

決算補足説明資料

2021年3月期第1四半期
(2020年4月～2020年6月)



1 業績ハイライト

- ①新型コロナウイルス感染症の影響
- ②業績トピックス
- ③各事業の状況

2 クラウドサービスKPI

- ①契約継続数
- ②ARPU（顧客単価）
- ③チャーンレート（解約率）

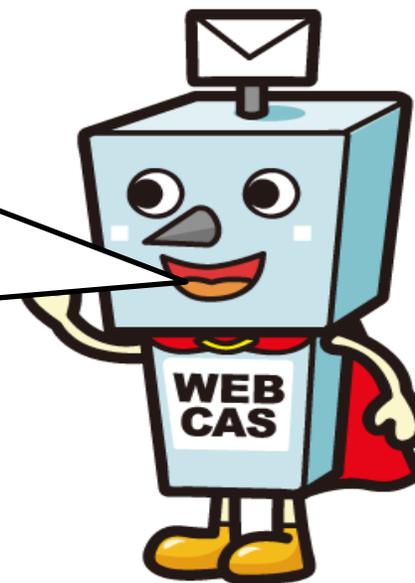
3 事業トピックス

- ①新中計スタート
- ②出席型ハイブリッド株主総会
- ③導入企業数6,000社突破

Appendix : 事業概要

1. 業績ハイライト

① 新型コロナウイルス感染症の影響



① 新型コロナウイルス感染症の影響

【当初計画の前提条件】

- クラウドサービスの新規受注は現時点で成約している案件のみカウントし解約率に変化はない
- ライセンス販売は現状見込めている案件のみカウント
- コンサルティング事業はコロナ影響等による売上減少局面である前提で利益が出せる体制構築を優先
- オーダーメイド開発事業は現状の保守案件のみ維持
- EC事業は新作入荷の遅れが解消し順調に推移する

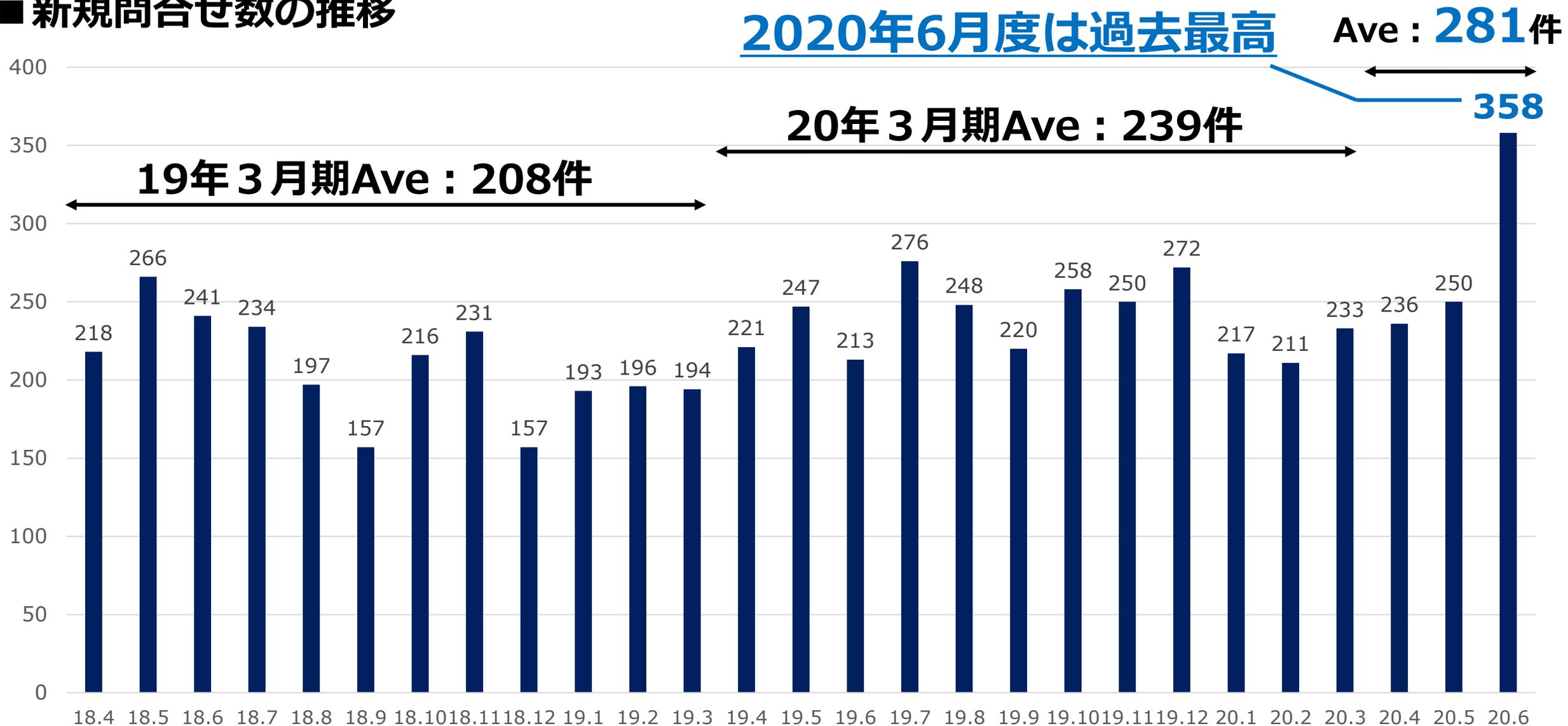


【第1四半期の状況】

- **新規問合せ数は順調に推移し特に2020年6月は通常月の1.5倍近い問合せ数となり過去最高を記録**
- **クラウドサービスの受注は商談期間が伸びたものの想定以上の受注ができた**
- **ライセンス販売は一部納品時期がずれ込む案件が発生したが全体への影響は軽微にとどまる**
- **コンサルティング事業は計画を保守的に見ていたので前期比では大幅に落ち込むが計画は上回った**
- **EC事業は遅れていた新作入荷が始まり売上・利益ともに計画を上回った**

①新型コロナウイルス感染症の影響

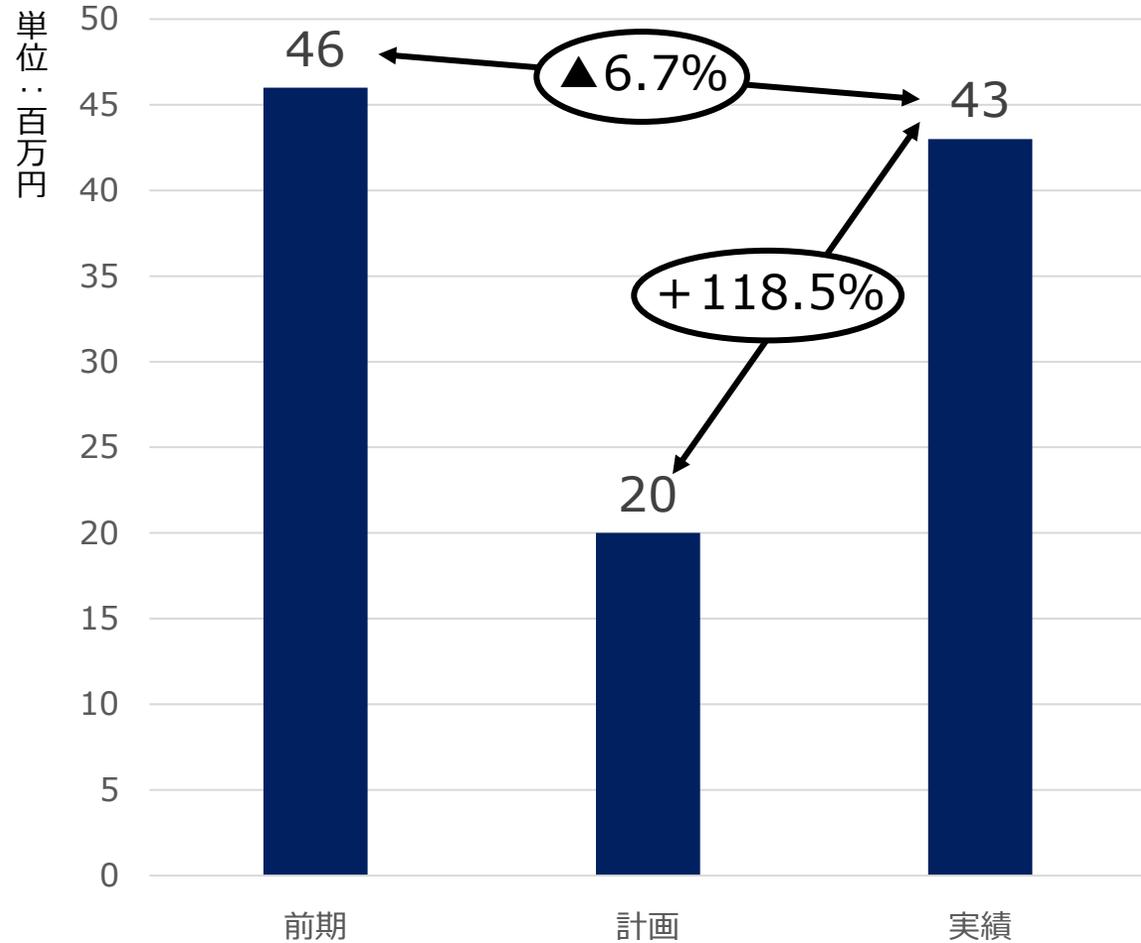
■新規問合せ数の推移



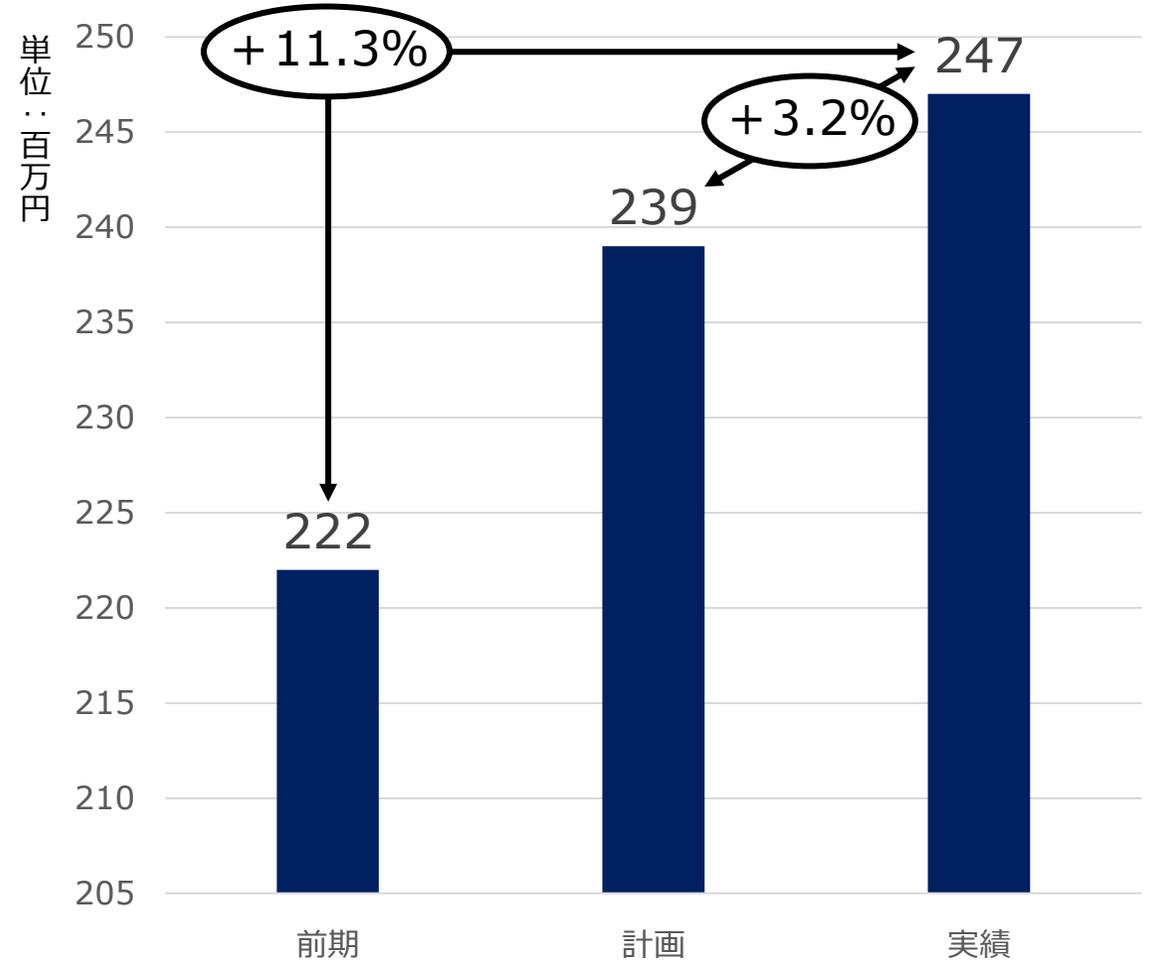
①新型コロナウイルス感染症の影響

■クラウドサービスの受注状況（初期と月額との比較）

初期費用売上高



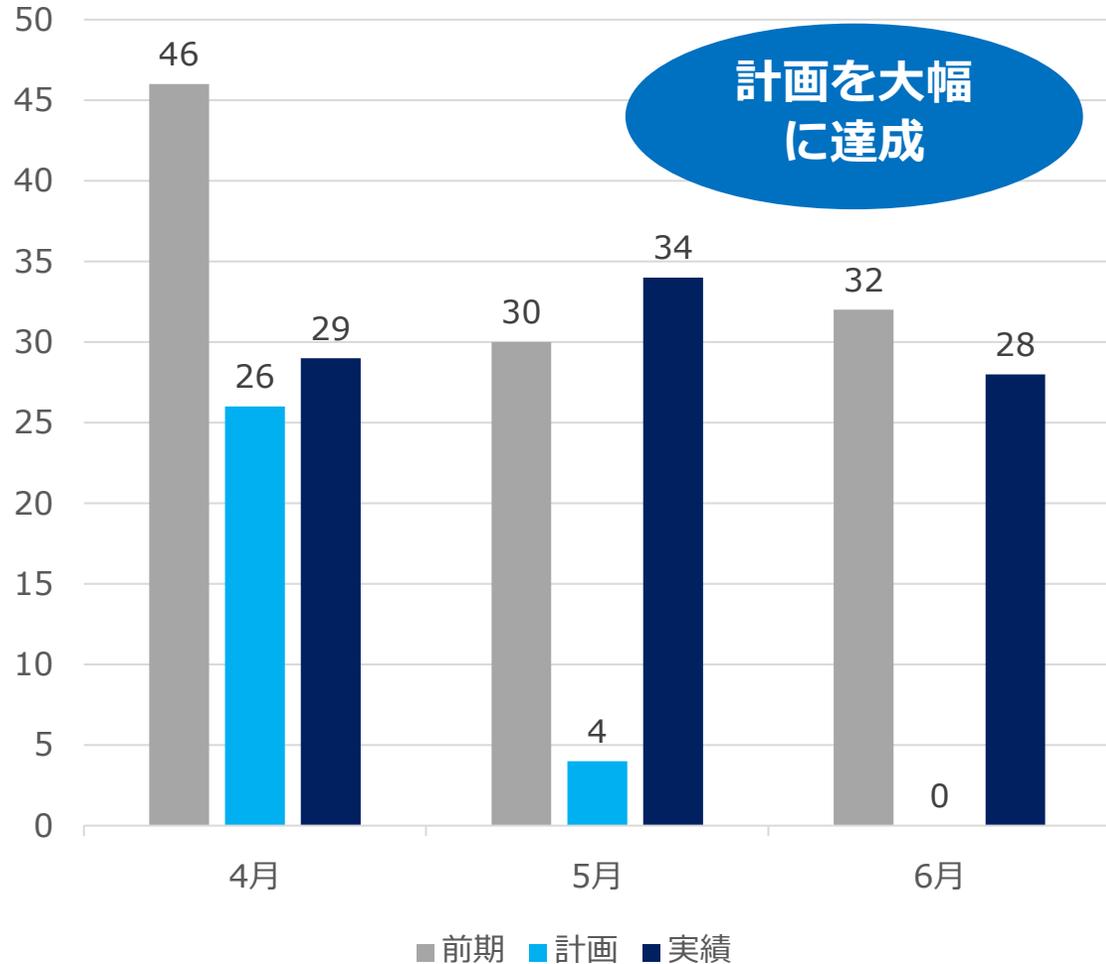
月額費用売上高



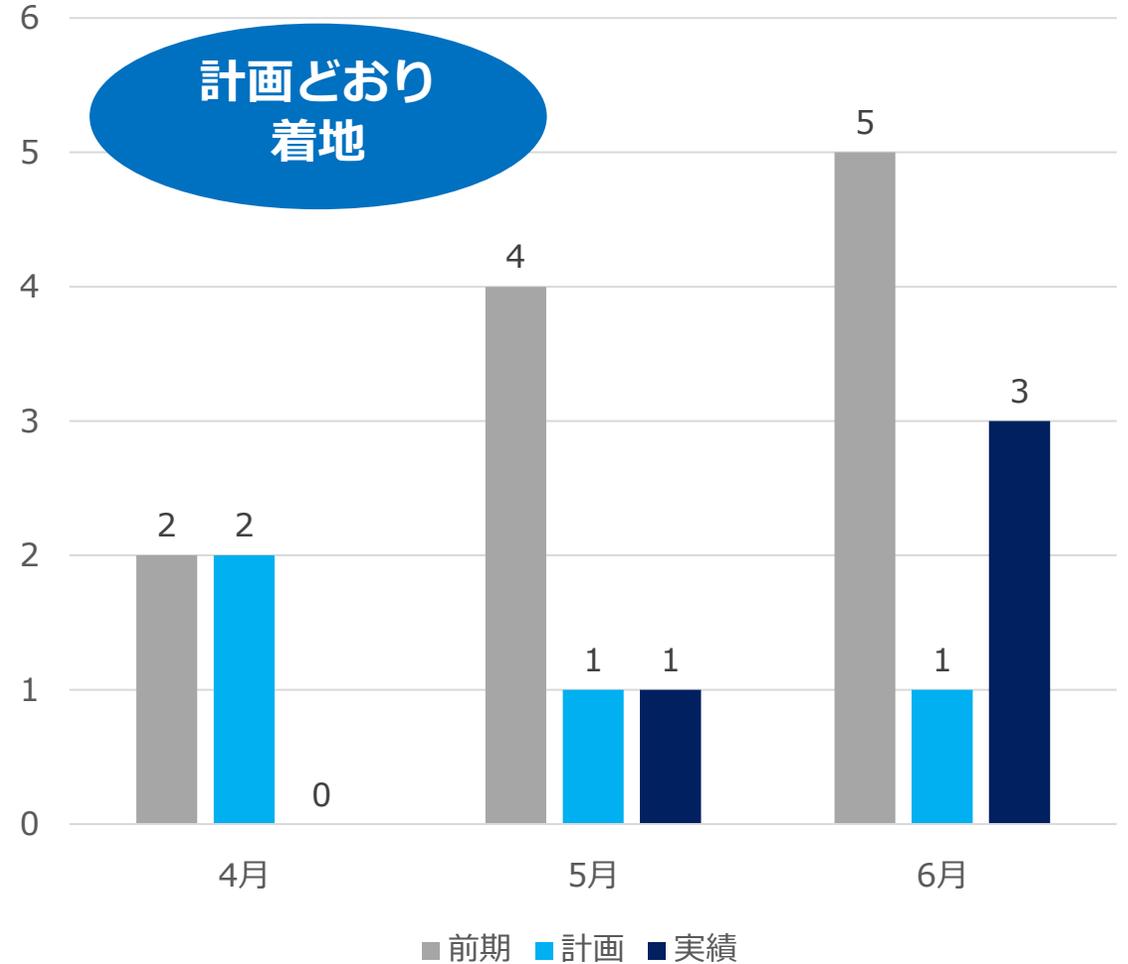
①新型コロナウイルス感染症の影響

■クラウドサービスの受注状況（新規受注件数の状況）

ASP（廉価版）

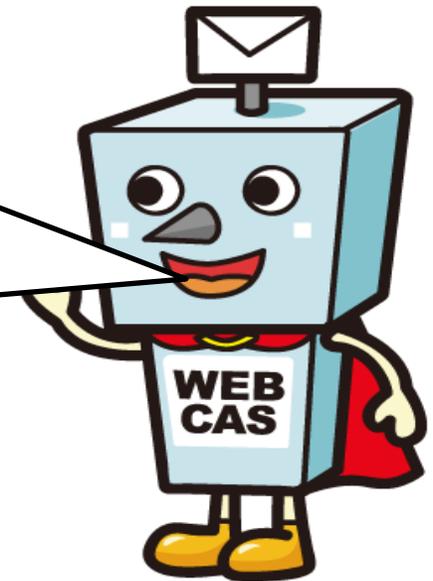


SaaS（高価格版）



1. 業績ハイライト

②業績トピックス



②業績トピックス

■サマリー

1 売上高は**11期連続増収**で**過去最高**

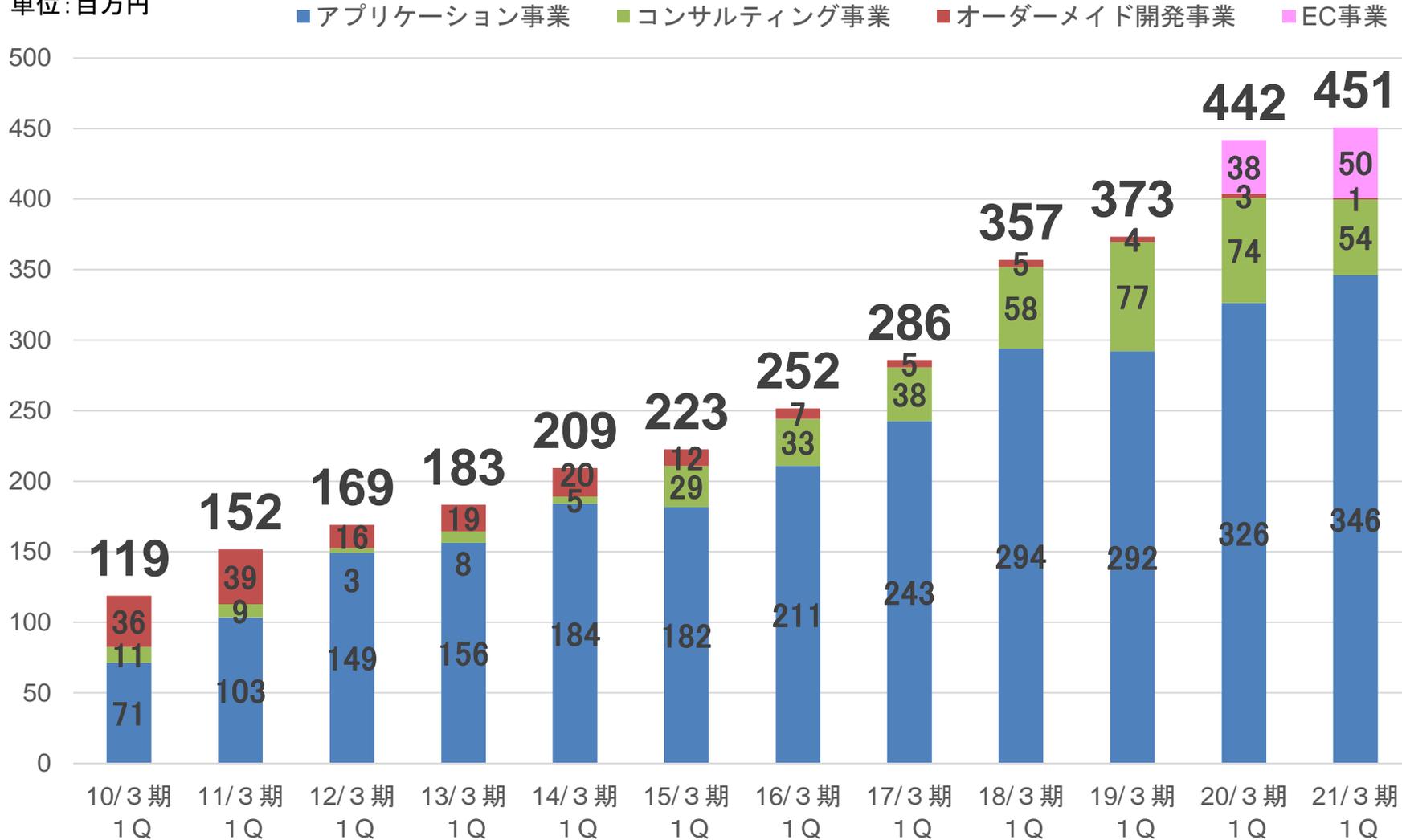
2 EBITDAは前期比**24.3%増**で**過去最高**

3 サブスク比率は**80.7%**となり高水準を維持

②業績トピックス

■売上高推移

単位:百万円



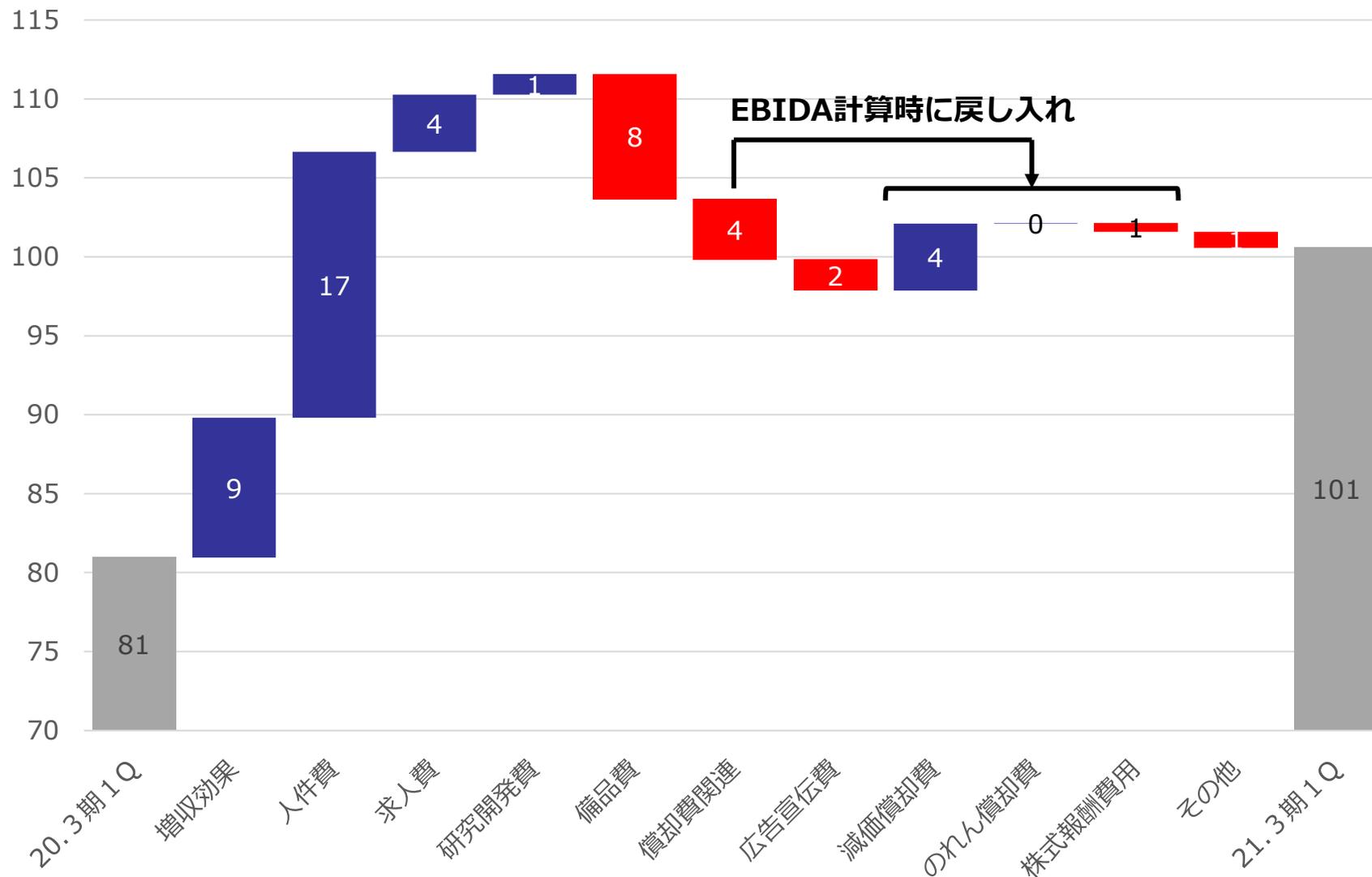
第1四半期売上高 11期連続増収！

- **アプリケーション事業**
クラウドが牽引し、
前期比+5.6%
- **コンサルティング事業**
コロナ影響で大幅減収
前期比△27.9%
- **オーダーメイド開発事業**
例年の方針どおり保守のみ
新規受注はなし
- **EC事業**
コロナにより遅延していた
新作入荷が再開し、
前期比+31.0%

②業績トピックス

■ EBITDA前期比増減

単位：百万円



前年同期比

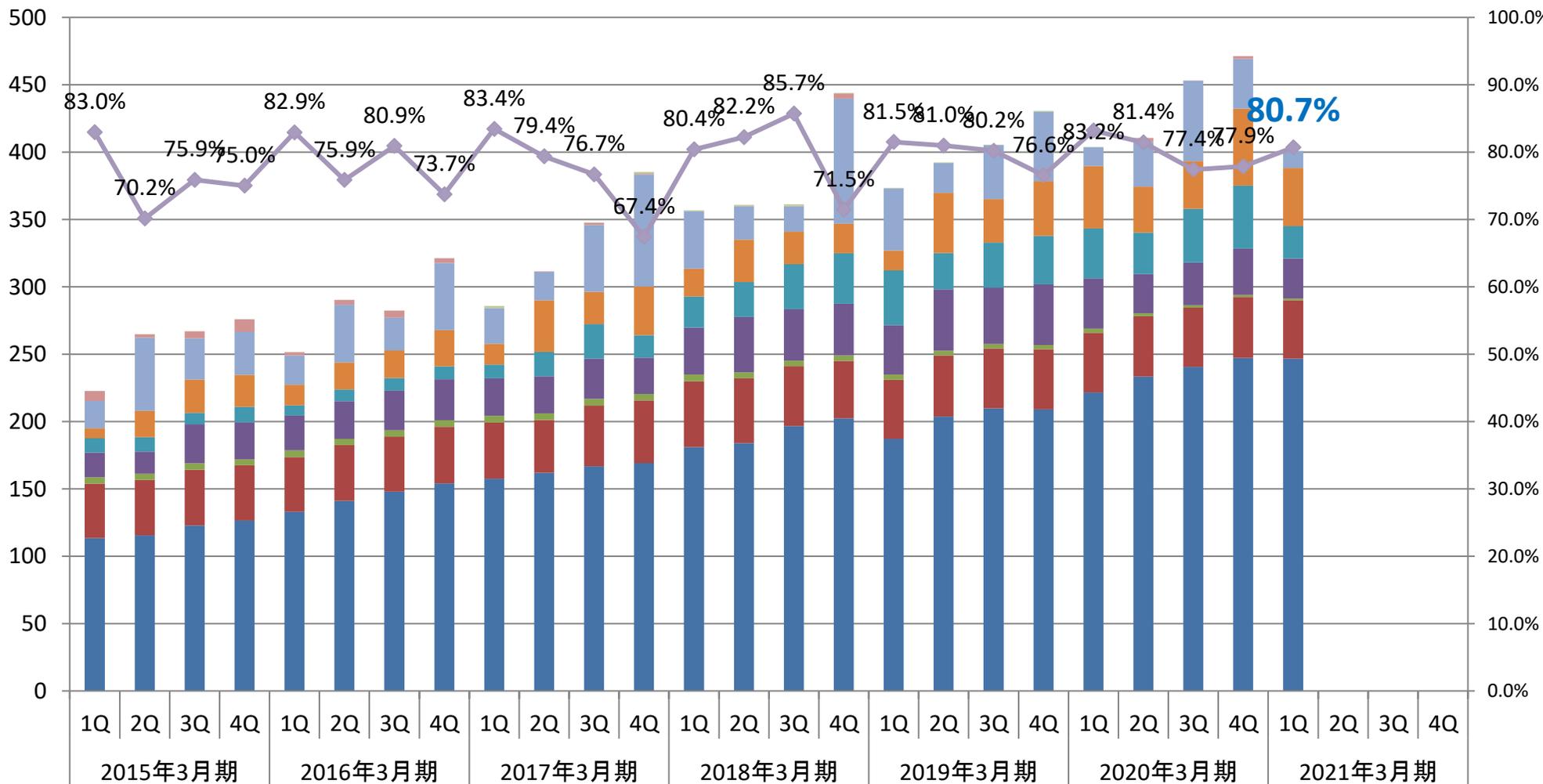
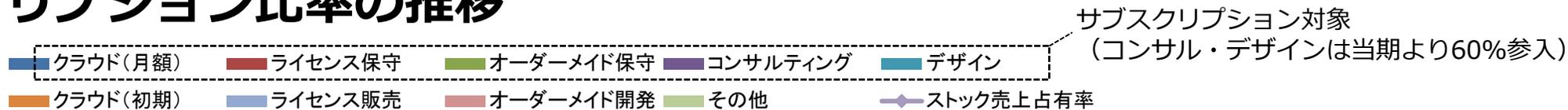
+24.3%

- 人件費
コンサルティング事業の体制変更が主因
- 求人費
前年中途採用を増やした反動
- 備品費
在宅推進のためノートPCを大量に購入

EBITDA = 営業利益
+ 減価償却費
+ のれん償却費
+ 株式報酬費用

②業績トピックス

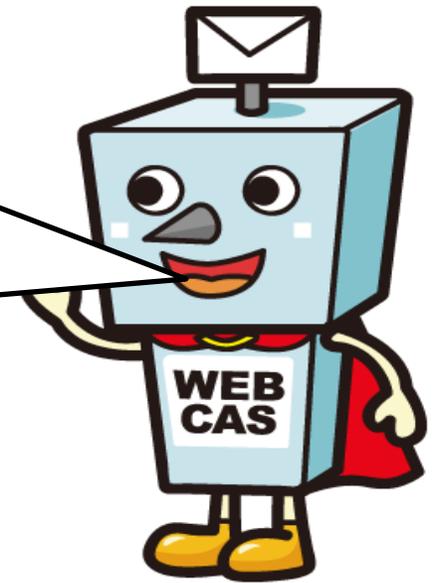
■サブスクリプション比率の推移



サブスク比率
80%以上
維持

1. 業績ハイライト

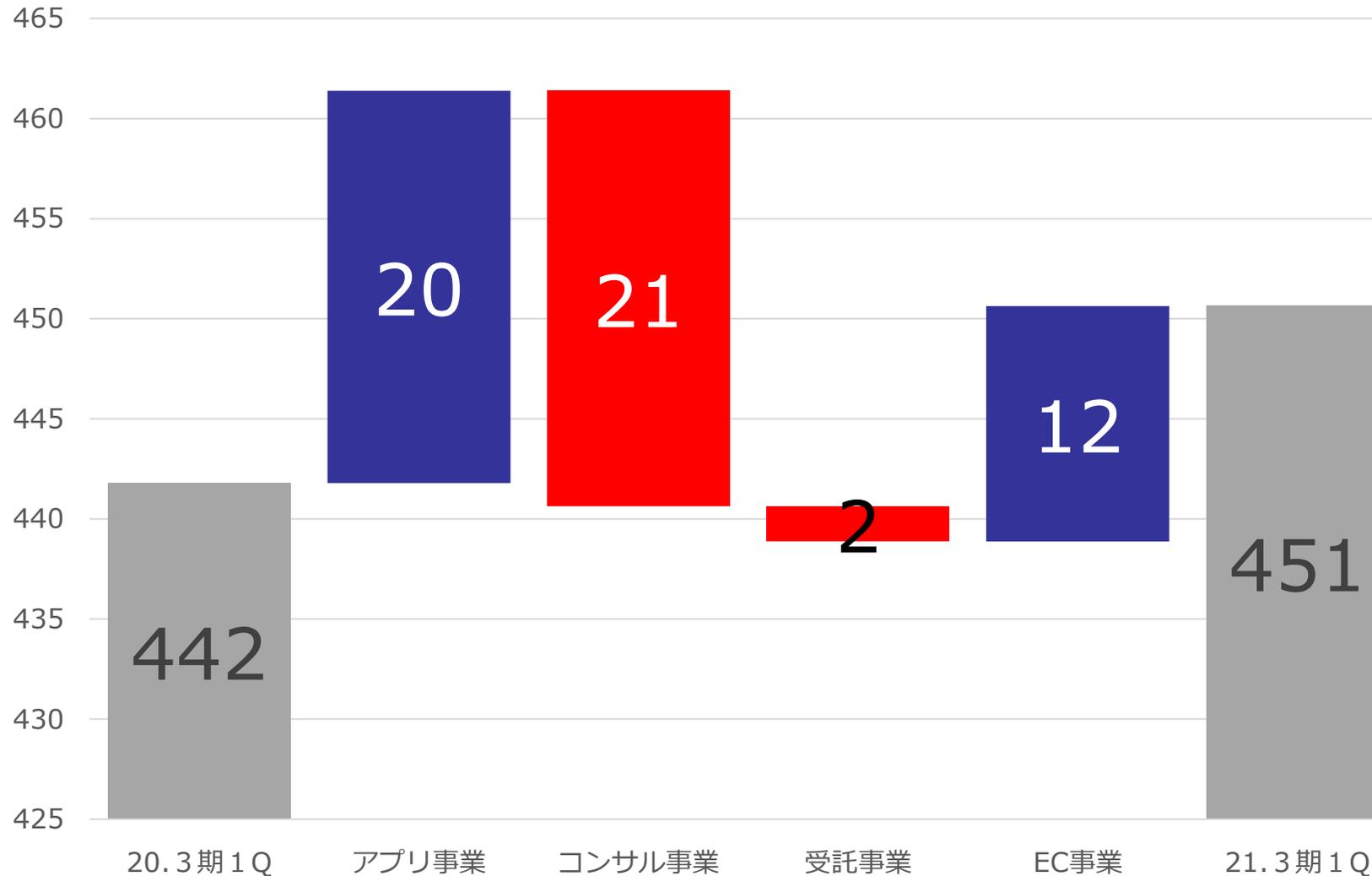
③ 各事業の状況



③各事業の状況

■各事業の前年比増減

単位：百万円



全体 +1.7%

■アプリケーション事業
クラウド月額 +11.7%
クラウド初期 △6.7%
ライセンス販売 △9.4%
※大型案件が2Qに期ズレ
ライセンス保守 △2.1%

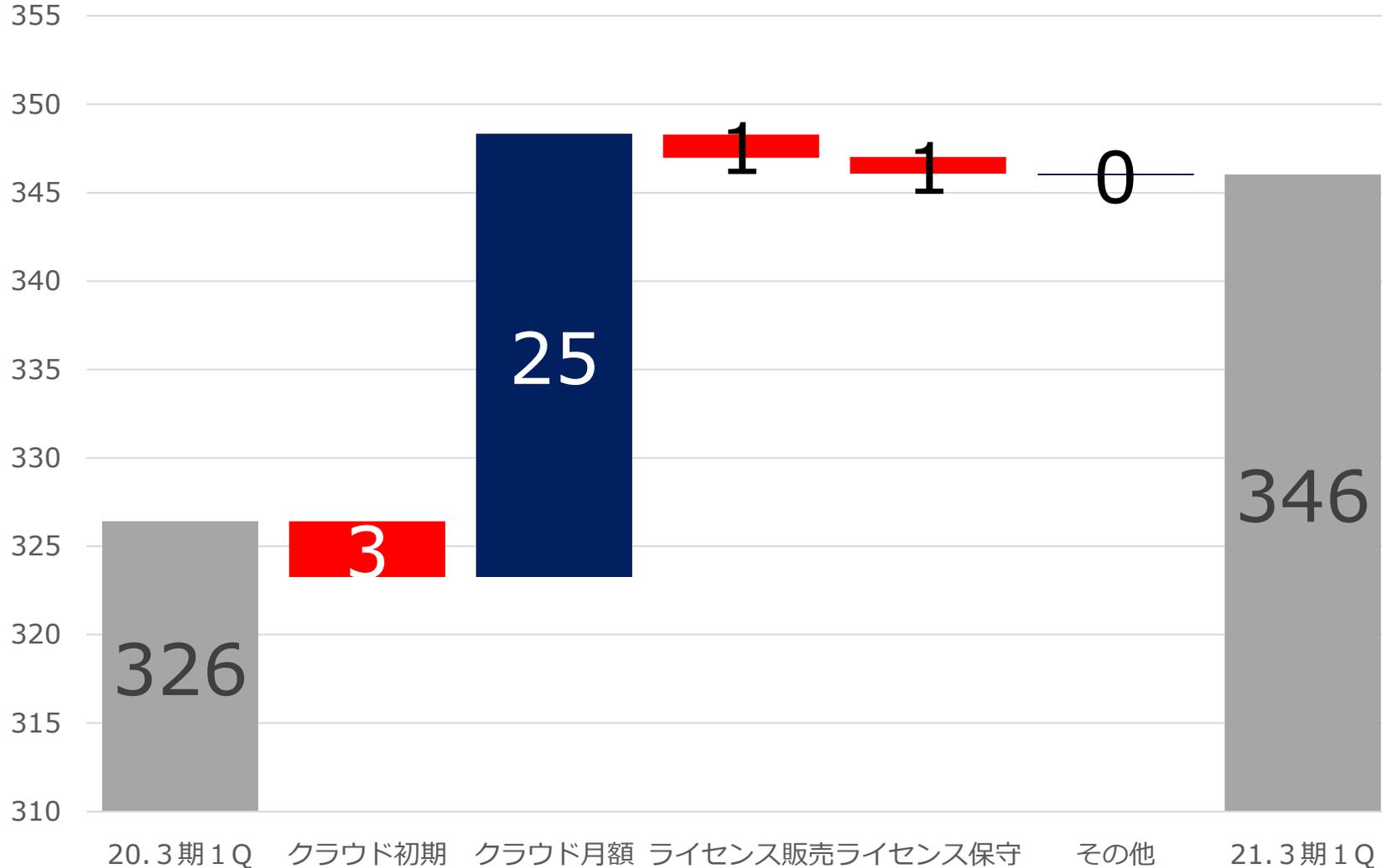
■コンサルティング事業
コンサル △20.1%
デザイン △36.7%

■EC事業 +31.0%
新作入荷が再開
(通常2~4月⇒4~5月に)

③各事業の状況

■アプリケーション事業の前期比増減

単位：百万円



クラウド月額のみ増加

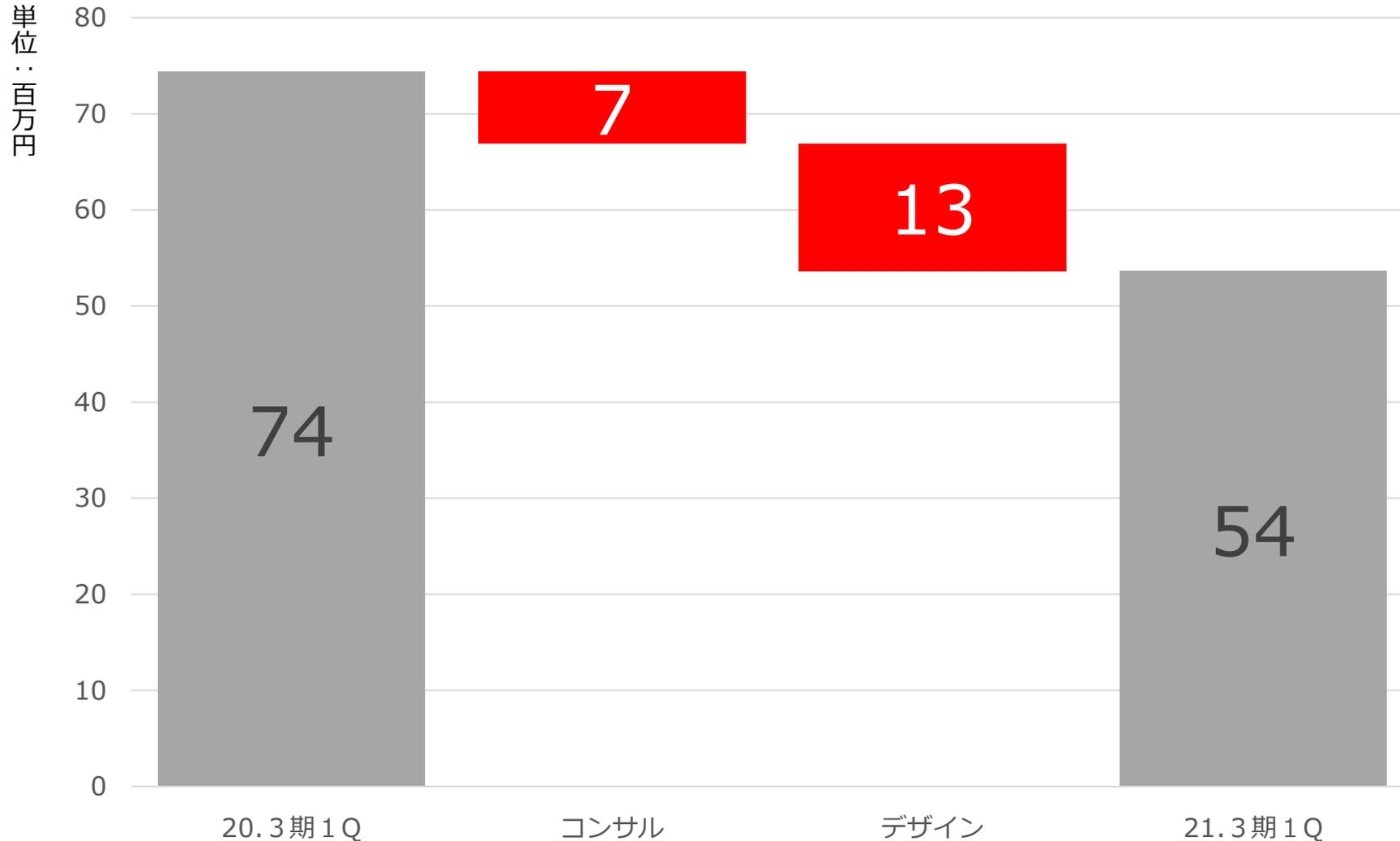
- ・前Qまでの積み上げ
- ・スポット需要増加
(オンラインセミナー
応募フォーム等)

ライセンス販売微減

- ・大型案件が2Qへ期ズレ

③各事業の状況

■コンサルティング事業の前期比増減



コンサルティング

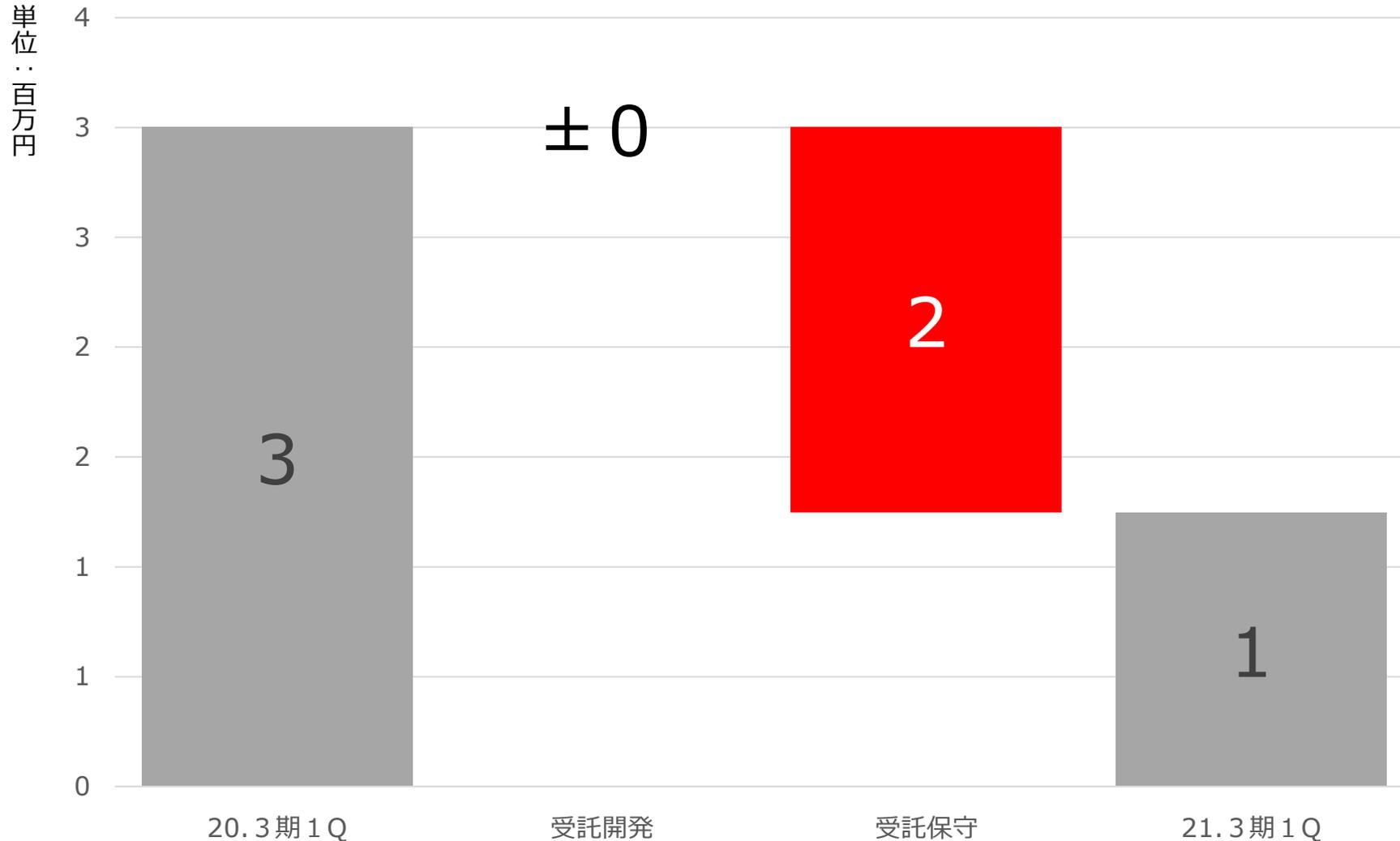
- ・前期2Qで契約が中断したメルマガ制作定期大型案件の反動
- ・コロナ影響で制作内製化

デザイン

- ・コロナ影響でWeb制作がストップor内製化

③各事業の状況

■ オーダーメイド開発事業の前期比増減



受託開発

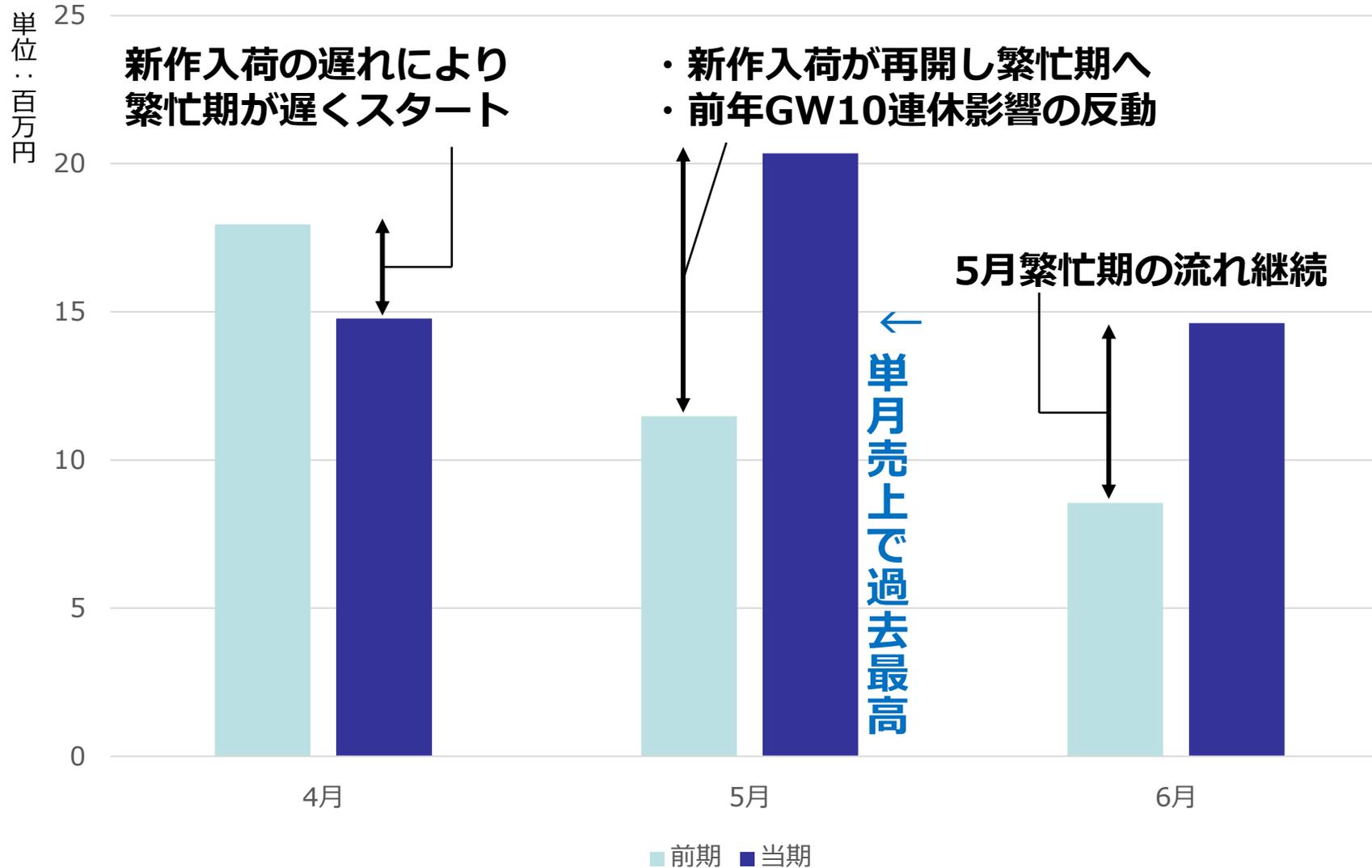
- ・ 例年どおりアプリ事業へリソース集中のため新規受注活動をせず

受託保守

- ・ 古くからの保守案件が終了

③各事業の状況

■ EC事業の前期比増減



■ 例年の春夏繁忙期

- ・ 2月中旬から新作が入り始め繁忙期がスタート
- ・ 4月中旬まで繁忙期が続く



- ・ コロナの影響で中国・日本の各工場が稼働ストップ
- ・ 新作入荷が遅れ繁忙期がズレ込む
- ・ コロナ影響で外出自粛
- ・ 昨年ゴールデンウィーク10連休による景気低迷の反動

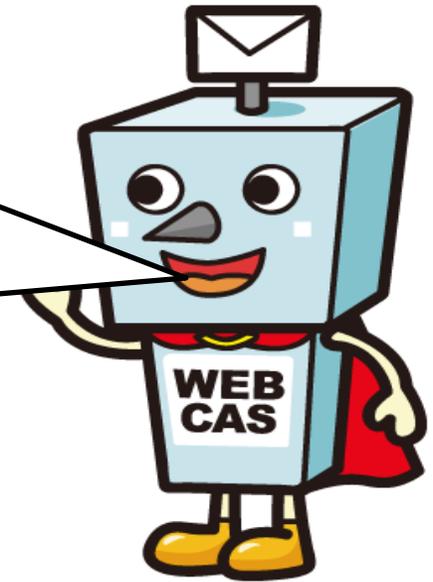


■ 今期の動向

- ・ GW前4月下旬から繁忙期開始
- ・ 6月中旬まで繁忙期が続く

2. クラウドサービスKPI

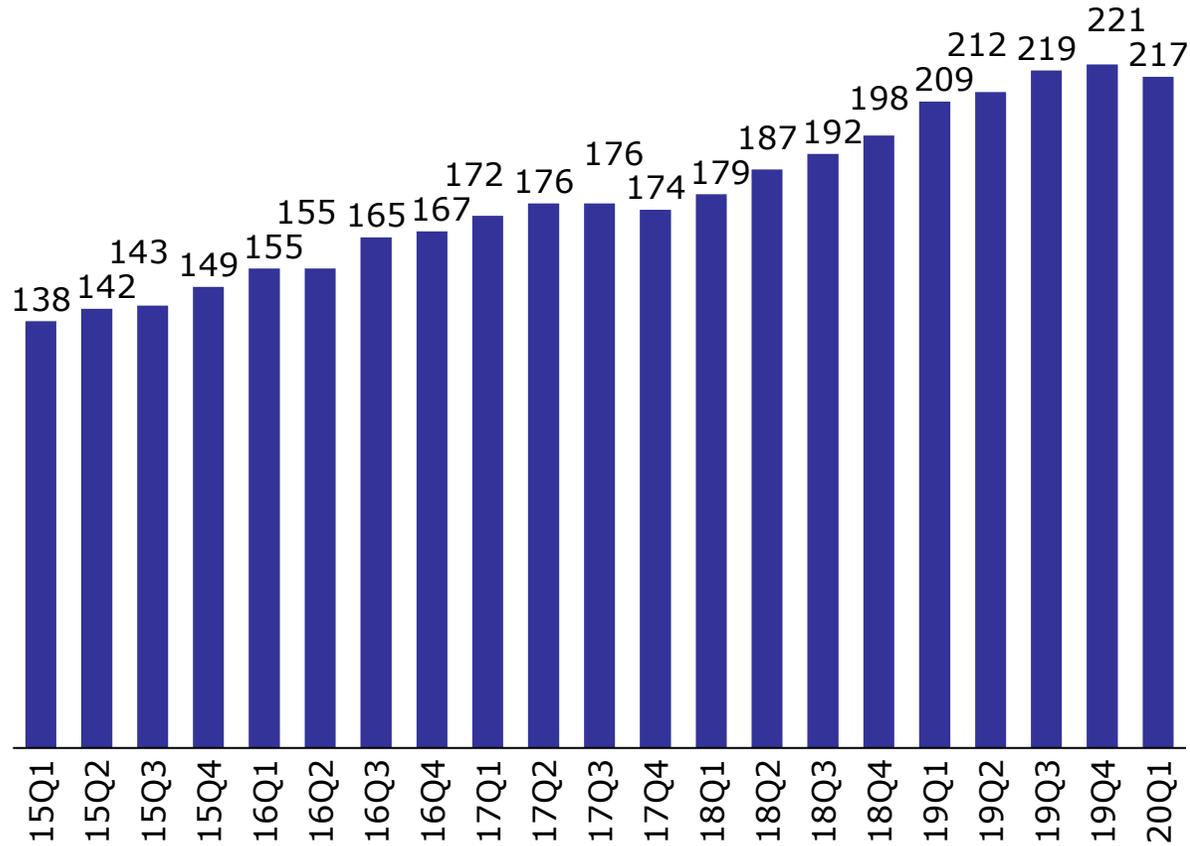
- ① 契約継続数
- ② ARPU（顧客単価）
- ③ チャーンレート（解約率）



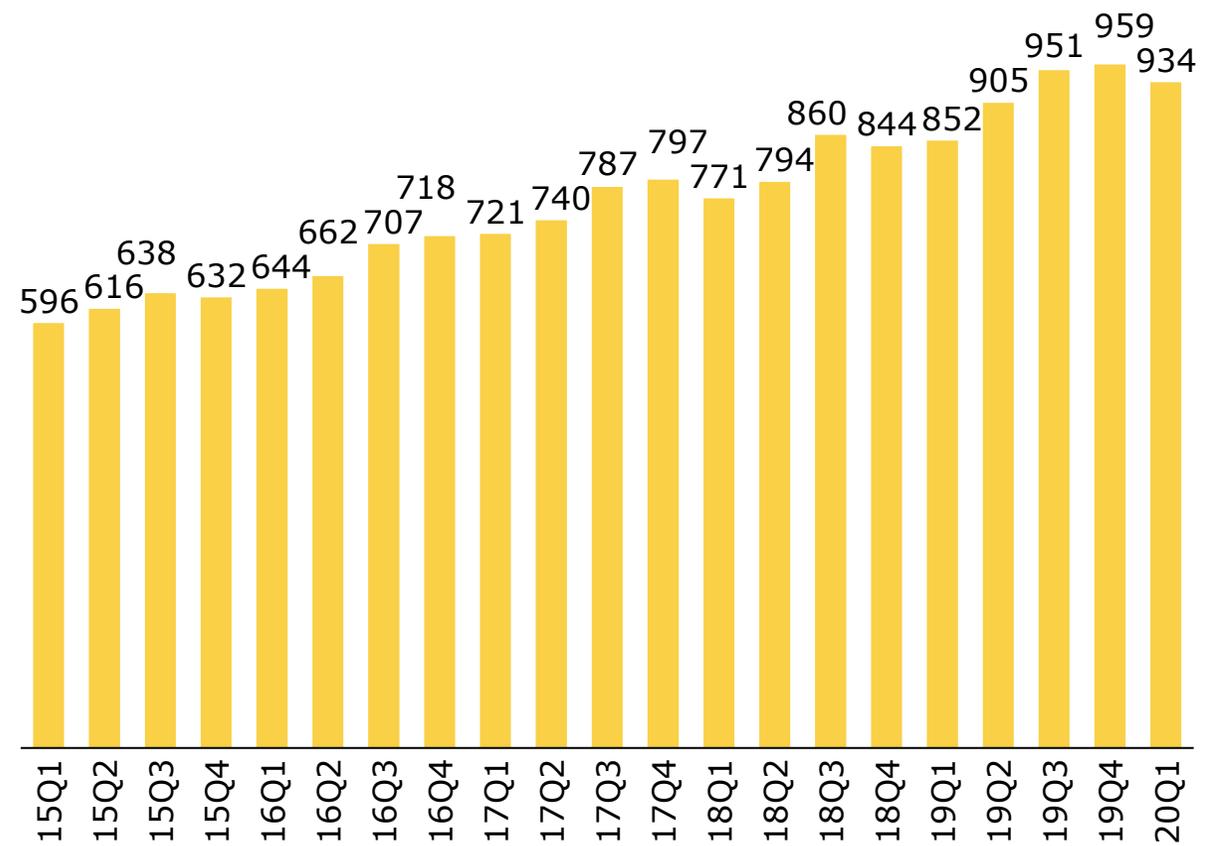
① 継続契約数

コロナ影響で新規契約の獲得が鈍化したことでQ1の継続契約数は微減

SaaSプラン（高価格版）の継続契約数



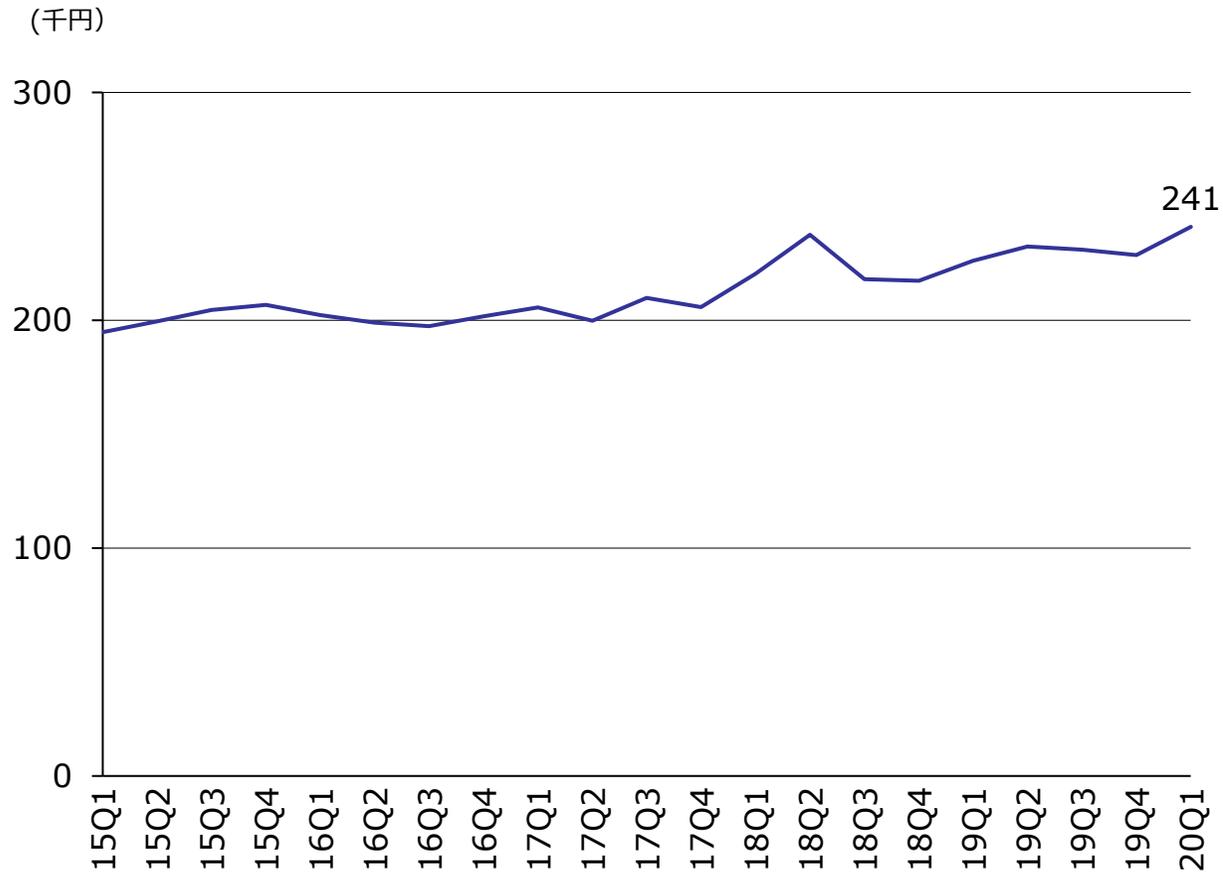
ASPプラン（廉価版）の継続契約数



②ARPU（顧客単価）

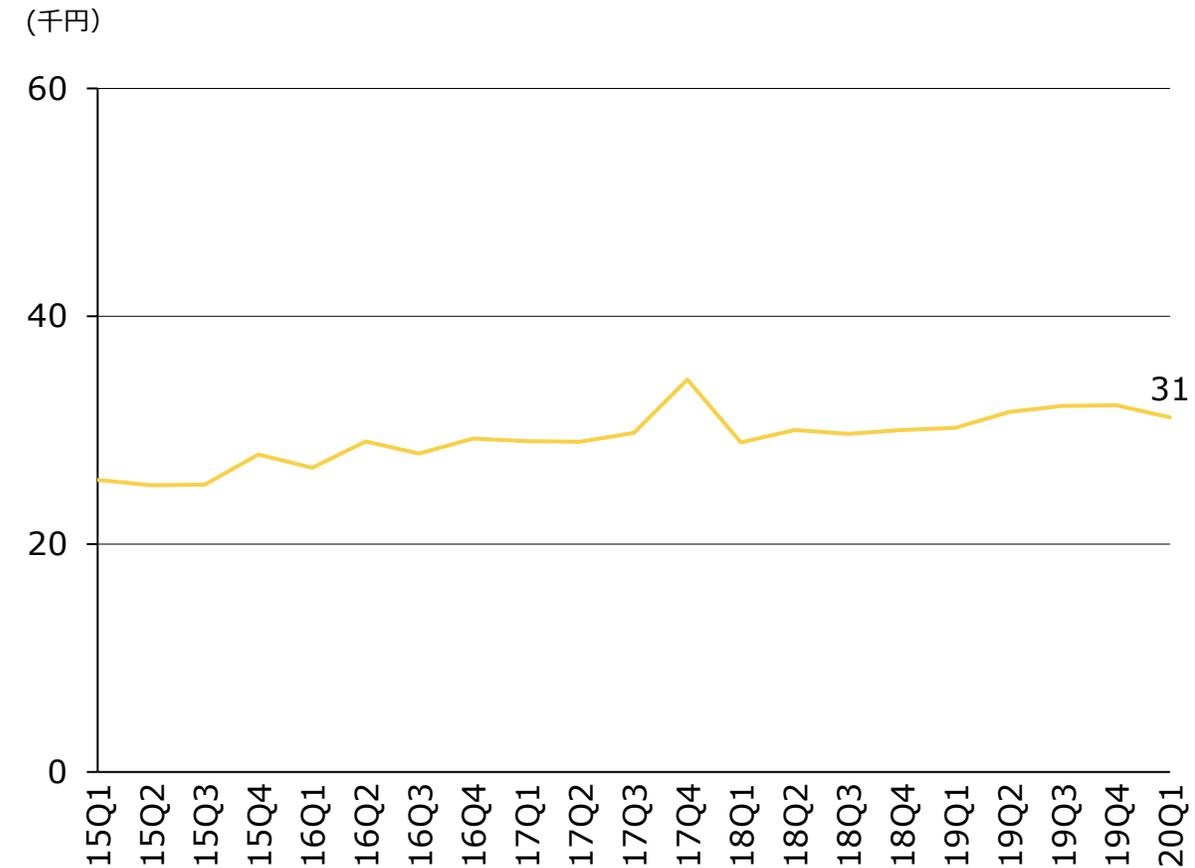
ARPUについて、SaaSは上昇・ASPは安定して推移

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

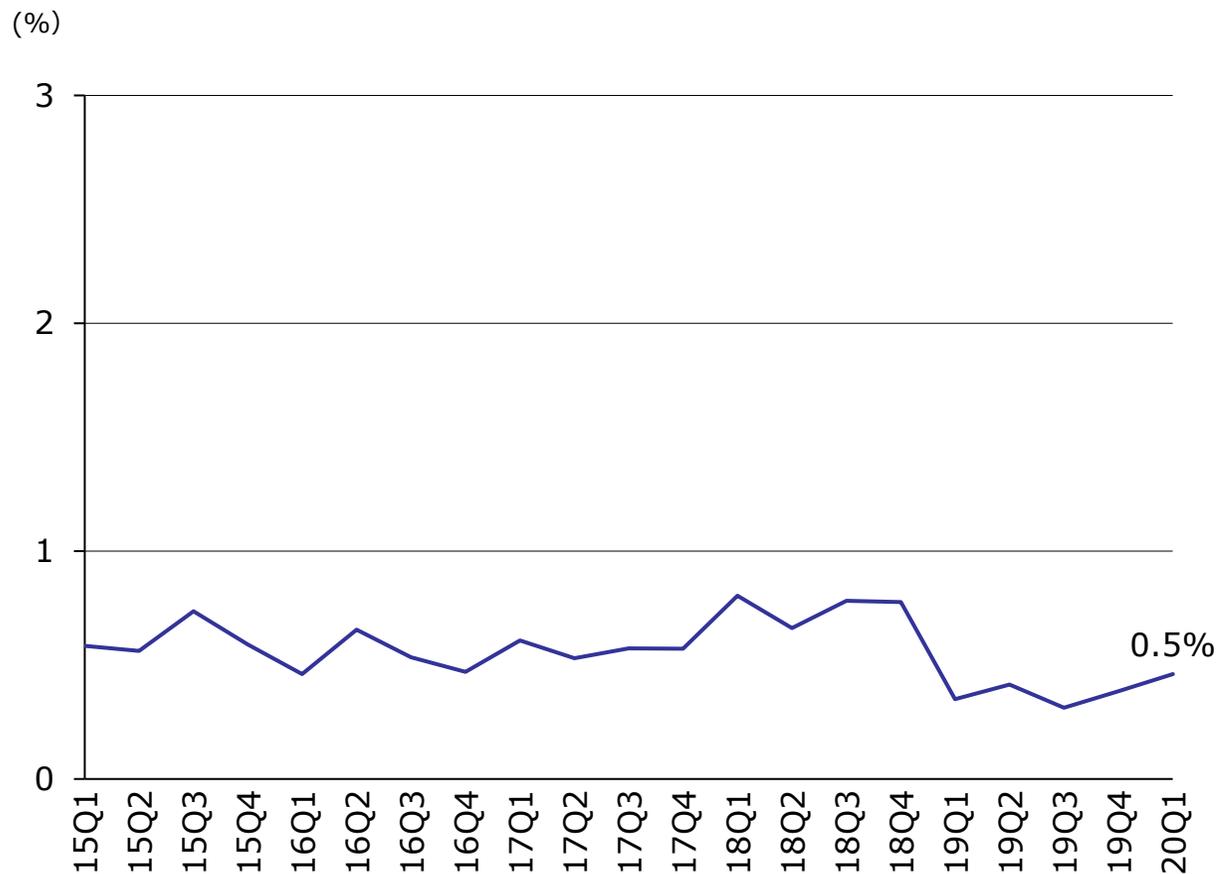


注: オプション契約を除く

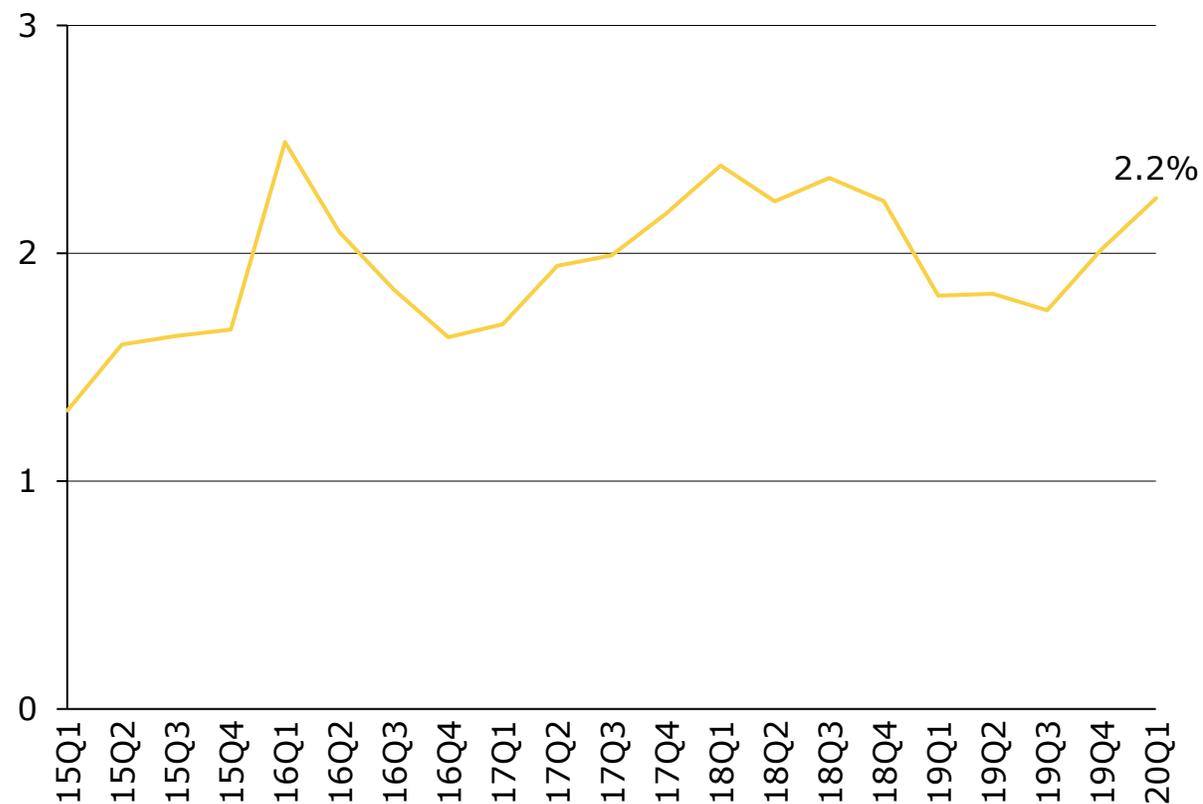
③チャーンレート（解約率）

過去並みのチャーンレートを維持

SaaSプランの12か月平均月次チャーンレート（解約率）



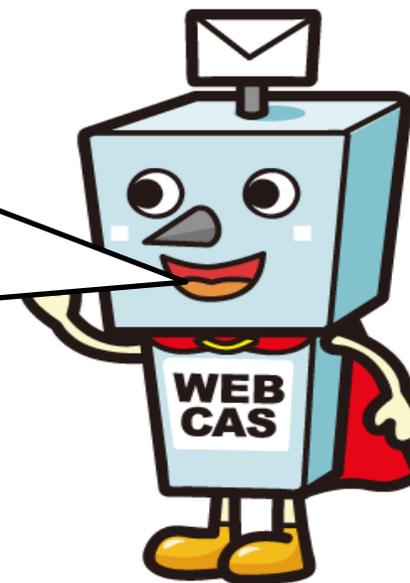
ASPプラン（廉価版）の12か月平均月次チャーンレート（解約率）



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

3. 事業トピックス

- ① 新中計スタート
- ② 出席型ハイブリッド株主総会
- ③ 導入企業数6,000社突破



新中計ビジョン

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

⇒ クラウド年率 + 25% 成長へ

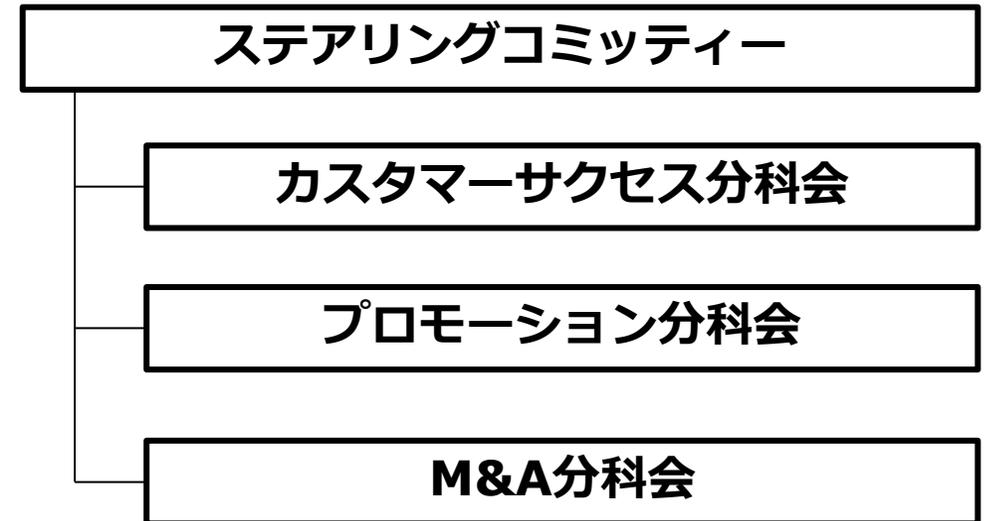
2 新規事業「もう1つの柱」づくり

⇒ M&Aによる新規事業創出

3 財務戦略の最適化

⇒ M&A等への成長投資を積極化

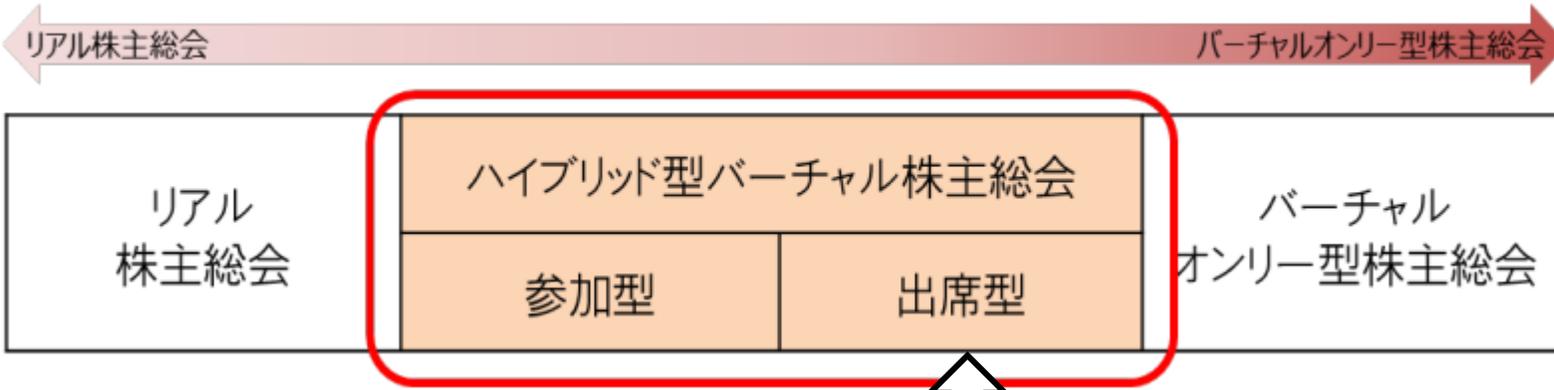
当1Qよりプロジェクト化 スタートダッシュ



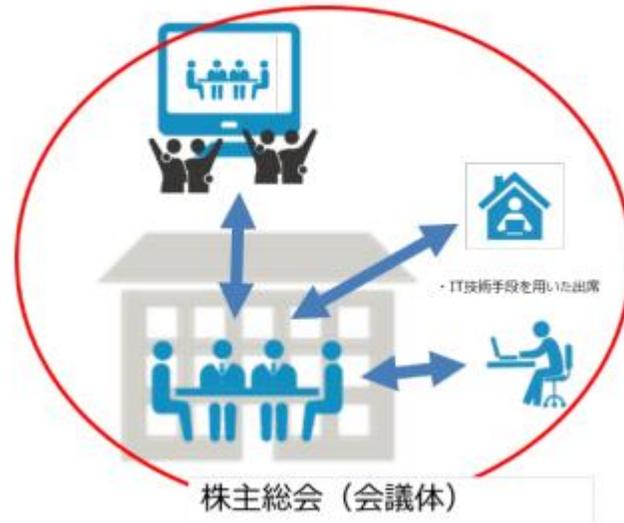
⋮
計6つの分科会を発足

②出席型ハイブリッド株主総会

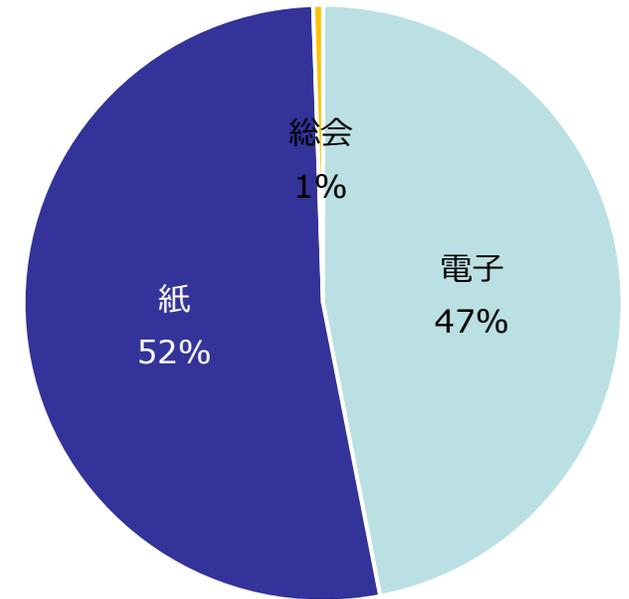
国内では数少ない「出席型」で実施



- リアルタイムで動画配信
- オンラインから質問受付
- オンラインで議決権行使

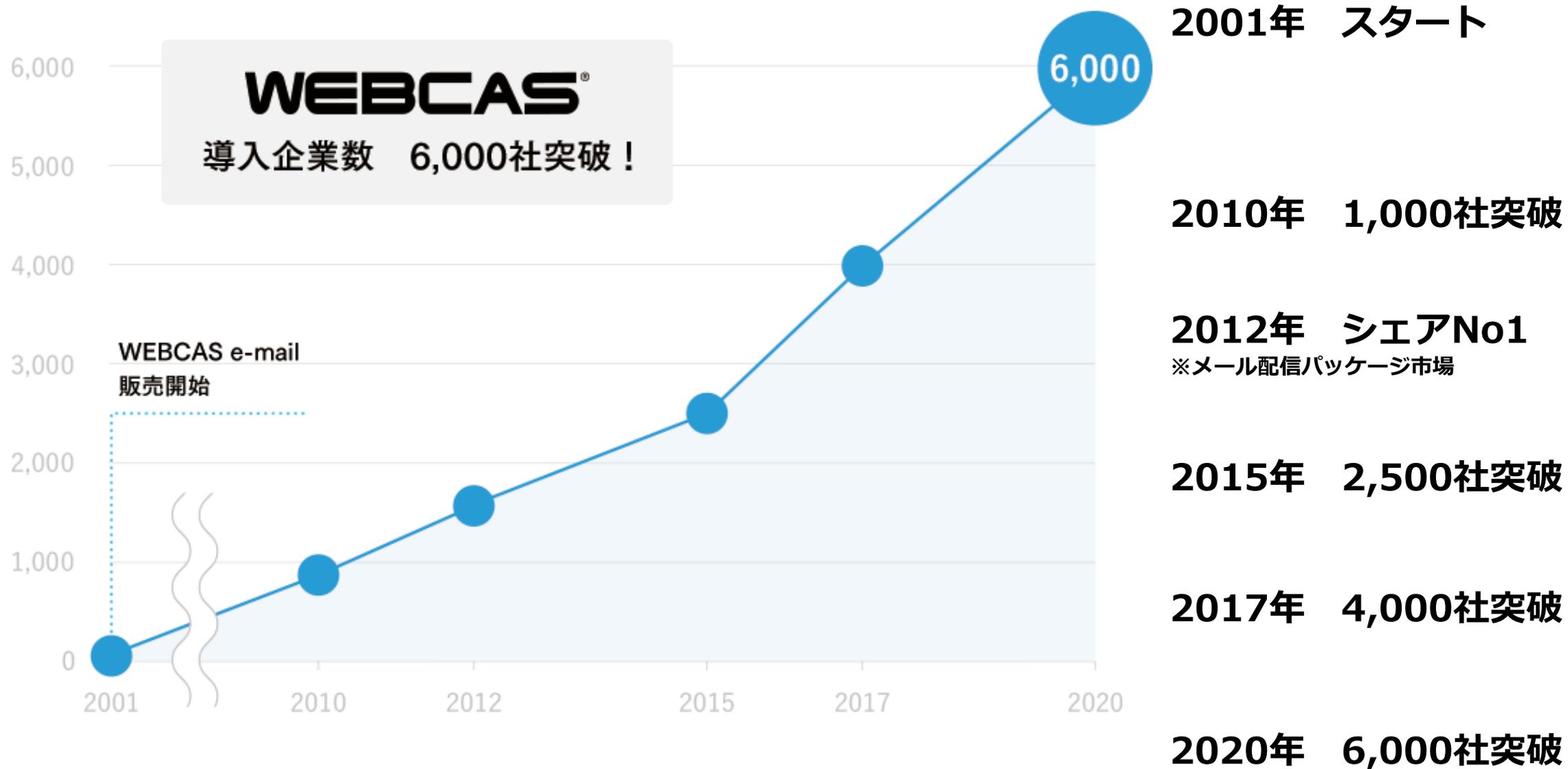


議決権行使方法の人数構成



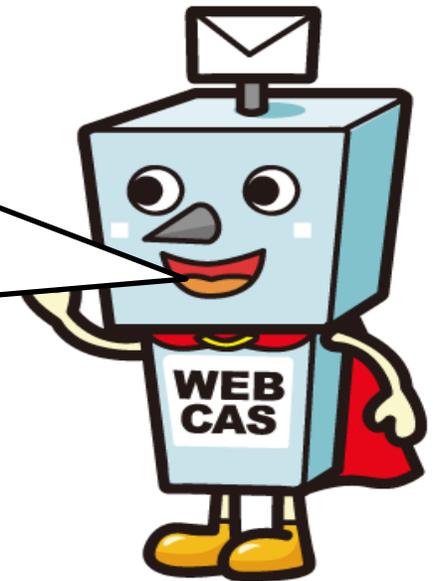
約半数の株主様が電子行使を実施

③導入企業数6,000社突破



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

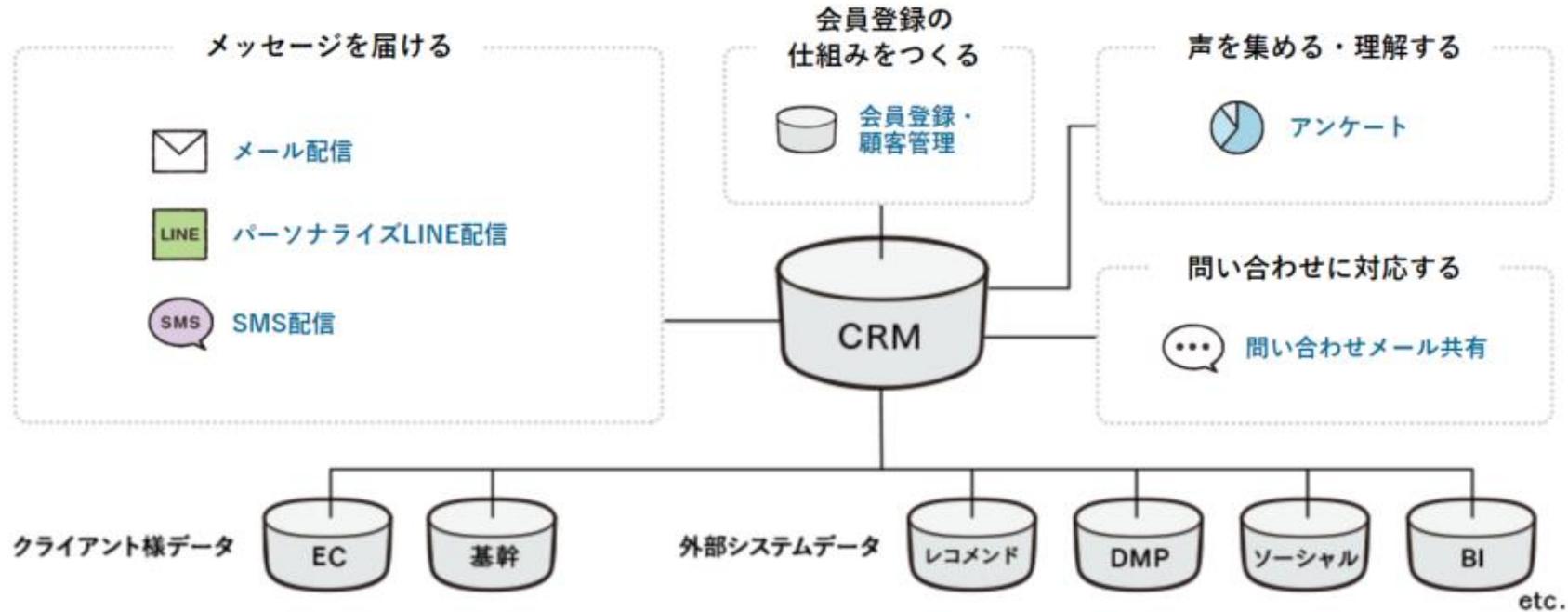
オーダーメイド開発事業

「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。

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



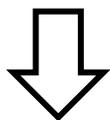
1つのシステムで、毎時300万通のOne to Oneメールを送れる超高速性
【業界最高水準】

主な導入先

6,000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(2020年3月末現在)
- 役職員数 142人(2020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、ウェブコンテンツの企画・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