

2023年9月15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)

2023年10月期 第3四半期決算に関連した質問へのご回答

Q1	(2023年10月期の決算について)4Q単体では黒字ということでしょうか。
A1	はい、第4四半期会計期間(2023年8月~2023年10月)については黒字を予定しております。

Q2	ZIKU(メタバース事業)に関して、現在の1イベント4ヶ月契約は展示会が想定されている契約体制かと思いますが、オンライン店舗をZIKUで構成する場合を想定した時こちらが通常の契約体制であることは適切ではないように見受けられます。裏側で色々な形の契約をされてるとのことですが、表側から見えない状況ですので契約を一ヶ月ごとに更新する等様々な契約体制を増やして様々な契約方法を公開する(webサイトで案内する)予定はございますか。
A2	ご指摘のとおり、4か月契約は主にスポットのイベント案件を想定している形態になります。実際には、年間契約の方が状況にマッチする商談も出てきております。そのため、現在年間契約(12か月ライセンス)の価格プランの最終整理を行っており、今後お客様向けに公開をすることを検討しております。準備が整い次第、株式会社ジクウのサイトにおいても掲載を予定していますので詳細はそれまでお待ちいただけますと幸いです。

Q3	(メタバース事業)ZIKUのスマホ対応の開発状況はいかがでしょうか。
A3	スマホ対応については引き続きリリースに向けた準備を進めております。現在、開発も終盤に差し掛かっており、特定OSへの対応を詰めている段階となります。リリースが決まりましたら、プレスリリースにてご案内を予定しています。

Q4	転換社債型新株予約権付社債の権利行使は、いつ行われましたか。
A4	第2回無担保転換社債型新株予約権付社債については2023年3月13日に払込が完了しました。(総額614,460,000円)詳細の情報は、2023年3月13日開示の「第三者による第2回無担保転換社債型新株予約権付社債及び第25回新株予約権の発行に係る払込完了に関するお知らせ」の1枚目のあたりをご覧くださいと思います。 (参考:3月13日開示資料)

	<p>https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/bb9884df/cd30/4474/8460/c45f6f34ed94/140120230313529125.pdf</p> <p>なお、転換社債については現時点ではまだ転換権は行使されておりません。また新株予約権部分については、第3四半期決算発表時点までに合計1,795個（行使価額合計136百万円）が権利行使されております。</p>
--	--

Q5	<p>すべてのセグメントにおいて2023年10月期通期の予算修正がなされていますが、要因は何ですか。また次年度の予算策定の方針について教えてください。</p>
A5	<p>予算未達となった一因としては、高い成長を目指して収益面・費用面ともに攻めの予算設定をし過ぎたという点とともに、予算達成に向けたリスク認識や市場の見通しが甘かった結果であると考えております。</p> <p>その中でも、2023年10月期の期初予算と業績予想の修正の差分の主要因は、メタバース事業の進捗遅れとそれに伴うメタバース事業における減損損失の計上になります。メタバース事業については、前期末時点（2022年10月）では、ウィズコロナが続いており、引続きオンラインカンファレンス、展示会へのニーズは見込める状況でありました。2023年1月に入りコロナの5類移行のニュースが報道されはじめ、また4月に5類移行が決定されたことにより、顧客企業のイベントのリアル回帰が一層進んできました。その間、株式会社ジクウにおいても、利用用途を拡大し、採用イベントやマッチングイベント等にも広げる取り組みを進めていた時期であり一定の勝算も見出しつつあったことから、数値を読み切れない状況が続いておりました。</p> <p>なお、現在2024年10月期の予算を策定中であり、当社としても今期の業績修正については非常に強い危機感を持ちながら予算策定を進めております。次年度においても引き続き採用活動を抑制し既存人材の有効活用を推進するなど、コストバランスを強く意識した計画策定を目指しております。</p> <p>来期計画は2023年12月の通期決算発表時に公開予定でございますので、今しばらくお待ちください。</p>

Q6	<p>今後安定的に利益を出すために出費の削減（例えば人件費の削減）等を行うご予定はございますか。また営業利益を出すための施策等があれば教えてください。</p>
A6	<p>出費の削減についてですが、当社において主な「出費＝費用」は人件費と広告宣伝費になります。2023年10月期中においても、既に中途採用の抑制や人員異動に伴う人材の再配置による人件費や採用費の抑制を進めており、来期計画も慎重に検討し収益に見合ったコストバランスを実現させていきたいと考えております。</p> <p>また主力事業であるサブスクリプション事業は、高い成長率を目指すほど短期的には投資先行による赤字要因（長期的には収益力向上に繋がります）となる事業モデルであり、どの程度の成長スピードを目指すのかという観点と短期的な損益バランスが密接に関</p>

<p>係しております。このバランスを再度慎重に検討していくことで黒字化を図っていただくと考えております。</p> <p>より具体的にご説明しますと、営業社員を増やせばその分新規受注の獲得スピードは上がりますが、一方で、その営業社員の人件費や採用費、その営業社員が活動するための商談を創出するためのマーケティングコスト（広告宣伝費）が発生することになります。当社のサブスクリプションビジネスにおいては、お客様が継続利用することで受注獲得のための投資（コスト）を回収し収益を上げていくという仕組みであり、このスピードを求めるほど、短期的には受注獲得コストがそこから発生する収益を上回るようになります。</p>
--

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。