2021 年 2 月 19 日
株式会社シャノン

ニュースリリース

株主手帳 3 月号から取材を受けました
～今期業績は過去最高予想～

株式会社シャノン(本社:東京都港区、代表取締役社長:中村 健一郎、証券コード:3976、以下シャノン) は、2021 年 2 月 17 日発売「株主手帳 2021 年 3 月号」の「PICKUP」に掲載されました。

当社が提供しているマーケティングオートメーションシステムである「SHANON MARKETING PLATFORM」について、マーケティンオートメーションサービスのサブスクリプション売上がコロナ禍でも堅調に推移していることや、イベントマーケティングではオンラインイベントの取り組みに成果が出ている点や、子会社ジクウ(ZIKU)の今後の展望について取材を受けています。

1.株式会社シャノンについて

シャノンは、クラウドテクノロジーをコアに、企業のマーケティング課題を解決する製品・ソリューション・サービスを提供しています。イベント、セミナー、マーケティングオートメーション、デジタルとアナログを組み合わせるデジアナマーケティングなどを実現するシャノンのマーケティング支援システムは、金融、IT・通信、製造業など業種を問わず、大規模から中規模まで多様なシーンでご利用いただいています。

社名商号	株式会社シャノン(英文:SHANON Inc.)
証券コード	3976(東証マザーズ)
設立	2000 年 8 月
資本金	4 億 4784 万円(2020 年 10 月末現在)
代表者	代表取締役社長　中村 健一郎(なかむら　けんいちろう)
所在地	東京都港区三田 3-13-16 三田 43MT ビル 4 階
事業内容	クラウド型マーケティングソリューションの企画・開発・販売・サポート マーケティングにかかわるコンサルティングおよびサービスの提供
URL	https://www.shanon.co.jp/

2.本ニュースリリースに関するお問い合わせ先

株式会社シャノン マーケティング部
TEL:03-6743-1565
E-mail:marketing@shanon.co.jp



中村健一郎社長

コロナ禍にマッチした独自クラウド製品をリリース

今期業績は過去最高予想

2020年12月、シャノンは通期連結業績を発表した。売上高は前期比3.8%減の17億8600万円、営業利益は同10.7%増の4000万円、経常利益は同39.1%増の3600万円、当期純利益は同132.9%増の5600万円となった。2021年度の今期の見通しについては、売上高から以下全ての項目で、上場以来の過去最高を更新する見込みである。通期の連結売上高が同20.1%増の21億4600万円、営業利益は同44.7%増の5800万円、経常利益は同73.5%増の6300万円、当期純利益は同42.1%増の8000万円を予想する。

シャノンは、顧客企業のマーケティング活動をWebとリアルの両面から支援するサービスを展開している。マーケティングオートメーション（MA）事業では、独自クラウドサービス「シャノンマーケティングプラットフォーム」を開発・販売。Webの閲覧履歴や購買履歴、動線データ、DM開封、セミナーへの参加など点在するデータを統合・蓄積し、見込み客を選別。高い関心を持っている顧客に優先的にアプローチすることで、商談確率を上げられる。導入実績は900社を超え、導入企業の多くは商談数が少なくとも2〜3割アップしているという。また、イベントマーケティング（EM）事業ではオンライン・リアル両方での展示会やセミナーの開催を支援。バーチャルイベントなども提供している。

バーチャル型サービスも拡充

今期好調な要因について、社長に話を聞いた。「2020年度を振り返ると、リアルイベントは中止などがあったものの、MAのサブスクリプション（月額制）サービスでは前年比13・9%で伸長しています。お客様からは、コロナ禍で新規顧客へアプローチが取りにくいという声を聞きます。訪問もしにくい状況ですし、会社に電話をしても、在宅勤務などで電話が担当者につながりにくく、応答率は従来の半分以下となっているようです。コロナの収束が未だに見えない中、デジタルをうまく活用して商談機会を増やすといった、新しいやり方を考えていく時期だという風潮が高まっており、その追い風をしっかり受けられるようにしたいと考えています。また、EMでのバーチャル型サービスではオンラインイベントなどの取り組み実績が出てきており、お客様に実績を見て安心して任せていただけることも多くなってきました。弊社ではお客様がリアルで予定していたイベントも、オンラインに急遽変更をすることもできます。市場は大きく、手応えが出てきています」（中村健一郎社長）

利益に目を向けると、今期の業績予想は連結で営業利益が5800万円。しかし単体では営業利益が8800万円で前期比110.8%増、経常利益は9300万円で同147.7%増と前年の2倍を超える水準となる見込みだ。

「昨年12月にリリースしたのですがZIKUという子会社を設立し、投資をしています。今までとは全く異なった、バーチャル展示会ができるプラットフォームを作る予定です。コロナがなくなったとしてもバーチャルでのイベント開催ニーズは消えないと考え、グローバル展開も視野に入れております」（同氏）。

EM事業では、同社コンサルタントが顧客企業ごとに担当に付きシステム導入作業を行ってきた。丁寧なオーダーメイド方式で顧客からの信頼は厚いものの、人材が必要という難点もあった。しかし、現在作成中のシステムは、導入作業がなく、セルフサービスで利用できるもので、導入人材を増やさずに販売を増加させることができるものを考えており、高い利益率が見込まれる。イベントのシステム支援分野で約20年の実績がありすでに顧客を抱える同社なら、スピード感を持った販売も期待できそうだ。