



2007年3月期
第12期中間決算説明会

2006年 11月16日(木)

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。

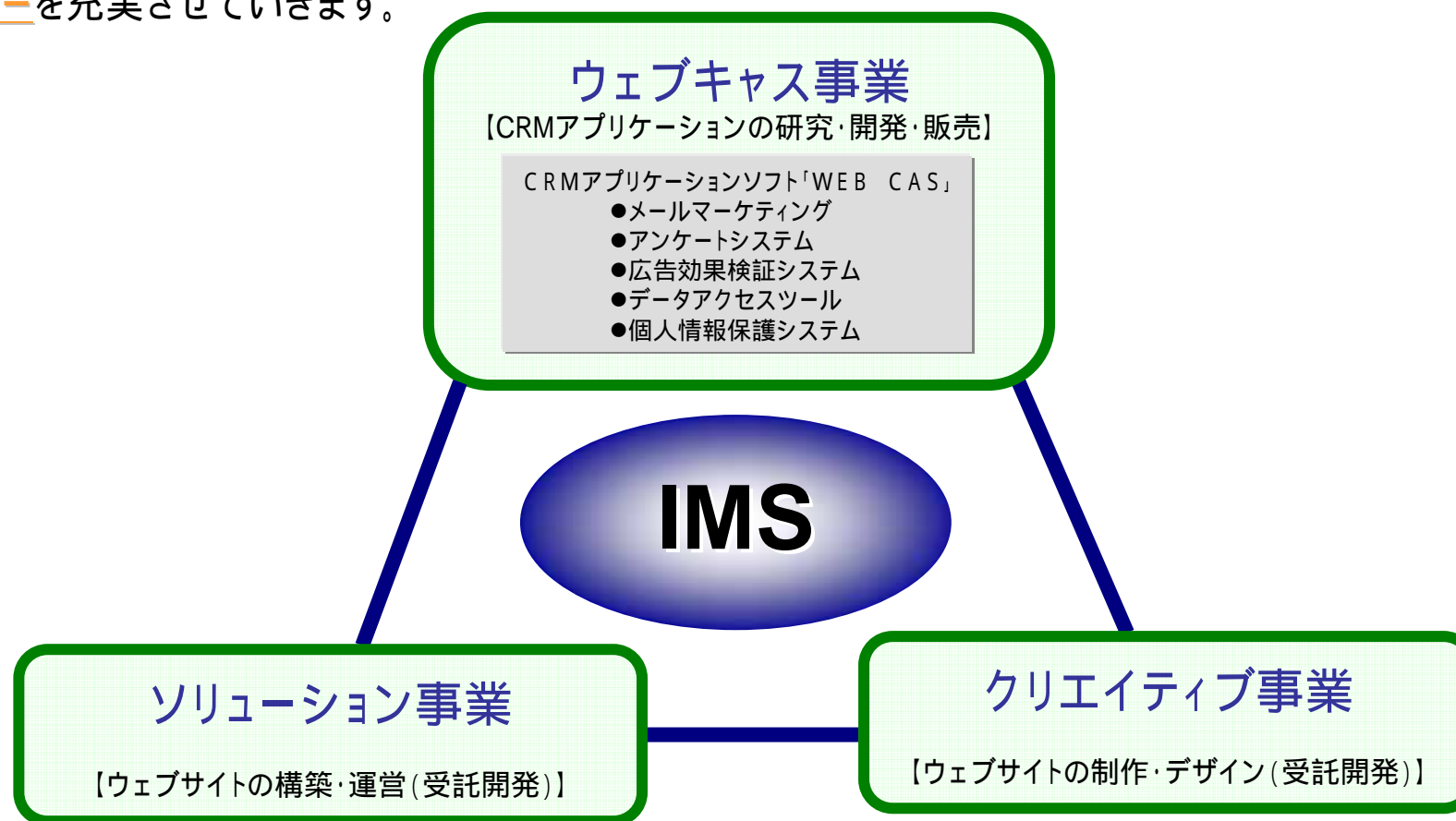
実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみで全面的に依拠することは控えるようお願い致します。また、本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。

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期中間決算ダイジェスト

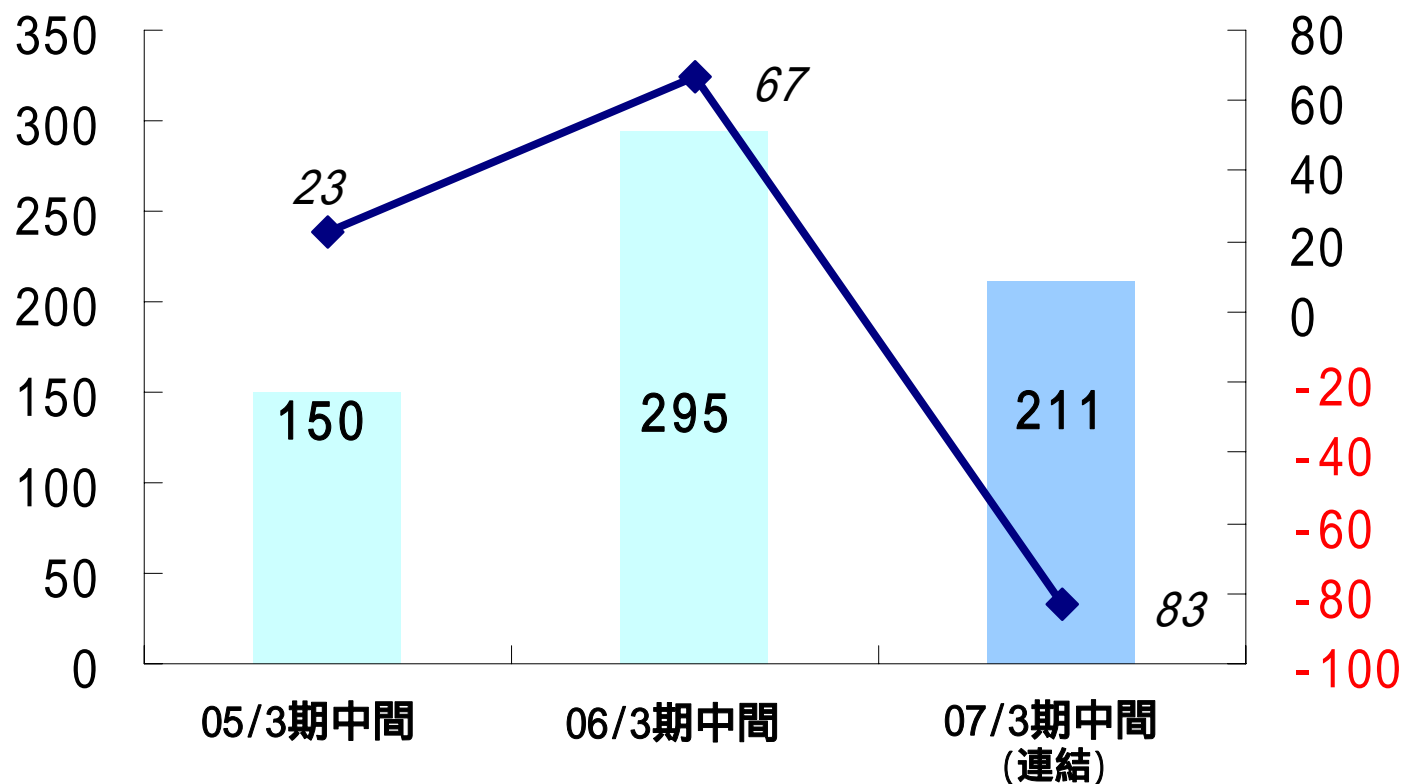
2007年3月期 中間決算

< 上期 実績 >

(単位:百万円)

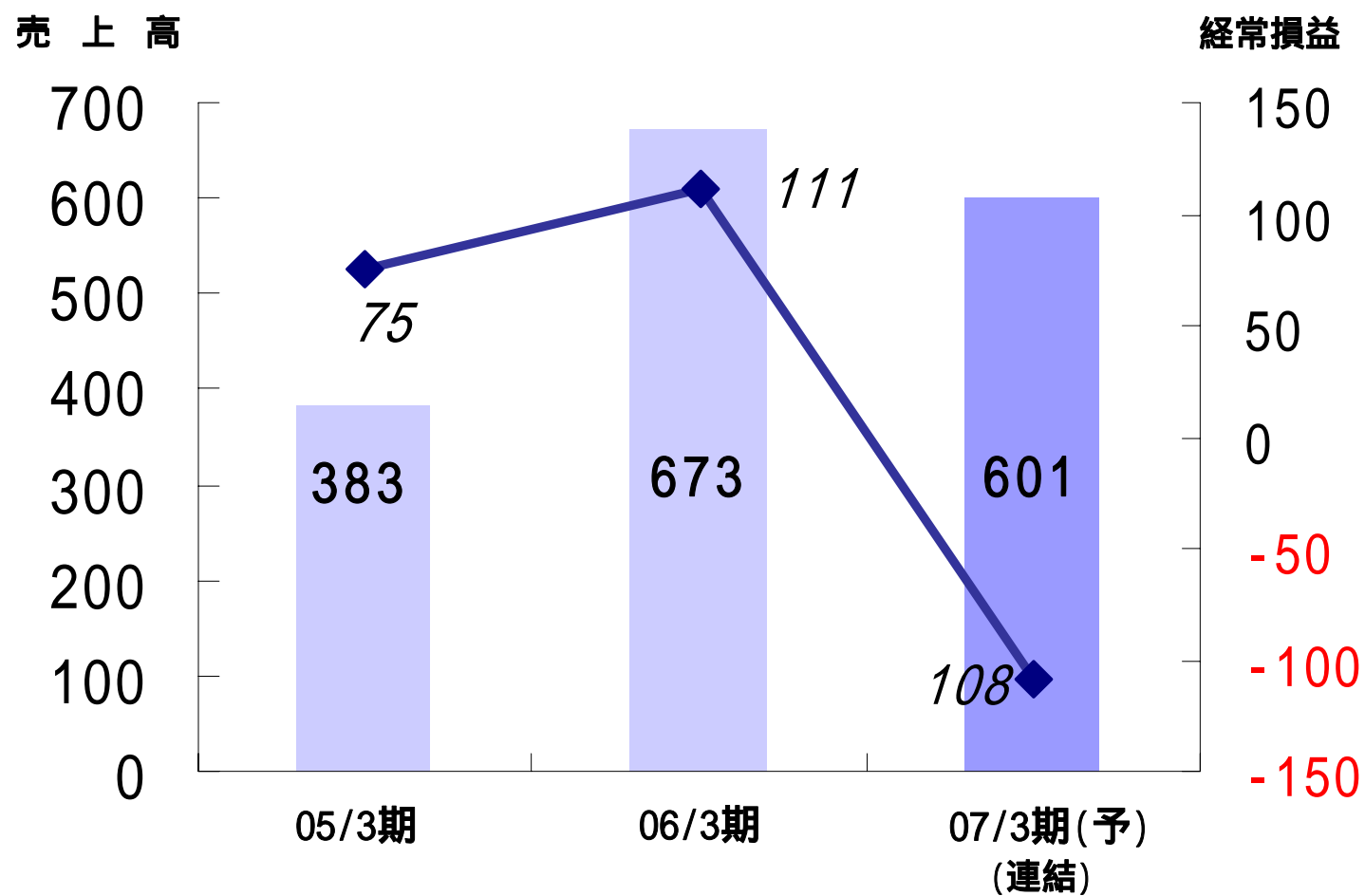
売上高

経常損益



2007年3月期 通期予想

(単位:百万円)



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
- 新製品の開発に注力したことからカスタマイズ案件に充分なリソースを充当することができず、案件の一部を取り込めず。
- 営業要員の育成が間に合わず、十分なシナジー効果が出せず。
- ソリューション事業の一部案件が第3四半期にずれ込む。

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
- 技術要員を当初の予定通り確保できず、外注費増。
- 新製品開発に先行投資したため、研究開発費増。

2007年3月期 上期予実比較

単位:百万円

	エイジア	AZ-com	連結仕訳	実	績	当	初	予	想	計	画	増	減	達	成	率
売上高	211	-		211	100.0%	350	100.0%					139		60.3%		
ウェブ・キャス事業	123	-		123	58.3%	204	58.3%					81		60.3%		
ソリューション事業	60	-		60	28.4%	106	30.3%					46		56.6%		
クリエイティブ事業	26	-		26	12.3%	39	11.1%					13		66.7%		
アウトソーシング事業	-	-		-	0.0%	-	-									
外注・仕入費	75	-		75	35.5%	72	20.6%					3				
労務費	45	-		45	21.3%	63	18.0%					18				
その他	12	-		12	5.7%	15	4.3%					27				
売上総利益	102	-		102	48.6%	197	56.3%					95		51.8%		
労務費	77	-		77	36.5%	85	24.3%					24				
広告宣伝費	22	-		22	10.4%	26	7.4%					4				
支払手数料等	16	1	1	16	8.1%	20	5.7%					3				
研究開発費	14	-		14	6.6%	7	2.0%					7				
その他	53	1	1	55	26.1%	70	20.0%					15				
営業利益	80	2		83	39.4%	11	3.1%					72				
営業外支出	1	-		-	0.0%	-										
経常利益	79	3		83	39.4%	11	3.1%					72				
税金等調整額	6	-		6	2.8%	5	1.4%					4				
当期純利益	87	3		90	42.7%	6	1.7%					84				

2007年3月期 上期 損益計算書概要

< 個別 >

単位：百万円

	実績	前年	増減
売上	211	295	28.4%
売上総利益	102	188	45.7%
営業利益	80	87	-
経常利益	79	67	-
中間純利益	87	39	-

2007年3月期 上期 損益計算書概要

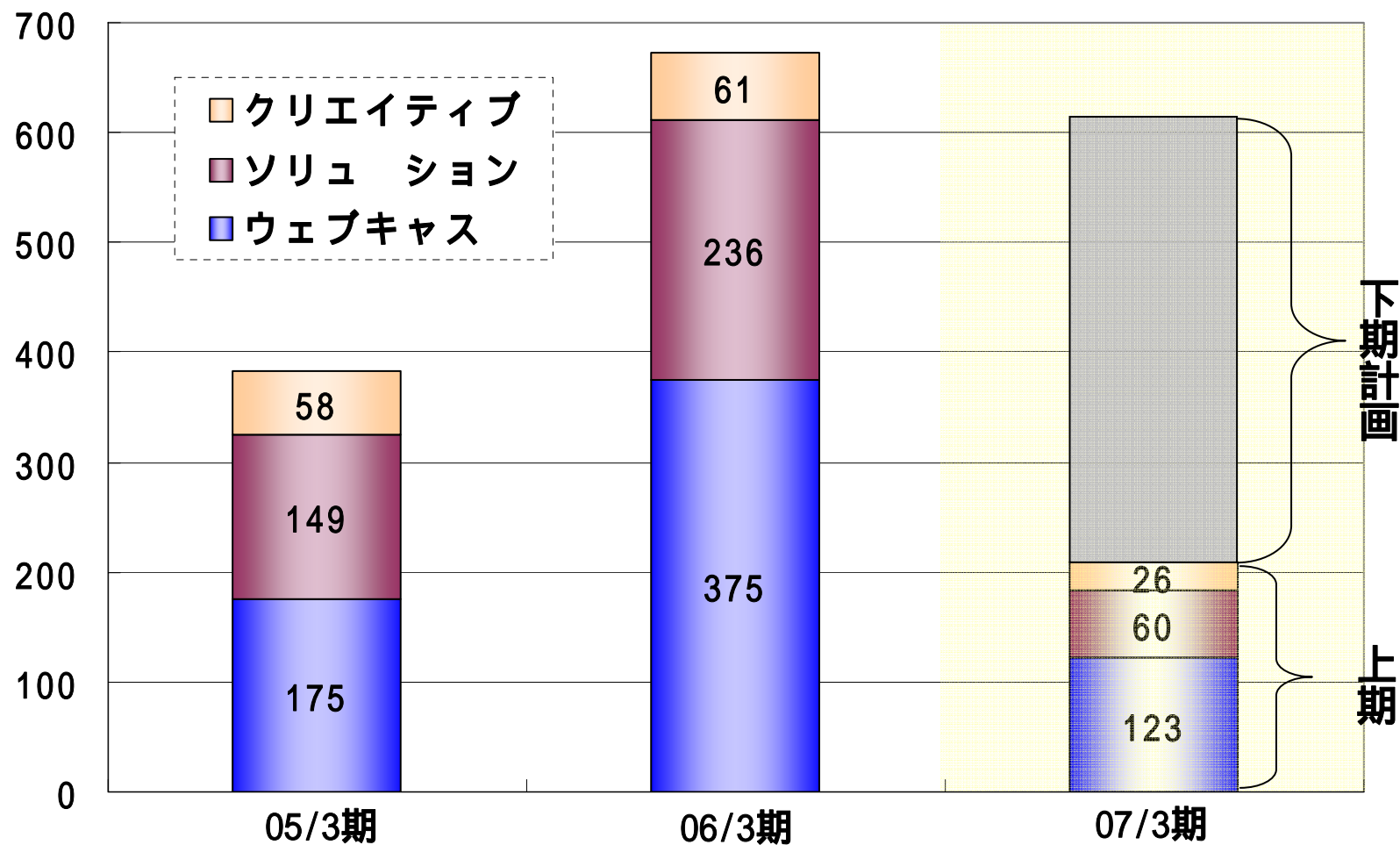
< 連結 >

単位:百万円

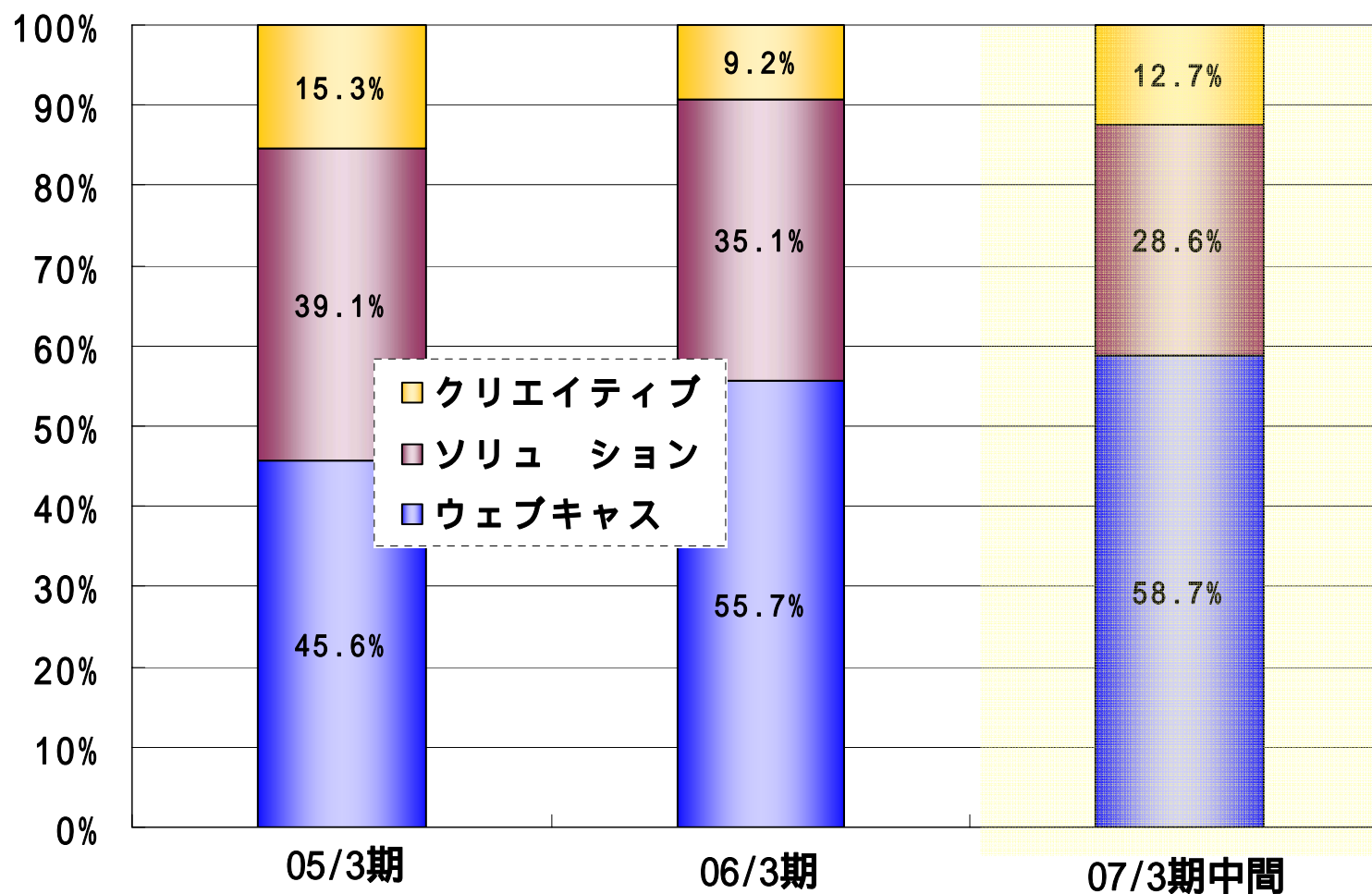
	実績	前年	増減
売上	211	-	-
売上総利益	102	-	-
営業利益	83	-	-
経常利益	83	-	-
中間純利益	90	-	-

事業部 売上推移

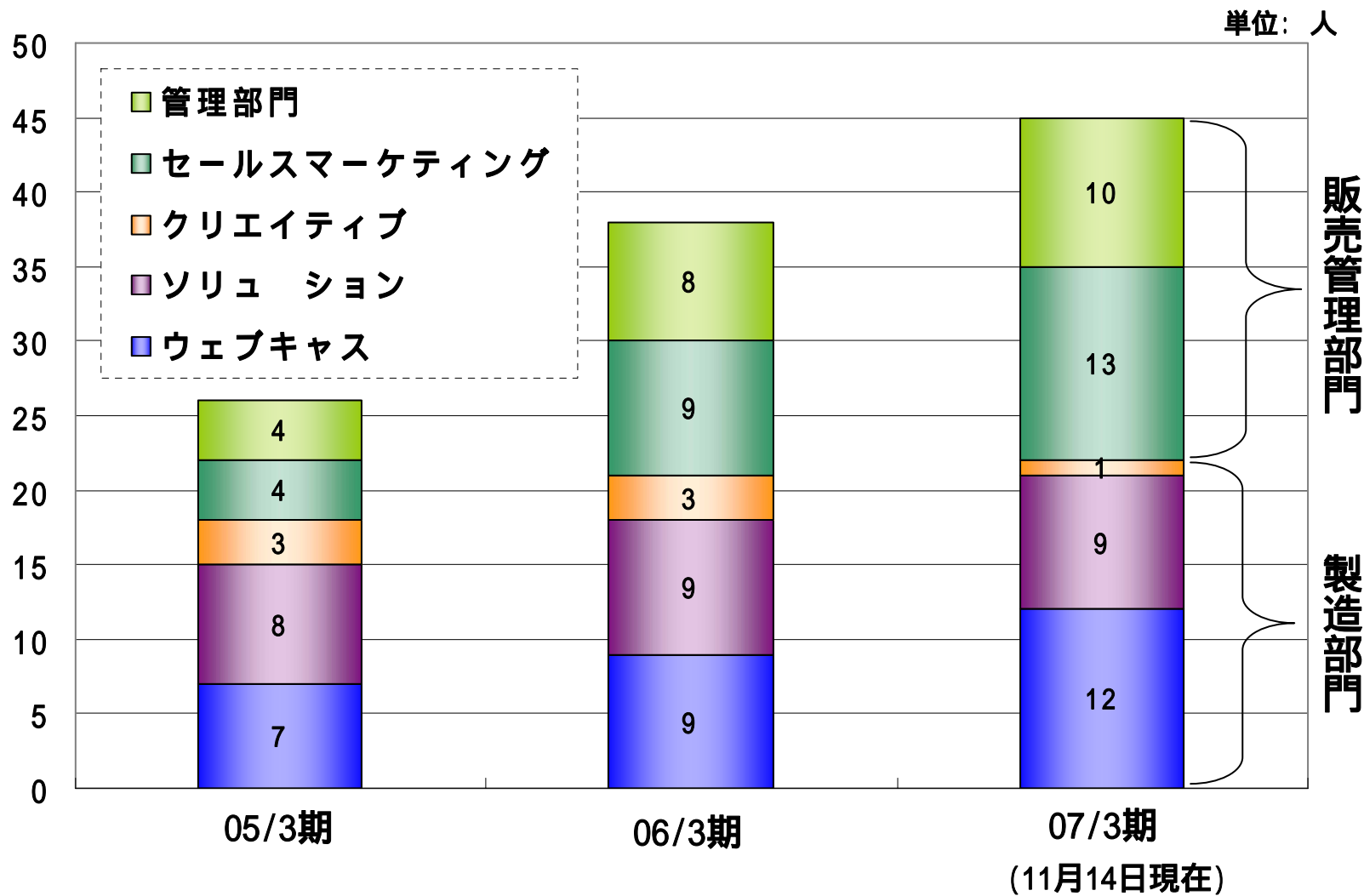
単位:百万円



事業部別売上高 構成比推移



部門別 社員推移



2007年3月期 上期 貸借対照表

< 個別 >

単位:百万円

	2006年9月期末	2006年3月期末
流動資産	681	952
現金及び預金	525	734
売上債権	105	186
棚卸資産	36	14
その他流動資産	13	17
固定資産	108	46
資産合計	790	999
流動負債	86	195
仕入債務	33	39
その他流動負債	52	155
固定負債	-	-
負債合計	86	195
株主資本		
純資産合計	703	803
負債純資産合計	790	999

(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 上期 貸借対照表

< 連結 >

単位:百万円

	2006年9月期末	2006年3月期末
流動資産	698	-
現金及び預金	542	-
売上債権	105	-
棚卸資産	36	-
その他流動資産	13	-
固定資産	90	-
資産合計	789	-
流動負債	86	-
仕入債務	33	-
その他流動負債	53	-
固定負債	-	-
負債合計	86	-
株主資本	700	-
少数株主持分	1	-
純資産合計	702	-
負債純資産合計	789	-

2007年3月期 上期 CF計算書

< 連結 >

単位:百万円

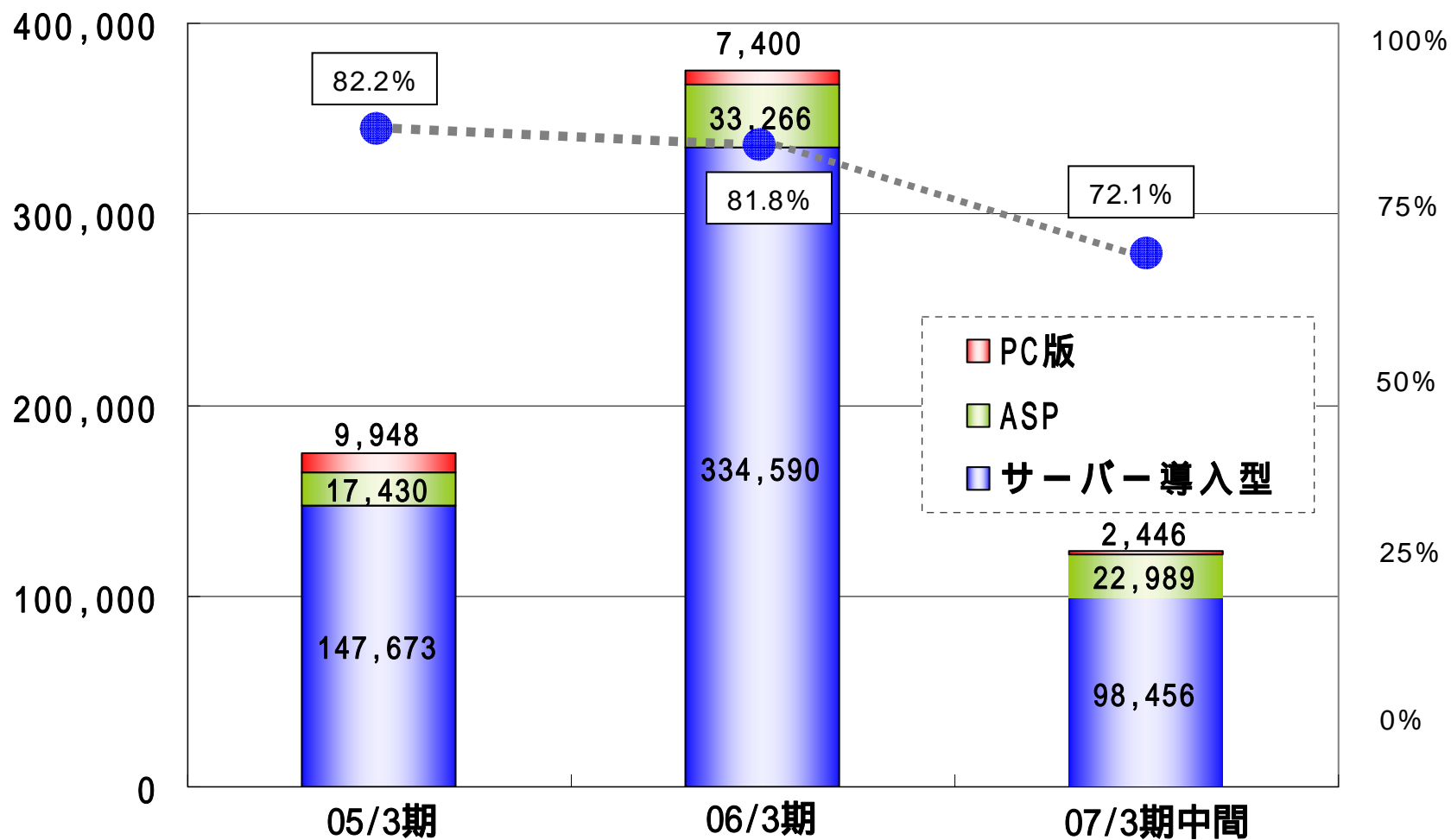
	2006年9月期末	2006年3月期末
営業キャッシュフロー	85	—
投資キャッシュフロー	22	—
財務キャッシュフロー	59	—
キャッシュフロー合計	167	—
現金等物等の増減	167	—
現金等物等の残高	530	—

2007年3月期
事業別進捗状況

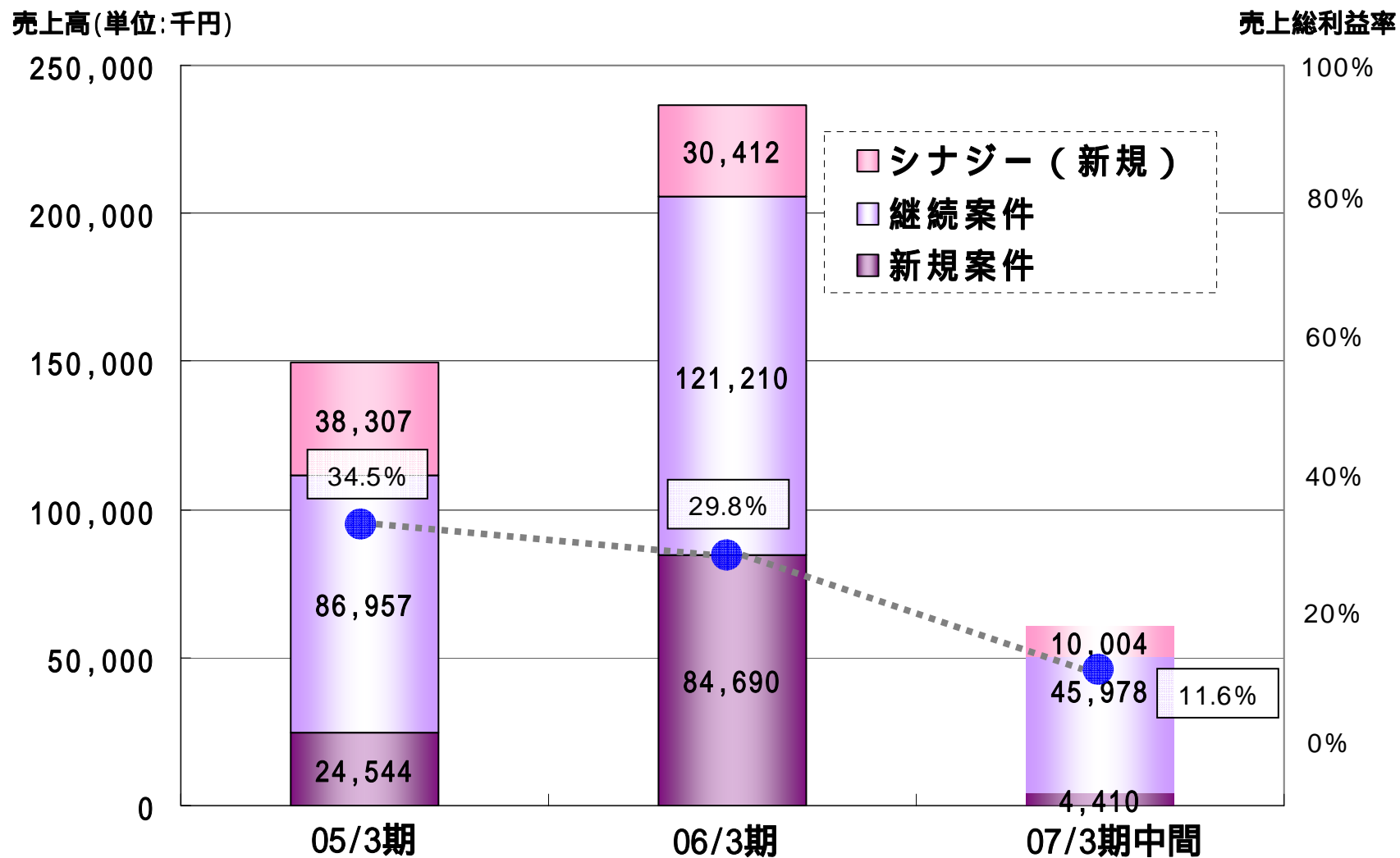
ウェブキャス事業

売上高(単位:千円)

売上総利益率



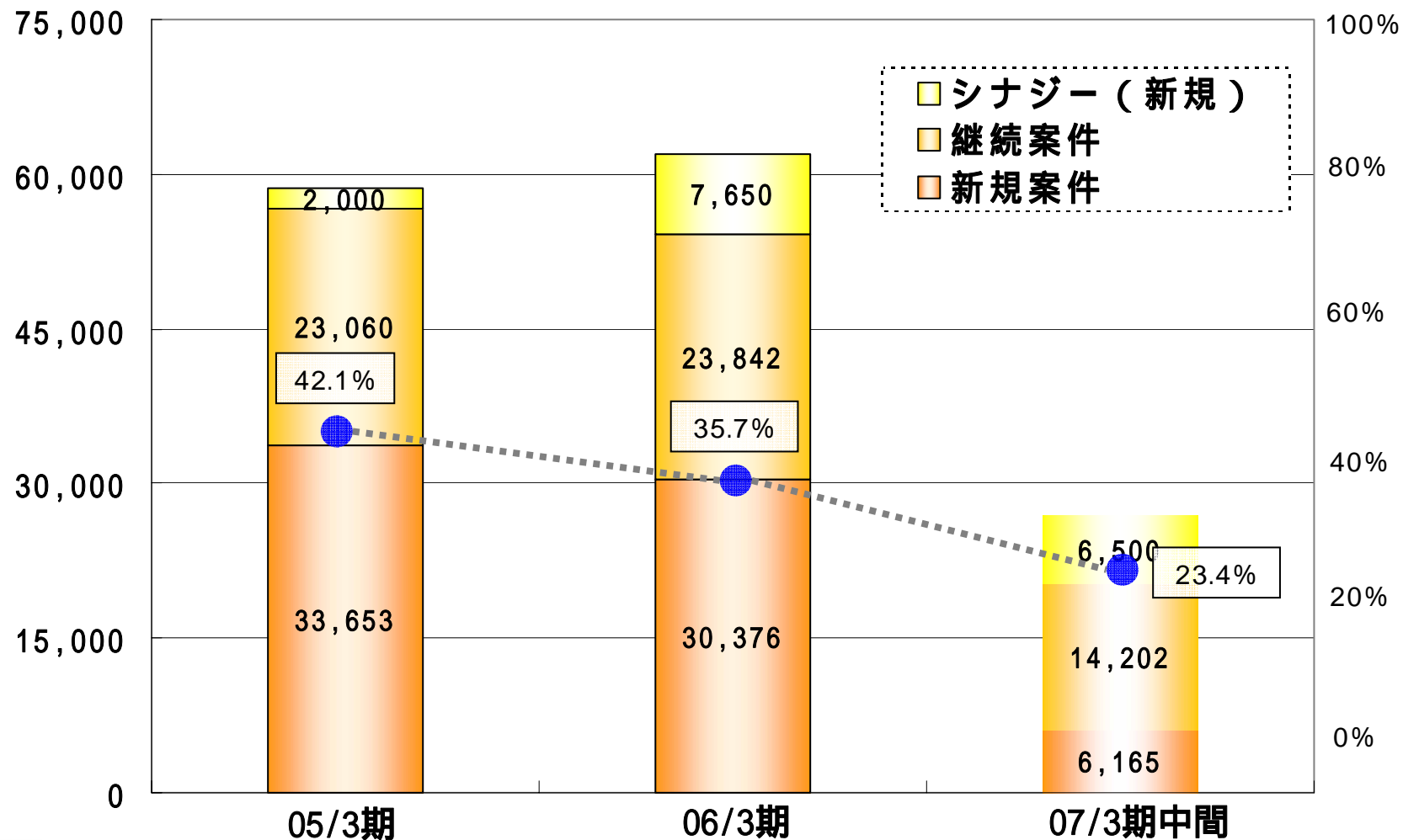
ソリューション事業



クリエイティブ事業

売上高(単位:千円)

売上総利益率



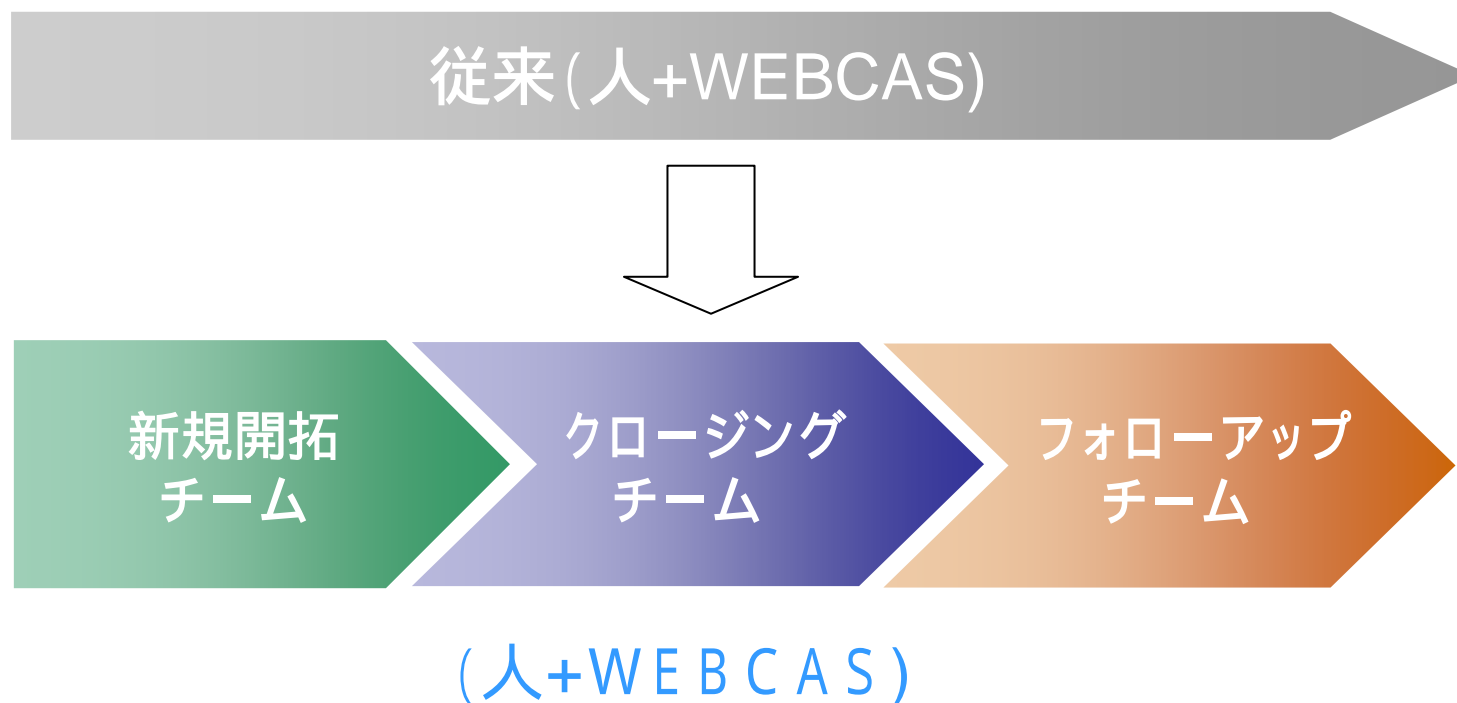
上期を踏まえた 今後の課題と対策

課題

- ◆ 営業プロセスの改善(売上UP)
- ◆ 優秀な人材の確保(ウェブキャス事業、ソリューション事業)
- ◆ 「WEB CAS」ラインナップの拡充
- ◆ 事業領域の拡大
- ◆ 事業間シナジーの向上

営業プロセスの改善

- 営業活動別にチームを再編し、さらに営業プロセスの効率化を図る。



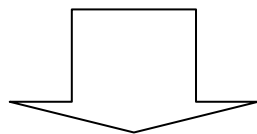
優秀な人材の確保

経営陣による直接スカウト

「WEB CAS」

今後1年毎に1つ以上の新製品を随時市場に投入

全ての「WEB CAS」シリーズを **Ajax** 対応し、ユーザビリティの向上を図る。



説明型商品からの脱却

- ・イージーオペレーション
- ・高度なITリテラシーを必要としない

Ajax とは

Webブラウザに実装されているJavaScriptのHTTP通信機能を使って、Webページのリロードを伴わずにサーバとXML形式のデータのやり取りを行なって処理を進めていく対話型Webアプリケーションの実装形態。

「WEB CAS」ラインナップの拡充

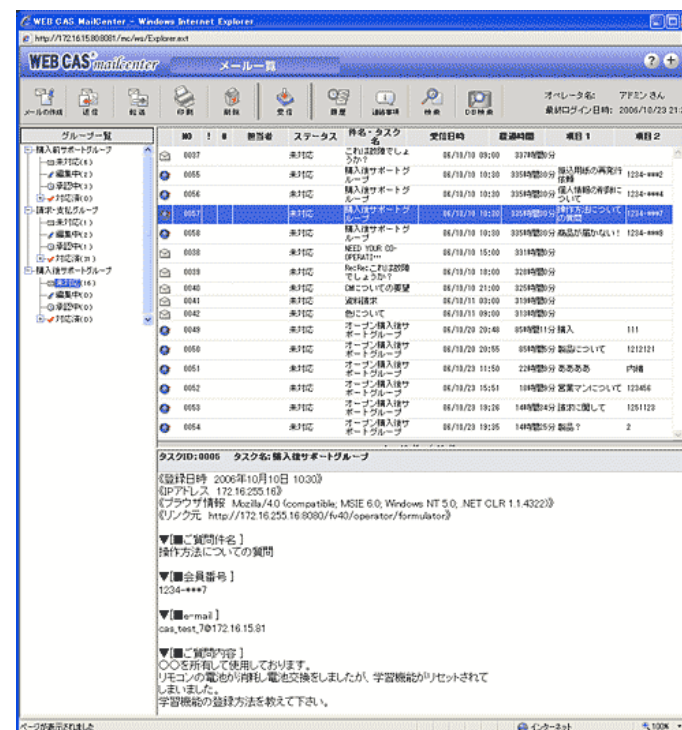
インバウンド系CRMアプリケーション



新製品「WEB CAS mailcenter」

共通アドレスに届いた大量のメールやWEBのフォーム入力からの問い合わせをサーバで一括管理することで複数人や部署単位でのメール共有、管理、処理を可能とし、迅速で効率的なメール対応を実現させる「複数DB連携対応メール共有管理ソフト」です。

これにより、従来のアウトバウンド系CRMアプリケーション「WEB CAS」にインバウンド系CRMアプリケーション「WEB CAS mailcenter」が加わることで、より包括的なインターネット・マーケティング・ツールとなります。



「WEB CAS」ラインナップの拡充

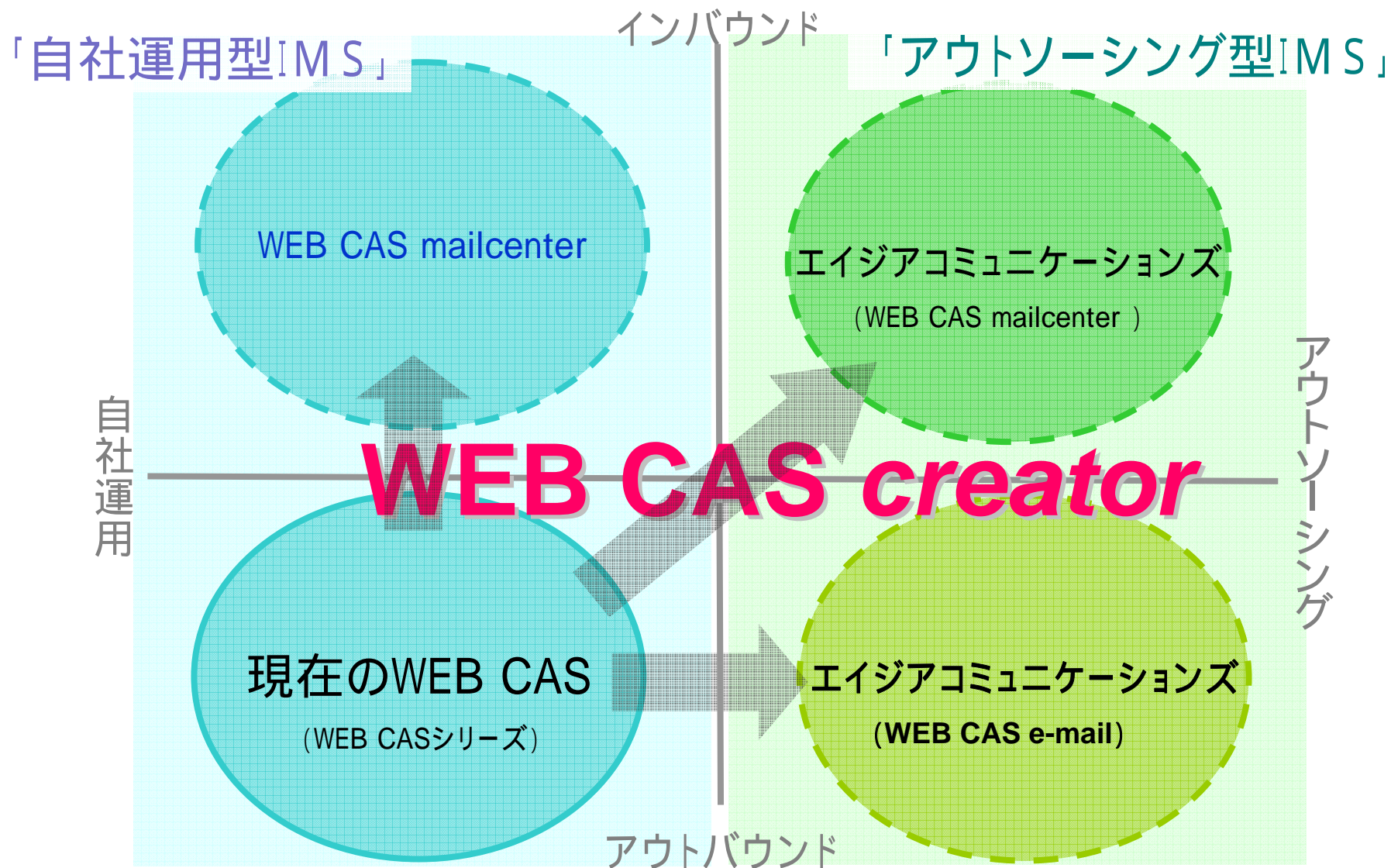
2008年3月期上半期 発売予定

コンテンツ・マネジメント・システム 「(仮称)WEB CAS creator」

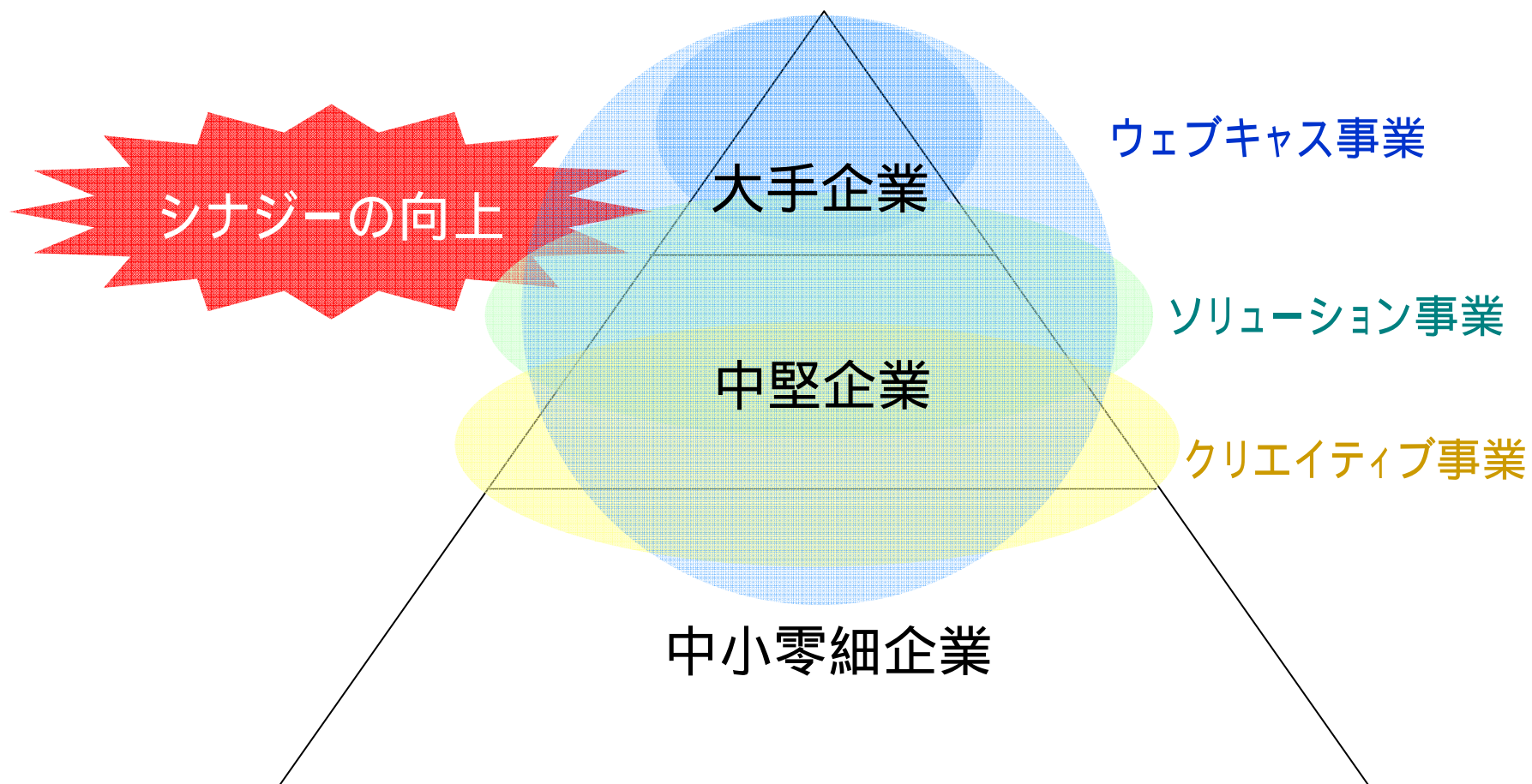
特徴

1. 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。
2. 従来のホームページを即座に管理できる。
3. ワード感覚でページ変更や作成ができる。
4. HTMLメールが簡単に作成でき、WEB CASシリーズと連携が可能。
5. WEBマーケティング機能装備。

事業領域の拡大



事業間シナジーの向上



2009年3月期までの5つの目標

製造人員比率と販売管理人員の改善 (1 : 1 7 : 3)

全事業部の黒字化

事業間シナジーが30%以上

「アウトソーシング型IMS」が「自社運用型IMS」と同規模の売上

売上高20億円以上、営業利益率20%以上

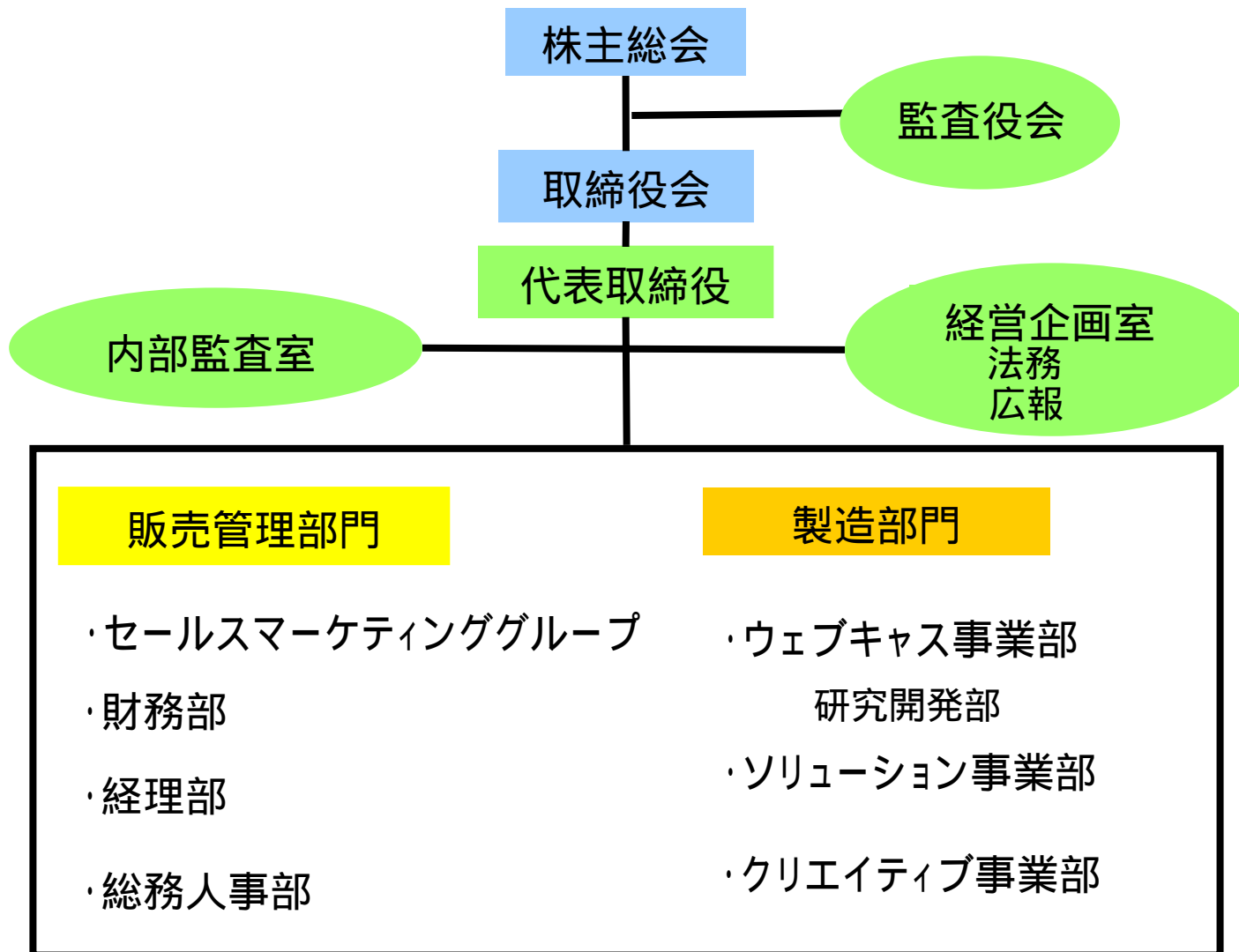
会社概要

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B 13F
設立	1995年4月
資本金	32,200万円
従業員数	43人
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(持ち株比率90%)
経営理念	「クライアントに満足を買ってもらいたい」

(注)上記は2006年9月末日のデータに基づいて作成いたしました



エイジア組織図



ご清聴ありがとうございました

質疑応答

IRお問合せ

部署 : 経理部 / 経営企画室
役職 : 取締役経理部長 / 取締役経営企画室長
名前 : 松波 敏郎 / 美濃 和男
TEL : 03-5461-0848
E-mail : webinfo@azia.jp