



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

2016年3月期(2015年4月～2016年3月)

決算説明会

(証券コード：2352)

株式会社エイジア

2016年5月17日

1. 2016年3月期の業績

- ①業績ハイライト
- ②貸借対照表の状況(抜粋)
- ③重点施策に対する結果

2. 市場環境・事業戦略

- ①市場環境
- ②2017年3月期の重点施策
- ③アライアンス戦略

3. 2017年3月期の計画

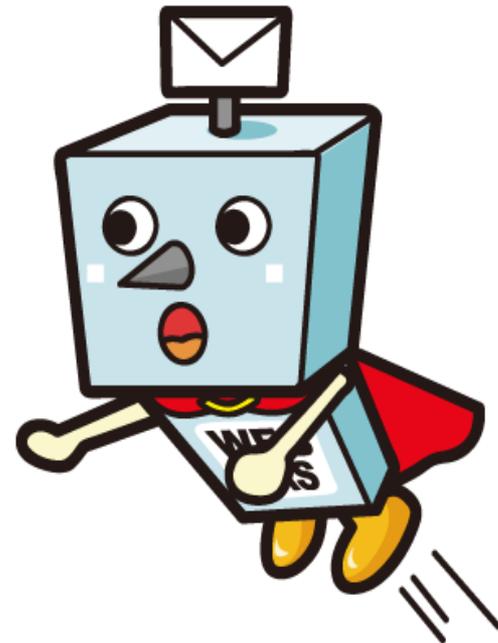
- ①売上・利益計画
- ②事業別の詳細
- ③配当計画

4. トピックス

- ①テキストマイニングシステム「WEBCAS Sense Analyzer」の販売開始
- ②「WEBCAS e-mail for AWS」の販売開始
- ③米国シリコンバレー発の「TREASURE DMP」と連携開始

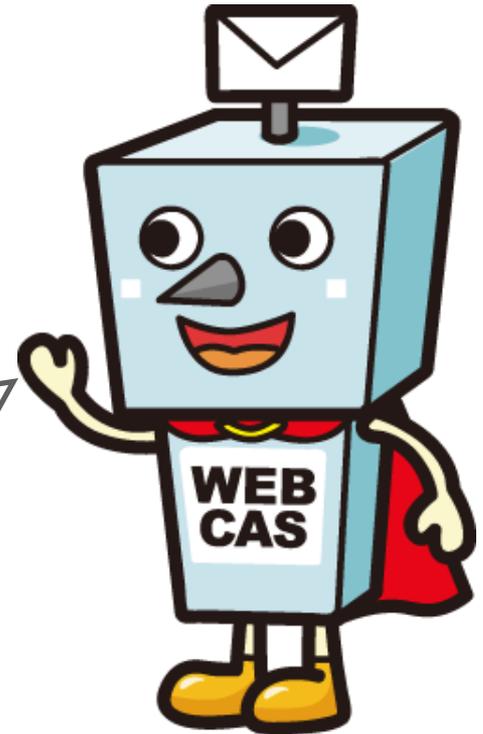
5. 事業概要

- 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. 2016年3月期の業績

- ① 業績ハイライト
- ② 貸借対照表の状況(抜粋)
- ③ 重点施策に対する結果



1 16/3期 の業績	① 業績ハイライト ② 貸借対照表の状況(抜粋) ③ 重点施策に対する結果	2 市場環境 事業戦略	3 17/3期 の計画	4 トピックス	5 会社概要
--------------------------	---	--------------------------	--------------------------	-------------------	------------------

① 業績ハイライト

前年同期比

単位：百万円

	15/3期 (連結)	16/3期 (連結)	増減額	増減率	コメント
売上高	1,031	1,145	+114	+11.1%	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FUCA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	178 (17.3%)	239 (20.9%)	+61	+34.1%	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	181	242	+61	+34.2%	同上
純利益	108	161	+53	+47.9%	同上

1

16/3期
の業績

① 業績ハイライト

② 貸借対照表の状況(抜粋)

③ 重点施策に対する結果

2

市場環境
事業戦略

3

17/3期
の計画

4

トピックス

5

会社概要

計画比

単位:百万円

	計画	実績	増減額	増減率	コメント
売上高	1,130	1,145	+15	+1.3%	クラウドサービス・コンサルティング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	220	239 (20.9%)	+19	+8.6%	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	220	242	+22	+10.0%	同上
純利益	140	161	+21	+15.0%	同上

1

16/3期
の業績

① 業績ハイライト

- ② 貸借対照表の状況(抜粋)
- ③ 重点施策に対する結果

2

市場環境
事業戦略

3

17/3期
の計画

4

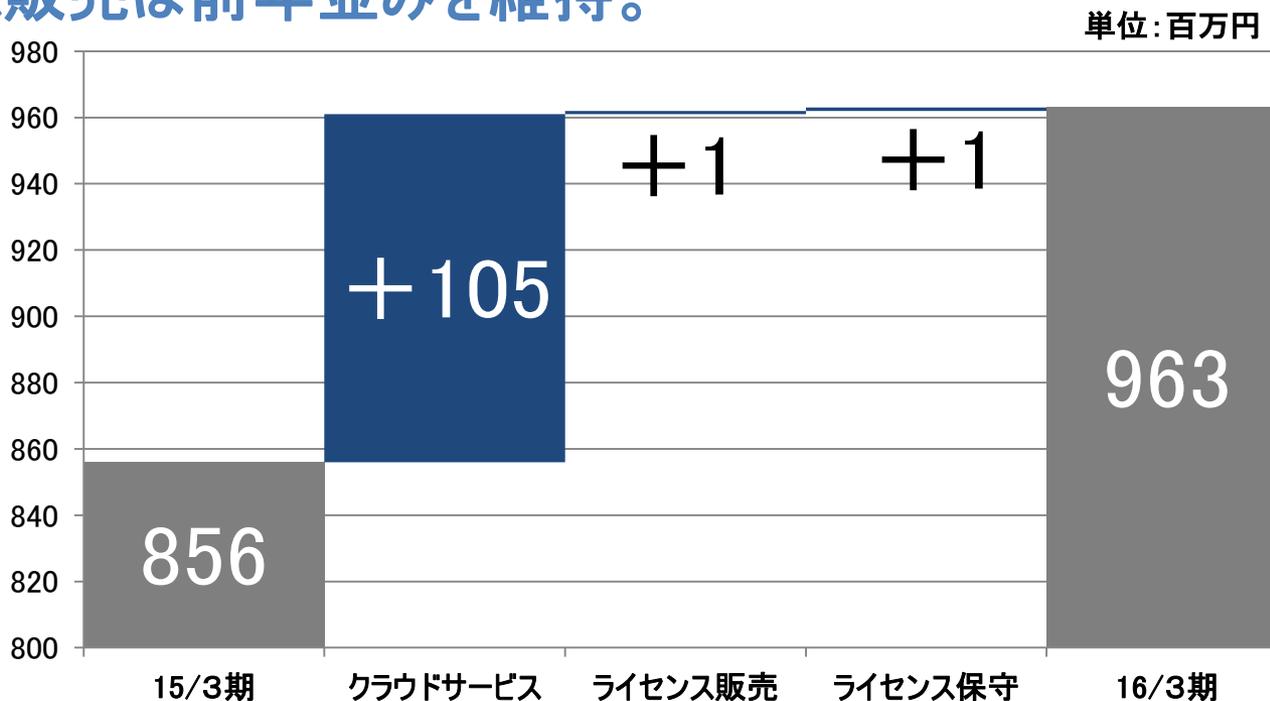
トピックス

5

会社概要

アプリケーション事業 前年同期に対する増減要因

クラウドサービスが大幅に成長。
ライセンス販売は前年並みを維持。



1

16/3期
の業績

① 業績ハイライト

② 貸借対照表の状況(抜粋)

③ 重点施策に対する結果

2

市場環境
事業戦略

3

17/3期
の計画

4

トピックス

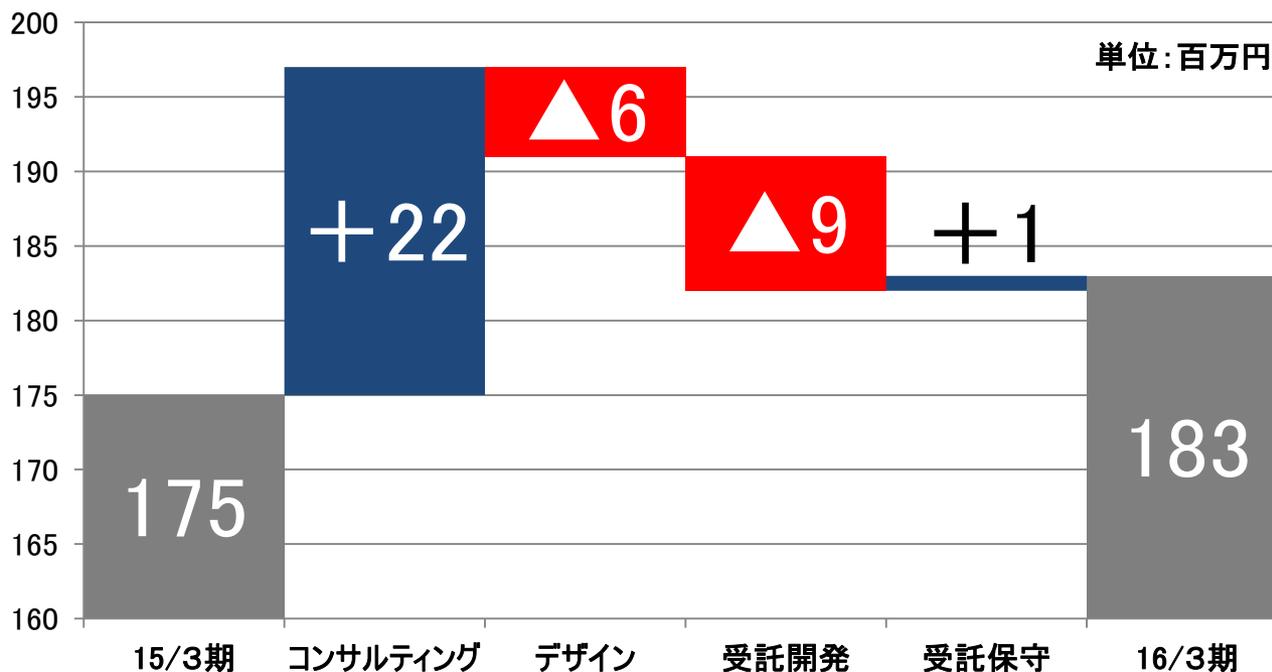
5

会社概要

サービスソリューション事業 前年同期に対する増減要因

注カサービスであるコンサルティングサービスが増加。

新製品開発にエンジニアリソースを充てたため受託開発は計画通り減少。



1
16/3期
の業績

- ① 業績ハイライト
- ② 貸借対照表の状況(抜粋)
- ③ 重点施策に対する結果

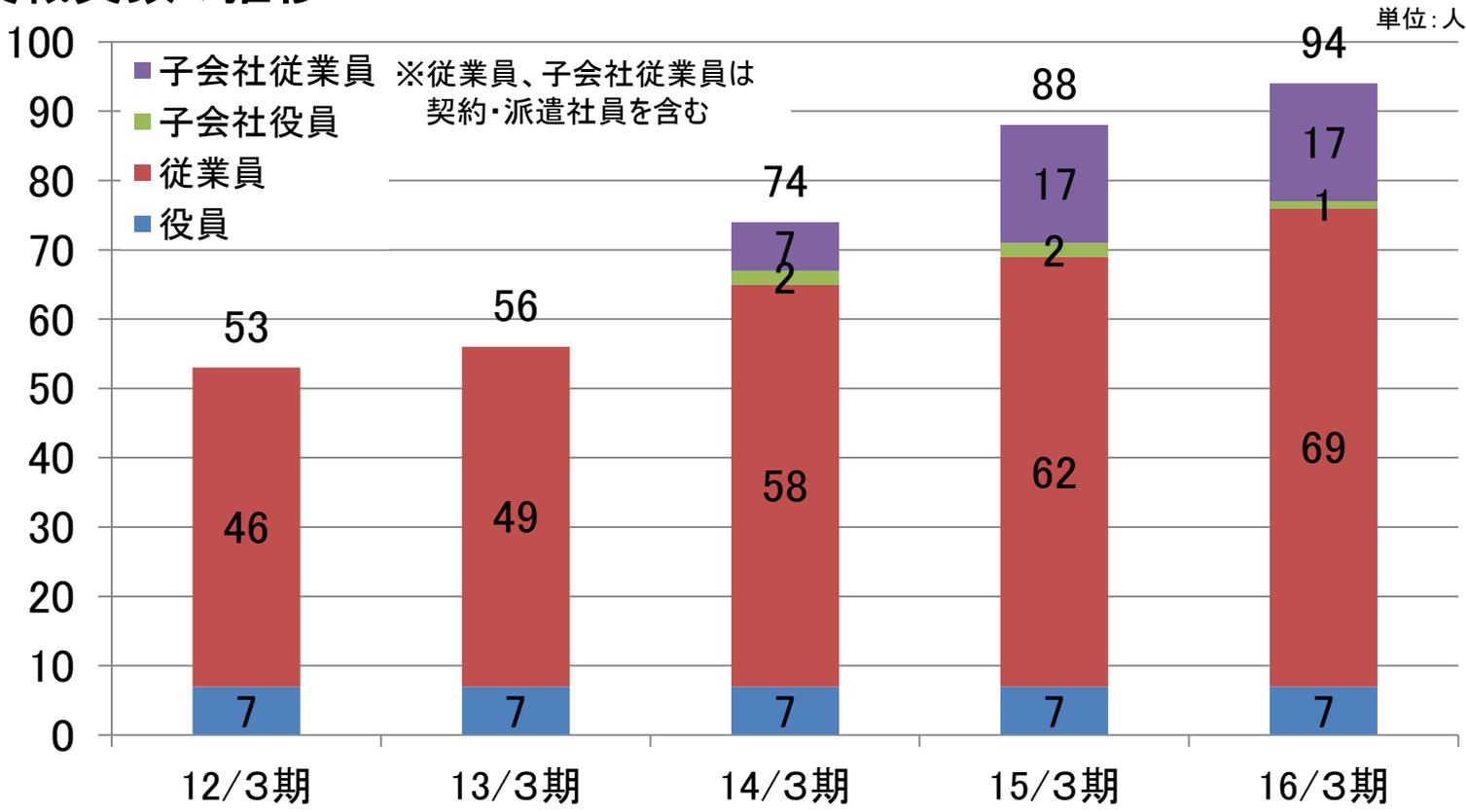
2
市場環境
事業戦略

3
17/3期
の計画

4
トピックス

5
会社概要

役職員数の推移



1
16/3期の業績

- ① 業績ハイライト
- ② 貸借対照表の状況(抜粋)
- ③ 重点施策に対する結果

2
市場環境
事業戦略

3
17/3期
の計画

4
トピックス

5
会社概要

2 貸借対照表の状況(抜粋)

単位:百万円

	15/3期末	16/3期末	増減	コメント
現金・預金	839	830	△9	利益により増加したが資金運用のため減少
有利子負債	-	-	-	無借入
総資産	1,169	1,405	+236	主に、利益により増加
純資産	963	1,155	+192	主に、利益により増加

1 16/3期の業績	① 業績ハイライト ② 貸借対照表の状況(抜粋) ③ 重点施策に対する結果	2 市場環境 事業戦略	3 17/3期 の計画	4 トピックス	5 会社概要
----------------------	--	--------------------------	--------------------------	-------------------	------------------

3 重点施策に対する結果

重点施策1 大型新製品「WEBCAS Auto Relations」の開発

メールでつなげる。メールでつなげる。メールマーケティングシステムWEBCAS

WEBCAS

お電話でのお問い合わせ 0120-965-082

今すぐ資料ダウンロード

マーケティングオートメーション Auto Relations

メール配信システム e-mail

アンケートシステム formulator

メール共有システム mailcenter

WEBCAS Auto Relationsとは

マーケティングオートメーション
WEBCAS Auto Relations

EC売上アップに直結する30の鉄板メール施策を搭載！
ユーザー行動に基づいたメールマーケティングを自動で実行

お電話でのお問い合わせ 0120-965-082

資料請求・お問い合わせはこちらから

WEBCAS Auto Relationsとは

お客様を動かすメッセージを、タイミングよく自動でお届けします

WEBCAS Auto Relationsは、EC売上アップに直結する30の「鉄板メール施策」を盛り込んだマーケティングオートメーションプラットフォームです。お客様の行動データを活用し、個別最適化したメッセージを自動で届ける、トリガーベースのメールマーケティングを実現します。これにより、手間をかけずに効果的なOne to Oneメール施策を実行し続けることが可能になります。

カート放棄発生！
購入をお忘れではありませんか？

2016年6月27日発売

施策進捗状況	
2015.7	開発スタート
2015.9	ブランディング開始
2015.10	AI技術のメタデータと資本業務提携 デジタルポストと業務提携
2016.1	フュージョンと業務提携
2016.3	計画比148.2%の潜在見込客を獲得
現在	最終テスト 実施中

1
16/3期
の業績

- ① 業績ハイライト
- ② 貸借対照表の状況(抜粋)
- ③ 重点施策に対する結果

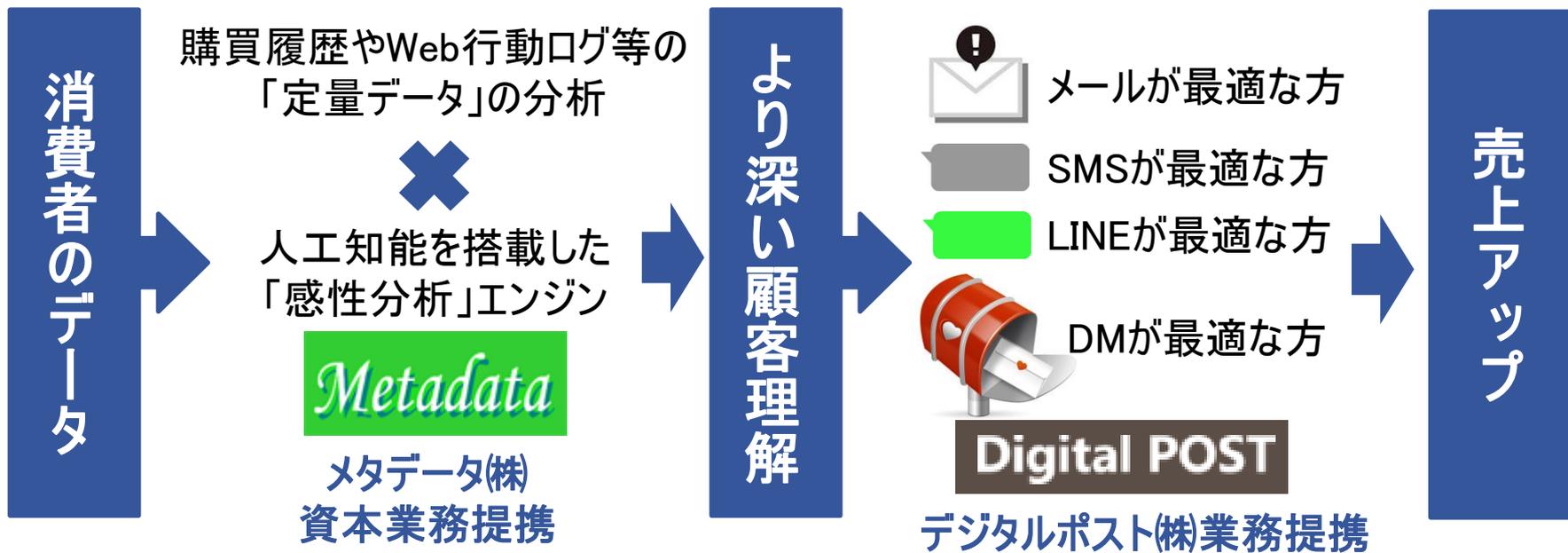
2
市場環境
事業戦略

3
17/3期
の計画

4
トピックス

5
会社概要

今後のバージョンアップ・機能強化を視野に入れたアライアンスを推進



定性分析・人工知能搭載

コミュニケーションチャネルの多様化

1
16/3期
の業績

- ① 業績ハイライト
- ② 貸借対照表の状況(抜粋)
- ③ **重点施策に対する結果**

2
市場環境
事業戦略

3
17/3期
の計画

4
トピックス

5
会社概要

重点施策2 クラウドサービスの強化

①8つの新製品・サービスを投入

発売時期	新製品サービス名
2015年5月19日	SMS配信システム「WEBCAS SMS」
2015年5月19日	シンプルCRMシステム「WEBCAS CRM」
2015年7月17日	キャンペーン支援サービス 「WEBCAS キャンペーン支援パック」
2015年9月11日	オムニチャネル対応のため株式会社システムインテグレータと製品連携
2015年11月4日	LINEビジネスコネクトを活用したメッセージ配信システム「WEBCAS taLk」
2015年11月26日	デジタルポストとの業務提携によるDM配送サービス「WEBCAS DM」
2016年3月22日	全国自治体向けCRMサービス「WEBCAS 地方創生応援パック」
2016年3月31日	AWS対応の高速メール配信サービス「WEBCAS e-mail for AWS」

1

16/3期
の業績

① 業績ハイライト

② 貸借対照表の状況(抜粋)

③ 重点施策に対する結果

2

市場環境
事業戦略

3

17/3期
の計画

4

トピックス

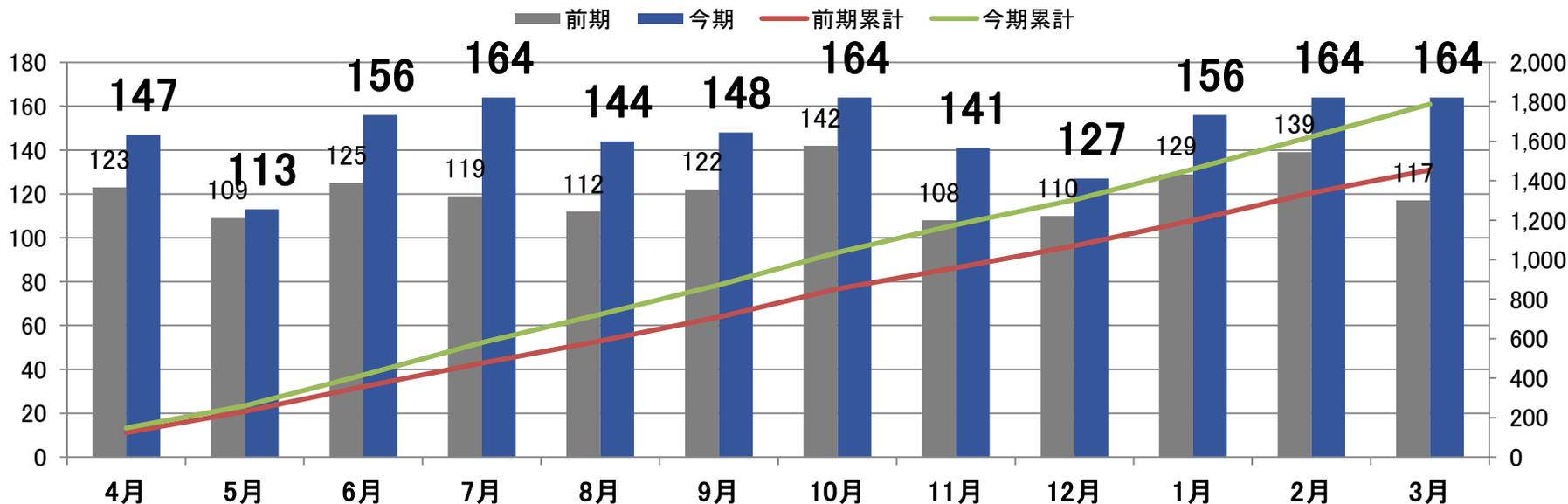
5

会社概要

②新規リードの獲得強化

有効リード獲得数 前年比 **22.9%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
16/3期
の業績

- ① 業績ハイライト
- ② 貸借対照表の状況(抜粋)
- ③ **重点施策に対する結果**

2
市場環境
事業戦略

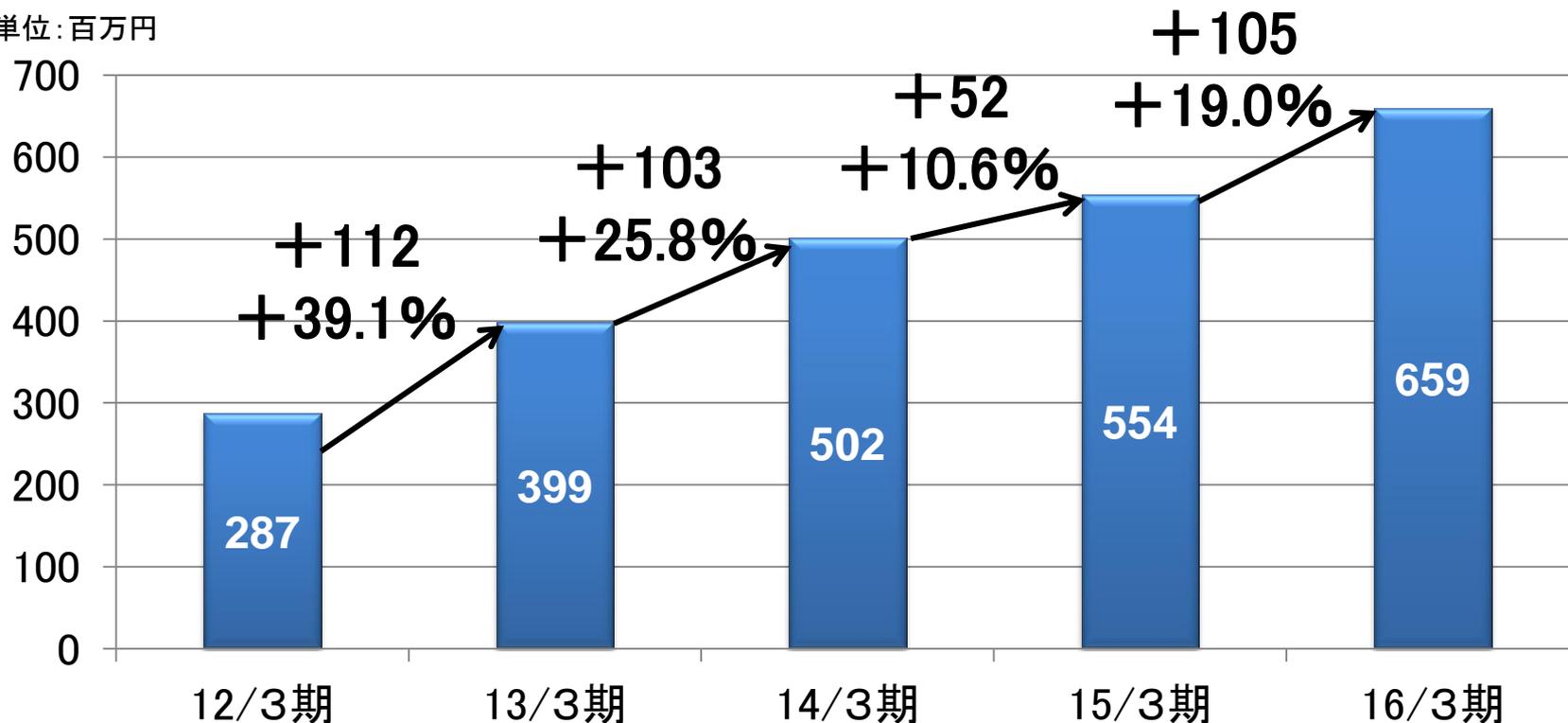
3
17/3期
の計画

4
トピックス

5
会社概要

クラウドサービスの売上高 前年比 **19.0%UP!**

単位: 百万円



1 16/3期の業績

- ① 業績ハイライト
- ② 貸借対照表の状況(抜粋)
- ③ 重点施策に対する結果

2 市場環境
事業戦略

3 17/3期
の計画

4 トピックス

5 会社概要

重点施策3 コンサルティングサービスの強化

子会社FUCAとの連携を強化し、大型案件の継続受注に成功

売上高 前年比 **24.4%UP!**

ひとの
ときを、
想う。

あなたと健康を。

1

16/3期
の業績

① 業績ハイライト

② 貸借対照表の状況(抜粋)

③ 重点施策に対する結果

2

市場環境
事業戦略

3

17/3期
の計画

4

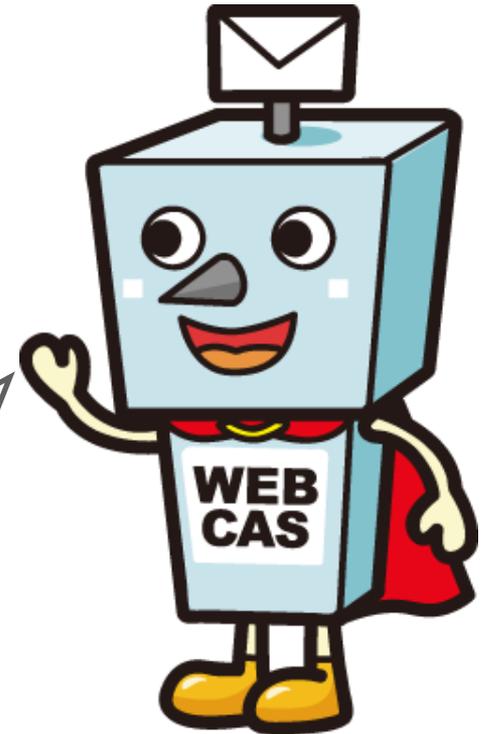
トピックス

5

会社概要

2. 市場環境・事業戦略

- ① 関連市場の市場環境
- ② 2017年3月期の重点施策
- ③ アライアンス戦略



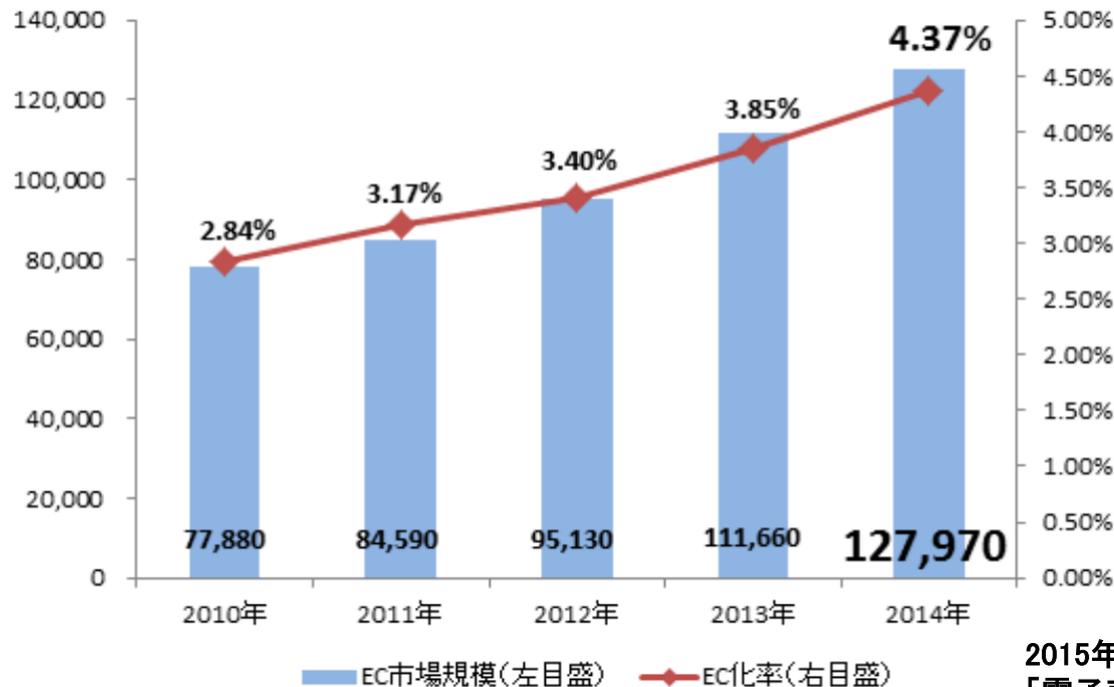
<p>1</p> <p>16/3期 の業績</p>	<p>2</p> <p>市場環境 事業戦略</p>	<ul style="list-style-type: none"> ① 関連市場の市場環境 ② 2017年3月期の重点施策 ③ アライアンス戦略 	<p>3</p> <p>17/3期 の計画</p>	<p>4</p> <p>トピックス</p>	<p>5</p> <p>会社概要</p>
--------------------------------------	--------------------------------------	--	--------------------------------------	------------------------------	-----------------------------

① 関連市場の市場環境

① EC関連市場

日本の BtoC-EC 市場規模の推移

(単位: 億円)



• 2014年は12.8兆円
(前年比14.6%増)

• EC化率は4.37%
(前年比0.52ポイント増)

諸外国のEC化率の状況

イギリス 2013年: 11.6%
2018年: 18.0% (予想)

中国 2013年: 8.3%
2018年: 16.6%

⇒ 日本はEC化率向上余地がある

2015年5月29日 経済産業省 発表
「電子商取引に関する市場調査」より抜粋

1
16/3期
の業績

2
市場環境
事業戦略

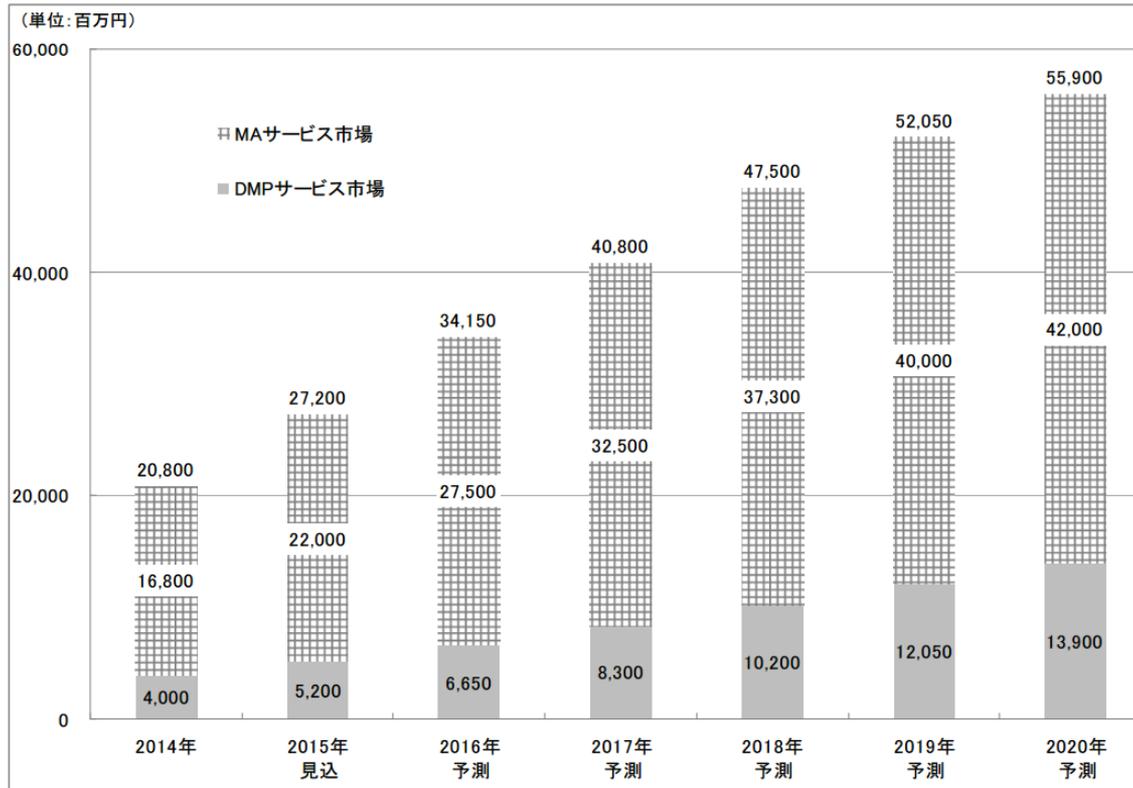
① 関連市場の市場環境
② 2017年3月期の重点施策
③ アライアンス戦略

3
17/3期
の計画

4
トピックス

5
会社概要

②マーケティングオートメーション(MA)市場



2015年 国内MA元年

2015年
MAサービス市場 220億円
(前年比+31.0%増)
DMPサービス市場 52億円
(前年比+30.0%増)
※DMP=Data Management Platform

2015年12月14日
株式会社矢野経済研究所 発表プレスリリースより抜粋

1
16/3期
の業績

2
市場環境
事業戦略

① 関連市場の市場環境
② 2017年3月期の重点施策
③ アライアンス戦略

3
17/3期
の計画

4
トピックス

5
会社概要

③AI関連市場

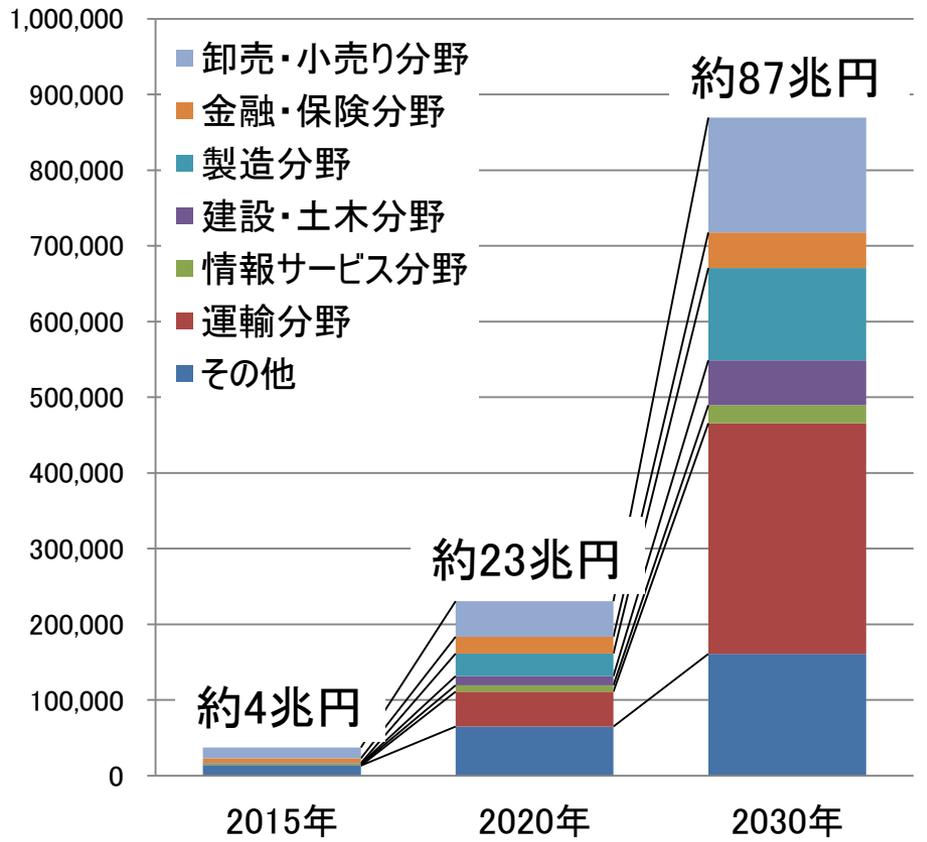
図表 1. 人工知能(AI)活用の中長期予測

インパクト

大	医療画像診断	医療技術の高度化 運輸(ロジスティクス最適化)	自動運転 製造(スマートファクトリー) 運輸(自動配送) 自動翻訳(高度) エネルギー(スマートグリッド)
中	バイオ、創業 コールセンター	ヘルスケア 金融融資や審査の自動化 エネルギー(HEMS)	弁護士税理士業務代替 家事サービス
小	金融不正検知 Web 広告 レコメンド 警備、防犯	接客 自動翻訳(基礎) 家庭用ロボット	介護 教育
	2015年	2020年	2025年 2030年

矢野経済研究所調査、作成

2015年11月 (株)矢野経済研究所 プレスリリースより抜粋



2015年9月 EY総合研究所発表の調査レポートより当社作成

1 16/3期の業績	2 市場環境 事業戦略	① 関連市場の市場環境 ② 2017年3月期の重点施策 ③ アライアンス戦略	3 17/3期の計画	4 トピックス	5 会社概要
----------------------	--------------------------	---	----------------------	-------------------	------------------

2 2017年3月期重点施策

重点施策 **1** 製品開発の強化

重点施策 **2** WEBCAS Auto Relations(Ver1)の
販売とコンサルティング力の強化

重点施策 **3** クラウドサービスの強化

1

16/3期
の業績

2

市場環境
事業戦略

① 関連市場の市場環境

② 2017年3月期の重点施策

③ アライアンス戦略

3

17/3期
の計画

4

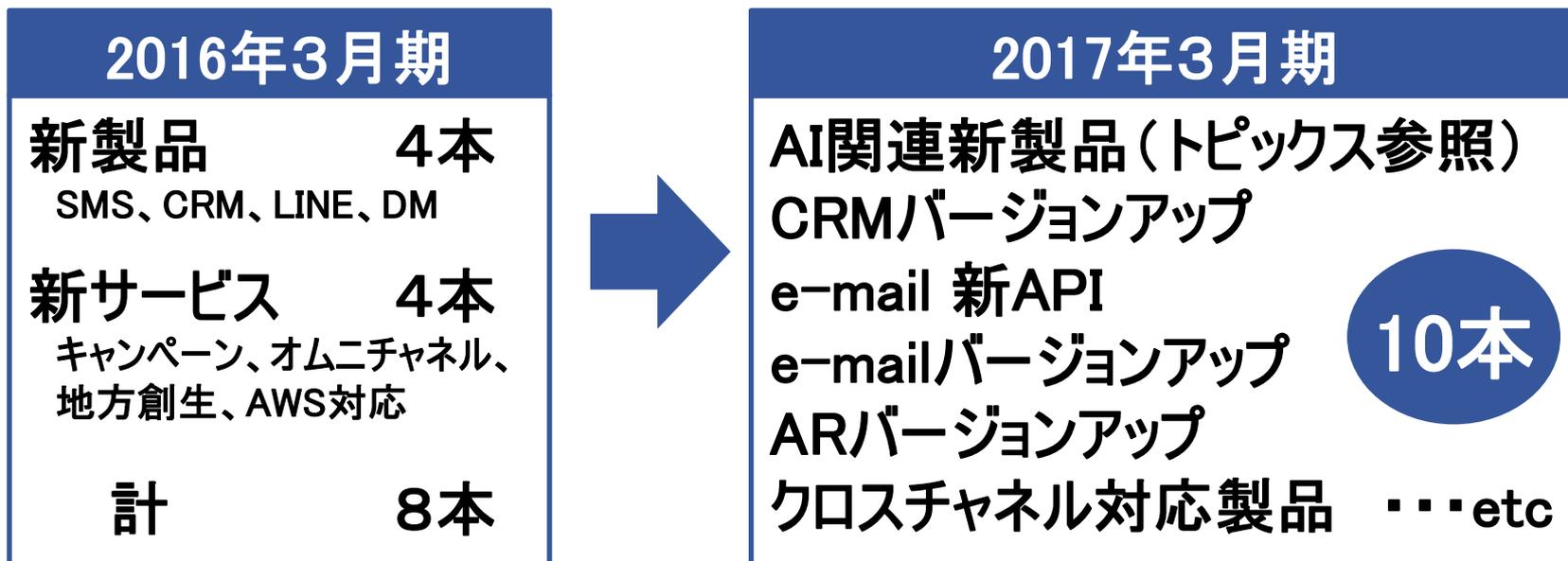
トピックス

5

会社概要

重点施策1 製品開発の強化

主力製品e-mailや戦略製品Auto Relationsを中心に強化



1 16/3期 の業績	2 市場環境 事業戦略	① 関連市場の市場環境 ② 2017年3月期の重点施策 ③ アライアンス戦略	3 17/3期 の計画	4 トピックス	5 会社概要
--------------------------	--------------------------	---	--------------------------	-------------------	------------------

重点施策2 WEBCAS AR(Ver1)の販売とコンサル強化

2016年3月期のブランディング成果をベースに売上貢献へ

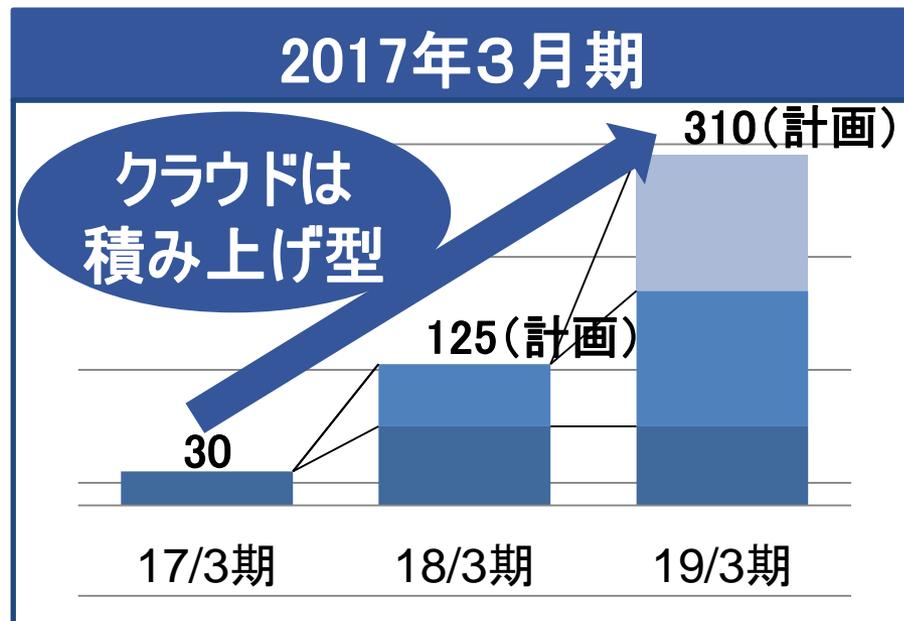
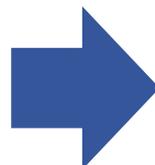
2016年3月期

ブランディング成果

- 多数の潜在見込客
- 強力なパートナーシップ

コンサルティング体制

- 選抜した社員教育
- コンサルパートナーとの提携



1	2	① 関連市場の市場環境	3	4	5
16/3期の業績	市場環境事業戦略	② 2017年3月期の重点施策	17/3期の計画	トピックス	会社概要
		③ アライアンス戦略			

重点施策3 クラウドサービスの強化

自社プロモーション強化＋パートナーネットワークの活用

2016年3月期

新製品サービス 8本

新規リード獲得強化
前年比 +22.9%



2016年3月期

前期施策の継続に加えて、

- ・ 受注率改善施策
- ・ AWSパートナープログラム利用

クラウドサービス売上高 前期比 **+173百万円 (+26.3%)**

1

16/3期
の業績

2

市場環境
事業戦略

① 関連市場の市場環境

② 2017年3月期の重点施策

③ アライアンス戦略

3

17/3期
の計画

4

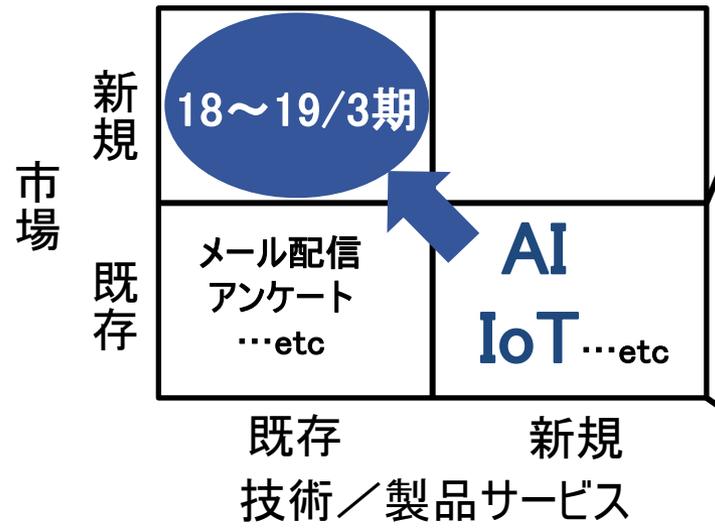
トピックス

5

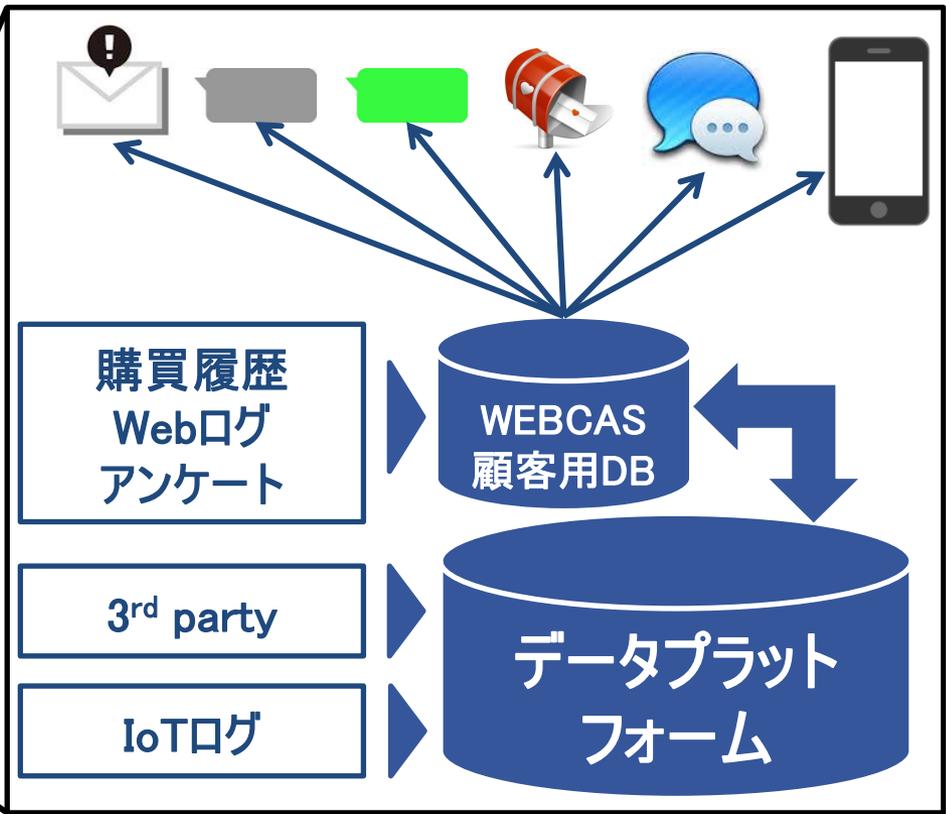
会社概要

3 アライアンス戦略

製品・サービス強化に寄与するアライアンスに、今後数年で数億円規模の投資を検討



ビジネスモデルイメージ



1
16/3期
の業績

2
市場環境
事業戦略

① 関連市場の市場環境
② 2017年3月期の重点施策
③ アライアンス戦略

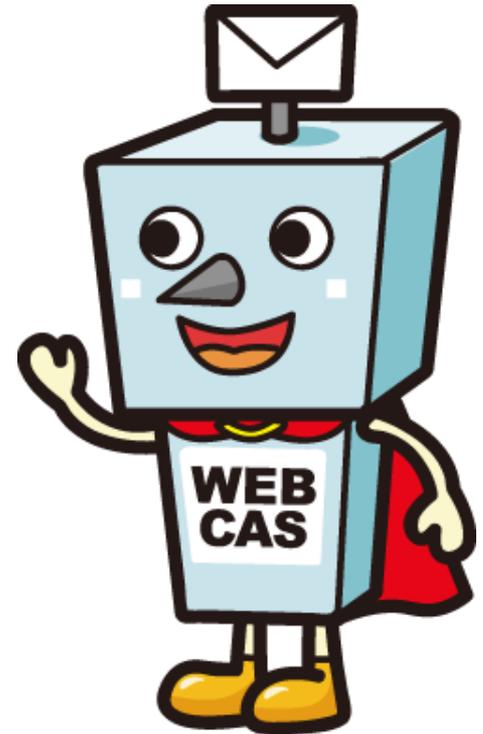
3
17/3期
の計画

4
トピックス

5
会社概要

3. 2017年3月期の計画

- ① 売上・利益の計画
- ② 事業別の詳細
- ③ 配当計画



<p>1</p> <p>16/3期 の業績</p>	<p>2</p> <p>市場環境 事業戦略</p>	<p>3</p> <p>17/3期 の計画</p>	<ul style="list-style-type: none"> ① 売上・利益計画 ② 事業別の詳細 ③ 配当計画 	<p>4</p> <p>トピックス</p>	<p>5</p> <p>会社概要</p>
--------------------------------------	--------------------------------------	--------------------------------------	---	------------------------------	-----------------------------

① 売上・利益計画

単位:百万円

	16/3期 実績	17/3期 計画	増減率
売上高	1,145	1,265	+10.4%
営業利益	239	265	+10.7%
経常利益	242	270	+11.2%
純利益	161	180	+11.8%

1

16/3期
の業績

2

市場環境
事業戦略

3

17/3期
の計画

① 売上・利益計画

② 事業別の詳細

③ 配当計画

4

トピックス

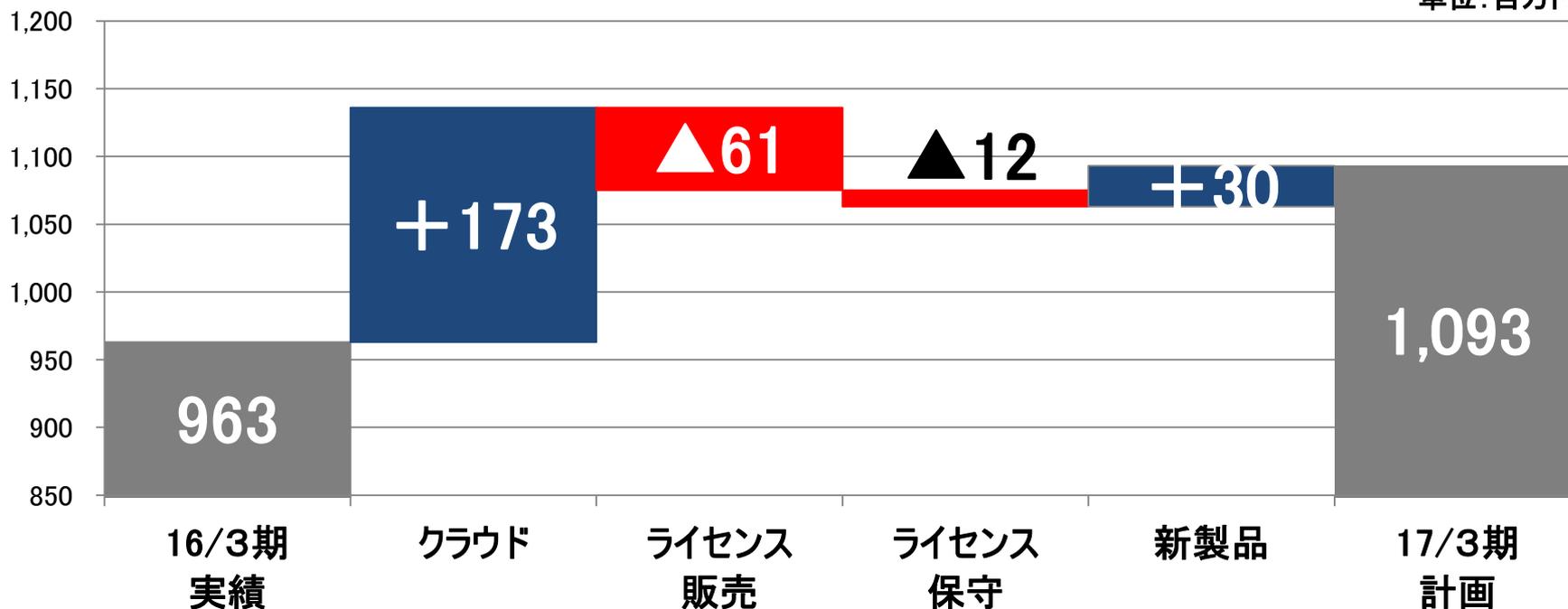
5

会社概要

2 事業別の詳細

アプリケーション事業 製品・サービス別の計画

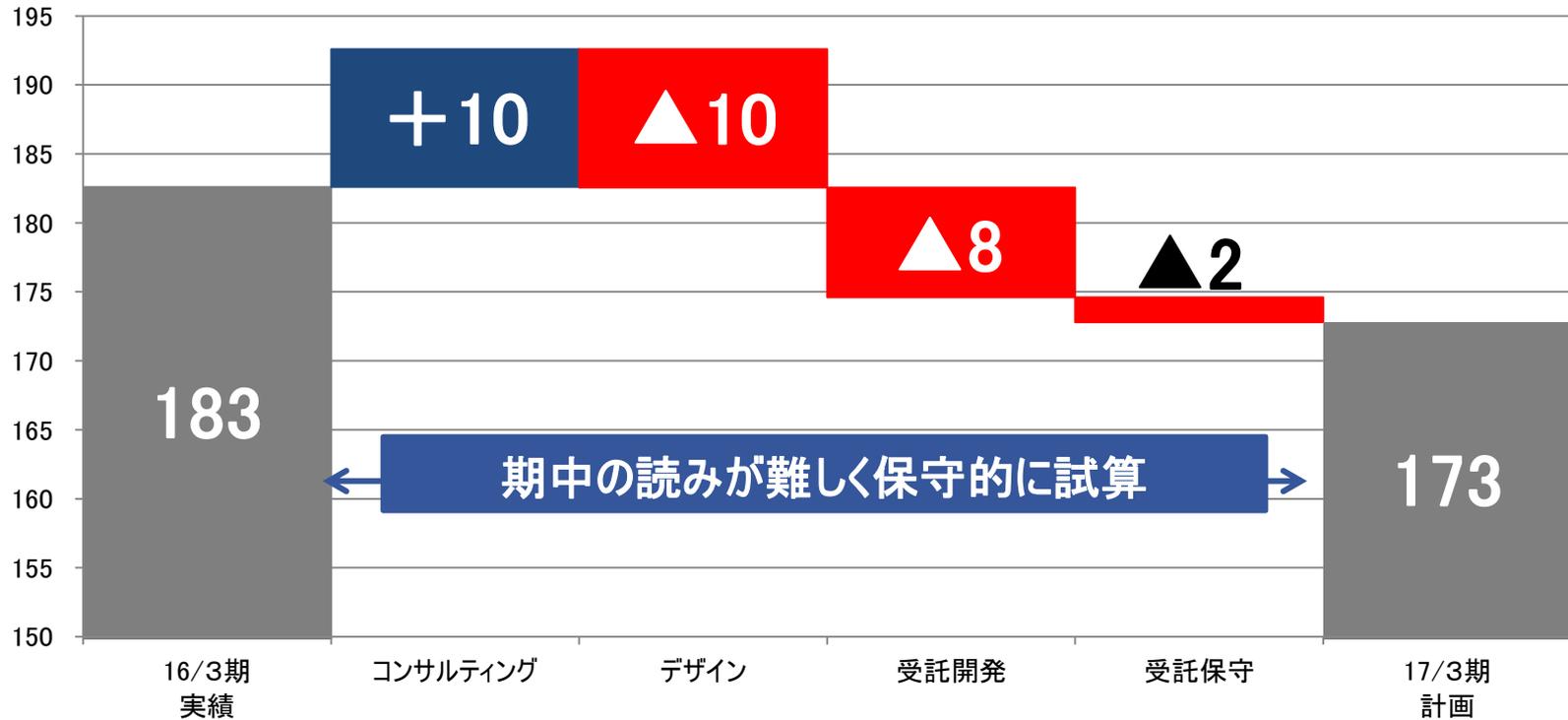
単位: 百万円



1 16/3期 の業績	2 市場環境 事業戦略	3 17/3期 の計画	<ul style="list-style-type: none"> ① 売上・利益計画 ② 事業別の詳細 ③ 配当計画 	4 トピックス	5 会社概要
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--	-------------------	------------------

サービスソリューション事業 製品・サービス別の計画

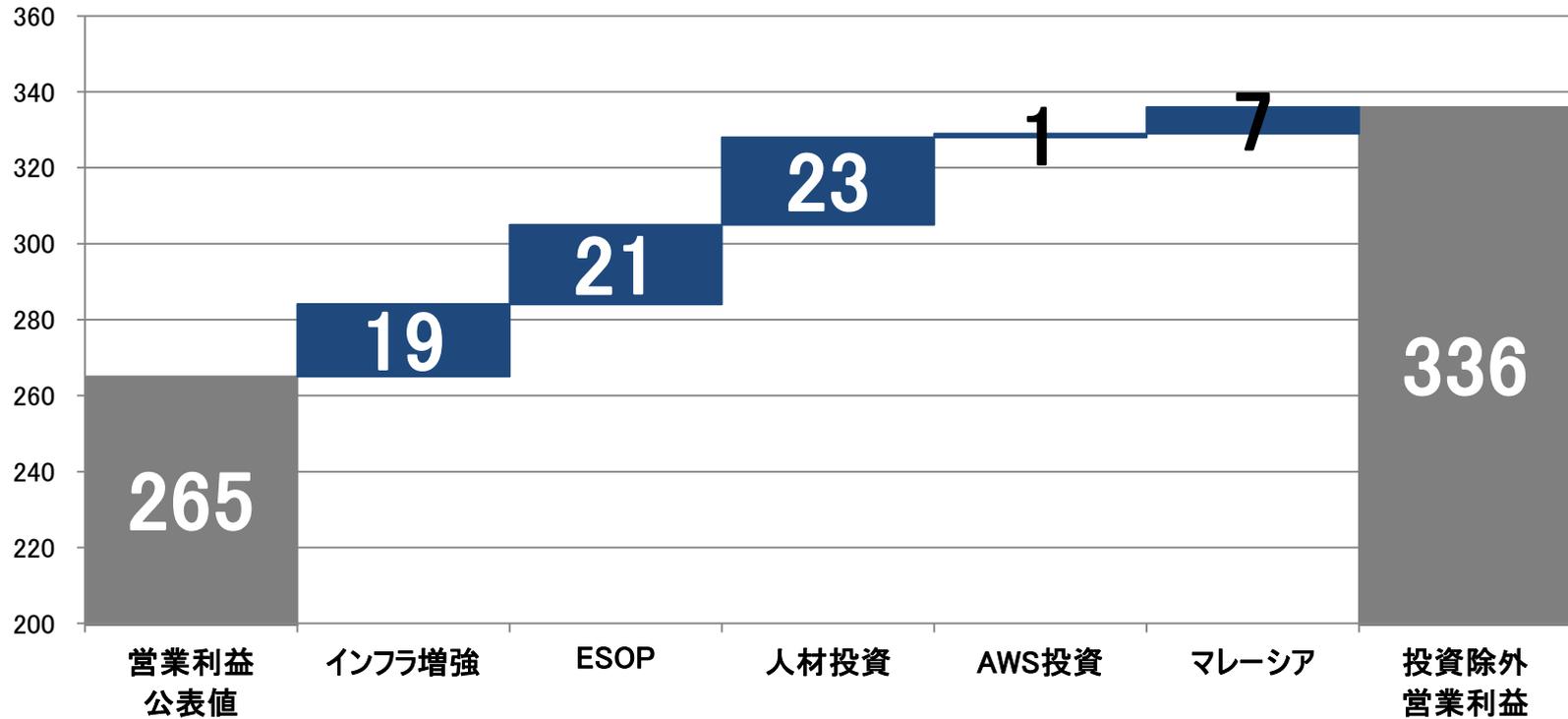
単位:百万円



1 16/3期 の業績	2 市場環境 事業戦略	3 17/3期 の計画	<ul style="list-style-type: none"> ① 売上・利益計画 ② 事業別の詳細 ③ 配当計画 	4 トピックス	5 会社概要
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--	-------------------	------------------

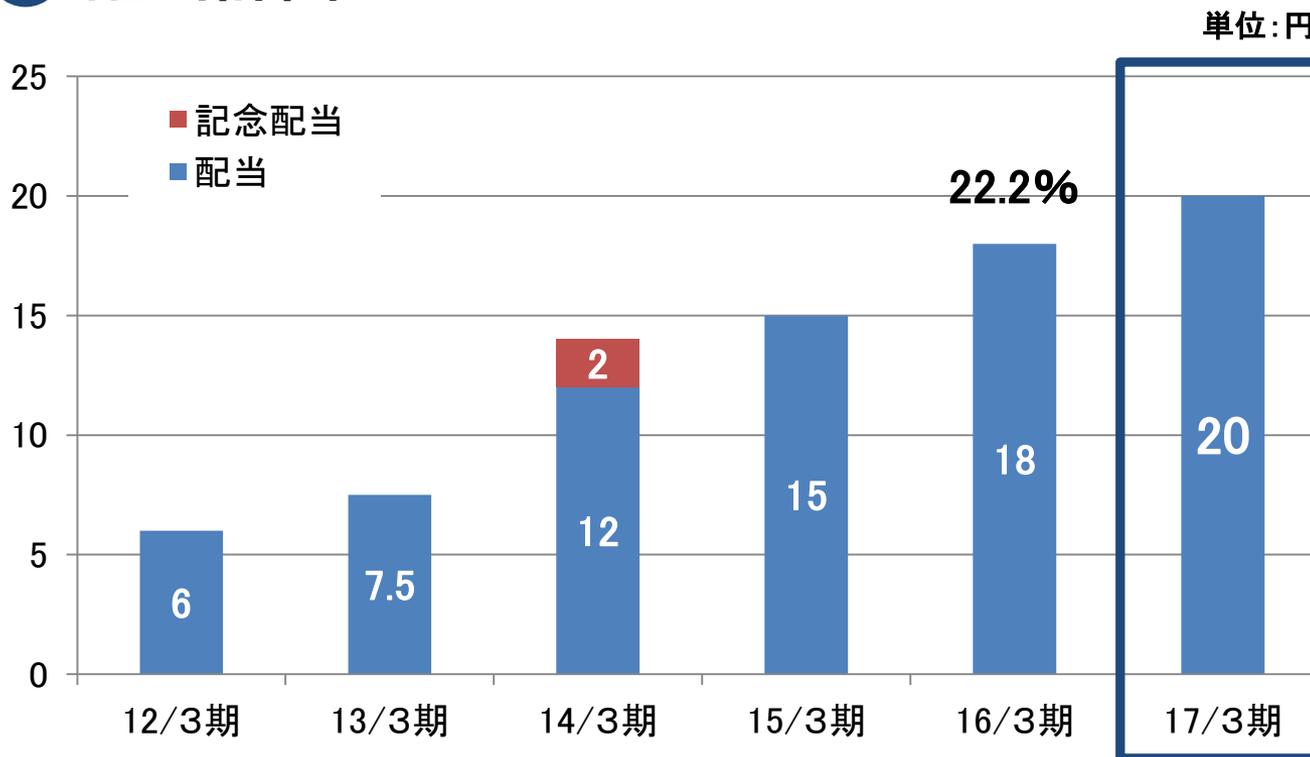
2017年3月期の投資・戦略的な出費計画

単位: 百万円



1 16/3期 の業績	2 市場環境 事業戦略	3 17/3期 の計画	1 売上・利益計画 2 事業別の詳細 3 配当計画	4 トピックス	5 会社概要
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--	-------------------	------------------

3 配当計画



配当性向(予想)

22.8%

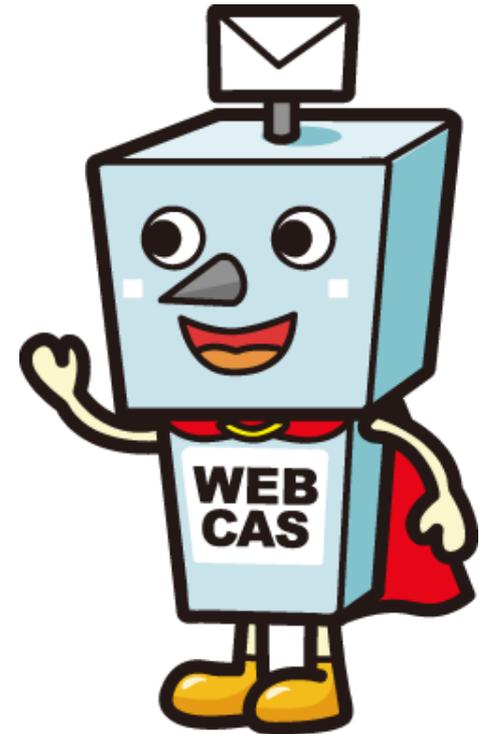
(前年実績: 22.2%)

※2011年4月に、1株を200株に分割しており、遡及修正して表示しております。
 ※2014年3月期の記念配当は、連結売上が10億円を上回ったことによります。

1 16/3期 の業績	2 市場環境 事業戦略	3 17/3期 の計画	1 売上・利益計画 2 事業別の詳細 3 配当計画	4 トピックス	5 会社概要
--------------------------	--------------------------	--------------------------	--	-------------------	------------------

4. トピックス

- テキストマイニングシステム
- ① 「WEBCAS Sense Analyzer」の販売開始
 - ② 「WEBCAS e-mail for AWS」の販売開始
 - ③ 米国シリコンバレー発の「TREASURE DMP」と連携開始



1

16/3期
の業績

2

市場環境
事業戦略

3

17/3期
の計画

4

トピックス

①

WEBCAS Sense Analyzer 販売開始

②

WEBCAS e-mail for AWS 販売開始

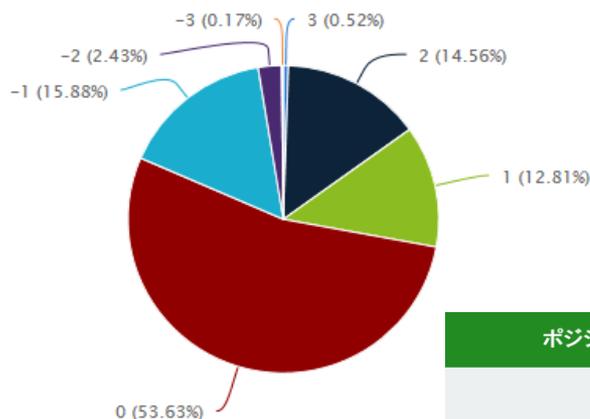
③

TREASURE DMPとの連携開始

5

会社概要

① テキストマイニングシステム「WEBCAS Sense Analyzer」 6月1日販売開始予定

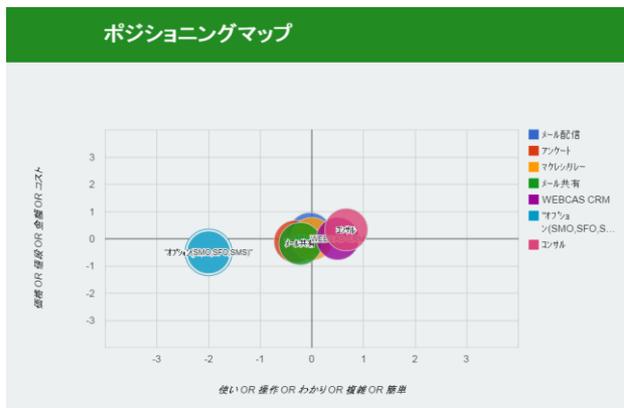


人工知能技術・自然言語解析を ベースとしたテキストマイニング

【業界初のユニークな機能】

- 7段階のネガポジ判定
- ポジショニングマップ自動生成
- 意味分類の機械学習
- 類似ランキング

※当社調べ



1
16/3期
の業績

2
市場環境
事業戦略

3
17/3期
の計画

4
トピックス

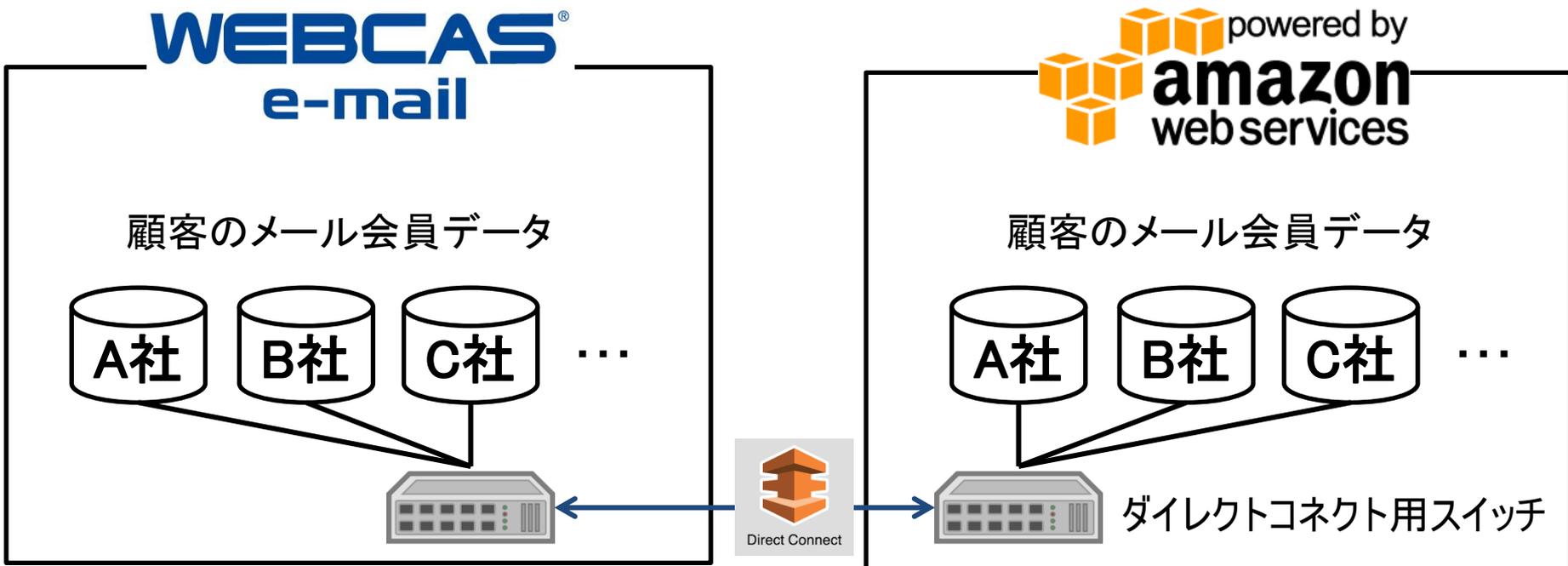
① WEBCAS Sense Analyzer 販売開始

② WEBCAS e-mail for AWS 販売開始

③ TREASURE DMPとの連携開始

5
会社概要

2 「WEBCAS e-mail for AWS」 4月1日販売開始



1
16/3期 の業績

2
市場環境 事業戦略

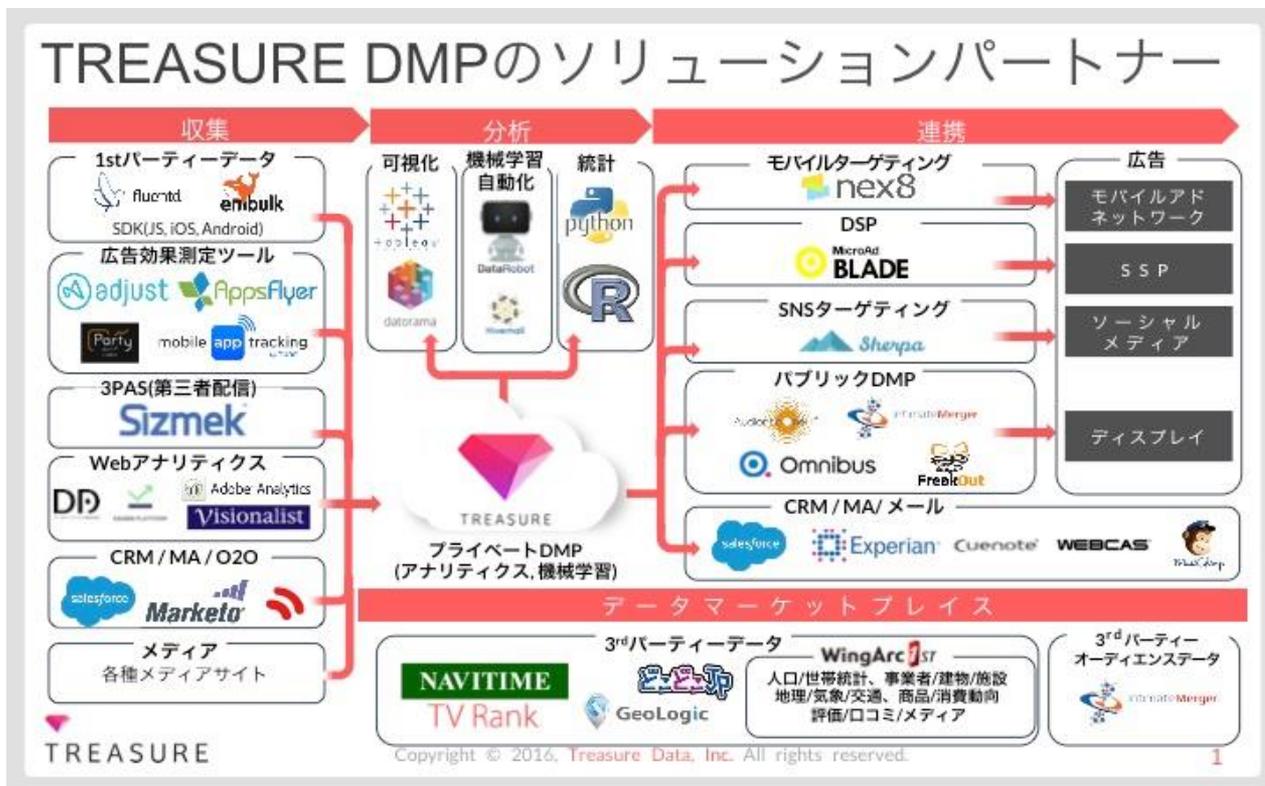
3
17/3期 の計画

4
トピックス

1	WEBCAS Sense Analyzer 販売開始
2	WEBCAS e-mail for AWS 販売開始
3	TREASURE DMPとの連携開始

5
会社概要

3 米国シリコンバレー発の「TREASURE DMP」と連携開始



【主な提供機能】

- リアル行動モニタリングを容易にするデータ収集
- マーケティング施策と連携した実行と検証
- 誰もが利用しやすいデータマーケットプレイスと連携した多様な分析

1

16/3期の業績

2

市場環境
事業戦略

3

17/3期の計画

4

トピックス

1 WEBCAS Sense Analyzer 販売開始

2 WEBCAS e-mail for AWS 販売開始

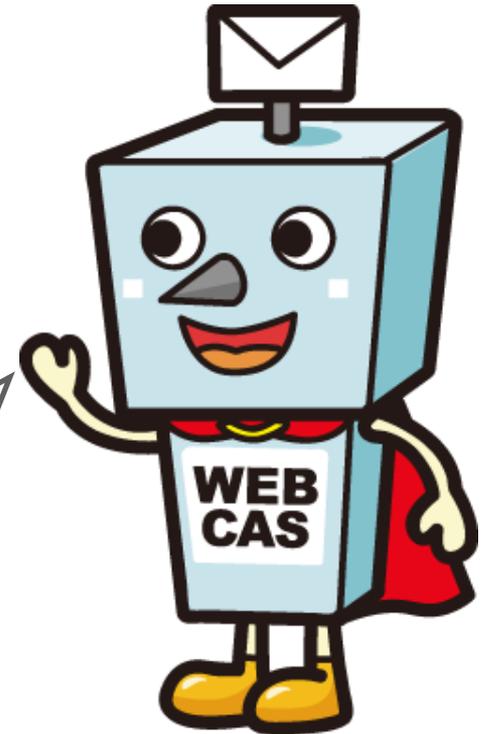
3 TREASURE DMPとの連携開始

5

会社概要

5. 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**16/3期
の業績**2**市場環境
事業戦略**3**17/3期
の計画**4**

トピックス

5

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 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

16/3期
の業績

2

市場環境
事業戦略

3

17/3期
の計画

4

トピックス

5

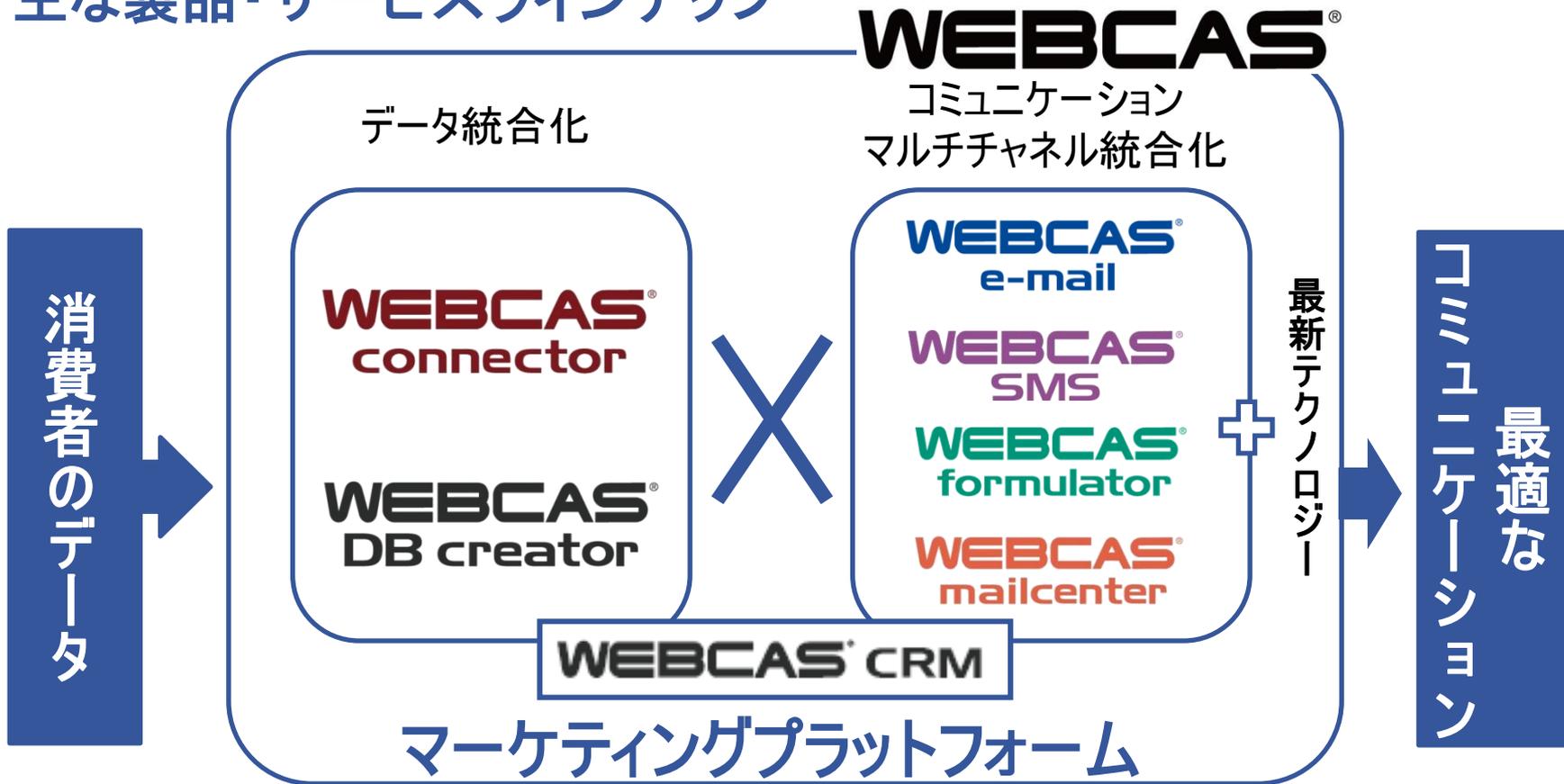
事業概要

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

主な製品・サービスラインナップ



1
16/3期の業績

2
市場環境 事業戦略

3
17/3期の計画

4
トピックス

5
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

**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**

116/3期
の業績**2**市場環境
事業戦略**3**17/3期
の計画**4**

トピックス

5

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**

パッケージ導入版

毎時**300万通**
以上の高速生成!

クラウド版 SaaS

毎時**200万通**
以上の高速生成!

業界最高速度を実現

	事例A	事例B
配信速度	240万通/時	200万通/時
サイズ	20~40KB	150KB
リンク数	最大50個	100~200個

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】

<p>1</p> <p>16/3期 の業績</p>	<p>2</p> <p>市場環境 事業戦略</p>	<p>3</p> <p>17/3期 の計画</p>	<p>4</p> <p>トピックス</p>	<p>5</p> <p>事業概要</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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1,600社以上!

*1 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
*2 ソースポッド発行「国内メール配信市場レポート2012」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 16/3期の業績	2 市場環境 事業戦略	3 17/3期の計画	4 トピックス	5 事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ① 事業内容と製品・サービス概要 <li style="background-color: #0056b3; color: white;">② 市場地位と主な導入先 ③ 会社概要
---------------	-------------------	---------------	------------	-----------	---

主な導入先

大手企業を中心に

2,500社以上

1 16/3期 の業績	2 市場環境 事業戦略	3 17/3期 の計画	4 トピックス	5 事業概要	<ul style="list-style-type: none"> 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7-20-9 KDX西五反田ビル4F
- 設立 1995年4月
- 資本金 322百万円(2016年3月末現在)
- 役職員数 94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

16/3期
の業績

2

市場環境
事業戦略

3

17/3期
の計画

4

トピックス

5

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**

ご清聴ありがとうございました。



IRお問い合わせ

経営企画室長 藤田 雅志

TEL 03-6672-6788

E-mail azia_ir@azia.jp