



2021年10月期 第3四半期 決算補足説明資料

株式会社シャノン（東証マザーズ：3976）

2021年9月10日

本資料に記載されている意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、
様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

目次

- I. 通期連結業績予想
- II. 2021年10月期 第3四半期決算報告
- III. APPENDIX

I. 通期連結業績予想

2021年10月期 通期連結業績予想の修正（2021/9/10公表）

- 売上高全体は前回予想比で微増となる見込み
 - MA全体では前回予想比で減少、MA-サブスクリプション売上は前回予想比で増加
 - EMはキャンセルフィーが営業外収益に計上されることが影響し、前回予想比で減少
 - 2021年4月30日付で譲り受けた広告事業の売上の見込みを追加
- 営業利益は前回予想比で減少、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は前回予想比で増加する見込み
 - キャンセルフィーが営業外収益計上となった
 - EMは、リアルイベント案件よりも利益率の高いオンライン/バーチャルイベント案件が主体
 - 利益貢献度の高いMA-サブスクリプション売上が、前回予想比で増加

単位：百万円

	前回予想 (2020/12/14公表)	期初予想比	今回予想 (2021/9/10公表)	2020年10月期 (実績)
売上高	2,146	100.7%	2,160	1,786
MA	1,610	98.2%	1,581	1,368
MA-サブスクリプション	1,070	102.9%	1,101	972
MA-プロフェッショナル	540	88.9%	480	395
EM	536	96.1%	515	417
その他		—	63	
売上原価	792	100.4%	795	688
売上総利益	1,354	100.8%	1,365	1,097
販売費及び一般管理費	1,296	102.1%	1,323	1,057
営業利益	58	72.4%	42	40
経常利益	63	130.2%	82	36
親会社株主に帰属する当期純利益	80	125.0%	100	56

II. 2021年10月期 第3四半期決算報告

2021年10月期 3Q連結業績（サマリー）

売上高	1,588百万円 (18.3%増)	MA-サブスク リプション	822百万円 (14.3%増)
営業利益	41百万円 (15.6%減)	MA-プロフェッ ショナル	318百万円 (8.1%増)
経常利益	40百万円 (15.2%減)	EM-イベント	410百万円 (24.7%増)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	37百万円 (20.2%減)	その他	37百万円 (-)

※ カッコ内の割合は、前年同期比（%）

連結PL（2021年10月期 第3四半期実績）

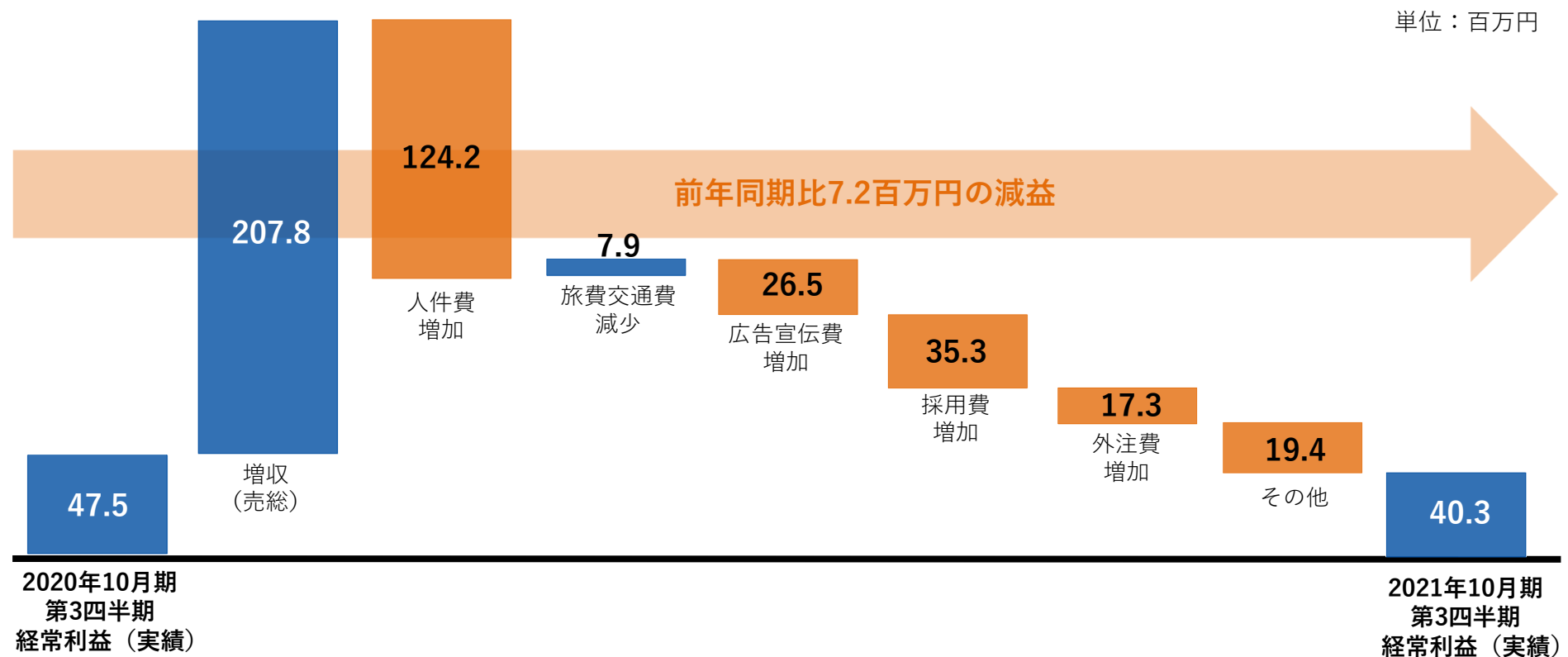
- 2021年10月期 第3四半期の業績の状況は以下の通りです。

単位：百万円

	2020年10月期 第3四半期（実績）	前年同 期比	2021年10月期 第3四半期（実績）	2021年10月期	進捗率
				通期予想	
売上高	1,342	118.3%	1,588	2,160	73.6%
MA	1,013	112.5%	1,140	1,581	72.1%
EM	328	124.7%	410	515	79.6%
その他		—	37	63	59.5%
売上原価	521	107.3%	559	795	70.4%
売上総利益	821	125.3%	1,029	1,365	75.4%
販売費及び一般管理費	771	127.9%	987	1,323	74.6%
営業利益	49	84.4%	41	42	99.4%
経常利益	47	84.8%	40	82	49.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	46	79.8%	37	100	37.1%

当連結会計年度の経常利益の増減要因分析 【対 前年同期比】

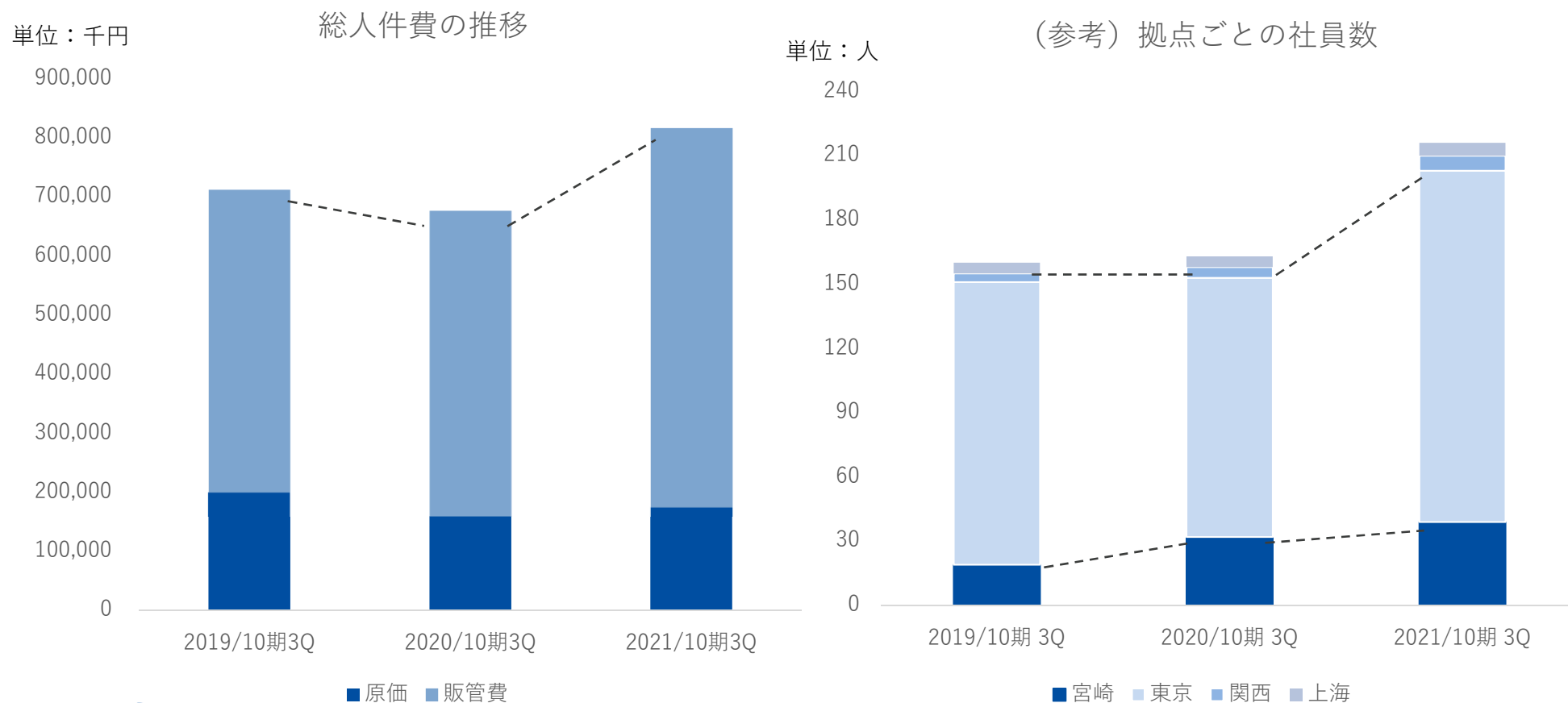
- 前年同期比で7.2百万円の減益となりました。
 - ・ 売上高は、MA、EMともに順調に推移。
 - ・ EM売上は、リアル案件よりも利益率の高いオンライン・バーチャル案件の比重が高くなっている。
 - ・ 積極的な採用戦略により、人件費、採用費は前年同期に比べて増加。
 - ・ 在宅勤務や活動自粛の影響により、旅費交通費等は減少。



※人件費や減価償却費等の原価関連項目の原価計上分の増減は、増収（売総）に含まれています。

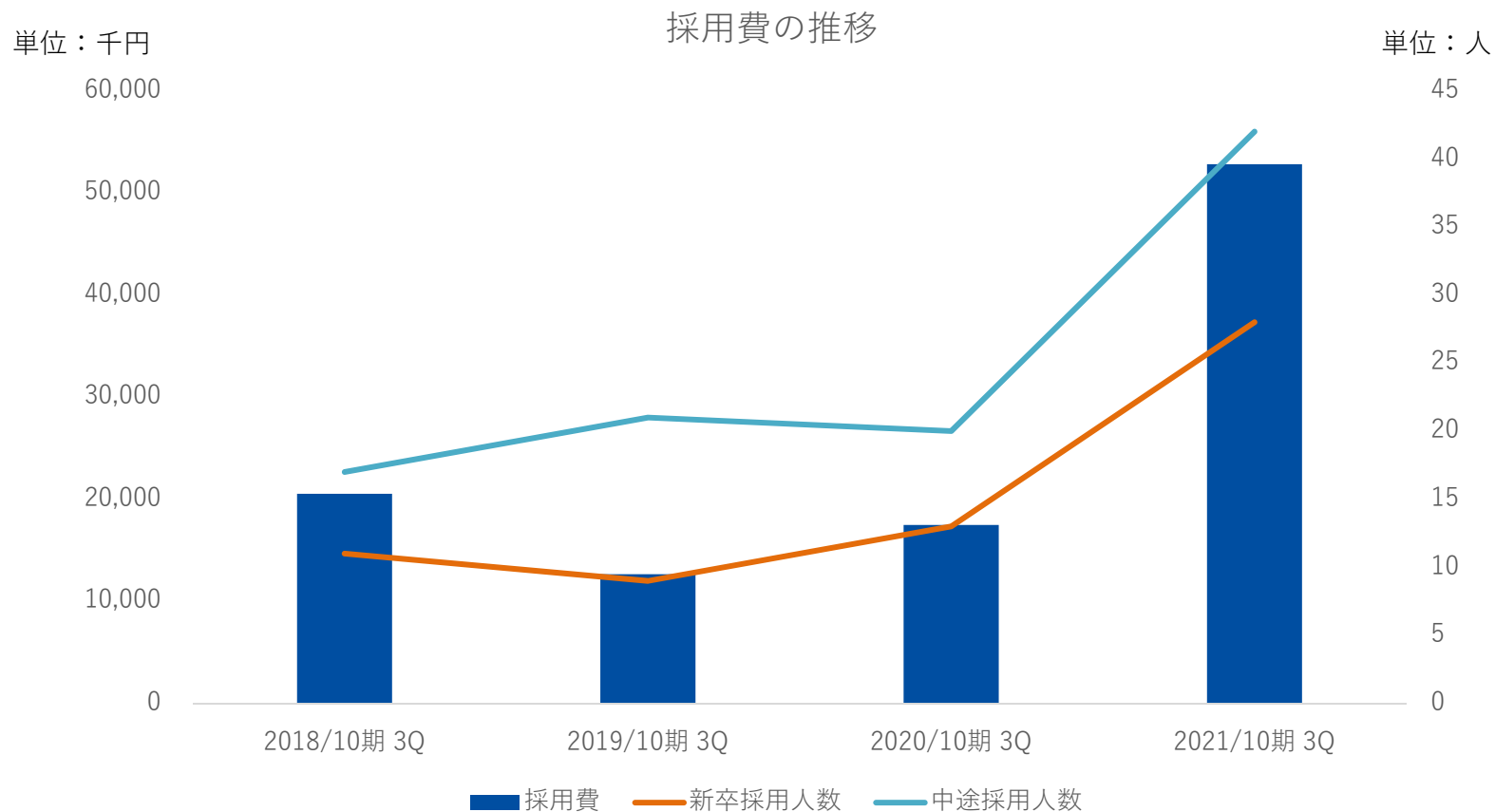
総人件費の推移

- 売上原価と販売費及び一般管理費に計上されている総人件費（連結）の推移は下記の通りです。
 - ・ 上半期（11月～4月）における中途採用、新卒採用の増加に伴い、直近では総人件費も増加しています。
 - ※ 連結従業員数は、新卒採用の強化や積極的な中途採用により、2021年7月末時点で216名（前年同期比で+53名と32.5%増）
 - ・ 宮崎支社の組織拡大、「シンプル導入パッケージ」による導入工数の効率化、リアルイベントからバーチャルイベントへの需要シフト等を受けて、足元では原価率は下がる傾向にあります。



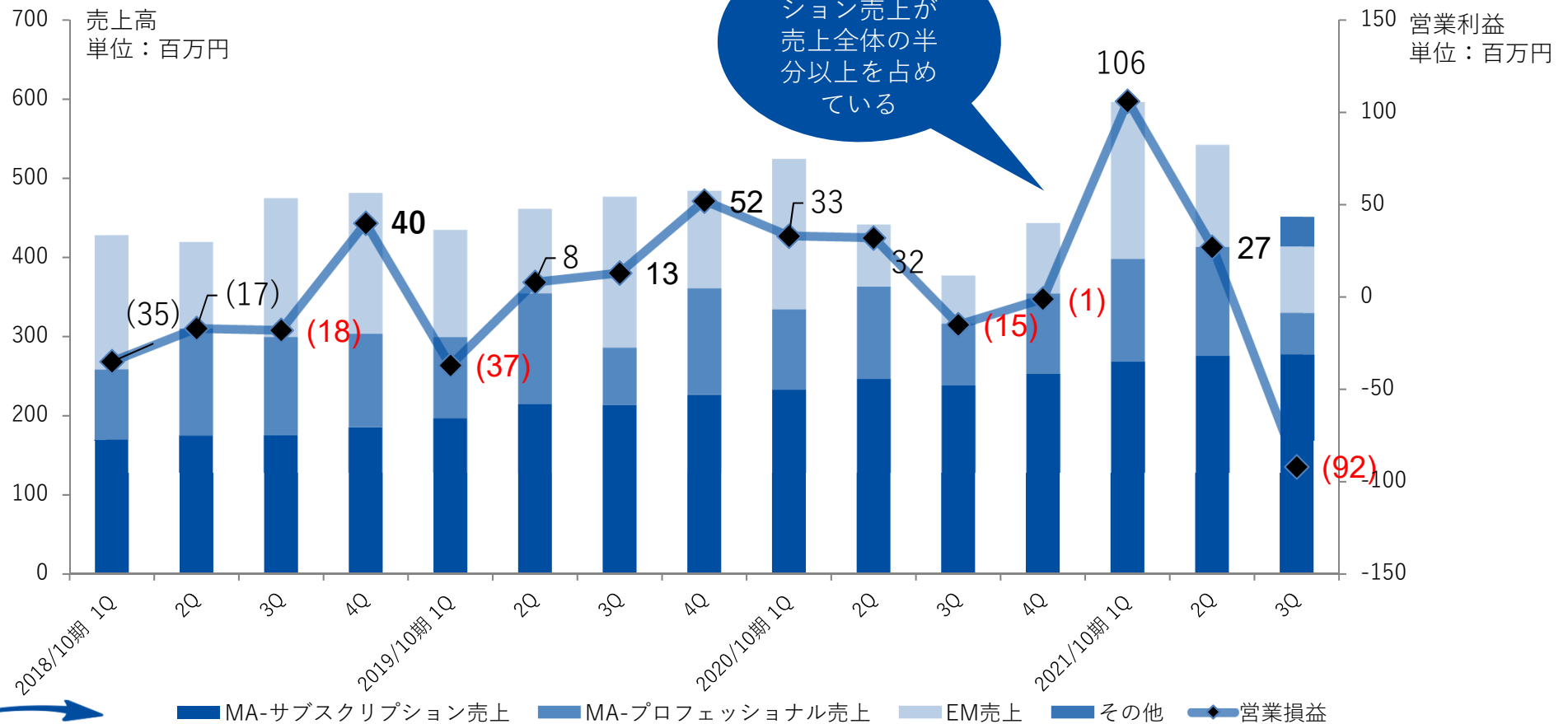
採用費の推移

- 事業拡大に向けて例年以上に積極採用しており、採用費は増加しています。
 - 中途採用の進捗状況は例年よりも順調に推移。
 - 2021年4月入社の新卒は28名と、例年に比べて大幅増。
2022年4月入社に向けても同様の規模を目標に採用活動中。
 - 新卒の採用強化と教育により中期的には中途採用の規模は減少していくことを想定。



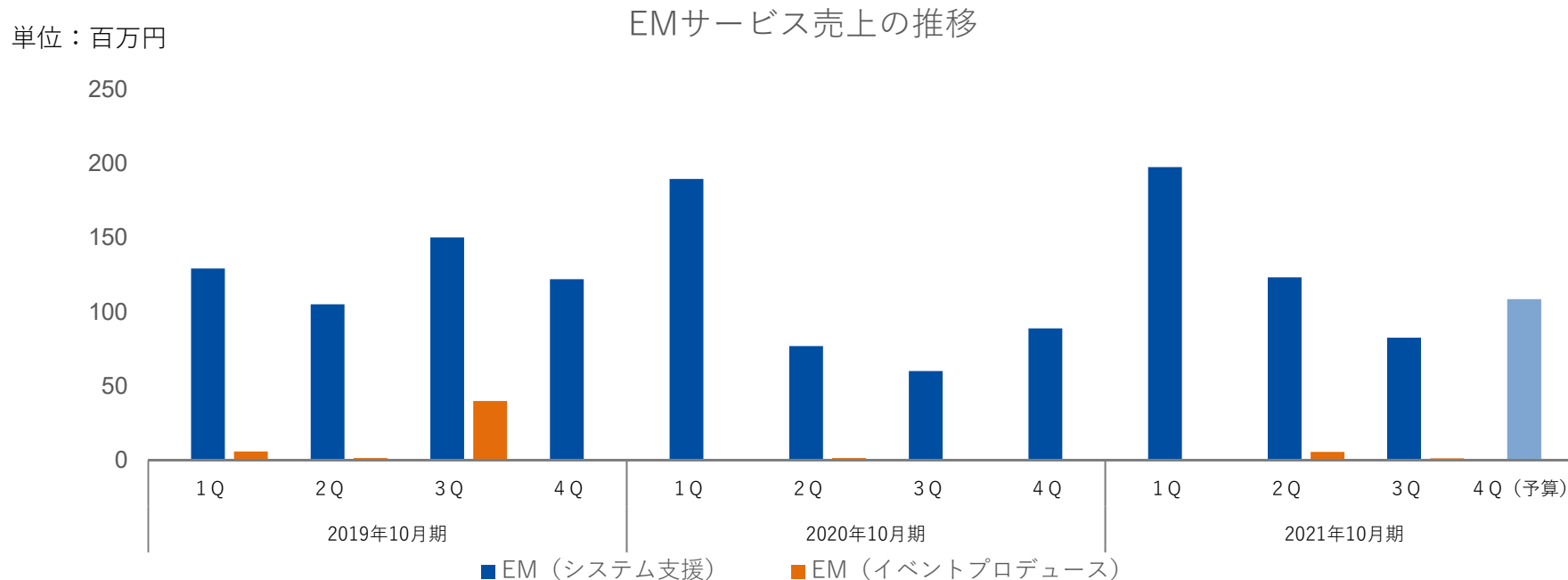
売上高構成比・営業損益（連結）推移

- MA-プロフェッショナル、EMは各四半期での変動（偏重）がありますが、EMはオンラインカンファレンスやバーチャルイベントに対するニーズの高まりに伴い、今後この傾向は変わる可能性があります。
- MA-サブスクリプションは安定収益の基盤です。
（当期に新規獲得した「月額×12ヶ月」が翌期の収益基盤を押し上げる）
- 当第3四半期会計期間は、MA-プロフェッショナル、EM売上がともに谷間となった影響で営業赤字となっています。



EM売上の直近推移

- 2020年10月期の後半からは、コロナ禍における新たな事業環境への対応も確立しつつあり、2021年10月期については一定の事業環境へのリスク（オンラインカンファレンスやバーチャルイベントサービスの競合環境）を織り込みつつも、通期での2019年10月期（新型コロナウイルス感染拡大前）を上回る水準の売上高を見込んでいます。
- 2021年10月期の第3四半期時点では、通期見通しに対して、順調に推移しています。
EM売上の上半期実績は326百万円、下半期予算216百万円（※）となっており、上半期に偏重しています。
※ 通期業績予想値-上期実績

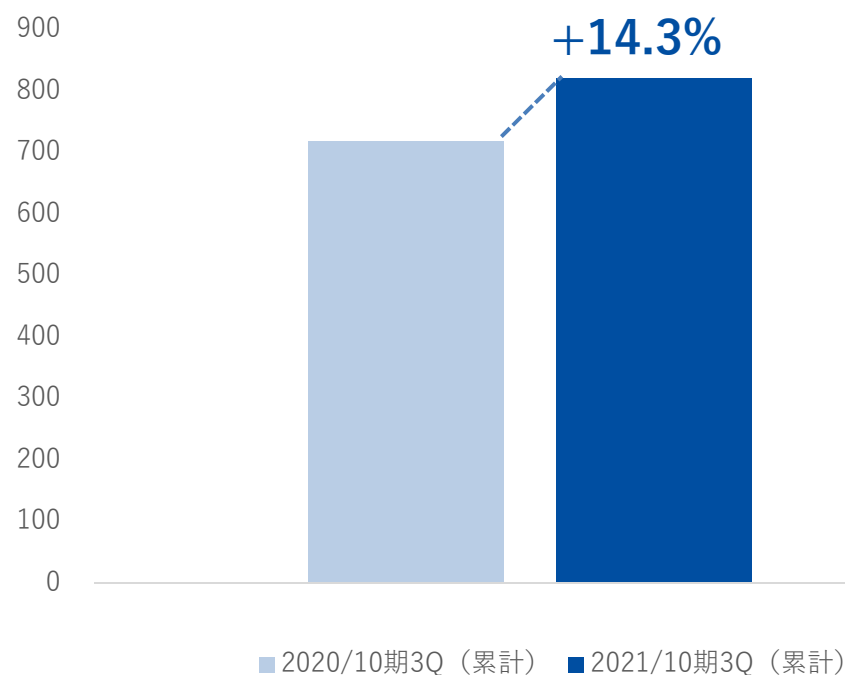


MA売上の前期比較（サブスクリプション、プロフェッショナル別）

- MA-サブスクリプション売上（従量課金も含む）は、順調な新規獲得だけでなく、従量課金売上も寄与し、前年同期比**14.3%増**となりました。
なお、事業戦略上、長期的に収益に貢献していく「MA-サブスクリプション」を重視しています。
- MA-プロフェッショナル売上は、前年同期比8.1%増となりました。

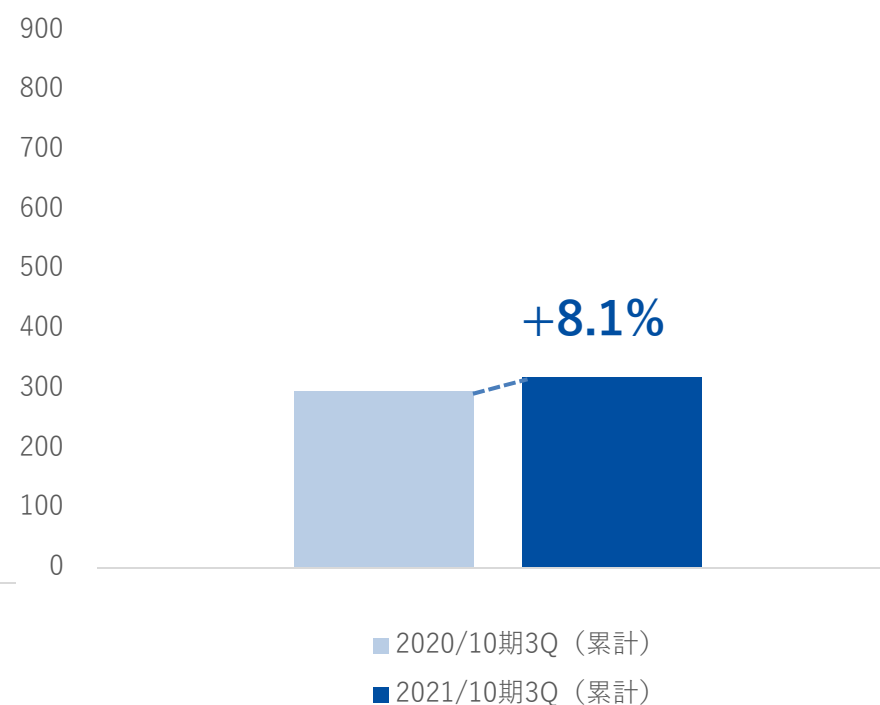
MA-サブスクリプション売上

単位：百万円



MA-プロフェッショナル売上

単位：百万円

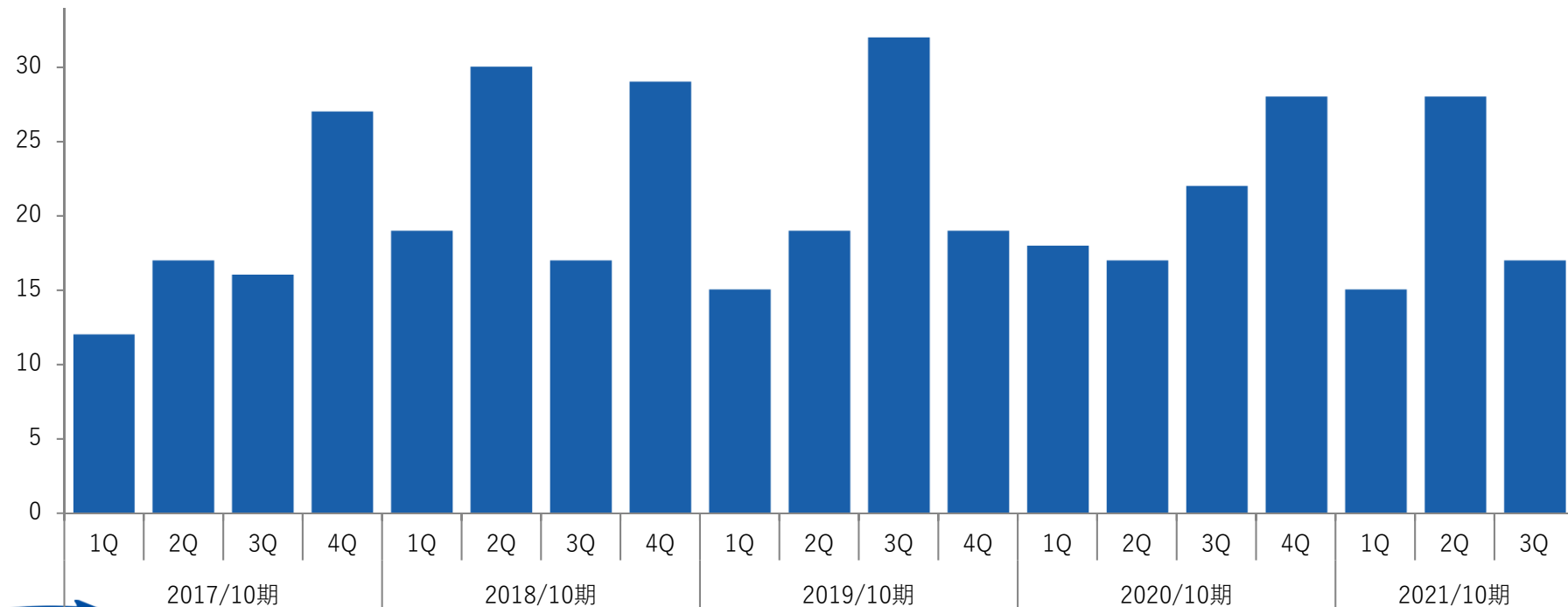


MA-サブスクリプションの月額契約の新規獲得件数の四半期推移

- シャノンの最重要KPIは顧客獲得数ではなく、**MA-サブスクリプション売上**です。
 - 新規獲得だけでなく、既存顧客へのアップセル（追加機能の提案）、プランアップ（有効活用を支援し、結果として利用契約プランをアップしていく）も重要。
 - ⇒（イメージ）スタンダードプラン⇒ツールの有効活用⇒従量課金発生⇒プランアップ
 - 顧客単価は数万円~数百万円と幅広いレンジ
 - ⇒ 新規獲得件数とMA-サブスクリプション売上の増加率はイコールではない。

単位：件

新規獲得件数



MA-サブスクリプションのアカウント保有残高の推移

- MA-サブスクリプションのアカウント数は長期的には順調に伸びています。
- 当社が提供するマーケティング支援システム「SHANON MARKETING PLATFORM」には多数の追加オプションがあり、活用促進により、追加オプションの契約や、データ量や処理量の増加に伴う従量課金、あるいはアップグレードの発生により収益性を高めていくため、アカウント数の増減が売上増減とは整合しないことがあります。

単位：件

470

サブスクリプションのアカウント保有残高

450

430

410

390

370

350

330

310

290

270

2016/10月末

2017/1月末

2017/4月末

2017/7月末

2017/10月末

2018/1月末

2018/4月末

2018/7月末

2018/10月末

2019/1月末

2019/4月末

2019/7月末

2019/10月末

2020/1月末

2020/4月末

2020/7月末

2020/10月末

2021/1月末

2021/4月末

2021/7月末

MA-サブスクリプション売上の推移

- MA-サブスクリプション売上は、順調に伸びています。

単位：百万円

300

サブスクリプション売上の推移

280

260

240

220

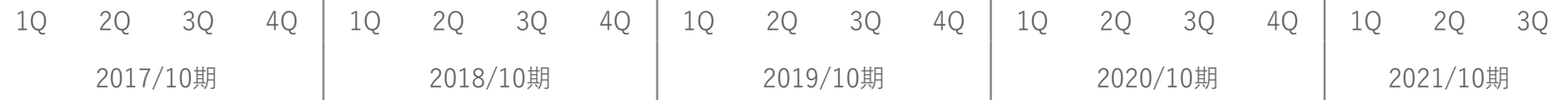
200

180

160

140

120



MA-サブスクリプション売上の規模ごとの成長性

- 10万円以上50万円未満の中堅企業向けのサブスクリプションを中心に順調に成長しています。

単位：百万円

300

サブスクリプション売上の内訳推移

250

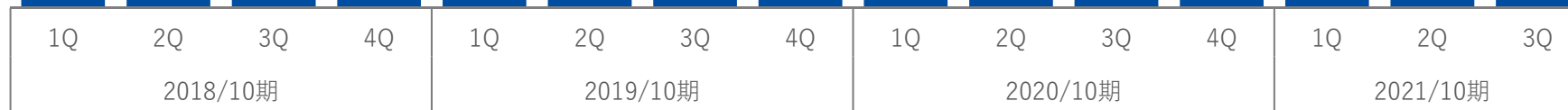
200

150

100

50

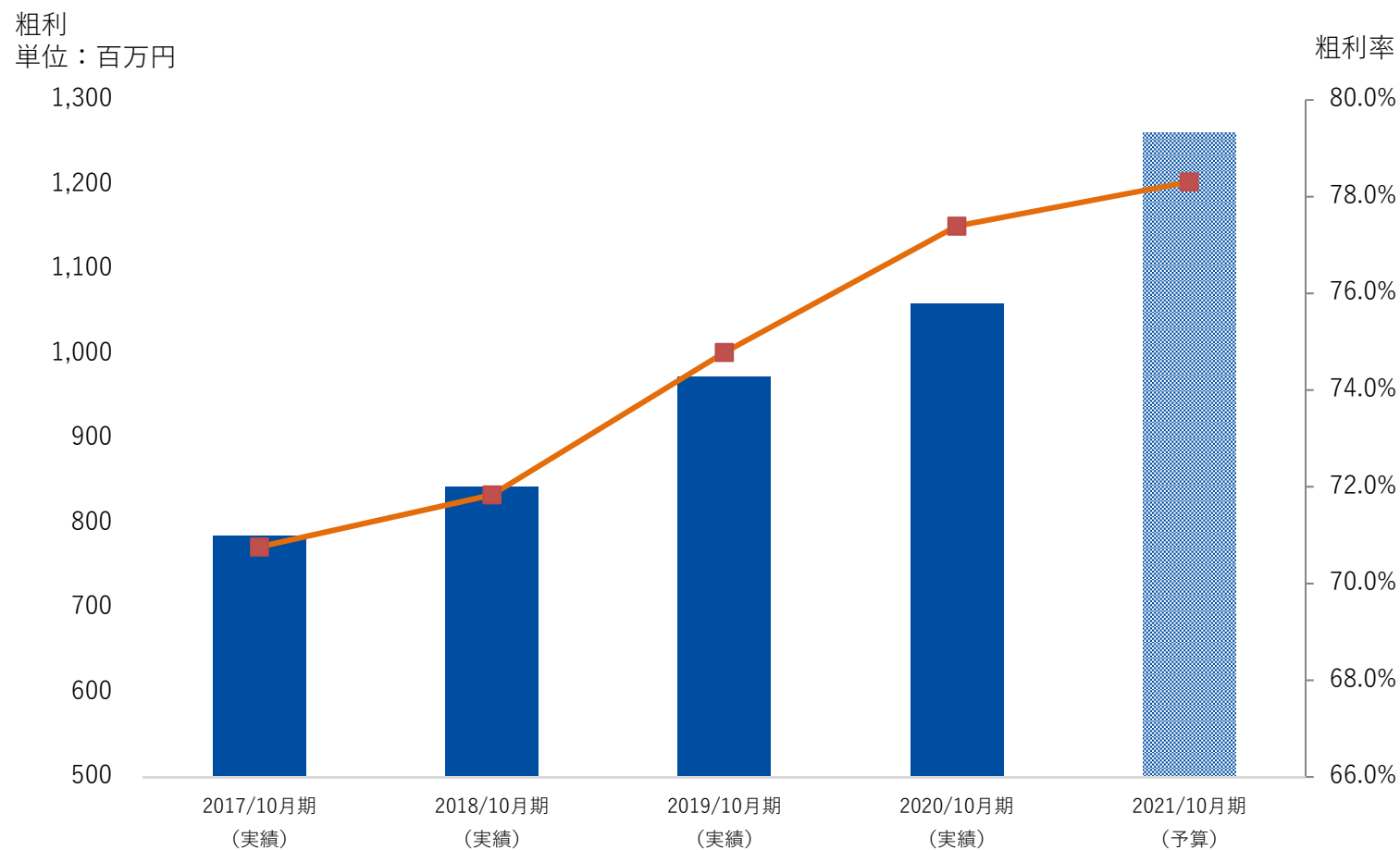
0



■ 月額：10万円以上50万円未満 ■ 月額：50万円以上 ■ 月額：10万円未満

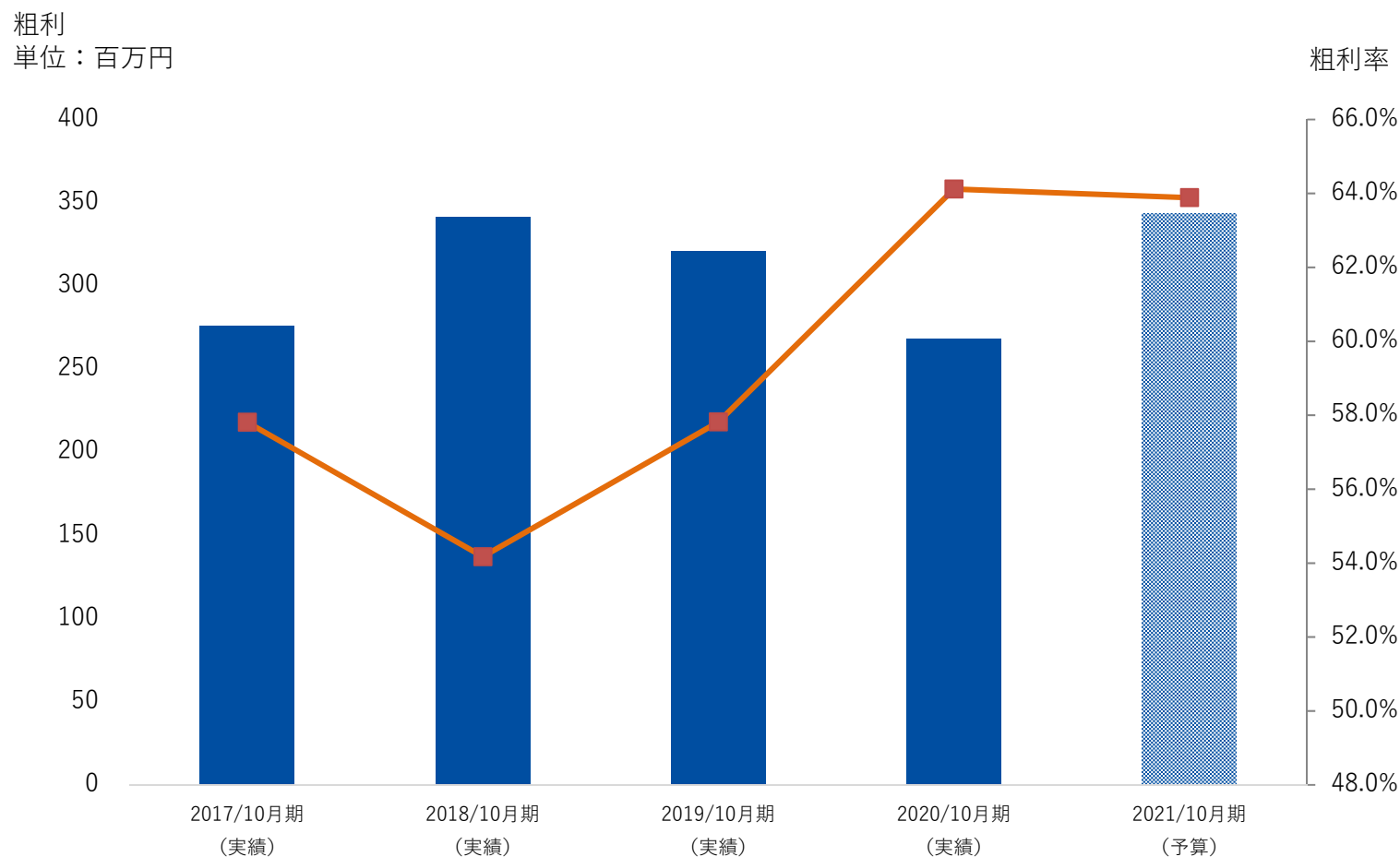
MAサービス粗利の推移

- 営業損益以下の各段階利益は、**成長投資（主に、人材投資）**の影響を受けます。
- 両サービスにまたがって発生するソフトウェア減価償却費（SHANON MARKETING PLATFORM）、サービス運用保守等を除いたサービス別の粗利推移は以下のとおりであり、サブスクリプション売上の積み上げに伴い、MAサービス粗利も着実に増加しています。



EMサービス粗利の推移

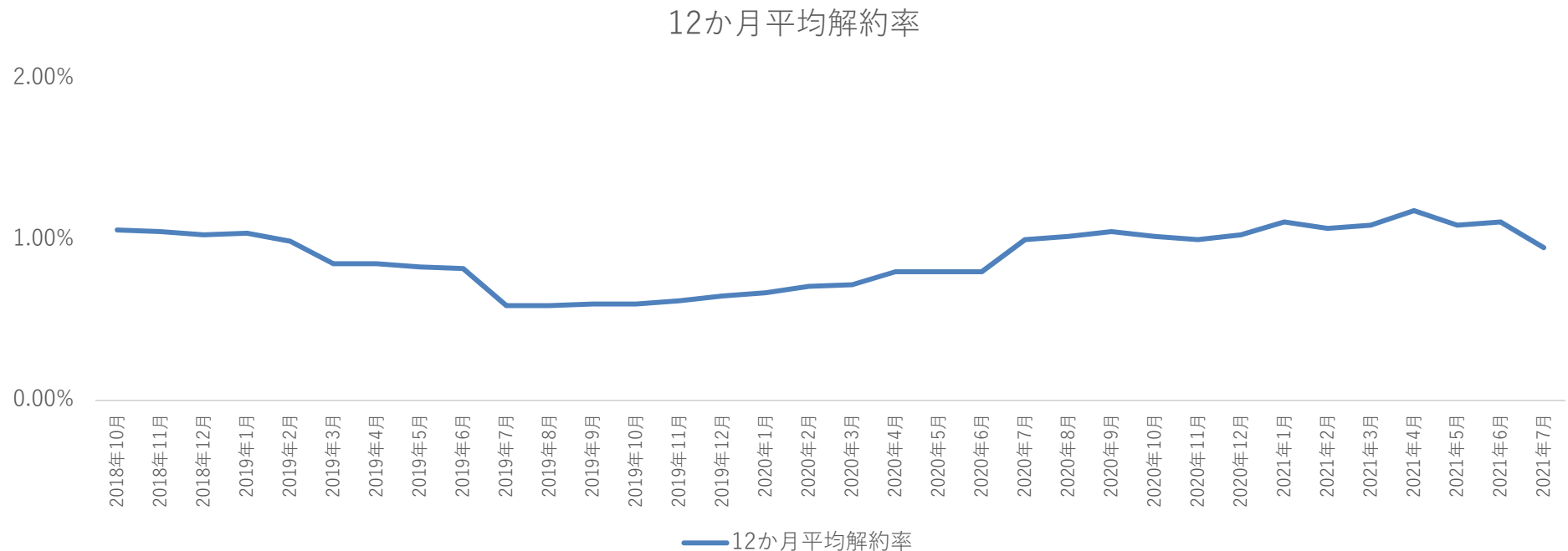
- イベント案件は、新規の案件とリピート案件がありますが、このうち、リピート案件については例年開催のものや隔年開催のものなど、その開催頻度は様々です。また、各イベント案件利益率は、標準的な目安はあるものの、実際にはお客様の要望等によっても変わるため、仮に各年度の売上高が同一であったとしても、そこから発生する利益は変動する可能性があります。



MA-サブスクリプションの解約率推移

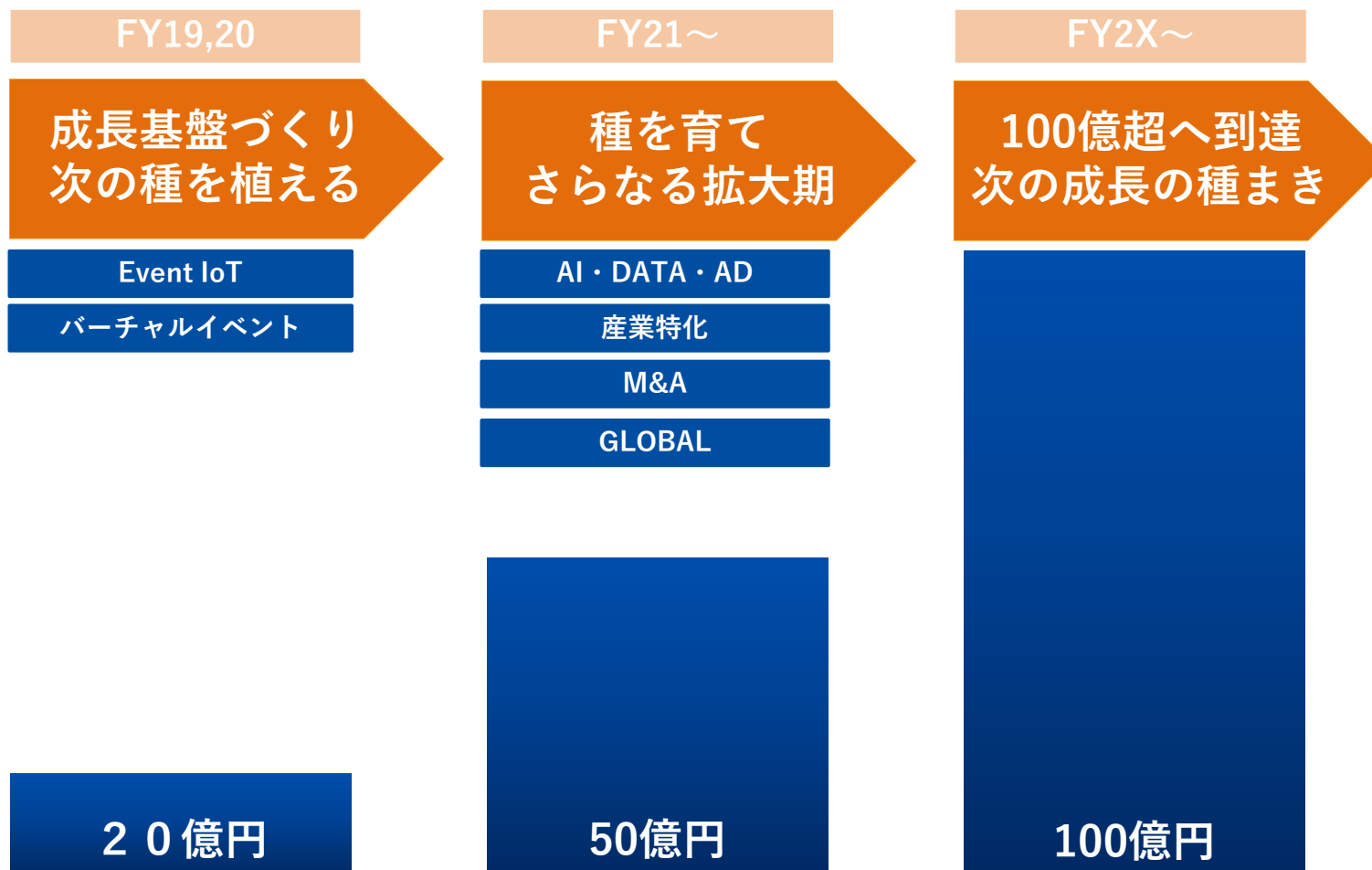
- MA-サブスクリプション解約率の推移は下記のとおりです。
 - 解約率については、月平均1%未満、年平均10%未満を目標にしています。
 - 当社は3月末更新のお客が多いため、例年4月の解約が大きくなる傾向があります。
 - **2020年10月期～2021年10月期上期にかけて、大型案件の解約が段階的に発生した影響で足元の解約率は少し高めに出ています、全体としてはその解約インパクトもしっかりと吸収しています。**

解約率の算定式 = ((当月解約金額MRR + ダウングレード金額MRR) ÷ 期初11月時点の既存月額MRR) の過去12か月平均



中期計画

- 売上高100億円へのマイルストーンとして売上高50億円の目標に向けた中期計画を推進
- 東証の市場区分の見直しを受け、当社では、今後の成長可能性を踏まえて、グロース市場を選択し申請
- 今後のプライム市場への変更を目指し、事業の成長や必要な体制、制度整備を順次進めていく



III. APPENDIX

ウィズコロナの体制

- 出社勤務日、在宅勤務日を組み合わせることで出社時の密を回避
- 緊急事態宣言発令中においては、出社を週0日にすることを推奨
- 社内にフリーアドレススペースを多数用意し、オフィス内での密な環境を極力排除
- マスク着用の徹底や手指消毒液、アルコールタオル、非接触体温計を社内各所に設置、会議室の定員数削減等により社内感染予防
- アフターコロナ時に社内でオンラインミーティングに参加する社員が増えることを見据え、オンラインミーティング用のスペース設置を計画中



「職域接種」予約・現場管理システムを提供（6/16リリース）

- 新型コロナウイルス感染症のワクチン接種に関する地域負担を減らし、接種の加速化を図るために開始された職域（学校等を含む）単位でのワクチン接種について、当社でシステム提供を行っております。
- 職域接種では、アクセス集中への対応、高度なセキュリティ対策、インターネット回線が完備されていない環境での受付管理などが求められます。
- シヤノンでは、これまで10,000件を超える大規模なイベントでご利用いただいている実績を活かして、迅速な職域接種をサポートしております。

全ての機能をセットでご提供

WEBフォーム
作成機能

来場認証機能

接種対象者リスト
インポート機能

検索機能

メール配信機能

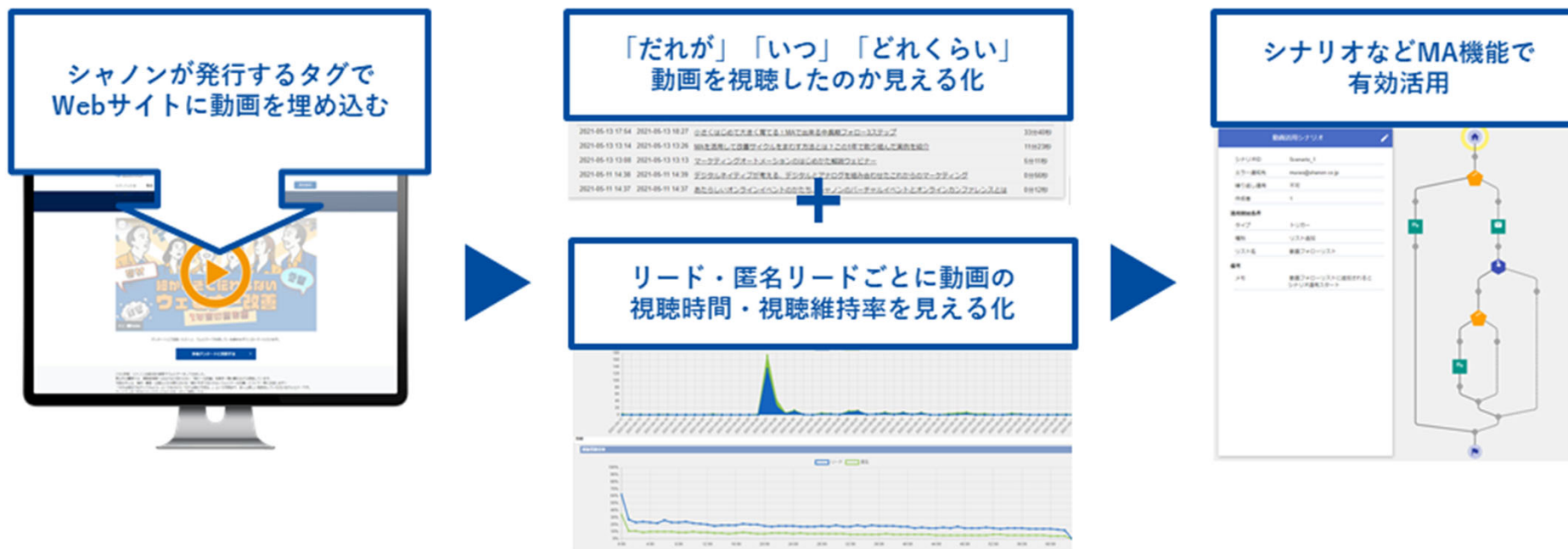
WEB予約票機能

リアルタイム
集計機能

データ
ダウンロード

【特許出願中】の「動画管理機能」を標準追加①（6/21リリース）

- 当社が提供するマーケティング支援システム「SHANON MARKETING PLATFORM」に「動画管理機能」を標準追加しました。
- 動画の視聴時間をリード情報と紐づけることにより、動画の視聴データをシナリオなどのマーケティングオートメーション機能において有効活用することが可能になります。



【特許出願中】の「動画管理機能」を標準追加②（6/21リリース）

- 動画管理機能では、多くの企業様で一般的になっているWebサイトに公開している動画を活用することができます。

シャノンでの活用例①

Webサイトへの埋め込み

マーケティングチーム

ウェビナーのアーカイブページを作成し、特定セグメントへ視聴案内メールの送信。
※視聴時にフォーム登録は不要。



インサイドセールスチーム

一定時間以上視聴しているリードを抽出し、動画に関連する資料を送信してからフォローを実施。



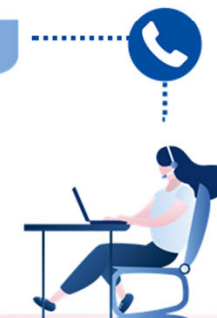
シャノンでの活用例②

過去に資料請求をしたリードの掘り起こし

かつて資料請求をされたがフォローコールは未応答のリードに対して、代表取締役による会社紹介の動画を送信。
一定時間以上を視聴したリードに絞り込んで再度フォローコールを実施。



視聴履歴あり



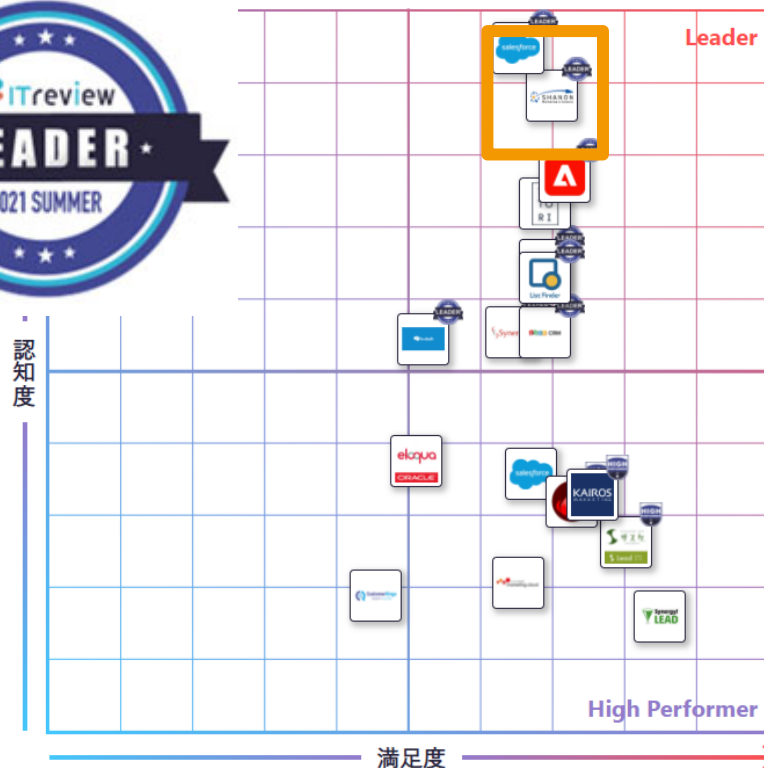
自治体のサテライトオフィス誘致や移住促進を支援するイマクリエと協業 (6/30リリース)

- 当社が提供するマーケティング支援システム「SHANON MARKETING PLATFORM」を、全国の地方自治体向けに「地方創生プロジェクト」の運用プラットフォームとして展開する目的で、株式会社イマクリエ（以下「イマクリエ」といいます）と販売パートナー契約を締結しました。
- イマクリエは、総務省による「テレワーク先駆者百選」の認定を受けたテレワーク企業のパイオニアで、労働人口の減少や地方創生などの社会課題に対して、育児、介護、副業、地方・海外在住人材などの潜在労働力をテレワークでの働き方を通して活用することで解決を行うことを目指しております。



ITreview Grid Award 2021 Summer受賞（7/14リリース）

- 「ユーザーに評価された“本当に良い製品”に出会える国内最大級IT製品／SaaSのレビューサイト」であるITreviewの、「ITreview Grid Award 2021 Summer」を受賞しました。
- ITreviewに集まった約2.5万件のレビューをもとに顧客満足と認知度の双方が優れた製品として評価をいただいています。



非公開ユーザー
 企業所属 確認済
 利用 確認済
 コントラクト
 宣伝・マーケティング
 導入決定者
 ビル管理・オフィスサポート
 1000人以上
 契約タイプ 有償利用



投稿日：2021年08月02日

国産だからこの分かりやすさ、安定感

良いポイント

某外資系企業が提供するMAからのリプレースで利用しています。社内内にマーケティング業務経験豊富な専門家が複数いて、さらにメンバー全員も英語が堪能であれば外資系MAを使いこなすこともできたのかもしれませんが、当社ではそれが叶わず、宝の持ち腐れのため乗り換えました。

主にリードへのメール配信・コーポレートサイト経由のCV管理に利用していますが、必要な機能は十分備わっており、国産のため当然「わかりやすい日本語」、初めて部署に配属された者であっても直感的に利用でき、操作習熟に膨大な時間を要さないところがお勧めです。



非公開ユーザー
 企業所属 確認済
 利用 確認済
 コントラクト
 宣伝・マーケティング
 ユーザー（利用者）
 ビル管理・オフィスサポート
 1000人以上
 契約タイプ 有償利用



投稿日：2021年08月03日

かなりの機能が網羅されていて使いやすい

良いポイント

以前は海外製フル装備のMAを導入したものの機能が多すぎ、かつ使い方がわかりにくくSMPに乗り換え。導入前はイベント運動に特化したMAという噂を聞いてはいたものの、実際はWEBマーケティングで使われるであろう施策はあらかじめ網羅されている認識。さらにWEB関連の専門知識がなくても操作はしやすい。また、サポートの方々も知識が豊富で機能面のみならず内容によってはマーケティング施策としてどう使ったほうが良い、といったことまでアドバイスをしていただける。これはなかなかありそうでない対応。WEBマーケティング施策をやりつくして複雑なことにトライしていくといった使い方であれば非常にいいツールでありサポート体制だという感想。



非公開ユーザー
 企業所属 確認済
 利用 確認済
 コントラクト



投稿日：2021年04月13日

サポートが行き届いている

良いポイント

優れている点・好きな機能
 ・サポートセンターへのつながりが良い、システムでの不明点を迅速に解決いただける。
 ・大量のキャンペーンで個別に変更できる

見込客（リード）管理や、コンテンツ作成、サポート体制等について、高く評価をいただいています

中小企業がDXを成功させるには～共催セミナー開催（7/29リリース）

- 政府が推進するDX（Digital Transformation / デジタルトランスフォーメーション）に対して、取り組みをされている企業も多くいると思います。
- 当社では、予算も人材も限られた中小企業においても、「誰もが使えるシステム」の導入を通じて見えてきた中小企業がDXを成功するポイントを事例や変革を担う実担当者の声を交えながら解説する共催セミナーを開催しております。



シャノンの売上構成要素と割合

- シャノンの売上構成は以下の通りです。
- 長期的に収益に貢献していくMA-サブスクリプションを重視しており、活用が進むことで更なるMRR獲得（アップグレードや従量課金増加）につながります。
- MAの**約7割がサブスク**であり、その売上高は、**11億円超/年**（2021年10月期業績予想）。

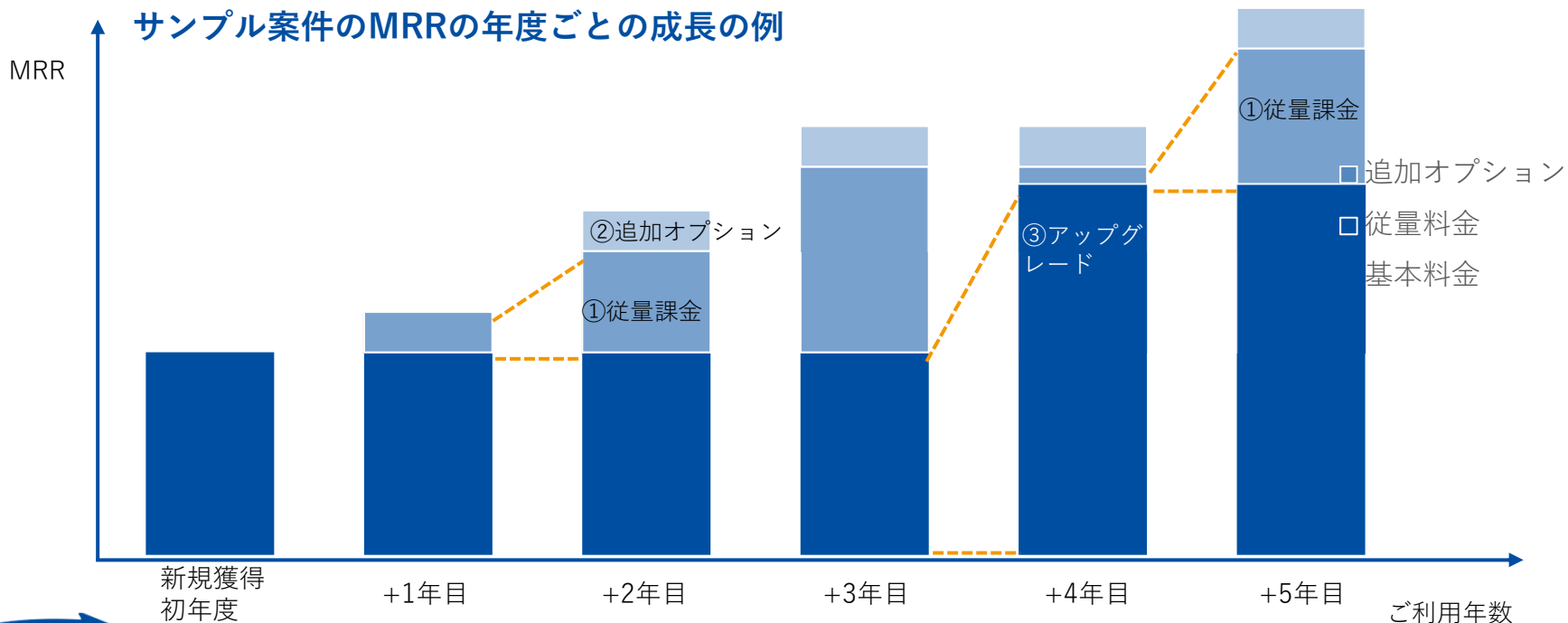


MA-サブスクリプション売上の成長（案件単位）のサンプルケース

- **案件単位**でのMA-サブスクリプション売上は3つの場合にMRRが向上していきます。
 - ① データ量や処理量の増加に伴う従量課金発生
 - ② 活用促進による追加オプションの契約
 - ③ 従量課金が増えることで、上位プランへのアップグレードの発生
- **事業全体**では、新規案件の獲得だけではなく、既存案件の単価が上がることでもMRRは向上していきます。

$$\text{MA-サブスクリプション} = \text{前月までのMRR} + \text{新規獲得MRR} + \text{従量課金} + \text{アップグレード／追加オプションMRR} - \text{解約／ダウングレードMRR}$$

※更新率と相関
※MA-サブスクリプションは年間契約



株式会社ジクウについて

株式会社ジクウの概要

再掲

商号	株式会社ジクウ (ZIKU Inc.)
設立	2020年12月1日
所在地	東京都港区三田3-13-16 三田43MTビル 4F
代表者	代表取締役 堀 譲治
資本金	1,000万円 (株式会社シャノン85%出資)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ バーチャルイベントサービスの企画、制作、販売・ バーチャルイベント並びにリアルイベントの企画実施・ CG及びホームページの企画及び制作

MISSION

時空を超え、時を活かす 世界の繁栄に貢献する

売り手も買い手も
顧客を創造するには
新しい出会いが必要です

そのために現実を凌駕する
空間と市場を創造します

地域を超え、国を超え、
言語を超えた新たな空間は
新しい出会いと気づきとビジネスを生み
互いの繁栄と発展を実現します

- ジクウは、with/after コロナ時代におけるバーチャルイベント(3D CG VR含む)の決定版をめざしています
- 現状散見されるバーチャルイベントサービスといわれるものでは多くの課題がありそれを打破した、今までにないサービスを開発します
- 詳細内容は現時点では非公開
- サービスリリース時期は2021年10月期 第4四半期(8-10月期)予定
- 今期中(FY21)に売上には寄与しない想定です。来期(FY22)は売上寄与するが、数字は適切なタイミングで公表予定

「ZIKU」のサービス（製品）開発進捗

- 2020年12月に設立した「ZIKU」のサービス（製品）開発は、予定通りに進捗中。
- サービスリリース時期は2021年10月期 第4四半期（8-10月）を予定しています。
- サービス開発にあたっては、現在市場で提供されているバーチャルイベントサービスにある課題を解決したバーチャルイベントサービスの決定版を目指しています。

市場で提供されているバーチャルイベントサービスの課題

- オンラインイベント（バーチャルイベントを含む）サービスは、動画視聴が中心で、来場者とのインタラクションが少ない
- 展示会が持つリアリティ、すなわち、偶然発見をする楽しさ、ブースの盛り上がりを感じる方法がない
- 国や言語を超えて展示会や商談ができるような、バーチャルプラットフォームになっていない
- 出展社が多数となる場合には、イベント主催者にとっての導入コストが高い

将来の見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料及び情報は、いわゆる「見通し情報（forward-looking- statements）」を含みます。将来の見通しに関する記述は、現在入手可能な情報に基づく当社または当社の経営陣の仮定及び判断に基づくものであり、既知または未知のリスク及び不確実性が内在しています。また、今後の当社事業を取り巻く経営環境の変化、市場の動向、その他様々な要因により、これらの記述または仮定は、将来実現しない可能性があります。
- これらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動等、一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 投資判断を行う際は、必ず弊社が開示している資料をご覧ください。投資家ご自身の判断において行っていただきますよう、お願い致します。