



第23期 定時株主総会説明資料

株式会社シャノン（東証グロース市場：3976）

2024年1月26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、
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。

目次

- I. 2023年10月期 通期決算報告
- II. 今後の見通し
- III. シャノングループの成長戦略
- IV. 第4号議案 第三者割当増資について

I. 2023年10月期 通期決算報告

2023年10月期 通期ハイライト

- 2023年10月期通期のハイライトは以下のとおりです。

2023年10月期通期
売上高成長率
前年同期比 **19.5%成長**

サブスクリプション事業
サブスクリプション売上
前年同期比 **9.6%成長**
(MA市場成長率8.6% *1)
市場成長率を上回る成長率

イベントクラウド事業
修正予算比 **89.9%**
当初予算比 **93.7%**
▶2024年10月期の対策は実施済み

メタバース事業
修正予算比 **107.4%**
当初予算比 **17.2%**
▶2024年10月期の対策は実施済み

*1 株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2023年版」より集計

2023年10月期の予想と実績値差異に関する要因分析と対処策

- 2023年10月期の各セグメントの状況は以下のとおりです。

セグメント	売上高 (百万円)	前年 同期比	修正予 算比	営業損益 (百万円)*1	前年 同期比*2	2023年10月期の 修正計画未達要因	2024年10月期の施策
連結PL ※セグメント利益又は 損失の調整額を含む	2,934	119.5%	99.2%	△262	— 前年同期 △327	売上予算との乖離が大きかったのは、イベントクラウド事業（55百万円）	2024年10月期予算では全体的に売上計画をより確度の高い保守的なものとし、それに合わせて人件費の調整（新規・中途採用の抑制、人員異動による適切な人員配置）やその他コストの調整を図ることで、収益性の改善を図る予算とした。
■ 以下セグメントごとの状況							
サブスクリプション 事業	2,163	117.2%	101.5 %	194	336.9%	詳細は以下の通り	
サブスクリプション	1,399	109.6%	99.3%			MRR(*3)、ARRの成長は予算には届かなかったものの及第点。	2023年10月期の施策を継続。なお、ミドル（新規）の営業は先行投資となることから（増員に伴うコスト > 新規獲得による単年度収益）、収益性を意識した採用人数に調整。
プロフェッショナル	764	134.2%	105.8 %			市場における競争環境の影響により、新規受注時の導入サービス単価下落、既存顧客からの追加受注は減少。	市場の実態を踏まえた売上予算の策定、それに見合う組織体制への見直しによりコストバランスを調整。エンタープライズ向けは引き続き大型案件納品の計画があることから、これらを確実に納品していく。
イベントクラウド事 業	492	113.6%	89.9%	3	△87.4%	リアルイベント回帰の動きは鮮明となるものの、競合サービスの台頭もあり、案件数は増加傾向にあるものの、中小型イベントの案件単価が想定より低く推移し、採算性が悪化した。	前期の状況を踏まえて、組織体制の見直し、サービス提供体制の効率化を図ることで採算性の向上を目指す。また当社サービスの付加価値向上、サービス提供の効率化のため開発投資も計画し実行中。
メタバース事業	35	120.1%	107.4 %	△65	— 前年同期 △72	1案件単価が大きい大型展示会等の受注が想定通りに進まず売上ビハインド。期中に体制見直しやコスト調整を行ってきたがバランスは取り切れず。	売上予算は、受注済み案件を中心に現実的な計画として策定。組織体制や各種コストもミニマムに抑えている。
広告事業	242	165.9%	98.9%	△32	— 前年同期 22	予算策定時に見込んでいた大型案件が通期実績において大幅ビハインド。	前期実績を踏まえて売上予算は抑えて策定しているが、昨年新たにリリースしたクッキーレスリターゲティング広告の躍進や大型案件の改善に期待。

経済トピックの影響

- ここまでに発生している経済事象が業績に与える影響の有無

経済トピック	当期業績影響	詳細
円安進行	あり	AWSの仕入額（年間100万ドル以上）に影響がありますが、公表予算における想定レートは140円/\$としているため、これよりも円高で推移すればその分利益に対してプラスの影響。 1円の円安により約1百万円のマイナス影響
コロナの5類変更	あり	新型コロナウイルスの感染法上の分類が2023年5月より季節性インフルエンザと同じ「5類」に引き下がった。GWに人手増加を受け、企業のリアルイベントへの回帰は一層見られており、イベントクラウド事業へは追い風。
生成系AIの普及	あり	生成系AIの急速な普及により、コンテンツの生成が容易となり、企業のマーケティング活動におけるコンテンツ作成にも生成系AIの活用が進むと想定される。 当社もChatGPTとの連携によるコンテンツ作成支援サービスの展開を計画。
原油高	なし	事業に対して直接の影響はないものの、当該事象に起因して取引先等に影響があった場合には間接的に当社業績にも影響が出る可能性があります。
DX	あり	デジタルトランスフォーメーションの推進（DX銘柄選定、投資促進税制の創設等）の促進に伴い、企業や自治体のデジタル投資が促進され、当社サービスの利活用に繋がる可能性あり。 前期より自治体案件向けの専門部隊を設置

連結PL（2023年10月期 通期実績）

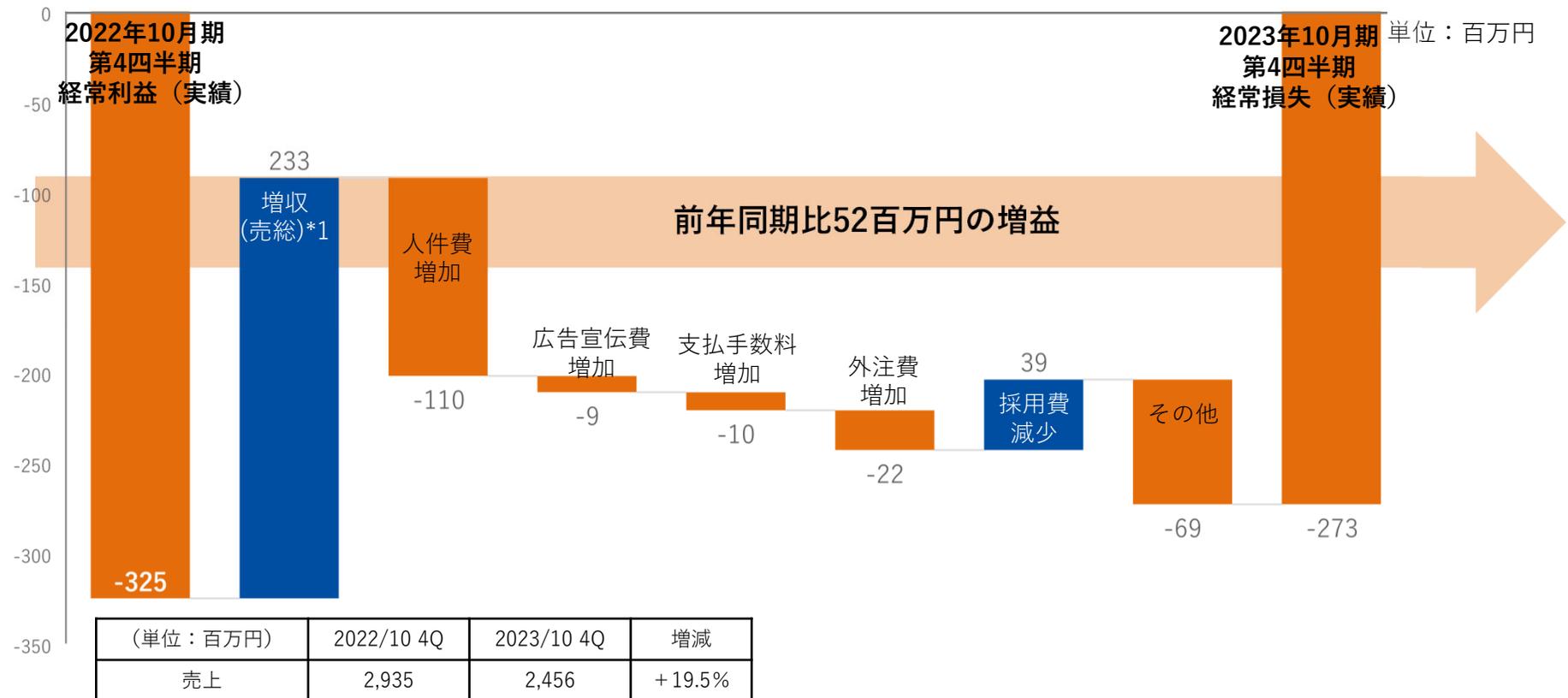
- 2023年10月期 通期累計期間の業績は下記のとおりです。

単位：百万円

	2023年10月期 通期(実績)	【前年同期比】 2022年10月期 通期(実績)	前年同期 増減率
売上高	2,934	2,456	19.5%増
サブスクリプション事業	2,163	1,846	17.2%増
サブスクリプション	1,399	1,277	9.6%増
プロフェッショナル	764	569	34.2%増
イベントクラウド事業	492	433	13.6%増
メタバース事業	35	29	20.1%増
広告事業	242	146	65.9%増
売上原価	1,108	864	28.3%増
売上総利益	1,825	1,591	14.7%増
販売費及び一般管理費	2,088	1,919	8.8%増
営業利益（△は営業損失）	△262	△327	—
経常利益（△は経常損失）	△273	△325	—
親会社株主に帰属する四半期純利益 (△は親会社株主に帰属する当期純損失)	△445	△365	—

当連結会計年度の経常利益の増減要因分析 【対 前年同期比】

- 前年同期比で**52百万円の増益**となりました。
 - ・ 大型案件対応用の外注費が増加。また、人件費は前年同期比で増加はしたものの、事業の状況を踏まえて期中の採用活動は計画に対して抑制。それに伴い採用費は減少
 - ・ 営業人員の増加に伴い必要な商談数も増加したため、広告宣伝費（=マーケティングコスト）が増加
 - ・ M&Aによる業容拡大もあり、監査報酬が増加したこと等により支払手数料は増加
 - ・ その他の内容は、コロナ5類移行に伴う出張や出社の増加による旅費交通費、消耗品費や企業型DC導入に伴う福利厚生費増加等



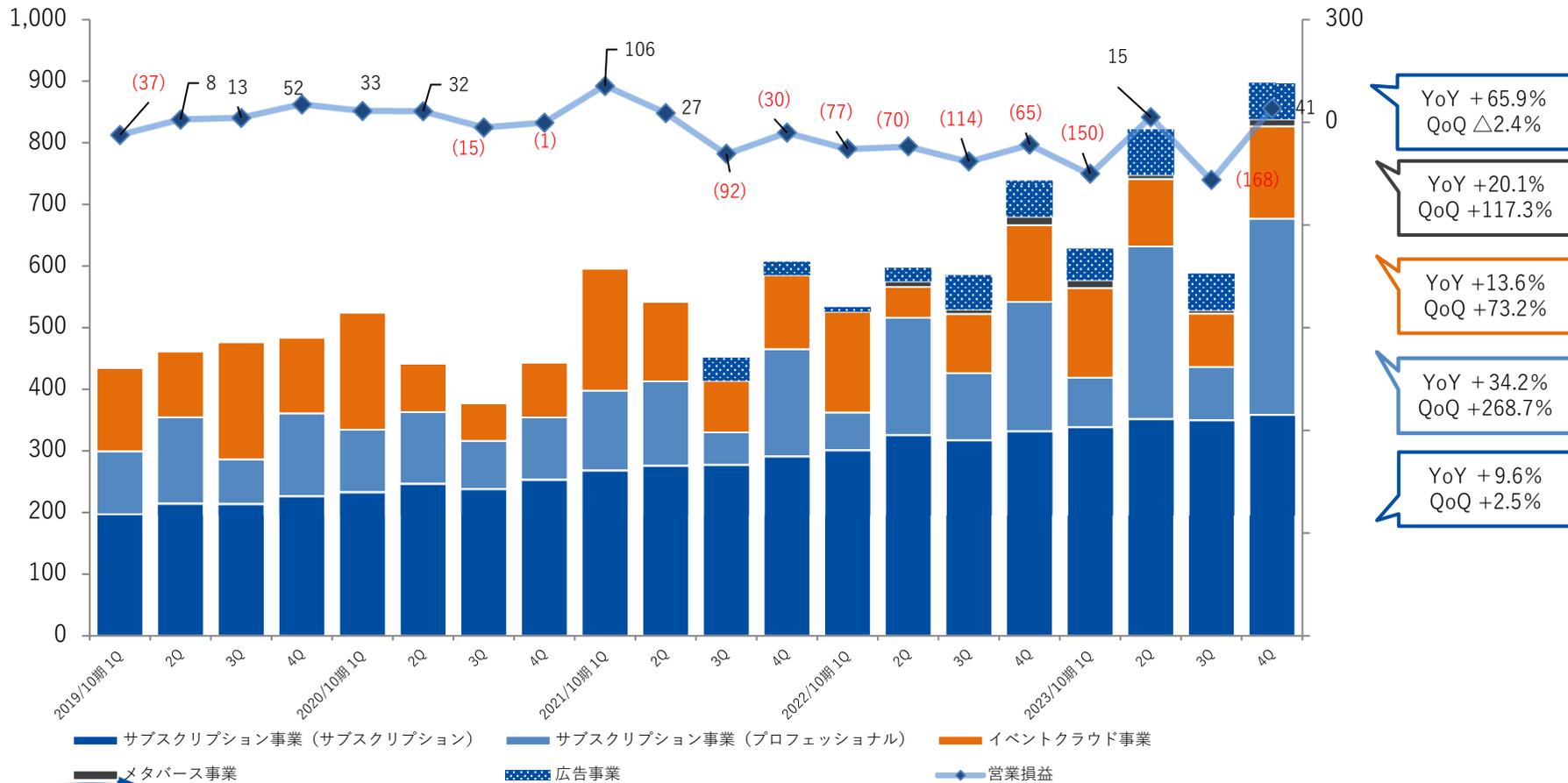
*1 人件費や減価償却費等の原価関連項目の原価計上分の増減は、増収（売総）に含まれています。

売上高構成比・営業損益（連結）推移

- サブスクリプション事業（プロフェッショナル）は、2Qはエンタープライズ向けの納品により増加、3Qもエンタープライズ向け納品を計画していたが納期遅延、通期では納品完了し、大幅な増加となりました。
- サブスクリプション事業における**サブスクリプション売上は安定収益**の基盤であり、每期順調に増加しています。
（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）
- サブスクリプション事業（プロフェッショナル）、イベントクラウド事業は各四半期で変動します。

売上高
単位：百万円

営業利益
単位：百万円



YoY +65.9%
QoQ Δ2.4%

YoY +20.1%
QoQ +117.3%

YoY +13.6%
QoQ +73.2%

YoY +34.2%
QoQ +268.7%

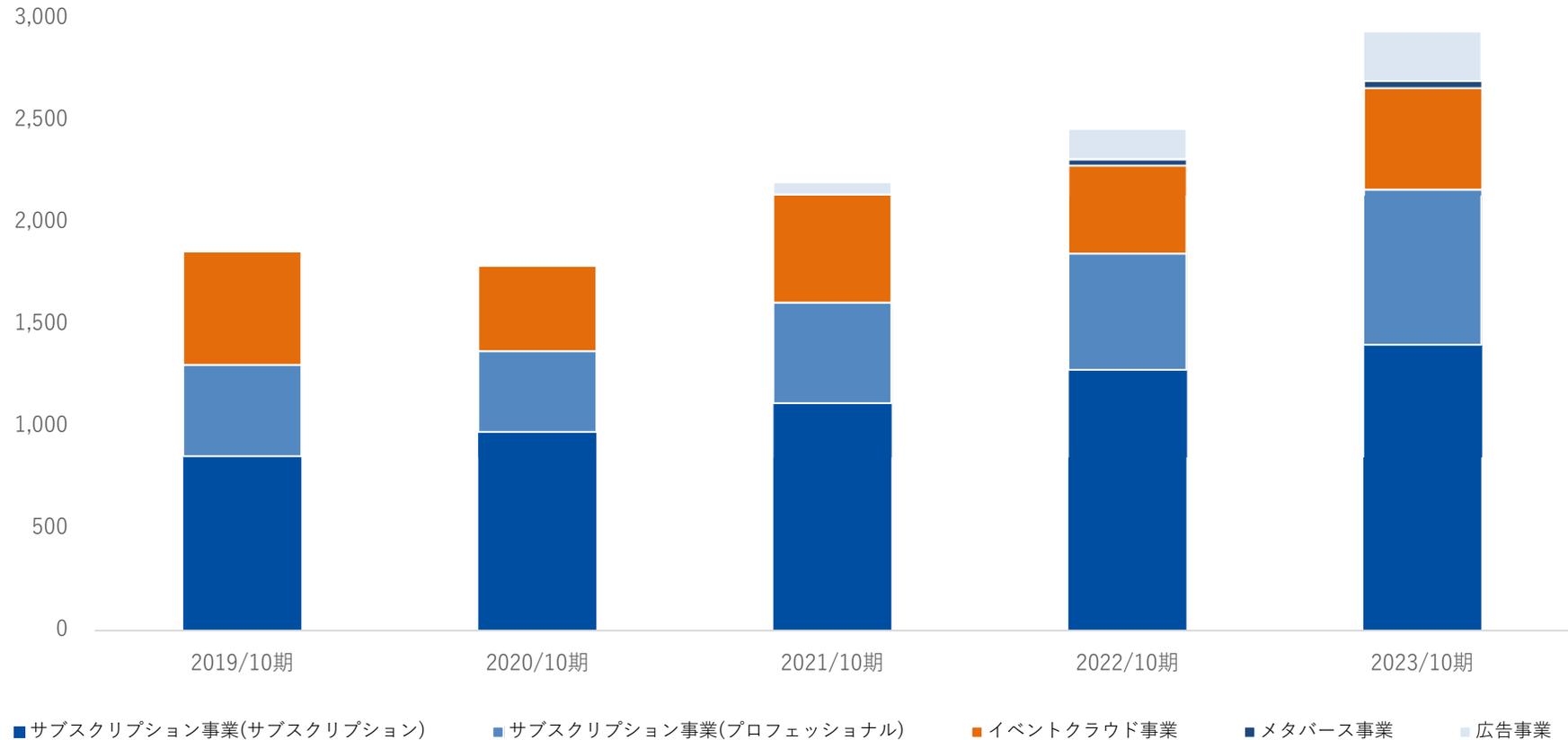
YoY +9.6%
QoQ +2.5%

売上高の推移（年間）

- サブスクリプション売上（サブスクリプション事業）は順調に増加しています。
- イベントクラウド事業は、リアルイベント回帰の動きが鮮明となっており、案件数は徐々に増加してきていますが、中小型イベントについては単価が下落しています。

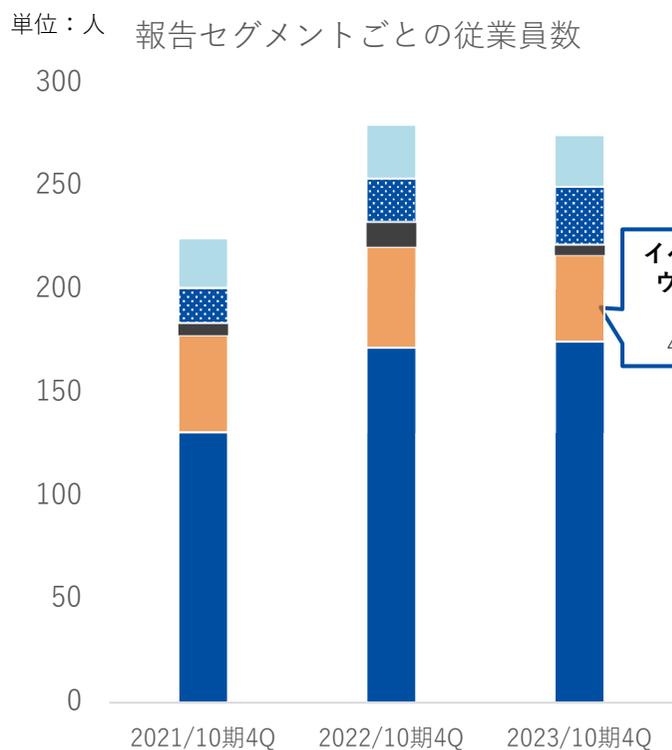
単位：百万円
3,500

売上推移（年間）

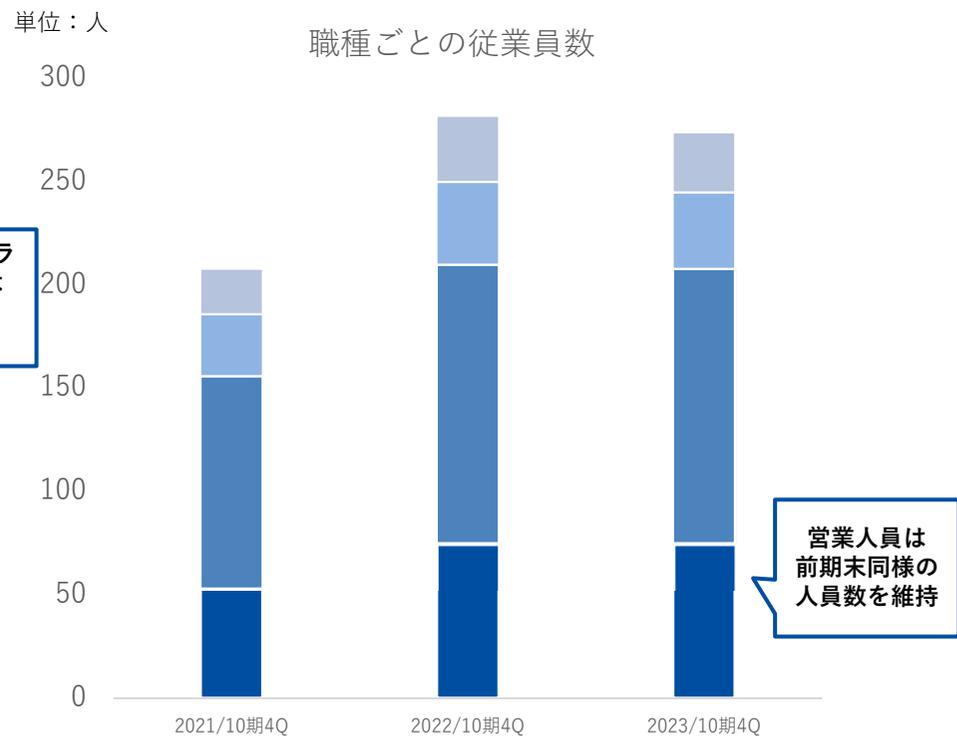


人員推移

- イベントクラウド事業の人員の一部を広告事業に異動することで、リソース調整。（2022年9月に4名、2023年4月に3名異動）
- 2023年新卒は26名入社（昨年27名）。中期では、中途採用の規模は相対的に減少していくことを想定しています。
- 自然退職による減少と期中採用の抑制により、人員増加ペースはひと段落しています。



イベントクラウド事業は YoY $\Delta 14.3\%$



営業人員は前期末同様の人員数を維持

■ サブスクリプション ■ イベントクラウド
 ■ メタバース ■ 広告
 ■ 全事業共通

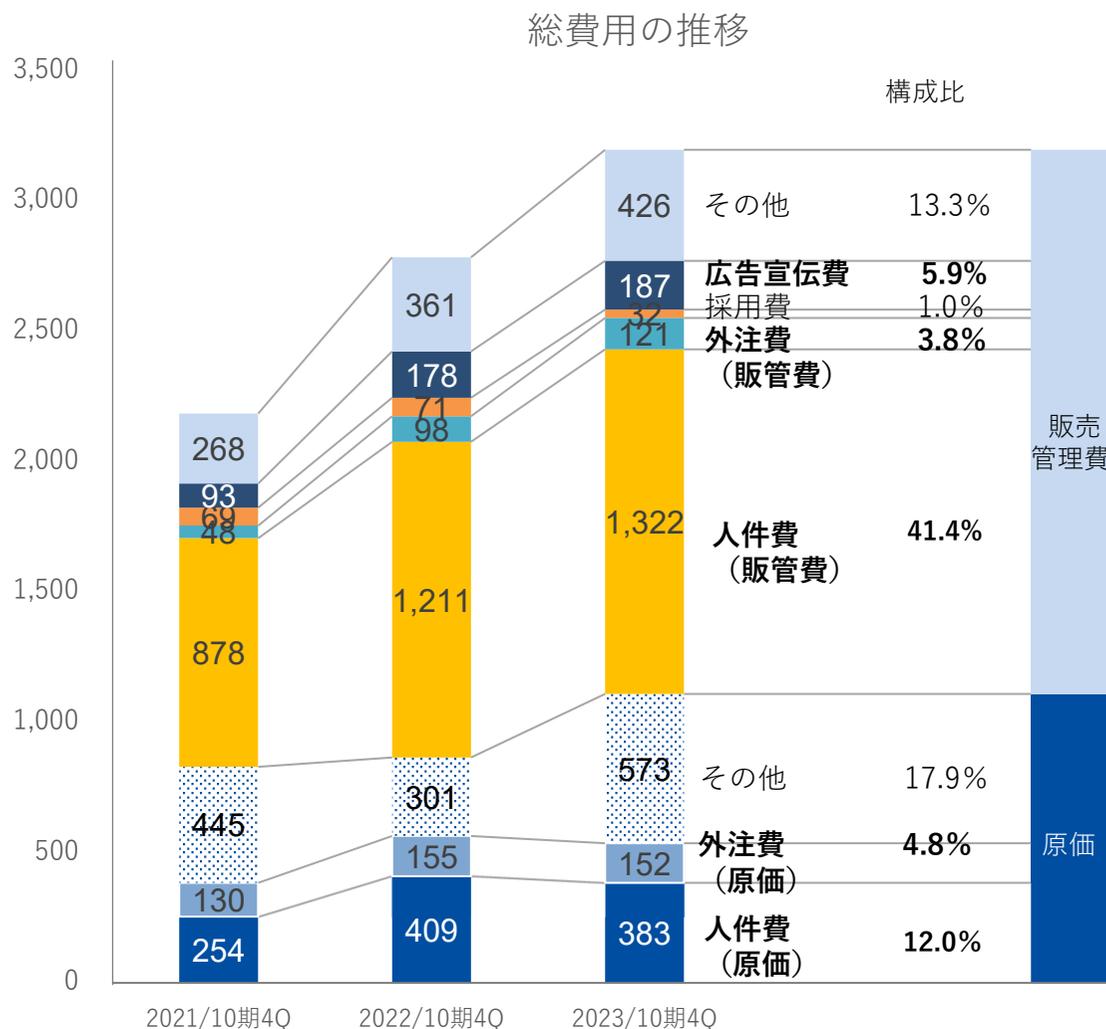
■ 営業 ■ サービス ■ 開発 ■ バックオフィス

※サービス人員には、広告事業の運用人員を含みます

総費用の推移

- 売上原価と販売費及び一般管理費に計上された総費用の推移は下記のとおりです。

単位：百万円



広告宣伝費は、売上拡大を目指して営業戦力を増強しているが（営業人員増加により必要商談も増加し、それに伴いマーケティングコストは必要）一部コスト調整もありほぼ前期末同様に着地。

採用費は、各事業セグメントの状況を踏まえた人事異動により既存人員を有効活用により、前期比で大幅減。

外注費は、プロジェクトベースで調整を実施することで柔軟に対応。サブスクリプション事業（プロフェッショナル）において大型プロジェクトの受注・納品が続いており、前期と比較し増加。

人件費は、案件活動は売上原価、それ以外（バックオフィス等の間接部隊の分を含む）は販管費となる。中期的な成長加速を実現するために積極的に採用を行ってきたことにより年々増加していますが、足元では既存人員の配置転換等による人材リソースの有効活用によりほぼ前期末同様に着地。

連結貸借対照表

2023年10月期 連結貸借対照表概要①資産の部

単位：百万円

	2022年10月期 (実績)	2023年10月期 (実績)	前期比	備考
流動資産	770	1,108	337	
現金預金	264	400	136	
受取手形及び売掛金	357	491	133	
その他	149	216	66	
固定資産	1,064	906	△158	
有形固定資産	51	42	△8	
無形固定資産	741	609	△132	
ソフトウェア+ ソフトウェア仮	504	392	△112	ZIKUの減損損失141百万円の計上により減少
のれん	230	209	△20	ヴィビットインタラクティブ(CMS)、後藤ブランドのM&A、TAGGYからの広告事業譲受によるもの。
投資その他の資産	271	254	△17	繰延税金資産の取り崩し(23百万円)により減少
繰延資産	4	9	4	第2回無担保転換社債型新株予約権付社債及び第25回新株予約権の発行に伴い増加
資産合計	1,840	2,024	183	

2023年10月期 連結貸借対照表概要②負債・純資産の部

単位：百万円

	2022年10月期 (実績)	2023年10月期 (実績)	前期比	備考
流動負債	1,036	1,048	12	
固定負債	519	936	417	第2回無担保転換社債型新株予約権付社債の発行により増加
負債合計	1,555	1,984	429	
株主資本	276	29	△247	
資本金	449	548	99	第25回新株予約権の行使による増加
資本剰余金	94	193	99	
利益剰余金	△265	△711	△445	当期純損失の計上
その他	△1	△1	—	
純資産合計	285	39	△245	
負債・純資産合計	1,840	2,024	183	

II. 今後の見通し

中期経営計画（-2024）の数値計画取り下げについて

当社グループは、2021年12月13日に2024年10月期を最終年度とする中期経営計画を公表しました。その後、新型コロナウイルス感染症の影響によるBtoBイベントの中止や遅延によるイベントクラウド事業の減速や、メタバース事業及びサブスクリプション事業の進捗遅れを踏まえて計画を見直し、2022年12月12日に修正版中期経営計画（2022-2024）を公表しました。（詳細につきましては、同日開示の「2022年10月期 通期決算補足説明資料」P39以降をご参照ください。）

2023年10月期において、主力事業であるサブスクリプション事業の状況は当初計画には届かないものの堅調に推移をしております。一方で、中期経営計画において【次の柱】としていたメタバース事業は、コロナ情勢の変化や、当初想定していた大型展示会の受注が想定通り進まないこと等から、見直し後の計画に対しても進捗は芳しくない状況です。またイベントクラウド事業はコロナ禍を経て競合環境を含めた市場環境にも変化がみられております。

そのため、中期経営計画を一度取り下げ、投資と成長のバランスを再度見直します。当面は、近年の投資内容（M&Aや開発したソリューション）と既存事業の相乗効果による成長をすすめ、コストを意識した組織体制の見直しを通じて、成長率よりも収益性の向上を目指します。

その前提の上で、次の成長戦略は、【Ⅲ シャノングループの成長戦略】をご確認ください。

2024年10月期 通期連結業績予想（前期比）

- 売上高は、サブスクリプション事業を中心に増加し、全体では**11.6%**の増加を見込んでいます。

	2023年10月期（実績） 単位：百万円	2024年10月期（予想） 単位：百万円	前期比 単位：%	2024年10月期 第2四半期(累計)（予想） 単位：百万円
売上高	2,934	3,275	111.6%	1,510
サブスクリプション事業	2,163	2,425	112.1%	1,145
サブスクリプション	1,399	1,619	115.7%	766
プロフェッショナル	764	806	105.5%	378
イベントクラウド事業	492	490	99.4%	202
メタバース事業	35	58	166.1%	26
広告事業	242	302	124.6%	136
売上原価	1,108	1,146	103.4%	586
売上総利益	1,825	2,129	116.7%	923
販売費及び一般管理費	2,088	2,097	100.5%	1,056
営業利益（△は損失）	△262	32	—	△132
経常利益（△は損失）	△273	30	—	△132
親会社株主に帰属する当期純利益 （△は損失）	△445	10	—	△139

FY	期初想定レート	営業利益影響額
2024年10月期	145円/\$	1円の円安により約1百万円のマイナス影響

III. シャノングループの成長戦略

2024年10月期の4つの柱

2024年10月期は、各事業の「売上高成長率」 < 「収益性向上」を優先することで、次年度以降のステップアップを目指します。

1

サブスクリプション事業の売上最大化

～M&Aにより拡大したソリューション間のクロスセル拡大により売上・収益の確保へ～

2

生成AIを活用した新サービス

～生成AIを活用したマーケティングコンテンツ作成により既存顧客への魅力付け、競争力強化～

3

イベントクラウド事業の収益性向上

～イベント市場の変化に合わせた体制変更、また競争力強化のための製品投資～

4

M&A（時期未定）

～既存事業で収益を確保し、事業親和性が高いM&Aの機会をうかがう～

1

サブスクリプション事業の売上最大化

～ M&Aにより拡大したソリューション間のクロスセル拡大により売上・収益の確保へ～

2

生成AIを活用した新サービス

～生成AIを活用したマーケティングコンテンツ作成により既存顧客への魅力付け、競争力強化～

3

イベントクラウド事業の収益性向上

～イベント市場の変化に合わせた体制変更、また競争力強化のための製品投資～

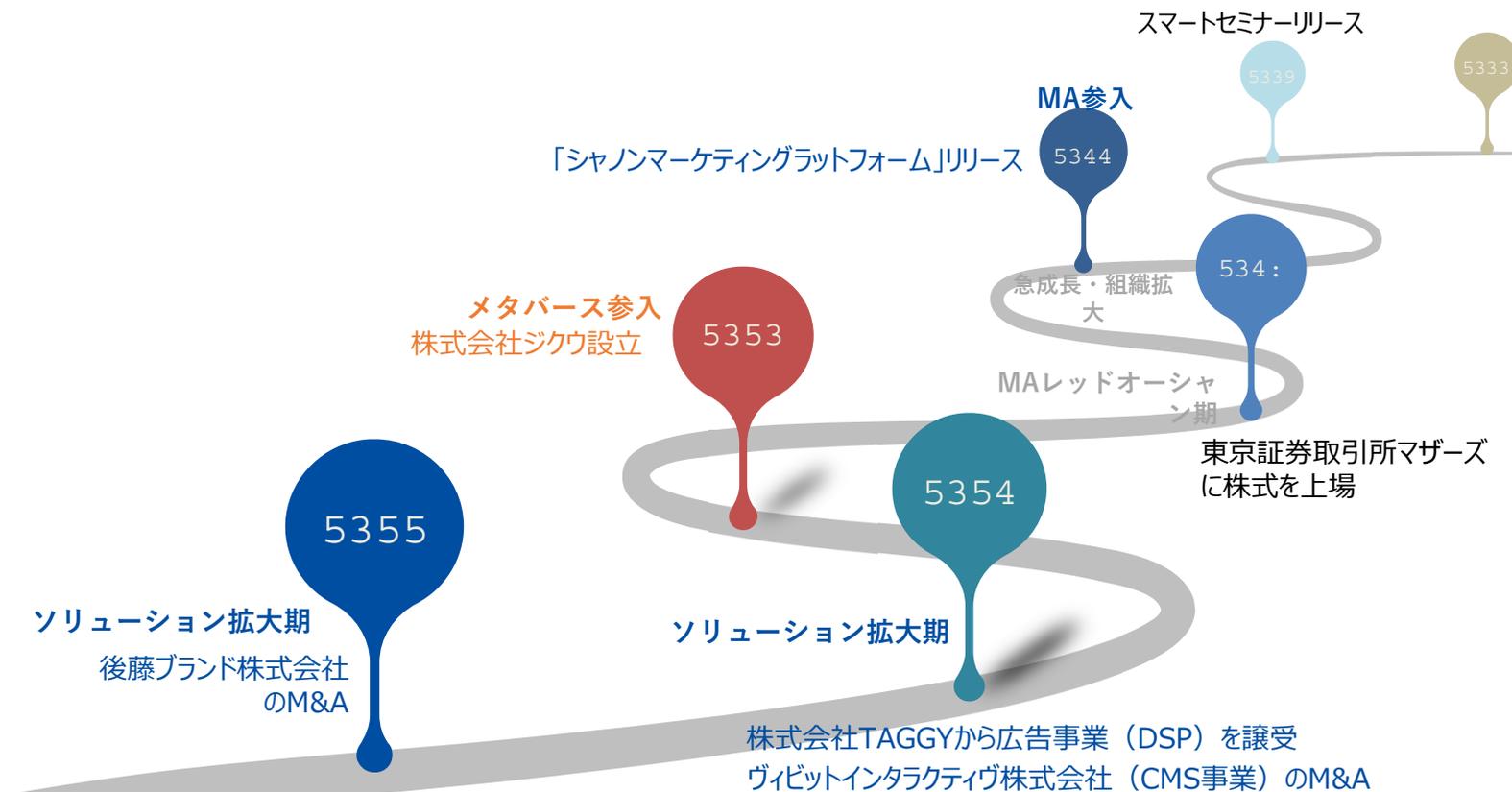
4

M&A（時期未定）

～既存事業で収益を確保し、事業親和性が高いM&Aの機会をうかがう～

ソリューション領域の拡大

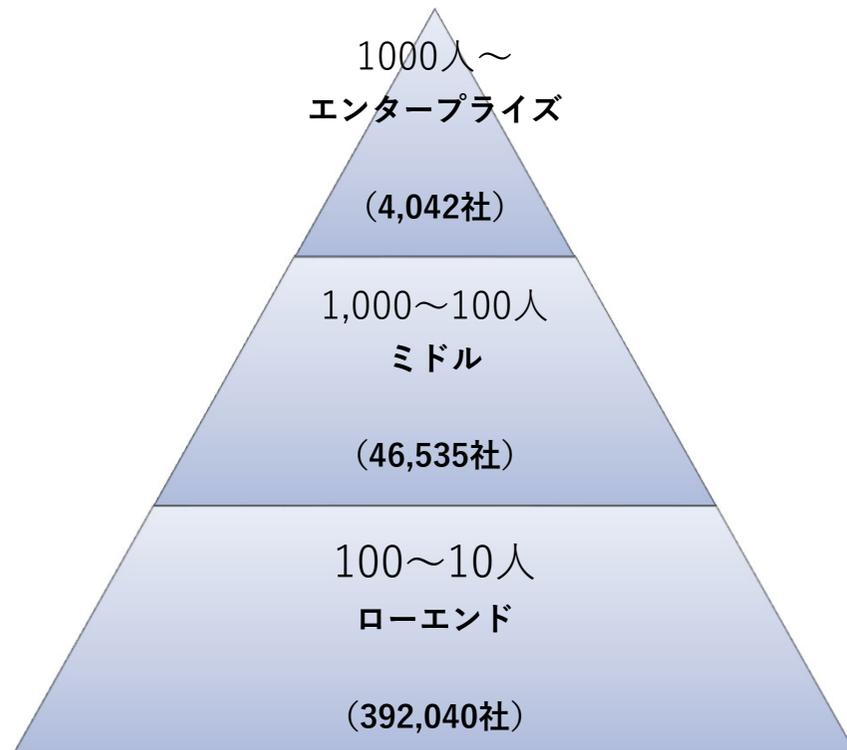
「マーケティング関連の相談をまとめて行いたい」という顧客ニーズが年々増加したことにより、2020年以降は関連サービスをグループ内に順次取り入れています。これにより、当社のTAMは広がりを見せています。



シャノンの潜在市場規模

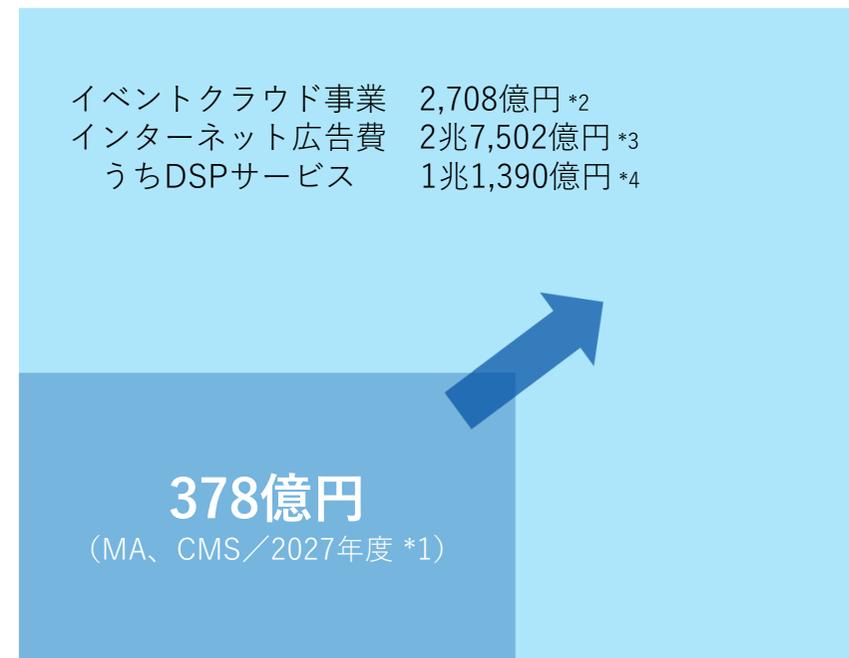
サブスクリプション事業では主に「エンタープライズ」、「ミドル」をメインターゲットにしていますが、中期的には「ローエンド」にもターゲットを広げていくことを考えています。また、ソリューションの拡大によりシャノングループ全体のTAMは拡大しています。

日本の企業規模区分（従業員）の社数と
当社MAのターゲット市場区分



総務省統計局「令和3年経済センサス活動調査」を基に集計

シャノンがターゲットとする市場のTAM



*1 株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2023版」

*2 2022年度のデータは展示会データベース2024年版（ピーオービー）の小間数×300万円で市場規模推定をしております。

*3 出展株式会社電通「2021年日本の広告費」媒体別広告費<2019年～2021年>

*4 株式会社CARTA COMMUNICATIONS / 株式会社D2C / 株式会社電通 / 株式会社電通デジタル / 株式会社セプテーニ・ホールディングス「2022年日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析」

ソリューション領域の拡大による効果

ソリューション領域の拡大を、売上高成長と収益力向上に繋がります。

売上高 = 顧客単価 × 顧客数 (更新率、新規獲得)

単価	顧客単価の増加	既存のお客様にシャノンが提供する他のソリューションのクロスセルを仕掛けていくことで、顧客単価が上昇 (収益力も向上)
顧客数	更新率アップ	幅広いソリューション領域を展開することで、既存顧客への付加価値を高め、結果として、契約更新率が上昇 (収益力も向上)
	新規獲得増加	幅広いソリューション領域を生かした統合型のサービスとして提案することで新規顧客への付加価値・他社サービスに対する競争力を一層高め、新規獲得件数増加

※ 更新率：既存顧客の年間契約の契約更新率

1

サブスクリプション事業の売上最大化

～M&Aにより拡大したソリューション間のクロスセル拡大により売上・収益の確保へ～

2

生成AIを活用した新サービス

～生成AIを活用したマーケティングコンテンツ作成により既存顧客への魅力付け、競争力強化～

3

イベントクラウド事業の収益性向上

～イベント市場の変化に合わせた体制変更、また競争力強化のための製品投資～

4

M&A（時期未定）

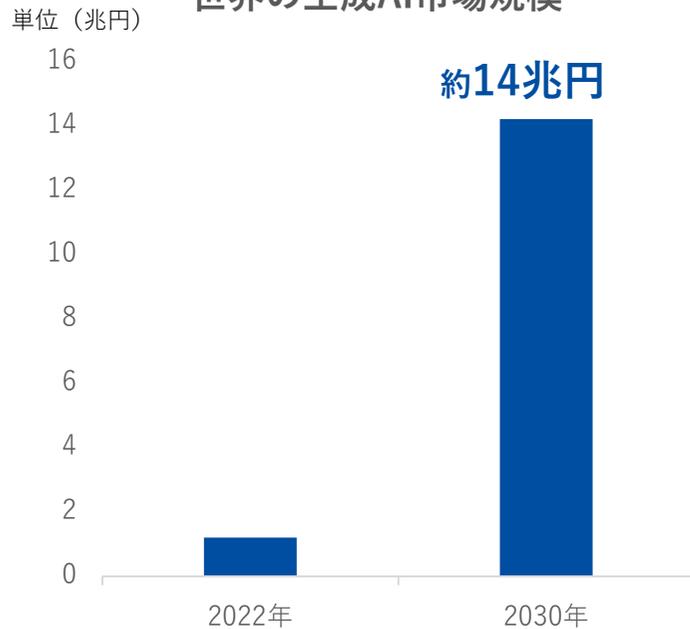
～既存事業で収益を確保し、事業親和性が高いM&A機会があれば活用～

生成AIの市場と活用実態

2023年5月プレスリリースのとおり、OpenAIの人工知能「ChatGPT」とシャノンサービスを連携させたサービス提供を2024年10月期中に開始予定です。※A
 生成AIの市場は2030年までに約14兆円と急速な拡大が見込まれています。一方で『**生成AIの活用には一定のスキルを要する**』ことから現場従業員による活用は十分ではありません。

※A（詳細は2023年5月23日公表の「株式会社シャノン、マーケティングオートメーションとChatGPTの連携によるコンテンツ作成を強力に支援するサービスのベータ利用テストを開始」をご参照ください。）

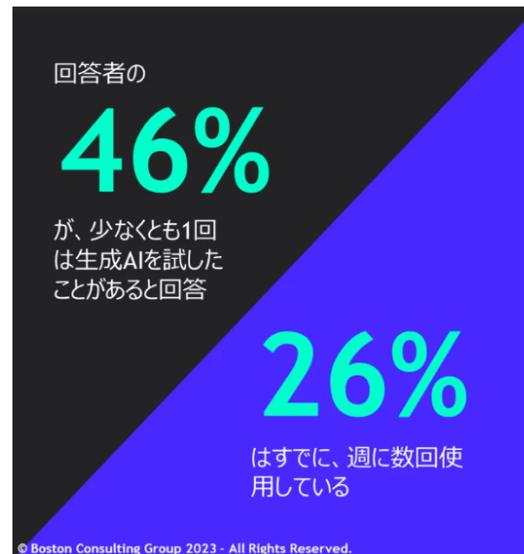
世界の生成AI市場規模



(出典) Grand View Research Inc.による調査

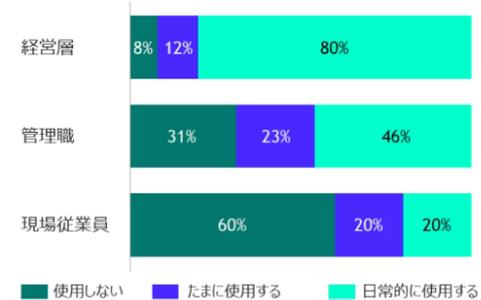
生成AIの活用は、特に現場に行くほど進んでいない

18か国、約1万3,000人の経営層、管理職、現場従業員を対象にした調査



(出典) BCG AI at Work survey (2023)

経営層の大多数が生成AIを日常的に使用すると回答



注: 「日常的に使用する」は少なくとも週に1回、「たまに使用する」は少なくとも月に1回使用すると回答した人が該当。米国労働統計局のデータに基づく。
 現場従業員:管理職:経営層 = 85%:10%:5%の割合を反映すべくウェイトを補正している
 出所: ボストンコンサルティンググループ「AI at Work survey」(2023年)、n = 12,898、18か国 (オーストラリア、ブラジル、カナダ、フランス、ドイツ、インド、イタリア、日本、クウェート、オランダ、ニュージーランド、オーストラリア、カタール、サウジアラビア、スペイン、アラブ首長国連邦、英国、米国) が対象

生成AIを活用した新サービス

2023年5月プレスリリースのとおり、OpenAIの「ChatGPT」を活用したサービスを2024年10月期中に、以下の2つ内容を提供開始する予定です。



1

マーケティングコンテンツ作成SaaS

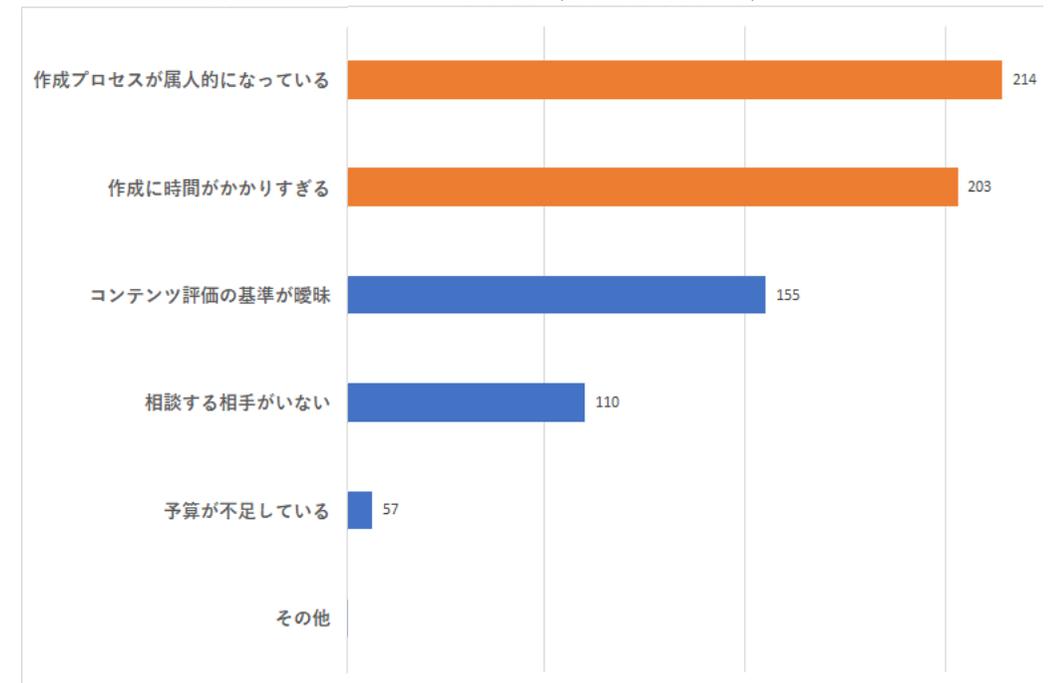
- マーケティングコンテンツの作成は、属人性が高く、時間がかかりすぎるといった課題がある
- ChatGPTそのままでは使いこなせる人が少数のため、誰もが簡単にマーケティングコンテンツを作れるように設計されたサービスを提供予定

2

上記自社SaaS製品を活用したマーケティング運用代行サービス (BPaaS)

- マーケティングの運用リソース不足の会社が多い
- マーケティング運用代行サービスにおいて、コンテンツ作成を代行するのは困難であった
- 上記自社SaaSを利用することで、大幅なコストカットと、高付加価値の運用代行サービスを提供することが可能に

シャノン実施アンケート (N=351) コンテンツ作成プロセスの課題 (複数回答可)



1

サブスクリプション事業の売上最大化

～M&Aにより拡大したソリューション間のクロスセル拡大により売上・収益の確保へ～

2

生成AIを活用した新サービス

～生成AIを活用したマーケティングコンテンツ作成により既存顧客への魅力付け、競争力強化～

3

イベントクラウド事業の収益性向上

～イベント市場の変化に合わせた体制変更、また競争力強化のための製品投資～

4

M&A（時期未定）

～既存事業で収益を確保し、事業親和性が高いM&A機会があれば活用～

イベントクラウド事業の収益向上

イベントクラウド事業は、2023年10月期に関連部門の組織再編等によるコスト調整を実施しました。2024年10月期リリース予定の新機能により、競合優位性も強化していきます。イベント案件はリピート開催するものも多いことから、満足度の高いサービス提供によりリピート案件の受注率を一層高めるとともに、新機能開発による差別化により新規獲得増加も目指します。

コスト調整

人事異動・組織再編

2024年10月期売上計画に即した人員数へ変更。
他事業への人員異動を実施。

生産性向上への投資①

事業内の組織統合、研修実施により、1人が行う業務を単一から複数に変更し、生産効率を向上。

生産性向上への投資②

これまで人手で対応していたサービスの一部を、
機能開発によりシステム化。



競合優位性

新機能開発

大規模イベント・展示会等において要望の強い
機能をリリース予定。

1

サブスクリプション事業の売上最大化

～M&Aにより拡大したソリューション間のクロスセル拡大により売上・収益の確保へ～

2

生成AIを活用した新サービス

～生成AIを活用したマーケティングコンテンツ作成により既存顧客への魅力付け、競争力強化～

3

イベントクラウド事業の収益性向上

～イベント市場の変化に合わせた体制変更、また競争力強化のための製品投資～

4

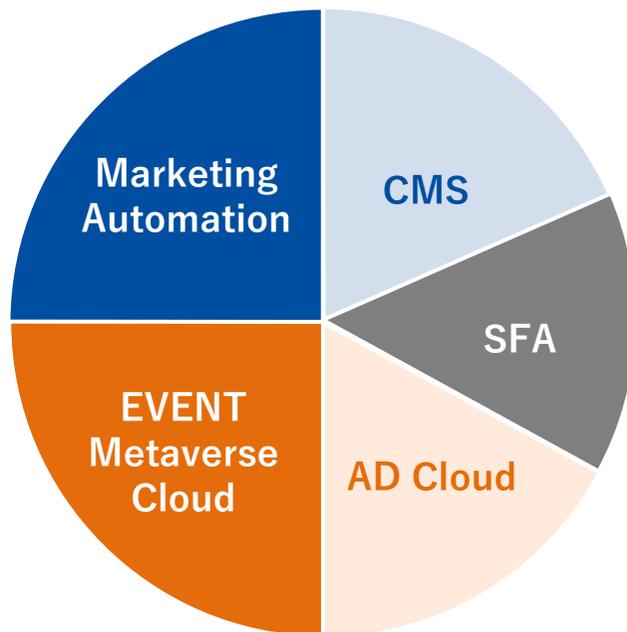
M&A（時期未定）

～既存事業で収益を確保し、事業親和性が高いM&A機会があれば活用～

M&A（中期目線）

既存事業で売上・収益を確保し、既存事業との高い親和性・TAM拡大に繋がる案件があった場合には、M&Aも利用していく方針です。なお、現時点で具体的に決定した案件はございません。

SHANON MARKETING PLATFORM



TAM拡大につながるM&Aの活用

1

ソリューション領域の拡大のためのM&A

2

製品成長につながるM&A

* 上記円グラフは、各ソリューションの売上規模やそれに対する投資規模を表現しているわけではありません。

IV. 第4号議案 第三者割当増資について

招集通知
13頁～22頁

第4号議案 第三者割当による無担保転換社債型新株予約権付社債及び新株予約権発行の件

- 招集ご通知13頁～22頁に記載のとおり、本総会の第4号議案として「第三者割当による無担保転換社債型新株予約権付社債及び新株予約権発行の件」を上程しています。
- 本第三者割当による希薄化率が25%以上となることから、**東京証券取引所の定める有価証券上場規程第432条の定め**に従い、**株主総会決議による株主の意思確認を実施**することとし、本株主総会にて本議案のご承認をお願いするものであります。
- また、下記の通り、割当予定先であるウィズ A I o T エボリューション ファンド投資事業有限責任組合は、本日時点で既に保有する「第2回無担保転換社債型新株予約権付社債」と「第25回新株予約権」の未行使分に本第三者割当により発行される「第3回無担保転換社債型新株予約権付社債」及び「第26回新株予約権」の分を加えると、当社の総議決権の数の**最大56.82%を保有**し得ることとなり、**会社法第244条の2第1項**に定める特定引受人に該当することを踏まえて、**会社法第244条の2第5項**の定める株主総会における決議を兼ねるものであります。
- また、本議案につきましては、第1号議案「定款一部変更の件」が承認され、定款変更の効力が生じることを条件といたします。

	議決権個数（潜在議決権比率）
第2回無担保転換社債型新株予約権付社債	8,085 個
第25回新株予約権（未行使残）	6,717 個
第3回無担保転換社債型新株予約権付社債	13,426 個
第26回新株予約権	13,426 個
合計	41,654 個（56.82%）

募集事項の概要

招集通知
13頁～16頁

- 募集事項は下記の通りであります。

	第3回無担保転換社債型新株予約権付社債	第26回新株予約権	第27回新株予約権
(1) 払込期日	2024年1月29日	2024年1月29日	2024年1月29日
(2) 新株予約権の総数	49個	13,426個	6,000個
(3) 社債及び新株予約権の発行価額	各本社債の発行価額は10,603,800円 (額面100円につき金100円) 本社債に付された新株予約権の発行価額は無償	総額3,463,908円 (本新株予約権1個につき258円)	総額1,242,000円 (本新株予約権1個につき207円)
(4) 当該発行による潜在株式数	1,342,600株	1,342,600株 (本新株予約権1個につき100株)	600,000株 (本新株予約権1個につき100株)
(5) 資金調達額	519,586,200円 発行諸費用の概算額を差し引いた本第三者割当に係る手取り概算額の総額については、下記「3.調達する資金の額、用途及び支出予定時期」をご参照ください。	523,050,108円 (内訳) 本新株予約権発行による調達額： 3,463,908円 本新株予約権行使による調達額： 519,586,200円 発行諸費用の概算額を差し引いた本第三者割当に係る手取り概算額の総額については、下記「3.調達する資金の額、用途及び支出予定時期」をご参照ください。	259,242,000円 (内訳) 本新株予約権発行による調達額： 1,242,000円 本新株予約権行使による調達額： 258,000,000円 発行諸費用の概算額を差し引いた本第三者割当に係る手取り概算額の総額については、下記「3.調達する資金の額、用途及び支出予定時期」をご参照ください。
(6) 転換価額	387円	387円	430円
(7) 募集又は割当方法(割当予定先)	第三者割当の方法により、全額をウィズ AloT エボリューション ファンド投資事業有限責任組合に割り当てます。	第三者割当の方法により、本新株予約権の全部をウィズ AloT エボリューション ファンド投資事業有限責任組合に割り当てます。	第三者割当の方法により、本新株予約権の全部を中村健一郎氏、永島毅一郎氏、堀譲治氏、友清学氏に割り当てます。
(8) 利率及び償還期日	本社債には利息を付しません。 償還期日：2027年12月27日	2024年1月30日から2027年12月24日まで	2024年1月30日から2027年12月24日まで
(9) その他	前記各号については、本定時株主総会において第三者割当の方法による本新株予約権付社債及び本新株予約権の発行に関する議案及び発行可能株式総数の増加のための定款の一部変更に係る議案の承認を得ること、並びに金融商品取引法に基づく届出の効力が発生していることを条件とします。本新株予約権付社債を譲渡する場合には、当社取締役会の承認を要します。なお、本定時株主総会による決議は、会社法第244条の2第5項の定める株主総会における決議を兼ねるものであります。	前記各号については、本定時株主総会において本第三者割当の方法による本新株予約権付社債及び本新株予約権の発行に関する議案及び発行可能株式総数の増加のための定款の一部変更に係る議案の承認を得ること、並びに金融商品取引法に基づく届出の効力が発生していることを条件とします。本新株予約権を譲渡する場合には、当社取締役会の承認を要します。なお、本定時株主総会による決議は、会社法第244条の2第5項の定める株主総会における決議を兼ねるものであります。	前記各号については、本定時株主総会において本第三者割当の方法による本新株予約権付社債及び本新株予約権の発行に関する議案及び発行可能株式総数の増加のための定款の一部変更に係る議案の承認を得ること、並びに金融商品取引法に基づく届出の効力が発生していることを条件とします。本新株予約権を譲渡する場合には、当社取締役会の承認を要します。

資金調達の背景

- 当社グループの2023年10月期の財政状態及び経営成績に関しましては、2022年10月期の327百万円の営業損失に続き262百万円の営業損失を計上。
- その結果、2023年10月末時点の純資産は39百万円（自己資本比率1.9%）と低水準。
- 当面の間は借換えを含めて金融機関から新たな融資を受けること困難な状況。
- 財務安全性を確保しながら事業の拡大を目指していくためには資金的な余裕を確保することが必要。
- 2023年3月13日付で第2回無担保転換社債型新株予約権付社債及び第25回新株予約権の発行を行い現在までに総額で741百万円を調達。これらの調達資金は、当初の資金用途であるサブスクリプション事業における新規MRR獲得のための営業マーケティング費用に286百万円、借入金の返済に274百万円にそれぞれ充当しておりますが、その後の株価水準の低迷により現時点で第25回新株予約権のうち、6,717個については未行使。

第三者割当による資金調達方法を選択した理由及びその特徴

- 株主利益を高めるためには、現在の事業を着実かつスピーディーに進めるとともに、将来収益を高めなければなりません。そのためには**ある程度の先行投資**を伴うため、**十分な事業資金が必要**です。他方で、十分な資金を調達するためには、株式市場への影響にも十分に注意を払う必要があると当社は考えております。
- 各調達方法の特徴を踏まえて総合的に判断した結果、**一度に希薄化することを回避**しつつ、実際の**資金調達金額を当初から相当程度確保**することができることから、「第3回転換社債型新株予約権付社債」並びに「第26回新株予約権及び第27回新株予約権」による資金調達が、現時点における最良の選択であると判断いたしました。

調達方法とその特徴

公募増資又は第三者割当の方法による新株式の発行

一度に新株式を発行して資金調達を完了させることができる反面、1株当たりの利益の希薄化が一度に発生し、新株予約権付社債又は新株予約権の発行と比べて株価への影響が大きくなる可能性がある。

新株予約権だけに限定した資金調達の場合

株価の動向により権利行使が進まず希薄化が抑制されることもありますが、この場合は当初想定していた資金調達ができない、又は実際の調達金額が当初想定されている金額を下回る可能性がある。

転換社債型新株予約権付社債だけに限定した資金調達の場合

実際の資金調達金額を当初から相当程度確保することができますが、事業の進捗に応じて資金需要が発生するため段階的・追加的に資金調達がされる柔軟性を十分に確保することが困難。

株価に連動して転換価額や行使価額が修正される転換社債型新株予約権付社債（いわゆるMSCB）や新株予約権（いわゆるMSワラント）の場合

希薄化の程度をコントロールできないことや当初予定していた金額の資金を調達することができない可能性がある。

新株予約権無償割当てによる増資（ライツ・イシュー）

コミットメント型ライツ・イシューと、ノンコミットメント型ライツ・イシューがありますが、コミットメント型ライツ・イシューについては国内で実施された実績が乏しく、資金調達手法としてまだ未成熟である一方で、引受手数料等のコストが増大することが懸念。ノンコミットメント型ライツ・イシューについては、調達額が割当先の新株予約権の行使率に左右されることから、ライツ・オフリングにおける一般的な行使価額のディスカウント率を前提とすると当社の資金需要の額に応じた資金調達が困難。

割当先選定の理由

- 割当予定先はウィズAloTエボリューションファンド投資事業有限責任組合並びに個人4名。
(割当予定先の概要についてはお手元の招集ご通知19頁～21頁をご参照ください。)
- 事業展開を当社とともに意欲をもって推進していけるかということを軸に割当予定先を選定

割当予定先	選定理由
ウィズ AloT エボリューション ファンド投資事業有限責任組合	「成長性の高い未公開及び公開企業に対して投資を行い、その成長発展の支援を行う」ことであり、当社の事業は今後高い成長・発展が見込まれている点においてこの組成目的に合致し、また、ウィズ・パートナーズの投資・育成の投資実績から保有しているノウハウやネットワークが当社の成長戦略の中で補完できる部分が多い
中村健一郎氏	当社の創業者であり、当社の中長期的な企業価値向上の観点からは、今後も同氏による中長期的な経営支援、事業支援を含めた経営への継続的な関与を維持することが望ましい
永島毅一郎氏	当社の事業内容と経営方針に極めて理解が深く、また当社の置かれている状況を十分理解していることから今後の成長戦略をスピーディーに実行していくために割当期先として会社と同じ目線で取り組んでもうることが不可欠
堀讓治氏	
友清学氏	

調達する資本の額、用途及び支出予定時期

- 調達する資本の額

払込金額の総額(円)	1,301百万円
(内訳)	
(ア) 本新株予約権付社債の発行	519百万円
(イ) 本新株予約権の発行	4百万円
(ウ) 本新株予約権の行使	777百万円
発行諸費用の概算額(円)	5百万円
差引手取概算額(円)	1,296百万円

- 調達する資金の具体的な用途

具体的な用途	金額 (百万円)	支出予定時期
① サブスクリプション事業における新規MR R獲得のための営業マーケティング費用	517	2024年1月～ 2025年10月
② 借入金の返済	201	2024年1月～ 2025年10月
③ 開発投資やM & A及び資本・業務提携に係る費用	578	2024年1月～ 2027年12月
合計	1,296	-

- なお、上記以外に今後の調達予定額として、第25回新株予約権の行使による調達予定額が510百万円あり、営業マーケティング費用及び開発・M&A資金として将来充当する予定であります。

参考情報（2023年2月の資金調達について）

調達額（予定を含む）

- 転換社債による調達額614百万円、新株予約権による調達予定額637百万円、合計1,252百万円（払込金額の総額から、発行諸費用を控除した額）の調達を予定。
- 2023年12月11日現在の調達額：**CB発行価額614百万円 + 新株予約権行使136百万円 = 751百万円**（発行諸費用10百万円を除くと、741百万円）

調達目的（資金使途）

- シャノンの成長の柱となるサブスクリプション事業のサブスクリプション売上において、2022年10月期は、前期比14.7%の成長を達成しております。2024年10月期を目途にこの成長率をもう一段引き上げ、国産クラウドベンダーとしての確固たる立ち位置を築いていくことを目指します。
- そのために必要な営業マーケティングコストを賄う目的での調達となります。
- このファイナンスより調達した資金を投じ、中期経営計画（2022年－2024年）の確かな実現、その先にある事業成長を目指してまいります。

資金使途

- 主な資金使途については以下を予定しております。

2023年2月24日開示 第三者割当による第2回無担保転換社債型新株予約権付社債及び第25回新株予約権の募集に関するお知らせより

資金使途	第22回乃至第24回新株予約権 (行使価額修正選択権付)	第2回無担保転換社債型新株予約権付社債及び 第25回新株予約権	
発行等	2022年11月18日発行 2023年2月2日取得及び消却	2023年3月13日発行	
サブスクMRR獲得のための営業マーケティング費用	56M（調達実施済み）	634M（計画）	286M（充当済）
借入金の返済		274M（計画）	274M（全て充当済）
開発投資、M&A等		344M（計画）	0M（充当未）

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。
- 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。