

## 決算補足説明資料

---

2021年3月期第3四半期  
(2020年4月～2020年12月)



## 1 業績ハイライト

---

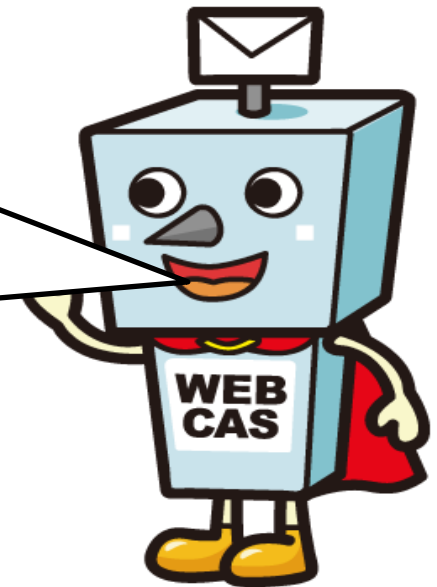
## 2 クラウドサービスKPI

---

## 3 事業トピックス

---

# 1. 業績ハイライト



# ①新型コロナウイルス感染症の影響

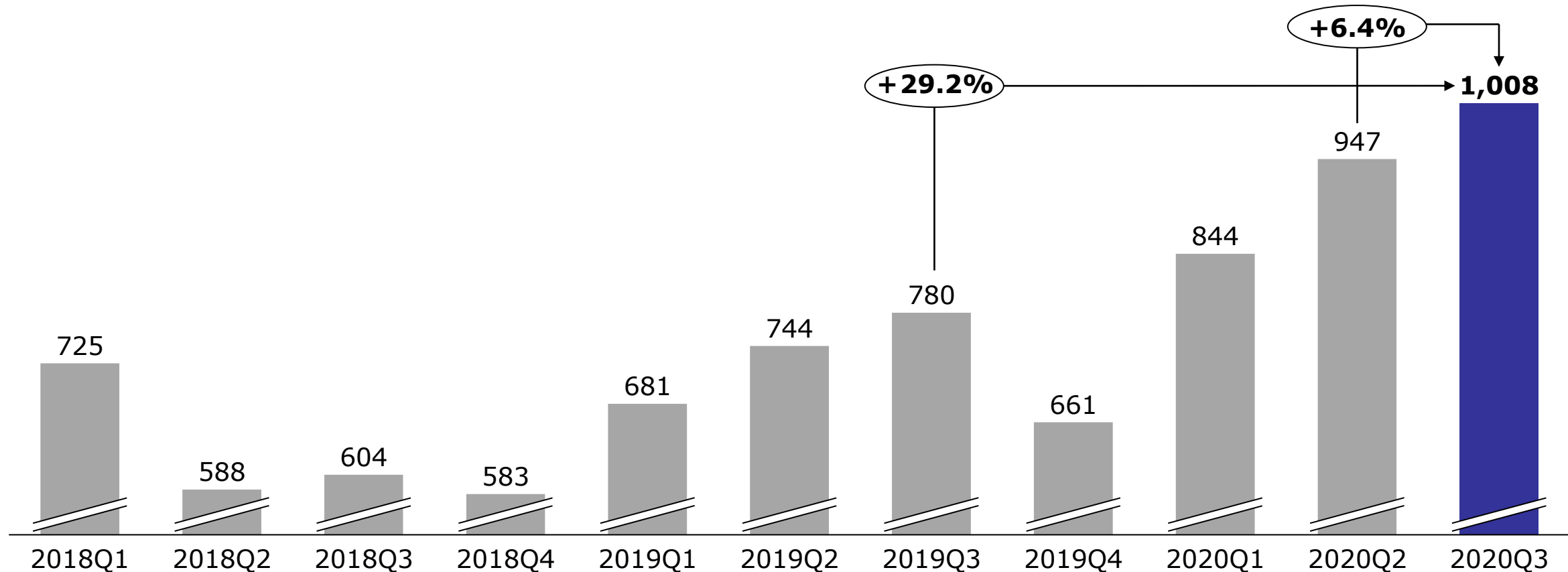
全ての事業セグメントで、2Q対比で3Qは状況が改善

主要な項目		当初の今期予算の前提	第3四半期の状況	総評
新規問合せ数		-	2020年6月以降、通常月の1.3倍近い問合せ数となり <b>過去最高を記録</b>	◎
アプリケーション事業	クラウドサービス	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	受注は廉価版であるASPプランの受注数が伸び2Qに続き <b>新規契約数は過去最高を更新コネクティが10月より連結対象となった</b>	○
	ライセンス	現状見込めている案件のみカウント	予定していた大型案件が納品でき <b>前期比大幅に増加</b>	○
コンサルティング事業		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	前期比では落ち込むが計画を保守的に見ていたので <b>計画は上回ったコネクティが10月より連結対象となった</b>	○
EC事業		新作入荷の遅れが解消し順調に推移する	ほぼ計画通り推移し、 <b>前期比約3割増収</b>	○

# ①新型コロナウイルス感染症の影響

新規問合せ数は前年同期比+29.2%、前期比でも+6.4%となり過去最高を更新。今後の売上増加に貢献見込

## ■新規問合せ数の推移（四半期別累計）

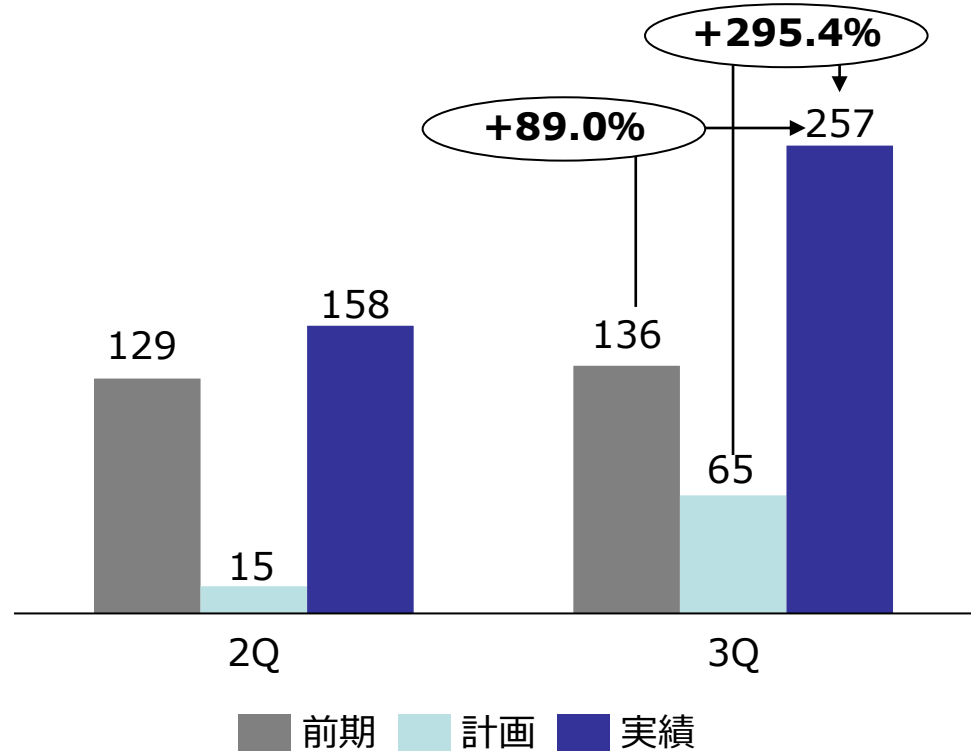


# ①新型コロナウイルス感染症の影響

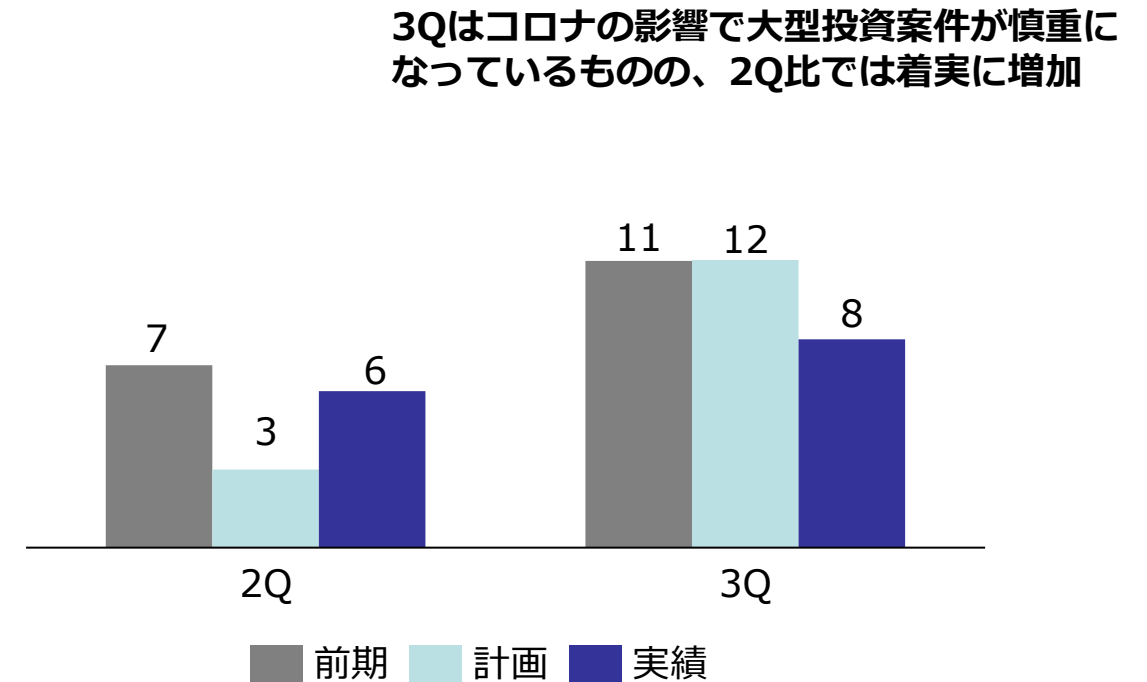
ASP新規受注数は大幅に伸び過去最高を更新。 Webアンケート需要などコロナ禍における企業のDX化が後押し

## ■クラウドサービスの新規受注件数（四半期別累計）

### ASP（廉価版）



### SaaS（高価格版）



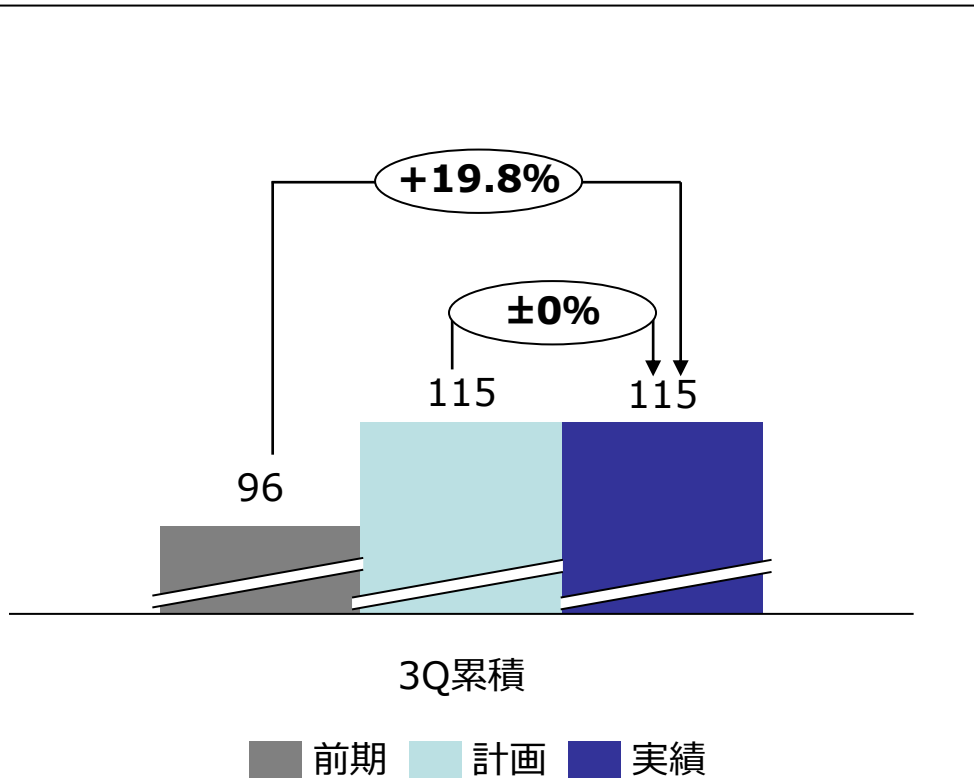
# ①新型コロナウイルス感染症の影響

来期以降の売上にも寄与するクラウドサービスの月額固定売上が、前期比、計画比とも順調に推移

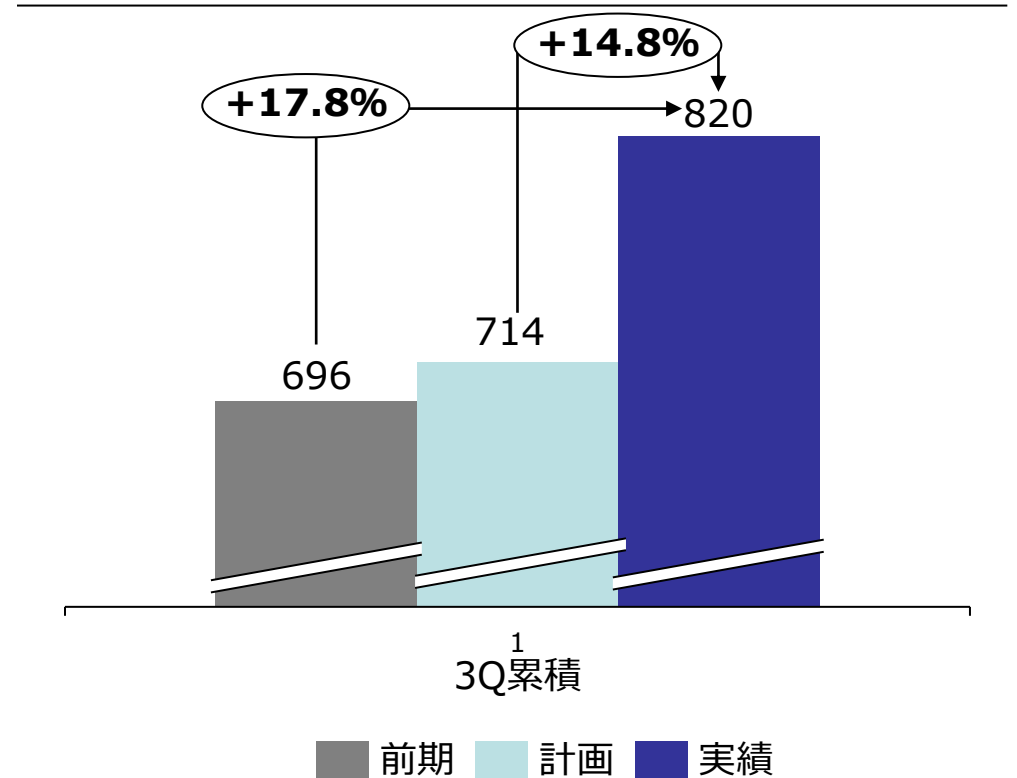
## ■クラウドサービスの売上高（3Qまでの累積）

単位：百万円

### 初期売上高



### 月額固定売上高



## ②業績トピックス

### ■サマリー

**1** 売上高は前期比+19.7% **11期連続増収**

**2** EBITDAは前期比**5.1%増**で**過去最高\***

**3** 当四半期より**コネクティ**連結開始

\* コネクティ社のM&A関連の一過性の費用を調整したEBITDAを採用

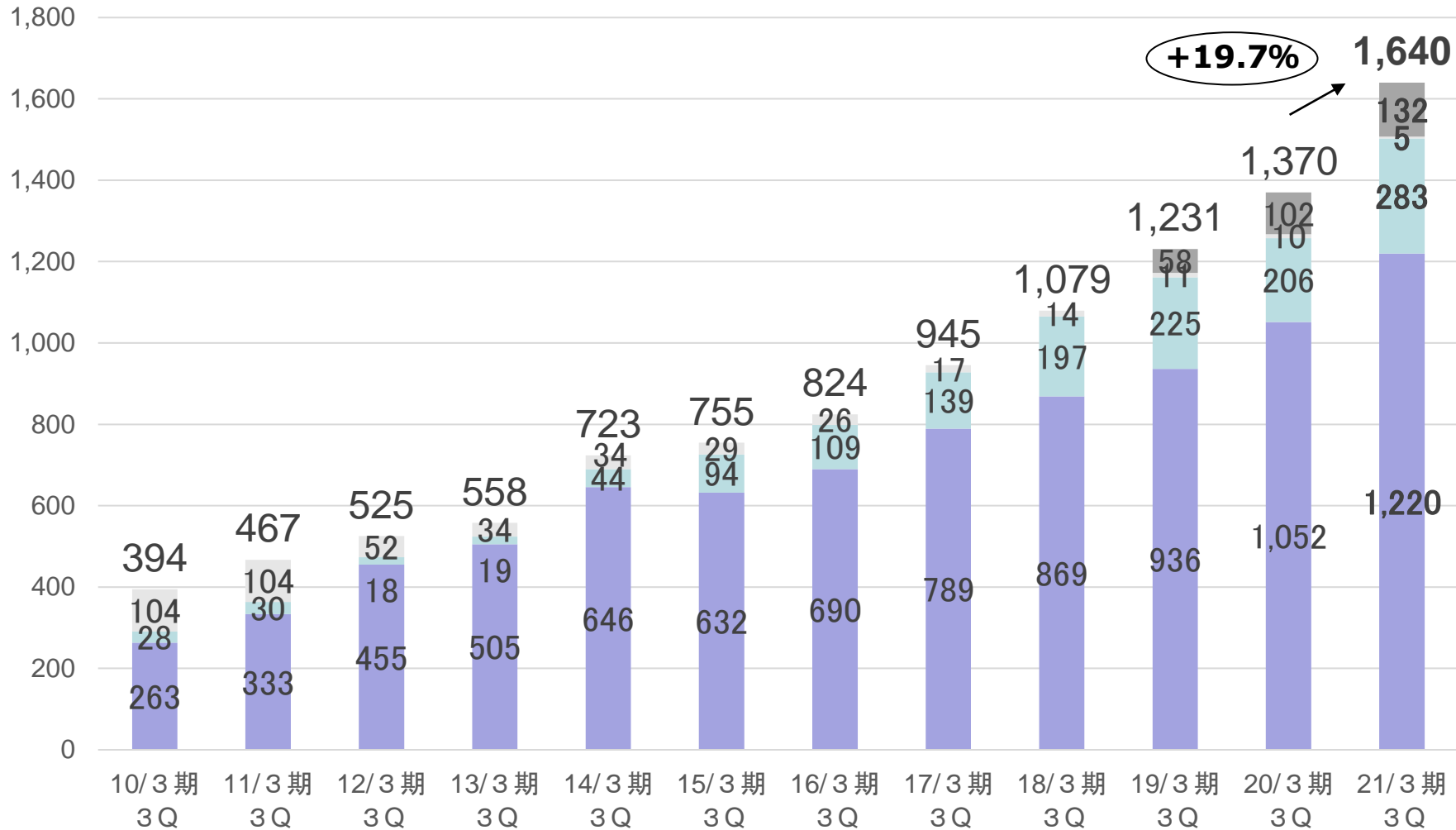


## ②業績トピックス

### ■売上高推移（コネクティ分加算後）

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

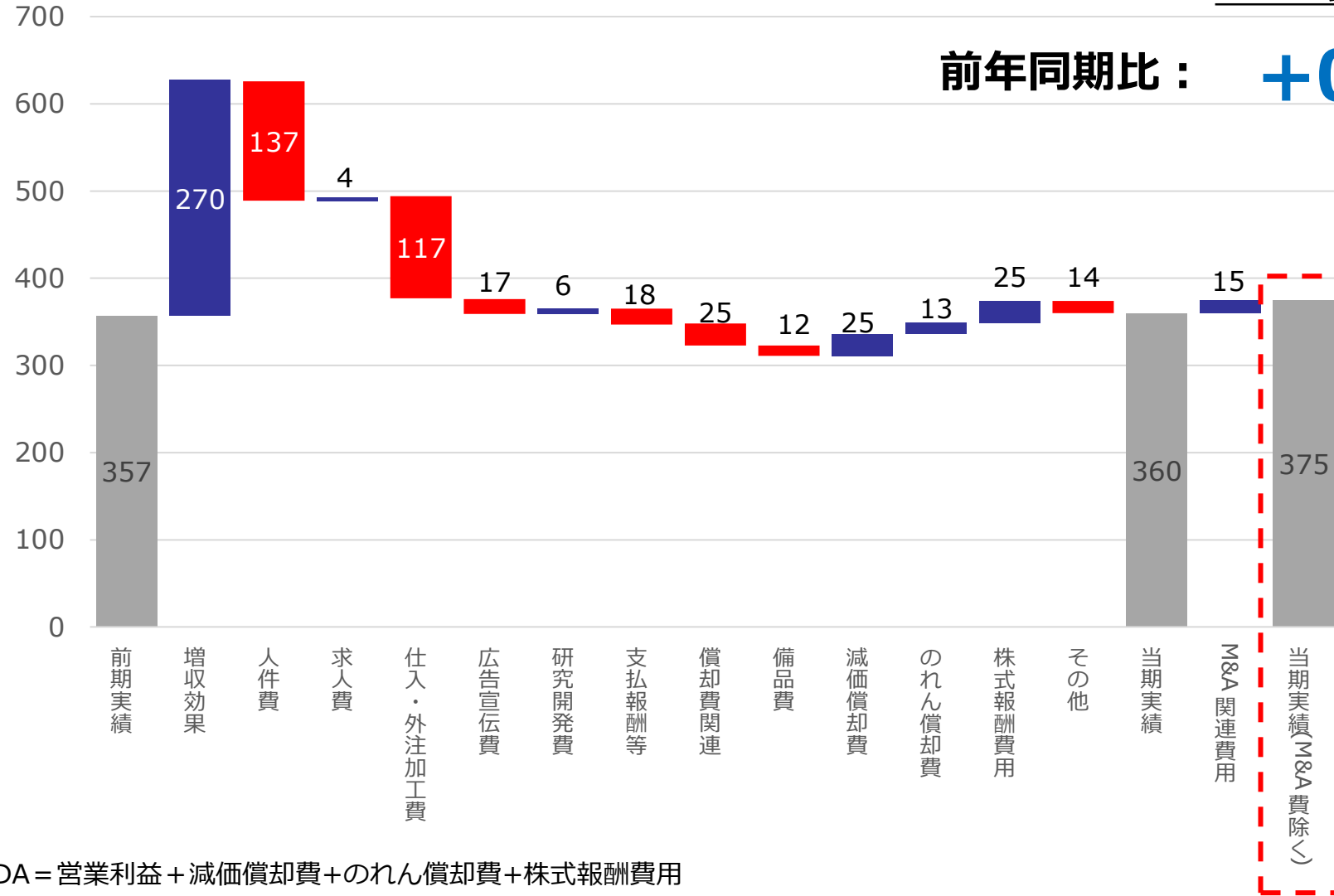


第3四半期売上高  
11期連続増収！

## ②業績トピックス

### ■ EBITDA前期比増減（3Q累積）

単位：百万円



前年同期比：

M&A費用調整前

**+0.9%**

M&A費用調整後

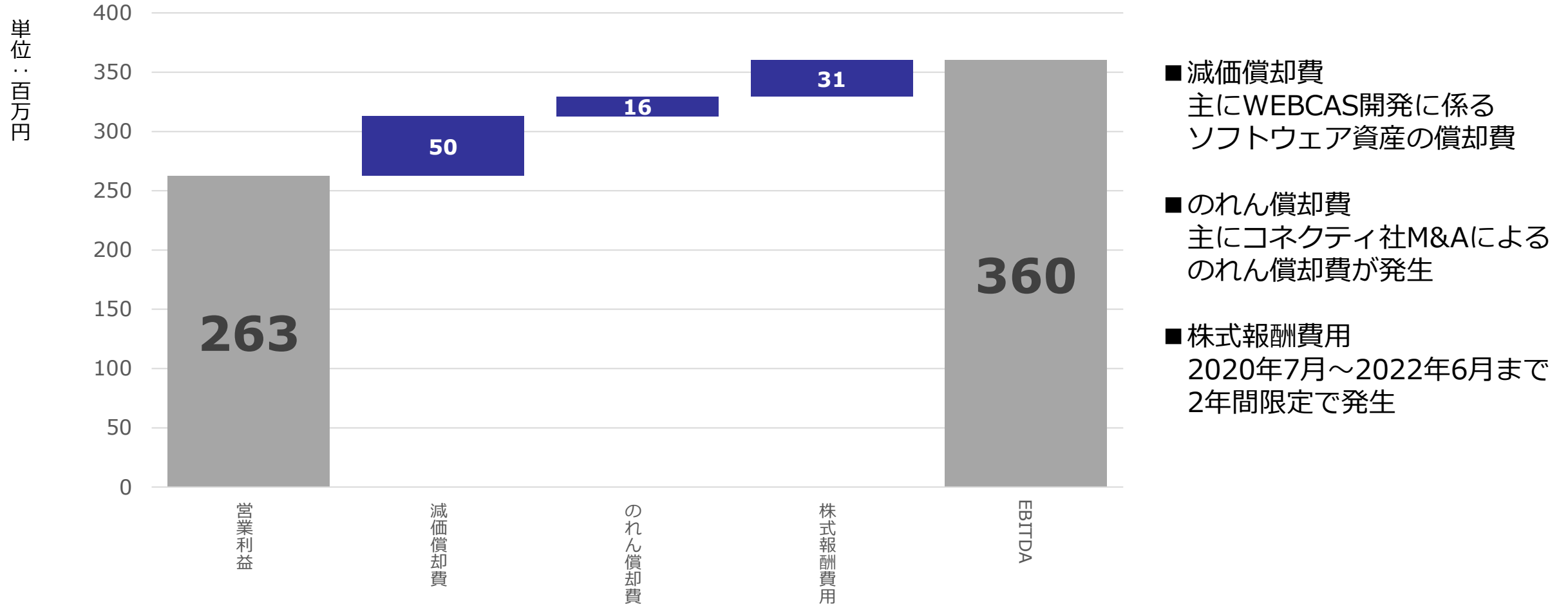
**+5.1%**

- 増収効果
  - 既存事業増収分 112百万円
  - コネクティ効果 158百万円
- 人件費
  - コネクティ連結対象による増加
  - エイジアの人件費増加
  - (新卒・中途・既存社員昇給)
- 仕入・外注加工費
  - ライセンス大型案件で
  - 外部リソースを使用
  - ままちゅ売上増により仕入増加

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

### ■ EBITDAと営業利益の差分（3Q累積）

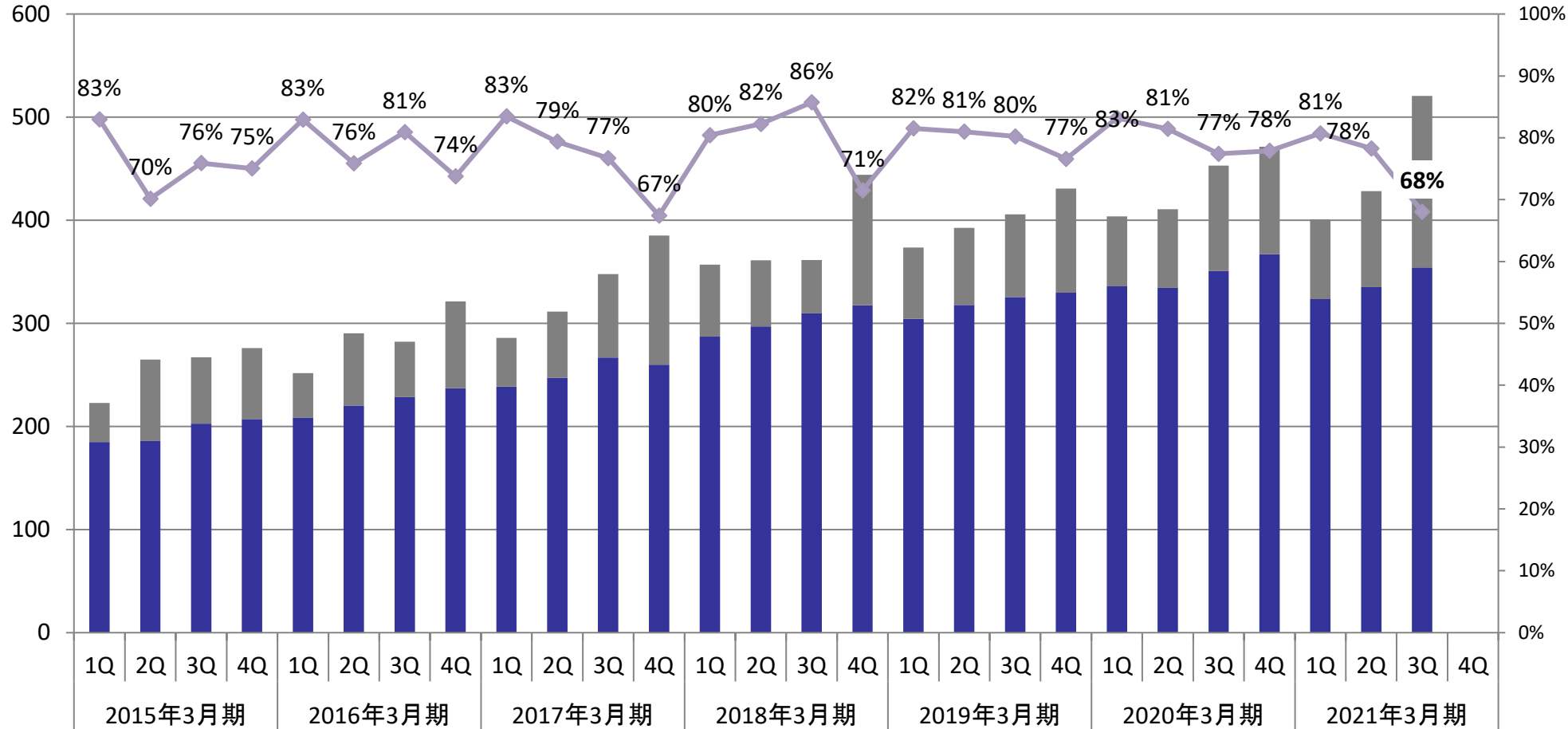


EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用

## ②業績トピックス

### ■サブスクリプション比率の推移（エイジア単体）

■ ストック売上\*1 ■ 非ストック売上 ◆ ストック売上占有率



サブスク比率  
**68.0%**

3Qに大型ライセンス案件（非ストック）の売上があり一時的にサブスク比率が低下したが、4Q以降は元の水準に戻る見込み

※過去比較のため  
コネクティ分は除外

\*1 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・デザイン売上×60%で計算。コンサル・デザインは継続案件が太多であるため。

### ③各事業の状況

## ■セグメント別売上高

単位：百万円

セグメント		3Q	計画	増減	増減比	前期	増減	増減比	
① アプリケーション事業	クラウドサービス	初期	115	129	△14	△11.1%	116	△1	△0.9%
		月額	820	714	+105	+14.7%	696	+124	+17.8%
		クラウド合計	934	844	+91	+10.8%	812	+123	+15.1%
	ライセンス	販売	156	170	△14	△8.1	107	+50	+46.6%
		保守	128	133	△5	△3.5%	133	△5	△3.6%
		ライセンス合計	285	303	△19	△6.1%	240	+45	+18.7%
	その他	—	—	—	—	0	△0	—	
アプリケーション合計	1,219	1,147	+72	+6.3%	1,052	+168	+15.9%		
② コンサルティング事業	コンサル	102	92	+9	+10.1%	98	+4	+4.0%	
	デザイン	182	57	+125	+218.8%	108	+74	+68.5%	
	コンサルティング合計	283	149	+134	+16.6%	206	+78	+37.8%	
③ オーダーメイド開発	受託開発	1.5	1.0	+0.5	+50.0%	3	△1.5	△50.4%	
	保守	3.4	3.6	△0.2	△6.4%	7	△3.8	△53.1%	
	オーダーメイド合計	4.9	4.6	+0.3	+5.9%	10	△5.3	△52.3%	
④ EC事業	合計	132	128	+4	+3.0%	102	+30	+29.2%	
合計		1,640	1,430	+210	+14.7%	1,370	+270	+19.7%	

### ③各事業の状況

#### ■セグメント別売上高 – 内訳①

単位：百万円

セグメント		3Q	計画	増減	増減比	前期	増減	増減比	コメント
クラウドサービス	初期	115	129	△14	△11.1%	116	△1	△0.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>ASP初期売上は計画2.7倍に、前期比も+34.9%と大幅に増加</li> <li>ASP、SaaSともに月額売上が前期比+11.6%と順調に推移</li> <li>SaaS初期売上はコロナの影響で大型投資案件の鈍さが残るが、2Q比では増加傾向</li> <li>コネクティ分+49百万円</li> </ul>
	月額	820	714	+105	+14.7%	696	+124	+17.8%	
	クラウド合計	934	844	+91	+10.8%	812	+123	+15.1%	
① アプリケーション事業	販売	156	170	△14	△8.1	107	+50	+46.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>大型の新規ライセンス案件の売上を3Qに計上。計画比では若干未達であるが、前期比では大幅に増加</li> </ul>
	ライセンス	128	133	△5	△3.5%	133	△5	△3.6%	
	ライセンス合計	285	303	△19	△6.1%	240	+45	+18.7%	
その他		—	—	—	—	0	△0	—	
アプリケーション合計		1,219	1,147	+72	+6.3%	1,052	+168	+15.9%	

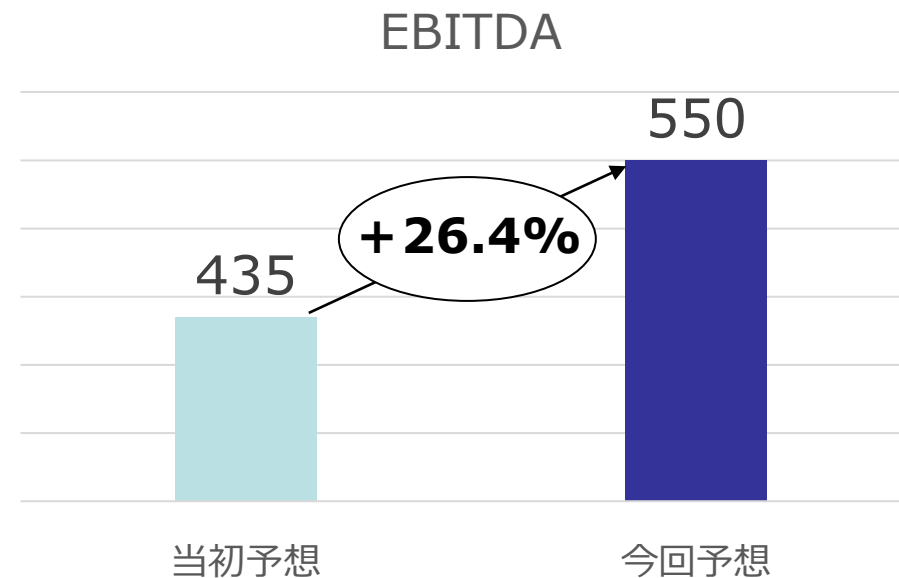
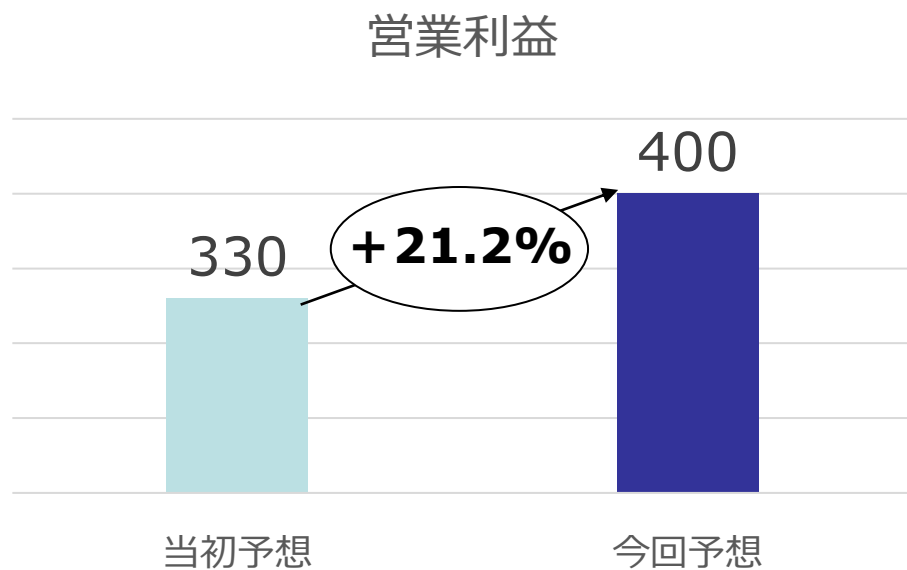
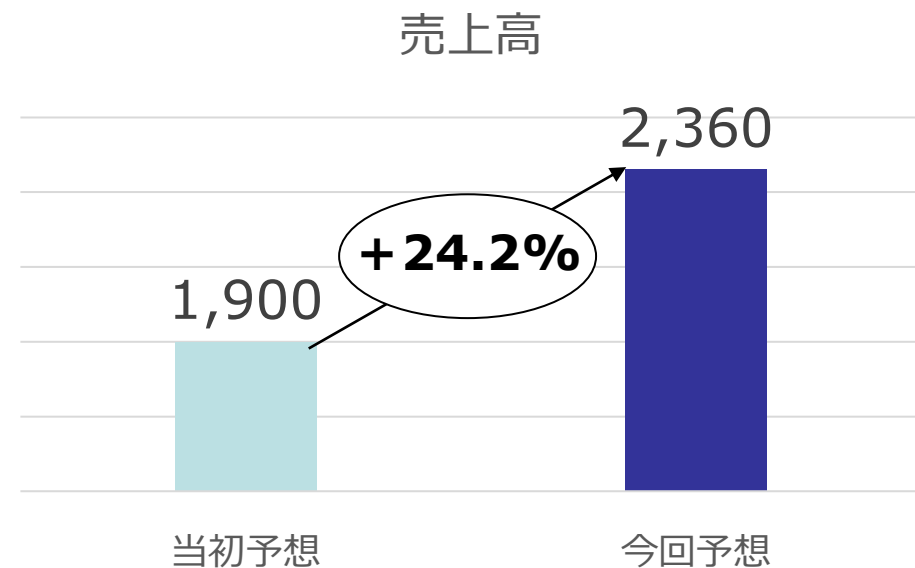
### ③各事業の状況

#### ■セグメント別売上高 – 内訳①

単位：百万円

セグメント		3Q	計画	増減	増減比	前期	増減	増減比	コメント
② コンサルティング事業	コンサル	102	92	+9	+10.1%	98	+4	+4.0%	・ 既存先からの追加受注が計画を上回る
	デザイン	182	57	+125	+218.8%	108	+74	+68.5%	・ コネクティ分+109百万円が寄与し、デザイン全体では大きく前期比増加 ・ オンラインイベント需要の高まりフォーム制作代行が好調 ・ コロナ影響によりWeb制作は前期比減収
	コンサルティング合計	283	149	+134	+16.6%	206	+78	+37.8%	
③ オーダーメイド開発	受託開発	1.5	1.0	+0.5	+50.0%	3	△1.5	△50.4%	・ 競争力のあるアプリケーション事業へのリソース集中のため計画的に縮小中
	保守	3.4	3.6	△0.2	△6.4%	7	△3.8	△53.1%	
	オーダーメイド合計	4.9	4.6	+0.3	+5.9%	10	△5.3	△52.3%	
④ EC事業	合計	132	128	+4	+3.0%	102	+30	+29.2%	・ 天候不良で不調であった前期に対しては約30%増加、ほぼ計画どおり

## ④業績予想の上方修正

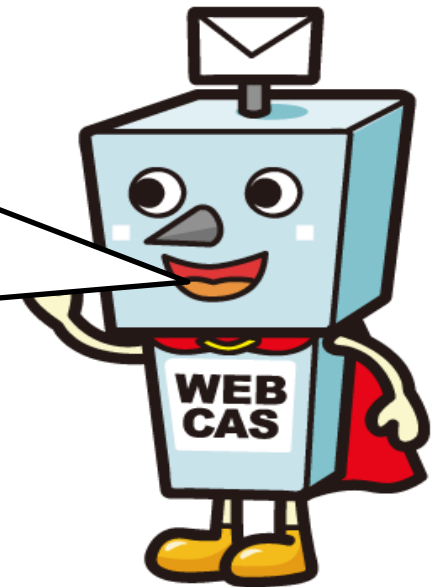


### 上方要因

- ① コネクティィ社M&A
- ② コロナ影響を克服し  
新規問合せ数が増加



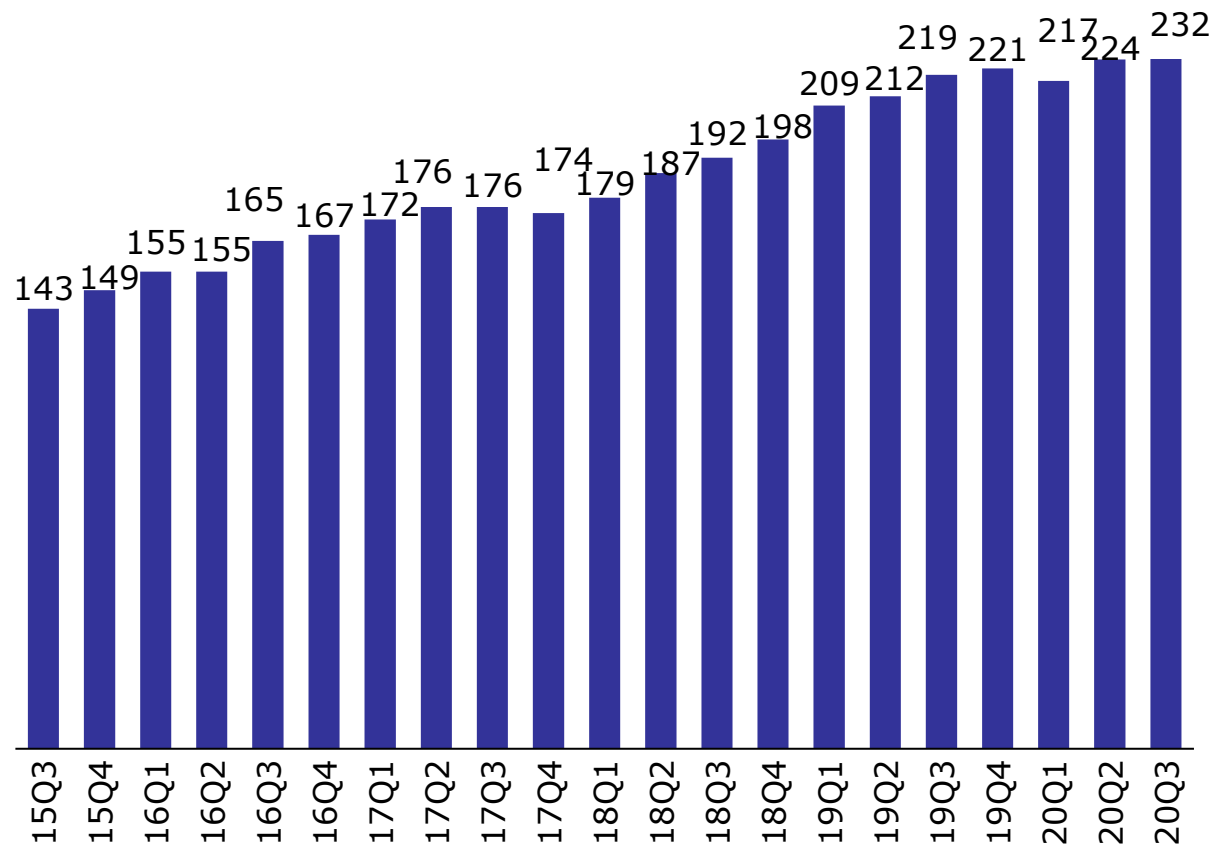
## 2. クラウドサービスKPI



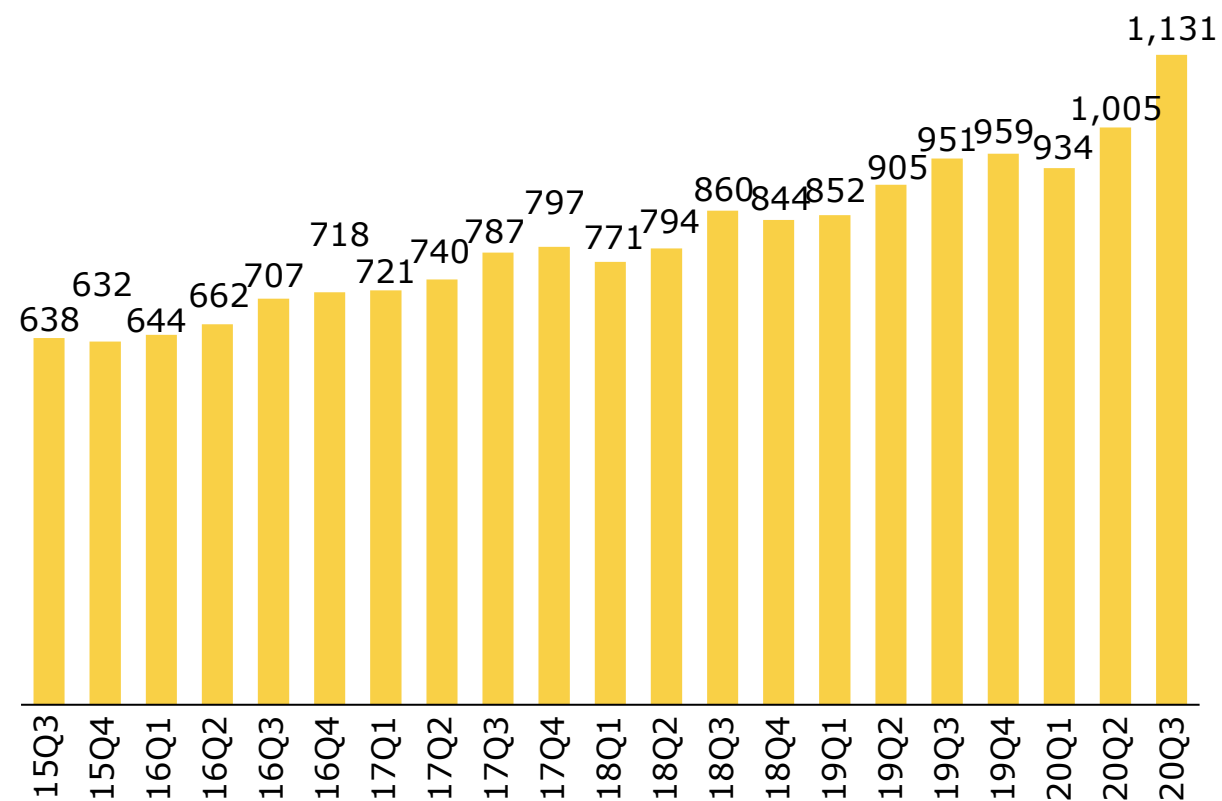
# クラウドサービスKPI：継続契約数

継続契約数はSaaS・ASPともに過去最高に

## 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

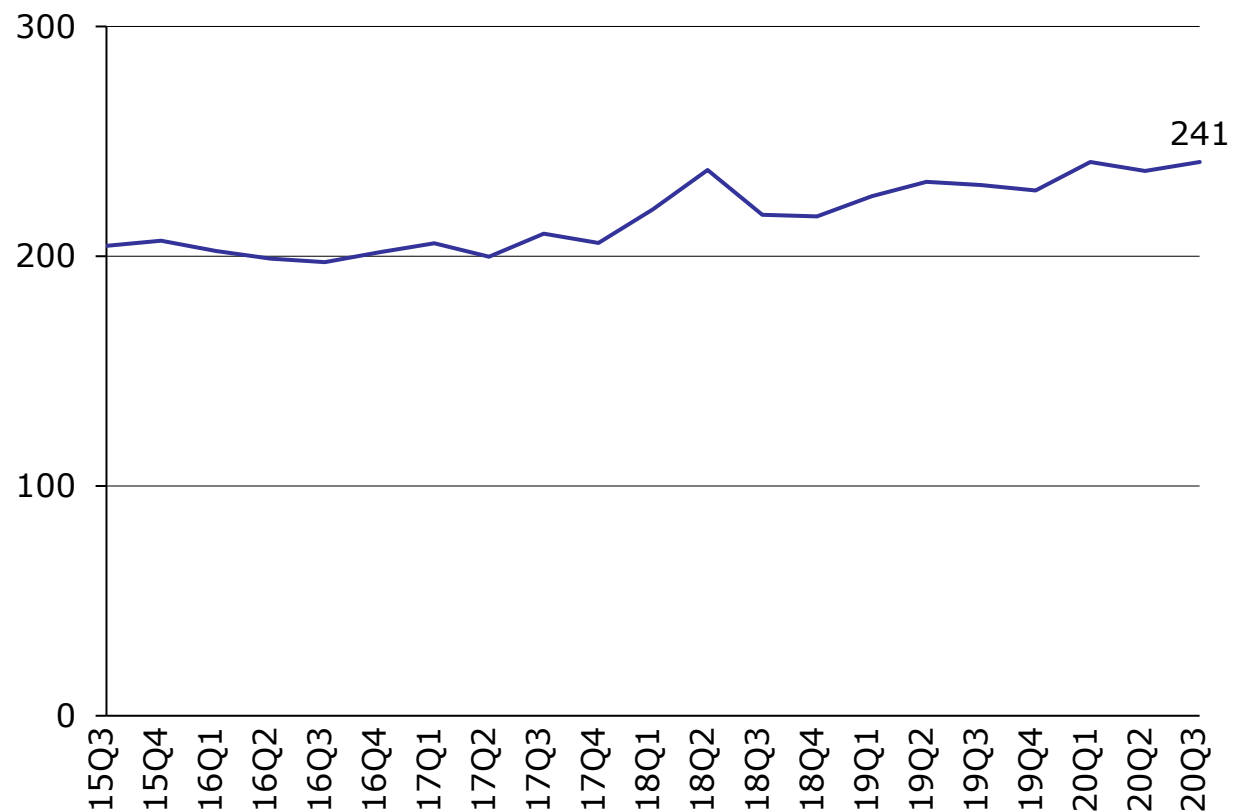


# クラウドサービスKPI：ARPU

ARPUは安定して推移

## SaaSプラン（高価格版）のARPU

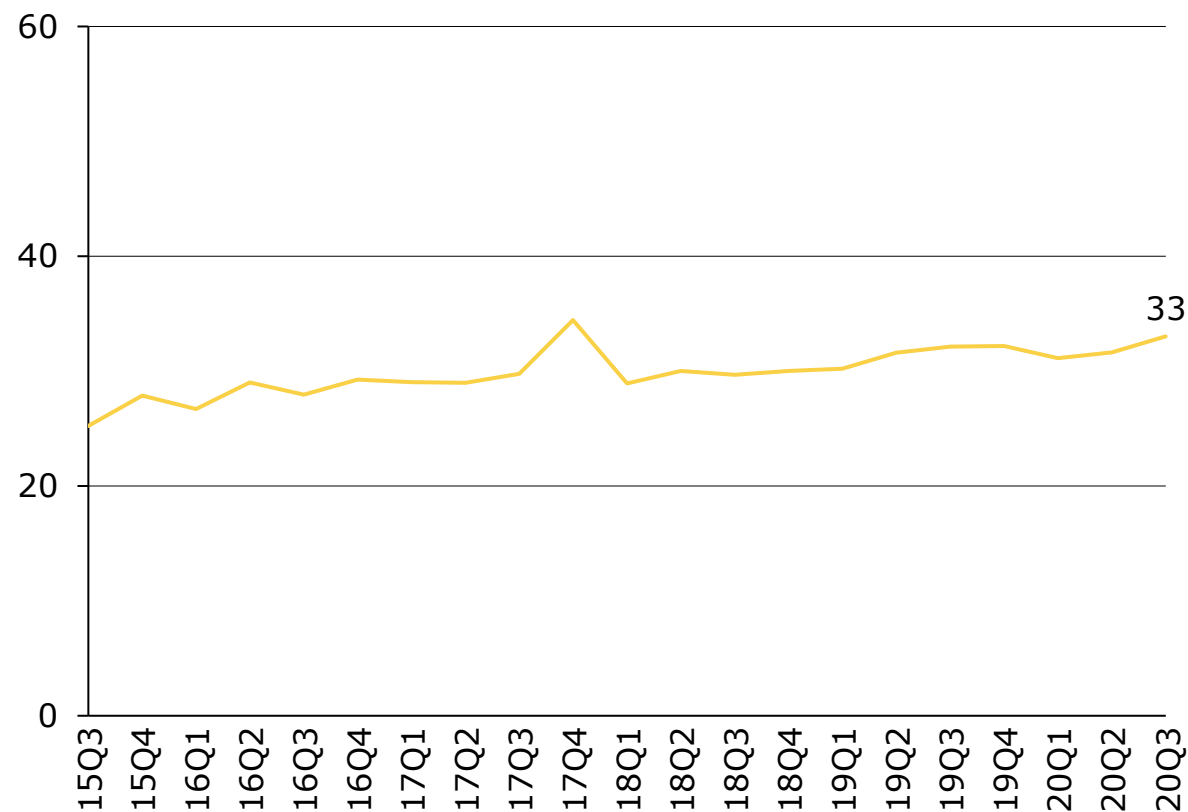
(千円)



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

(千円)

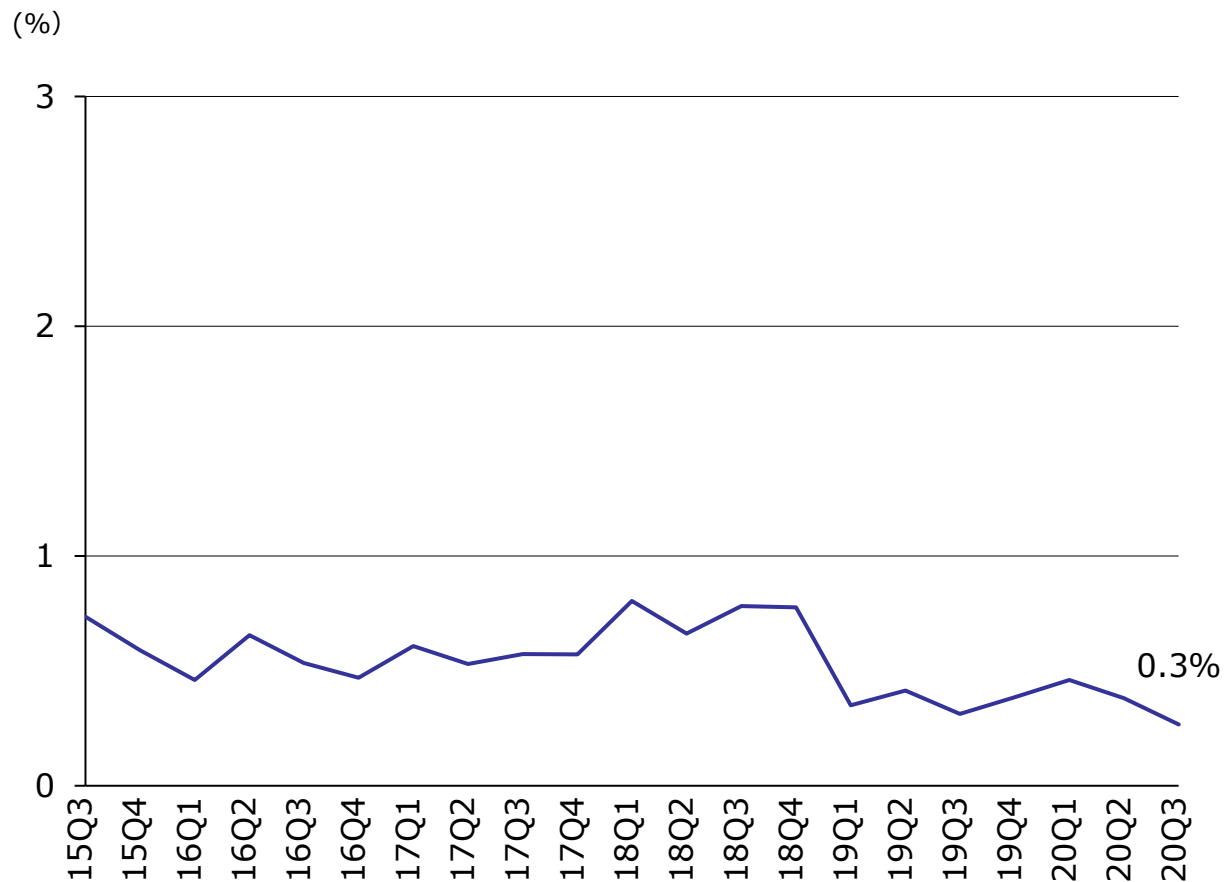


注: オプション契約及びスポット契約を除く

# クラウドサービスKPI：チャーンレート

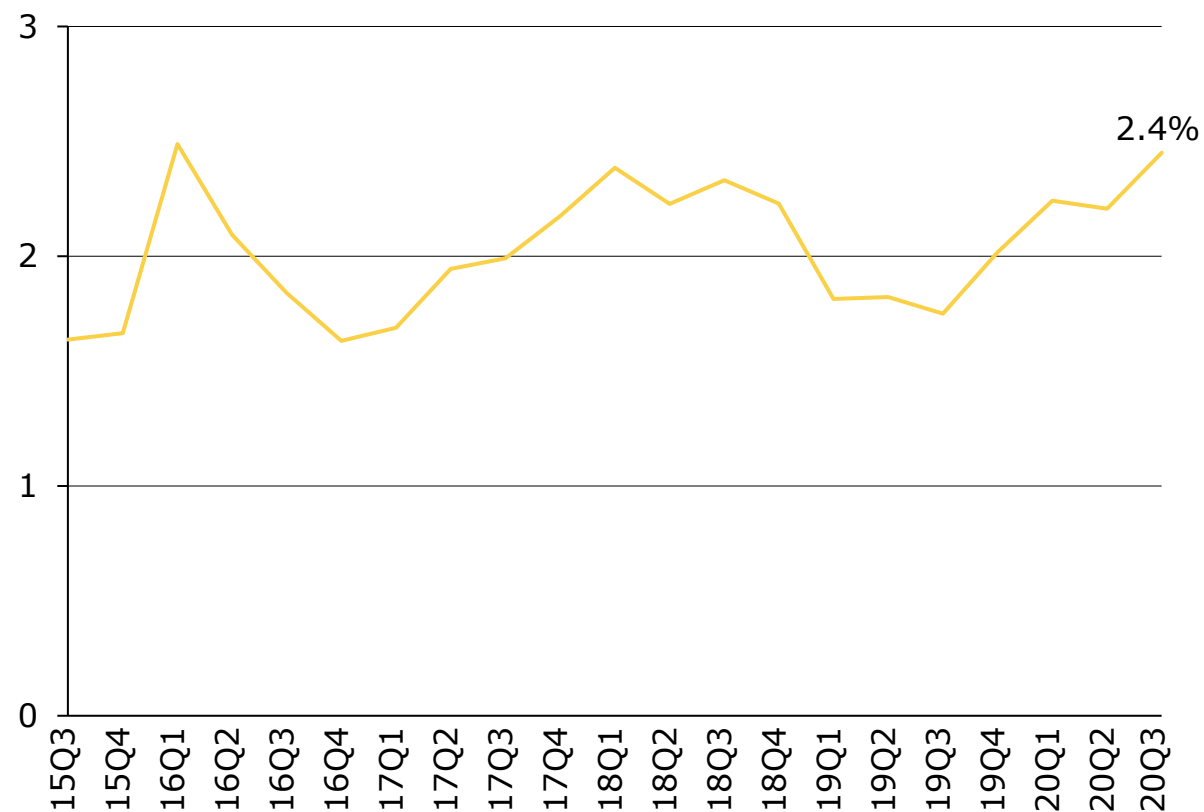
従来並みのチャーンレートを維持

## SaaSプランの12か月平均月次チャーンレート（解約率）



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

## 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）



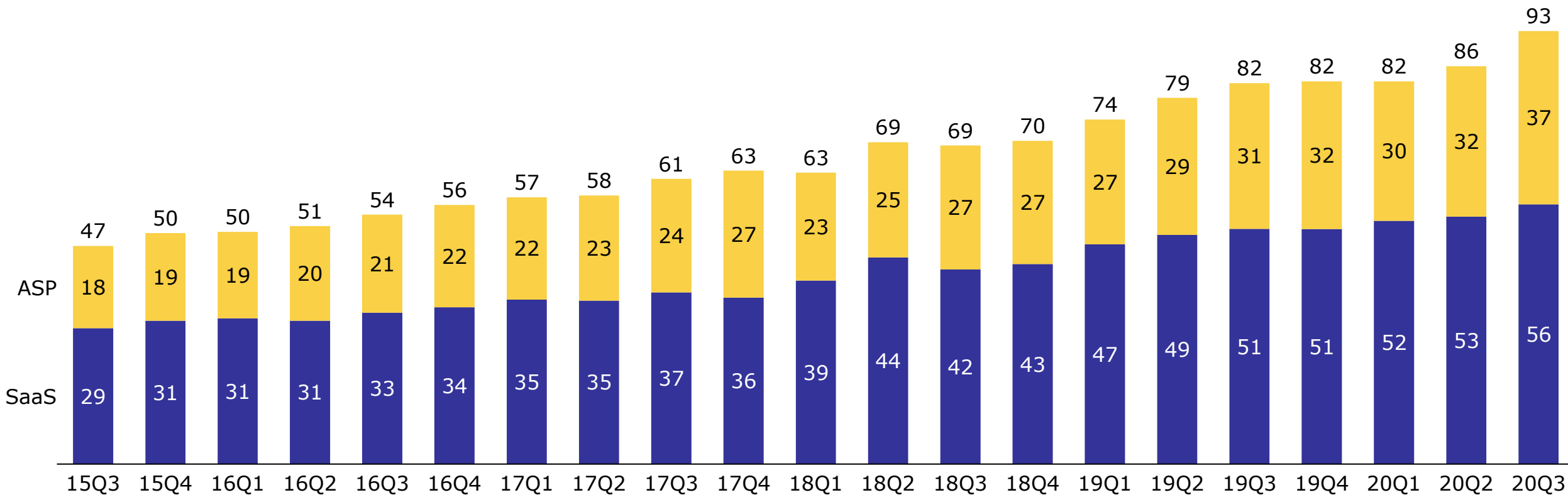
注：オプション契約及びスポット契約を除く

# クラウドサービスKPI：月額固定売上高(MRR)

クラウドサービスのMRRは過去最高を更新

## クラウドサービスのMRRの推移

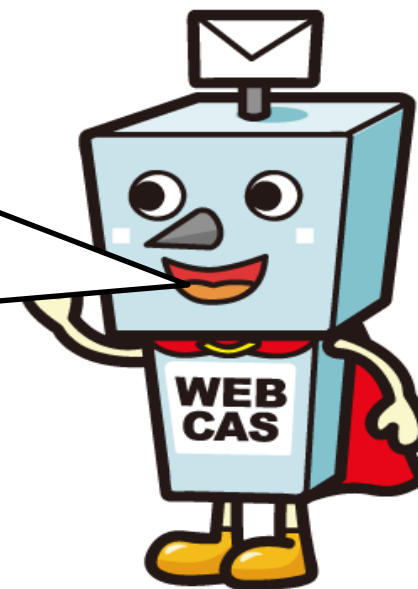
(百万円)



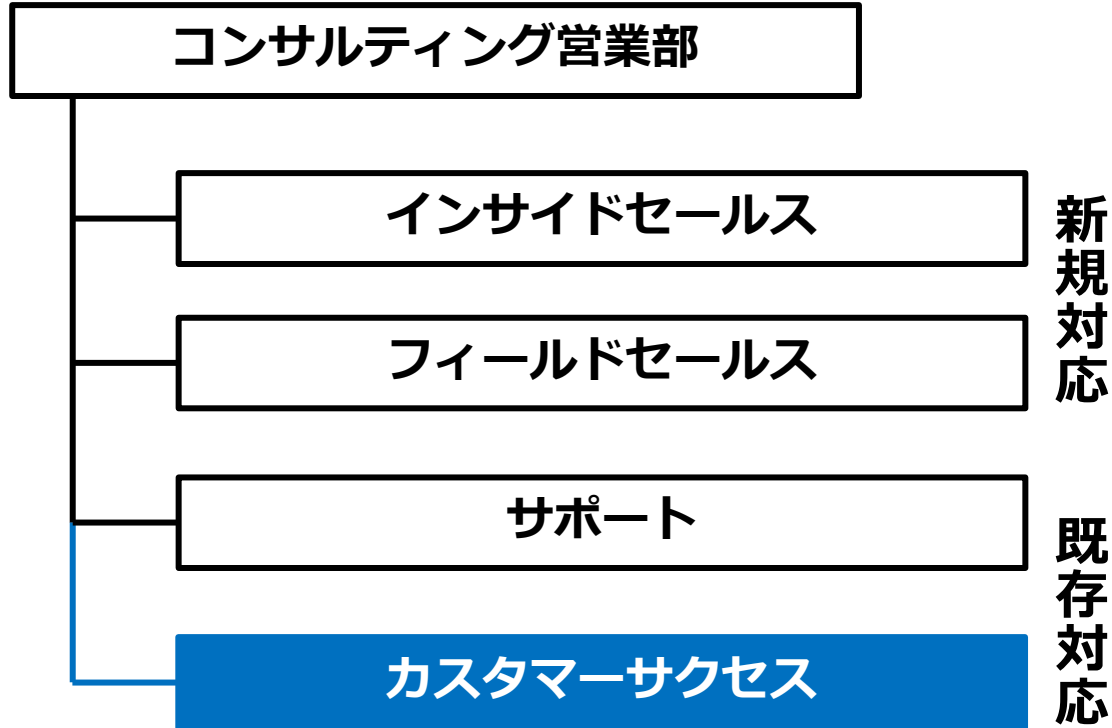
注：各四半期末時点のSaaSプラン及びASPプランの月額固定売上高(MRR)で、初期費用等を含まない売上高

### 3. 事業トピックス

- ① カスタマーサクセスチーム発足
- ② アンケートシステムに機能追加
- ③ 日経電子版に当社代表記事掲載



# ①カスタマーサクセスチーム発足



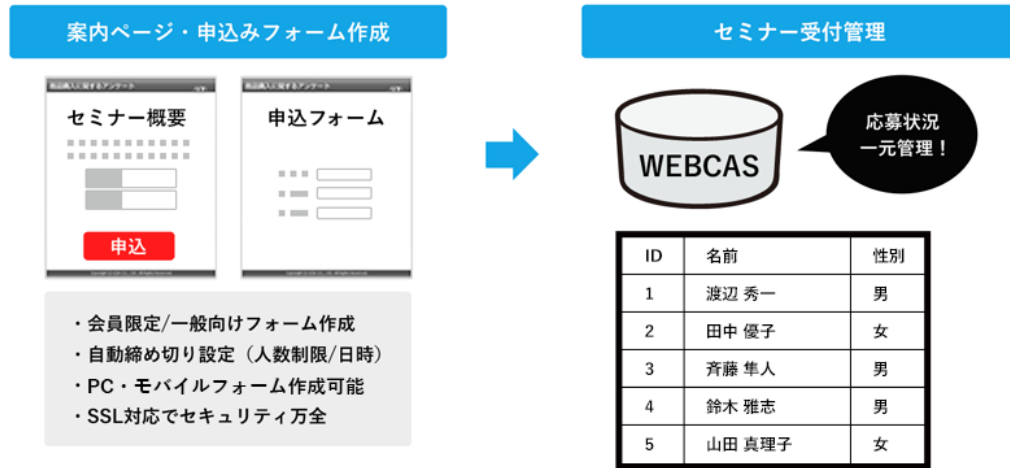
**目的① 解約率の低減**

**目的② 顧客単価の向上**

解約率（チャーンレート）の低減、顧客単価(ARPU)の向上を図るため、カスタマーサクセスの専門チームを発足。3月までの準備期間を経て4月より活動を開始予定

## ②アンケートシステムに機能追加

アンケートシステムに付属する、セミナー/キャンペーン受付フォームに要望が高かった新機能：残席管理機能を追加



コロナ禍における  
BtoB企業の旺盛な  
Webセミナー需要を  
取り込む！



新機能：残席管理機能

参加したいセミナーの日程を選んでください

10月1日（木）16：00～

（残り1席）

10月15日（木）16：00～

（残り2席）



### ③日経電子版に当社代表記事掲載

日経電子版に、当社代表の美濃が、現役上場企業社長の在任期間中の株価上昇率ランキングで7位になったことが紹介されました

社長在任期間中の株価上昇率ランキング

	社長	株価上昇率	在任期間	特徴	
1	北の達人(2930)	木下勝寿	113.7倍	8.4年	健康食品販売
2	エムスリー(2413)	谷村格	85.6	16.0	製薬会社のマーケティング支援
3	レーザーテック(6920)	岡林理	78.9	11.2	半導体関連装置
4	ジーエヌアイ(2160)	イン・ルオ	72.4	12.1	遺伝子解析
5	CTS(4345)	横島泰蔵	61.8	17.4	建設ICT専門企業
6	トリケミカル(4369)	太附聖	56.0	6.4	半導体用化学薬品製造
7	エイジア(2352)	美濃和男	46.0	11.4	ソフト開発
8	神戸物産(3038)	沼田博和	45.6	8.6	業務スーパーを展開
9	ディップ(2379)	富田英揮	45.2	10.4	求人広告サイト
10	朝日インテック(7747)	宮田昌彦	37.5	11.0	医療用器具製造



日経電子版2020年10月28日記事より引用（有料会員限定）  
<https://www.nikkei.com/article/DGXMZO65498360X21C20A0K10100>

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)