

2022年 9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3四半期決算に関連した質問へのご回答

Q1	2022年10月期の業績予想の修正が出ていますが、どの要因で売上が下方修正になったのかももう少し詳しく教えてください。
A1	<p>ご指摘のとおり、2022年9月12日に、通期業績予想の修正を出しています。</p> <p>売上修正額が最も大きいのはイベントクラウド事業でございますが、まん延防止等重点措置やコロナ第7波の影響等があり、期初計画から大きくビハインドしております。春先からはリアルイベント、リアルとオンライン/バーチャルイベントを組み合わせたハイブリッドイベントの受注・商談が増加傾向にございましたが、直近まで続いたコロナ第7波の影響もあり、開催中止や開催時期の延期などもあり、苦戦を強いられております。</p> <p>次に大きいのはメタバース事業でございますが、営業・マーケティング体制を構築し商談数は増加していているものの、売上インパクトの大きい大型イベントの受注が想定通りに進まず、大型イベント向けの追加機能開発等の計画を立て、対応を進めているところでございます。</p> <p>なお、安定収益の基盤として重視しているサブスクリプション事業(サブスクリプション売上)については、前期比15.4%の成長率を目指して取り組んでおります。(前期の年度成長率である14.5%を上回る成長)</p>

Q2	売上計画は下方修正しているものの、販売費及び一般管理費については費用が増加しているように見える。その理由について知りたい。
A2	採用をある程度予定通りに進捗させることが出来たことで、人件費総額(原価、販管費及び一般管理費に分かれる)は増加しております。一方で、イベントクラウド事業の苦戦等により、サービス人員の導入活動(原価活動)が計画より減少したことにより、全体としての稼働率は想定より下がっております。その結果、原価稼働していれば、売上原価に計上されるものが、販売費及び一般管理費計上に寄っており、販売費及び一般管

	理費が増加している状態です。
--	----------------

Q3	メタバース事業の大型イベント受注のための開発というのは、具体的にどのようなものか。
A3	<p>具体的な一例でございますが「翻訳機能」でございます。</p> <p>主に大規模イベント（＝大型の展示会）の獲得にあたっては、「翻訳機能」の実装が必要であると考えております。元々は、海外展開に向けて開発・実装予定の機能でしたが、状況を踏まえてその開発計画を前倒しすることで対処してまいります。</p>

Q4	QoQ のサブスクリプション事業（サブスクリプション売上）が減少しているのはなぜか。
A4	<p>2022 年 10 月期 2Q に発生した解約影響（影響は 3Q 以降に発生）で減少しております。</p> <p>なお、当社の提供するマーケティングオートメーションサービス（SMP）は、1 年契約でございます。多くのお客様が決算期に合わせてご契約をしておりますが、日本では 3 月決算の企業様が多いため、必然的に解約も 3 月末（影響は 4 月～）が一番多く発生する傾向があり、その影響がと 3Q に出るということになります。</p>

Q5	採用活動は順調なように見えますが、売上成長に対して人員拡大のペースが早いように感じる。人材が余っているなどありますか。
A5	<p>新卒採用、中途採用共に、期初計画に対しては概ね順調に進捗しております。</p> <p>一方で、当期においては当初予算時に想定した以上にイベントクラウド事業におけるコロナ影響が大きく、結果としては当該事業に関連する人員については、想定した通りに稼働させることができませんでした。なお、その間は今後の収益向上につながる各種改善活動等を進めております。</p> <p>サブスクリプション事業やメタバース事業における人員増加は、今後の成長加速を目指して行っているもので、タイミングとして採用＝売上・収益とはならないものの、増加した人員は今後の収益拡大に寄与するものと考えております。また、広がる事業領域において状況に応じてより柔軟に人員を融通できるようにする等、リスク対応もしっかりと進めているところでございます。</p>

Q6	昨期の売上高約 5 億円であった後藤ブランド株式会社の買収を行ったことや、株式会社ジクウの売上予算が約 1/7 程に修正されたこと等に伴う中期経営計画の修正を行う予定はありますか。
A6	<p>中期経営計画の見直しについては、現在社内協議中でございます。</p> <p>お知らせできるタイミングになりましたら、速やかに皆様にお知らせさせていただきます。</p>

Q7	2021年11月にM&Aしたヴィビットインタラクティブ社の事業進捗は順調ですか？
A7	昨年11月にM&Aを実施しましたヴィビットインタラクティブ社（サブスクリプション事業、CMS）につきまして、順調に推移をしております。具体的には、既存顧客の契約更新だけでなく、既存顧客とのクロスセル（当社MA顧客へCMSの提案、CMS顧客へ当社MAの提案）も進んでいます。なお、製品連携についても順次機能開発を進めており、こちらは発表できるタイミングが参りましたら開示をいたします。

Q8	全体売上で4億5千万円の方修正。ZIKU（メタバース事業）にいたっては売上を2億円から3千万円に大幅な下方修正されました。なぜこんなにも大きな修正となったのでしょうか。業績予想の決定のプロセスをお聞かせください。利益が減益するのは成長過程では仕方のないことですが売上が思った以上に伸びていないのは大きな問題であると捉えます。
A8	<p>ご指摘の内容につきましては、真摯に受け止めております。</p> <p>売上の修正インパクトが大きい事業セグメントは、イベントクラウド事業とメタバース事業でございます。</p> <p>イベントクラウド事業については、昨年12月の予算公表時点では、その時点でのイベント業界の動向等（徐々にリアルイベントが戻りつつある傾向）も踏まえて、アフターコロナを見据えた計画を立てておりました。しかしながらその後、再び感染が拡大し、年明け以降まん延防止等重点措置期間が数か月にあたり発生したこと、また直近のコロナ第7波の影響もあり、企業がイベント開催に対して時期を慎重に選択する傾向が続きこのような結果となっております。</p> <p>メタバース事業については、新規市場の創出というチャレンジの中で、積極的な目標を掲げて取り組んでおりますが当期においては、結果として、PMF（プロダクトマーケットフィット）に時間を要したことが成果に大きく影響してしまいました。</p> <p>足元では、改めて今後の拡販や大型イベント受注のための課題（必要な機能）もクリアになってきており、現在その開発計画を進行中でございますので来期以降でしっかりと挽回していきたいと考えております。</p>

Q9	ZIKU（メタバース事業）はそもそも海外に打って出る想定で立ち上がったはずなのに今になって翻訳機能が必要と決算説明書には書いてありました。現時点では日本国内、日本人だけが使用する想定であったという認識で間違いはないでしょうか。また、海外の売上は中期経営計画では来年度から立つはずですが、来年度の海外進出は見据えていなかったということであっていますでしょうか。
A9	顧客のニーズとして、国内主体の大型イベントであっても、海外からの参加を想定して

いるお客様も多く、本格的な海外進出に向けて開発を予定していた「翻訳機能」の開発時期を早める必要があるという趣旨になります。なお、現時点においては、予定通り、来期中に海外進出についても進めていく方向で協議をしておりますが、次年度計画は目下協議・調整をしている最中となります。
--

各種 IR ライブラリー資料はこちら

<https://www.shanon.co.jp/ir/library/index.html>

- 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。