

# 2010年3月期(第15期) 第2四半期決算説明会

(証券コード:2352)

株式会社エイジア

ASIA  
http://www.asia.co.jp

本資料に掲載されている株式会社エイジアの現在の計画、見通し、戦略、確信等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。

これらの情報は、現在入手可能な情報から株式会社エイジアの経営者の判断に基づいて作成されております。

実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみにより全面的に依拠することは控えるようお願い致します。

また、本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。

1. サマリー
2. 第2四半期の業績
3. 収益構造改革の状況
4. 通期の見通し
5. トピックス
6. 事業概要

# サマリー

## ■ 第2四半期業績 上方修正 黒字に転換

売上、利益とも期初予想を上回り、赤字の予想が黒字に転換

## ■ 当期の重点施策「収益構造の改革」進む

赤字になりにくく、継続的に成長しやすい体質への転換が順調に推移

安定売上構成比 前年通期44%から当期第2四半期54%へ10ポイントUP

# 第2四半期の業績

## 業績予想(期初計画)との比較

単位:百万円

|       | 業績予想 | 実績  | 達成率            | コメント   |
|-------|------|-----|----------------|--|
| 売上高   | 246  | 255 | 103.7%<br>(+9) | 主力のアプリケーション開発事業を中心に、計画に対して順調に推移                                      |
| 営業利益  | ▲10  | 8   | 黒字転換<br>(+18)  | 売上高が当初予想を上回ったことに加え、保守的に見積もっていた経費が想定より低めに推移し、不要不急の費用削減にもより積極的に取り組んだため |
| 経常利益  | ▲10  | 9   | 黒字転換<br>(+19)  | 同上   |
| 当期純利益 | ▲10  | 8   | 黒字転換<br>(+18)  | 同上   |

## 前年同期との比較

単位: 百万円

|       | 2009/3期<br>第2四半期<br>(前期) | 2010/3期<br>第2四半期<br>(当期) | 増減              | コメント  |
|-------|--------------------------|--------------------------|-----------------|---|
| 売上高   | 337                      | 255                      | ▲82<br>(▲24.3%) | 利益率・継続性が高く、当期注力しているASP・SaaS(ソフトウェアの期間貸し)の売上は順調なもの、景気低迷の影響を受け、単価の高い導入型(ライセンス販売型)が低調に終わったため前年比減少<br>→ただし、期初予想の範囲内 |
| 営業利益  | 20                       | 8                        | ▲12<br>(▲57.3%) | 利益率の高いASP・SaaSの売上構成比率が高くなり、不要不急の経費削減にも取り組んだため、利益額は減少するも黒字を確保  |
| 経常利益  | 20                       | 9                        | ▲11<br>(▲55.3%) | 同上  |
| 当期純利益 | ▲41                      | 8                        | +49<br>(黒字転換)   | ・前期は投資有価証券評価損63百万円を計上<br>・当期末の投資有価証券残高は6.4百万円(9月30日の時価は16.1百万円)   |



## 貸借対照表の状況(抜粋)

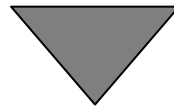
単位:百万円

|       | 2009年<br>3月末 | 2009年<br>9月末 | 増減  | コメント   |
|-------|--------------|--------------|-----|--|
| 現金・預金 | 439          | 412          | ▲27 | 主に自己株式の取得(20百万円)による減少<br>減少後も当期売上計画535百万円の77%に相当する額であり、資金繰りに支障なし |
| 有利子負債 | 0            | 0            | 0   | 借入なし   |
| 総資産   | 597          | 592          | ▲5  |  |
| 純資産   | 504          | 498          | ▲6  | 自己株式の取得により20百万円減少<br>当期純利益により8百万円増加                              |

# 収益構造改革の状況

## 収益構造の改革

1. 利益率の高い製品・サービスの割合を高める
2. 安定して売上を計上できる製品・サービスの割合を高める
3. 固定費の更なる削減

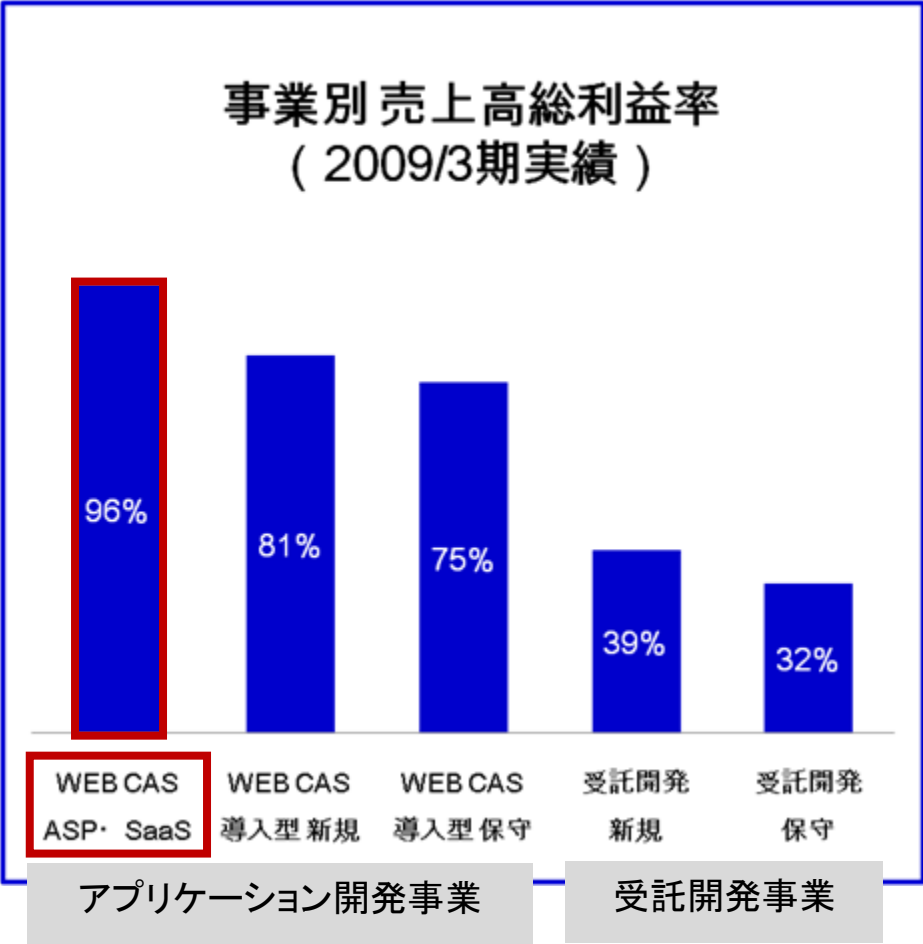


赤字にならない体質

継続成長できる体質

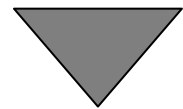
2010年3月期(当期)は、この二つの体質をつくる期

## 1. 利益率の高い製品・サービスの割合を高める



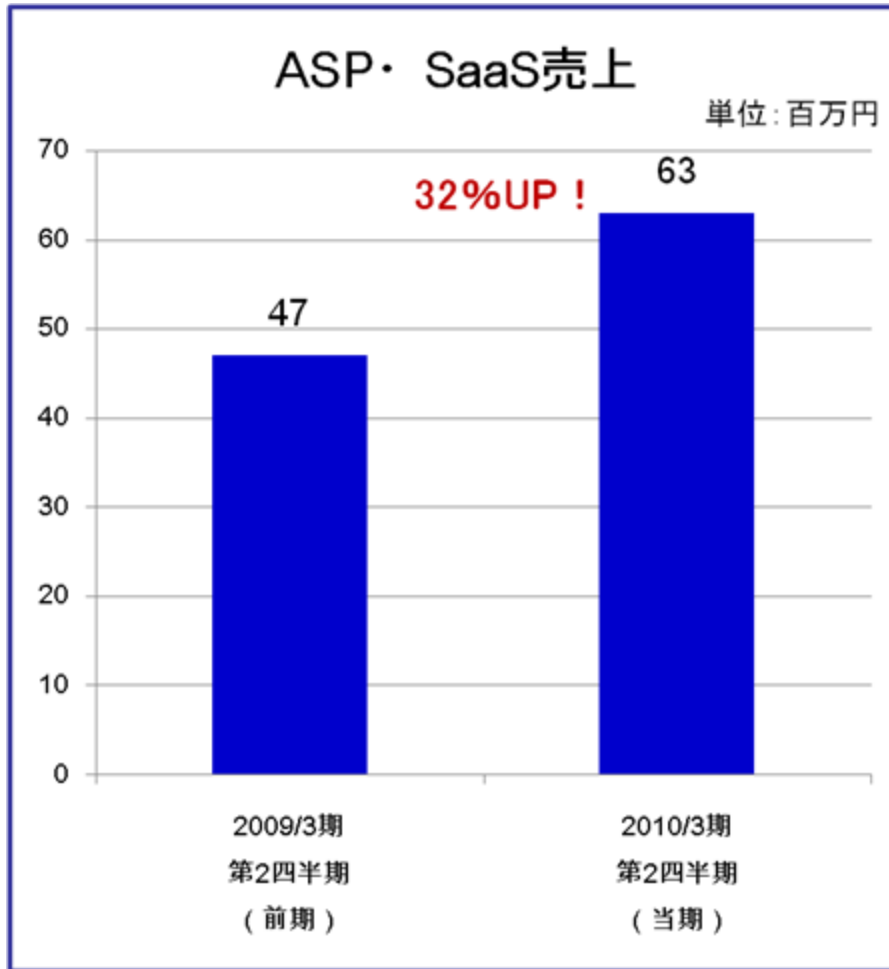
**WEB CAS ASP・SaaS**  
(インターネットを経由したソフトウェアの期間貸し)

- 利益率が高い
- 利用料を毎月回収する販売形態のため、初期投資額が低く、景気低迷下でも販売しやすい
- 継続して売上を計上できる



**当期重点的に推進**

## 1. 利益率の高い製品・サービスの割合を高める

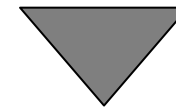


## ■ 営業人員の増強

専任1名から3名へ(3月)  
さらに1名増員(10月)

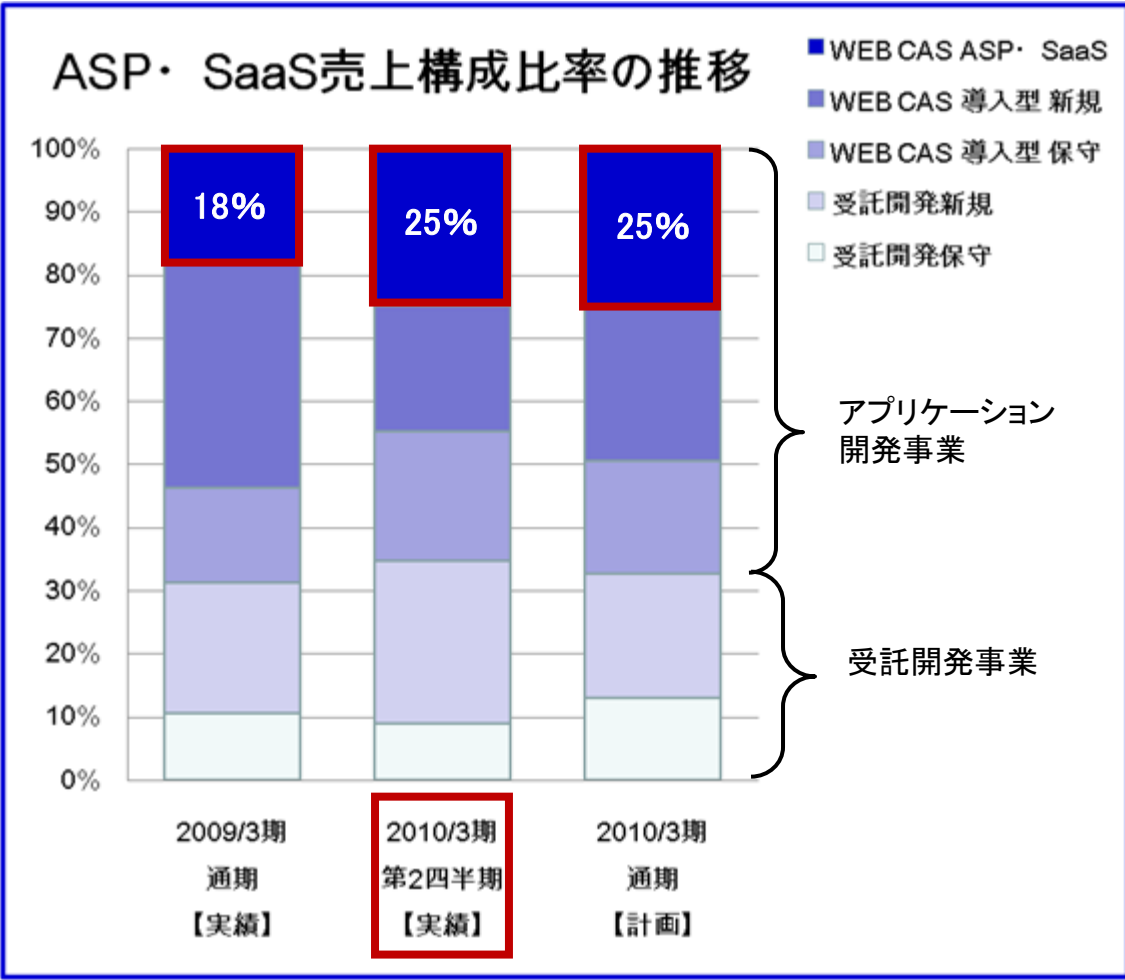
■ カスタマイズニーズに対応した  
SaaSプラン(2009年3月発売)が好調、  
競合他社とも差別化

3月の発売以来9件獲得、  
10月も3件

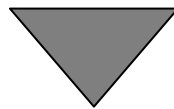


前年同期比 32%売上増加

## 1. 利益率の高い製品・サービスの割合を高める



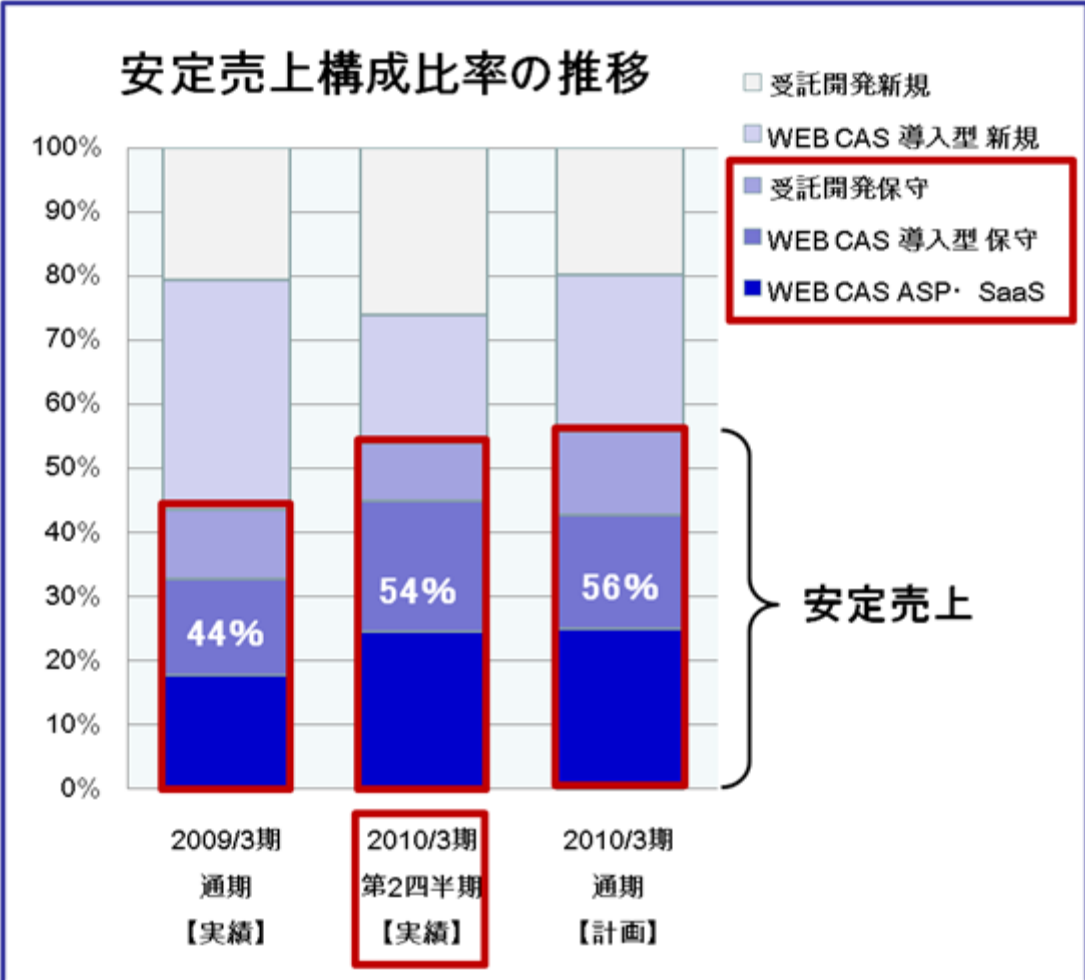
利益率の高いASP・SaaSが順調に推移



ASP・SaaSの売上構成比率が上昇、25%へ

通期の計画比率に、第2四半期時点で到達

## 2. 安定して売上を計上できる製品・サービスの割合を高める



安定して売上計上できる製品・サービス  
 = ASP・SaaS、保守関連サービス

ASP・SaaSの増強に加え、保守関連売上の維持・強化にも注力

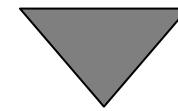
安定売上構成比率が上昇、54%へ

## 3. 固定費の更なる削減



■ 前期に続き、不要不急の経費を削減

■ 広告宣伝費も、効果の薄いと思われる施策は抑制



前年同期比 19%削減



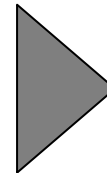
# 通期の見通し

## 通期業績予想と進捗率

単位:百万円

|       | 2009/3期<br>通期実績 | 2010/3期<br>通期予想<br>(A) | 2010/3期<br>第2四半期実績<br>(B) | 進捗率<br>(B/A) |
|-------|-----------------|------------------------|---------------------------|--------------|
| 売上高   | 578             | 535                    | 255                       | 47.6%        |
| 営業利益  | ▲9              | 20                     | 8                         | 40.0%        |
| 経常利益  | ▲9              | 20                     | 9                         | 45.0%        |
| 当期純利益 | ▲97             | 20                     | 8                         | 40.0%        |

今期の重点施策であるASP・SaaSは計画に対し順調に推移し、単価の高い導入型の市場に回復の兆しはあるものの、依然不確定要素も多い

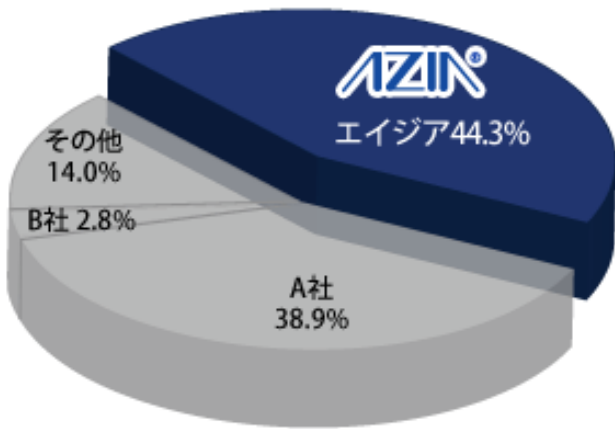


通期については、当初の予想を据え置き

# トピックス

CRMパッケージ市場 メール送信分野で、昨年に引き続き、ベンダーシェア1位を獲得 (ITR調べ)

CRMパッケージ市場 メール送信分野  
ベンダー別出荷金額シェア(2008年度実績)



2009年 アイ・ティー・アール調べ

| 製品名   | 導入型<br>(ライセンス販売) | ASP/SaaS<br>(ソフトウェアの期間貸し) |
|---|------------------|---------------------------|
| WEB CAS e-mail<br>One to oneメール配信システム       | ○                | ○                         |
| WEB CAS mailcenter<br>メール共有管理システム           | ○                | ○                         |
| WEB CAS Mobile Express<br>携帯電話向け高速メール送信エンジン | ○                | ○                         |
| WEB CAS formulator<br>WEBアンケートシステム          | ○                | ○                         |
| WEB CAS creator<br>CMS                      | ○                | -                         |

ウェブアンケートツール

WEB CAS formulatorの大規模バージョンアップ完成間近

調査専門会社の本格的な調査ニーズにも耐えうるPRO仕様

WEB CAS formulator

Ver 5.0(仮称)

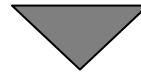
# 事業概要

## ◆ 企業概要

- 社名 株式会社エイジア
- 代表取締役 美濃 和男
- 本社 東京都品川区南大井1-13-5 新南大井ビル13階
- 設立 1995年4月
- 資本金 322百万円(2009年9月末現在)
- 従業員数 38人(2009年9月末現在)
- 事業内容
  - ① 自社開発によるCRMアプリケーションソフト「WEB CAS」の開発・販売
  - ② ウェブサイト及び企業業務システムの受託開発
  - ③ ウェブコンテンツの企画・制作
- 経営理念 「クライアントに満足を買ってみたい」



主に大手・中堅の企業クライアントに対し、インターネット マーケティング ソリューション(IMS)を提供



インターネットを活用して売上をあげたり、顧客満足度を高めることを、ソフトウェアの提供を通じて支援

### アプリケーション開発事業

自社開発によるCRM※アプリケーションソフト「WEB CAS(ウェブキャス)」シリーズの開発・販売

### 受託開発事業

ECサイトなどの大規模ウェブサイト・企業業務システムの受託開発ウェブサイトの企画・制作・デザイン

※各種データを活用して、顧客満足度を高める手法



| 製品名  | 概要                  | 特徴                      |
|--|---------------------|-------------------------|
| WEB CAS e-mail<br>(ウェブキャス イーメール)               | One to oneメール配信システム | 業界最高水準 毎時300万通          |
| WEB CAS mailcenter<br>(ウェブキャス メールセンター)         | メール共有管理システム         | 説明書を見ずに使える操作性           |
| WEB CAS Mobile Express<br>(ウェブキャス モバイル エクスプレス) | 携帯電話向け高速メール送信エンジン   | 携帯3キャリアへの高速配信           |
| WEB CAS formulator<br>(ウェブキャス フォーミュレーター)       | WEBアンケートシステム        | 専門知識がなくても簡単にWEBアンケートを作成 |
| WEB CAS creator<br>(ウェブキャスクリエイター)              | CMS※                | 複数のウェブページを同時に管理         |

※コンテンツ マネージメント システム  
ウェブページ上の情報の入れ替え・管理を効率的に行うためのソフトウェア

# ◆ 主な導入先一覧

|          |                 |             |                    |                             |
|----------|-----------------|-------------|--------------------|-----------------------------|
|          |                 | SQUARE ENIX |                    |                             |
| オルビス株式会社 |                 | 大和市         |                    |                             |
| 花王株式会社   |                 |             |                    | 株式会社<br>オンワード樺山             |
| NOEVIR   |                 | dinos       | ワールド・ファミリー<br>株式会社 | "jimos one to only one"     |
|          | 日本生活協同組合<br>連合会 |             | 株式会社<br>暮らしのデザイン   |                             |
|          | 株式会社日経BP        |             | 株式会社バンタン           | コニカミノルタ<br>ホールディングス<br>株式会社 |

# ご清聴ありがとうございました

## IRお問い合わせ

専務取締役      中西 康治

経営企画室長      鈴木 隆廉

TEL                      03-5753-0848

E-mail                      [azia\\_ir@azia.jp](mailto:azia_ir@azia.jp)