



2020年5月13日

各 位

会社名 HENNGE株式会社
代表者名 代表取締役社長 小椋 一宏
(証券コード：4475 東証マザーズ)
問合せ先 執行役員
ビジネス・アドミニストレーション・ディビジョン統括
天野 治夫
(TEL. 03-6415-3660)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

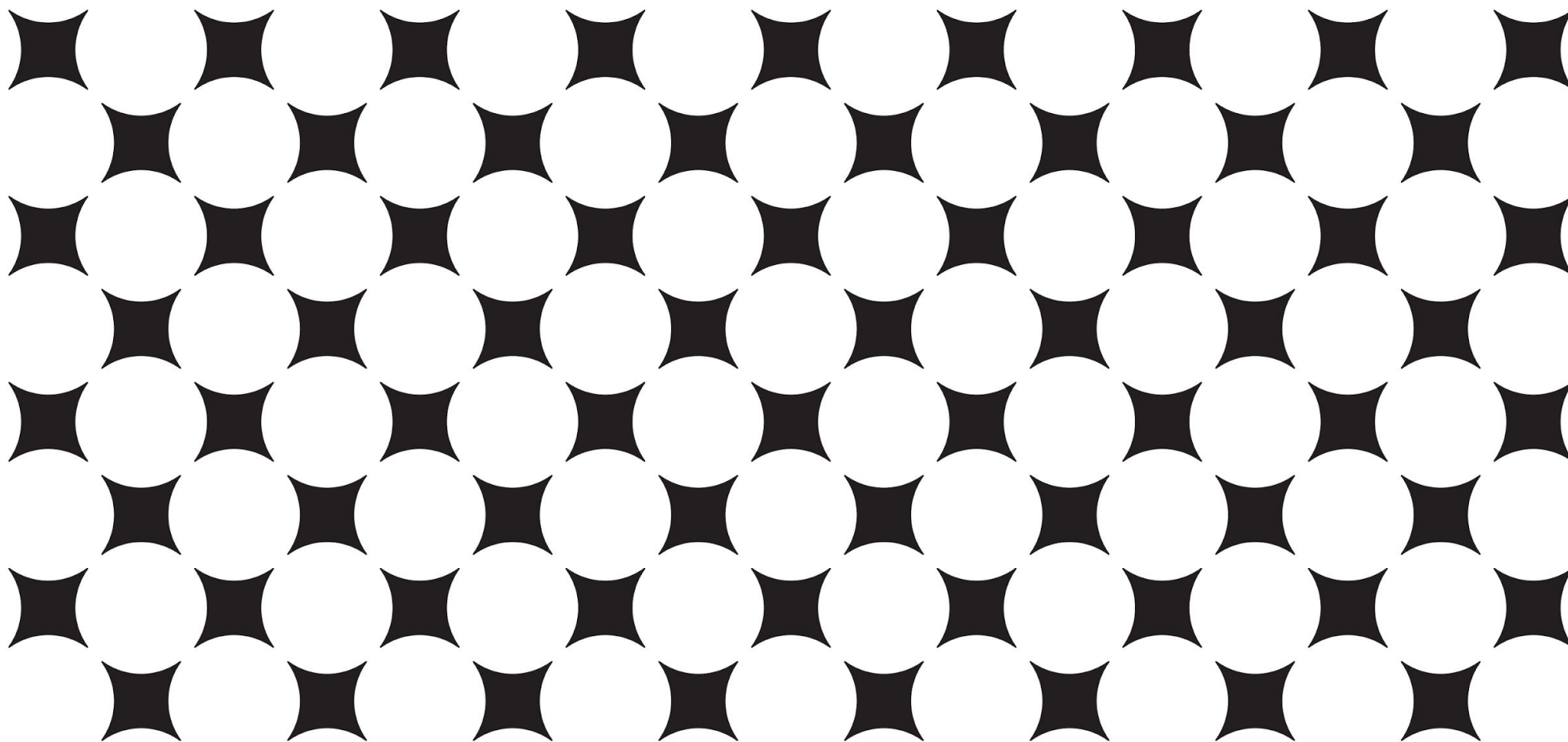
○開催状況

開催日時 2020年5月13日 15:30 (動画公開日時)
開催方法 決算説明動画のオンデマンド配信
開催場所 自社ホームページ
<https://hennge.com/jp/ir/>
説明会資料 2020年9月期第2四半期 決算説明資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以上



2020年9月期第2四半期 決算説明資料

HENNGE株式会社
(東証マザーズ:4475)

2020年5月13日

目次

1. 新型コロナウイルス感染症の影響と対応
2. 2020年9月期第2四半期決算
3. 2020年9月期業績見通し
4. 成長戦略
5. 会社概要
6. 補足資料

新型コロナウイルス感染症 の影響と対応

当社グループのビジネスモデルについて

当社グループのビジネスモデルには以下の特徴があります。

- **リカーリング・レベニュー中心の収益モデル**

当社グループの売上高の97.3%はリカーリング・レベニューであり(当四半期実績)、安定的なストック型の収益基盤を構築しています。

- **前受収益モデル**

当社グループの売上高の87.9%を占めるHENNGE One(当四半期実績)は、基本的に前払いの年間契約となっているため、継続提供されるサービスの対価が前受収益として計上され、強固な財務基盤を構築しています。

- **IDaaSというサービス特性**

当社グループが提供しているHENNGE Oneは、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ことで、テレワーク等の多様な働き方を支援するIDaaS(Identity as a Service)です。

新型コロナウイルス感染症の影響

短期的には、人材採用や顧客獲得のための活動などが一定の影響を受ける一方で、中長期的には、多様な働き方に関連する需要が今後より一層加速することを想定しています。

■ 短期的影響

新規顧客獲得にかかる影響

- 新規顧客獲得のための各種イベントやセミナーは一部延期の見通し
- オフライン活動の制約により、リード生成・新規契約獲得への一定程度の影響
 - ただし商談リードタイムが比較的長期のため、当期中の影響は限定的と想定

既存顧客にかかる影響

- HENNGE Device Certificateなど、既存顧客におけるテレワーク等の多様な働き方の推進による、アップセル・クロスセルの増加
- 今後の景気後退に伴う、ユーザー企業の社員数減少などによる、サービス利用ユーザー数の減少の懸念

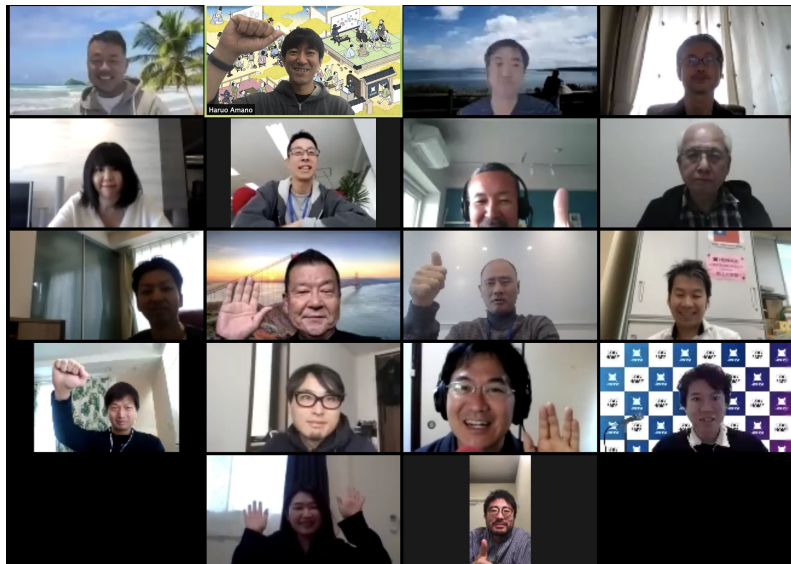
■ 中長期的影響

テレワーク等の多様な働き方へのニーズの一層の高まりにより、潜在顧客は拡大想定

新型コロナウイルス感染症への対応

当社グループでは、新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止と安全確保のため、以下のような取り組みを行っております。

- 社内はこれまでも全社フリーアドレス、週1日程度のテレワークを一部社員で試行
- 2020年2月に対応の基本方針を策定した後、状況の変化に応じて徐々に要請レベルを引き上げ、4月下旬時点では、ほぼ全ての従業員が在宅勤務中



(2020年3月度取締役会 完全リモート開催の風景)



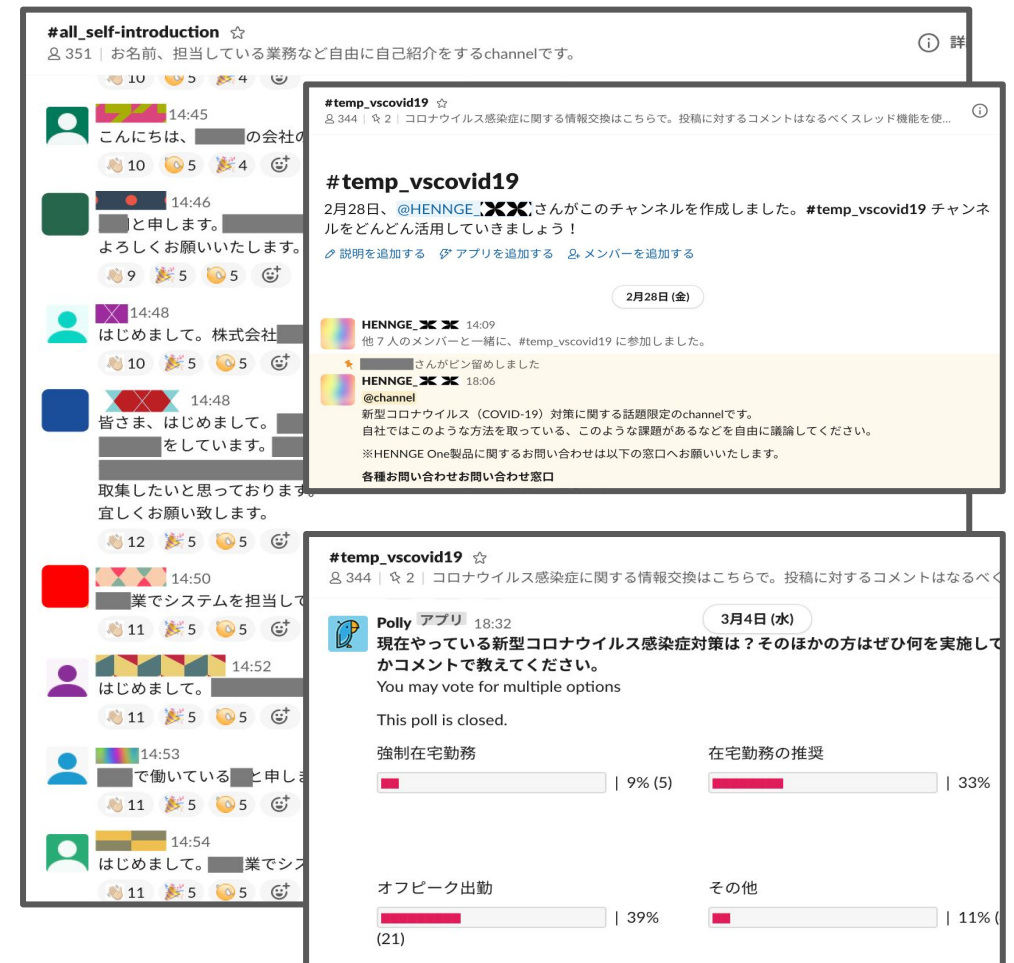
(東京オフィスの社内ウェブカメラからの風景)

新型コロナウイルス感染症への対応

当社グループは引き続き、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、世の中に貢献していきます。

- HENNGE One ユーザー企業の情報システム担当者間の情報共有、課題解決のためのオンラインフォーラムの無償提供
- 地方自治体向けに、円滑な情報伝達を支援するためのクラウド型コミュニケーションプラットフォームの無償提供

今後、ますます在宅勤務の体制を整備する企業が増加すると考えられるため、テレワークとSaaS導入の親和性をアピールし、事業機会を捉えて参ります。



(テレワークのための情報交換の場)

2020年9月期

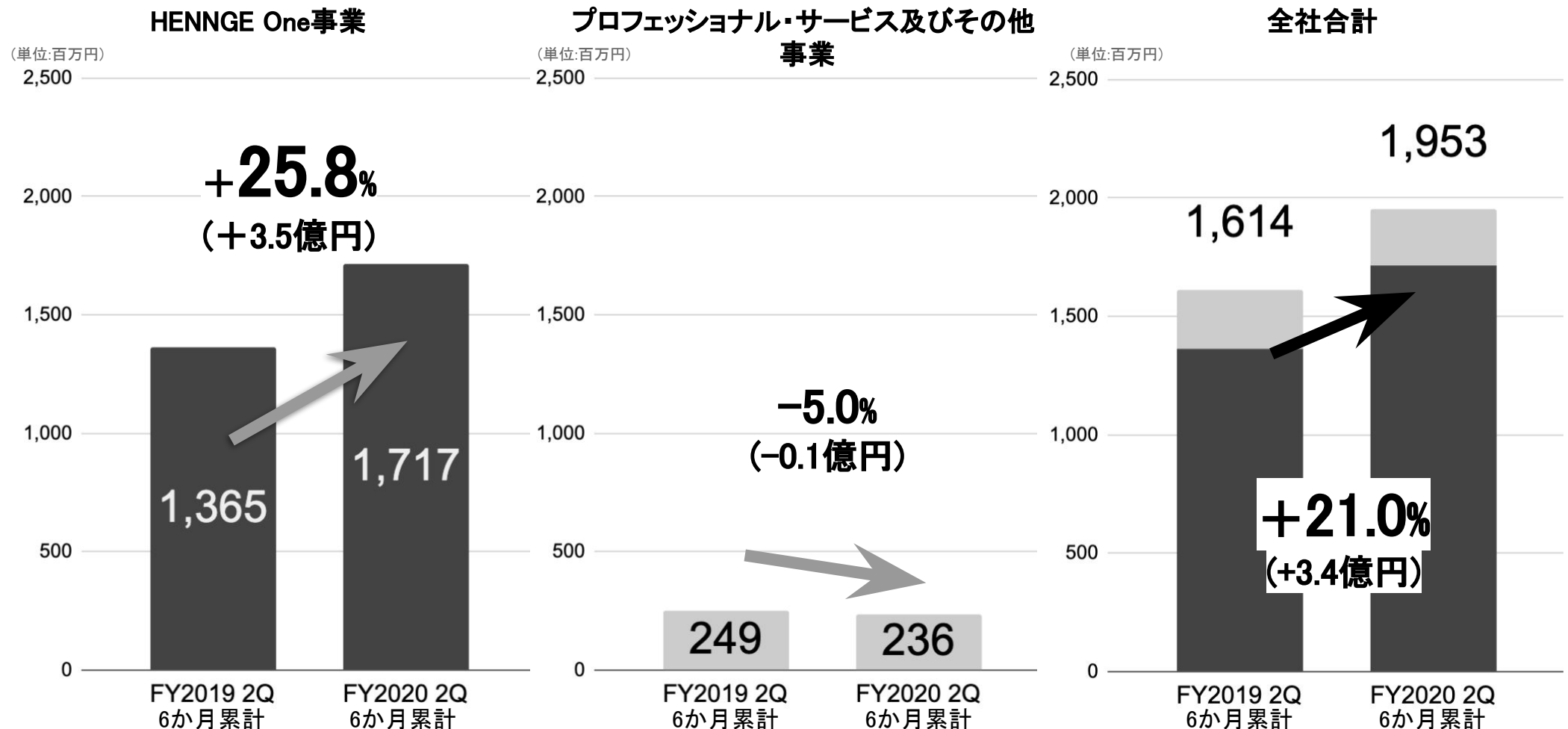
(2019年10月～2020年9月)

第2四半期決算 (業績)

連結売上高 (対前年同期比、6か月累計比較)

売上高は、前年同期比21.0%増の19.53億円。

売上成長のドライバーとなるHENNGE Oneの売上高は同比25.8%増で成長。



連結業績サマリー (対前年同期比、6か月累計比較)

(単位:百万円)	FY2019 2Q 6か月累計	FY2020 2Q 6か月累計	増減額	増減率 (%)	2019/11/14開示の 通期業績予想	進捗率 (%)
売上高	1,614	1,953	+339	+21.0%	4,110	47.5%
うちHENNGE One事業	1,365	1,717	+352	+25.8%	3,613	47.5%
うちプロフェッショナル・サービス 及びその他事業	249	236	-13	-5.0%	497	47.5%
売上原価	292	357	+65	+22.3%		
売上総利益 (売上総利益率)	1,322 (81.9%)	1,596 (81.7%)	+274	+20.7% (-0.2pt)		
販売費及び一般管理費	1,314	1,469	+155	+11.8%		
営業利益 (営業利益率)	8 (0.5%)	127 (6.5%)	+119	1510.2% (+6.0pt)	259 (6.3%)	49.1%
経常利益	4	127	+123	2951.9%	259	49.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	-6 -	51 (2.6%)	+57	- -	145 (3.5%)	35.5%

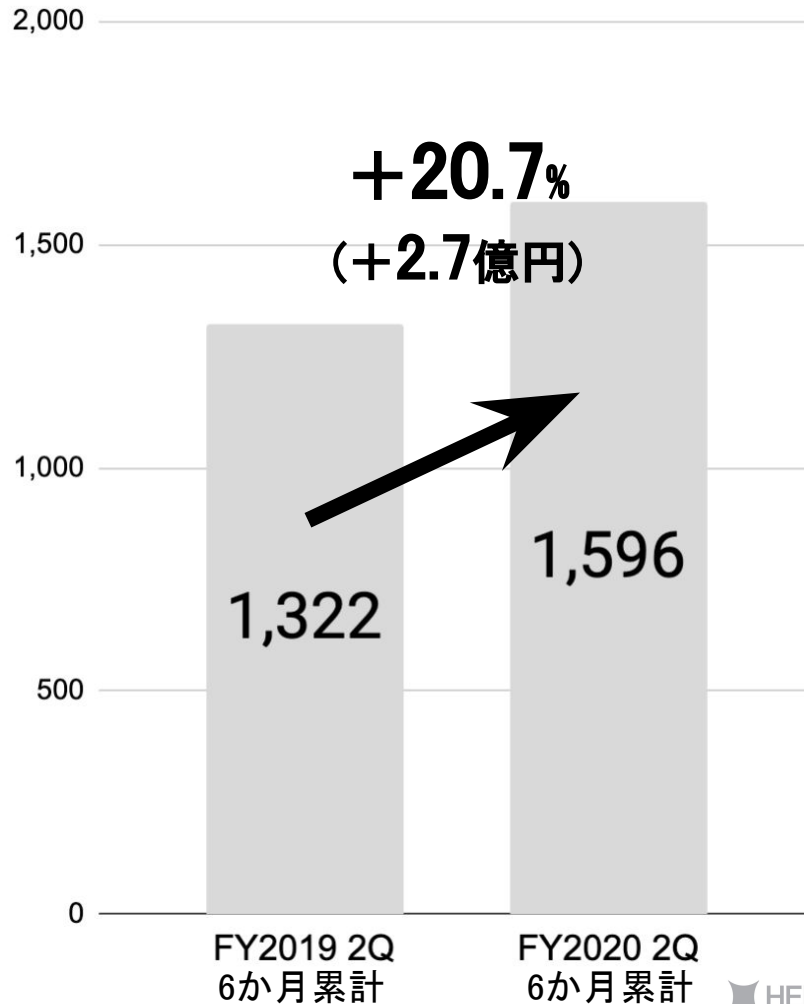
- 売上高は、前年同期比 **21.0%増** の19.5億円。HENNGE Oneの売上高は、同比 **25.8%増** の17.17億円。
- 販売費及び一般管理費は、同比 **11.8%増** (1.55億円増) の14.69億円。
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、同比 **57百万円増加** の51百万円。

売上総利益 (対前年同期比、6か月累計比較)

売上総利益は、前年同期比274百万円増加の15.96億円。

売上総利益率は、同比0.2pt改善の81.7%。依然として高い限界利益率を維持。

(単位:百万円)



(参考)

・HENNGE Oneの連携可能なクラウドサービス数

116サービス

・HENNGE Oneのサービス稼働率

99.9%超

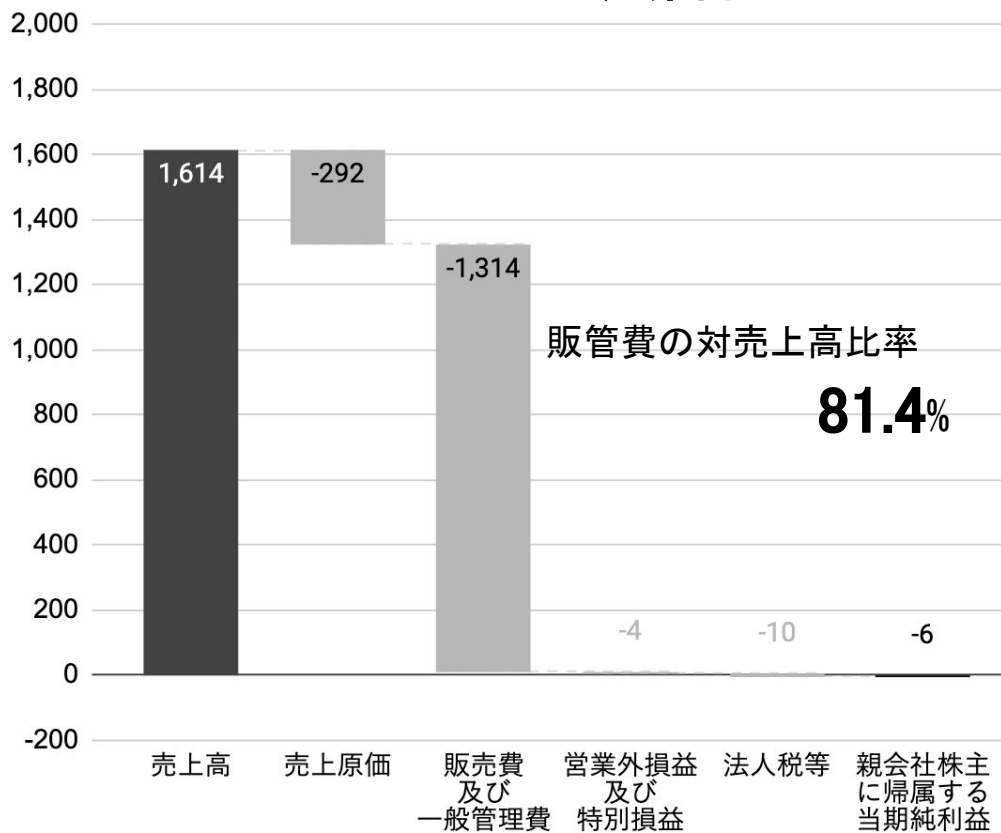
(2020年3月末日現在)

当期純利益 (対前年同期比、6か月累計比較)

販管費率は前年同期比6.2pt減の75.2%、引き続き将来成長のための費用を積極的に投下。
親会社株主に帰属する当期純利益は、同比57百万円の増益。

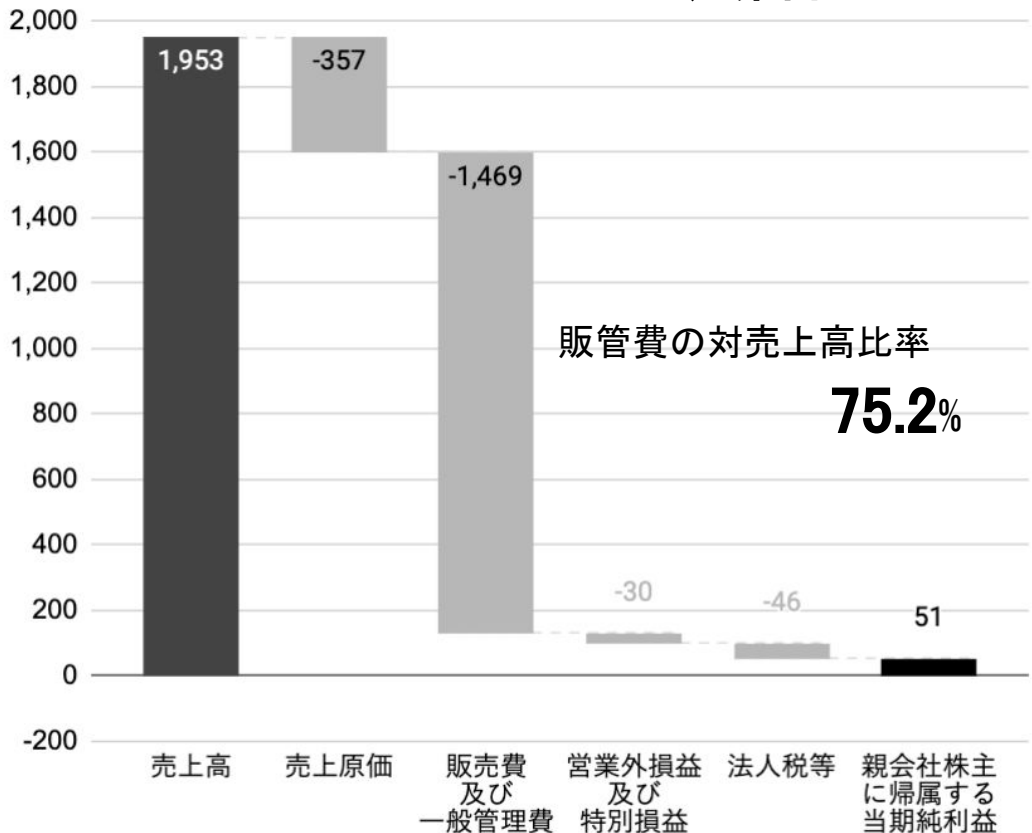
(単位:百万円)

FY2019 2Q 6か月累計

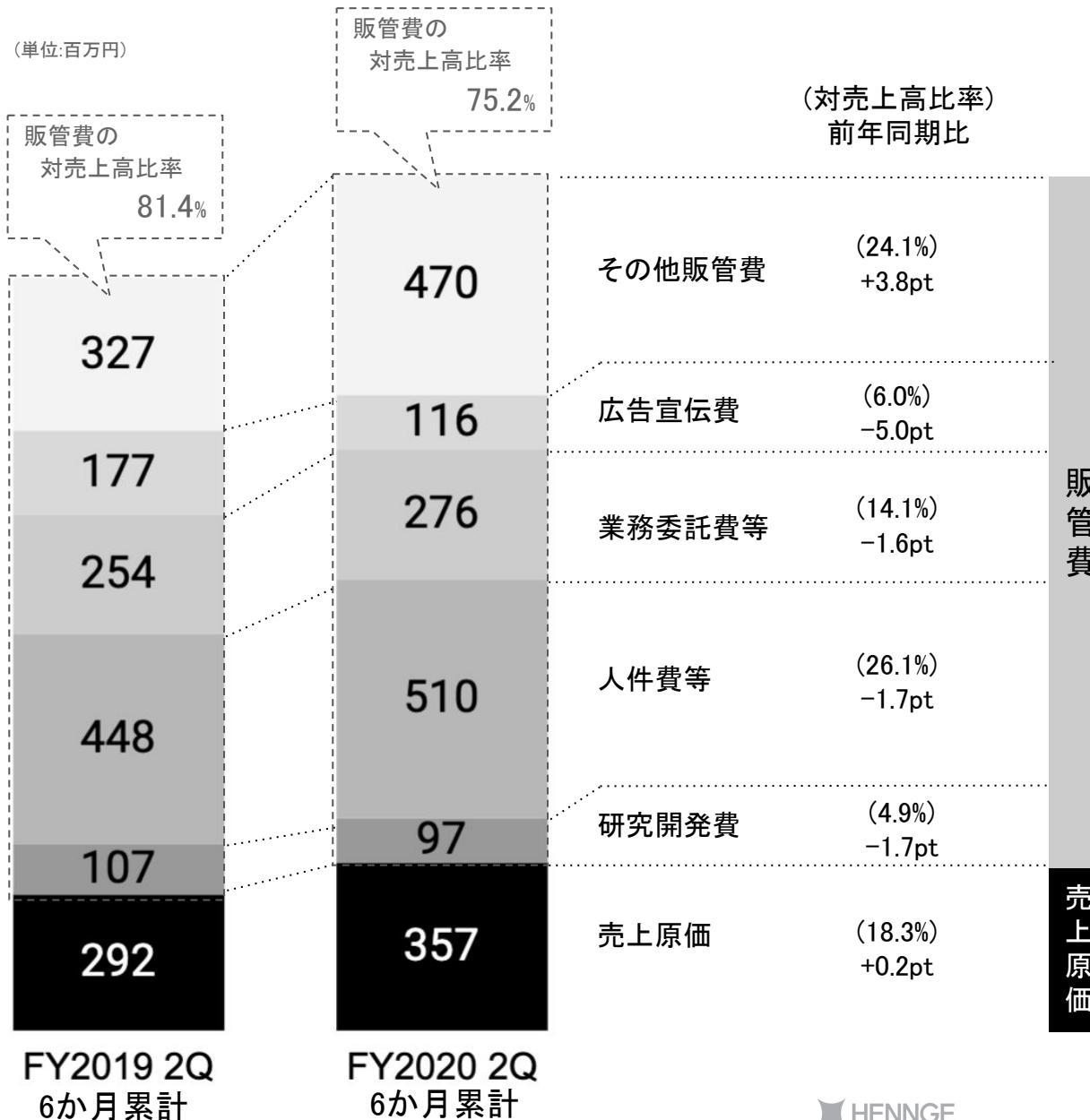


(単位:百万円)

FY2020 2Q 6か月累計



営業費用の構造 (対前年同期比、6か月累計比較)



その他販管費のうち、地代家賃は、将来の人員増を見越した本社やランチ・オフィスでの増床実施により、前年同期比では約2倍になりました。

また、営業・採用強化活動に伴い、採用教育費等が増加いたしました。

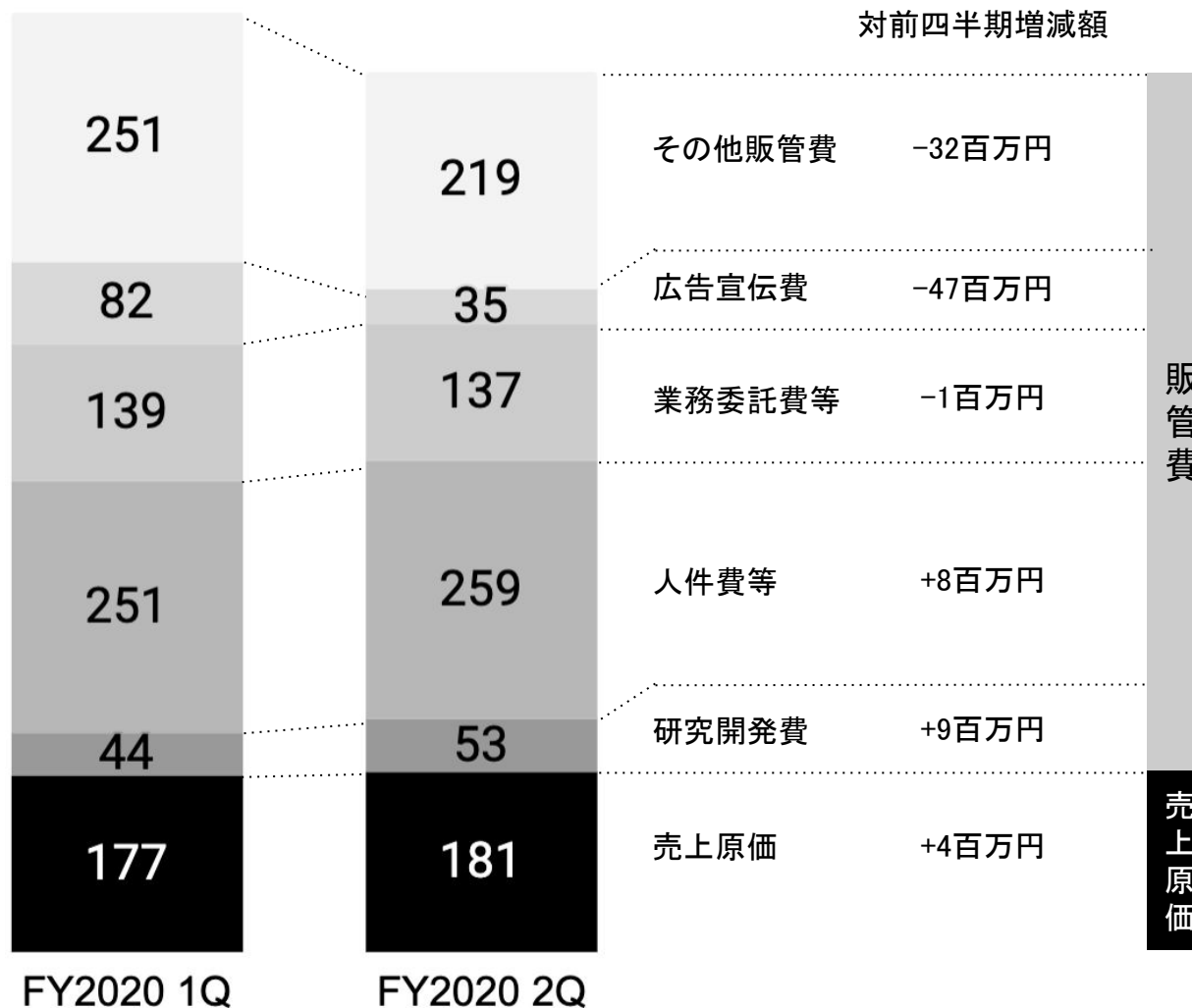
なお、第1四半期中に、オフィス増床完了や上場に伴う一過性費用(約40百万円)が計上されています。

広告宣伝費は、第1四半期中に大規模自社イベントを行ったものの、商号変更およびそれに伴う大規模広告宣伝を行った前年同期に比べ低い水準で推移しました。

売上原価率は**18.3%**と低い水準を維持しており、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。

営業費用の構造 (対前四半期比)

(単位:百万円)

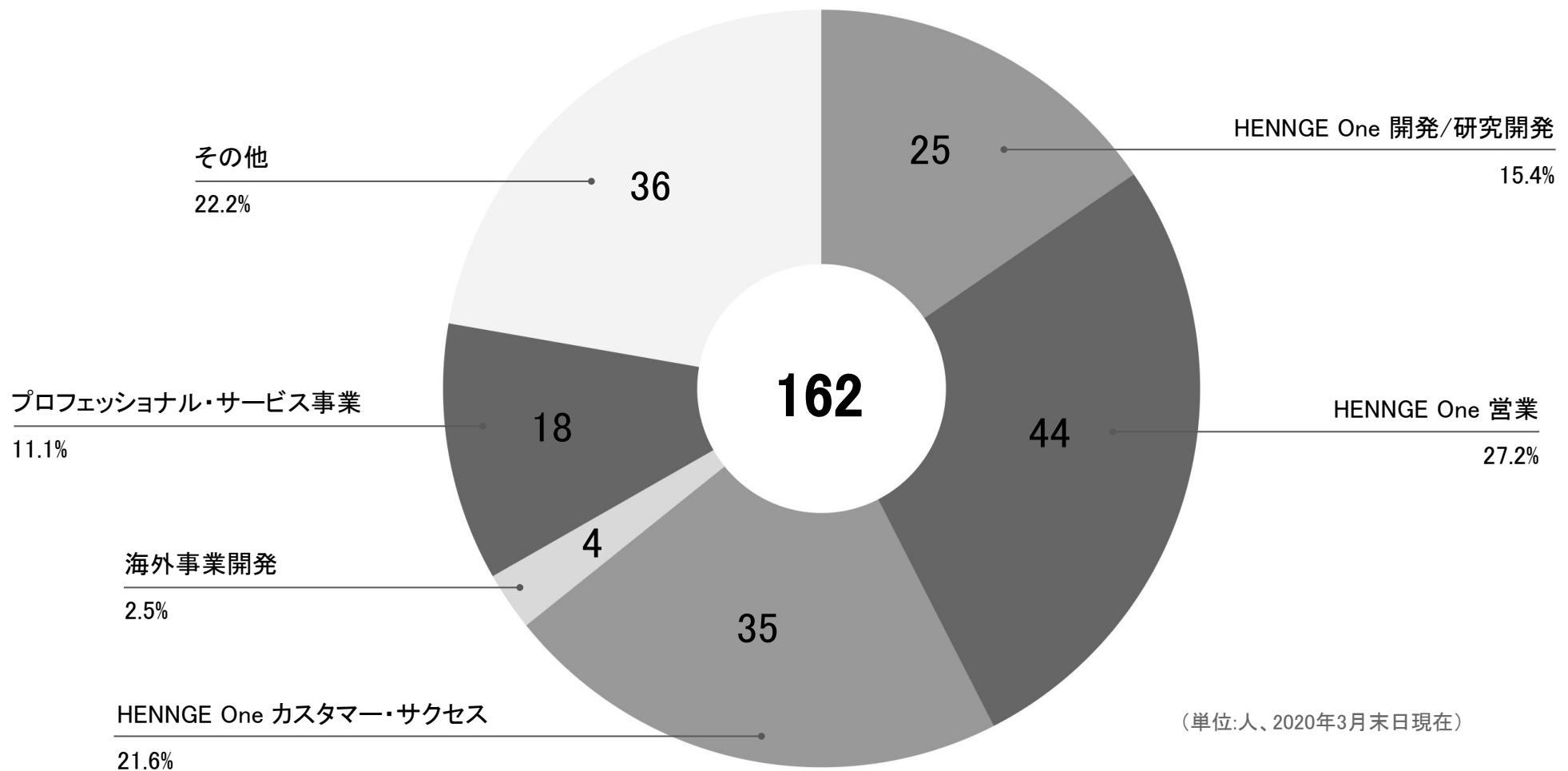


その他販管費は、新型コロナウイルス感染症の影響により、旅費交通費・接待交際費が減少した一方で、営業・人材採用の強化に伴い、採用費、営業関連費用および業務効率化のためのシステム利用料が増加いたしました。前四半期は株式上場・オフィス増床に伴う一過性費用が発生しています。

広告宣伝費は、展示会への出展や交通広告などを引き続き実施しましたが、前四半期に実施されたような大規模イベントはなかったため、減少しました。

売上原価+研究開発費の合計は、HENNGE One売上高の増加等により、前四半期から13百万円増加しました。

従業員(アルバイト含まず)の状況



2020年9月期

(2019年10月～2020年9月)

第2四半期決算 (事業)

2020年9月期第2四半期の事業トピックス

- 広告・イベント

- **関西・東海での販促・採用活動の積極的な実施(2020年1月～3月)**
「Japan IT Week 2020 関西」への出展や、東海エリアで人気のZIP-FMのスポンサーを開始。
- **パートナー、SaaS企業等との共催イベント開催(2020年1月～2月)**
前四半期に引き続き、パートナー企業各社との共同イベントや、SaaS企業各社との共催イベントを開催。
- **採用イベントへの参加や登壇(2020年1月～2月)**
米国カリフォルニア州やシンガポールで開催されるキャリアフォーラム等、各種採用イベントに参加・登壇。

- その他

- **新型コロナウイルス感染症対策を試みる自治体・企業への支援強化(2020年2月～)**
HENNGE One ユーザー企業の情報システム担当者間の情報共有、課題解決のためのオンラインフォーラムの無償提供、地方自治体向けに円滑な情報伝達を支援するためのクラウド型コミュニケーションプラットフォームの無償提供。
- **企業のSaaS利用とテレワークに関する調査(2020年3月)**

2020年9月期第2四半期の事業トピックス

関西・東海での販促・採用活動の積極的な実施 (2020年1月～3月)

パートナーとの関係強化、採用エージェントを活用した採用強化に加え、「Japan IT Week 2020 関西」への出展や、東海エリアでラジオCMを実施。



2020年9月期第2四半期の事業トピックス

新型コロナウイルス感染症対策を試みる自治体・企業の支援強化 (2020年2月～)

自治体向け

今後の新型コロナウイルス感染症の感染拡大および誤った情報の拡散を防ぎ、地域の住民の安心・安全を確保するため、クラウド型コミュニケーションプラットフォームを無償提供

企業向け

新型コロナウイルス感染症の影響下においてテレワークを推進する企業担当者への積極支援として、企業間、担当者間の情報共有、課題解決のためのオンラインフォーラムを無償提供

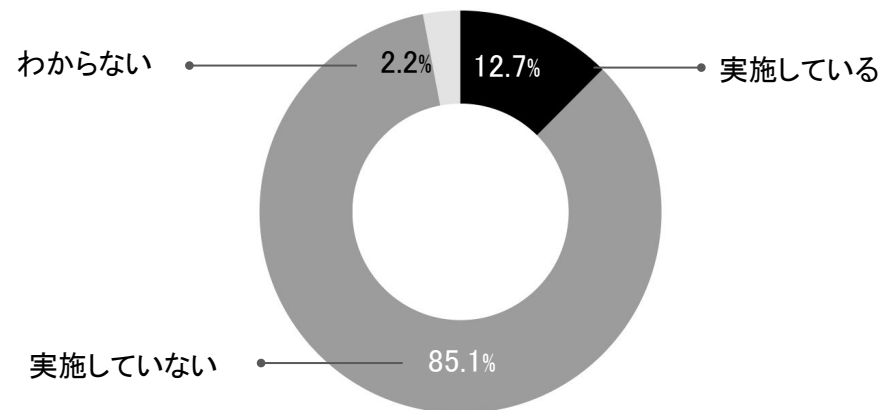
2020年9月期第2四半期の事業トピックス

企業のSaaS利用とテレワークに関する調査(2020年3月)

SaaSを一つ以上利用している企業は17.2%、
SaaSを利用している企業の65%がテレワークを実施している一方でSaaS利用のない企業のテレワーク実施率は12.7%であることが判明しました。

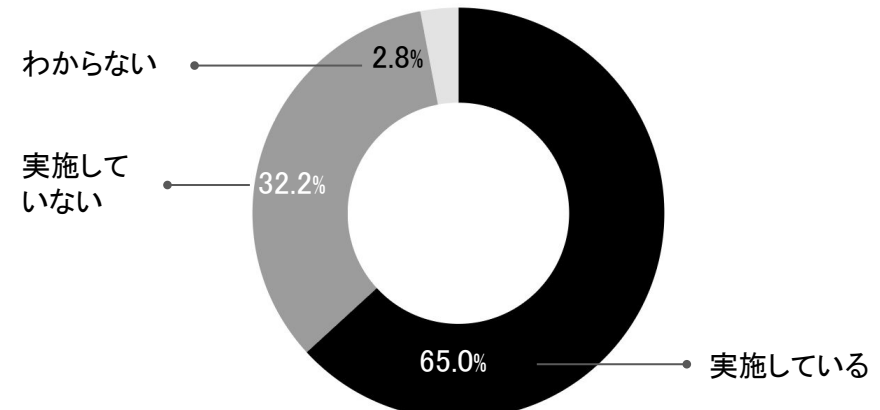
SaaSを利用していない企業

Q.お勤め先の企業でテレワークを実施していますか？



SaaSを利用している企業

Q.お勤め先の企業でテレワークを実施していますか？



調査概要: 企業のSaaS利用とテレワークに関する企業調査

有効回答: 1030件

調査日: 2020年3月10日～3月12日

調査方法: インターネット調査(調査委託先: 株式会社マクロミル)

調査対象: 従業員数50名以上の企業にお勤めの20歳～65歳の男女

2020年9月期

(2019年10月～2020年9月)

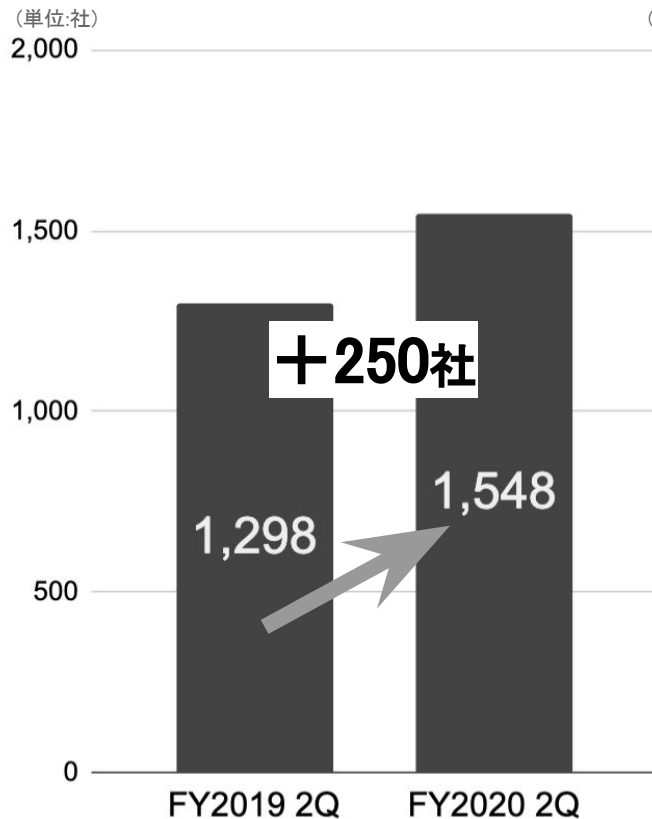
第2四半期決算 (KPI)

HENNGE One KPI (対前年同期末比)

HENNGE One契約社数

前年同期比 **19.3%**増

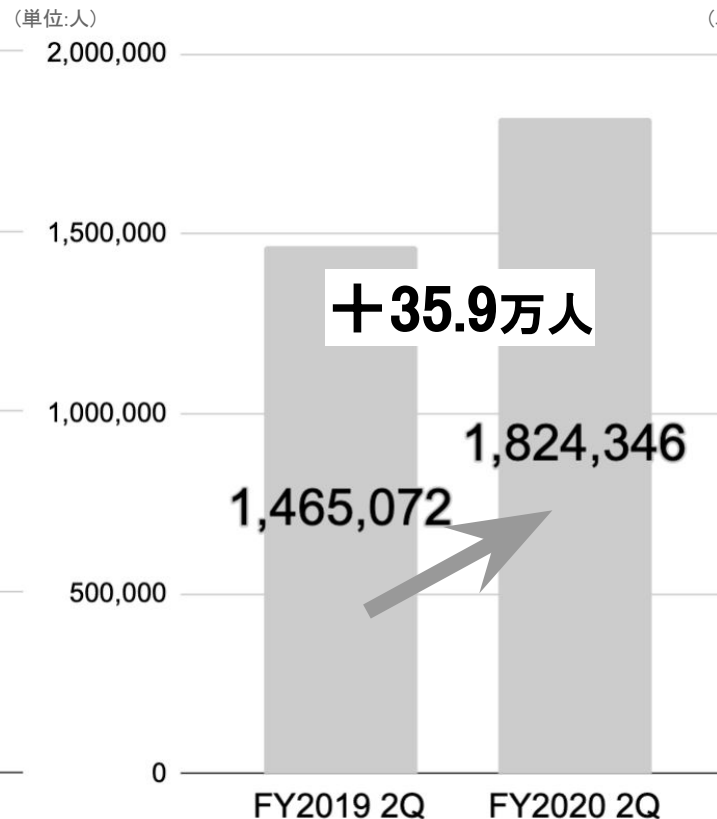
(2020年3月末日現在)



HENNGE One契約ユーザ数

同比 **24.5%**増

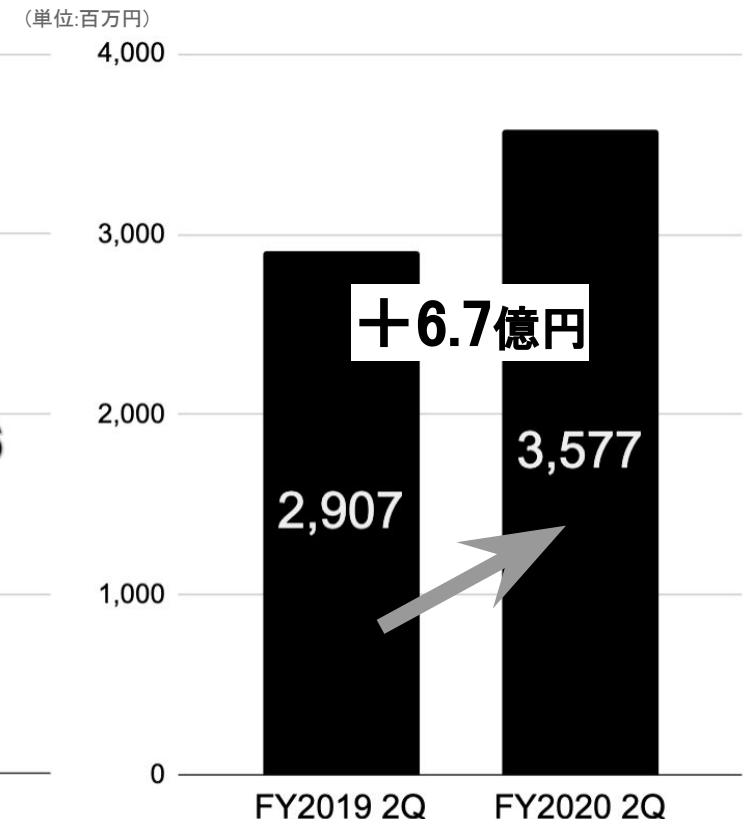
(2020年3月末日現在)



HENNGE One ARR

同比 **23.0%**増

(2020年3月末日現在)



ARR (Annual Recurring Revenue): 対象月の月末時点における契約ユーザから獲得する、翌期以降も経常的に売上高に積み上げられる可能性の高い年間契約金額の総額です。当社グループでは、次の計算式で算出しております。【期末ARR = 期末月のMRR × 12 (12倍することで年額に換算)】

MRR (Monthly Recurring Revenue): 対象月の契約ユーザから獲得した月額利用料金の合計です。ここには一時的な売上高は含みません。

HENNGE One KPIのハイライト (対前期末比)

1. HENNGE Oneの直近12か月の平均月次解約率は、前期末から**0.06pt上昇の0.18%**。引き続き、低解約率を維持しております。
2. HENNGE Oneの契約社数は、前期末から**120社増加の1,548社**、
HENNGE Oneのユーザ数は、前期末から**15.2万人増加の182.4万人**、
HENNGE OneのARRは、前期末から**3.37億円増加の35.77億円**。
引き続き、堅調な成長を実現しました。
3. HENNGE OneのARPUは、前期末から**22円増の1,961円**(1ユーザあたりの年間契約金額)。

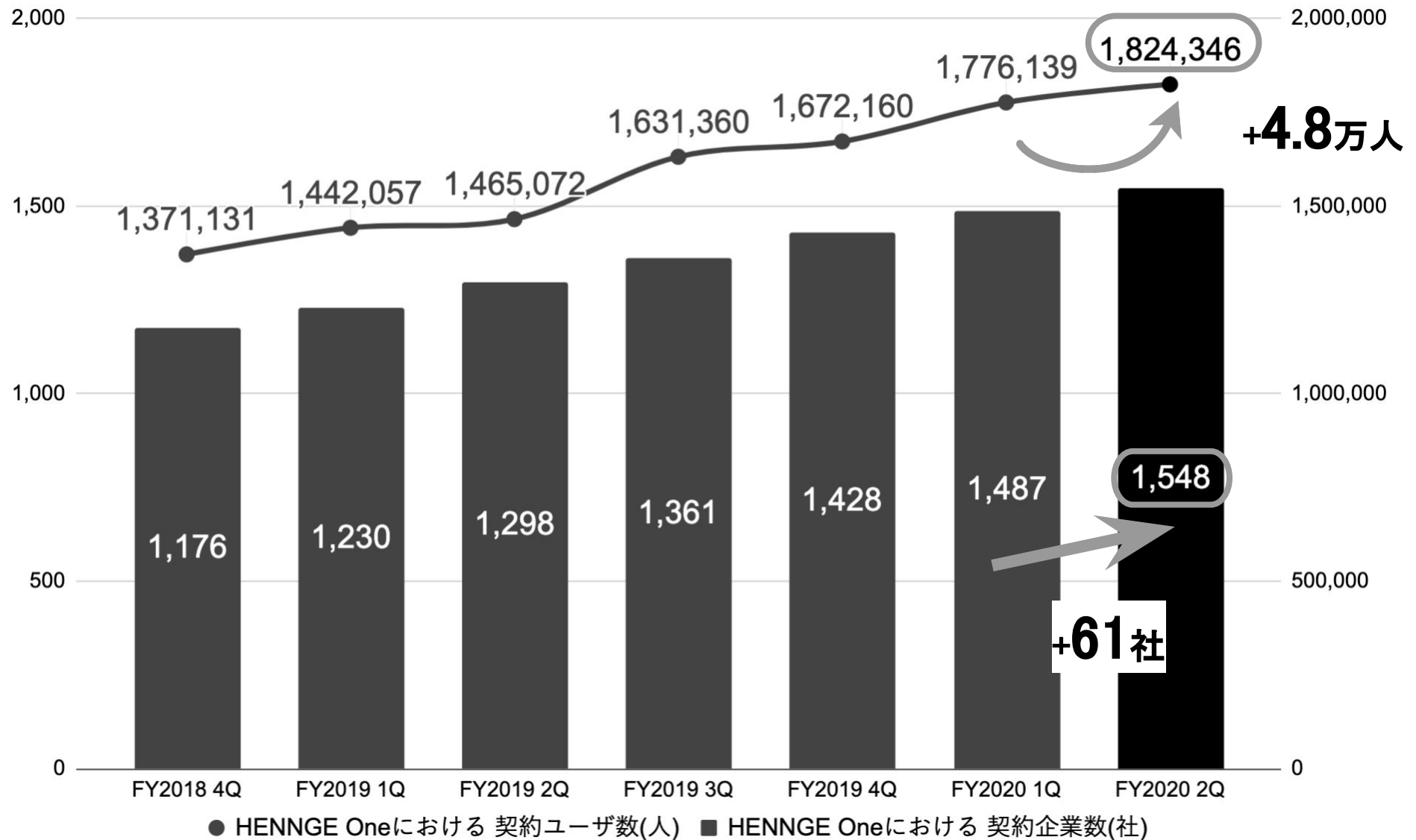
HENNGE One 平均月次解約率の推移

前四半期末(2019年12月末)から0.05pt上昇して、0.18%。
引き続き、低解約率による安定的で持続可能な成長モデルを実現。

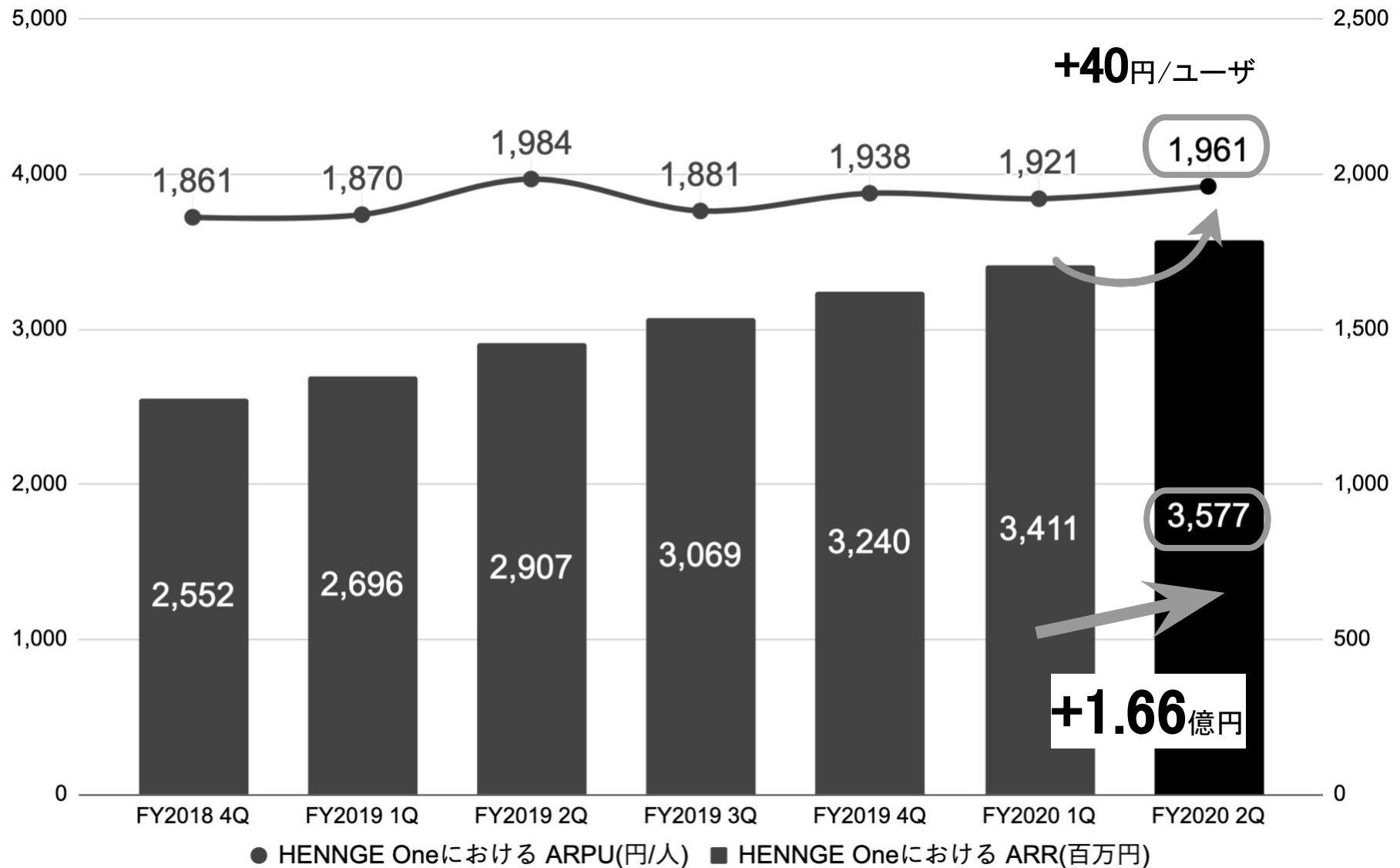


解約率：既存の契約金額に占める、解約や減アカウント・減機能に伴い減少した契約金額の割合です。

HENNGE One 契約企業数と契約ユーザー数の推移



HENNGE One ARRとARPUの推移



2020年9月期

(2019年10月～2020年9月)

通期業績見通し

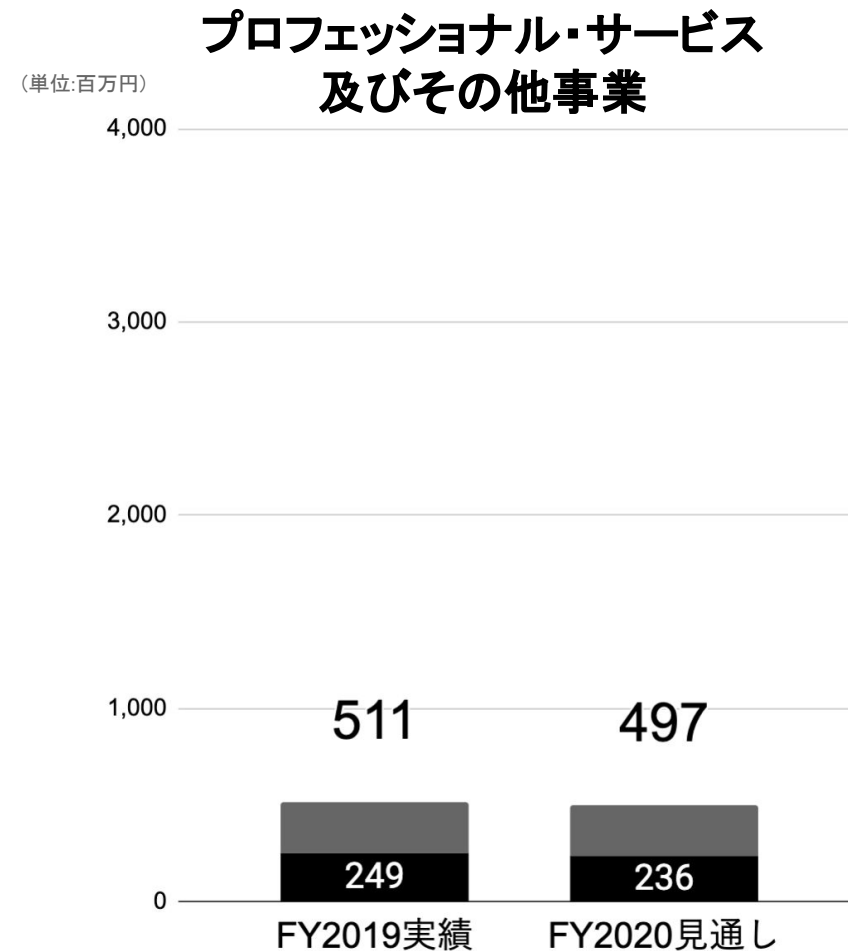
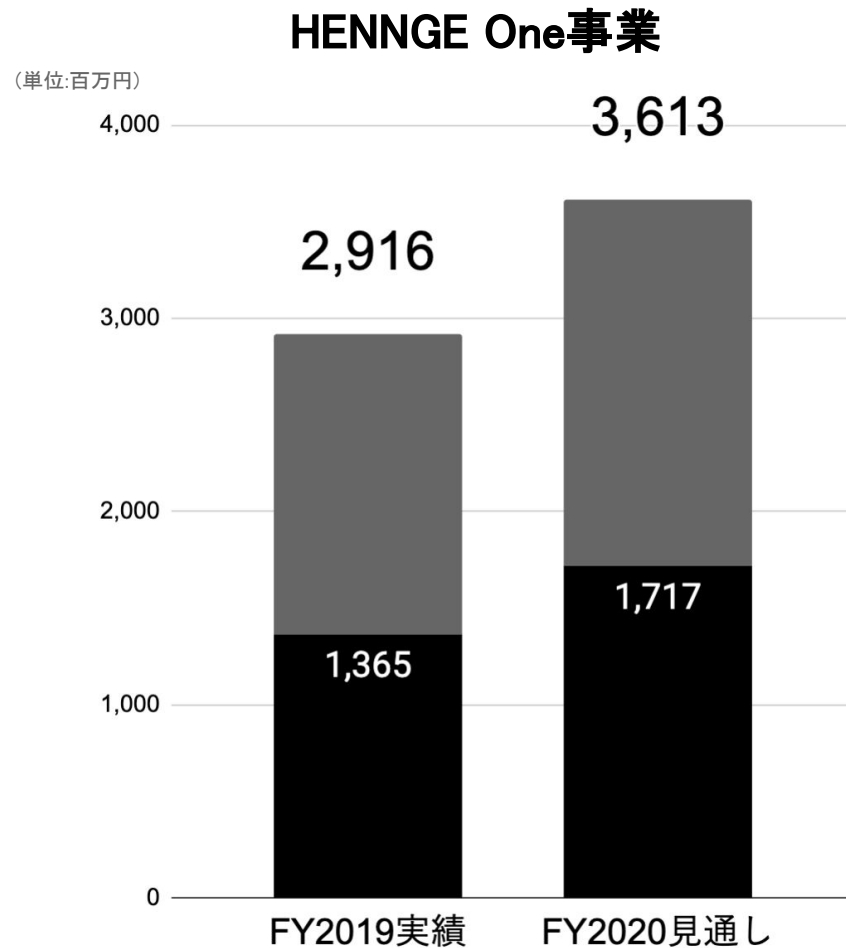
連結業績見通し(通期)

	FY2019 通期実績	FY2020 通期業績見通し	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 (営業利益率)	187 (5.5%)	259 (6.3%)	+72	+38.3% (+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 (当期純利益率)	110 (3.2%)	145 (3.5%)	+35	+31.9% (+0.3pt)

1. 通期業績見通しは、期初に公表した内容から変更はありません。
2. 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。

連結売上高見通し(通期)

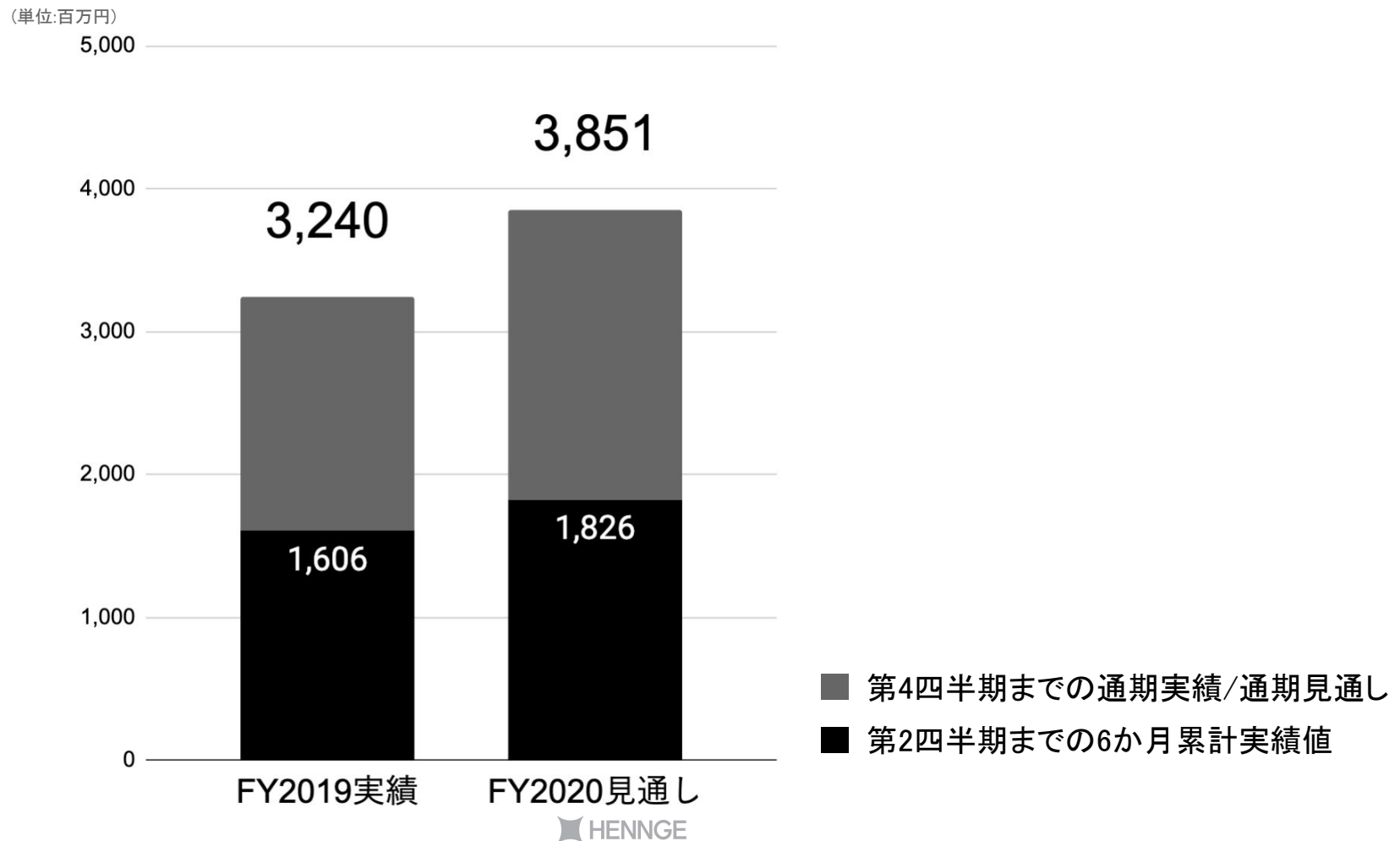
HENNGE One事業の売上高は、通期見通しに対し47.5%で進捗。



■ 第4四半期までの通期実績/通期見通し ■ 第2四半期までの6か月累計実績値

営業費用見通し(通期)

第2四半期末で営業費用は通期見通しに対し47.4%で進捗。
新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止・安全確保のため、イベント延期等により将来成長のための先行投資が減少する可能性はあるものの、引き続き積極的に費用投下する予定。



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 = [契約企業あたりの平均契約ユーザ数]

$ARPU$ = [契約ユーザあたりの年額単価]

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グループ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

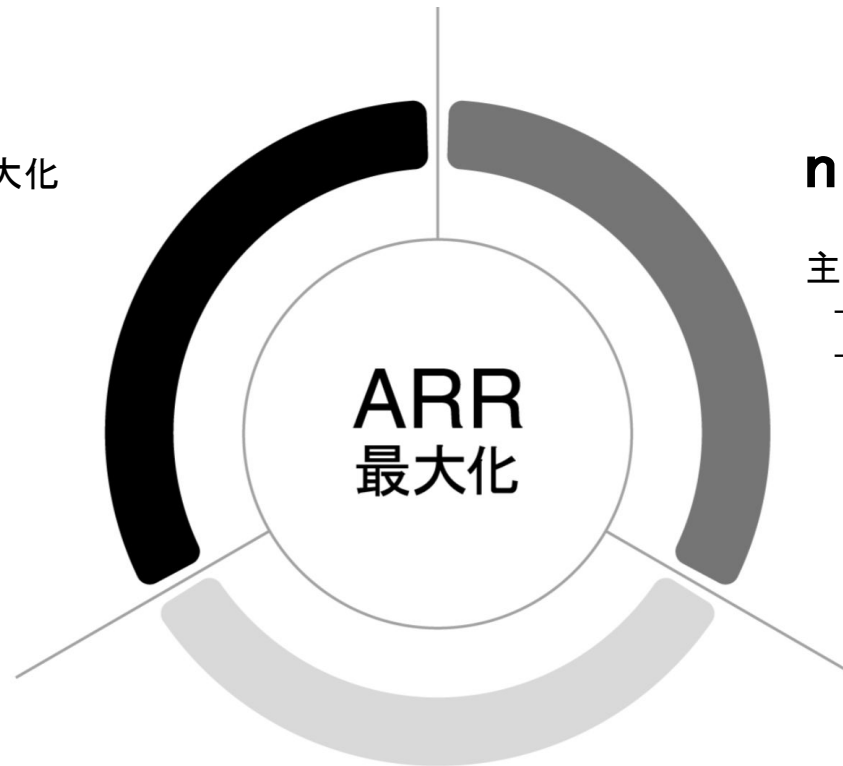
主に

- 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

成長戦略の進捗

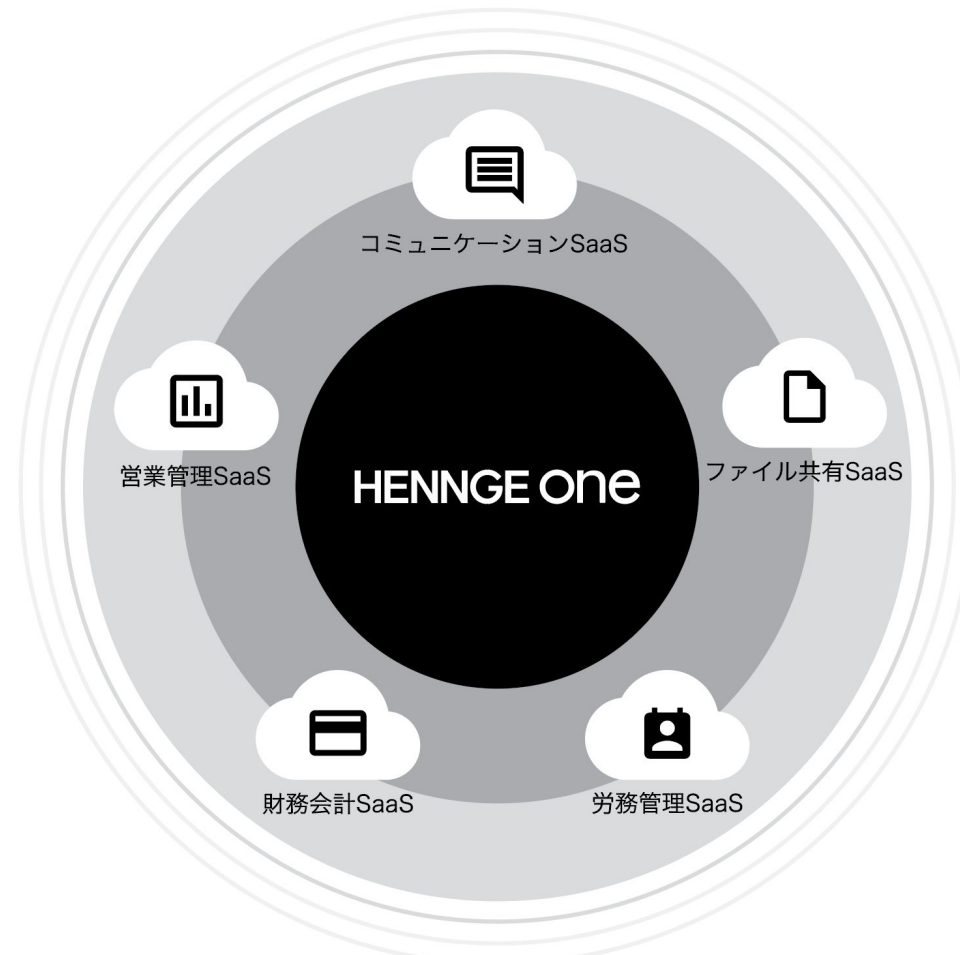
(HENNGE One)

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)
FY2014	563		=	232		×	1,187		×	2,042		
FY2015	880		=	399		×	1,095		×	2,015		
		+56.5%	+318		+72.0%	+167		-7.8%	-93		-1.3%	-27
FY2016	1,288		=	642		×	1,018		×	1,970		
		+46.3%	+407		+60.9%	+243		-7.0%	-76		-2.2%	-45
FY2017	1,898		=	928		×	1,107		×	1,848		
		+47.4%	+611		+44.5%	+286		+8.7%	+89		-6.2%	-122
FY2018	2,552		=	1,176		×	1,166		×	1,861		
		+34.4%	+653		+26.7%	+248		+5.3%	+59		+0.7%	+13
FY2019	3,240		=	1,428		×	1,171		×	1,938		
		+27.0%	+688		+21.4%	+252		+0.4%	+5		+4.2%	+77
2Q FY2020	3,577		=	1,548		×	1,179		×	1,961		

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

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: 162名

(臨時雇用者を含まず、2020年3月末日現在)



小椋 一宏



宮本 和明



永留 義己

Locations

日本



台湾

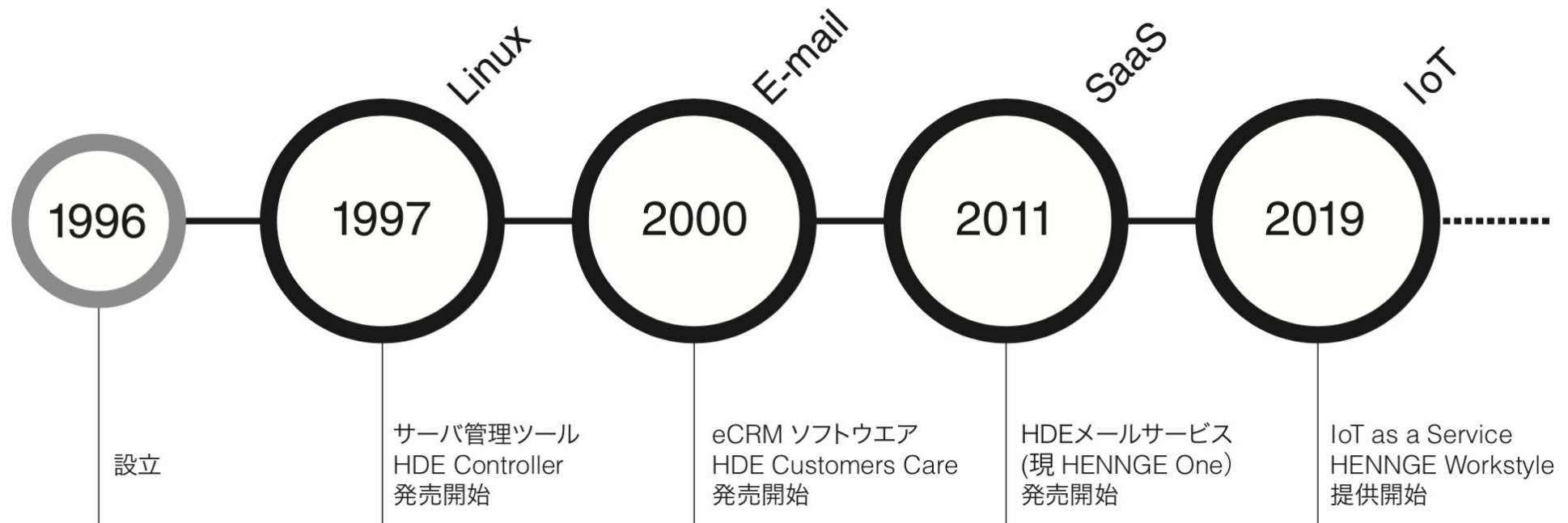


VISION

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

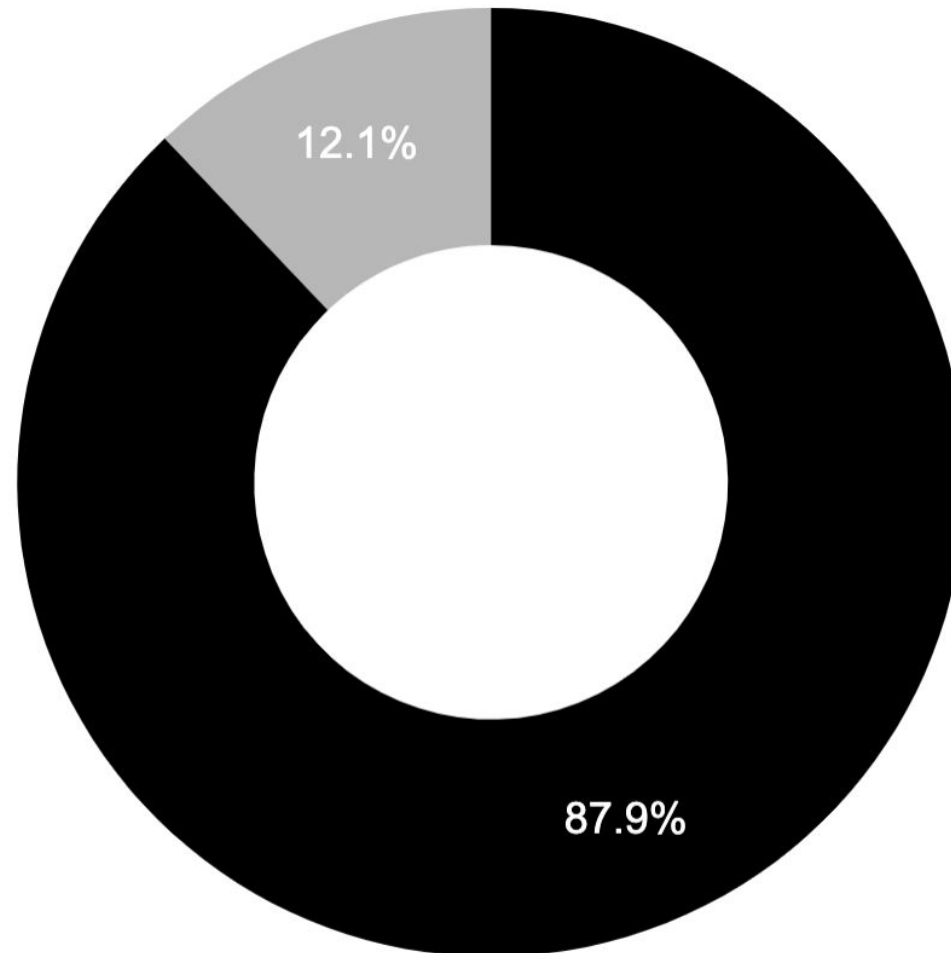
変わらない志、変わり続ける事業領域



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。

売上高の事業別構成

HENNGE One事業の売上高は、全体の87.9%。



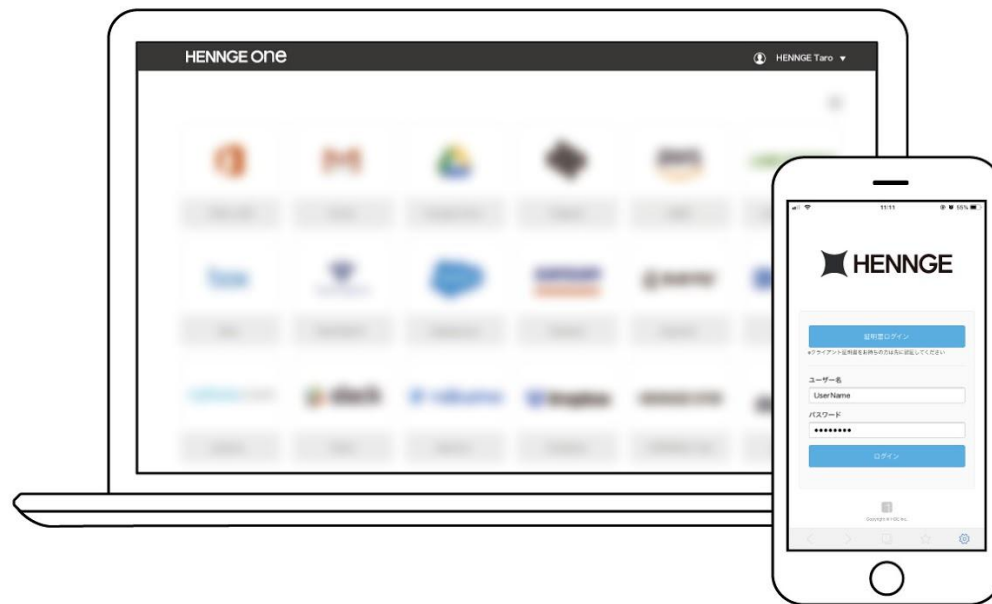
(2020年9月期第2四半期)

● HENNGE One事業 ● プロフェッショナル・サービス及びその他事業

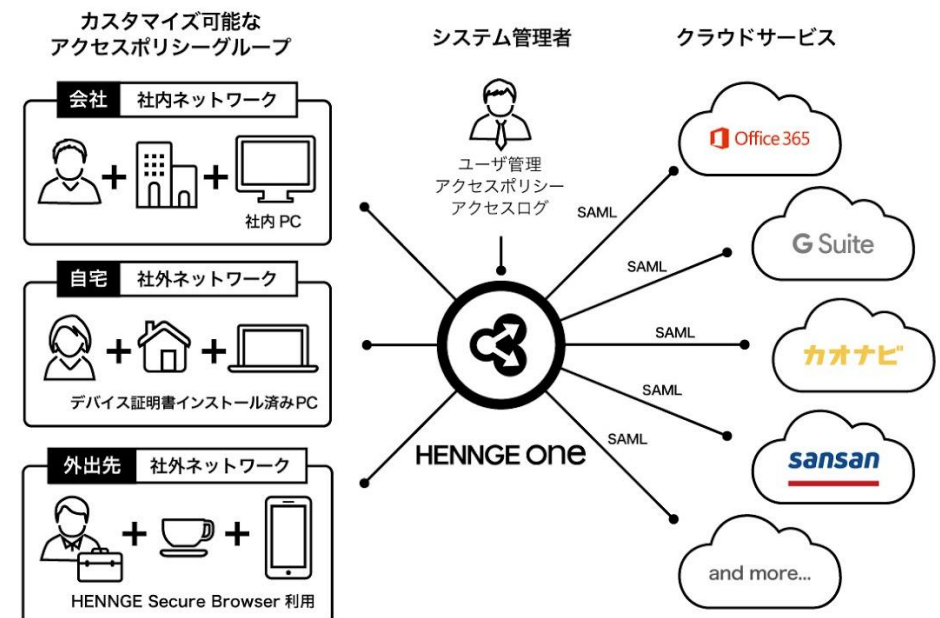
HENNGE One

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

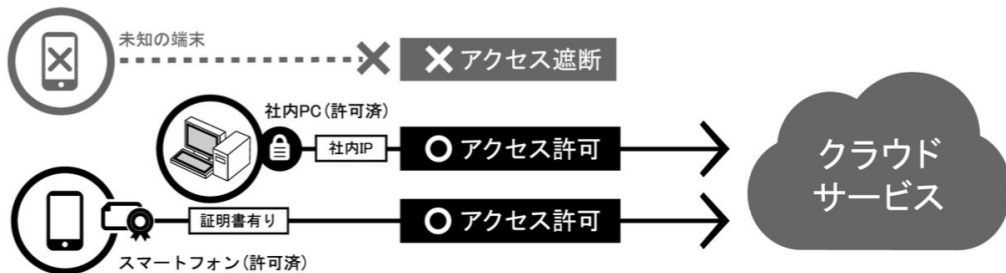


IDaaS (Identity as a Service) : IDなどログイン情報の管理をクラウドで行えるようにしたSaaSです。

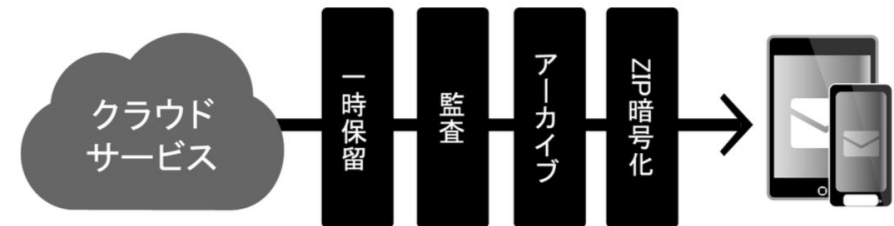
HENNGE One

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の強固な顧客基盤

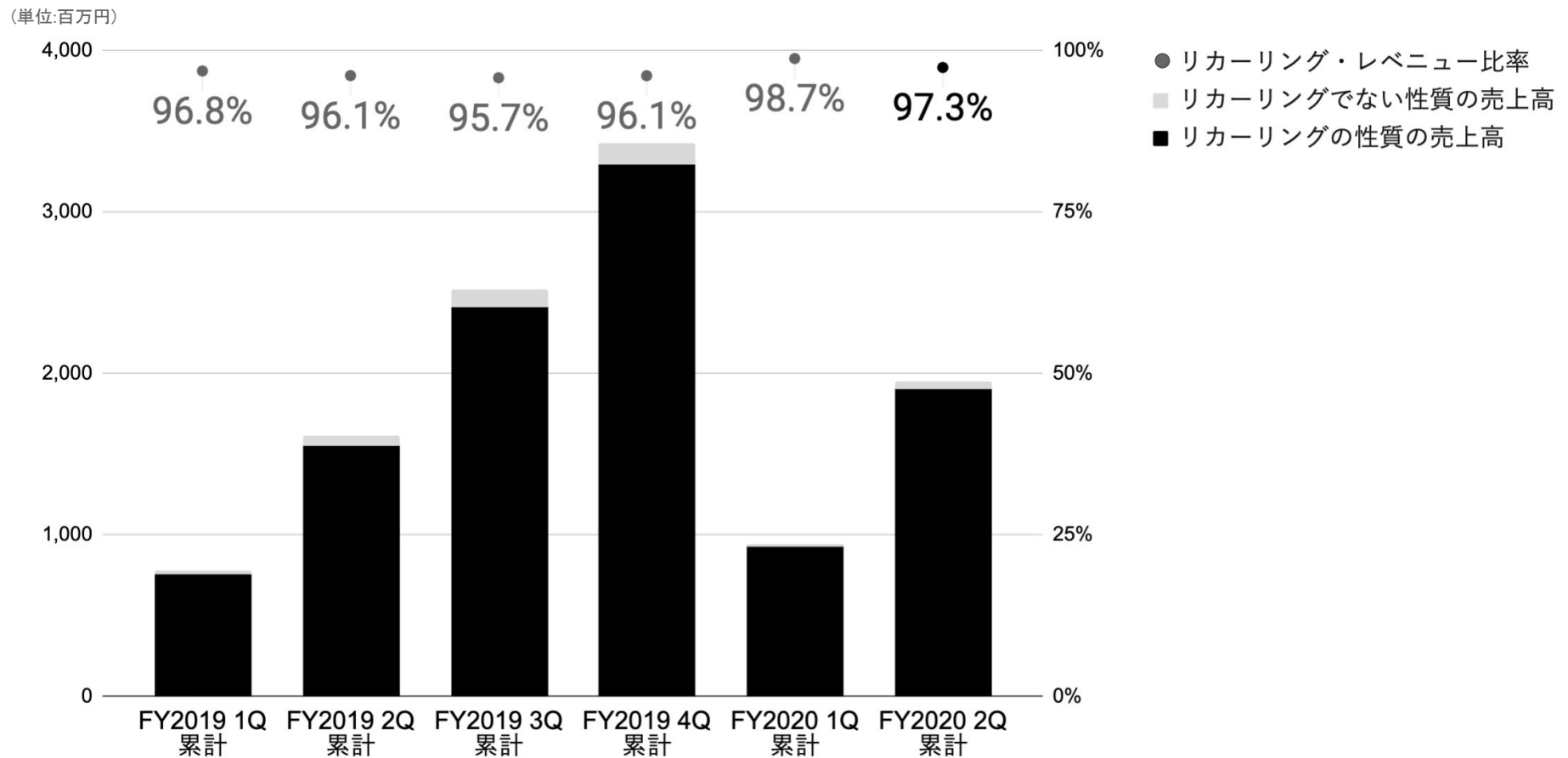
1,548社の多様な業種・業態でのご利用実績。契約ユーザ数は182.4万人。(2020年3月末時点)



補足資料

リカーリング・レベニュー比率

リカーリング・レベニュー比率は、前年同期比1.3pt増加の97.3%。
安定的なストック型の収益基盤を構築。

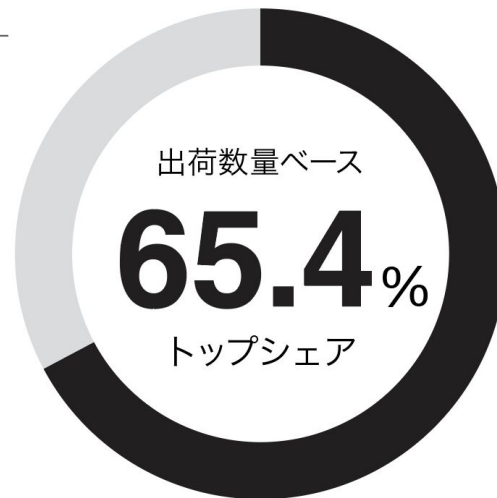


リカーリング・レベニュー比率：売上高の中で将来的にも継続する可能性が高い売上高の比率です。

HENNGE Oneの国内マーケットシェア

クラウド型の
シングルサインオンサービス

IDaaS



日本の上場企業の

約12%がご利用

(当社グループ調べ、2020年3月末日現在)

契約企業あたりの平均契約ユーザ数

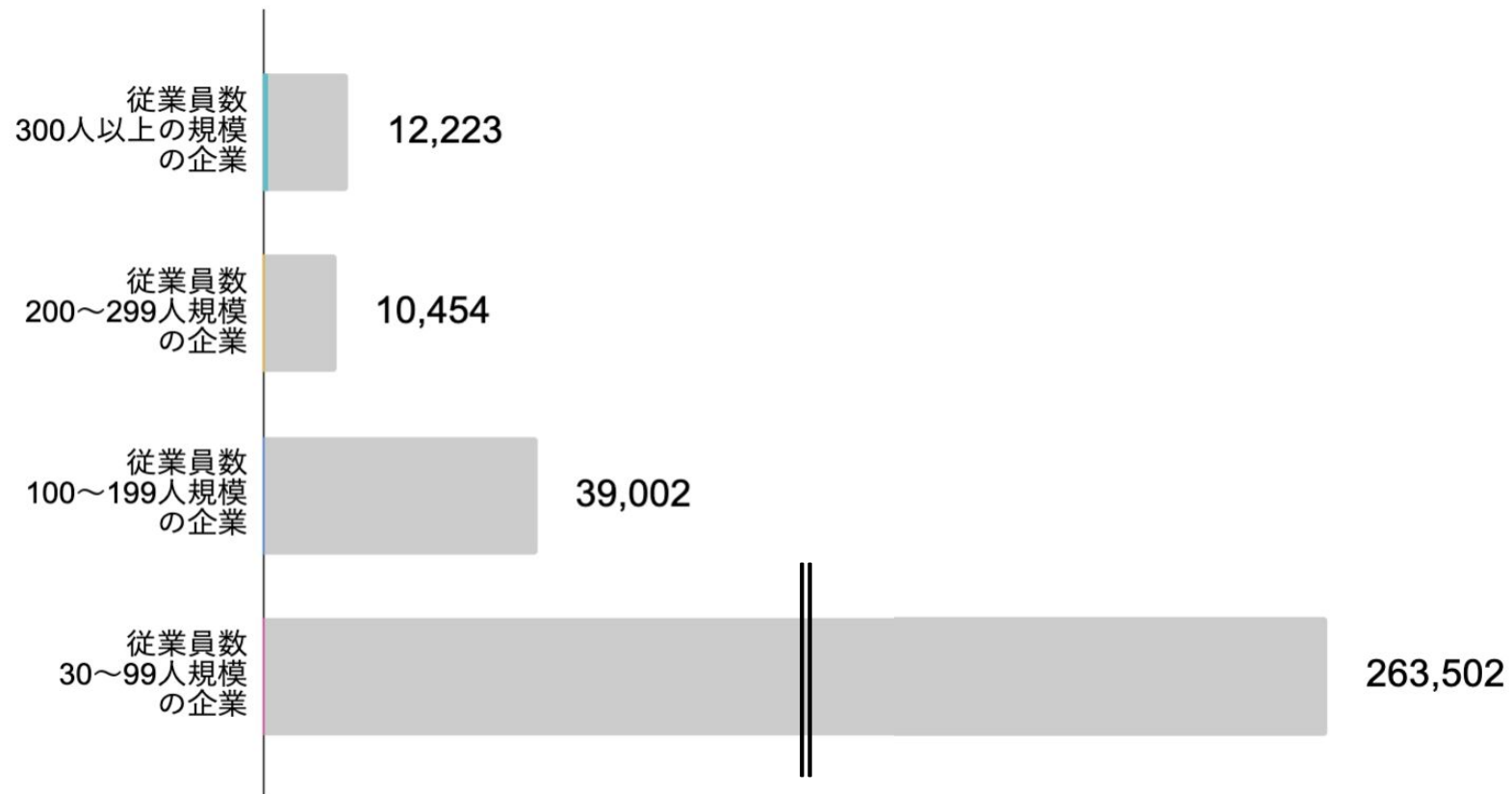
約1,179人

(2020年3月末日現在)

(出典:株式会社富士キメラ総研「クラウド型グループウェアセキュリティサービス市場動向2018」)

成長戦略 契約企業数(N)増加施策の補足資料

日本国内における企業数と照らし合わせると、まだ多くのマーケットが存在すると考えます。まずは、獲得費用対効果の高い200人以上の企業へのリーチを目指します。



今後日本におけるクラウドの普及が進めば顧客となり得る企業数として日本国内における30人以上の従業員数規模の企業数の総計を母数に算出(出典:経済産業省「平成28年 経済センサス-活動調査結果」)
(ただし、分子となる当社グループの契約企業数は2019年12月末日現在。)

成長戦略 契約企業数(N)増加施策の補足資料

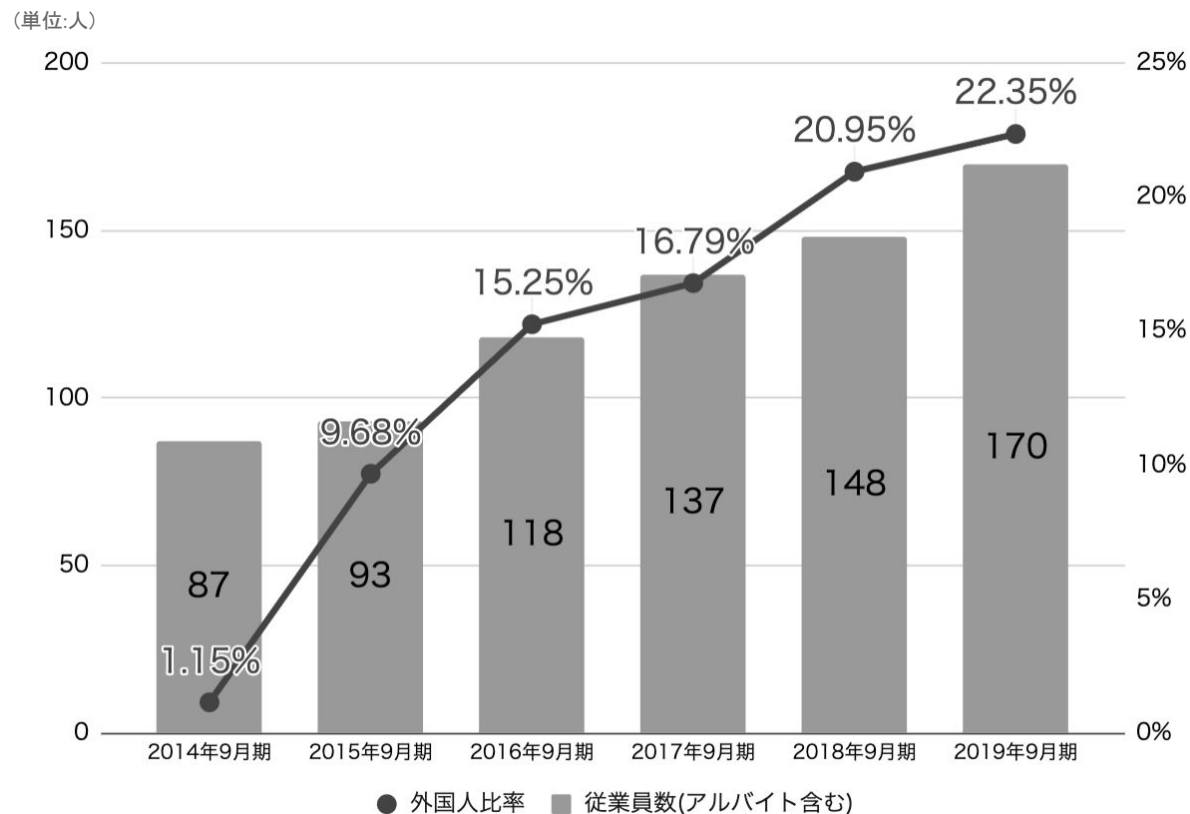
日本国内の地域別での潜在顧客分布としては、東京以外の都市にも、多くのマーケットが存在する
と考えます。東京だけでなく、名古屋、大阪、福岡などでの地域的な拡大を目指します。



過去開示資料

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月末日までの累計値)

2019年9月期の新サービス

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月期の新サービス

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



CHROMO

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

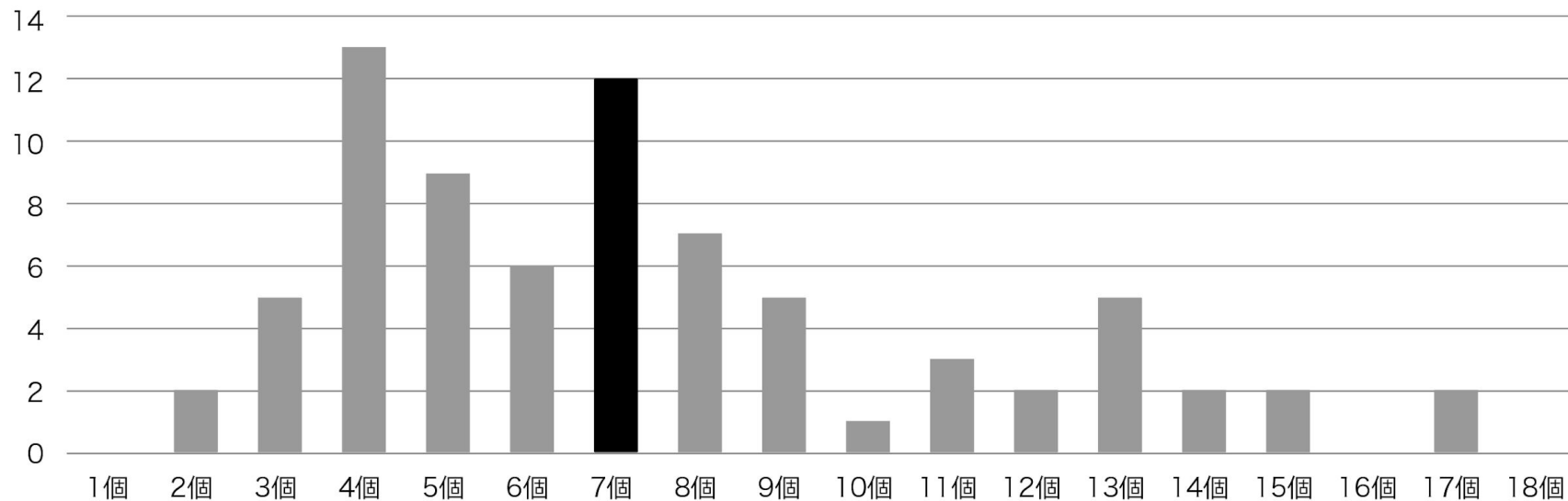
HENNGE Secure Transfer

- ※ 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～

企業のSaaS利用に関する調査

企業のSaaS利用に関する調査とその発表(2019年12月)

本調査によれば、1社につき平均7つのSaaSを利用しており、
24%の企業が10つ以上のSaaSを利用していることが判明しました。



調査概要:企業のSaaS利用に関する調査

有効回答:72件

調査日:2019年11月14日

調査方法:HENNGE Oneユーザーの中から、SaaSに関する利用調査表に回答いただいた72社をもとに分析。

免責事項

本書には、当社グループに関連する見通し、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。

当社グループは、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。

当社グループ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