



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

2020年3月期（2019年4月～2020年3月）

決算補足説明資料

（証券コード：2352）

株式会社エイジア

1. 2020年3月期の業績

- ①新型コロナウイルスの感染拡大の影響
- ②業績ハイライト
- ③事業状況

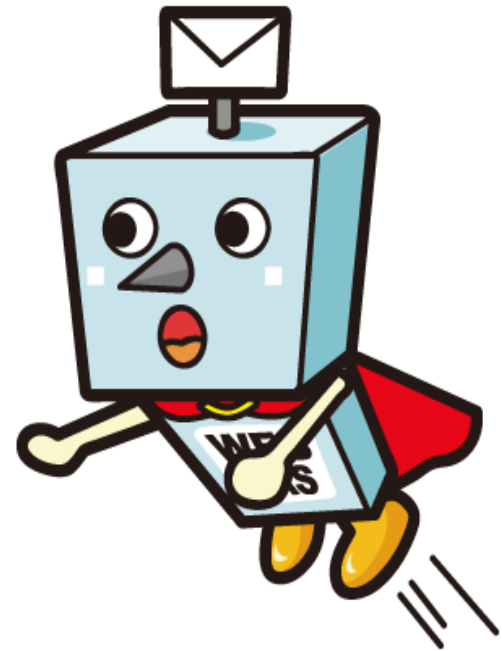
2. 2021年3月期の業績予想

- ①業績予想の前提条件
- ②業績予想
- ③配当予想

3. 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

※成長戦略については、本資料開示2日後の2020年5月14日に中期経営計画を公表予定のため、そちらをご参照ください



1. 2020年3月期の業績

1

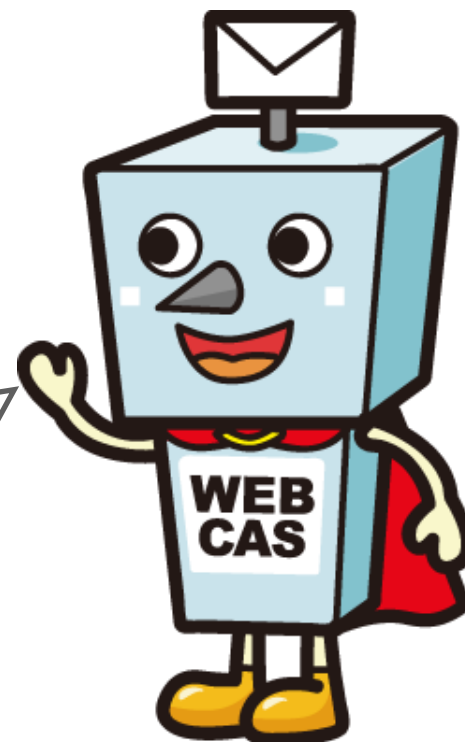
新型コロナウイルスの
感染拡大の影響

2

業績ハイライト

3

事業状況

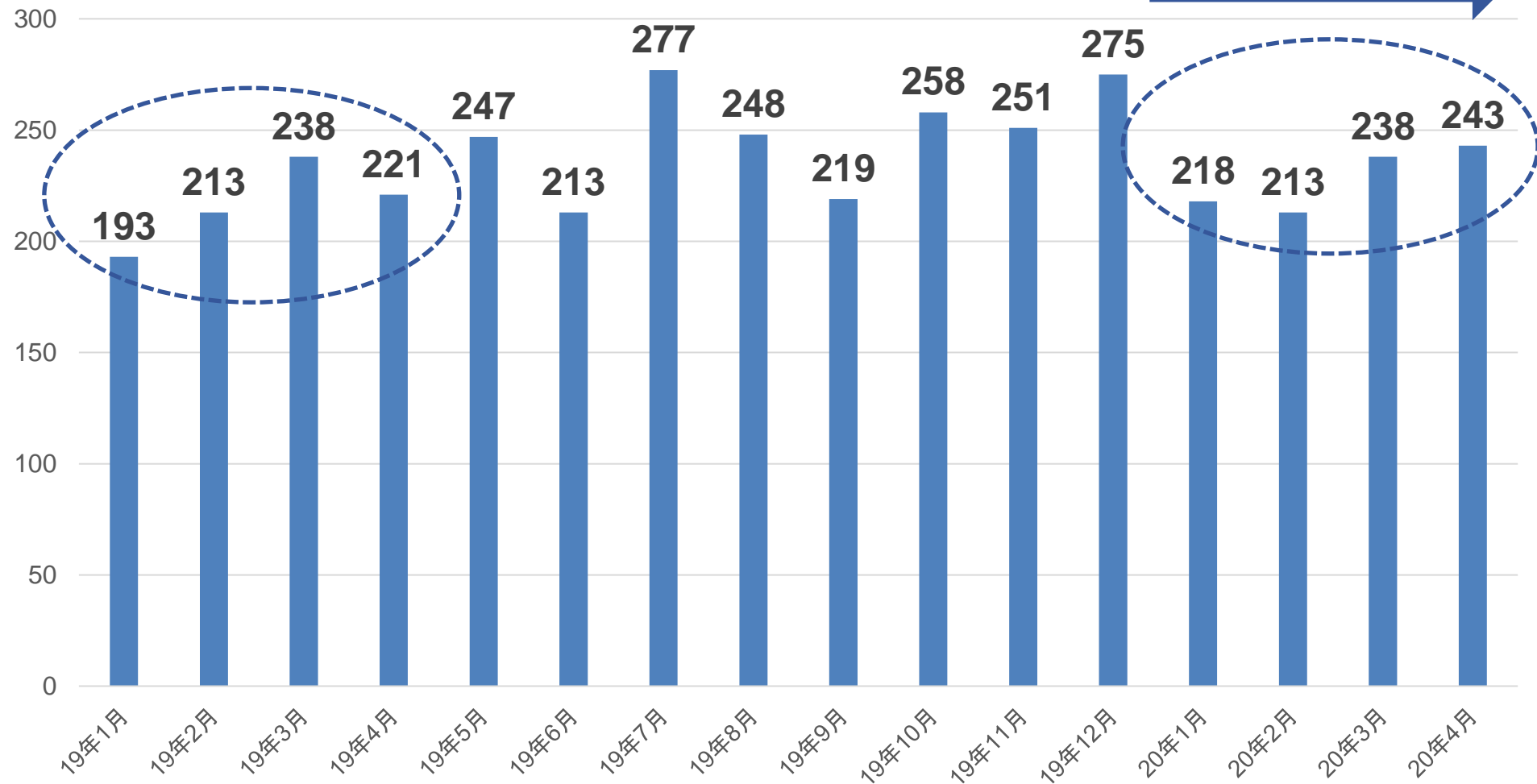


① 新型コロナウイルスの感染拡大の影響

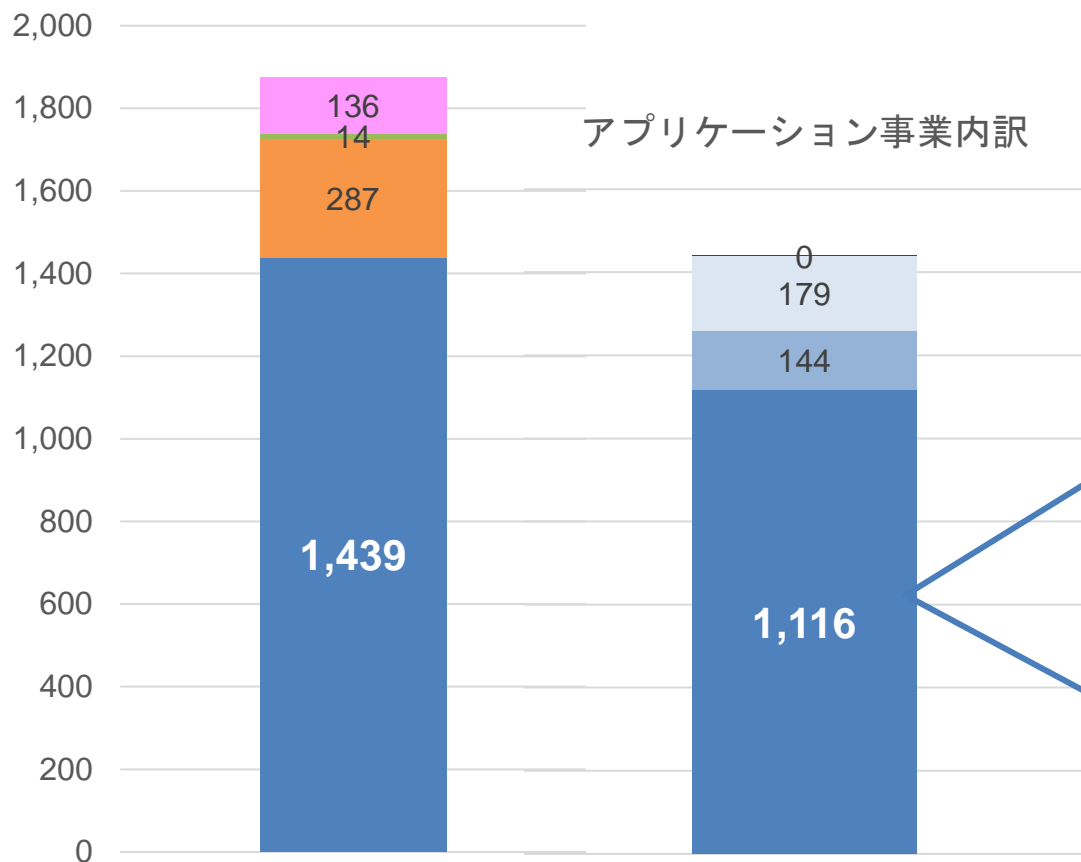
- 新規問合せ数は堅調であり、従来同様月間200件以上の問い合わせがコロナ影響下でも継続中
- 開示日時点において、既存顧客との契約状況に大きな変動はなく、解約率は大きく変わっていない
- 既に受注済の案件は当初予定通り納品が進んでいる
- 電話やWeb会議により商談は継続的に進行中
- 新規見込顧客企業の多くもテレワークに入っており、最終的な発注までの所要時間が伸びている
- 新規案件の引合い後のコロナ影響による失注は1割程度
- 一方、アンケートシステムにおいて、コロナ影響調査などの新規需要が発生している

新規問合せ数の推移

コロナ後も前年同期比
減少せず



2021年3月期売上高



アプリケーション事業内訳

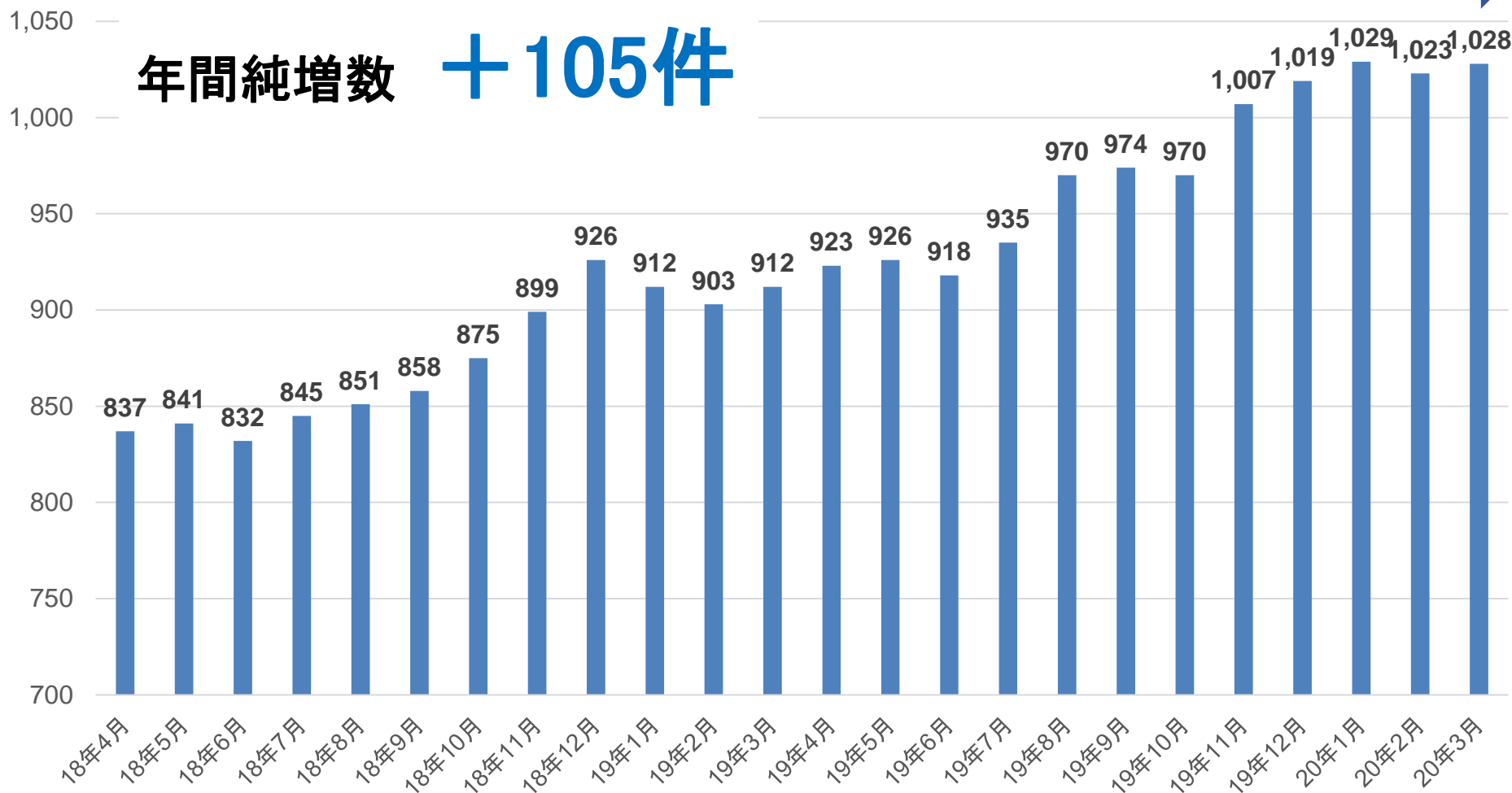
- 廉価版プラン: ASPプラン
 初期費用(売上): 平均約45,000円
 月額費用(売上): 平均約25,000円
- 高価版プラン: SaaSプラン
 初期費用(売上): 平均約500,000円
 月額費用(売上): 平均約200,000円

- EC事業
- オーダーメイド開発事業
- コンサルティング事業
- アプリケーション事業
- その他
- ライセンス保守
- ライセンス販売
- クラウドサービス

1月以降も目立った解約はなし

ASPアカウント数推移

年間純増数 **+105件**

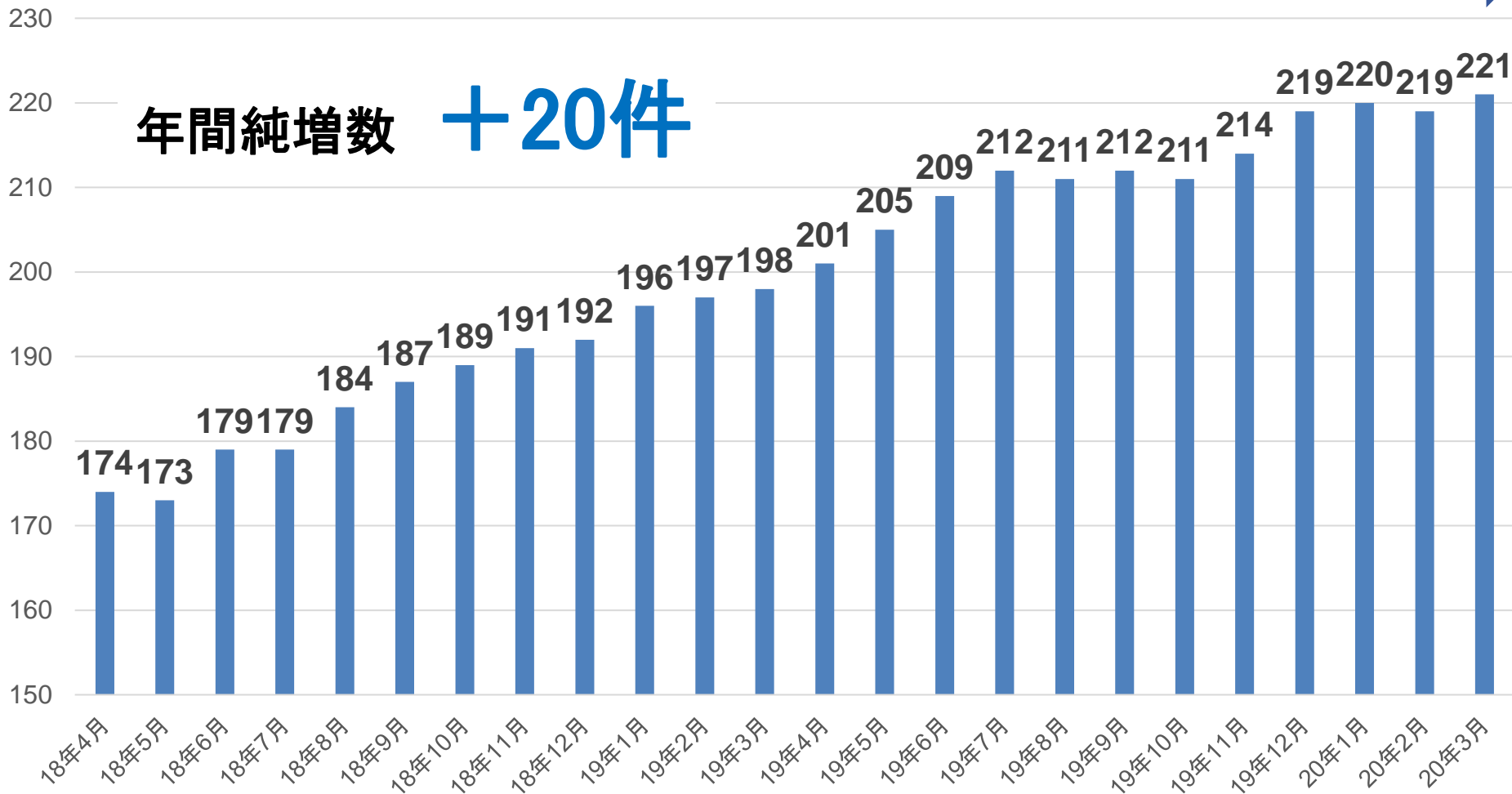


1月以降も目立った解約はなし



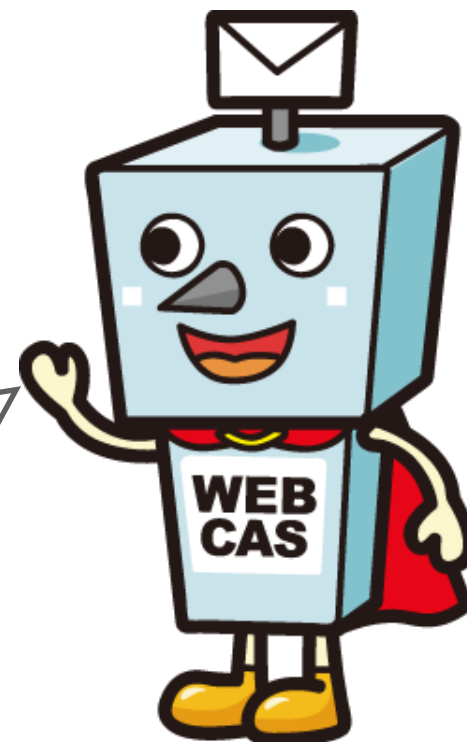
SaaSアカウント数推移

年間純増数 **+20件**



1. 2020年3月期の業績

- 1 新型コロナウイルスの感染拡大の影響
- 2 業績ハイライト
- 3 事業状況



2 業績ハイライト

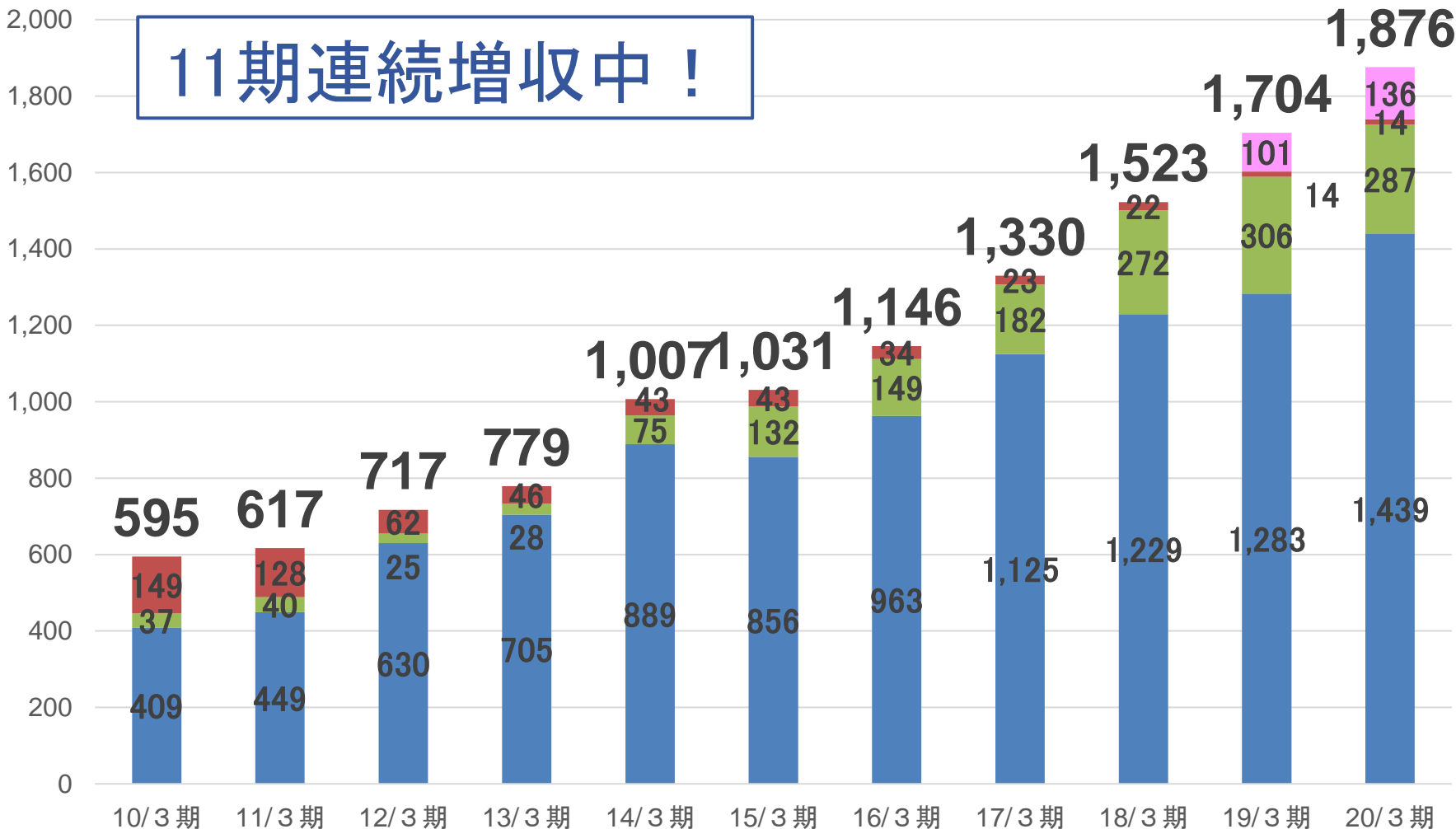
- 売上高は、**11期連続増収**（前期比+10.1%）
- 営業利益は、**5期連続増益**（前期比+19.9%）
過去最高益
- クラウドサービス売上高は**11期連続増収**
- コンサルティング事業は特定の大型案件が顧客都合により減少、インバウンド需要不調、コロナ影響もあり減速
- EC事業は前年のGW10連休・天候不良・消費増税の影響に加えコロナ影響で2020春夏物の新作入荷が遅れ機会損失となったが、足元では外出自粛により買い物機会が増え、受注増加傾向

売上高の推移

単位: 百万円

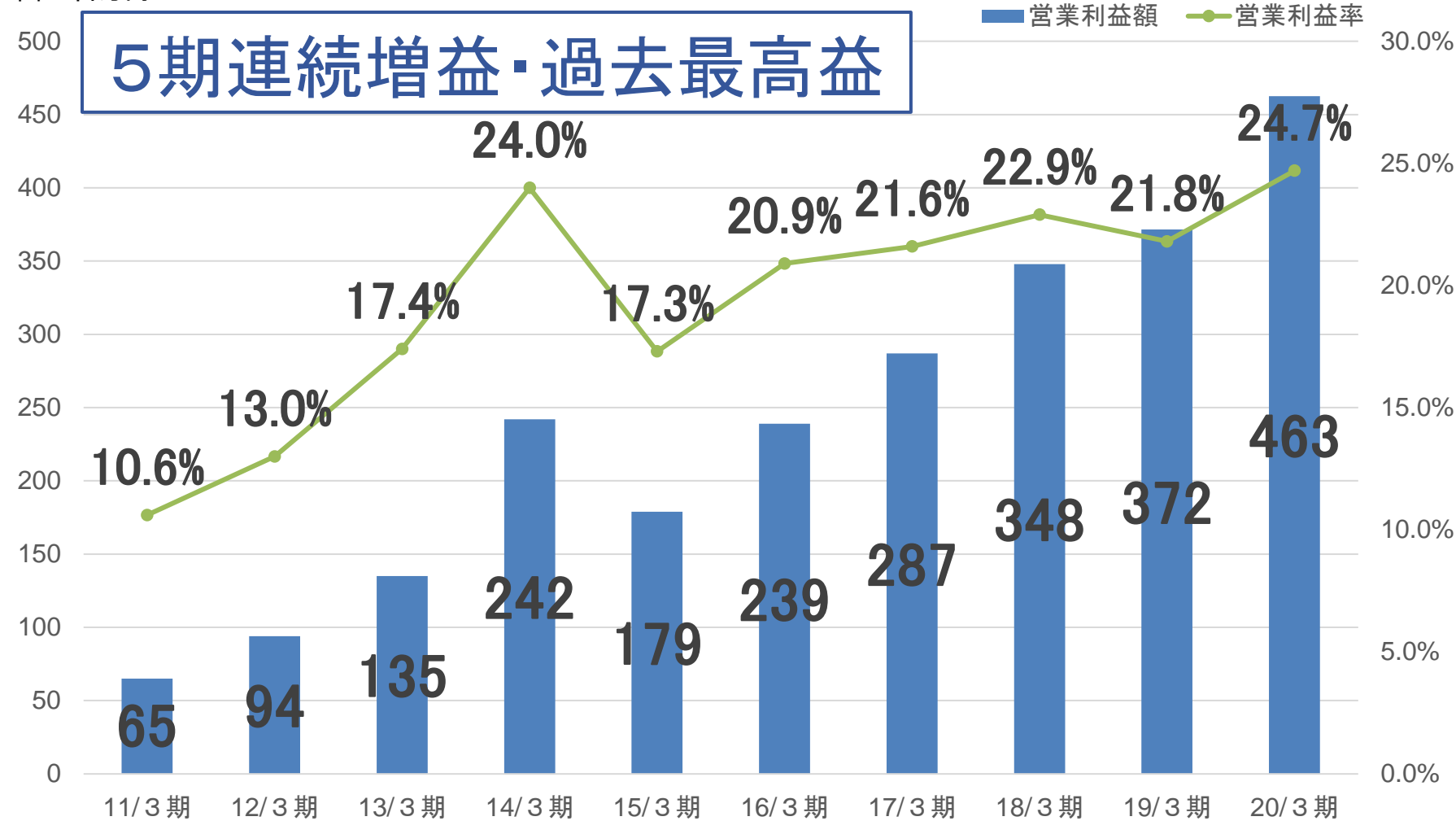
■ アプリケーション事業 ■ コンサルティング事業 ■ オーダーメイド開発事業 ■ EC事業

11期連続増収中!

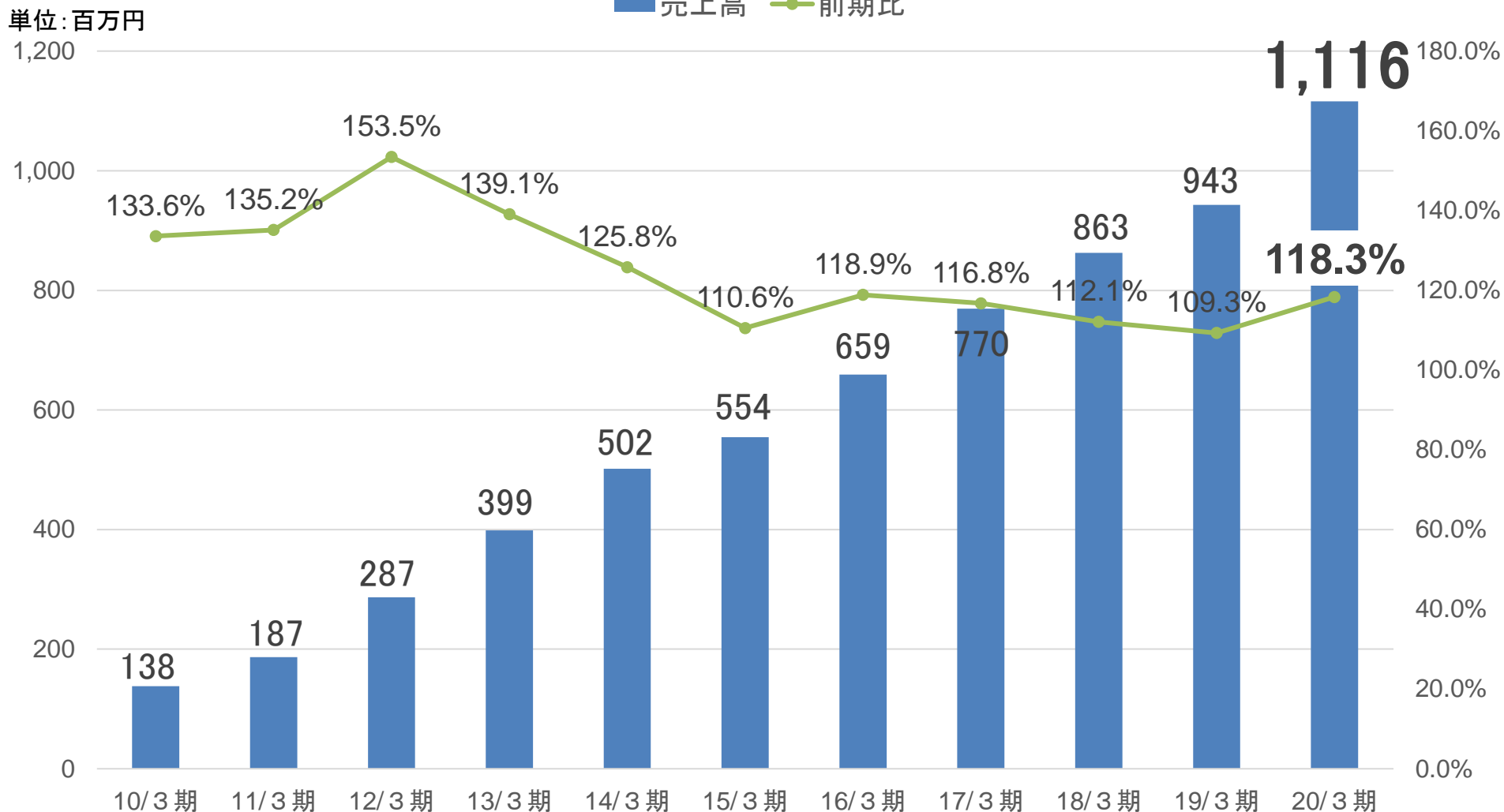


営業利益の推移

単位: 百万円

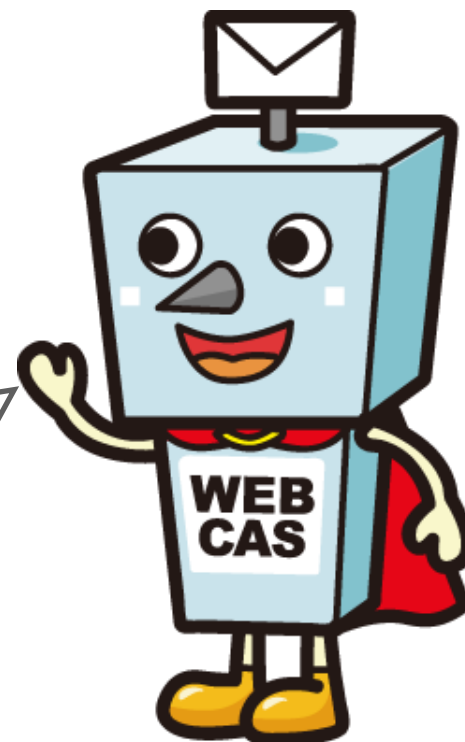


クラウドサービス売上高の推移



1. 2020年3月期の業績

- 1 新型コロナウイルスの感染拡大の影響
- 2 業績ハイライト
- 3 **事業状況**



3 事業状況

前年同期比

単位: 百万円

	2019年3月期 (連結)	2020年3月期 (連結)	増減額	増減率	コメント
売上高	1,704	1,876	+172	+10.1%	アプリケーション事業 前期比+12.2% クラウドサービス 前期比+18.3% ライセンス販売 前期比△10.1% ライセンス保守 前期比+0.3% コンサルティング事業 前期比△6.2% EC事業 前期比+35.2%
営業利益 (率)	372 (21.8%)	463 (24.7%)	+91	+24.5%	利益率の高いアプリケーション事業、特にクラウドサービスが大幅に増加したことで利益率が改善された
経常利益	370	470	+100	+27.0%	上記に加え関係会社(持分法適用会社)が黒字化したことで営業外収益が増加 更に新卒採用の助成金収入発生
純利益	130	321	+191	+147.0%	前期にソフトウェア資産減損処理162百万円が発生した反動で大幅な増益

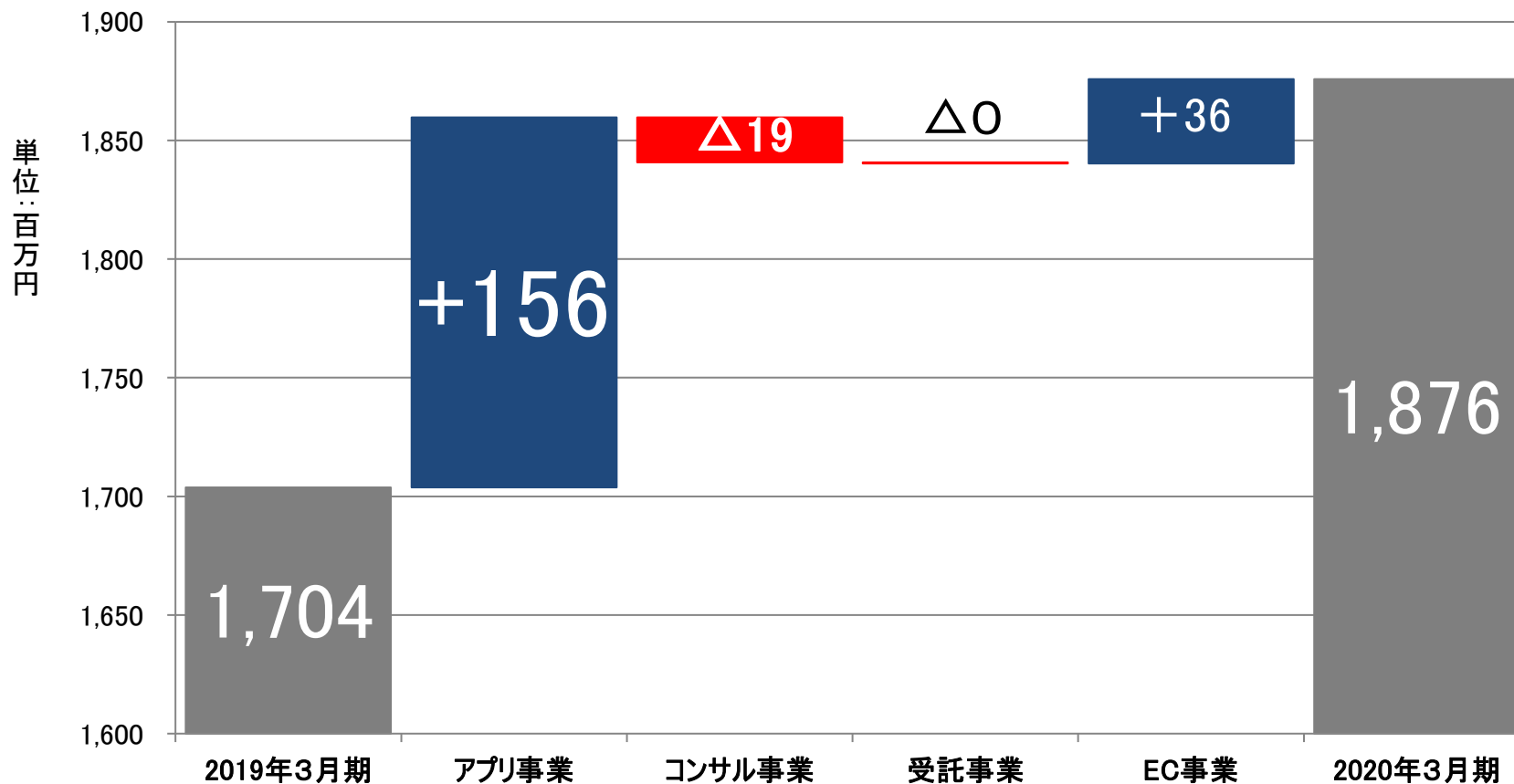
計画比

単位:百万円

	計画	実績	増減額	増減率	コメント
売上高	1,950	1,876	△74	△3.8%	アプリケーション事業 +24 クラウドサービス +51 ライセンス販売 △26 ライセンス保守 △1 コンサルティング事業 △32 オーダーメイド開発事業 △1 EC事業 △65
営業利益 (率)	446 (22.9%)	463 (24.7%)	+19	+3.8%	利益率の高いアプリケーション事業がその他の事業の未達分を補填し利益計画は達成
経常利益	445	470	+25	+5.4%	上記に加え新卒助成金収入や持分法適用会社の黒字化により計画達成
純利益	300	321	+21	+7.0%	上記同様

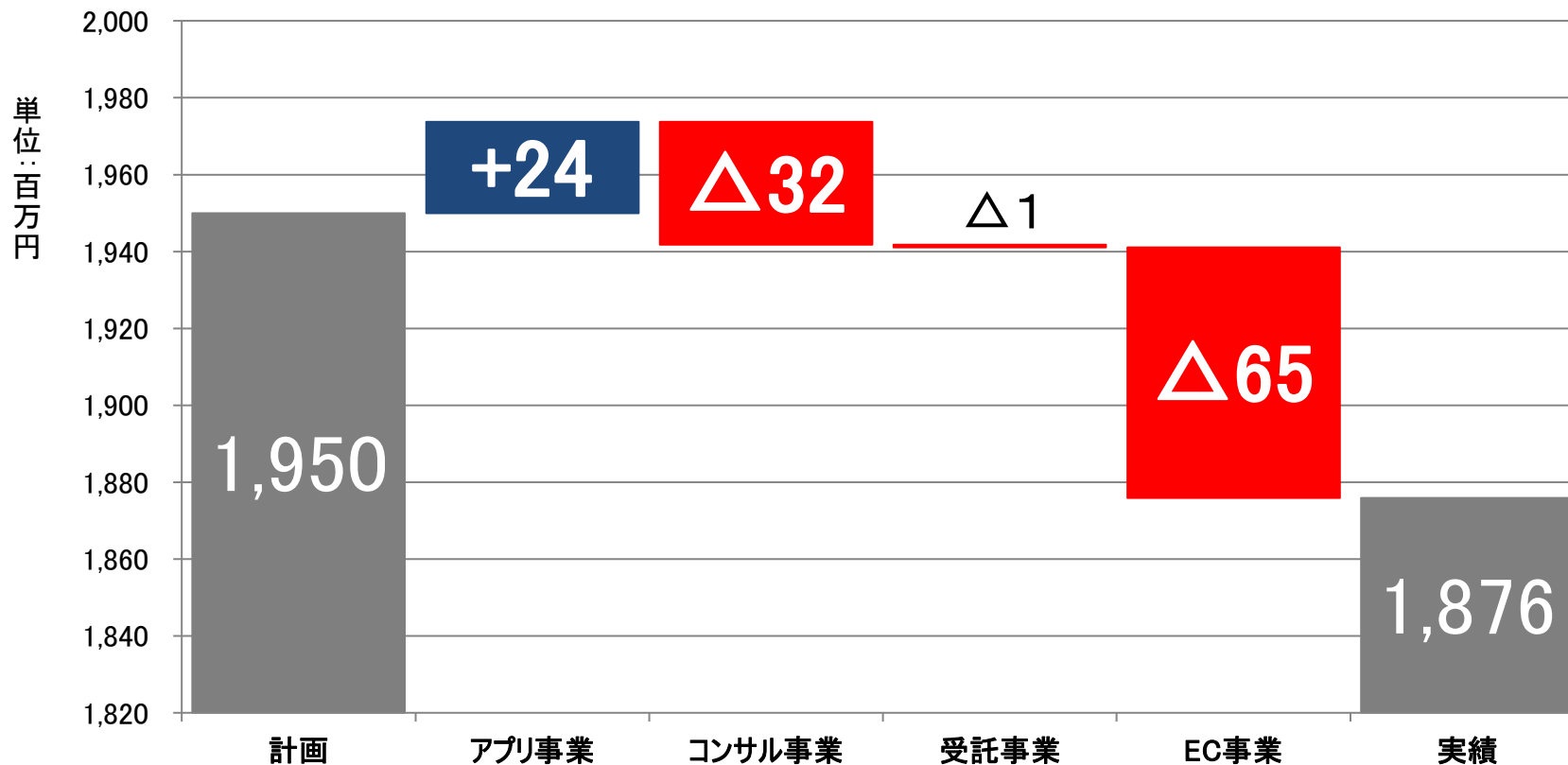
事業別の売上高増減 前年同期比

アプリケーション事業はクラウドサービスが+173百万円と大幅に成長
EC事業は2018年9月に買収した事業で前期が7ヶ月計上の反動でプラス
コンサルティング事業は特定顧客の大型案件が2Qに終了した影響



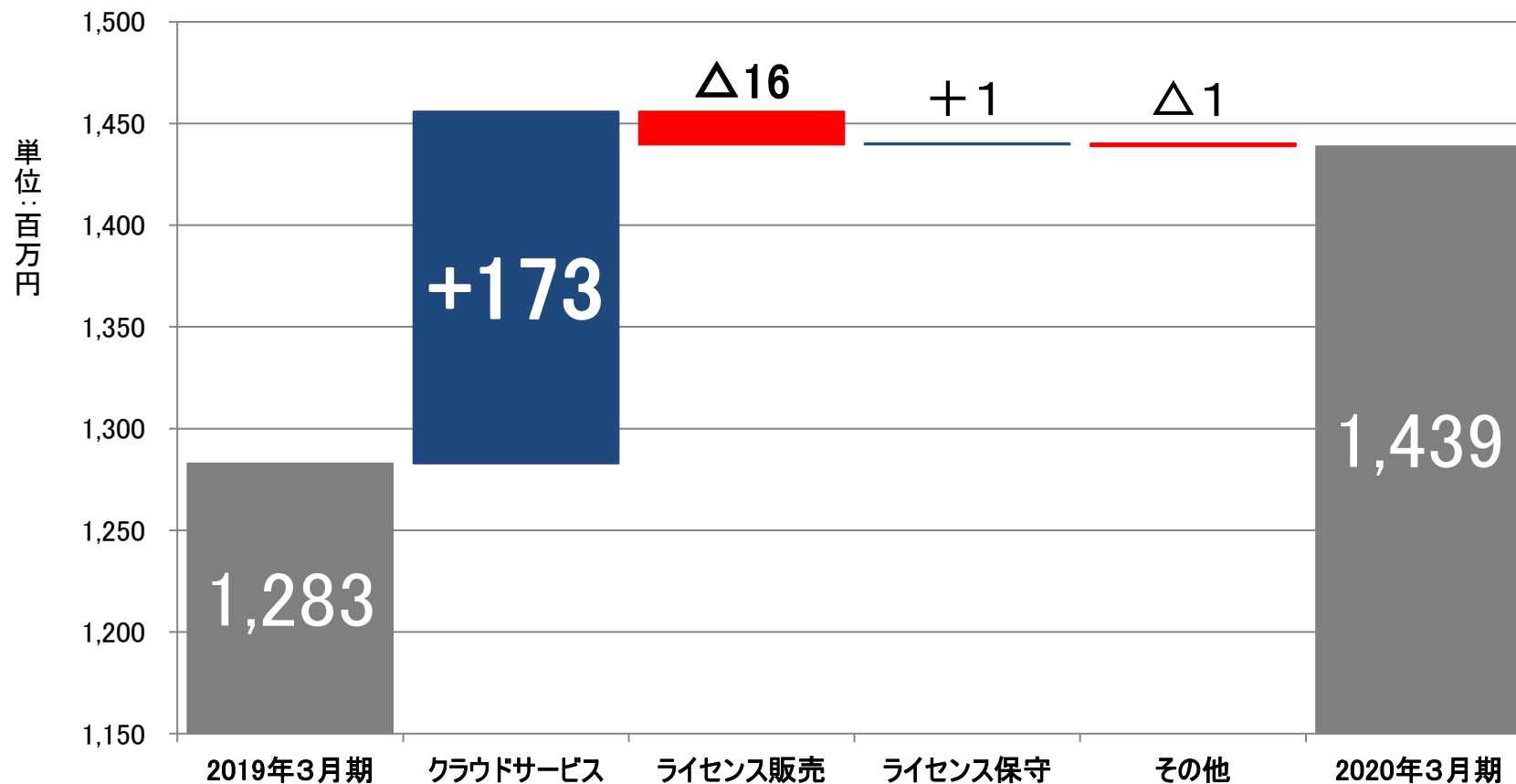
事業別の売上高増減 計画比

アプリケーション事業はクラウドサービスが+51百万円と大きく成長
コンサルティング事業は2Qの大型案件終了を挽回できず大幅に未達
EC事業は2019GW10連休・天候不良・消費増税に加えて新型コロナにより
2020春夏物の新作入荷が遅れ機会損失となり大幅に未達



アプリケーション事業 前年同期比

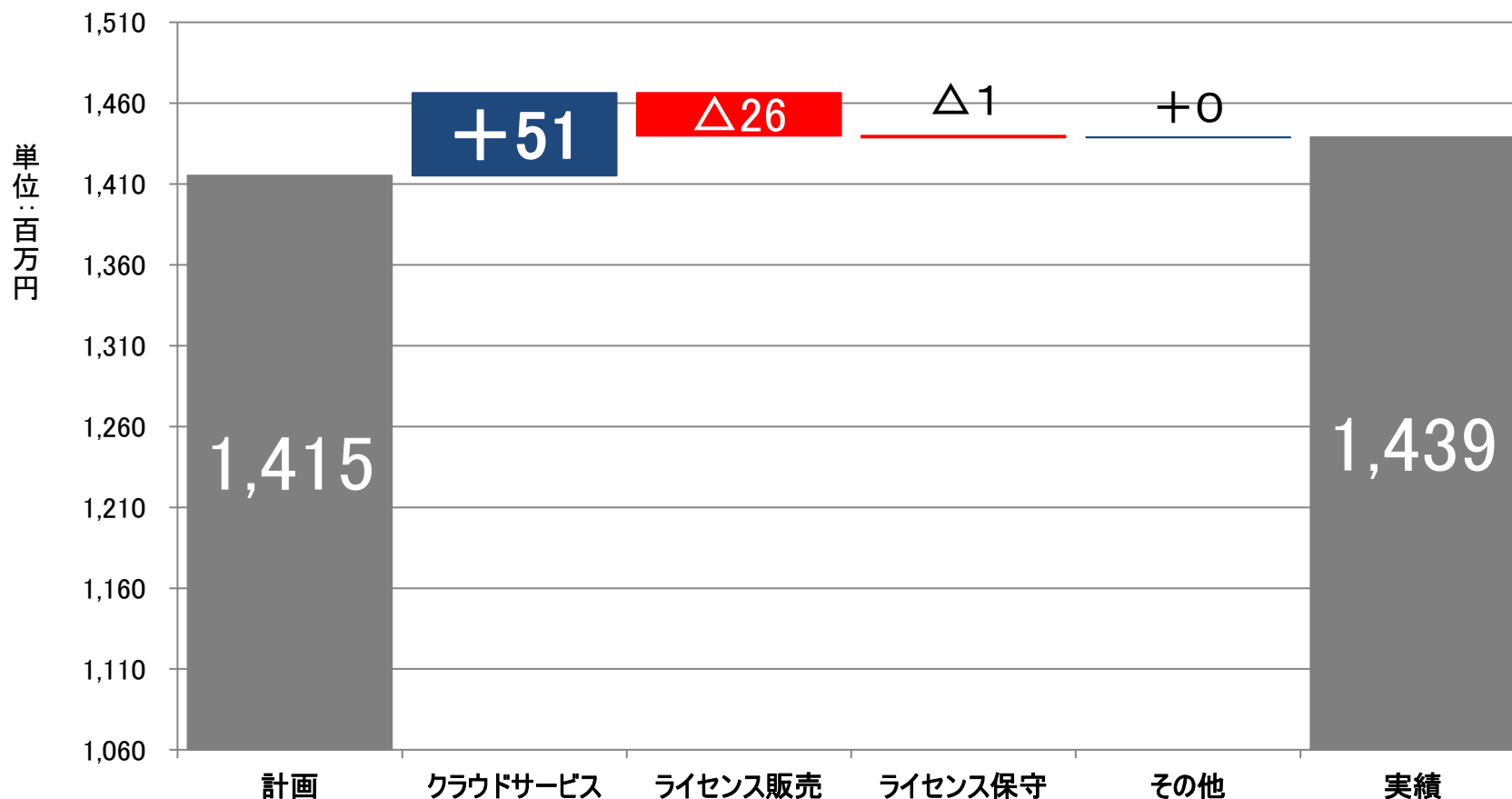
クラウドサービスは前期比+173百万円(+18.3%)と大きく成長
ライセンス販売は、前期大型案件の反動で減少



アプリケーション事業 計画比

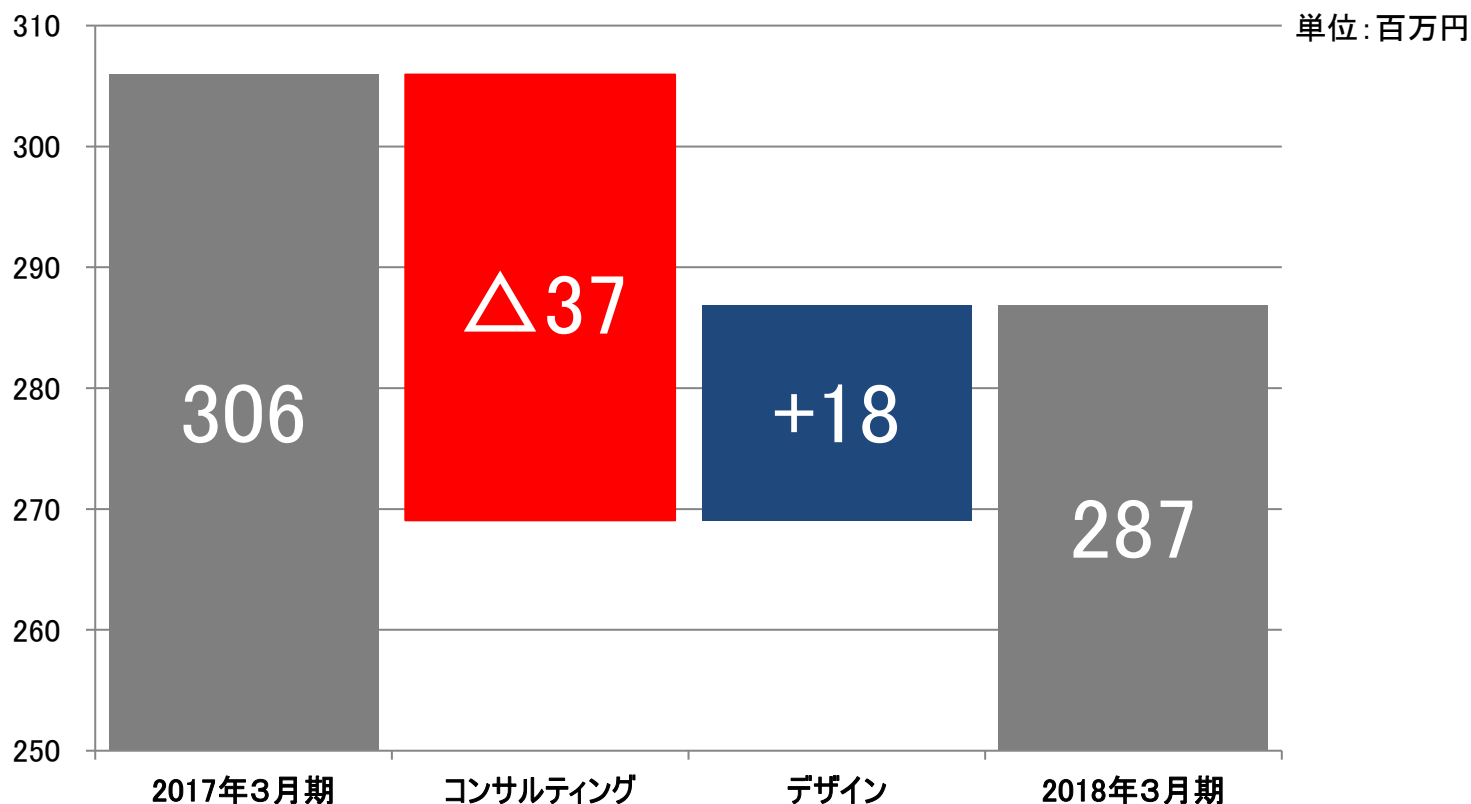
クラウドサービスはSaaS初期・月額ともに好調で計画達成

ライセンス販売は4Qに見込んだ案件を失注し計画未達



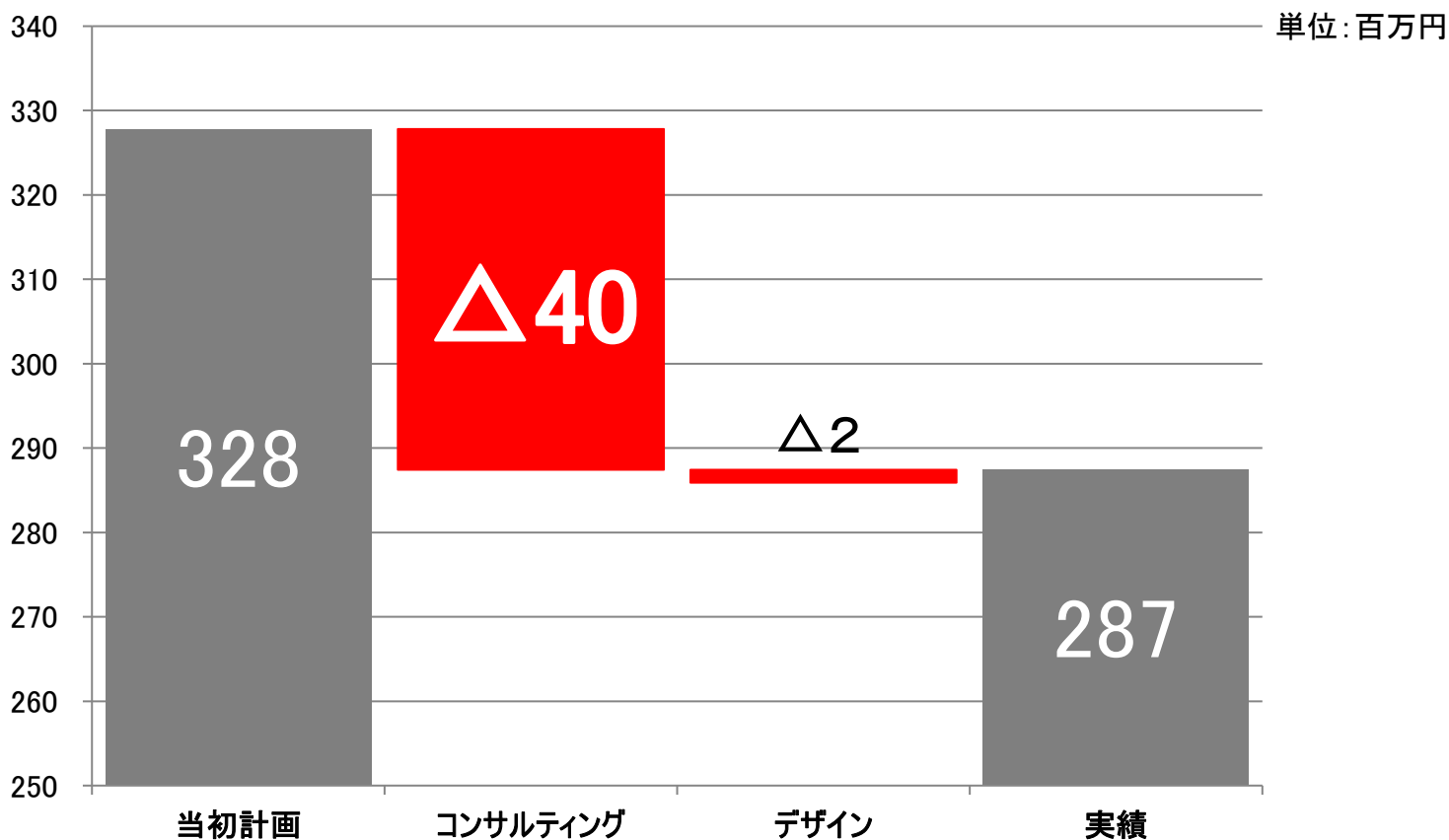
コンサルティング事業 前年同期比

コンサルティングサービスは、子会社FUCAの大型案件が2Qに終了したのと、WEBCASユーザーのコンテンツ制作定期中型案件が1Qで終了した影響で大幅に減少



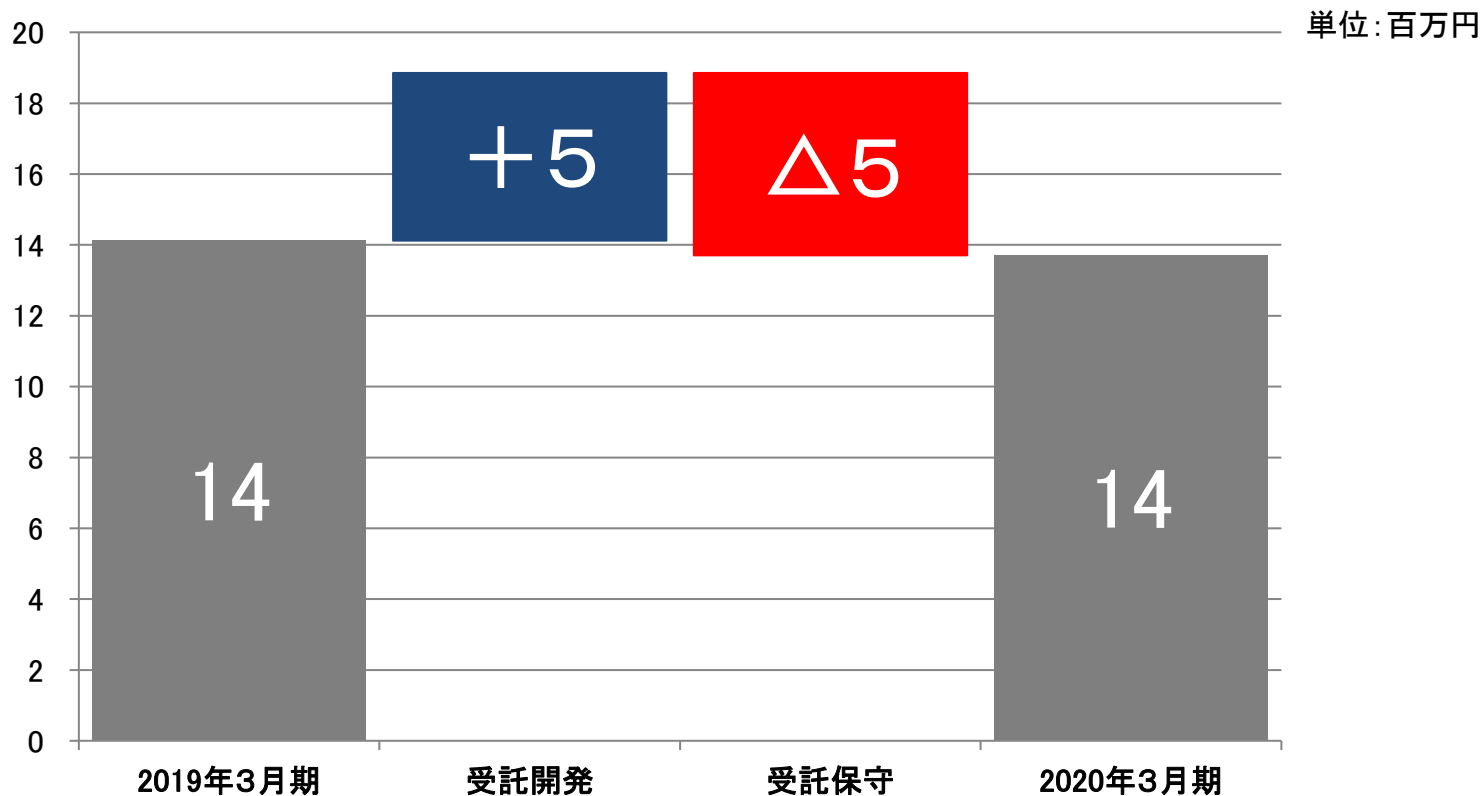
コンサルティング事業 計画比

コンサルティングサービスは前述要因により計画を大幅に未達
デザインサービスは子会社FUCAでWeb制作案件の受注に苦戦し大幅未達だが
当社のWEBCASユーザーからWeb制作案件が受注でき補填



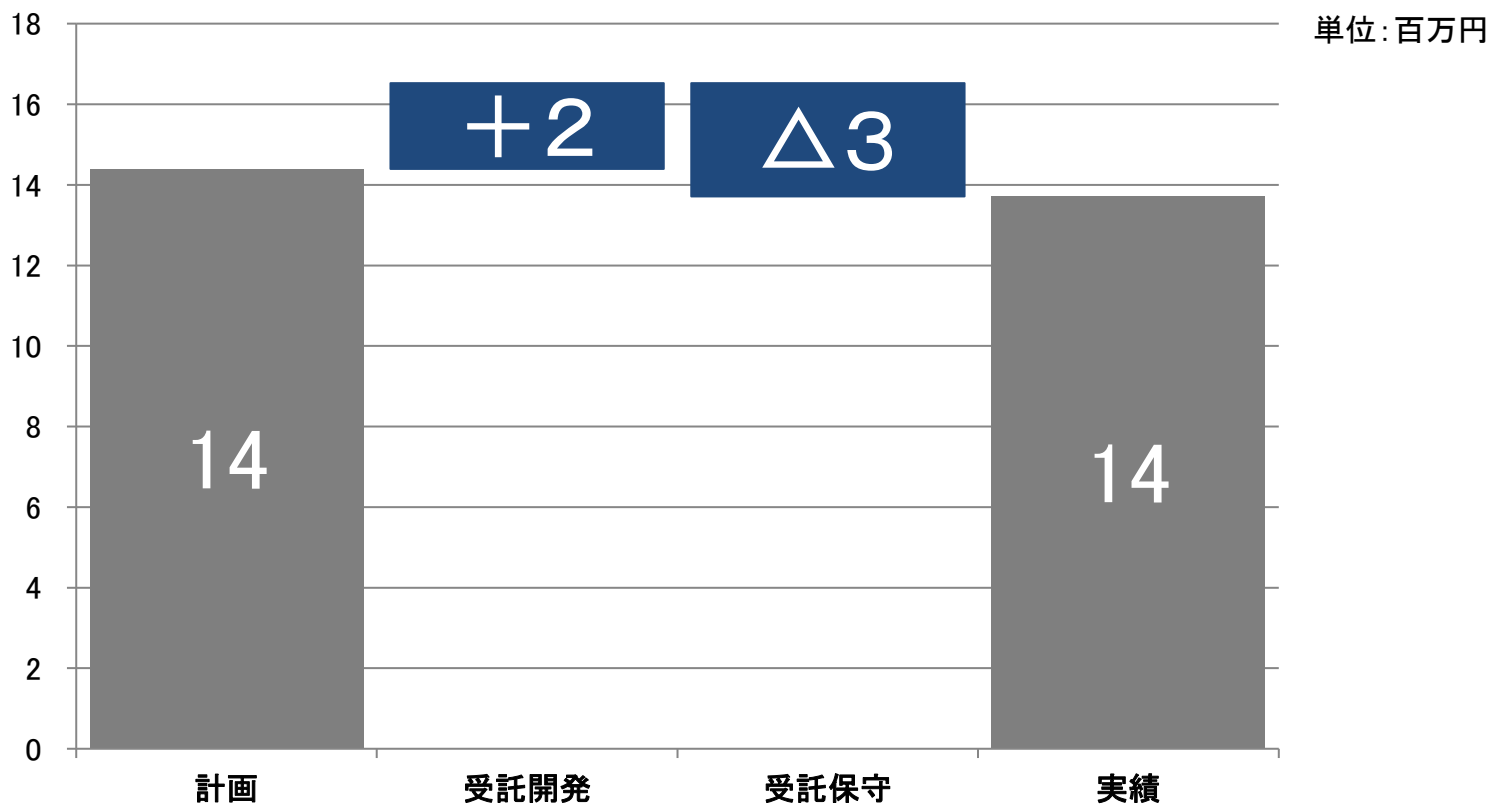
オーダーメイド開発事業 前年同期比

既存保守対応している顧客からサイトリニューアル案件が発生し受託開発増加
一部保守契約が終了し受託保守は減少
エンジニアリソースは引き続きアプリケーション事業の開発に集中



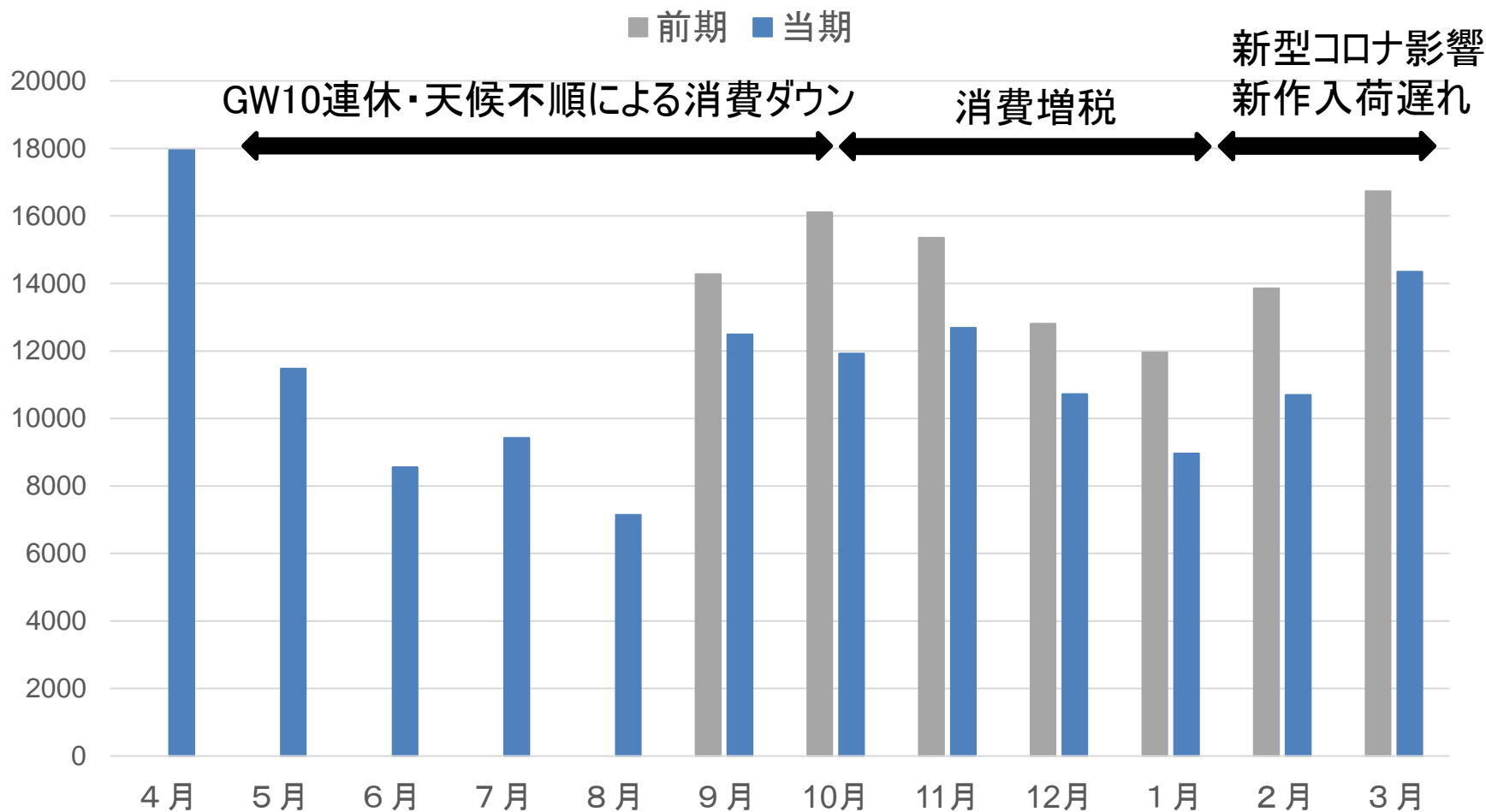
オーダーメイド開発事業 計画比

開発案件は、期初見込んでいた金額以上の案件となりプラスで着地
保守案件は、期初見込んでいなかった保守案件が終了となりマイナスで着地
事業全体では微減



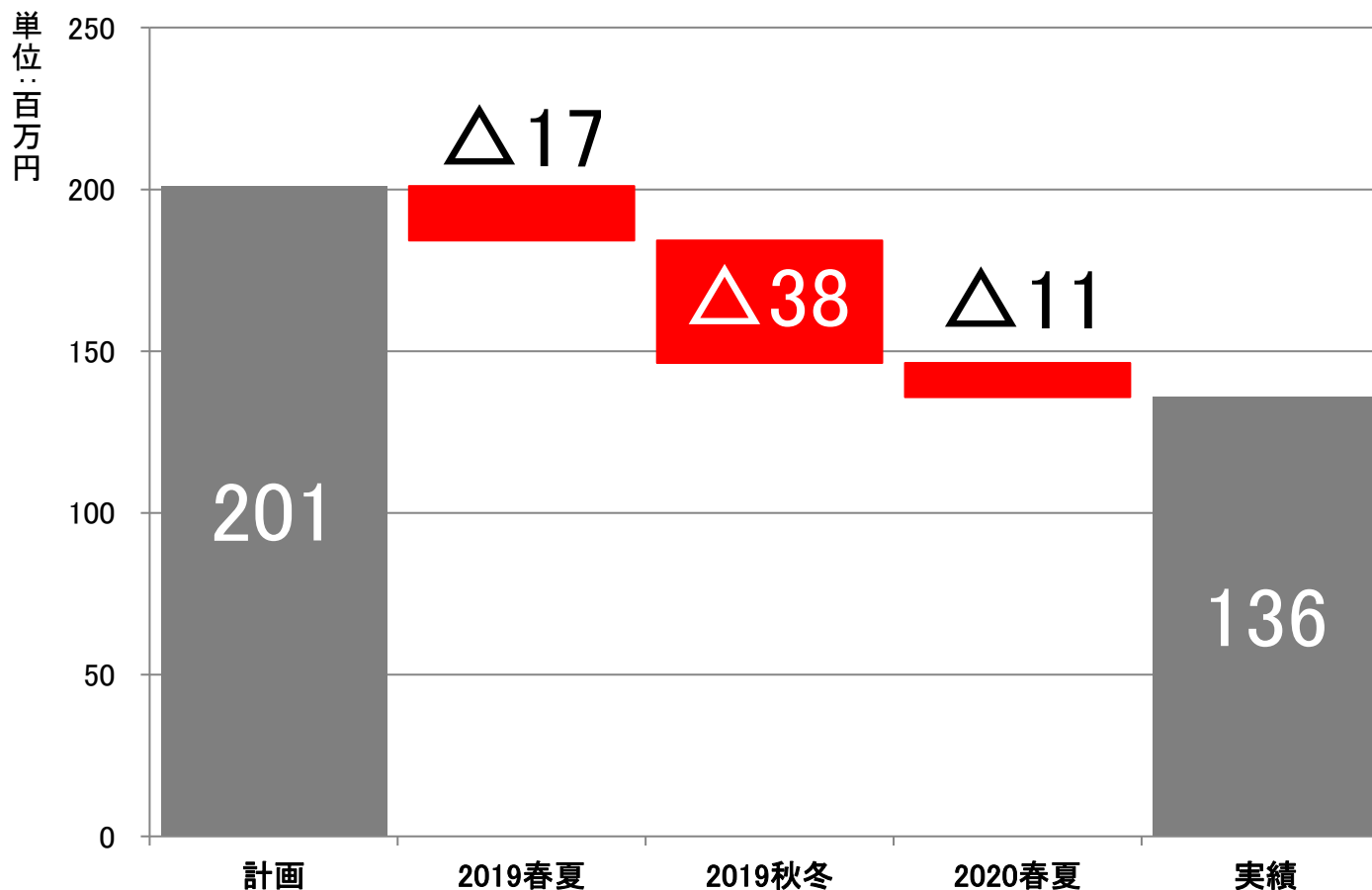
EC事業 前年同期比

月別売上高の推移・前年同期比



EC事業 計画比

2019年秋冬は例年は最も販売が好調な時期だが
前述の影響により消費トレンドが落ち込み計画未達。



B/S、C/Fの状況(抜粋)

単位:百万円

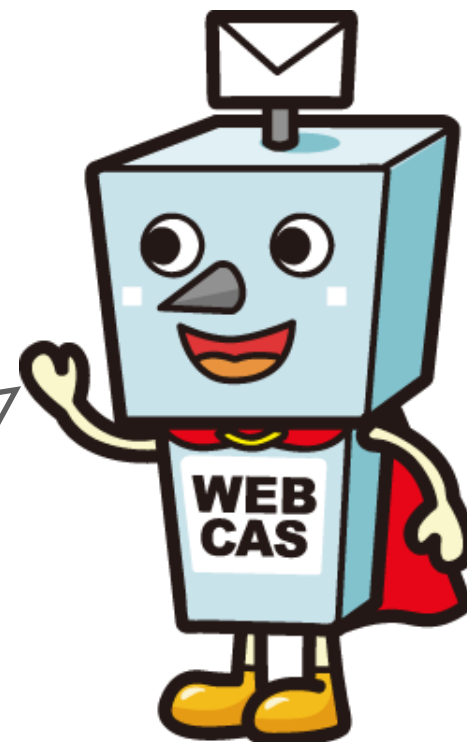
	2019年3月末 (連結)	2020年3月末 (連結)	増減	コメント
キャッシュ	845	983	+138	営業C/F +440(主に利益) 投資C/F △222 (主に開発投資・株式投資) 財務C/F △80(主に配当)
有利子負債	—	—	—	無借入
総資産	1,688	1,942	+254	現預金 +143 ソフトウェア資産 +84 繰延税金資産 +16
純資産	1,365	1,549	+185	利益剰余金 +240 有価証券評価差額金 △59

2. 2021年3月期の業績予想

1 業績予想の前提条件

2 業績予想

3 配当予想



① 業績予想の前提条件

※冒頭スライドの再掲

コロナ禍の当社営業活動への影響状況

- 新規問合せ数は堅調であり、従来同様月間200件以上の問い合わせがコロナ影響下でも継続中
- 開示日時点において、既存顧客との契約状況に大きな変動はなく、解約率は大きく変わっていない
- 既に受注済の案件は当初予定通り納品が進んでいる
- 電話やWeb会議により商談は継続的に進行中
- 新規見込顧客企業の多くもテレワークに入っており、最終的な発注までの所要時間が伸びている
- 新規案件の引合い後のコロナ影響による失注は1割程度
- 一方、アンケートシステムにおいて、コロナ影響調査などの新規需要が発生している

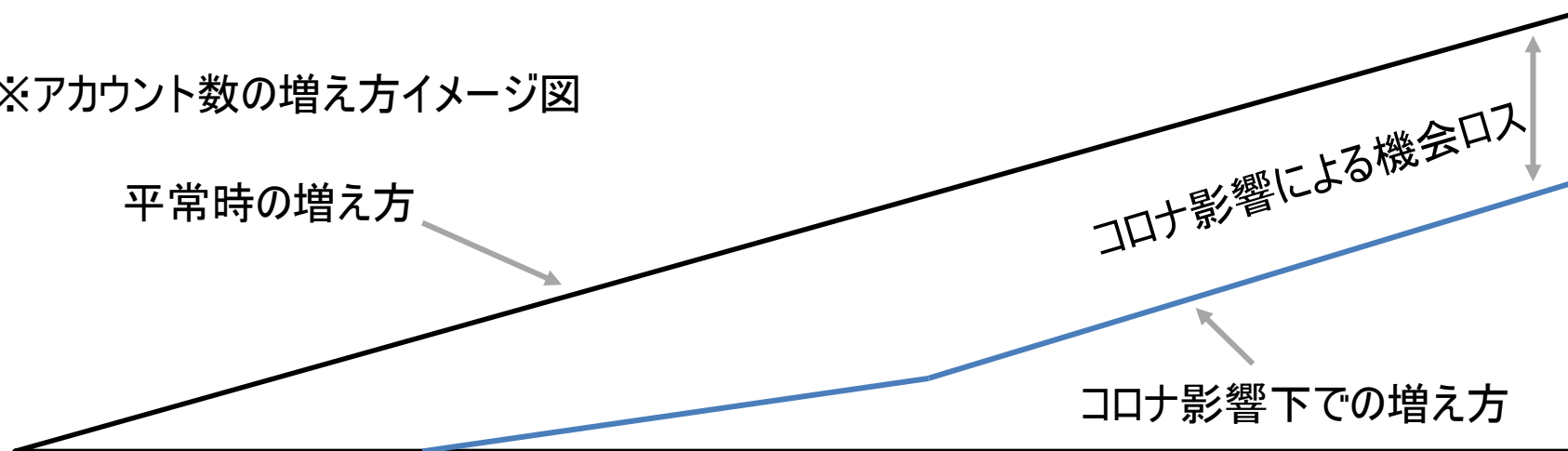
事業セグメント別の業績予想前提条件

1. アプリケーション事業は、
 - クラウドサービスは次ページ参照
 - ライセンス販売は現状見込めている案件のみカウントする
2. コンサルティング事業は、売上拡大追及をいったん保留し、コロナ影響等による売上減少局面でも利益をだせる体制構築を優先する
3. オーダーメイド開発事業は、コロナの影響はほぼなく、現状の保守案件のみを維持する
4. EC事業は、コロナ影響による新作入荷の遅れが解消し足元は準用に推移しはじめ、今後は2020秋冬へ向けた体制準備

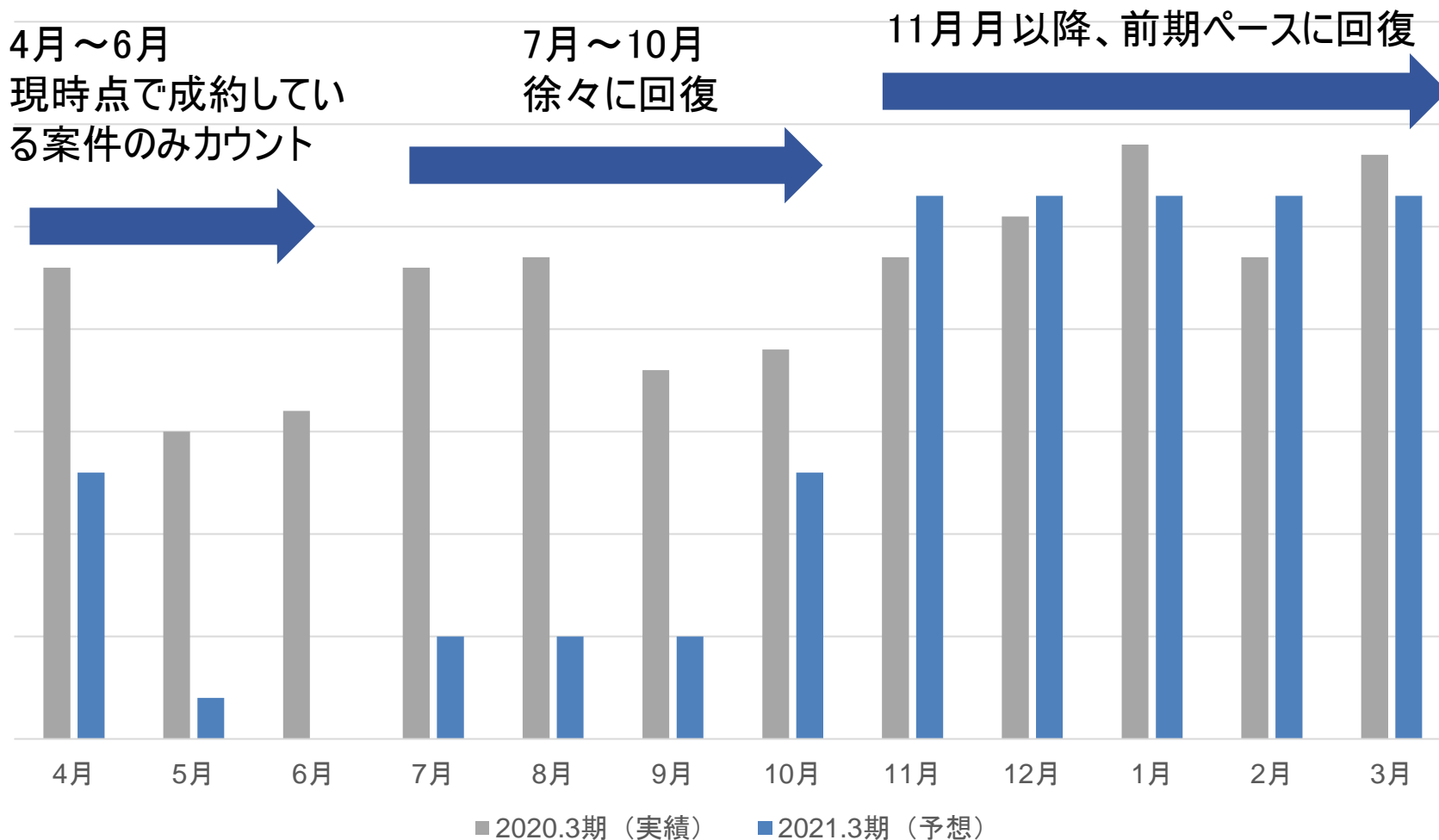
クラウドサービスの前提条件

- 解約率は悪化しない(現時点で悪化しておりませんが、それが継続する前提)
- 2020年4月から6月の新規受注は、保守的に見積もり、現在申込をいただいている案件のみカウントする
- 2020年7月から10月にかけて徐々に商談が成立していき、2020年11月から元の水準に戻る

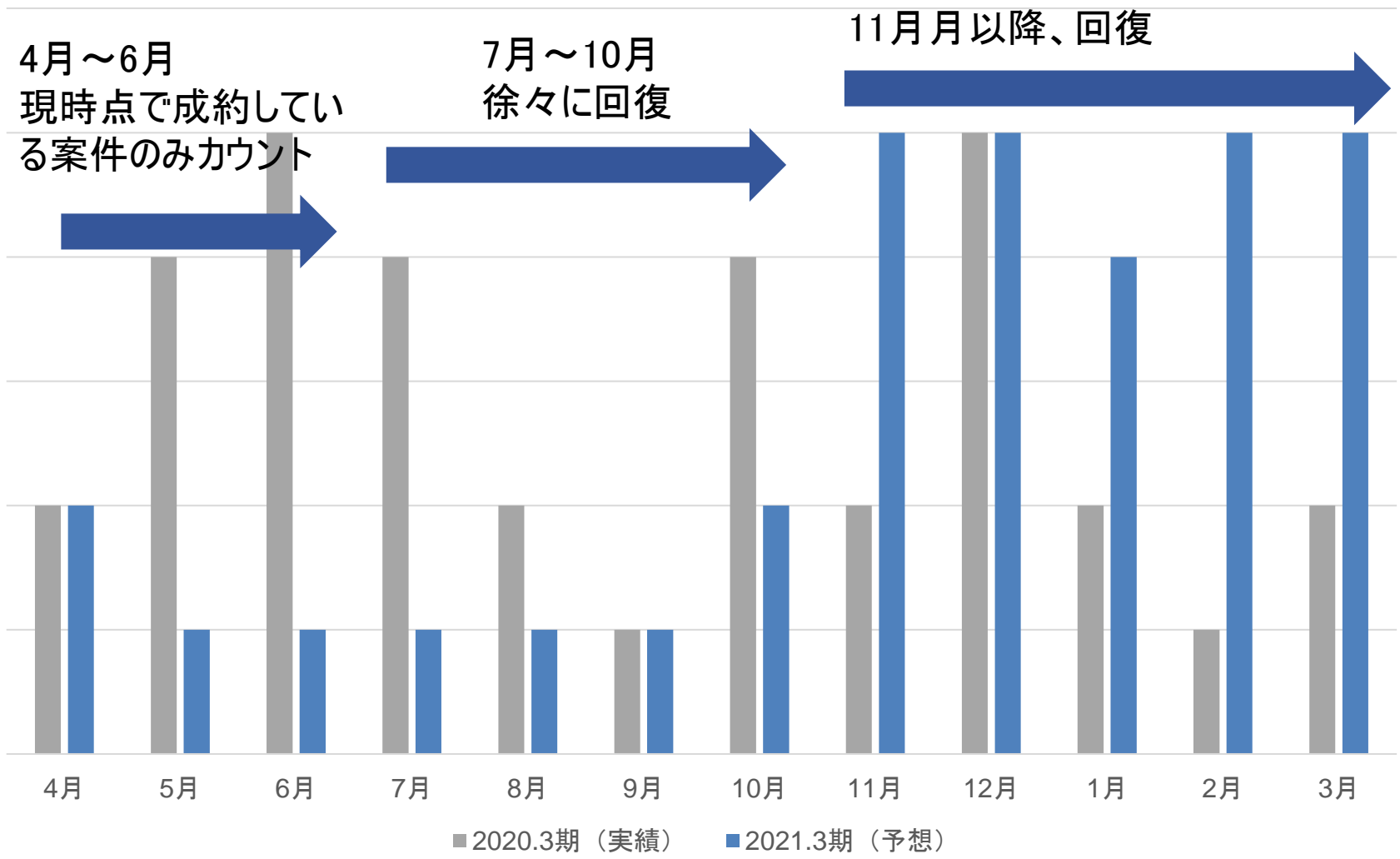
※アカウント数の増え方イメージ図



ASP新規受注件数の見通し



SaaS新規受注件数

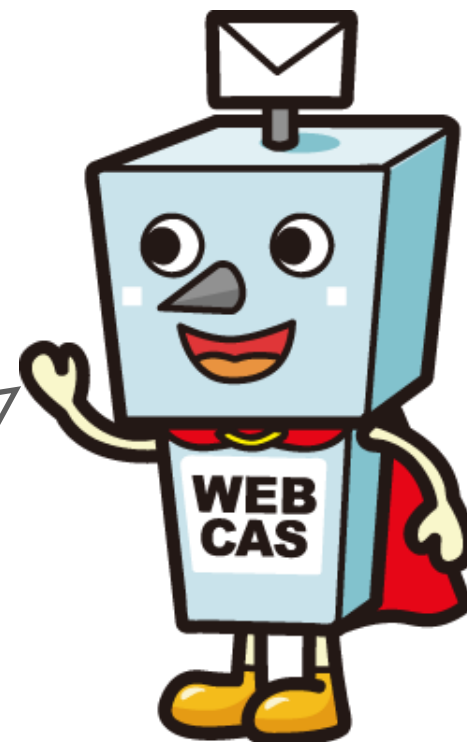


2. 2021年3月期の業績予想

① 業績予想の前提条件

② 業績予想

③ 配当予想



2 業績予想

単位:百万円

	2020年3月期 実績	2021年3月期 予想	増減率
売上高	1,876	1,900	+1.3%
EBITDA(率)	510 (27.2%)	435 (22.9%)	△14.1%
経常利益	470	330	△29.8%
純利益	321	225	△29.9%

※EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用

(参考) コロナ影響がなかった場合のシミュレーション

単位: 百万円

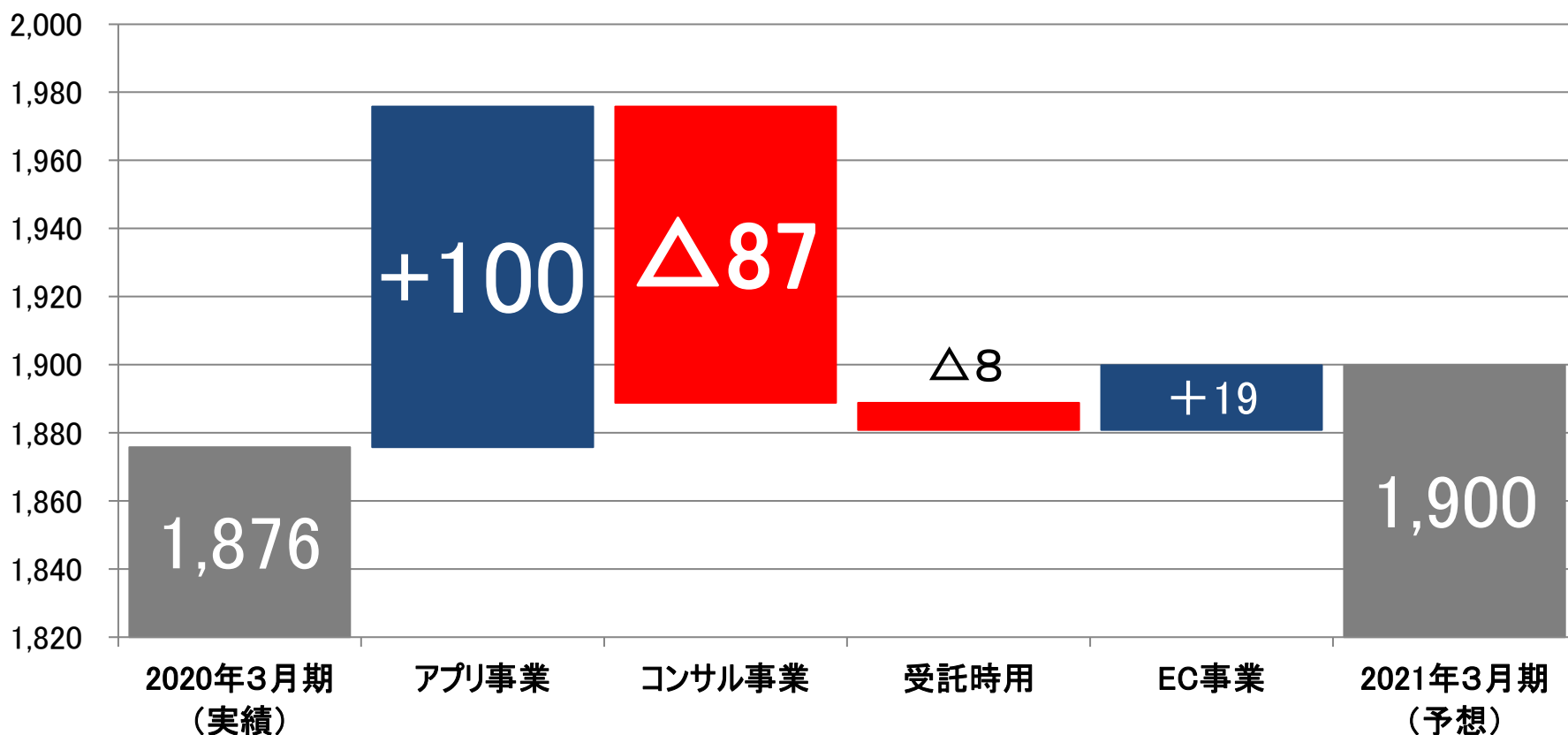
	2020年3月期 実績	2021年3月期 予想	増減率
売上高	1,876	2,127	+13.4%
EBITDA(率)	510 (27.2%)	582 (27.4%)	+14.1%
経常利益	470	474	+0.8%
純利益	321	324	+0.9%

※EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費＋株式報酬費用

事業別増減

アプリケーション事業は前述のとおりクラウドサービスの成長が一時的に鈍化するがライセンス販売でスポット的に大型の案件があり増加する見込み。

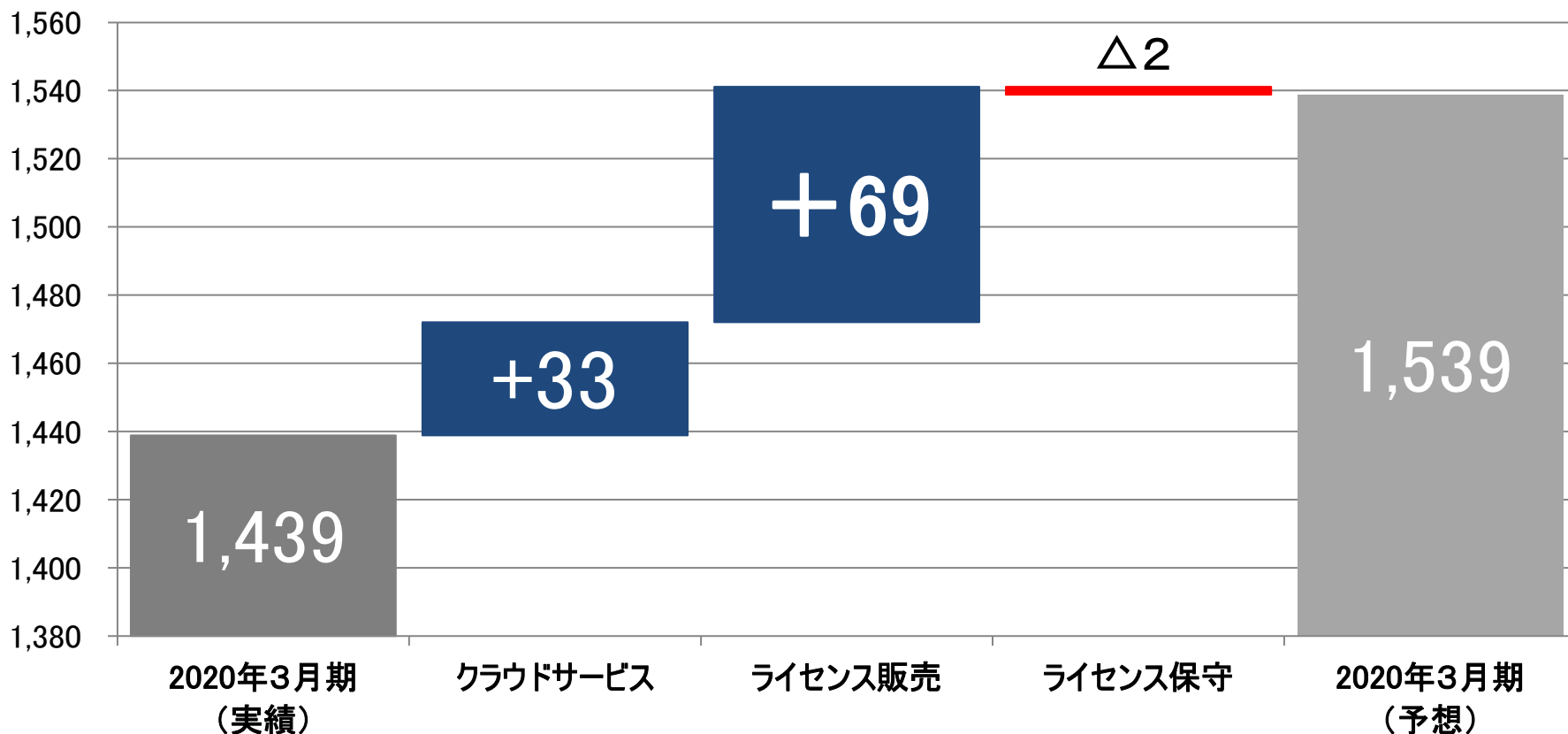
コンサルティング事業はコロナ影響を受けている現状水準が維持される見込み。



アプリケーション事業

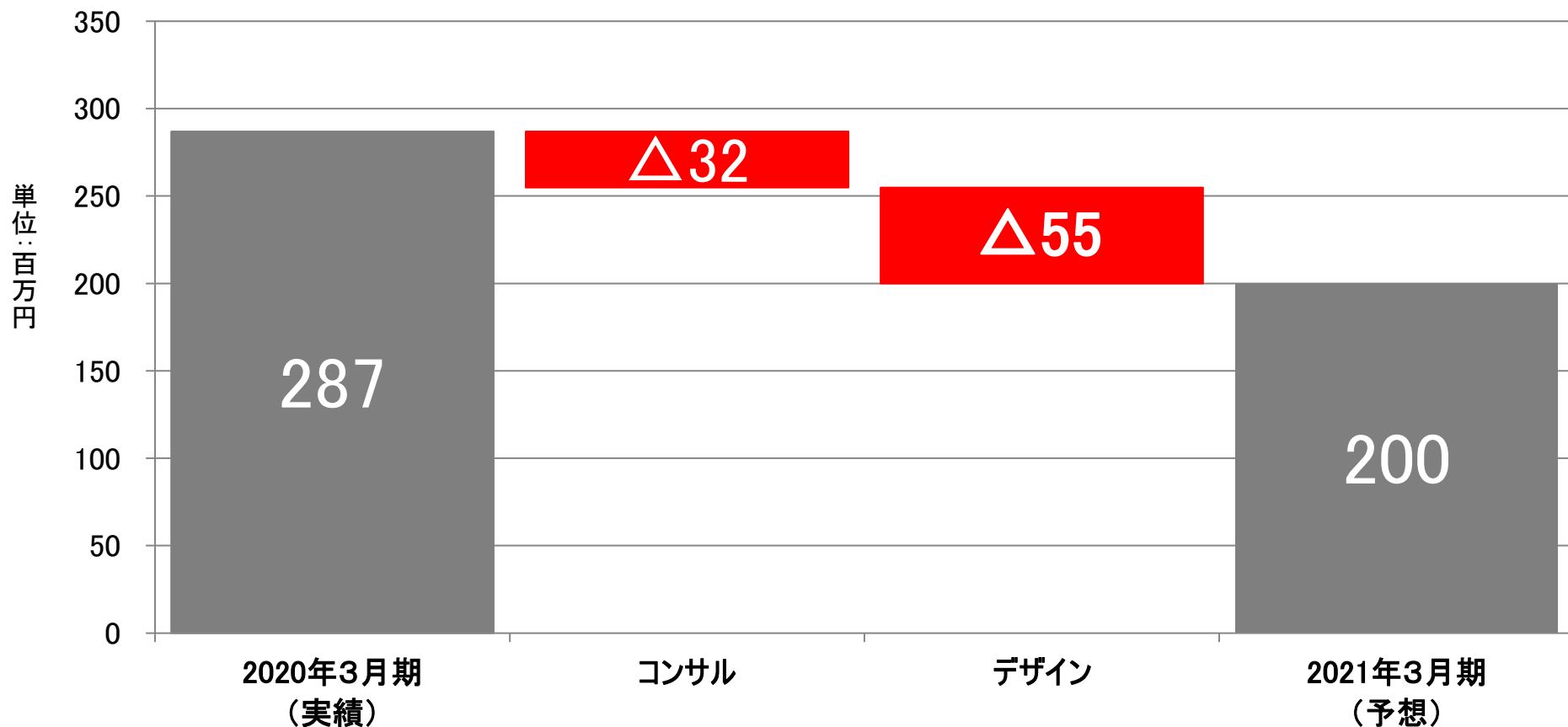
クラウドサービスは前述のとおりコロナ影響で一時的に成長が鈍化する見込み。
ただし下期には回復する予定。

ライセンス販売はスポットで大型案件があり当期のみ増加する見込み。



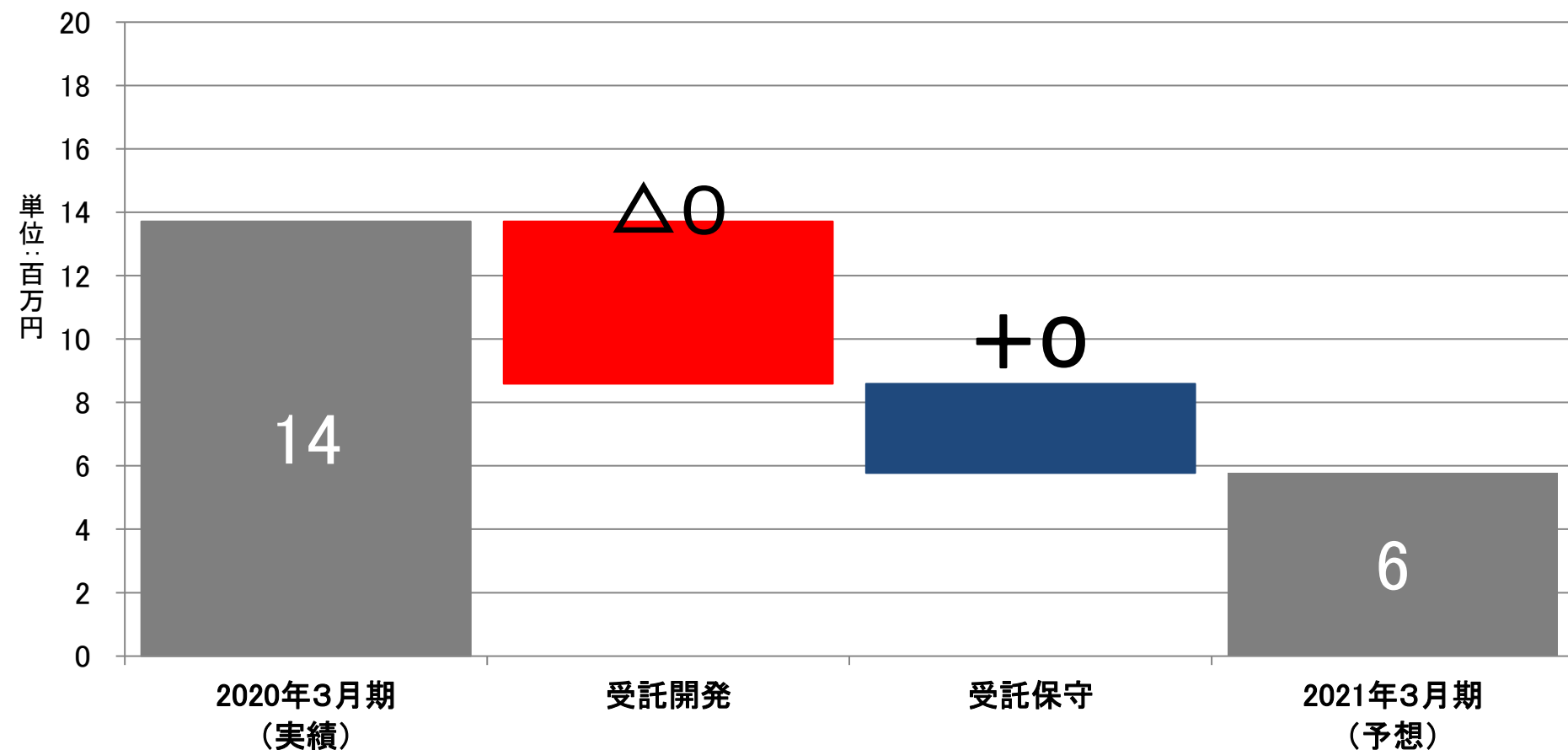
コンサルティング事業

コンサルティングサービスは既存顧客からの追加発注が前期増加し一服した反動と子会社FUCAで実施していた定期大型案件が終了した影響で減少する見込み。デザインサービスはWeb制作案件がコロナ影響で外注しなくなり減少する見込み。



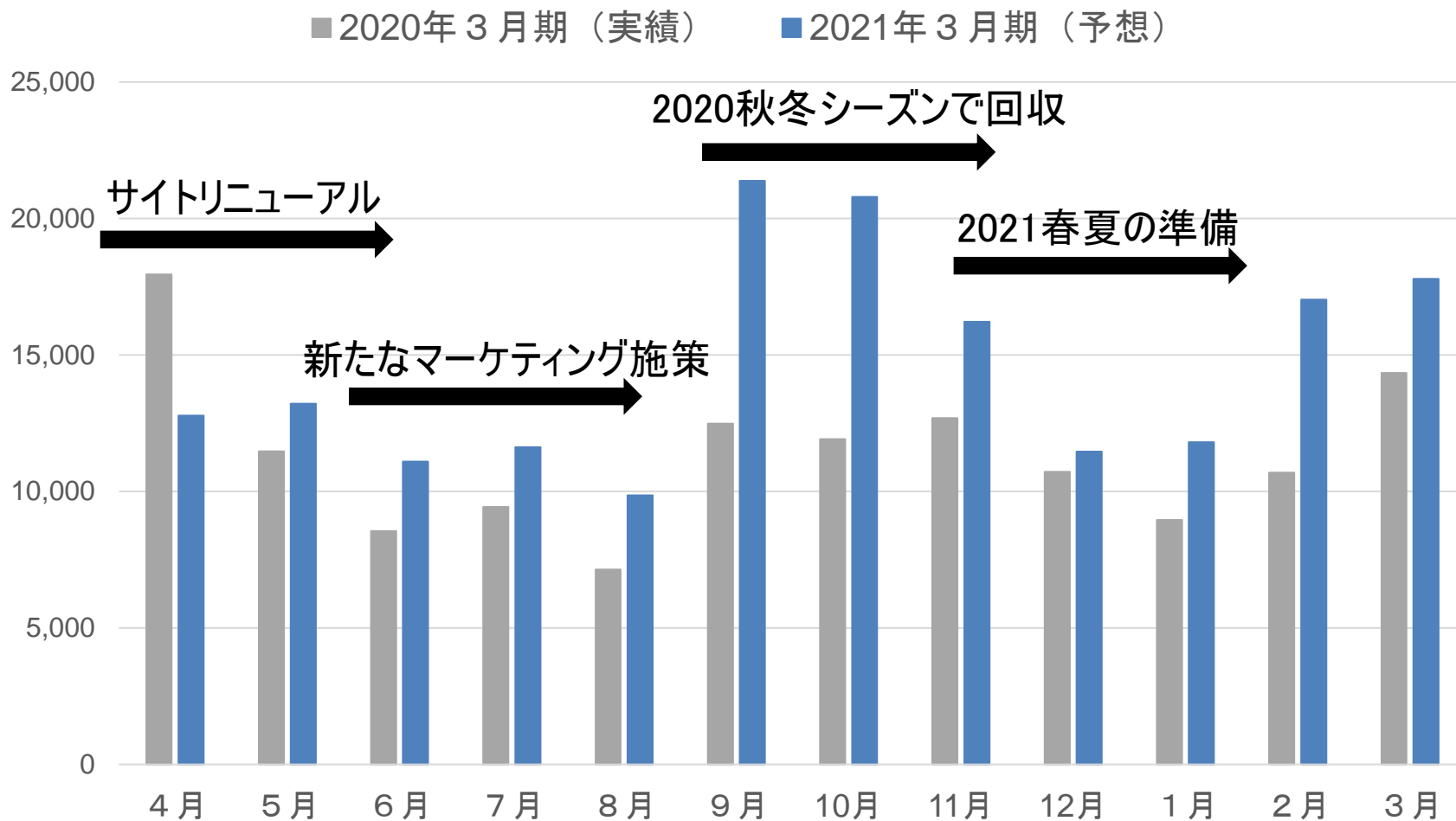
オーダーメイド開発事業

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注力。
現状の保守契約のみ継続しほぼ前年比並みの計画。



EC事業

足元はコロナ対策による外出自粛が好影響となって順調に推移している。



EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬費用

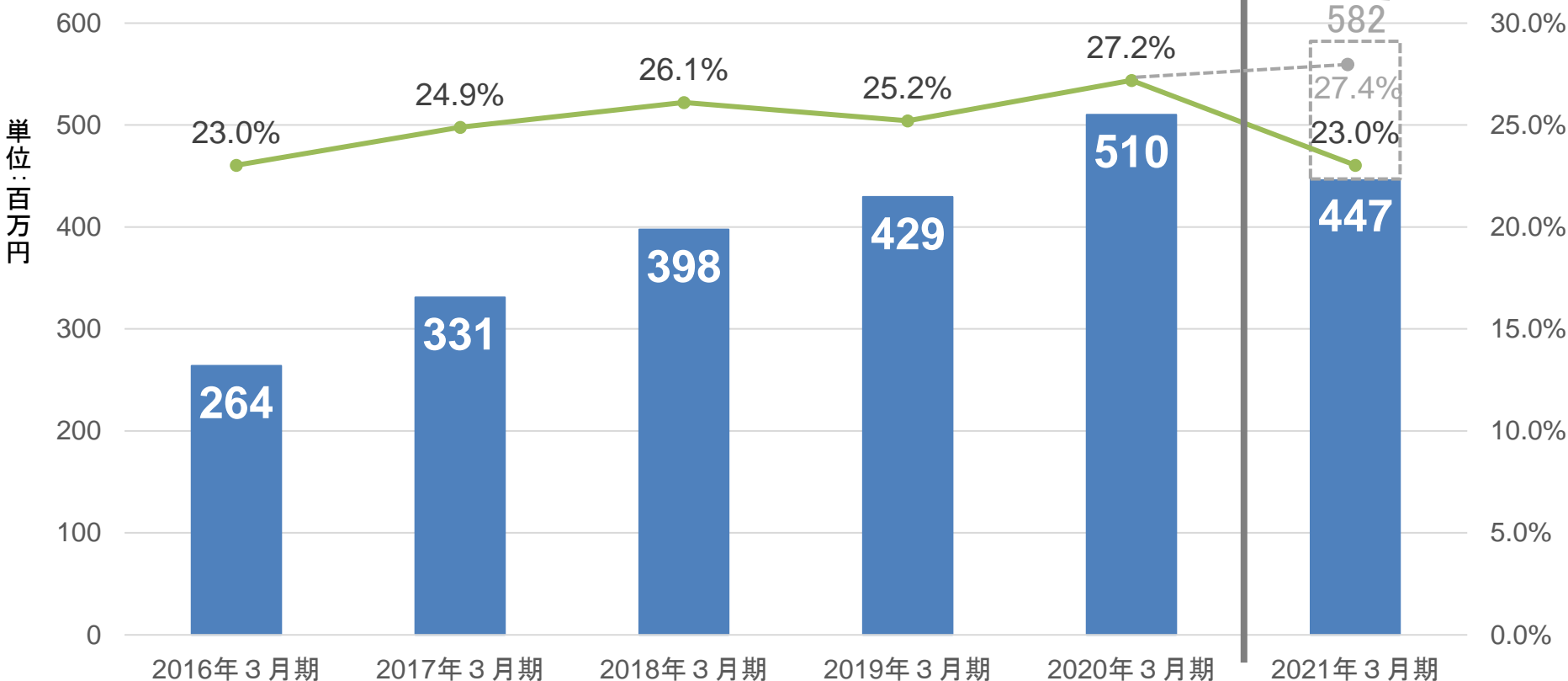
当期よりEBITDAを重要な経営指標に採用。

新型コロナの影響でクラウド売上高が影響前と比較し△126百万円となり、そのため減益予想となるが影響がない場合は増益予想。

実績 ←→ 予想

コロナ影響がなかった場合

■ EBITDA ● 対売上比率

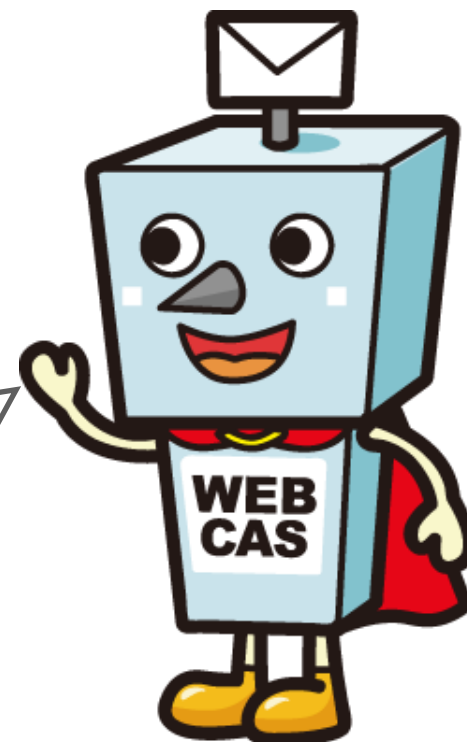


2. 2021年3月期の業績予想

1 業績予想の前提条件

2 業績予想

3 配当予想

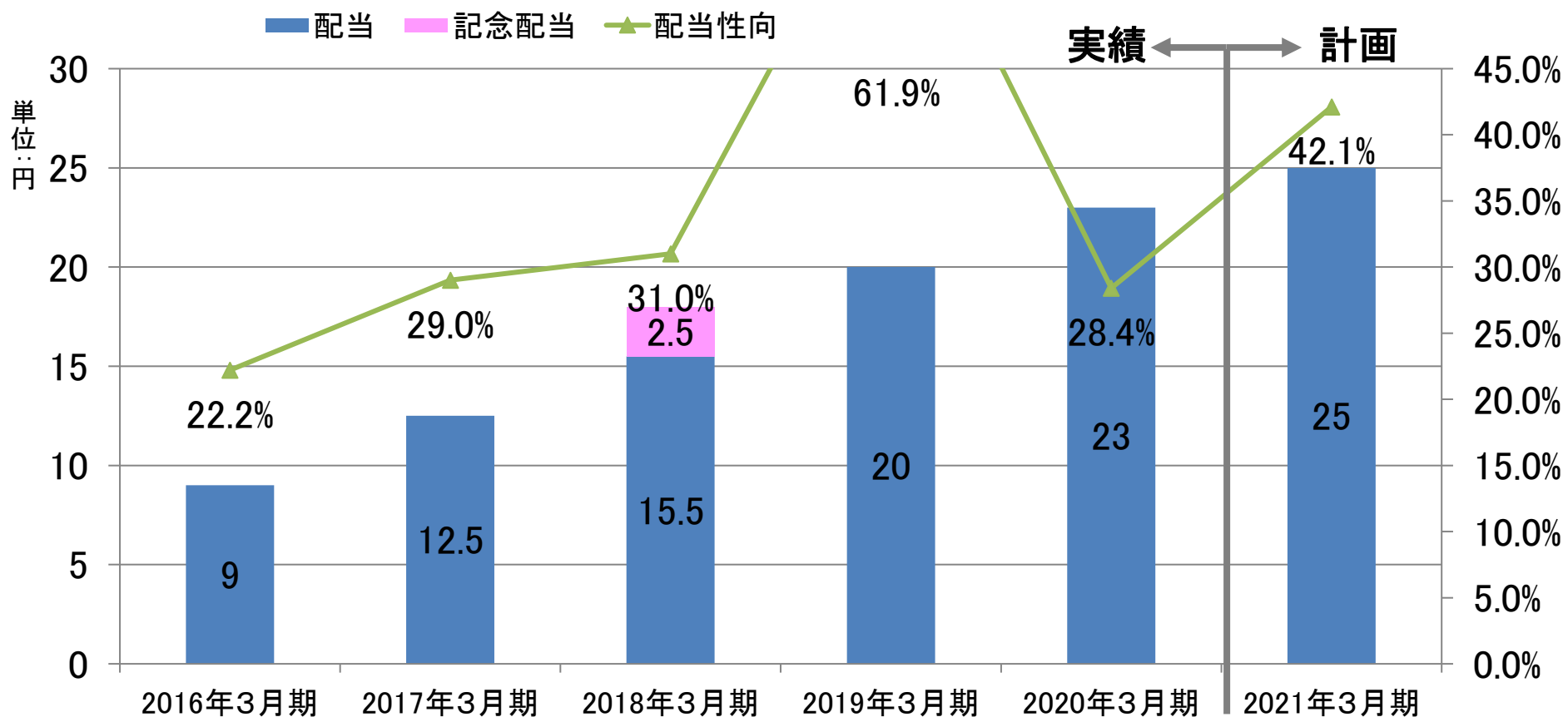


③ 配当予想

株主還元の考え方 ①配当性向30%前後を維持

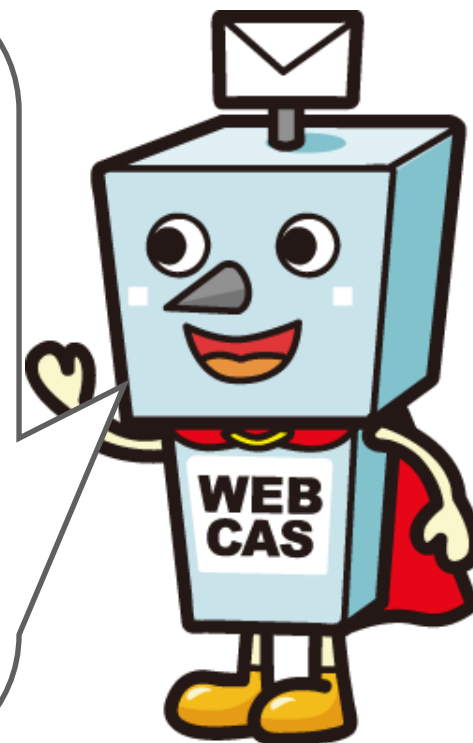
②利益上昇に伴い、配当額を毎年あげていく

⇒2021年3月期は減益予想だが、コロナ禍による一時的なものであるため、増配を計画



3. 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

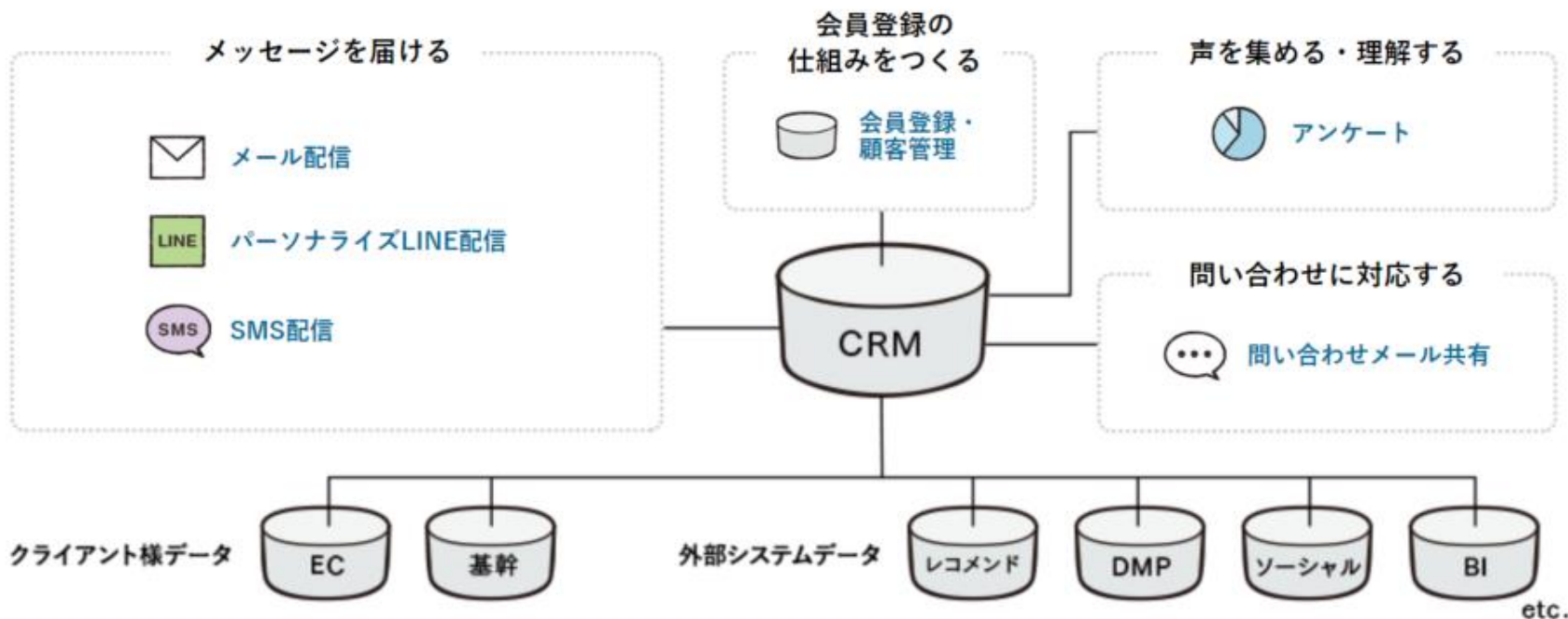
「WEBCAS(ウェブキャス)」
シリーズと関連性のある個別
システムの受託開発と保守

EC事業

ベビー服ECサイトの運営。

主な製品・サービスラインナップ

WEBCAS[®]



**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**

主力製品「メール配信システム WEBCAS e-mail」の配信性能

パッケージ導入版

毎時**300万通**
以上の高速生成!

クラウド版 SaaS

毎時**240万通**
以上の高速生成!



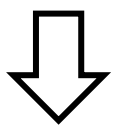
1つのシステムで、毎時300万通のOne to Oneメールを送れる超高速性
【業界最高水準】

2 主な導入先

**4,000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**

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(2020年3月末現在)
- 役職員数 142人(2020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

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