

2026年12月期第2四半期 決算説明資料

株式会社シャノン
(東証グロース市場：3976)

2026/8/14



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 | 2026年12月期 2Q累計業績 | P.7 |
| 5 | 2026年12月期 通期業績予想の修正（上方修正） | P.14 |
| 6 | FY2026アクション | P.16 |

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兼COO 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186名 (2026年6月末時点)



役員構成	代表取締役 CEO兼COO	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 パートナービジネス担当	角田雄司
	執行役員 セールス担当	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	堀譲治
	執行役員 CMO兼グロース担当	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

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^o

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

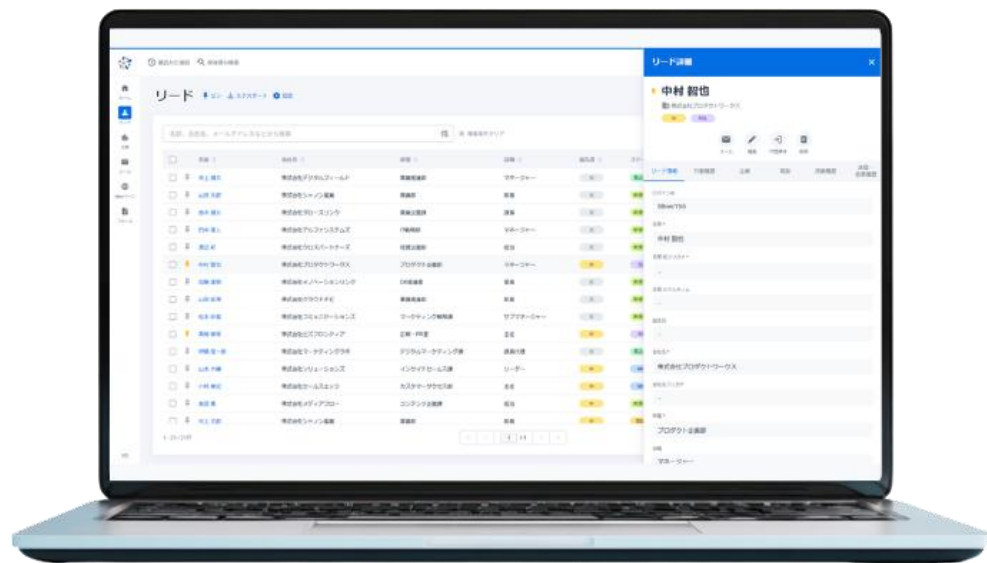
展示会主催社・セミナー主催社向けにイベントの来場
者管理、分析、レポートまでイベントDXをサポート

^{*}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

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 2Q業績ハイライト

売上高

1,441
百万円

営業利益

歴代最高

311
百万円

ストック型売上高
(サブスク売上)

1,012
百万円

ストック型売上高
比率

70.2%
(前年通期は64.0%)

総アカウント数

888件
(前年期末時点：571)

売上高
販管費率

47.7%
(経営KPI目標：55%)

- KPIである販管費率55%以下を維持
- 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 2Q累計業績

2026年12月期 2Q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 2Q実績（参考）	FY2026 通期公表予算	FY2026 2Q実績	予算進捗率
売上高	1,436	3,000	1,441	48.0%
売上総利益	911	1,870	999	53.4%
（売上総利益率）	63.5%	62.3%	69.3%	
販管費	932	1,520	687	45.2%
営業利益	△21	350	311	88.9%
経常利益	△70	349	310	88.8%
親会社株主に帰属する 当期純損益	△157	289	396	137.0%

※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2四半期（2024年11月～2025年4月）と当第2四半期（2026年1月～6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

事業基盤の再構築を進め、成長フェーズへ移行 主力のサブスクリプション事業を中心に事業成長を加速

(百万円)

2,000

1,800

1,600

1,400

1,200

1,000

800

600

400

200

0

FY2021 2Q

FY2022 2Q

FY2023 2Q

FY2024 2Q

FY2025 2Q

FY2026 2Q

1,137

1,130

1,450

1,481

1,436

1,441

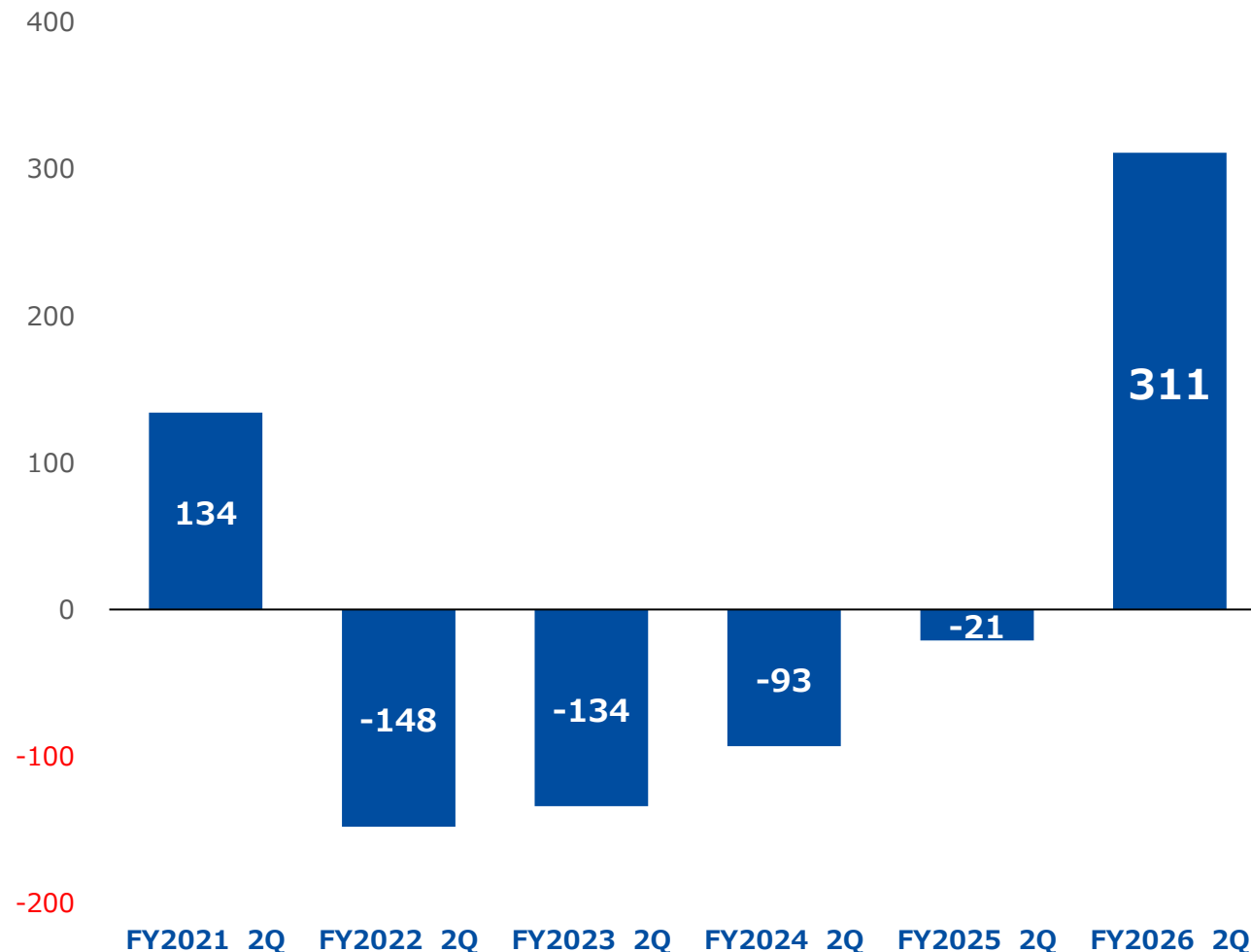
- 前期の不採算事業の整理等により主力事業であるサブスクリプション事業に経営リソースを集中させ、財務体質を改善
- 前期末に取得したInnovation X Solutions（IX）の寄与に加え、既存事業とのシナジー創出を推進

※FY2025 2Qまでは11月～4月を第2四半期会計期間、FY2026 2Qからは1月～6月を第2四半期会計期間。

営業損益推移

第2四半期としては4期ぶりの黒字（半期ベースで歴代最高益）

(百万円)



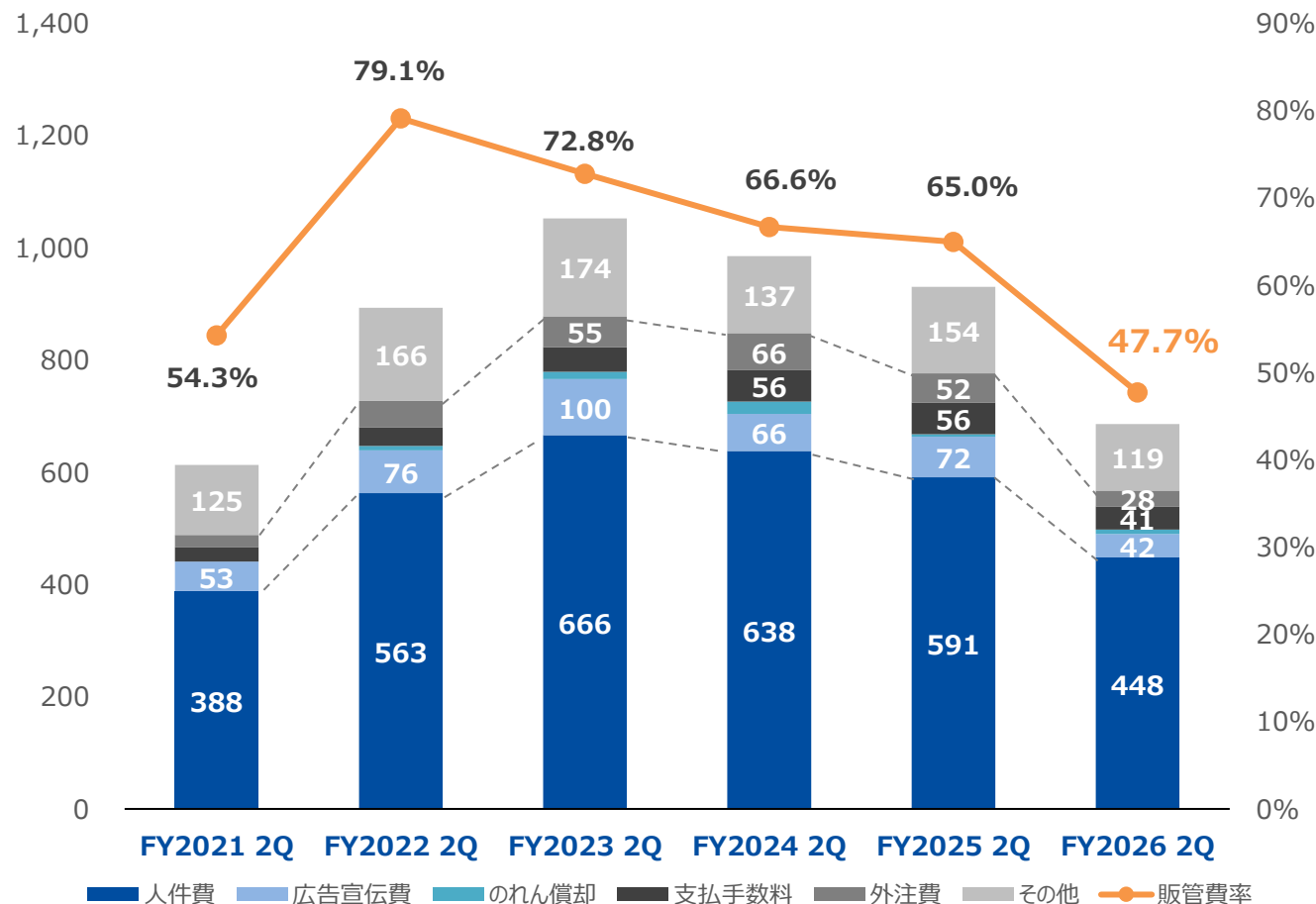
- 前期より取り組んできた不採算事業の整理、徹底したコスト管理と運用（生産）効率の向上、前期末に取得した Innovation X Solutions（IX）の寄与により大幅に改善

※FY2025 2Qまでは11月～4月を第2四半期会計期間、FY2026 2Qからは1月～6月を第2四半期会計期間。

売上高販管費率の推移

販管費率40%台で着地 1Qに続き目標KPIである55%以下を維持

(百万円)



- 採用抑制や業務における積極的なAI活用による生産性向上による人件費や外注費の削減、広告宣伝施策の見直し等のコスト管理を徹底したことが寄与

※FY2025 2Qまでは11月～4月を第2四半期会計期間、FY2026 2Qからは1月～6月を第2四半期会計期間。

FY2026 2Q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は下期偏重を見込んでおり、想定どおりに推移

(百万円)

	FY2025 2Q実績	FY2026 2Q実績	変動額	変動率
①マーケティングクラウド事業	1,137	1,222	84	107.4%
ストック売上				
①-A サブスクリプション	873	1,012	138	115.8%
①-B プロフェッショナル	264	210	△53	79.6%
②イベントクラウド事業	298	219	△78	73.5%
売上高 (①+②)	1,436	1,441	5	100.4%

※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2四半期（2024年11月～2025年4月）と当第2四半期（2026年1月～6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 2Q 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 期末実績（14ヵ月）	FY2026 2Q実績	変動額	変動率
流動資産	1,400	1,686	286	120.4%
うち現金及び預金	1,009	1,286	276	127.4%
固定資産	597	713	116	119.5%
資産合計	1,998	2,400	402	120.1%
流動負債	977	993	15	101.6%
固定負債	34	22	△12	65.1%
負債合計	1,012	1,015	3	100.4%
株主資本	972	1,367	394	140.6%
純資産合計	986	1,384	398	140.4%
負債純資産合計	1,998	2,400	402	120.1%

2026年12月期 通期業績予想の修正（上方修正）

2026年12月期 通期業績予想の修正（上方修正）

事業構造改革と原価・販管費の削減が進展 各利益予想を上方修正

（百万円）

	（参考） FY2025 12月期 実績*	FY2026 12月期 前回発表予想 （A）	FY2026 12月期 今回発表予想 （B）	変動額 （B-A）	変動率
売上高	3,208	3,000	3,000	-	-
営業利益	120	350	500	150	142.9%
経常利益	64	349	498	149	142.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△27	289	600	311	207.6%

* 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。

※詳細は、2026年8月14日付「繰延税金資産の計上及び通期業績予想（上方修正）の修正に関するお知らせ」参照

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

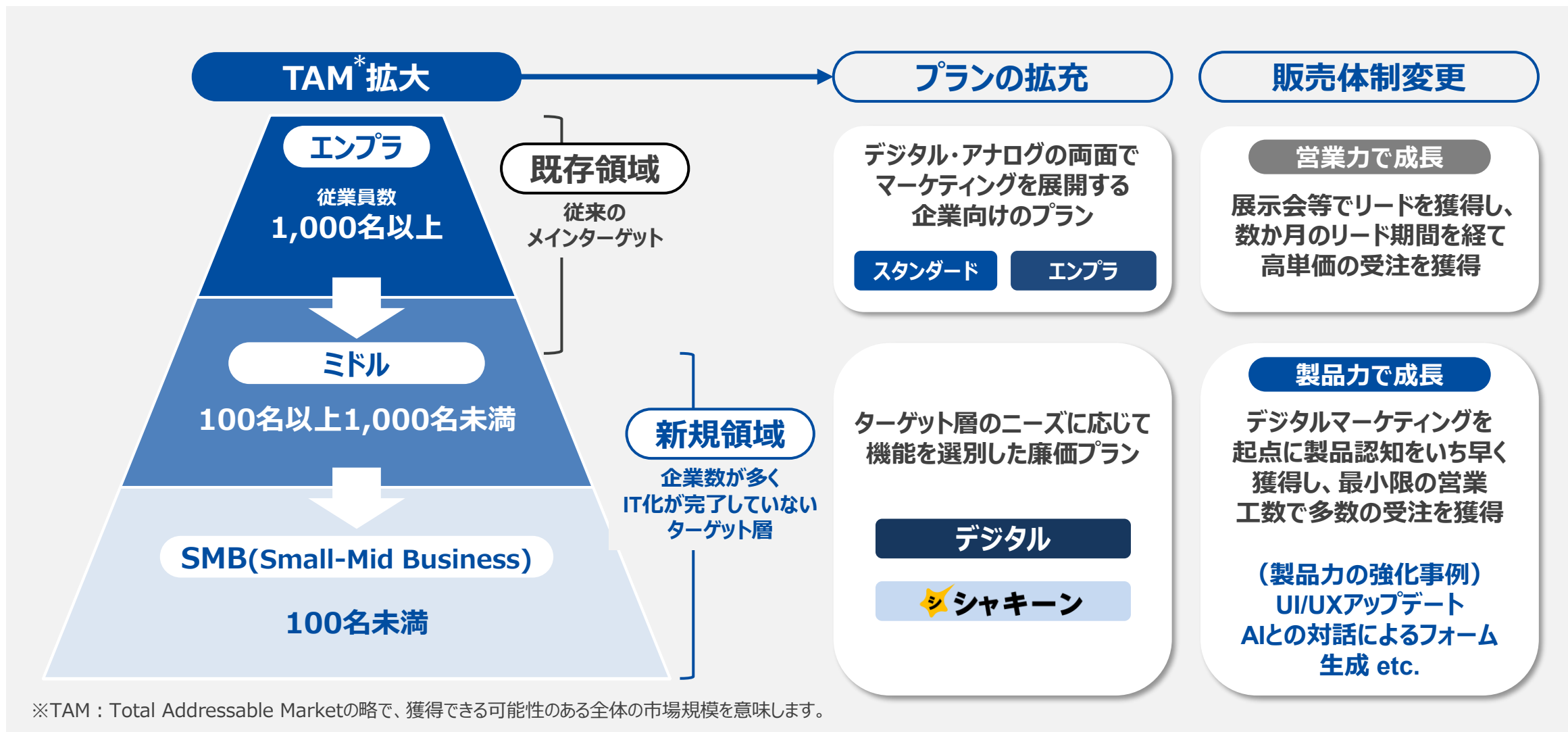
- 不採算事業の整理
- 販管費のコントロール
- 生産性改善
- IX社の株式取得（ロールアップ）

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



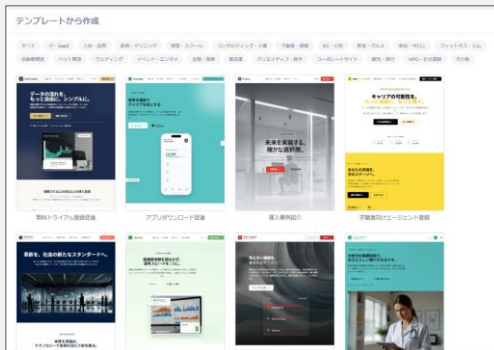
(2Qアクション) 新機能「Webページ」の実装

画面イメージ



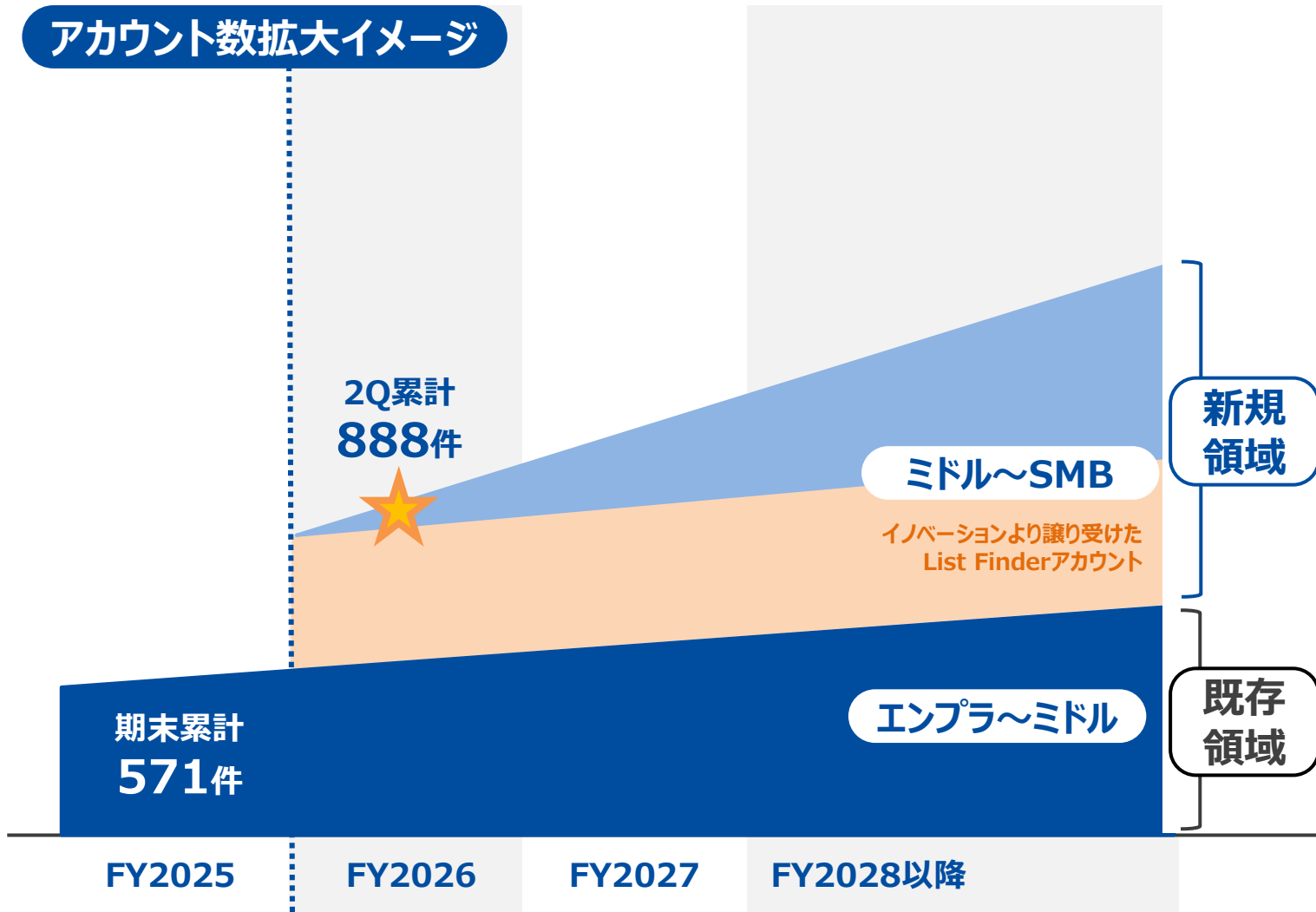
CSSなどの専門知識がなくても デザイン性の高い WebサイトやLPを作成可能

- ページのイメージを伝えるだけで
目的に合わせてAIがページを作成
- LP生成後もAIと会話しながら
細かな調整が可能
- AI生成以外にも数十種類の豊富なテンプレートをご用意
イメージに合わせてご自身で編集が可能



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 グループ間シナジーを活かし アカウント数の拡大を推進

- List Finderアカウントを譲り受け、2Q末時点では888アカウント。
- List Finderのアカウント数は減少傾向にあるものの、SMPへのリプレイス施策により、外部流出を一部抑制。



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。