7月通販新聞発表「第62回通販・通教売上高ランキング」による

出典：通販新聞 第64回通販・通教売上高ランキング調査
(2015年7月実施)

1	2	3	4
H28.3期 2Q の業績	H28.3期 重点施策 の進捗	トピックス	会社概要

1	事業内容と製品・サービス概要
2	市場地位と主な導入先
3	会社概要

主な導入先

2,500社以上の実績

1
H28.3期 2Q
の業績

2
H28.3期
重点施策
の進捗

3
トピックス

4
会社概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場地位と主な導入先
- ③ 会社概要

3 会社概要

- 社名 株式会社エイジア
- 代表者 代表取締役 美濃 和男
- 本社 東京都品川区西五反田7-21-1 第5TOCビル
- 設立 1995年4月
- 資本金 322百万円(2015年3月末現在)
- 役職員数 88人(2015年3月末現在、子会社、契約・派遣社員含む)
- 事業内容
 - ① 自社開発によるマーケティングプラットフォーム「WEBCAS」の開発・販売
 - ② ウェブサイト及び企業業務システムのオーダーメイド開発
 - ③ マーケティングコンサルティング、ウェブコンテンツの企画・制作

1

H28.3期 2Q
の業績

2

H28.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

会社概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場地位と主な導入先
- ③ 会社概要

ご清聴ありがとうございました。



IRお問い合わせ

経営企画室 マネージャー

藤田 雅志

TEL 03-6672-6788

E-mail azia_ir@azia.jp