

## 2023年10月期 第1四半期決算動画書き起こし要約

本資料は、2023年3月14日（火）に開示した「2023年10月期第1四半期決算補足説明資料」について、2023年3月15日（水）に公開した「2023年10月期第1四半期決算説明動画」を書き起こし、要約をしたものです。



## 2023年10月期 第1四半期 決算補足説明資料

株式会社シャノン（東証グロース市場：3976）

2023年3月14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、  
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。

みなさんこんにちは、株式会社シャノンの中村でございます。  
本日は2023年10月期第1四半期の決算説明をさせていただきます。

## 目次

- I. 2023年10月期 第1四半期決算報告
- II. シャノングループの中期経営計画（再掲）
- III. APPENDIX

目次に従って進めて参りたいと思います。

## I. 2023年10月期 第1四半期決算報告

---

2023年10月期の第1四半期の決算報告です。

## 2023年10月期 第1四半期ハイライト

サブスクリプション事業  
サブスクリプション売上

前年同期比 **12.4%** 成長  
(MA市場成長率10.1% \*1)

メタバース事業

売上高+受注残高 > 前期 売上高

活用シーンの多様化で商機増

広告事業

後藤ブランド売上寄与+国内初「ポストクッキーダイナミックリターゲティング広告」の受注は順調

前年同期比 **551.9%** 成長

イベントクラウド事業

リアルイベントへの回帰進む  
1Q時点予算進捗率

**27.6%**



\*1 株式会社富士キメラ総研「ソフトウェア新市場2020年版」同「ソフトウェアビジネス新市場2022年版」より集計

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved. | 4 |

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、前年同期比12.4%と手堅く順調に伸びています。

メタバース事業は、第1四半期の売上に現時点の受注残高を加えると、既に前期の通期売上を上回っており、しっかりと成長をしています。

加えて活用シーンの多様化が進んでおり、例えば採用活動での利用を目的とした商談が増加していることなどが注目点です。

広告事業は前年同期比551.9%と大きく成長しております。昨年M&Aした後藤ブランドの売上が当第1四半期から入っているためです。加えて国内初の「ポストクッキーダイナミックリターゲティング広告」、いわゆるクッキーレス広告も順調に受注を重ねており、徐々に売上貢献に向かう予定です。

イベントクラウド事業は2022年10月期後半は苦戦をしたものの、リアルイベントの開催が随分戻ってきており、2023年10月期の通年予算に対する進捗は27.6%と順調です。

## 2023年10月期 第1四半期各事業セグメントのトピック

セグメント	売上高 (百万円)	前年同期比	営業損益*2 (百万円)	前年同期比*3	トピック
サブスクリプション事業	418	15.6% 増	△42	— 前年同期 △24	
サブスクリプション	338	12.4% 増			新規獲得によるMRR(*1)は順調に積み上がっており、市場成長率（10.1%）を上回る成長をしている
プロフェッショナル	80	31.4% 増			大型案件の納品があったため増加通期でも前期を大きく上回る計画
イベントクラウド事業	145	10.9% 減	7	86.8% 減	当第1四半期に会期を迎えた大型展示会案件は、進捗度に応じた売上計上により売上計上は前期に分散。リアルイベント会期の動きにより市場環境は好転。第2四半期の着地に向けた受注も順調に積み上がっている。
メタバース事業	12	—	△16	— 前年同期 △18	プライベートショーや展示会、ウェビナーだけでなく、採用イベントやマッチングイベント、ショールームなどの案件や、現在商談中のものでは社内イベント、周年イベント、IRイベント、学会など活用シーンにも広がりが出てきており、受注済みの案件を含めると既に前期の売上実績を上回る状況
広告事業	51	551.9% 増	△6	16.1% 増	昨年M&Aを実施した後藤ブランド株式会社（広告コンサルティング業務等）の売上が当第1四半期から計上

\*1 MRRとは、Monthly Recurring Revenueの略で、当社では、10月末時点の単月のMA-サブスクリプション売上をMRRとしています。

\*2 全社費用は考慮していない

\*3 前年同期が営業損失の場合には、前年の営業損失額（百万円）



Copyright © SHANON Inc. All rights reserved. | 5 |

各セグメントのトピックスです。  
サブスクリプション事業は15.6%増加となっております。なお、プロフェッショナル売上は大型案件の納品の影響もあり大きく伸びてはおりますが、一時的なものでもあります。

イベントクラウド事業は、前年同期比では減少しているものの、先ほど申し上げた通り当第1四半期は順調な推移であり、また第2四半期の着地もだいぶ見えており、順調に積み上がっている状態です。新型コロナウイルス感染症について、マスクの着用緩和、5類への変更も予定されていることから、この後もリアルイベント市場は順調に推移すると認識しております。

メタバース事業は、売上高は1200万円と大きくないものの、先ほどお話ししました通り、受注を含めると2022年10月期通年売上を超えております。また、活用シーンについては、従来は展示会、プライベートショー、ウェビナーが中心でしたが、最近では採用イベントやみずほ銀行様の事例でもご紹介をしているマッチングイベント、ショールーム、社内イベント、周年のイベント、IRイベント、学会など、様々な使い方でも“ZIKU”を活用したいというお話を沢山頂いておりますので、商談をしっかりと売上にしていきたいと思っております。

広告事業は、前年同期比で551.9%と成長しております。

## 経済トピックの影響

- ここまでに発生している経済事象が業績に与える影響の有無

経済トピック	当期業績影響	詳細
円安進行	あり	AWSの仕入額（年間100万ドル以上）に影響がありますが、公表予算における想定レートは140円/\$としているため、これよりも円高で推移すればその分利益に対してプラスの影響となります。
コロナの5類変更	あり	新型コロナウイルスの感染法上の分類が2023年5月より季節性インフルエンザと同じ「5類」に引き下がります。既に足元では、リアルイベントへの回帰が見られる状況であり、イベントクラウド事業にとっては予算達成に向けて追い風になると考えています。
ロシアによるウクライナ侵攻	なし	事業に対して直接の影響はないものの、当該事象に起因して取引先等に影響があった場合には間接的に当社業績にも影響が出る可能性があります。
原油高	なし	事業に対して直接の影響はないものの、当該事象に起因して取引先等に影響があった場合には間接的に当社業績にも影響が出る可能性があります。
DX	あり	デジタルトランスフォーメーションの推進（DX銘柄選定、投資促進税制の創設等）の促進に伴い、企業や自治体のデジタル投資が促進され、しはは当社サービスの利活用に繋がる可能性があります。

経済トピックスの影響は記載の通りです。

## 連結PL（2023年10月期 第1四半期実績）

- 2023年10月期 1Qの累計期間業績の状況は以下の通りです。

単位：百万円

	2022年10月期 第1四半期(実績)	2023年10月期 第1四半期(実績)	前年同期 増減率	2023年10月期 通期業績予想
売上高	533	628	17.8%	3,500
サブスクリプション事業	362	418	15.6%	2,396
サブスクリプション	301	338	12.4%	1,478
プロフェッショナル	60	80	31.4%	918
イベントクラウド事業	163	145	△10.9%	526
メタバース事業	—	12	—	206
広告事業	7	51	551.9%	372
売上原価	172	249	44.9%	1,160
売上総利益	361	378	4.8%	2,340
販売費及び一般管理費	438	528	20.5%	2,270
営業利益（△は営業損失）	△77	△150	93.4%	70
経常利益（△は経常損失）	△75	△151	99.9%	72
親会社株主に帰属する四半期純利益 （△は親会社株主に帰属する当期純損失）	△76	△151	99.3%	53



Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

7

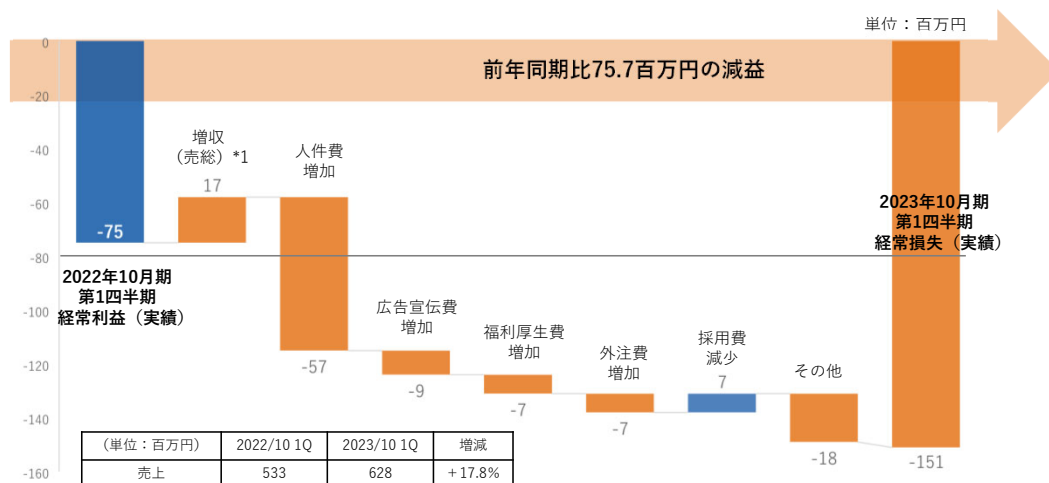
連結PLですが、第1四半期は売上高6億2,800万、前年同期比17.8%の成長となっております。

また営業利益は、マイナス1億5,100万円で、赤字額としては前年同期と比較し広がっておりますが、全体としては通期売上達成のための積極的な投資に伴い、第1四半期が最もマイナスになるためであり、おおよそ想定通りとなっております。

2023年10月期は売上高35億円、前期比42.5%増と大きな成長を目指しており、計画達成に向けて売上目標達成のための積極投資はしております。

## 当連結会計年度の経常利益の増減要因分析 【対 前年同期比】

- 前年同期比で75.7百万円の減益となりました。
  - ・ 中期的な成長加速を実現するために積極的に採用を行ってきたことにより人件費は前年同期比で増加。一方採用費は減少。
  - ・ 営業人員の増加に伴い必要な商談数も増加したため、広告宣伝費（＝マーケティングコスト）が増加
  - ・ 企業型の確定拠出年金制度の開始に伴い福利厚生費が増加（その分、人件費に含まれる法定福利費が減少）
  - ・ その他の内容は、行動制限解除に伴う旅費交通費の増加や出社増加に伴う消耗品費の増加、賃料の増加等



\*1 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。

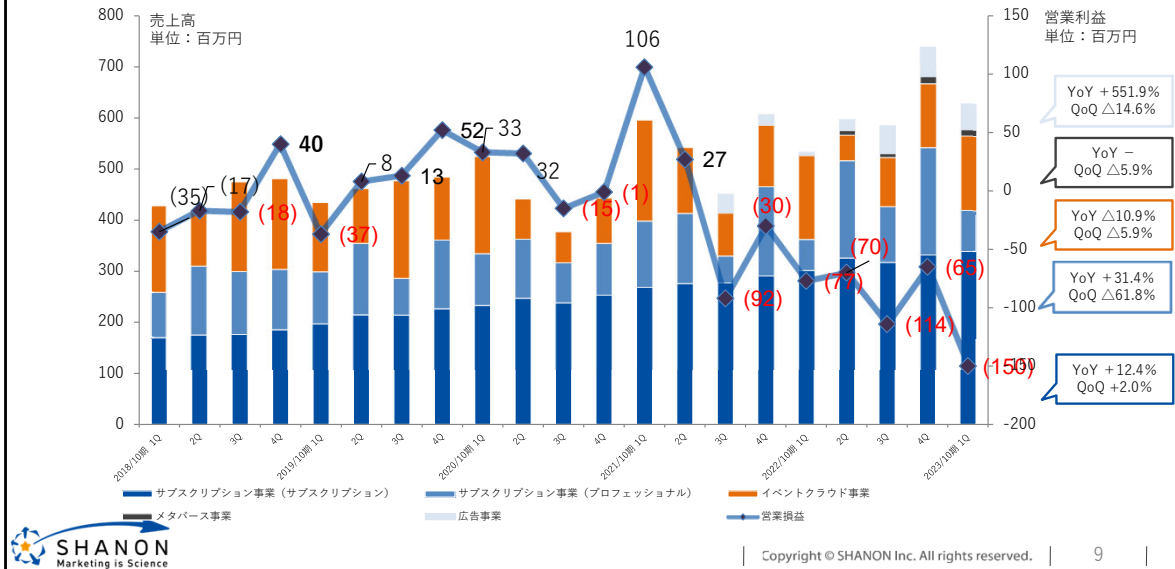


当連結会計年度の経常利益増減要因分析ですが、前年同期比で7,570万円の減益となっております。増収幅と比較し前期に投資をした営業人員を中心とした人件費の増加幅が最も大きく、関連費用として営業増員に伴い増加するマーケティングコストである広告宣伝費が増えたことなどからこのような結果となっております。



## 売上高構成比・営業損益（連結）推移

- 年間契約のシステム利用料（従量課金を含む）、有償保守サービス、BPOサービスで構成されるサブスクリプション事業における**サブスクリプション売上は安定収益**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）
- サブスクリプション事業（プロフェッショナル）、イベントクラウド事業は各四半期での変動（偏重）があります。
- 期初計画第1四半期は赤字を想定していましたが、赤字幅は想定よりもやや大きくなっています。一方で足元の商談の進捗状況等から見て、現時点では、第2四半期（会計期間）に想定している黒字幅は想定よりも大きくなると見込んでおり、第2四半期（累計）の業績予想についても修正をする必要はないと判断しています（2023/10期2Q営業利益は80Mを計画）。

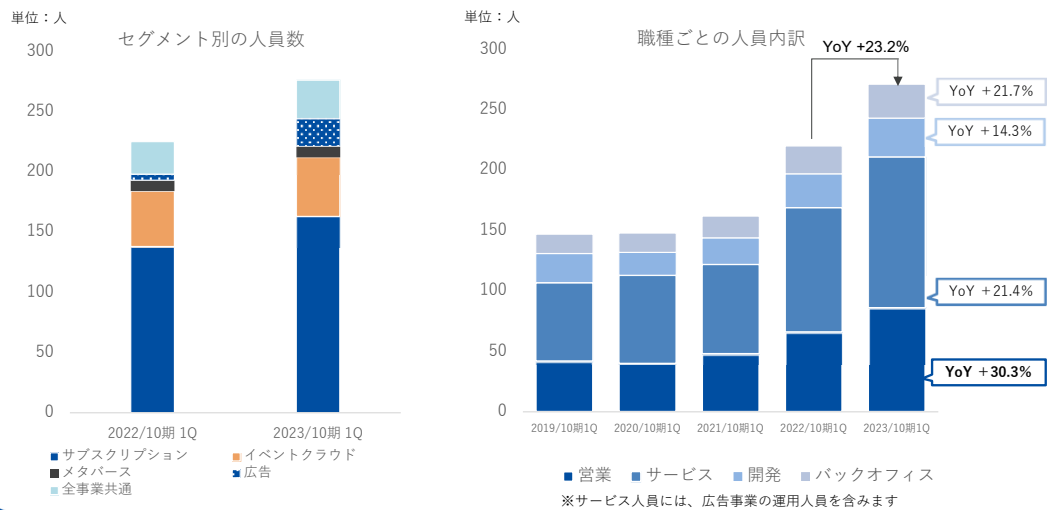


売上高構成比、営業損益（連結）推移です。

サブスクリプション売上が順調に伸びております。引続きサブスクリプション売上をしっかりと伸ばしつつ、当社グループ全体の収益確保、また営業損益については第2四半期以降で黒字化していく計画であります。

## 人員推移

- 中期経営計画実現のためサブスクリプション事業を中心に人員は増加。
  - ・ サブスクリプション事業の営業職を中心に、2022年10月期は中途採用を積極的に実施。新規加入の営業職が売上に貢献するまでのタイムラグ（教育、研修期間を含む）は6か月程度を想定していますが、この点についてはまだ改善の余地が大きい。
  - ・ イベントクラウド事業の人員の一部を広告事業に異動することで、リソースを調整しています。（2022年9月に4名異動）
  - ・ 広告事業の人員増は、人事異動並びに2022年6月のM&Aによる結果
  - ・ 2023年4月入社の新卒は27名と、昨年の27名入社と同水準が入社予定（2Q人員数に影響）。また中期では、中途採用の規模は相対的に減少していくことを想定しています。



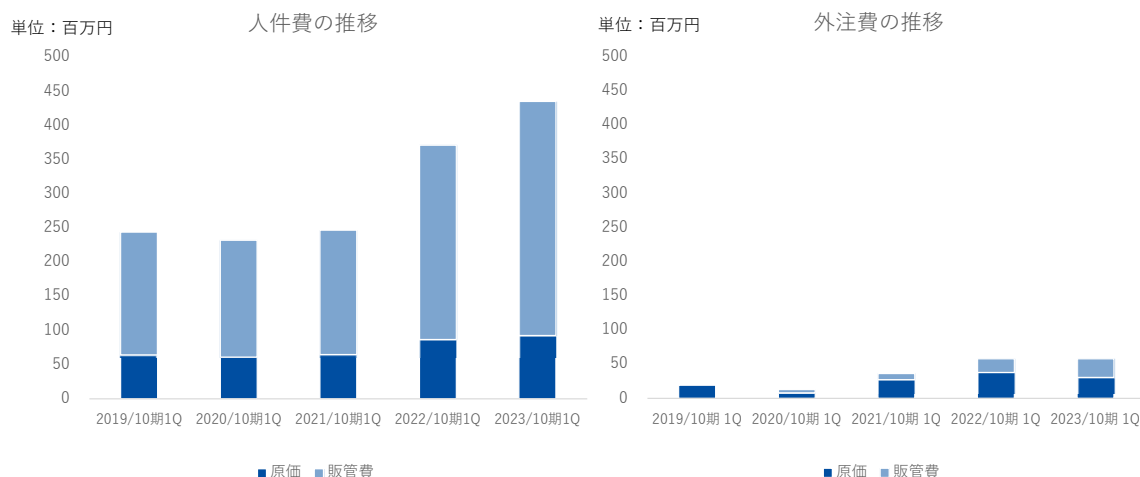
人員推移です。

中期経営計画実現のため、サブスクリプション事業を中心に人員増加をする方針のもと、2022年10月期は採用を進めました。

2023年10月期は、昨年12月に発表をしました「中期経営計画」の修正を踏まえて、採用活動はバランスを踏まえつつ、進めてまいりたいと考えております。

## 主要な営業費用の推移 ①人件費／外注費の推移

- 中期的な成長加速を実現するために積極的に採用を行ってきたことにより人件費は増加しています。
  - 外注費の前年同期比における主な増加要因は、大型案件の導入リソースとメタバースイベントプラットフォーム「ZIKU」関連の開発リソース確保に伴うものとなります。なお、外注費については、採用進捗の遅延に対する穴埋めも増加要因となっていますが、これについては今後の採用進捗に伴い縮小していく予定です。
- ※人件費・外注費ともに、仕掛案件の発生状況や大型案件に対する工事進行基準の適用状況、戦力化までのタイムラグの影響もあり、売上高の増減とは比例していません。

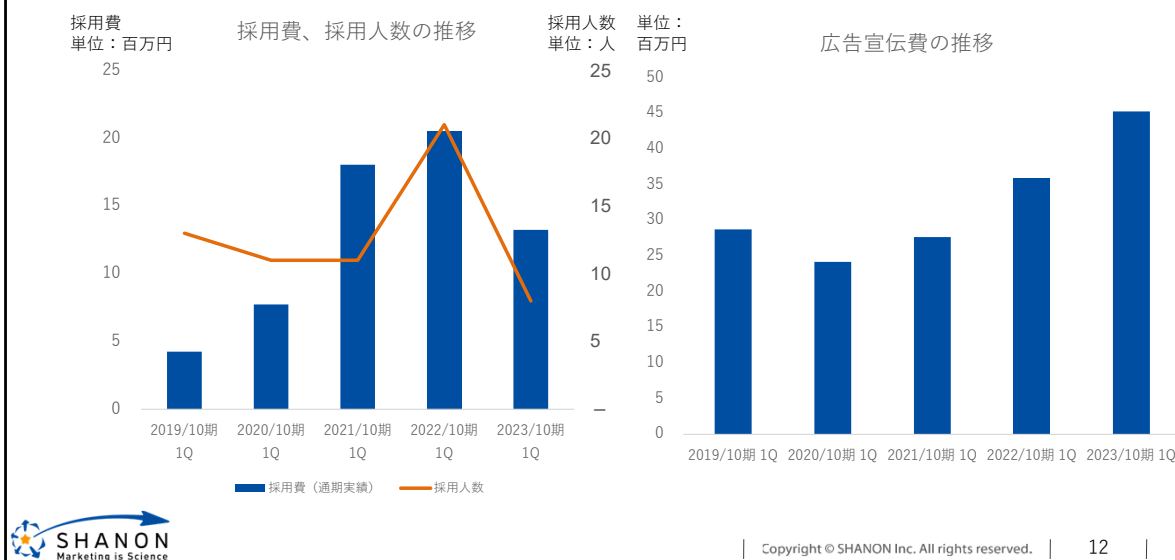


主要な営業費用の推移として、まずは人件費、外注費の推移です。

前年同期と比較し、人員増加に伴い人件費は増えております。一方で外注費は前年同期と同水準でございます。

## 主要な営業費用の推移 ②採用費／広告宣伝費の推移

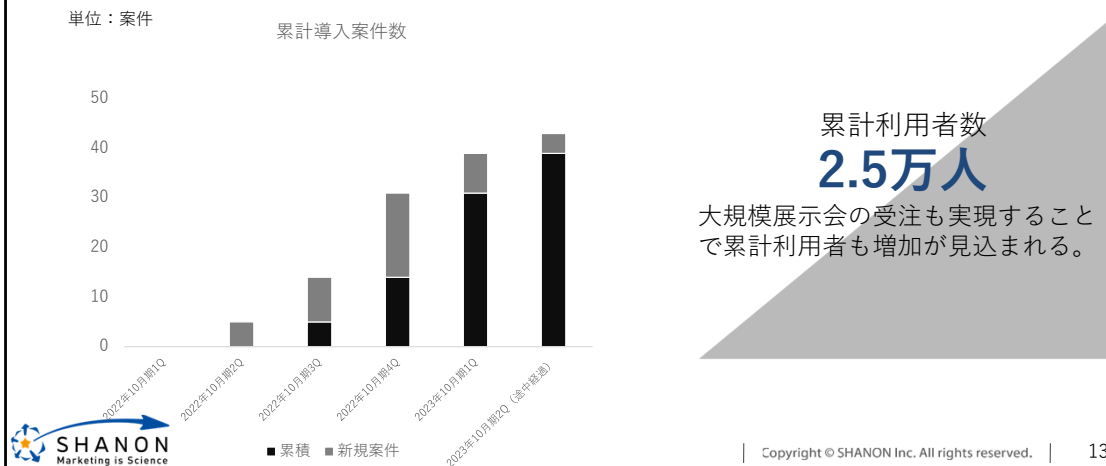
- 全社での人員配置の最適化を目指し、既存人員の再配置等を行っているため、1Q採用費は前期より大幅に減少しています。2Qには新卒が27名入社予定です（前期27名入社）。
- 広告宣伝費は、売上拡大を目指して営業戦力を拡大していることに伴いそれに比例する形で増加しています（営業人員増加により必要商談も増加し、それに伴いマーケティングコストは増加）。



続きまして、採用費、広告宣伝費の推移です。  
 採用費は、2022年10月期に重点的に採用を行い、一段落したこともあり、前年同期比で減少しております。  
 広告宣伝費は、営業人員の増加に伴い、その営業人員向けの案件創出をするための広告宣伝費(マーケティングコスト)が比例する形で伸びております。

## メタバース事業（ZIKU）の事業進捗

- メタバース事業（メタバースイベントプラットフォーム『ZIKU』）は、2021年11月のサービス開始後、受注率や案件規模への課題はあるものの、導入件数、利用者数は着実に増加しています。
- 受注済みの案件を含めると既に前期の売上実績を上回る状況です。
- プライベートショーや展示会、ウェビナーだけでなく、採用イベントやマッチングイベント、ショールームなどの案件や、現在商談中のものでは社内イベントや周年イベント、IRイベント、学会など活用シーンにも広がりが出てきています。
- リアルイベントの良さ（商談化率の高さ）やリスク（準備期間がかかる、費用が高額）に対して、新しいBtoBイベントの形態として、メタバースイベント（商談化率は一定を確保しつつ、準備期間が短期である、低価格である）の良さも少しずつ顧客に認知されてきており、その実績がリピート受注にも繋がってきています。



メタバース事業（ZIKU）の事業進捗です。先ほどのとおり、着実に商談数、案件数が増加しております。

トピックとしては、過去最大の案件単価の受注が発生していること、活用シーンが増えている点が上げられます。

徐々にリアルイベントが復活しているものの、一方でメタバースイベントのZIKUが様々な形でご活用いただけることも商談から感じ取っています。競合では非常に高いコストをかけて複雑なオーダーメイドなメタバース空間を作るサービスもいくつかありますが、株式会社ジクウが提供するZIKUは、安く、早く、スピーディーにメタバースのサービスをビジネス用途で利用できるという非常に珍しいサービスのため、徐々に受け入れられているシーンが増えてきている手応えを感じております。

## 上場来初となる大型の資金調達を実施

### 調達額（予定を含む）

- 転換社債による調達額604百万円、新株予約権による調達予定額637百万円、合計1,252百万円（払込金額の総額から、発行諸費用を控除した額）の調達が予定しています。

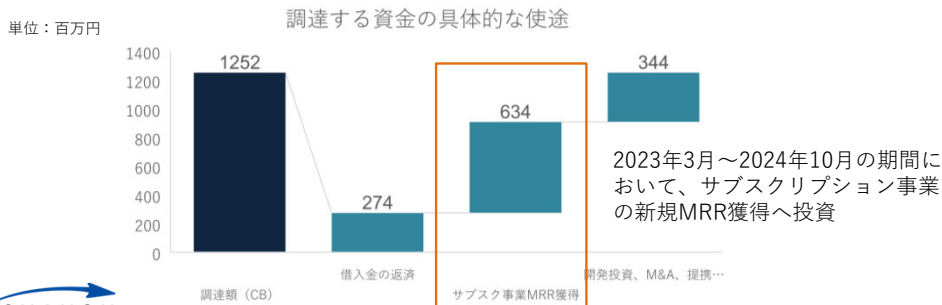
### 調達目的（資金使途）

- 今後のシャノンの成長の柱となるサブスクリプション事業のサブスクリプション売上において、2022年10月期においては、前期比14.7%の成長を達成しております。2024年10月期を目途にこの成長率をもう一段引き上げ、国産クラウドベンダーとしての確固たる立ち位置を築いていくことを目指します。
- そのために必要な営業マーケティングコストを賄う目的での調達となります。
- このファイナンスより調達した資金を投じ、中期経営計画（2022年－2024年）の確かな実現、その先にある事業成長を目指してまいります。

### 資金使途

- 主な資金使途については以下を予定しております。

2023年2月24日開示 第三者割当による第2回無担保転換社債型新株予約権付社債及び第25回新株予約権の募集に関するお知らせより

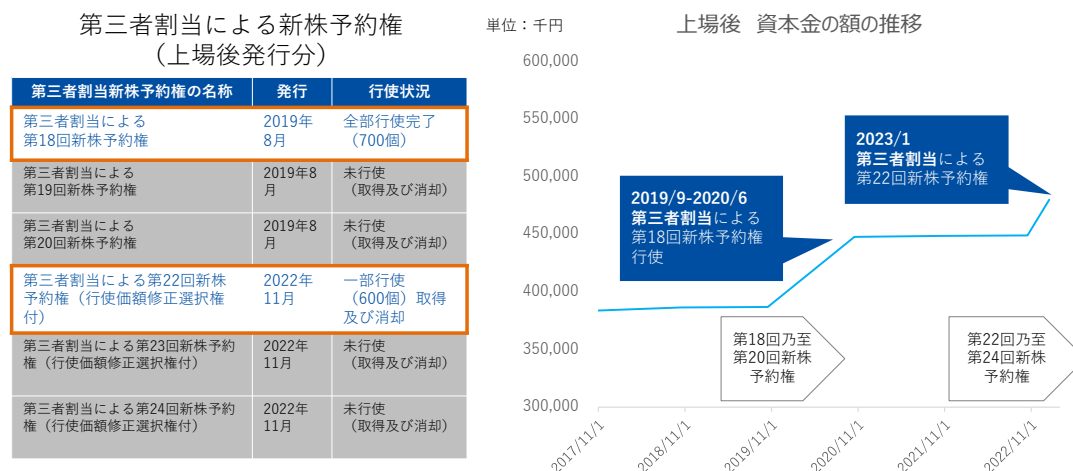


Copyright © SHANON Inc. All rights reserved. | 14 |

こちらはIRで皆様にお伝えさせていただいておりますが、上場来初となる大型の資金調達を実施しました。皆様にお伝えしたい点は、資金調達の目的です。昨年12月に発表をした中期経営計画を実現していくために、先行投資として一定の資金が必要でありと、それを実現するための資金調達です。その資金確保が出来たため、今後この資金を活用し、しっかりとした成長を実現してまいりたいと考えております。

## 参考情報（上場～現在に至るまでの調達状況）

- 2017年1月の上場後、第三者割当による新株予約権の発行は行ったものの（計6回号）、実際に調達を実行できたのは、うち2回号、計180百万円です。



続きまして、本調達に関連して複数の株主様からご質問  
 いただいておりますので、その回答を兼ねて記載してお  
 ります。

今回の新株予約権が25回号だったことから、この回数だ  
 けを見るとたくさんの調達をしているのではないかと聞か  
 れることがありますが、2017年1月の上場後、第三者割  
 当による新株予約権の発行を行ったのは計6回号、その  
 うち実際に調達をできたのは2回号分で、合計1億8000万  
 円です。上場後に行ったそれ以外の第三者割当による新  
 株予約権については、消却をしております。

上場前に発行したものについては、役職員を対象者にし  
 た新株予約権でございます。

## 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サブスクリプションを重視しており、顧客側でのツール活用が進むことで更なるサブスクリプション増加（アップグレードや従量課金増加）につながります。

報告セグメント	売上種別	売上種別
サブスクリプション事業	<b>最重要</b> サブスクリプション (年間契約)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ サービス種類別 MA-サブスクリプション(*1) CMS-サブスクリプション(*2)</li> <li>■ サブスクリプション売上内訳 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、年間契約のBPOサービス</li> </ul>
	プロフェッショナル (スポット)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ サービス種類別 MA-プロフェッショナル CMS-プロフェッショナル</li> <li>■ プロフェッショナル売上内訳 初期費用、設定費用、BPOサービス、導入、WEB制作等</li> </ul>
イベントクラウド事業	イベント (スポット)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 売上内訳 システム支援 (バーチャルイベントに関するシステム構築費を含む) 会期当日支援（機材レンタルを含む）</li> </ul>
メタパース事業	ZIKU (4か月契約)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 売上内訳 システム利用料（ブース当たり単価） (月額契約金額)</li> </ul>
広告事業	広告	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 売上内訳 広告事業</li> </ul>



\*1 MAとは、マーケティングオートメーションを指します。  
\*2 CMSとは、コンテンツ管理システムを指します。

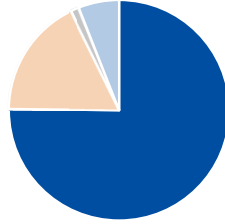
Copyright © SHANON Inc. All rights reserved. | 16 |

シャノンの売上構成要素です。  
現在報告セグメントは4セグメントに区分しており、最重要視しているのがサブスクリプション事業におけるサブスクリプション売上です。サブスクリプション売上をしっかりと伸ばしていくということで、安定した成長を実現していきたいと思っております。



## サブスクリプション事業

セグメント別売上構成比  
(2022年10月期実績75.2%)



■サブスクリプション事業 ■イベントクラウド事業 ■メダバース事業 ■広告事業

それでは各事業について簡単にご説明してまいります。

## サブスクリプション事業売上の前期比較

サブスクリプション

イベントクラウド

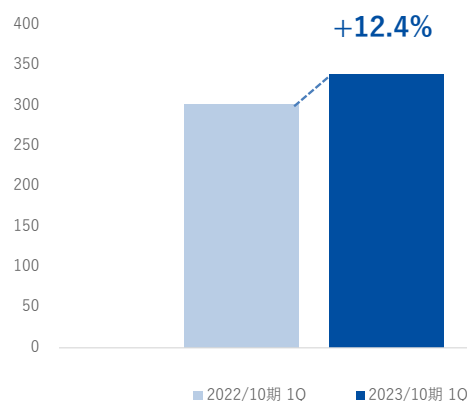
メンバーズ

広告

- サブスクリプション売上（従量課金も含む）は、新規獲得や既存顧客のアップグレードが堅調に推移し、前年同期比**12.4%増**となりました。また、前期は成果を出せなかったパブリックセクター向けの活動については、受注済み案件もあり、この後の受注に期待が出来る商談も多数保有している状況です。なお、事業戦略上、**長期的に収益に貢献していく「サブスクリプション売上」を重視**しています。
- プロフェッショナル売上は、前年同期比で31.4%増となりました。これはエンタープライズ向けの納品が重なったためであります、通期でも前期比で大幅な増加を見込んでいます。

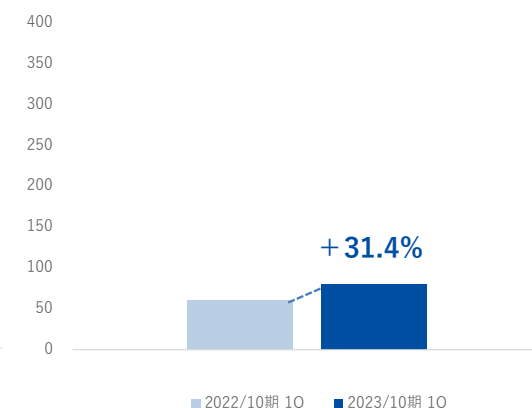
サブスクリプション売上

単位：百万円



プロフェッショナル売上

単位：百万円



Copyright © SHANON Inc. All rights reserved. | 18 |

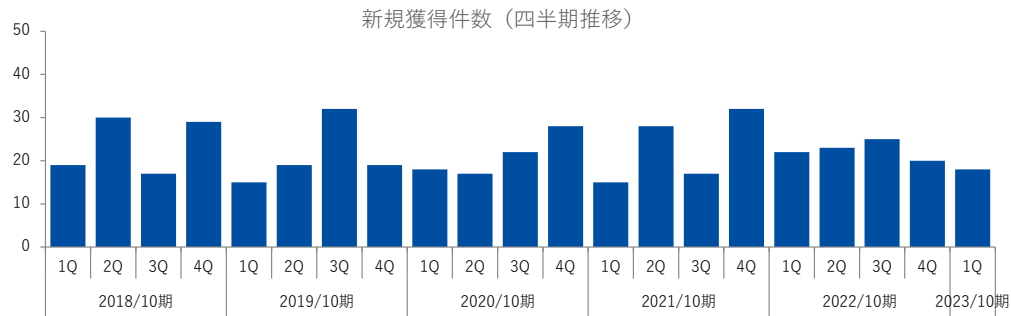
サブスクリプション売上は前年同期比12.4%増ししっかりと成長、またプロフェッショナル売上は、当第1四半期において今回大型案件の納品があり前年同期比31.4%増となりました。

## 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

サブスクリプション イベントクラウド  
メダバース 広告

- シャノンの最重要KPIは顧客獲得数ではなく、**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
  - 顧客単価は数万円~数百万円と幅広いレンジ
    - ⇒ 新規獲得件数と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



※なお、上記にはCMSの新規獲得件数は含まれておりません。



Copyright © SHANON Inc. All rights reserved. | 19 |

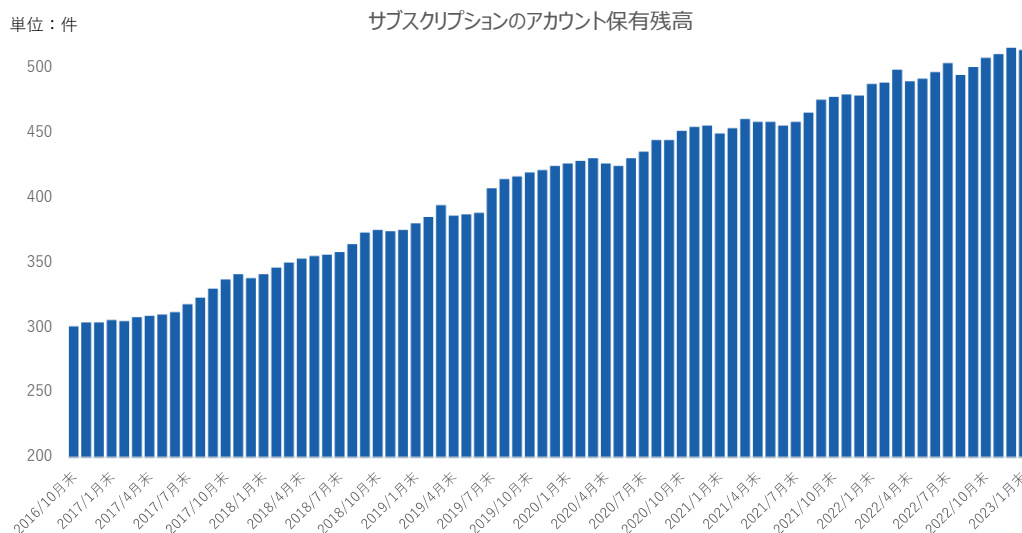
サブスクリプションの月額契約の新規獲得件数の四半期推移です。

基本的にはコンスタントな新規獲得を目指しており、現状認識としてもコンスタントに獲得ができております。

## サブスクリプションのアカウント保有残高の推移

サブスクリプション    イベントクラウド  
 メンバーズ    広告

- サブスクリプションのアカウント数は長期的には順調に伸びています。
- シヤノンが提供するマーケティング支援システム「シヤ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収益性を高めていくため、アカウント数の増減が売上増減とは整合しないことがあります。



※なお、上記にはCMSのアカウント保有残高は含まれておりません。

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved. | 20 |

サブスクリプションのアカウント保有残高の推移です。全体のアカウント数は、12月解約が多かったため足元はギリギリでございますが、傾向としてはしっかりと伸ばせている状況です。

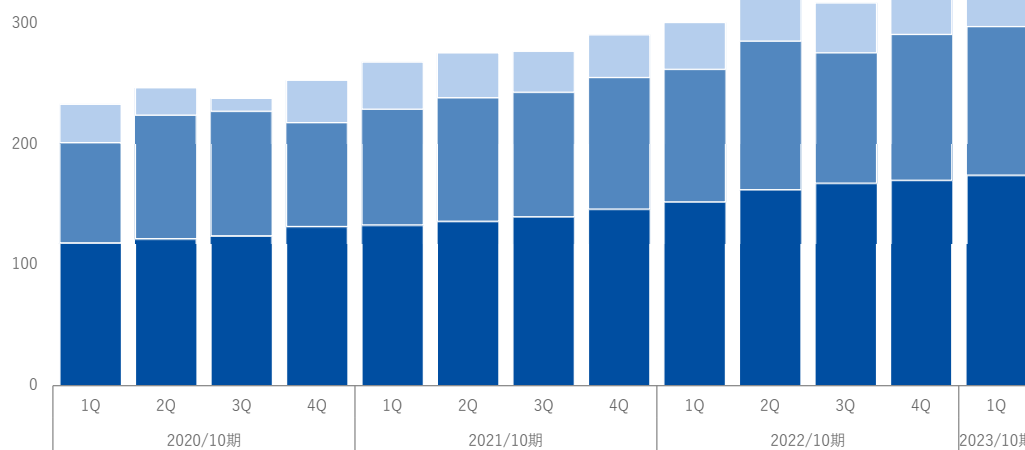
## サブスクリプション売上の規模ごとの推移

サブスクリプション    イベントクラウド  
 メダバース    広告

- 月額10万円以上50万円未満の中堅企業向け、月額50万円以上のエンタープライズ向けともに順調に成長しています。
- 2023年10月期より集計方法を変更しました（2020年10月期以降、同様のロジックで再集計しております）

単位：百万円  
 400

サブスクリプション売上の内訳推移



Copyright © SHANON Inc. All rights reserved. | 21 |

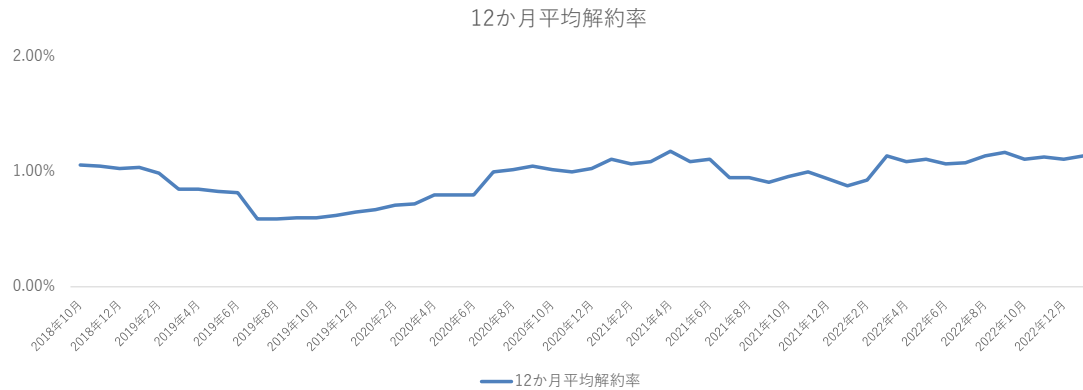
サブスクリプション売上の規模ごとの推移です。  
 月額10万円以上50万円未満の層についてしっかりと成長させたいと考えており、実績としてもしっかりと成長ができております。

## サブスクリプションの解約率推移

サブスクリプション イベントクラウド  
メダバース 広告

- 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、月平均1%未満、年平均10%未満が目標
  - ・ 当社は3月末更新のお客様が多いため、例年4月の解約が大きくなる傾向があります

解約率の算定式 = ( (当月解約金額MRR + ダウングレード金額MRR) ÷ 期初11月時点の既存月額MRR ) の過去12か月平均



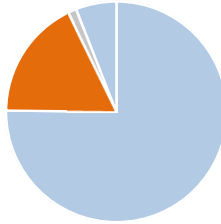
※上記にはCMSの解約数は含まれておりません。

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved. | 22 |

サブスクリプションの解約率推移です。  
年平均10%以下を指標としておりますが、こちらも非常に安定してコントロールできているという状況は変わらずでございます。

## イベントクラウド事業

セグメント別売上構成比  
(2022年10月期実績17.7%)



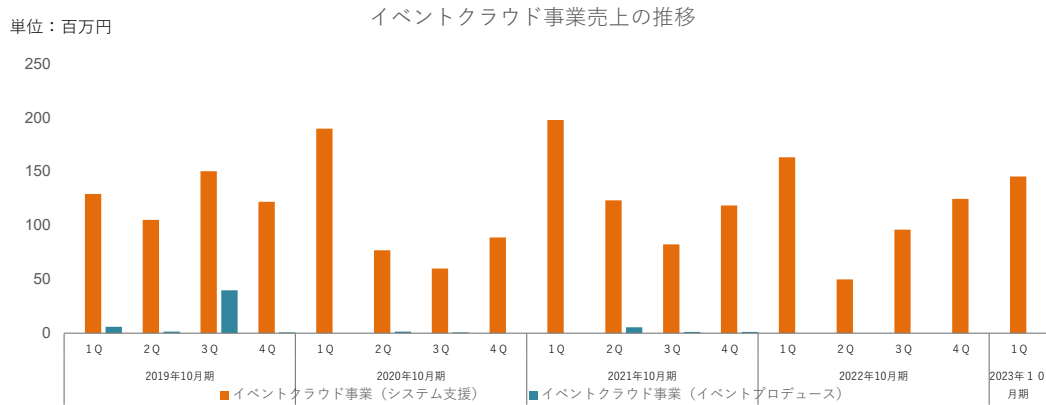
■サブスクリプション事業 ■イベントクラウド事業 ■メタバース事業 ■広告事業

続いてイベントクラウド事業でございます。

## イベントクラウド事業売上の直近推移

サブスクリプション   イベントクラウド  
メンバーズ   広告

- 前期の後半から、徐々にリアルイベント開催への回帰の傾向が見受けられるようになってきており、当社のイベントクラウド事業を取り巻く状況にも改善の兆しが見えてきています。当第1四半期は予定通りの進捗となりました。
- また、政府から新型コロナウイルス感染症の位置づけを現在の「2類相当」から「5類」に移行する方針が発表されており、本格的にアフターコロナの時代に入っていくことが予想され、それに伴いリアルイベント開催支援を主軸とするイベントクラウド事業を取り巻く状況も一層改善していくことが期待される状況となっています。



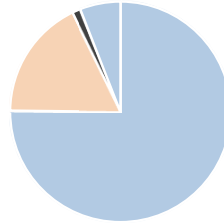
Copyright © SHANON Inc. All rights reserved. | 24 |

先ほどお話しました通り、リアルイベント回帰がやっと明確に見えてきました。まだまだ過去と比べて100%に戻ったかと言われるとそこまではありませんが、十分に商談、案件数が戻ってきてる手応えを数として感じているというところでございます。今後新型コロナウイルス感染症が2類相当から5類に変更されることから、リアルイベントはビジネスシーンでもさらに増えていくことを期待しつつ、事業を進めて参りたいと思っております。



## メタバース事業

セグメント別売上構成比  
(2022年10月期実績1.2%)



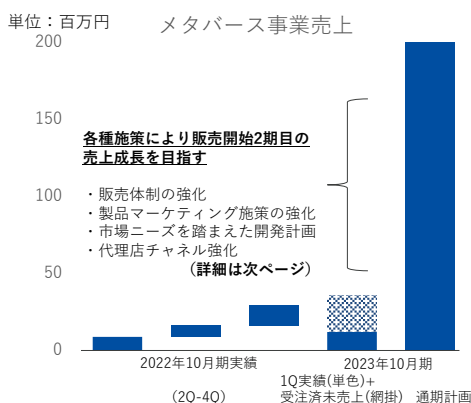
■ サブスクリプション事業 ■ イベントクラウド事業 ■ メタバース事業 ■ 広告事業

続いて、メタバース事業でございます。

## メタバース事業売上

サブスクリプション イベントクラウド  
メタバース 広告

- 2022年10月期第2四半期以降は、営業体制や戦略が徐々に形となってきたことや、イベント出展等のマーケティング施策実施の効果もあり、商談や受注実績がコンスタントに出るようになってきました。
- プライベートショーや展示会、ウェビナーだけでなく、採用イベントやマッチングイベント、ショールームなどの案件や、現在商談中のものでは社内イベントや周年イベント、IRイベント、学会など活用シーンにも広がりが出てきており、商機は広がっている状況です。
- **受注済みの案件を含めると既に前期の売上実績を上回る状況となっています。**



### 「ZIKU」売上計上ルール

株式会社ジクウ（直販）、株式会社シャノン（代理販）の原則売上計上ルールは異なります。

	契約開始月 (X月)	X+1月	X+2月	X+3月 (会期)
株式会社ジクウ (直販・代理店)	4か月間の期間案分で売上計上			
株式会社シャノン(代理販)				会期一括計上



Copyright © SHANON Inc. All rights reserved. | 26 |

こちら先程お話ししました通り、一番お伝えしたい点は、すでに受注済の案件まで含めると2022年10月期の売上実績を上回る状況になっている点です。

とはいえ、通期では、2億円の売上目標に挑んでおり、そういう意味ではまだまだ成長させる必要があります、しっかりと足運びをこの後もしていかなければいけないと認識しております。

利用シーンも広がってきておりますので、それぞれの利用シーンに応じた営業活動を進めまいります。

また、皆様にも事例として公開できるように、引き続きご利用いただきましたお客様からの事例許諾を積極的に取得していきたいと思っております。

## メタバース事業の事業進捗



サブスクリプション

イベントクラウド

メタバース

広告

- 大型案件は想定通りではなかったが、中小型案件の受注は順調に増加。また機能開発時期を調整することで、当期の積み残し課題となった大型展示会の受注に向けた対応も進行中。

### 市況感

- ・ 「メタバース」そのものへの認知は高まっている（マーケティング活動からも見えている）
- ・ コロナの長期化により、リスク感度の高い大企業・外資系のプライベートショーについては、オンライン開催を決定するケースが増加。ただ、オンラインイベントはコロナ禍で来場者から飽きられている面もあり、集客に課題を抱えている企業も多い。

### 2023年10月期 課題

- ・ **事例の積極公開（継続）**  
積極的に事例公開をすることで新規サービスに対する不安を払拭し、受注を後押し。
- ・ **大型展示会の受注に向けた取り組み（継続）**  
3Q決算時に発表したとおり、製品開発スケジュールを一部前倒しし、大型展示会受注に向けた機能開発を継続。また展示会業界へのアプローチも再開。
- ・ **ZIKUが活用される場面を増やす取り組み（継続）**  
採用イベント等でニーズが高い「スマホ対応」、プライベートショーでニーズの高い「マルチプレイ」等を順次開発し投入
- ・ **代理店チャネルの継続開拓（継続）**  
既に代理店契約済みの企業との関係深耕だけでなく、代理店数を増やすことで案件創出を拡大。

### 1Q施策

- ・ **事例の積極公開（継続）**  
みずほ銀行様のご利用事例を公開（1月）。引き続きご利用企業様には積極的に事例公開を依頼してまいります。
- ・ **大型展示会の受注に向けた取り組み（継続）**  
アプローチ継続中。
- ・ **ZIKUが活用される場面を増やす取り組み（継続）**  
新たなターゲットとして、採用イベント、マッチングイベント、ショールーム、社内イベント、周年イベント、IRイベント、学会採用イベント、企業等の周年イベントなどの案件があります（商談中を含む）。
- ・ **代理店チャネルの継続開拓（継続）**  
キヤノンマーケティングジャパン株式会社がZIKU取扱いを開始（1月契約）



Copyright © SHANON Inc. All rights reserved. | 27 |

メタバース事業の事業進捗です。  
2023年10月期はこのような方針で進めていくと皆様にお話しさせて頂いておりました。事例の積極公開について、ビジネスマッチング用途でみずほ銀行様の事例を公開させていただきました。その他も順次公開をしてみたいと思います。また大型展示会の受注に向けた取り組みですが、製品開発は予定通り進めております。ZIKUが活用される場面を増やす取り組みですが、まさに増えてきたというところですので、様々な用途でしっかりZIKUが使えることは実証できてきてると思っておりますし、それを踏まえて販売代理店さんにも扱いやすい商品になりますし、その販売代理店さんを経由して当社グループだけではリーチできないところへしっかりお届けしていきたいと思っております。

ビジネスマッチングでの事例を公開  
(みずほ銀行様)



人材採用関連での採用例が増加

①大手製造業での新卒採用説明会を実施いたしました。1000人以上の集客で、クライアントからも高い評価をいただきました。

②新卒採用の展示会での採用がままりました。

人材採用関連での事例が増えてきています。

プライベートショー・カンファレンス・ビジネス  
マッチング

MIZUHO

日本M&Aセンター

MakeShop®  
byGMO

大塚商会

TCG  
TANABE CONSULTING GROUP

他、受注案件増加中

展示会

The 41st  
JAPANTEX 2022

NIF 一般社団法人  
日本インテリア協会

AC Appexchange Consortium  
NPO法人 アプリエクスチェンジコンソーシアム

NEW NORMAL  
WORKSTYLE  
EXPO autumn

C-CON  
METAVERSE EXPO  
2022 SUMMER  
参加費無料  
セミナー  
展示会

自治体・他

大阪府

Kre

他、未公表団体あり

※事例を一部抜粋

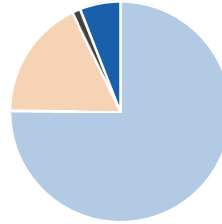
公開事例／サービス内容です。

事例で先ほどお話しさせていただきましたビジネスマッチング用途以外に、人材採用関連で採用例が増加しています。実際にご利用いただいたケースでは、大手の製造業さんの新卒の採用説明会にご利用いただきました。1000人以上の来場があり、クライアント様からも非常に高い評価を得られました。全国から学生さんが参加ができ、どのような会社なのか、実際に働いている人はどんな人か直接話を行うことができるため、例えばzoomを使った採用説明会と全く違った形を実現できご好評いただきました。ちょうど新卒採用の時期ですが、今後、多くの企業様にご活用いただきたいなと思っています。また、新卒採用の展示会での採用が決まりました。いわゆる就活イベントで、企業がたくさん集まり、学生が来る展示会ですので、非常に大規模なものでございます。

人材採用関連でのマーケットは非常に手応えを感じております。

## 広告事業

セグメント別売上構成比  
(2022年10月期実績5.9%)



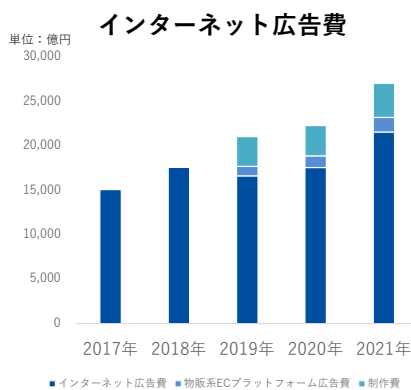
■サブスクリプション事業 ■イベントクラウド事業 ■メタバース事業 ■広告事業

続いて最後ですが、広告事業になります。

## 広告市場及び広告事業の概要

サブスクリプション イベントクラウド  
メダバース 広告

- インターネット広告市場は順調に拡大中
- 2022年6月に広告運用を行う会社である後藤ブランドを子会社化することで広告サービス領域を拡大。双方の顧客ニーズにあう領域のためクロスセルも開始し受注実績も順調に増えています。
- SHANON Ad Cloud に国内初の「ポストクッキーダイナミックリターゲティング広告※」を追加。受注も順調に推移しており、第2四半期以降の売上に貢献する予定  
※3rd Party Cookieが使えないiOS環境でもダイナミックリターゲティング広告を配信できるサービス



出展 株式会社電通「2021年日本の広告費」媒体別広告費<2019年~2021年>、「2019年日本の広告費」媒体別広告費<2017年~2019年>

## 広告事業の提供サービス範囲

### テクノロジー

### SHANON Ad Cloud

- ・ 自社DSP
- ・ 国内初のクッキーレス対応ダイナミッククリエイティブ広告  
~3rd Party Cookieが使えないiOS環境でもダイナミック広告を配信できるサービス

### サービス by 後藤ブランド

#### LISTING

- リスティング
- リスティング広告の運用

#### AFFILIATE

- アフィリエイト
- アフィリエイト広告運用代行

#### AD NETWORK

- アドネットワーク
- 各種アドネットワーク運用代行

#### CONTENTS MARKETING

- コンテンツマーケティング
- コンテンツマーケティング (サテライトサイト制作など)

#### DSP

- デマンド・サイド・プラットフォーム
- DSP運用代行

#### SOCIAL ADS

- ソーシャルアド
- Facebook, Instagram, Twitterなどの広告運用代行

#### ANALYTICS

- アナリティクス
- アクセス解析
- Googleアナリティクス
- ランディングページ分析 (ヒートマップツール使用)



Copyright © SHANON Inc. All rights reserved. | 30 |

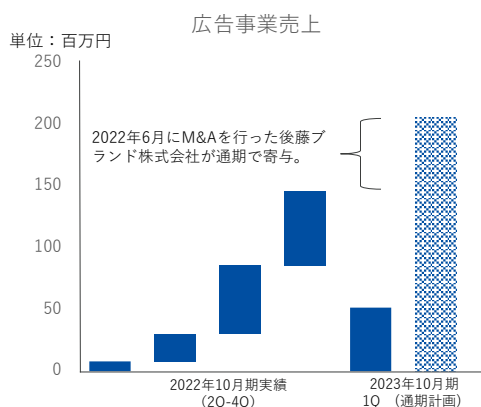
広告市場及び広告事業の概要です。

インターネット広告マーケット自体は順調に伸びております。そのような中で私たちがこういった差別化商品を出してるか、ですが、ポストクッキーダイナミックリターゲティング広告、いわゆるクッキーレス型の広告、まだまだ新しい分野ですが、いち早く日本でリリースしております。現在受注は伸びてきており、今後成長すると考えております

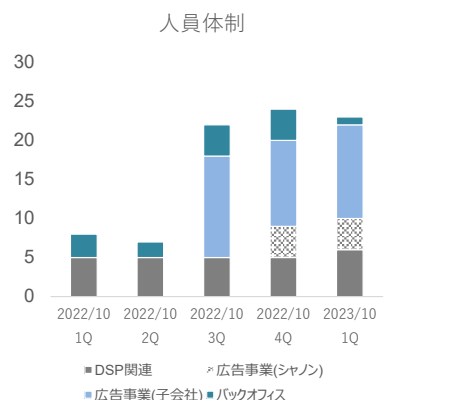
## 広告事業の売上

サブスクリプション  
メダバース  
イベントクラウド  
広告

- 広告事業売上は、2022年6月末にM&Aを実施した後藤ブランド株式会社（主にデジタル広告を実施）の売上が含まれています（前年同期比での増加要因）。
- 広告事業は、見込み通りサブスクリプション事業の顧客へMAとセットで提案を行い、ご契約に繋がるケースが増えていることから、2022年9月にイベントクラウド事業からの人員異動により体制強化中。当期も追加で異動を行う予定で、今後のイベントクラウド事業の事業環境に注視しつつ、グループ全体でリスク対応、最適な人員配置を実現していきます。



※広告事業関連の売上高の一部は「取扱高」となり、「取扱高」からSSP (Supply Side Platform) 企業の媒体費用を引いた額を売上高としています。



※後藤ブランド株式会社のバックオフィスを株式会社シャノンに統合すべく、1Qより人事異動等を実施



## 広告事業の売上です。

昨年M&Aを行いました後藤ブランド株式会社の売上貢献が今期は第1四半期から寄与していることもあり、第1四半期は前年比で大きく成長しております。

また人員体制について、シャノンの他の事業から広告事業へ人を事異させるなど、会社全体での適切な人員配置を進めています。また広告事業は、他の事業とのシナジーもありますので、しっかりと伸ばして参りたいと思っております。

第1四半期は全体として、まずまずの滑り出しというところ です。2023年10月期は通期で前期比40%以上という大きな成長を目指しておりますので、その目標を、社員一丸となって実現できるように進めて参りたいと思っておりますので、皆様から応援いただければと思っております。

私からの説明は以上です。ありがとうございます。

## II. シャノングループの中期経営計画

---



## 2022年10月期業績修正に伴う中期経営計画改訂

全体

中計2024

中期経営計画（2022-2024）は以下の理由により達成時期が遅れるため、一部見直しを行い、2022年12月12日公開の「2022年10月期通期決算補足説明資料」にて修正開示を行いました。サブスクリプションビジネスは先行投資ビジネスのため、初年度の遅れが次年度以降に影響が出るため、またPLバランス（利益）をとるため修正を行います。引続きMA市場成長率（10.1%）を上回る成長を目指します。

（中期経営計画の達成時期遅れ要因）

・イベントソリューション事業（コロナ影響によるBtoBイベントの中止や延期）＝単年度収益原資

・サブスクリプション事業（営業強化による2022年10月期の、育成期間より2023年10月期時間必要）

	2022年10月期 (9/12修正予想)	2022年10月期 (実績)	2023年10月期 (中計)	2023年10月期 (12/12修正)	2024年10月期 (中計)	2024年10月期 (12/12修正)
売上高（連結） 単位：億円	24.8	24.5	44.8	35.0	67.0	45.7
サブスクリプション事業 単位：億円	18.6	18.4	25.4	23.9	34.7	29.5
サブスクリプション売上 単位：億円	12.8	12.7	17.4	14.7	24.9	18.2
プロフェッショナル売上 単位：億円	5.8	5.6	8.0	9.1	9.8	11.2
イベントクラウド事業 単位：億円	4.3	4.3	8.2	5.2	10.6	6.3
メタバース事業 単位：億円	0.3	0.2	10.0	2.0	20.0	4.6
広告事業 単位：億円	1.4	1.4	1.2	3.7	1.7	5.2
営業利益 単位：億円	△2.5	△3.2	2.0	0.7	6.7	2.9
営業利益率	-	-	4.5%	2.1%	10.1%	6.3%



2022年10月期は、米ドル110円想定で予算組み。1円の円安により、100万円の利益へのマイナスインパクトあり

Copyright © SHANON Inc. All rights reserved.

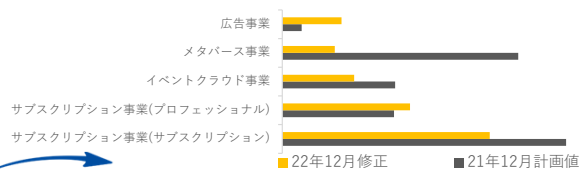
33

## 中期経営計画修正

- 中期経営計画（2022-2024）修正の詳細は以下の通りです。

報告セグメント	サマリー	詳細
サブスクリプション事業	市場成長率を超える事業成長を引き続き計画。一方で課題が残り計画は1年程ビハインド	<ul style="list-style-type: none"> <li>2022年10月期に営業人員を増員。また新卒社員の営業職への配属も実施。一方で売上予算を持つまでの期間（育成期間）に一部課題が残り2022年10月期の売上は計画よりビハインド</li> <li>サブスクリプション売上は毎年売上が積みあがる仕組みのため、2022年10月期のビハインドが次年度以降に影響するため計画を見直し</li> </ul>
イベントクラウド事業	コロナ影響に伴う展示会等の開催状況を踏まえ、計画を保守的に修正	<ul style="list-style-type: none"> <li>2022年10月期もまん延防止等重点措置やコロナ第7波の影響によりリアルイベント開催の中止や延期、商談の遅延・見合わせが発生。現時点では、今後の新型コロナウイルスの影響（感染拡大やそれに伴う行動制限）には懸念が残るため。この状況を踏まえて計画を見直し</li> </ul>
メタバース事業	海外展開時期を1年程後ろ倒しし、計画を見直し	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業組織体制の構築も徐々に進み、またマーケティング活動も軌道に乗つつあるが、2022年10月期の進捗を踏まえて、海外展開の時期を見直すなど計画を全体的に後ろ倒し</li> </ul>
広告事業	市場成長率、好調な市況感を受け追加投資をし成長へ	<ul style="list-style-type: none"> <li>2022年6月の広告事業を営む後藤ブランド株式会社のM&amp;Aを踏まえて、計画を上方修正</li> </ul>

中期経営計画（2022-2024）の最終年度の売上計画（修正差異）



## メタバース事業のPL指標

EM

中計2024



- 営業組織の立ち上がり、またマーケティング活動も軌道に乗りつつあるが、2022年10月期の進捗を踏まえて、海外展開の時期を見直しするなど計画を全体的に後ろ倒し。
- スピード感のある成長を目指し、下記数値に対してアップサイドが発生した場合には、その分を翌期に向けた投資に回すことも想定しています。

	2022年10月期 (9/12修正予想)	2022年10月期 (実績)	2023年10月期 (中計)	2023年10月期 (12/12修正)	2024年10月期 (中計)	2024年10月期 (12/12修正)
セグメント売上 単位：億円	0.3	0.2	10.0	2.0	20.0	4.6
セグメント売上原価 単位：億円	未公表	0.5	未公表	0.5	未公表	0.9
セグメント営業損益 単位：億円	未公表	△0.7	未公表	0.3	未公表	0.7
想定人員数 単位：人	18	10	44	12	77	21

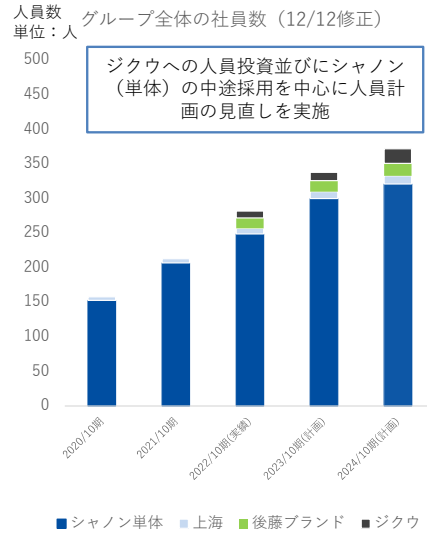
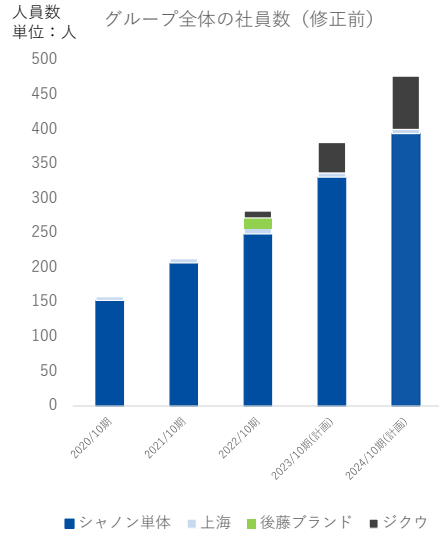
## 中期経営計画（従業員数）

全体

中計2024

サブスクリプション事業は、先行投資ビジネスです。人材も投資の一要素となりますが、グループ全体で採算性（PLバランス）や新卒の採用・教育体制が上手く機能してきている現状を踏まえて採用計画の見直しを行っています。

2023年4月入社の新卒は28名予定、2024年4月入社の新卒は20名予定です。また主にジクウ採用の人員の増加率を調整しています。

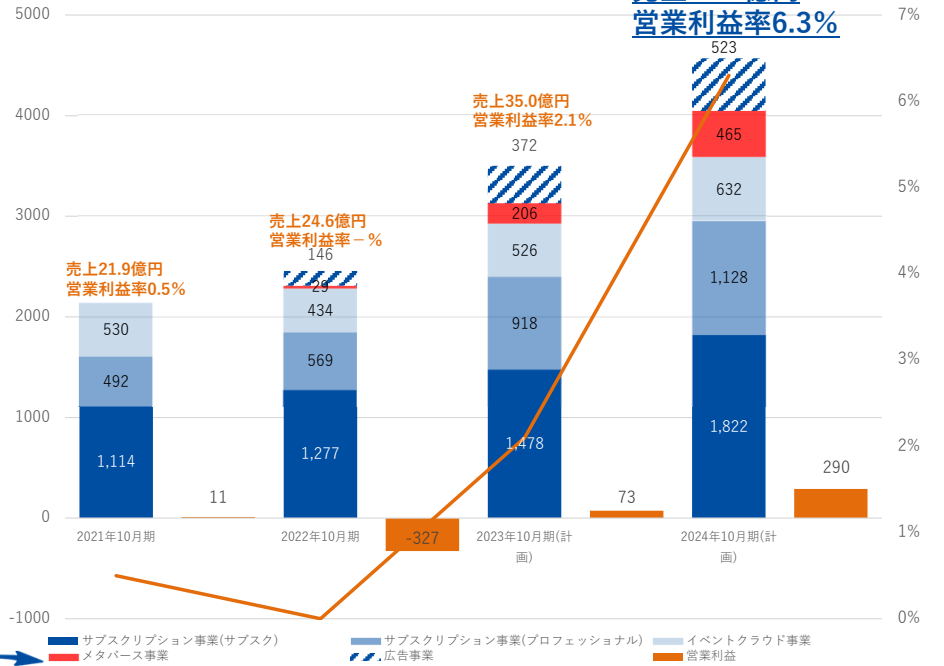


# 中期経営計画2022-2024の売上と営業利益目標

全体

中計2024

売上高、営業利益  
単位：百万円



MRRの年率30%以上の成長を実現するために各項目の向上を実施します。

(新規獲得に伴う成長年率20% + 既存売上拡大に伴う成長年率10%を目指す)

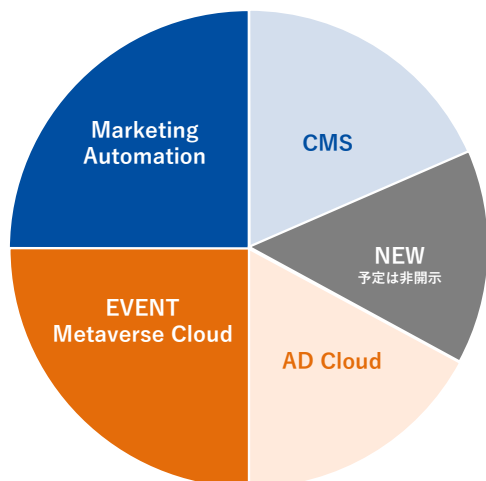
※中期経営計画における成長率は23%としていますが、各年度の事業進捗を踏まえながら引き続き30%成長に向けて取り組んでまいります。



\*1 CACとは、Customer Acquisition Costの略で、顧客獲得コストのことです。

- ・ 従来より包括的にマーケティング活動の範囲をカバーする製品にする
- ・ 対売上に対しての製品投資金額の比率は一定を維持する（M&A投資は別途）

SHANON  
MARKETING PLATFORM



方針実現のための3つの取り組み

- 1 ソリューション領域の拡大のための機能開発
- 2 M&Aで製品の成長も加速
- 3 メタバースへの積極対応

\* 上記円グラフは、各ソリューションの売上規模やそれに対する投資規模を表現しているわけではありません。

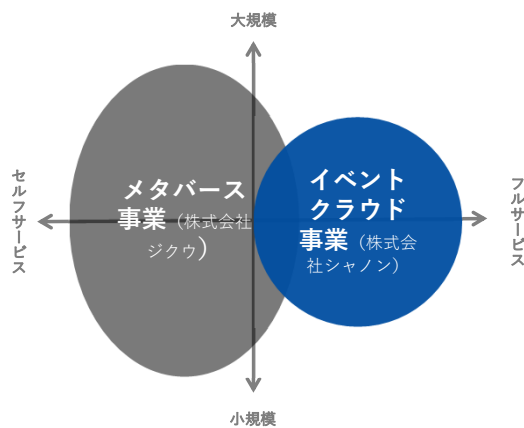
## 新市場・メタバースへの対応

EM

中計2024

国内イベント管理市場でトップシェアを獲得（売上10億円以上）かつ世界展開を実現するために、新市場にジクウを提供し成長の加速を目指します

### 2つのサービスで対応市場を拡大



### 相互補完で競争力強化

**ZIKU**  
by SHANON

SHANON  
**MARKETING**  
PLATFORM

<b>強み</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>セルフサービス型のクラウドサービスのため、案件規模や案件数の制約が基本的に無い。</li> <li>差別化要素を持った独自サービス（関連技術について複数の特許を申請済）</li> <li>価格競争力</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>リアルイベント市場では高いシェア</li> <li>同一のシステムで、オフライン/オンラインイベントの両方に対応</li> <li>顧客要望に細やかに対応可能な仕組</li> </ul>
<b>弱み</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ローカスタマイズ（細かい顧客要望に対応できない）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>納品リソース（人員）が必要なため、保有納品リソースが売上の限界、また、大規模バーチャルイベントは提供できない事がある</li> </ul>

※ 新市場とは、従来のシャノンでは対応が難しかったセルフサービスによる市場でもあり、メタバース空間を活用したイベント市場という意味での新市場でもあります。



### III. APPENDIX

---

## シャノングループのSDGsの取組み

- シャノングループでは創業来、事業を通じた社会貢献が持続可能なビジネスの根幹になると考え、様々な取り組みをしております。
- 当社のビジネスを通じた貢献が、通じて持続可能でより良い世界を目指す一助になればと考えております。

### SaaSビジネスモデル

“マーケティングの再現性で世界を変える”ことをミッションに掲げ持続可能なビジネス促進、イノベーションの推進を図っています。クラウドサービスとして国内、国外を問わずインターネット環境があればマーケティング業務ができるサービスを提供しています。



### 顧客企業、パートナー企業

製品のスペシャリスト検定、有償/無償の製品活用のためのトレーニングを用意し、BtoBマーケティングの教育を推進しています。またソーシャルサポートプログラムを通じ、社会的意義のある取り組みをしている団体を支援しています。



### 社員

従業員に占める高い女性比率（39%）並びに女性管理職比率（20%）をベースに、ジェンダーに関わらない機会の提供を継続します。またValueに則り生産性を高め、成長実感のある働きがいのある環境を提供します。

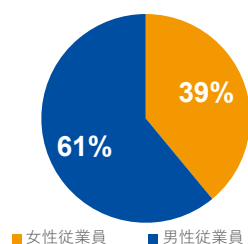


## 働く社員の特徴



- 創業来、従業員に占める女性比率は継続して高い水準（39%）を維持しており、ジェンダーに関わらない機会の提供をしています。情報通信業で働く就業者に占める女性比率は28.9%であるため、業界平均より高い水準となっております（参照：総務省「労働力調査2021年」）
- 働きがいのある会社作りの一環で、年2回エンゲージメント調査を行い、調査の結果を踏まえて各種施策、制度策定、研修等を実施しています。
- 当社グループのミッション、ビジョン、バリューを掲げており、その浸透を図る施策の一つとして、定期的（月次、半期）にバリューに則った行動をした社員を社員間の推薦でノミネート、社員投票により表彰する制度があります。

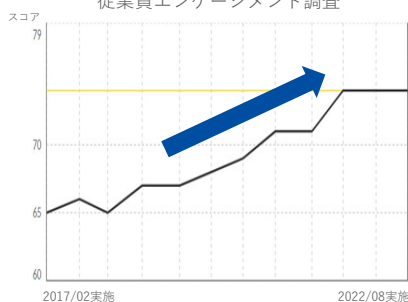
従業員の男女比率



■ 女性従業員 ■ 男性従業員

業界の女性比率 28.9%  
当社の女性比率 39%

従業員エンゲージメント調査



2017/02実施

2022/08実施

従業員エンゲージメントは  
毎年2回実施

## 外部からの評価

- ユーザーのレビューをもとに顧客満足度や市場での製品認知度が把握できるIT reviewにて、マーケティングオートメーション（MA）部門並びにイベント管理部門において3年連続LEADERを受賞しています。
- マーケティングオートメーションサービスの導入サービスの提供を受けた企業に対して、当該サービスの満足度調査も定期的を実施しており、2022年10月期は、ご依頼企業の91%が回答をくださり、7.73点（10点満点）と高い評価をいただいています。
- 女性活躍推進法に基づく認定制度「えるぼし」では最高ランク（3段階目）を取得しています。
- また、宮崎県独自の働きやすい職場認証制度「ひなたの極」も取得しています。

### 【製品】3年連続LEADER受賞



### 【サービス】高い満足度を獲得



回答率 **91.3%**

平均点 **7.73点**(10点満点)

### 【社員】働きやすさ、女性の活躍



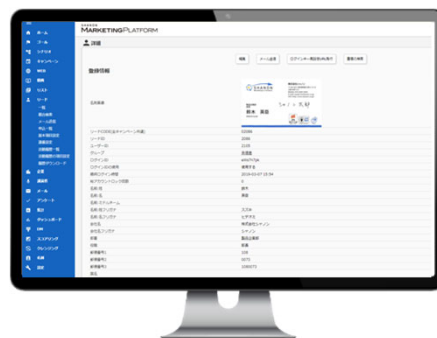
## 脱炭素指標

- リアルイベントを開催する場合、主催者、出展者、参加者が開催場所に集うために移動をします。メタバース事業の製品であるメタバースイベントプラットフォーム『ZIKU』を使うことで、企業の脱炭素の取り組みを支援することができます。
- また、シャノンのマーケティング支援システム『SHANON MARKETING PLATFORM』はクラウドツールであるため、企業のマーケティング部門が出社をせずに情報を管理、マーケティング活動をすることも可能です。社員の出社移動に伴う脱炭素の取り組みを支援することができます。

### “ZIKU”を利用することで、 企業の脱炭素化を支援



### “MAツール(SMP)”を利用することで、 企業の脱炭素化を支援

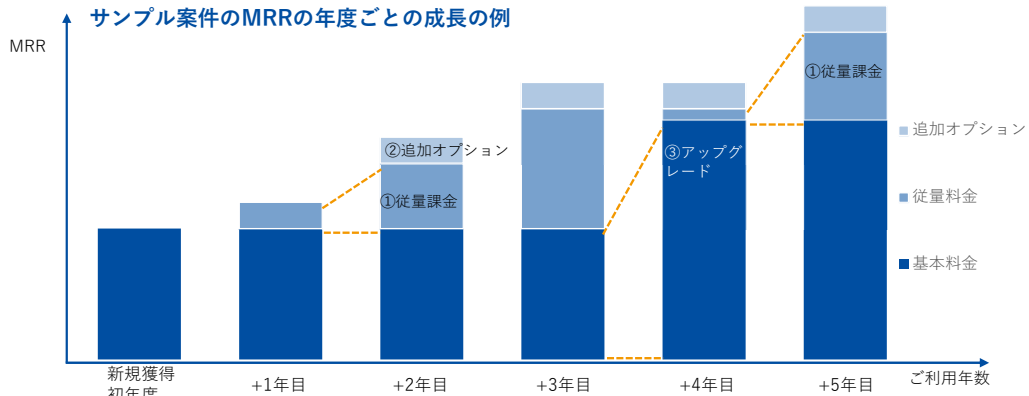


## サブスクリプション売上の成長（案件単位）のサンプルケース

- **案件単位**でのサブスクリプション売上は3つの場合にMRRが向上していきます。
  - ① データ量や処理量の増加に伴う従量課金発生
  - ② 活用促進による追加オプションの契約
  - ③ 従量課金が増えることで、上位プランへのアップグレードの発生
- **事業全体**では、新規案件の獲得だけではなく、**既存案件の単価が上がる**ことでもMRRは向上していきます。

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

※更新率と相関  
※サブスクリプションは年間契約

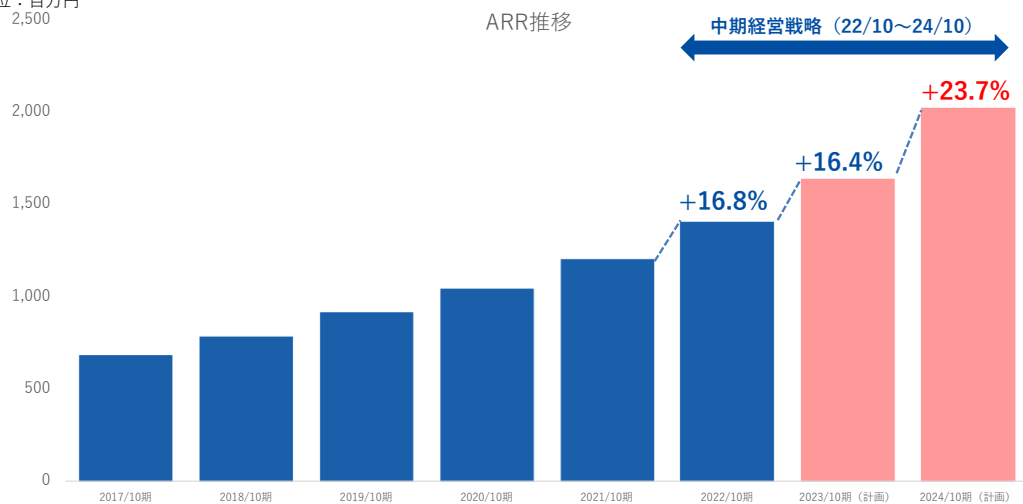


## ARR(\*2)推移

サブスクリプション    イベントクラウド  
メンバーズ    広告

- ARRは、2021年12月に発表をした中期経営計画（2022/10月期～2024/10月期）においてその成長率を押し上げ、ペースを上げて拡大していくことを想定しています。

単位：百万円  
2,500



\*1 MRRとは、Montly Recurring Revenueの略で、当社では、10月末時点の単月のサブスクリプション売上をMRRとしています。

\*2 ARRとは、Annual Recurring Revenueの略で、毎年決まって得られる1年間分の売上を意味します。当社では、\*1のMRRを12倍（12か月分）にした数値を当期ARRとしています。

## パブリック向け営業進捗（サブスクリプション事業）

- 行政のデジタル化に伴う市場拡大を受け、シャノンが提供するマーケティング支援システムを活かした企業誘致や市民向けサービス等の提案を継続
- 既に受注をいただいた行政では、企業誘致活動が前年成長しているとのフィードバックもある

### シャノンが提供するソリューションで解決できること



#### 住民向け | 情報発信

住民向けにメールで情報を発信しているが、開封されているかわからない。



#### 企業誘致向け | Webサイト効果測定

企業誘致用にWebサイトのコンテンツを充実化したが、効果があるかわからない。



#### 移住者向け | 業務自動化・効率化

移住検討者向けに、セミナーを行ったが業務が多く、参加者のフォローが十分にできていない。

#### 協定締結済み自治体

大阪府藤井寺市  
愛知県蒲都市

#### ご契約案件

ご契約：1自治体  
ご契約目的：企業誘致  
契約先：県庁担当課

#### 商談中案件

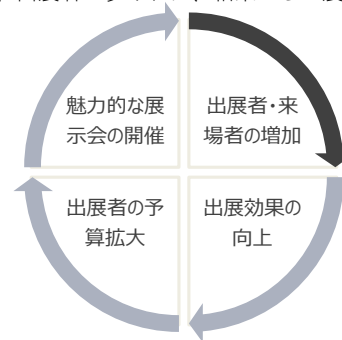
複数自治体と商談を実施中  
(見積提示完了15自治体)

セミナー運用目的など、当初想定していた利用目的以外での商談も発生



## 展示会の登場人物と、展示会成功パターン

- 展示会では、展示会そのものを主催する「主催者」、展示会に出展を行う「出展者」、展示会に参加する「来場者」の3者が登場します。
- 一般的な展示会における主催者の収益は、出展者数（出展団体数）、出展の小間数（1ブース当たりの広さを指し、広くなるほど）に応じて変動します。
- 展示会が魅力的であるほど来場者は増加し、また来場者数・出展効果が見込める展示会には多くの企業が出展を行います。また各出展者も自社で集客を行うことから、出展者が多ければ、結果として展示会全体の集客増、出展効果の向上につながります。
- 展示会が魅力的であるほど来場者は増加し、また来場者数・出展効果が見込める展示会には多くの企業が出展を行います。また各出展者も自社で集客を行うことから、出展者が多ければ、結果として展示会全体の集客増、出展効果の向上につながります。



プレイヤー	役割	ニーズ
主催者	イベント企画・集客	イベント全体の振興、出展者・来場者増、出展者満足・来場者満足
出展者	イベント出展・集客	自社のPR、見込客の獲得、商談の増加
来場者	イベント来場	最新の情報の収集、トレンドの察知、ビジネスマッチング、自社課題の解決

## 主なニュースリリース

- 【事例】「SHANON MARKETING PLATFORM」が広島銀行様にて採用されました【2022年12月14日】  
<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS03657/ae6625e7/0631/4bd9/a9a9/4cd708302b46/140120221214578252.pdf>
- 【取材】IRTVに代表取締役社長 中村健一郎が出演～マーケティングの再現性で世界を変える～【2022年12月21日】  
<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS03657/5817aac6/ce73/4920/aca0/93cc0d33dfb0/140120221221581466.pdf>
- 【出展】シャノン 関西最大のIT展示会「第7回Japan IT Week関西」に出展【2023年1月11日】  
<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS03657/46ce679b/000a/40e3/b3d7/100e2105cab6/140120230111587389.pdf>
- 【適時開示】第22回乃至第24回新株予約権（行使価額修正選択権付）の取得及び消却に関するお知らせ【2023年1月11日】  
<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS03657/9c66c3e1/87e8/4230/b05e/a3875cbc6256/140120230111587807.pdf>
- 【事例】株式会社みずほ銀行主催の「M's Salon メタバース展示会」に、メタバースイベントプラットフォーム「ZIKU」が採用されました【2023年1月12日】  
<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS03657/c67ae8b0/22aa/4aaa/86bd/b165039618f1/140120230112587972.pdf>
- 【適時開示】事業計画及び成長可能性に関する説明資料並びにシャノングループ中期経営戦略【2023年1月23日】  
<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS03657/3a6bbd00/9035/4bf8/aa2d/fac515260f04/140120230123592075.pdf>
- 【販売提携】キヤノンマーケティングジャパン株式会社との販売提携に関するお知らせ【2023年1月23日】  
<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS03657/32c3d6b0/30e8/45da/bd43/4f386a970e4c/140120230123592306.pdf>
- 【受賞】シャノンの提供する「SHANON MARKETING PLATFORM」が「ITreview Grid Award 2023 Winter」のLeaderを受賞【2023年1月26日】  
<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS03657/9be23f02/b843/4ded/86f4/20db1ab5409b/140120230126593802.pdf>
- 【サービス選定】公益財団法人東京観光財団が行う「次世代型MICE開催資金助成」の対象としてZIKUが提供する「メタバース展示場」が選定【2023年1月30日】  
<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS03657/ae8b591/2de9/404e/b52b/d4455cc5e970/140120230130595448.pdf>

## 主なニュースリリース

- 【受賞】メタバースイベントプラットフォーム「ZIKU」がメディアレーダーのイベントプロモーション部門で1位を獲得【2023年1月31日】  
<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS03657/48d1f51f/56e1/4bb9/9599/2c702e3c9a29/140120230131597201.pdf>
- 【出展】シャノン「第3回DXEXPO【春】」に出展【2023年2月1日】  
<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS03657/4917c6c5/b1bc/459b/90b3/bdd67043cfc2/140120230201597904.pdf>
- 【適時開示】第22回乃至第24回新株予約権（行使価額修正選択権付）の取得及び消却完了に関するお知らせ【2023年2月2日】  
<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS03657/6ffe291a/6942/4ef7/b4ff/a8d624ac92ac/140120230202598800.pdf>
- 【適時開示】第三者割当による第2回無担保転換社債型新株予約権付社債及び第25回新株予約権の募集に関するお知らせ【2023年2月24日】  
<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS03657/6a6c810f/51b9/40cf/a51e/42eb860a0aac/140120230224517669.pdf>
- 【適時開示】資金の借入に関するお知らせ【2023年2月24日】  
<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS03657/b00d159f/850b/4819/8d21/400ef218e514/140120230224517902.pdf>
- 【調査】メタバースイベント元年、2023年に到来か～87.5%が1年以内にメタバースイベントを実施したいと回答～【2023年3月7日】  
<https://contents.xi-storage.jp/xcontents/AS03657/53e1b785/48d9/44fc/a3bc/a9934f24dca8/140120230307525940.pdf>

各種ニュースリリースは、Twitterからも配信しています。

 @SHANON\_IR



## 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。
- 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。