

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 : 東京都品川区西五反田七丁目 21 番 1 号
代 表 者 : 代 表 取 締 役 美 濃 和 男
問 合 せ 先 : 専 務 取 締 役 中 西 康 治
TEL (03) 6672-6788 (代表)

株式会社システムインテグレータとの資本・業務提携に関するお知らせ

インターネットを活用したマーケティングソリューションを提案する株式会社エイジア(本社:東京都品川区、代表取締役:美濃 和男、上場証券取引所:東証マザーズ[証券コード 2352] 以下 当社)は、株式会社システムインテグレータ(本社:埼玉県さいたま市、代表取締役:梅田 弘之、以下 システムインテグレータ)と資本提携を含めた業務提携を行うことで合意し、本日開催の双方の取締役会において決議いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 資本・業務提携の理由

当社は、2001年の発売以来、企業のマーケティング活動を支援する「WEB CAS」シリーズ^{*1}を主に大手企業様中心にご提供してまいりました。中でも主力製品のメール配信システム「WEB CAS e-mail」^{*2}は、メールが重要な販促ツールとして活用される EC (E-commerce、電子商取引) 運営事業において特に効果を発揮するため、数多くの EC 事業者にご利用いただいております。

近年当社では、EC が急速に伸長している中国をはじめとしたアジア諸国への「WEB CAS」シリーズの拡販を目指しており、2010年に多言語版メール配信システム「WEB CAS e-mail Multi-Language」をリリースしております。また 2011年には中国最大の電信電話会社チャイナテレコムに、チャイナテレコムブランドの SaaS サービスとして採用頂くなど、海外進出への本格的な足場固めを継続して進めております。

一方、1995年の創業以来、常に時代にあった独創的なパッケージソフトウェアを創出し続け、パッケージの開発から販売、コンサルティング、運用サービスまでをワンストップで提供しているシステムインテグレータは、主力製品の一つに、EC サイト構築パッケージ「SI Web Shopping」を有しています。「SI Web Shopping」は EC 市場の発展とともに成長を続け、現在までに 1,100 サイトの実績を誇るロングセラーパッケージです。2008年には「SI Web Shopping 中国版」、2009年には「SI Web Shopping 多言語版」をリリースし、近年急拡大している海外 EC 市場も視野に事業展開を続けています。

両社は、双方の技術・ノウハウを融合させることで、国内・海外で事業を展開する EC 事業者に対し、EC サイト構築から運営サービスまで、より高付加価値なソリューション提案を行う事により、両社の事業拡大および企業価値向上につながるものと判断し、戦略的パートナーとして業務提携することで合意いたしました。

さらに、両社の信頼関係をより強固なものとし、本提携を強力に推進するため、併せて資本提携を行うことで合意いたしました。

2. 資本・業務提携の内容等

(1) 業務提携の内容

両社は互いに技術協力し、エイジアのメールマーケティングシステム「WEB CAS e-mail」と、システムイ

ンテグレータの EC サイト構築パッケージ「SI Web Shopping」を密に連携させ、市場に共同で提供してまいります。

EC サイト運営事業においては、従来からメールマーケティングが重要な販売促進手法という認識が浸透しています。特に、メールマーケティングシステムと EC システムを連携することで、顧客の嗜好や EC 購買動向の分析結果をもとに、メールの配信対象や配信内容の個別最適化が可能となり、顧客のニーズに合わせた効果的なメール販促活動を推進することができます。既に両社は、「WEB CAS e-mail」と「SI Web Shopping」を連携させたソリューションの提供で多くの実績を有しており、今後もこの技術協力を推進してまいります。

また両社は、製品の販売代理および顧客紹介を相互に行うことはもちろん、共同で販売促進活動（共催セミナー、共同プロモーション等）を行い、販路拡大を目指します。さらに、今後一層の市場拡大が見込まれる、中国・東南アジアをはじめとした海外 EC 市場への展開においても、両社製品のプロモーションおよび販売活動を協力して展開してまいります。

(2) 資本提携の内容

両社の信頼関係をより強固なものとし、本業務提携をより強力に推進するため、互いの株式持合いを市場買付により実施いたします。

(3) 新たに取得する相手方の株式又は持分の取得価額

当社は、10 百万円を目安にシステムインテグレータ株式を、市場買付により取得します。

- ・取得株式数：未定
(参考：取得価額 10 百万円をシステムインテグレータ株式の 2012 年 4 月 6 日東証終値により換算した株式数 87 株、発行済株式総数に対する割合 0.66%)
- ・買付期間：システムインテグレータの 2012 年 2 月期決算発表後、6 カ月間を目安とする
- ・取得方法：市場買付

(4) 相手方に新たに取得される株式の数及び発行済株式数に対する割合

システムインテグレータは、10 百万円を目安に当社株式を、市場買付により取得します。

- ・取得株式数：未定
(参考：取得価額 10 百万円をエイジア株式の 2012 年 4 月 6 日東証終値により換算した株式数 23,866 株、発行済株式総数に対する割合 1.02%)
- ・買付期間：当社 2012 年 3 月期決算発表後、6 カ月間を目安とする
- ・取得方法：市場買付

3. 提携先の概要

(1) 名 称	株式会社システムインテグレータ	
(2) 所 在 地	埼玉県さいたま市南区沼影一丁目 10 番 1 号	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 梅田 弘之	
(4) 事 業 内 容	業務用パッケージの開発・販売、コンサルティング、システムインテグレーション（主要製品：EC、ERP、プロジェクト管理、データベース開発支援ツール、e-learning 等）	
(5) 資 本 金	358 百万円（2011 年 2 月末現在）	
(6) 設 立 年 月	1995 年 3 月	
(7) 大株主及び持株比率	碓井 満	24.71%
	梅田 弘之	20.45%
	梅田 和江	14.52%
	システムインテグレータ従業員持株会	4.16%
	日本証券金融株式会社	1.73%

(8) 上場会社と当該会社との間の関係	資 本 関 係	当社と当該会社との間には、記載すべき資本関係はありません。また、当社の関係者及び関係会社と当該会社の関係者の間には特筆すべき資本関係はありません。
	人 的 関 係	当社と当該会社との間には、記載すべき人的関係はありません。また、当社の関係者及び関係会社と当該会社の関係者の間には特筆すべき人的関係はありません。
	取 引 関 係	当社と当該会社との間には、記載すべき重要な取引関係はありません。また、当社の関係者及び関係会社と当該会社の関係者の間には特筆すべき取引関係はありません。
	関 連 当 事 者 へ 該 当 状 況	当該会社は、当社の関連当事者には該当しません。また、当該会社の関係者は、当社の関連当事者には該当しません。

(9) 当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態

決算期	平成 21 年 2 月期	平成 22 年 2 月期	平成 23 年 2 月期
純 資 産	1,212 百万円	1,192 百万円	1,198 百万円
総 資 産	1,452 百万円	1,420 百万円	1,407 百万円
1 株 当 たり 純 資 産	92,188.06 円	90,678.29 円	91,162.30 円
売 上 高	2,005 百万円	1,704 百万円	1,854 百万円
営 業 利 益	11 百万円	△26 百万円	12 百万円
経 常 利 益	13 百万円	△28 百万円	13 百万円
当 期 純 利 益	0 百万円	△19 百万円	6 百万円
1 株 当 たり 当 期 純 利 益	23.35 円	△1,509.76 円	484.00 円
1 株 当 たり 配 当 金	0 円	0 円	0 円

4. 日程

2012年4月9日 取締役会決議

2012年4月9日 資本・業務提携契約締結

5. 本提携による業績への影響見通し

本件が今期の業績に与える影響は、2012年5月8日に発表予定の業績予想に織り込み公表する予定です。

※1 「WEB CAS」シリーズ (<http://webcas.azia.jp/>)

当社自社開発製品である「WEB CAS」シリーズは、企業がインターネットやメールを介して顧客と有効な関係を築き、効率的・効果的なマーケティング活動を行うためのe-CRMアプリケーションソフトウェアシリーズです。複数のデータベース等との連携やカスタマイズなど、柔軟な対応を実現するクラウド版サービスをはじめ、プライベートクラウド対応可能なパッケージ導入版など、さまざまな提供形式をご用意。EC運営企業、メーカー、生命保険、金融機関、官公庁など、大手企業を中心に、1,600社以上の採用実績があります。ラインナップにはメール配信システム、アンケートシステム、メール共有管理システムを有し、それぞれがシームレスに連携し効率的・効果的な運用を実現します。

※2 「WEB CAS e-mail」 (<http://webcas.azia.jp/email/>)

顧客の嗜好や属性、購買履歴などに基づいた最適なメールが配信できる One to One メール配信システムです。毎時300万通という業界最速レベルの配信性能や高度なマーケティング分析機能を備え、戦略的メールマーケティング活動を実践する多くの企業に高く評価されております。

以 上