

# 事業概要・会社概要に関する説明資料

株式会社シャノン（東証グロース：3976）

2024年1月15日

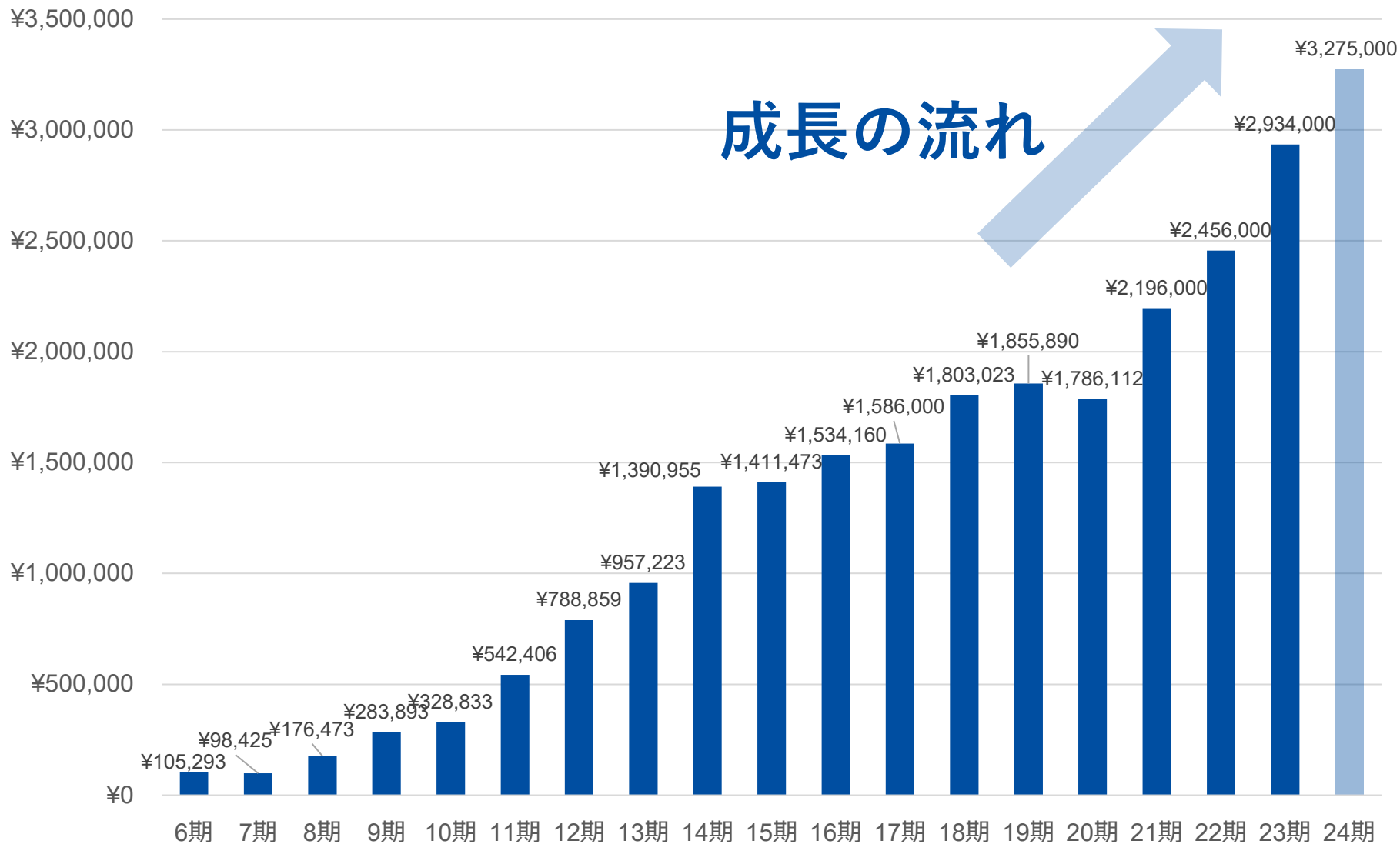
## 本日のメッセージ

- I. 生成AIを活用した新サービスの提供
- II. サブスクリプション売上は年間約14億円（2023年10月期実績）
- III. 2期連続赤字決算から収益性重視で当期は黒字化

ARR→  
2024年10月期の着地見込みでは  
**17億円強**

# 売上高の推移

## 売上高の過去推移（6期～24期計画まで）



# 目次

- I. 会社概要・事業概要について
- II. 市場規模
- III. 2024年10月期通期業績予想等

# I. 会社概要・事業概要について

---

# 会社概要

企業のマーケティング活動をワンストップで支えるサービスを提供する  
2000年創業の企業です。

商号	株式会社シャノン【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【名古屋オフィス】愛知県名古屋市中区 【宮崎第一支社】宮崎県宮崎市【宮崎第二支社】宮崎県宮崎市
子会社	想能信息科技（上海）有限公司（上海市） 株式会社ジクウ（東京都港区） 後藤ブランド株式会社（東京都港区）
代表者	代表取締役社長 中村 健一郎
事業内容	企業のマーケティング活動をワンストップで支えるサービスを提供しています

・サブスクリプション事業  
マーケティングソリューション、CMSの企画・開発・販売・サポート  
・イベントクラウド事業  
展示会やプライベートショー等のイベントに関するシステム支援  
・メタバース事業  
メタバースイベントプラットフォームの企画・開発・販売・サポート  
・広告事業  
WEB広告、広告に関するコンサルティング事業

従業員数  
単体：253名（契約社員含む。2023年10月末現在）  
連結：275名（契約社員含む。2023年10月末現在）

アワード受賞歴等（抜粋）  
ITreview Best Software in Japan 2022 TOP50  
ITreview Grid Award MA(マーケティングオートメーション)、イベント管理3年連続Leader受賞  
女性活躍推進企業認定「えるぼし」、働きやすい職場「ひなたの極」認証

## Mission

### マーケティングの再現性で 世界を変える

専門的なマーケティングを誰もが成果を出せるようにするために  
技術および事業の創造革新を行い

マーケティングの再現性「サイエンス」を社会に普及させることで  
企業の『顧客の創造』を簡単にし成長を実現します

再現性により少しの小さな失敗で事業を発展させ  
無駄を減らし付加価値創造が促進される

価値が早く社会に行き届き人々の暮らしにも貢献し  
次世代に誇れる豊かな世界を実現させる

## Vision

日本を代表する  
マーケティングクラウドになる

## Value

お客様の立場に立つ

個人と会社の成長

チームファースト

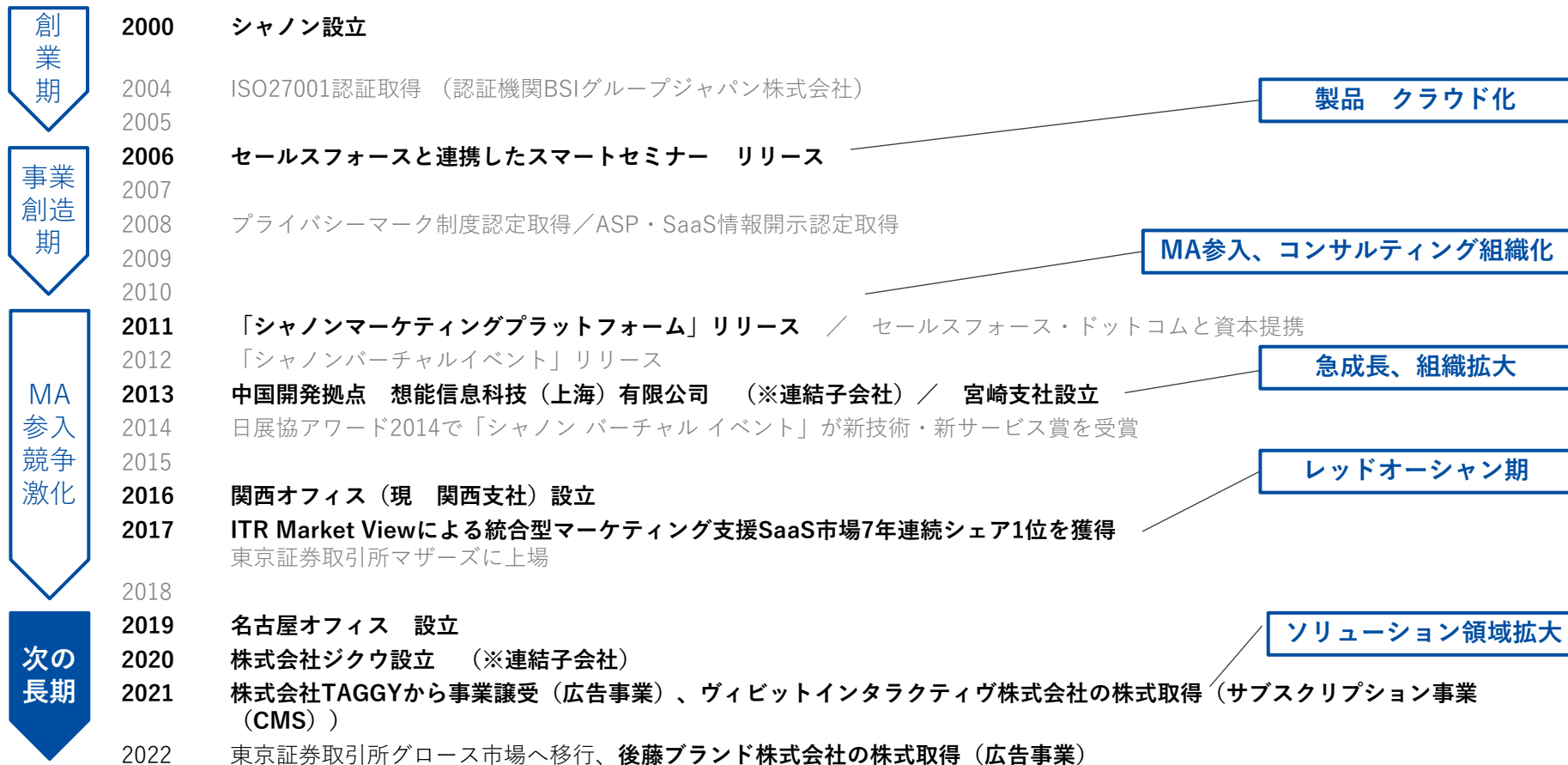
創造思考

サイエンス

# 沿革

展示会のオンライン申込システムの受託開発からスタート。その後サービスクラウド化をし現在の形態へ。マーケティング関連サービスへTAM(\*)を拡大。

\* TAMとはTotal Addressable Marketの略で、獲得できる可能性のある全体の市場規模を指します。

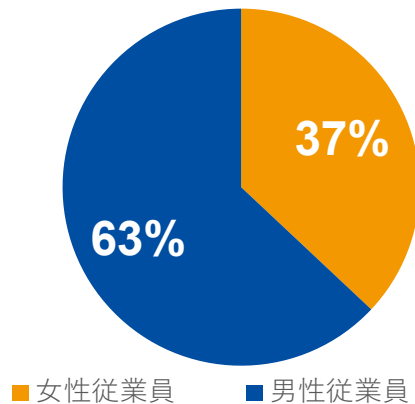




## 働く社員の特徴

女性社員の比率は業界平均より10ポイント程度高い。働きがいのある会社作りのためエンゲージメント調査&施策も実施しスコアは年々上昇しています。

従業員の男女比率



業界の女性比率 28.3%  
当社の女性比率 37%

情報通信業で働く就業者に占める女性比率は28.3%（参照：総務省「労働力調査2022年」）

従業員エンゲージメント調査



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

ITreviewにて3年連続LEADER受賞(MA部門、イベント管理部門)。当社独自の満足度調査では6.58点(10点満点)と高い評価を得ています。社員の働きやすさでも認定を取得しています。

【製品】3年連続LEADER受賞



【サービス】高い満足度を獲得



回答率 **90.0%**

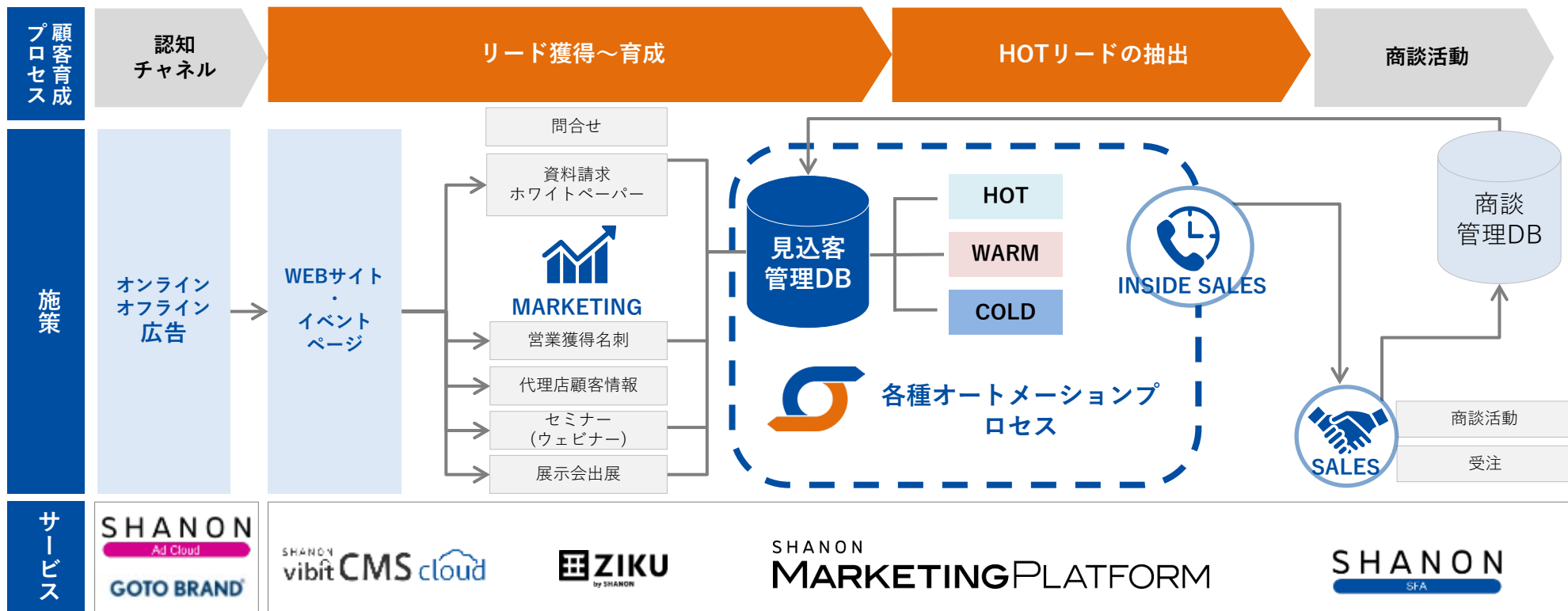
平均点 **6.58点**(10点満点)

【社員】働きやすさ、女性の活躍



# シャノングループの事業領域

企業のマーケティング活動の自動化支援（MA）とマーケティング活動に付随するサービス提供を行っています。



## 各事業セグメントの売上構成要素

長期的に収益に貢献していくサブスクリプション事業を重視。マーケティングに関連する事業を展開。

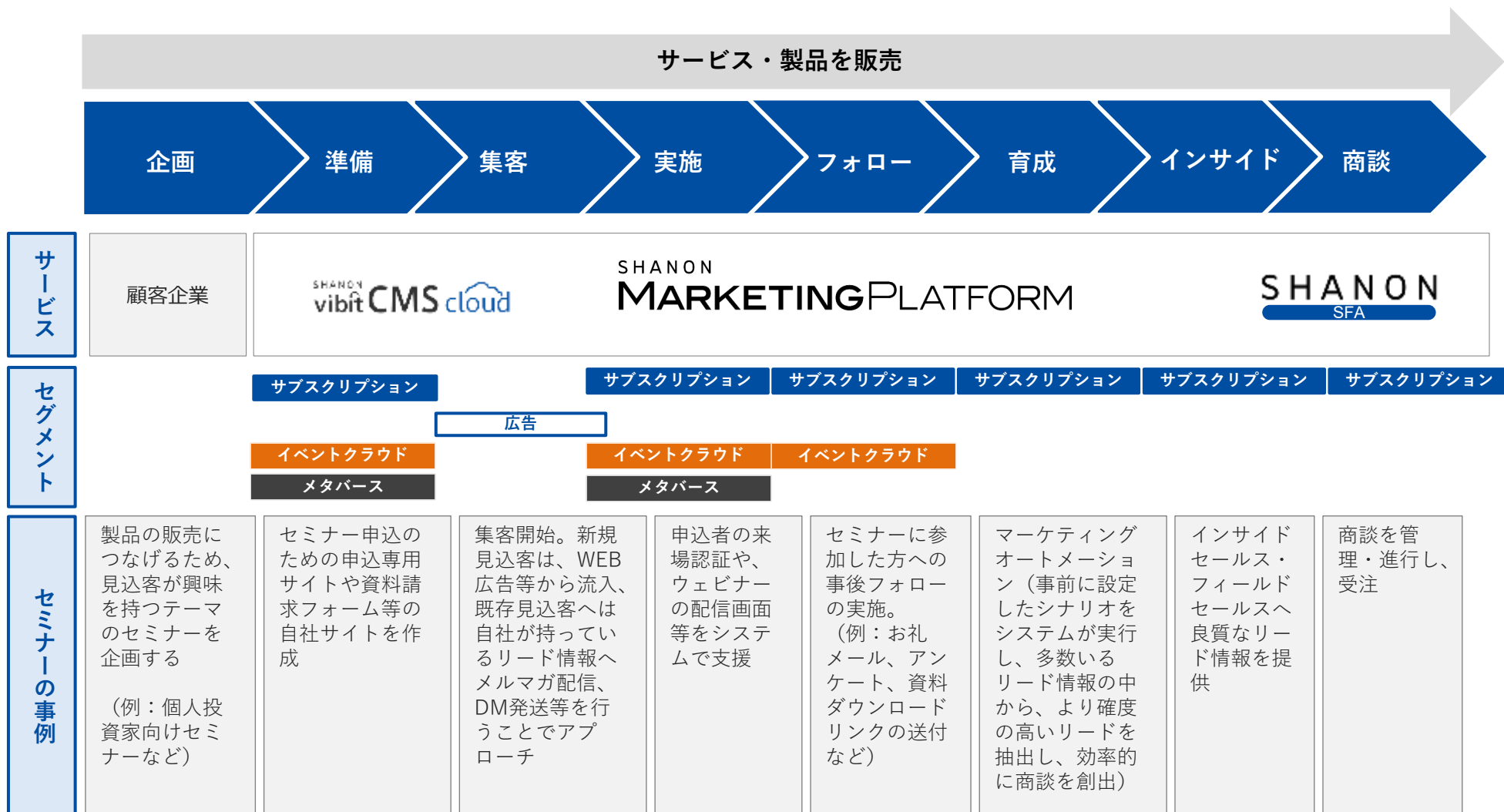
報告セグメント	売上種別	売上種別
サブスクリプション事業	<b>最重要</b> サブスクリプション (年間契約)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ サービス種類別 MA-サブスクリプション(*1) CMS-サブスクリプション(*2)</li> <li>■ サブスクリプション売上内訳 システム利用料に関するMRR (月額契約金額) 従量課金 有償保守サービス、年間契約のBPOサービス</li> </ul>
	プロフェッショナル (スポット)	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ サービス種類別 MA-プロフェッショナル 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>
メタバース 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>
	ZIKU (年間契約)	<ul style="list-style-type: none"> <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</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。

# 企業マーケティング施策の流れ（一例）

企業のマーケティング施策の各フェーズをワンストップで支援



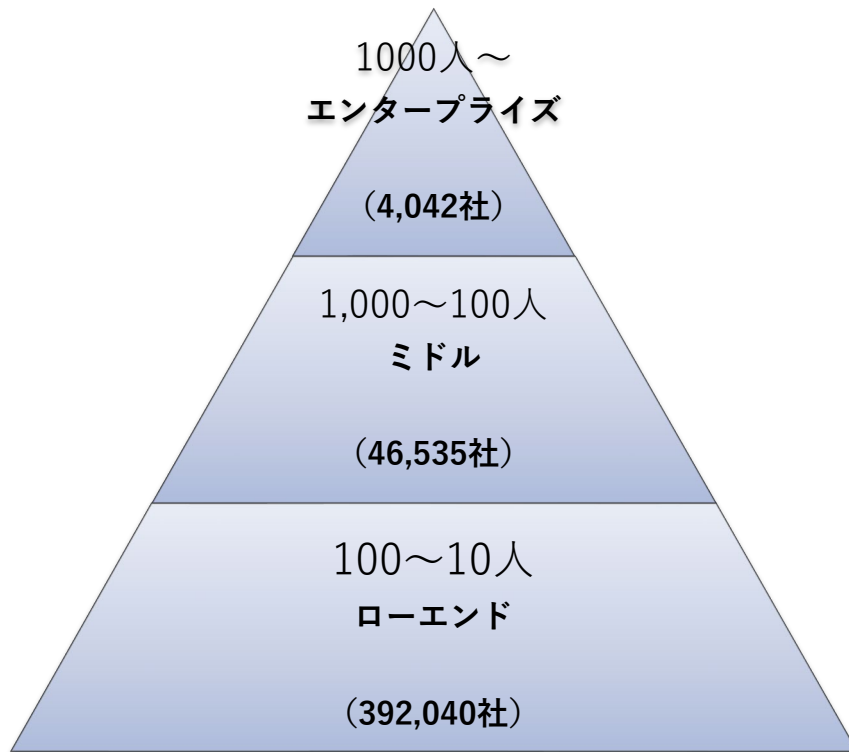
## II. 市場規模

---

# シャノンの潜在市場規模

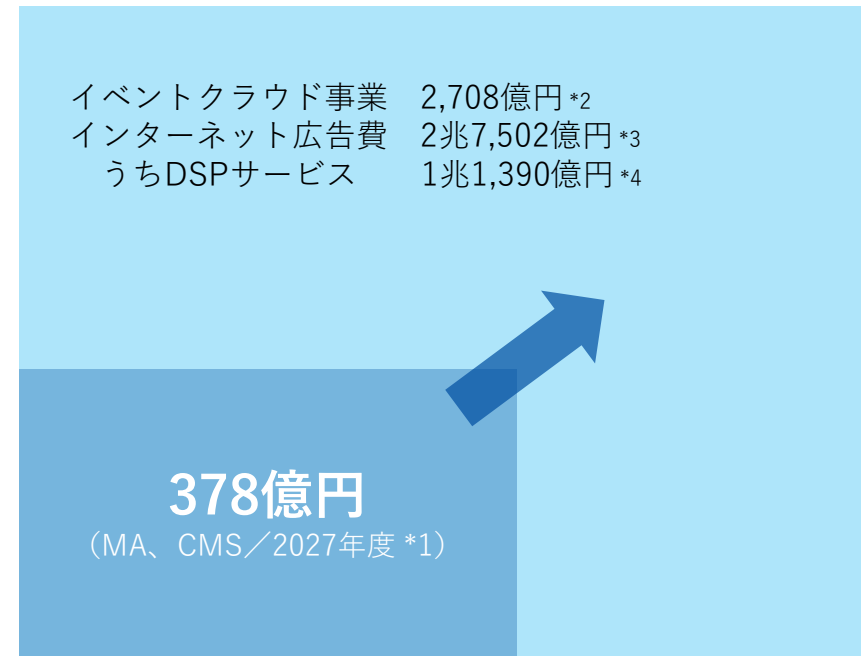
サブスクリプション事業では主に「エンタープライズ」、「ミドル」をメインターゲットにしていますが、中期的には「ローエンド」にもターゲットを広げていくことを考えています。また、ソリューションの拡大によりシャノングループ全体のTAMは拡大しています。

日本の企業規模区分（従業員）の社数と  
当社MAのターゲット市場区分



総務省統計局「令和3年経済センサス活動調査」を基に集計

シャノンがターゲットとする市場のTAM



\*1 株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2023版」

\*2 2022年度のデータは展示会データベース2024年版（ピーオービー）の小間数×300万円で市場規模推定をしております。

\*3 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>

\*4 株式会社CARTA COMMUNICATIONS/株式会社D2C/株式会社電通/株式会社電通デジタル/株式会社セブテーニ・ホールディングス「2022年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」

### III. 2024年10月期 通期業績予想等

---



## 2024年10月期 通期連結業績予想（前期比）

- 売上高は、サブスクリプション事業を中心に増加し、全体では**11.6%**の増加を見込んでいます。

	2023年10月期（実績） 単位：百万円	2024年10月期（予想） 単位：百万円	前期比 単位：%	2024年10月期 第2四半期（累計）（予想） 単位：百万円
<b>売上高</b>	<b>2,934</b>	<b>3,275</b>	<b>111.6%</b>	<b>1,510</b>
サブスクリプション事業	2,163	2,425	112.1%	1,145
<b>サブスクリプション</b>	<b>1,399</b>	<b>1,619</b>	<b>115.7%</b>	<b>766</b>
プロフェッショナル	764	806	105.5%	378
イベントクラウド事業	492	490	99.4%	202
メタバース事業	35	58	166.1%	26
広告事業	242	302	124.6%	136
売上原価	1,108	1,146	103.4%	586
売上総利益	1,825	2,129	116.7%	923
販売費及び一般管理費	2,088	2,097	100.5%	1,056
営業利益（△は損失）	△262	32	—	△132
経常利益（△は損失）	△273	30	—	△132
親会社株主に帰属する当期純利益 （△は損失）	△445	10	—	△139

FY	期初想定レート	営業利益影響額
2024年10月期	145円/\$	1円の円安により約1百万円のマイナス影響

## IV. シャノングループの成長戦略

---

# 2024年10月期の4つの柱

2024年10月期は、各事業の「売上高成長率」 < 「収益性向上」を優先することで、次年度以降のステップアップを目指します。

1

## サブスクリプション事業の売上最大化

～M&Aにより拡大したソリューション間のクロスセル拡大により売上・収益の確保へ～

2

## 生成AIを活用した新サービス

～生成AIを活用したマーケティングコンテンツ作成により既存顧客への魅力付け、競争力強化～

3

## イベントクラウド事業の収益性向上

～イベント市場の変化に合わせた体制変更、また競争力強化のための製品投資～

4

## M&A（時期未定）

～既存事業で収益を確保し、事業親和性が高いM&Aの機会をうかがう～

1

## サブスクリプション事業の売上最大化

～ M&Aにより拡大したソリューション間のクロスセル拡大により売上・収益の確保へ～

2

## 生成AIを活用した新サービス

～生成AIを活用したマーケティングコンテンツ作成により既存顧客への魅力付け、競争力強化～

3

## イベントクラウド事業の収益性向上

～イベント市場の変化に合わせた体制変更、また競争力強化のための製品投資～

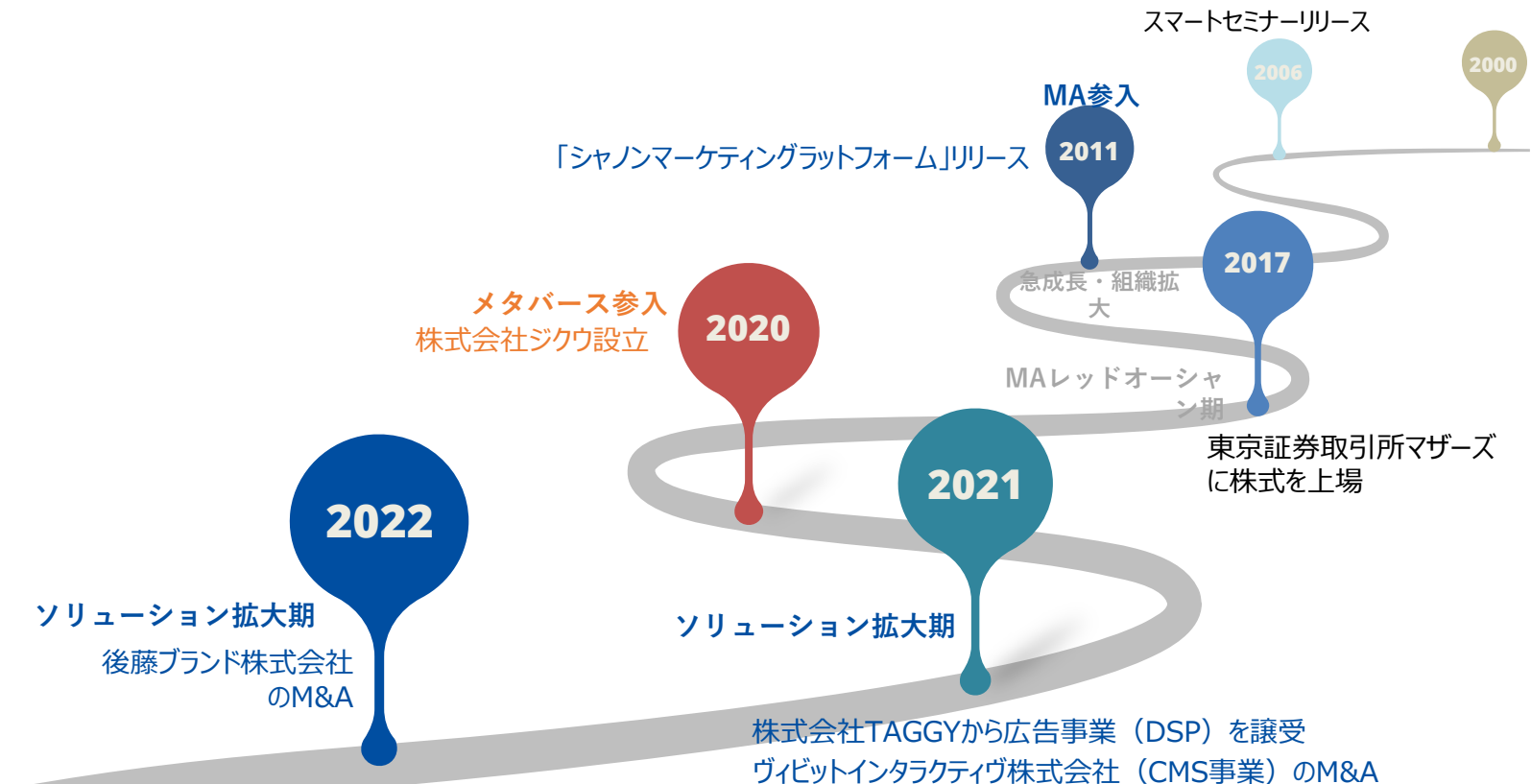
4

## M&A（時期未定）

～既存事業で収益を確保し、事業親和性が高いM&Aの機会をうかがう～

# ソリューション領域の拡大

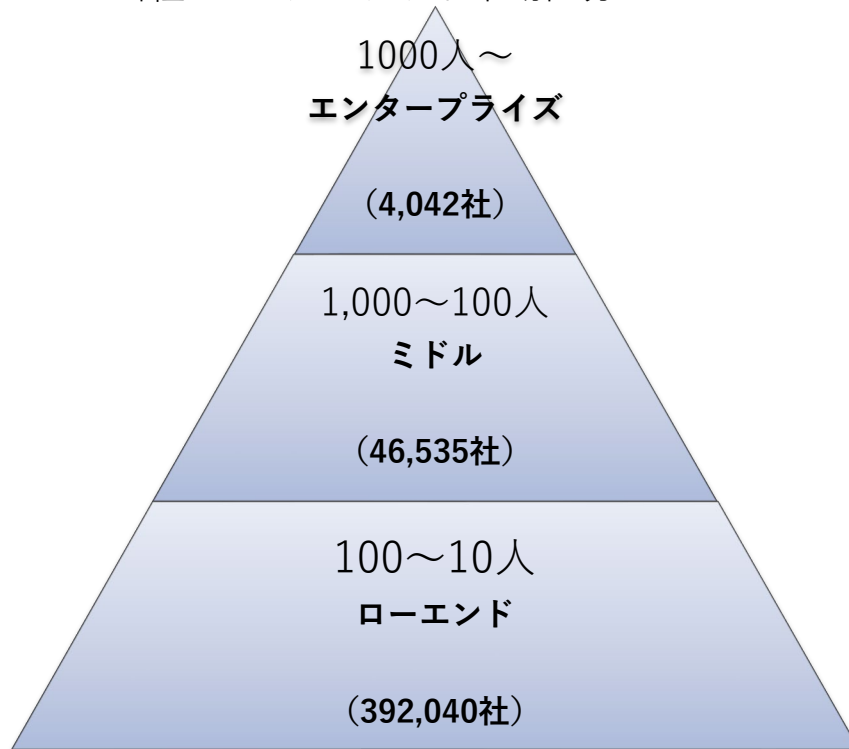
「マーケティング関連の相談をまとめて行いたい」という顧客ニーズが年々増加したことにより、2020年以降は関連サービスをグループ内に順次取り入れています。これにより、当社のTAMは広がりを見せています。



# シャノンの潜在市場規模

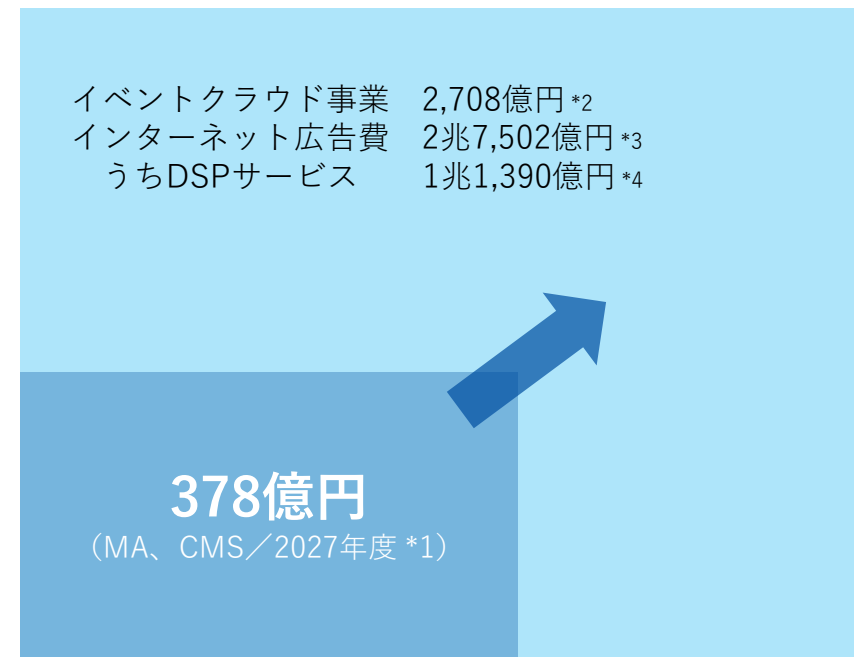
サブスクリプション事業では主に「エンタープライズ」、「ミドル」をメインターゲットにしていますが、中期的には「ローエンド」にもターゲットを広げていくことを考えています。また、ソリューションの拡大によりシャノングループ全体のTAMは拡大しています。

日本の企業規模区分（従業員）の社数と  
当社MAのターゲット市場区分



総務省統計局「令和3年経済センサス活動調査」を基に集計

シャノンがターゲットとする市場のTAM



\*1 株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2023版」

\*2 2022年度のデータは展示会データベース2024年版（ピーオービー）の小間数×300万円で市場規模推定をしております。

\*3 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>

\*4 株式会社CARTA COMMUNICATIONS/株式会社D2C/株式会社電通/株式会社電通デジタル/株式会社セブテーニ・ホールディングス「2022年 日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」

## ソリューション領域の拡大による効果

ソリューション領域の拡大を、**売上高成長**と**収益力向上**に繋がります。  
**売上高 = 顧客単価 × 顧客数**（更新率、新規獲得）

単価	顧客単価の増加	既存のお客様にシャノンが提供する他のソリューションのクロスセルを仕掛けていくことで、顧客単価が上昇（収益力も向上）
顧客数	更新率アップ	幅広いソリューション領域を展開することで、既存顧客への付加価値を高め、結果として、契約更新率が上昇（収益力も向上）
	新規獲得増加	幅広いソリューション領域を生かした統合型のサービスとして提案することで新規顧客への付加価値・他社サービスに対する競争力を一層高め、新規獲得件数増加

※ 更新率：既存顧客の年間契約の契約更新率

1

## サブスクリプション事業の売上最大化

～M&Aにより拡大したソリューション間のクロスセル拡大により売上・収益の確保へ～

2

## 生成AIを活用した新サービス

～生成AIを活用したマーケティングコンテンツ作成により既存顧客への魅力付け、競争力強化～

3

## イベントクラウド事業の収益性向上

～イベント市場の変化に合わせた体制変更、また競争力強化のための製品投資～

4

## M&A（時期未定）

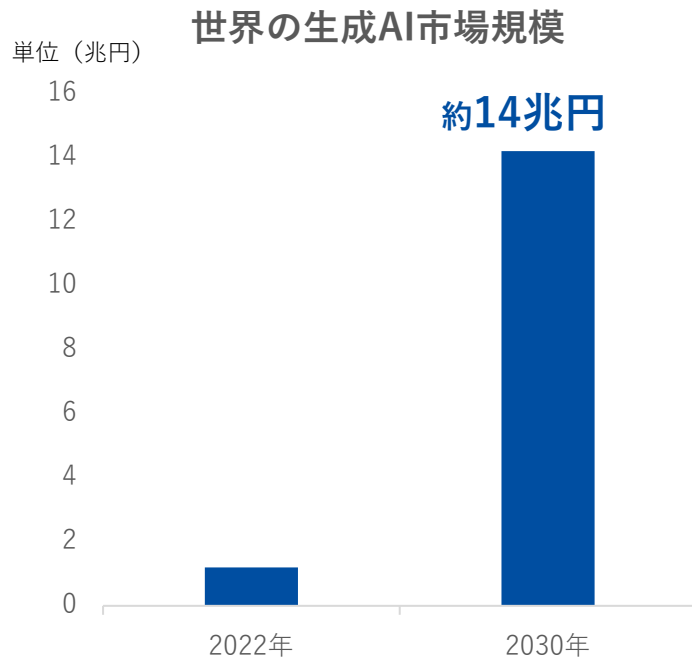
～既存事業で収益を確保し、事業親和性が高いM&A機会があれば活用～



# 生成AIの市場と活用実態

2023年5月プレスリリースのとおり、OpenAIの人工知能「ChatGPT」とシャノンサービスを連携させたサービス提供を2024年10月期中に開始予定です。※A生成AIの市場は2030年までに約14兆円と急速な拡大が見込まれています。一方で『**生成AIの活用には一定のスキルを要する**』ことから現場従業員による活用は十分ではありません。

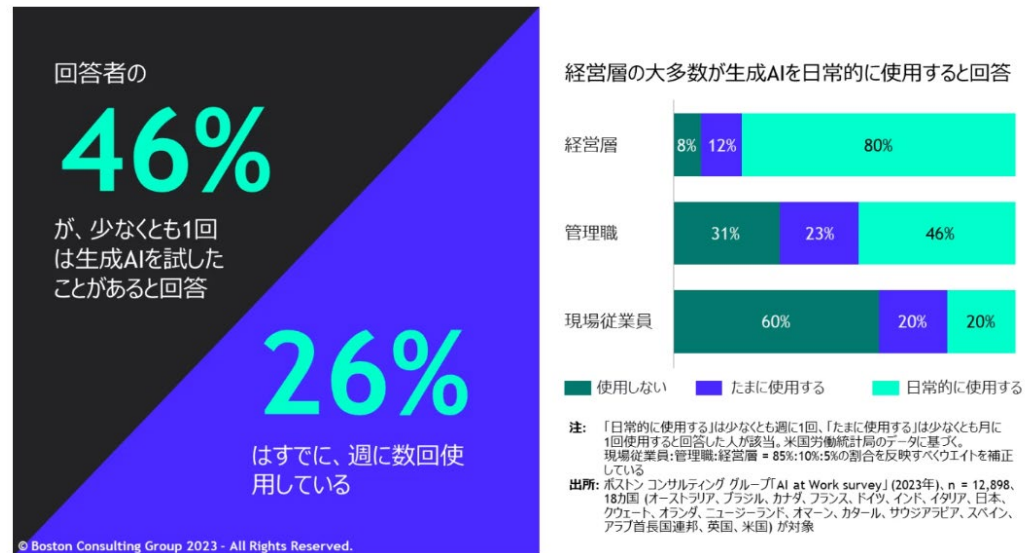
※A（詳細は2023年5月23日公表の「株式会社シャノン、マーケティングオートメーションとChatGPTの連携によるコンテンツ作成を強力に支援するサービスのベータ利用テストを開始」をご参照ください。）



(出典) Grand View Research Inc.による調査

## 生成AIの活用は、特に現場に行くほど進んでいない

18か国、約1万3,000人の経営層、管理職、現場従業員を対象にした調査



(出典) BCG AI at Work survey (2023)

# 生成AIを活用した新サービス

2023年5月プレスリリースのとおり、OpenAIの「ChatGPT」を活用したサービスを2024年10月期中に、以下の2つ内容を提供開始する予定です。

ChatGPT



SHANON

MARKETING PLATFORM

1

## マーケティングコンテンツ作成SaaS

- マーケティングコンテンツの作成は、属人性が高く、時間がかかりすぎるという課題がある
- ChatGPTそのままでは使いこなせる人が少数のため、誰もが簡単にマーケティングコンテンツを作れるように設計されたサービスを提供予定

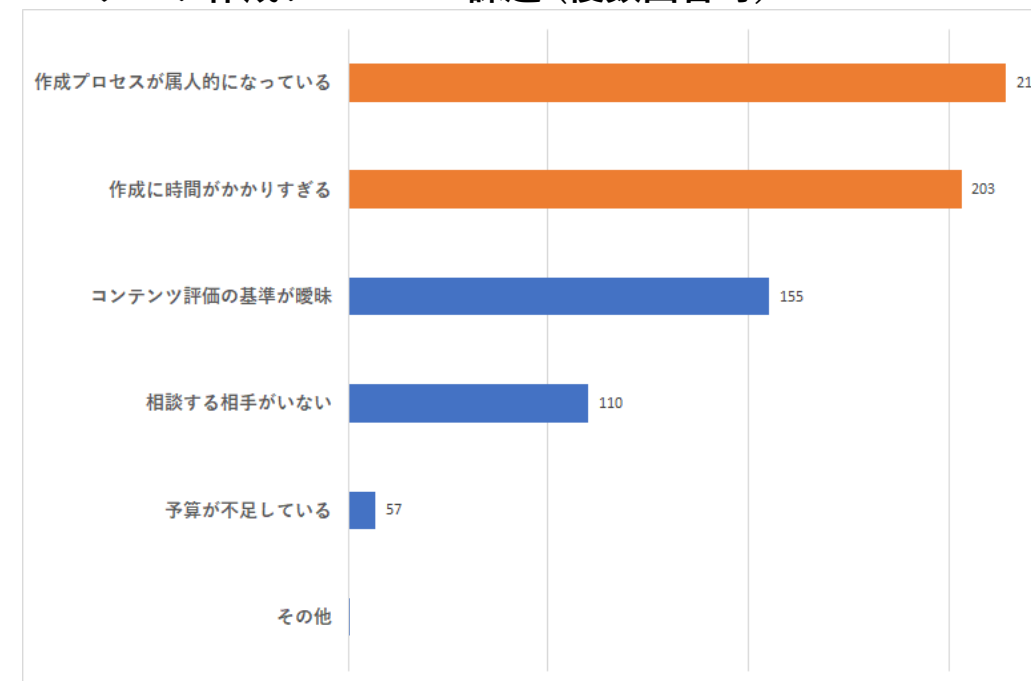
2

## 上記自社SaaS製品を活用したマーケティング運用代行サービス (BPaaS)

- マーケティングの運用リソース不足の会社は多い
- マーケティング運用代行サービスにおいて、コンテンツ作成を代行するのは困難であった
- 上記自社SaaSを利用することで、大幅なコストカットと、高付加価値の運用代行サービスを提供することが可能に

シャノン実施アンケート (N=351)

### コンテンツ作成プロセスの課題 (複数回答可)



# 「ChatGPT」を活用したコンテンツアシスタントの先行予約開始

## 画面イメージ

テンプレート選択 

カテゴリで絞り込み 

**製品サービス**  
製品/サービスの顧客向けセミナー企画 

**セミナー/ウェビナー**  
セミナー/ウェビナー集客メールの件名 

**セミナー/ウェビナー**  
セミナー/ウェビナー集客メールの本文 

**動画コンテンツ**  
動画タイトル 

**動画コンテンツ**  
動画紹介文 

**共通**  
ペルソナ生成 

**セミナー/ウェビナー**  
**セミナー/ウェビナー集客メールの件名** 

訴求ポイントを洗い出し、訴求ポイント毎に3つずつメールの件名案を生成します。

 登録済み情報

セミナー/ウェビナーの基本情報とターゲット情報等を入力してください。

セミナー/ウェビナーのタイトル\*

ChatGPTでコンテンツをどう作成する? ~幻冬舎グループの添削つきウェビナー~

セミナー/ウェビナーの説明文\*

幻冬舎グループによる専門的な視点からのフィードバックを受け取ることで、コンテンツの改善点や編集のポイントが明確になります。

実務にChatGPTを活かすためのスキルを向上させたい方はぜひご参加ください。

ターゲット\*

- ・ 中小企業のBtoBマーケティング責任者
- ・ チームは部下が2人
- ・ メールやブログ、ウェビナー等の施策を実施している

ターゲットの課題\*

- ・ チームでChatGPTを活用することに興味はあるものの、まだ使えていないことに焦りを感じている
- ・ コンテンツを作れる人を増やしたいが、教育プランが整っていないで増やせない
- ・ メールで誘導できるコンテンツが足りておらず、作れる体制がない
- ・ コンテンツを増やしたいが、アイデアやテーマなどの方向性がわからない

 現在の入力内容を保存

 生成

1

## サブスクリプション事業の売上最大化

～M&Aにより拡大したソリューション間のクロスセル拡大により売上・収益の確保へ～

2

## 生成AIを活用した新サービス

～生成AIを活用したマーケティングコンテンツ作成により既存顧客への魅力付け、競争力強化～

3

## イベントクラウド事業の収益性向上

～イベント市場の変化に合わせた体制変更、また競争力強化のための製品投資～

4

## M&A（時期未定）

～既存事業で収益を確保し、事業親和性が高いM&A機会があれば活用～

## イベントクラウド事業の収益向上

イベントクラウド事業は、2023年10月期に関連部門の組織再編等によるコスト調整を実施しました。2024年10月期リリース予定の新機能により、競合優位性も強化していきます。

イベント案件はリピート開催するものも多いことから、満足度の高いサービス提供によりリピート案件の受注率を一層高めるとともに、新機能開発による差別化により新規獲得増加も目指します。

### コスト調整



### 競合優位性

#### 人事異動・組織再編

2024年10月期売上計画に即した人員数へ変更。  
他事業への人員異動を実施。

#### 生産性向上への投資①

事業内の組織統合、研修実施により、1人が行う業務を単一から複数に変更し、生産効率を向上。

#### 生産性向上への投資②

これまで人手で対応していたサービスの一部を、機能開発によりシステム化。

#### 新機能開発

大規模イベント・展示会等において要望の強い機能をリリース予定。

1

## サブスクリプション事業の売上最大化

～M&Aにより拡大したソリューション間のクロスセル拡大により売上・収益の確保へ～

2

## 生成AIを活用した新サービス

～生成AIを活用したマーケティングコンテンツ作成により既存顧客への魅力付け、競争力強化～

3

## イベントクラウド事業の収益性向上

～イベント市場の変化に合わせた体制変更、また競争力強化のための製品投資～

4

## M&A（時期未定）

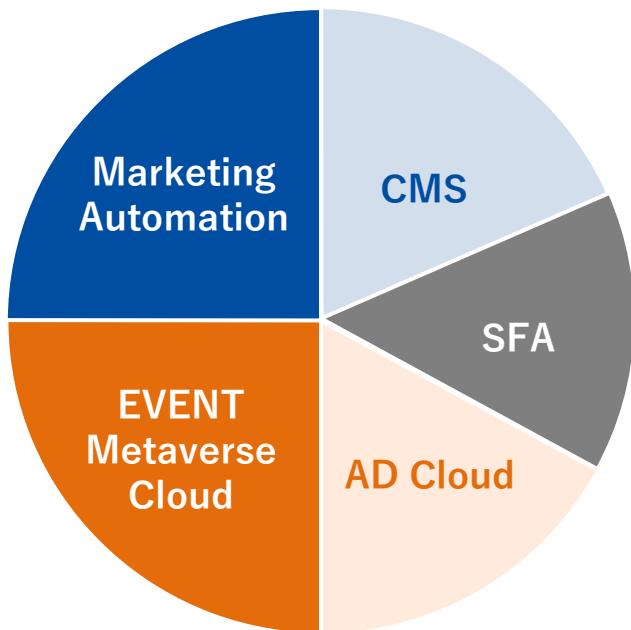
～既存事業で収益を確保し、事業親和性が高いM&A機会があれば活用～

## M&A（中期目線）

既存事業で売上・収益を確保し、既存事業との高い親和性・TAM拡大に繋がる案件があった場合には、M&Aも利用していく方針です。なお、現時点で具体的に決定した案件はございません。

なお、2023年3月及び2024年1月（予定）に、合計で25億円規模となる資金調達を公表しており、この調達額の一部は今後のM&Aにも充当する予定です。

### SHANON MARKETING PLATFORM



### TAM拡大につながるM&Aの活用

1

ソリューション領域の拡大のためのM&A

2

製品成長につながるM&A

\* 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。

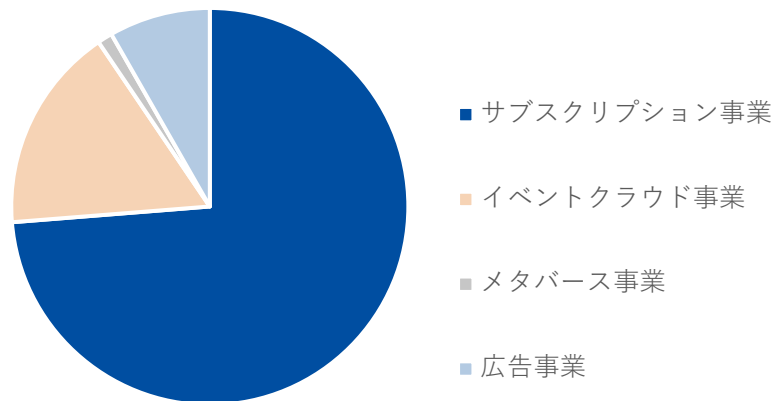
## V. 事業の内容

---



# サブスクリプション事業

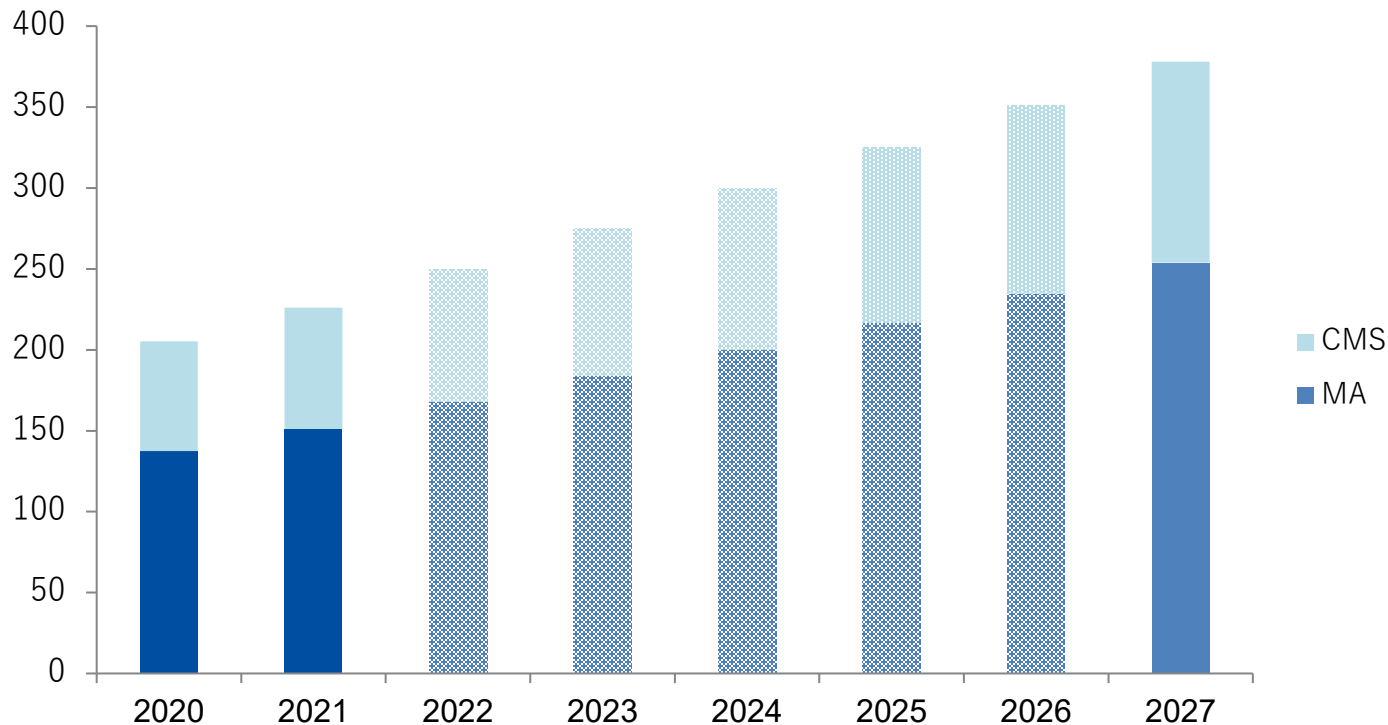
セグメント別売上構成比  
(2023年10月期実績**73.7%**)



# サブスクリプション事業市場の規模

マーケティングオートメーション(MA)市場はGAGR8.6%、CMS市場はCAGR8.6%と高い成長率。成長市場でシェアをしっかりと維持・向上していくための投資（人材（採用・教育）、製品開発等）を着実に実行。開拓余地はまだまだ十分に存在している

単位：億円



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2023版」

同調査でのCRM/SFA市場は1000億円を超える見込

およそ900の機能を持つ、マーケティング統合環境(マーケティング・オートメーション)

SHANON

## MARKETING PLATFORM

セミナー  
イベント

キャンペーン

資料請求

問い合わせ

アンケート

ステップメール  
トリガーメールオンデマンドDM  
(はがき・封書)

SMS

LINE

オンライン決済

Webアクセス  
トラッキングWebパーソナライズ  
(ポップアップ)

会員管理

SSO/Idp

多要素認証

来場認証

電話・訪問

名刺

名寄せ・マージ

データクレンジング

企業管理  
(ABM)

SFA

SFA・CRM連携  
(API)オンラインセミナー  
バーチャルイベント

Zoom連携

スコアリング

シナリオ

レポート機能

属性情報

履歴情報

&lt;その他関連サービス&gt;

SHANON Ad Cloud  
(広告)CMS  
(Webページ管理)ZIKU  
(メタバース)Content Assistant  
(生成AI)

# 【サブスクリプション事業】導入実績

サブスクリプション

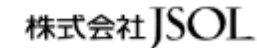
イベントクラウド

メタバース

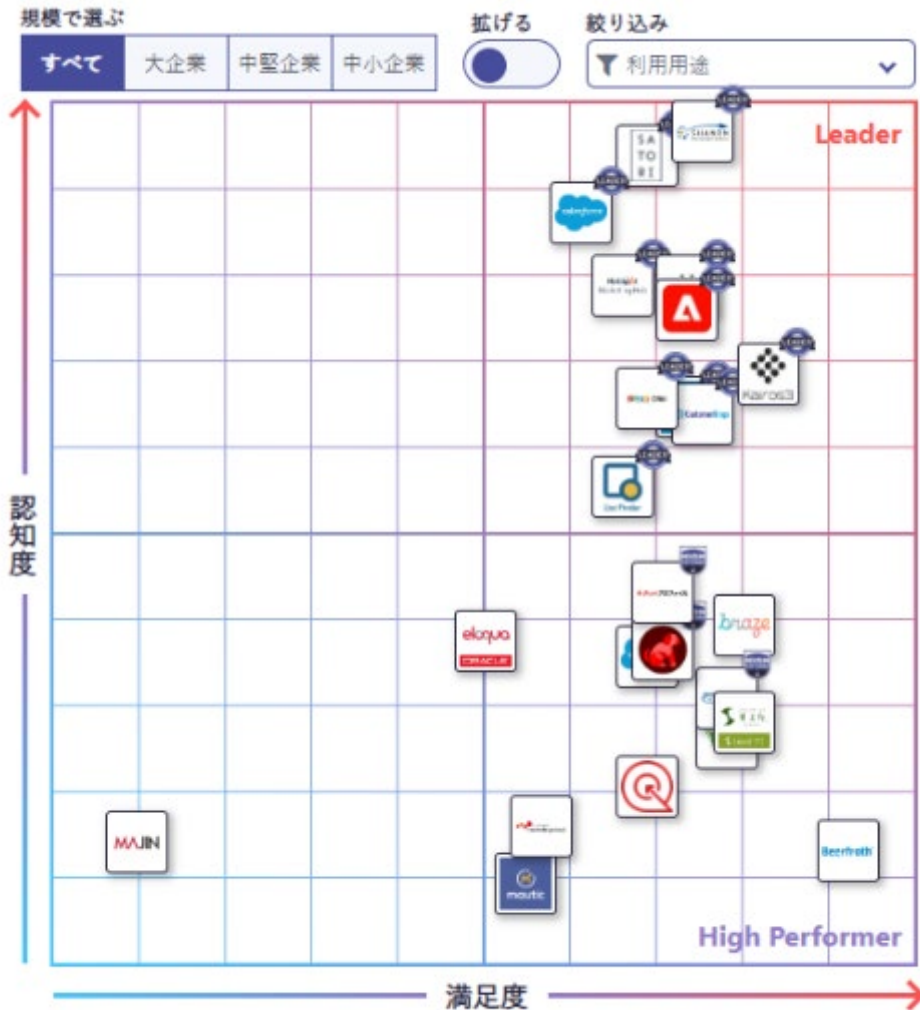
広告

BtoB企業、顧客単価の高い商材を扱うBtoC企業に多数導入実績があります。

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



シャノンにはレビュー数が最も多く、レビュー多数会社の中でも満足度No1評価をいただいています



The screenshot shows the ITreview product page for SHANON Marketing Platform. The page is filtered by 'レビューが多い順' (Order by number of reviews). The product listing includes the SHANON logo, a 4.1-star rating, and 245 reviews. The description highlights SHANON's position as a new market leader and its comprehensive MA tool offerings. The page also features a video player for Adobe Marketo Engage and a listing for Account Engagement by Salesforce. The interface includes navigation tabs, a pagination control, and buttons for 'レビューを見る' (View reviews) and '製品情報を見る' (View product information).

# 【サブスクリプション事業】 シャノンの強み・競争優位性

サブスクリプション

イベントクラウド

メタバース

広告

MA製品として高機能であり、金融機関を含め多くの企業に導入実績あり。またユーザーサポート体制（競合外資との差別化ポイントでもある）に高い評価を得ています。

## 製品

国内で多用されるアナログのマーケティング施策（セミナー・イベント・DM）にも強く、国内のビジネス環境に合っています。企業管理・会員管理・動画管理ができるなど、デジタル系機能の充実もさることながら、それ以外のアナログなマーケティング活動も一元管理することができる**多機能で本格的な製品**です。

## サービス

製品提供だけでなく、戦略的なマーケティングコンサルティングの提供から、製品の導入サービス、顧客内での人手不足対応としてのBPO、導入直後のスタートアップトレーニングや各種トレーニングなど、**多様な顧客ニーズに対して高い対応力**を実現しています。

## 実績

豊富な実績を有しており、統合型マーケティング支援**SaaS市場7年連続でNo.1**。（出典：ITR「ITR Market View：マーケティング管理市場2013～2017」売上金額ベースでの2010年度～2016年度（予測値）シェア）、IT ReviewのMA（マーケティングオートメーション）市場において、**3年連続LEADER受賞**。（2021/2023年）

## セキュリティ

日本国内にサーバー環境があること、運営体制として、**ISO27001、プライバシーマーク**を取得しているなどセキュリティへの信頼も高いため、金融機関での実績も豊富です。

## サポート

**無料の電話サポートやユーザートレーニング**を提供しております。また**顧客ごとに専任の担当者**が必ず付きます。有償の保守サービスやトレーニング、伴走支援など、利用後のサポート体制も充実しており、顧客からも高い支持を得ています。

# 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

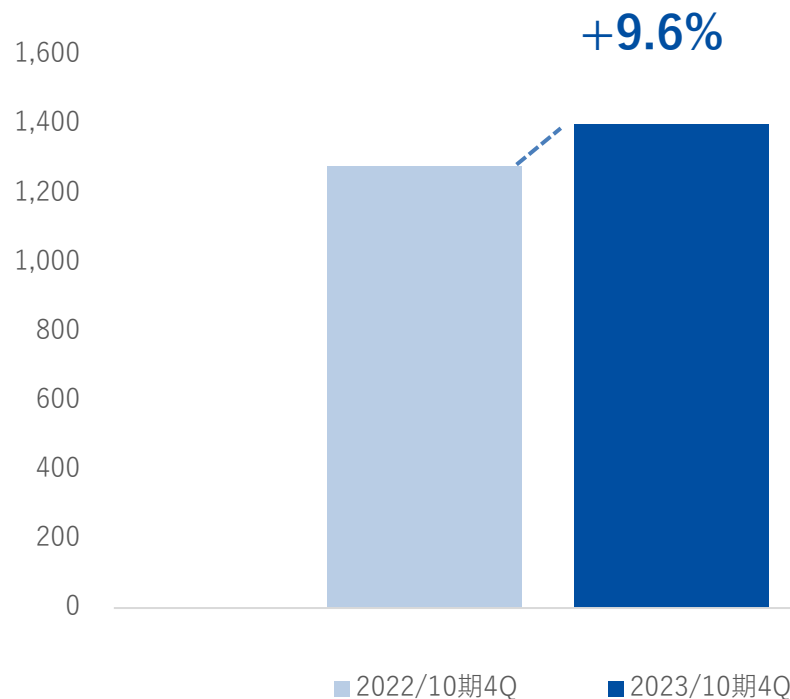
メタバース

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**9.6%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「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34.2%増となりました。エンタープライズ向けは順調に推移しているものの、ミドル向けは競争環境の中で単価下落傾向が顕著（導入パッケージ化により採算性は確保）。

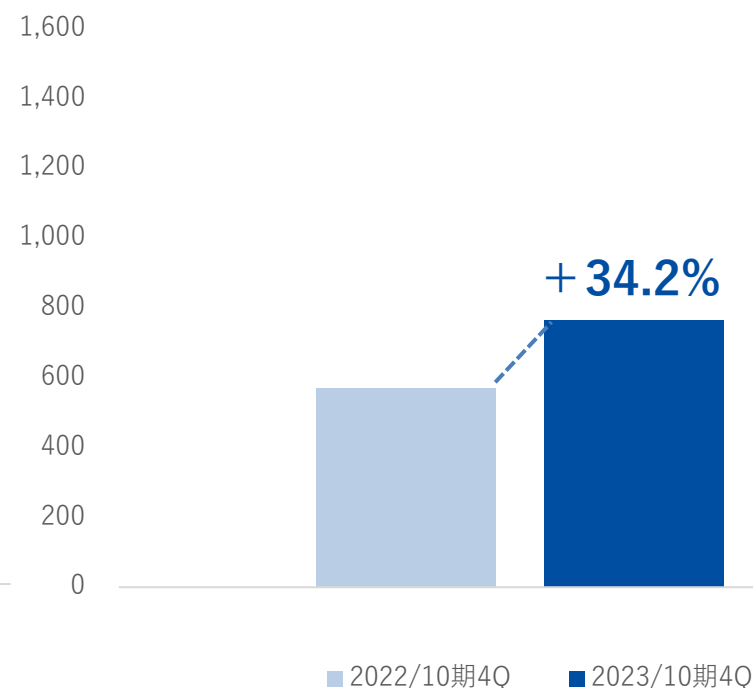
サブスクリプション売上

単位：百万円



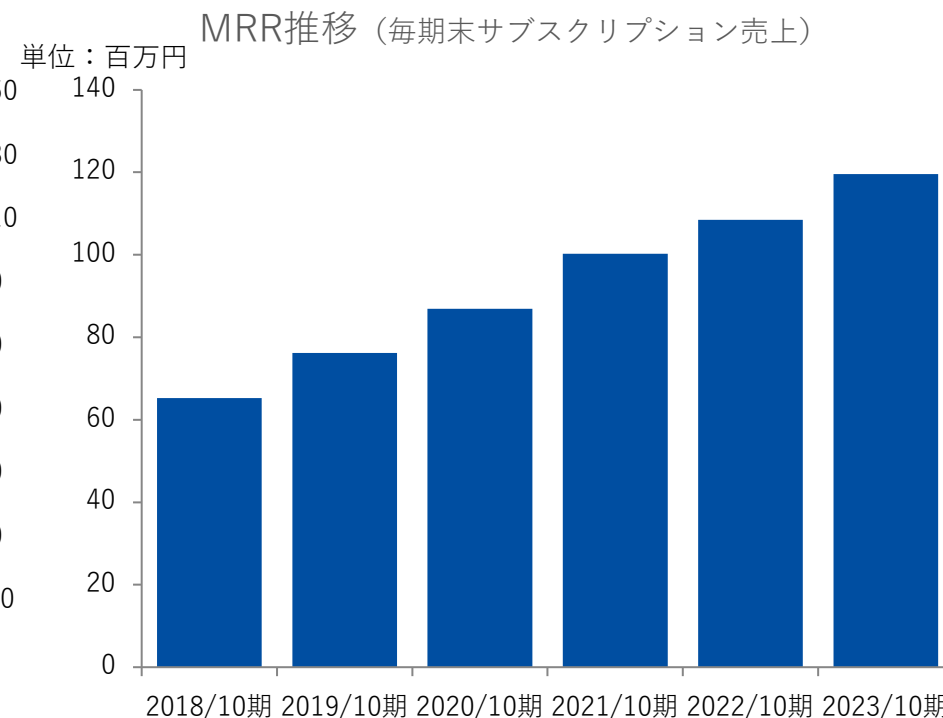
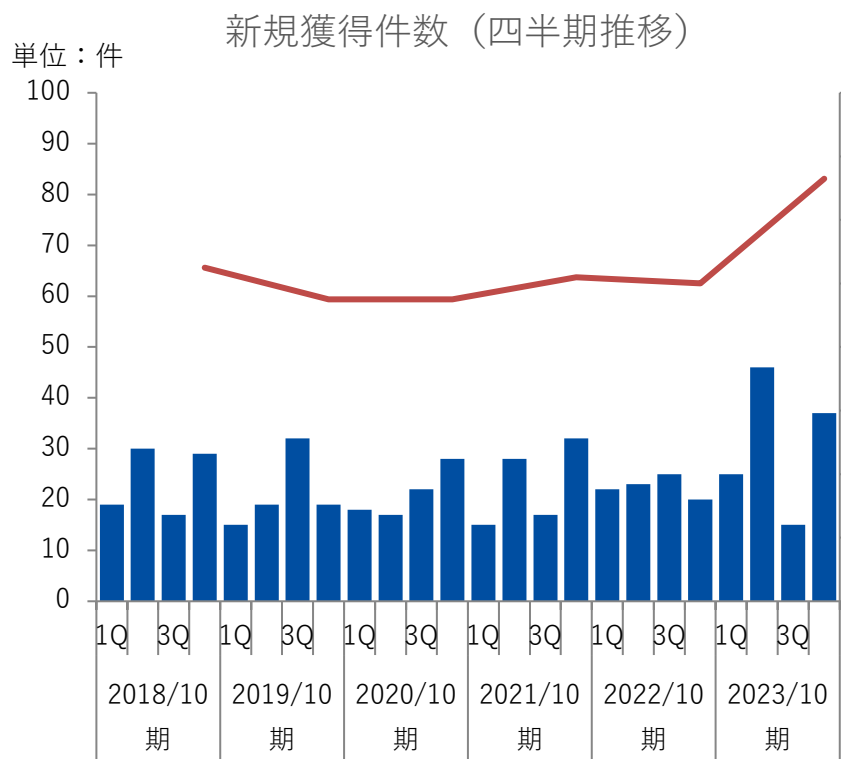
プロフェッショナル売上

単位：百万円



● 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。



※ MRRとは、Monthly 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

■ 新規獲得件数      ■ 年間新規獲得

※なお、上記にはCMSの新規獲得件数は含まれておりません。

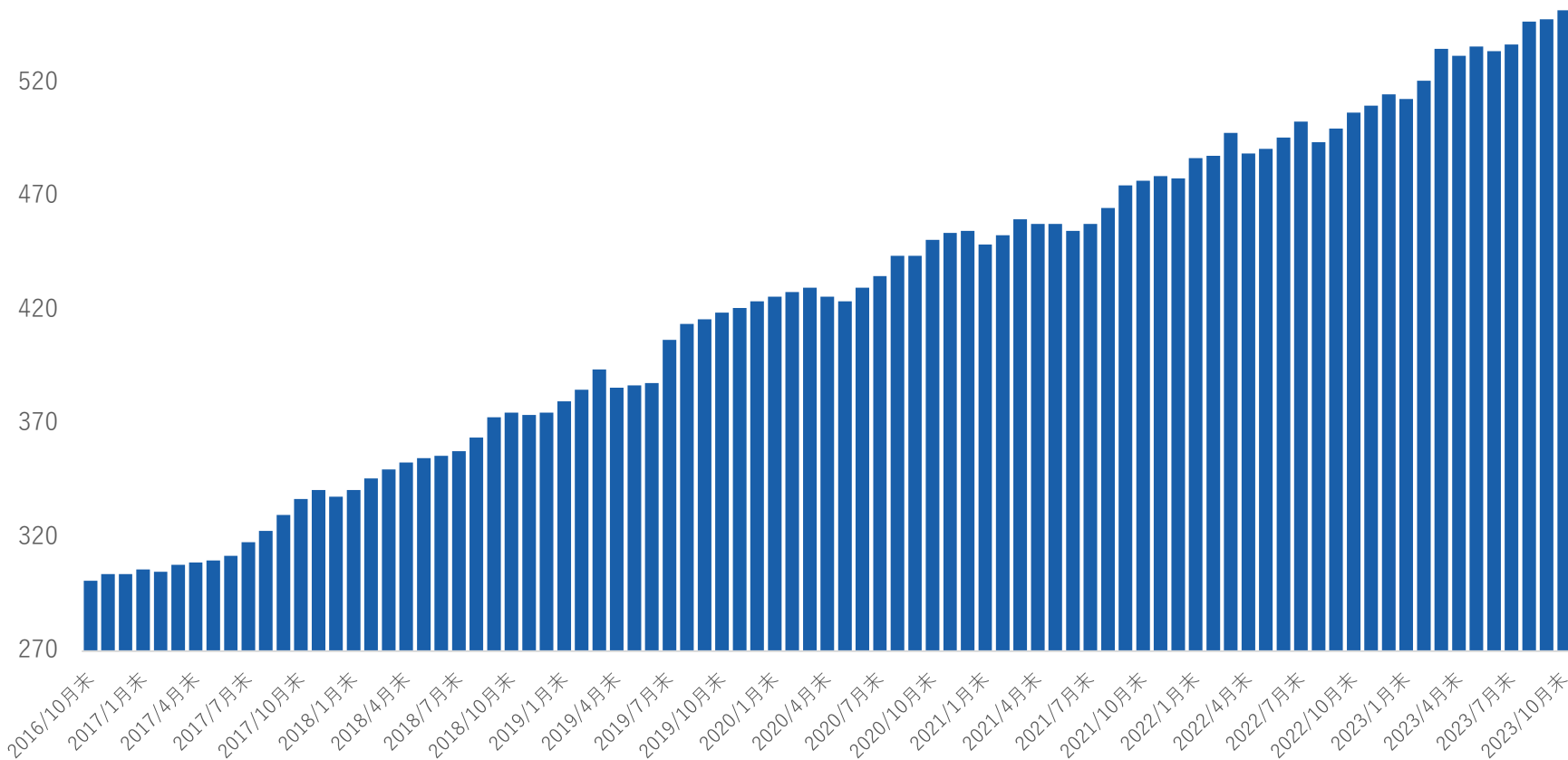


# サブスクリプションのアカウント保有残高の推移

- サブスクリプションのアカウント数は順調に伸びています。
- シャノンが提供するマーケティング支援システム「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。

単位：件  
570

サブスクリプションのアカウント保有残高



※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。

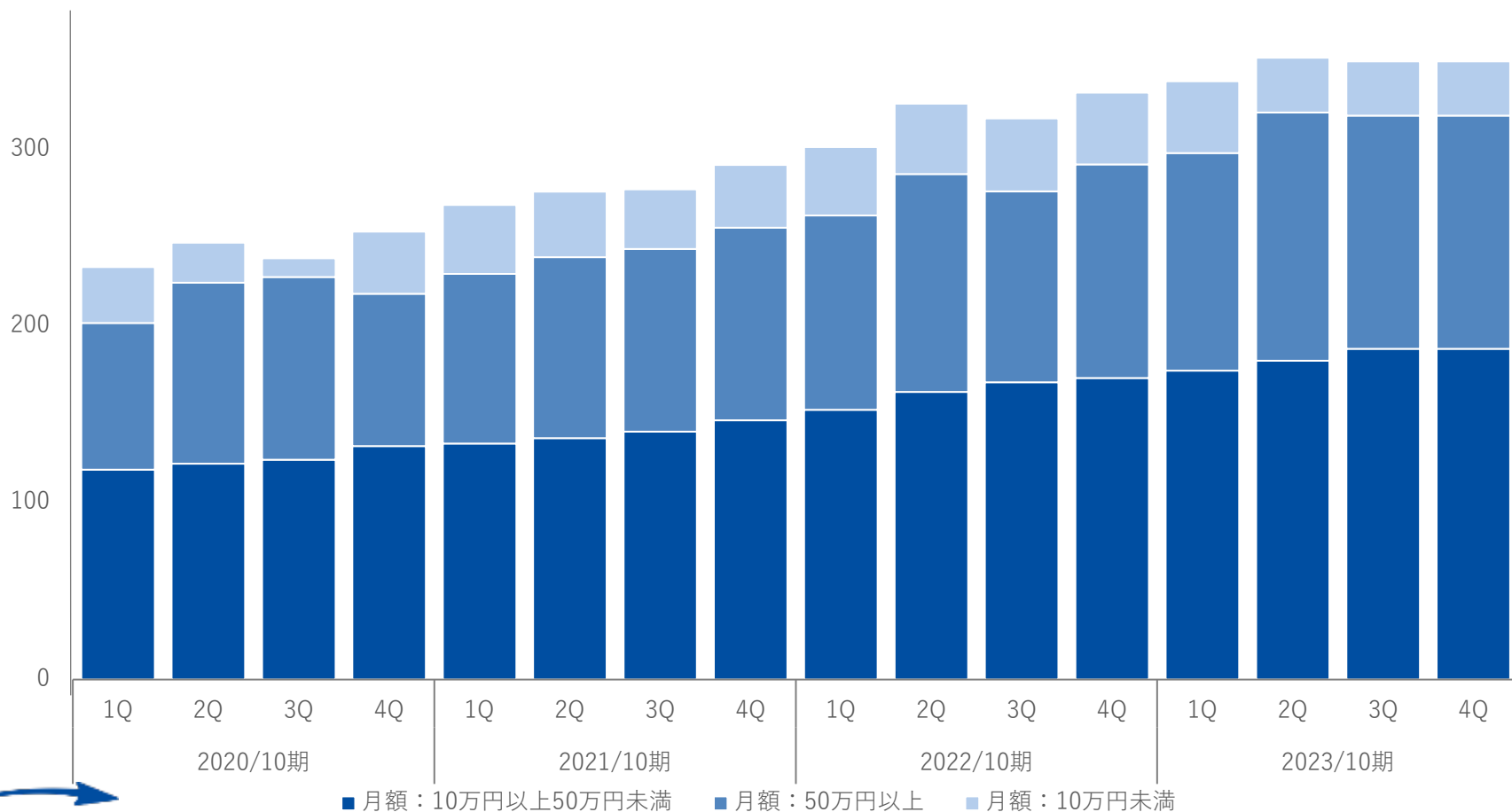
# サブスクリプション売上の規模ごとの推移

- 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をしております）

単位：百万円

サブスクリプション売上の内訳推移

400



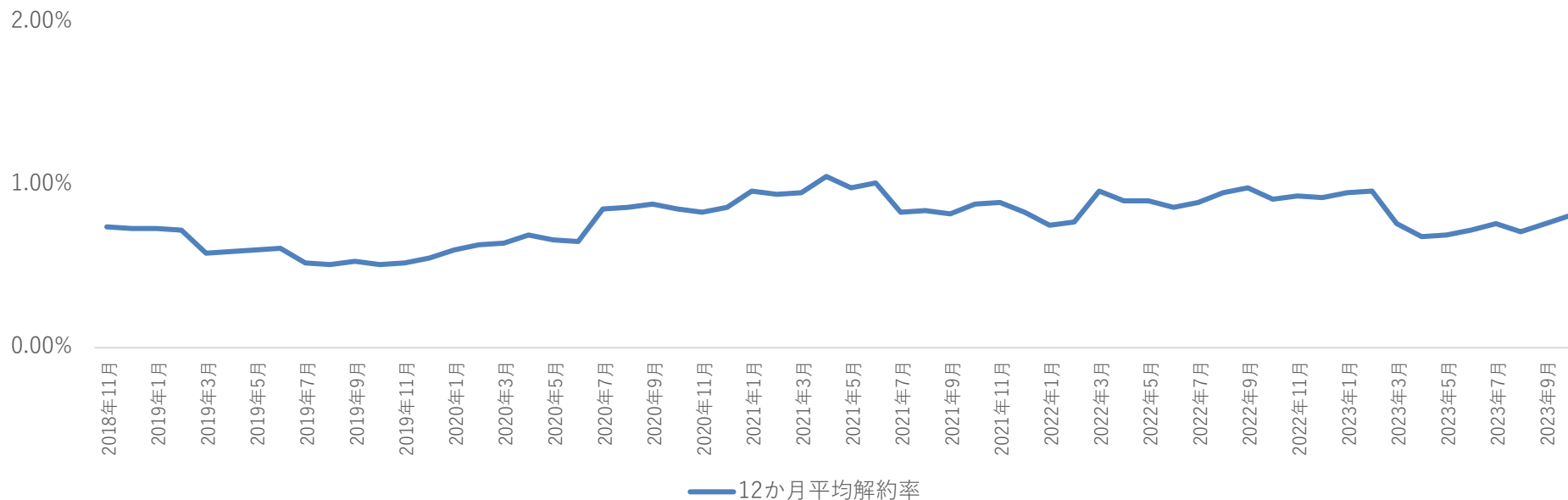
# サブスクリプションの解約率推移

● 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、年平均の合計（年）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 =  $(\text{当月解約金額MRR} + \text{ダウングレード金額MRR}) \div \text{期初11月時点の既存月額MRR}$  の過去12か月平均

12か月平均解約率



※上記にはCMSの解約数は含まれておりません。

# サブスクリプション事業 売上総利益（率）の推移

サブスクリプション

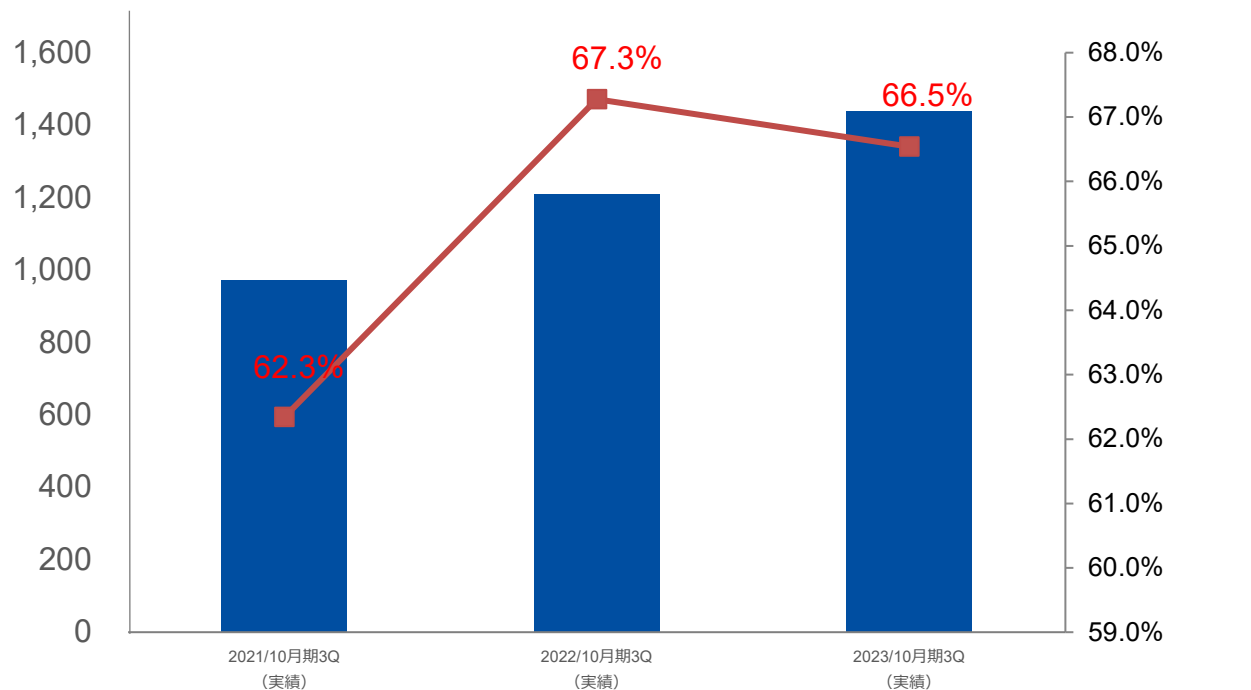
イベントクラウド

メタバース

その他

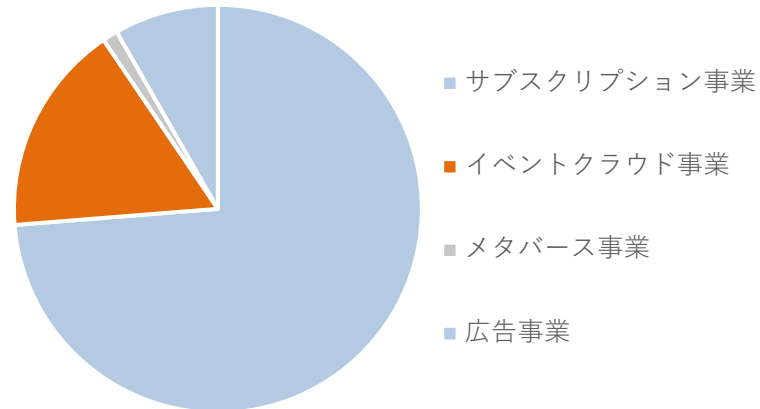
- サブスクリプション事業の売上総利益の推移は下記のとおりです。
- 2023年10月期はプロフェッショナル売上が大きく（より採算性の高いサブスクリプション売上の構成比率が低下）、粗利率は前期比で若干低下しています。

売上総利益  
単位：百万円



# イベントクラウド事業

セグメント別売上構成比  
(2023年10月期実績**16.8%**)



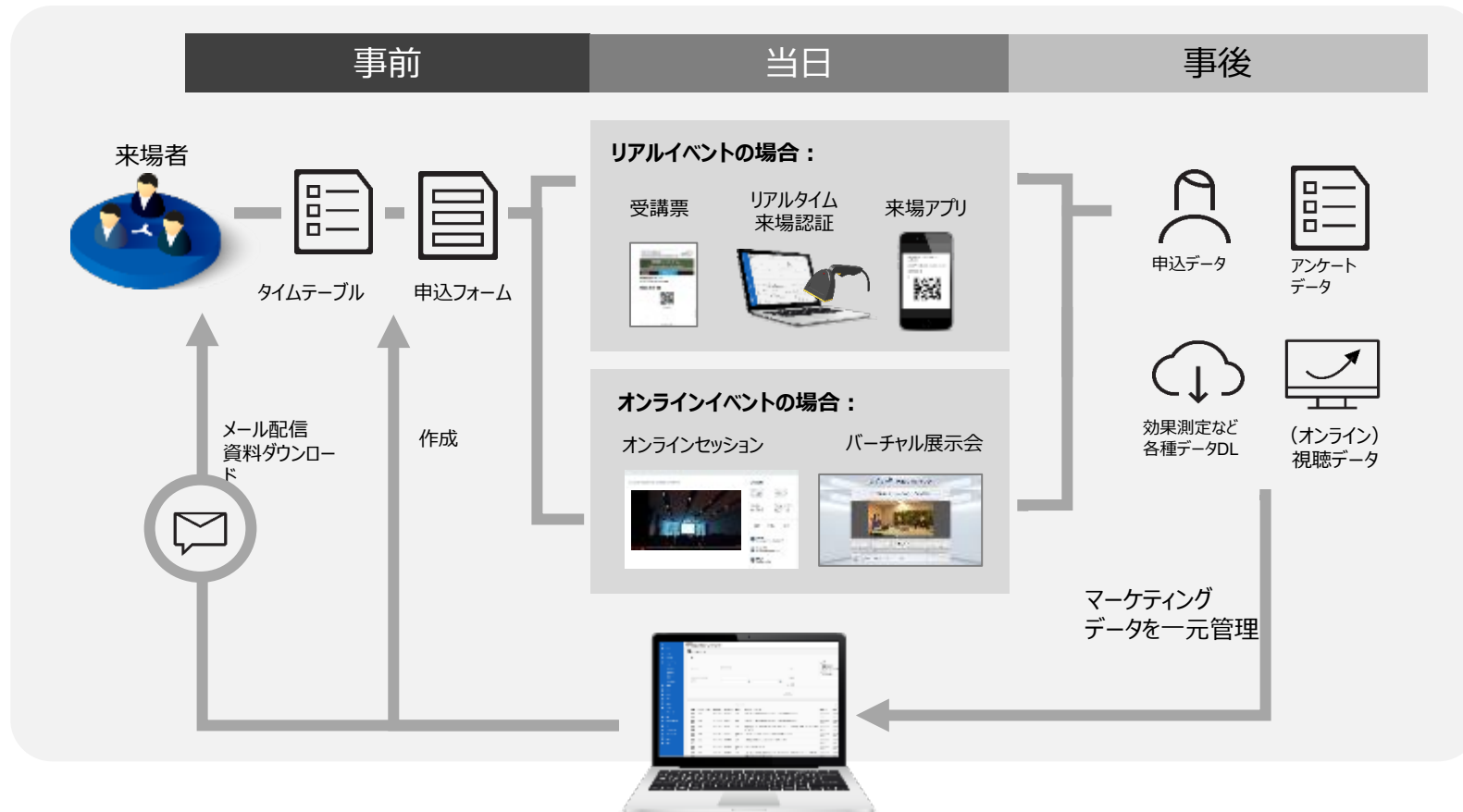
国内展示会のシステム支援分の市場規模は、コロナ前2018年は約4,475億円。コロナ関連の行動制限でリアルイベントや展示会数、規模ともにコロナ禍で縮小していたが、足元では回復傾向（2類→5類も追い風）。

	2018年度	2020年度	2022年度
国内展示会数	763件	474件	877件
小間数	149,175	33,103	90,296
市場規模推定	約4,475億円	約993億円	約2,708億円

\*1 2018年度、2020年度のデータは展示会データベース2020年版（ピーオーピー）より国内展示会数を引用しております。

\*2 2018年度、2020年度、2022年度の市場規模推定は、2018年度、2020年度のデータは展示会データベース2020年版（ピーオーピー）、2022年度のデータは展示会データベース2024年版（ピーオーピー）の小間数×300万円で市場規模推定をしております。

企業のマーケティング活動において切り離せない展示会、大規模イベント、プライベートショー等のイベント向けにシステム支援等を行っております。



SHANON  
MARKETING PLATFORM

# 【イベントクラウド事業】提供イベントの種類

サブスクリプション

イベントクラウド

メタバース

広告

様々な種類のイベント支援を提供。

## イベントの開催手法

### イベントの種類

- プライベートショー
- 展示会等

### ①リアル（オフライン）イベント

お客様企業の希望に合わせて、フルサービスでオフラインイベントを構築、ご提供するサービスです。シャノンが提供する「SHANON MARKETING PLATFORM」とシステム連携しているため、収集したリード情報をそのままマーケティング施策にご利用いただけます。また、会期当日のイベント支援も行っております。

### ②オンラインイベント

お客様企業の希望に合わせて、フルサービスでオンラインイベント（バーチャルイベントを含む）を構築、ご提供するサービスです。シャノンが提供する「SHANON MARKETING PLATFORM」とシステム連携しているため、収集したリード情報をそのままマーケティング施策にご利用いただけます。

### ③ハイブリッドイベント（リアル+オンライン）

リアル（オフライン）イベントとオンラインイベントを同時開催するハイブリッドイベントにも対応をしております。ハイブリッドイベントとすることで、リアル（オフライン）とオンラインイベント両方の良い点を生かすことができ、またリアル（オフライン）イベントの開催制限が発生した場合にもオンラインイベントへスムーズに移行ができるリスクヘッジにも繋がります。

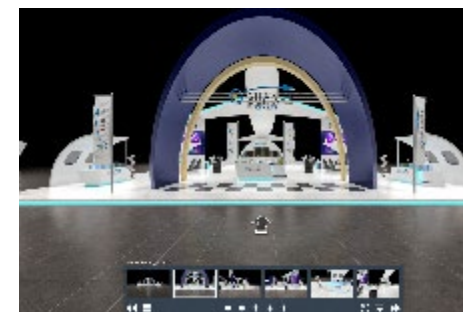
### オンラインカンファレンス

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。



### バーチャルイベント

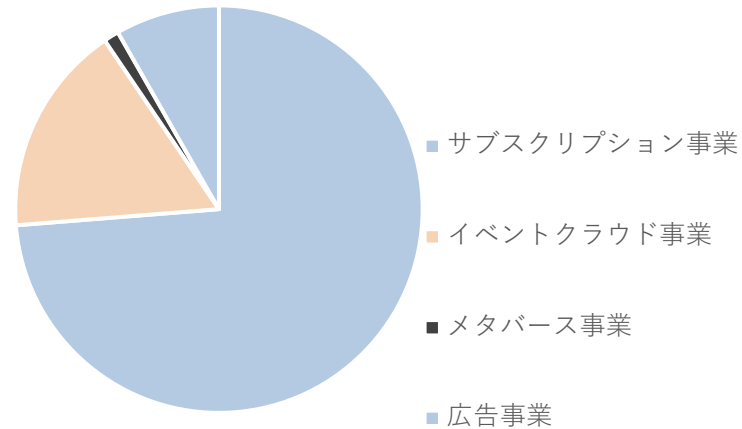
360°パノラマビューワーで臨場感ある展示ブースを実現するサービスです。『2D』『3DCG』『実写』で作成することができ、バーチャルブース内で様々なコンテンツを閲覧することが可能です。





# メタバース事業

セグメント別売上構成比  
(2023年10月期実績**1.2%**)



# メタバース事業市場の規模

CAGR53.16%が予想されている高成長市場で、2026年にその市場規模は1兆円を超えるるとされています。

メタバースの国内市場規模予測

単位：億円

12,000

10,000

8,000

6,000

4,000

2,000

0

2021 (実績)

2022/2026年 (予想) の年平均成長率

**53.16%**

2022

2023

2024

2025

2026

■ 売上 (単位：億円)

※出展 2022メタバース法人向け市場動向と展望 (矢野経済研究所)

※市場規模はメタバースプラットフォーム、プラットフォーム以外 (コンテンツ、インフラ等)、XR (VR/AR/MR) 機器の合算値

# メタバーズ事業の特徴①

サブスクリプション

イベントクラウド

メタバーズ

広告

主催者や出展者は、来場者の行動履歴を詳細に取得することができ、その後のマーケティング活動に有効活用することができます。  
来場者の利便性にも配慮し、会社貸与のPCスペックでも問題なくアクセス可能であり、また専用ソフトのインストールも不要です。  
また積極的な特許出願を行い競争優位性を確立しています。

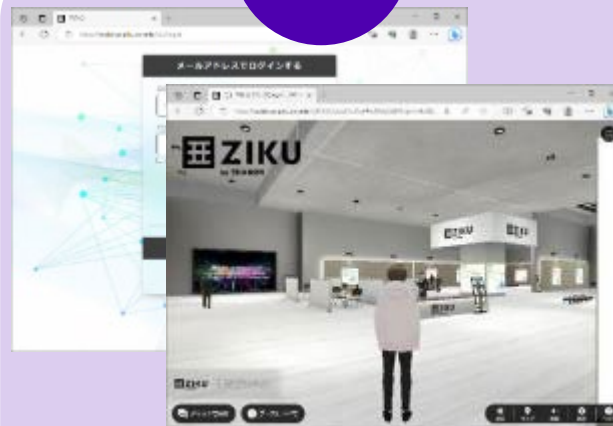
1



**CG制作不要で  
誰でも簡単にメタバーズ  
イベントが作れる**

専用の管理画面から、簡単にメタバーズイベントを作成できます。**プログラミング・CG制作の知識は不要**です。

2



**ブラウザだけで簡単操作&アプリ・ソフトウェアは不要**

VRゴーグルや専用のソフトウェアを必要とせず、**ブラウザから簡単に操作**することができます。

3



**来場者との多様な  
コミュニケーション&  
行動履歴の取得**

来場者とはテキスト・ボイスでのチャットが可能。また、来場者の**行動履歴を詳細に取得**することができます。

## メタバース事業の特徴②

サブスクリプション

イベントクラウド

メタバース

広告

誰でも簡単に、低予算でメタバースイベントを開催可能です。  
メタバースイベントプラットフォーム“ZIKU”は①初期費用 ②ブースの数 ③来場者数 ④オプション（講演数）にて金額が決まる、シンプルな価格体系です。

4



低予算でメタバースイベントの開催が可能

イベントプラン、年間プランともに、低予算でメタバースイベントを作成、開催することが可能。

### イベントプラン（4か月）

初期費用

50万円(税抜)

※専用データベース費用20万円(税抜)を含む

1ブースにつき

小・中ブース 15万円(税抜)

大ブース 45万円(税抜)

来場者 1,000人につき

20万円(税抜)

+

オプション：1講演につき 3万円(税抜)

### 主催イベントごとの価格例

案件	初期費用	ブース数／費用	来場人数／費用	その他	案件単価例
中型 (プライベートショー等)	50万円	中10ブース／150万円	1,000人／20万円	講演追加5本／15万円	235万円
大型 (展示会等)	50万円	中40ブース大6ブース／870万円	5,000人／100万円	講演追加20本／60万円	1,080万円

### 年間プラン（12か月）

初期費用

10万円(税抜)～

+

月額払い費用

7.5万円(税抜)～

+

追加オプション

ブース数、マルチルーム設定、イベント追加、来場者追加等

ここまでの振り返りとしては、当初計画通りには事業は進捗しておりませんが、現状の市場環境を踏まえた現実的な売上高目標に対してコストバランスを意識し、今後の成長機会をうかがっていきます。

コスト・組織の最適化

成長機会をうかがう

BtoBイベントだけでなく、就活イベントや商談会等、様々シーンでの利用実績があります。

	参加者からみた重要ポイント	主催者から見た重要ポイント
BtoBイベント	参加できるシステム仕様であること（会社貸与PCからアクセス可能、ヘッドセット不要）	マーケティング活動に繋げるためのリード情報の獲得ができること
BtoCイベント	参加したくなるイベントであること（企画内容、操作性、画面の美しさ等）	イベント単体としての目的（宣伝、販売等）が果たせること

## 展示会・カンファレンス



## プライベートショー（社外イベント）



公益財団法人京都中小企業振興センター



## ウェビナー

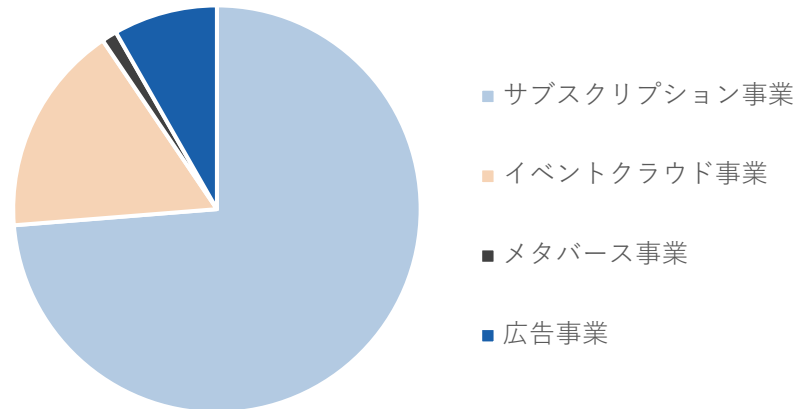
情報通信業様 ほか（社名公表不可）

## ショールーム・オンライン店舗

不動産系企業様、製造系企業様 ほか（社名公表不可）

# 広告事業

セグメント別売上構成比  
(2023年10月期実績**8.3%**)



# 広告市場及び広告事業の概要

サブスクリプション

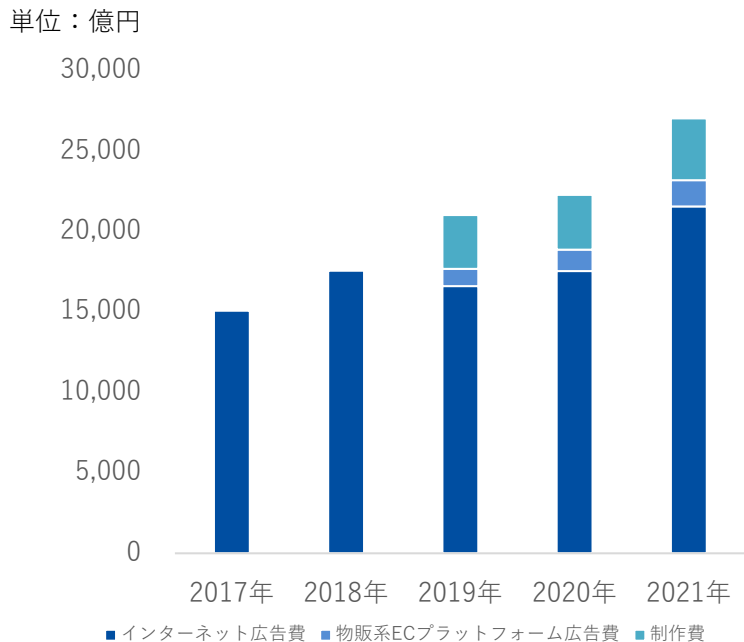
イベントクラウド

メタバース

広告

インターネット広告市場は順調に拡大しています。シャノンはその広告市場で、テクノロジーとサービス両面に対応したサービス設計をしております。

## インターネット広告費



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

- アフェリエイト  
・ アフェ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）



## その他のトピックス

- 生成AIを活用した、マーケティングコンテンツの作成を支援を複数社にテスト提供
- ベータでない正式版の提供も準備中



2023年5月23日  
株式会社シャノン  
ニュースリリース

**株式会社シャノン、マーケティングオートメーションと  
ChatGPT の連携によるコンテンツ作成を  
強かに支援するサービスのベータ利用テストを開始**

## 改めて、本日伝えたいこと

- I. 生成AIを活用した新サービスの提供
- II. サブスクリプション売上は年間約14億円（2023年10月期実績）
- III. 2期連続赤字決算から収益性重視で当期は黒字化

ARR→  
2024年10月期の着地見込みでは  
**17億円強**

# 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。
- 当資料のアップデートは今後、本決算後12月中旬を目途として開示を行う予定です。