

2026年12月期第1四半期 決算説明資料

株式会社シャノン
(東証グロース市場：3976)

2026/5/15



アジェンダ

- 1** 会社概要 P.3
- 2** MAとは P.5
- 3** 決算サマリー P.6
- 4** 2025年12月期 1Q累計業績 P.7
- 5** FY2026アクション P.14

国産MA No.1奪還に向けた事業成長フェーズへと移行 販売体制・製品力の強化を着実に推進

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
代表者名	代表取締役CEO 山崎浩史
本社	東京都港区浜松町二丁目2番12号
従業員数	連結195名 (2025年12月末時点)



役員構成	代表取締役CEO	山崎浩史
	取締役CFO	友清学
	社外取締役 監査等委員	松原由高
	社外取締役 監査等委員	岡田英明
	取締役 監査等委員	笹岡大志
	執行役員COO	大江翔
	執行役員 ソリューションセールス担当	角田雄司
	執行役員 マーケティングクラウド担当	中山弥
	執行役員 サービス担当	仲谷崇宏
	執行役員 製品戦略担当	堀讓治
	執行役員 CMO兼SMB担当	浅野哲
	執行役員CTO	井上史彰

マーケティング領域のクラウドサービスを展開

企業のマーケティングプロセスを自動化・高度化するSaaS事業（マーケティングオートメーション）*と大規模展示会等のイベントDXを支援するイベント事業の二軸で成長

マーケティングクラウド事業

～マーケティングオートメーションによる中長期のマーケティング支援サービス～

イベントクラウド事業

～展示会等の管理・分析サービス～

サブスクリプション

主にBtoB企業の
マーケティング活動の
自動化・高度化を支援

Webサイトのアクセス履歴等の顧客動向から購買確度を推定し、パーソナライズされた顧客コミュニケーションをサポート

導入サポートや
運用代行の支援メニューを
豊富にラインナップ

マーケティングオートメーションの活用支援、運用代行サービスを提供し、ユーザーの実践的なマーケティング活動をサポート

プロフェッショナル

マーケティング領域の
コンサルティング・開発支援

マーケティングに関わるコンサルティング、開発、BPOまで一気通貫で支援

メタバース空間を用いたマーケティングサービスを提供

大型展示会から企業セミナーまで
対応可能なカスタマイズ性に優れた
プラットフォーム

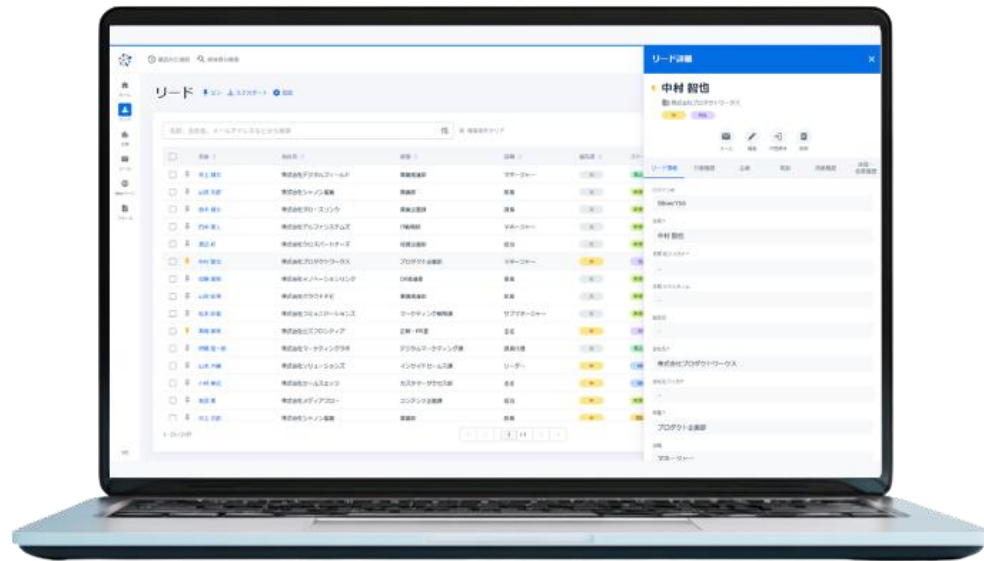
展示会主催社・セミナー主催社向けにイベントの来場者管理、分析、レポートまでイベントDXをサポート

*マーケティングオートメーション（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

MAツール（マーケティングオートメーション）とは

一歩先のマーケティングオートメーションへ

AI支援で迷わず使える シャノンのMA



- **見込み顧客の行動を可視化・データ化**
Web閲覧、資料DL、メール開封などの顧客行動を統合管理し、可視化する
- **見込み顧客ごとに最適なコミュニケーションを 自動実行**
関心度に応じて、メール配信やコンテンツ提供を自動化
- **営業成果を最大化**
確度の高いリードを営業へ連携し、商談化率・受注率の向上を実現

四半期ベースで歴代最高益を更新 国産MA No.1に向けた成長基盤を確立

FY2026 1Q業績ハイライト

売上高

744

百万円

営業利益

歴代最高

174

百万円

ストック型売上高
(サブスク売上)

515

百万円

ストック型売上高
比率

69.3%

(前年通期は64.0%)

総アカウント数

901件

(前年期末時点：571)

売上高
販管費率

47.6%

(経営KPI目標：55%)

- 前期からのKPIであった販管費率55%以下を達成
- 事業の選択と集中、前期末に取得したInnovation X Solutions (IX) の寄与によりストック型売上比率が上昇

2026年12月期 1Q累計業績

FY2026 1Q累計 損益計算書 (連結)

通期予算達成に向けて、売上・利益ともに順調に推移

(百万円)

	FY2025 1Q実績 (参考)	FY2026 通期公表予算	FY2026 1Q実績	予算進捗率
売上高	670	3,000	744	24.8%
売上総利益	413	1,870	528	28.3%
(売上総利益率)	61.6%	62.3	71.0%	
販管費	463	1,520	354	23.3%
営業利益	△50	350	174	49.8%
経常利益	△97	349	174	50.1%
親会社株主に帰属する 当期純損益	△159	289	159	55.3%

※当社グループは2025年12月期に決算期変更を行ったため、前第1四半期（2024年11月～2025年1月）と当第1四半期（2026年1月～3月）で比較対象期間が異なります。このため、対前年同期増減率は記載しておりません。

売上高推移

事業の再構築フェーズから成長フェーズへと移行し 1Q累計売上高は過去最高を記録

(百万円)

1,000

900

800

700

600

500

400

300

200

100

0

過去最高

744

595

533

628

630

670

FY2021 1Q

FY2022 1Q

FY2023 1Q

FY2024 1Q

FY2025 1Q

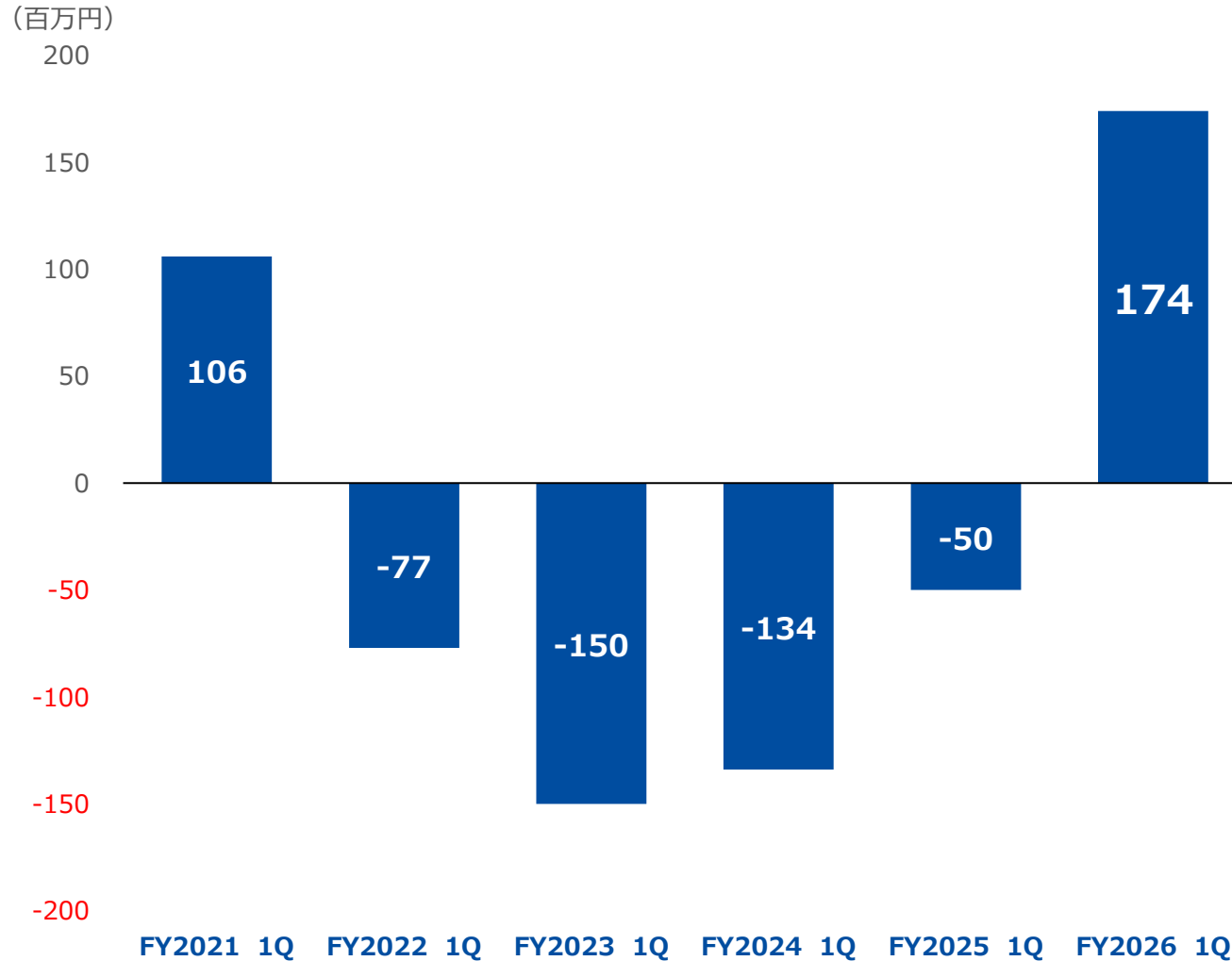
FY2026 1Q

- 前期の不採算事業の整理等により主力事業であるサブスクリプション事業に経営リソースを集中させ、財務体質を改善
- 前期末に取得したInnovation X Solutions (IX) の寄与

※ FY2025 1Qまでは11月～1月を第1四半期会計期間、FY2026 1Qからは1月～3月を第1四半期会計期間。

営業損益推移

第1四半期としては4期ぶりの黒字（四半期ベースで歴代最高益）



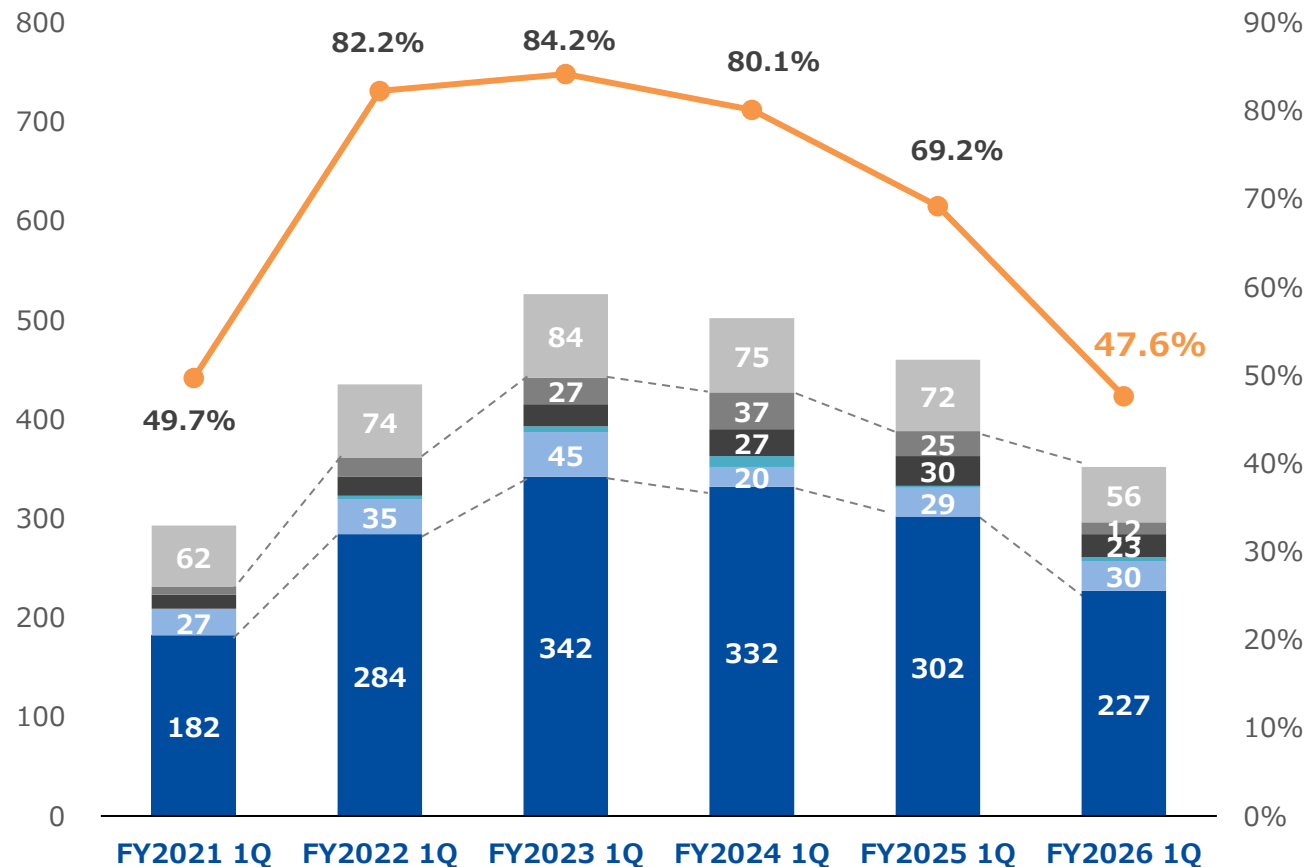
- 前期より取り組んできた不採算事業の整理、徹底したコスト管理と運用（生産）効率の向上、前期末に取得した Innovation X Solutions (IX) の寄与により大幅に改善

※ FY2025 1Qまでは11月～1月を第1四半期会計期間、FY2026 1Qからは1月～3月を第1四半期会計期間。

売上高販管費率の推移

販管費率40%台で着地 目標KPIである55%以下を達成

(百万円)



- 採用抑制や人員の有効活用による人件費の削減、広告宣伝施策の見直し等のコスト管理を徹底
- 不採算事業の整理及び減損損失の計上によるのれん償却費の減少が寄与

※ FY2025 1Qまでは11月～1月を第1四半期会計期間、FY2026 1Qからは1月～3月を第1四半期会計期間。

FY2026 1Q累計 セグメント別売上高

マーケティングクラウド事業は前期末に取得した子会社（IX）の寄与もあり大幅に伸長
イベントクラウド事業も通期予算達成に向け順調に推移

(百万円)

	FY2025 1Q実績	FY2026 1Q実績	変動額	変動率
①マーケティングクラウド事業	512	636	123	124.2%
ストック売上				
①-A サブスクリプション	426	515	89	120.9%
①-B プロフェッショナル	85	120	34	140.9%
②イベントクラウド事業	157	108	△49	68.7%
売上高 (①+②)	670	744	74	111.1%

※当社グループは2025年12月期に決算期変更を行ったため、前第1四半期（2024年11月～2025年1月）と当第1四半期（2026年1月～3月）で比較対象期間が異なります。このため、対前年同期増減率は記載しておりません。

FY2026 1Q 貸借対照表 (連結)

前期のレガシー資産・負債整理、四半期黒字化により 財務基盤は健全化

(百万円)

	FY2025 1Q実績	FY2026 1Q実績	変動額	変動率
流動資産	1,074	1,269	194	118.2%
うち現金及び預金	621	847	226	136.5%
固定資産	629	607	△22	96.4%
資産合計	1,705	1,876	171	110.1%
流動負債	778	697	△80	89.7%
固定負債	75	32	△42	43.0%
負債合計	853	730	△123	85.5%
株主資本	840	1,130	289	134.5%
純資産合計	851	1,146	294	134.6%
負債純資産合計	1,705	1,876	171	110.1%

FY2026アクション

国産MA No.1に向けてアカウント数を拡大

2025年12月期

経営再建フェーズ 早期の黒字転換

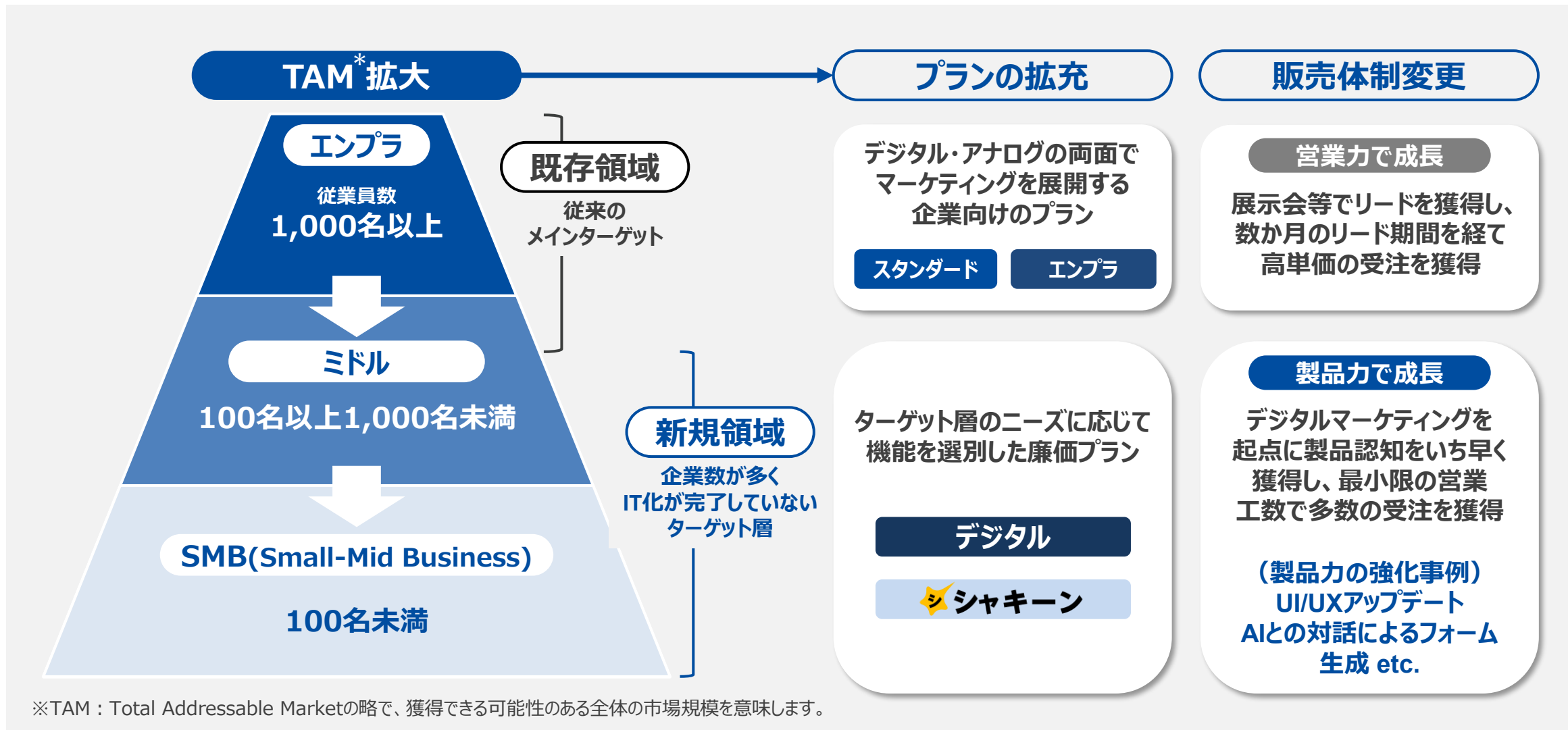
- 不採算事業の整理
- 販管費のコントロール
- 生産性改善
- IX社の株式取得（ロールアップ）

2026年12月期

国産MA No.1奪還へ ターゲット市場を拡大

- サービスプランのラインナップ
- 販売体制の変更
- 製品力強化（UI/UX改善、AI実装でより使いやすい製品へ）

ミドル～SMB領域のアカウント増狙う



(1Qアクション①) 新機能「アクセス企業」の実装

画面イメージ

企業情報の画面イメージ

業種・企業所在地など
どこどこJPの豊富な企業情報を自動付与

訪問履歴の画面イメージ

ユーザーが「いつ」「どのページを」
「何分間」閲覧したか
タイムライン形式で把握

匿名ユーザーの行動を可視化し 見込み度の高い企業への アプローチを可能に

- 自社サイトを訪問した企業名、業種、企業規模、所在地などを一覧化
- 未接点企業への先回りしたアプローチだけでなく、提案中の企業がページを閲覧したタイミングを検知し、適切なタイミングでのフォローアップなどが可能

シャノン、「どこどこJP」を実装したMAツールの新機能「アクセス企業」をリリース (2026年3月16日開示)

(1Qアクション②) 新UIリリース&無料トライアル提供

画面イメージ



AIコンシェルジュ
との対話チャット

直感的なUIと 高度なAI支援機能を搭載し 誰でも使いこなせるMAに進化

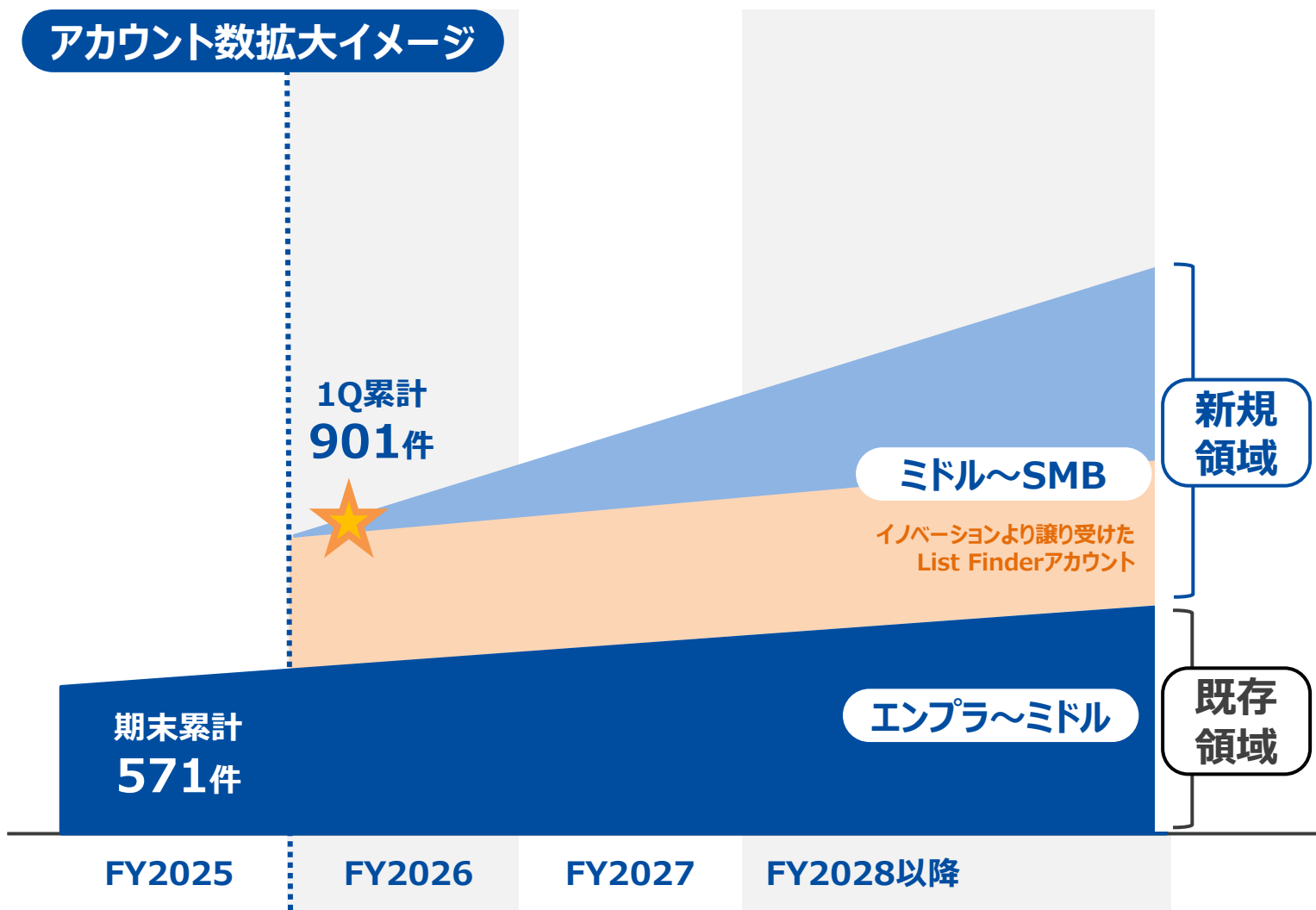
- 複雑なメニューを排除したシンプルなUIでマニュアルの読み込み不要
- AIとの対話によって、操作面の不明点解消、高品質なメール・フォーム・Webページの即時作成を実現
- 無料トライアルを開始し、導入を促進

[シャノン、AI搭載の新MAトライアル提供と、AI検索推奨を見据えたサイト全面リニューアルを実施](#)
(2026年3月24日開示)

[シャノン、4月末に「シャノンMA」新UIへ一斉切り替え
～全てのユーザー様を対象に新UIによる「AIコンシェルジュ」を含む、より使いやすいサービスへ進化～](#)
(2026年4月24日開示)

アカウント拡大 進捗状況

アカウント数拡大イメージ



国産MA No.1奪還に 向けてアカウントの 非連続な増加に着手

- FY20261QにてList Finderアカウントを譲り受け、1Q累計で901件アカウントまで増加
- 今後はミドル～SMB向けの販売にも注力し、シンプルな機能かつ廉価で提供、リード期間短縮・受注ペースアップを狙う



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。