



2021年2月10日

各 位

会社名 HENNGE株式会社

代表者名 代表取締役社長

問合せ先 取締役副社長

小椋 一宏
(証券コード：4475 東証マザーズ)

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 2021年2月10日 16:30～17:30

開催方法 決算説明会（機関投資家・証券アナリスト向け）をオンラインで開催

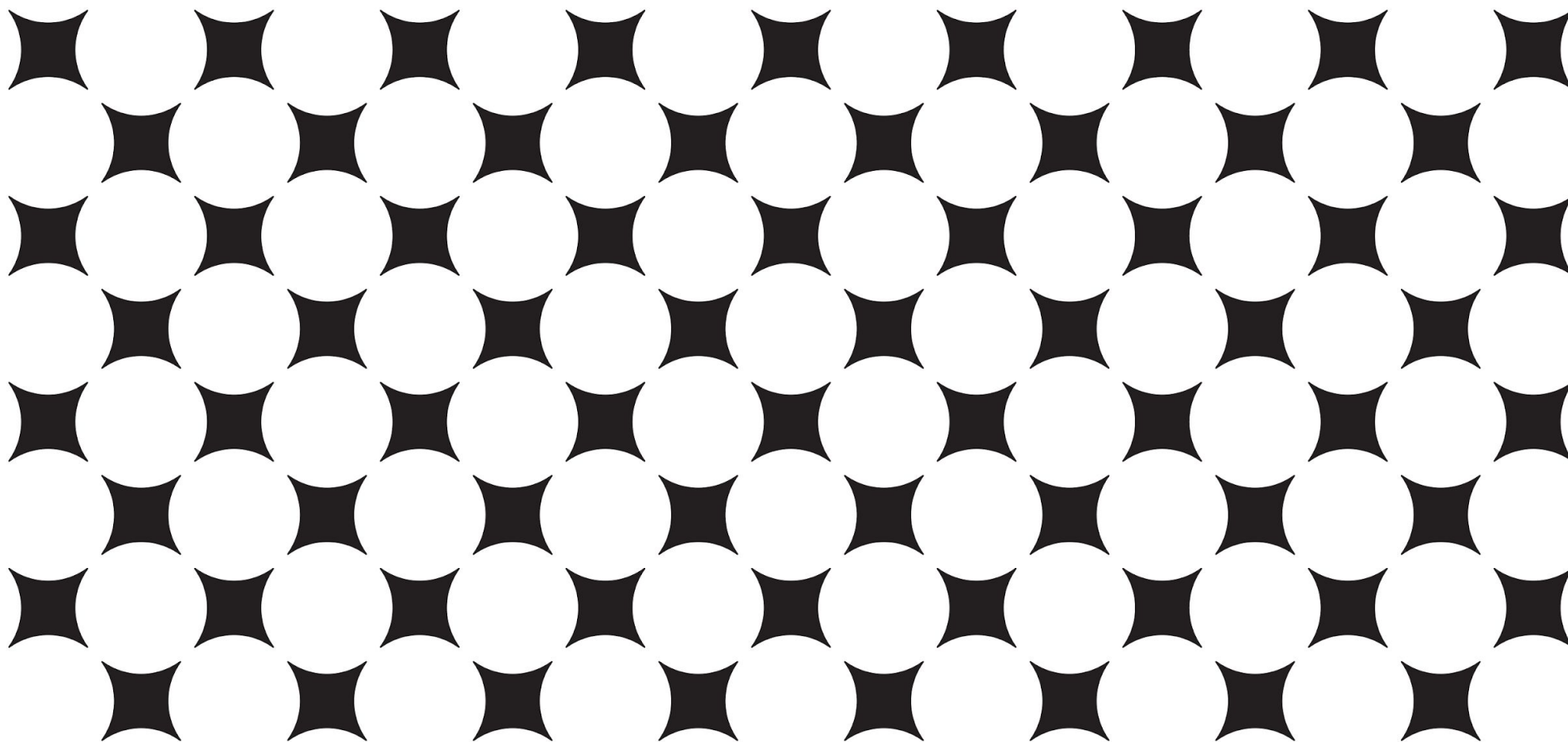
開催場所 Zoom webinarを用いた配信

説明会資料 2021年9月期第1四半期 決算説明資料（抜粋）

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以上



2021年9月期 第1四半期 決算説明資料

HENNGE株式会社
(東証マザーズ:4475)

2021年2月10日

目次

- 1. 2021年9月期第1四半期決算**
- 2. 2021年9月期業績見通し**
- 3. 成長戦略**
- 4. 会社概要**
- 5. 補足資料**

2021年9月期

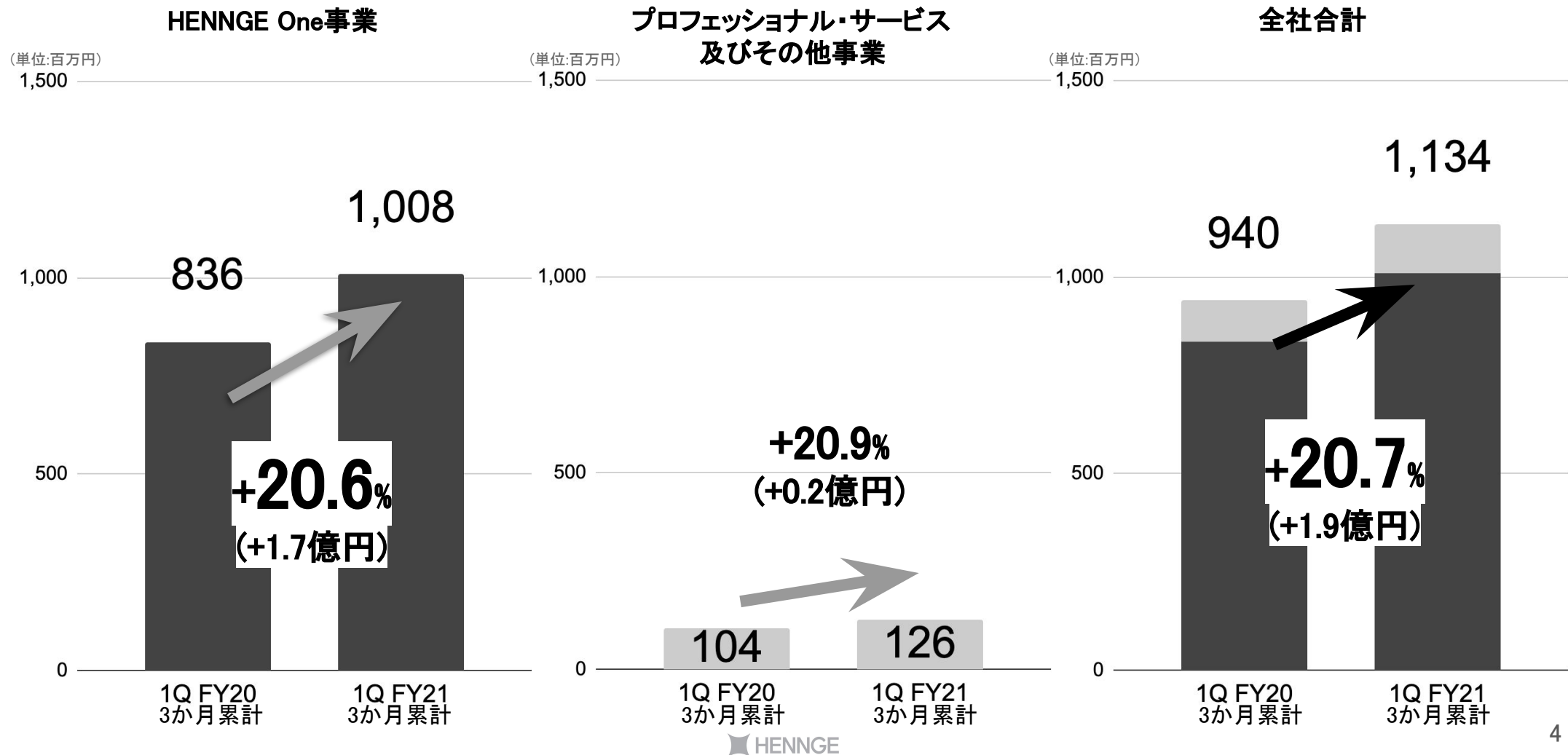
(2020年10月～2021年9月)

第1四半期決算 (業績)

連結売上高 (対前年同期比、3か月累計比較)

売上高は、前年同期比20.7%増の11.34億円

売上成長のドライバーとなるHENNGE Oneの売上高は同比20.6%増で成長



連結業績サマリー (対前年同期比、3か月累計比較)

(単位:百万円)	1Q FY20 3か月累計	1Q FY21 3か月累計	増減額	増減率 (%)	2020/11/13開示の 通期業績予想	進捗率 (%)
売上高	940	1,134	+194	+20.7%	4,841	23.4%
うちHENNGE One事業	836	1,008	+172	+20.6%	4,388	23.0%
うちプロフェッショナル・サービス 及びその他事業	104	126	+22	+20.9%	453	27.8%
売上原価	177	195	+18	+10.2%		
売上総利益 (売上総利益率)	763 (81.2%)	939 (82.8%)	+176	+23.1% (+1.6pt)		
販売費及び一般管理費	766	738	-28	-3.6%		
営業利益 (営業利益率)	-3 (営業利益率)	201 (17.7%)	+204	-	310 (6.4%)	64.8%
経常利益	-2	204	+206	-	310	65.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	-5	137 (12.1%)	+143	-	193 (4.0%)	71.2%

- 売上高は、前年同期比 **20.7%増**の**11.3億円**。HENNGE Oneの売上高は、同比 **20.6%増**の**10.1億円**。
- 販売費及び一般管理費は、同比 **3.6%減(0.3億円減)**の**7.4億円**。
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、同比 **1.4億円増加**の**1.4億円**。

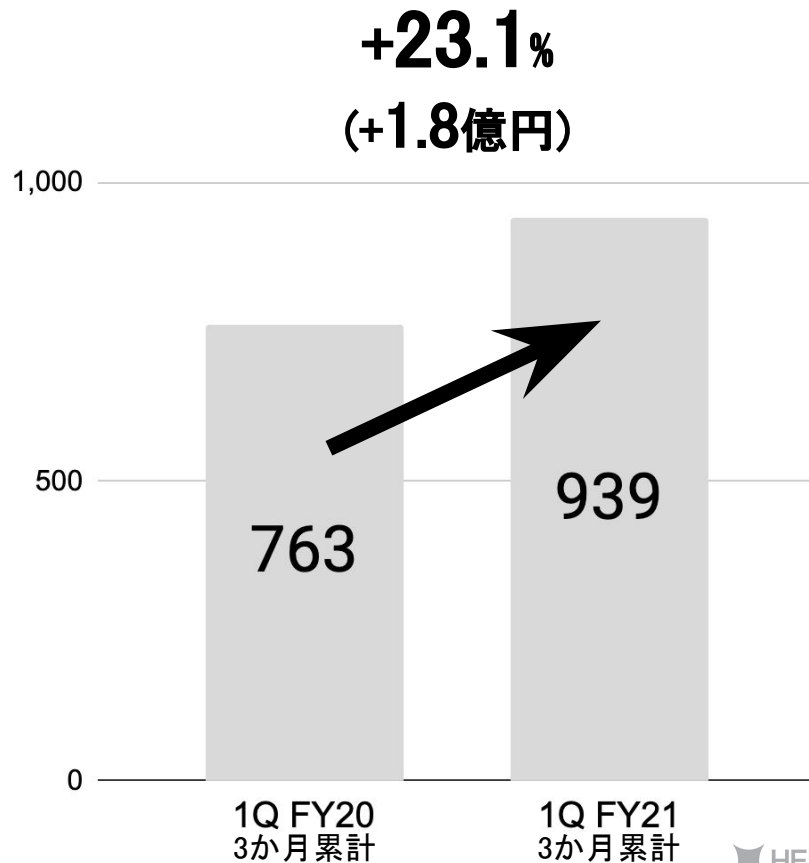
売上総利益 (対前年同期比、3か月累計比較)

売上総利益は、前年同期比1.8億円増加の9.39億円

売上総利益率は、前年同期から1.6ポイント増の82.8%。依然として高い粗利率を維持

(単位:百万円)

1,500



(参考)

・HENNGE Oneの連携可能なクラウドサービス数

168サービス

(2020年12月末日現在)

・HENNGE Oneのサービス稼働率

99.9%超

(2020年12月末日現在)

当期純利益 (対前年同期比、3か月累計比較)

販管費率は前年同期比16.4pt減の65.1%

親会社株主に帰属する当期純利益は、同比1.43億円の増益

1Q FY20

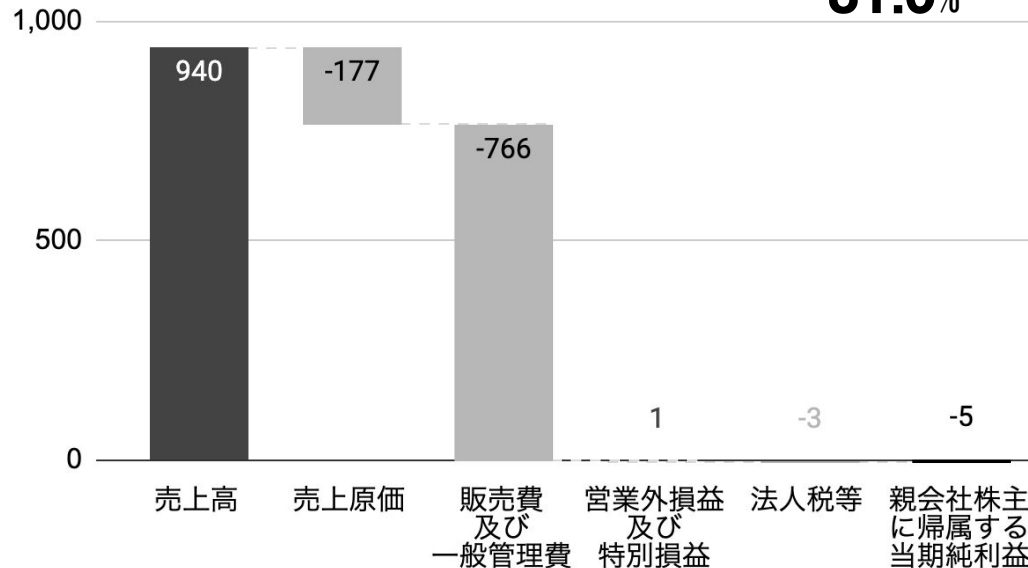
(3か月累計)

(単位:百万円)

1,500

販管費の対売上高比率

81.5%



1Q FY21

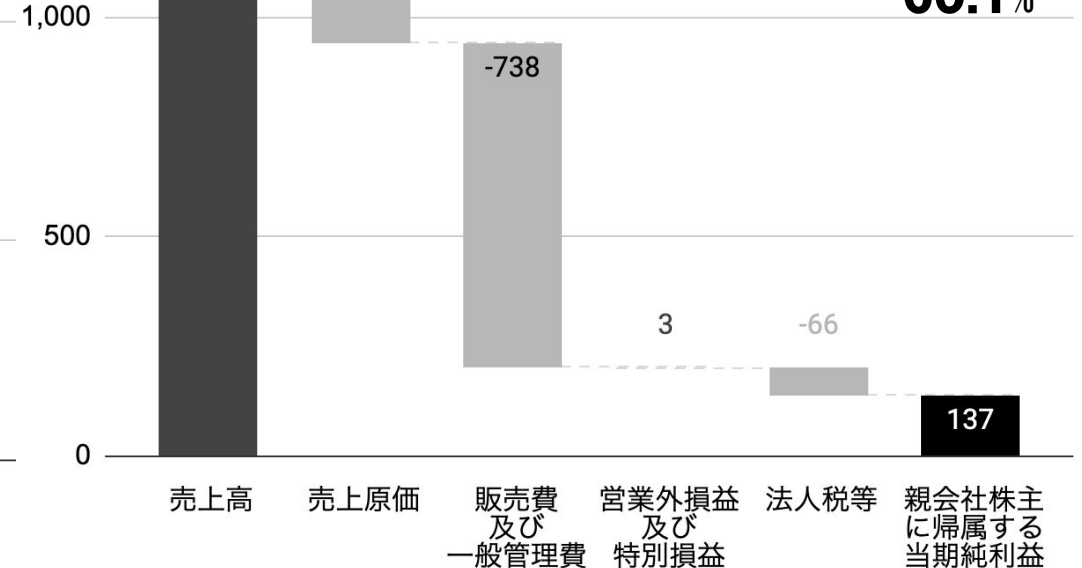
(3か月累計)

(単位:百万円)

1,500

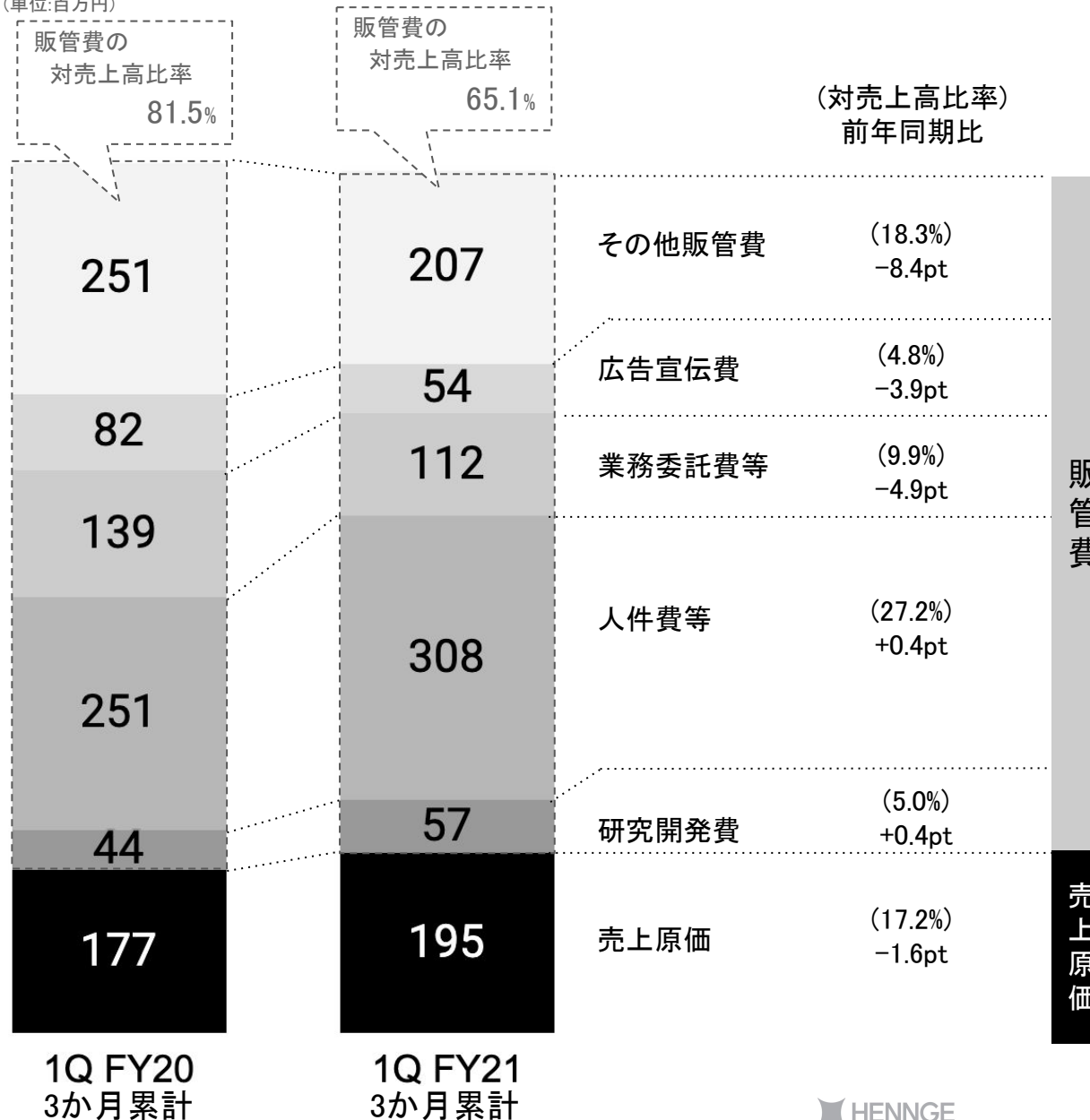
販管費の対売上高比率

65.1%



営業費用の構造 (対前年同期比、3か月累計比較)

(単位:百万円)



その他販管費のうち、引き続き採用費は増加しましたが、旅費交通費、接待交際費は新型コロナウイルス感染症の影響により依然として低い水準で推移し、前年同期中に計上したオフィス増床や上場に伴う一過性費用(約40百万円)の計上もなかったため、前年同期比で減少いたしました。

広告宣伝費は、2月開催予定のHENNGE NOW!イベントに向けた広告宣伝を一部開始したものの、大型イベントを開催した前年同期に比べ低い水準で推移いたしました。

業務委託費等は、採用が順調に行えるようになってきたことにより減少傾向にあります。

売上原価率は**17.2%**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)

対前四半期増減額

4Q FY20	1Q FY21	対前四半期増減額	
226	207	-19百万円	その他販管費
36	54	+18百万円	広告宣伝費
115	112	-3百万円	業務委託費等
293	308	+15百万円	人件費等
58	57	-1百万円	研究開発費
197	195	-2百万円	売上原価
			販管費
			売上原価

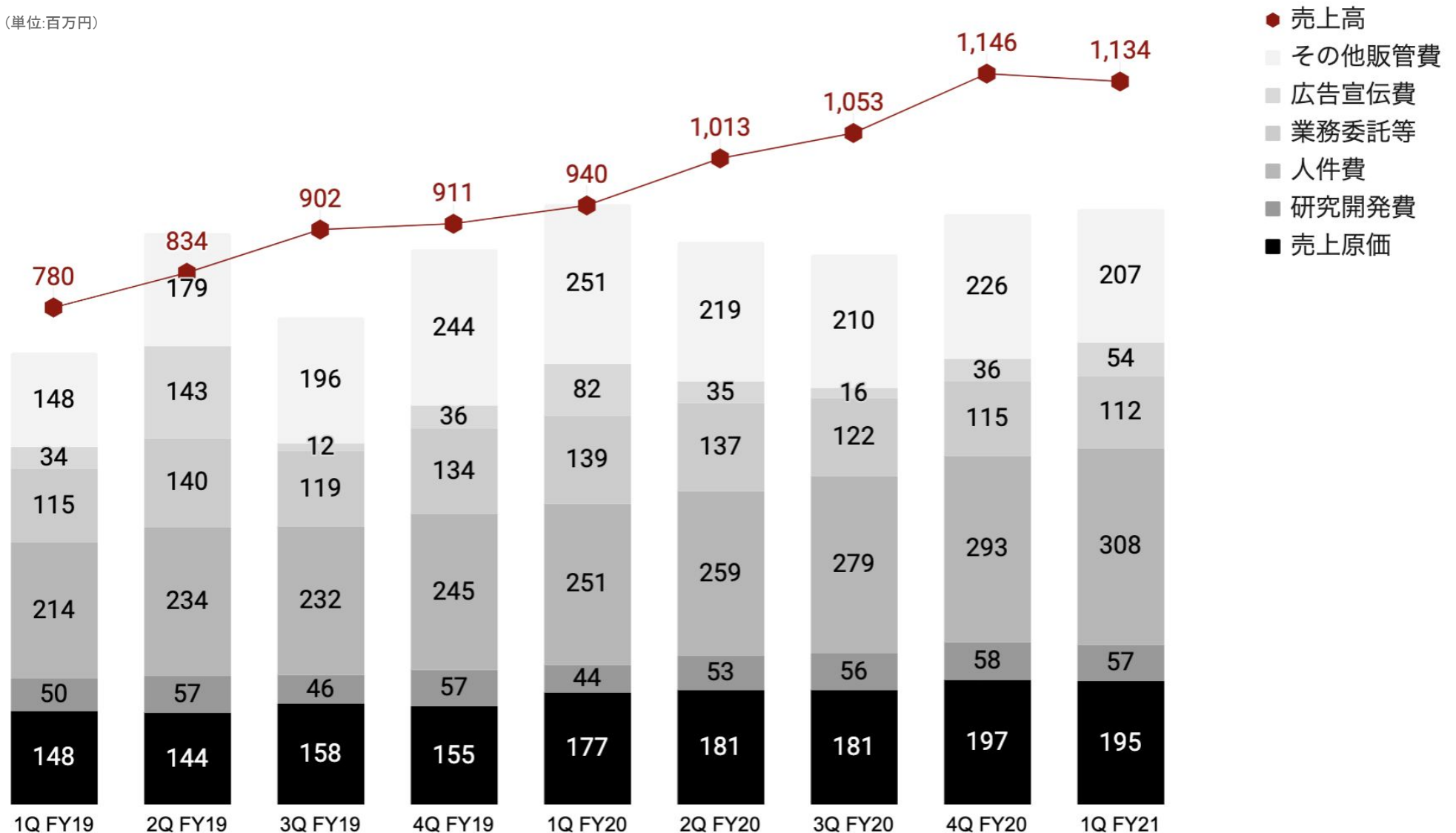
その他販管費は、前四半期対比で採用費が減少したことに加え、前四半期中に発生した一時的な費用が当四半期に発生しなかったことにより、前四半期から減少しております。

広告宣伝費は、2月開催予定のHENNGE NOW!イベントに向けた広告宣伝を一部開始したことで前四半期から増加いたしました。

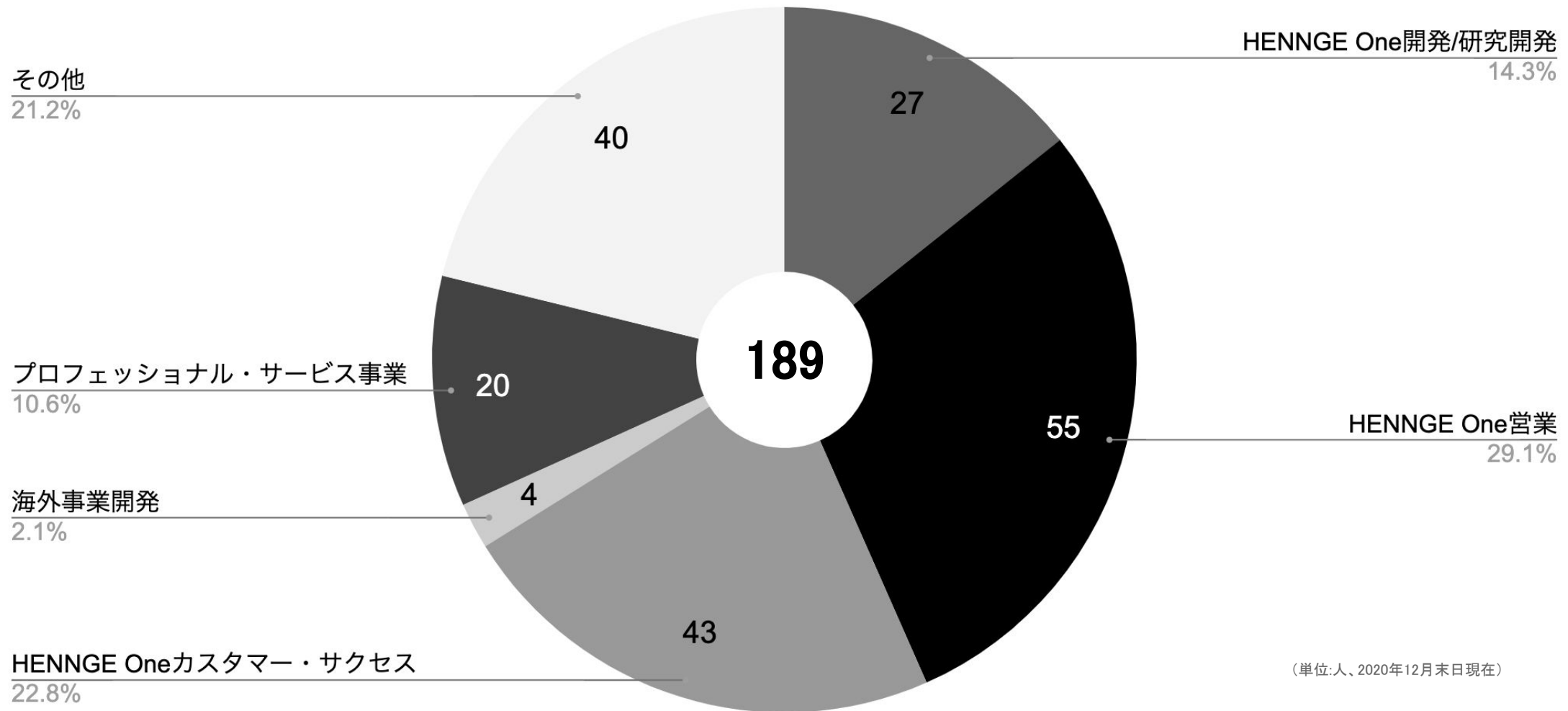
売上原価と研究開発費の合計は、HENNGE One売上高が堅調に増加したものの、前四半期から2百万円減少いたしました。主な理由は、プロフェッショナル・サービス及びその他事業の外注費の減少やHENNGE One事業の基盤クラウドサーバの利用効率の向上等が挙げられます。

売上高と営業費用の推移

(単位:百万円)

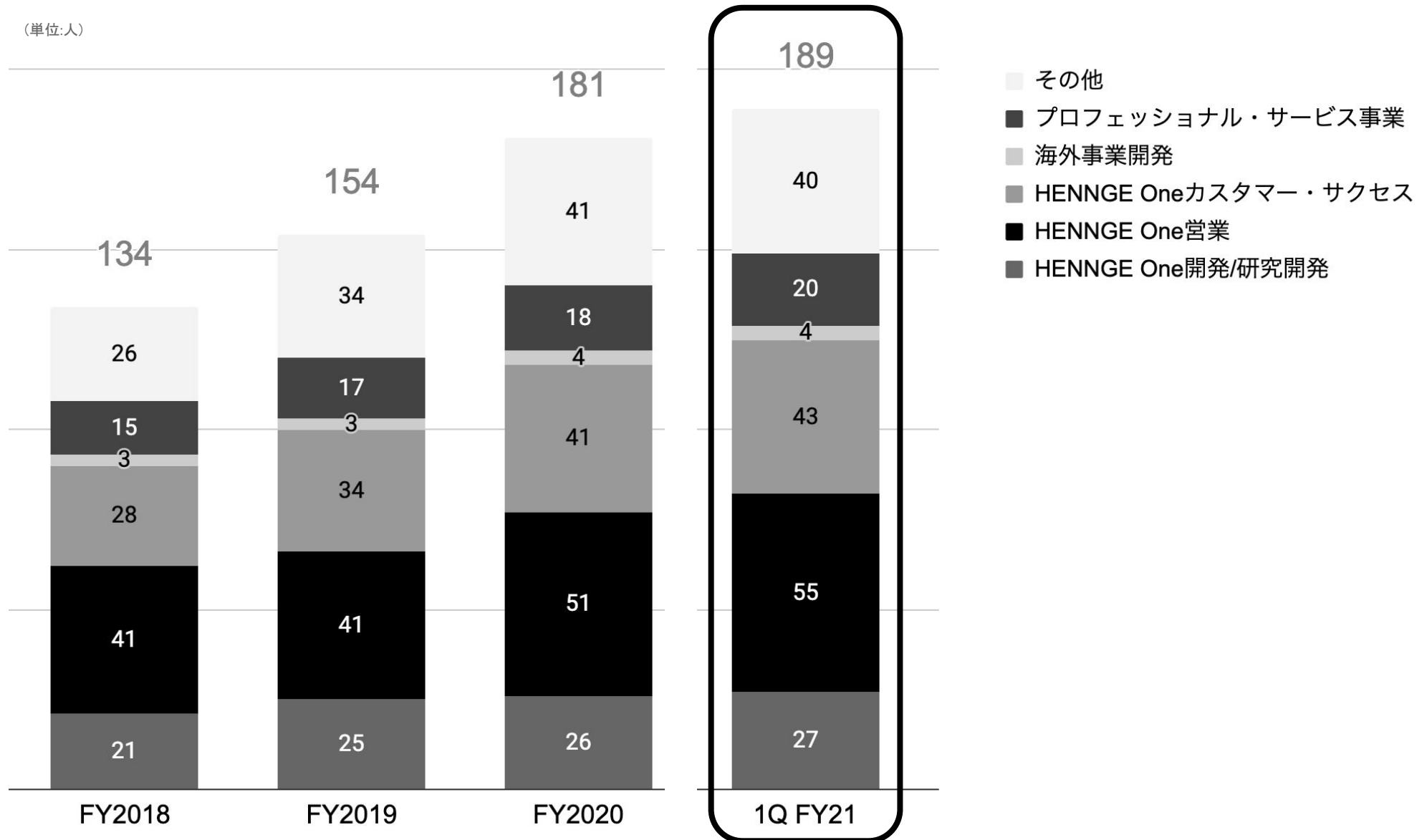


従業員(アルバイト含まず)の状況



従業員数(アルバイト含まず)の推移

(単位:人)



2021年9月期

(2020年10月～2021年9月)

第1四半期決算 (事業)

事業トピックス

- 広告・イベント

- 各種オンラインイベントへの出展、共催、登壇等(2020年10月～12月)
「SoftBank World 2020」、「デジタルイノベーション2020オンライン」、等
- SMBC日本シリーズ2020での広告出稿(2020年11月)
- 東京駅での広告出稿(2020年12月)

- その他

- 「HENNGE Oneプロダクトアライアンスプログラム」の開始(2020年11月)
現在23社、26サービスに参画いただいております。HENNGE OneによるSSO連携について積極的に技術連携を実施することで、ユーザ企業におけるID/パスワード管理の課題を解決することを目指します。
- 「HENNGE Lock」の提供開始(2020年11月)
脱パスワードによるセキュアな環境づくりを実現するサービスの第一弾として、アップデートされたHENNGE Oneと合わせて活用することで、ユーザの持つスマートフォンやスマートウォッチを追加認証要素として利用しパスワードを使わない一元的なログイン環境を実現いたします。

広告・イベント活動

各種広告出稿

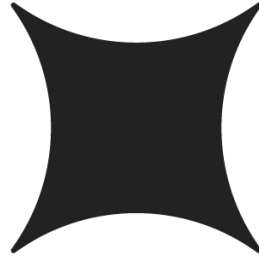
SMBC日本シリーズ2020
(2020年11月)

テクノロジーで、変化をチカラに。

 HENNGE

へんげ！

東京駅
(2020年12月)


HENNGE

新プログラム

「HENNGE Oneプロダクトアライアンスプログラム」(2020年11月)

HENNGE OneによるSSO連携について積極的に技術連携を実施することで、ユーザ企業におけるID/パスワード管理の課題を解決することを目指します。

aws

box


Chatwork
i³systems
 CLOUDSIGN
クラウドサイン

 CollaboSTYLE


cybozu

NEOJAPAN

 DIGGLE
予実管理クラウド

LINE WORKS

 Marketo Engage

 recomot


OKWAVE
BEST ANSWER.

any.

 rakumo

Donuts

 ATLED

DreamArts


牽行クラウド

DocuSign

INFOTEC

 Dropbox

 カオナビ

(順不同)

2021年9月期

(2020年10月～2021年9月)

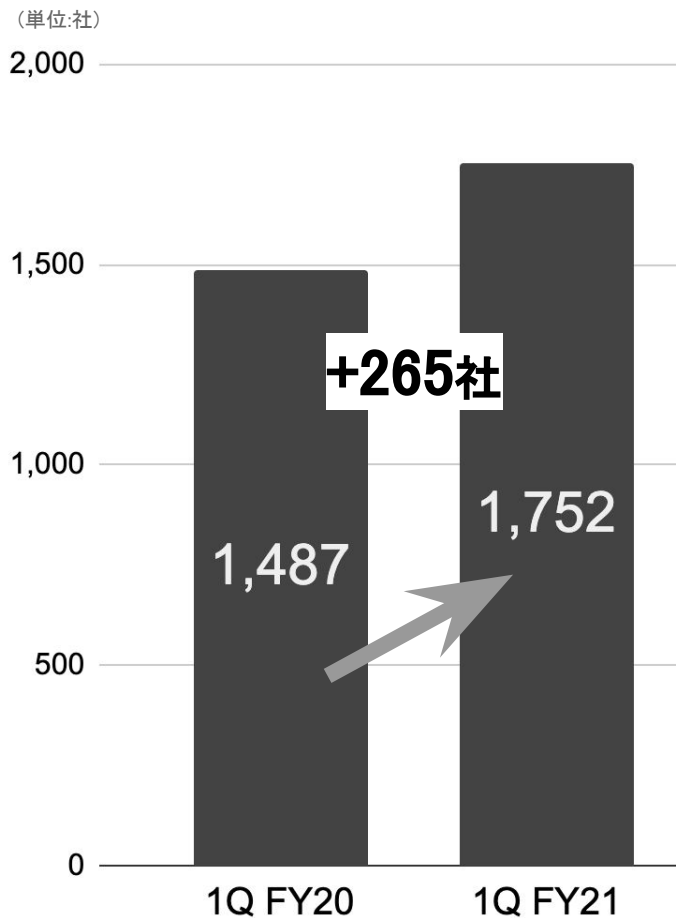
第1四半期決算 (KPI)

HENNGE One KPI (対前年同期末比)

HENNGE One契約社数

前年同期比 **17.8%**増

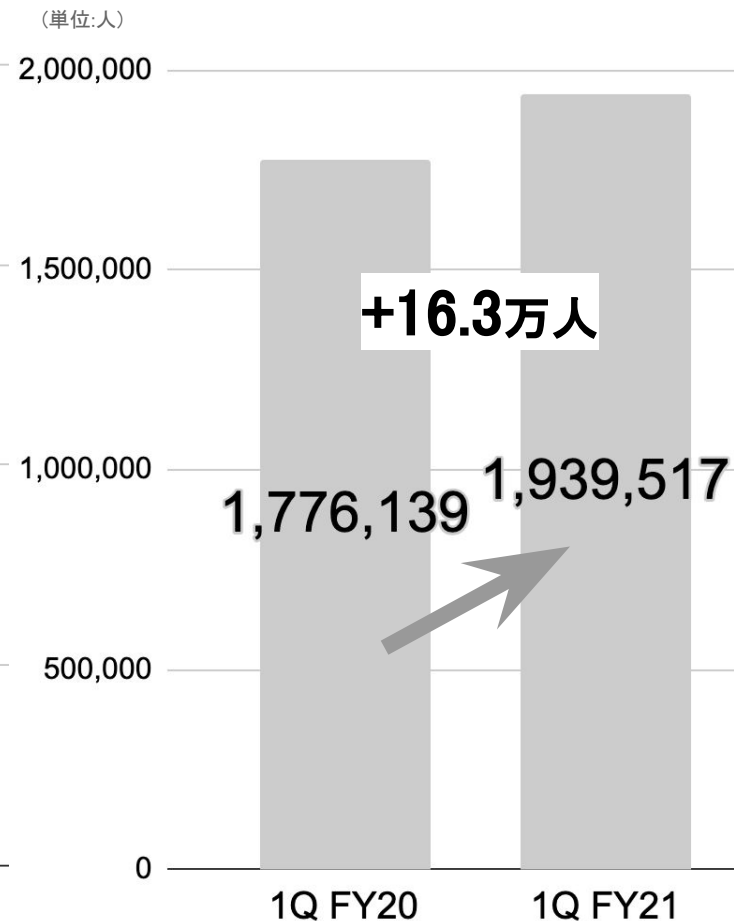
(2020年12月末日現在)



HENNGE One契約ユーザ数

同比 **9.2%**増

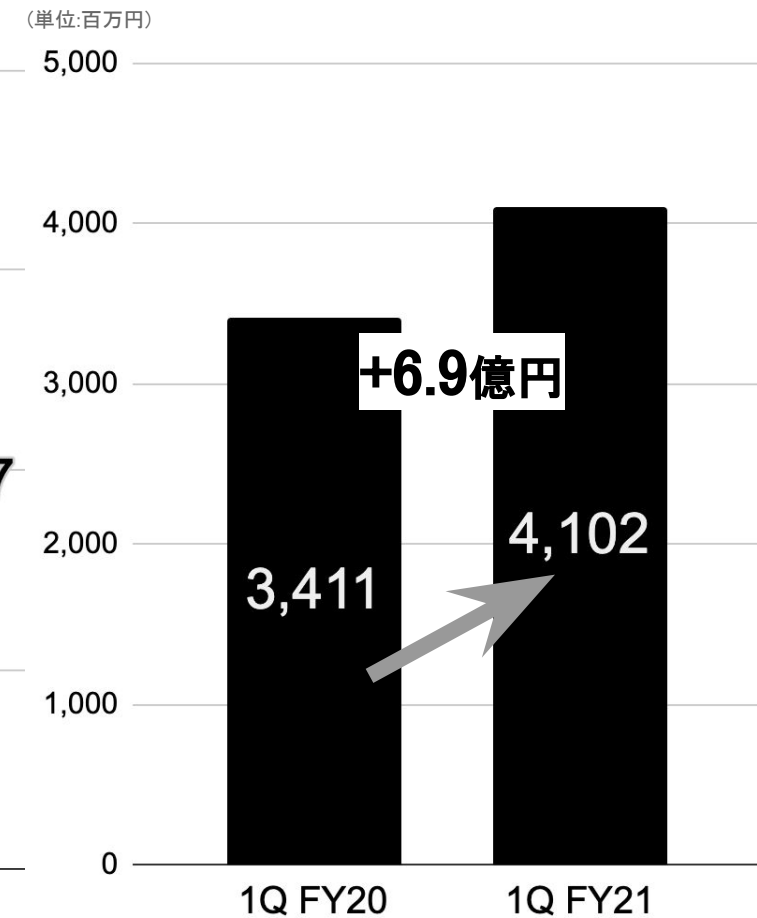
(2020年12月末日現在)



HENNGE One ARR

同比 **20.3%**増

(2020年12月末日現在)



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(2020年9月期末)から**0.06pt上昇**の**0.22%**。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**85社増加**の**1,752社**、
HENNGE Oneのユーザ数は、前期末から**0.86万人減少**の**194.0万人**、
HENNGE OneのARRは、前期末から**1.93億円増加**の**41.02億円**。
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**108円増**の**2,115円**(1ユーザあたりの年間契約金額)。

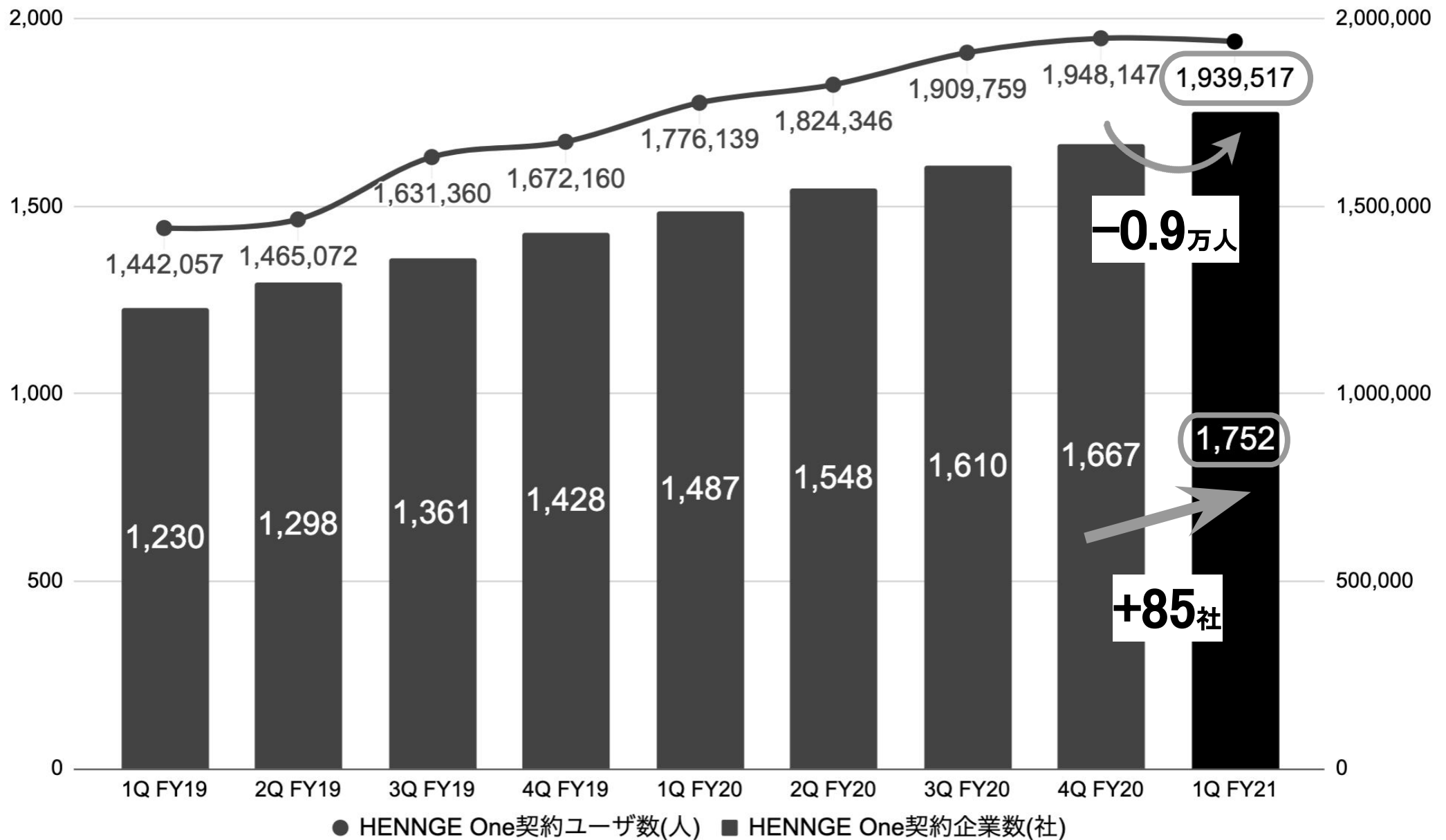
HENNGE One平均月次解約率の推移

前四半期末(2020年9月末)から0.06pt上昇の0.22%
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維持しております。

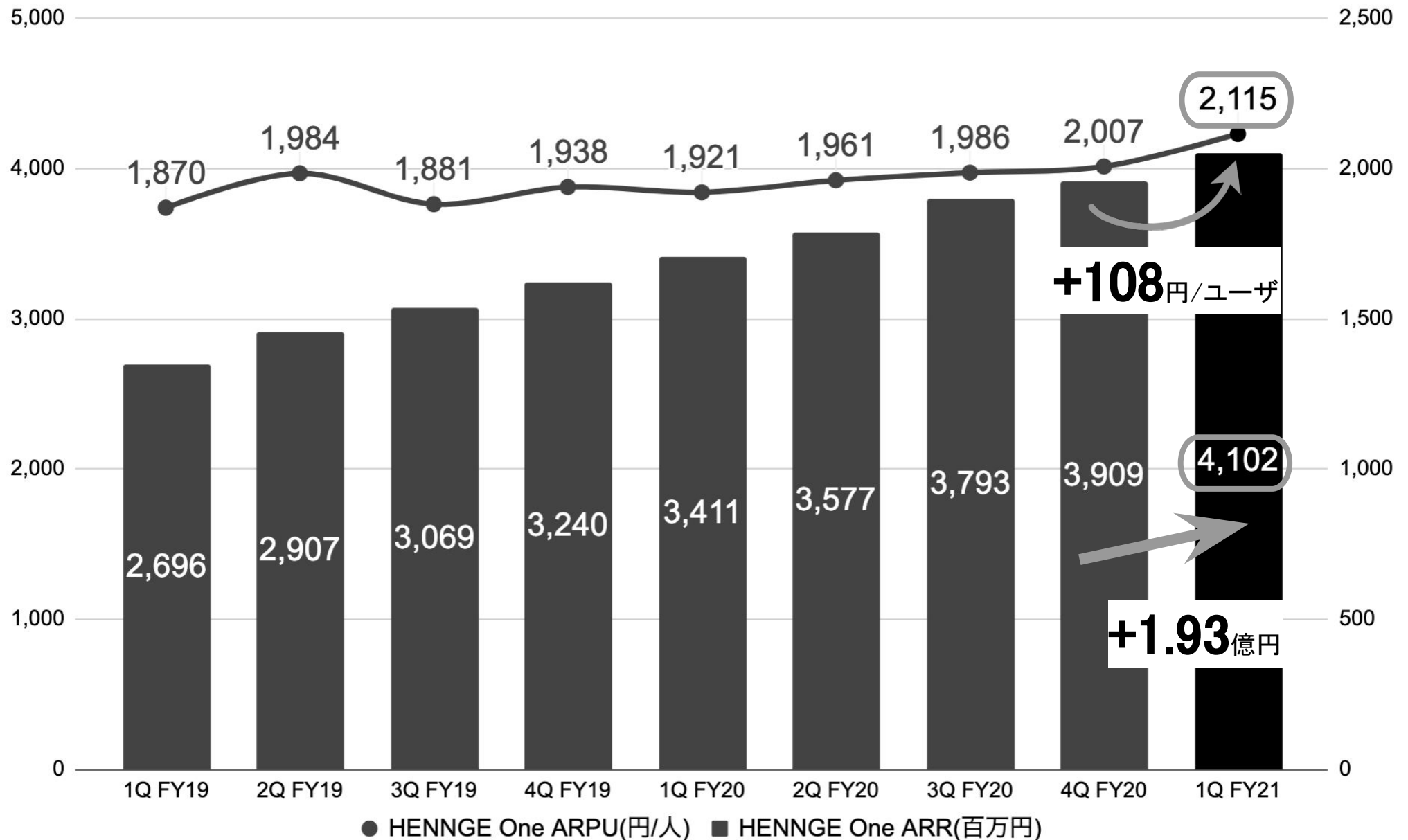
※サービス解約などによる契約金額の減少を元に算出される解約率(グロスレベニューチャーンレート)です。



HENNGE One契約企業数と契約ユーザ数の推移



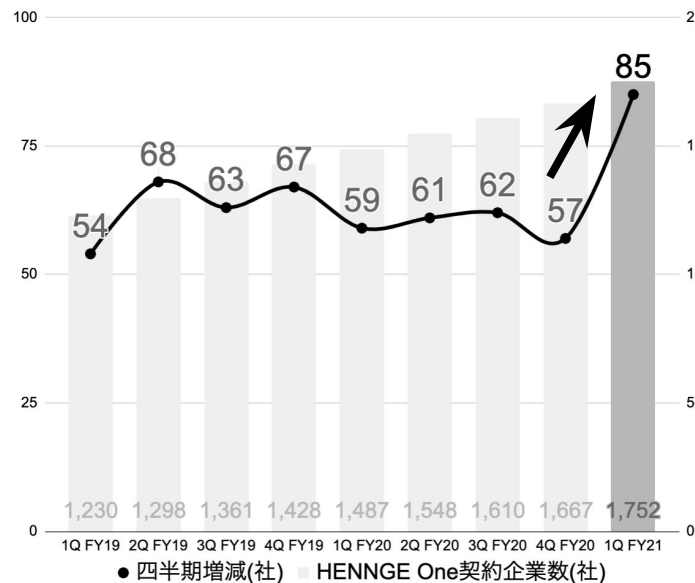
HENNGE One ARRとARPUの推移



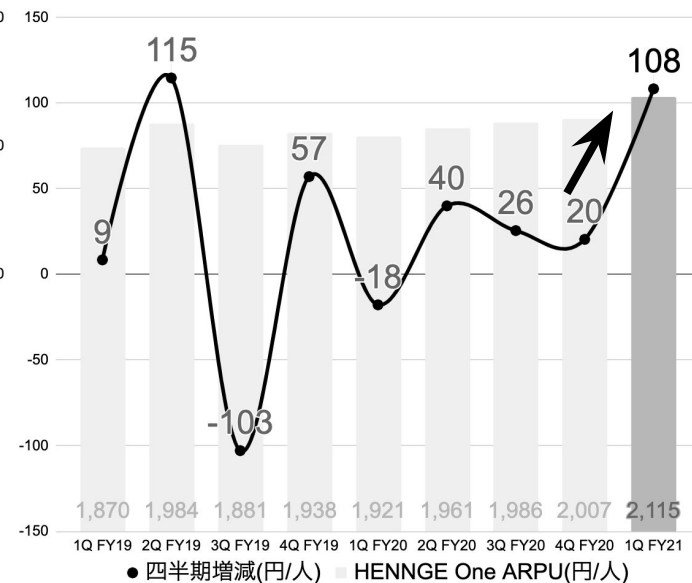
HENNGE One契約ユーザ数の減少について

前四半期と比較して、期末時点の総ユーザ数が減少いたしました。これはメール機能を中心とする比較的特殊な用途でサービスを利用いただいていたお客様1社(約8万ユーザ)の解約が主な要因です。新規顧客獲得活動は順調に進捗しております。

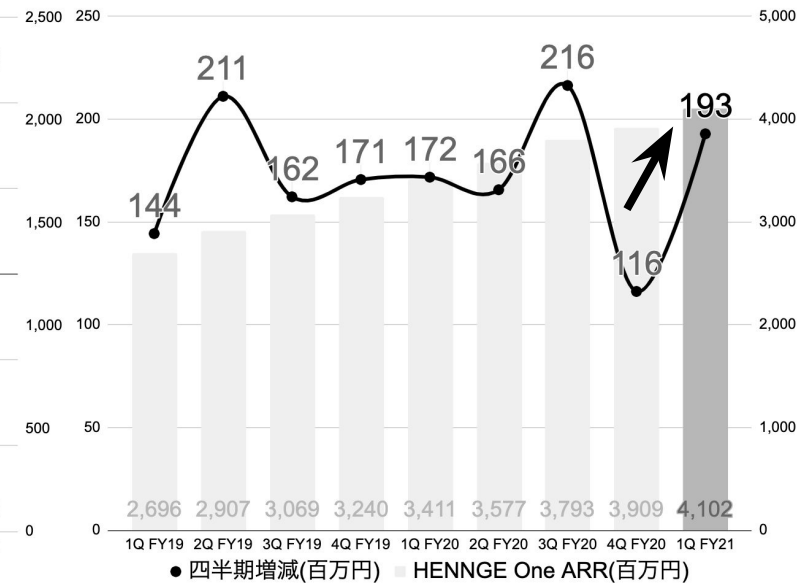
契約社数(N)の四半期増減



ARPUの四半期増減



ARRの四半期増減



2021年9月期

(2020年10月～2021年9月)

通期業績見通し

2021年9月期の方針

連結業績見通しにかかる当社グループの方針の主な内容は、以下の通りです。

**積極的なマーケティング投資を行い、
ニューノーマル下で拡大する機会を捉えることで、
HENNGE Oneの中期的なARR成長を加速します。**

HENNGE One事業の売上高

契約企業数(N)、ARPUの上昇で、ARR成長速度の変曲点を作りだし、2021年9月期以降のHENNGE One ARRの年間20%以上の持続的成長を目指す。

広告宣伝費

上半期に、昨年の「HENNGE NOW!」の10倍規模のデジタルイベントと、それに付帯した大規模広告を実施。デジタルイベントでは、多種多様な業種の多くの有名企業様・教育機関様・地方自治体様やSaaS企業様にもご登壇いただき、それぞれの視点から見たニューノーマル下でのSaaS活用についてお話いただく予定。

人員計画

全社で30名以上の純増を目指し、営業職とカスタマーサクセス職を重点的に増強。

連結業績見通し(通期)

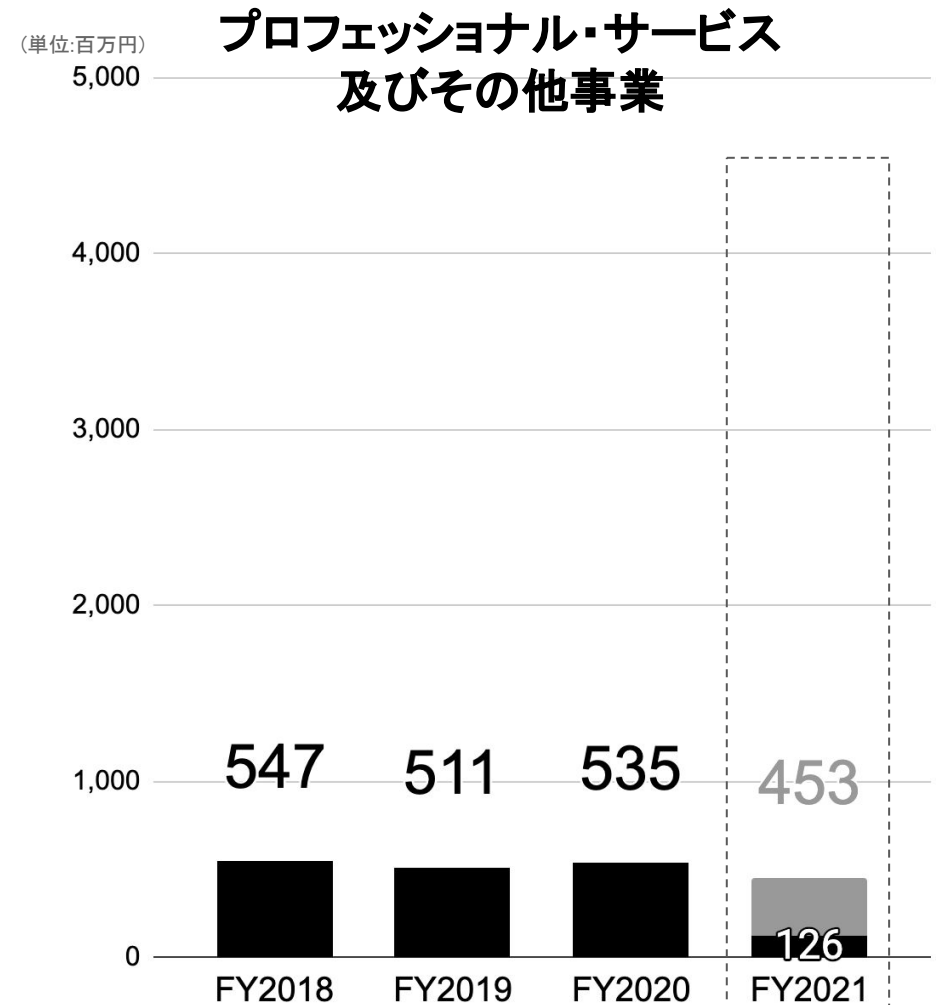
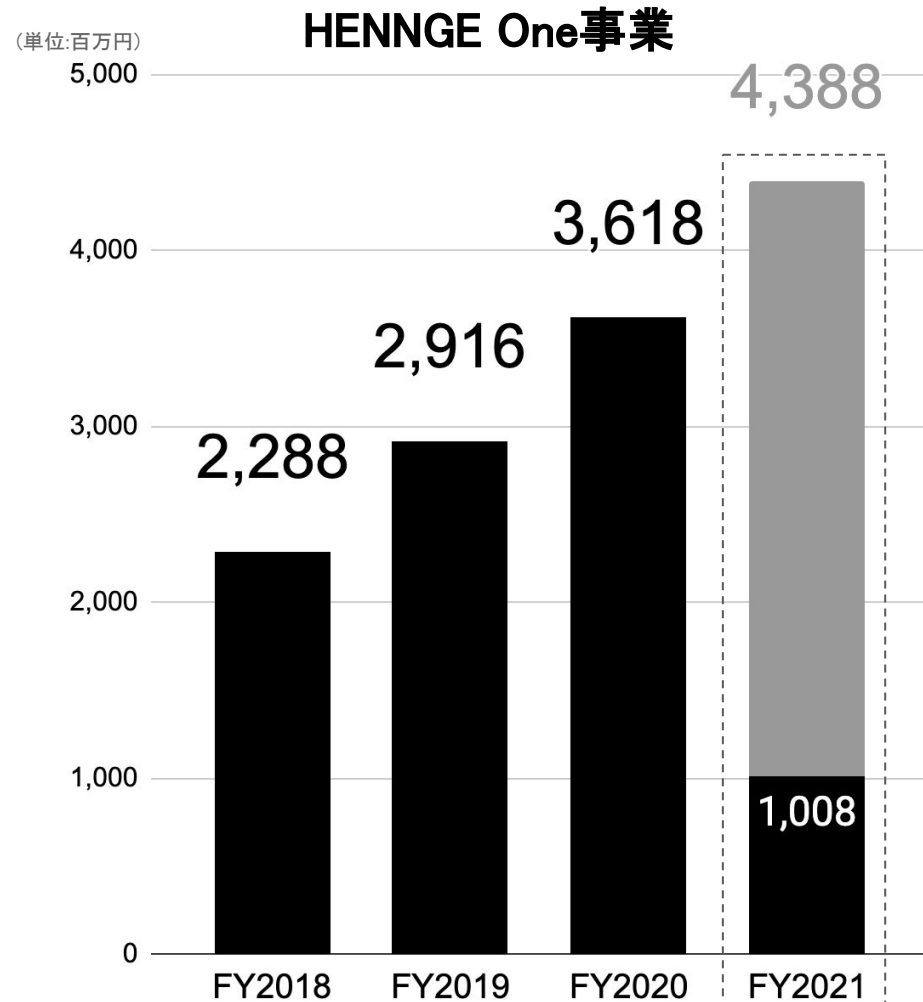
2021年9月期は、積極的なマーケティング投資を行い、ニューノーマル下で拡大する機会を捉えることで、HENNGE Oneの中期的なARR成長を加速します。

	FY2019 通期実績	FY2020 通期実績	FY2021 通期見通し (2020/11/13開示)	YoY	YoY (%)
(単位:百万円)					
売上高	3,427	4,153	4,841	+689	+16.6%
うちHENNGE One事業	2,916	3,618	4,388	+770	+21.3%
うちプロフェッショナル・サービス 及びその他事業	511	535	453	-82	-15.3%
営業費用	3,240	3,614	4,531	+917	+25.4%
営業利益 (営業利益率)	187 (5.5%)	539 (13.0%)	310 (6.4%)	-229	-42.4% (-6.6pt)
経常利益	178	535	310	-225	-42.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	110 (3.2%)	355 (8.5%)	193 (4.0%)	-162	-45.6% (-4.6pt)

1. 当社グループの成長ドライバーであるHENNGE One事業の売上高は、前年比 **21.3%増**、プロフェッショナル・サービス及びその他事業は、同比 **15.3%減**の見通し。
2. 売上高は、前年比 **16.6%増**、営業利益は、同比 **42.4%減**となる見通し。

連結売上高の推移

HENNGE One事業の売上高は、通期見通しに対して23.0%の進捗となりました。



営業費用(売上原価+販管費)の見通し (通期)

広告宣伝費は、通期見通しに対して8.8%の進捗となりました。

広告宣伝費は、大規模イベントの開催される第2四半期に重点的に投下される見通しです。

(単位:百万円)

広告宣伝費

5,000

4,000

3,000

2,000

1,000

0

FY2018

FY2019

FY2020

FY2021

170

225

168

615

54

(単位:百万円)

広告宣伝費を除いた営業費用

5,000

4,000

3,000

2,000

1,000

0

FY2018

FY2019

FY2020

FY2021

2,463

3,015

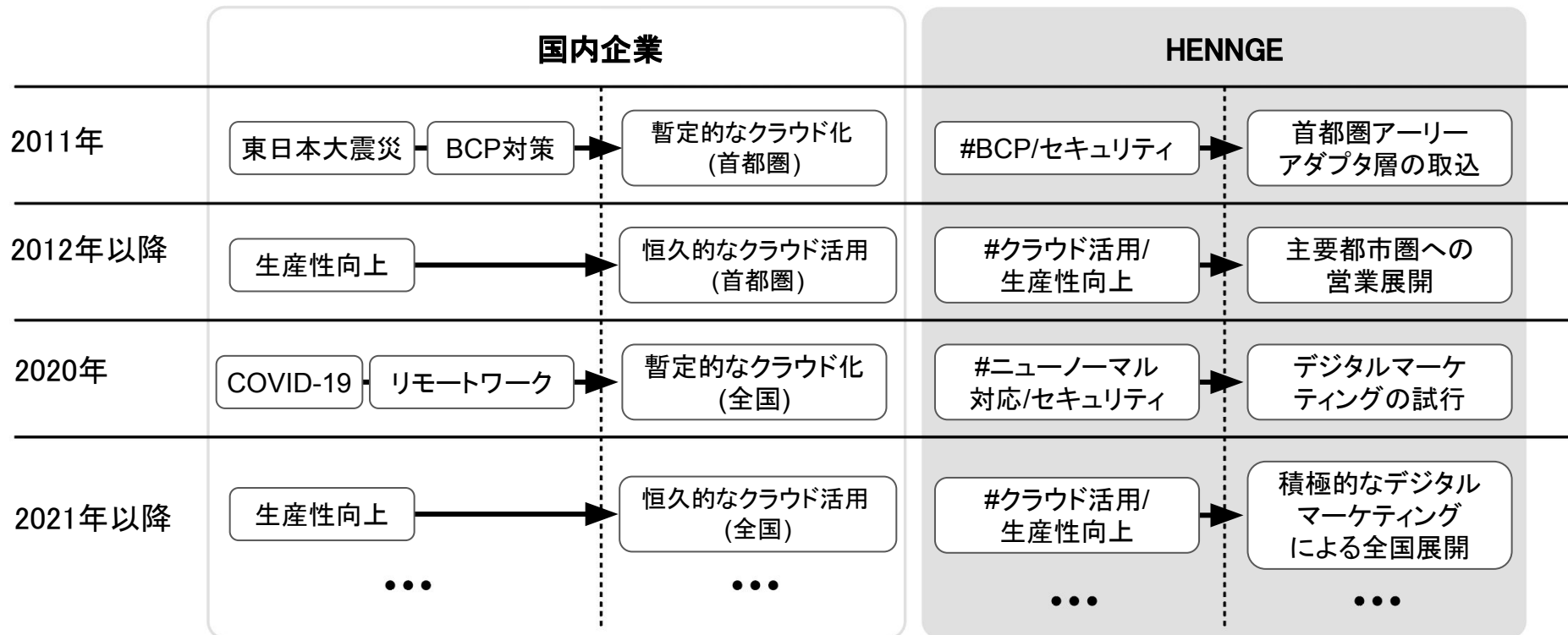
3,446

3,916

684

マーケットの変化について

新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響を受け、国内におけるクラウドサービスを利用する企業数は、加速するものと考えております。



大規模デジタルイベント HENNGE NOW!

2021年2月15日から6日間にわたり、40社以上の企業、自治体や教育機関にご登壇いただき、DX、SaaS、セキュリティ、教育/自治体のデジタル化などをテーマに、変化と挑戦を実践する50超のセッションを開催いたします。こういった取り組みを通して今後の日本国内におけるSaaS化を牽引しつつ、事業機会を捉えていきたいと考えます。



DX

大手企業での
DX実戦事例
をご紹介します

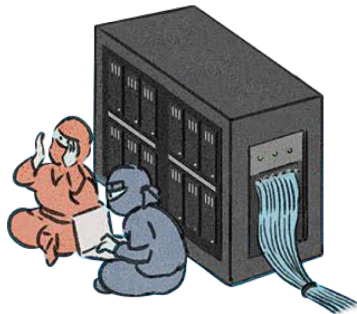


SaaS

脱ハンコ、ペーパーレス、テレワークなどのソリューションをご紹介します

教育 /自治体

デジタル化が求められる教育/自治体の取り組み事例をご紹介します



HENNGE

変化と挑戦を繰り返すHENNGEの最新の取り組みをご紹介します



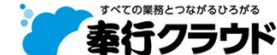
(HENNGE NOW!の詳細は上記QRコードから)

また、このイベントに合わせ、TVCMや動画広告も実施しております



(コマーシャル動画は上記QRコードから)

大規模デジタルイベント HENNGE NOW!



(一部、順不同)

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 (Life Time 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)金額の総計です。

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サブスクリプションサービスで獲得する年間契約金額です。

ARR最大化

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

N : 契約社数 の最大化

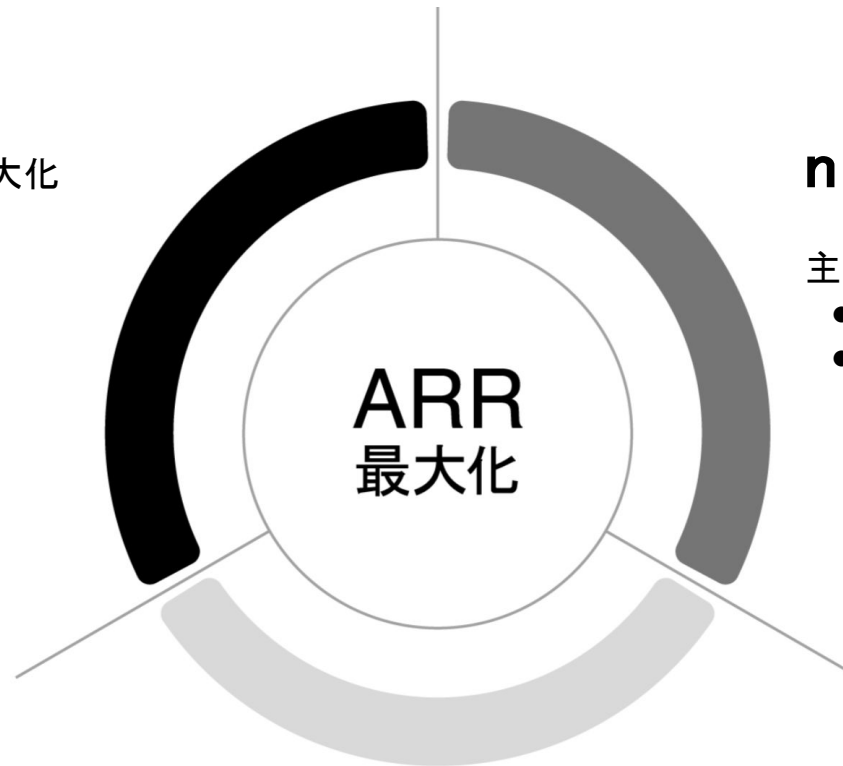
主に

- 営業人員の増加
- 地域カバレッジ拡大
- 代理店との連携強化

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

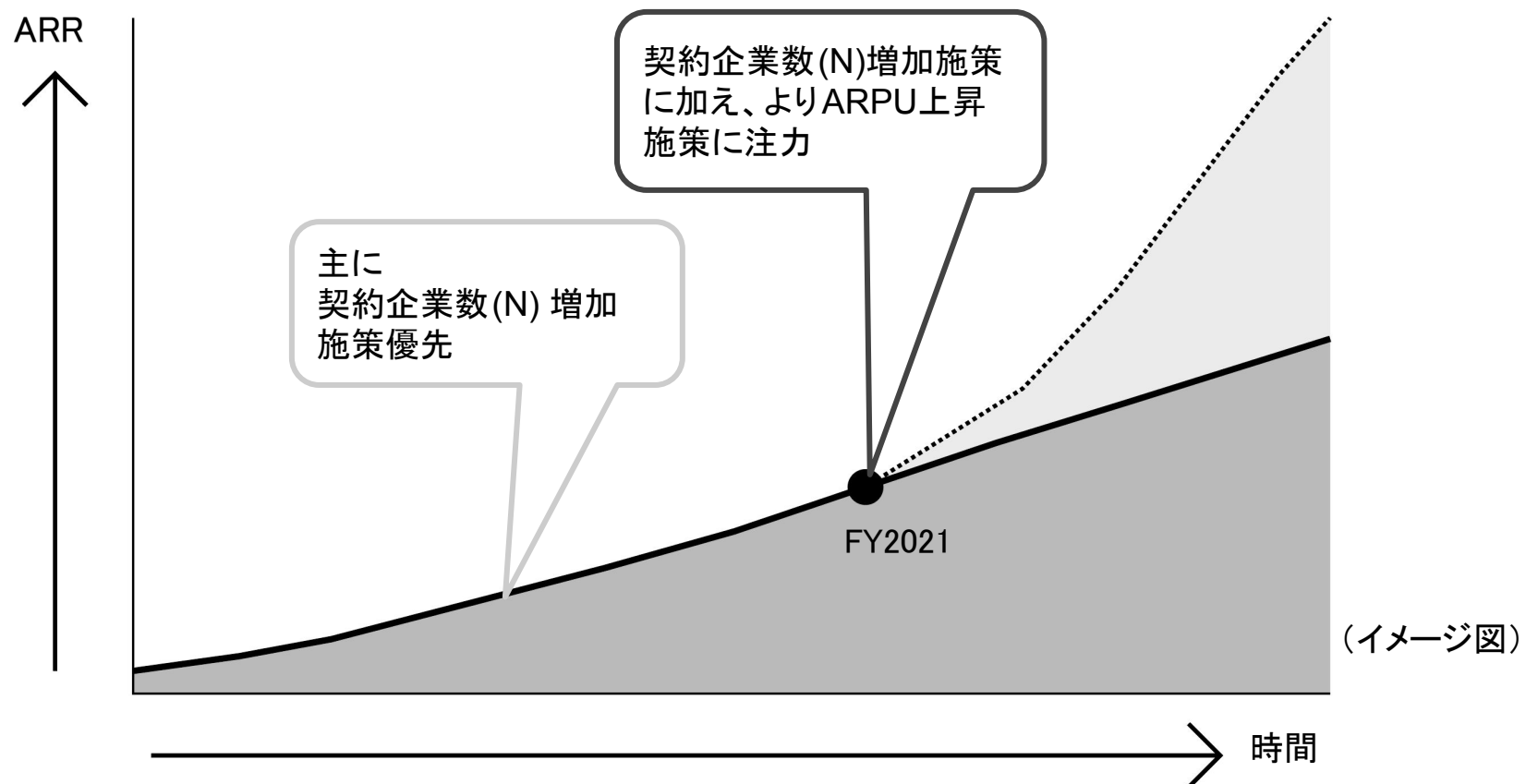
(HENNGE One)

短期的にはNの増加、中長期ではARPUの上昇に注力することで、
2021年9月期に変曲点を作り、2022年9月期以降でのARR成長率上昇を目指します。

	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)
4Q FY14	563		=	232		×	1,187		×	2,042		
4Q FY15	880	+56.5%	+318	399	+72.0%	+167	1,095	-7.8%	-93	2,015	-1.3%	-27
4Q FY16	1,288	+46.3%	+407	642	+60.9%	+243	1,018	-7.0%	-76	1,970	-2.2%	-45
4Q FY17	1,898	+47.4%	+611	928	+44.5%	+286	1,107	+8.7%	+89	1,848	-6.2%	-122
4Q FY18	2,552	+34.4%	+653	1,176	+26.7%	+248	1,166	+5.3%	+59	1,861	+0.7%	+13
4Q FY19	3,240	+27.0%	+688	1,428	+21.4%	+252	1,171	+0.4%	+5	1,938	+4.2%	+77
4Q FY20	3,909	+20.7%	+670	1,667	+16.7%	+239	1,169	-0.2%	-2	2,007	+3.5%	+68
1Q FY21	4,102		=	1,752		×	1,107		×	2,115		

2021年以降の成長戦略

2021年以降に向けて、ARR成長速度の変曲点を作るべく、
Nだけでなく、ARPUを積極的にあげることできる施策を実施していきます。



2021年以降の成長戦略

IDaaSであるHENNGE Oneを中心に、企業内におけるSaaS活用拡大の潮流とともに成長



160以上

のクラウドサービスに対応

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
天野 治夫	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: 189名

(臨時雇用者を含まず、2020年12月末日現在)



小椋 一宏



宮本 和明



永留 義己



天野 治夫

Locations

日本



台湾

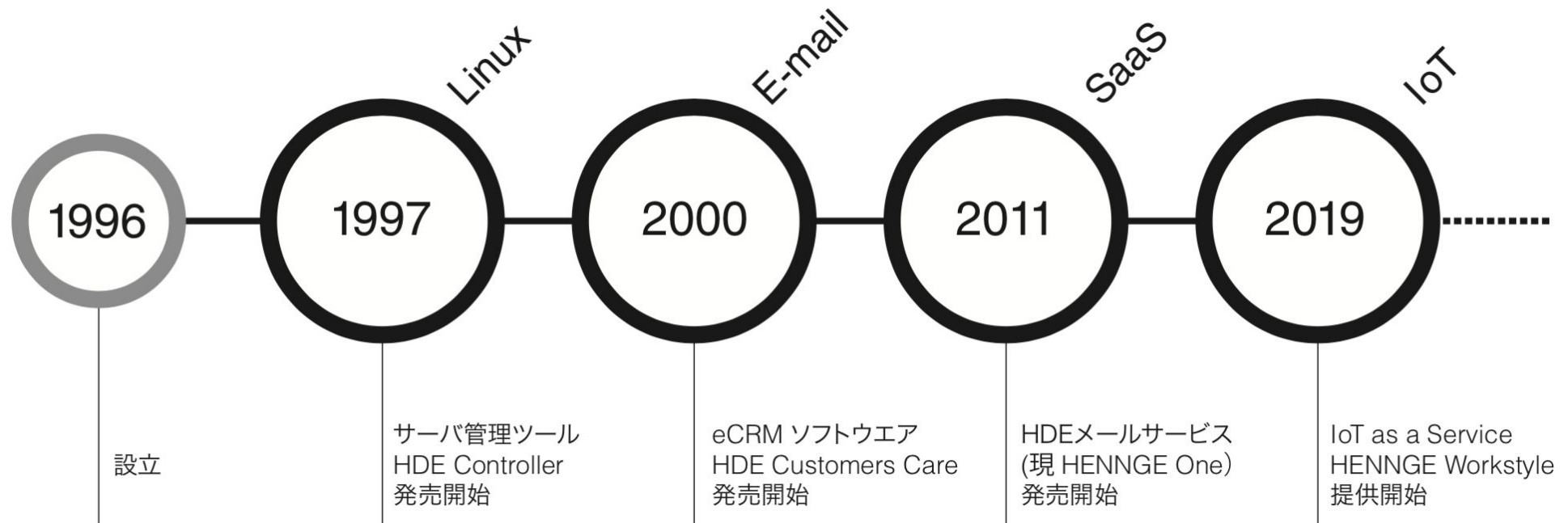


VISION

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

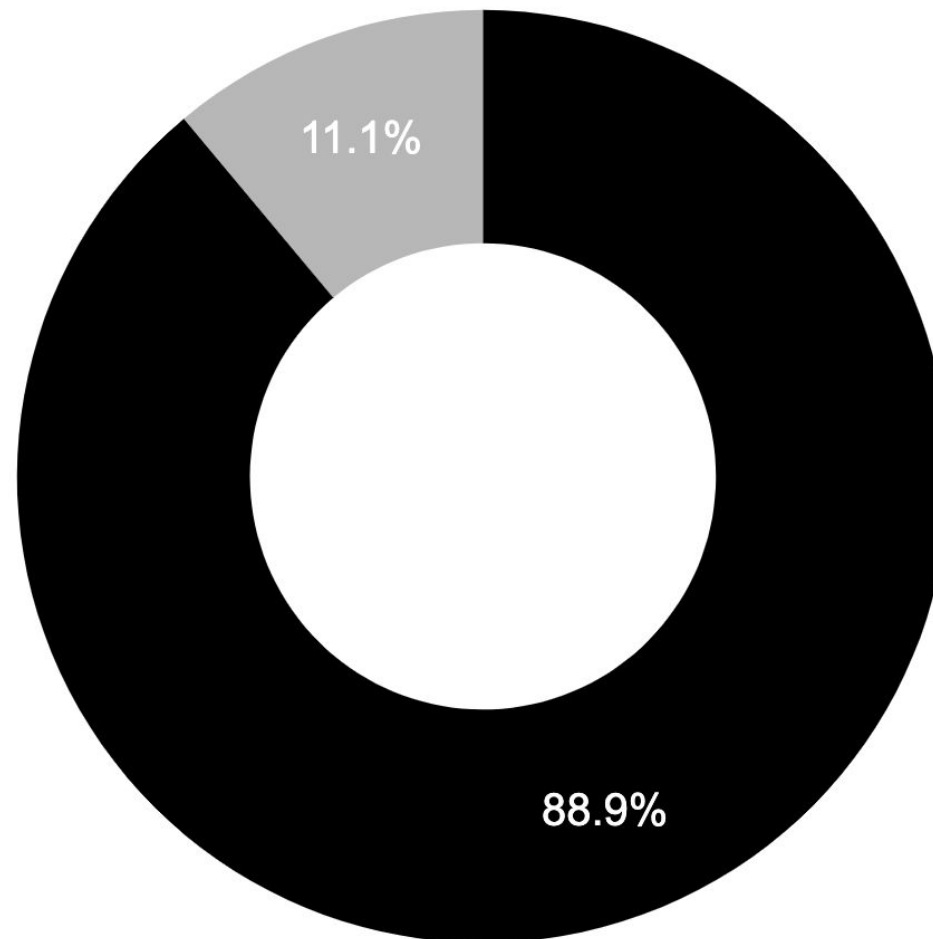
変わらない志、変わり続ける事業領域



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、全体の約88.9%



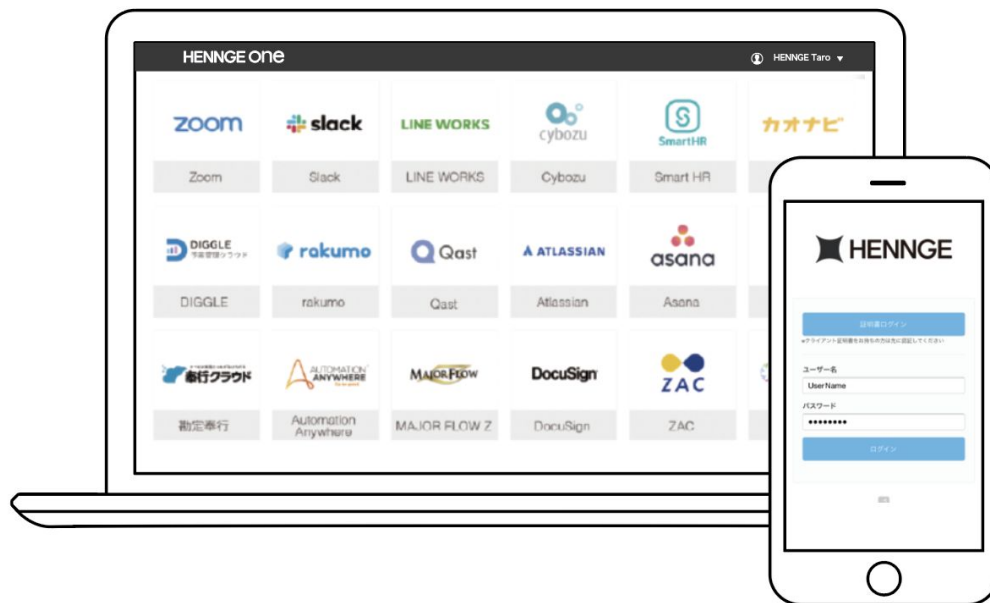
(2021年9月期第1四半期)

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

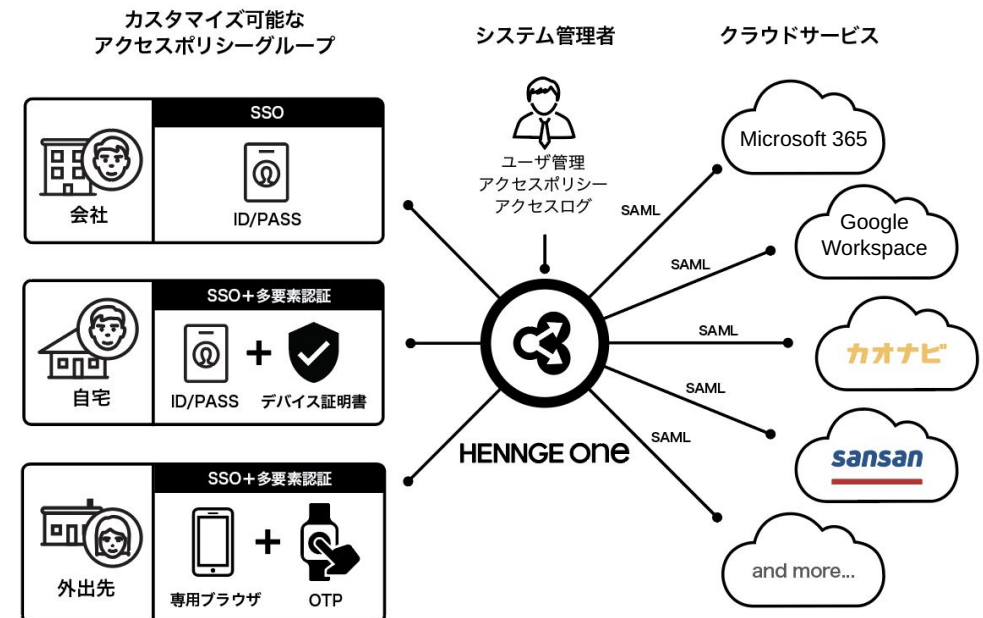
HENNGE One

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

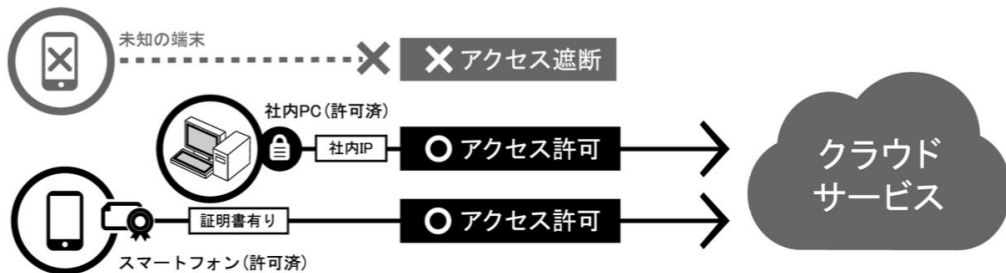


IDaaS (Identity as a Service) : IDなどログイン情報の管理をクラウドで行えるようにしたSaaSです。

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。

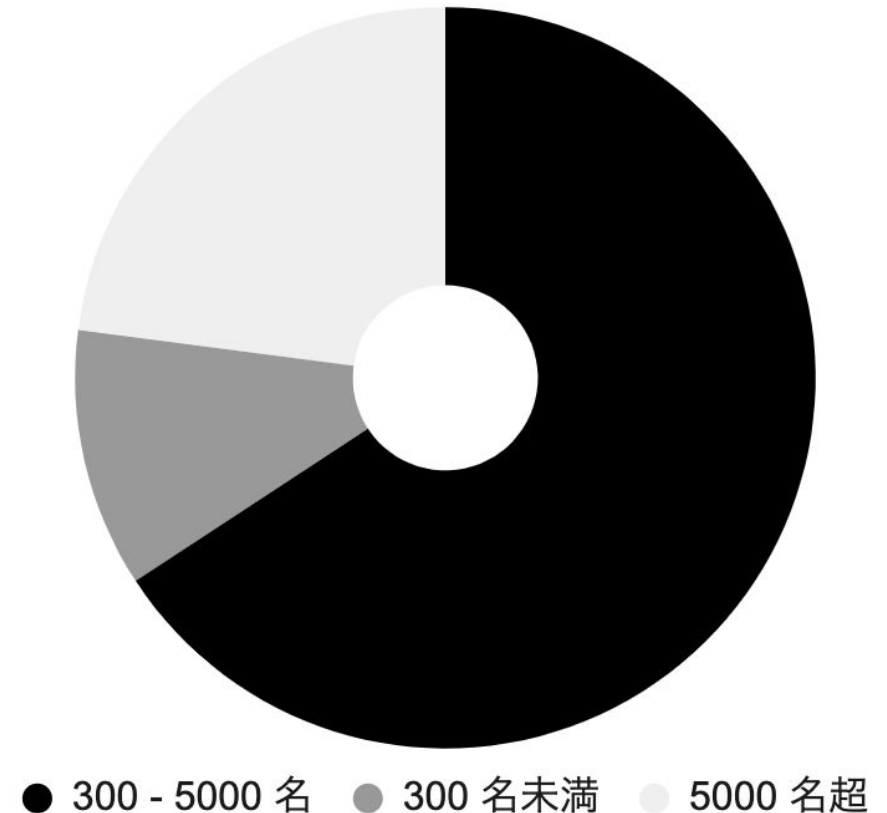
HENNGE Oneの強固な顧客基盤

1,752社の多様な業種・業態でのご利用実績、契約ユーザー数は194万人(2020年12月末時点)



他、多数

2020年9月期の
契約ユーザー規模別分布(ARRベース)



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