



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

2020年3期 第3四半期(2019年4月～12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 3Q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. 事業トピックス

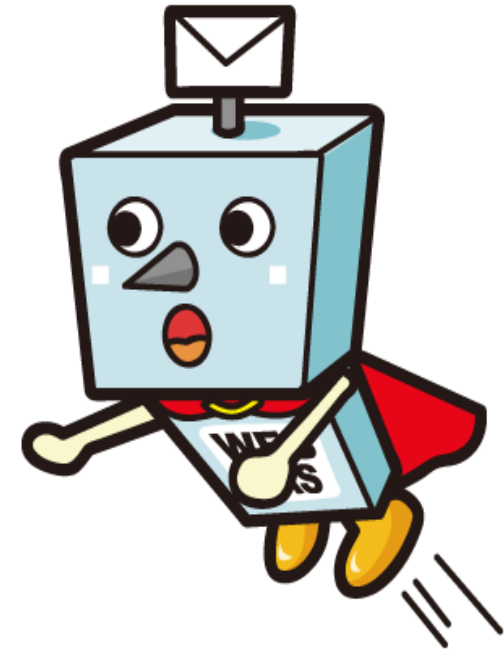
- ① LINE配信システム 新バージョンリリース
- ② 導入事例 | 損保ジャパン日本興亜 様
- ③ エイジア・プレミアム優待倶楽部 サイトオープン

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

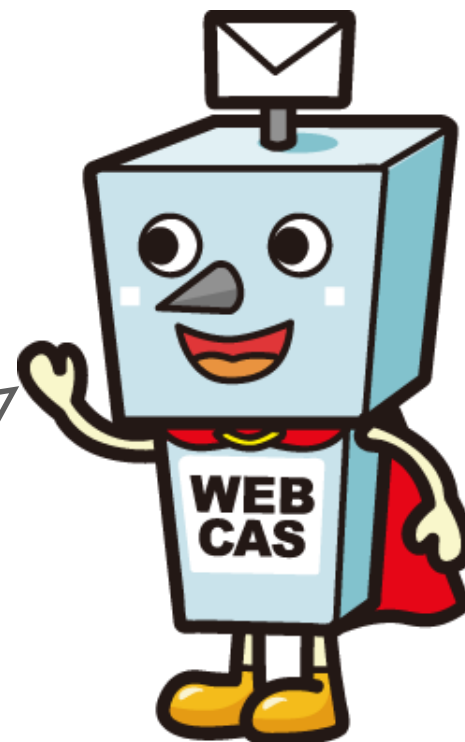
(Appendix) 事業概要

- 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3Q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3四半期売上高は、**10期連続増加!**
- ✓ 第3四半期営業利益は、**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+17.0%**と大幅に成長
- ✓ コンサルティング事業は、2Qに大幅減収となったが、
3Qで挽回し減収幅は $\Delta 8.6\%$ に縮小
- ✓ EC事業(前期9月に創設、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販売不振だが、
会計期間の違い(前期4ヶ月、当期9ヶ月)により売上高は大幅に増加

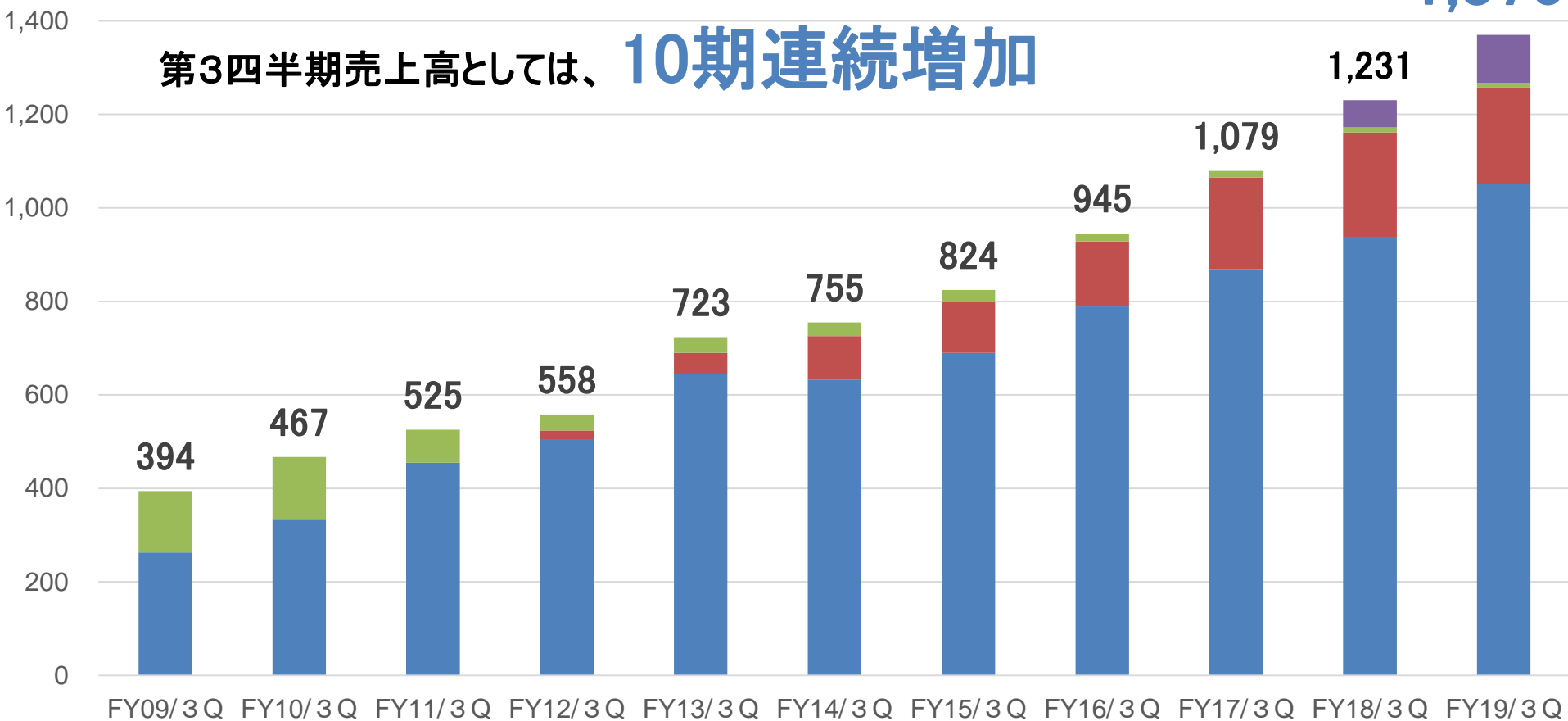
第3四半期累計売上高の推移

■ 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 ■ EC事業

単位:百万円

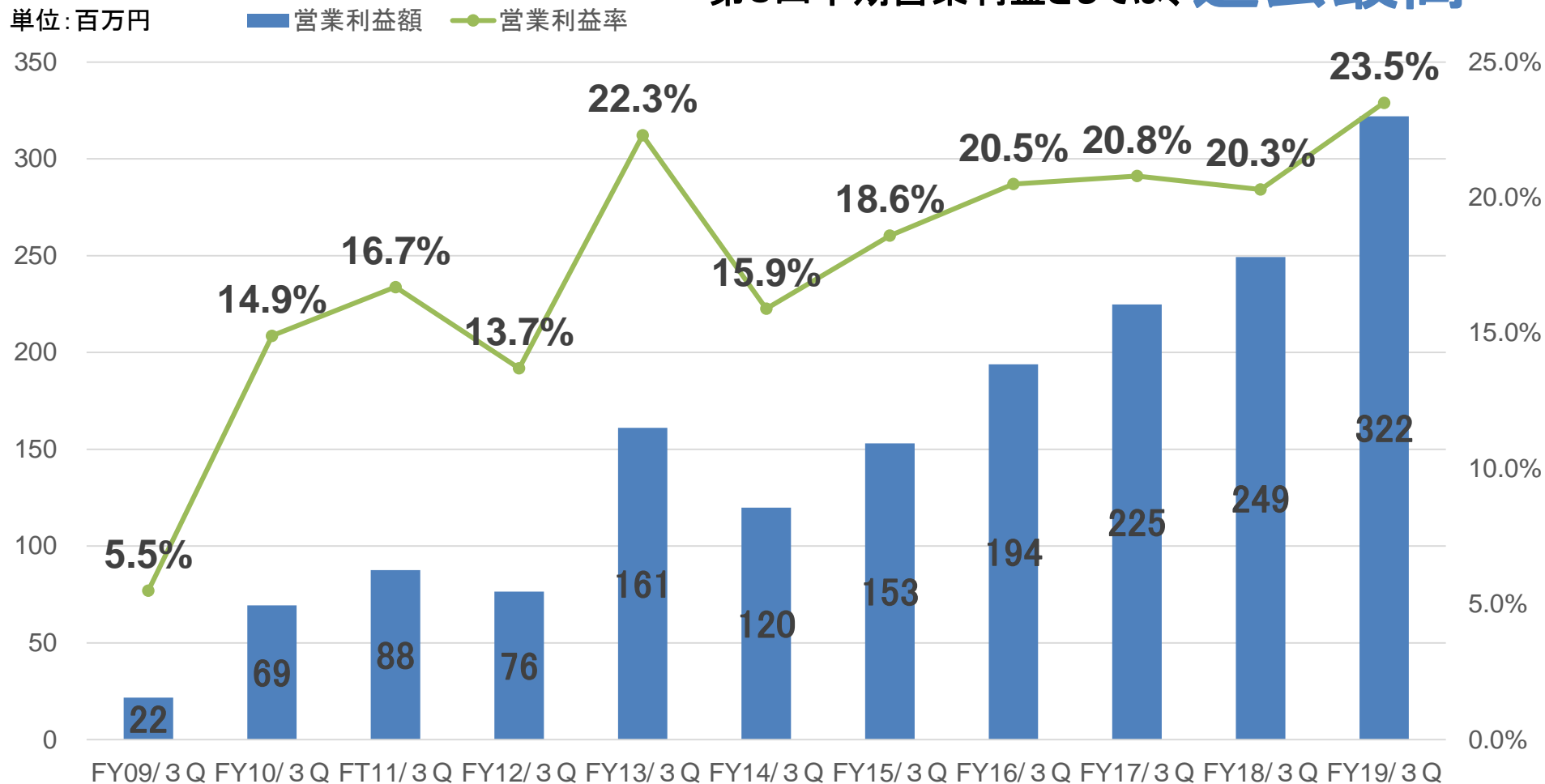
1,370

第3四半期売上高としては、**10期連続増加**

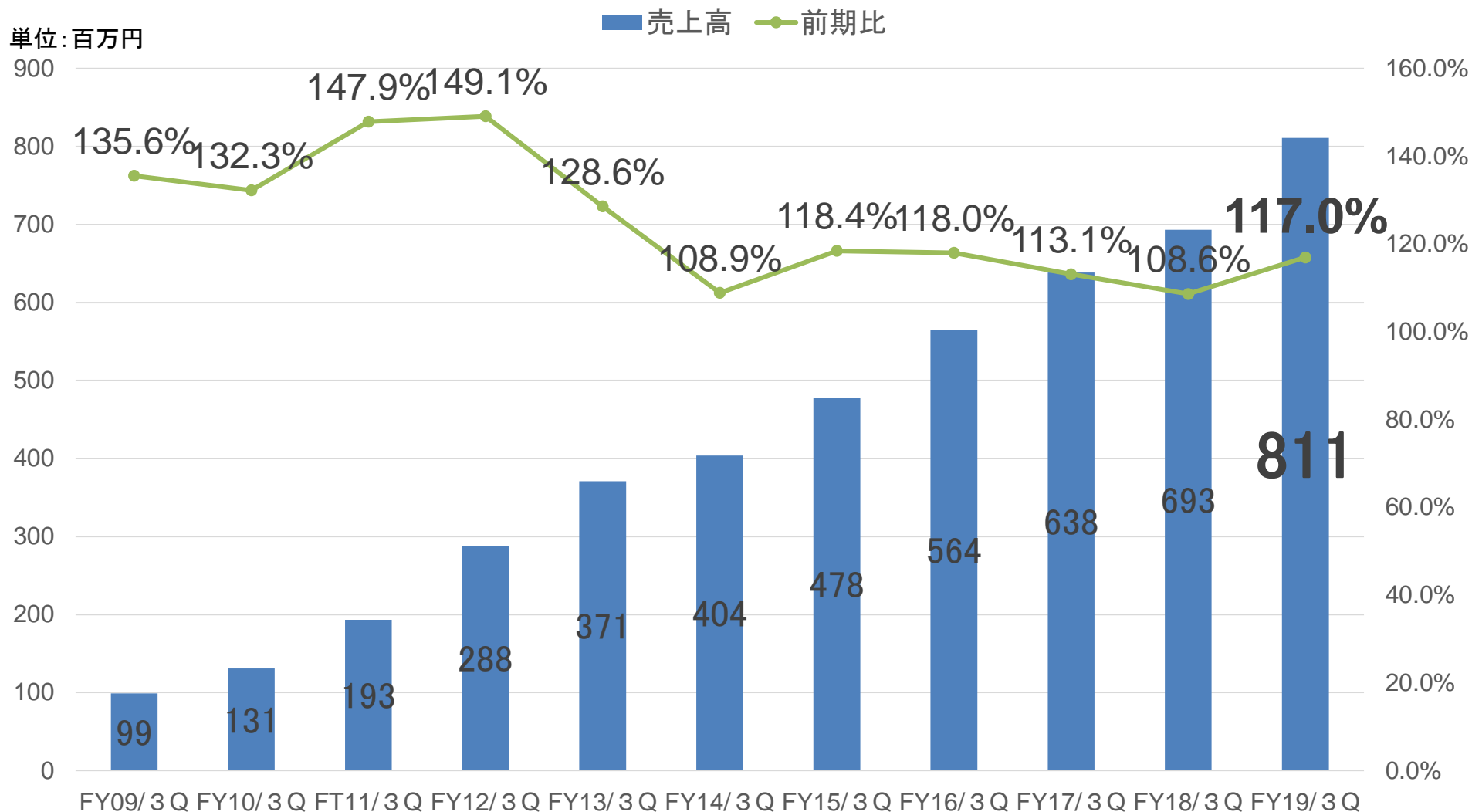


第3四半期累計営業利益の推移

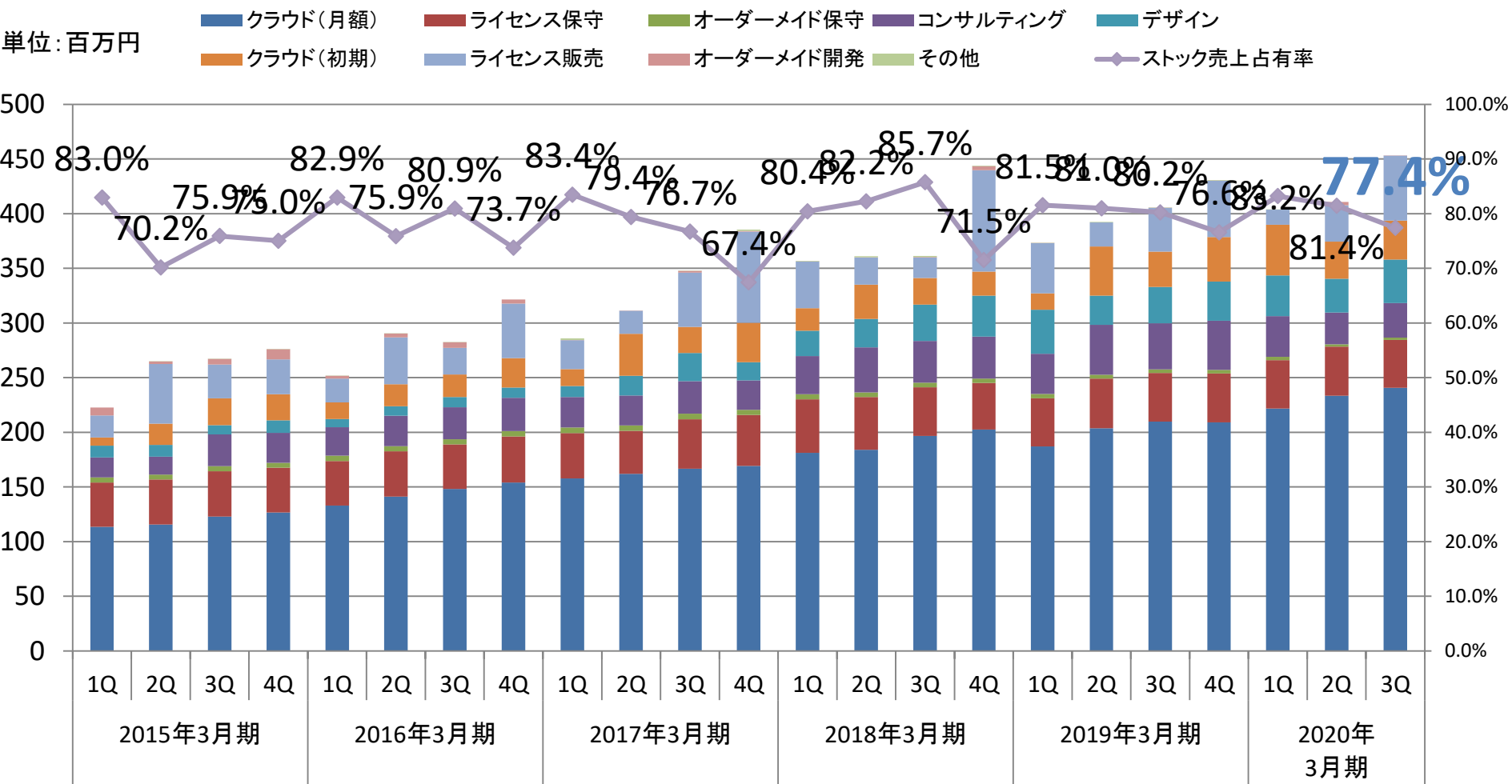
第3四半期営業利益としては、**過去最高**



クラウドサービス売上高(3Q累計)の推移



サブスクリプション型売上比率の推移



※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	20/3期 3Q累計	19/3期 3Q累計	増減額	単位:百万円 増減率
売上高	1,370	1,230	+139	+11.3%
営業利益	322	249	+73	+29.2%
経常利益	331	246	+85	+34.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	225	159	+66	+41.7%
1株当たり 当期純利益(円)	56.81	39.27	+17.54	+44.7%

計画比

単位:百万円

	実績	計画	増減額	増減率
売上高	1,370	1,425	△55	△3.9%
営業利益	322	308	+14	+4.5%
経常利益	331	308	+23	+7.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	225	209	+16	+7.7%
1株当たり 当期純利益(円)	56.81	52.80	+4.01	+7.6%

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

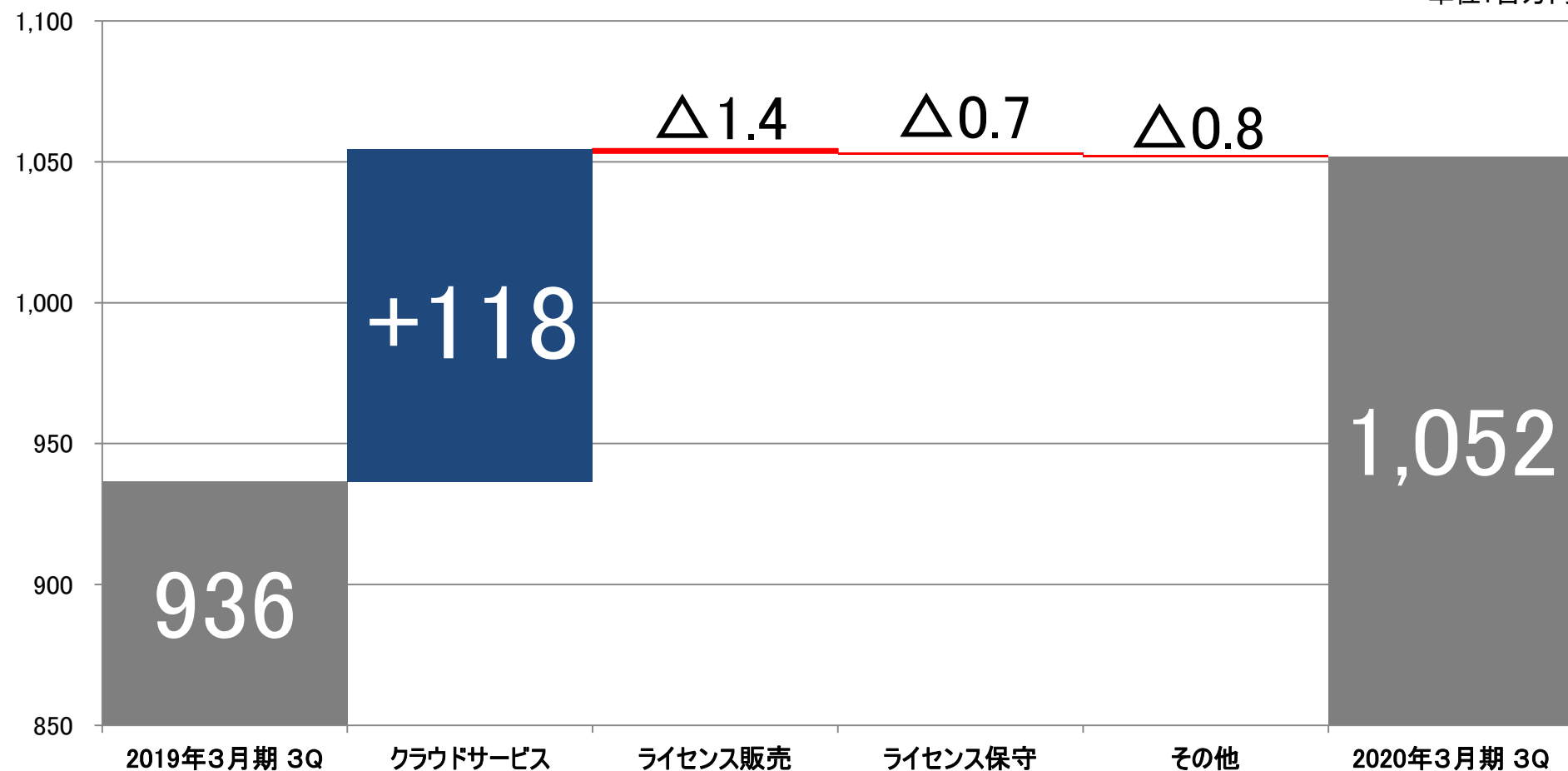
EC事業：2018年9月1日事業譲受により前期4ヶ月分と今期9ヶ月分の差異



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、当事業全体で前期比+115百万円(+9.2%)
ライセンス販売は前期約30百万円の大型案件の反動により減収

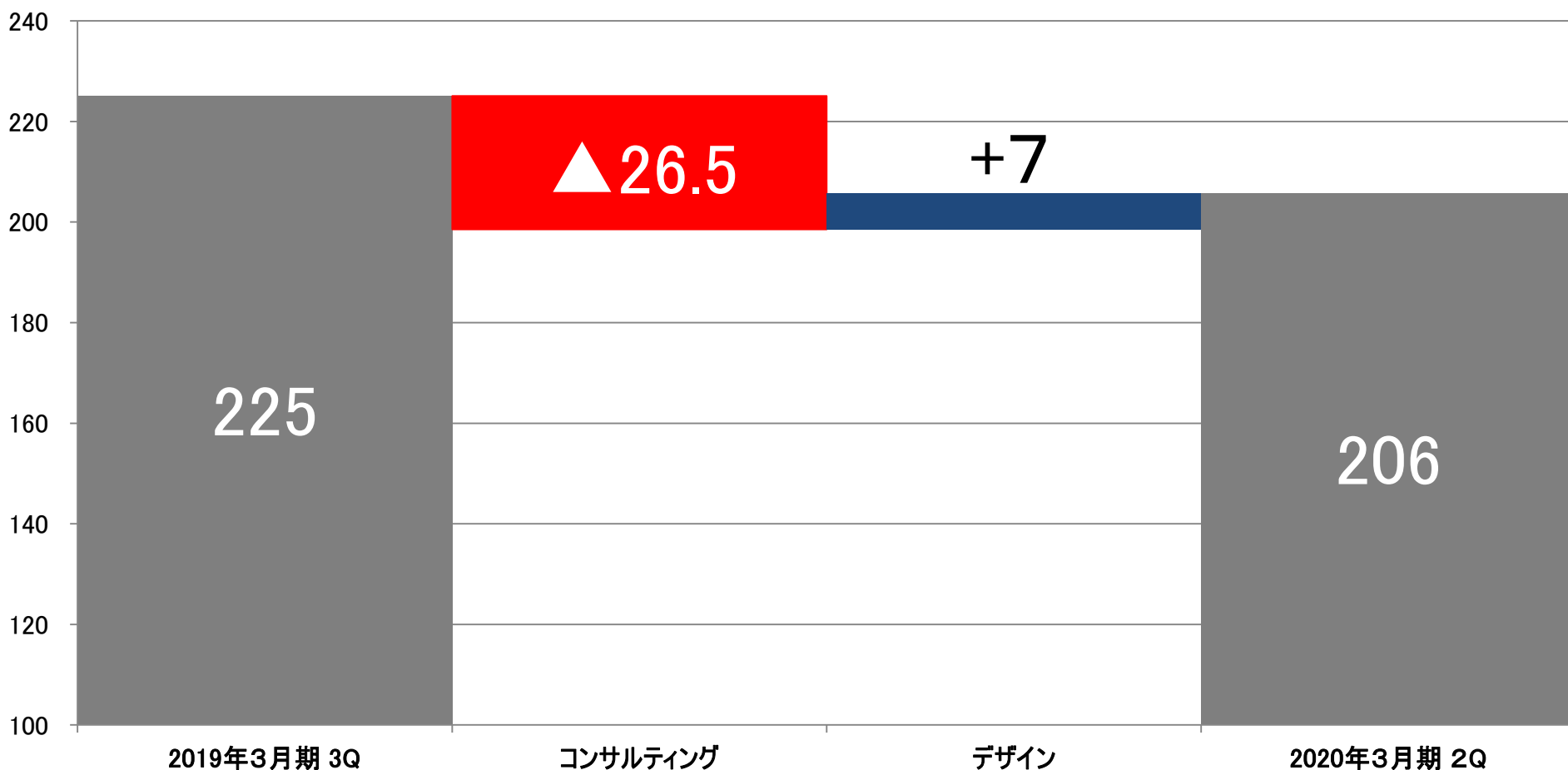
単位:百万円



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

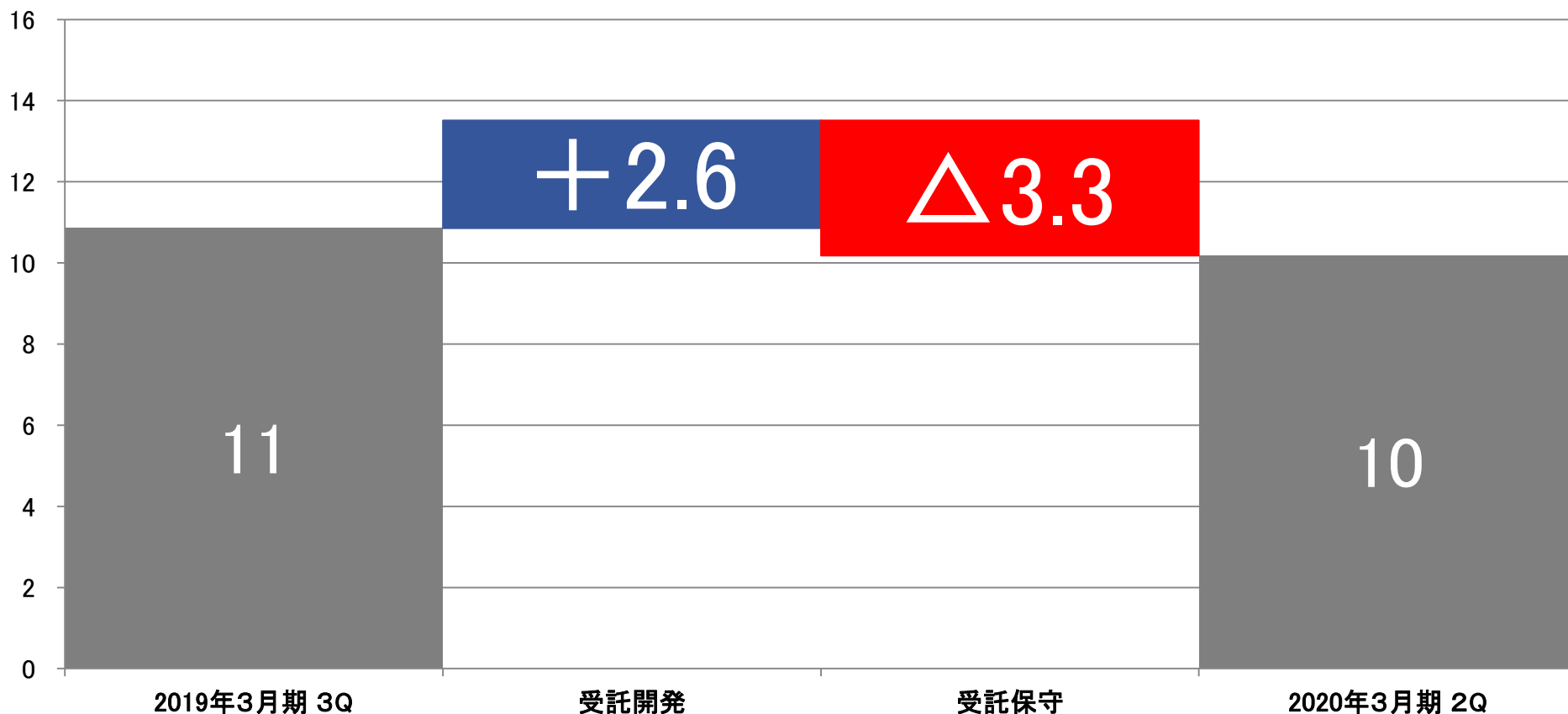
単位: 百万円



オーダーメイド開発事業 前年同期に対する差異要因

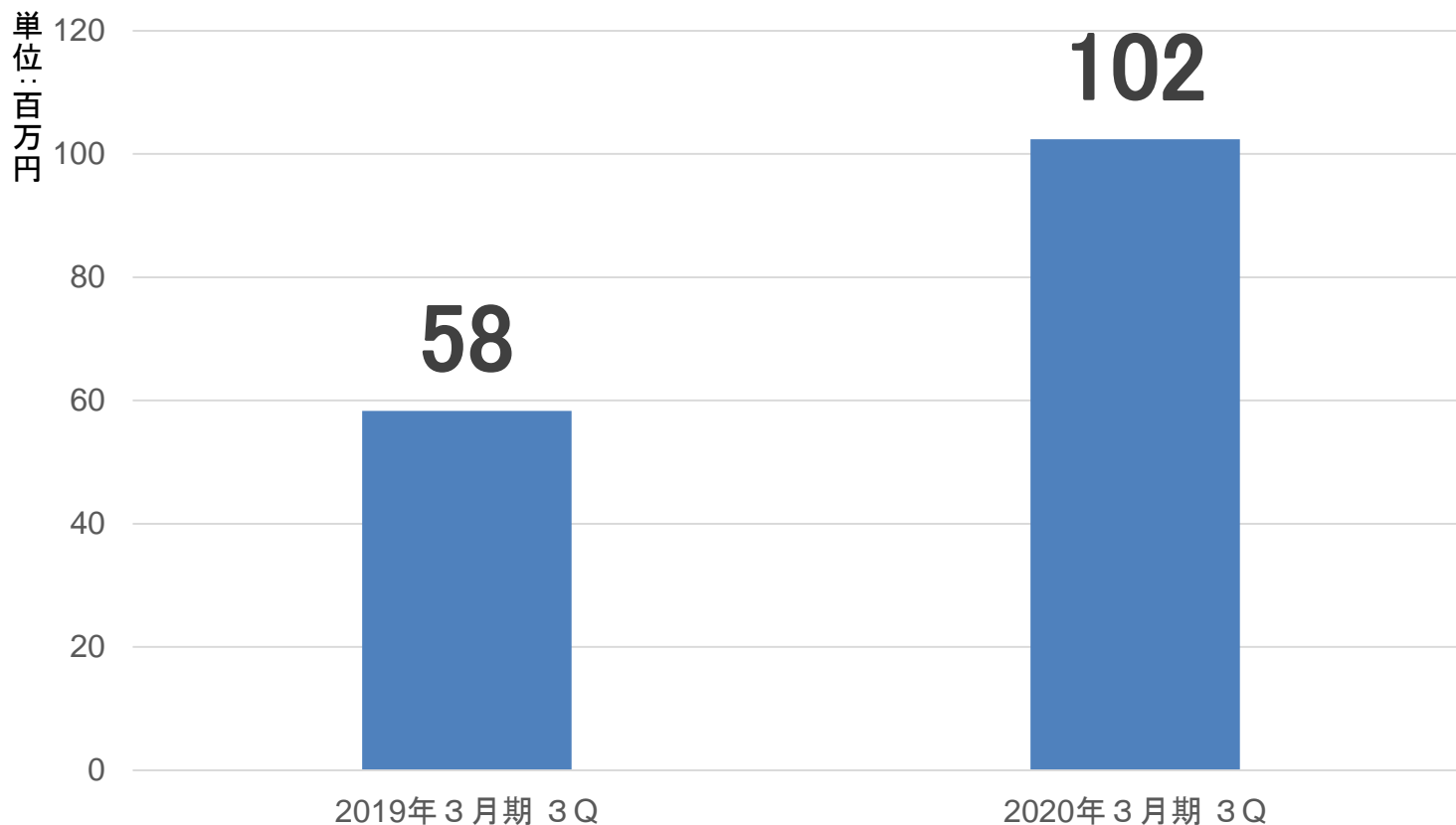
スポットで既存顧客からのリニューアル案件があり受託開発が売上発生
受託保守は、既存顧客からの保守契約が満了となり減少

単位: 百万円



EC事業 前年同期に対する差異要因

QW10連休、冷夏暖冬、消費増税による消費減衰の影響を受けるが、2018年9月に事業譲受をしたため前期は4ヶ月の決算だったのが今期は9ヶ月のため大幅に増収している



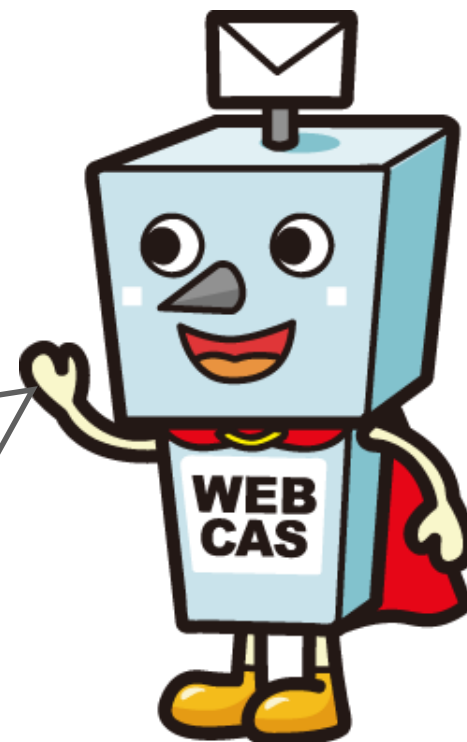
3 B/S、C/Fの状況(抜粋)

	2019年 12月末	2019年 3月末	増減額	コメント
キャッシュ	836	845	△9	営業C/F +256(主に利益) 投資C/F △185(主に投資) 財務C/F △80(配当金支払)
有利子負債	—	—	—	無借金
総資産	1,806	1,688	+118	無形固定資産 +59 投資有価証券 +76
純資産	1,497	1,365	+132	主に利益

単位:百万円

2. 事業トピックス

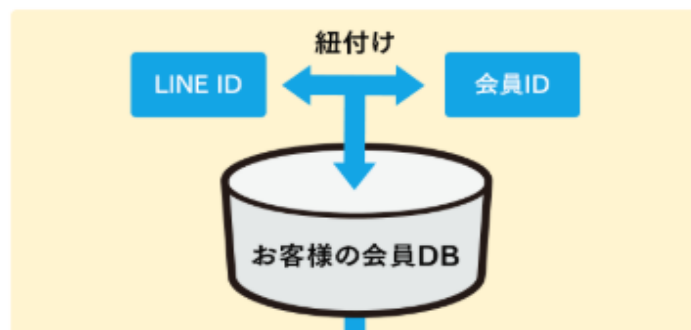
- 1 LINE配信システム
新バージョンリリース
- 2 導入事例
- 3 エイジア・プレミアム優待倶楽部
サイトオープン



① LINE配信システム 新バージョンリリース

LINEパーソナライズ配信をするための会員IDとLINE IDをお客様の会員DB上でできる機能を追加

お客様側でID連携し、WEBCASが受け取る



新バージョン
機能追加



WEBCASでID連携する



会員情報の
連携も可能



旧バージョン

2 導入事例 | 損保ジャパン日本興亜 様

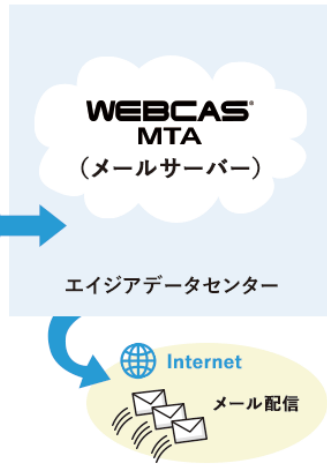
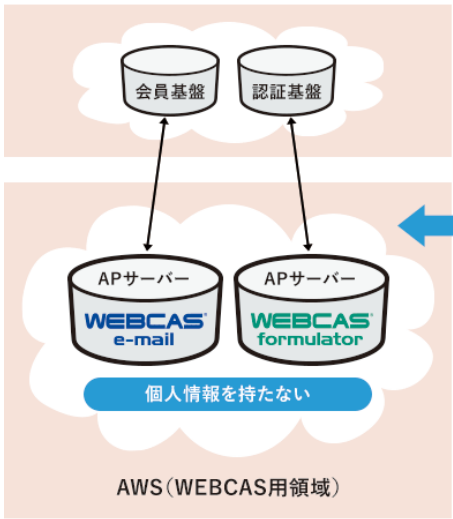


損保ジャパン日本興亜

「大量メール配信を自社環境で行うのは負担が大きい。でも、メールアドレス等の個人情報は自社でしっかり管理したい。これらの課題を同時に解決できたのはWEBCASだけでした。」

損保ジャパン日本興亜様の環境

エイジアの環境



3 エイジア・プレミアム優待倶楽部 サイトオープン



The screenshot shows the AZIN Premium Club website interface. At the top, there is a navigation bar with the AZIN logo, the text 'エイジア・プレミアム優待倶楽部', and a 'Premium' badge. To the right of the navigation bar are links for 'よくあるご質問', 'お問い合わせ', 'ログイン', and '新規会員登録'. Below the navigation bar is a secondary menu with links for 'トップ', '優待ポイントについて', '優待商品と交換', '株主ポスト', and '株価・業績情報'. A banner below the menu states '優待商品との交換は2020年2月29日（土）まで、お早めに！'. The main content area features a large white box on the left with the text '2,000点以上の優待商品からポイントと交換' and a button '優待商品を見る'. Below this are two more buttons: '会員登録はこちら' and 'ログインはこちら'. To the right of these buttons is a grid of images showing various household appliances: a toothbrush, a coffee machine, a waffle maker, and a toaster. A large blue '電' (Electricity) character is overlaid on the grid. Text next to the grid reads '話題の最新家電で日常をより快適に演出'. At the bottom of the page, there are two boxes: '企業情報' (Company Information) and 'IR情報' (IR Information), each with a brief description and a right-pointing arrow.

2019年9月末時点
200株以上保有
保有株数に応じて
2,000ポイント～

保有期限：2年

現在交換期限：
2020年2月29日まで

プレミアム優待ポイントは、弊社の業績や株価、マクロ環境の変化によって増減する可能性がありますので、予めご了承ください。

企業情報

株式会社エイジアの企業情報や事業内容、お知らせがご覧いただけます。

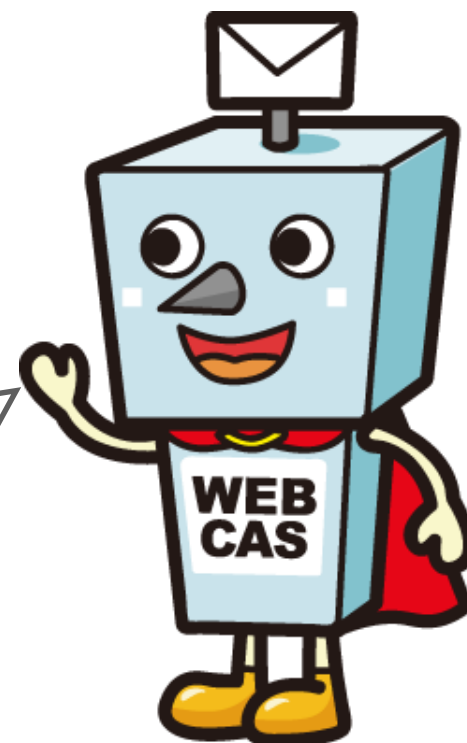
IR情報

各種説明会で使用・配布したIR資料やIRカレンダー等を掲載しています。

3. クラウドサービスKPI状況

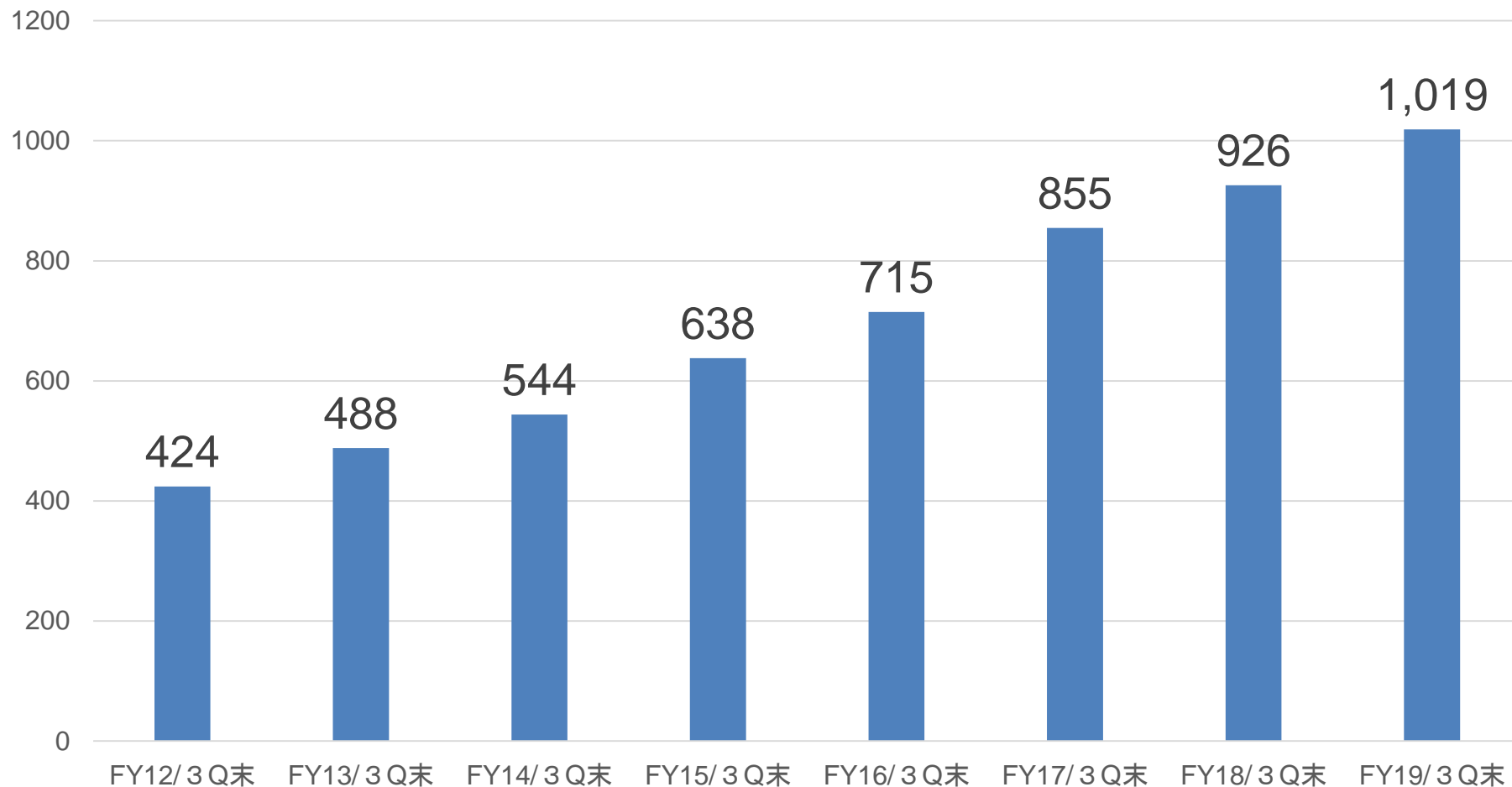
① アカウント推移

② 解約率推移



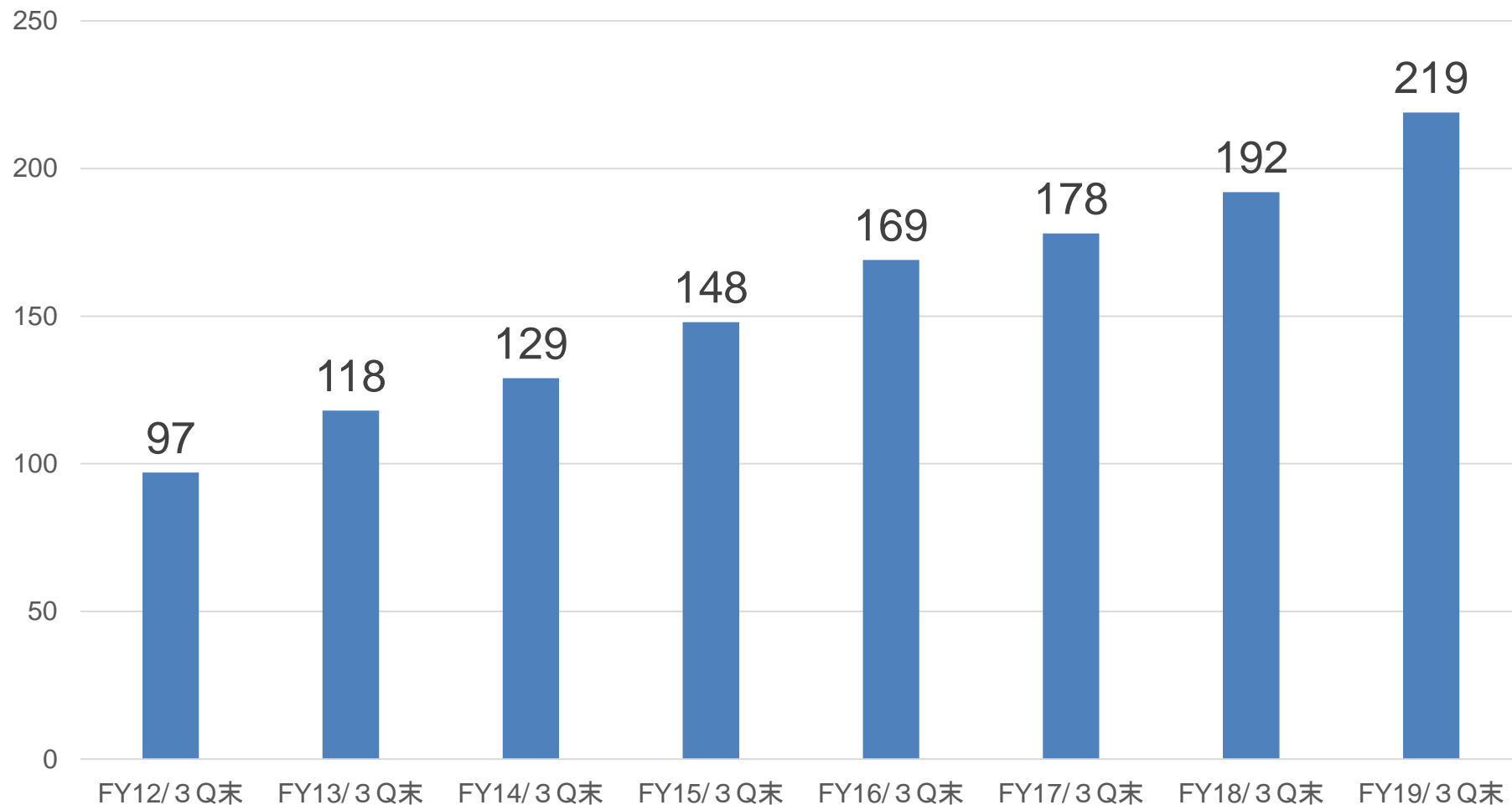
1 アカウント推移 (ASP)

件数



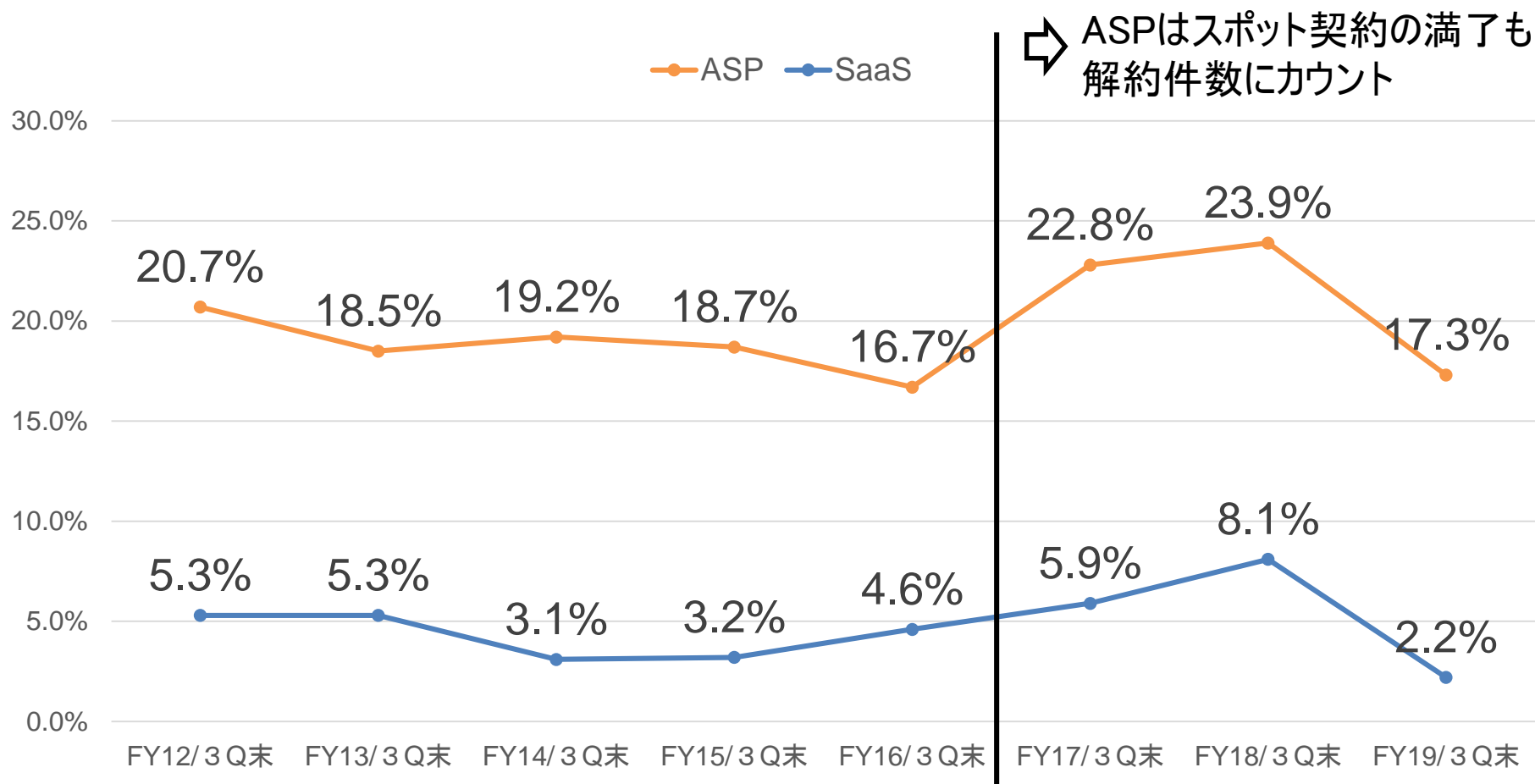
1 アカウント推移 (SaaS)

件数



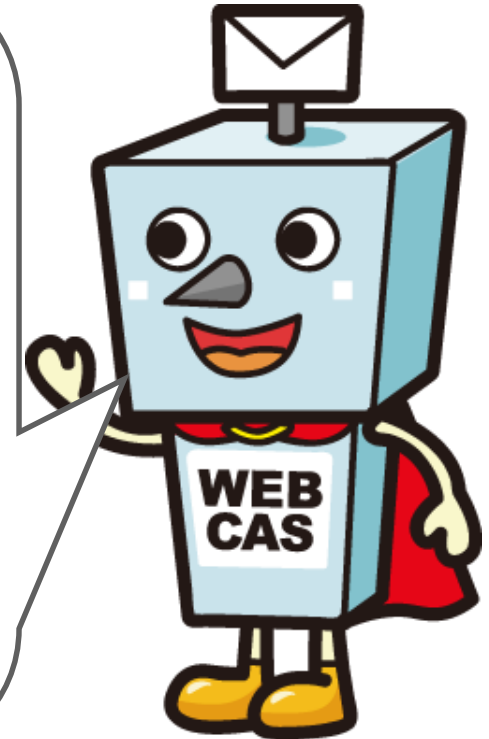
2 解約率推移

営業体制の変更により新規顧客対応と既存顧客対応のチームを分担することで新規受注率を維持しつつ既存顧客の解約防止やアップセルに成功



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

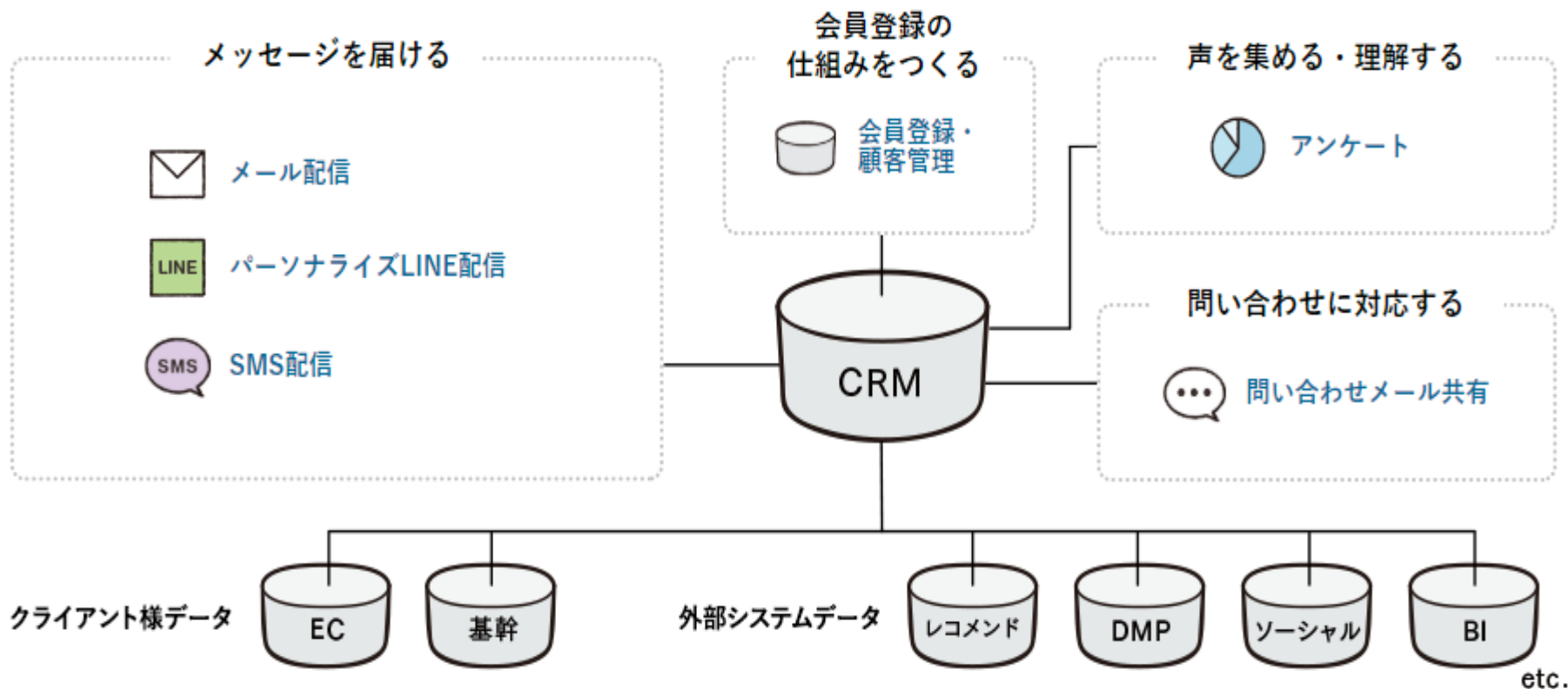
EC事業

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[®] (ウェブキャス)



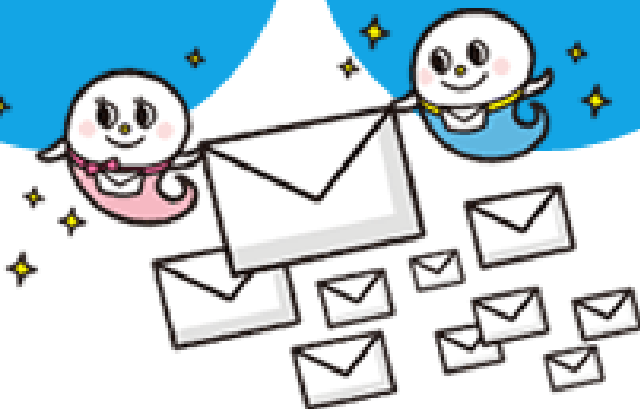
主力製品「メール配信システム WEBCAS e-mail」の配信性能

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

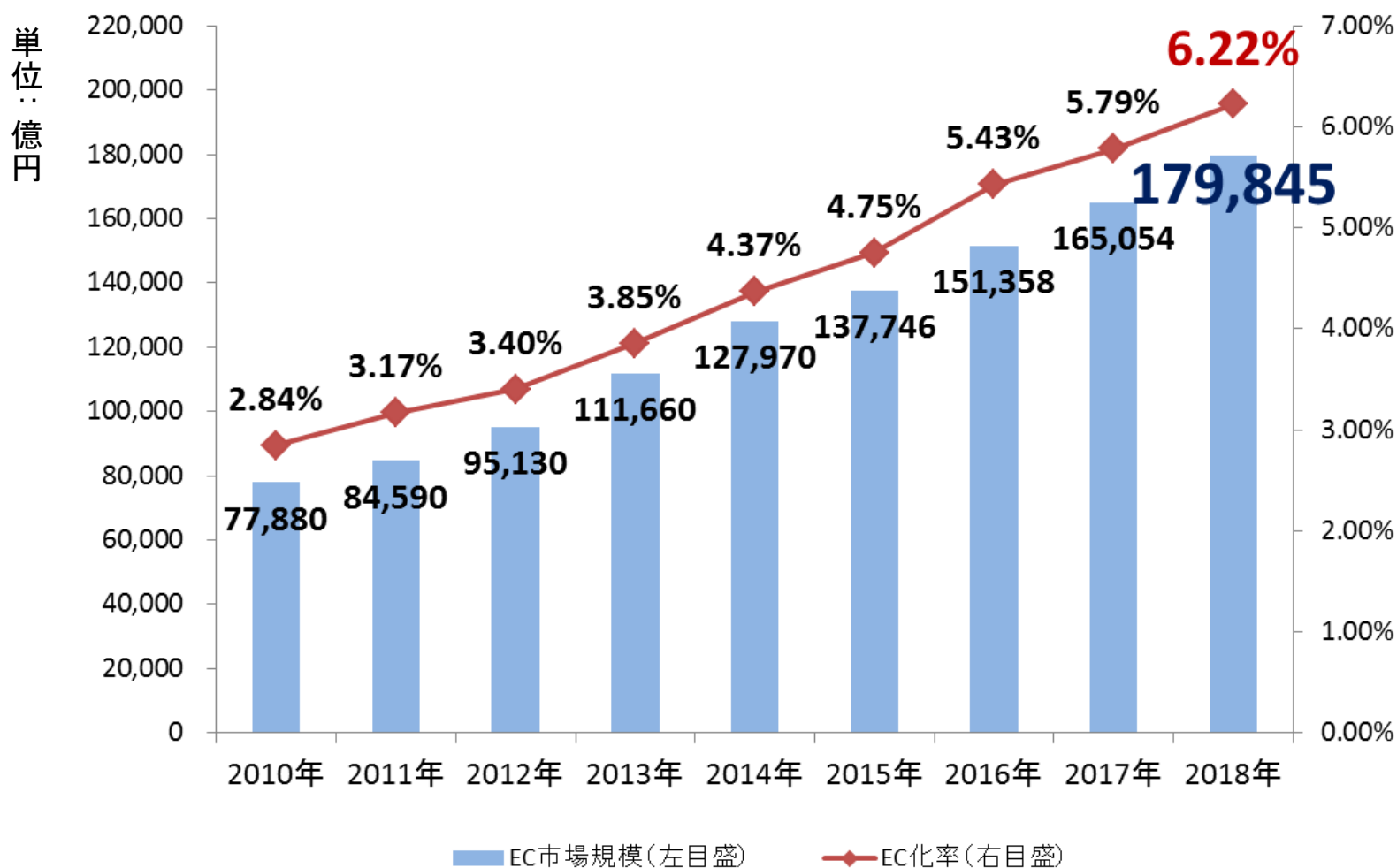
毎時**240万通**
以上の高速生成!



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

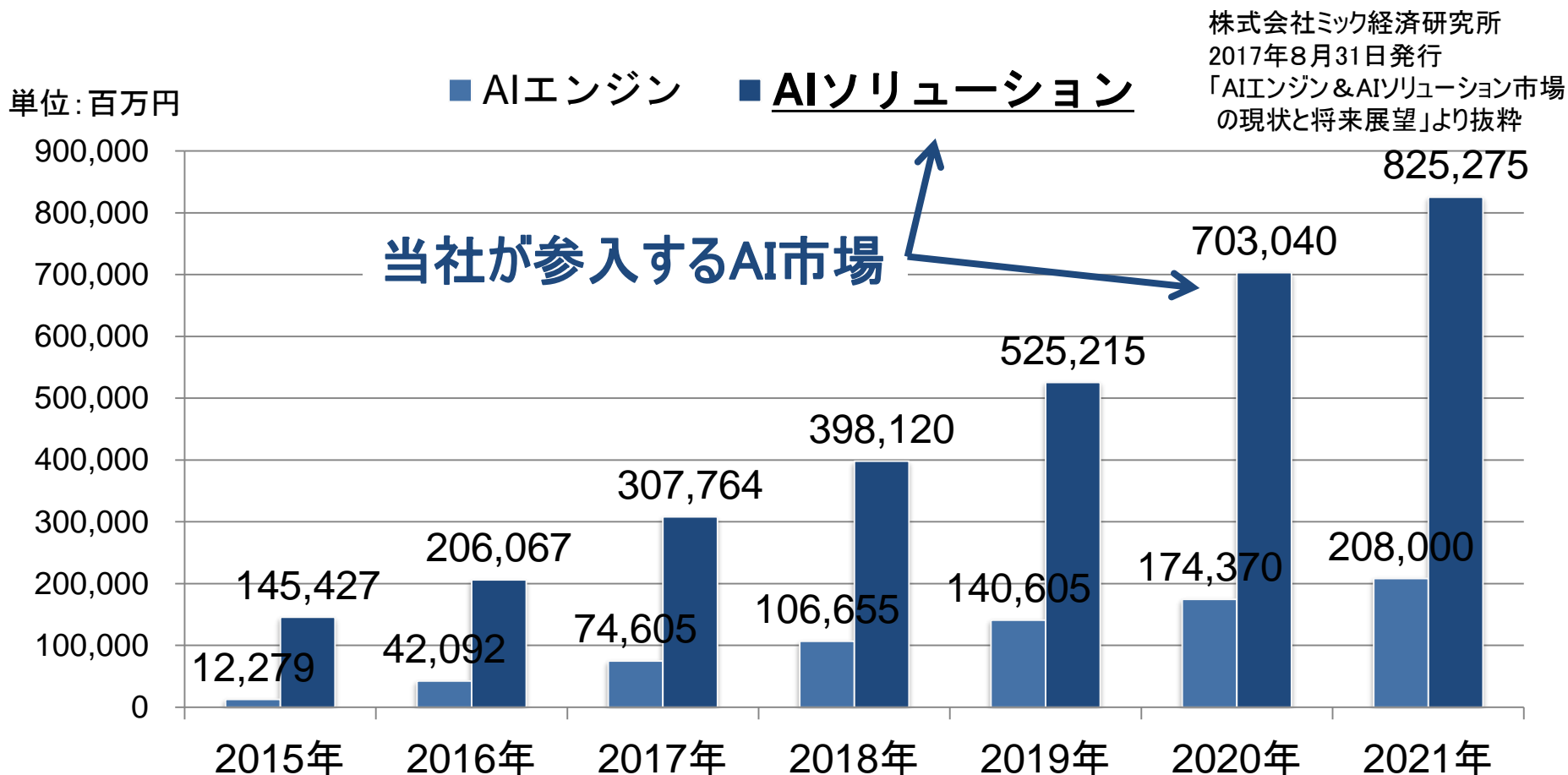


2019年5月16日 経済産業省 発表「電子商取引に関する市場調査」より抜粋

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。

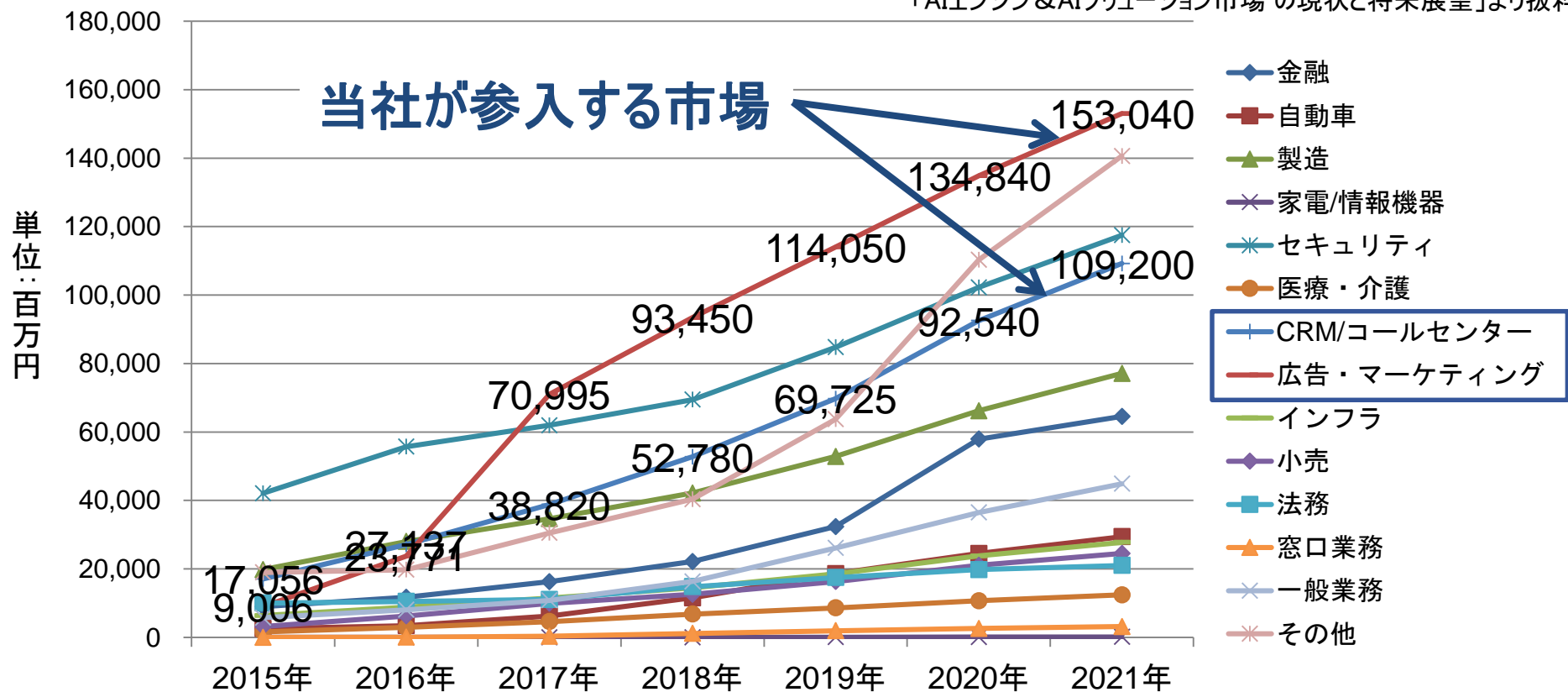
現在、AIエンジンベンチャーと協業し製品化へ向け実証実験中。



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
- 子会社 株式会社FUCA メールコンテンツ制作、Web制作
- 子会社 株式会社ままちゅ ベビー服インターネットショップ運営

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