



2021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（東証マザーズ：3976）

2021年3月12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、その情報の正確性を保証するものではありません。
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. 2021年10月期 第1四半期決算報告

II. APPENDIX

III. 通期連結業績予想（再掲）

I. 2021年10月期 第1四半期決算報告

2021年10月期 1Q連結業績 (サマリー)

売上高

595百万円
(13.7%増)

営業利益

106百万円
(219.9%増)

経常利益

105百万円
(229.8%増)

親会社株主に帰属する
四半期純利益

94百万円
(199.4%増)

MA-サブスクリプション

268百万円
(15.0%増)

MA-プロフェッショナル

129百万円
(28.2%増)

EM-イベント

197百万円
(4.2%増)

※ カッコ内の割合は、前年同期比 (%)

連結PL（2021年10月期 1Q実績）

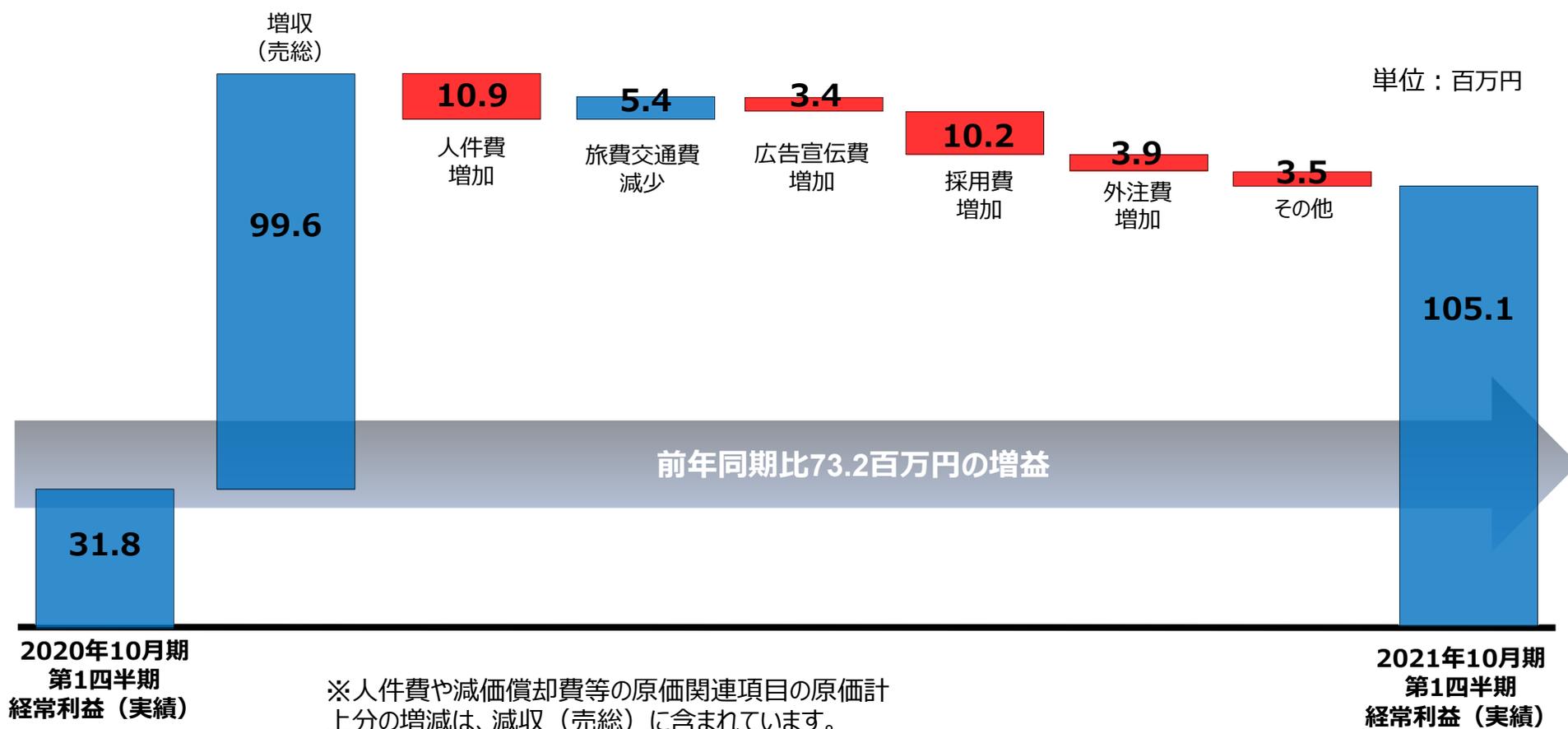
- 2021年10月期 1Qの業績の状況は以下の通りです。
- 2度目となる緊急事態宣言の発出に伴い、在宅勤務推奨を強めた事により、旅費交通費や消耗品費等が小さくなり、利益面に少なからずプラスの影響があったものの、第2四半期以降に発生を予定しているコストや現状の売上見通しを踏まえて検討した結果、現時点では通期業績予想の修正を要する状況にはないと判断しています。

単位：百万円

	2020年10月期 第1四半期（実績）	前年同 期比	2021年10月期 第1四半期（実績）	2021年10月期 通期予想	進捗率
売上高	524	113.7%	595	2,146	27.8%
MA	334	119.0%	397	1,610	24.7%
EM	189	104.2%	197	536	36.9%
売上原価	221	87.3%	193	792	24.4%
売上総利益	302	132.9%	402	1,354	29.7%
販売費及び一般管理費	269	109.8%	295	1,296	22.8%
営業利益	33	319.9%	106	58	183.8%
経常利益	31	329.8%	105	63	166.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	31	299.4%	94	80	118.2%

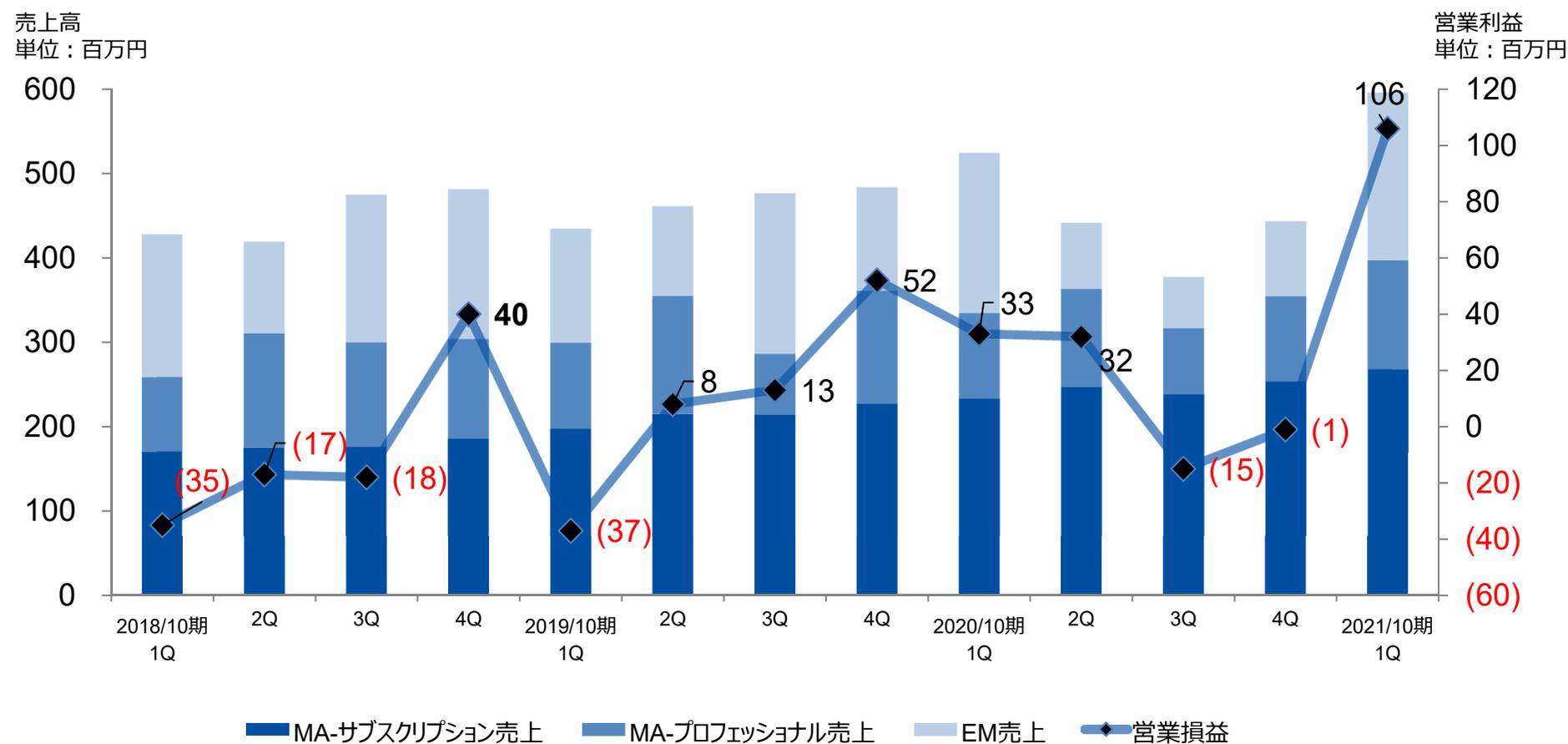
当連結会計年度の経常利益の増減要因分析【対 前年同期比】

- 前年同期比で73.2百万円の増益となりました。
 - ・ 売上高は、MA,EMともに順調に推移。
 - ・ 積極的な採用戦略により、採用費は前期に比べて増加。
 - ・ 在宅勤務や活動自粛の影響（緊急事態宣言の発出に伴い期初想定よりも拡大）により、旅費交通費等は減少。



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）



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1四半期については、ほぼ予定通りの水準で着地しました。
- 足元では、オンライン・バーチャル関連の受注傾向が続いていますが、オリンピック関連や秋のイベントシーズンに向けては、徐々にリアルイベント案件の話も出てきています。

EMサービス売上の推移

単位：百万円

250

200

150

100

50

0

2019年1Q (実績)

2Q (実績)

3Q (実績)

4Q (実績)

2020年1Q (実績)

2Q (実績)

3Q (実績)

4Q (実績)

2021年1Q (実績)

2Q (予算)

3Q (予算)

4Q (予算)

■ EM (システム支援)

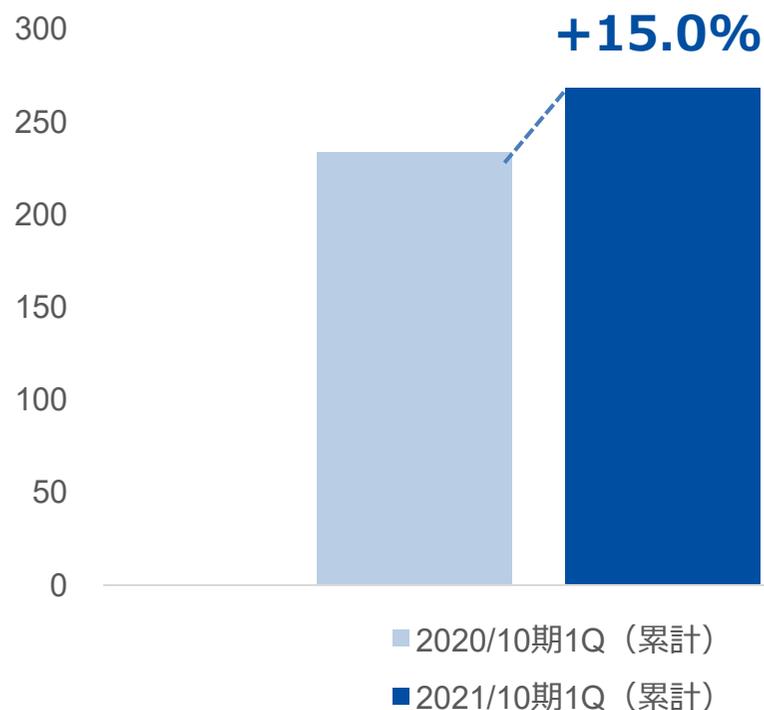
■ EM (イベントプロデュース)

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、一部の案件で従量課金売上が想定以上に発生したことも寄与して、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「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、大型案件の納品もあり、前年同期比28.2%増となりました。

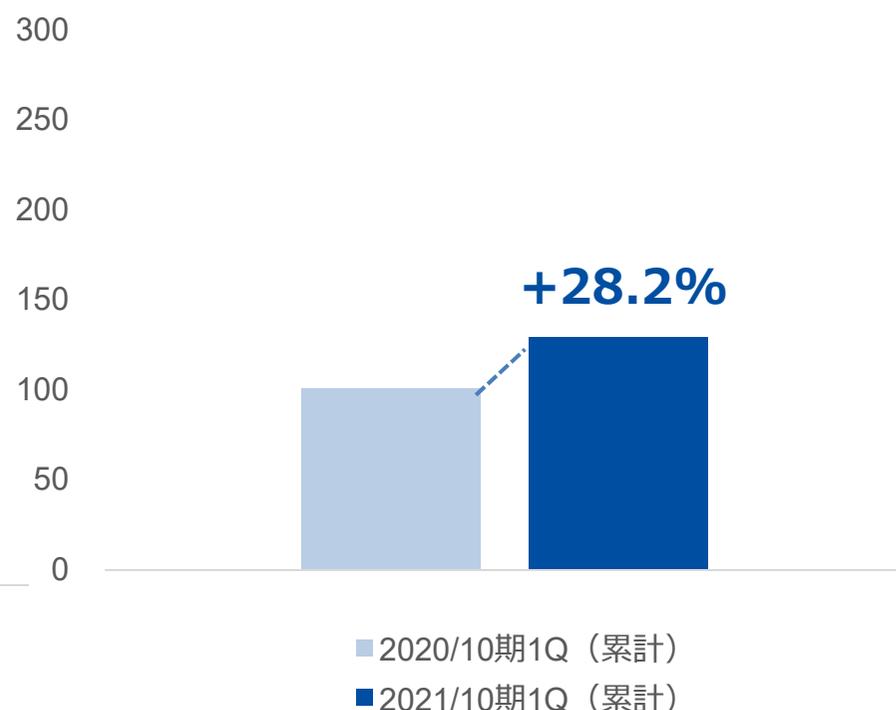
MA-サブスクリプション売上

単位：百万円



MA-プロフェッショナル売上

単位：百万円

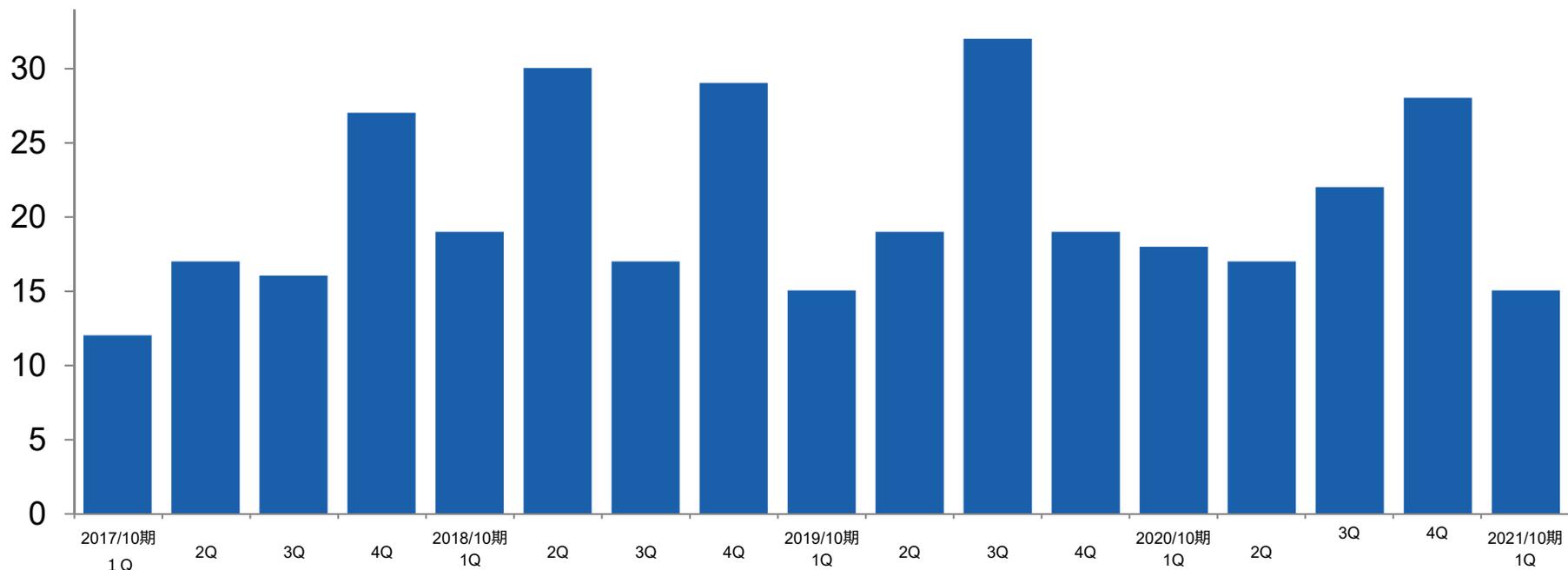


MA-サブスクリプションの月額契約の新規獲得件数の四半期推移

- 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～数百万と幅広いレンジ
 - ⇒ 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

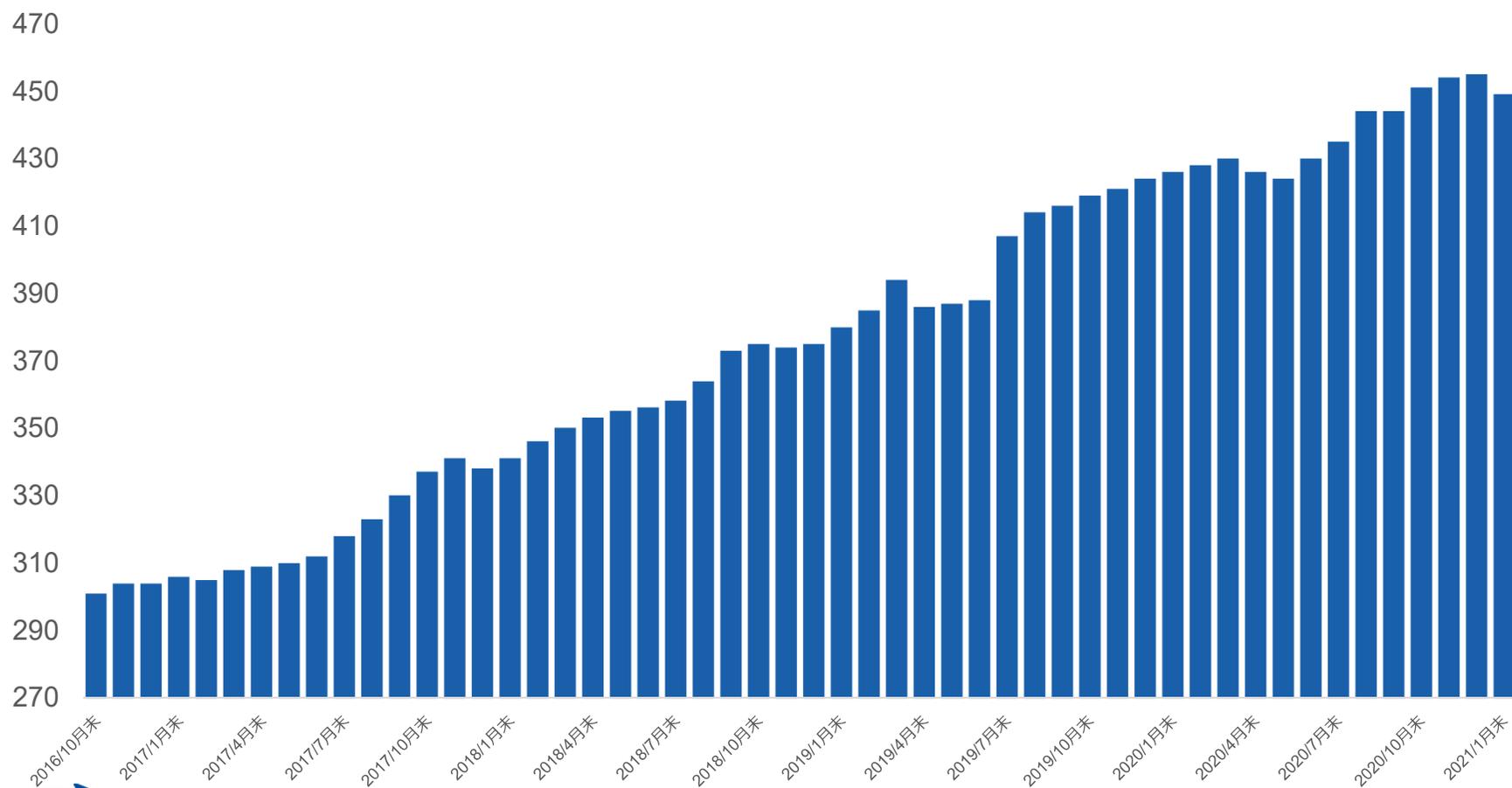
新規獲得件数



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。
- 「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。

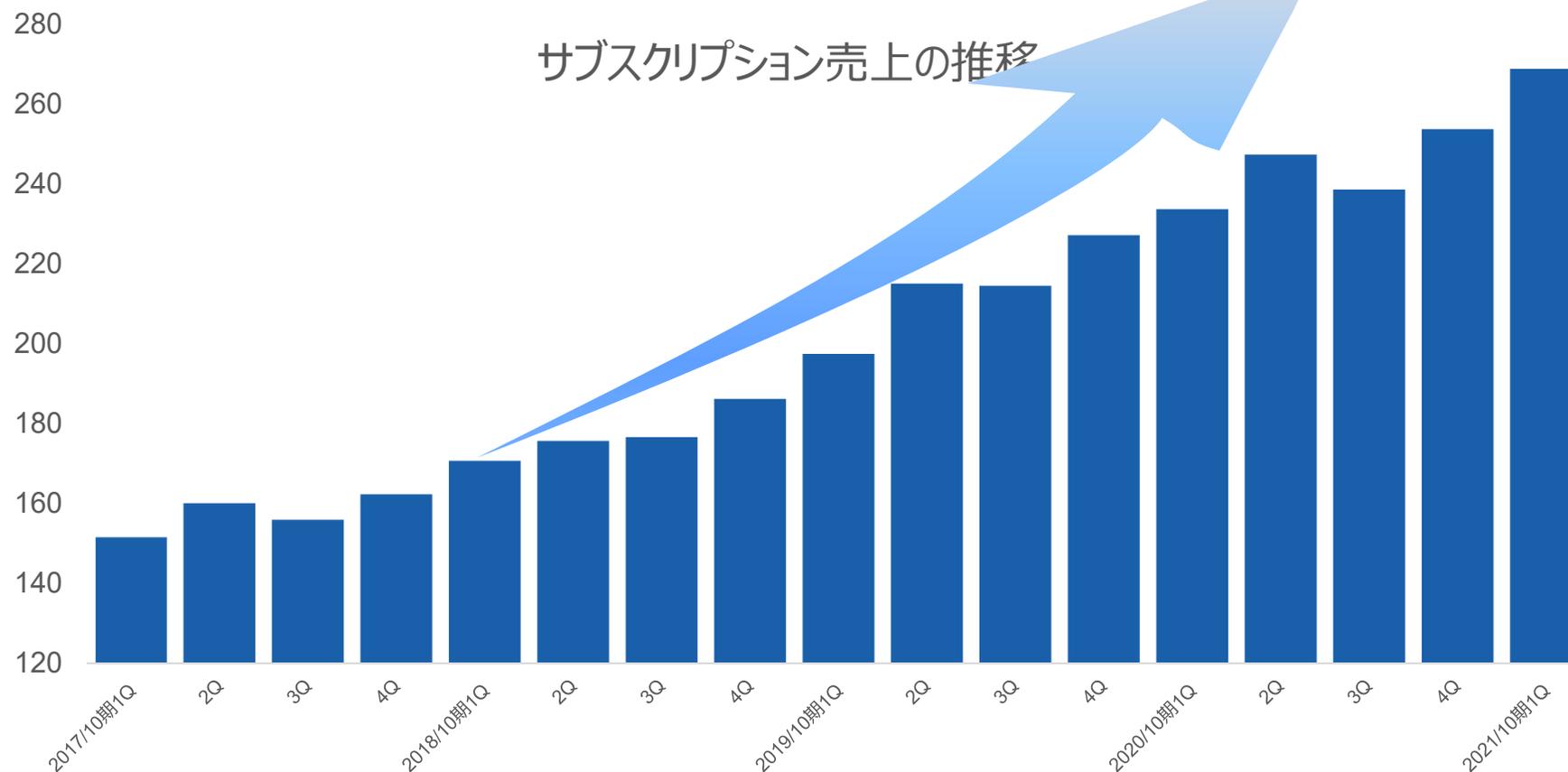
単位：件



MA-サブスクリプション売上の推移

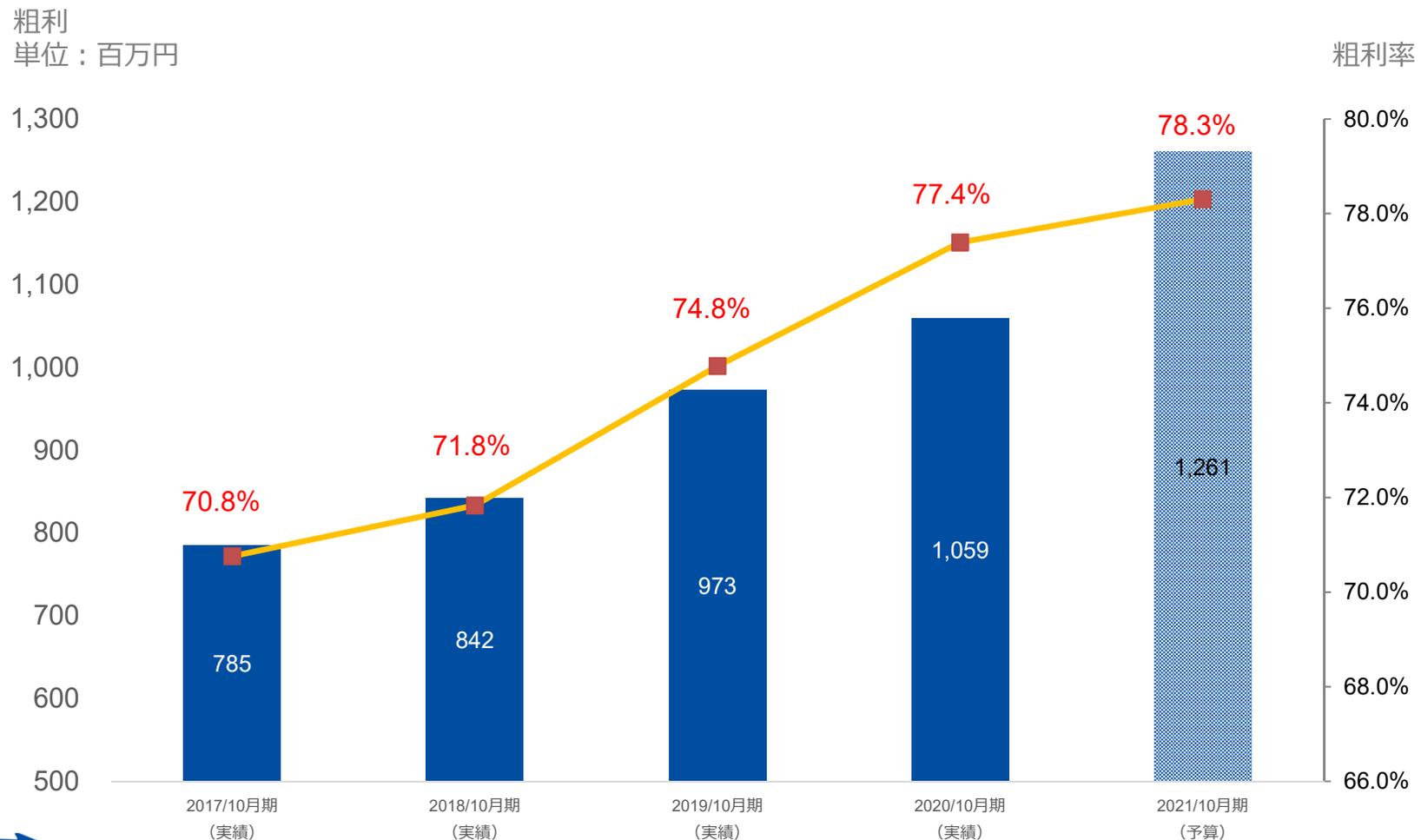
- MA-サブスクリプション売上は、順調に伸びています。

単位：百万円



MAサービス粗利率の年間推移

- 営業損益以下の各段階利益は、**成長投資（主に、人材投資）**の影響を受けてまいります。
- MA、EM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MAサービス売上の粗利推移は以下のとおりであり、MA-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。

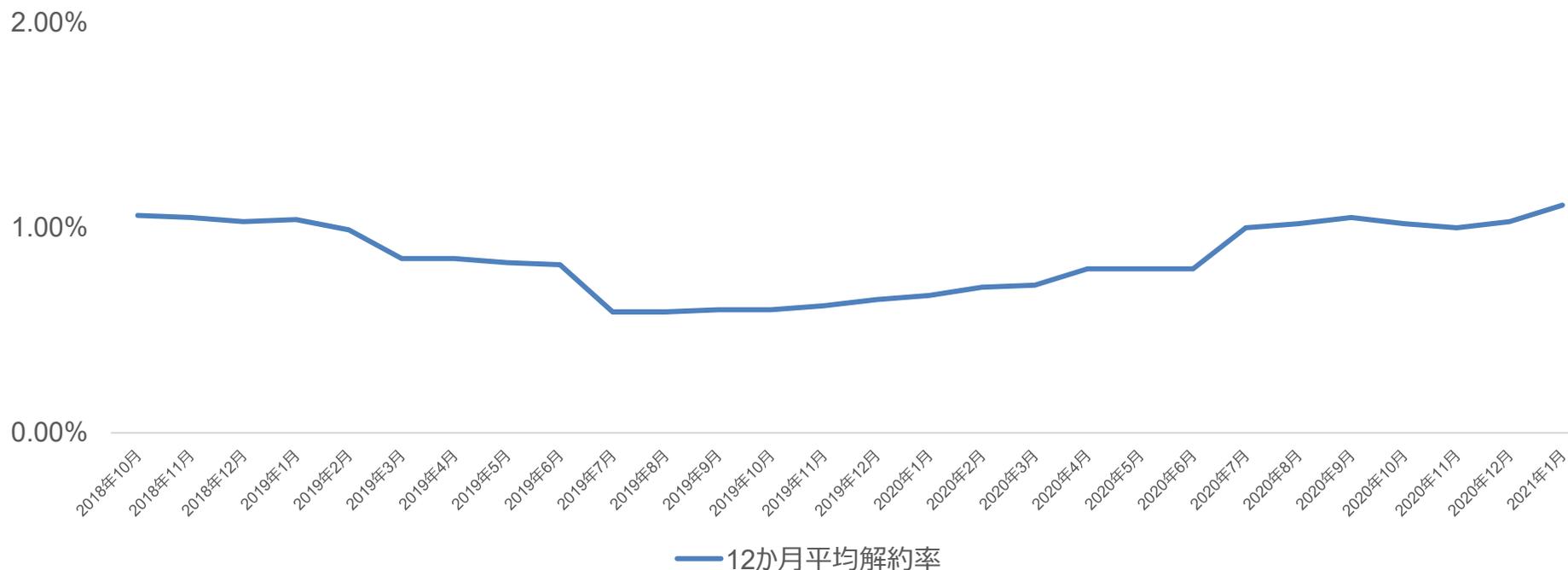


MA-サブスクリプションの解約率推移

- 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。

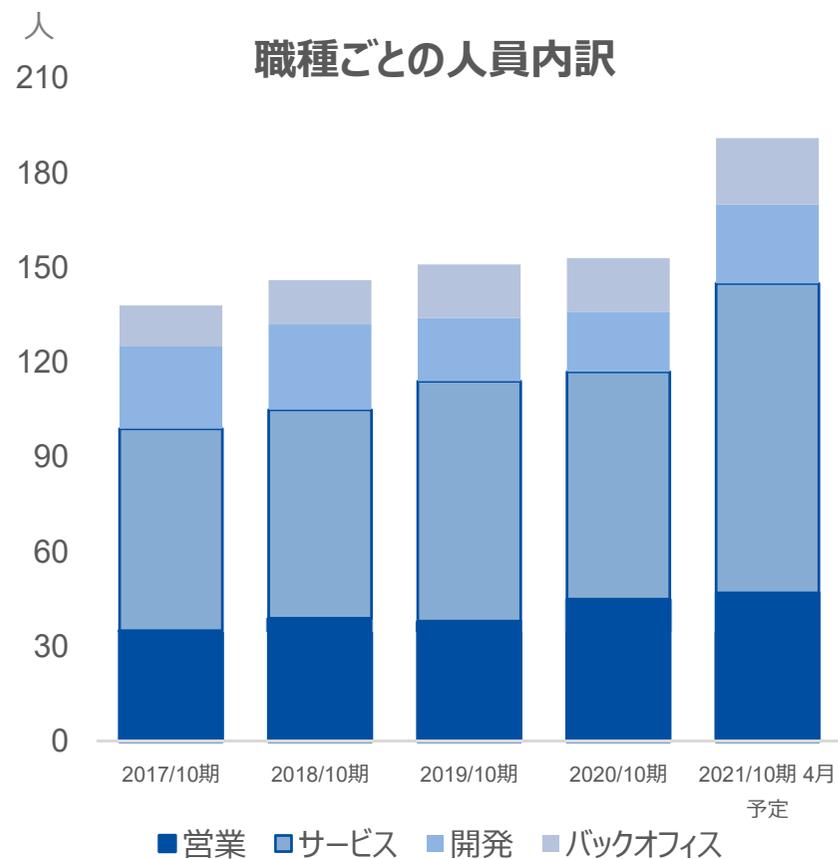
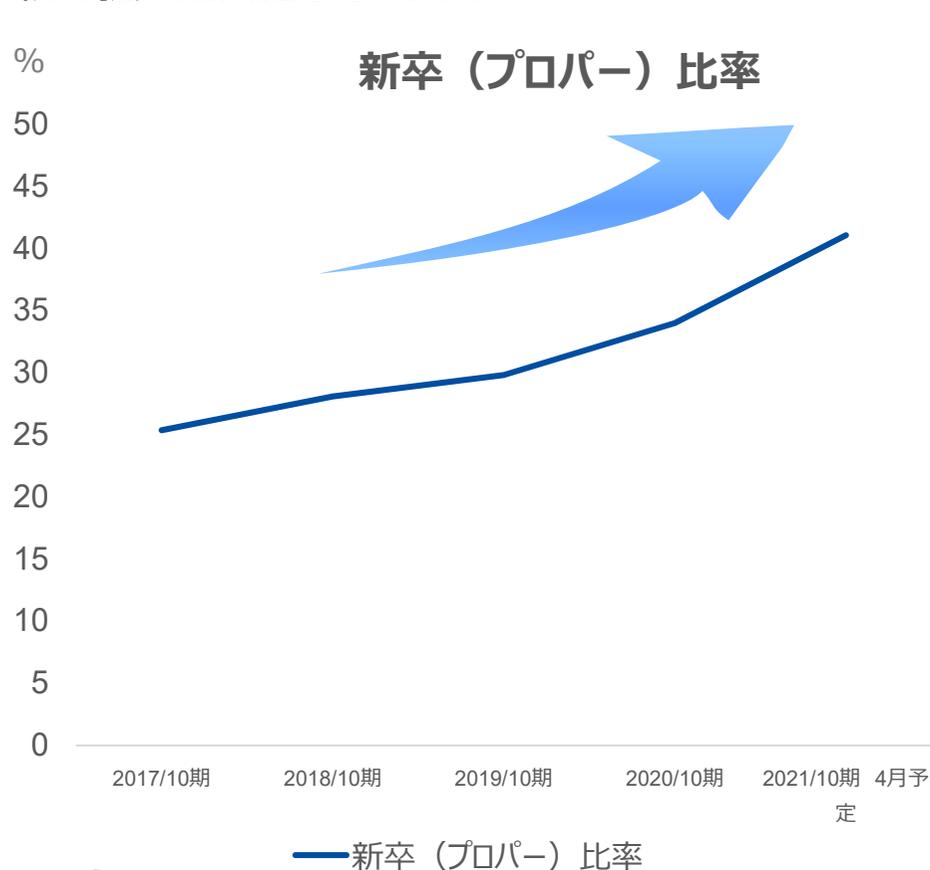
解約率の算定式 = ((当月解約金額MRR + ダウングレード金額MRR) ÷ 期初11月時点の既存月額MRR) の過去12か月平均

12か月平均解約率



人員推移（シャノン単体）

- 当社では、定着率や採用市況、社内教育体制を踏まえて、新卒採用に重点を置いて組織拡大を目指しています。
- 中期的に取り組んでいる新卒採用の強化により、新卒入社比率は年々上昇しています。
- 2021年4月は、東京・宮崎で合計28名の新卒（プロパー入社）の入社を予定しています。
- 今後、社内研修や自社製品の導入等の経験を積んだプロパー社員を営業等にコンバートしていくことで一層の戦力拡大を目指しています。



II. 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頻度、出社時の密を回避
- 2度目の緊急事態宣言下では、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アルコールハンドジェル、アルコールタオル、非接触体温計、加湿器を社内各所に設置、会議室の定員数削減等により社内感染予防
- 社内ミーティングは現在もオンラインを継続しており、問題なく遂行できている



宮崎県の働きやすい職場認定制度に認証されました！（12/24リリース）

- 宮崎県認定の働きやすい職場認定制度に認証されました。



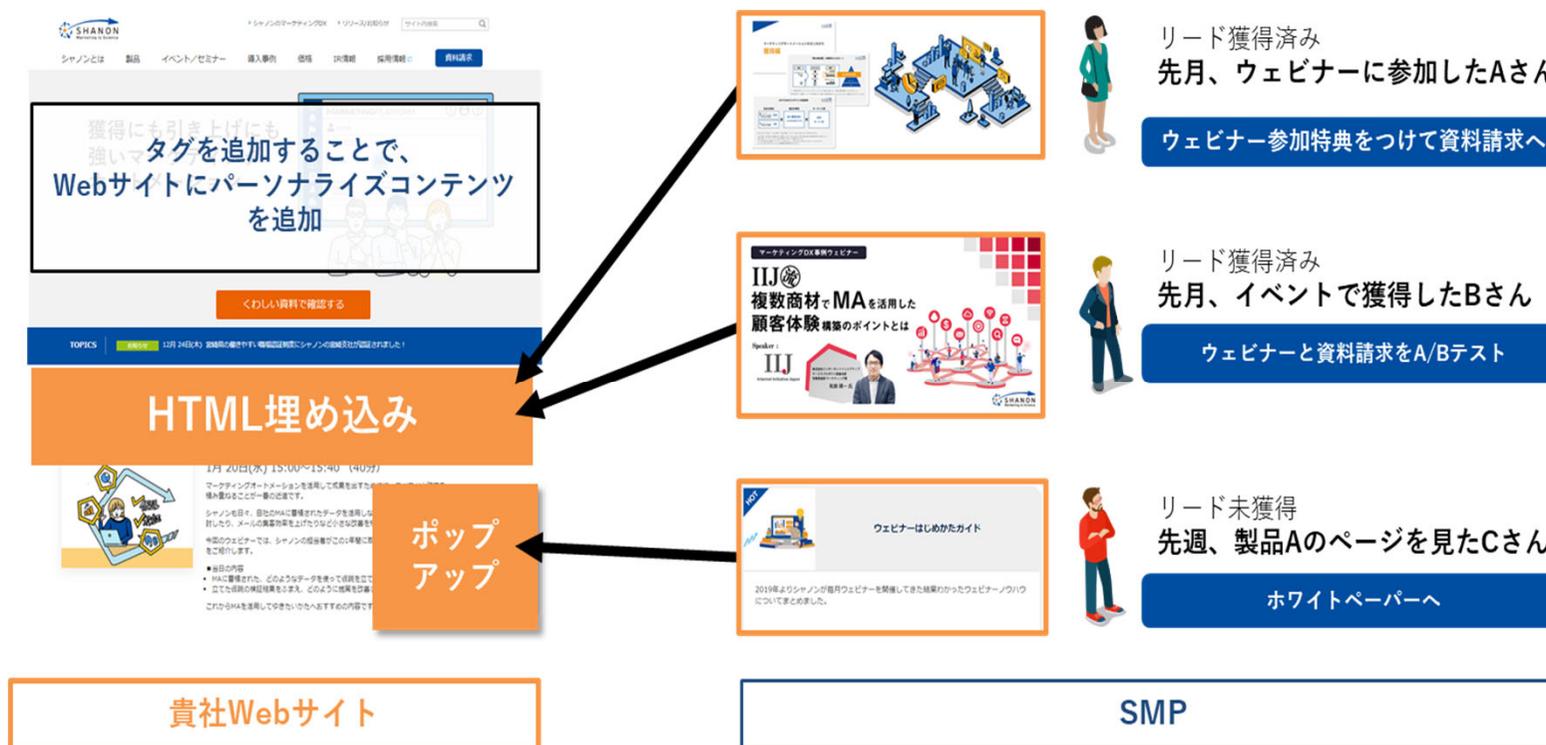
右 河野俊嗣 宮崎県知事

左 株式会社シャノン 宮崎支社 支社長代理 竹下和洋



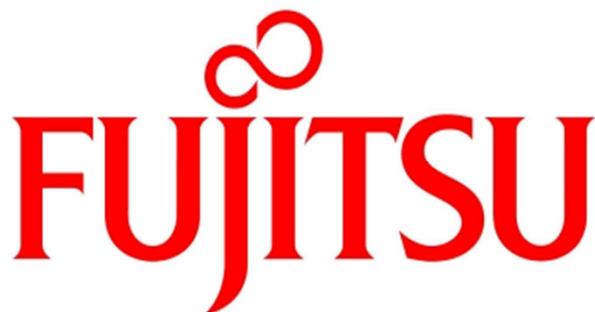
「Webパーソナライズ機能」を標準追加（2/3リリース）

- 匿名リードのWeb閲覧履歴によるコンテンツの出し分けや、獲得済みリードの属性情報と履歴情報を組み合わせたコンテンツの出し分けができる「Webパーソナライズ機能」をマーケティングオートメーションに標準追加しました。



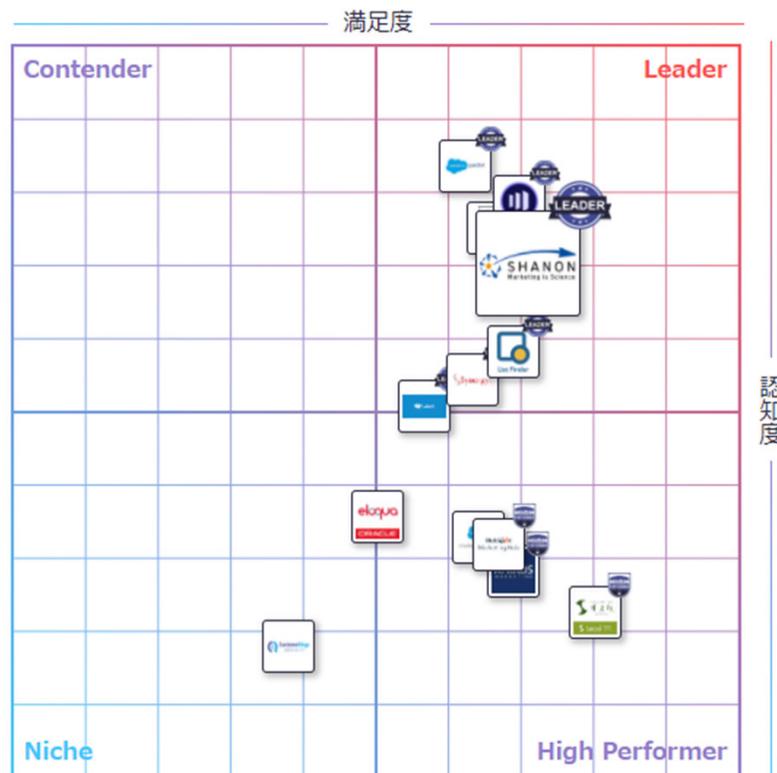
富士通株式会社が当社サービスを導入（2/25）

- 富士通株式会社が、例年行っている「富士通フォーラム」を「Fujitsu ActivateNow」と名称を変更し、グローバルのオンラインイベントとして実施しました。
- 従来の「富士通フォーラム」でも当社のマーケティング支援システム「SHANON MARKETING PLATFORM」を採用いただいていたましたが、グローバルオンラインイベントの「Fujitsu ActivateNow」においてもご利用いただきました。



ITreview Grid Award 2020 Fall受賞

- 「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 2020 Fall」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表彰されました。



ユーザーの声

 **SHANON MARKETING PLATFORM**

導入してから半年ほどですが既に大型の新機能2件が追加と、初期に自分が問合せした改善要望1件が反映されており、機能改善アップデートが着実にされているのも好印象です。

  情報通信・インターネット
営業・販売・サービス職

 **SHANON MARKETING PLATFORM**

セミナー運用・管理システムとしては機能が豊富で、自社でセミナーを多数開催する場合は重宝すると感じます。

  情報通信・インターネット
宣伝・マーケティング

 **SHANON MARKETING PLATFORM**

運用方法設定の自由度も高いです。使用ユーザーに対してもアカウントセールスの方が的確にフォローしていただけるので、何とか使いこなそうという気にさせてくれるところです。

  専門（建設・建築）
宣伝・マーケティング

 **SHANON MARKETING PLATFORM**

表示がカスタマイズができたり、全体的に使いやすい。LPも簡単に作れて、（去年から需要がないですが）セミナー開催にも使えるところが利点。

  編集器具
宣伝・マーケティング

 **SHANON MARKETING PLATFORM**

複数のセミナーを個別に管理でき、申込者情報の管理・CSV出力、申込フォームの作成、アンケートの設定、セミナー関連メールの送信等、セミナー運営に必要な機能がそろっており、毎日利用しています。

  その他サービス
宣伝・マーケティング

 **SHANON MARKETING PLATFORM**

リードの名寄せ方法に考えがある、同じメールアドレスへの送信の必要がある会社さんは一考の価値があると思います。

  放送・出版・マスコミ
保守・運用管理

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

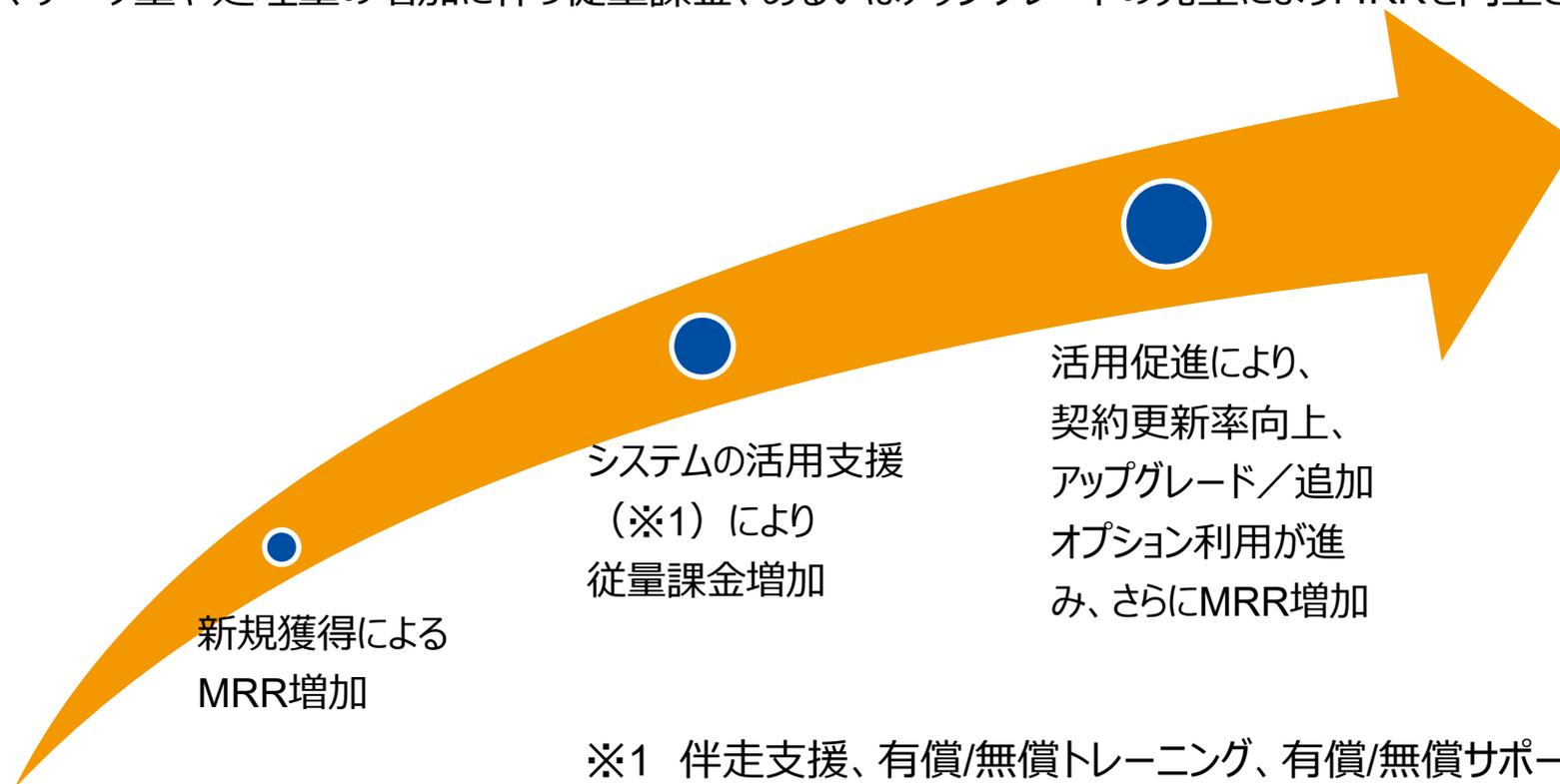
シャノンの売上構成要素

- 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。

マーケティング オートメーション (MA)	MA-サブスクリプション (年間契約)	<p>システム利用料に関するMRR (月額契約金額)</p> <p>従量課金</p> <p>有償保守サービス、年間契約のBPOサービス</p>
	MA-プロフェッショナル	初期費用、設定作業、スポット契約BPOサービス等
	イベント マーケティング (EM)	<p>システム支援 (バーチャルシステム構築費を含む)</p> <p>会期当日支援</p>

MA-サブスクリプション売上の成長過程

- シヤ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MRRを向上させていきます。



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

※更新率と相関
※MA-サブスクリプションは年間契約

※従量課金が増えることで、上位プランへの変更がおこる

III. 通期連結業績予想（再掲）

2021年10月期 通期連結業績予想

- 売上高は、MA、EMともに増加し、全体では20.1%の増加を見込む。
- 積極採用（新子会社ジクウ向けの採用を含む）により人件費等の費用の増加を見込むが、売上伸長によりその影響を吸収し、各段階利益は前期比で増加予定。なお、2020年10月期から計上している繰延税金資産について、2021年10月期に追加計上することも見込む。

	2020年10月期（実績） 単位：百万円	2021年10月期（予想） 単位：百万円	前期比 単位：%
売上高	1,786	2,146	120.1%
MA	1,368	1,610	117.7%
MA-サブスクリプション	972	1,070	110.0%
MA-プロフェッショナル	395	540	136.6%
EM	417	536	128.3%
売上原価	688	792	115.0%
売上総利益	1,097	1,354	123.4%
販売費及び一般管理費	1,057	1,296	122.5%
営業利益	40	58	144.7%
経常利益	36	63	173.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	56	80	142.1%

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。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 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。