

# 2025年12月期通期 決算説明資料

株式会社シャノン  
(東証グロース市場：3976)

2026/2/13



# 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月期通期累計業績**

**P.7**

**5**

**2026年12月期アクションプラン**

**P.14**

## 事業の再構築フェーズから 国産MA No.1奪還に向けた事業成長フェーズへと移行

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COO

大江翔

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 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

執行役員CFO

友清学



## 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<sup>\*</sup>）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

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<sup>o</sup>

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

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

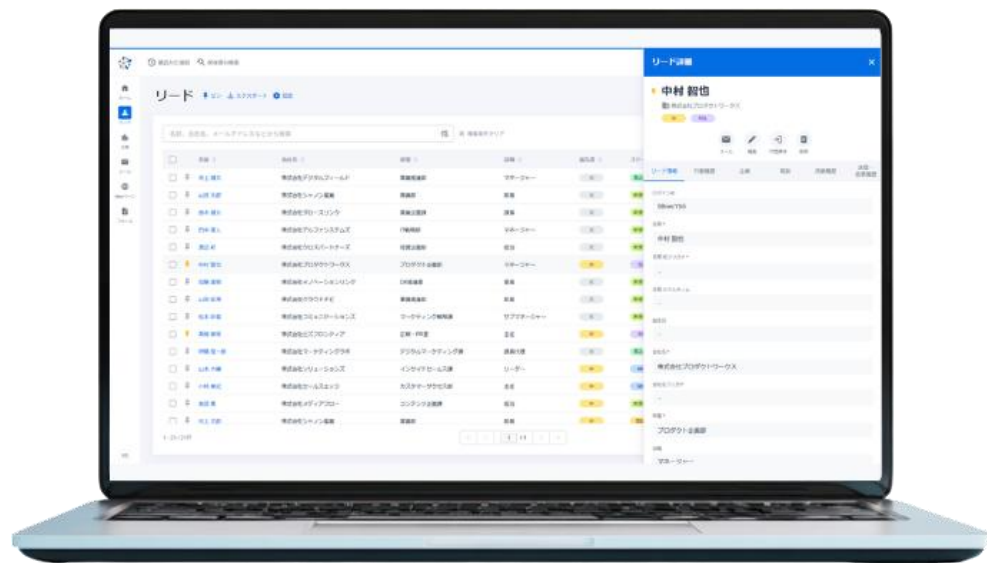
展示会主催社・セミナー主催社向けにイベントの来場  
者管理、分析、レポートまでイベントDXをサポート

<sup>\*</sup>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

# 過去最高の営業利益を達成 来期の戦略フェーズに向けた成長基盤を確立

## FY2025 通期業績ハイライト

売上高

3,208

百万円  
(前年比100.1%)

営業利益

過去最高

120

百万円  
(前年比172百万円改善)

ストック売上高  
(サブスク売上)

2,054

百万円  
(前年比127.5%)

ストック型売上  
比率

64.0%

(前年比13.8pt上昇)

解約率<sup>\*</sup>  
(件数ベース)

1.1%

(前年期末時点：1.3%)

売上高  
販管費率

62.2%

(経営KPI目標：55%)

- 販管費コントロールにより  
営業黒字を達成
- 事業の選択と集中により  
ストック型売上比率が上昇

\* 直近14か月（前年分は12か月）の月次解約率の平均値

# 2025年12月期 通期累計業績

---

# FY2025 通期累計 損益計算書（連結）

## 高収益事業への集中と生産性向上により営業黒字は拡大 4期ぶりに経常損益が黒字化

（百万円）

	FY2024 実績（12ヵ月）	FY2025 * 実績（14ヵ月）	変動額	変動率
売上高	3,206	3,208	1	100.1%
売上総利益	1,931	2,117	185	109.6%
（売上総利益率）	60.2%	66.0%	5.7pt	—
販管費	1,983	1,996	12	100.6%
営業利益	△51	<b>過去最高 120</b>	<b>172</b>	—
経常利益	△53	64	118	—
親会社株主に帰属する 当期純損失	△101	△27	74	—

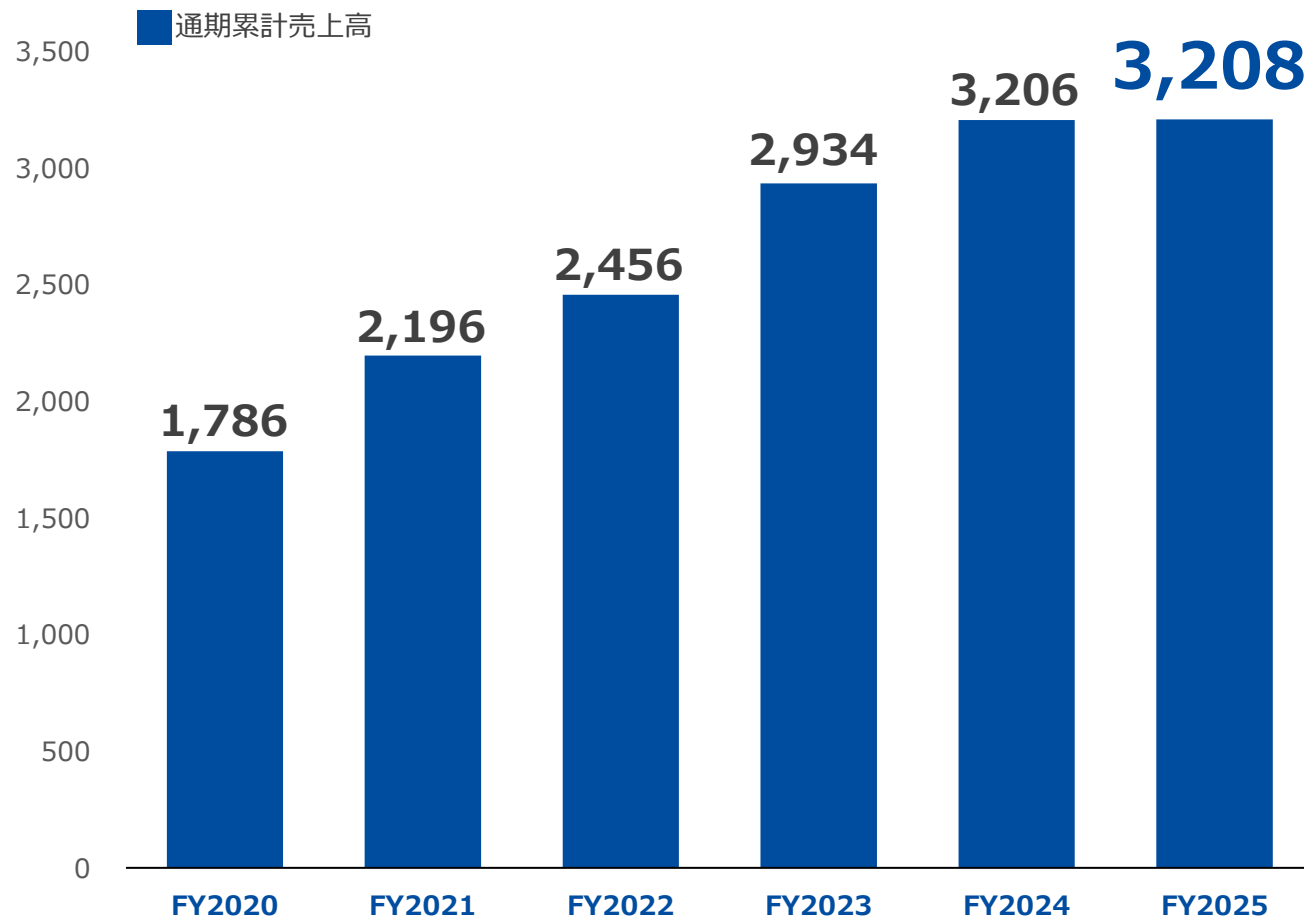
\* 2025年4月の臨時株主総会にて決算期を変更し、10月期決算から12月期決算に変更。FY25は2024年11月から2025年12月までの14か月決算



# 売上高推移

(百万円)  
4,000

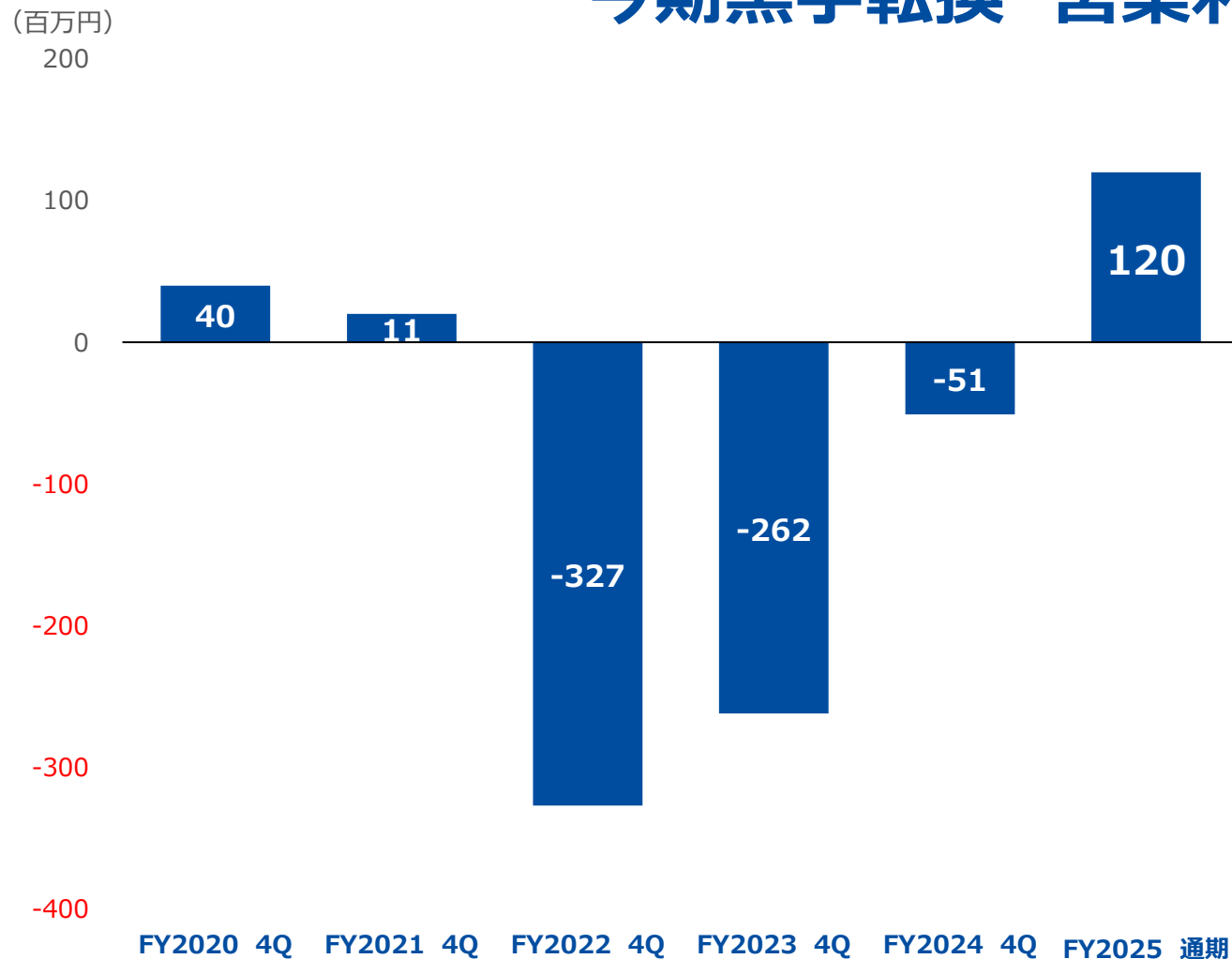
## 利益成長を優先する中、売上高は一定水準を確保



- 徹底したコスト管理と運用（生産）効率の向上が寄与し、利益率改善と持続的成長基盤の強化を実現
- 前期の子会社売却、および4Qの広告事業の譲渡、大型案件の収束による売上高減少の一方で、変則決算（14か月）により通期売上は微増

# 営業損益推移

## 今期黒字転換 営業利益は過去最高

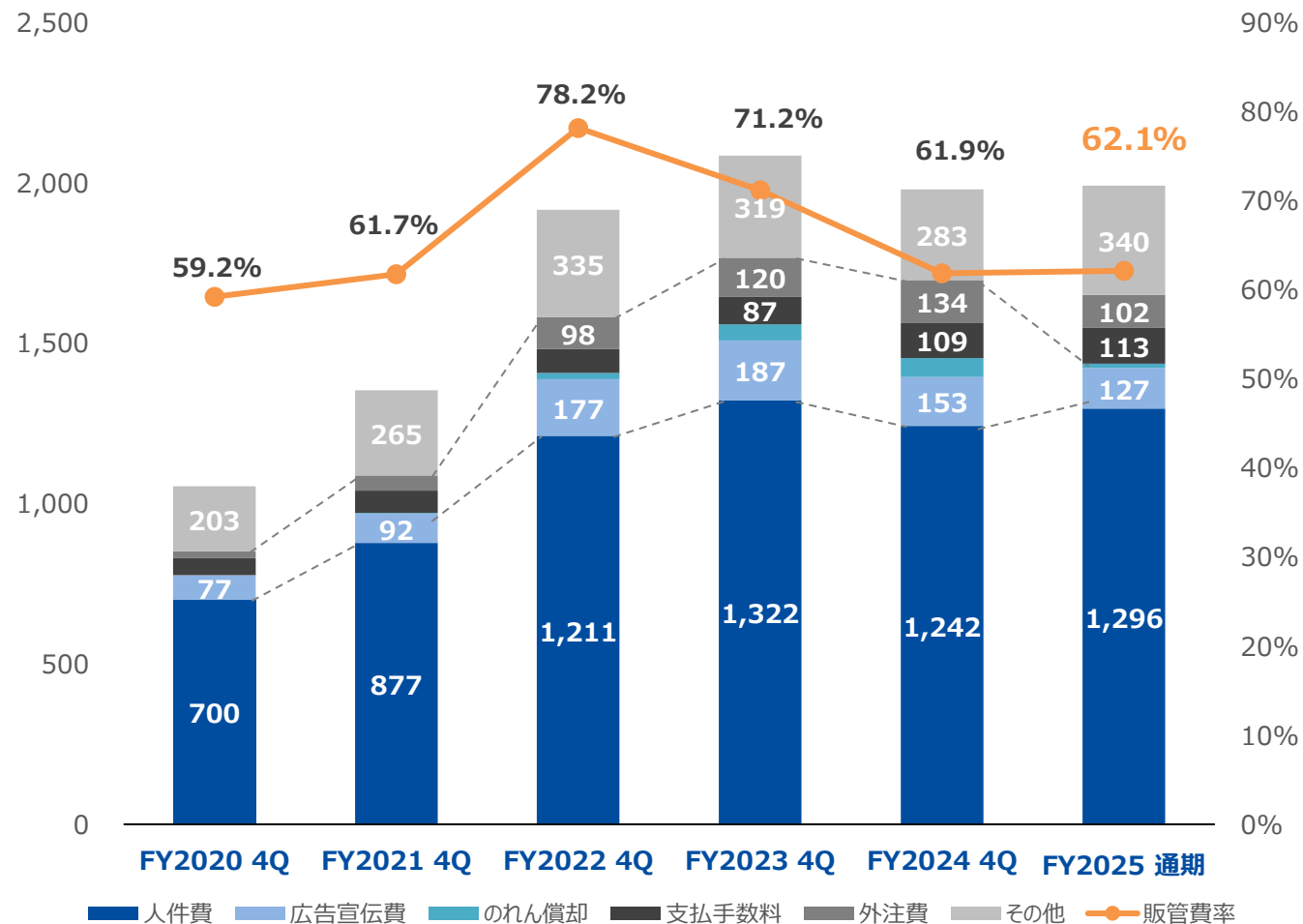


- 前期より取り組んできた不採算事業の整理、販管費コントロールにより、FY2021以来4期ぶりの黒字化
- 想定以上の受注獲得とコスト削減を背景に、2025/9/12公表の業績予想から146%増益  
※2026/2/5に上方修正開示済み

# 売上高販管費率の推移

## 目標KPI 55%達成に向け販管費率改善を継続

(百万円)



- FY2022以降の事業拡大を見据えた採用、広告宣伝の拡大方針を見直し、コスト管理を徹底
- 55%の目標達成に向け、更なる生産性向上に努める

# FY2025 通期累計 セグメント別売上高

## 両事業が堅調に推移 プロフェッショナル事業は想定範囲での減収

(百万円)

	FY2024 実績（12ヵ月）	FY2025 実績（14ヵ月）
①マーケティングクラウド事業	2,724	2,598
ストック売上		
①-A サブスクリプション	1,611	2,054
①-B プロフェッショナル	1,112	544
②イベントクラウド事業	482	609
売上高（①+②）	3,206	3,208

※FY2025より事業セグメントを変更しているため、FY2024実績は新セグメントに調整した値となります。

※FY2025に実施した決算期変更に伴い、FY25通期累計期間が14ヵ月となっているため、FY2024との単純比較は行っておりません。

# FY2025 通期 貸借対照表（連結）

## 今期のレガシー資産・負債整理の効果により 財務基盤は健全化

（百万円）

	FY2024 実績（12ヵ月）	FY2025 実績（14ヵ月）	変動額	変動率
流動資産	1,376	1,400	24	101.8%
うち現金及び預金	763	1,009	246	132.3%
固定資産	783	597	△186	76.2%
<b>資産合計</b>	<b>2,169</b>	<b>1,998</b>	<b>△171</b>	<b>92.1%</b>
流動負債	986	977	△9	99.0%
固定負債	1,235	34	△1,200	2.8%
<b>負債合計</b>	<b>2,222</b>	<b>1,012</b>	<b>△1,209</b>	<b>45.5%</b>
株主資本	△68	972	1,041	—
<b>純資産合計</b>	<b>△52</b>	<b>986</b>	<b>1,038</b>	<b>—</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>2,169</b>	<b>1,998</b>	<b>△171</b>	<b>92.1%</b>

# 2026年12月期アクションプラン

---

## 再建フェーズ完了。MA市場のポジション奪取へ

2025年12月期

### 経営再建フェーズ 早期の黒字転換

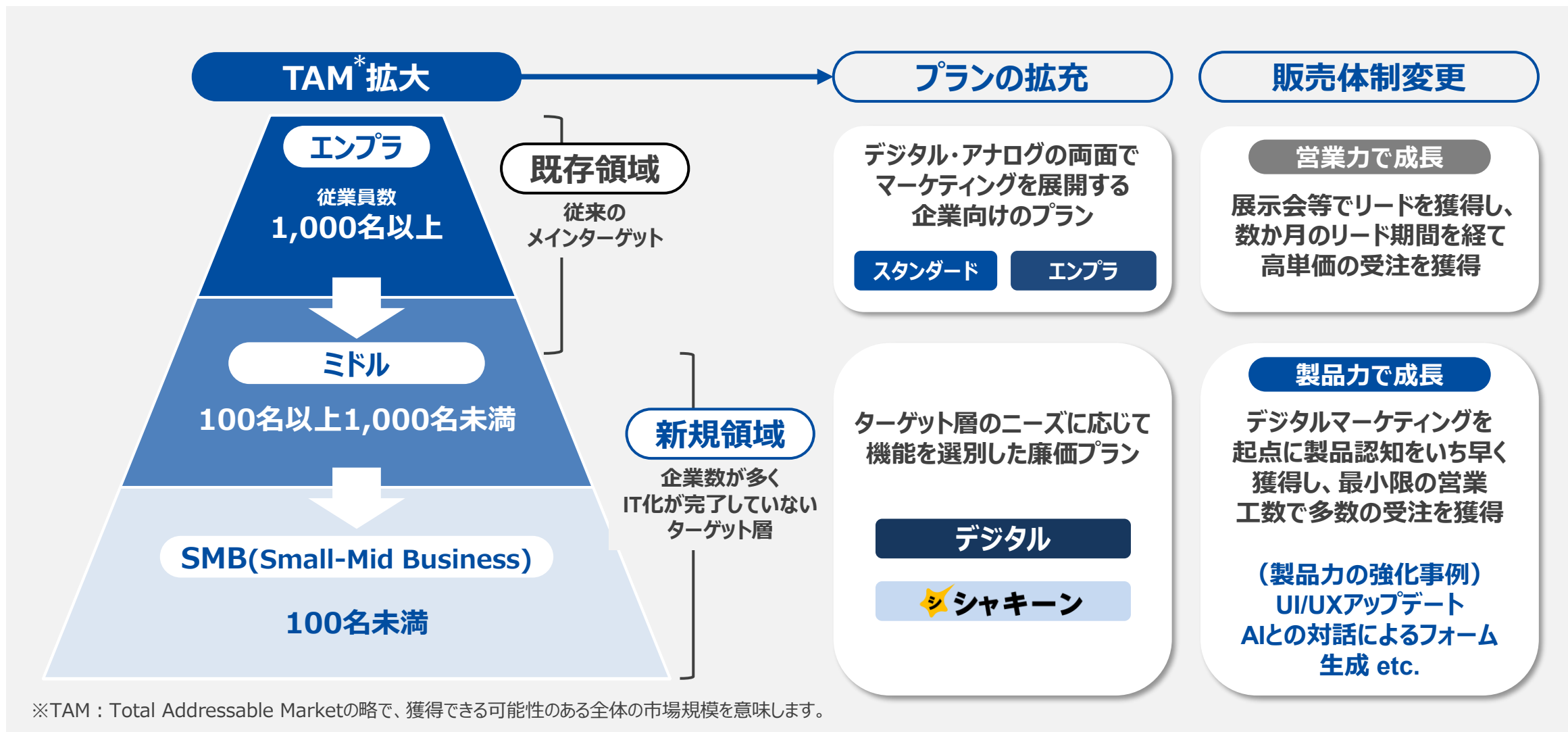
- 不採算事業の整理
- 販管費のコントロール
- 生産性改善
- IX社の株式取得（ロールアップ）

2026年12月期

### 国産MA No.1奪還へ ターゲット市場を拡大

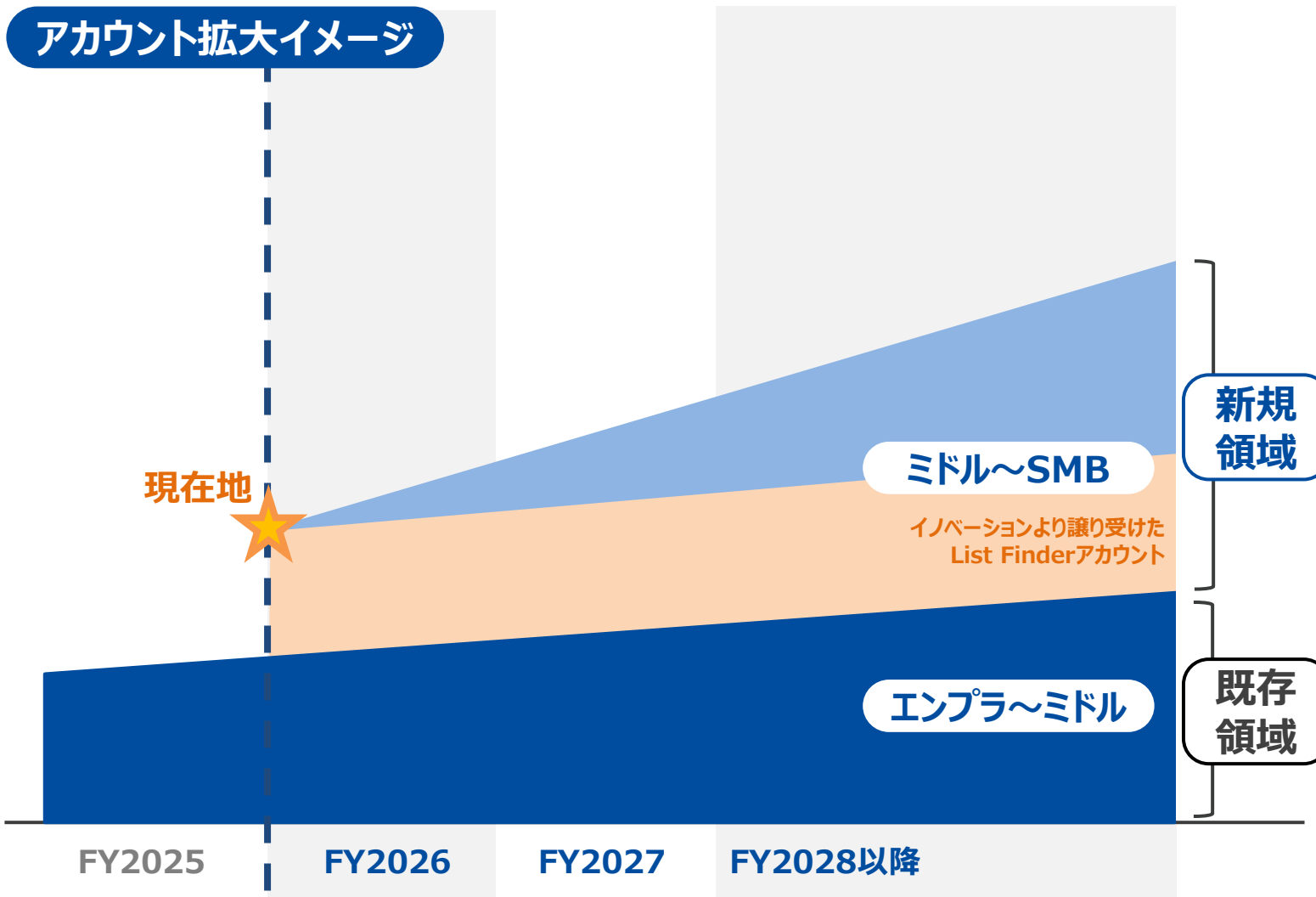
- サービスプランのラインナップ
- 販売体制の変更
- 製品力強化（UI/UX改善、AI実装でより使いやすい製品へ）

## ミドル～SMB領域のアカウント増狙う





# アカウント増による成長ドライブ



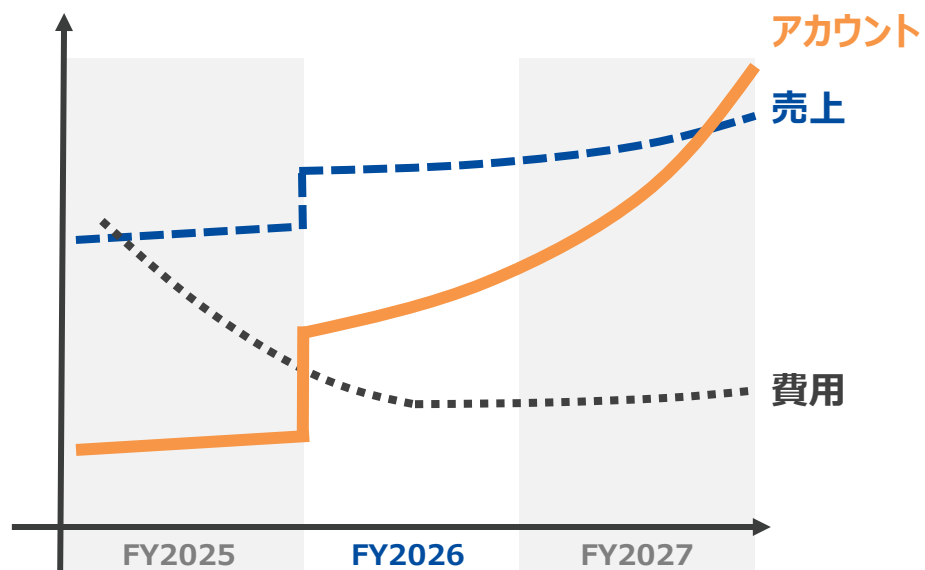
## 国産MA No.1奪還に 向けてアカウントの 非連続な増加に着手

- これまで展開してきたエンプラ～ミドルアカウントに加え、相対的に規模が小さい企業（ミドル～SMB）向けのアカウントを増やす
- ミドル～SMB向けはシンプルな機能かつ廉価で提供し、リード期間短縮・受注ペースアップを狙う

# 2026年12月期の位置づけ

## 当期は「国産MA No.1」に向けた初年度としてアカウント獲得に集中

### ■ストック型売上推移イメージ



- List Finderアカウントの寄与によりFY26期初時点でアカウント・売上が増加
- 当期獲得アカウントの期中貢献は限定的で、来期よりフル寄与するため今期売上は戦略的に横ばい推移
- イノベーションより譲り受けたIX社事業による利益貢献、FY25に実施したコスト管理・生産性向上が寄与し、当期利益が成長

## 2026年12月期業績予想

# 既存事業の生産性改善に加え、譲受事業の利益貢献により 利益成長

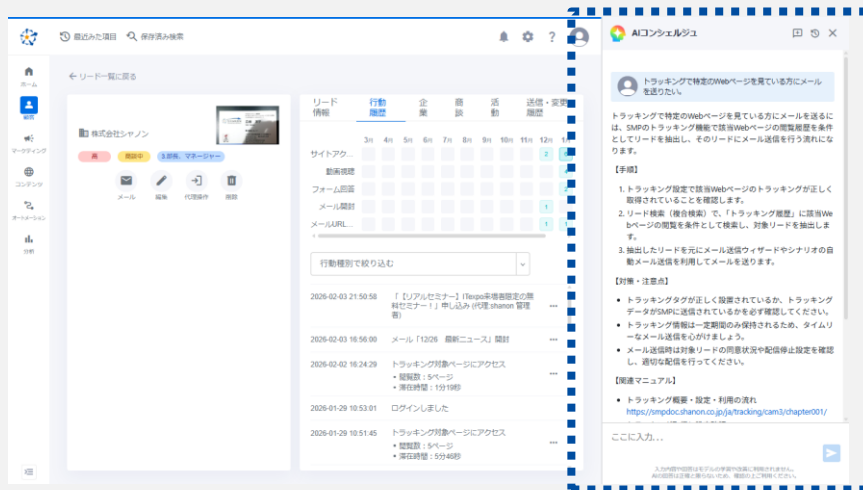
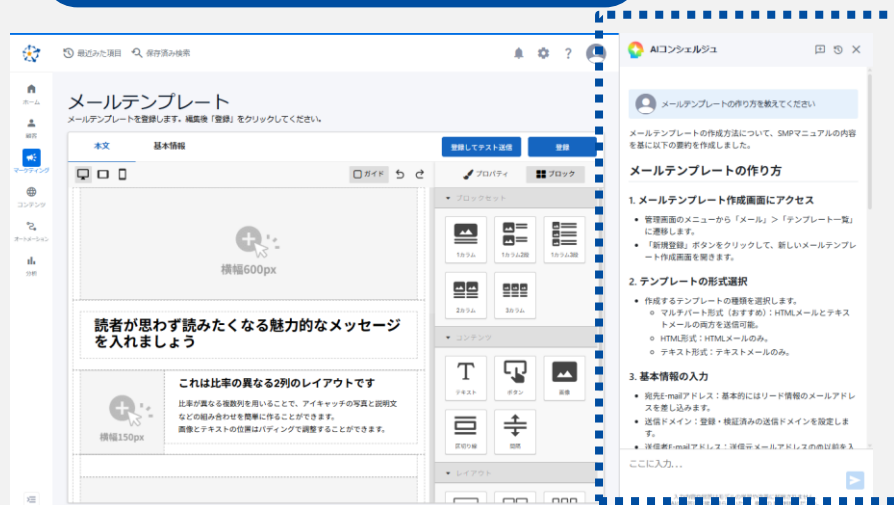
(百万円)

	FY2025 実績（14ヵ月）	FY2026 予想（12ヵ月）
売上高	3,208	3,000
営業利益	120	350
（営業利益率）	3.8%	11.7%
経常利益	64	349
親会社株主に帰属 する当期純利益	△27	289

※FY2025に実施した決算期変更に伴い、FY25通期累計期間が14ヵ月となっているため、FY2026との単純比較は行っておりません。

# (新規アクション1) UI/UXアップデート・AI実装

## アップデート イメージ



AIコンシェルジュ  
との対話チャット

## 専門知識がなくても、迷わず マーケティング運用を実現

- 専門知識がなくても、ドラッグ＆ドロップなどのシンプルなアクションだけで、訴求力の高い施策をスピーディに運用可能
- AIとの対話を通じたフォーム作成やWebページの構築が可能

シャノン、MAツールを大幅リニューアル。「AI支援で迷わず使えるMA」を実現（2026年1月9日開示）

# (新規アクション2) 新プランリリース

## デジタルプランリリース

### 新UI・新プラン「デジタルプラン」

デジタルマーケティングをはじめたいかた向けのお得なプランが誕生！

最低利用料金

**6万円/月**

新プランで使える機能一例

AIコンシェルジュ	メール配信	SFA(商談管理)	Webトラッキング
名刺のデジタル化	フォーム / LP生成	クレンジング	スコアリング
シナリオ	セグメンテーション	Webポップアップ	レポート
Salesforce/ kintone連携	Sansan連携		

## より手軽に、かつ最適な環境で デジタルマーケを支援

- ミドル向けの新価格プラン
- 月額6万円からという導入しやすい価格設定ながら、シャノンが培ってきた高度なマーケティング機能を凝縮

シャノン、中堅・中小企業向け「デジタルプラン」を月額6万円から提供開始（2026年1月14日開示）

# (新規アクション3) キャンペーン・トライアル展開

## キャンペーン展開

シャノンMA 新プラン・新UIリリースキャンペーン

**MA導入無料**

特典

デジタルプランでのご契約で

2026年6月までの

初期費用**0**円＋月額利用料**0**円

## 即座にお客様に使っていただく為の 仕掛けを順次展開

- MAツールの導入を検討している企業へまず使ってみる環境を提供
- 製品力の強化も寄与し、使いやすさ、MAツールの効用を体感して頂く
- 今後はトライアルも開始し、営業提案前に実際に製品を使って導入意向を高める施策を展開

[シャノン、中堅・中小企業向け「デジタルプラン」を月額6万円から提供開始](#)（2026年1月14日開示）



[ir@shanon.co.jp](mailto: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。