

2024年3月14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  
(証券コード:3976 東証グロース)  
問合せ先 執行役員 CFO 兼経営管理本部長 友清学  
(電話番号:03-6743-1551)

### 2024年10月期 第1四半期決算について想定されるご質問に対する回答

本資料は、2024年3月14日に公表した2024年10月期 第1四半期決算について、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	2024年10月期予算は、収益性を重視するといいつつ、コンテンツアシスタントや運用代行パッケージといった新たな取組みも行っているようであるが、この目論見が外れてまた赤字ということはないのでしょうか？
A1	<p>新たな取組みとして、生成AIを活用した新ビジネスを2つ展開しております。1つ目は「シャノンコンテンツアシスタント」、2つ目は「マーケティング運用代行パッケージ」です。</p> <p>前者については月額単価1.2万円～ということもあり当期予算売上には織り込んでおりません。後者については、対応する人員を、新規採用ではなく既存の社員で行うこともあり、またトライアル販売時の感触も踏まえて一部予算に織り込んでおりますが、仮に未達であったとしても全体予算に影響する規模ではございません。</p> <p>どちらのサービスもサービス単体として想定以上に売れることを期待はしていますが、一方で、主力サービスであるサブスクリプション事業における新規獲得のカウンターサービス、あるいは、解約を阻止するサービスとしての位置づけでも期待をおいているものとなります。</p>
Q2	第1四半期の売上進捗（前期比0.3%増）を踏まえると、当期の売上予算達成（前期比11.6%増）が難しいように見える。
A2	イベントクラウド事業の売上と、サブスクリプション事業のプロフェッショナル売上は、イベント会期や納期の関係で第2四半期以降に売上がやや偏重することが予算時から見込まれております。逆に第1四半期は他の四半期に比べて少し数値が弱いことは当初から想定している状況のため、当第1四半期の実績を踏まえての通期計画達成に対する懸念はございません。

Q3	サブスクリプション売上の1Q進捗は想定以上でしょうか？ というのも、半期の売上計画766Mに対して、1Q時点で389Mと進捗しており、サブスク売上は後半に積みあがることを踏まえると、2Qは計画を上回るように見える。
A3	当第1四半期のサブスクリプション売上は、想定よりも少し上振れている状況となりますが、一部顧客の従量課金精算によるプラス影響もあるため、現時点では、第2四半期以降も同様に計画に対して上振れるとは考えておりません。

Q4	サブスクリプション事業のアカウントの保有残高が前期末(2023年10月末)より減っているのはなぜですか？
A4	第1四半期の新規獲得件数がやや少なかった一方で解約件数は、例年に比べてやや多く発生したことが要因です。 しかしながら現時点における上半期の新規獲得見込みは悪くない状況であり、また契約更新が通期において一番多い3月末の更新率も現時点では想定を大きく上回ることはない見通しとなっており、アカウント数の減少は一過性のものと考えております。 一方で、每期一定数の解約が発生してる中で、顧客側にツール使ったマーケティング運用を実行できる人材がいなくなった(あるいは不足)という解約理由も多くございます。直近でリリースした「マーケティング運用代行パッケージ」や「コンテンツアシスタント」のような新サービスがマーケティング人材という課題を持つ顧客に対して解約阻止の役割も果たすことを期待しております。

Q5	サブスクリプション事業がセグメント損益でマイナスですが、要因を教えてください。
A5	ご認識の通り、当第1四半期において、サブスクリプション事業の損益は赤字となっておりますが、サブスクリプション事業のうちサブスクリプション売上は、期首時点の保有高に対し、期末に向けて当期中に受注した契約分が積み上がっていくこと、プロフェッショナル売上については予定納期の関係で第1四半期よりも第2四半期以降の売上が大きくなる予定であることから第2四半期以降に通期の利益がやや偏重する構造となっているためであり、第2四半期時点の進捗としては特に懸念はないものと考えております。

Q6	イベントクラウド事業がセグメント損益でマイナスですが、要因を教えてください。
A6	ご認識の通り、当第1四半期において、イベントクラウド事業の損益は赤字となっておりますが、イベントクラウド事業の売上は基本的にはイベント会期終了を起点に売上計上しております。この会期スケジュールの関係で第1四半期よりも第2四半期以降の売上が大きくなる予定であることから第2四半期以降に通期の利益がやや偏重する構造となっているためであり、第1四半期時点の進捗としては特に懸念はないものと考えております。

Q7	1Qで債務超過になっていると思いますが、これに対しての具体的な対応は今後何かされるのでしょうか？
A7	<p>ご認識のとおり、当第1四半期末において債務超過となっておりますが、この1年で大型の資金調達を行っていることもあり運転資金等の状況には懸念はございません。また、当連結会計年度については通期黒字を見込んでおり、期末までには債務超過も解消されると考えております。</p> <p>しかしながら、自然治癒を待っている間の事業への影響も少なからずは懸念はされるため、事業への影響を考慮しながら、第三者割当増資先であるウィズパートナーズとも単に資本増強するのではなく、当社の本質的な企業価値向上にも資する戦略的な資本業務提携等も絡めて早期に債務超過を解消させることなどについても協議しているところでございます。</p>

Q8	コンテンツアシスタントの受注状況を教えてほしい
A8	<p>生成AIを活用したマーケティング専用生成AIクラウドサービスである「シャノンコンテンツアシスタント」の提供を2月14日に開始しました。事前予約を含めて多数のトライアル利用の申し込みを頂いておりますが、その状況や今後の受注状況についてはお知らせできるタイミングがきましたらプレスリリースにて皆様にお知らせできればと考えております。</p> <p>「シャノン、ChatGPTと連携したコンテンツ作成を支援する「シャノンコンテンツアシスタント」を月額1.2万円から提供開始(2024/2/14)」</p> <p><a href="https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/e264a2c1/f9db/45a8/9c1f/5d8aadf2e926/140120240214535682.pdf">https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/e264a2c1/f9db/45a8/9c1f/5d8aadf2e926/140120240214535682.pdf</a></p>

Q9	<b>マーケティング運用代行パッケージの受注状況を教えてください</b>
A9	<p>「マーケティング運用代行パッケージ」は、シャノンが企業のマーケティング活動の設計から現場の運用代行までを行うことで、中小企業や大企業の一部門が持つ「マーケティングに予算をかけられずリソース不足や実行力不足に悩んでいる」という課題の解決を目指したサービスであり、3月1日より正式にサービス提供を開始しました。</p> <p>既に申込を頂いた会社様やこれから申込を頂く予定のお客様もおりますが、具体的な状況についてはお知らせできるタイミングがございましたらプレスリリースにて皆さまにお知らせできればと考えております。</p> <p>株式会社シャノン、生成 AI を駆使した安価な BPaaS サービス 「マーケティング運用代行パッケージ」を発表 (2024/2/20)</p> <p><a href="https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/5f1e5e2d/d0f9/49a2/bab5/1c9a2a3c9331/140120240220539663.pdf">https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/5f1e5e2d/d0f9/49a2/bab5/1c9a2a3c9331/140120240220539663.pdf</a></p>

Q10	<b>ZIKU の自治体での採用事例が開示されています。その他にも自治体関連の事例があれば教えてください。</b>
A10	<p>ご認識の通り、佐賀市と岡崎市の採用事例を直近で公表させていただいております。足元ではこの他にも自治体からの引き合いが来ており、現在商談中となっております。事例として公表できるようになった際には今後も積極的にプレスリリースを行ってまいります。</p> <p>「メタバースイベントプラットフォーム「ZIKU」の採用記事ご紹介 (2024/1/15)」</p> <p><a href="https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/89c4bc5e/883f/44e2/956d/2cd2f514234e/140120240115514913.pdf">https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/89c4bc5e/883f/44e2/956d/2cd2f514234e/140120240115514913.pdf</a></p> <p>「岡崎市主催のオンラインビジネスマッチングイベントにメタバースプラットフォーム「ZIKU」が採用されました (2024/2/21)」</p> <p><a href="https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/ca950707/948a/4157/b72b/8b7ce4580082/140120240221540435.pdf">https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03657/ca950707/948a/4157/b72b/8b7ce4580082/140120240221540435.pdf</a></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

ただきますよう、お願い致します。