



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

2019年3月期 第1四半期(2018年4月～2018年6月)

決算補足資料

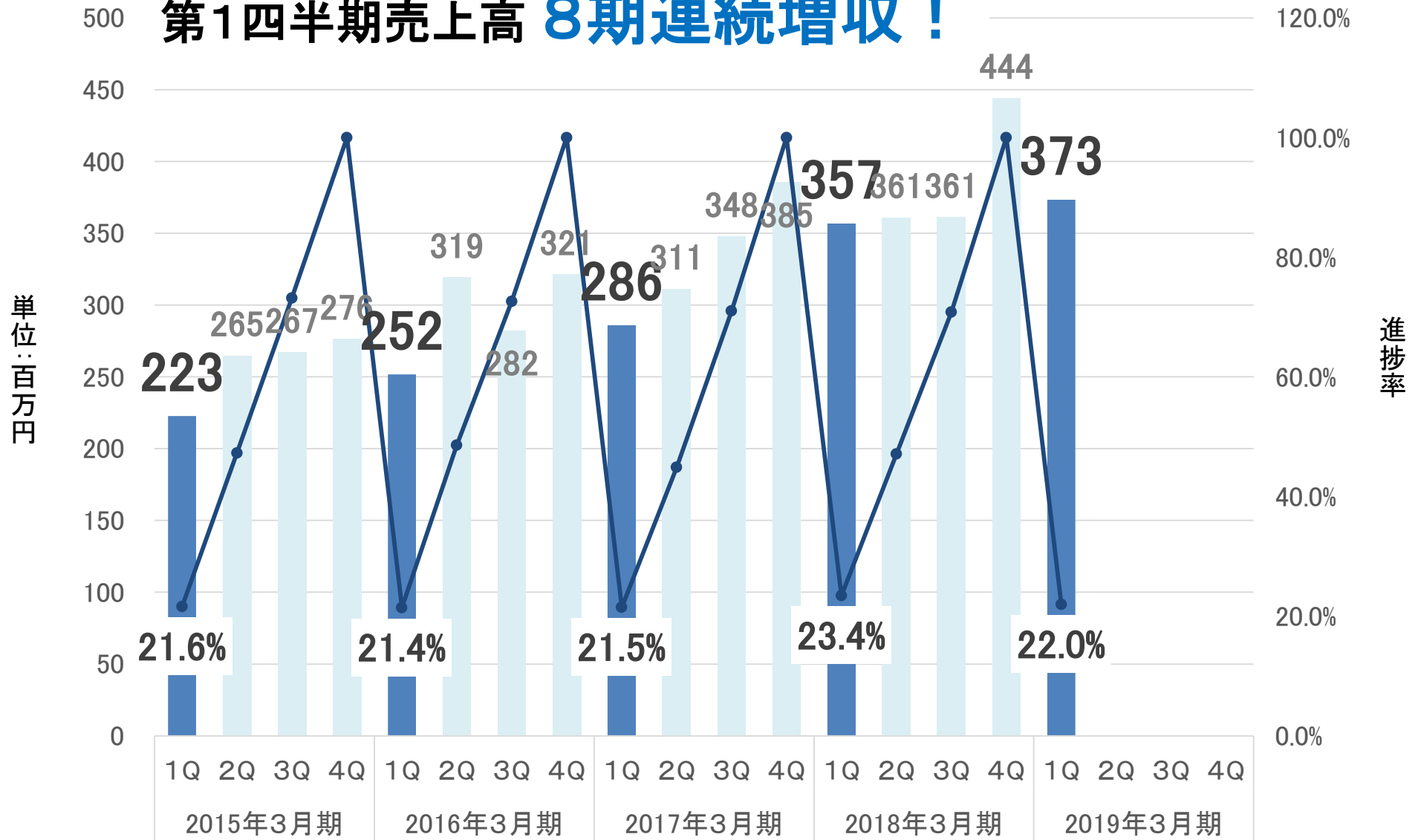
(証券コード：2352)

株式会社エイジア

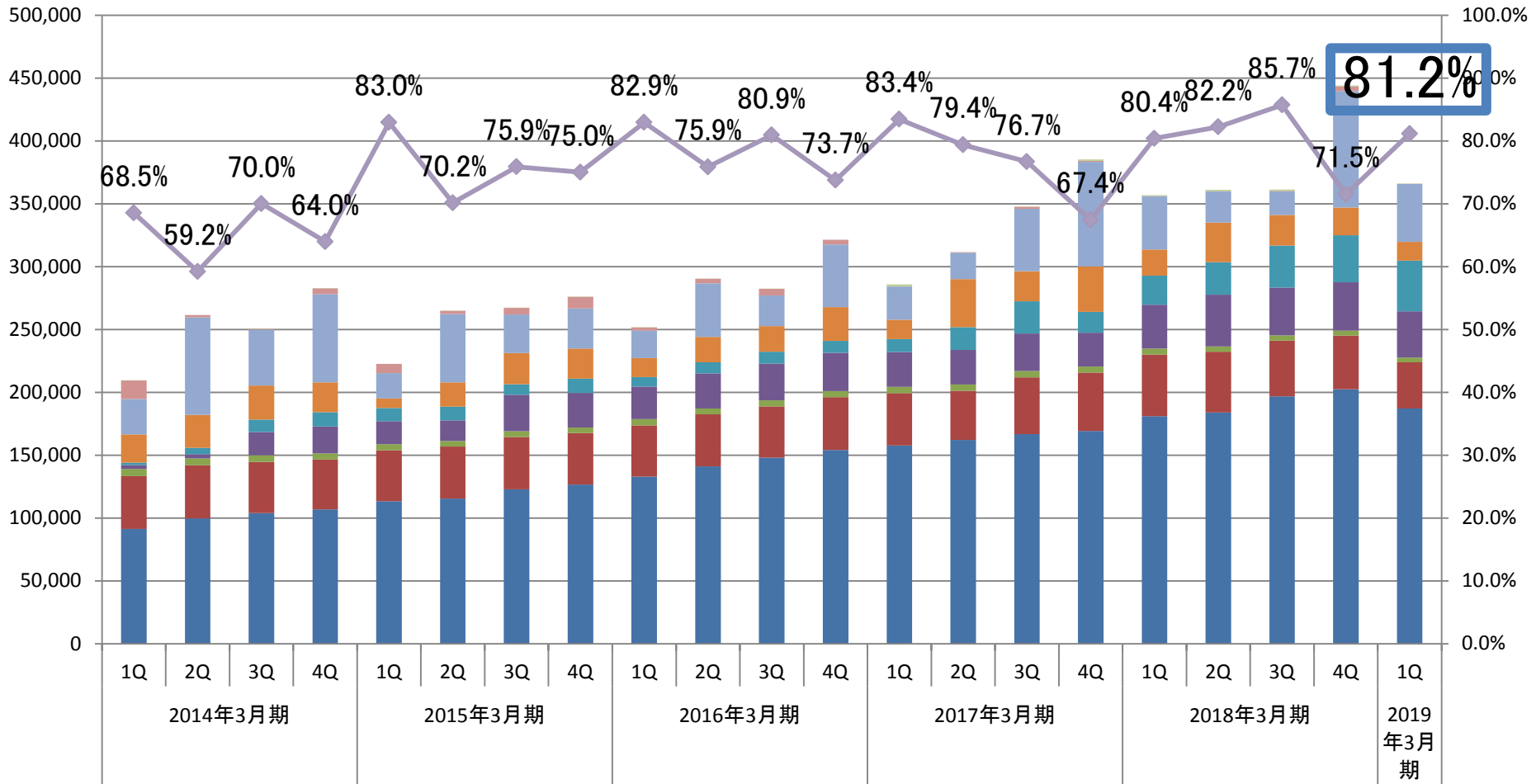
2018年7月31日

- 第一四半期売上高 **8期連続増収！**
- 安定収益基盤 **ストック売上比率81.2%**
- コンサルティング事業 **前期比1.3倍に伸張**
- 人員増強 前期末比 **約1割増員 (+9%、134名)**

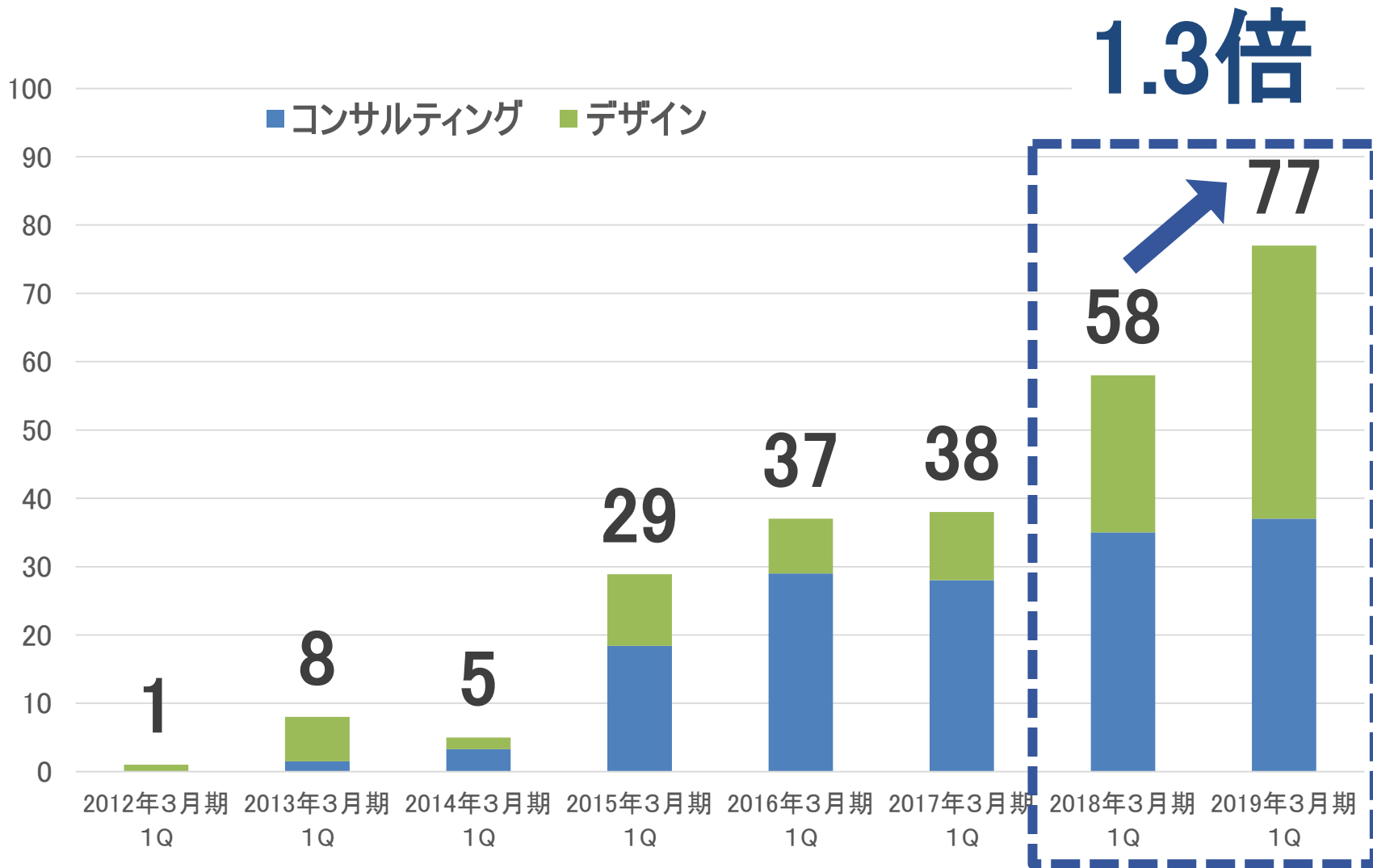
第1四半期売上高 8期連続増収！



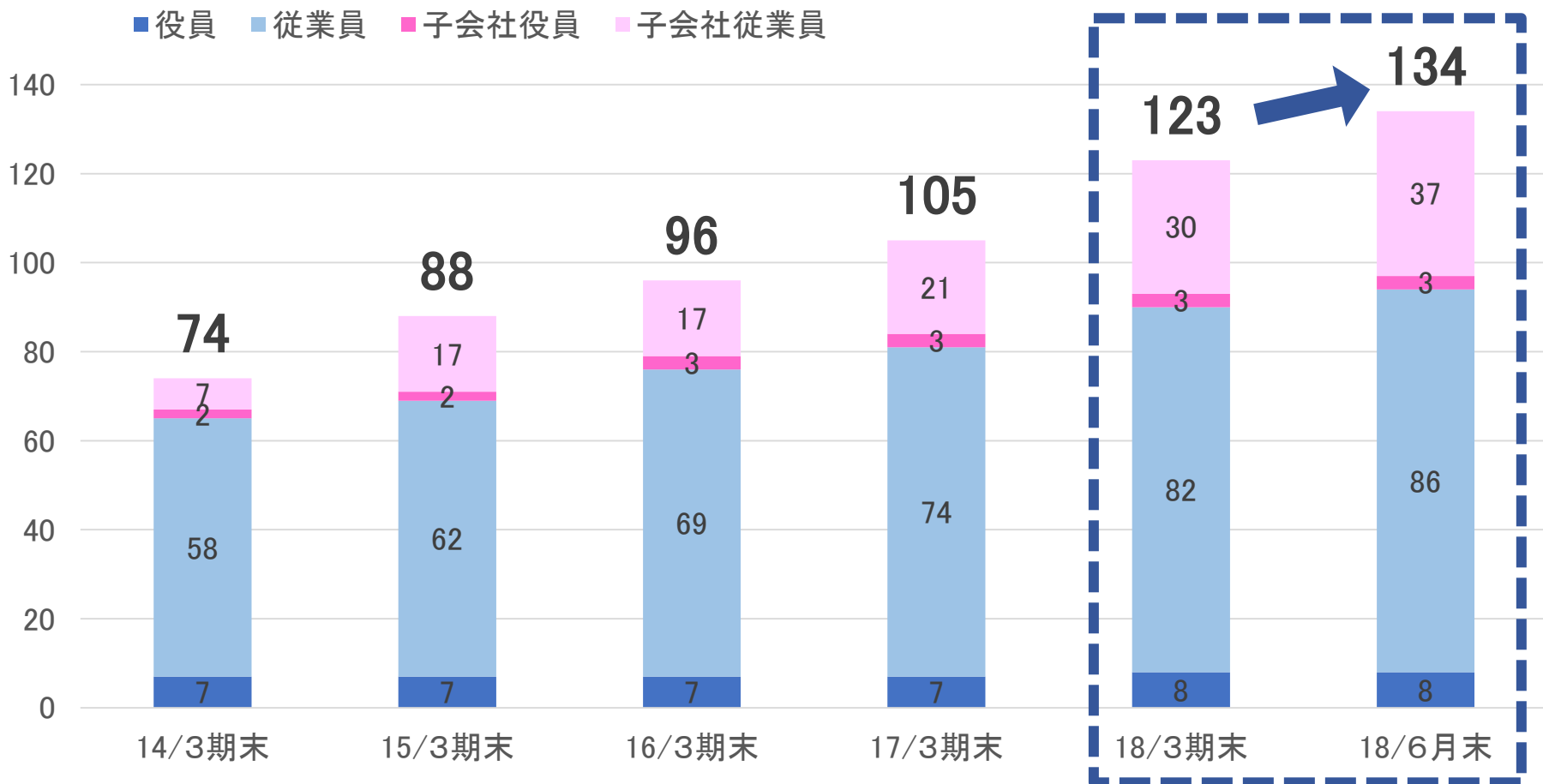
- クラウド(月額)
- ライセンス保守
- オーダーメイド保守
- コンサルティング
- デザイン
- クラウド(初期)
- ライセンス販売
- オーダーメイド開発
- その他
- ◆ ストック売上占有率



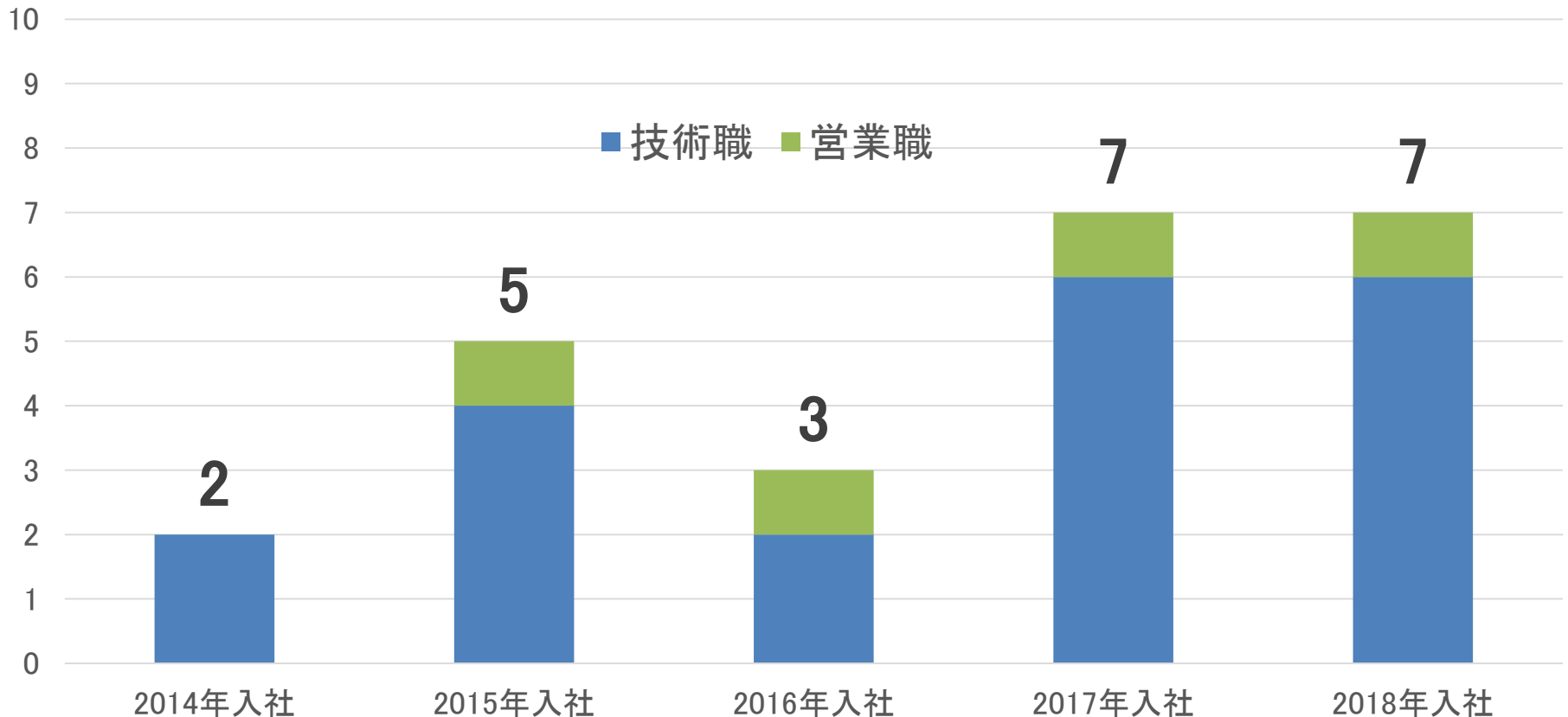
ストック売上 = 「クラウド月額」 + 「ライセンス保守」 + (「コンサルティング」 + 「デザイン」) × 90%



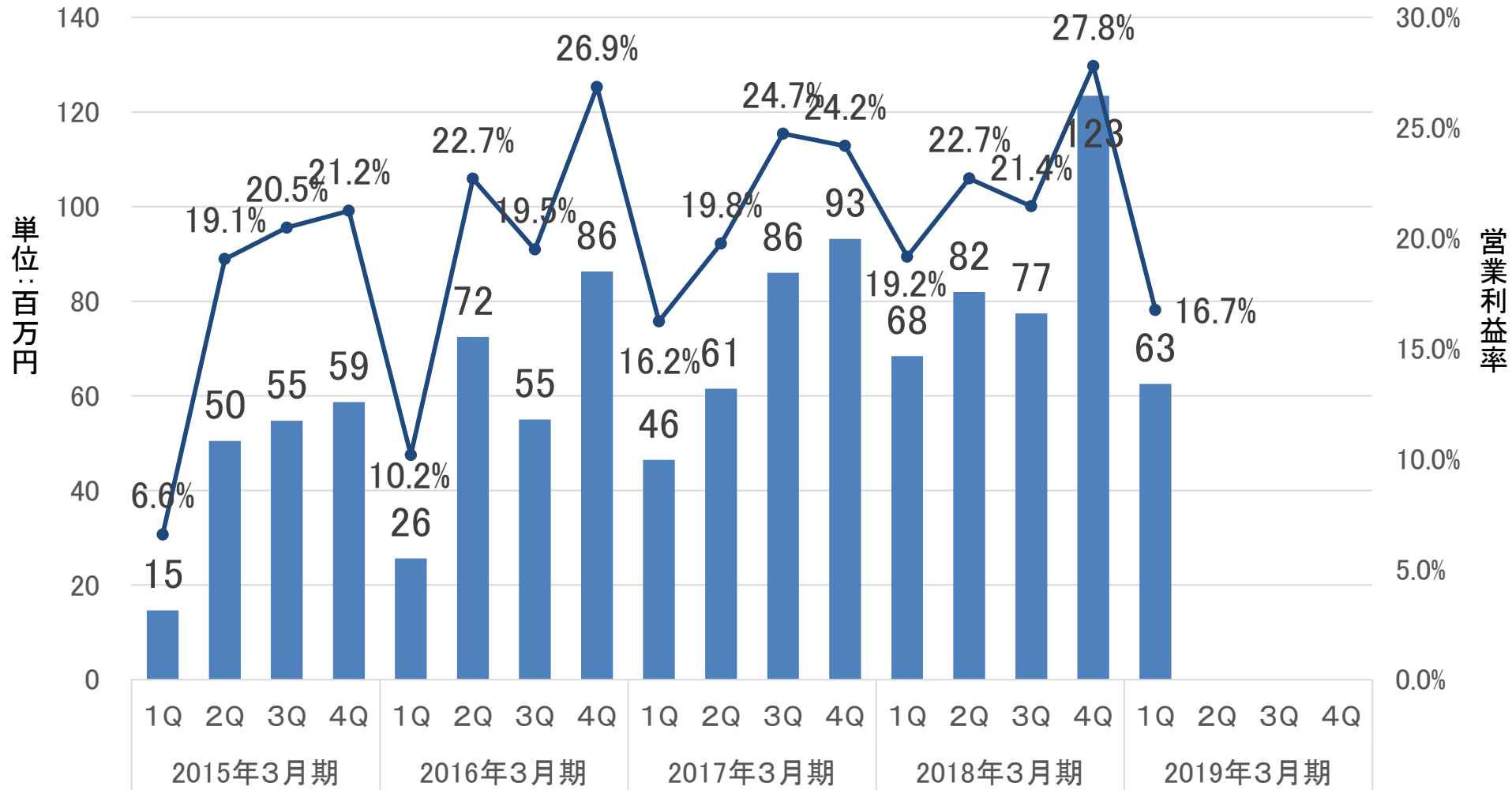
コンサルティング事業の成長に伴い子会社FUCAにて人員増強。 当社単体でもエンジニアを中心に人員増強



中長期的視点に立ち、人員増強を中途から新卒採用主体へ移行済。
当社が責任もって育成できる人数を**確実に採用し、確実に育成中。**
厳しい採用環境が続く中、当社の採用活動は順調に推移！



売上高微増に対して、採用が好調により開発投資を中心に人員増強をはかったため
営業利益は前期比微減。



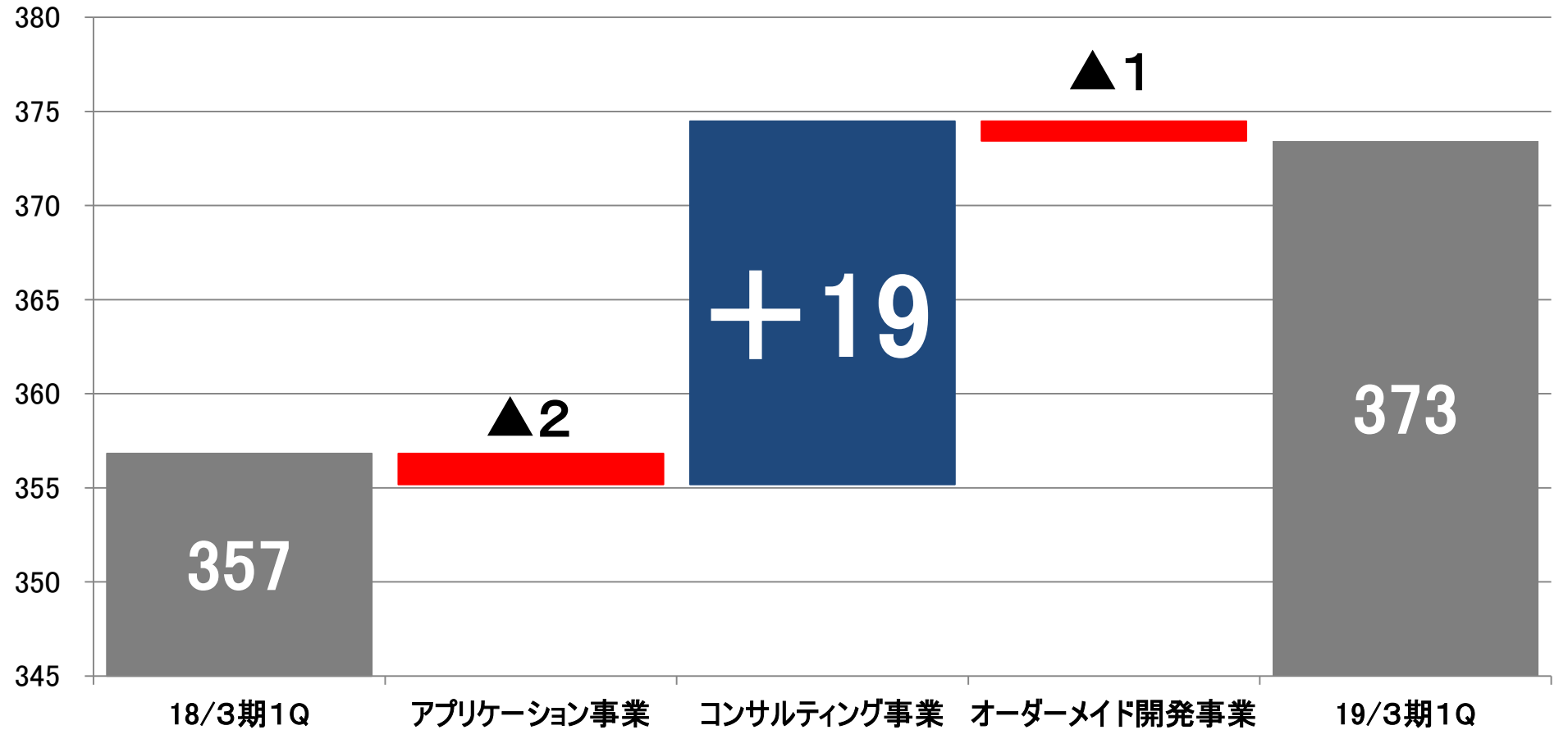
	19/3期1Q	18/3期1Q	増減	前期比
売上高	373	357	+16	+4.6%
営業利益	63	68	▲5	▲8.6%
経常利益	63	71	▲8	▲11.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	40	39	+1	+3.5%
1株当たり 当期純利益(円)	9.90	9.57	+0.33	+3.5%

アプリケーション事業：クラウドは微増したもののライセンス保守契約の一部が前期終了となりほぼ同額

コンサルティング事業：子会社FUCAを中心に大幅増加（前期比+33.3%）

オーダーメイド開発事業：前期同様にエンジニアをアプリケーション事業へ振分けており、ほぼ同額

単位：百万円

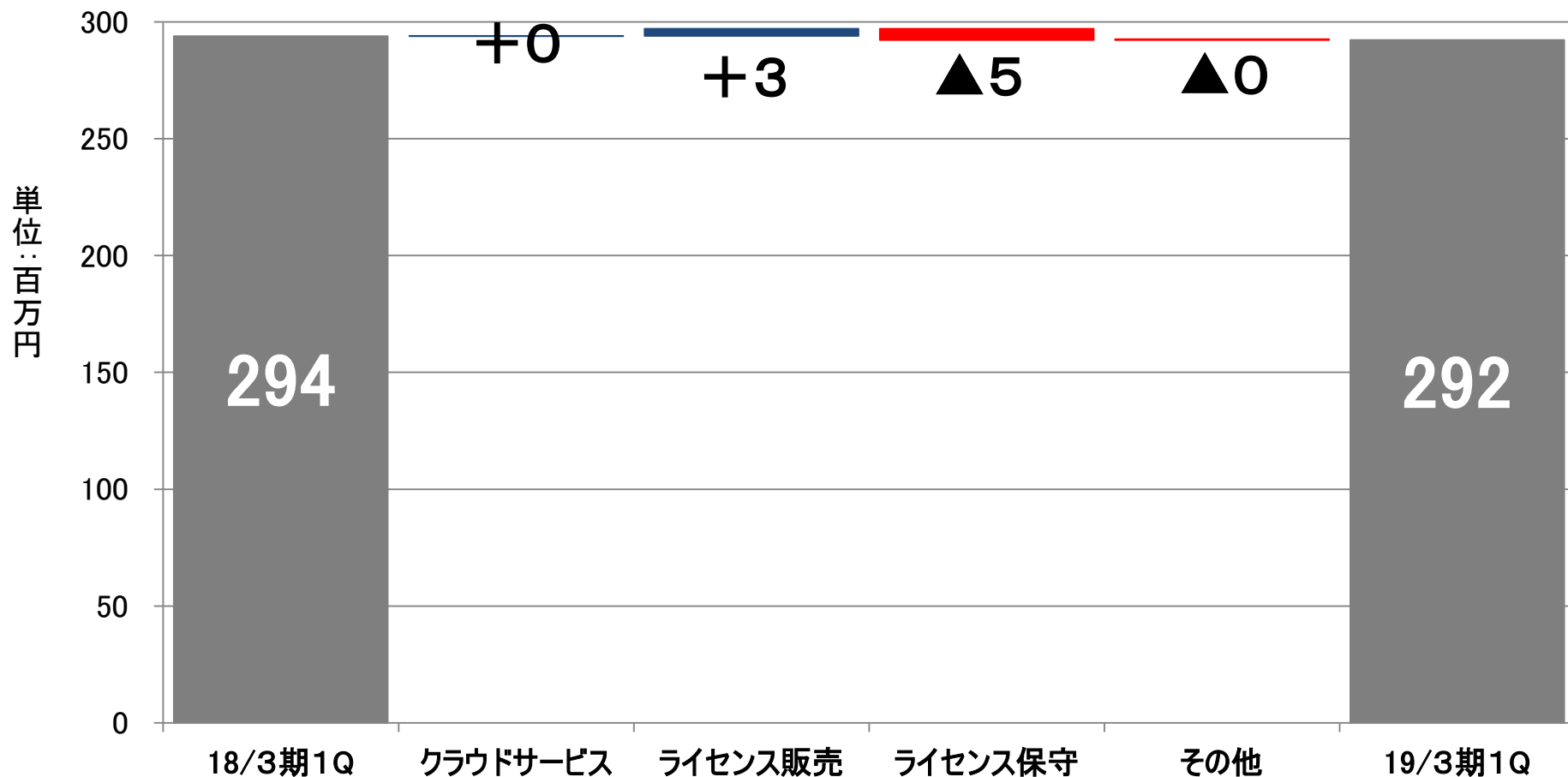




クラウド: 前期は1Qとしては例外的に大規模な案件があったため、その反動で+89千円に留まる

ライセンス販売: 前期・今期ともに、1Qとしては例外的に大規模な案件が発生

ライセンス保守: 前期2Q末に期間限定の拡張保守が終了したため若干減少

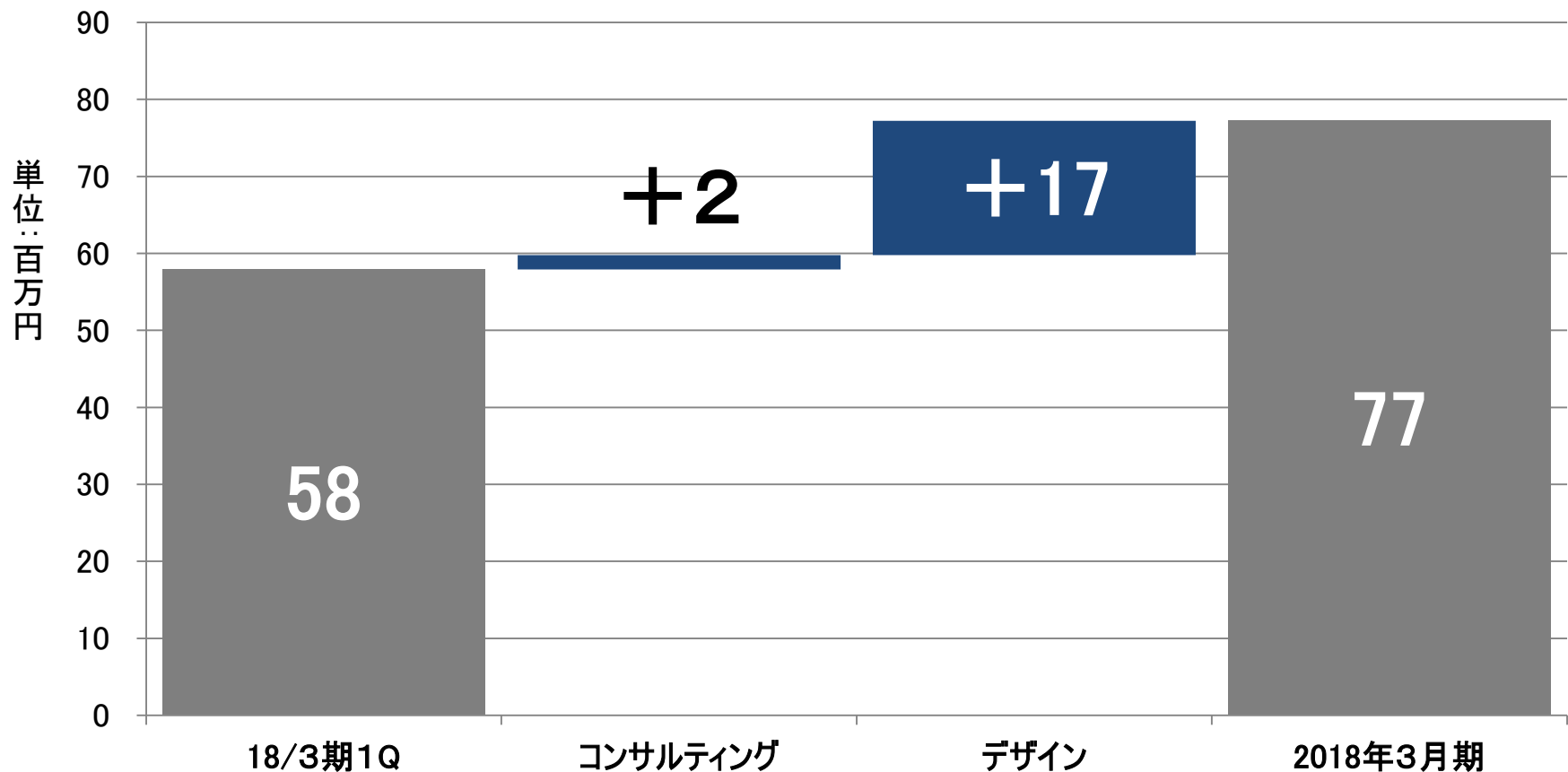




クラウド: 前期に例外的な大規模案件があり、その反動で+89千円に留まる

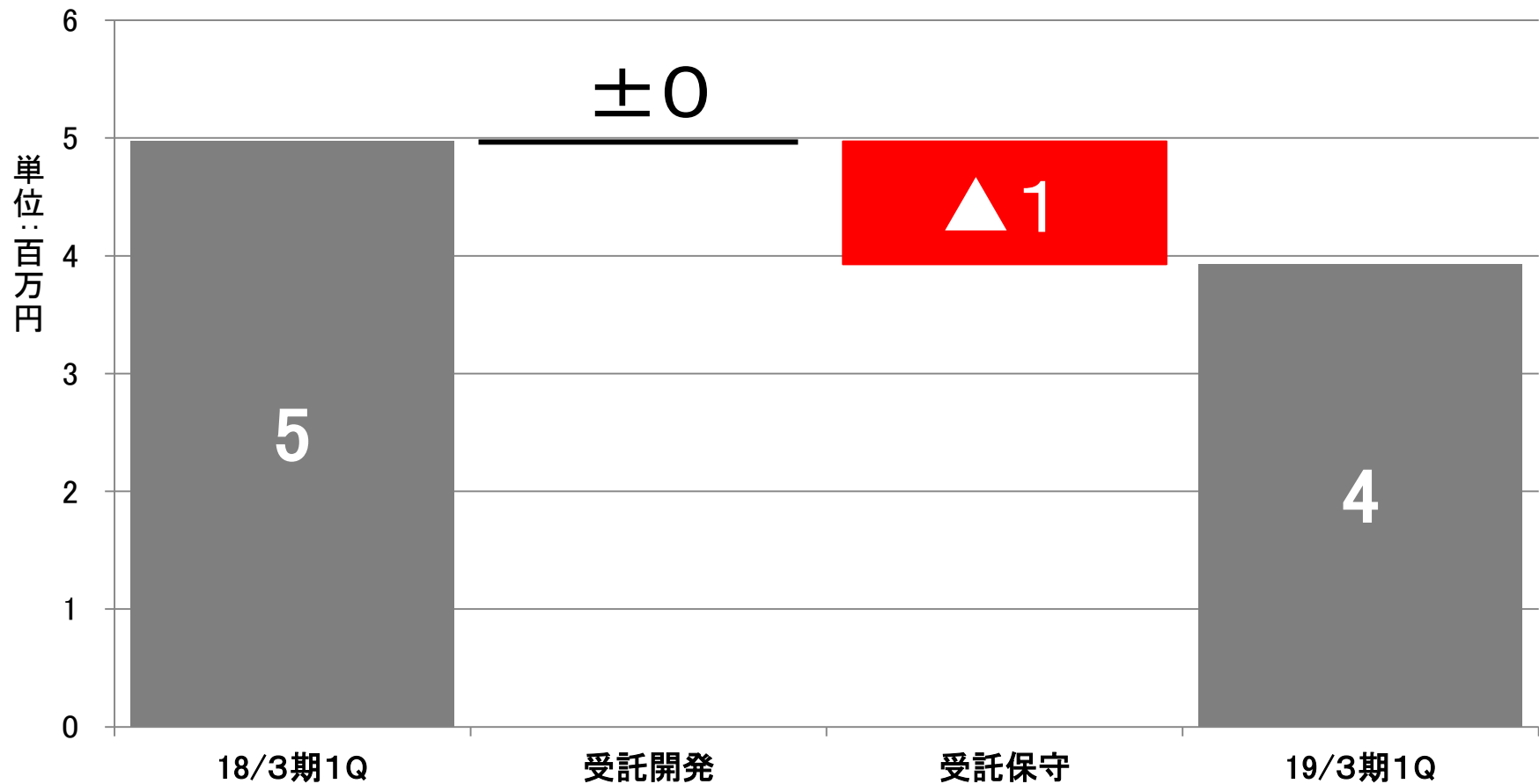
ライセンス販売: 前期・今期ともに例外的に1Qで大規模案件が発生

ライセンス保守: 前期2Q末に期間限定の拡張保守が終了したため減少



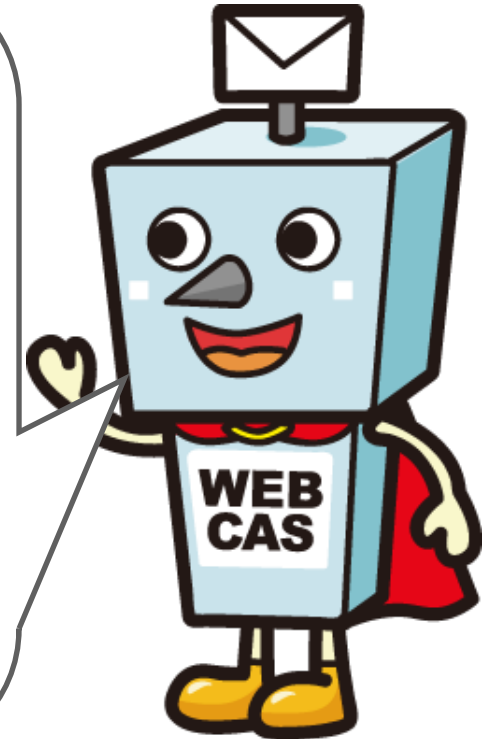
オーダーメイド開発事業 前年同期比

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。



Appendix

事業概要



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

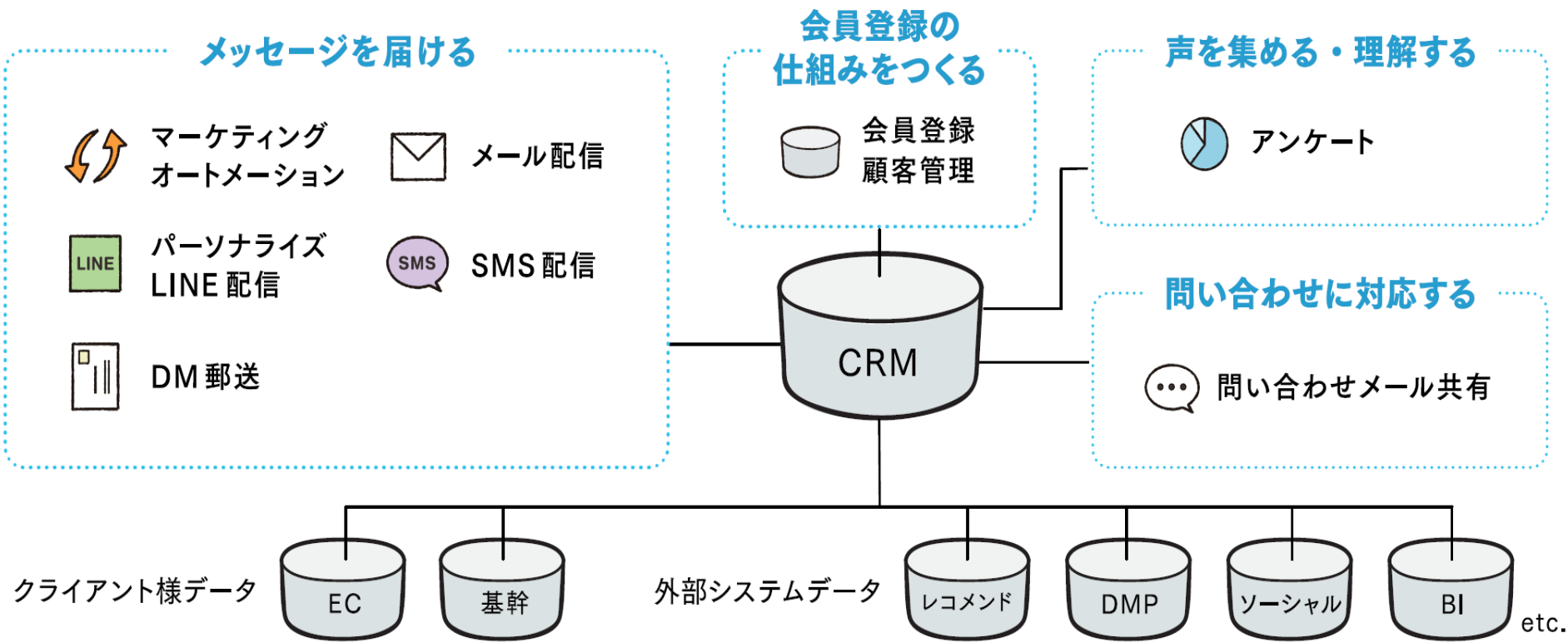
コンサルティング事業

「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

WEBCAS[®]



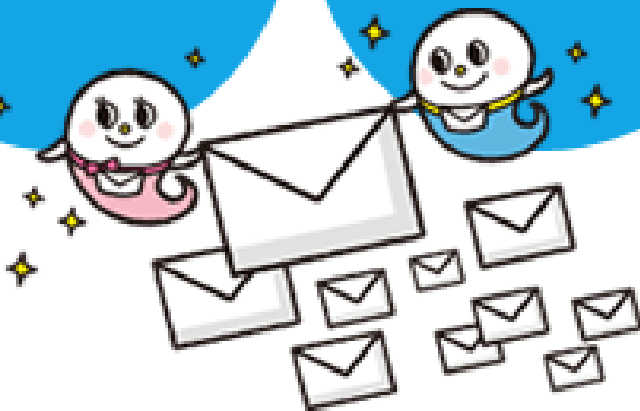
主力製品「メール配信システム WEBCAS e-mail」の配信性能

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**240万通**
以上の高速生成!



会員が数百万人規模の
大規模ECサイト等で
多数の商材と
多数の会員とを
One to Oneで組み合わせ
大量配信するケースに
強みを持つ

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】

①EC関連市場：拡大基調が続き今後も安定成長が見込まれる

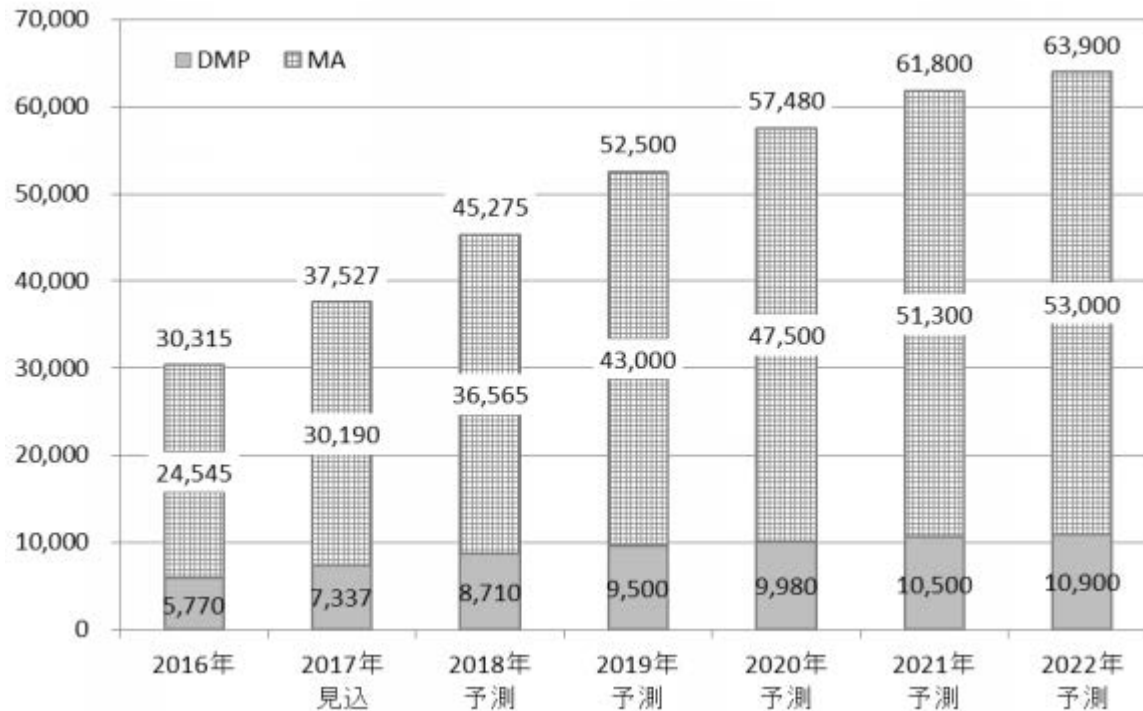


2018年4月25日 経済産業省 発表「電子商取引に関する市場調査」より抜粋

②マーケティングオートメーション(MA)市場

主力製品で培ったメール配信性能を活かし、Eメール・LINE・DM等の手段(チャンネル)を組み合わせたコミュニケーションシナリオを設定し自動配信するクロスチャネルマーケティングプラットフォームを目指す

(百万円)



- 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%

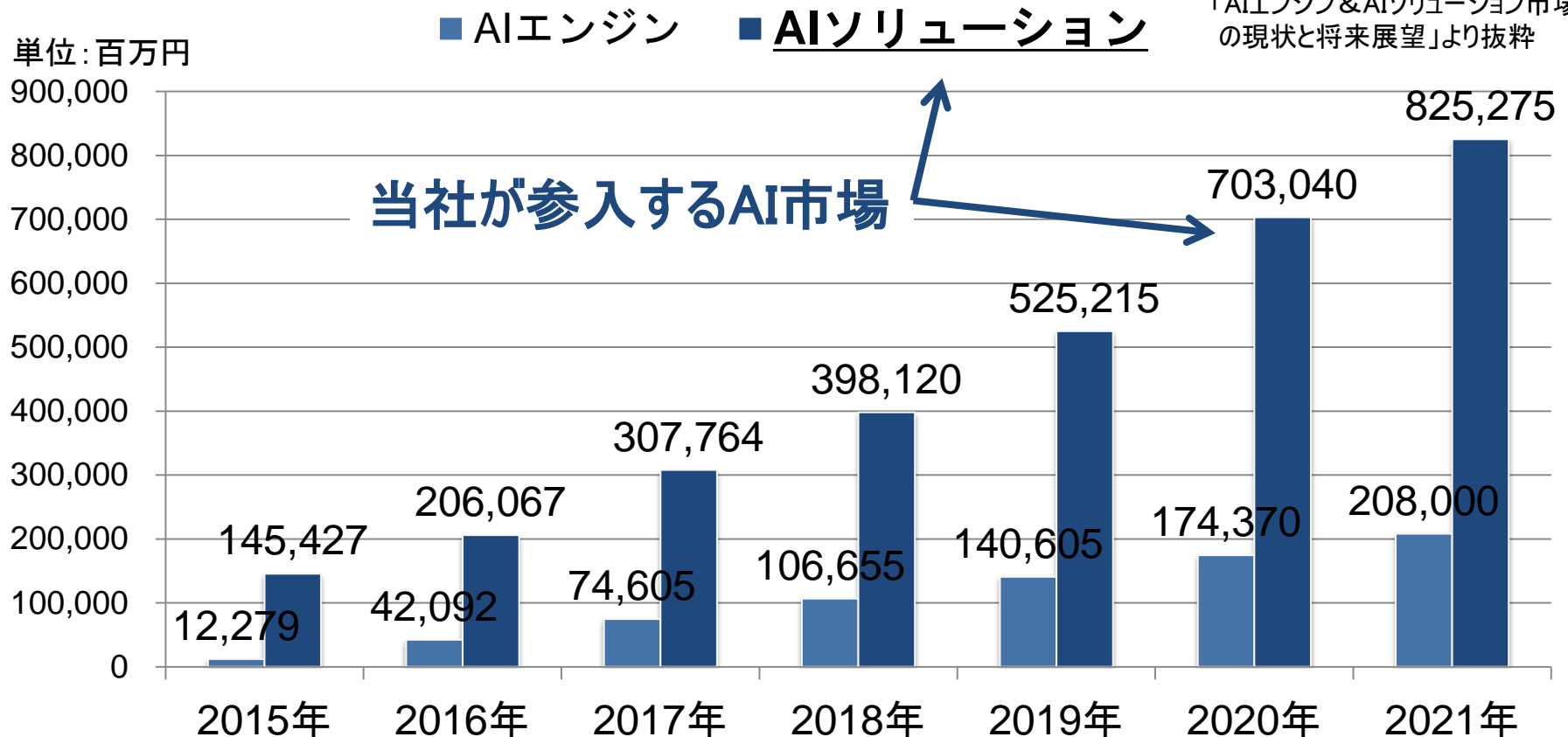
➡ MA市場は
成長有望市場

2017年11月29日
株式会社矢野経済研究所 発表プレスリリースより抜粋

③AI関連市場

マーケティング業務の自動化にAIは不可欠となる。
現在、AIエンジンベンチャーと協業し製品化へ向け
実証実験を実施中。

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



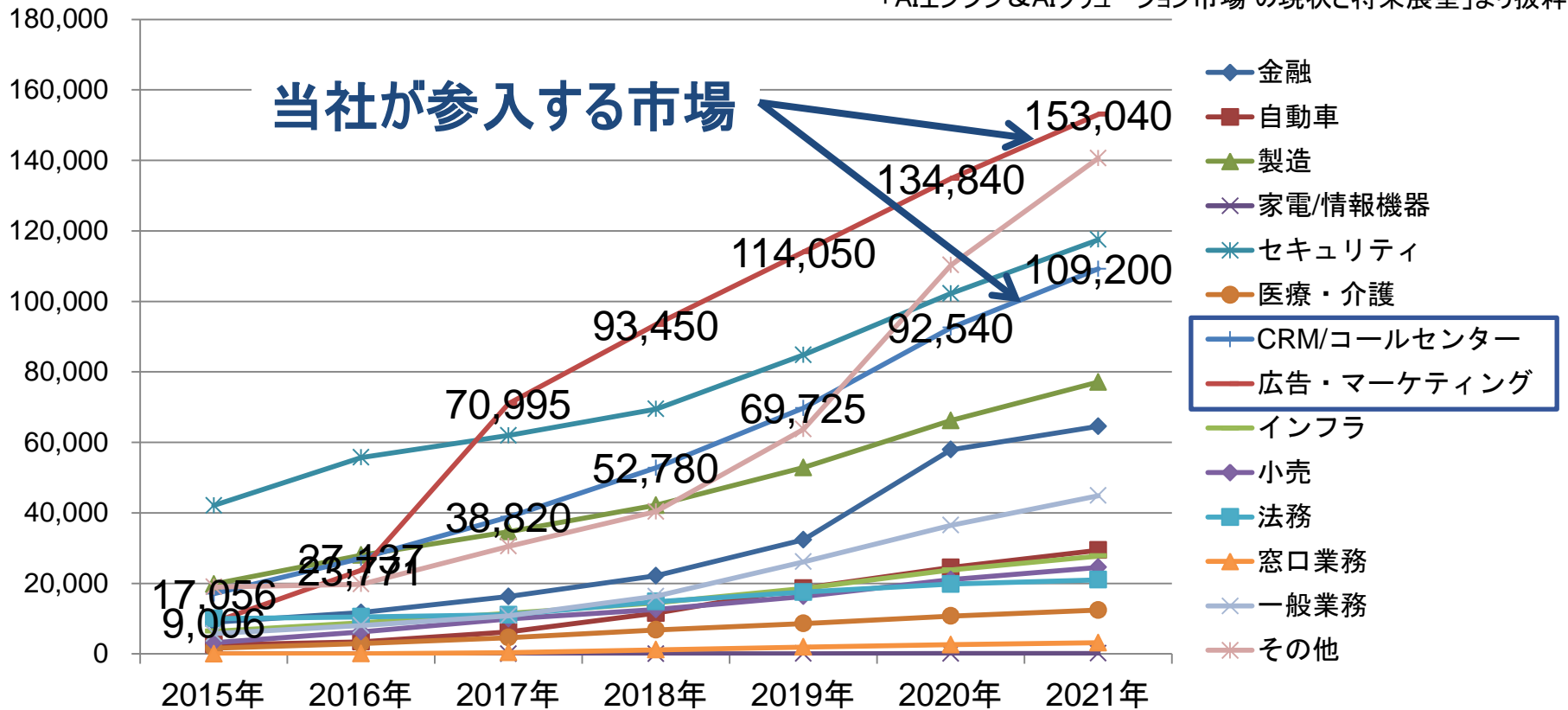
③AI関連市場

AIソリューション市場の中でもマーケティング分野が最も成長する

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

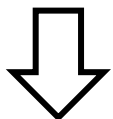


④主な導入先

**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**



- 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)
- 人員数 134人(2018年6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、Web企画・制作

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