

## 2021年10月期 通期決算説明会 & 中期経営計画 動画を公開しました！

株式会社シャノン(本社：東京都港区、代表取締役社長：中村 健一郎、証券コード：3976、以下シャノン)は、2021年12月13日に公開をした「2021年10月期 通期決算」について、決算説明動画を公開いたしました。シャノンのIRサイト内に動画リンクを掲載いたします。

### ◆2021年10月期 通期 決算説明動画

<https://youtu.be/u0l8JzH3IxY>



### 中期経営計画2022-2024

全体

中計2024

目標と指標は以下の通りになります

SaaS指標 『40%ルール』 を上回る成長		
1	売上成長率 年率30%以上	(2022 - 2024年10月期末)
2	営業利益率 10%以上	(2024年10月期末)
3	MRR <sup>(*)</sup> 350百万円、ARR <sup>(**)</sup> 4,200百万円	(2024年10月期末 *3)

#### 市場

- マーケティングオートメーション市場(売上)で国内TOP3<sup>(\*)</sup>
- サブスクリプション顧客1000社以上(アクティブ)
- 国内イベント管理市場でトップシェアを獲得(売上高20億円以上)かつ世界展開

\*1 MRRとは、Monthly Recurring Revenueの略で、当社では、10月末時点の当月のMA-サブスクリプション売上もMRRとしています。  
\*2 ARRとは、Annual Recurring Revenueの略で、毎年決まって得られる1年間分の売上を意味します。当社では、\*1のMRRを12倍(12か月分)にした数値もARRとしています。  
\*3 2021年10月期の10月末時点のMRRは100百万円、2021年10月期のARRは1,202百万円である。  
\*4 マーケティングオートメーション市場(売上)における現在の順位は3位(株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2021版」)  
\*5 40%ルール(Rule of 40%)とは、SaaSビジネスの成長率の指標の一つであり、売上高成長率+営業利益率≧40%であれば健全であるという考え方。

## 1.株式会社シャノンについて

シャノンは、クラウドテクノロジーをコアに、企業のマーケティング課題を解決する製品・ソリューション・サービスを提供しています。イベント、セミナー、マーケティングオートメーション、デジタルとアナログを組み合わせるデジアナマーケティングなどを実現するシャノンのマーケティングクラウド製品は、金融、IT・通信、製造業など業種を問わず、大規模から中規模まで多様なシーンでご利用いただいています。

商号 : 株式会社シャノン (証券コード : 3976)  
代表者 : 代表取締役社長 中村 健一郎  
所在地 : 東京都港区三田 3-13-16 三田 43MT ビル 4 階  
設立年月日 : 2000 年 8 月 25 日  
事業内容 : クラウド型マーケティングソリューションの企画・開発・販売・サポート  
マーケティングにかかわるコンサルティングおよびサービスの提供  
URL : <https://www.shanon.co.jp/>

## 2.本ニュースリリースに関するお問い合わせ先

株式会社シャノン IR 担当  
E-mail : [ir@shanon.co.jp](mailto:ir@shanon.co.jp)