



# 2024年10月期 通期 決算説明資料

---

株式会社シャノン（東証グロース市場：3976）

2024年12月13日

# シャノンのリスタート

## Our Mission

### 「マーケティングの再現性で世界を変える」

2017年の上場来シャノンはマーケティングクラウド事業を展開してきました。旺盛な成長意欲のもと売上拡大を狙った事業の多角化・開発投資・積極的な人材採用は残念ながら、株主価値の向上に寄与するまでには至りませんでした。

このたびシャノンは過去の失敗に向き合い、経営体制を変更し、経営上の優先課題を明確化。長年培ってきた**サブスクリプション事業に経営リソースを集中**し、事業成長はもちろんのこと、**株主価値の向上に向けて新たにスタート**を切ります。

## 経営上の優先課題

- 自己資本の早期回復
- 収益性重視の経営へのシフト
- 主力事業である**サブスクリプション事業\***への経営リソース集中

\* 統合型マーケティング支援サービス「SHANON MARKETING PLATFORM」の提供及びマーケティングコンサルティングサービスの提供を含む事業

## 決算サマリ

- **サブスクリプション売上高が前期比115.1%**と成長を牽引し、**売上高は過去最高**を記録
- **ストック売上比率の上昇、不採算事業の整理含む経営再建により、黒字経営・資本増強**を目指す

売上高

**3,206**百万円  
(前期比109.3%)

サブスクリプション売上高

**1,611**百万円  
(前期比**115.1%**)

月額ストック売上 (MRR\*)

**145**百万円  
(前期比121.4%)

### ■ 通期業績

- **売上高は4期連続で伸長し過去最高**。経営再建策が奏功し営業損失は△51百万円と前期比80.3%圧縮
- メタバース事業、広告事業（一部）の整理に伴いこれらに関する資産計78百万円を減損計上
- 期末時点で債務超過となるが、公開買付けを通じた資本増強を経て**2025年1月末を目途に解消予定**

### ■ サブスクリプション（サブスク）事業

- サブスク売上高は2017年の上場来、毎年安定的に成長し直近5期の**売上高CAGRは113.4%**
- サブスク売上高は月額課金によるストック型ビジネス。期末時点で**ストック売上比率は50.2%**まで拡大
- コスト先行型のビジネスモデルだが、損益分岐点を超過し始め、いよいよ**収益貢献フェーズ**に突入

### ■ 今後の見通し

- 収益性の高いサブスク事業にリソースを集中させるため、メタバース事業の縮小、広告事業を展開する連結子会社株式（後藤ブランド株式会社）の譲渡を決定。**利益重視の経営にシフト**
- 公開買付け開始を発表した株式会社イノベーションとの協業シナジー効果を見極めるため、2025年10月期の業績予想は2025年4月ごろに開示予定

\*MRR (Monthly Recurring Revenue) : 月額課金のサブスクリプション売上の月額合計 (2024年10月末時点)

# 当社株式に対する公開買付け（TOB）の開始

- 2024年12月13日付で株式会社イノベーションが当社株式等の過半取得を目的としたTOBを発表
- 本TOBは①**当社事業の成長加速**、②**自己資本の安定化**に寄与すると判断し**賛同意見**を表明

## TOB条件・スケジュール

買付期間	2024年12月16日～2025年1月20日
買付価格	普通株式1株につき650円
買付株数	3,360,800株（普通株及び潜在株の合計）
成立後の保有割合	51%（連結子会社化）
上場	当社上場は維持
目的	国内MA市場の健全な再編に向けた第一歩として位置づけ、両社が保有する顧客アセット・技術リソースの共有・統合を通じて、国内外の競争環境における持続的な成長基盤を構築するため

## 公開買付者プロフィール

	
会社名	株式会社イノベーション
所在	東京都渋谷区渋谷三丁目10番13号
代表者	代表取締役社長CEO 富田直人
設立	2000年12月
上場	東証グロース（証券番号：3970）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・ オンラインメディア事業</li><li>・ ITソリューション事業</li><li>・ 資産運用コンサルティング事業</li><li>・ M&amp;Aコンサルティング事業</li><li>・ VCファンド事業</li></ul>

# 両社の戦略的連携によるシナジー創出イメージ

- 両社の経営リソースを共有・統合し、国内外の競争環境における持続的な成長を目指す

## 市場環境

### 競争は激化

- ・ 資金力で劣る国内企業は、SalesforceやAdobeなどの外資系企業による多額の資本投下により市場シェアを奪われる形で競争力が低下・苦戦
- ・ 過剰なマーケティング投資によって財務基盤が弱体化している企業も存在

## 市場成長性

### CAGR106%\*

- ・ 大手・中小企業向けとも、CRM又はExcelでマーケティング管理を行っている企業向けの新規提供は続き、堅調な市場拡大が見込まれる
- ・ BtoB事業者増加や同事業拡大に伴いデジタルマーケティング領域へ投資する企業は増加

## 日本のMAサービス市場の健全な再編を進める第一歩 シナジーを最大化するプロダクト戦略を展開

- 顧客アセット、技術リソースの共有・統合
- ターゲットリストの精緻化

サービス  
高度化

シェア  
拡大

新市場  
開拓



INNOVATION

統合型マーケティング支援サービスの提供からコンサルティング支援まで、特にBtoB領域のマーケティングソリューションサービスを展開

### 事業の特徴

オンラインメディア事業とITソリューション事業で法人営業の全プロセスを支援するサービスを展開

### SHANON MARKETING PLATFORM

多機能でカスタマイズ性の高い設計/中高価格帯

### 保有プロダクト (MA)

### List Finder

シンプルでコスト効率の高い機能設計/低価格帯

\* MA：マーケティング活動全般におけるプロセスの自動化や効率化を支援するシステムの総称

\* (出典) 株式会社富士キメラ総研. ソフトウェアビジネス新市場2024年版, 2024. 120-121p.

# I. 2024年10月期 通期業績

---

## 2024年10月期 通期業績（連結）

- 売上高は前期比109.3%成長を実現し**過去最高を記録**
- 一部のシステム開発案件で工数投入がかさみ売上総利益率は2.0pt下落
- 不採算事業に係る資産を減損計上し、78百万円の特別損失を計上

単位：百万円

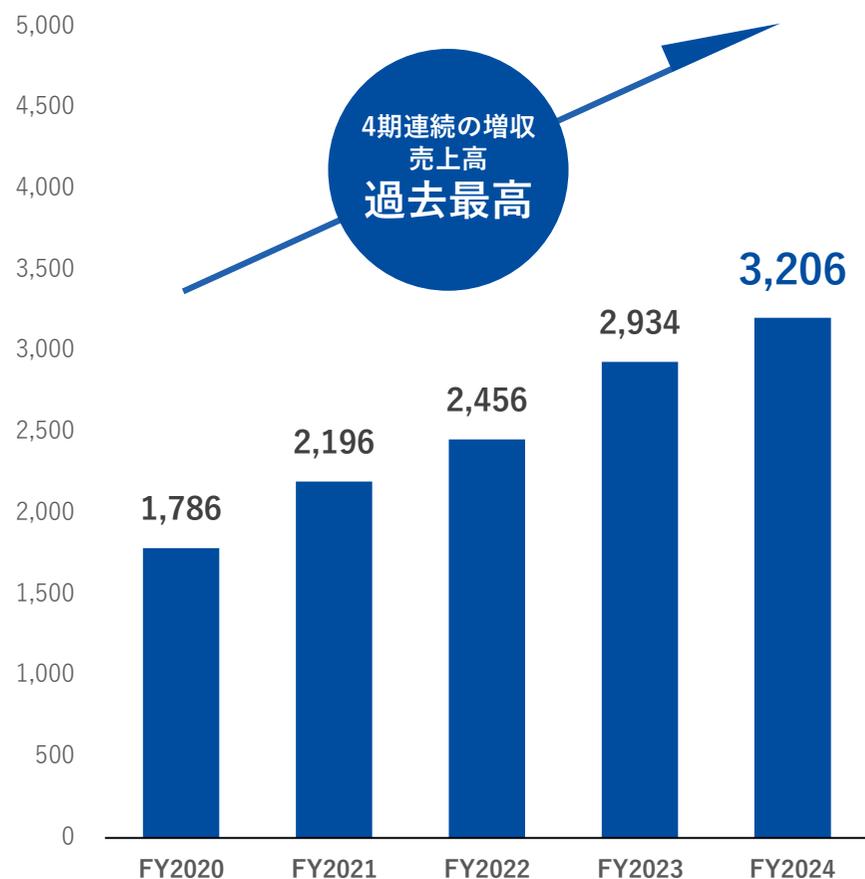
	2023年10月期 実績	2024年10月期 実績	変動額	変動率	2024年10月期 予想
売上高	2,934	3,206	+272	109.3%	3,275
売上総利益	1,825	1,931	+106	105.8%	—
（売上総利益率）	62.2%	60.2%	△2.0pt	—	—
販管費	2,088	1,983	△104	95.0%	—
営業損益	△262	△51	+210	—	32
経常損益	△273	△53	+220	—	30
当期純損益	△445	△101	+344	—	10

## 売上高・営業損益の推移

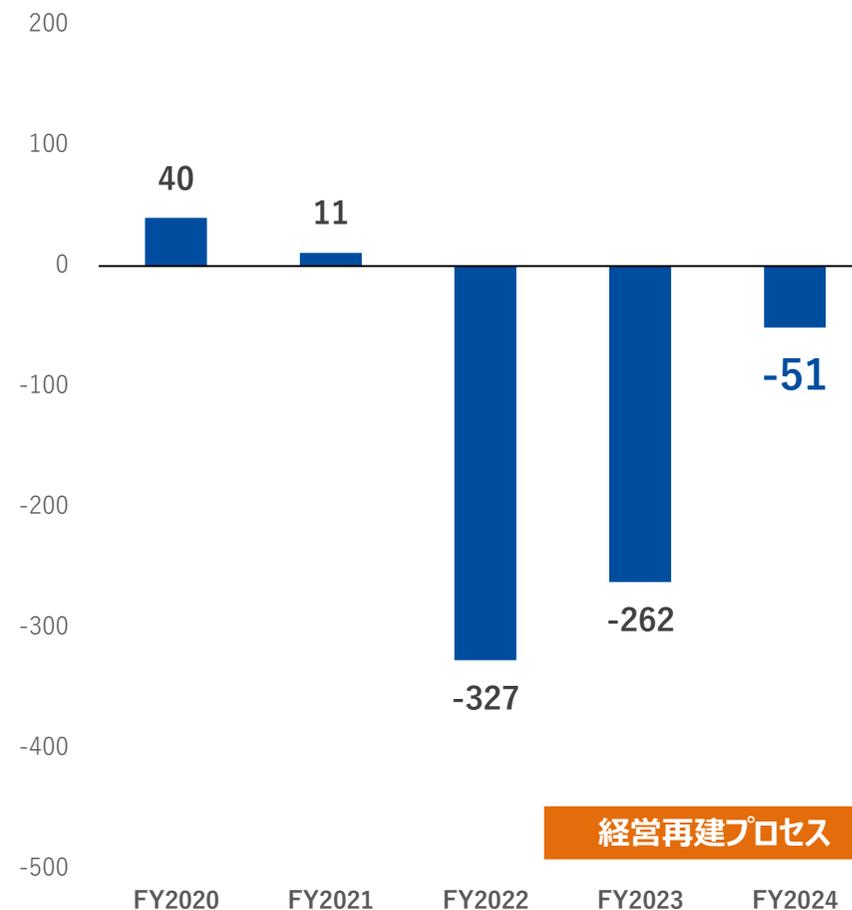
- サブスクリプション事業の安定成長が寄与し、**4期連続の増収**
- 増収を続けながら、人材の最適配置・生産性向上に注力し赤字額を大幅圧縮

単位：百万円

### 売上高

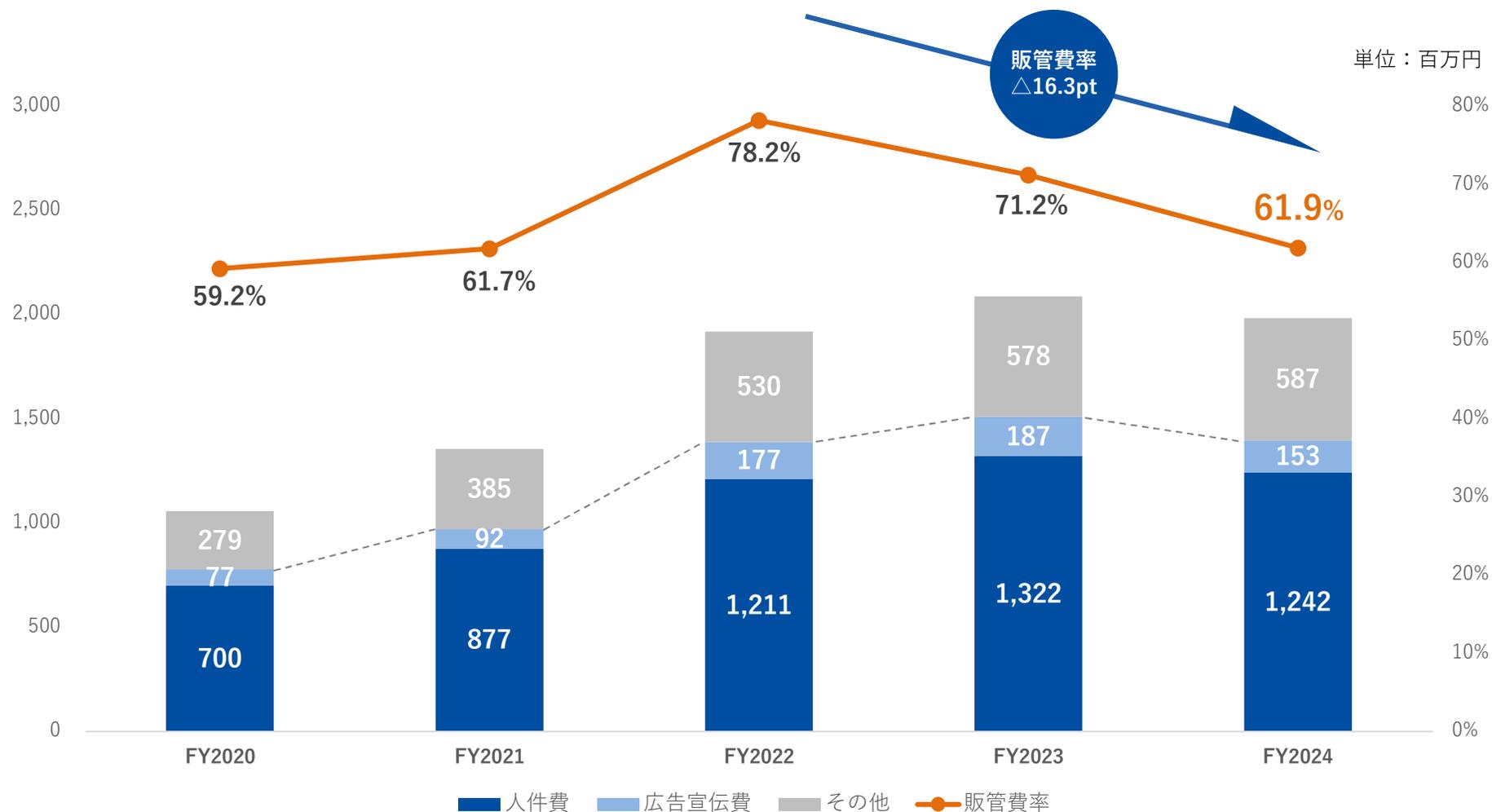


### 営業損益



## 販管費コントロール

- 売上が増加する中、採用拡大よりも生産性向上に努めた結果、経営効率が改善し販管費率は低下
- 単なる抑制ではなく、事業収益性を踏まえたメリハリのあるコストコントロールを実施



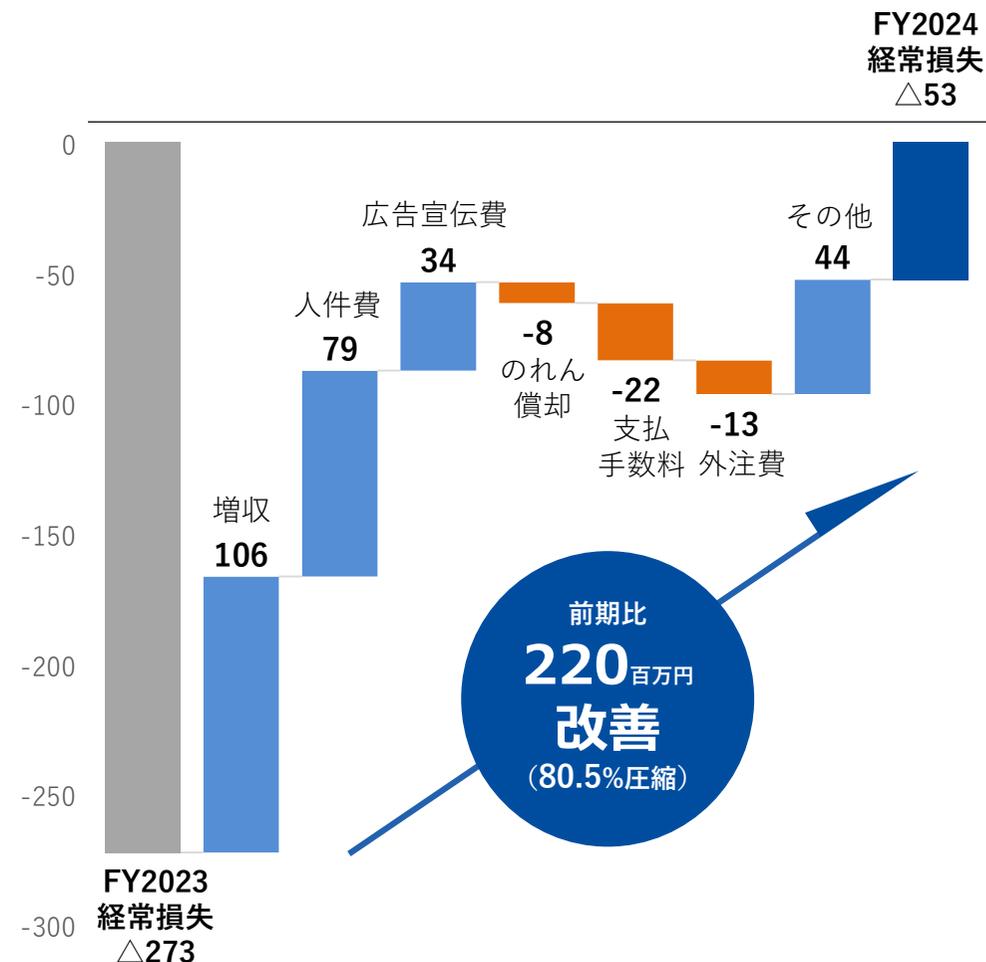
## 経常損益の増減要因

- 増収に加え、生産性改善により事業効率が向上したことが損失額の圧縮に寄与
- 一部の大型開発案件で外部リソースを活用したこと等より支払手数料、外注費が増加

単位：百万円

	2023年 10月期実績	2024年 10月期実績	影響額 (増減率)
増収 (売上総利益)	1,825	<b>1,931</b>	<b>+106</b> (105.8%)
人件費	△1,322	△ <b>1,242</b>	<b>+79</b> (94.0%)
広告宣伝費	△187	△ <b>153</b>	<b>+34</b> (81.8%)
のれん償却	△50	△ <b>59</b>	△ <b>8</b> (116.0%)
支払手数料	△87	△ <b>109</b>	△ <b>22</b> (125.7%)
外注費	△120	△ <b>134</b>	△ <b>13</b> (111.5%)
その他	△330	△ <b>285</b>	<b>+44</b> (86.4%)
<b>経常損益</b>	<b>△273</b>	<b>△53</b>	<b>+220</b> (19.5%)

\*費用項目はマイナス (△) 表記



## 2024年10月期 貸借対照表（連結）

- 現預金は子会社株式の売却代金の収受もあり、適切な水準を確保。事業運営上懸念なし
- 経常損失及び不採算事業の減損計上により債務超過となるが、TOBを通じた資本増強により  
**債務超過は2025年1月末を目途に解消予定**

単位：百万円

	2023年10月期 実績	2024年10月期 実績	変動額	変動率
流動資産	1,108	1,376	+268	124.2%
うち現金及び預金	400	763	+362	190.4%
固定資産	906	783	△122	86.4%
<b>資産合計</b>	<b>2,024</b>	<b>2,169</b>	<b>+145</b>	<b>107.2%</b>
流動負債	1,048	986	△61	94.1%
固定負債	936	1,235	+298	131.9%
<b>負債合計</b>	<b>1,984</b>	<b>2,222</b>	<b>+237</b>	<b>112.0%</b>
株主資本	29	△68	△98	—
<b>純資産合計</b>	<b>39</b>	<b>△52</b>	<b>△92</b>	—
<b>負債純資産合計</b>	<b>2,024</b>	<b>2,169</b>	<b>+145</b>	<b>107.2%</b>

## II. セグメント別業績

---

## セグメント別の業績

- サブスクリプション売上（①-A）の前期比115.1%成長に伴い、**ストック売上比率は50.2%へ2.6pt上昇**（前期末47.7%）

単位：百万円

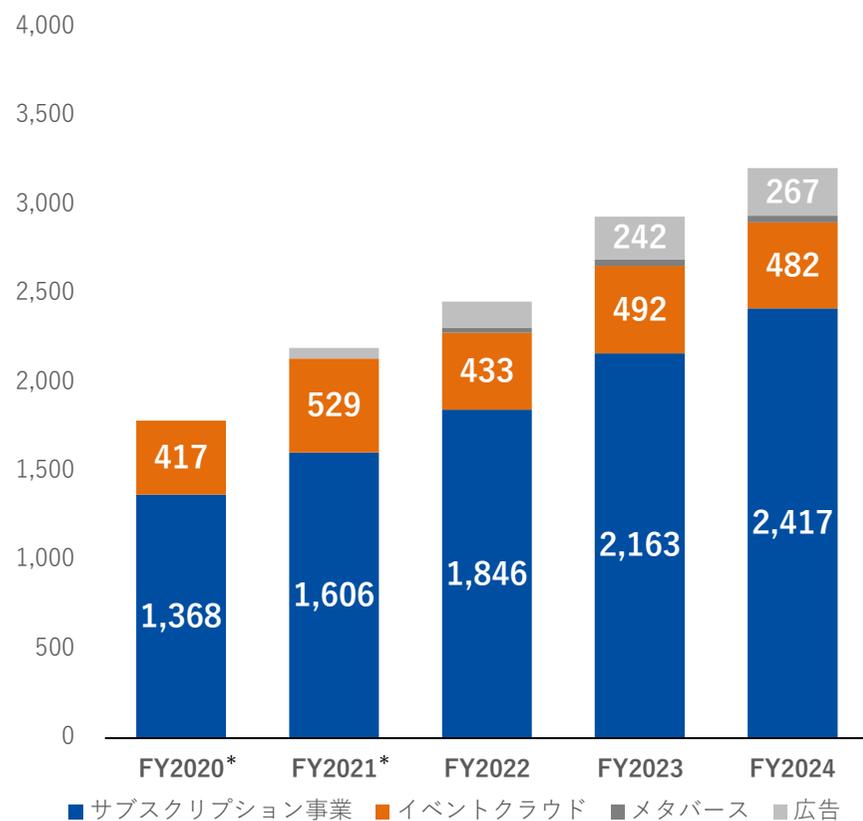
	2023年10月期 実績	2024年10月期 実績	変動額	変動率
①サブスクリプション事業	2,163	2,417	+253	111.7%
<b>ストック売上</b>				
①-A サブスクリプション	1,399	1,611	+211	115.1%
①-B プロフェッショナル	764	806	+41	105.5%
②イベントクラウド事業	492	482	△10	98.0%
③メタバース事業 (2024年10月期末に事業縮小決定)	35	39	+3	110.5%
④広告事業 (2024年10月期末に一部事業売却)	242	267	+25	110.4%
売上高 (①+②+③+④)	2,934	3,206	+272	109.3%

## セグメント別売上高・損益の推移

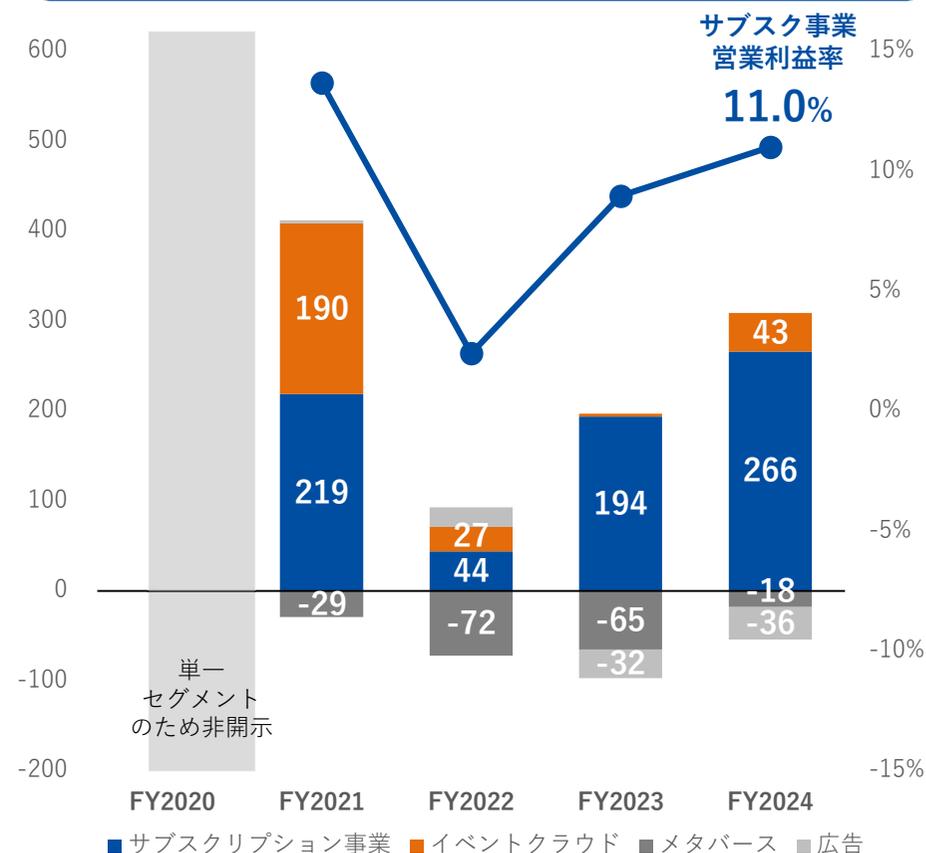
- サブスク事業は、**営業利益率10%前後を巡航水準**とする収益性の高いビジネスモデル
- イベントクラウド事業は季節要因やコストコントロールの影響が大きく、利益確保に向けて生産性改善が進行中

単位：百万円

### 売上高



### 営業損益



\*両事業年度は単一セグメントのため、FY2020はサービス別売上、FY2021は翌期に開示したセグメント別売上を記載

## 売上構成比率

- 事業成長を牽引するサブスク事業が売上全体の75%、うち**ストック売上が全体の50%**を占める
- 高成長・高収益のサブスク売上（ストック売上）を事業基盤とし、**持続的な利益成長**を目指す

### メタバース・広告事業

計 **306**百万円

メタバースクラウドサービス、デジタル広告運用支援事業  
(一部事業売却・縮小)

### イベントクラウド事業

**SMPをベースとした  
イベントシステム**

**482**百万円

ビジネス展示会やプライベートショー、公共イベント等を対象とした登録管理、入退場管理、来場者分析、レポート等を提供するイベント特化の事業

### サブスクリプション事業

シャノンの主力事業

**2,417**百万円

SHANON MARKETING PLATFORM(SMP)を中心とするクラウド型事業

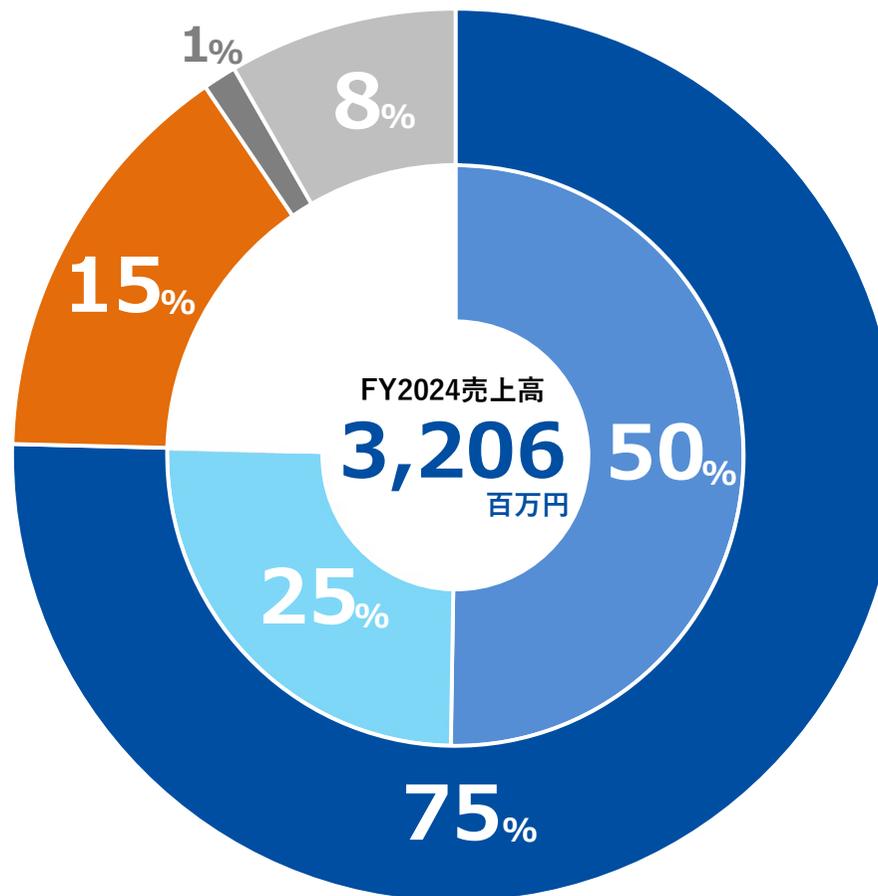
### サブスクリプション

**年間利用契約に基づくストック売上**

SMP、CMS、SFA等のクラウドサービスのシステム提供

### プロフェッショナル

クラウドサービスの初期導入支援、有償保守、BPO、コンサルティング支援

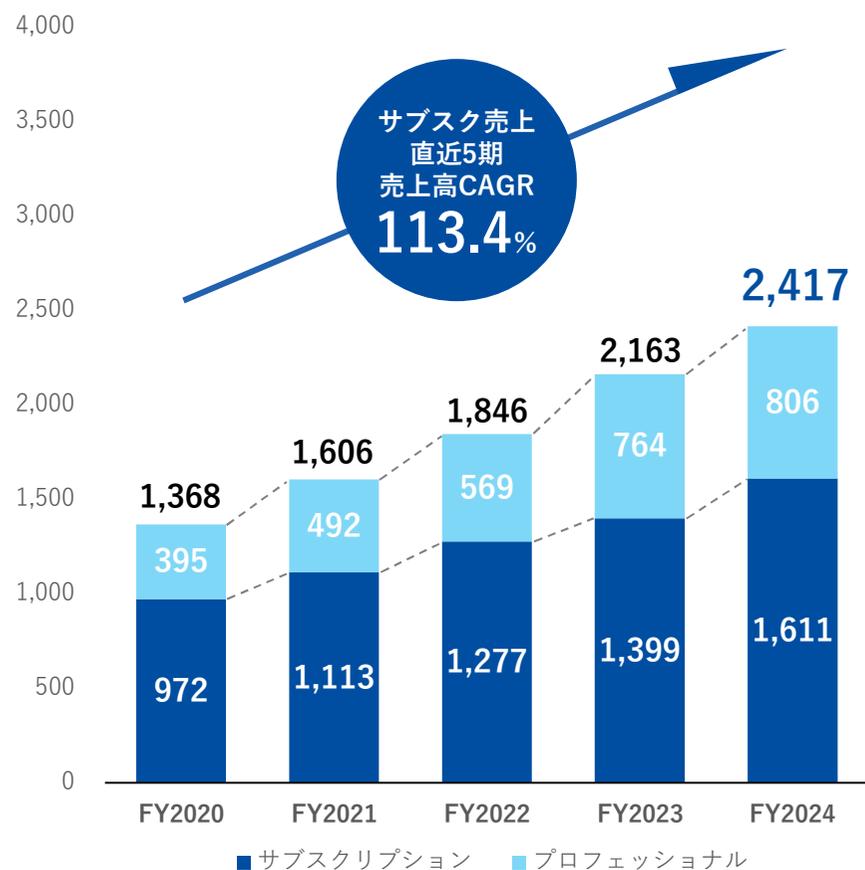


## サブスクリプション事業の推移

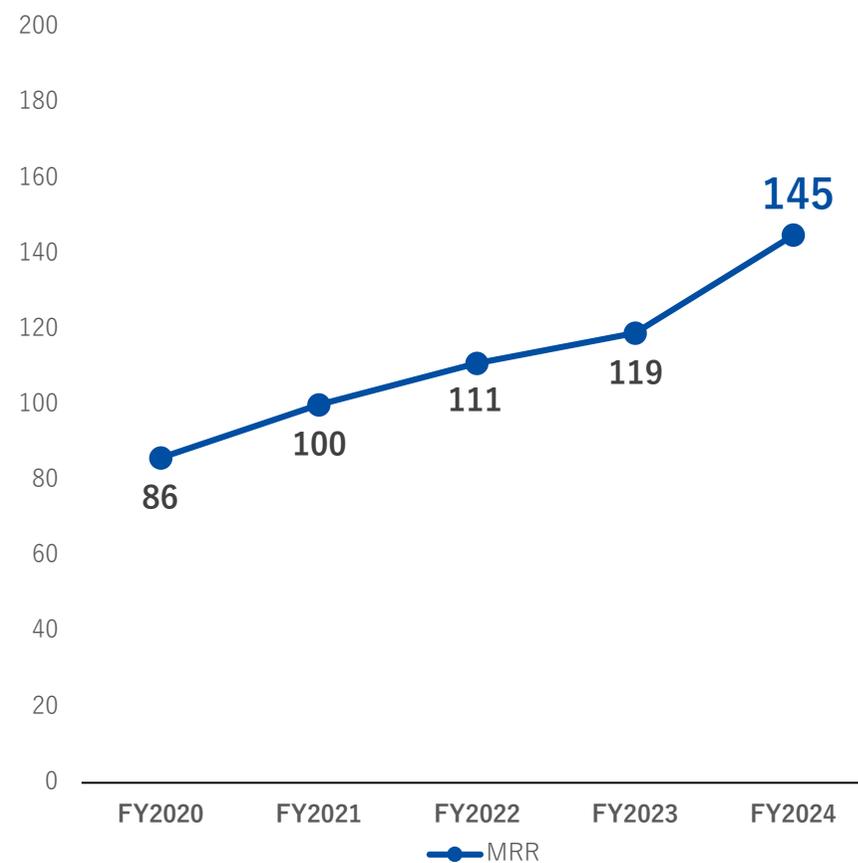
- サブスクリプション売上、プロフェッショナル売上ともに順調に増加
- 期末MRRが翌期のサブスク売上高のベースラインとなることから、FY2025（進行期）のサブスク売上高は順調に推移する見込み

単位：百万円

### 売上高



### 期末MRR\*



\*MRR (Monthly Recurring Revenue) : 月額課金のサブスクリプション売上の月額合計 (各期10月末時点と比較)

# III. Appendix

---

## 会社概要

- 当社はイベント管理システムの開発・販売を祖業とし、2011年より統合型マーケティング支援サービス「SHANON MARKETING PLATFORM」の展開を開始
- 2017年に東証マザーズ市場（現グロース市場）に上場

社名	株式会社シャノン（SHANON Inc.）
上場市場	東証グロース（3976）
設立	2000年8月
本社	東京都港区三田三丁目3番16号
代表者	代表取締役 竹田 浩
従業員数	連結 260名（2024年10月末時点）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・ マーケティングクラウド、CMS、アドテクノロジーの提供及びソリューションの企画・開発・販売</li><li>・ マーケティング、CMS、アドテクノロジーに関連するコンサルティング・アウトソーシングサービスの提供</li></ul>

# 事業領域

- 主にBtoB企業のマーケティング活動の高度化・自動化を支援するクラウドサービス等を提供
- 主力サービスの「SHANON MARKETING PLATFORM」の提供が**ストック型ビジネスとして全売上高の50%超**を占め、安定した事業基盤を保有





IRに関するお問い合わせ先  
ir@shanon.co.jp

### Disclaimer

- 本資料において提供される資料及び情報は、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。
- 本資料は当社の株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。投資判断を行う際は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。