



平成 30 年 9 月 19 日

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 東証マザーズ)  
問合せ先 取締役管理担当 友清 学  
(電話番号：03-6743-1551)

**(訂正) 2018 年 10 月期 第 3 四半期決算補足説明資料**

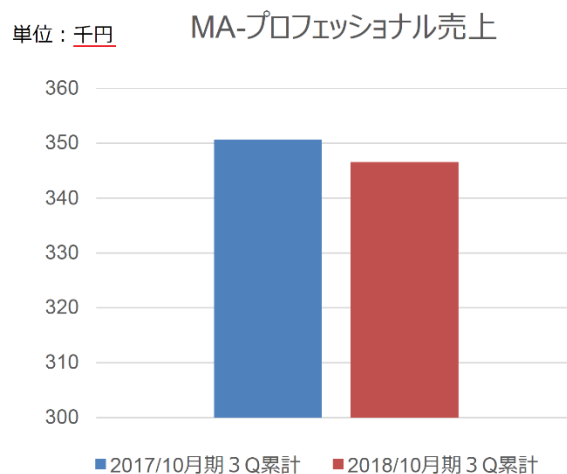
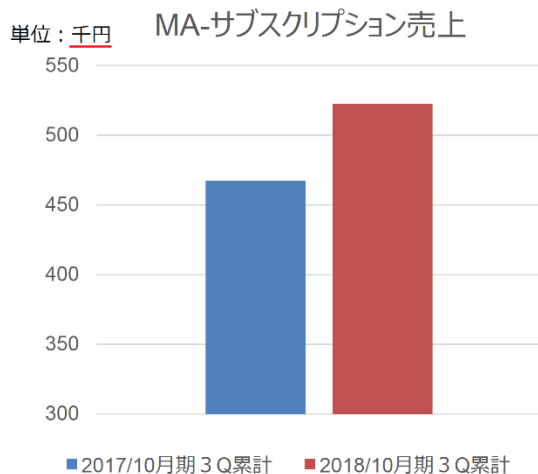
平成 30 年 9 月 10 日に発表しました「2018 年 10 月期 第 3 四半期決算補足説明資料」の一部に誤りがございましたので下記のとおり訂正いたします。訂正箇所は下線にて表示しております。

なお、訂正後の「2018 年 10 月期 第 3 四半期決算補足説明資料」の全文を添付いたします。

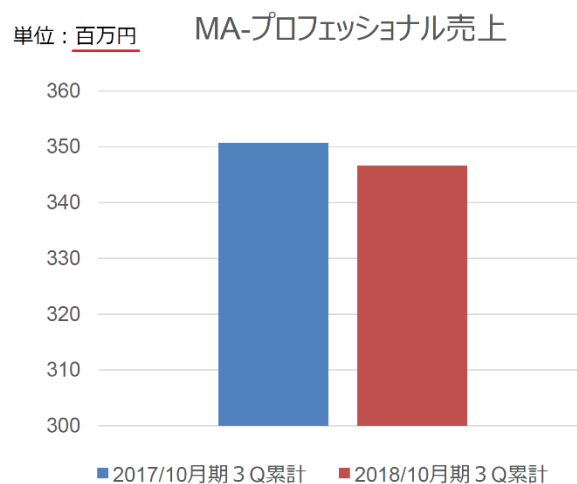
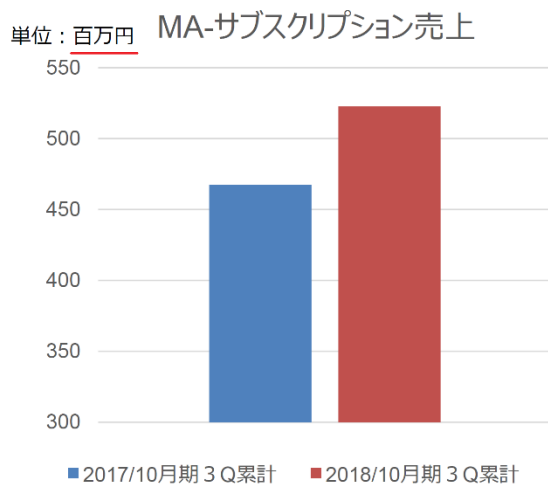
【訂正の箇所】

7 ページ MA 売上の前年同期比較（サブスクリプション、プロフェッショナル別）

（訂正前）



（訂正後）





# 2018年10月期 第3四半期 決算補足説明資料

---

株式会社シャノン（東証マザーズ：3976）

2018年9月10日

本資料に記載されている意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。  
様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

## 連結PL（2018年10月期第3四半期（累計）実績）

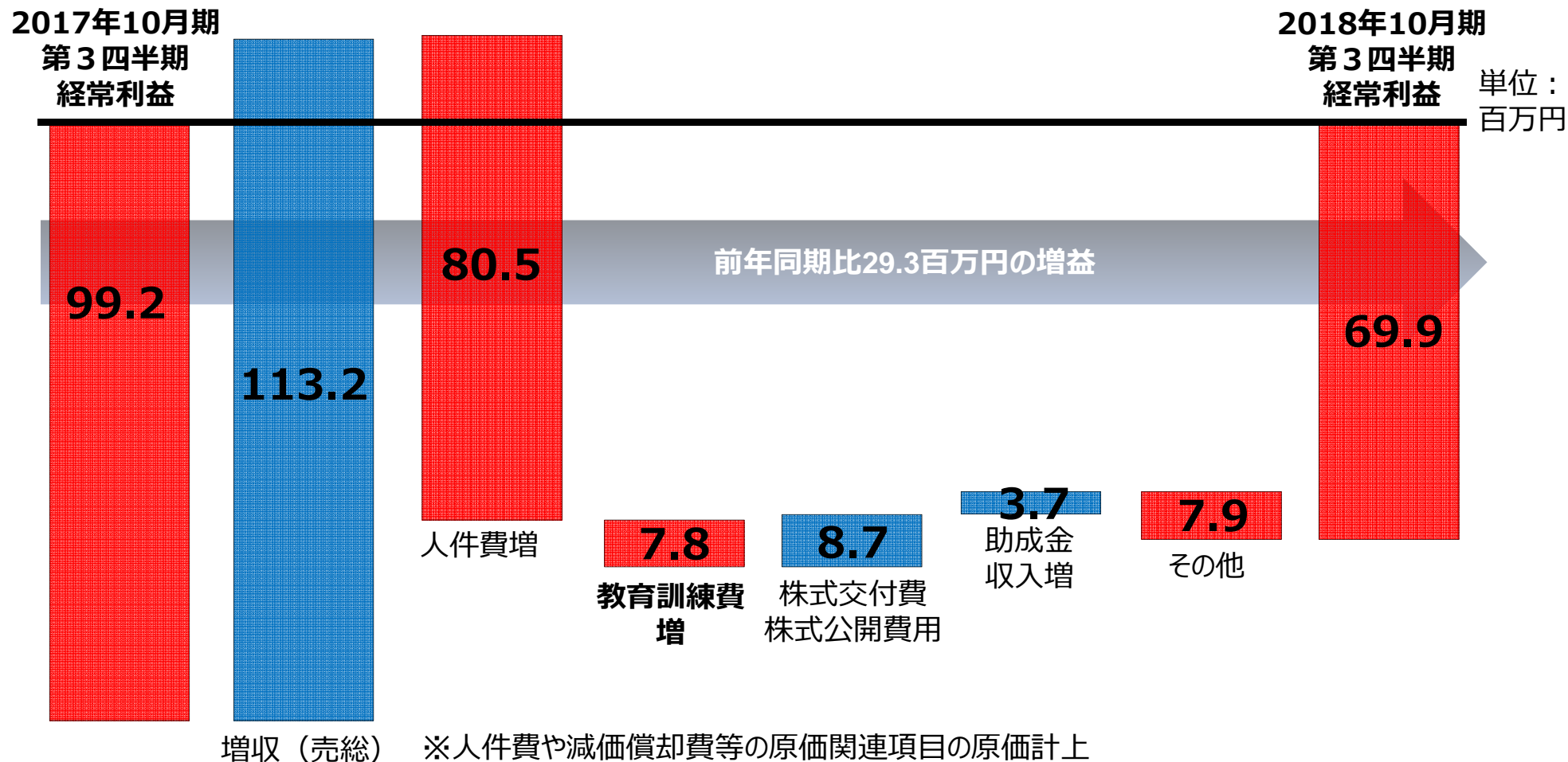
- 売上高はMA、EMともに、前年同期比で増収。
- EMの増収分には、利益率が低いイベントプロデュースに関連する増収分も含まれるため、その影響で売上高の増加率よりも売上原価の増加率が大きくなっている。  
※イベントプロデュースに関連する売上は、2017年10月期の第3四半期より発生
- 当期は繰延税金資産を計上していないため、法人税等調整額の計上なし

単位：百万円

	2017年10月期 第3四半期	2018年10月期 第3四半期	前年同期比	2018年10月期 通期予想
売上高	1,102	1,321	119.9%	1,934
MA	817	869	106.2%	1,395
EM	284	452	159.4%	538
売上原価	492	599	121.6%	797
売上総利益	609	722	118.6%	1,136
販売費及び一般管理費	695	794	114.1%	1,127
営業利益	△86	△71	—	9
経常利益	△99	△69	—	6
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△70	△70	—	0

# 当第3四半期の経常利益の増減要因分析【対前年同期】

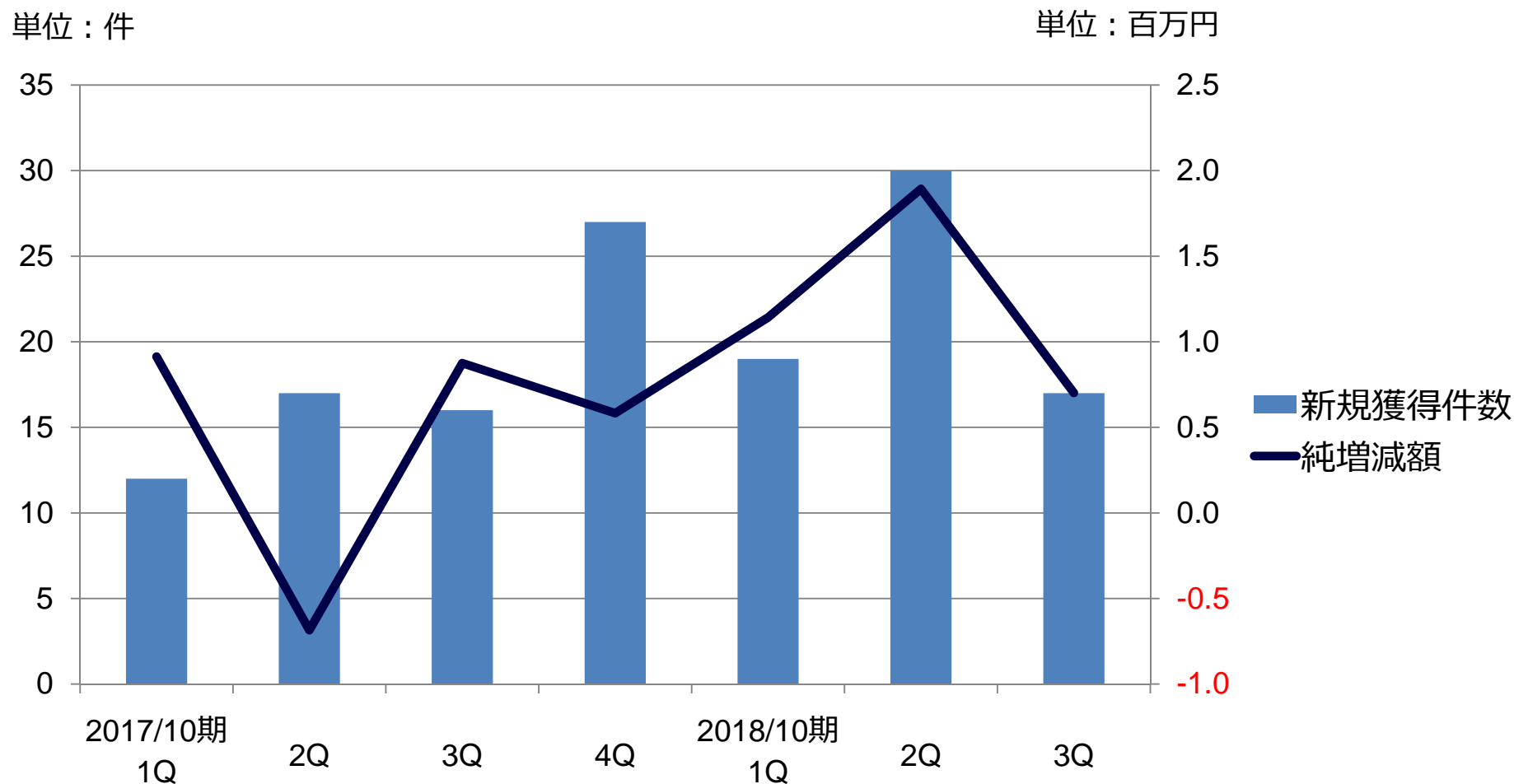
- 売上高は概ね順調に推移し、増加。
- 業容拡大に向けた採用活動継続により、人件費が増加。
- 上場に伴い、総会関連費用、監査報酬や信託報酬等の増加により支払手数料（販売費及び一般管理費）増加（下記は「その他」に集約）。なお、前年同期は営業外費用として株式交付費、株式公開費用を計上。



※人件費や減価償却費等の原価関連項目の原価計上分の増減は、増収（売総）に含まれています。

# MA-サブスクリプション契約の新規獲得件数、純増額の四半期推移

- 第3四半期は、例年弱含みであることに加えて、第2四半期の反動もあり、やや苦戦し、前年並みとなった  
※新規獲得契約額と解約額の純額（アップグレード・ダウングレードによる増減分、従量課金分は含まない）



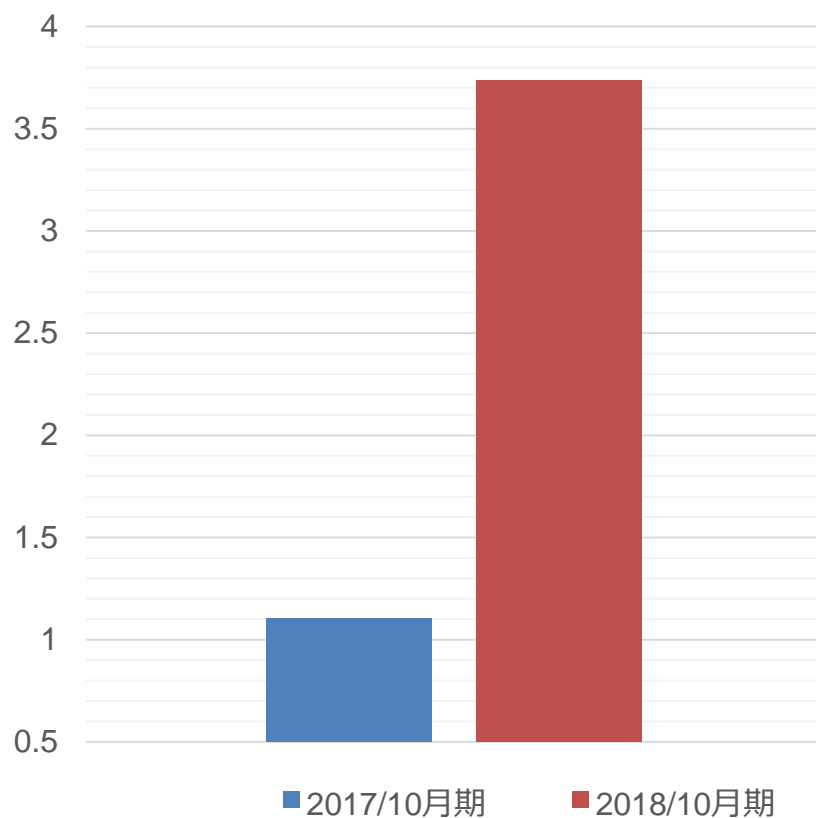
# MA-サブスクリプション契約の新規獲得件数、純増額の前期比較

- 新規獲得件数は、（3Q累計）前年同期比**46.7%増**。
- 解約金額は（3Q累計）前年同期比で約**1.5%増**。
- 純増額（3Q累計）は、前年同期比約**238.7%増**。

※新規獲得契約額と解約額の純額（アップグレード・ダウングレードによる増減分、従量課金分は含まない）

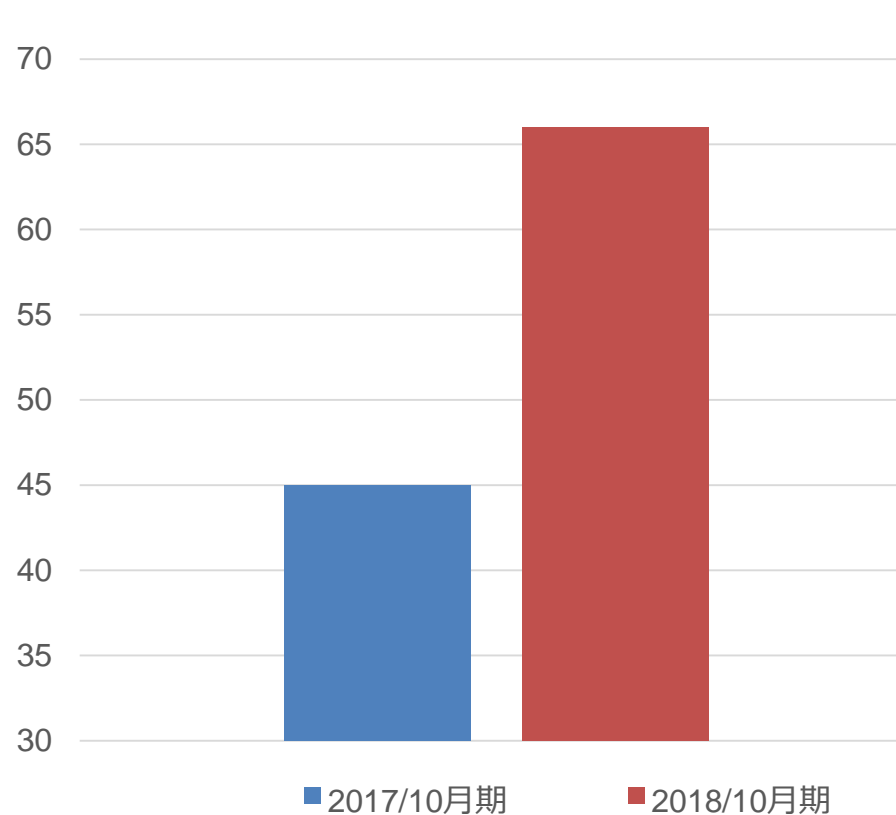
### 純増額（3Q累計）の前年同期比較

単位：百万円



### 新規獲得件数（3Q累計）の前年同期比較

単位：件

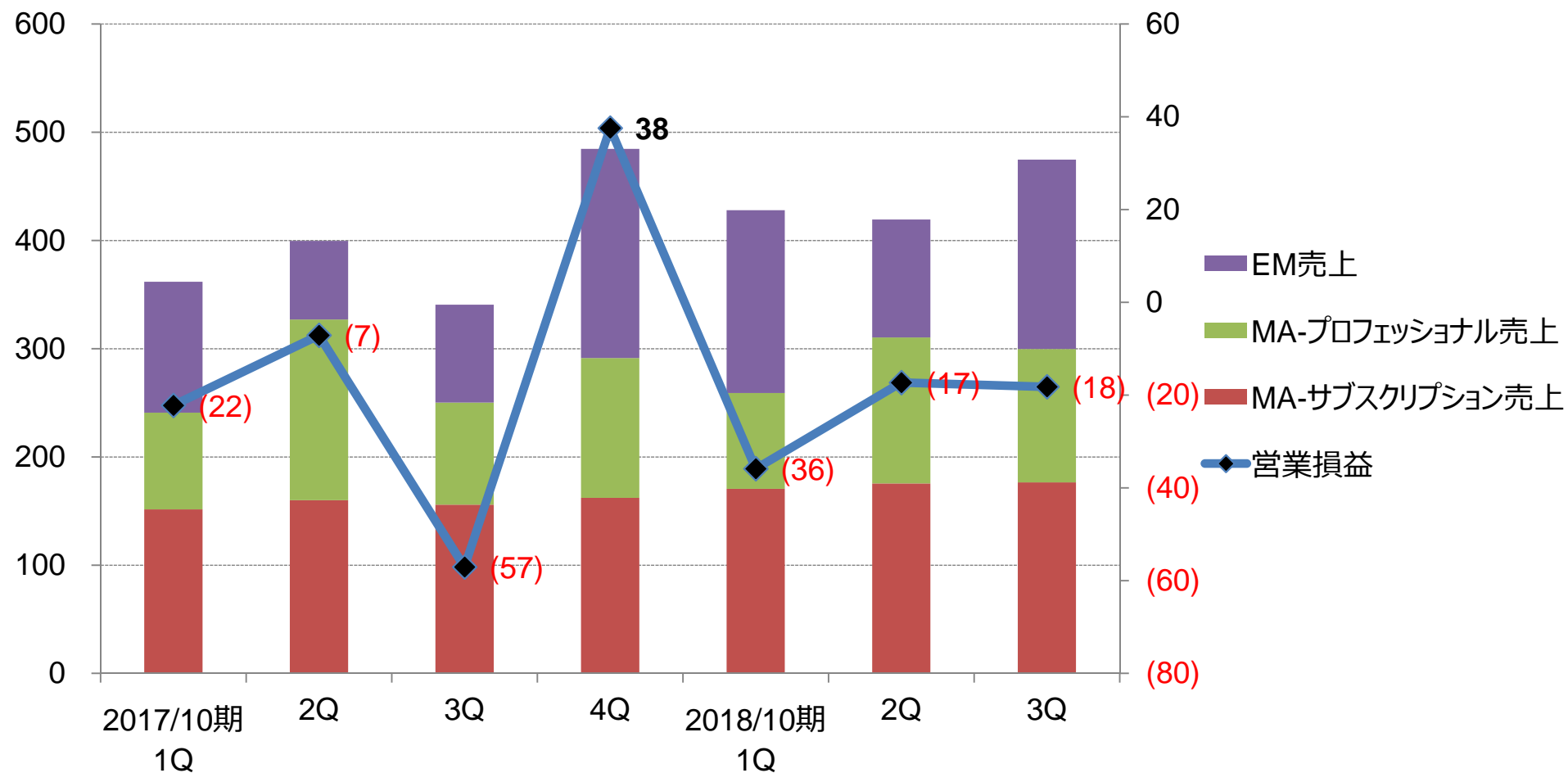


## 売上高構成比・営業損益（連結）推移

- 当第3四半期の営業損益は、以下の理由により計画を下回っているものの、通期予算に対しては期末までに挽回できるものと考えております。
  - ・支払手数料を想定よりも低く抑えられたことや、採用進捗の遅れに伴い採用費や人件費の計上額が想定より低くなっている
  - ・受注や納品の遅れもあり、売上総利益が想定を下回っている

単位：百万円

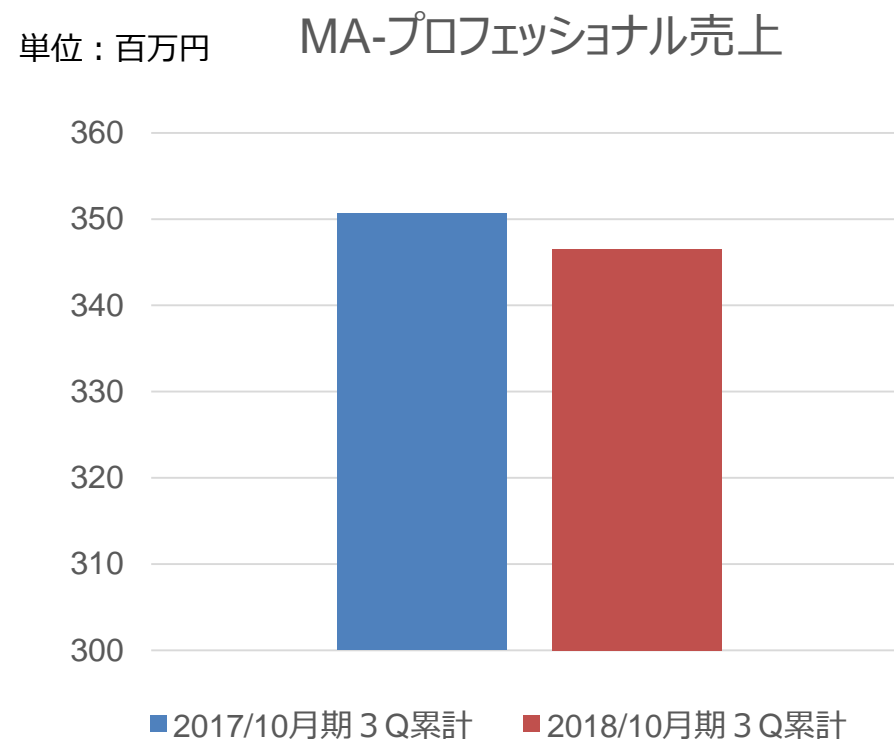
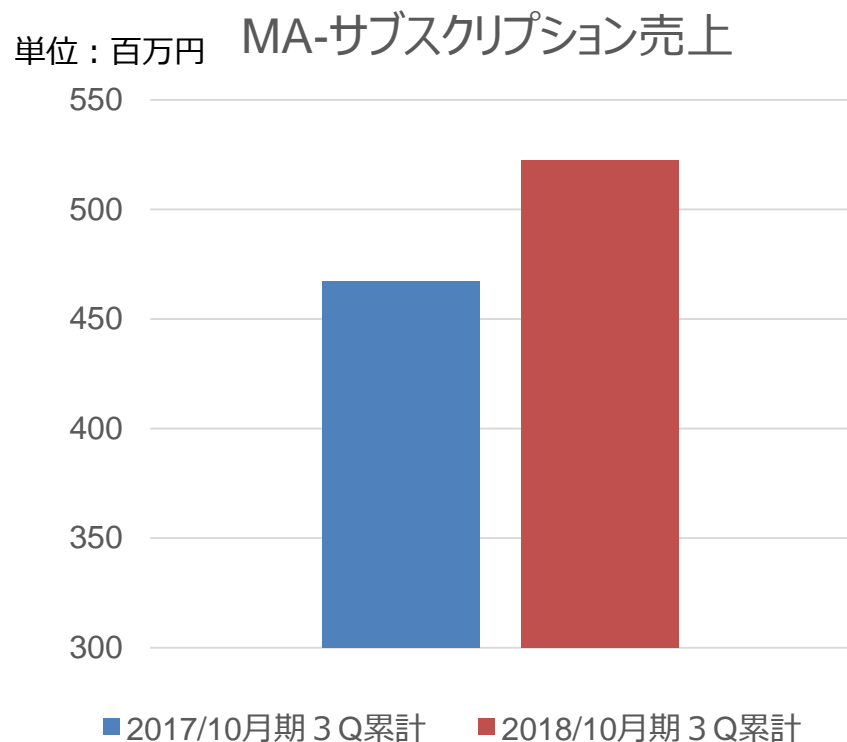
単位：件





## MA売上の前年同期比較（サブスクリプション、プロフェッショナル別）

- MA-プロフェッショナル売上は、主に大規模向けに見込んでいた売上が想定通りに推移しなかったため、前年同期比△1.2%となりました。
- MA-サブスクリプション売上は、中規模向けの新規営業が伸びたことを主因として、前年同期比+11.8%となりました。なお、事業戦略上は、長期的に収益に貢献していく「MA-サブスクリプション」を重視しています。



## 将来の見通しに関する注意事項

- ・ 本発表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。
- ・ 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。