



AZIA®

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

2012年3月期(第17期)

決算説明会

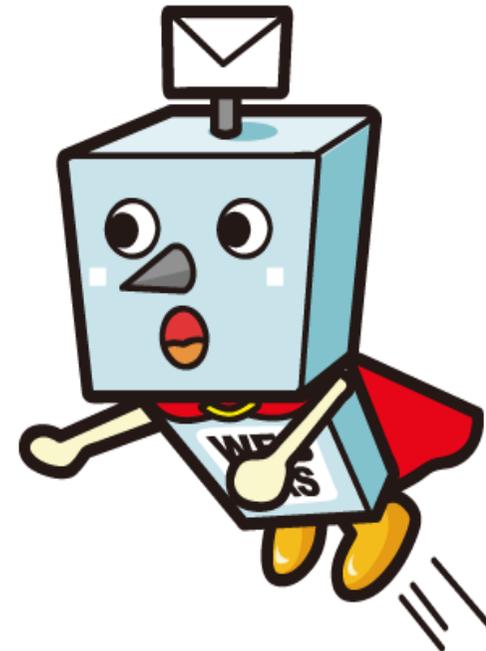
(証券コード：2352)

株式会社エイジア

2012年5月10日



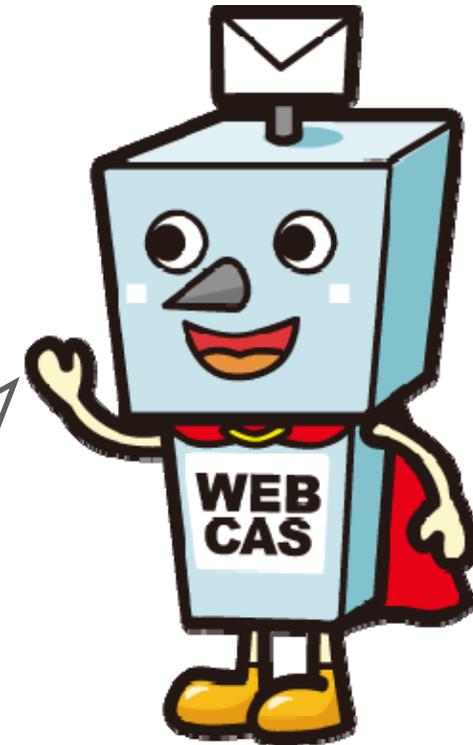
1. 事業概要
 - ①事業内容と製品・サービス概要
 - ②市場地位と主な導入先
 - ③企業概要
2. 当社が目指す方向
 - ①Eコマース売上UPソリューションベンダーへ
 - ②世界で活躍するエイジアへ
 - ③これらを実現するために
3. 第17期(2012年3月期)の業績
 - ①業績ハイライト
 - ②増配
 - ③重点施策の進捗と成果
4. 第18期(2013年3月期)の計画
 - ①売上・利益・配当計画
 - ②売上構成の変化
 - ③重点施策
5. その他トピックス
 - ①提携戦略
 - ②MIJSコンソーシアム理事長に就任
 - ③コーポレートサイトリニューアル





1. 事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場地位と主な導入先
- ③ 企業概要



1

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場地位と主な導入先
- ③ 企業概要

2

当社が
目指す方向

3

第17期
(2012年3月期)
の業績

4

第18期
(2013年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



1 事業内容と製品・サービス概要

主に大手・中堅の企業クライアントに対し、インターネットマーケティングソリューション(IMS)を提供



インターネットを活用して売上をあげたり、顧客満足度を高めることを、ソフトウェアの提供を通じて支援

アプリケーション事業

自社開発によるCRM※アプリケーションソフト「WEB CAS(ウェブキャス)」シリーズ・等の開発・販売

※各種データを活用して、顧客満足度を高める手法

サービスソリューション事業

アプリケーションソフトをより効果的に活用するためのサービスの提供。
オーダーメイドのソフトウェア開発・保守。

1

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場地位と主な導入先
- ③ 企業概要

2

当社が
目指す方向

3

第17期
(2012年3月期)
の業績

4

第18期
(2013年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



製品・サービスラインナップ

製品名	概要	特徴
WEB CAS e-mail (ウェブキャス イーメール)	One to oneメール配信システム	業界最高水準 毎時300万通
WEB CAS mailcenter (ウェブキャス メールセンター)	メール共有管理システム	説明書を見ずに使える操作性
WEB CAS Mobile Express (ウェブキャス モバイル エクスプレス)	携帯電話向け高速メール送信エンジン	携帯3キャリアへの高速配信
WEB CAS formulator (ウェブキャス フォーミュレーター)	WEBアンケートシステム	専門知識がなくても簡単にWEBアンケートを作成
おねだり上手	おねだりシステム	高い汎用性、各SNSに対応
twiDM (ツイ ディーエム)	ツイッターのDM一斉送信システム	当社のメール配信ノウハウ満載

1

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場地位と主な導入先
- ③ 企業概要

2

当社が
目指す方向

3

第17期
(2012年3月期)
の業績

4

第18期
(2013年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



主要製品・サービスのご紹介



「WEB CAS」について



「twiDM」について

1

事業概要

- 1 事業内容と製品・サービス概要
- 2 市場地位と主な導入先
- 3 企業概要

2

当社が
目指す方向

3

第17期
(2012年3月期)
の業績

4

第18期
(2013年3月期)
の計画

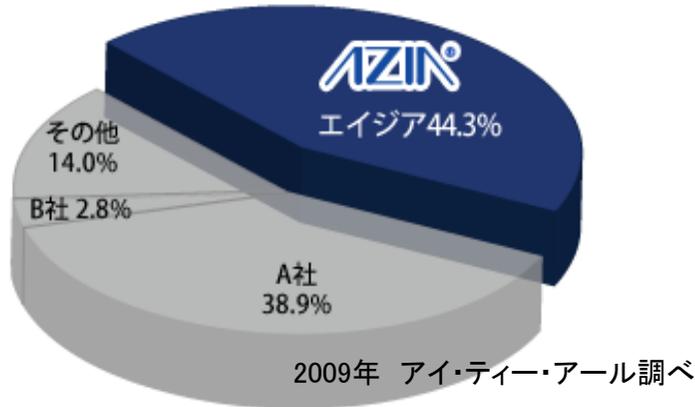
5

その他
トピックス

2 市場地位と主な導入先

CRMパッケージ市場 メール送信分野
で、ベンダーシェア1位を獲得
(ITR調べ)

CRMパッケージ市場 メール送信分野
ベンダー別出荷金額シェア(2008年度実績)



製品名	導入型 (ライセンス販売)	ASP/SaaS (ソフトウェア の期間貸し)
WEB CAS e-mail One to oneメール配信システム	○	○
WEB CAS mailcenter メール共有管理システム	○	○
WEB CAS Mobile Express 携帯向け高速メール送信エンジン	○	○
WEB CAS formulator WEBアンケートシステム	○	○
WEB CAS creator CMS	○	—

<h3>1 事業概要</h3>	① 事業内容と製品・サービス概要	<h3>2 当社が 目指す方向</h3>	<h3>3 第17期 (2012年3月期) の業績</h3>	<h3>4 第18期 (2013年3月期) の計画</h3>	<h3>5 その他 トピックス</h3>
	② 市場地位と主な導入先				
	③ 企業概要				



メール、Eコマースを
メールでつなげる。

WEB CAS

1,600社以上の導入実績



1

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場地位と主な導入先
- ③ 企業概要

2

当社が
目指す方向

3

第17期
(2012年3月期)
の業績

4

第18期
(2013年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



3 企業概要

- 社名 株式会社エイジア
- 代表者 代表取締役 美濃 和男
- 本社 東京都品川区西五反田7-21-1 第5TOCビル
- 設立 1995年4月
- 資本金 322百万円(2012年3月末現在)
- 従業員数 46人(2012年3月末現在)
- 事業内容
 - ① 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
 - ② ウェブサイト及び企業業務システムの受託開発
 - ③ ウェブコンテンツの企画・制作
- 経営理念 「クライアントに満足を買ってもらいたい」



1

事業概要

- ① 事業内容と製品・サービス概要
- ② 市場地位と主な導入先
- ③ 企業概要

2

当社が
目指す方向

3

第17期
(2012年3月期)
の業績

4

第18期
(2013年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



ありがとうございます。
次の章に移ります。

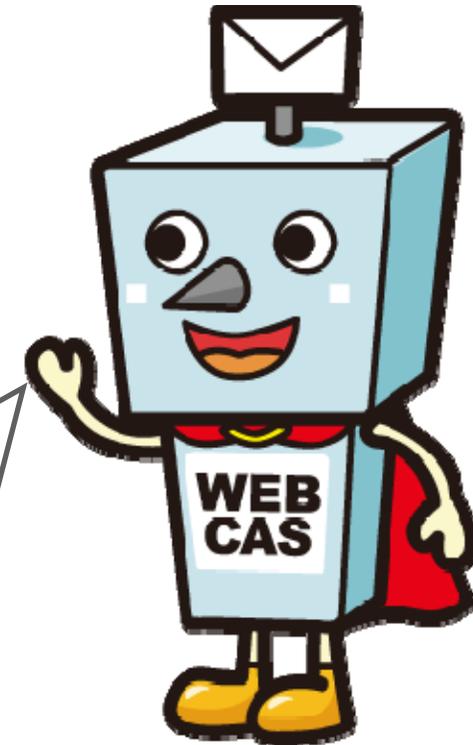
<http://www.photo-stock.jp/>

当社が運営するプロカメラマンの写真素材販売サイト「フォトストック」より



2. 当社が目指す方向

- ① Eコマース売上UPソリューションベンダーへ
- ② 世界で活躍するエイジアへ
- ③ これらを実現するために



1 事業概要	2 当社が 目指す方向	<ol style="list-style-type: none"> ① Eコマース売上UPソリューションベンダーへ ② 世界で活躍するエイジアへ ③ これらを実現するために 	3 第17期 (2012年3月期) の業績	4 第18期 (2013年3月期) の計画	5 その他 トピックス
-----------	-------------------	--	--------------------------------	--------------------------------	-------------------



当社が目指す方向、それは、

“メールアプリケーションのエイジア”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



1

事業概要

2

当社が
目指す方向

- 1 Eコマース売上UPソリューションベンダーへ
- 2 世界で活躍するエイジアへ
- 3 これらを実現するために

3

第17期
(2012年3月期)
の業績

4

第18期
(2013年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



1 Eコマース売上UPソリューションベンダーへ

当社のお客さま(企業クライアント)は、なぜ当社のメールアプリケーションソフトを買ってくださるのか。

それは、メールを送りたいからではなく、メールを活用して売上をUPさせたり、顧客満足度を高めたいから。

そのクライアントニーズにあわせ、当社の事業領域も、Eコマースの売上をUPさせるソリューションの提供に拡大させていきたい。

1 事業概要	2 当社が目指す方向	<ul style="list-style-type: none"> ① Eコマース売上UPソリューションベンダーへ ② 世界で活躍するエイジアへ ③ これらを実現するために 	3 第17期 (2012年3月期) の業績	4 第18期 (2013年3月期) の計画	5 その他 トピックス
-----------	---------------	--	--------------------------------	--------------------------------	-------------------



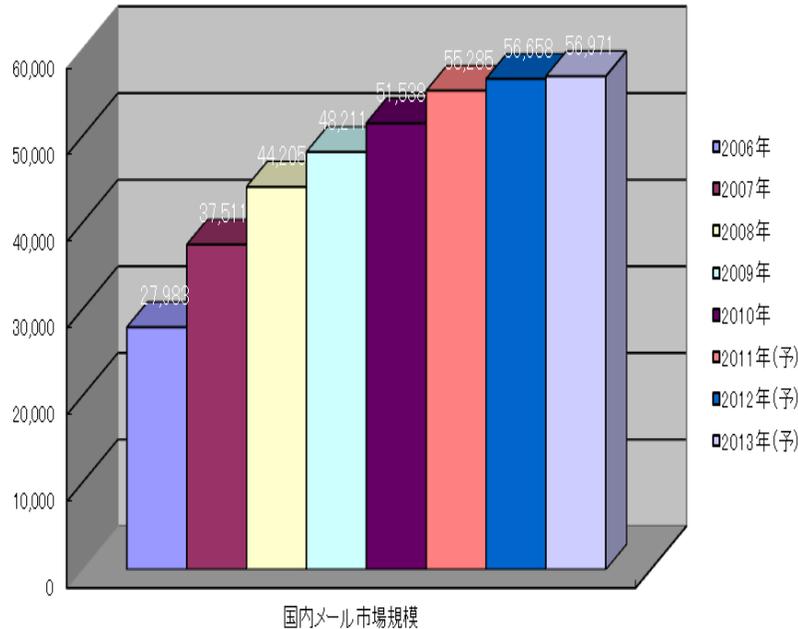
メール、Eコマースを
メールでつなげる。

WEB CAS

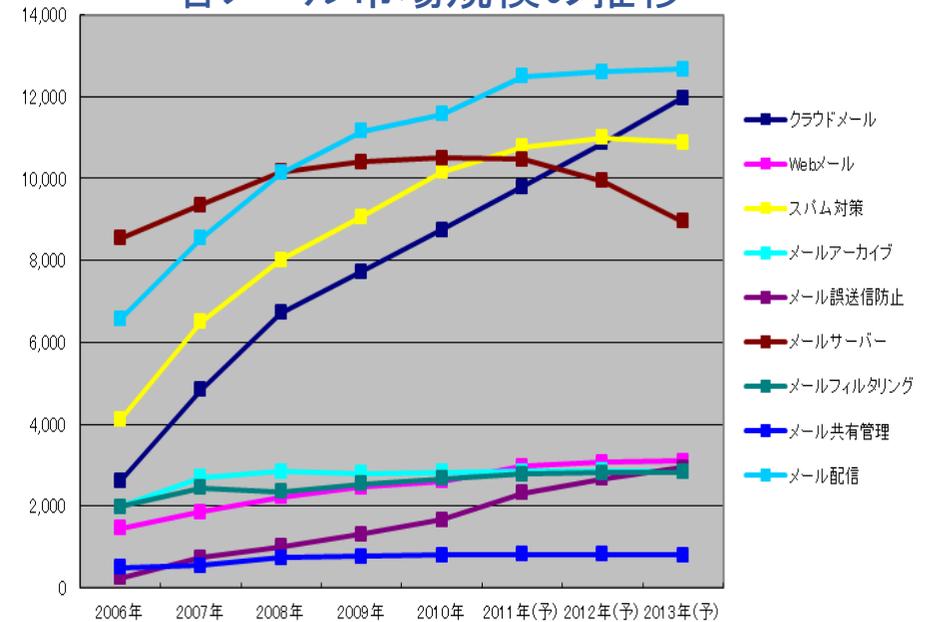
国内メール市場の規模と今後の予測

出典：ソースポッド(両データとも)

国内メール市場規模の推移



各メール市場規模の推移



今後も伸びていく予想であるものの、市場規模は合計で500億円から600億円規模

1
事業概要

2
当社が
目指す方向

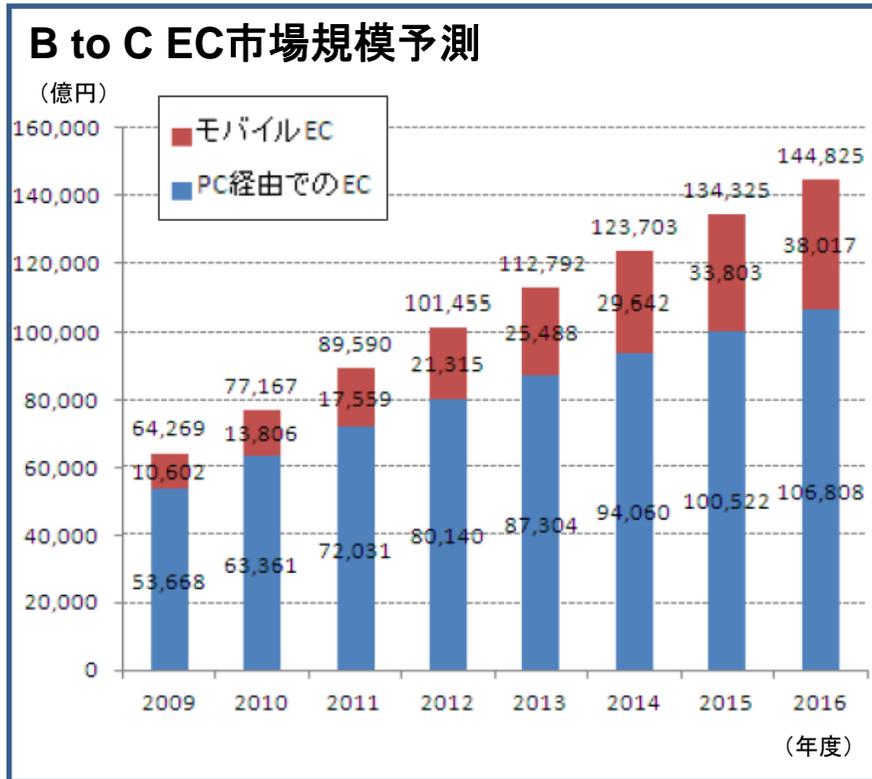
- 1 Eコマース売上UPソリューションベンダーへ
- 2 世界で活躍するエイジアへ
- 3 これらを実現するために

3
第17期
(2012年3月期)
の業績

4
第18期
(2013年3月期)
の計画

5
その他
トピックス

Eコマース市場の規模と今後の予測



出典: 野村総合研究所

Eコマースの市場は10兆円規模と大きく、
今後も伸びていくことが予想される

強みのあるメールアプリケーションソフトの領域に加え、Eコマースの売上UPに寄与するソリューション(アプリケーションソフトおよび付随するサービス)の提供に事業領域を拡大させていく

Eコマース売上UPソリューションベンダーへ

1
事業概要

2
当社が
目指す方向

- ① Eコマース売上UPソリューションベンダーへ
- ② 世界で活躍するエイジアへ
- ③ これらを実現するために

3
第17期
(2012年3月期)
の業績

4
第18期
(2013年3月期)
の計画

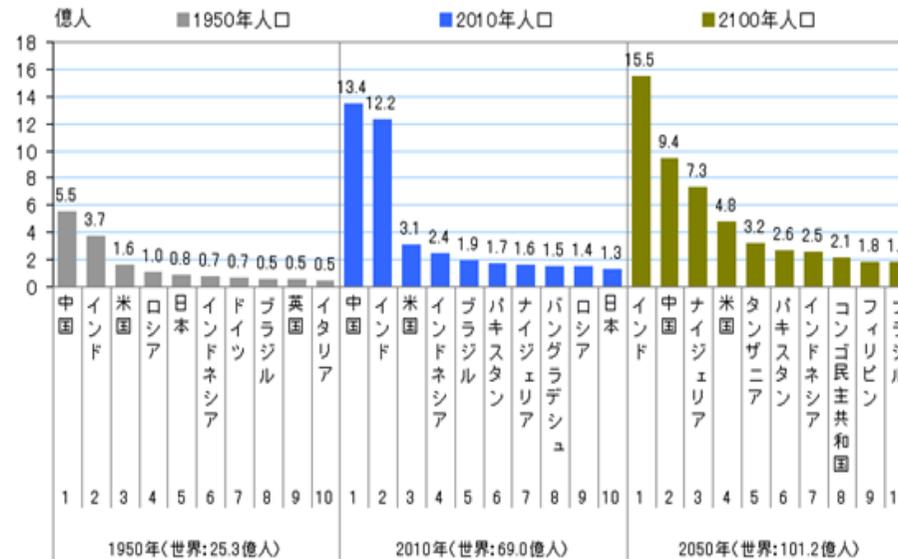
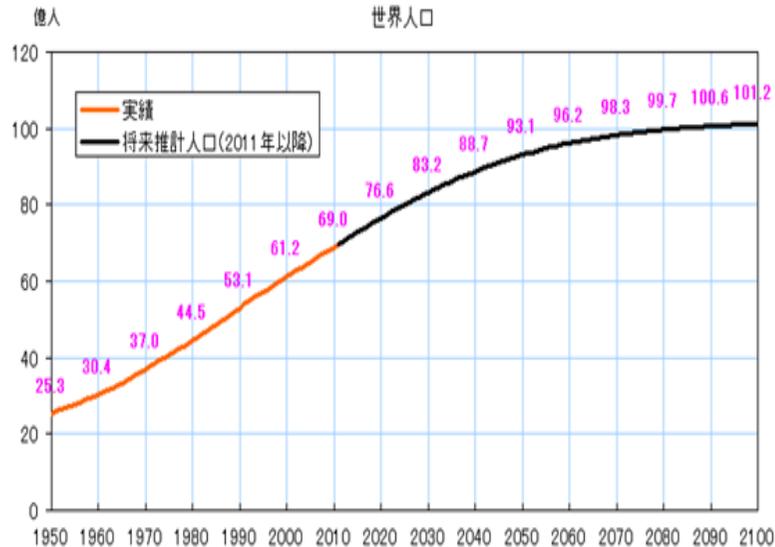
5
その他
トピックス



2 世界で活躍するエイジアへ

世界と主要国の人口推移予測

出典：国際連合



アジア・途上国は、今後も人口が伸び、市場が大きく発展する可能性が高い

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

①

Eコマース売上UPソリューションベンダーへ

②

世界で活躍するエイジアへ

③

これらを実現するために

3

第17期
(2012年3月期)
の業績

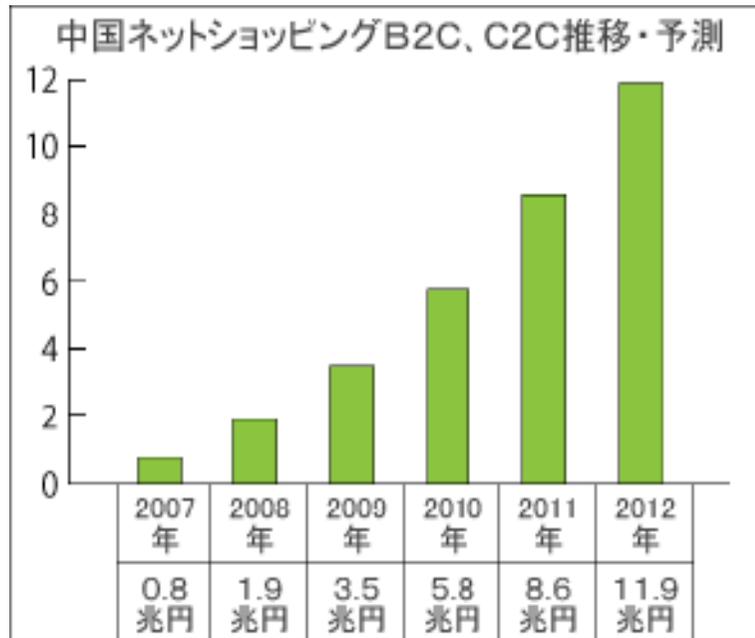
4

第18期
(2013年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

中国のEコマース市場の推移



出典: CNNIC 中国インターネット信息中心「2009年中国ネットワーク市場研究報告」

人口の増加やインターネットの普及に伴い、中国をはじめとしたアジア・途上国は、Eコマースの市場も大きく伸びる



新興国に積極的に展開



世界で活躍するエイジアへ

1

事業概要

2

当社が目指す方向

- ① Eコマース売上UPソリューションベンダーへ
- ② 世界で活躍するエイジアへ
- ③ これらを実現するために

3

第17期
(2012年3月期)
の業績

4

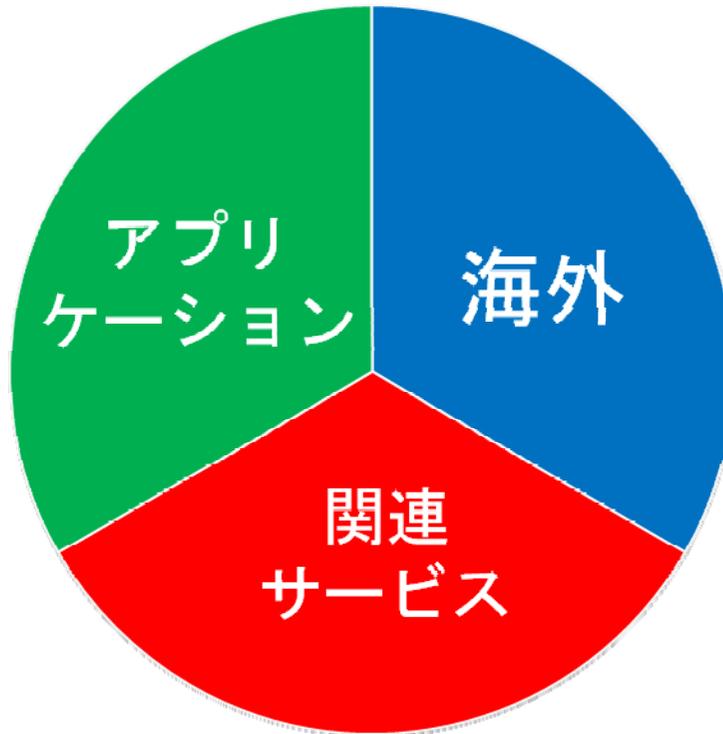
第18期
(2013年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



売上構成の将来像



- 1/3 アプリケーションソフト
- 1/3 関連サービス
- 1/3 海外展開

アプリケーションソフト(自社開発した汎用ソフト)にサービスを組み合わせて、世界に展開

1 事業概要	2 当社が目指す方向	<ul style="list-style-type: none"> ① Eコマース売上UPソリューションベンダーへ ② 世界で活躍するエイジアへ ③ これらを実現するために 	3 第17期 (2012年3月期) の業績	4 第18期 (2013年3月期) の計画	5 その他 トピックス
-----------	---------------	--	--------------------------------	--------------------------------	-------------------



3 これらを実現するために

1. 新しいアプリケーションソフト(Eコマースの売上UPを実現するソフト)を開発するための体制づくり

→新製品サービス企画部の新設(2012年4月)、研究開発部門の人員を増強(ここ1年で1.5倍以上)

2. 打って出るための、収益力の強化

→利益率と売上継続性の高いクラウドサービスの増強(2012/3期53.5%up)

3. 関連サービス分野への展開

→自社展開の他、業務提携・資本提携を含め検討(実施中)

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

①

Eコマース売上UPソリューションベンダーへ

②

世界で活躍するエイジアへ

③

これらを実現するために

3

第17期
(2012年3月期)
の業績

4

第18期
(2013年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



メール、ブログを上げる。
メールでつながる。

WEB CAS

ありがとうございます。
次の章に移ります。

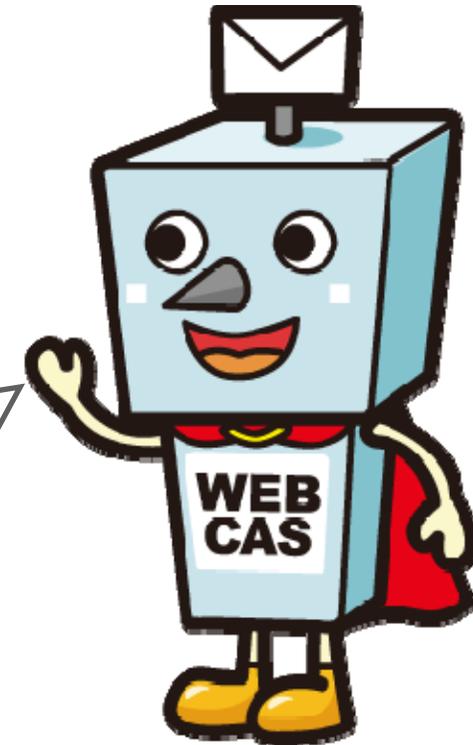
<http://www.photo-stock.jp/>

当社が運営するプロカメラマンの写真素材販売サイト「フォトストック」より



3. 第17期(2012年3月期) の業績

- ① 業績ハイライト
- ② 増配
- ③ 重点施策の進捗と成果



1 事業概要	2 当社が 目指す方向	3 第17期 (2012年3月期) の業績	<ol style="list-style-type: none"> ① 業績ハイライト ② 増配 ③ 重点施策の進捗と成果 	4 第18期 (2013年3月期) の計画	5 その他 トピックス
-----------	-------------------	--------------------------------	---	--------------------------------	-------------------

1 業績ハイライト

業績予想(期初予想/修正予想)との比較

単位:百万円

	業績予想 (A 期初)	業績予想 (B 修正)	実績 (C)	達成率 (C/A)	コメント
売上高	620	685	 717	115.6%	主力のアプリケーション開発事業 ・増強中のクラウドサービスが順調に推移 ・比較的大型の案件を獲得
営業利益	50	87	93	186.0%	利益率の高いアプリケーション開発事業の 売上高が期初計画に対して上ぶれ
経常利益	50	90	99	198.0%	同上
純利益	50	90	 96	192.0%	同上

1 事業概要	2 当社が 目指す方向	3 第17期 (2012年3月期) の業績	<ul style="list-style-type: none">  業績ハイライト  増配  重点施策の進捗と成果 	4 第18期 (2013年3月期) の計画	5 その他 トピックス
-----------	-------------------	--------------------------------	--	--------------------------------	-------------------



前期との比較

単位:百万円

	前期 (第16期)	当期 (第17期)	増減率	コメント
売上高	616	717	+16.3%	強化中のクラウドサービスを始め、導入型(ライセンス販売)の売上が順調に推移したことなどにより、前年度比プラスに
営業利益	65	93	+43.1%	利益率の低い受託開発の比率を戦略的に減少させ、利益率の高いクラウドサービスの比率が向上したため、売上高伸び率以上のプラスに
経常利益	66	99	+48.6%	同上
純利益	66	96	+45.6%	同上

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第17期
(2012年3月期)
の業績

①

業績ハイライト

②

増配

③

重点施策の進捗と成果

4

第18期
(2013年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

貸借対照表の状況(抜粋)

単位:百万円

	2011年 3月末	2012年 3月末	増減	コメント
現金・預金	490	524	+34	主に、利益により増加
有利子負債	-	-	-	借入なし
総資産	686	831	+145	主に、利益により増加
純資産	556	661	+105	主に、利益により増加

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第17期
(2012年3月期)
の業績

①

業績ハイライト

②

増配

③

重点施策の進捗と成果

4

第18期
(2013年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



2 増配

前述のとおり、期初における当期純利益の予想額を上回る事となったため、株主の皆様へ還元いたしたく、2011年10月31日の取締役会において、増配を決定いたしました。

単位:円

	1株当たり配当金(期末)	配当性向
第16期(前期)実績	1,000	13.8%
第17期(当期)期初計画	5(※)	17.6%
第17期(当期)決定額	6(※)	11.0%

※ 17期期初である2011年4月に、1株を200株に株式分割

1 事業概要	2 当社が 目指す方向	3 第17期 (2012年3月期) の業績	① 業績ハイライト ② 増配 ③ 重点施策の進捗と成果	4 第18期 (2013年3月期) の計画	5 その他 トピックス
-----------	-------------------	--------------------------------	-----------------------------------	--------------------------------	-------------------



3 重点施策の進捗と成果

重点施策1 クラウドサービス(ASP・SaaS)の強化

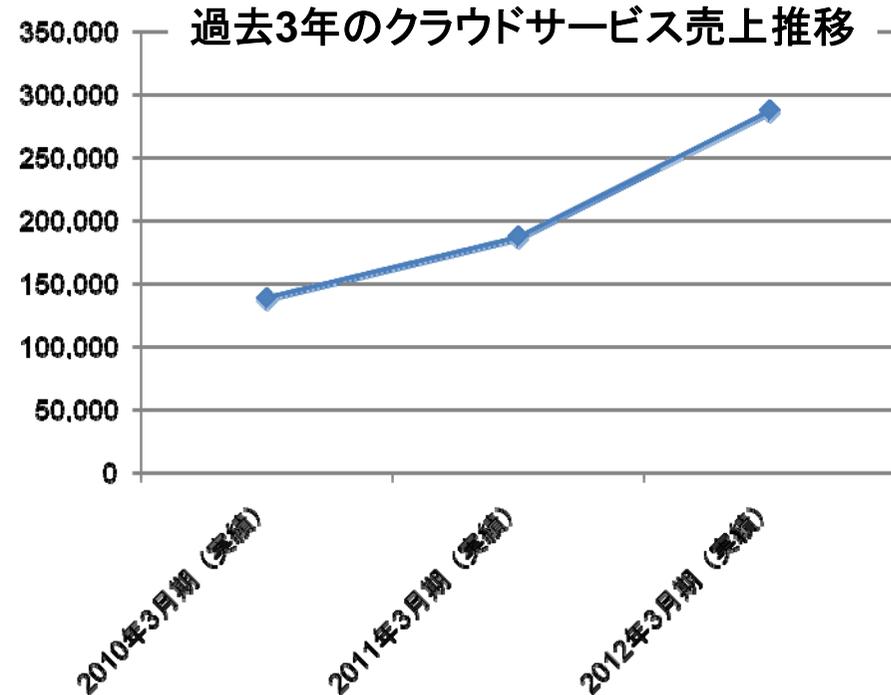
取り組み

- 営業の増員
- 技術コンサルティングチームの戦力の更なるUP
- 販売パートナーの開拓



結果

クラウドサービスの売上前年度比40%UP目標に対し、**53.5%UP**(期初計画から更に6.1%UP)



1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第17期
(2012年3月期)
の業績

①

業績ハイライト

②

増配

③

重点施策の進捗と成果

4

第18期
(2013年3月期)
の計画

5

その他
トピックス



重点施策2 新しい成長エンジンの発掘・テストマーケティング

取り組み

- Eコマース売上UPアプリの開発
- アプリケーションの開発強化

PhotoStock <http://www.photo-stock.jp/>

おねだり上手 <http://www.onedariyouzu.jp/>

twiDM <http://www.twidm.jp/>

結果

- ニーズ吸収のための自社運営ECサイト「フォトストック」をオープン
- EC向け第1号アプリ、「おねだり上手」の提供を開始
- Twitter ダイレクトメッセージ一括送信ツール「twiDM」の提供を開始

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第17期
(2012年3月期)
の業績

①

業績ハイライト

②

増配

③

重点施策の進捗と成果

4

第18期
(2013年3月期)
の計画

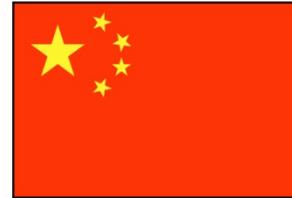
5

その他
トピックス

重点施策2 新しい成長エンジンの発掘・テストマーケティング

取り組み

- 海外展開
- 中国への展開強化
- 新興国市場の開拓着手(数年要)



結果

- 中国 : チャイナテレコムSaaS拡販に向けシステム保守技術の移植を実施中
- ベトナム : ベトナム進出支援会社への出資、開発・販売パートナーの開拓中
- タイ王国 : RnA InternationalとWEB CAS独占販売契約を締結

1 事業概要	2 当社が 目指す方向	3 第17期 (2012年3月期) の業績	<ul style="list-style-type: none"> ① 業績ハイライト ② 増配 ③ 重点施策の進捗と成果 	4 第18期 (2013年3月期) の計画	5 その他 トピックス
-----------	-------------------	--------------------------------	---	--------------------------------	-------------------



ありがとうございます。
次の章に移ります。

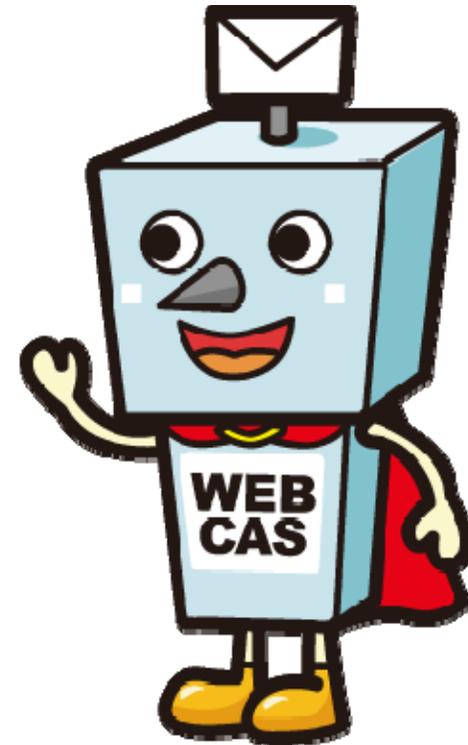
<http://www.photo-stock.jp/>

当社が運営するプロカメラマンの写真素材販売サイト「フォトストック」より



4. 第18期(2013年3月期) の計画

- ① 売上・利益・配当計画
- ② 売上構成の変化
- ③ 重点施策



1 事業概要	2 当社が 目指す方向	3 第17期 (2012年3月期) の業績	4 第18期 (2013年3月期) の計画	① 売上・利益・配当計画 ② 売上構成の変化 ③ 重点施策	5 その他 トピックス
-----------	-------------------	--------------------------------	--------------------------------	-------------------------------------	-------------------



1 売上・利益・配当計画

単位:百万円

	17期実績	18期計画	増減	コメント
売上高	717	720	+0.4%	
営業利益	93	56	-40.1%	税務上の累積損失一掃により、税負担正常化
経常利益	99	60	-39.5%	
当期純利益	96	30	-68.9%	
配当	6円	6円	±0%	配当金額は維持

売上

本格的な海外展開に備え、ソフトウェア品質の再確認・強化を、年度前半に集中的に行うため、前期比横ばい。

利益

ソフトウェア品質の再確認・強化に加え、競争力のあるクラウドサービスの増強のため、技術コンサルティング要員の再拡充を実施するため、前期比減少。

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第17期
(2012年3月期)
の業績

4

第18期
(2013年3月期)
の計画

1

売上・利益・配当計画

2

売上構成の変化

3

重点施策

5

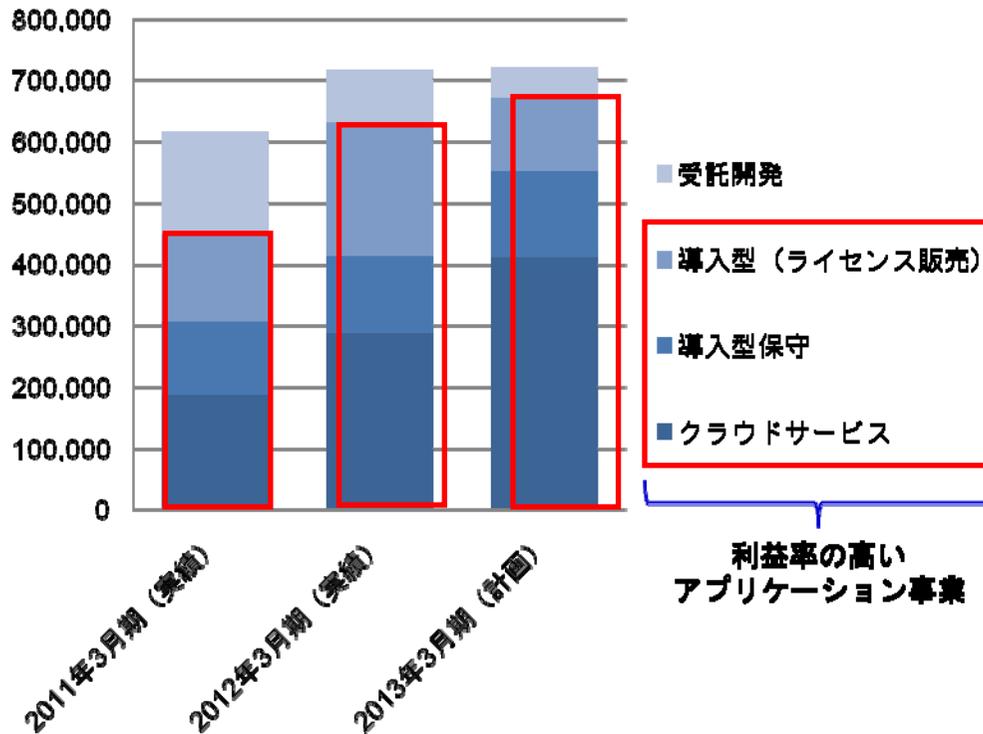
その他
トピックス



2 売上構成の変化

売上構成の推移 (利益水準別)

単位:千円



売上高は、2012年3月期と同程度を予想するものの、その構成は大きく変化

■ 利益率が高く、売上計上の継続性も高いクラウドサービスの比率が向上し、売上の半分以上となる計画

■ 利益率が低く、特徴の薄い受託開発の比率はさらに減少

1 事業概要	2 当社が目指す方向	3 第17期 (2012年3月期) の業績	4 第18期 (2013年3月期) の計画	5 その他 トピックス
-----------	---------------	--------------------------------	--------------------------------	-------------------

- ① 売上・利益・配当計画
- ② 売上構成の変化
- ③ 重点施策



3 重点施策

重点施策1 アプリケーションの品質再確認及び強化

取り組み

- 過去に開発し、運用中のシステムの品質再確認・強化
- 新規に開発するシステムのテスト強化
- 品質強化の専門チームを新設

成果目標

- 海外展開に十分耐えうる品質の確保
- ISO27001(情報セキュリティマネジメントシステム、ISMS)の取得

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第17期
(2012年3月期)
の業績

4

第18期
(2013年3月期)
の計画

1

売上・利益・配当計画

2

売上構成の変化

3

重点施策

5

その他
トピックス



重点施策2 クラウドサービス(ASP・SaaS)の強化

取り組み

- 広告宣伝の強化
- 技術コンサルティング要員の拡充
- 販売パートナーの開拓

成果目標

- クラウドサービスの売上
前年度比40%UP

1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第17期
(2012年3月期)
の業績

4

第18期
(2013年3月期)
の計画

①

売上・利益・配当計画

②

売上構成の変化

③

重点施策

5

その他
トピックス



メール、ブログを上げる。
メールでつながる。

WEB CAS

ありがとうございます。
次の章に移ります。

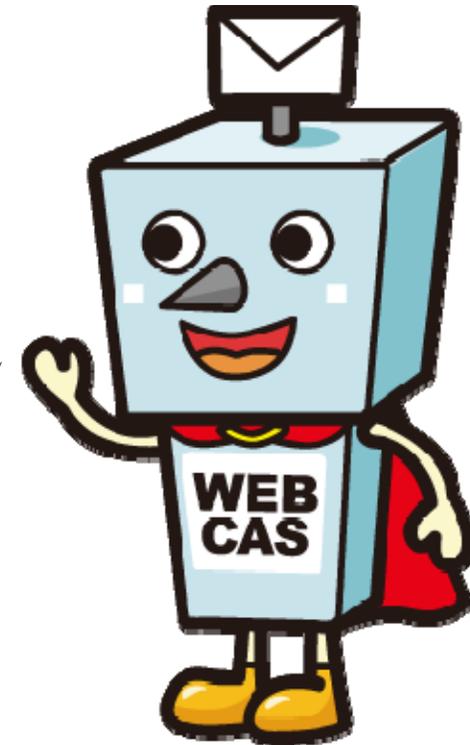
<http://www.photo-stock.jp/>

当社が運営するプロカメラマンの写真素材販売サイト「フォトストック」より



5. その他トピックス

- 1 提携戦略
- 2 MIJSコンソーシアム理事長に就任
- 3 コーポレートサイトリニューアル



1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第17期
(2012年3月期)
の業績

4

第18期
(2013年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

- 1 提携戦略
- 2 MIJSコンソーシアム理事長に就任
- 3 コーポレートサイトリニューアル

1 提携戦略(営業支援用途向けの拡販)

2011年8月、ブランドダイアログ社と資本・業務提携し、5千万円を出資。

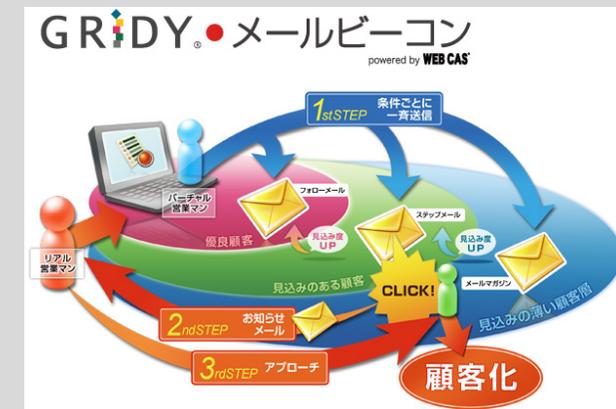
■ ブランドダイアログ(BD)社

□電通グループ出身の稲葉氏が経営する注目のクラウド企業

□無償のグループウェア「GRIDY(グリッディー)」を約12,000社に、有償の顧客情報管理システム(CRM、SFA、名刺管理システムなどを搭載)「ナレッジスイート」を約800社に提供

<提携メリット>

- ・ 共同開発による「GRIDYメールビーコン powered by WEB CAS」をGRIDYに標準搭載。
- ・ 「Knowledge Suite」のOEM先も含めて、標準搭載。
- ・ 利用に応じて課金され、当社売上となる。



1 事業概要	2 当社が目指す方向	3 第17期 (2012年3月期) の業績	4 第18期 (2013年3月期) の計画	5 その他 トピックス	1 提携戦略
					2 MIJSコンソーシアム理事長に就任
					3 コーポレートサイトリニューアル

1 提携戦略(クラウドサービスSaaS型の拡販)

2012年3月、バリオセキュア・ネットワークスと業務提携

■バリオセキュア・ネットワークス社

□ 1stホールディングス株式会社(東証第二部/JASDAQ [証券コード3644])の子会社

□ セキュリティアプライアンス機器VSRを使用したマネージドセキュリティサービスを提供。
コンピュータセキュリティ監査最大手ICSAのFirewall認定を取得した国内唯一のメーカー。

<提携メリット>

- ・ 「WEB CAS クラウド メール配信SaaS」の導入企業様を対象に、ファイアーウォールの設置・運用を支援する新サービス「VSR for WEB CAS」を共同で提供。
- ・ お客様企業は、ファイアーウォール設置および運用管理等の運用負荷を外注でき、負荷軽減となる。また、当社にとっては、販売機会の拡大につながる。



1 事業概要	2 当社が目指す方向	3 第17期 (2012年3月期) の業績	4 第18期 (2013年3月期) の計画	5 その他 トピックス	1 提携戦略
					2 MIJSコンソーシアム理事長に就任
					3 コーポレートサイトリニューアル

1 提携戦略 (Eコマース用途向けの拡販)

2012年4月、システムインテグレータ社と資本・業務提携

■システムインテグレータ(SI)社

□東証マザーズ [証券コード3826] に上場し、1,100サイトの実績を誇るロングセラーECサイト構築パッケージ「SI Web Shopping」を提供

□メールが重要な販促ツールとなるEC運営事業において、メール配信システムは、数多くのEC事業者にご利用いただいている。

<提携メリット>

- ・ 日本での販売代理、顧客の相互紹介、共同販促活動により販路拡大を目指す。さらに、中国等海外においても、プロモーションおよび販売活動を協力して展開。
- ・ 信頼関係をより強固なものとするため、互いの株式持合いを市場買付により実施。



1

事業概要

2

当社が
目指す方向

3

第17期
(2012年3月期)
の業績

4

第18期
(2013年3月期)
の計画

5

その他
トピックス

1

提携戦略

2

MIJSコンソーシアム理事長に就任

3

コーポレートサイトリニューアル

2 MIJSコンソーシアム理事長に就任

今年度、代表取締役 美濃和男が、MIJSコンソーシアムの理事長に就任。

専務取締役 中西康治も、同コンソーシアム海外展開委員会の副委員長に就任

日本のソフトウェアプロダクト産業と自社エイジアの発展のため尽力いたします！

MIJSコンソーシアム：
世界を目指す日本のナンバー1ソフトウェアベンダーが
集結したコンソーシアム。 <http://www.mijs.jp/>



1 事業概要	2 当社が 目指す方向	3 第17期 (2012年3月期) の業績	4 第18期 (2013年3月期) の計画	5 その他 トピックス	<ul style="list-style-type: none"> ① 提携戦略 ② MIJSコンソーシアム理事長に就任 ③ コーポレートサイトリニューアル
-----------	-------------------	--------------------------------	--------------------------------	-------------------	--



3 コーポレートサイトリニューアル

当社のコーポレートサイトを
全面リニューアル致しました。

投資家向け情報も拡充して
おります。

ぜひ、ご覧ください。

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



1 事業概要	2 当社が 目指す方向	3 第17期 (2012年3月期) の業績	4 第18期 (2013年3月期) の計画	5 その他 トピックス	<ul style="list-style-type: none"> ① 提携戦略 ② MIJSコンソーシアム理事長に就任 ③ コーポレートサイトリニューアル
-----------	-------------------	--------------------------------	--------------------------------	-------------------	--

上場企業として、遜色のない売上・利益の計上に向け、
努力をしてまいります。

引き続きのご支援を、どうぞよろしくお願いいたします。

本日は、ご清聴いただき、ありがとうございました。

IRお問い合わせ

経営企画室 マネージャー 鈴木 隆廉

TEL 03-6672-6788

E-mail azia_ir@azia.jp