

平成 24 年 11 月 6 日

各位

株式会社エイジア

**エイジア、2011 年度メール配信クラウド市場伸び率 1 位を達成。
大量配信に強く、柔軟なシステム連携・カスタマイズが可能な
メール配信クラウド SaaS 型が好調**

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、社長：美濃 和男 東証マザーズ上場：証券コード 2352 以下 当社）は、株式会社ミック経済研究所（本社：東京都港区、社長：有賀 章、以下 ミック経済研究所）が発行した、国内クラウド市場の分析レポート「クラウドサービス市場の現状と展望 2012 年度版」において、メール配信システム WEB CAS e-mail のクラウド版が、2011 年度メール配信クラウド市場で最も高い伸長率となりましたので、以下の通りお知らせいたします。

記

1. 当社メール配信クラウドの市場伸長率について

ミック経済研究所が発刊した分析レポート「クラウドサービス市場の現状と展望 2012 年度版」において、当社主力製品「WEB CAS」シリーズのメール配信システム「WEB CAS e-mail（ウェブキャス イーメール）」のクラウド版（WEB CAS メール配信クラウド <http://www.webcas.jp/e-mail/>）の伸長率が 68.2%となり、2011 年度メール配信クラウド市場において伸長率第一位となりました。同レポートでは、「（当社は）2010 年度の伸び率が 37.5%であったので、調査対象企業の中では 2 年連続で高い伸長率を維持している。また、2012 年度も 59.5%という高い伸びを見込む。」と報告されています。

2. 大量配信・システム連携やカスタマイズが可能なメール配信クラウド SaaS 版が好調

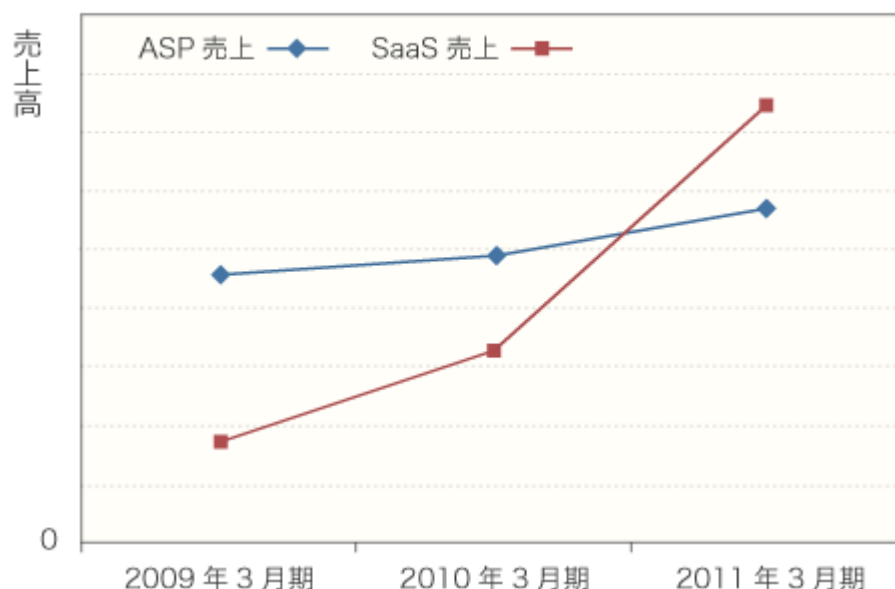
今回の調査対象となった WEB CAS メール配信クラウドは、インターネット経由でメール配信システムを利用できるクラウドサービスで、2つの提供形式があります。

一つめは、最低利用期間 1 ヶ月・月額 1 万円からと、手軽にスタートできる ASP 版。アプリケーションを複数企業で共有するため、低コストでご利用いただけます。

二つめは、大規模メール配信や、カスタマイズ、外部システム連携、複数データベースとの連携など、顧客企業の要望に合わせて柔軟な対応が可能となる SaaS 版です。

当社は 2009 年 3 月より SaaS 版の提供を開始しておりますが、2011 年度においては SaaS 版の売上高が ASP 版の売上を超えています。現在も SaaS 版は、配信数無制限額制でコストメリットがあること、離れた場所にある複数データベースとの接続や、レコメンドエンジン等の他システムとの連携が柔軟にできること、一般的なクラウドサービス業者では対応が難しいカスタマイズに柔軟に対応できることから、発売以来大きく売上を伸ばしてきました（下表参照）。

WEB CAS メール配信クラウド (ASP/SaaS) の売上高推移



今般のレポート「クラウドサービス市場の現状と展望 2012」においても、この SaaS 版に対する市場からの高評価を反映した結果となりました。

当社は今後も、従来のメール配信クラウドサービスでは対応が難しい案件も積極的に対応し、クライアント企業のマーケティング課題の解決を支援してまいります。

■調査対象商品：メール配信システム「WEB CAS e-mail」について

当社自社開発製品である、メール配信システム「WEB CAS e-mail」は、企業が自社で管理する顧客データベースの属性情報や購買履歴、ポイント情報等と連携し、一人ひとりに最適なメールを大量・高速に配信できるメール配信アプリケーションです。カスタマイズはもちろん、複数データベースとの連携、キャンペーン管理システムやレコメンドシステム等、他システムとの連携も柔軟に行えます。近年はパッケージ版のみならず、柔軟なカスタマイズ性とシステム連携性、配信数無制限という多くのメリットを有する、WEB CAS クラウドメール配信 SaaS 版に多くの引き合いを頂いているほか、安価な WEB CAS クラウドメール配信 ASP 版もご用意しております。

- ・メール配信システム「WEB CAS e-mail」 <http://webcas.azia.jp/email/>

■CRM システム「WEB CAS」シリーズについて

当社自社開発製品である「WEB CAS」シリーズは、企業・団体がインターネットやメールを介してステークホルダーと有効な関係を築き、効率的・効果的なコミュニケーション活動を行うための e-CRM アプリケーションソフトウェアシリーズです。企業が既に管理・運営しているデータベースと自由に連携し、本格的な CRM を実現します。本製品の活用で、企業は大規模なデータベース統合、新規構築を行うことなく、効果的なインターネットマーケティング活動が可能となります。各官公庁・地方自治体、EC 運営企業、メーカー、生命保険、金融機関など、大手企業を中心に 1,600 社以上の採用実績があります。

- ・CRM システム「WEB CAS」シリーズ <http://webcas.azia.jp/>

3. 当事会社の概要

■株式会社エイジアの概要

主な事業内容 CRM アプリケーションソフト「WEB CAS」シリーズの開発・販売、ウェブサイトおよび企業業務システムの受託開発、ウェブコンテンツの企画・制作

本店所在地 東京都品川区西五反田 7-21-1
代 表 者 代表取締役 美濃 和男
設 立 年 月 1995 年 4 月
資 本 の 額 322 百万円 (2012 年 3 月 31 日現在)
上場証券取引所 東証マザーズ 証券コード : 2352
U R L <http://www.azia.jp/>

※ e-CRM (Electronic Customer Relationship Management、イーシーアールエム)
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。

■本リリースに関するお問合せ先

株式会社エイジア 広報 玉田 優子
TEL: 03-6672-6788 Mail: azia_ir@azia.jp

以 上
