

2019年11月16日



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

エイジアの事業内容と成長戦略

株式会社エイジア

東証1部 証券コード:2352

1. 会社概要

- ①事業内容
- ②財務の特徴
- ③エイジアの横顔

2. 成長戦略

～ 現在、10年連続売上増進中。

私たちがこれからも成長できる3つの理由 ～

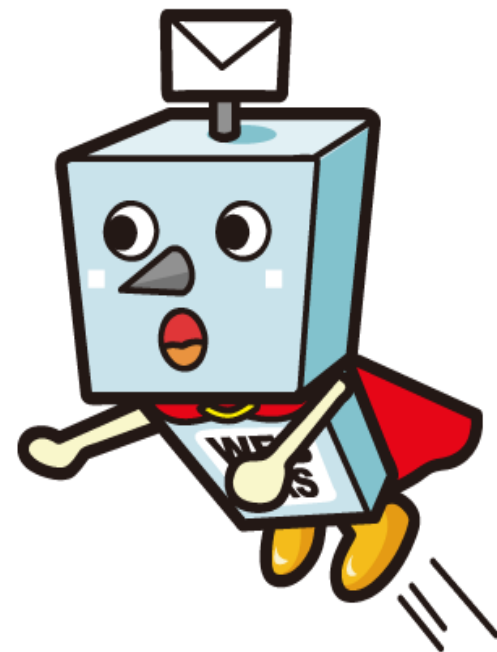
- ①市場が伸びる
- ②強力な自社製品がある
- ③AI(人工知能)を活用する

3. 業績推移

- ①売上・利益の推移
- ②2020年3月期2Qの状況
- ③最近の事業トピックス

4. 株主の皆さまへの還元

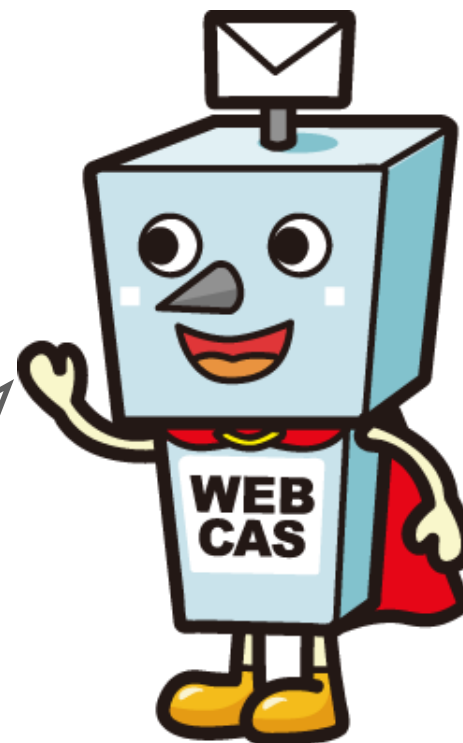
- ①株価の推移
- ②配当
- ③株主優待





1. 会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔



1

会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2

成長戦略

3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元



1 事業内容

企業の売上アップを支援する
ソフトウェア・システムを、
企画・開発・販売している会社

1

会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2

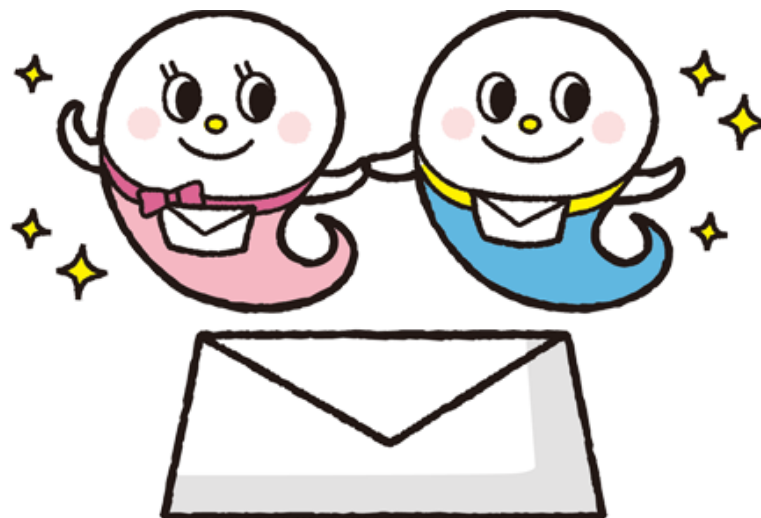
成長戦略

3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元



WEBCAS®

(ウェブキャス)

1

会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2

成長戦略

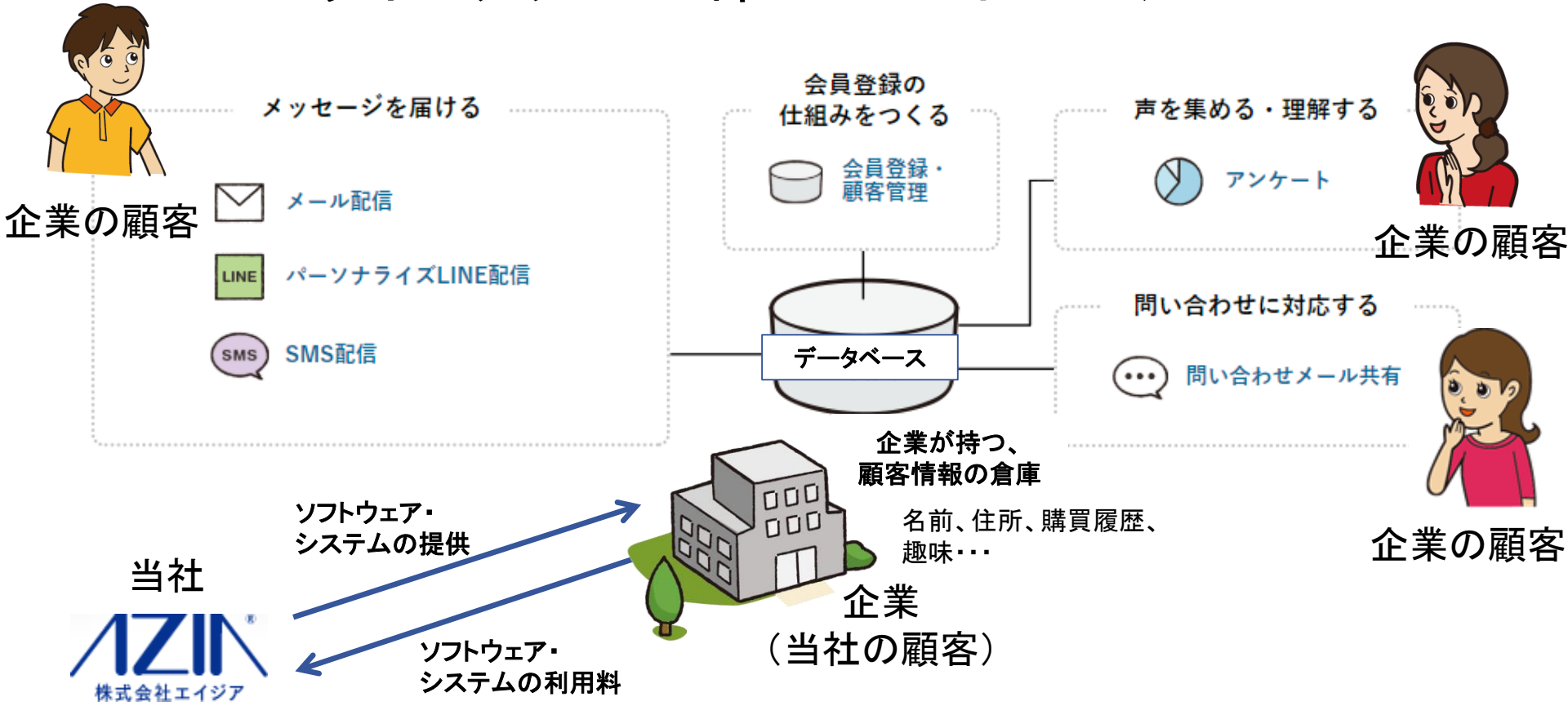
3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元

WEBCASラインナップと当社のビジネスモデル



1 会社概要	1 事業内容	2 成長戦略	3 業績推移	4 株主の皆さまへの還元
	2 財務の特徴			
	3 エイジアの横顔			

WEBCASユーザー事例1：ベルーナ様



購買履歴やWeb行動データを元にお勧めする商品を差し込みパーソナライズしたメルマガ

メルマガ配信対象を9つにセグメント



曜日毎にテーマを変えて配信

月	火	水	木	金	土	日
企画 (手動)	再入荷	人気の カテゴリ 紹介	個別 カテゴリ ランキング	新着	再入荷	カテゴリ ランキング

× 9
セグメント

ランキング	} カテゴリ別人気ランキング (以前は全顧客同一ランキング) お客様毎に確度の高い商品情報を流し込む (Webログを元にパーソナライズ。ない場合は代替商品)
新着	
再入荷	
値下げ	

1 通当たり受注額
1.5倍

1

会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2

成長戦略

3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元

WEBCASユーザー事例2：花王様



会員サイトの登録フォーム

アンケートキャンペーンの回答フォーム



【Kao PLAZA新規会員登録】

Kao PLAZA ご登録のすすめ

Kao PLAZAに登録すると、
今後のキャンペーン応募がよりカンタンに、便利に！

【登録番号
123-4567
【郵便番号
(東京都)

今回の応募から
住所が自動入力！

受付中 応募済
受付中 受付済

受付中・応募済の
キャンペーンが一目瞭然！

当選

当選結果が
確認できる！

会員登録キャンペーンも充実の Kao PLAZA
ぜひこの機会にご登録ください！ (登録無料)

今回入力されたお客様の情報で、Kao PLAZAの会員登録時に同意して新規登録しますか？
※ Kao PLAZA「ご利用規約」はこちら

☒ 登録する ☐ 今後は登録しない

【Kao PLAZAログインパスワード】

「登録する」を選択された方は、Kao PLAZAのログイン時に必要なパスワードを設定してください。

パスワード: ☐ パスワードを表示

・半角英数字8文字以上20文字以内
・英字、数字をそれぞれ11文字以上使用
・大文字/小文字は区別されます

Kao Japan

自然と調和する。こころ豊かな毎日をめざして

会員限定キャンペーン

設問1：あなたは、ふだん『柔軟仕上げ剤』をどのくらいの頻度でお使いですか。

【必須】

- ☐ 1. ほぼ毎日
- ☐ 2. 週に4～5日くらい
- ☐ 3. 週に2～3日くらい
- ☐ 4. 週に1日くらい
- ☐ 5. 2週間に1日くらい
- ☐ 6. 1ヶ月に1日くらい
- ☐ 7. それ以下

設問2：あなたは、ふだん『柔軟仕上げ剤』をご自身で選んで買っていますか。

【必須】

- ☐ 1. 自分で選んで、自分で買う
- ☐ 2. 自分で選ぶが、自分以外の人が買う
- ☐ 3. 自分以外の人が選んで、自分が買う
- ☐ 4. 選ぶのも買うのも自分以外

1

会社概要

- 1 事業内容
- 2 財務の特徴
- 3 エイジアの横顔

2

成長戦略

3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元



メールでつなげる。
メールでつなげる。

WEBCAS®

主な導入先

4,000社以上
の実績

強い業種

- ・ インターネット通販
- ・ 化粧品
- ・ アパレル
- ・ 健康食品
- ・ 生命保険・損害保険



1

会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2

成長戦略

3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元

- 社名 株式会社エイジア
- 代表者 代表取締役社長 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7月末現在)
- 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
- 子会社 株式会社FUCA マーケティングコンサルティング、ウェブサイト制作など
- 子会社 株式会社ままちゅ ベビー服のインターネットショップ
- 役職員数 144人(2019年3月末現在、子会社2社、契約・派遣社員含む)

1 会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2 成長戦略

3 業績推移

4 株主の皆さま への還元



2 財務の特徴

1. 利益率が高い

2019/3期の経常利益率: 21.7%

全産業平均: 5.0% (出典: 経済産業省 平成29年企業活動基本調査速報)

利益率が高いのは、「自社製品型(汎用型)のソフトウェア」を持っており、その売上構成比が高いから。

形のあるモノと違い、ソフトウェアは、1つ作るのも、100個作るのも原価はほぼ同じ(コピーするのに、ほとんどお金がかからない)

1

会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2

成長戦略

3

業績推移

4

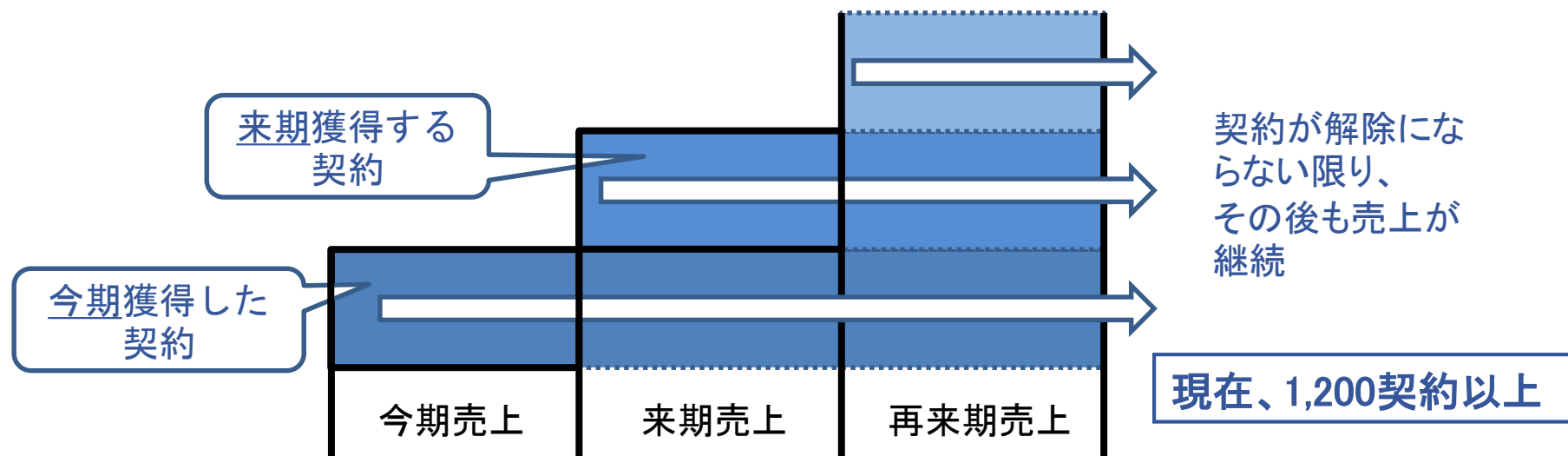
株主の皆さま
への還元



2. 売上高が安定的に伸びている

売上高を安定的に伸ばせるのは、ソフトウェアの利用料を毎月受け取るビジネスモデル
(サブスクリプションモデル)が中心で、階段式に売上を計上できるから。(約8割)

現在、10期連続増収、二桁レベルの成長を継続中。



1

会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2

成長戦略

3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元

エイジアの財務指標、他社と比べて、
どうなんだろう。。。？



東洋経済新報社 「新・企業ランキング」

<http://toyokeizai.net/articles/-/260859>

2018年9月1日時点で上場している
一般事業会社(銀行、証券、保険、
その他金融は除く)3,480社が対象

1

会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2

成長戦略

3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元

「成長性、収益性、安全性、規模の4つのカテゴリーにおいて、それぞれ3年分の決算数値を相対評価」

➡ AAA、AA、A、B、Cの5段階にランク付け



出典: 週刊東洋経済
CSR企業総覧
23,760円也(税込)

1

会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2

成長戦略

3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元

	成長性	収益性	安全性	規 模
	AAA	AAA	AA	C
	AA	A	AAA	AAA
	B	AA	AAA	AAA
	B	AAA	AAA	AAA

1

会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2

成長戦略

3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元



3 エイジアの横顔

1. 社内の様子
2. 女性が活躍する会社
3. 残業が少ないメリハリのある会社



1

会社概要

- 1 事業内容
- 2 財務の特徴
- 3 エイジアの横顔

2

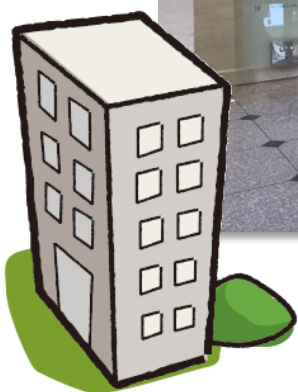
成長戦略

3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元



ビル入口

受付

1

会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2

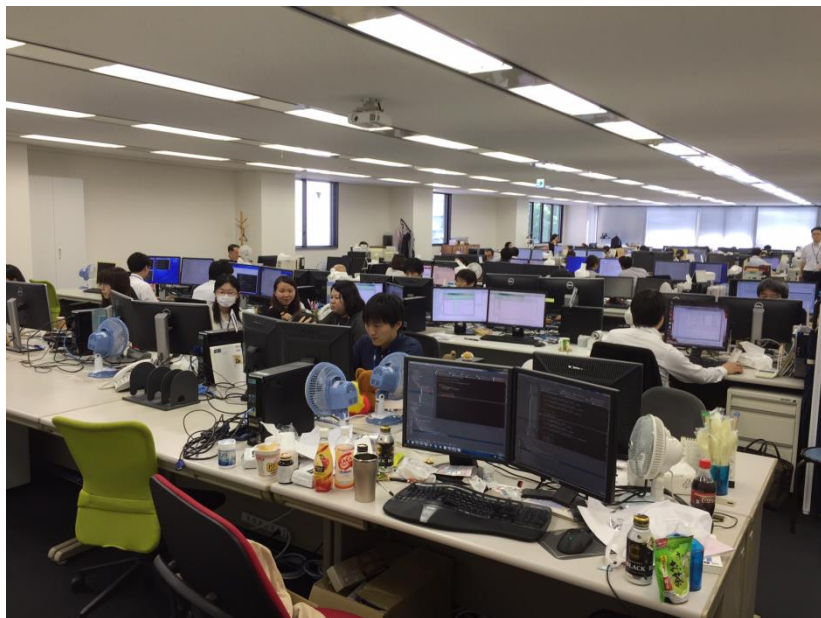
成長戦略

3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元



ワンフロアーに全員がいます
部門間の仕切りは、ありません
もちろん社長室も、ありません
全員の顔が見える状況で、
日々仕事をしています

執務室

1

会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2

成長戦略

3

業績推移

4株主の皆さま
への還元



服装



営業



技術

1

会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2

成長戦略

3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元



パソコンに向かって仕事をする時間が長いので、
肩こり解消と、ストレス発散のため、
ヨガの先生に来ていただき、社内の会議室で、
毎月1回、「ヨガ教室」を開催しています



1

会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2

成長戦略

3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元

クラブ活動

フットサル



1

会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2

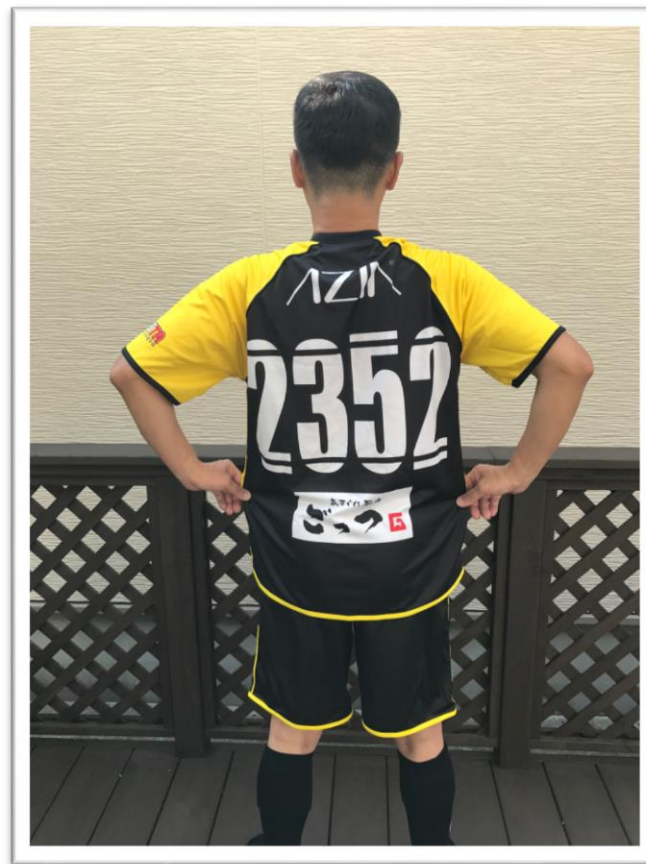
成長戦略

3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元



1

会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2

成長戦略

3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元

業績が良い時は。。。。



1
会社概要

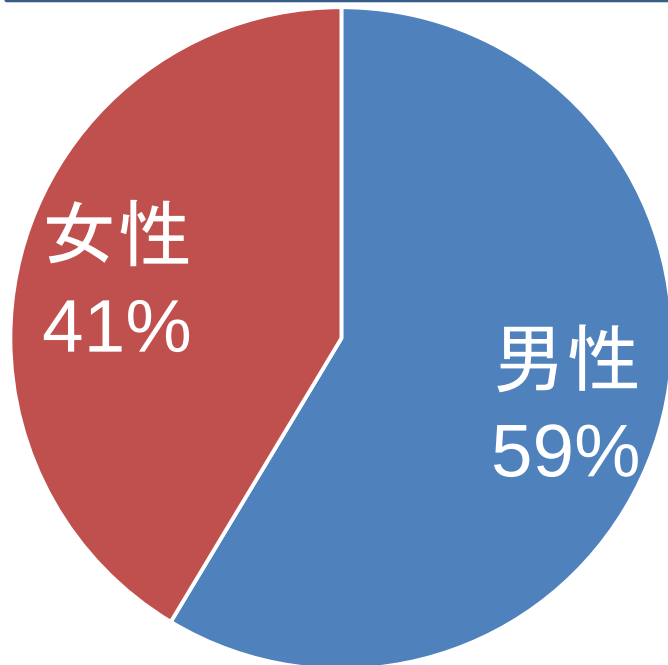
- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2
成長戦略

3
業績推移

4
株主の皆さま
への還元

2. 女性が活躍する会社



2019年6月末現在、当社単体、
契約・派遣社員を含む

IT業界は、
男性の比率が高い業界。
女性の比率は、30%前後

当社は、社員に占める
女性の割合が高く、
女性が活躍する機会が
多い会社といえます

1
会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

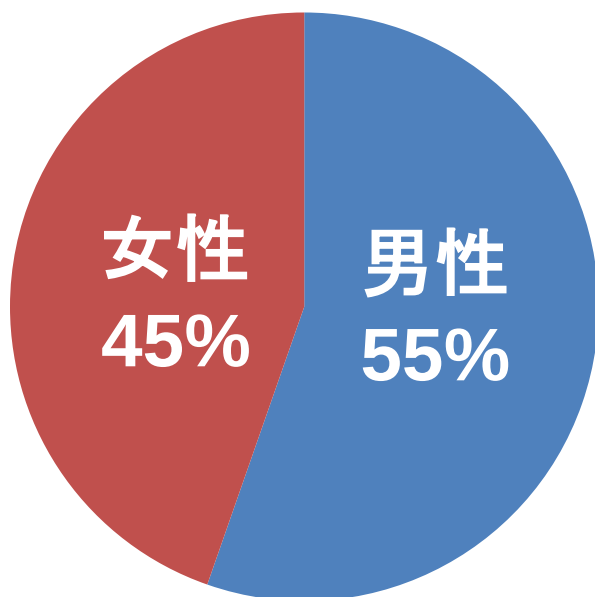
2
成長戦略

3
業績推移

4
株主の皆さま
への還元

MVP獲得率

直近4年間の実績



当社では、毎月、その月で最も活躍した社員数名を、月間MVPとして表彰しています。

社員数は女性が41%、受賞者は女性が45%と女性が大いに業績に貢献しています

1

会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2

成長戦略

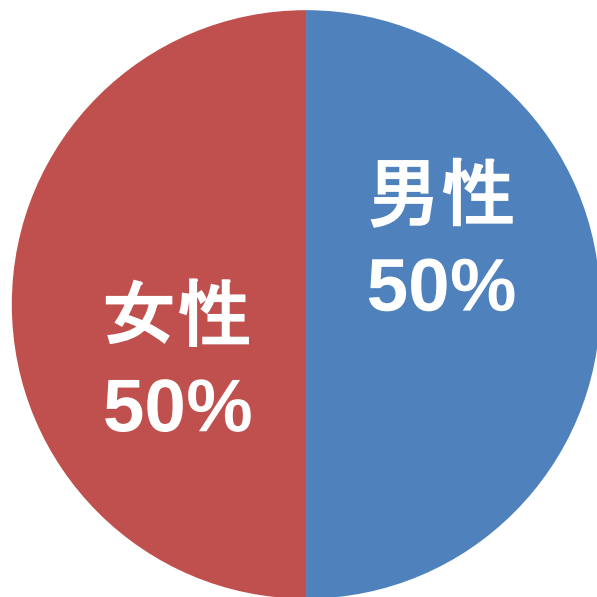
3

業績推移

4

株主の皆さまへの還元

役員男女比



女性人／グループ全体10人

ベビー服EC子会社の取締役3人も女性です

Mamachū[∞]



1

会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2

成長戦略

3

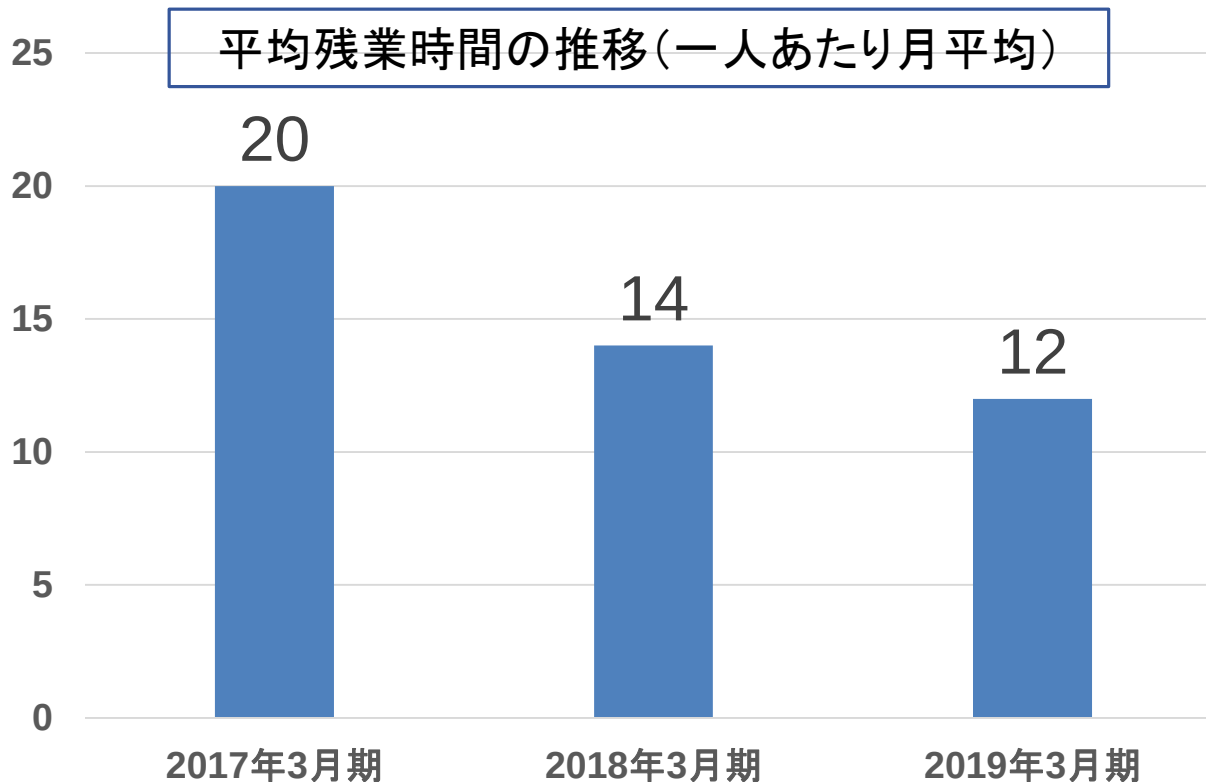
業績推移

4

株主の皆さま
への還元



3. 残業が少ないメリハリのある会社



1
会社概要

- ① 事業内容
- ② 財務の特徴
- ③ エイジアの横顔

2
成長戦略

3
業績推移

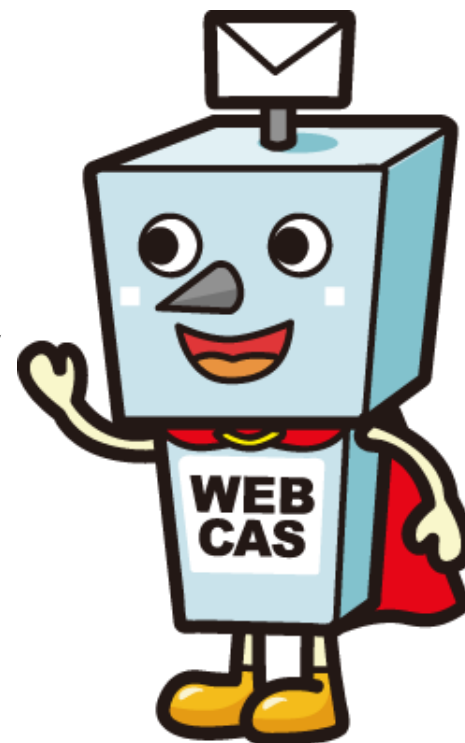
4
株主の皆さま
への還元



2. 成長戦略

～ 現在、10年連続売上増進中。
私たちがこれからも成長できる
3つの理由 ～

- ① 市場が伸びる
- ② 強力な自社製品がある
- ③ AI(人工知能)を活用する



1

会社概要

2

成長戦略

① 市場が伸びる

② 強力な自社製品がある

③ AI(人工知能)を活用する

3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元

① 市場が伸びる

当社のお得意先は、
インターネット通信販売業界に代表されるEC事業者
(EC: Electronic Commerce、Eコマース、電子商取引)

専業のインターネット通販の他、消費財メーカー、
店舗を持つ小売業・サービス業、金融・保険業など、
ほとんどの業界がEC事業に参入している

ECの世界、それは、とんでもなく有望な市場

1

会社概要

2

成長戦略

① 市場が伸びる

② 強力な自社製品がある

③ AI(人工知能)を活用する

3

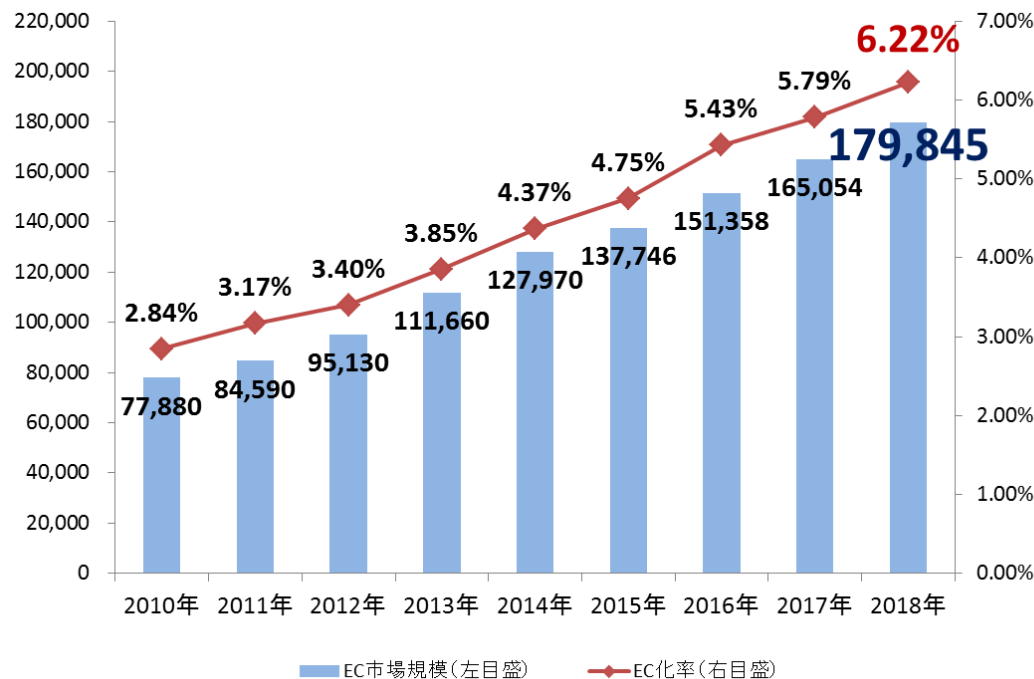
業績推移

4

株主の皆さま
への還元



単位: 億円



• 2018年は18兆円
(前年比+1.5兆円増)

• EC化率は6.22%

諸外国のEC化率の状況

※インターネットトレンド2017より抜粋した
2016年のEC化率

韓国	18%	中国	15%
イギリス	15%	アメリカ	11%

⇒ 日本はEC化率向上余地がある

2019年5月16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

会社概要

2

成長戦略

①

市場が伸びる

②

強力な自社製品がある

③

AI(人工知能)を活用する

3

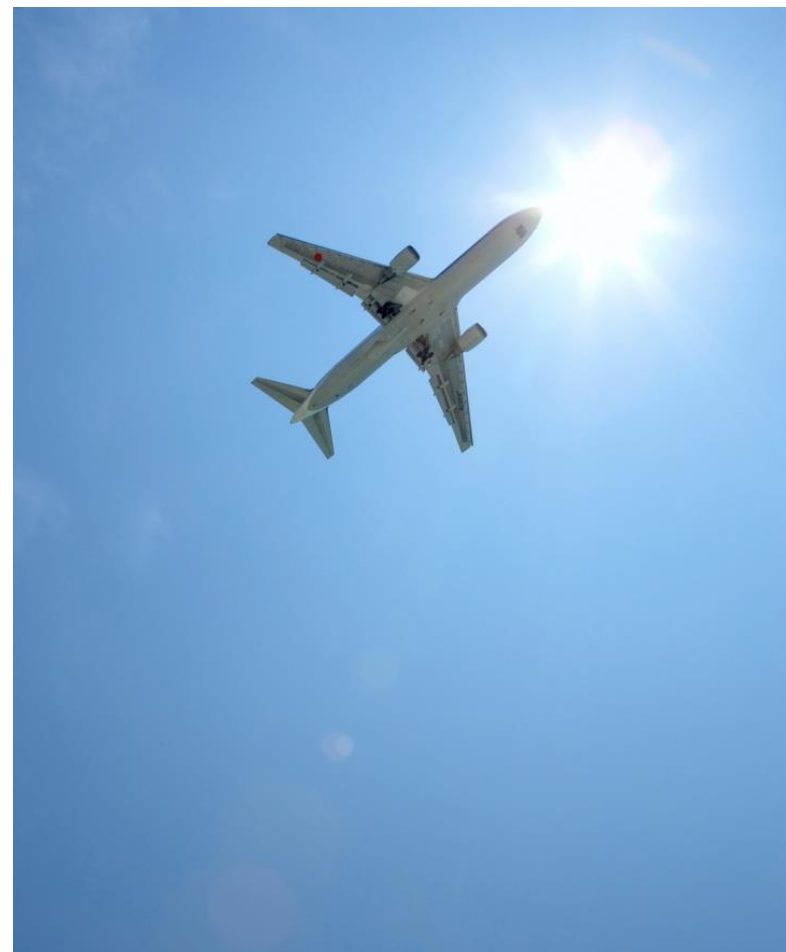
業績推移

4

株主の皆さま
への還元



ECの市場は確実に
成長していく。
競争力のある
ソフトウェア・サービスを
提供することができる限り、
当社も成長していける。



1

会社概要

2

成長戦略

①

市場が伸びる

②

強力な自社製品がある

③

AI(人工知能)を活用する

3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元



② 強力な自社製品がある

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

会社概要

2

成長戦略

- ① 市場が伸びる
- ② 強力な自社製品がある
- ③ AI(人工知能)を活用する

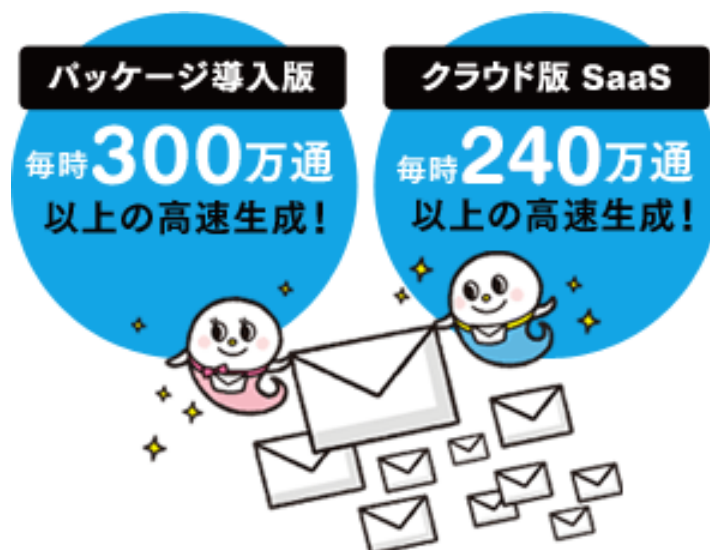
3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元

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

会社概要

2

成長戦略

- ① 市場が伸びる
- ② 強力な自社製品がある
- ③ AI(人工知能)を活用する

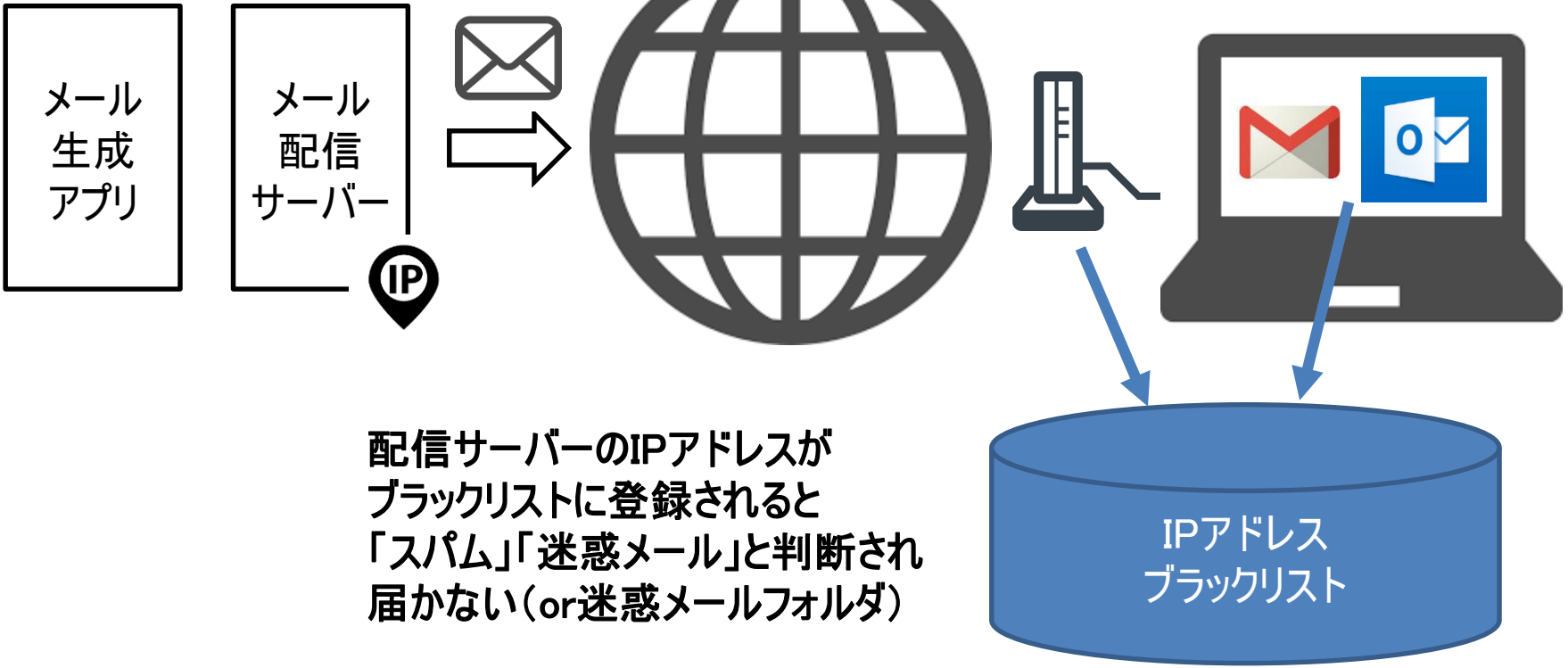
3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元

WEBCAS®



1	2	1 市場が伸びる	3	4
会社概要	成長戦略	2 強力な自社製品がある	業績推移	株主の皆さま への還元
		3 AI(人工知能)を活用する		

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！

通販売上において、化粧品・健康食品・総合通販の3部門の各売上TOP5、
計15社のうち13社がWEBCASを導入している。

※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

1 会社概要	2 成長戦略	① 市場が伸びる ② 強力な自社製品がある ③ AI(人工知能)を活用する	3 業績推移	4 株主の皆さま への還元
-----------------------------	-----------------------------	--	-----------------------------	--

③ AI(人工知能)を活用する

企業のマーケティング・広報担当者は、
「誰が」、「どんな情報を」、
「いつ欲しがっているか」を知るために、
調査・分析を繰り返し実施しています

それには、いろいろな方法がありますが、
その代表的なものがA/Bテストです

1

会社概要

2

成長戦略

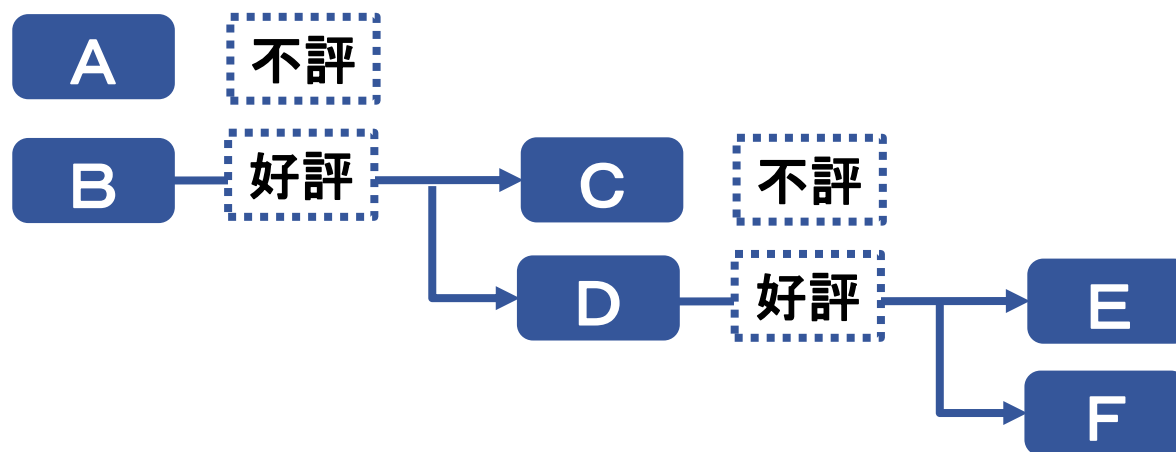
- ① 市場が伸びる
- ② 強力な自社製品がある
- ③ AI(人工知能)を活用する

3

業績推移

4株主の皆さま
への還元

今は、企業のマーケティング担当者が、「ABテスト」を何度も実施することにより、仮設・検証を繰り返して、「誰が、どんな情報を、いつ欲しがっているか」を割り出している

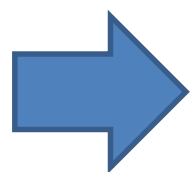


この手の仕事は、人工知能の方が圧倒的に得意！！

1 会社概要	2 成長戦略	① 市場が伸びる ② 強力な自社製品がある ③ AI(人工知能)を活用する	3 業績推移	4 株主の皆さまへの還元
-----------------------------	-----------------------------	--	-----------------------------	-----------------------------------



当社は、人工知能を活用して、「誰が」、「どんな情報を」、「いつ欲しがっているか」を人よりも、早く正確に発見できるシステムの実現を目指します！



当社システムの売上の更なる拡大！

1

会社概要

2

成長戦略

- ① 市場が伸びる
- ② 強力な自社製品がある
- ③ AI(人工知能)を活用する

3

業績推移

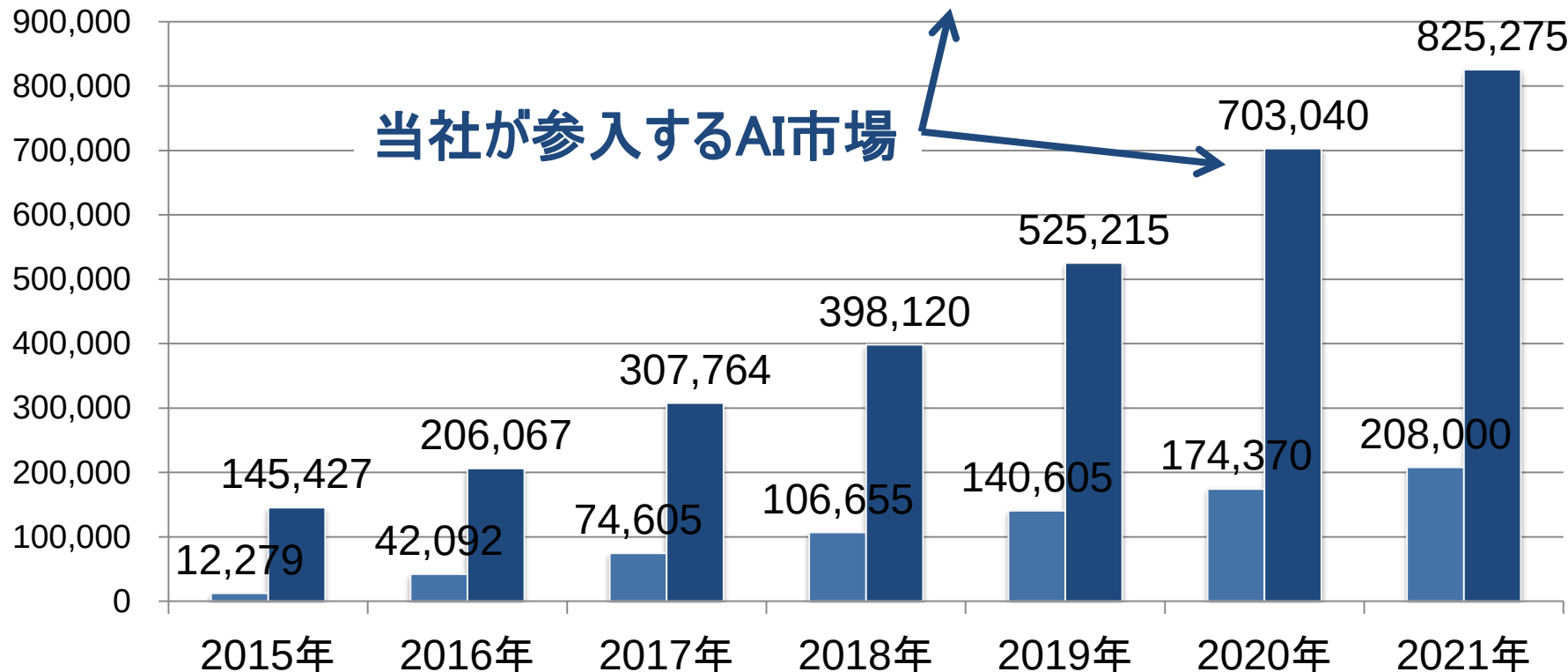
4株主の皆さま
への還元

AI関連市場の推移

単位: 百万円

■ AIエンジン ■ AIソリューション

株式会社ミック経済研究所
2017年8月31日発行
「AIエンジン&AIソリューション市場
の現状と将来展望」より抜粋



1

会社概要

2

成長戦略

①

市場が伸びる

②

強力な自社製品がある

③

AI(人工知能)を活用する

3

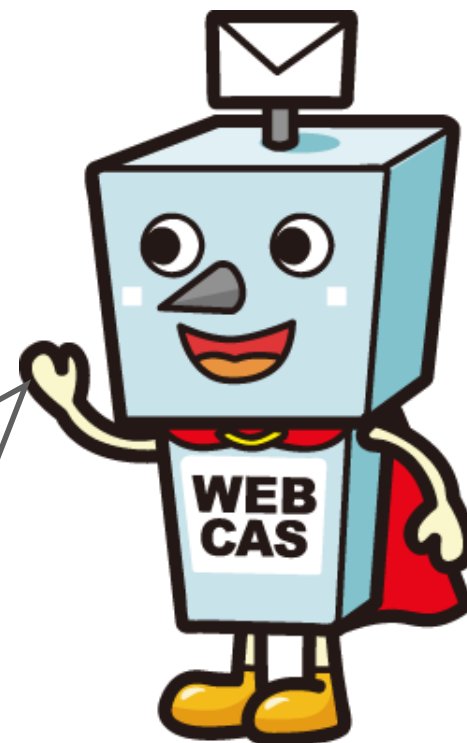
業績推移

4

株主の皆さま
への還元

3. 業績推移

- ① 売上・利益の推移
- ② 2020年3月期2Qの状況
- ③ 最近の事業トピックス



1

会社概要

2

成長戦略

3

業績推移

①

売上・利益の推移

②

2020年3月期2Qの状況

③

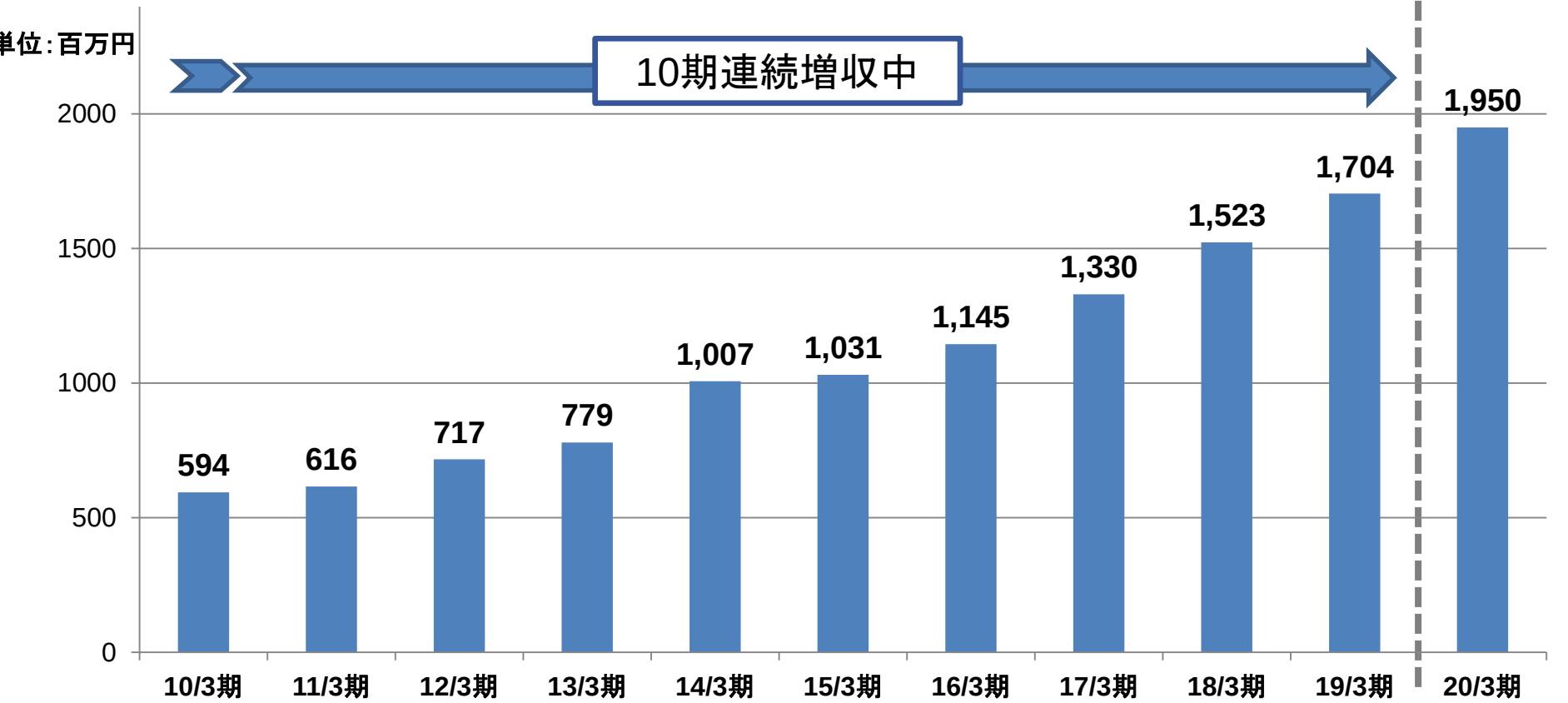
最近の事業トピックス

4

株主の皆さま
への還元

① 売上・利益の推移(売上高)

単位:百万円



1
会社概要

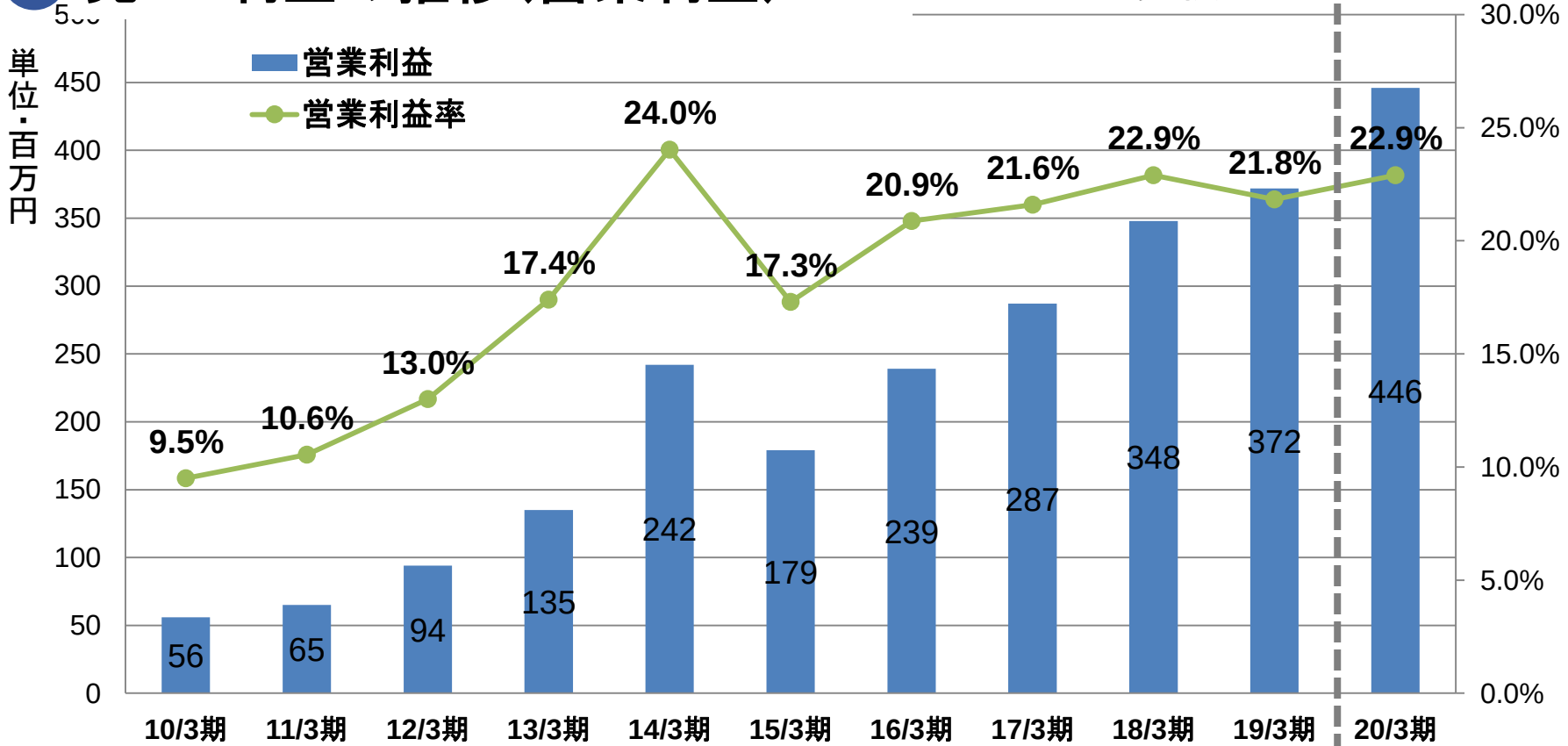
2
成長戦略

3
業績推移

① 売上・利益の推移
② 2020年3月期2Qの状況
③ 最近の事業トピックス

4
株主の皆さま
への還元

① 売上・利益の推移(営業利益)



1
会社概要

2
成長戦略

3
業績推移

- ① 売上・利益の推移
- ② 2020年3月期2Qの状況
- ③ 最近の事業トピックス

4
株主の皆さま
への還元

2 2020年3月期2Qの状況

単位: 百万円

	19/3期 2Q	20/3期 2Q	増減率	要因
売上高	780	881	+13.0%	アプリケーション事業 前期比+10.2% クラウドサービス 前期比+18.6% ライセンス販売 前期比△30.8% ライセンス保守 前期比△0.2% コンサルティング事業 前期比△10.4% EC事業 前期比+372.7%
営業利益	153 (19.7%)	181 (20.6%)	+18.2%	増収効果(特にクラウドサービスの増収効果)により利益率が改善し増益
経常利益	152	190	+24.7%	上記要因に加えて 新卒対象教育助成金約6百万円と 持分適用会社の増益効果約2.5百万円
純利益	99	128	+29.4%	同上

1

会社概要

2

成長戦略

3

業績推移

①

売上・利益の推移

②

2020年3月期2Qの状況

③

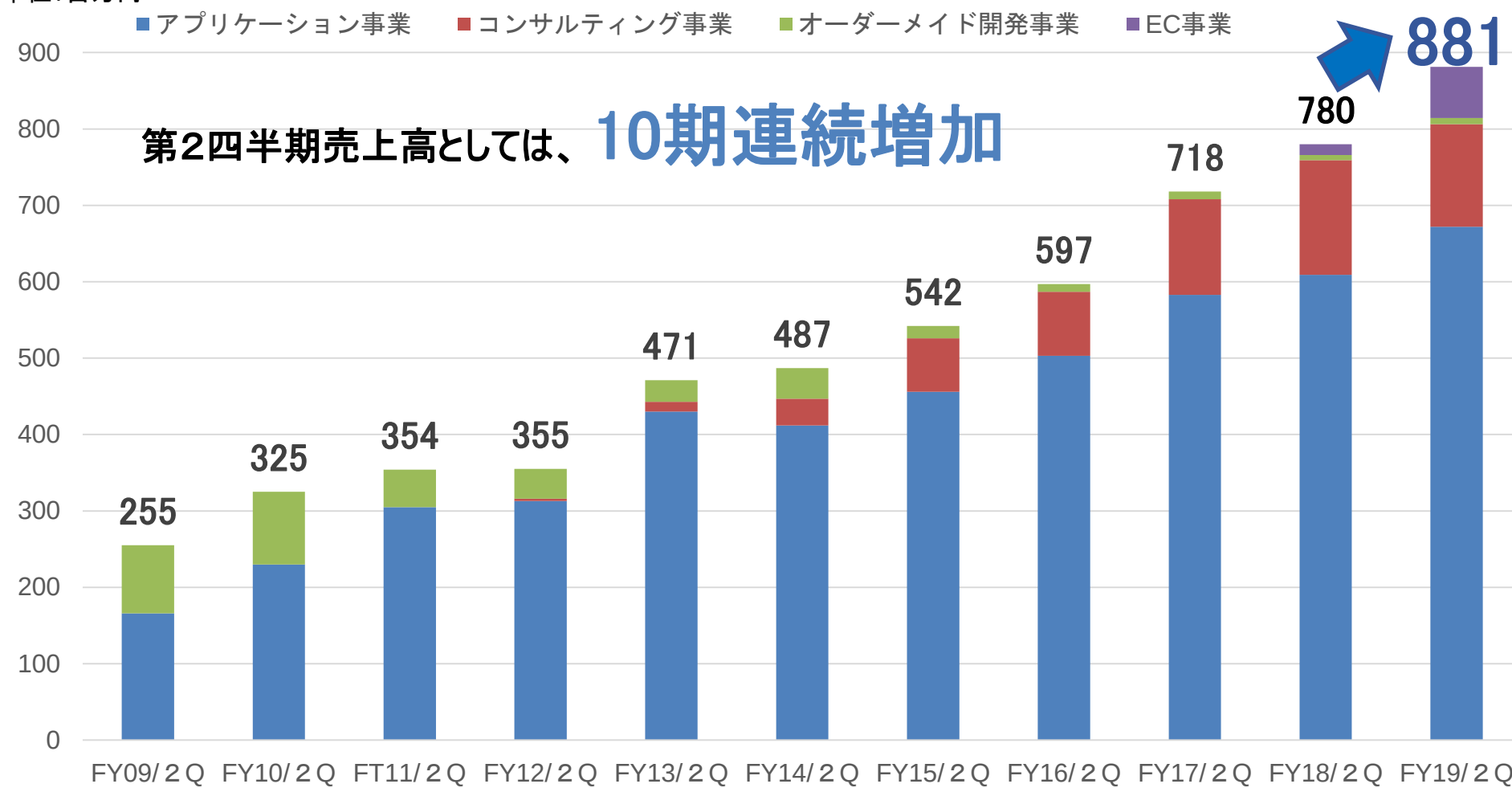
最近の事業トピックス

4

株主の皆さま
への還元

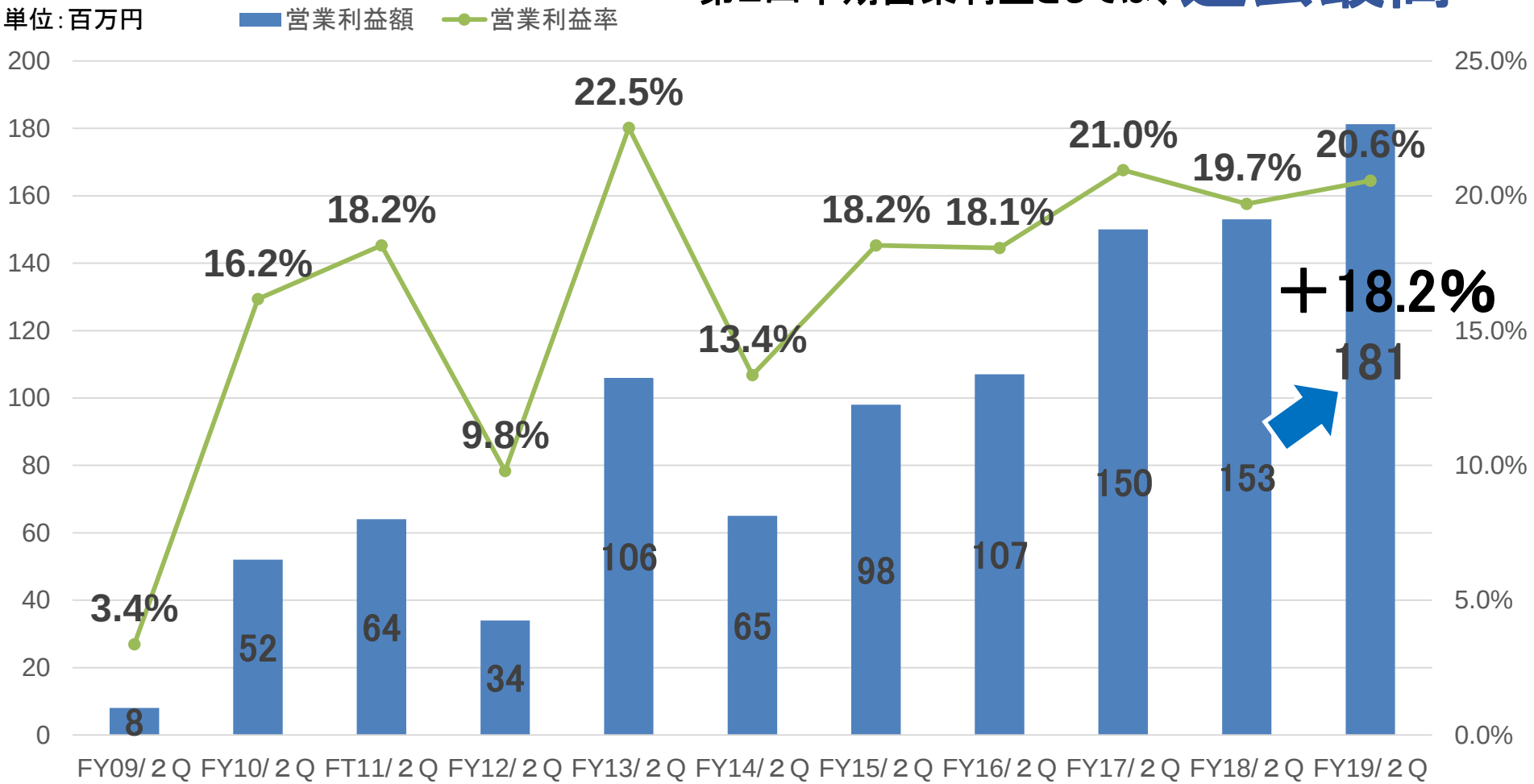
第2四半期累計売上高の推移

単位: 百万円

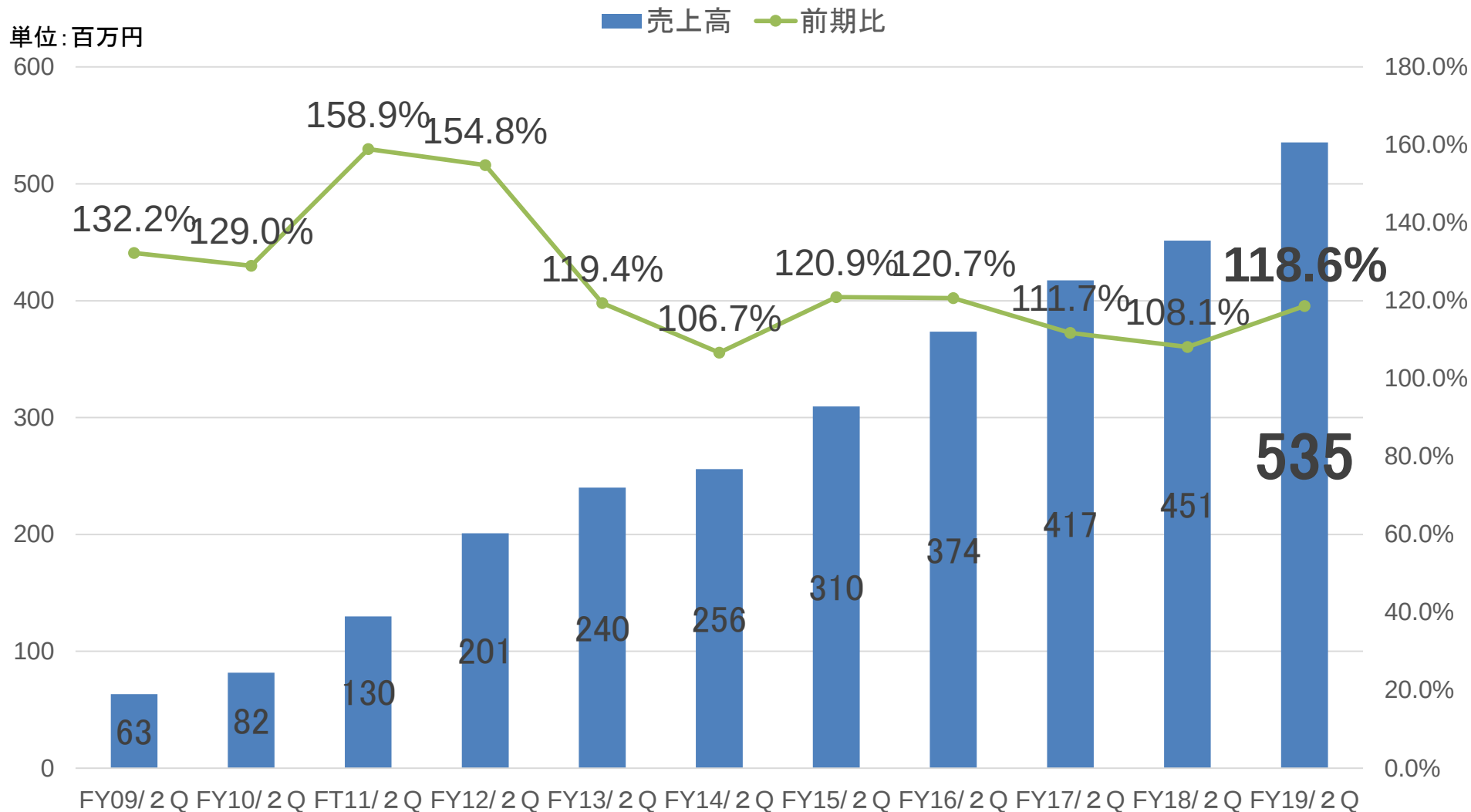


第2四半期累計営業利益の推移

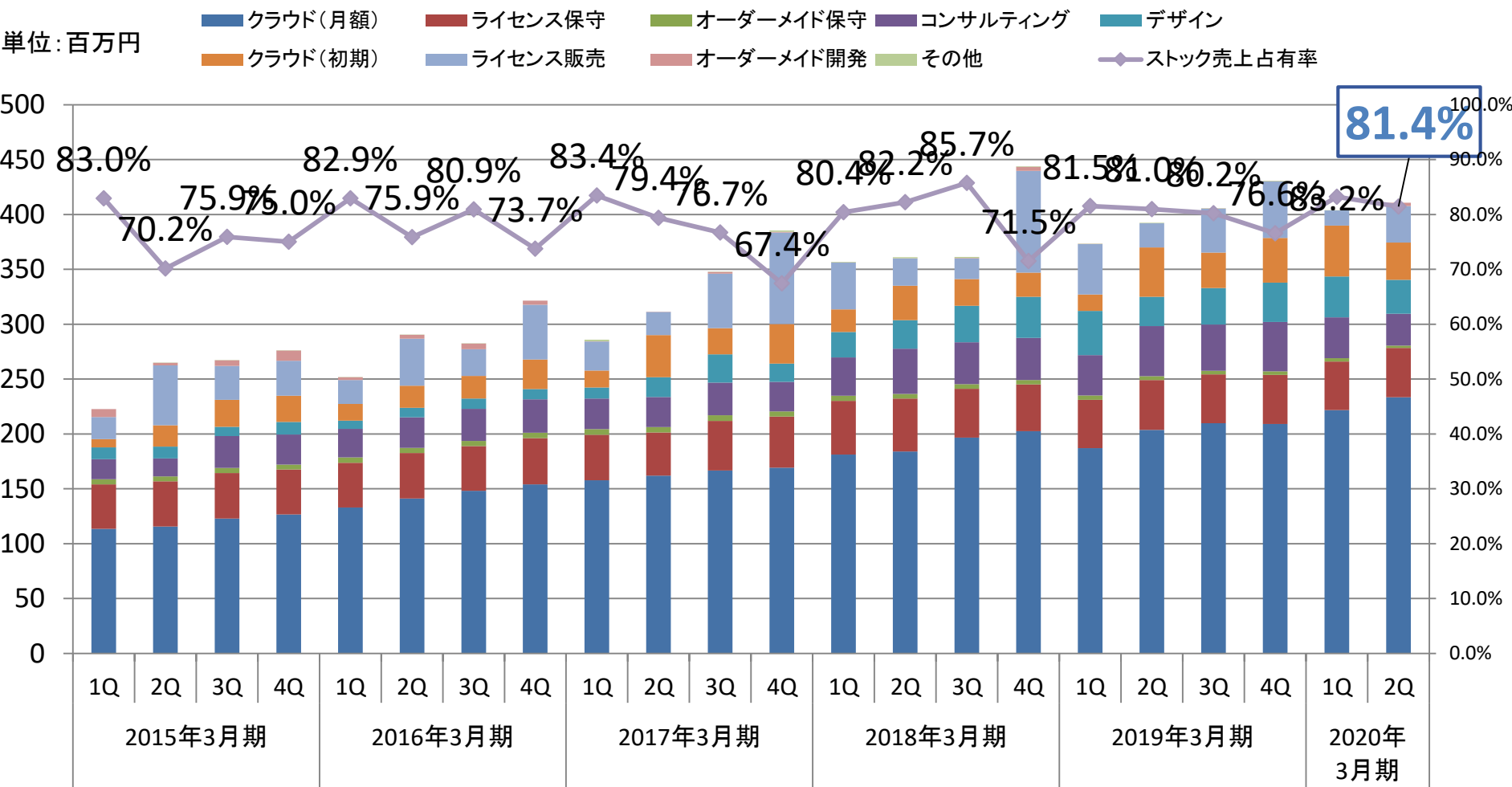
第2四半期営業利益としては、過去最高



クラウドサービス売上高(2Q累計)の推移



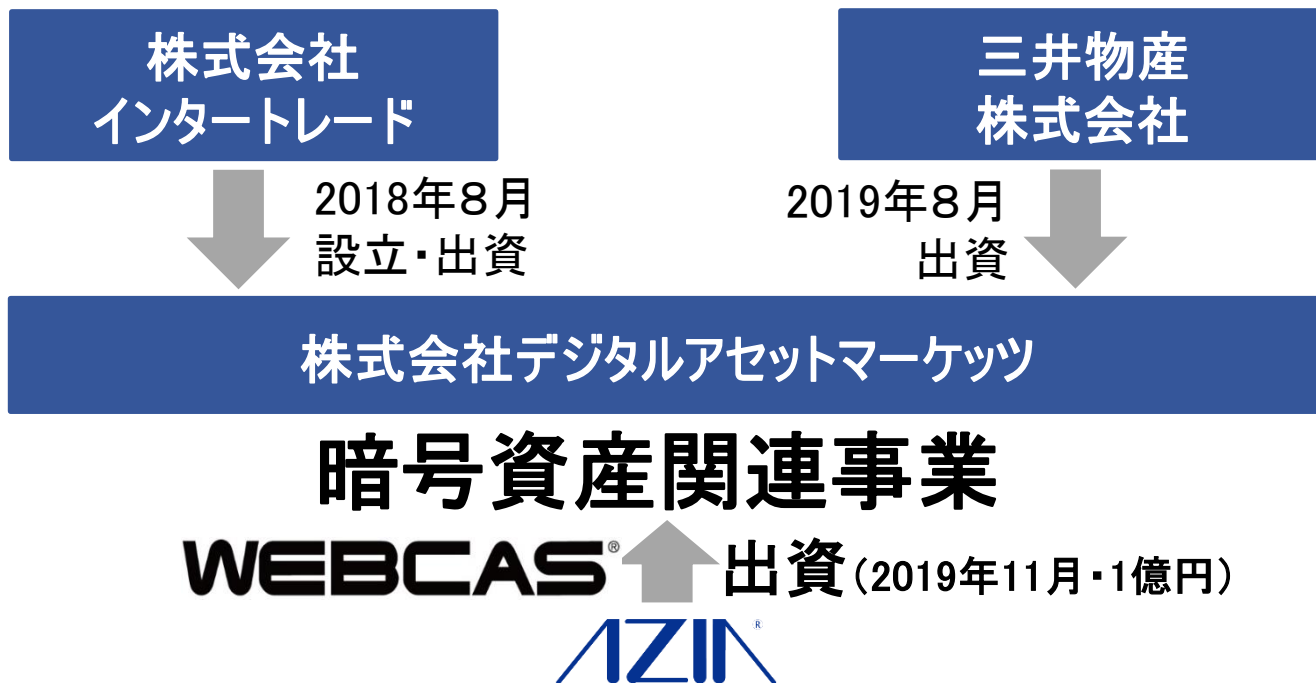
サブスクリプション型売上比率の推移 第2四半期も、80%以上を維持



※ストック売上＝クラウド(月額)＋ライセンス保守＋オーダーメイド保守＋コンサルティングの90%＋デザインの90%

③ 最近の事業トピックス | 資本業務提携

【目的】 ブロックチェーン技術を活用した実業への参画、
当社システムの販売機会の増大



1

会社概要

2

成長戦略

3

業績推移

①

売上・利益の推移

②

2020年3月期2Qの状況

③

最近の事業トピックス

4

株主の皆さま
への還元



③ 最近の事業トピックス | AI連携事例「TSIホールディングス」

**WEBCAS®**

AIエンジンとの連携で初めて公表できる成果がでた事例

「AIによってレコメンドされたアイテムやコーディネートをメルマガ内に差し込み、7万人超に配信しています。ECだけでなく店舗への送客効果も生まれています。」



メール1通あたり
売上高
最大31%アップ

1

会社概要

2

成長戦略

3

業績推移

①

売上・利益の推移

②

2020年3月期2Qの状況

③

最近の事業トピックス

4

株主の皆さま
への還元

4. 株主の皆さまへの還元

- ① 株価の推移
- ② 配当
- ③ 株主優待



1

会社概要

2

成長戦略

3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元

- ① 株価の推移
- ② 配当
- ③ 株主優待



① 株価の推移 直近10年間



1

会社概要

2

成長戦略

3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元

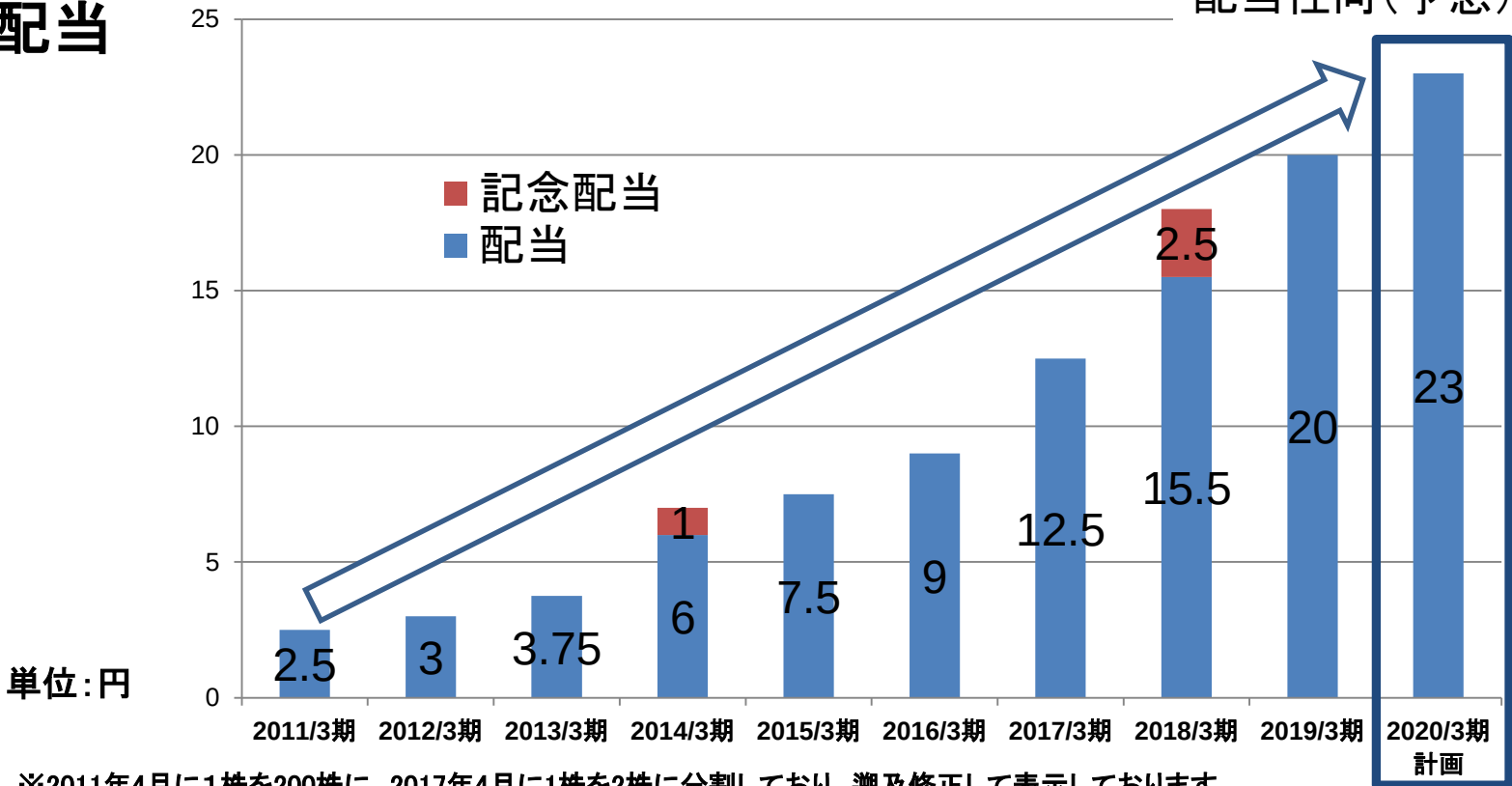
① 株価の推移

② 配当

③ 株主優待

2 配当

配当性向(予想)30.8%



※2011年4月に1株を200株に、2017年4月に1株を2株に分割しており、遡及修正して表示しております。
 ※2014年3月期の記念配当は、連結売上高が10億円を上回ったことによります。
 ※2018年3月期の記念配当は、東証一部指定を受けたことによります。

1 会社概要	2 成長戦略	3 業績推移	4 株主の皆さまへの還元	① 株価の推移
				② 配当
				③ 株主優待



3 株主優待

— 保有株式数に応じた **株主優待ポイント** を進呈 —

株主優待ポイント表

保有株式数	進呈ポイント数			
	初年度（年2回）		2年目以降（年2回）	
	9月	3月	9月	3月
200 株 ～ 299 株	★ 1,000 point		★ 1,100 point	
300 株 ～ 399 株	★ 1,500 point		★ 1,650 point	
400 株 ～ 499 株	★ 2,500 point		★ 2,750 point	
500 株 ～ 699 株	★ 3,500 point		★ 3,850 point	
700 株以上	★ 5,000 point		★ 5,500 point	

<https://azia.premium-yutaiclub.jp>

1

会社概要

2

成長戦略

3

業績推移

4

株主の皆さま
への還元

① 株価の推移

② 配当

③ 株主優待

最後に
当社の証券コードを

2352
にい さん こう に

兄さん高2

本日は、ご参加いただき、
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.co.jp