



2024年10月期 第1四半期 決算補足説明資料

株式会社シャノン（東証グロース市場：3976）

2024年3月14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. 2024年10月期予算について
- II. 2024年10月期 第1四半期決算報告
- III. APPENDIX

I. 2024年10月期予算について

2024年10月期の全体方針

① 収益性重視の予算策定

2024年10月期は、既存資源の有効活用と投資・コストの抑制を軸に各事業の「収益性向上」を目指した予算を策定しています。

② 成長に向けた新たな取組み

生成AIを活用した新たなサービス（「コンテンツアシスタント」、「マーケティング運用代行パッケージ」）提供も開始し、そのサービスの育成も目指します。

収益性重視の
予算策定

サブスクリプション事業の売上最大化

～M&Aにより拡大したソリューション間のクロスセル拡大により売上・収益の確保へ～

イベントクラウド事業の収益性向上

～イベント市場の変化に合わせた体制変更、また競争力強化のための製品投資～

成長に向けた
取組み

生成AIを活用した新サービス

～生成AIを活用したマーケティングコンテンツ作成により既存顧客への魅力付け、競争力強化～

M&A（時期未定）

～既存事業で収益を確保し、事業親和性が高いM&Aの機会をうかがう～

2024年10月期予算の蓋然性について

- 2024年10月期予算は追加投資を抑制しコスト効率を高めることで、黒字化を予定しています。
- 不確実性の高い要素も予算から極力排除することで達成確度は従来よりも高い予算を策定しています。

	2023年10月期 (実績) 単位：百万円	2024年10月期 (予想) 単位：百万円	前期比 単位：%	2024年10月期 第2四半期(累計) (予想) 単位：百万円
売上高	2,934	3,275	111.6%	1,510
サブスクリプション事業	2,163	2,425	112.1%	1,145
サブスクリプション	1,399	1,619	115.7%	766
プロフェッショナル	764	806	105.5%	378
イベントクラウド事業	492	490	99.4%	202
メタバース事業	35	58	166.1%	26
広告事業	242	302	124.6%	136
売上原価	1,108	1,146	103.4%	586
売上総利益	1,825	2,129	116.7%	923
販売費及び一般管理費	2,088	2,097	100.5%	1,056
営業利益 (△は損失)	△262	32	—	△132
経常利益 (△は損失)	△273	30	—	△132
親会社株主に帰属する当期純利益 (△は損失)	△445	10	—	△139

FY	期初想定レート	営業利益影響額
2024年10月期	145円/\$	1円の円安により約1百万円のマイナス影響

各セグメントの2022年10月期並びに2023年10月期の振り返り

- 2022年10月期及び2023年10月期は、成長性を高め将来収益最大化を目指す方針だったものの、サブスクリプション事業を除く各事業での利益が計画を下回り、全社費用を賄いきれず連結営業損益は大幅な赤字となりました。
- 2024年10月期の計画詳細については次スライドを参照ください。

	セグメント利益又は損失 (△)	2021年10月期 (実績)	2022年10月期 (実績)	2023年10月期 (実績)	2024年10月期 (計画)
単位：百万円		黒字	赤字	赤字	黒字
サブスクリプション事業		219	44	194	327
イベントクラウド事業		190	27	3	65
メタバース事業		△29	△72	△65	9
広告事業		3	22	△32	8
計		384	21	99	409
全社費用		△372	△349	△361	△377
連結営業損益		11	△327	△262	32

2024年10月期の各セグメントの予算策定方針

- 2024年10月期は、追加投資を抑制しコスト効率を高めていくことで収益性を改善します。
- 納期・会期の関係でサブスクリプション事業のプロフェッショナル売上やイベントクラウド事業の売上が下期に偏重する予定のため上期は赤字計画ですが、通期では黒字化を予定しています。
- サブスクリプション売上は毎年の積み上げにより年々増加します。

2024年10月期 (計画) 単位：百万円	サブスクリプション事業		イベントクラウド事業	メタバース事業	広告事業
	サブスクリプション売上	プロフェッショナル売上			
売上高	1,619	806	490	58	302
セグメント損益	327		65	9	8
セグメント損益合計			409		
全社コスト			377		
連結営業損益			32		
売上	新規獲得のための投資は抑制するが、既存戦力の底上げや前期のサブスクリプションの積み上げも寄与し、前年以上となる見込み	前期に引き続き大型案件の納品予定あり	市場動向を踏まえた堅実な予算策定	過度な期待を見直し実現可能性の高い予算を策定	市場動向を踏まえた堅実な予算策定
コスト	人件費や広告宣伝費等の主要コストは前期比で横ばい	外注を活用することで固定費の増大を抑制しコストコントロール重視	人員異動・組織再編、生産性向上への投資実施により収益性を高める	人員数を含めてコストを最小限に抑え損益分岐点を改善	売上予算に合わせてコストも抑制

【新サービス】マーケティング運用代行パッケージ

生成AIを活用した新サービス 2024年3月1日提供開始！

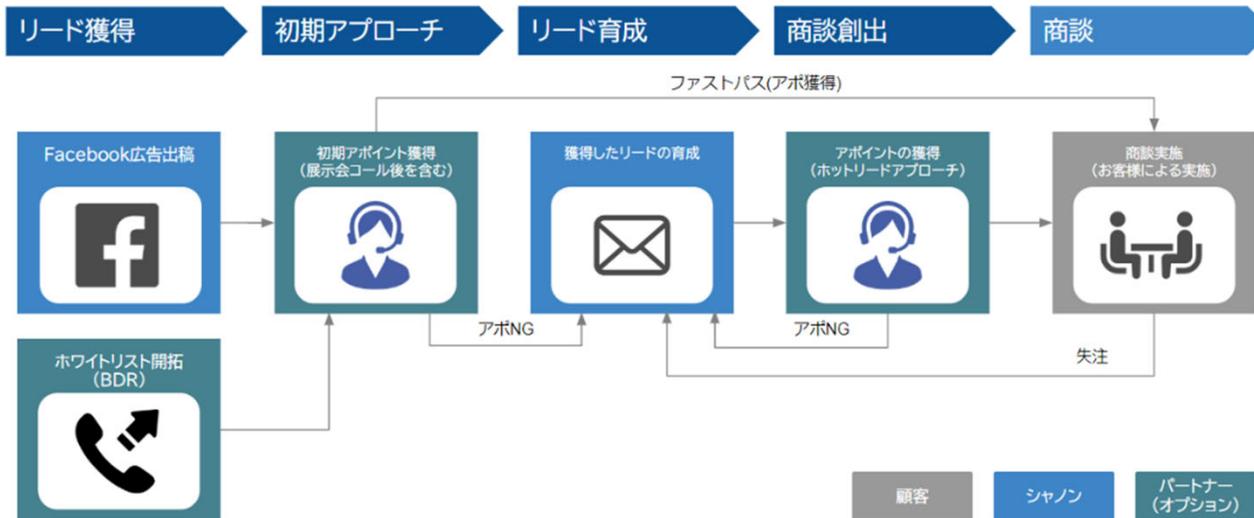
※2024年10月期予算において、このサービスに関する売上を一部織り込んでいます。

生成AIとシャノンのマーケティング人材を利用して企業のマーケティング課題を解決する「マーケティング運用代行パッケージ」の提供を開始しました。シャノンが企業のマーケティング活動の設計から現場の運用代行までを行うことで、中小企業や大企業の一部門が持つ「マーケティングに予算をかけられずリソース不足や実行力不足に悩んでいる」という課題の解決を目指します。

マーケティング運用代行パッケージで運用設計・代行を実施する範囲の俯瞰図

料金

月額18万円～30万円（税抜）



II. 2024年10月期 第1四半期決算報告

2024年10月期 第1四半期ハイライト

- 2024年10月期第1四半期ハイライトは以下のとおりです。

2024年10月期第1四半期累計期間
サブスクリプション売上高

389百万円

(前年同期比**15.0%**増)

サブスクリプション事業
セグメント損益

前期比較で**30**百万円の改善
(前期1Q▲42百万円、当期1Q▲12百万円)

イベントクラウド事業
セグメント損益

第1四半期間▲**20**百万円

(前年同期 7百万円、
隔年開催の大型展示会案件あり)

生成AIを活用した新サービス

【2/14サービス提供開始】
シャノン コンテンツ アシスタント

【3/1サービス提供開始】
マーケティング運用代行パッケージ

経済トピックの影響

- ここまでに発生している経済事象が業績に与える影響は以下のとおりです。

経済トピック	当期業績影響	詳細
円安進行	あり	AWSの仕入額（年間100万ドル以上）に影響がありますが、公表予算における想定レートは145円/\$としているため、これよりも円高で推移すればその分利益に対してプラスの影響。 1円の円高により、営業損益に対して約1百万円のプラス影響。
生成系AIの普及	あり	生成系AIの急速な普及により、コンテンツの生成が容易となり、企業のマーケティング活動におけるコンテンツ作成にも生成系AIの活用が進むと想定される。 当社もChatGPTとの連携によるコンテンツ作成支援サービス「コンテンツアシスタント」やこれらを活かして提供する「マーケティング運用代行パッケージ」の展開をスタート。
DX	あり	デジタルトランスフォーメーションの推進（DX銘柄選定、投資促進税制の創設等）の促進に伴い、企業や自治体のデジタル投資が促進され、当社サービスの利活用に繋がる可能性あり。 2022年10月期より自治体案件向けの専門部隊を設置。

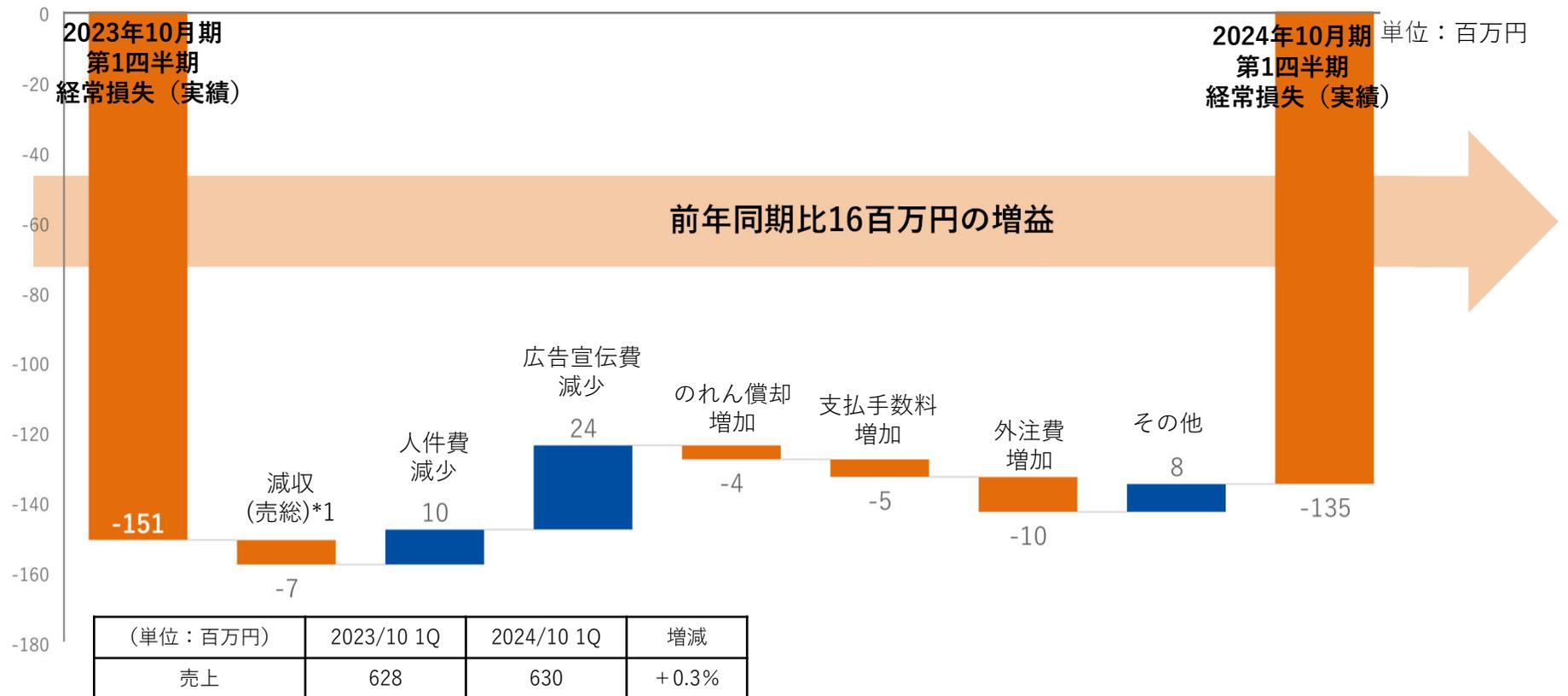
連結PL（2024年10月期 第1四半期実績）

単位：百万円

	2023年10月期 第1四半期(実績)	2024年10月期 第1四半期(実績)	前年同期 増減率	2024年10月 期第2四半期 (予算)	2024年10月期 通期業績予想
売上高	628	630	0.3%	1,510	3,275
サブスクリプション事業	418	495	18.2%	1,145	2,425
サブスクリプション	338	389	15.0%	766	1,619
プロフェッショナル	80	105	31.8%	378	806
イベントクラウド事業	145	72	△49.9%	202	490
メタバース事業	12	10	△18.1%	26	58
広告事業	51	52	1.3%	136	302
売上原価	249	259	3.9%	586	1,146
売上総利益	378	370	△2.0%	923	2,129
販売費及び一般管理費	528	504	△4.5%	1,056	2,097
営業利益（△は営業損失）	△150	△ 134	-	△132	32
経常利益（△は経常損失）	△151	△ 135	-	△132	30
親会社株主に帰属する四半期純利益 （△は親会社株主に帰属する四半期純損失）	△151	△ 136	-	△139	10

2024年10月期第1四半期の経常利益の増減要因分析 【対 前年同期比】

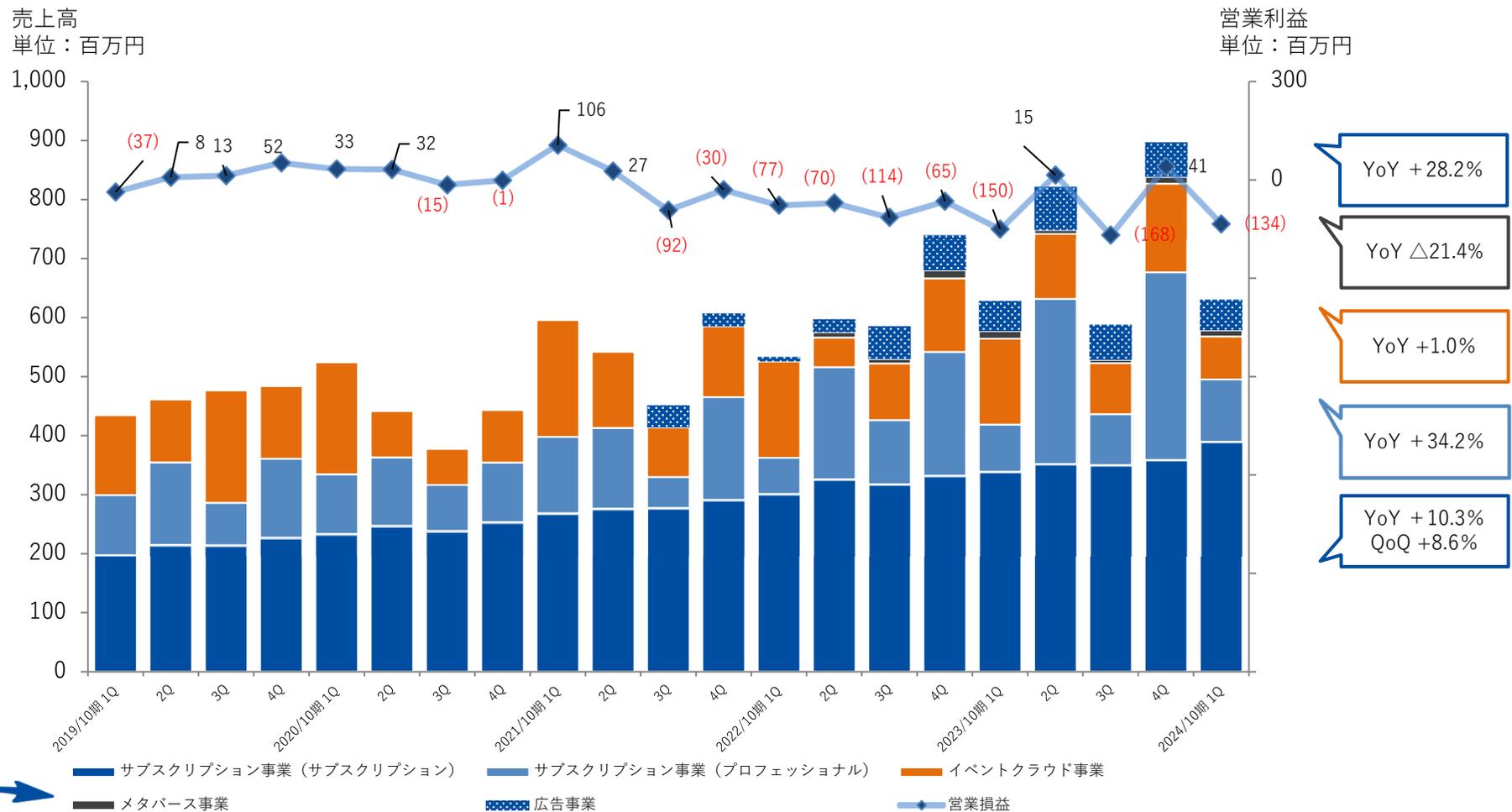
- 前年同期比で**16百万円の増益**となりました。
 - ・ 前年同期と比較しイベントクラウド事業の売上が減少していること等により売総は減少（2Q以降に挽回見込み）。
 - ・ 収益性を重視した予算策定を行った結果、広告宣伝費は前年同期比で減少。
 - ・ 採用抑制、退職による自然減により、人件費は減少。



*1 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、減収（売総）に含まれています。

売上高構成比・営業損益（連結）推移

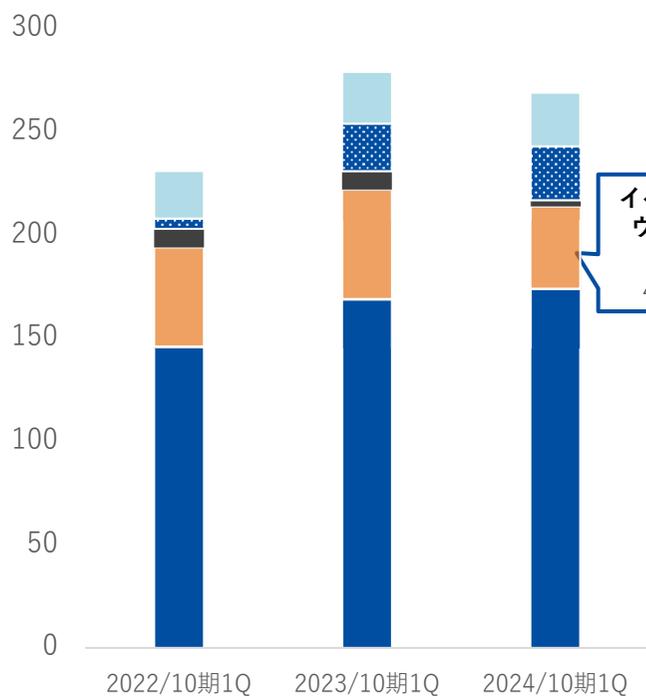
- 主力事業であるサブスクリプション事業（サブスクリプション売上）は堅調に推移しました。
- 第1四半期は営業損失となっているが、第2四半期以降は黒字を予定しています。（通期黒字想定）
- サブスクリプション事業における**サブスクリプション売上は安定収益**の基盤であり、每期順調に増加していきます。（当期に新規獲得した「月額×12ヶ月」が翌期の収益基盤を押し上げる）
- サブスクリプション事業（プロフェッショナル）、イベントクラウド事業は各四半期で変動します。



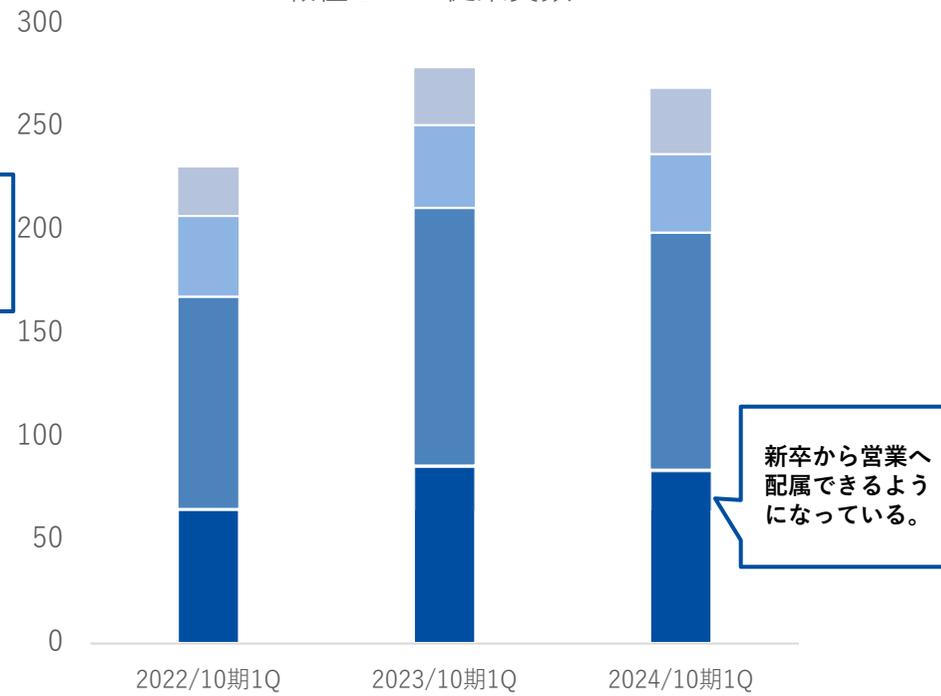
人員推移

- 2024年4月入社の新卒は11名入社予定です。（昨年26名）
- 新卒、中途採用の抑制により人員は減少傾向に転じ人員数は適正化に向かっています。
- イベントクラウド事業は組織再編等を行い生産性向上、人員減少を実現しています。（=生産性向上）

単位：人 報告セグメントごとの従業員数



単位：人 職種ごとの従業員数



■ サブスクリプション ■ イベントクラウド
 ■ メタバース ■ 広告
 ■ 全事業共通

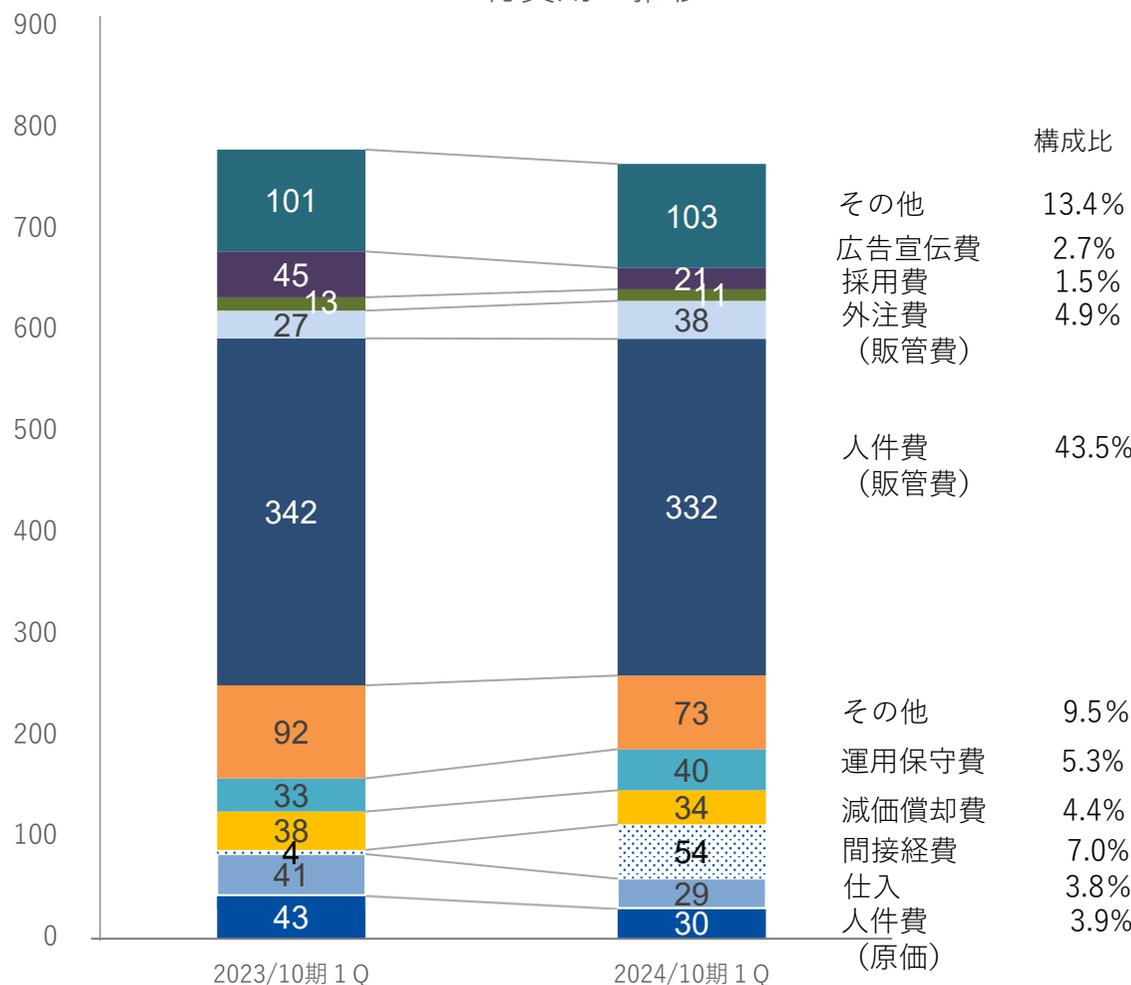
■ 営業 ■ サービス ■ 開発 ■ バックオフィス
 ※サービス人員には、広告事業の運用人員を含みます

総費用の推移

- 売上原価と販売費及び一般管理費に計上された総費用の推移は下記のとおりです。

単位：百万円

総費用の推移



広告宣伝費は、出展イベントの見直し等もあり前年同期比で減少しているが、通期では前期比微減の予定。

間接経費は、主に外注費（原価）であり、プロジェクトベースで調整を実施することで柔軟に対応。サブスクリプション事業（プロフェッショナル）において大型プロジェクトの受注・納品が続いており、前期と比較し増加（前年同期はまだ大型案件は仕掛中であったことも影響）。

人件費は、案件活動は売上原価、それ以外（バックオフィス等の間接部隊の分を含む）は販管費となる。直近は既存人員の配置転換等による人材リソースの有効活用により増加ペースはひと段落。

仕入は、前年同期は大型イベント対応での機材レンタルの売上が大きく、その対応のための仕入が増加。

※1 間接経費には、原価計上された外注費を主とするもので、他に原価計上された賃借料や通信費等が含まれます。

2024年10月期 第1四半期各事業セグメントのトピック

- サブスクリプション事業の収益性は改善傾向にあります。
- イベントクラウド事業は、売上高自体が2Q以降に偏重する予定のため1Q時点では固定費が重く見えていますが、人員異動・組織再編、生産性向上への投資を実施することにより実態としては改善傾向にあります。

事業		2023/10月期 1Q (実績)	2024/10月期 1Q (実績)	差額	増減率	ハイライト
サブスクリプション事業	売上高	418	495	+76	+18.2%	<ul style="list-style-type: none"> ・新規獲得によるMRR(*3)は順調に積みあがっており、市場成長率(8.6%)を上回るペースで成長。 ・プロフェッショナル売上は前期から引き続き大型案件の納品継続。
	損益	△42	△12	+30	—	
イベントクラウド事業	売上高	145	72	△72	△49.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・前年同期には隔年開催の大型展示会案件あったこともあり前年同期比減少となっているが通期予算に対する受注進捗は順調。
	損益	7	△20	△28	—	
メタバース事業	売上高	12	10	△2	△18.1%	<ul style="list-style-type: none"> ・人員異動・組織再編、生産性向上への投資実施により収益性は高まっており、連結予算に対するリスク度合いは大幅に縮小。 ・通期予算達成に向けてはややビハインドしているが、商談数増加施策や受注率向上に取り組みながら通期予算の達成を目指している。
	損益	△16	△5	+11	—	
広告事業	売上高	51	52	0	+1.3%	<ul style="list-style-type: none"> ・昨年予実乖離の大きな要因となった既存大型顧客の動向は予算に対して順調に推移。 ・クッキーレス商材の受注動向も順調に推移。 ・広告運用代行の進捗が予算に対してビハインドしている。
	損益	△6	△17	△9	—	
合計	売上高	628	630	+2	+0.3%	
	損益	△58	△55	+3	—	

*1 セグメントごとの営業損益については、全社費用は考慮していない。

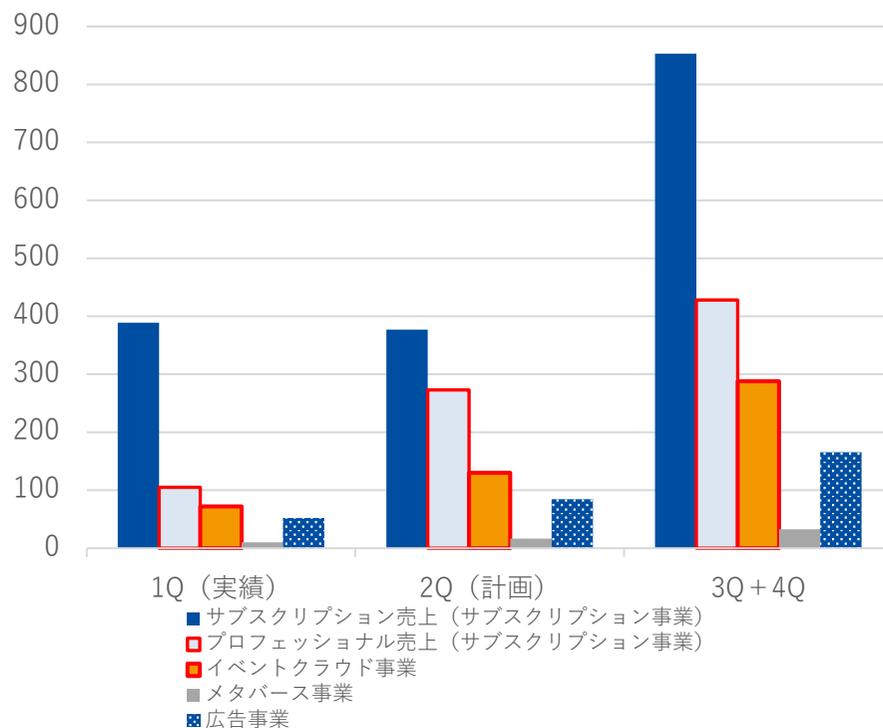
*2 前年同期が営業損失の場合には、前年の営業損失額を記載(単位:百万円)

*3 MRRとは、Monthly Recurring Revenueの略で、当社では、10月末時点の単月のMA-サブスクリプション売上をMRRとしている。

2024年10月期の見通し

- 第1四半期の予算は公表しておりませんが、第1四半期は計画どおりに進捗をしています。サブスクリプション売上（サブスクリプション事業）は、新規MRRの積み上げにより期末に向けて売上が拡大するビジネスモデルであり、1Q時点での進捗は予算に対して順調といえます。
- メタバース事業は、前期期初は売上予算206百万円を前提に予算を編成していましたが、今期は売上予算58百万円を前提に予算編成しているため、仮に予算に対してビハインドをしても会社全体への影響は限定的です。
- 売上に季節性のあるサブスクリプション事業のプロフェッショナル売上及びイベントクラウド事業の売上については、受注済み案件の納品を第2四半期以降で多く見込んでいます。

単位：百万円



サブスクリプション売上（サブスクリプション事業）の予算進捗

	予算	1Q実績	進捗率
半期	766百万円	389百万円	50.8%
通期	1,619百万円		24.0%

シャノンの売上構成要素

- 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サブスクリプションを重視しており、顧客側でのツール活用が進むことで更なるサブスクリプション増加（アップグレードや従量課金増加）につながります。

報告セグメント	売上種別	売上種別
サブスクリプション 事業	最重要 サブスクリプション (年間契約)	<ul style="list-style-type: none"> ■ サービス種別 MA-サブスクリプション(*1) CMS-サブスクリプション(*2) ■ サブスクリプション売上内訳 システム利用料に関するMRR（月額契約金額） 従量課金 有償保守サービス、年間契約のBPOサービス
	プロフェッショナル (スポット)	<ul style="list-style-type: none"> ■ サービス種別 MA-プロフェッショナル CMS-プロフェッショナル ■ プロフェッショナル売上内訳 初期費用、設定費用、BPOサービス、導入、WEB制作等
イベントクラウド 事業	イベント (スポット)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上内訳 システム支援 (バーチャルイベントに関するシステム構築費を含む) 会期当日支援（機材レンタルを含む）
メタバース事業	ZIKU (4か月契約)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上内訳 システム利用料（ブース当たり単価）（月額契約金額）
	ZIKU (年間契約)	<ul style="list-style-type: none"> ■ サブスクリプション売上内訳 システム利用料に関するMRR（月額契約金額）、従量課金
広告事業	広告	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上内訳 広告事業

*1 MAとは、マーケティングオートメーションを指します。

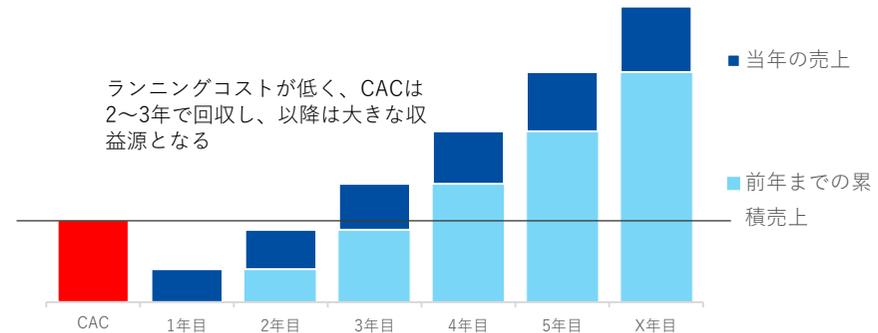
*2 CMSとは、コンテンツ管理システムを指します。

サブスクリプションビジネスについて

- シャノンの主力事業はサブスクリプション事業です。サブスクリプション事業のうち、ストック売上(ARR)であるサブスクリプション売上をしっかりと成長させることが中期的な収益拡大に繋がります。すでに13.9億円(2023年10月期実績)のサブスクリプション売上があり、これを更に成長させることを目指しています。

サブスクリプションのビジネスモデル

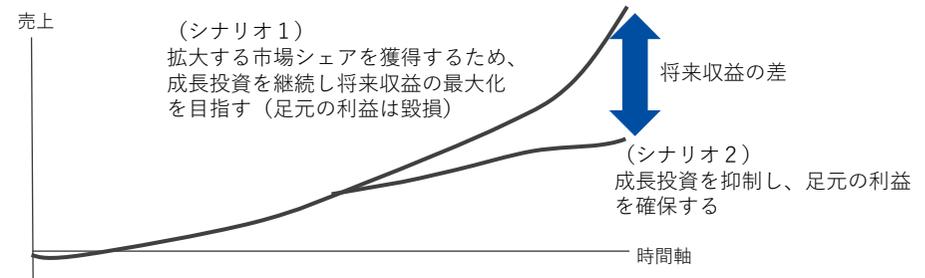
CAC (*1) > 初年度売上
数年かけて回収しその後は利益貢献大



投資・成長率の関係

投資方針により、売上・営業利益も大きく変化

- ①積極的な先行投資により拡大するMA市場 (CAGR8.6%)のシェアを獲得し、将来の売上・営業利益を増加させる
- ②単年度営業利益確保を目指し、投資バランスさせる
※投資：営業人員増加、マーケティング費用増加等



サブスクリプション売上比率

サブスクリプション事業は、連結売上の73.7%を占めており、そのうちサブスクリプション売上は13.9億円(2023年10月期)
2024年10月期のARR (*2)は17.6億円を計画

サブスクリプション売上高
13.9億円 (2023年10月期実績)
ARR 17.6億円 (2024年10月期計画)

セグメント別売上構成比
(2023年10月期実績)

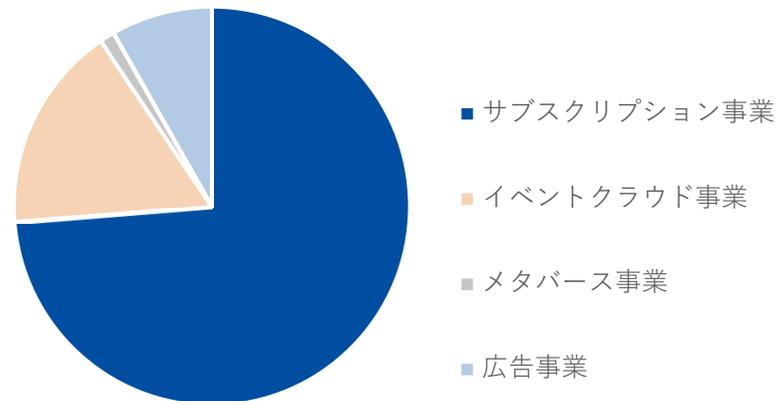


*1 CACとは、Customer Acquisition Costの略で、顧客を獲得するために必要なコストを意味します。

*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)にした数値を当期ARRとしています。

サブスクリプション事業

セグメント別売上構成比
(2023年10月期実績**73.7%**)

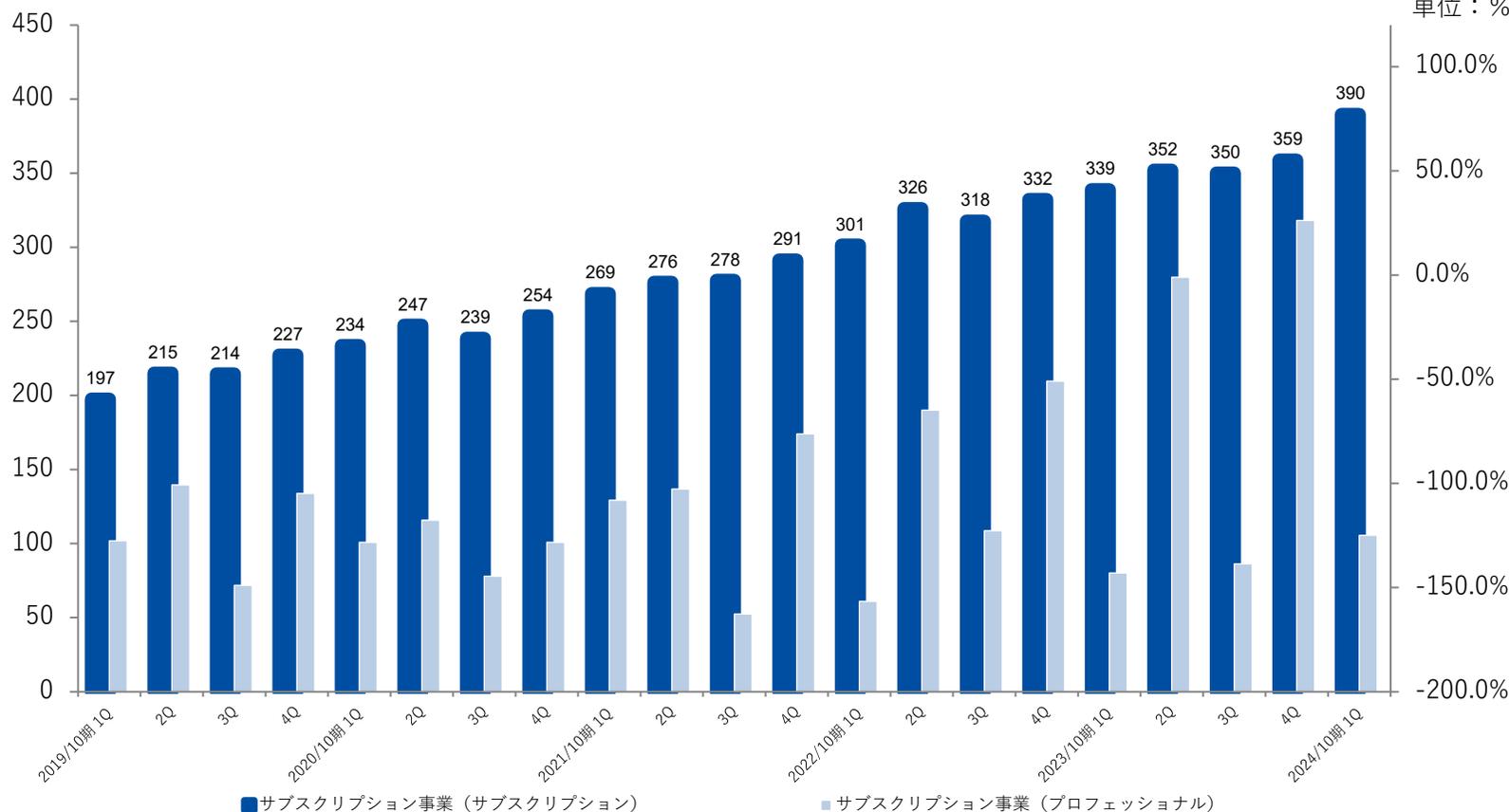


サブスクリプション事業売上の推移

- 2023年10月期（通期実績）のサブスクリプション事業におけるサブスクリプション売上比率は47.7%でした。
- サブスクリプション売上（従量課金も含む）は、新規獲得や既存顧客のアップグレード等により、前年同期比**15.0%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「サブスクリプション売上」を重視**しています。
- プロフェッショナル売上は、前年同期比で31.8%増となりました。これはエンタープライズ向けの納品が発生したためであります。

単位：百万円

売上比率
 単位：%



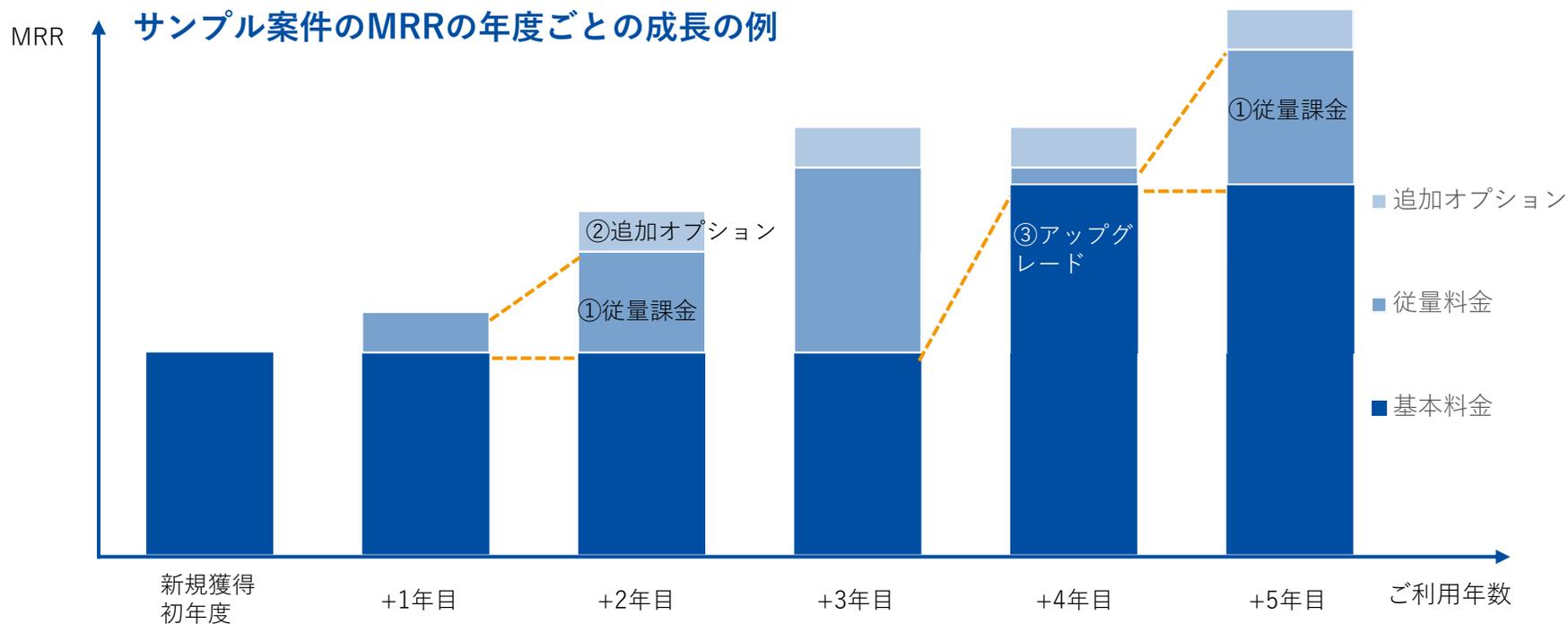
サブスクリプション売上増加のイメージ

サブスクリプション	イベントクラウド
メタバース	広告

- 各契約から発生するサブスクリプション売上は下記のように増加していきます。

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

※更新率と相関
 ※MA-サブスクリプションは年間契約



* MRRとは、Monthly Recurring Revenueの略で、当社では、10月末時点の単月のMA-サブスクリプション売上をMRRとしています。

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

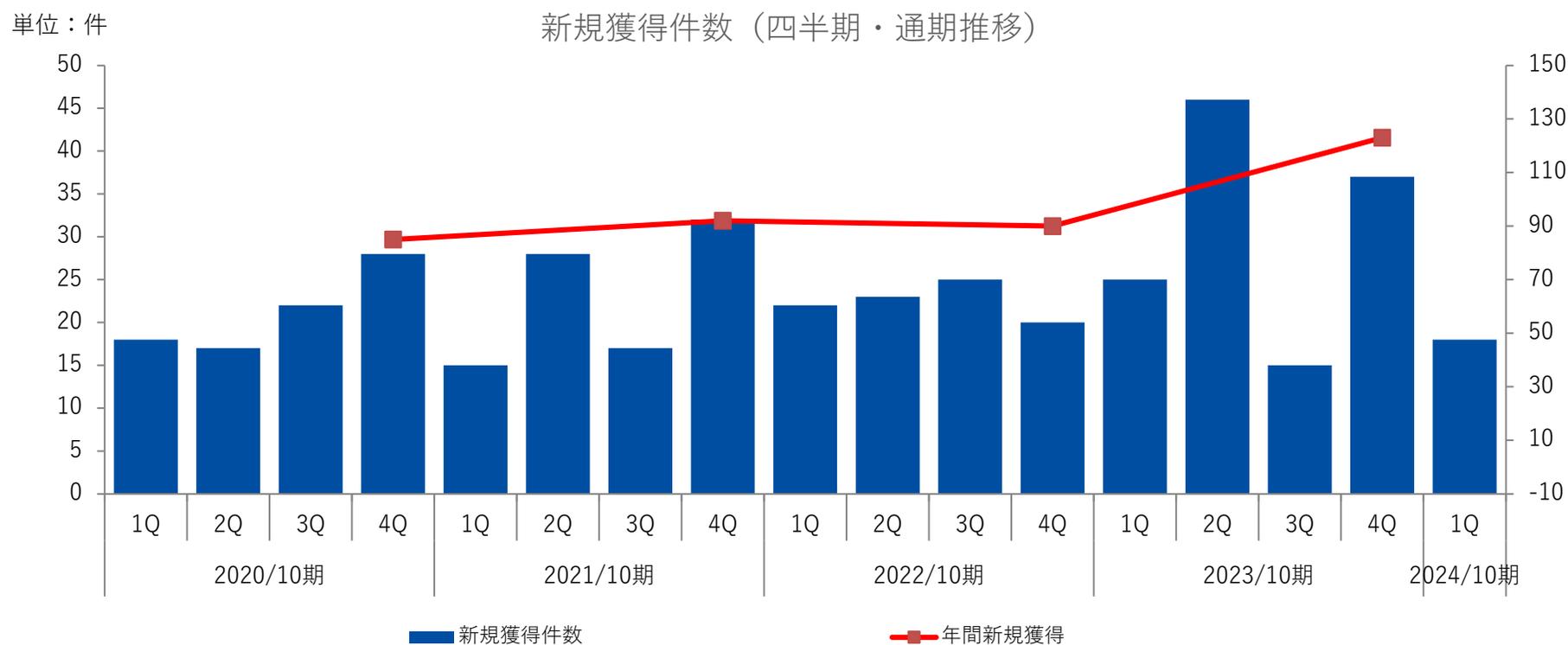
サブスクリプション

イベントクラウド

メタバース

広告

- 新規獲得は四半期ごとに着実に増加していますが、シャノンの最も重要なKPIは顧客獲得数ではなく、サブスクリプション売上です。

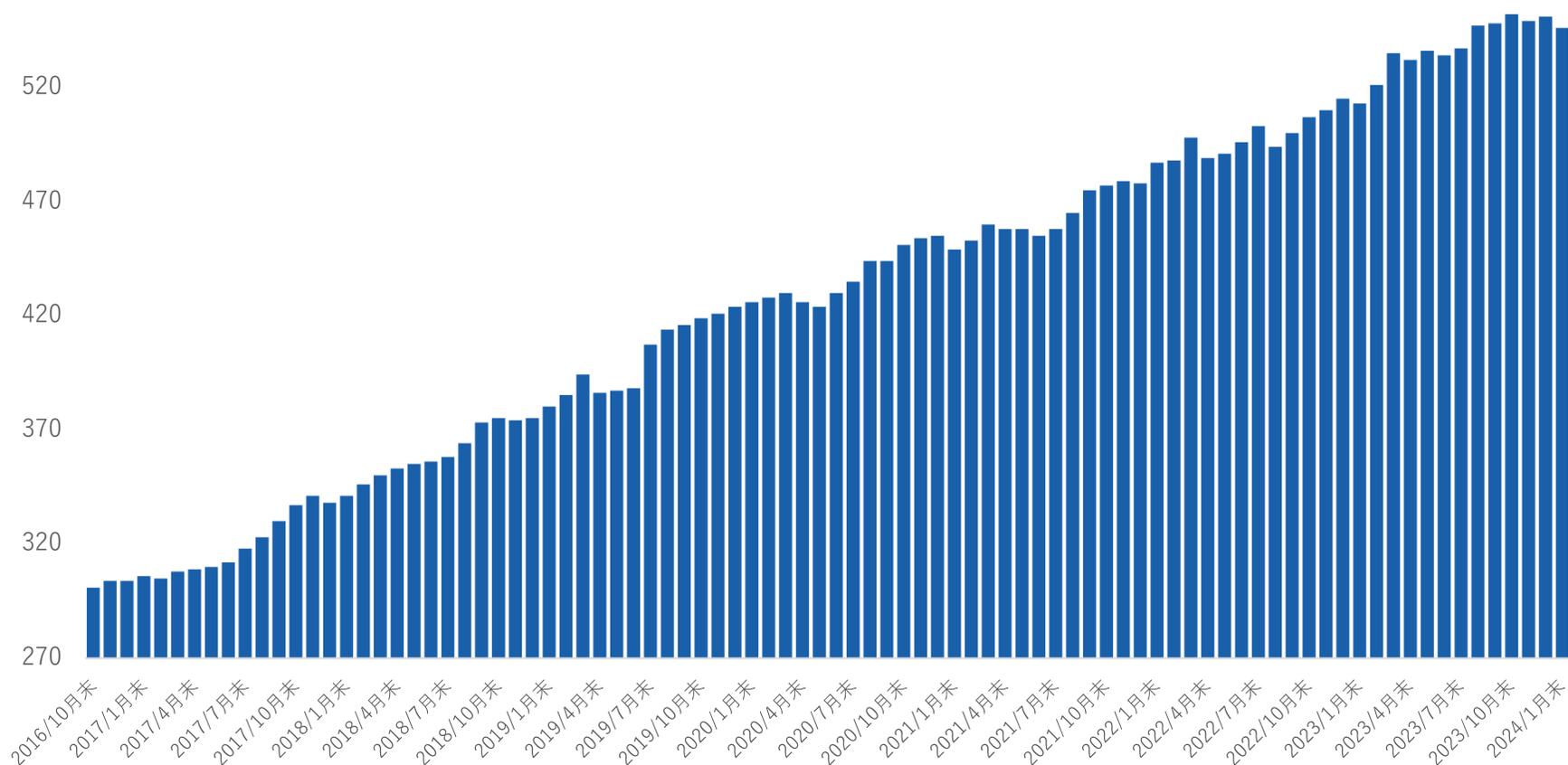


サブスクリプションのアカウント保有残高の推移

- サブスクリプションのアカウント数は順調に伸びています。
- シャノンが提供するマーケティング支援システム「シャノンマーケティングプラットフォーム」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
570

サブスクリプションのアカウント保有残高



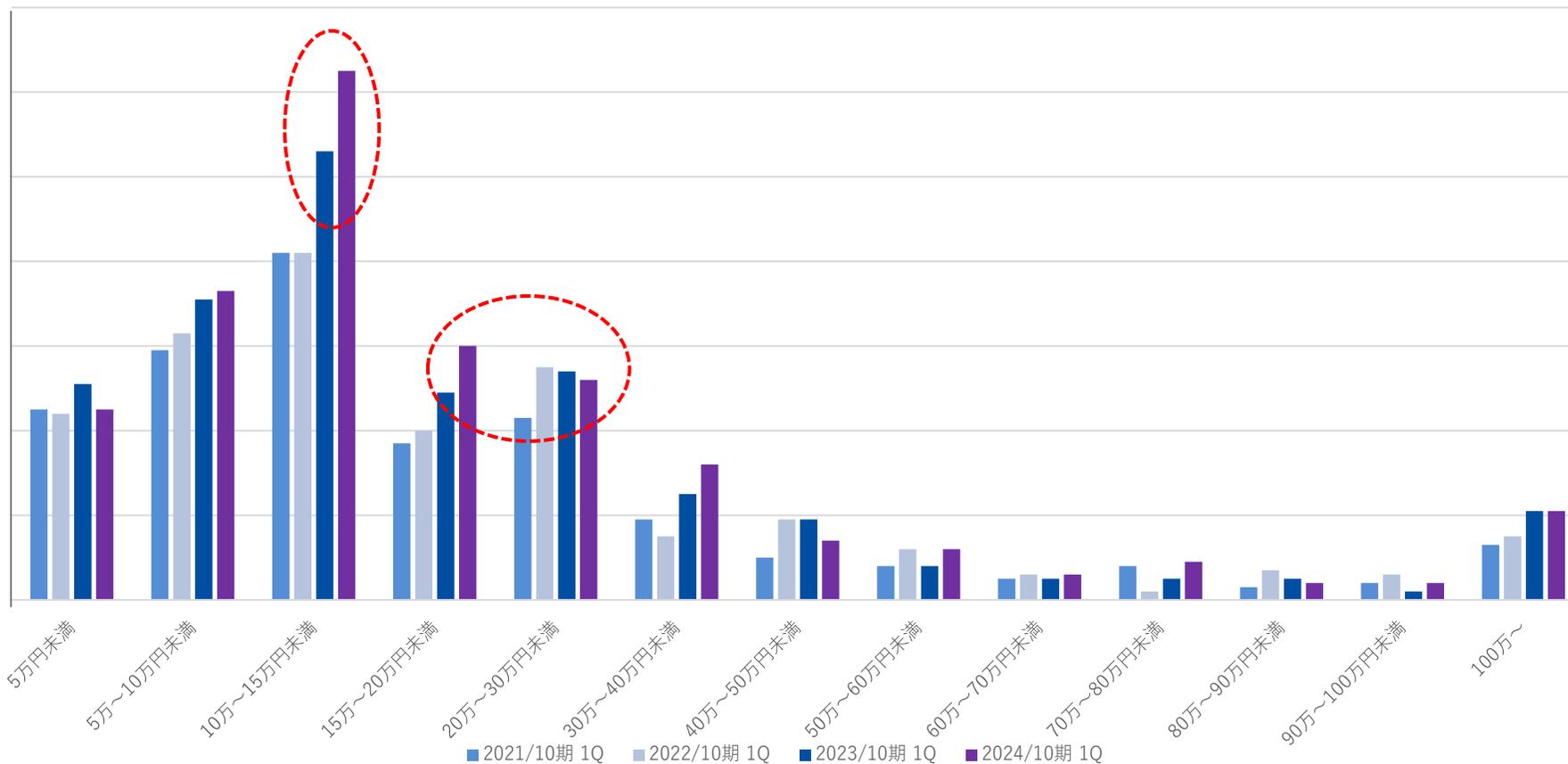
※なお、上記にはCMSのアカウント保有残高は含まれておりません。

サブスクリプション単価推移（取引先単位）

- ソリューション領域の拡大や価格表の改訂もあり、近年は月額10万円以上のレンジが増加傾向にあります。（顧客単価アップ）

取引先単位単価推移

単位：社数



サブスクリプション解約率推移

- 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%未満が目標
 - ・ 当社は3月末更新のお客様が多いため、例年4月の解約が大きくなる傾向があります

解約率の算定式 = 当月解約金額MRR ÷ 期初11月時点の既存月額MRR) の過去12か月平均

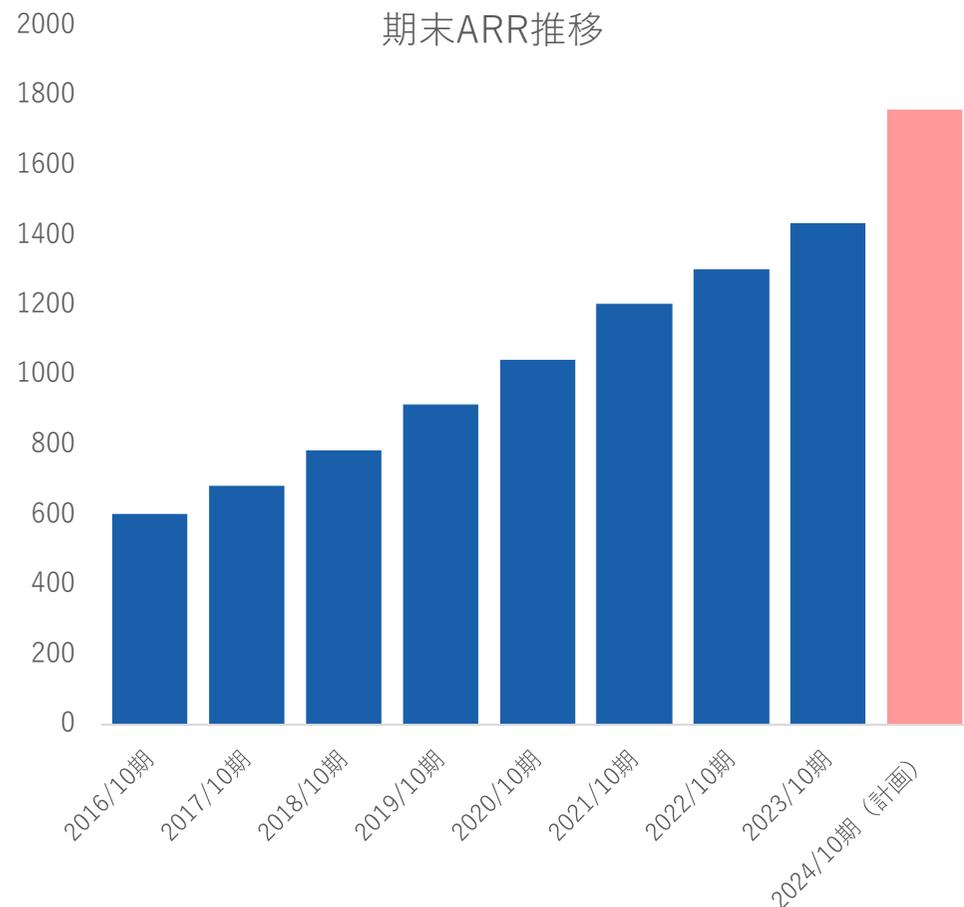
12か月平均解約率



期末ARRの推移

- 2024年10月期末は、ARR17.6億円を計画しております。

売上総利益
単位：百万円



ARR
17.6 億円
(2024年10月期計画)

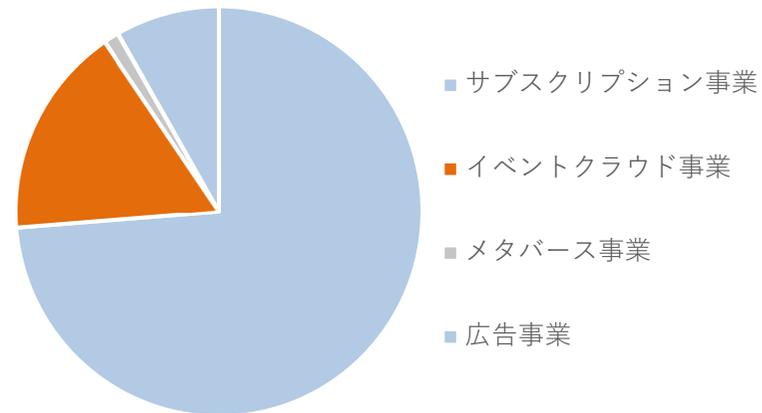
ARR
22.8%増
(2024年10月期計画)

*1 MRRとは、Montly Recurring Revenueの略で、当社では、10月末時点の単月のサブスクリプション売上を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）にした数値を当期ARRとしています。

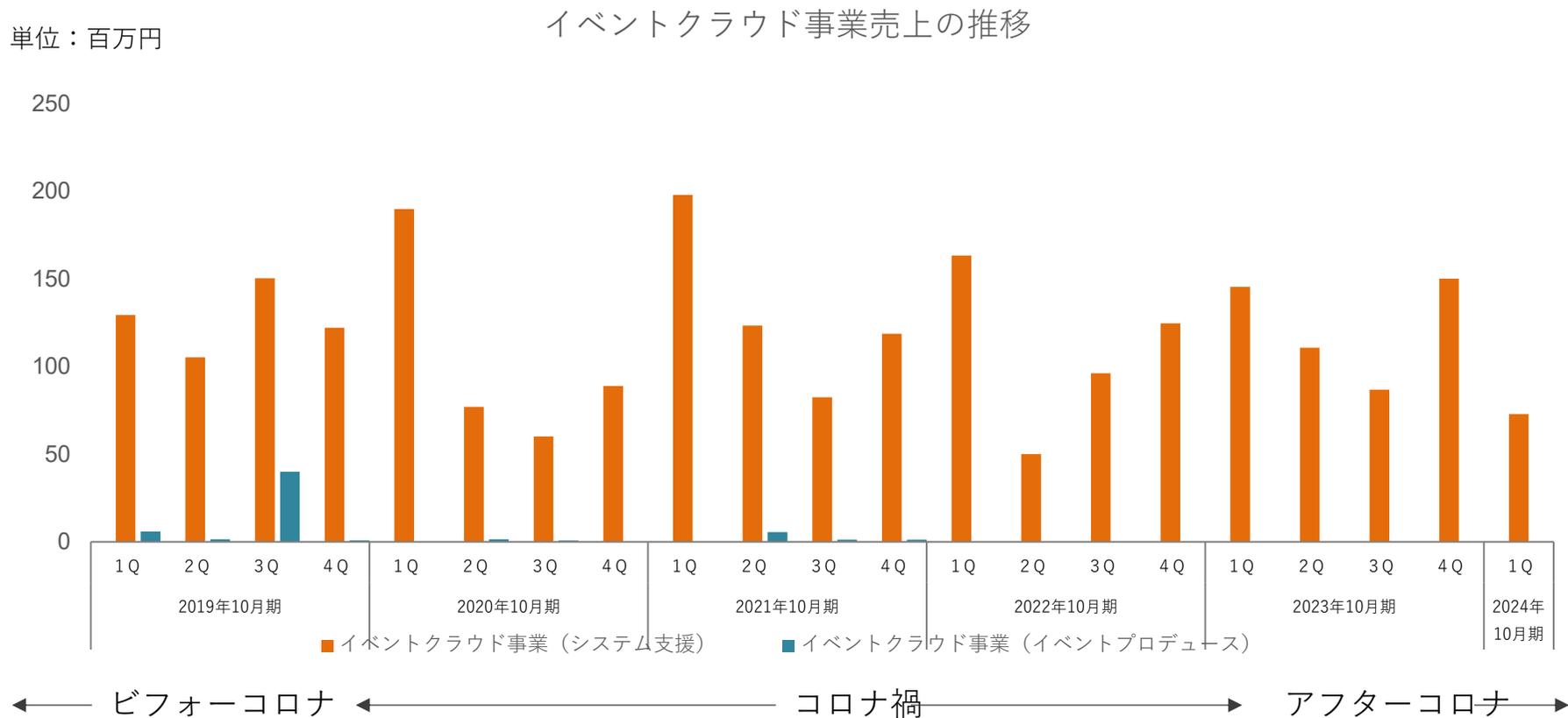
イベントクラウド事業

セグメント別売上構成比
(2023年10月期実績**16.8%**)



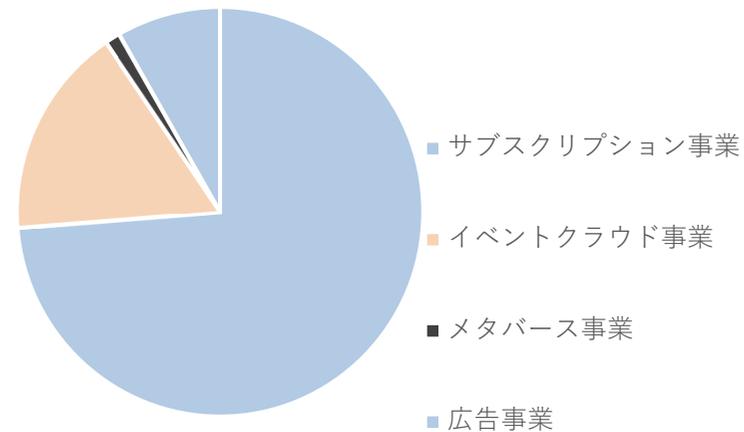
イベントクラウド事業売上の推移

- 2023年10月期第1四半期は隔年開催の大型展示会案件あったこともあり前年同期比で減少となっているが通期予算に対する受注進捗は順調。



メタバース事業

セグメント別売上構成比
(2023年10月期実績**1.2%**)



メタバーズ事業の特徴①

主催者や出展者は、来場者の行動履歴を詳細に取得することができ、その後のマーケティング活動に有効活用することができます。

来場者の利便性にも配慮し、会社貸与のPCスペックでも問題なくアクセス可能であり、また専用ソフトのインストールも不要です。

また積極的な特許出願を行い競争優位性を確立しています。

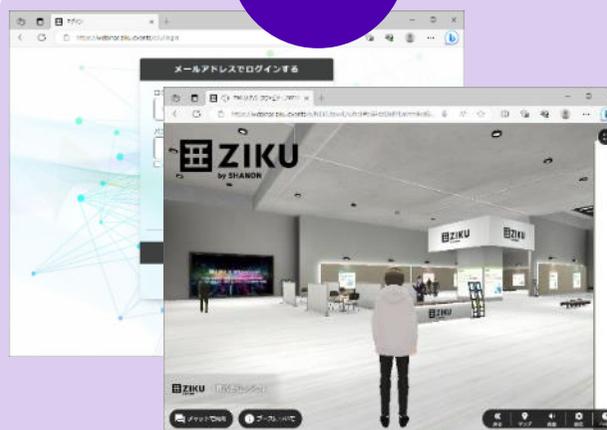
1



**CG制作不要で
誰でも簡単にメタバーズ
イベントが作れる**

専用の管理画面から、簡単にメタバーズイベントを作成できます。**プログラミング・CG制作の知識は不要**です。

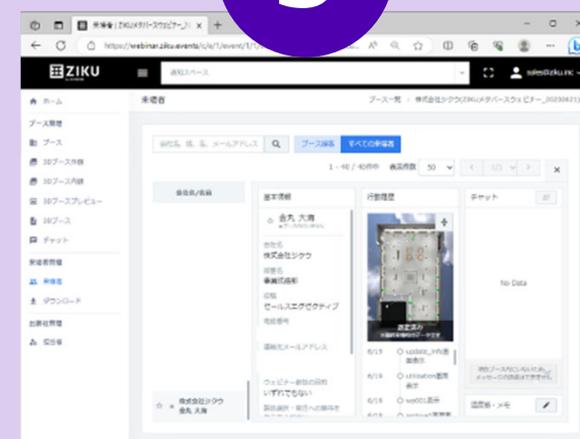
2



ブラウザだけで簡単操作&アプリ・ソフトウェアは不要

VRゴーグルや専用のソフトウェアを必要とせず、**ブラウザから簡単に操作**することができます。

3



**来場者との多様な
コミュニケーション&
行動履歴の取得**

来場者とはテキスト・ボイスでのチャットが可能。また、来場者の**行動履歴を詳細に取得**することができます。

メタバーズ事業の特徴②

誰でも簡単に、低予算でメタバーズイベントを開催可能です。
メタバーズイベントプラットフォーム“ZIKU”は①初期費用 ②ブースの数 ③来場者数 ④オプション（講演数）にて金額が決まる、シンプルな価格体系です。

4

低予算でメタバーズイベントの開催が可能

イベントプラン、年間プランともに、低予算でメタバーズイベントを作成、開催することが可能。

イベントプラン（4か月）

初期費用 50万円 (税抜) <small>※専用データベース費用20万円(税抜)を含む</small>	1ブースにつき 小・中ブース 15万円 (税抜) 大ブース 45万円 (税抜)	来場者 1,000人につき 20万円 (税抜)
+		
オプション：1講演につき 3万円 (税抜)		

主催イベントごとの価格例

案件	初期費用	ブース数／費用	来場人数／費用	その他	案件単価例
中型 (プライベートショー等)	50万円	中10ブース／150万円	1,000人／20万円	講演追加5本／15万円	235万円
大型 (展示会等)	50万円	中40ブース大6ブース／870万円	5,000人／100万円	講演追加20本／60万円	1,080万円

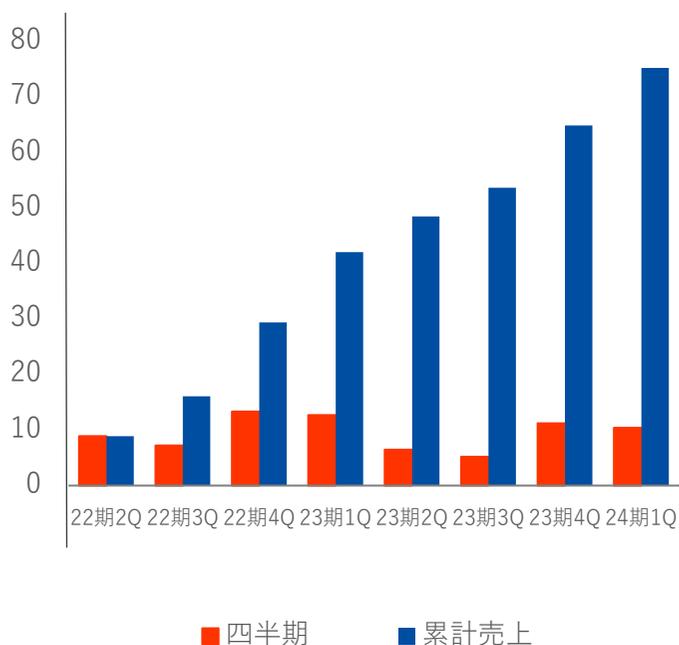
年間プラン（12か月）

初期費用 10万円 (税抜) ~	月額払い費用 7.5万円 (税抜) ~	追加オプション ブース数、マルチルーム設定、イベント追加、来場者追加等
+		

メタバース事業売上

- 2023年5月のコロナ5類以降後、企業におけるオンラインイベントの立ち位置は徐々に見えてきました。また、営業体制や方法の見直しにより、案件化率は改善していますが、代理店経由の案件を増やすための施策も重要になっています。
- プライベートショーや展示会、ウェビナーだけでなく、採用イベントやマッチングイベント、ショールームなどの案件や、現在商談中のものでは社内イベントや学会、大学、自治体など活用シーンにも広がりが出てきており、商機は広がっている状況です。

メタバース事業売上（累積）
 単位：百万円



「ZIKU」売上計上ルール
 株式会社ジクウ（直販）、株式会社シャノン（代理販）の原則売上計上ルールは異なります。

	契約開始月 (X月)	X+1月	X+2月	X+3月 (会期)
株式会社ジクウ (直販・代理店)	<u>契約の期間案分で売上計上</u>			
株式会社シャノン(代理販)				会期一括計上

利活用シーン

サブスクリプション

イベントクラウド

メタバース

広告

BtoBイベントだけでなく、採用イベントや商談会等、様々シーンでの利用実績があります。

	参加者からみた重要ポイント	主催者から見た重要ポイント
BtoBイベント	参加できるシステム仕様であること（会社貸与PCからアクセス可能、ヘッドセット不要）	マーケティング活動に繋げるためのリード情報の獲得ができること
BtoCイベント	参加したくなるイベントであること（企画内容、操作性、画面の美しさ等）	イベント単体としての目的（宣伝、販売等）が果たせること

展示会・カンファレンス



プライベートショー（社外イベント）



ウェビナー

情報通信業様 ほか（社名公表不可）



ショールーム・オンライン店舗



製造系企業様 ほか（社名公表不可）

市況感・顧客ニーズ

- 「メタバース」そのものへの認知は高まっている（マーケティング活動からも見えている）
- 地域を選ばずに参加者を募りたい採用イベントや大学、自治体イベント等で採用されるケースが増加。
- ログイン認証不要になり、企業ショールームなど適用ユースケースが増加

2024年10月期課題

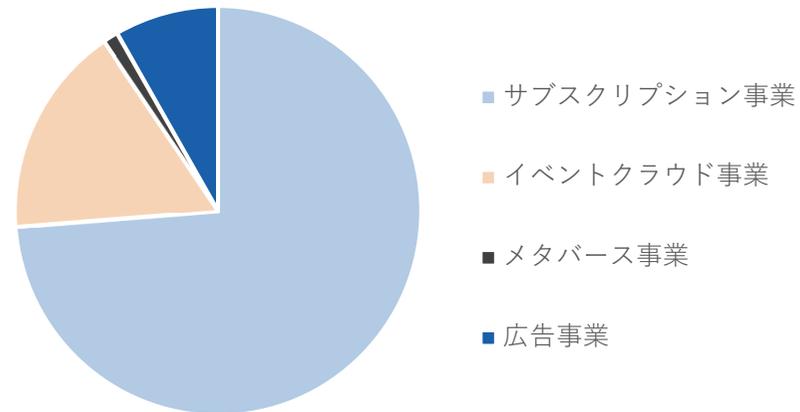
- 新規サービスに対する顧客の不安
- ZIKUが活用される場面（公共案件や大型展示会案件等を含む）を増やす（継続）
- 代理店チャネルの開拓（継続）

1Q施策

- **事例の積極公開（継続）**
佐賀市様、野村不動産ソリューションズ様、岡崎市様の採用事例を掲載。引続きご利用企業様には積極的に事例公開を依頼し、新規サービスに対する不安の払拭を目指す。
- **ZIKUが活用される場面を増やす取り組み（継続）**
マルチプレイやオンライン店舗（認証レス機能）のリリースにより、活用範囲が広がりつつある。1社でウェビナー、ショールーム、イベント等複数用途で利用をいただくサブスクリプション利用の事例も出てきた。
- **代理店チャネルの継続開拓（継続）**
キャノンマーケティングジャパン株式会社を含む重点パートナーとの関係強化を継続。また、企業イベントだけではなく採用・自治体・大学に強い代理店の開拓も実施していく。
- **コストの最適化**
組織および予算構成の最適化を実施

広告事業

セグメント別売上構成比
(2023年10月期実績**8.3%**)

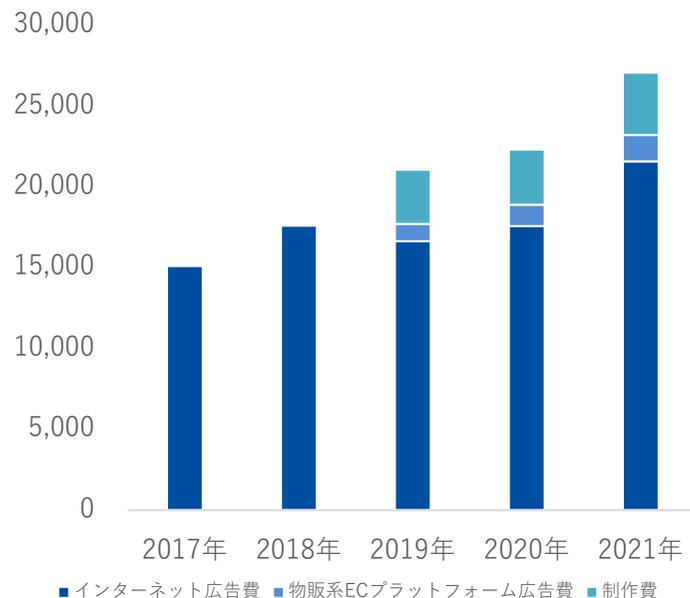


広告市場及び広告事業の概要

- インターネット広告市場は順調に拡大しています。シャノンはその広告市場で、テクノロジーとサービス両面に対応したサービス設計をしております。
- オンライン広告業界において、3rd Party Cookieの利用を廃止する動きが進む中、当社が一早く取り組んでいるクッキーレス対応ダイナミッククリエイティブ広告市場の本格的な普及に期待している状況です。

インターネット広告費

単位：億円



出展 株式会社電通「2021年日本の広告費」媒体別広告費<2019年~2021年>、「2019年日本の広告費」媒体別広告費<2017年~2019年>

広告事業の提供サービス範囲

テクノロジー

SHANON Ad Cloud

- ・ 自社DSP
- ・ 国内初のクッキーレス対応ダイナミッククリエイティブ広告
 ~3rd Party Cookieが使えないiOS環境でもダイナミック広告を配信できるサービス

サービス by 後藤ブランド

LISTING

- リスティング
- ・ リスティング広告の運用

AFFILIATE

- アフェリエイト
- ・ アフェリエイト広告運用代行

AD NETWORK

- アドネットワーク
- ・ 各種アドネットワーク運用代行

CONTENTS MARKETING

- コンテンツマーケティング
- ・ コンテンツマーケティング (サテライトサイト制作など)

DSP

- デマンド・サイド・プラットフォーム
- ・ DSP運用代行

SOCIAL ADS

- ソーシャルアド
- ・ Facebook、Instagram、Twitterなどの広告運用代行

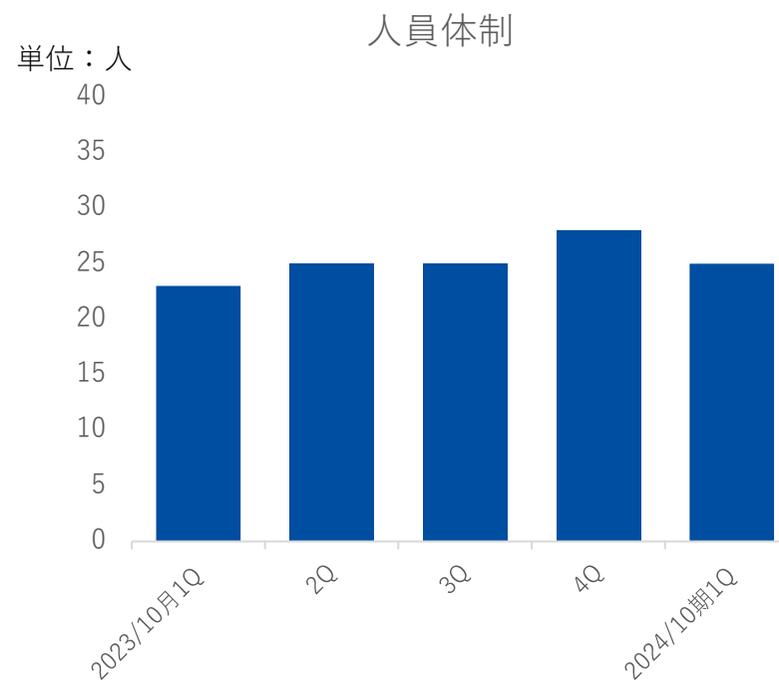
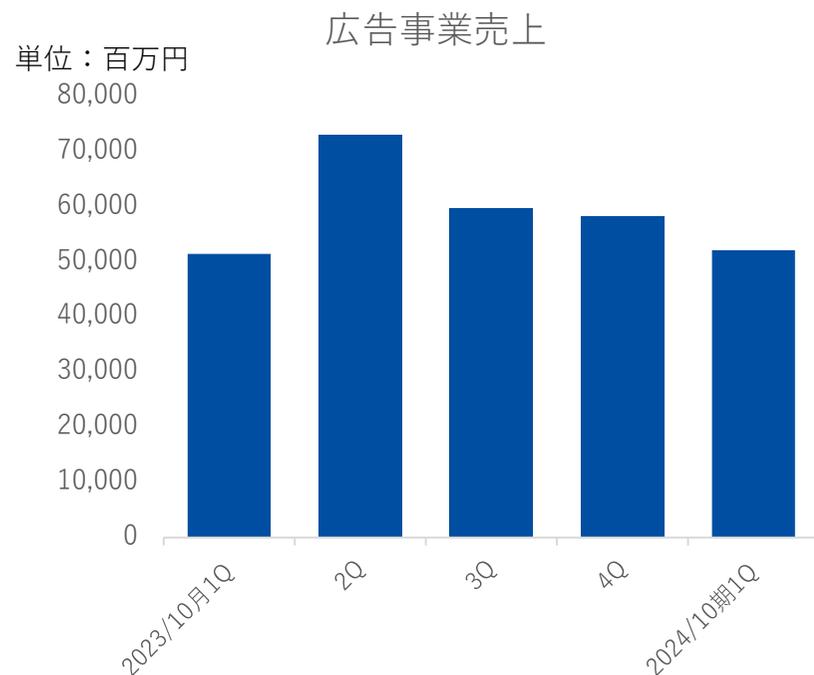
ANALYTICS

- アナリティクス
- ・ アクセス解析
- ・ Googleアナリティクス
- ・ ランディングページ分析 (ヒートマップツール使用)

広告事業の売上

サブスクリプション	イベントクラウド
メタバース	広告

- 広告運用代行の進捗が予算に対してビハインドしているが、クッキーレス商材の受注動向は順調に推移しています。



※媒体仕入高は売上高に含まれていません (NET処理)。

III. APPENDIX

上場来初となる大型の資金調達を実施

調達額（予定を含む）

- 転換社債による調達額、新株予約権による調達予定額として、2023年3月に合計1,252百万円、2024年1月に1,296百万円（払込金額の総額から、発行諸費用を控除した額）の調達を予定。
- 2024年3月1日現在の調達額：**CB発行価額614百万円 + 新株予約権行使136百万円 = 751百万円**（発行諸費用15百万円を除くと、736百万円）

調達目的（資金使途）

- シャノンの成長の柱となるサブスクリプション事業のサブスクリプション売上において、2023年10月期は、前期比9.6%の成長を達成しております。2024年10月期～2025年10月期を目途にこの成長率をもう一段引き上げ、国産クラウドベンダーとしての確固たる立ち位置を築いていくことを目指します。
- そのために必要な営業マーケティングコストを賄う目的での調達となります。

資金使途

- 主な資金使途については以下を予定しております。

2023年2月24日開示 第三者割当による第2回無担保転換社債型新株予約権付社債及び第25回新株予約権の募集に関するお知らせ、
2023年12月22日開示 第三者割当による第3回無担保転換社債型新株予約権付社債並びに第26回及び第27回新株予約権の募集に関するお知らせ より

資金使途	第2回無担保転換社債型新株予約権付社債 及び第25回新株予約権		第3回無担保転換社債型新株予約権付社債 並びに第26回及び第27回新株予約権
発行等	2023年3月13日発行		2024年1月29日発行
サブスクMRR獲得のための営業マーケティング費用	634M（計画）	286M（充当済）	517M（計画）
借入金の返済	274M（計画）	274M（全て充当済）	201M（計画）
開発投資、M&A等	344M（計画）	0M（充当未）	578M（計画）

参考情報（上場～現在に至るまでの調達状況）

- 2017年1月の上場後、第三者割当による新株予約権の発行は行ったものの（計8回号）、実際に調達を実行したのは、うち3回号、計316百万円です。

第三者割当による新株予約権
（上場後発行分）

第三者割当新株予約権の名称	発行	行使状況
第三者割当による第18回新株予約権	2019年8月	全部行使完了（700個）
第三者割当による第19回新株予約権	2019年8月	未行使（取得及び消却）
第三者割当による第20回新株予約権	2019年8月	未行使（取得及び消却）
第三者割当による第22回新株予約権（行使価額修正選択権付）	2022年11月	一部行使（600個）取得及び消却
第三者割当による第23回新株予約権（行使価額修正選択権付）	2022年11月	未行使（取得及び消却）
第三者割当による第24回新株予約権（行使価額修正選択権付）	2022年11月	未行使（取得及び消却）
第三者割当による第2回無担保転換社債型新株予約権付社債及び第25回新株予約権	2023年2月	一部行使（1,795個）
第三者割当による第3回無担保転換社債型新株予約権付社債並びに第26回及び第26回新株予約権	2023年12月	未行使

単位：千円

上場後 資本金の額の推移



シャノングループのSDGsの取り組み

- シャノングループでは創業来、事業を通じた社会貢献が持続可能なビジネスの根幹になると考え、様々な取り組みをしております。
- 当社のビジネスを通じた貢献が、持続可能でより良い世界を目指す一助になればと考えております。

SaaSビジネスモデル

“マーケティングの再現性で世界を変える”ことをミッションに掲げ持続可能なビジネス促進、イノベーションの推進を図っています。クラウドサービスとして国内、国外を問わずインターネット環境があればマーケティング業務ができるサービスを提供しています。



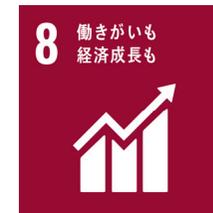
顧客企業、パートナー企業

製品のスペシャリスト検定、有償／無償の製品活用のためのトレーニングを用意し、BtoBマーケティングの教育を推進しています。またソーシャルサポートプログラムを通じ、社会的意義のある取り組みをしている団体を支援しています。

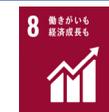


社員

従業員に占める高い女性比率（37%）並びに女性管理職比率（19%）をベースに、ジェンダーに関わらない機会の提供を継続します。またValueに則り生産性を高め、成長実感のある働きがいのある環境を提供します。

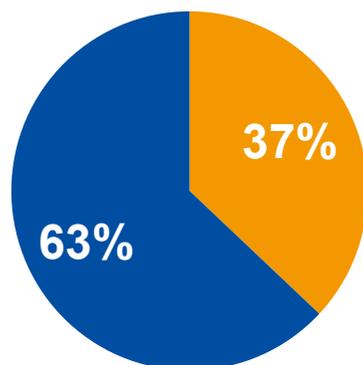


働く社員の特徴



女性社員の比率は業界平均より10ポイント程度高いです。
働きがいのある会社作りのためエンゲージメント調査&施策も実施し、高スコアで安定しております。

従業員の男女比率



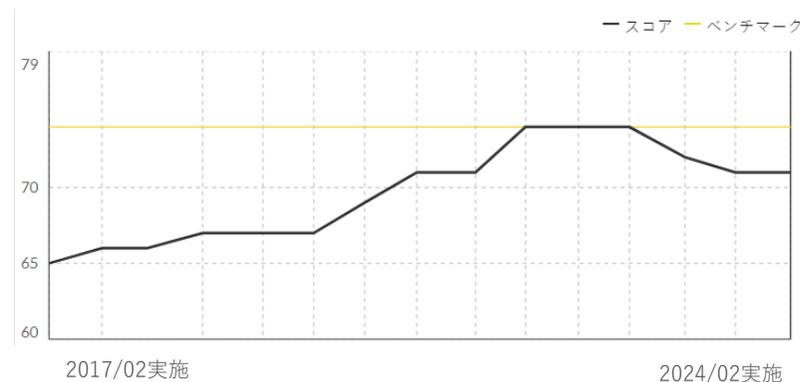
■ 女性従業員 ■ 男性従業員

業界の女性比率 28.3%
当社の女性比率 37%

情報通信業で働く就業者に占める女性比率は28.3% (参照：総務省「労働力調査2022年」)

従業員エンゲージメント調査

スコア



従業員エンゲージメントは
毎年2回実施

外部からの評価

ITreviewにて3年連続LEADER受賞(MA部門、イベント管理部門)。当社独自の満足度調査では6.58点(10点満点)と高い評価を得ています。

社員の働きやすさでも認定を取得しています。

【製品】3年連続LEADER受賞



【サービス】高い満足度を獲得



回答率 **90.0%**

平均点 **6.58点**(10点満点)

【社員】働きやすさ、女性の活躍



脱炭素指標

主力サービスであるマーケティング支援システムはクラウドツールです。企業のマーケティング部門が出社をせずに情報を管理、マーケティング活動を行うことが可能で、出社移動に伴う脱炭素の取り組みを支援することができます。

また、メタバース事業の製品であるメタバースイベントプラットフォーム『ZIKU』を使うことで、イベントそのものの脱炭素化も可能になります。

“MAツール(SMP)”を利用することで、
企業の脱炭素化を支援



ZIKU by SHANON を利用することで、
企業の脱炭素化を支援



主なニュースリリース

- **【事例】** マーケティング施策起点での受注件数は前年比264%に増加。商材ごとの購買フェーズ管理を実現したMA活用方法とは【2023年12月25日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/f0f75217/c2ba/4b1d/8ccf/78b1fd78378a/140120231225508390.pdf>
- **【機能】** 株式会社シャノン、ChatGPTと連携したコンテンツ作成を支援する「シャノン コンテンツアシスタント」を発表【2023年12月26日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/f9a10871/9ee6/4569/8a38/e90f04e076a0/140120231226508833.pdf>
- **【事例】** メタバースイベントプラットフォーム「ZIKU」の採用記事ご紹介【2024年1月15日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/89c4bc5e/883f/44e2/956d/2cd2f514234e/140120240115514913.pdf>
- **【受賞】** シャノンの提供する「SHANON MARKETING PLATFORM」が「ITreview Grid Award 2024 Winter」のイベント管理部門においてLeaderを受賞【2024年1月29日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/41a5e78c/0e09/448e/8291/d49e4058f361/140120240129520379.pdf>
- **【受賞】** シャノンの提供する「SHANON MARKETING PLATFORM」が「ITreview Grid Award 2024 Winter」のMAツール部門においてLeaderを受賞【2024年1月29日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/3920179f/5e48/4cbe/8a3f/4027d21c2121/140120240129520376.pdf>
- **【事例】** JAPAN MOBILITY SHOW 2023のプレス受付システムに「SHANON MARKETING PLATFORM」が採用されました【2024年1月30日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/abda9a58/9fab/42c0/b097/a9fba872515f/140120240130521305.pdf>
- **【事例】** 約15,000名を自社イベントで集客するウイングアーク1stがシャノンを10年以上使い続ける理由とは【2024年2月13日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/1210c88a/e4ec/4d08/b15b/701be5a86b7b/140120240213533697.pdf>
- **【機能】** シャノン、ChatGPTと連携したコンテンツ作成を支援する「シャノン コンテンツアシスタント」を月額1.2万円から提供開始【2024年2月14日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/e264a2c1/f9db/45a8/9c1f/5d8aadf2e926/140120240214535682.pdf>

主なニュースリリース

- 【事例】「野村不動産ソリューションズ 大ウェビナー祭」「ノムコムのおうち」にメタバースプラットフォーム「ZIKU」が採用されました【2024年2月15日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/cd035d8a/d969/4e21/83c1/3761fd5d959e/140120240215537651.pdf>
- 【新サービス】株式会社シャノン、生成AIを駆使した安価なBPaaSサービス「マーケティング運用代行パッケージ」を発表【2024年2月20日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/5f1e5e2d/d0f9/49a2/bab5/1c9a2a3c9331/140120240220539663.pdf>
- 【事例】岡崎市主催のオンラインビジネスマッチングイベントにメタバースプラットフォーム「ZIKU」が採用されました【2024年2月21日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/ca950707/948a/4157/b72b/8b7ce4580082/140120240221540435.pdf>
- 【事例】法律エキスパートセミナーでのシャノン活用、効率化と品質向上のポイントとは【2024年2月28日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/e5b61779/f043/45e8/b835/9c30d36d2df0/140120240228543987.pdf>

各種ニュースリリースは、Xからも配信しています。



@SHANON_IR



シャノンHPにはIRニュースを掲載しています。



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いただいた上で、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。