



第14期
2009年3月期 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。

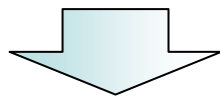
◆ 目次

1. 事業概要
2. 2009年3月期(第14期)の業績
3. 2010年3月期(第15期)の計画
4. 財務の状況
5. 時価総額の状況

事業概要

◆ 事業内容

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

◆ 「WEB CAS」シリーズ ラインナップ

製品名	概要	特徴
WEB CAS e-mail (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 (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 (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 (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 (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

◆ 「WEB CAS」シリーズ 提供形態・業界地位

製品名	導入型 (ライセンス販売)	ASP/SaaS (ソフトウェア の期間貸し)
WEB CAS e-mail One to oneメール配信システム	○	○
WEB CAS mailcenter メール共有管理システム	○	○
WEB CAS Mobile Express 携帯電話向け 高速メール送信エンジン	○	○
WEB CAS formulator WEBアンケートシステム	○	○
WEB CAS creator CMS	○	— 2010/3期中に提供開始予定



2008年 ソースポッド調べ



2008年 アイ・ティー・アール調べ

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 オンワード樺山
NOEVIR			ワールド・ファミリー 株式会社	"jimos one to only one"
	日本生活協同組合 連合会		株式会社 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 ホールディングス 株式会社

2009年3月期(第14期)の業績

◆ 2009年3月期(第14期)業績ハイライト

単位:百万円

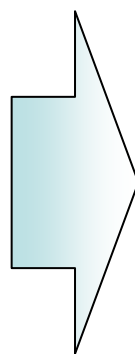
	2008/3期	2009/3期	増減	コメント
売上高	669	578	▲91 (▲13.6%)	主力製品WEB CAS導入型の販売が10月までは順調に推移したものの、11月に一気に市場が冷え込み、また、受託案件の一部が次期に繰り越しとなったため減少
営業利益	▲21	▲9	12	利益率の高いASP/SaaSの売上比率がアップしたことと、事務所関係費をはじめ経費削減に取り組んだことと等により改善
経常利益	▲19	▲9	10	同上
当期純利益	▲39	▲97	▲58	投資有価証券評価損72百万円の計上等により減少 2009/3時点の投資有価証券残高は6.4百万円
総資産	704	597	▲107	主に当期純利益▲97百万円の計上により減少
純資産	599	504	▲95	同上

◆ 2009年3月期(第14期)の取り組みと成果

1. 営業力強化

取り組み

- 新規開拓の強化
子会社(前年度に解散)の運営にあっていた人員を新規開拓に配置
- 案件成約力の向上
営業部門のミッションから新規開拓をはずし、案件のクロージングとフォローアップに専念させ、案件成約力の向上を図った



結果

- 第1四半期、第2四半期の売上が四半期ベースでは過去最高に
- 第2四半期累計期間で黒字に転換。第3四半期累計期間まで黒字を継続
- 11月以降の急速な景気の落ち込みの影響を受け、通期では9百万円の営業損失を計上

◆ 2009年3月期(第14期)の取り組みと成果

2. ブランド力の向上

取り組み

- 自社ウェブページへのアクセス数の強化
- 各種セミナーの開催強化
- 集客力が高い展示会への出展

「WEB CAS」ブランドの露出を高める方策の実施

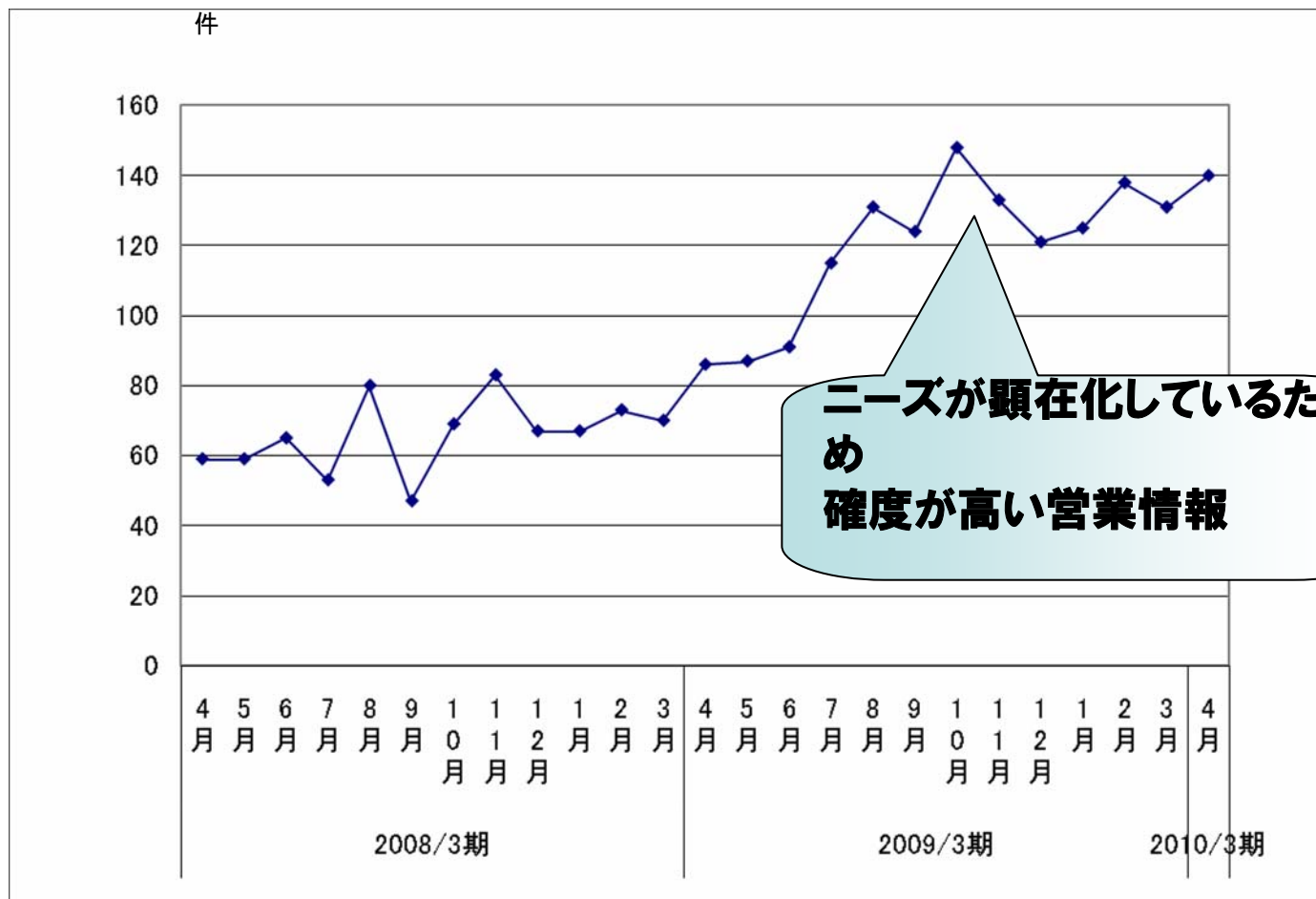
結果

- 自社ウェブページへのアクセス数が高水準で推移
- 資料請求や問い合わせ件数が高水準で推移
- 約7,000件の見込み顧客情報を獲得

次期以降にも好影響

◆ 2009年3月期(第14期)の取り組みと成果

資料請求・問い合わせ件数の推移



◆ 2009年3月期(第14期)の取り組みと成果

3. 生産性の向上

取り組み

□ 前期まで3つに分かれていた技術部門を1つに統合し、人員の融通を促進



結果

□ 技術部門の生産性の指標である売上高総利益率が前年同期比改善

第2四半期累計期間
53% → 61%

通期
58% → 59%

◆ 2009年3月期(第14期)の取り組みと成果

4. 筋肉質な経営体質構築のための経費削減

取り組み

- 本社の移転
- 採用抑制による人員減
- 不要不急の経費の徹底した削減



結果

- 事務所経費(家賃・管理諸費・水道光熱費の合計)
55百万円 → 37百万円
(18百万円削減)
- 販売管理費全体
409百万円 → 351百万円
(58百万円削減)

**売上高(578百万円)の1割
を超える金額の経費削減**

2010年3月期(第15期)の計画

◆ 2010年3月期(第15期)計画サマリー

単位:百万円

	2009/3期	2010/3期	増減	コメント
売上高	578	535	▲43 (▲7.4%)	・景気低迷の影響を加味し、WEB CAS導入型の売上予算を保守的に見積もり
売上総利益	341	345	+4 (+1.2%)	WEB CASの中でも利益率の高いASP/SaaSのウェイトを高めることにより利益改善 売上総利益率5ポイントアップ (59%→64%)
営業利益	▲9	20	+29	固定費を更に削減することより利益改善
経常利益	▲9	20	+29	同上
当期純利益	▲97	20	+117	前年度までの累積赤字の影響により税金支払いの負担が少ない。

景気低迷により売上高が伸びなくても、
利益が出せる体制へ

◆ 2010年3月期(第15期)の取り組み

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

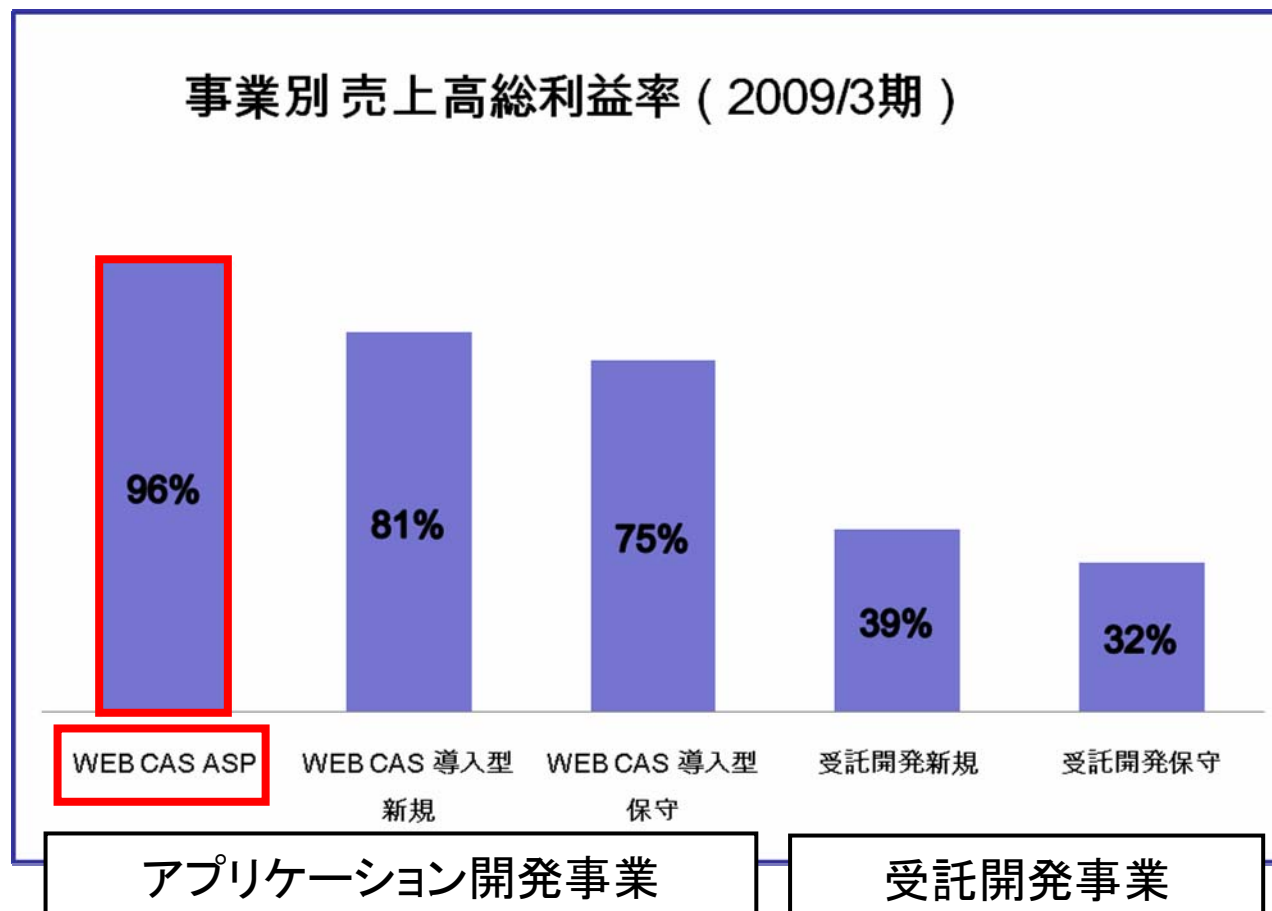
赤字にならない体質

継続成長できる体質

2010年3月期(第15期)は、この二つの体質をつくる期

◆ 2010年3月期(第15期)の取り組み

1. 利益率の高い製品・サービスの割合を高める

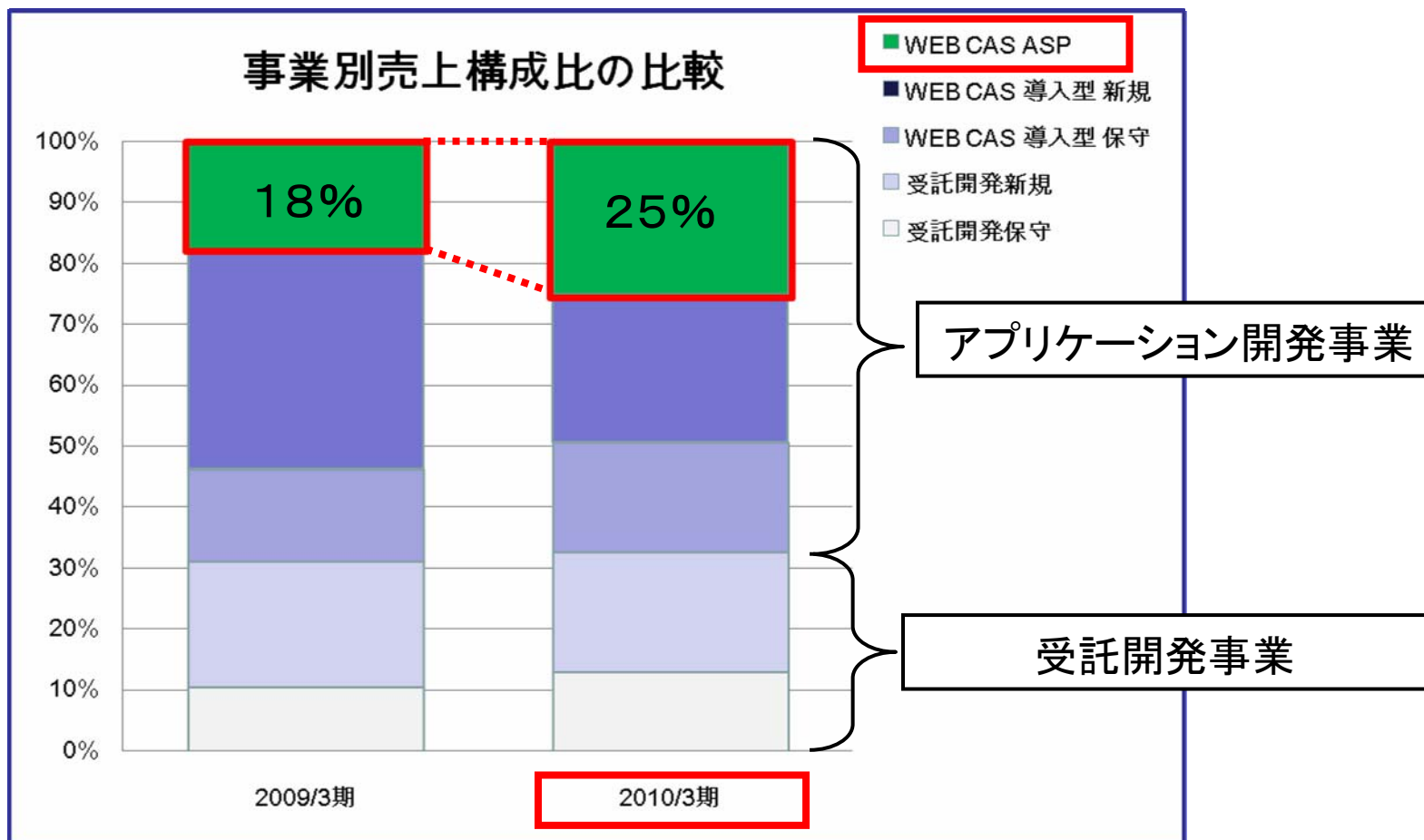


◆ 2010年3月期(第15期)の取り組み

ASP/SaaS強化の方策

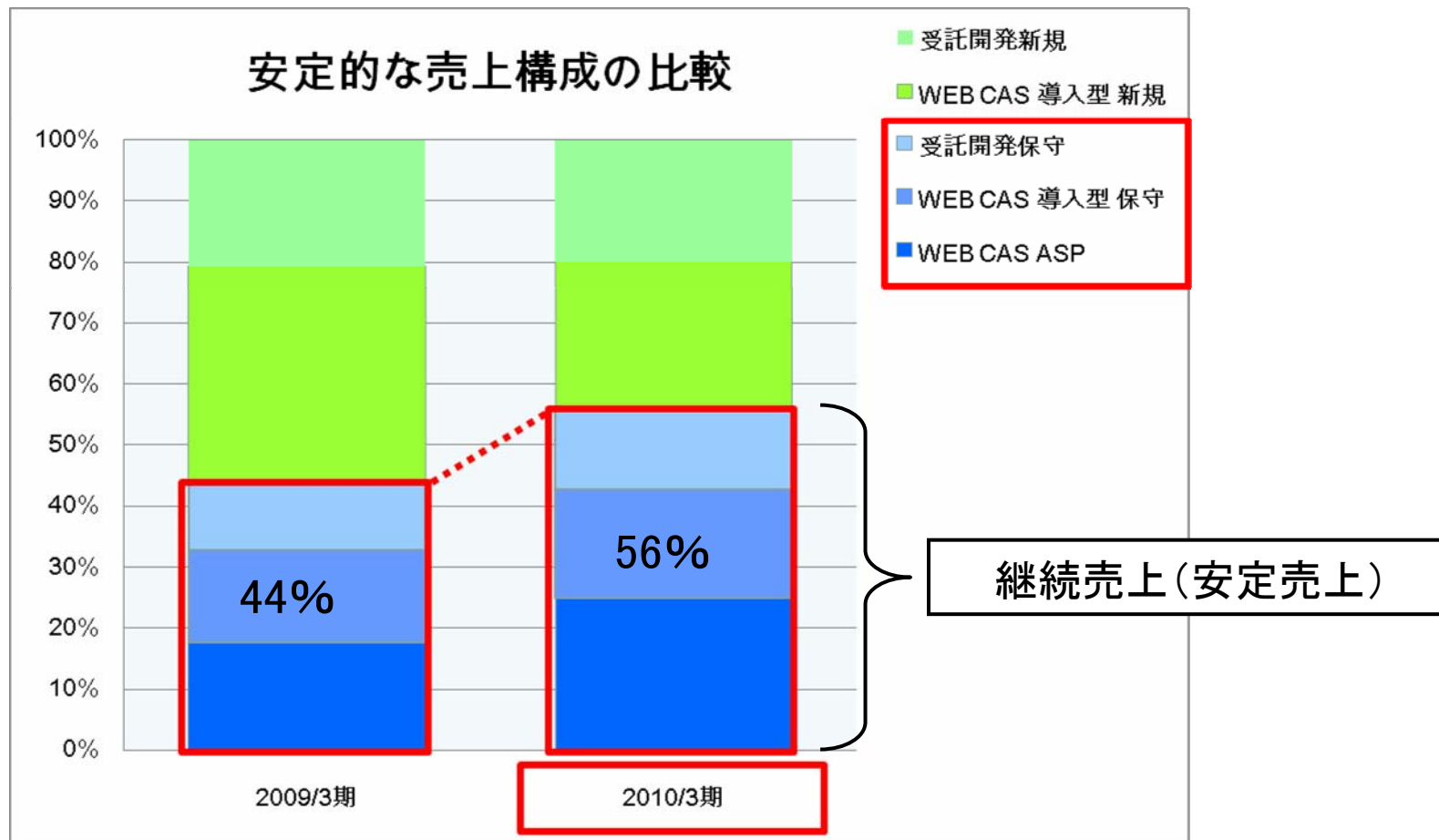
- ASP/SaaSの営業人員の増強
専任1名 → 専任3名(2009年/3月に実施済)
- サービスラインナップの追加
WEB CAS creator(2010年/3月期中に追加予定)
- WEB CAS SaaSの発売
2009年3月30日に発売。既に3件成約
案件の大型化を促進
初期設定売上:2.5百万円(3件合計)
毎月売上 :1.2百万円/月(3件合計 平均0.4百万円←ASPの8~10倍)
- 販売パートナーの開拓
真剣に販売していただけるパートナーの開拓

◆ 2010年3月期(第15期)の取り組み



◆ 2010年3月期(第15期)の取り組み

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



◆ 2010年3月期(第15期)の取り組み

3. 固定費の更なる削減

単位:百万円

	2009/3期	2010/3期	増減	コメント
販売管理費	351	322	▲29	<ul style="list-style-type: none"> ・不要不急経費の再見直し ・経費の価格交渉 ・事務所移転に伴う家賃のダブル支払い解消 ・ただし、広告宣伝費など必要な経費は確保

◆ 2010年3月期(第15期)の取り組み

4. 営業環境

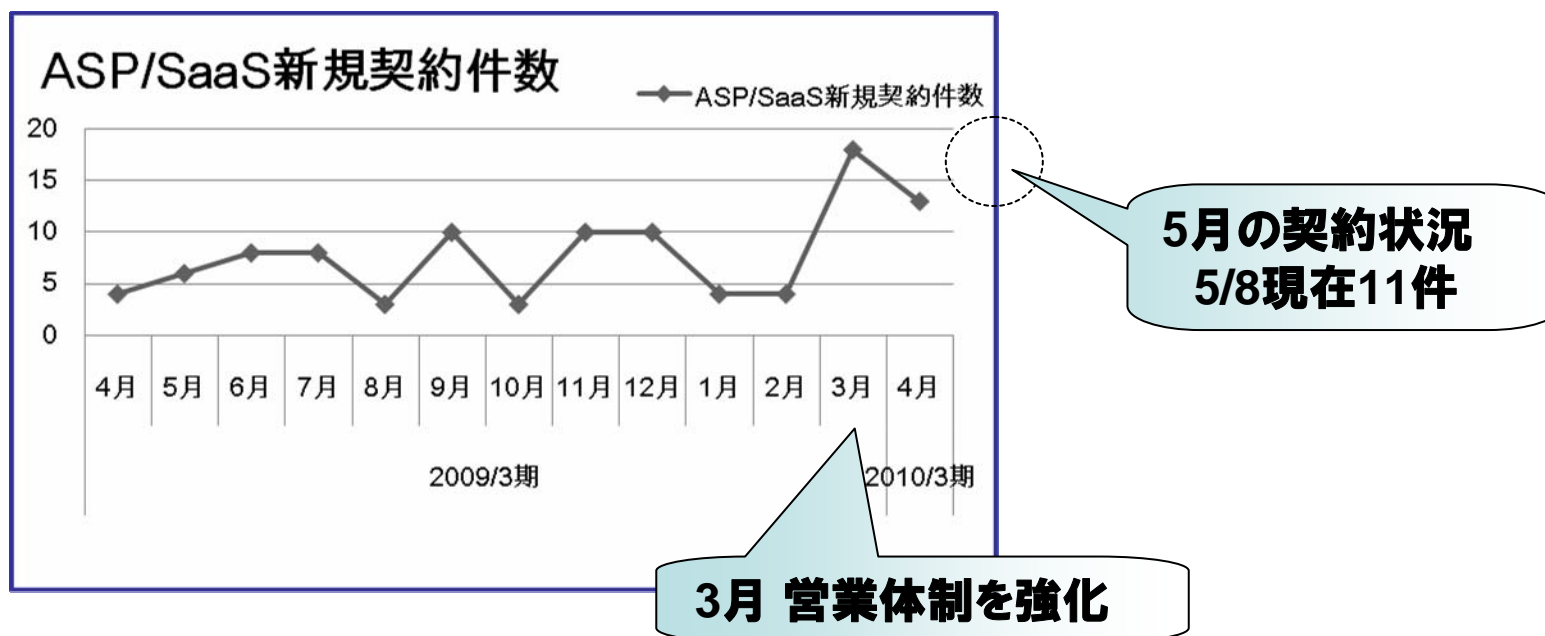
マイナス要素

□景気低迷によるWEB CAS導入型の販売、受託開発の新規大型案件の受注に不透明感あり。ただし、4月以降、持ち直しの兆しはある。

◆ 2010年3月期(第15期)の取り組み

プラス要素

□ASP/SaaSの販売が順調に推移している



◆ 2010年3月期(第15期)の取り組み

プラス要素

- 資料請求・お問い合わせの件数は、景気低迷下でも高水準を維持
- WEB CAS SaaSの獲得が順調(3月30日の発売以来、1カ月間で獲得3件)
- 強力な販売パートナーとの業務提携
ECアプリケーショントップのソフトクリエイイト社との業務提携(2009/2/19)

- 主力製品のバージョンアップ

WEB CAS formulator Ver 5.0

夏頃発売予定

WEB CAS creator Ver 2.0

6月発売予定

財務の状況

◆ B/S項目等の概況(抜粋 2009/3末時点)

単位:百万円

	2009/3期	コメント
現金・預金	440	
投資有価証券	6	2009/3期は72百万円の投資有価証券評価損を計上したが、今後発生する可能性がある同評価損は、最大で6.4百万円
有利子負債	0	借入なし
純資産	504	
継続企業の前提に重要な疑義を抱かせる事象または状況 (いわゆるゴーイングコンサーンの注記)	なし	3期連続営業赤字を計上しているが年々縮小 2010/3期は黒字の計画 安定した資金繰り

現金・預金残高
440百万円



=

2010/3期 固定性経費※の合計
439百万円



※2010/3期の支出合計から仕入・外注費を差し引いたもの

時価総額の状況について

株主の皆様へ

□ 当社の株式時価総額が、東京証券取引所マザーズ市場の上場廃止基準に抵触していることについて、株主の皆様には多大なご心配をおかけし、誠に申し訳ございません。

□ 上場の廃止基準をクリアできるよう、役職員一同、企業価値の向上に努めておりますので、今後とも、ご支援いただきますようお願い申し上げます。

マザーズ市場 上場維持に必要な時価総額

- 月末時価総額 : 3億円以上 (2010年1月以降は5億円以上)
- 月間平均時価総額 : 3億円以上 (同上)
- 上記基準 両方のクリアが必要
- エイジアの猶予期間は2009年7月末まで

エイジアの直近の時価総額の推移

	2009/1月	2009/2月	2009/3月	2009/4月
月間平均時価総額	1.8億	2.4億	3.3億	2.9億
月末時価総額	1.8億	4.0億	2.9億	2.6億

◆ 事業概要

- 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3月末現在)
- 従業員数 40人(2009年3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もらいたい」



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

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