



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

2015年3月期(第20期)

第2四半期決算説明会

(証券コード：2352)

株式会社エイジア

2014年11月18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. 第20期(2015年3月期)第2四半期の業績

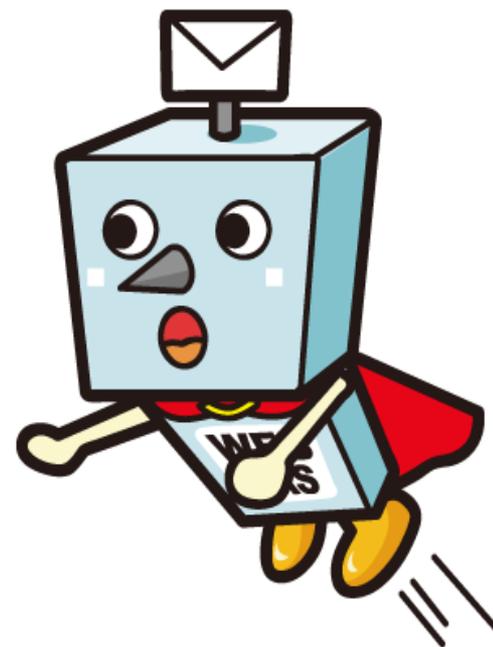
- ①業績ハイライト
- ②貸借対照表の状況(抜粋)
- ③重点施策に対する結果

3. 第20期(2015年3月期)の計画

- ①売上・利益計画
- ②レンジ開示について
- ③配当計画

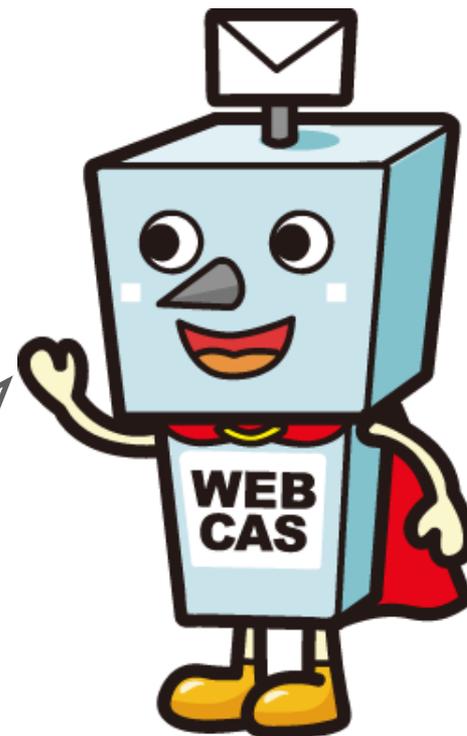
4. トピックス

- ①株式会社FUCAとのシナジー効果について
- ②ライフスタイルセグメントオプションについて
- ③売上伸長率、三年連続No.1



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第20期
(2015年3月期)
2Qの業績**3**第20期
(2015年3月期)
の計画**4**

トピックス

1 事業内容と製品・サービス概要

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CRM※アプリケーションソフト「WEBCAS(ウェブキャス)」シリーズ等の開発・販売

※各種データを活用して、顧客満足度を高める手法

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していただく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

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

第20期
(2015年3月期)
2Qの業績

3

第20期
(2015年3月期)
の計画

4

トピックス

製品・サービスラインナップ WEBCASシリーズ

WEBCAS®
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。PC・携帯・スマホ対応。

WEBCAS®
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フォームが作成可能。

WEBCAS®
marketing receipt

通知メール販促システム

自動通知メールを、販売促進メールに変える。

WEBCAS®
Mobile Express

携帯メール配信エンジン

携帯向けに特化した高速メール配信エンジン（MTA）。

WEBCAS®
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。

WEBCAS®
DB creator

データベース作成システム

担当者自身で、データベースを構築・作成できるシステム

NEW

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

第20期
(2015年3月期)
2Qの業績

3

第20期
(2015年3月期)
の計画

4

トピックス

エイジアは、創業以来、技術を磨き、
技術力の高さで勝負してきた会社

その技術力をつぎ込んだ
当社の看板ソフトウェア製品「WEBCAS e-mail」は、
業界最高レベルの性能

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

第20期
(2015年3月期)
2Qの業績

3

第20期
(2015年3月期)
の計画

4

トピックス



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
【業界最速】【世界トップレベル】

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

第20期
(2015年3月期)
2Qの業績

3

第20期
(2015年3月期)
の計画

4

トピックス

総合通販売上高ランキング

順位	社名
1	ニッセンホールディングス
2	ジュピターショップチャンネル
3	千趣会
4	ディノス・セシール
5	ベルーナ



メール配信システムなら
WEBCAS®

総合通販売上高ランキング
上位5社中、4社が
WEBCASを
導入しています。

出典：通販新聞 第62回通販・通教売上高ランキング調査（2014年7月実施）

1 事業概要	1 事業内容と製品・サービス概要	2 第20期 (2015年3月期) 2Qの業績	3 第20期 (2015年3月期) の計画	4 トピックス
	2 市場地位と主な導入先			
	3 企業概要			

WEBCASシリーズ「以外」の主なラインナップ

FUCA

Gliese

コンサルティングサービス

メルマガの戦略立案・企画・制作・運用・改善提案まで、フルサポート。

おねだり上手

おねだり購買支援システム

メールやSNSで、欲しい商品をおねだりできる、おねだり購買支援システム。

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

第20期
(2015年3月期)
2Qの業績

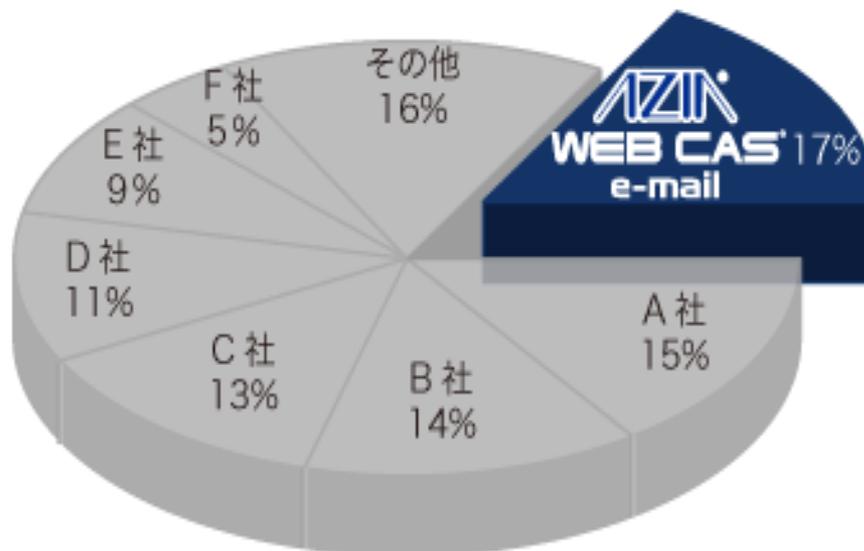
3

第20期
(2015年3月期)
の計画

4

トピックス

2 市場地位と主な導入先



※ソースポッド推定

「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）

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

第20期
(2015年3月期)
2Qの業績

3

第20期
(2015年3月期)
の計画

4

トピックス

主な導入先

1,600社以上の実績

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 第20期 (2015年3月期) 2Qの業績

3 第20期 (2015年3月期) の計画

4 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5TOCビル
- 設立 1995年4月
- 資本金 322百万円(2014年10月末現在)
- 役職員数 87人(2014年10月末現在、子会社含む)
- 事業内容
 - ① 自社開発によるCRMアプリケーションソフト「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

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

第20期
(2015年3月期)
2Qの業績

3

第20期
(2015年3月期)
の計画

4

トピックス

ありがとうございます。
次の章に移ります。

PhotoStock

PhotoStock

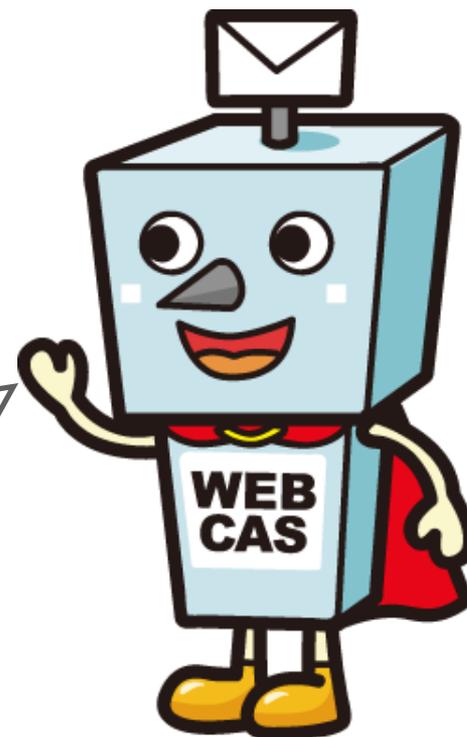
PhotoStock

<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. 第20期(2015年3月期) 第2四半期の業績

- ① 業績ハイライト
- ② 貸借対照表の状況(抜粋)
- ③ 重点施策に対する結果



1

事業概要

2

第20期
(2015年3月期)
2Qの業績

① 業績ハイライト

② 貸借対照表の状況(抜粋)

③ 重点施策に対する結果

3

第20期
(2015年3月期)
の計画

4

トピックス

前提)

平成25年10月1日付で、株式会社FUCAを子会社化した
ことに伴い、前期(2014年3月期)第3四半期連結会計期間
より、四半期連結財務諸表を作成しております。

1

事業概要

2第20期
(2015年3月期)
2Qの業績**1**

業績ハイライト

2

貸借対照表の状況(抜粋)

3

重点施策に対する結果

3第20期
(2015年3月期)
の計画**4**

トピックス

① 業績ハイライト

前期2014年3月期上期(個別)と今期2015年上期(個別)の比較

単位:百万円

	前期 2014年3月期 上期(個別)	当期 2015年3月期 上期(個別)	増減	コメント
売上高	470	449	- 21	クラウドサービスは伸びたものの、前年同期好調であった、導入型(ライセンス販売)が、前年同期比106百万円から75百万円に減少。
営業利益	106	64	- 41	上記に加え、前年度に戦略的に実施した人材の積極採用に伴い労務費等が増加したことにより、利益減少。
経常利益	106	65	- 41	同上
純利益	62	41	- 20	同上

1

事業概要

2

第20期
(2015年3月期)
2Qの業績

① 業績ハイライト

② 貸借対照表の状況(抜粋)

③ 重点施策に対する結果

3

第20期
(2015年3月期)
の計画

4

トピックス

前期2014年3月期上期(個別)と今期2015年上期(連結)の比較

単位:百万円

	前期 2014年3月期 上期(個別)	当期 2015年3月期 上期(連結)	増減	コメント
売上高	470	487	+16	子会社(FUCA)の売上額44百万円を含む。サービスソリューション事業の売上が、前年同期比41百万円から75百万円に増加。
営業利益	106	65	-40	子会社(FUCA)の利益額も含む。前年度に戦略的に実施した人材の積極採用に伴い、労務費等が増加し、利益減少。
経常利益	106	66	-40	子会社(FUCA)及び持分法適用会社(グリーゼ)利益も含む。人材の積極採用に伴い、労務費等が増加し、利益減少。
純利益	62	41	-20	同上

1

事業概要

2

第20期
(2015年3月期)
2Qの業績

① 業績ハイライト

② 貸借対照表の状況(抜粋)

③ 重点施策に対する結果

3

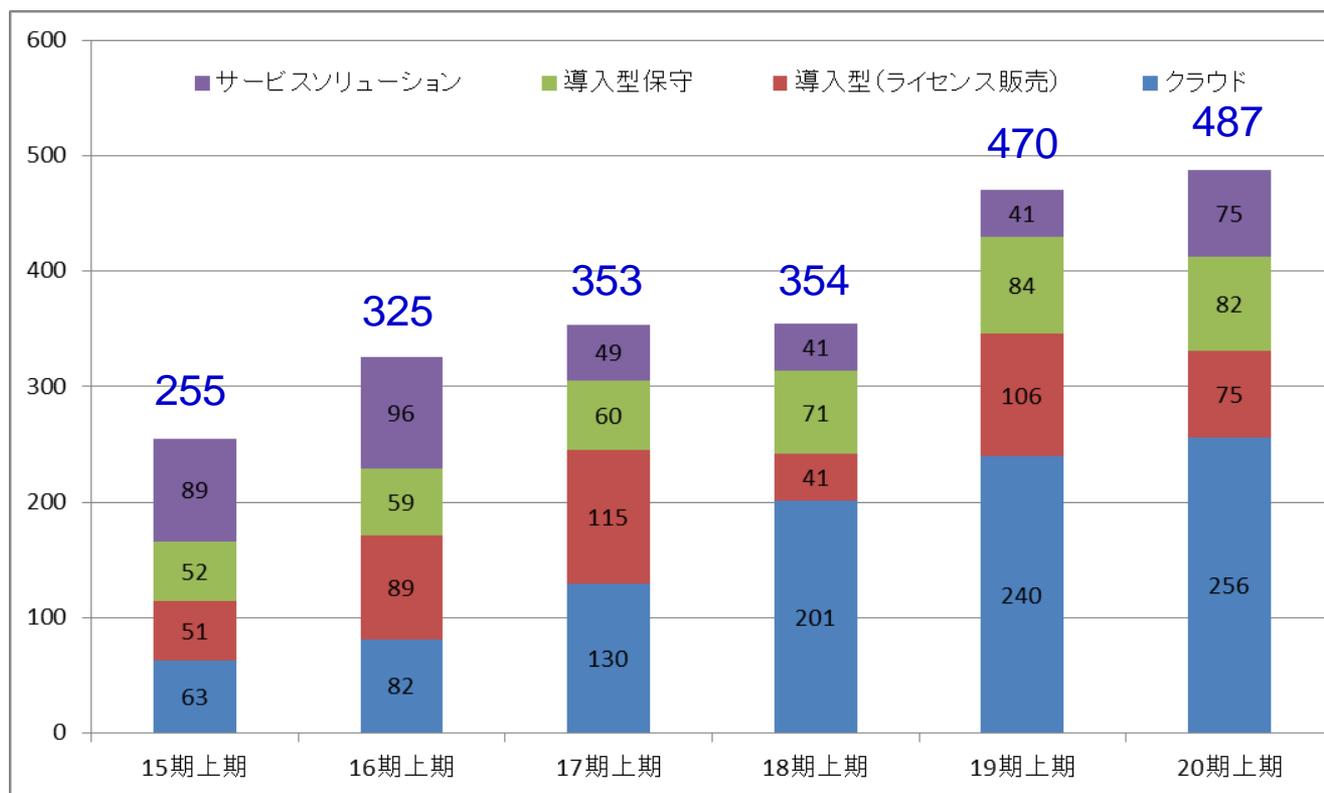
第20期
(2015年3月期)
の計画

4

トピックス

構成別売上推移

単位: 百万円



1
事業概要

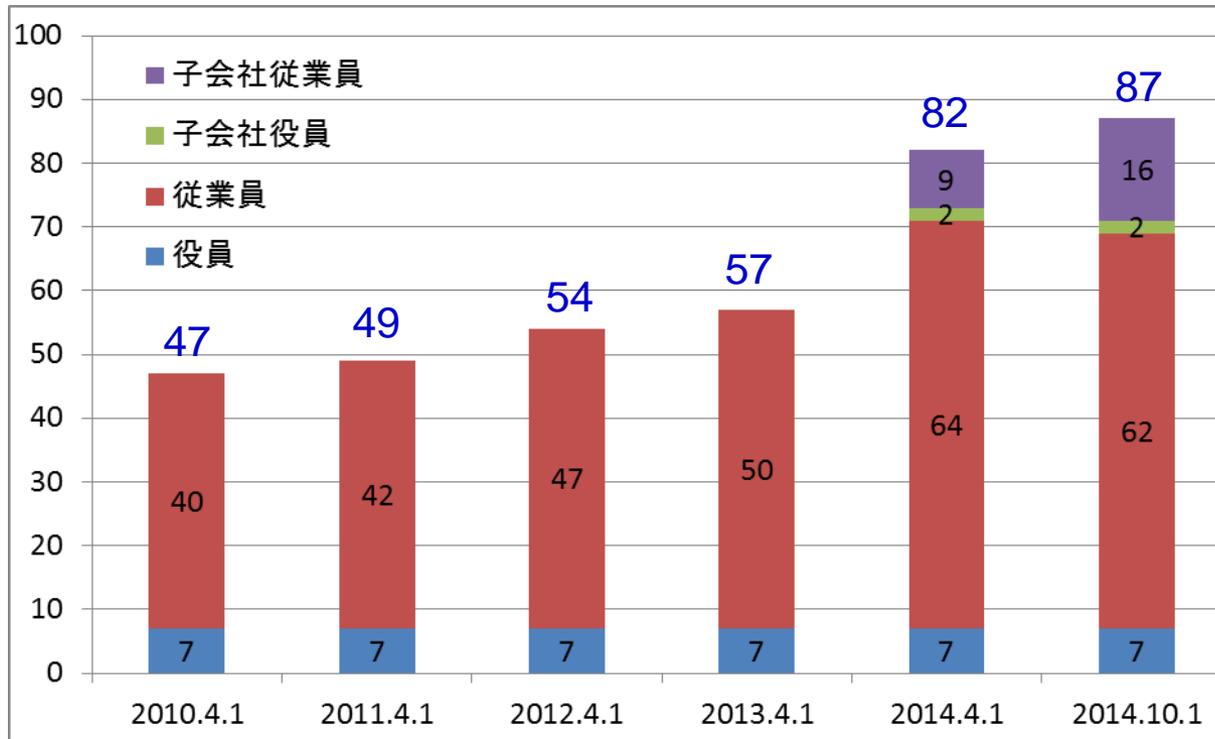
2
第20期
(2015年3月期)
2Qの業績

- ① 業績ハイライト
- ② 貸借対照表の状況(抜粋)
- ③ 重点施策に対する結果

3
第20期
(2015年3月期)
の計画

4
トピックス

役職員数の推移



単位:人

1
事業概要

2
第20期
(2015年3月期)
2Qの業績

- ① 業績ハイライト
- ② 貸借対照表の状況(抜粋)
- ③ 重点施策に対する結果

3
第20期
(2015年3月期)
の計画

4
トピックス

2015年3月期 期初業績予想数値(上期)と実績の差異

単位: 百万円

	期初予想	実績	達成状況	コメント
売上高	480～495	487	レンジ 範囲内	
営業利益	50～65	65	レンジ 上限値	社内製造開発部門の効率や生産性の向上により、仕入・外注費を抑制 広報宣伝活動の工夫により、目標成果は達成しつつ、広告宣伝費を抑制
経常利益	50～65	66	レンジより 上振れ	
純利益	30～40	41	レンジより 上振れ	

1
事業概要

2
第20期
(2015年3月期)
2Qの業績

- ① 業績ハイライト
- ② 貸借対照表の状況(抜粋)
- ③ 重点施策に対する結果

3
第20期
(2015年3月期)
の計画

4
トピックス

2 貸借対照表の状況(抜粋)

単位:百万円

	2014年 3月末	2014年 9月末	増減	コメント
現金・預金	742	804	+62	主に、利益により増加
有利子負債	-	-	-	無借金
総資産	1,052	1,083	+31	主に、利益により増加
純資産	871	898	+27	主に、利益により増加

1

事業概要

2

第20期
(2015年3月期)
2Qの業績

① 業績ハイライト

② 貸借対照表の状況(抜粋)

③ 重点施策に対する結果

3

第20期
(2015年3月期)
の計画

4

トピックス

3 重点施策に対する結果

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・サービスの販売強化
- 通信販売業界など、当社製品・サービスの競争力が高い業界への営業強化

成果目標

- クラウドサービスの売上
前年度比15%以上UP

成果

- 通信販売業界などを主なターゲットとしたリスティング広告運用、EXPOへの出展
→ 新規有効リードの獲得数:
前年同期比20%以上UP
- クラウド売上は、前年同期比6.7%UP
19期2Q: 240百万円
20期2Q: 256百万円



1

事業概要

2

第20期
(2015年3月期)
2Qの業績

① 業績ハイライト

② 貸借対照表の状況(抜粋)

③ 重点施策に対する結果

3

第20期
(2015年3月期)
の計画

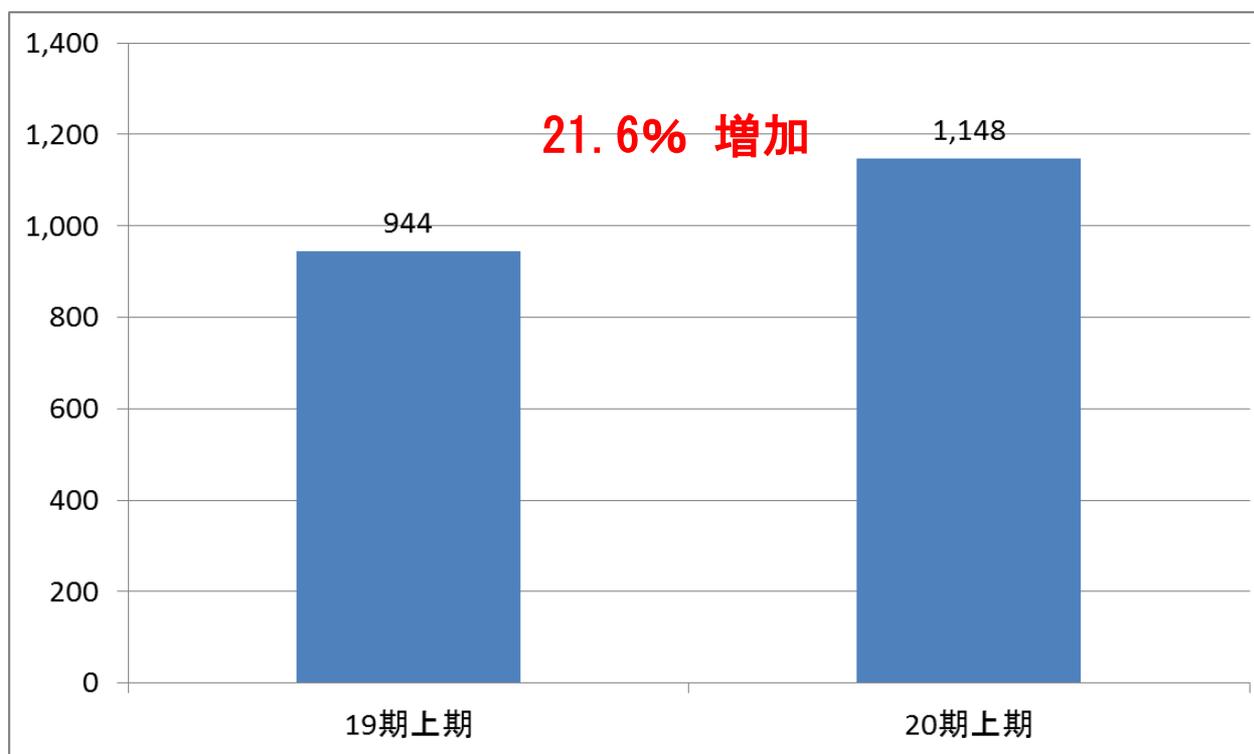
4

トピックス



新規お客様問合せ(有効リード)数 推移

(単位:件)



1

事業概要

2

第20期
(2015年3月期)
2Qの業績

① 業績ハイライト

② 貸借対照表の状況(抜粋)

③ 重点施策に対する結果

3

第20期
(2015年3月期)
の計画

4

トピックス

EXPOでの当社ブース

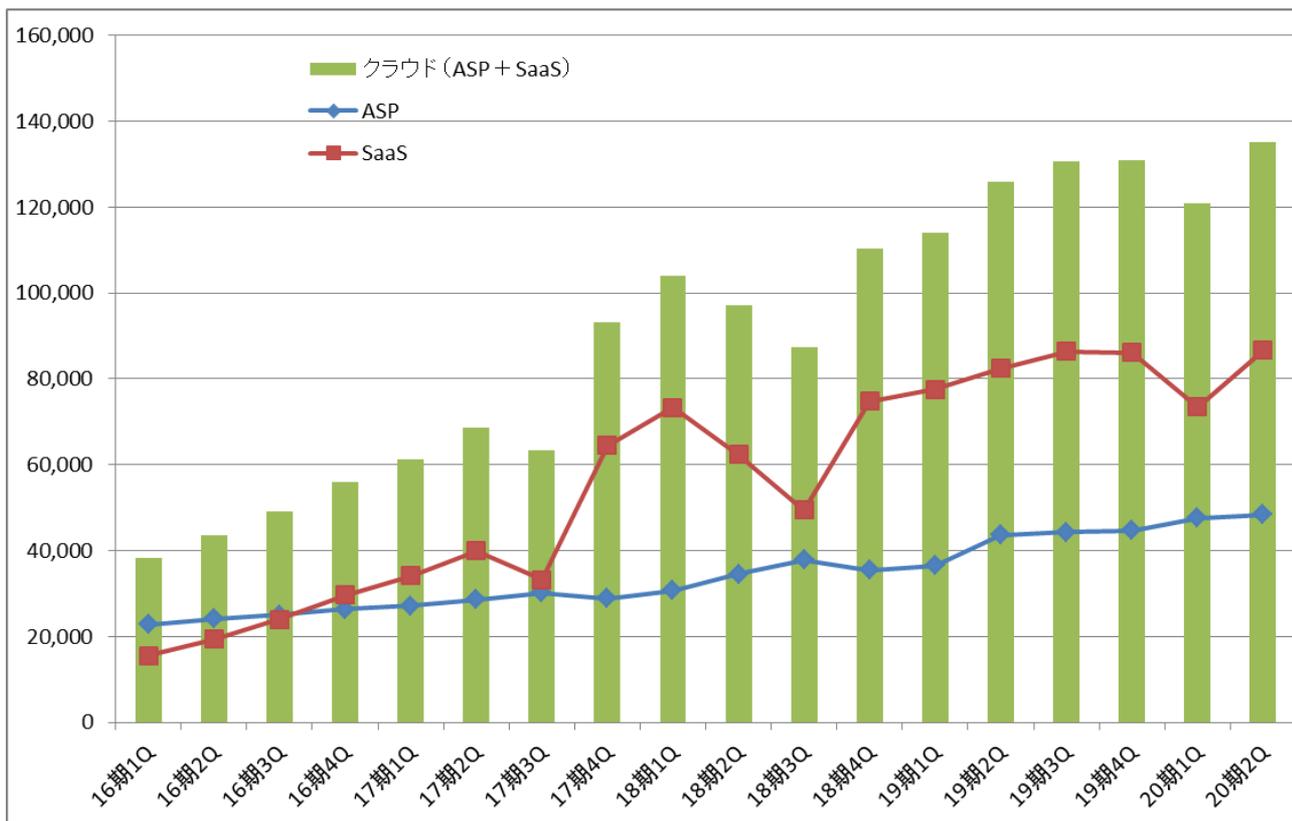


第5回Web&モバイル マーケティング EXPO 秋 in 幕張メッセ

<p>1 事業概要</p>	<p>2 第20期 (2015年3月期) 2Qの業績</p>	<p>1 業績ハイライト</p> <p>2 貸借対照表の状況(抜粋)</p> <p>3 重点施策に対する結果</p>	<p>3 第20期 (2015年3月期) の計画</p>	<p>4 トピックス</p>
--------------------------	---	---	---	---------------------------

クラウドサービス(ASP・SaaS)売上高の推移

(単位:千円)



1

事業概要

2

第20期
(2015年3月期)
2Qの業績

① 業績ハイライト

② 貸借対照表の状況(抜粋)

③ 重点施策に対する結果

3

第20期
(2015年3月期)
の計画

4

トピックス

重点施策2 サービスソリューション事業の強化

取り組み

- オーダーメイドソフトウェア開発の人員増強
- 子会社FUCAとの連携を一層強化

成果目標

- サービスソリューション事業
 連結売上高: 180百万円
 個別: 約30%UP、連結: 約50%UP
 (前年度の子会社FUCAの売上は、第3四半期より連結に移行したため6カ月分)



成果

- 人員 5月に1名増強(5名→6名へ)
- サービスソリューション事業売上高
 連結第2四半期売上高: 75百万円
 個別: 19期2Q: 41百万円
 20期2Q: 37百万円 (-9.4%)
 連結: 19期2Q: -
 20期2Q: 75百万円 (+82.7%)
- WEBCAS+メルマガ企画・制作の大型案件を受注。10月より売上計上。

1
事業概要

2
第20期 (2015年3月期) 2Qの業績

①	業績ハイライト
②	貸借対照表の状況(抜粋)
③	重点施策に対する結果

3
第20期 (2015年3月期) の計画

4
トピックス

ありがとうございます。
次の章に移ります。

PhotoStock

PhotoStock

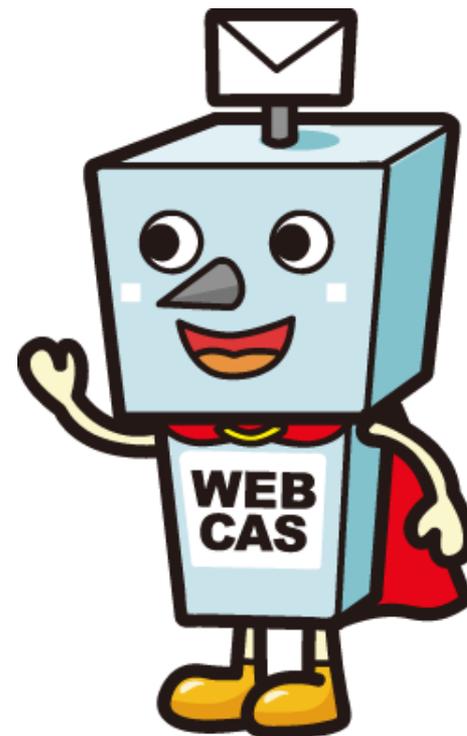
PhotoStock

<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20期(2015年3月期) の計画

- ① 売上・利益計画
- ② レンジ開示について
- ③ 配当計画



1

事業概要

2

第20期
(2015年3月期)
2Qの業績

3

第20期
(2015年3月期)
の計画

① 売上・利益計画

② レンジ開示について

③ 配当計画

4

トピックス

1 売上・利益計画

単位:百万円

	19期実績	20期計画	増減
売上高	1,007	1,120～1,180	+11.2～17.2%
営業利益	242	245～280	+1.1～15.6%
経常利益	238	245～280	+2.5～17.2%
当期純利益	130	145～165	+11.0～26.3%

売上

競争力のあるクラウドサービス、及び、子会社 FUGAとの連携をより一層進め、サービスソリューション事業の拡大に注力し、前年対比 11.2～17.2%の拡大を計画。

利益

前年度実施した人員増強(先行投資)の影響により増加率は前年度比落ちるものの、純利益については、引き続き二桁%以上の増加を見込む。

1

事業概要

2

第20期
(2015年3月期)
2Qの業績

3

第20期
(2015年3月期)
の計画

1

売上・利益計画

2

レンジ開示について

3

配当計画

4

トピックス

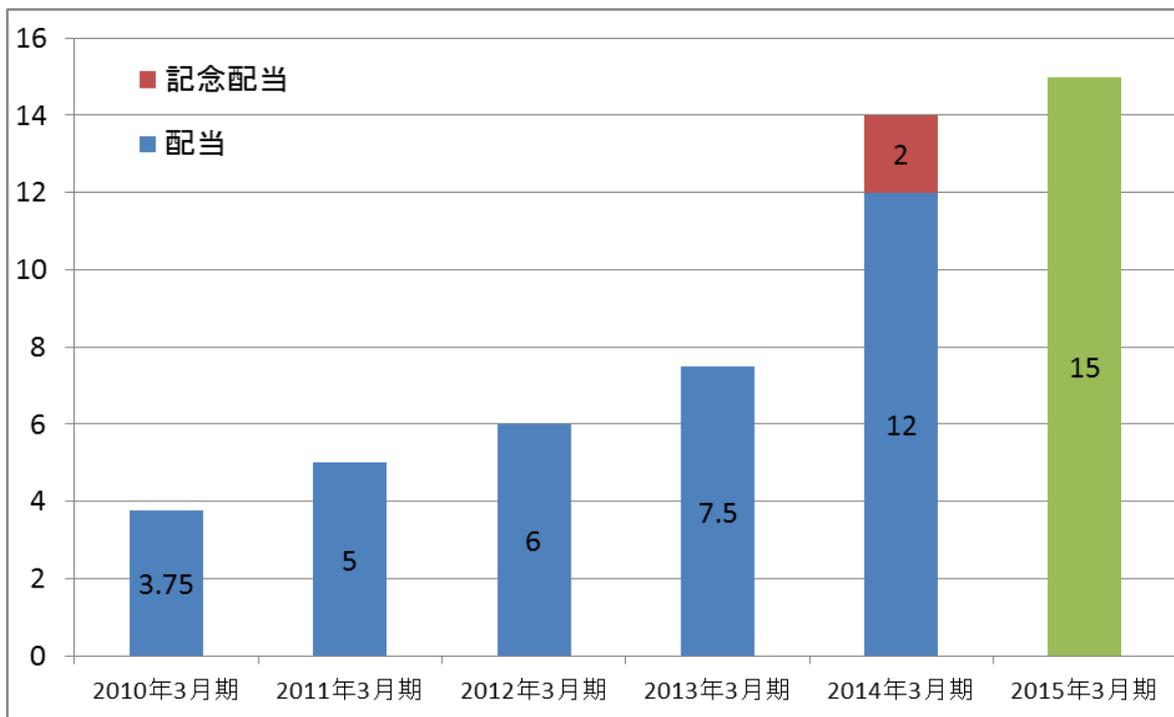
2 レンジ開示について

- 近年、当社が得意とする数千万円規模の大型の案件の引き合いが増加。
- 大型案件の受注成否により、売上や利益が数千万円変動。
- 当社の売上規模において、売上や利益が数千万円変動した場合、業績予想の修正に至る可能性が高い。
- 期初の段階で、受注成否を正確に見積もるのは難しい。

以上の状況を鑑み、業績予想のレンジ開示を選択。

1 事業概要	2 第20期 (2015年3月期) 2Qの業績	3 第20期 (2015年3月期) の計画	1 売上・利益計画 2 レンジ開示について 3 配当計画	4 トピックス
------------------	---	---------------------------------------	---	-------------------

3 配当計画



※2011年4月に、1株を200株に分割しており、遡及修正して表示しております。
 ※2014年3月期の記念配当は、連結売上高が10億円を上回ったことによります。

1
事業概要

2
第20期
(2015年3月期)
2Qの業績

3
第20期
(2015年3月期)
の計画

- ① 売上・利益計画
- ② レンジ開示について
- ③ 配当計画

4
トピックス

ありがとうございます。
次の章に移ります。

PhotoStock

PhotoStock

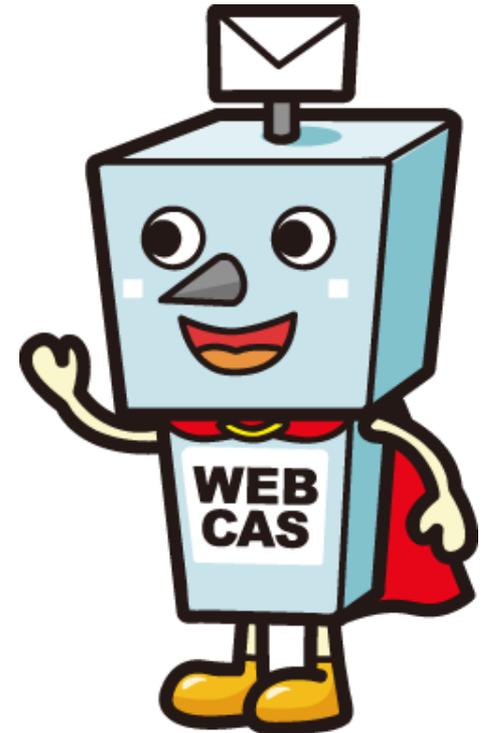
PhotoStock

<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

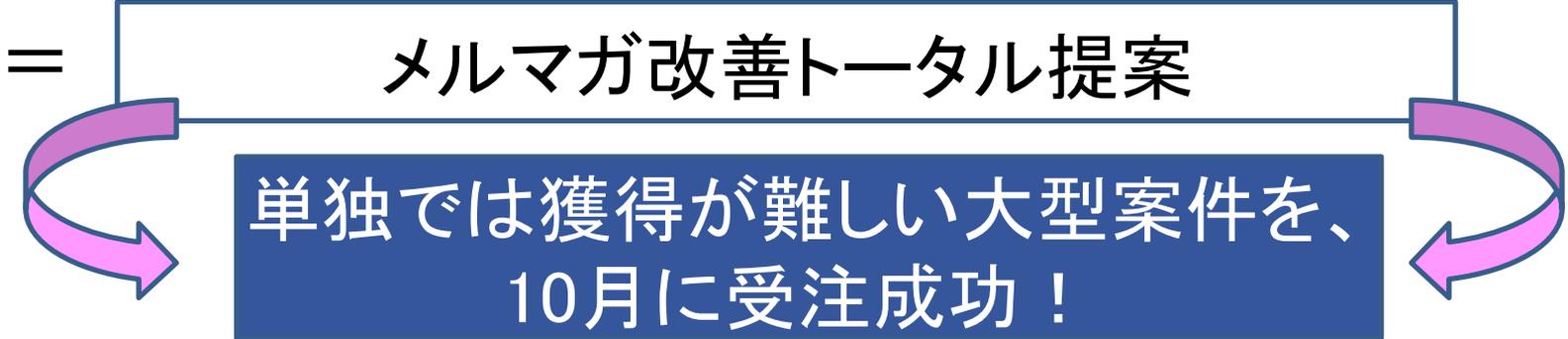
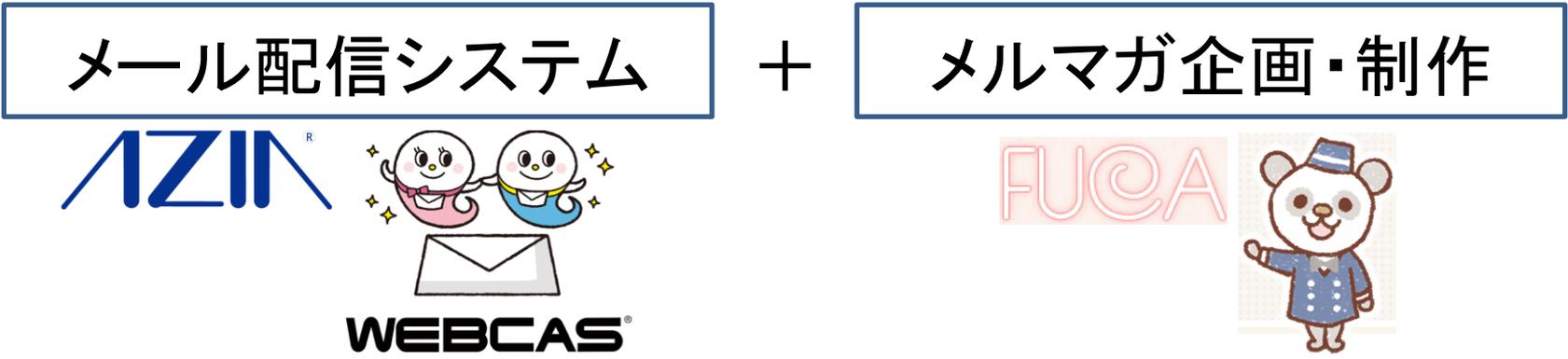
4. トピックス

- ① 株式会社FUCAとのシナジー効果について
- ② ライフスタイルセグメントオプションについて
- ③ 売上伸長率、三年連続No.1



1	2	3	4	
事業概要	第20期 (2015年3月期) 2Qの業績	第20期 (2015年3月期) のトピックス	トピックス	
				<ol style="list-style-type: none"> ① 株式会社FUCAとのシナジー効果について ② ライフスタイルセグメントオプションについて ③ 売上伸長率、三年連続No.1

① 株式会社FUCAとのシナジー効果について



<p>1 事業概要</p>	<p>2 第20期 (2015年3月期) 2Qの業績</p>	<p>3 第20期 (2015年3月期) のトピックス</p>	<p>4 トピックス</p>	<p>① 株式会社FUCAとのシナジー効果について</p> <p>② ライフスタイルセグメントオプションについて</p> <p>③ 売上伸長率、三年連続No.1</p>
--------------------------	---	--	---------------------------	--

3 売上伸長率、三年連続No.1

ミック経済研究所が発行するCRM市場に対する分析レポート「CRM実現のためのITソリューションマーケットの現状と展望2014年度版」の「メール配信市場(クラウド・パッケージの合計)」において、売上伸長率3年連続1位を獲得。



ミック経済研究所発行
CRM実現のためのITソリューションマーケットの現状と展望
2014年度版
メール配信市場

<p>1 事業概要</p>	<p>2 第20期 (2015年3月期) 2Qの業績</p>	<p>3 第20期 (2015年3月期) のトピックス</p>	<p>4 トピックス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ① 株式会社FUCAとのシナジー効果について ② ライフスタイルセグメントオプションについて ③ 売上伸長率、三年連続No.1
--------------------------	---	--	---------------------------	---

上場企業として、遜色のない売上・利益の計上に向け、
努力をしております。

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