

2023年12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)

2023年10月期 通期決算並びに2024年10月期予算に関連したご質問への回答

本資料は、2023年12月12日に公表した2023年10月期 通期決算並びに2024年10月期予算について、想定されるご質問に対する回答を皆様にご参考として開示するものです。

| | |
|----|--|
| Q1 | サブスクリプション売上は、2023年10月期は1,399百万円、2024年10月期計画は1,619百万円と売上高成長率15.7%増となっている。2023年10月期は9.6%増だったため、そこから1.5倍くらいの成長率となっているが、蓋然性のある成長率なのか。 |
| A1 | 2023年10月期の新規獲得件数は当初予算に対して十分ではないものの、過去最高件数となるなど、着実に新規獲得能力は向上していると考えております。また、2024年10月期は、予算上営業人員の新規採用は抑制しており、その分前期よりも習熟を増した既存戦力を主体に新卒営業に取り組んでいきます。あわせて、新規営業組織の習熟や既存営業部隊によるアップグレード、クロスセルなどの活動を推進するための取組みを強化しております。 これらの結果として無理をせずに予算策定をしているため、当社としては十分達成可能な数値であると考えております。 |

| | |
|----|---|
| Q2 | プロフェッショナル売上予算が806百万円（前々期569百万円、前期764百万円）である。2023年9月12日開示の「2023年10月期第3四半期決算補足説明」P17に「エンタープライズ向けの納品が重なったためであります」と記載があるが、今期も同様の理由か。それとも新規獲得が順調に進む想定での売上計画増か。 |
| A2 | 前期同様に今期も一定規模の大型納品案件を抱えたスタートとなっております。そのうえで新規案件の獲得も当然必要になりますが、水準としては前期以上の数値ということではなく、前期並みの目標をおいての取組みとなります。 |

| | |
|----|---|
| Q3 | イベントクラウド事業について、2023年9月12日開示の「2023年10月期第3四半期決算補足説明」P13にイベントクラウド事業の人員の一部を広告事業に異動することでリソース調整と記載があった。売上は2023年10月期同様の水準に見えるが、調整した（減少した）人員で達成できる売上なのか。 |
| A3 | <p>イベントクラウド事業では、数年前により高い売上高目標を設定し、その売上高目標に対して増員をしておりましたが、その後の成果は芳しくない状態となり、結果人員にも余剰が出ておりました。</p> <p>それを踏まえて、2023年10月期中と2024年10月期の予算編成の過程で、現状の目標売上に見合った組織規模となるよう調整してまいりました。加えて、生産性を向上させるために、社内の組織再編を含めた体制の見直しや、サービス提供のシステム化、研修の実施等により生産性向上に取り組んでおり、それらの成果として2024年10月期の予算を編成しております。</p> |

| | |
|----|---|
| Q4 | メタバース事業の売上は、結局前期も3,500万円の売上である。今期5,800万円の売上達成できるのか。 |
| A4 | 直近でも「マルチプレイ」や「認証レス入場機能」といった新機能リリースも行っており、益々活用シーンは拡大しております。また、2024年10月期においては、既受注案件もあり、またこの1年での活用シーンの広がりも踏まえると、十分達成可能な予算になっていると考えております。 |

| | |
|----|---|
| Q5 | 広告事業の売上増加要因を知りたい。 |
| A5 | 子会社である後藤ブランド株式会社は2022年7月より当社グループにジョインし連結財務諸表にも取り込んでおり、前期は4か月間の成果を取り込んでいたことに対して当期は1年間の成果を取り込んでいることが大きな要因となります。 |

| | |
|----|--|
| Q6 | 中期経営計画（～2024）の数値取り下げとのことだが、今期中に次の中期経営計画の発表は予定しているのか。 |
| A6 | <p>当面は、近年の投資内容（M&Aや開発したソリューション）と既存事業の相乗効果による成長を推し進め、コストを意識した組織体制の見直しを通じて、成長率よりも収益性の向上を軸としながら改めて成長戦略を示していければと考えているため、足元ですぐに次の中期経営計画をだすことは現時点では予定しておりません。</p> <p>しかしながら、バランスを意識しながらも「Chat GPT」を活用したサービス開発など、しっかりと成長の種を作っていきたいと考えています。また良いご縁があれば、M&Aなども引き続き検討してまいります。</p> |

| | |
|----|---|
| Q7 | <p>収益性の向上を目指すとのことだが、今期 2Q の予想純利益は -139 百万円、通期でも 10 百万と二年前からさほど変わっていない数値であるよう見える。上半期に行っていた採用を 3Q/4Q に利益状況を加味して行うようにずらして上半期黒字を目指す等明確に収益性重視方向に舵をきる、強いメッセージ性を持った予算組みにすることは難しいのか。</p> <p>過去 2 年の決算にて 3Q/4Q にて予算未達で結局赤字修正ということが何度も行われており、常に上期の赤字が予定通り取り返せていない傾向があることから、上期の収益性への取り組みという点に関して、どのように意識/対応されているかについて具体的に知りたい。</p> |
|----|---|

| | |
|----|---|
| A7 | <p>従来予算策定と比較し、蓋然性の高い作りに変えております。</p> <p>売上予算については、新たな取組みは基本的には予算に織り込まず、またこの数年で予算乖離の大きかった部署ほど予算を抑えて策定しております。一方でコストについては、その抑えた予算に対してのバランスを考慮して計画することで、全体としての収益バランスを従来以上に意識した予算策定を行っております。</p> <p>サブスクリプション事業においては、サブスクリプション売上の新規獲得 MRR は後半に向かうほど大きくなることや、大型案件から創出されるプロフェッショナル売上並びにイベントクラウド事業の売上の納品が 2Q 以降に偏重していることもあり、前半は損益バランスを取り切るのが難しい予算繰りになっております。課題感としてはもう一歩現状のコストに対してサブスクリプション売上の規模が大きくなれば、通期で安心して見ていただける PL となるため、当期もその点にしっかりと取り組んでまいりたいと考えております。</p> |
|----|---|

| | |
|----|--|
| Q8 | <p>予想通りに進むと 2Q 終わり時点で一時的な債務超過になる。その点どのようにお考えなのか。</p> |
| A8 | <p>この点については、事業への影響も考えながら転換社債、新株予約権を持つウィズ・パートナーズとも協議しながら対応を検討してまいりたいと考えております。</p> |

| | |
|----|---|
| Q9 | <p>サブスクリプション事業以外のセグメントの営業利益率が悪いように見受けられるが、それぞれどのような部分が大きく利益を圧迫している原因なのか。またその部分をどのように改善していく予定であるか、"採用費の抑制"等の言葉だけでなく数字的な予定を教えてください。</p> |
| A9 | <p>全体として利益を圧迫しているのは収益規模に対する組織規模（人員数）のバランスが崩れていることが主因であると考えております。この状況に対して、採用抑制や退職に伴う自然減、積極的な人事異動による人員の再配置を進めるとともに、サービス提供体制の効率化を目指した社内組織再編、機能開発等により収益と費用のバランスを再構築してまいります。</p> |

| | |
|--|--|
| | <p>人員数(社員+契約社員)の調整は2023年10月期中から取り組みを進めており、2022年10月末に282名となっていた人員数が2023年10月末時点では275名に減少しております(2023年10月期中のピーク時には302名)。</p> |
|--|--|

| | |
|-----|--|
| Q10 | <p>今期のセグメントごとの営業損益の計画を知りたい。</p> |
| A10 | <p>数値については未公表のため回答を差し控えさせていただきますが、2024年10月期における各事業の予算方針等は下記の通りとなります。</p> <p>(サブスクリプション事業)</p> <p>2023年10月期の施策を継続しARRの成長を目指す。ミドル向けの新規営業は先行投資となることから(増員に伴うコスト>新規獲得による単年度収益)、収益性を意識した採用人数に調整。市場環境を踏まえた売上予算の策定し、それに見合う組織体制への見直しによりコストバランスを調整。エンタープライズ向けは引き続き大型案件納品の計画があることから、これらを確実に納品していく。</p> <p>(イベントクラウド事業)</p> <p>前期の状況を踏まえて、組織体制の見直し、サービス提供体制の効率化を図ることで採算性の向上を目指す。また当社サービスの付加価値向上、サービス提供の効率化のため開発投資も計画し実行中。</p> <p>(メタバース事業)</p> <p>売上予算は、受注済み案件を中心に現実的な計画として策定。組織体制や各種コストもミニマムに抑えている。</p> <p>(広告事業)</p> <p>前期実績を踏まえて売上予算は抑えて策定しているが、昨年新たにリリースしたクッキーレスリターゲティング広告の躍進や前期の予実乖離の主因となった大型案件の収益改善に期待。</p> |

| | |
|-----|---|
| Q11 | <p>ウィズ・パートナーズは取締役の指名権や関連企業の協力等、営業方針への影響を与えることが可能だが、現時点でウィズ・パートナーズによってもたらされた影響はあるか。</p> |
| A11 | <p>2023年2月24日の投資契約締結以降、案件紹介や協業検討等を目的に5社以上の企業の紹介をウィズ・パートナーズから受けており実際に相手先企業との協議や商談を行っている実績がございます。</p> |

| | |
|-----|--|
| Q12 | <p>リアルイベントへの回帰が鮮明という市場環境の中で、イベントクラウド事業において思い通りの成果が出ないのはどういった要因によるものか。</p> |
| A12 | <p>イベント市場がコロナ禍でのオンラインからリアルへ回帰している認識は当社も持っており、実際に受注件数も増加傾向にあります。一方で、コロナ禍を経て台頭してきた競合サービスの存在もあり特に中小型のイベント案件については単価・採算性が以前よりも大幅に低下していることが大きな要因となっております。このような中で改めて差</p> |

| | |
|--|--|
| | 別化要素となる機能開発に取り組むとともに、サービス提供体制の見直しをすることで、サービスの付加価値向上や採算性の改善に取り組んでまいりたいと考えております。 |
|--|--|

| | |
|-----|---|
| Q13 | 12月19日に行われる「佐賀のいいもの × メタバースマッチング展」の説明動画にてスマホ用画面の説明が公開されているが、既にスマホ対応の開発は完了しているという認識でよいか。 |
|-----|---|

| | |
|-----|---|
| A13 | Android 端末の対応は完了していますが、iOS がまだアルファ版となっています。弊社としては iOS も完了した時点でアナウンスをする予定でございます。 |
|-----|---|

| | |
|-----|---|
| Q14 | 2023年11月27日に『「SHANON MARKETING PLATFORM」と「Zoom Webinars」の連携を開始（月額18,000円～）』をプレスしている。すでに受注実績はあるのか。 |
|-----|---|

| | |
|-----|-------------------------------|
| A14 | 11月27日の販売開始以降、すでに受注実績が出ております。 |
|-----|-------------------------------|

| | |
|-----|---|
| Q15 | 2023年11月21日に『展示会やプライベートショーにおける受付の無人化を実現』のプレスが出ている。これはイベントクラウド事業にとって意味のある機能なのか。どのような意味があるのか。 |
|-----|---|

| | |
|-----|--|
| A15 | 本機能により、来場認証から入場証発行までを無人で完結できるようになります。これにより、受付にかかるコスト削減をしたい、受付業務効率化をしたいといったニーズをお持ちのイベント主催関係者の方々に対する訴求力が高まり、各種イベント案件におけるシャノンの競争力が高まるものであります。 |
|-----|--|

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。