2020年12月17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12月17日　15:30～16:30
開催方法	オンライン配信による開催
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月期決算説明資料

【添付資料】

1.　2020年10月期決算説明資料

以上

2020年10月期
決算説明資料

株式会社シャノン（東証マザーズ：3976）

2020年12月17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月期決算報告

III. 今後の見通し

IV.　株式会社ジクウについて

V.　APPENDIX

SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

I. 会社概要・事業概要について

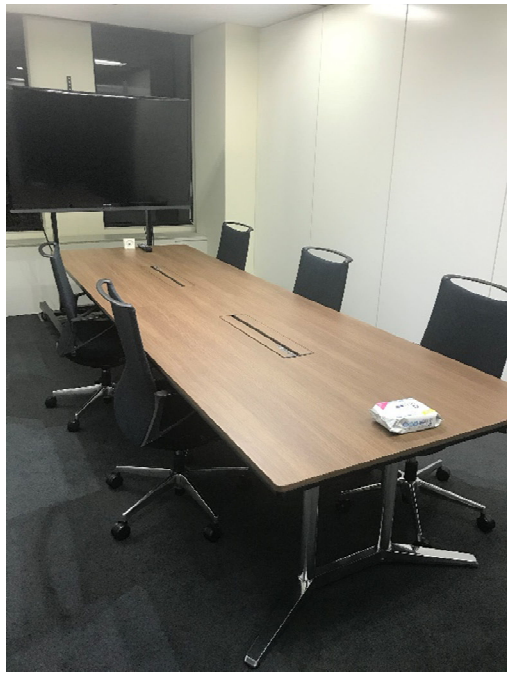
Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

ウィズコロナの体制

- 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
  （出社率は20%程度にて推移 2020年11月時点）
- 第三波が到来している足元においては、出社を週1日程度にすることを推奨
- 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、アルコールタオル、非接触体温計、加湿器を社内各所に設置、会議室の定員数削減等により社内感染予防
- 社内ミーティングは現在もオンラインを継続しており、問題なく遂行できている







SHANON Marketing is Science

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】 愛知県名古屋市中区丸の内2-17-13
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 株式会社ジクウ 東京都港区三田3-13-16　三田43MTビル 4F
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：153名（契約社員含む。2020年10月末現在） 連結：157名（契約社員含む。2020年10月末現在）

JPX 東証マザーズ上場　プライバシーマーク 10822938　ASP・SaaS 安全・信頼性情報開示認定　IS 89514 / ISO27001



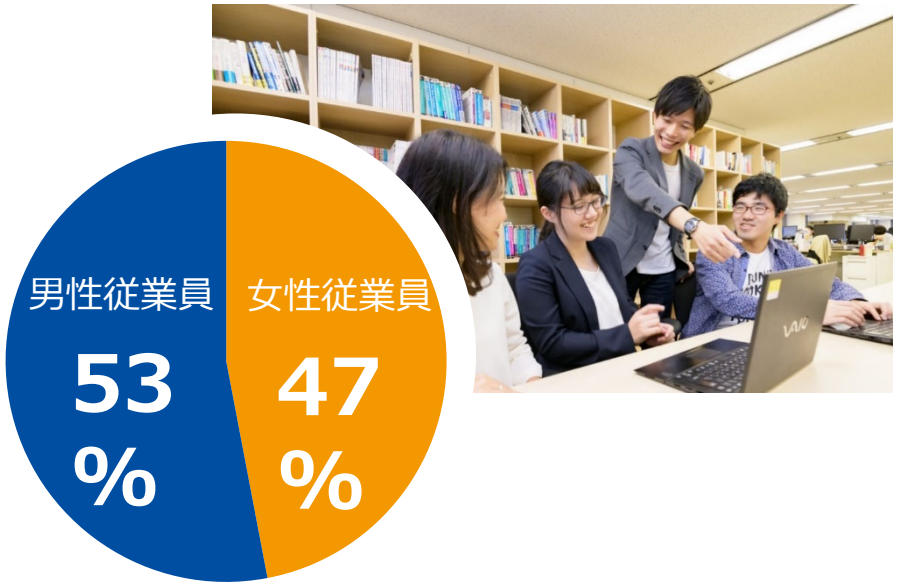
SHANON Marketing is Science

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53%、女性が47%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.

連携先システム

SHANON CONNECT

セールスマネージャー Remix CLOUD
IntimateMerger
+ tableau
SkyOnDemand
kintone
Google AdWords
どこどこJP
veritrans
salesforce
Google Analytics
LBC Linkage Business Code
GMO PAYMENT GATEWAY

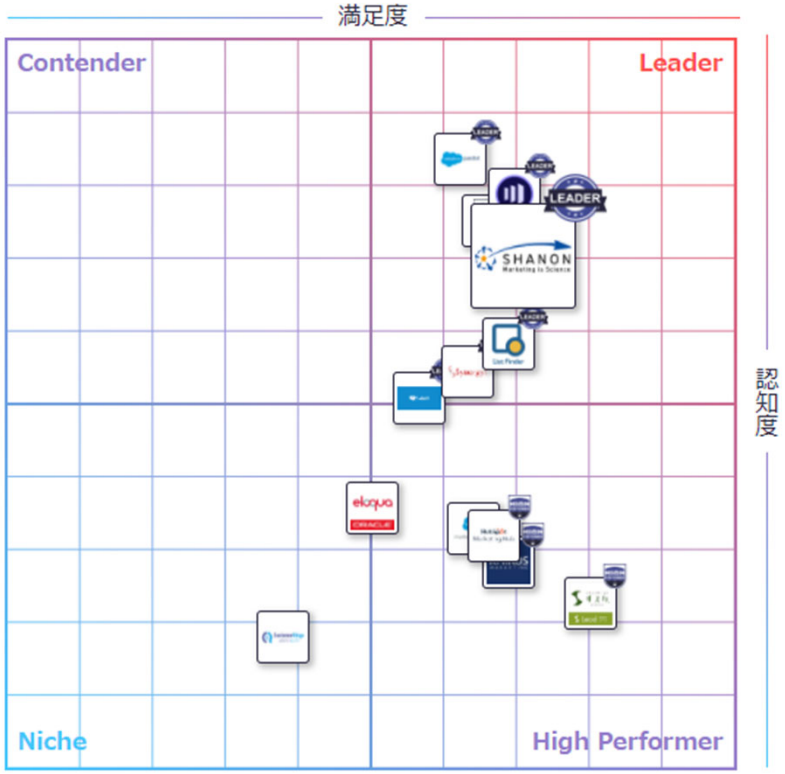
SFA / CRM
広告 / アクセス解析
BI / 企業情報
ETL / 決裁

多くのサービスとシステム連携しています

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





ITreviewに集まった約2.5万件のレビューをもとに顧客満足と認知度の双方が優れた製品として表彰されました

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。

マーケティングオートメーション
MA

イベントマーケティング
EM

＋

マーケティング
コンサルティング

BPO
（運営代行）

導入サービス

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サービスとは、事前準備から事後フォローまでのプロセス全体において統合的・効率的な運用を可能にし、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

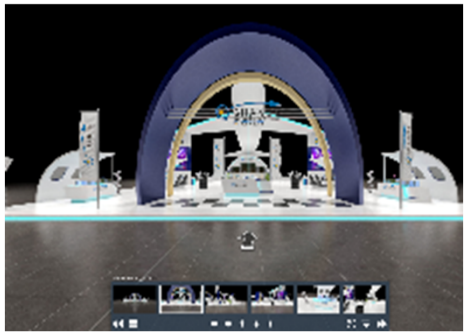
Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

シャノンが提供するオンラインイベント

- シャノンが提供するオンラインイベントは、プライベートショー、展示会、セミナーなど様々な場面に対応しています。

①バーチャルイベント

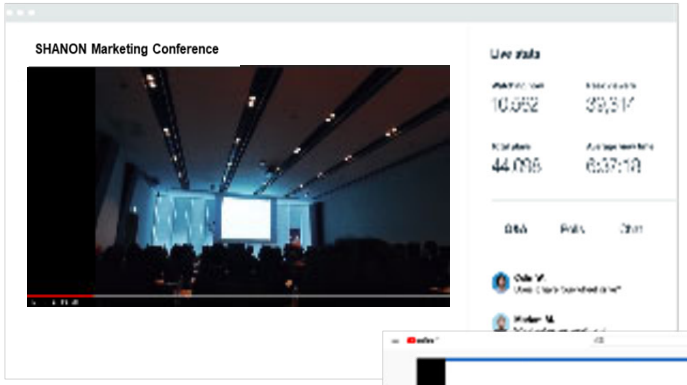
360°パノラマビューワーで臨場感ある展示ブースを実現するサービスです。
『2D』『3DCG』『実写』で作成することができ、バーチャルブース内で様々なコンテンツを閲覧することが可能です。





②オンラインカンファレンス

大規模に実施されるようなカンファレンスやフォーラムをオンラインで実現するサービスです。申し込みはタイムテーブル型が可能で、複数の講演セッションごとに申込管理ができ、当日ライブ、事後アンケートまで対応できます。展示ブースは含みません。







③ハイブリッドイベント

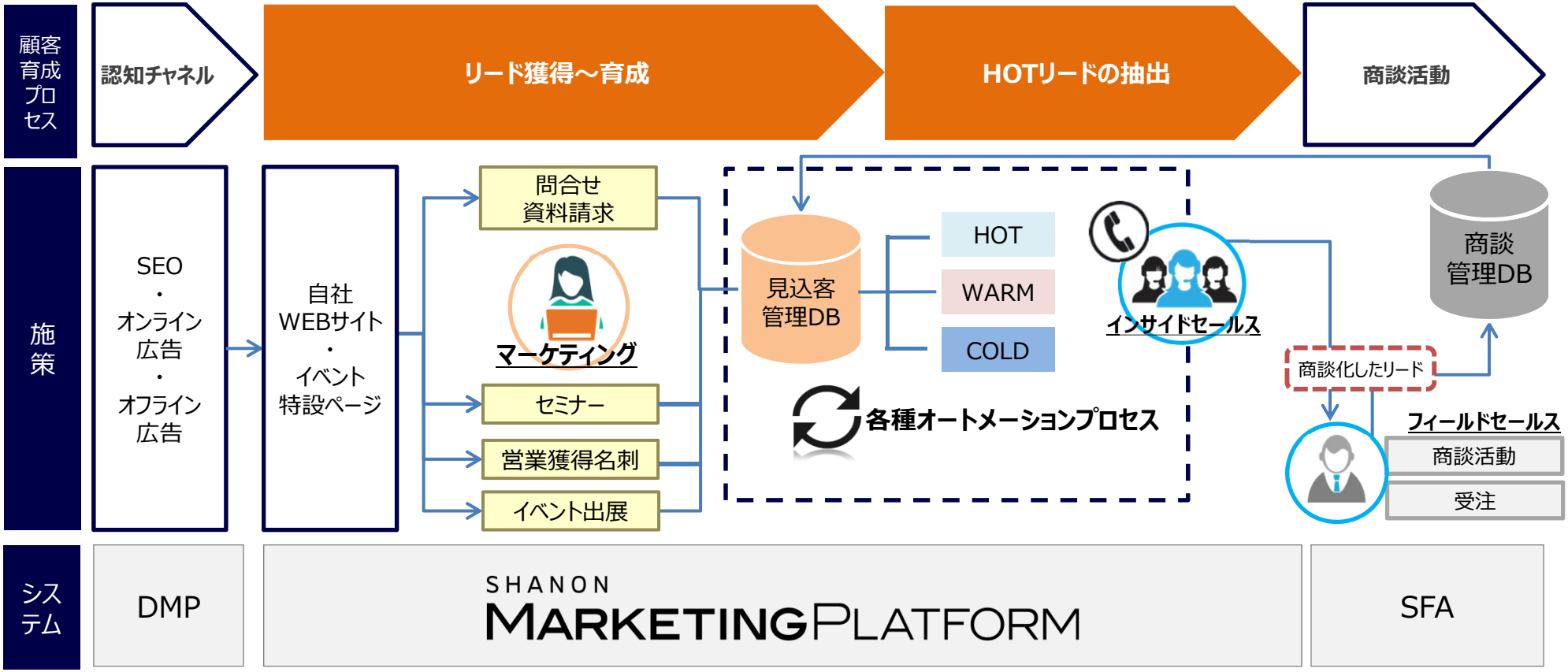
バーチャルイベント＋オンラインカンファレンスのパターンです。
バーチャル空間にオンラインカンファレンスの機能を融合させたイベントです。

SHANON Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

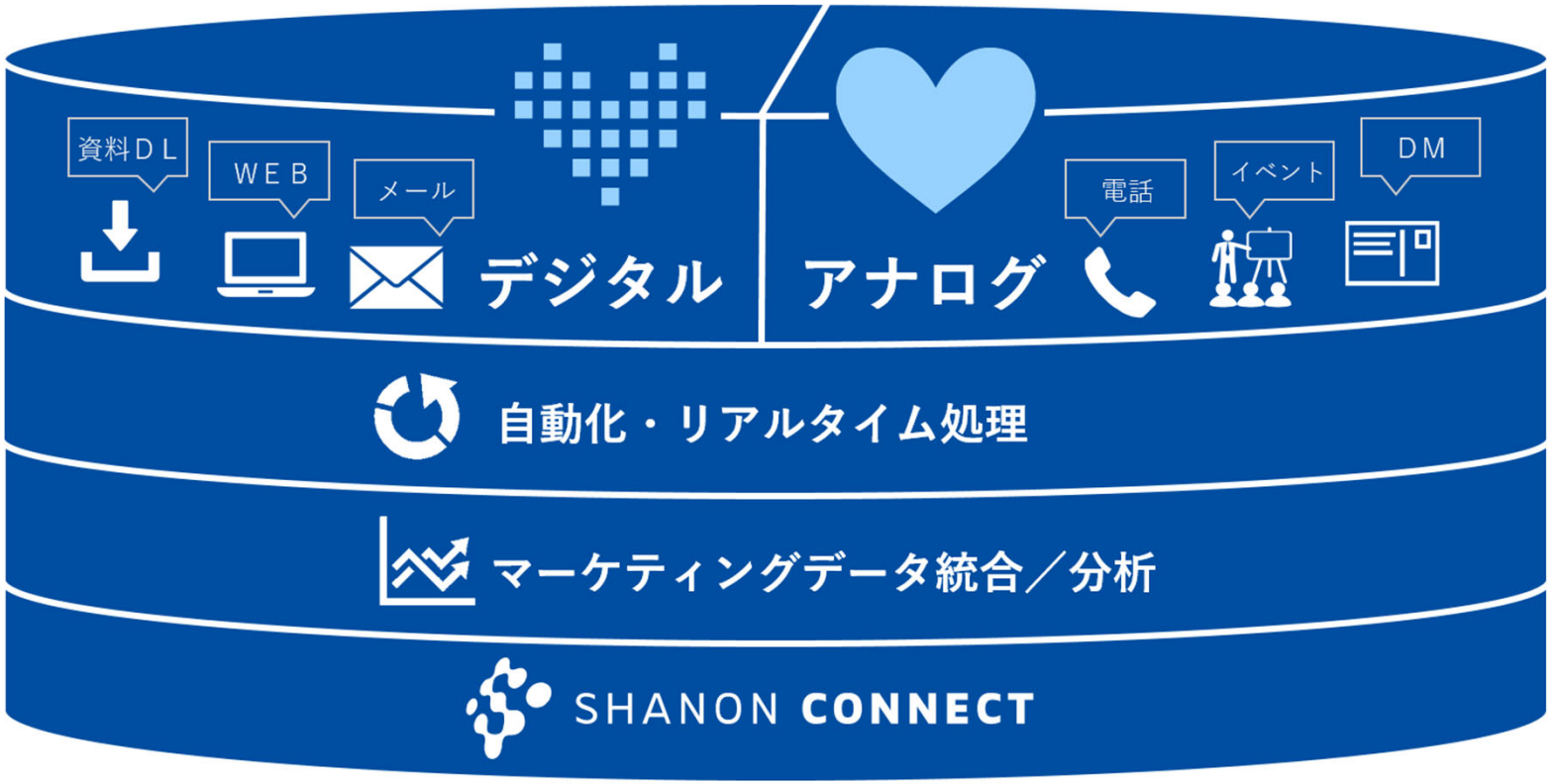
マーケティングオートメーション（MA）とは

- マーケティングオートメーションサービスとは、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

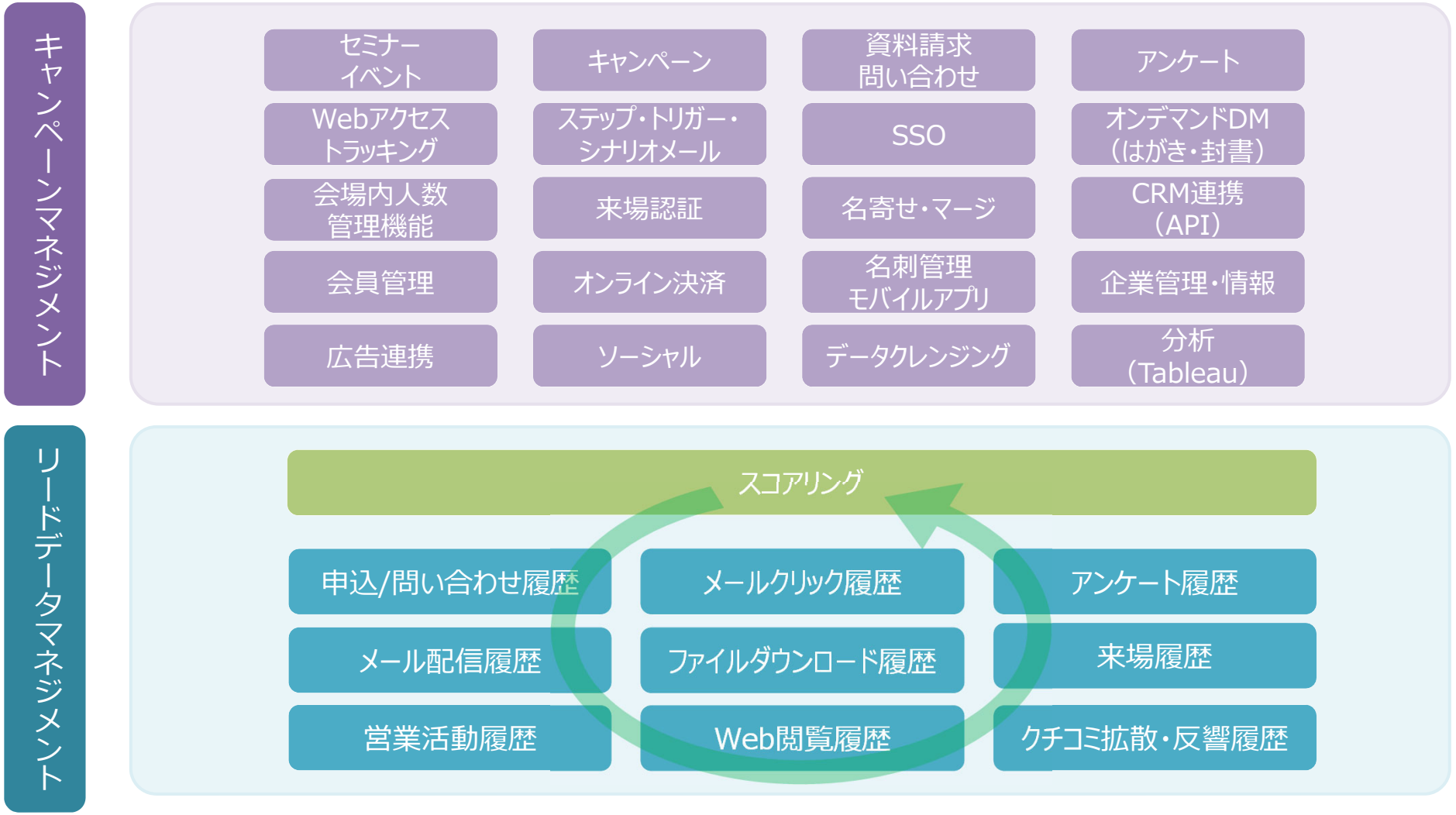
SHANON
Marketing is Science

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。

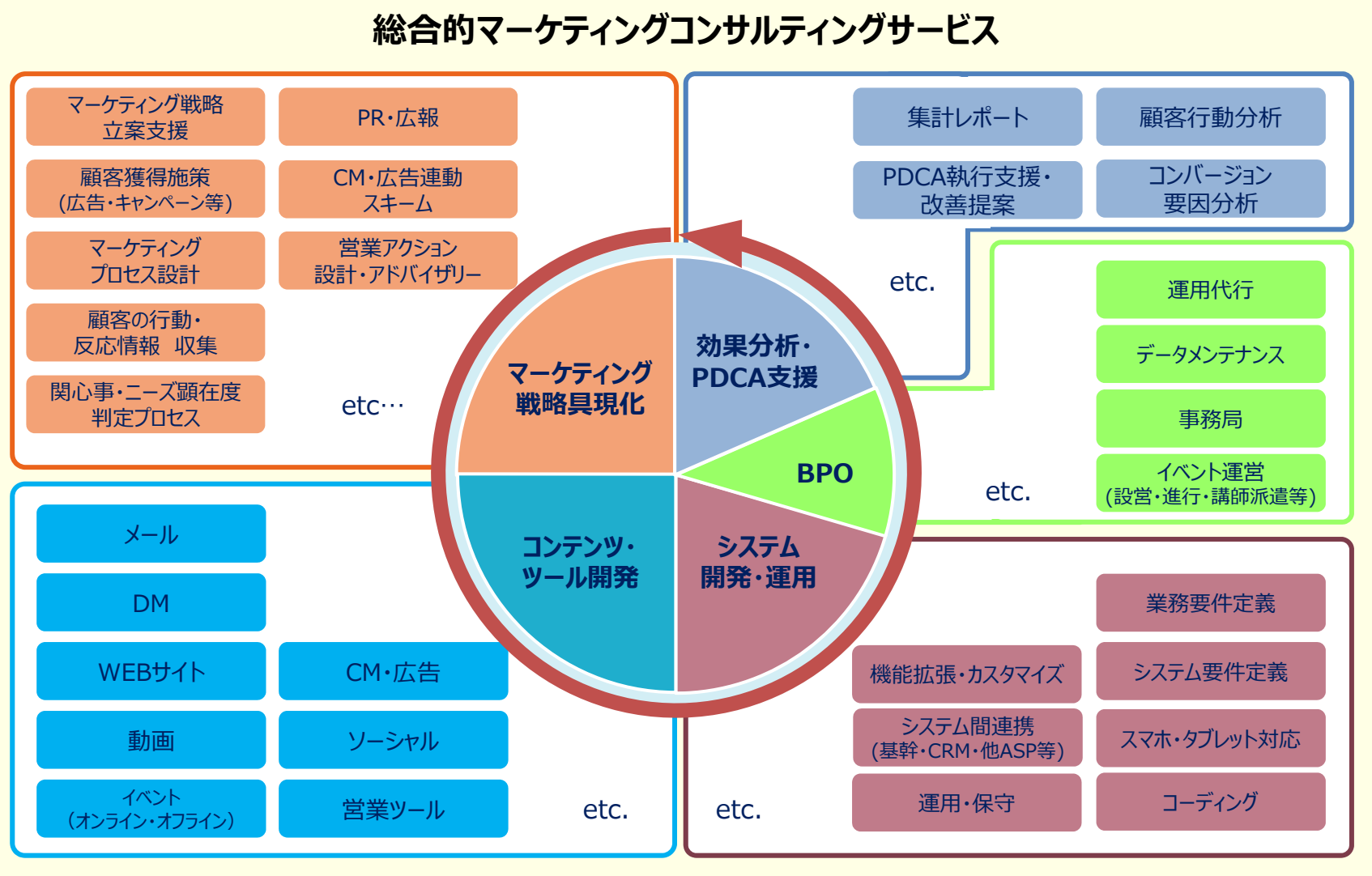
SHANON MARKETING PLATFORM



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

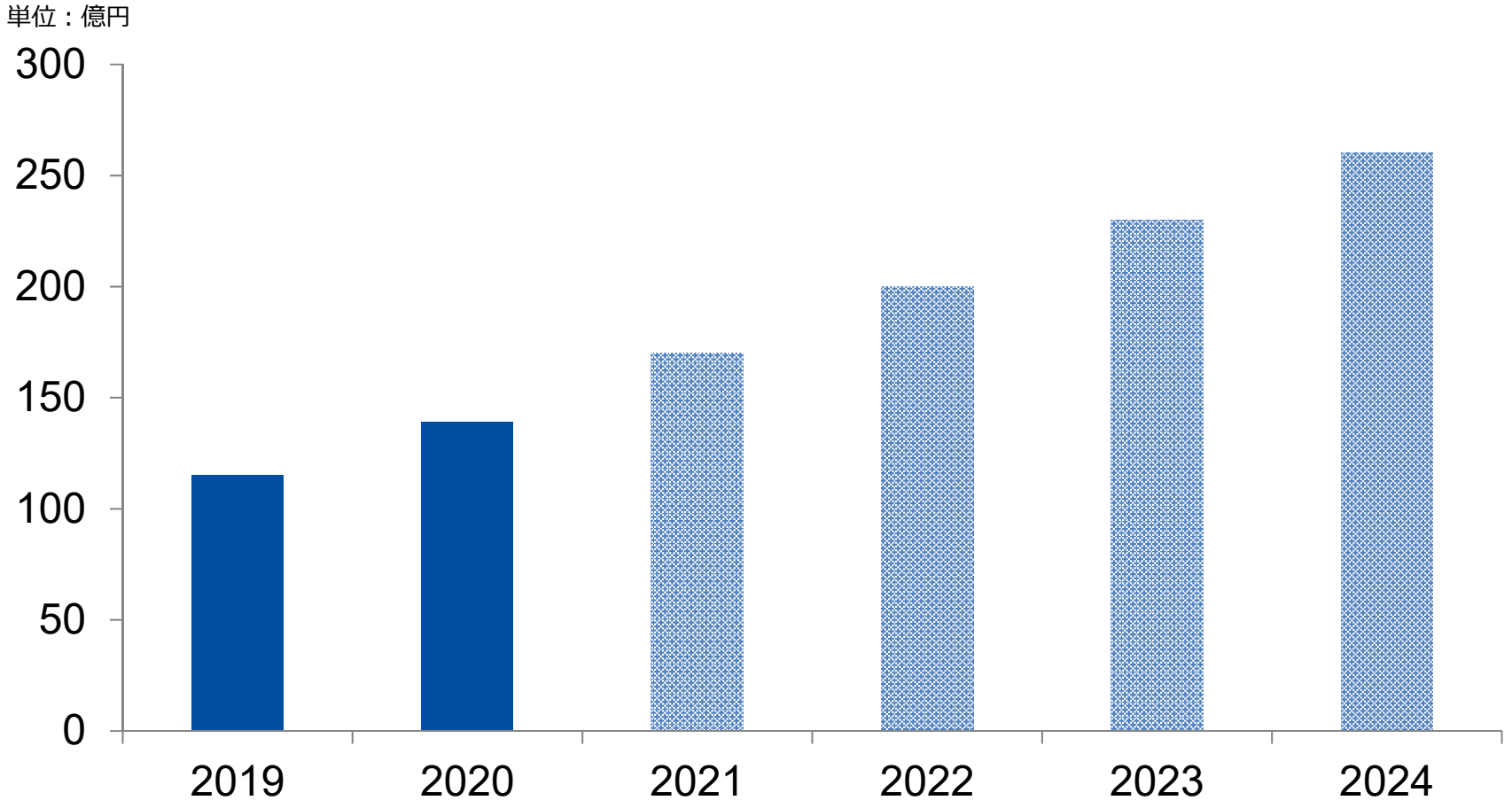
- マーケティング課題解決のために各種サービスをワンストップで提供しています。



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CAGR17.7%の成長が予測されています。



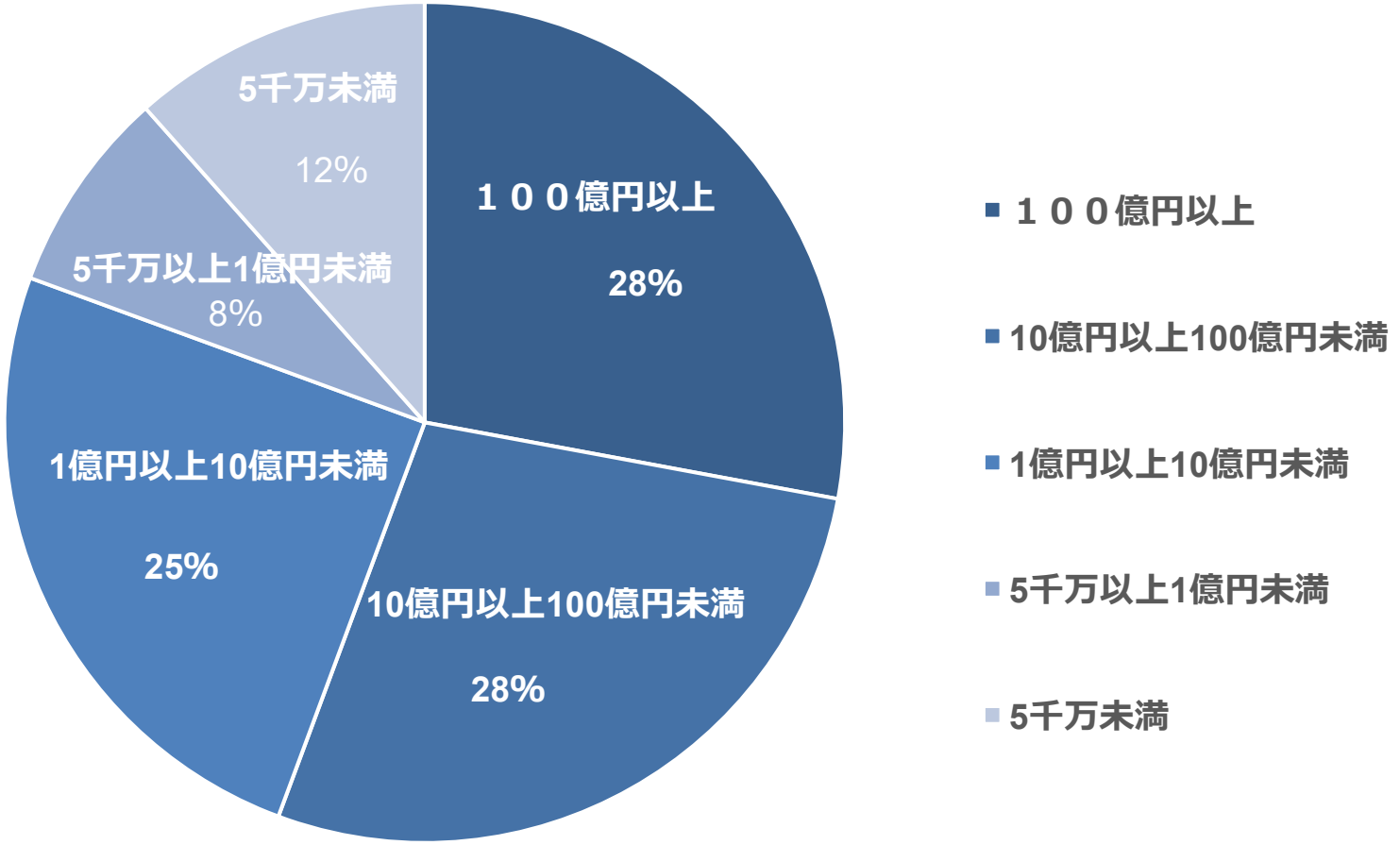
出典：株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2020版」

SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

取引先の規模

- 資本金1億円以上の取引先に対する売上高が売上高全体の80%超となっています（中・大規模向けがメイン　※2020年10月期実績）。
- 2019年10月期と傾向に大きな変化はありません。



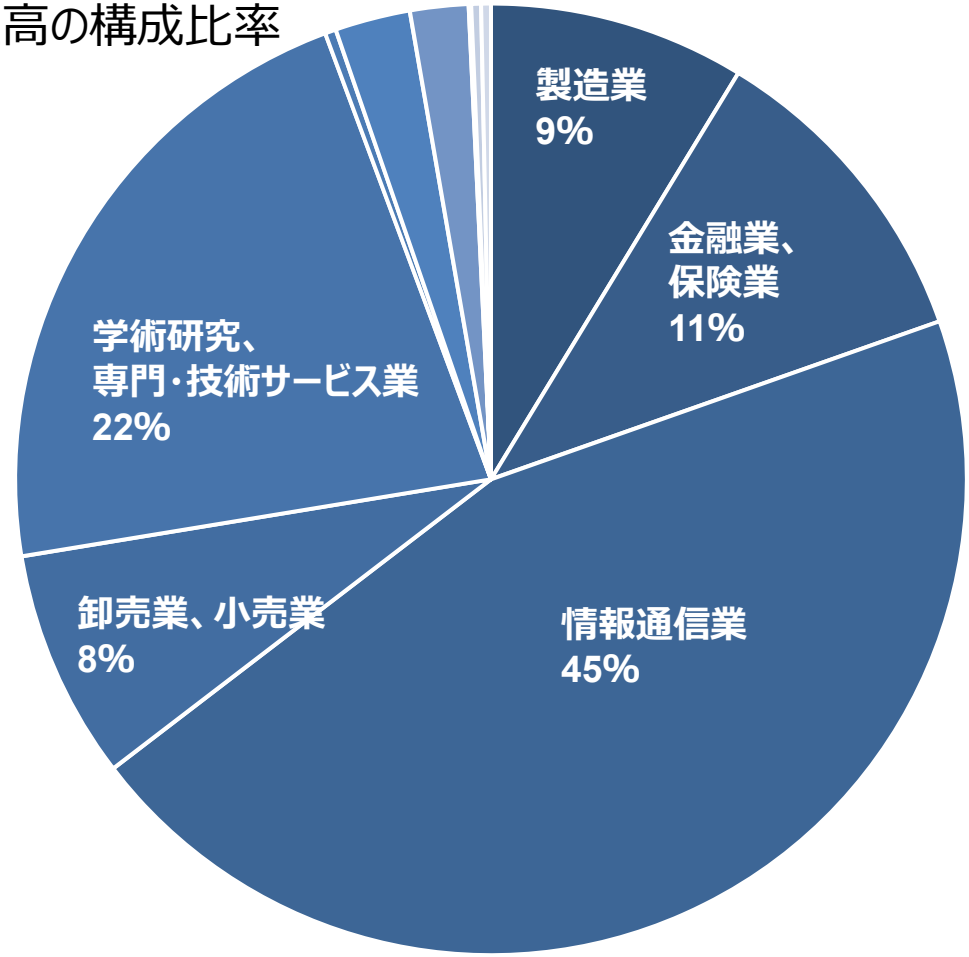
SHANON
Marketing is Science

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（※　2020年10月期実績）。
- 2019年10月期との比較では、金融業・保険業が少し比率を落とし、情報通信業がその分増加しています。

※売上高の構成比率



- 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（アップグレードや従量課金増加）につながります。

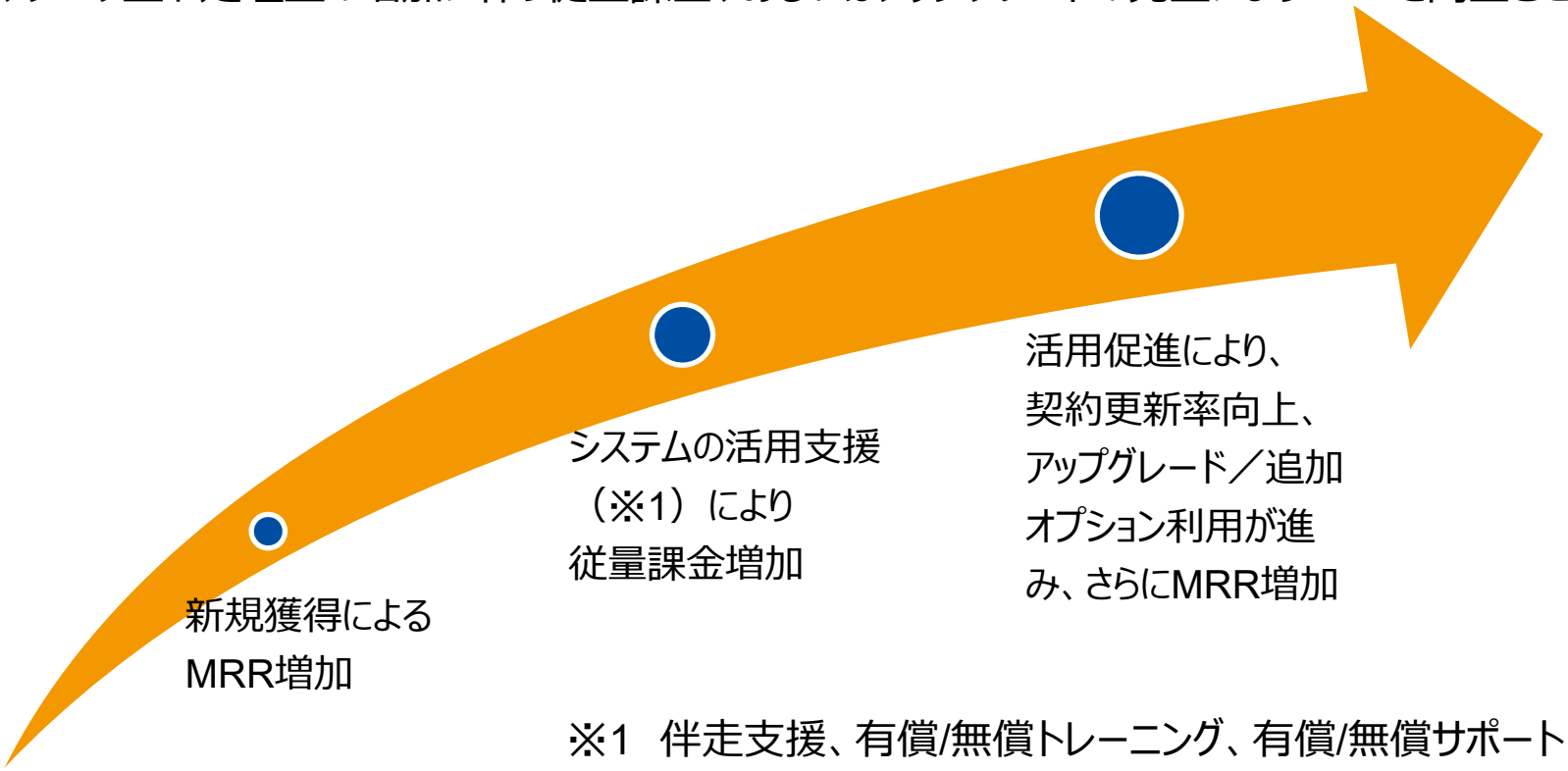
マーケティングオートメーション（MA）	**MA-サブスクリプション(年間契約)**	**システム利用料に関するMRR（月額契約金額）**
		従量課金
		有償保守サービス
	MA-プロフェッショナル	初期費用、設定作業、BPOサービス等
イベントマーケティング（EM）	イベント	システム支援（バーチャルシステム構築費を含む）
		会期当日支援
	イベントプロデュース関連	イベントプロデュース関連

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月期決算報告

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

2020年10月期　通期業績（サマリー）

- MA-サブスクリプションは前期比**13.9%増加。**

売上高	1,786百万円	（3.8%減）
営業利益	40百万円	（10.7%増）
経常利益	36百万円	（39.1%増）
当期純利益	56百万円	（132.9%増）

MA-サブスクリプション	972百万円	（**13.9%増**）
MA-プロフェッショナル	395百万円	（11.6%減）
EM-イベント	414百万円	（15.2%減）
EM-イベントプロデュース関連	2百万円	（95.5%減）

SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

連結PL（2020年10月期 通期実績）

- 2020年10月期 通期の業績の状況は以下の通りです。
- 2020年10月期より繰延税金資産を計上しています（2020年10月期は21百万円計上）。

単位：百万円

	2019年10月期（実績）	前年同期比	2020年10月期（実績）	2020年10月期（予算）※
売上高	1,855	-3.8%	**1,786**	1,760
MA	1,301	5.2%	**1,368**	1,360
EM	554	-24.7%	**417**	400
売上原価	777	-11.5%	**688**	684
売上総利益	1,078	1.8%	**1,097**	1,076
販売費及び一般管理費	1,042	1.5%	**1,057**	1,061
営業利益	36	10.7%	**40**	15
経常利益	26	39.1%	**36**	12
親会社株主に帰属する当期純利益	24	132.9%	**56**	10

※2020年９月30日公表

SHANON Marketing is Science

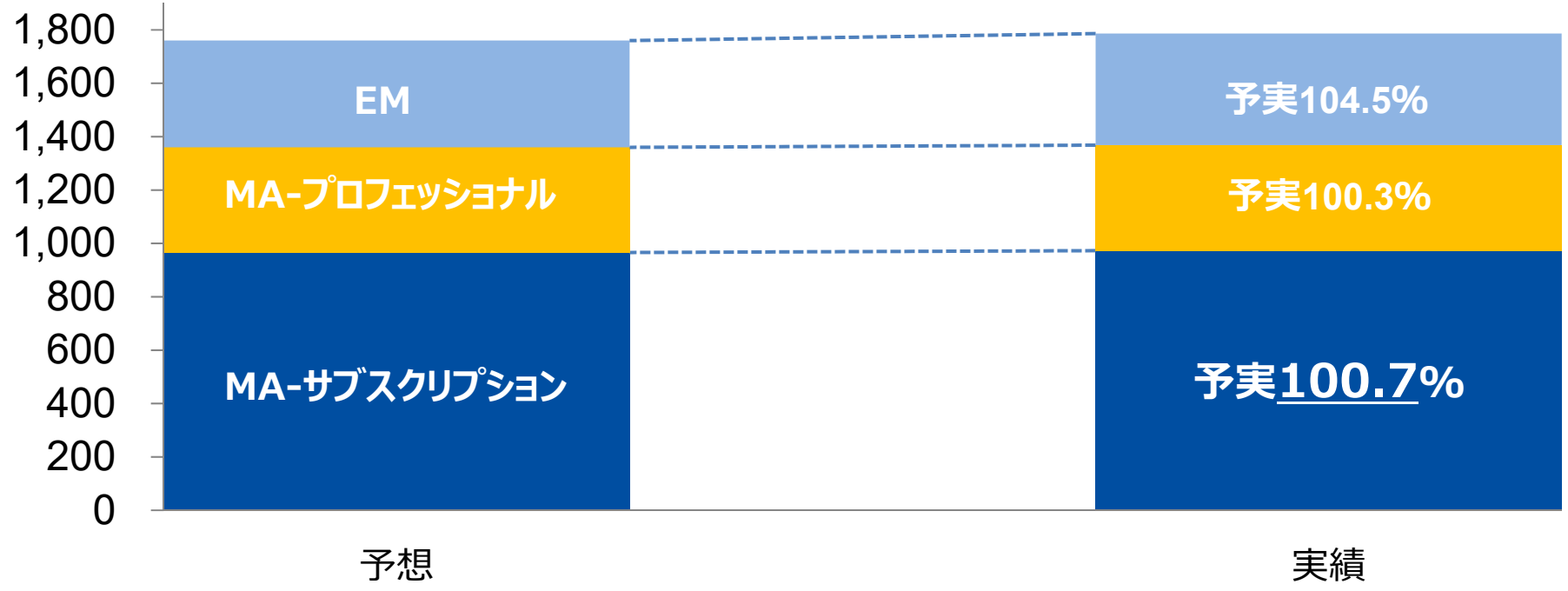
Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

対　通期連結業績「増益」要因分析

- MA-サブスクリプション売上は、既存契約の更新率やアップグレードが良好に推移したことが寄与し、予想通り順調に推移でした。
- イベントマーケティング（EM)売上は、第３四半期以降徐々に「オンラインカンファレンス」や「バーチャルイベント」の取り組み成果が出てきたことにより予想を上回りました。

売上区分別の予実分析

単位：百万円



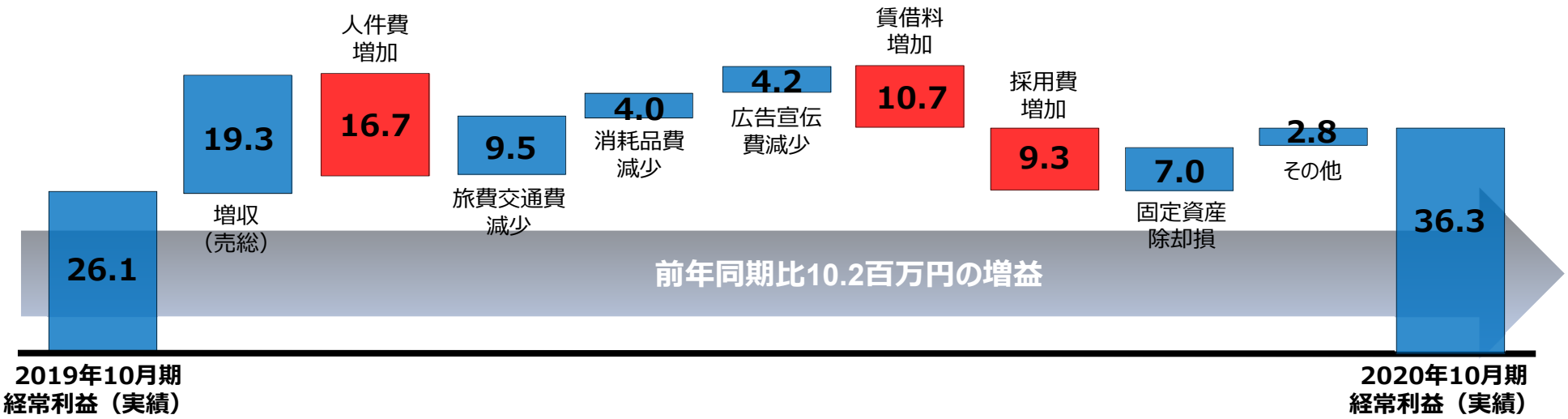
（2020年９月30日公表）

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

当連結会計年度の経常利益の増減要因分析 【対 前期】

- 前年同期比で10.2百万円の増益となりました。
  - 売上高は、コロナ禍におけるリアルイベント開催中止の影響によるEM売上の減少が響き減収となったが、収益性の高いMA-サブスクリプションは堅調に推移し、**売上総利益ベースでは前期を上回る結果**となった。
  - 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の影響により減少。
  - 積極的な採用戦略により、採用費は前期に比べて増加。
  - 在宅勤務や活動自粛の影響により、旅費交通費や消耗品費は減少。

単位：百万円

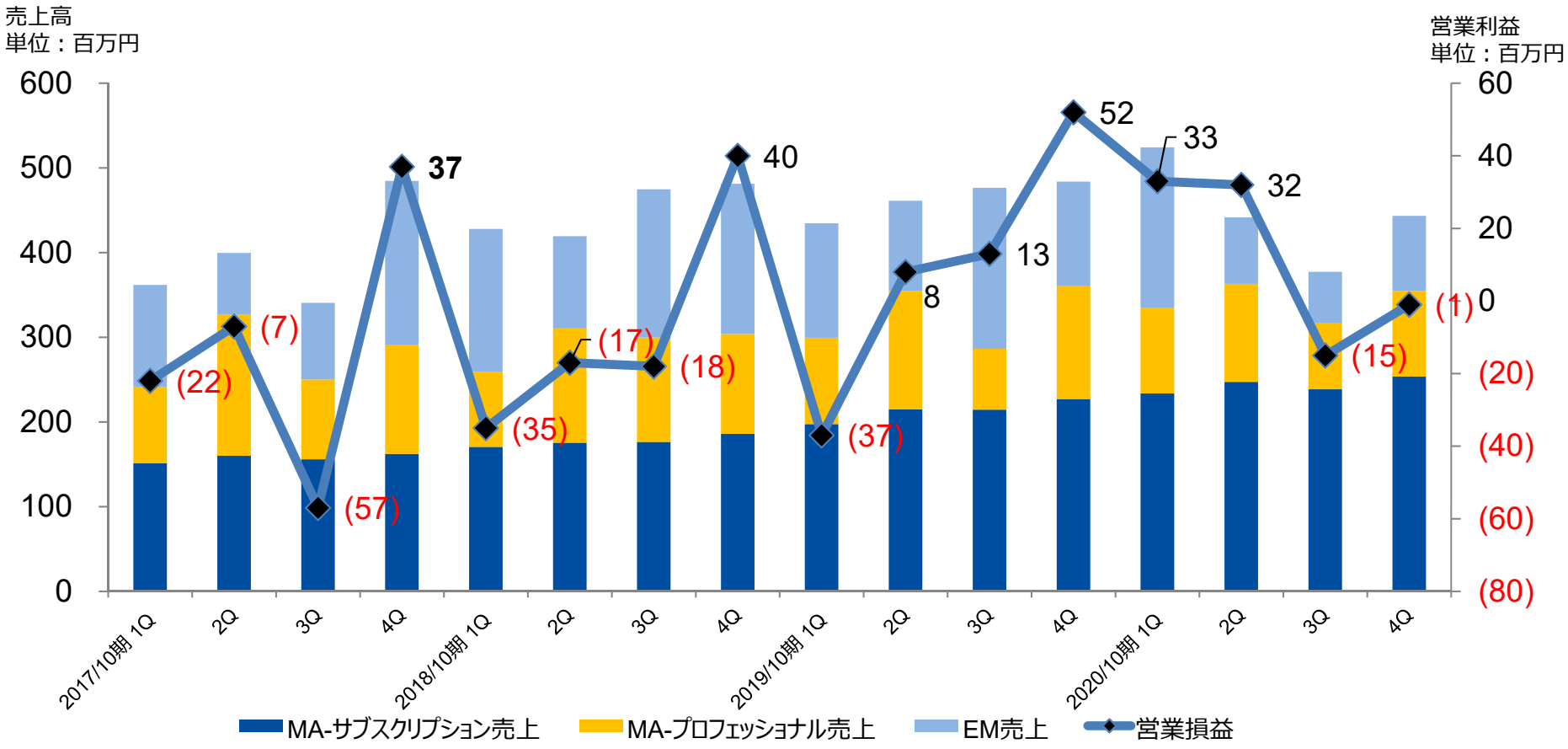


※人件費や減価償却費等の原価関連項目の原価計上分の増減は、減収（売総）に含まれています。

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

売上高構成比・営業損益（連結）推移

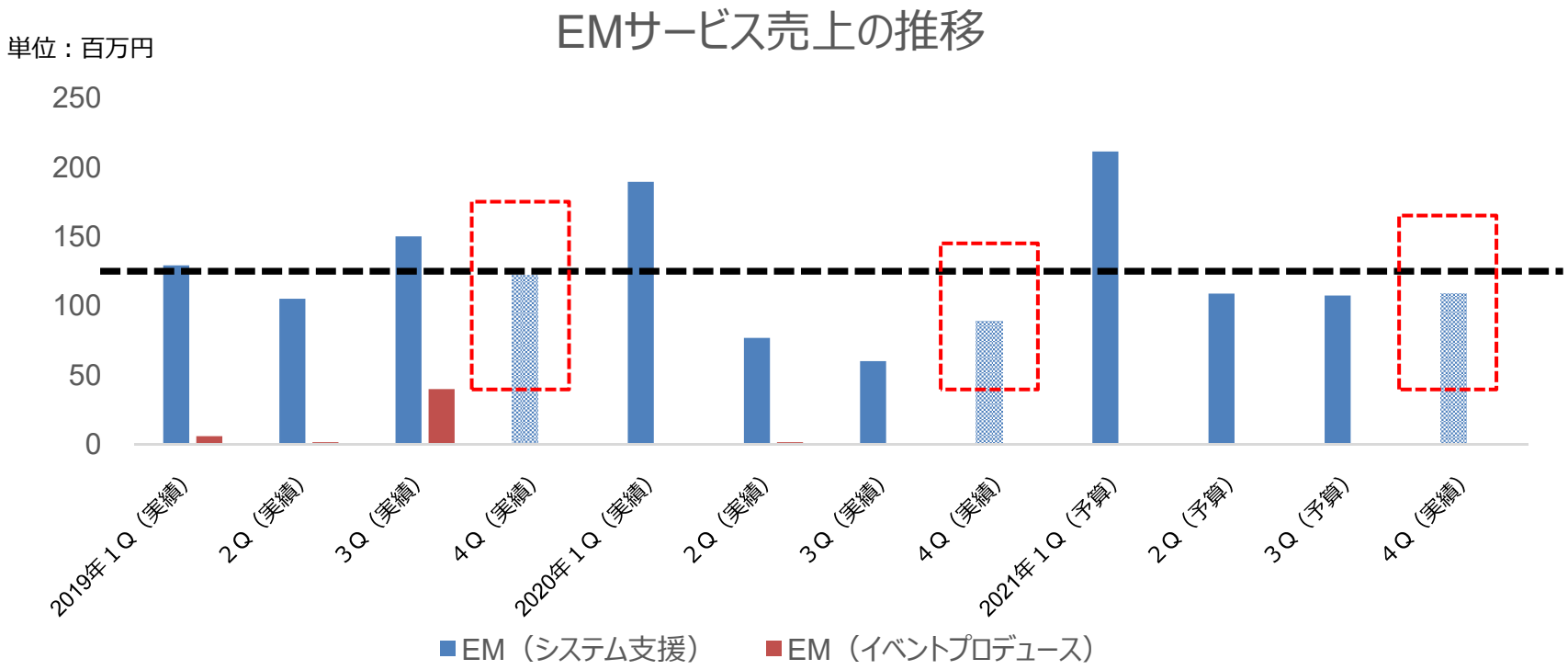
- MA-プロフェッショナル、EMは各四半期での変動（偏重）があります。
- 2020年10月期の第４四半期は、前期に比べてEMサービス売上が少なかったことを主因として営業赤字になっています（次スライドにて補足）。
- MA-サブスクリプションは安定収益の基盤です。
  （当期に新規獲得した「月額×12ヶ月」が翌期の収益基盤を押し上げる）



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

EM売上の直近推移

- 2020年第４四半期のEM（システム支援）売上は、88百万円となっており、前期比で33百万円減少しています。
- 当期の後半からは、コロナ禍における新たな事業環境への対応も確立しつつあり、2021年10月期については一定の事業環境へのリスク（オンラインカンファレンスやバーチャルイベントサービスの競合環境）を織り込みつつも通期での2019年10月期（新型コロナウイルス感染拡大前）を上回る水準の売上高を見込んでいます。
- なお、2019年10月期から経営判断の下、計画的に縮小してきたEM（イベントプロデュース関連）売上は、元々粗利率が低かったため、その売上減少（2021年10月期予算上はゼロ）が営業損益に与える影響は小さいです。



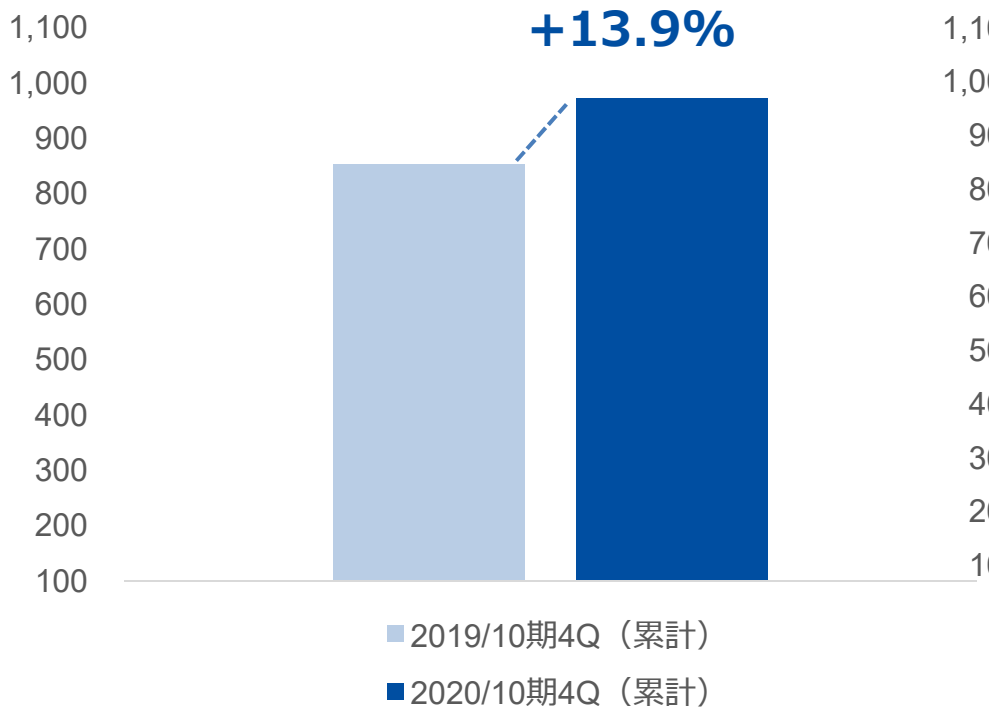
Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

MA売上の前期比較（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、契約更新率が引き続き堅調に推移し、前期比**13.9%増**となりました。
  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**しています。
- MA-プロフェッショナル売上は、大型案件の納期ズレにより、前期比11.6%減となりました。

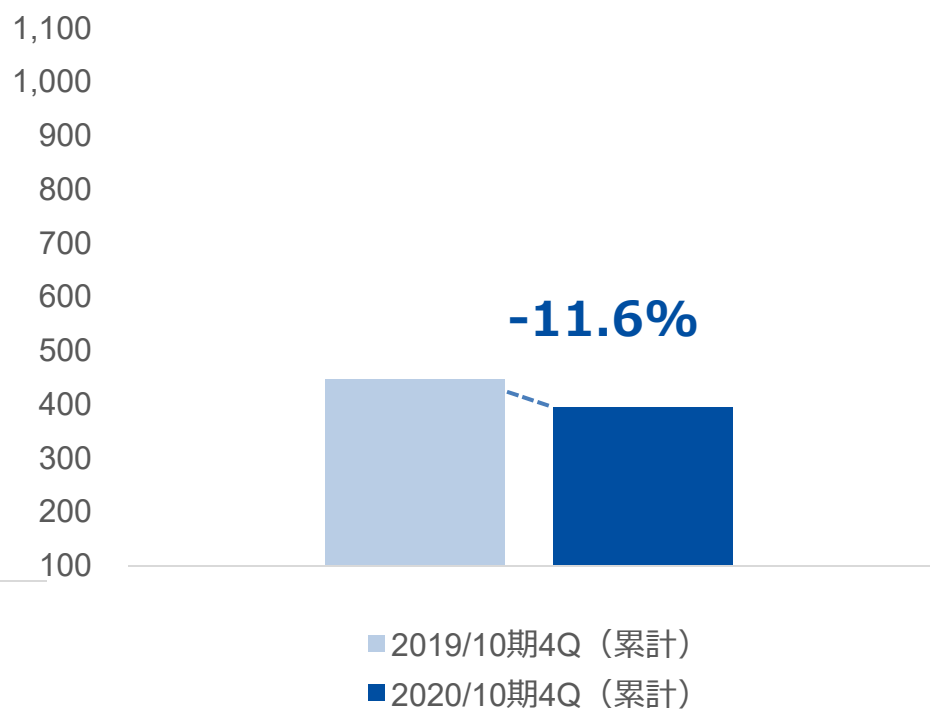
MA-サブスクリプション売上

単位：百万円



MA-プロフェッショナル売上

単位：百万円



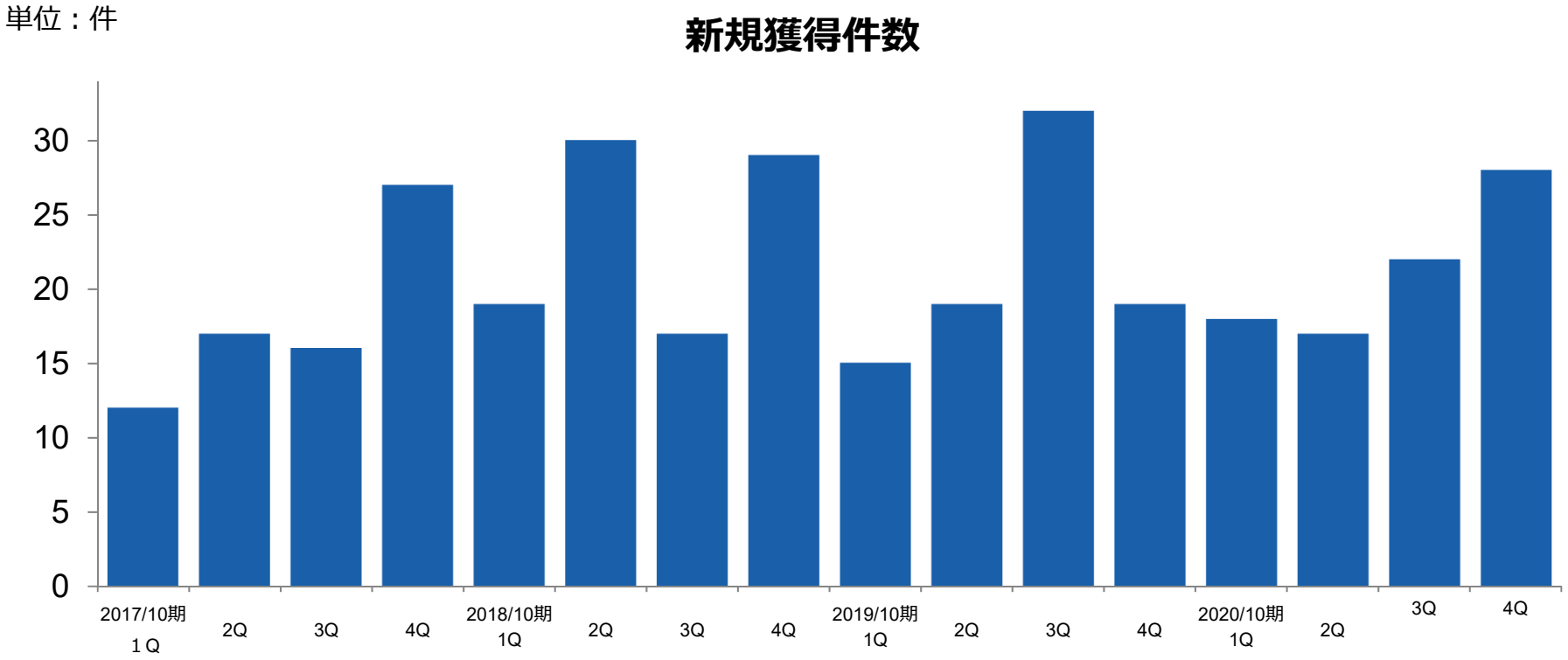
SHANON Marketing is Science

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

- 2020年10月期も新規獲得は引き続き堅調に推移しました。
- 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**です。
  - 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。

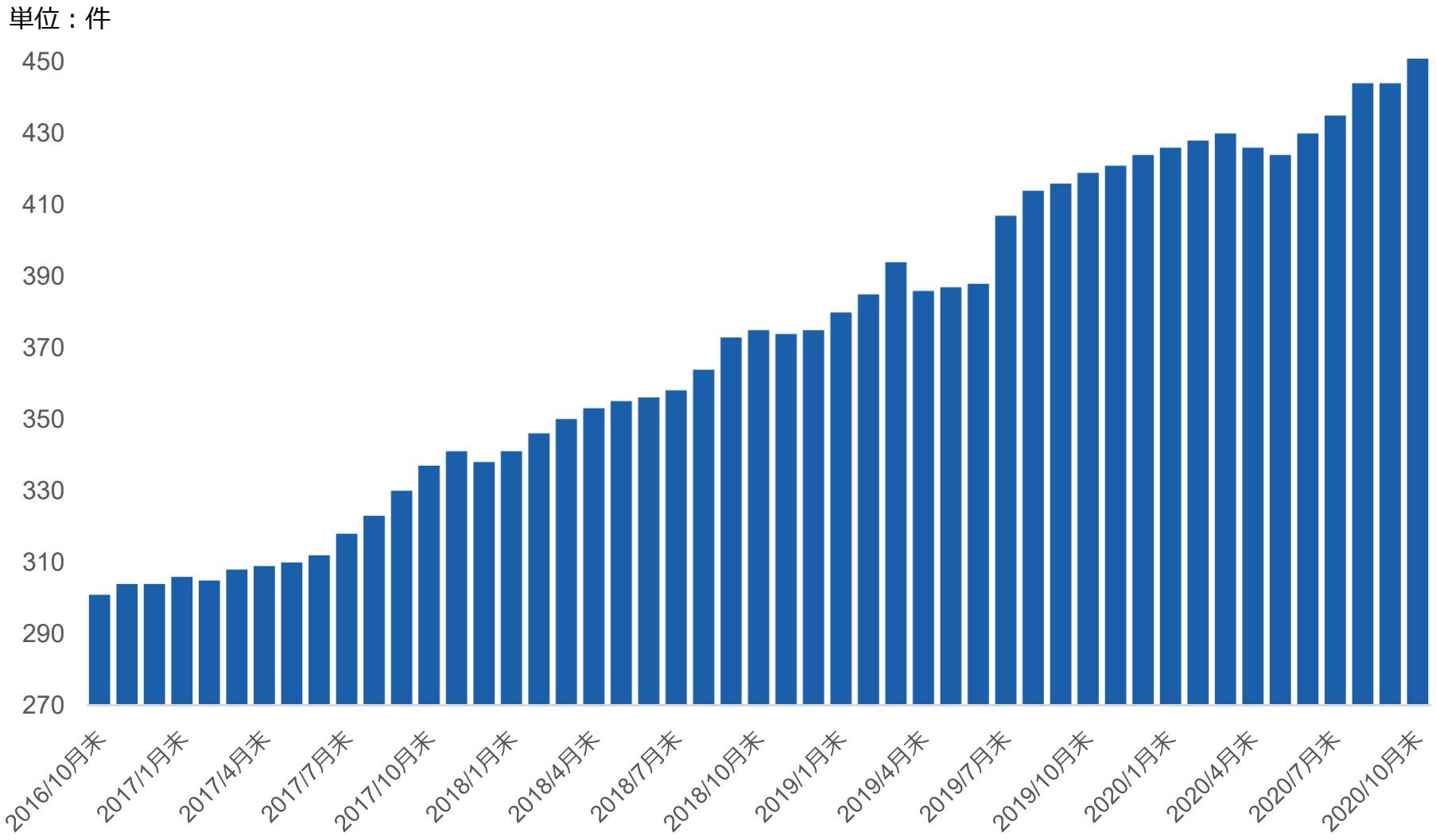
単位：件



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ます。



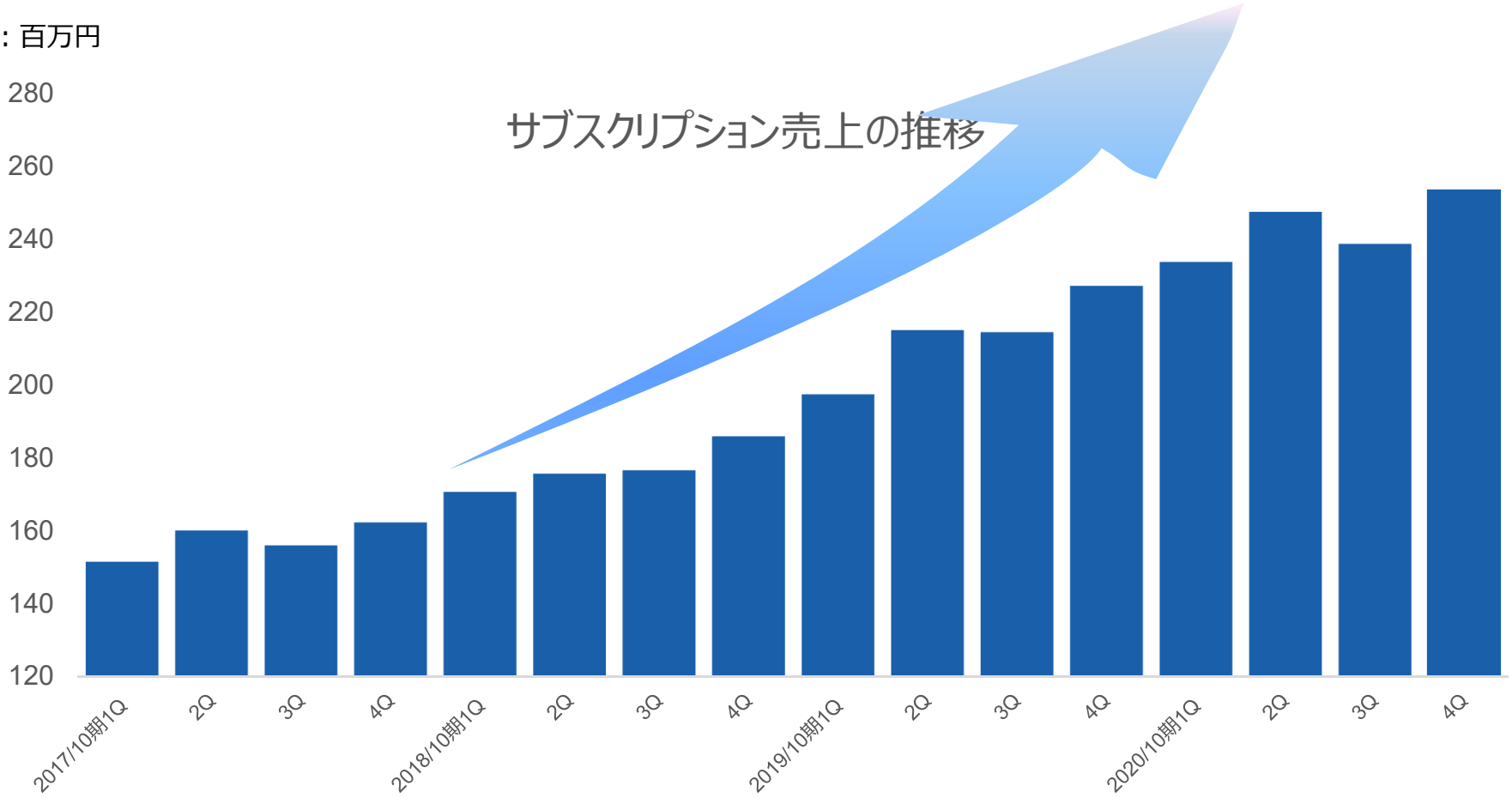
SHANON
Marketing is Science

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、順調に伸びています。
- 2020年10月期は期中に大型案件の解約があったものの、ミドル向けの伸びを中心にその影響をカバーし、最終的には増加となりました。

単位：百万円



※　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」＋「有償保守」

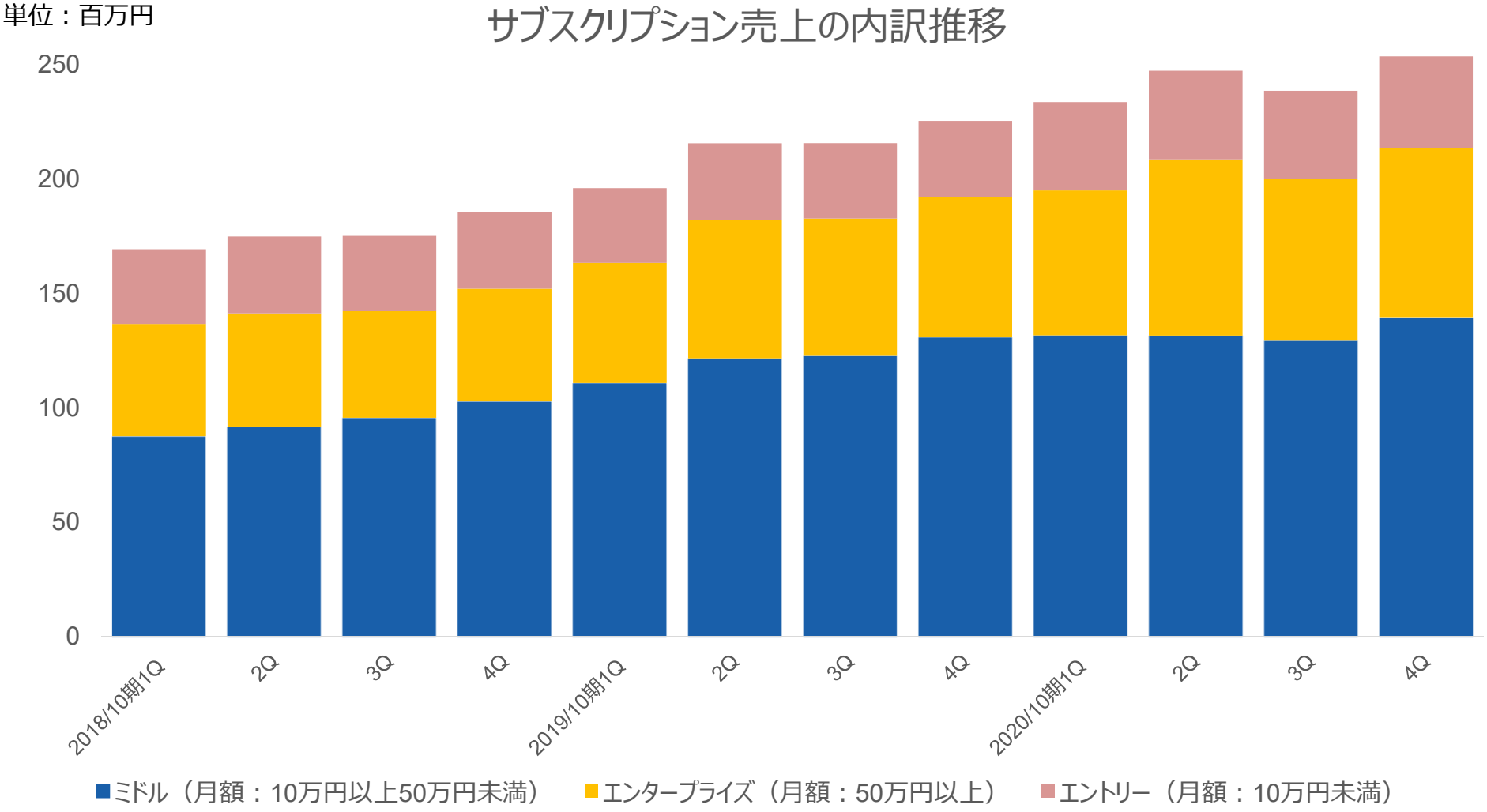
SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

MA-サブスクリプション売上の規模ごとの成長性

- 10万以上50万未満の中堅企業向けのサブスクリプションを中心に順調に成長しています。

単位：百万円



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

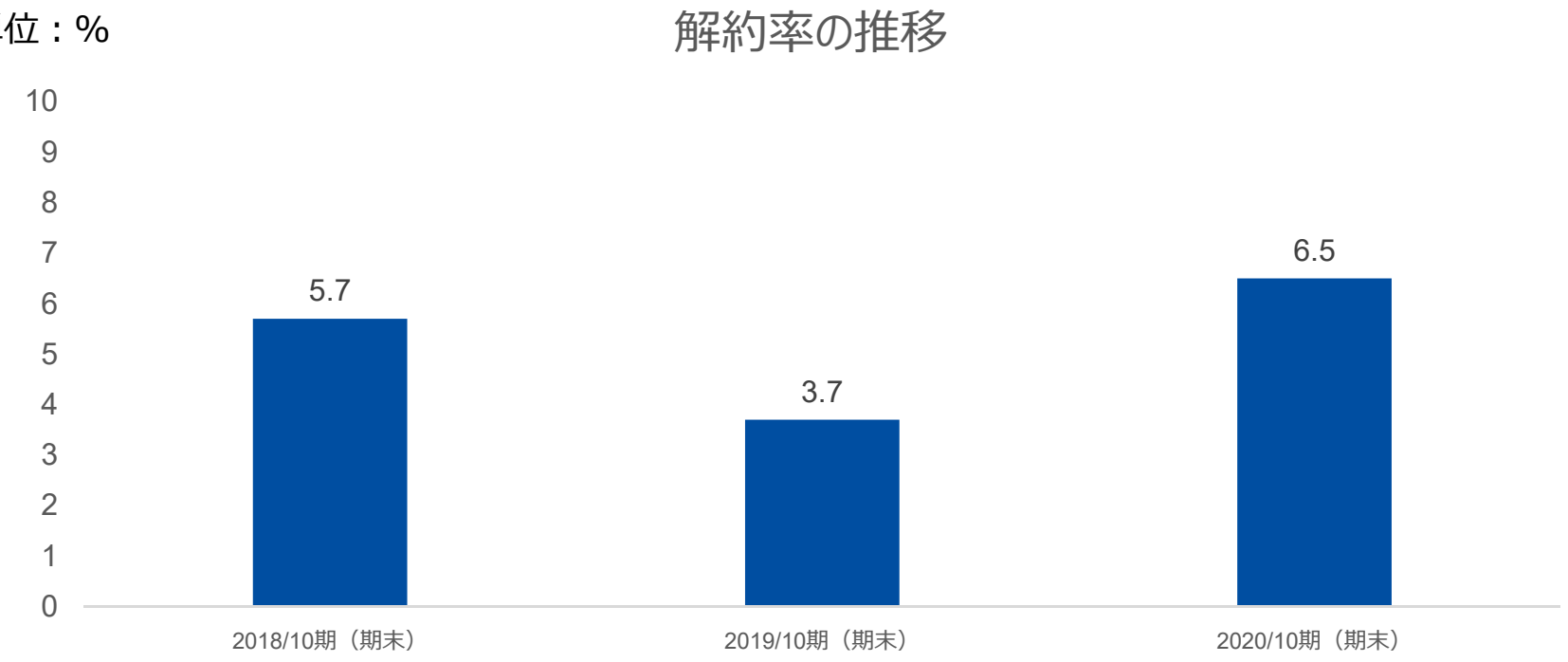
MA-サブスクリプションの解約率推移

- 年間のサブスクリプション解約率の推移は下記のとおりです。
- 解約率については、10%未満となるようコントロールすることを最低限の目標としています。

解約率の算定式＝

（当期ダウングレードMRR累計＋当期解約MRR累計）÷期首時点で存在する既存契約から見込まれるARR

単位：%



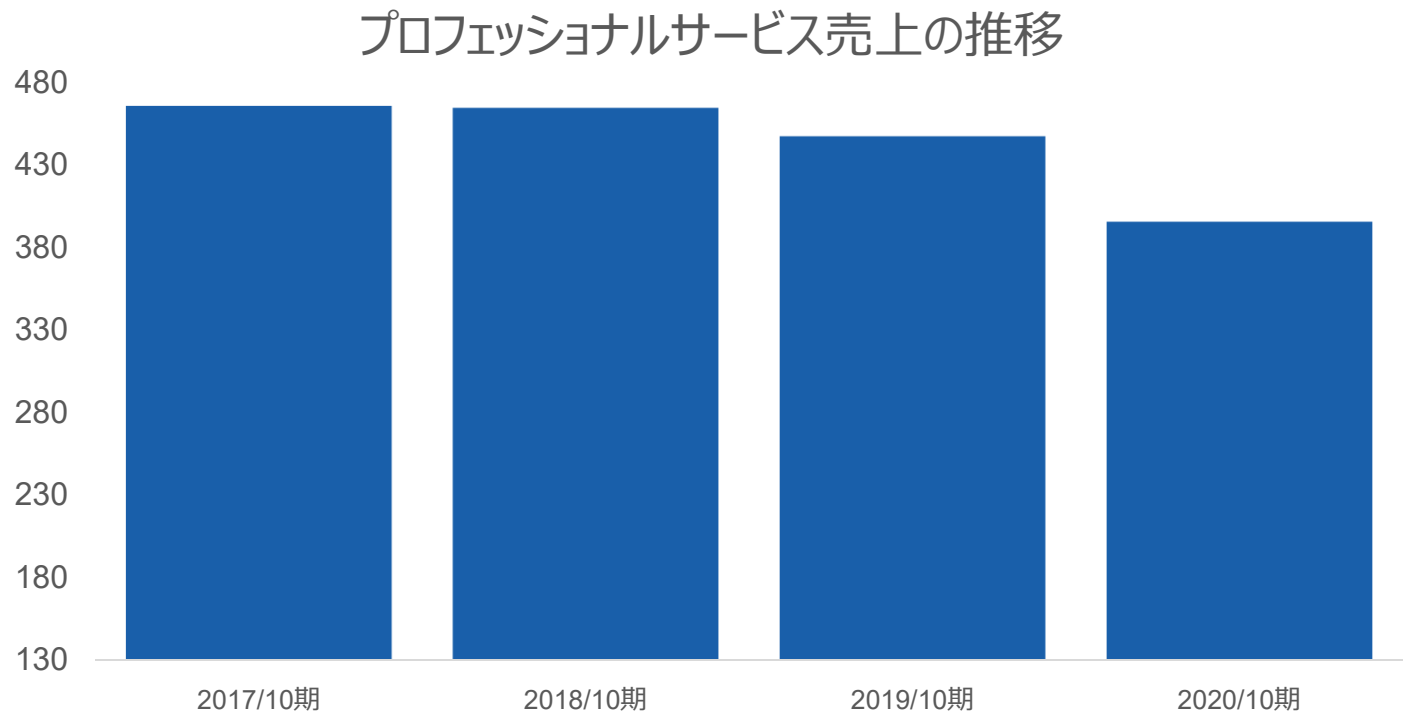
SHANON Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

MA-プロフェッショナルサービス売上の推移

- 競争環境下においてプロフェッショナルサービスの受注単価は下落傾向となっています。
- 従来、MA-プロフェッショナルサービスは導入リソースの確保がボトルネックになっていました。また、人的サービスのため、コスト削減にも限界があり価格競争力もない状態が続いていました。
- **2020年10月期中にリリースした「シンプル導入パッケージ」により、導入工数の大幅な効率化を図り、導入リソースの確保というボトルネックを解消するとともに、価格競争力や利益率の向上を実現しました。**

単位：百万円

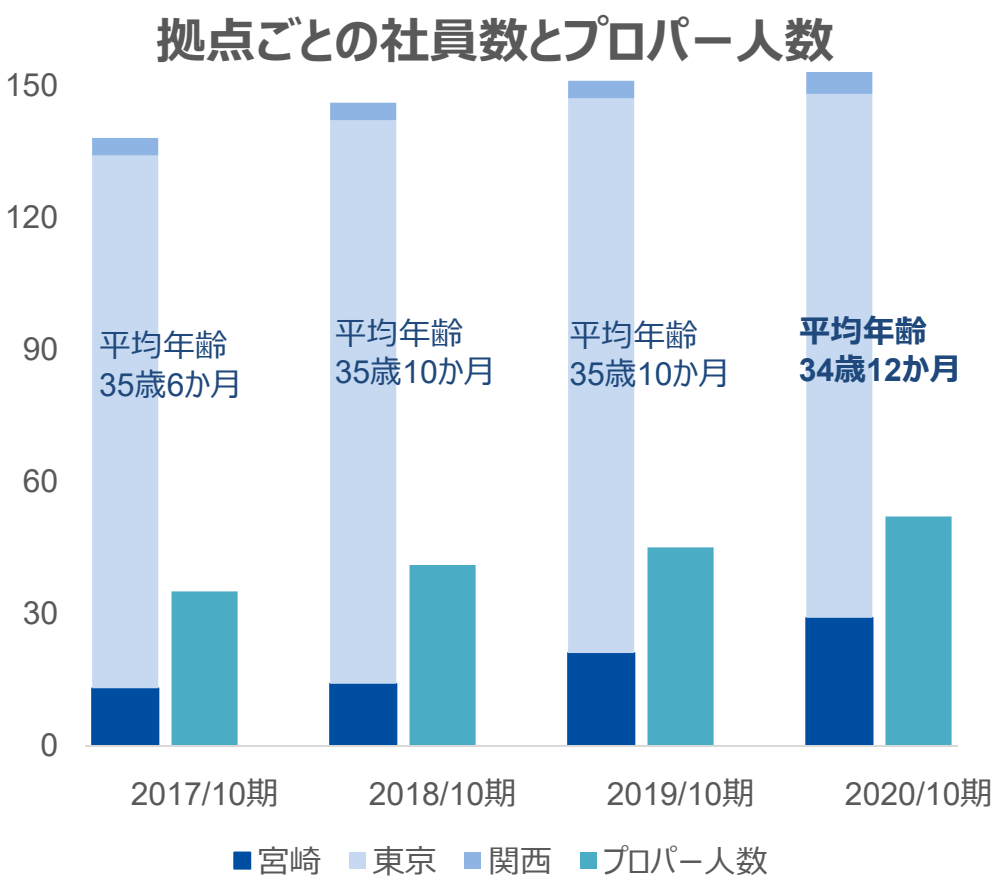


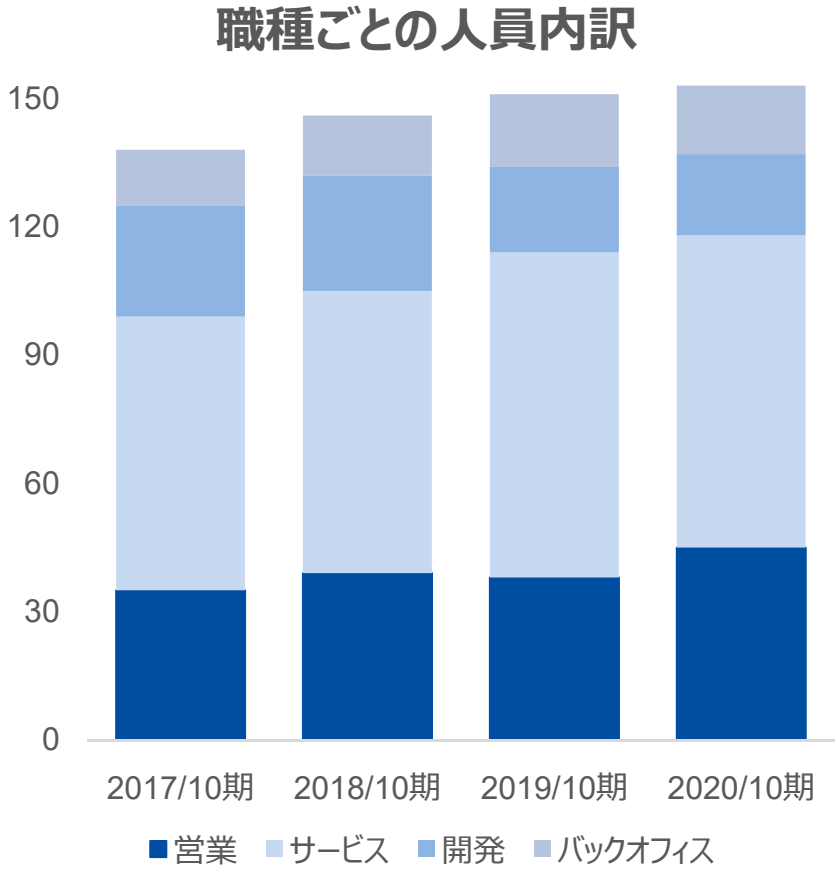
※プロフェッショナルサービス売上の推移は、受注単価だけでなく、大型案件の受注・納品状況にも大きく左右されます。

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

人員推移（シャノン単体）

- 中期的に取り組んでいる新卒採用の強化により、プロパー（新卒入社）の比率は年々上昇しています。
- 2021年4月は、東京・宮崎で合計30名のプロパー（新卒入社）の入社を予定しています。
- プロパー比率の上昇に伴い、平均年齢の上昇を抑え、前期比で低下に転じました。
- 営業人員の増加が中期的な経営課題の一つであります。





SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

2020年10月期 トピックの振り返り

トピック	当期の取り組み状況
中規模向けの新規営業の強化の継続	• 組織・教育のさらなる拡充を実施 • 多様な見込客育成方法を取り入れることでミドルレンジ対応力を強化 • 製品差別化への投資
カスタマーサクセス組織強化 **（既存顧客担当の強化による販売維持向上）**	• 体制や活動スキームの安定化を推進 • アップセル・クロスセルが想定以上に順調に推移 • 解約防止も前期に引き続き成果をあげている
パートナーチャネル販売強化	• 販売パートナープログラムを刷新 • パートナーむけ勉強会の強化
中期的イベントマーケィング拡大のための製品投資	• EM拡大のための新サービスのリリースを実施 • With／Afterコロナ向けのソリューションとして、オンラインカンファレンスサービスの開発、バーチャルイベントサービスのリニューアルを実施
新卒採用強化（中途採用依存度低下へ）	• 毎年10名前後の新卒採用を継続できている • 20年４月は13名入社、21年4月は30名（ビジネス職22名、エンジニア3名、宮崎拠点採用5名）の入社を予定

SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

III.　今後の見通し

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

2021年10月期　通期連結業績予想（サマリー）

- 売上高は前期比**20.1%増加**を予定し、MA-サブスクリプションは**10億超**を予定。

売上高	2,146百万円	（**20.1%増**）
営業利益	58百万円	（44.7%増）
経常利益	63百万円	（73.5%増）
当期純利益	80百万円	（42.1%増）

MA-サブスクリプション	1,070百万円	（**10.0%増**）
MA-プロフェッショナル	540百万円	（36.6%増）
EM-イベント	536百万円	（28.3%増）

SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

2021年10月期　通期業績予想（連単比較）

- 単体での当期純利益は、**1億円超**を計画。
- **連結では、新子会社ジクウを通じてバーチャルイベントサービスの開発に投資。**

	単体予算	連結予算
売上高	2,146百万円（20.1%増）	2,146百万円
営業利益	88百万円（110.8%増）	58百万円
経常利益	93百万円（147.7%増）	63百万円
当期純利益 / **親会社株主に帰属する当期純利益**	109百万円（89.6%増）	**80百万円**

SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

2021年10月期　通期連結業績予想

- 売上高は、MA、EMともに増加し、全体では20.1%の増加を見込む。
- 積極採用（新子会社ジクウ向けの採用を含む）により人件費等の費用の増加を見込むが、売上伸長によりその影響を吸収し、各段階利益は前期比で増加予定。なお、2020年10月期から計上している繰延税金資産について、2021年10月期に追加計上することも見込む。

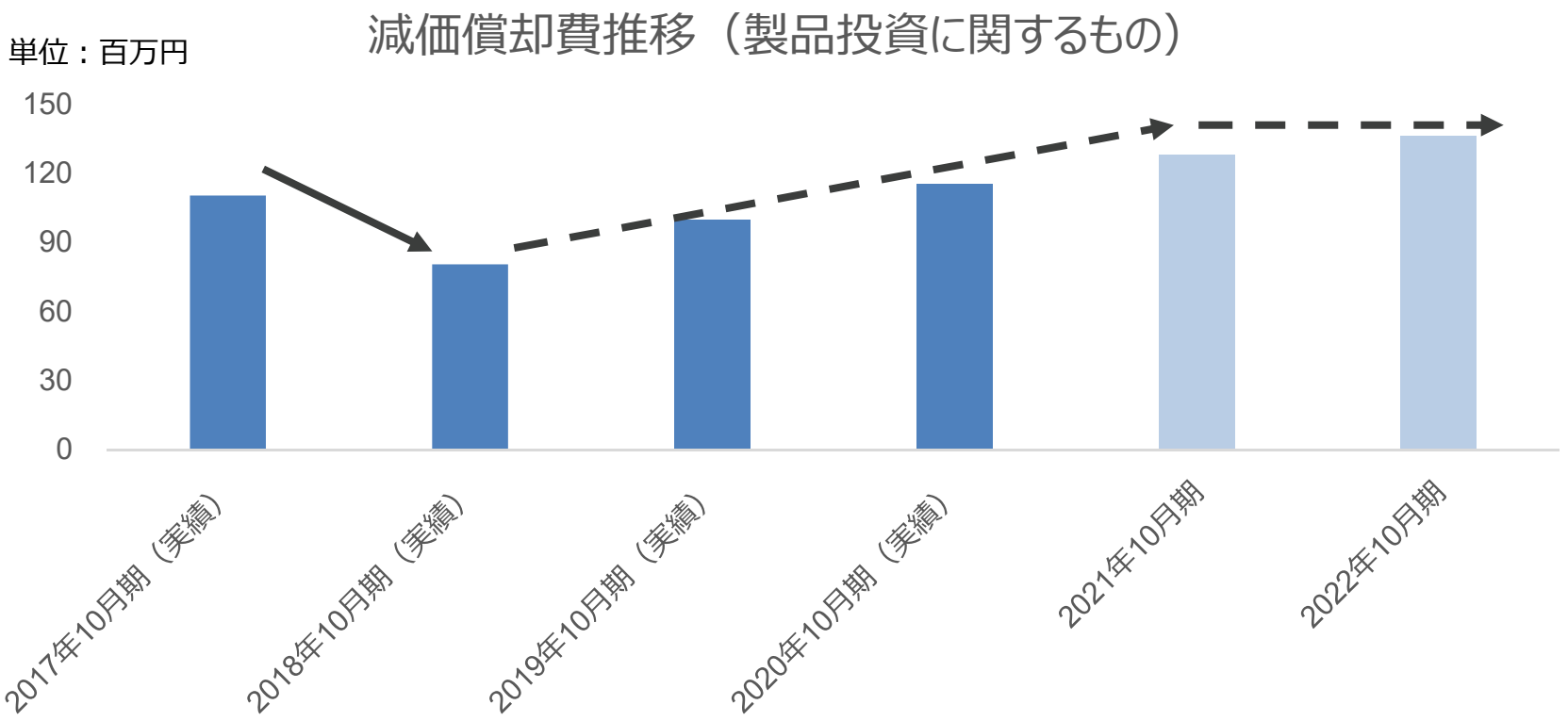
	2020年10月期（実績） 単位：百万円	2021年10月期（予想） 単位：百万円	前期比 単位：%
売上高	**1,786**	**2,146**	**120.1%**
MA	1,368	1,610	117.7%
MA-サブスクリプション	**972**	**1,070**	**110.0%**
MA-プロフェッショナル	395	540	136.6%
EM	417	536	128.3%
売上原価	688	792	115.0%
売上総利益	1,097	1,354	123.4%
販売費及び一般管理費	1,057	1,296	122.5%
営業利益	40	58	144.7%
経常利益	36	63	173.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	56	80	142.1%

SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

2021年10月期　通期業績予想補足　②減価償却費の推移

- 2021年10月期には『SHANON MARKETING PLATFORM』への新規投資額と減価償却費はバランスし、『SHANON MARKETING PLATFORM』に関連する減価償却費計上額は伸び止まる想定。
  - 当社のソフトウェアの平均的な償却年数は4年前後
  - 2018年10月期は、2017年10月期の減損損失の計上の影響で大きく減少
  - 2019年10月期以降は、2018年10月期以降の開発投資の影響で徐々に増加
  - 製品投資の規模自体は、当面の間据え置きの想定（投資規模の拡大は想定していない）



SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

2021年10月期 トピック

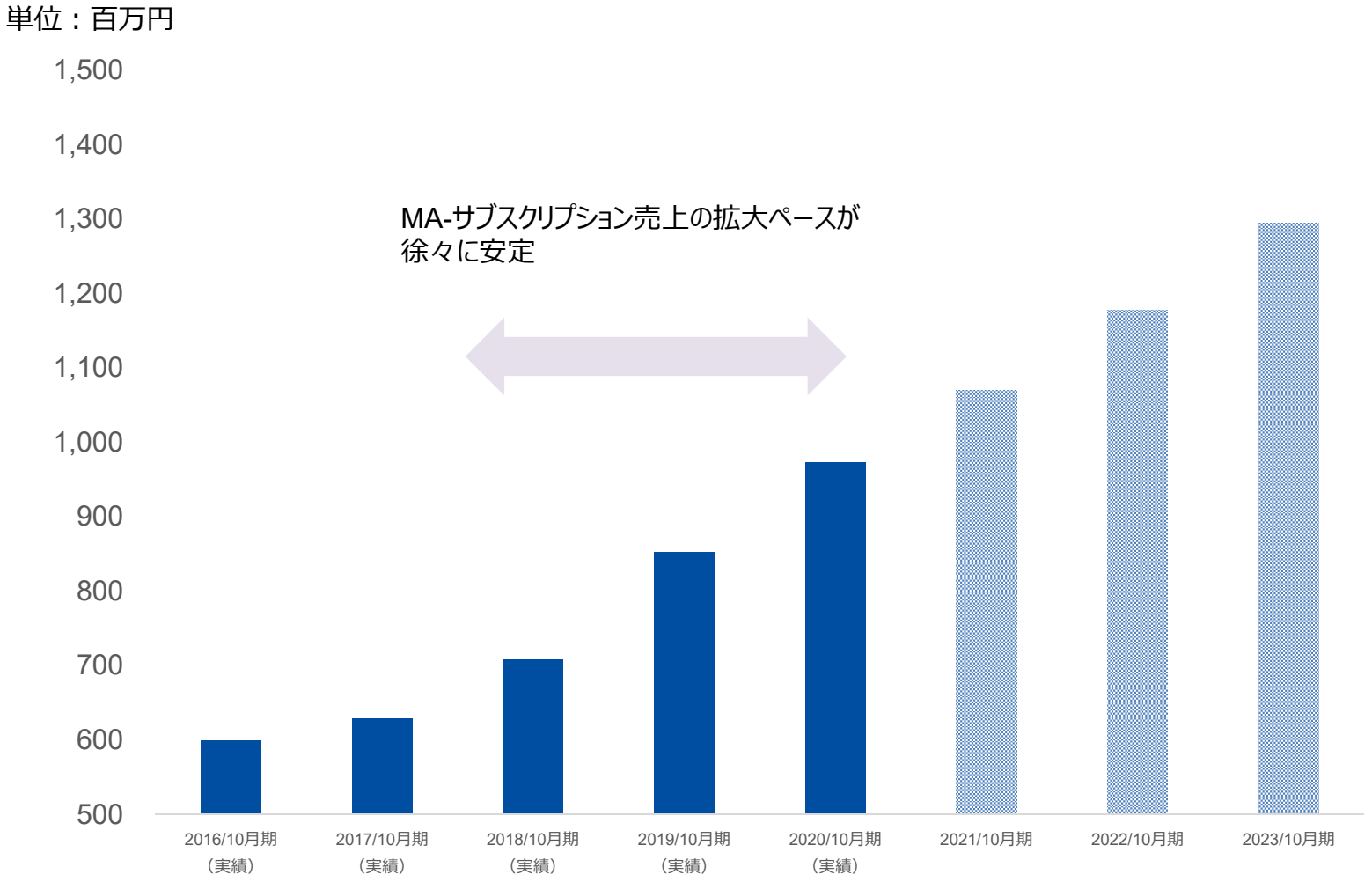
トピック	今期予定
中規模向け新規営業の強化・継続	• ターゲット成長率になるまで強化継続 • 組織体制・教育・見込客育成方法のさらなる拡充を実施 • 製品差別化への投資
中期的イベントマーケティング拡大投資	• バーチャルイベント用に子会社『ZIKU』へ投資、新製品の開発 • 体制強化
新卒採用強化（中途採用依存度低下へ）	• 毎年10名前後の新卒採用を継続中 • 21年4月は30名の入社を予定 • 22年4月も30名程度を目指す

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重点課題。
- 2021年10月期の年間のサブスクリプション売上は、10億を超える水準を見込む。



SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

成長戦略とその進捗

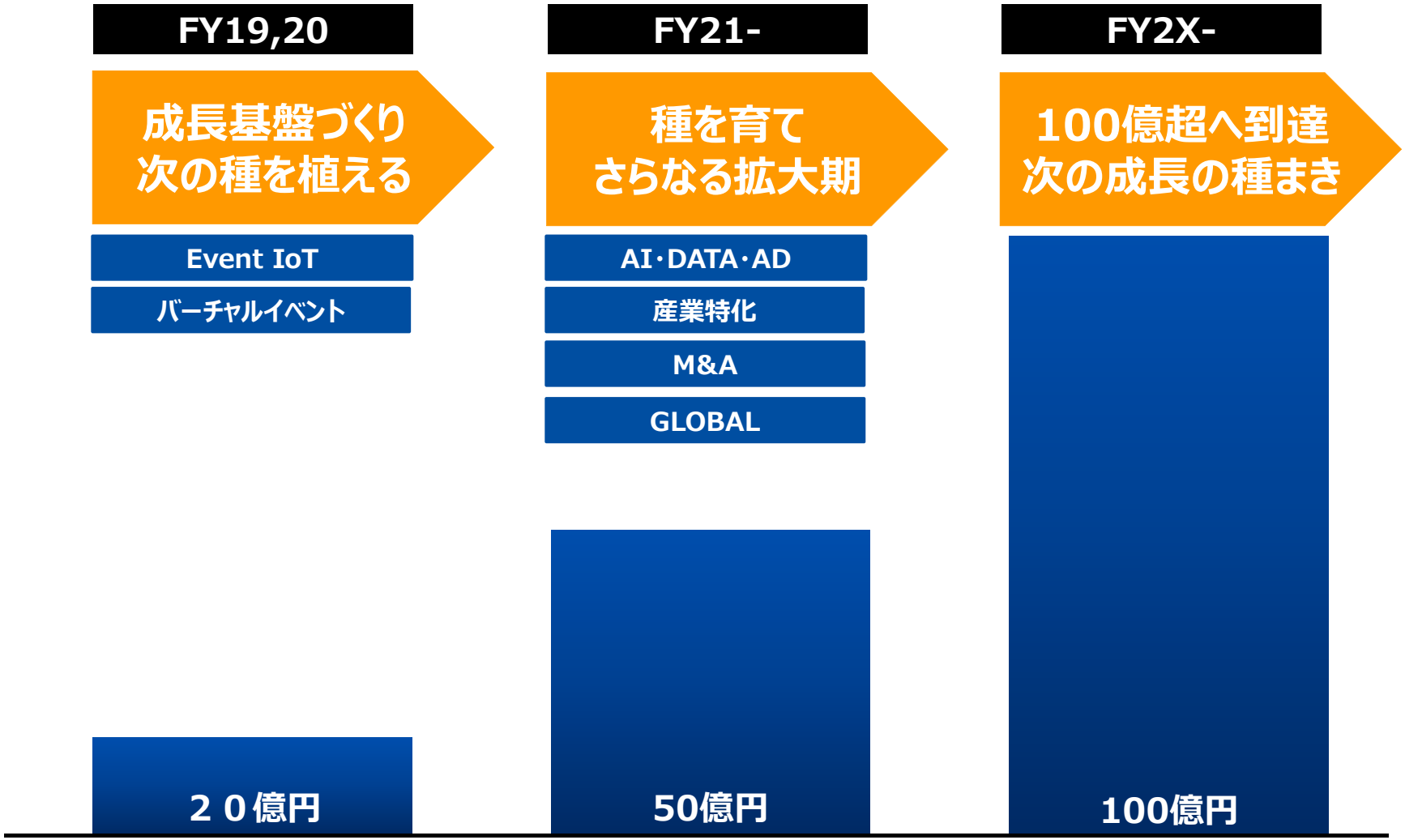
マーケティングオートメーション市場への積極投資	製品差別化投資は継続実施。 2020年10月期は、ウェビナー対応、メールUI刷新、基本UIの刷新、大規模対応等を実施済。
イベントマーケティングへの投資	2020年10月期はバーチャルイベント対応を実施済。 今後はアフターコロナ時代の対応として、バーチャルイベント専用子会社として設立したZIKUにより新市場の獲得を目指す。
販売パートナー戦略の推進	販売パートナーからの受注は増加傾向だが、さらに加速させていく
M&A	様々な機会に柔軟に対応していく方針
ソリューション新領域の拡大（広告、EC）	順次計画化
新テクノロジーＡＩ活用サービスの展開	順次計画化
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.　株式会社ジクウについて

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

株式会社ジクウの概要

商 号	株式会社ジクウ　（ZIKU Inc.）
設 立	2020年12月1日
所在地	東京都港区三田3-13-16　三田43MTビル 4F
代表者	代表取締役　堀 譲治
資本金	1,000万円 （株式会社シャノン85%出資）
事業内容	• バーチャルイベントサービスの企画、制作、販売 • バーチャルイベント並びにリアルイベントの企画実施 • CG及びホームページの企画及び制作



SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

ZIKU

時空を超え、時を活かす　世界の繁栄に貢献する

売り手も買い手も
顧客を創造するには
新しい出会いが必要です

そのために現実を凌駕する
空間と市場を創造します

地域を超え、国を超え、言語を超えた
新たな空間は
新しい出会いと気づきとビジネスを生み
互いの繁栄と発展を実現します

SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

株式会社ジクウの概要

- ジクウは、with/after コロナ時代における
  バーチャルイベント(3D CG VR含む）の決定版をめざしています

- 現状散見されるバーチャルイベントサービスといわれるものでは多くの課題
  がありそれを打破した、今までにないサービスを開発してまいります

- 詳細内容は現時点では非公開
- サービスリリース時期は2021年10月期 第4四半期(8－10月期)予定
- 今期中(FY21)に売上には寄与しない想定です。来期(FY22)は売上寄与する
  が、数字は適切なタイミングで公表予定

SHANON
Marketing is Science

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

V. APPENDIX

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

リアルタイムに会場内人数を管理できる機能提供（10/16リリース）

- マーケティング支援システム「SHANON MARKETING PLATFROM」に「会場内人数管理機能」を追加
- これにより、イベント主催者は会場内の人数をリアルタイムに把握し、スムーズな滞在人数管理をすることができ、来場者の安全と安心を確保したリアルイベントの開催・運営が可能になります



※「イベント人数上限管理機能」は現在特許出願中の機能です。

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.