



株式会社エイジア

第19期 株主通信

2013年4月1日～2014年3月31日



■ 株主の皆様へ



株式会社エイジア 代表取締役

美濃和男

(※1) **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。

(※2) **SaaS型**：当社クラウドサービスの中でも、クライアント企業の要望に応じて、カスタマイズや他システムとの連携を可能とする、柔軟度の高い提供方式。

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。

2014年3月期は、売上高、利益ともに過去最高となりました。これもひとえに株主の皆様やお客様のご支援とご愛顧のおかげと深く感謝しております。2014年3月期は主にアプリケーション事業において、利益率と売上継続性の高いクラウドサービス^(※1)の販売強化を推し進めてまいりました。結果、クラウドサービスの中でも特に競争力のあるSaaS型^(※2)のメール配信システムに多くの引き合いを頂き、同サービスの売上が大きく増加しました。

当社の主力製品であるメールマーケティングシステムは、顧客満足度の向上や売上UPにつながるツールとしてeコマース市場においてこれまで多く活用されてきました。今後は、引き続きクラウドサービスを強化することで収益基盤を固めつつ、メールマーケティングの分野で蓄えてきた知見や実績をベースに事業領域を拡大し、“メールアプリケーションソフトのエイジア”から“eコマース売上UPソリューションを世界に提供するエイジア”へと成長してまいりたいと考えております。

また、2012年より提供を開始しましたメールマーケティングコンサルティングサービスにつきましても引き続き展開を進めており、2013年10月には、大手企業のメール・Webコンテンツ企画制作実績、ノウハウを持つ株式会社FUCAの株式を取得し子会社化いたしました。当社は、本事業が主力のメール配信システムの売上拡大に貢献するとともに、今後本格化する海外展開においてもシステム導入を促進する要因になるものと位置付けております。

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、お願い申し上げます。

■ エイジアの主な製品紹介

当社主力製品である「WEBCAS(ウェブキャス)」シリーズは、企業がインターネットやメールを介して顧客とつながることで、効率的・効果的なマーケティング活動(販売促進・顧客育成など)を行うためのシステムです。

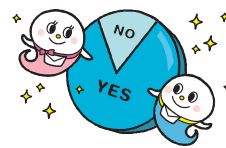
「WEBCAS」シリーズは、EC(通販)運営企業、メーカー、生命保険、金融機関、官公庁など大手企業を中心に1,600社以上に導入いただいております。

メール配信システム **WEBCAS[®]** e-mail



業界最高レベルの、毎時300万通以上の高速配信が可能なメール配信システムです。大量一斉配信はもちろん、お客様ごとに最適化されたメールを生成・配信することもできます。

アンケートシステム **WEBCAS[®]** formulator



インターネット上でのアンケートや問い合わせ窓口を、誰でも簡単に作成できるシステムです。外部に委託していた構築業務を担当者ご自身が実現でき、時間とコストを大幅に削減します。

メール共有システム **WEBCAS[®]** mailcenter



企業に届いたメールや、ホームページの問い合わせ窓口に掲載されたメッセージを、サーバ上で一元管理することで二重対応や対応漏れを防ぎ、適切な対応を実現するシステムです。

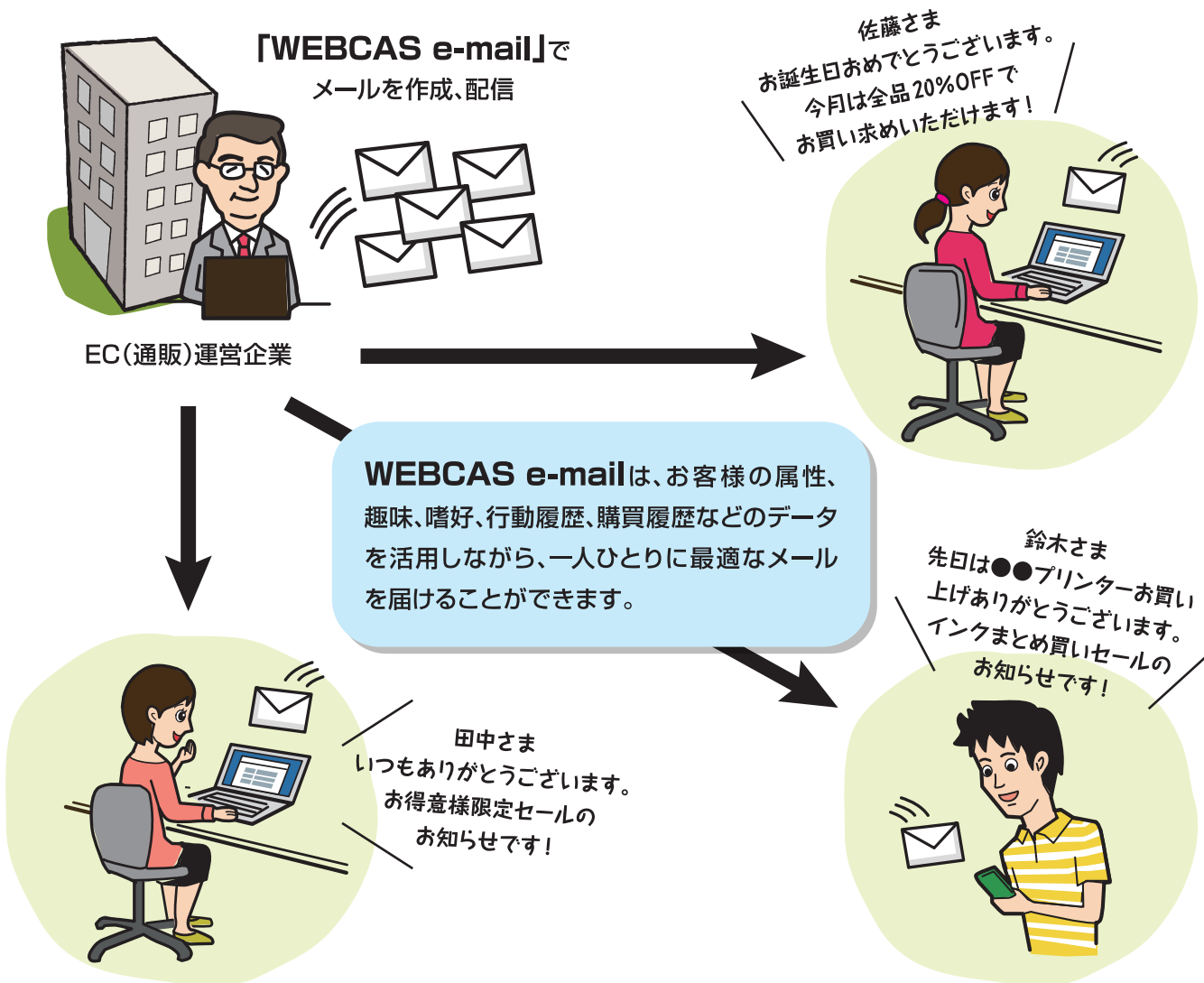
通知メール販促システム **WEBCAS[®]** marketing receipt



オンラインショップの注文確認メールや入金確認メールなど、ユーザーのアクションに応じて送信される自動通知メールにオススメ情報などを付加できる販売促進システムです。

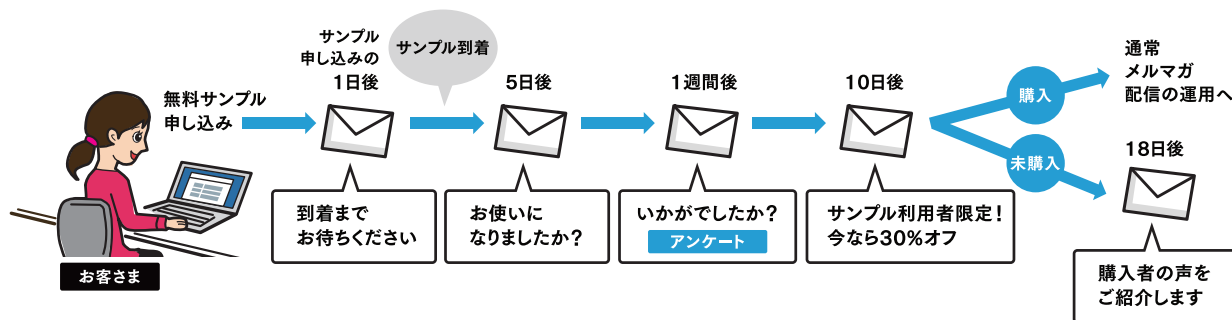
■「WEBCAS e-mail」は、たとえばこんな風に使われています

当社のメール配信システム「WEBCAS e-mail」は、メールを使ったコミュニケーションを実現することで、企業と顧客を結び付けるお手伝いをしています。



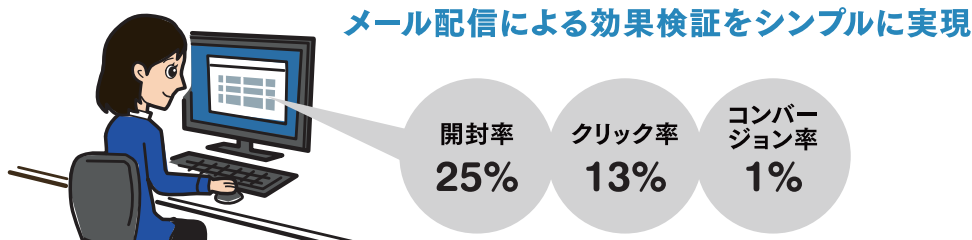
化粧品無料サンプルを請求されたお客様に、メールで自動連絡を行う

お客様がサンプルを請求した後、たとえば5日後には「お使いになりましたか?」1週間後には「いかがでしたか?」など、実際に人が連絡をしているかのようにメールで手厚いフォローを自動で行う仕組みです。これにより「気にかけてもらっている」という安心感をお客様に与え、購買促進や満足度向上を図ることができます。



配信したメールの効果分析をする

WEBCAS e-mailは、配信したメールが読んでもらえたか(=開封率)、何人Webサイトに来てくれたか(=クリック率)、商品を買ってくれた人は何人いたか(=コンバージョン率)を確認できます。メールを配信した企業は「どのメールがどの程度の売上をあげたのか」を把握できるので、具体的な成果目標を立てることが可能です。



■ エイジアの事業Q&A



Q. 「 WEBCAS 」の強みはなんですか？

A. クライアント企業様のご要望や環境に合わせ、柔軟にシステム構築できる点です。売上好調の「WEBCAS」クラウドサービスは、他社では対応しづらいカスタマイズに柔軟に対応できるため、他社クラウドサービスからの乗り換えも多数ございます。

また、サイト内行動履歴に応じてオススメ情報を提供する「レコメンドエンジン」やアクセス解析システム等、各種システムとも連携可能で、効果的なマーケティング活動基盤として活用いただいております。



Q. 競合他社にはない、エイジア独自の技術はありますか？

A. はい。企業が既に保有している複数データベースと直接つながり、リアルタイムにデータを参照してメールを配信できるのは当社独自の技術です。企業は既存のデータベースを有効活用できるので、新規データベース構築にかかるコスト・リソースを大幅に削減することができます。



■ エイジアの取り組みQ&A



Q.

2014年3月期は「クラウドサービスの推進」、「新製品開発と研究開発体制の強化」を目標として掲げていましたが、振り返っていかがでしたか？

A.

クラウドサービスの売上は前年度比+25%目標に対して+25.8%となり、順調に推移しました。新製品開発につきましては、通知メール販促システム「WEBCAS marketing receipt」を2013年12月に発売しました。本サービスは、これまで事務的にしか処理されていなかった「購入完了メール」「入金確認メール」などの自動通知メールにおすすめ製品等を記載することで、ユーザーの購入回数アップ等につなげることができるサービスです。また研究開発体制の強化につきましては、研究開発チームの人員を前年度の1.6倍に増強し、より多くのカスタマイズ対応や新製品開発ができる体制を構築しました。



Q.

2015年3月期はどのような取り組みをしますか？

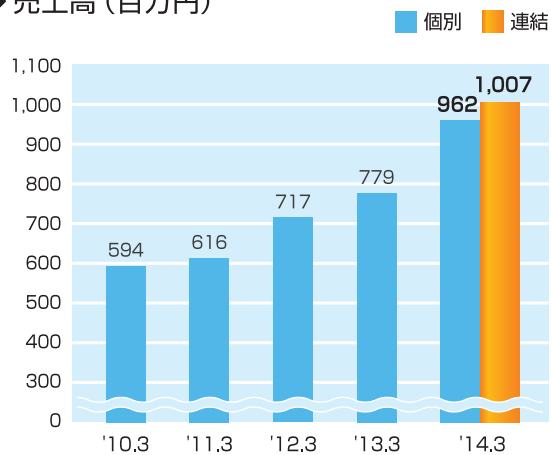
A.

引き続き、クラウドサービスの推進に注力します。当社はここ数年、増収・増益を続けておりますが、その要因の一つはクラウドサービスの売上構成比率が高まっているからです。2015年3月期もクラウドサービス、特に競争力のあるSaaS型の拡大販売を推進します。また、増強した研究開発ラインのもと新製品開発にも注力するほか、子会社FUCAとの連携をより一層進め、メールマーケティングのコンサルティング事業も強化してまいります。

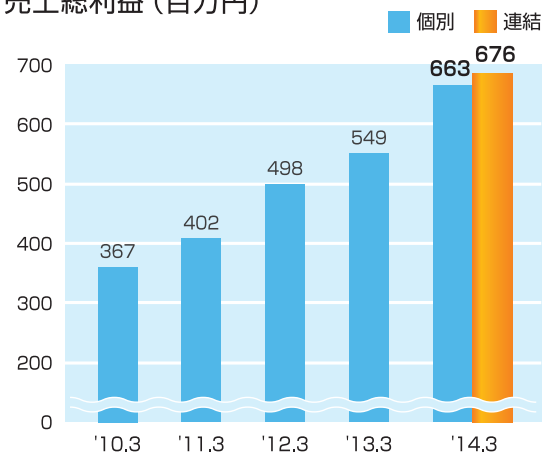


■ 財務ハイライト

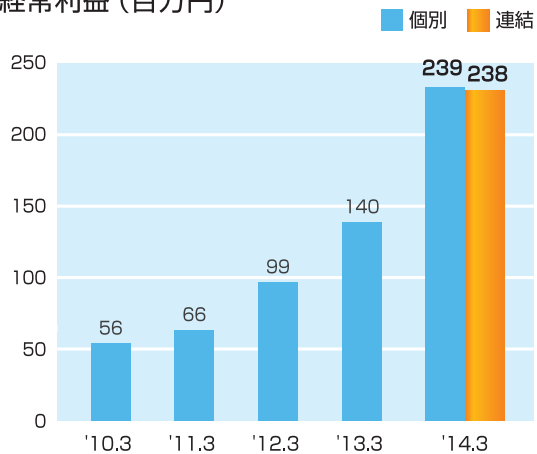
◆ 売上高 (百万円)



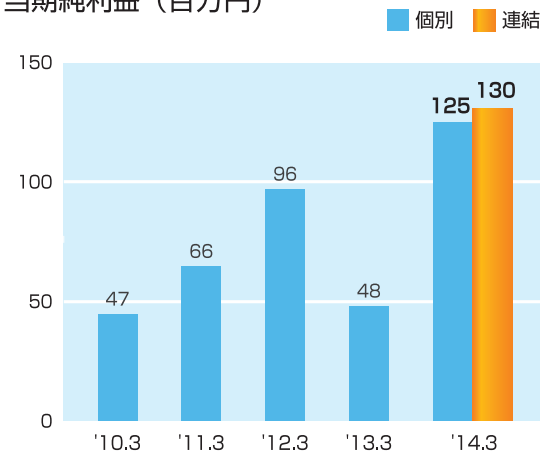
◆ 売上総利益 (百万円)



◆ 経常利益 (百万円)



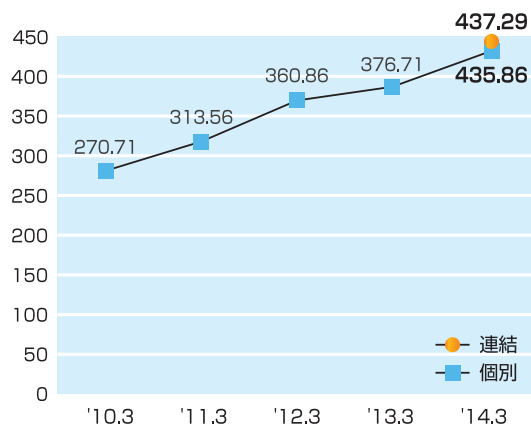
◆ 当期純利益 (百万円)



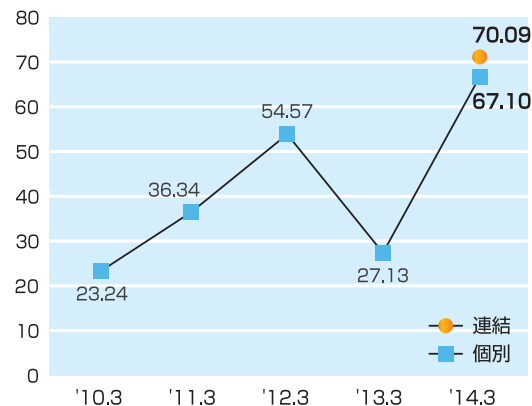
※当社は、2014年3月期より連結財務諸表を作成しております。

■ 財務ハイライト

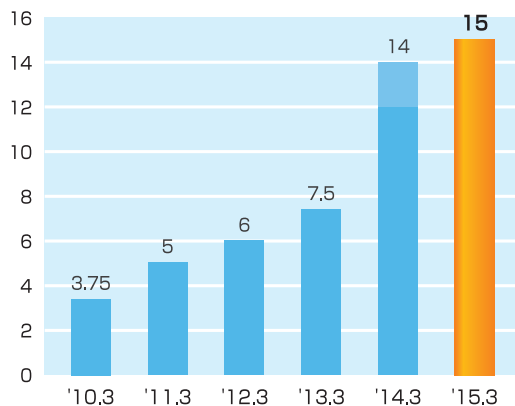
◆ 1株当たり純資産額 (円)



◆ 1株当たり当期純利益 (円)



◆ 1株当たりの配当実績 (円) と配当予想 (円)



※当社は、2014年3月期より連結財務諸表を作成しております。

※2011年4月に1株を200株に分割しており、遡及修正して表示してあります。

※2014年3月期までは実績。2015年3月期は予想。

※2014年3月期は、12円の普通配当に加え、創業以来初の連結売上高10億円を上回ったことを記念して2円の記念配当を実施しております。

■ 財務諸表

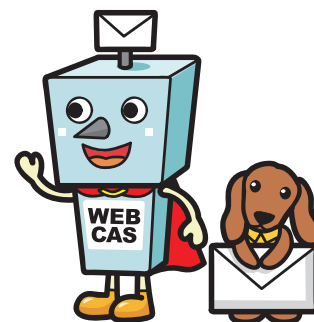
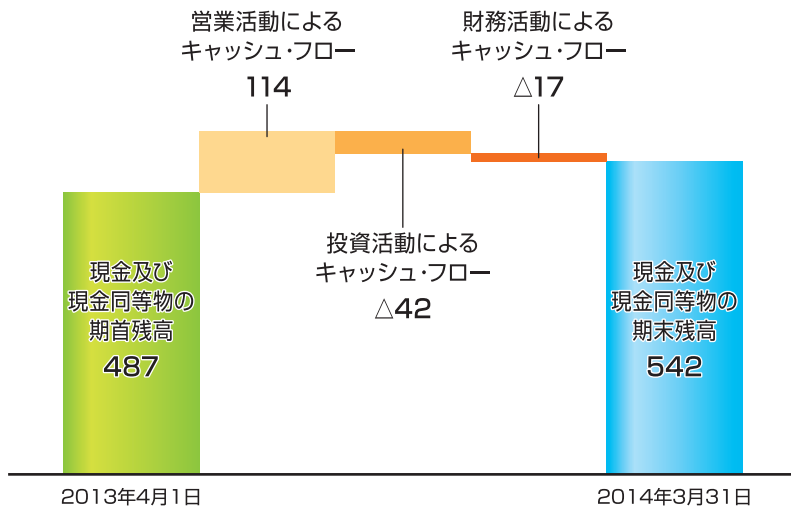
◆ 貸借対照表

〈連結〉			単位：百万円
期別 科目	18期 (2013年3月31日現在)	19期(当期) (2014年3月31日現在)	
現金及び預金	—	742	
有利子負債	—	—	
純資産	—	871	
総資産	—	1,052	

〈個別〉			単位：百万円
期別 科目	18期 (2013年3月31日現在)	19期(当期) (2014年3月31日現在)	
現金及び預金	687	707	
有利子負債	—	—	
純資産	735	862	
総資産	946	1,030	

◆ 連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円



ウェブキャスポ

カスリン

■ 会社概要 (2014年3月末現在)

社 名 株式会社エイジア
 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
 社外取締役 長山 裕一
 社外監査役 佐々木 俊夫
 監査役 上野 周雄
 社外監査役 藤本 眞吾

従業員数 58名
 設立 1995年4月
 資本金 3億2,242万円
 証券番号 2352
 上場市場 東京証券取引所マザーズ
 所在地 〒141-0031
 東京都品川区西五反田七丁目21番1号
 第5TOCビル9階
 連絡先 TEL: 03-6672-6788
 FAX: 03-6672-6805
 e-mail azia_ir@azia.jp

■ 株式の状況 (2014年3月末現在)

発行可能株式総数 普通株式 9,252,000株
 発行済株式の総数 普通株式 2,326,200株
 株主数 1,719名

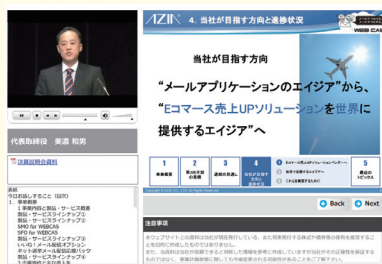
■ 大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	229,800	12.16
日本証券金融株式会社	113,800	6.02
槇野 修成	101,200	5.35
中村 壯陽	80,000	4.23
美濃 和男	62,700	3.32
西田 徹	59,200	3.13
北村 秀一	47,500	2.51
株式会社システムインテグレータ	32,800	1.73
バンク オブ ニューヨーク ジーシーエム クライアント アカウント ジェイビーアールディ アイエスジー エフイーエイシー	30,900	1.63
中西 康治	30,600	1.62

(注) 1. 当社は、自己株式を437,800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(437,800株)を控除して計算しております。

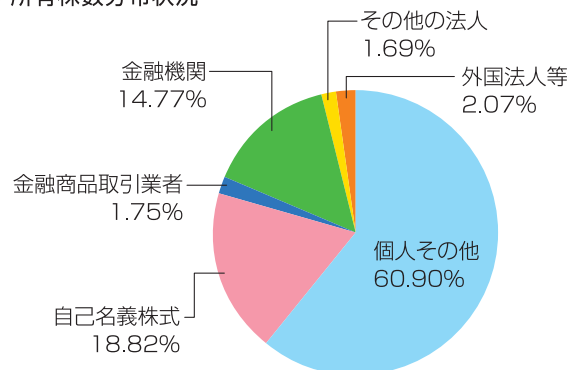
決算説明会動画のご紹介

株主の皆様へ向け、決算説明会の動画を公開しています。ぜひご覧ください。



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

◆ 所有株数分布状況



■ 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(<http://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
 東京都江東区東砂七丁目10番11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)

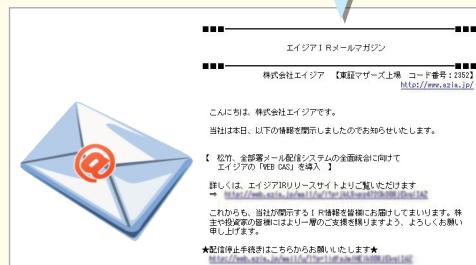
株式に関する各種のお手続きについて

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。

こちらのメールも、
 当社メール配信システム
 「WEBCAS e-mail」で
 配信しています

IR メールマガジンにぜひご登録ください

エイジアIRニュースをタイムリーにお届けする、IR メールマガジンにぜひご登録ください。メールマガジンでは、エイジアの決算情報やIR動画配信、各種リリース、導入事例の公開等を、皆様にスピーディにお知らせいたします。ご登録はIRサイトにて受け付けております。
 (※パソコン用メールアドレスのみ登録可能です)



エイジアIRサイト <http://www.azia.jp/ir/>