



<http://www.azia.jp/>

2013年3月期(第18期)

決算説明会

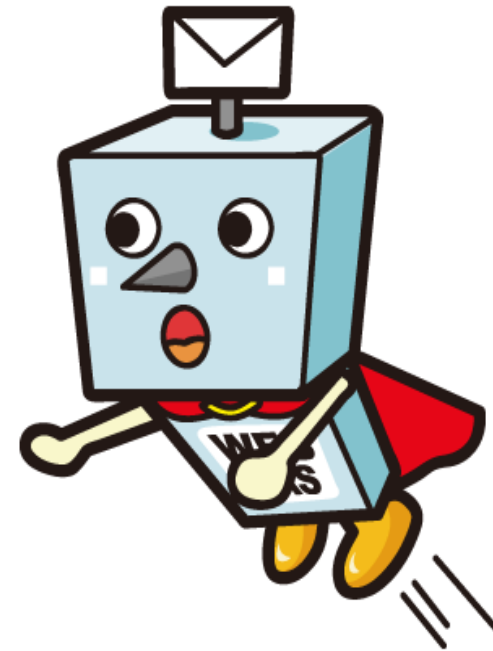
(証券コード：2352)

株式会社エイジア

2013年5月17日



1. 事業概要
 - ①事業内容と製品・サービス概要
 - ②市場地位と主な導入先
 - ③企業概要
2. 当社が目指す方向
 - ①Eコマース売上UPソリューションベンダーへ
 - ②世界で活躍するエイジアへ
 - ③これらを実現するために
3. 第18期(2013年3月期)の業績
 - ①業績ハイライト
 - ②増配
 - ③重点施策の進捗と成果
4. 第19期(2014年3月期)の計画
 - ①売上・利益・配当計画
 - ②売上構成の変化
 - ③重点施策
5. その他トピックス
 - ①ネット選挙 メール配信応援パック
 - ②クラウド売上伸長率2年連続1位
 - ③ MIJSコンソーシアム理事長を継続





1. 事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場地位と主な導入先
- ③ 企業概要



1

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場地位と主な導入先
- ③ 企業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



1 事業内容と製品・サービス概要

主に大手・中堅の企業クライアントに対し、インターネット マーケティング ソリューション(IMS)を提供



インターネットを活用して売上をあげたり、顧客満足度を高めることを、ソフトウェアの提供を通じて支援

アプリケーション事業

自社企画によるCRM※アプリケーションソフト「WEB CAS(ウェブキャス)」シリーズ・等の開発・販売

サービスソリューション事業

アプリケーションソフトをより効果的に活用するためのサービスの提供。
オーダーメイドのソフトウェア開発・保守

※各種データを活用して、顧客満足度を高める手法

1

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場地位と主な導入先
- ③ 企業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

製品・サービスラインナップ

WEB CAS[®] e-mail

メール配信システム

毎時300万通以上の高速配信が可能な、PC・携帯対応。

WEB CAS[®] formulator

Webアンケートシステム

誰でも簡単にWebアンケートや各種Webフォームが作成できます。

WEB CAS[®] mailcenter

メール共有・管理システム

二重対応や対応漏れを防ぎ、適切なメール対応を実現する。

おねだり上手

おねだり購買支援システム

メールやソーシャルネットワークサービスを介して特定の人に欲しい商品をおねだりできるサービス。

twiDM

Twitter DM一斉送信システム

twitterのDM(ダイレクトメッセージ)を一斉に配信できる企業向けサービス。

コンサルティング サービス

メールマーケティングサポートサービス

メルマガの戦略立案からコンテンツの企画制作までフルサポートするサービスです。

1

事業概要

① 事業内容と製品・サービス概要

② 市場地位と主な導入先

③ 企業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



製品・サービスラインナップ

スマホ・PC自動最適化HTMLメール作成ツール

SMO for WEB CAS®
 - Smart Mail Optimizer -


2012年11月1日提供開始

- スマートフォンの普及により、PC宛メールを、移動中にスマートフォンで見るユーザーが増加。
- PC向けに作った画像メール（HTMLメール）を、画面が小さいスマートフォンで見ると、非常に見づらい...
- SMOは、一つのメールを、見る端末に合わせて自動で最適化して表示。
- スマートフォンとPC、どちらで開いても読みやすく、訴求力のある画像メールをお届けすることが可能に。

1

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場地位と主な導入先
- ③ 企業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

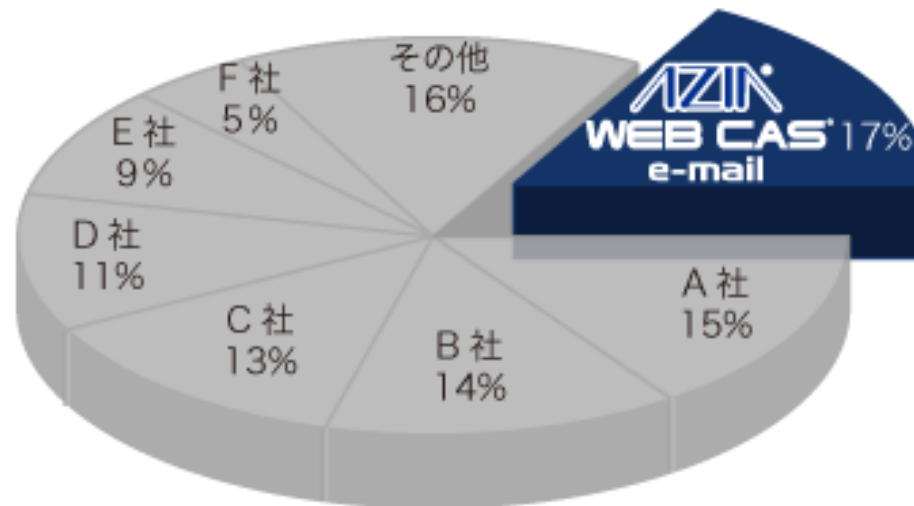
第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

2 市場地位と主な導入先

「国内メール配信市場分析レポート2012」の「メール配信パッケージ市場」分野で、シェア1位を獲得（ソースポッド社調べ）



※ソースポッド推定

1

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場地位と主な導入先
- ③ 企業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



メール、Eメール、
メールでつながる。

WEB CAS

1,600社以上の導入実績



1

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場地位と主な導入先
- ③ 企業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

3 企業概要

- ☐ 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7-21-1 第5T0Cビル
- ☐ 設立 1995年4月
- ☐ 資本金 322百万円(2013年3月末現在)
- ☐ 役職員数 56人(2013年3月末現在)
- ☐ 事業内容
 - ①自社開発によるCRMアプリケーションソフト「WEB CAS」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
- ☐ 経営理念 「クライアントに満足を買ってもらいたい」



1

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場地位と主な導入先
- ③ 企業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



ありがとうございます。
次の章に移ります。

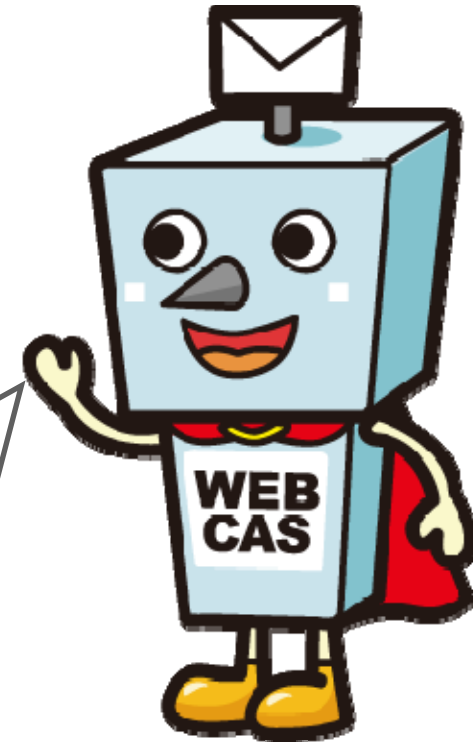
<http://www.photo-stock.jp/>

当社が運営するプロカメラマンの写真素材販売サイト「フォトストック」より



2. 当社が目指す方向

- ① Eコマース売上UPソリューションベンダーへ
- ② 世界で活躍するエイジアへ
- ③ これらを実現するために



1

事業概要

2

当社が
目指す方向

①

Eコマース売上UPソリューションベンダーへ

②

世界で活躍するエイジアへ

③

これらを実現するために

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



当社が目指す方向、それは、
“メールアプリケーションのエイジア”から、
“Eコマース売上UPソリューションを世界に
提供するエイジア”へ



1

事業概要

2

当社が
目指す方向

- ① Eコマース売上UPソリューションベンダーへ
- ② 世界で活躍するエイジアへ
- ③ これらを実現するために

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



① Eコマース売上UPソリューションベンダーへ

当社のお客さま(企業クライアント)は、なぜ当社のメールアプリケーションソフトを買ってくださるのか。

それは、メールを送りたいからではなく、メールを活用して売上をUPさせたり、顧客満足度を高めたいから。

そのクライアントニーズにあわせ、当社の事業領域も、Eコマースの売上をUPさせるソリューションの提供に拡大させていきたい。

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

①

Eコマース売上UPソリューションベンダーへ

②

世界で活躍するエイジアへ

③

これらを実現するために

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

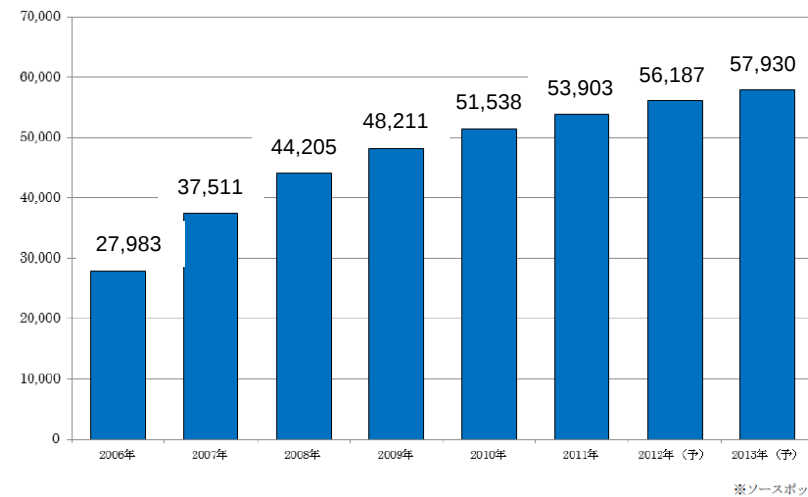
その他
トピックス

国内メール市場の規模と今後の予測

出典：ソースポッド(両データとも)

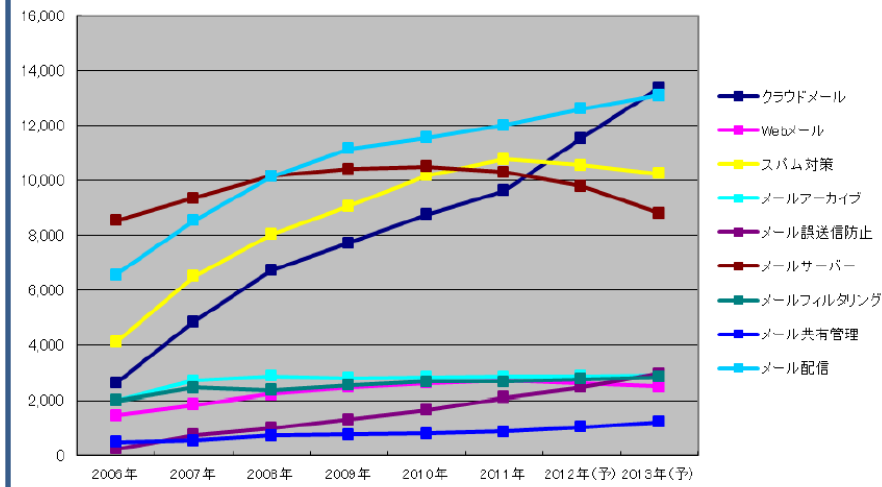
国内メール市場規模の推移

単位：百万円 【国内メール市場規模の推移（グラフ）：2006年～2013年】



各メール市場規模の推移

単位：百万円 【各メール市場規模の推移（グラフ）：2006年～2013年】



市場規模は合計で600億円弱の規模。今後も伸びていく予想。。。

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

- 1 Eコマース売上UPソリューションベンダーへ
- 2 世界で活躍するエイジアへ
- 3 これらを実現するために

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

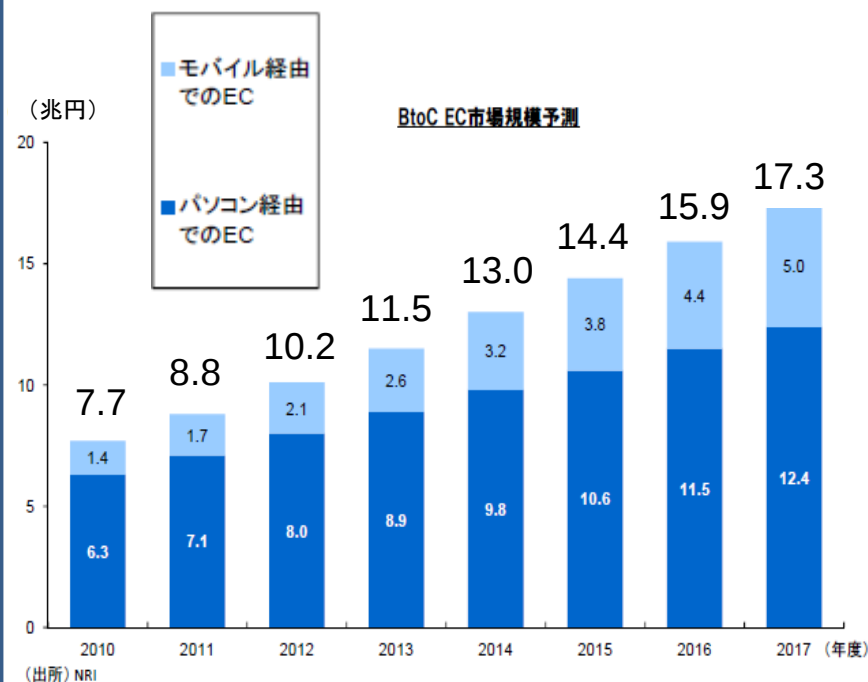
第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

Eコマース市場の規模と今後の予測

B to C EC市場規模予測



出典：野村総合研究所

Eコマースの市場は11.5兆円規模と非常に大きく、かつ、今後も高い伸びが確実視されている

強みのあるメールアプリケーションソフトの領域に加え、Eコマースの売上UPに寄与するソリューション（アプリケーションソフトおよび付随するサービス）の提供に事業領域を拡大

Eコマース売上UPソリューションベンダーへ

1

事業概要

2

当社が目指す方向

①

Eコマース売上UPソリューションベンダーへ

②

世界で活躍するエイジアへ

③

これらを実現するために

3

第18期
（2013年3月期）
の業績

4

第19期
（2014年3月期）
の計画

5

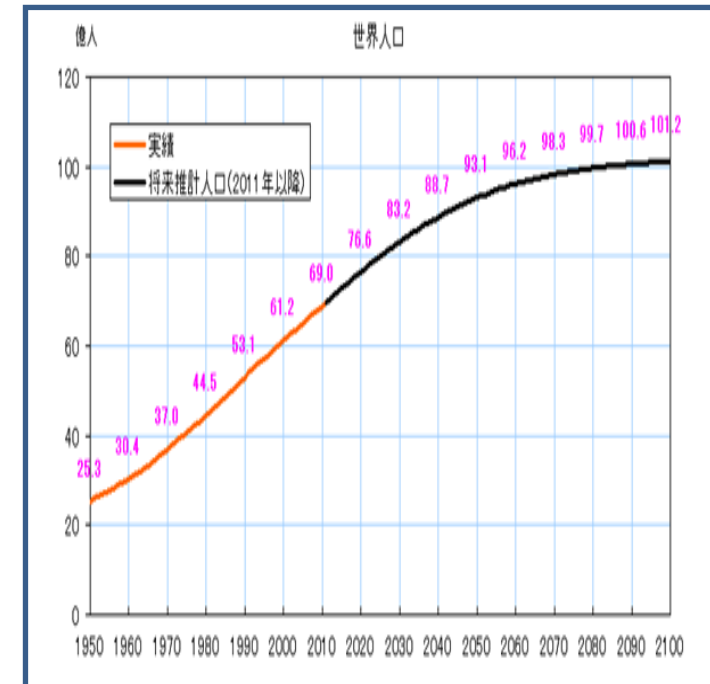
その他
トピックス



2 世界で活躍するエイジアへ

- 当社は、今後も販売促進・マーケティングの事業領域で活動する方針
- この領域で活動する以上、事業展開する国の消費市場の規模と伸びが、非常に重要な経営外部環境要素
- 消費市場の規模と伸びは、その国の生産年齢人口の規模・動態にリンクする
- 当社にとって、事業展開する国の人口の絶対数、年齢構成比、増減が非常に重要
- 今後、生産年齢人口が拡大するのは、アジアを中心とした新興国

世界と主要国の人口推移予測



出典：国際連合

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

① Eコマース売上UPソリューションベンダーへ

② 世界で活躍するエイジアへ

③ これらを実現するために

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

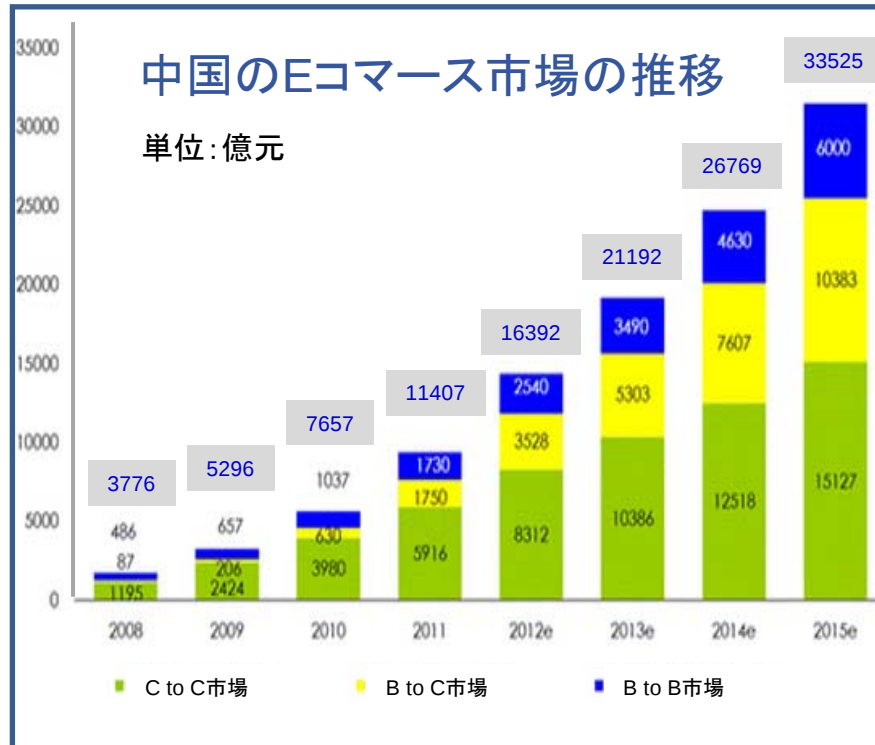
5

その他
トピックス



メール、Eコマースを
メールでつなげる。

WEB CAS



出典: アイリサーチ「iResearch Annual Summit Beijing」 in 2012.3.22-23

人口の増加に加え、インターネット普及率の伸長余地も大きい、中国をはじめとしたアジア・途上国は、Eコマースの市場も大きく伸びる



新興国に積極的に展開



世界で活躍するエイジアへ

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

① Eコマース売上UPソリューションベンダーへ

② 世界で活躍するエイジアへ

③ これらを実現するために

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



メール、Eメールを上げる。
メールでつながる。

WEB CAS

世界展開の進捗状況 ～中国～

世界最大の電信電話会社チャイナテレコム
ブランドのメールサービスとして
当社のWEB CAS e-mailの採用が決定。
(2011年1月)

2012年秋、チャイナテレコム社のクラウド
サービス販売用ウェブサイト(Telecom
Cloud)がオープン！

いよいよ、チャイナテレコムブランドの
メールサービスとして販売ができる体制に。

[http://cloud.chinawic.com/HomePage/
homePage.action](http://cloud.chinawic.com/HomePage/homePage.action)



1

事業概要

2

当社が
目指す方向

①

Eコマース売上UPソリューションベンダーへ

②

世界で活躍するエイジアへ

③

これらを実現するために

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



世界展開の進捗状況 ～ベトナム～



- 現在約9千万人の人口規模があり、今後も増え続けることが想定されている
- 生産年齢人口も当面拡大し、eコマースの市場も伸びる
- GDP公表値より大きいといわれる経済規模
- 東南アジア最高レベルの親日度、最高の居心地

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

- 1 Eコマース売上UPソリューションベンダーへ
- 2 世界で活躍するエイジアへ
- 3 これらを実現するために

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

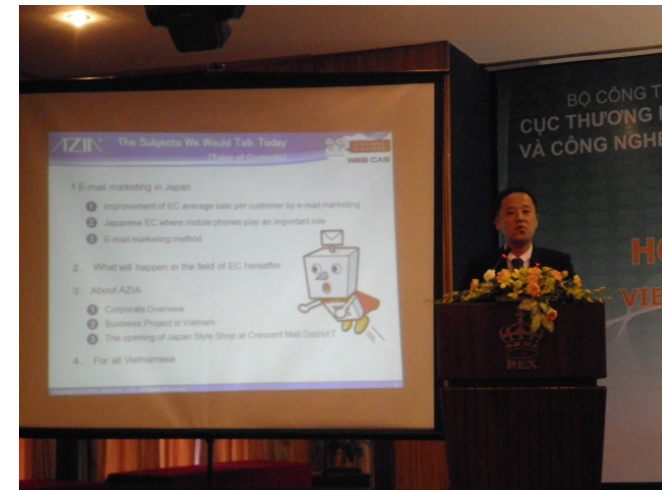


世界展開の進捗状況 ～ベトナム～

今後大きな成長が見込めるベトナムは、
長期的な視野に立ち、テストマーケティングや
現地販売パートナーの開拓を実施中。
時間はかかるが、その分シェアNo.1を狙える
有望な市場。**2013年3月期より、売上計上。**



ベトナム電子商取引IT庁
(VECITA)・ベトナム商工省
(MOIT)、日本経済産業省、
等が参加。



2011年11月25日開催
日越ECワークショップで
講演
(ベトナム ホーチミン市)

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

①

Eコマース売上UPソリューションベンダーへ

②

世界で活躍するエイジアへ

③

これらを実現するために

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

世界展開の進捗状況 ～タイ王国～

2012年3月、タイの法人CRESCERE THAILAND と独占販売契約し、タイへの進出を決定。**2013年3月期より、売上計上。**



CRESCERE (THAILAND)
坪野 祐弘社長



タイ語のWEB CASサイト

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

- ① Eコマース売上UPソリューションベンダーへ
- ② 世界で活躍するエイジアへ
- ③ これらを実現するために

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

世界展開の進捗状況 ～タイ王国～



CRESCERE THAILAND主催
メールマーケティングセミナーの様子
(タイ バンコク、2012年9月)

- セミナーなど、積極的な営業活動を展開
- 2012年10月のクラウドサービス初受注以降も、獲得が続き、既に7件成約
- eメールマーケティングの活用はまだ浸透していないが、国がeコマース優遇政策をとっていることもあり、一気に拡大する可能性もあり

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

①

Eコマース売上UPソリューションベンダーへ

②

世界で活躍するエイジアへ

③

これらを実現するために

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

世界展開の進捗状況 ～マレーシア～



ASEAN	名目GDP	一人当たりGDP	人口
インドネシア	8,782	3,592	24,447
フィリピン	2,504	2,614	9,580
ベトナム	1,380	1,527	9,039
タイ	3,655	5,678	6,438
ミャンマー	531	834	6,367
マレーシア	3,035	10,304	2,946
カンボジア	142	933	1,525
ラオス	92	1,445	638
シンガポール	2,765	51,161	541
ブルネイ	166	41,702	40
単位	1億USDドル	USDドル	1万人

出典: IMF - World Economic Outlook Databases (2013年4月版)

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

①

Eコマース売上UPソリューションベンダーへ

②

世界で活躍するエイジアへ

③

これらを実現するために

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

世界展開の進捗状況 ～マレーシア～

2012年12月、CRESCERE THAILANDとタイに続き、マレーシアでも独占販売契約し、進出を決定。**進出と同時に1stユーザーを確保、2013年3月期より売上計上。**



■マレーシア第一号ユーザー
ゲームポータル運営会社
Funnel Malaysia Sdn Bhd社様

■約70万ユーザーに対してゲームの利用促進を行う
目的で、メール配信を利用
今後は、ユーザーアンケート調査も行い、サービス
改善に活かす方針
※メール配信、アンケートシステムは、WEB CAS

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

1

Eコマース売上UPソリューションベンダーへ

2

世界で活躍するエイジアへ

3

これらを実現するために

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



世界展開先の進捗状況 ～マレーシア～



1

事業概要

2

当社が
目指す方向

①

Eコマース売上UPソリューションベンダーへ

②

世界で活躍するエイジアへ

③

これらを実現するために

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

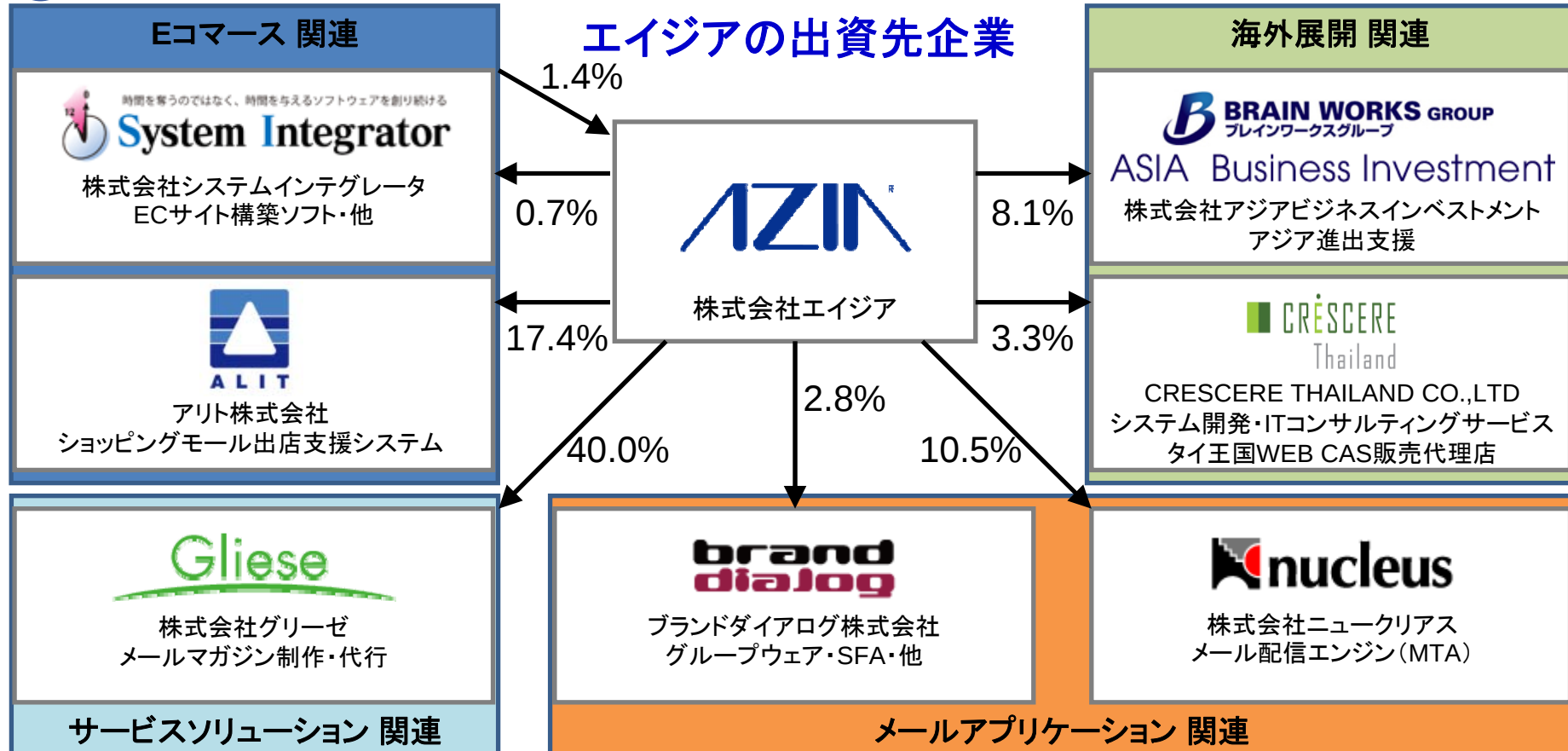
4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

3 これらを実現するために



1
事業概要

2
当社が
目指す方向

- ① Eコマース売上UPソリューションベンダーへ
- ② 世界で活躍するエイジアへ
- ③ これらを実現するために

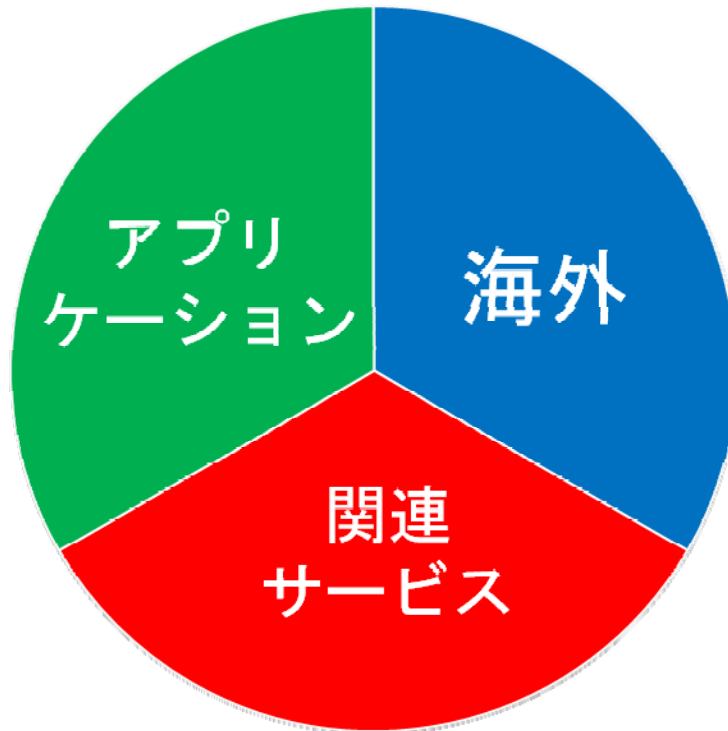
3
第18期
(2013年3月期)
の業績

4
第19期
(2014年3月期)
の計画

5
その他
トピックス



売上構成の将来像



1/3 アプリケーションソフト

1/3 関連サービス

1/3 海外展開

アプリケーションソフト(自社開
発した汎用ソフト)にサービス
を組み合わせ、世界に展開

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

①

Eコマース売上UPソリューションベンダーへ

②

世界で活躍するエイジアへ

③

これらを実現するために

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



ありがとうございます。
次の章に移ります。

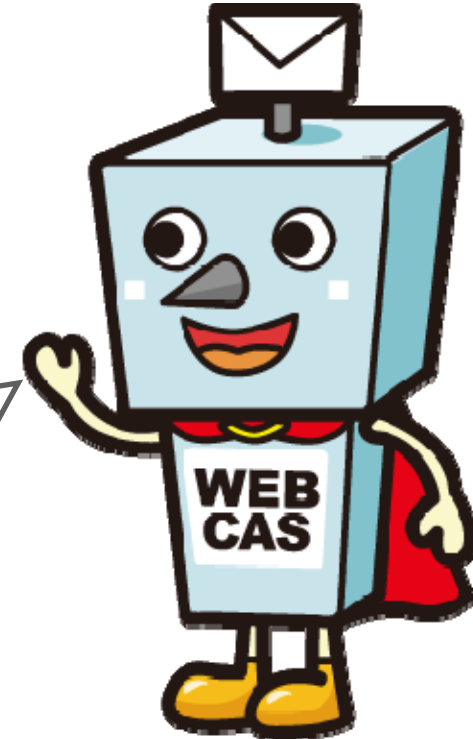
<http://www.photo-stock.jp/>

当社が運営するプロカメラマンの写真素材販売サイト「フォトストック」より



3. 第18期(2013年3月期) の業績

- ① 業績ハイライト
- ② 増配
- ③ 重点施策の進捗と成果



1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

①

業績ハイライト

②

増配

③

重点施策の進捗と成果

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

1 業績ハイライト

第18期業績について、前期及び期初予想との比較

単位:百万円

	第17期 実績	第18期 期初予想	第18期 実績	前期比	期初予想 達成率	コメント
売上高	717	720	 779	+8.6%	108.2%	主力のアプリケーション開発事業 ・増強中のクラウドサービスが順調に推移 ・比較的大型の案件を獲得
営業利益	93	56	135	+44.7%	239.1%	利益率の高いアプリケーション開発事業の 売上高が期初計画に対して上ぶれ
経常利益	99	60	 140	+41.6%	229.3%	同上
純利益	96	30	48	△49.3%	167.6%	営業利益、経常利益増加に伴い上ぶれ

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

1

業績ハイライト

2

増配

3

重点施策の進捗と成果

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

貸借対照表の状況(抜粋)

単位:百万円

	前期 (第17期)	当期 (第18期)	増減	コメント
現金・預金	524	687	+163	主に、利益により増加
有利子負債	—	—	—	借入なし
総資産	831	946	+115	主に、利益により増加
純資産	661	735	+74	主に、利益により増加

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

①

業績ハイライト

②

増配

③

重点施策の進捗と成果

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



2 増配

前述のとおり、期初における当期純利益の予想額を上回ることとなったため、株主の皆様へ還元いたしたく、2013年5月8日の取締役会において、増配を決定いたしました。

単位:円

	1株当たり配当金(期末)	配当性向
第17期(前期)実績	6	11.0%
第18期(当期)期初計画	6	35.5%
第18期(当期)決定額	7.5	27.6%

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

① 業績ハイライト

② 増配

③ 重点施策の進捗と成果

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



3 重点施策の進捗と成果

重点施策1 アプリケーションの品質再確認及び強化

取り組み

- 過去に開発し、運用中のシステムの品質再確認・強化
- 新規開発システムのテスト強化
- 品質強化の専門チームを新設

成果目標

- 海外展開に十分耐えうる品質の確保
- ISO27001(情報セキュリティマネジメントシステム、ISMS)の取得



結果

- 品質強化の専門チームを立ち上げ(2012年4月)、上半期を通じ、品質再確認、再テスト、などを実施
- ISO27001(ISMS)、2012年11月取得完了

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

1

業績ハイライト

2

増配

3

重点施策の進捗と成果

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



重点施策2 クラウドサービス(ASP・SaaS)の強化

取り組み

- 広告宣伝の強化
- 技術コンサルティング要員の拡充
- 販売パートナーの開拓

成果目標

- クラウドサービスの売上
前年度比40%UP



結果

- クラウドサービス(ASP・SaaS)の売上
前年同期比39.1%UP!

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

1

業績ハイライト

2

増配

3

重点施策の進捗と成果

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

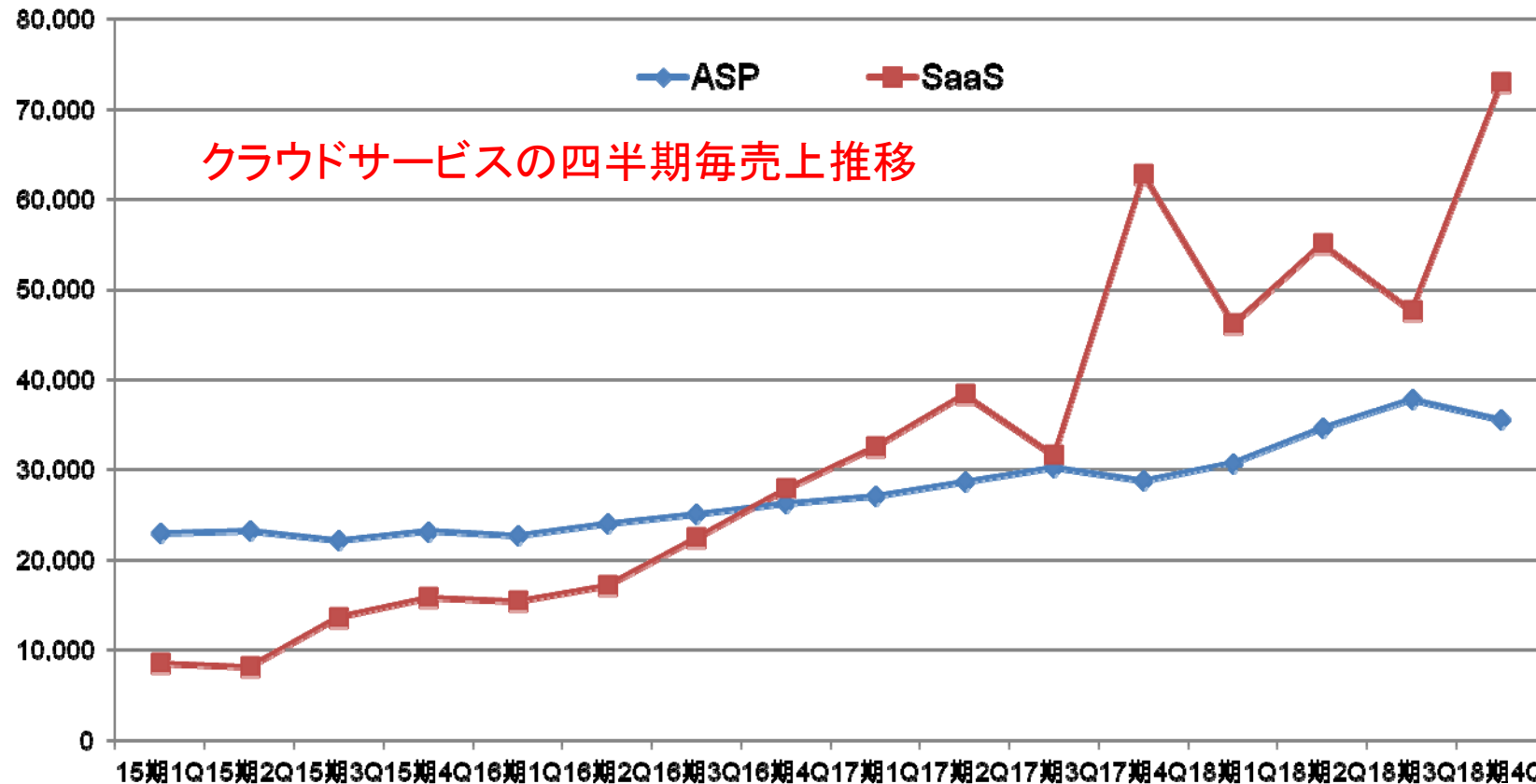
その他
トピックス



メール、ブログを上げる。
メールでつながる。

WEB CAS

(単位: 千円)



1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

①

業績ハイライト

②

増配

③

重点施策の進捗と成果

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

重点施策3 サービス事業の推進

取り組み

- 当社ソフトをより有効に活用し、成果を高めるため、サービス事業を開始
- 自社展開または、その分野に秀でた企業との連携を模索
- M&Aの活用

成果目標

- サービス事業の立ち上げ、事業化

成果の進捗状況

- 2012年6月、マーケティングコンサルティング、メールコンテンツ制作などを行う新組織「コンサルティングサービスチーム」を新設し、当該業務を開始
- 2012年12月、同サービスを早期に軌道に乗せるため、本サービス提供を専業とする株式会社グリーゼの株式の40%を取得し、資本・業務提携

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

① 業績ハイライト

② 増配

③ 重点施策の進捗と成果

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



ありがとうございます。
次の章に移ります。

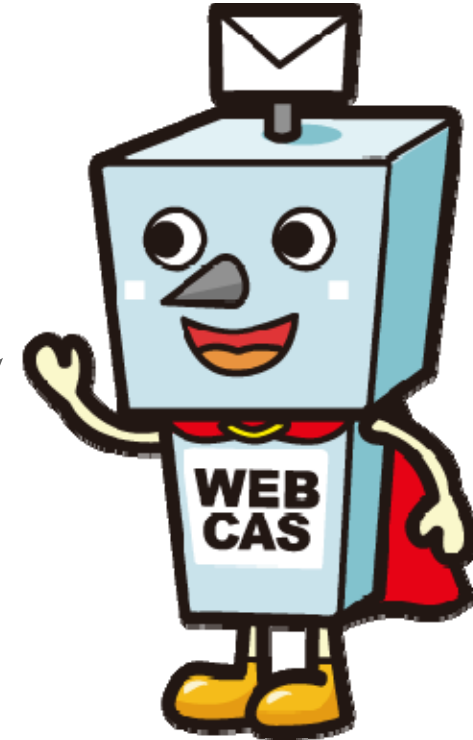
<http://www.photo-stock.jp/>

当社が運営するプロカメラマンの写真素材販売サイト「フォトストック」より



4. 第19期(2014年3月期) の計画

- ① 売上・利益・配当計画
- ② 売上構成の変化
- ③ 重点施策



1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

①

売上・利益・配当計画

②

売上構成の変化

③

重点施策

5

その他
トピックス



1 売上・利益・配当計画

単位:百万円

	18期実績	19期計画	増減	コメント
売上高	779	900	+15.5%	当期純利益について、18期は有価証券の評価損を計上したため低く抑えられたが、19期は正常化の見込
営業利益	135	170	+25.6%	
経常利益	140	170	+21.1%	
当期純利益	48	100	+104.5%	
配当	7.5円	9円	+20.0%	増配を計画 (配当性向:16.7%)

売上

競争力のあるクラウドサービス、及び、コンサルティングサービス事業の拡大に注力し、前年対比15%以上拡大を計画。

利益

売上拡大に伴い、営業利益・経常利益は20%以上、当期純利益は100%以上の増加を見込む。

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

1

売上・利益・配当計画

2

売上構成の変化

3

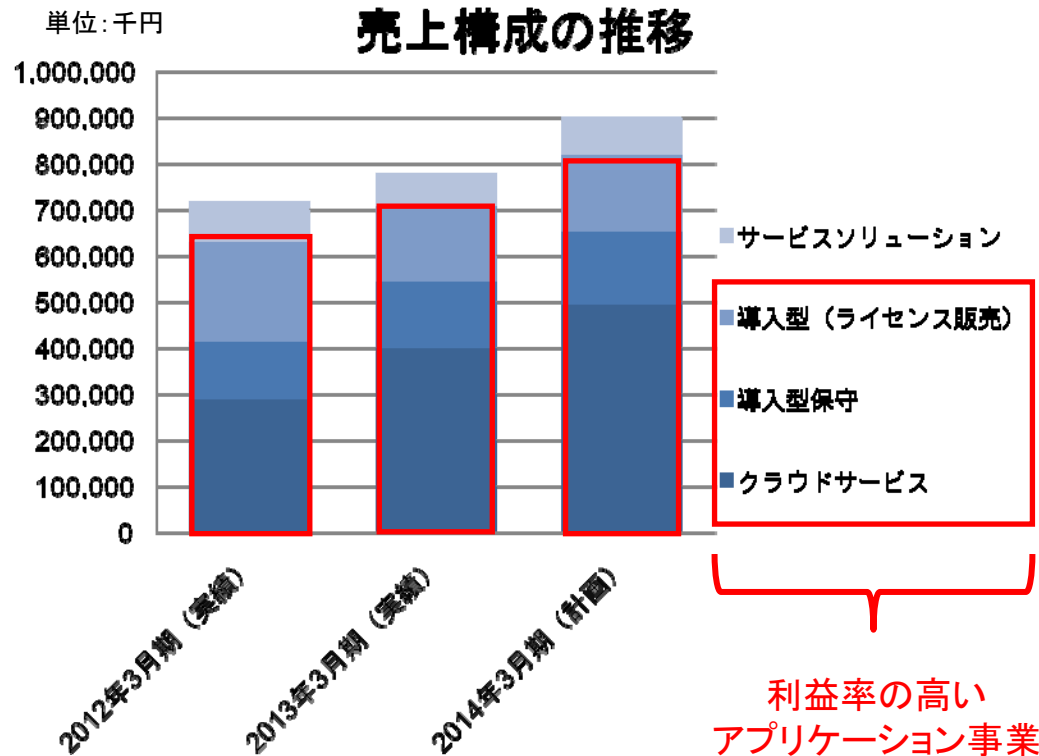
重点施策

5

その他
トピックス



2 売上構成の変化



■ 利益率が高く、売上計上の継続性も高いクラウドサービスの構成比率が更に向上し、売上の55%となる見通し

■ 受託開発事業の戦略的縮小傾向から方針転換。関連サービスを加え再編成したサービスソリューション事業を拡大させる計画

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

①

売上・利益・配当計画

②

売上構成の変化

③

重点施策

5

その他
トピックス

3 重点施策

重点施策1 クラウドサービス(ASP・SaaS)の強化

取り組み

- 新製品・サービスの投入
- 技術コンサルティング要員の拡充
(人員を前年末比、約1.2倍にすることを計画)
- 営業要員の拡充
(人員を前年末比、約1.3倍にすることを計画)

成果目標

- クラウドサービスの売上
前年度比25%UP

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

1

売上・利益・配当計画

2

売上構成の変化

3

重点施策

5

その他
トピックス

3 重点施策

重点施策2 研究開発能力の増強

取り組み

■ 研究開発能力を飛躍的に向上させるため、研究開発ラインの増設に着手

成果目標

- 新製品・サービスを2本以上発売
- 研究開発ライン、1本増設

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

1

売上・利益・配当計画

2

売上構成の変化

3

重点施策

5

その他
トピックス



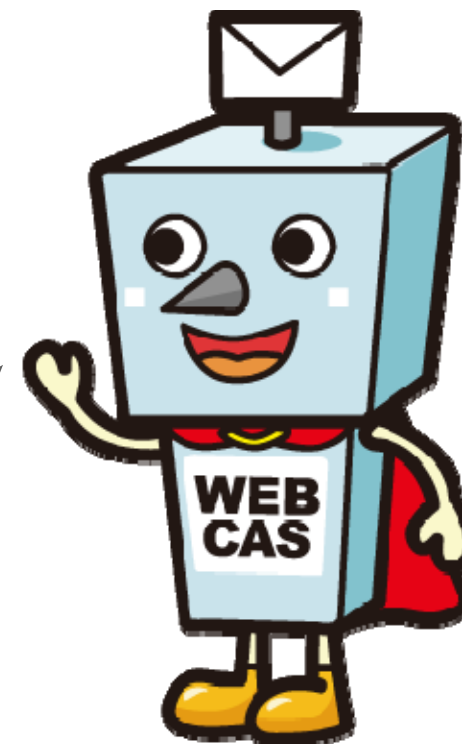
ありがとうございます。
次の章に移ります。

<http://www.photo-stock.jp/>

当社が運営するプロカメラマンの写真素材販売サイト「フォトストック」より

5. その他トピックス

- ① ネット選挙メール配信応援パック
- ② クラウド売上伸長率2年連続1位
- ③ MIJSコンソーシアム理事長を継続



1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

- ① ネット選挙メール配信応援パック
- ② クラウド売上伸長率2年連続1位
- ③ MIJSコンソーシアム理事長を継続

1 ネット選挙メール配信応援パック

「ネット選挙メール配信応援パック」発売の背景について

従来の公職選挙法では、選挙の公正、候補者間の平等を確保するため、選挙運動期間中に行われる文書図画の頒布・掲示その他の選挙運動について一定の規制が行われており、インターネット等による情報の伝達も、文書図画の頒布に当たるものとして規制されてきました。

2013年4月19日、インターネット選挙運動解禁に係る公職選挙法の一部を改正する法律(議員立法)が成立し、夏の参議院議員選挙より、解禁されることとなりました。これにより、選挙運動期間中でも、WEBサイトの更新、SNSの活用、有料ネット広告の出稿だけでなく、電子メールによる選挙活動を行う事が可能となりました。

これらの社会的背景を踏まえ、エイジアでは2013年3月25日「ネット選挙 メール配信応援パック」の発売を決定しました。

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

- ① ネット選挙メール配信応援パック
- ② クラウド売上伸長率2年連続1位
- ③ MIJSコンソーシアム理事長を継続

① ネット選挙メール配信応援パック

	候補者	政党	一般有権者
WEBサイト	○	○	○
SNS	○	○	○
電子メール	△※	△※	×
有料ネット広告	×	○	×

※送信先は、選挙についてのメール送信を求めた人と、政党のメールマガジンの受信者のうち、選挙運動用メールを「いらない」と発信元に伝えなかった人に限定。

1 事業概要	2 当社が 目指す方向	3 第18期 (2013年3月期) の業績	4 第19期 (2014年3月期) の計画	5 その他 トピックス	① ネット選挙メール配信応援パック ② クラウド売上伸長率2年連続1位 ③ MIJSコンソーシアム理事長を継続
-----------	-------------------	--------------------------------	--------------------------------	-------------------	---



メール、Eメールを上げる。
メールでつながる。

WEB CAS

① ネット選挙メール配信応援パック

2013年4月 1日発売
(2013年3月25日発表)

なりすましメール対策済!

ネット選挙メール配信応援パック

1,600社以上の導入実績があるメール配信システムの
ネット選挙専用パック

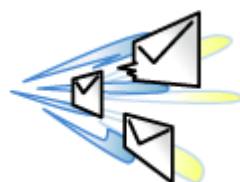


メール配信パッケージ市場
シェア No.1

ソースポッド発行「国内メール配信市場レポート2012」



大量・高速
送信



One to One
メール配信



PC・携帯
両対応



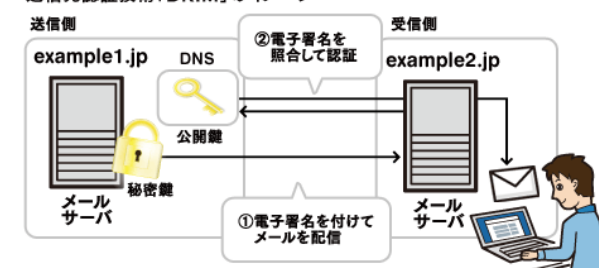
標準対応

Twitterの
DM一斉送信



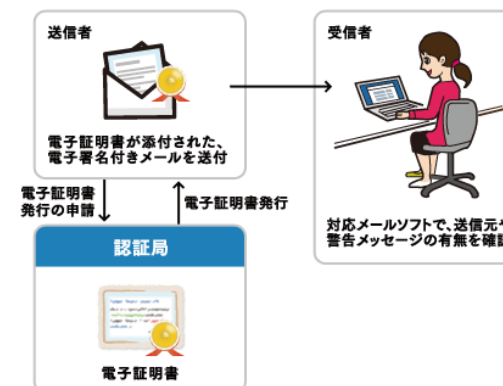
なりすまし対策① DKIM

送信元認証技術「DKIM」のイメージ



なりすまし対策② S/MIME

「S/MIME」のイメージ



1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

- ① ネット選挙メール配信応援パック
- ② クラウド売上伸長率2年連続1位
- ③ MIJSコンソーシアム理事長を継続



2 クラウド売上伸長率2年連続1位

クラウドサービス(ASP+SaaS)の売上伸長率が2年連続1位を獲得。

ミック経済研究所が発行する国内クラウド市場の分析レポート

「クラウドサービス市場の現状と展望2012年度版」の「SaaS型メール配信市場の動向」において、クラウドサービス(ASP+SaaS)の売上伸長率が2年連続1位を獲得。



ミック経済研究所発行
クラウドサービス市場の現状と展望2012年度版
SaaS型メール配信市場の動向

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

- ① ネット選挙メール配信応援パック
- ② クラウド売上伸長率2年連続1位
- ③ MIJSコンソーシアム理事長を継続



3 MIJSコンソーシアム理事長を継続

2012年4月より、代表取締役 美濃和男が、MIJSコンソーシアムの理事長に就任。今期(2013年4月～2014年3月)も継続が決定。

また、専務取締役 中西康治も、同コンソーシアム海外展開会の副委員長を継続。

日本のソフトウェアプロダクト産業と自社エイジアの発展のため尽力いたします！

MIJSコンソーシアム <http://www.mijs.jp/>

世界を目指す日本のナンバー1ソフトウェアベンダーが集結したコンソーシアム。



1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第18期
(2013年3月期)
の業績

4

第19期
(2014年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

- ① ネット選挙メール配信応援パック
- ② クラウド売上伸長率2年連続1位
- ③ MIJSコンソーシアム理事長を継続

上場企業として、遜色のない売上・利益の計上に向け、
努力をしてまいります。

引き続きのご支援を、どうぞよろしくお願いいたします。

本日は、ご清聴いただき、ありがとうございました。

IRお問い合わせ

経営企画室 マネージャー 鈴木 隆廉

TEL 03-6672-6788

E-mail azia_ir@azia.jp