



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

2018年3月期（2017年4月～2018年3月）

決算説明会

（証券コード：2352）

株式会社エイジア

2018年5月17日

当社株式は、2017年12月22日に、
東京証券取引所 市場第一部銘柄に
指定されました。

株主の皆様をはじめ、多くの関係者の皆様の
暖かいご支援の賜物と感謝しております。



1. 2018年3月期の業績

- ①業績ハイライト
- ②事業状況
- ③B/S、C/Fの状況(抜粋)

2. 2019年3月期の計画

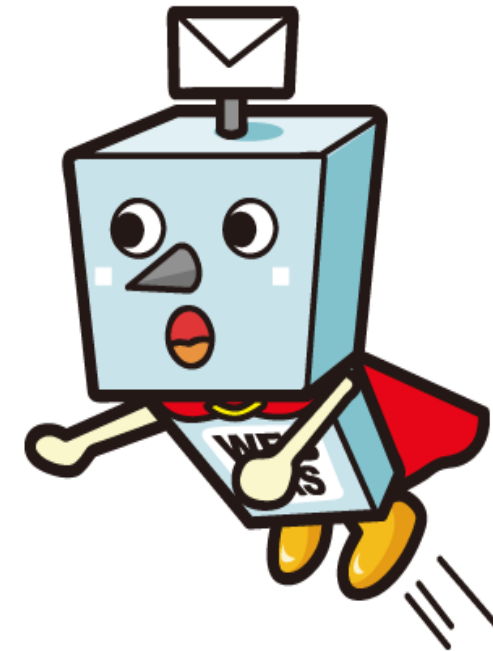
- ①業績目標
- ②重点施策
- ③配当予想

3. 中期経営計画の進捗状況

- ①経営目標に対する進捗
- ②中期ビジョン達成に向けた取組
- ③総括

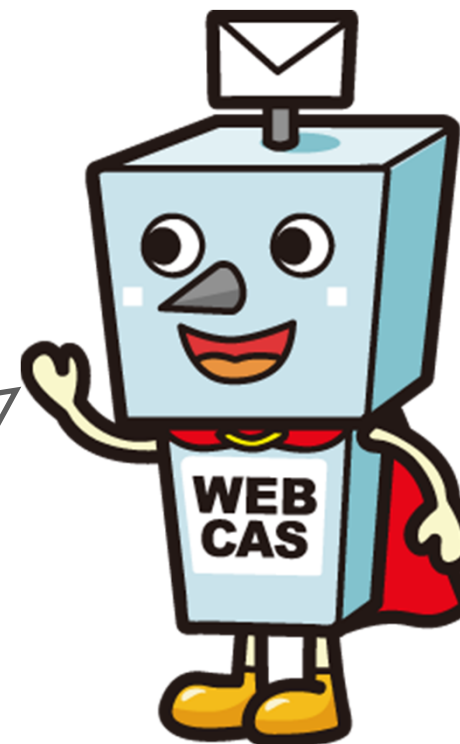
4. 事業概要

- 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会社概要



1. 2018年3月期の業績

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



<p>1 2018年3月期の業績</p>	<ul style="list-style-type: none"> ① 業績ハイライト ② 事業状況 ③ B/S、C/Fの状況(抜粋) 	<p>2 2019年3月期の計画</p>	<p>3 中期経営計画の進捗状況</p>	<p>4 事業概要</p>
--------------------------	---	--------------------------	--------------------------	-------------------



① 業績ハイライト

- 売上高は **9期連続増収** 過去最高!
- 各利益は **3期連続増益** 過去最高!
- クラウドサービスは **9期連続二桁成長**
- コンサルティング事業は **前期比1.5倍に伸張**

1

2018年3月期
の業績

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

2

2019年3月期
の計画

3

中期経営計画
の進捗状況

4

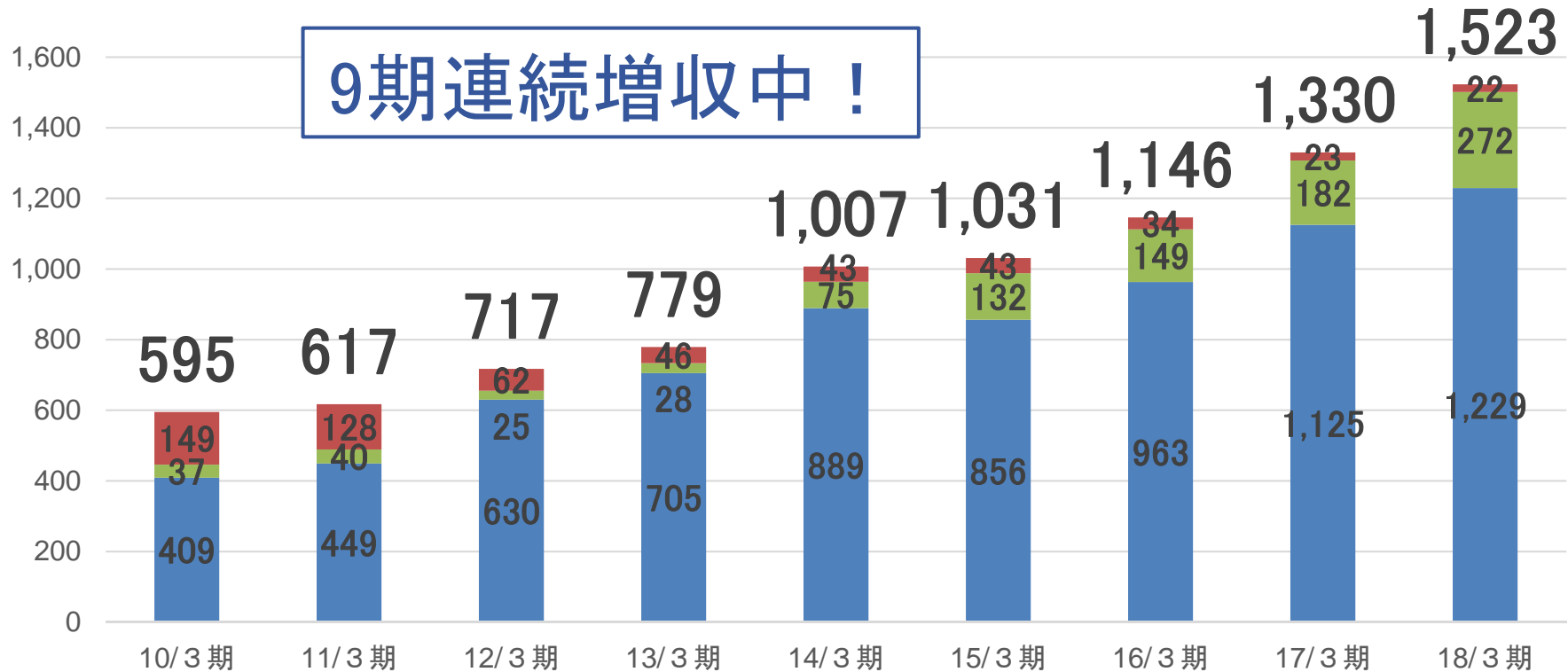
事業概要



メールでつなげる。
メールでつなげる。

売上高の推移

■ 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



※2014年3月期より連結

1

2018年3月期の業績

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

2

2019年3月期の計画

3

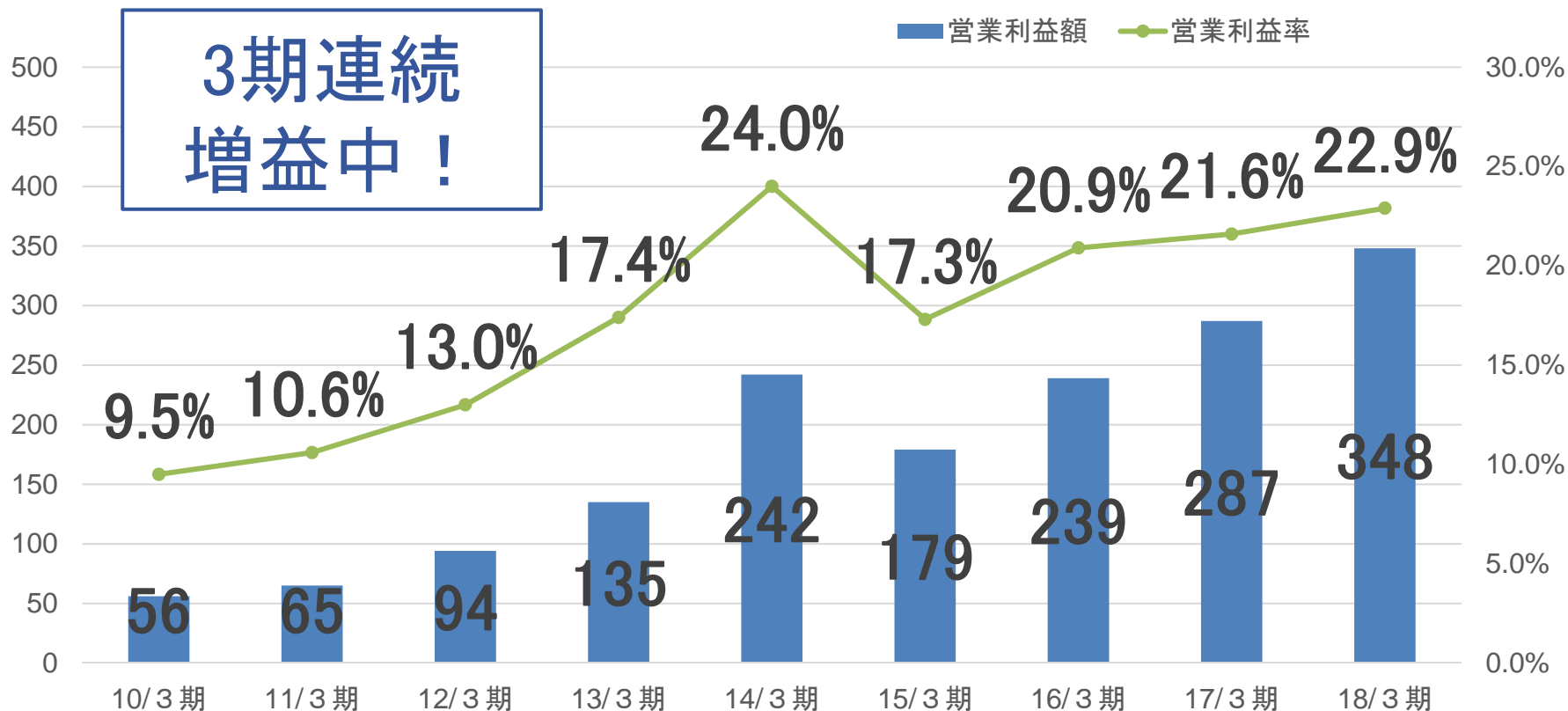
中期経営計画の進捗状況

4

事業概要



営業利益の推移



1 2018年3月期の業績	<ul style="list-style-type: none"> 1 業績ハイライト 2 事業状況 3 B/S、C/Fの状況(抜粋) 	2 2019年3月期の計画	3 中期経営計画の進捗状況	4 事業概要
-------------------------	---	-------------------------	-------------------------	------------------



2 事業状況 前年同期比

単位：百万円

	2017年3月期 (連結)	2018年3月期 (連結)	増減額	増減率	コメント
売上高	1,330	1,523	+193	+14.5%	アプリケーション事業 クラウドサービス 前期比+12.1% ライセンス販売 前期比△0.7% ライセンス保守 前期比+6.8% コンサルティング事業 前期比+49.2%
営業利益 (率)	287 (21.6%)	348 (22.9%)	+61	+21.3%	利益率の高いクラウドサービスの増加が寄与
経常利益	292	362	+70	+24.0%	新卒採用数拡大により助成金収入が増加 関連会社の業績好調につき投資利益増加
純利益	177	236	+59	+33.6%	当期は投資有価証券売却益と投資有価証券 評価損等で特別損益はほぼ相殺 前年度は特別損失を計上のため増加率向上

1 2018年3月期 の業績	1 業績ハイライト	2 2019年3月期 の計画	3 中期経営計画 の進捗状況	4 事業概要
	2 事業状況			
	3 B/S、C/Fの状況(抜粋)			



計画比

単位:百万円

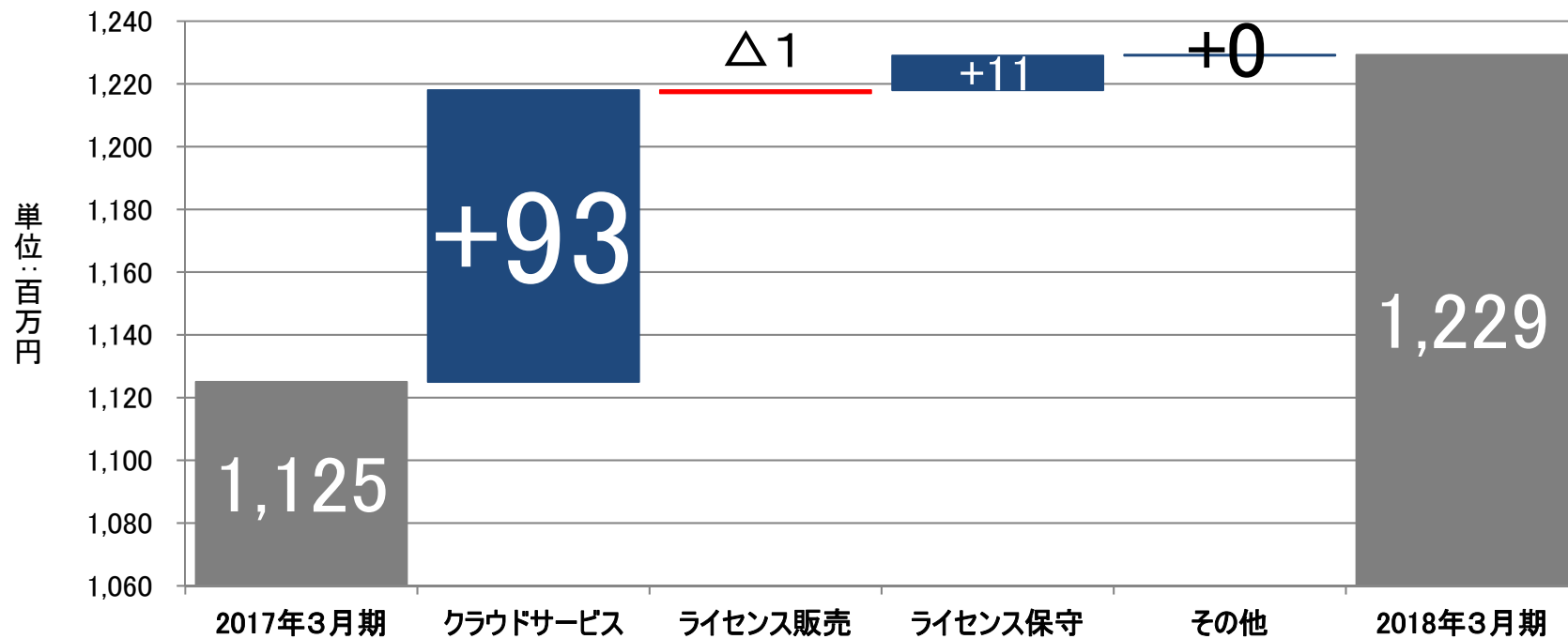
	当初計画	実績	増減額	増減率	コメント
売上高	1,445	1,523	+78	+5.4%	アプリケーション事業はほぼ計画通り コンサルティング事業 計画比+44.9% ・コンサルティング案件が好調 ・大型のWeb制作案件が好調 (FUCA)
営業利益 (率)	318 (22.0%)	348 (22.9%)	+30	+9.4%	生産性向上により3名の中途採用未実施 販促施策を見直し広告宣伝費を削減
経常利益	321	362	+41	+12.8%	新卒採用数拡大により助成金収入が増加 関連会社の業績好調につき投資利益増加
純利益	208	236	+28	+13.5%	投資有価証券売却益と投資有価証券評価 損等で特別損益はほぼ相殺

1 2018年3月期 の業績	1 業績ハイライト	2 2019年3月期 の計画	3 中期経営計画 の進捗状況	4 事業概要
	2 事業状況			
	3 B/S、C/Fの状況(抜粋)			

アプリケーション事業 前年同期比

クラウドサービスは、大幅に伸長し93百万円増加(+12.1%)

ライセンス販売は、好調だった前年とほぼ同水準(Δ0.7%)



1 2018年3月期の業績	<ul style="list-style-type: none"> 1 業績ハイライト 2 事業状況 3 B/S、C/Fの状況(抜粋) 	2 2019年3月期の計画	3 中期経営計画の進捗状況	4 事業概要
-------------------------	---	-------------------------	-------------------------	------------------



アプリケーション事業 計画比

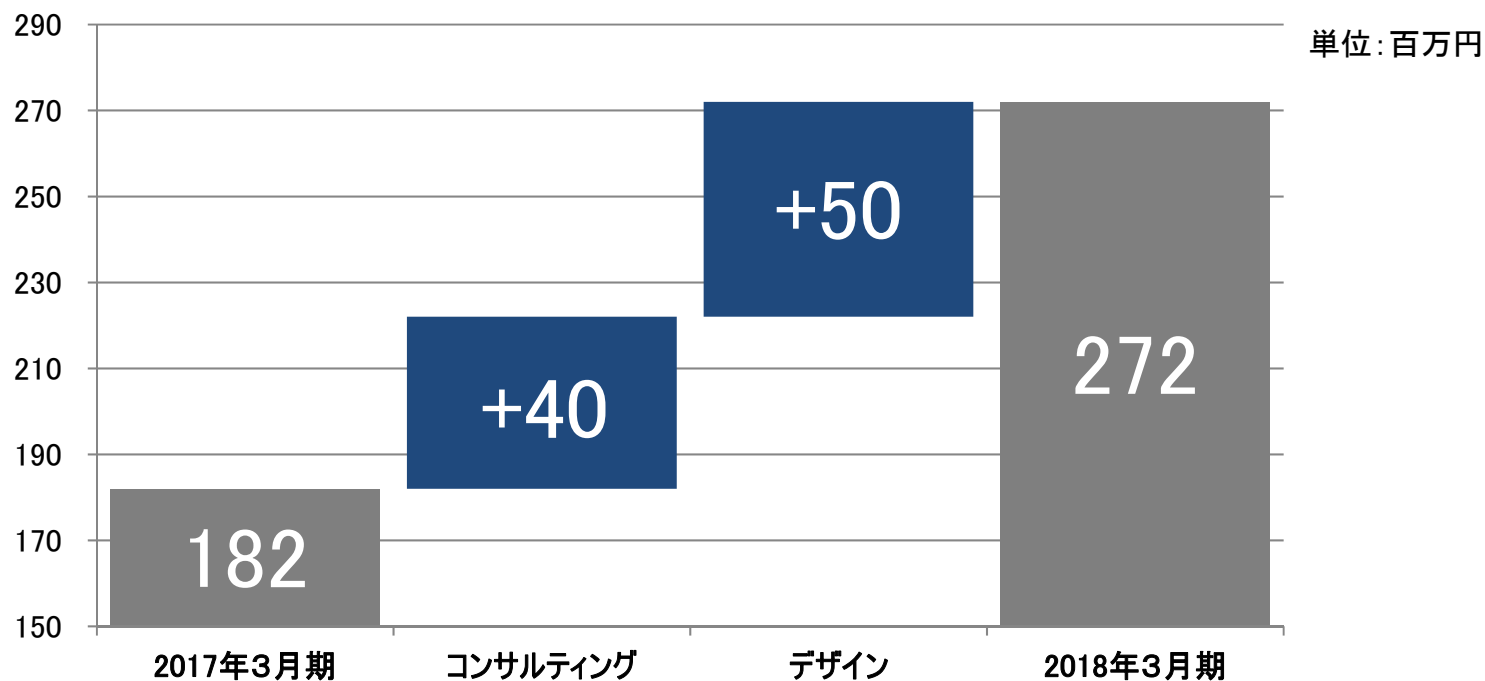
クラウドサービスを始め各販売形態において、おおむね計画通りに推移



1 2018年3月期の業績	1 業績ハイライト	2 2019年3月期の計画	3 中期経営計画の進捗状況	4 事業概要
	2 事業状況			
	3 B/S、C/Fの状況(抜粋)			

コンサルティング事業 前年同期比

コンサルティングサービスは、既存大手顧客向けのメールコンテンツ案件が増加
デザインは、子会社FUCAにて大型Web制作案件が増加



1

2018年3月期
の業績

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

2

2019年3月期
の計画

3

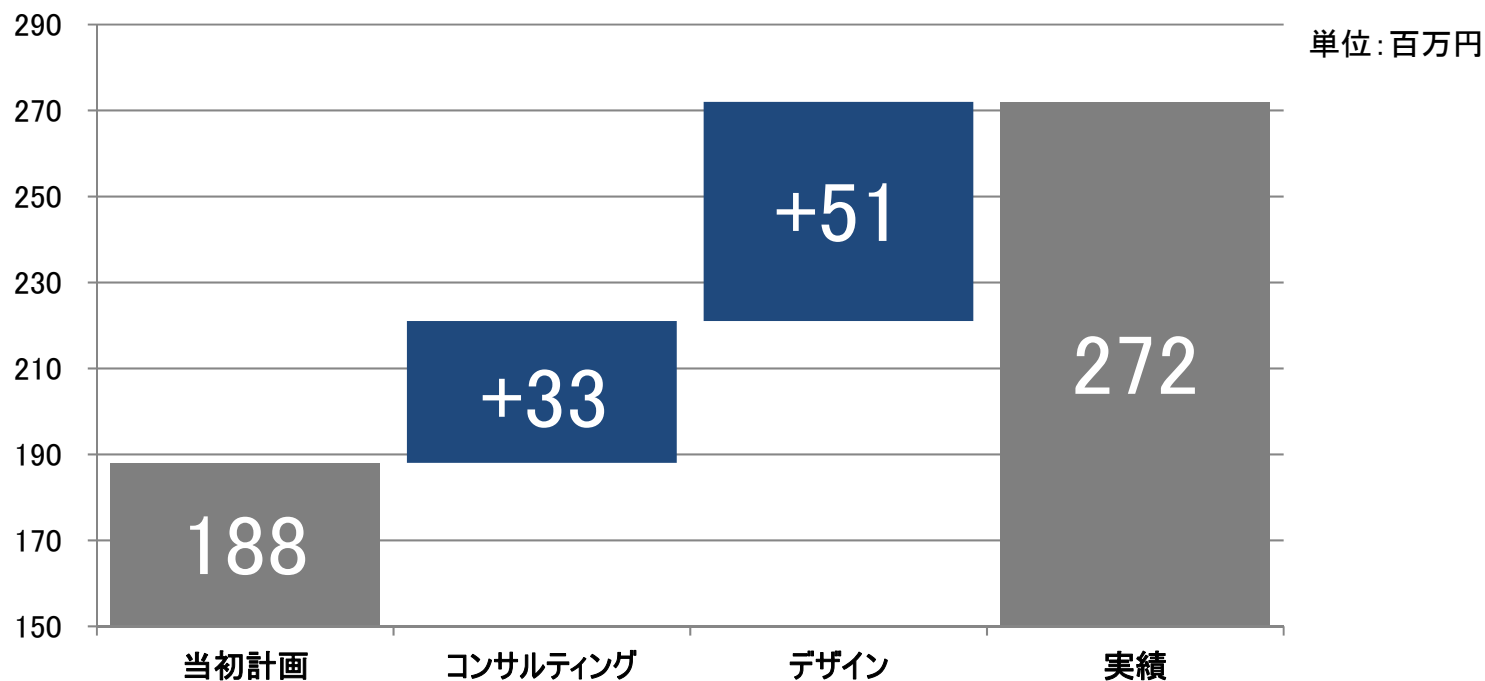
中期経営計画
の進捗状況

4

事業概要

コンサルティング事業 計画比

コンサルティングサービスは、既存大手のメールコンテンツ案件が増加
デザインは、子会社FUCAにて大型Web制作案件が増加



1

2018年3月期
の業績

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

2

2019年3月期
の計画

3

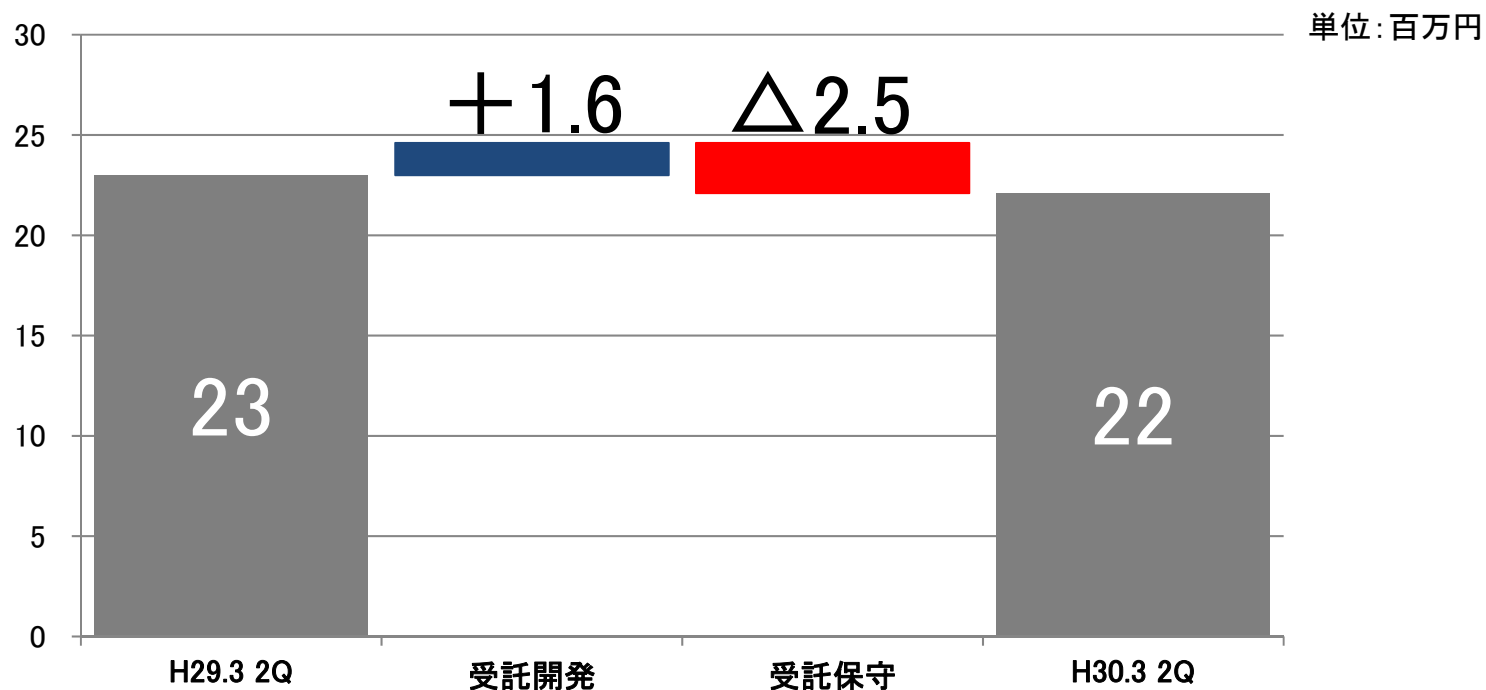
中期経営計画
の進捗状況

4

事業概要

オーダーメイド開発事業 前年同期比

前期同様、主力の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

2018年3月期
の業績

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

2

2019年3月期
の計画

3

中期経営計画
の進捗状況

4

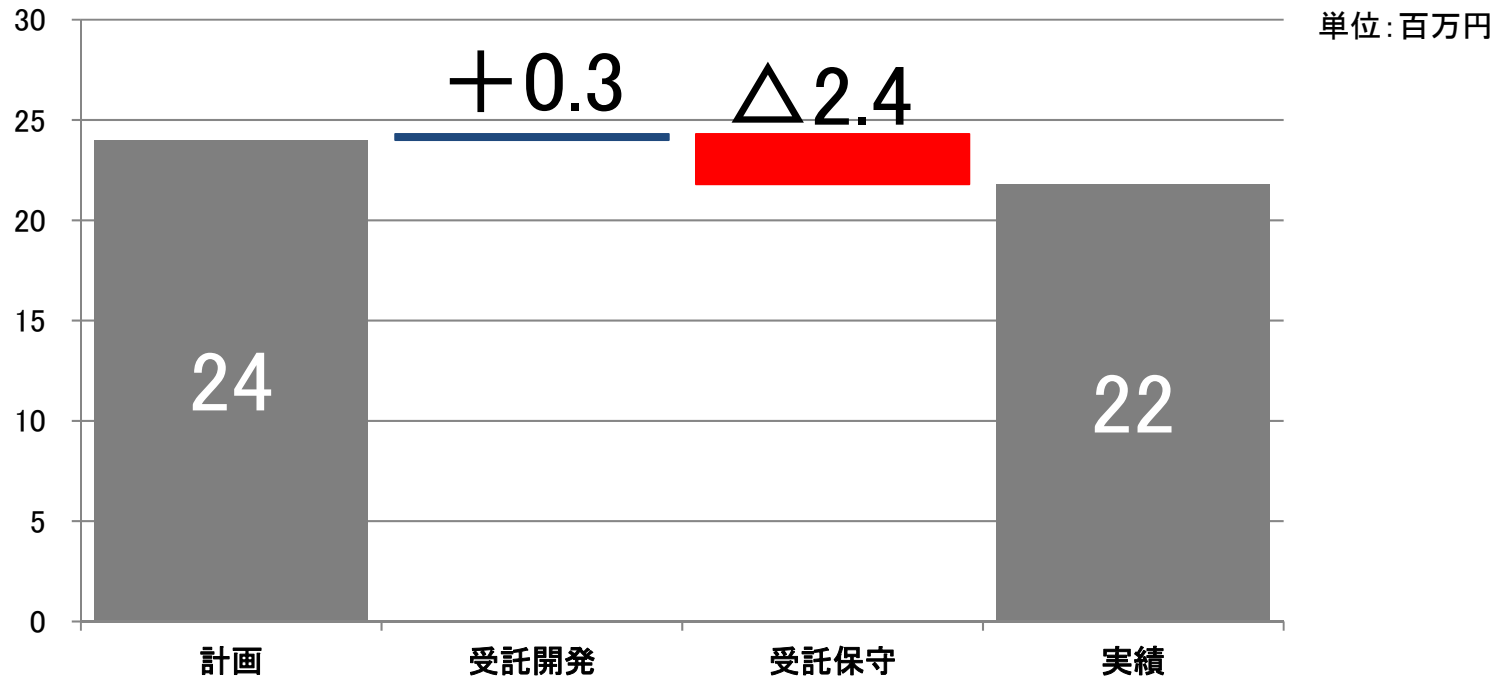
事業概要



オーダーメイド開発事業 計画比

開発案件は、期初計画通りに受注。

保守は、既存案件を縮小しアプリケーション事業の製品開発にリソース集中。



1 2018年3月期の業績	1 業績ハイライト	2 2019年3月期の計画	3 中期経営計画の進捗状況	4 事業概要
	2 事業状況			
	3 B/S、C/Fの状況(抜粋)			



重点施策に対する結果

重点
施策

1

製品開発の強化

重点
施策

2

クラウドサービスの強化

1

2018年3月期
の業績

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

2

2019年3月期
の計画

3

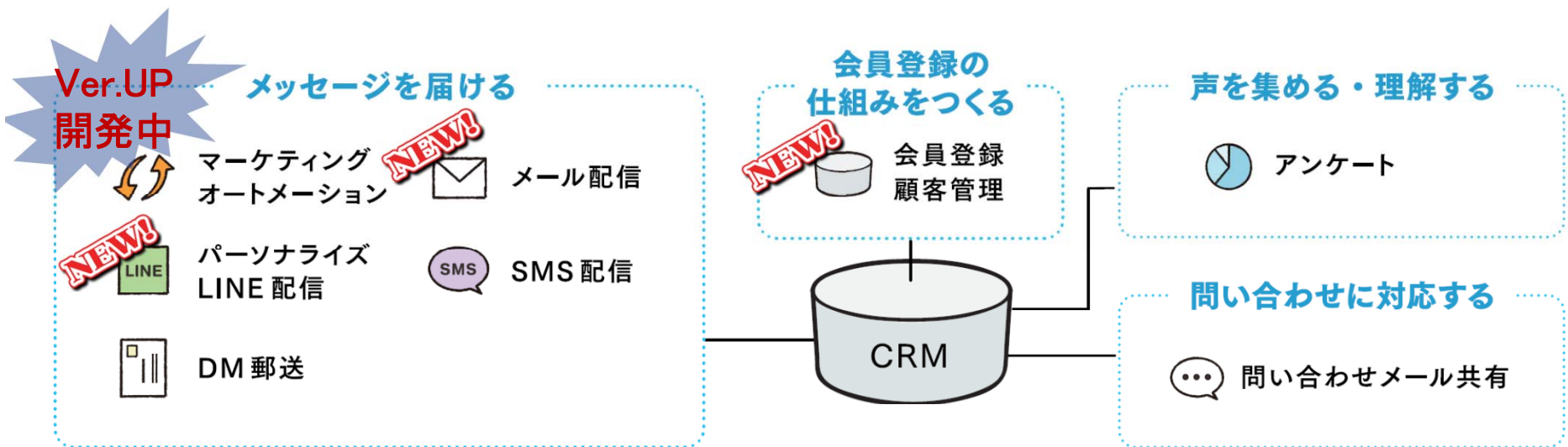
中期経営計画
の進捗状況

4

事業概要



重点施策1 製品開発の強化



**8つの製品群の内、4製品のメジャーバージョンアップを計画
 ➡ 3製品完了。1製品は仕様追加のため開発延伸。**

<p>1 2018年3月期の業績</p>	<p>① 業績ハイライト ② 事業状況 ③ B/S、C/Fの状況(抜粋)</p>	<p>2 2019年3月期の計画</p>	<p>3 中期経営計画の進捗状況</p>	<p>4 事業概要</p>
--------------------------	--	--------------------------	--------------------------	-------------------

重点施策1 製品開発の強化

AI活用に向けての取り組み

大手顧客企業3社の同意を得、AI実証実験を実施中

メール配信時間の最適化
を探るAI実証実験(1社)



一定の成果は確認できたが
アルゴリズムの改善余地を認識

AIアルゴリズムを見直し
↓
1社との追加検証、
2社目との実験を準備中

<p>1</p> <p>2018年3月期の業績</p>	<ul style="list-style-type: none"> ① 業績ハイライト ② 事業状況 ③ B/S、C/Fの状況(抜粋) 	<p>2</p> <p>2019年3月期の計画</p>	<p>3</p> <p>中期経営計画の進捗状況</p>	<p>4</p> <p>事業概要</p>
------------------------------------	---	------------------------------------	------------------------------------	-----------------------------



重点施策1 製品開発の強化

パーソナル人工知能「SENSY」との業務提携

人工知能商品レコメンド

「誰」に「何」をオススメするか
人工知能が学習・判定

コンテンツ

顧客の反応

コミュニケーションシステム

人工知能が判定したレコメンド
コンテンツを確実にお届け

現在大手顧客企業1社と連携テストを終え、
本番環境での開発対応中

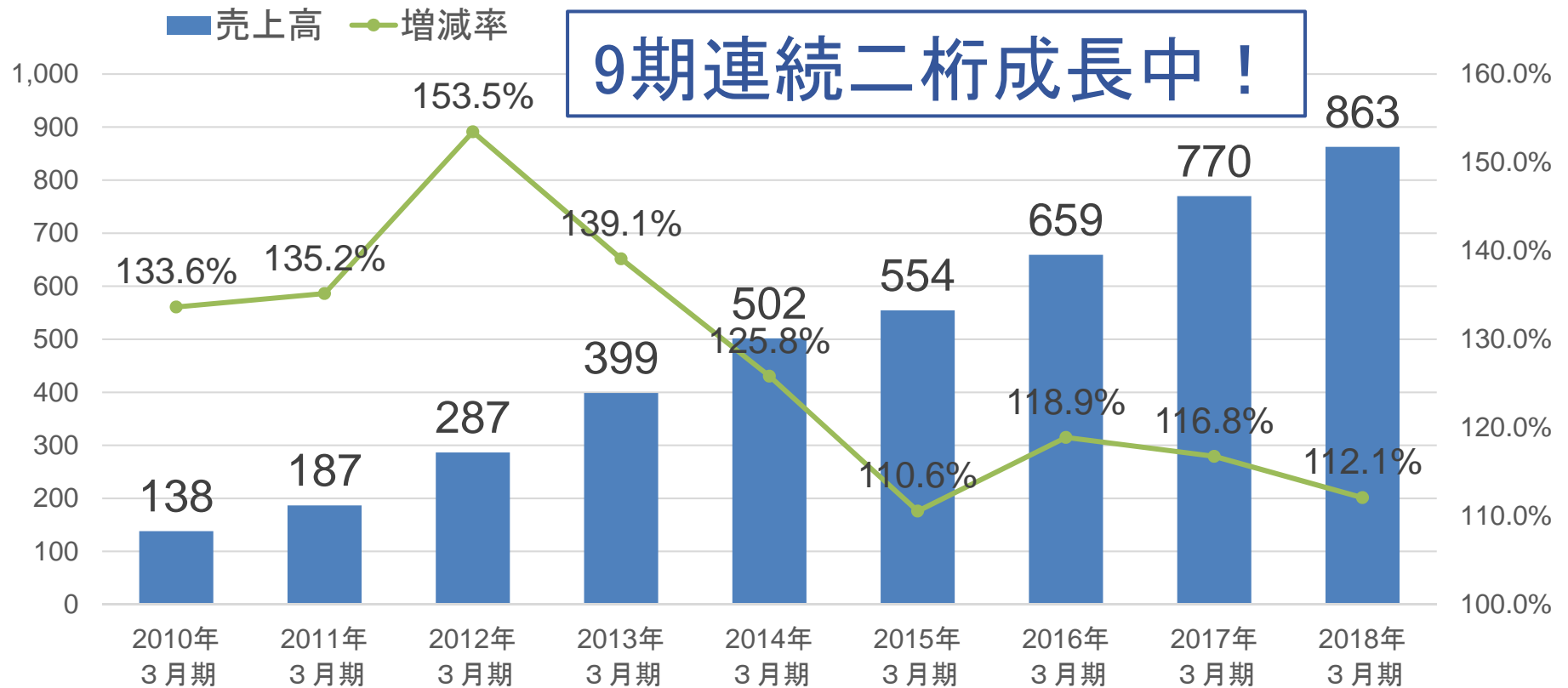
<p>1 2018年3月期の業績</p>	<ul style="list-style-type: none"> ① 業績ハイライト ② 事業状況 ③ B/S、C/Fの状況(抜粋) 	<p>2 2019年3月期の計画</p>	<p>3 中期経営計画の進捗状況</p>	<p>4 事業概要</p>
--------------------------	---	--------------------------	--------------------------	-------------------



メールでつなげる。
メールでつながる。

WEBCAS®

重点施策2 クラウドサービスの強化



1 2018年3月期の業績	<ul style="list-style-type: none"> ① 業績ハイライト ② 事業状況 ③ B/S、C/Fの状況(抜粋) 	2 2019年3月期の計画	3 中期経営計画の進捗状況	4 事業概要
-------------------------	---	-------------------------	-------------------------	------------------



重点施策2 クラウドサービスの強化

2017年12月18日、
当社のクラウドサービスパートナー、資本業務提携先の
ナレッジスイート株式会社がマザーズ市場へ上場。

Knowledge Suite

同社が提供する「GRIDYシリーズ」のうち
メール配信エンジン「GRIDY メールビーコン」は
WEBCASのAPIをOEM供給しています。



メール配信エンジン
GRIDY・メールビーコン
powered by WEBCAS

1

2018年3月期
の業績

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

2

2019年3月期
の計画

3

中期経営計画
の進捗状況

4

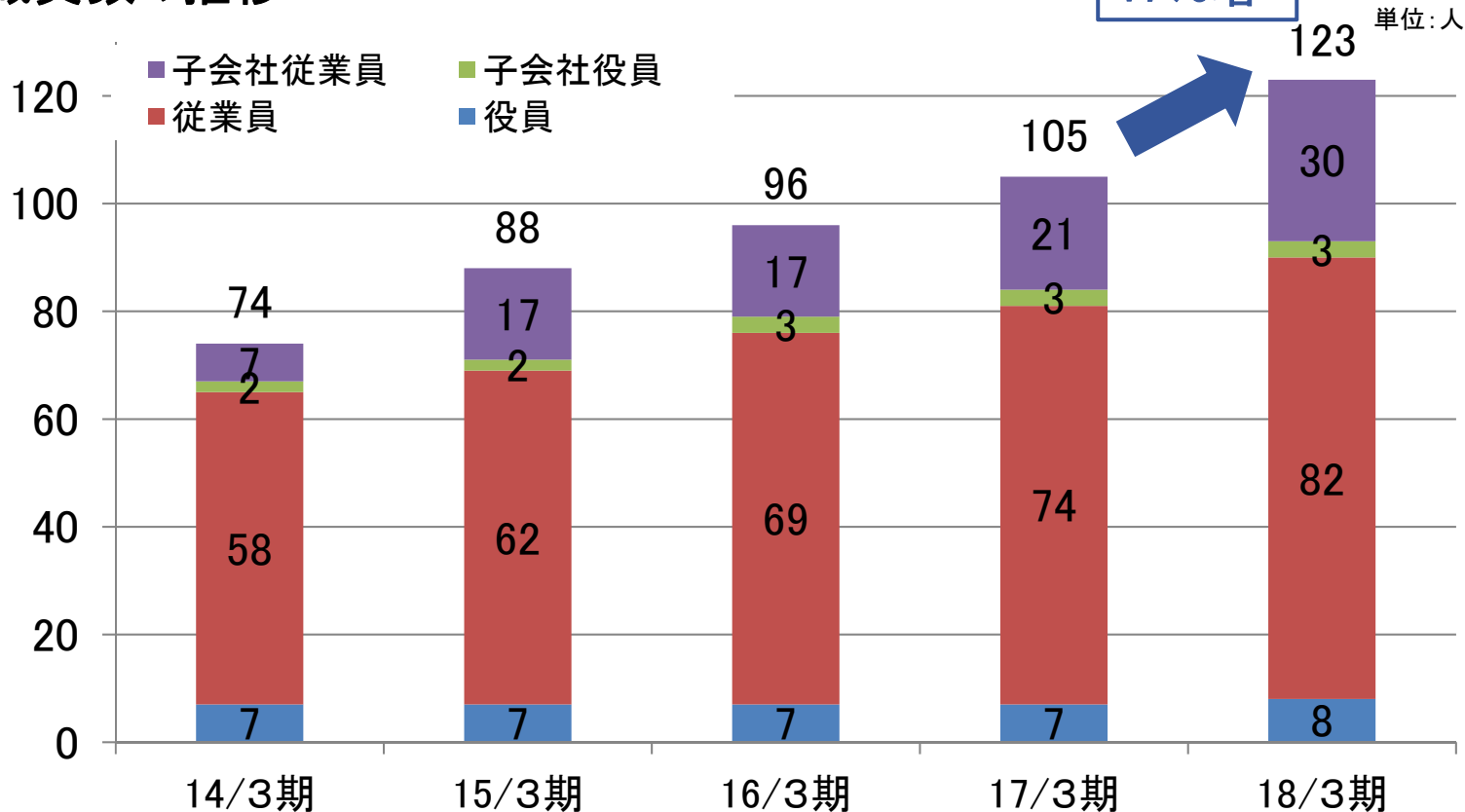
事業概要



役職員数の推移

※従業員、子会社従業員は 契約・派遣 社員を含む

17%増



1
2018年3月期
の業績

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

2
2019年3月期
の計画

3
中期経営計画
の進捗状況

4
事業概要



3 B/S、C/Fの状況(抜粋)

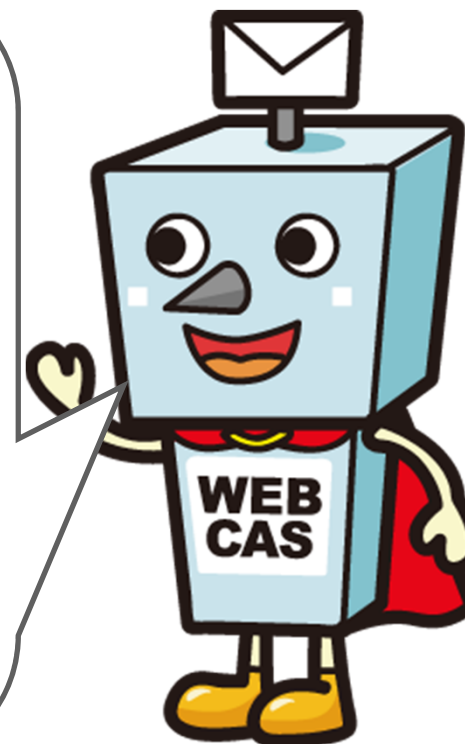
単位:百万円

	17/3末 (連結)	18/3末 (連結)	増減	コメント
キャッシュ	879	1,122	+243	営業C/F +349(主に利益) 投資C/F △54(主に開発投資) 財務C/F △52(配当金支払)
有利子負債	-	-	-	無借入
総資産	1,506	1,851	+345	現預金の増加、開発投資によるソフトウェア資産の増加、ナレッジスイート上場による評価増が主因
純資産	1,206	1,499	+293	利益増加、ナレッジスイート上場による評価増が主因

1 2018年3月期の業績	<ul style="list-style-type: none"> ① 業績ハイライト ② 事業状況 ③ B/S、C/Fの状況(抜粋) 	2 2019年3月期の計画	3 中期経営計画の進捗状況	4 事業概要
-------------------------	---	-------------------------	-------------------------	------------------

2. 2019年3月期の計画

- ① 業績目標
- ② 重点施策
- ③ 配当予想



<p>1 2018年3月期 の業績</p>	<p>2 2019年3月期 の計画</p>	<ul style="list-style-type: none"> ① 業績目標 ② 重点施策 ③ 配当予想 	<p>3 中期経営計画 の進捗状況</p>	<p>4 事業概要</p>
-------------------------------	-------------------------------	--	-------------------------------	-------------------



① 業績目標

単位：百万円

	2018年3月期 実績	2019年3月期 計画	増減率
売上高	1,523	1,700	+11.6%
営業利益（率）	348 (22.9%)	420 (24.7%)	+20.6%
経常利益	362	420	+16.0%
純利益	236	275	+16.4%

1

2018年3月期
の業績

2

2019年3月期
の計画

- ① 業績目標
- ② 重点施策
- ③ 配当予想

3

中期経営計画
の進捗状況

4

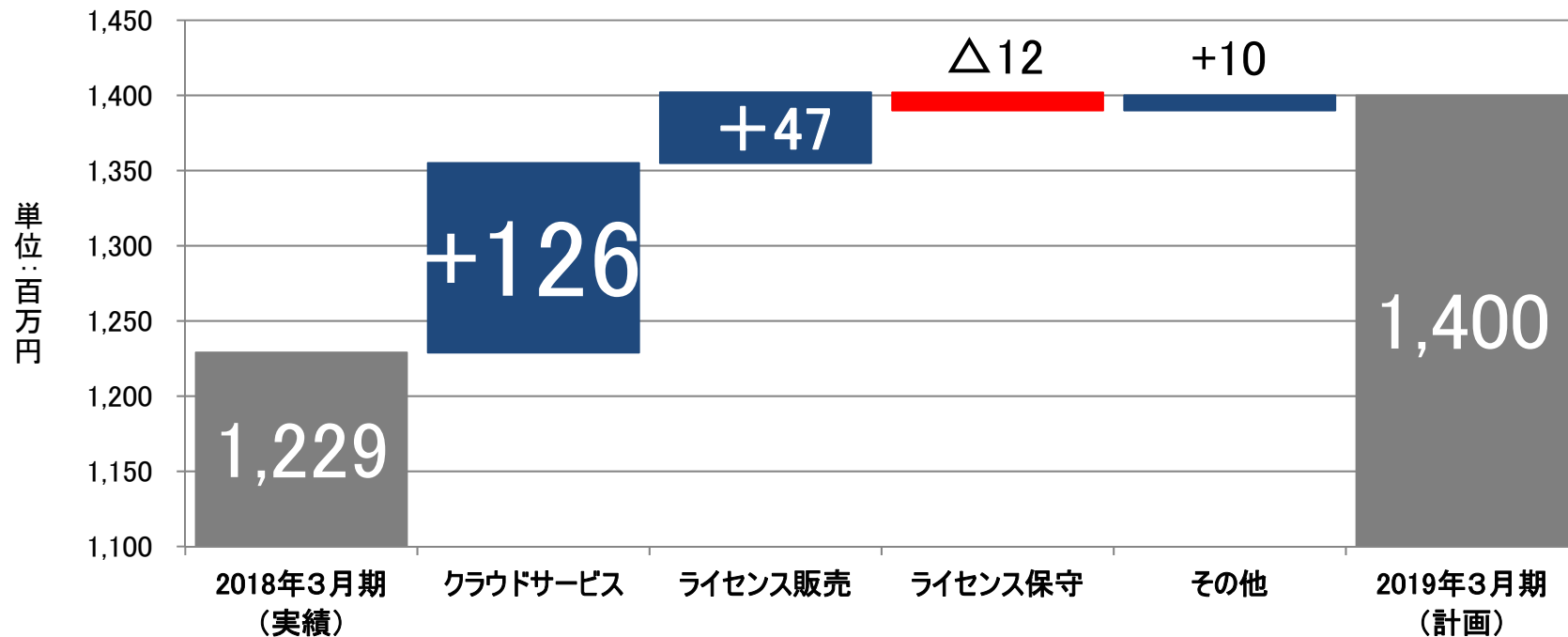
事業概要



アプリケーション事業計画

クラウドサービスは大幅に伸長し126百万円増加(+14.6%)

ライセンス保守は微減の計画だがクラウドへの移行促進を予測(Δ0.65%)

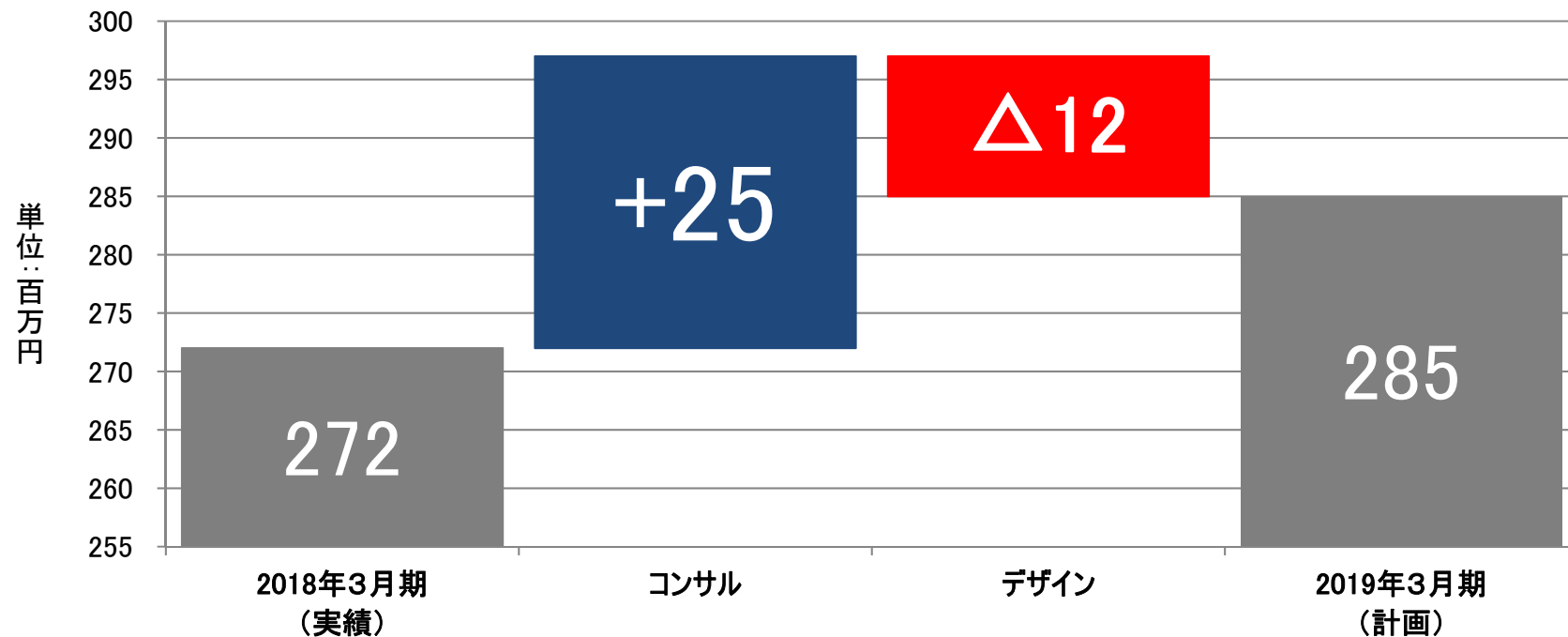


1 2018年3月期の業績	2 2019年3月期の計画	① 業績目標 ② 重点施策 ③ 配当予想	3 中期経営計画の進捗状況	4 事業概要
-------------------------	-------------------------	----------------------------	-------------------------	------------------

コンサルティング事業計画

コンサルティングは引き続き約二桁増の継続的な増収基調を見込む。

デザインは前期比減少の計画だがエイジアでの前期スポット大型制作案件の反動。



1

2018年3月期
の業績

2

2019年3月期
の計画

- ① 業績目標
- ② 重点施策
- ③ 配当予想

3

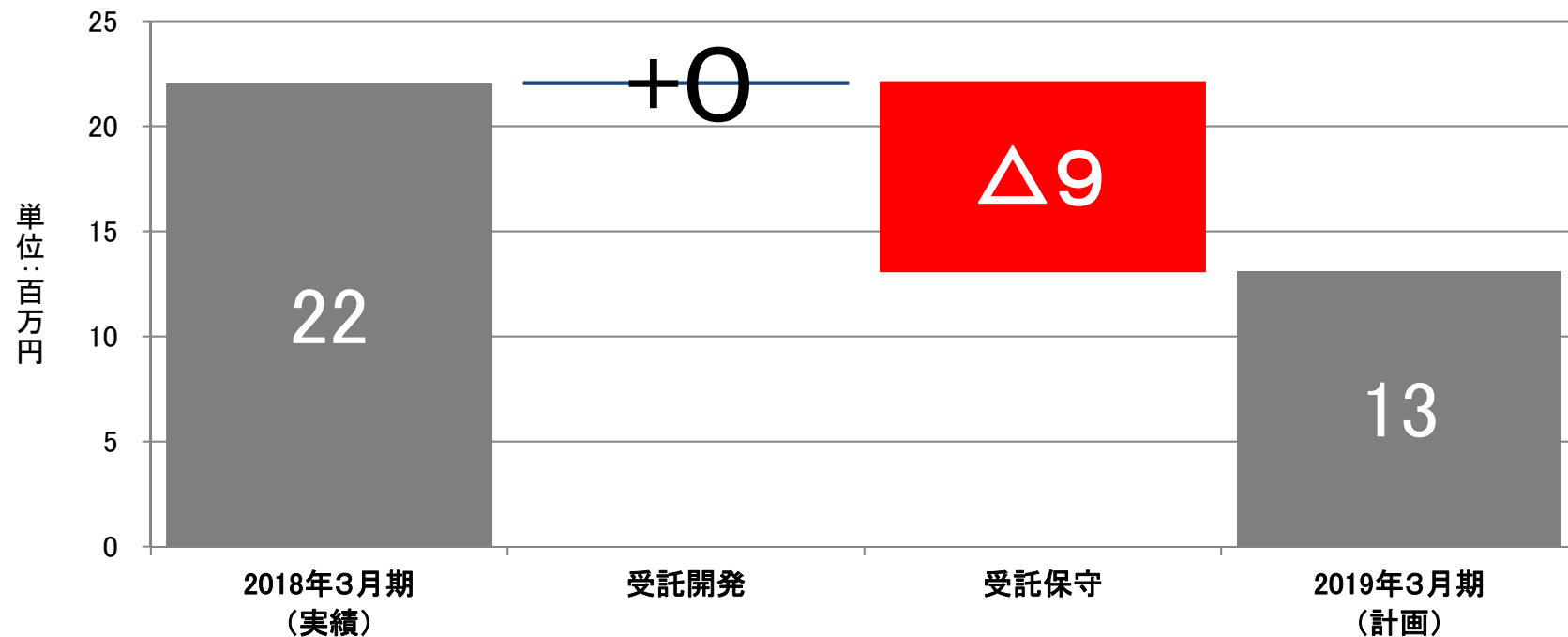
中期経営計画
の進捗状況

4

事業概要

オーダーメイド開発事業計画

前期同様にアプリケーション事業の製品開発へエンジニアリソースを注力。
一部、保守案件を縮小し戦略的な減収計画としている。



1

2018年3月期
の業績

2

2019年3月期
の計画

- ① 業績目標
- ② 重点施策
- ③ 配当予想

3

中期経営計画
の進捗状況

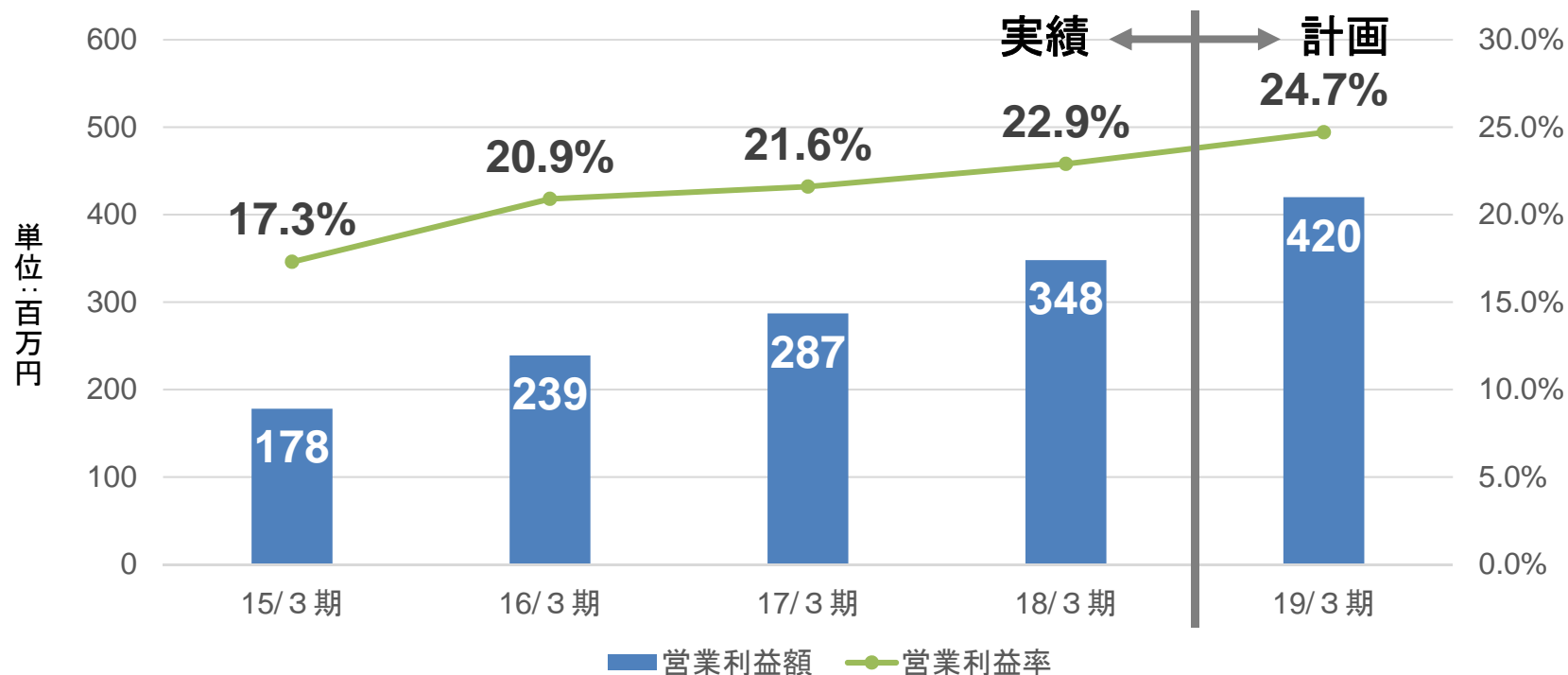
4

事業概要



営業利益計画

4期連続増益、増減率では前期比20.6%増加を計画。
 営業利益率も年々上昇し2019年3月期は24.7%の計画。



1 2018年3月期の業績	2 2019年3月期の計画	① 業績目標 ② 重点施策 ③ 配当予想	3 中期経営計画の進捗状況	4 事業概要
-------------------------	-------------------------	----------------------------	-------------------------	------------------



2 重点施策

重点
施策

1

製品開発の強化

重点
施策

2

クラウドサービスの強化

1

2018年3月期
の業績

2

2019年3月期
の計画

1

業績目標

2

重点施策

3

配当予想

3

中期経営計画
の進捗状況

4

事業概要



重点施策1 製品開発の強化

WEBCAS Auto Relations (マーケティングオートメーションシステム) のバージョンアップ開発

1. 現開発 (Ver3) の完了 (前期延伸の仕様追加対応)
2. クロスチャネル対応開発 (Ver4) への着手
LINE連携、DM連携 (計画)

➡ e-mail、LINE、DMをワンプラットフォームで統合管理

1 2018年3月期 の業績	2 2019年3月期 の計画	① 業績目標 ② 重点施策 ③ 配当予想	3 中期経営計画 の進捗状況	4 事業概要
----------------------	----------------------	----------------------------	----------------------	-----------



WEBCAS® Auto Relations ワンプラットフォーム

<p>1 2018年3月期の業績</p>	<p>2 2019年3月期の計画</p>	<ul style="list-style-type: none"> ① 業績目標 ② 重点施策 ③ 配当予想 	<p>3 中期経営計画の進捗状況</p>	<p>4 事業概要</p>
--------------------------	--------------------------	--	--------------------------	-------------------

重点施策2 クラウドサービスの強化

■ 営業体制の改編



■ コンサルティングサービス強化による受注率向上

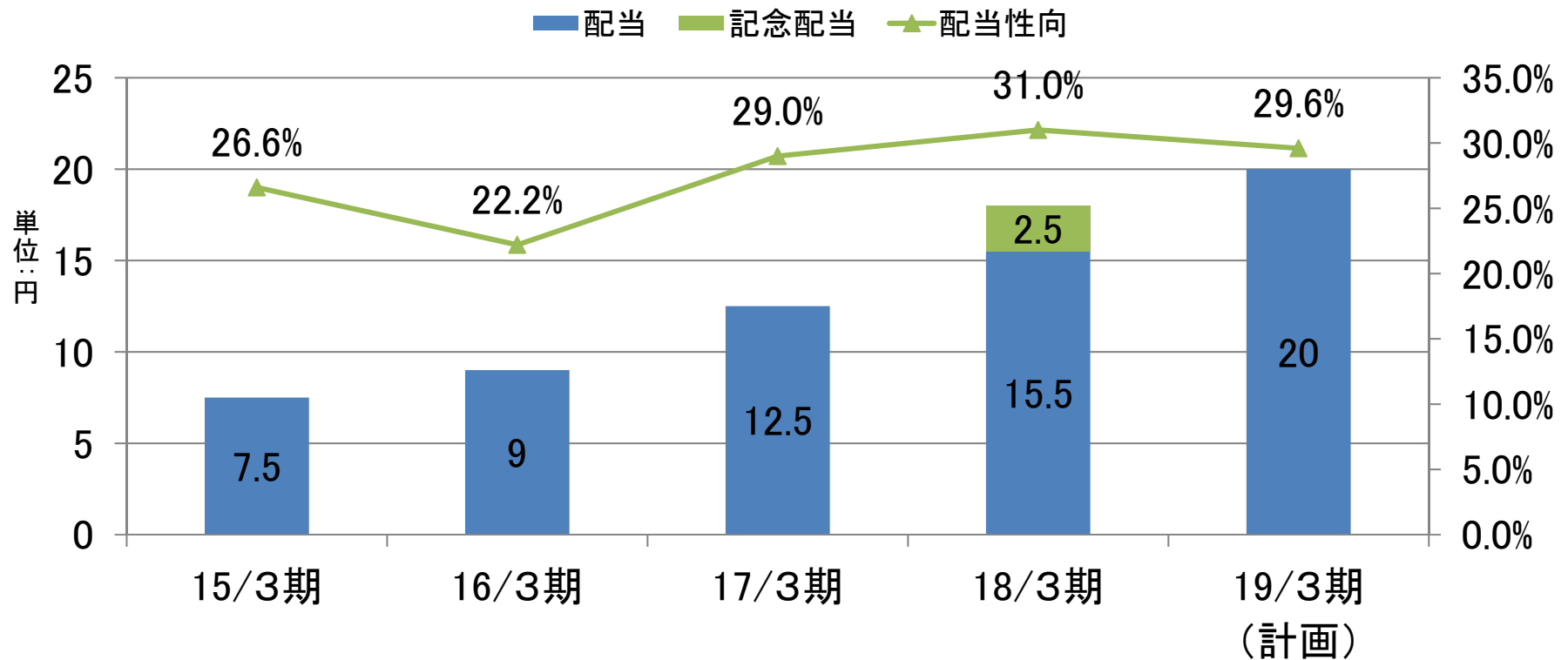


<p>1 2018年3月期の業績</p>	<p>2 2019年3月期の計画</p>	<ul style="list-style-type: none"> ① 業績目標 ② 重点施策 ③ 配当予想 	<p>3 中期経営計画の進捗状況</p>	<p>4 事業概要</p>
--------------------------	--------------------------	--	--------------------------	-------------------



3 配当予想

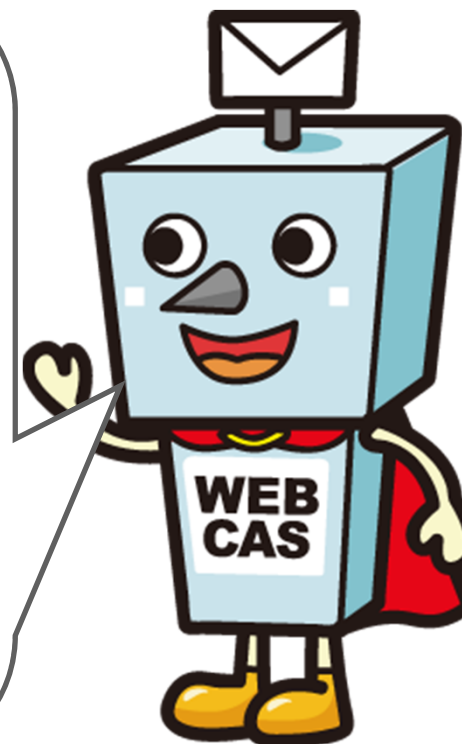
株主還元の方針：配当性向30%前後の維持を目指す



1 2018年3月期の業績	2 2019年3月期の計画	<ul style="list-style-type: none"> ① 業績目標 ② 重点施策 ③ 配当予想 	3 中期経営計画の進捗状況	4 事業概要
------------------	------------------	--	------------------	-----------

3. 中期経営計画の進捗状況

- 1 経営目標に対する進捗
- 2 中期ビジョン達成に向けた取組
- 3 総括



1 2018年3月期 の業績	2 2019年3月期 の計画	3 中期経営計画 の進捗状況	1 経営目標に対する進捗 2 中期ビジョン達成に向けた取組 3 総括	4 事業概要
----------------------	----------------------	----------------------	--	-----------



① 経営目標に対する進捗

■ 2019年3月期の売上高は当初計画に
対して**＋50百万円**

■ 同期の営業利益は**＋20百万円**

1

2018年3月期
の業績

2

2019年3月期
の計画

3

中期経営計画
の進捗状況

① 経営目標に対する進捗

② 中期ビジョン達成に向けた取組

③ 総括

4

事業概要



メールでつなげる。
メールでつながる。

WEBCAS®

- 2019年3月期の成長率が中計比低下しているのは、前期実績が好調だったため。
- ROE(計画)が微減しているのは、ナレッジスイート上場により自己資本(分母)が増加したため。

単位:百万円

		18/3月期 (実績)	19/3月期 (計画)	成長率
売上高	中期計画 (昨年発表)	1,445	1,650	14.2%
	実績・計画 (現時点)	1,523	1,700	11.6%
	増減額	+78	+50	—
	増減率	105.4%	103.0%	—
営業利益 (額)	中期計画 (昨年発表)	318	400	25.8%
	実績・計画 (現時点)	348	420	20.7%
	増減額	+30	+20	—
	増減率	109.4%	105.0%	—
営業利益 (率)	中期計画 (昨年発表)	22.0%	24.2%	—
	実績・計画 (現時点)	22.9%	24.7%	—
	増減ポイント	+0.9pt	+0.5pt	—
	ROE	中期計画 (昨年発表)	16.4%	18.3%
	実績・計画 (現時点)	17.6%	17.2%	—
	増減ポイント	+1.2pt	-1.1pt	—

1

2018年3月期
の業績

2

2019年3月期
の計画

3

中期経営計画
の進捗状況

1

経営目標に対する進捗

2

中期ビジョン達成に向けた取組

3

総括

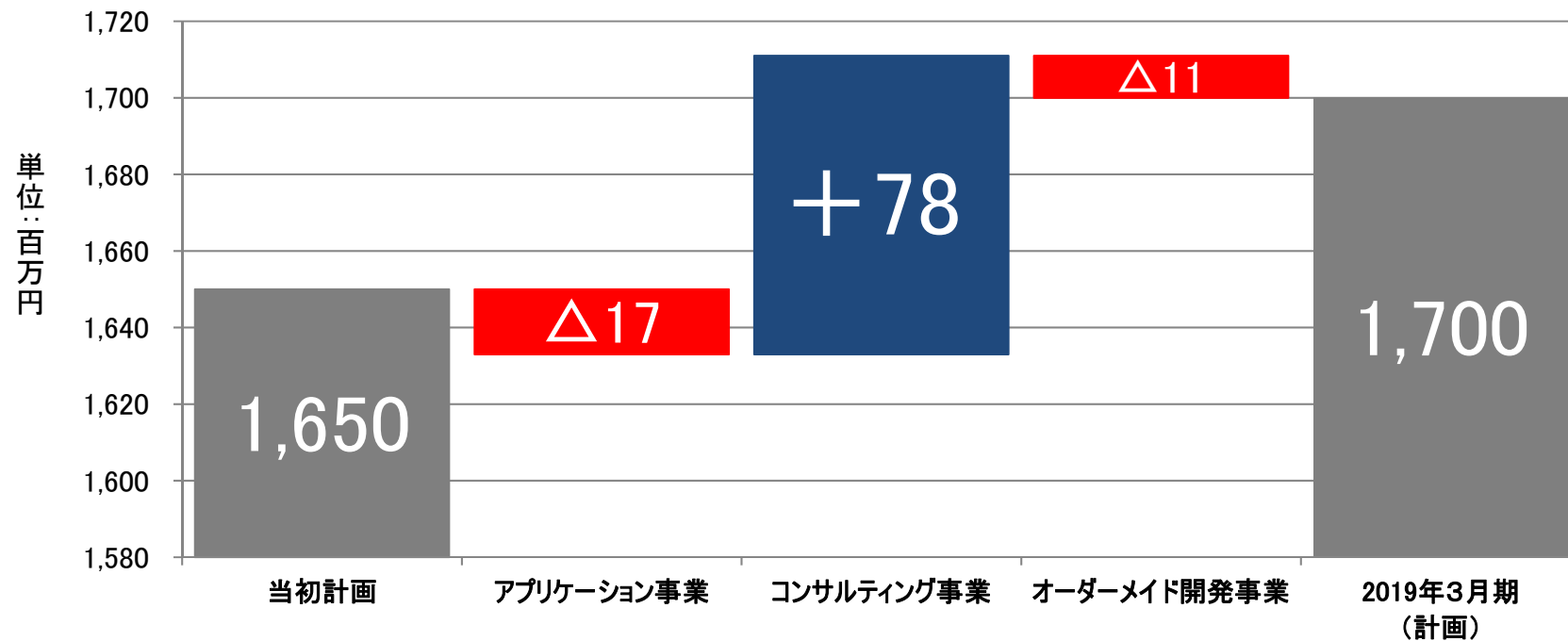
4

事業概要



売上高増加要因

コンサルティング事業が全体の増加を牽引。



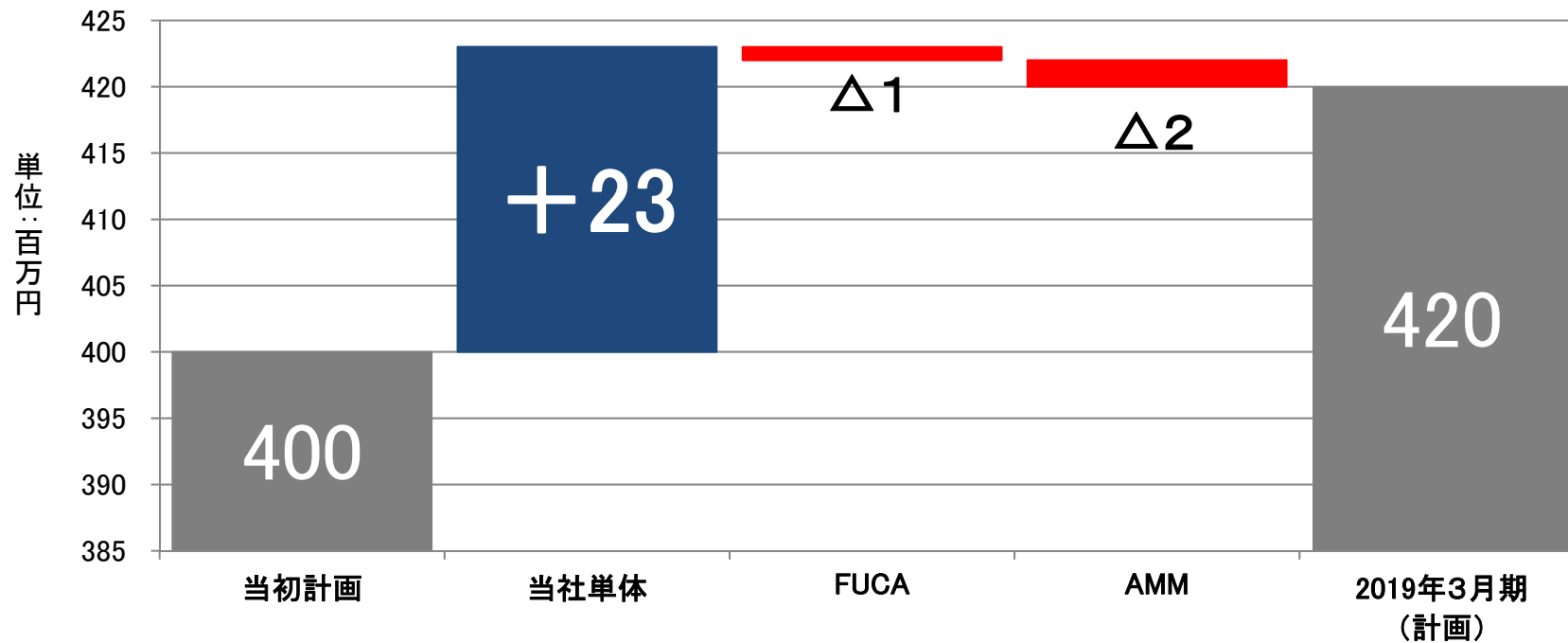
1 2018年3月期の業績	2 2019年3月期の計画	3 中期経営計画の進捗状況	① 経営目標に対する進捗 ② 中期ビジョン達成に向けた取組 ③ 総括	4 事業概要
-------------------------	-------------------------	-------------------------	--	------------------



営業利益増加要因

※FUCA=コンサルティング事業子会社
 ※AMM=マレーシア子会社

エイジア単体は、労働生産性向上により中期経営計画に対し増加。
 子会社2社は、ほぼ中期経営計画通り。



1 2018年3月期の業績	2 2019年3月期の計画	3 中期経営計画の進捗状況	<ul style="list-style-type: none"> ① 経営目標に対する進捗 ② 中期ビジョン達成に向けた取組 ③ 総括 	4 事業概要
-------------------------	-------------------------	-------------------------	--	------------------



メールでつなげる。
メールでつなげる。

WEBCAS®

2 中期ビジョン達成に向けた取組

人工知能によるマーケティング革新
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

- WEBCAS Auto Relations開発
 - AIエンジンベンチャーとの業務提携
 - AIを活用した実証実験
 - コンサルティングサービスの充実
- } → **継続**
➡ **新規取組**

1 2018年3月期の業績	2 2019年3月期の計画	3 中期経営計画の進捗状況	<ul style="list-style-type: none"> ① 経営目標に対する進捗 ② 中期ビジョン達成に向けた取組 ③ 総括 	4 事業概要
------------------	------------------	------------------	--	-----------



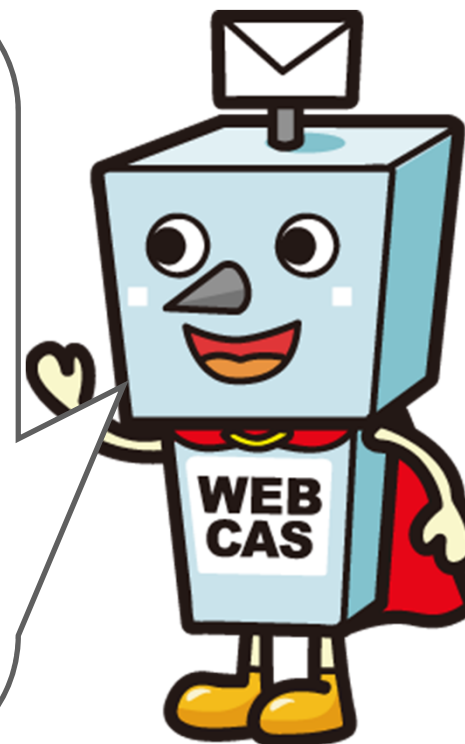
3 総括

- 経営目標は、現状、総じて上振れしている
- ビジョン達成のため、開発リソースの増強、生産性向上、人材育成を更に推し進める
- 効果を出せるAIの実装にはまだ時間が必要だが、鋭意進展させる

1 2018年3月期の業績	2 2019年3月期の計画	3 中期経営計画の進捗状況	1 経営目標に対する進捗 2 中期ビジョン達成に向けた取組 3 総括	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 会社概要



1 2018年3月期 の業績	2 2019年3月期 の計画	3 中期経営計画 の進捗状況	4 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 市場環境と主な導入先 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

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

2018年3月期の業績

2

2019年3月期の計画

3

中期経営計画の進捗状況

4

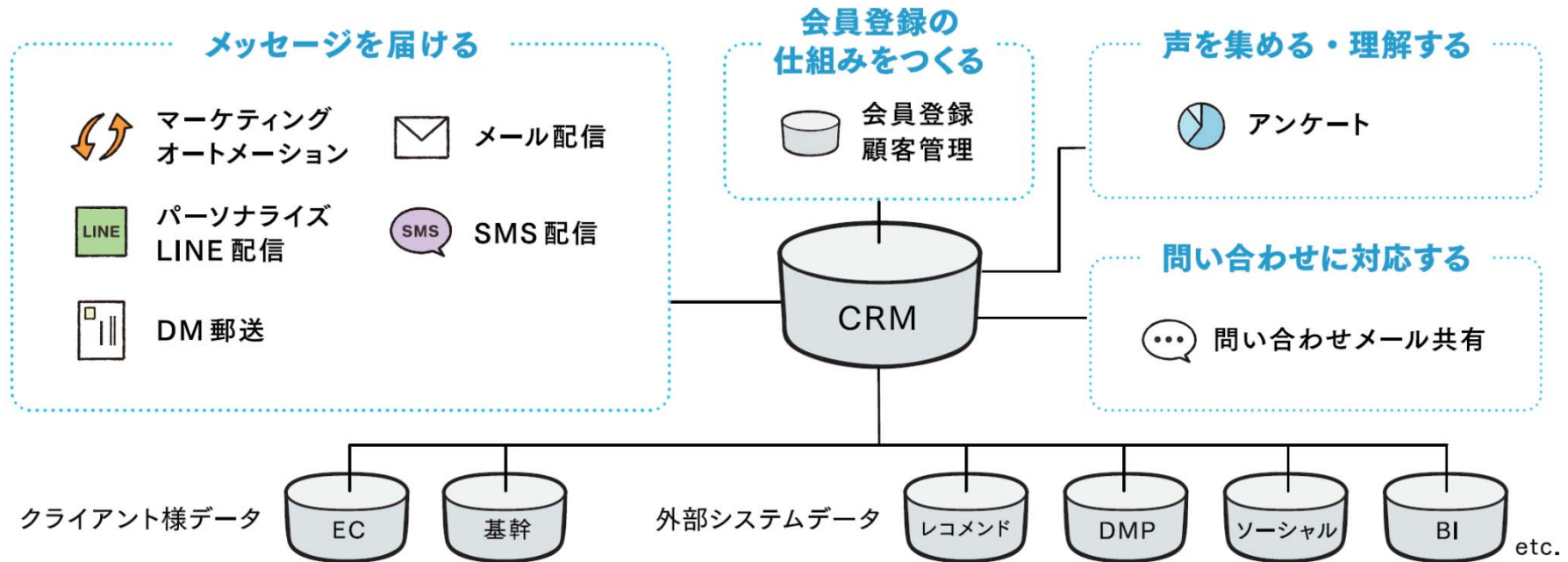
事業概要

- 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 会社概要



主な製品・サービスラインナップ

WEBCAS®



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 会社概要
2018年3月期の業績	2019年3月期の計画	中期経営計画の進捗状況	事業概要	



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

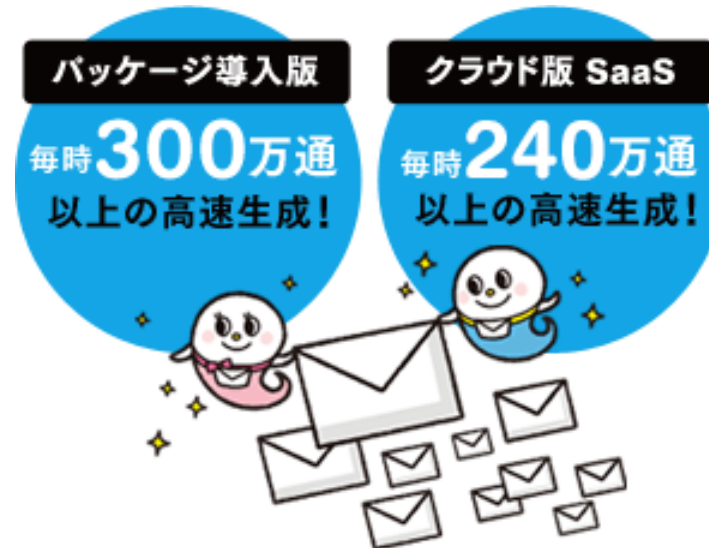
1 2018年3月期 の業績	2 2019年3月期 の計画	3 中期経営計画 の進捗状況	4 事業概要	① 事業内容と製品・サービス概要 ② 市場環境と主な導入先 ③ 会社概要
----------------------	----------------------	----------------------	-----------	--



メールでつなげる。
メールでつながる。

WEBCAS®

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 2018年3月期 の業績	2 2019年3月期 の計画	3 中期経営計画 の進捗状況	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 会社概要
----------------------	----------------------	----------------------	-----------	--

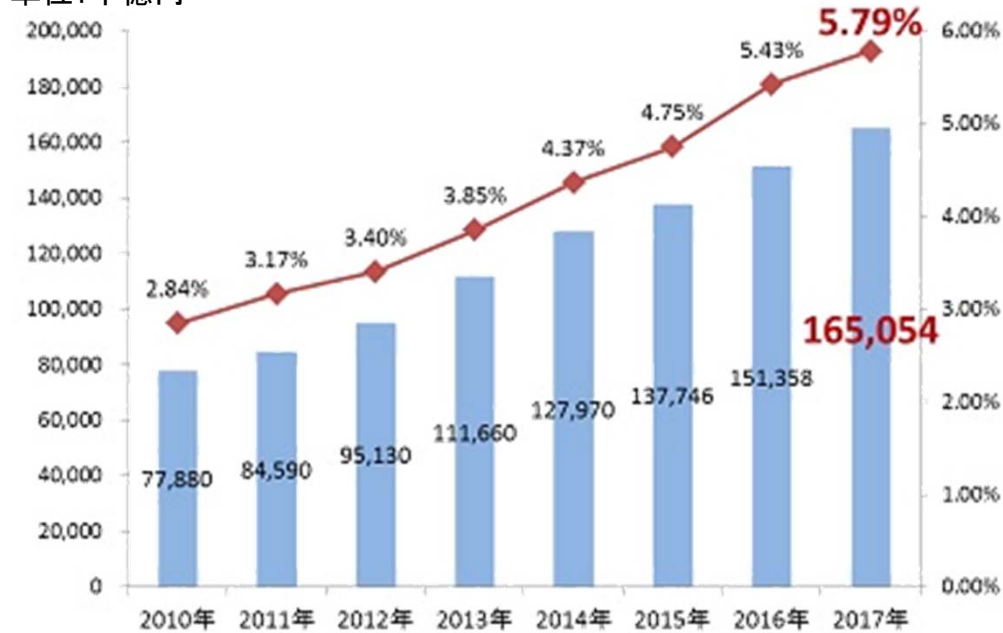


メールでつなげる。
メールでつなげる。

WEBCAS®

② 市場環境と主な導入先 ① EC関連市場

単位: 十億円



■ EC市場規模(左目盛) ● EC化率(右目盛)

2018年4月25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

- 2017年は16.5兆円
(前年比+1.4兆円増)
- EC化率は5.79%

諸外国のEC化率の状況

※インターネットトレンド2017より抜粋した
2016年のEC化率

韓国	18%	中国	15%
イギリス	15%	アメリカ	11%

⇒ 日本はEC化率向上余地がある

1

2018年3月期
の業績

2

2019年3月期
の計画

3

中期経営計画
の進捗状況

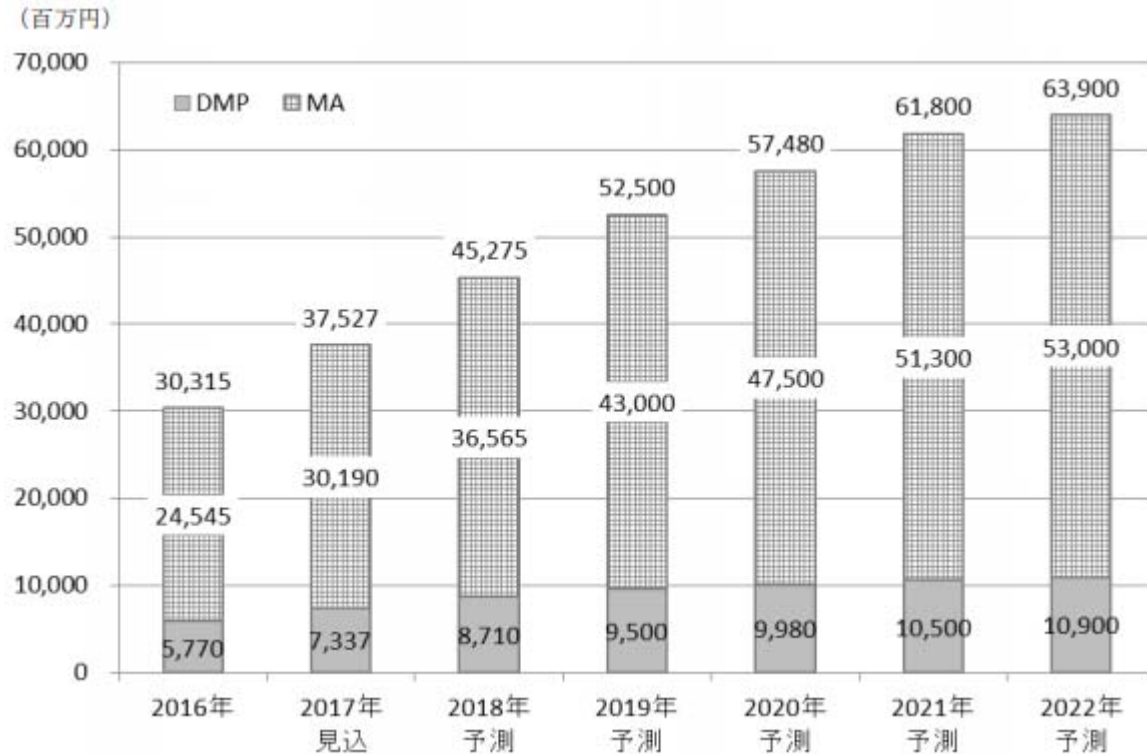
4

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 会社概要



②マーケティングオートメーション(MA)市場



- 2022年MA市場は530億円
- 2016年比で2020年のMA市場は約2倍に成長
- 6年間の年間平均成長率は13.7%

➔ **MA市場は成長有望市場**

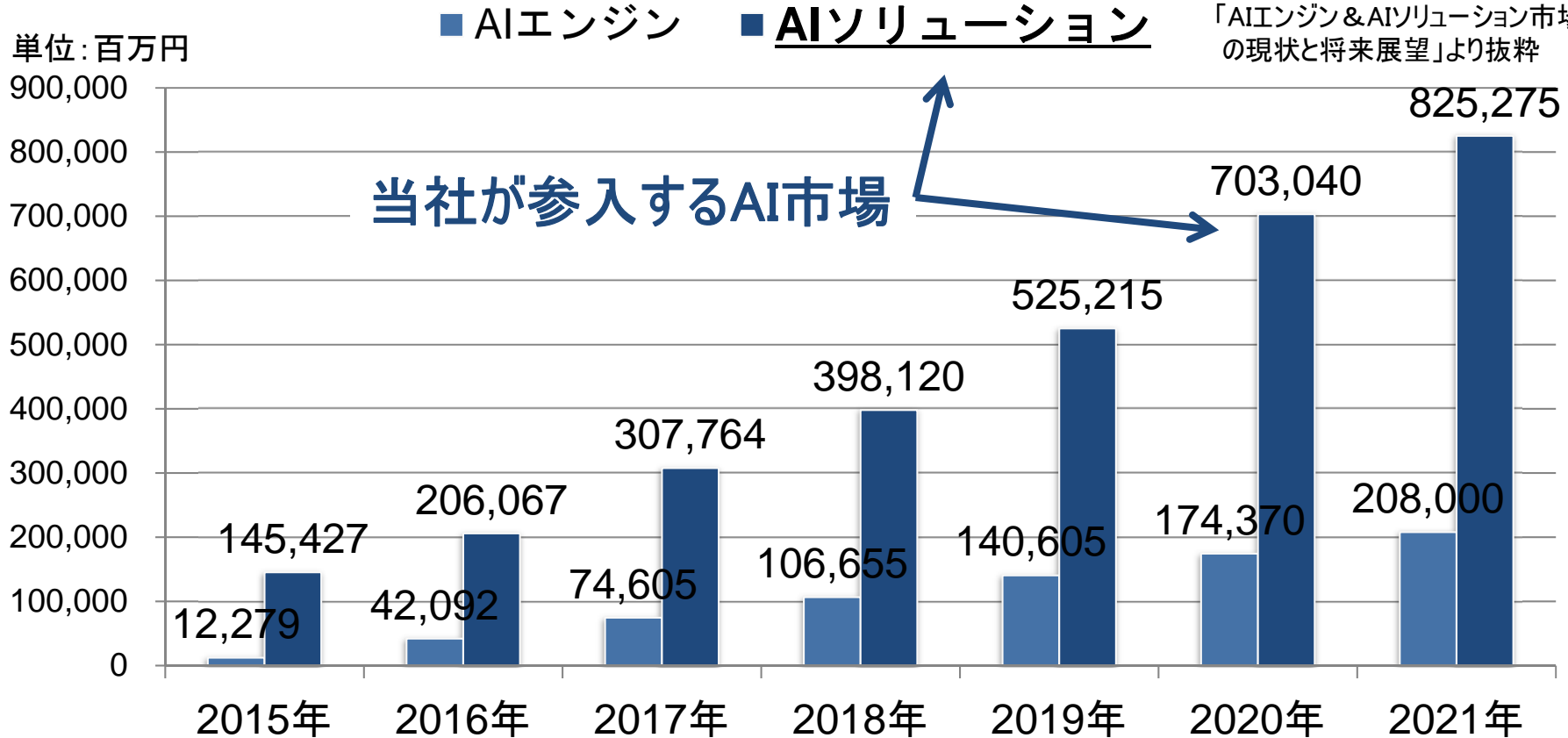
2017年11月29日
 (株)矢野経済研究所 発表プレスリリースより抜粋

1 2018年3月期の業績	2 2019年3月期の計画	3 中期経営計画の進捗状況	4 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 市場環境と主な導入先 ③ 会社概要
------------------	------------------	------------------	-----------	--



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	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 会社概要
2018年3月期の業績	2019年3月期の計画	中期経営計画の進捗状況	事業概要	



メールでつなげる。
メールでつながる。

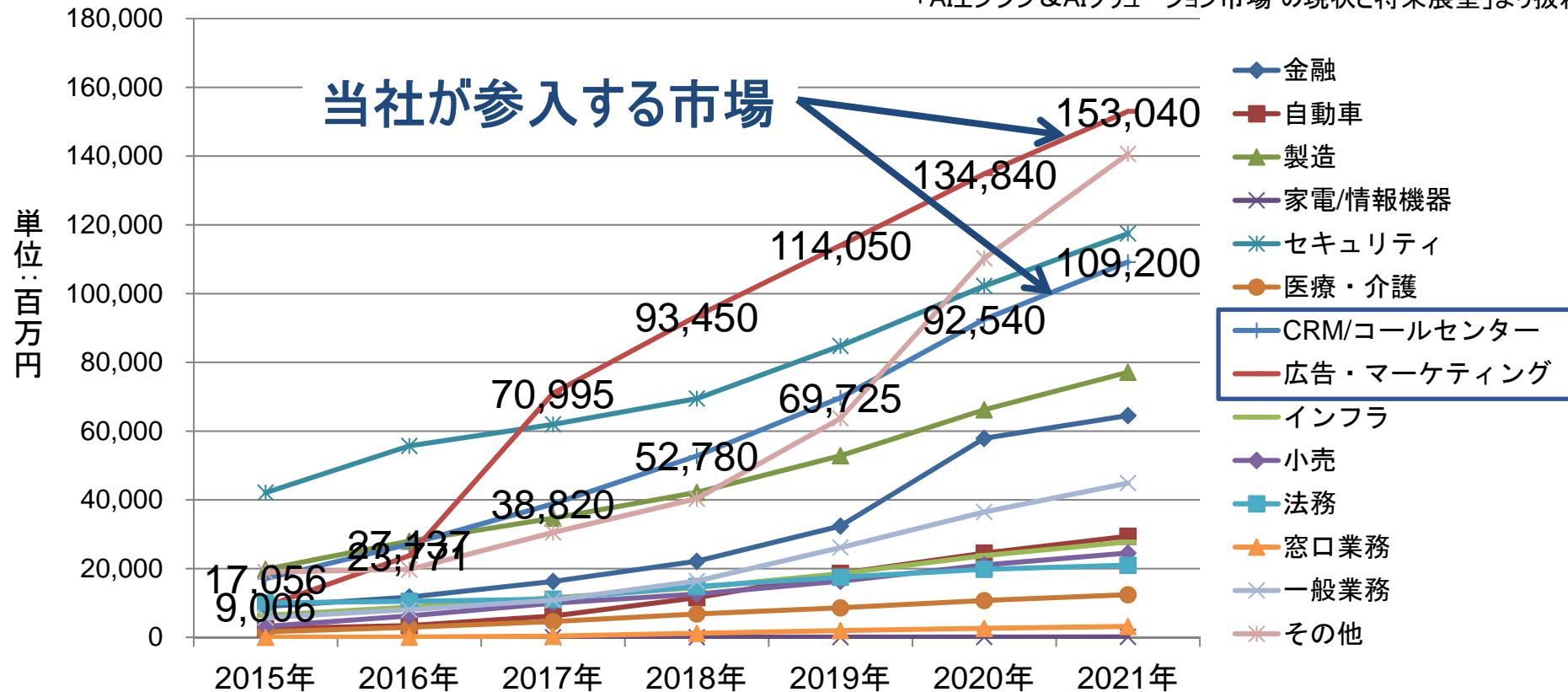
WEBCAS®

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	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 会社概要
2018年3月期の業績	2019年3月期の計画	中期経営計画の進捗状況	事業概要	

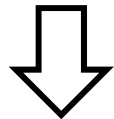


④ 主な導入先

**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	<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 会社概要
2018年3月期の業績	2019年3月期の計画	中期経営計画の進捗状況	事業概要	



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(2018年3月末現在)
- 役職員数 123人(2018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 2018年3月期 の業績	2 2019年3月期 の計画	3 中期経営計画 の進捗状況	4 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 市場環境と主な導入先 ③ 会社概要
----------------------	----------------------	----------------------	-----------	--

ご清聴ありがとうございました。

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.co.jp