





代表取締役

美濃 和男

※クラウドサービス：インターネット経由でソフトウェアをサービスとして利用する形式。ユーザー企業はソフトウェアが稼働するIT環境の管理や、ライセンス料等高額な初期投資等の負担なく、毎月の利用料を支払うことで安価に利用できる。

株主の皆様におかれましては、日頃より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

また、この度の新型コロナウイルス感染症（COVID-19）に罹患された方々には心よりお見舞い申し上げますとともに、一日も早いご回復を心よりお祈り申し上げます。

2020年3月期は、売上高が1,875百万円（前期比10.1%増）となり11期連続で増収いたしました。また、営業利益は462百万円（前期比24.5%増）となり過去最高益を更新いたしました。主力のクラウドサービス*が好調で、売上・利益の成長を牽引いたしました。クラウドサービスはいわゆるサブスクリプションモデルで安定的な成長が見込まれる収益基盤であり、当社が長年強化をしてきたサービスです。2020年3月期はクラウドサービスの売上高が前期比18.3%増と大幅に伸長し、増加額も前期比の2倍以上となりました。

2021年3月期は、新型コロナウイルス感染拡大の環境下においても、目下のところ新規問い合わせ件数は堅調に推移しております。一方で、多くの企業が一斉にテレワークを実施し、お客様企業がまだ新しい業務体制に慣れていないこともあり、商談のリードタイムが長くなる傾向がみられます。その影響を保守的に見積もり、売上高は前期比1.3%の微増を見込んでおります。また利益については、更なる成長に向け積極的な開発投資と人材投資を継続するため、EBITDAは前期比14.1%減、営業利益は前期比28.7%減を見込んでおります。

当社は革新的な成長を実現すべく、新中期経営計画（2021年3月期～2023年3月期）を策定いたしました。今後は既存事業の飛躍的成長に加え、「もう1つの柱」となる新製品の開発や、M&Aを通じた新事業の創出に努めてまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご指導とご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

エイジアの主力製品「WEBCAS」とは

多くの企業にとって、お客様の新規獲得やその後の長いお付き合いは“信頼関係を築けるか”が重要なカギとなります。当社主力製品である「WEBCAS（ウェブキャス）」は、企業とお客様の信頼関係を構築する「双方向コミュニケーション」を実践できるラインナップを揃えており、EC（通販）運営企業、メーカー、生命保険、金融機関、官公庁など大手企業を中心に4,000社以上に導入いただいております。

WEBCAS[®]

メッセージを届ける



WEBCAS[®]
e-mail

メール配信



WEBCAS[®]
talk

パーソナライズLINE配信



WEBCAS[®]
SMS

SMS配信

声を集める・理解する



WEBCAS[®]
formulator

アンケート・フォーム作成

問い合わせに対応する



WEBCAS[®]
mailcenter

問い合わせメール共有

会員登録の仕組みを作る



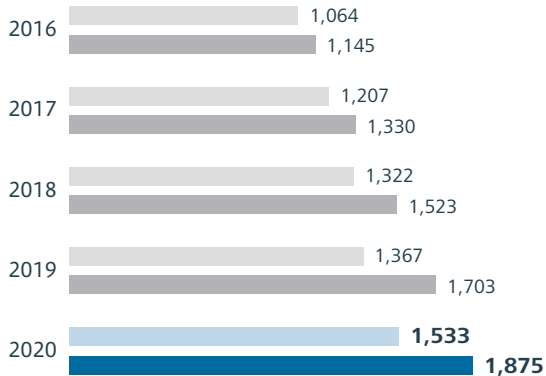
WEBCAS[®]
CRM

顧客管理

財務ハイライト

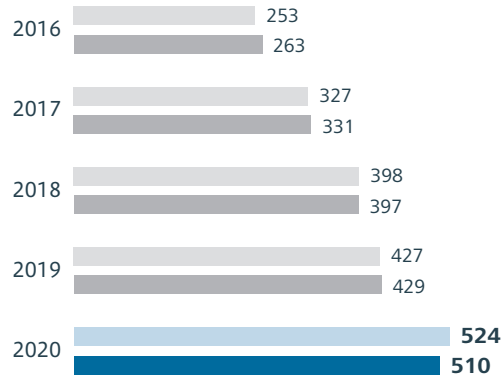
売上高

(百万円)



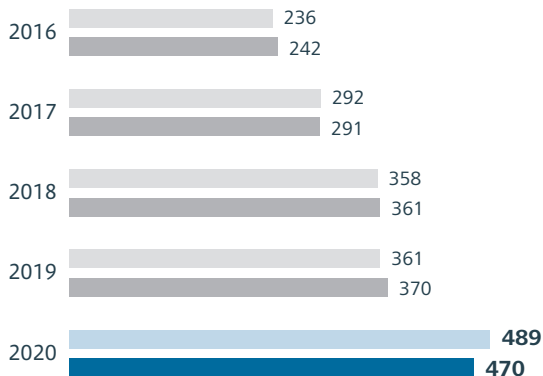
EBITDA

(百万円)



経常利益

(百万円)

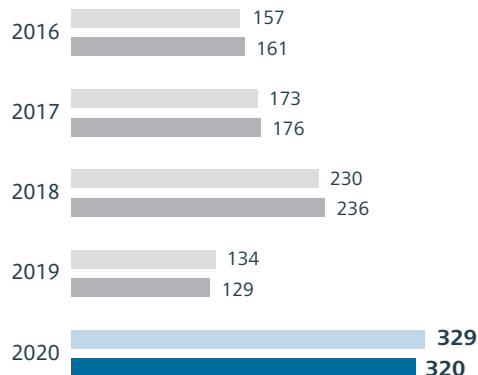


当社は重要な経営指標の1つとして、2020年3月期までは営業利益の増加額と利益率を指標にしておりました。しかしながら、製品開発投資の増加による減価償却費の増加等により期間比較をしていく指標として適切でないと判断し、2021年3月期よりEBITDAを新たな指標とすることといたしました。EBITDAの計算方法は以下のとおりです。

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

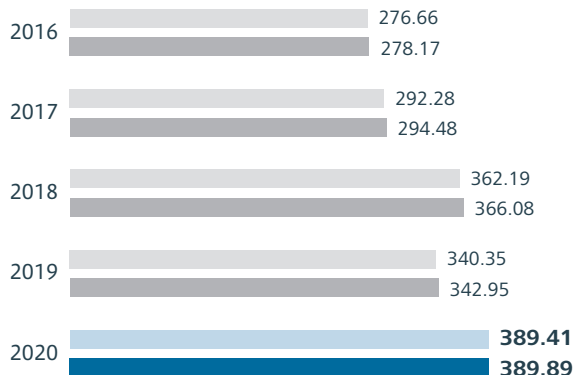
当期純利益

(百万円)



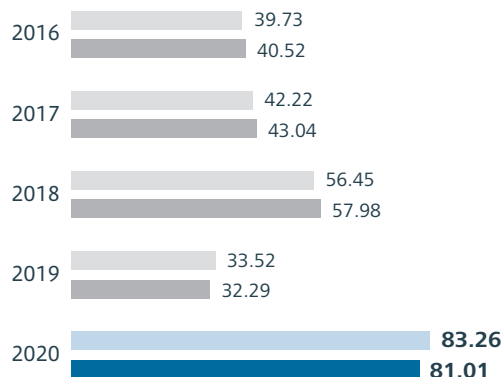
1株当たり純資産額

(円)



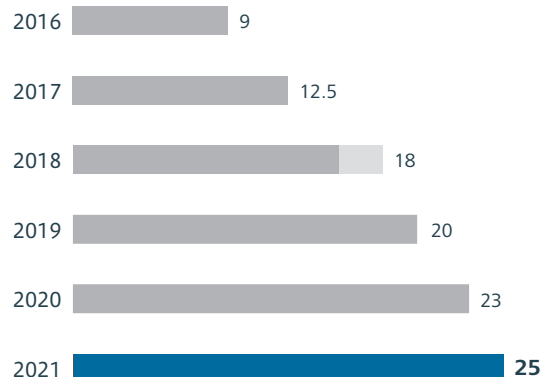
1株当たり当期純利益

(円)



1株当たりの配当実績と配当予想

(円)



※2017年4月に1株を2株に分割いたしました。1株当たり情報は、株式分割を反映し、遡及修正して表示してあります。
 ※2018年3月期は、普通配当15.5円、記念配当2.5円の合計です。
 ※2020年3月期までは実績。2021年3月期は予想。

財務ハイライト

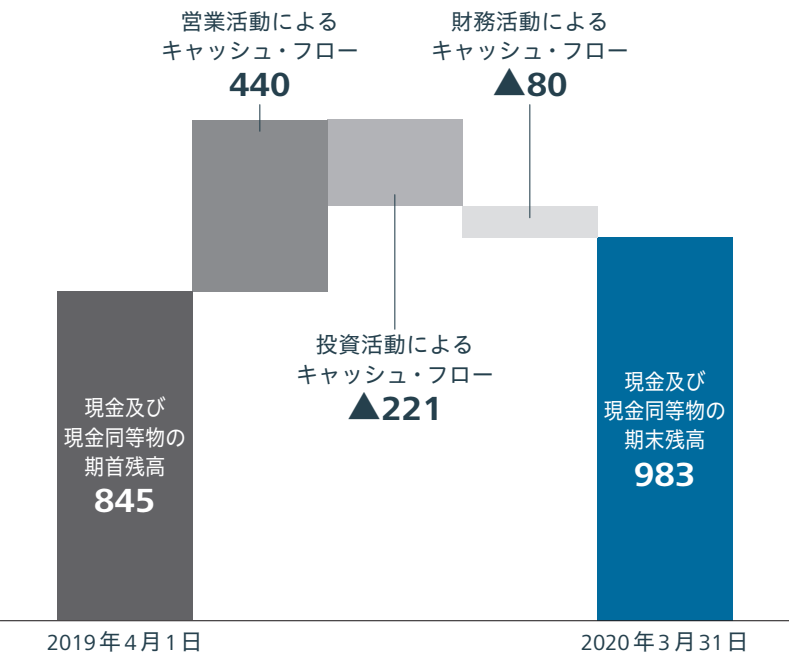
貸借対照表

連結			単位：百万円	
科目	24期 (2019年3月31日現在)	25期(当期) (2020年3月31日現在)		
現金及び預金	758	901		
有利子負債	－	－		
純資産	1,364	1,549		
総資産	1,688	1,942		

個別			単位：百万円	
科目	24期 (2019年3月31日現在)	25期(当期) (2020年3月31日現在)		
現金及び預金	697	869		
有利子負債	－	－		
純資産	1,347	1,541		
総資産	1,612	1,893		

連結キャッシュフロー計算書

単位：百万円



セグメント別の概況

■ アプリケーション事業

クラウドサービスの売上高が前期比18.3%増となり大幅に伸びました。一方、ライセンス販売はクラウド化への流れの中で前期比10.1%減の143百万円に留まりました。その結果、アプリケーション事業全体の売上高は1,438百万円（前期比12.2%増）、売上高総利益率は71.7%（前期比+2.6ポイント）となりました。

■ コンサルティング事業

子会社FUCAが下期から注力した新規営業が奏功し、デザインサービスの売上高は前期比13.1%増となりました。一方、メールコンテンツの定期案件が終了した影響等で、コンサルティングサービスの売上高は前期比22.2%減となりました。その結果、コンサルティング事業全体の売上高は286百万円（前期比6.2%減）、売上高総利益率は21.4%（前期比+5.2ポイント）となりました。

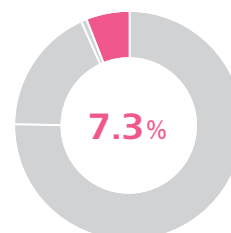
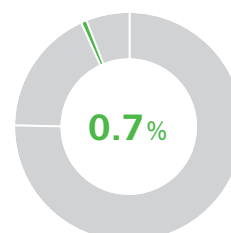
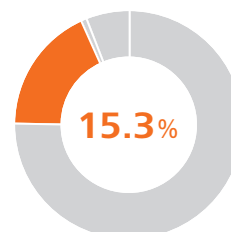
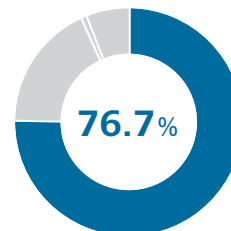
■ オーダーメイド開発事業

当該セグメントは、社内エンジニアリソースをアプリケーション事業に集中させたため、今期も新規の受注活動を積極的には展開しておりません。しかし、特定顧客において受託開発案件を納品したため減少幅は若干少なくなっております。その結果、売上高は13百万円（前期比2.9%減）、売上高総利益率は43.0%（前期比△15.9ポイント）となりました。

■ EC事業

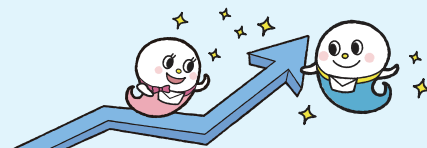
当該セグメントは、100%子会社「株式会社ままちゅ」が運営する自社ECサイト「べびちゅ」が対象となります。繁忙期の4月は順調に推移したものの、消費税増税後の買い控えの影響や、新型コロナウイルス感染拡大により春夏物の新作の入荷が遅れた影響等で販売が振るいませんでした。その結果、売上高は136百万円、売上高総利益率は41.6%となりました。

売上高構成比



新中期経営計画

—革新的成長へ向けた「もう1つの柱」への挑戦—



当社グループは、2023年3月期を最終年度とする3か年（2021年3月期～2023年3月期）の中期経営計画を策定いたしました。

・経営目標

	2020年3月期 (実績)	2021年3月期 (予想)		2022年3月期 (計画)		2023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	1,876	1,900	+1.3%	2,200	+15.8%	2,600	+18.2%
EBITDA	510	435	△14.1%	585	+34.5%	800	+36.7%
(対売上高比率)	27.2%	22.9%	－	26.6%	－	30.8%	－

※上記経営目標は、既存事業の成長のみ試算したもので、M&A等による新規事業は見込んでおりません。新規事業も含めると上記以上の成長を目指して取り組んでまいります。

・新中期経営計画の実現に向けた資本提携

新たな事業成長パートナーとして、マーケティングやM&A、経営管理等の領域で投資および支援実績のある日本成長投資アライアンス株式会社（以下、J-GIA）との資本業務提携を締結しました。J-GIAは、日本たばこ産業株式会社（JT）や株式会社博報堂とのアライアンス等を活用し、中堅中小企業の成長に向けた事業・財務支援を行う投資ファンド運営会社です。今後は同社の協力を得ながら、革新的な成長を目指してまいります。

・3か年の経営ビジョン

新中期経営計画では、3か年の経営ビジョンとして「革新的成長へ向けた『もう1つの柱』への挑戦」を掲げ、経営目標の達成に向けて取り組んでまいります。具体的には、①既存事業の飛躍的成長、②新規事業「もう1つの柱づくり」、③財務戦略の最適化を3本柱とし、既存事業の主力であるクラウドサービスを従来の10～15%成長の水準から25%成長の水準まで引き上げます。また、M&Aを中心に新事業開発を取り組み、そのための資金として潤沢な資金を準備し積極的な成長投資を行ってまいります。

①既存事業の飛躍的成長

カスタマーサクセス（お客様の成功体験を増やす営業活動およびマーケティング活動）を導入し、更なる解約率低減やクロスセル訴求に注力いたします。また、J-GIA と共同で新規顧客獲得に向けたプロモーション施策の強化に取り組んでまいります。

<カスタマーサクセスによって得られる顧客および当社のメリット>

顧客のメリット

- ✓投資対効果が得られ
事業が成功する

当社のメリット

- ✓解約率が低減する
- ✓顧客単価が上昇する
- ✓クロスセル機会の効率化
- ✓新規受注率が上昇する



**クラウドサービス
売上高の年成長率
25%※を目指す**

※コロナ影響のある21/3期は除く

②新規事業「もう1つの柱づくり」

M&A等を通じ、新事業開発を積極的に追及してまいります。具体的には、データ分析支援やマーケティング戦略コンサルティングなど、より上流の分野に事業を拡大してまいります。また、J-GIA のノウハウやネットワークを活用し、M&A戦略の策定や投資機会拡大、M&A実行体制の整備による継続的なM&Aの実施等に注力してまいります。

③財務戦略の最適化

M&A資金を潤沢に準備し、「もう1つの柱づくり」に向けた積極投資を行います。また、WEBCASの機能向上など既存事業にかかる開発費用にも、従来より多くの資金を投じます。株主還元においては配当性向30%前後を維持し、毎年配当金額を増額する予定です。市況を見て自己株式取得も柔軟に検討いたします。

1. メール配信システムの新バージョン提供開始

メール配信システム「WEBCAS e-mail」の新バージョンを2020年3月3日より提供開始いたしました。

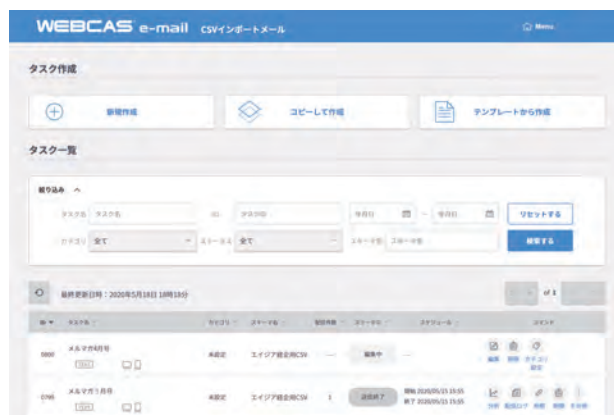
昨今、日本企業の海外展開やインバウンド（訪日外国人旅行）向けのマーケティング活動が活発化しています。当社はこうした状況を踏まえ、企業が幅広い言語でメールマーケティングに取り組めるよう「WEBCAS e-mail」に多言語配信機能を標準搭載いたしました。また、クライアント企業様より改善のご要望が多かった約20項目について、仕様変更および機能追加を実施いたしました。

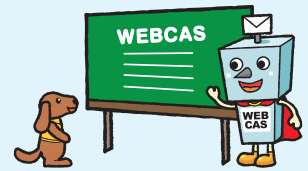
■多言語配信機能の標準搭載

国際的な文字コード「UTF-8」でのメール配信に標準対応し、幅広い言語でのメール配信が可能になりました。

■管理画面デザインの改善

マーケティング担当者様がより効率的・効果的にメール配信業務に取り組めるよう、管理画面のデザインを全面的に改修いたしました。

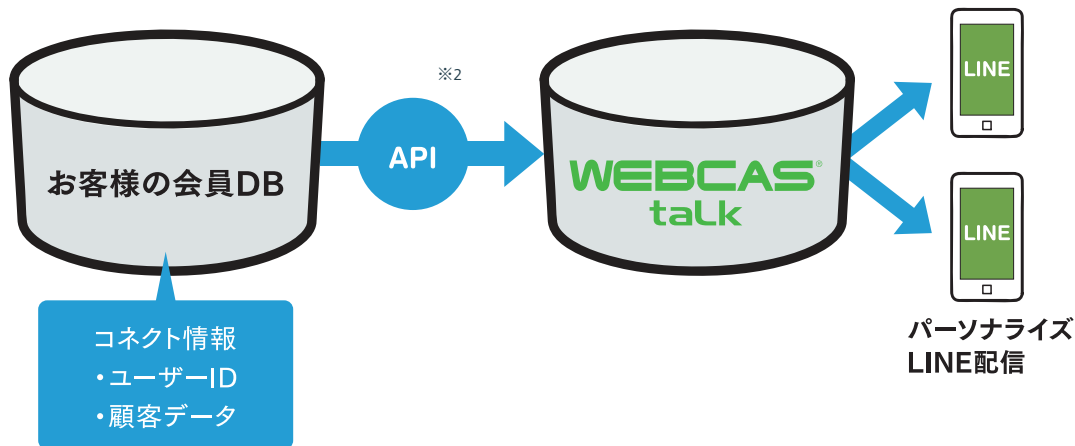




2. LINEメッセージ配信システムに新機能を追加

LINEメッセージ配信システム「WEBCAS taIk^{※1}」に、クライアント企業様のLINE会員登録データ（自社会員データとLINEユーザーIDを紐付けたコネクト情報）を自動で受け取る機能を追加いたしました。

本機能の追加により、「すでにあるコネクト情報を使って、より高度なパーソナライズLINE配信を行いたい」「コネクト情報はすべて自社管理したいが、パーソナライズLINE配信は外部システムを利用することで開発費用を抑えたい」等のご要望にも柔軟に対応できるようになりました。



※1 WEBCAS taIk

企業が保有する会員データとLINEのユーザーIDを紐づけることで、会員属性や購買履歴、行動情報などを基にした様々な“パーソナライズLINE配信”を実現するシステム。

※2 API

「Application Programming Interface」の略。ソフトウェアの機能を一部公開し、外部から手軽に利用できるようにするための仕組み。

WEBCAS 導入事例

株式会社TSIホールディングス様

AIを活用したメールマーケティングで、1通あたりの売上が最大31%アップ。

「nano・universe (ナノユニバース)」「MARGARET HOWELL (マーガレットハウエル)」「HUMAN WOMAN (ヒューマンウーマン)」など、60以上の人気ブランドを擁するアパレル大手のTSIホールディングス様は、2008年に当社のメール配信システム「WEBCAS e-mail」を導入後、先進的なメールマーケティングに取り組まれています。

「HUMAN WOMAN」の事業部では、2018年より「WEBCAS e-mail」とパーソナライズ人工知能「SENSY Marketing Brain (SENSY社製品)」を連携したレコメンドメールをスタート。1通あたりの売上額が最大31%アップするなど様々な成果をあげられています。



WEBCAS で配信されているメールの一部

株式会社TSIホールディングス ご担当者様からのコメント

「長年にわたり安定稼働しており、新しいメールマーケティングに取り組みたい際にも柔軟にシステム連携できる点が良いですね。やりたい施策がすぐできるのはWEBCASの利点だと思います。」

導入事例を多数公開しています

WEBCAS 導入事例



会社情報 (2020年3月末現在)

■会社概要

商号	株式会社エイジア
所在地	東京都品川区西五反田 7-20-9 KDX 西五反田ビル 4 階
設立	1995 年 4 月
資本金	3 億 2,242 万円
従業員数	132 名 (連結、派遣社員含む)
グループ会社	株式会社 FUCA、株式会社 グリーゼ、 株式会社 ままちゅ
証券番号	2352
上場市場	東京証券取引所第一部
Web サイト	https://www.azia.jp/

■役員

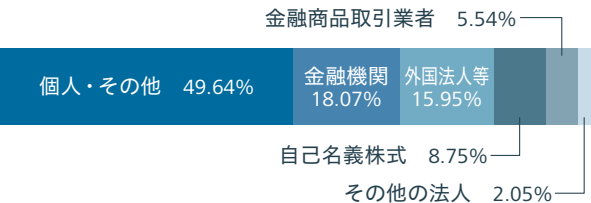
代表取締役	美濃 和男
専務取締役	中西 康治
常務取締役	北村 秀一
監査等委員 (取締役)	長山 裕一
監査等委員 (取締役)	川名 愛美
監査等委員 (取締役)	山口 里美

株式情報 (2020年3月末現在)

■株式の状況

発行可能株式総数	普通株式 18,504,000 株
発行済株式の総数	普通株式 4,412,400 株 (自己株式 386,127 株を含む)
株主数	3,564 名

■所有者別株式分布状況



■大株主の状況

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
KBL EPB S.A. 107704	338,100	8.40
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	310,200	7.70
GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL	238,812	5.93
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	168,600	4.19
美濃 和男	100,500	2.49
西田 徹	100,000	2.48
SMBC 日興証券株式会社	90,700	2.25
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口5)	74,800	1.85
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (株式付与 ESOP 信託口・75960 口)	68,296	1.69
北村 秀一	65,900	1.63

(注) 1. 当社は、自己株式を 386,127 株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。
2. 持株比率は自己株式 (386,127 株) を控除して計算しております。なお、日本マスタートラスト信託銀行 (株式付与 ESOP 信託口・75960 口) が所有する当社株式 68,296 株は当該自己株式には含めておりません。

株主優待

株主優待専用サイト「エイジア・プレミアム優待倶楽部」がオープン

2019年11月に、株主優待専用サイト「エイジア・プレミアム優待倶楽部」をオープンいたしました。

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



■対象となる株主様

毎年3月31日及び9月30日時点の株主名簿に記載又は記録された、当社株式2単位（200株）以上を保有する株主様

■株主優待の内容

株主様が保有する株式数及び保有期間に応じて、株主優待ポイントを進呈いたします。「エイジア・プレミアム優待倶楽部」において、その株主優待ポイントを食品、電化製品、ギフト、旅行・体験などに交換できます。（お電話でも交換のお手続きが可能です。）

■ご利用方法

株主名簿ご登録の住所へ、「エイジア・プレミアム優待倶楽部ご案内」ハガキを郵送いたします。こちらをご参照いただき、上記専用サイトにアクセス後、会員登録をお願いいたします。会員登録後、同サイトにて優待商品と交換いただけます。

株主インフォメーション



決算説明動画

決算説明の動画を「IRTV」にて公開しております。
ぜひご覧ください。

<https://irtv.jp/channel/1655>

QRコードから最新の動画を
ご覧いただけます



IR メールマガジン

決算情報や各種プレスリリースをメールにてお知らせいたします。配信をご希望の方は以下
フォームよりご登録ください。

[https://www9.webcas.net/db/pub/keiki/
ir_maimag/create/input](https://www9.webcas.net/db/pub/keiki/ir_maimag/create/input)

QRコードからも
メルマガ登録が可能です



■■■
エイジアIRメールマガジン

2020年3月3日号

株式会社エイジア
【東証一部上場 コード番号: 2352】
<https://www.azja.jp/>

こんにちは、株式会社エイジアです。
当社は本日、以下の情報を公開いたしましたので、お知らせいたします。

■メール配信システムの新バージョン「WEBCAS e-mail Ver8.0」を発売
～多言語配信機能を標準搭載、管理画面のUI/UXデザインを全面的に改善～

株主メモ

証券番号	2352
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
基準日	毎年3月31日
公告方法	電子公告の方法により、当社ホームページアドレス (https://www.azia.jp/) に掲載いたします。 ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先	〒137-8081 新東京郵便局私書箱29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先	0120-232-711 (フリーダイヤル)

株式に関する各種のお手続きについて

1. 各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。



株式会社エイジア

東京都品川区西五反田7-20-9 KDX西五反田ビル4階

TEL : 03-6672-6788 URL : <https://www.azia.jp/> MAIL : azia_ir@azia.co.jp