



2019年3月19日

各位

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：3976 東証マザーズ)  
問合せ先 取締役 経営管理担当 友清 学  
(TEL. 03-6743-1551)

(訂正) 2019年10月期 第1四半期決算補足説明資料

2019年3月14日に発表しました「2019年10月期 第1四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「2019年10月期 第1四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】

2 ページ 連結 PL (2019 年 10 月期第 1 四半期実績)

(訂正前)

	2018年10月期 第 1 四半期	2019年10月期 第 1 四半期	前年同期比
売上高	427	434	<u>115.3%</u>

(訂正後)

	2018年10月期 第 1 四半期	2019年10月期 第 1 四半期	前年同期比
売上高	427	434	<u>101.5%</u>

以上



# 2019年10月期 決算説明資料

---

株式会社シャノン（東証マザーズ：3976）

2019年3月14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 (2019年10月期第1四半期実績)

単位：百万円

	2018年10月期 第1四半期	2019年10月期 第1四半期	前年同期比	2019年10月期 通期予想
売上高	427	434	101.5%	1,934
MA	<b>258</b>	<b>299</b>	<b>115.6%</b>	1,395
EM	168	135	80.0%	538
売上原価	195	190	97.4%	797
売上総利益	232	243	105.1%	1,136
販売費及び一般管理費	268	281	105.2%	1,127
営業利益	△35	△37	—	9
経常利益	△35	△40	—	6
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△35	△40	—	0

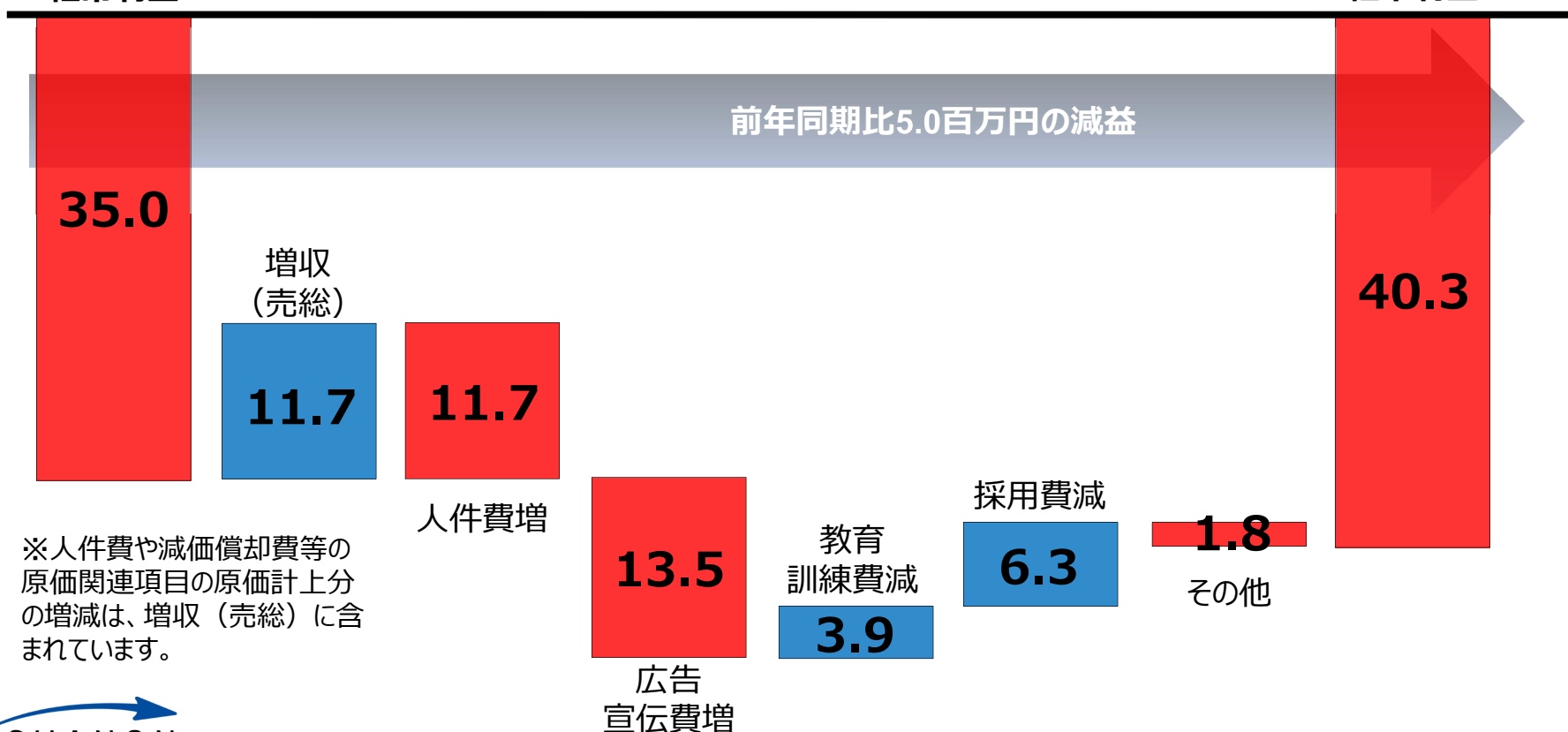
# 当第1四半期の経常利益の増減要因分析【対 前年同期】

- 売上高は、経営判断により縮小を決めたイベントプロデュース関連は減少しているものの、MAの伸びで吸収し、前期比で**増収**。
- 業容拡大に向けた採用活動継続により、人件費が増加。
- 採用戦略の重点を、中途採用から新卒採用にシフトしてきた成果もあり、中途採用が減少したため採用費は減少。
- 積極的な営業マーケティングの実施により広告宣伝費は増加。

2018年10月期  
第1四半期  
経常利益

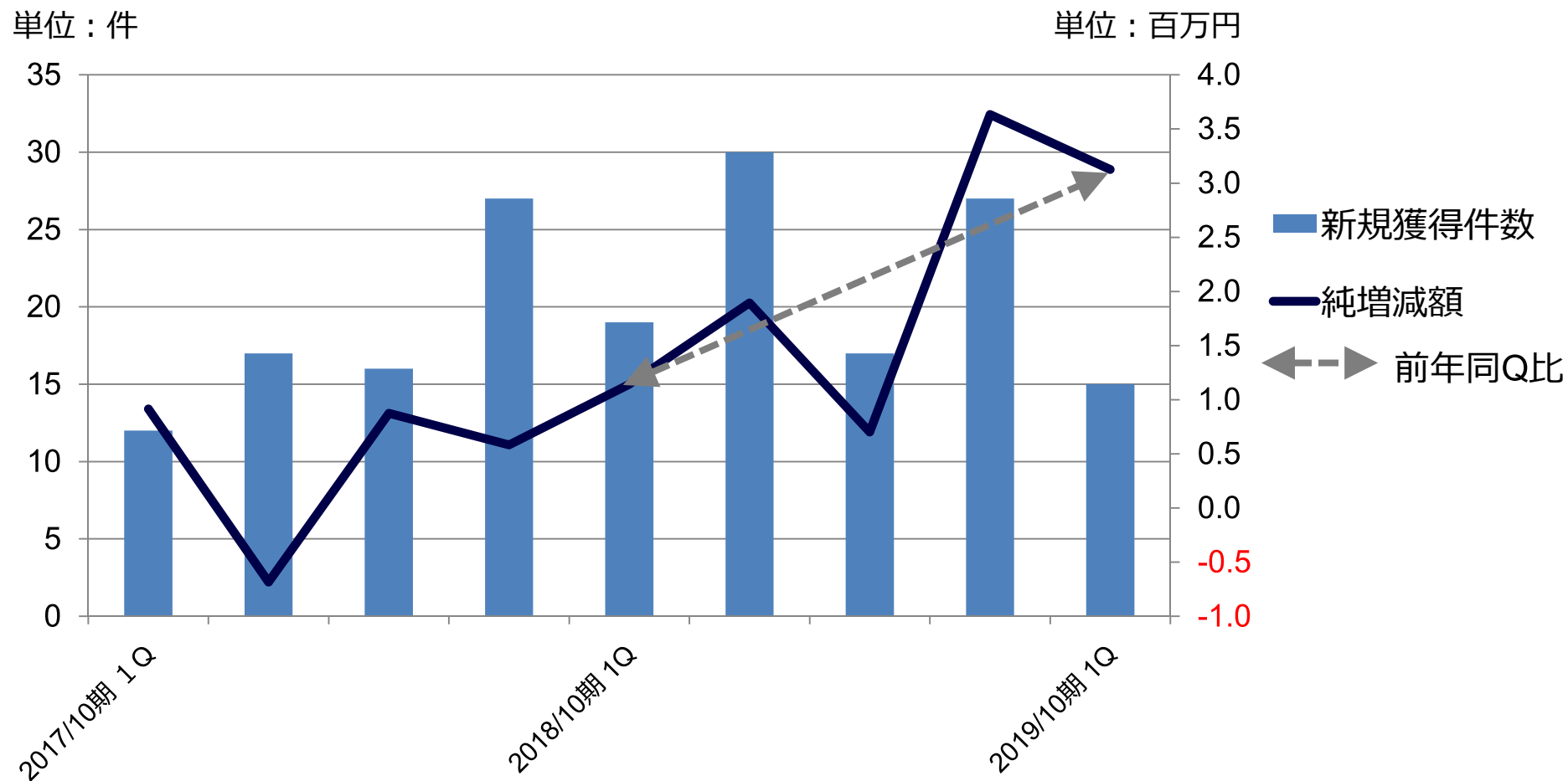
2019年10月期  
第1四半期  
経常利益

単位：百万円



# 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

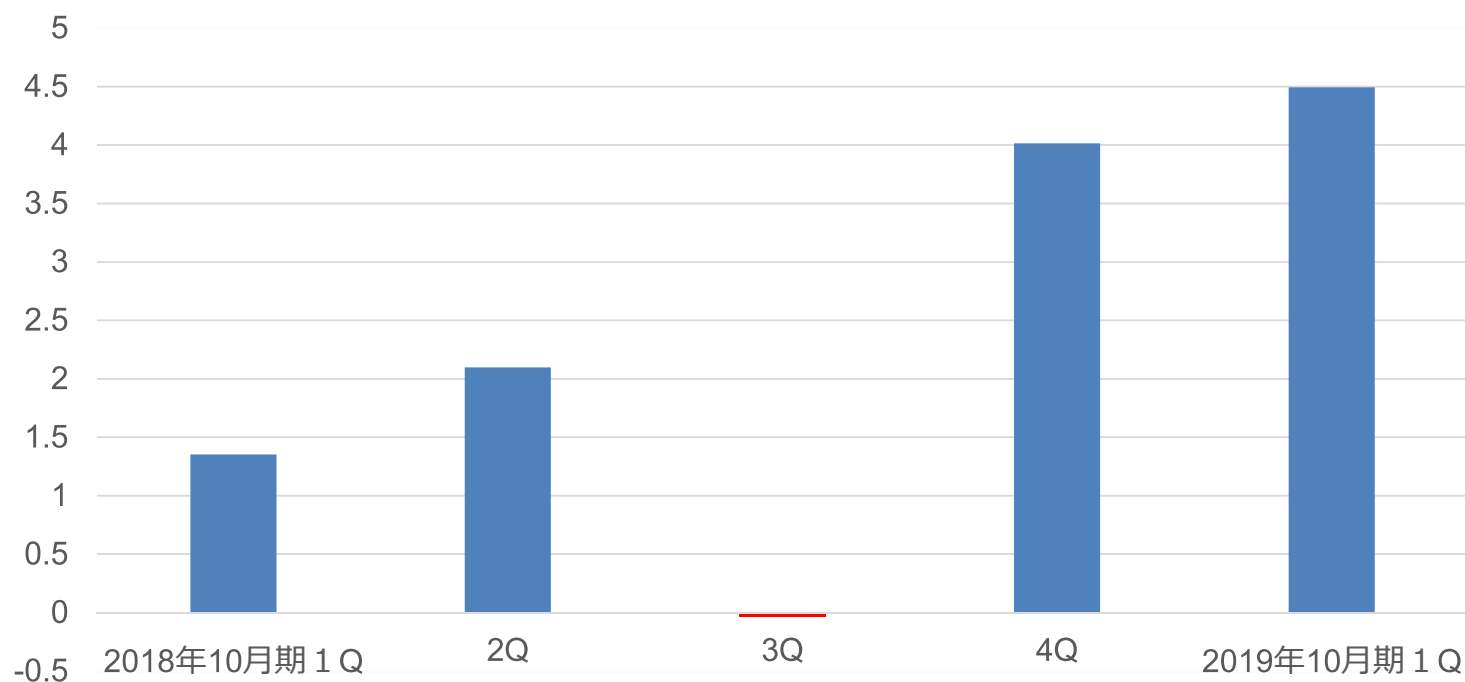
- 当第1四半期においても、新規獲得は堅調に推移
    - 新規獲得したサブスクリプション（月額定額）契約額は、前年同期比で**120.1%増加**。
    - 純増額（※）では前年同期比**173.8%増加**。
- ※新規獲得契約額と解約額の純額（アップグレード・ダウングレードによる増減分、従量課金分は含まない）



## 既存契約のアップグレード・ダウングレードを含めたMA – サブスクリプション契約の純増減額推移

既存契約におけるアップグレード・ダウングレードも含めたサブスクリプション契約の純増減額（従量課金分は含まない）は以下のとおりであり、前年同期比では**232.2%の増加**となりました。

単位：百万円

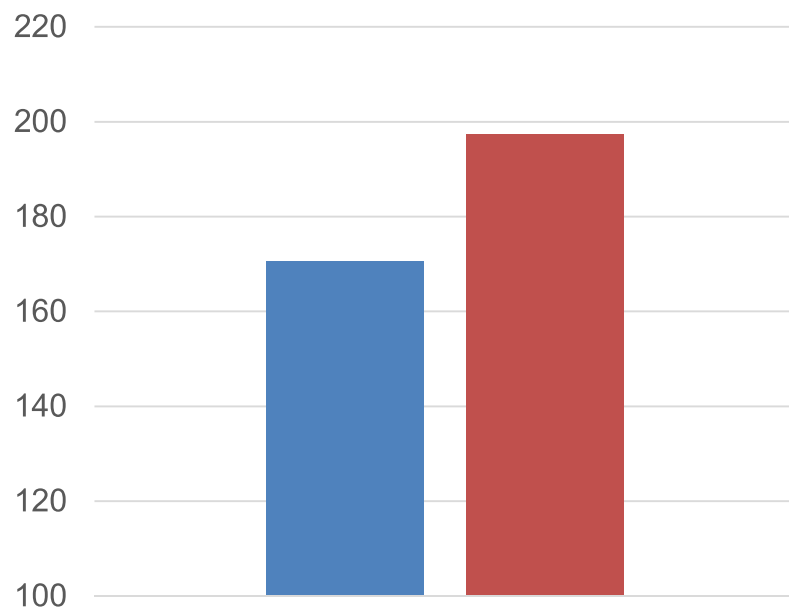


## MA売上の前年同期比較（サブスクリプション、プロフェッショナル別）

- MA-サブスクリプション売上は、中規模向けを中心に新規営業が伸びたことや既存顧客の従量課金やアップグレードを主因として、前年同期比**15.8%増**となりました。なお、事業戦略上、**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**しております。
- MA-プロフェッショナル売上は、第2四半期への納期遅れの影響もあり、前年同期比8.0%増に留まりました。

### MA-サブスクリプション売上

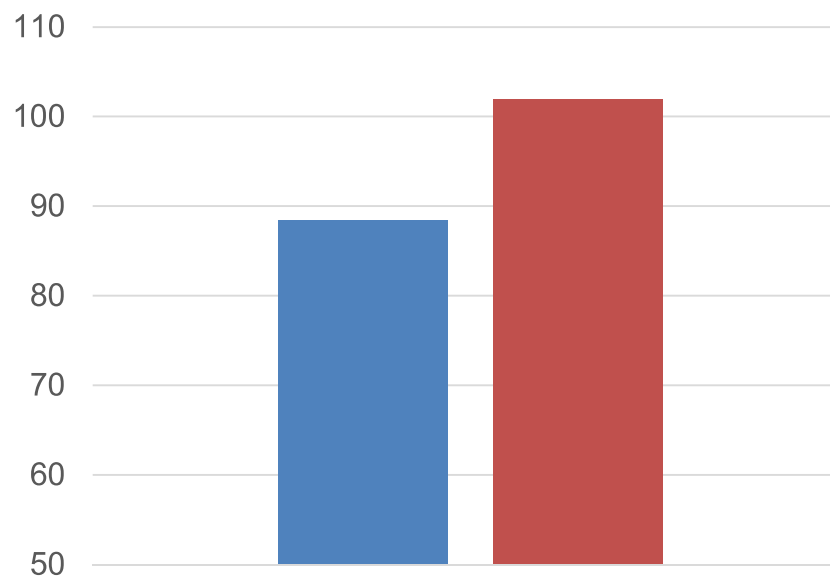
単位：百万円



■ 2018/10月期 1 Q ■ 2019/10月期 1 Q

### MA-プロフェッショナル売上

単位：百万円



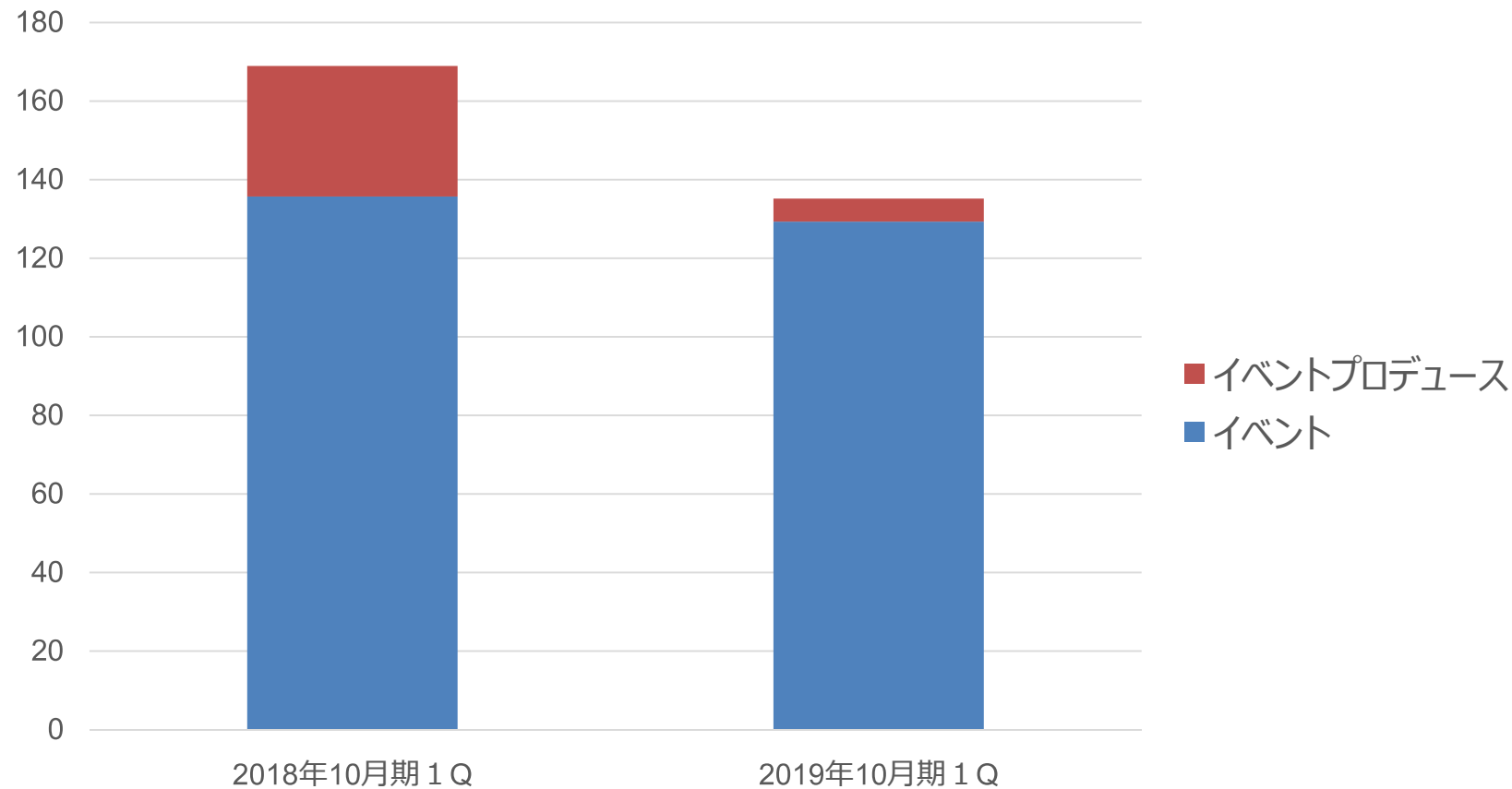
■ 2018/10月期 1 Q ■ 2019/10月期 1 Q



## EM売上の構成比

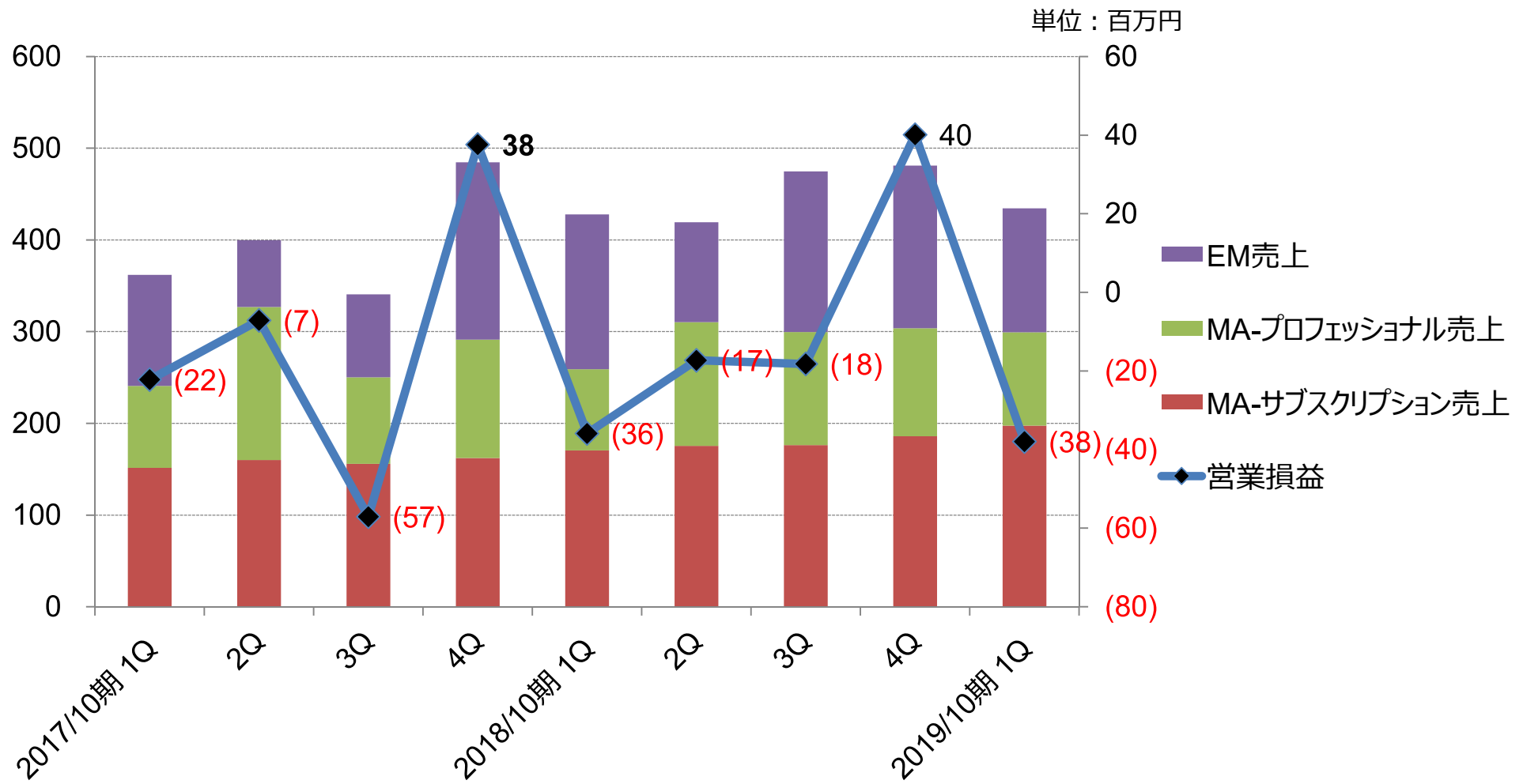
- EM売上に含まれるイベント（システム支援、会期当日支援）とイベントプロデュース関連の内訳の推移は下記の通りとなります。
- EM全体の売上は2019年10月期（通期）では、前年同期比で減少する想定ですが、イベントに関する売上は微増を想定しています。

単位：百万円



# 売上高構成比・営業損益（連結）推移

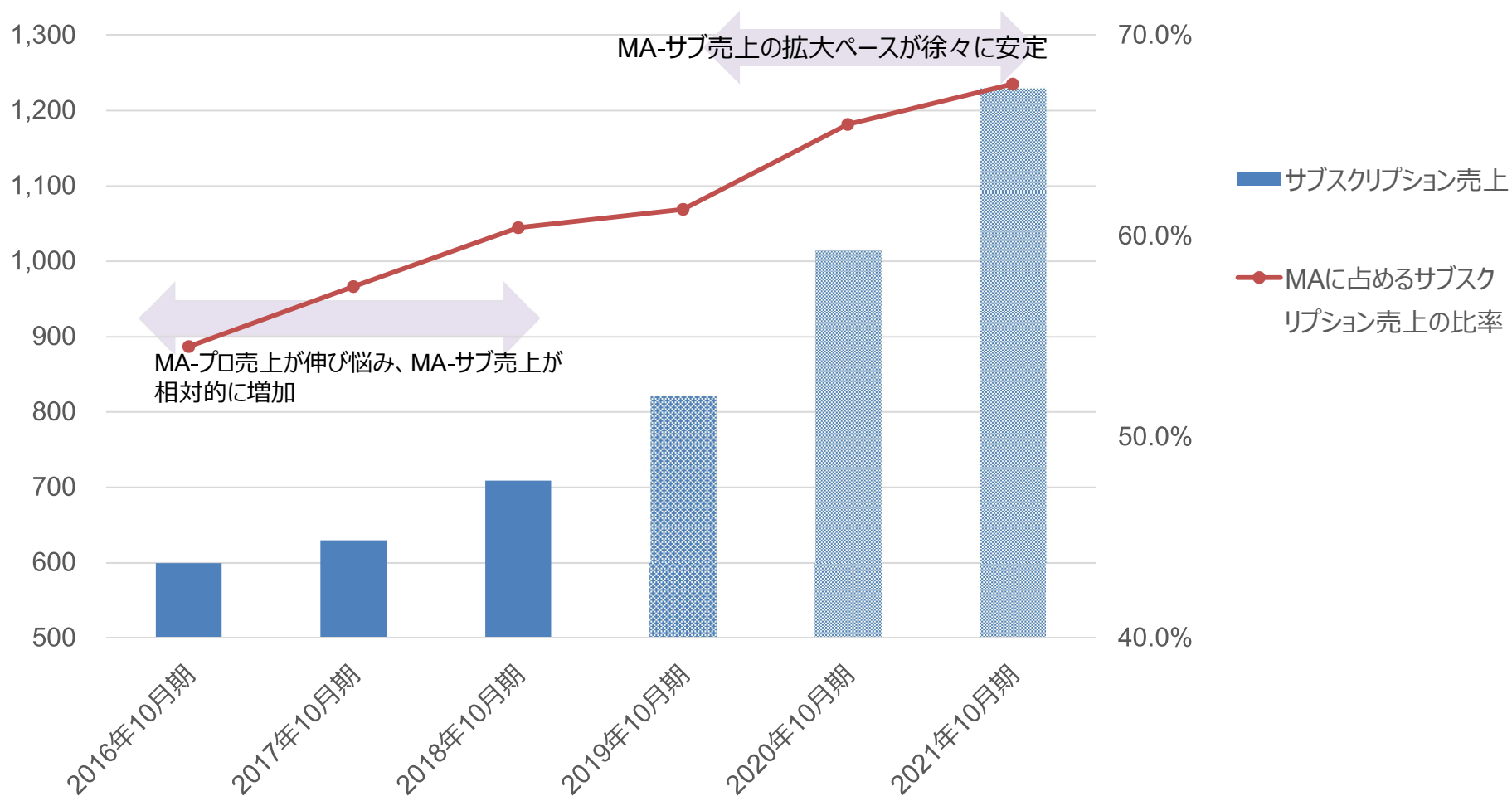
- MA-プロフェッショナル、EMは各四半期での変動（偏重）があります。
- MA-サブスクリプションは安定収益の基盤。  
（当期に新規獲得した「月額×12ヶ月」が翌期の収益基盤を押し上げる）



# MA-サブスクリプション売上・MA売上に占める割合の推移

- 中長期の**収益基盤となるサブスクリプション売上を増加**させていくことが当面の最重要課題。
- 2020年10月期には、年間のサブスクリプション売上が10億を突破し、MA売上に占める割合も65%を超える想定。

単位：百万円



## 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。
- 投資判断を行う際は、必ず弊社が開示している資料をご覧いただいた上で、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。