



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

H29.3期 第2四半期(2016年4月～9月)

決算説明会

(証券コード：2352)

株式会社エイジア

2016年11月16日

1. H29.3期 2Qの業績

- ①事業状況の総括
- ②業績ハイライト
- ③貸借対照表の状況(抜粋)

2. H29.3期の重点施策の進捗

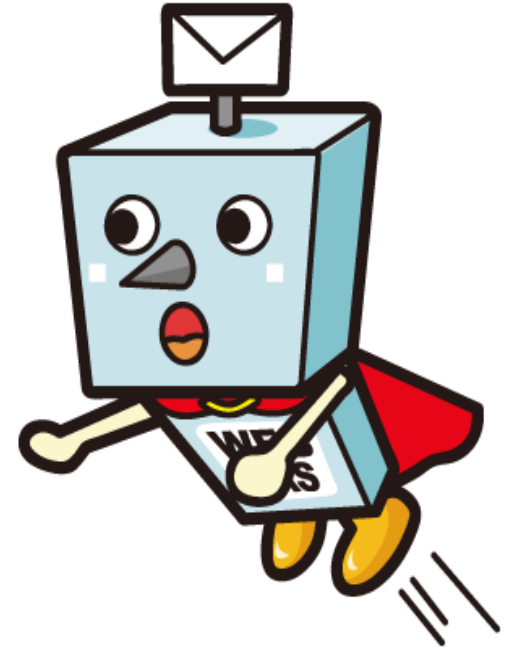
- ①製品開発の強化
- ②WEBCAS Auto Relations (Ver1) の販売と
コンサルティング力の強化
- ③クラウドサービスの強化

3. トピックス

- ①パーソナライズLINE配信システム「WEBCAS taLk」のユーザー事例
- ②WEBCAS Sense Analyzer発売記念セミナー
- ③2017年春入社予定 新卒7名内定

4. 事業概要

- ①事業内容と製品・サービス概要
- ②市場環境と主な導入先
- ③会社概要

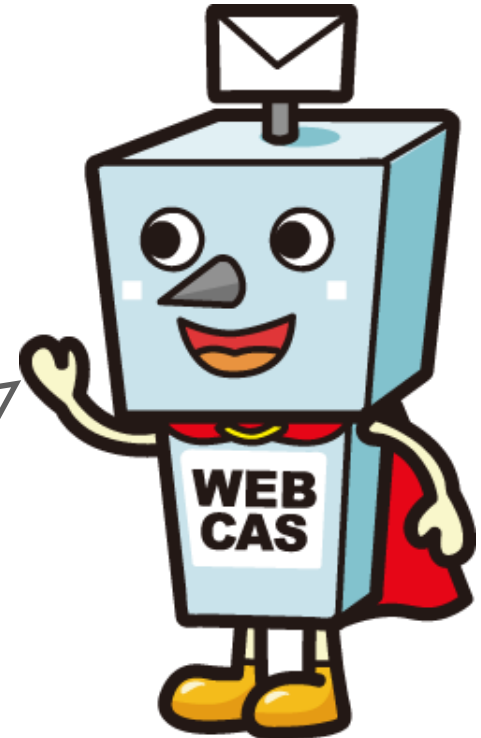


1. H29.3期2Qの業績

1 事業状況の総括

2 業績ハイライト

3 貸借対照表の状況(抜粋)



1

H29.3期 2Q
の業績

1 事業状況の総括

2 業績ハイライト

3 貸借対照表の状況(抜粋)

2

H29.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

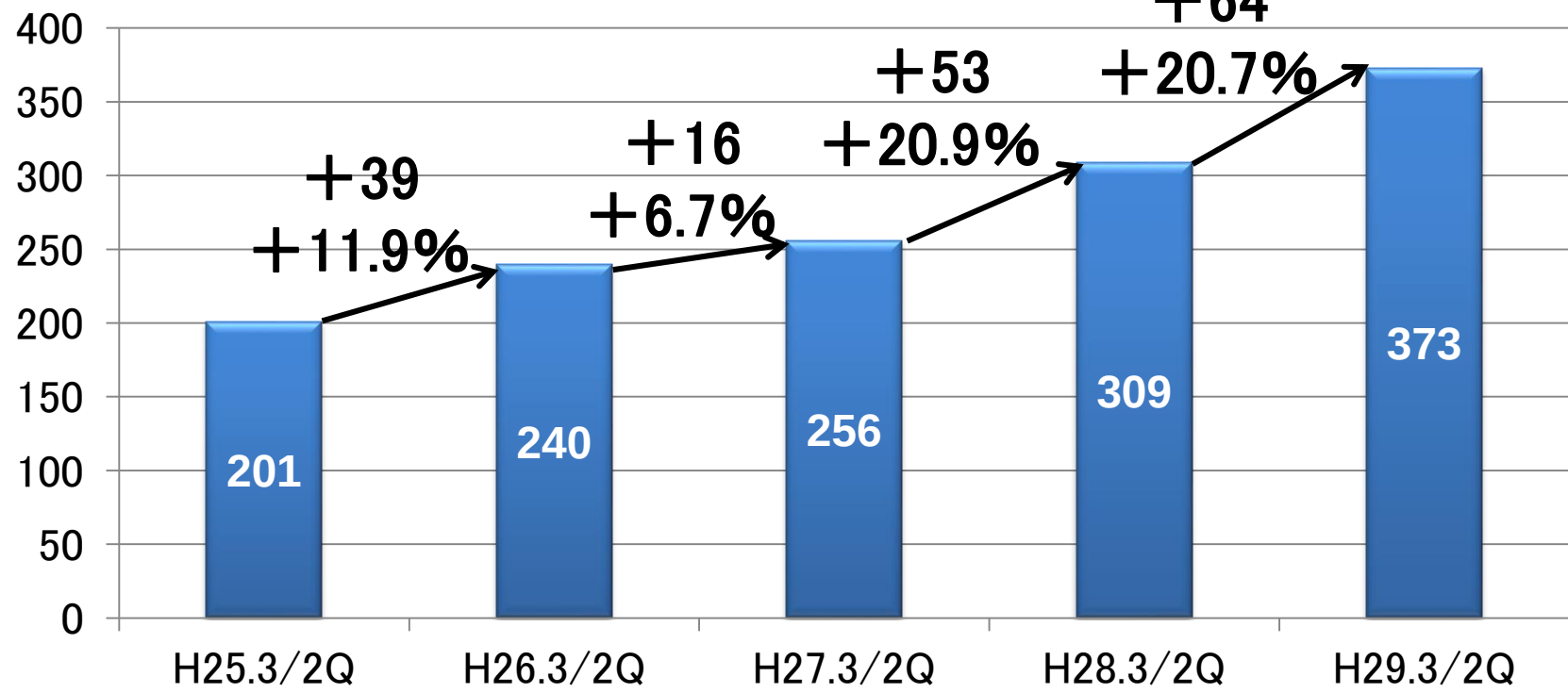
4

事業概要

① 事業状況の総括

クラウドサービス堅調

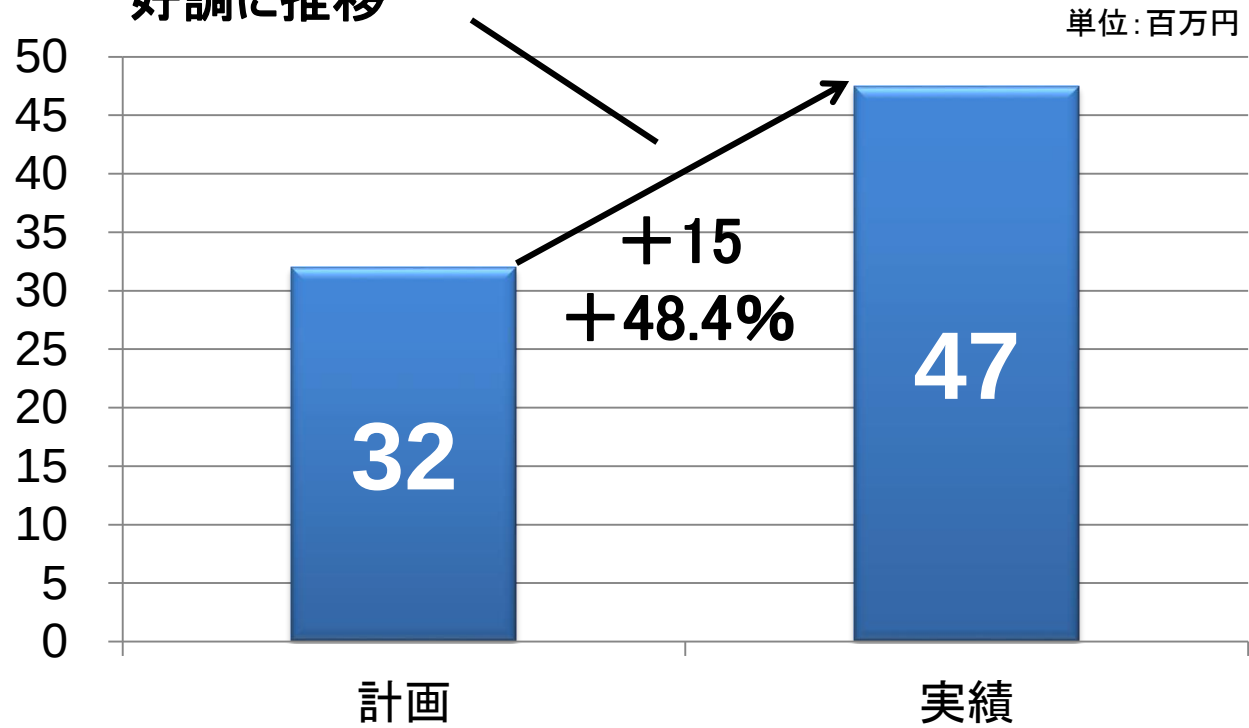
単位: 百万円



1 H29.3期 2Q の業績	① 事業状況の総括	2 H29.3期 重点施策 の進捗	3 トピックス	4 事業概要
	② 業績ハイライト ③ 貸借対照表の状況 (抜粋)			

ライセンス販売 計画比48.4%増

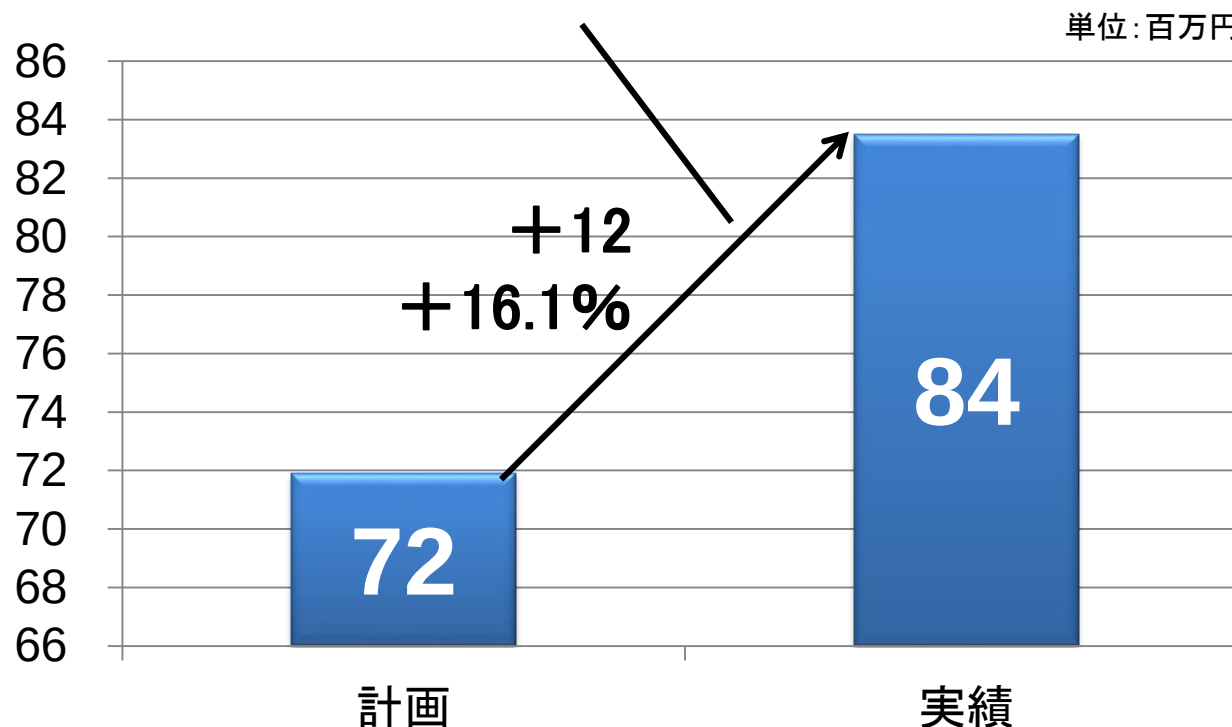
保守的に見込んでいた計画に対し、
好調に推移



1 H29.3期 2Q の業績	① 事業状況の総括	2 H29.3期 重点施策 の進捗	3 トピックス	4 事業概要
	② 業績ハイライト			
	③ 貸借対照表の状況 (抜粋)			

コンサルティング事業 計画比16.1%増

子会社FUCAにおいて、比較的大型の案件を受注



1

H29.3期 2Q
の業績

- ① 事業状況の総括
- ② 業績ハイライト
- ③ 貸借対照表の状況 (抜粋)

2

H29.3期
重点施策
の進捗

3

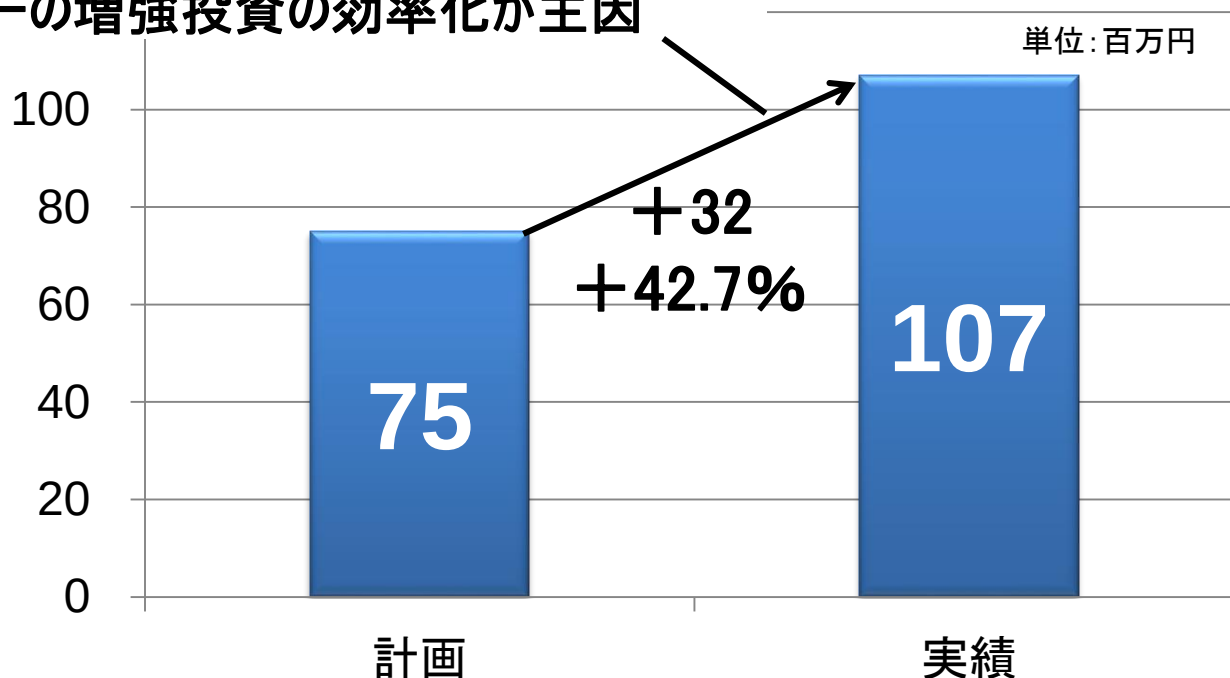
トピックス

4

事業概要

営業利益 計画比42.7%増

売上増加要因に加えて、仕入外注費の低減、
運営サーバーの増強投資の効率化が主因



1

H29.3期 2Q
の業績

- ① 事業状況の総括
- ② 業績ハイライト
- ③ 貸借対照表の状況(抜粋)

2

H29.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

事業概要

2 業績ハイライト 前年同期比

単位: 百万円

	H28.3 2Q (連結)	H29.3 2Q (連結)	増減額	増減率	コメント
売上高	541	597	+56	+10.2%	重点的に強化してきたクラウドサービスが順調に推移。また、子会社FUCAの大型Web制作案件の受注が寄与
営業利益	98	107	+9	+10.1%	売上増加により戦略投資コスト(サーバーインフラ、人員増強など)を吸収し増益。
経常利益	101	111	+10	+9.9%	同上
純利益	66	69	+3	+4.2%	一部投資有価証券の評価損を計上したため、営業・経常利益の伸び率を若干下回る

1

H29.3期 2Q
の業績

- ① 事業状況の総括
- ② 業績ハイライト
- ③ 貸借対照表の状況(抜粋)

2

H29.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

事業概要

計画比

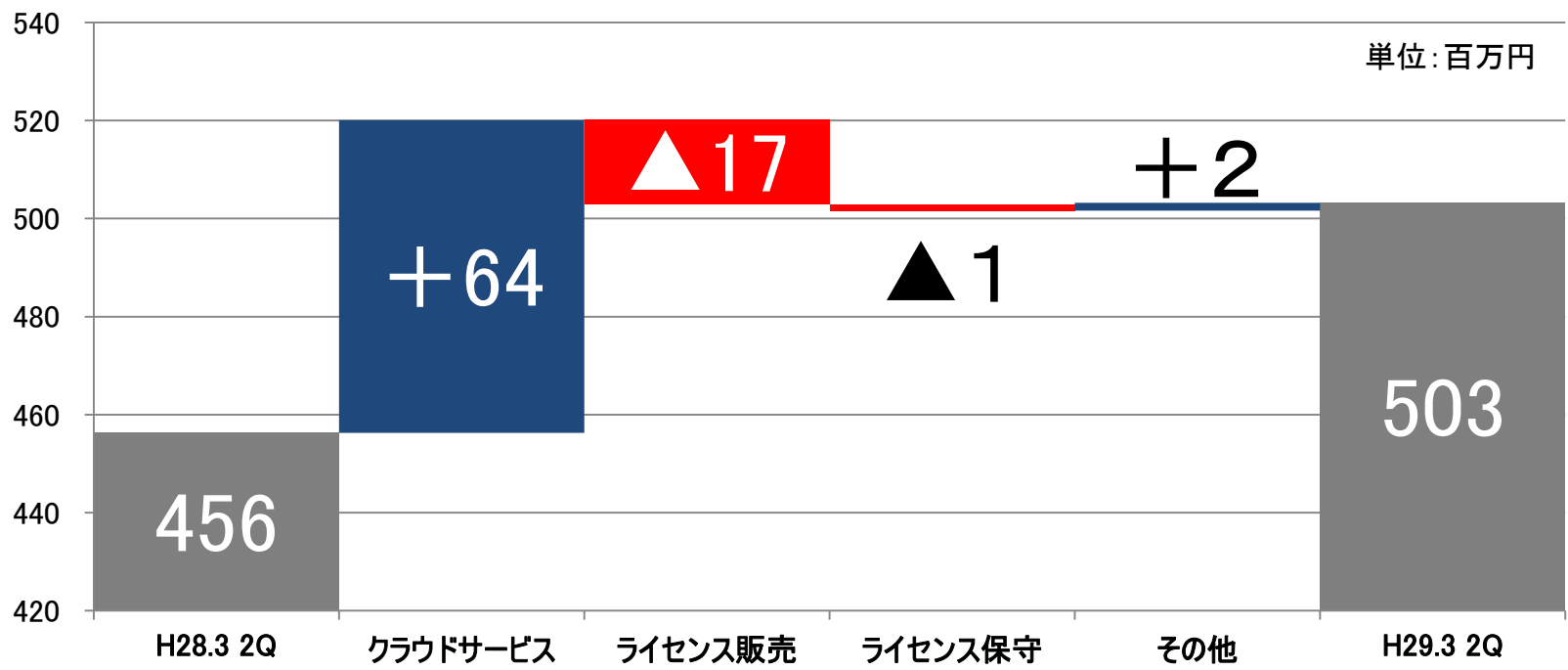
単位: 百万円

	当初計画値	H29.3 2Q (連結)	増減額	増減率	コメント
売上高	565	597	+ 32	+ 5.7%	アプリケーションのライセンス販売が保守的にたてた計画に対して伸長したのに加え、子会社FUCAの大型Web制作案件の受注が寄与
営業利益	75	107	+ 32	+ 42.7%	上記に加え利益率の高いクラウドサービスが伸長。費用面ではアプリケーション事業の仕入外注費の低減や運営サーバーの投資効率化により利益向上。
経常利益	80	111	+ 31	+ 38.8%	同上
純利益	50	69	+ 19	+ 38.0%	同上

1 H29.3期 2Q の業績	① 事業状況の総括 ② 業績ハイライト ③ 貸借対照表の状況(抜粋)	2 H29.3期 重点施策 の進捗	3 トピックス	4 事業概要
------------------------------	---	-----------------------------------	-------------------	------------------

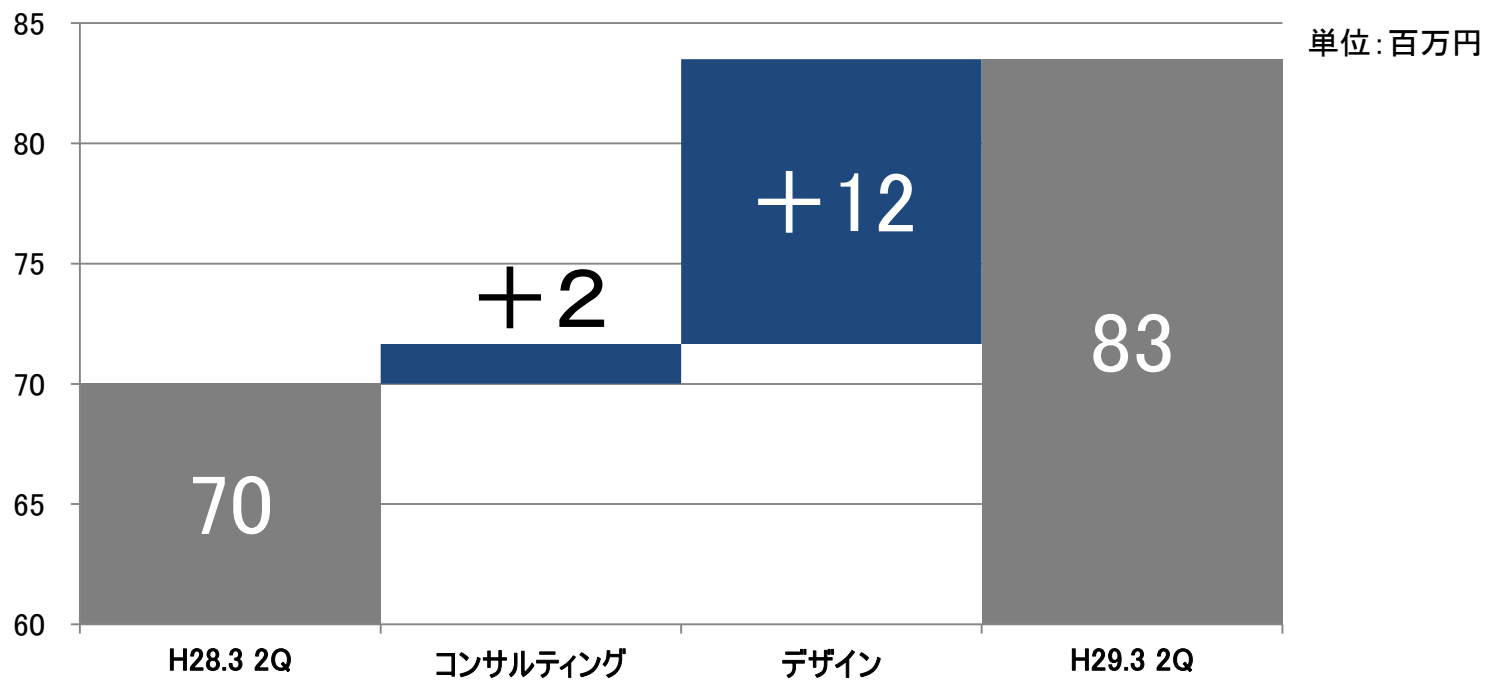
アプリケーション事業 前年同期に対する差異要因

クラウドサービスは前年比では+20.7%伸長。
 ライセンス販売は前年比ではマイナス、計画比では+48.4%。



1 H29.3期 2Q の業績	① 事業状況の総括	2 H29.3期 重点施策 の進捗	3 トピックス	4 事業概要
	② 業績ハイライト			
	③ 貸借対照表の状況 (抜粋)			

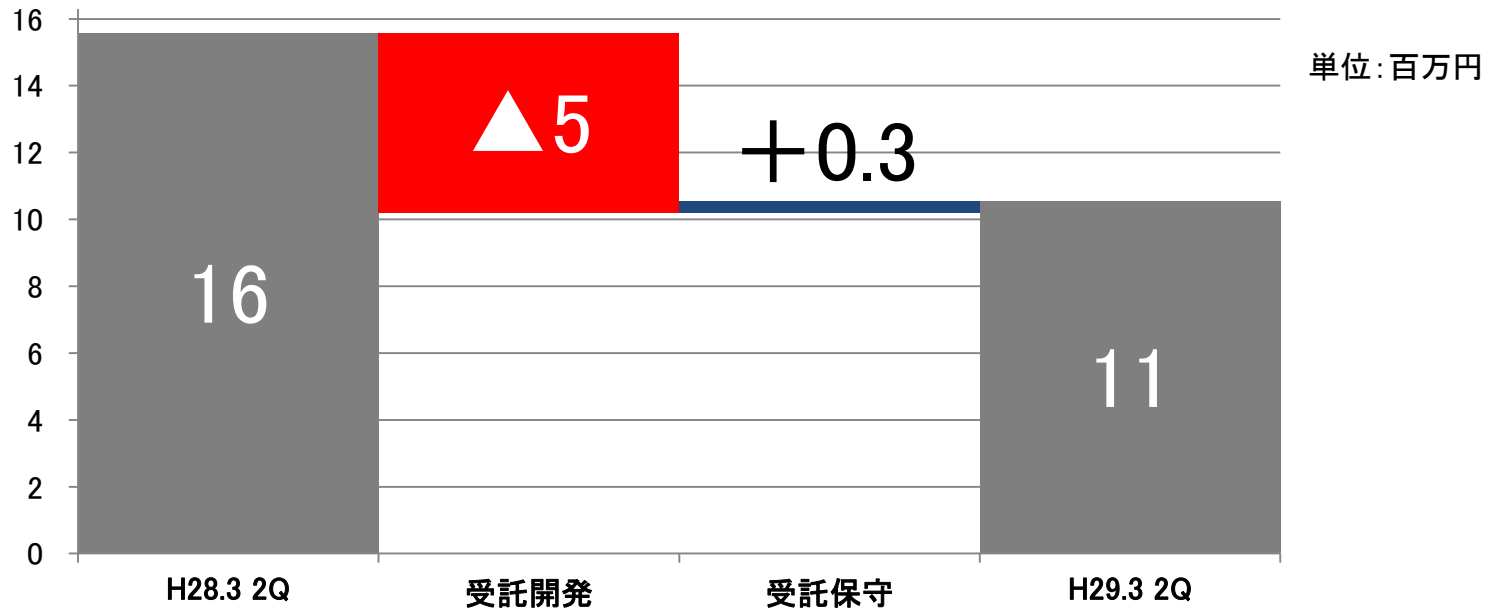
コンサルティング事業 前年同期に対する差異要因
 コンサルティングサービスは前年同水準。
 デザインは子会社FUCAにて大型Web制作案件を受注。



1 H29.3期 2Q の業績	① 事業状況の総括 ② 業績ハイライト ③ 貸借対照表の状況 (抜粋)	2 H29.3期 重点施策 の進捗	3 トピックス	4 事業概要
------------------------------	---	-----------------------------------	-------------------	------------------

オーダーメイド開発事業 前年同期に対する差異要因

自社企画製品の開発(アプリケーション事業)に経営資源を集中させるため、
 今期は好採算案件のみ取り組む方針。
 計画どおり売上は減少したものの、売上高総利益率は前期6.4%に対して当
 期58.6%と大幅に改善。



1 H29.3期 2Q の業績	① 事業状況の総括 ② 業績ハイライト ③ 貸借対照表の状況(抜粋)	2 H29.3期 重点施策 の進捗	3 トピックス	4 事業概要
------------------------------	--	-----------------------------------	-------------------	------------------

3 貸借対照表の状況(抜粋)

単位: 百万円

	2016.3末 (連結)	2016.9末 (連結)	増減	コメント
現金・預金	830	761	▲69	法人税等の支払により減少
有利子負債	—	—	—	無借入
総資産	1,405	1,421	+16	主に、利益により増加
純資産	1,155	1,184	+29	同上

1

H29.3期 2Q
の業績

- ① 事業状況の総括
- ② 業績ハイライト
- ③ 貸借対照表の状況(抜粋)

2

H29.3期
重点施策
の進捗

3

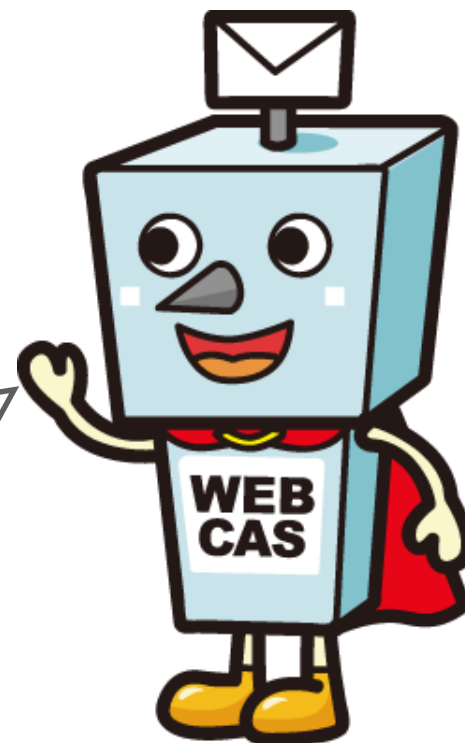
トピックス

4

事業概要

2. H29.3期 重点施策の進捗

- 1 製品開発の強化
- 2 WEBCAS Auto Relationsの
販売とコンサルティング力の強化
- 3 クラウドサービスの強化



1

H29.3期 2Q
の業績

2

H29.3期
重点施策
の進捗

1

製品開発の強化

2

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

3

クラウドサービスの強化

3

トピックス

4

事業概要

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
ARバージョンアップ
クロスチャネル対応製品・・・etc

10本



人工知能アルゴリズムを駆使した感性分析型テキストマイニングシステム
「WEBCAS Sense Analyzer」を6月に発売

上記を含め、2Q末時点で、2本開発完了、発売済。
大型クラウドサービス・ライセンス販売のカスタマイズ案件にエンジニアリソースを当初計画以上に割いており、進捗に遅れが生じている状況

1

H29.3期 2Q
の業績

2

H29.3期
重点施策
の進捗

1

製品開発の強化

2

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

3

クラウドサービスの強化

3

トピックス

4

事業概要



重点施策2

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

6月1日	電通ダイレクトフォース社 業務提携 (OEM供給)
6月8日	宣伝会議インターネットフォーラム
6月27日	発売
10月17日	DMS社 業務提携 (OEM供給)
10月20日	フィードフォース社との 共催販促セミナー
11月8日	Web担当者フォーラム

マーケティング解析士
(上級)
6名合格！

➡ 複数の案件の稼働開始に向け、準備進行中

1

H29.3期 2Q
の業績

2

H29.3期
重点施策
の進捗

①

製品開発の強化

②

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

③

クラウドサービスの強化

3

トピックス

4

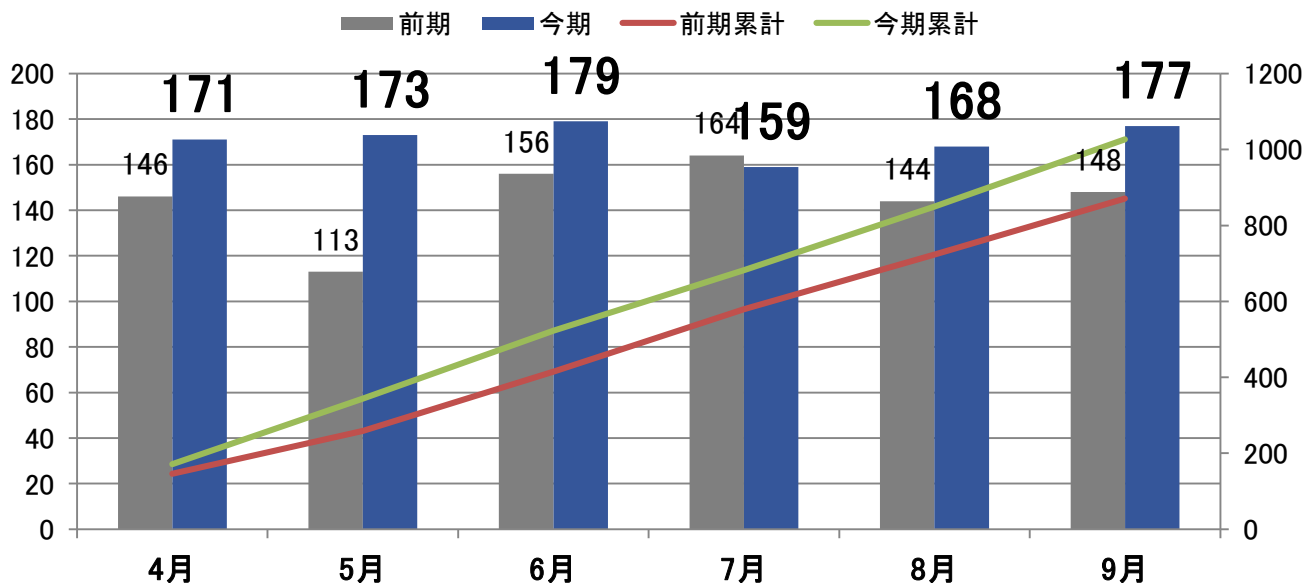
事業概要

重点施策3 クラウドサービスの強化

①新規リードの獲得強化

有効リード獲得数 前年同期比 **17.9%増**

Web経由で問い合わせを頂いたうち、商談上有効なリードだと判断した「有効リード」の推移



1

H29.3期 2Q
の業績

2

H29.3期
重点施策
の進捗

①

製品開発の強化

②

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

③

クラウドサービスの強化

3

トピックス

4

事業概要

②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と共同で、CRMシステムとSSLサーバー証明書をワンストップで提供
7月4日	アクシオム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

 **クラウドサービス売上 前年同期比20.7%増！**

1

H29.3期 2Q
の業績

2

H29.3期
重点施策
の進捗

① 製品開発の強化

② WEBCAS Auto Relations (Ver1) の販売とコンサル強化

③ クラウドサービスの強化

3

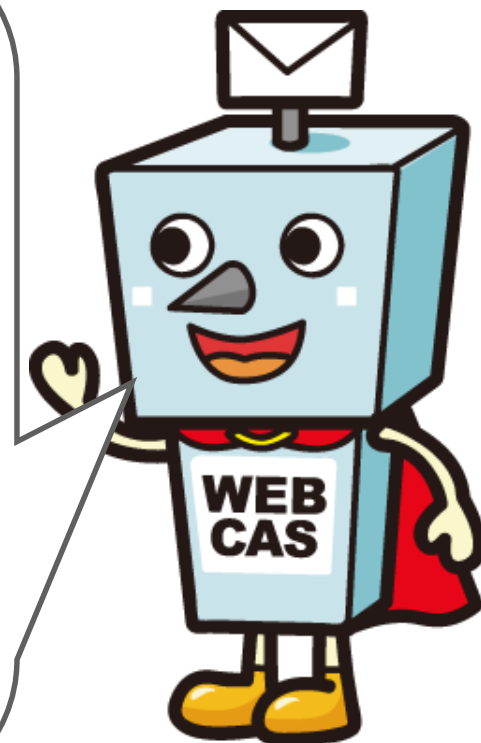
トピックス

4

事業概要

3. トピックス

- 1 パーソナライズLINE配信システム「WEBCAS taLk」のユーザー事例
- 2 WEBCAS Sense Analyzer 発売記念セミナー
- 3 2017年春入社予定 新卒7名内定



1

H29.3期 2Q
の業績

2

H29.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

1

パーソナライズLINE配信システム「WEBCAS taLk」のユーザー事例

2

WEBCAS Sense Analyzer発売記念セミナー

3

2017年春入社予定 新卒7名内定

4

事業概要

① パーソナライズLINE配信システム「WEBCAS taLk」のユーザー事例

株式会社ルミネ様 **LUMINE**

「WEBCAS taLk」を利用し、アイルミネ会員様あてに、「再入荷通知」「お気に入りアイテム値下げ通知」「お気に入りアイテム在庫残り1点通知」を、パーソナライズLINEメッセージ配信

➡ コンバージョン率約2倍に

➡ 従来のメールと合わせ、通知手段を複数にし、今後、お客様が選択できるように

本事例が、国内最大級マーケティングメディアMarkezzineで人気記事2位にランクイン！

人気ランキング

	今日	月間
1	2016/10/17 ソーシャルメディアから読み解く、「シン・ゴジラ」「君の名は。」ヒットの理由	
2	2016/10/19 メールに比べ、CV率が約2倍に〜ルミネ、エイジア協力のもと、LINEのメッセージをパーソナライズ化 NEW	
3	2016/10/19 JTB・スバルが語る、大企業組織の壁を超えてブランディングを実現する方法 NEW	



1
H29.3期 2Q
の業績

2
H29.3期
重点施策
の進捗

3
トピックス

- ① パーソナライズLINE配信システム「WEBCAS taLk」のユーザー事例
- ② WEBCAS Sense Analyzer発売記念セミナー
- ③ 2017年春入社予定 新卒7名内定

4
事業概要

2 WEBCAS Sense Analyzer発売記念セミナー

WEBCAS Sense Analyzer

資本業務提携先メタデータ社の技術供与を受けて開発した、
「高精度テキストマイニングシステム」

その発売を記念して開催した
「人工知能、自然言語解析の第一人者『メタデータ野村社長』が語る
感性分析の技術と活用事例セミナー」が活況！（6月、8月）

マーケティング分野におけるAI技術活用への関心の高さが伺われる

1

H29.3期 2Q
の業績

2

H29.3期
重点施策
の進捗

3

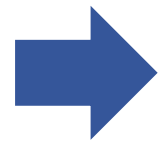
トピックス

- ① パーソナライズLINE配信システム「WEBCAS taLk」のユーザー事例
- ② WEBCAS Sense Analyzer発売記念セミナー
- ③ 2017年春入社予定 新卒7名内定

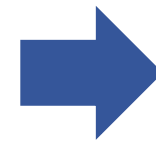
4

事業概要

第1回目 開催



募集開始後 すぐに満席！



第2回目 開催



第一部
(株)エイジア
経営企画室長
藤田 雅志



第二部
メタデータ(株)
代表取締役
野村 直之 氏

1

H29.3期 2Q
の業績

2

H29.3期
重点施策
の進捗

3

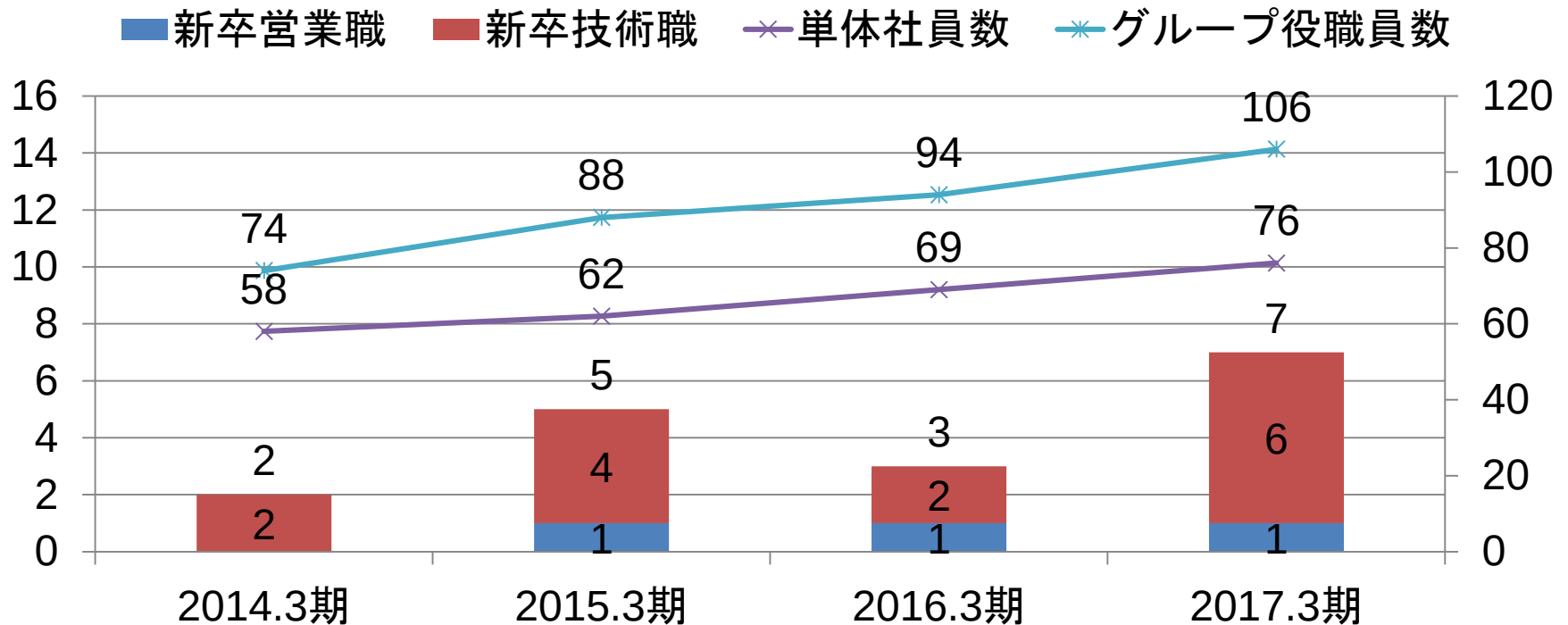
トピックス

- ① パーソナライズLINE配信システム「WEBCAS taLk」のユーザー事例
- ② WEBCAS Sense Analyzer発売記念セミナー
- ③ 2017年春入社予定 新卒7名内定

4

事業概要

3 2017年春入社予定 新卒7名内定



※1 新卒人数は各期末の翌月入社人数を記載

※3 2017.3期は2016年9月末現在の人数を記載

※2 社員数・役職員数はパートタイマー・派遣社員等を含む

1

H29.3期 2Q
の業績

2

H29.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

1

パーソナライズLINE配信システム「WEBCAS taLk」のユーザー事例

2

WEBCAS Sense Analyzer発売記念セミナー

3

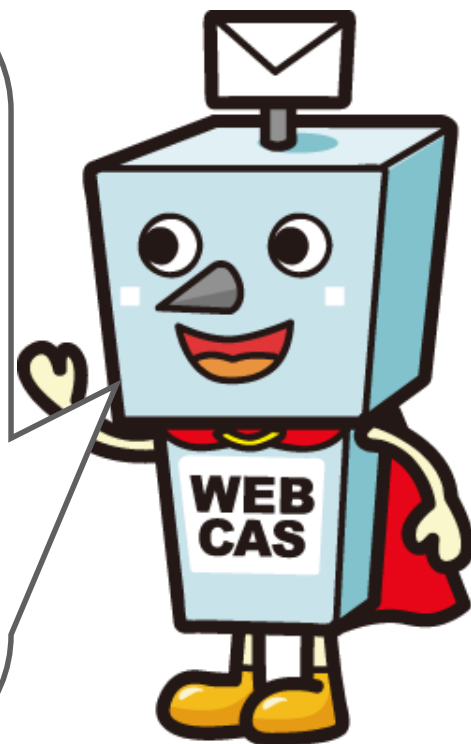
2017年春入社予定 新卒7名内定

4

事業概要

4. 事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- ③ 会社概要



1

H29.3期 2Q
の業績

2

H29.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- 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

サービスソリューション事業

「WEBCAS」シリーズ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

H29.3期 2Q
の業績

2

H29.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

事業概要

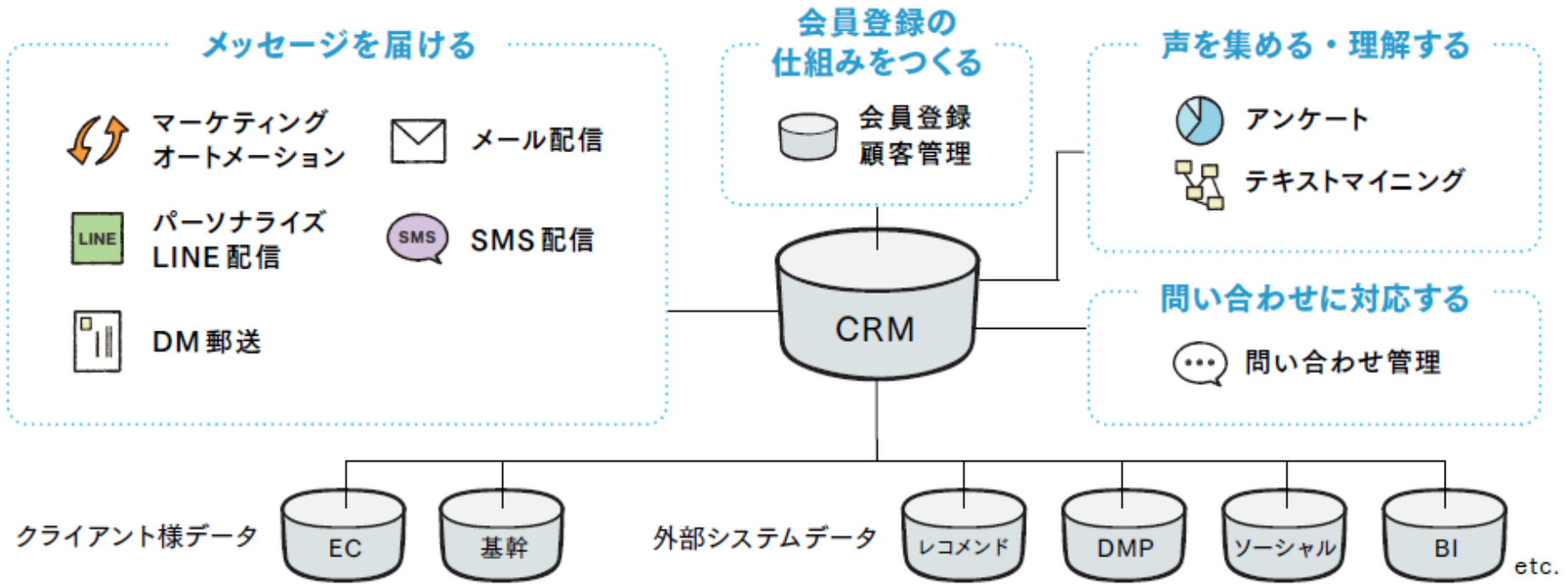
① 事業内容と製品・サービス概要

② 市場環境と主な導入先

③ 会社概要

主な製品・サービスラインナップ

WEBCAS®



1 H29.3期 2Q の業績	2 H29.3期 重点施策 の進捗	3 トピックス	4 事業概要	① 事業内容と製品・サービス概要 ② 市場環境と主な導入先 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**

1

H29.3期 2Q
の業績

2

H29.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- 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

H29.3期 2Q
の業績

2

H29.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

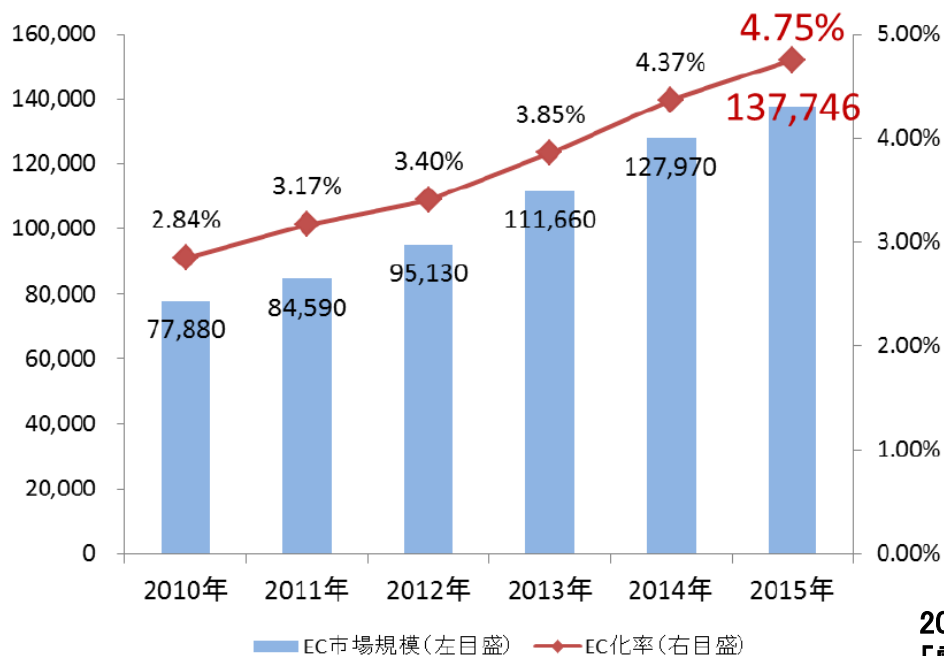
事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- ③ 会社概要

② 市場環境と主な導入先 ① EC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

H29.3期 2Q
の業績

2

H29.3期
重点施策
の進捗

3

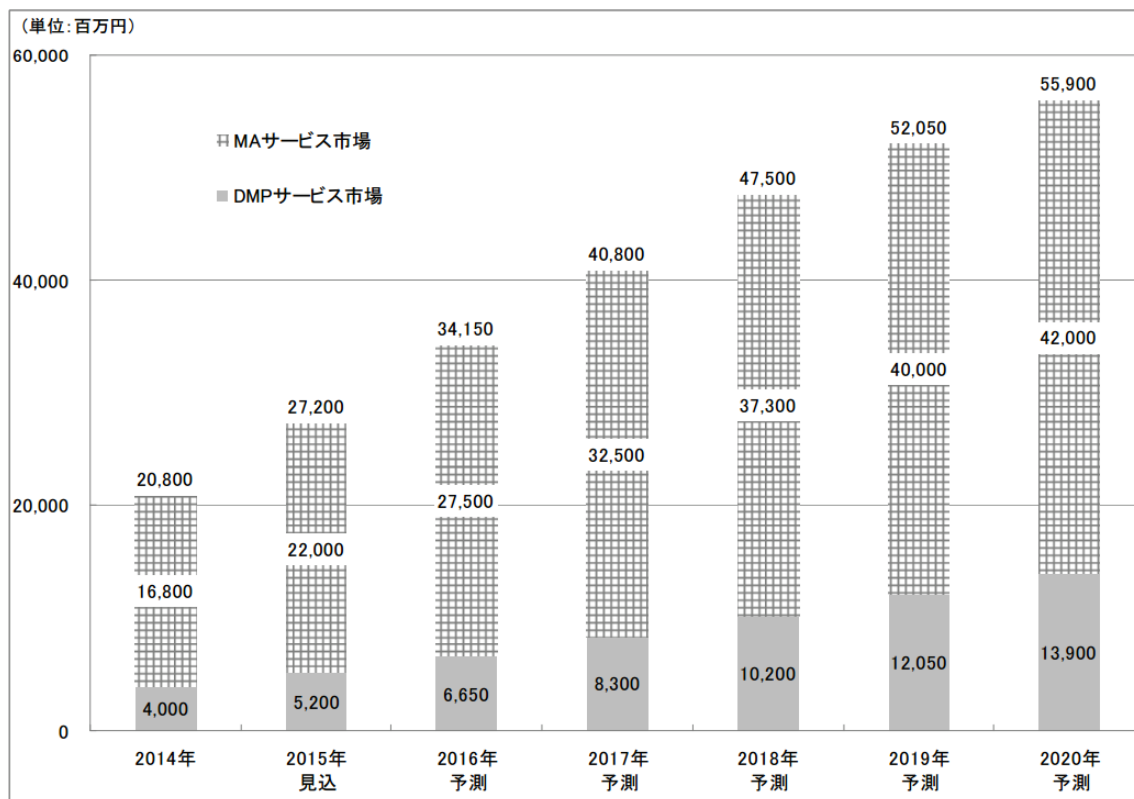
トピックス

4

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- ③ 会社概要

②マーケティングオートメーション(MA)市場



2015年 国内MA元年

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
株式会社矢野経済研究所 発表プレスリリースより抜粋

1

H29.3期 2Q
の業績

2

H29.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- ③ 会社概要



メールでつなげる。
メールでつなげる。

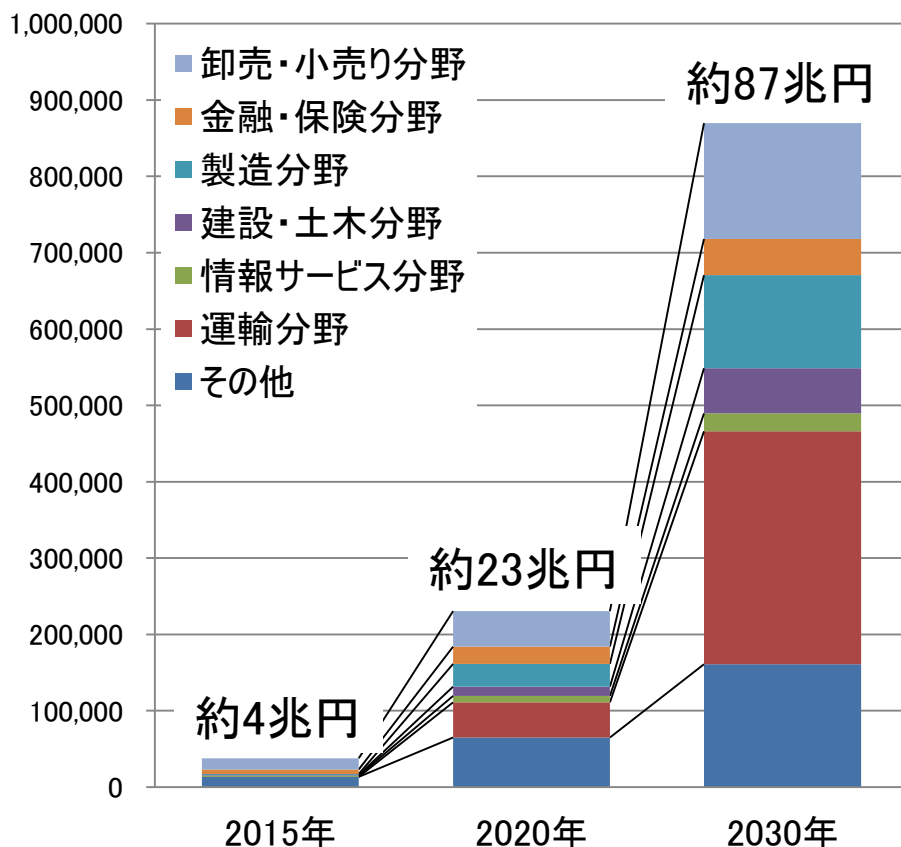
WEBCAS®

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

H29.3期 2Q
の業績

2

H29.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- ③ 会社概要



メールでつなげる。
メールでつなげる。

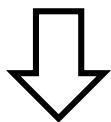
WEBCAS®

④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

H29.3期 2Q
の業績

2

H29.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- 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(2016年9月末現在)
- 役職員数 106人(2016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

1

H29.3期 2Q
の業績

2

H29.3期
重点施策
の進捗

3

トピックス

4

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場環境と主な導入先
- ③ 会社概要

ご清聴ありがとうございました。



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