



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

2017年3月期(2016年4月～2017年3月)

決算説明会

(証券コード：2352)

株式会社エイジア

2017年5月16日

1. 2017年3月期の業績

- 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

2. 市場環境

- ①市場環境
- ②AIのマーケティング活用
- ③当社の強み

3. 中期経営計画

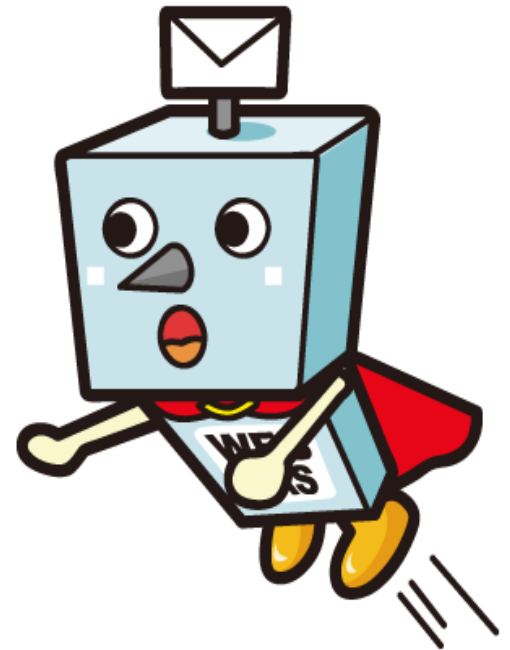
- ①経営目標
- ②中期経営ビジョン
- ③成長戦略

4. 2018年3月期の計画

- ①売上・利益計画
- ②事業別の詳細
- ③2018年3月期の重点施策

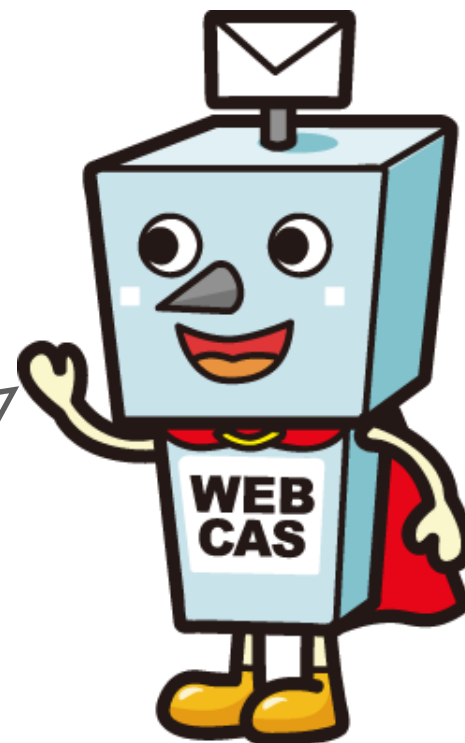
5. 事業概要

- ①事業内容と製品・サービス概要
- ②主な導入先
- ③会社概要



1. 2017年3月期の業績

- 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

17/3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

2

市場環境

3

中期
経営計画

4

18/3期の
計画

5

事業概要

① 業績ハイライト

前年比

単位：百万円

	16/3期 (連結)	17/3期 (連結)	増減額	増減率	コメント
売上高	1,145	過去最高 1,330	+185	+16.1%	主力のクラウドサービスが前年比16.8%増加したのに加えて、ライセンス販売が堅調に推移。また、子会社FUCAと協力して推進したコンサルティング事業も伸張
営業利益	239 (20.9%)	過去最高 287 (21.6%)	+48	+20.1%	売上高の伸張に伴い利益が増加し、利益率も若干向上。
経常利益	242	過去最高 291	+49	+20.2%	同上
純利益	161	過去最高 177	+16	+9.9%	同上

1

17/3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

2

市場環境

3

中期
経営計画

4

18/3期の
計画

5

事業概要

計画比

単位: 百万円

	計画	実績	増減額	増減率	コメント
売上高	1,265	1,330	+65	+5.1%	ライセンス販売が計画を大きく上回ったこと、子会社FUCAにおいて新規開拓した顧客から大型のWebサイト開発案件を複数受注できたことが主な要因。
営業利益	265 (20.9%)	287 (21.6%)	+22	+8.3%	売上高が計画を上回ったことによるもの。
経常利益	270	291	+21	+7.8%	同上
純利益	180	177	▲3	▲1.7%	主にソフトウェア資産の減損を計上したことにより、計画を若干下回ったもの。

1

16/3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

2

市場環境

3

中期
経営計画

4

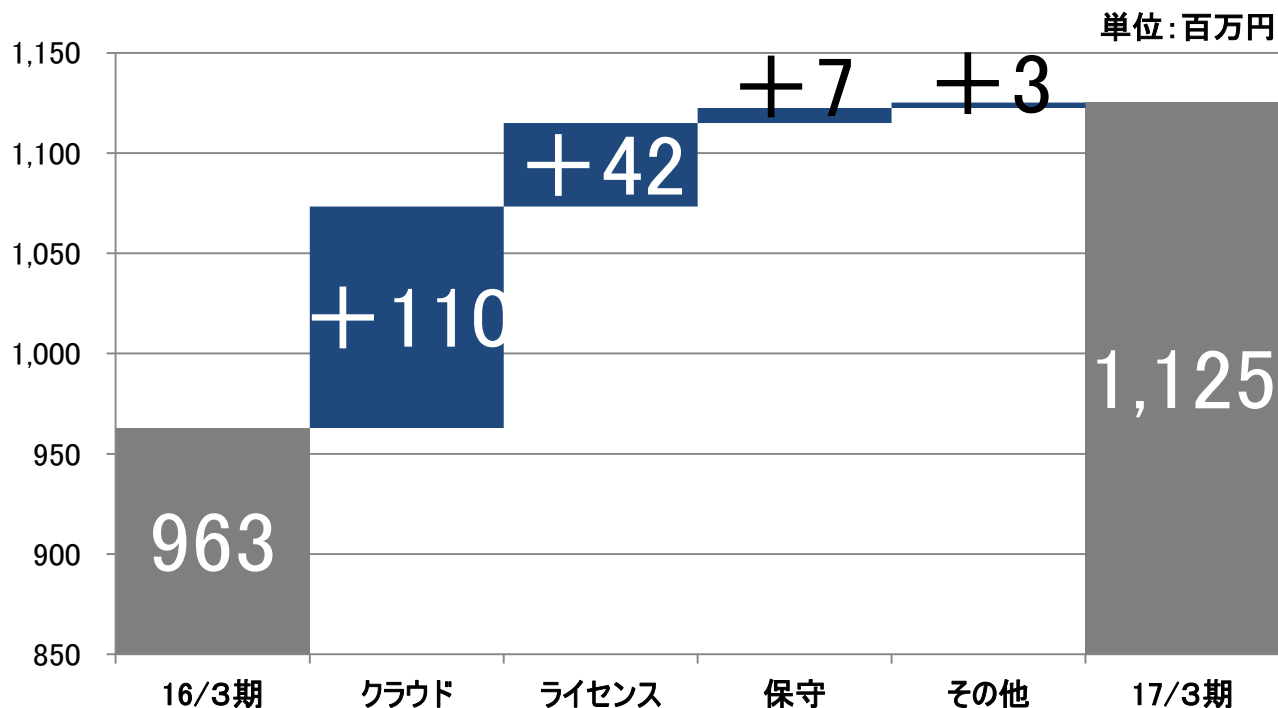
18/3期の
計画

5

事業概要

アプリケーション事業 前年に対する増減要因

クラウドサービス、ライセンス販売が伸張



1

17/3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

2

市場環境

3

中期
経営計画

4

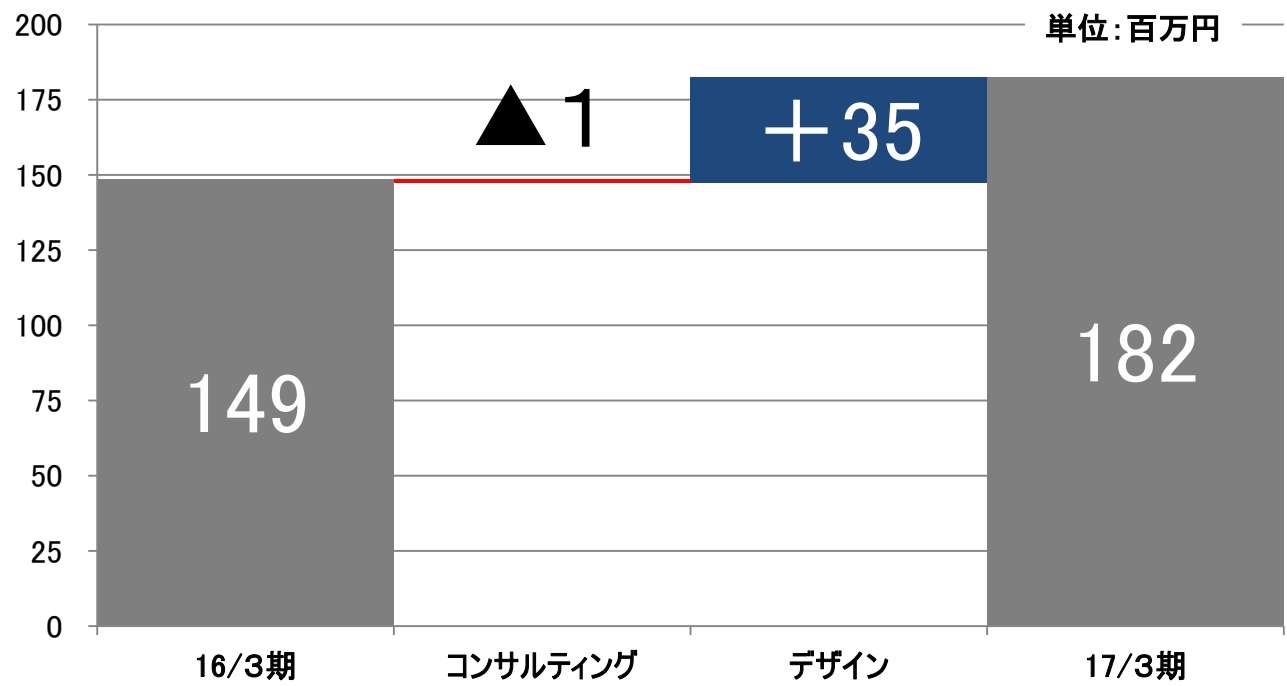
18/3期の
計画

5

事業概要

コンサルティング事業 前年に対する増減要因

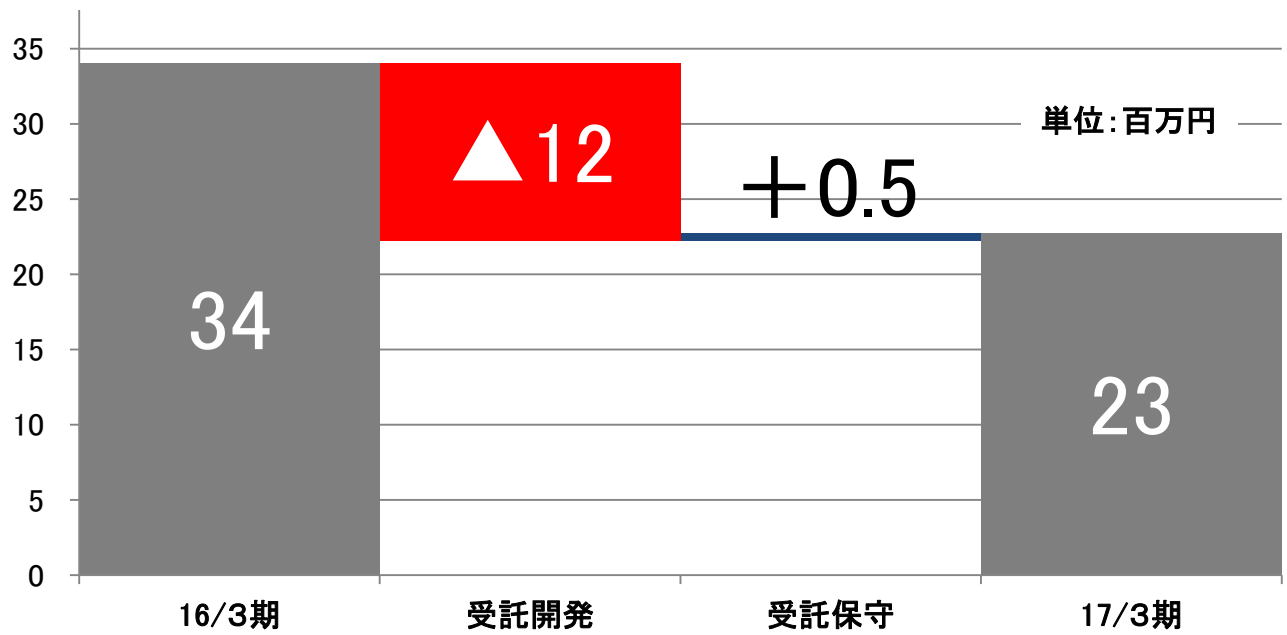
デザイン業務が伸張したことにより、前期比22.9%売上増加。
子会社FUCAによるWebサイト開発の新規案件獲得が寄与。



1 17/3期の業績	① 業績ハイライト	2 市場環境	3 中期経営計画	4 18/3期の計画	5 事業概要
	② 貸借対照表の状況(抜粋)				
	③ 重点施策に対する結果				

オーダーメイド開発事業 前年に対する増減要因

自社企画製品であるアプリケーション事業に経営資源を集中するため、オーダーメイド開発(受託開発)は利益率の高い案件のみ実施。これにより、売上は減少したが、粗利益率は37.3ポイント改善。



1 17/3期の業績	① 業績ハイライト	2 市場環境	3 中期経営計画	4 18/3期の計画	5 事業概要
	② 貸借対照表の状況(抜粋)				
	③ 重点施策に対する結果				

2 貸借対照表の状況(抜粋)

単位: 百万円

	16/3期末	17/3期末	増減	コメント
現金・預金	830	778	▲52	利益により増加したが、自己株式の取得、製品開発投資、インフラ投資、資本提携等のためトータルでは減少。
有利子負債	—	—	—	無借入
総資産	1,405	1,505	+100	主に、新規の自社製品開発によるソフトウェア資産の増加、売掛金の増加、繰延税金資産の増加による
純資産	1,155	1,206	+51	主に、利益により増加

1

17/3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

2

市場環境

3

中期
経営計画

4

18/3期の
計画

5

事業概要

③ 重点施策に対する結果

重点施策1 製品開発の強化

期初の目標

AI関連新製品
CRMバージョンアップ
e-mail 新API
e-mailバージョンアップ
Auto Relationsバージョンアップ
クロスチャネル対応製品・・・etc

10本



開発リリース実績: 4本

16/6 WEBCAS Auto Relations ver.1
16/6 WEBCAS Sense Analyzer
17/1 WEBCAS e-mail API拡張
17/3 WEBCAS Auto Relations ver.2

大型のカスタマイズ案件等が集中し、社内リソースを調整し対応したため、製品開発に計画比遅れが生じたもの。大型製品について、次期に挽回を図る。

1

17/3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

2

市場環境

3

中期
経営計画

4

18/3期の
計画

5

事業概要

重点施策2

WEBCAS Auto Relations (Ver1)の販売とコンサル強化

販売強化策

①アライアンス

- ❑ 電通ダイレクトフォース社
- ❑ DMS社
- ❑ MICS社
- ❑ エスキュービズム社

②ブランディング

- ❑ マーケティングイベントでのセミナー登壇
- ✓ 宣伝会議インターネットフォーラム
- ✓ Markezine Day
- ✓ Web担当者フォーラム
- ✓ マーケティングテクノロジーフェア

コンサルティング強化策

①人材育成・人員増強

- ❑ マーケティング解析士(上級) 6名合格
- ❑ コンサルティングチームへの人員増強

②アライアンス

- ❑ フュージョン社
- ❑ 電通ダイレクトフォース社
- ❑ WACUL社



**2件成約、稼働中。
現在、複数の新規案件の
稼働開始に向け準備中。**

1

17/3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

2

市場環境

3

中期
経営計画

4

18/3期の
計画

5

事業概要

重点施策3 クラウドサービスの販売強化

①アライアンス強化

発表日	アライアンス内容
4月4日	国内No1シェアのCMSを提供するミックスネットワーク社と業務提携
4月19日	トレジャーデータ社のDMP「TREASURE DMP」と製品連携
6月13日	電子認証サービスのサイバートラスト社と共同で、CRMシステムとSSLサーバー証明書を一ストップで提供
7月4日	アクシオム社のデータコネクトサービス「Acxiom Connect」を連携 —会員情報と外部オーディエンスデータの連携で高精度なメールマーケティングと広告配信を実現—
10月12日	効果の高いリターゲティングを実現するマーケティングツール「xross data」と連携
11月21日	株式会社エスキュービズム、株式会社WACUL、株式会社ミックスネットワークと当社の4社で包括的な業務提携

1

17/3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

2

市場環境

3

中期
経営計画

4

18/3期の
計画

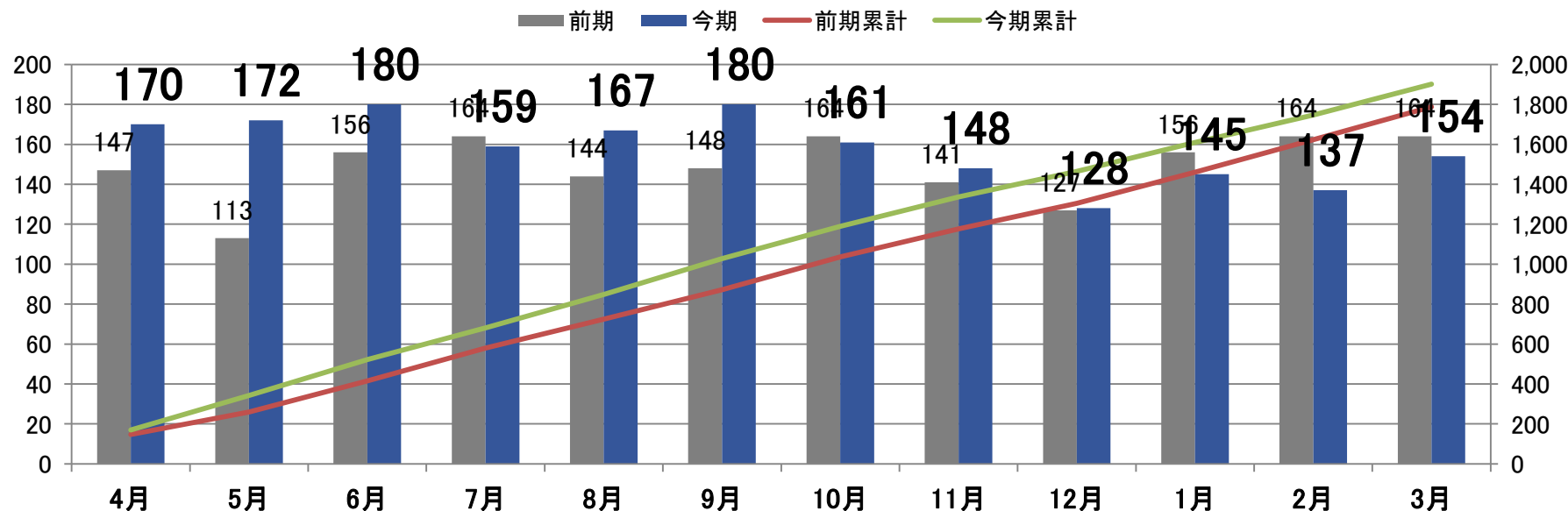
5

事業概要

②新規リードの獲得強化

有効リード獲得数 前年比 6.3%増

Web経由で問い合わせをいただいたうち、商談上有効なリードだと判断した「有効リード」の推移。
(2016年11月以降カウント方法をより厳密にしたため減少しているが、質を考慮すれば増加傾向)



1

17/3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

2

市場環境

3

中期
経営計画

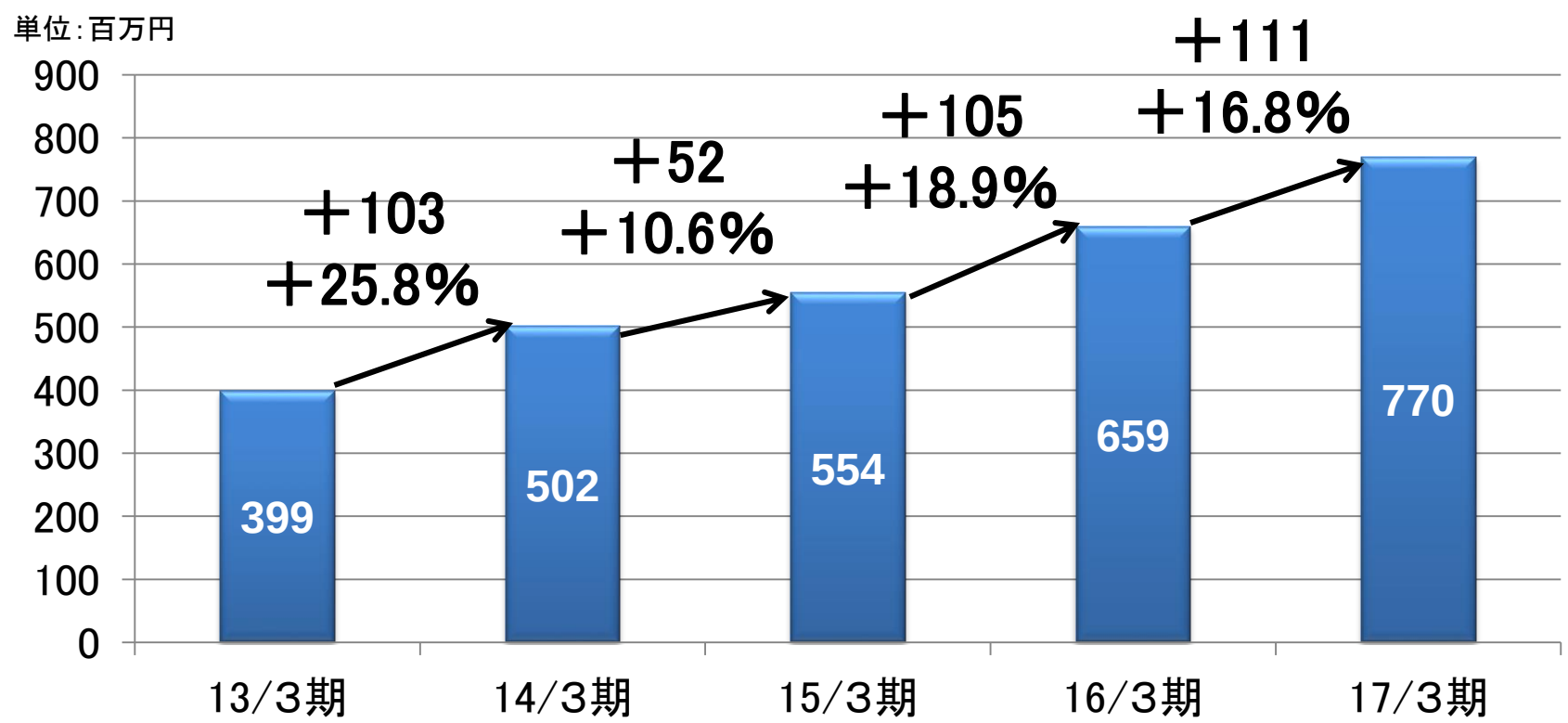
4

18/3期の
計画

5

事業概要

クラウドサービスの売上高 前年比 16.8%UP !



1 17/3期 の業績	① 業績ハイライト	2 市場環境	3 中期 経営計画	4 18/3期の 計画	5 事業概要
	② 貸借対照表の状況(抜粋)				
	③ 重点施策に対する結果				

2. 市場環境

- ① 関連市場の市場環境
- ② AIのマーケティング活用
- ③ 当社の強み



1

17/3期
の業績

2

市場環境

①

関連市場の市場環境

②

AIのマーケティング活用

③

当社の強み

3

中期
経営計画

4

18/3期の
計画

5

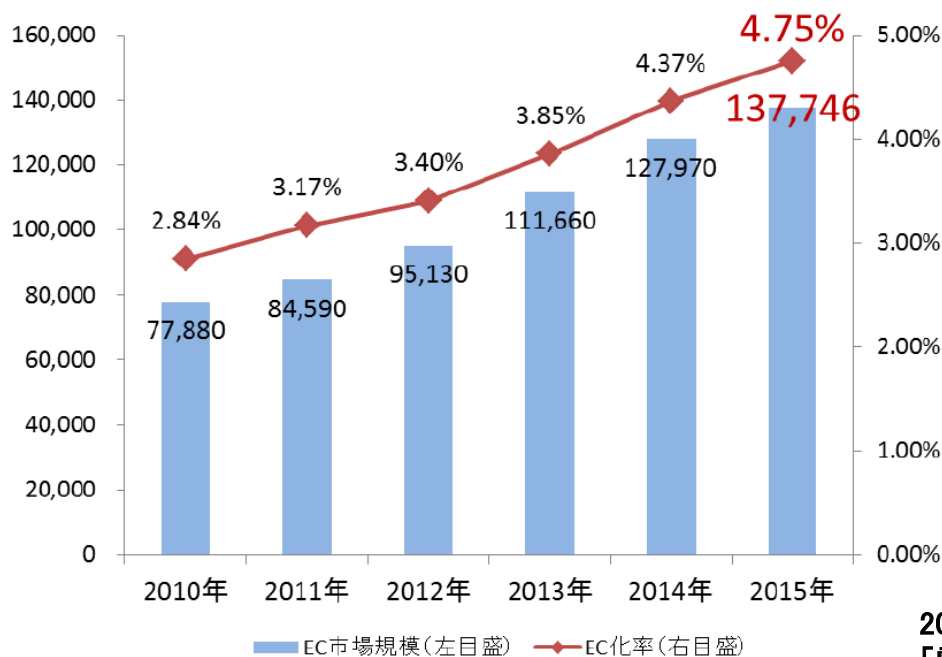
事業概要

1 関連市場の市場環境

①EC関連市場

日本の BtoC-EC 市場規模の推移

(単位: 億円)



• 2015年は13.8兆円
(前年比+1兆円増)

• EC化率は4.75%

諸外国のEC化率の状況

イギリス 2013年: 11.6%
2018年: 18.0%(予想)

中国 2013年: 8.3%
2018年: 16.6%

⇒ 日本はEC化率向上余地がある

2016年6月14日 経済産業省 発表
「電子商取引に関する市場調査」より抜粋

1

17/3期
の業績

2

市場環境

① 関連市場の市場環境

② AIのマーケティング活用

③ 当社の強み

3

中期
経営計画

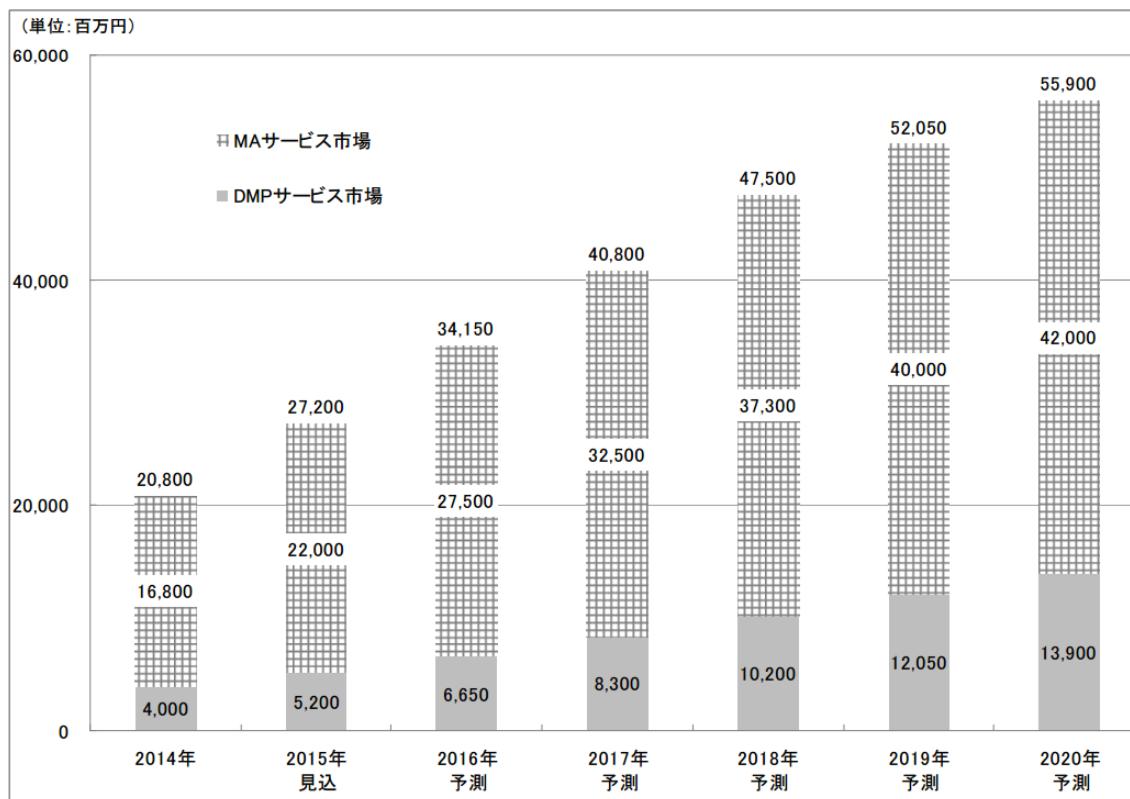
4

18/3期の
計画

5

事業概要

②マーケティングオートメーション(MA)市場



2015年
MAサービス市場 220億円
 (前年比+31.0%増)
DMPサービス市場 52億円
 (前年比+30.0%増)

※DMP=Data Management Platform

2015年12月14日
 (株)矢野経済研究所 発表プレスリリースより抜粋

1

17/3期
の業績

2

市場環境

① 関連市場の市場環境

② AIのマーケティング活用

③ 当社の強み

3

中期
経営計画

4

18/3期の
計画

5

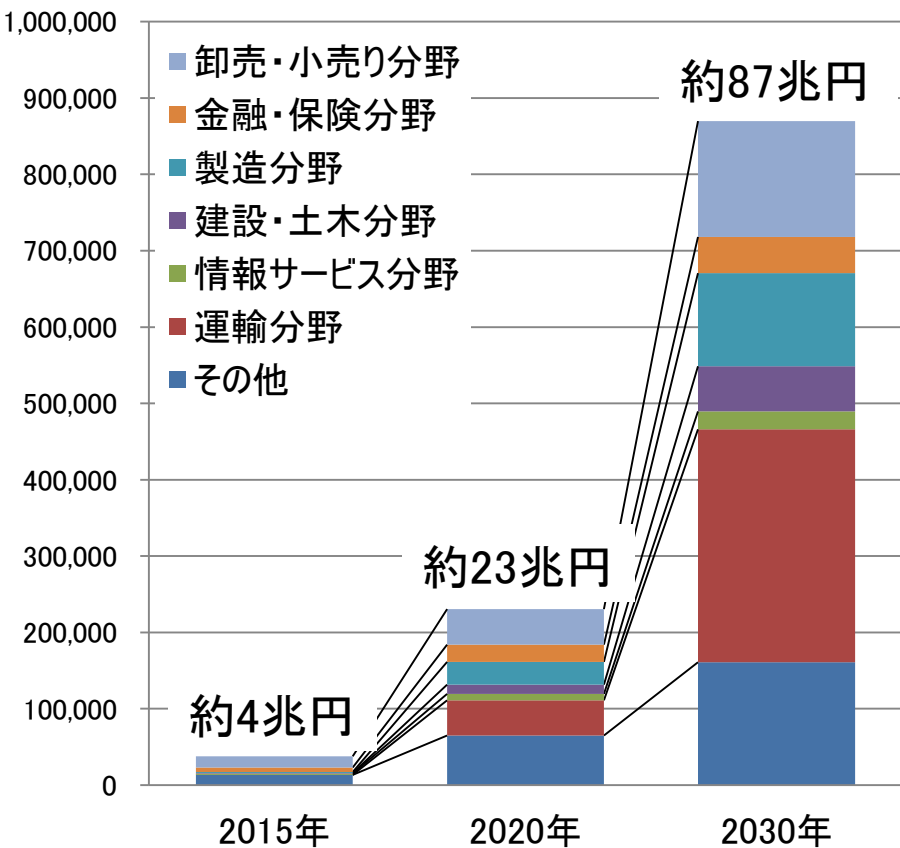
事業概要

③AI関連市場

図表 1. 人工知能(AI)活用の中長期予測



2015年11月 (株)矢野経済研究所 プレスリリースより抜粋



2015年9月 EY総合研究所発表の調査レポートより当社作成

1 17/3期の業績	2 市場環境	① 関連市場の市場環境	3 中期経営計画	4 18/3期の計画	5 事業概要
		② AIのマーケティング活用			
		③ 当社の強み			

2 AIのマーケティング活用

AI技術のマーケティングシステムへの活用が、今後ますます進む



1 17/3期の業績	2 市場環境	① 関連市場の市場環境 ② AIのマーケティング活用 ③ 当社の強み	3 中期経営計画	4 18/3期の計画	5 事業概要
---------------	-----------	--	-------------	---------------	-----------

3 当社の強み

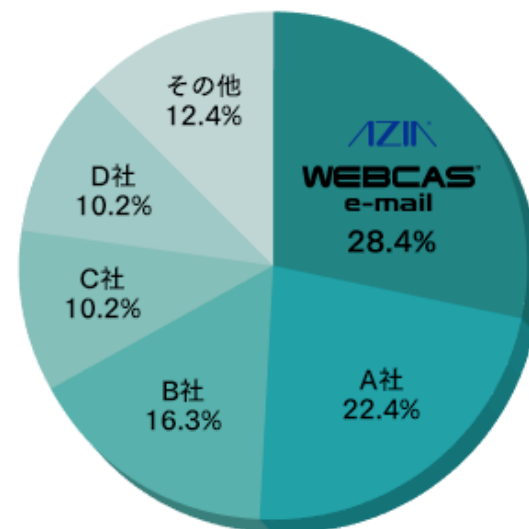
社会インフラであるeメールの
配信ノウハウを15年以上蓄積

企業と個人(顧客)をつなぐ
コミュニケーションチャネルは、
現在も、今後も、eメールが中心

■企業サイド:コストが圧倒的に安い

■個人サイド:利用者数が多く、
利用者層も広い

2015年度メール送信パッケージ市場ベンダー別売上金額シェア



出典: ITR「ITR Market View: マーケティング管理市場2017」

1

17/3期
の業績

2

市場環境

①

関連市場の市場環境

②

AIのマーケティング活用

③

当社の強み

3

中期
経営計画

4

18/3期の
計画

5

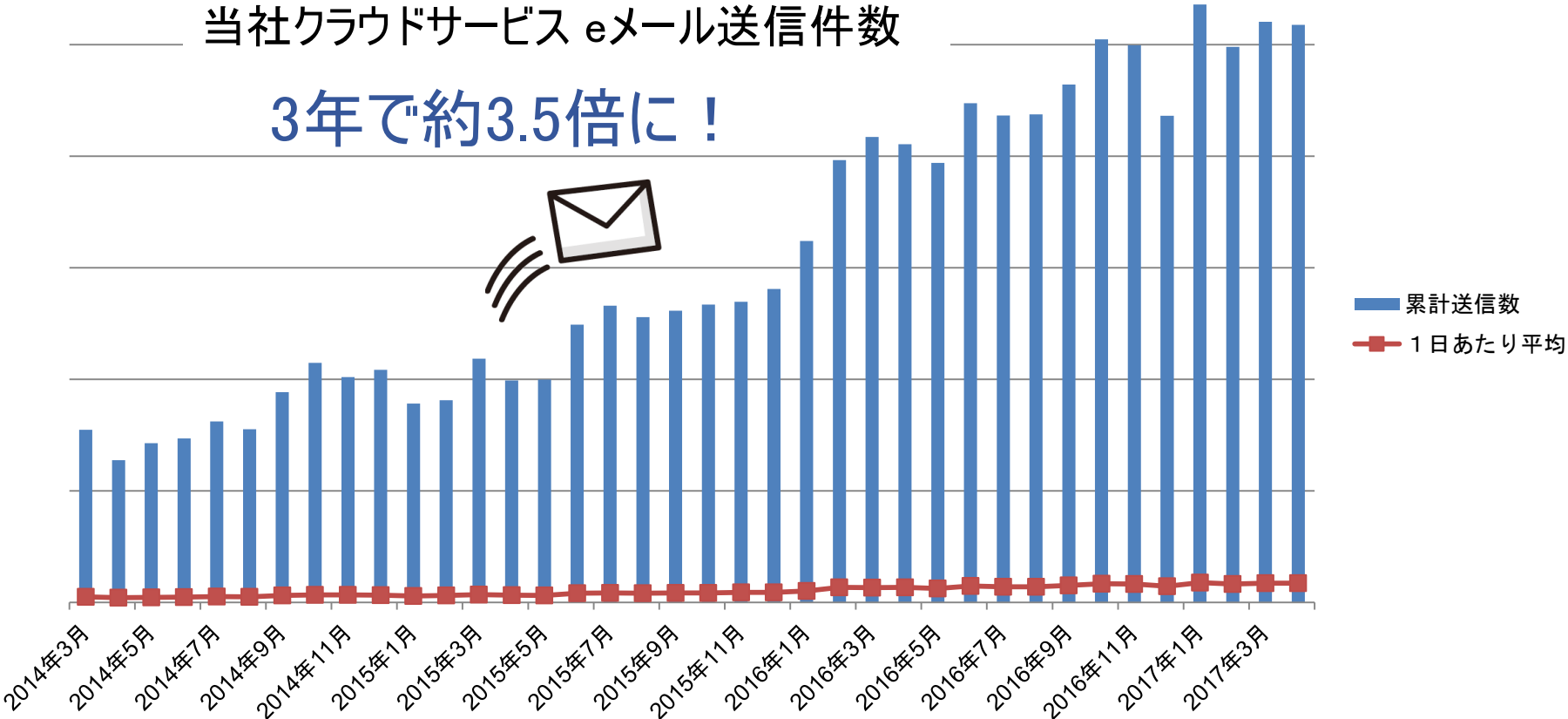
事業概要

■ 企業サイド

※特定の大口顧客を除く

当社クラウドサービス eメール送信件数

3年で約3.5倍に！



1
17/3期の業績

2
市場環境

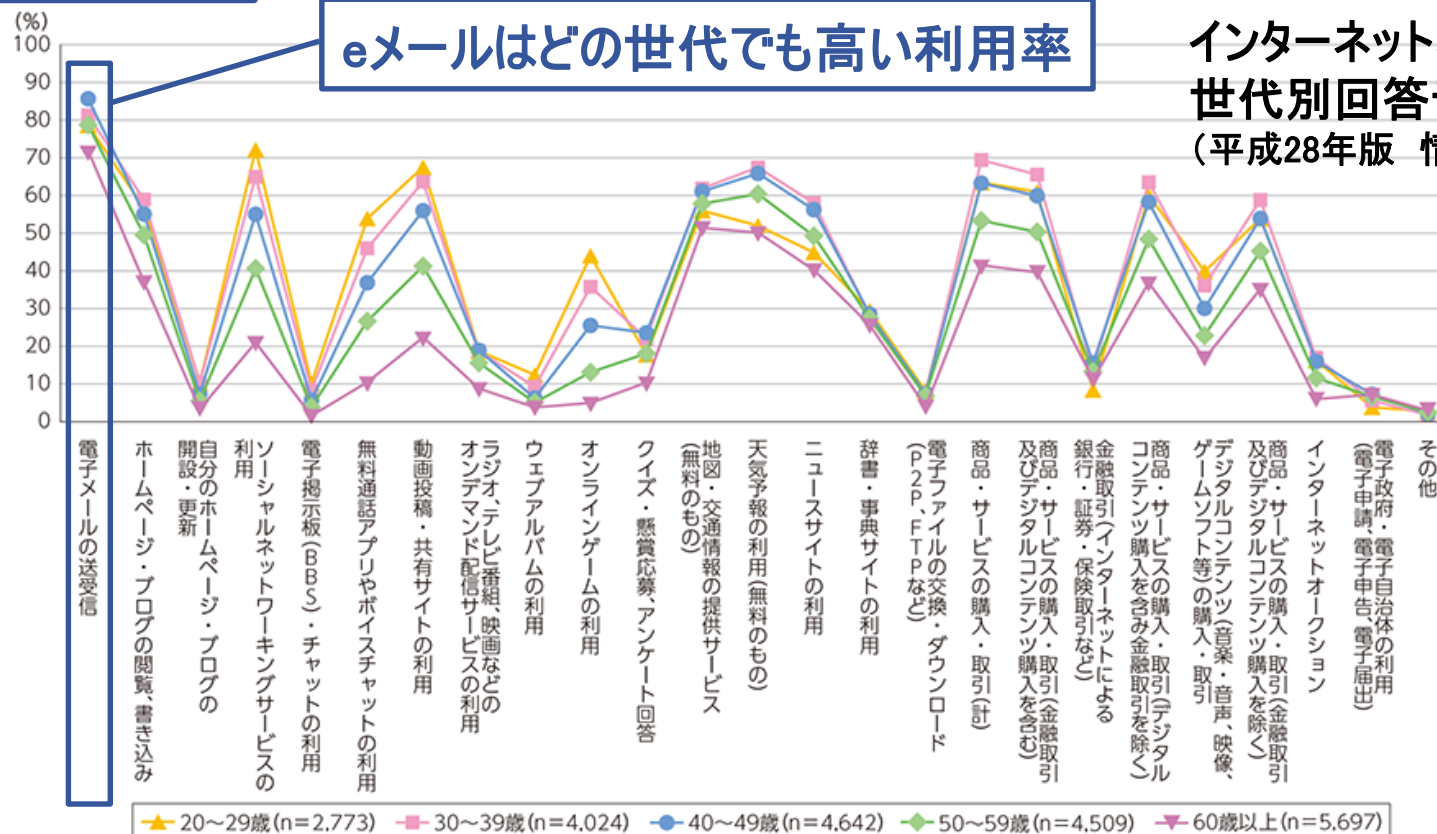
① 関連市場の市場環境
② AIのマーケティング活用
③ 当社の強み

3
中期経営計画

4
18/3期の計画

5
事業概要

■個人サイド



インターネット利用目的の 世代別回答データ (平成28年版 情報通信白書より)

1

17/3期 の業績

2

市場環境

1 関連市場の市場環境

2 AIのマーケティング活用

③ 当社の強み

3

中期
経営計画

4

18/3期の計画

5

事業概要

人口普及率 83.0% (約1億人)

eメール利用 79.7%

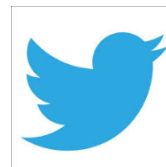
※平成28年版 情報通信白書より



個別民間企業の提供サービス



6,800万人
(2016.9)



4,000万人
(2016.9)



2,400万人
(2015.3)



1,000万人
(2016.4)



eメールは、一サービスとしてではなく、
社会インフラとして機能している

1

17/3期
の業績

2

市場環境

① 関連市場の市場環境

② AIのマーケティング活用

③ 当社の強み

3

中期
経営計画

4

18/3期の
計画

5

事業概要

当社の強み | 総括

eメールは社会インフラとして確立しているが、一定数以上のeメールを相手に確実に届けるには、経験・ノウハウの蓄積が必要



**確実にメッセージを届けることができる
マーケティングオートメーション(MA)システムベンダー**



マーケティングオートメーション(MA)システムベンダーには
メール配信ベンダー出身が少ない

1

17/3期
の業績

2

市場環境

①

関連市場の市場環境

②

AIのマーケティング活用

③

当社の強み

3

中期
経営計画

4

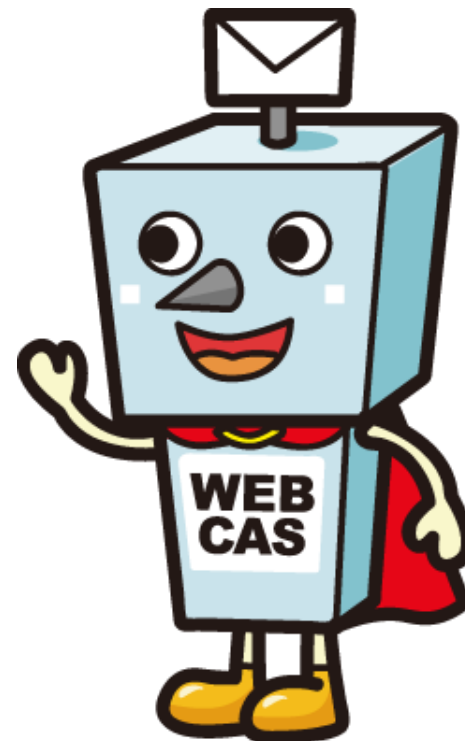
18/3期の
計画

5

事業概要

3. 中期経営計画

- ① 経営目標
- ② 中期経営ビジョン
- ③ 成長戦略



1 17/3期 の業績	2 市場環境	3 中期 経営計画	① 経営目標 ② 中期経営ビジョン ③ 成長戦略	4 18/3期の 計画	5 事業概要
--------------------------	------------------	------------------------	--------------------------------	--------------------------	------------------



① 経営目標

単位: 百万円

	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (予想)		2019年3月期 (計画)		2020年3月期 (計画)	
	金額	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
売上高	1,330	1,445	+8.6%	1,650	+14.2%	1,870	+13.3%
営業利益	287	318	+10.8%	400	+25.8%	502	+25.5%
(営業利益率)	21.6%	22.0%	—	24.2%	—	26.8%	—
経常利益	291	321	+10.0%	402	+25.2%	505	+25.6%
(経常利益率)	21.9%	22.2%	—	24.4%	—	27.0%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	177	208	+17.1%	260	+25.0%	325	+25.0%
(当期純利益率)	13.3%	14.4%	—	15.8%	—	17.4%	—

1

17/3期
の業績

2

市場環境

3

中期
経営計画

① 経営目標

② 中期経営ビジョン

③ 成長戦略

4

18/3期の
計画

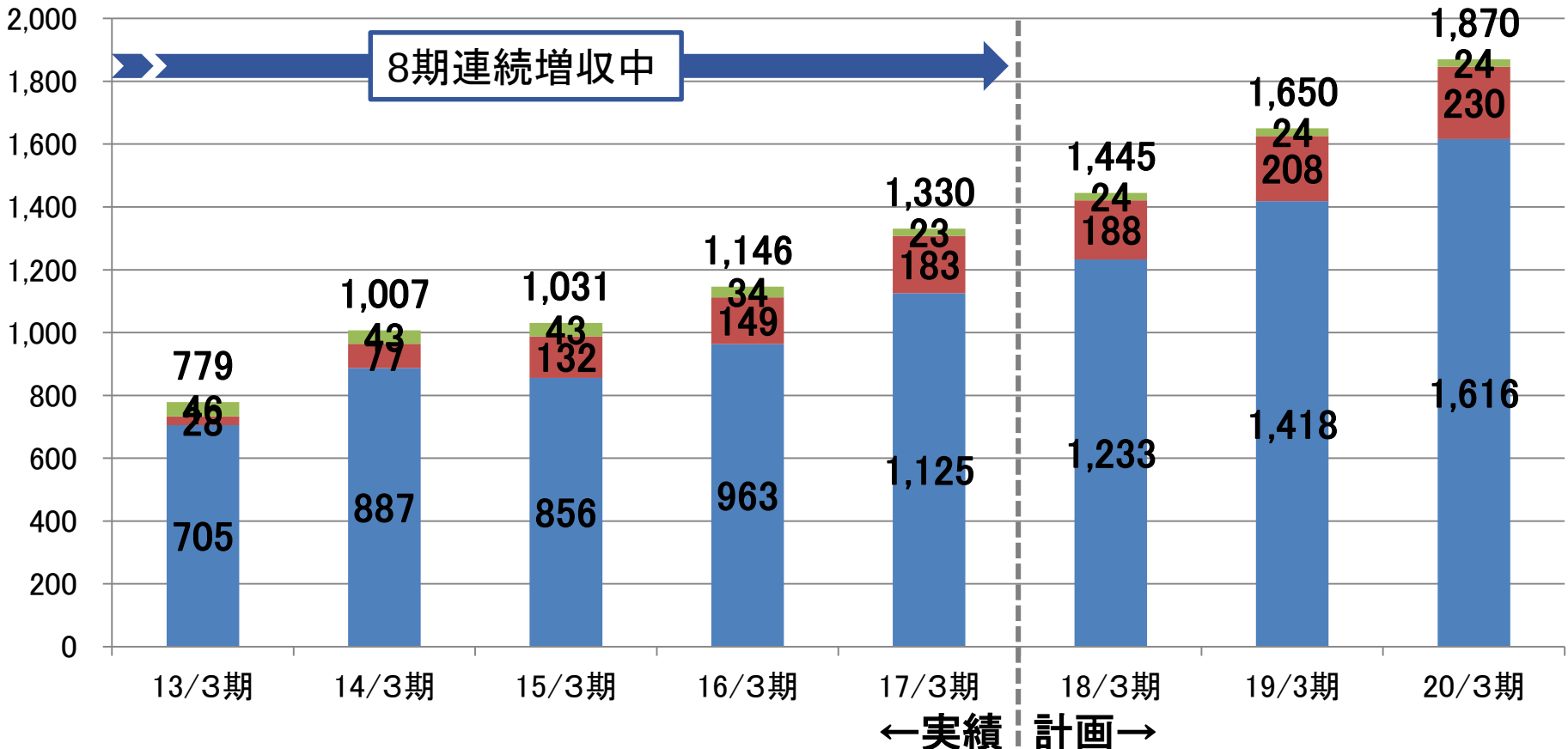
5

事業概要

売上高推移

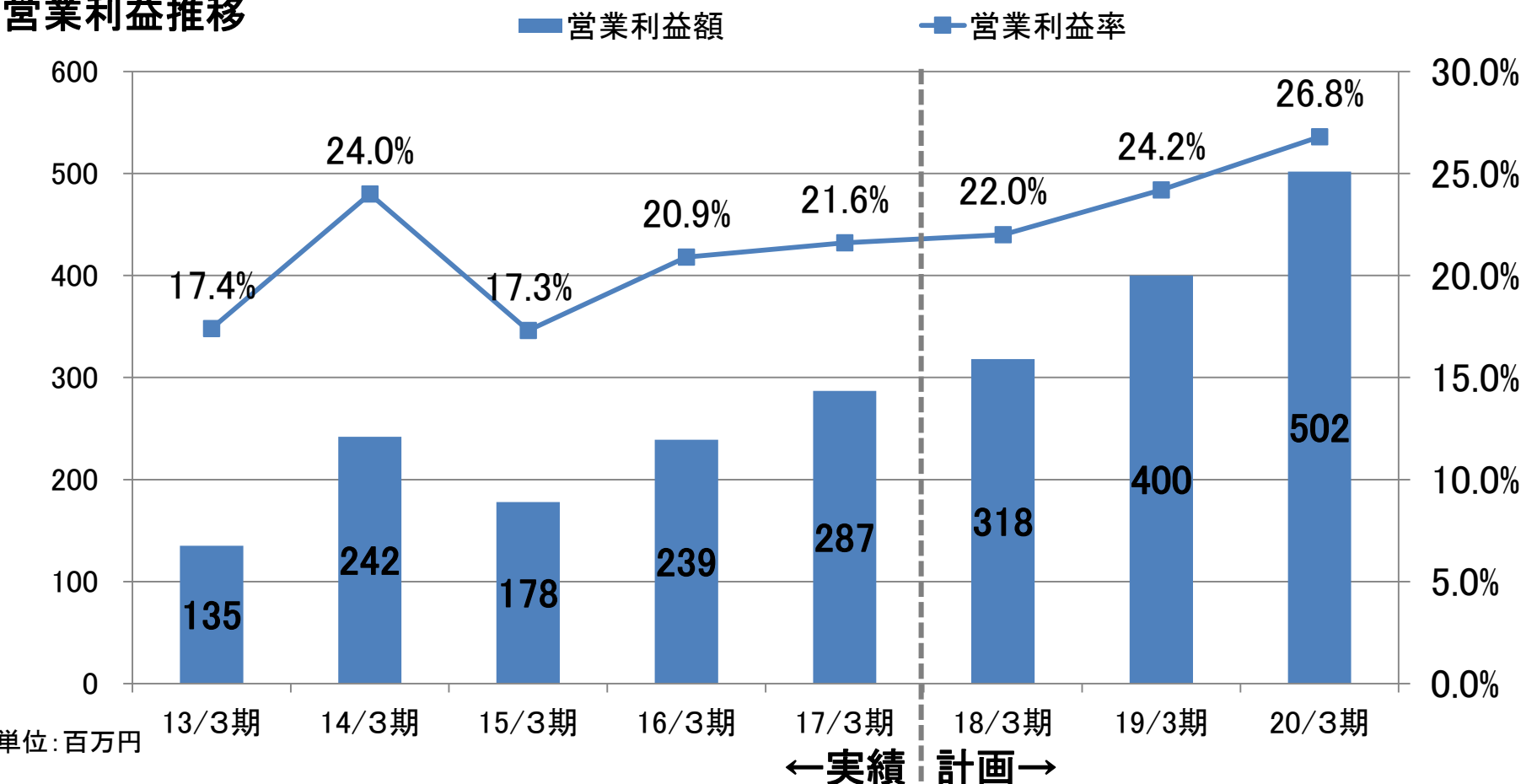
■ アプリケーション事業 ■ コンサルティング事業 ■ オーダーメイド開発事業

単位: 百万円



1 17/3期の業績	2 市場環境	3 中期経営計画	① 経営目標 ② 中期経営ビジョン ③ 成長戦略	4 18/3期の計画	5 事業概要
----------------------	------------------	--------------------	---	----------------------	------------------

営業利益推移



1 17/3期 の業績	2 市場環境	3 中期 経営計画	① 経営目標 ② 中期経営ビジョン ③ 成長戦略	4 18/3期の 計画	5 事業概要
--------------------------	------------------	------------------------	---	--------------------------	------------------

重要と考える経営指標とその方針

成長率

売上・利益面で毎年2ケタ成長を実現する
(初年度2018/3期は、前年度の大型カスタマイズ案件が
想定以上大きくなったことにより若干10%を下回る計画)

営業利益率

**長期的には30%を目標とし、
中期的には25%を実現する**(前期実績:21.6%)

ROE

**現状の15%前後から
中期的に20%を目指す**

1

17/3期
の業績

2

市場環境

3

中期
経営計画

① 経営目標

② 中期経営ビジョン

③ 成長戦略

4

18/3期の
計画

5

事業概要



2 中期経営ビジョン

クロスチャネル対応
マーケティングプラットフォームの構築



人工知能によるマーケティングの革新

1

17/3期
の業績

2

市場環境

3

中期
経営計画

①

経営目標

②

中期経営ビジョン

③

成長戦略

4

18/3期の
計画

5

事業概要

情報は、たくさんあればあるほど良い、わけではない。

消費者は、自分が欲しい情報だけを、最適なタイミングで、最適なルート(チャネル)で届けてもらいたい。

消費者にとっての「ちょうどいい」
それを実現するのが、我々が考えるクロスチャネル対応
マーケティングプラットフォーム。





人工知能ができること（主に、自然言語解析・機械学習機能）

データの収集・分析・整理



「誰が」、「どんな情報を」、
「いつ欲しがっているか」を発見する

チャネルの最適化



どのルート（チャネル）が
最適なのかを発見する



“欲しい情報だけを、欲しい時に、最も受け取りやすいチャネル
受け取れる「ちょうどいい」”の実現

1

17/3期
の業績

2

市場環境

3

中期
経営計画

経営目標

②

中期経営ビジョン

③

成長戦略

4

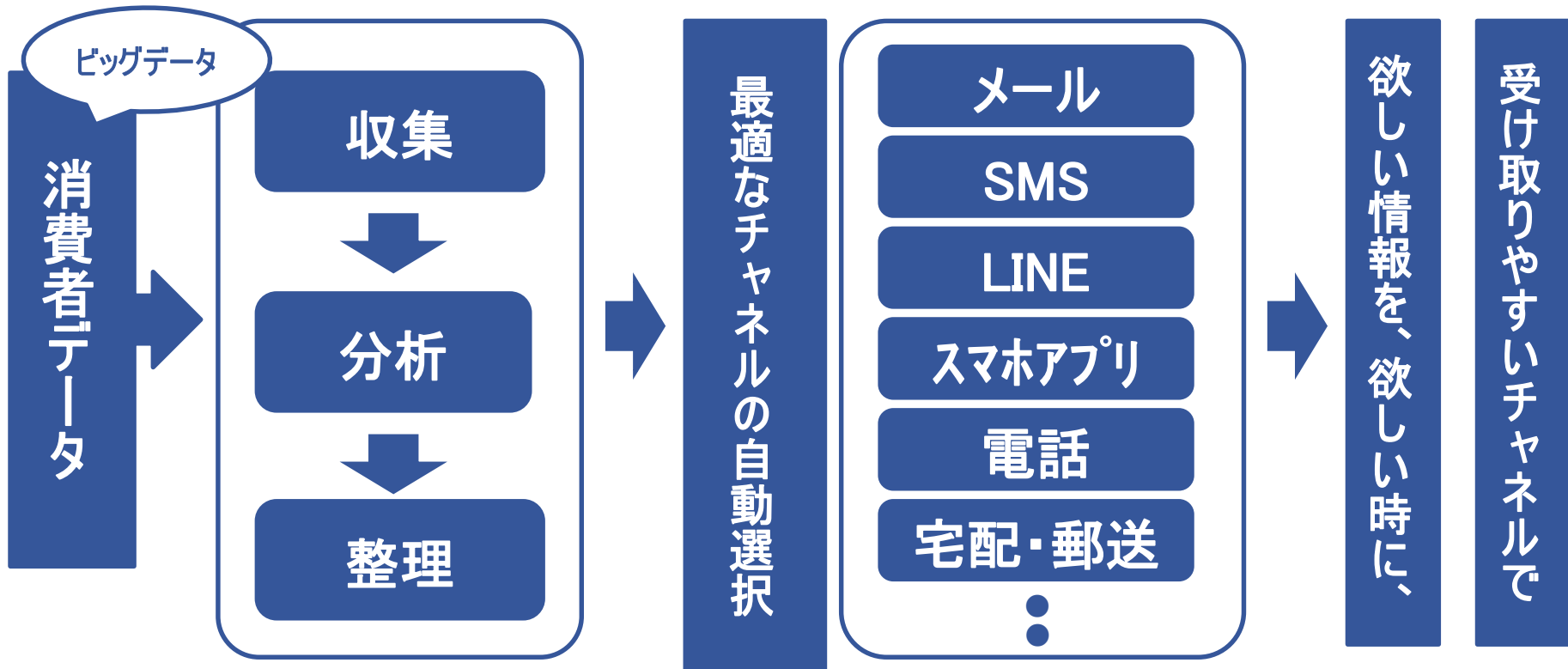
18/3期の
計画

5

事業概要

データの統合化

チャネルの最適化



1 17/3期の業績	2 市場環境	3 中期経営計画	経営目標 ② 中期経営ビジョン ③ 成長戦略	4 18/3期の計画	5 事業概要
---------------	-----------	-------------	------------------------------	---------------	-----------

3 成長戦略

①アプリケーション事業

既存製品のバージョンアップと新製品開発に対してバランスよくエンジニアリソースを配分。開発、販売とも体制強化を進める。

重点
戦略

1 製品開発の強化

重点
戦略

2 人工知能技術を保有する企業との提携

重点
戦略

3 クラウドサービスの販売強化

1

17/3期
の業績

2

市場環境

3

中期
経営計画

①

経営目標

②

中期経営ビジョン

③

成長戦略

4

18/3期の
計画

5

事業概要

②コンサルティング事業

主力のアプリケーション事業を伸ばすために、コンサルティング力の強化を進める

重点
戦略

1 既存大型案件の維持継続

重点
戦略

2 コミュニケーション戦略設計力の向上

重点
戦略

3 データ分析スキルの強化

1

17/3期
の業績

2

市場環境

3

中期
経営計画

①

経営目標

②

中期経営ビジョン

③

成長戦略

4

18/3期の
計画

5

事業概要

③オーダーメイド開発事業

引き続き、アプリケーション事業との連動性が高いオーダーメイド開発（受託開発）や保守案件にのみエンジニアリソースを配分していく方針。

売上高は現状維持を計画。

1 17/3期の業績	2 市場環境	3 中期経営計画	① 経営目標 ② 中期経営ビジョン ③ 成長戦略	4 18/3期の計画	5 事業概要
----------------------	------------------	--------------------	---	----------------------	------------------

④セグメント別売上計画

単位:百万円 ()内は前期比

	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (予想)	2019年3月期 (計画)	2020年3月期 (計画)
アプリケーション 事業	1,125	1,233 (+9.6%)	1,418 (+15.0%)	1,616 (+14.0%)
コンサルティング 事業	182	188 (+3.3%)	208 (+10.6%)	230 (+10.6%)
オーダーメイド開発 事業	23	24 (+9.1%)	24 (±0%)	24 (±0%)
合計	1,330	1,445 (+8.6%)	1,650 (+14.2%)	1,870 (+13.3%)

1

17/3期
の業績

2

市場環境

3

中期
経営計画

① 経営目標

② 中期経営ビジョン

③ 成長戦略

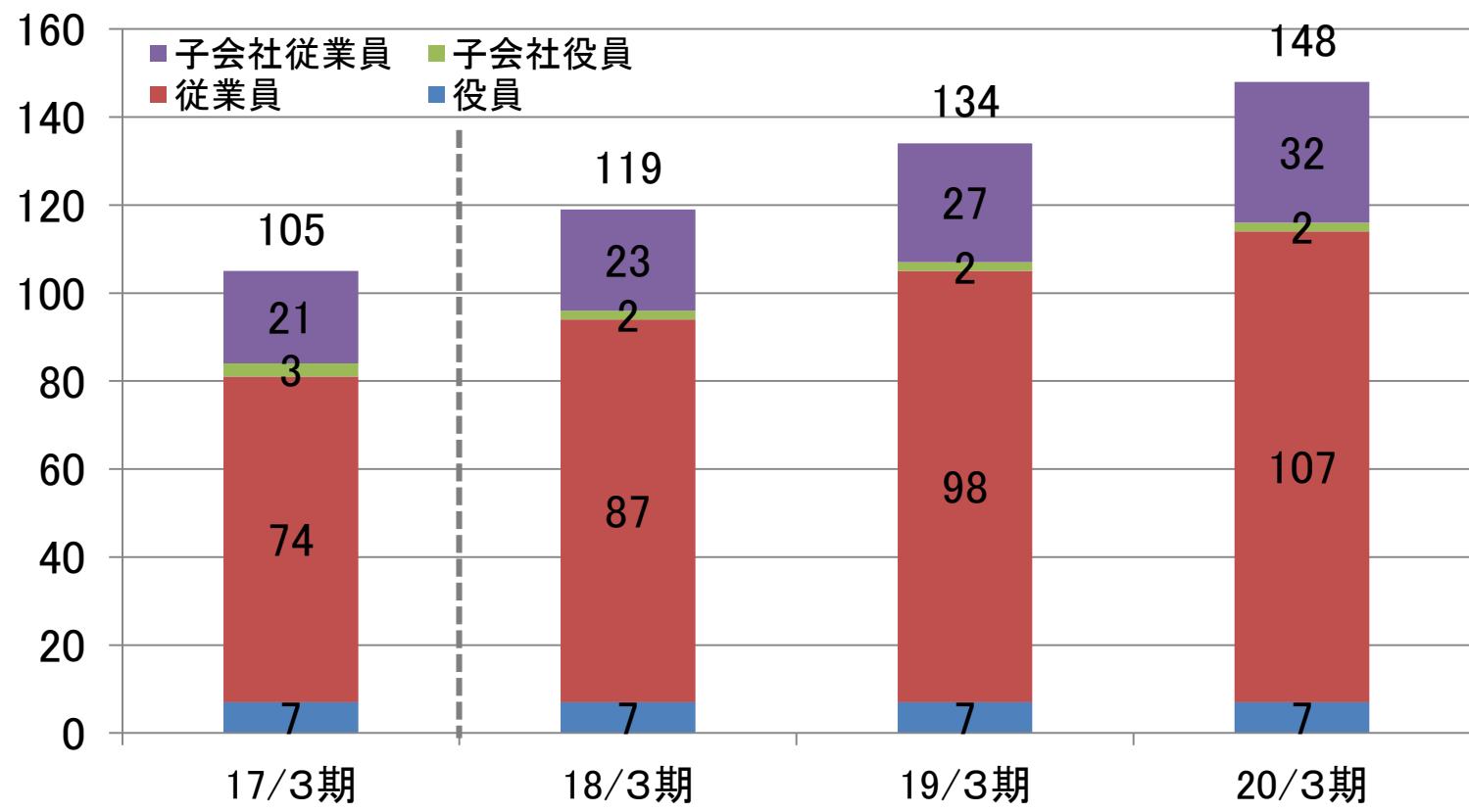
4

18/3期の
計画

5

事業概要

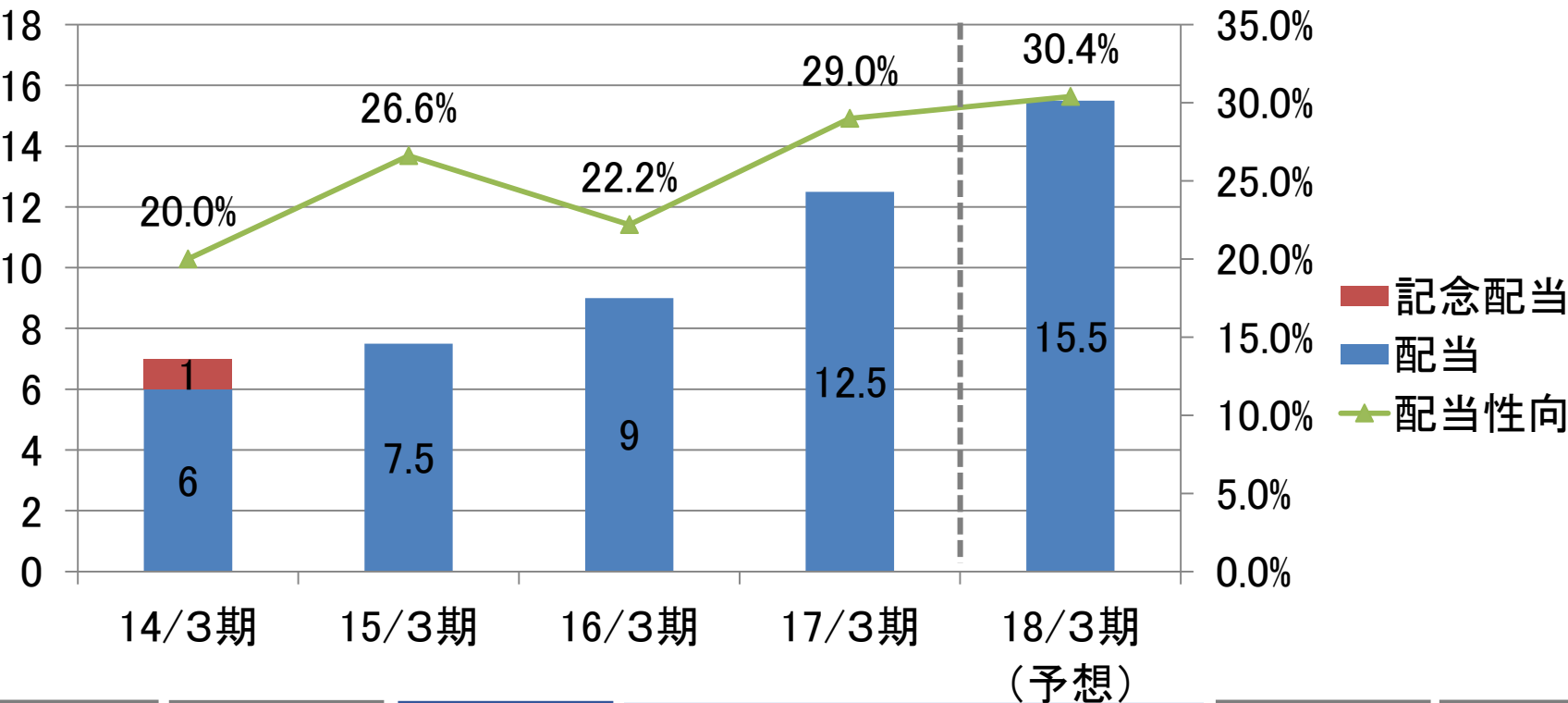
⑤人員計画



1 17/3期の業績	2 市場環境	3 中期経営計画	① 経営目標 ② 中期経営ビジョン ③ 成長戦略	4 18/3期の計画	5 会社概要
----------------------	------------------	--------------------	---	----------------------	------------------

⑥株主還元の考え方

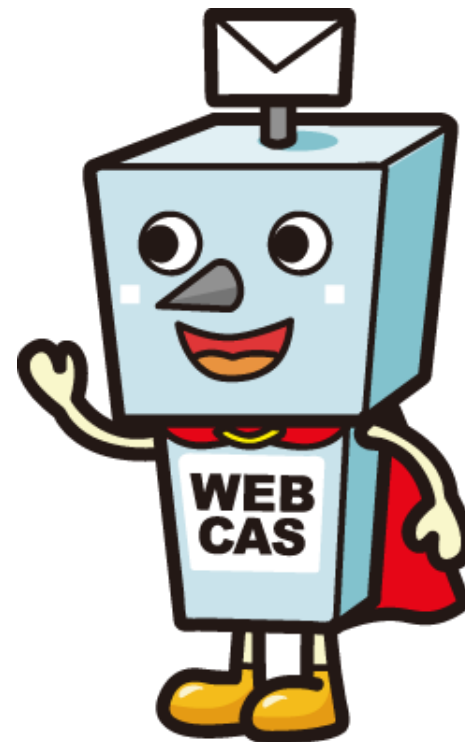
配当性向30%前後の維持を目指す



1 17/3期の業績	2 市場環境	3 中期経営計画	① 経営目標 ② 中期経営ビジョン ③ 成長戦略	4 18/3期の計画	5 会社概要
----------------------	------------------	--------------------	---	----------------------	------------------

4. 2018年3月期の計画

- ① 売上・利益の計画
- ② 事業別の詳細
- ③ 2018年3月期の重点施策



1 17/3期 の業績	2 市場環境	3 中期 経営計画	4 18/3期 の計画	① 売上・利益計画 ② 事業別の詳細 ③ 2018年3月期の重点施策	5 会社概要
-------------------	-----------	-----------------	-------------------	--	-----------

① 売上・利益計画

単位: 百万円

	17/3期 実績	18/3期 計画	増減率
売上高	1,330	1,445	+8.6%
営業利益	287	318	+10.8%
経常利益	291	321	+10.0%
純利益	177	208	+17.1%

1

17/3期
の業績

2

市場環境

3

中期
経営計画

4

18/3期
の計画

① 売上・利益計画

② 事業別の詳細

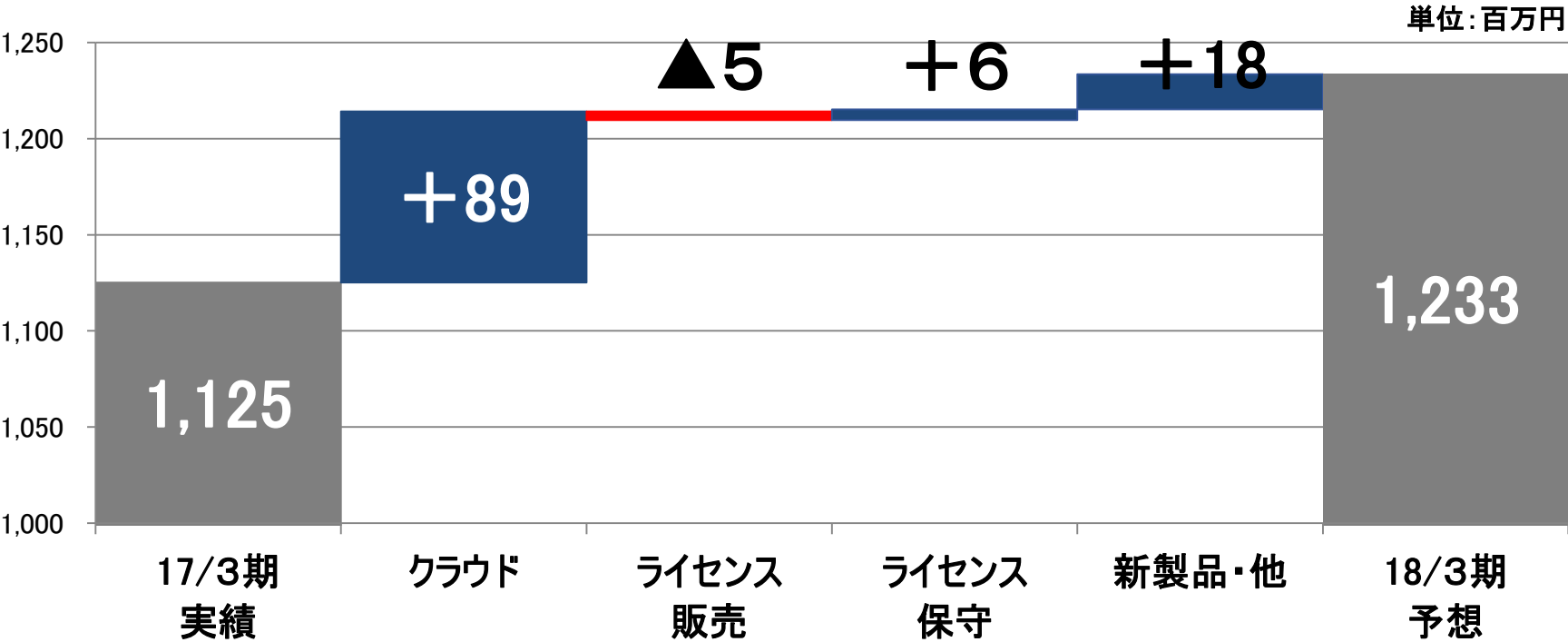
③ 2018年3月期の重点施策

5

会社概要

2 事業別の詳細

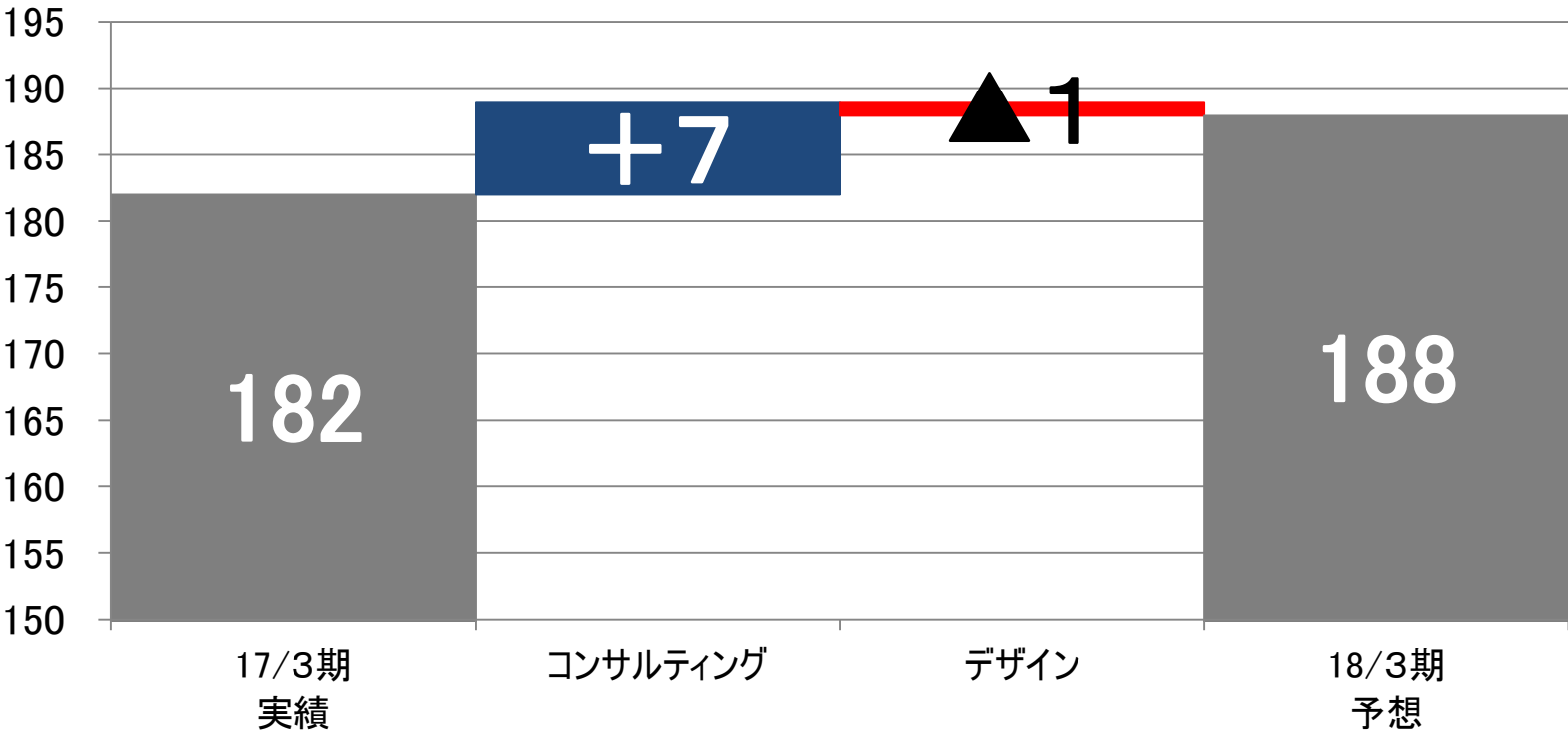
アプリケーション事業 製品・サービス別の計画



1 17/3期の業績	2 市場環境	3 中期経営計画	4 18/3期の計画	① 売上・利益計画 ② 事業別の詳細 ③ 2018年3月期の重点施策	5 会社概要
---------------	-----------	-------------	---------------	--	-----------

コンサルティング事業 サービス別の計画

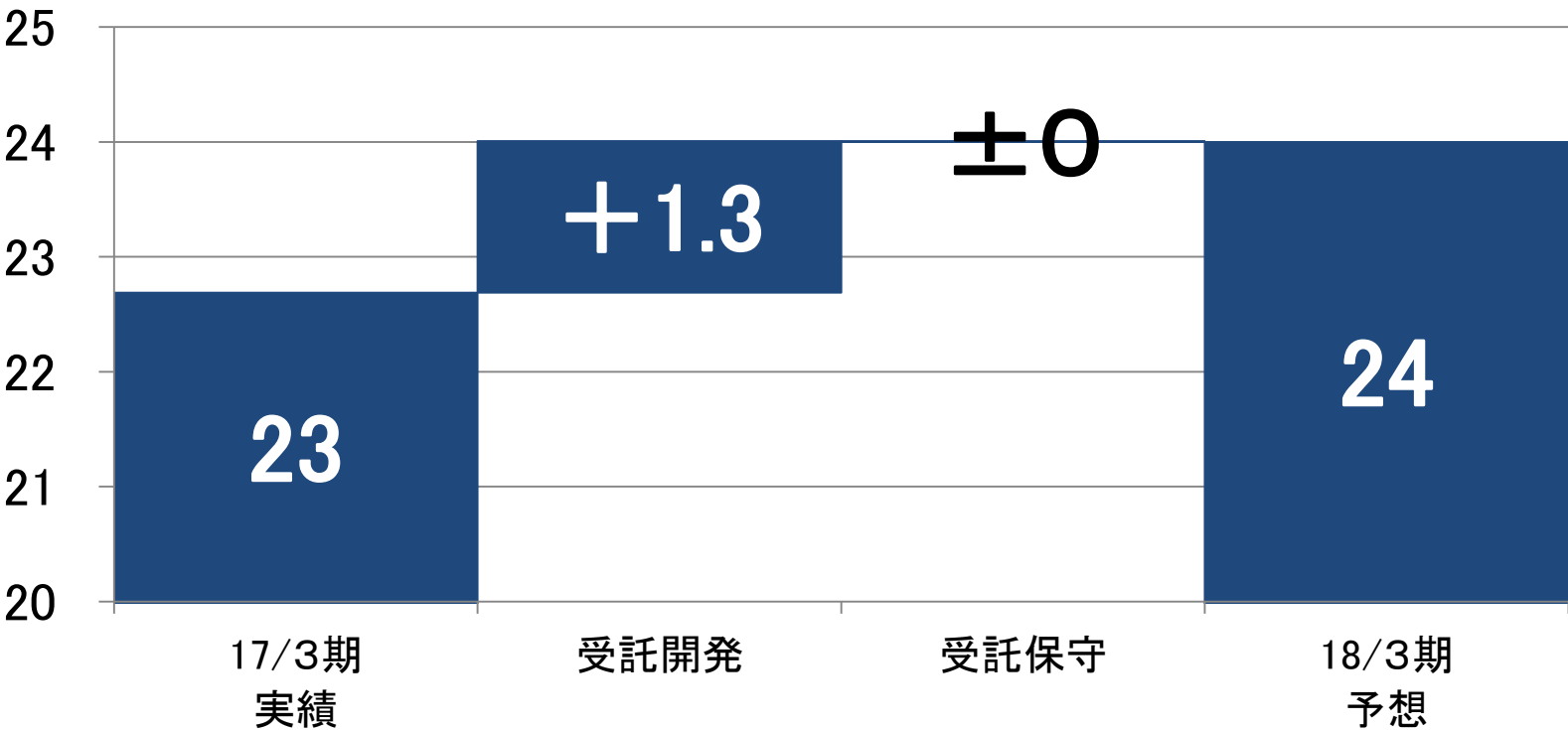
単位: 百万円



1 17/3期の業績	2 市場環境	3 中期経営計画	4 18/3期の計画	① 売上・利益計画 ② 事業別の詳細 ③ 2018年3月期の重点施策	5 会社概要
---------------	-----------	-------------	---------------	--	-----------

オーダーメイド開発事業 サービス別の計画

単位: 百万円



1 17/3期の業績	2 市場環境	3 中期経営計画	4 18/3期の計画	① 売上・利益計画 ② 事業別の詳細 ③ 2018年3月期の重点施策	5 会社概要
---------------	-----------	-------------	---------------	--	-----------

3 2018年3月期の重点施策

重点
施策

1

製品開発の強化

重点
施策

2

クラウドサービスの強化

1

17/3期
の業績

2

市場環境

3

中期
経営計画

4

18/3期
の計画

1

売上・利益計画

2

事業別の詳細

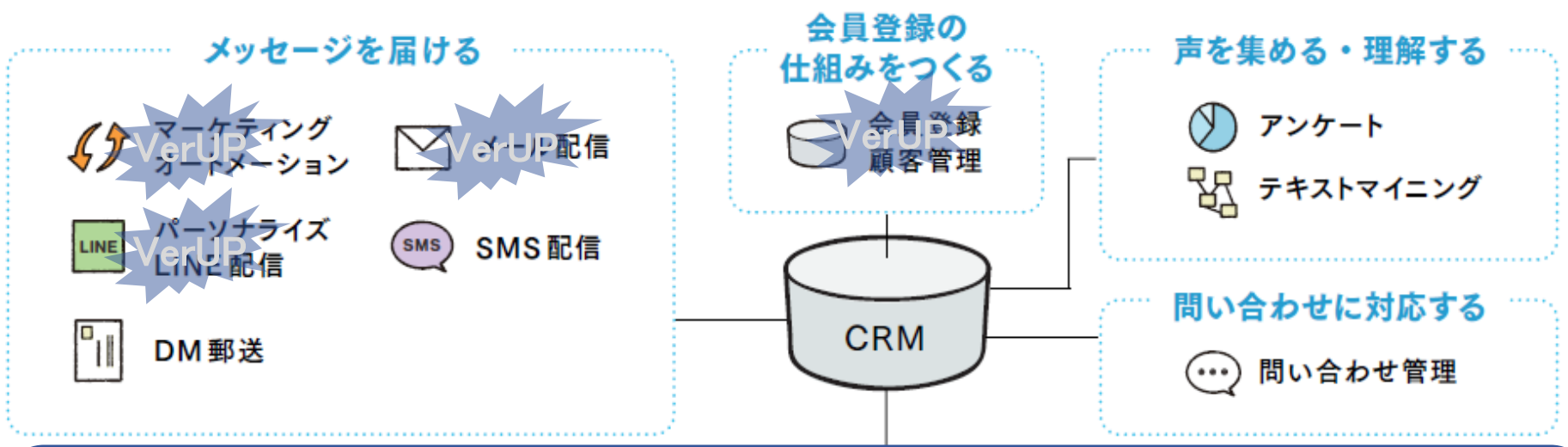
3

2018年3月期の重点施策

5

会社概要

重点施策1 製品開発の強化



9つの製品群の内、4製品のメジャーバージョンアップを予定
更に大型新製品の開発に着手予定

1 17/3期の業績	2 市場環境	3 中期経営計画	4 18/3期の計画	① 売上・利益計画 ② 事業別の詳細 ③ 2018年3月期の重点施策	5 会社概要
---------------	-----------	-------------	---------------	--	-----------

重点施策2

クラウドサービスの強化

製品競争力の強化

既存製品の
機能改善

既存製品の
バージョンアップ

新製品開発



営業マーケティング戦略の強化

マーケティング
維持強化

営業
スキルアップ

パートナー戦略
の強化

1

17/3期
の業績

2

市場環境

3

中期
経営計画

4

18/3期
の計画

①

売上・利益計画

②

事業別の詳細

③

2018年3月期の重点施策

5

会社概要

5. 事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 主な導入先
- ③ 会社概要



1

17/3期
の業績

2

市場環境

3

中期
経営計画

4

18/3期の
計画

5

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 主な導入先
- ③ 会社概要

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・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

1

17/3期の業績

2

市場環境

3

中期経営計画

4

18/3期の計画

5

事業概要

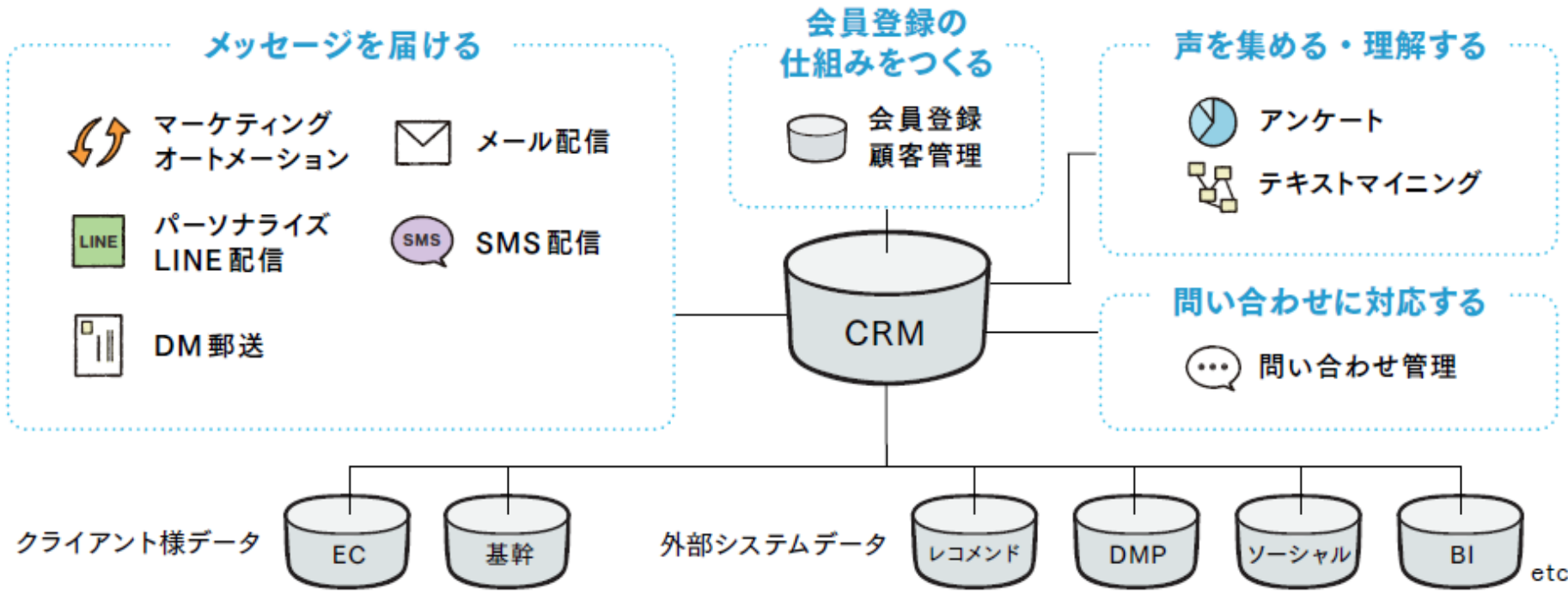
1 事業内容と製品・サービス概要

2 主な導入先

3 会社概要

主な製品・サービスラインナップ

WEBCAS®



1 17/3期の業績	2 市場環境	3 中期経営計画	4 18/3期の計画	5 事業概要	① 事業内容と製品・サービス概要 ② 主な導入先 ③ 会社概要
----------------------	------------------	--------------------	----------------------	------------------	--

**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**

117/3期
の業績**2**

市場環境

3中期
経営計画**4**18/3期の
計画**5**

事業概要

① 事業内容と製品・サービス概要**②** 主な導入先**③** 会社概要

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】

1 17/3期の業績	2 市場環境	3 中期経営計画	4 18/3期の計画	5 事業概要	① 事業内容と製品・サービス概要 ② 主な導入先 ③ 会社概要
---------------	-----------	-------------	---------------	-----------	---------------------------------------



メールでつなげる。
メールでつなげる。

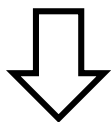
WEBCAS®

2 主な導入先

3,000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



1

17/3期
の業績

2

市場環境

3

中期
経営計画

4

18/3期の
計画

5

事業概要

① 事業内容と製品・サービス概要

② 主な導入先

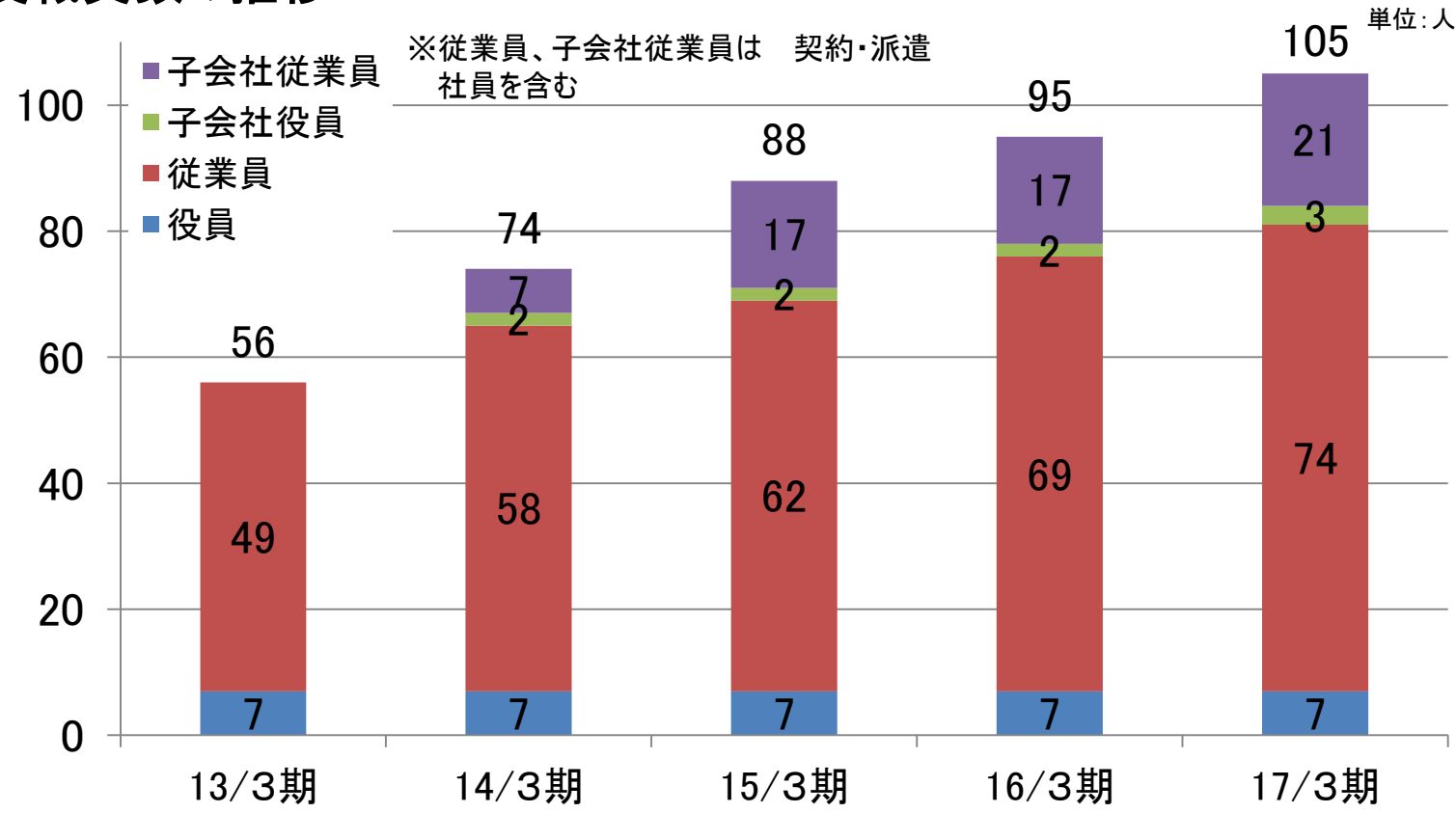
③ 会社概要

3 会社概要

- 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7-20-9 KDX西五反田ビル4F
- 設立 1995年4月
- 資本金 322百万円(2017年3月末現在)
- 役職員数 102人(2017年3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

1 17/3期 の業績	2 市場環境	3 中期 経営計画	4 18/3期の 計画	5 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 会社概要
-------------------	-----------	-----------------	-------------------	-----------	--

役職員数の推移



1 17/3期 の業績	2 市場環境	3 中期 経営計画	4 18/3期の 計画	5 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 会社概要
-------------------	-----------	-----------------	-------------------	-----------	--

ご清聴ありがとうございました。

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.jp