

2021年9月21日

各位

会社名 株式会社シャノン
代表者名 代表取締役社長 中村 健一郎
(コード番号:3976 東証マザーズ)
問合せ先 取締役 経営管理担当 友清 学
(電話番号：03-6743-1551)

2021年10月期 第3四半期決算に関連した質問へのご回答

| | |
|----|---|
| Q1 | 業績予想修正について、売上成長に比べ経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益の伸びが大きく見えるが、要因はなにか。 |
| A1 | 「2021年10月期 第3四半期 決算補足説明資料」P4に記載のとおり、売上高については MA-サブスクリプションが堅調に推移したこと、期初予算外で期中に TAGGY 社から事業譲渡を受けたことが寄与しました。 営業利益については、本来売上として計上予定だった案件のキャンセルフィーが営業外収益計上となったため、減少をしております。 経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益については、上記キャンセルフィーの影響、利益貢献の高い MA-サブスクリプションの成長、並びに EM においてリアルイベントより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となったことが寄与したことによるものであります。 |
| Q2 | ジクウのサービス発表はいつか。 |
| A2 | 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) を予定しております。 |
| Q3 | ジクウはバーチャルイベントの決定版、今までにないサービスを作るとのことですが、EM で提供しているバーチャルイベントと異なるのか。 |
| A3 | 目指しているサービスが異なります。当社で提供する EM サービスとは棲み分けて、シャノングループ全体で、イベント市場 (オンライン、オフライン両方を含む) のシェアを獲得することを目指しております。 現時点で回答可能な情報は、「2021 年 10 月期 第 3 四半期 決算補足説明資料」P35 に記載の内容となりますので、そちらもご参照いただければと思います。 |

| | |
|----|--|
| Q4 | 3Qの決算は赤字だったようですが、要因は何か。 |
| A4 | EM売上が特定の時期に偏重する傾向があるため、当3QはEM売上が少なかったことや、積極採用により人件費や採用費が増加していることが主要因であります。 |

| | |
|----|---|
| Q5 | 経常利益ベースで前期比マイナスになっている要因は何か。 |
| A5 | 成長投資（成長のための積極採用による、人件費、採用費の増加など）によるものであります。3Q単体では減収ではございますが、上記A4に記載の通りEMにおいて季節があるため、期初計画の通りであります。 |

| | |
|----|--|
| Q6 | MA事業とEM事業の競合はどこか。 |
| A6 | 競合状況につきましては具体的には開示を行っておりませんので、ご回答は控えさせていただきます。 他社様の調査データではございますが、ITreviewの「国内最大級 IT 製品/SaaS のレビューサイト」内のMAの比較ページもご参照ください。 https://www.itreview.jp/categories/ma |

| | |
|----|--|
| Q7 | MA-サブスクリプションのKPIは新規獲得数ではないのか。 |
| A7 | 当社の場合、1件あたりの顧客単価は、10万円～20万円程度のお客様もあれば数百万円に及ぶ場合もあるなど、その金額レンジは幅広くなっております。このような状況において、新規契約の獲得もKPIの構成要素として重要であると考えておりますが、一方で両輪として解約率をいかに抑えるかということも重視しております。 これらの総体として、「最重要KPIはMA-サブスクリプション売上」であると考えております。 |

| | |
|----|---|
| Q8 | MA サブスク、MA プロフェッショナル、EM は今後どれくらいの成長を期待できるか。特に MA サブスクに注力しているとのことですが、どこかのタイミングで成長性加速が期待できるか。 |
| A8 | 2021 年 10 月期は新卒採用、中途採用ともにしっかりと投資をすることができているので、これらを糧に、今後の成長スピードを従来よりも加速していくための素地が整いつつあると考えております。 なお、新卒採用についてはこれまでは 10 名前後の採用でしたが、2021 年 4 月入社の新卒については 28 名採用いたしました。 |

| | |
|----|---|
| Q9 | 他社の MA ツールと比較した際の競争優位性はどのあたりにあるか。 |
| A9 | 当社製品の強みとしては、大きくは下記になると考えております。 <ul style="list-style-type: none"> ・オンラインだけでなく、セミナーやイベント、DM 等のオフラインの施策にも対応しており、これらを一元管理できる ・導入サービスを自社で提供しているため、ワンストップでのサービス提供が可能である（※直近では、長年の自社導入によるノウハウを生かした導入パートナーの開拓も行っています。） ・国産ツールとしては国内トップシェアであり、この分野でのパイオニアとして長期にわたるサービス提供実績がある ・日本国内にサーバー環境があること、運営体制として、ISO27001、プライバシーマークを取得するなど、セキュリティ対策も万全である ・無料の電話サポートやユーザートレーニングが充実している。（※有償メニューもあります。） |

| | |
|-----|--|
| Q10 | 新株予約権の第 19 回並びに第 20 回の取得及び償却を直近で実施していますが、第 21 回の新株予約権などはなく、すべて取得並びに償却したか。 |
| A10 | 詳細は有価証券報告書等でご確認いただければと思いますが、第 19 回、第 20 回は取得、償却済みであり、第 21 回は発行済みで現在も残存しております。 その他、上場以前に発行し現在も残存しているものがあります。 |

| | |
|-----|--|
| Q11 | 広告事業は既存事業に対してどのような相乗効果を生むのか？ |
| A11 | 多くの MA サービスにおける顧客が、マーケティングオートメーションサービスを利用する前工程で広告サービスは利用していること、EMにおいても、イベント開催にあたっての事前集客等で広告サービスのニーズがあることから、それらの既存顧客に対して積極的に広告サービスを展開していくことを想定しております。 |

| | |
|-----|--|
| Q12 | 総人件費が増加している要因、総人件費に占める原価の割合が低く見える要因、また、原価率はどの程度が適切と考えているか。 |
| A12 | <p>総人件費については、中途・新卒採用の活動強化により増加しております。成長市場の中で、しっかりとシェアを確保し、成長していくために、数年来、新卒採用に力をいれてきましたが、採用・教育体制の構築を背景に、一段の成長を目指して、21年4月入社の新卒については28名採用いたしました。</p> <p>総人件費については、案件活動に従事した場合には原価、それ以外は販売管理費に割り振っておりますが、全ての職種が原価活動を行うわけではないこと、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、足元では原価率が減少傾向になっていることもあり、総人件費に占める原価の割合は2021年10月期第3四半期決算補足説明資料 P9（総人件費の推移）の通りとなっております。</p> <p>なお、上記に伴い採用費も従来比で増加しております。</p> |

- 本発表において提供される情報は、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。