



株式会社エイジア

2019年3月期 機関投資家向け 決算説明会

2019年5月14日

イベント概要

[企業名] 株式会社エイジア

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2019年3月期 機関投資家向け 決算説明会

[決算期] 2018年度 通期

[日程] 2019年5月14日

[ページ数] 53

[時間] 13:00-14:00
(合計：60分、登壇：41分、質疑応答：19分)

[開催場所] 103-0027 東京都中央区日本橋 1-17-10
新光ビルディング日本橋 1号館 9F セミナールーム

[会場面積]

[出席人数] 10名

[登壇者] 2名
経営企画室長 藤田 雅志 (以下、藤田)
代表取締役社長 美濃 和男 (以下、美濃)

[アナリスト名]* QUICK 企業価値研究 前田 俊明

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com



登壇

司会：お待たせいたしました。ただいまより、株式会社エイジア 2019 年 3 月期決算説明会を開催させていただきます。それでは、まず初めに会社側の出席者をご紹介します。美濃代表取締役社長でございます。藤田経営企画室長でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日のスケジュールですが、美濃社長より 2019 年 3 月期の業績、事業トピックス、中期経営計画の進捗状況についてご説明いただきます。ご説明の後、皆様方からのご質問をお受けしたいと思います。なお、お手元にお配りしておりますアンケート用紙でございますが、今後の IR 活動の参考にさせていただきますので、お帰りまでにご記入、ご協力をお願いいたします。それでは美濃社長、よろしくお願いいたします。

AZIA® 目次



1. 2019年3月期の業績

- ①業績ハイライト
- ②開発方針の変更について
- ③事業状況

2. 今後の成長戦略

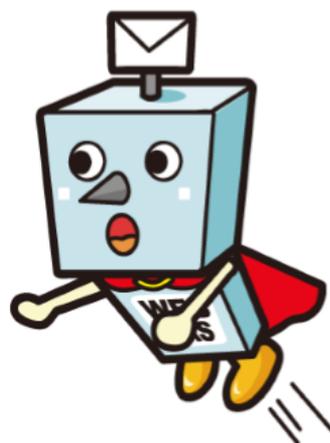
- ①市場環境
- ②当社の強み
- ③今後の成長戦略

3. 2020年3月期の計画

- ①業績目標
- ②開発戦略
- ③配当予想

4. 事業概要

- ①事業内容と製品・サービス概要
- ②主な導入先
- ③会社概要



美濃：改めまして皆さん、こんにちは。エイジアの美濃です。本日は足元の悪い中、当社の決算説明会にご参加いただきましてありがとうございます。それでは始めさせていただきます。今日お話

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

しますのは、ここにあります大きく四つです。2019年3月期の業績、今後の成長戦略、2020年3月期の計画、そして事業概要です。

AZIA® 1. 2018年3月期の業績



① 業績ハイライト

- 売上高は、10期連続増収(前期比+11.9%)となるも、第4四半期に見込んでいた大型案件を失注し、計画比△4.8%となる。
- 営業利益は、4期連続増益(前期比+6.7%)となるも、利益率の高い上記大型案件失注、製品戦略の見直しなどにより、計画比△11.5%となる。
- 当期純利益は、第4四半期に製品戦略を見直したことにより、ソフトウェア資産の一部を減損処理し特別損失162百万円を計上、計画比△52.8%となる。

まず、2019年3月期の業績です。ハイライトです。売上高は10期連続で増収となりましたが、第4四半期に見込んでいた大型案件を失注し、計画比につきましてはマイナス4.8%となりました。営業利益も4期連続で増益、過去最高益となりましたが、同じく利益率の高い上記大型案件の失注、製品戦略の見直しなどにより、計画に対しましては届かず、マイナス11.5%となりました。当期純利益は、第4四半期に製品戦略を見直したことによりソフトウェア資産の一部を減損処理し、特別損失1億6,200万円を計上しました。これにより、計画に対してマイナス52.8%となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

売上高の推移



Copyright © AZIA CO., LTD. All Rights Reserved.

5

こちらが過去10年間分の売上高の推移です。ご覧いただいたら分かる通り、10期連続で増収中です。19年3月期につきましては、新たにEC事業を創設しています。これはベビー服をインターネットで販売する事業者をM&Aで受けまして、新たに開始をした事業です。なぜこの事業を新たに始めたかといいますと、われわれのメインターゲットはEC事業者さんです。そのメインターゲットであるEC事業を自ら営むことによって、より正しくお客様のニーズをつかむためにこの事業

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

を開始することといたしました。その売上も含めて、売上高は 17 億 400 万円となりました。



1. 2019年3月期の業績



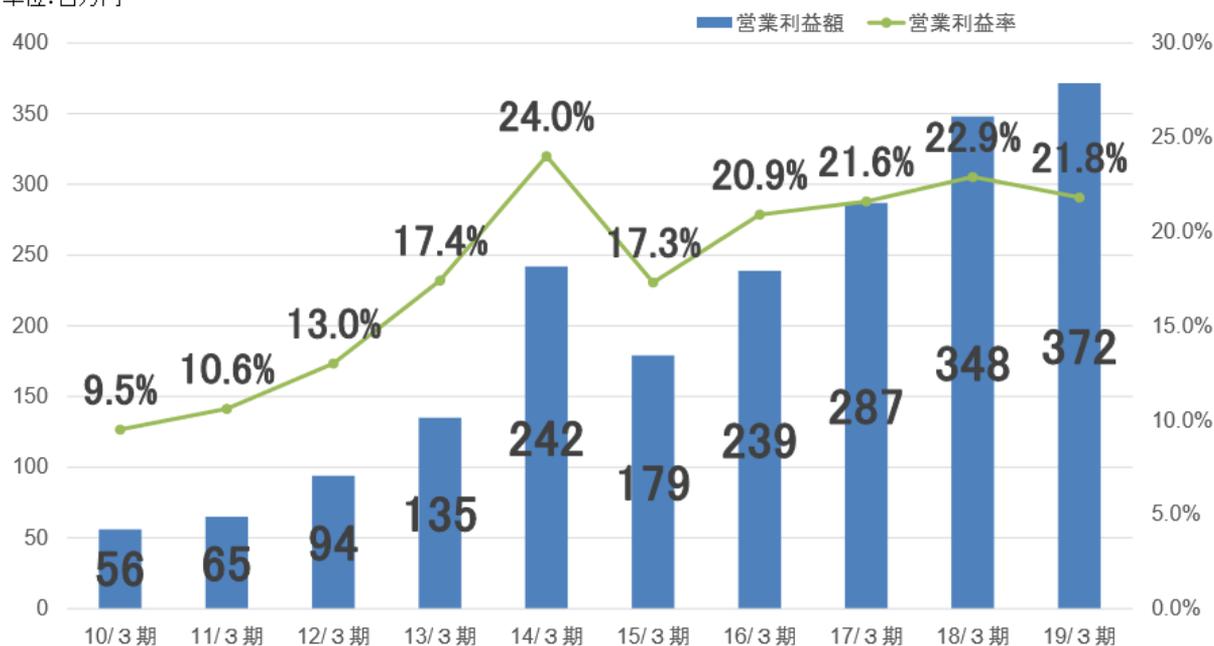
メールでつなげる。
メールでつながる。

WEBCAS

営業利益の推移

4期連続増益中！

単位:百万円



Copyright © AZIA CO., LTD. All Rights Reserved.

6

こちらが営業利益の推移です。4期連続で増益中です。

サポート

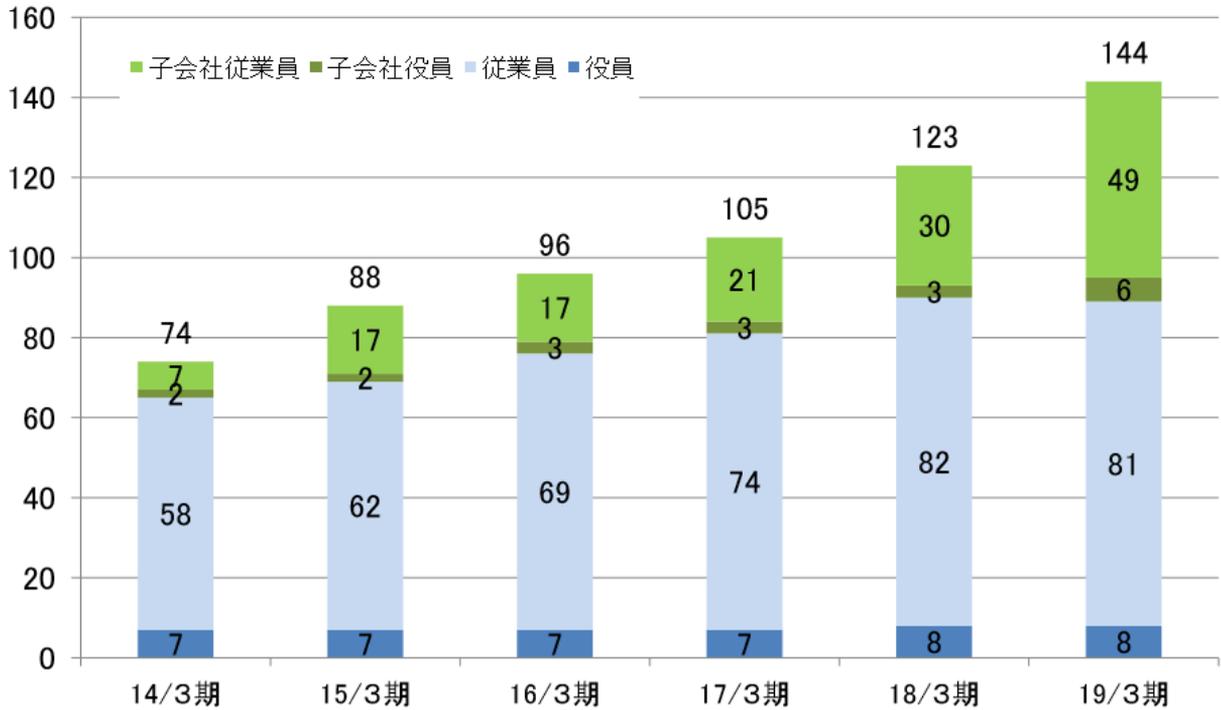
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



役職員数の推移

※従業員、子会社従業員は 契約・派遣 社員を含む

単位:人



Copyright © AZIA CO., LTD. All Rights Reserved.

7

ご参考までに役職員の推移がこちらのグラフです。今、申し上げたように 19 年 3 月期に新たに子会社を 1 社、EC 事業で設けていますので、子会社従業員、子会社役員が大きく増えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

② 開発方針の変更について

従来の開発方針

クロスチャネル対応
マーケティング
プラットフォーム



新たな開発方針

メッセージ配信
最適化ソリューション

マーケティングオートメーション(MA)の開発にここ数年注力してきたが、当社が得意な領域である「配信性能」を求めるニーズが、依然根強いことが分かった。
総花的に開発リソースを分散させるより、当社の得意領域に集中し、他社MAと連携した形でMA市場に参入することが戦略的に合理性があると判断した。

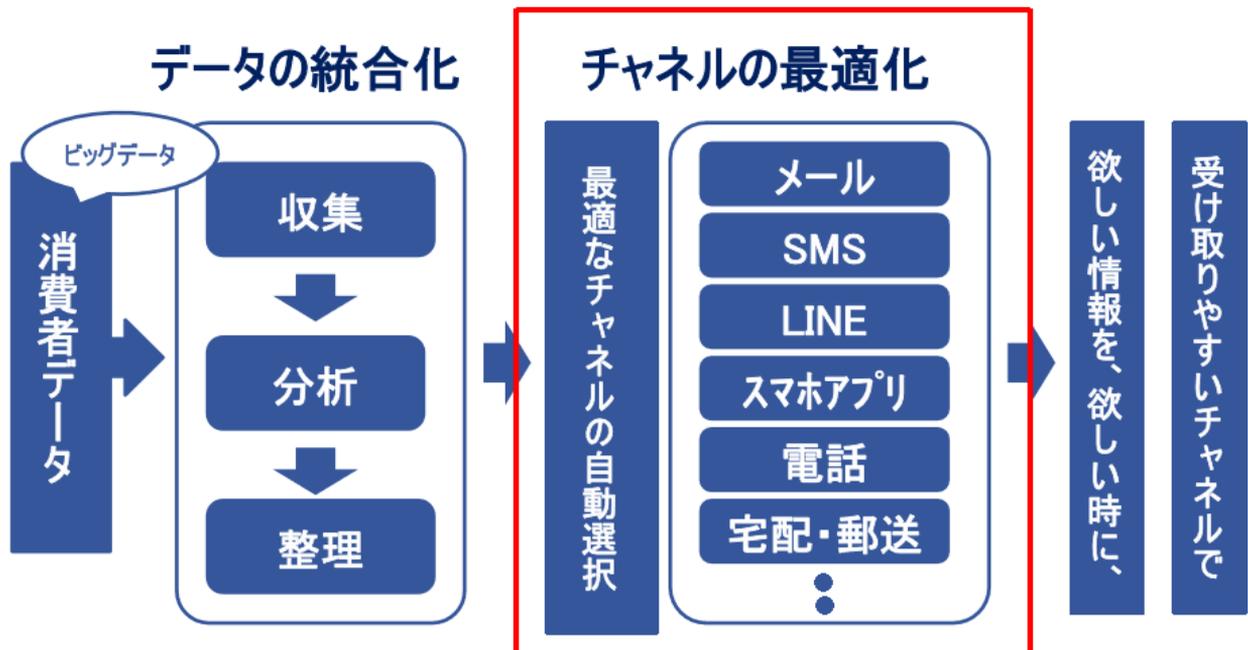
続きまして、19年3月期の業績の中で開発方針の変更です。開発方針を変更いたしました。従来の開発方針はクロスチャネル対応マーケティングプラットフォームの構築だったんですが、これをメッセージ配信最適化ソリューションに変更しています。マーケティングオートメーション(MA)の開発に、ここ数年注力をしてきました。当社の製品名でいうと、WEBCAS ARというのがそのマーケティングオートメーションの仕組み、システムなんですが、それを数年作ってきたわけなんですが、当社が得意な領域である配信性能を求めるニーズが依然根強いことが分かりました。総花的に開発リソースを分散させるよりも、当社の得意領域に集中をして、他社のマーケティングオートメーションと連携した形でMA市場に参入することが戦略的に合理性があるという判断をいたしました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

当社が打ち出していたクロスチャネル対応
マーケティングプラットフォーム構想

開発リソースをここに集中



Copyright © AZIA CO., LTD. All Rights Reserved.

10

当社が打ち出してきたクロスチャネル対応マーケティングプラットフォーム構想というのを概念的に示したのがこの絵なんですけど、要するにマーケティングオートメーションの仕組みを作ることなんですけど、そのマーケティングオートメーションの仕組みというのはこのデータの統合化と、それからチャンネルの最適化、この二つの組み合わせによって実現をします。この中で、当社は従来ここに最も強みを持っていたわけなんですけど、総花的に両方やるのではなくて、改めて強みがあるここに集中するという決定をいたしております。マーケティングオートメーションもバージョン3まで開発をして、この両面を作ってきたんですが、その間、現在の稼ぎ頭であるメールですとかアンケートとか、そのシステムのバージョンアップや機能追加がかなり手薄にここ数年なっていました。そこを、改めて経営資源をこちらに集中することによって、今売れてる製品、これからも売れる製品をより強化するという方向にかじを切り直したということです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

■2018年9月、マーケット社との連携を実現



日本特有のメール配信環境に精通したメール配信専門ベンダーとの協業を検討した結果、当社メール配信エンジンを採用

■他社MAを導入したが戻ってきたユーザー例

大手化粧品メーカーA社
大手化粧品メーカーB社
大手カタログ総合通販C社

その考えのもと、18年、去年の9月にはマーケット社、マーケティングオートメーションのトップベンダーですが、マーケット社との連携を実現しています。マーケット社は、日本特有のメール配信環境に精通したメール配信専門ベンダーとの協業を検討されていました。数社との連携を検討した結果、最終的には当社のメール配信エンジンを採用されています。当社がマーケティングオートメーションの大手ベンダーと組んだ一つ目の事例です。現在、この事例の横展開を図っているところです。また、当社のメール配信システムを利用されていたんですが、それを他社のマーケティングオートメーションに乗り換えをされたお客様で、でも実際に使ってみると高いお金をかけて始めたものの、当初想定したことはなかなかうまくできないという事例もたくさん出てきていまして、いったん当社から他社に移ったお客様も数社、また当社のシステムに帰ってきていらっしゃるという状況も去年は発生しています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

方針変更による短期的なインパクト

1. ソフトウェア資産の大部分を減損処理
⇒ 162百万円を特別損失に計上
2. 当初見込んでいた資産計上額の一部が費用計上となる
⇒ 14百万円の営業利益圧迫

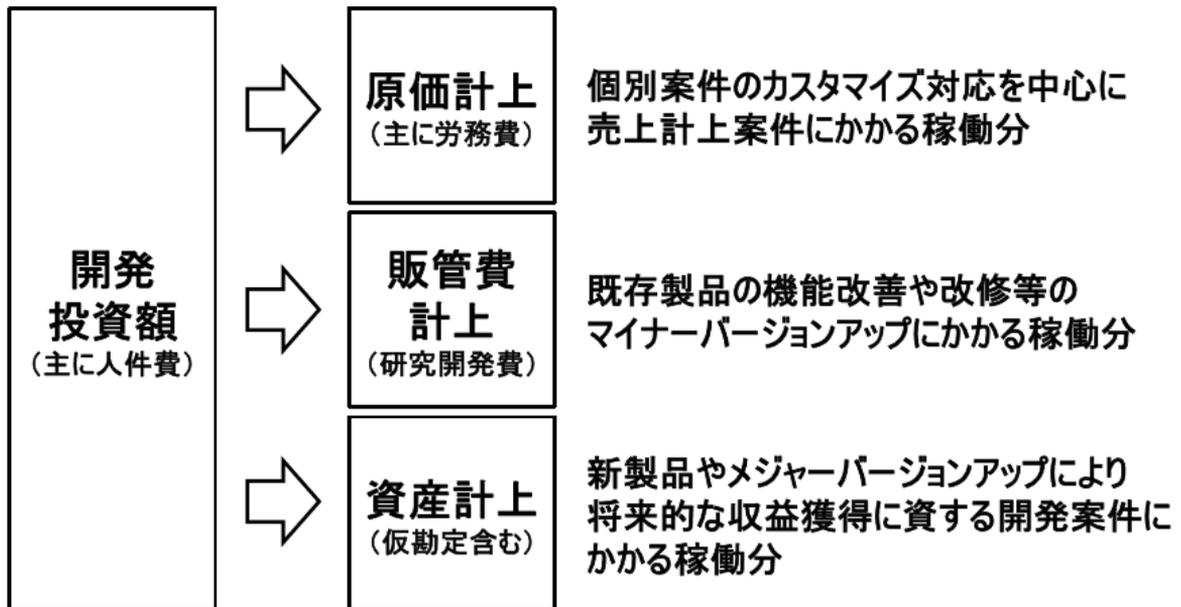
今後の中期的成長には 得意分野への集中が必要だと判断

このあたりを全部踏まえて、総合的な判断で、もう一度既存のラインナップに集中するという判断をいたしました。この方針転換による短期的なインパクトです。二つあります。これまで作ってきた WEBCAS AR、マーケティングオートメーションシステムの大部分を減損処理しています。結果として、1億6,200万円を19年3月期に特別損失に計上をしています。また、19年3月期の期中に見込んでいたソフトウェアの資産計上の額の一部が費用に回っています。これによって年度の営業利益が1,400万減少しています。このように短期的なインパクトはありますが、今後の中期的成長には得意分野への集中が必要だと判断いたしました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

(参考)開発投資の計上区分について



ご参考までに開発投資の数字の計上区分、会計上の計上区分なんですが、主にシステム開発なので人件費なんですけども、原価に計上するものと、販管費に計上するものと、それからソフトウェア資産に計上するものと、三つに分かれます。その内、資産に計上したこの部分ですね。この部分を特別損失に計上したということです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2 事業状況

前年同期比

単位:百万円

	2018年3月期 (連結)	2019年3月期 (連結)	増減額	増減率	コメント
売上高	1,523	1,704	+181	+11.9%	アプリケーション事業 前期比+4.4% クラウドサービス 前期比+9.3% ライセンス販売 前期比△10.8% ライセンス保守 前期比△3.0% コンサルティング事業 前期比+12.3%
営業利益 (率)	348 (22.9%)	372 (21.8%)	+23	+6.7%	開発方針変更により費用増加額14百万円 利益率の高いアプリケーション事業の 売上構成比が低下
経常利益	362	370	+8	+2.3%	前期発生した新卒助成金収入が未発生 関連会社の業績不調につき投資損失が発生 海外子会社での売上債権の貸倒損失
純利益	236	130	△106	△45.1%	ソフトウェア資産減損処理 162百万円

続きまして、事業の状況です。まず前期との比較でご説明をいたします。売上高は17億400万、営業利益が3億7,200万、経常利益は3億7,000万、純利益は1億3,000万となりました。前期との比較で、売上高はプラス11.9%です。コンサルティング事業は前期比12.3%増加で、こちらは順調でした。アプリケーション事業につきましては、クラウドサービスは9.3%増と、おおよそ2桁伸びたんですが、ライセンスの販売が前期比10.8%マイナスになったことが要因して、事業全体ではプラス4.4%にとどまっています。営業利益につきましては前期比6.7%の増加。先ほど申し上げた開発方針の変更によりまして費用が1,400万増加をしたということ、そして利益率の高いアプリケーション事業の売上構成比が低下したことにより、売上は約12%伸びましたが、営業利益はプラス6.7%にとどまっています。

経常利益につきましてはプラス2.3%です。営業利益の要因に加えまして、いくつか要因があります。前期、18年3月期は発生していました新卒の助成金収入というのが19年3月期には入っていません。これは何かといいますと、毎年、大体6名か7名新卒を採用しているんですが、当然そこに教育費がかかります。その教育費の一部を国が補助してくれる制度がありまして、当社の場合は大抵年間400万から500万、その助成金をいただくことができ、それは営業外収入なんです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

通常、400～500万、毎年もらえるものなのですが、ただ、いつ入金するかというのは国の手続きマターなんです。なので、年度によっては2年分入ってくることもあれば、その反動で翌年は入ってこないとか、その波があります。18年3月期はそのお金が2年分入ってきたんですけど、19年3月期はその反動で入ってきませんでしたので、そこで800万から900万の差が出てきます。

プラス、関連会社でグリーゼという会社があるんですが、コンテンツの制作ですとかマーケティングオートメーションの導入コンサルティングなどを行っている、40%出資している会社なのですが、そこが19年3月期においては赤字になっています。それを投資分、40%分を連結決算に取り込んでいます。しかし、今進行しています20年3月期は黒字になる予定でございます。もう一つ、海外子会社、マレーシアの子会社で売掛債券が最終的に回収できないという状況になりまして、その貸倒損失を計上しています。これらの要因が加わって営業利益はプラス6.7%でしたが、経常利益はプラス2.3%となりました。純利益につきましては、ソフトウェアの減損処理1億6,200万を行ったことによりまして前期比45.1%のマイナスです。

AZIA® 1. 2019年3月期の業績 

計画比

単位: 百万円

	計画 (2018.10.31修正)	実績	増減額	増減率	コメント
売上高	1,790	1,704	△86	△4.8%	アプリケーション事業 △112 クラウドサービス △52(大型案件失注) ライセンス販売 △66(大型案件失注) ライセンス保守 +5 コンサルティング事業 +10 オーダーメイド開発事業 +4 EC事業 +11
営業利益 (率)	420 (23.5%)	372 (21.9%)	△48	△11.4%	利益率の高いアプリケーション事業の計画未達の影響 EC事業譲受初期費用5百万円発生
経常利益	420	370	△50	△11.9%	関連会社の業績不調につき投資損失が発生 海外子会社での売上債権の貸倒損失
純利益	275	130	△145	△47.3%	ソフトウェア資産減損処理 162百万円

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



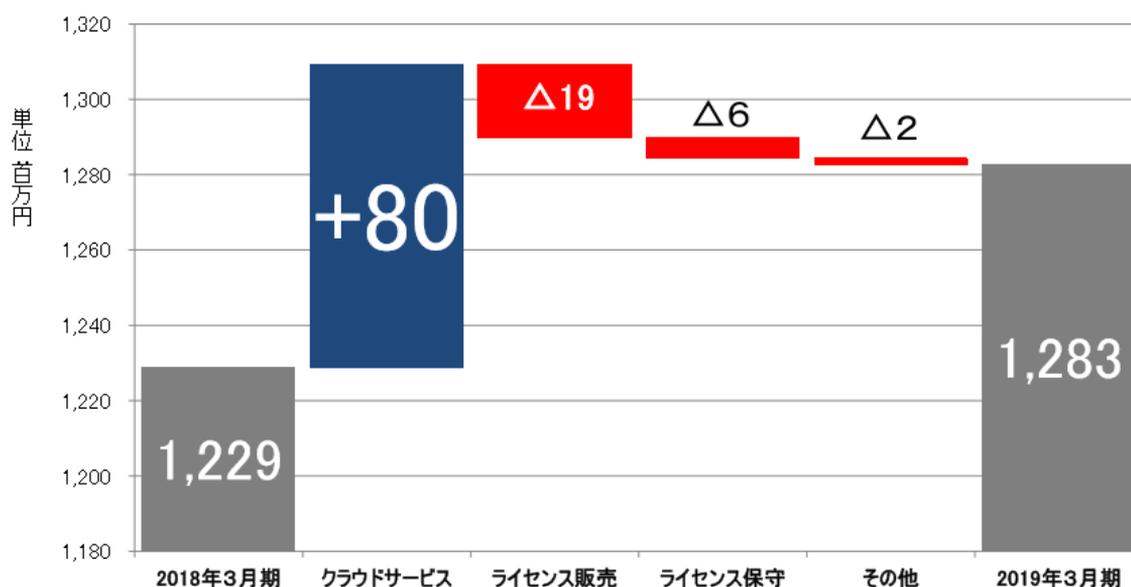
続いて、計画との比較です。計画との比較は、まず売上高について、アプリケーション事業はライセンスの販売、これは一発ものですが、これが大型案件を失注したことによって計画に対して6,600万のマイナスです。クラウドサービスも、後にもう少し詳しく説明しますが、大型案件の失注により、計画に対しては5,200万のマイナス。前期比は9.3%の増加でしたが、計画に対してはマイナスです。営業利益につきましては計画に対してマイナス11.4%。利益率の高いアプリケーション事業の計画未達が影響をしています。また、昨年買収したEC事業の譲受初期費用が500万円発生しています。これらの要因により売上はマイナス4.8%でしたが、利益については11.4%のマイナスとなりました。経常利益、純利益については先ほどと同じです。

AZIA® 1. 2019年3月期の業績



アプリケーション事業 前年同期比

クラウドサービスは、大幅に伸長し80百万円増加(+9.3%)
 ライセンス販売は、第4四半期の大型案件を失注し19百万円減少



Copyright © AZIA CO., LTD. All Rights Reserved.

17

続きまして、この後は事業セグメントごとに前年の比較と、それから計画との比較で、さらにその内訳を詳細に説明しているんですが、時間の関係でこの中で主力のアプリケーション事業の計画比についてだけこの場で説明をさせていただきます。さっき申し上げたように、ライセンスの販売は計画に対して6,600万のマイナスです。ライセンスの販売は一発ものです。大きいもので大体1本5,000~6,000万ぐらい、小さなものでも数百万から数千万の規模の取引が多いんですが、もちろん

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

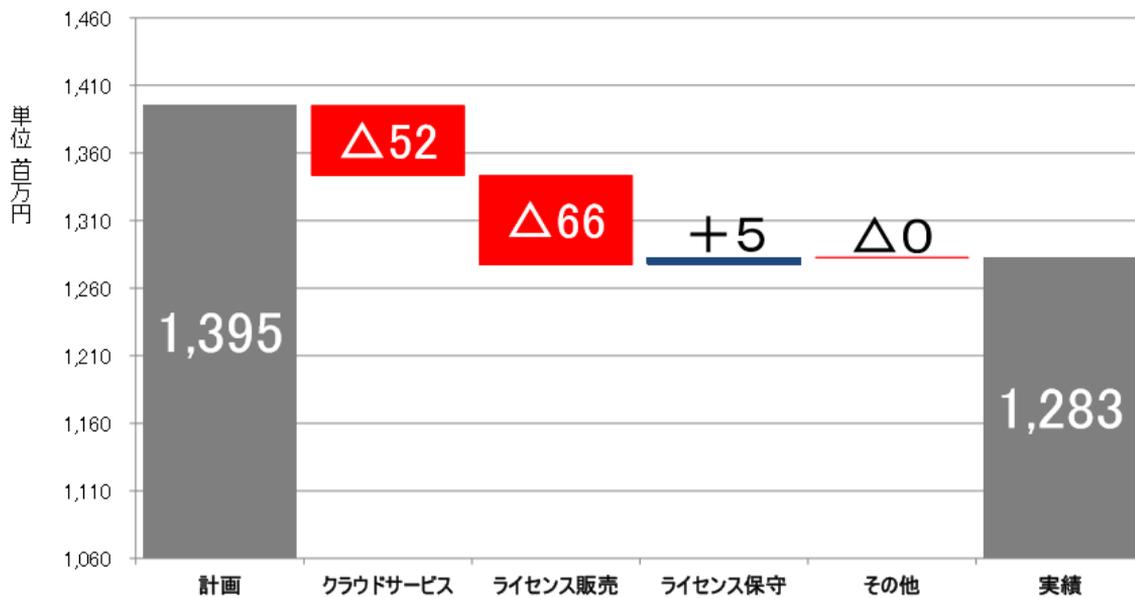


大型案件は何件かは成約しているんですが、計画したもので逃したものがあまして、その影響でマイナス 6,600 万です。

アプリケーション事業 計画比

クラウドサービスはASP初期、SaaS月額が計画を上回ったものの、ASP月額・SaaS初期がマイナスとなる。

ライセンス販売は、第4四半期に見込んだ大型案件を失注。



一方で、クラウドサービスは計画に対して 5,200 万のマイナスなんですけど、これについて、計画より行ったものもあれば行かないものもありまして、そこは明暗が前期は分かれました。計画よりも行ったのは、クラウドサービスの ASP の初期と SaaS の月額です。これは予定を上回っています。当社はクラウドサービスは二つのラインナップがありまして、廉価版の ASP サービスと、それからカスタマーなどにも応じる高価格帯の SaaS という二つのラインナップを持っています。それぞれに初期費用と月額費用があります。その ASP の初期と SaaS の月額は計画を上回っています。ASP の初期が上回ったのは、件数が好調だったんです。営業体制の再編などをやった効果ももうありまして、獲得件数は前期はかなり好調でした。その結果として、ASP の初期は計画より上回っています。SaaS の月額については、これは競合がほとんどなくて当社が非常に競争力がある領域でして、その月額料金も計画を上回っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



マイナスだったのは ASP の月額と、それから SaaS の初期です。ASP の月額がマイナスだったのは、件数はたくさん取れたんですけどもアンケートの契約が数として多かったんです。メールのラインナップは比較的長期に使っていただけます。一方で、2 番目に売れているアンケートについてはイベントで使われるケースが多くて、1 カ月とか 3 カ月契約は結構たくさんあります。その件数が増えると、やっぱり月額が途中で新規で取っても終わってしまいますので、結果として月額のトータルでいうと当初計画したよりもマイナスになってしまったと。もちろん前期比はプラスですが、計画に対してはそこが及ばなかったということです。そして、SaaS の初期についても、これもライセンスと同じく一発ものです。大きなクラウドの案件は最初に初期費用を結構いただけるんですが、これも初期費用については一発もので、そこが失注した案件があるというのが計画比に行かなかった理由です。

このように、クラウドサービスは二つのラインナップと初期、月額に分かれるんですが、当社にとって一番大事なのはこの SaaS の月額です。何でかといいますと、ここが最も売上の金額でいうとボリュームゾーンですし、利益率も高いですし、解約も少ないですし、何よりも来期もこの月額売上というのは計上できるのがほとんどです。ですので、それらの観点から当社にとってこの SaaS 月額は一番重要な売上要素なんですが、そこが計画を上回っているということが今進行している 20 年 3 月期において非常にありがたいというか、アドバンテージがあるというふうに考えています。以降、他のセグメントにつきましては資料をご参照いただければと思います。おおよそ口頭で説明した内容です。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com



B/S、C/Fの状況(抜粋)

単位:百万円

	2018年3月末 (連結)	2019年3月末 (連結)	増減	コメント
キャッシュ	1,122	845	△277	営業C/F +210(主に利益) 投資C/F △218 (主に業務システム、インフラ設備、株式投資、事業譲受) 財務C/F △269(自己株、配当金)
有利子負債	—	—	—	無借入
総資産	1,851	1,688	△163	ソフトウェア資産の減損処理△162
純資産	1,499	1,365	△134	主に自己株式の取得

続きまして、資料の 24 ページをご覧ください。B/S とキャッシュフローの状況です。現金の残高は、19年3月末で8億4,500万、前期末に比べまして2億7,700万減少しています。内訳として、営業キャッシュフローは主に利益で2億1,000万増えています。投資キャッシュフローはマイナス2億1,800万。主に業務システムへの投資、インフラ設備への投資、株式投資、そして事業譲受により2億1,800万のマイナスとなりました。財務キャッシュフローは、2億6,000万のマイナス。これは主に自己株の取得と、それから配当金のお支払いです。有利子負債はありません。総資産は16億8,800万、前期比1億6,300万のマイナスです。これはソフトウェア資産の減損処理を行ったことによるものです。純資産は13億6,500万、マイナス1億3,400万で、これは主に自己株式の取得によるものです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

1 市場環境

① EC関連市場(当社の主要顧客の市場)



• 2017年は16.5兆円
(前年比+1.4兆円増)

• EC化率は5.79%

諸外国のEC化率の状況

※インターネットトレンド2017より抜粋した
2016年のEC化率

韓国	18%	中国	15%
イギリス	15%	アメリカ	11%

⇒日本はEC化率向上余地がある

2018年4月25日 経済産業省 発表
「電子商取引に関する市場調査」より抜粋

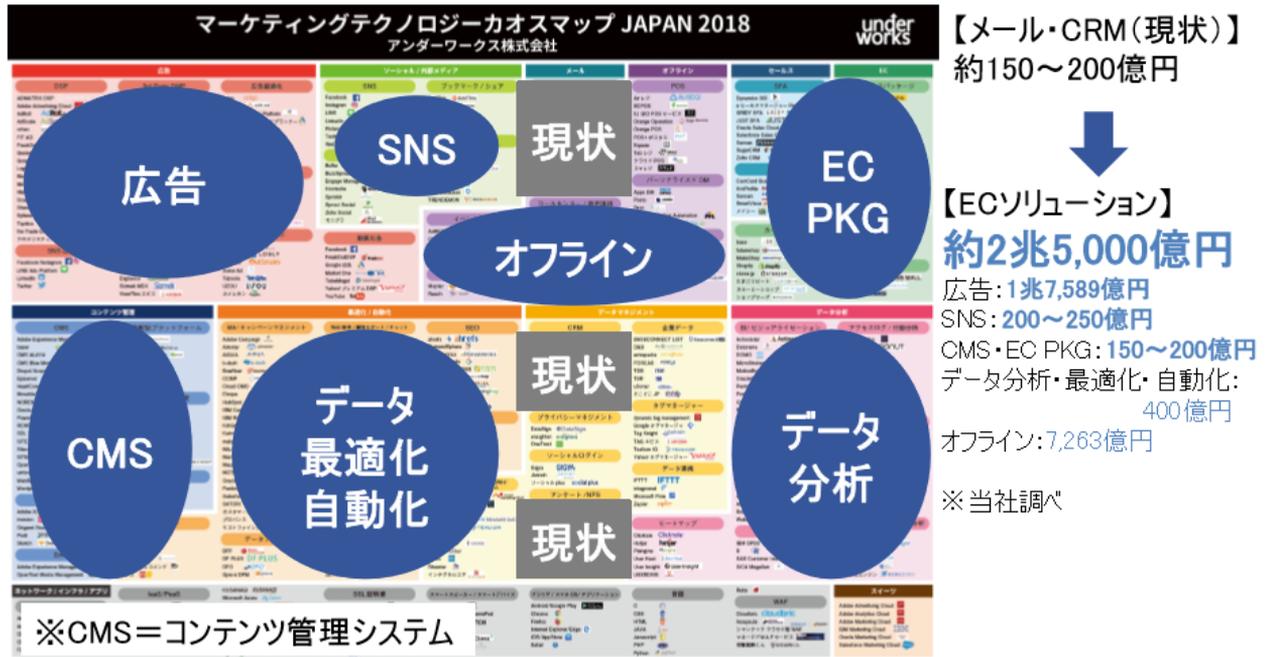
続きまして大きな2番目、今後の成長戦略です。まず市場環境についてご説明をいたします。当社の事業を取り巻く環境について、三つご紹介をいたします。一つ目はEC関連市場です。これは当社のメインターゲット、お客様の市場です。さっき申し上げたように当社の一番のお客様はECの事業者さんです。そのわれわれのお客様であるEC関連市場は2017年で16.5兆円あって、前期比1.4兆円増えています。毎年、大体10%増加をしている非常に有望な、大きな市場です。われわれのお客様は今後も伸びていきます。あと、すいません、これ、単位：十億円じゃなくて、単位：五億円です。失礼しました。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptasia.com

②EC関連ソリューション市場(当社の現事業および延長線上にある市場)

当社事業領域である「EC売上アップソリューション」はとても幅広い市場



二つ目が EC 関連ソリューション市場です。これは、当社の現在の事業及び今の延長線上にある事業の市場規模を表したものです。当社は今、ジャンルでいうとメール・CRM の市場に主になりますが、そこは大体、年間 150 億から 200 億の市場といわれています。これを広く EC 関連ソリューションという観点から見ると、2 兆 5,000 億円の市場になります。当社自身が広告そのものをやることは今後ないですが、それに関連する市場は十分範囲に含まれます。これらのどの領域をとっても、当社が今システムを提供しているお客様に同時に持っていけるものですし、売上を上げるためのものですから、当社が今後自身で開発する余地というか、開発することも当然あり得ますし、M&A で参入することも十分にあり得ます。

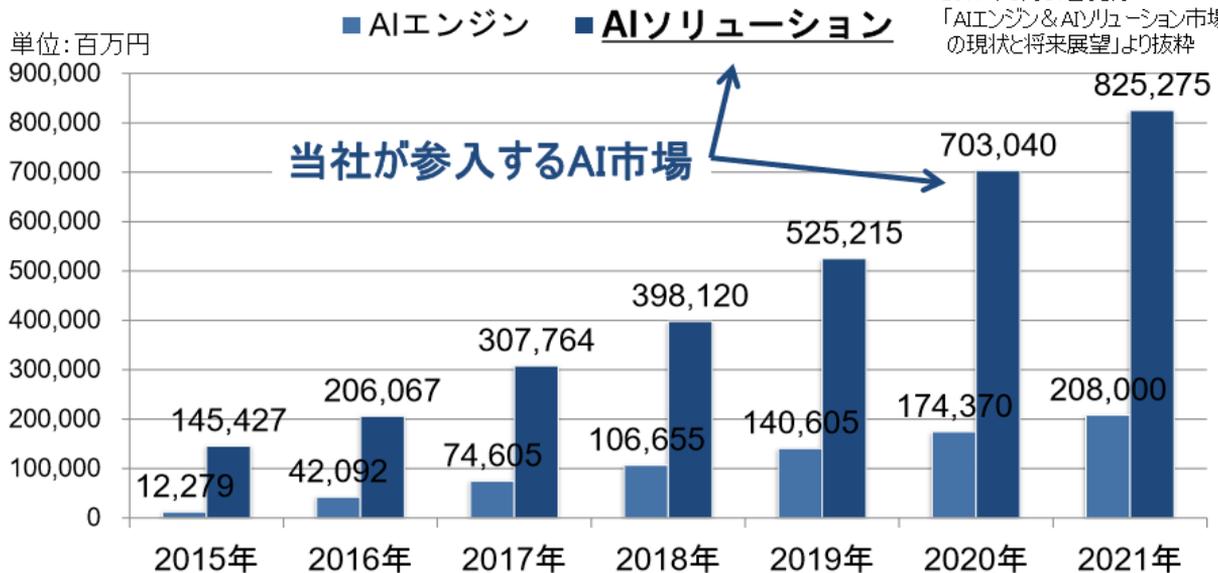
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

③AI関連市場(当社が参入を準備中の市場)

AI関連市場は「AIエンジン」よりも「AIソリューション」の方が有望市場

株式会社ミツリ経済研究所
2017年8月31日発行
「AIエンジン&AIソリューション市場
の現状と将来展望」より抜粋



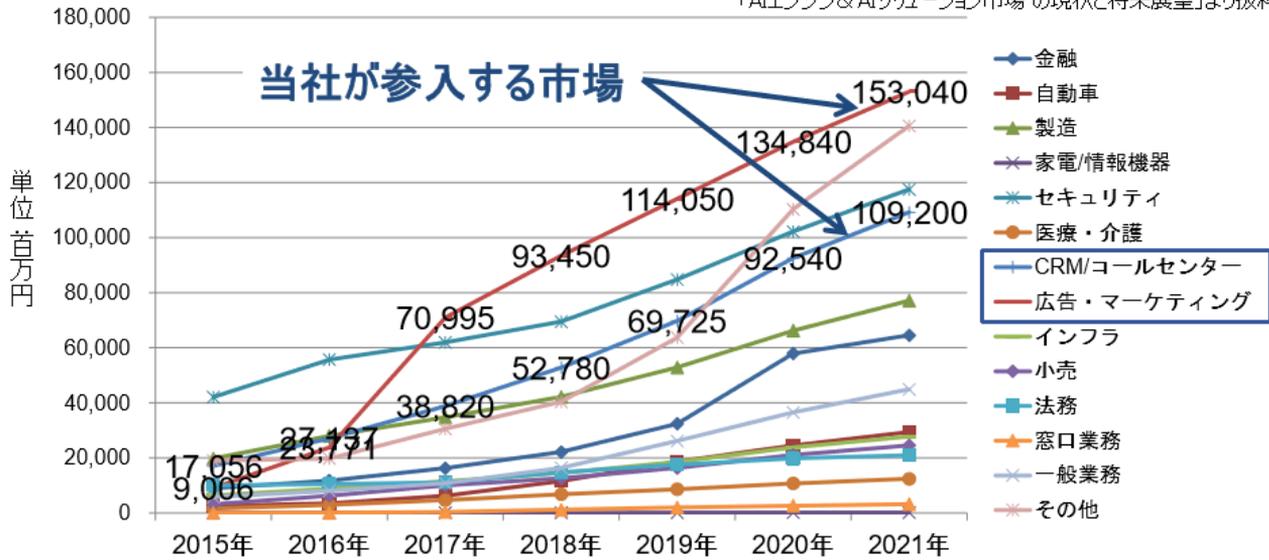
三つ目が AI 関連市場です。これは当社が参入を準備中の市場です。AI 関連市場は、AI エンジンよりも AI ソリューション市場のほうが大きく有望です。当社は AI そのものを作ることは考えていなくて、AI を活用して自社が提供しているシステムをさらに強化すること、パワーアップすること、そのために AI を活用したいと思っています。そのマーケットは 2020 年でソリューションの領域で 7,000 億の市場があり、一方で AI エンジンは 1,700 億円の市場です。先ほどマーケティングオートメーションについて、全体を自社で開発するのは旗を降ろして、配信ソリューションのところに経営資源を集中すると申し上げましたが、それは AI ソリューションをやらないってこととはまったく別物です。AI は、当社の今の既存のラインナップにも十分活用することができます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

AIソリューションの中でも「CRM」や「マーケティング」領域は成長分野

株式会社ミック経済研究所
 2017年8月31日発行
 「AIエンジン&AIソリューション市場の現状と将来展望」より抜粋



AIソリューションの中でも、CRMやマーケティングの領域は今後伸びていくということが予想されている市場です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2 当社の強み

① 社会インフラとして普及しているeメールにおいて技術を蓄積・シェアが高い

eメールは、一サービスとしてではなく、社会インフラ、技術として機能している



続きまして、今後の成長をしていくにあたっての当社の強みについてご案内をします。当社の強みの一つ目は、社会インフラとして普及している e メールシステムにおいて技術を蓄積してシェアが高いことです。e メールはサービスとしてではなく、社会インフラ、技術として機能しています。このようにソーシャルネットワーク、LINE、Twitter、Facebook、Instagram、大体数千万、多いところで LINE は 8,000 万人ぐらいの利用者がいますが、メールについてはそれを上回る、日本でも 1 億人の利用者がいまして、普及率は 83%です。LINE なんかについてはやはり利用者は若年層が今でも中心ですが、メールに関しては年齢に関わりなくどの年齢層でもほとんどの人が使っているメッセージインフラです。これらの LINE、Twitter などにしましてももちろん利用者は多いですが、突き詰めていうと一民間事業者が運営している通信サービスです。それに対してメールというのは、一企業が提供しているたぐいのものでなくて技術の総称でありますし、全世界共通で利用されている社会インフラということが言えると思います。一企業のサービスとインフラ技術ということで、この両者はそこに違いがあります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

企業と個人(顧客)をつなぐコミュニケーションチャネル(BtoCチャネル)は、
現在も、今後も、eメールが中心

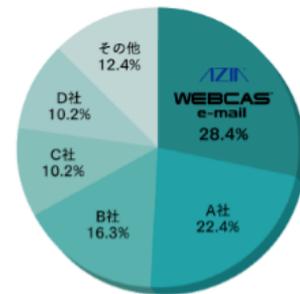
□企業サイド:コストが圧倒的に安い

□個人サイド:利用者数が多く、
利用者層も広い

➡ 社会インフラであるeメールの配信ノウハウ
を15年以上蓄積

➡ 当社は「メール送信パッケージ市場」シェアNo1
※ITR「ITR Market View:メール/Webマーケティング市場2019」より

2015年度メール送信パッケージ市場ベンダー別売上金額シェア



出典:ITR「ITR Market View:マーケティング管理市場2017」

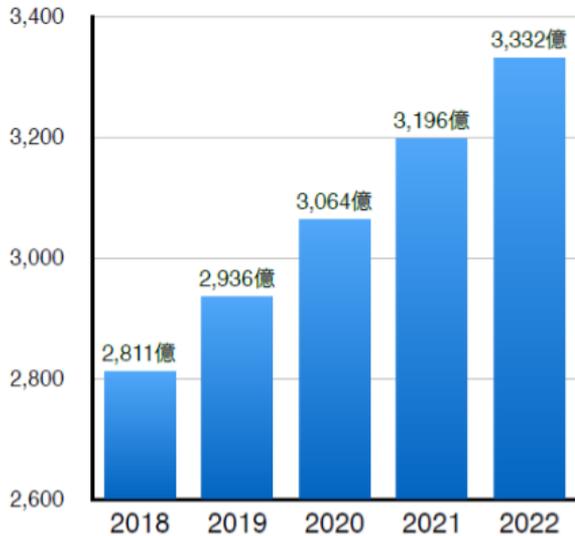
企業と個人、お客様をつなぐコミュニケーションチャネル、B to C チャネルは、現在も今後も e メールが中心で推移すると思います。それには理由が二つありまして、企業サイドにとりましてコストが圧倒的に安いということ。個人サイドからしますと、利用者数が多くて利用者層も広いということが言えます。社会インフラである e メール配信ノウハウを、当社は 15 年以上蓄積をしています。また、このメール送信パッケージの市場においても当社はシェアナンバー1です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

■企業サイド

世界で日々送受信されるeメール送受信数



2022年：3,332億通



18.5%増加

2018年：2,811億通

Email Market, 2018-2022

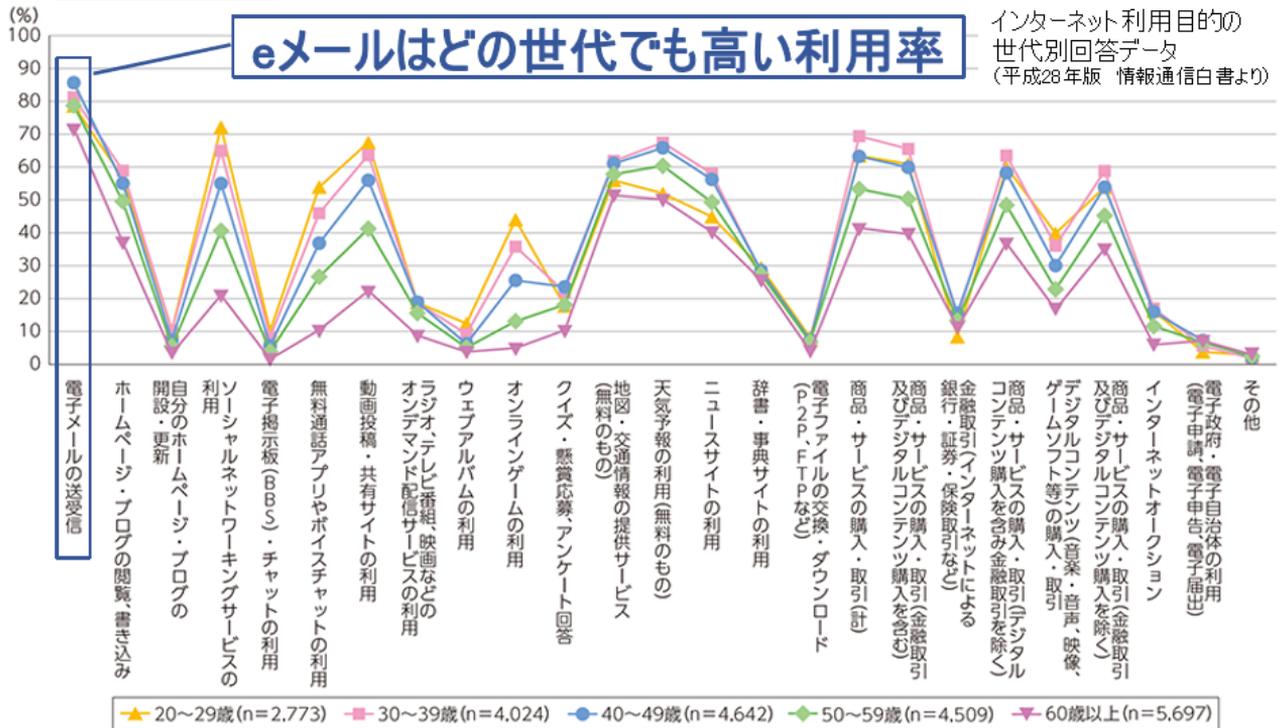
出典：Radical Group「Email Market, 2018-2022」

こちらが全世界のメールの送受信の件数なのですが、昨年 2018 年が 2,800 億通だったのが、22 年には 3,300 億通に増えるといわれています。その間、約 20%メールのトランザクションの数が増加するといわれています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

■個人サイド



これが個人の、インターネット利用目的の世代別のデータなんですが、eメールにつきましてはどの世代をとっても利用率がとても高いです。この点からも、eメールは社会のインフラということが言えるかと思えます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

②顧客層が大手中心

**4,000社以上
の実績**

強い業種

- EC
- アパレル
- 化粧品
- 保険会社



大手・中堅のBtoC企業が
販促利用



当社の強みの二つ目は、顧客層が大手企業、大手の優良企業が中心であるということです。これまで、4000社以上の当社システムの採用実績があります。かなりその業界の大手優良企業が多くありますので、これは今後の販売にも有利に働くと考えます。例えばその業界の中堅や中小の企業にとって、同じ業界のトップベンダーが使っているシステムというのはやはり魅力に感じると思います。その導入事例をたくさん出していますし、それを武器に今後も獲得、展開ができると考えています。

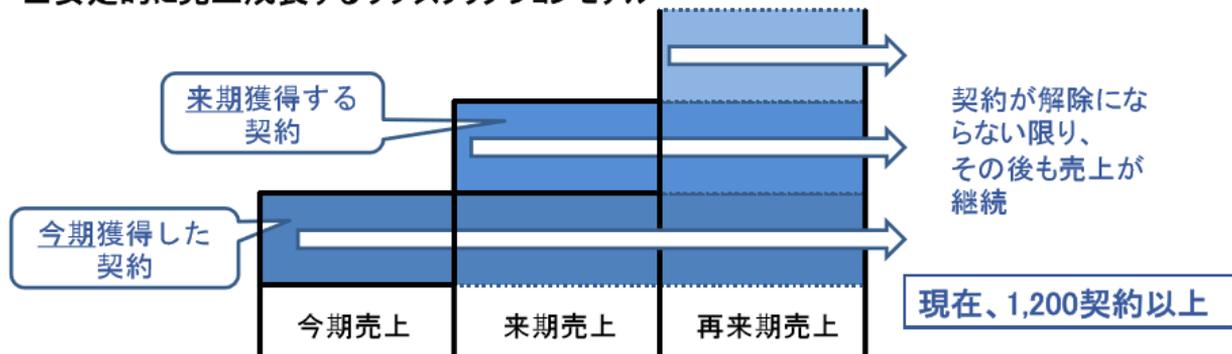
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

③財務体質

■安定的に売上成長するサブスクリプションモデル

サブスクリプションの構成比: 約8割



■高い利益率

2019年3月期営業利益率21.9%(全産業平均5.0%)

※経済産業省 平成29年企業活動基本調査速報

➡「安定成長」×「高利益率」＝投資余力がある

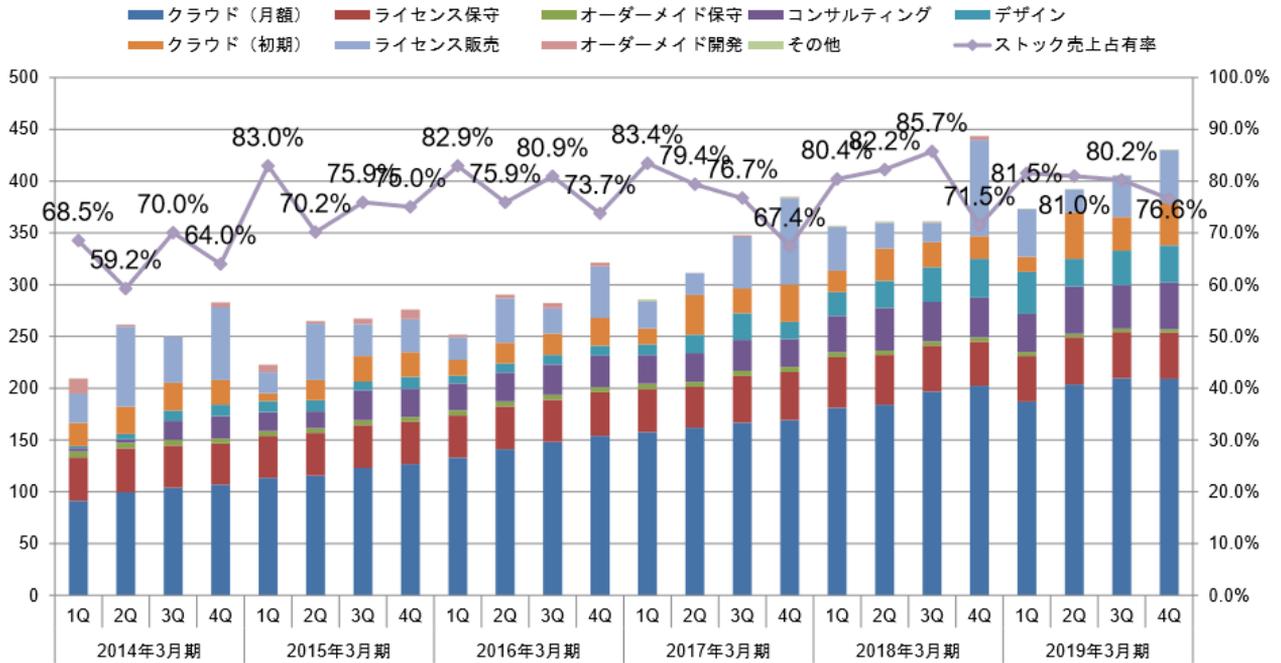
三つ目の強みは財務体質です。二つありまして、安定成長をしているということと利益率が高いということです。安定的に売上成長するサブスクリプションモデルが当社の主体です。これは具体的に言うとクラウドサービスがこれに当たるんですが、ライセンスと違って1回の販売額は大きくはないですが、一回契約をしていただくと、それが解約にならない限り今月獲得した売上、月額売上は来期も再来期も計上することができます。そういう契約が今、約1,200社と契約があります。そして、この売上の全体の比率も現在約8割です。売上は非常に安定しています。

あと、利益率なんですが、当社は自社製品型のソフトウェア会社ですのでカスタマイズはやりませんが、基本的に同じものをコピーして販売する形態です。先に当社は自社製品を作りますので先行投資は必要ですが、その投資が回収できた後は基本的にソフトウェアのコピーはお金がかかりませんので、先行投資が回収できればかなりの部分が利益になります。営業利益率は21.9%、全産業の平均が5%ですので、利益率はかなり高いということが言えます。この安定成長と高利益率の掛け合わせで、投資余力は十分にあります。潤沢な現金、資金を使って投資を、M&Aをこれからも積極的に行っていく予定です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

安定成長基盤のストック売上比率は80%前後を維持！



ストック売上 = 「クラウド月額」 + 「ライセンス保守」 + (「コンサルティング」 + 「デザイン」) × 90%

こちらがストック売上、サブスクリプション売上の比率の推移を示したものなのですが、近年は大体 80%前後で推移をしています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

3 今後の成長戦略

- ① クラウドサービス中心の確実な成長
- ② 売上アップソリューションでの領域拡大
- ③ 人工知能の活用を継続研究、
早期商用化

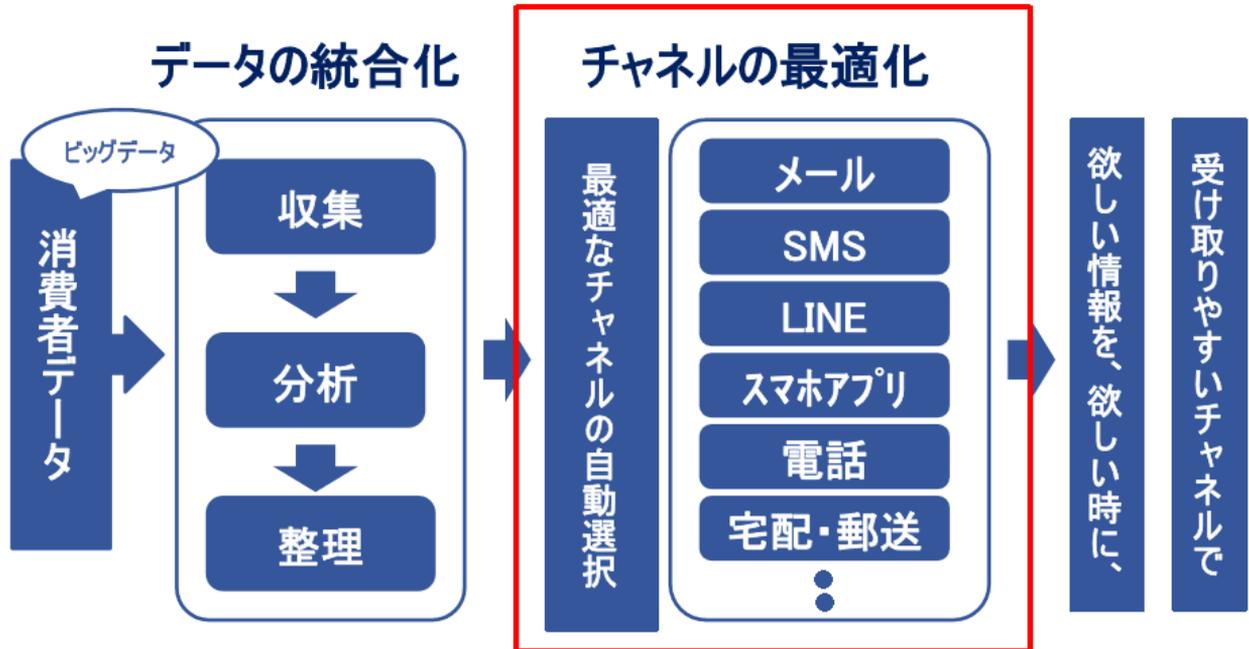
今後の成長戦略です。この三つです。クラウドサービス中心の確実な成長を目指します。売上アップソリューションでの領域拡大を図ります。人工知能の活用を継続研究、早期商用化を目指します。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

①クラウドサービス中心の確実な成長

この分野の開発に集中し中期的な製品競争力を向上させる



まず、一つ目のクラウドサービス中心の確実な成長についてなんですが、先ほど申し上げたとおり、ここの領域に再度開発の資源を集中して製品競争力の向上を図ります。売上アップソリューションでの領域拡大です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

②売上アップソリューションでの領域拡大



Copyright © AZIA CO., LTD. All Rights Reserved.

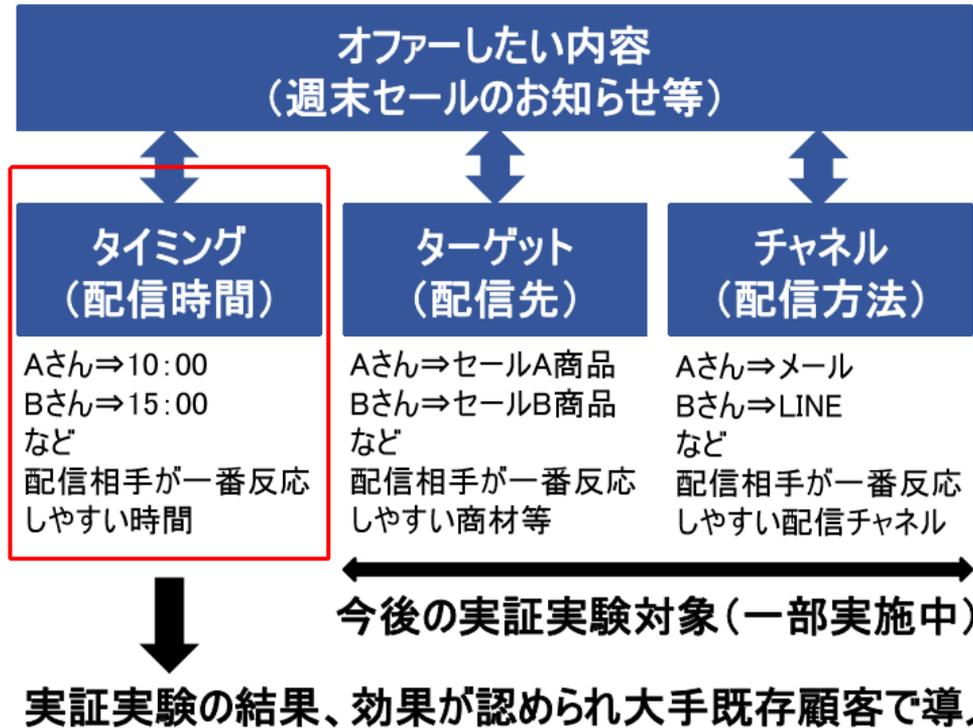
41

当社のメインターゲットは、先ほど申し上げたようにEC事業者が一番のメインなんですけど、EC事業者の事業のプロセスがここに書いてあるんですけども、サイトを構築してお客さんを集めて、接客をして、購買まで行って、再購入を促して、ファン化をしていくという流れがあるんですけど、この中で今当社が持ってるラインナップはこの接客と再購入のところなんです。この領域をファン化ですとか購買、集客の一部などに広げていくことを考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

③人工知能の活用を継続研究、早期商用化



三つ目の人工知能の活用の継続研究です。AIについては実証実験を進めてきていまして、現在も行っています。その中で配信時間、タイミングについては一たん実証実験を終えまして一定の効果がありましたので、それをある大手の化粧品会社さんにご提供して使われています。これからターゲット(配信先)、チャンネル(配信方法)についてもAIを活用してより製品の機能を高めることをやっていきたいと考えていまして、一部は今実証実験中です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

① 業績目標

単位:百万円

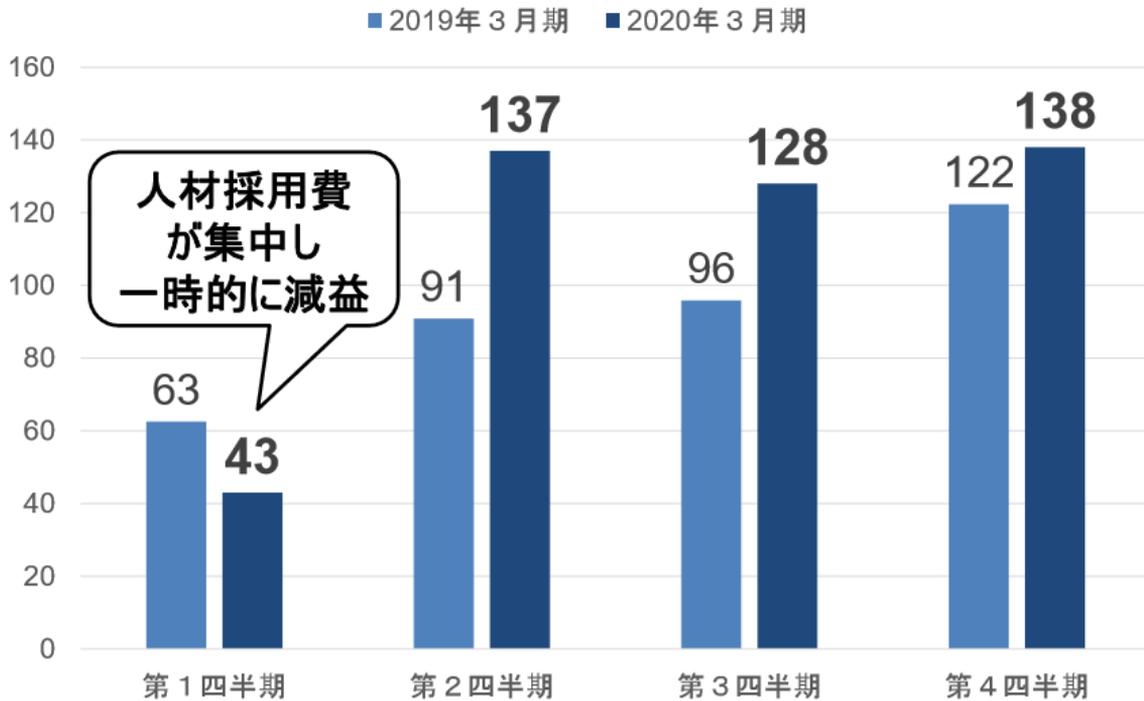
	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	増減率
売上高	1,704	1,950	+14.5%
営業利益 (率)	372 (21.8%)	446 (22.9%)	+20.0%
経常利益	370	445	+20.1%
純利益	128	300	+131.1%

続きまして、進行しています 2020 年 3 月期の計画です。まず、業績の目標です。売上高は 19 億 5,000 万、プラス 14.5%。営業利益、経常利益は 4 億 4,600 万、4 億 4,500 万、20%の増加です。純利益につきましては 3 億、131%の増加です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasiasia.com

四半期別営業利益計画



Copyright © AZIA CO., LTD. All Rights Reserved.

46

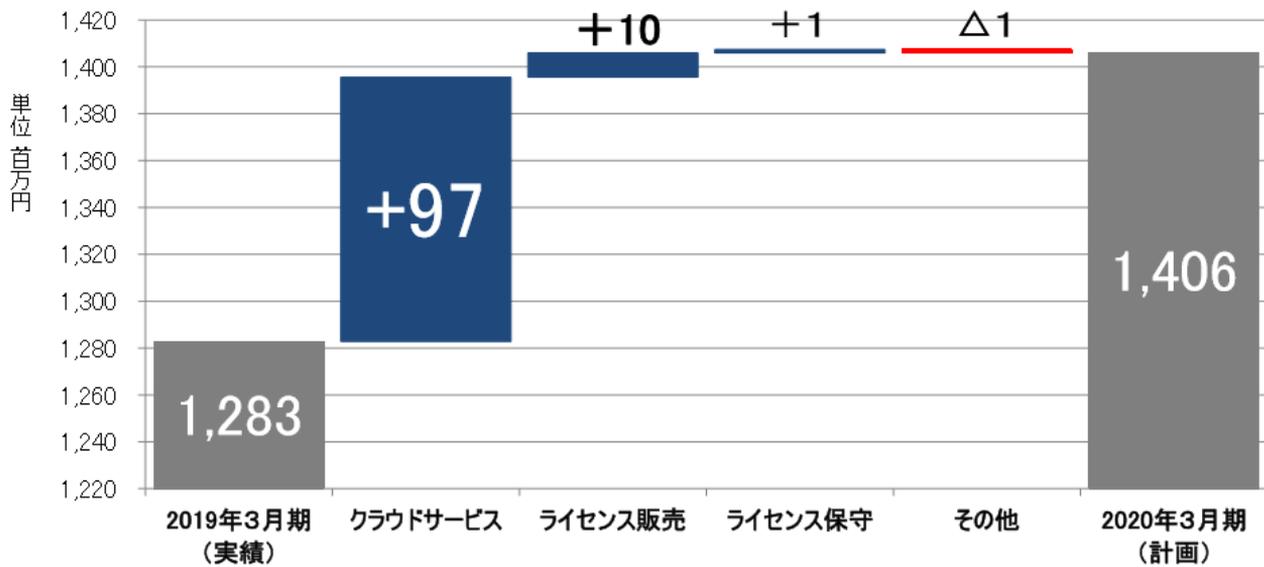
こちらが四半期ごとの売上計画です。こちらが同じく四半期の営業利益の計画なんですが、短信ではこの第2と第4しか載せてないんですけども、補足説明資料として昨日開示はしました。第1四半期が、利益については人材の採用費が集中しまして、第1四半期だけは前期比マイナスになる予定です。ですが、第2四半期累計ではそこを吸収して、前期比20%弱の増加を見込んでいます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

アプリケーション事業計画

クラウドサービスが大幅に伸長。
 その他は前年比並みで推移する計画



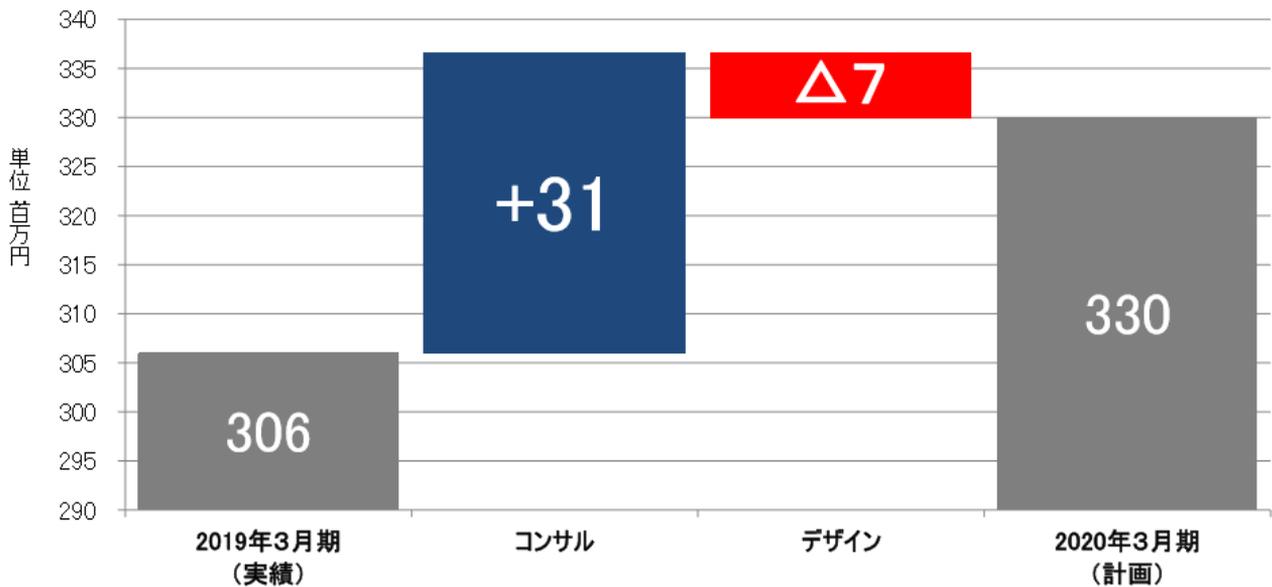
続いて事業ごとの内訳ですが、主力のアプリケーション事業はクラウドサービスを伸ばします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

コンサルティング事業計画

コンサルティングサービスは引き続き約二桁増の継続的な増収基調を見込む。
デザインは前期比減少の計画だがエイジアでの前期スポット大型制作案件の反動。



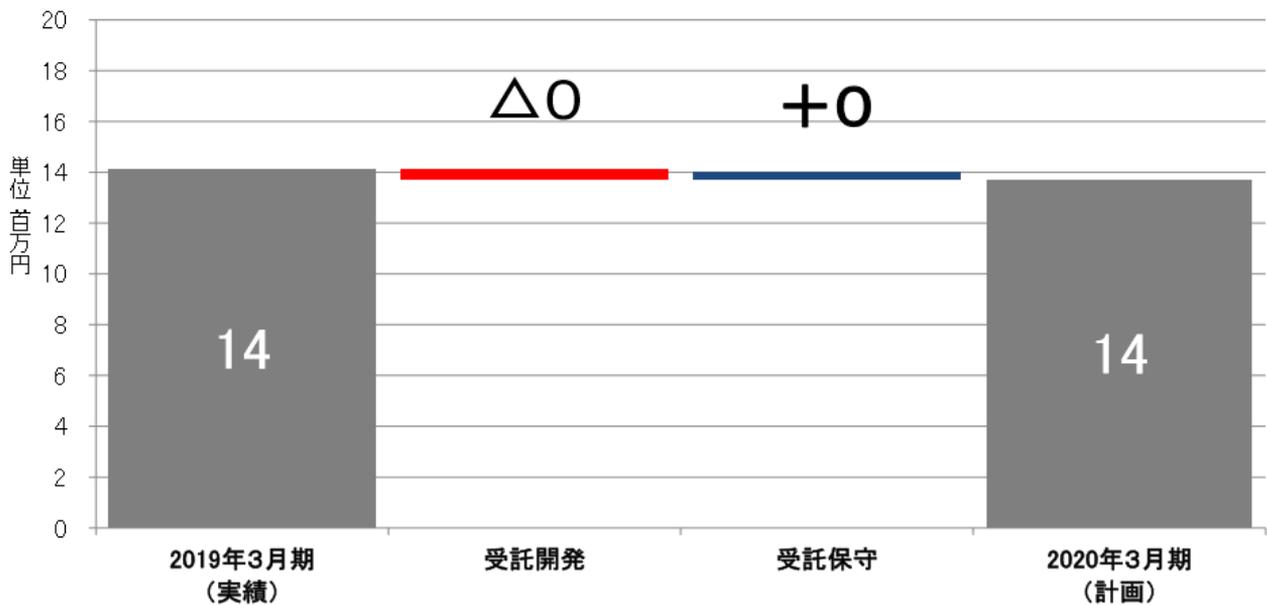
コンサルティング事業は、コンサルティングサービス事業を中心に伸ばします。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

オーダーメイド開発事業計画

前期同様にアプリケーション事業の製品開発へエンジニアリソースを注力。
現状の保守契約のみ継続しほぼ前年比並みの計画。



オーダーメイド開発事業は、ここは現状維持です。

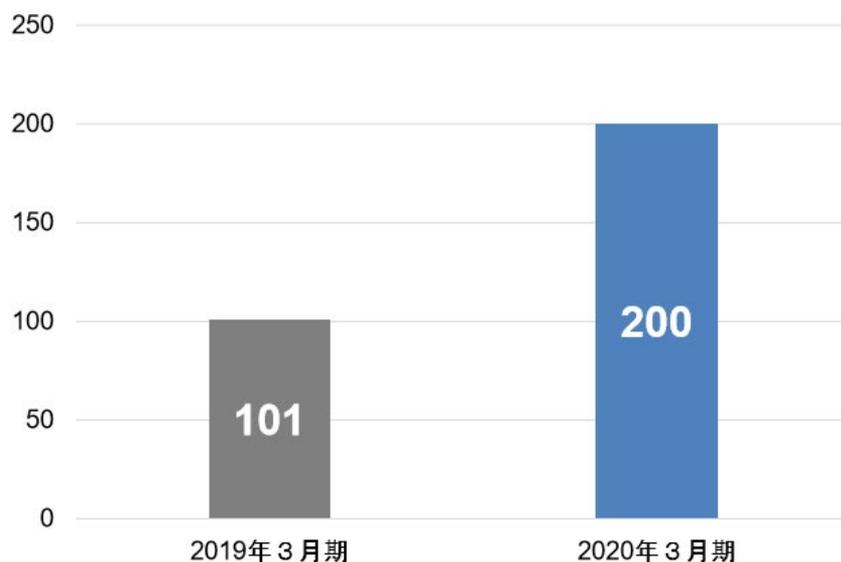
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

EC事業計画

2019年3月期は2018年9月～2019年3月の7ヶ月であったため期間差異により大幅な増収計画となる。

2019年3月期を12ヶ月換算すると、実質は+15.7%の増収率となる計画。



EC 事業につきましては前期比 2 倍ほどになりますが、前年度は 7 カ月でしたので期間の差異が発生しています。同じく 12 カ月で換算すると、実質的には 15.7%の増収の計画です。

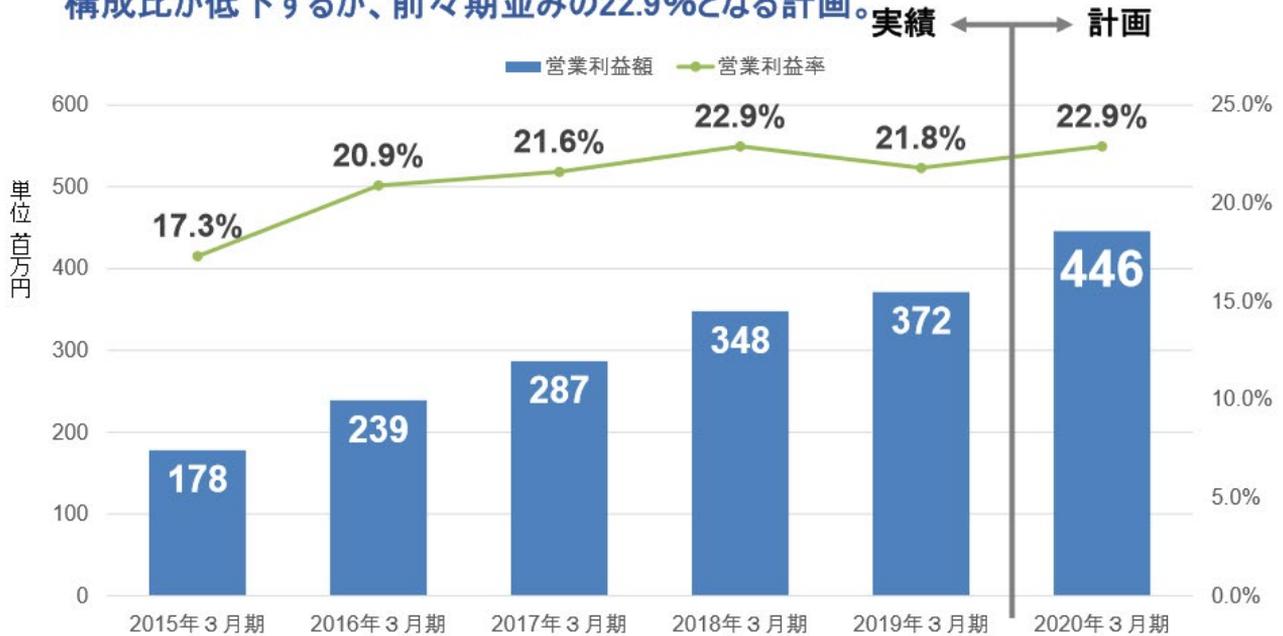
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

営業利益計画

5期連続増益、増減率では前期比20.0%増加を計画。

営業利益率はEC事業の追加等により利益率の高いアプリケーション事業の構成比が低下するが、前々期並みの22.9%となる計画。



Copyright © AZIA CO., LTD. All Rights Reserved.

51

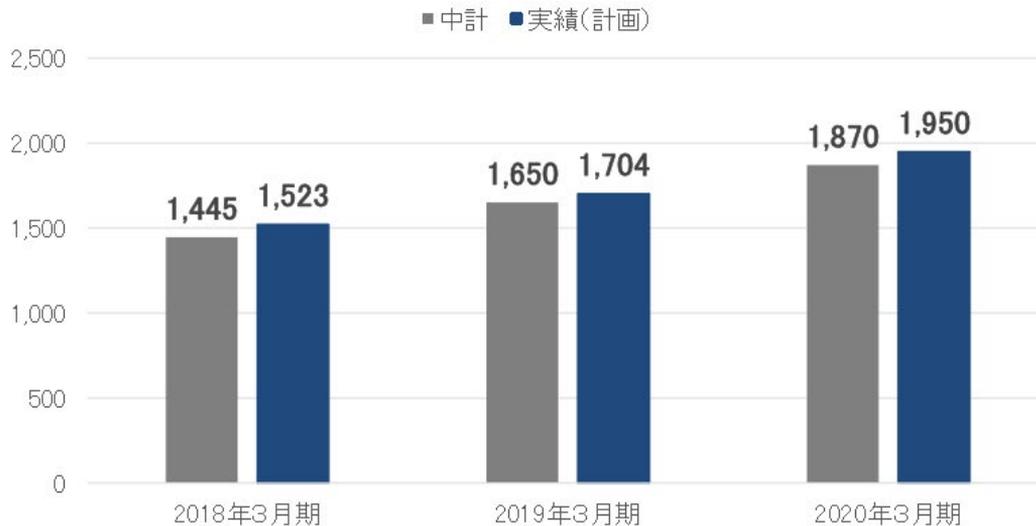
営業利益につきましては前期比 20%増を計画しておりまして、利益率については EC 事業の追加などにより利益率の高いアプリケーション事業の構成比が低下をしますが、前々期並みの 22.9%となる計画です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

中期経営計画の進捗状況 | 売上高

2020年3月期は、アプリケーション事業は当初計画を下回るが、EC事業の創設（当社ソフトウェア開発への寄与、コンサルティングノウハウの獲得を目的）やコンサルティング事業が順調に推移していることから、総額では下記のとおり計画を上回る見通し。



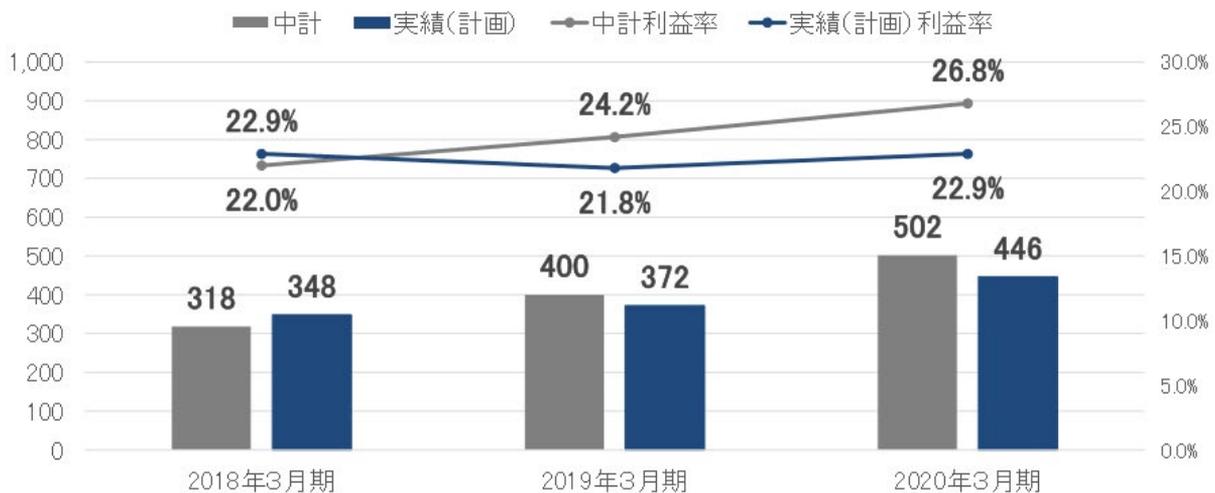
続いて、中期経営計画との比較を説明させていただきます。当社は18年、19年、20年3月期の3年の中期経営計画を2年前に発表しています。20年3月期はその3年目にあたります。2020年3月期は、アプリケーション事業は当初計画、中計の計画を下回りますが、EC事業の創設やコンサルティング事業が順調に推移していることから、総額では中計では18億7,000万だったのが19億5,000万と上回る見通しです。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

中期経営計画の進捗状況 | 営業利益

2019年3月期において、利益率が高くかつ次年度以降への売上継続性の高いASPサービスの月額売上が低調であったこと、製品戦略の方針転換を行ったことなどの影響により、2020年3月期は下記のとおり当初の計画を約10%下回る見通し。利益率は、上記に加え、他事業の創設・伸長などにより、全事業で一番利益率の高いアプリケーション事業の構成比が低下したにより、当初計画を下回る見通し。



Copyright © AZIA CO., LTD. All Rights Reserved.

53

一方、営業利益ですが、19年3月期において、先ほどご説明した利益率が高く次年度への売上継続性の高いASPサービスの月額売上が低調であったこと、製品戦略の方針転換を行ったことなどの影響によりまして、2020年3月期はこのグラフのとおり、当初の計画の5億200万を約10%下回る見通しです。利益率は今申し上げたことに加えて、他事業の創設・伸長などにより、全事業で一番利益率の高いアプリケーション事業の構成比が低下したことによりまして、当初の計画を下回る見通しです。ですが、ここは利幅の薄い事業の構成が増えていますけれども、それでもその前の年の営業利益率に戻せる計画ですので、この先はこれを高めていけると考えています。

営業利益についてですが、単年度の業績見通しとしては今予想し得る最も正確な数値を公表すべきだと思いますのでその数字を提示いたしました。当初の中計の利益計画の5億200万につきましても、大型案件が二つぐらい新たに決まれば十分射程距離内にありますので、諦めずに全力で達成に向けてまい進してまいります。

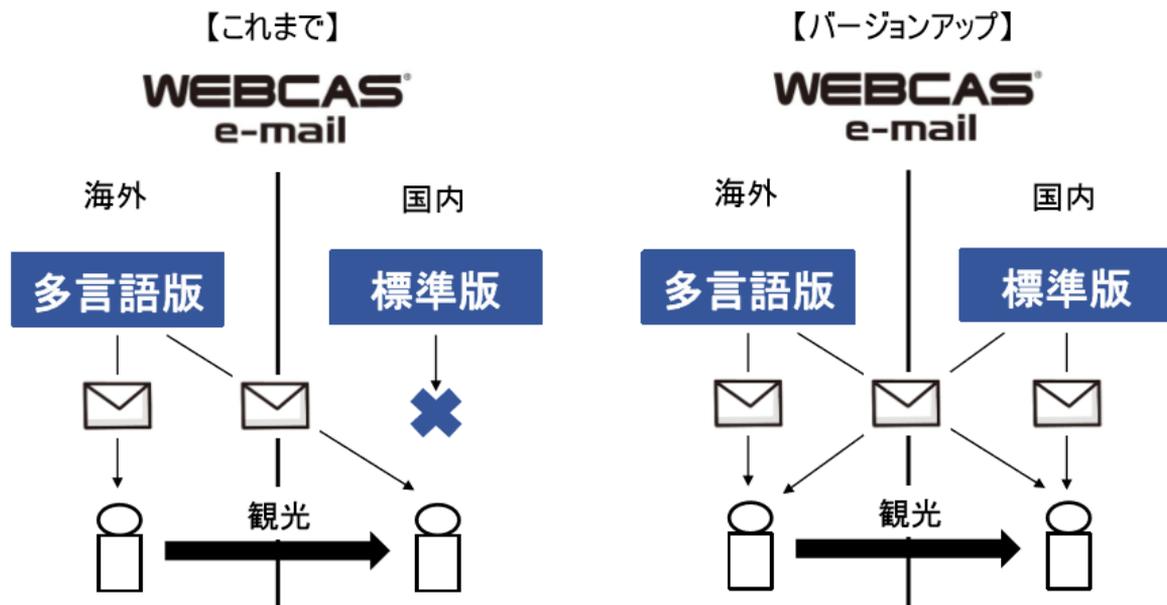
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2 開発戦略

① 訪日インバウンド需要を見越した

メール配信システム「WEBCAS e-mail」のバージョンアップ



Copyright © AZIA CO., LTD. All Rights Reserved.

56

続いて、20年3月期の製品開発の計画です。既存ラインナップの強化を図ります。まず一つ目が、訪日インバウンド需要を見越したメール配信システムのバージョンアップを行います。当社のメール配信のシステムは、海外版と国内版と二つのラインナップがあって、多言語版と標準版なのですが、これまでは主に国内で採用していただいている標準版からは外国から観光で見た外国人にはメールが送れなかった、送れない、送れはするんですけども文字化けしたりとか、ちょっとそのへんの保証が十分にできない。それを今期、標準版でも海外からいらした方にメールが送れるようにして、その方がまた自分の国に戻られても日本から送れるようなラインナップ改造を行います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

②主力製品である「WEBCAS e-mail」の操作性向上 およびHTMLメール編集機能搭載へ向けたバージョンアップ

(A) システム操作画面のデザイン性向上

WEBCASの初期バージョンは2001年。
以降、機能追加・改善は多数行ってきたが、
操作画面自体のデザインは当時のデザインがベース。
分かりやすく使いやすいデザインに変更。



(B) HTMLメール編集機能

HTMLのプログラミングができなくても
Word感覚でメールの文面が作成できる
編集機能を搭載予定。
※現在は別ツールで提供



※イメージ例

二つ目は、今お話しした eメールの操作性の向上を図ります。操作画面のデザインを格好よくして、メールを編集するエディターの機能も大幅に強化します。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

③ パーソナライズLINEメッセージ配信需要を見越した「WEBCAS taLk」のバージョンアップ

これまで: 月額基本料金が高額な「LINE公式アカウント」と
月額基本料金が低額な「LINE@アカウント」に分かれていた



これから: すべて「LINE公式アカウント」に統合し **料金体系を変更**

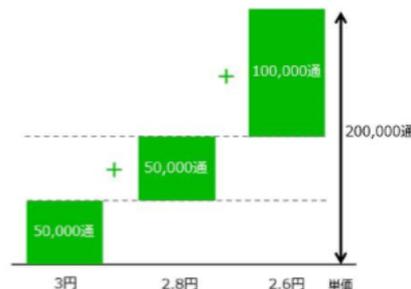
【新料金体系】

月額基本料金: 無料/5,000円/15,000円

+

配信通数従量課金: 3円～

例) 200,000通配信の場合
(50,000通×3円) + (50,000通×2.8円) + (100,000通×2.6円)
= 550,000円



配信通数を制限



パーソナライズ
LINE配信の
需要増大

そして、三つ目がLINEのラインナップのバージョンアップです。LINEを利用して企業がお友達になった個人の方にメッセージの送信をされていますが、そのLINEの企業向けの料金体系が大きく変わります。もうこれは発表されているんですが、今までは比較的月額基本料金が低いLINE公式アカウントと低額なLINE@という二つがあったんですが、これが一つに統合されまして利用料金が上がります。このLINE@という低価格のサービスでばんばんLINEを送っていた企業が同じことをしようとすると、LINEに払うお金がべらぼうに高くなります。そうなる何が起こるかということ、数をたくさん送るよりも送る相手を厳選して、その方に合ったOne to One、パーソナライズされたLINEのメッセージ配信が確実に増えると思います。当社の今のLINEの仕組みについてはそれができるんですが、その機能をさらに拡充させる計画です。

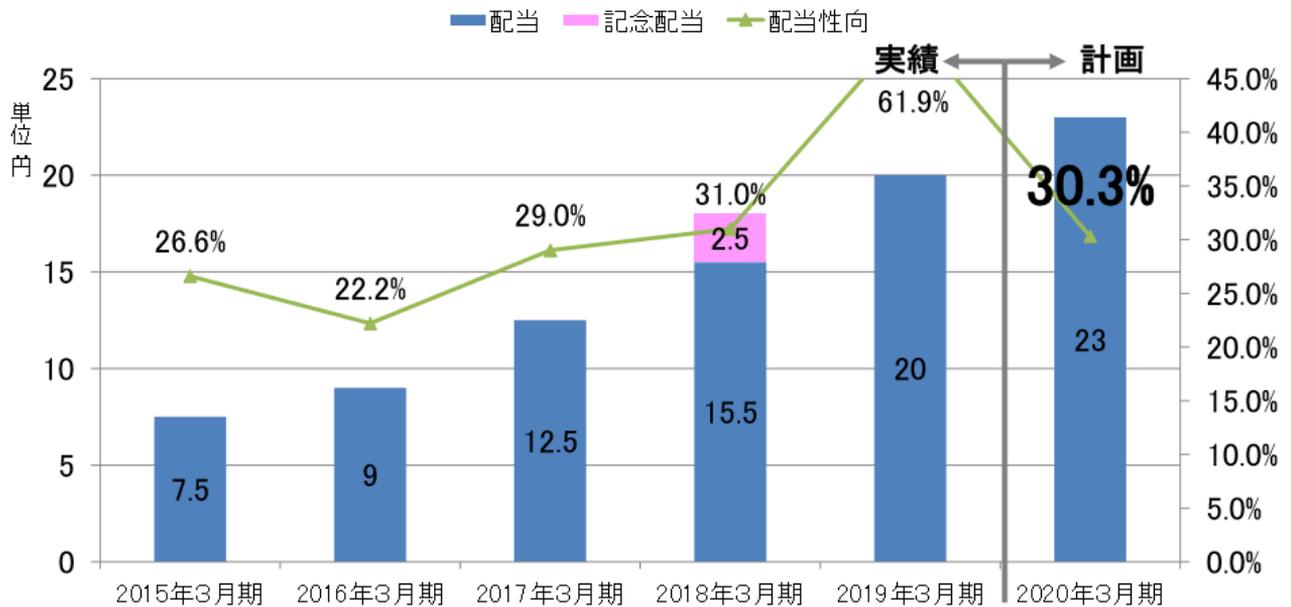
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

③ 配当予想

株主還元の考え方: 配当性向30%前後の維持を目指す

2019年3月期は特別損失162百万円計上したことで最終利益が減少したが配当は変えてないため配当性向が大幅に向上した。



Copyright © AZIA CO., LTD. All Rights Reserved.

60

続いて、配当の予想です。当社は配当性向 30%前後の維持を方針として目指しています。1株あたり23円、配当性向は30.3%です。昨年も20円の配当なんですが、特損を出したのでその関係で純利益が減りましたから、配当性向がこの年は一時的に61.9%になります。配当自体は変えませんが、実際に特損は現金が出ていくたぐいのものではありませんので、配当は予定どおりです。

事業概要につきましては、変更点があったのは新たにEC事業を加えたということです。それとこのラインナップのところは、このマーケティングオートメーションはまだラインナップとして残してはいますが、もう今後ここを積極的に販売することは行っていきません。変更点はこの2カ所です。以上で、私の説明は終わらせていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

質疑応答

司会：ご説明、ありがとうございました。それでは質疑応答に移らせていただきます。係の者がマイクをお持ちしますのでご質問のある方は挙手をお願いいたします。なお、ご質問の前に会社名とお名前もお願いいたします。また、このお時間を利用してアンケートへのご記入もご協力、お願いいたします。それではどなたかご質問、いかがでしょうか。

サトウ：〔音声不明瞭〕のサトウです。2問ありまして、1問目は先ほどおっしゃっていた、例えばM&Aだとどんな会社をM&Aしたらうまくボリュームが上がって、営業利益率を維持したままで行けるのかというのを解説いただきたいというのが1問。

それから2問目は、AIと何回か言われていたんですが、例えばAmazonの推奨会社の推奨製品みたいなときに彼らはレコメンデーションリストを上手に見せてきますよね。これよりも御社のものを使う、例えば化粧品会社が御社のほうを選んだら何がよくなりますか。

美濃：なるほど。分かりました。M&Aについてはいろんな会社がターゲットになり得ますし、既に今現在も常に数社は交渉を行っています。最も分かりやすいのは、同業を買収して一気に売上・利益をばっと増やすというのが一番分かりやすいとは思いますが、その他にも一番分かりやすいのは、このラインナップを持っているところとが一番ものすごく分かりやすい。相性もいいですし、このいろんなチャネルを使ってOne to Oneのメッセージをお届けするというのが当社の事業領域の本当にメインなんですけど、その中でメールが一番主力で、あとショートメールとかLINEのやつもやってるんですけど、これ以外にもいろんなスマホのアプリとか、いろんなチャネルを使ってメッセージを送れますので、その領域をやっている会社がものすごく分かりやすいですね。分かりやすいですし、比較的利益も出しやすいです。

ただ、研究開発型でこれから何年か後にすごいことになるという会社というのは値段も高いですし、値段が高い分償却していかないといけないですし、そこはあまり利益貢献はしないですね。ただ、人工知能なんかまだその領域内にあると思いますけど、そういうところにもやっぱり投資はしていかないといけないと思いますし、そのバランスだと思います。一概には言えませんが、インターネットを活用して売上を伸ばしていこうというのに役に立つシステムなりソフトウェアを提供している会社というのはどこも対象になり得ます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



サトウ：バランスシートは悪くもないんですけども、そんなにもすごくソリッドというわけでもないで、そういう意味では、数年お金だけ出ていくような会社を買収するという事は投資家としては避けてほしいですが、避けるということによろしいですか。

美濃：はい、結構です。基本方針は PL でマイナスにならないということですね。うちは日本基準なので、国際会計基準はまだ採用していませんから基本的にのれんの償却をしないといけなくて、基本はやっぱり5年が多いと思うんですね。事業によりますけど、およそ5年がスタンダードで、その5年間で償却をしていくんですけど、のれんが高いほどやっぱり年度年度の償却費が大きくなりますから、それとそこから上がる利益を足し合わせてマイナスになる場合は基本的にはやりません。現在もそうです。

それと、AIの活用についてなんですけども、Amazonで出てくるのは基本的にこれがお勧めですという推奨のエンジンですけども、AIはもっと範囲が広くて、例えばうちが実際に効果を出したこれは何を推奨するかという、Amazonでこういうものを買った人はこういうものを買っていますというのが来ますよね。あれは関連性が高い商品を適宜送っているんですけども、当社が実証実験をやって一連の効果が認められたのは、同じものを送るにしても送るタイミング、いつ送るかによって効果が変わってくるので、それをAIを使ってどこが一番効果が高いかというのを探り出す実証実験をやりまして、それは実際に効果が出たんですね。それは皆さん、言えばご存じの大手の化粧品メーカーです。メーカーというか化粧品のメーカーであり販売会社に提供をして、今それが活用されています。

それ以外に、送る相手を考えたりだとか、どのルートを使ってメッセージを届けるのが一番効果があるかというのを探り出そうとしています。ただ、なかなかちょっと難しいんですよ。難しくてもまだ一部実証中で、成果が出るところまでは行ってないんですが、でもここはできるとやっぱりインパクトが大きいですし、製品の強化にも十分に寄与しますから、ここはやっていきます。

サトウ：もう一つ追加で、御社の客を見るとすごいピカピカの会社がいっぱいあるんですけど、それで営業利益が3億とか4億なので、ということはこのピカピカの会社からもっと大きなボリュームで利益を稼ぐ方法というのは、例えばこのAIでもう他ではできないようなサービスにできれば可能になってくるとか、何かそのあたりの戦略はないですか。

美濃：そうですね。もちろんそれも一つのやり方として十分ありますけど、でも即効性が高いのはその大手の会社からすごくたくさんお金をもらうということよりも、やっぱり横展開ですよ。例えば化粧品の業界とか通信販売の業界とか、あと保険もそうですね、大手の事業者さんにはかなり高いシェアで当社のシステムが入ってしまっていて、そういうところにその業界の中堅・中小の会社

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



に例えば大手ベンダー5社がみんなそろって入れてますというのをセールストークで持っていくと、やっぱり入りやすいですね。売上10倍の大手が、例えば売上100億の会社と10億の会社で、100億の会社から10倍システム料をもらえるかということそうではありませんので、やっぱりある程度の規模の会社に数多く入れてもらって、かつクラウドで毎月課金型で、1件の金額は少ないけどそれを積み上げて継続、ずっと継続性を高く使ってもらおうというのが一番安定的に成長できて利益率も取れるというふうに考えてまして、それがさっきも申し上げましたけど当社の当面の成長戦略です。

司会：ありがとうございます。他にご質問、いかがでしょうか。

前田：QUICK 企業価値研究所の前田です。2点、お願いいたします。1点ずつお願いします。1点目ですけど、実績のところ失注案件が二つあって、SaaS とライセンスのところですね。こちらは、その背景を知りたいんですけど、単純に他社に取られたのか、あるいはスリップして今期に入ってくるのか、あるいはお客様の予算がストップして別にどこにも発注せずになくなったのか、この三つでいうとどこにあたりますか。

美濃：3番目です。はい。

前田：では、特に競争相手に負けたわけではないと。

美濃：ではないです。

前田：分かりました。もう1点が、マーケティングオートメーションのところちょっとよく分からなくてですね。ここは数年来開発を継続されてきて、かなりリソースを割いてバージョン3まで来て、ある程度件数も取れて、これからというタイミングかなと思っていて、恐らく中計の中でもドライバになってくるようなビジネスだったはずなんですけれど、それが急にというか、何かこちらからビジネスを方向転換をするように思えてですね。

これ、マルケトさんのお話で、中間決算の際にメール配信エンジンを提供するというお話がさらっと出て、収益的にも特にインパクトがなくて、今後、別に協業だけれどあくまで配信するだけで、特に何か問題があるものではないという理解だったんですけど、今回マルケトさんに振れ方が少しこう何ですか、踏み込んだ内容に見えて、マルケトさんに配信するにあたって御社はマーケティングオートメーションをやめてほしいみたいな、そういう話があったのか、単純に提供するだけで、それはまったく関係なくマーケティングオートメーションの競争力を見た場合に、多分市場規模はかなり大きいと思うんですけど、御社がこれを進めていっても勝ち目がないみたいなお話なのか、もう少し分かりやすく解説していただけますか。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



美濃：はい、分かりました。それについては、競争の観点とお客様のニーズの観点がありまして、まず競争の観点でいうと、まずその前にそもそもマーケティングオートメーションの市場そのものは伸びていますし、それが有望だということは変わらないです。そこはまったくそうだと思うんですが、ただ競合の観点でいうと、やっぱりこの領域っていうのは要するにサードパーティーの情報を取ってきたりとか、自社にある情報も合わせて分析したりとか、このところについてはそれなりにやろうとしてやってきたんですけど、やっぱりここはうちは十分競争力がなかったということです。

この領域で、特に今マーケティングオートメーションは日本のベンダーはもうかなり今苦しくなっていますので、外資がかなり強いんですが、それは競合と比べてその差を縮めていけるかという点と逆に広がる。それは現実的にそうなんです。なので、作りはしましたし、それがあつて、最近売れ出してはいるんですけども、じゃ、1年後その距離が縮まっているかという点、余計広がっていると思うんです。それを今回、続けていくことはできるけどもあえてやっぱりそこはやめるとする判断を、苦渋の選択ではありますけど、そういう決断をしたということです。

あと、ニーズという面でも、メール配信の一斉に届けるニーズはやっぱりそれはそれであつて、マーケティングオートメーションを採用している企業さんもやっぱり一斉配信のニーズはたくさんあるんですけども、そこはやっぱり MA の外資のベンダーを中心に、既存の MA というのはそこがすごく弱くて、そこは今回マルケトと連携しましたし、当社のメール配信の強みをより生かしていくことによって全 MA 業者と組むことができれば、それは相当にインパクトがありますし、そのへんを含めて総合的な判断で、今回 MA はその後作ることはやめるとする判断をしました。

前田：確か中間決算の際に、配信エンジンの提供そのものの収益インパクトはあまり大きくないというふうにおっしゃっていましたが、これも少し状況が変わってきて、もう少し収益貢献するし、他社にも提供できれば収益の下支えになるとか、そういう方向感もあり得るんですか。

美濃：それもあり得ます。その時、私がそんなに大きくないと申し上げたのは、マルケト 1 社と提携することによって今期の売上にどれくらい影響ありますかという質問に対してはそんなに大きくないというお答えを申し上げたんですけど、それはもう全体の売上の中のマルケト連携だけの話です。その後、マルケトの連携も結構いい感じで進んでまして、案件ベースで提供してはいるんですけども、まず最初の 1 件が決まったのが前の説明会のおきなんですけども、その後も別の案件の準備が進んでますし、その他のベンダーともそれが組めれば、収益的な影響は前回よりはかなり大きくなるだろうというふうには思っています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



前田：収益モデルとしては、マルケトさんの製品に配信のエンジンが組み込まれて、マルケトさんが売れば売れるほど収益も、1 件いくらかも分からないですけど、まとめていくらなのかも分からないんですけど、そのへんはどういう収益の入り方ですか。

美濃：マルケトが売れば売れほどというよりは、マルケトさんと連携した個別の案件でメールの送信数が伸びればうちの売上が伸びます。通常の、本当にマルケトの標準版にぽこっと組み込まれた OEM ではなくて、大量配信のニーズがあるお客さんに対して個別にシステム連携させていまして、そこで大量配信があれば、その都度当社が1 通いくらという感じでお金がもらえるってことです。

前田：他社さんにも提供できる目はありますか？ 要は、マーケティングオートメーションは、まだ日本だと立ち上がってそんなにたっていないと思いますけれど、今後マーケットが広がって行って、御社の配信エンジンが結構使われるようになってくると、市場の拡大に合わせてチャリン、チャリンと勝手に入ってくるじゃないですけど収益が入ってきて、大分ドライブしていくようなイメージを持ってもいいですか。そこまではちょっと早いですか。

美濃：ドライブですか。そうですね。まあ、はい、どうぞ。

藤田：そこまでのイメージのドライブはないと思います。というのも、MA を導入される会社さんを大きく分けると B to B と B to C があります。B to B の会社さんというのは、どんなに大きくても多分今のところは 10 万人とか、名刺の獲得枚数みたいなイメージになってますので、やっぱり 10 万枚、B to B の会社さんで名刺が積み上がっているという会社さんは相当大きい会社だと思うんです。やっぱりこのクラスにならないと、B to B の場合は大量配信とはなかなかいえないと。

一方で、B to C の会社さんは、MA の導入自体は関心は当然今もあるし、今後伸びていくと思うんですけども、じゃ、例えば e コマースの会社で MA を導入してという会社がどれぐらいの EC の会員規模かと考えたときに、それこそ 100 万人とかそういう EC は、多分事業者、プレーヤーの数の中で数%ぐらいしかいないと思うんですね。そうなったときに、大量配信でなければ今の MA の標準の配信エンジンで対応できるので、そうなってくると連携にならないという話なんですね。

じゃ、その連携するところのボリュームを取りに行きましょうとなってきたときに、どれぐらいのプレーヤーというか事業者さん分を取れるかとなると、限られてくる。ただ、このポジションを選んだ理由の一つに、要は B to C の e コマースをやっている会社が MA を導入しようとなったときの選択肢が MA のベンダーになるわけです。どの MA のベンダーが採用されても配信エンジンは WEBCAS ですというポジションを取れる可能性が今あるので、そこが取ればちょっと話は変わってくるかなという認識です。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



前田：分かりました。ありがとうございました。

司会：ありがとうございます。それでは、次の方からのご質問で最後とさせていただきたいと思えます。ご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。よろしいでしょうか。それではこのあたりで質疑応答を終わらせていただきます。以上をもちまして、株式会社エイジア 2019 年 3 月期決算説明会を終了させていただきます。本日はお忙しい中、お集まりいただき誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

