

2023年 6月20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
(コード番号:3976 東証グロース)
問合せ先 取締役 経営管理担当 友清 学
(電話番号:03-6743-1551)

2023年10月期 第2四半期決算に関連した質問へのご回答

Q1	<p>今回の業績予想値と実績値の差異において、納期ズレの影響を除くとメタバース事業の売上差異が利益の数値に一番大きく影響を及ぼしているように見受けられます。</p> <p>メタバース事業は現時点で受注済み案件を含め売上が3000万ほどとのことですが、メタバース事業は基本的に4ヶ月で売っていることから、4ヶ月前より案件の受託及び売上が計画されていることが想定され、現時点で今期売上についてはおおよそその値が想像可能であると推察しております。</p> <p>こちら現時点でも予想である2億円に達する予想に変化はないのでしょうか。</p> <p>当初中期経営計画ではメタバース事業売上2億円-10億円-20億円の予想であったところから、今期に2億円の予想となり、現時点で3000万ほどしか売上が立っていないため、予想の精度に少し不信感を持っております。そのため、恐れ入りますが現時点で本当に2億円を達することが可能であると考えているのかご確認させていただきたく存じます。</p>
A1	<p>決算説明動画でも触れている通り、売上予算に対して苦戦をしているのも事実でございますが、フェアディスクロージャーの観点から個別にそれ以上の回答は致しかねますのでご理解いただけますと幸いです。</p> <p>なお、現時点の受注状況等を踏まえて、事業セグメントによっては期初予想と異なる数値を見込んでいるものもありますが、連結業績予想については、現時点で修正の必要はないと判断しております。</p>
Q2	<p>メタバース事業の資料にて「翻訳機能開発」について触れていませんが、今後はマルチプレイおよびスマホ対応をメインに開発され翻訳機能の開発は先になることを想定しているのでしょうか。また、そちらに伴い海外展開はかなり先になることが想定されるのでしょうか。</p>
A2	<p>メタバース事業(ZIKU)の開発については、計画に対して足元の商談・受注時のお客様要望を踏まえ、優先度の調整を行っています。具体的な開発時期の情報はフェアディスクロージャーの観点から開示しかねますが、ご案内ができる際に順次公開をしております。なお、直近は採用系の商談等が増えていることから、そこでの利用用途が高い機能開発を優先して進めております。</p>

Q3	今後イベントクラウド事業の粗利率を上げていく予定はありますか？上げていく予定がある場合はどのように上げていくことを想定しておりますでしょうか。
A3	イベントクラウド事業の粗利については、イベントシステムの粗利と、イベント会期当日の機材レンタルの粗利が大きく異なっております。コロナ禍で後者の比率が減っていたことやオンラインイベントの粗利が高かったことから直近は高い水準で粗利率が推移していましたが、リアルイベントが戻ってきたことにより徐々に粗利率（セールスマックス）はコロナ前の水準に近づくことも想定されるため、事業としての採算性について慎重に見定めて必要に応じてコスト面の見直し等を含めて今後の事業計画を検討、推進してまいります。

Q4	MA サブスクリプションで新規獲得数が過去最高とありますが、これは新規人員が成長したことによる新規契約増なのか、先般から貴社が力を入れていた官公庁への営業活動が上手く行っているのかどちらなのでしょう。
A4	新規獲得件数に関しては、前者が主な要因となります。なお、昨年実績を出せなかった公共系に関しても当期は一定の進捗がある状況でございます。

Q5	リアルイベントの開催が活発になってきていますが貴社への引き合いはコロナ前と比べて増えていますでしょうか。
A5	ご指摘のとおり、リアルイベント開催は活発になってきており、それに伴い弊社への引き合いも増加しております。

Q6	ジクウ（メタバース事業）の予算達成の確度はどの程度でしょうか。
A6	具体的な情報はフェアディスクロージャーの観点からお答えしかねますが、売上高については予算に対して苦戦はしているものの、前期比では確実に成長していると考えています。一方で、下期の売上進捗と通期の着地を見据えながら、コスト調整も図り、ジクウ単体としての通期損益のバランスを取ることも意識しております。

Q7	他社 MA からのスイッチングはどの程度ありますか。 それともまだ MA を導入していない企業が多いためマーケットの奪い合いのようなことはあまり起きないのでしょうか。
A7	他社 MA からのリプレイス案件に関する具体的な数値は開示していないため、フェアディスクロージャーの観点から直接の回答は致しかねますが、まだまだ MA 業界はパイを拡大しているフェーズと捉えており、リプレイス案件も発生しているものの、新規ユーザー獲得が主体となっていると認識しております。

Q8	貴社の MA は国内で何番目のシェアを誇っていますか。
----	-----------------------------

	また、他社とどのように差別化を図っていますか。
A8	当社の IR 資料でも引用している株式会社富士キメラ総研の「ソフトウェアビジネス新市場」等を参考に自社の市場での立ち位置を認識はしておりますが、当社でデータの2次利用（開示含む）を勝手に行うことが出来ないため、直接の回答は控えさせていただきます。なお、当社のメインの競合先は外資系ベンダーであり、それに対する一番の差別化ポイントとしてはカスタマーサポートやユーザートレーニングが充実している点であると認識しております。

Q9	M&Aで同業他社を次々と買収していきシェアを拡大するようなスキームはあるのでしょうか。
A9	現時点で M&A について具体的にご説明できる公表計画はございません。ただし当社としましてはマーケティングオートメーション業界においても他の業界と同様に、いずれ業界内での淘汰によりプレイヤーは絞られて来るものと考えております。

各種 IR ライブラリー資料はこちら

<https://www.shanon.co.jp/ir/library/index.html>

- 本発表において提供される情報は、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。