

2025年12月期第3四半期 決算説明資料

株式会社シャノン
(東証グロース市場：3976)

2025/9/12



アジェンダ

1 会社概要 P.3

2 決算サマリー P.4

3 グループアセットの再編成（一部事業譲渡・グループ子会社取得） P.5

4 2025年12月期3Q累計業績 P.7

5 国産MA No.1に向けて P.16

6 直近トピック P.21

新体制による経営変革の定着 次なる戦略フェーズへ

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244名 (2025年4月末時点)

役員構成	代表取締役CEO	山崎浩史
	取締役	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 マーケティングクラウド事業担当	角田雄司
	執行役員 イベントクラウド事業担当	中山弥
	執行役員 CTO	井上史彰
	執行役員 製品戦略担当	堀讓治
	執行役員 CFO	友清学
	執行役員 CMO	浅野哲



3Q累計黒字転換 4期ぶりの通期黒字化に向け着実に進行

FY2025 3Q業績ハイライト

売上高

2,097

百万円
(前年比92.2%)

営業損益

98

千円
(前年比134百万円改善)

ストック売上高
(サブスク売上)

1,322

百万円
(前年比110.9%)

ストック型売上
比率

63.0%

(前年比10.6pt上昇)

解約率*
(件数ベース)

1.1%

(前年同期時点：1.2%)

売上高
販管費率

64.8%

(経営KPI目標：55%)

- 主力のサブスクリプション売上がYoY10%超と堅調
- 事業構造改革と販管費削減に伴い営業利益が黒字化
- 事業再編により、イノベーショングループとのシナジー効果が拡大する見込み

* 直近12か月の月次解約率の平均値

グループアセットの再編成（一部事業譲渡・グループ子会社取得）

グループ内のSaaS事業を取り込みロールアップ開始

イノベーショングループ



広告事業
譲渡

全株式
取得

INNOVATION^{*1}

「ITトレンド」を営むオンラインメディア企業

Innovation X^{*2}

「List Finder」を含む複数SaaS事業を
展開するITソリューション企業

- MA^{*3}事業「List Finder」を統合
グループ内に分散したMA事業を
集約・統合し、国産MA No.1に
向けて収益力の向上を急ぐ
- グループ内で広告事業の成長加
速に向け、「ITトレンド」を営むメ
ディア子会社に事業を移管

*1：株式会社Innovation & Co.

*2：株式会社Innovation X Solutions

*3：マーケティングオートメーション

詳細は、2025年9月12日付「グループ再編（株式会社Innovation X Solutionsの株式取得（完全子会社化）及び株式会社Innovation & Co.への事業の一部譲渡）に関するお知らせ」参照

2025年12月期 3Q累計業績

FY2025 3Q累計 損益計算書 (連結)

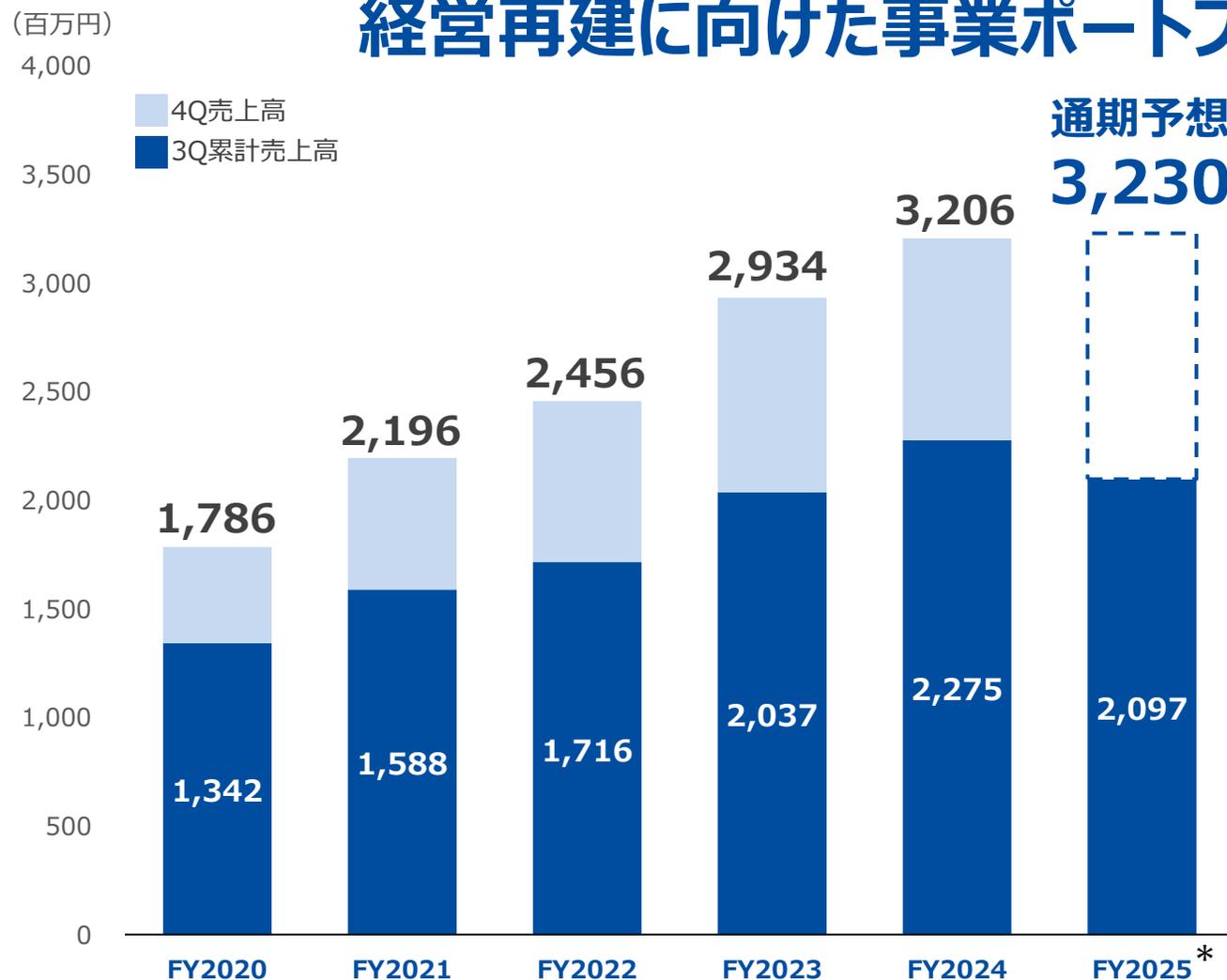
高収益事業への集中・販管費コントロールにより営業利益黒字化

(百万円)

	FY2024 3Q累計	FY2025 3Q累計	変動額	変動率
売上高	2,275	2,097	△178	92.2%
売上総利益	1,355	1,360	+4	100.4%
(売上総利益率)	59.6%	64.8%	+5.3pt	—
販管費	1,489	1,359	△129	91.3%
営業損益	△134	0.098	+134	—
経常損益	△134	△58	+76	—
親会社株主に帰属する 四半期純損益	△136	△148	△11	—

利益成長優先の今期

経営再建に向けた事業ポートフォリオの再構築フェーズ

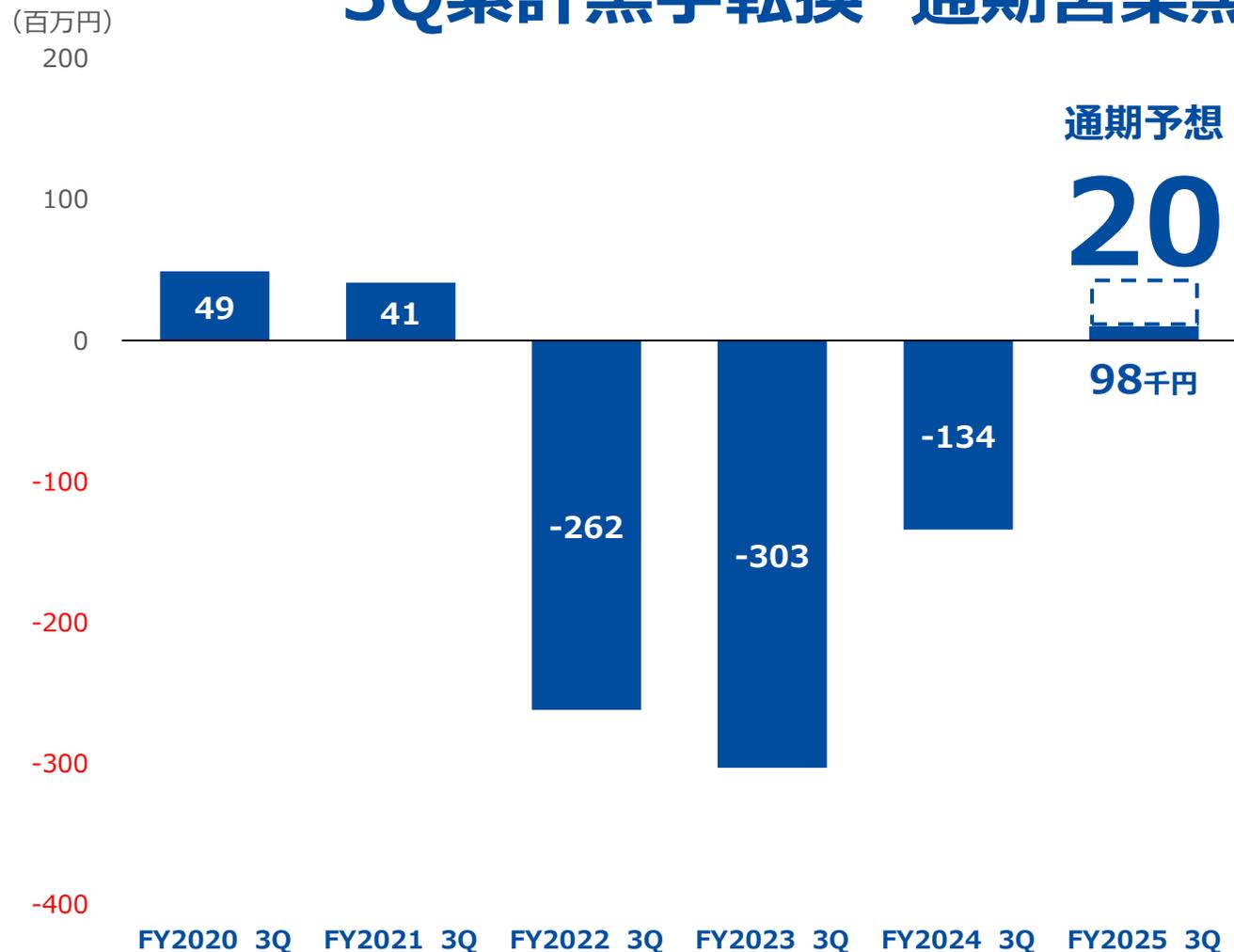


- 従来からのコスト先行型の売上成長をやめ、利益率改善と持続的成長基盤の強化を推進
- 前期の一部事業譲渡の影響もあり、12か月ベースでは売上高は前期比減少を見込む

* 2025年4月の臨時株主総会にて決算期を変更した影響により14か月決算

営業損益推移

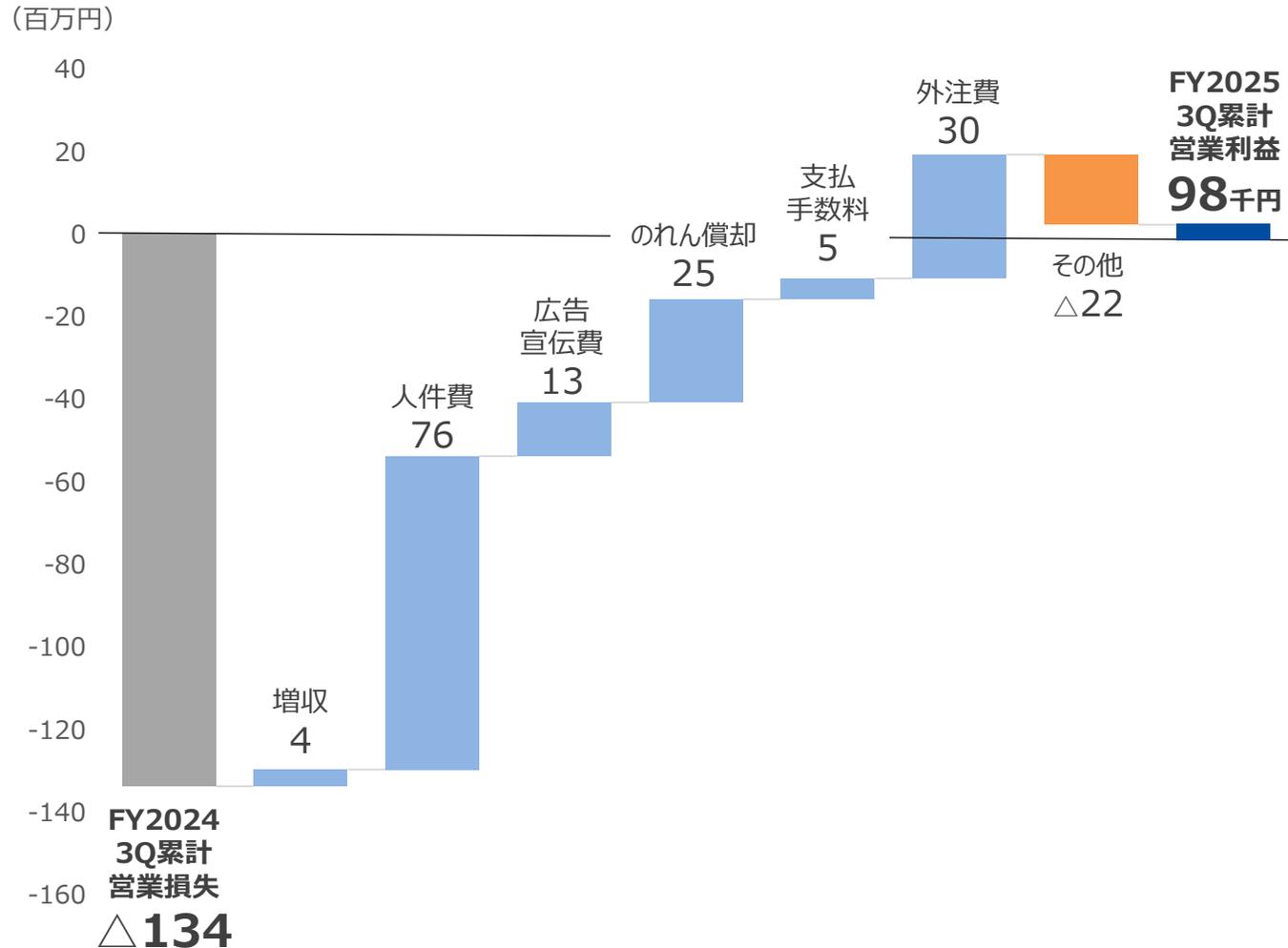
3Q累計黒字転換 通期営業黒字に向け想定通り進行



- 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、FY21ぶりの3Q累計黒字化
- 今期は営業利益20百万円の黒字転換に向けて、収益重視の経営を徹底

営業損益分解

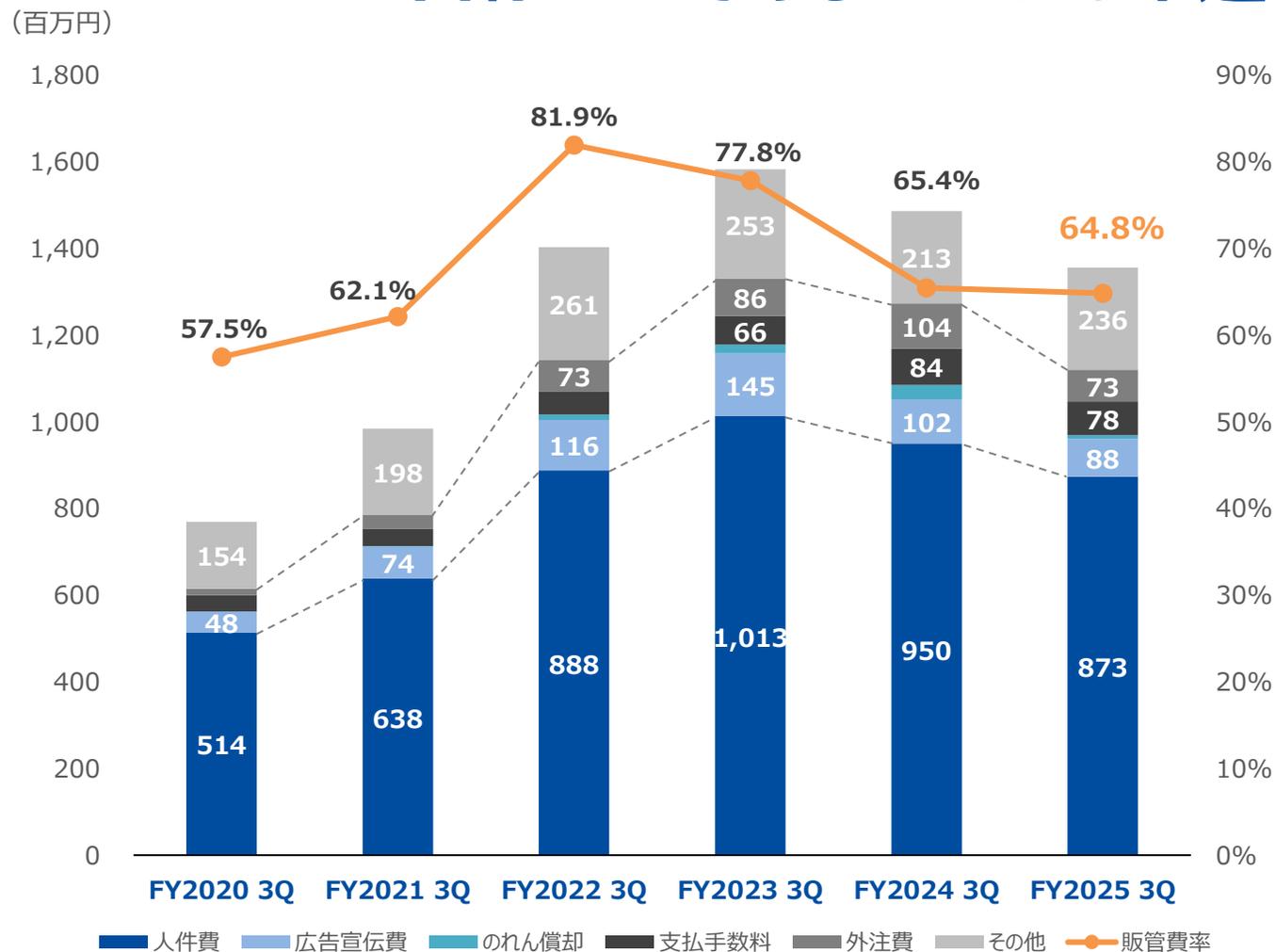
組織体制の変更・広告施策の見直しにより、コストを大幅削減



- 組織体制の見直し、中途採用の停止による人件費影響が寄与
- 広告宣伝施策及び営業体制の拡大路線の見直しが黒字化を後押し

売上高販管費率の推移

目標KPIである55%には未達ながら、改善傾向あり



- FY2022以来の事業拡大を見据えた採用、広告宣伝の拡大方針を転換
- 55%の目標達成に向け、グループ連携による生産性向上の効果を期待

FY2025 3Q累計 セグメント別売上高

**サブスク・イベントの両事業が好調に推移
プロフェッショナル事業は想定範囲での減収**

(百万円)

	FY2024 3Q累計	FY2025 3Q累計	変動額	変動率
①マーケティングクラウド事業	1,975	1,692	△282	85.7%
ストック売上				
①-A サブスクリプション	1,192	1,322	+129	110.9%
①-B プロフェッショナル	782	370	△412	47.3%
②イベントクラウド事業	300	405	+104	134.8%
売上高 (①+②)	2,275	2,097	△178	92.2%

※FY2025より事業セグメントを変更しているため、FY2024 2Q累計は新セグメントに調整した値

FY2025 業績予想（連結）

利益志向経営にシフト。今期はまず営業黒字を実現

(百万円)

	FY2024 10月期 実績	FY2025 12月期* 予想	変動額	変動率
売上高	3,206	3,230	+24	+0.7%
営業損益	△51	20	+71	-
(営業利益率)	-	0.6%	-	-
経常損益	△53	△18	+35	-
当期純損益	△101	△135	△34	-

* 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。現進行期は2024年11月から2025年12月までの14か月決算

FY2025 3Q 貸借対照表（連結）

1Qからのレガシー資産・負債整理の効果が3Qにて大きく顕在化 財務体質の改善が着実に進行

(百万円)

	FY2024 期末時点	FY2025 3Q末時点	変動額	変動率
流動資産	1,376	1,346	△29	97.8%
うち現金及び預金	763	992	229	130.0%
固定資産	783	582	△201	74.3%
資産合計	2,169	1,929	△239	88.9%
流動負債	986	1,025	38	103.9%
固定負債	1,235	43	△1,192	3.5%
負債合計	2,222	1,068	△1,153	48.1%
株主資本	△68	852	920	—
純資産合計	△52	861	913	—
負債純資産合計	2,169	1,929	△239	88.9%

国産MA NO.1に向けて

早期の黒字転換・利益志向経営

高収益事業
に集中

サブスク売上成長率
(直近5期CAGR実績)

+ **13.4%**

を継続

聖域なき
コスト改革

売上高販管費率

55%未満

営業黒字
へ転換

営業利益の中期目標KPI

10%超

信用・技術革新・体制変革の3アプローチ

戦略的重点施策

株主価値向上 へのコミットメント

経営企画/IRの強化、
中計の策定開始、
EPS/PERを意識
した経営

AIネイティブ化

生成AIを徹底活用
した事業運営・プロ
ダクト設計への
転換

新機軸の プロダクト戦略

従来とは異なる
営業戦略・体制
による事業ポート
フォリオの拡大

利益回復と事業ポートフォリオ再編による 飛躍への転換

ヒト（人材・体制）

- 人事/報酬制度を見直し成長志向の組織へ転換
- 適正な稼働率、人員配置による費用対効果の最大化
- 業績目標/株価条件付き有償SOの発行^{*1}

モノ（事業）

- グループ内外との連携増により成長機会を創出
- 主力のMA事業の構造転換、ロールアップ
- 中小企業市場の開拓と新製品の投入

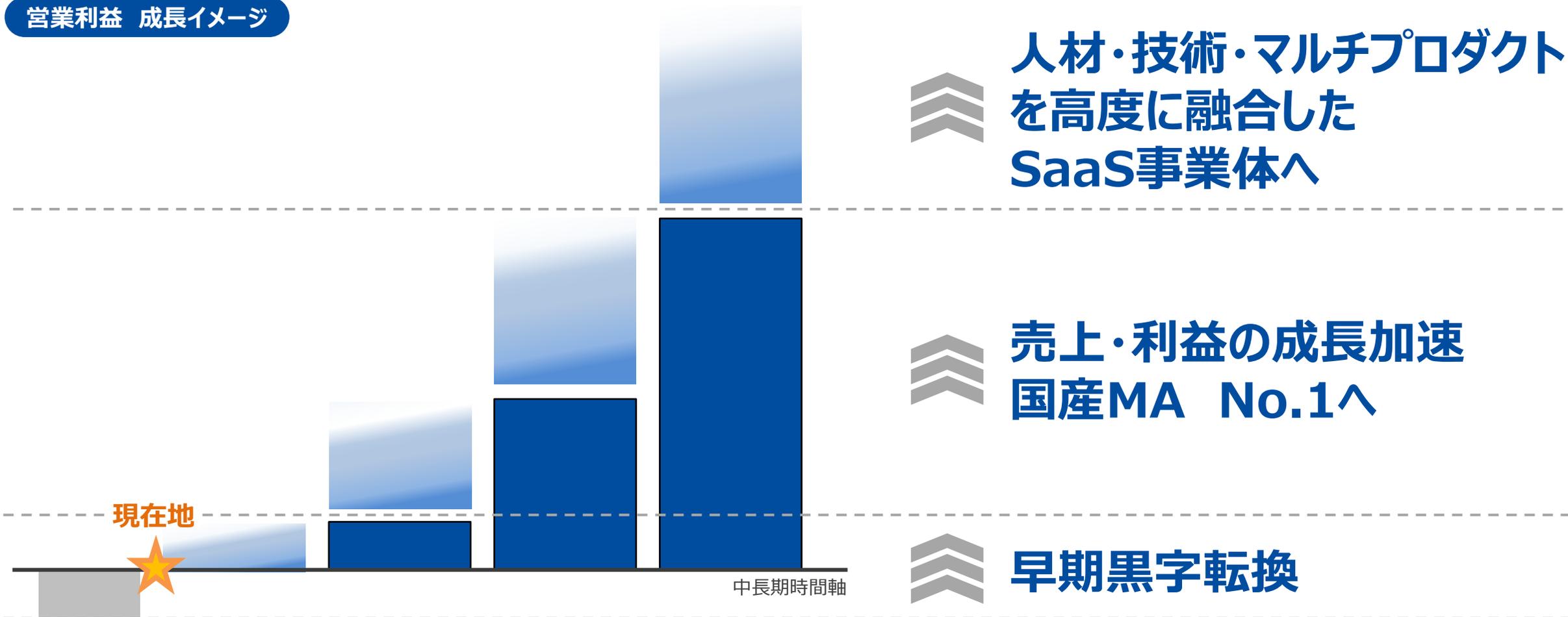
カネ（資本）

- 黒字経営による資本増強
- 業績管理精度の向上により先手の事業企画と資本活用
- M&Aに向けた資金調達体制、ネットワーク構築

*1 2025年9月12日付「募集新株予約権（業績目標及び株価条件付き有償ストック・オプション）の発行に関するお知らせ」を参照

再建 + 成長アクションを一斉着手し成長前倒し

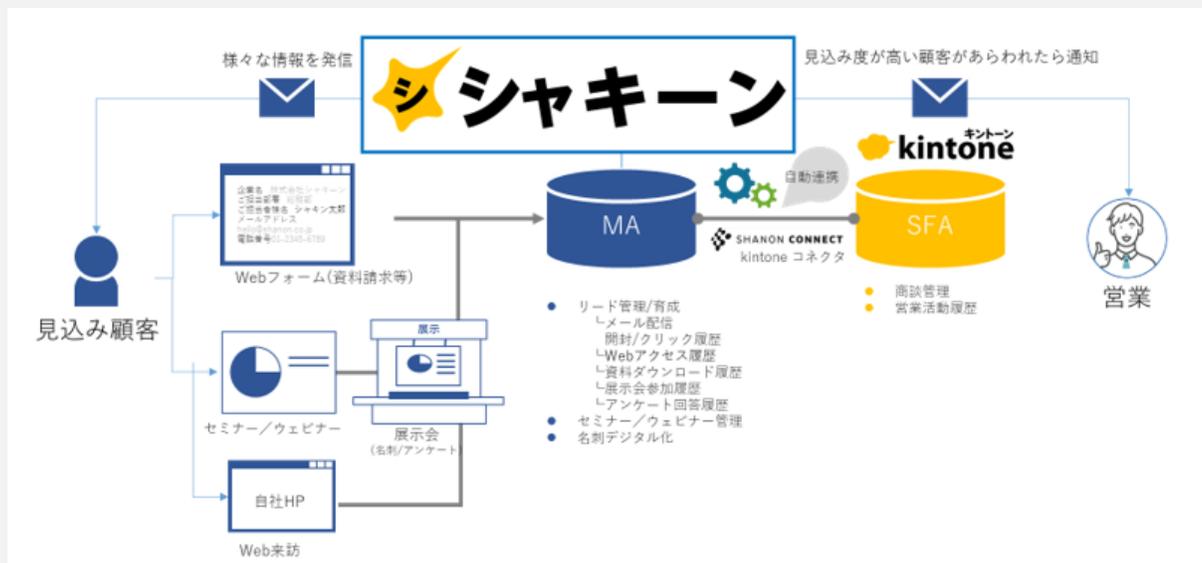
営業利益 成長イメージ



直近トピック

福井銀行と販売パートナー契約を締結 北陸3県のDX化を推進

システムフロー



- **kintone** と連携した新プラン「**シャキーン**」を、福井銀行様を通じて、中堅・中小企業様にご提供
- kintoneのノーコード、ローコードの特性を生かしつつ、運用の手間を最小限に抑え、業務効率化と営業活動の強化を実現

詳細は、2025年8月25日付「[シャノン、福井銀行と販売パートナー契約を締結 北陸3県のDX化を強かに推進](#)」参照



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。