2026 年 11 月 5 日
株式会社シャノン
プレスリリース

シャノン、ライバーと業務提携契約を締結。
リアルな商談の場を、成果につながる「体験空間」へ変革

株式会社シャノン（本社：東京都港区、代表取締役 CEO 兼 COO：山﨑 浩史、証券コード：3976、以下シャノン）と株式会社ライバー（本社：東京都港区、代表取締役 CEO：市川 茂浩、以下ライバー）は、業務提携契約を締結したことをお知らせいたします。

両社は、展示会やショールームなどのリアルな商談の場を「体験空間」へと変える新サービスを共同で展開し、2027 年中の本格的な提供開始を目指します。「体験空間」では、AI や XR（現実の空間にデジタルの映像を重ねる技術）を用いて、来場者が思わず参加したくなる体験を提供します。シャノンのデータ基盤とライバーの体験づくりを組み合わせ、来場者の体験を、「楽しかった」で終わらせず商談・成約へとつながる顧客接点に変えます。

■ 提携の背景：AI が比べ、リアルで決まる時代へ

生成 AI の普及で、情報の収集や比較はオンラインで効率よく行えるようになりました。効率化が進むほど、人がわざわざ足を運ぶリアルな商談の場では、単なる情報収集にとどまらない「そこでしか得られない体験」がこれまで以上に求められるようになります。こうした時代に、両社は、AI を「人を減らすため」ではなく「リアルの価値を上げるため」に使い、リアルの場を XR で拡張し、より楽しく、より成果の出る場所に変えていきます。

■ 提供するサービス

AI、XR、ライブ配信などの手法を用いた、以下のような体験サービスを展開します。



左から、「生成 AI を用いたアンケート」、「AI ファシリテーターによる会場参加型のステージ」、「XR による体験コンテンツ」。
※画像はイメージです（生成 AI を用いて作成）。

これらの体験サービスを軸に、次の 3 つの要素を備えた「体験空間」を、お客様の課題や目的に合わせてご提案します。

- 体験をつくる：来場者が思わず参加したくなる体験を企画・演出する
- 関心をとらえる：体験の中で生まれた来場者の関心を、データとして記録する
- 成果につなげる：体験で高まった関心を担当者の接客や商談、その後のフォローに生かす

■ 本提携の狙い：シャノンの成長戦略における位置付け

シャノンは、AI による購買行動の変化を見据え、デジタルとリアルの両面で顧客接点を成果につなげる事業を推進します。本提携は、そのリアル領域の中核となる取り組みです。シャノンは新サービスの窓口となり、次の 3 点を通じて中長期的な収益の拡大を目指します。

- イベントクラウド事業の領域を、運営の支援から、商談・成約という成果の創出まで広げる
- 体験から生まれたデータをシャノンのマーケティングオートメーション（MA）と連携し、顧客データ基盤としての価値を高める
- BtoB の展示会に加え、既存の取引先を起点に、BtoC の商談の場へも展開する

■ 今後の展望

両社は、シャノンを窓口として、まずは体験づくりを中心に新サービスの提供を始めます。体験を通じたデータの活用も段階的に広げながら、2027 年中の本格的な提供開始を目指します。
提携第 1 弾の取り組みについては、準備が整い次第お知らせいたします。

■ 代表者コメント

株式会社シャノン 代表取締役 CEO 兼 COO 山﨑 浩史

当社のイベントクラウド事業では、展示会や大規模イベントにおける入退場管理や来場者分析などの運営支援サービスを創業当初より提供してまいりました。顧客の熱量と直に触れ合う「リアルな接点」の場をデジタル技術で支援することで多くの顧客企業様の成長に伴走してきたと自負しておりますが、長年の課題のひとつが、リアルな体験を通じて生まれた関心の多くが画一的なアンケート結果や分析数値に埋もれてしまいがちなことでした。

購買プロセスにおいて AI の活用が進む現代だからこそ、「リアルな接点」そのものの価値の最大化が企業活動にとって大きな意味を持ちます。人を惹きつけるライバーの発信力・共感力と、当社が MA やイベントクラウド事業で培ってきたデータドリブンな実行力を融合させ、「リアルな接点」を企業の確かな成長エンジンへと変革してまいります。本提携は、新たな市場を創出するための大きな一歩となるものと確信しています。

株式会社ライバー 代表取締役 CEO 市川 茂浩

私たちはライブ配信の現場で、人が集まり、熱量が生まれる体験をつくり続けてきました。エンターテインメントのプロデュース経験、IP の調達力、XR 機器開発のノウハウを生かし、XR やライブステージで空間を体験の舞台に変え、AI がその進行と演出を担う「体験空間」をつくります。参加したくなる体験と、シャノンのデータ基盤を組み合わせることで、楽しさが成果につながる顧客接点を広げていきます。

■ 業績への影響

本提携によるシャノンの当期業績への影響は軽微です。中長期的な企業価値の向上に資するものと考えており、今後、開示すべき事項が生じた場合には速やかにお知らせいたします。

■ 株式会社シャノンについて

シャノンは、クラウドテクノロジーをコアに、企業のマーケティング課題を解決する製品・ソリューション・サービスを提供しています。デジタルとアナログを組み合わせるデジアナマーケティングなどを実現し、イベント、セミナー、マーケティングオートメーション、CMS まで提供するシャノンのマーケティン

グクラウドは、製造業、金融、不動産、IT サービス、商社や公共団体など業種を問わず、大規模から中小規模まで多様なシーンでご利用いただいています。

社名商号	株式会社シャノン（英文：SHANON Inc.）
証券コード	3976（東証グロース）
代表者	代表取締役 CEO 兼 COO 山﨑 浩史
所在地	東京都港区浜松町 2-2-12 SC 浜松町ビル 1 7F
事業内容	クラウド型マーケティングソリューションの企画・開発・販売・サポート マーケティングにかかわるコンサルティングおよびサービスの提供
URL	https://www.shanon.co.jp/

■ 株式会社ライバーについて

ライバーは、「クリエイターとユーザーを繋ぎ、テクノロジーでライフスタイルをアップデートする。」をミッションに、3,500 名超のクリエイターとのライブ配信・インフルエンサー事業、コンテンツ・イベント制作、ファンダム基盤やモーションキャプチャなどのテクノロジー事業を展開しています。

社名商号	株式会社ライバー（英文：LiveStreamers Inc.）
代表者	代表取締役 CEO 市川 茂浩
所在地	東京都港区西麻布 2-13-12 早野ビル 604
事業内容	ライバー事業、インフルエンサーマーケティング、コンテンツ・イベント制作、テクノロジー事業（ファンダム基盤「2U」、全身モーションキャプチャ「Opsens by Uni-motion」）
URL	https://livestreamers.co.jp/

■ 本ニュースリリースに関するお問い合わせ先

株式会社シャノン マーケティング部
TEL：03-6743-1565
E-mail：marketing@shanon.co.jp