



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

2020年3期 第2四半期(2019年4月～9月)

決算補足資料

(証券コード：2352)

株式会社エイジア

1. 2020年3月期 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. 事業トピックス

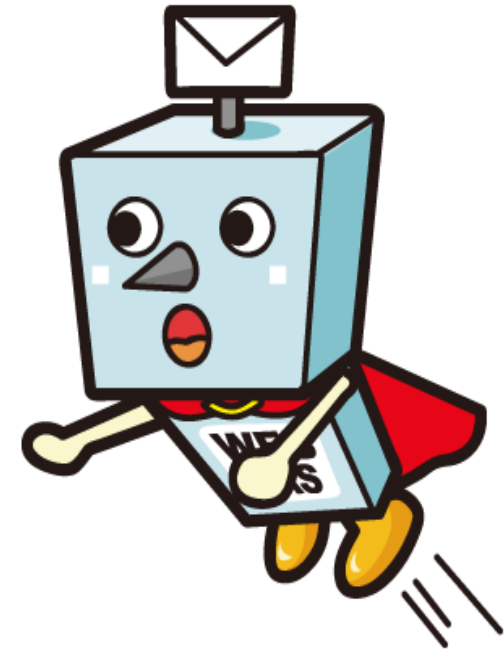
- ①資本業務提携
- ②AI連携事例
- ③指名・報酬委員会の設置

3. クラウドサービスKPIの状況

- ①クラウドアカウント推移
- ②クラウド解約率推移

(Appendix) 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. 2020年3月期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)



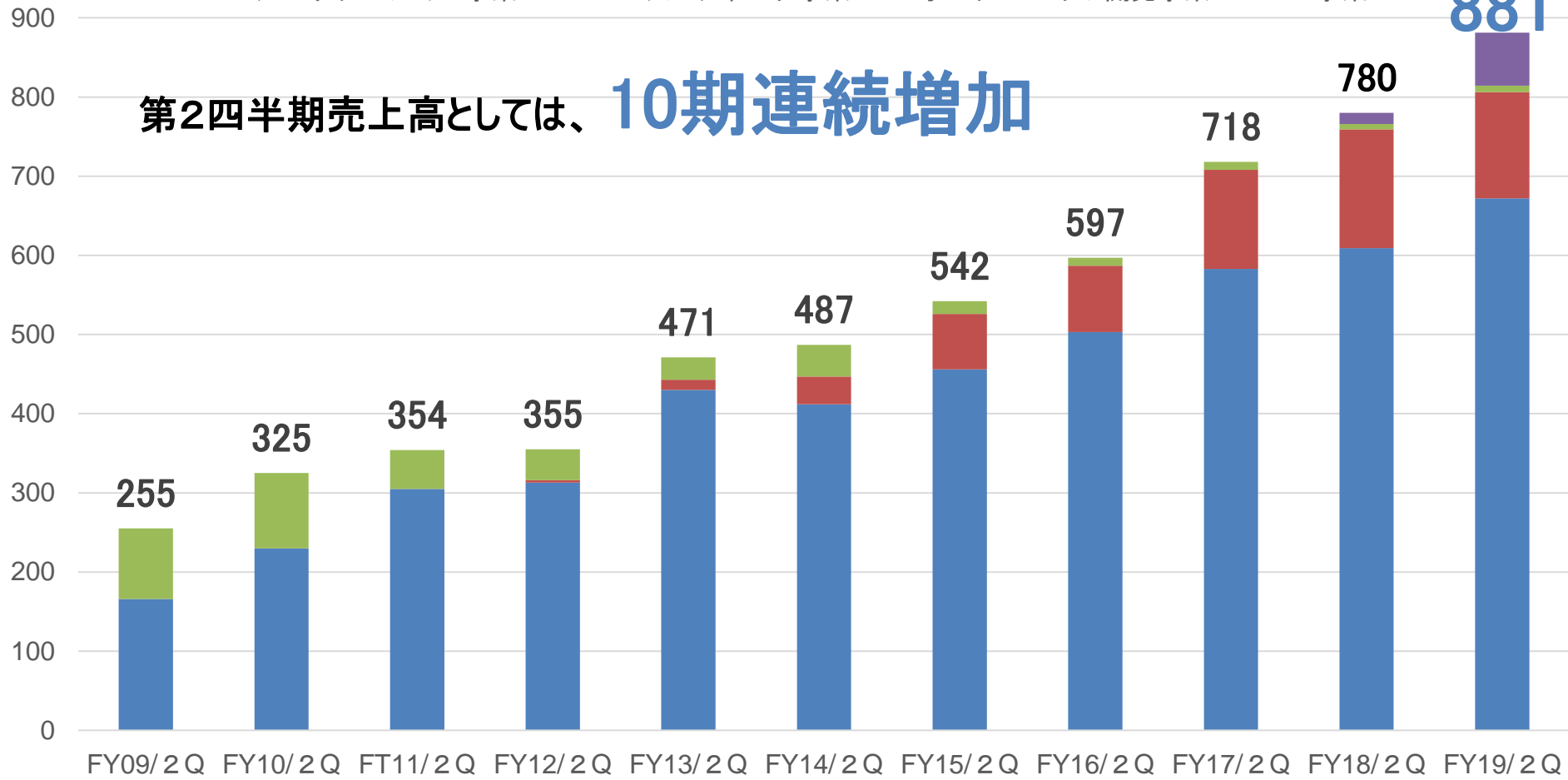
① 事業状況の総括

- ✓ 第2四半期売上高は、**10期連続増加!**
- ✓ 第2四半期営業利益は、**過去最高を更新!**
- ✓ 主力のアプリケーション事業が好調!
クラウドサービスが**前期比+18.6%**と大幅に成長
- ✓ コンサルティング事業は、大型継続案件が顧客事情により中断したことなどから、前期までの高成長にブレーキがかかる（前期比 Δ 10.4%）
- ✓ EC事業（ベビー用品のインターネットネット販売）は、5月の大型連休、その後の天候不順の影響を受け、計画未達（計画比 Δ 29.6%）

第2四半期累計売上高の推移

単位:百万円

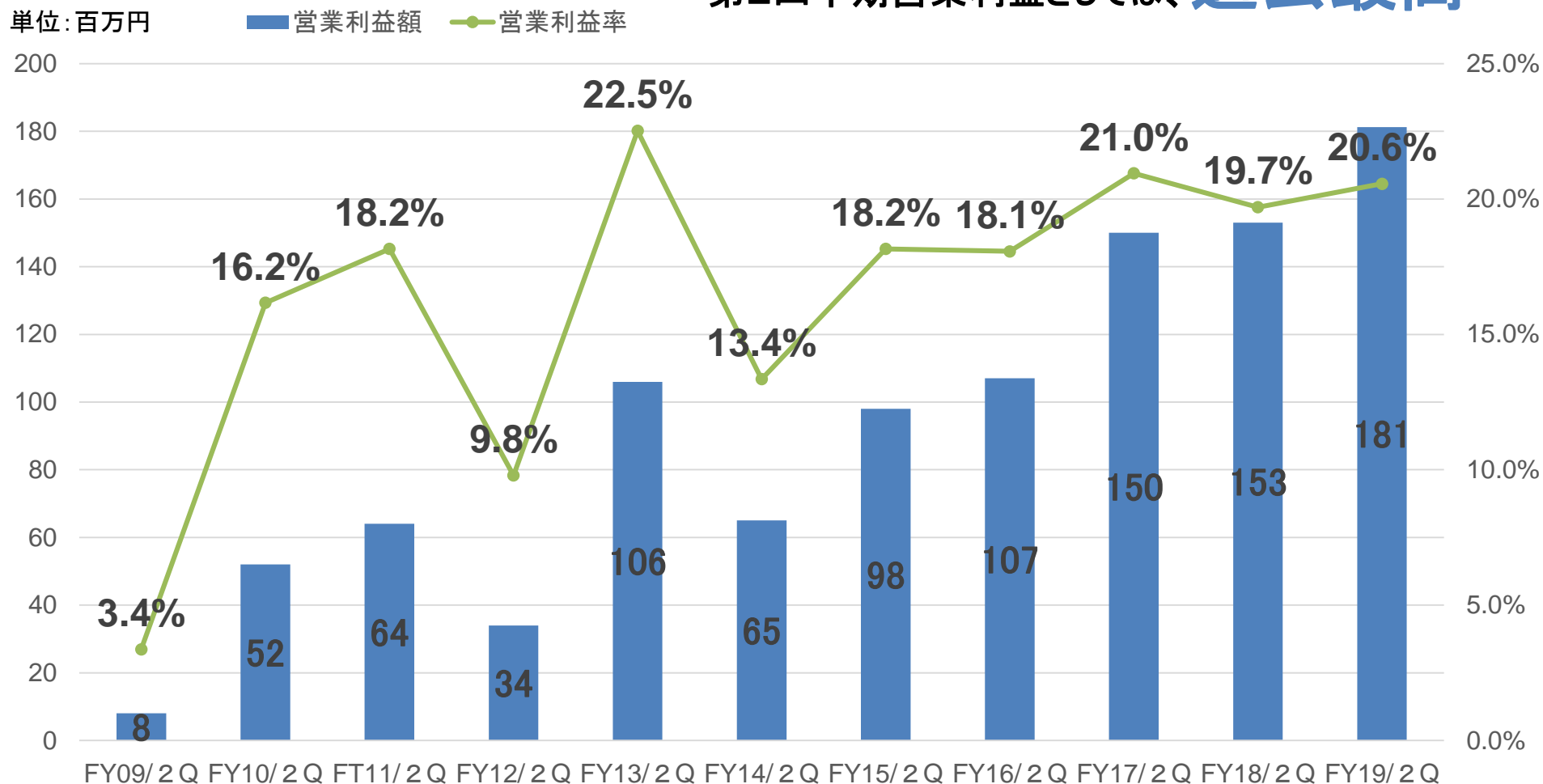
■ アプリケーション事業 ■ コンサルティング事業 ■ オーダーメイド開発事業 ■ EC事業



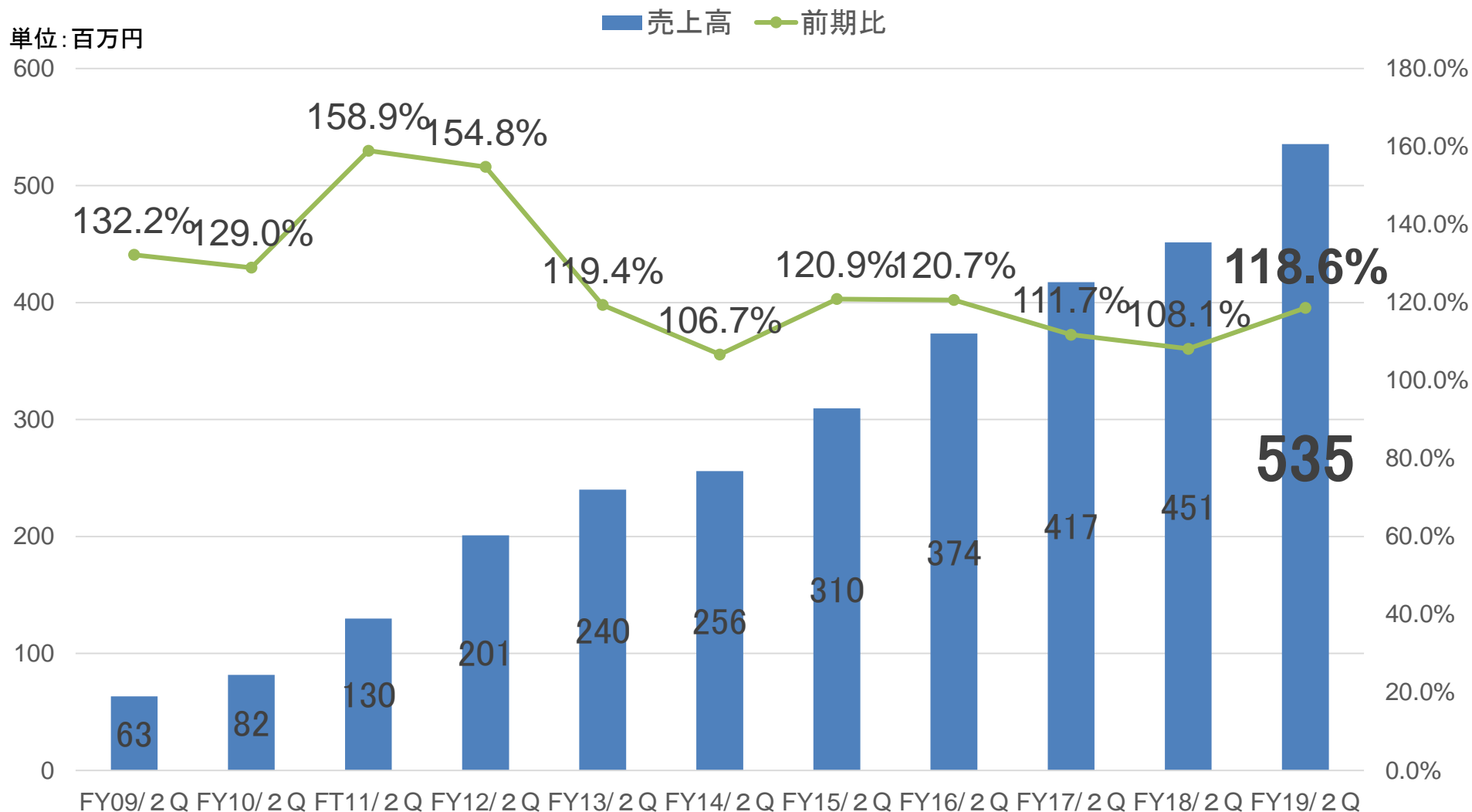
第2四半期売上高としては、**10期連続増加**

第2四半期累計営業利益の推移

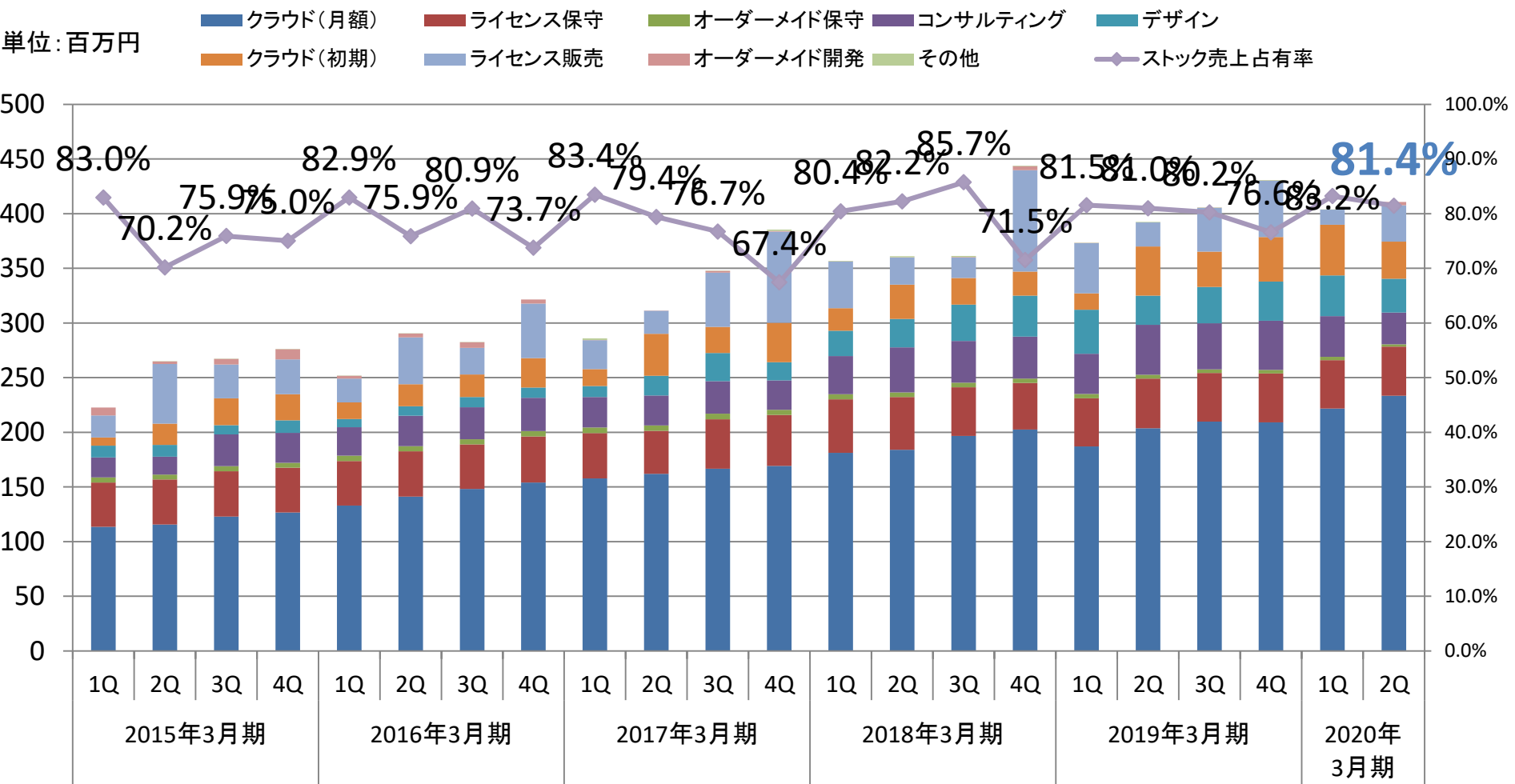
第2四半期営業利益としては、**過去最高**



クラウドサービス売上高(2Q累計)の推移



サブスクリプション型売上比率の推移 第2四半期も、80%以上を維持



※ストック売上＝クラウド(月額)＋ライセンス保守＋オーダーメイド保守＋コンサルティングの90%＋デザインの90%

2 業績ハイライト

前年同期比

単位：百万円

	2019年3月期 2Q	2020年3月期 2Q	増減額	増減率	コメント
売上高	780	881	+101	+13.0%	アプリケーション事業 前期比+10.2% クラウドサービス 前期比+18.6% ライセンス販売 前期比△30.8% ライセンス保守 前期比△0.2% コンサルティング事業 前期比△10.4% EC事業 前期比+372.7%
営業利益 (率)	153 (19.7%)	181 (20.6%)	+28	+18.2%	増収効果(特にクラウドサービスの増収効果) により利益率が改善し増益
経常利益	152	190	+38	+24.7%	上記要因に加えて 新卒対象教育助成金約6百万円と 持分適用会社の増益効果約2.5百万円
純利益	99	128	+29	+29.4%	同上

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	910	881	△9	△3.2%	アプリケーション事業 計画比+0.7% コンサルティング事業 計画比△10.5% EC事業 計画比 △29.6%
営業利益 (率)	180 (19.8%)	181 (20.6%)	+1	+0.5%	コンサルティング事業およびEC事業の減収分 を利益率の高いアプリケーション事業が補填し、 ほぼ計画通り
経常利益	185	190	+5	+2.7%	同上
純利益	115	128	+13	+11.3%	同上

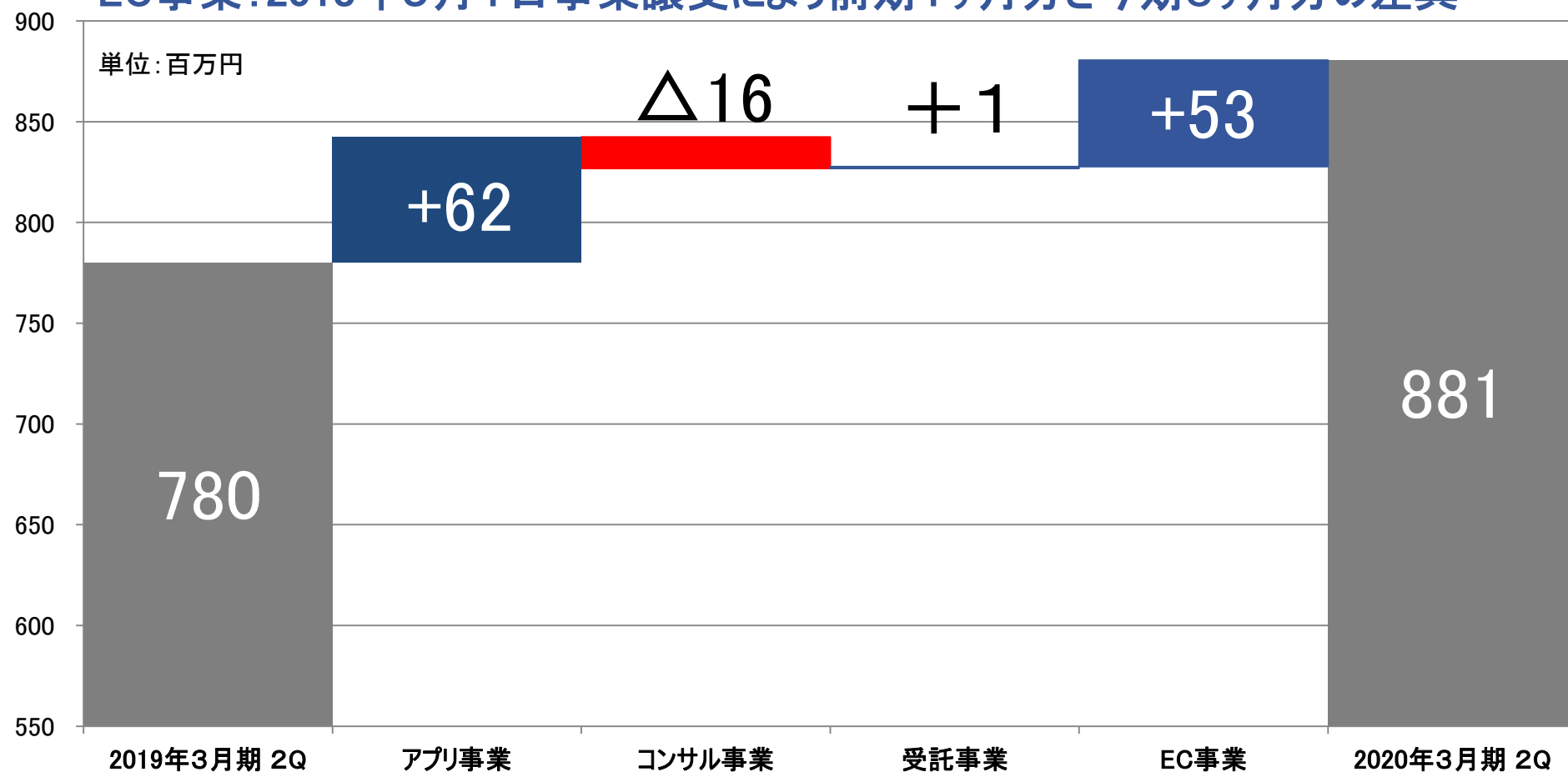
コンサルティング事業、EC事業は計画未達であるが、売上構成比が高く、利益率も高いアプリケーション事業が計画比プラスとなったことで、利益は計画を上回る。

事業別・前期比差異分析

アプリケーション事業：クラウドサービスの好調により増収

コンサルティング事業：メールコンテンツの大型継続案件の中断等により減収

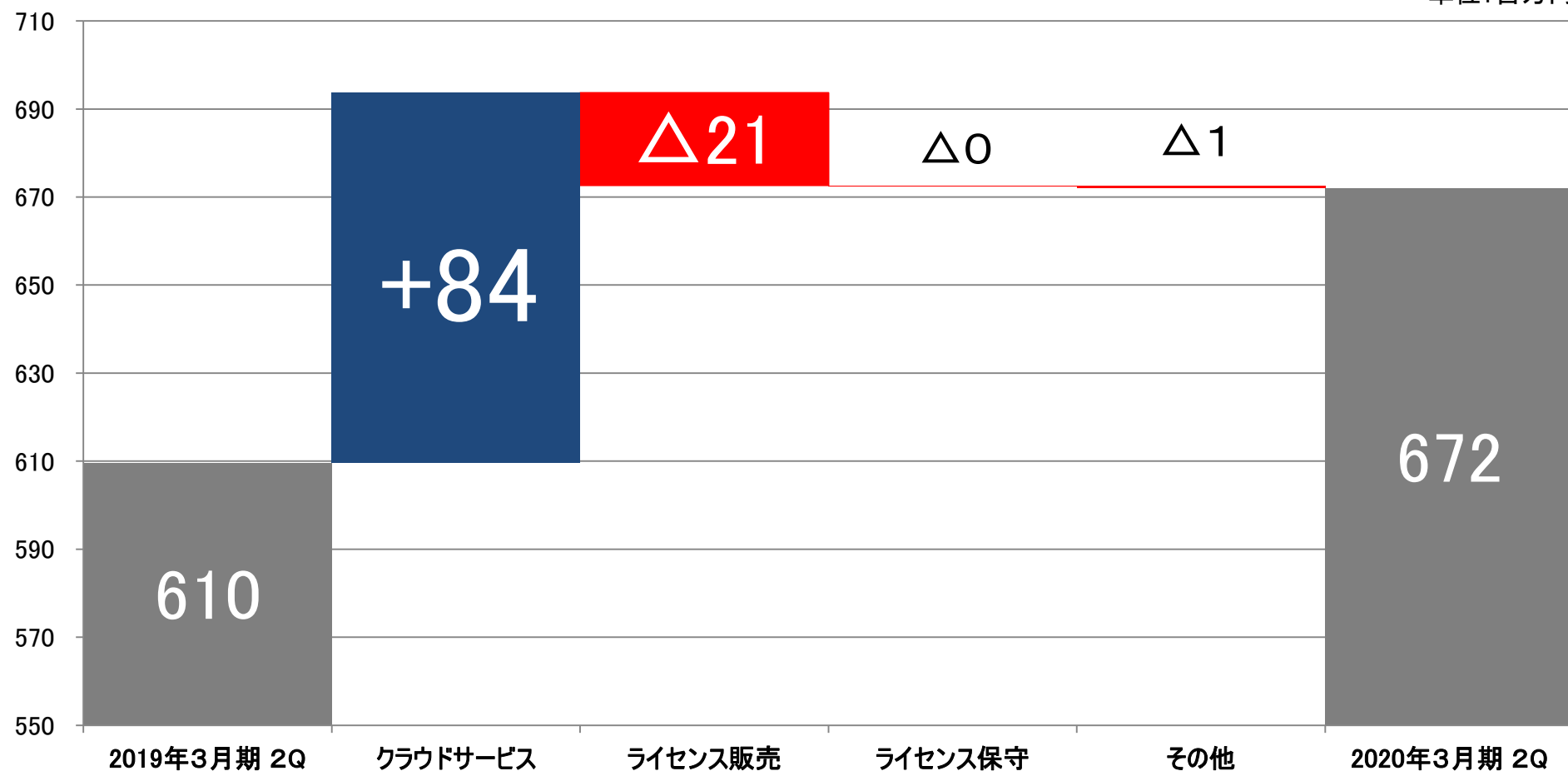
EC事業：2018年9月1日事業譲受により前期1ヶ月分と今期6ヶ月分の差異



アプリケーション事業 前年同期に対する差異要因

クラウドサービスが大幅に増加し前期比+84百万円(+18.6%)
ライセンス販売は前期に約30百万円の大型案件の反動により減収

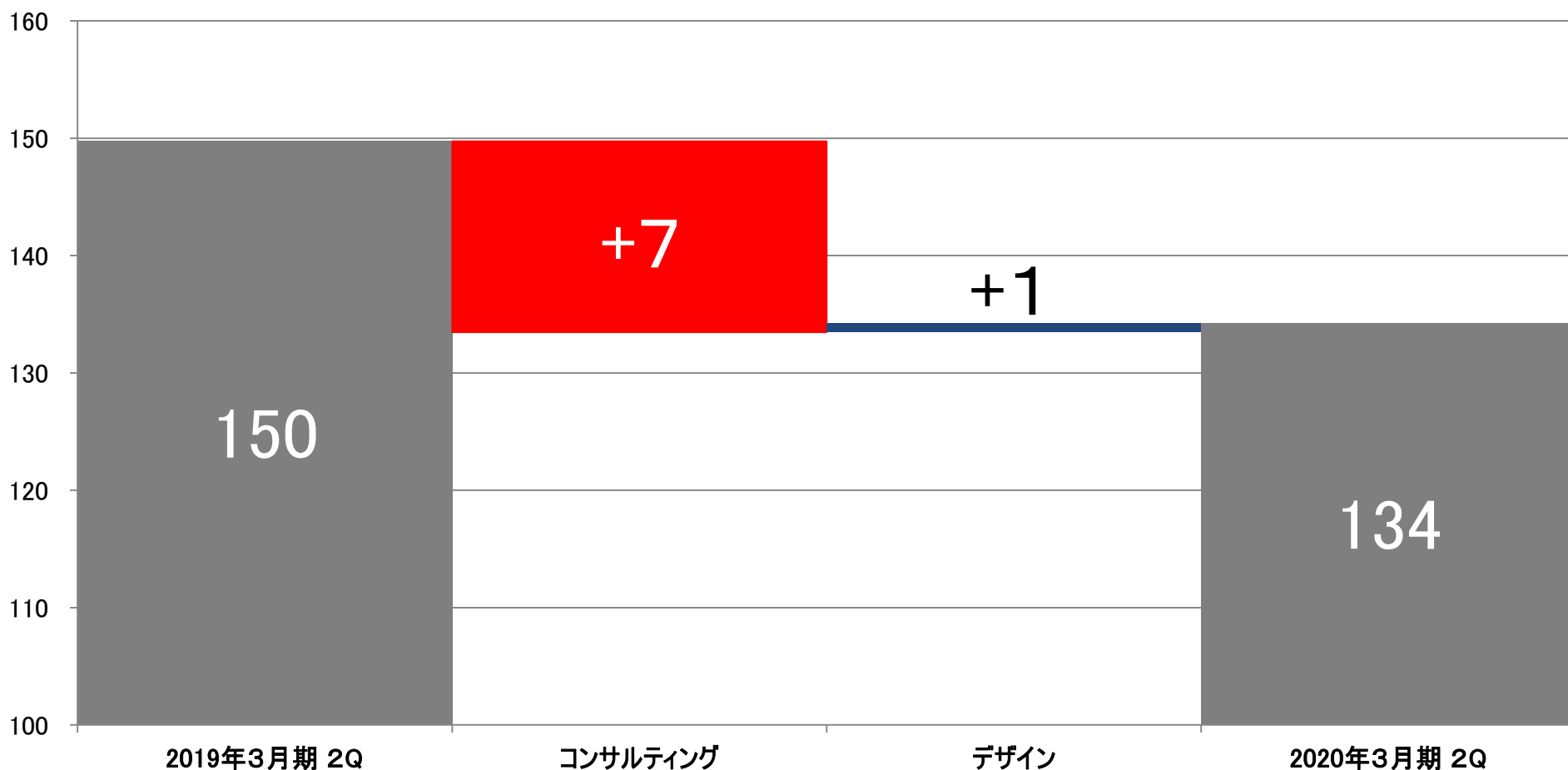
単位:百万円



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子会社FUCAでのメルマガ継続案件の中断等により減収
デザインはFUCAでの大型Web制作案件が一服し前期並み

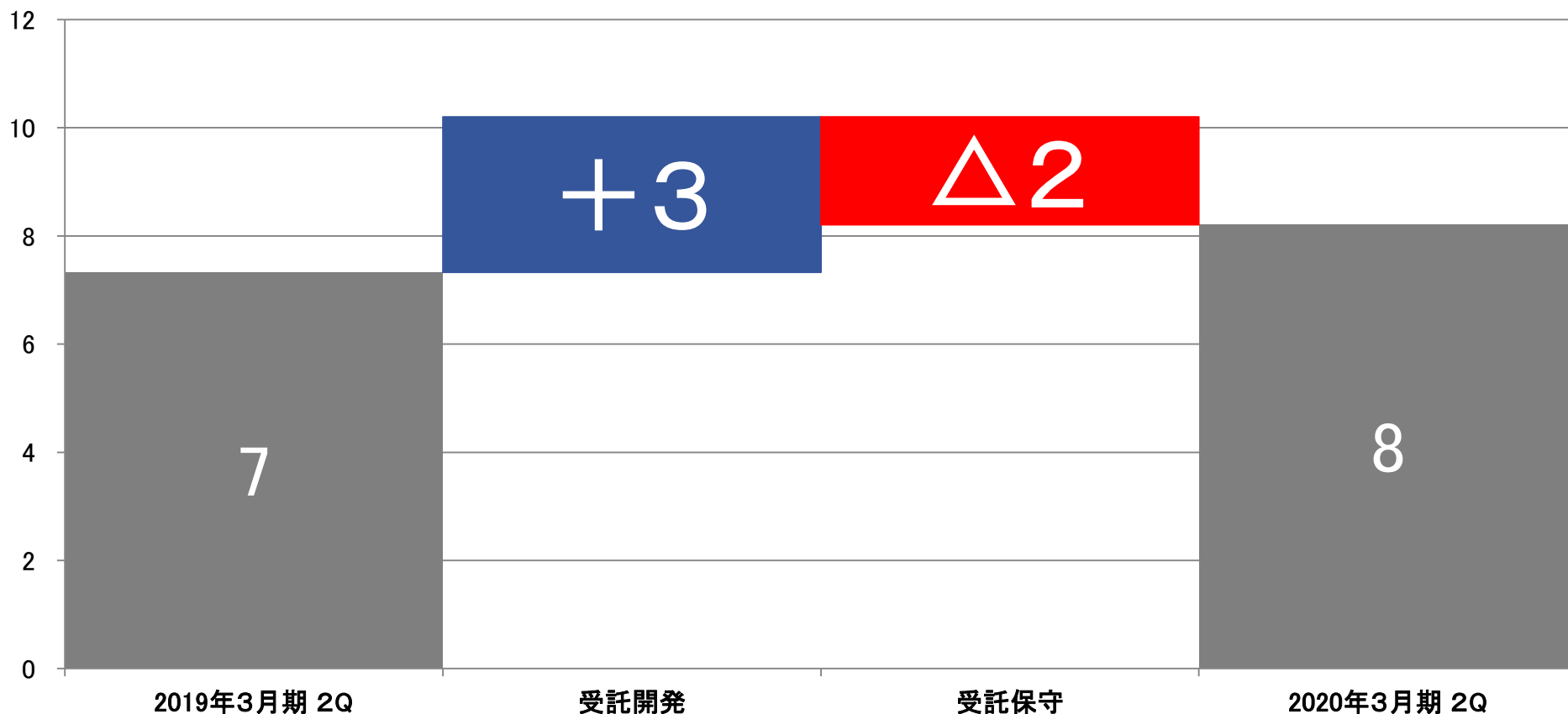
単位: 百万円



オーダーメイド開発事業 前年同期に対する差異要因

スポットで既存顧客からのリニューアル案件があり受託開発が売上発生
別の既存顧客からの保守契約が満了となり減少

単位: 百万円



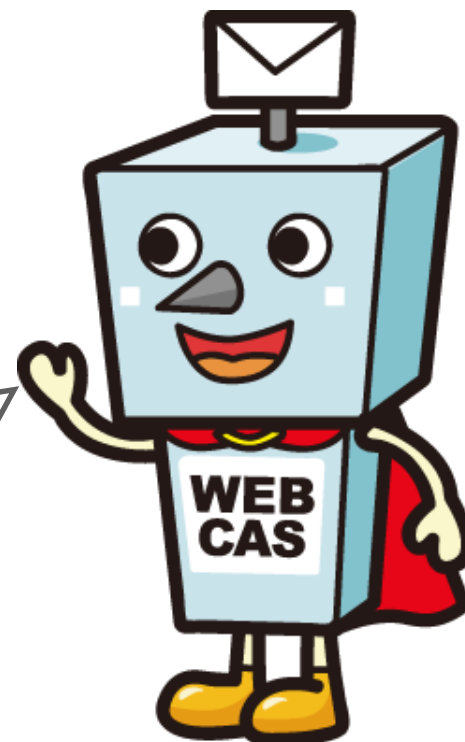
③ B/S、C/Fの状況(抜粋)

単位:百万円

	2019年 3月末	2019年 9月末	増減	コメント
キャッシュ	845	912	+66	営業活動C/F +192(主に利益) 投資活動C/F △46(主に開発投資) 財務活動C/F △80(配当金支払)
有利子負債	-	-	-	無借入
総資産	1,688	1,740	+51	流動資産 +41(主に現預金) 固定資産 +10(主にソフトウェア資産)
純資産	1,365	1,397	+32	主に利益

2. 事業トピックス

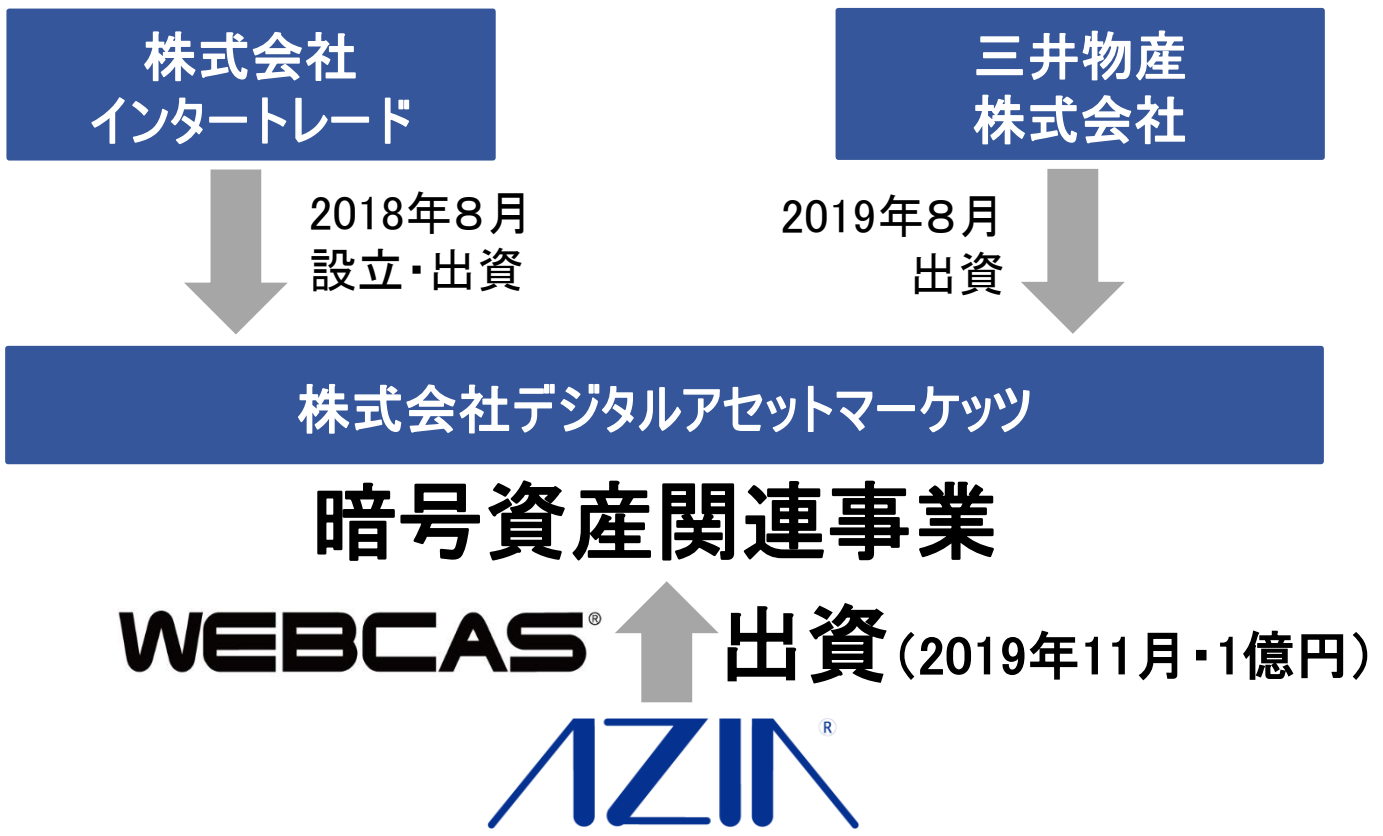
- 1 資本業務提携
- 2 AI連携事例
- 3 指名・報酬委員会の設置



1 資本業務提携

【目的】

インタートレードと三井物産が出資しているデジタルアセットマーケットが展開する暗号資産関連事業へ事業参画しWEBCASを提供することで同事業の拡大を支援



2 AI連携事例「TSIホールディングス」



AIエンジンとの連携で初めて公表できる成果がでた事例

「AIによってレコメンドされたアイテムやコーディネートをメルマガ内に差し込み、7万人超に配信しています。ECだけでなく店舗への送客効果も生まれています。」



メール1通あたり
売上高
最大31%アップ

3 指名・報酬委員会の設置

2017年5月

報酬委員会
設置



2019年7月

指名・報酬委員会
へ拡大

(審議・答申事項)

- ・取締役の選任・解任に関する事項
- ・代表取締役および役付取締役の選定・解職に関する事項
- ・育成を含む後継者計画に関する事項
- ・取締役の報酬等に関する基本方針・決定方法等に関する事項
- ・取締役の個人別の報酬等に関する事項
- ・その経営上の重要事項で取締役会が必要と認めた事項

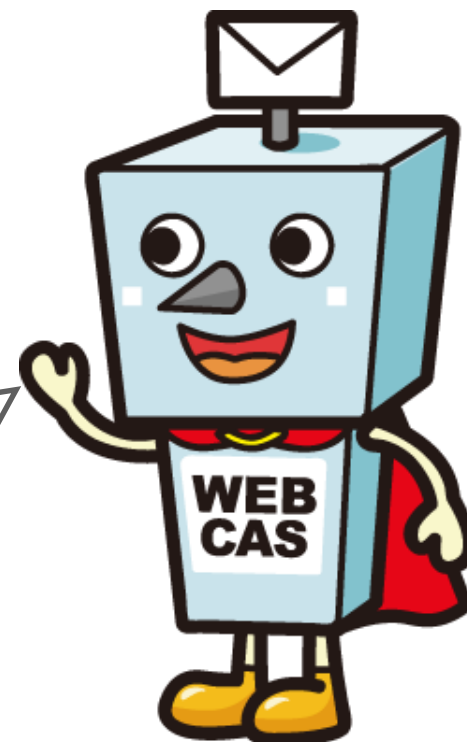
(構成メンバー)

常勤監査等委員1名、独立社外取締役である監査等委員2名、
代表取締役1名

3. クラウドサービスKPI状況

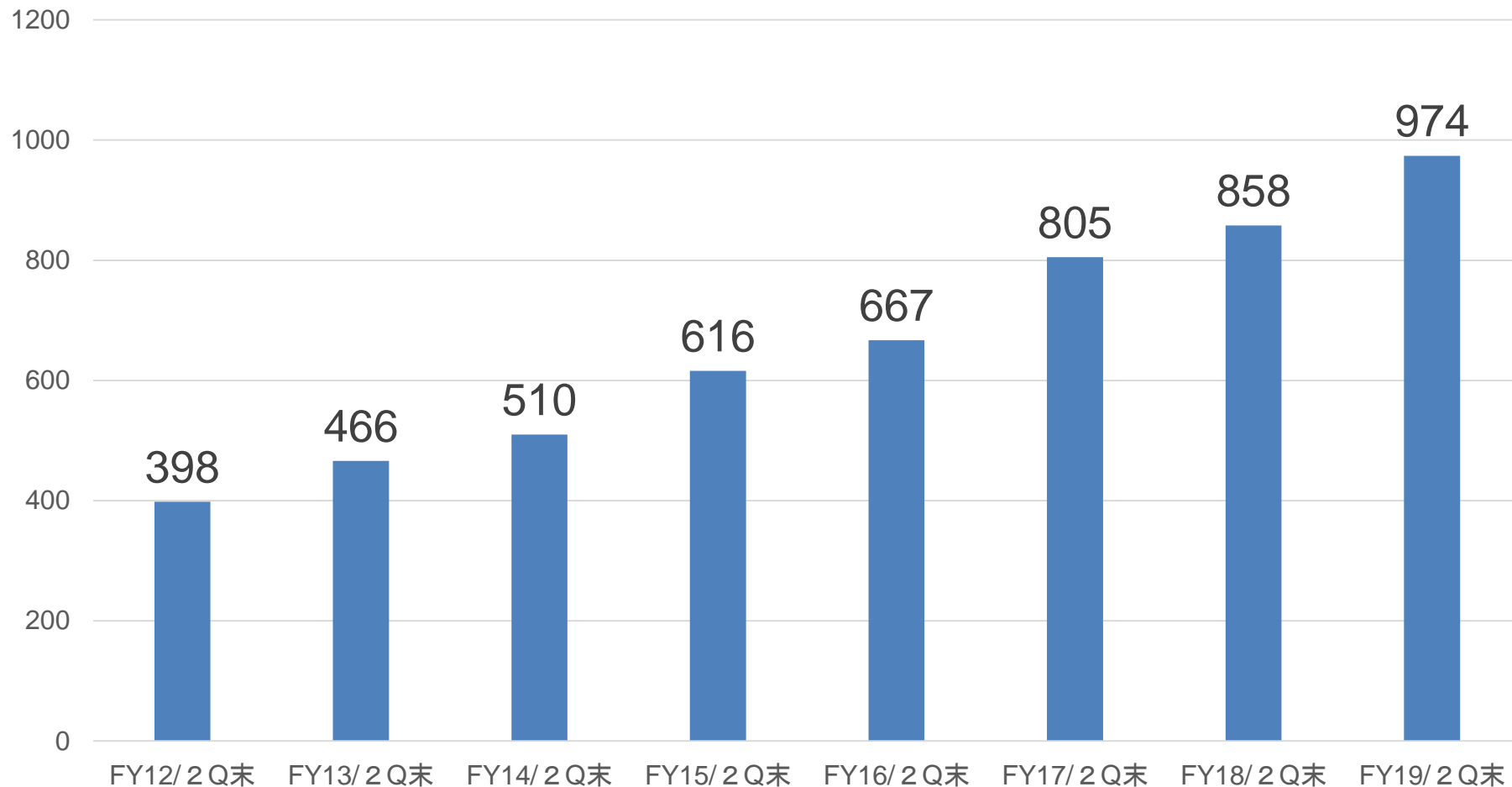
① アカウント推移

② 解約率推移



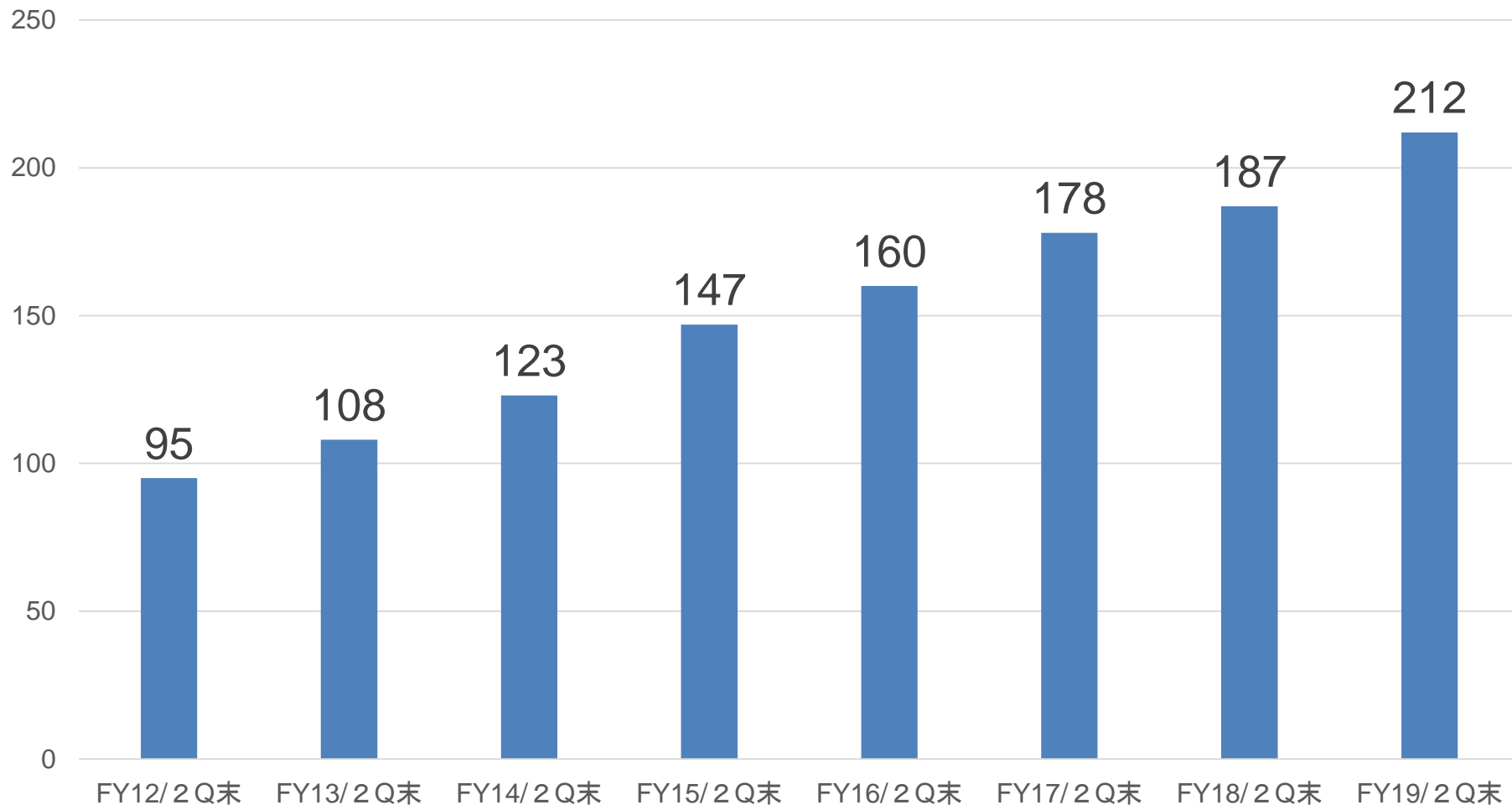
1 アカウント推移 (ASP)

件数

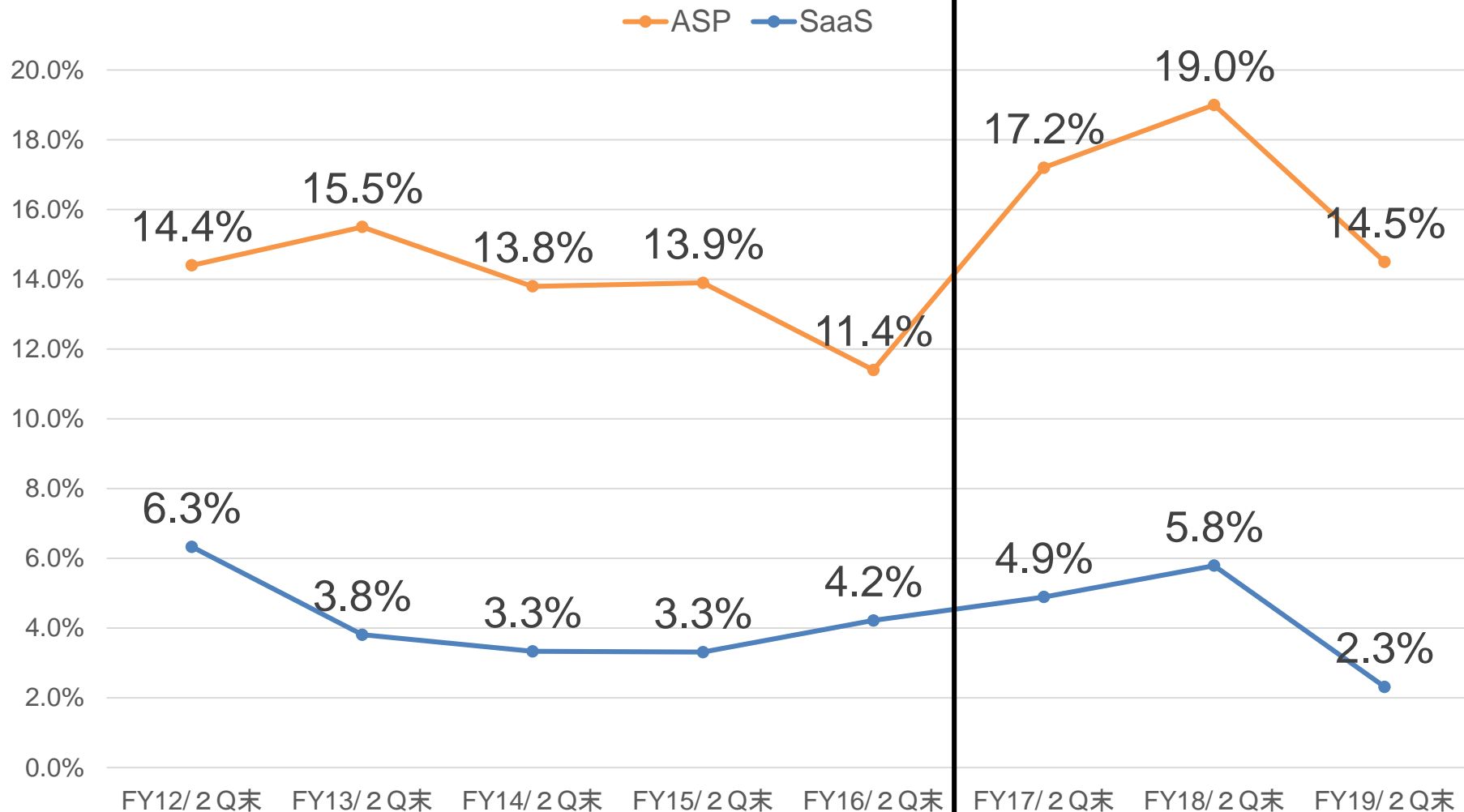


1 アカウント推移 (SaaS)

件数

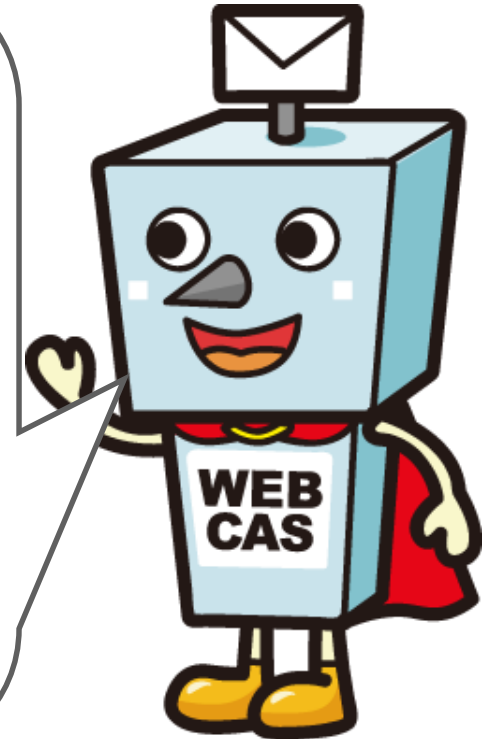


2 解約率推移



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

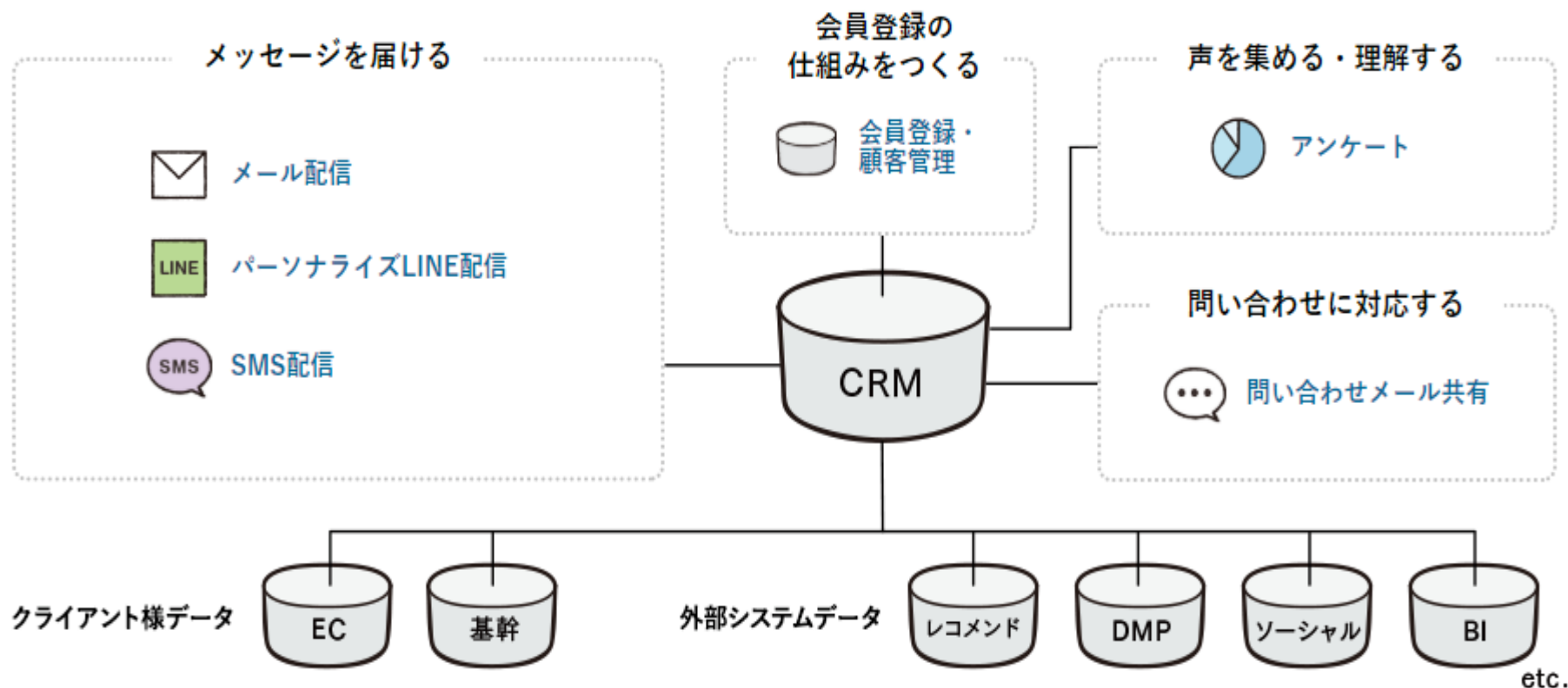
EC事業

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。



WEBCAS[®]

(ウェブキャス)



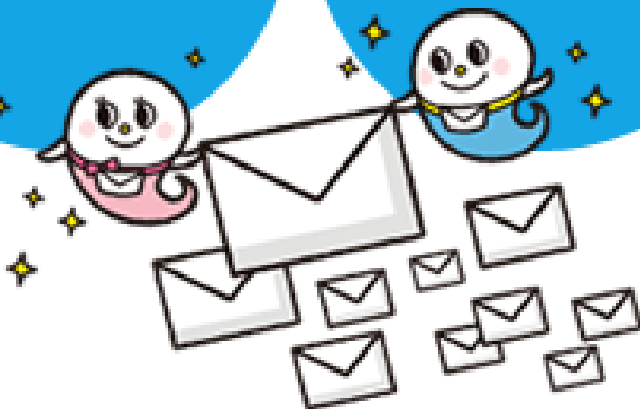
主力製品「メール配信システム WEBCAS e-mail」の配信性能

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

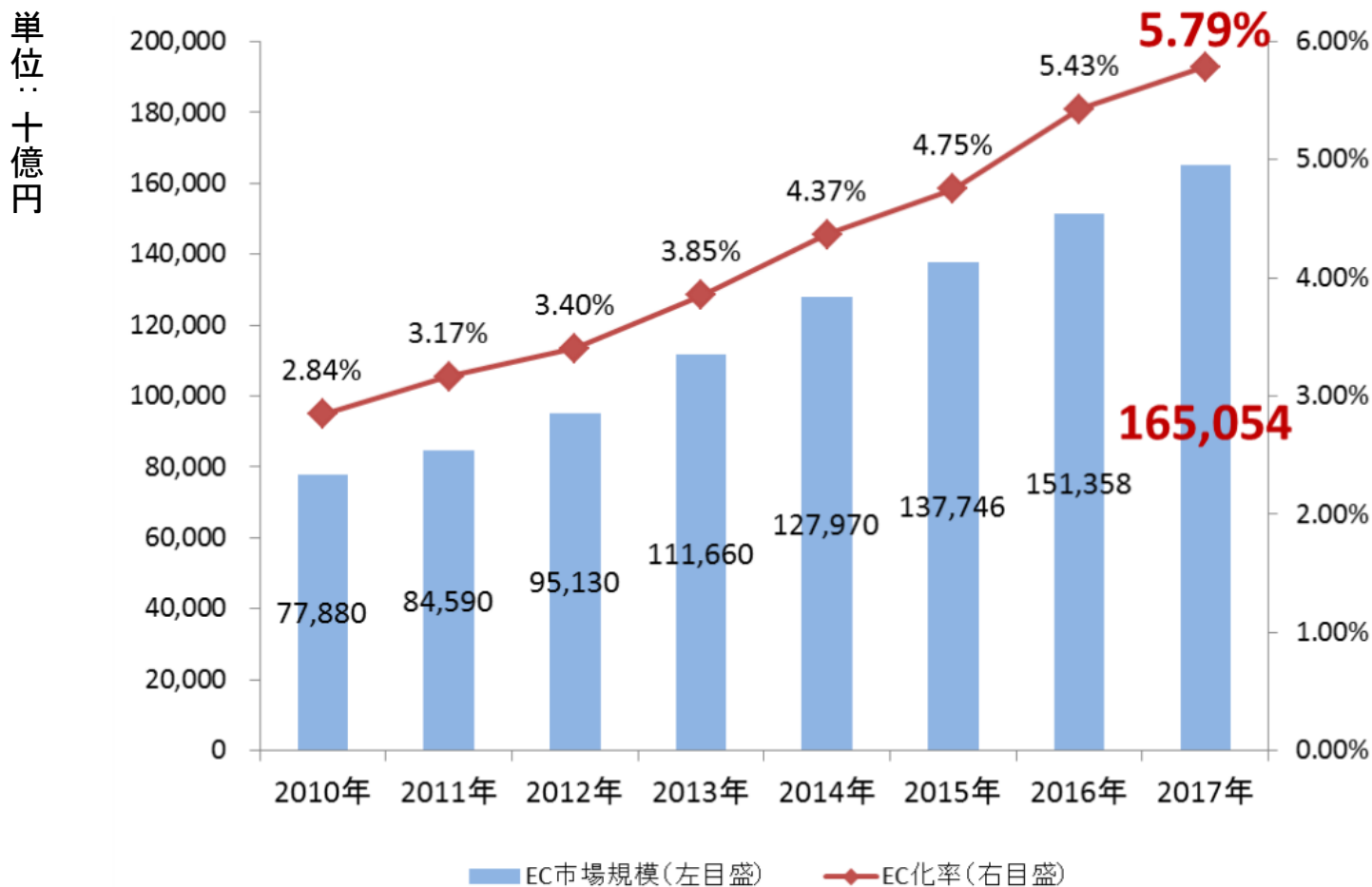
毎時**240万通**
以上の高速生成!



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

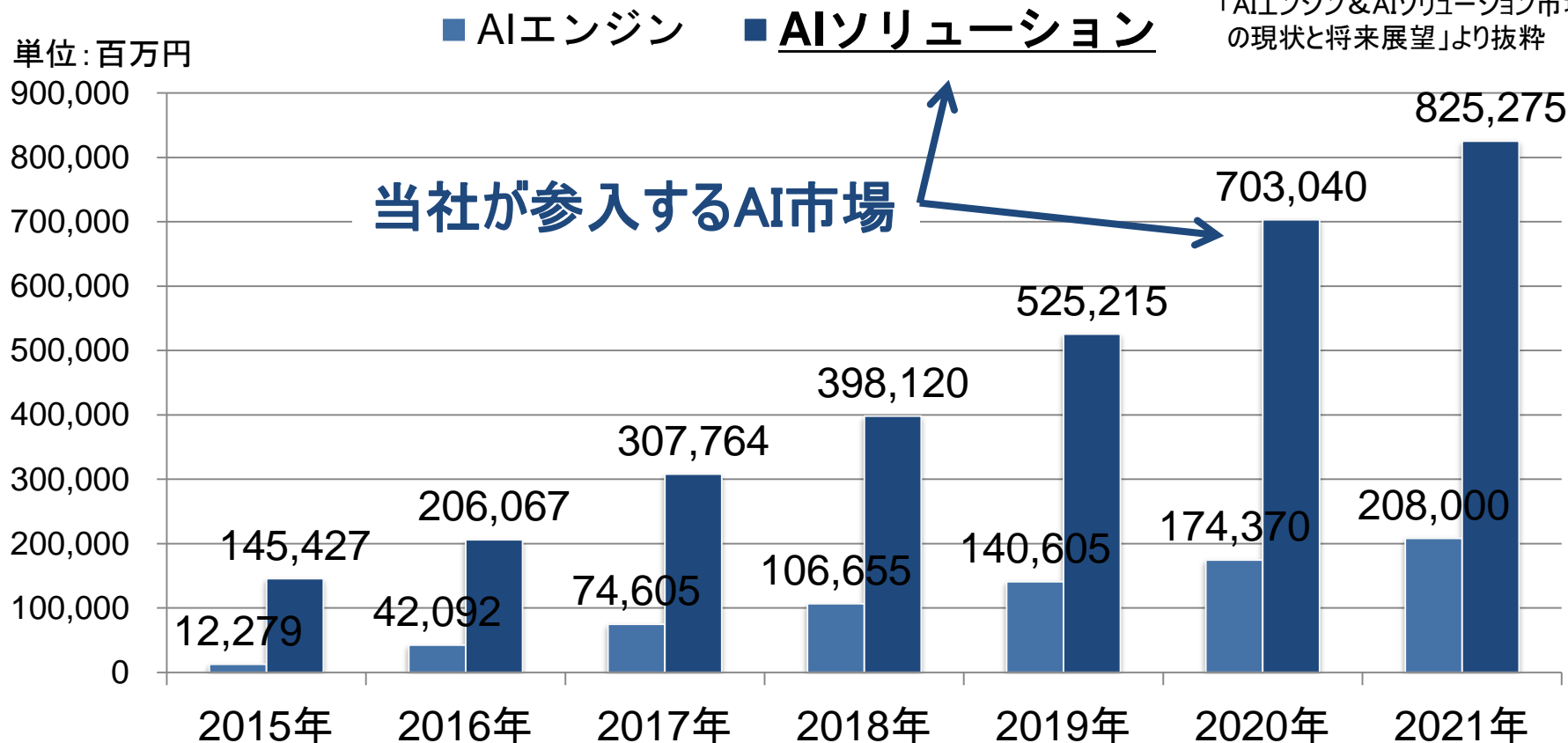


2018年4月25日 経済産業省 発表「電子商取引に関する市場調査」より抜粋

②AI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。

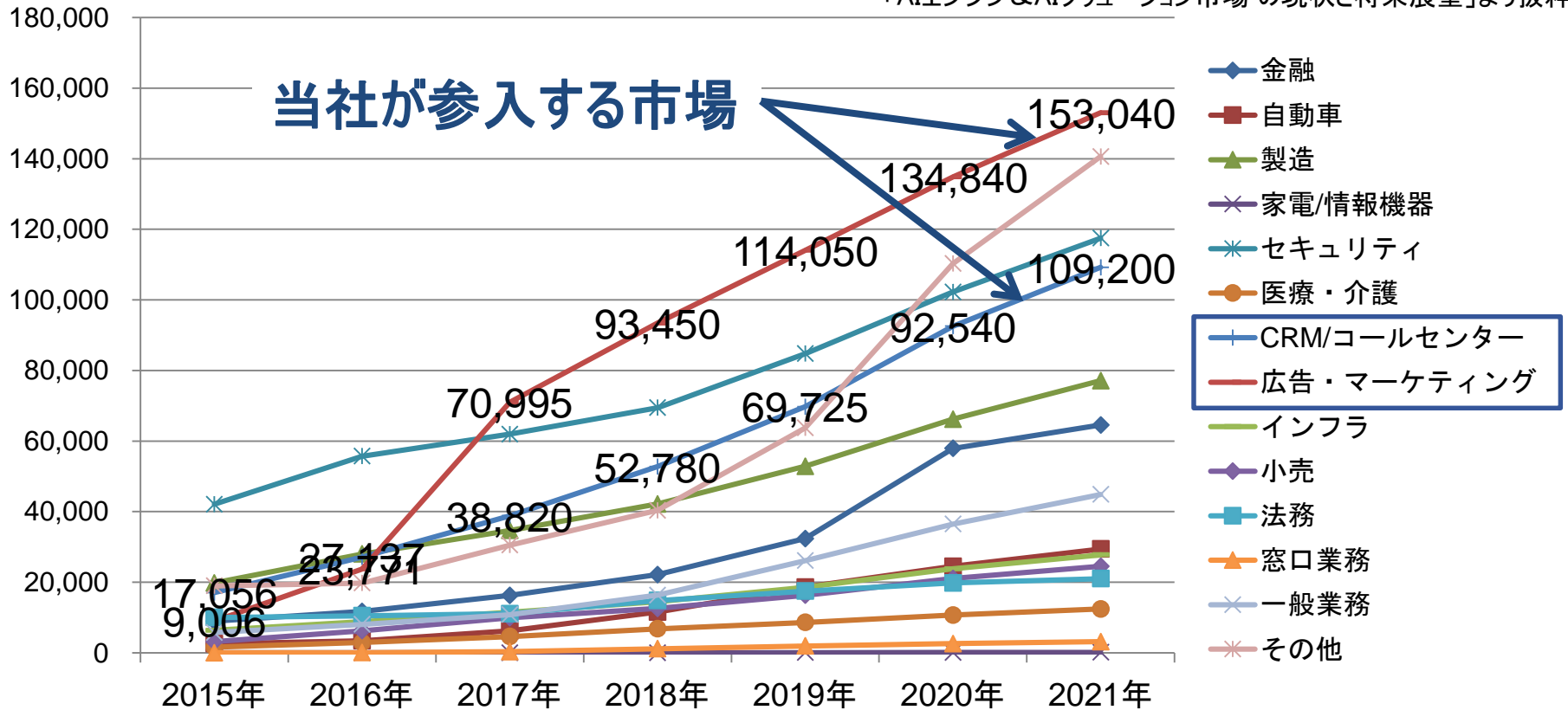
株式会社ミック経済研究所
2017年8月31日発行
「AIエンジン&AIソリューション市場
の現状と将来展望」より抜粋



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



当社が参入する市場

CRM/コールセンター
広告・マーケティング



メールでつなげる。
メールでつながる。

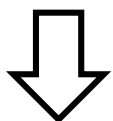
WEBCAS®

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