



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

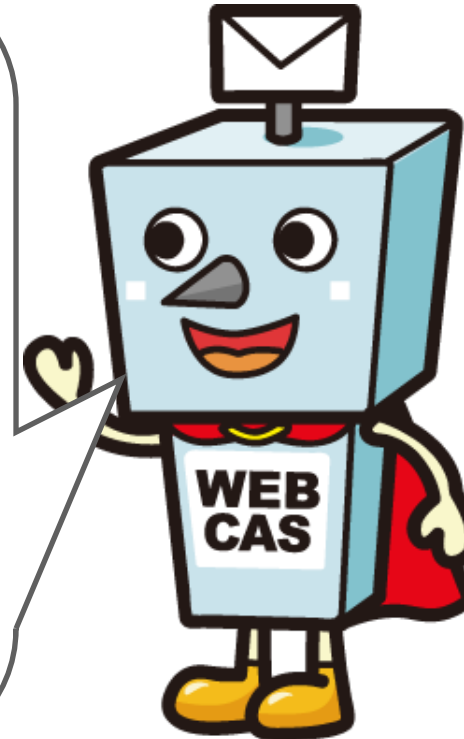
2019年3月期（2018年4月～2019年3月）

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期連続増収(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

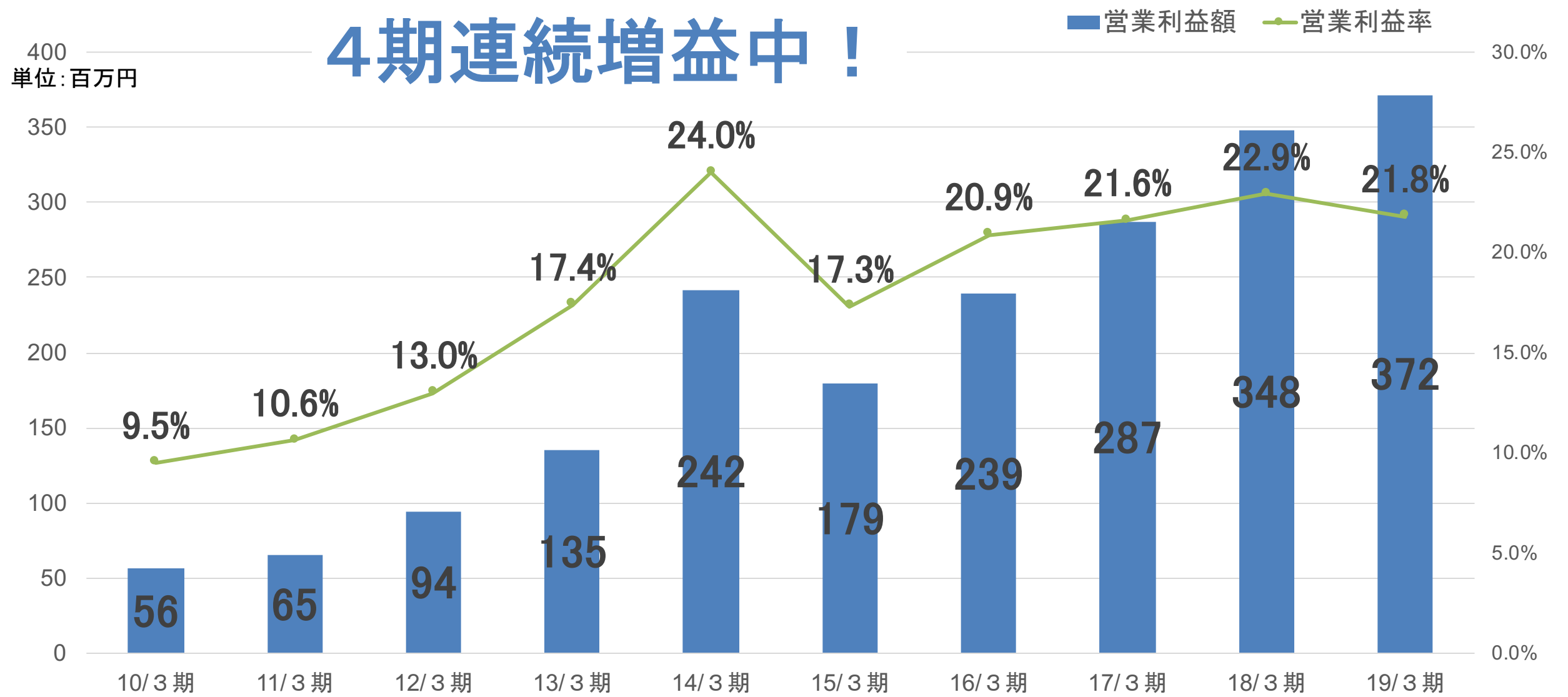
■ コンサルティング事業

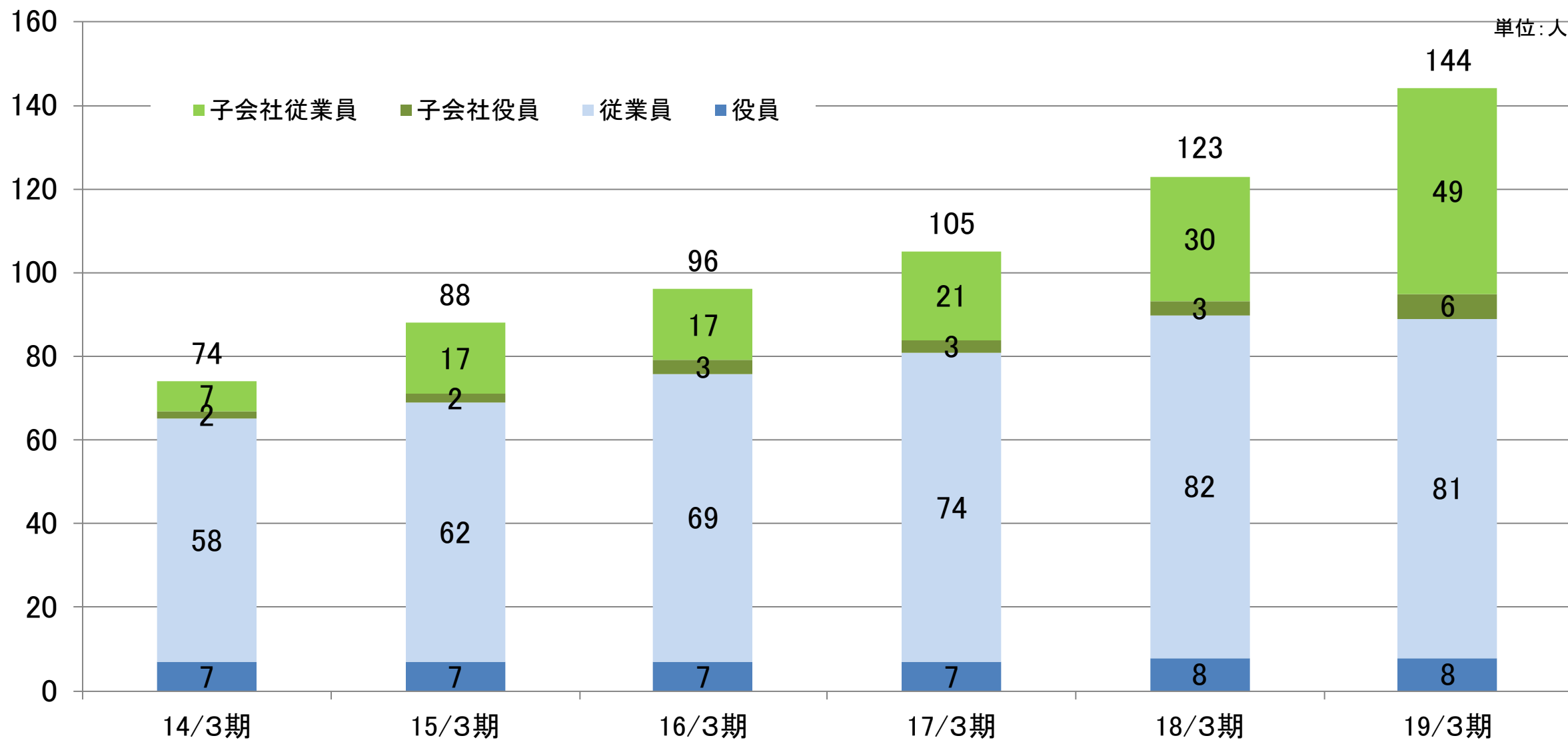
■ オーダーメイド開発事業

■ EC事業

10期連続増収中！







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

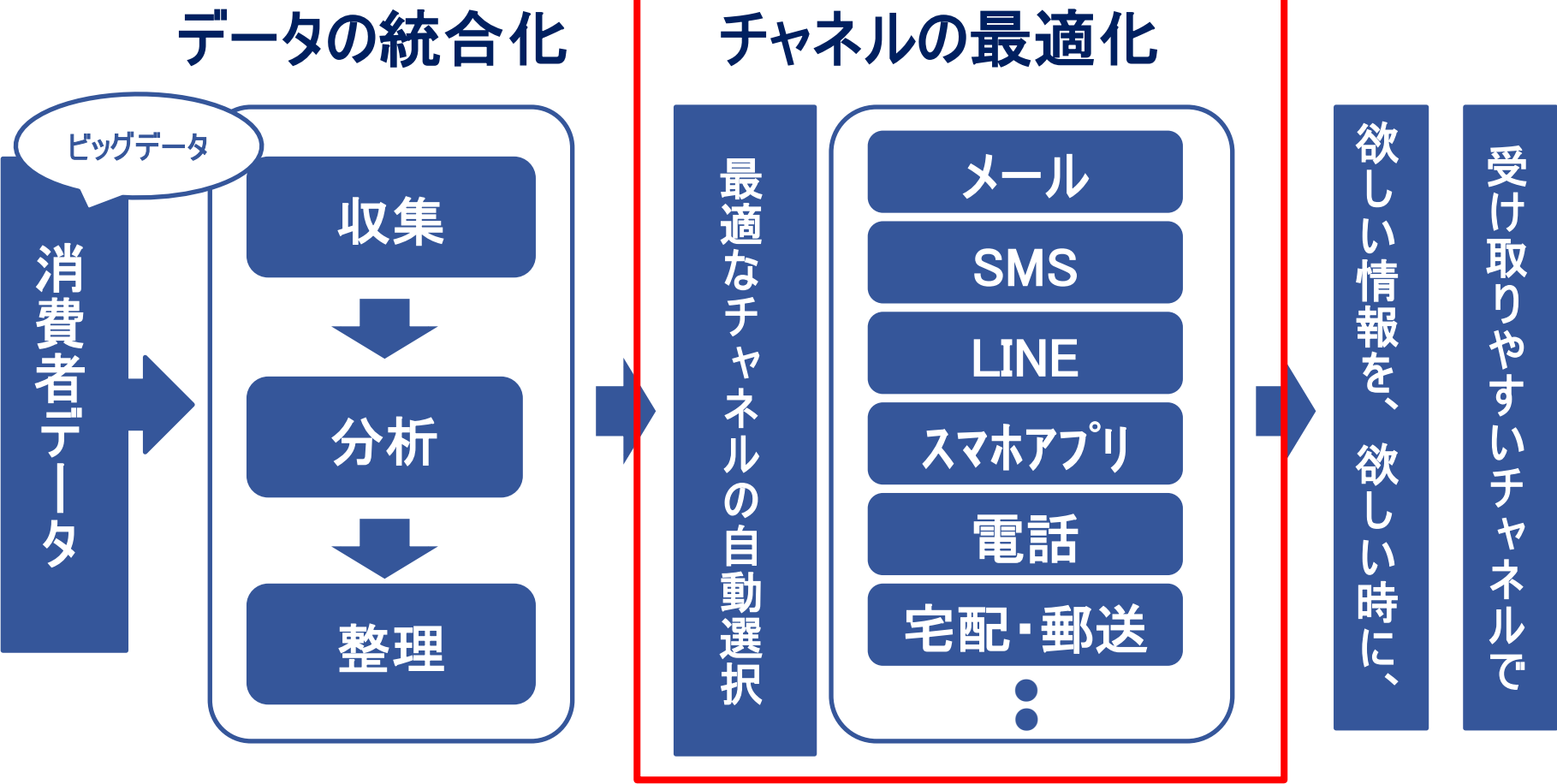
メッセージ配信
最適化ソリューション

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



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

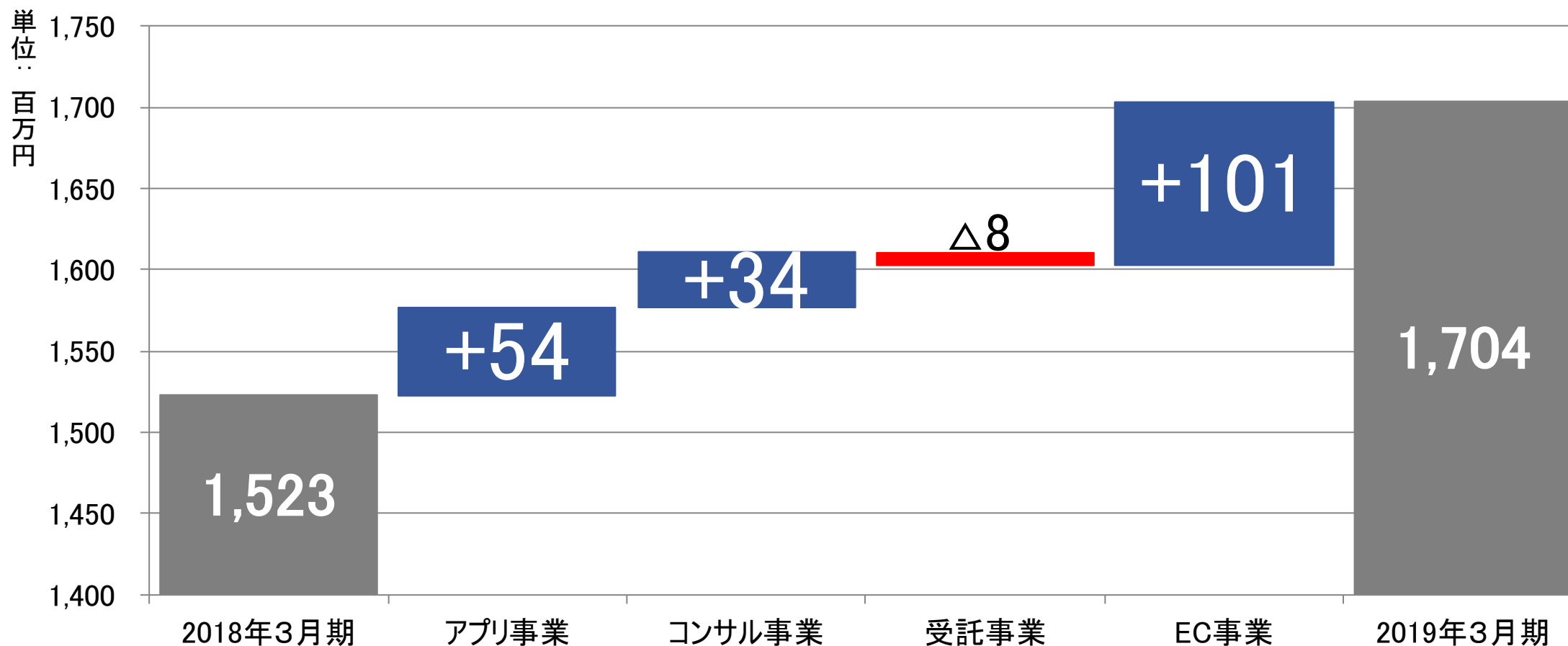
今後の中期的成長には
得意分野への集中が必要だと判断

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

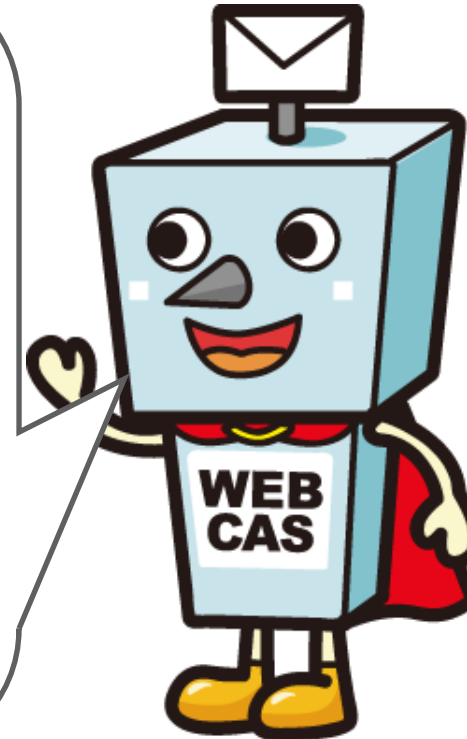
コンサルティング事業：既存大手顧客からのメールコンテンツ案件が増加、子会社FUCA（フーカ）を中心にWeb制作案件が増加

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：今期（2018年9月）より連結対象となり計上額＝増加額となる

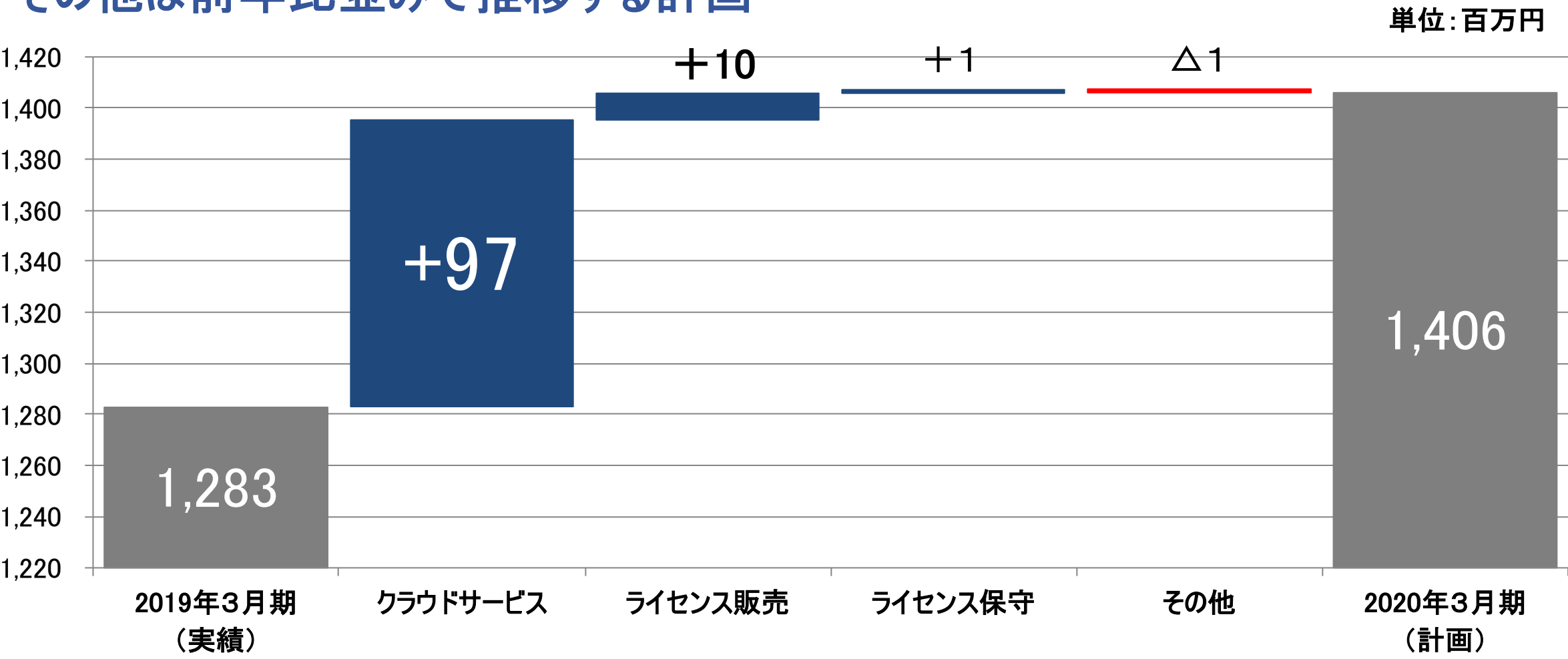


2020年3月期 事業計画



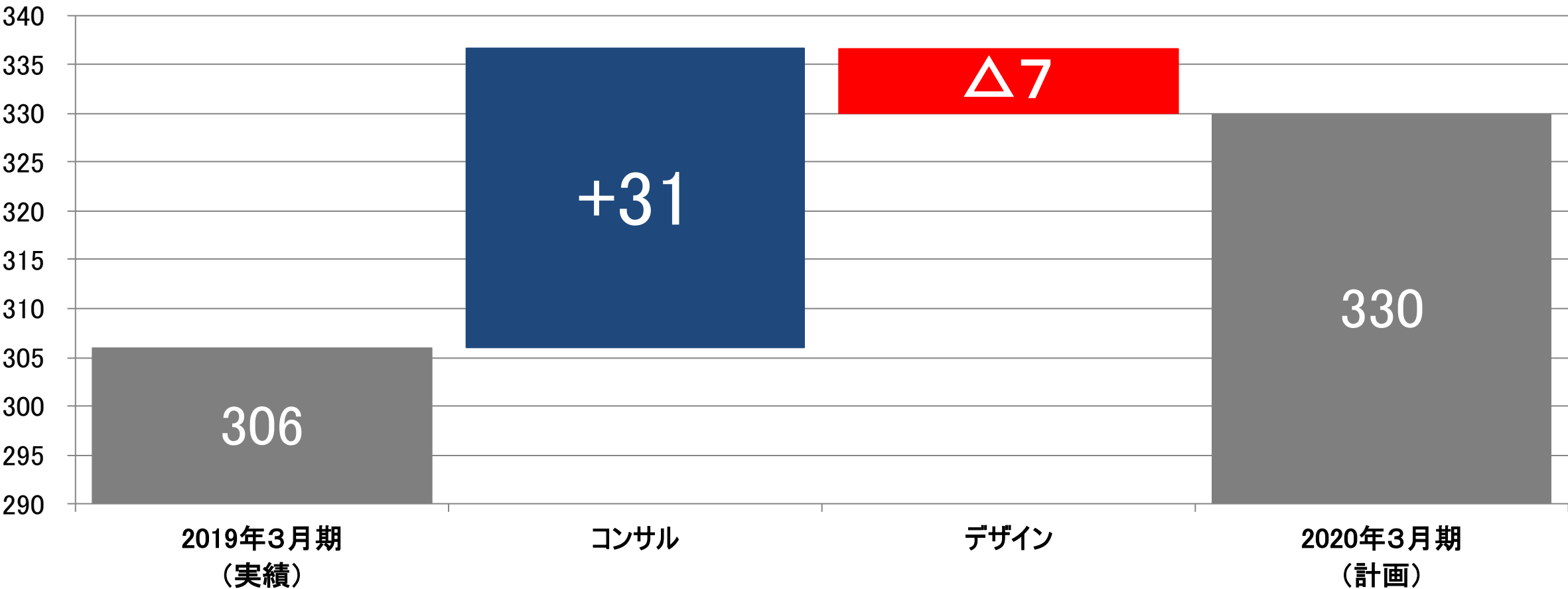
| | 2019年3月期 実績 | 2020年3月期 計画 | 増減率 |
|---------|----------------|----------------|---------|
| 売上高 | 1,704 | 1,950 | +14.5% |
| 営業利益（率） | 372 (21.8%) | 446 (22.9%) | +20.0% |
| 経常利益 | 370 | 445 | +20.1% |
| 純利益 | 128 | 300 | +131.1% |

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



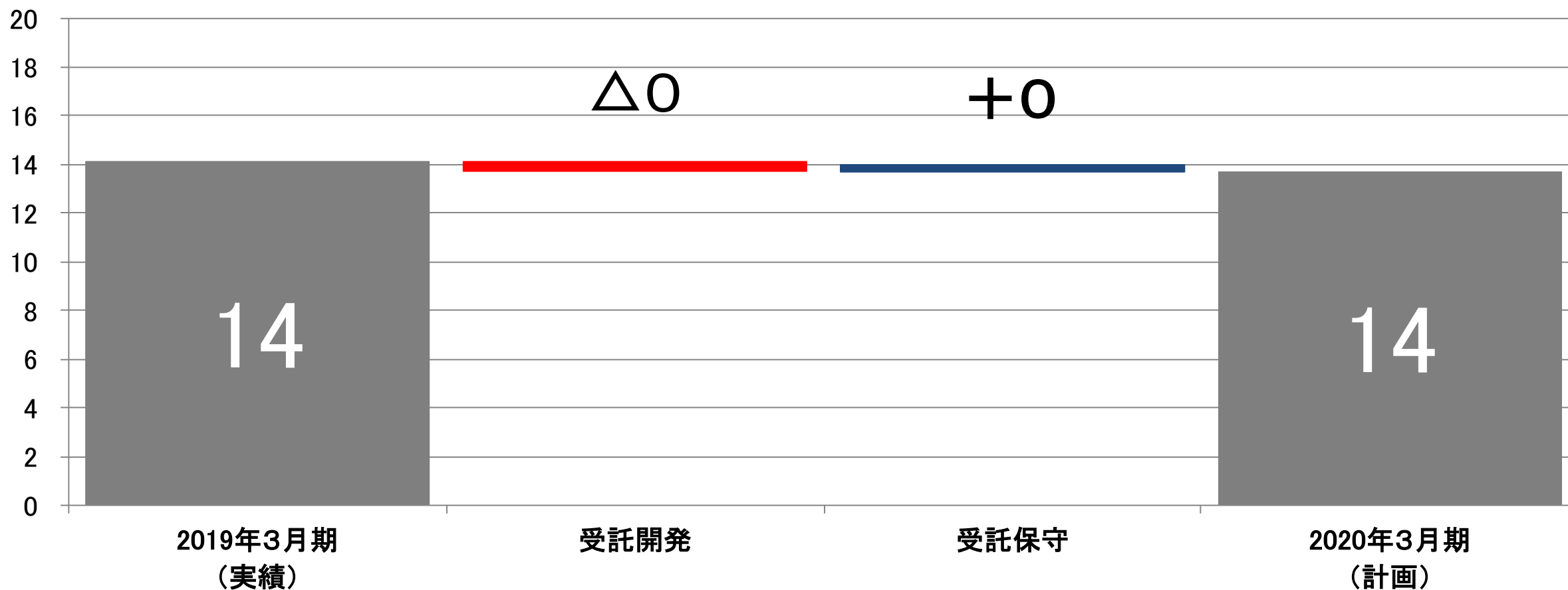
コンサルティングサービスは引き続き二桁増を見込む。
デザインサービスは前期比減少の計画だが、前期にはスポット大型制作案件があったことの反動。

単位: 百万円



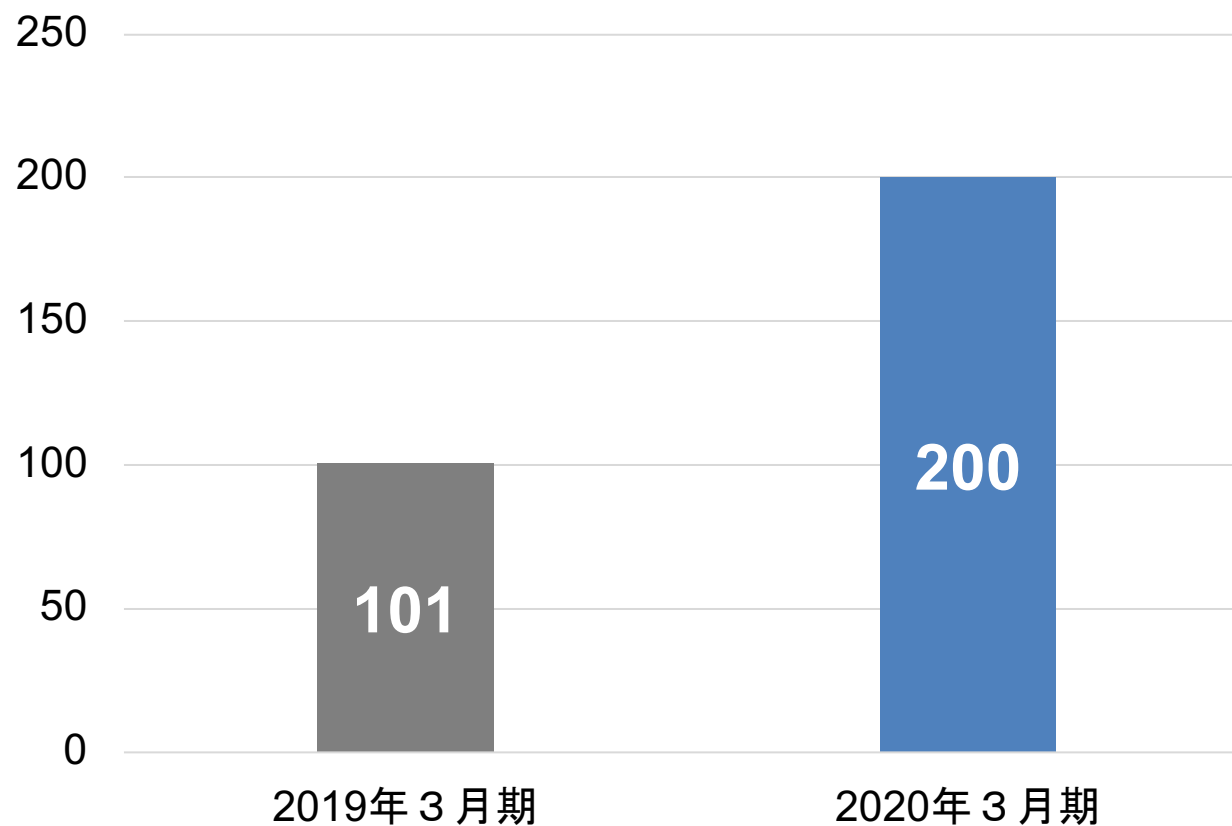
前期同様にアプリケーション事業の製品開発へエンジニアリソースを集中。
現状の保守契約のみ継続し、ほぼ前期並みの計画。

単位: 百万円

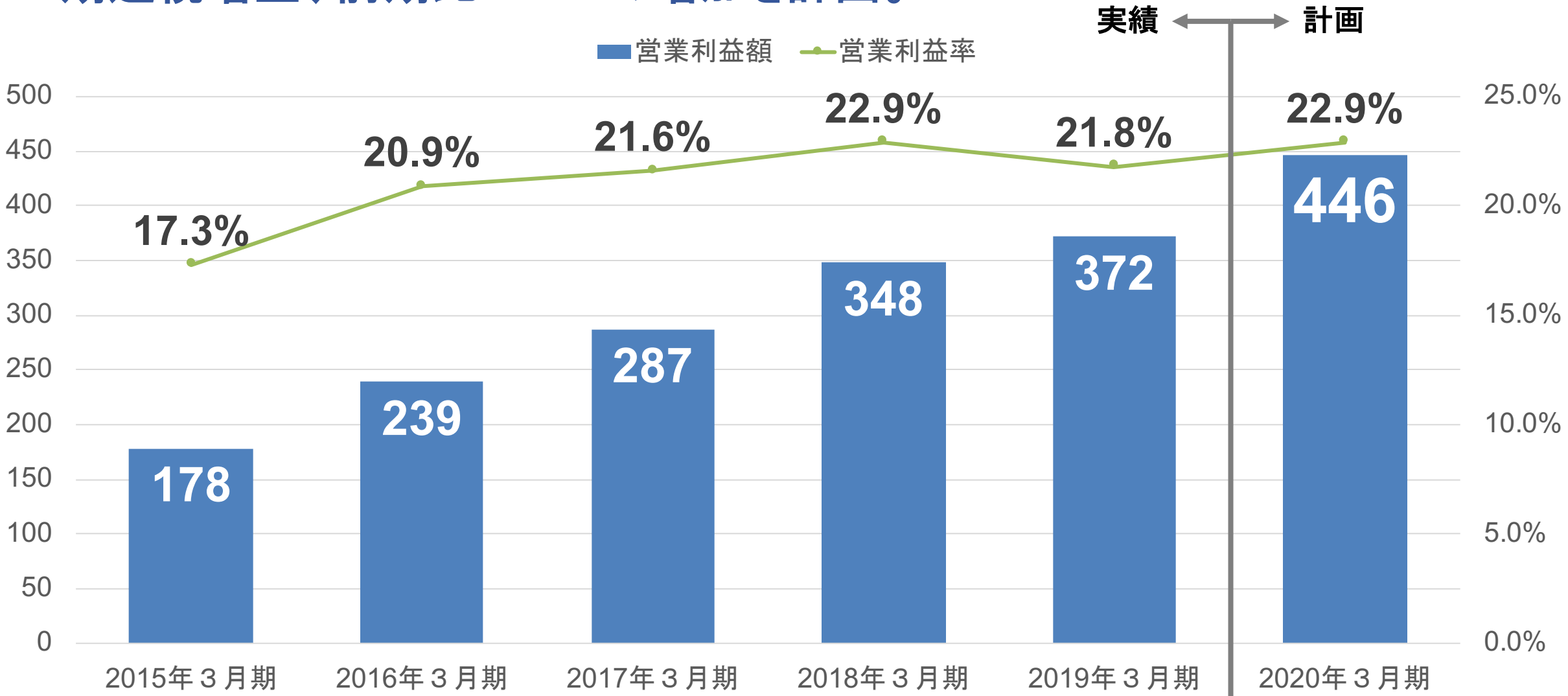


2019年3月期は2018年9月～2019年3月の7ヶ月であったため期間差異により
大幅な増収計画となる。

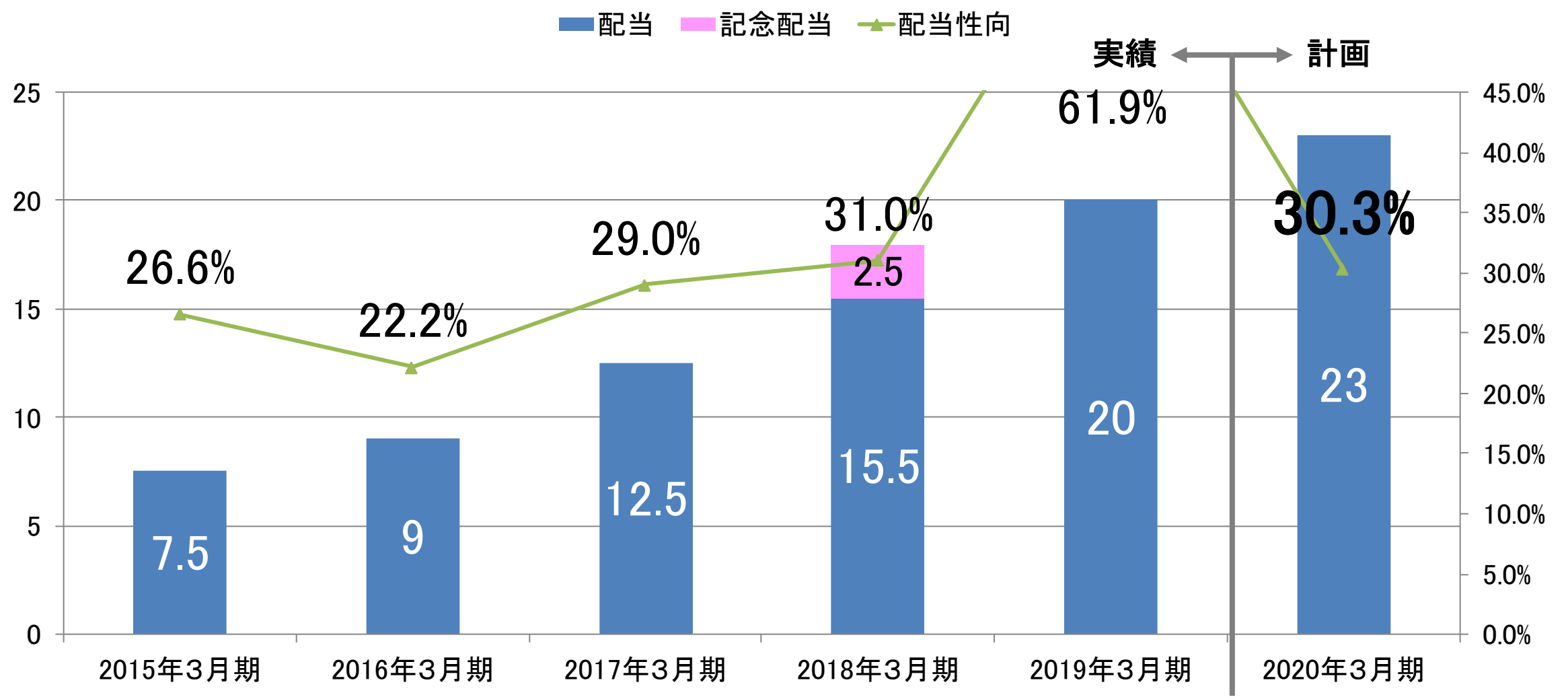
2019年3月期を12ヶ月換算すると、実質は+15.7%の増収率となる計画。



5期連続増益、前期比20.0%の増加を計画。

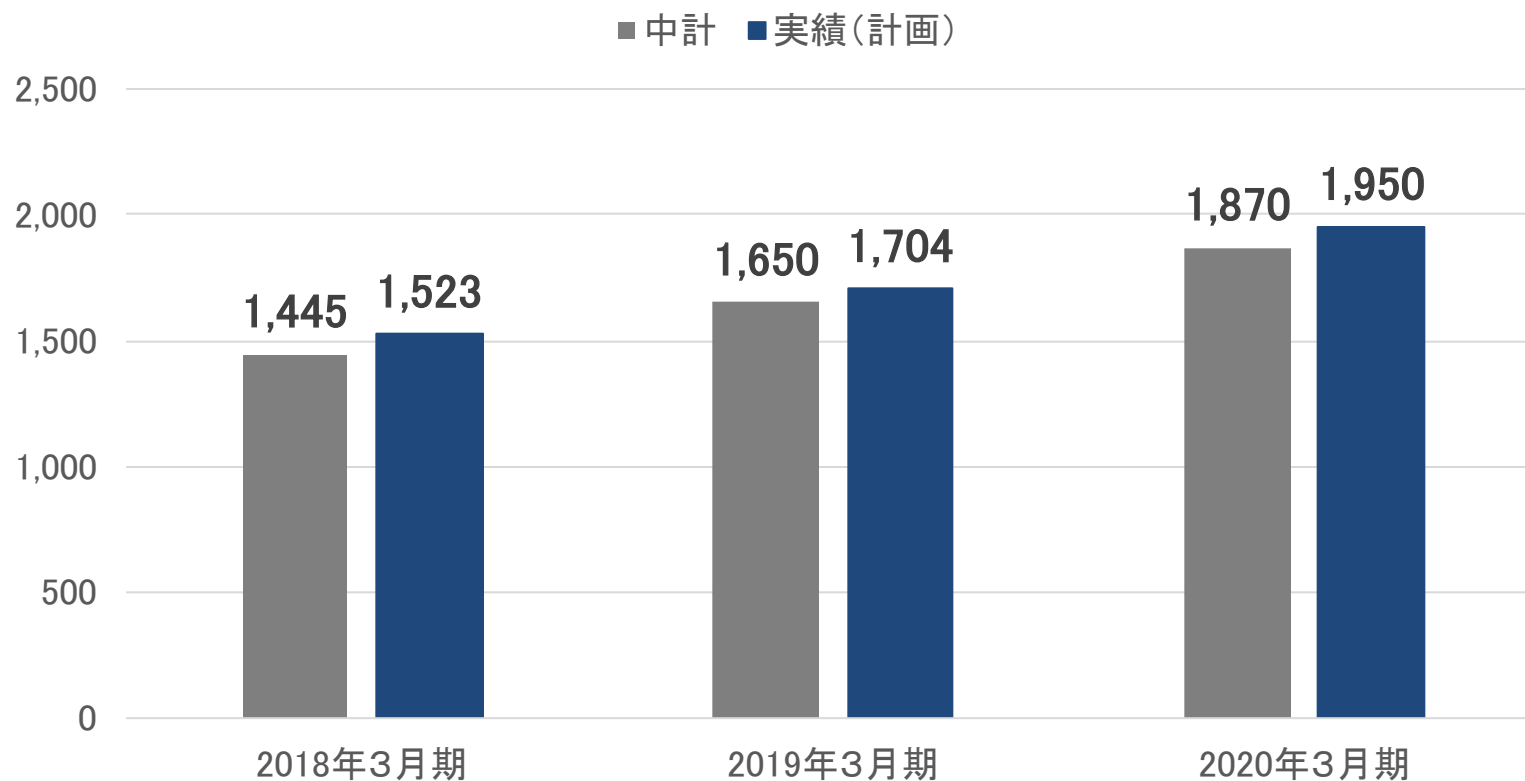


株主還元の考え方：配当性向30%前後の維持を目指す



中期経営計画の進捗状況 | 売上高

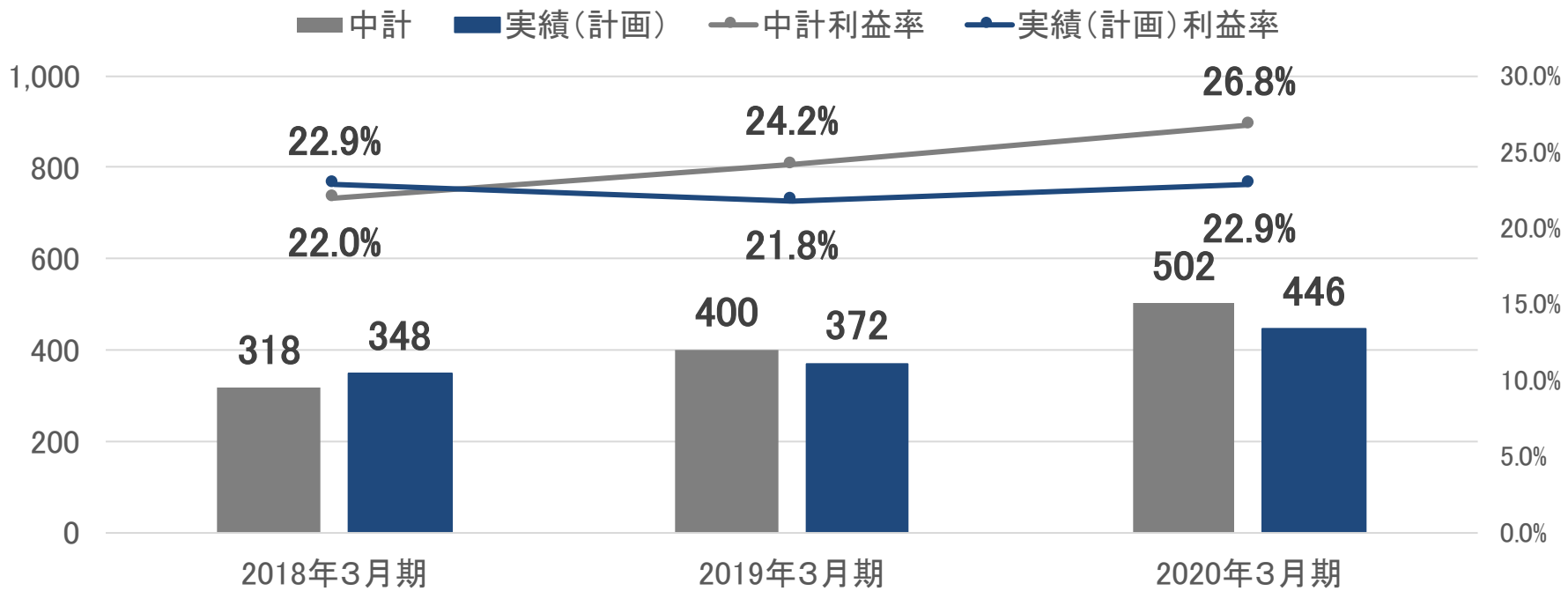
2020年3月期は、アプリケーション事業は当初計画を下回るが、EC事業の創設（当社ソフトウェア開発への寄与、コンサルティングノウハウの獲得を目的）やコンサルティング事業が順調に推移していることから、総額では下記のとおり計画を上回る見通し。



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ったこと、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。

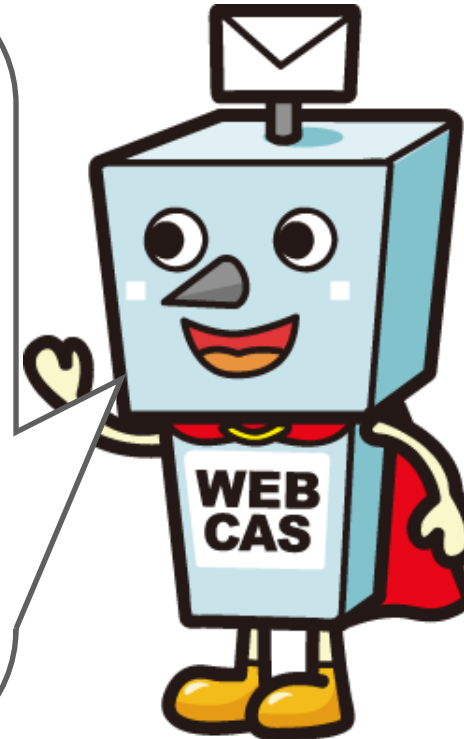
利益率は、上記に加え、他事業の創設・伸長などにより、全事業で一番利益率の高いアプリケーション事業の構成比が低下したにより、当初計画を下回る見通し。



中期経営計画の進捗状況 | 営業利益

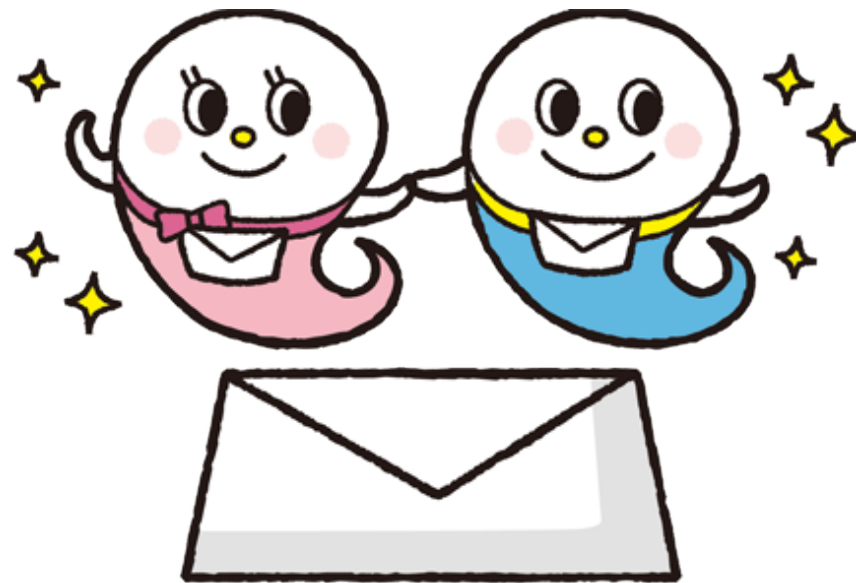
2020年3月期単年度の業績見通しとして、
現時点で予想する最も正確な数値を提示
することといたしましたが、
当初の利益計画も射程距離内であると考え
ており、全力で達成に向けて邁進いたします。

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

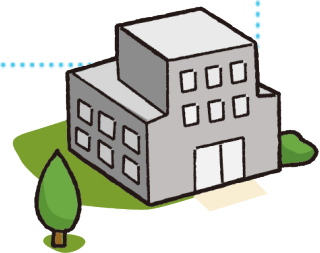
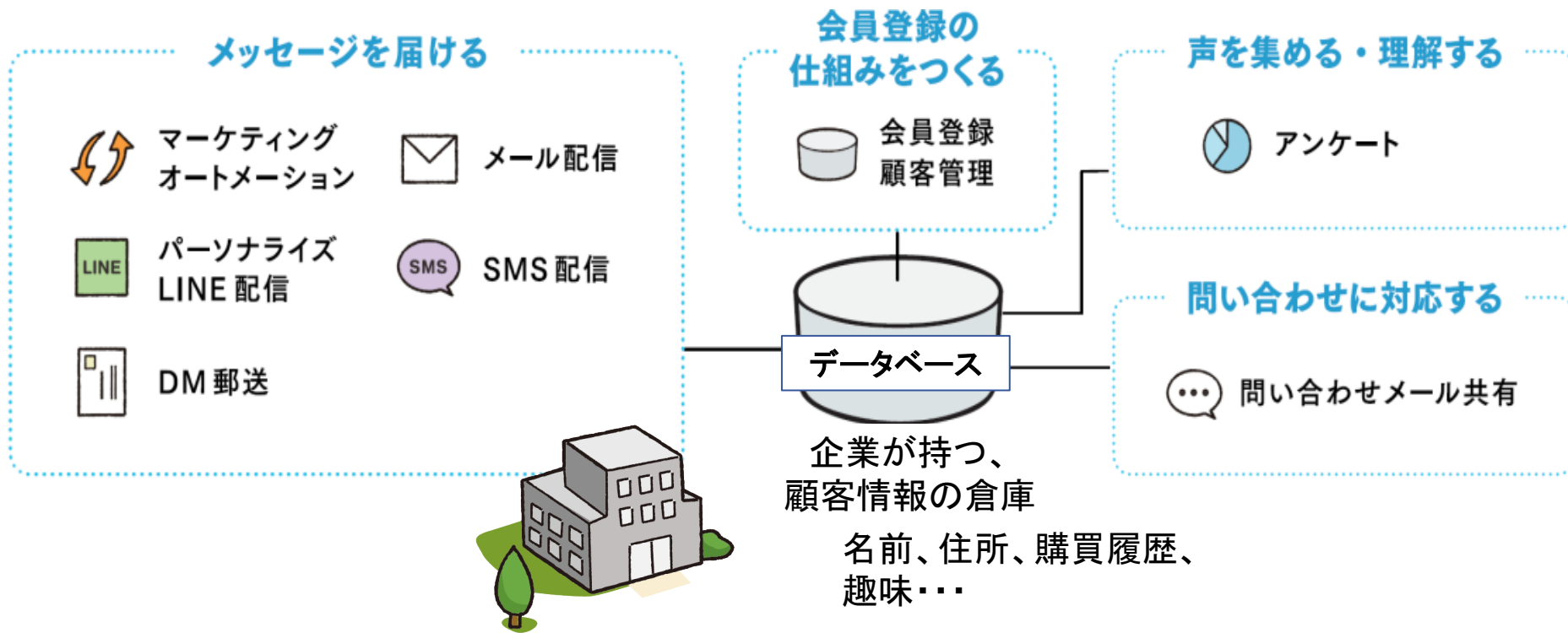




WEBCAS®

(ウェブキャス)

WEBCASラインナップ



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