



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

2020年3月期 第1四半期(2019年4月～2019年6月)

# 決算補足資料

(証券コード：2352)

株式会社エイジア

2019年7月31日

- 第1四半期売上高 **10期連続増収！**
- 安定収益基盤 **ストック売上比率83.2%**
- 営業利益 **計画比60.5%増で最高益**
- クラウドサービス **前期比32.7%増**

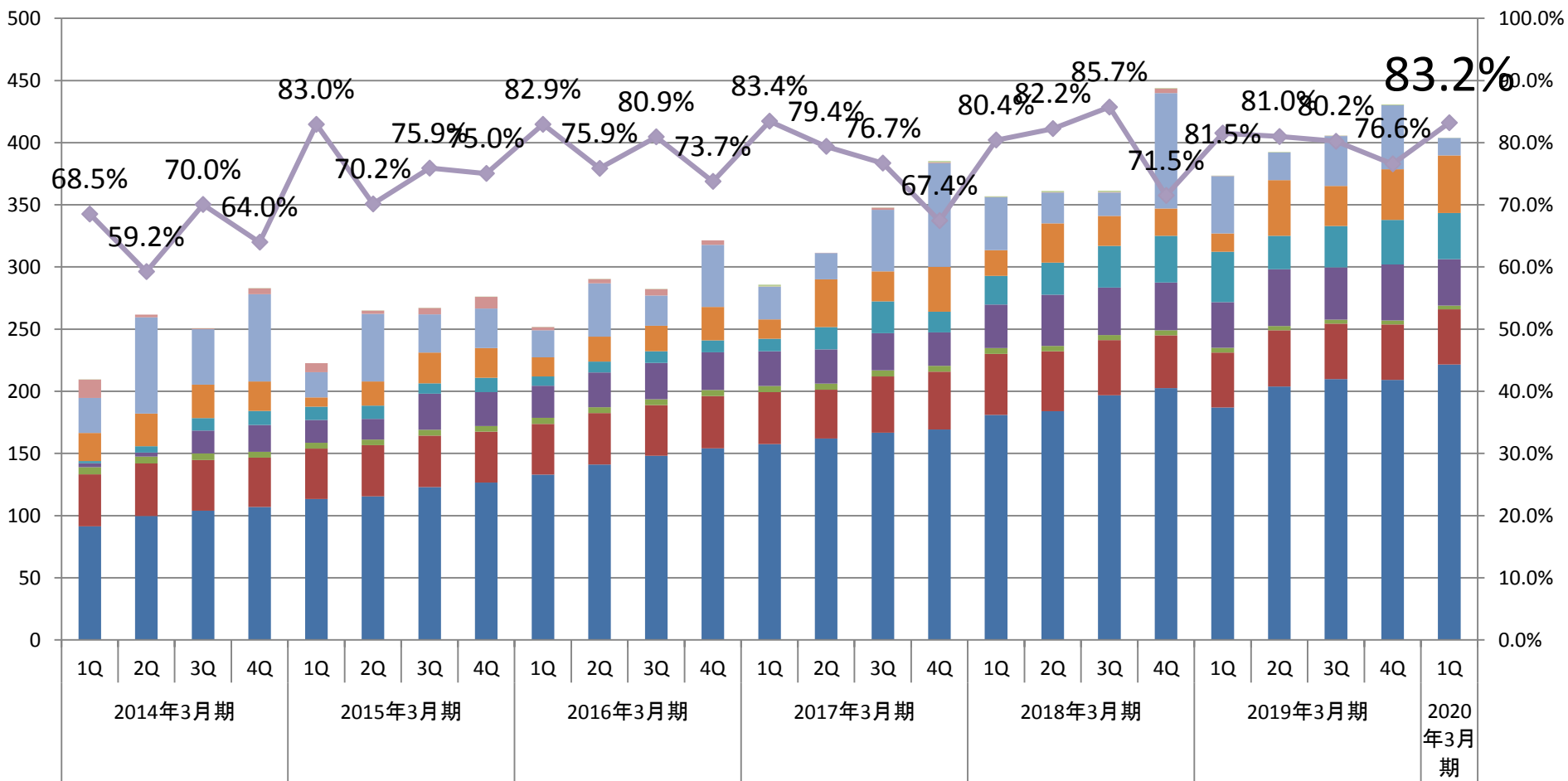
# 第1四半期売上高 10期連続増収！

単位：百万円



進捗率

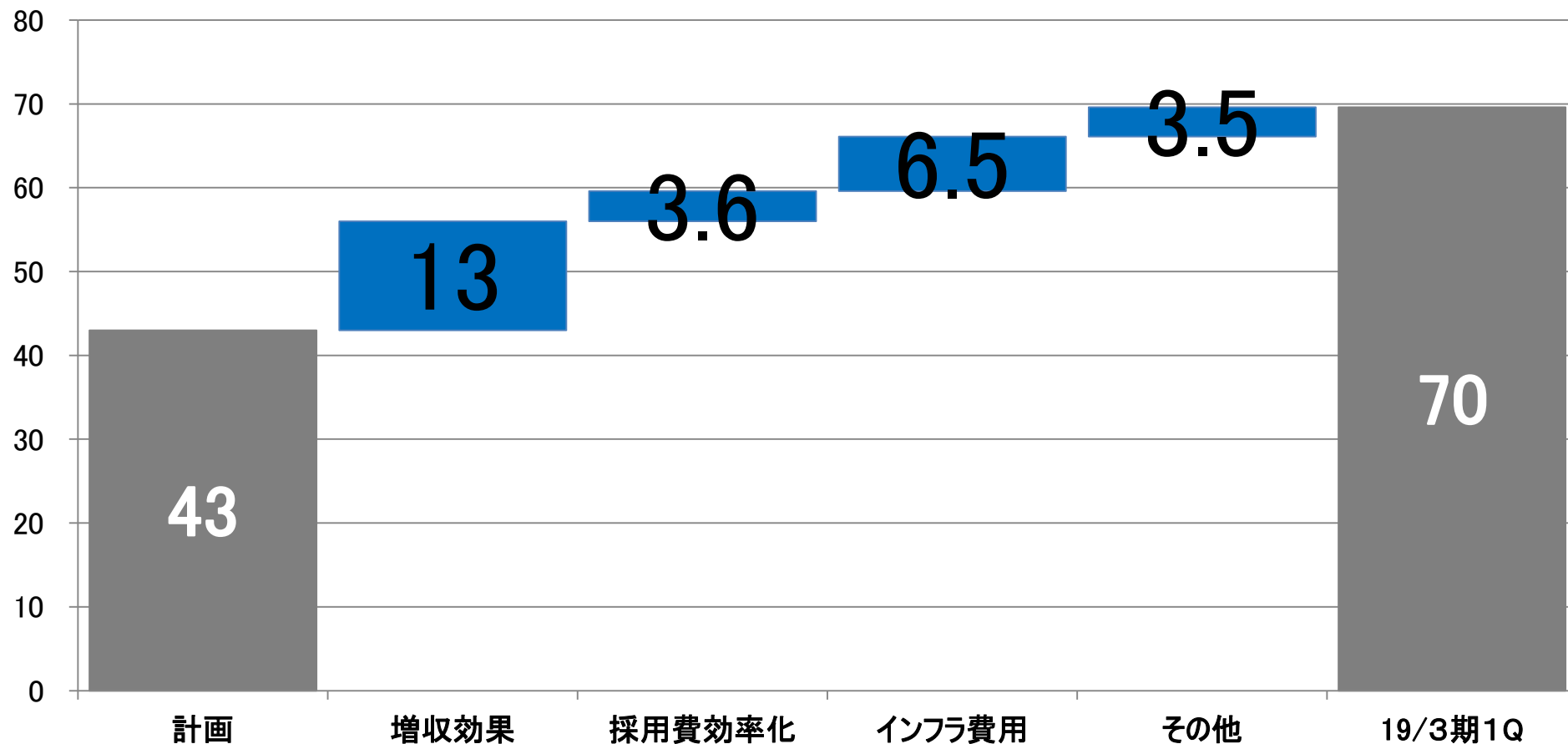
- クラウド(月額)
- ライセンス保守
- オーダーメイド保守
- コンサルティング
- デザイン
- クラウド(初期)
- ライセンス販売
- オーダーメイド開発
- その他
- ◆ ストック売上占有率



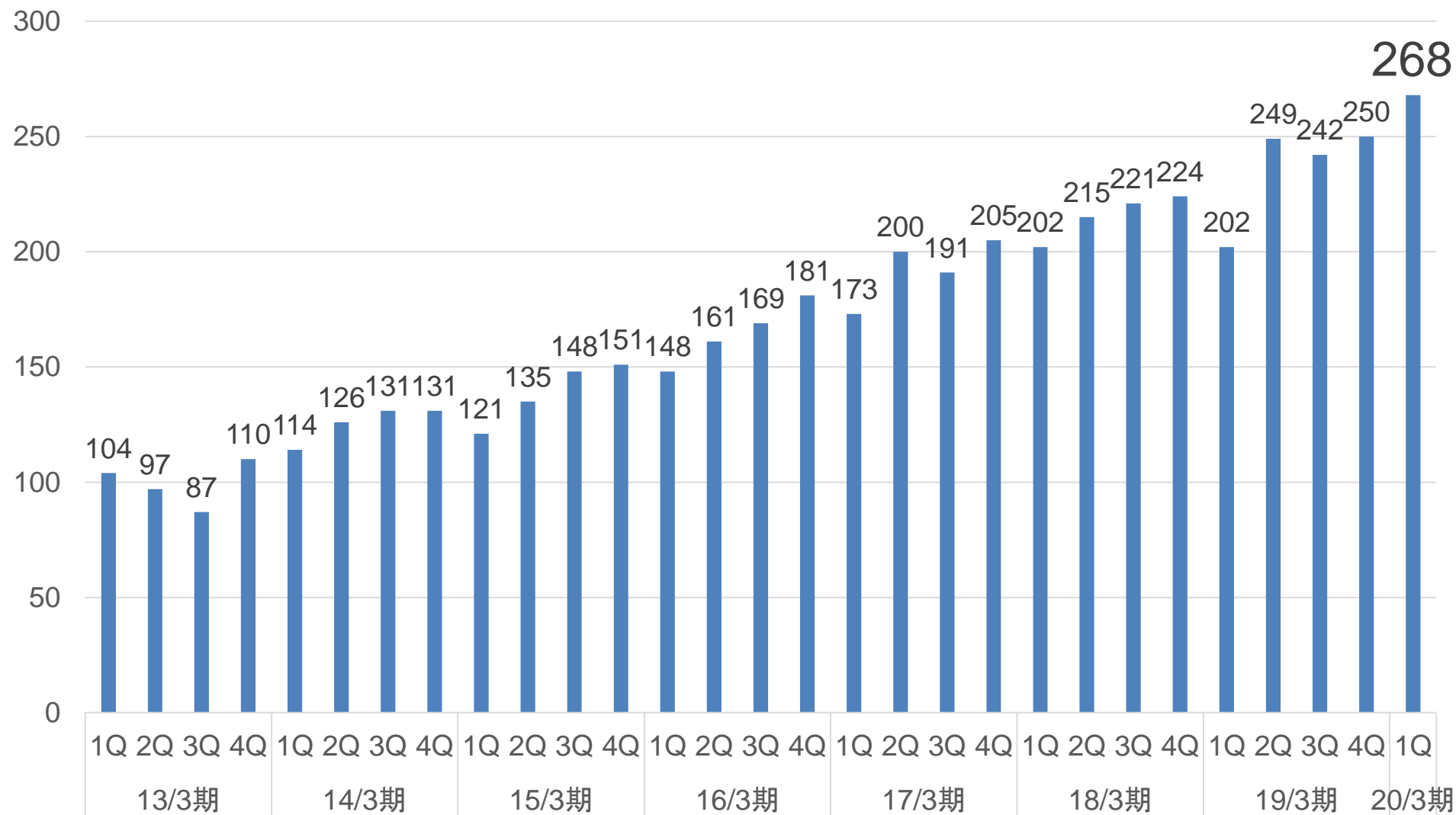
ストック売上 = 「クラウド月額」 + 「ライセンス保守」 + (「コンサルティング」 + 「デザイン」) × 90%

- クラウドサービスを中心に計画に対して大幅に増収となった効果で13百万円増益
- 中途採用計画12名に対して、体制変更により10名で充足でき、採用費用を効率化
- インフラのサーバー保守費用が保守開始時期の延伸により今期発生費用が減少

単位: 百万円



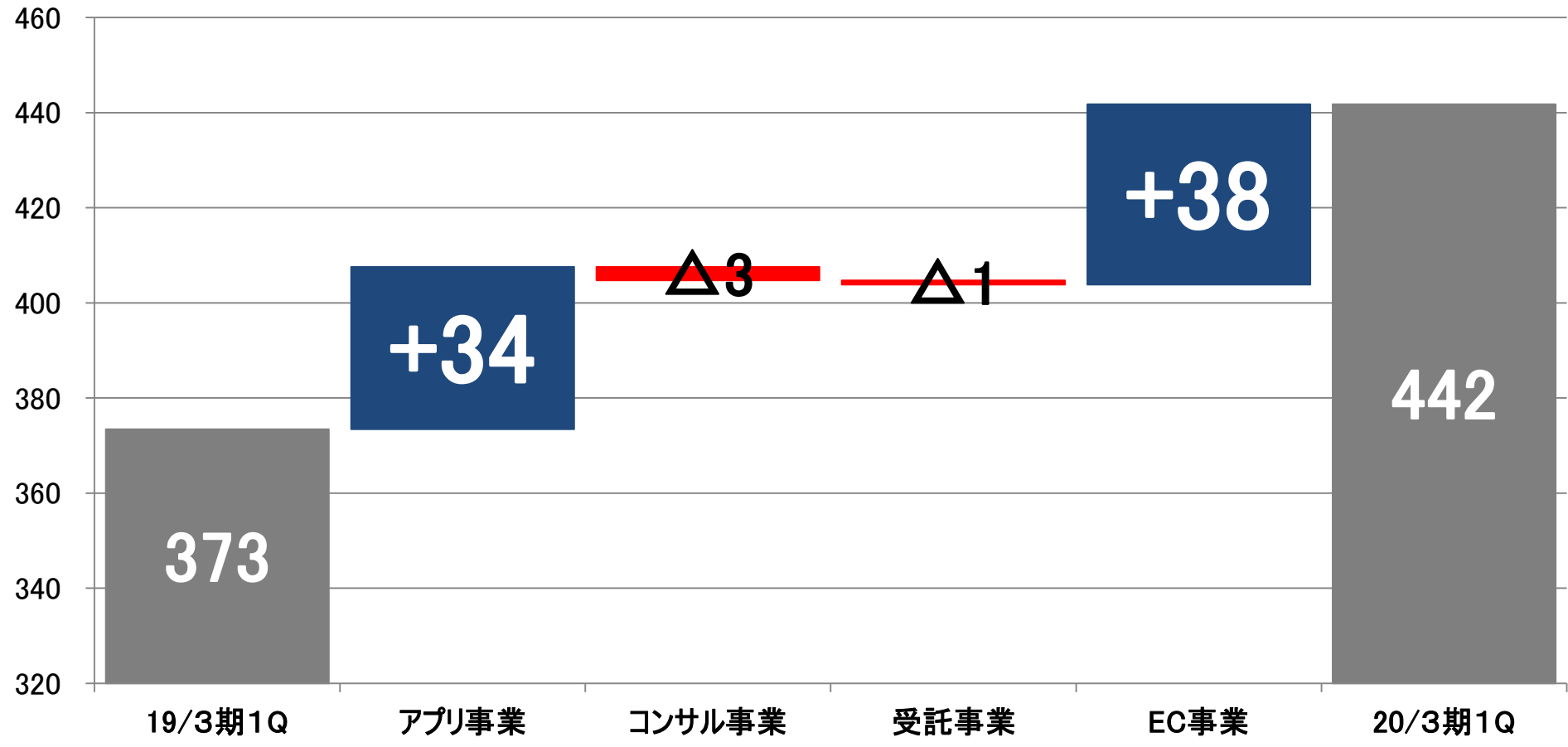
## クラウドサービス 前期比32.7%



	20/3期1Q	19/3期1Q	増減	前期比
売上高	442	373	+69	+18.3%
営業利益	70	63	+7	+11.3%
経常利益	72	63	+9	+14.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	49	40	+9	+21.3%
1株当たり 当期純利益(円)	12.36	9.90	+2.46	+24.8%

アプリケーション事業：クラウドが大幅に増収となるが、ライセンス販売は前期大型案件の反動で減少  
 コンサルティング事業：子会社FUCAの大型Web制作案件の受注が一巡し微減  
 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、ほぼ横ばい  
 EC事業：2018年9月より連結化したため売上高＝前期比増加額となる

単位：百万円

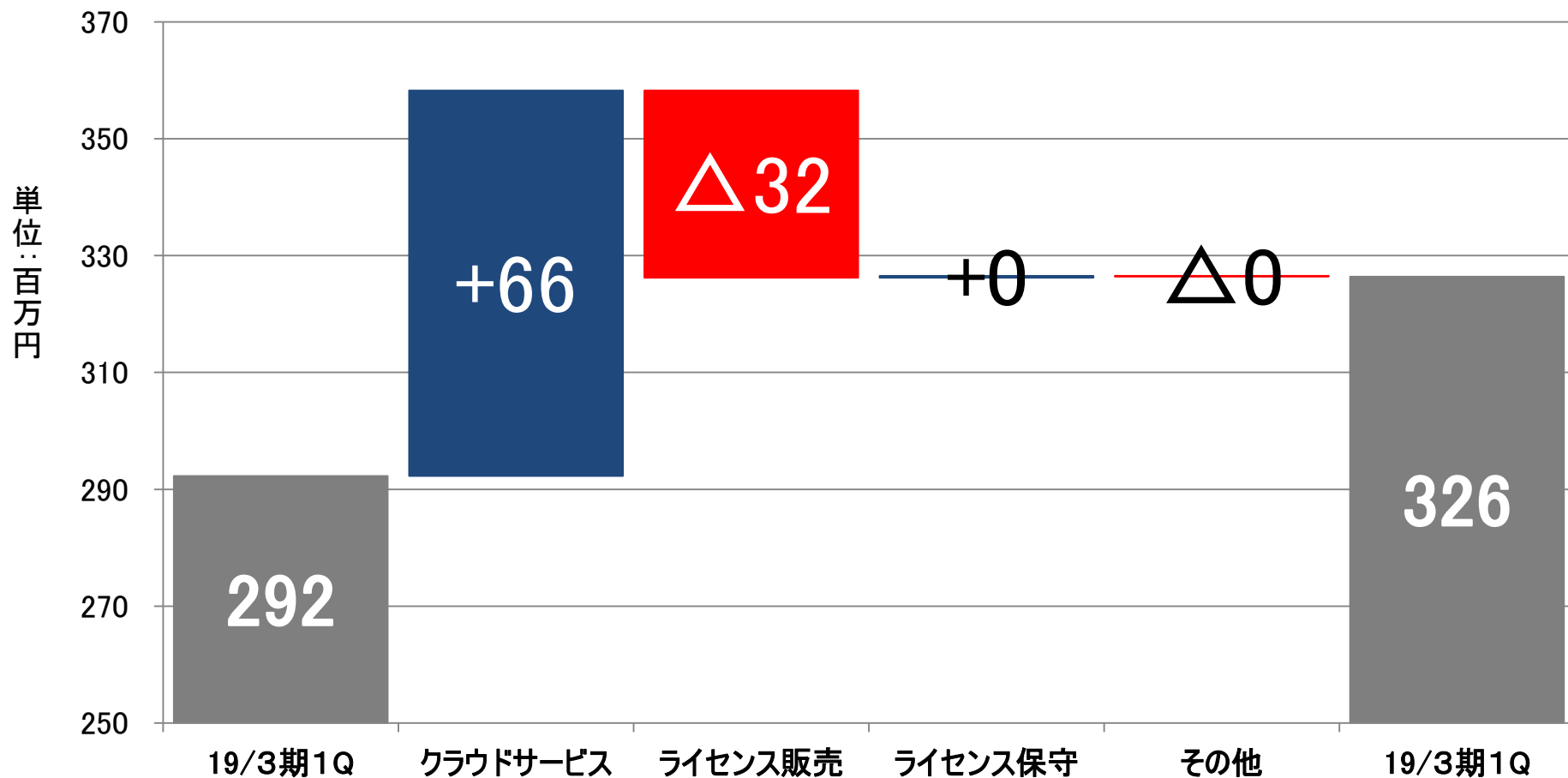




クラウド: SaaSプランが初期・月額ともに大幅増加、ASPも順調に増加

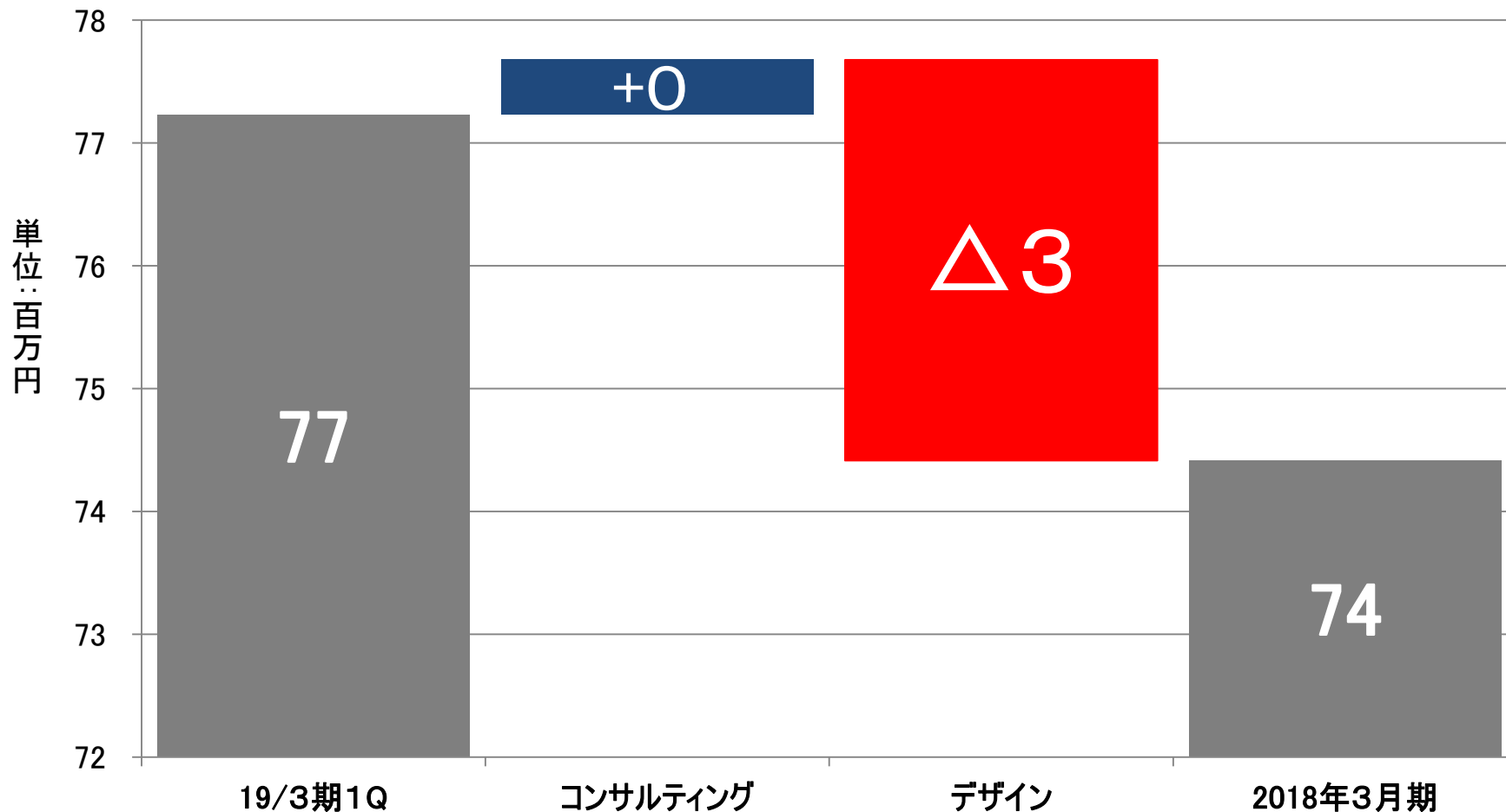
ライセンス販売: 前期の大型案件(約36百万円)の反動で減少

ライセンス保守: 前期比ほぼ同額で計画通りに進捗

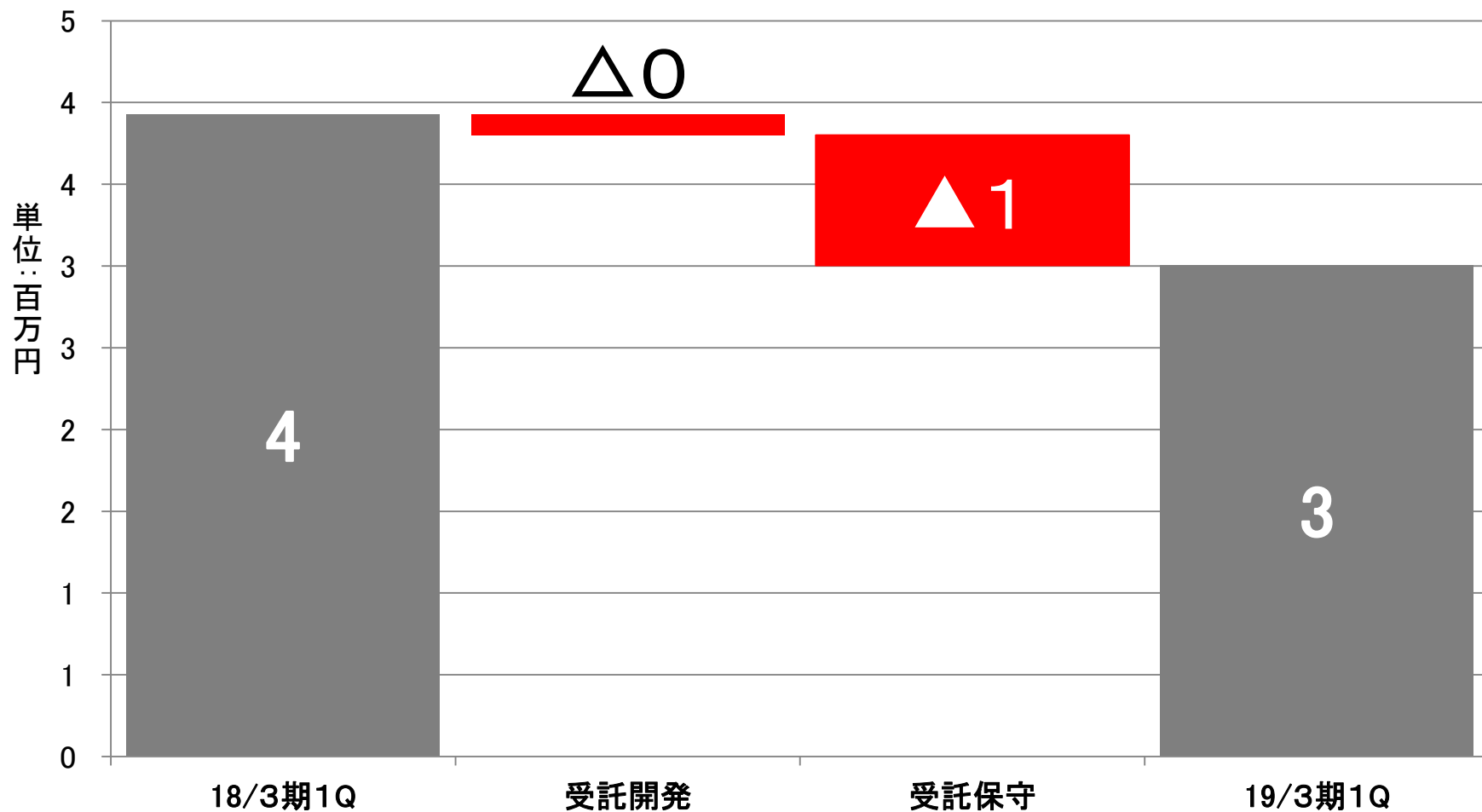


コンサルティングサービス: 前年同様に主要な大型案件が継続維持

デザインサービス: 前期の大型案件の反動により微減だが全体では計画達成率104.4%

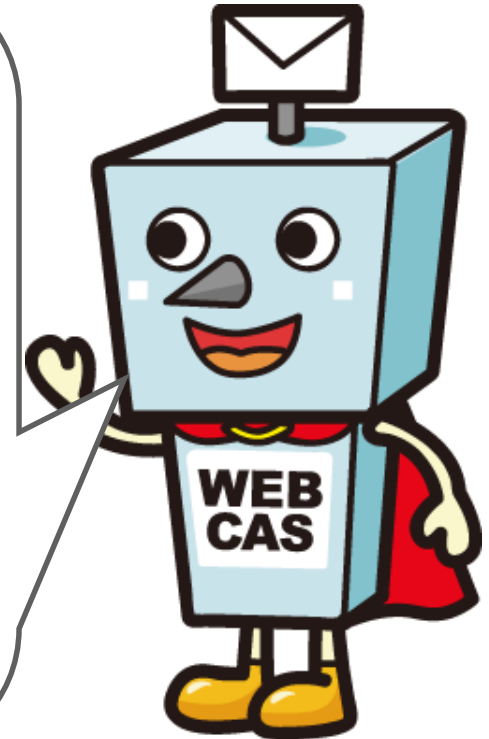


前期同様、主力の自社企画製品の開発（アプリケーション事業）に経営資源（エンジニアリソース）を集中させたため、ほぼ前期同水準で推移。



# 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

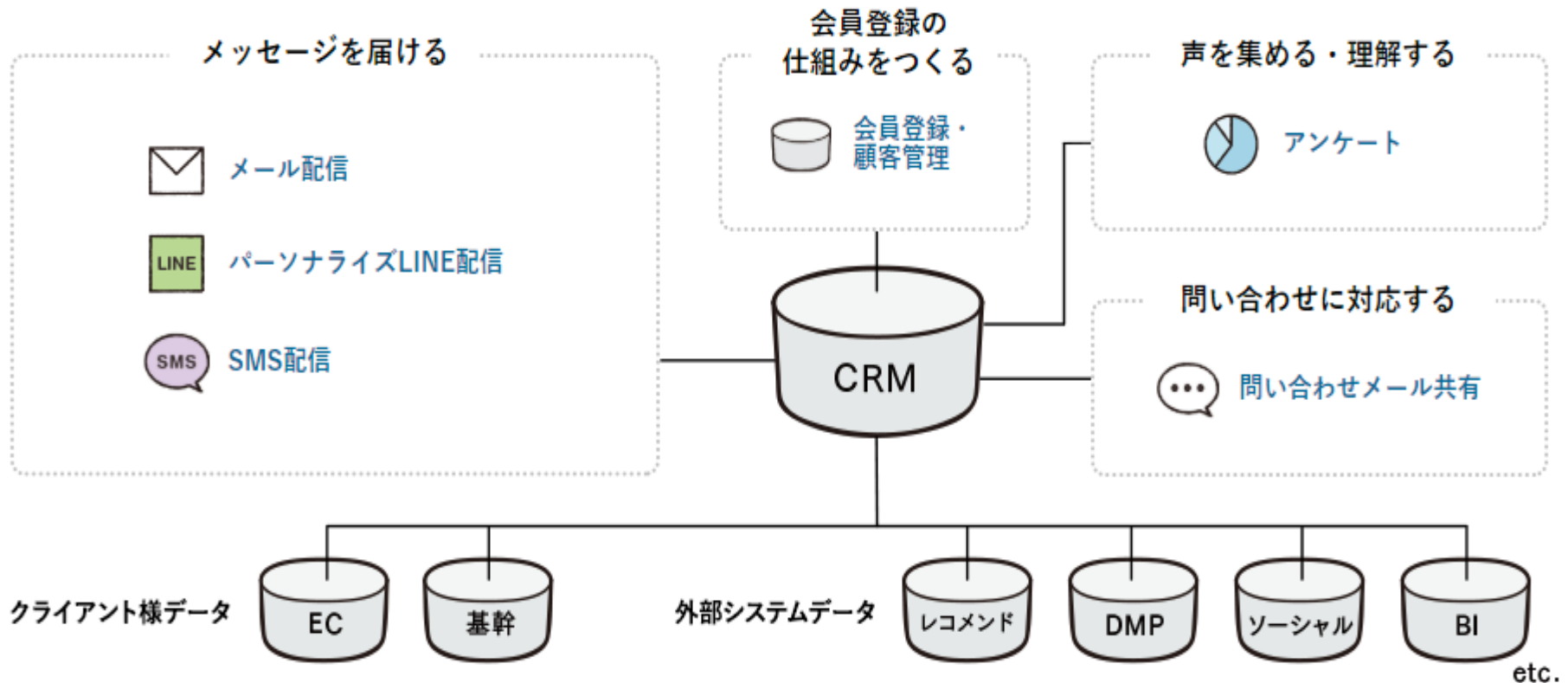
### EC事業

ベビー服ECサイトの運営を通じて業務ノウハウをWEBCASの機能要件に反映。



メールでつなげる。  
メールでつながる。

# WEBCAS<sup>®</sup> (ウェブキャス)



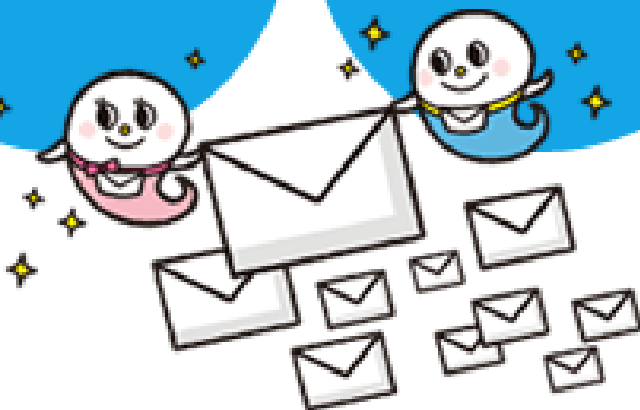
## 主力製品「メール配信システム WEBCAS e-mail」の配信性能

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！

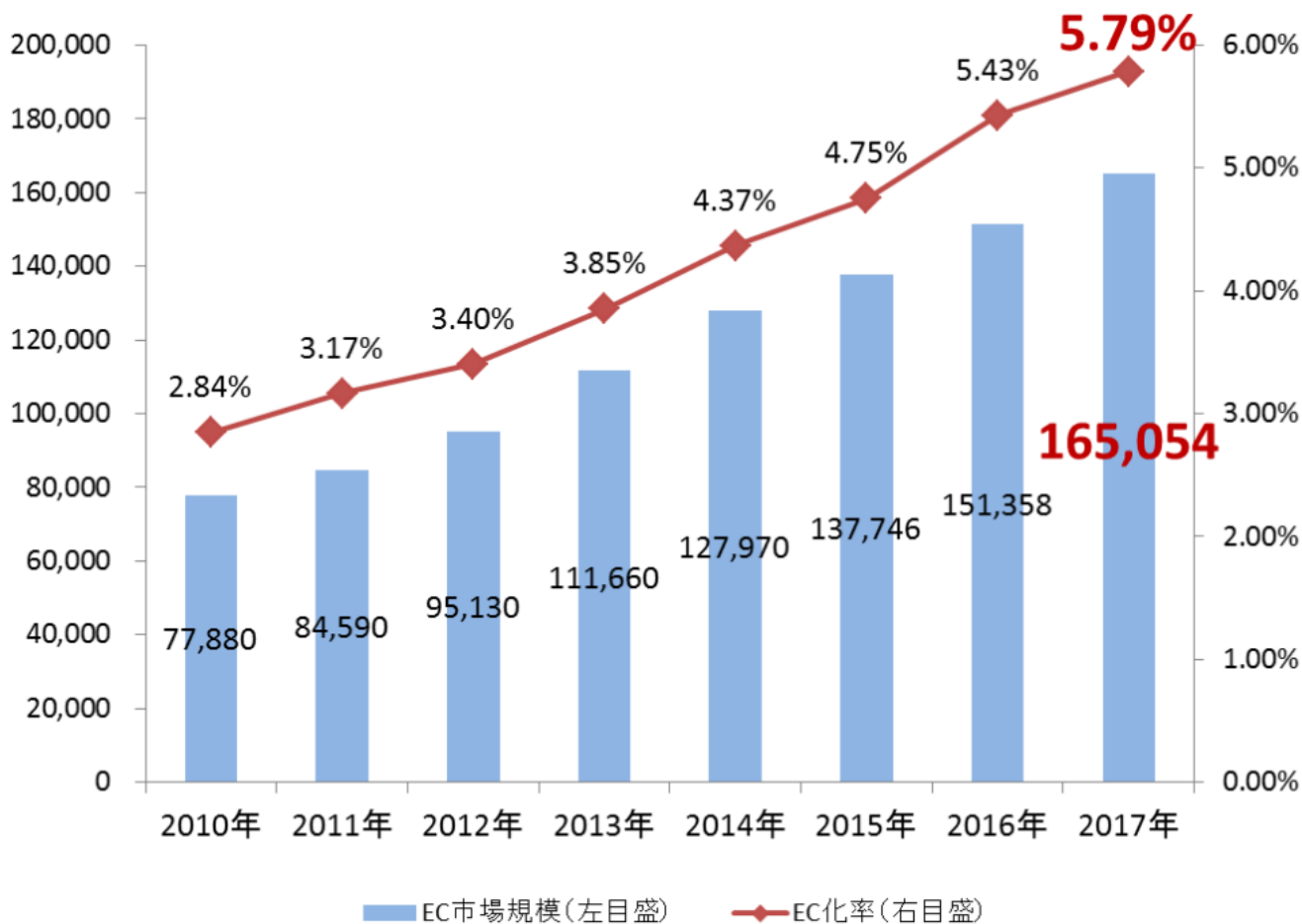


会員が数百万人規模の  
大規模ECサイト等で  
多数の商材と  
多数の会員とを  
One to Oneで組み合わせ  
大量配信するケースに  
強みを持つ

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

単位：十億円



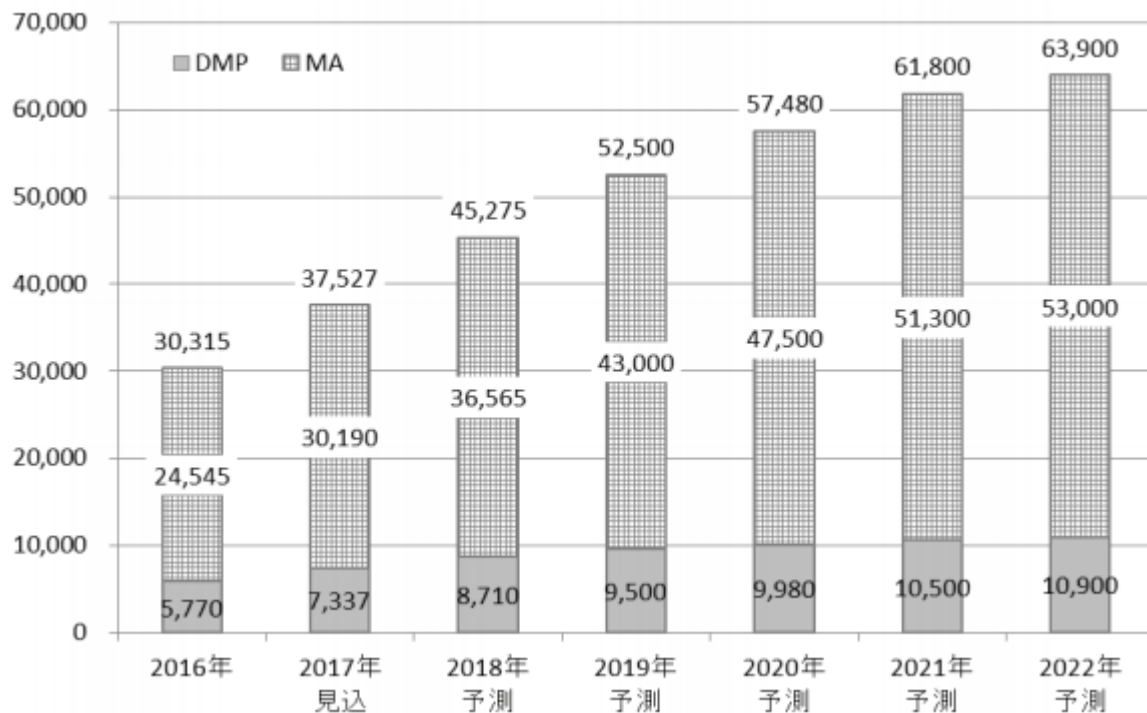
2018年4月25日 経済産業省 発表「電子商取引に関する市場調査」より抜粋



## 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%

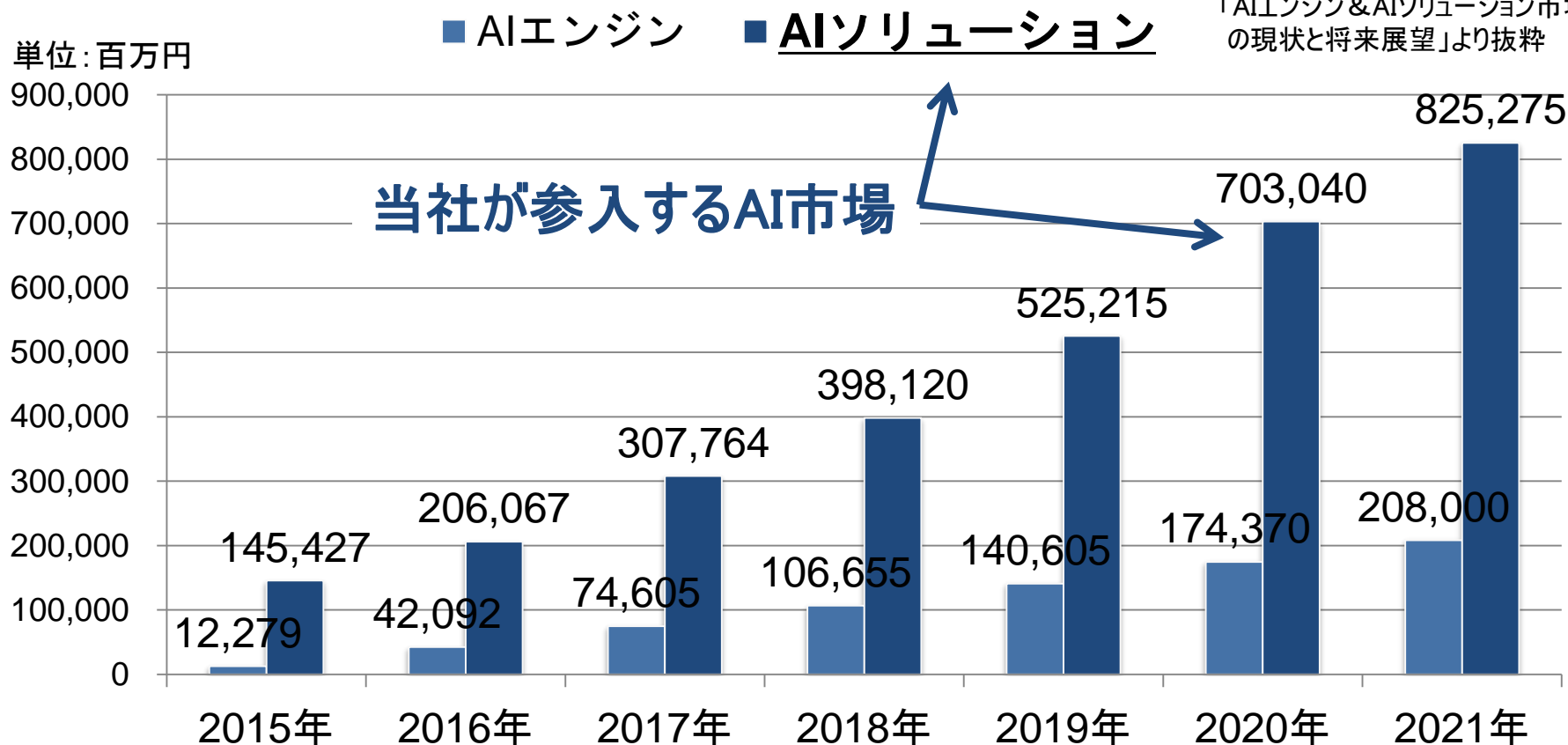
➡ MA市場は  
成長有望市場

2017年11月29日  
 (株)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。

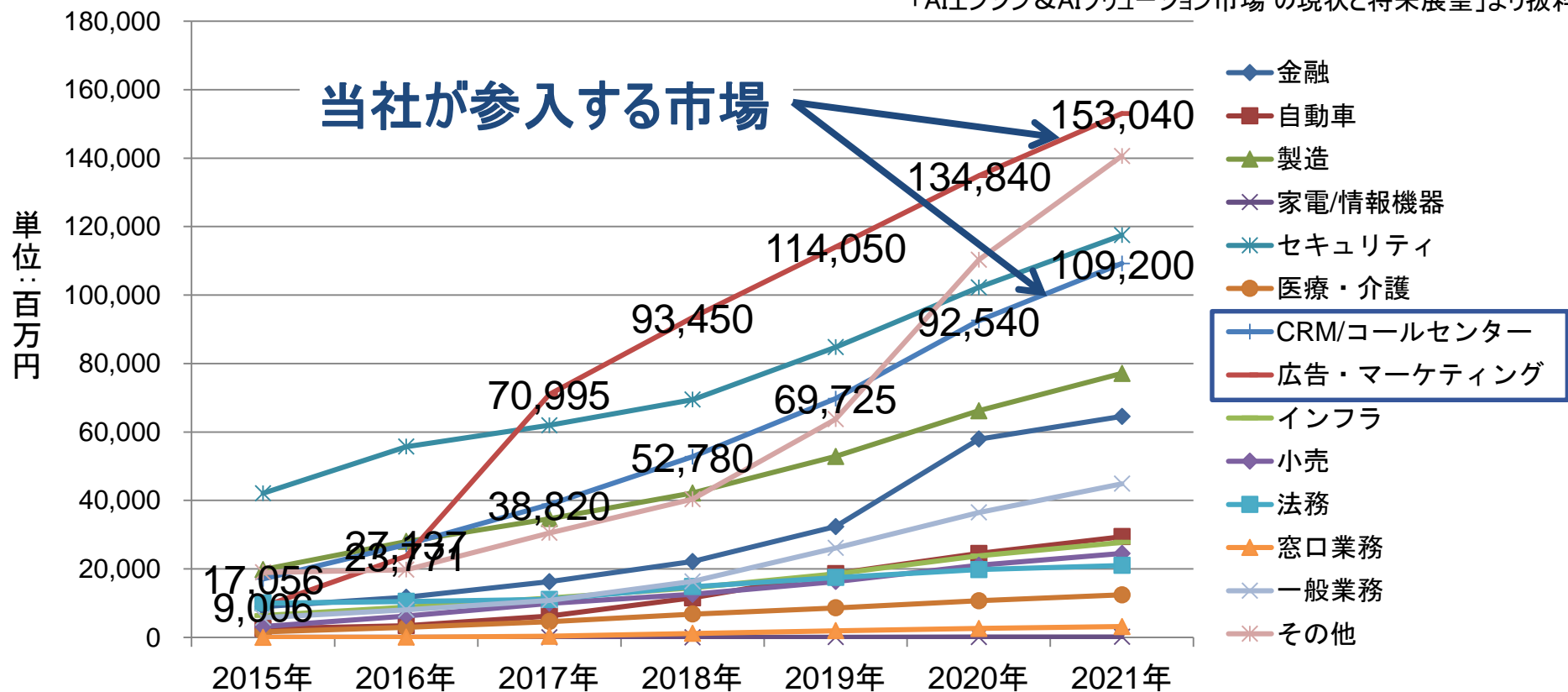
株式会社ミック経済研究所  
2017年8月31日発行  
「AIエンジン&AIソリューション市場  
の現状と将来展望」より抜粋



## 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





メールでつなげる。  
メールでつながる。

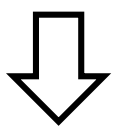
WEBCAS®

## 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(2019年3月末現在)
- 人員数 144人(2019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、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](mailto:azia_ir@azia.co.jp)