

各位

株式会社エイジア

**エイジア、メール配信クラウド市場において 3 年連続伸長率 1 位を達成。
—カスタマイズに対応できるメール配信クラウドサービス SaaS 版が引き続き好調、他社
サービスからの乗り換え実績も多数—**

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分析レポート「クラウドサービス市場の現状と展望 2013 年度版」において、自社開発のメール配信システム「WEBCAS e-mail」クラウド版が、2012 年度メール配信クラウド市場で伸長率 1 位を達成したことをお知らせします。なお今回の調査レポートにより、当社は 2010 年、2011 年に引き続き、調査対象企業の中で 3 年連続伸長率 1 位となったことも合わせてご報告いたします。

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行した分析レポート「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「WEBCAS」シリーズのメール配信システム「WEBCAS e-mail（ウェブキャス イーメール <http://www.webcas.jp/e-mail/>）のクラウド版が伸長率 35.1%となり、2012 年度メール配信クラウド市場において最も高い伸長率を記録いたしました。今回の調査レポートにより、当社は 2010 年、2011 年に引き続き、調査対象企業の中で 3 年連続伸長率 1 位となりました。

2. カスタマイズが可能なメール配信クラウド SaaS 版が、案件数・案件単価ともに増加

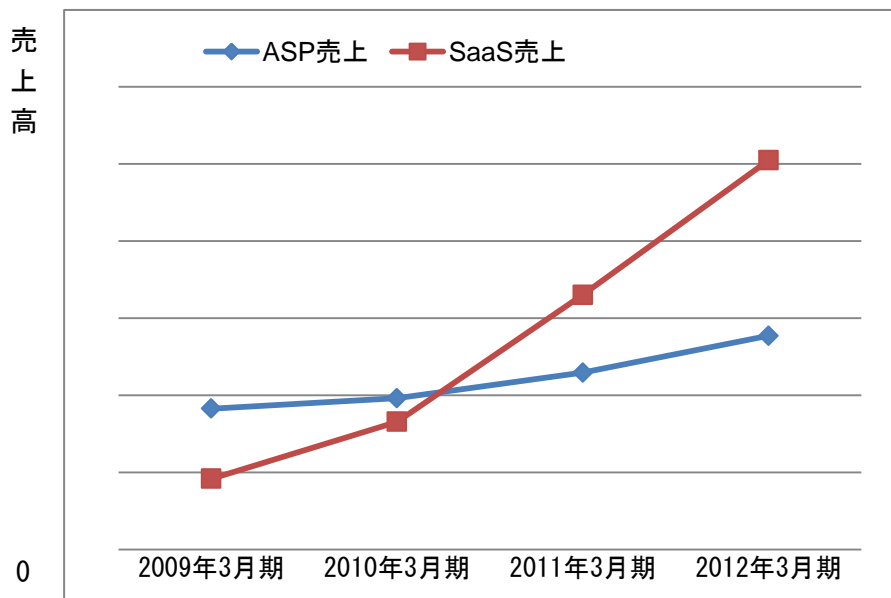
調査対象となったメール配信クラウドサービスは、インターネット経由でメール配信システムを利用できるサービスです。当社は本サービスにおいて、ASP 版・SaaS 版の 2 つの提供形式をご用意しています。

ASP 版は、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サービスです。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。

SaaS 版は、ASP より配信件数が大規模な場合や、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当社オリジナルのサービスです。

当社は 2009 年 3 月より SaaS 版の提供を開始しておりますが、複数データベースとの接続やレコメンドエンジンなど他システムとの連携ができることから、「ユーザーの行動履歴に合わせたメール販促を行いたい」といった EC 事業者様をはじめ、売上を伸ばすための高度なメールマーケティングを求めるクライアント企業様から多くの引き合いをいただき、案件数・案件単価ともに年々増加しています。一般的なクラウドサービス業者では難しいカスタマイズにも柔軟に対応できるため、他社クラウドサービスからの乗り換えも多数あり、発売以来大きく売上を伸ばしています（下表参照）。

WEBCAS メール配信クラウド（ASP/SaaS）の売上高推移



今回の調査レポート内でも、当社が伸長率1位を記録した要因として SaaS 版の売り上げ増加が好材料となっていることが紹介されています。

当社は今後も、高水準なクラウドサービスを提供するためにシステム構築力をより強化するとともに、クライアント企業様のマーケティング活動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「WEBCAS 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「WEBCAS 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 WEBCAS 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 WEBCAS 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「WEBCAS e-mail」 <http://webcas.azia.jp/email/>

■CRM システム「WEBCAS」シリーズについて

当社自社開発製品である「WEBCAS」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「WEBCAS」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「WEBCAS」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
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 経営企画室 浅野 真理子
TEL: 03-6672-6788 Mail: azia_ir@azia.jp

以 上
