



2020年5月14日

各 位

上場会社名 株式会社エイジア
 代表者 代表取締役 美濃 和男
 (コード番号 2352)
 問合せ先責任者 経営企画室長 藤田 雅志
 (TEL 03-6672-6788)

中期経営計画策定のお知らせ

当社グループは、2023年3月期を最終年度とする3ヶ年(2021年3月期～2023年3月期)の中期経営計画を策定し、2020年5月14日開催の当社取締役会において計画を決議いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

記

1. 策定の趣旨

当社はメールやLINE、Webアンケート等を通して企業と顧客の双方向コミュニケーションを支援するマーケティングコミュニケーションシステム「WEBCAS」(ウェブキャス)シリーズを、大企業や官公庁を含む全国4,000社以上の企業に提供しております。

2018年3月期から2020年3月期を対象期間とする前中期経営計画においては、マーケティングオートメーション市場に参入し新事業(新製品)として成長させていく方針でスタートいたしました。しかし、2019年3月期において、当社の競争優位性を高めていくには、これまで当社が培った大量・高速のメッセージ配信技術を活かし更に既存製品の利便性や機能追加をしていくこと、つまり一旦原点回帰することが重要であると判断し、マーケティングオートメーションシステムの開発に投資したソフトウェア資産を一括で減損処理し、特別損失を計上しました。その方針転換が奏功し、2020年3月期には過去最高の売上高と利益を計上することができました。

一方で、既存事業(既存製品)だけでは継続的な成長を今後も維持し続けることができないリスクがあることも認識しており、既存製品に並ぶ主力事業となる新製品の開発やM&Aを通じた新事業の創出が当社の重要な経営テーマであると考えております。このような状況を踏まえ、同日付で公表した「日本成長投資アライアンス株式会社との業務提携及び第三者割当により発行される第7回新株予約権の募集に関するお知らせ」のとおり、新たな事業成長パートナーとして日本成長投資アライアンス株式会社(以下「J-GIA」といいます。)との資本業務提携を締結し、同社の協力も得て革新的な成長を目指していくことといたしました。

J-GIAは、アライアンス・パートナーである株式会社博報堂(以下「博報堂」といいます。)および日本たばこ産業株式会社(以下「JT」といいます。)が有するマーケティングや経営管理に関する経営リソース等を活用して、日本の潜在成長力のある中堅・中小企業に対して成長資金及び事業支援を提供することを目的としたファンドを運用する投資会社であり、経営支援やM&A支援の経験が豊富なメンバーを有しています。

J-GIAと協力して、J-GIAのアライアンス・パートナーである博報堂およびJTのリソースを活用し、革新的な成長を実現すべく、新たに中期経営計画を策定いたしました。

2. 経営目標

単位:百万円

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (予想)		2022年3月期 (計画)		2023年3月期 (計画)	
	金額	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
売上高	1,876	1,900	+1.3%	2,200	+15.8%	2,600	+18.2%
EBITDA	510	435	△14.1%	585	+34.5%	800	+36.7%

(対売上高比率)	27.2%	22.9%	—	26.6%	—	30.8%	—
----------	-------	-------	---	-------	---	-------	---

※上記経営目標は、既存事業の成長のみ試算したもので、M&A 等による新規事業は見込んでおりませんので、新規事業も含めると上記以上の成長を目指して取り組んでまいります。

3. 新中期経営ビジョン

新中期経営計画では、3ヶ年の経営ビジョンとして「革新的成長へ向けた「もう1つの柱」への挑戦」を掲げ、経営目標の達成に向けて取り組んでまいります。

主な戦略は、

- ①既存事業の飛躍的成長
- ②新規事業「もう1つの柱づくり」
- ③財務戦略の最適化

を3本柱とし、既存事業の主力であるクラウドサービスを従来の 10～15%成長の水準から 25%成長の水準まで引き上げ、M&A を中心に新事業開発を取り組み、そのための資金として潤沢な資金を準備し積極的な成長投資を行ってまいります。

詳細は添付資料をご参照ください。

4. 株主還元の考え方

当社は継続的な企業価値向上へ向けて獲得利益を戦略的な事業投資と株主還元(配当等)へバランスよく配分していき、株主の皆様へも積極的に還元していく方針です。

具体的には、

- ・配当性向 30%前後を維持(2021年3月期は、コロナ影響による減益のため 44.0%の予想)
 - ・毎年配当金額を増額
 - ・市況を見て自己株式取得も柔軟に検討
- の3つを方針としています。

以上

WEBCAS®



中期経営計画 2020~2022年度

2020.5.14



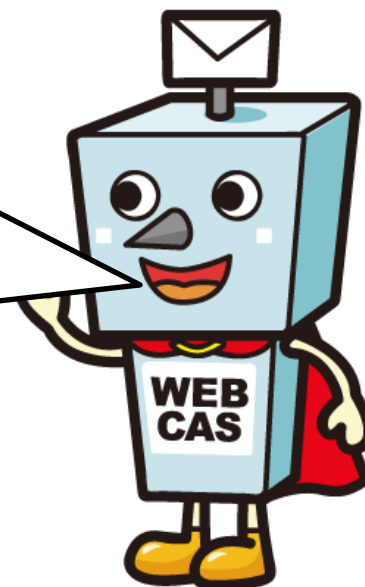
AZIA
株式会社エイジア



東京本社にて認証取得



前中期経営計画の 振り返り



AZIA
株式会社エイジア



東京本社にて認証取得

前中計の振り返り：主要な事業進捗・トピック

WEBCASの更なる機能改良や営業体制強化に加え、M&Aを通じて新領域を開拓

- 
- 17年8月 WEBCAS e-mail Ver7.0へメジャーアップグレード
 - 17年12月 東証1部に市場変更
 - 18年8月 ままちゅ(EC運営会社)を事業譲渡により子会社化
 - 19年5月 WEBCAS Auto Relationsの開発中止
 - 19年10月 (株)デジタルアセットマーケットツ (ブロックチェーン企業)へ出資
 - 20年1月 クラウドセキュリティ規格ISO/IEC27017の認証取得
 - 20年3月 大阪オフィスを開設
WEBCAS e-mail Ver8.0へメジャーアップグレード

前中計の振り返り：重点施策の成果

クラウドサービスの推進に加えてマーケティングオートメーションの開発

前中計ビジョン

クロスチャネルマーケティングプラットフォームの構築

クラウド事業

- ✓ マーケティングオートメーション製品の開発
⇒ 2019年3月期に断念し中計最終年度である
2020年3月期に既存製品へ原点回帰
- ✓ 売上高2ケタ成長（過去3期・平均成長率13.7%）

コンサルティング事業

- ✓ 既存大型案件の維持
- ✓ 子会社FUCAの成長が顧客都合により大型案件が終了したため
2020年3月期は減速したが、2019年3月期までの3ヶ年平均成長率は31.1%と大型のWeb制作案件を中心に成長した。

事業提携及び子会社運営

- ✓ 株式会社ままちゅでのEC事業発足（事業譲受）
⇒ EC事業により得た知見をWEBCAS製品要望へ反映

前中計の振り返り：当社の強みを確立

大企業にも選ばれるカスタマイズドSaaSを確立

当社アプリケーション事業の競争優位性の確立

カスタマイズドSaaSの独自性

SaaSベースでありながら、データ規模の大きい顧客ニーズに応じたカスタマイズを提供

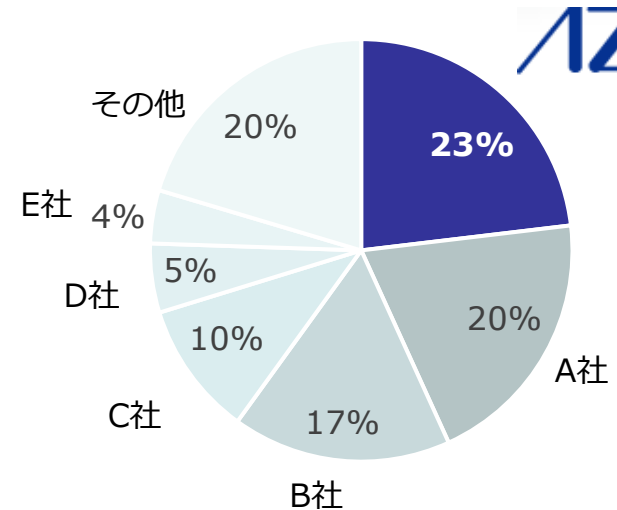
業界トップクラスのOne to One メッセージの大量配信性能

240万通/時で送付先属性に対応したOne to One配信可能な高性能自社エンジン

高いセキュリティ体制

ISO認証取得等により、厳しいセキュリティ要件を満たす体制を構築

大企業顧客向けのメール配信ソフトシェア¹



大企業・官公庁に選ばれる高品質な SaaSの提供

1) 売上高5000億円以上の顧客（出所:ITRレポート2019）

(ご参考) 当社の顧客基盤

大手BtoC企業を中心とした4,000社以上との取引基盤を有す

当社シェアの高い業種

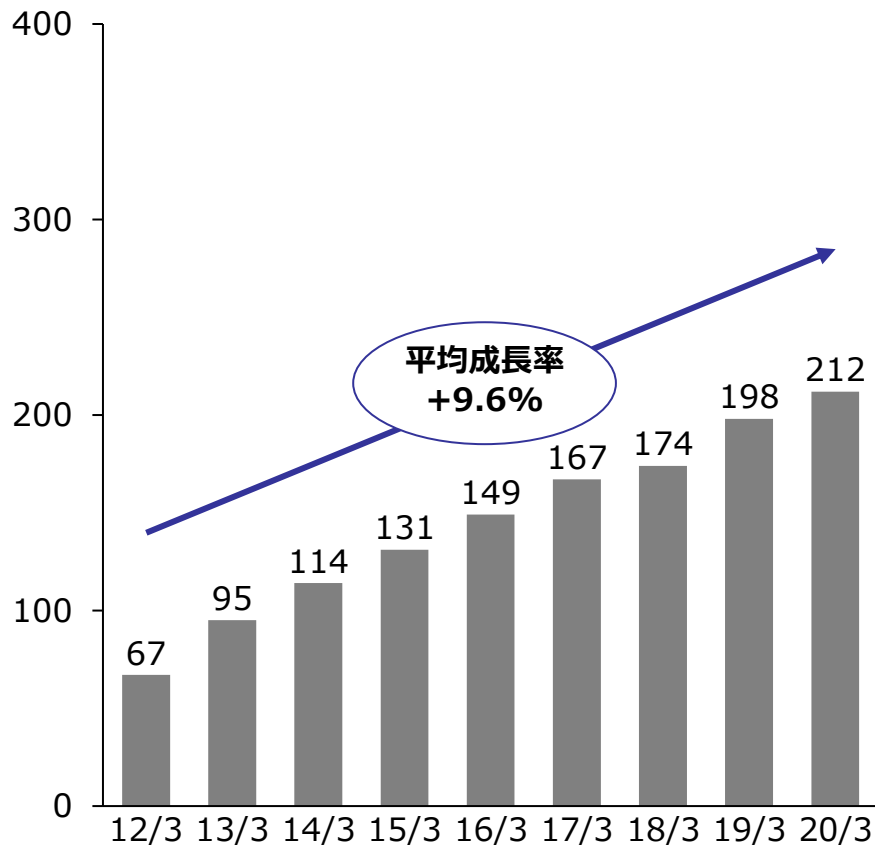
- インターネット通販
- 化粧品
- アパレル
- 健康食品
- 生命保険・損害保険



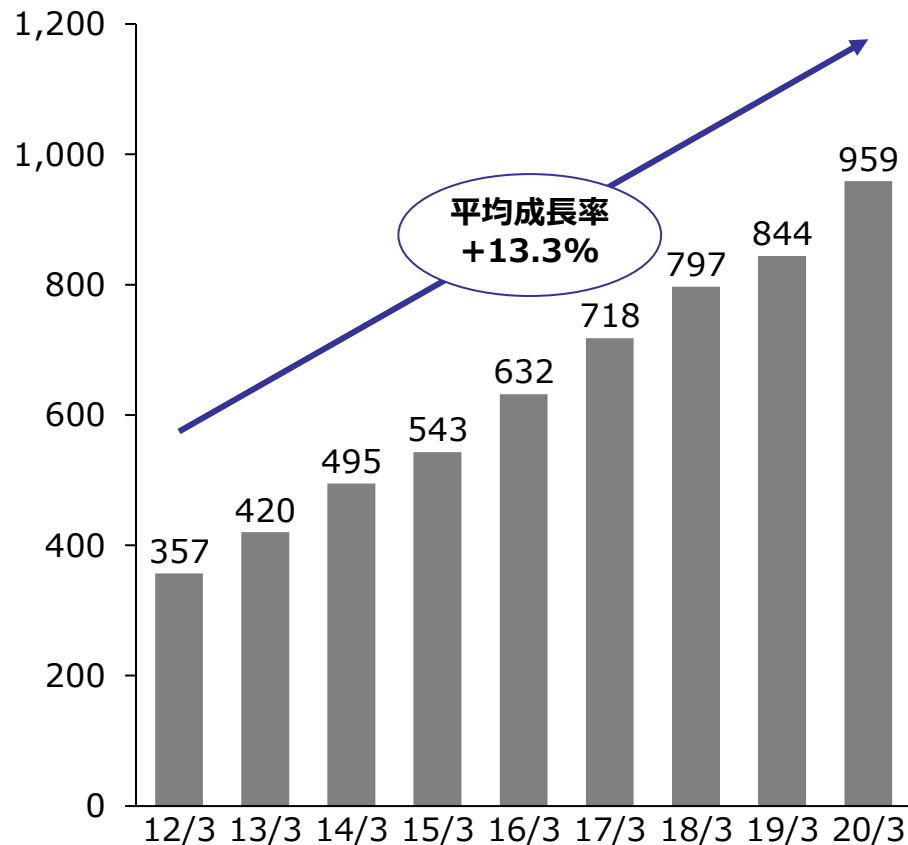
前中計の振り返り：継続顧客数（クラウド事業）

継続顧客数は順調に拡大

SaaSプラン（高価格版）の顧客数



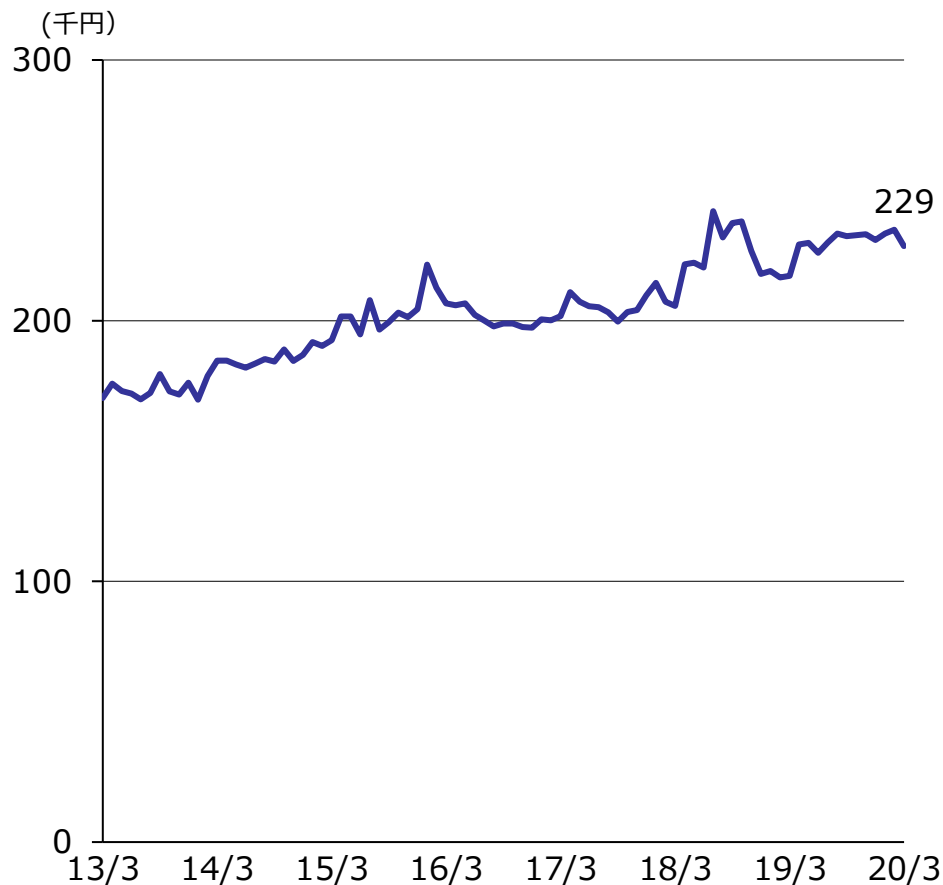
ASPプラン（廉価版）の顧客数



前中計の振り返り：ARPU（クラウド事業）

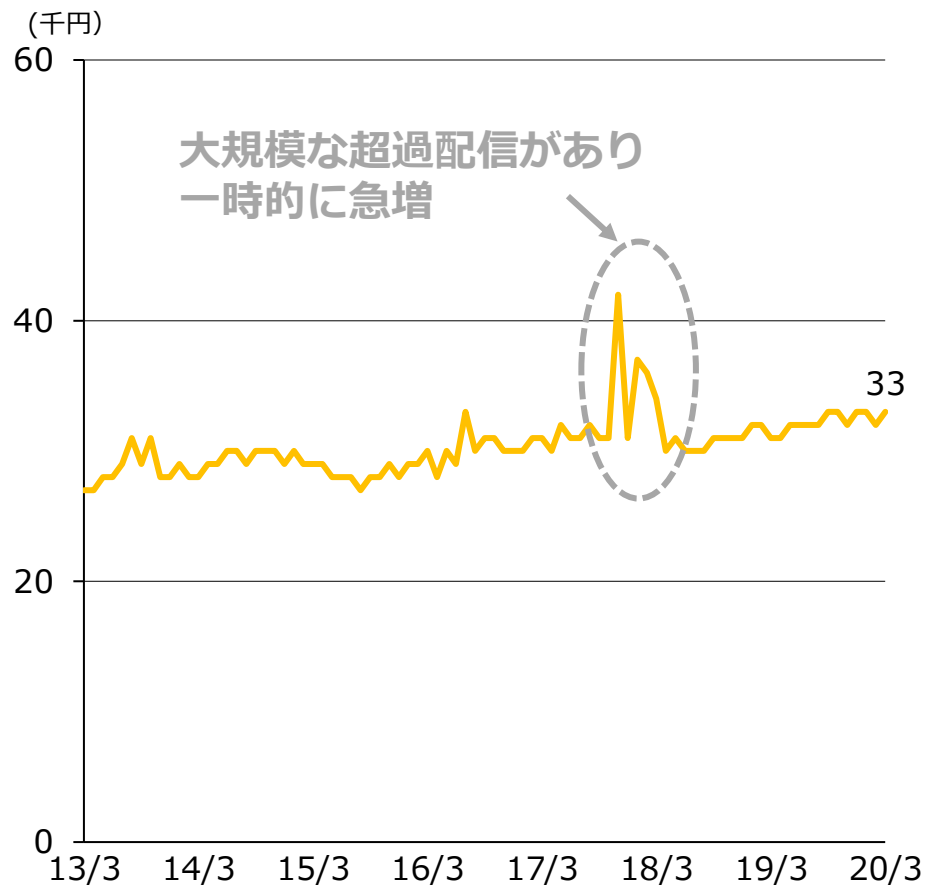
ARPUは継続的に上昇

SaaSプラン（高価格版）のARPU



ARPU = 契約当たり月額平均売上高（初期売上高除く）

ASPプラン（廉価版）のARPU

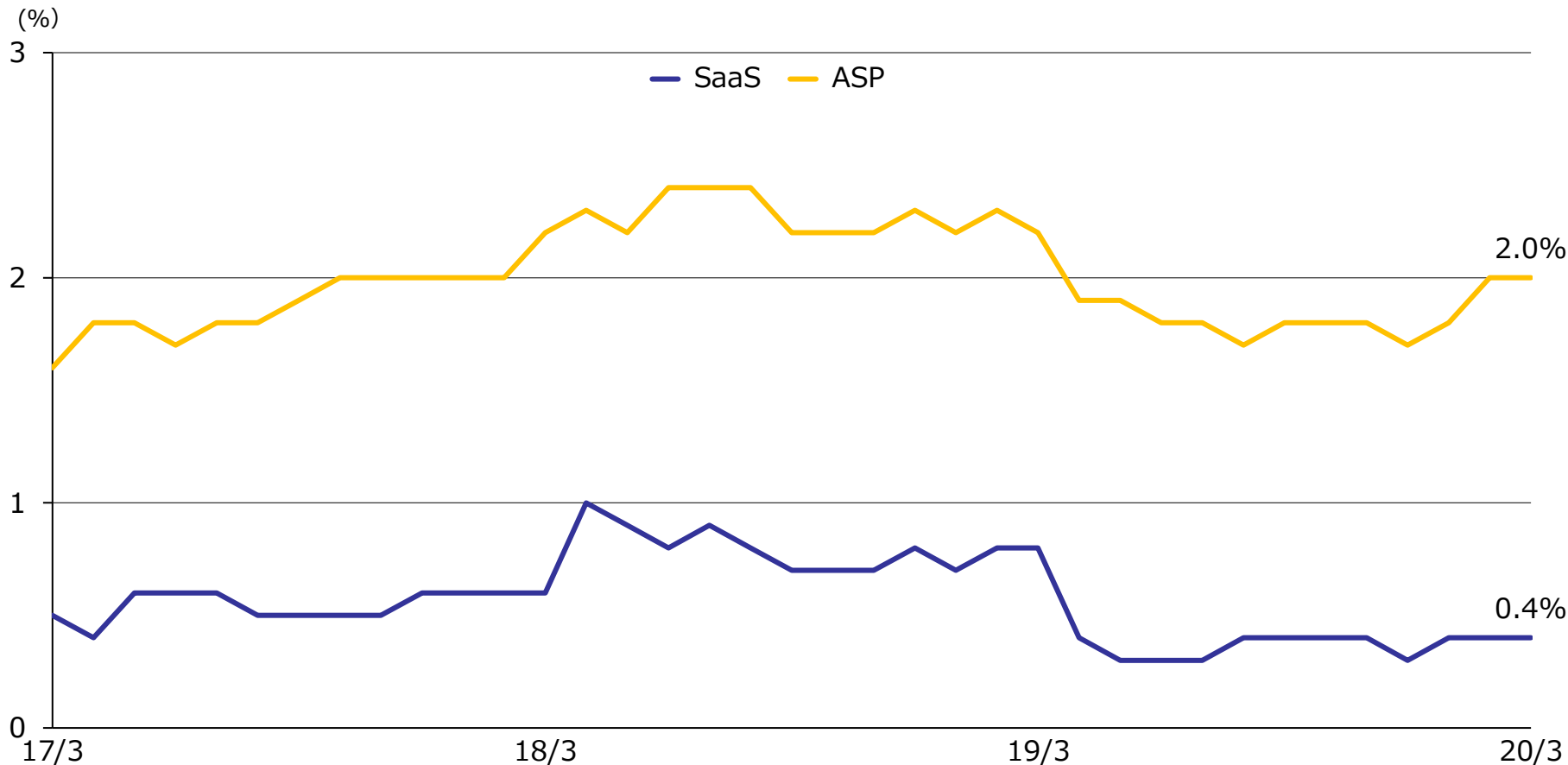


注：オプション契約を除く

前中計の振り返り：チャーンレート（クラウドサービス）

SaaS業界の平均的な水準と比較しては極めて低いチャーンレート(解約率)を実現

12か月移動平均月次チャーンレート（解約率）



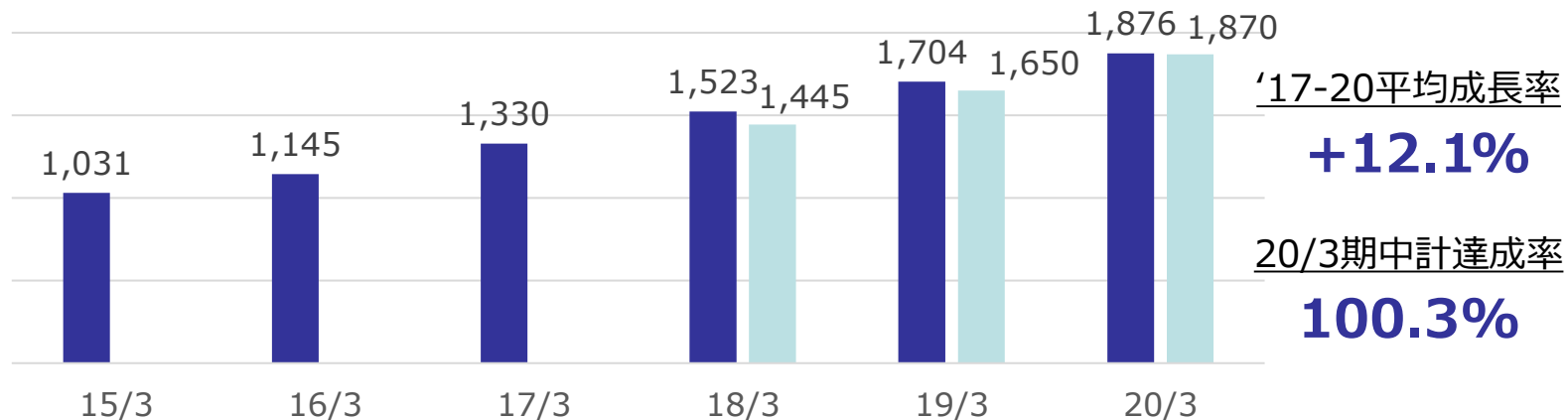
注：月次チャーンレート(解約率)は、月末契約数に占める解約契約数割合の12か月平均を計算。なお、ASPからはアンケートを含むスポット契約を除く

前中計の振り返り：主要な業績

売上高及び営業利益がそれぞれ年平均成長率12.1%、20.5%で好調に推移

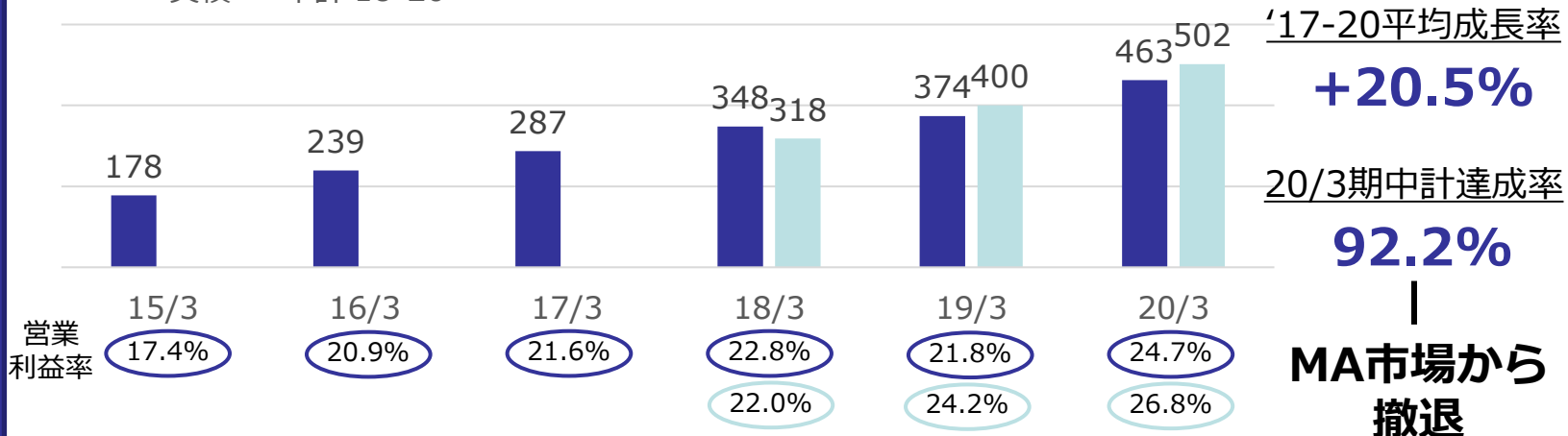
売上高

(百万円) ■実績 □中計'18-20



営業利益

(百万円) ■実績 □中計'18-20

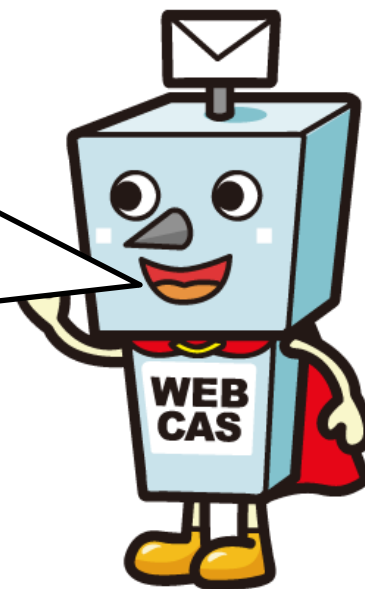


新中期経営計画

2021年3月期

～

2023年3月期



AZIA
株式会社エイジア



当社の目指す方向性

圧倒的な大企業向け実績を活かし、デジタルマーケティング活動を横断的に支援

顧客のマーケティング活動に対する横断的な
ソリューションの提供

当社の強み

大企業向け
配信エンジン
提供の実績

大規模データ
蓄積及び分析

マーケティング
の戦略コンサル
及び実行支援

顧客におけるデジタル・マーケティング活動の最適化

革新的成長へ向けた「もう1つの柱」への挑戦

1 既存事業の飛躍的成長

2 新規事業「もう1つの柱」づくり

3 財務戦略の最適化

日本成長投資アライアンス（"J-GIA"）との資本提携

新中計の実現のための重点取り組みの1つとして、J-GIAと資本提携を締結

J-GIA概要

- 2016年設立、運用規模173億円の投資ファンド運営会社
- 日本たばこ産業(株)や(株)博報堂とのアライアンス等を活用して中堅中小企業の成長に向けた事業・財務支援を行う



資本提携の目的

- 新中期経営計画の実現に向けて、経営管理、M&Aやマーケティング等の領域で投資及び支援実績のあるJ-GIAを成長パートナーとして資本提携を締結

資本提携の取組概要

既存事業の強化

営業及びマーケティング活動の強化

- J-GIAと共同で、WEBCASの取引の更なる拡大を目的としたプロモーション戦略策定や営業ツールの開発に取り組む

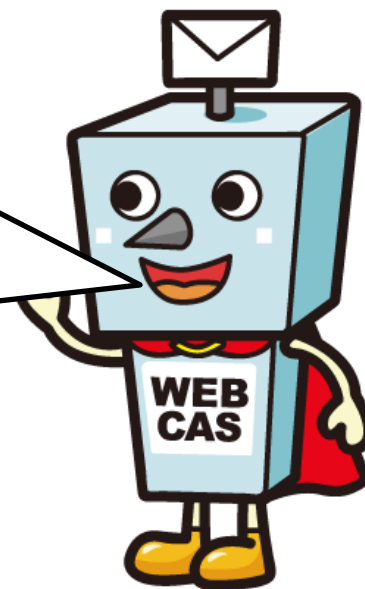
新事業開発

M&A戦略策定・実行による新事業開発

- 既存事業とシナジーの見込めるM&Aの発掘、実行及び統合をJ-GIAが多面的に支援し、M&Aを通じた新たな事業の柱の確立を追求する

1

既存事業の 飛躍的成長



AZIA
株式会社エイジア



東京本社にて認証取得

クラウドサービスの更なる成長

カスタマーサクセスによる更なる解約率低減やクロスセル訴求に加え、
新規顧客獲得に向けたプロモーション施策の強化に取り組む

過去3期実績

新中計の目標

クラウドサー
ビス成長率
(年平均)

10～15%程度

25%*

・ コロナ影響のある
21/3期は除く

重点施策及び
期待効果

Web経由の
集客強化

⇒ 新規顧客の
獲得に成功

①

カスタマーサク
セスの導入

⇒ 解約率低減
⇒ 単価向上

②

J-GIAと共同で
プロモーション
施策強化

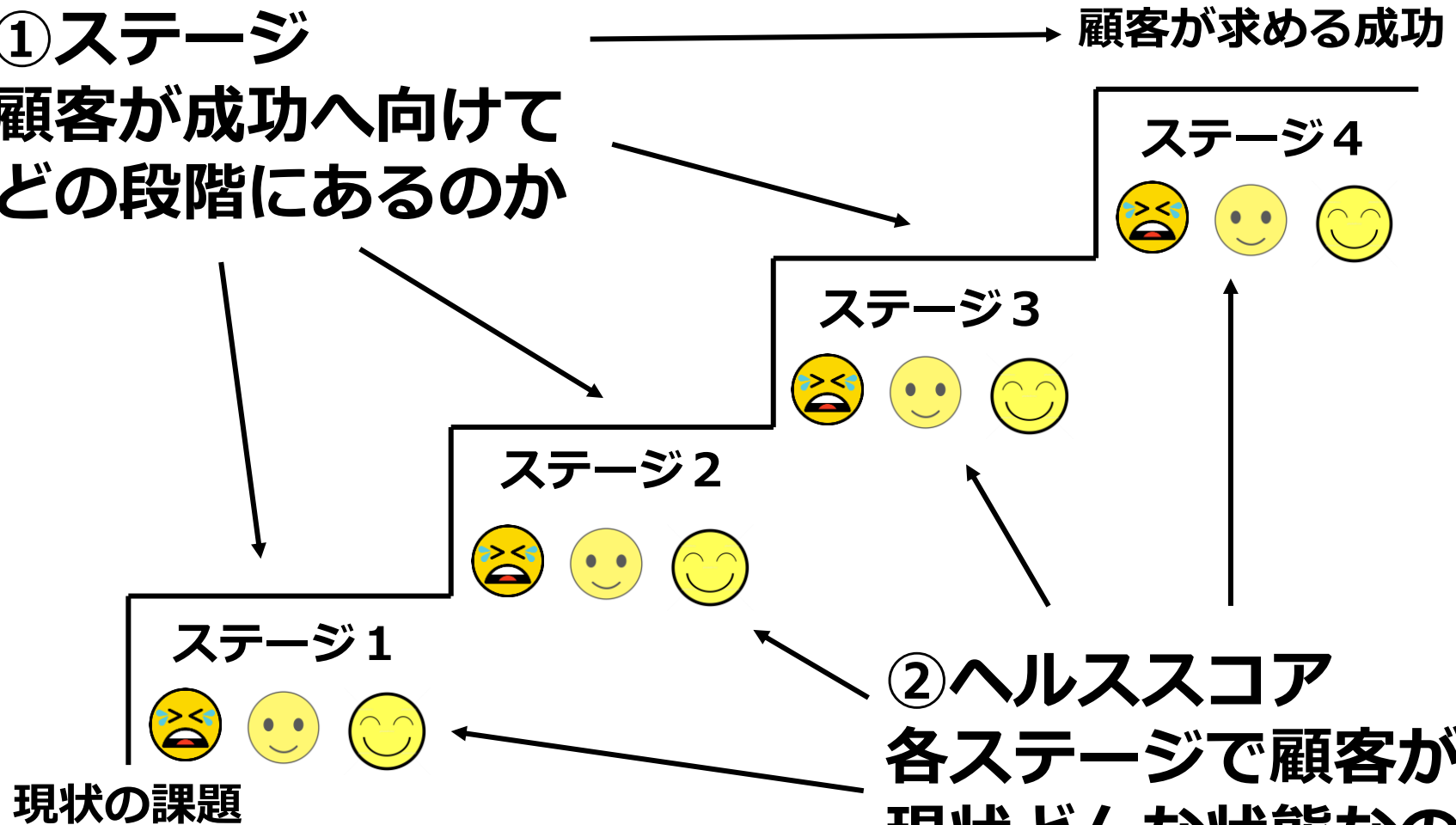
⇒ 顧客拡大

①カスタマーサクセスとは

「顧客が求める成功」へ向けて伴走する営業スタイル

①ステージ

顧客が成功へ向けて
どの段階にあるのか



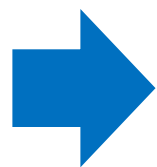
①カスタマーサクセスによる顧客及び当社への期待効果

顧客にとって…

- ✓ 投資対効果が得られ事業が成功する

当社にとって…

- ✓ 解約率が低減する
- ✓ 顧客単価が上昇する
- ✓ クロスセル機会の効率化
- ✓ 新規受注率が上昇する



**クラウドサービス売上高の
年成長率25%*を目指す**

* コロナ影響のある21/3期は除く

①カスタマーサクセスへの取組事例と汎用化

取組事例

大手消費財企業 A社

WEBCAS配信システムの利用に加えて、配信コンテンツの企画・制作を支援

Plan : ブランド・商材毎の購買履歴等のデータ等のメールマーケティング戦略設計を支援し、具体的な配信内容を企画提案

Do : プランニングに基づいたコンテンツを制作し配信代行

Check : 配信結果の開封率・クリック率・購入（件数・額・率）のデータを分析

Action : 定例会で新企画や施策の提案・協議を実施



取組効果

お客様 : 順調にメール経由での売上UP（実数値はNDAにより非公開）

当社 : 結果、他社システムを利用していたブランドもWEBCASに変更

配信数が増加することで当社売上もUP（取引開始より**41.6%増**）



**このようなカスタマーサクセスの事例を
お客様の状況に応じて汎用化し、横展開**

②プロモーション施策強化

J-GIAと共同でプロモーション施策強化に取り組むことで、
更なる顧客拡大を目指す

WEBCAS[®]

✓

顧客事例等をもとにした
プロモーションコンテンツの共同開発

✓

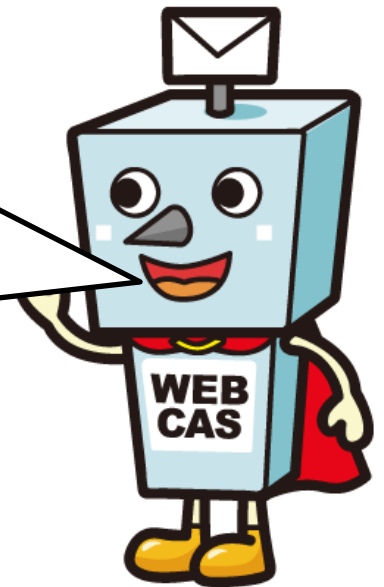
Webに留まらないマーケティング
チャネルの最適化

J GIA

WEBCASシリーズの更なる新規顧客の獲得

2

新規事業 「もう一つの柱」 づくり

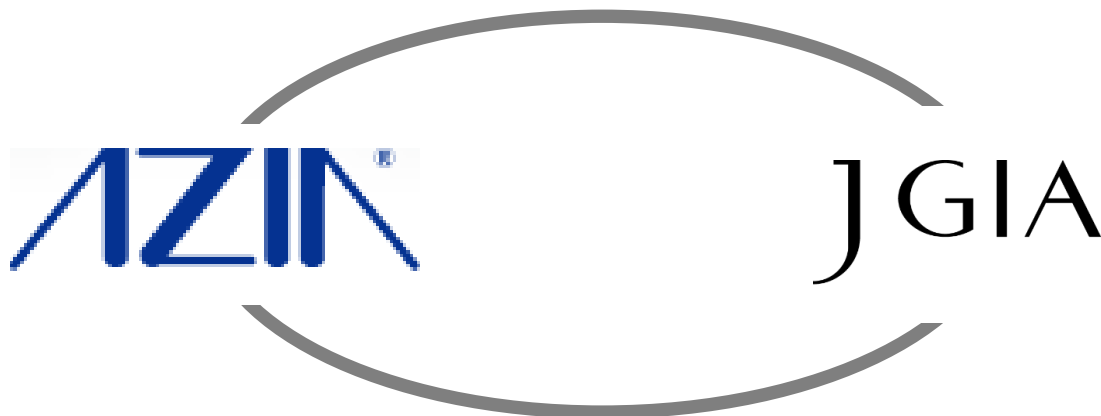


AZIA
株式会社エイジア



東京本社にて認証取得

J-GIAとの資本提携により、M&Aの機会拡大や実行力の強化等を行う



- ✓ M&A戦略の策定
- ✓ ネットワークを活用した投資機会拡大
- ✓ M&A実行体制の整備による継続的なM&Aの実施

M&Aを通じた新事業開発の積極追求

M&A等により新規事業を創出する市場イメージ

顧客の業務フロー

データ分析



戦略設計



各施策の企画



各施策を実行



施策効果の検証

M&A等により更なる上流へ

データ分析支援
Webサイト解析
顧客分析・商品分析 etc

マーケティング戦略
コンサルティング

拡大

ニーズに基づき

既存事業
の領域



拡大

自社開発

M&A等による 顧客接点の拡大

Web
広告

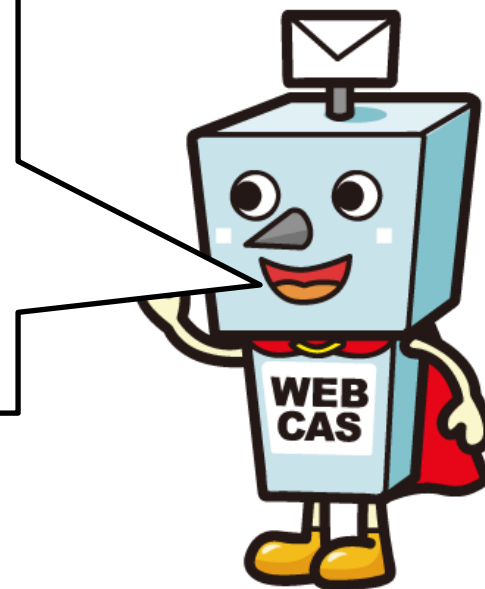
EC
サイト

スマホ
アプリ

etc

3

財務戦略の最適化



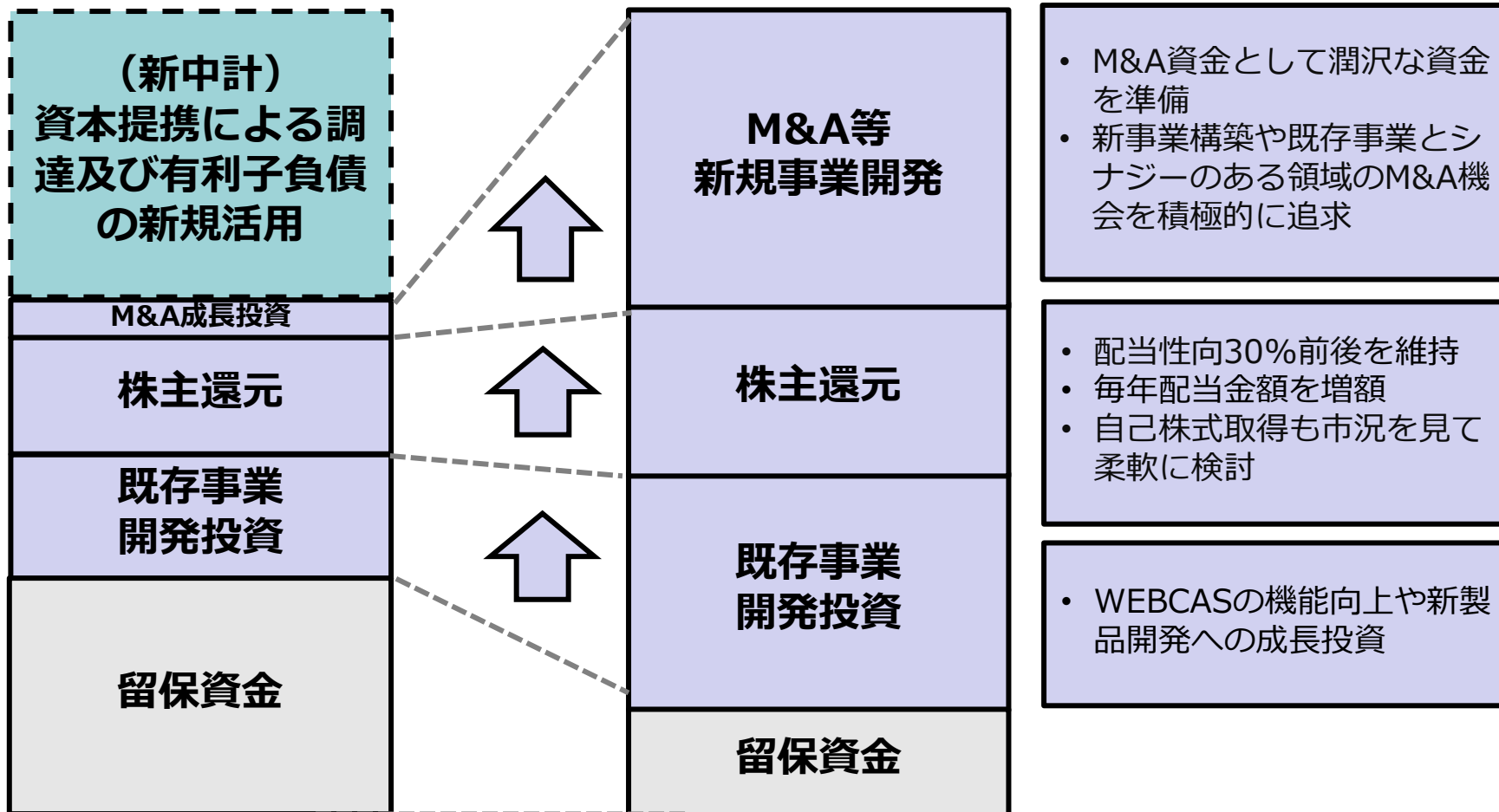
AZIA
株式会社エイジア



東京本社にて認証取得

成長に向けた積極投資

M&Aによる新規事業の創出（「もう1つの柱」への挑戦）を中心に成長投資へ

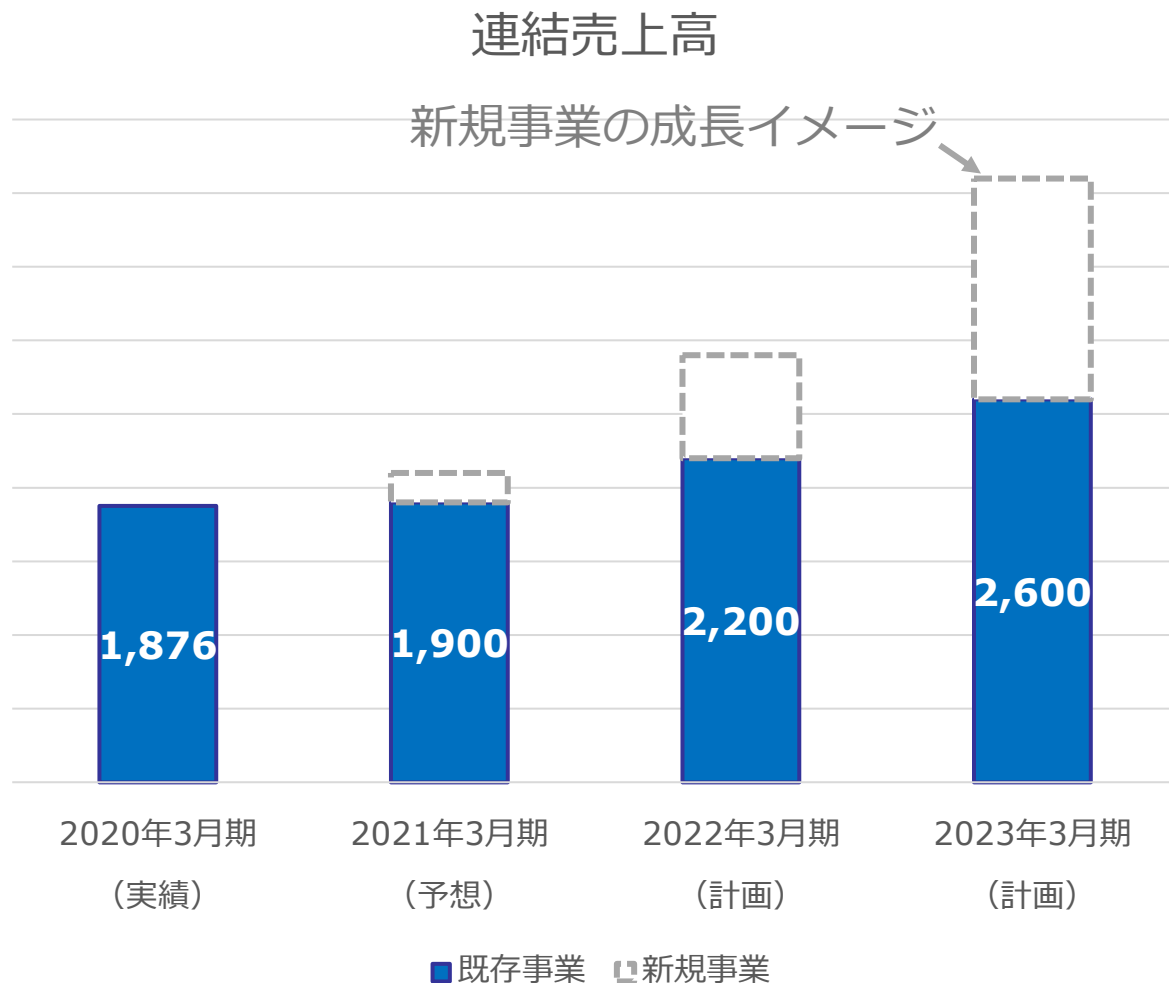


これまでの資金使途のイメージ

新中計における資金使途のイメージ

中期経営計画における定量目標①

WEBCASを中心とする既存事業に加え、新規事業での成長も目標



2021年3月期はコロナ影響で一旦踊り場

2年目以降への成長投資

既存事業
'20-23増加率目標

1.4x

クラウド
'20-23増加率目標

1.6x

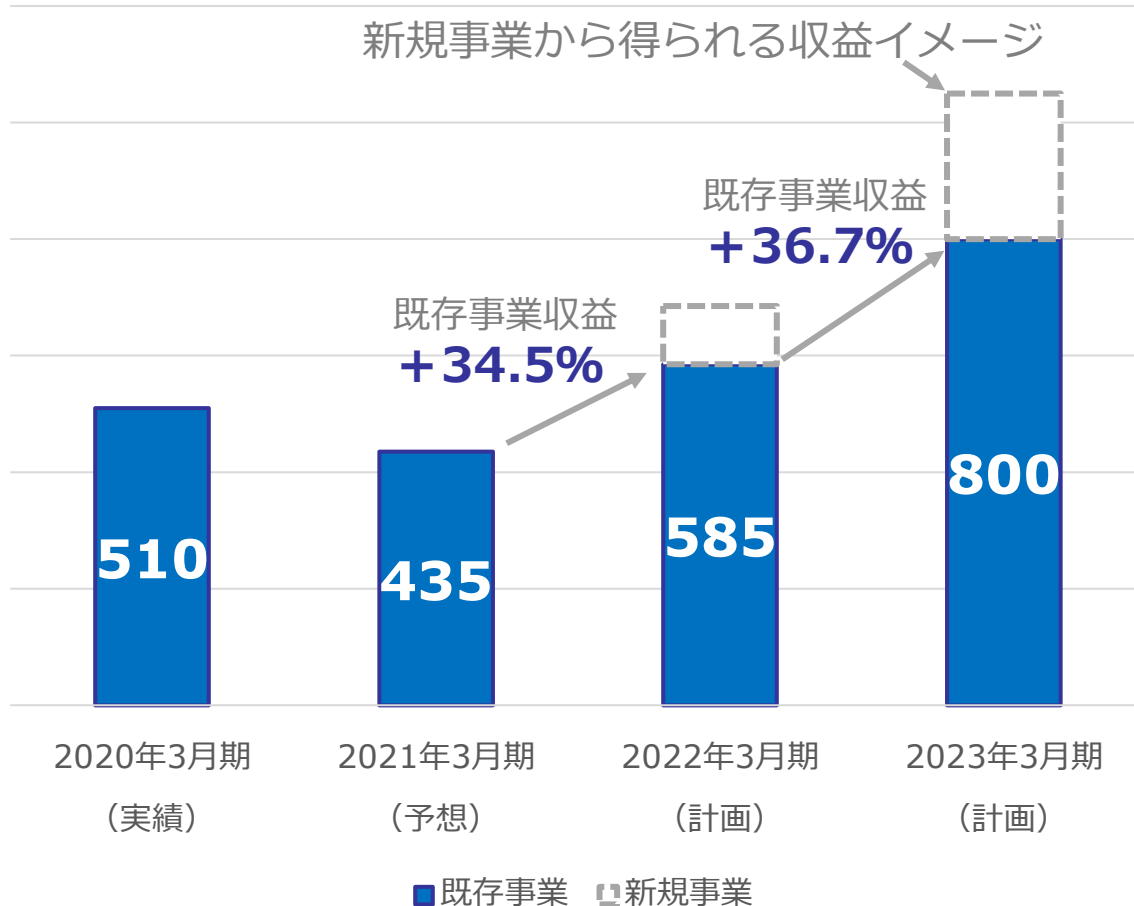


新規事業
「もう一つの柱」

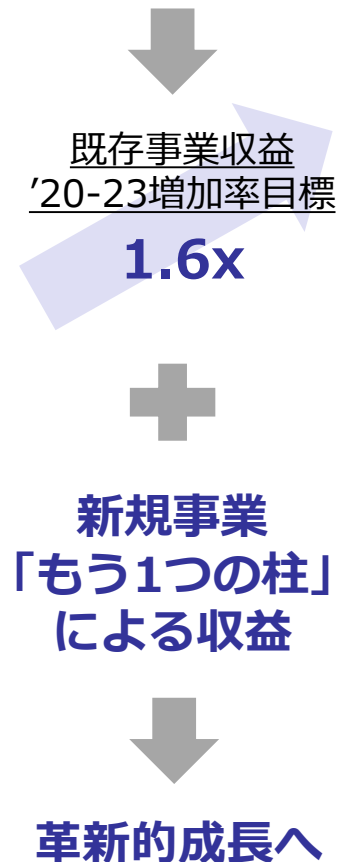
中期経営計画における定量目標②

中計1年目の成長投資により2年目以降の革新的成長を目指す

EBITDA



2021年3月期はコロナ影響と成長投資により一時的に減益



中期経営計画における定量目標に関する前提

2021年3月期
新型コロナウイルスの影響

- ・ 新規問合せ数は堅調
- ・ 解約率に大きな変化なし
- ・ 受注済案件は予定通り進行
- ・ Tel・Web会議により商談継続
- ・ 最終的な発注までの所要時間が伸びている
- ・ コロナ要因の新規案件の失注は1割程度
- ・ コロナ影響調査等の新規需要が発生

前提条件

「成長への土台づくり」

- ・ 売上は微増
- ・ 確実な成長投資
 - ・ カスタマーサクセス
 - ・ スtockオプション etc

革新的成長

2022年3月期以降

・ クラウド平均成長率 25%以上

- ・ カスタマーサクセスを本格始動
- ・ 新規契約数 2020年3月期比 2.2倍以上
- ・ 業界水準でも低い解約率を更に改善

・ M&A等による新規事業開発

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