

平成 20 年 10 月 28 日

各 位

会 社 名 : 株 式 会 社 エ イ ジ ア
(コード番号: 2352 東証マザーズ)
本 社 所 在 地 : 東 京 都 品 川 区 南 大 井 一 丁 目 13 番 5 号
代 表 者 : 代 表 取 締 役 江 藤 晃
問 合 せ 先 : 取 締 役 美 濃 和 男
TEL (03) 5753-0848 (代表)

エイジア、CRM パッケージ市場マーケティング分野にて ベンダーシェア 1 位を獲得

株式会社エイジア（本社：東京都品川区、代表取締役：江藤 晃、以下 当社）は、株式会社アイ・ティ・アール（本社：東京都新宿区、代表取締役：内山 悟志、以下 ITR）発行の CRM[※]市場調査レポート「ITR Market View：CRM 市場 2008」（2008 年 10 月 10 日発行）において、2007 年度 CRM パッケージ市場マーケティング分野のベンダー別出荷金額シェア第 1 位となりましたので、以下の通りお知らせいたします。なお、2007 年度当該分野の当社シェアは 17.7%（出荷額：283 百万円）となりました。

記

1. 「ITR Market View：CRM 市場 2008」について

IT に係る意思決定に関するリサーチ・コンサルティングサービスを提供する、業界中立的な立場である ITR のアナリストが、国内 CRM 分野において独自の手法で調査・分析を行い、発行している調査レポートです。

2. 調査対象製品：e-CRM システム自社導入版「WEB CAS」シリーズについて

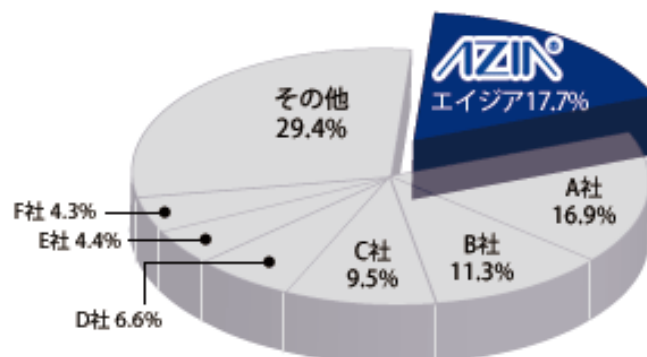
当社は主に大手企業を対象として、自社開発による e-CRM システム「WEB CAS（ウェブキャス）」シリーズの開発・販売を行っております。「WEB CAS」シリーズは、既存のデータベースを活用しながら本格的な CRM を実現するアプリケーションソフトです。企業は同シリーズを活用することで、大規模なデータベースの統合や新規構築を行わずに、必要最低限のコストで効果的なインターネットマーケティング活動を開始することが可能となります。

3. CRM パッケージ市場マーケティング分野の当社シェアについて

多くの顧客企業から「WEB CAS」シリーズのコンセプト・機能等に評価をいただいた結果、「ITR Market View：CRM 市場 2008」の CRM 市場マーケティング分野において、自社導入形式（毎月利用料を支払い、ソフトウェアをサービスとして利用する SaaS/ASP 形式ではなく、ライセンスを購入して自社システムとして利用する形式。大手企業で多く採用されており、同レポートでは“パッケージ”と称されている）の当社市場シェアが、業界 1 位となりました（2007 年度実績）。

当社は今後も継続的に「WEB CAS」シリーズの機能向上、サービス向上に注力し、企業の効率的・効果的なマーケティング活動を支援してまいります。

CRM パッケージ市場 マーケティング分野
ベンダー別出荷金額シェア (2007 年度実績)



出典：株式会社アイ・ティー・アール
市場調査レポート「ITR Market View：CRM 市場 2008」

4. 業績に与える影響

本レポートが当社業績に与える影響は、現時点では軽微であると予想しております。

- ※ CRM (Customer Relationship Management、シーアールエム)
インターネット技術を活用して企業が顧客と長期的な関係を築く方法の一つで、顧客データベースをもとに、商品・サービスの売買、問合せ、クレームへの対応等について一貫して管理する手法のこと。

以 上