



2021年8月12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8月12日 17:00～17:30

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

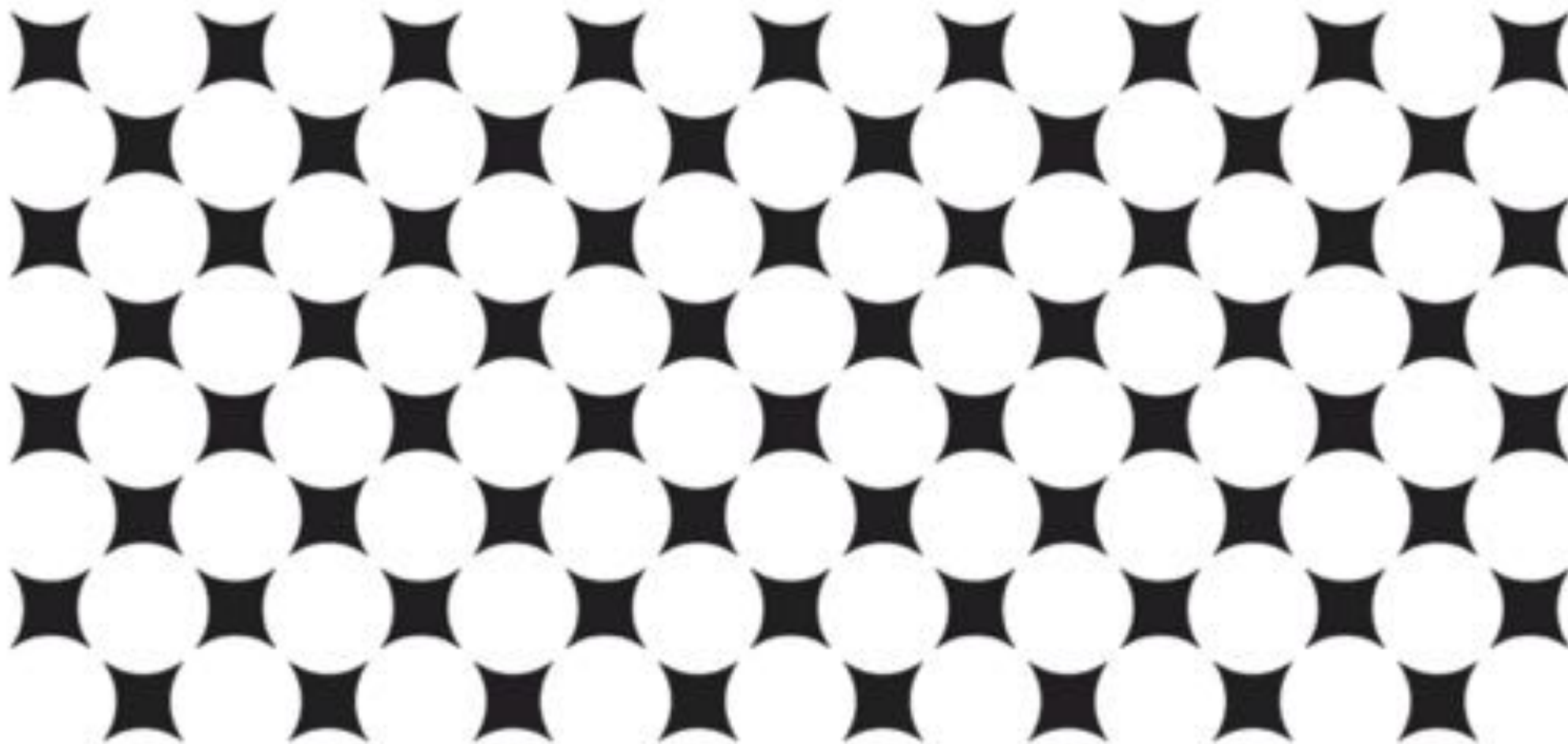
開催場所 Zoom webinarを用いた配信

説明会資料 2021年9月期第3四半期 決算説明資料（抜粋）

【添付資料】

1. 決算説明会において使用した資料

以上



2021年9月期 第3四半期 決算説明資料

HENNGE株式会社
(東証マザーズ:4475)

2021年8月12日

2021年9月期

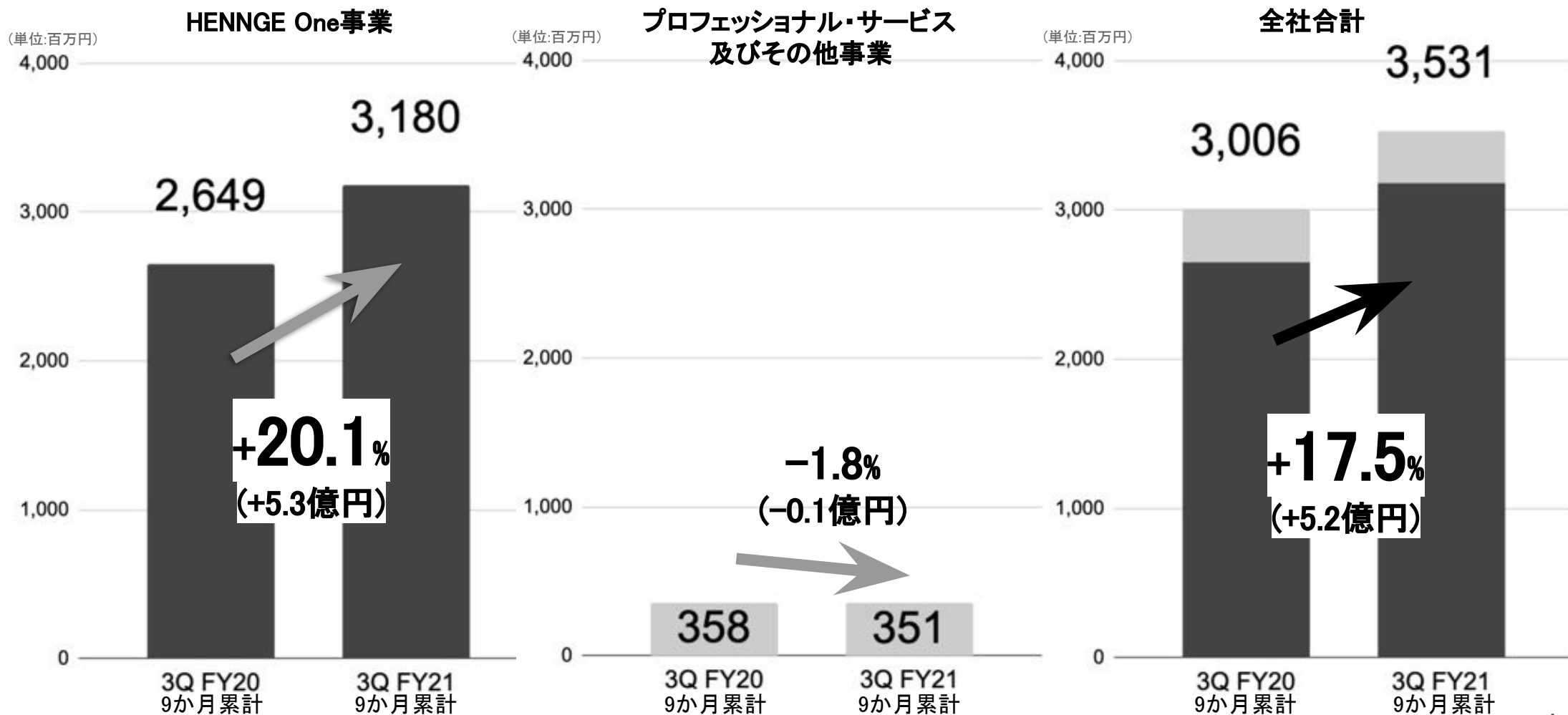
(2020年10月～2021年9月)

第3四半期決算 (業績)

連結売上高 (対前年同期比、9か月累計比較)

売上高は、前年同期比17.5%増の35.3億円

売上成長のドライバーとなるHENNGE Oneの売上高は同比20.1%増で成長



連結業績サマリー (対前年同期比、9か月累計比較)

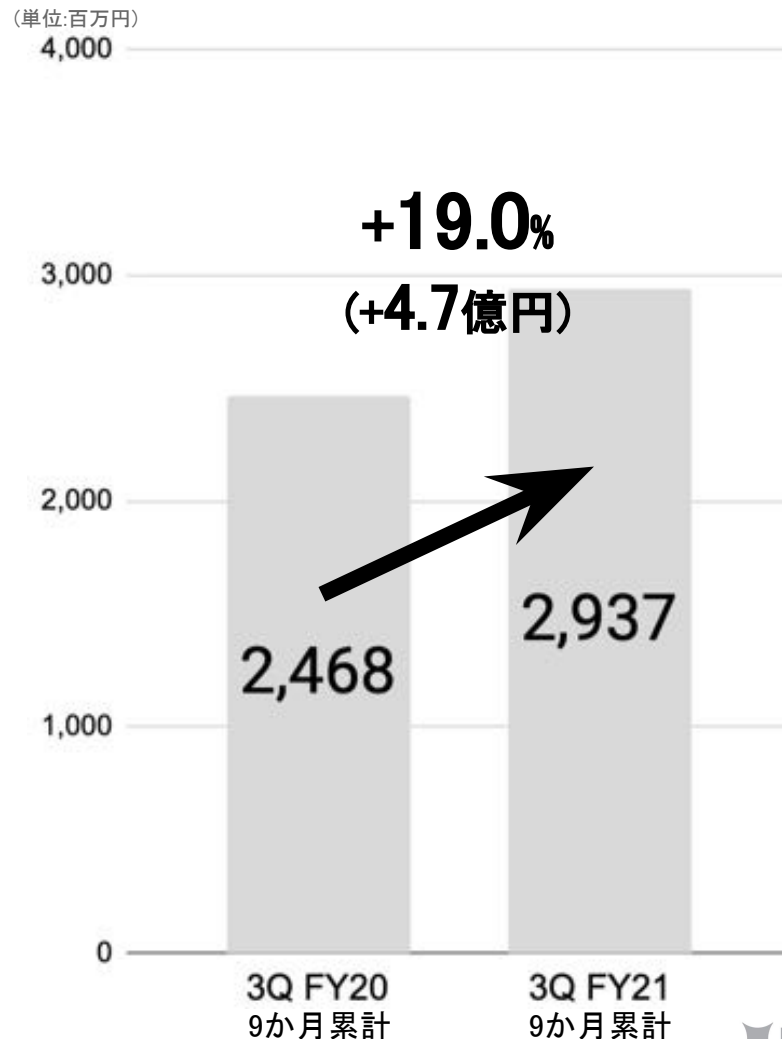
(単位:百万円)	3Q FY20 9か月累計	3Q FY21 9か月累計	増減額	増減率 (%)	2020/11/13開示の 過期業績予想	進捗率 (%)
売上高	3,006	3,531	+525	+17.5%	4,841	72.9%
うちHENNGE One事業	2,649	3,180	+531	+20.1%	4,388	72.5%
うちプロフェッショナル・サービス 及びその他事業	358	351	-6	-1.8%	453	77.6%
売上原価	538	594	+56	+10.4%		
売上総利益 (売上総利益率)	2,468 (82.1%)	2,937 (83.2%)	+469	+19.0% (+1.1pt)		
販売費及び一般管理費	2,150	2,710	+560	+26.0%		
営業利益 (営業利益率)	318 (10.6%)	227 (6.4%)	-91	-28.6% (-4.1pt)	310 (6.4%)	73.2%
経常利益	317	230	-87	-27.4%	310	74.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	180 (6.0%)	150 (4.2%)	-30	-16.7% (-1.7pt)	193 (4.0%)	77.8%

- 売上高は、前年同期比 **17.5%増** の **35.3億円**。HENNGE Oneの売上高は、同比 **20.1%増** の **31.8億円**。
- 販売費及び一般管理費は、同比 **26.0%増** (5.6億円増) の **27.1億円**。
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、同比 **30百万円減少** の **1.5億円**。

売上総利益 (対前年同期比、9か月累計比較)

売上総利益は、前年同期比4.7億円増加の29.4億円

売上総利益率は、前年同期から1.1ポイント増の83.2%、依然として高い粗利率を維持



(参考)

・HENNGE Oneの連携可能なクラウドサービス数

176サービス

(2021年6月末日現在)

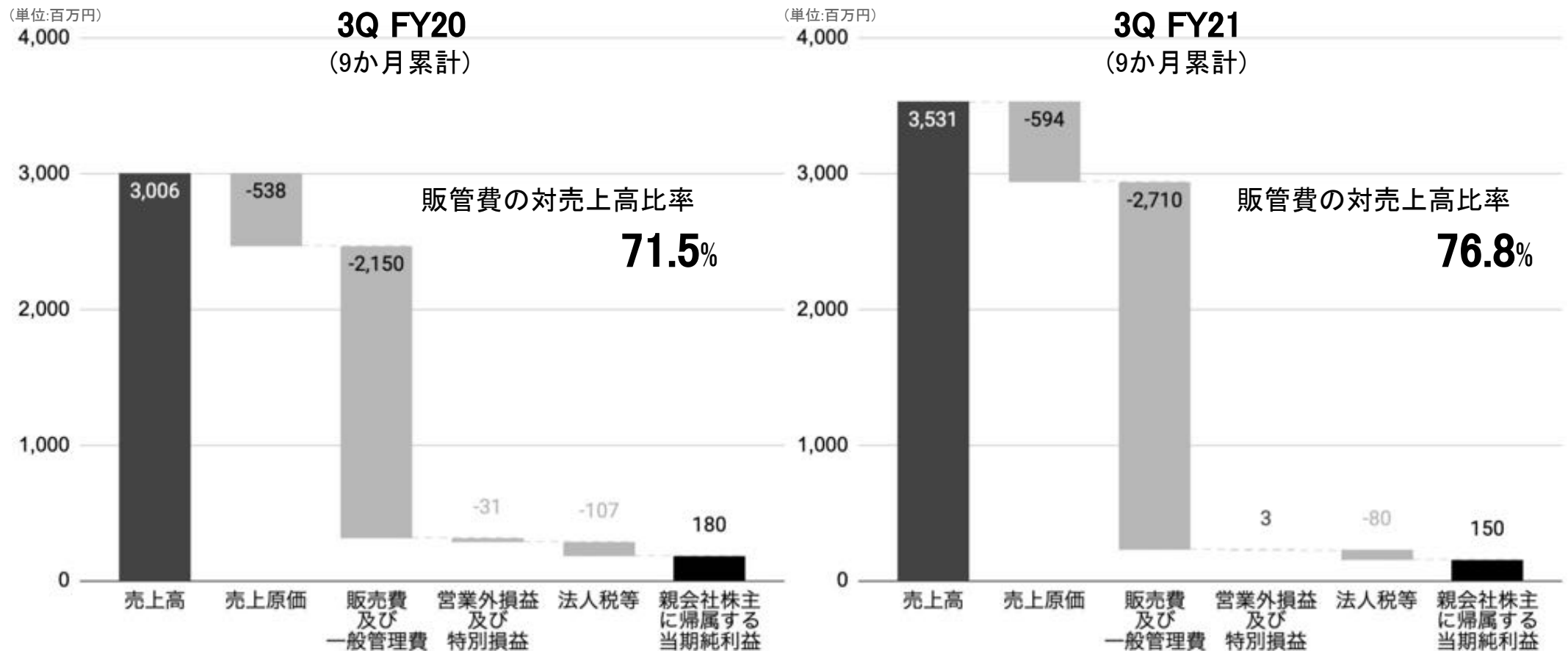
・HENNGE Oneのサービス稼働率

99.9%超

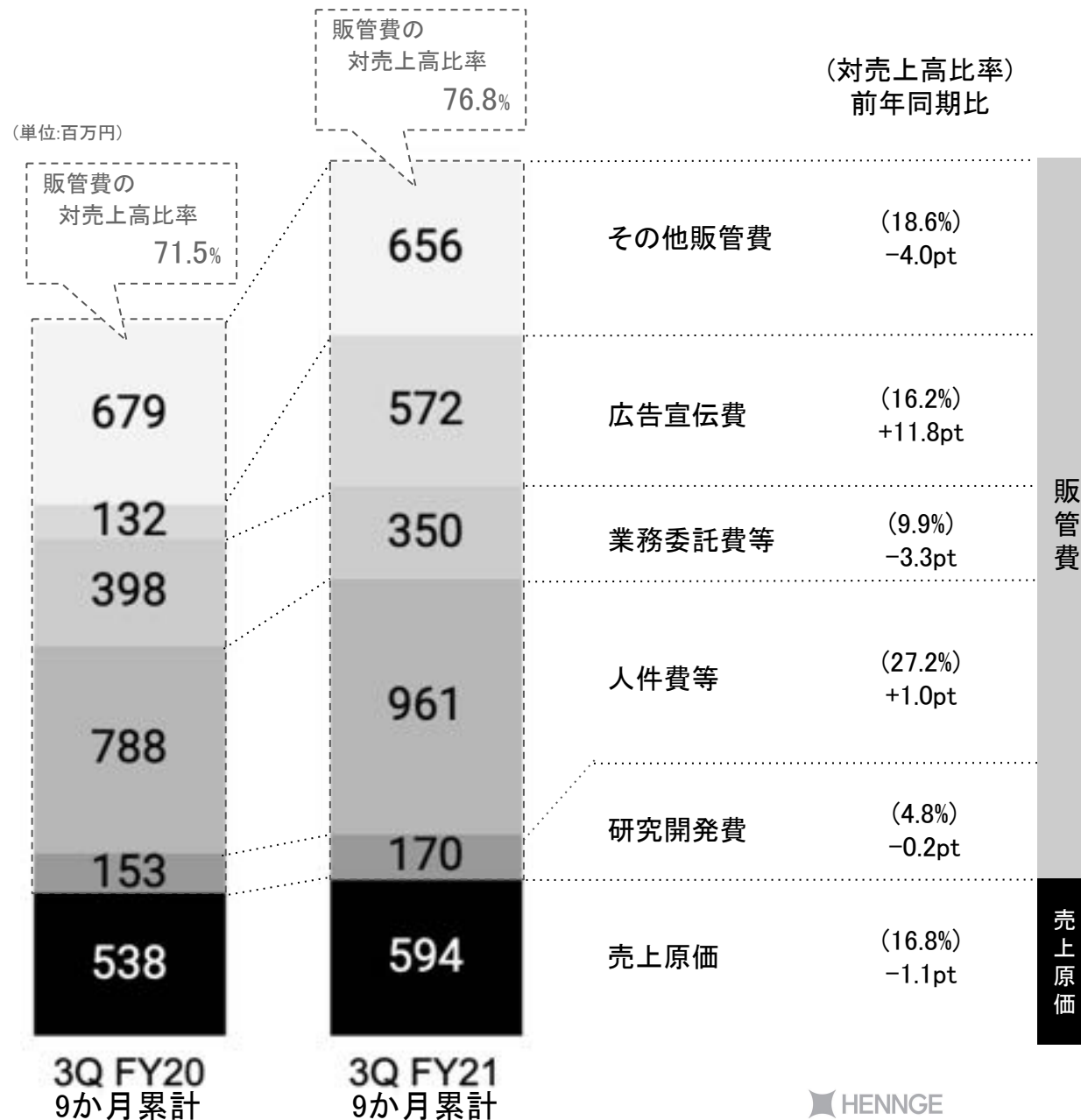
(2021年6月末日現在)

当期純利益 (対前年同期比、9か月累計比較)

前四半期に広告宣伝費を重点投下した結果、販管費率は前年同期比5.2pt増の76.8%
親会社株主に帰属する当期純利益は、同比30百万円の減収



営業費用の構造 (対前年同期比、9か月累計比較)



その他販管費のうち、引き続き採用費は増加いたしました。旅費交通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。

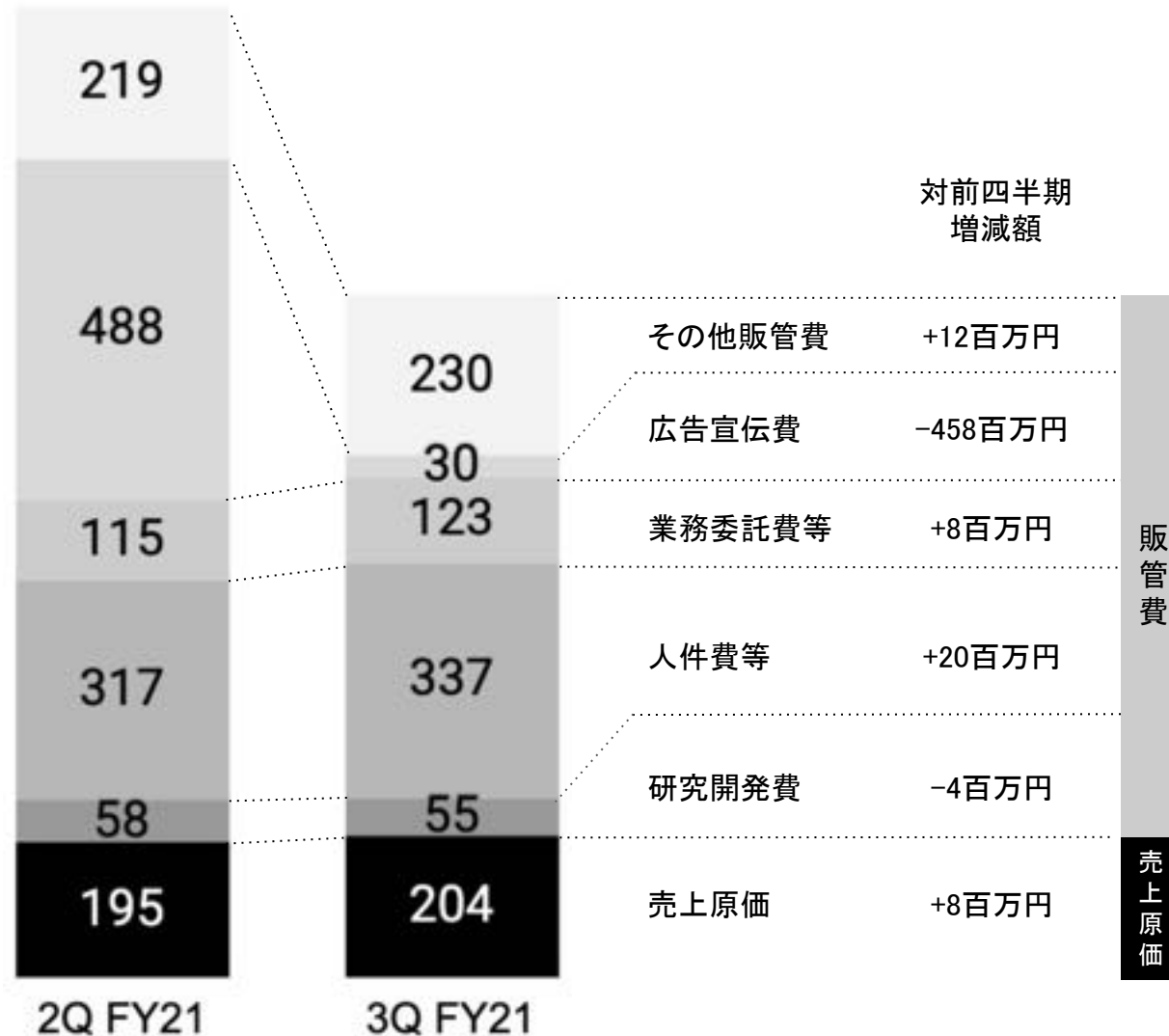
広告宣伝費は、HENNGE NOW!イベントとそれに付帯したTVCMやウェブ・交通広告を実施したことで、前年同期に比べ高い水準で推移いたしました。

業務委託費等は、引き続き抑制傾向にあります。

売上原価率は**16.8%**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)

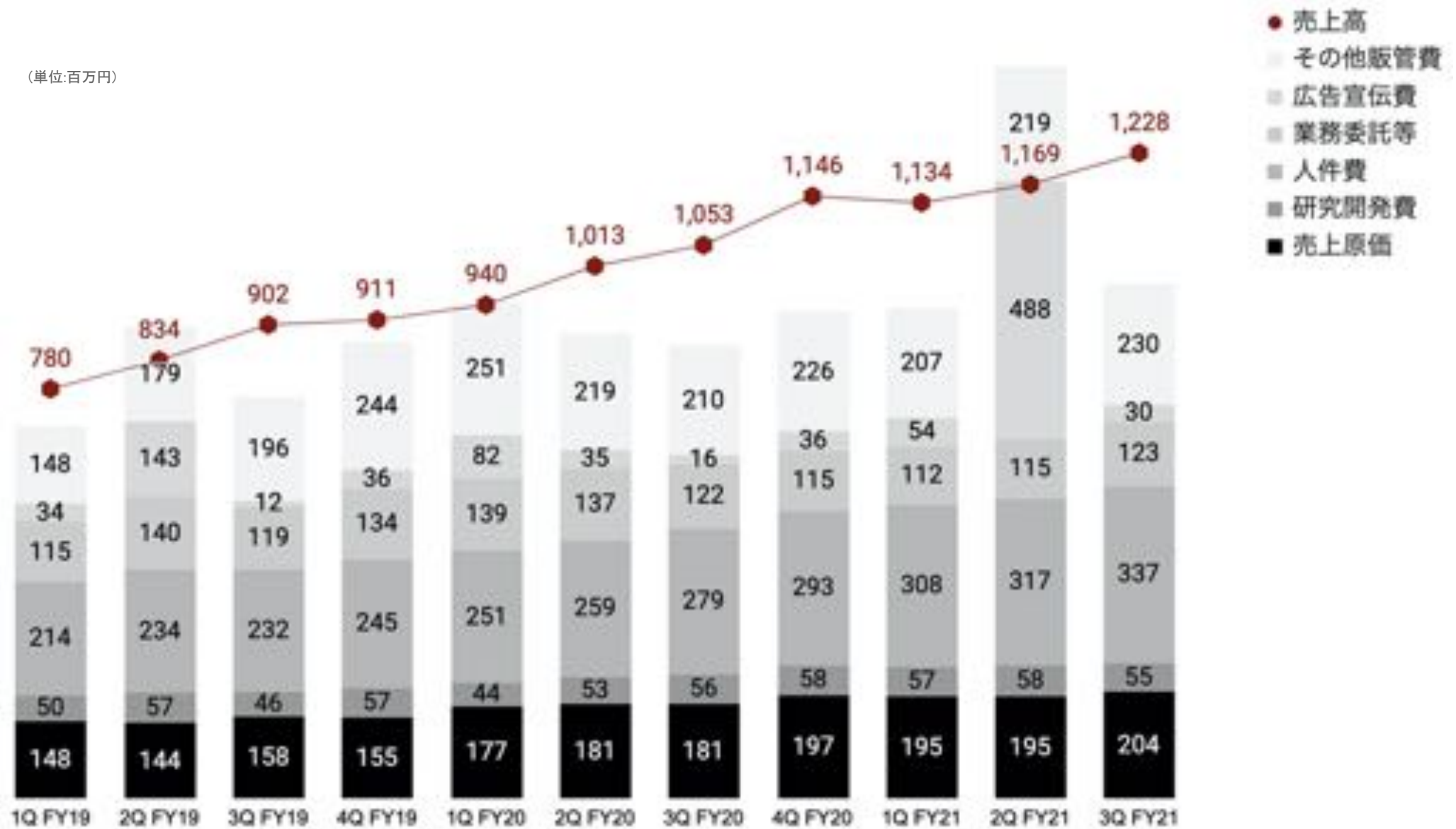


広告宣伝費は、HENNGE NOW!イベントとそれに付帯したTVCMやウェブ・交通広告を実施した前四半期に比べ、大幅に減少いたしました。

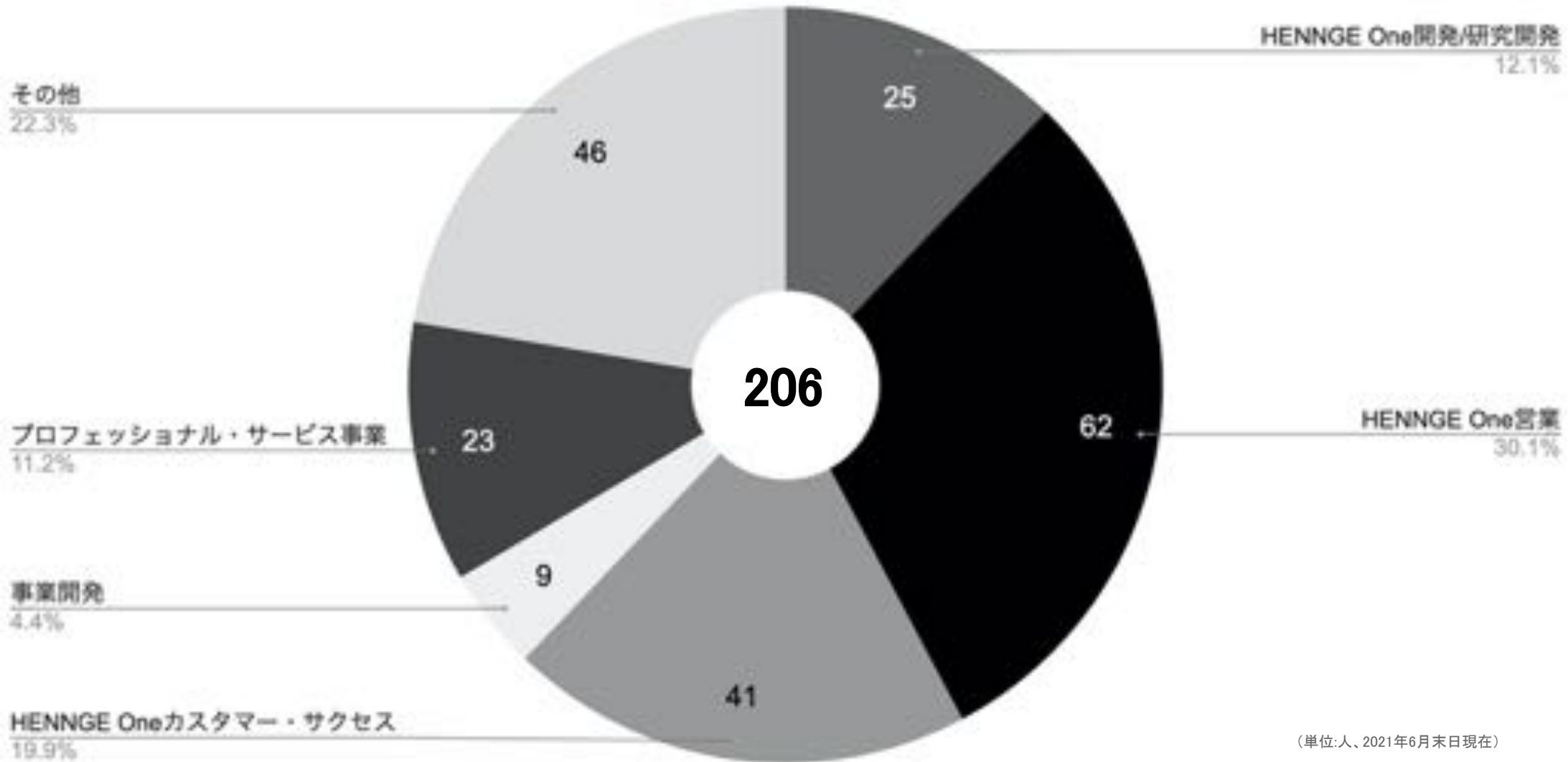
売上原価と研究開発費の合計は、HENNGE One売上高が堅調に増加したものの、当該事業の提供基盤として利用しているIaaSの利用効率の向上等により、前四半期から5百万円増加に留まりました。

売上高と営業費用の推移

(単位:百万円)

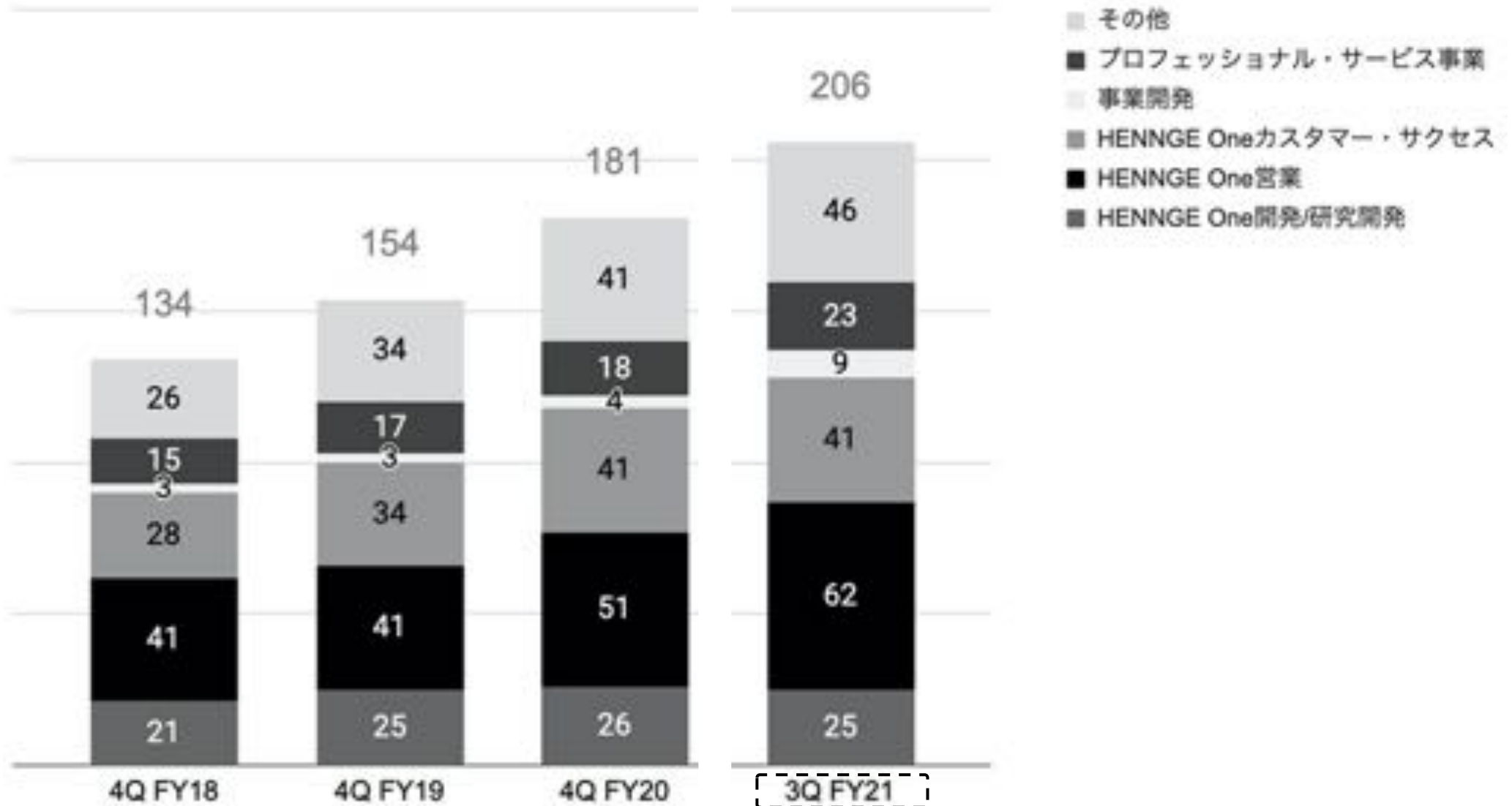


従業員(アルバイト含まず)の状況



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3四半期決算 (事業)

事業トピックス

- 広告・イベント

- **HENNGE MEET UP!の開催** (2021年4月～6月)
- **各種オンラインイベント主催、出展、共催、登壇等** (2021年4月～6月)

- その他

- **CHROMOの新機能として相談サービスをリリース** (2021年4月)
- **台東区がCHROMOを導入** (2021年4月)
- **HENNGE Oneユーザである株式会社船場、株式会社ショーケースがTOKYOテレワークアワードの大賞を受賞** (2021年5月)

各種イベント開催

前四半期に開催した大型デジタルイベントHENNGE NOW!のフォローアップを目的として、数多くのイベントを開催いたしました。

第2四半期

第3四半期



他

2021年9月期

(2020年10月～2021年9月)

第3四半期決算 (KPI)

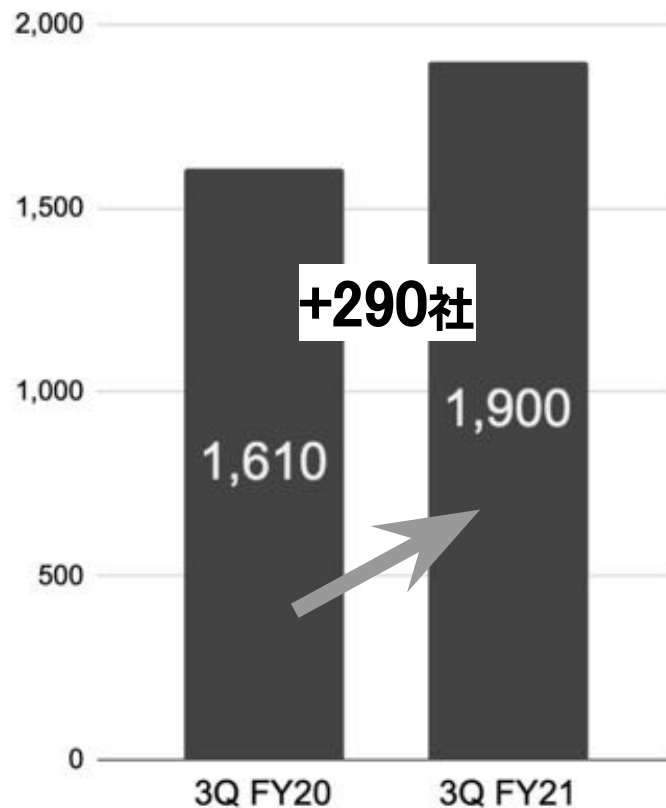
HENNGE One KPI (対前年同期末比)

HENNGE One契約社数

前年同期比 **18.0%**増

(2021年6月末日現在)

(単位:社)

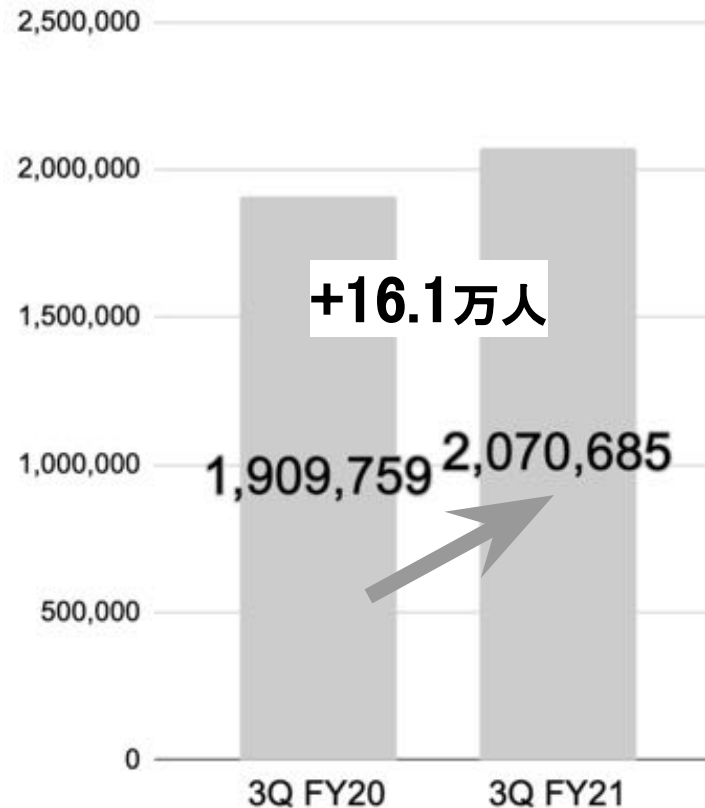


HENNGE One契約ユーザー数

同比 **8.4%**増

(2021年6月末日現在)

(単位:人)

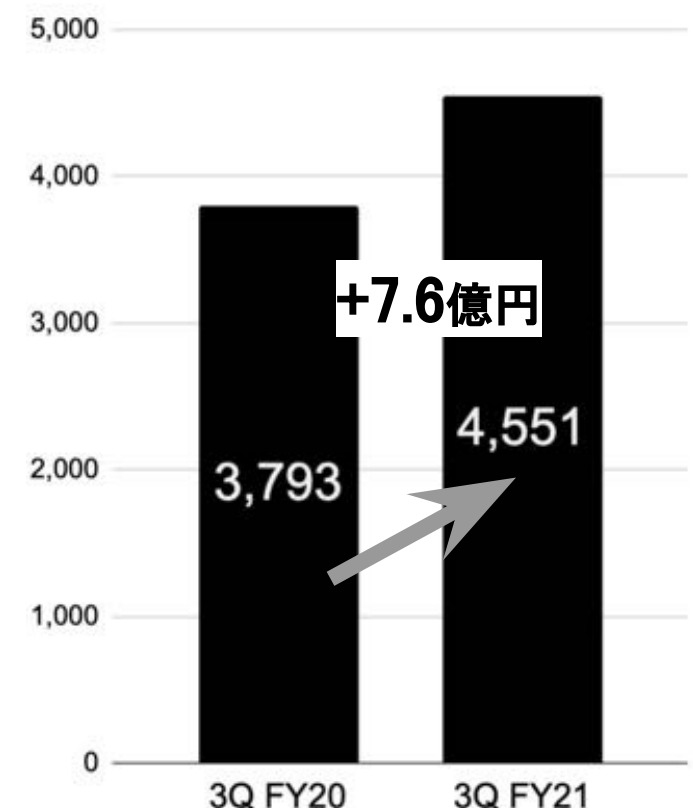


HENNGE One ARR

同比 **20.0%**増

(2021年6月末日現在)

(単位:百万円)



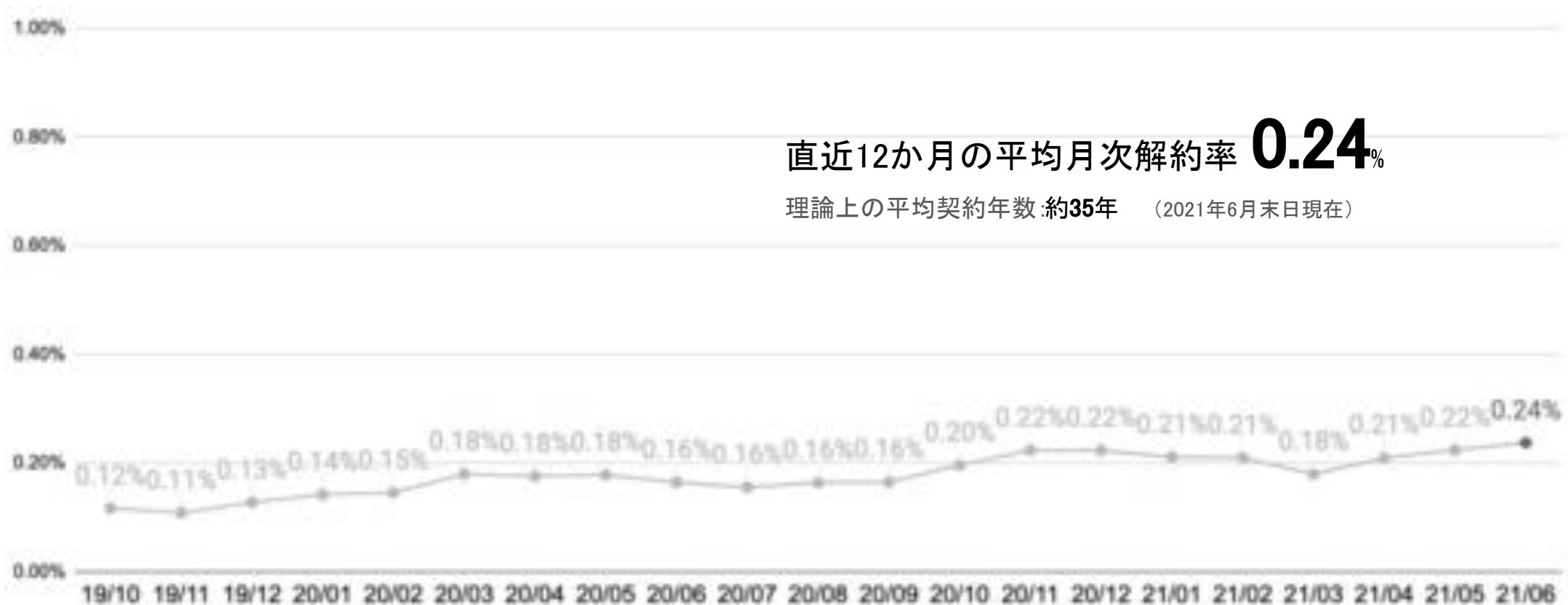
HENNGE One KPIのハイライト (対前期末比)

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**0.07pt上昇**の**0.24%**。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**233社増加の1,900社**、
HENNGE Oneのユーザ数は、前期末から**12.3万人増加の207.1万人**、
HENNGE OneのARRは、前期末から**6.41億円増加の45.51億円**。
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**191円増の2,198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

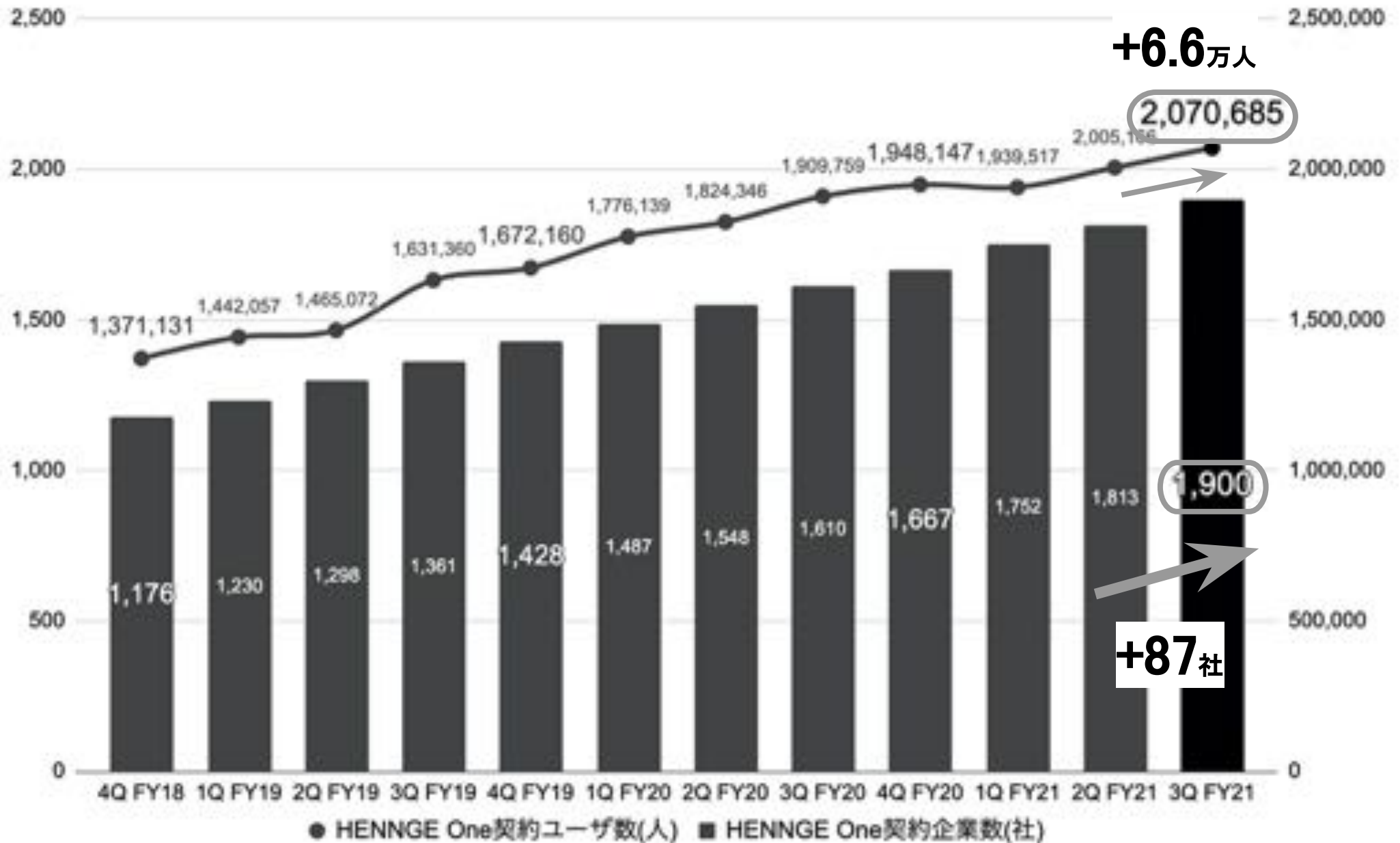
前四半期末(2021年3月末)から0.06pt上昇の0.24%
引き続き、低解約率による安定的で持続可能な成長モデルを維持しております。

※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。

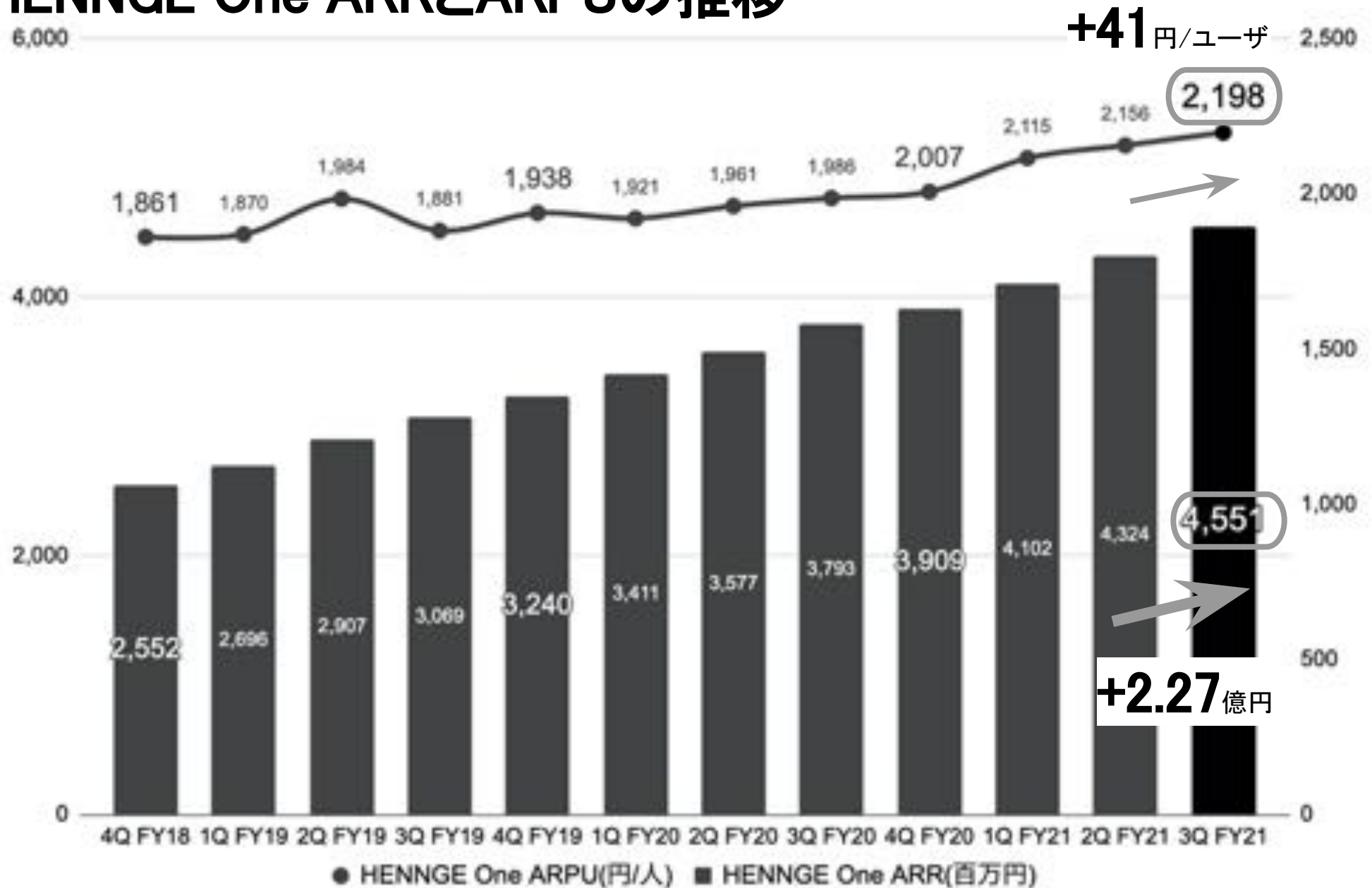


● 直近12ヶ月の平均月次解約率

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



2021年9月期

(2020年10月～2021年9月)

通期業績見通しに 対する進捗

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)

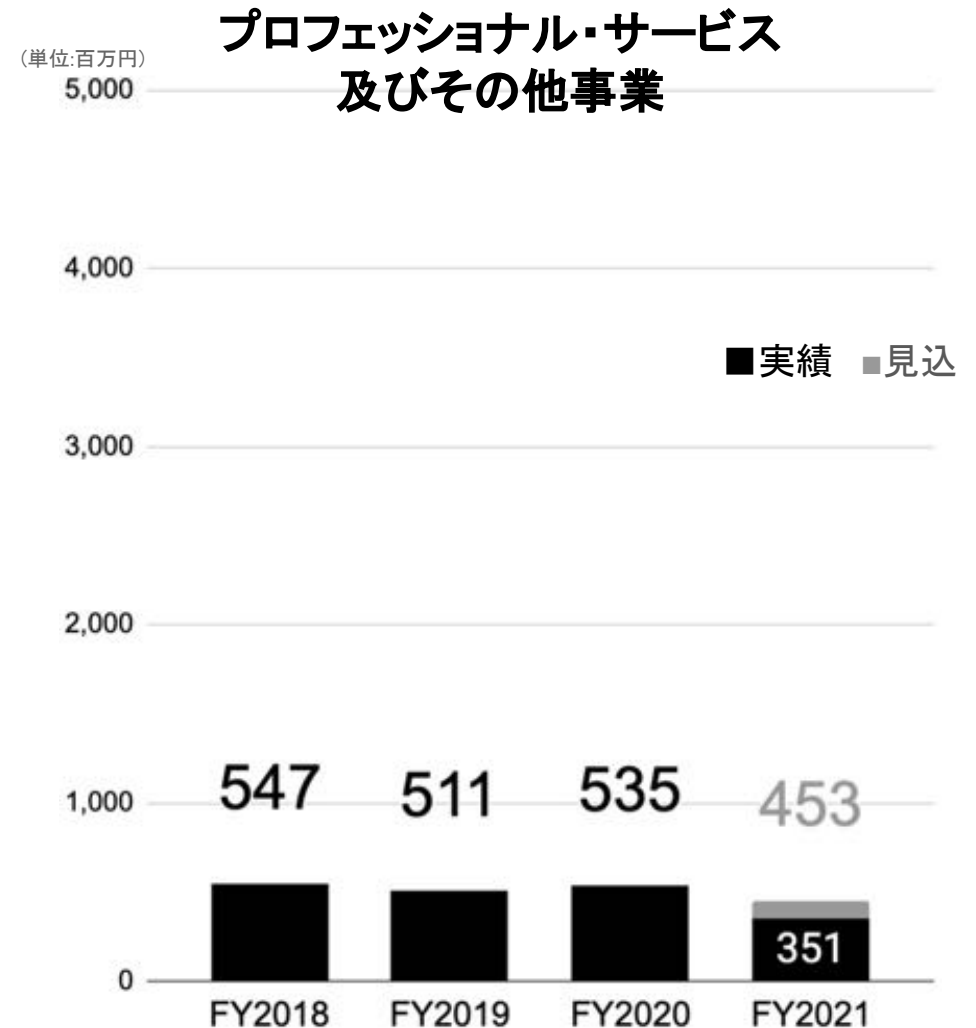
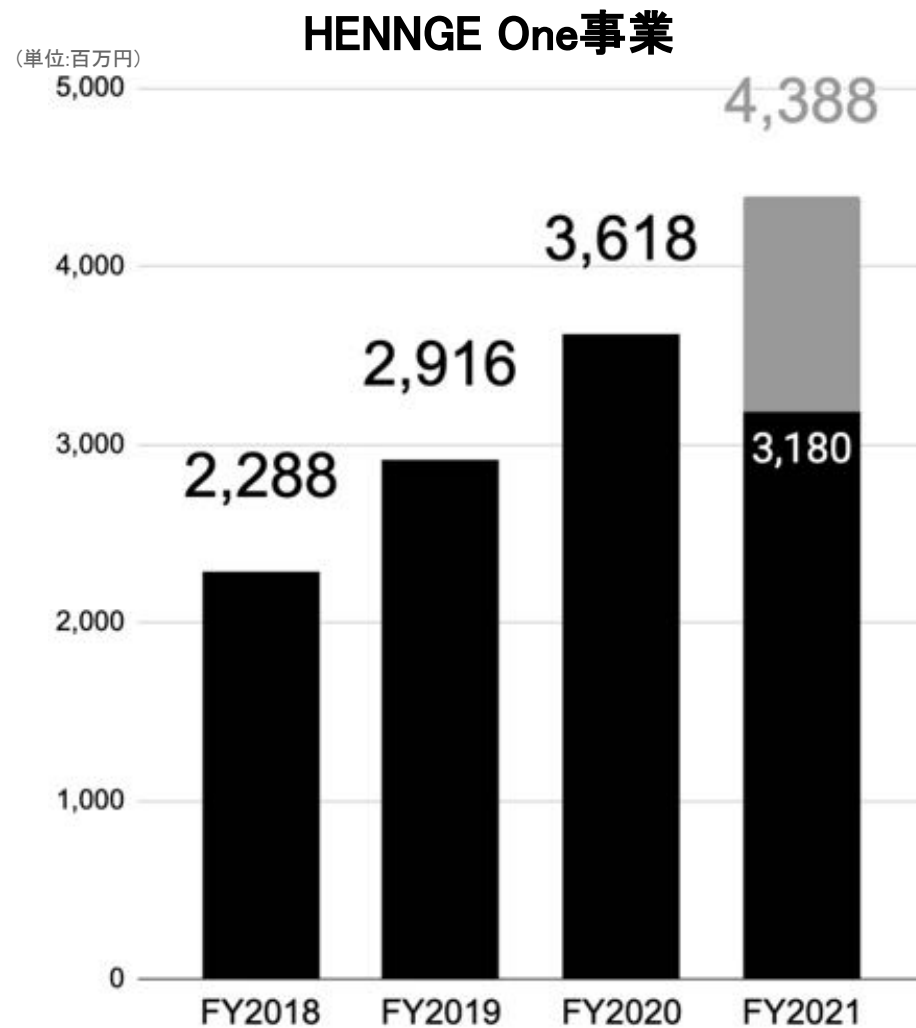
2021年9月期は、積極的なマーケティング投資を行い、ニューノーマル下で拡大する機会を捉えることで、HENNGE Oneの中期的なARR成長を加速します。

	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。

連結売上高の進捗

HENNGE One事業の売上高は、通期見通しに対して72.5%の進捗となりました。

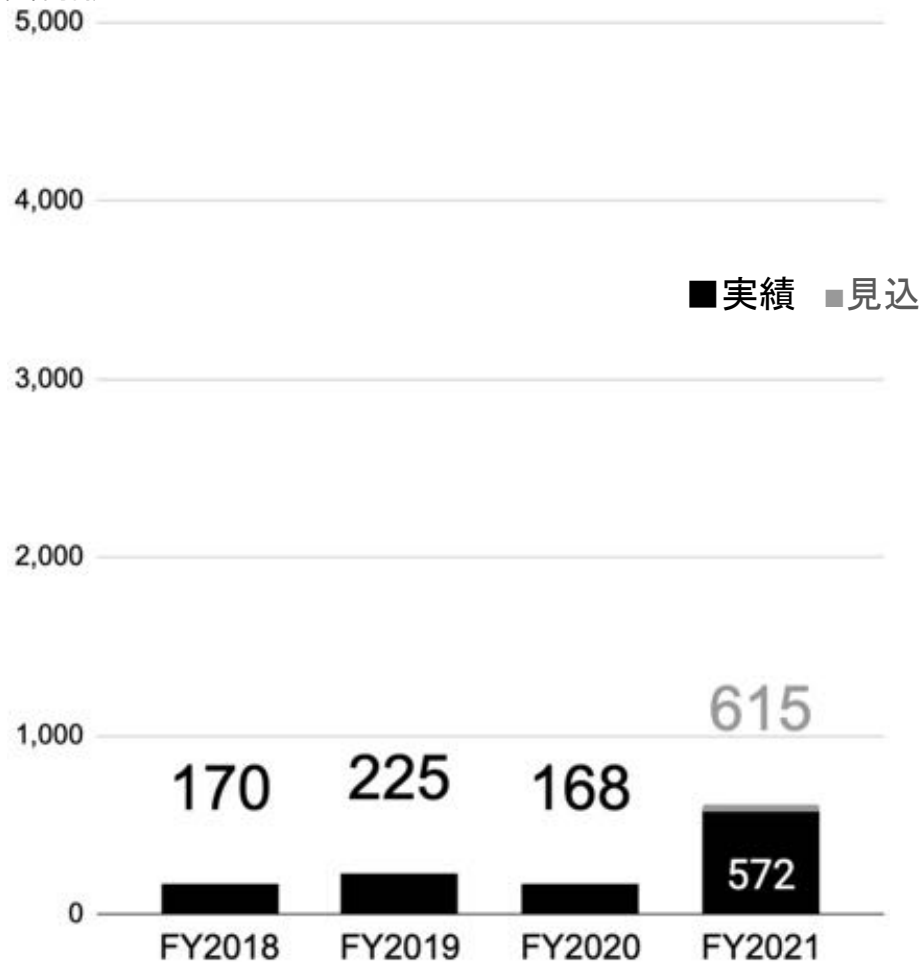


営業費用(売上原価+販管費)の進捗

広告宣伝費は、通期見通しに対して93.0%の進捗となりました。

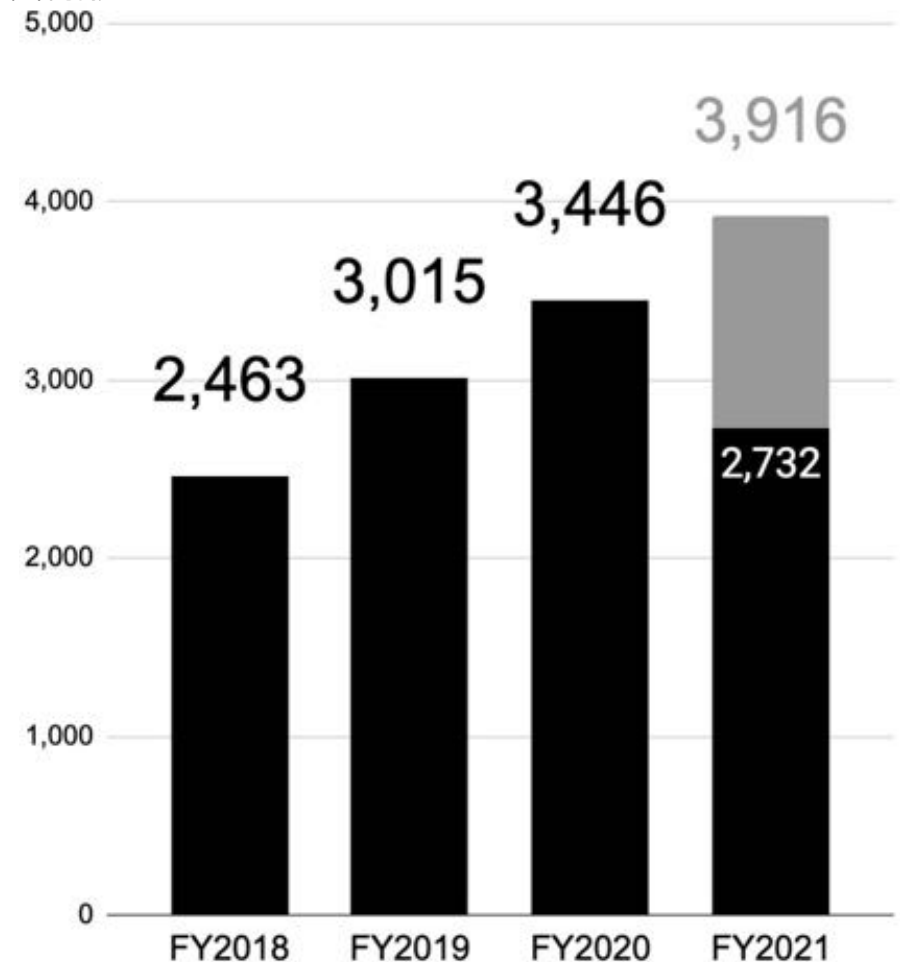
広告宣伝費

(単位:百万円)



広告宣伝費を除いた営業費用

(単位:百万円)



成長戦略

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

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

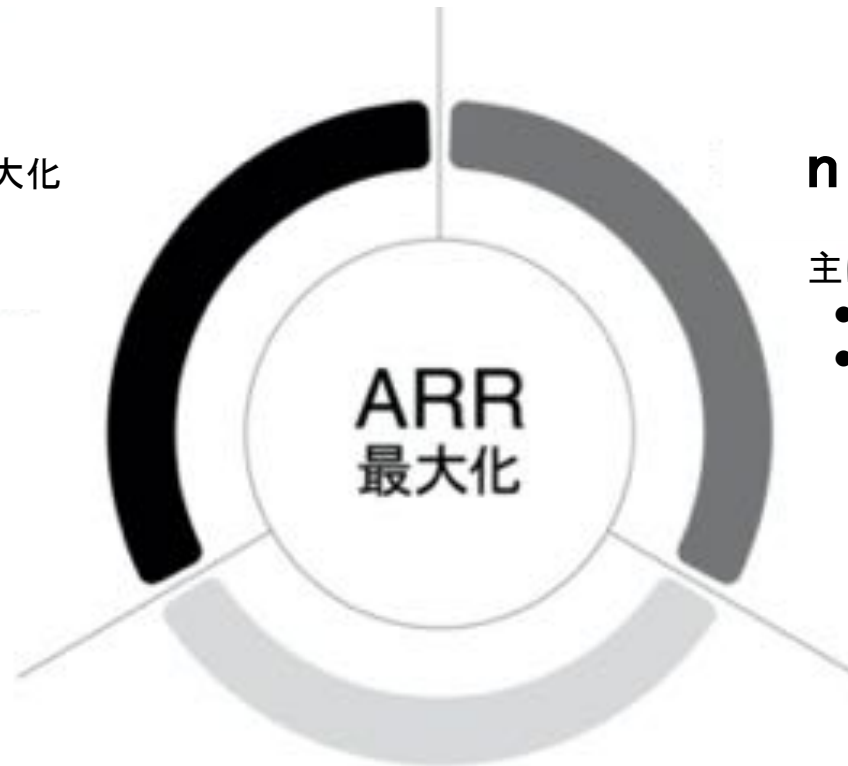
主に

- 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

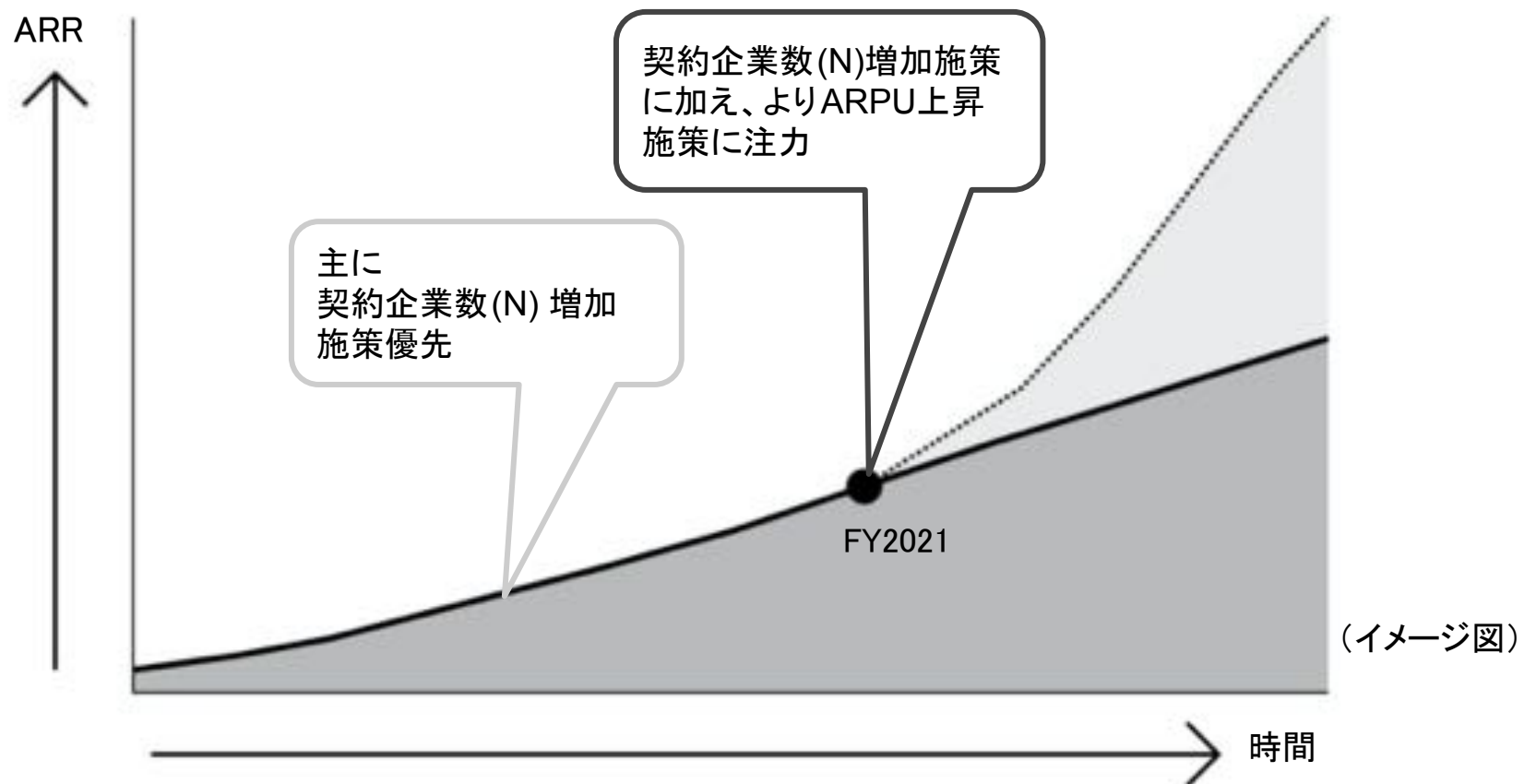
(HENNGE One)

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△	契約 企業数	前年比	前年△	契約企業 あたりの 平均契約 ユーザー数	前年比	前年△	契約ユーザ あたりの 年額単価	前年比	前年△
	(百万円)	(%)	(百万円)	(社)	(%)	(社)	(人)	(%)	(人)	(円)	(%)	(円)
4Q FY14	563		=	232		x	1,187		x	2,042		
4Q FY15	880		=	399		x	1,095		x	2,015		
		+56.5%	+318		+72.0%	+167		-7.8%	-93		-1.3%	-27
4Q FY16	1,288		=	642		x	1,018		x	1,970		
		+46.3%	+407		+60.9%	+243		-7.0%	-76		-2.2%	-45
4Q FY17	1,898		=	928		x	1,107		x	1,848		
		+47.4%	+611		+44.5%	+286		+8.7%	+89		-6.2%	-122
4Q FY18	2,552		=	1,176		x	1,166		x	1,861		
		+34.4%	+653		+26.7%	+248		+5.3%	+59		+0.7%	+13
4Q FY19	3,240		=	1,428		x	1,171		x	1,938		
		+27.0%	+688		+21.4%	+252		+0.4%	+5		+4.2%	+77
4Q FY20	3,909		=	1,667		x	1,169		x	2,007		
		+20.7%	+670		+16.7%	+239		-0.2%	-2		+3.5%	+68
3Q FY21	4,551		=	1,900		x	1,090		x	2,198		

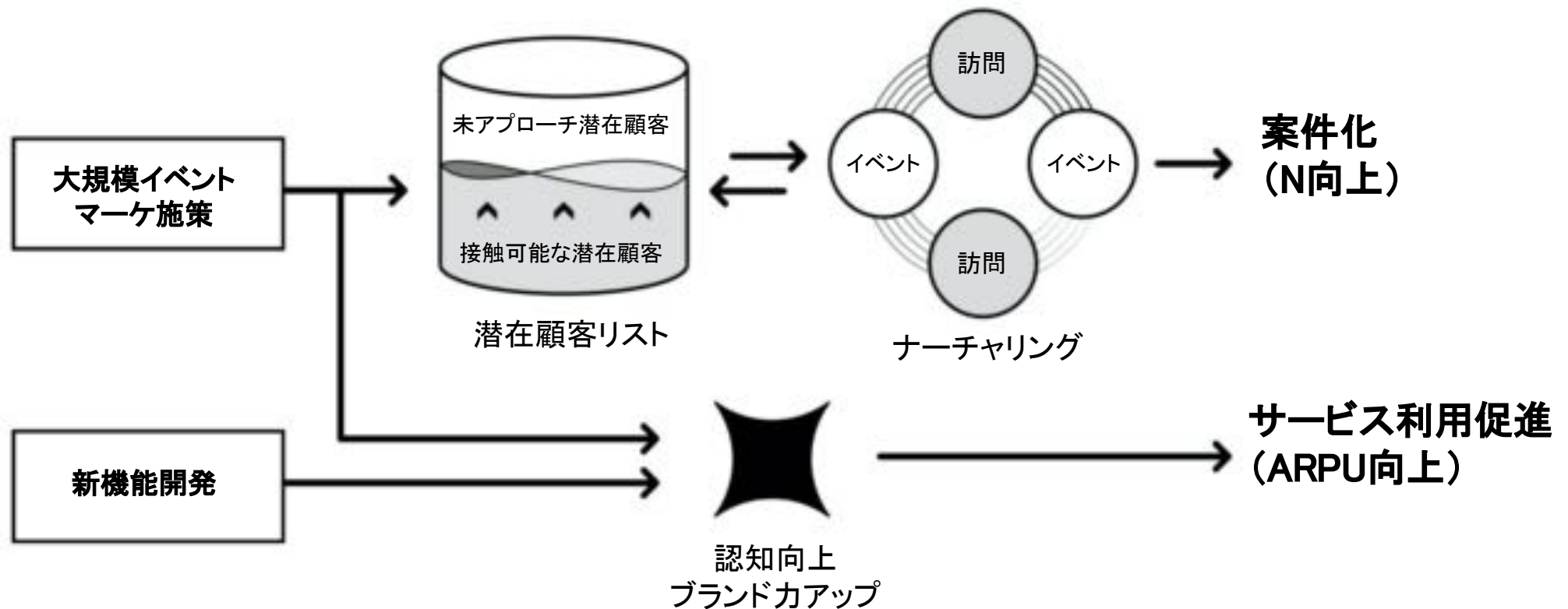
2021年以降の成長戦略

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できる施策を実施していきます。



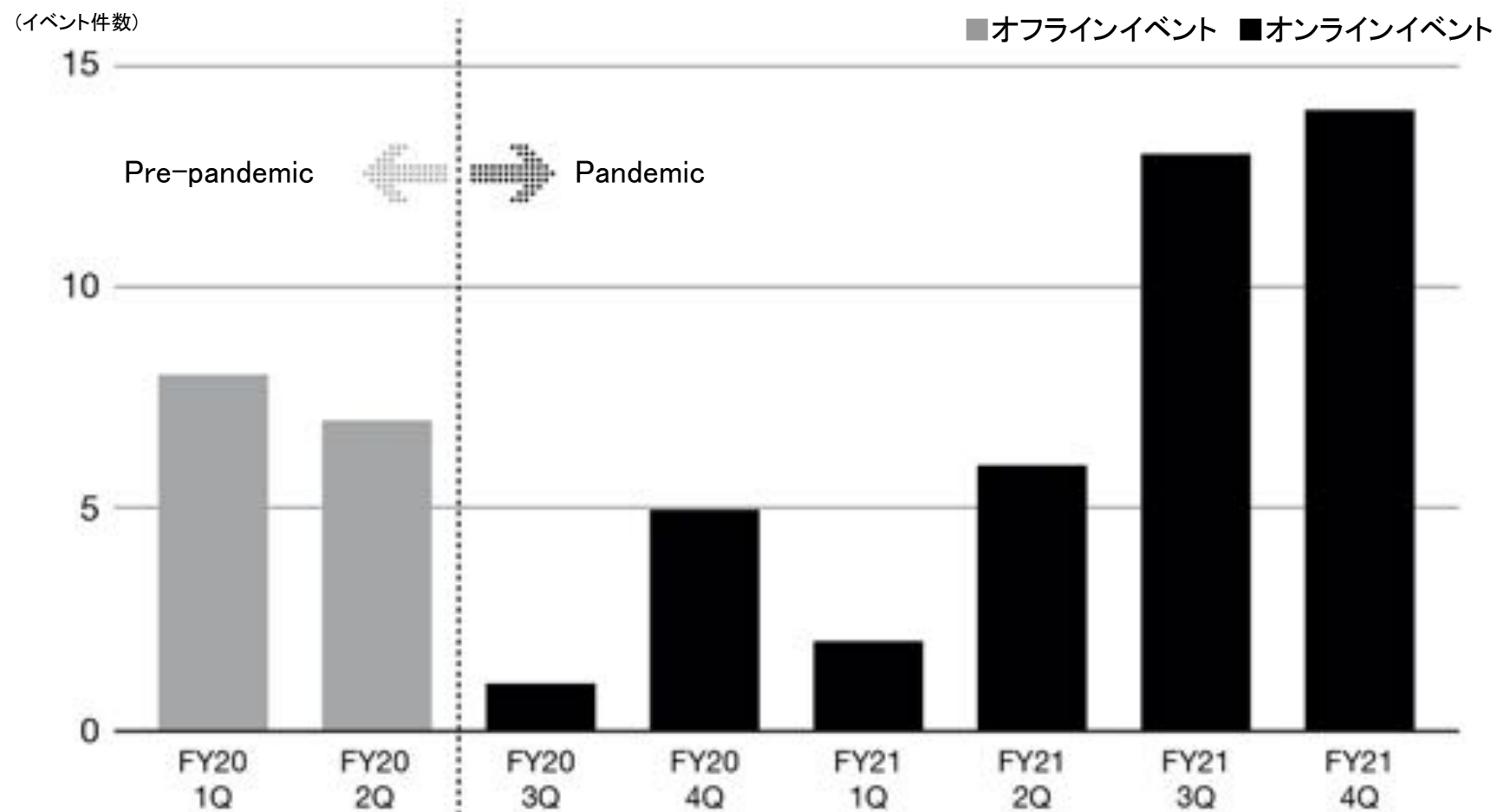
HENNGE Oneのマーケティング活動のイメージ図

中期的な顧客獲得(N)とARPU向上を目的とした様々な活動を行っております。



[N] 営業アクティビティ

営業活動のうち潜在顧客へのさらなる積極的なアプローチを目的としたイベントの回数は、2021年下半期は、前年同期比で4倍超となる見込みです。



(非公開イベントは除く, 2021年9月期第4四半期はこれから実施する予定のものを含む)

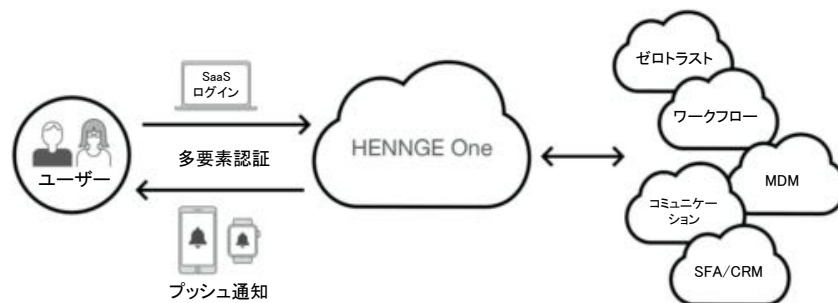
[ARPU] HENNGE One新機能について

より安全なファイル送受信、スマートフォンからのアクセスセキュリティ強化、標的型攻撃からのメール保護を実現する新機能をHENNGE Oneに追加します(2021年10月提供開始予定)。

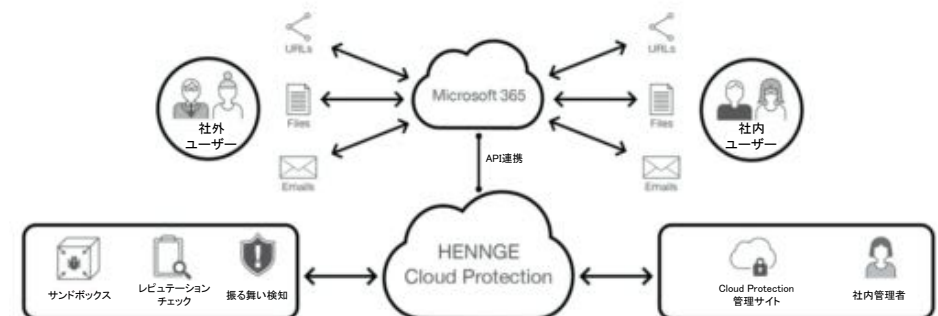
HENNGE Secure Download



HENNGE Lock Plus



HENNGE Cloud Protection



[ARPU] HENNGE One新ライセンス体系

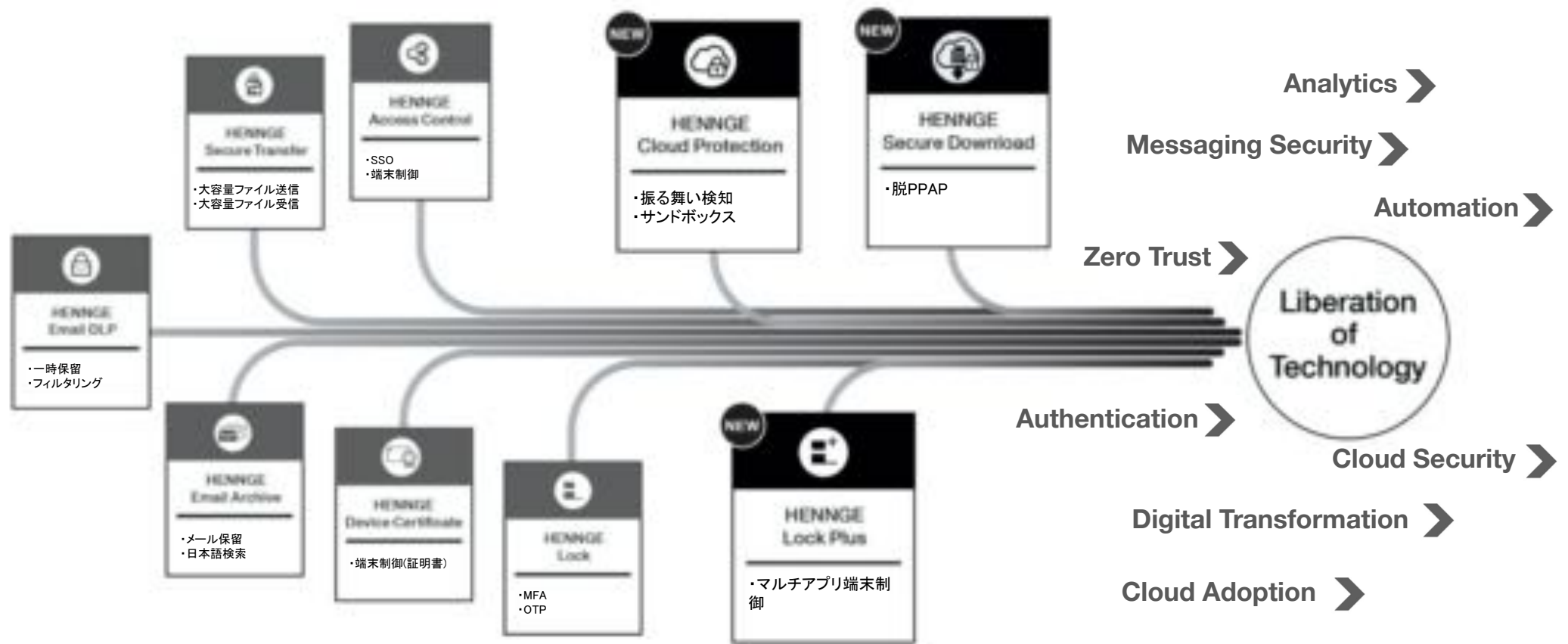
この新機能の提供開始に伴い、2021年10月以降のライセンス体系を刷新いたします。
高付加価値なセットプランを訴求しつつ、ライトユーザが導入しやすいプランも用意し、幅広いアプローチを目指します。

セットプラン	概要	価格
HENNGE One Basic	HENNGE Oneの機能をまとめて導入する際にお得なセットプラン(証明書やLock Plus、Cloud Protectionの利用制限あり)	@600円/月
HENNGE One Pro		@1,000円/月

単機能プラン	概要	価格
HENNGE IDP Lite	SSO/IPアドレス制御/OTP/AD連携など	@150円/月
HENNGE IDP	Lite機能/デバイス証明書/Support Plus/Lock Plusなど	@300円/月
HENNGE IDP Pro	IDP/セキュアブラウザ/デバイス証明書追加など	@500円/月
HENNGE DLP	一時保留/フィルタリングなど	@300円/月
HENNGE ARC	アーカイブなど	@300円/月
HENNGE Cloud Protection	振る舞い検知/サンドボックスなど	@200円/月

お客様の変革を応援するHENNGE One

HENNGE Oneは、お客様のSaaS活用を応援し、テクノロジーを解放し続けます



SaaSプラットフォームとしてのHENNGE One

IDaaSであるHENNGE Oneは、SaaS市場の拡大とともに成長し続けます



175以上

のクラウドサービスに対応

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