



2023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（東証グロース市場：3976）

2023年9月11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. 2023年10月期 通期業績予想の修正
- II. 2023年10月期 第3四半期決算報告
- III. APPENDIX

I. 2023年10月期 通期業績予想の修正

2023年10月期 通期連結業績の修正

	2022年10月期 通期実績	2023年10月期 期初予想 (期初)	2023年10月期 修正予想 (9/11修正)	前期比	
売上高	2,456	3,500	2,958	120.4%	
サブスクリプション事業	1,846	2,396	2,132	115.5%	
サブスクリプション	1,277	1,478	1,410	110.4%	期初予算に対して、新規獲得、既存顧客の更新率ともに若干のビハインド
プロフェッショナル	569	918	722	126.9%	期初予算でプロフェッショナルで想定した案件が結果としてイベントクラウド事業の売上になった。また、サービス単価が想定より下落。既存顧客からの受注も想定ほど伸びず。大型案件は順調。
イベントクラウド事業	433	526	548	126.6%	上述した要素を踏まえると実態としてはビハインド。要因としては競争環境中での価格の下落や失注。
メタバース事業	29	206	33	113.8%	想定していた高単価の商談獲得に苦戦。
広告事業	146	372	245	167.8%	大口顧客の予算減少。
売上原価	864	1,160	1,051	121.6%	売上高の減少に伴い仕入等の変動原価も減少
売上総利益	1,591	2,340	1,907	119.9%	
販売費及び一般管理費	1,919	2,270	2,112	110.1%	期中の採用抑制による人件費や採用費、マーケティングコストの調整。
営業利益 (△は営業損失)	△327	70	△205	—	
経常利益 (△は経常損失)	△325	72	△216	—	同上
親会社株主に帰属する当期純利益 (△は親会社株主に帰属する当期純損失)	△365	53	△376	—	メタバース事業に関連して減損損失を144百万円計上。

株式会社ジクウにおける減損損失の計上について

- 株式会社ジクウを主体に営んでいるメタバース事業において、当初計画では、商談単価の高い案件の受注を見込みましたが、アフターコロナにおいて大型の展示会やプライベートショーについてはリアル開催への回帰の動きが想定以上に強く、思い通りに受注をすることができなかつたことを主因として、当初想定していた事業進捗を達成することができないと判断しました。一方で、採用イベントやビジネスマッチングイベント等、規模は大きくないものの当初想定していなかつた活用シーンでの商機も生まれています。

これらの状況を踏まえて事業戦略そのものを一度見直す必要がある状況となりました。これに伴い、当初想定していたペースでの収益獲得は難しいと判断し「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき、現時点における収益見通しを慎重に検討した結果、当第3四半期連結累計会計期間において、固定資産（ソフトウェア及びソフトウェア仮勘定）の減損損失144百万円を特別損失に計上いたしました。

II. 2023年10月期 第3 四半期決算報告

2023年10月期 第3四半期ハイライト

- 2023年10月期第3四半期ハイライトは以下のとおりです。

2023年10月期第3四半期累計期間

売上高成長率

前年同期比 **18.8%成長**

サブスクリプション事業
サブスクリプション売上

前年同期比 **10.1%成長**

(MA市場成長率8.6% *1)

市場成長率を上回る成長率

広告事業

前年同期比 **114.2%成長**

イベントクラウド事業

前年同期比 **10.8%成長**

*1 株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2023年版」より集計

2023年10月期 第3四半期各事業セグメントのトピック

- 主力事業であるサブスクリプション事業については概ね順調に推移しました。

セグメント	売上高 (百万円)	前年 同期比	営業損益*1 (百万円)	前年 同期比*2	トピック
合計	2,037	18.8%	△303	— 前年同期 △262	
サブスクリプション事業	1,486	14.0% 増	51	127.7% 増	
サブスクリプション	1,040	10.1% 増	—		MRR(*3)は順調に積み上がっており、市場成長率（8.6%）を上回る成長を達成。
プロフェッショナル	446	24.0% 増	—		エンタープライズ向けの大型納品があったため増加。
イベントクラウド事業	342	10.8% 増	△14	— 前年同期 23	リアル開催のイベント商談は、新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行後、順調に増加。一方で、競争環境の中で中小型案件における商談単価が従来よりも下落傾向にあるが、全体としては前期よりも好転。
メタバース事業	24	51.0% 増	△53	— 前年同期 △57	事業進捗は想定に追いつかず、当第3四半期において関連資産の減損損失を計上。 活用シーンは拡大（プライベートショー、展示会、ウェビナー、採用イベント、マッチングイベント、ショールーム、社内イベント、周年イベント、IRイベント、学会など）。 事業としての採算性を踏まえたコスト調整も実施中。
広告事業	184	114.2% 増	1	— 前年同期 23	昨年M&Aを実施した後藤ブランド株式会社（広告コンサルティング業務等）の売上寄与（2022年7月連結開始）

*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。

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の有無

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140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円の円安により約1百万円のマイナス影響
コロナの5類変更	あり	新型コロナウイルスの感染法上の分類が2023年5月より季節性インフルエンザと同じ「5類」に引き下がった。GWに人手増加を受け、企業のリアルイベントへの回帰は一層見られており、イベントクラウド事業へは追い風。
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の展開を計画。
原油高	なし	事業に対して直接の影響はないものの、当該事象に起因して取引先等に影響があった場合には間接的に当社業績にも影響が出る可能性があります。
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。 前期より自治体案件向けの専門部隊を設置

連結PL（2023年10月期 第3四半期実績）

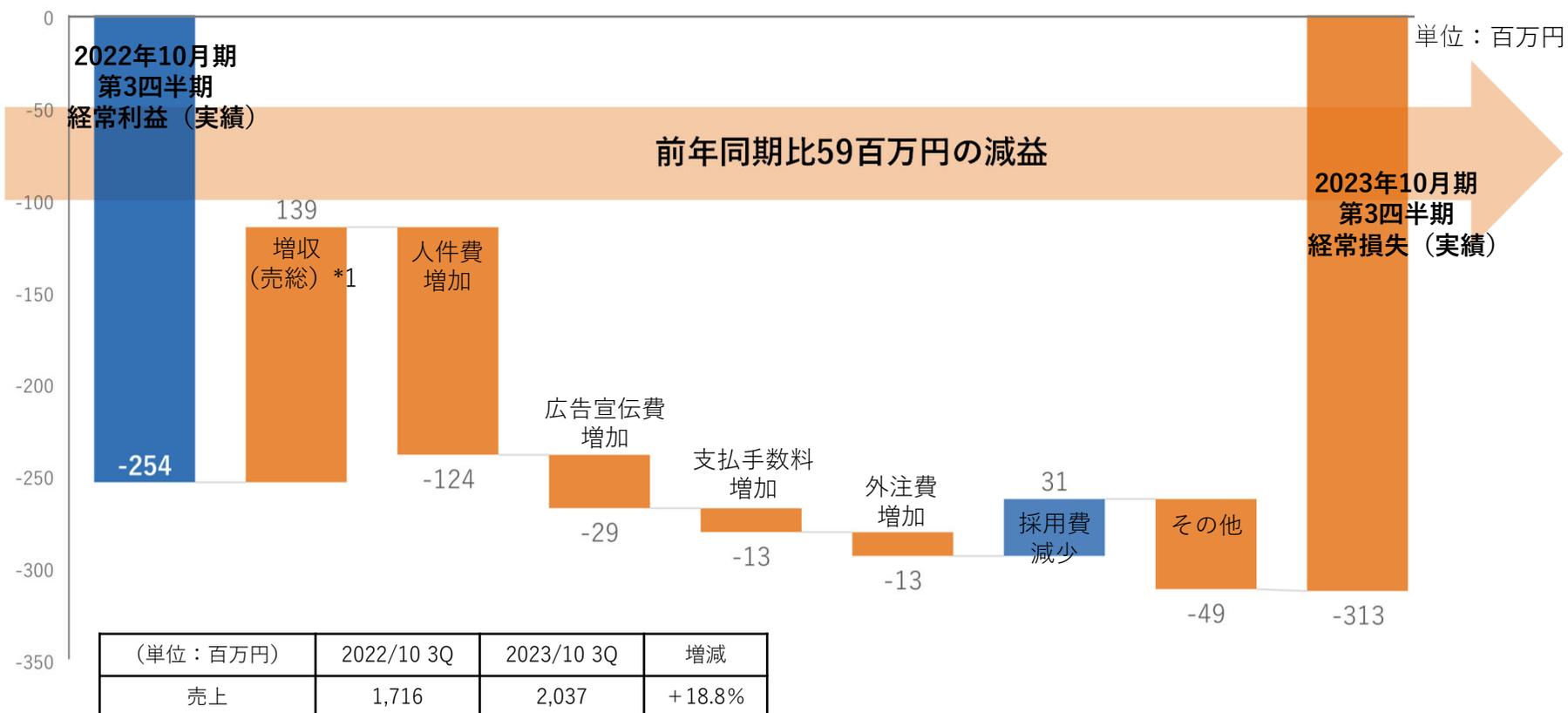
- 2023年10月期 第3四半期累計期間の業績は下記のとおりです。

単位：百万円

	2023年10月期 第3四半期(実績)	【前年同期比】 2022年10月期 第3四半期	前年同期 増減率	2023年10月期 通期業績予想 (9/11修正)
売上高	2,037	1,716	18.8%増	2,958
サブスクリプション事業	1,486	1,304	14.0%増	2,132
サブスクリプション	1,040	945	10.1%増	1,410
プロフェッショナル	446	359	24.0%増	722
イベントクラウド事業	342	309	10.8%増	548
メタバース事業	24	16	51.0%増	33
広告事業	184	85	114.2%増	245
売上原価	755	572	31.8%増	1,051
売上総利益	1,282	1,143	12.2%増	1,907
販売費及び一般管理費	1,586	1,405	12.8%増	2,112
営業利益（△は営業損失）	△303	△262	—	△205
経常利益（△は経常損失）	△313	△254	—	△216
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当期純損失)	△460	△256	—	△376

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**59百万円の減益**となりました。
 - 中期的な成長実現のために積極的な採用を行った結果、人件費は前年同期比で増加。また大型案件対応用の外注費が増加。一方で採用活動は前年同期と比較し落ち着いたことから採用費は減少
 - 営業人員の増加に伴い必要な商談数も増加したため、広告宣伝費（＝マーケティングコスト）が増加
 - M&Aによる業容拡大もあり、監査報酬が増加したこと等により支払手数料は増加
 - その他の内容は、コロナ5類移行に伴う出張や出社の増加による旅費交通費、消耗品費や企業型DC導入に伴う福利厚生費増加等



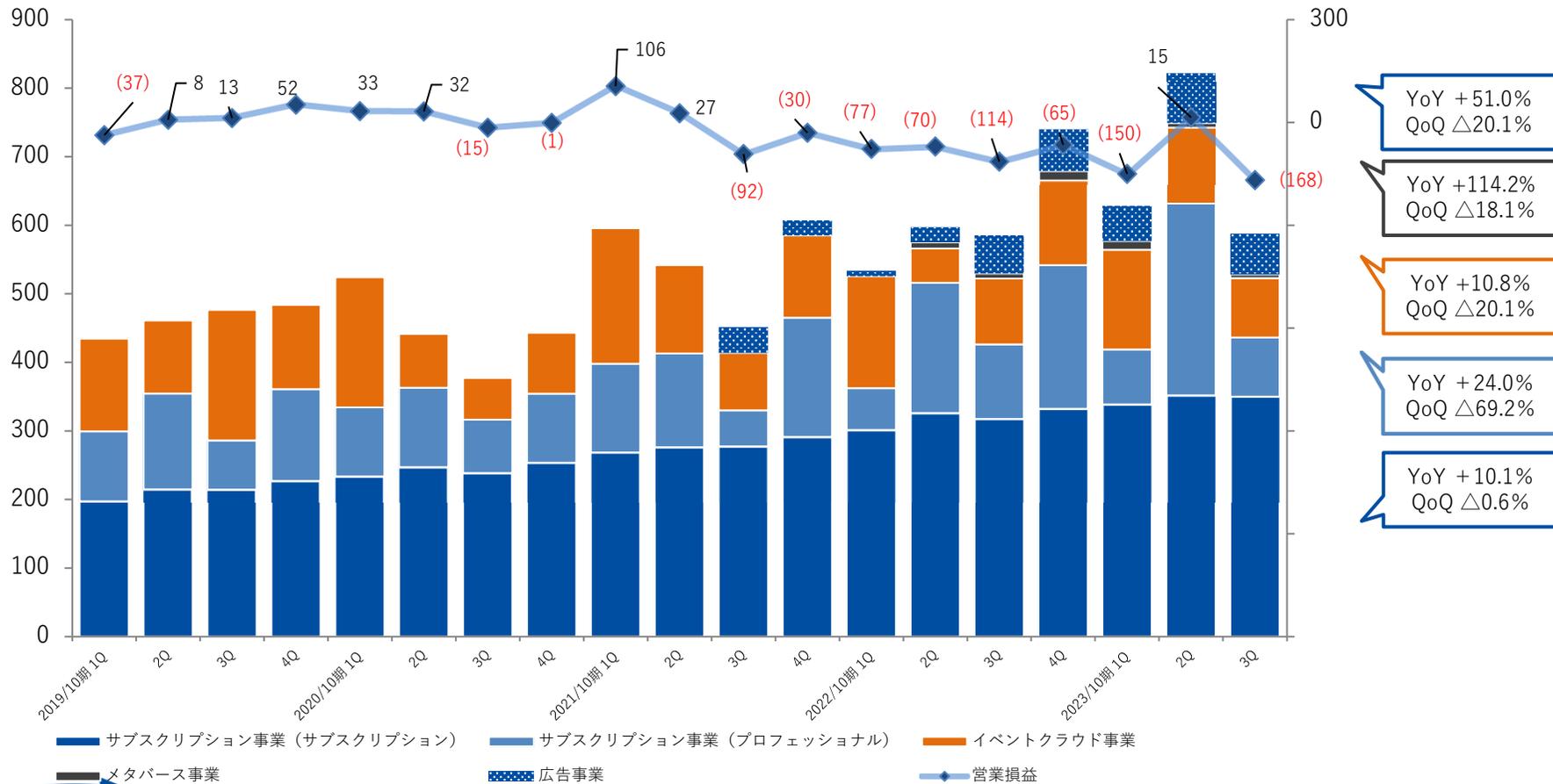
*1 人件費や減価償却費等の原価関連項目の原価計上分の増減は、増収（売総）に含まれています。

売上高構成比・営業損益（連結）推移

- サブスクリプション事業（プロフェッショナル）は、2Qはエンタープライズ向けの納品により増加、3Qもエンタープライズ向け納品を計画していたが納期遅延、通期では納品完了予定であり、前期比で大幅な増加見込み。
- 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。
（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。

売上高
単位：百万円

営業利益
単位：百万円



YoY +51.0%
QoQ Δ20.1%

YoY +114.2%
QoQ Δ18.1%

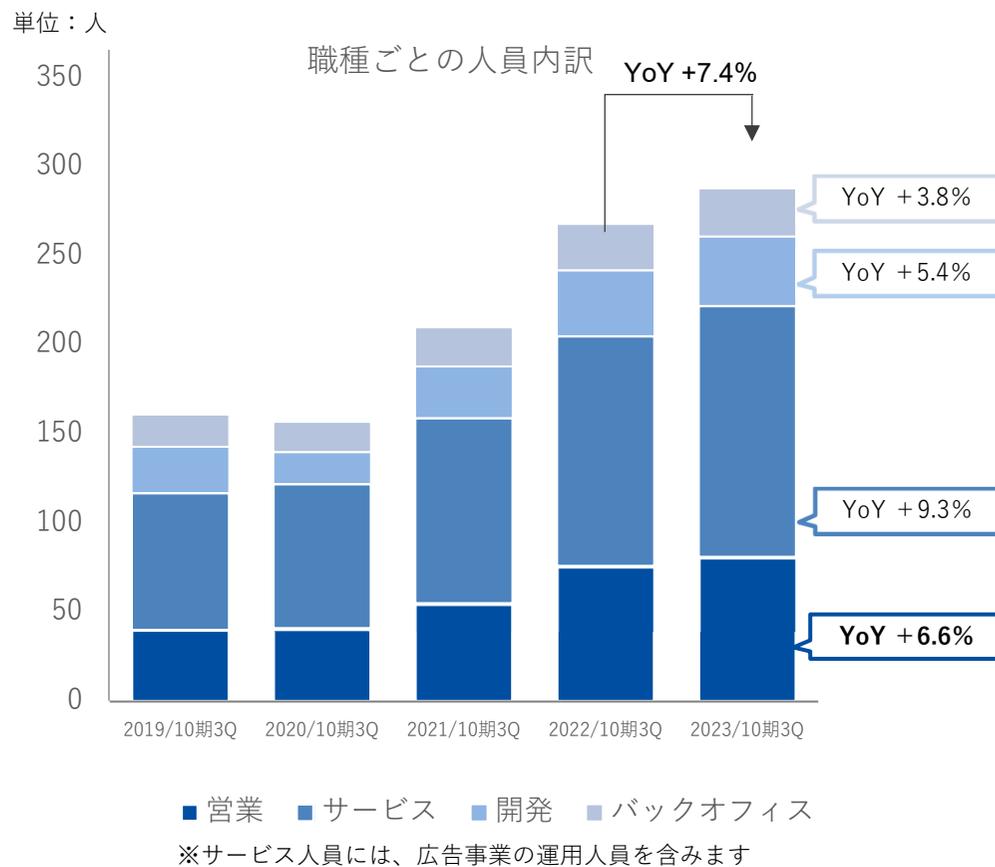
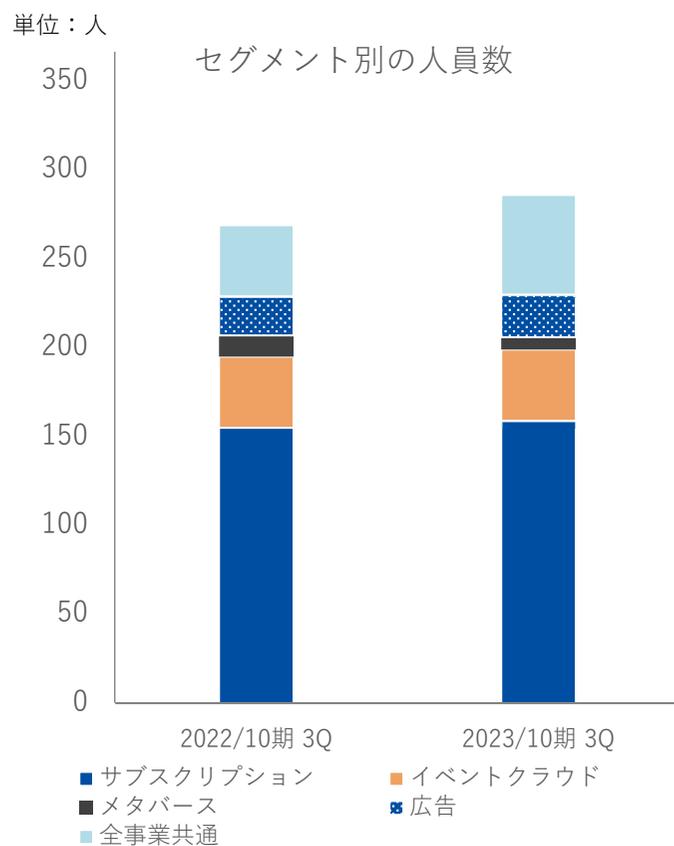
YoY +10.8%
QoQ Δ20.1%

YoY +24.0%
QoQ Δ69.2%

YoY +10.1%
QoQ Δ0.6%

人員推移

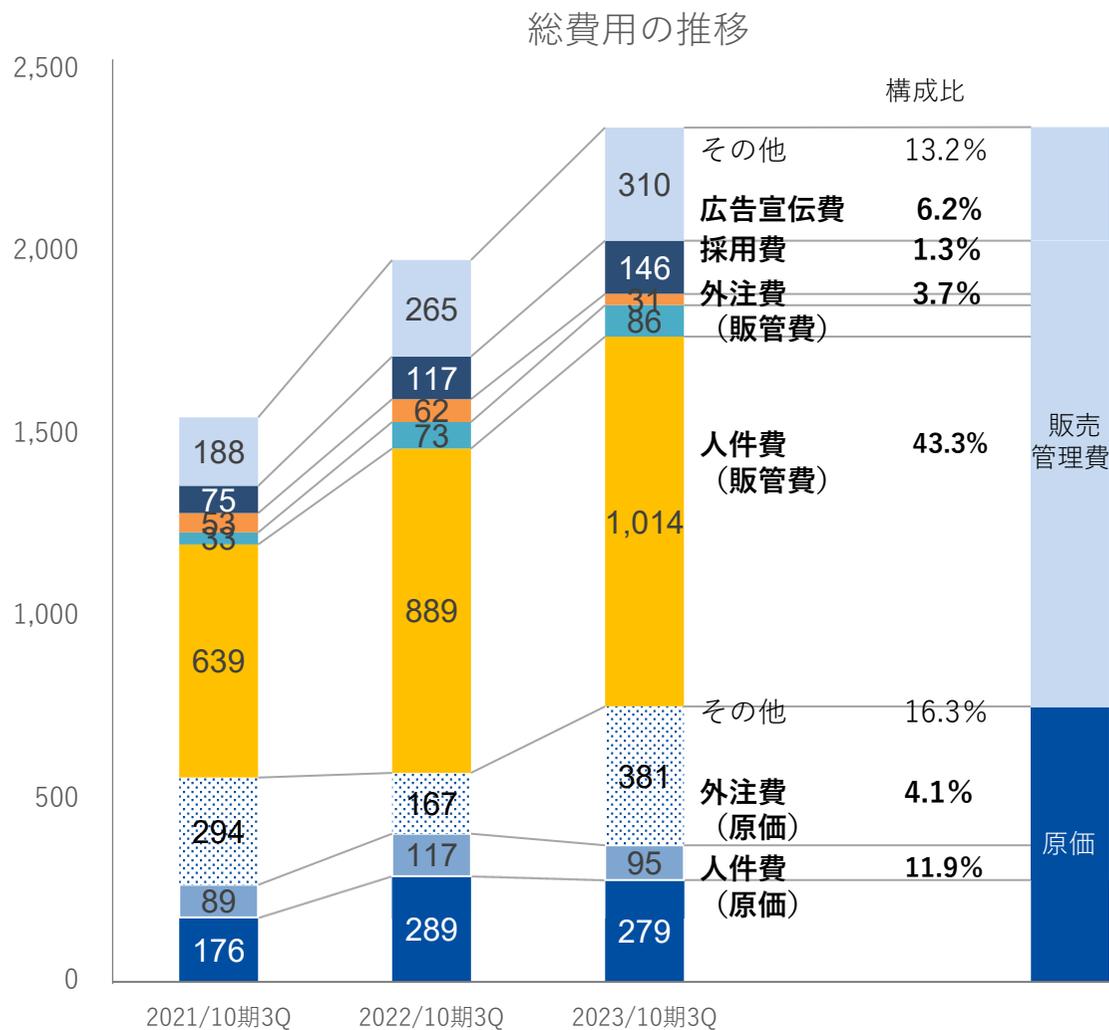
- イベントクラウド事業の人員の一部を広告事業に異動することで、リソース調整。（2022年9月に4名、2023年4月に3名異動）
- 2023年新卒は26名入社（昨年27名）。中期では、中途採用の規模は相対的に減少していくことを想定。
- 期中採用の抑制により人員増加ペースはひと段落



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



広告宣伝費は、売上拡大を目指して営業戦力を増強していることに比例して増加（営業人員増加により必要商談も増加し、それに伴いマーケティングコストは増加）。

採用費は、各事業セグメントの状況を踏まえた人事異動により既存人員を有効活用し、中途採用費を抑制。

外注費は、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が続いている直近は増加傾向。

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。中期的な成長加速を実現するために積極的に採用を行ってきたことにより年々増加していますが、足元で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そのペースは鈍化。

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。

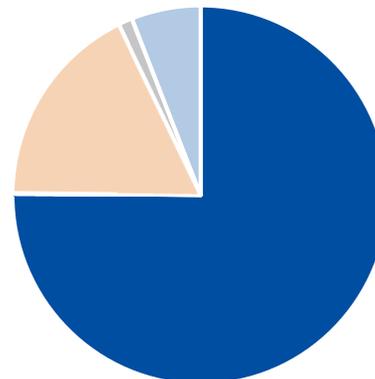
報告セグメント	売上種別	売上種別
サブスクリプション事業	最重要 サブスクリプション (年間契約)	<ul style="list-style-type: none"> ■ サービス種別別 MA-サブスクリプション(*1) CMS-サブスクリプション(*2) ■ サブスクリプション売上内訳 システム利用料に関するMRR（月額契約金額） 従量課金 有償保守サービス、年間契約のBPOサービス
	プロフェッショナル (スポット)	<ul style="list-style-type: none"> ■ サービス種別別 MA-プロフェッショナル CMS-プロフェッショナル ■ プロフェッショナル売上内訳 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)
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事業

セグメント別売上構成比
(2022年10月期実績75.2%)

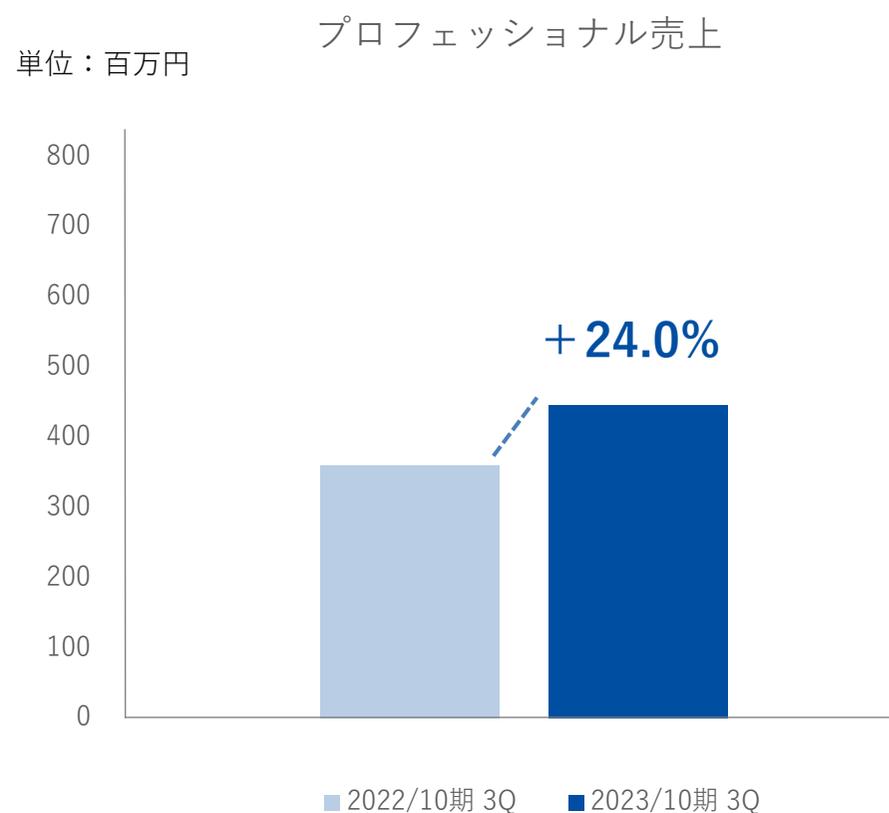
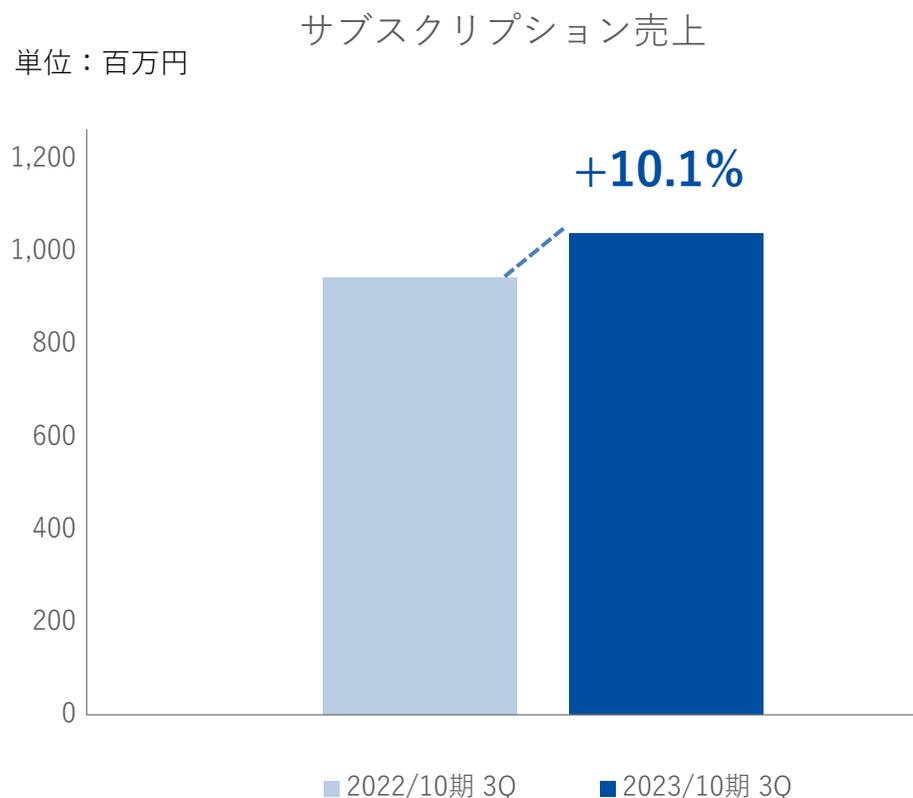


■ サブスクリプション事業 ■ イベントクラウド事業 ■ メタバース事業 ■ 広告事業

サブスクリプション事業売上の前期比較

サブスクリプション	イベントクラウド
メタバース	広告

- 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**10.1%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24.0%増となりました。これはエンタープライズ向けの納品が重なったためではありますが、通期でも前期比で大幅な増加を見込んでいます。

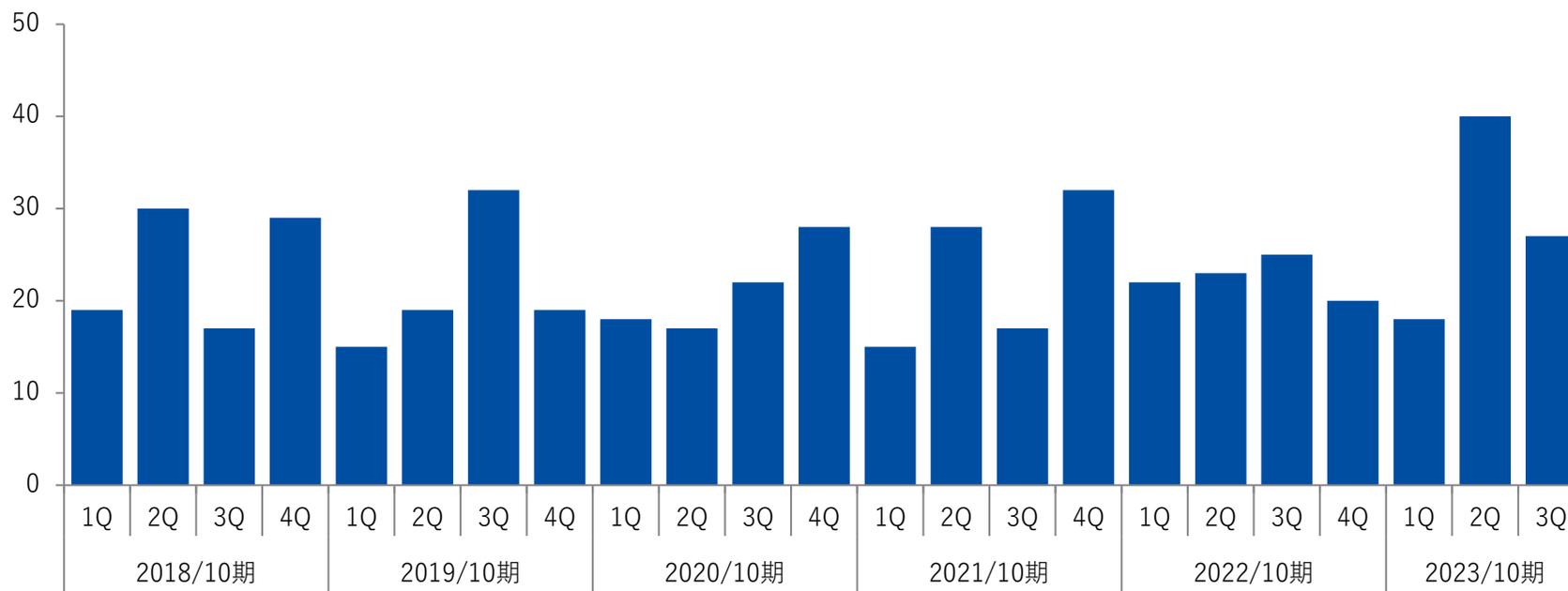


サブスクリプションの月額契約の新規獲得件数の四半期推移

- シャノンの最重要KPIは顧客獲得数ではなく、**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

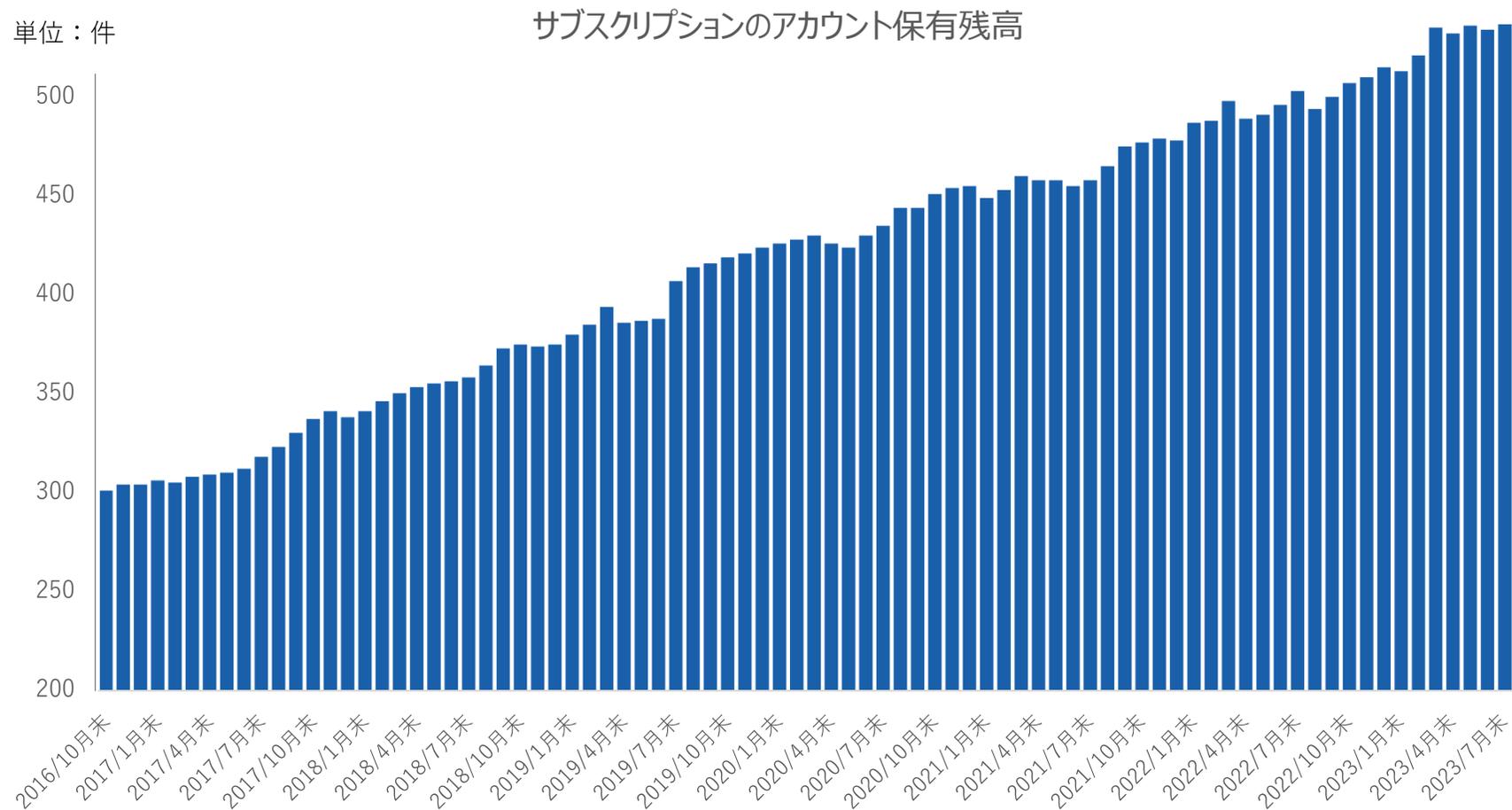
新規獲得件数（四半期推移）



※なお、上記にはCMSの新規獲得件数は含まれておりません。

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。

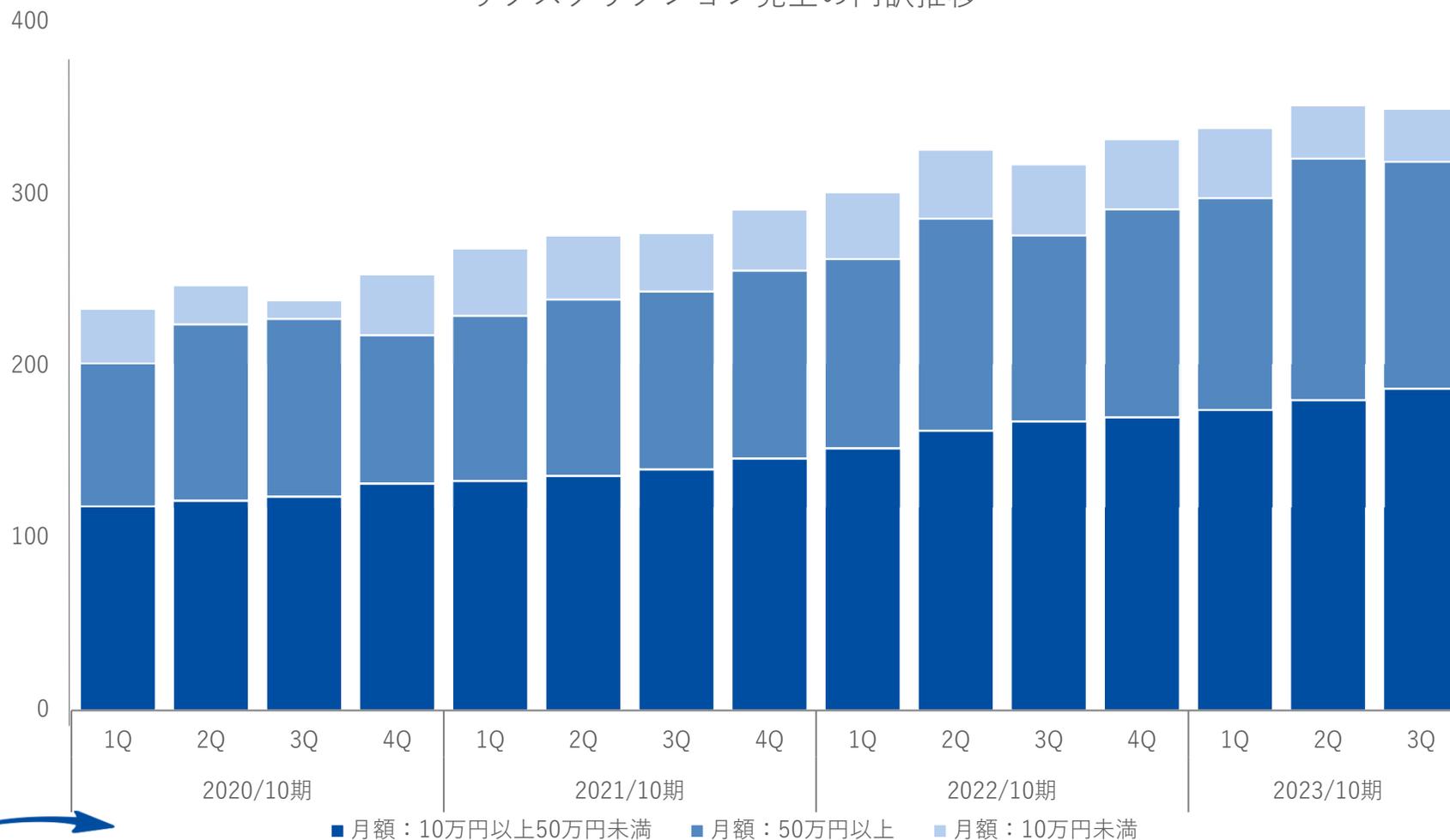


サブスクリプション売上の規模ごとの推移

- 月額10万円以上50万円未満の中堅企業向け、月額50万円以上のエンタープライズ向けともに順調に成長しています。
- 2023年10月期より集計方法を変更しました（2020年10月期以降、同様のロジックで再集計をしております）

単位：百万円

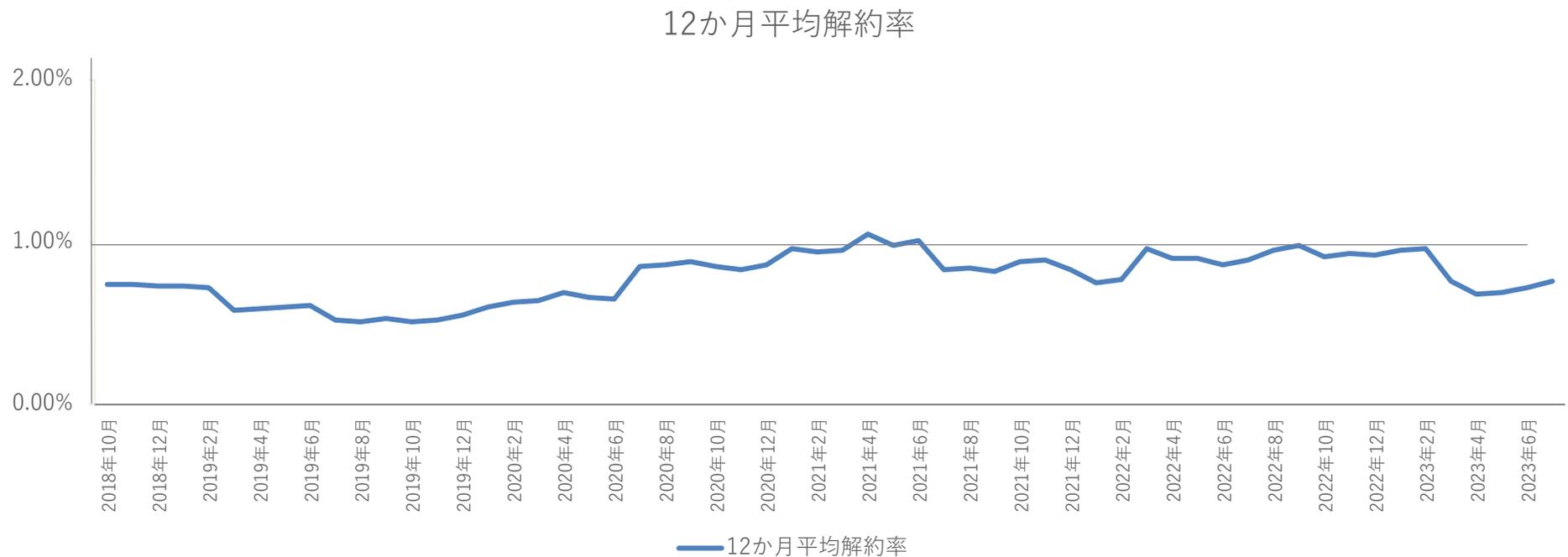
サブスクリプション売上の内訳推移



サブスクリプションの解約率推移

- 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

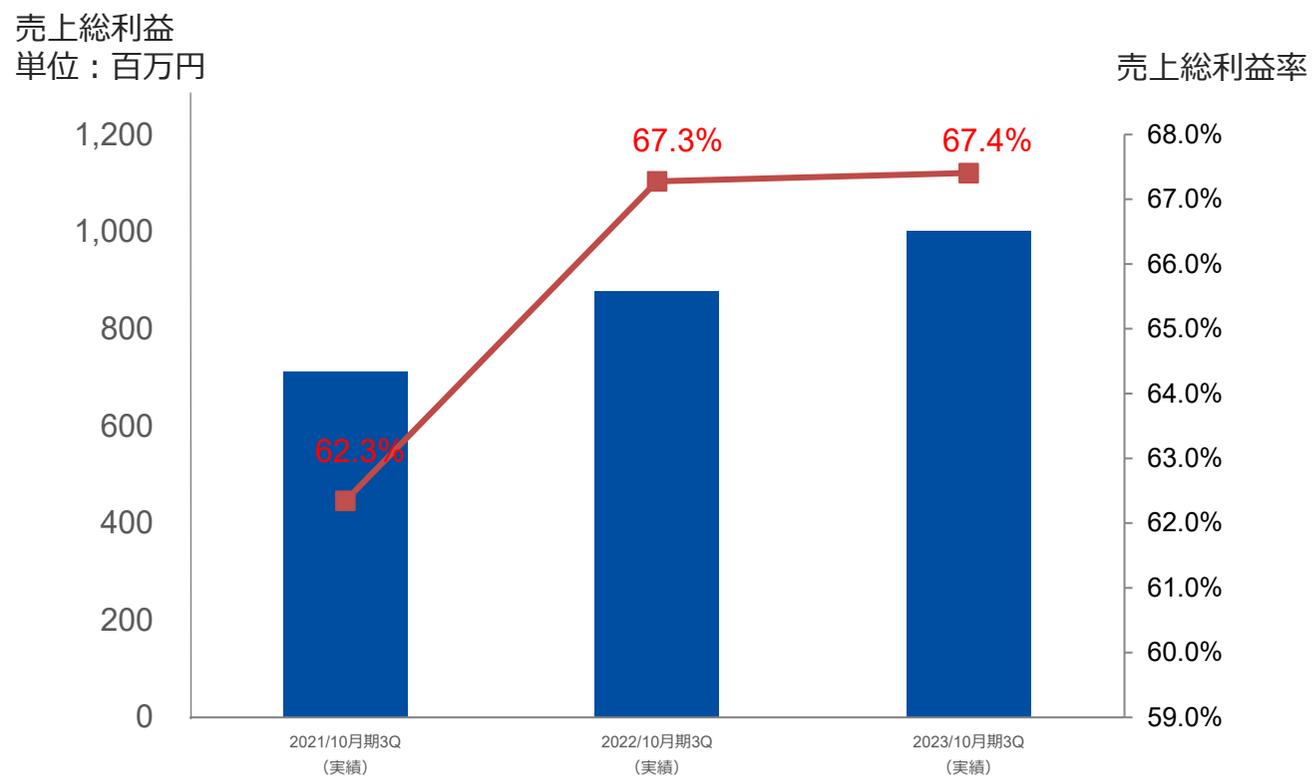
解約率の算定式 = 当月解約金額MRR ÷ 期初11月時点の既存月額MRR) の過去12か月平均



サブスクリプション事業 売上総利益（率）の推移

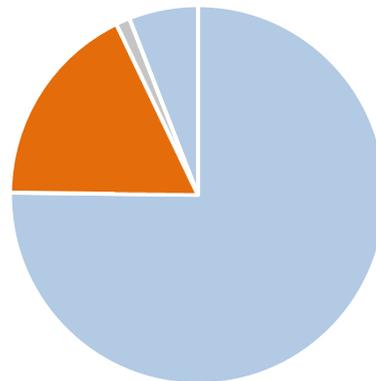
サブスクリプション	イベントクラウド
メタバース	その他

- サブスクリプション事業の売上総利益の推移は下記のとおりです。



イベントクラウド事業

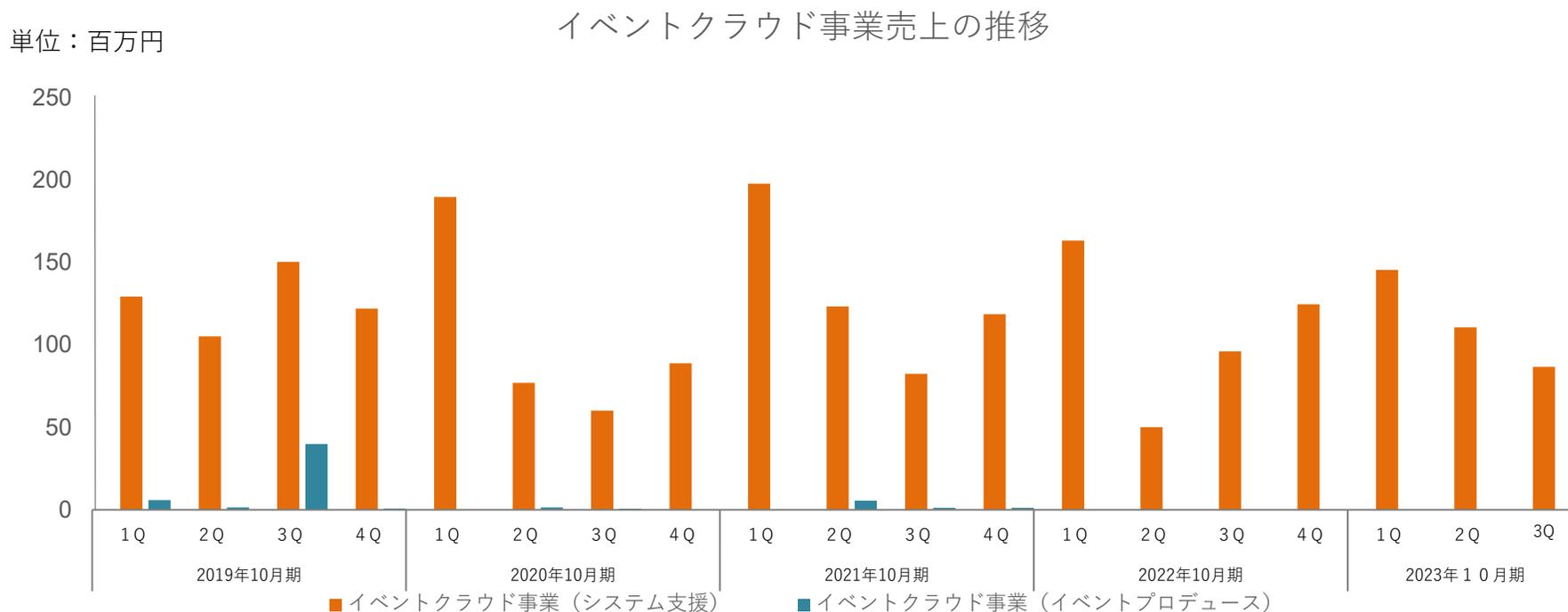
セグメント別売上構成比
(2022年10月期実績**17.7%**)



■ 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

イベントクラウド事業売上の推移

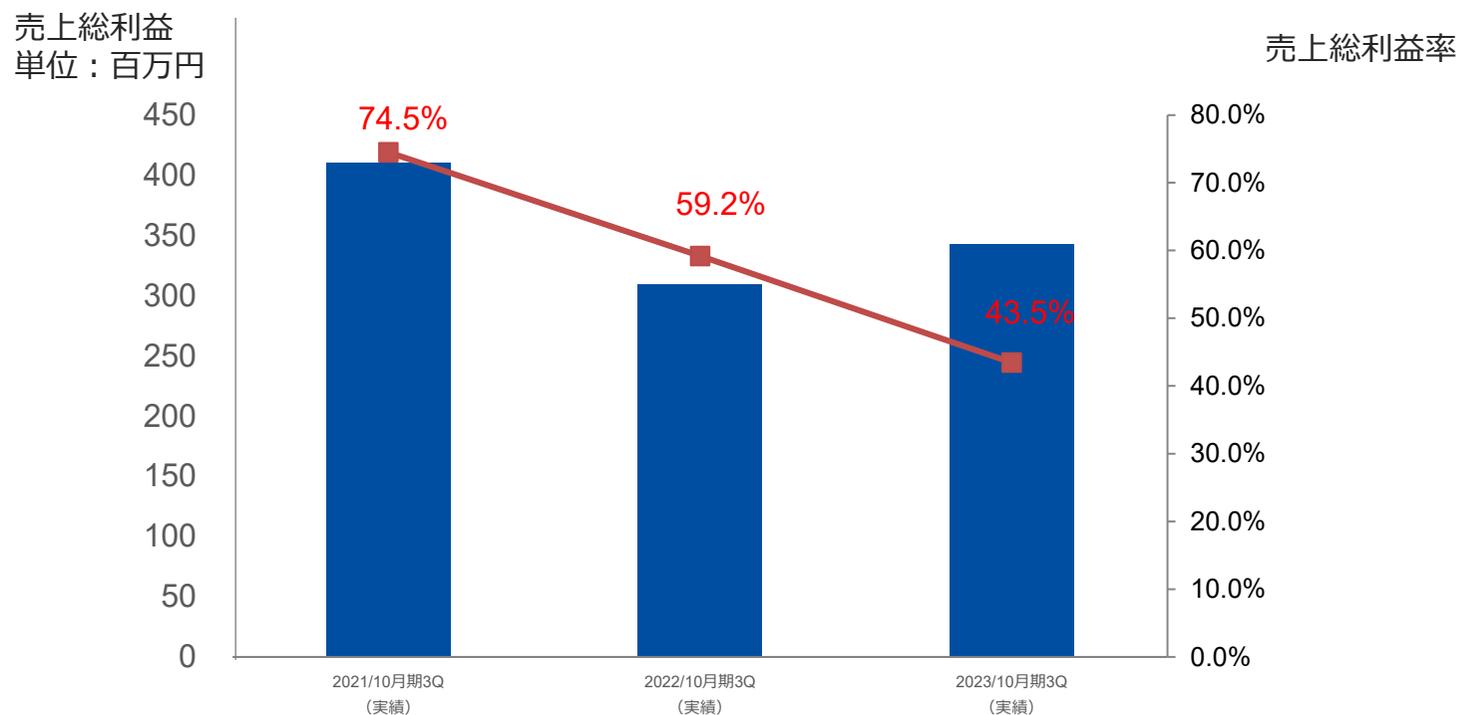
- 前期の後半から、徐々にリアルイベント開催への回帰の傾向が見受けられるようになってきており、当社のイベントクラウド事業を取り巻く状況にも改善の兆しが見えてきています。
- 新型コロナウイルス感染症の「5類」への移行に伴い、リアルイベント開催支援を主軸とするイベントクラウド事業を取り巻く状況も引き続き改善していくことが期待されます。



イベントクラウド事業 売上総利益（率）の推移

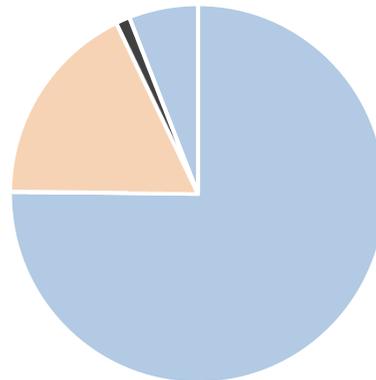
サブスクリプション	イベントクラウド
メタバース	その他

- イベントクラウド事業の売上総利益の推移は下記のとおりです。
- 2021年10月期3Qは、コロナ禍においてオンラインイベントやバーチャルイベント案件が好調であったこと、リアル案件と比べるとそれらの採算性が高かったことが寄与しているが、その後、オンラインイベントやバーチャルイベント案件の比率は下がってきておりその分粗利率は低下しています。2023年10月期は、前年同期比で売上は10.8%増加したものの、原価率の高いバーコードリーダーのレンタル等の寄与割合が大きく粗利率は減少しています。



メタバース事業

セグメント別売上構成比
(2022年10月期実績**1.2%**)



■ 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

メタバース事業（ZIKU）の事業進捗①

- メタバース事業の事業化スピードは当初計画と異なるものの、採用イベント（オープンキャンパスを含む）やマッチングイベントで採用いただいたお客様は数値成果が出ており、継続利用の確度も高い。
- 社内イベントや周年イベント、IRイベント、学会などにも利用範囲は広がっている。

■ 就活・採用イベント

アールコンサルティング株式会社

■ プライベートショー・カンファレンス・ビジネスマッチング



公益財団法人京都市中小企業振興センター

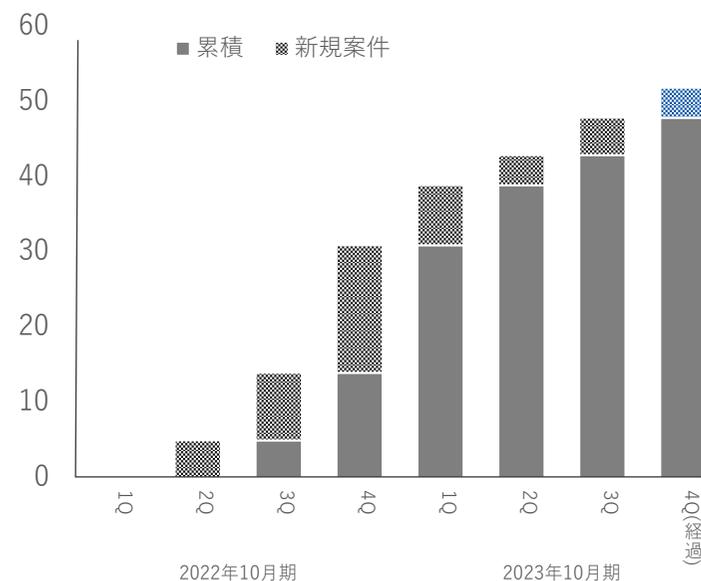


■ 展示会



■ 累計導入案件数

単位：件数



■ 累計来場登録者

2022年10月期は、12,847名の累計登録者

2023年10月期（7月時点）は、前期**9,461名増加**

他、受注案件増加中

メタバース事業（ZIKU）の事業進捗②

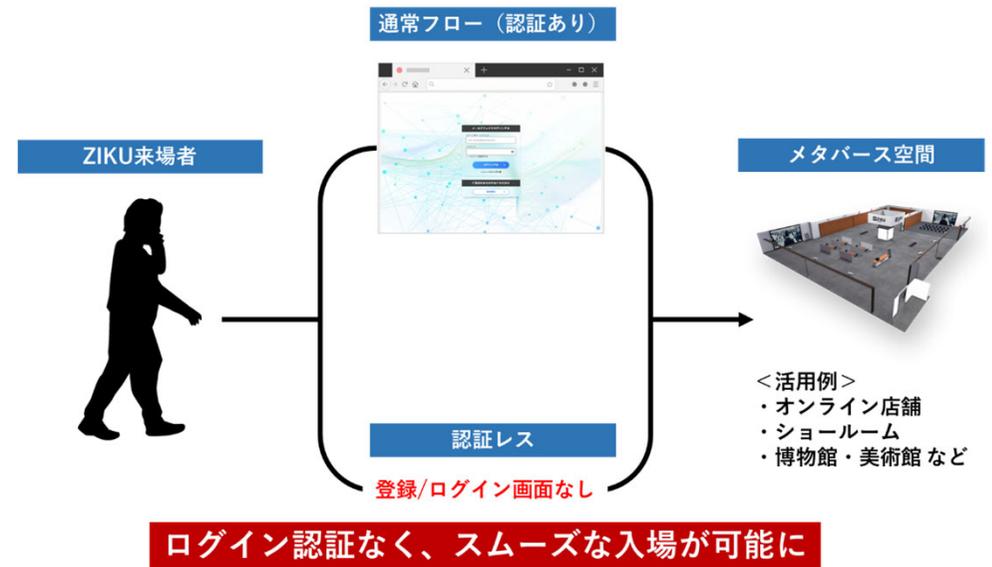
- 3Q期間においては、大型リリース「マルチプレイ機能」と「認証レス入場機能」を実施。
- 「マルチプレイ機能」により、双方向のプレゼンテーションや、実演販売型の講演、学会でのポスターセッション、社内イベントでの製品や事例等の発表が可能となる。この機能がキーとなり受注した案件あり。
- 「認証レス入場機能」により、ショールーム、オンライン店舗の利用が見込める。

マルチプレイ機能



ブース内において他の来場者アバターが表示されるようになるほか、主催社や他の来場者との全体テキストチャット・ボイスチャットが可能になります。主催者は、ZIKU管理者画面から簡単にマルチプレイ対応ブースを作成することが可能です。マルチプレイ対応ブースは人数制限が可能で、小規模な人数のみ收容可能な部屋なども作成することができます。

認証レス入場機能

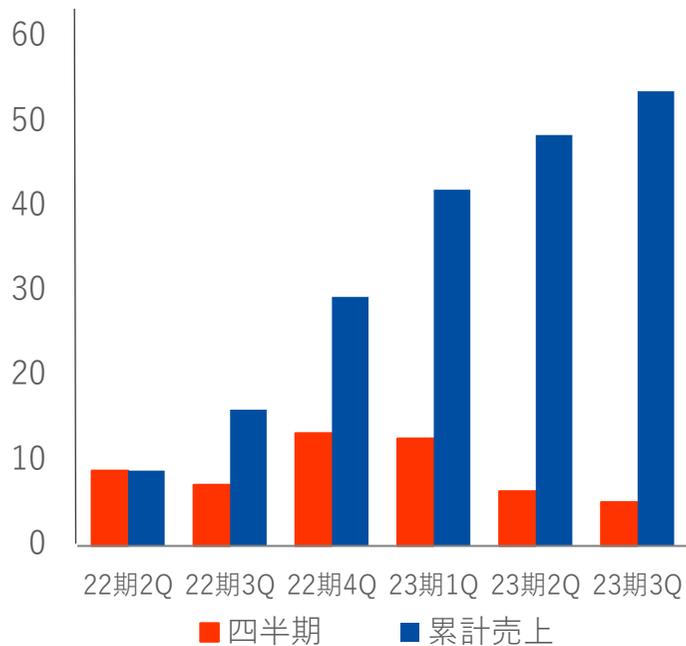


企業Webサイトへのバーチャルショールーム、メタバースによるオンライン店舗などの設置が可能となる機能リリースです。本機能開発は、企業様がアクセスしやすい形でメタバース空間を提供したい、という要望にお応えする形で開発をしました。

メタバース事業売上

- 2022年10月期2Q以降は、営業体制や戦略が徐々に形となってきたことや、イベント出展等のマーケティング施策実施の効果もあり、商談や受注実績がコンスタントに出るようになってきました。
- 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周年イベント、IRイベント、学会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。
- **受注済みの案件を含めると既に前期の売上実績を上回る状況となっています。**

累計売上 単位：百万円 **メタバース事業売上（累積）** 四半期売上 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)	4か月間の期間案分で売上計上			
株式会社シャノン(代理販)				会期一括計上

市況感

- 「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マッチングイベント等での採用ケースが大きく増加。また、ログイン認証不要での利用希望も出ている。

2023年10月期 課題

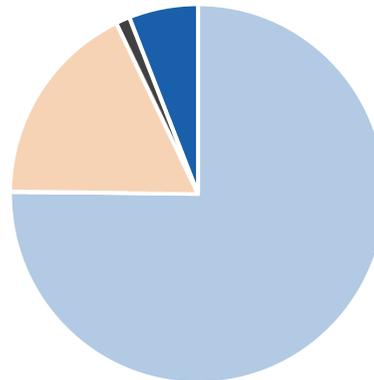
- **事例の積極公開（継続）**
積極的に事例公開をすることで新規サービスに対する不安を払拭し、受注を後押し。
- **大型展示会の受注に向けた取り組み（継続）**
2022年10月期3Q決算時に発表したとおり、製品開発スケジュールを一部前倒しし、大型展示会受注に向けた機能開発を継続。また展示会業界へのアプローチも再開。
- **ZIKUが活用される場面を増やす取り組み（継続）**
採用イベント等でニーズが高い「スマホ対応」、プライベートショーでニーズの高い「マルチプレイ」等を順次開発し投入
- **代理店チャンネルの継続開拓（継続）**
既に代理店契約済みの企業との関係深耕だけでなく、代理店数を増やすことで案件創出を拡大。

3Q施策

- **事例の積極公開（継続）**
リコージャパン様（5月）、アール・コンサルティング様（8月）の採用事例を掲載。引き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を払拭していく。
- **大型展示会及び展示会型の大型採用イベントの受注に向けた取り組み**
アプローチ継続中。
- **ZIKUが活用される場面を増やす取り組み（継続）**
採用イベントの事例増加。その他マッチングイベント、ショールーム、社内イベント、周年イベント、IRイベント、学会採用イベント、企業等の周年イベントなどの案件あり（商談中を含む）。マルチプレイやオンライン店舗（認証レス機能）により、活用範囲が広がる。
- **代理店チャンネルの継続開拓（継続）**
キャノンマーケティングジャパン株式会社、株式会社ブイキューブを含む重点パートナーとの関係強化を継続。

広告事業

セグメント別売上構成比
(2022年10月期実績**5.9%**)



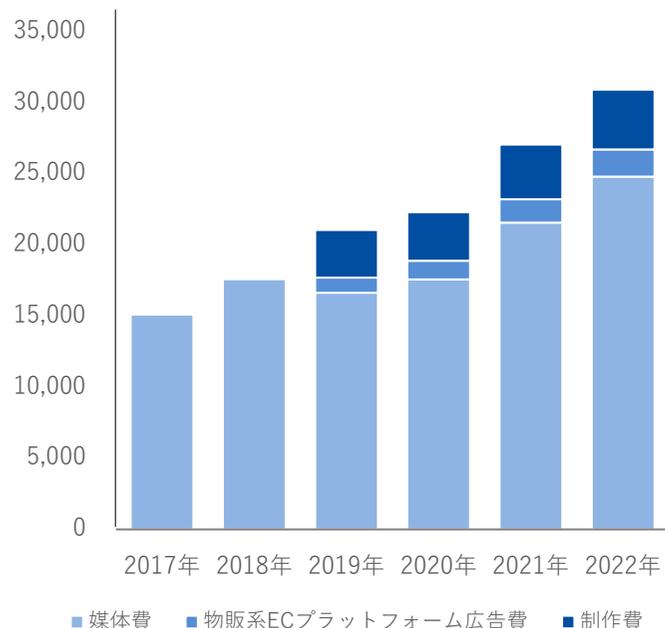
■ サブスクリプション事業 ■ イベントクラウド事業 ■ メタバース事業 ■ 広告事業

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中
- 2022年6月に広告運用を行う会社である後藤ブランドを子会社化することで広告サービス領域を拡大。双方の顧客ニーズにあう領域のためクロスセルも開始し受注実績も順調に増えています。
- SHANON Ad Cloud に**国内初の「ポストクッキーダイナミックリターゲティング広告※」**を追加。受注も順調に推移している。
 ※3rd Party Cookieが使えないiOS環境でもダイナミックリターゲティング広告を配信できるサービス

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)

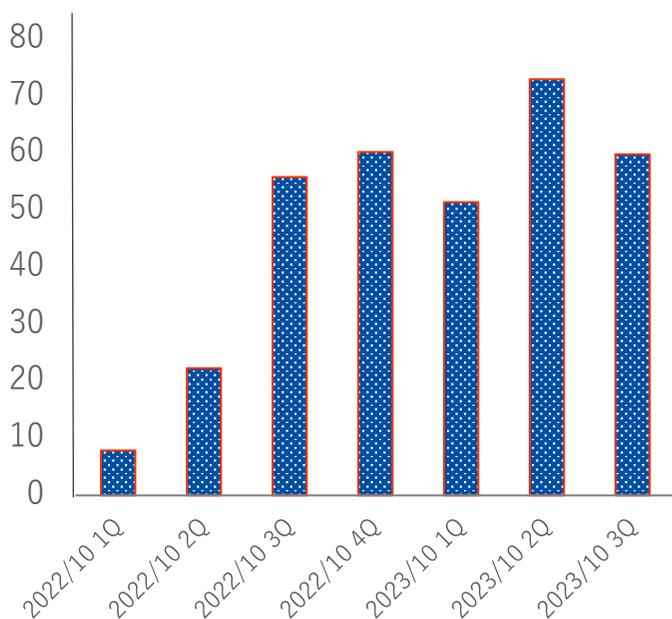
広告事業の売上と人員数の推移

サブスクリプション	イベントクラウド
メタバース	広告

- 広告事業売上は、2022年6月末にM&Aを実施した後藤ブランド株式会社（主にデジタル広告を実施）の売上が含まれています（前年同期比での増加要因）。
- 広告事業は、見込み通りサブスクリプション事業の顧客へMAとセットで提案を行い、ご契約に繋がるケースが増えていることから、2022年9月にイベントクラウド事業からの人員異動により体制強化中。当期も追加で異動を行う予定で、今後のイベントクラウド事業の事業環境に注視しつつ、グループ全体でリスク対応、最適な人員配置を実現していきます。

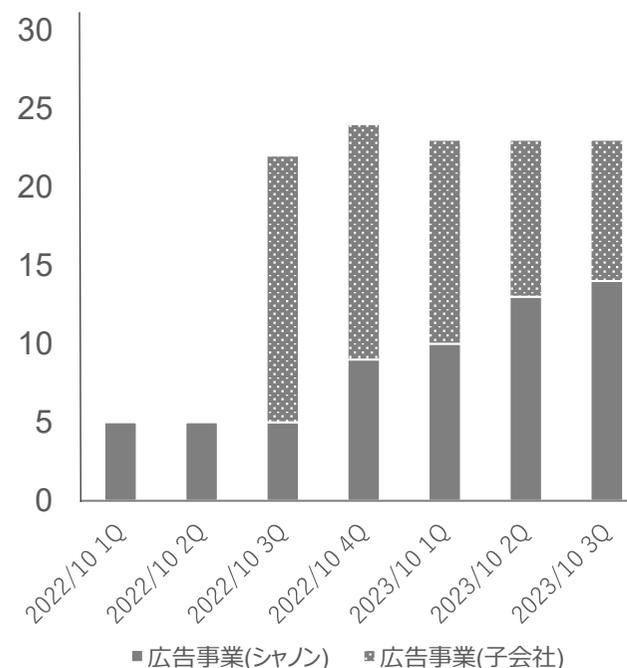
売上高
単位：百万円

広告事業売上の推移



単位：人

人員数



III. APPENDIX

上場来初となる大型の資金調達を実施（2023年2月開示）

調達額（予定を含む）

- 転換社債による調達額614百万円、新株予約権による調達予定額637百万円、合計1,252百万円（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。
- 2023年9月7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

調達目的（資金使途）

- シヤ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、2022年10月期は、前期比14.7%の成長を達成しております。2024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。
- このファイナンスより調達した資金を投じ、中期経営計画（2022年－2024年）の確かな実現、その先にある事業成長を目指してまいります。

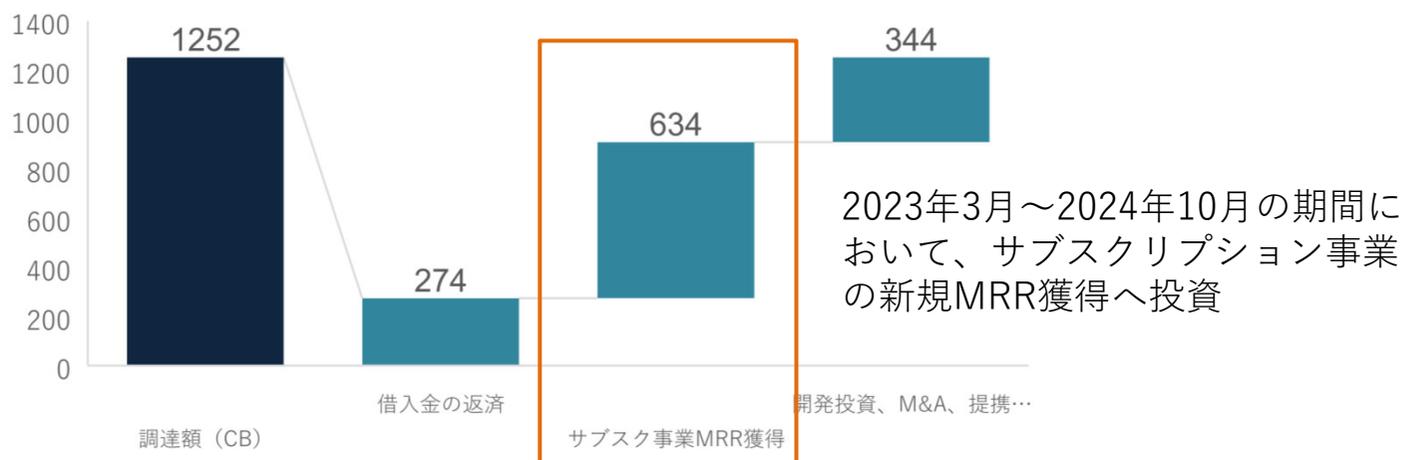
資金使途

- 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より

単位：百万円

調達する資金の具体的な使途



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7回号）、実際に調達を実行したのは、うち3回号、計299百万円です。

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)

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、通じて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。



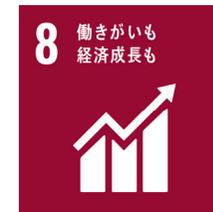
顧客企業、パートナー企業

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。

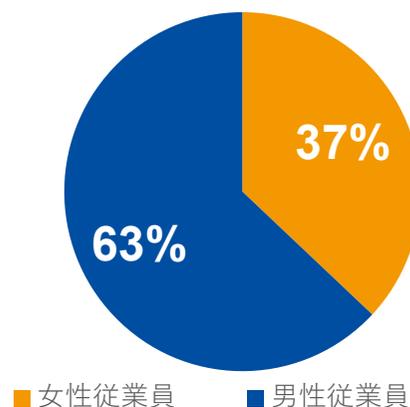


働く社員の特徴



- 創業来、従業員に占める女性比率は継続して高い水準（37%）を維持しており、ジェンダーに関わらない機会の提供をしています。情報通信業で働く就業者に占める女性比率は28.3%であるため、業界平均より高い水準となっております（参照：総務省「労働力調査2022年」）
- 働きがいのある会社作りの一環で、年2回エンゲージメント調査を行い、調査の結果を踏まえて各種施策、制度策定、研修等を実施しています。
- 当社グループのミッション、ビジョン、バリューを掲げており、その浸透を図る施策の一つとして、定期的（月次、半期）にバリューに則った行動をした社員を社員間の推薦でノミネート、社員投票により表彰する制度があります。

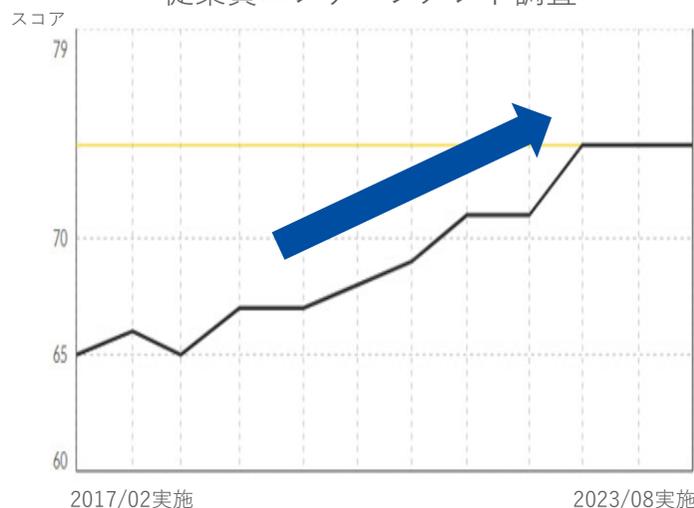
従業員の男女比率



■ 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%

従業員エンゲージメント調査



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

- ユーザーのレビューをもとに顧客満足度や市場での製品認知度が把握できるIT reviewにて、マーケティングオートメーション（MA）部門並びにイベント管理部門において3年連続LEADERを受賞しています。
- マーケティングオートメーションサービスの導入サービスの提供を受けた企業に対して、当該サービスの満足度調査も定期的を実施しており、2022年10月期は、ご依頼企業の91%が回答をしてくださり、7.73点（10点満点）と高い評価をいただいています。
- 女性活躍推進法に基づく認定制度「えるぼし」では最高ランク（3段階目）を取得しています。
- また、宮崎県独自の働きやすい職場認証制度「ひなたの極」も取得しています。

【製品】3年連続LEADER受賞



【サービス】高い満足度を獲得



回答率 **91.3%**

平均点 **7.73点**(10点満点)

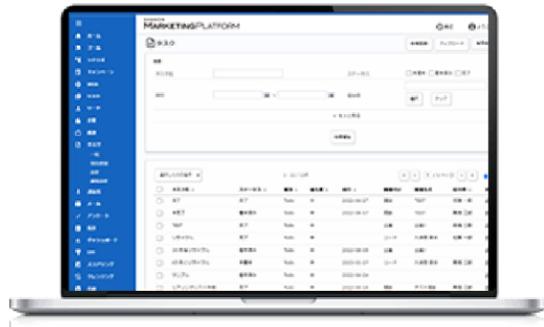
【社員】働きやすさ、女性の活躍



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。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る。
- 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る。

“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

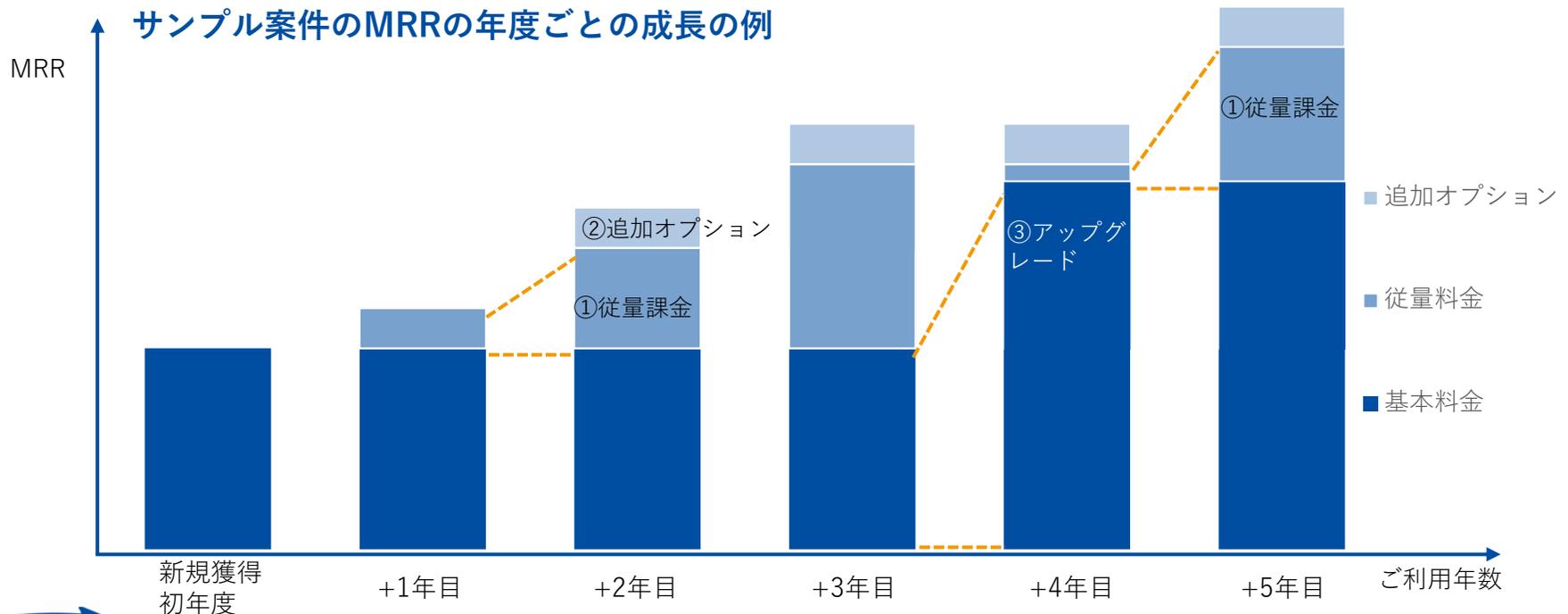


サブスクリプション売上の成長（案件単位）のサンプルケース

- **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。

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

※更新率と相関
※サブスクリプションは年間契約

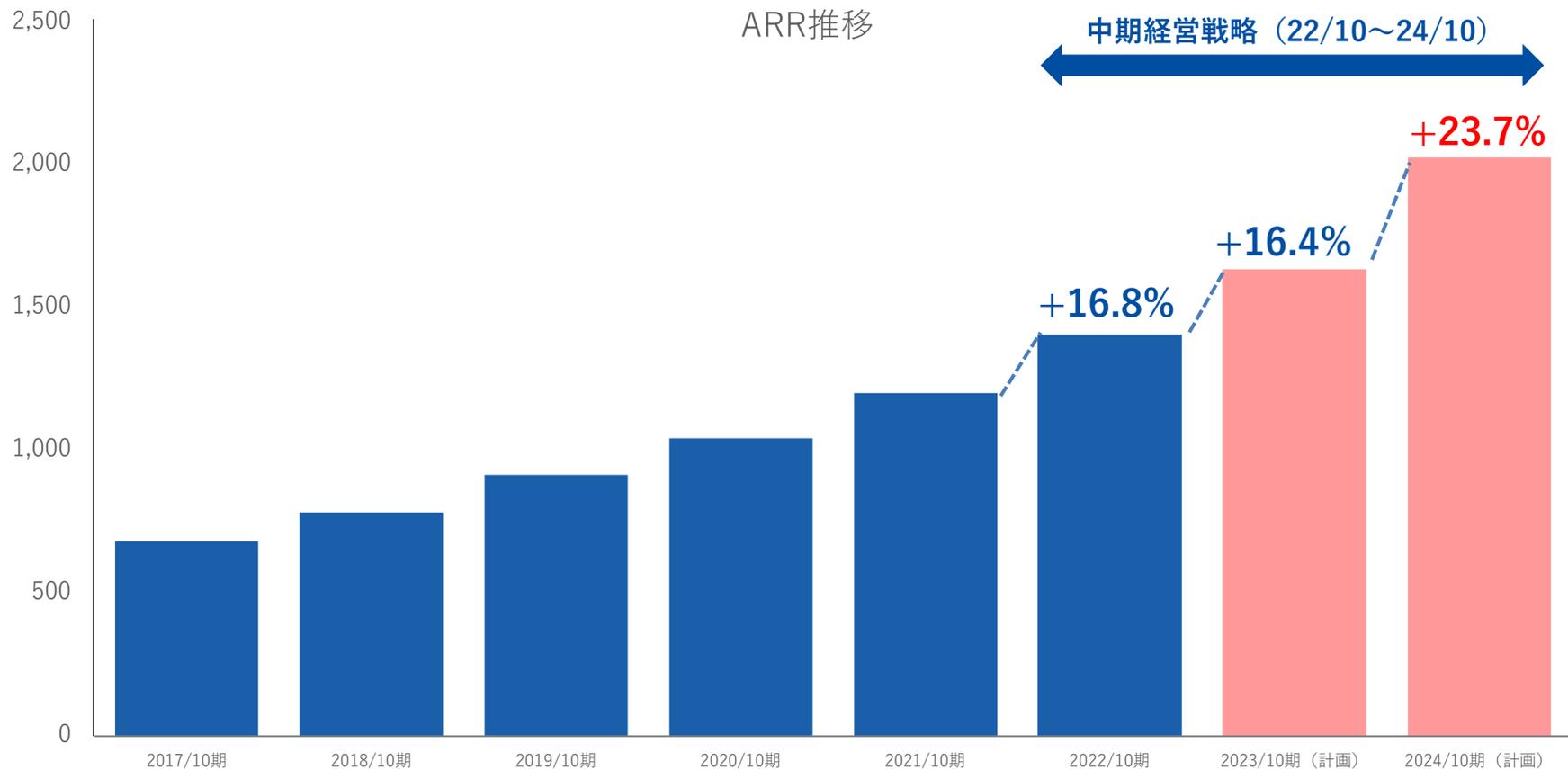


ARR(*2)推移

サブスクリプション	イベントクラウド
メタバース	広告

- ARRは、2021年12月に発表をした中期経営計画（2022/10月期～2024/10月期）においてその成長率を押し上げ、ペースを上げて拡大していくことを想定しています。

単位：百万円



*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。

パブリック向け営業進捗（サブスクリプション事業）

- 行政のデジタル化に伴う市場拡大を受け、シャノンが提供するマーケティング支援システムを活かした企業誘致や市民向けサービス等の提案を継続
- 既に受注をいただいた行政では、企業誘致活動が前年成長しているとのフィードバックもある

シャノンが提供するソリューションで解決できること



住民向け | 情報発信

住民向けにメールで情報を発信しているが、開封されているかわからない。



企業誘致向け | Webサイト効果測定

企業誘致用にWebサイトのコンテンツを充実化したが、効果があるかわからない。



移住者向け | 業務自動化・効率化

移住検討者向けに、セミナーを行ったが業務が多く、参加者のフォローが十分にできていない。

協定締結済み自治体

大阪府藤井寺市
愛知県蒲郡市

ご契約案件

ご契約：4自治体
ご契約目的：企業誘致等
契約先：県庁、自治体担当課

商談中案件

複数自治体と商談を実施中
（見積提示完了9自治体）
※パイプラインは他にも多数

セミナー運用目的など、当初想定していた利用目的以外での商談も発生

主なニュースリリース

- **【イベント】** シャノン、企業のマーケティング課題解決のための情報を紹介するリアルカンファレンス「シャノンデジアナカンファレンス2023」を7月25日に開催【2023年6月16日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/80591254/d8cf/4e5c/a852/a9aa70154028/140120230616505222.pdf>
- **【機能】** シャノン、20万円からノーコードでWebサイトを作成できる「じぶんでDX WWebサイト作成パッケージ」サービス提供を開始【2023年7月11日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/c1c6e161/09d3/45bf/aa9e/8343db121be6/140120230711520174.pdf>
- **【機能】** 複数人で同時に話せるマルチプレイ機能をリリース、よりリアルなイベント体験を可能に【2023年3月29日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/99362360/9498/46cd/ac2d/469c39f5af13/140120230720524441.pdf>
- **【受賞】** シャノンの提供する「SHANON MARKETING PLATFORM」が「ITreview Grid Award 2023 Summer」のLeaderを受賞【2023年7月26日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/0d9b305e/c7dc/4530/8842/0ac9869534d1/140120230726526909.pdf>
- **【協業】** シャノンとライトアップ協業、IT導入補助金を活用した中小企業・小規模事業者のマーケティングオートメーション利用を推進【2023年7月31日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/f2c59d4f/58ac/4398/8344/54edc7c9734a/140120230731529891.pdf>
- **【事例】** 「The MONO サミット2025」にメタバースプラットフォーム「ZIKU」が採用されました【2023年8月1日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/6e289f98/c300/4797/8762/b6bc1e977abb/140120230801531143.pdf>
- **【機能】** メタバースイベントプラットフォーム「ZIKU」、アバターで接客できるバーチャルショールームやオンライン店舗の開設が可能に【2023年8月7日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/c4a8b8b2/802b/4915/a6f0/26e08e35a4b1/140120230807535120.pdf>
-

主なニュースリリース

- 【イベント】プライベートカンファレンスに1,000名超の申込と大盛況！「シャノン デジアナカンファレンス 2023」を開催しました【2023年8月9日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/fa8d7968/7f84/4ba1/9b03/4580115758b4/140120230809537765.pdf>
- 【ウェビナー】ChatGPTでコンテンツをどう作成する？～幻冬舎グループの添削つきウェビナー～【2023年9月5日】
<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/dccfd241/da28/4966/a9ca/8797485d379f/140120230905550536.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。