

2021年3月期第2四半期 業績状況の説明

株式会社エイジア

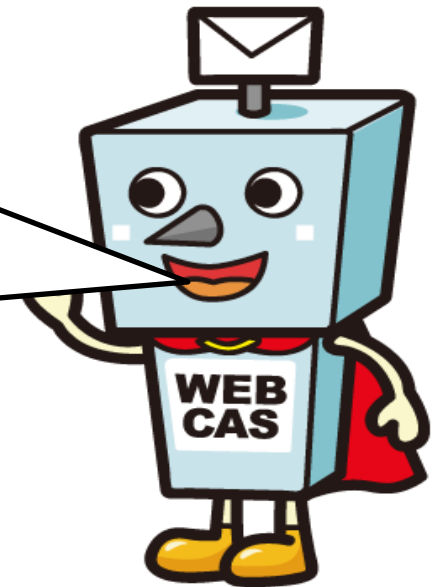


1 業績ハイライト

2 クラウドサービスKPI

3 中期経営計画の進捗

1. 業績ハイライト



①新型コロナウイルス感染症の影響

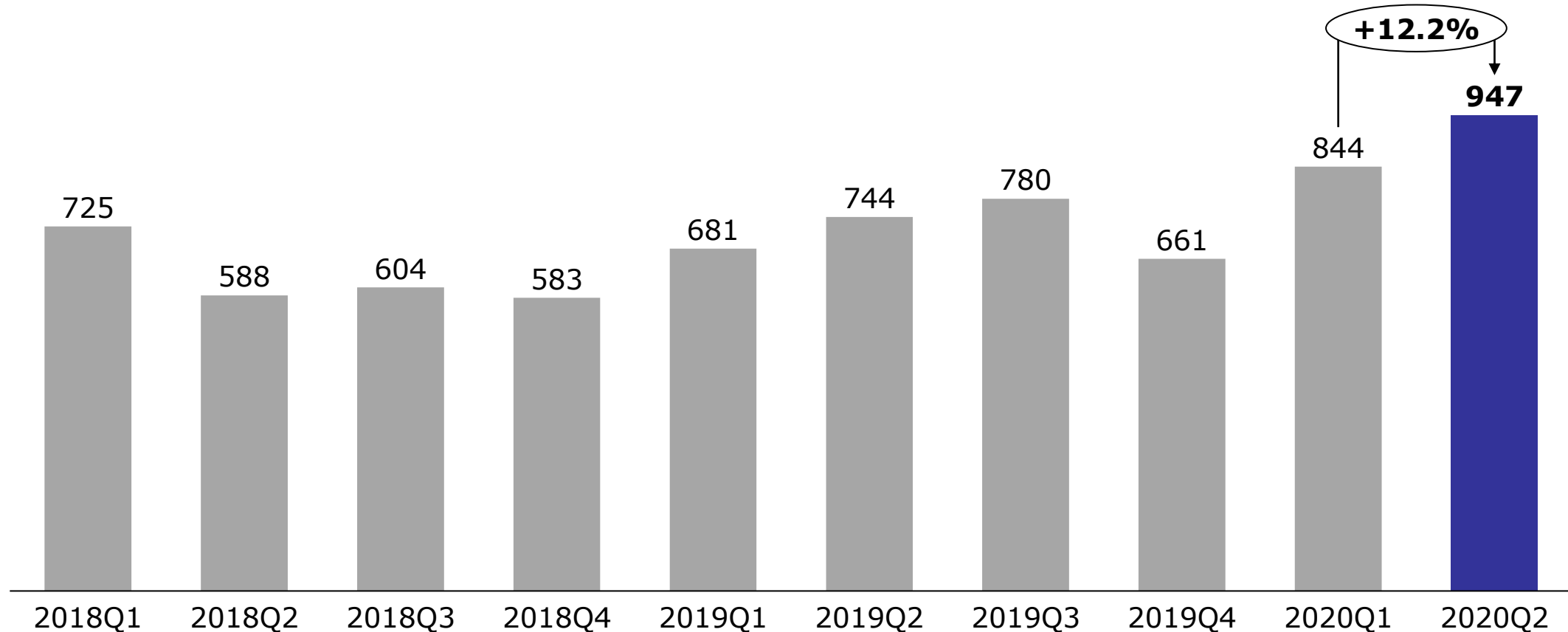
全ての事業セグメントで、1Q対比で2Qは状況が改善

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 <u>過去最高を記録</u>	◎
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	受注は廉価版であるASPプランの受注数が伸び <u>コロナ禍前の状況に戻った</u>	○
	ライセンス	現状見込めている案件のみカウント	1Qからずれ込んだ案件が2Qに無事納品でき <u>計画比・前期比ともに増加</u>	○
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 <u>計画は上回った</u>	○
EC事業		新作入荷の遅れが解消し順調に推移する	<u>2Qでは計画通り推移</u> 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）

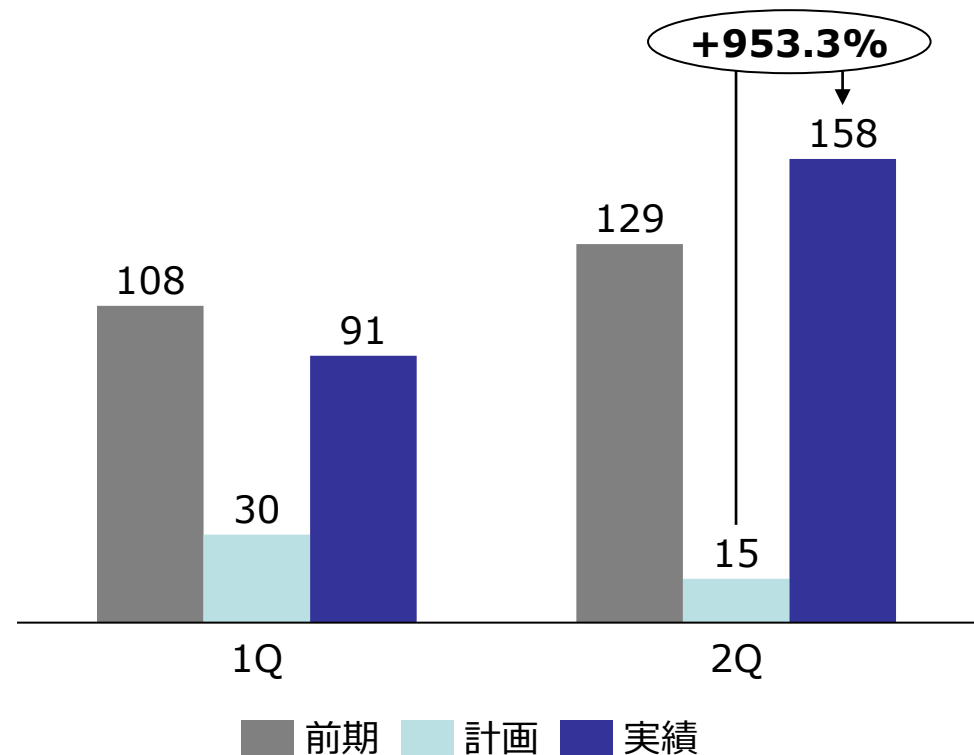


①新型コロナウイルス感染症の影響

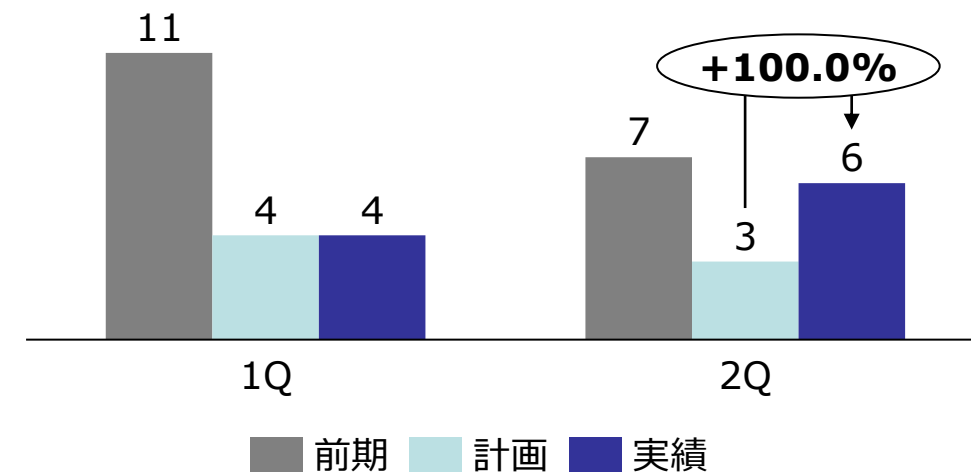
ASP及びSaaSは計画比でいずれも大幅超過。ASPは前期比も上回る

■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）



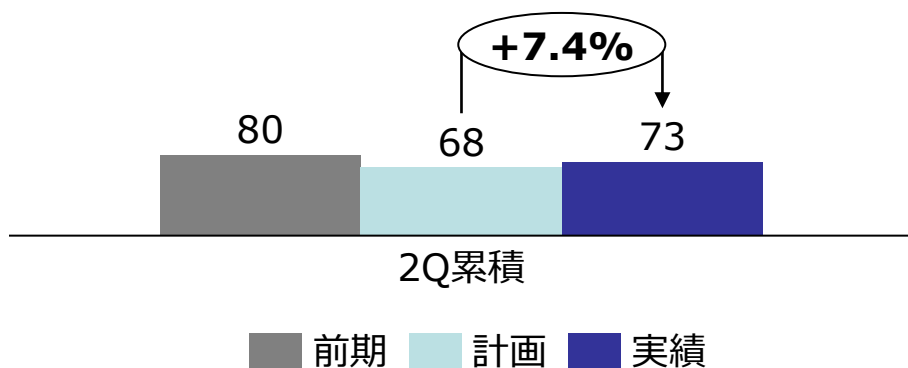
①新型コロナウイルス感染症の影響

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

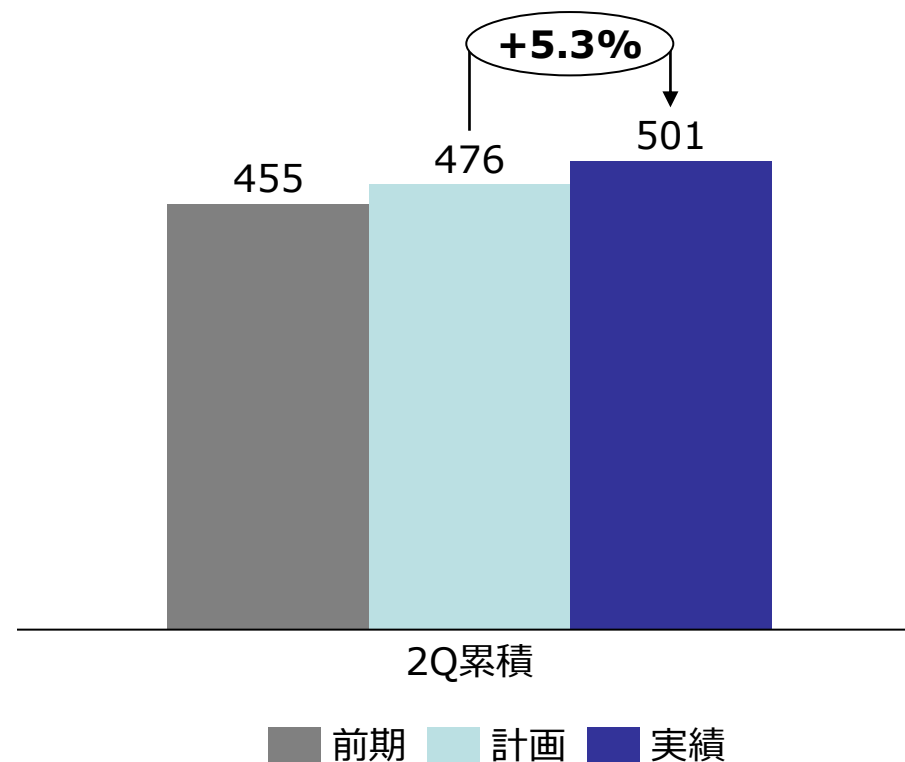
■クラウドサービスの売上高（2Qまでの累積）

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***

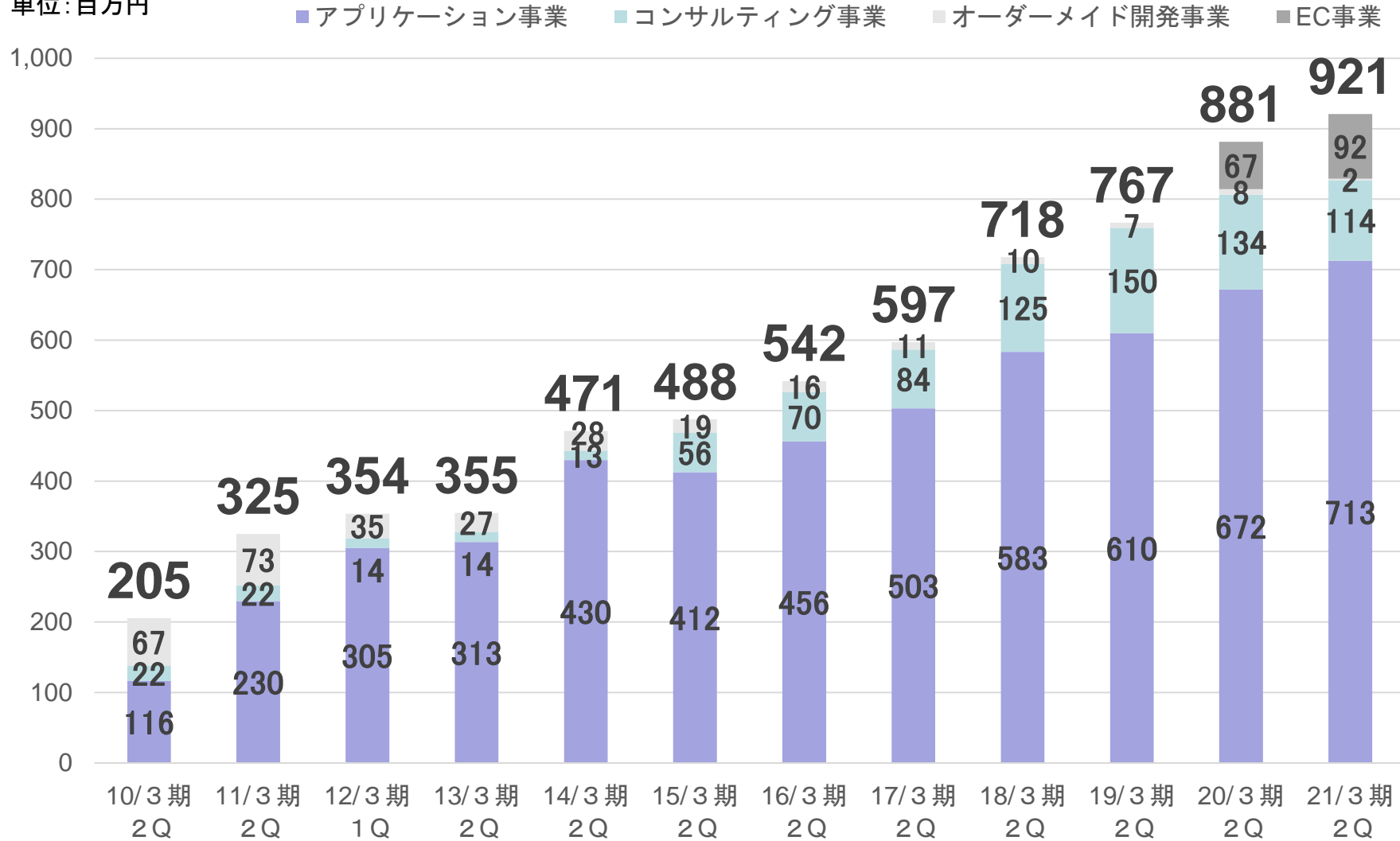
3 サブスク比率は**78.3%**となり高水準を維持

* 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%

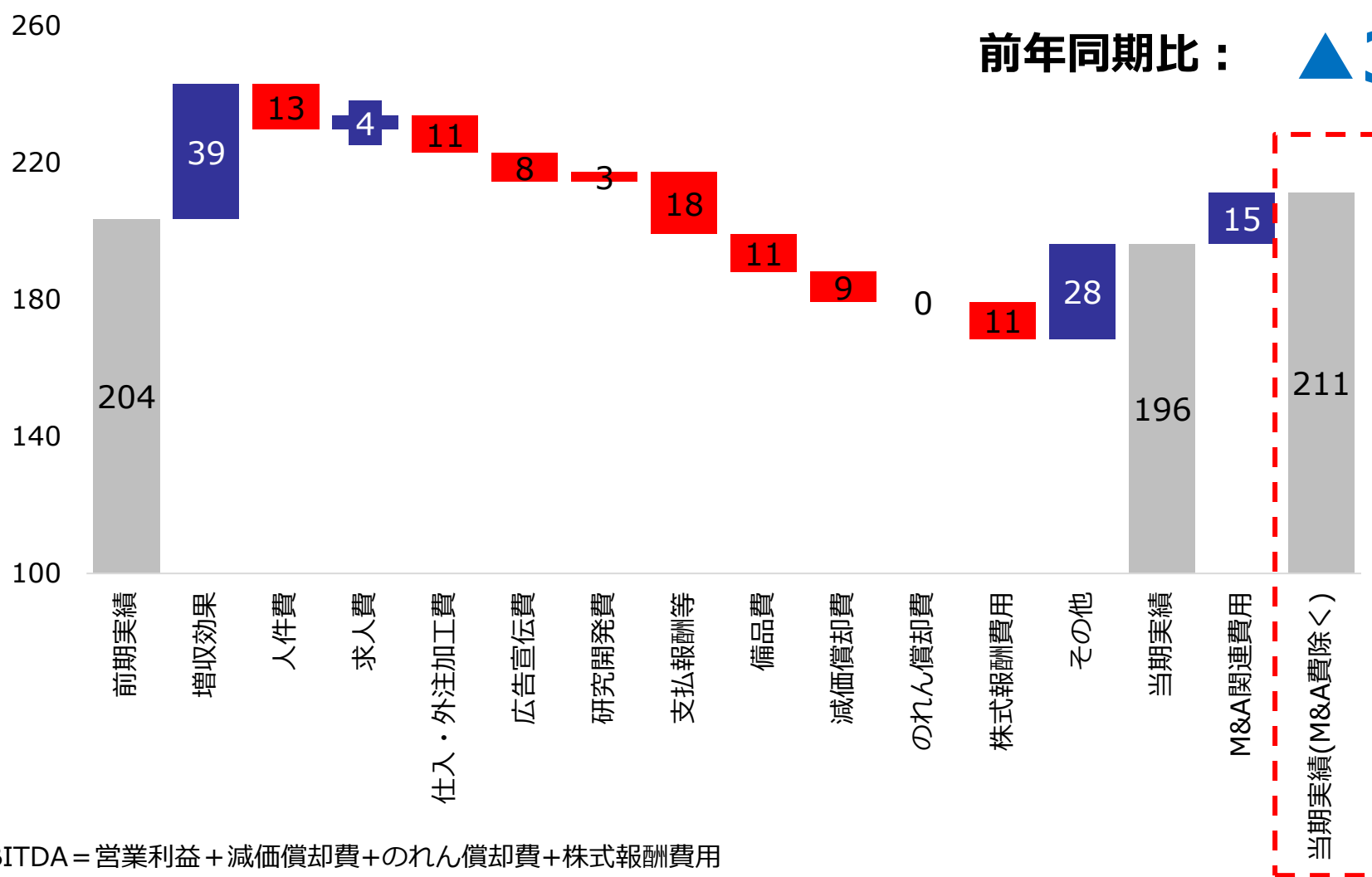
②業績トピックス

■ EBITDA前期比増減（2Q累積）

単位：百万円

前年同期比： **▲3.7%** **+3.4%**

M&A費用調整前 M&A費用調整後

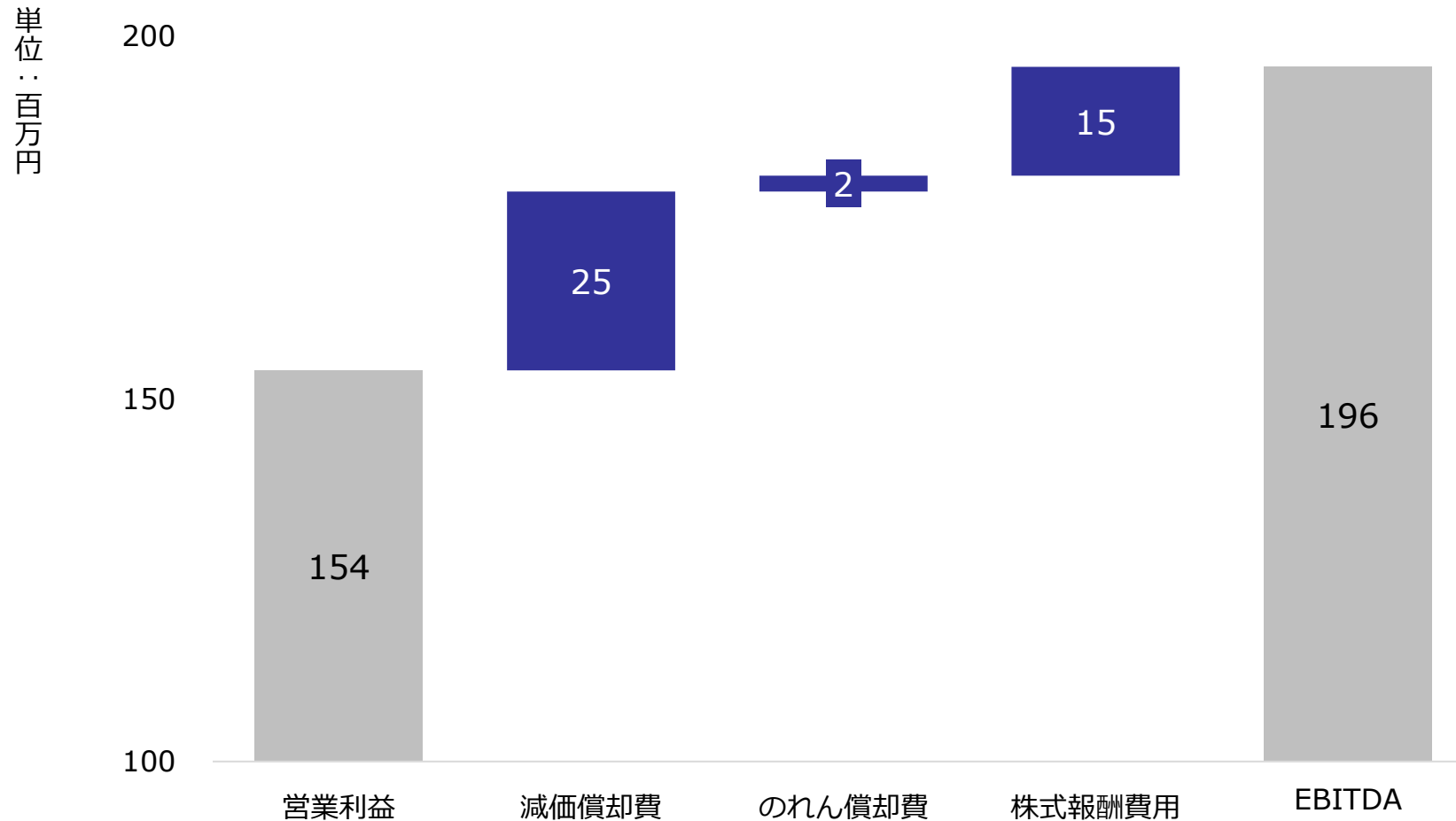


- 人件費
コンサルティング事業の体制変更が主因
- 広告宣伝費
リード獲得のため、2Qから広告投資を戦略的に増加
- 支払報酬等
主にM&Aに関連するアドバイザリーフィー
- 備品費
在宅推進のためノートPCを大量に購入

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）

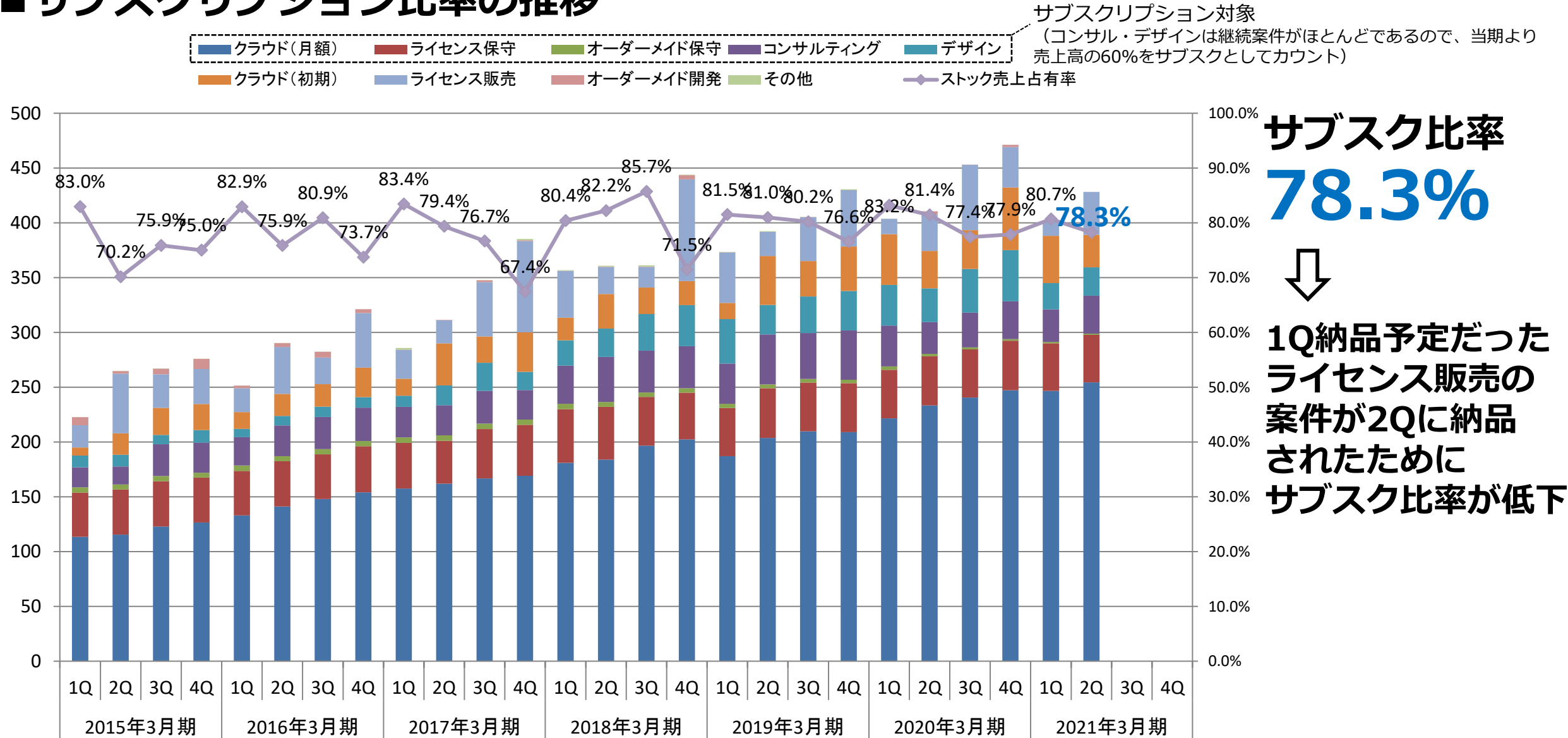


- のれん償却費
2020年10月以降、コネクティ
社M&Aによるのれん償却費が
別途発生する見込み
- 株式報酬費用
2020年7月～2022年6月まで
2年間限定で発生

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



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
アプリケーション事業	初期	73	68	+5	+7.6%	80	▲7	▲9.2%	<ul style="list-style-type: none"> 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 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
	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%	
	販売	52	39	+13	+33.3%	47	+5	+9.8%	<ul style="list-style-type: none"> 1Qから期ズレした大型案件が無事納品し、前期比増加
	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%	

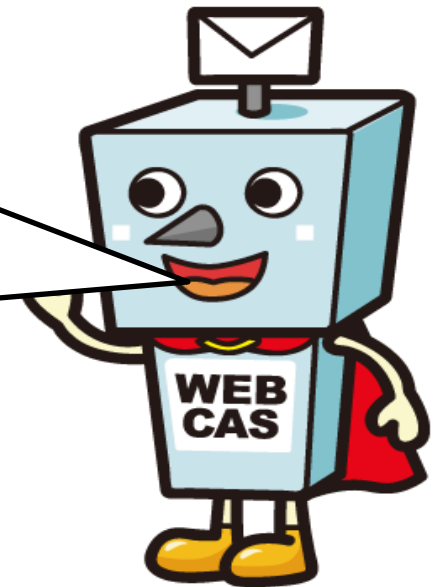
③各事業の状況

■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

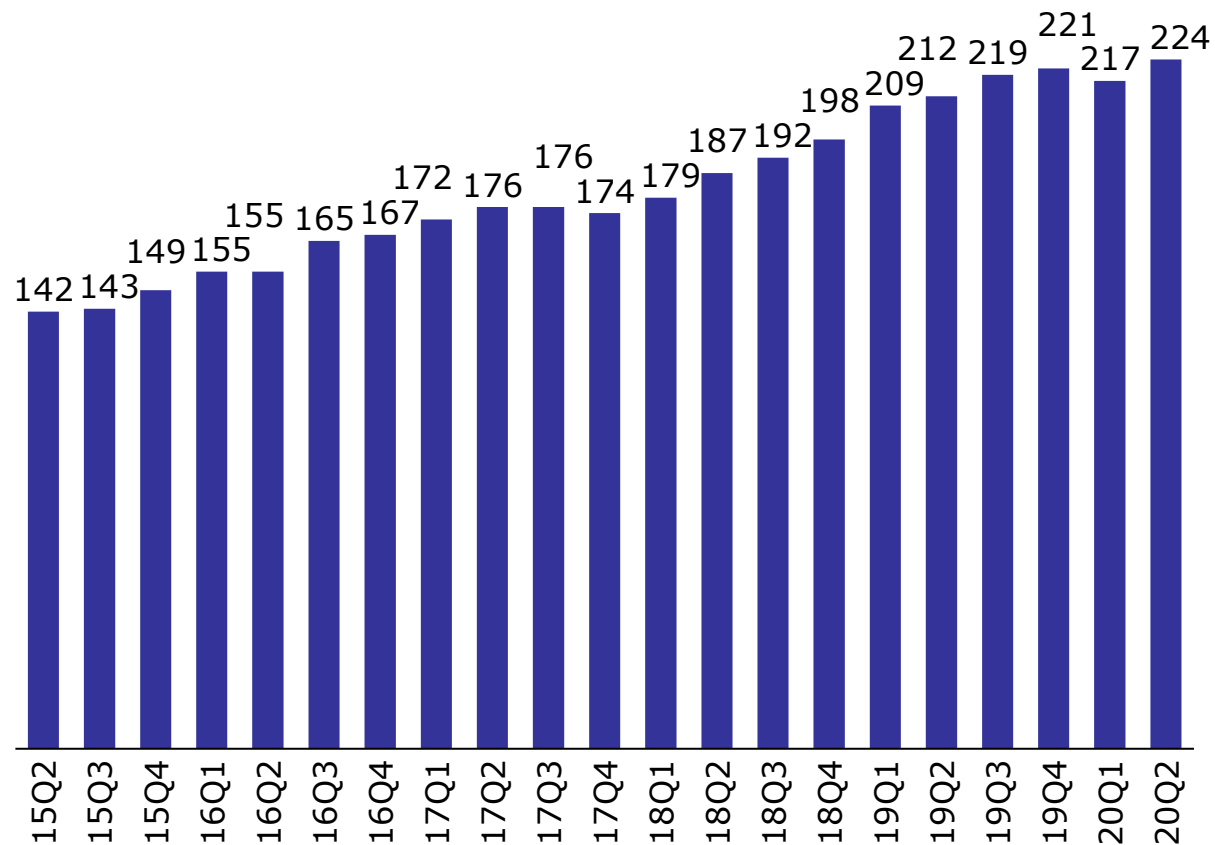
2. クラウドサービスKPI



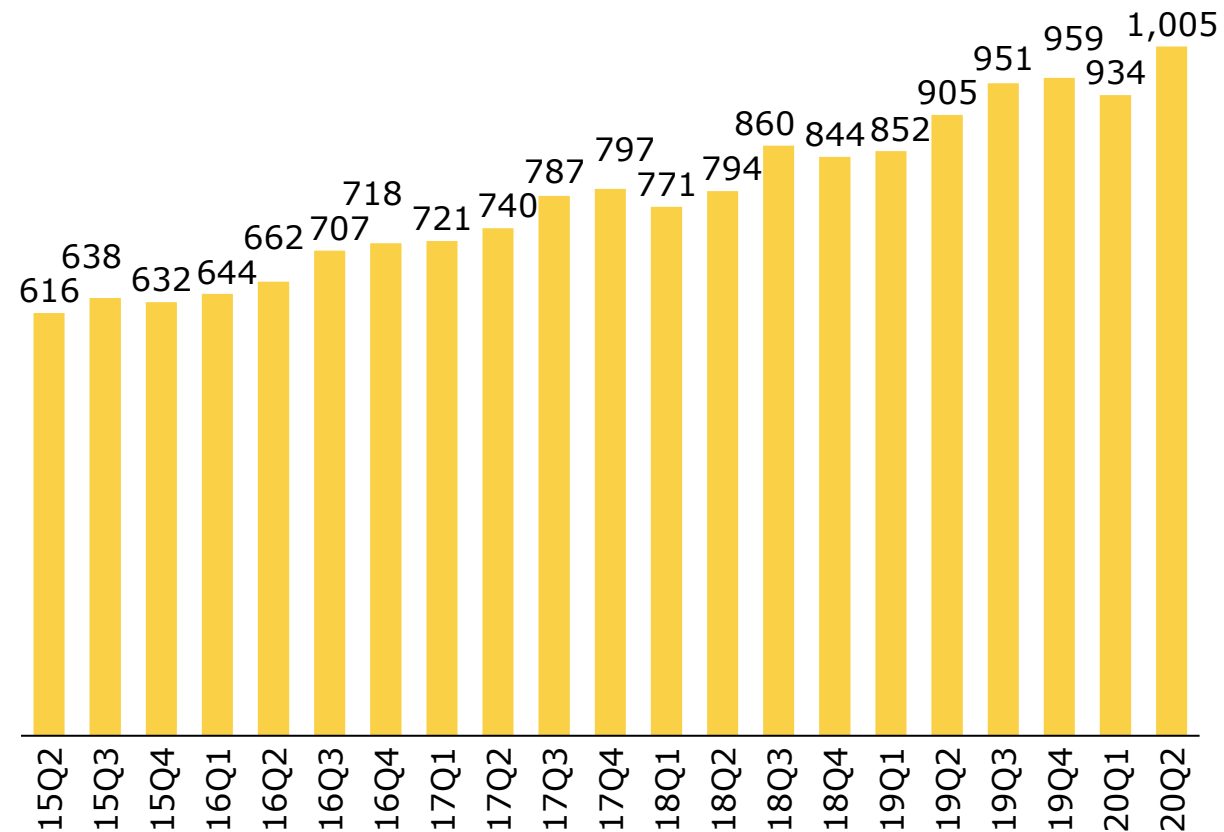
クラウドサービスKPI：継続契約数

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

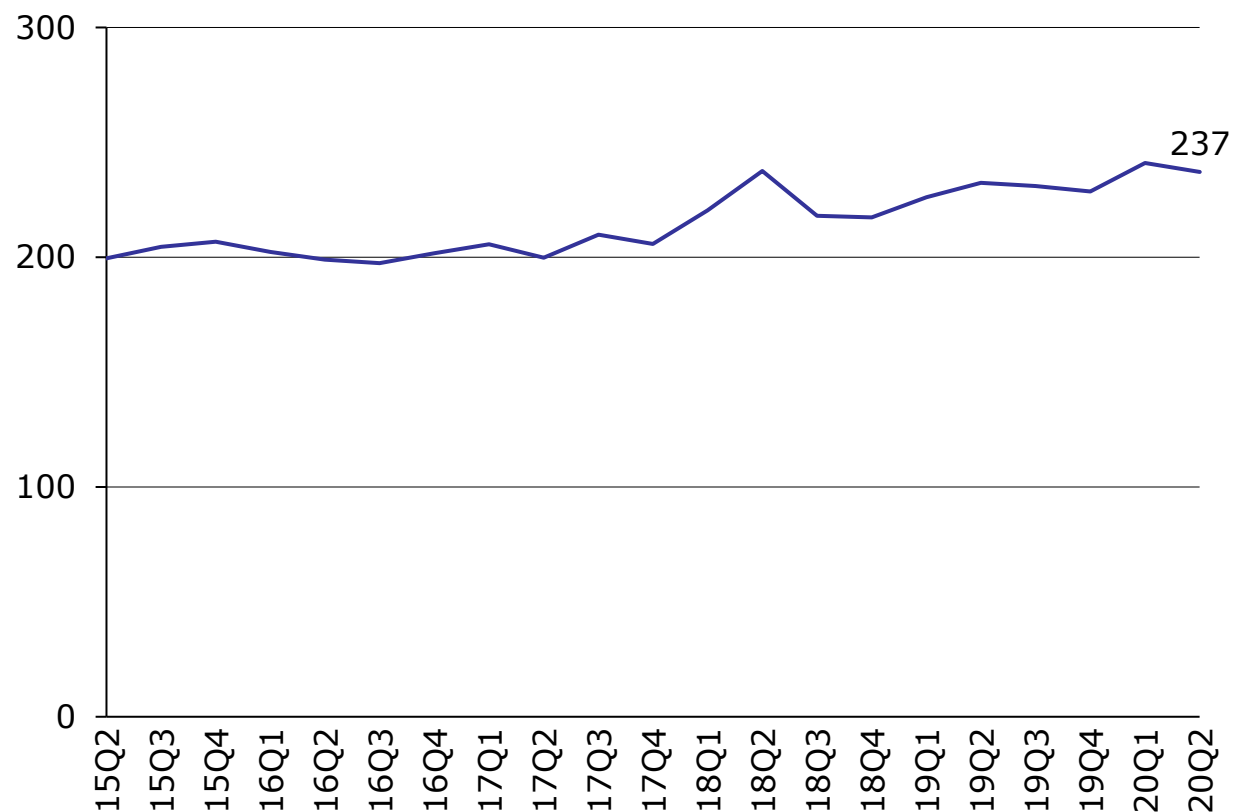


クラウドサービスKPI：ARPU

ARPUは安定して推移

SaaSプラン（高価格版）のARPU

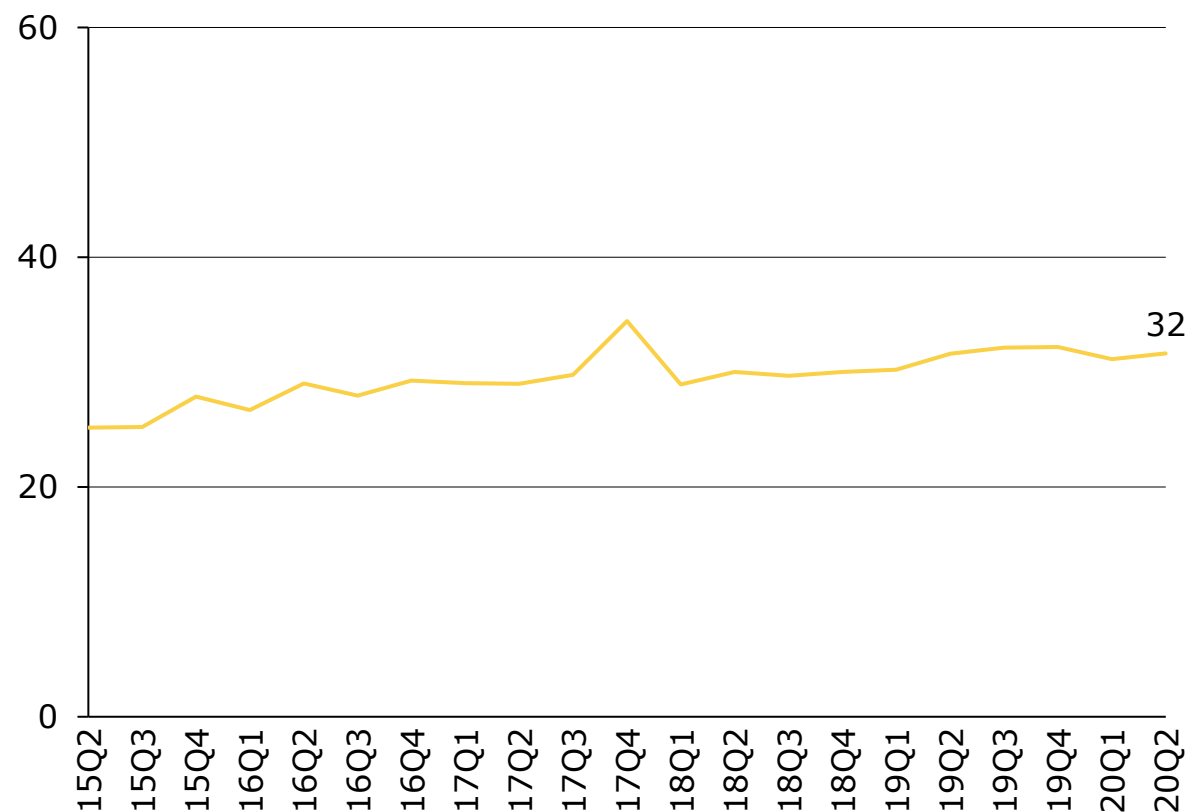
(千円)



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

(千円)

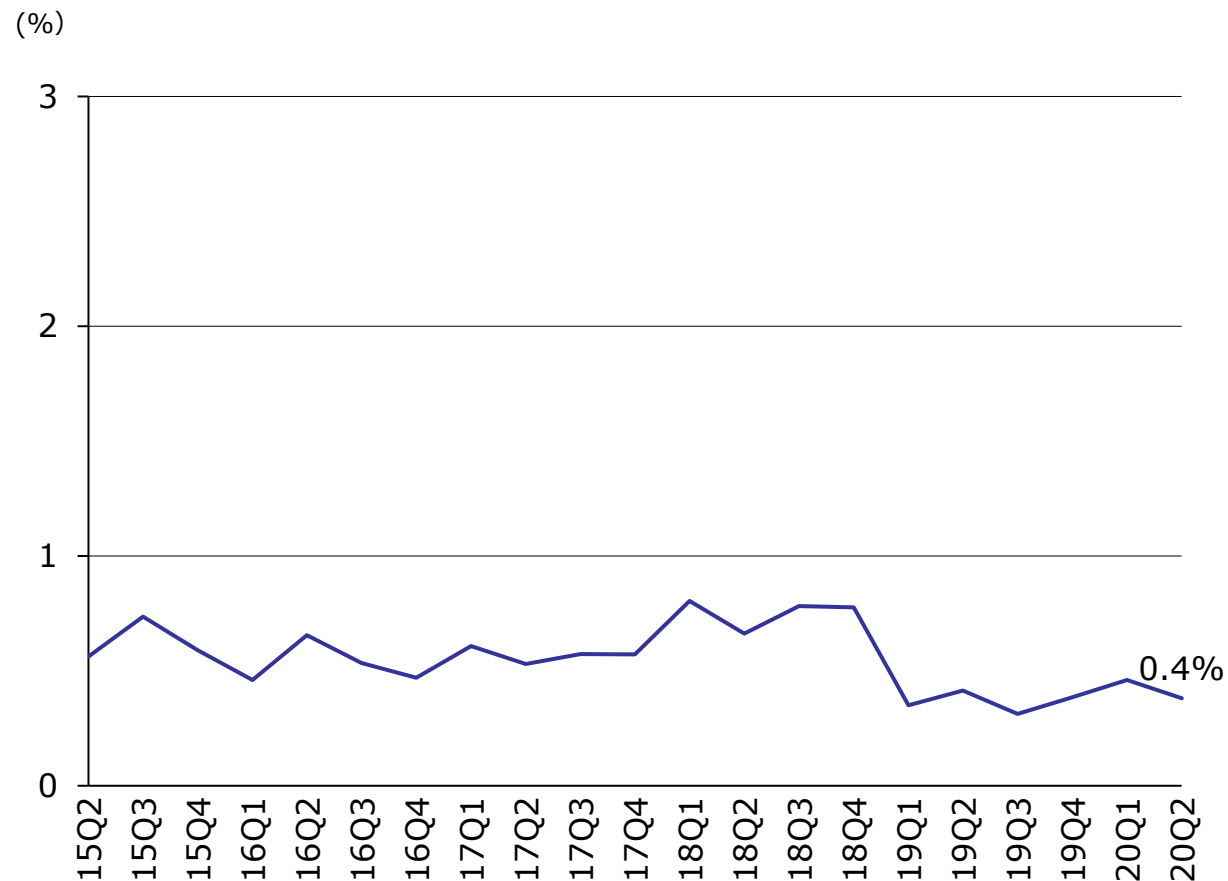


注：オプション契約及びスポット契約を除く

クラウドサービスKPI：チャーンレート

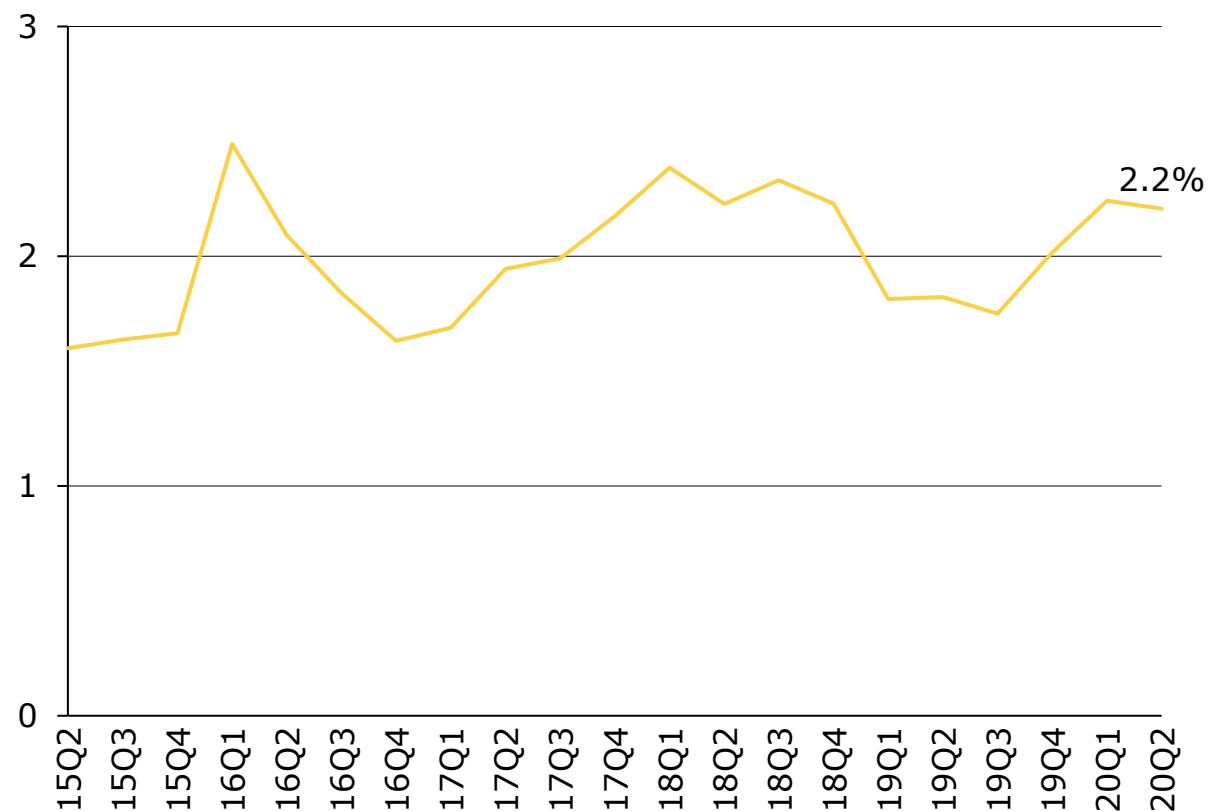
過去並みのチャーンレートを維持

SaaSプランの12か月平均月次チャーンレート（解約率）



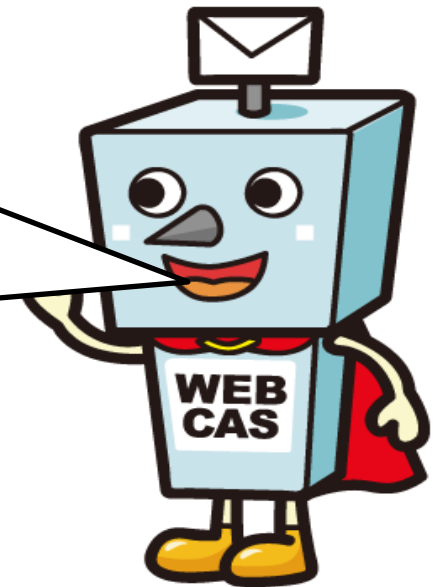
月次チャーンレート(解約率)は、月末契約数に占める解約契約数割合の12か月平均を計算

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

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

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

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

2021/3期2Q時点の進捗

- ✓ 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



- ✓ 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）



- ✓ 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

集客

リピート (LTV向上)

DX支援

CONNECTY

- ・クラウドCMS
- ・Webサイト構築・運用

AZIA

- ・メッセージ配信エンジン
- ・CRMツール

Gliese

- ・コンテンツライティング

FUCA

- ・デザイン制作

自社EC

Mamachu[∞]

- ・自社マーケティングツールのユーザー目線の利用

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

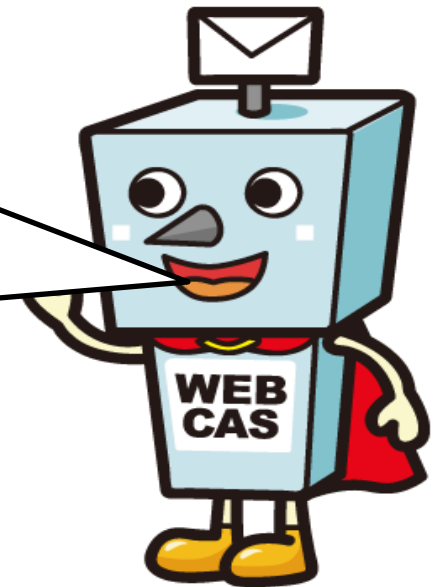
経営企画室長 藤田 雅志

TEL 03-6672-6788

e-mail azia_ir@azia.co.jp

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

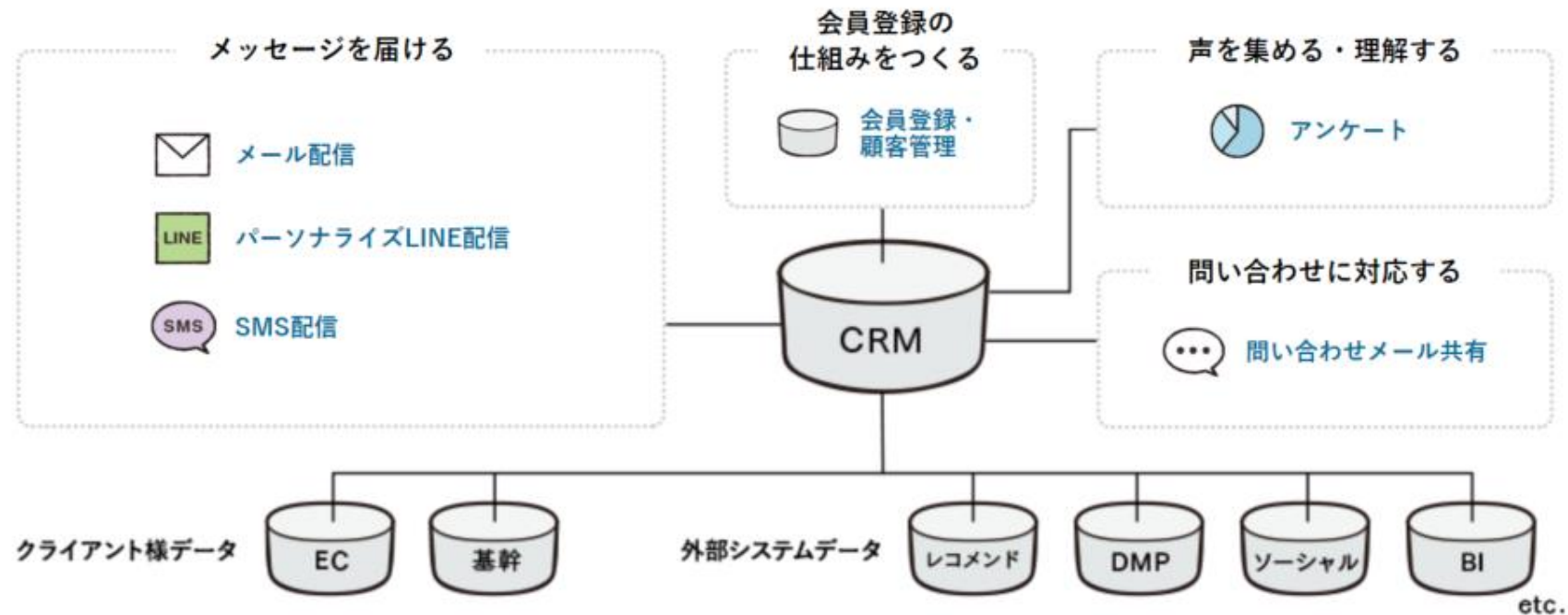
オーダーメイド開発事業

「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

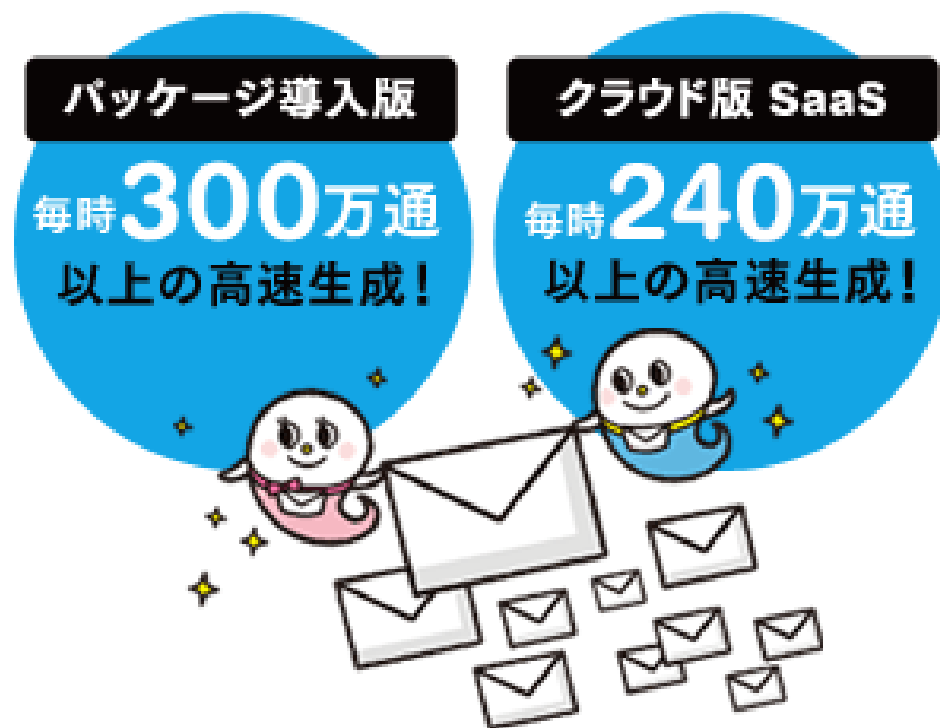
EC事業

ベビー服ECサイトの運営。

WEBCAS[®] (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

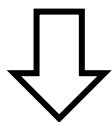


1つのシステムで、毎時300万通のOne to Oneメールを送れる超高速性
【業界最高水準】

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9月末現在)
- 役職員数 138人(2020年9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