

2022年6月20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 東証グロース)  
問合せ先 取締役 経営管理担当 友清 学  
(電話番号：03-6743-1551)

2022年10月期 第2四半期決算に関連した質問へのご回答

Q1	2022年10月期上期の赤字は公表予算通りと理解したが、この進捗で通期予算も達成できる見込みなのでしょうか？（メタバース事業の着地を含め）
A1	<p>ご認識のとおり、上半期予算については2021年12月発表の短信にて案内していたとおり、当初から赤字を予定しておりました。売上は、イベントクラウド事業、メタバース事業で予算に対してビハインドがありますが、サブスクリプション事業は順調であったこと、全体で多少のコスト調整もあったことから赤字幅は公表予算よりも縮小しております。</p> <p>メタバース事業の今期売上予算の達成は簡単ではないと考えているものの、足元の商談数、受注数は増えており、達成に向けて一丸となり取り組みをしております。メタバースイベントプラットフォーム ZIKU は世の中にこれまでない、新しいサービスであり、ご利用用途も展示会やプライベートショー、ウェビナー、採用系イベントなど多岐にわたります。そういった用途をしっかりとお客様に開示していくことが、今期だけでなく来期以降の売上に繋がっていくと考えておりますので、引き続きお客様にご承諾いただいた案件については事例開示を継続してまいります。</p> <p>通期予算については、事業単位でのプラス/マイナスが発生することは想定されるものの、全体予算を修正すべき状況とまでは現時点では認識しておりません。とはいえ、今後の進捗を慎重に見極めて、必要に応じて予算修正も検討する可能性はございます。</p>

Q2	2022年10月期より販売開始したメタバースイベントプラットフォーム「ZIKU」について、上半期は予算未達のようなのですが、足元の手ごたえはいかがでしょう？
A2	<p>メタバースイベントプラットフォーム「ZIKU」への興味関心は高く、直近のお問合せは想定以上で推移しています。顧客企業がオンラインイベントの開催自体を決定しにくい状況（リアルイベントかオンラインイベントか決めにくいコロナ環境、オンラインイベントの一般的な評判等）もあり上半期の売上はビハインドしていますが、足元の受注はプライベートショーやウェビナー、採用系イベント等、当初想定していた展示会での利用以外にも幅広いご用途でご契約をいただいております。</p> <p>また、メタバースイベントプラットフォーム事業は4か月期間での売上計上となりました。</p>

	<p>すため、足元の受注も即売上になるのではなく、契約後4か月間にわたって売上計上されることも一部影響をしています。</p> <p>なお、当社が従来より提供しておりますイベントプラットフォーム事業と大きく異なり、メタバース事業である「ZIKU」はデリバリーのコストがかからないため、引き合い増加をそのまま売上に繋げやすい事業モデルでございます。</p>
--	--

Q3	<p>メタバース事業（ZIKU）はBtoB向けサービスですが、ZIKUを使ったBtoC向けメタモールなどは現実的でしょうか。また、ECサイトをメタバース化しその中でショッピングが物を作った場合、ZIKUのプラットフォーム内で決済が発生しますが、現在の機能で可能ですか。</p>
A3	<p>ZIKUは、BtoCのイベントでも対応できる機能になっております。ご質問のECサイトの用途でご利用をいただく場合、ZIKU内の展示ブースにECサイトのタグを埋め込むことが可能であり、そこからショッピングを実際に行うことができる機能が既に実装されております。</p>

Q4	<p>昨年M&amp;Aを実施した広告事業、CMS事業の状況はいかがでしょうか？</p>
A4	<p>広告事業、CMSともに、当社が従来から提供しているマーケティングオートメーションサービスとの製品連携を伴うシナジーはこれからとなります。一方で、双方の顧客へのクロスセルからの受注実績はすでに数件出ており、今後に期待を持てる状態になっております。</p>

Q5	<p>メタバース事業（ZIKU）について、ビジネス規模の最終着地イメージは？</p>
A5	<p>2021年12月に公表しましたシャノングループ中期経営計画（2022-2024）においては、株式会社ジクウが提供するメタバースイベントプラットフォーム「ZIKU」の売上は20億円を目指しております。また、今後の海外展開も想定しておりますので、最終的なビジネス規模はこれにとどまらないと認識しております。なお、ジクウが提供するメタバースイベントプラットフォームに関連した市場として、バーチャルイベント市場は2022～2030にかけて、年率21.4%の成長が予測される高成長市場です。2021年には1,141億ドルのマーケット（米国）でした。（引用：GRAND VIEW RESEARCH/Virtual Events Market Size, Share &amp; Trends Analysis Report By Event Type, By Service, By Establishment Size, By End-use, By Application, By Industry Vertical, By Use-case, By Region, And Segment Forecasts, 2020 - 2030）</p>

Q6	<p>メタバース事業（ZIKU）について、黒字化の時期について伺いたい。</p>
A6	<p>メタバースイベントプラットフォーム「ZIKU」は、顧客企業が各自設定を行い利用するプラットフォームのため、基本的に納品に伴うコストや工数負担は大きくなく、粗利率が高いサービスとなっております。そのため一定の売上に到達することで黒字化が図</p>

	れるようになります。なお、当面は発生した収益を売上拡大のための成長投資（製品、人員等）に一定額を回していき、成長を加速させていく計画です。
--	---

Q7	2021年6月の決算資料では新領域の拡大について広告の他 EC 分野をご提示いただいております。現時点の資料からは特にこの点触れられていないように見受けられますが、今後 EC 分野に取り組まれる予定はございますでしょうか。また、ジクウをオンライン店舗として利用するような計画などはありますか。
A7	<p>新領域としてあげております「広告」については昨年 DSP サービスを M&amp;A し、すでにお客様にご提案、実際の提供も開始しております。また、広告事業の新機能の開発も現在進めており、発表ができるタイミングが来ましたら公開させていただきます。</p> <p>EC 分野について、現在当社で提供しているサービスを EC 領域でも利用いただけると考えており、実際にご利用いただく際に過去培ったマーケティング支援のノウハウを生かし売上拡大につながるご支援もできると考えています。</p> <p>「オンライン店舗」は当社サービス拡販のためのオンライン店舗の話かと思いますが、ZIKU を使ってイベントに出展することでサービスの認知を増やしていく、という計画でございます。</p>

Q8	メタバース事業（ZIKU）の売上はいつ入るものでしょうか。例えば、比較的大きいイベントであると考えられる JAPANTECH2022 は 11 月 09 日からのオンライン開催となっておりますがこちらの話は今期売上に計上されますか。
A8	<p>フェアディスクロージャーの観点から、直接の回答は控えさせていただきますが、ZIKU の売上計上がどうなるかというのを一例でお答えいたします。</p> <p>まず、前提としまして、売上計上の仕方は、お客様との契約内容によるものとなります。</p> <p>ZIKU の標準的な売り方、契約形態としては、4 か月のライセンス販売のため、その期間中に 4 等分で計上するということになります。例えば、11 月に開催するイベントに利用するために 10 月から利用を開始し、11 月に開催、という場合があれば、ジクウとしては、10 月～1 月にかけて、4 等分で毎月売上を計上していくことになります。</p>

Q9	決算説明会で、ZIKU はウェビナー、採用イベントでの利用もあるとありました。既に受注が決まっているということでしょうか。
A9	フェアディスクロージャーの観点で直接の回答はご容赦頂きたいところですが、ZIKU との親和性や採用環境（遠隔地からの参加等）を考えると、採用イベントでの利用はとて相性がよく、実際に、複数の会社様から強い興味・関心を頂いております。

- 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。