

## 決算補足説明資料

---

2021年3月期第2四半期  
(2020年4月～2020年9月)



## 1 業績ハイライト

---

## 2 クラウドサービスKPI

---

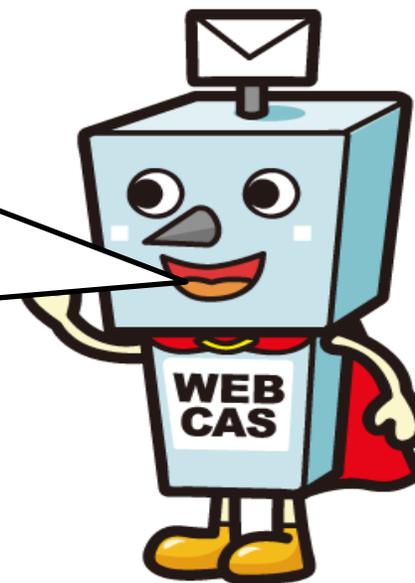
## 3 中期経営計画の進捗

---

## 4 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

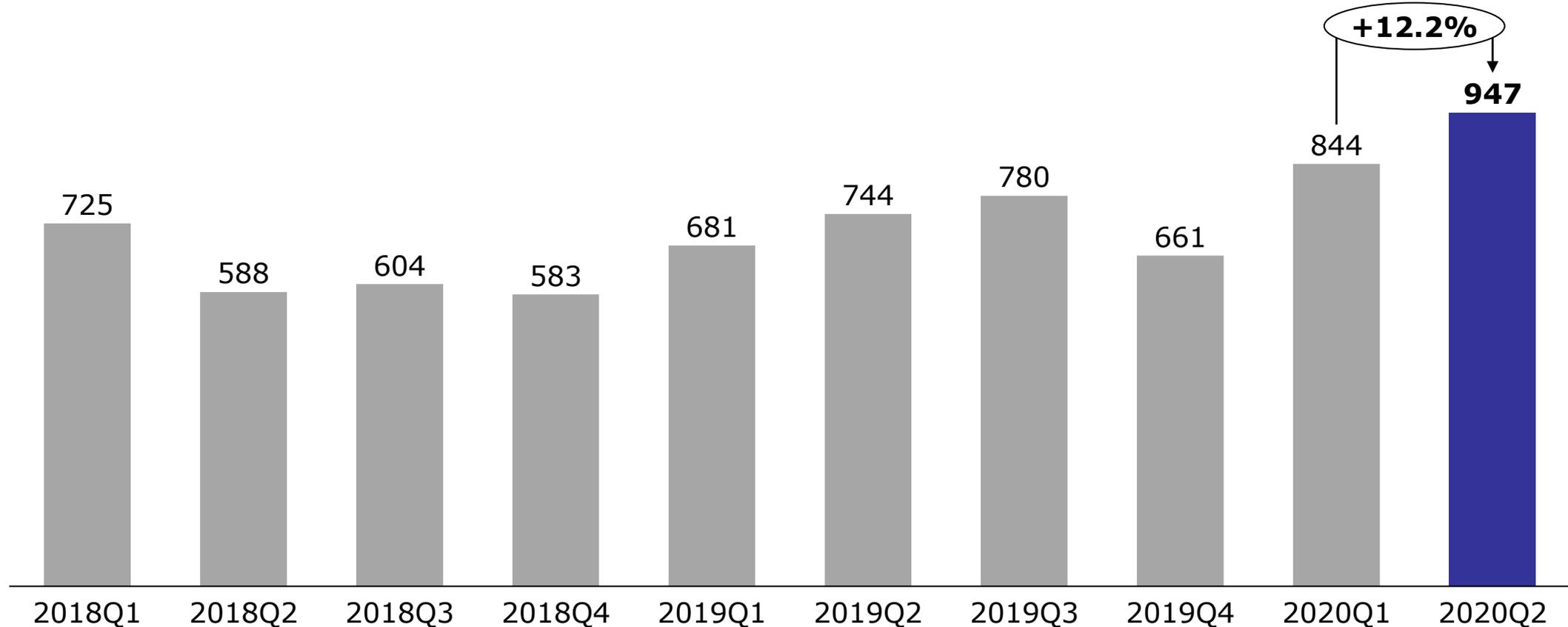
全ての事業セグメントで、1Q対比で2Qは状況が改善

主要な項目	当初の今期予算の前提	第2四半期の状況	総評
新規問合せ数	-	2020年6月以降、通常月の1.5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	○
	ライセンス	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	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	前期比では大幅に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</b>	○
EC事業	新作入荷の遅れが解消し順調に推移する	<b>2Qでは計画通り推移</b> し、1Qに計画比増加した分を維持した	○

# ① 新型コロナウイルス感染症の影響

2Qは1Q比+12%で、過去最高の新規問合せ数を達成

## ■ 新規問合せ数の推移（四半期別累計）

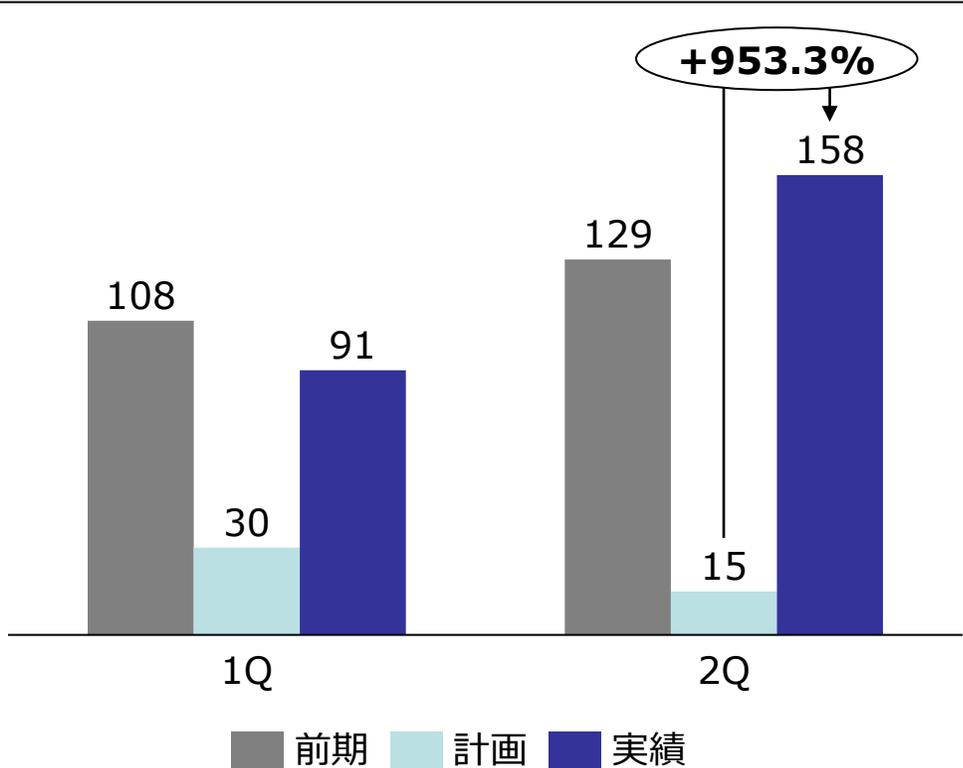


# ① 新型コロナウイルス感染症の影響

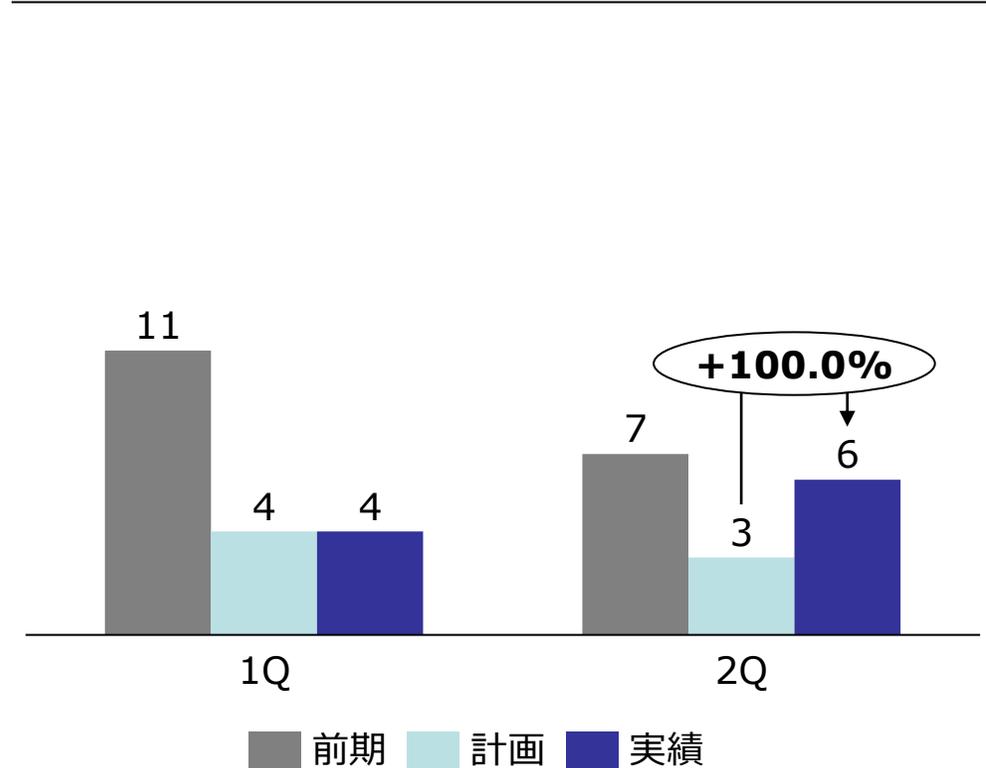
ASP及びSaaSは計画比でいずれも大幅超過。ASPは前期比も上回る

## ■ 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）



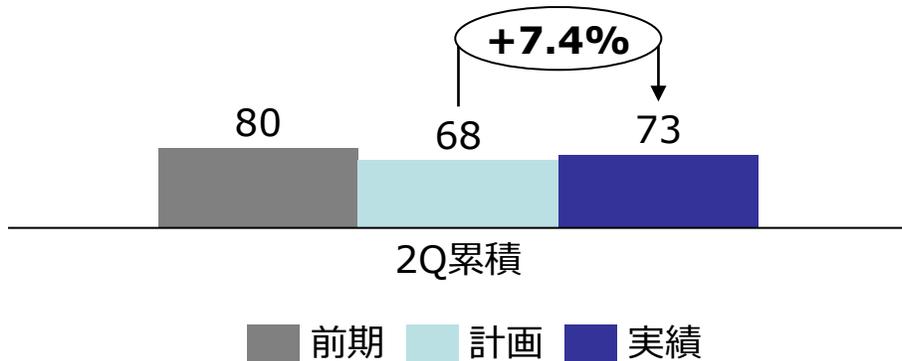
# ①新型コロナウイルス感染症の影響

2Q累積のクラウドサービスの月額固定売上高は計画比+5%で順調に増加

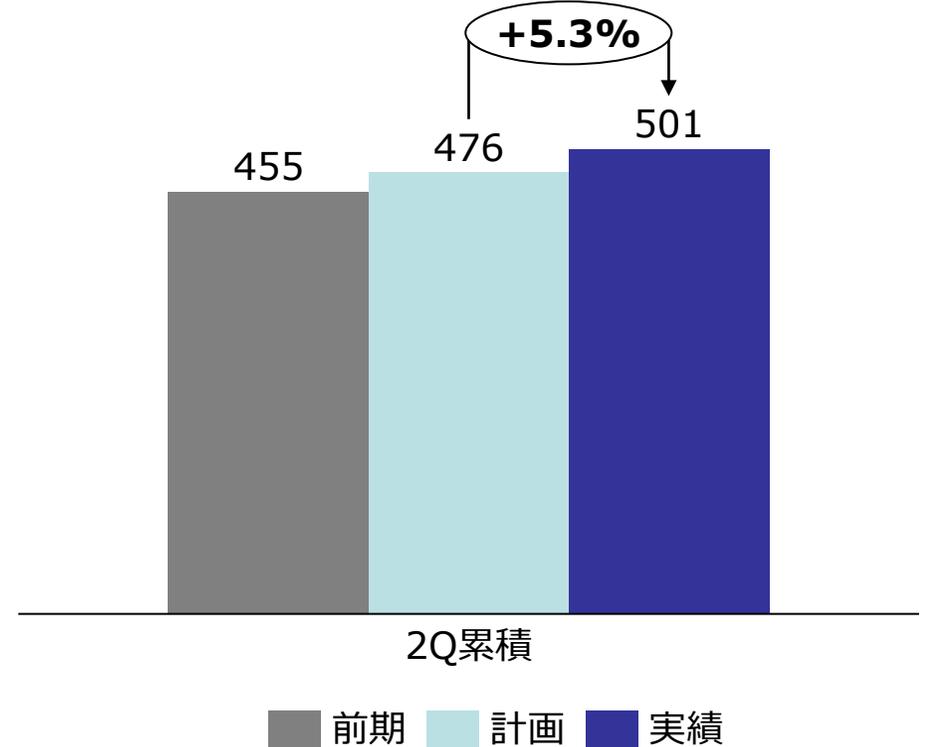
## ■クラウドサービスの売上高（2Qまでの累積）

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**11期連続増収**で**過去最高**

**2** EBITDAは前期比**3.4%増**で**過去最高\***

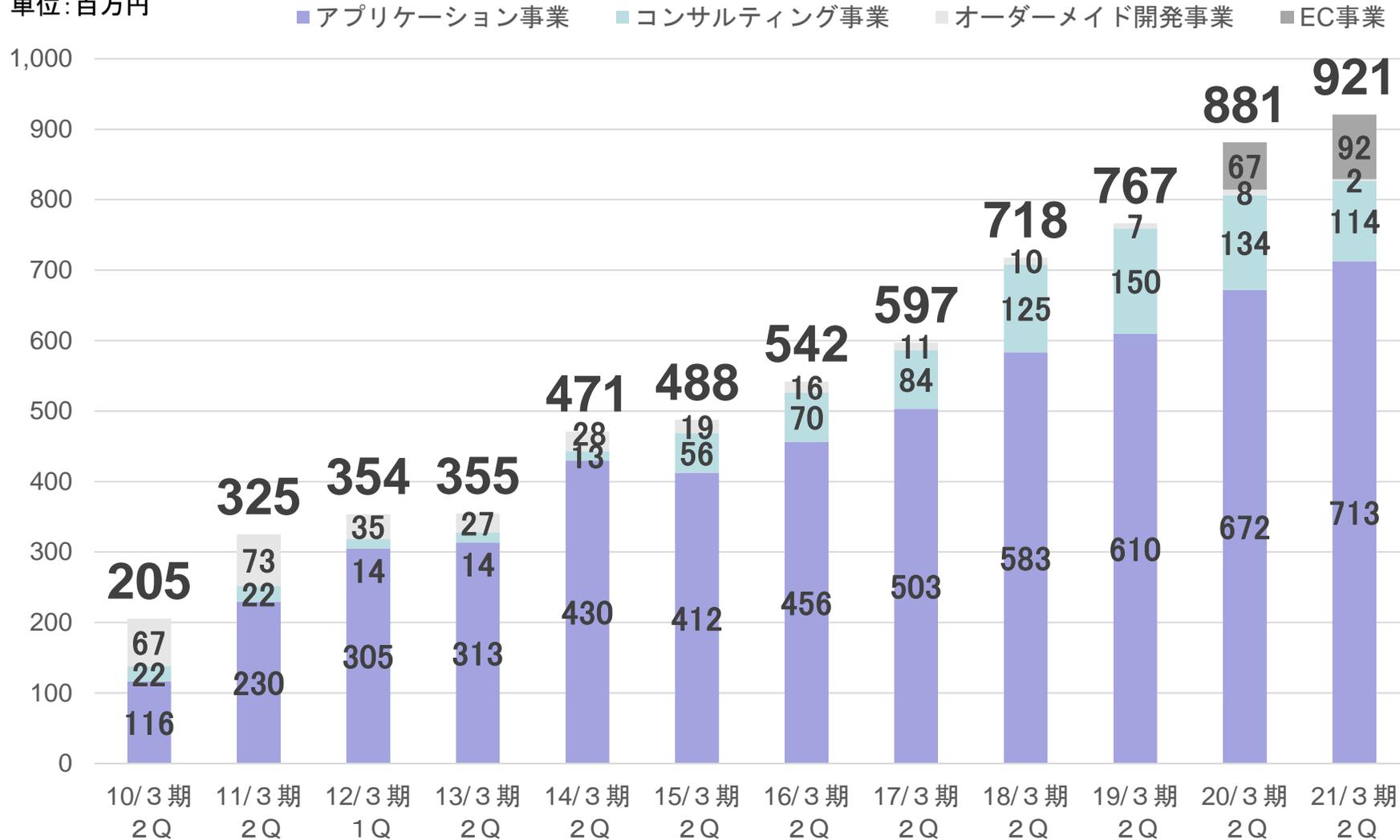
**3** サブスク比率は**78.3%**となり**高水準を維持**

\* 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

単位:百万円



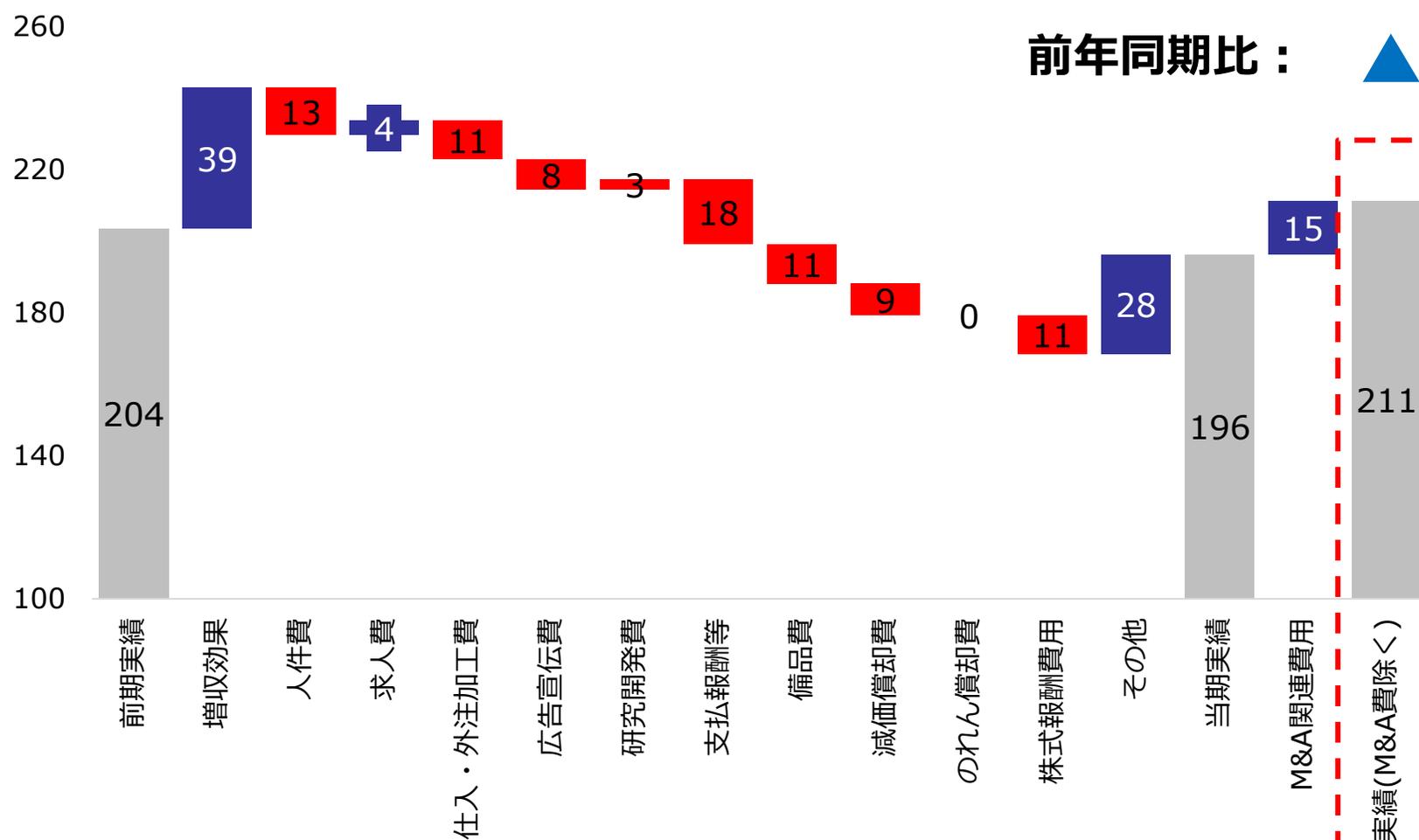
## 第2四半期売上高 11期連続増収！

- アプリケーション事業**  
 クラウドが牽引し、  
 前期比+6.1%
- コンサルティング事業**  
 コロナ影響で大幅減収  
 前期比△15.0%
- 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**  
 前期の天候不順等により  
 低水準だった反発で  
 前期比+36.9%

## ②業績トピックス

### ■ EBITDA前期比増減（2Q累積）

単位：百万円



前年同期比：

M&A費用調整前 M&A費用調整後

▲3.7%

+3.4%

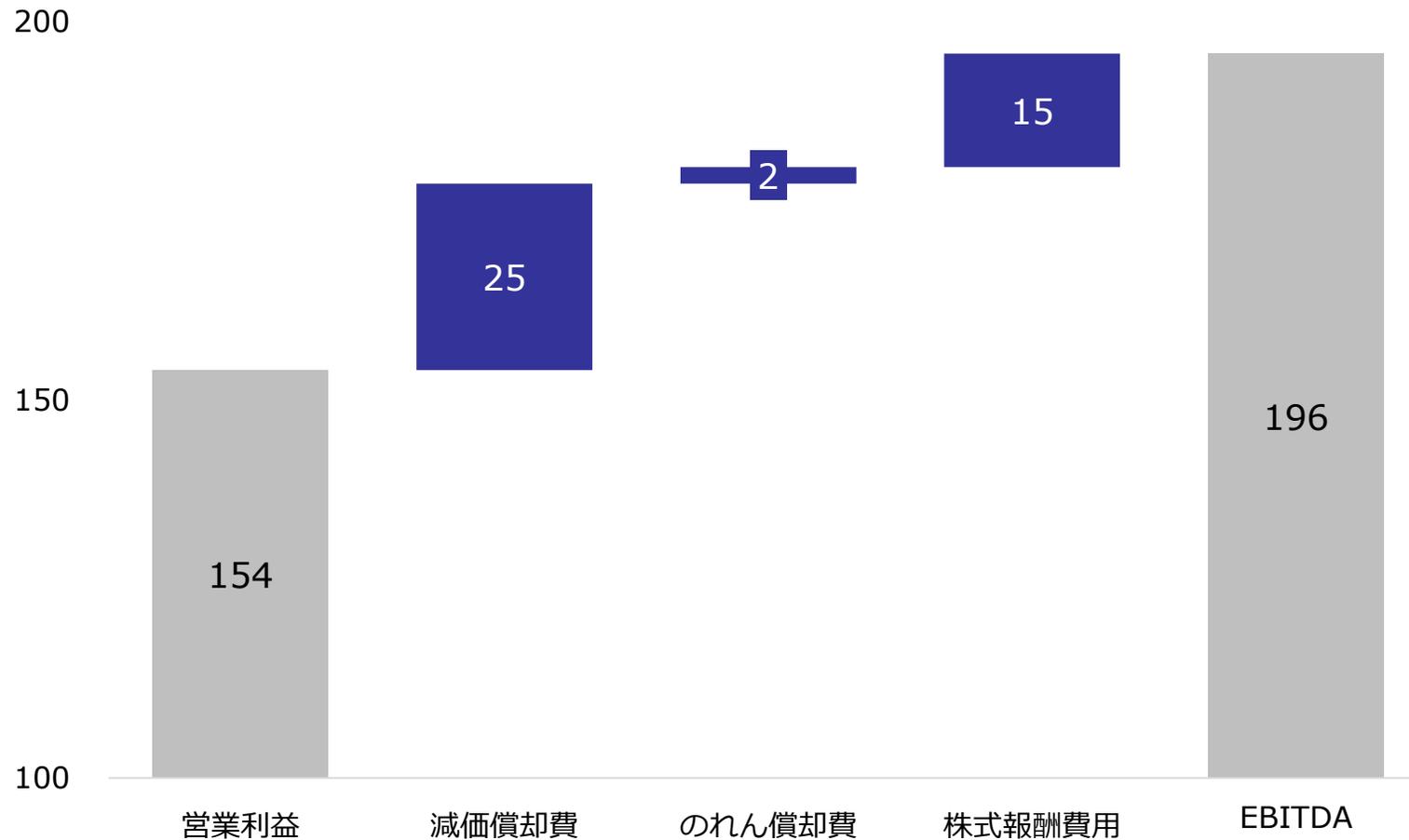
- 人件費  
コンサルティング事業の体制変更が主因
- 広告宣伝費  
リード獲得のため、2Qから広告投資を戦略的に増加
- 支払報酬等  
主にM&Aに関連するアドバイザリーフィー
- 備品費  
在宅推進のためノートPCを大量に購入

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

### ■ EBITDAと営業利益の差分（2Q累積）

単位：百万円

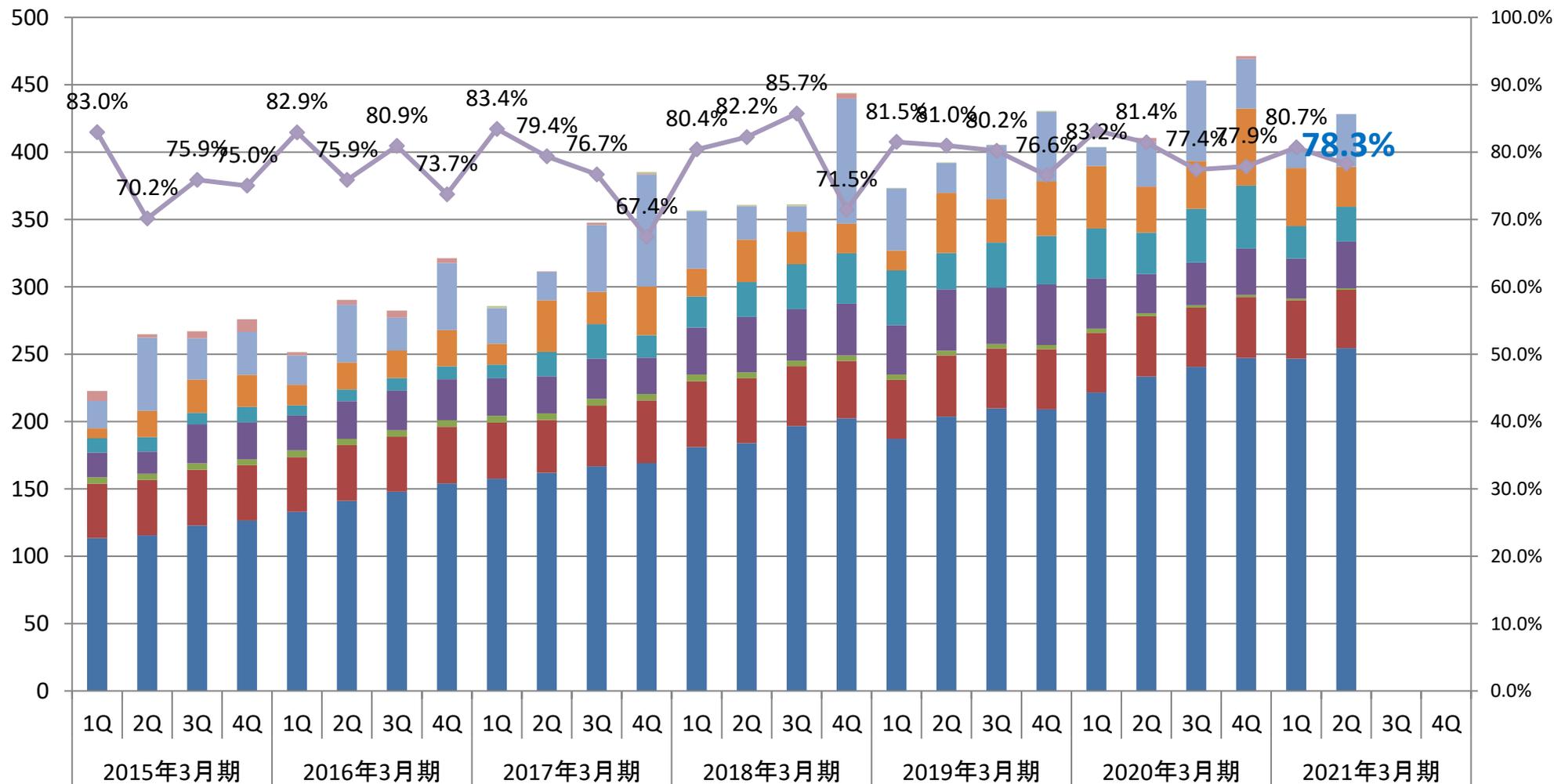


- のれん償却費  
2020年10月以降、コネクティ  
社M&Aによるのれん償却費が  
別途発生する見込み
- 株式報酬費用  
2020年7月～2022年6月まで  
2年間限定で発生

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

## 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  
**78.3%**



1Q納品予定だった  
ライセンス販売の  
案件が2Qに納品  
されたために  
サブスク比率が低下

### 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		2Q	計画	増減	増減比	前期	増減	増減比	
アプリケーション事業	クラウドサービス	初期	73	68	+5	+7.6%	80	▲7	▲9.2%
		月額	501	476	+25	+5.2%	455	+46	+10.1%
		クラウド合計	574	544	+30	+5.5%	535	+39	+7.2%
	ライセンス	販売	52	39	+13	+33.3%	47	+5	+9.8%
		保守	87	88	▲1	▲1.5%	89	▲2	▲2.7%
		ライセンス合計	139	127	+12	+9.2%	136	+2	+1.6%
	その他	—	—	—	—	0	▲0	—	
	アプリケーション合計	713	671	+41	+6.2%	672	+41	+6.1%	
コンサルティング事業	コンサル	64	58	+6	+10.9%	66	▲2	▲2.6%	
	デザイン	50	35	+14	+40.7%	68	▲18	▲27.0%	
	コンサルティング合計	114	93	+21	+22.2%	134	▲20	▲15.0%	
オーダーメイド開発	受託開発	—	—	—	—	3	▲3	—	
	保守	2	1	+1	+94.9%	5	▲3	▲55.3%	
	オーダーメイド合計	2	1	+1	+94.9%	8	▲6	▲71.6%	
EC事業	合計	92	69	+23	+32.8%	67	+25	+36.9%	
合計		921	835	+86	+10.3%	881	+39	+4.5%	

### 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		2Q	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	73	68	+5	+7.6%	80	▲7	▲9.2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>ASPは前期比以上の受注数に戻る。SaaSは計画通りだが前期比の水準には至っていない</li> <li>前Qまでの積み上げに加え、アンケート需要増加（オンラインセミナー応募フォーム等）で月額は前期比増加</li> </ul>
	月額	501	476	+25	+5.2%	455	+46	+10.1%	
	クラウド合計	574	544	+30	+5.5%	535	+39	+7.2%	
アプリケーション事業	販売	52	39	+13	+33.3%	47	+5	+9.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>1Qから期ズレした大型案件が無事納品し、前期比増加</li> </ul>
	ライセンス 保守	87	88	▲1	▲1.5%	89	▲2	▲2.7%	
	ライセンス合計	139	127	+12	+9.2%	136	+2	+1.6%	
その他		—	—	—	—	0	▲0	—	
アプリケーション合計		713	671	+41	+6.2%	672	+41	+6.1%	

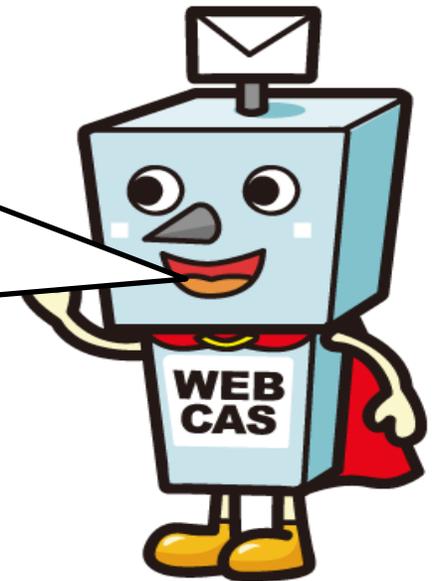
### ③各事業の状況

#### ■セグメント別売上高 – 内訳①

単位：百万円

セグメント		2Q	計画	増減	増減比	前期比	増減	増減比	コメント
コンサルティング事業	コンサル	64	58	+6	+10.9%	66	▲2	▲2.6%	・ 既存大型契約からの追加案件が計画以上に増加
	デザイン	50	35	+14	+40.7%	68	▲18	▲27.0%	・ オンラインイベント需要の増加によりアンケートシステムの受注が増えフォーム制作案件が計画比増加
	コンサルティング合計	114	93	+21	+22.2%	134	▲20	▲15.0%	
オーダーメイド開発	受託開発	—	—	—	—	3	▲3	—	・ 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（計画通りゼロ）
	保守	2	1	+1	+94.9%	5	▲3	▲55.3%	
	オーダーメイド合計	2	1	+1	+94.9%	8	▲6	▲71.6%	
EC事業	合計	92	69	+23	+32.8%	67	+25	+36.9%	・ 天候不良で不調だった前期に対して増加

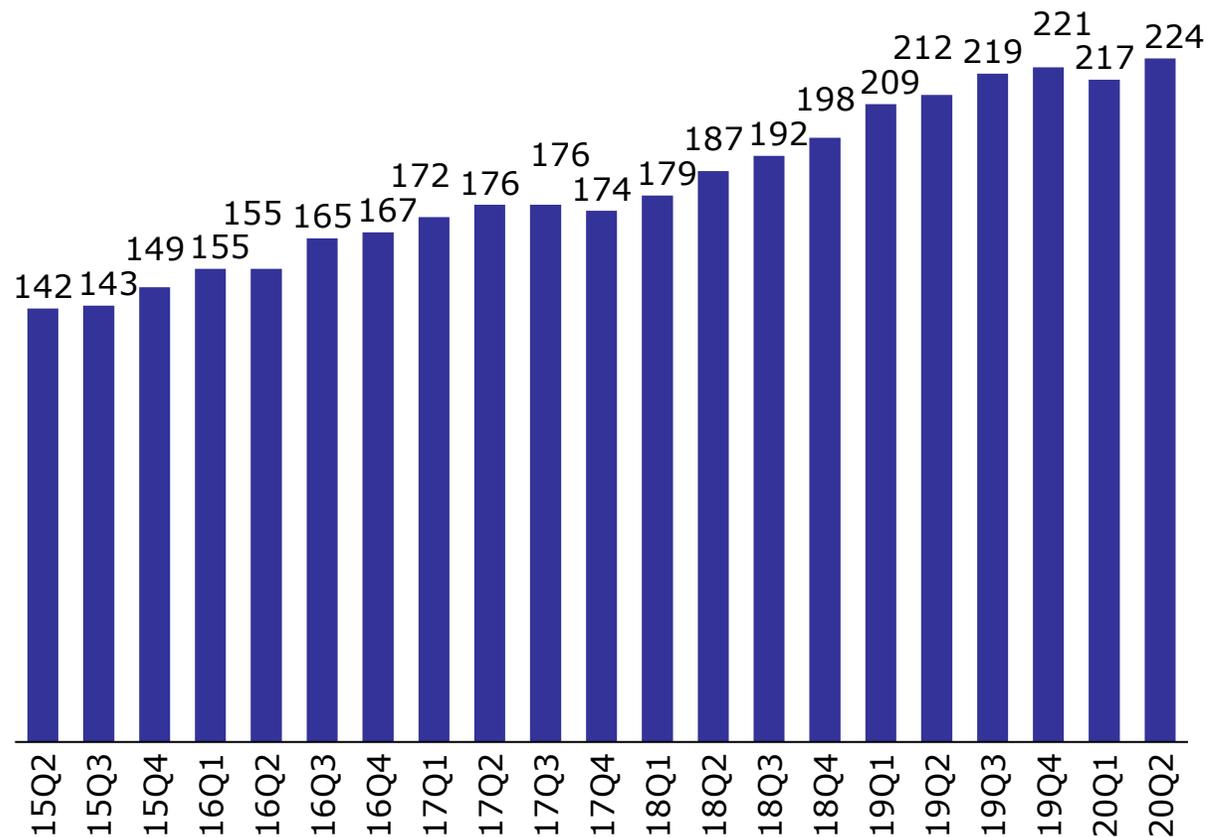
## 2. クラウドサービスKPI



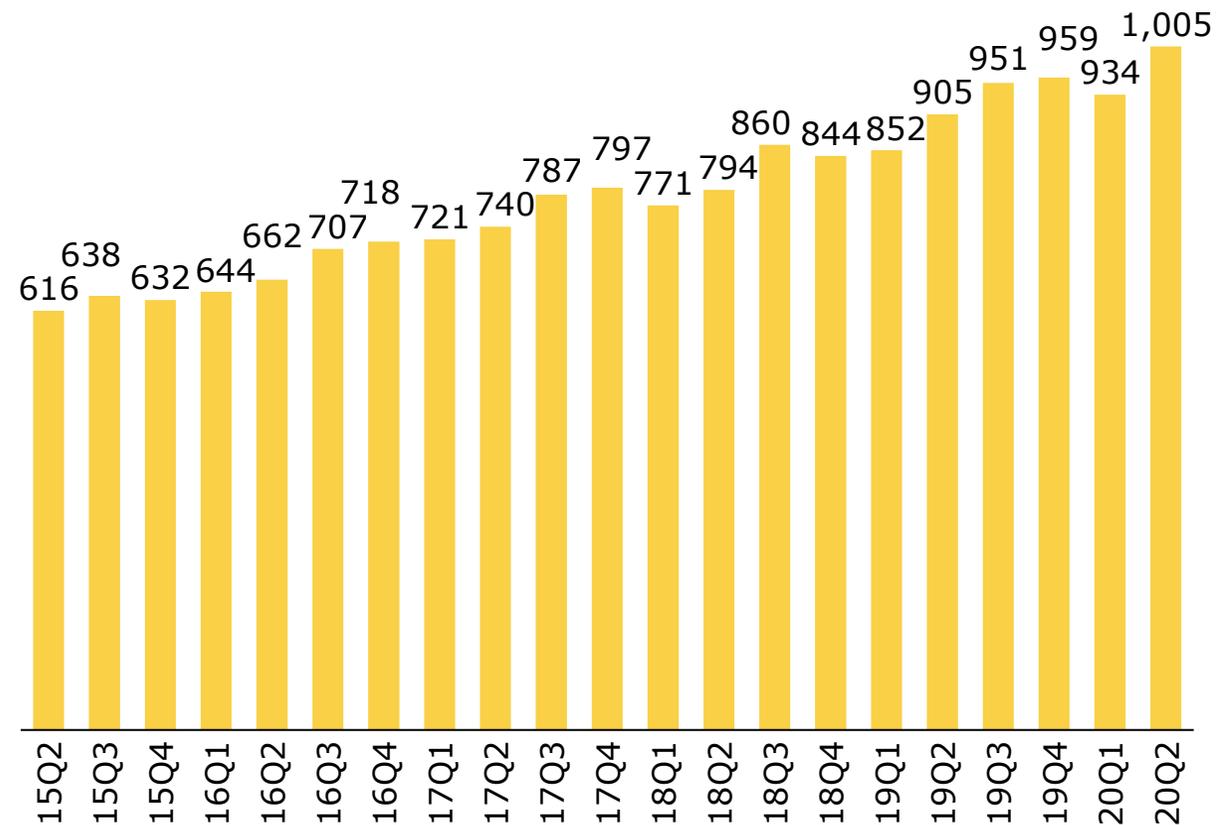
# クラウドサービスKPI：継続契約数

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



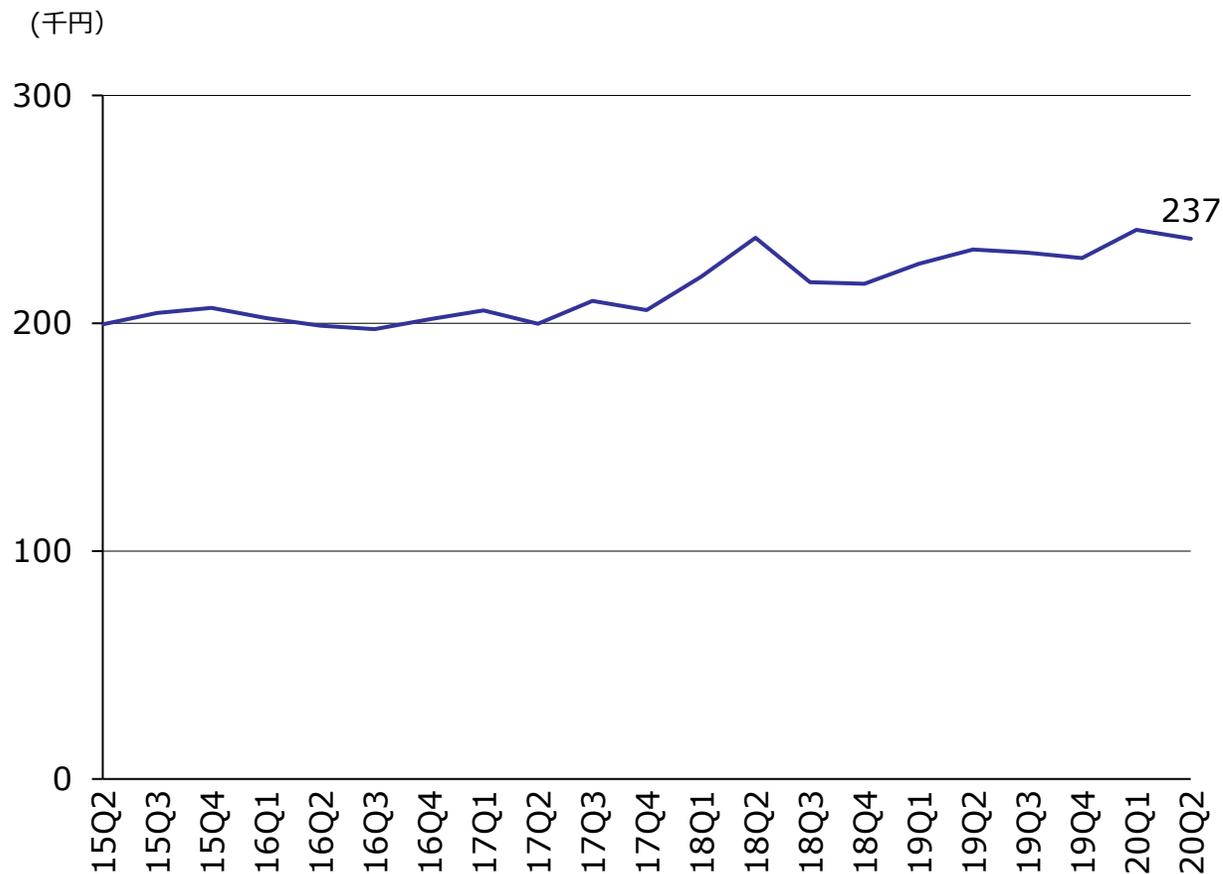
## ASPプラン（廉価版）の継続契約数



# クラウドサービスKPI：ARPU

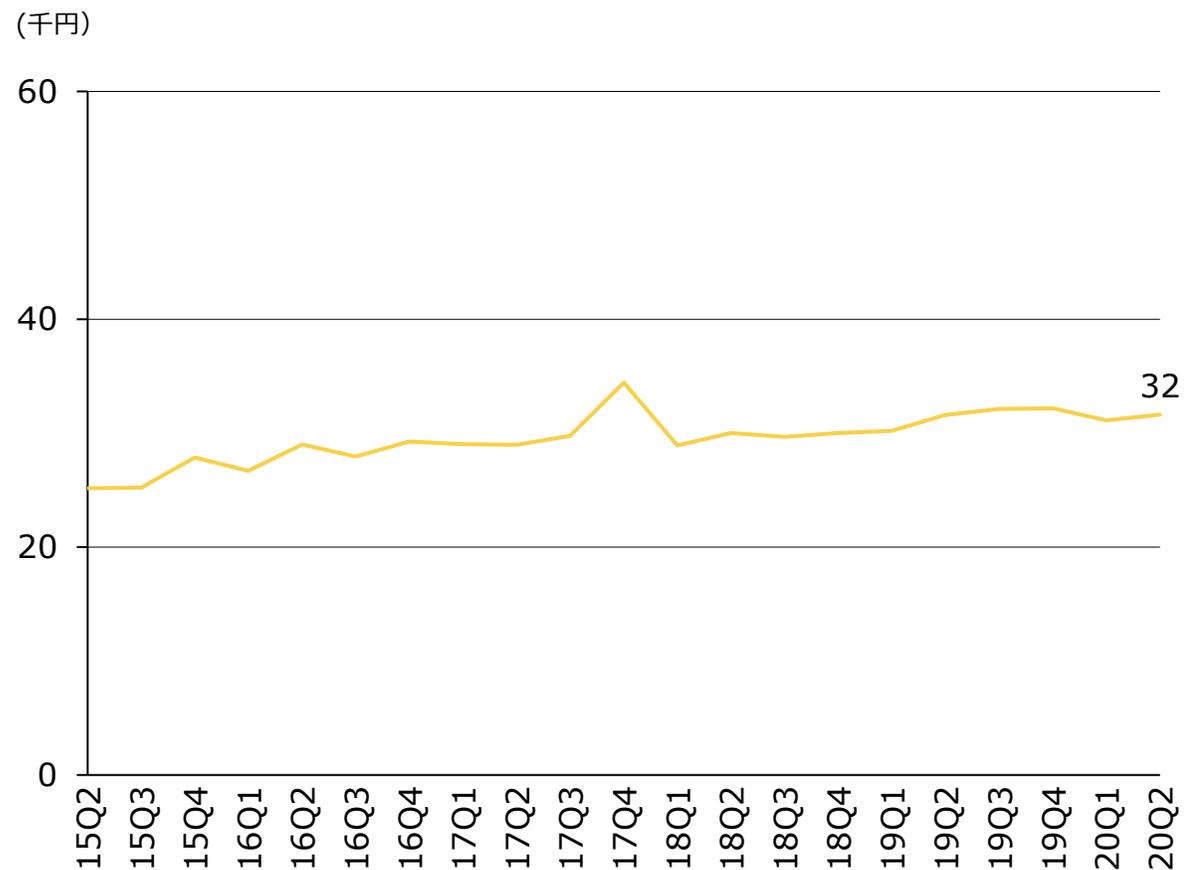
## ARPUは安定して推移

### SaaSプラン（高価格版）のARPU



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

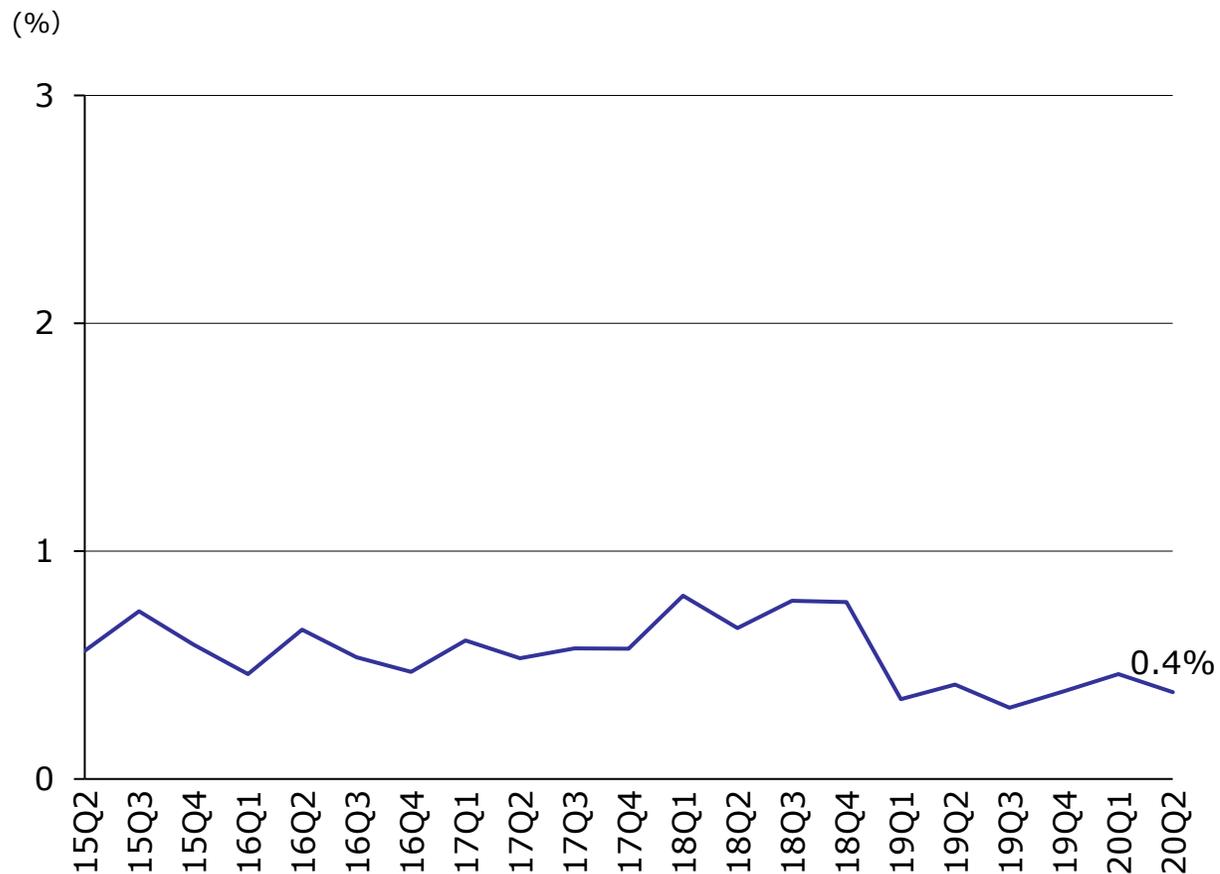


注: オプション契約及びスポット契約を除く

# クラウドサービスKPI：チャーンレート

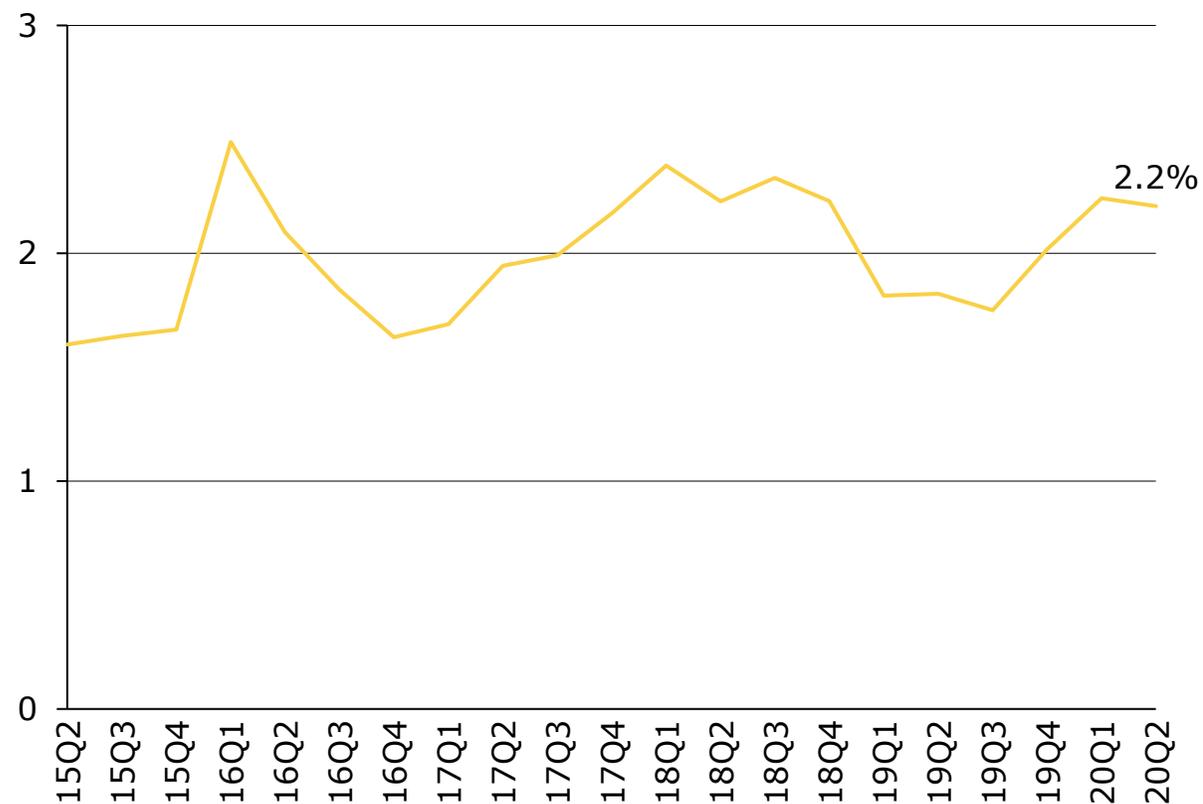
過去並みのチャーンレートを維持

## SaaSプランの12か月平均月次チャーンレート（解約率）



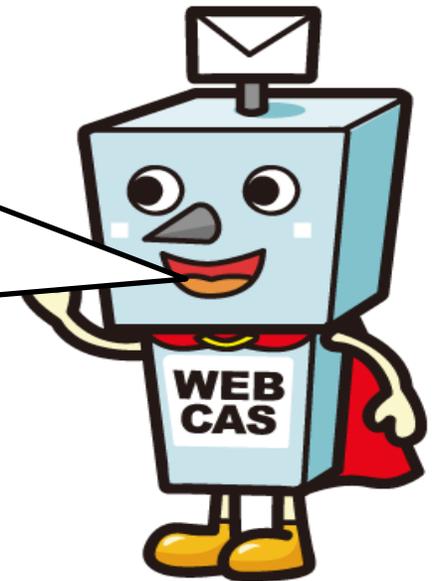
月次チャーンレート(解約率)は、月末契約数に占める解約契約数割合の12か月平均を計算

## 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

# 3. 中期経営計画の進捗



# 中期経営計画の進捗

## 中計の骨子

## 2021/3期2Q時点の進捗

1

既存事業の  
飛躍的成長

カスタマーサクセスとプロモーション施策の強化で既存事業の年平均成長率25%（除くコロナ影響）を目指す

- ✓ 専門家を招聘し、新社内システムの構築とカスタマーサクセスの専属チームの立ち上げを準備中
- ✓ 今期内実施を目途にプロモーション施策を検討中



2

新規事業  
「もう1つの柱」づくり

M&Aを通じて新規事業を開発の創造に取り組む

- ✓ デジタルマーケティングのDXプラットフォーム構築に向けてクラウドCMS提供のコネクティ社と資本提携を締結（10月15日クロージング）



3

財務戦略の最適化

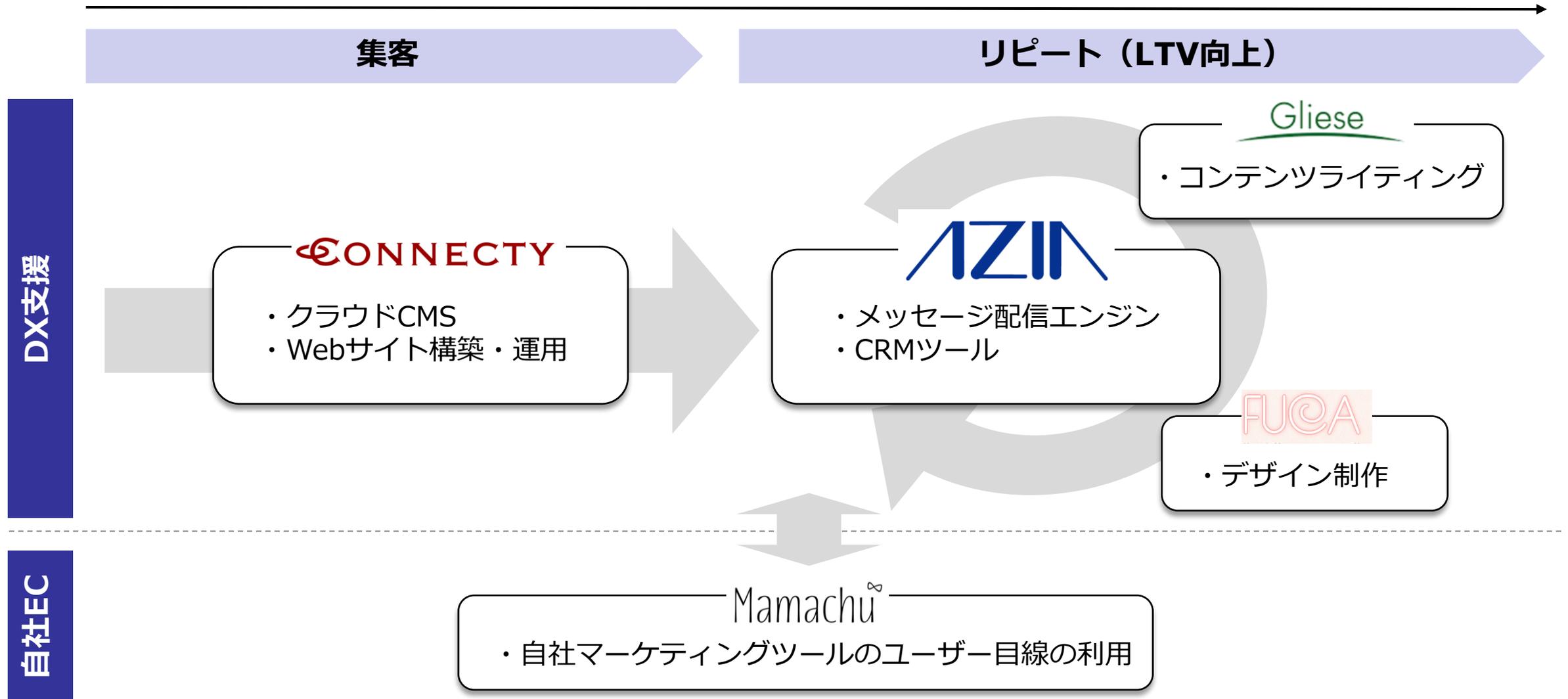
配当性向を維持しながら、製品開発及びM&A等の成長投資へ資金を配分

- ✓ M&Aへの成長投資へ資金を振り分ける
- ✓ さらなるM&A等を見据え、資本政策を検討中



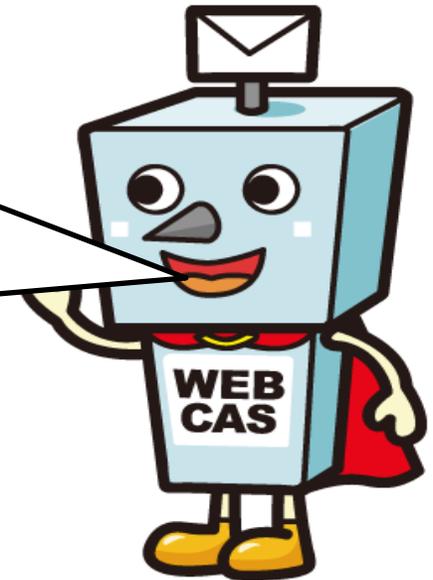
# (参考) エイジアグループのDXプラットフォームの概要

## デジタル・マーケティングのフロー



## 4. 事業トピックス

- ① サイトリニューアル
- ② 助成金サポート体制を構築
- ③ 導入企業数6,300社突破



## 2020年9月14日

# サイトをリニューアルしました 今後もステークホルダーに有益な情報を見やすく発信します



# 助成金サポート体制を構築

## 2020年8月24日 「IT導入補助金2020」の対象に

マーケティングコミュニケーションシステム  
**WEBCAS**  
0120-965-082  
受付時間 10:00~19:00 (土日祝除く)  
資料ダウンロード お問い合わせ お見積り

人気のテーマ [メール配信](#) [アンケート](#) [メール共有](#) [LINE](#) [CRM \(顧客管理\)](#)

製品ラインナップ WEBCASとは 導入事例 セミナー お客様相談室 企業情報 **ニュース** 卸販売について

### ニュースリリース



WEBCASトップ > ニュースリリース > 製品のお知らせ > 【最大150万円の補助】メール配信・顧客管理の「WEBCAS CRM」が経済産業省の「IT導入補助金2020」の対象に —コロナ禍での顧客との効果的なコミュニケーションが低コストで実現—

### 【最大150万円の補助】メール配信・顧客管理の「WEBCAS CRM」が経済産業省の「IT導入補助金2020」の対象に —コロナ禍での顧客との効果的なコミュニケーションが低コストで実現—

製品のお知らせ 2020年08月26日

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）」シリーズの開発・販売を中心に、企業や団体のCRM運用支援を行う株式会社エイジア（本社：東京都品川区、代表取締役：美濃 和男、東証一部上場：証券コード2352）は、自社開発の顧客管理システム「WEBCAS CRM」が、経済産業省が推進するサービス等生産性向上IT導入支援事業「IT導入補助金2020」の認定ITツールとして登録されたことを発表いたします。この制度を利用して「WEBCAS CRM」を導入する企業様は、導入費用の1/2（最大150万円）の補助を受けることができます。

#### ■ 「IT導入補助金2020」事業概要

##### 1. IT導入補助金とは

中小企業・小規模事業者が自社の課題やニーズに合ったITツールを導入する経費の一部を補助することで、業務効率化・売上アップをサポートするものです。「WEBCAS CRM」はA類型に分類されており、一定の条件を満たした対象事業者様は、導入にかかる費用（初期費用および初年度月額利用料含む実費）の1/2にあたる金額を補助金として受けとることができます。

IT導入補助金2020公式WEBサイト：<https://www.it-hojo.jp/first-one/>

## 2020年10月13日 助成金申請支援のライトアップと提携

マーケティングコミュニケーションシステム  
**WEBCAS**  
0120-965-082  
受付時間 10:00~19:00 (土日祝除く)  
資料ダウンロード お問い合わせ お見積り

人気のテーマ [メール配信](#) [アンケート](#) [メール共有](#) [LINE](#) [CRM \(顧客管理\)](#)

製品ラインナップ WEBCASとは 導入事例 セミナー お客様相談室 企業情報 **ニュース** 卸販売について

### ニュースリリース



WEBCASトップ > ニュースリリース > 製品のお知らせ > エイジア、助成金の申請支援を行うライトアップと業務提携。コロナ禍での中小企業のデジタルマーケティングをサポート

### エイジア、助成金の申請支援を行うライトアップと業務提携。コロナ禍での中小企業のデジタルマーケティングをサポート

製品のお知らせ 2020年10月13日

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）」シリーズの開発・販売を中心に、企業や団体のCRM運用支援を行う株式会社エイジア（本社：東京都品川区、代表取締役：美濃 和男、以下 当社）は、中小企業の経営支援等を行う株式会社ライトアップ（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：白石 崇、以下 ライトアップ）と業務提携を行い、デジタルマーケティングに取り組む企業を共同で支援することを決定いたしました。具体的には、企業が「WEBCAS」導入時に助成金の活用を希望した場合、申請にかかる各種手続きを支援・代行することで、デジタルマーケティングの速やかな実践をサポートいたします。

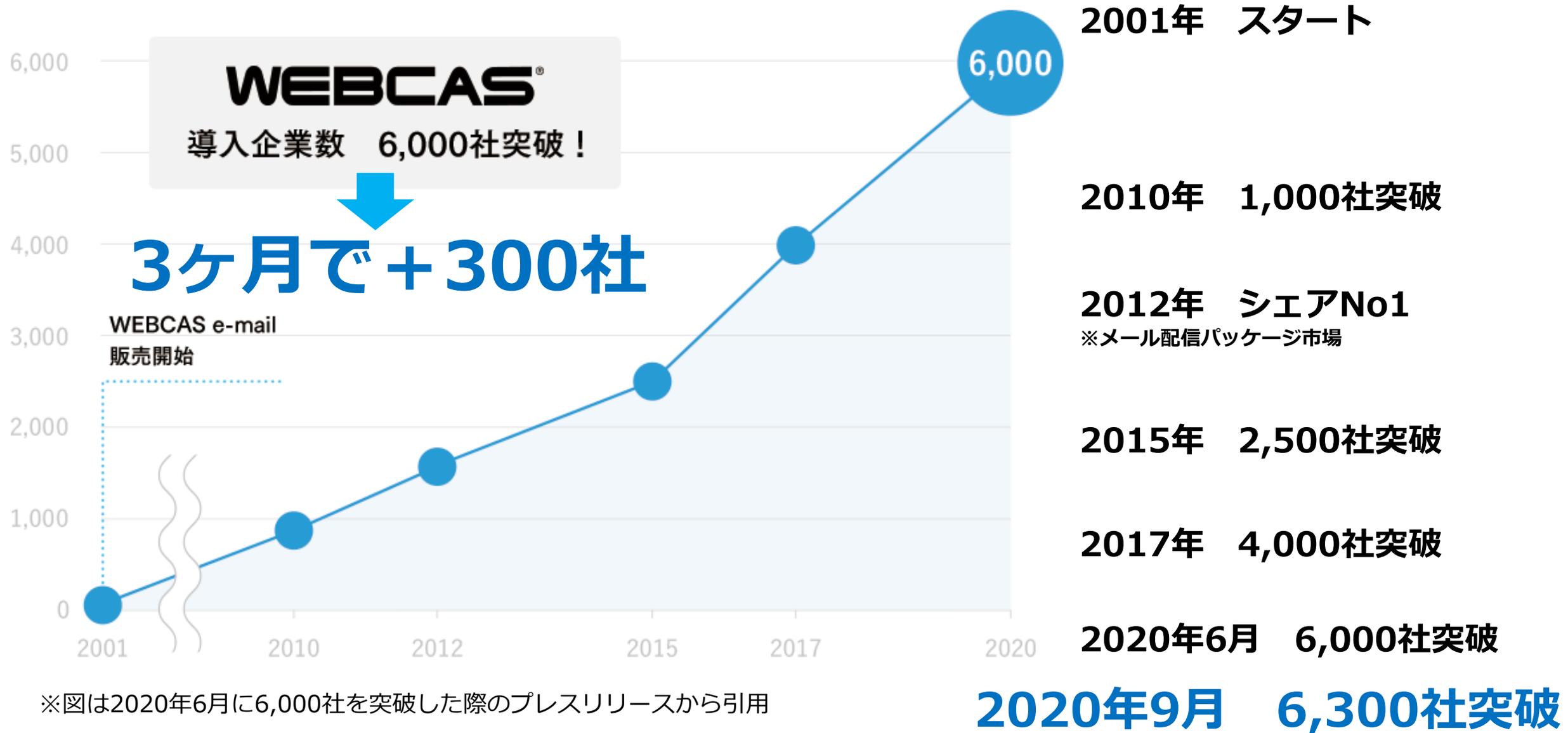


#### ■ ライトアップ社との業務提携の背景

当社は、企業とお客様の双方向コミュニケーションを、メールやLINE、Webアンケート等で実現できるシステム「WEBCAS」を提供しています。今般のコロナ禍においては、顧客とのリアルな接点を持ってなくなってしまった企業様から「メールやLINEで効果的な販促を行いたい」「Webアンケートで顧客の声を集めたい」といったご相談をいただくケースが増えていきます。

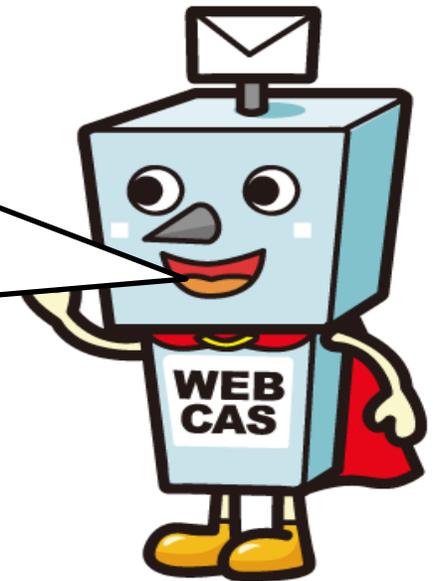
一方ライトアップは、各企業の状況を踏まえて最適な助成金を提案し、申請から受取までの各種手続きを代行するサービスを提供しています。支援企業数はのべ10,000社を超え、助成金申請支援において国内トップクラスの実績を誇ります。

### ③累計導入企業数6,300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

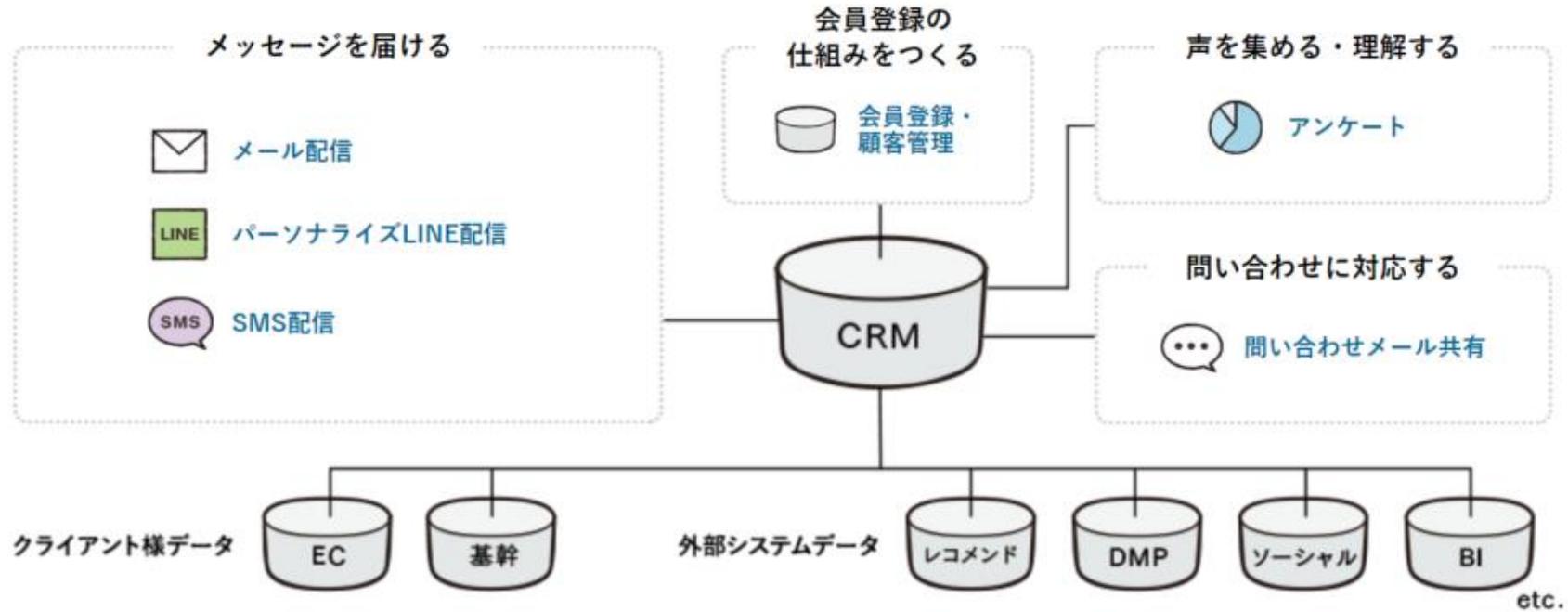
## オーダーメイド開発事業

「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<sup>®</sup> (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



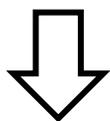
1つのシステムで、毎時300万通のOne to Oneメールを送れる超高速性  
**【業界最高水準】**

# 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](mailto:azia_ir@azia.co.jp)