



# 決算補足説明資料

2021年3月期  
(2020年4月～2021年3月)



株式会社エイジア





- 1 2021年3月期の業績
- 2 2022年3月期の経営計画
- 3 株主還元方針
- 4 中期経営計画の修正
- 5 ESGへの取組状況
- 6 その他事業トピックス



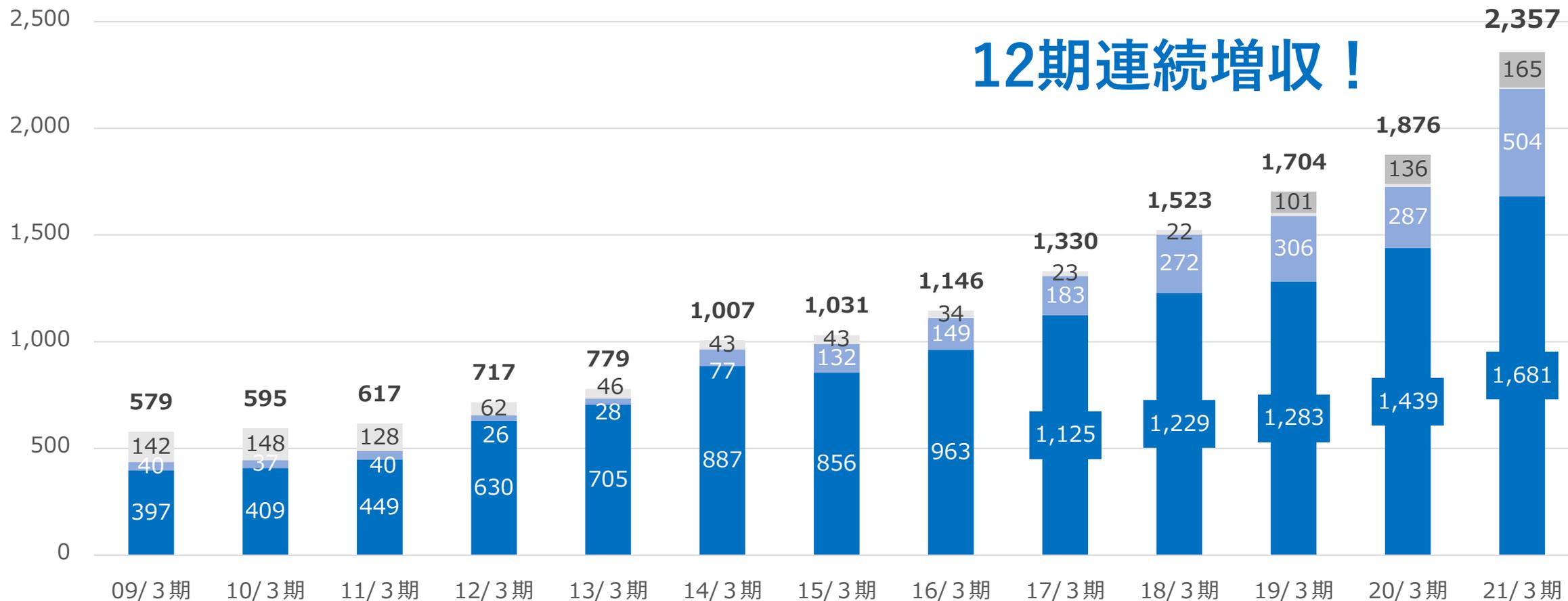
# 1.2021年3月期の業績

- **通期売上高は2,357百万円、前期比 + 25.6%、計画比▲0.2%で12期連続増収**  
✓ コネクティ連結化により357百万円計上、クラウドが順調に推移し前期比大幅増収
- **通期EBITDAは566百万円、前期比 + 10.9%/計画比+2.9%で過去最高**  
✓ 売上増加に伴い増益し過去最高を更新
- **通期営業利益は412百万円、前期比▲11.0%/計画比+2.9%**  
✓ のれんなど償却費の増加により減益。償却費関連の増加分を除くと518百万円となり前期比 + 12.1%
- **通期当期純利益は223百万円、前期比▲30.6%/計画比▲7.3%**  
✓ 成長投資による営業利益の減益に加え、子会社ままちゅ株式の減損等により一時的な特別損失が発生

連続増収を継続

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



売上高・EBITDAはコネクティ連結化とクラウド増収により増加、特別損失発生により純利益は減益

単位：百万円

PL	通期実績	計画 (上方修正)	増減	増減比	前期	増減	増減比
売上高	<b>2,357</b>	2,360	▲3	▲0.1%	<b>1,860</b>	+481	+25.6%
EBITDA	<b>566</b>	550	+16	+2.9%	<b>510</b>	+56	+10.9%
営業利益*	<b>412</b>	400	+12	+2.9%	<b>463</b>	▲51	▲11.0%
当期純利益	<b>223</b>	240	▲17	▲7.3%	<b>321</b>	▲98	▲30.6%

※営業利益は成長投資である償却費関連の増加分を除くと518百万円となり前期比+12.1%になる

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

# 業績報告 | 21/3期4Qセグメント別売上高

単位：百万円

セグメント別売上高	4Q	前期	増減	増減比	コメント
アプリケーション事業	クラウド	305	+82	+26.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• コネクティ連結化により 大幅増収</li> <li>• エイジアもコロナ需要により増収</li> <li>• ライセンスは3Qに大型案件が計上された反動でQ4単体では減収</li> </ul>
	ライセンス	83	▲9	▲9.9%	
	その他	0	△0	—	
	合計	387	+75	+19.3%	
コンサルティング事業	221	81	+140	+172.1%	• コネクティ連結化により 大幅増収
オーダーメイド開発	1	4	▲3	▲74.3%	• アプリケーション事業へ技術者リソースを集中
EC事業（ベビー服EC）	33	34	▲1	▲2.6%	• コロナと暖冬による「お出掛け需要」が戻らず横ばい
合計	717	506	+211	+41.7%	

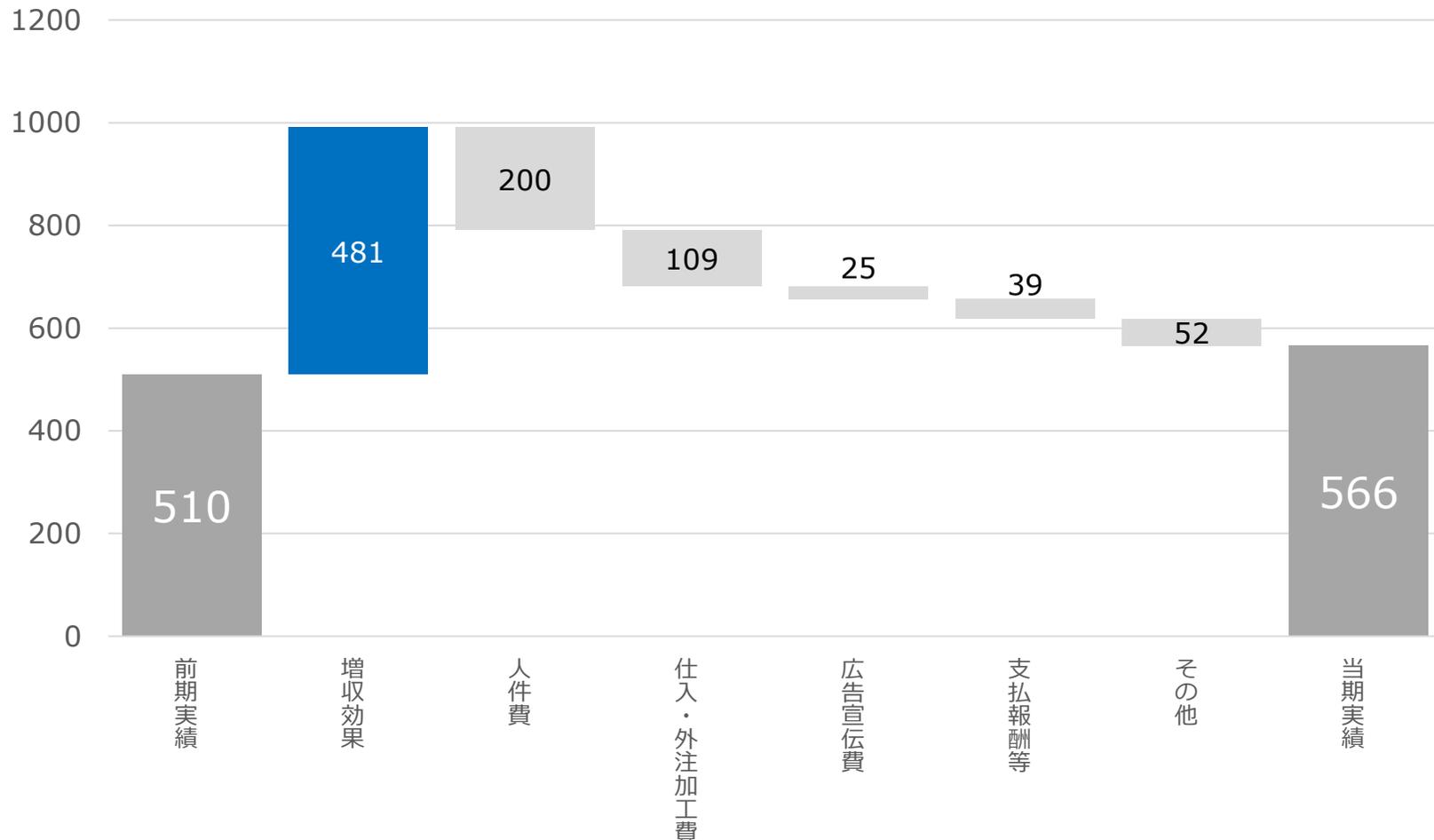
# 業績報告 | 21/3期通期セグメント別売上高

単位：百万円

セグメント別売上高	通期	計画 (上方修正)	増減	増減比	前期	増減	増減比	コメント	
アプリケーション事業	クラウド	<b>1,322</b>	<b>1,320</b>	+ 2	+ 0.2%	<b>1,116</b>	+ 206	+ 18.4%	<ul style="list-style-type: none"> <li>クラウドはASPプランの好調が続きほぼ計画通り達成</li> <li>ライセンスは期末駆け込み需要が発生し若干上振れ</li> </ul>
	ライセンス	<b>359</b>	<b>350</b>	+ 9	+ 2.6%	<b>323</b>	+ 32	+ 11.4%	
	合計	<b>1,681</b>	<b>1,670</b>	+ 11	+ 0.7%	<b>1,439</b>	+ 242	+ 16.8%	
コンサルティング事業	<b>504</b>	<b>500</b>	+ 4	+ 0.8%	<b>287</b>	+ 218	+ 75.8%	• ほぼ計画通りに達成	
オーダーメイド開発	<b>6</b>	<b>10</b>	▲ 4	▲ 40.0%	<b>14</b>	▲ 8	▲ 58.0%	• 4Qで一部保守契約が終了となり若干減収	
EC事業（ベビー服EC）	<b>165</b>	<b>180</b>	▲ 15	▲ 8.3%	<b>136</b>	+ 29	+ 21.3%	• コロナと暖冬による「お出掛け需要」が戻らず未達	
合計	<b>2,357</b>	<b>2,360</b>	▲ 3	▲ 0.1%	<b>1,876</b>	+ 481	+ 25.6%		

## 増収効果等によりEBITDAは前期比+11.0%増加し過去最高に

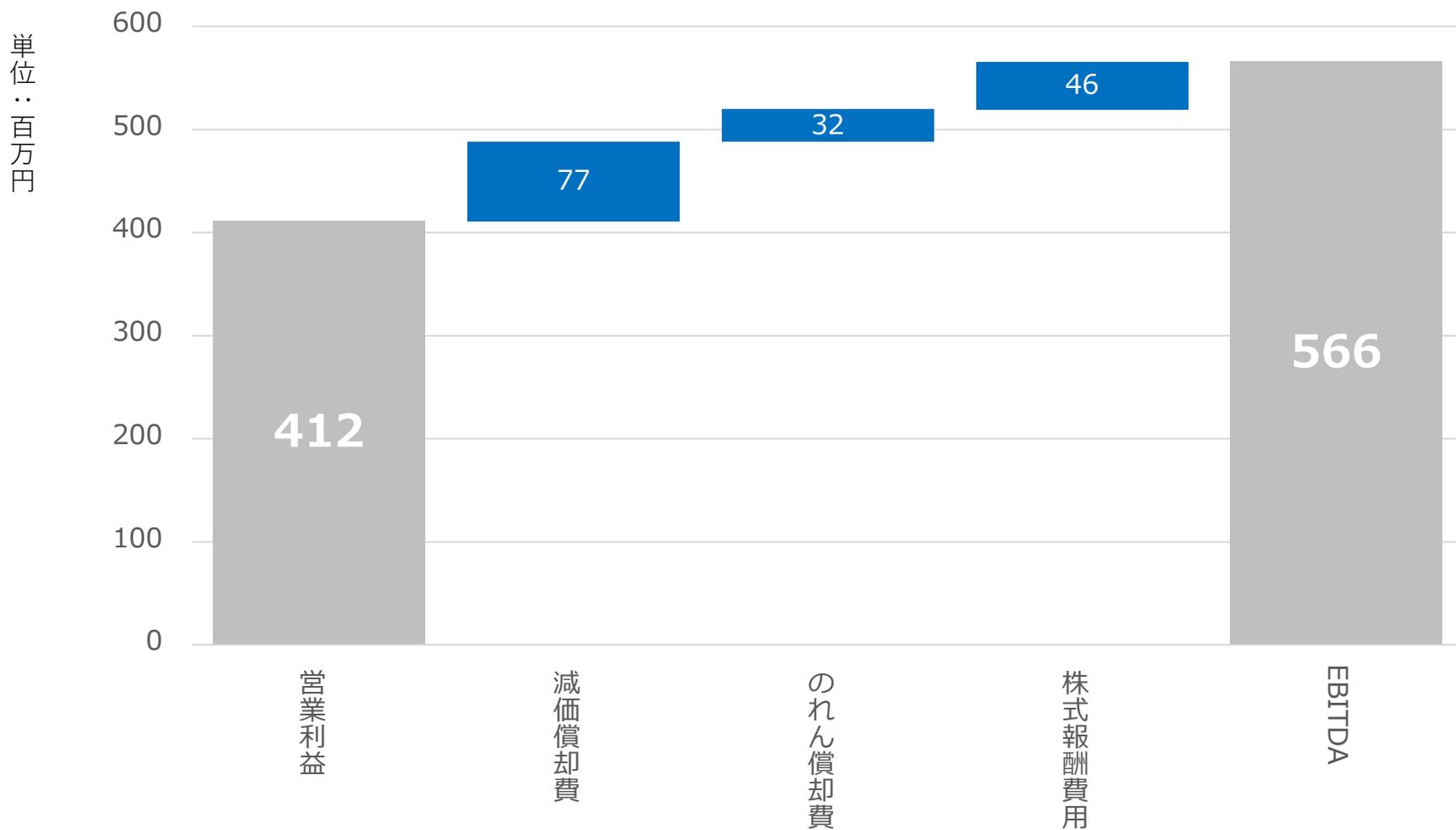
単位：百万円



- 増収効果
  - 既存事業増収分 124百万円
  - コネクティ効果 357百万円
- 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
- 仕入・外注加工費
  - ライセンス大型案件の周辺開発において、外部リソースを使用

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

# 業績報告 | 通期EBITDAと営業利益の差分



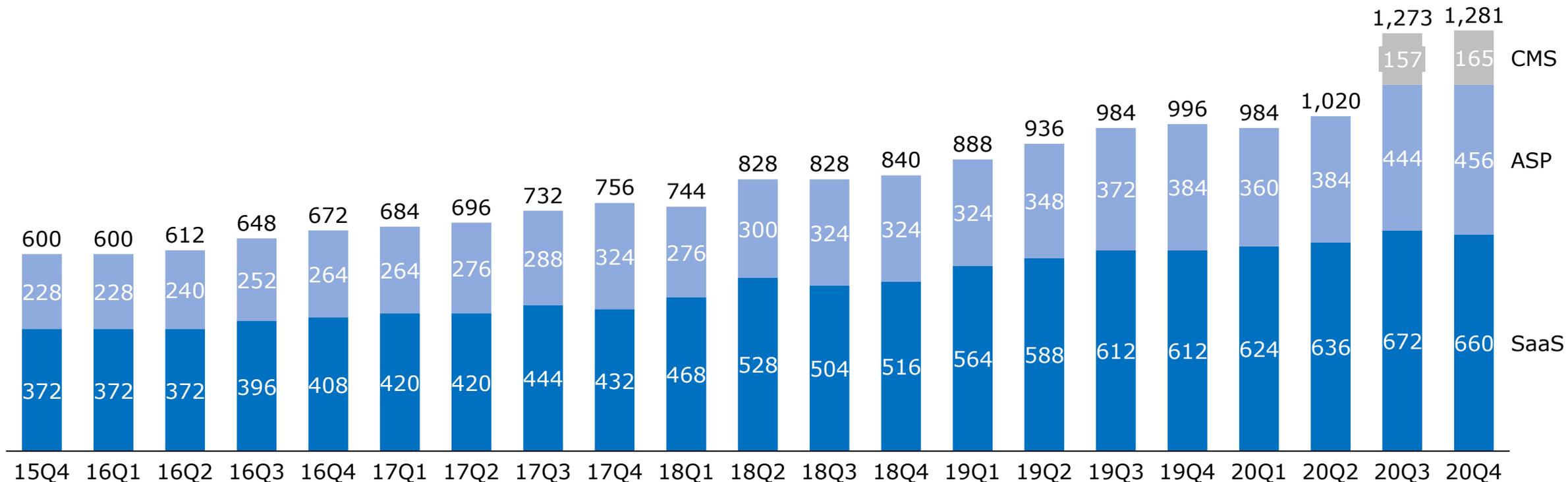
- 減価償却費  
主にWEBCAS開発に係るソフトウェア資産の償却費
- のれん償却費  
コネクティ社M&Aによるのれん償却費が発生
- 株式報酬費用  
役職員向けストックオプションの償却費  
2020年7月～2022年6月まで2年間限定で発生

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

## クラウドサービスのARR（年間経常収益）は過去最高を更新

### クラウドサービスのARRの推移

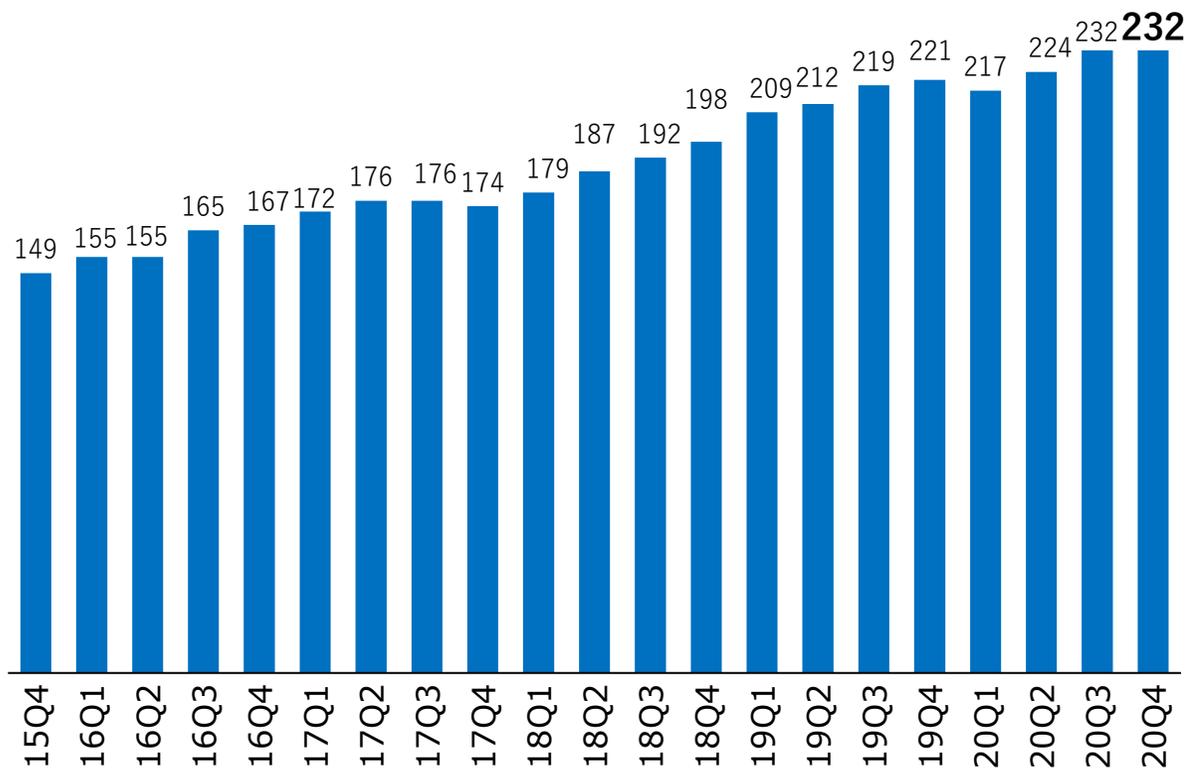
(百万円)



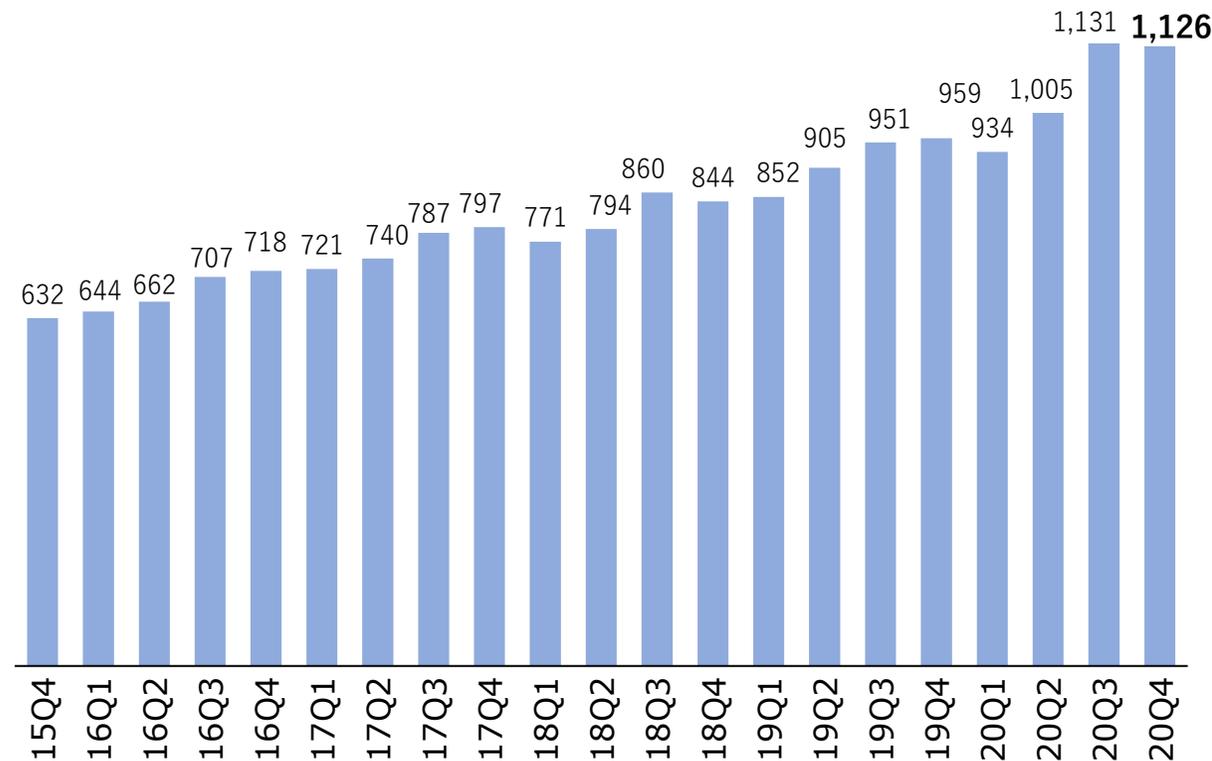
注: 各四半期末時点のクラウドサービス月額固定売上高(MRR) × 12か月で計算

継続契約数はSaaS・ASPともに4Qとしては過去最高、ASPは3Qの年賀メール特需の反動で若干減少

### SaaSプラン（高価格版）の継続契約数

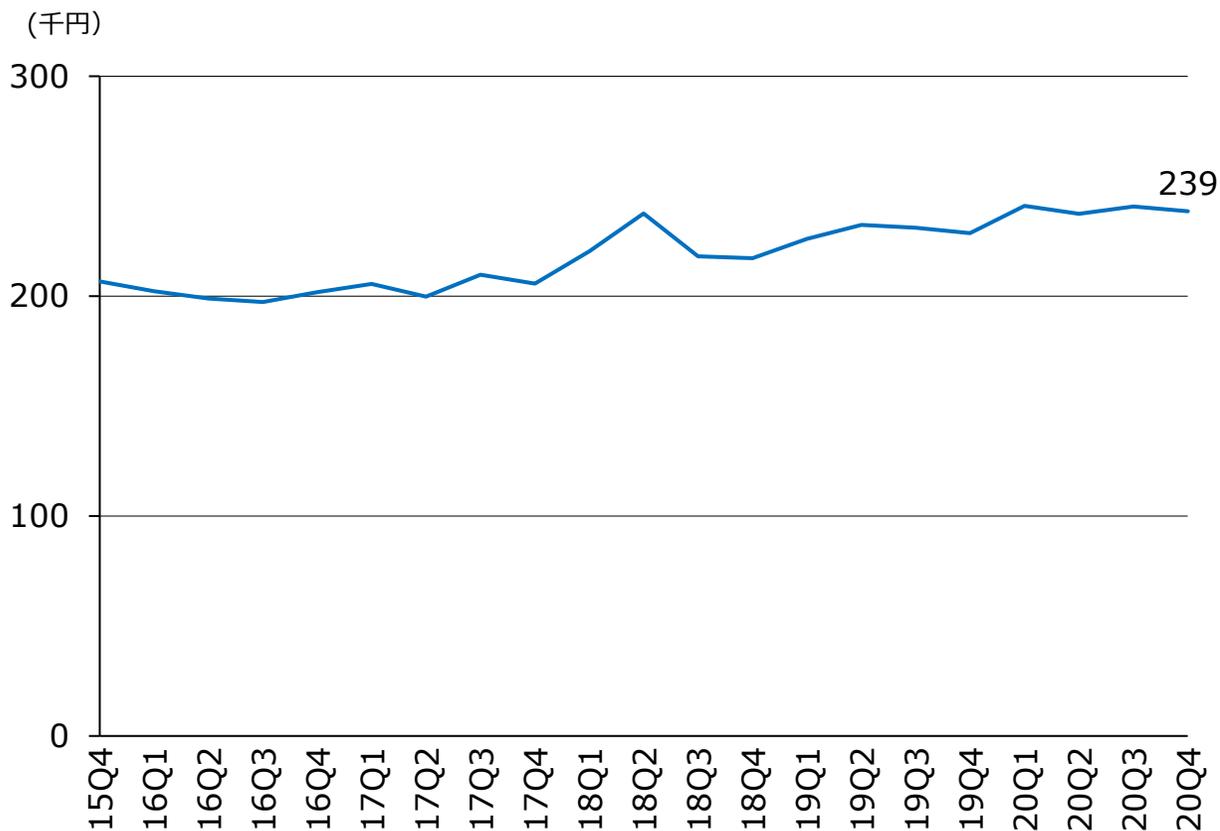


### ASPプラン（廉価版）の継続契約数



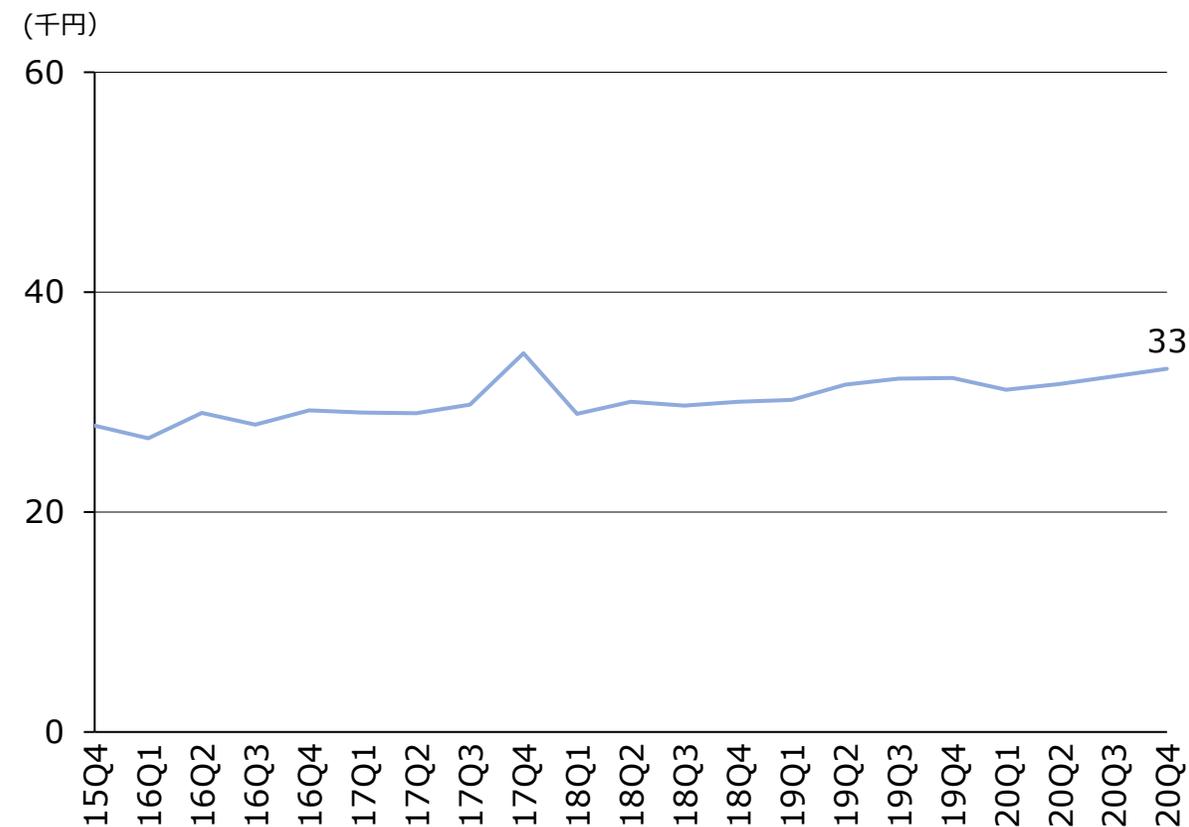
## ARPU（顧客平均単価）は安定して推移

### 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)

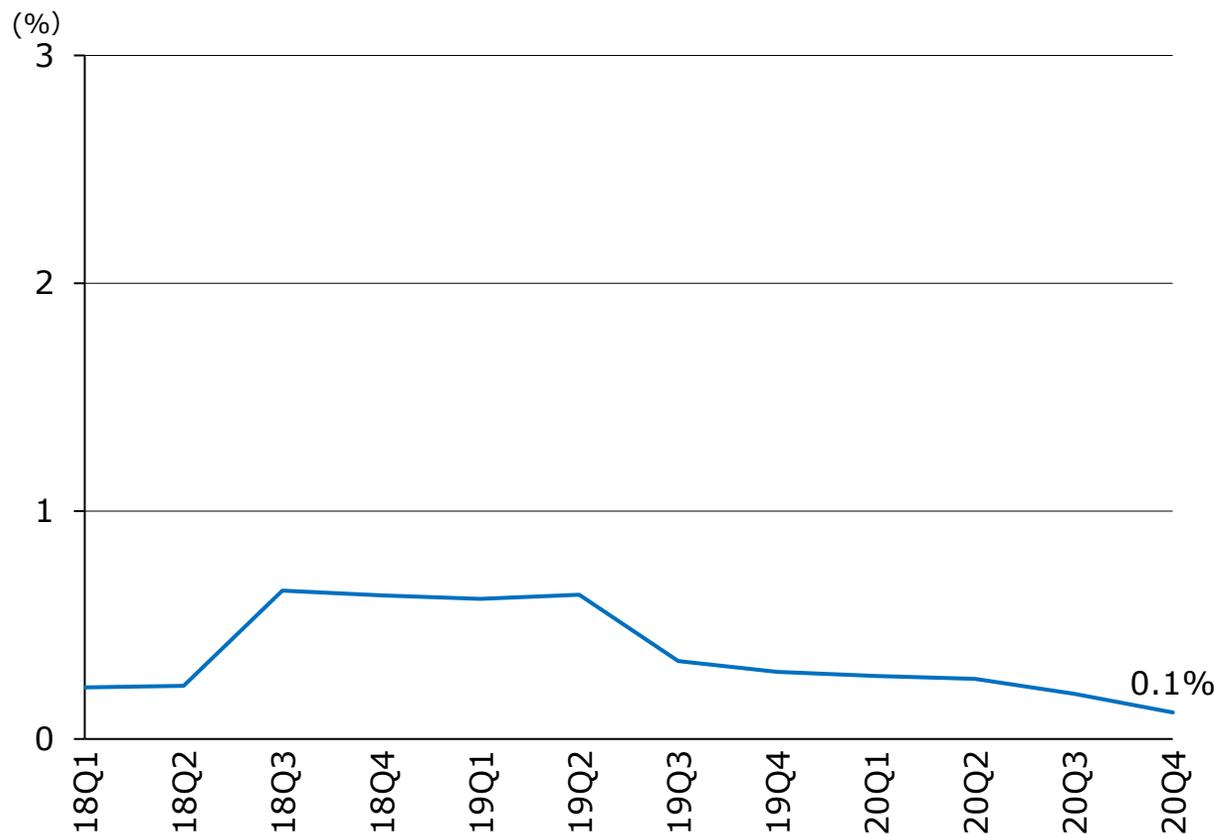
### ASPプラン（廉価版）のARPU



注: オプション契約及びスポット契約を除く

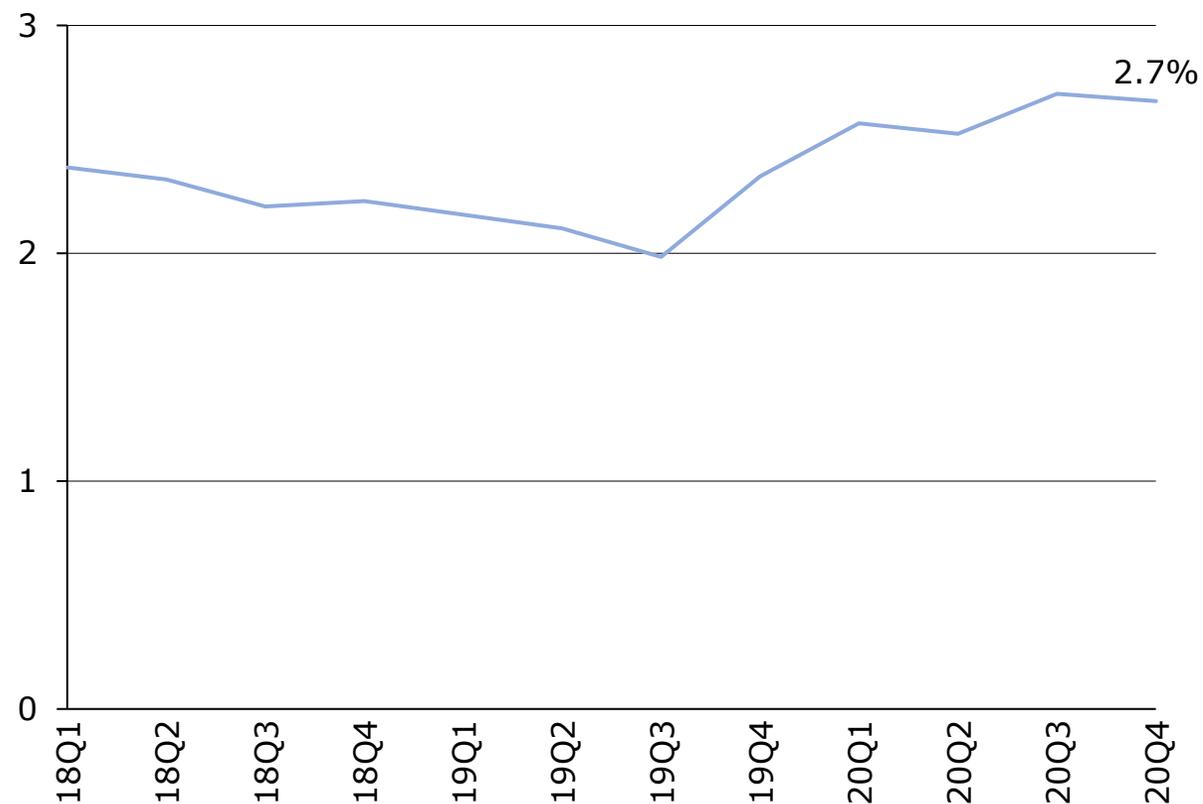
## 過去並みのチャーンレート（解約率）を維持（金額ベース）

### 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MRRに占める解約売上高で計算される解約率の過去12か月平均を計算

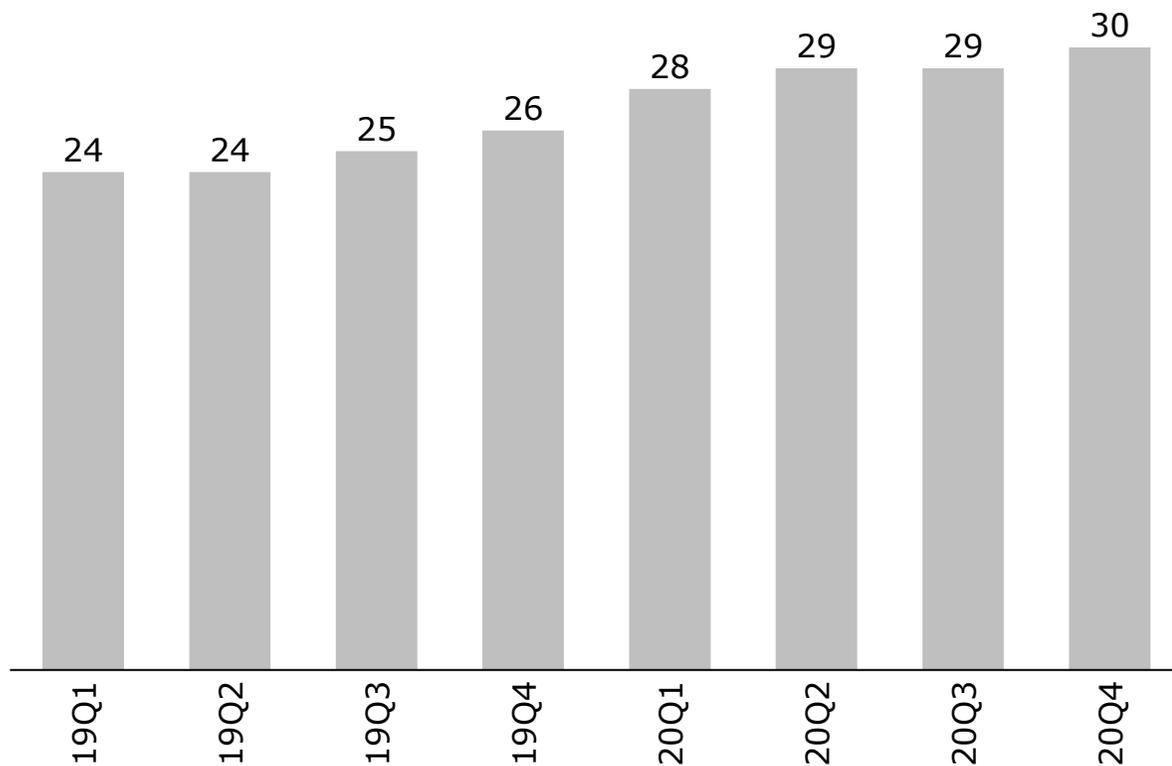
### ASPプランの12か月平均月次チャーンレート（解約率）



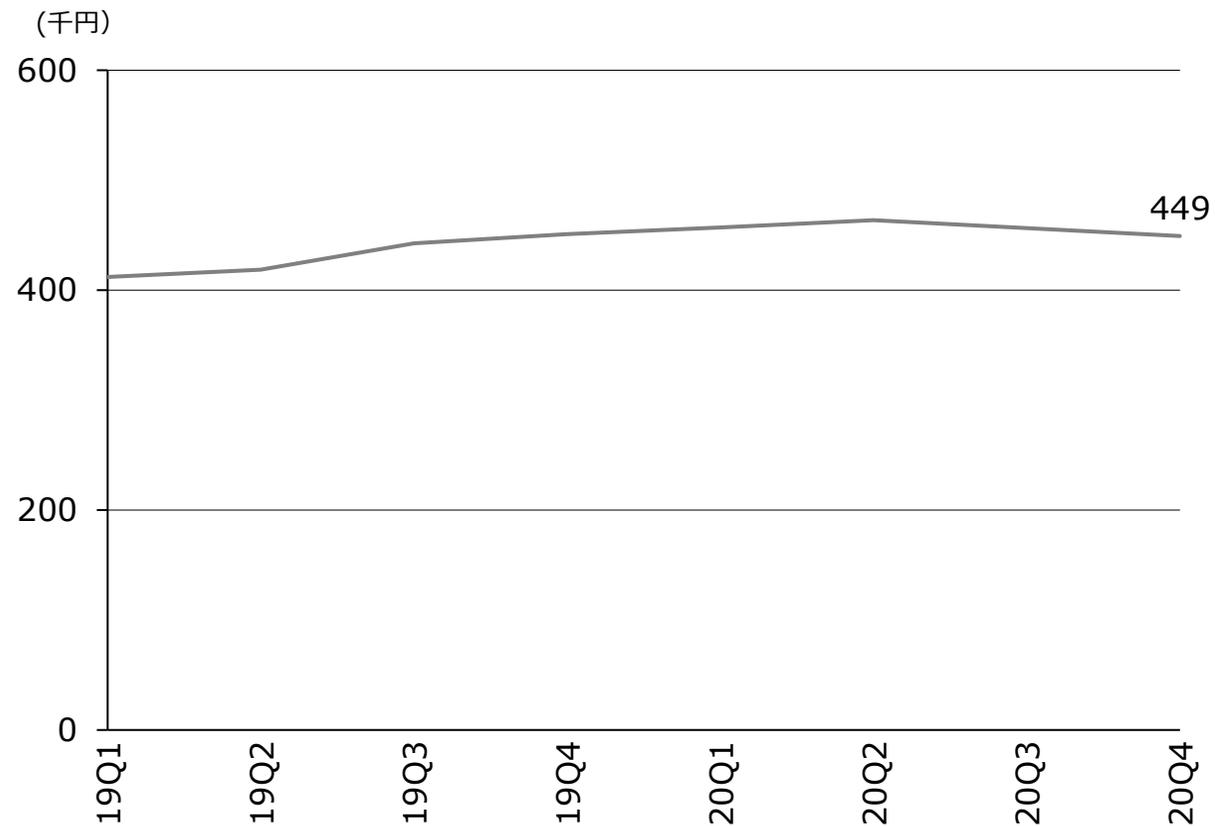
注：オプション契約及びスポット契約を除く

継続顧客数は拡大。2022年3月期、営業増員等で新規獲得を強化する方針

Connecty CMS on Demand 継続顧客数



Connecty CMS on DemandのARPU





## 2. 2022年3月期の計画

## 開示セグメント変更について

- 開示セグメントについて、より現在の事業内容に沿った開示に努めるため、2022/3期から以下のように変更いたします。

### 現状

アプリケーション事業  
クラウド (SaaS、ASP)  
 ライセンス

コンサルティング事業

オーダーメイド開発事業

EC事業

### 変更案

エンタープライズ・ソフトウェア  
SaaSプレミアム版 (旧SaaS)  
 CRM SaaSスタンダード版 (旧ASP)  
 WEBCASオンプレ及び受託開発

デジタル・マーケティング運用支援

その他

EC事業 (変更なし)

CRM  
 CMS  
 CRM  
 CMS

コネクティ  
 CMS SaaS  
 コンサルティング  
 FUCA  
 コネクティ運用  
 -

## IFRSの適用について

資本市場における財務情報の国際的な比較可能性の向上等を目的として、会計基準を来期2023年3月期 (中計最終年度) よりIFRS (国際会計基準) へ移行する計画です

## 収益認識基準の変更

- 収益認識基準が以下のように変更となります。
  - ✓ SaaSスタンダード初期売上は20ヶ月案分
  - ✓ SaaSプレミアムとコネクティCMS初期売上は36ヶ月案分
- これにより、特定の大型案件の動向による業績影響が薄くなり、売上高の平準化が進みます



コネクティ連結分が6ヶ月から12ヶ月へ（前期の下半期から連結）、またカスタマーサクセス効果によりクラウド成長率25%を見込み、売上高は前期比+33.6%、EBITDAは+50.2%となる見通し。

単位：百万円

PL	2021/3期 実績	2022/3期 予想	増減比
売上高	2,357	3,150	+33.6%
EBITDA (マージン)	566 (24.0%)	850 (27.0%)	+50.2%
営業利益	412	600	+45.6%
当期純利益	223	339	+52.0%

※EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用

**1 カスタマーサクセスの本格稼働**

---

**2 グループシナジーの創出**

---

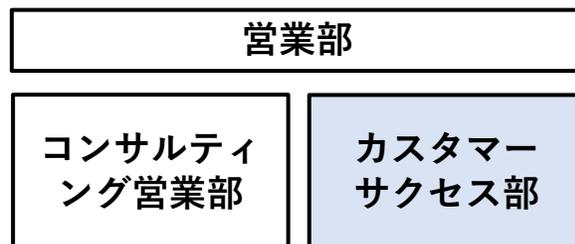
**3 M&Aの推進による更なる成長**

---

取り組み初年度の2021年3月期は「土台づくり」として、以下を推進いたしました

## カスタマー・サクセスチーム立ち上げ

- 既存顧客のロイヤリティ向上に特化するカスタマー・サクセスチームを営業組織内に新設



## データベース刷新

- 顧客管理データベースの新規導入を行い、顧客のサービス利用状況等を可視化

## プレイブックの策定

- 顧客の利用状況、利用サーバー、利用目的に応じたサクセスマップの作成
- ユーザー向けクイックガイド（オンラインマニュアル）等のテックタッチも活用したサポート体制を構築

2022年3月期は各施策の実行により、以下の効果を見込みます

**SaaSスタンダード  
解約率低下**

**SaaSスタンダード  
製品併売  
(クロスセル)**

**SaaSプレミアム  
顧客単価向上  
(アップセル)**

## 更なるグループ連携の深化を図り、成果に結びつける。



### ■オンライン共催イベントの開催

3月、コネクティと初めて共催イベントを開催。WEBCASユーザーの花王様、CMSユーザーの三城ホールディングス様にご登壇いただき100名以上の集客ができフォローアップ中です。



### ■相互送客の本格化

既に相互送客の実績が出始め、更に加速させるべくカスタマーサクセスチームによりWEBCASユーザーへのコネクティCMS提案をより加速させます。

### ■製品開発における連携

両社協力による新製品の企画を進めます。

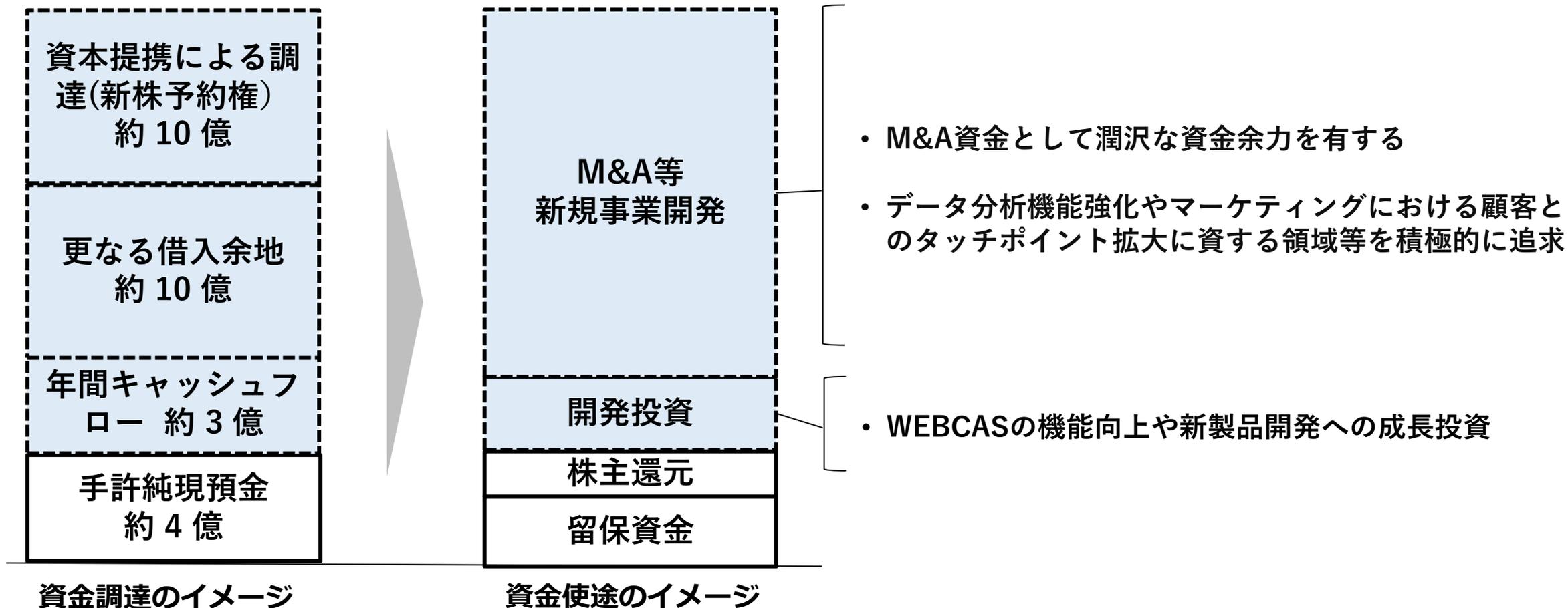
### ■共同でのDX提案

コネクティのマーケティング提案力とシステム力、FUCAのデザイン力を活かした共同提案が既に数件行われています。

### ■リソース補填

両社が持つWebディレクターやデザイナーのリソースを相互補填することでグループ全体のリソース稼働率を向上させます。

機動的な資本政策によって、更なるM&Aの実行を追求

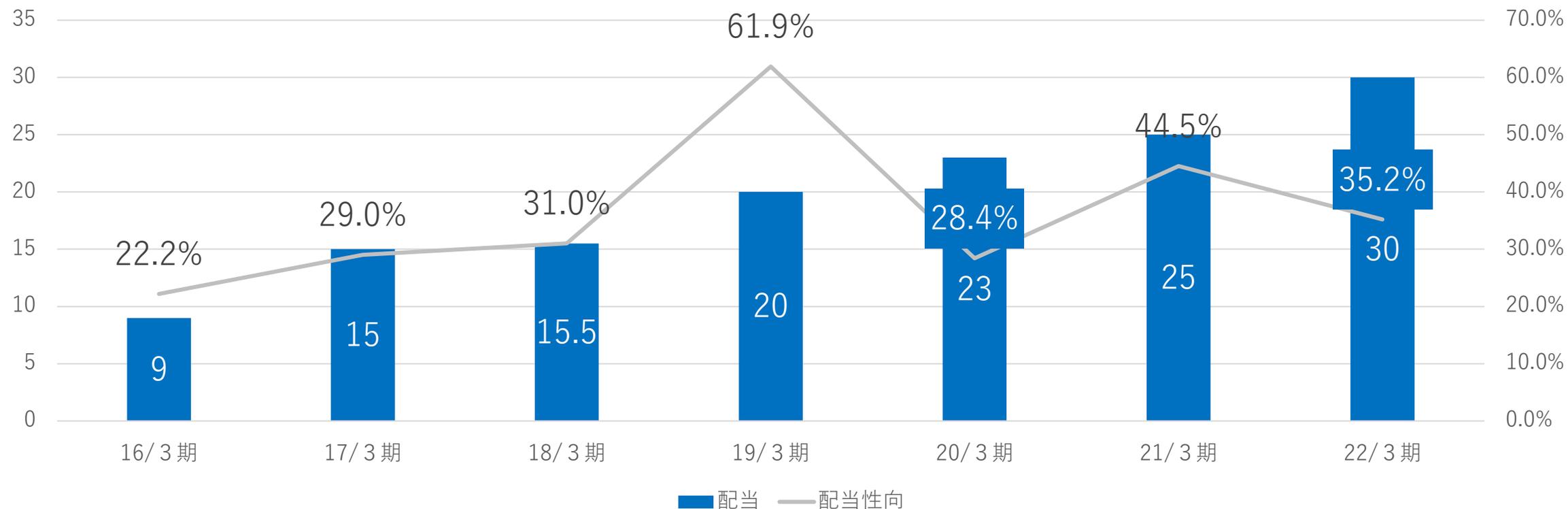




# 3. 株主還元方針

2022年3月期配当金額：30円

基本方針：成長資金を確保しつつ、配当性向**30%水準**を維持し、利益の増加により**毎年増配**

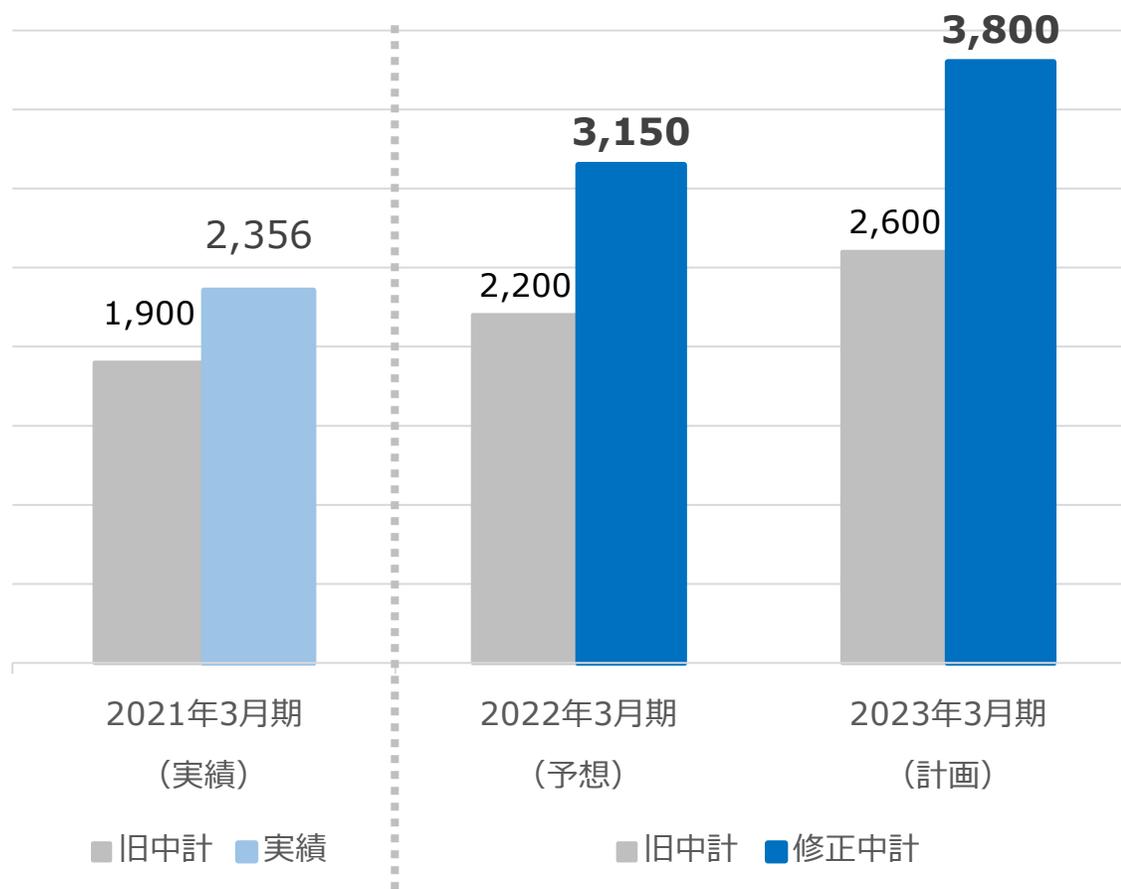




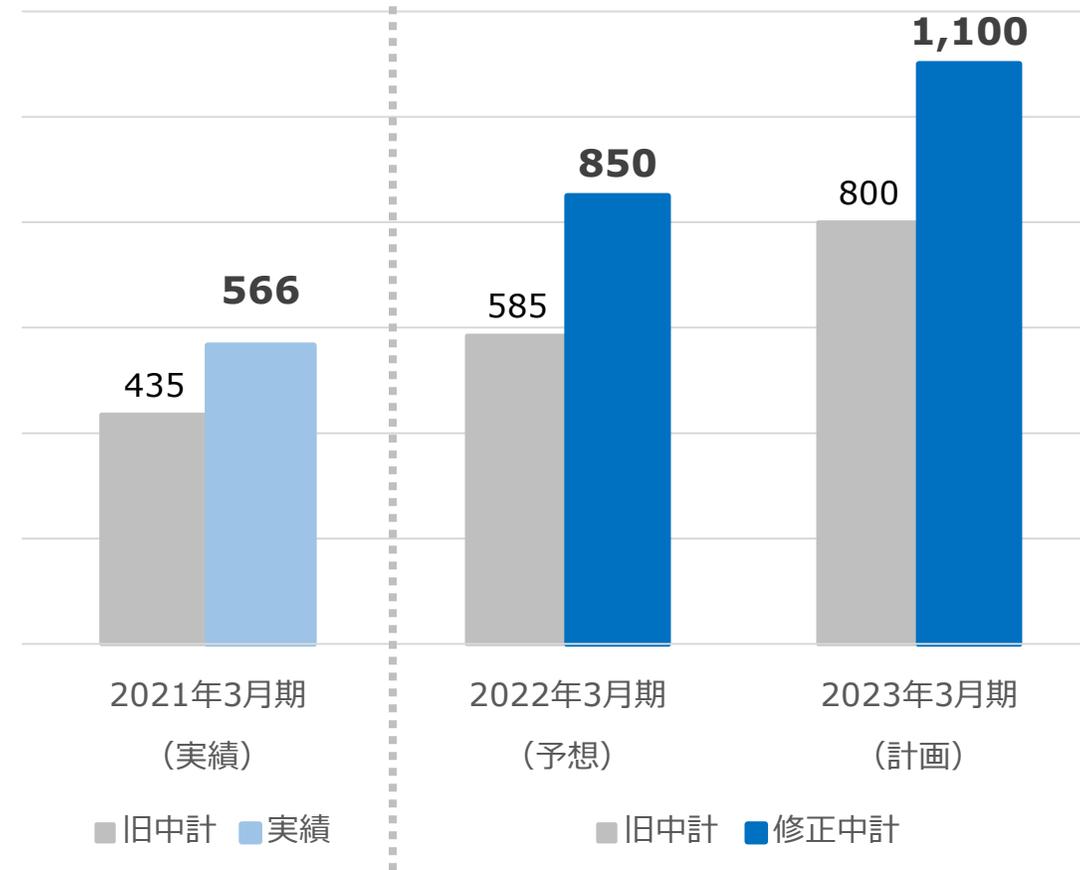
## 4.中期経営計画の進捗と上方修正

コネクティのグループ参加、クラウドサービスが初年度計画以上に推移し  
今期スタート時点の積上げが上振れしたため、中計2年目（今期）以降を上方修正

## 売上高



## EBITDA





## 5.ESGへの取組状況

## Environment

- 事業として「DXプラットフォーム」の普及促進をすることで環境貢献
- コロナ禍で出勤率を抑制したことで電力使用量が25%低減
- あらゆる業務をデジタル化することで更なる環境貢献

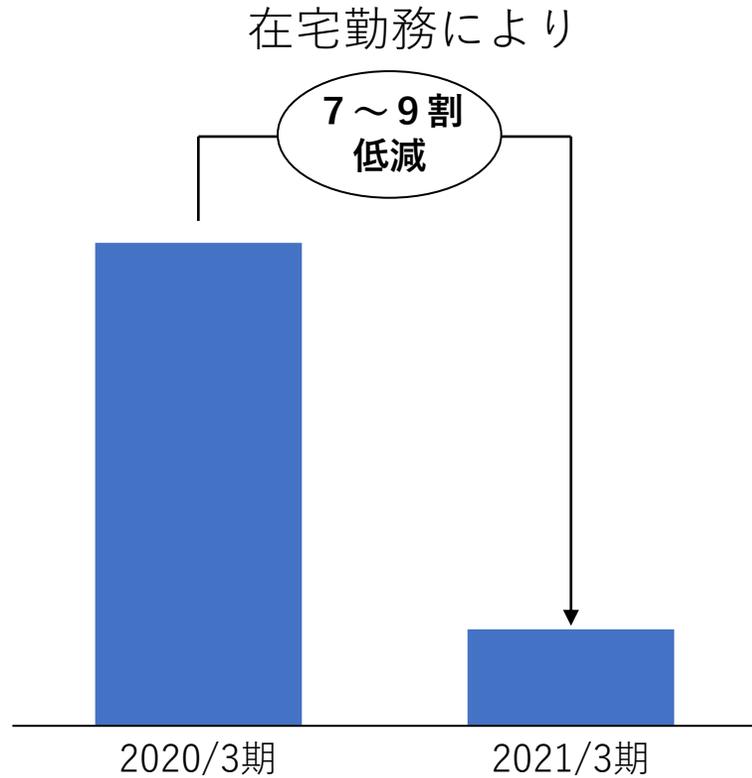
## Social

- 女性比率が一般平均と比較し2.8倍も多く、女性が活躍している
- 1人あたり月平均残業時間が6時間と一般平均の約30%
- 様々な社会活動等へ協賛

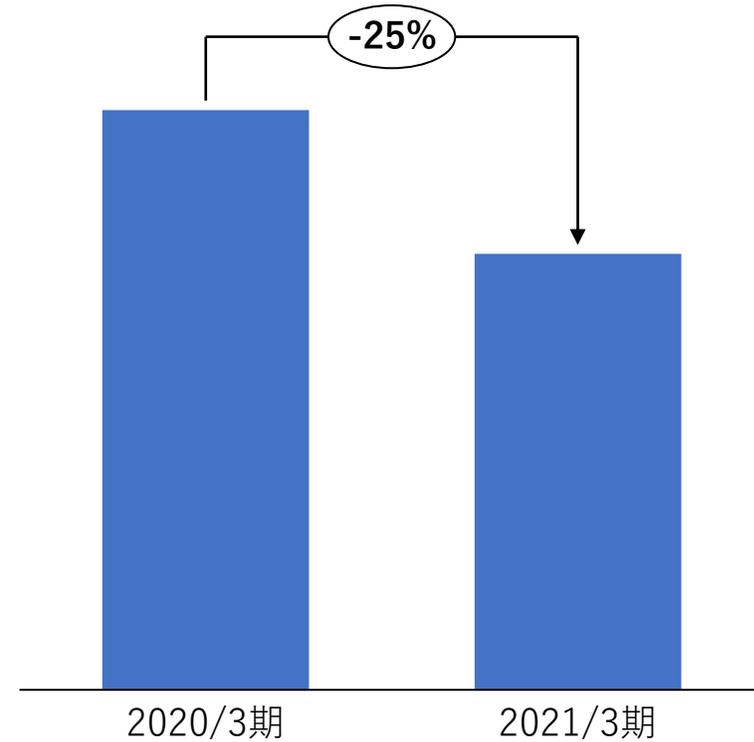
## Governance

- 改定CGコードのコンプライ状況は93.8%（未対応5項目）
- 2022年3月期中に100%コンプライを実施予定

## 全社のお社率



## 電力消費量



## 具体的なDX化項目

## 現状の進捗状況

## 当期のゴール

1 契約書電子化

サービス選定を終えて運用確立済。  
一部の契約書では導入済。

全ての契約書類を電子化

2 請求書電子化

サービス選定中（最終段階）

顧客向け請求書は全て電子化  
取引先請求書も極力電子化  
⇒ 積極的な切替依頼

3 申請書電子化

多くの申請書類は電子化済

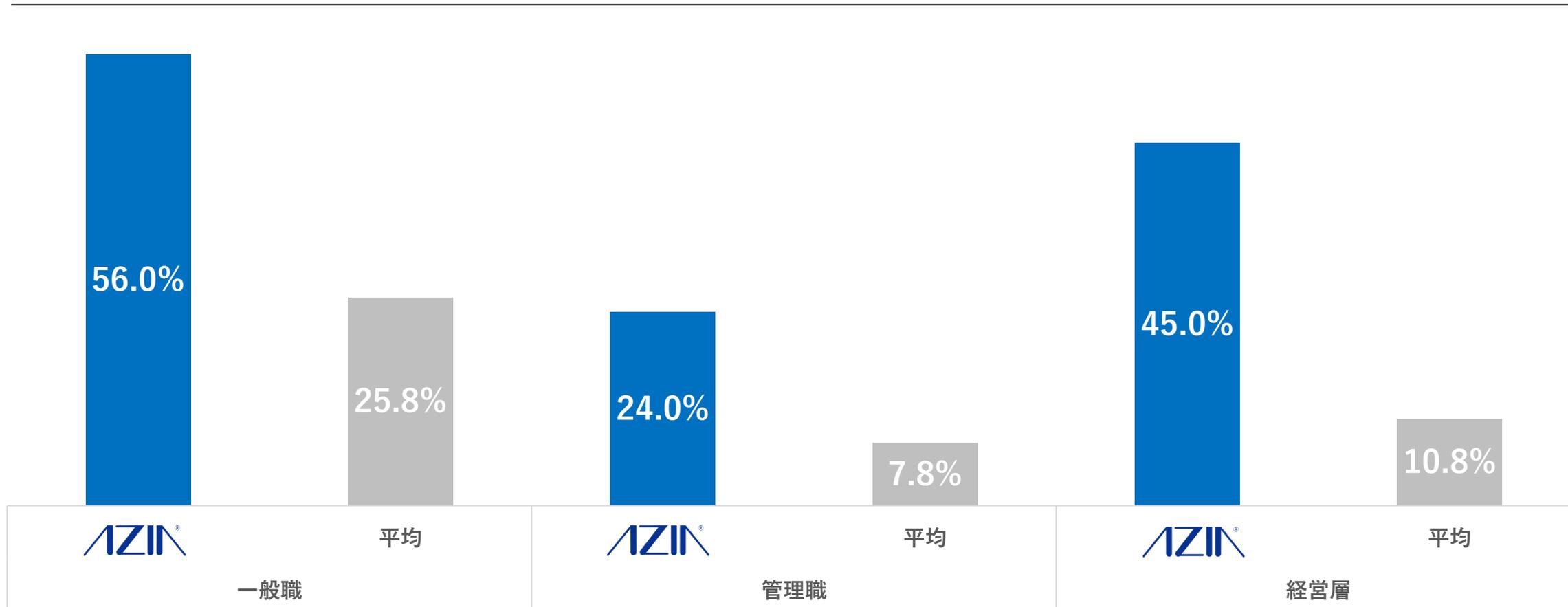
全ての申請書類を電子化

4 連結予実管理  
クラウド化

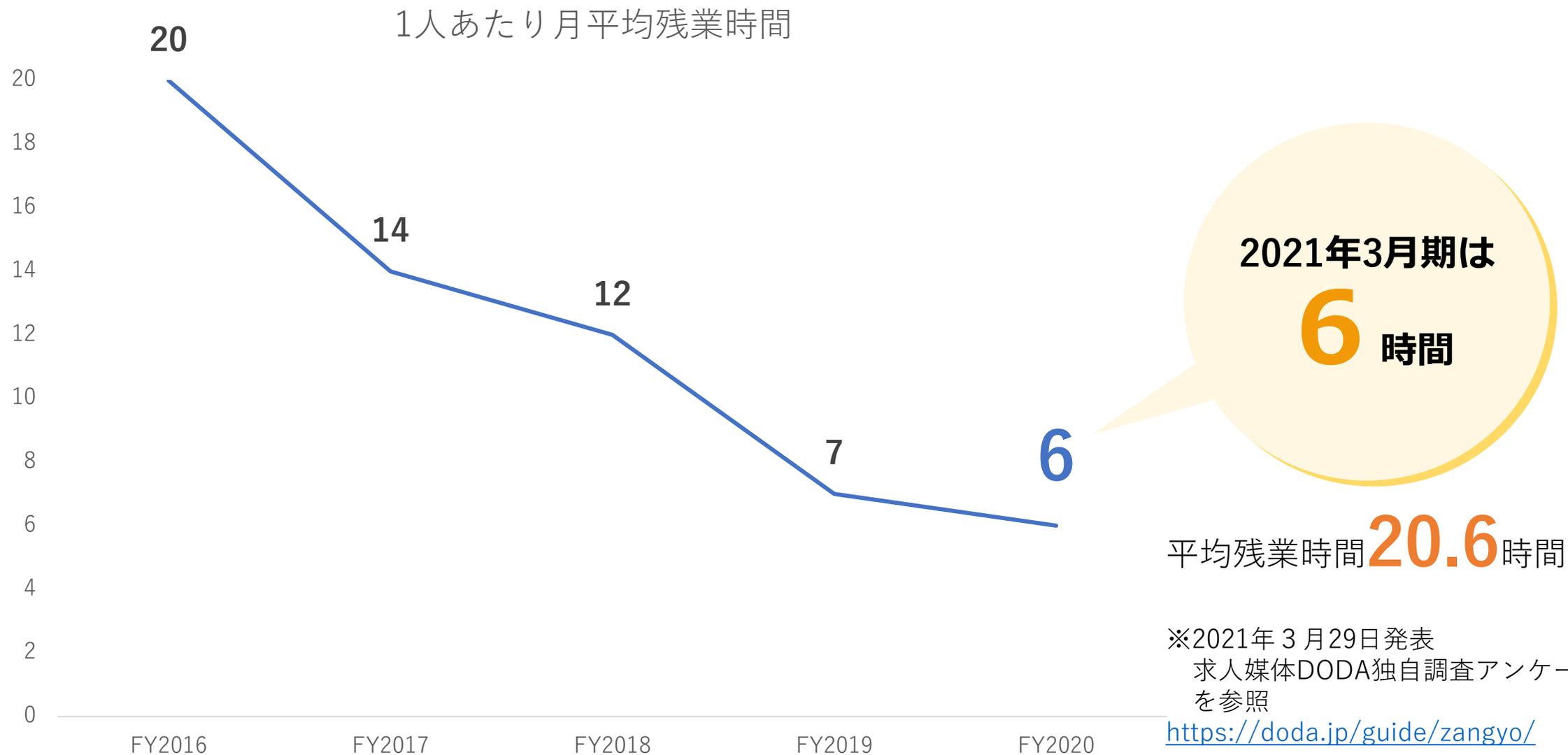
サービス選定中（着手段階）

2021年9月末までに  
導入予定

## 女性役職員の比率



平均値の出典  
帝国データバンク景気動向調査2020年7月調査  
<https://www.tdb.co.jp/report/watching/press/pdf/p200803.pdf>





## ラジオ番組スポンサー

『森清華の  
Life is the journey』

経営者を中心にキャリアの転機となった出来事などを話していくラジオ番組。採用ブランディングの一環で当社が支援。



## NIPPON ITチャリティ 駅伝 への参加

「うつ病」や「ひきこもり」の方々の就労支援をしているNPO団体FDA (Future Dream Achievement) への寄付金を集めるチャリティイベントです。駅伝を通じて当社は1人でも多くの就労支援に貢献しています。



## 公益社団法人ジャパン チャレンジャープロジェクト への協賛

「ニッポン全国」で展開する地域起業家と金融機関やIT企業との全国規模のビジネスマッチングイベント。若手起業家や地方創生を支援するため当社もイベントに協賛。

## 現状のコンプライ状況 93.8%

### ■現在コンプライしていない項目

原則NO	概要
2-3	サステナビリティを巡る課題に適切な対応を行う
2-3-①	取締役会はサステナビリティ対応を積極的・能津的に取り組むよう検討を深めるべき
2-3-②	上場会社はTCFDまたは同等の枠組みに基づく開示の質と量の充実を進めるべき
2-3-③	取締役会はCEO等の後継者候補の育成が計画的に行われるよう適切に監督すべき
2-3-④	支配株主を有する上場会社は独立社外取締役を少なくとも3分の1以上（プライム市場上場会社においては過半数）選任するか特別委員会を設置すべき

今期中にコンプライ状況100%  
を目標とし対応予定



## 6.事業トピックス



# トピックス① エイジア技術調査ラボの開始

**エイジア  
技術調査ラボ**

藤田紀行 (株式会社エイジア CTO)  
株式会社エイジア (https://www.azia.jp) という会社で、メール配信とかそのあたりのお仕事をしています。  
13 フォロワー 8 フォロワー

ホーム マガジン スキ 月別

藤田紀行 (株式会社エイジア CTO)  
2021/04/22 10:00

**エイジア  
技術調査ラボ**

**メール配信のIPレピュテーションとは何か**

はじめに

こんにちは、株式会社エイジアの藤田です。WEBCAS (https://webcas.azia.jp/) というメール配信システムを中心としたCRM周りのサービスを提供している会社で、メール配信のお仕事をしています。

20年位前にこの仕事に関わってから度々「あのメールってもうすぐなくなるでしょ？」と聞われ続け、だいたい「うーん、メールだけがコミュニケーション手段なんてことはもうないな..」

もっとみる

#IT #インターネット #CRM #メールマーケティング #メール配信

8

当社CTO・藤田紀行による「エイジア技術調査ラボ」を開設いたしました。

WEBCAS開発過程で調査した技術情報やナレッジを公開することにより、同様の技術を必要とする企業やエンジニアの方に活用いただくことで、

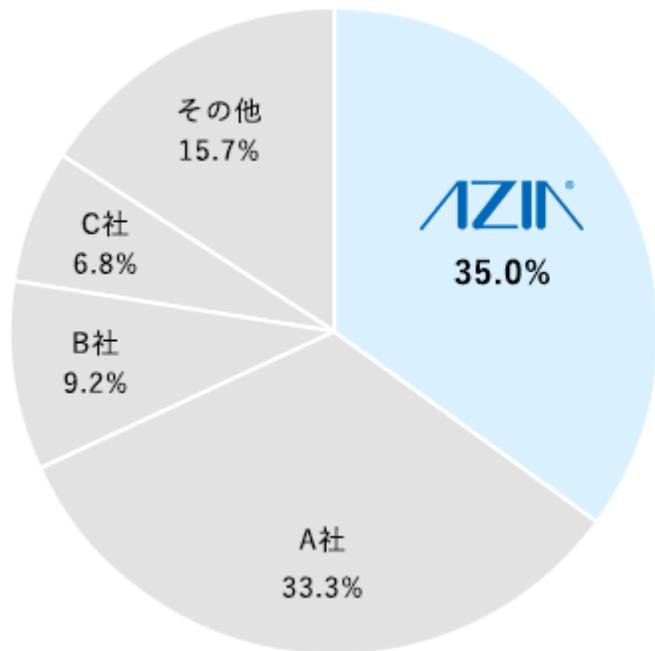
**当社の技術ブランドを確立**することを目的としています。

## トピックス② 導入企業数7,000社突破



2021年3月末時点での  
累計導入社数が  
**7,000社を突破**しました。

## トピックス③ メール送信パッケージ市場 シェアNo1を獲得



**WEBCAS**  
**e-mail**



メール送信パッケージ市場：ベンダー別売上金額シェア（2019年度）  
 ※出典：ITR「ITR Market View：メール/Webマーケティング市場2021」

ITR発行の市場調査レポート「ITR Market View：メール/Webマーケティング市場2021」において、2019年度メール送信パッケージ市場のベンダー別売上金額シェア1位を獲得いたしました。  
 同レポートの予測では、2020年度も引き続きシェア1位（43.1%）となる見込みです。

「パッケージ市場」とはライセンス販売の市場を指しています。  
 ライセンス販売はエンタープライズ向け顧客に一定程度のニーズが残っており残存者利益が獲得できるポジションに当社はあります。



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 080-4080-4152

e-mail [azia\\_ir@azia.co.jp](mailto:azia_ir@azia.co.jp)

在宅勤務のため携帯へ直接ご連絡ください