



株式会社エイジア

株式会社エイジア

2020 年 3 月期 機関投資家向け 第 2 四半期決算説明会

2019 年 11 月 1 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]	2020 年 3 月期 機関投資家向け 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2019 年度 第 2 四半期
[日程]	2019 年 11 月 1 日
[ページ数]	28
[時間]	13:00– 13:28 (合計：28 分、登壇：17 分、質疑応答：11 分)
[開催場所]	103-0027 東京都中央区日本橋一丁目 17 番 10 号 新光ビルディング日本橋 1 号館 9 階
[会場面積]	
[出席人数]	10 名
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 美濃 和男 (以下、美濃) 経営企画室長 藤田 雅志 (以下、藤田)

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

登壇

司会：お待たせいたしました。ただ今より株式会社エイジア、2020年3月期第2四半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。

美濃：美濃です。今日はありがとうございます。

司会：藤田経営企画室長でございます。

藤田：藤田でございます。本日はよろしくお願いいたします。

司会：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2020年3月期第2四半期の業績、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。

美濃：皆様、改めましてこんにちは。エイジアの美濃です。本日は当社の決算説明会にご参加いただき、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。

今日お話ししますのは、大きくこの三つです。2020年3月期第2四半期の業績、そしてこの半年間の主な事業トピックス、そして当社の一番重要な商材でありますクラウドサービスのKPIの状況についてご説明いたします。

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@scriptsasia.com



① 事業状況の総括

- ✓ 第2四半期売上高は、**10期連続増加！**
- ✓ 第2四半期営業利益は、**過去最高を更新！**
- ✓ 主力のアプリケーション事業が好調！
クラウドサービスが**前期比+18.6%**と大幅に成長
- ✓ コンサルティング事業は、大型継続案件が顧客事情により中断したことなどから、前期までの高成長にブレーキがかかる（前期比△10.4%）
- ✓ EC事業（ベビー用品のインターネットネット販売）は、5月の大型連休、その後の天候不順の影響を受け、計画未達（計画比△29.6%）

まず、2020年3月期第2四半期の業績です。事業状況の総括です。第2四半期の売上高は10期連続で増加しました。第2四半期の営業利益は過去最高を更新しています。

主力のアプリケーション事業が好調です。クラウドサービスが前期比18.6%と大きく成長しました。コンサルティング事業は、大型の継続案件がお客様の事情により中断したことなどから、前期までの高成長にブレーキがかかっています。前期比マイナス10.4%です。EC事業については5月の大型連休、その後の天候不順の影響を受けまして、計画未達となっています。期初の計画に対しましてマイナス29.6%です。

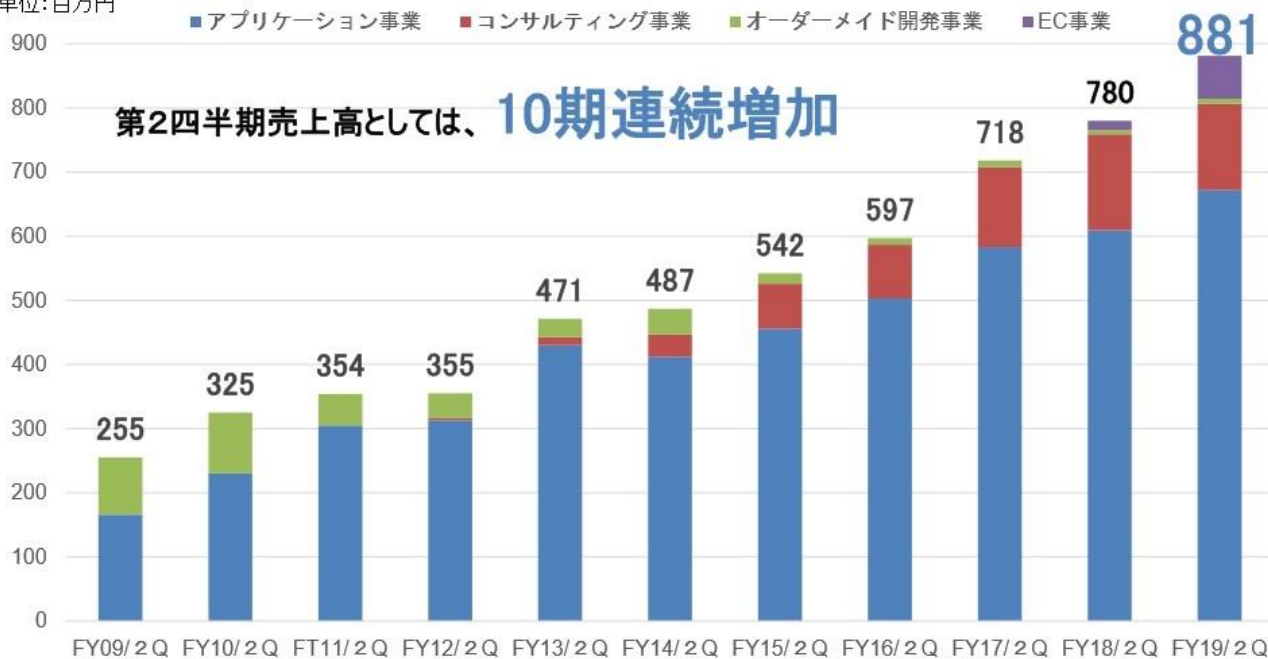
サポート

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



第2四半期累計売上高の推移

単位:百万円



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

5

第2四半期の累計期間の過去11年の売上高の推移を示したのが、こちらのグラフです。ご覧いただいて分かるように、10期連続で増加しました。前年同期に比べまして13%増加しています。

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@scriptsasia.com



第2四半期累計営業利益の推移

第2四半期営業利益としては、**過去最高**

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

6

続いて、同じく第2四半期の営業利益の推移です。11年間の推移を載せています。営業利益につきましても過去最高を更新しまして、前年同期から18.2%増加しました。営業利益率は20.6%で、2年振りに第2四半期としては20%を超えました。

サポート

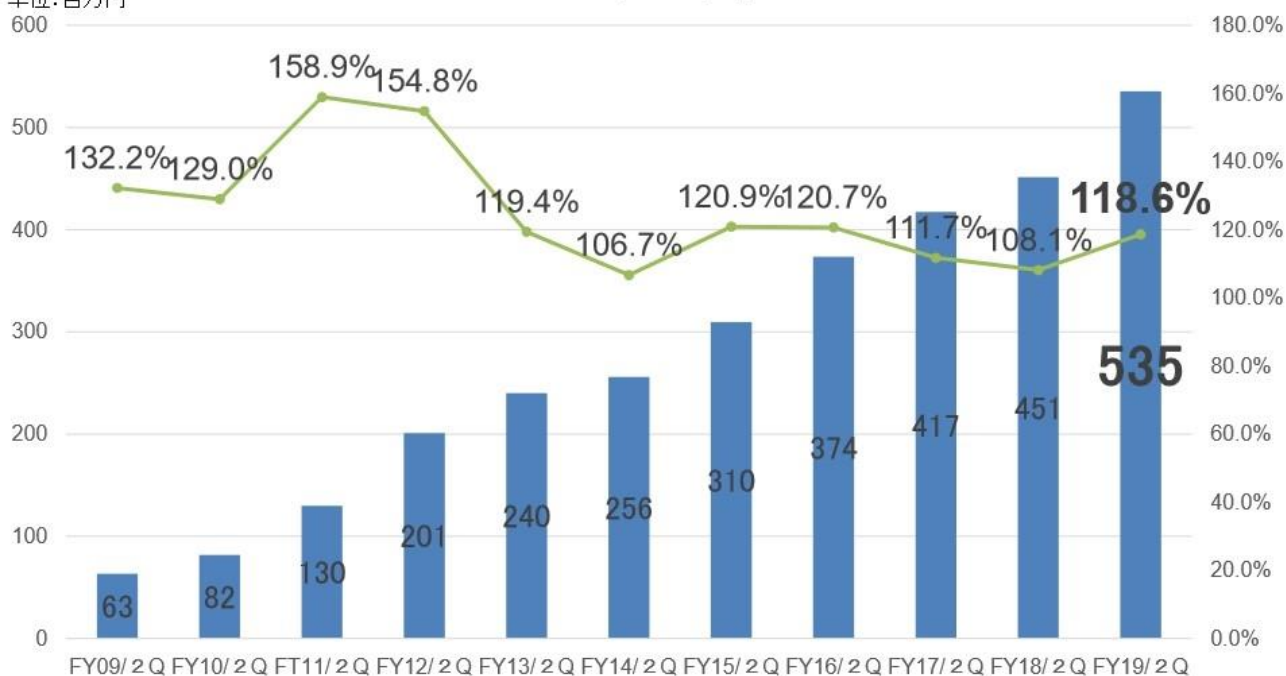
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



クラウドサービス売上高(2Q累計)の推移

単位:百万円
600

■ 売上高 ■ 前期比



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

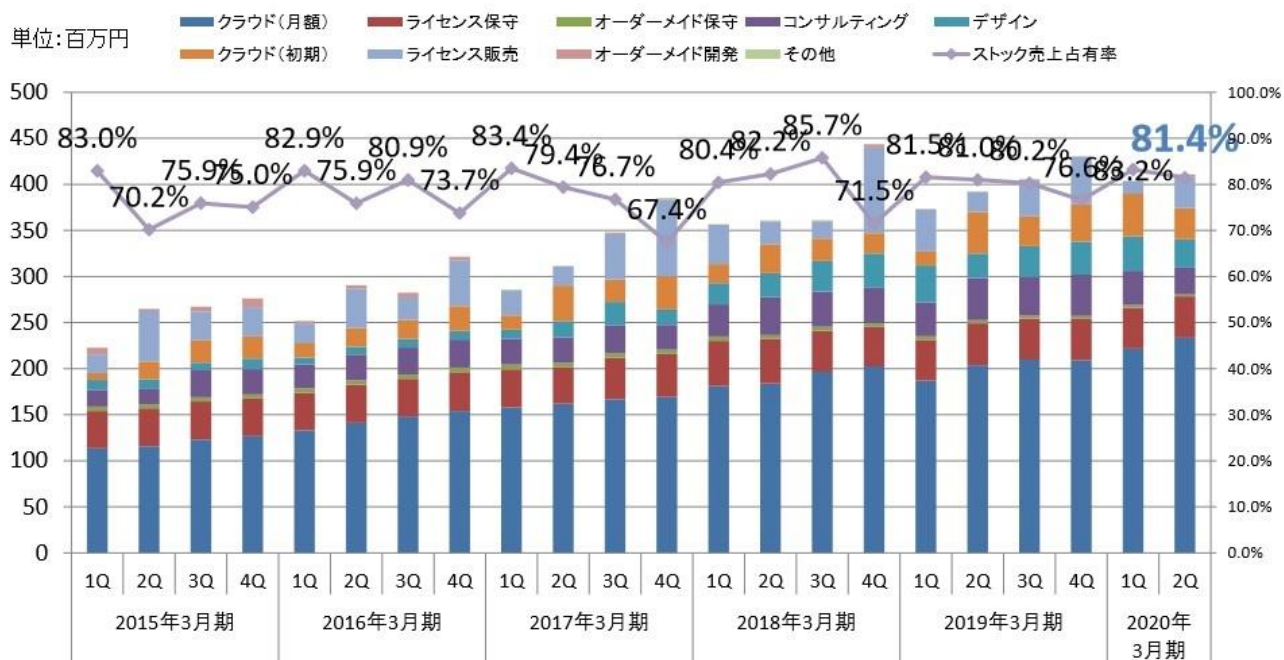
7

続いて、クラウドサービスの売上高の推移です。前年に対しまして 18.6%伸長しました。

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@scriptsasia.com

サブスクリプション型売上比率の推移 第2四半期も、80%以上を維持



※ストック売上＝クラウド(月額)＋ライセンス保守＋オーダーメイド保守＋コンサルティングの90%＋デザインの90%

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

8

こちらが継続性の高い売上、サブスクリプション型売上比率の四半期ごとの推移です。この第2四半期は81.4%となりまして、引き続き80%以上を維持しています。

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@scriptsasias.com



2 業績ハイライト

前年同期比

単位: 百万円

	2019年3月期 2Q	2020年3月期 2Q	増減額	増減率	コメント
売上高	780	881	+101	+13.0%	アプリケーション事業 前期比+10.2% クラウドサービス 前期比+18.6% ライセンス販売 前期比△30.8% ライセンス保守 前期比△0.2% コンサルティング事業 前期比△10.4% EC事業 前期比+372.7%
営業利益 (率)	153 (19.7%)	181 (20.6%)	+28	+18.2%	増収効果(特にクラウドサービスの増収効果) により利益率が改善し増益
経常利益	152	190	+38	+24.7%	上記要因に加えて 新卒対象教育助成金約6百万円と 持分適用会社の増益効果約2.5百万円
純利益	99	128	+29	+29.4%	同上

続きまして、業績のハイライトです。まず、前年の同期と比較したのがこの表です。売上・利益の数値につきましては、ご覧いただいているとおりでございます。増減率は売上は13%、利益については18.2%から29.4%増加しました。売上は主力のアプリケーション事業がけん引しています。利益につきましては利益率の高いアプリケーション事業が伸びていることで、増収効果で売上以上に利益の伸び幅は前期比増えています。

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@scriptsasia.com



計画比

単位: 百万円

	当初計画	実績	増減額	増減率	コメント
売上高	910	881	△9	△3.2%	アプリケーション事業 計画比+0.7% コンサルティング事業 計画比△10.5% EC事業 計画比 △29.6%
営業利益 (率)	180 (19.8%)	181 (20.6%)	+1	+0.5%	コンサルティング事業およびEC事業の減収分 を利益率の高いアプリケーション事業が補填し、 ほぼ計画通り
経常利益	185	190	+5	+2.7%	同上
純利益	115	128	+13	+11.3%	同上

コンサルティング事業、EC事業は計画未達であるが、売上構成比が高く、利益率も高いアプリケーション事業が計画比プラスとなったことで、利益は計画を上回る。

こちらが計画に対する着地の状況なのですが、コンサルティング事業、EC事業は計画未達となりまして、売上全体では3.2%、予算には届きませんでした。しかし、利益につきましては、売上構成比が高くて利益率も高いアプリケーション事業が計画比プラスとなったことで、連結での利益は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@scriptsasias.com



事業別・前期比差異分析

アプリケーション事業：クラウドサービスの好調により増収

コンサルティング事業：メールコンテンツの大型継続案件の中断等により減収

EC事業：2018年9月1日事業譲受により前期1ヶ月分と今期6ヶ月分の差異



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

11

こちらが事業別の前期比との差異の分析です。アプリケーション事業が伸びました。あと、EC事業も伸びているのですが、この事業は去年の9月にスタートしてしまして、前年同期が1カ月しかありませんでしたので、その対象期間の違いによって今期は売上が伸びています。

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@scriptsasia.com



アプリケーション事業 前年同期に対する差異要因

クラウドサービスが大幅に増加し前期比+84百万円(+18.6%)

ライセンス販売は前期に約30百万円の大型案件の反動により減収

単位:百万円



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

12

続いて、アプリケーション事業の、この事業の中での前年同期に対する差異要因なのですが、先ほどから申し上げているとおり、クラウドサービスが伸びています。ライセンスは前期、大きな案件がありまして、その反動によりライセンスの販売は前期比では落ちていますが、事業全体では伸長しています。

サポート

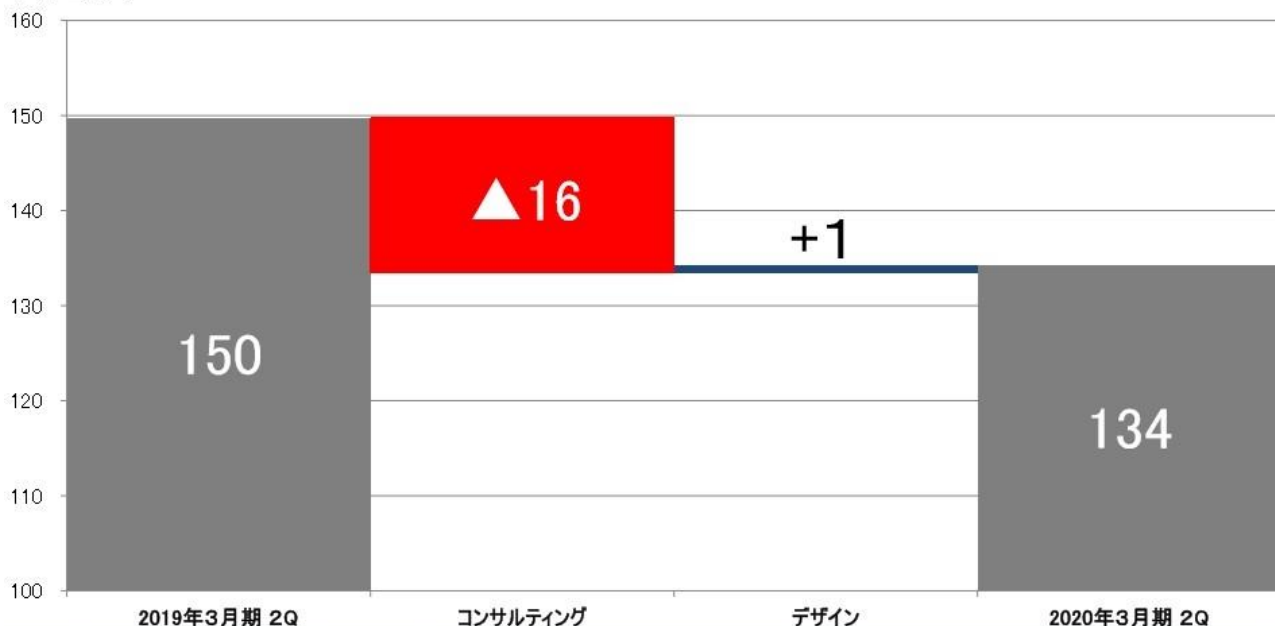
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



コンサルティング事業 前年同期に対する差異要因

コンサルティングサービスは子会社FUCAでのメルマガ継続案件の中断等により減収
デザインはFUCAでの大型Web制作案件が一服し前期並み

単位:百万円



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

13

こちらがコンサルティング事業なのですが、コンサルティング事業は大きく二つの領域がありまして。コンサルティングとそれからデザイン、この二つの領域がありますが、デザインはおよそ前年並みです。一方で、Web コンテンツのコンサルティングとか制作をやっているのが、このコンサルティングの事業なのですが、ここが前期比落ちています。

去年までは 40%、良いときは 50%ぐらいこの事業は伸ばしてきたのですが、今年はある要因によりまして、前期比マイナスとなりました。

その要因は大きく二つあるのですが、一つはここにも書いていますように、ある著名な大手企業がありまして、そこから毎月継続して数百万の案件をもらっていたのですが、その会社がその会社の事情により、今、事業自粛をこの夏場からしてしまっていて。その関係でそちらからの受注がいったん中断してしまっているのが、一つ目の要因です。

もう一つは、当社のこの事業の主要なお客様が、化粧品・コスメと、あとアパレルの業界から、この領域は結構仕事をいただいていたしまして、コスメ・化粧品の業界が今、ちょっと業界全体で不調になってきています。おそらく日韓問題を発端とした、韓国からの旅行客が減っていますけれども、

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

韓国の方が結構化粧品って、今まで日本で買っていましたから、そこが今、一気に冷え込んでしまっ
って、その業界の販売促進費がやっぱり減ってしまっていて。

これまで当社のような企業に外注で出していたものを今、内製でやる動きが出ていまして。その関
係でその領域からの売上がここ数カ月で結構、減りました。

その二つが今、この事業が今期に入ってブレーキがかかってしまっている要因と分析しています。



オーダーメイド開発事業。これはいわゆる受託開発ですが、ここは現状維持の方針です。

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



③ B/S、C/Fの状況(抜粋)

単位:百万円

	2019年 3月末	2019年 9月末	増減	コメント
キャッシュ	845	912	+66	営業活動C/F +192(主に利益) 投資活動C/F △46(主に開発投資) 財務活動C/F △80(配当金支払)
有利子負債	—	—	—	無借入
総資産	1,688	1,740	+51	流動資産 +41(主に現預金) 固定資産 +10(主にソフトウェア資産)
純資産	1,365	1,397	+32	主に利益

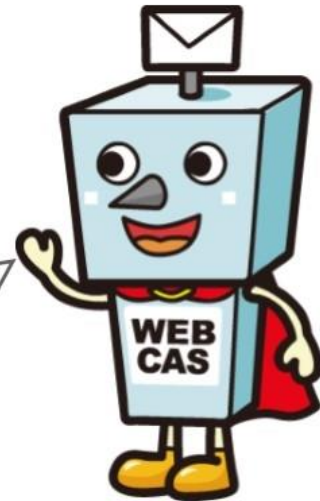
続きまして、貸借対照表とキャッシュ・フローの状況です。有利子負債はありません。キャッシュ、それから総資産、純資産は、主に利益によりまして増加しております。

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@scriptsasia.com

2. 事業トピックス

- ① 資本業務提携
- ② AI連携事例
- ③ 指名・報酬委員会の設置



続きまして2番目、事業トピックスです。この半年のトピックスの中で、この三つについてご紹介させていただきます。

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@scriptsasia.com

① 資本業務提携

【目的】

インタートレードと三井物産が出資しているデジタルアセットマーケットが展開する
暗号資産関連事業へ事業参画しWEBCASを提供することで同事業の拡大を支援



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

17

まず一つ目は資本業務提携です。インタートレード社と、それから三井物産さんが出資をするデジタルアセットマーケットに対しまして、当社が1億円の出資をすることを昨日、10月31日に取締役会で決議をしまして、公表しています。

この会社は何をやる会社かという、ブロックチェーンの技術を活用した暗号資産関連事業を、これから営むことを計画している会社です。この事業を営むには金融系のライセンスが必要でして、そのライセンスの取得の準備を当局とやり取りしながら、まさに今やっている状況でして。

今の段階ではこの事業の内容を詳しくご説明することができないのですが、今申し上げたようなライセンスの取得等が完了しましたら、十分にご説明させていただきたいと思っています。非常に面白い事業をしようとしている会社です。

ブロックチェーンは進化をした安全なデータベースの技術ですが、その領域は金融だけではなく、当社の主な事業領域であるマーケティング領域にも広がってくると期待をしていますし、その最新の技術に実業として触れられる機会を得たと考えております。

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@scriptsasia.com

また、この事業はあるインフラをつくるのですが、そのインフラに参加する、そのインフラを利用するお客様に対して、この運営母体からいろんな通知をしないといけないのですが、その通知の手段としての一つにメールがありまして。そのメールのシステムは当社が提供することが決まっていますので、当社の本業であるシステムの販売機会の増大にもなると期待しております。

AZIN® 2. 事業トピックス



2 AI連携事例「TSIホールディングス」



AIエンジンとの連携で初めて公表できる成果がでた事例

「AIによってレコメンドされたアイテムやコーディネートをメルマガ内に差し込み、7万人超に配信しています。ECだけでなく店舗への送客効果も生まれています。」



メール1通あたり
売上高
最大31%アップ

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

18

二つ目のトピックスがAIの連携事例で、大きな成果を出すことができました。TSIホールディングスさんという会社がありまして、多分ご存知だと思いますが、アパレル業界の大手企業で、たくさんのブランドを展開している優良企業です。当社の既存のお客様でメール配信のシステムを使っていたいて、そのシステムを使ってネットでも店舗でも、両方の販売促進を行っていただいております。

そのメールによる販売促進にSENSYという会社が提供しているAIを連携させまして、メールによる販売促進の効果を高める取り組みを共同で行いました。その結果として、販売促進のメール1通あたり売上高が最大で31%アップするという成果を出すことができました。

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@scriptsasia.com



このような事例を今後も増やしていった、ノウハウを蓄積し、本格的な当社システムへの AI 実装に向けて、引き続き取り組んでいきたいと思っています。

AZIA® 2. 事業トピックス



3 指名・報酬委員会の設置

2017年5月

報酬委員会
設置



2019年7月

指名・報酬委員会
へ拡大

(審議・答申事項)

- ・取締役の選任・解任に関する事項
- ・代表取締役および役付取締役の選定・解職に関する事項
- ・育成を含む後継者計画に関する事項
- ・取締役の報酬等に関する基本方針・決定方法等に関する事項
- ・取締役の個人別の報酬等に関する事項
- ・その経営上の重要事項で取締役会が必要と認めた事項

(構成メンバー)

常勤監査等委員1名、独立社外取締役である監査等委員2名、
代表取締役1名

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

19

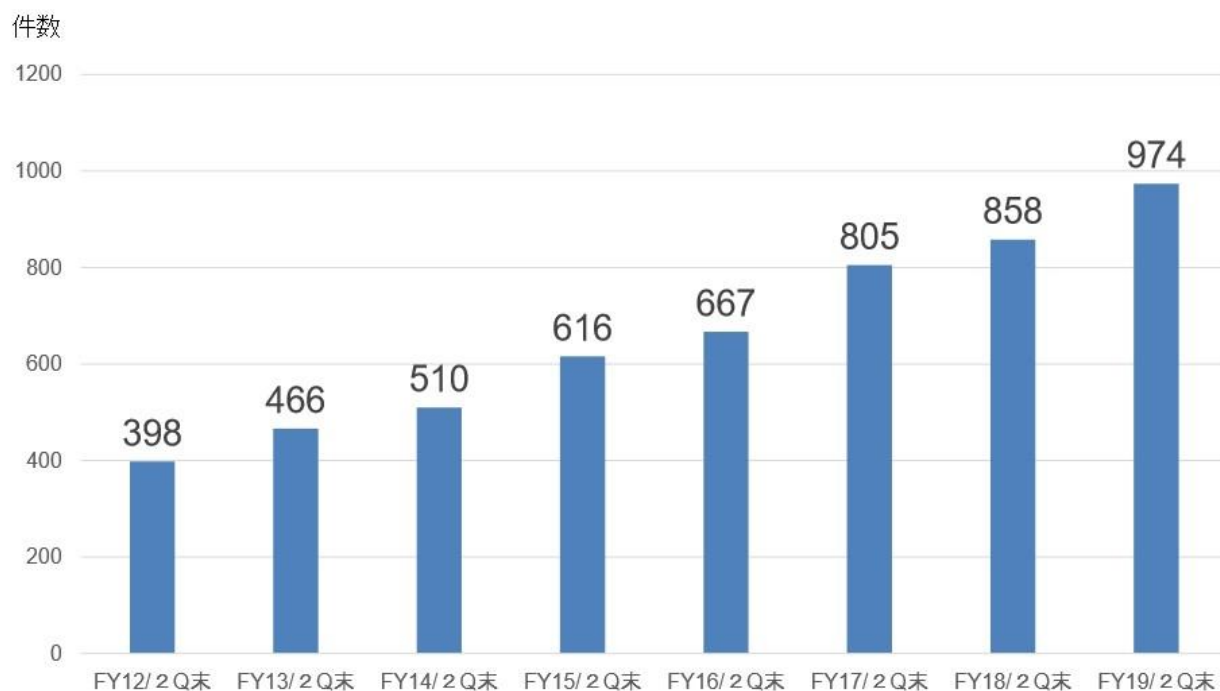
三つ目は指名・報酬委員会の設置を行いました。2年前の5月に報酬委員会を設置したのですが、その委員会を今年の9月に指名機能を加えて、指名・報酬委員会に拡大しています。構成のメンバーは、当社は監査等委員が3名いるのですが、その監査等委員3名と私を含めた4名で構成しまして。これまでの報酬に関する内容から、新たに取締役の選任・解任に関する事項につきましても審議、答申を行っています。

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@scriptsasia.com



1 アカウント推移(ASP)



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

21

続きまして、当社の一番重要な戦略商品であります、クラウドサービスの KPI の状況についてご説明をします。こちらが当社のクラウドサービスのアカウントの推移なのですが、当社のクラウドサービスは二つラインナップを持っていまして、廉価版の ASP と、それから高価格帯の SaaS の二つがあります。

こちらは廉価版の ASP のアカウント数の推移です。9 月末で 974 アカウントありまして、前年同期からは 13.5% 増えています。

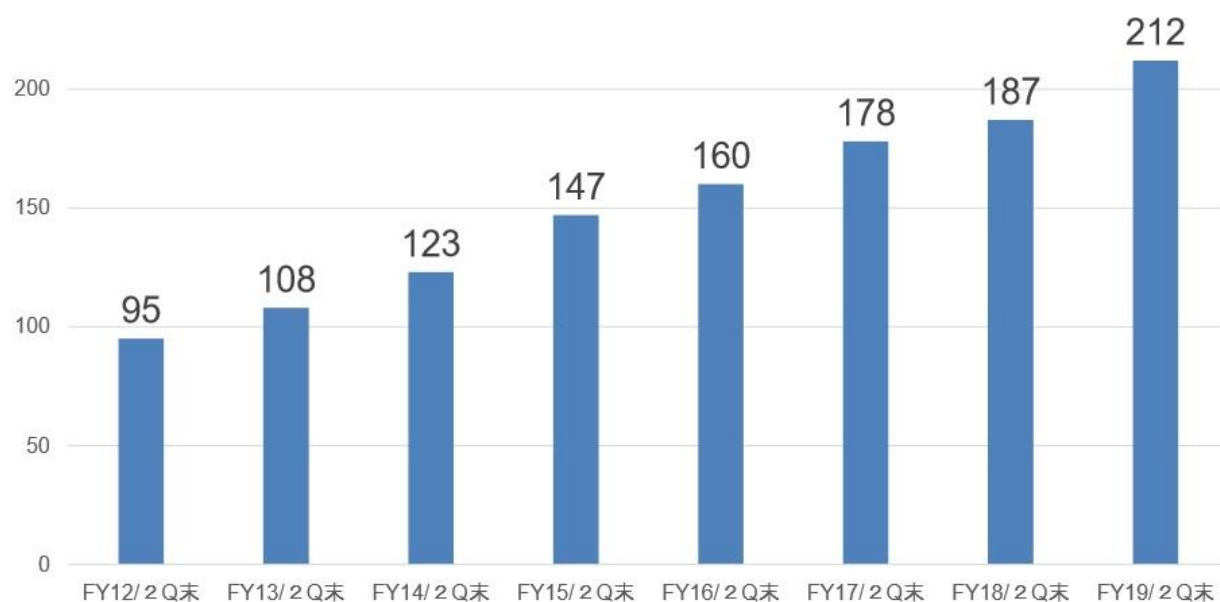
サポート

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@scriptsasia.com



1 アカウント推移 (SaaS)

件数
250



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

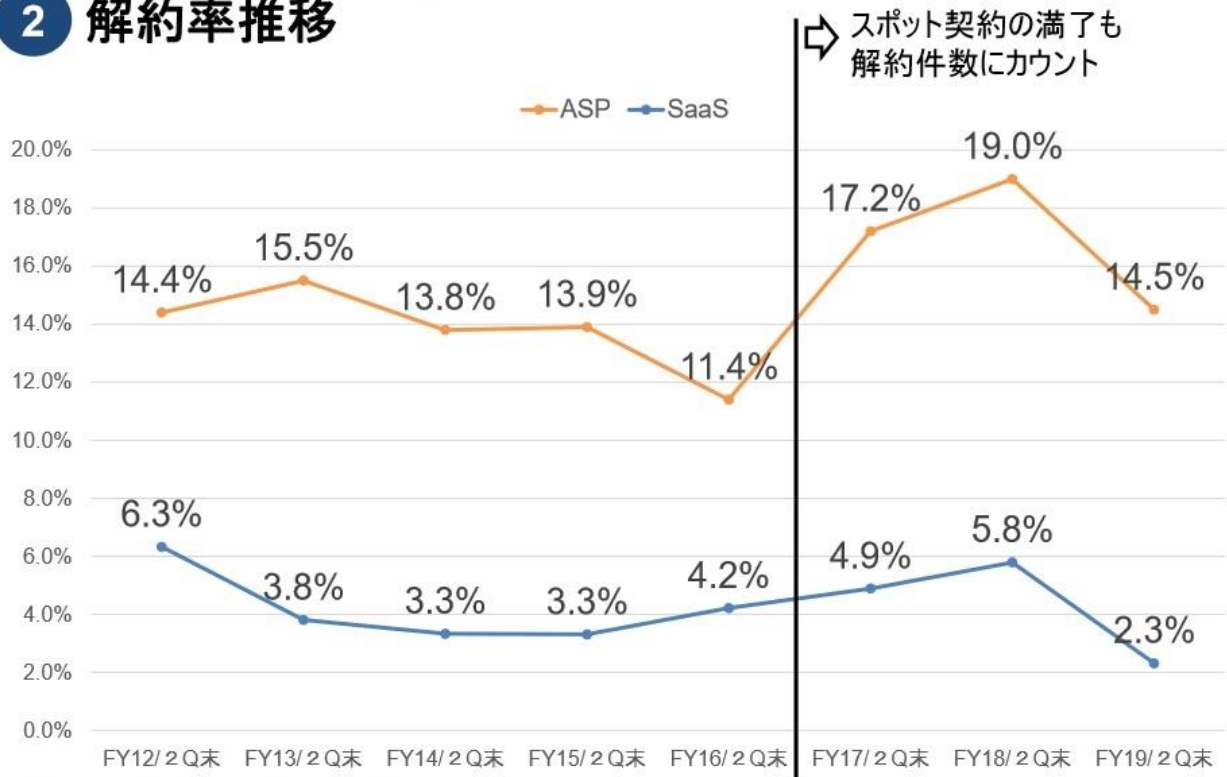
22

もう一つの高価格帯のほうの SaaS なのですが、9 月末で 212 口座がありまして、13.4%増加しています。ASP とほぼ同じ増加率です。

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

2 解約率推移



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

23

そして、こちらがそれぞれのサービスの解約率の推移です。このオレンジの棒がASPで、この青いグラフが、これがSaaSです。ちなみにこれらの二つの廉価版と高価格帯の平均単価は、ASPが月当たり2万5,000円か6,000円ぐらいです。一方で、SaaSは月に15万から16万、平均単価です。およそこちらのサービス、高価格帯のほうが6倍、毎月料金を頂戴しています。

ASPについては、3年前にちょっと解約率がぼんと跳ね上がっていますが、これはカウントの方法をこのときに変更してしまっています。スポット契約の満了についても解約に入れてカウントを取るよう、このときからしています。その関係でちょっと増えたのですが、1カ月契約とか3カ月契約とかをこのASPについてやっていますので、それをカウントすることによって、このときちょっとカウント上増えています。

SaaSは短期利用はしていませんので、その影響はなく、そんなに大きな変化はありません。

ASPのこの解約率は、同様のサービスの中では大体、平均的な解約率です。それに対してSaaSは、カスタマイズを施して提供しています。こちらは本当に既製品なんですけど、こちらは既製品

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

であるサービスにお客様の要望に応じてカスタマイズを加えて、より満足度の高いサービスを提供していますので。結果としてこちらは解約率がすごく低くなっています。

ちなみに、ちょっとここ解約率が今年下がっているのは、この高価格帯のクラウドサービスはマーケティングオートメーションに乗換えが去年、おとしし辺りは、特に去年はありましたが、それが今一服というか落ち着いていまして、この比率が下がったと分析しています。

ここから先は事業概要なのですが、この半年で大きな変更はありませんので、資料をご覧くださいければと思います。

以上で、説明を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@scriptsasias.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。ご質問のある方は会社名とお名前もお願いいたします。

マエダ：ご説明ありがとうございました。QUICK 企業価値研究所のマエダと申します。質問、いくつかさせてください。

一つ目がコンサル事業のところ、上期少しメルマガの継続案件中断と、あと化粧品・コスメ業界、ここが不調だったということなんですけれど。

下期以降を見た場合に、先ほどこのメルマガの大手のお客様の自粛って聞こえたので、ちょっと違ったら申し訳ないです。何かストップしているのは一時的な要因みたいな感じで聞こえたんですけど、ここが戻ってくるタイミングがいつなのかと。

化粧品のところは日韓関係がまだ続いているので、ちょっと厳しいかなという気はしますが。下期以降、コンサルの見通しをコメントいただければと思います。

美濃：まずこっちの大きい大型の継続案件は、お客様がなかなか申し上げにくいんですけど、事業を当面自粛せざるを得ない状況が、事情があって自粛されていますので。それがどれだけ続くかは正直分らないですね。

毎月、その会社から 300 万から 400 万ぐらいいただいています、年間でいうと 4,000~5,000 万ぐらいの影響ですかね。それは今の状況が落ち着けばまた戻ってくる可能性はありますが、そこについては正直分らないですし、今そこに期待した事業計画は立てていないですね。

もう一つ、コスメ・化粧品系については、そこも急に回復する期待はそんなに持てないと思います。今のコンサル事業の売上の、このがくっときたのが、さっきの大きい案件は本当に数カ月前です。8月、9月でがばっと落ちたのですが。直近、ここ月次単位でいうと、およそ2年ぐらい前の売上に今落ちてしまっているんですけど、そこがどんどん、どんどん落ちていくことはあまり想定はしてなくて。

8月のそのがくっと落ちた影響を受けて、今まで行っていなかった領域に営業の攻勢を、そこにリソースを傾けてやっていますので。月次単位で今よりどんどん減っていくことは、あまりないと思っていますので、今の水準が大体、続くぐらいが現実的かなと感じています。

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

マエダ：二つ目ですけれど、EC 事業、こちら上期、5 月のゴールデンウィークぐらいに不調で、上期の数字、前年 9 月からのやつなので、前年との比較は上期ないんですけれど。多分、通期だと 2 億円くらいで見ていたと思いますので、単純に上期の進捗としては少し低めに見えるんですけれど。下期というか、この辺どうですか。下期戻ってきて売上が増えていくのが、施策とかは何かあるのでしょうか。

美濃：それは社長がいますので、社長から。藤田が社長を兼任していますので、彼から。

藤田：それでは、回答いたします。当初計画していた水準よりも、販売の状況が下回っているのは今、足元でも変わっておりません。

要因をいろいろ考えておまして、第 1 クォーターのときにゴールデンウィークで 10 連休があったことと、天候不順がしばらく続いたというお話をさせていただいたんですけれども。結構、この天候の影響は受けているなという印象はあります。

私どもが使っているブランドは比較的中価格帯といいますか、決して安くもなく高くもなくというところを扱ってしまして。そういった服に対するニーズは、お出かけをする機会にお子さんにちょっと良い服を着せたいとか。あるいは幼稚園でイベントがあるときに、ほかの子があまり着ていないようなかわいい服を着せてあげたいとか、そういうニーズに応えるブランドでございまして。

それらが、特にお出かけ需要、これがやっぱり天候不順によって落ちていくことが顕著に出たかなと思います。

思い返していけば 7 月は思いのほか冷夏であったりだとか、8 月は半分ぐらいは雨の日だったとか。9 月に入って台風の影響とか、そういったことが続いてきたのが大きく影響しているかなと思っております。

下期以降の状況なんですけれども、今 11 月 1 日、10 月が終わりまして、昨年と比較すると秋冬物の繁忙期の、がっとうがってくるのは 9 月の 20 日以降ぐらいから、ががっとうがってくる傾向が去年はあったんですけれども。それが少し後ろ倒しになっている印象はあります。10 月の後半になってから、やっと去年の繁忙期の水準になりつつある状況でございまして、これが 11 月以降、どこまで続けるかが一つありますが。

クリスマス需要が今、入り始めておまして、それが一巡していくと、今度は 2 月、3 月の春物ですね。こちらの新商品が出るタイミングでございまして、そこが今期としては一番勝負どころになるかなと考えております。

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



マエダ：三つ目、最後なんですけれど。クラウドの KPI のところを出していただいています、これは伸び率をざっと数年分、数字を計算したんですけれど。今年度の伸びが SaaS で 13.4 で、その前の年は 5% ぐらい、その前 11% でその前 8 点いくつだと。

ここ数年で見ると結構高めの伸びになっているんですけれども、ASP もほぼ同じような傾向で、これは前年に伸びが少し低かったのが、その分、今年度伸びが高めに出ているのか。あるいは何か施策、確か前年度に施策を営業体制をちょっと変えたりとか、いくつかやっていたらあったので。その辺の効果が出始めて伸びがちょっと加速、ドライブがかかる状況になってきたのかというところ。下期と来年度以降の考え方を併せてお願いします。

美濃：その両方ありますね。前期は営業体制の組替えをして、それで一時的に獲得の件数が減りましたので。それが一つの要因で、今期がちょっと上がっているのと。

あともう一つは、その新しく立てた営業体制が功を奏しまして、獲得の本数も去年より増えていますので。その両方が今期、前年に比べて伸びている要因として両方挙げられると思います。

その体制はこの下期も来期についても、特段は変える予定はありませんので。この程度の伸びはできと思っていますし、当然そこを狙っていきたいと思います。

マエダ：追加なんですけど、KPI の件数、アカウント数が伸びが少し高まると、クラウドだと積み上がっていくビジネスですので、下期とか来年度のクラウドサービスの売上高の伸びは高めに出る方向になるのでしょうか。

要は前年度、KPI のアカウント数、伸びが鈍かったのが、それが積み上がって、今年度の売上になってくるわけなんですけれど、この上期ちょっと高めに出たので、下期の売りは少し高めに出て、来年度に関しても KPI ちゃんと伸びていくと、売上の伸びは少し高めに出るという見方でよろしいですか。

美濃：はい。その見方で結構です。ただ、そのシナリオが狂うとしたら、3 月に大きめのクラウド契約が解消になると、ちょっとそのシナリオは若干狂うかもしれないですね。

去年、SaaS 不調だったんですね。それが去年の期初にたまたま、結構利用料を毎月もらっている契約が同時に解約になりまして、それでスタートでこの階段がこくと 1 段、落ちてしまったので。それで去年は SaaS は苦労したんですけれど。そのような解約がこの末になれば、同じシナリオは描けますし、今獲得が増えているので、マエダさんがおっしゃったように、そこは今期並みの伸びはできるだろうと思います。

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



マエダ：解約というのは別に具体的に話があるのではなくて、リスク要因として頭の隅っこに持っておけばいいということですね。

美濃：はい。

マエダ：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。ほかにご質問、いかがでしょうか。それでは、この辺りで質疑応答の時間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、2020年3月期第2四半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付いては[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@scriptsasia.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@scriptsasias.com