2020年6月18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：3976　東証マザーズ）
問合せ先　取締役　経営管理担当　友清　学
（TEL．03－6743－1551）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	2020年6月18日　15:30～16:30
開催方法	オンライン配信による実開催
開催場所	当社会議室 （東京都港区三田三丁目13番16号　三田43MTビル4階）
説明会資料名	2020年10月期第2四半期決算補足説明資料

【添付資料】

1.　2020年10月期第2四半期決算補足説明資料

以上

2020年10月期　第2四半期
決算補足説明資料

株式会社シャノン（東証マザーズ：3976）

2020年6月18日

本資料に記載されている意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

目次

I.　会社概要・事業概要について

II.　2020年10月期 第2四半期報告

III. 今後の見通し

IV. APPENDIX

SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

I.　会社概要・事業概要について

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

会社概要

商 号	株式会社シャノン (東京証券取引所マザーズ市場上場【証券コード：3976】)
設 立	2000年８月25日
所在地	【本社】東京都港区三田3-13-16　三田43MTビル 4F 【関西支社】大阪府大阪市北区豊崎3-19-3 【宮崎支社】宮崎県宮崎市高洲町144-1 【名古屋オフィス】愛知県名古屋市中村区名駅2-45-14
子会社	想能信息科技（上海）有限公司 上海市静安区南京西路1728号百乐门大都会 6楼 607室
代表者	代表取締役社長　中村 健一郎
事業内容	マーケティングクラウドの提供 関連するコンサルティング・アウトソーシングサービス
従業員数	単体：157名（契約社員含む。2020年04月末現在） 連結：162名（契約社員含む。2020年04月末現在）



IS 89514 / ISO27001

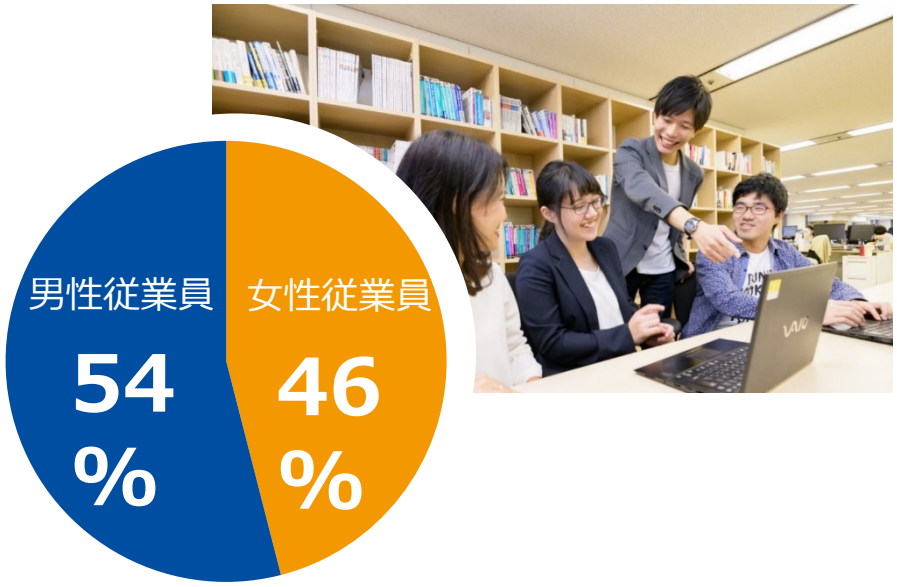
SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

シャノンの特徴

従業員数の男女構成比

従業員数の男女構成比は、男性が54%、女性が46%です。



女性活躍推進優良企業として えるぼし認定を獲得

産休・育休取得率は100%を維持しており
従業員の働きやすい環境を大切にした会社づくりを行っています。

女性が活躍しています！

多様性のある会社組織を目指しています

SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

シャノンが目指すもの



Mission
テクノロジーとサイエンスにもとづくマーケティングによって、顧客の市場拡大化と利益最大化を実現し、企業のより創造的な活動に貢献します。

Vision
企業のマーケティング課題を解決するマーケティングクラウドのリーディングカンパニーとして、顧客から最も信頼される企業を目指します。

SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

ESGの取り組み　シャノンソーシャルサポートプログラム（SSSP）

- 医療・貧困問題、教育、環境問題等、国内の様々な社会問題に対して取り組んでいるNPOの活動をご支援すべく、特別なライセンスでシャノンの製品をご提供しています。

Information Gap Buster

特定非営利活動法人
NPOサポートセンター

NPO法人チャリティーサンタ
Charity Santa

NPO法人
森の学校®

CRファクトリー
Community & Relationship

（導入団体様例・順不同）

社会貢献団体へ特別ライセンスを提供しています

SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

導入実績

金融・保険	不動産	通信	ヘルスケア	製造
メディア	IT・サービス	人材	旅行・運輸	教育・NPO

UCHIDA
SB C&S
NTT Communications Go the Distance.
oRo co.,ltd.
cybozu
株式会社JSOL
JACCS GROUP
tdi 情報技術開発株式会社
SuperStream
salesforce
TAIYO YUDEN
DISCO はたらくを、もっと豊かに。
東洋経済新報社
NISSAY 日本生命
NRI 未来創発 Dream up the future.
brother at your side
ディスクロージャー実務を支援する PRONEXUS 株式会社プロネクサス
MITSUE-LINKS
RENESAS
早稲田アカデミー

BtoB/BtoCを問わず、幅広い業界でご導入いただいています

SHANON Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

ユーザーの声

口コミ投稿サイト：ITreviewにて、Leaderを受賞





https://www.itreview.jp/products/shanon-marketing-platform/reviews

顧客満足度と認知度の双方が優れた製品として表彰されています

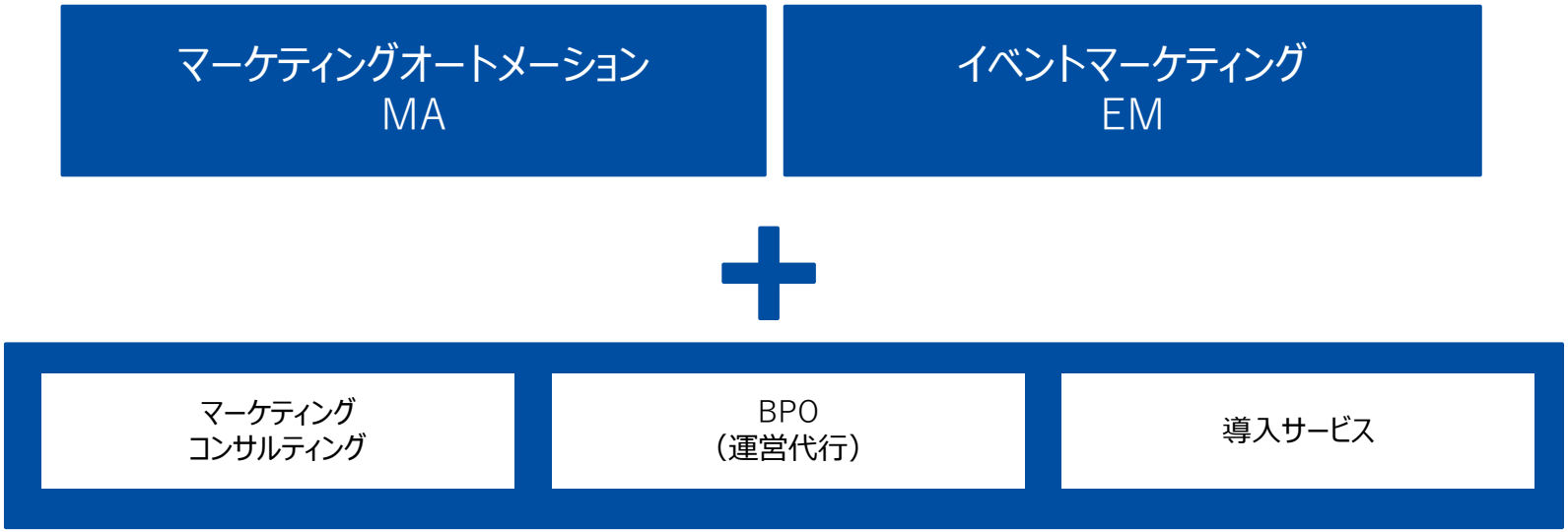
SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

事業概要

SHANON MARKETING PLATFORM

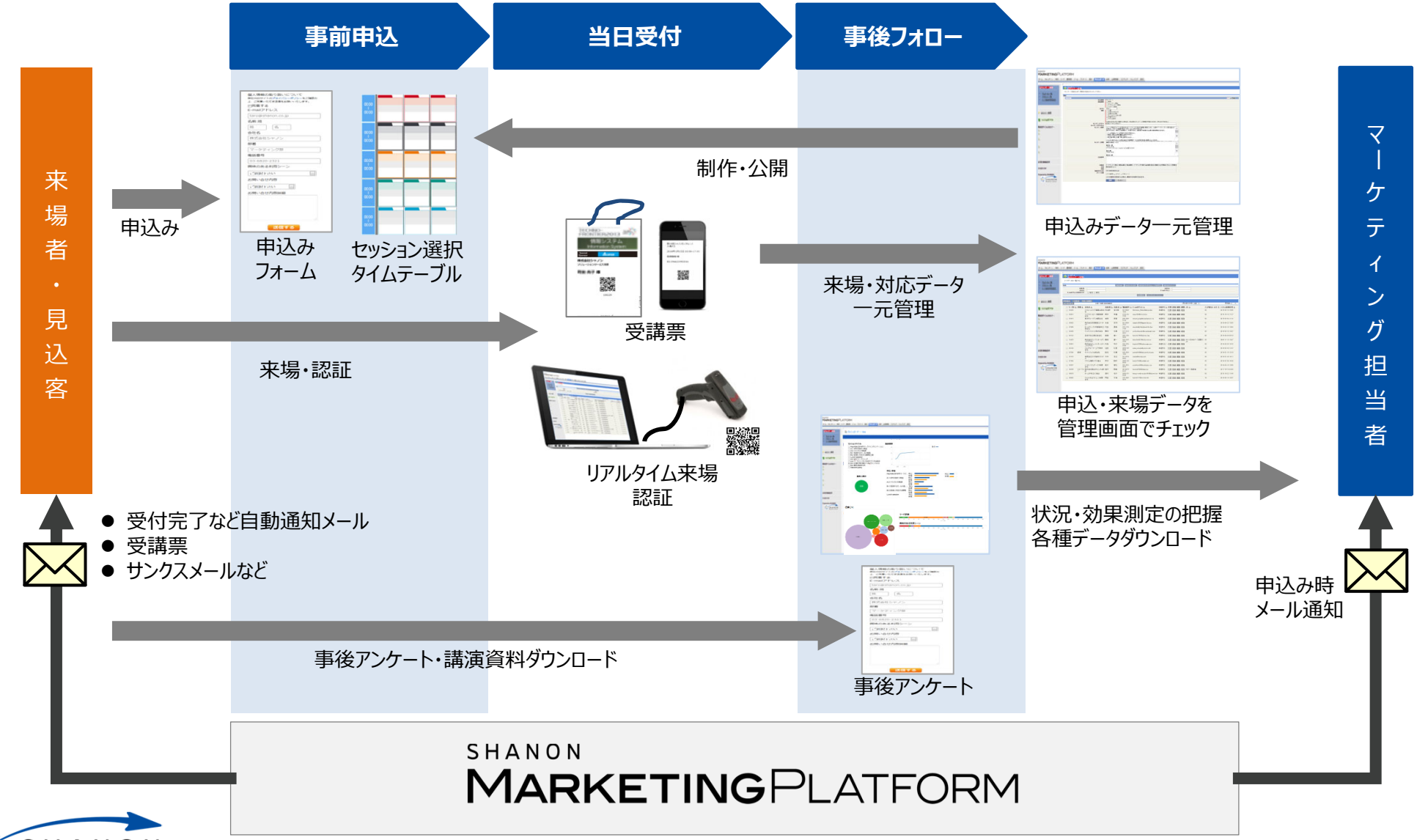
シャノンマーケティングプラットフォームという１つのクラウドサービスを、主に２つのサービスとして利用いただいております。また付随する、コンサルティングサービス、導入サービス、BPO を提供しております。



Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

イベントマーケティング（EM）とは

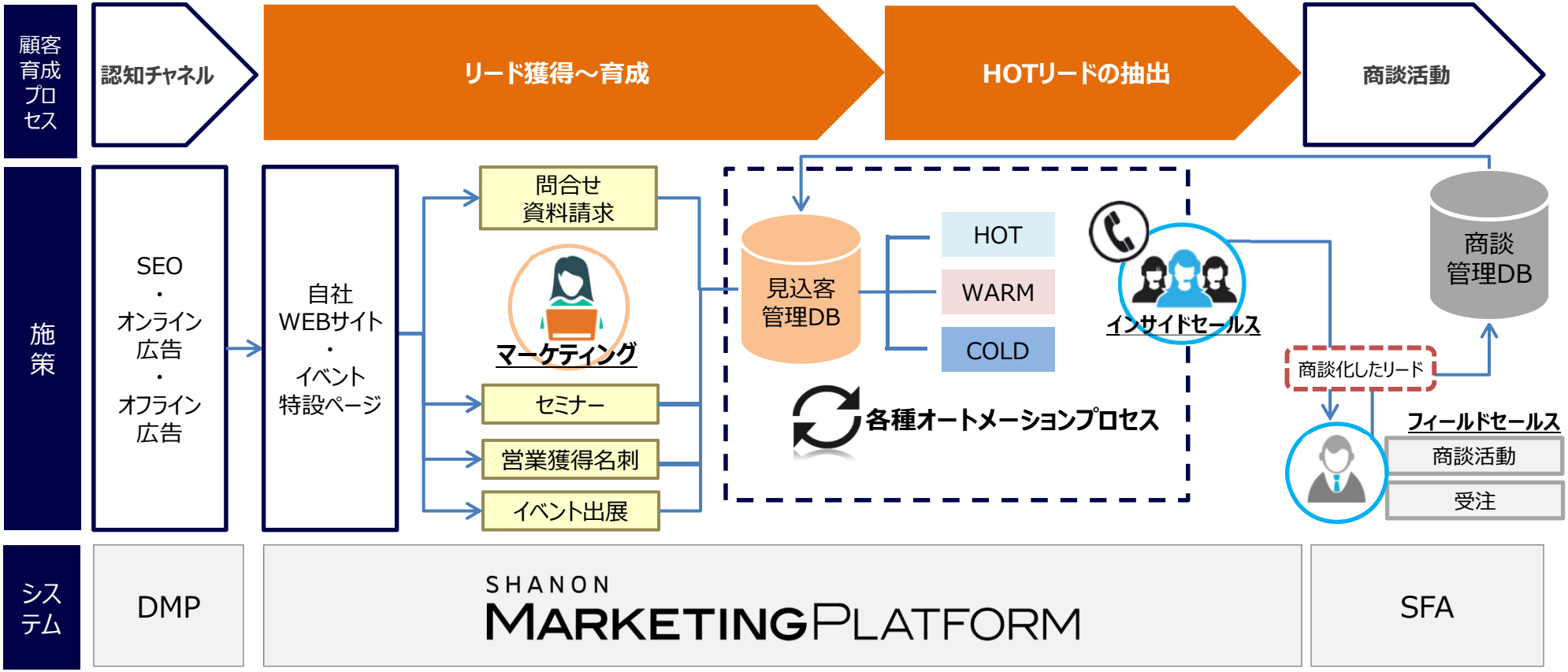
- イベントマーケティングとは、事前準備から事後フォローまでのプロセス全体の統合的・効率的な運用を可能し、単なるイベント開催だけで終わらせず、戦略的なイベント活用を実現するサービスです。



SHANON Marketing is Science
Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

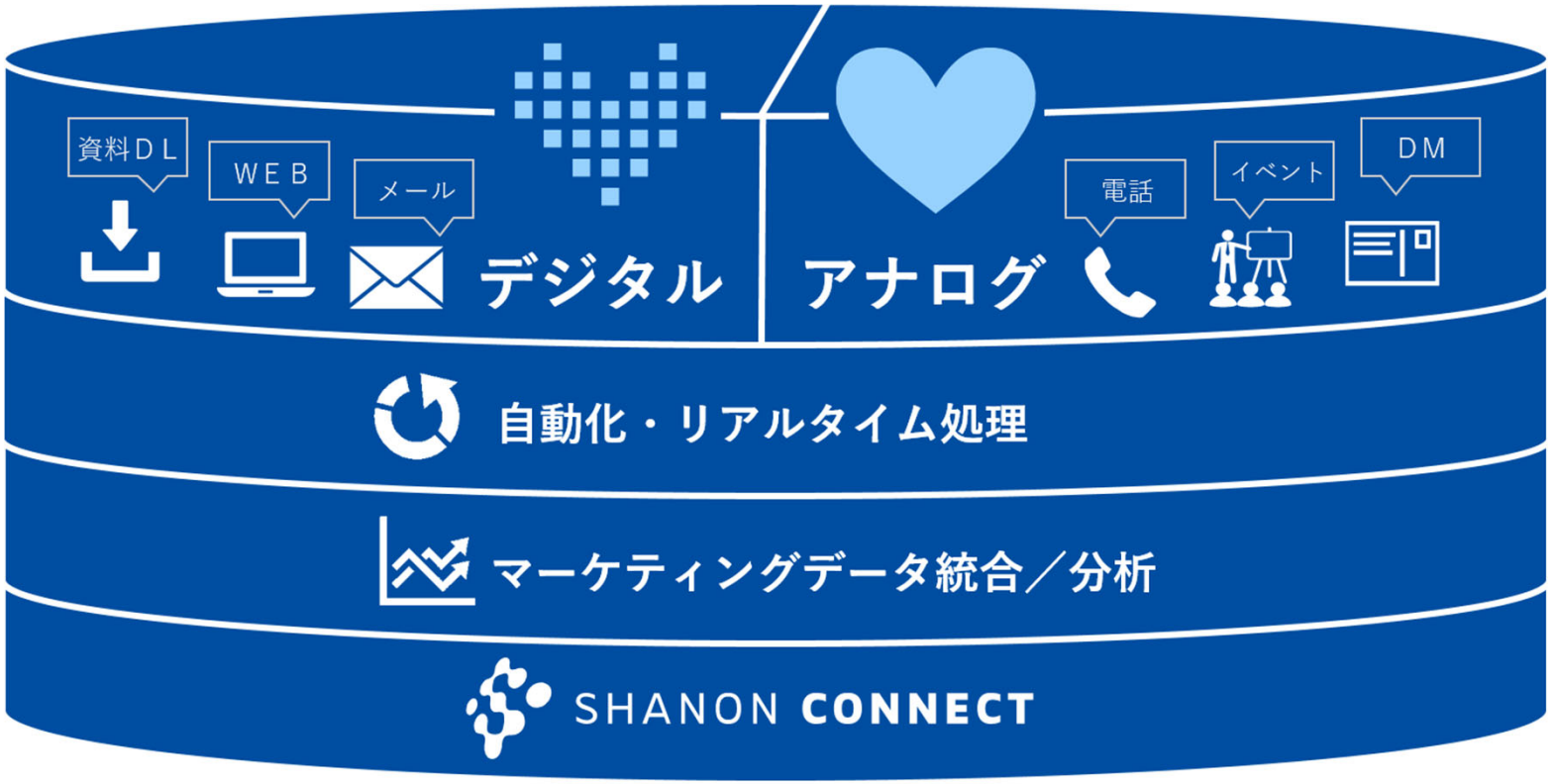
マーケティングオートメーション（MA）とは

- マーケティングオートメーションとは、見込客および既存顧客から商談を獲得するために実施する、オンライン/オフラインのマーケティング活動全般を統合管理して、顧客企業が商談を獲得するために最適なコミュニケーションを自動化する手法、およびそれを可能にするプラットフォームのことです。（シャノンによる定義）



Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

シャノンが提供する製品



“デジアナマーケティング”を実現するプラットフォームを提供

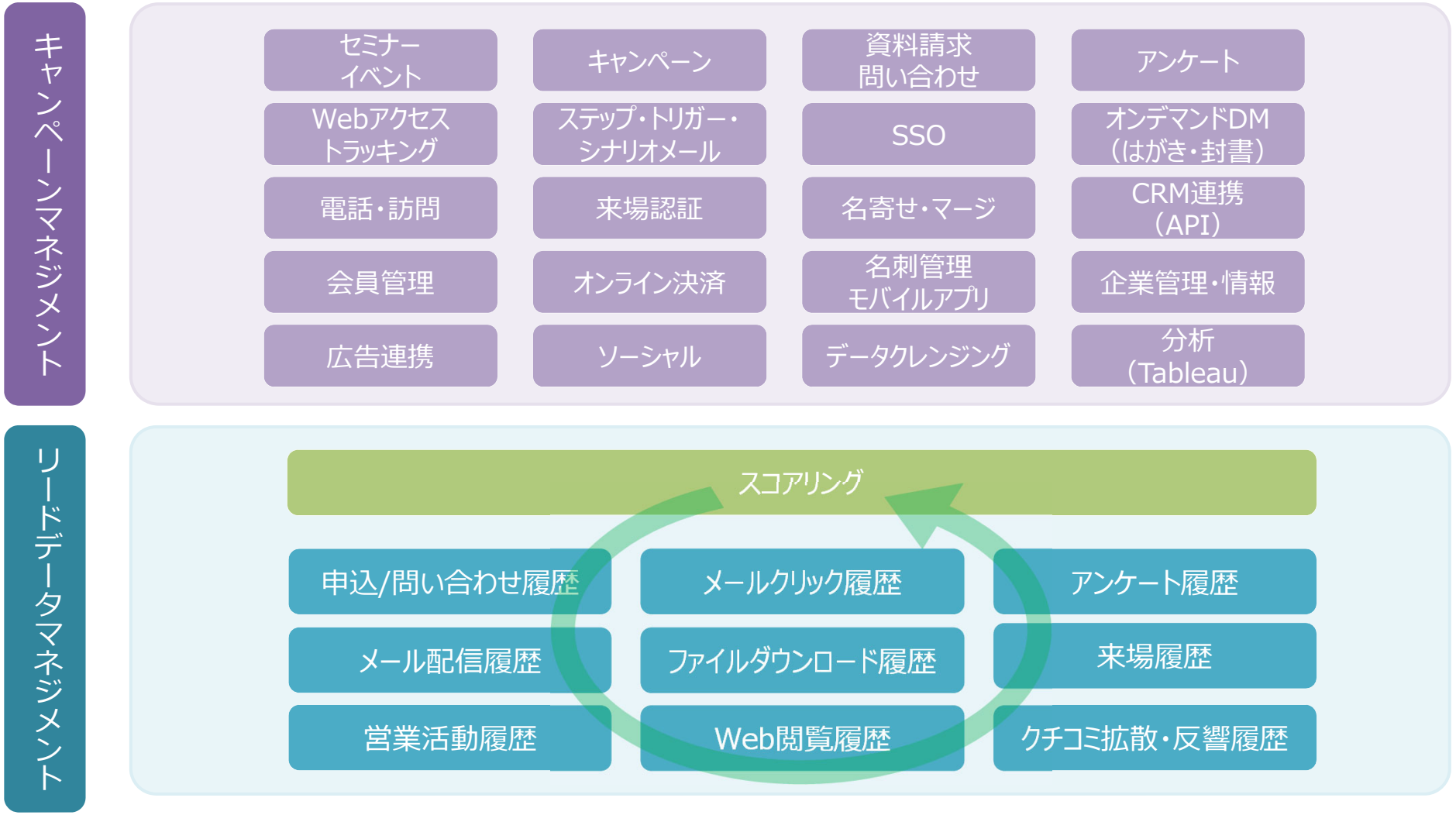
SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

製品の特長

- 豊富な機能を持つ、マーケティング統合環境を提供しています。

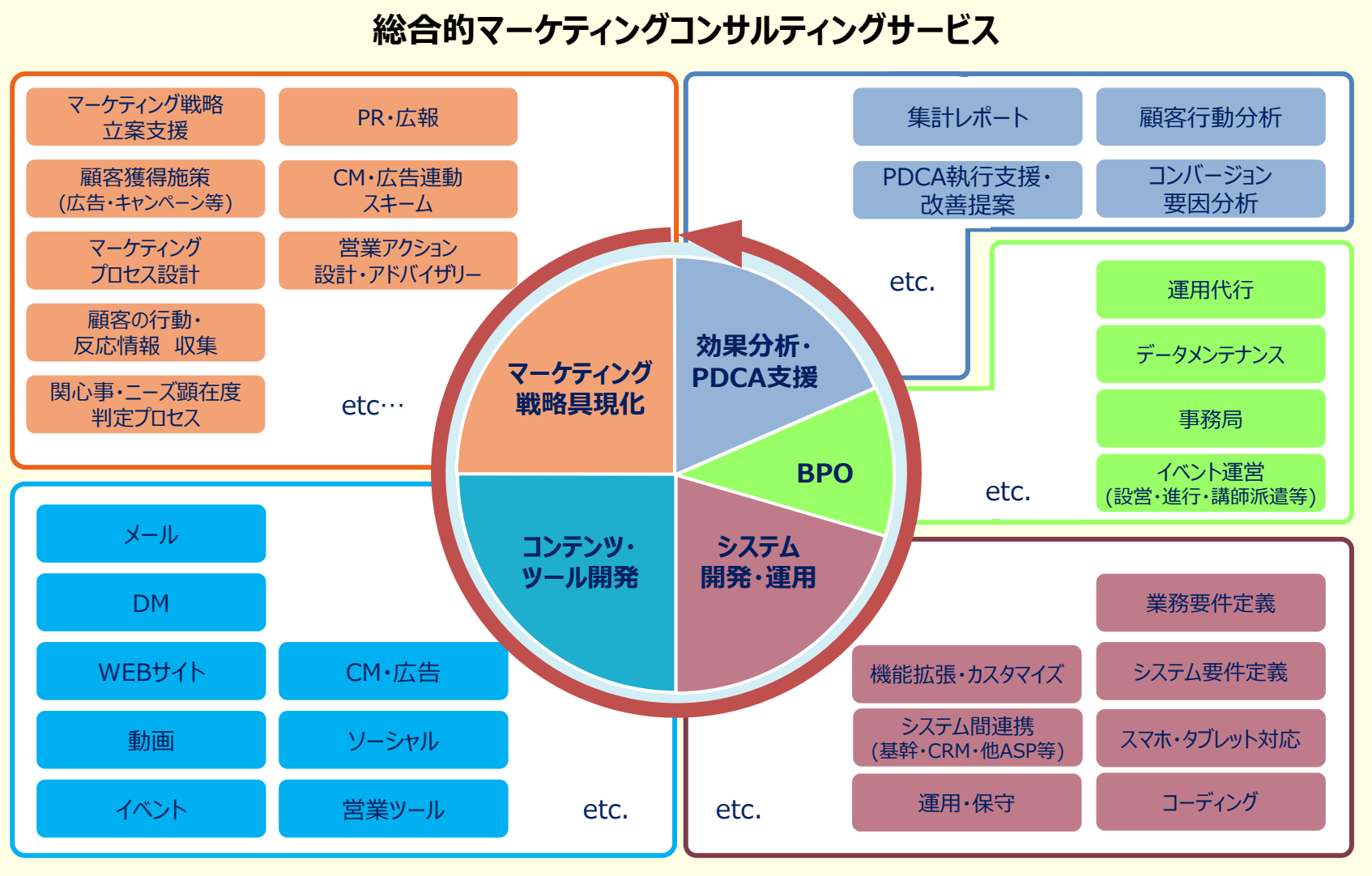
SHANON MARKETING PLATFORM



Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

総合的マーケティングコンサルティングサービス

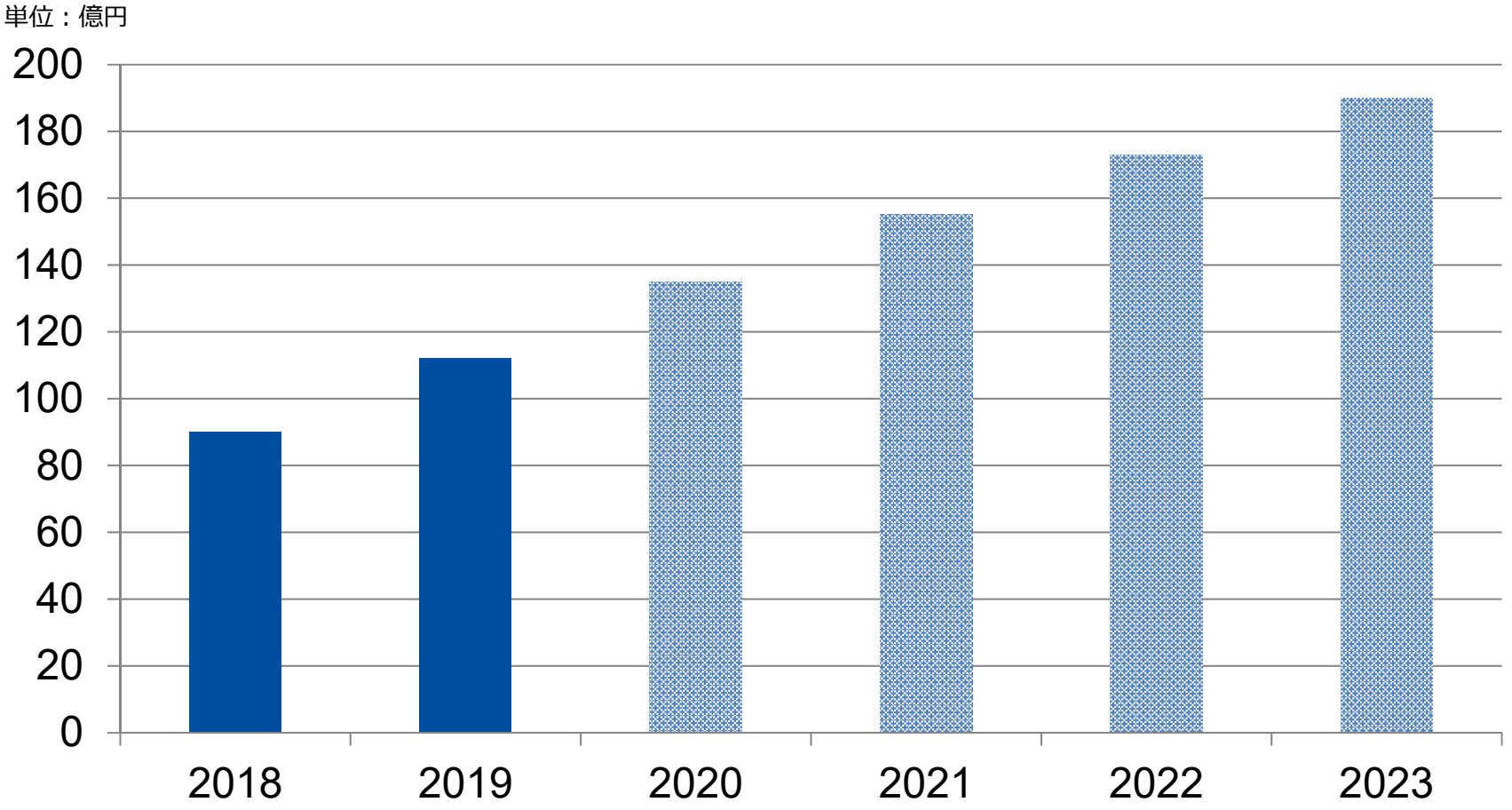
- マーケティング課題解決のために各種サービスをワンストップで提供しています。



SHANON Marketing is Science
Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

マーケティングオートメーション（SaaS）市場の推移

- マーケティングオートメーション（SaaS）市場は今後もCAGR16.1%の成長が予測されています。

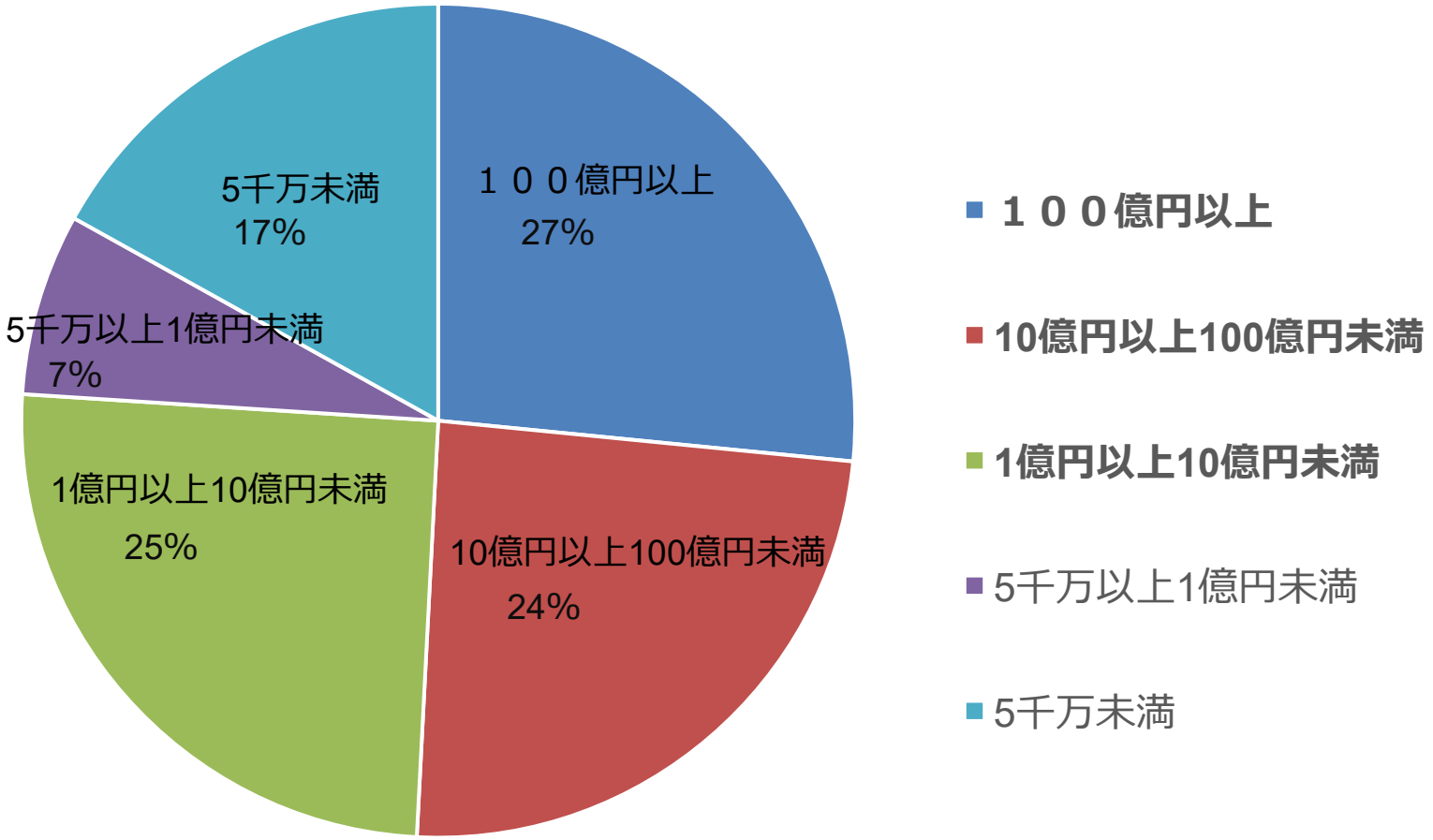


出典：株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2019版」

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

取引先の規模

- 資本金1億円以上の取引先への売上が全体の76%超となっています。（中・大規模向けがメイン）
（201９年10月期実績）

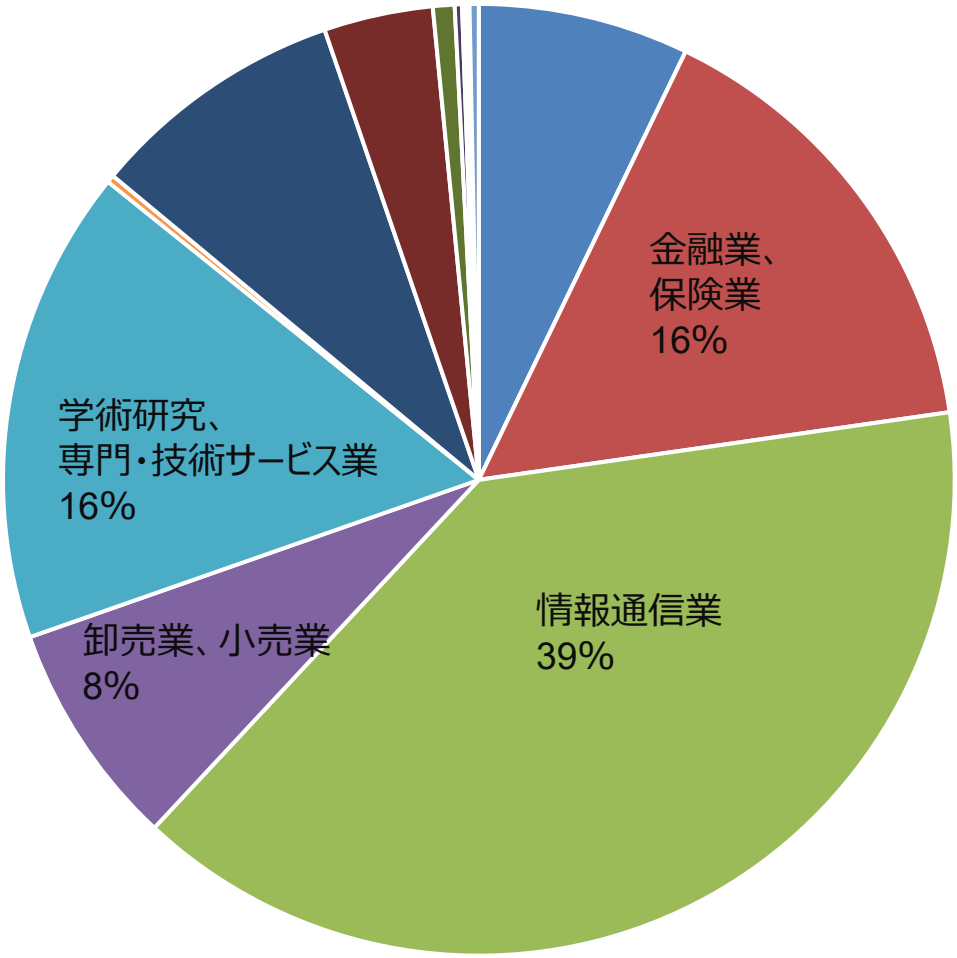


SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

取引先（業種区分）

- 取引先業種（日本標準産業分類）は多岐に渡っています。
  （2019年10月期実績）
  ※売上高比率



- 製造業
- 金融業，保険業
- 情報通信業
- 卸売業，小売業
- 学術研究，専門・技術サービス業
- 建設業
- サービス業（他に分類されないもの）
- 不動産業，物品賃貸業
- 教育，学習支援業
- 生活関連サービス業，娯楽業
- 宿泊業，飲食サービス業
- 運輸業，郵便業
- 医療，福祉

SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

シャノンの売上構成要素

- シャノンの売上構成は以下の通りです。
- 長期的に収益に貢献していくMA-サブスクリプションを重視しており、活用が進むことで更なるMRR獲得につながります。

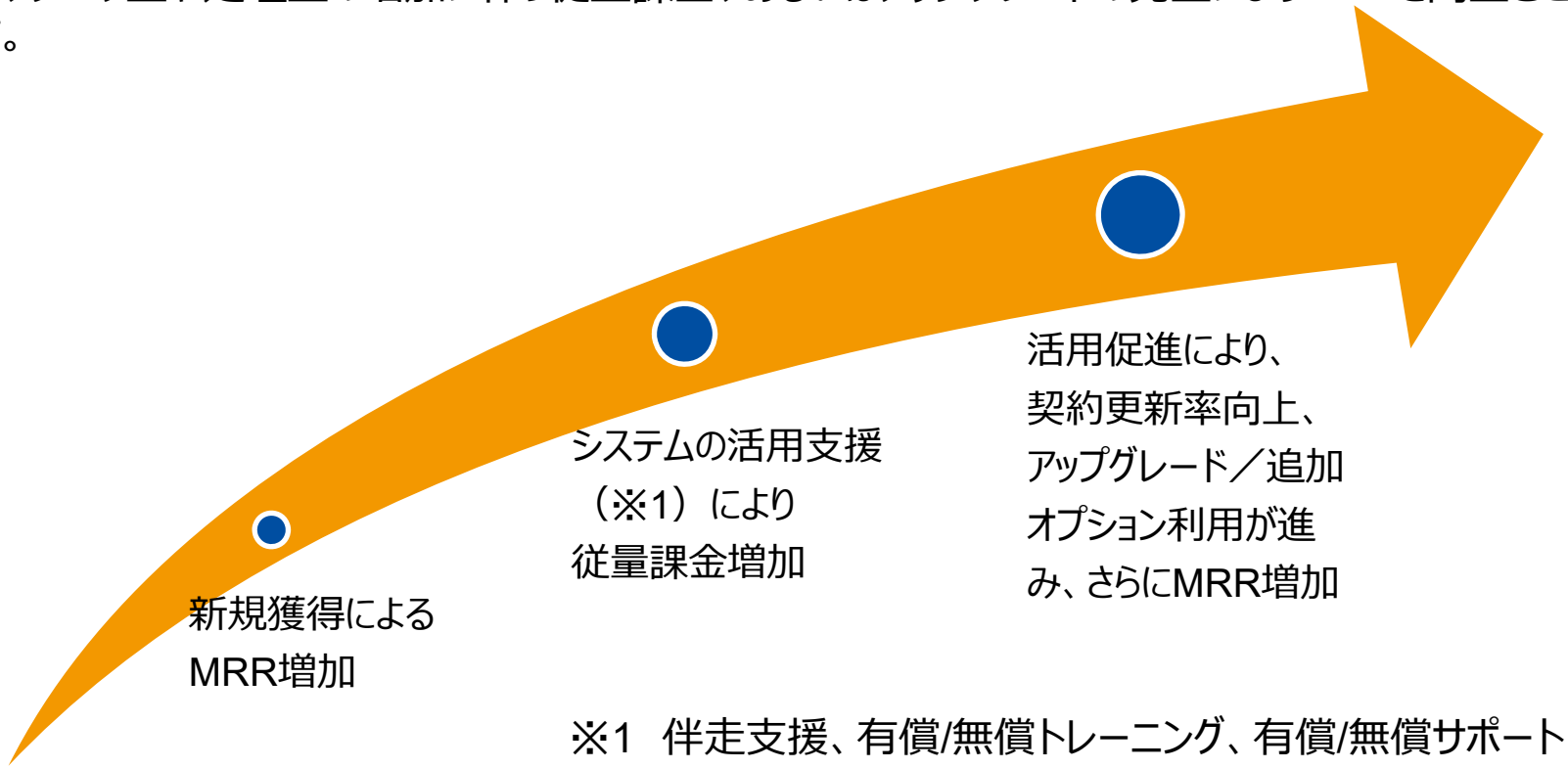
マーケティングオートメーション（MA）	**MA-サブスクリプション**	**システム利用料に関するMRR（月額契約金額）**
		従量課金
	MA-プロフェッショナル	初期費用、設定作業、BPOサービス等
イベントマーケティング（EM）	イベント	システム支援
		会期当日支援
	イベントプロデュース関連	イベントプロデュース関連

SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

MA-サブスクリプション売上の成長過程

- シャノンマーケティングプラットフォームには多数の追加オプションがあり、活用促進により、追加オプションの契約や、データ量や処理量の増加に伴う従量課金、あるいはアップグレードの発生によりMRRを向上させていきます。



※1　伴走支援、有償/無償トレーニング、有償/無償サポート

MA-サブスクリプション ＝ **前月までのMRR** ＋ **新規獲得MRR** ＋ **従量課金** ＋ **アップグレード／追加オプションMRR** － **解約／ダウングレードMRR**

※更新率と相関
※MA-サブスクリプションは年間契約

※従量課金が増えることで、上位プランへの変更がおこる

SHANON Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

II.　2020年10月期 第2四半期報告

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

新型コロナウイルス感染症対策

- 在宅勤務シフトも大きな問題なくこなし、緊急事態宣言下においても事業活動への影響は最小限で乗り越える事ができました。

従業員向けの感染防止対策

- 2月28日以降、お子様の休校等の事情により出社が難しい従業員に対し、在宅勤務範囲を拡充
- 併せて社内向け情報共有サイトを作成
- 感染拡大を受け、3月より徐々に在宅勤務へと移行していき、緊急事態宣言発出後は、東京／関西拠点の全従業員を対象に、原則在宅勤務（一部職種は、シフト勤務）とし、期間中の出社率は5%未満に抑制
- 新入社員研修や全社員を集めた年2回の共有会も、オンラインへ

事業継続のための対策

- 従来より、ノートPCの貸与、VPN接続によるリモートワーク等に取り組んでいたことが功を奏し、短期間で全従業員が在宅勤務に移行できるインフラ体制を整備
- オンライン商談のための環境整備
- お子様の休校・休園等により業務時間の確保が難しい社員に対して業務の工夫とフレックスタイム制の適用対象を拡大



SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

ウィズコロナの体制

- 緊急事態宣言解除後は、出社勤務日、在宅勤務日を組み合わせることで出社頻度、出社時の密を回避
- 社内にフリーアドレススペースを多数用意し、オフィス内での密な環境を極力排除
- マスク着用の徹底やアルコールハンドジェルやアルコールタオルを社内各所に設置、会議室の定員数削減等により社内感染予防







緊急事態宣言解除後も、部署ごとに出社と在宅勤務を併用し、ウィズコロナという新しい社会への適応を目指します。

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

連結PL（2020年10月期第2四半期実績）

- 2020年10月期第2四半期の業績の状況は以下の通りです。

単位：百万円

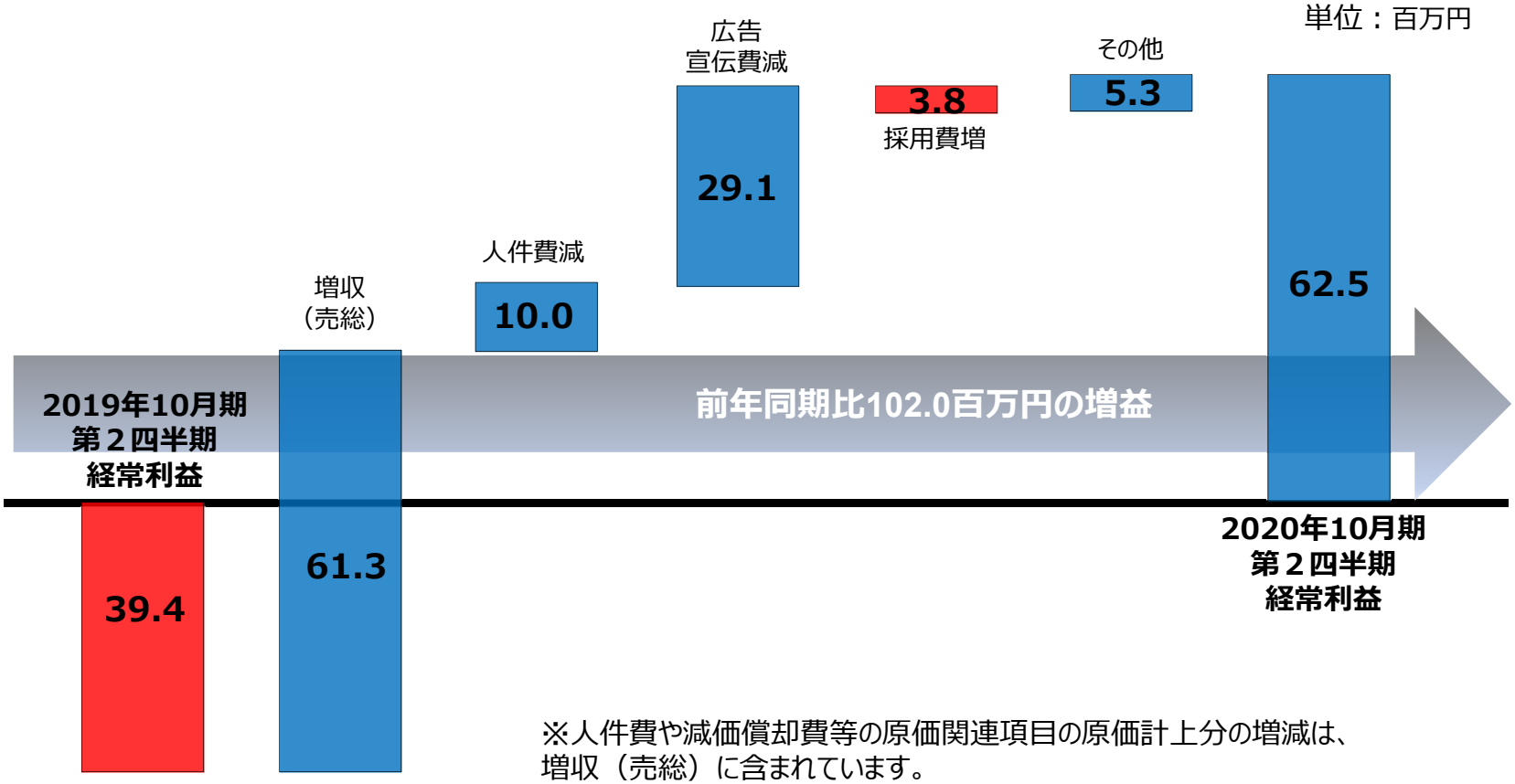
	2019年10月期 第2四半期（実績）	前年同期比	2020年10月期 第2四半期（実績）	2020年通期 見通し
売上高	895	107.8%	**965**	1,710
MA	653	106.7%	**697**	1,379
EM	241	110.9%	**268**	331
売上原価	377	102.3%	**386**	690
売上総利益	518	111.8%	**579**	1,020
販売費及び一般管理費	547	93.8%	**514**	1,046
営業利益	△29	–	**65**	△26
経常利益	△39	–	**62**	△29
親会社株主に帰属する当期純利益	△40	–	**60**	△31

SHANON Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

当第2四半期の経常利益の増減要因分析 【対 前年同期】

- 前年同期比で102.0百万円の増益となった。
  - 売上高は、MA（特に、サブスクリプション売上）、EMともに堅調に推移し、増収。
  - 広告宣伝費は、イベント出展や自社カンファレンス開催の取り止めにより減少。
    通期ではその予算をデジタル施策等に振り向けるため、前年並みになる見込み。
  - 積極的な採用戦略により、採用費は前年同期に比べて増加。
  - 通期の業績見通しを踏まえた賞与引当金の調整等により人件費は減少。



※人件費や減価償却費等の原価関連項目の原価計上分の増減は、
増収（売総）に含まれています。

SHANON
Marketing is Science
Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

2019年10月期　第２四半期業績（サマリー）

- **MA-サブスクリプションは前年同期比16.6%増加。**

売上高	965百万円	（7.8%増）
営業利益	65百万円	（-）
経常利益	62百万円	（-）
当期純利益	60百万円	（-）

MA-サブスクリプション	480百万円	（16.6%増）
MA-プロフェッショナル	216百万円	（10.3%減）
EM-イベント	266百万円	（23.3%増）
EM-イベントプロデュース関連	1百万円	（94.2%減）

SHANON
Marketing is Science

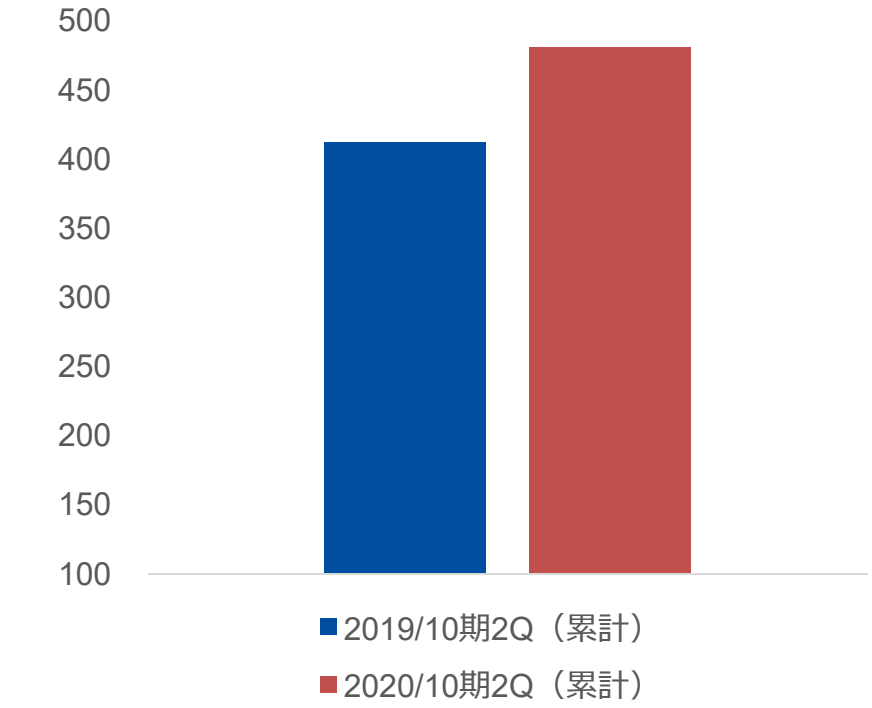
Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

MA売上の前年同期比較（サブスクリプション、プロフェッショナル別）

- MA-サブスクリプション売上（従量課金も含む）は、新規営業、既存顧客の従量課金やアップグレード、契約更新率が堅調に推移し、前年同期比**16.6%増**となった。なお、事業戦略上、**長期的に収益に貢献していく「MA-サブスクリプション」を重視**している。
- MA-プロフェッショナル売上は、納期遅れの影響により、前年同期比10.3%減となった。

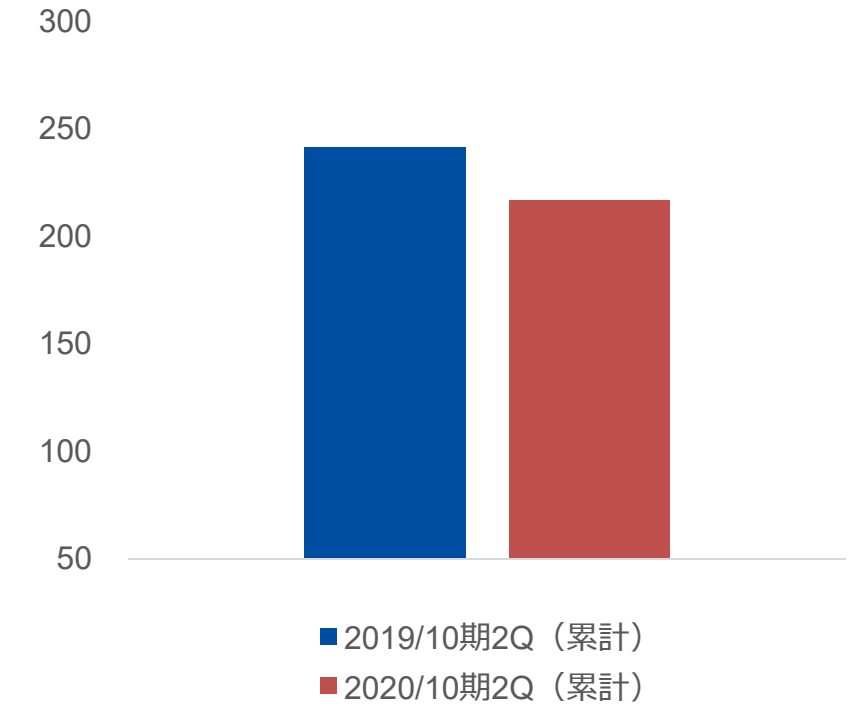
MA-サブスクリプション売上

単位：百万円



MA-プロフェッショナル売上

単位：百万円



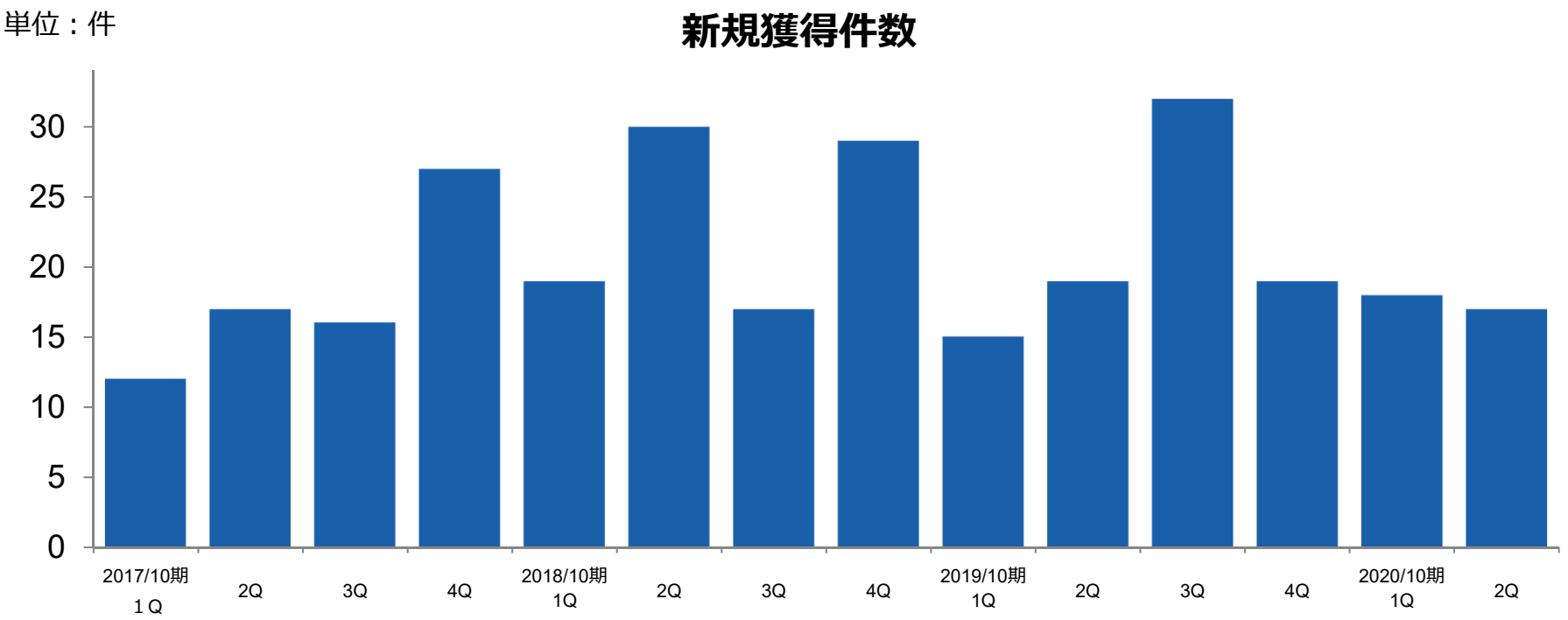
SHANON Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

MA-サブスクリプションの月額契約の新規獲得件数の四半期推移

- 当第２四半期も新規獲得は引き続き堅調に推移。
- シャノンの最重要KPIは顧客獲得数ではなく、MA-サブスクリプション売上。
  - 新規獲得だけでなく、既存顧客へのアップセル（追加機能の提案）、プランアップ（有効活用を支援し結果として利用契約プランをアップしていく）も重要。
    ⇒（イメージ）スタンダードプラン⇒ツールの有効活用⇒従量課金発生⇒プランアップ
  - 顧客単価は数万～数百万と幅広いレンジ
    ⇒ 新規獲得件数とMA-サブスクリプション売上の増加率はイコールではない。

単位：件

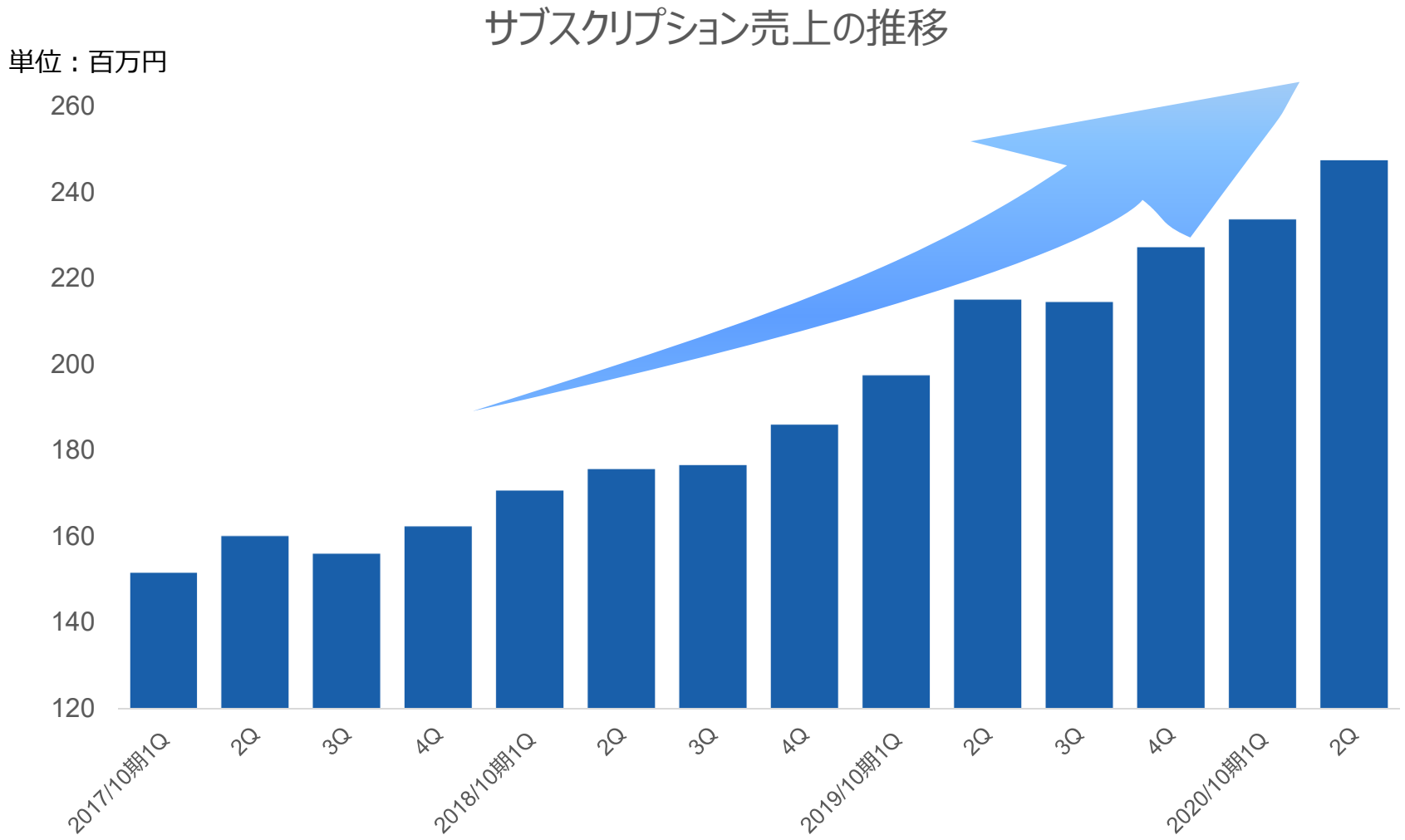


SHANON Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

MA-サブスクリプション売上の推移

- MA-サブスクリプション売上は、順調に伸びている。



※　MA-サブスクリプション売上＝「システム利用料に関するMRR（月額契約金額）から発生する売上」＋「従量課金売上」

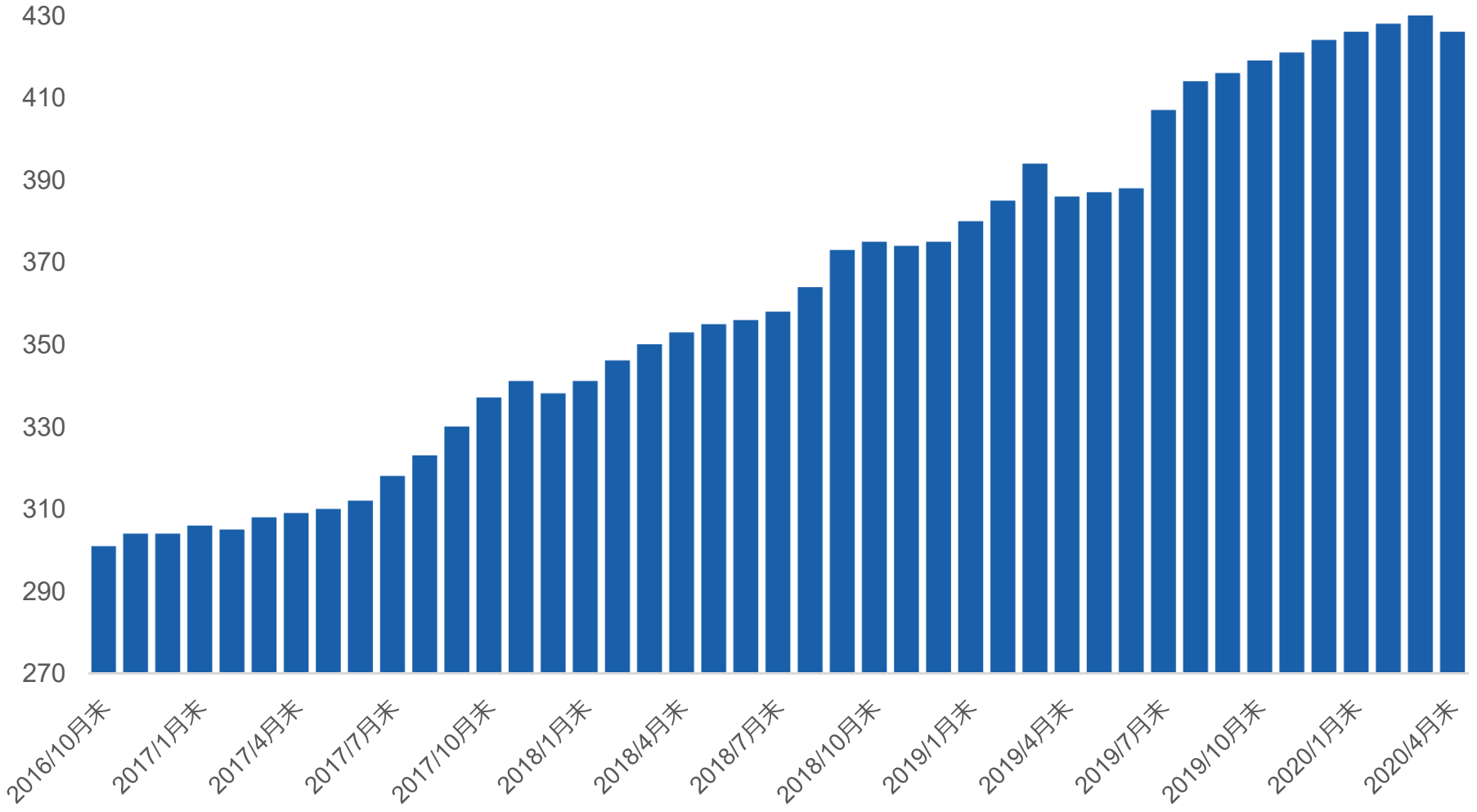
SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

MA-サブスクリプションのアカウント保有残高の推移

- MA-サブスクリプションのアカウント数は順調に伸びている。

単位：件

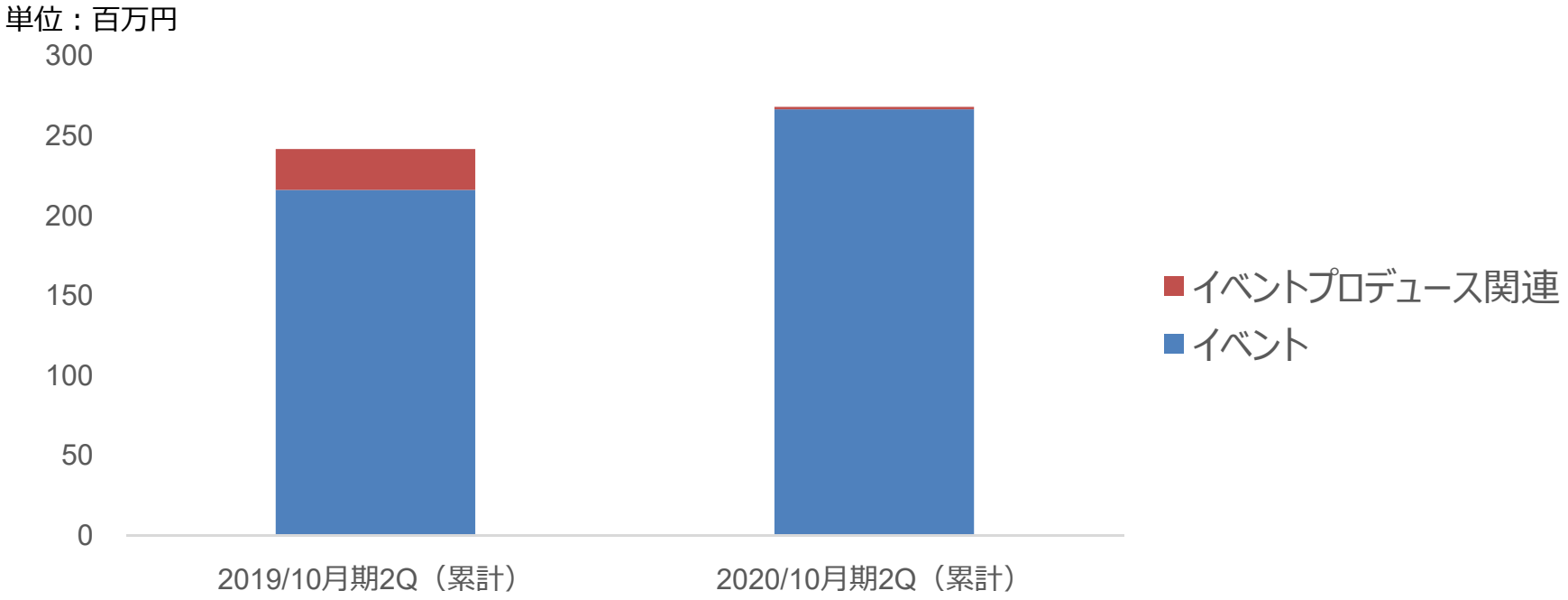


SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

EM売上の構成比

- EM売上（第２四半期累計）に含まれるイベント（システム支援、会期当日支援）とイベントプロデュース関連の内訳は下記の通り。
  - イベント（システム支援、会期当日支援）売上は前年同期比**123.3%**と大幅に増収。これは、イベント事業の伸長という面もあるものの、主要因はイベント会期の関係で前年同期に比べて第１四半期の売上が大きくなっていることによるものである。また、新型コロナウイルスの感染拡大を受けたイベント中止に伴い、第２四半期中においては、本来第３四半期以降に会期を迎え、売上を計上予定であった仕掛中案件の精算が発生したことも一因。

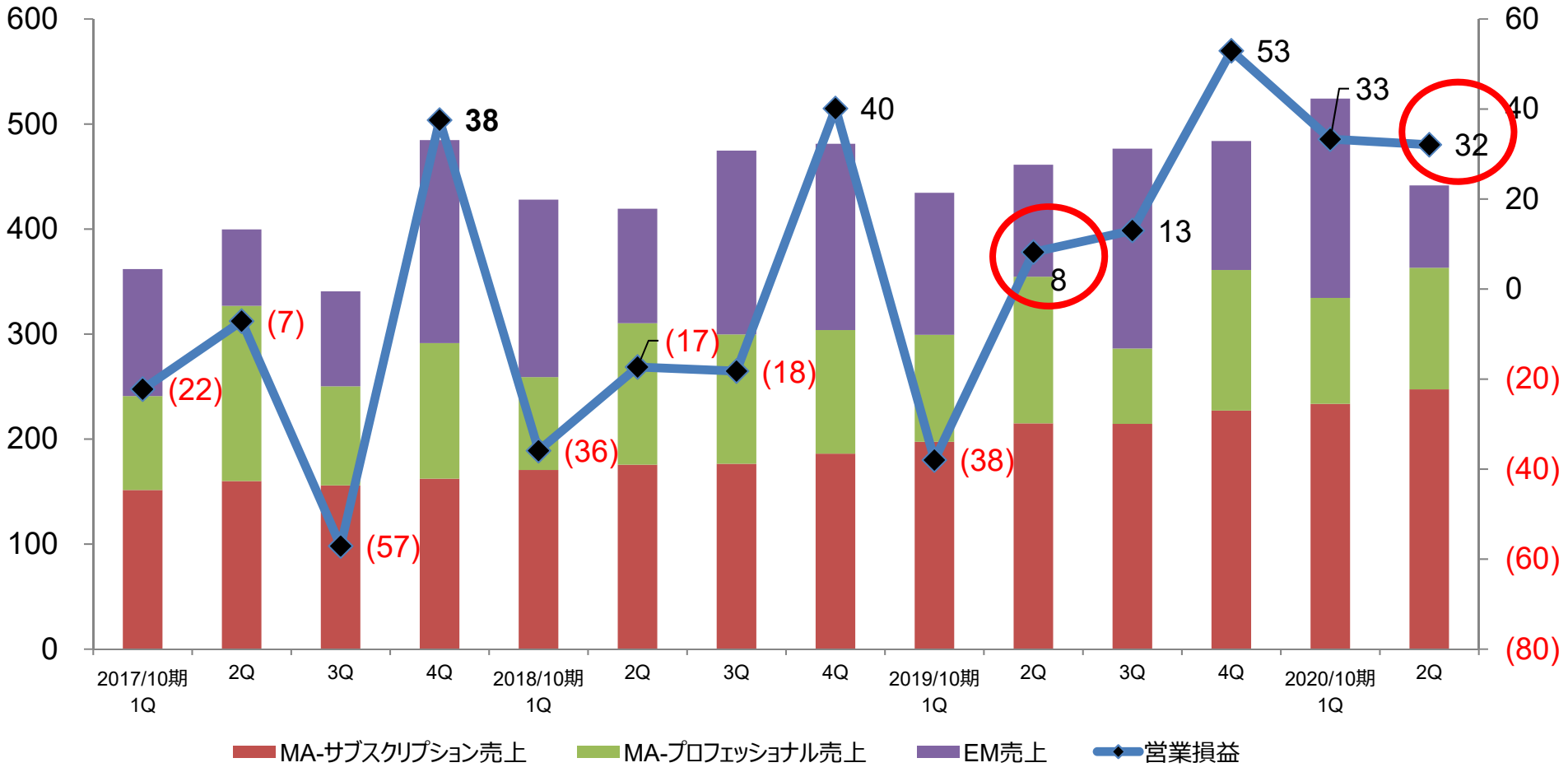


SHANON Marketing is Science
Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

売上高構成比・営業損益（連結）推移

- MA-プロフェッショナル、EMは各四半期での変動（偏重）がある。
- MA-サブスクリプションは安定収益の基盤。
  （当期に新規獲得した「月額×12ヶ月」が翌期の収益基盤を押し上げる）

単位：百万円



SHANON Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

III. 今後の見通し

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

2020年10月期　通期業績予想の修正（2020/5/28公表）

- MA売上については、期初予想を据え置き
  ⇒直近の自社のマーケティング活動への影響もあり、通期見通しは慎重に判断した。
- EMは、イベント開催中止により従来型のリアルイベント開催で見込んでいた下期の売上を基本的に全てカットした。
- 現在取り組んでいる「オンラインカンファレンスサービス」、「ウェビナートライアルパック」、「バーチャルイベントサービス」等に関する売上高については、予算公表時点で受注済みの案件以外は一切織り込まず。

単位：百万円

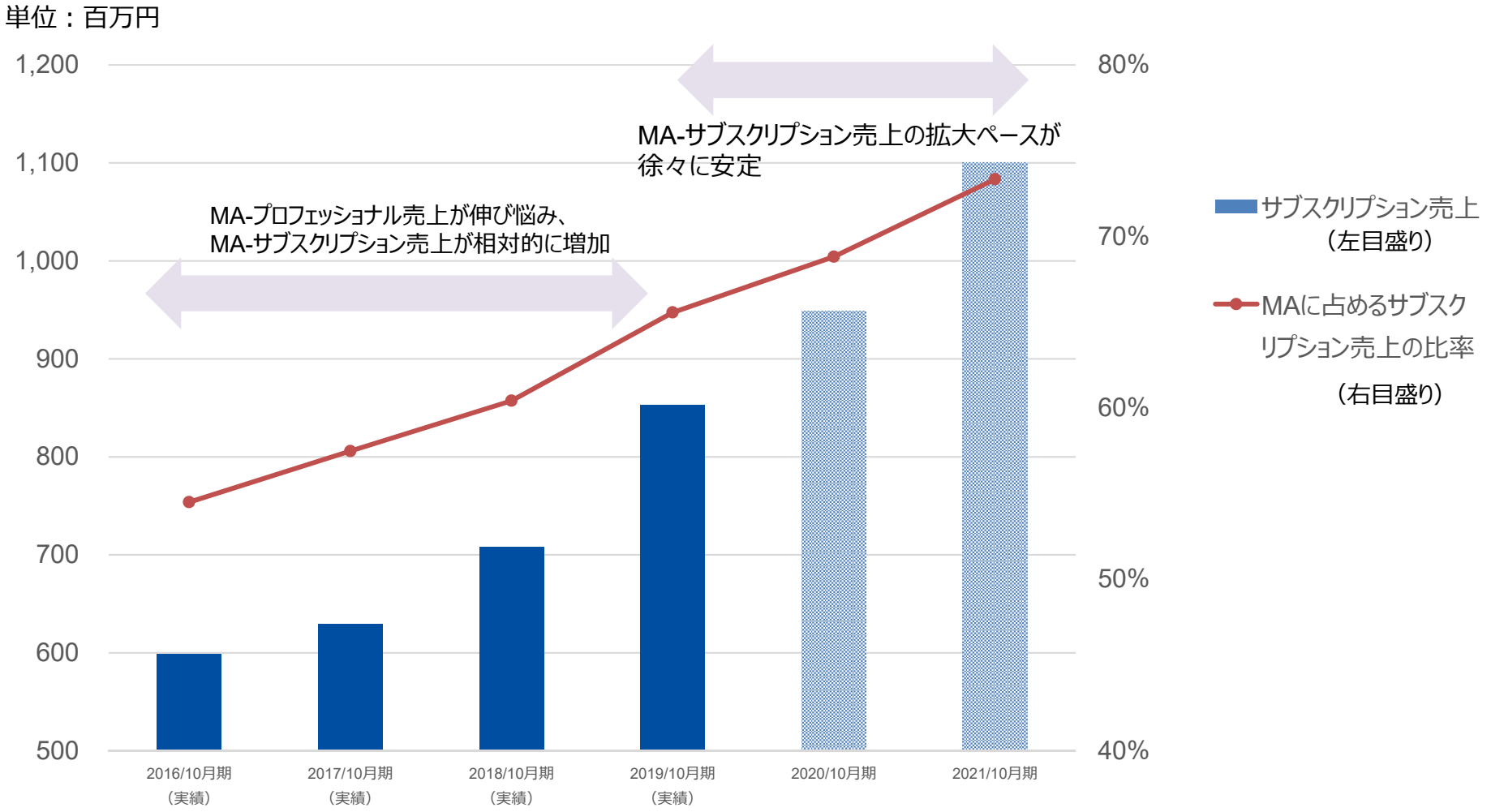
	期初予想（2019/12/12公表）	期初予想比	修正予想（2020/5/28公表）	2019年10月期（実績）
売上高	1,950	87.7%	1,710	1,855
MA	1,379	100%	1,379	1,301
MA-サブスクリプション	949	100%	949	853
MA-プロフェッショナル	430	100%	430	447
EM	571	58.0%	331	554
売上原価	790	87.3%	690	777
売上総利益	1,160	88.0%	1,020	1,078
販売費及び一般管理費	1,110	94.6%	1,046	1,042
営業利益	50	–	△26	36
経常利益	46	–	△29	26
親会社株主に帰属する当期純利益	40	–	△31	24

SHANON Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

MA-サブスクリプション売上・MA売上に占める割合の推移

- 中長期の**収益基盤となるMA-サブスクリプション売上を増加**させていくことが当面の最重要課題
- 2020年10月期には、年間のサブスクリプション売上が10億前後まで拡大し、2021年10月期にはMA売上に占める割合も70%を超えることを目指す。

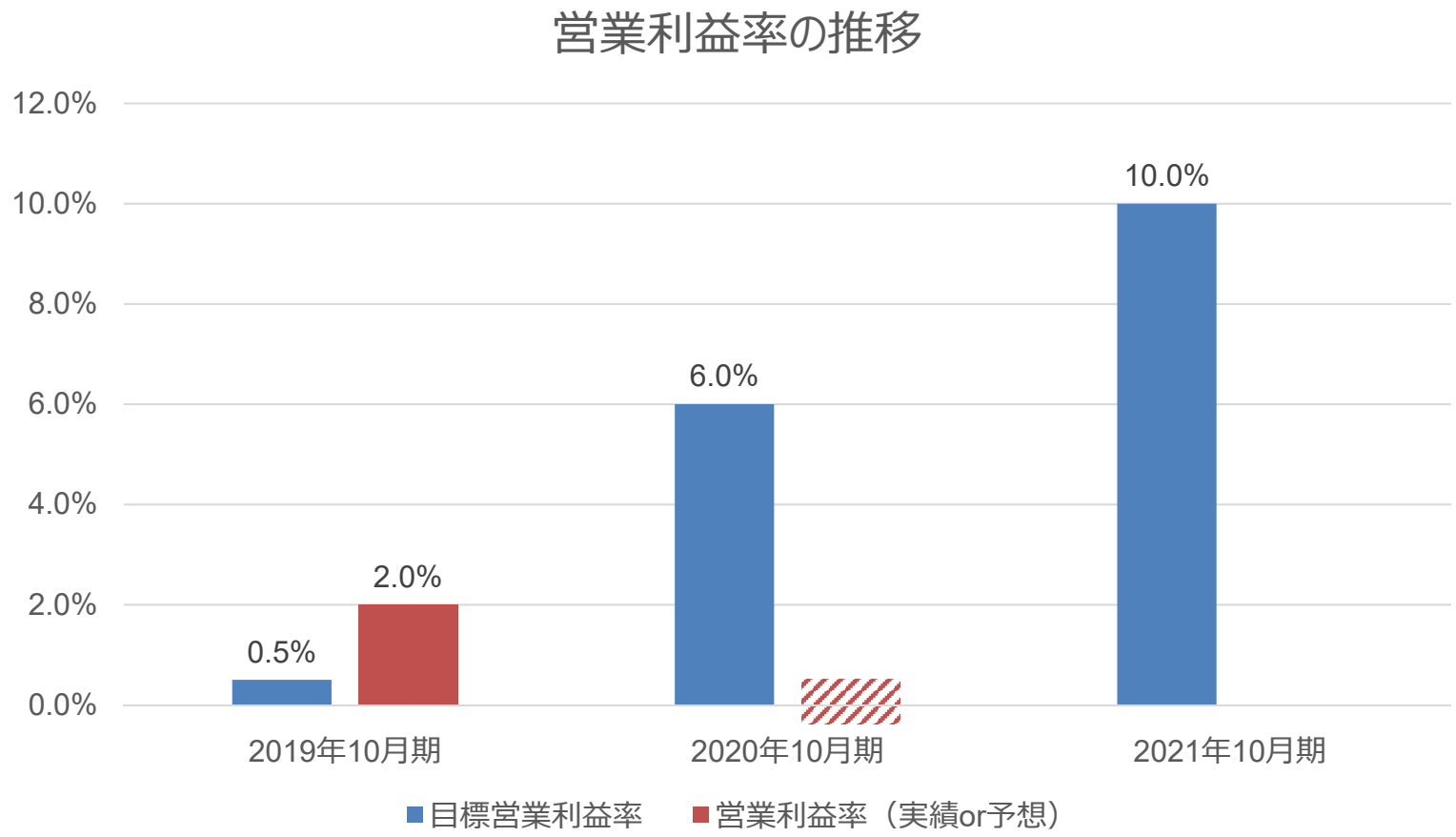


SHANON Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

中期的な営業利益成長イメージ

- MA-サブスクリプションサービス、イベント（イベント支援、会期当日支援）関連の拡大をベースに営業利益率を改善していく。
- 通期予想上はリスク等を勘案し、保守的な数値となっているため、実際には予算時の想定を上回る営業利益率を目指していく（2020年10月期については、5/28付で業績予想を修正し、現時点では赤字予想）。
- **営業利益率を10%超へ改善することを中期的な目標とする。**



SHANON Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

成長戦略の進捗

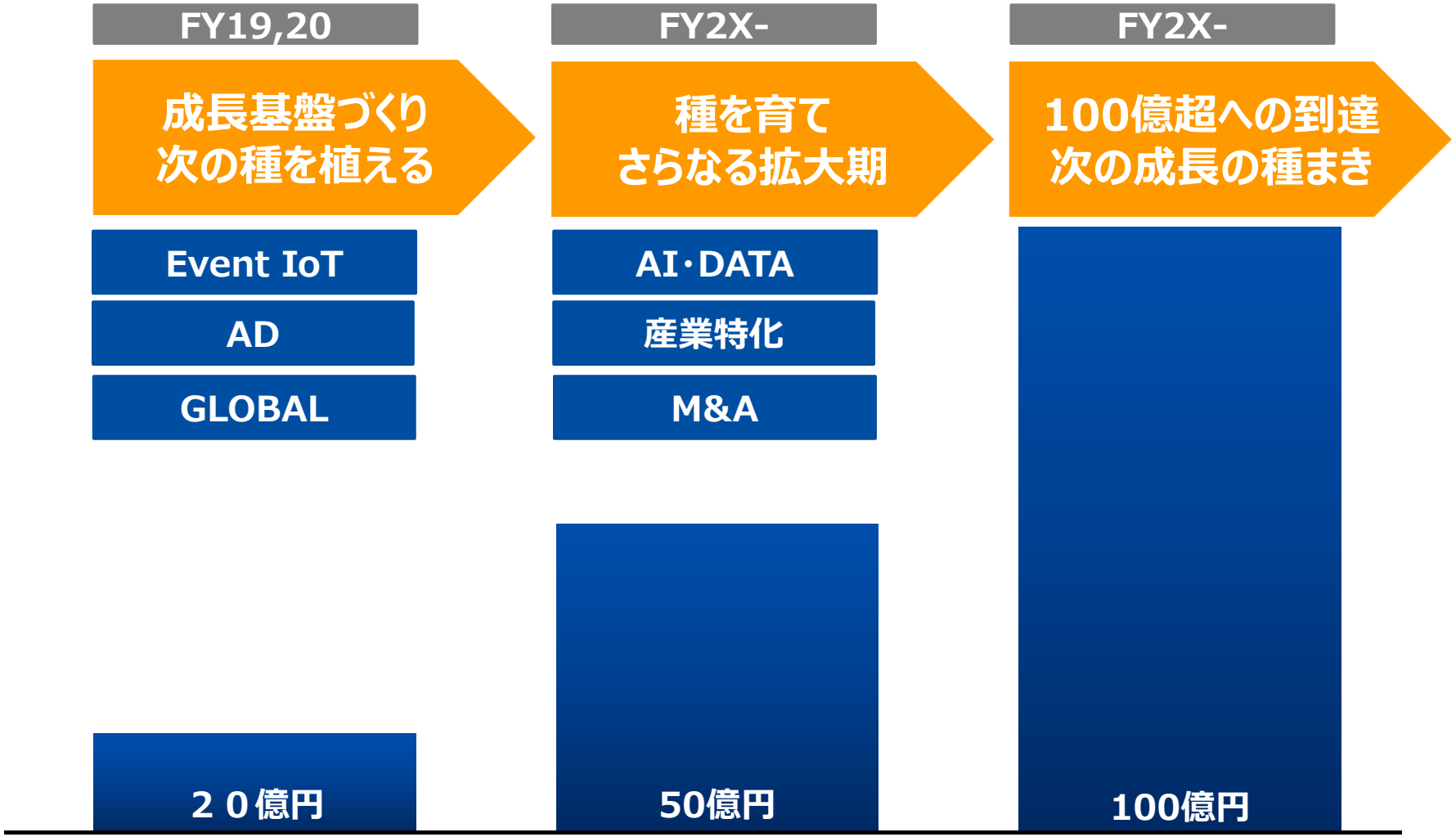
マーケティングオートメーション市場への積極投資	FY18は名刺モバイル、kintone連携強化、SSO強化などを実施。 FY19はAWSインフラへの移行、企業管理機能、DM機能強化、Motion Board連携をリリース。FY20も差別化に投資継続。
イベントマーケティングへの投資	人材の依存度を下げたビジネスモデルへの転換をめざした製品投資を実施する。成長路線への転換実現を目指す。 FY19も順調に進められているためFY20も投資を継続していく。
パートナー戦略の推進（販売・導入・連携）	販売パートナーの増加から受注拡大傾向をさらに加速させていく。 導入パートナーおよびスペシャリストの増加も継続取り組み。
ソリューション新領域の拡大（広告、EC）	順次計画化
新テクノロジーＡＩ活用サービスの展開	順次計画化
グローバル市場へのチャレンジ	順次計画化

SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

中期計画

- 売上高100億円へのマイルストーンとして売上高50億円の目標に向けた中期計画を推進



Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

Ⅳ. APPENDIX

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

A4サイズおよびA4圧着のDM自動投函に対応（3/23リリース）

- 近年要請の多かった、A4サイズでのDM、A4圧着でのDMに、通常のはがきサイズでは難しいパンフレットやチラシの再利用が可能になりました。



Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

オンラインカンファレンスサービスを提供（4/9リリース）

- イベントのオンラインでの開催を支援する「オンラインカンファレンスサービス」の提供を新たに開始しました。



Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

ウェビナートライアルパックを期間限定で提供（4/23リリース）

- 新たに取り組まれる企業が増えているウェビナーのトライアルパックを、期間限定で提供しました。
- 開催5回分以外に、初めてウェビナーを開催する企業に役立つマニュアルやサポートが充実したパッケージです。



SHANON
Marketing is Science
Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

バーチャルイベントサービスをリニューアル提供（5/14リリース）

- 従前からバーチャルイベントの提供は行っていましたが、よりお求めやすい価格と納期にリニューアルしました。
- 実写だけでなく、3D CGによるブースも展開可能となりました。
- バーチャルイベントと、オンラインカンファレンスのハイブリッドイベントも実施可能になります。

バーチャルイベント

3D CG



実写



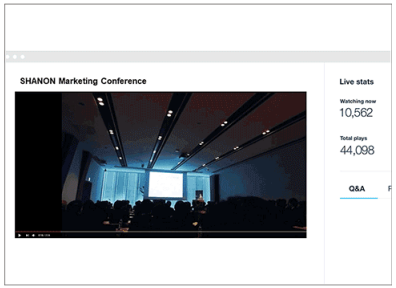
シャノンを活用したハイブリッドイベント

3D CGによる展示



×

オンライン講演



Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

オンラインイベントパッケージ for イベント支援業界の提供（5/29リリース）

- シャノンは創業以来20年間一貫してイベントを支援するシステムを提供。
- 新型コロナウイルス感染症の拡大に伴いリアル開催のイベントが相次いで中止となる困難な状況を、イベント支援業界様と一緒に乗り越えたいという思いから「オンラインイベントパッケージ for イベント支援業界」を用意。
- シャノンのシステムとイベント支援企業（イベント企画・運営、進行・演出、 施行・制作等の提供を行う企業）様が得意とする領域と組み合わせる事で、オンラインイベントの開催企業様へ提供する付加価値の最大化を目指します。

イベント支援企業様

コンテンツ企画・制作、
プロモーション

オンラインカンファレンスにおける
映像

バーチャルイベントにおける
3DCG制作

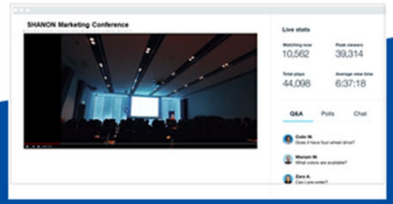
×

SHANON Marketing is Science

バーチャルイベント



オンラインカンファレンス



Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

ブイキューブとサービス連携（6/2リリース）

- 企業の効率的なオンラインセミナー開催を支援するため（株）ブイキューブ様とサービス連携。
- シャノンが提供する「SHANON MARKETING PLATFORM」はオンラインセミナー実施に必要な申込フォーム作成から受付管理、受講票発行、来場受付、セミナー資料ダウンロードなどの機能により、セミナー運営・管理に関わる煩雑な作業を自動化。
- 両社のサービスを組み合わせることで、オンラインセミナーの開催準備からライブ配信、終了後の参加者フォローまでの一連の業務を支援。

SHANON
Marketing is Science

テレワークで日本を変える
V-CUBE

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

Jストリーム社とサービス連携（6/18リリース）

- 本日15:30にリリースしました。
- 企業のウェビナーやオンラインカンファレンスの開催を総合的に支援するためのサービス連携。
- 参加申し込みの管理やセミナー／イベントページでの動画のライブ／オンデマンド配信ができるだけでなく、事前収録した動画をライブ配信する疑似ライブや、実施後の営業フォローを細かく設計できる参加者単位での動画視聴履歴をマーケティングデータとして取得すること可能。





Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

将来の見通しに関する注意事項

- 本発表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。

- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

- 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。

SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.