

2019年9月期 決算説明資料

HENNGE株式会社
(東証マザーズ:4475)

2019年11月14日

目次

1. 2019年9月期 通期決算
2. 成長戦略
3. 2020年9月期 業績見通し
4. 会社概要
5. 補足資料

2019年9月期

(2018年10月～2019年9月)

通期決算

2019年9月期の連結業績サマリー

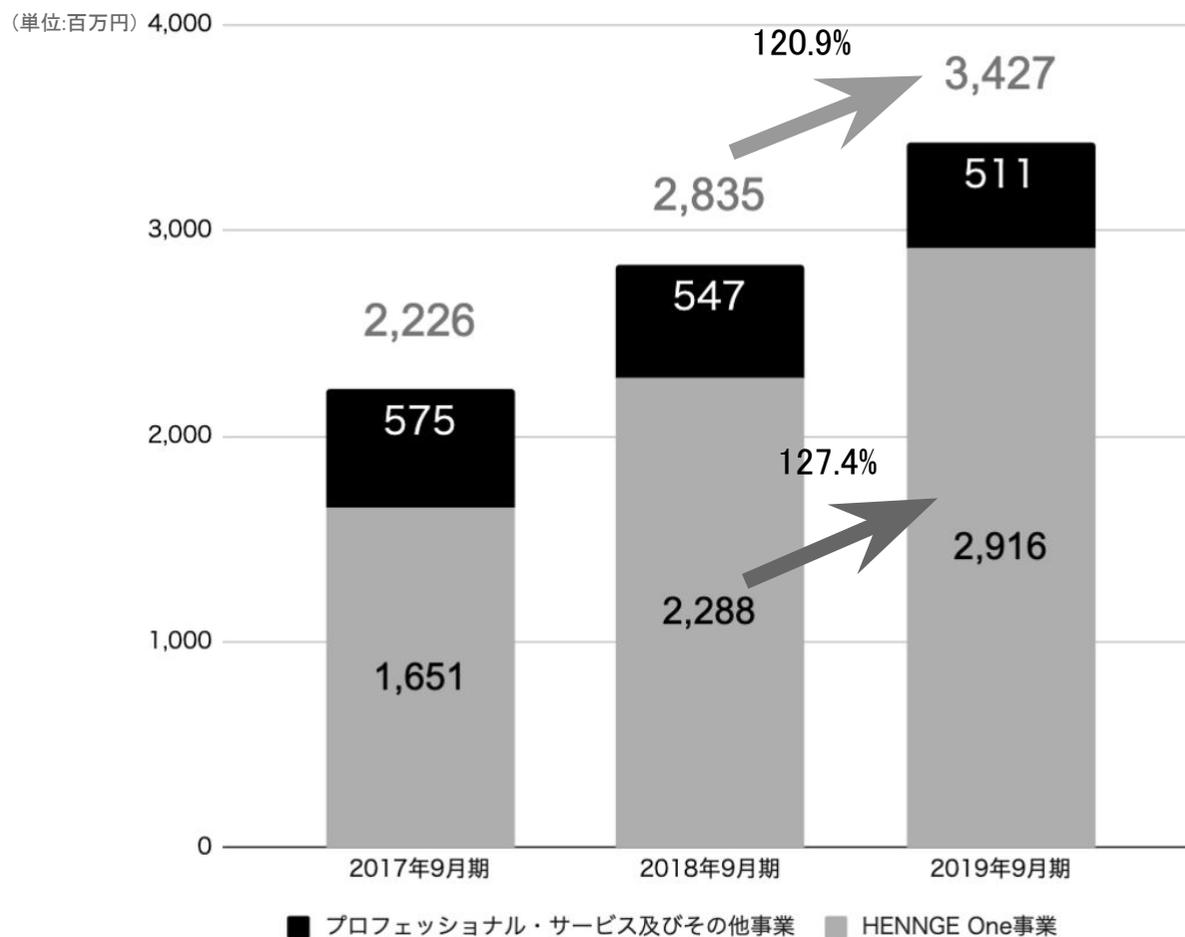
(単位:百万円)	2018年9月期	2019年9月期	増減額	増減率	2019年9月2日開示 業績見通し	進捗率
売上高	2,835	3,427	+592	+20.9%	3,375	101.5%
うちHENNGE One事業	2,288	2,916	+627	+27.4%	2,874	101.5%
うちプロフェッショナル・サービス 及びその他事業	547	511	▲36	▲6.5%	501	102.0%
売上原価	631	605	▲25	▲4.0%	689	87.8%
売上総利益	2,204	2,822	+617	+28.0%	2,686	105.1%
(売上総利益率)	(77.8%)	(82.3%)		(+4.6pt)	(79.6%)	
販売費及び一般管理費	2,002	2,635	+632	+31.6%	2,533	104.0%
営業利益	202	187	▲15	▲7.3%	153	122.4%
(営業利益率)	(7.1%)	(5.5%)		(▲1.7pt)	(4.5%)	
経常利益	219	178	▲42	▲19.0%	153	116.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	123	110	▲13	▲10.9%	87	126.3%
(当期純利益率)	(4.4%)	(3.2%)		(▲1.1pt)	(2.6%)	

1. 売上高は、前年比 **20.9%**増の34.3億円。HENNGE Oneの売上高は、同比 **27.4%**増の29.2億円。
2. 売上総利益率は、同比 **4.6pt改善**の**82.3%**。
3. 親会社株主に帰属する当期純利益は、同比 **15百万円減少**の1.1億円。

2019年9月期の連結売上高

売上高は、前年比20.9%増の34.3億円。

売上成長のドライバーとなるHENNGE Oneの売上高は同比27.4%増で成長。



売上高

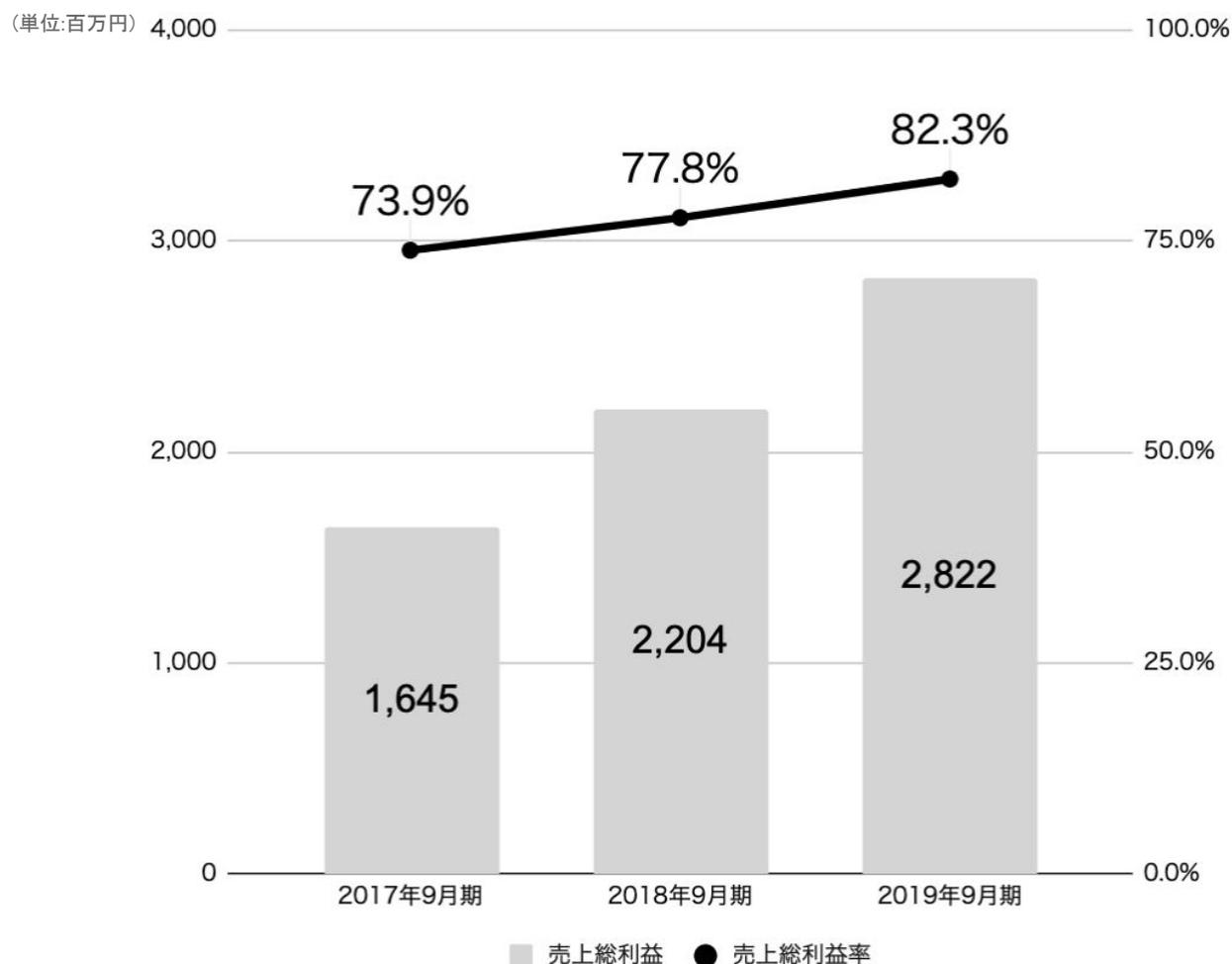
前年比**20.9%**増

HENNGE One売上高

同比**27.4%**増

2019年9月期の売上総利益と売上総利益率

基盤システムの効率化等により前年比4.6pt改善の82.3%。高い限界利益率を実現。



売上総利益率

82.3%

(2019年9月期)

売上総利益

前年比**28.0%**増

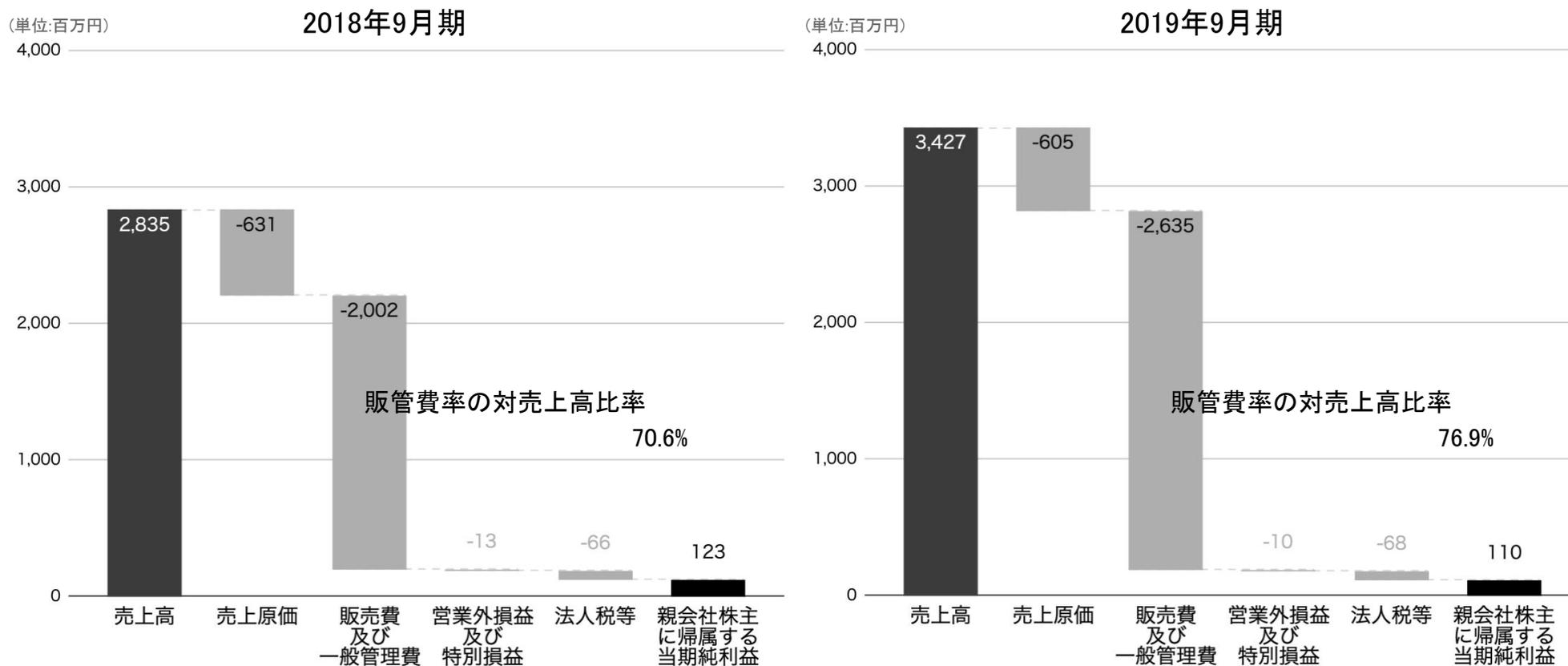
サービス稼働率

99.9%超

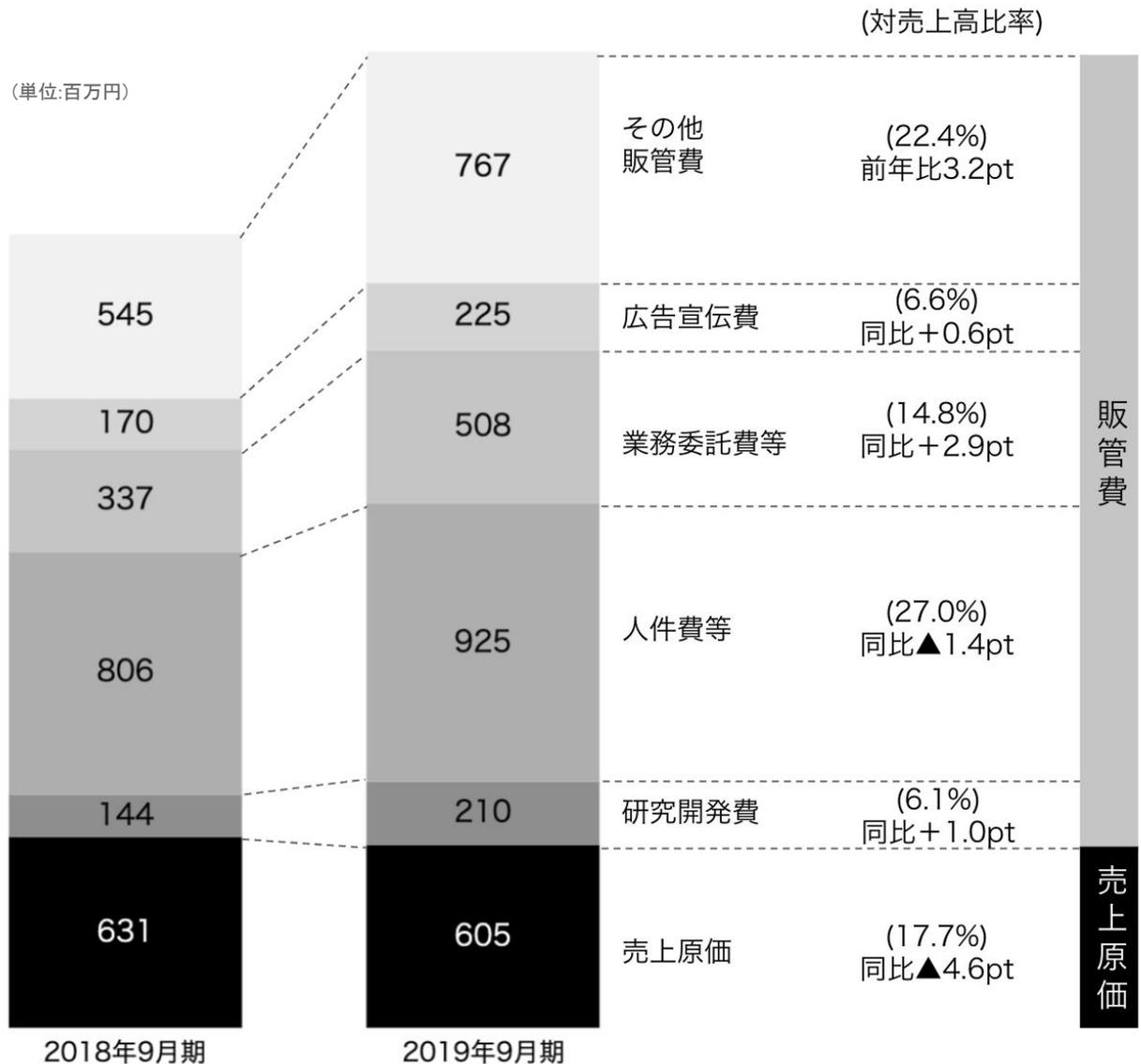
(2019年9月末日現在)

2019年9月期の親会社株主に帰属する当期純利益

将来成長のための費用の積極的な投下により、販管費は前年比6.2pt増の76.9%。親会社株主に帰属する当期純利益は、同比15百万円の減益。



営業費用(売上原価+販管費)の構造



その他販管費は、オフィスの増床に伴う地代家賃、消耗品費、減価償却費や、上場関連費用の一部が計上されたことで前年比で増加しました。

広告宣伝費は、商号変更に伴い増加しました。

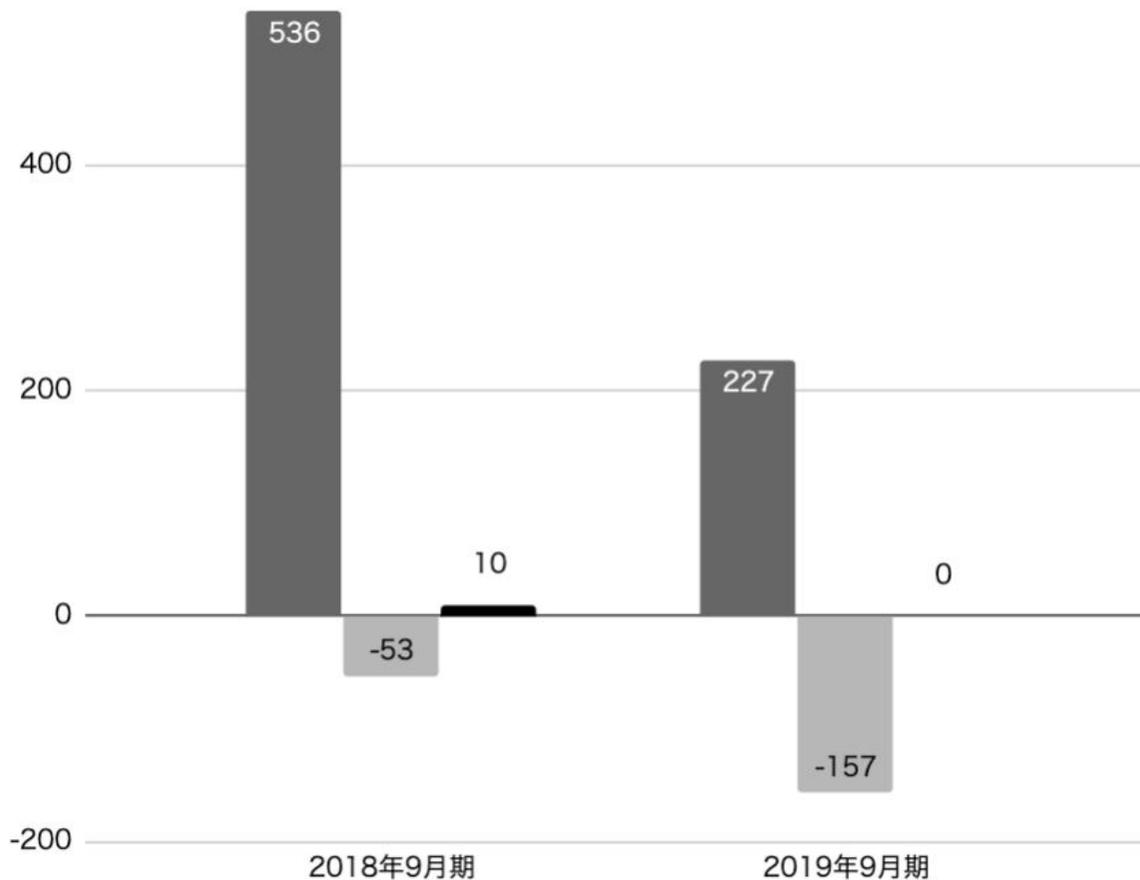
2019年9月期は人員の採用に苦戦し、業務委託費等に対応する結果となりました。

研究開発費は、新サービスの開発等で増加しました。

売上原価率は**17.7%**まで低下したことで、顧客獲得コストを積極的に投下できる構造となっております。

2019年9月期のキャッシュ・フローの状況

(単位:百万円) 600



■ 営業活動によるキャッシュ・フロー ■ 投資活動によるキャッシュ・フロー
■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

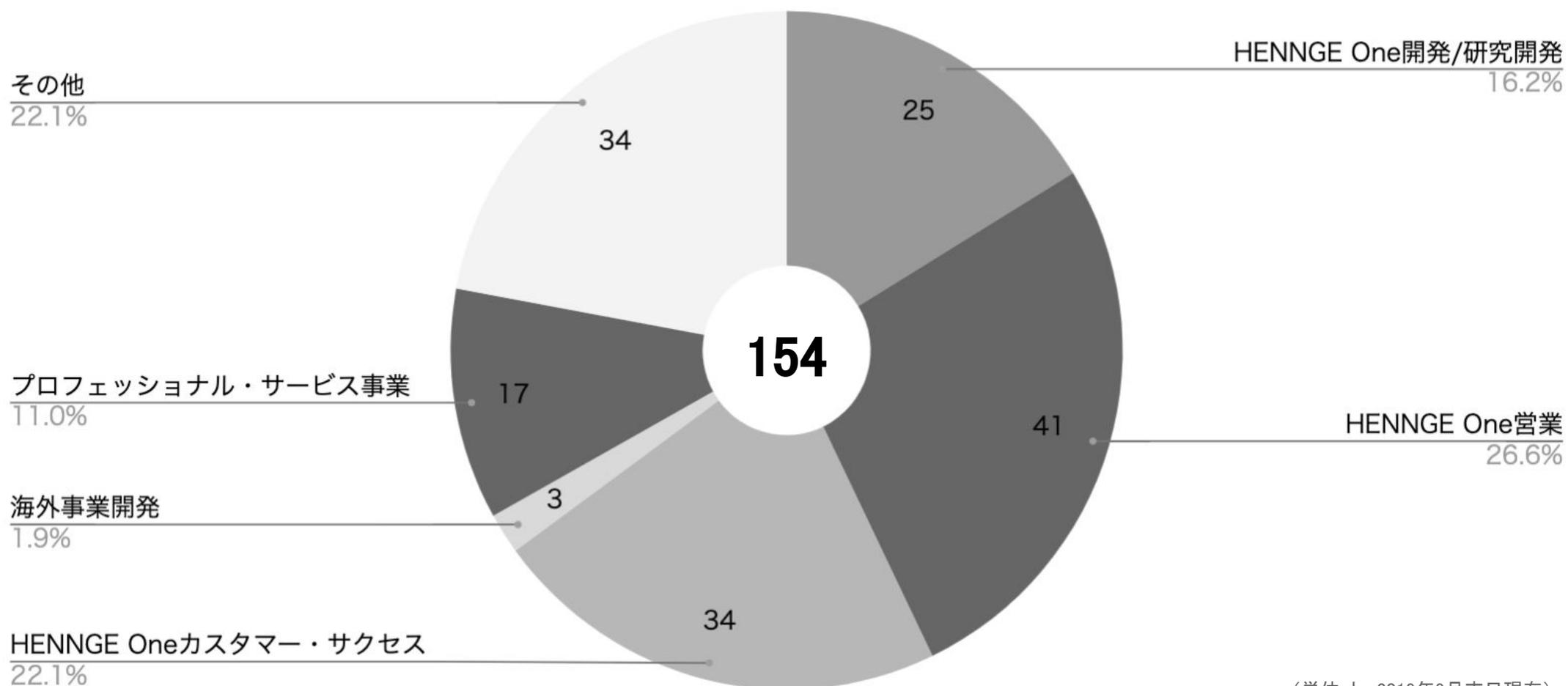
オフィス増床(敷金・什器備品等)や上場申請関連費用、給与支払い時期の変更などの一時的な支出による増加

4.2億円

法人税等納税、上場したことで増加する費用やオフィス増床に伴う地代家賃など今後経常的に増加する支出の増加

1.8億円

従業員(アルバイト含まず)の状況



(単位:人、2019年9月末日現在)

2019年9月期の事業ハイライト

- 広告・イベント
 - 商号変更に伴う企業広告の実施
東京、大阪、名古屋
 - イベント「HENNGE One Meetup!」の開催
全国6都市(横浜、大宮、静岡、名古屋、広島、福岡)と台湾で開催
 - パートナーとのリレーション強化イベントの開催
全国12都市(東京、横浜、大宮、群馬、静岡、名古屋、大阪、神戸、島根、福岡、熊本、鹿児島)で33回のパートナー共同イベント開催
- 新サービス
 - 「Chromo Education」リリース
 - 「HENNGE Workstyle」リリース
- その他
 - HENNGE Oneの新ライセンス体系「HENNGE One Business」スタート

2019年9月期の事業トピックス

HENNGE Workstyle (2019年2月)

IoTでオフィスを変える、働き方が変わる

(M) Agile Meeting と Easy Check-in



2019年9月期の事業トピックス

Chromo Education (2019年4月)

子供たちの安全と安心を守るため 早く、そして確実な情報配信を実現



2019年9月期の事業トピックス

HENNGE One 新ライセンス体系 (2019年6月)

HENNGE One Secure Access

SaaSとのシングル・サインオンと端末制御機能を含めた、エントリー向けのプランです。

月額 **400** 円

(税抜) 1ユーザー/月 (年間契約)

プラン内容

HENNGE Access Control

HENNGE Secure Browser

HENNGE Device Certificate

- ※ デバイス証明書発行 (1ユーザー1枚まで)
- ※ 提供可能ライセンス数 200ライセンス～

HENNGE One Standard

Office 365/G Suiteやその他SaaSとのSSOにメール誤送信対策を含めた標準プランです。

月額 **500** 円

(税抜) 1ユーザー/月 (年間契約)

プラン内容

HENNGE Access Control

HENNGE Secure Browser

HENNGE Email Archive

HENNGE Email DLP

HENNGE Secure Transfer

- ※ デバイス証明書発行 (有償オプション)
- ※ 提供可能ライセンス数 100ライセンス～

HENNGE One Business

Standardプランに端末制御に必要なデバイス証明書を追加したエンタープライズプランです。

月額 **750** 円

(税抜) 1ユーザー/月 (年間契約)

プラン内容

HENNGE Access Control

HENNGE Secure Browser

HENNGE Email Archive

HENNGE Email DLP

HENNGE Device Certificate

HENNGE Secure Transfer

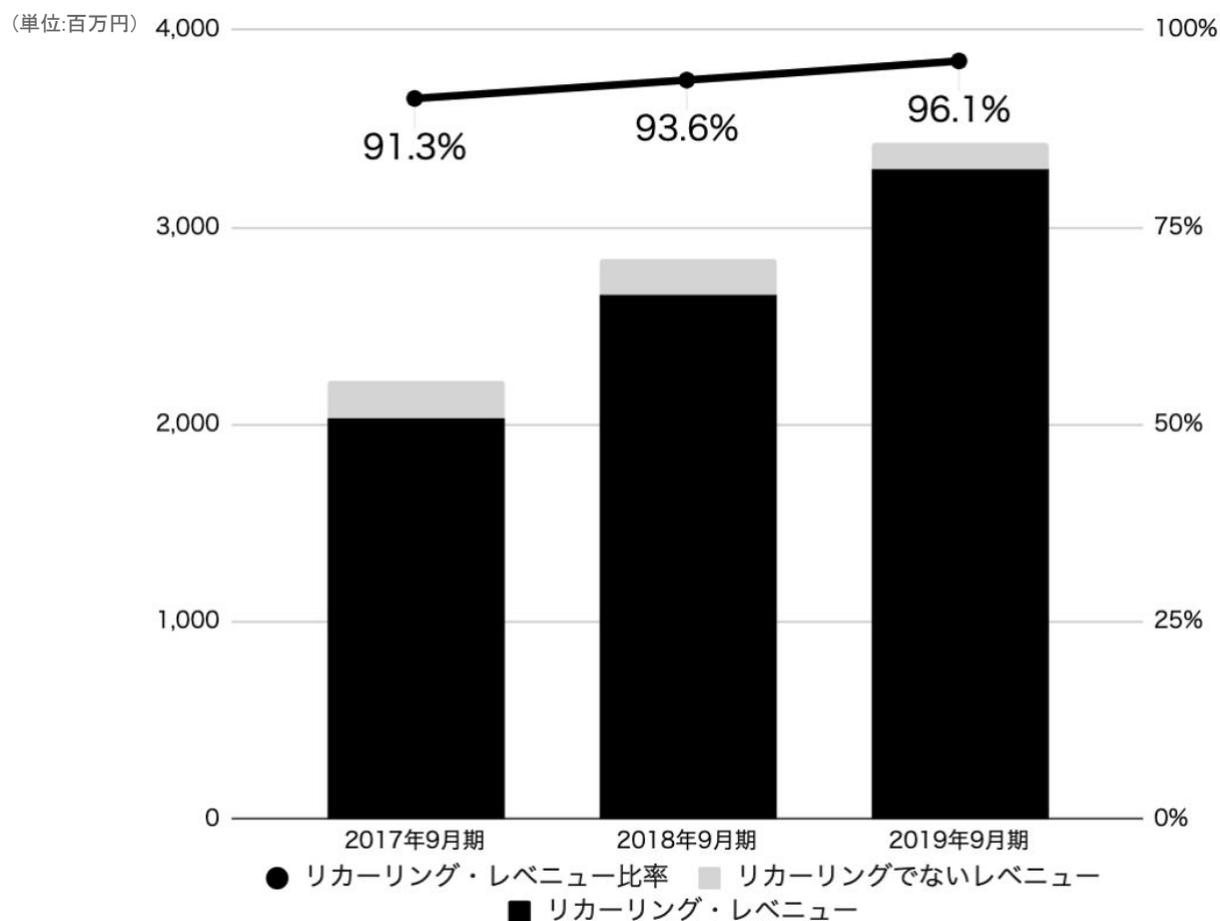
- ※ デバイス証明書発行 (1ユーザー3枚まで)
- ※ 提供可能ライセンス数 100ライセンス～

2019年9月期のKPIハイライト

1. リカーリング・レベニュー比率は、前年比**2.4pt増加**の**96.1%**。
ますます安定的なストック型の収益基盤を構築しております。
2. HENNGE Oneの直近12か月の平均月次解約率は、同比**0.03pt改善**の**0.12%**。
理論的上の平均契約年数が約69年という極めて低い解約率を維持しております。
3. HENNGE Oneの契約社数は、同比**21.4%増加(252社増)**の1,428社、
HENNGE Oneのユーザ数は、同比**22.0%増加(30.1万人増)**の167.2万人、
HENNGE OneのARRは、同比**27.0%増加(6.9億円増)**の32.4億円。
引き続き堅調な成長を実現しました。

リカーリング・レベニュー比率

前年比2.4pt増加の96.1%、さらに安定的なストック型の収益基盤を構築。



リカーリング・レベニュー比率

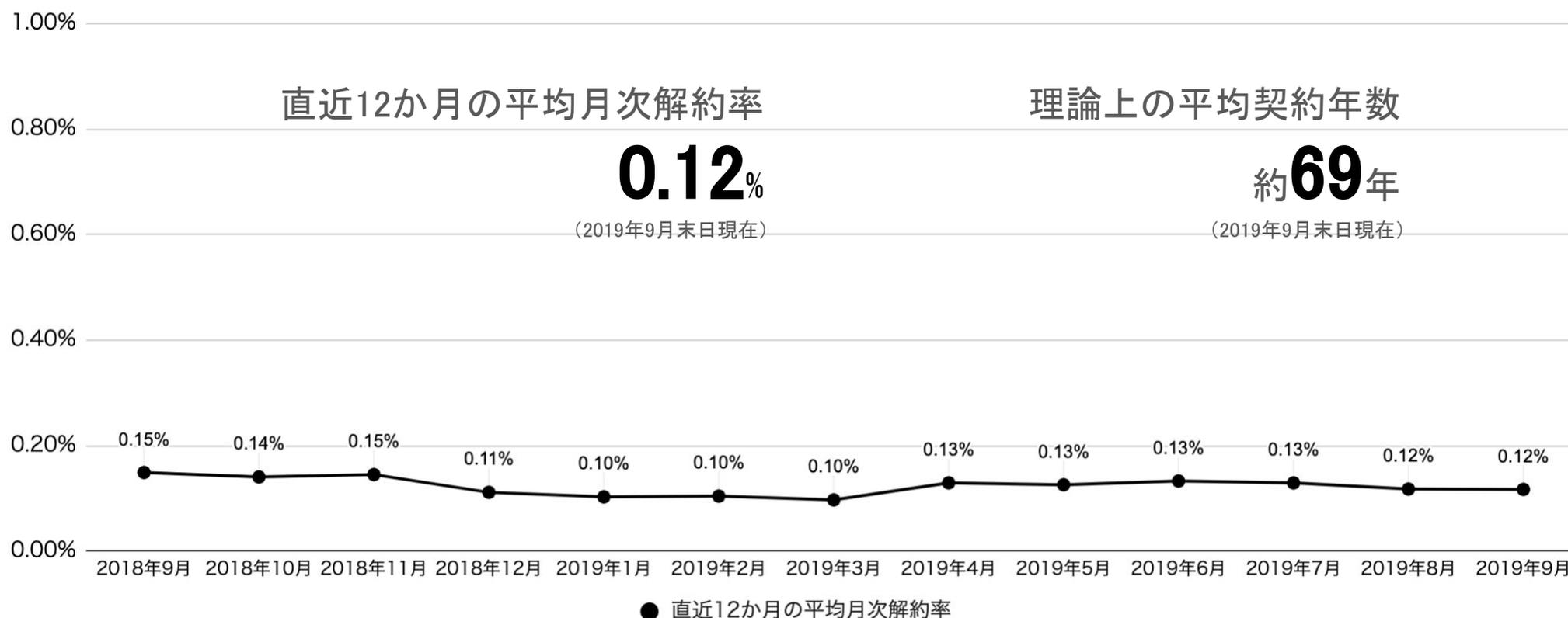
96.1%

(2019年9月末日現在)

リカーリング・レベニュー比率：売上高の中で将来的にも継続する可能性が高い売上高の比率です。

HENNGE One解約率

前年比0.03pt改善の0.12%、低解約率による安定的で持続可能な成長モデルを実現。



解約率：既存の契約金額に占める、解約や減アカウント・減機能に伴い減少した契約金額の割合です。

HENNGE One その他のKPI

HENNGE One契約社数

前年比**21.4%**増

(2019年9月末日現在)

HENNGE One契約ユーザ数

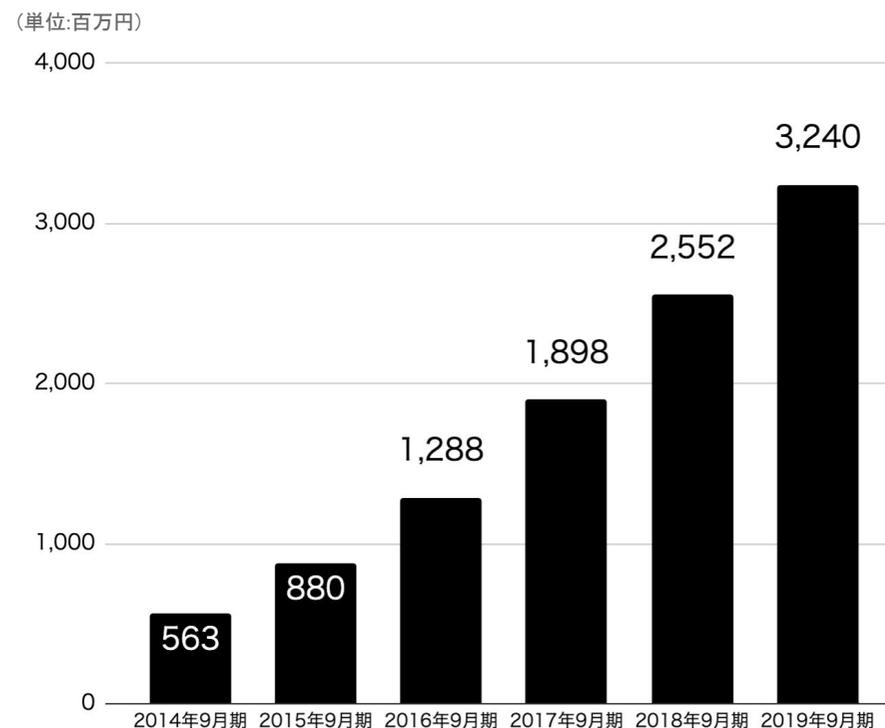
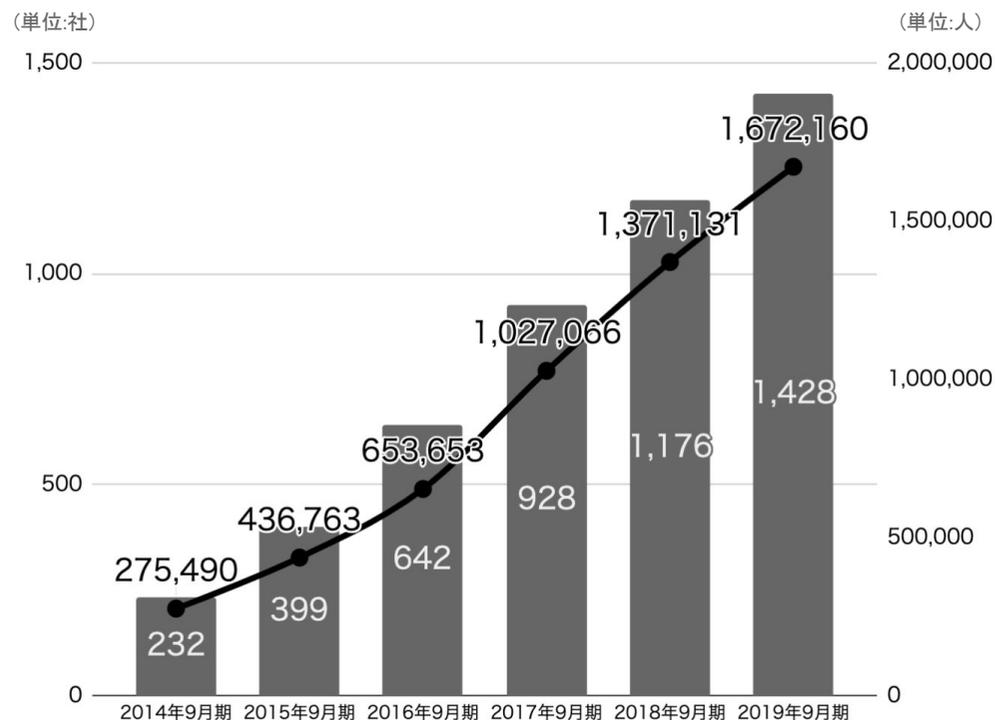
前年比**22.0%**増

(2019年9月末日現在)

HENNGE One ARR

前年比**27.0%**増

(2019年9月末日現在)



● HENNGE Oneにおける 契約ユーザ数(人) ■ HENNGE Oneにおける 契約企業数(社)

■ HENNGE Oneにおける ARR(百万円)

ARR (Annual Recurring Revenue) : サブスクリプションで提供することで獲得する年間契約金額です。【期末ARR = 期末月のMRR × 12】

MRR (Monthly Recurring Revenue) : サブスクリプションで提供することで獲得する月額契約金額です。売上高のうちリカーリングの性質の売上高を月額で表した金額です。

強固な顧客基盤

1,428社の多様な業種・業態でのご利用実績。(2019年9月末時点)



成長戦略

LTV最大化

$$LTV = ARR \times Y \times r$$

Y = [平均契約年数]

r = [売上総利益率]

$$ARR = N \times n \times ARPU$$

N = [契約社数]

n = [平均ユーザ数]

ARPU = [ユーザあたりの単価]

LTV (Lifetime Value) : 顧客が顧客ライフサイクルの最初から最後までに当社の商品やサービスを購入した(する)金額の合計です。

ARR最大化

$$ARR = N \times n \times ARPU$$

N : 契約社数 の最大化

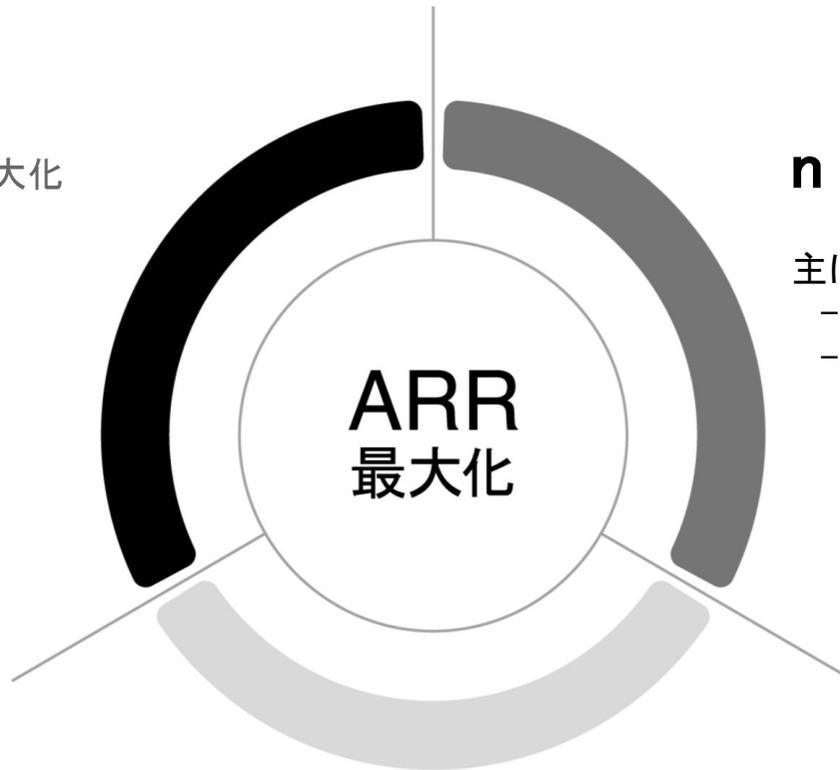
主に

- 営業人員の増加
- 地域カバレッジ拡大

n : 平均ユーザ数 の最大化

主に

- 大規模顧客へのアプローチ
- カスタマー・サクセス活動の推進



ARPU : ユーザあたり単価 の向上

主に

- 新機能や新サービス等、付加価値の開発

2020年9月期

(2019年10月～2020年9月)

業績見通し

2020年9月期の連結業績見通し

	2019年9月期 実績	2020年9月期 業績見通し	増減額	増減率
(単位:百万円)				
売上高	3,427	4,110	+684	+19.9%
うちHENNGE One事業	2,916	3,613	+697	+23.9%
うちプロフェッショナル・サービス 及びその他事業	511	497	▲14	▲2.7%
営業利益	187	259	+72	+38.3%
(営業利益率)	(5.5%)	(6.3%)		(+0.8pt)
経常利益	178	259	+82	+45.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	110	145	+35	+31.9%
(当期純利益率)	(3.2%)	(3.5%)		(+0.3pt)

売上高は、前年比**19.9%**増、営業利益は、同比**38.3%**増となり、営業損益以下の段階損益は前年を上回る水準で推移する見通しです。

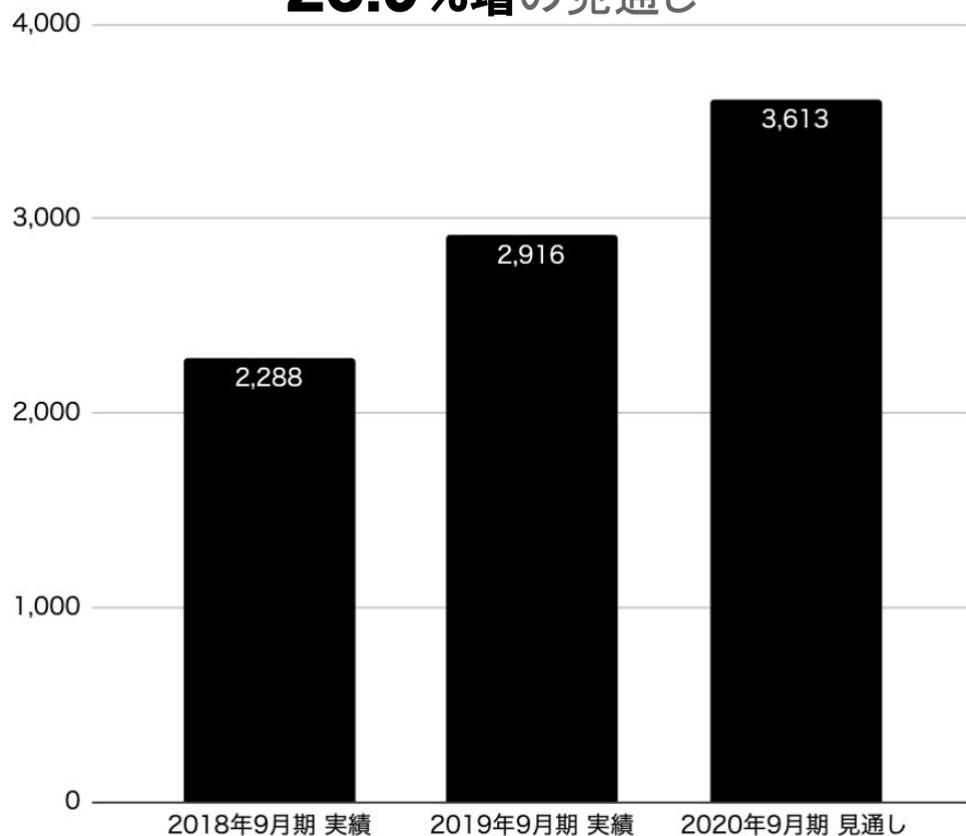
2020年9月期の連結売上高見通し

HENNGE One事業

前年比

23.9%増の見通し

(単位:百万円)

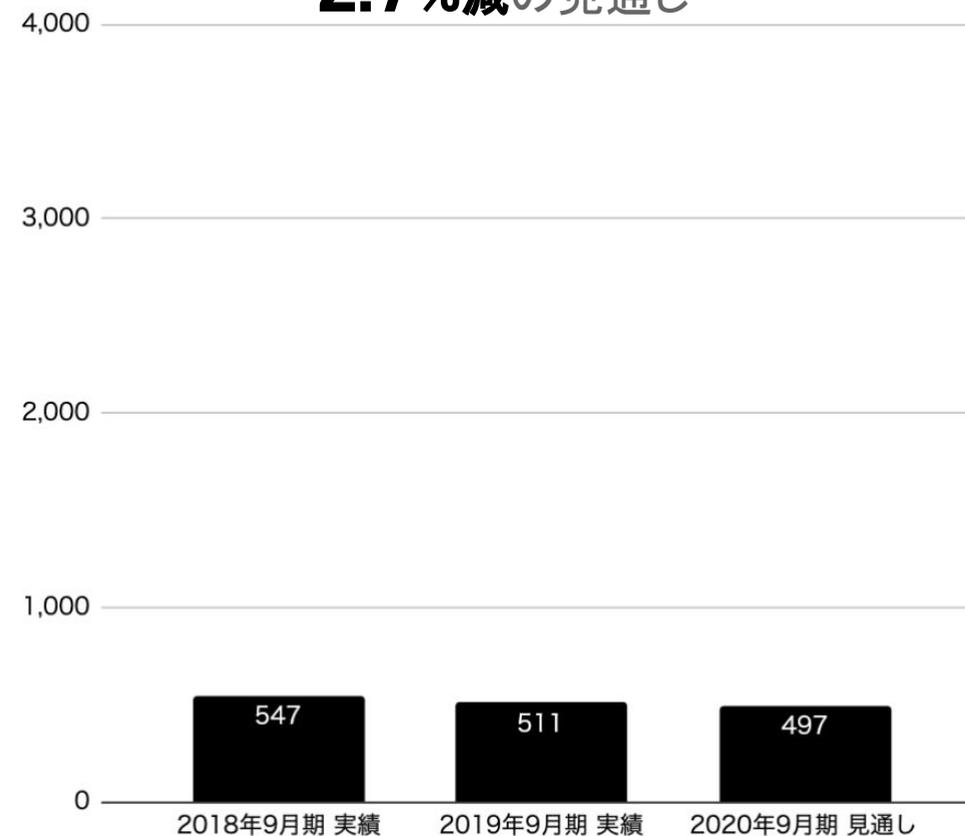


プロフェッショナル・サービス
及びその他事業

前年比

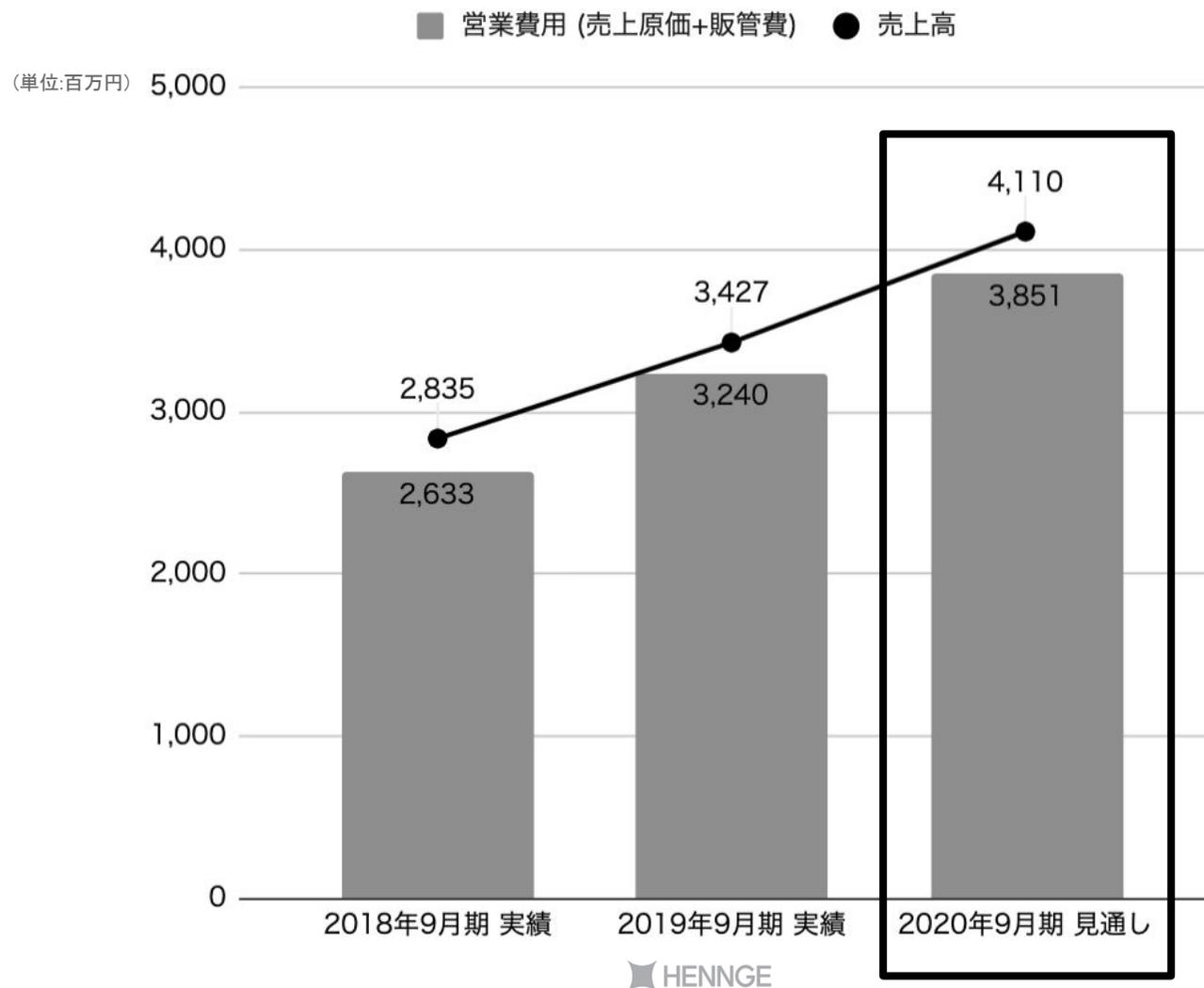
2.7%減の見通し

(単位:百万円)



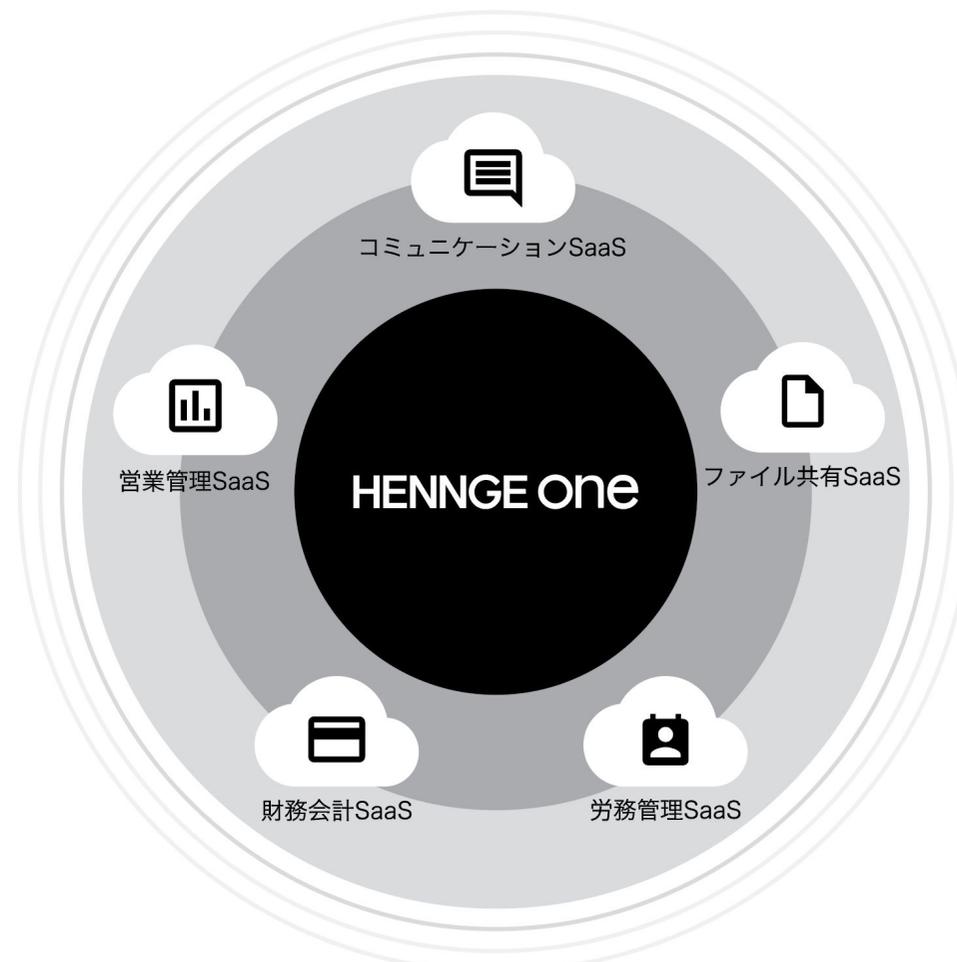
2020年9月期の営業費用見通し

上半期(特に第1四半期)は、上場関連費用(期初に上場)や、採用強化、オフィス増床、自社イベント「HENNGE Now!」開催など、積極的に費用投下する予定です。



2021年以降の成長戦略

IDaaSである「HENNGE One」を中心に、導入企業内におけるSaaS化の流れと共に拡大。



SaaSプラットフォーム化を推進

2020年9月期の広告・イベント

企業におけるSaaS活用を促すことで、HENNGE Oneの潜在顧客を増やします。



ともに学び、つながり、変化する特別な一日。

HENNGE NOW!

2019.11.14 [THU]

すべてのSaaSはHENNGEで加速する

成長戦略の検算

短期的にはNを増加させることに、中長期ではARPUの上昇に注力します。

	ARR			N			n			ARPU		
	ARR	前年比	前年Δ	契約 企業数	前年比	前年Δ	契約企業 あたりの 平均契約 ユーザ数	前年比	前年Δ	契約ユーザ あたりの 年額単価	前年比	前年Δ
	(百万円)	(%)	(百万円)	(社)	(%)	(社)	(人)	(%)	(人)	(円)	(%)	(円)
2014年9月期	563		=	232		×	1,187		×	2,042		
2015年9月期	880	+56.5%	+318	399	+72.0%	+167	1,095	▲7.8%	▲93	2,015	▲1.3%	▲27
2016年9月期	1,288	+46.3%	+407	642	+60.9%	+243	1,018	▲7.0%	▲76	1,970	▲2.2%	▲45
2017年9月期	1,898	+47.4%	+611	928	+44.5%	+286	1,107	+8.7%	+89	1,848	▲6.2%	▲122
2018年9月期	2,552	+34.4%	+653	1,176	+26.7%	+248	1,166	+5.3%	+59	1,861	+0.7%	+13
2019年9月期	3,240	+27.0%	+688	1,428	+21.4%	+252	1,171	+0.4%	+5	1,938	+4.1%	+76

会社概要

会社概要

会社名： HENNGE株式会社

役員構成：

小椋 一宏 代表取締役社長兼CTO

宮本 和明 代表取締役副社長

永留 義己 取締役副社長

後藤 文明 社外取締役

田村 公一 監査役

早川 明伸 監査役

小内 邦敬 監査役

設立年月日： 1996年11月5日

従業員数： 154名

(臨時雇用者を含まず、2019年9月末現在)



小椋 一宏



宮本 和明



永留 義己

Locations

日本



台湾

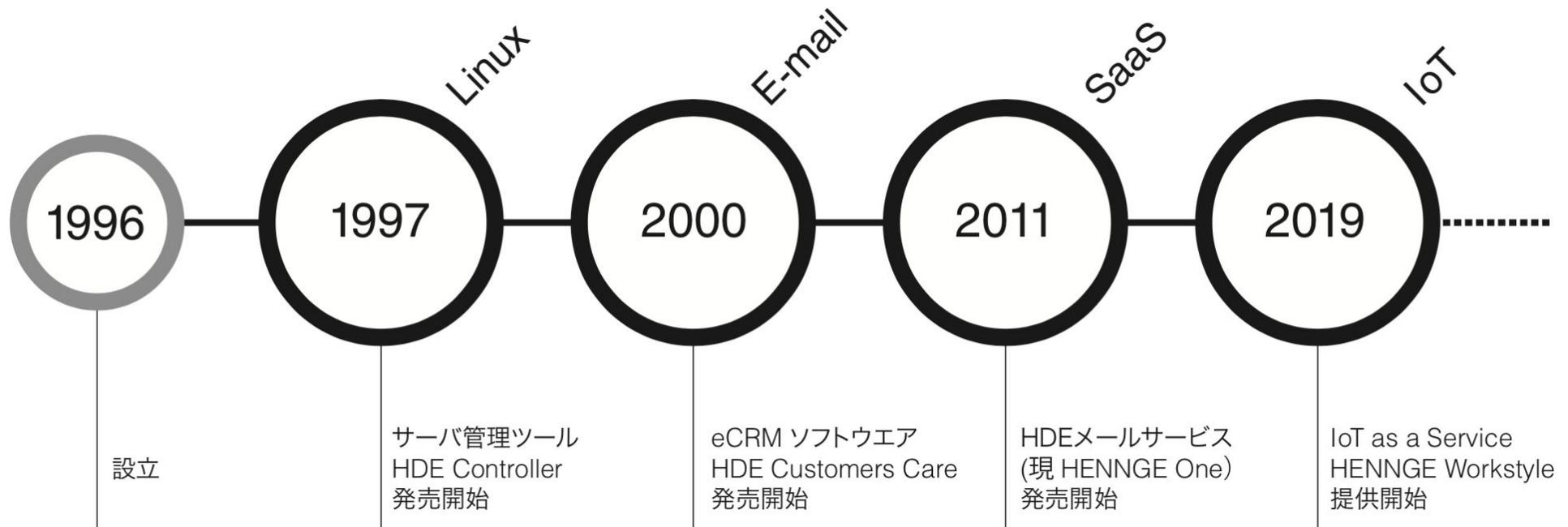


VISION

私たちの技術や時代の先端をいく技術を広くお客様に届け、世界を変えていく

Liberation of Technology テクノロジーの解放

変わらない志、変わり続ける事業領域

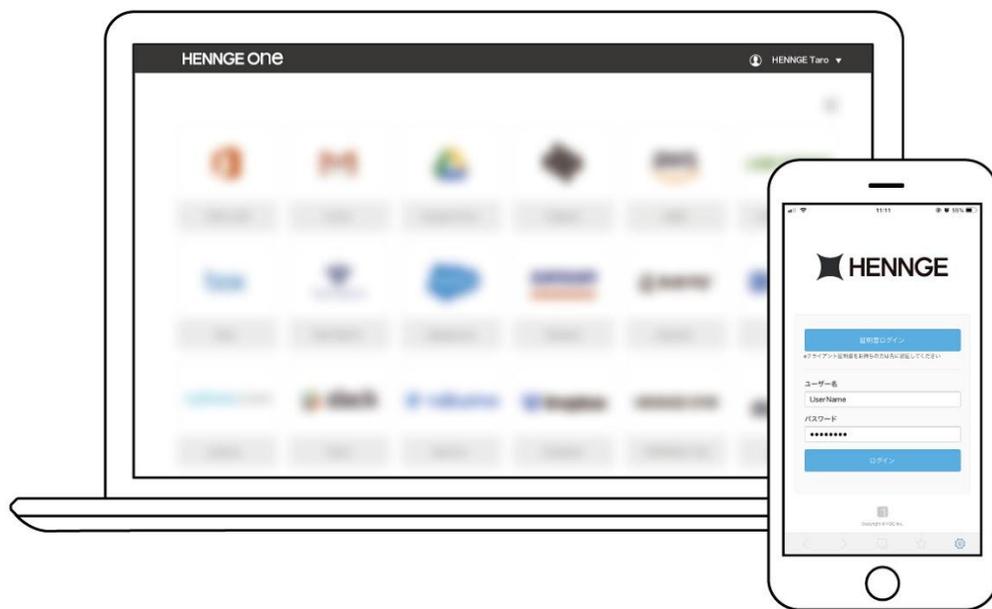


SaaS (Software as a Service) : パッケージソフトウェアをクラウドサービスとしてネットワーク経由でお客様に提供する形態で販売するサービスです。
パッケージソフトウェア : 多くの企業において共通する汎用的な課題を解決するために利用できるソフトウェアです。

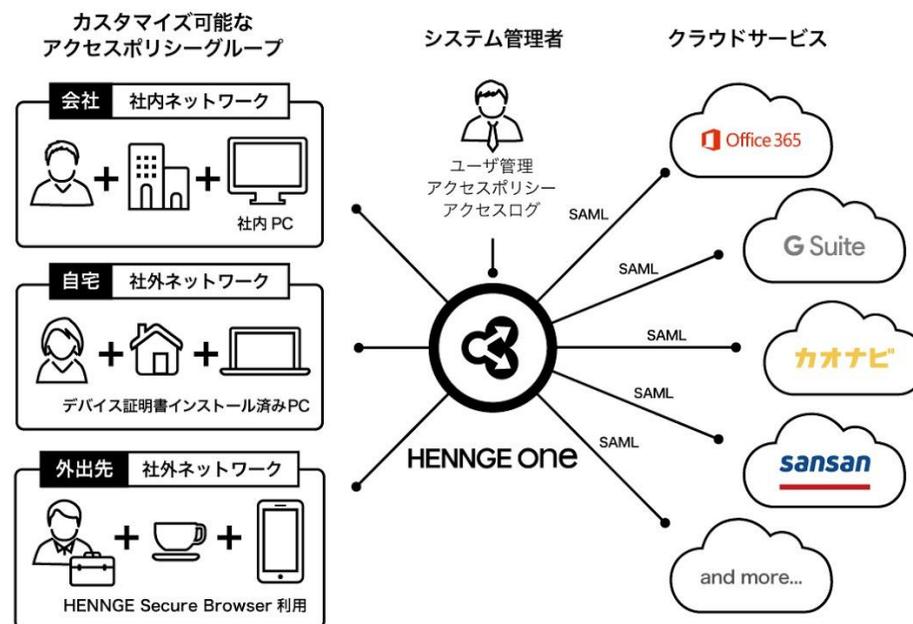
HENNGE One

企業が利用する様々なクラウドサービスに対して横断的にセキュアなアクセスとシングルサインオンを実現するIDaaSです。

ID統合



アクセスコントロール

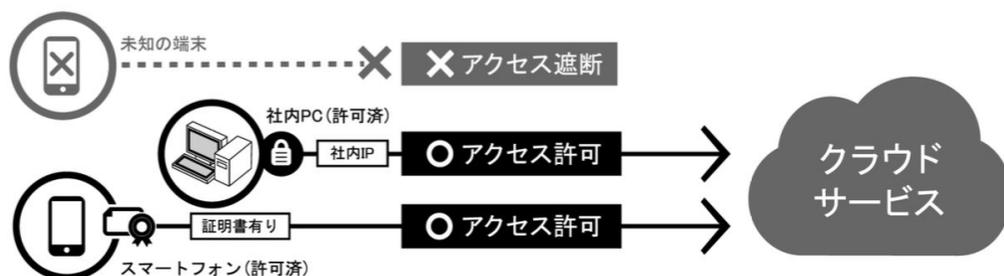


IDaaS (Identity as a Service) : IDなどログイン情報の管理をクラウドで行えるようにしたSaaSです。

HENNGE One

主に5つの機能によって、利便性と安全性のバランスのとれた業務環境を実現。

1. HENNGE Access Control



3. HENNGE Email DLP



2. HENNGE Secure Browser



4. HENNGE Email Archive

5. HENNGE Secure Transfer

Email DLP (Email Data Loss Prevention / Email Data Leak Protection) : 企業の電子メールの送受信において、機密情報・データの紛失や外部への漏洩を防止・阻止することです。

HENNGE One

契約社数 **1,428** 社

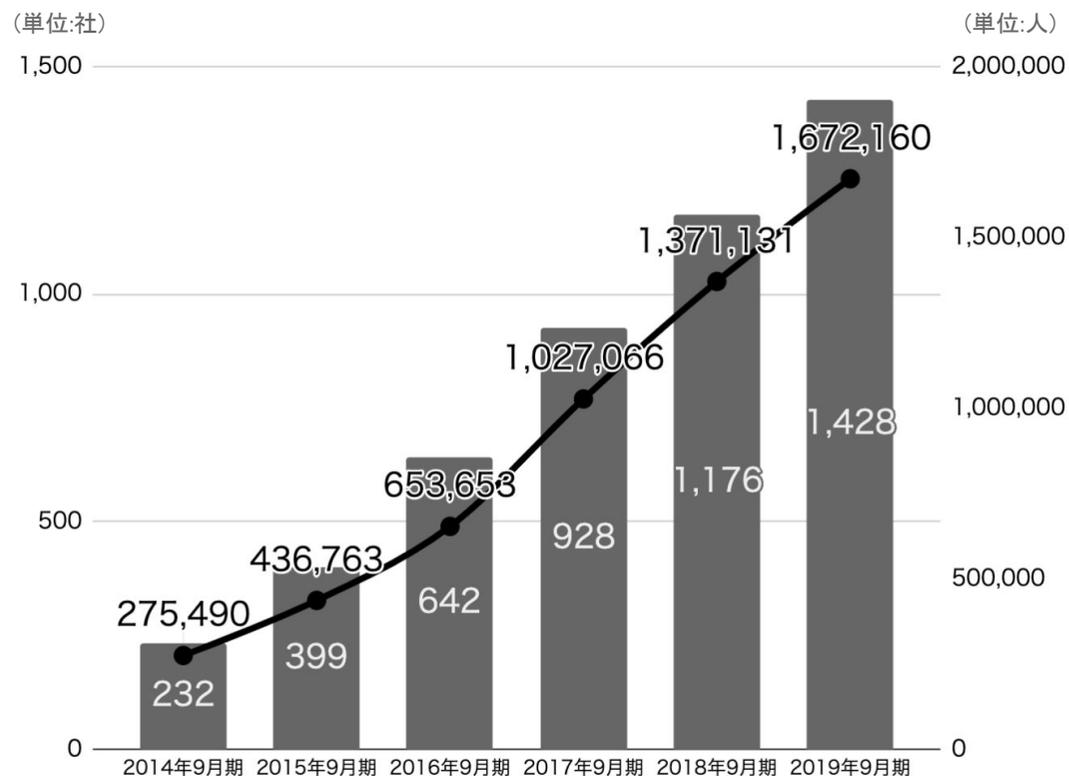
ユーザ数 **167.2**万人

(2019年9月末日現在)

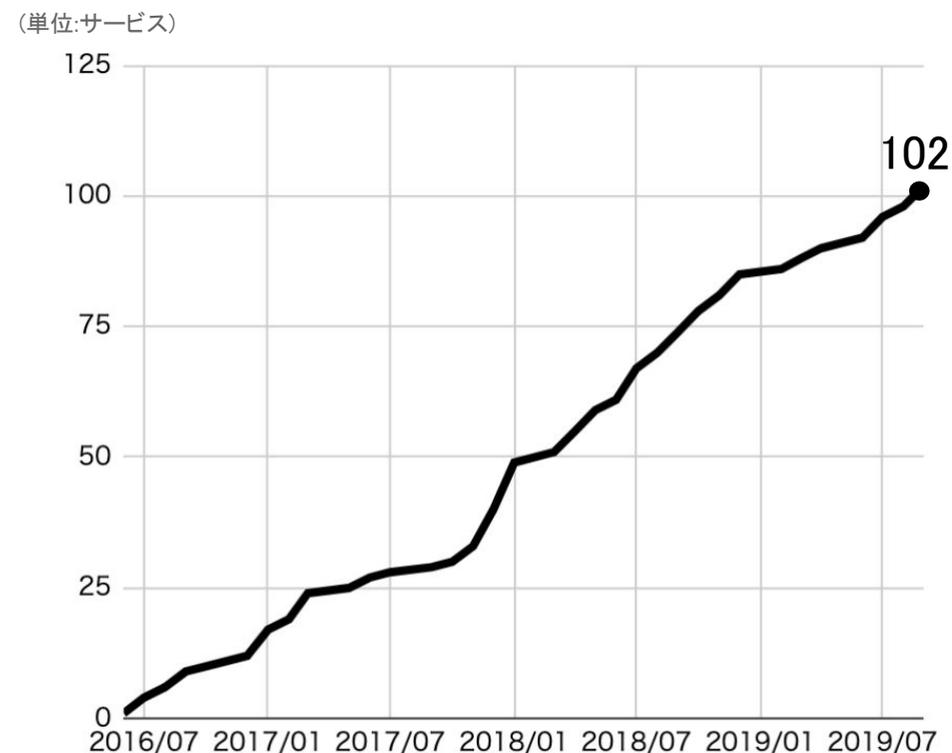
連携可能なクラウドサービスの数

102サービス

(2019年9月末日現在)



● HENNGE Oneにおける 契約ユーザ数(人) ■ HENNGE Oneにおける 契約企業数(社)

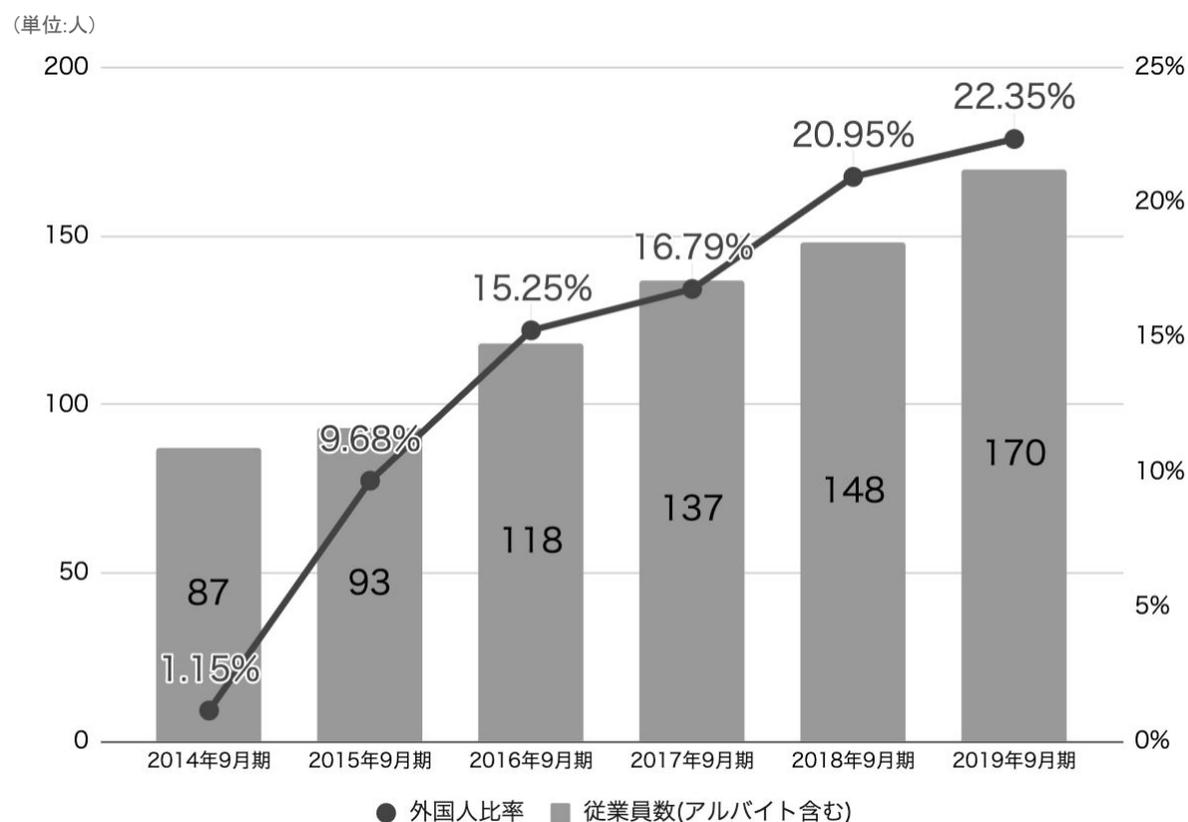


■ 連携可能なクラウドサービスの数

補足資料

従業員(アルバイト含む)と外国人比率の推移

グローバルインターンシッププログラムも引き続き実施し、変化の多い環境に強い、多様性をもった組織体制を構築しています。



応募総数(累計)

約**140**の国と地域から

11,663人

インターン数(累計)

24の国と地域から

89人

(当該プログラム開始の2012年以來、2019年9月末までの累計値)

免責事項

本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しております。

本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売りつけの申込み又は買付けの申込みの勧誘(以下、「勧誘行為」という。)を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。



HENNGE