



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

H30.3期 第2四半期(2017年4月～9月)

決算説明会

(証券コード：2352)

株式会社エイジア

2017年11月9日

1. H30.3期 2Qの業績

- ①事業状況の総括
- ②業績ハイライト
- ③B/S、C/Fの状況(抜粋)

2. H30.3期の重点施策の進捗

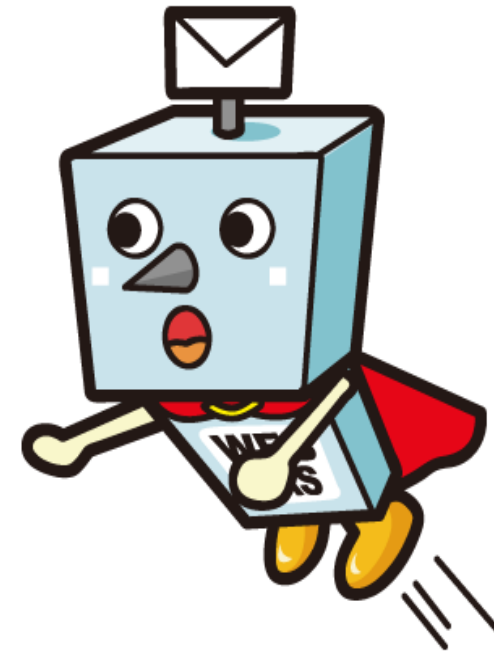
- ①製品開発の強化
- ②クラウドサービスの強化

3. トピックス

- ①WEBCAS導入社数 4,000社突破
- ②監査等委員会設置会社・女性社外取締役就任
- ③2018年春入社予定 新卒7名内定

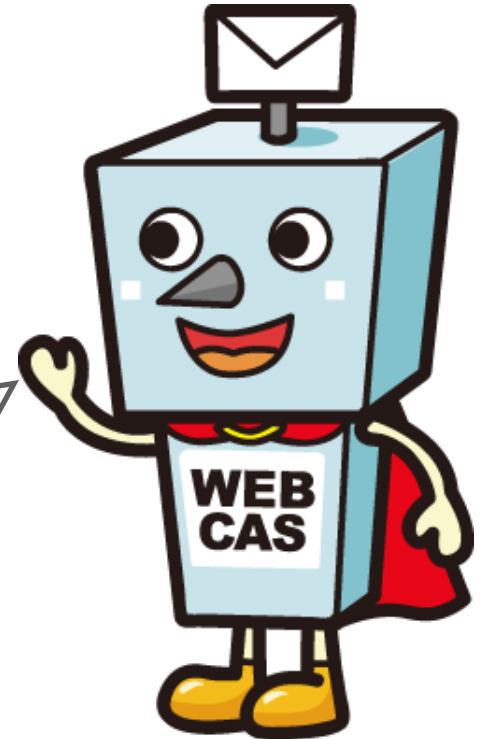
4. 事業概要

- ①事業内容と製品・サービス概要
- ②市場環境と主な導入先
- ③中期経営計画



1. H30.3期2Qの業績

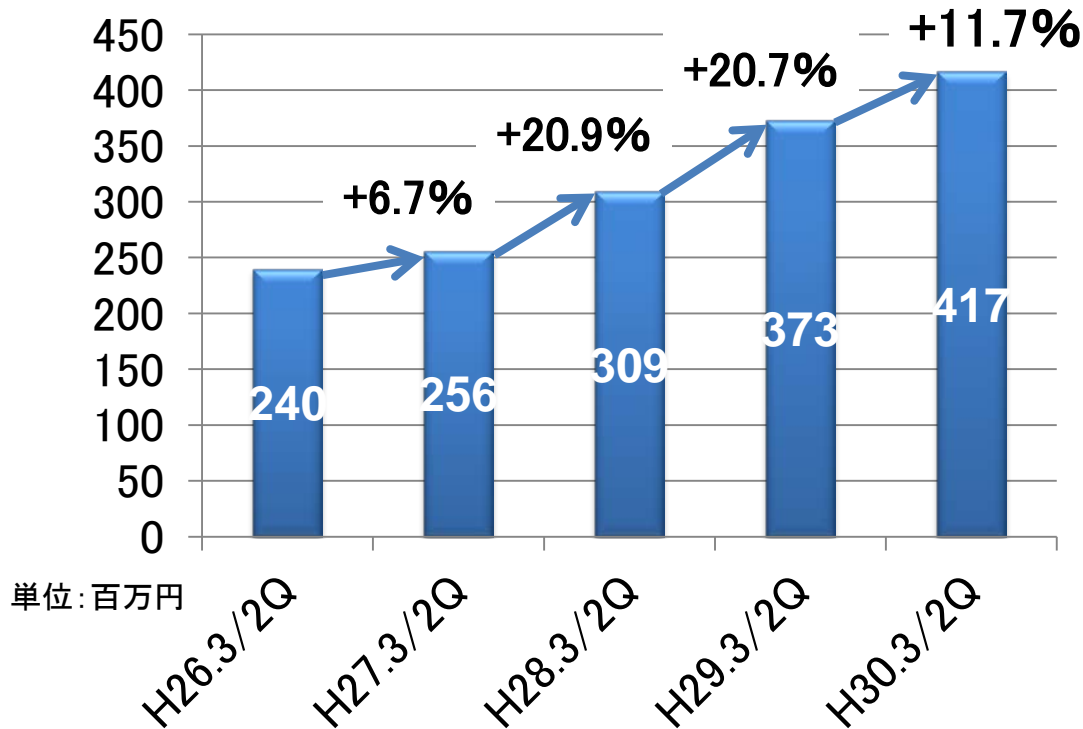
- ① 事業状況の総括
- ② 業績ハイライト
- ③ B/S、C/Fの状況(抜粋)



<p>1 H30.3期 2Q の業績</p>	<ul style="list-style-type: none"> ① 事業状況の総括 ② 業績ハイライト ③ B/S、C/Fの状況(抜粋) 	<p>2 H30.3期 重点施策 の進捗</p>	<p>3 トピックス</p>	<p>4 事業概要</p>
--------------------------------	--	--------------------------------------	--------------------	-------------------

① 事業状況の総括

クラウドサービス 二桁伸張 (セグメント: アプリケーション事業)



- 前年に比べ伸張率が鈍ったのは、高額な「初期費用売上」を計上できる大型クラウド案件がライセンス販売案件に流れたため
- 今後も継続して売上を計上できる大型クラウドの「月額売上」は22.7%伸張

1	H30.3期 2Qの業績
---	--------------

①	事業状況の総括
②	業績ハイライト
③	B/S、C/Fの状況 (抜粋)

2	H30.3期 重点施策の進捗
---	----------------

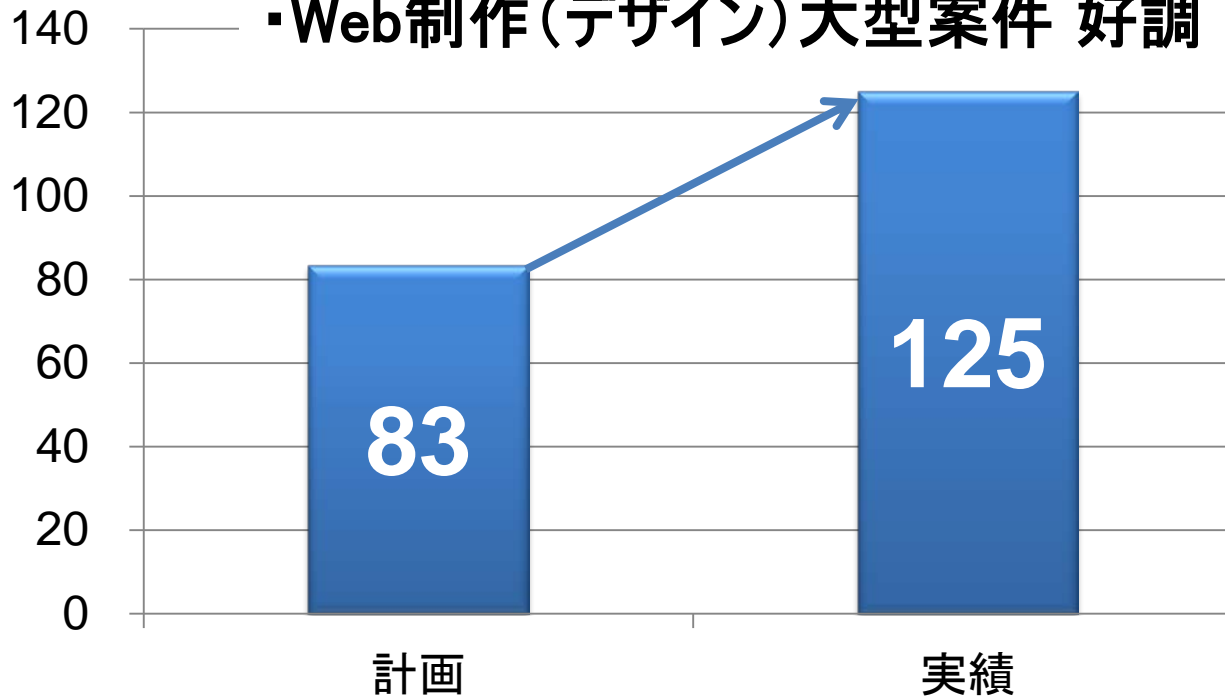
3	トピックス
---	-------

4	事業概要
---	------

コンサルティング事業好調 計画比49.9%増

- ・コンサルティング案件 好調
- ・Web制作(デザイン)大型案件 好調

単位:百万円



1
H30.3期 2Q の業績

① 事業状況の総括
② 業績ハイライト
③ B/S、C/Fの状況(抜粋)

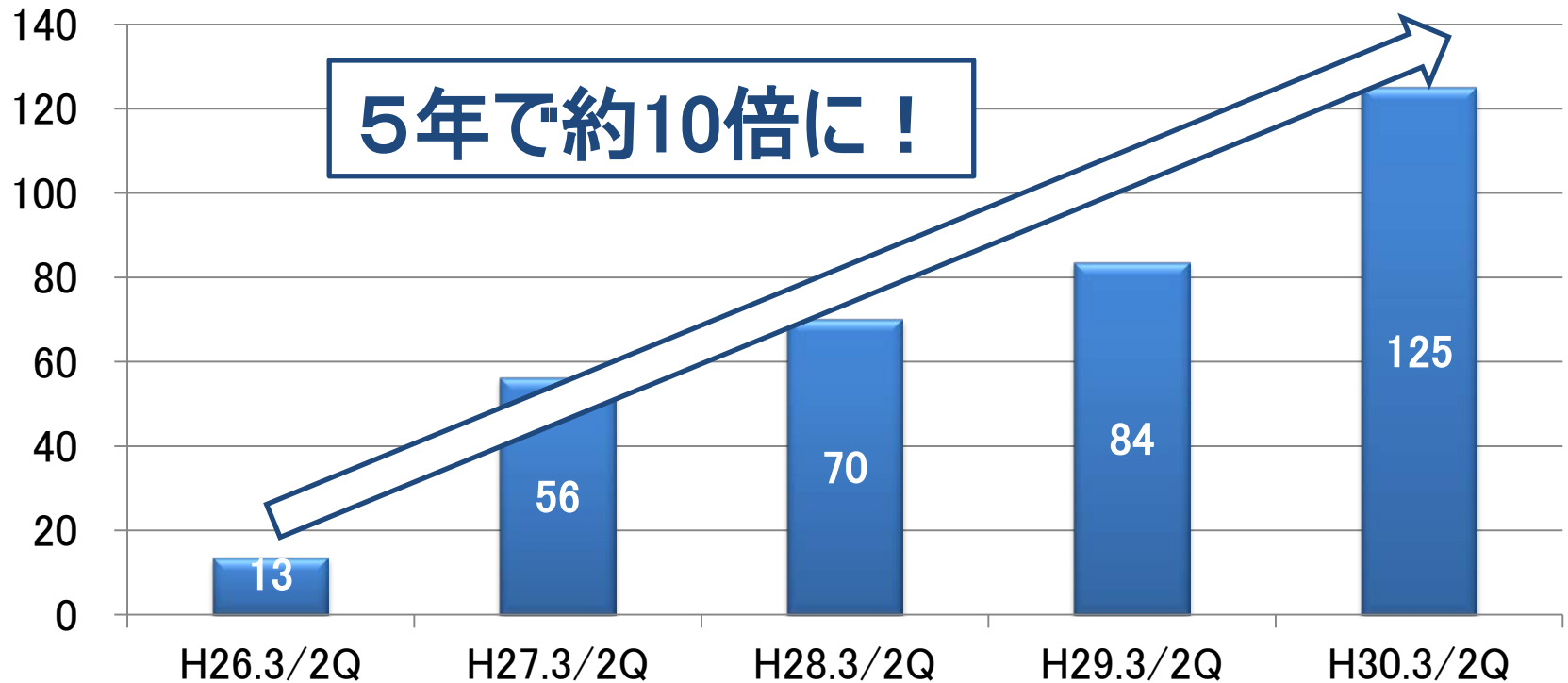
2
H30.3期 重点施策 の進捗

3
トピックス

4
事業概要

コンサルティング事業

単位: 百万円



1
H30.3期 2Q
の業績

- ① 事業状況の総括
- ② 業績ハイライト
- ③ B/S、C/Fの状況 (抜粋)

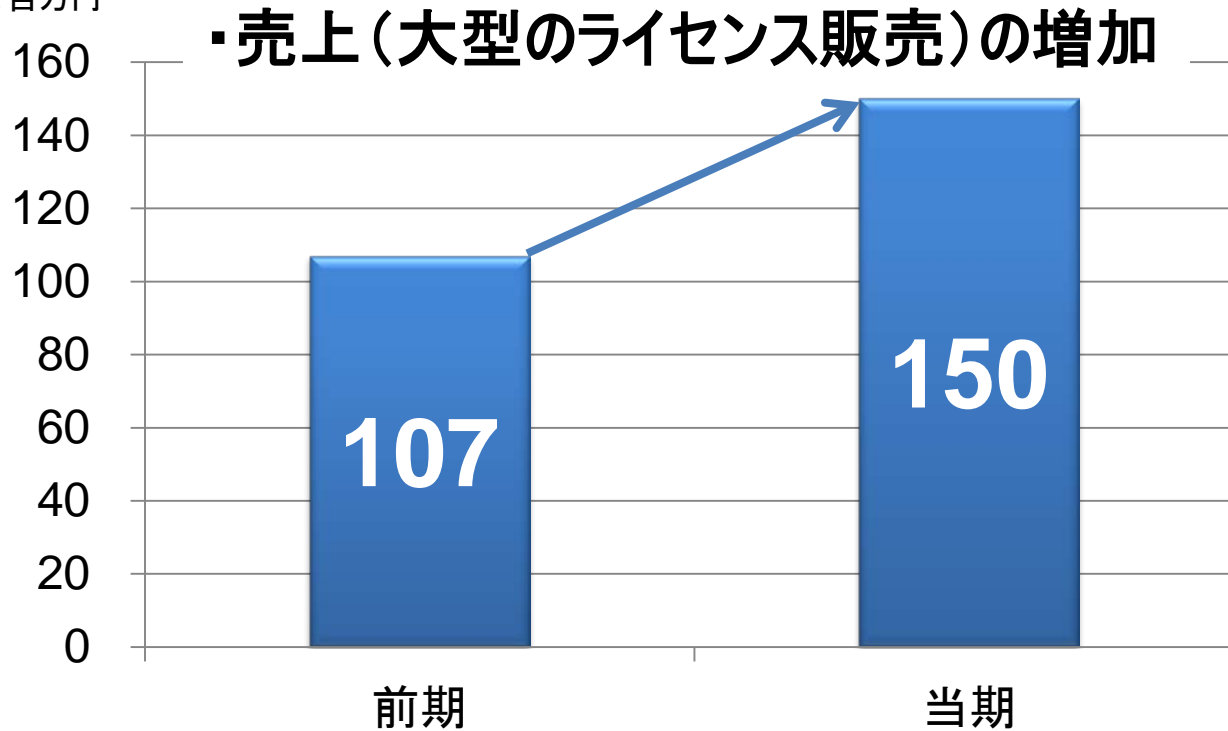
2
H30.3期
重点施策
の進捗

3
トピックス

4
事業概要

営業利益 前年同期比39.3%増

単位:百万円



1

H30.3期 2Q
の業績

① 事業状況の総括

② 業績ハイライト

③ B/S、C/Fの状況(抜粋)

2

H30.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

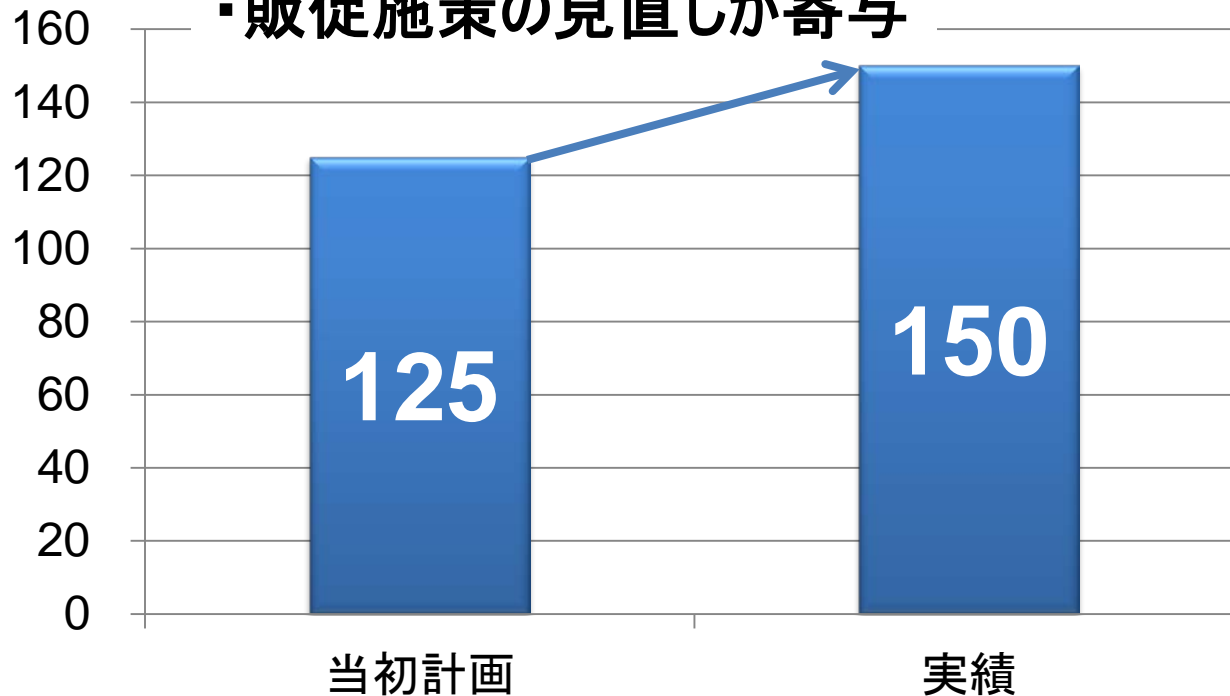
4

事業概要

営業利益 計画比20.0%増

- ・労働生産性の向上
- ・販促施策の見直しが寄与

単位:百万円



1
H30.3期 2Q の業績

① 事業状況の総括
② 業績ハイライト
③ B/S、C/Fの状況(抜粋)

2
H30.3期 重点施策 の進捗

3
トピックス

4
事業概要

2 業績ハイライト

前年同期比

単位: 百万円

	H29.3 2Q (連結)	H30.3 2Q (連結)	増減額	増減率	コメント
売上高	597	717	+120	+20.2%	アプリケーション事業 クラウドサービス 前期比11.7%増 ライセンス販売 前期比42.1%増 ライセンス保守 前期比20.1%増 コンサルティング事業 前期比49.7%増
営業利益 (率)	107 (18.1%)	150 (20.9%)	+43	+39.3%	利益率の高い大型ライセンス販売の増加が寄与
経常利益	111	156	+45	+40.5%	同上
純利益	69	97	+28	+41.4%	同上

1

H30.3期 2Q
の業績

- ① 事業状況の総括
- ② 業績ハイライト
- ③ B/S、C/Fの状況(抜粋)

2

H30.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

事業概要

計画比

単位:百万円

	当初計画	実績	増減額	増減率	コメント
売上高	675	717	+42	+6.2%	コンサルティング事業 計画比+49.9% ・コンサルティング案件が好調 ・大型のWeb制作案件が好調 (FUCA)
営業利益 (率)	125 (18.5%)	150 (20.9%)	+32	+20.0%	労働生産性向上:増員枠3名を未実施 販促施策を見直し広告宣伝費を効率化
経常利益	131	156	+25	+19.1%	同上
純利益	81	97	+16	+19.8%	同上

1

H30.3期 2Q
の業績

- ① 事業状況の総括
- ② 業績ハイライト
- ③ B/S、C/Fの状況(抜粋)

2

H30.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

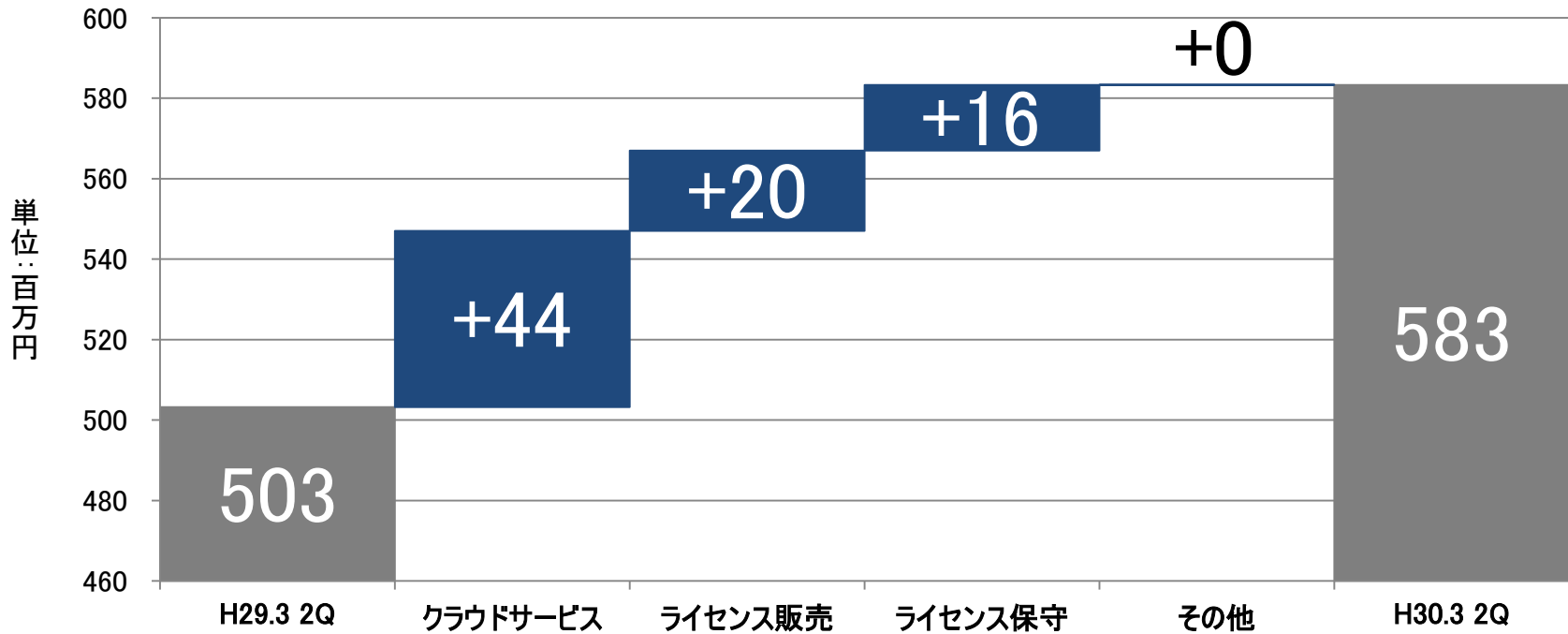
4

事業概要

アプリケーション事業 前年同期に対する差異要因

全販売形態において増加

クラウドサービスは中でも特に増加額が大きく+44百万円



1
H30.3期 2Q
の業績

- ① 事業状況の総括
- ② 業績ハイライト
- ③ B/S、C/Fの状況 (抜粋)

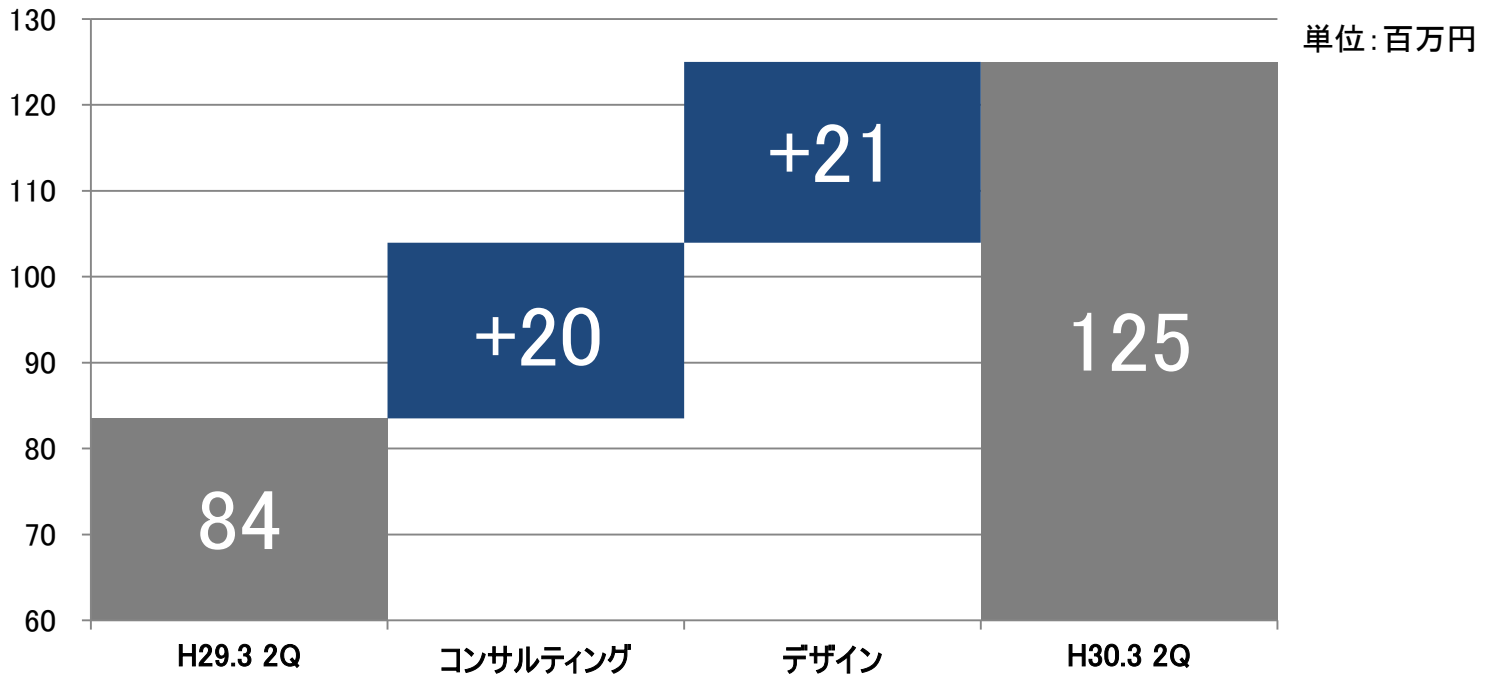
2
H30.3期
重点施策
の進捗

3
トピックス

4
事業概要

コンサルティング事業 前年同期に対する差異要因

コンサルティングサービスはメールコンテンツ案件が増加
 デザインはFUCAにて大型Web制作案件が増加



1
H30.3期 2Q
の業績

- ① 事業状況の総括
- ② 業績ハイライト
- ③ B/S、C/Fの状況 (抜粋)

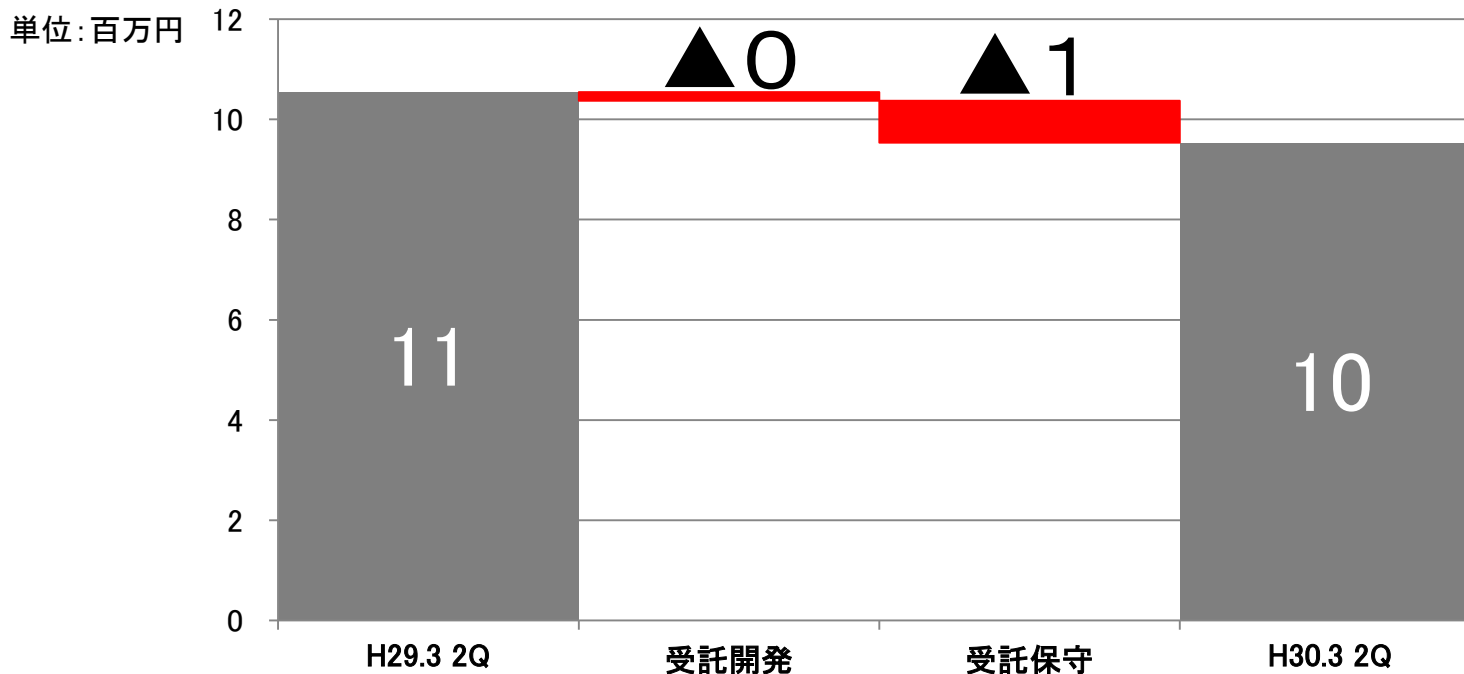
2
H30.3期
重点施策
の進捗

3
トピックス

4
事業概要

オーダーメイド開発事業 前年同期に対する差異要因

前期同様、自社企画製品の開発(アプリケーション事業)に経営資源(エンジニアリソース)を集中させたため、ほぼ前期同水準で推移。



1
H30.3期 2Q
の業績

- ① 事業状況の総括
- ② 業績ハイライト
- ③ B/S、C/Fの状況(抜粋)

2
H30.3期
重点施策
の進捗

3
トピックス

4
事業概要

3 B/S、C/Fの状況(抜粋)

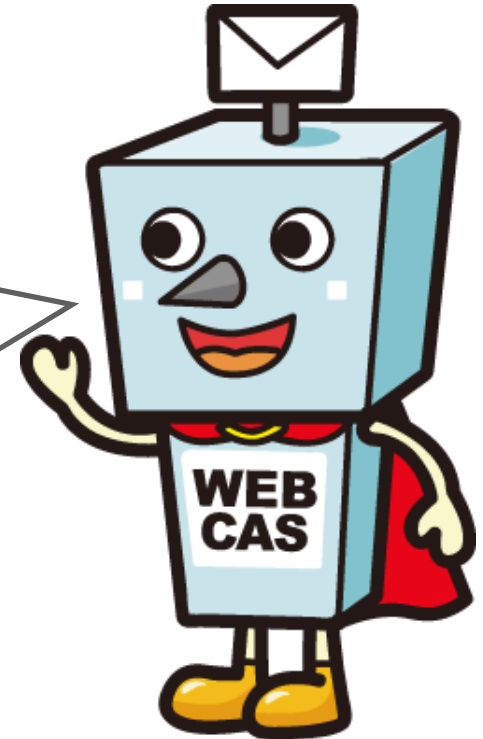
単位:百万円

	H29.3末 (連結)	H29.9末 (連結)	増減	コメント
キャッシュ	879	923	+44	営業活動C/F +151(主に利益) 投資活動C/F ▲55(主に開発投資) 財務活動C/F ▲52(配当金支払)
有利子負債	-	-	-	無借入
総資産	1,506	1,540	+34	開発投資によるソフトウェア資産の増加が主因
純資産	1,206	1,256	+50	利益増加が主因

1 H30.3期 2Q の業績	① 事業状況の総括 ② 業績ハイライト ③ B/S、C/Fの状況(抜粋)	2 H30.3期 重点施策 の進捗	3 トピックス	4 事業概要
------------------------------	--	-----------------------------------	-------------------	------------------

2. H30.3期 重点施策の進捗

- 1 製品開発の強化
- 2 クラウドサービスの強化



1

H30.3期 2Q
の業績

2

H30.3期
重点施策
の進捗

- 1 製品開発の強化
- 2 クラウドサービスの強化

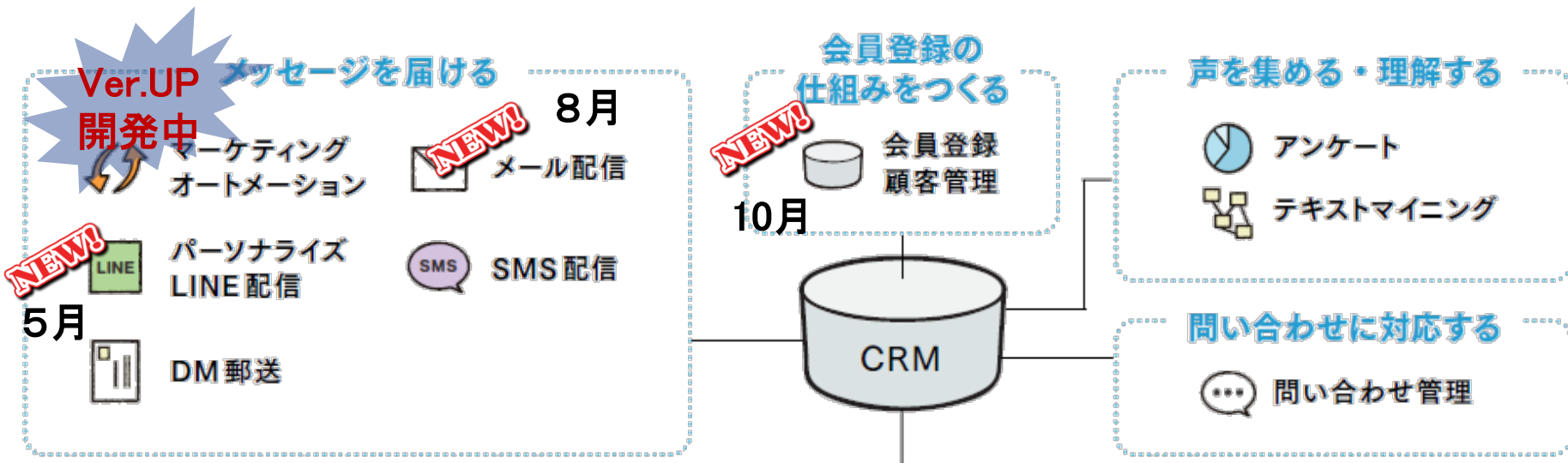
3

トピックス

4

事業概要

重点施策1 製品開発の強化



4製品のメジャーバージョンアップのうち3製品が予定通り完了
更に大型新製品の開発に着手予定

1
H30.3期 2Q
の業績

2
H30.3期
重点施策
の進捗

- ① 製品開発の強化
- ② クラウドサービスの強化

3
トピックス

4
事業概要

重点施策1 製品開発の強化

中期経営ビジョン(H30/3期～H32/3期)

クロスチャネル対応
マーケティングプラットフォームの構築

◇このマーケティングプラットフォームに、AIを活用すべく準備中

◇6月、AIエンジン「ABEJA Platform」を活用し、効果測定
する実証実験プロジェクトを発足

当社顧客大手3社の参画が決定し、今期中に実施予定

1

H30.3期 2Q
の業績

2

H30.3期
重点施策
の進捗

① 製品開発の強化

② クラウドサービスの強化

3

トピックス

4

事業概要

重点施策2 クラウドサービスの強化

7月、WEBCAS製品サイトをフルリニューアル！



SEOを強化し、
リード(新規問合せ)
獲得力を強化！

おかげ様で4,000社以上の企業様に選ばれています



1
H30.3期 2Q
の業績

2
H30.3期
重点施策
の進捗

① 製品開発の強化
② クラウドサービスの強化

3
トピックス

4
事業概要

重点施策2 クラウドサービスの強化

クラウドサービス 大型事例公表



Tポイント会員6,277万人(2017年4月時点)に対して販促メールを配信。
アンケートに回答してもらいキャンペーンサイトへ誘導。

メール配信性能

1日1,000万通

キャンペーン受付性能

1日100万件

4月より稼働中

当社の高い技術力を持って結実した事例
今後の販促活動にも好影響！

1
H30.3期 2Q の業績

2
H30.3期 重点施策 の進捗

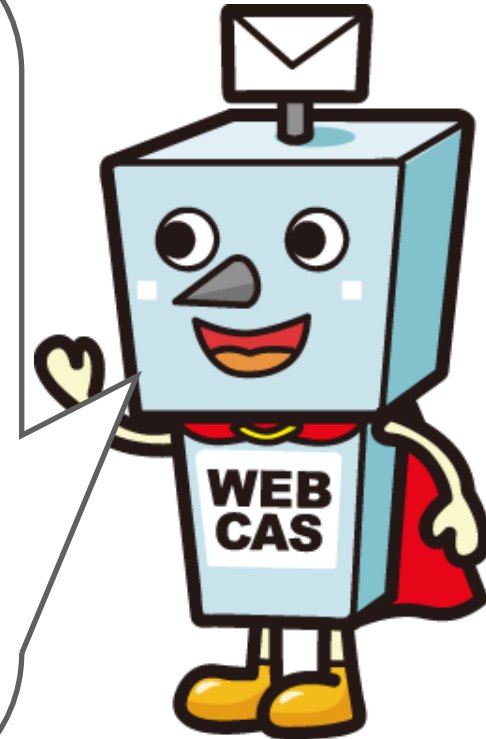
①	製品開発の強化
②	クラウドサービスの強化

3
トピックス

4
事業概要

3. トピックス

- 1 WEBCAS導入企業 4,000社突破
- 2 監査等委員会設置会社へ
女性社外取締役就任
- 3 2018年春入社予定 新卒7名内定



<p>1 H30.3期 2Q の業績</p>	<p>2 H30.3期 重点施策 の進捗</p>	<p>3 トピックス</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1 WEBCAS導入企業 4,000社突破 2 監査等委員会設置会社へ 女性社外取締役就任 3 2018年春入社予定 新卒7名内定 	<p>4 事業概要</p>
--------------------------------	--------------------------------------	--------------------	---	-------------------

① WEBCAS導入企業 4,000社突破(累計)



1
H30.3期 2Q の業績

2
H30.3期 重点施策 の進捗

3
トピックス

①	WEBCAS導入企業 4,000社突破
②	監査等委員会設置会社へ 女性社外取締役就任
③	2018年春入社予定 新卒7名内定

4
事業概要

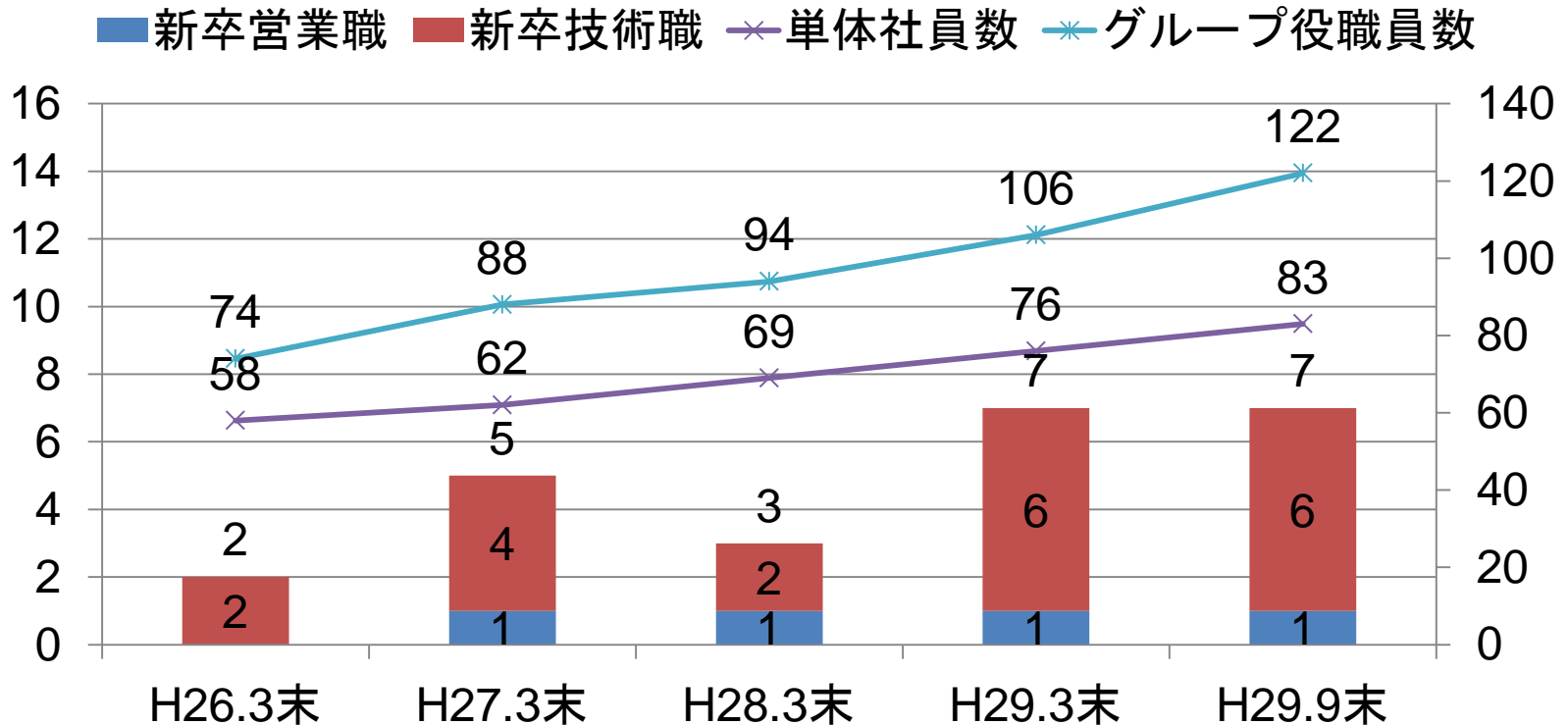
2 監査等委員会設置会社へ 女性社外取締役就任

6月、監査役会設置会社から
監査等委員会設置会社に移行

社外取締役(監査等委員、女性)を新たに招聘し、
役員1名増員。
業務執行取締役:4名、監査等委員取締役:4名の体制へ
コーポレートガバナンスの強化を図る

<p>1 H30.3期 2Q の業績</p>	<p>2 H30.3期 重点施策 の進捗</p>	<p>3 トピックス</p>	<p>① WEBCAS導入企業 4,000社突破 ② 監査等委員会設置会社へ 女性社外取締役就任 ③ 2018年春入社予定 新卒7名内定</p>	<p>4 事業概要</p>
--------------------------------	--------------------------------------	--------------------	--	-------------------

3 2018年春入社予定 新卒7名内定



※ 単体社員数・役職員数はパートタイマー・派遣社員等を含む

↑ 来春入社予定

1
H30.3期 2Q
の業績

2
H30.3期
重点施策
の進捗

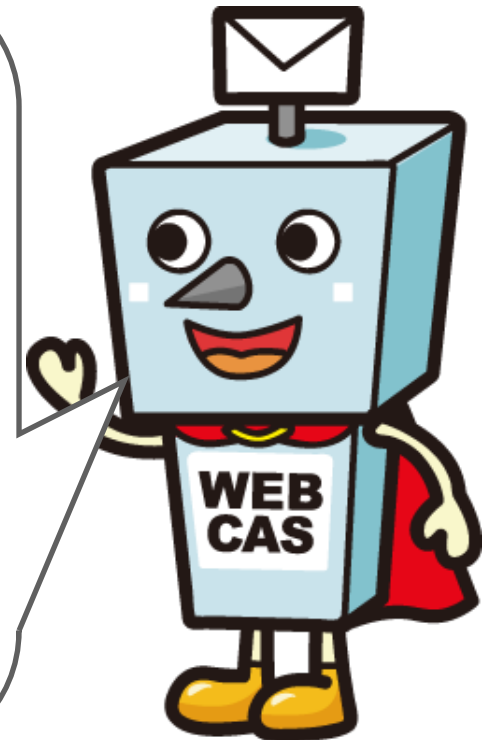
3
トピックス

- ① WEBCAS導入企業 4,000社突破
- ② 監査等委員会設置会社へ
女性社外取締役就任
- ③ 2018年春入社予定 新卒7名内定

4
事業概要

4. 事業概要

- 1 事業内容と製品・サービス概要
- 2 市場環境と主な導入先
- 3 中期経営計画



1

H30.3期 2Q
の業績

2

H30.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

事業概要

- 1 事業内容と製品・サービス概要
- 2 市場環境と主な導入先
- 3 中期経営計画

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

コンサルティング事業

「WEBCAS(ウェブキャス)」シリーズをより効果的にご活用いただくためのコンテンツ企画・制作等

オーダーメイド開発事業

「WEBCAS(ウェブキャス)」シリーズと関連性のある個別システムの受託開発と保守

1

H30.3期 2Q
の業績

2

H30.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

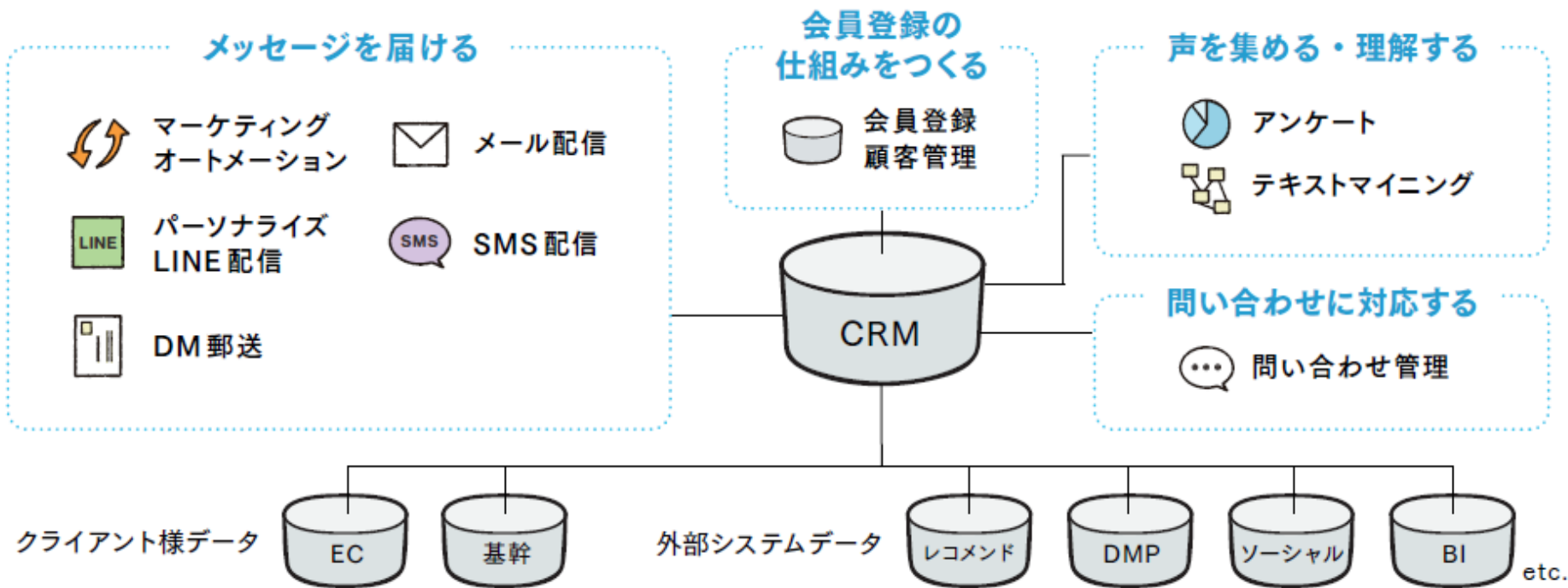
事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- ③ 中期経営計画



主な製品・サービスラインナップ

WEBCAS[®]



1 H30.3期 2Q の業績	2 H30.3期 重点施策 の進捗	3 トピックス	4 事業概要
-----------------------	----------------------------	------------	-----------

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- ③ 中期経営計画



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

H30.3期 2Q
の業績

2

H30.3期
重点施策
の進捗

3

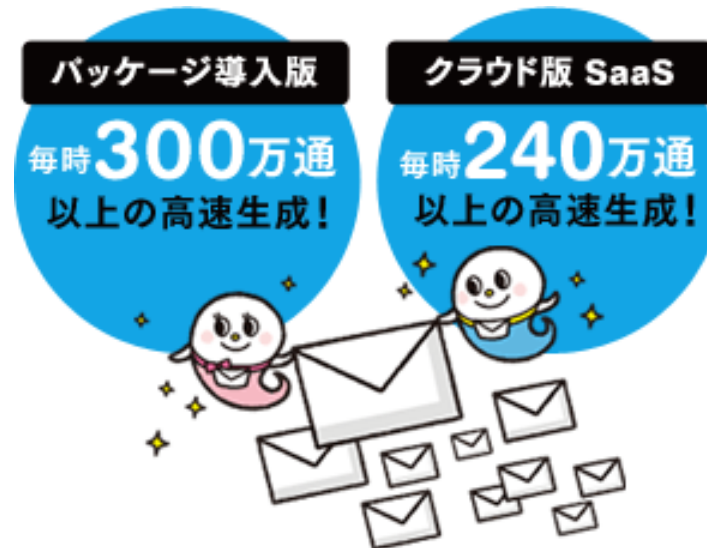
トピックス

4

事業概要

- 1 事業内容と製品・サービス概要
- 2 市場環境と主な導入先
- 3 中期経営計画

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
【業界最高水準】

1

H30.3期 2Q
の業績

2

H30.3期
重点施策
の進捗

3

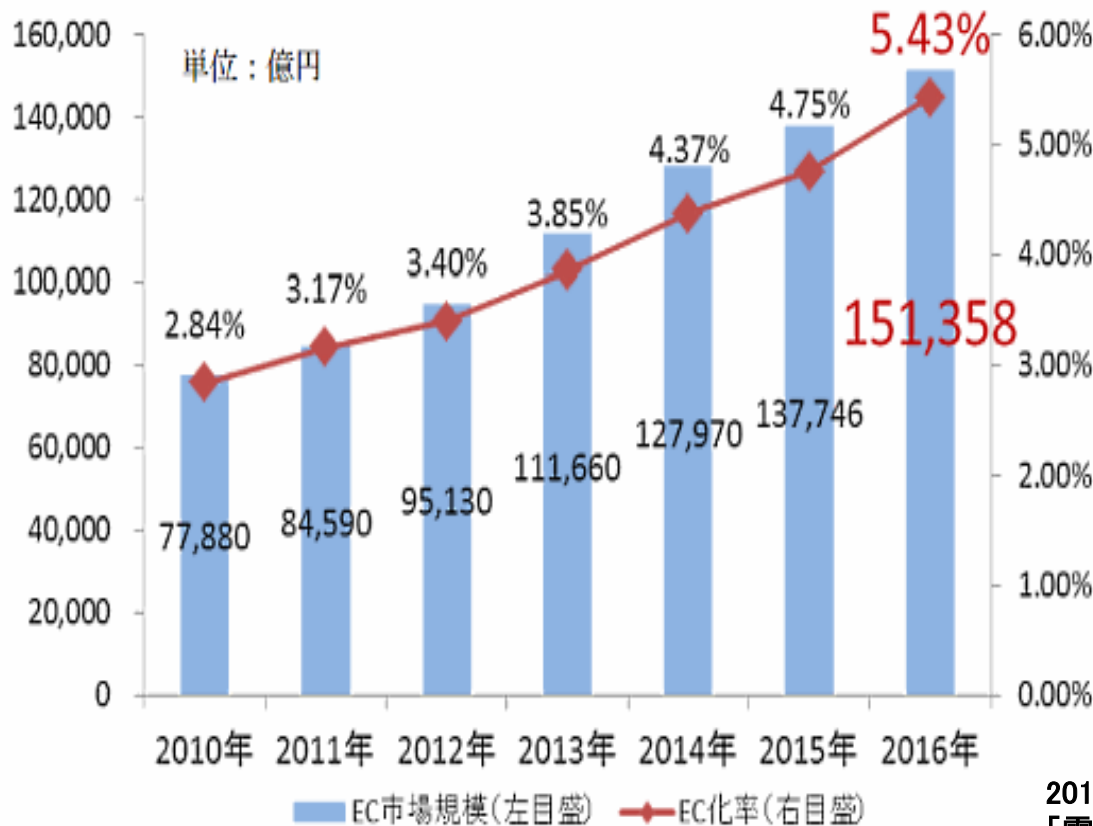
トピックス

4

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- ③ 中期経営計画

② 市場環境と主な導入先 ① EC関連市場



- 2016年は15.1兆円 (前年比+1.4兆円増)
- EC化率は5.43%

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% (予想)

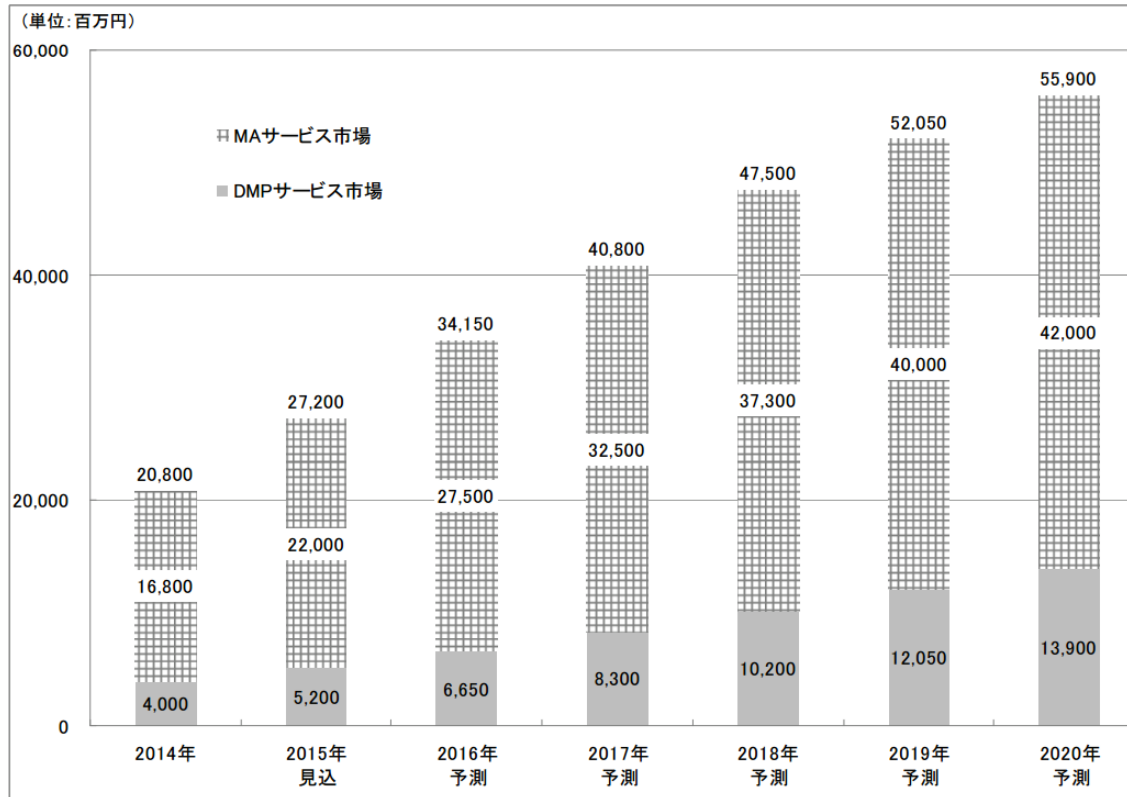
⇒ 日本はEC化率向上余地がある

2017年4月24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	2	3	4
H30.3期 2Q の業績	H30.3期 重点施策 の進捗	トピックス	事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- ③ 中期経営計画

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 H30.3期 2Q の業績	2 H30.3期 重点施策 の進捗	3 トピックス	4 事業概要
-----------------------	----------------------------	------------	-----------

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- ③ 中期経営計画

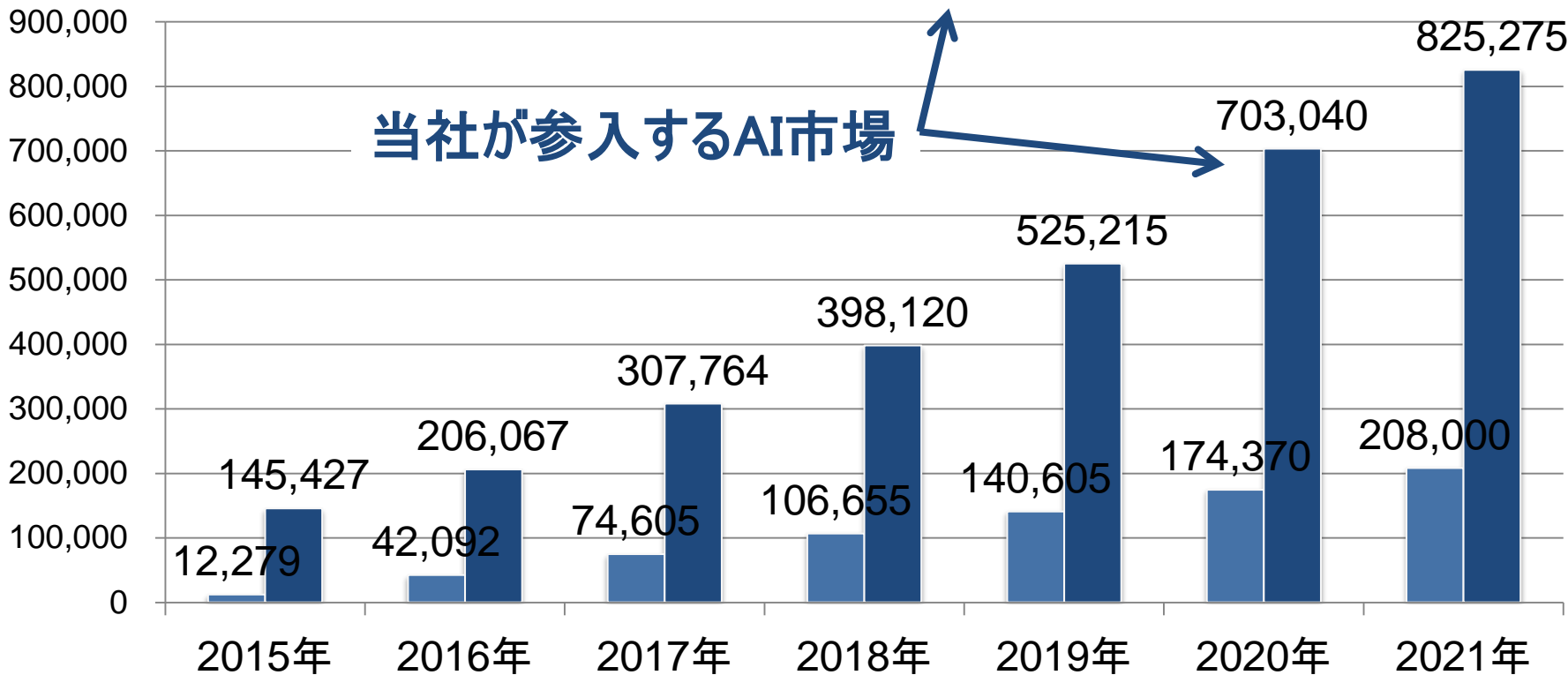


③AI関連市場

株式会社ミック経済研究所
2017年8月31日発行
「AIエンジン&AIソリューション市場
の現状と将来展望」より抜粋

単位: 百万円

■ AIエンジン ■ AIソリューション

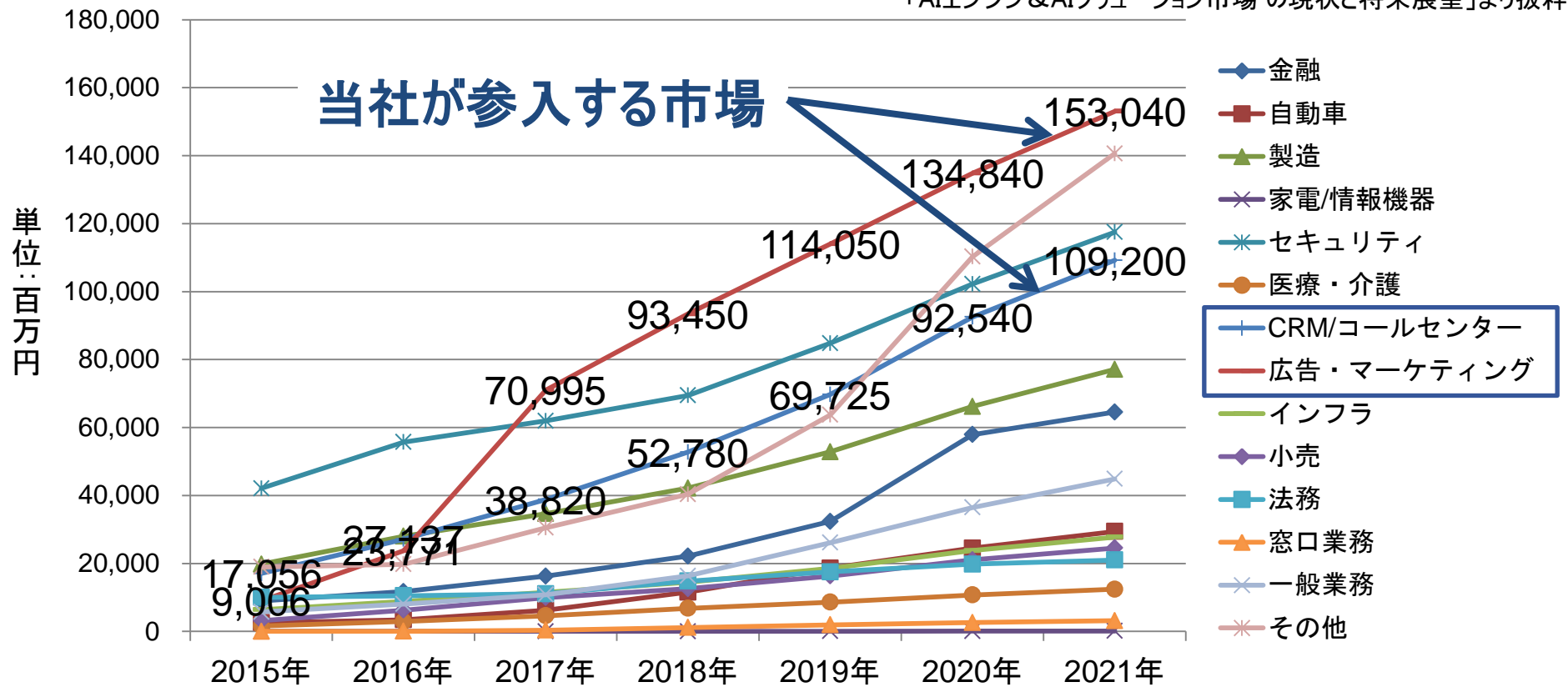


当社が参入するAI市場

1	2	3	4	<ul style="list-style-type: none"> ① 事業内容と製品・サービス概要 ② 市場環境と主な導入先 ③ 中期経営計画
H30.3期 2Q の業績	H30.3期 重点施策 の進捗	トピックス	事業概要	

③AI関連市場

株式会社ミック経済研究所
2017年8月31日発行
「AIエンジン&AIソリューション市場の現状と将来展望」より抜粋



1
H30.3期 2Q
の業績

2
H30.3期
重点施策
の進捗

3
トピックス

4
事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- ③ 中期経営計画

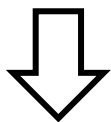


④ 主な導入先

**4,000社以上
の実績**

強い業種

- EC
- アパレル
- 化粧品
- 保険会社



**大手・中堅のBtoC企業が
販促利用**



1	2	3	4
H30.3期 2Q の業績	H30.3期 重点施策 の進捗	トピックス	事業概要

①	事業内容と製品・サービス概要
②	市場環境と主な導入先
③	中期経営計画

3 中期経営計画

① 経営目標

単位：百万円

	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (予想)		2019年3月期 (計画)		2020年3月期 (計画)	
	金額	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
売上高	1,330	1,488	+11.9%	1,650	+10.9%	1,870	+13.3%
営業利益	287	344	+19.9%	400	+16.3%	502	+25.5%
(営業利益率)	21.6%	23.1%	—	24.2%	—	26.8%	—
経常利益	291	349	+19.9%	402	+15.2%	505	+25.6%
(経常利益率)	21.9%	23.5%	—	24.4%	—	27.0%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	177	227	+28.2%	260	+14.5%	325	+25.0%
(当期純利益率)	13.3%	15.2%	—	15.8%	—	17.4%	—

1

H30.3期 2Q
の業績

2

H30.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

事業概要

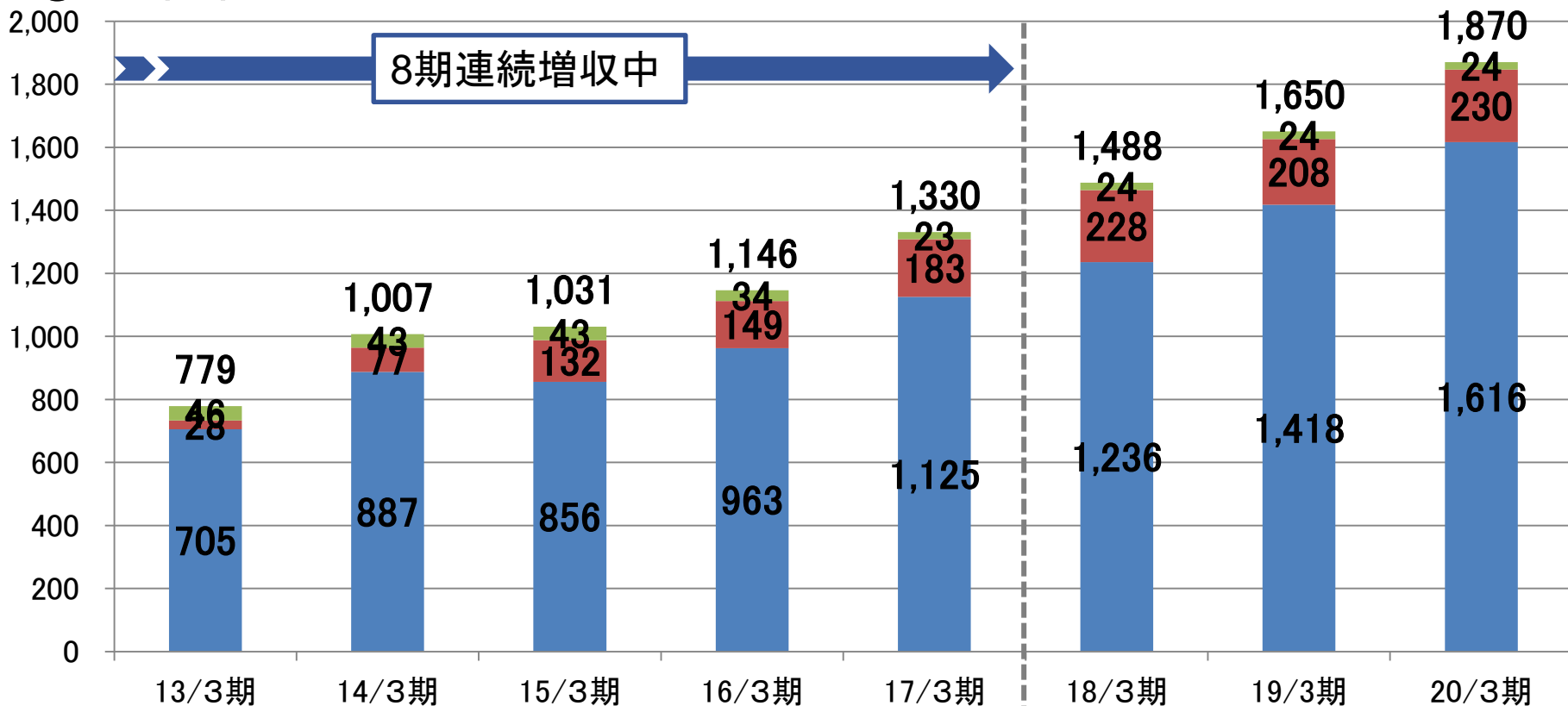
- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- ③ 中期経営計画



②売上高推移

■ アプリケーション事業 ■ コンサルティング事業 ■ オーダーメイド開発事業

単位: 百万円



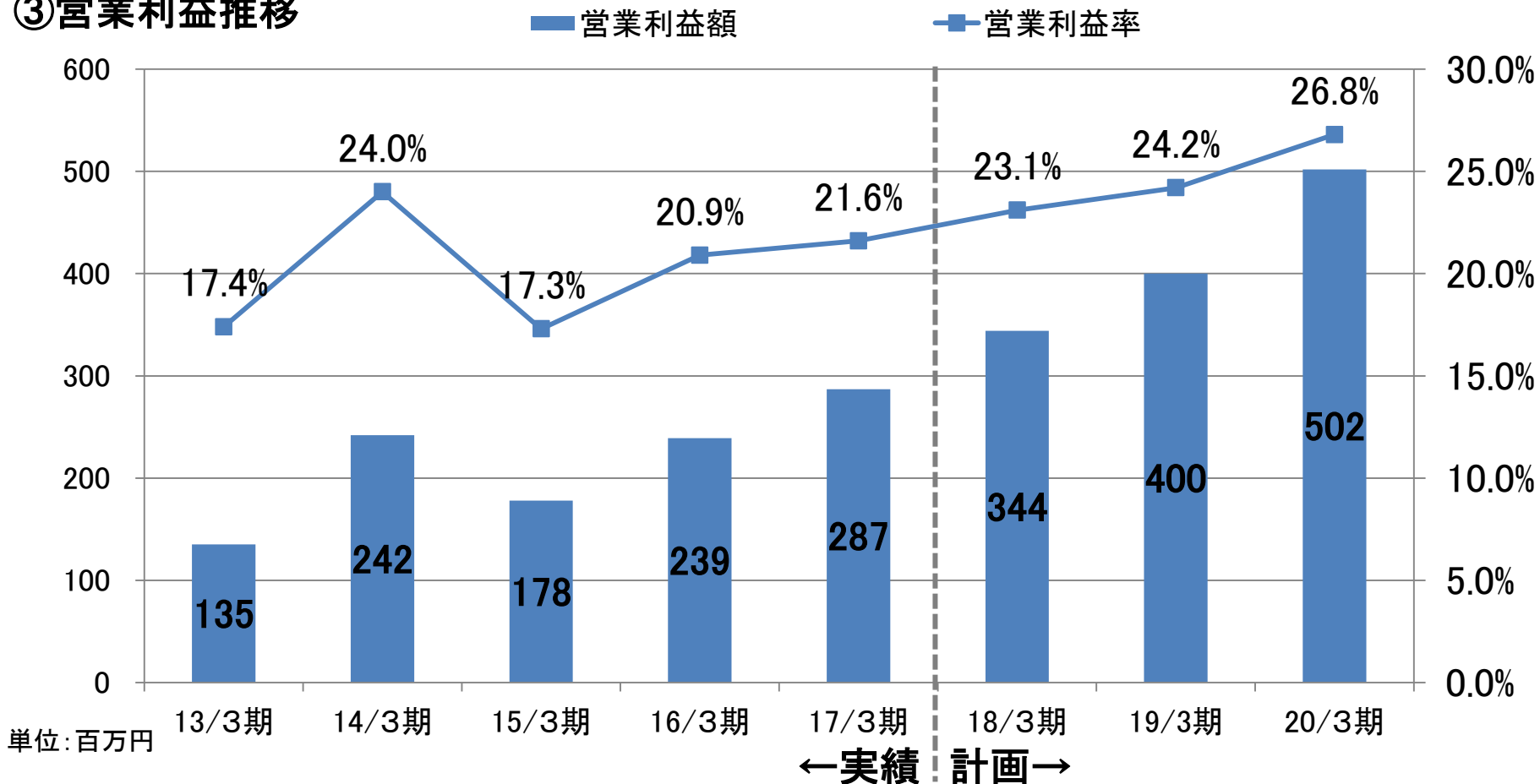
←実績 | 計画→

1 H30.3期 2Q の業績	2 H30.3期 重点施策 の進捗	3 トピックス	4 事業概要
-----------------------	----------------------------	------------	-----------

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- ③ 中期経営計画



③ 営業利益推移



1	2	3	4
H30.3期 2Q の業績	H30.3期 重点施策 の進捗	トピックス	事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- ③ 中期経営計画

④重要と考える経営指標とその方針

成長率

売上・利益面で毎年2ケタ成長を実現する

営業利益率

長期的には30%を目標とし、
中期的には25%を実現する
(前期実績:21.6%、今期修正計画:23.1%)

ROE

現状の15%前後から
中期的に20%を目指す

1

H30.3期 2Q
の業績

2

H30.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- ③ 中期経営計画

⑤ 中期経営ビジョン

クロスチャネル対応
マーケティングプラットフォームの構築



人工知能によるマーケティングの革新

1

H30.3期 2Q
の業績

2

H30.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- ③ 中期経営計画



情報は、たくさんあればあるほど良い、わけではない。

消費者は、自分が欲しい情報だけを、最適なタイミングで、最適なルート(チャンネル)で届けてもらいたい。

消費者にとっての「ちょうどいい」
それを実現するのが、我々が考えるクロスチャネル対応
マーケティングプラットフォーム。

1

H30.3期 2Q
の業績

2

H30.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

事業概要

- 1 事業内容と製品・サービス概要
- 2 市場環境と主な導入先
- 3 中期経営計画

人工知能ができること（主に、自然言語解析・機械学習機能）

データの収集・分析・整理



「誰が」、「どんな情報を」、
「いつ欲しがっているか」を発見する

チャネルの最適化



どのルート（チャネル）が
最適なのかを発見する



“欲しい情報だけを、欲しい時に、最も受け取りやすいチャネル
受け取れる「ちょうどいい」”の実現

1

H30.3期 2Q
の業績

2

H30.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

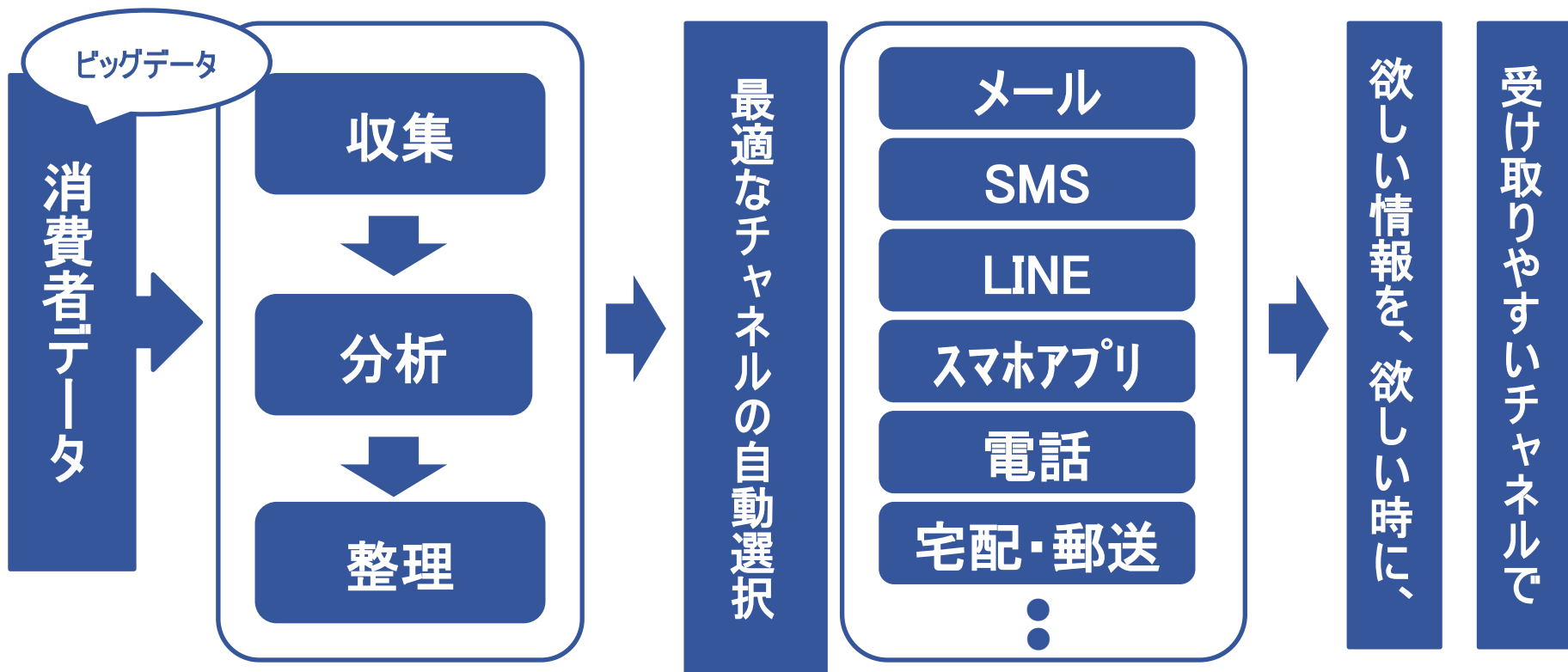
4

事業概要

- 1 事業内容と製品・サービス概要
- 2 市場環境と主な導入先
- 3 中期経営計画

データの統合化

チャネルの最適化



1
H30.3期 2Q
の業績

2
H30.3期
重点施策
の進捗

3
トピックス

4
事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- ③ 中期経営計画



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(2017年9月末現在)
- 役員数 122人(2017年9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

H30.3期 2Q
の業績

2

H30.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- ③ 中期経営計画

ご清聴ありがとうございました。

本資料は株主・投資家などの皆さまに当社の経営方針、計画、財務状況などの情報をご理解いただくことを目的としており、当社の株式の購入、売却など、投資を勧誘するものではありません。

本資料において提供されている情報は、当社の現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績などに関する見通しであり、これらは、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいており、リスクや不確定な要因を含んでいます。実際の業績は、経済情勢、通信業界における競争状況、新サービスの成否などさまざまな要因により、これら業績などに関する見通しとは大きく異なることがあり得ます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。



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