



2007年3月期  
**第12期 決算説明会**

株式会社エイジア (証券コード:2352)

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

THE INTERNET MARKETING SOLUTION COMPANY

## 本資料に関するご注意

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、業績見通しのみで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。

## 直近の主なニュースリリース

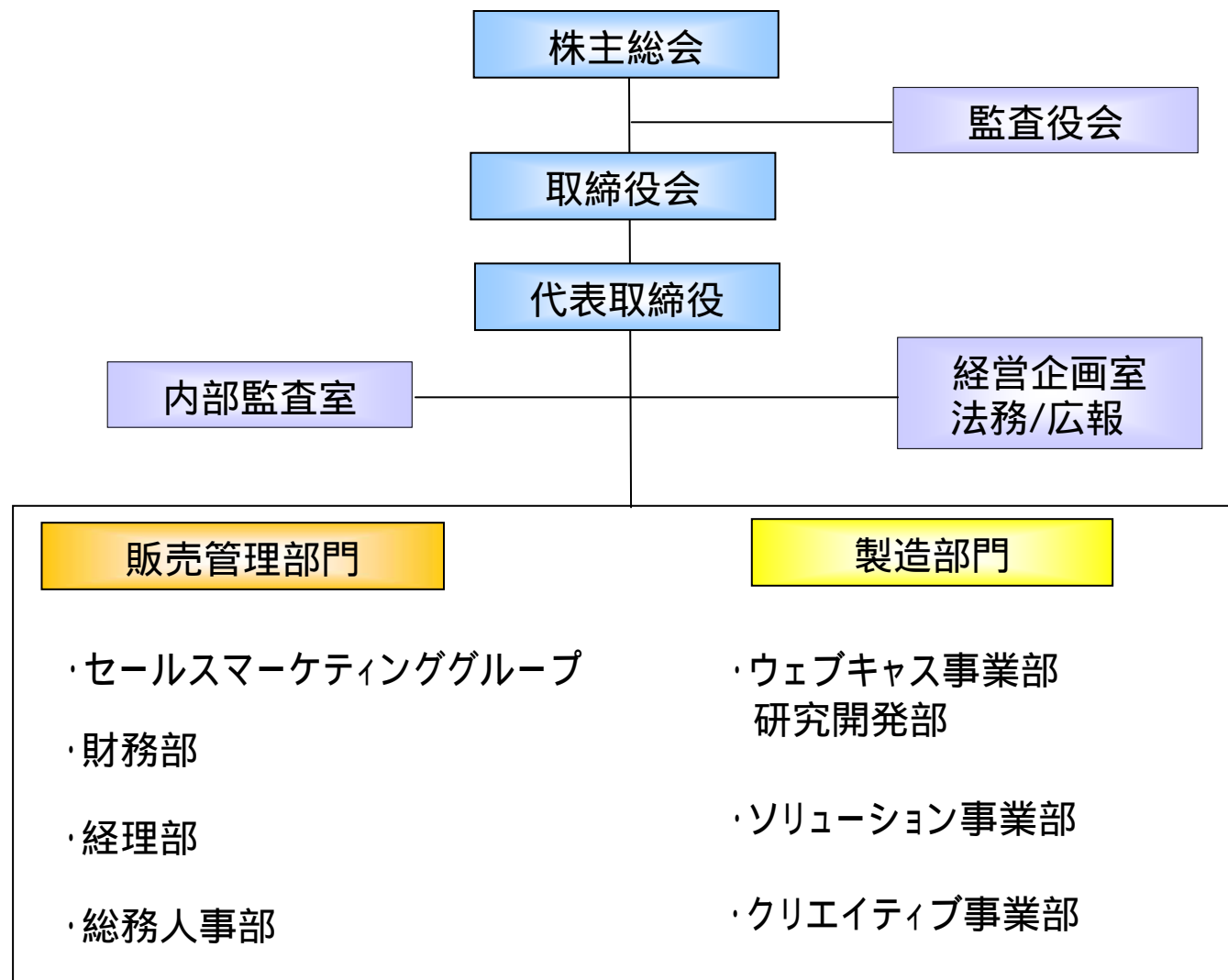
- 2007年4月18日 メール配信システム「WEB CAS e-mail」の携帯電話向け  
絵文字・装飾メール配信3キャリア完全対応のお知らせ
- 2006年11月14日 期末配当予想の修正に関するお知らせ
- 2006年10月31日 主要株主の異動に関するお知らせ
- 2006年9月6日 <IMS戦略第6段>「WEB CAS mailcenter」発売のお知らせ
- 2006年7月18日 人事異動に関するお知らせ
- 2006年6月20日 株式会社ニュークリアスとの資本提携に関するお知らせ
- 2006年6月6日 主要株主の異動に関するお知らせ
- 2006年5月29日 内部統制システム構築の基本方針に関する決議のお知らせ
- 2006年5月15日 本社移転に関するお知らせ
- 2006年5月12日 期末配当に関するお知らせ
- 2006年5月12日 新株予約権の行使条件の一部変更に関するお知らせ

# 会社概要

社名	株式会社エイジア
代表取締役	江藤 晃
本社	東京都品川区東品川4-12-6 品川シーサイドフォレスト 日立ソフトタワーB13F
設立	1995年4月
資本金	32,242万円(2007年3月末現在)
従業員数	48人(2007年3月末現在)
事業内容	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 ウェブサイト及び企業業務システムの受託開発 ウェブコンテンツの企画・制作
グループ会社	株式会社エイジアコミュニケーションズ
経営理念	「クライアントに満足を買ってもらいたい」



# エイジア組織図

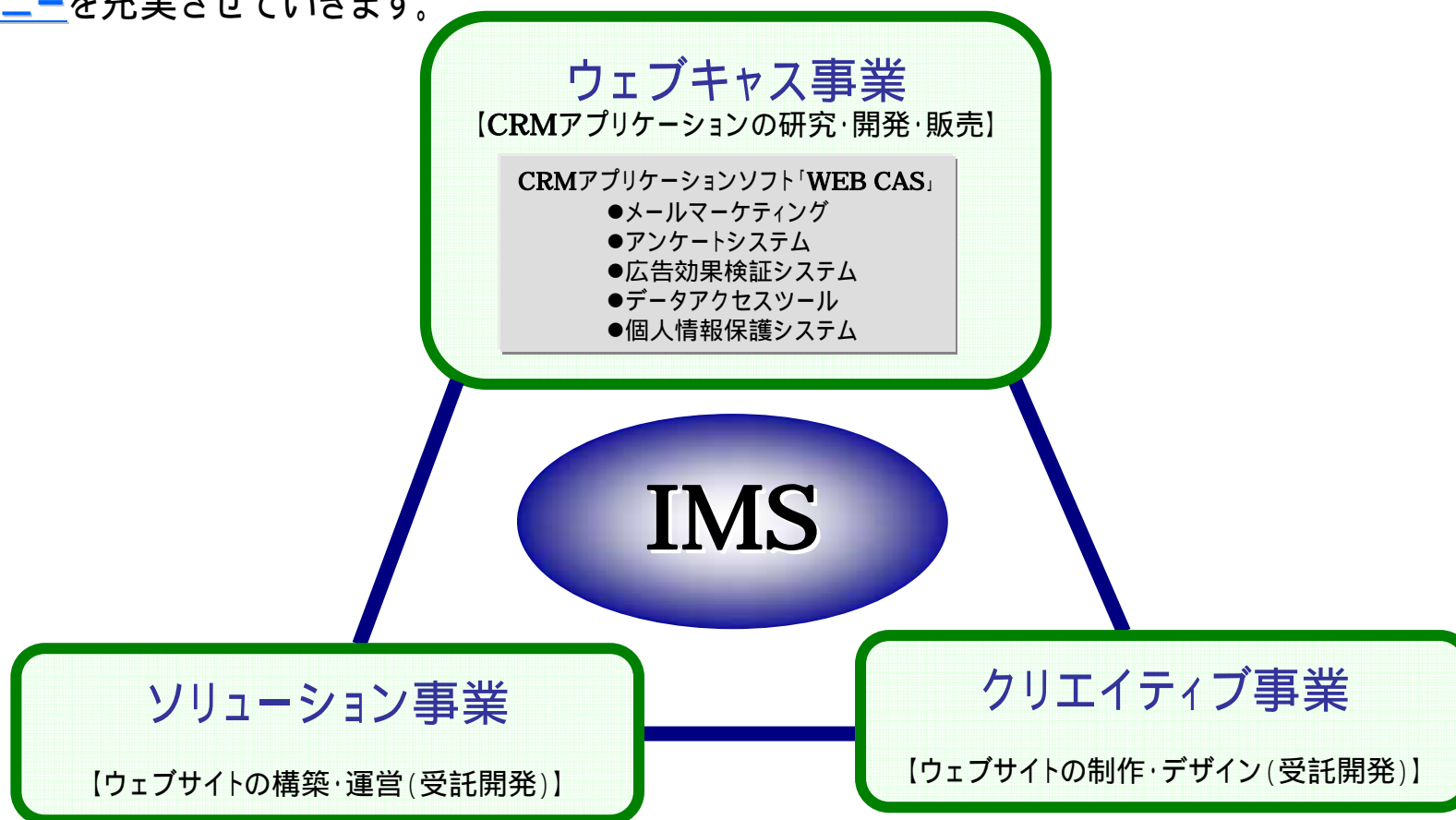


## 企業ビジョン

# IMS (インターネット・マーケティング・ソリューション) の リーディングカンパニーを目指す

# 「IMS」とは

株式会社エイジアは、One to oneマーケティングシステム「WEB CAS (ウェブキャス)」をコアビジネスとして各事業が連携しながら、インターネットビジネスの戦略からウェブサイトの構築・運営・販売促進までをワンストップでご提供するインターネット・マーケティング・ソリューション(IMS)カンパニーを充実させていきます。



# 当社が提案するIMSの効果

見込み客の発掘

顧客ロイヤリティを向上させて、優良顧客に育てる

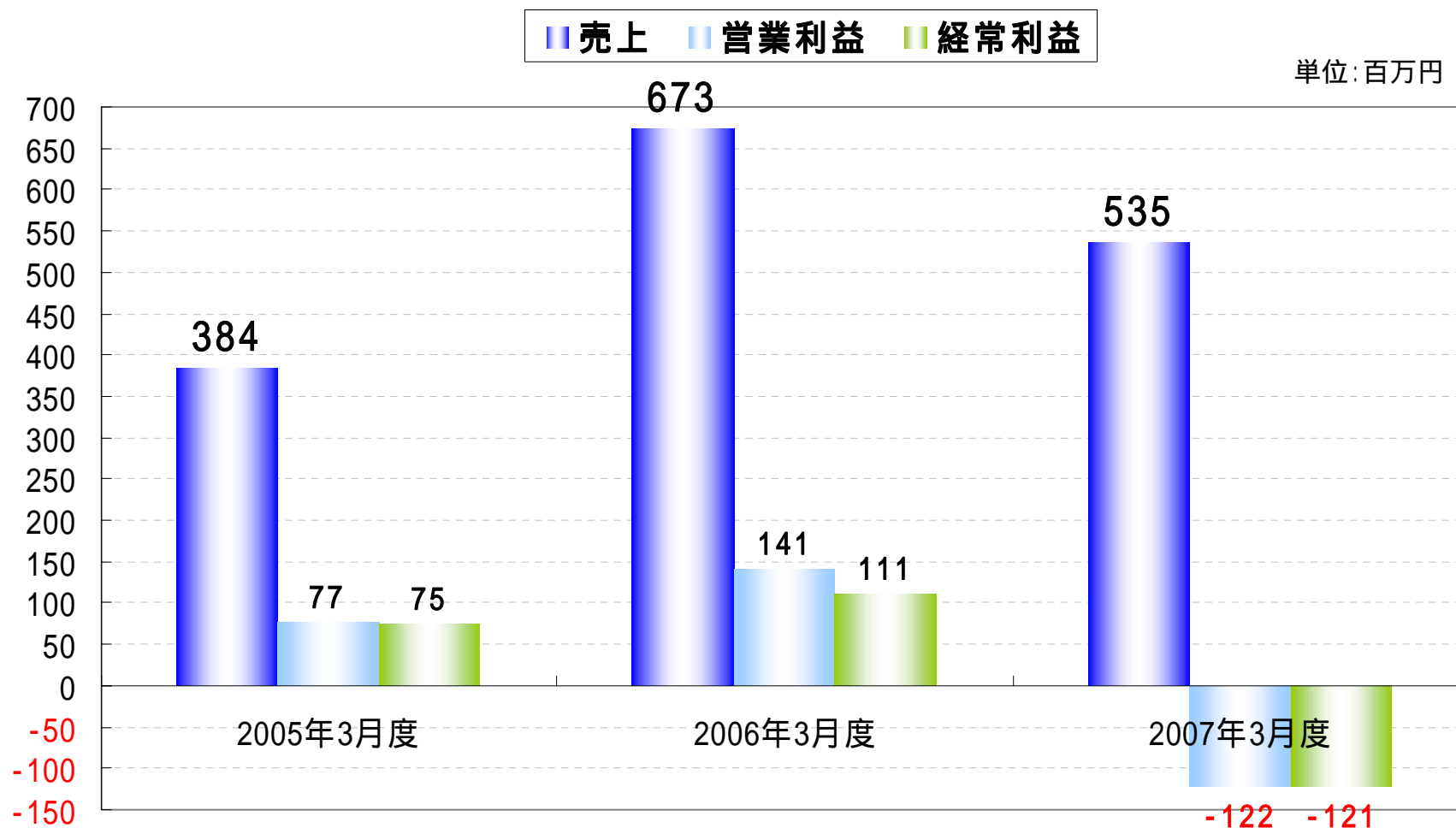
離反予備軍を早期発見し、離反率を低下させる



2007年3月期  
第12期 決算ダイジェスト

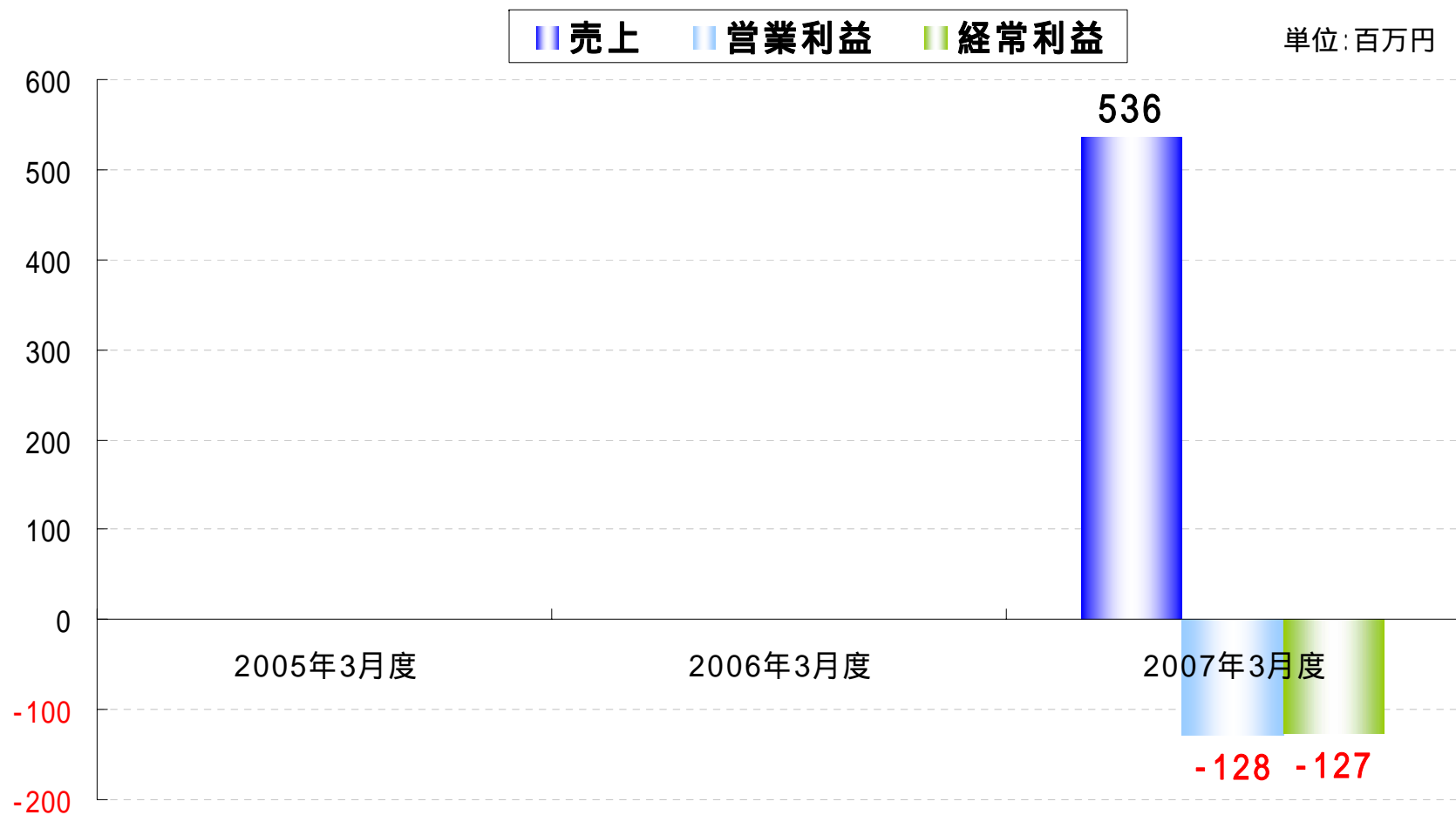
# 2007年3月期 決算概要

< 個別 >



# 2007年3月期 決算概要

< 連結 >



# 要旨

## 経営戦略

- IMSのリーディングカンパニーを目指す
- 1年毎に1つ以上の新製品を随時市場に投入
- IMS戦略の推進

## 経営実績

- ウェブキャス事業が不調に終わる
- ソフトウェアプロダクト市場の低迷、競合他社の追い上げ、新製品の開発に注力したことからカスタマイズ案件に十分なリソースを充当することができず、売上が前年より35.7%減
- 営業要員の育成が間に合わず、十分な事業間の相乗効果が出せず

## 計画

- 経費削減に取り組んだものの売上減少により当期予想を大幅減
- ソリューション事業の技術要員を当初の予定通り確保できず、外注費増

## 2007年3月期 予実比較

単位:百万円

	エイジア	AZ-com	連結仕訳	実	績	予	想	計	画	増	減	達成率
売上高	535	1		536	100.0%	601	100.0%			65		89.2%
ウェブ・キャス事業	241	-		241	45.0%	300	50.0%			58		80.3%
ソリューション事業	228	-		228	42.5%	240	40.0%			12		95.0%
クリエイティブ事業	65	-		65	12.3%	60	10.0%			5		108.3%
アウトソーシング事業	-	1		1	0.2%	1	0.0%			0		100.0%
外注・仕入費	179	1		180	33.6%	179	29.9%			0		
労務費	97	-		97	18.1%	111	18.5%			14		
その他	22	-		22	4.3%	29	4.9%			7		
売上総利益	235	0		235	44.0%	280	46.7%			44		83.9%
労務費	184	1		185	34.6%	193	32.3%			8		
広告宣伝費	33	1		34	6.4%	38	6.5%			4		
支払手数料等	27	2	0	29	5.5%	31	5.2%			1		
研究開発費	36	-		36	6.7%	39	6.6%			3		
その他	77	2		79	14.7%	85	14.1%			6		
営業利益	122	6		128	23.9%	108	18.0%			19		- %
営業外損益	1	0	1	1	0.1%	0	0.0%			0		
経常利益	121	6		127	23.8%	108	18.0%			18		- %
税金等調整額	7	0		7	1.3%	7	1.3%			0		
当期純利益	128	6		134	25.1%	116	19.3%			18		- %

# 2007年3月期 損益計算書概要

< 個別 >

単位：百万円

	実績	前年	増減
売上	535	673	20.5%
売上総利益	235	399	41.0%
営業利益	122	141	-
経常利益	121	111	-
当期純利益	128	62	-

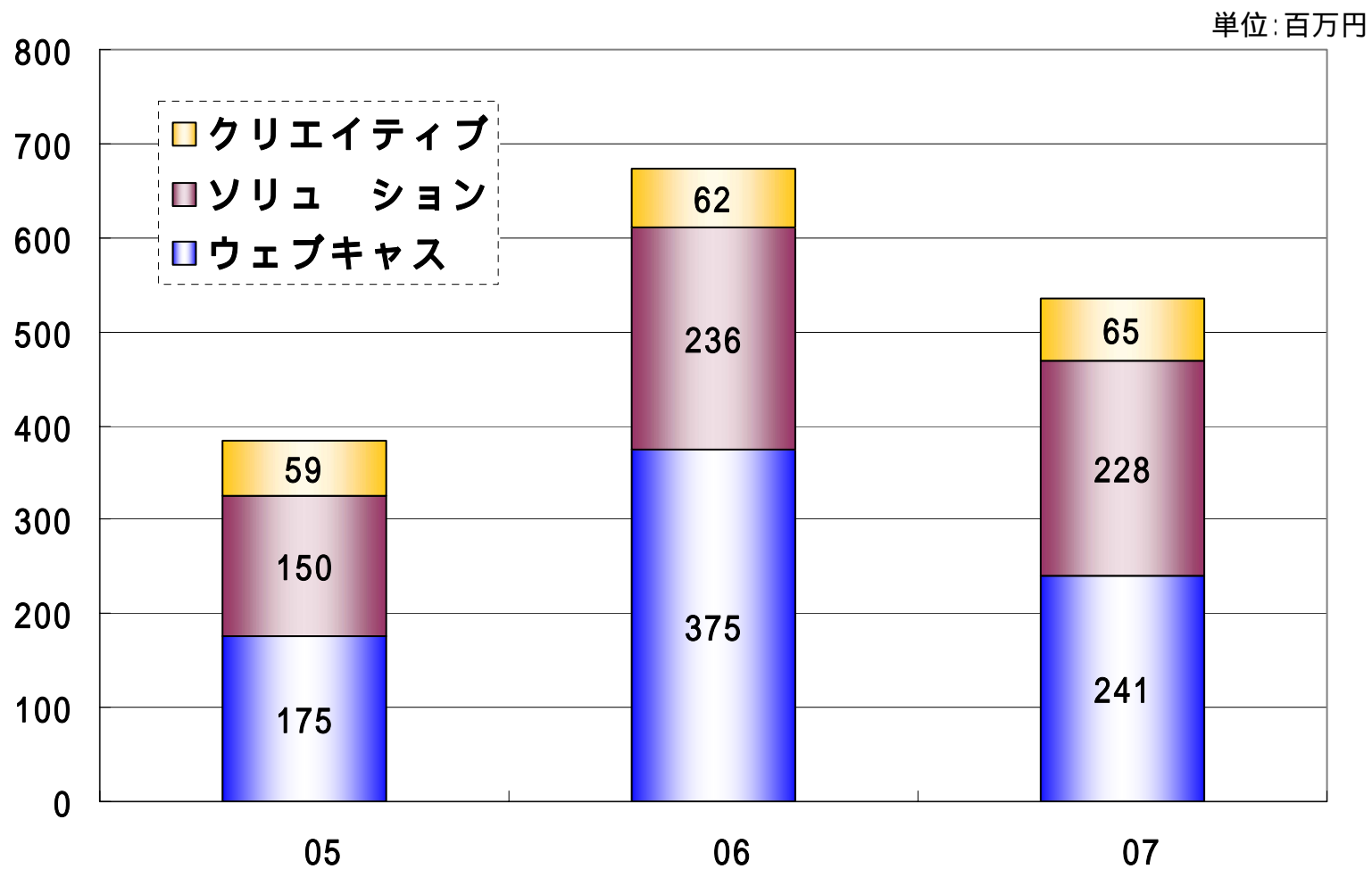
# 2007年3月期 損益計算書概要

< 連結 >

単位:百万円

	実績	前年	増減
売上	536	-	-
売上総利益	235	-	-
営業利益	128	-	-
経常利益	127	-	-
当期純利益	134	-	-

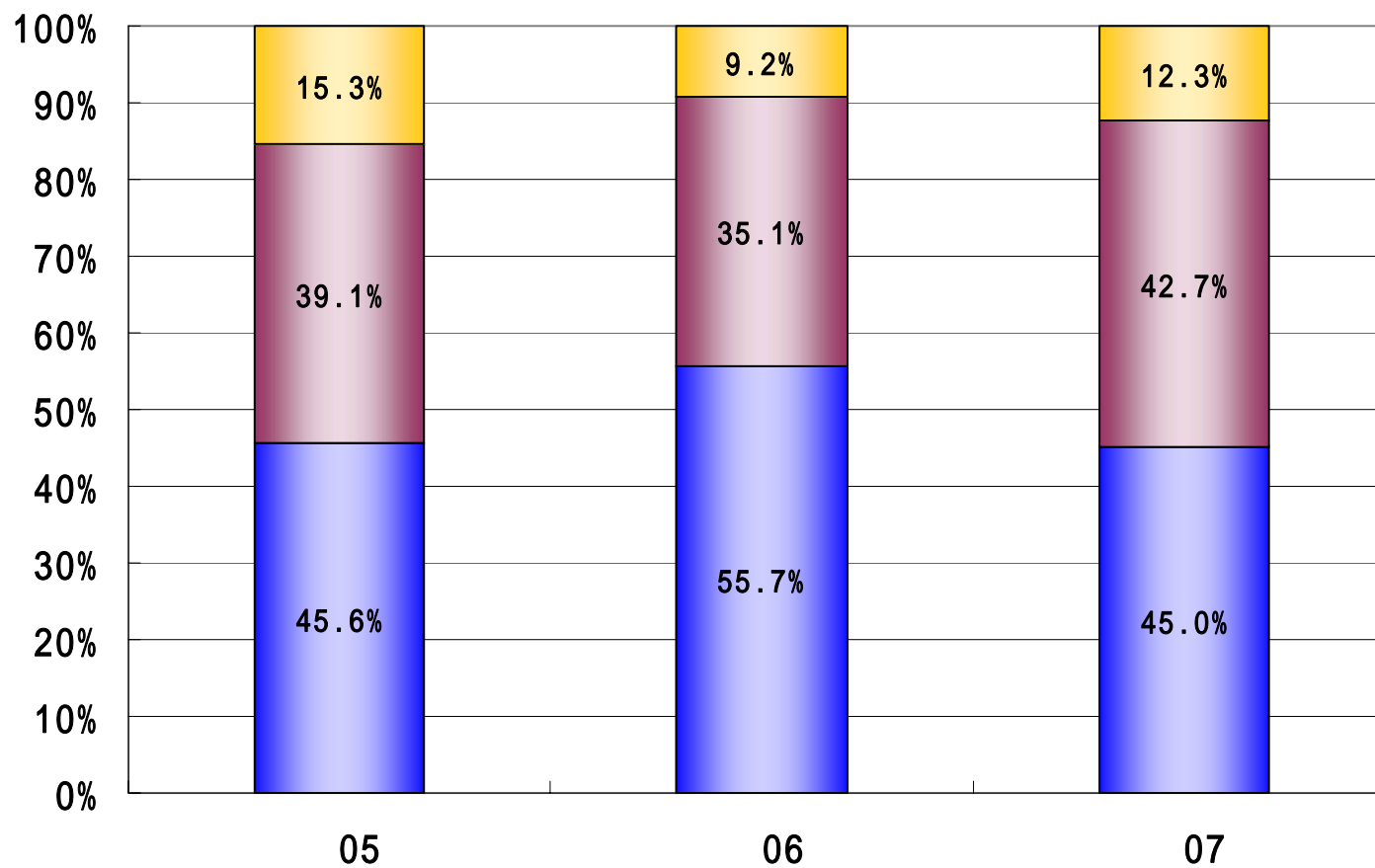
# 事業部 売上推移



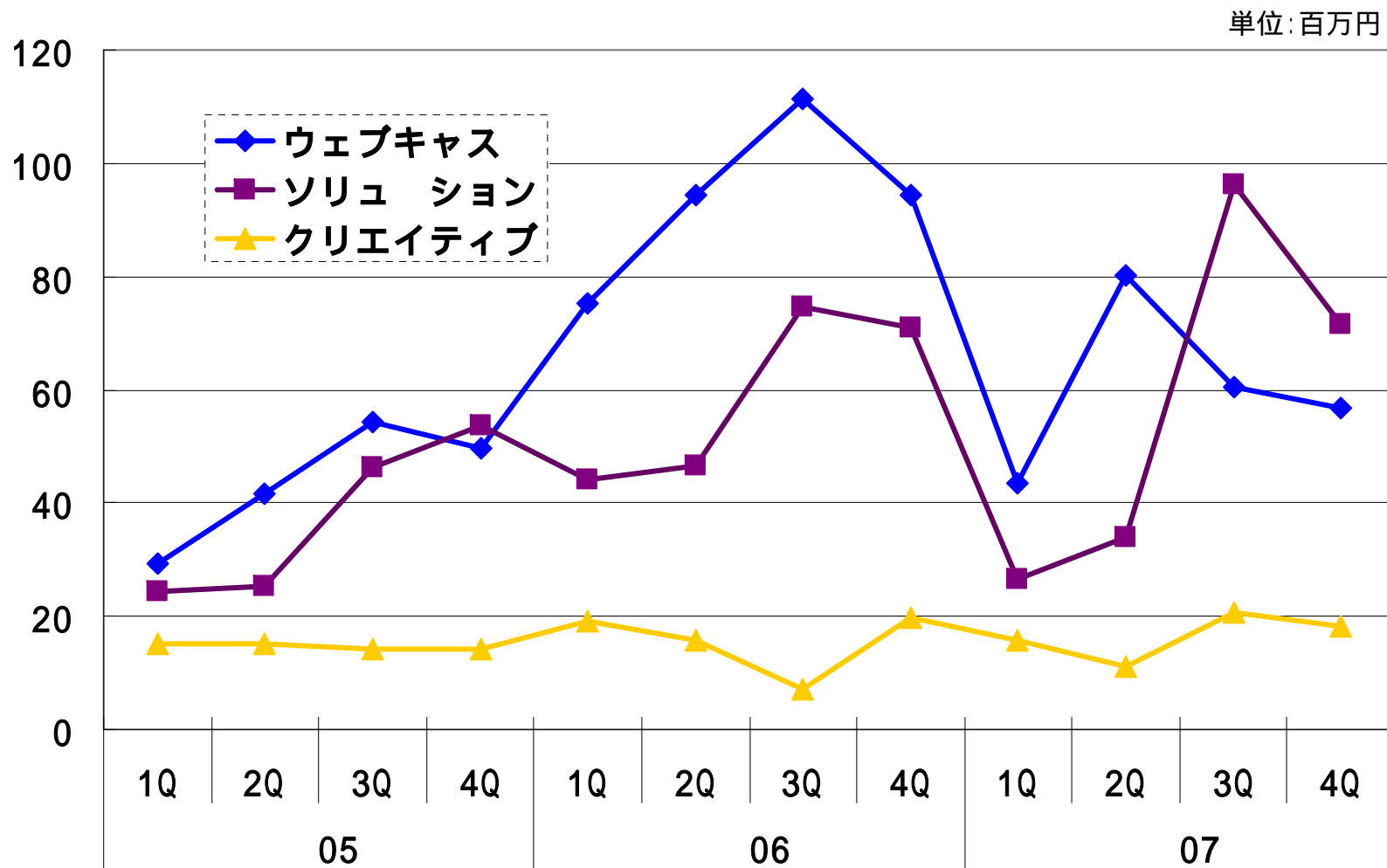


# 事業部別売上高 構成比推移

■ ウェブキャス ■ ソリュ ション ■ クリエイティブ

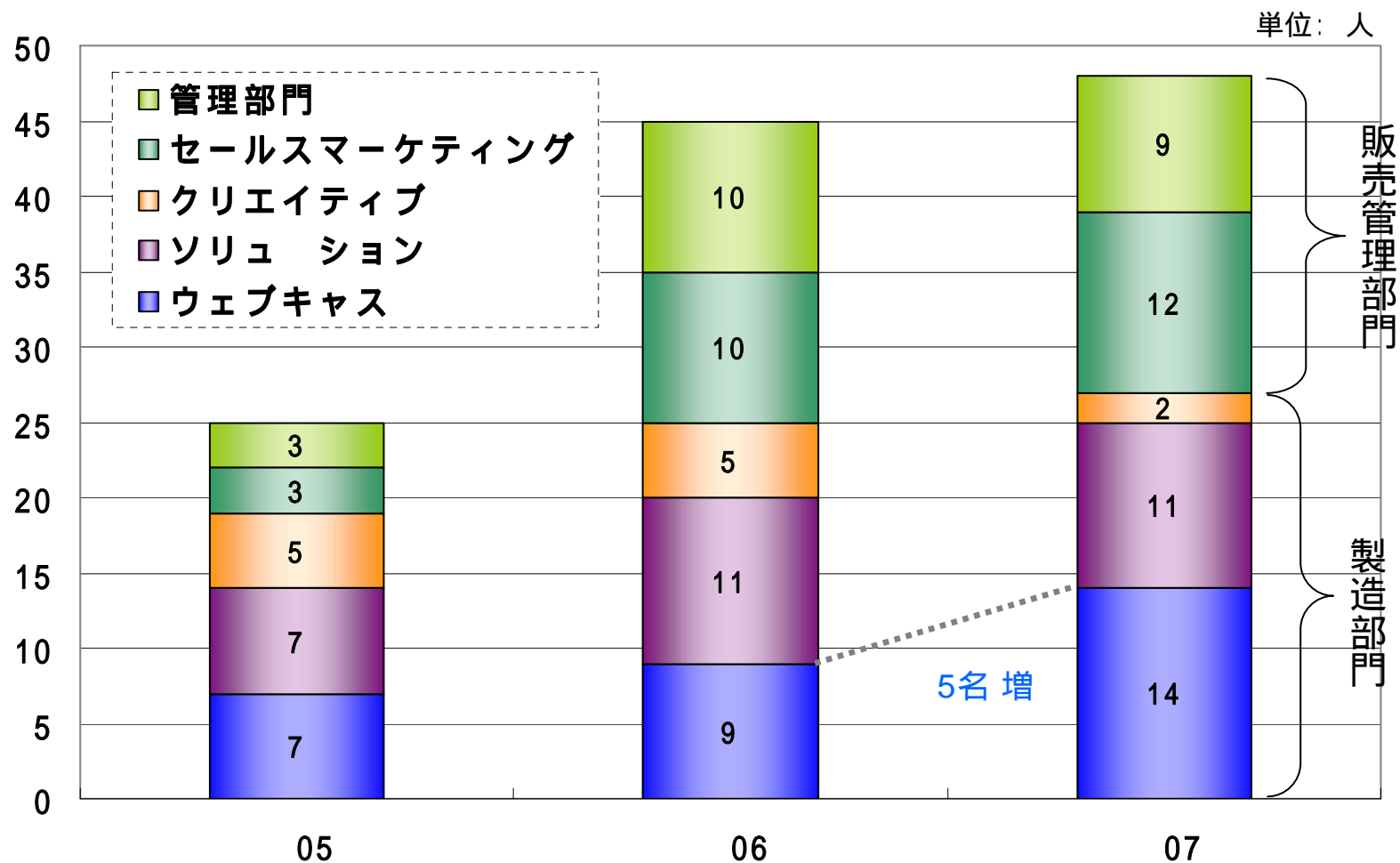


# 事業部別 四半期売上推移



# 部門別 社員推移

ウェブキャス事業技術者 5名増



# 2007年3月期 貸借対照表

< 個別 >

単位:百万円

	2007年3月期末	2006年3月期末
流動資産	647	952
現金及び預金	468	734
売上債権	126	186
棚卸資産	9	14
その他流動資産	42	17
固定資産	97	46
資産合計	744	999
流動負債	81	195
仕入債務	21	39
その他流動負債	60	155
固定負債	-	-
負債合計	81	195
株主資本	662	803
純資産合計	662	803
負債純資産合計	744	999

投資による支出 48  
法人税消費税納付 50  
短期借入金返済 50

(注)2006年3月は「資本の部」を「純資産合計」、「負債資本合計」を「負債純資産合計」として表示しております。

# 2007年3月期 貸借対照表

< 連結 >

単位:百万円

	2007年3月期末	2006年3月期末
流動資産	661	-
現金及び預金	483	-
売上債権	126	-
棚卸資産	9	-
その他流動資産	42	-
固定資産	79	-
資産合計	741	-
流動負債	82	-
仕入債務	21	-
その他流動負債	61	-
固定負債	-	-
負債合計	82	-
株主資本	657	-
少数株主持分	1	-
純資産合計	658	-
負債純資産合計	741	-

# 2007年3月期 CF計算書

< 連結 >

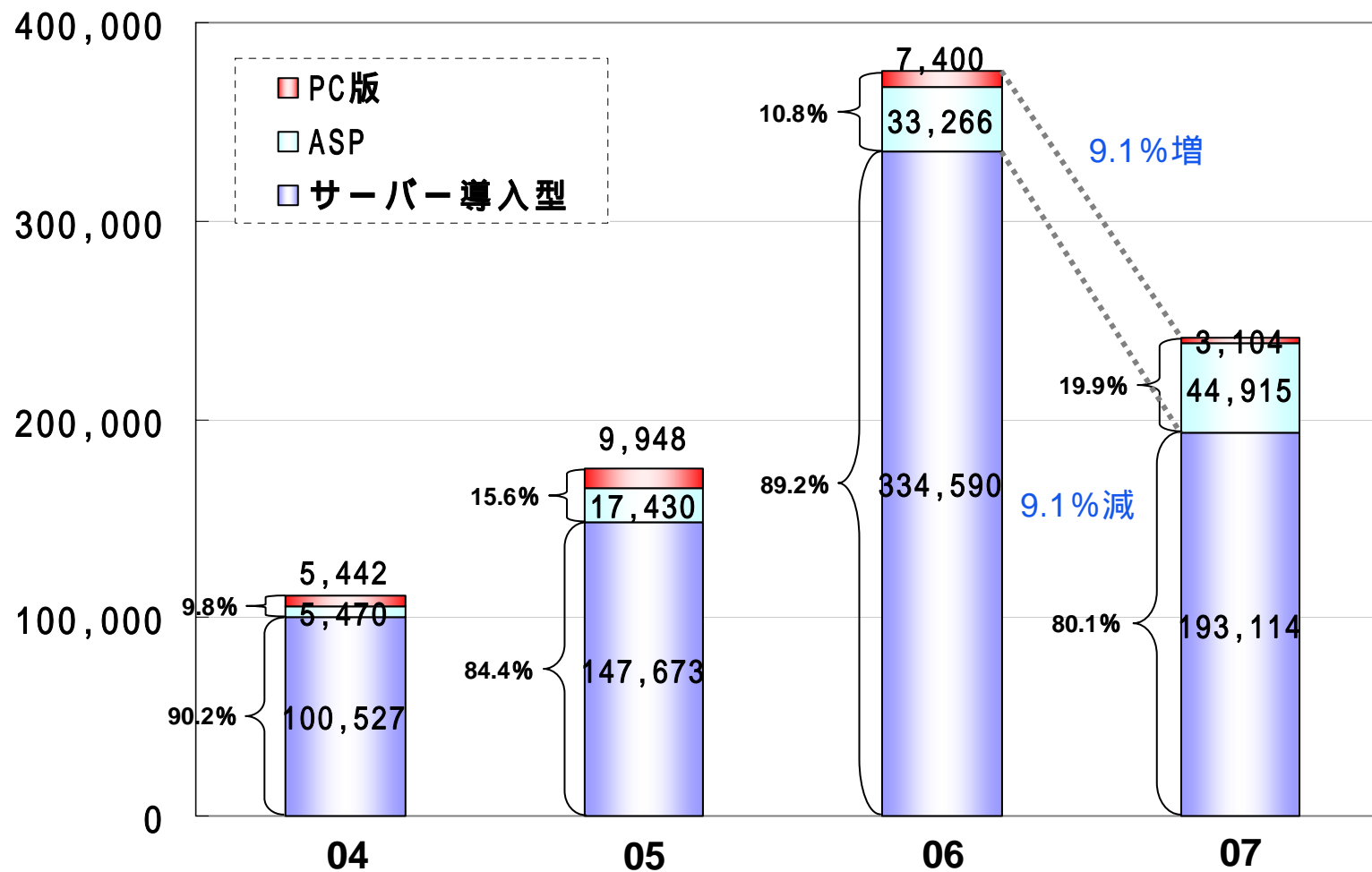
単位:百万円

	2007年3月期末	2006年3月期末
営業キャッシュ・フロー	151	—
投資キャッシュ・フロー	32	—
財務キャッシュ・フロー	59	—
キャッシュ・フロー合計	243	—
現金等物等の増減	243	—
現金等物等の残高	455	—

2007年3月期  
事業別進捗状況

# ウェブキャス事業

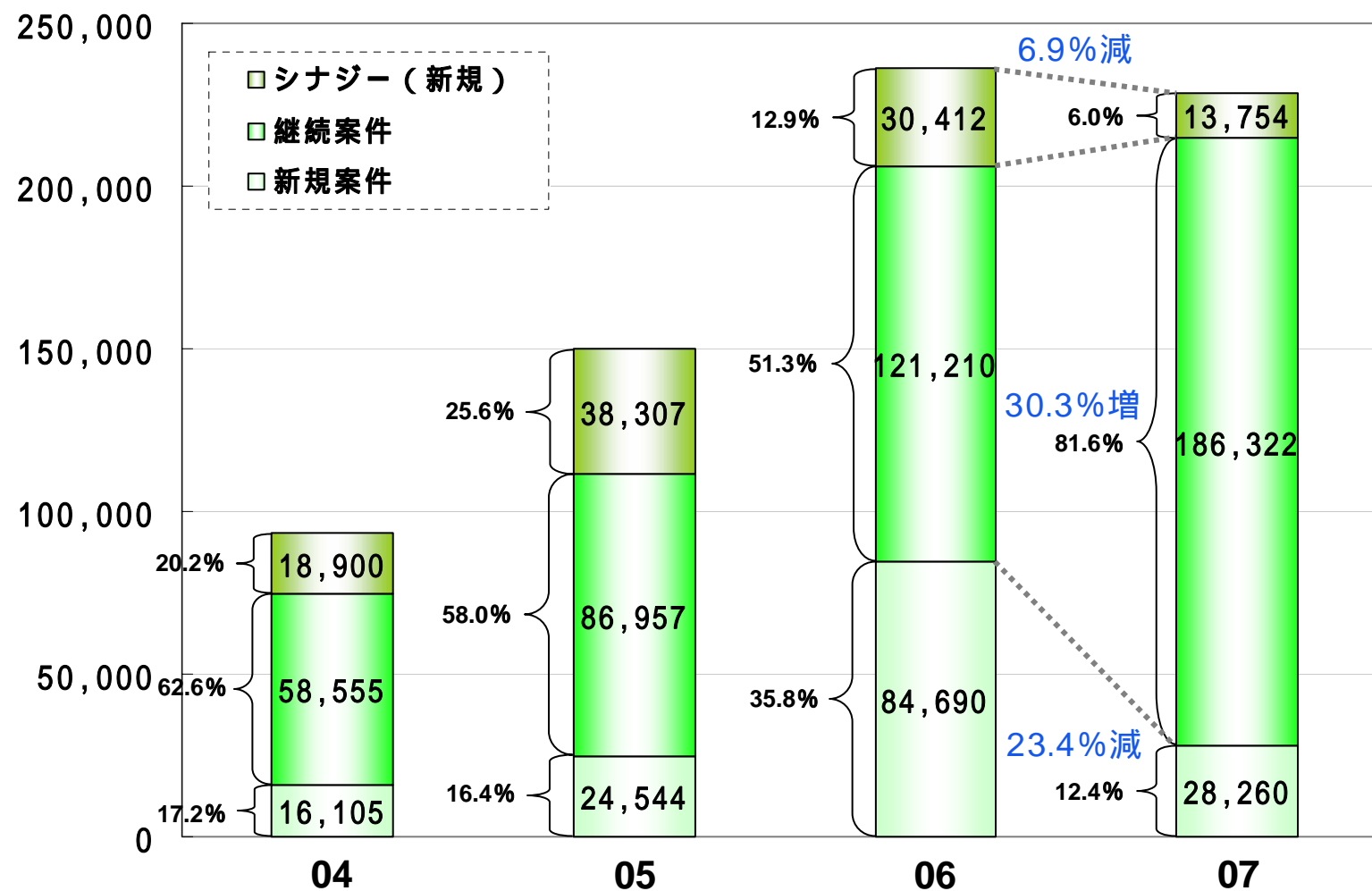
売上高(単位:千円)





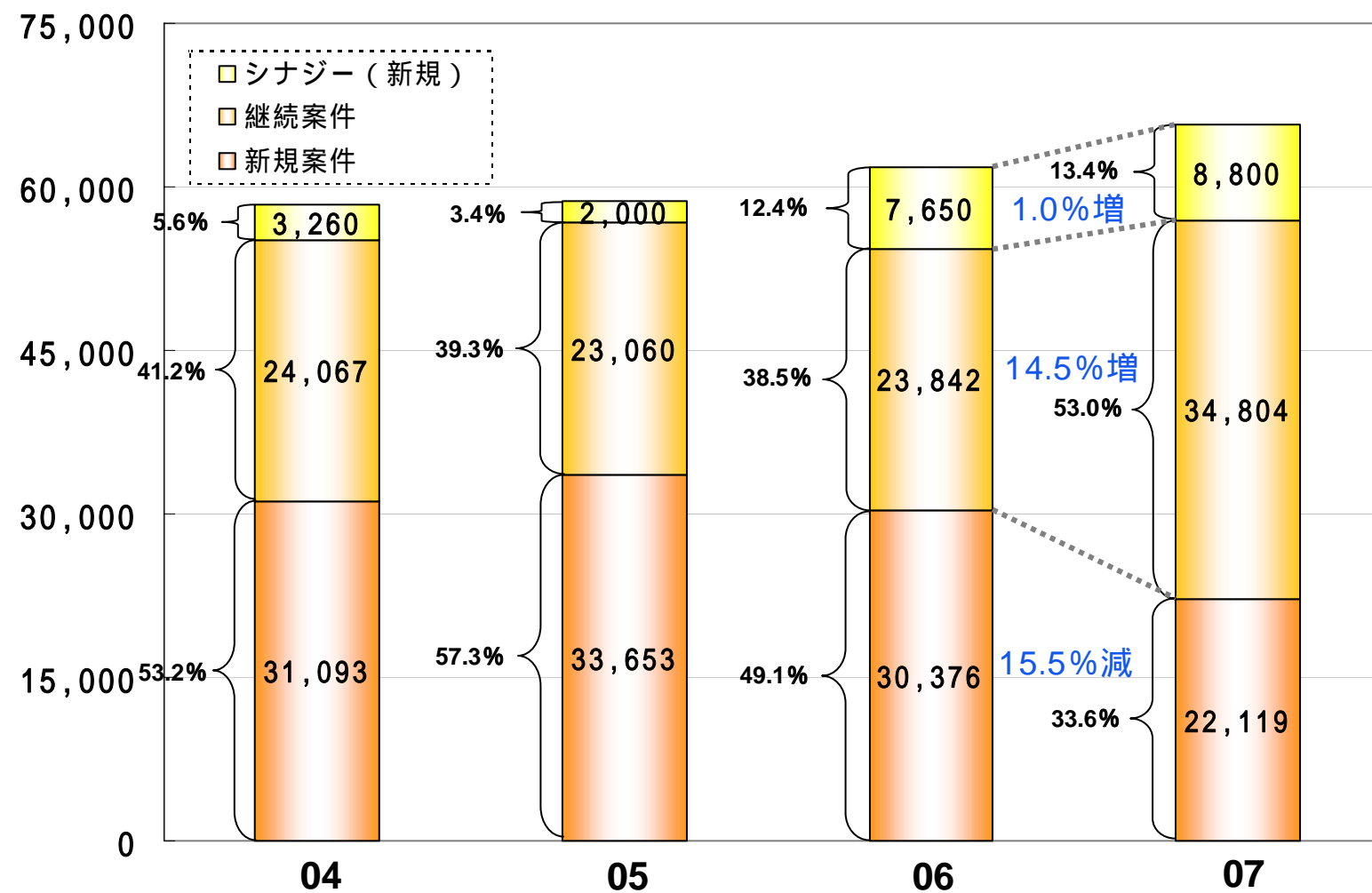
# ソリューション事業

売上高(単位:千円)

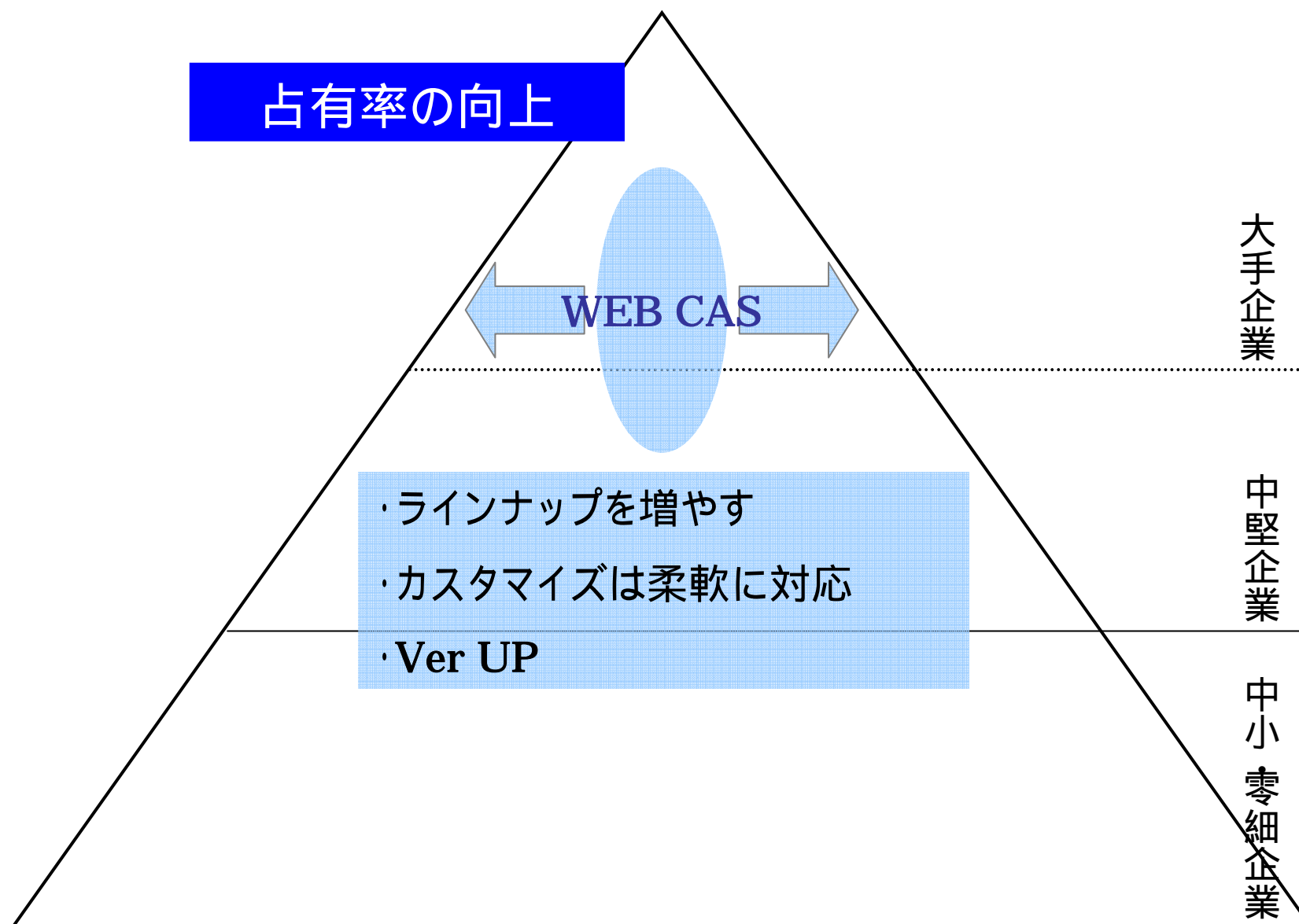


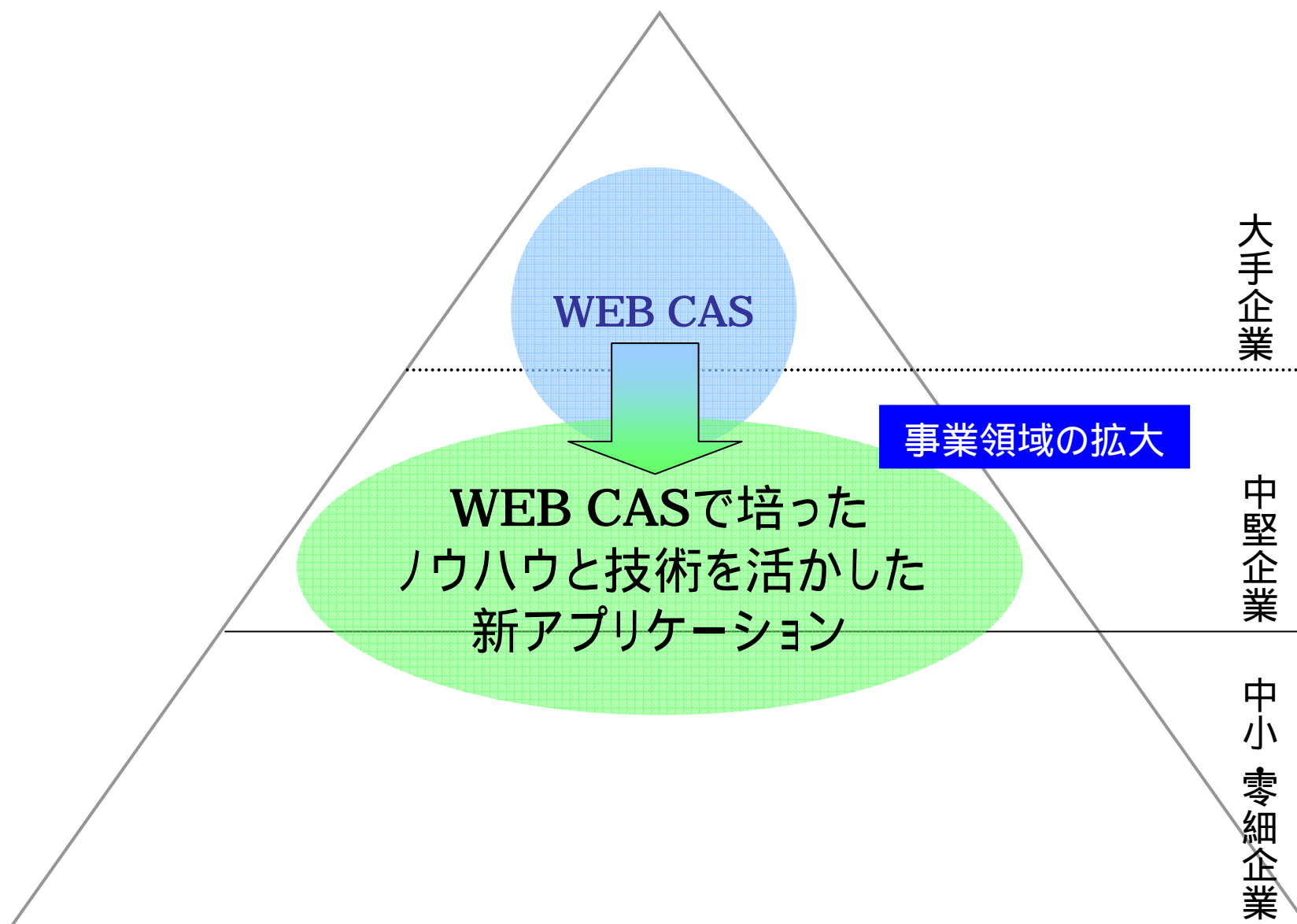
# クリエイティブ事業

売上高(単位:千円)



# 今後の戦略

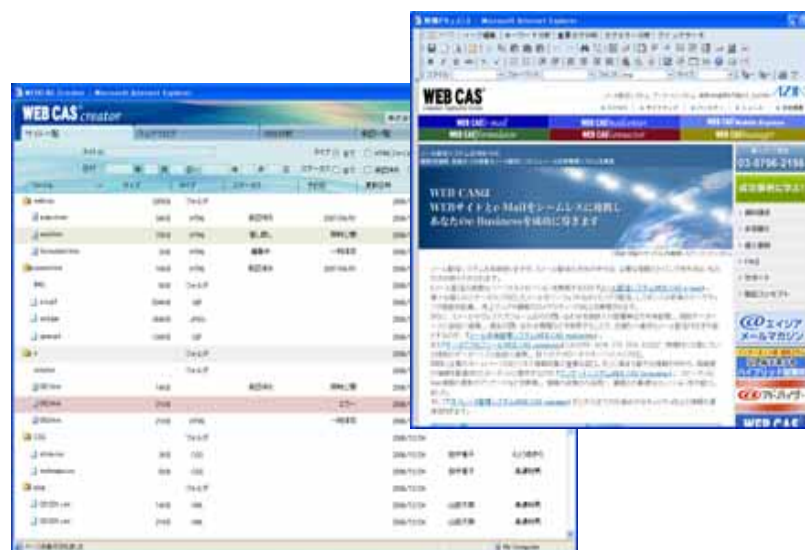




# コンテンツ・マネジメント・システム 「WEB CAS creator」 発売

(2008年3月期上期)

- ワード感覚でページ変更や作成ができる
- 従来のホームページを即座に複数管理できる
- HTMLメールが簡単に作成でき、WEB CAS e-mailで使用可能
- RSS対応にすることにより、ウェブマーケティングが可能
- コンテンツを管理する上で、アプリケーションに依存しない
- マルチ言語対応(日本語、英語、中国語、韓国語など)
- 取引先や会員などにWEB CAS creatorを開放し、囲い込みが簡単にできる  
(シンジケーション機能)
- J SOX法対応



柔軟なカスタマイズが可能  
LDAP対応

<期待できる効果>

- ・ソリューションDivの単価アップ
- ・SIベンダー等への拡販
- ・R&Dの開発スピードのUP

Multi-language対応

<期待できる効果>

- ・既存顧客(メーカー等)

<中長期的に期待できる効果>

- ・MIJSとの連携
- ・商社への拡販
- ・市場領域への拡大

WEB CAS creator

大手企業

中堅企業

中小  
零細企業

# 製造部門

## 前期

- < ウェブキャス事業 >
- ・新製品開発
  - ・Ver UP
  - ・WEB CAS カスタマイズ

- < ソリューション事業 >
- ・受託開発

- < クリエイティブ事業 >
- ・ホームページ制作



## 今期

- < ウェブキャス事業 >
- ・新製品開発
  - ・Ver UP

2グループ体制による  
開発スピードのUP

- < ソリューション事業 >
- ・WEB CASカスタマイズ
  - ・受託開発

生産性・収益のUP

- < クリエイティブ事業 >
- ・ホームページ制作

収益性の低い案件  
はWEB CAS creator

- ・HPの修正等はWEB CAS creator



# 営業部門

前期

- ・新規開拓チーム
- ・クロージングチーム
- ・フォローアップチーム

今期

< 大手企業 >

- ・新規開拓
- ・クロージング
- ・フォローアップ

主に  
WEB CAS 導入型  
受託開発

2グループ体制

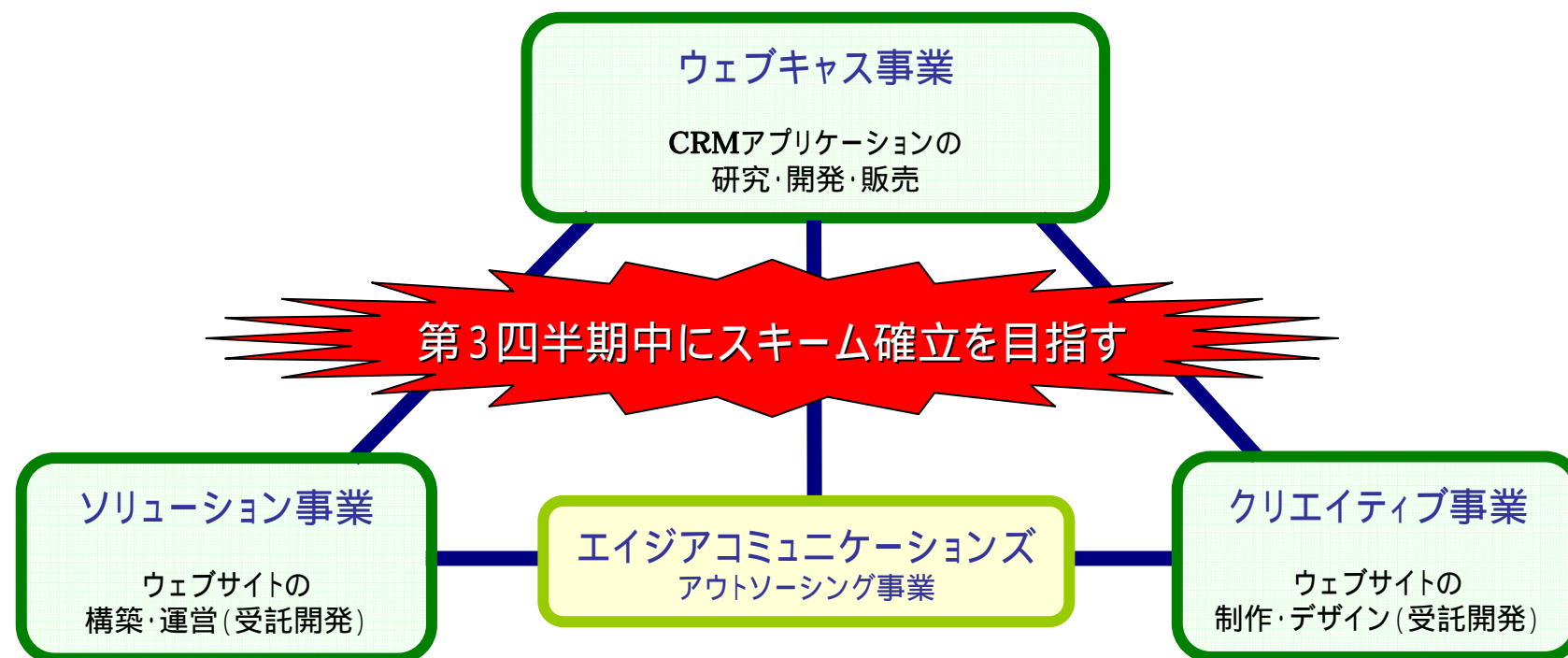
< 中堅企業 >

- ・新規開拓
- ・クロージング
- ・フォローアップ

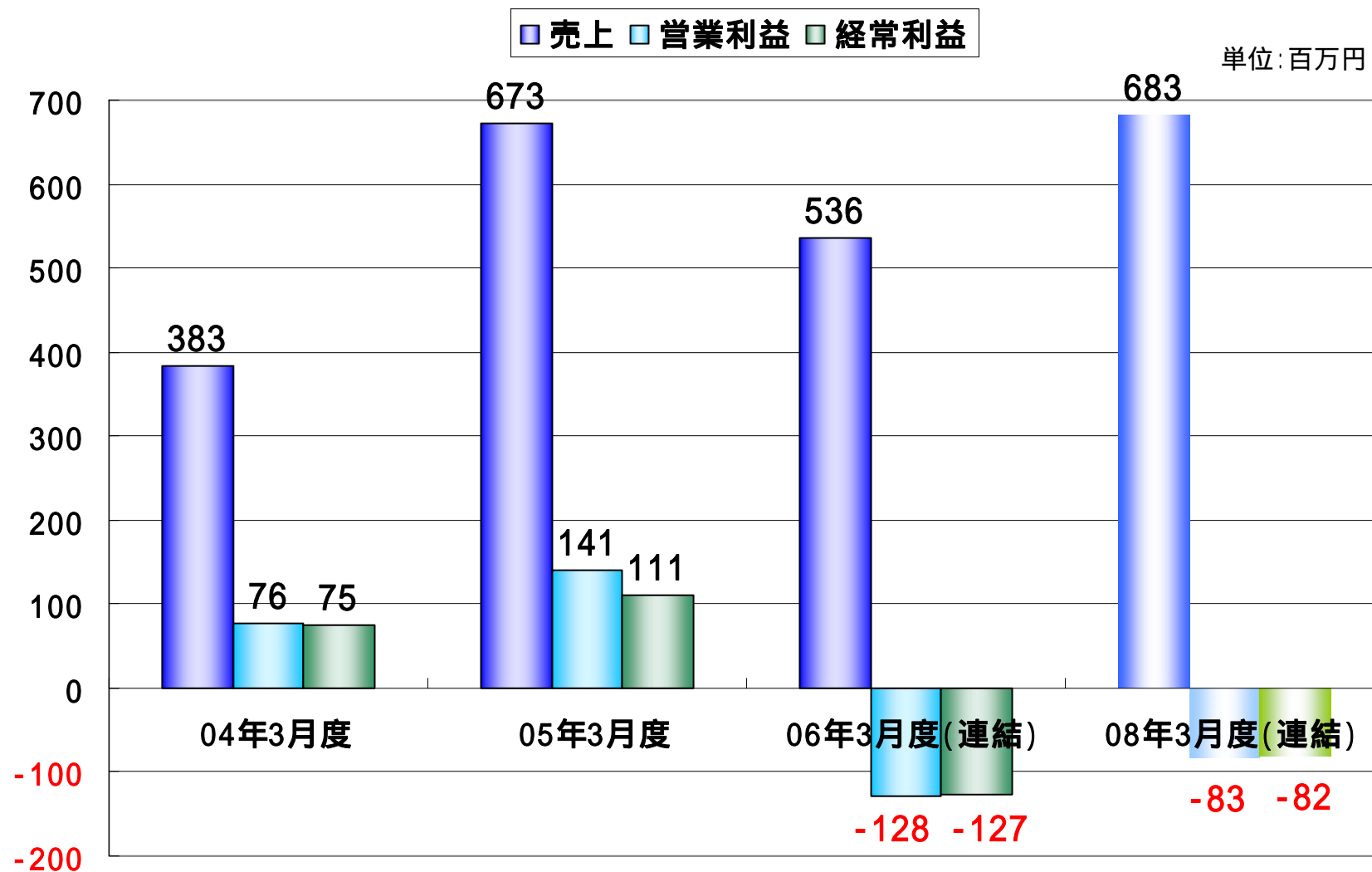
主に  
WEB CAS ASP  
ホームページ制作

# IMS戦略

従来より抱えていた問題点の改善を行うと共に、エイジアの資産を有効活用し  
生産性UP・収益性UP・事業間シナジーのスキームを確立させる。



# 連結業績予想



ご清聴ありがとうございました

# 質疑応答

## IRお問い合わせ

部署	経営企画室
役職	取締役 経営企画室長
名前	美濃 和男
TEL	03-5461-0848
E-mail	webinfo@azia.jp