



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

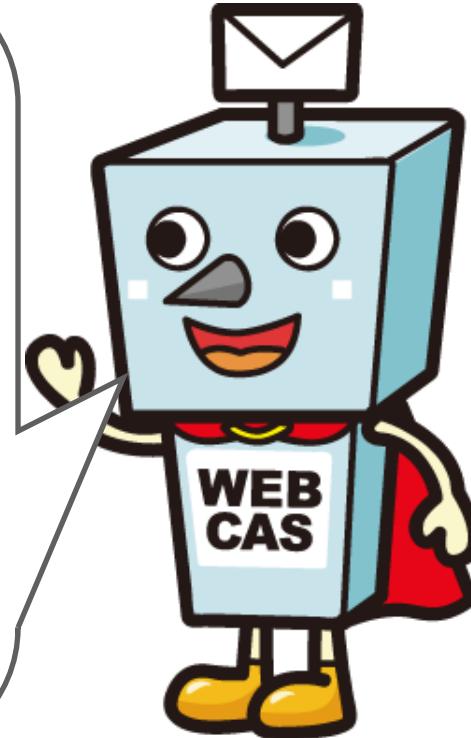
2019年3月期（2018年4月～2019年3月）

業績および次期事業計画の説明

（証券コード：2352）

株式会社エイジア

2019年3月期の 業績



- ・ 売上高は、10期連続增收(前期比+11.9%)となるも、第4四半期に見込んでいた大型案件を失注し、計画比△4.8%となる。
- ・ 営業利益は、4期連続増益(前期比+6.7%)となるも、利益率の高い上記大型案件失注、製品戦略の見直しなどにより、計画比△11.5%となる。
- ・ 当期純利益は、第4四半期に製品戦略を見直したことにより、ソフトウェア資産の一部を減損処理し、特別損失162百万円を計上、計画比△52.8%となる。

詳細は、当社ウェブページ掲載の決算短信、決算補説明資料をご参照ください。

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

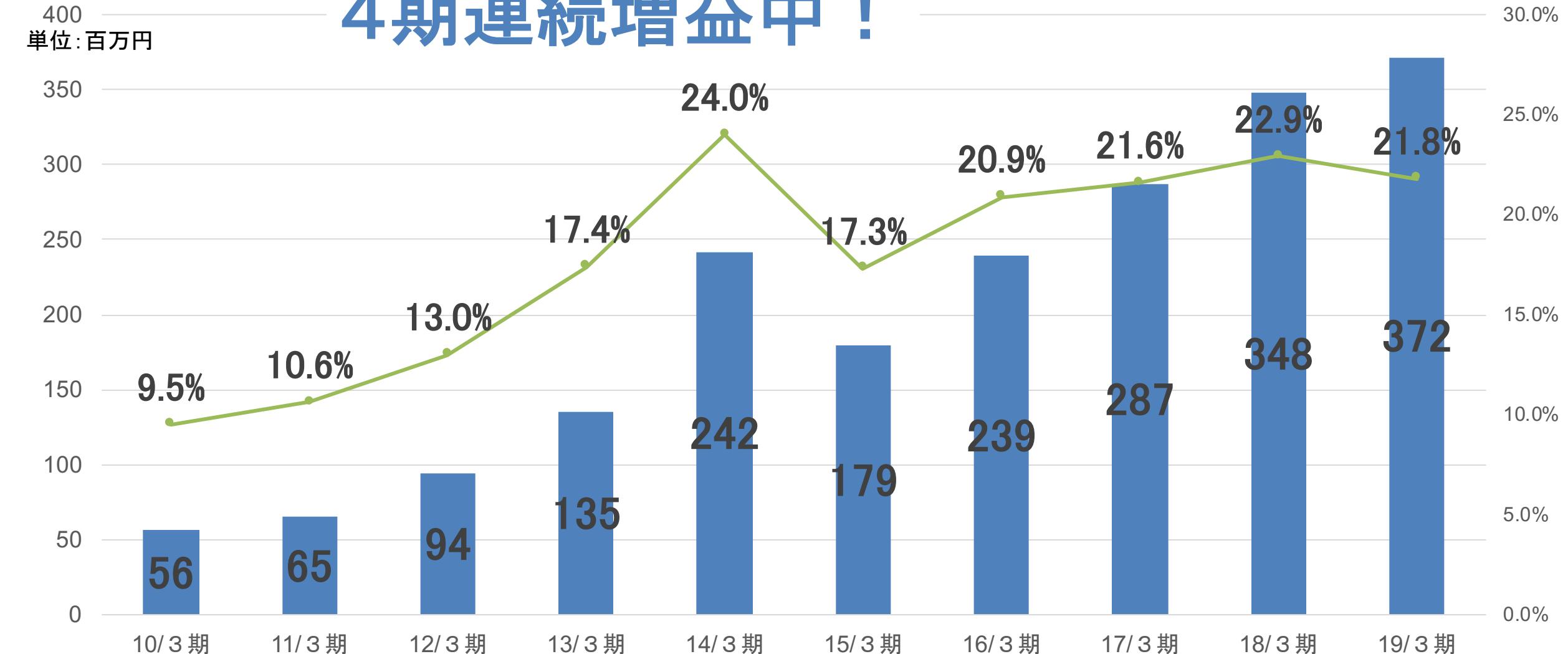
■ オーダーメイド開発事業

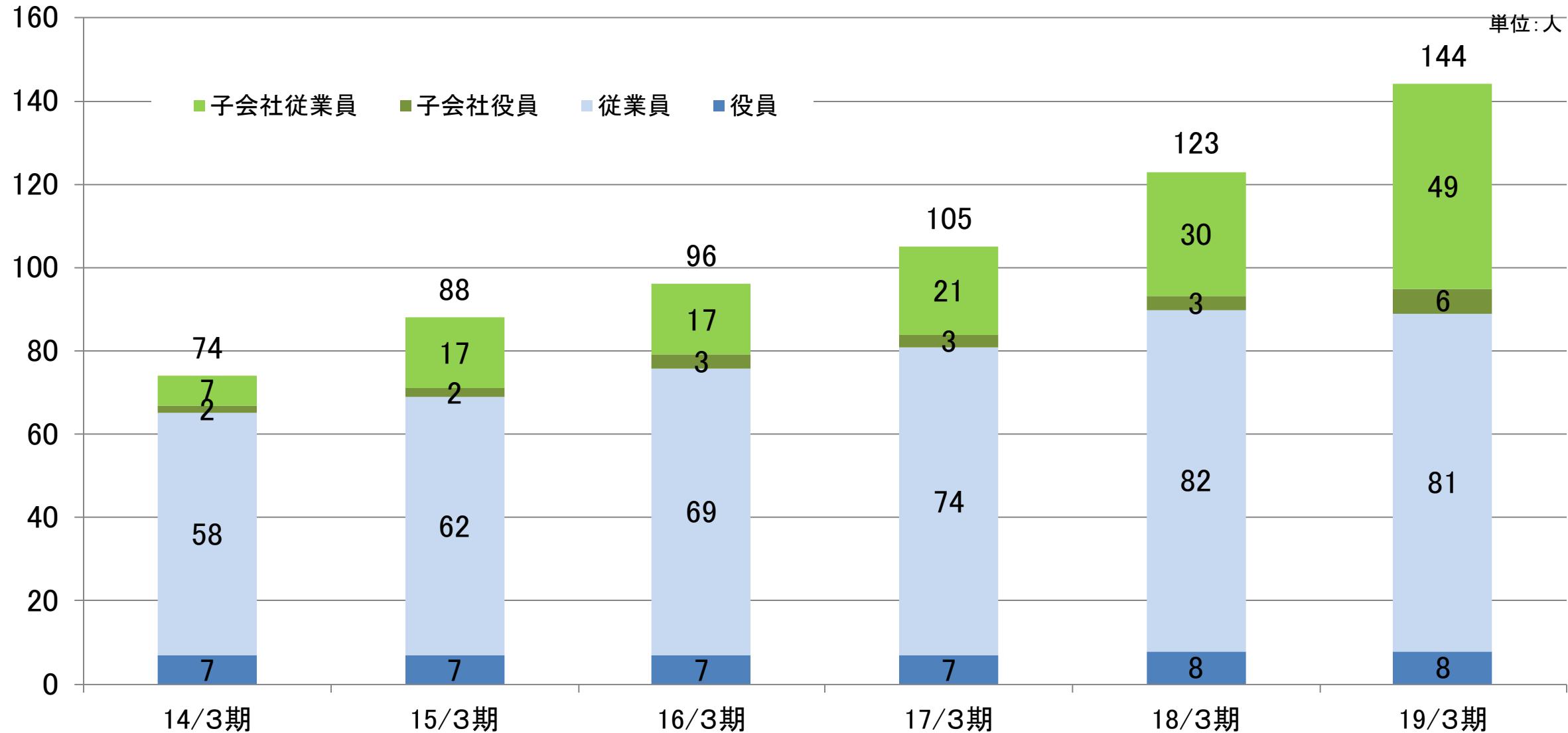
■ EC事業

10期連続增收中！



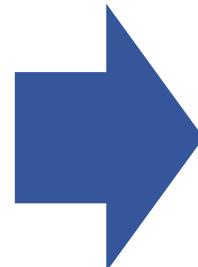
4期連続増益中！





従来の開発方針

クロスチャネル対応
マーケティング
プラットフォーム



新たな開発方針

メッセージ配信
最適化ソリューション

マーケティングオートメーション(MA)の開発にここ数年注力してきたが、当社が得意な領域である「配信性能」を求めるニーズが、依然根強いことが分かった。

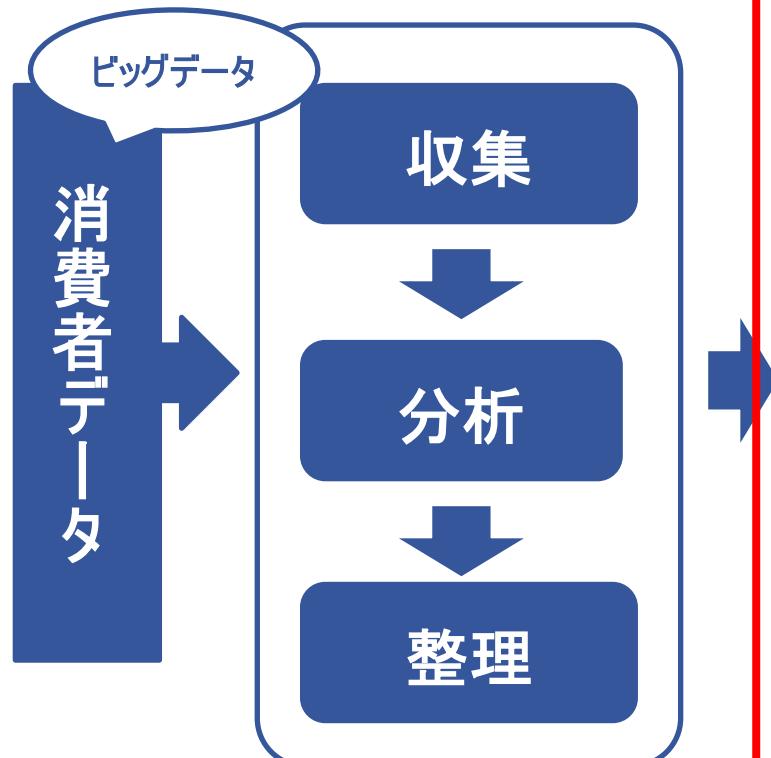
総花的に開発リソースを分散させるより、当社の得意領域に集中し、他社MAと連携した形でMA市場に参入することが戦略的に合理性があると判断した。2018年9月、マルケト社の連携を実現。

クロスチャネル対応
マーケティングプラットフォーム構想

開発リソースを集中



データの統合化



チャネルの最適化

最適なチャネルの自動選択



欲しい情報を、欲しい時に、

受け取りやすいチャネルで

1. ソフトウェア資産の大部分を減損処理
⇒ 162百万円を特別損失に計上
2. 当初見込んでいた資産計上額の一部が費用計上となる
⇒ 14百万円の営業利益圧迫

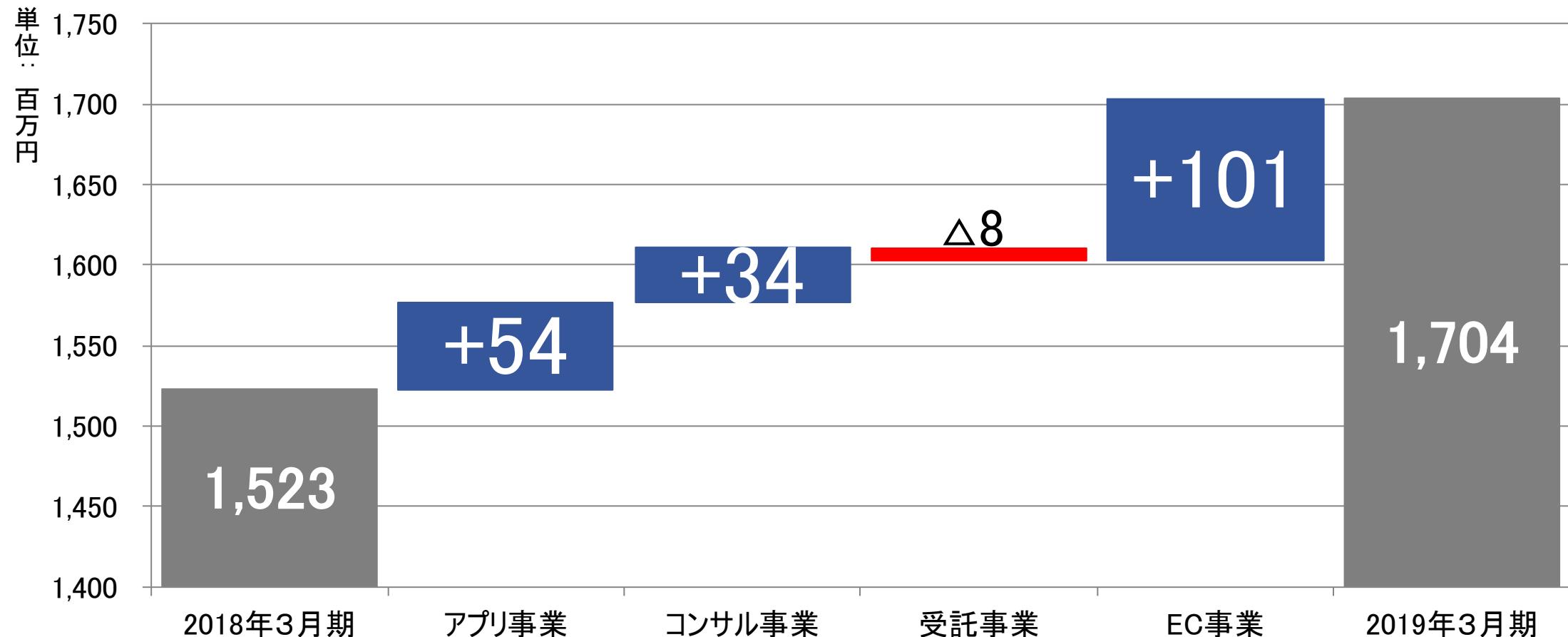
今後の中期的成長には
得意分野への集中が必要だと判断

アプリケーション事業：クラウドが伸長したもののライセンス販売が減少し、ライセンス保守も微減

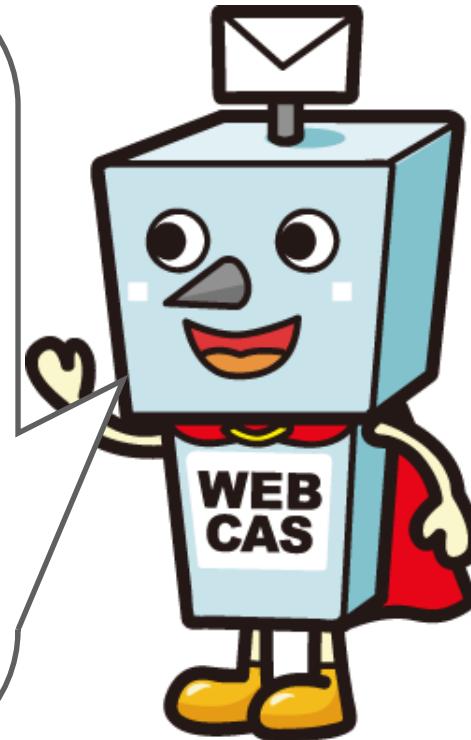
コンサルティング事業：既存大手顧客からのメールコンテンツ案件が増加、子会社FUCA(フーカ)を中心にWeb制作案件が増加

オーダーメイド開発事業：前期同様にエンジニアをアプリケーション事業へ振分けており微減

EC事業：本期(2018年9月)より連結対象となり計上額=増加額となる



2020年3月期 事業計画

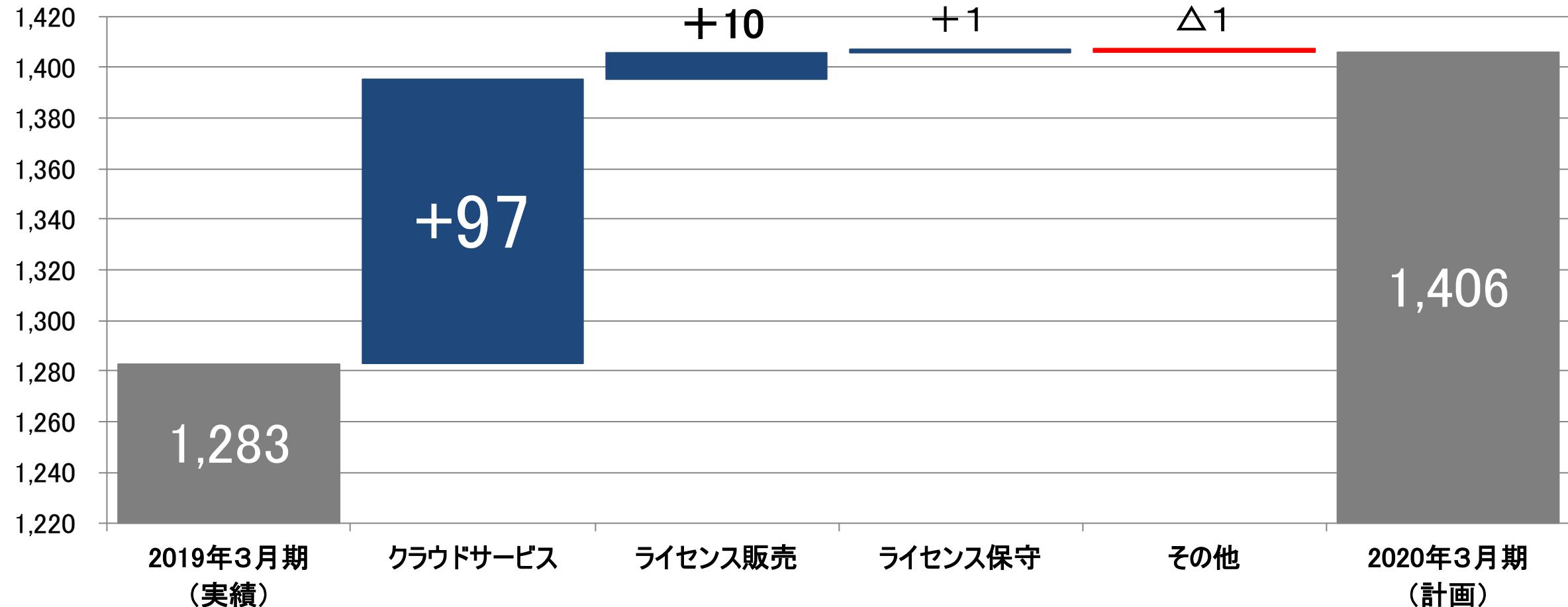


単位:百万円

	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	増減率
売上高	1,704	1,950	+14.5%
営業利益（率）	372 (21.8%)	446 (22.9%)	+20.0%
経常利益	370	445	+20.1%
純利益	128	300	+131.1%

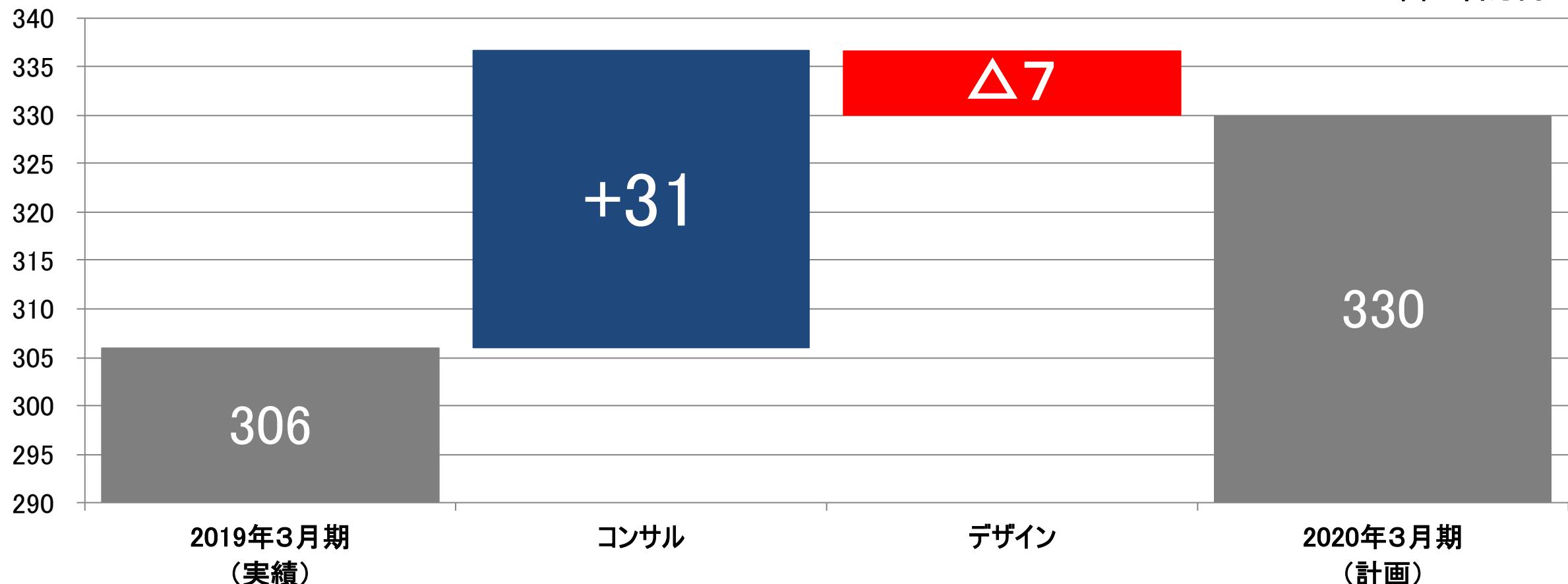
クラウドサービスが大幅に伸長。
その他は前年比並みで推移する計画

単位:百万円



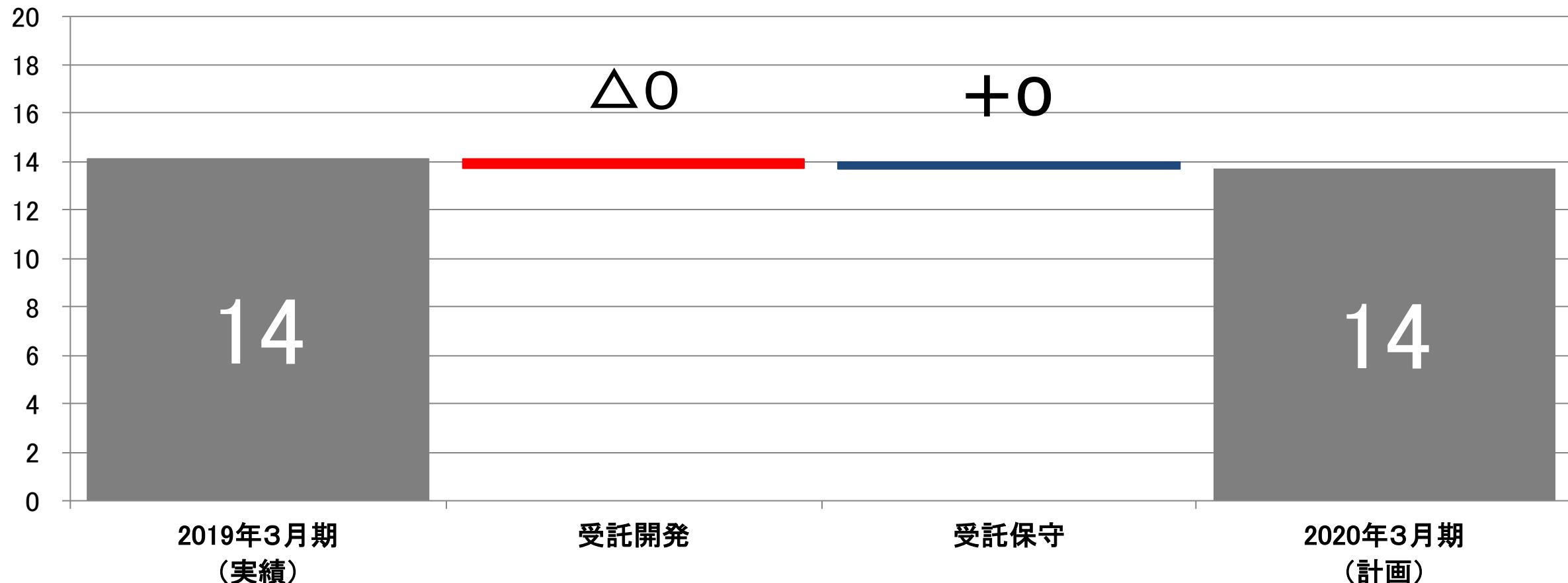
コンサルティングサービスは引き続き二桁増を見込む。
デザインサービスは前期比減少の計画だが、前期にはスポット大型制作案件があつたことの反動。

単位:百万円



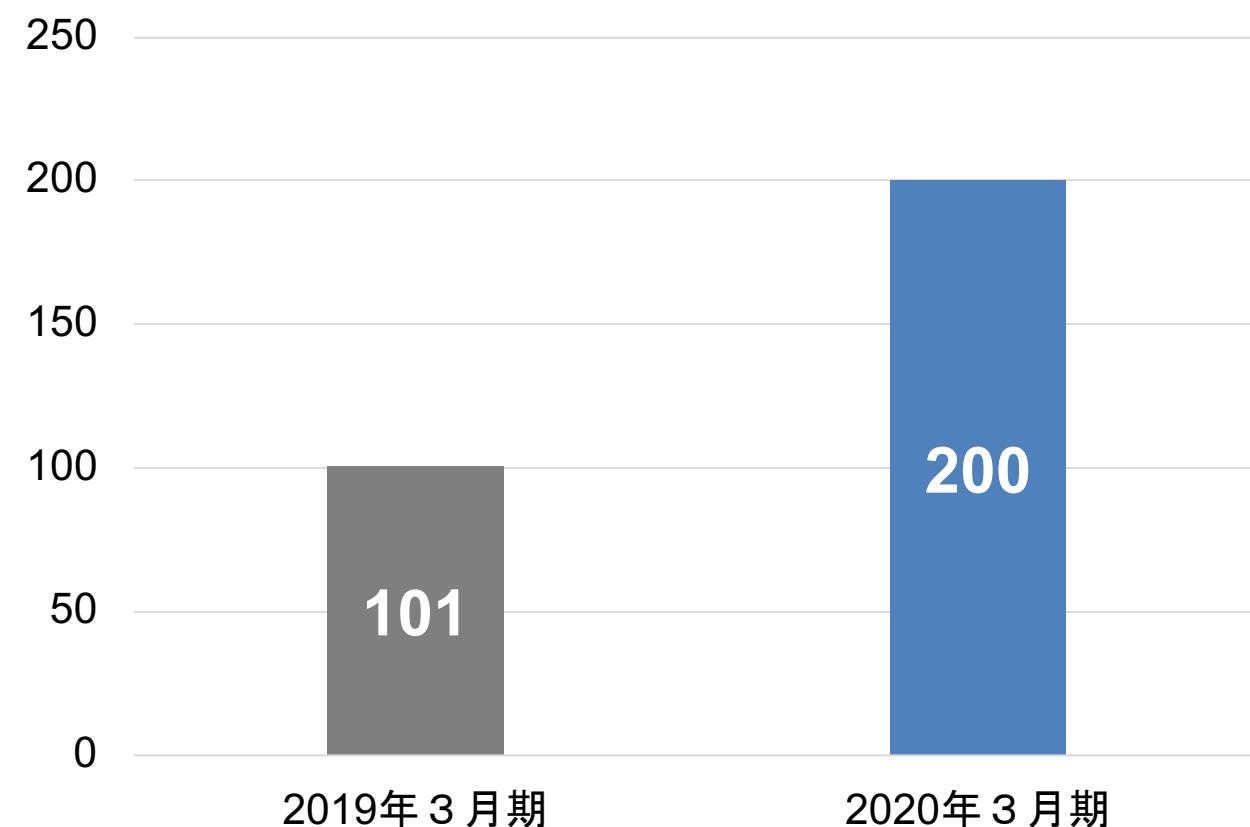
前期同様にアプリケーション事業の製品開発へエンジニアリソースを集中。
現状の保守契約のみ継続し、ほぼ前期並みの計画。

単位:百万円

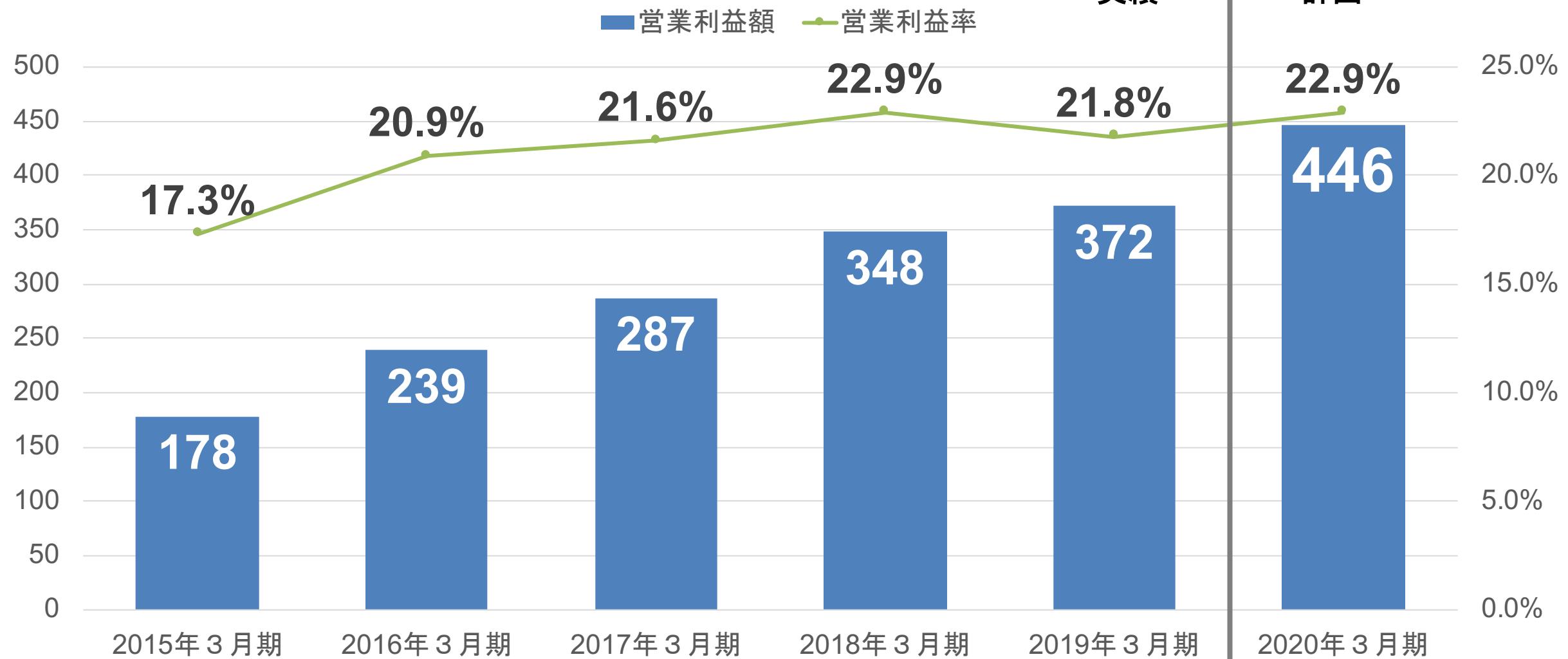


2019年3月期は2018年9月～2019年3月の7ヶ月であったため期間差異により大幅な增收計画となる。

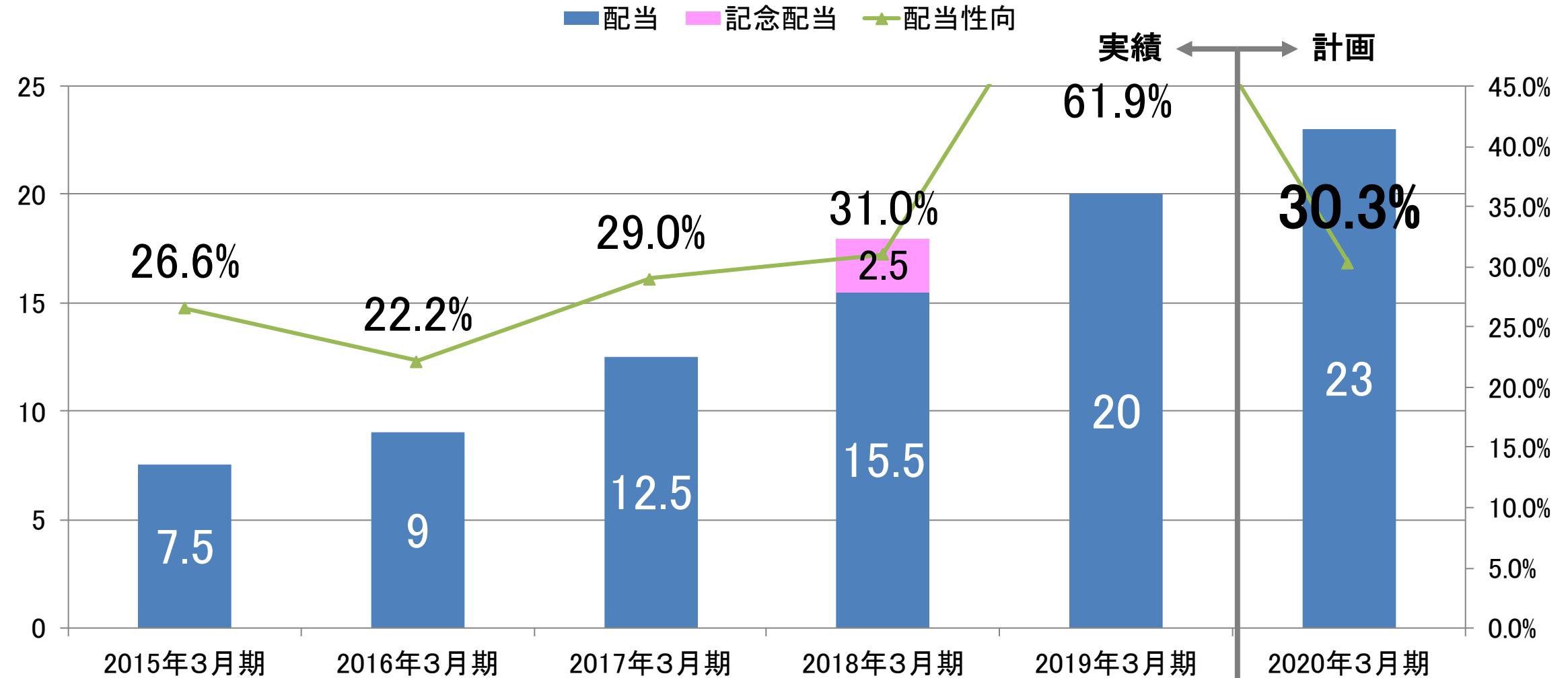
2019年3月期を12ヶ月換算すると、実質は+15.7%の增收率となる計画。



5期連続増益、前期比20.0%の増加を計画。

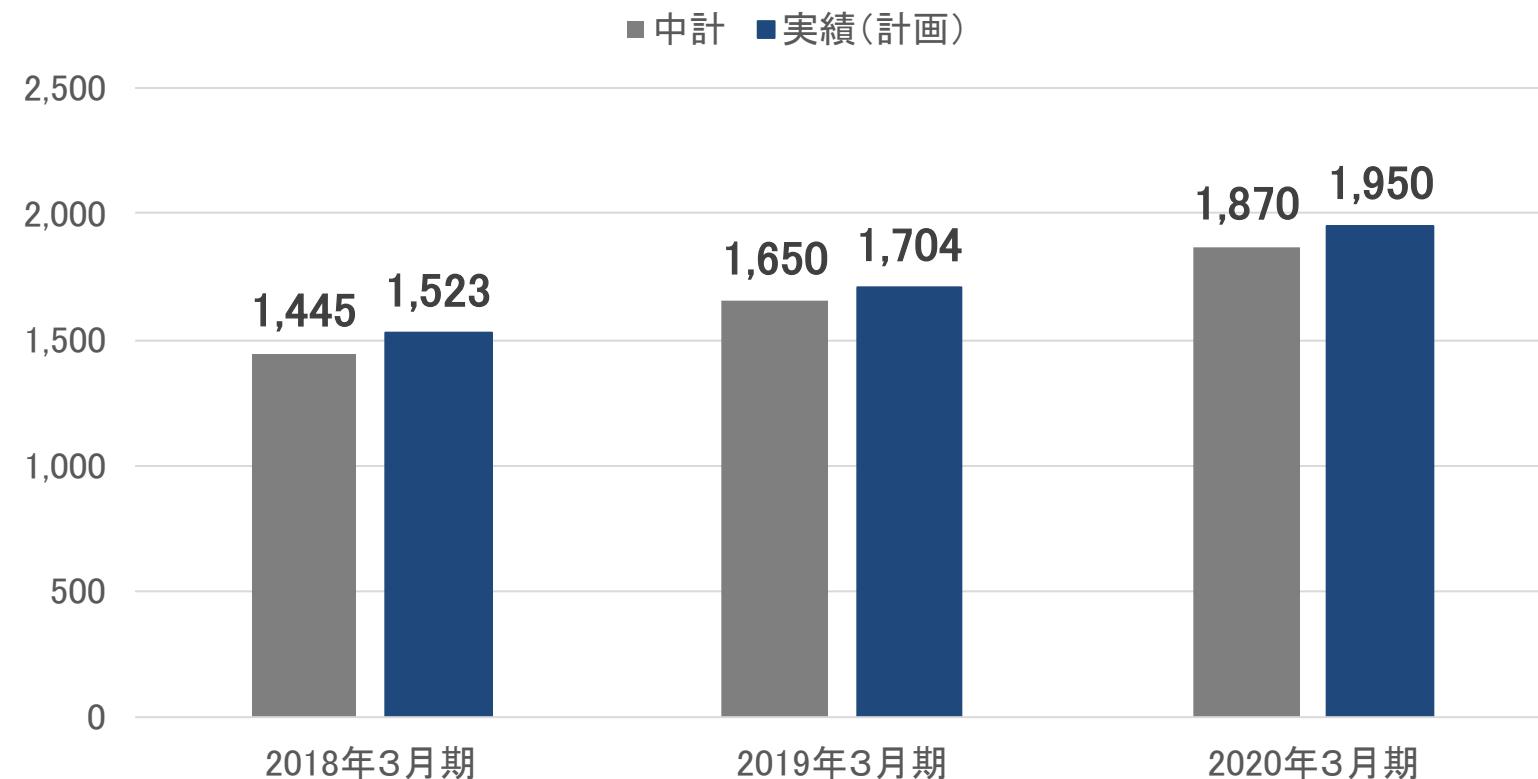


株主還元の考え方:配当性向30%前後の維持を目指す



中期経営計画の進捗状況 | 売上高

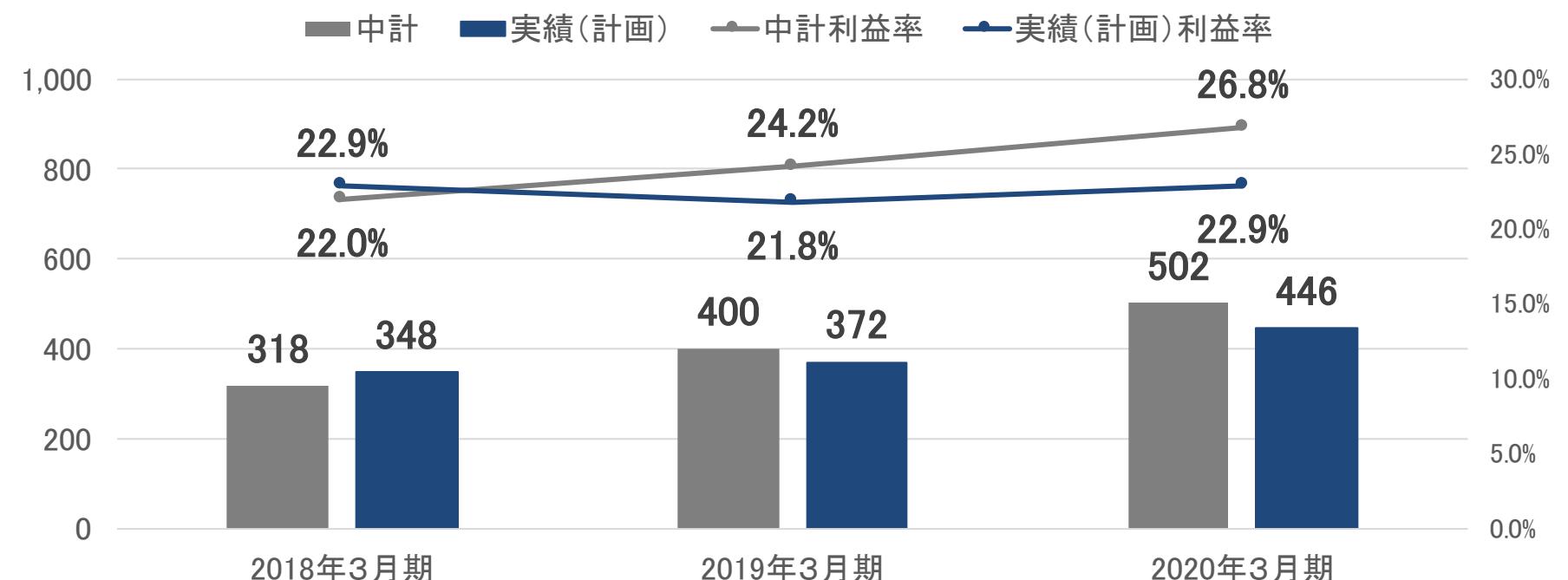
2020年3月期は、アプリケーション事業は当初計画を下回るが、EC事業の創設(当社ソフトウェア開発への寄与、コンサルティングノウハウの獲得を目的)やコンサルティング事業が順調に推移していることから、総額では下記のとおり計画を上回る見通し。



中期経営計画の進捗状況 | 営業利益

2019年3月期において、利益率が高くかつ次年度以降への売上継続性の高いASPサービスの月額売上が低調であること、製品戦略の方針転換を行ったことなどの影響により、2020年3月期は下記のとおり当初の計画を約10%下回る見通し。

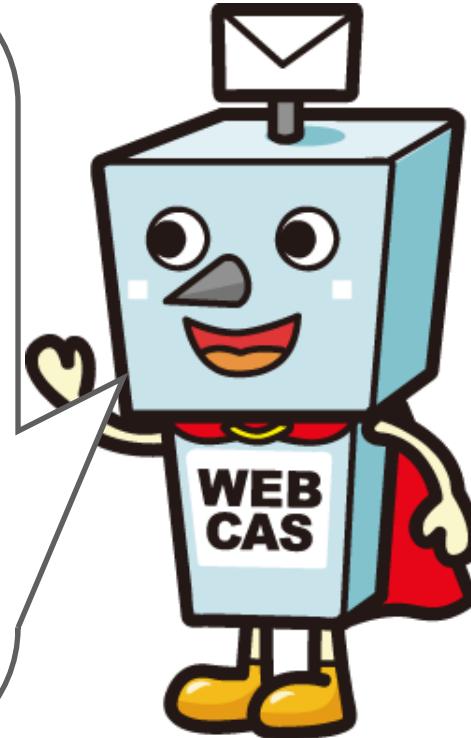
利益率は、上記に加え、他事業の創設・伸長などにより、全事業で一番利益率の高いアプリケーション事業の構成比が低下したにより、当初計画を下回る見通し。



中期経営計画の進捗状況 | 営業利益

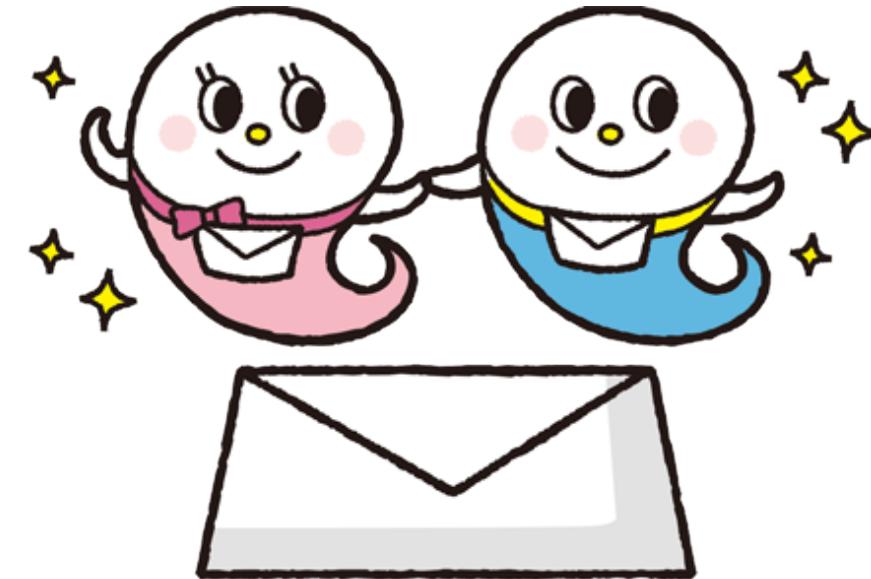
2020年3月期単年度の業績見通しとして、現時点で予想しうる最も正確な数値を提示することといたしましたが、当初の利益計画も射程距離内であると考えており、全力で達成に向けて邁進いたします。

事業概要



企業の売上向上や
顧客満足度向上を支援する
ソフトウェアを、
企画・開発・販売している会社





WEBCAS®

(ウェブキャス)

WEBCASラインナップ



会員登録の仕組みをつくる



データベース

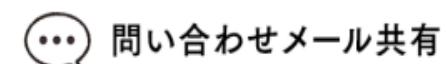
企業が持つ、顧客情報の倉庫

名前、住所、購買履歴、
趣味…

声を集める・理解する



問い合わせに対応する





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

「WEBCAS(ウェブキャス)」シリーズへ機能要望をフィードバックするためにベビー服ECを当社グループにて運営

主な導入先

4,000社以上の実績

特に強い業種

- EC (ネット通販など)
- 化粧品
- 保険会社
- アパレル





化粧品 健康食品通販 総合通販 3部門の
売上高トップ15社中13社が
メール配信システムWEBCASを
導入しています。^{*}

PC、携帯電話、スマートフォン向けメール配信にも対応。導入企業様4,000社以上!



化粧品・健康食品通販・総合通販の
各売上トップ5社(計15社)中、
13社がWEBCASユーザー

※2018年7月 通販新聞発表「第70回通販・通教売上高ランキング調査」による



メール送信パッケージ市場
シェアNo.1

ITR発行「ITR Market View:メール/Webマーケティング市場2018」



メール配信パッケージ市場(ライセンス型)で
シェアNo.1

ありがとうございます



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