



2020年9月30日

各 位

会 社 名 : 株 式 会 社 エ イ ジ ア
(コード番号: 2352 東証第一部)
本 社 所 在 地 : 東 京 都 品 川 区 西 五 反 田 七 丁 目 20 番 9 号
代 表 者 : 代 表 取 締 役 美 濃 和 男
問 合 せ 先 : 経 営 企 画 室 長 藤 田 雅 志
電 話 番 号 : (03) 6672-6788 (代表)

コネクティ社との資本業務提携による事業シナジーと成長戦略に関する 説明資料発表のお知らせ

当社は本日「(開示事項の経過) DX プラットフォーム構築へ向けた株式会社コネクティの持株会社である株式会社 CONNECTY HOLDING の株式取得(子会社化)に関するお知らせ」を発表いたしました。

これにより期待している事業シナジーと成長戦略に関する説明資料を発表いたしましたので、ここにお知らせします。

以 上



デジタルトランスフォーメーション（DX） プラットフォームの構築に向けて

コネクティ社との資本業務提携による
事業シナジーと成長戦略に関する説明資料

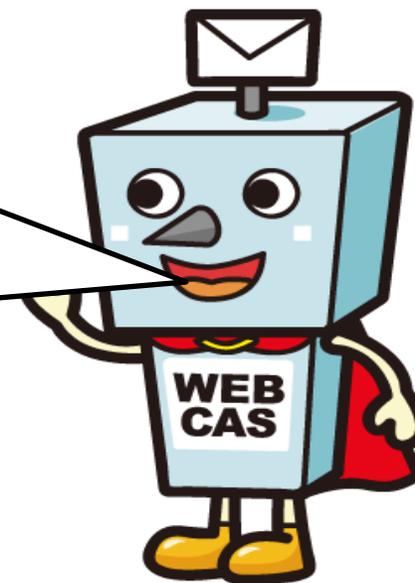
2020.9.30

1 コネクティ社の概要

2 事業シナジーとグループ成長戦略

3 2021年3月期業績への影響

1. コネクティ社の概要



コネクティ社の概要

SaaS型クラウドCMSの開発・提供及びDXコンサルティング事業を行うデジタルマーケティング企業

会社概要

名称	株式会社コネクティ CONNECTY
所在地	東京都新宿区西新宿6-24-1西新宿三井ビル16F
設立	2005年12月16日
代表者	代表取締役 服部 恭之
事業内容	1. SaaS型クラウドCMS製品の開発・提供 2. Webサイト構築・マーケティング運用支援を通じたDX事業

代表者の経歴



代表取締役
服部恭之

- 1998年 神戸大学経済学部卒
- 卒業後、ソニー(株)に入社し、本社人事部、商品企画部、戦略部等にて勤務
- 2005年 コネクティ社を設立
- 米Business Week誌が選出するアジアの若手起業家ベスト10に選出

沿革

2005年	(株)ワークスアプリケーションズ主催の経営者発掘コンテストをきっかけに服部代表取締役がコネクティ社を創業
2010年	国内初のクラウドエンタープライズCMS「Connecty CMS on Demand」をリリース
2011年	(株)ワークスアプリケーションズによるコネクティ社の完全子会社化
2019年	更なる成長を目指して、服部代表取締役が持株会社を通じてコネクティ社を(株)ワークスアプリケーションズよりマネジメントバイアウトを実施

コネクティ社の事業概要

Webサイトの骨格をなすクラウドCMSの提供を基盤に、Webサイトの構築・運用までワンストップで提供



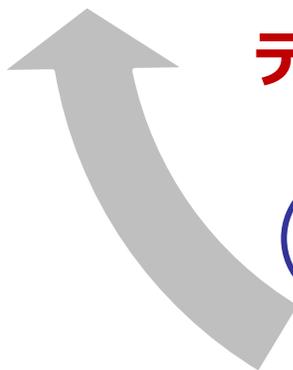
クラウドCMS基盤の
提供



コーポレート
サイトの構築

CONNECTY

デジタルマーケティングの
DXパートナー



Webデータ分析及び
コンサルティング



コネクティ社の強み

1

大企業向け×クラウド×
国産で国内トップシェア
のSaaS型CMS

- ✓ 大企業向け×クラウド×国産で国内トップシェアの自社CMSを有す
- ✓ 数千・数万ページにおよぶWebサイトを有する国内大手企業のコーポレートサイト管理ニーズに応える高度な機能性を有す

2

ダイレクトモデルによる
価格優位性

- ✓ SIerや代理店等を介さないダイレクトモデルによって、大手外資系等の競合CMSベンダーと比して価格優位性を実現

3

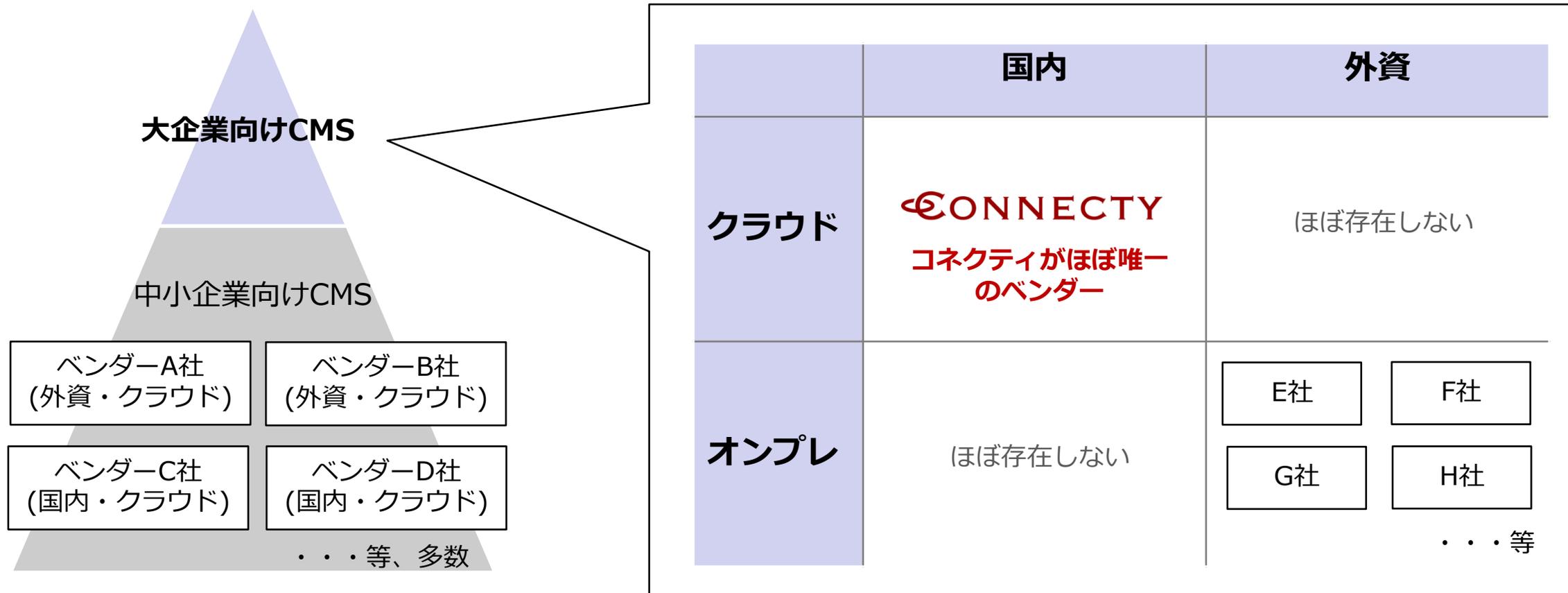
顧客のデジタルマーケ
ティング活動全般を支援
するDXパートナー

- ✓ CMS基盤の提供に加え、運用・コンサルティングを通じて、顧客のデジタル戦略パートナーとしてデジタルマーケティング全般の変革をサポート

コネクティ社の強み①クラウドCMSツール

大企業向け×クラウド×国産というセグメントで、国内ほぼ唯一のベンダー

CMS市場及び競合環境イメージ

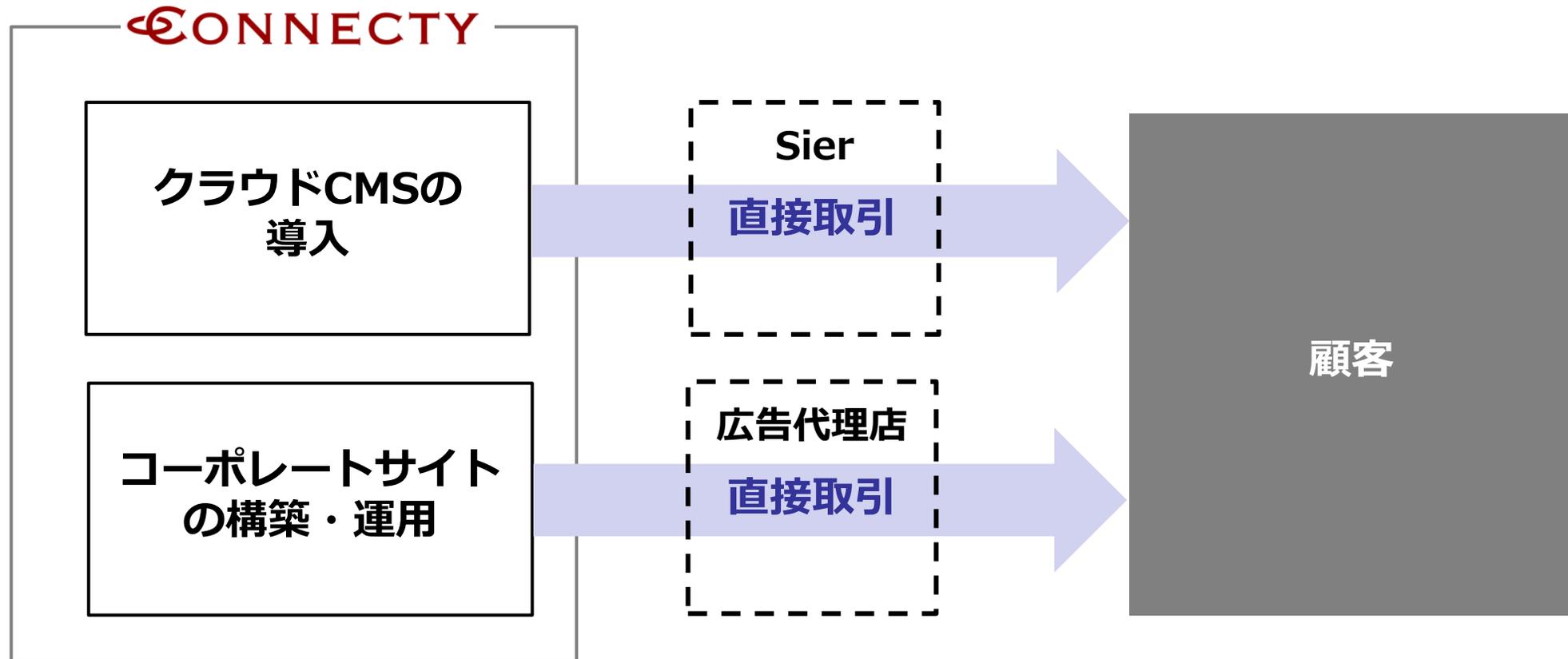


出所：コネクティ社による調査・分析

コネクティ社の強み②ダイレクトモデル

Sierや代理店等を介さないダイレクトモデルで価格優位性を実現

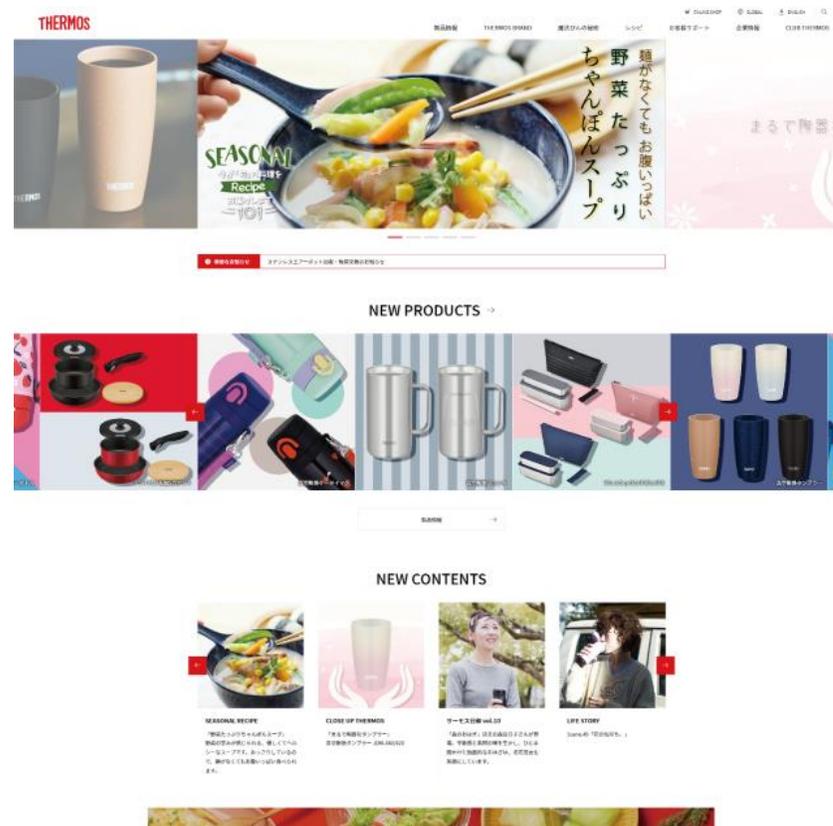
コネクティ社の商流イメージ



顧客事例：株式会社サーモス 様 **THERMOS**

CMS導入、Webサイト・リニューアルから、会員サイト運用までを支えるDXパートナーとして支援

- サーモス様は、Webサイトにおいて1つ1つの製品情報の手作業での更新作業や更新のバージョン管理が煩雑という課題があった
- 改善の一環として「Connecty CMS on Demand」を導入。大量の情報をデータベースで一元管理し、更新履歴を残すことでWebサイト運用におけるガバナンスを整備
- コーポレートサイトのリニューアルの他、サーモス様の高級魔法びんブランドのブランドサイトリニューアルも実施し、コネクティのクラウドCMSで運用
- また、会員サイトの立ち上げやサイト運用等を通じてコアファンを増やすための各種デジタル施策をコネクティがDXパートナーとして推進

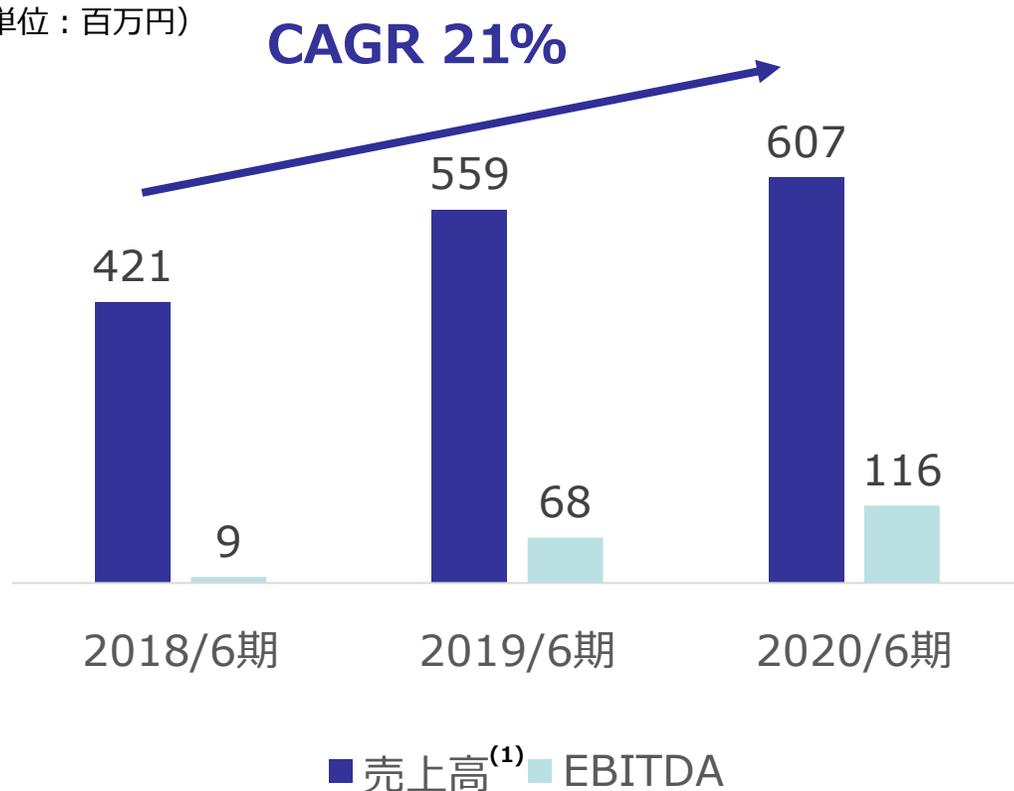


コネクティ社の主要な業績

極めて低い解約率と順調な新規案件獲得によって継続顧客が着実に積み上がり、売上高 CAGR21%で成長

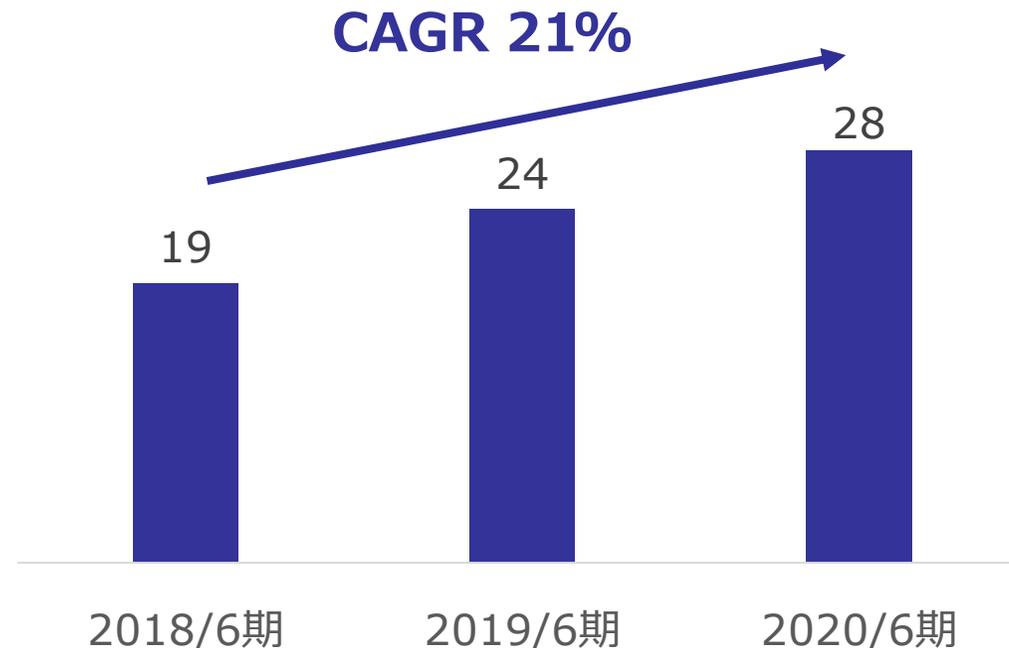
主要な業績

(単位：百万円)



(1) 非継続事業に関する売上高を除外した売上高

Connecty CMS on Demand 継続顧客数



- ✓ 大企業案件でコンペを勝ち抜き新規獲得
- ✓ 過去3期間の解約数はゼロ⁽²⁾

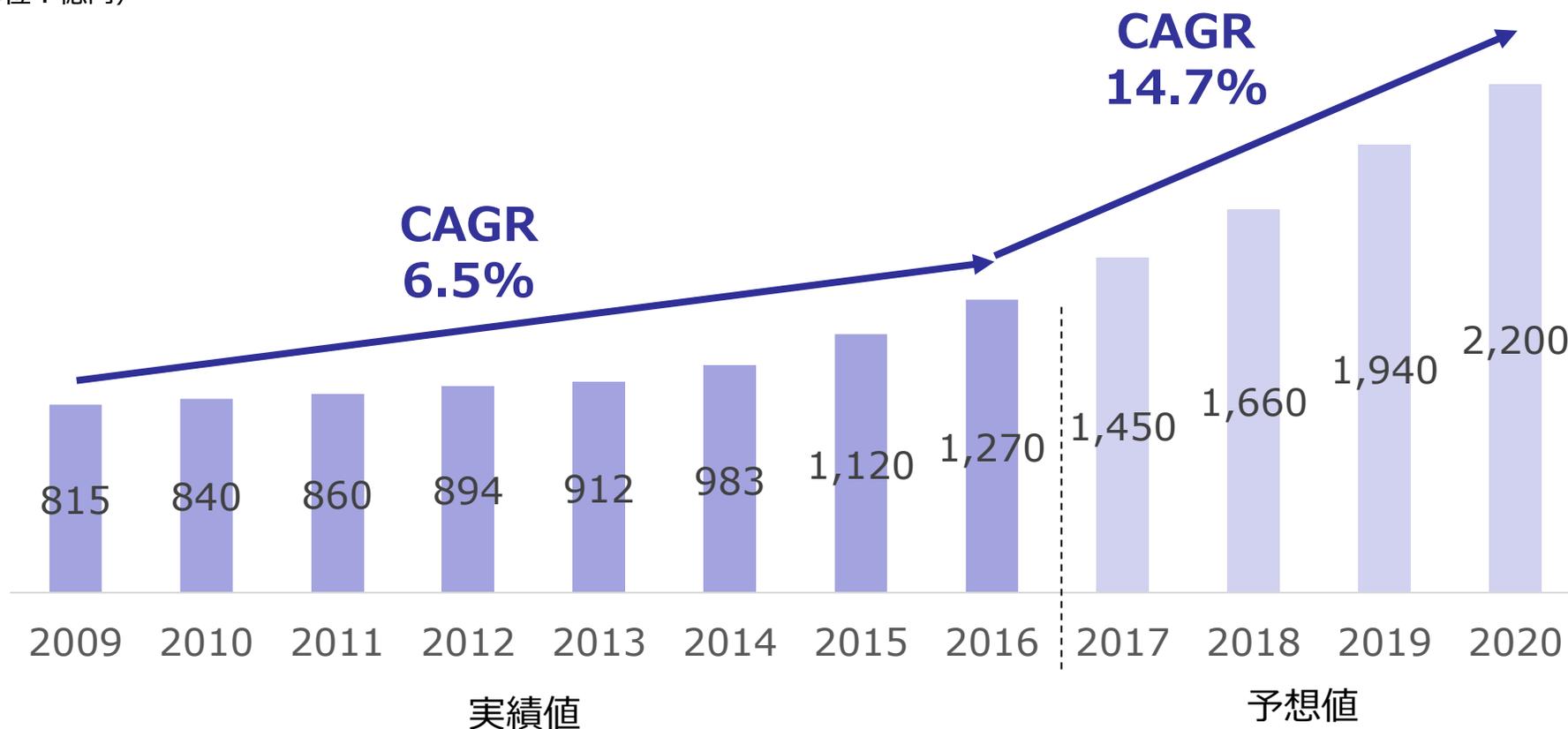
(2) トライアル利用等の特殊事象を除く

(ご参考) DX関連市場の展望

コロナ影響でDXニーズが一層高まる可能性あり。コネクティ社における引き合いも足元増加傾向

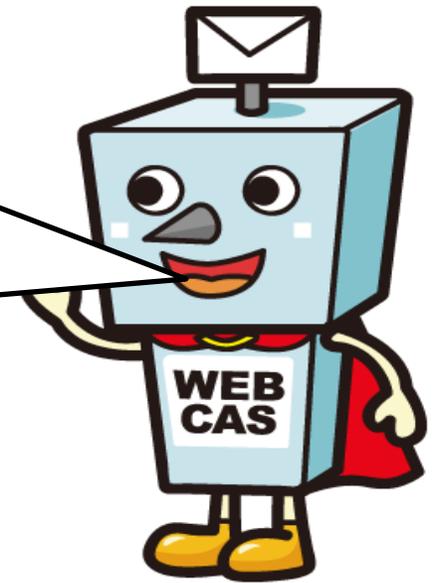
Webインテグレーション市場規模 (コロナ影響考慮前のデータ)

(単位：億円)



出所：Strainer社データから当社作成

2. 事業シナジーとグループ 成長戦略





AZIA

大企業向けメッセージ配信SaaSの
リーディング・カンパニー

+

資本提携



CONNECTY

大企業向けCMS SaaSの
リーディング・カンパニー

本資本提携の戦略的意義②

エイジアとコネクティの事業モデルは非常に相性が良く、様々なシナジーを創出する素地がある



顧客層

- ✓ 大手企業中心
- ✓ 累積約6,000社

← 親和性 →

- ✓ 大手企業中心
- ✓ 約30社

プロダクト提供形式

- ✓ クラウド、SaaS型（主に）

← 親和性 →

- ✓ クラウド、SaaS型

プロダクトの強み

- ✓ 高いメッセージ配信性能
- ✓ カスタマイズ提供の柔軟性

← 親和性 →

- ✓ 大規模運用に応じた高機能性
- ✓ カスタムアプリによる柔軟性

顧客のマーケティング用途

- ✓ 見込・既存客に対するリレーション構築やLTV向上

← 補完性 →

- ✓ 新規見込客の獲得

コンサル機能

- ✓ メッセージ制作・デザイン

← 補完性 →

- ✓ デジタルマーケティング全般のDXコンサルティング

コネクティ社との潜在的なシナジー領域

下記の重点シナジーの早期の実現により、さらなる顧客提供価値の向上を目指す

開発・R&D

プロダクト連携

- ✓ コネクティ社CMSへ当社WEBCAS CRM搭載による機能強化

共同R&D

- ✓ 相互のノウハウ活用による新製品開発

セールス

クロスセル

- ✓ 相互の顧客基盤に対するクロスセル（当社累積顧客約6,000社）によって、より包括的なサービス提供を図る

管理・財務基盤

成長資金提供

- ✓ 当社からコネクティ社に対して人件費やプロモーション費等の先行投資額をグループ間貸し付け

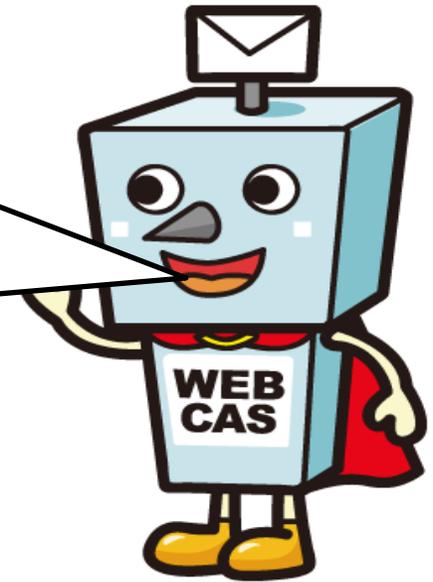
今後の当社グループM&A戦略

更なるM&Aの実施によるデジタルマーケティングにおけるDXプラットフォームの拡大を目指す



デジタルマーケティング分野のDXプラットフォーム構築を目指す

3. 2021年3月期業績への 影響

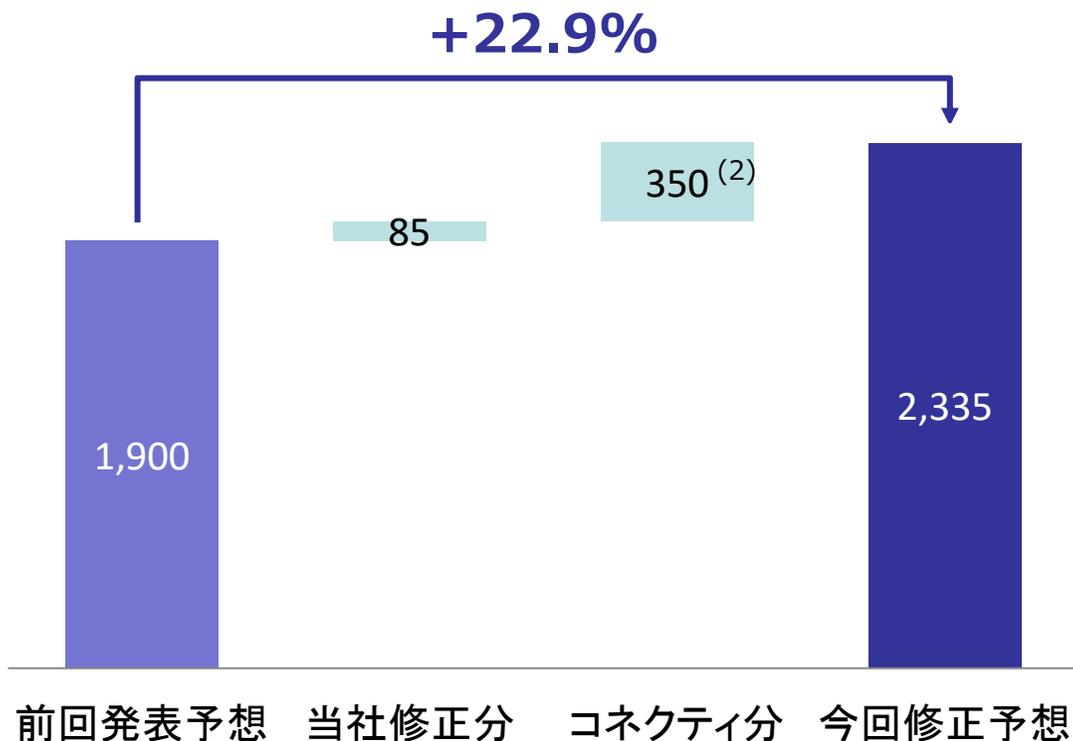


2021年3月期業績への影響

通期業績予想は売上高を+22.9%、EBITDAを+20.9%上方修正⁽¹⁾

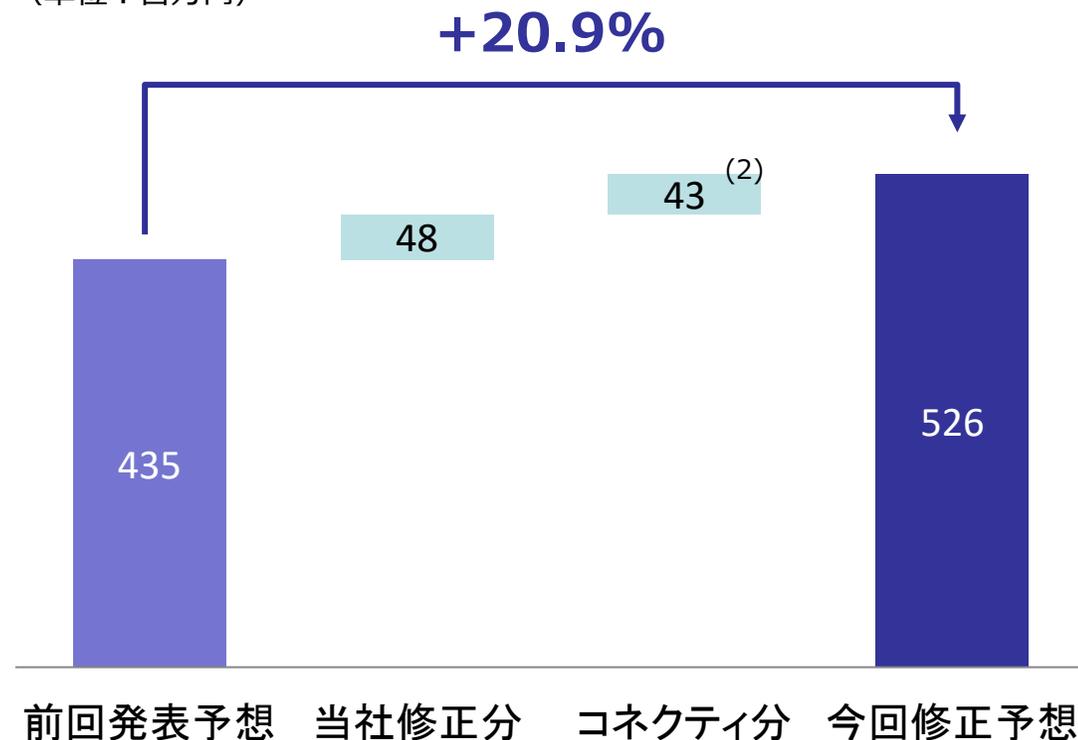
売上高

(単位：百万円)



EBITDA

(単位：百万円)



(1) 営業利益以下の通期業績予想につきましては、CHD社の子会社化により発生する「のれん」の償却期間やコネクティ社が行ってきたソフトウェア資産の計上基準など2020年10月以降に生じる償却費の試算額について監査法人と協議中であり、そのため営業利益以下の利益額に関して確定できておりません。今後の進展により公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします

(2) 2020年10月以降の半期分を取り込む想定