



平成 29 年 12 月 12 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)

**特別損失（固定資産の減損損失）の計上、繰延税金資産の取り崩し及び平成 29 年 10 月期通期連結累計期間  
 の業績予想値と実績値との差異に関するお知らせ**

当社グループは、平成 29 年 10 月期第 4 四半期において、特別損失（固定資産の減損損失）の計上及び繰延税金資産の取り崩しを行うこととなりましたのでお知らせするとともに、平成 29 年 6 月 9 日に公表いたしました平成 29 年 10 月期連結累計期間（平成 28 年 11 月 1 日～平成 29 年 10 月 31 日）の業績予想値と本日公表の実績値に差異が生じたので、下記のとおりお知らせいたします。

1. 特別損失（固定資産の減損損失）及び繰延税金資産取り崩しの概要

当社グループのマーケティングプラットフォーム事業における固定資産について、「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき、事業環境や使用状況の変化、今後の業績見通し等を勘案し将来の回収可能性について検討いたしました。その結果、回収可能性が乏しいと認められた資産について、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、減損損失 240 百万円を特別損失に計上いたしました。

また、今後の業績見通し等を勘案し繰延税金資産の回収可能性を検討した結果、繰延税金資産の取り崩しを行い、法人税等調整額（損）に 21 百万円を計上いたしました。

2. 平成 29 年 10 月期の連結業績予想と実績の差異

(平成 28 年 11 月 1 日～平成 29 年 10 月 31 日)

(単位：百万円)

	売 上 高	営業利益又は 営業損失(△)	経常利益又は 経常損失(△)	親会社株主に帰属 する当期純利益又は 当期純損失(△)	1 株 当 たり 当期期純利益又は 1 株 当 たり 当 期 純 損 失 ( △ )
前回発表予想 ( A )	1,660	25	10	0	円 銭 0.37
実 績 値 ( B )	1,586	△48	△62	△326	円 銭 △244.04
増 減 額 ( B - A )	△73	△73	△72	△326	—
増 減 率 ( % )	△4.4	—	—	—	—
(参考) 前期実績 (平成 28 年 10 月期)	1,534	46	42	36	35.84

### 3. 平成 29 年 10 月期の連結業績予想値と実績値の差異理由

#### ① 売上高の差異について

##### (1) マーケティングオートメーション

(プロフェッショナルサービス)

当連結会計年度に新たに連携した他社ツールとの連携機能リリースに想定よりも時間を要したことにより該当ツールを提供している販売パートナー経由での売上が想定通りには積上げられなかったこと、中途採用進捗の遅れやそれに伴う教育研修計画の遅れ等により営業戦力が不足したことや、一部の案件において、受注時期の遅れにより、期中に納品が出来ず売上計上の期ずれが発生いたしました。なお、前回予想時の想定よりも不足した営業戦力において、その営業活動がプロフェッショナルサービス売上獲得よりも翌期以降の収益源泉にもなる新規サブスクリプション売上獲得を重視したこともプロフェッショナルサービス売上に対してはマイナス要因となっております。

その結果、プロフェッショナルサービス売上は、前回予想に対して 98 百万円減少し、479 百万円（前年同期比 4.9%減）となりました。

(サブスクリプション)

上記のプロフェッショナルサービスの減少に起因して、サブスクリプション売上にも新規獲得の不足や遅れが発生いたしました。

その結果、サブスクリプション売上は、前回予想に対して 11 百万円減少し、629 百万円（前年同期比 5.1%増）となりました。

なお、期末アカウント数は、337 アカウント（前回予想比 6.1%減、前期末比 12.0%増）となりました。

##### (2) イベントマーケティング

イベントマーケティングサービスについては、前年度のリピーター案件に加え、新規案件やイベントプロデュースに関連する案件の受注・売上也堅調に推移しました。

その結果、イベントマーケティングサービスの売上高は、前回予想に対して 36 百万円の上振れとなり、477 百万円（前年同期比 10.8%増）となりました。

以上の結果、売上高は、前回予想よりも 73 百万円減少し、1,586 百万円（前年同期比 3.4%増）となりました。

#### ② 営業利益の差異について

(売上原価)

マーケティングオートメーションサービスに関する売上原価は、前回予想に対して売上高が未達となったことが減少要因となる一方で、受注進捗の遅れに伴い納品活動の時期に偏りが発生したことや想定よりも仕入率が高い案件が発生したこと等により、前回予想時の想定よりも増加しました。

また、イベントマーケティングサービスに関する売上原価は、イベントプロデュースに関連するサービスの売上に関連する原価率が従来型のイベントマーケティングサービスに比して高く、その売上が好調であったため、増加することとなりました。

以上の結果、売上原価は、前回予想よりも 27 百万円増加し、717 百万円（前年同期比 8.8%増）となりました。

(販売費及び一般管理費)

人件費については、中途採用進捗の遅れ等により、前回予想に対して減少しました。また、売上の状況と連動し、前回予想よりも外注費は減少しました。これらにより、販売費及び一般管理費は、前回予想の 945 百万円に対して 26 百万円減少し、918 百万円（前年同期比 10.7%増）となりました。

以上の結果、営業利益は、前回予想よりも 73 百万円減少し、48 百万円の営業損失（前年同期の営業利益 46

百万円) となりました。

③ 経常利益の差異について

経常利益については、営業利益の差異の影響により、前回予想の10百万円対して72百万円減少し、62百万円の経常損失(前年同期の経常利益42百万円)となりました。

④ 親会社株主に帰属する当期純利益の差異について

経常利益の減少とそれに伴う法人税等の減少及び「1. 特別損失(固定資産の減損損失)及び繰延税金資産取り崩しの概要」に記載の減損損失240百万円計上と繰延税金資産の取り崩しに伴う法人税等調整額21百万円の計上により、前回予想の0百万円の当期純利益に対して、326百万円減少し、326百万円の当期純損失(前年同期の当期純利益36百万円)となりました。

以 上