

2020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)

2020年2月12日

目次

- 1. 2020年9月期第1四半期決算**
- 2. 2020年9月期業績見通し**
- 3. 成長戦略**
- 4. 会社概要**
- 5. 補足資料**

2020年9月期

(2019年10月～2020年9月)

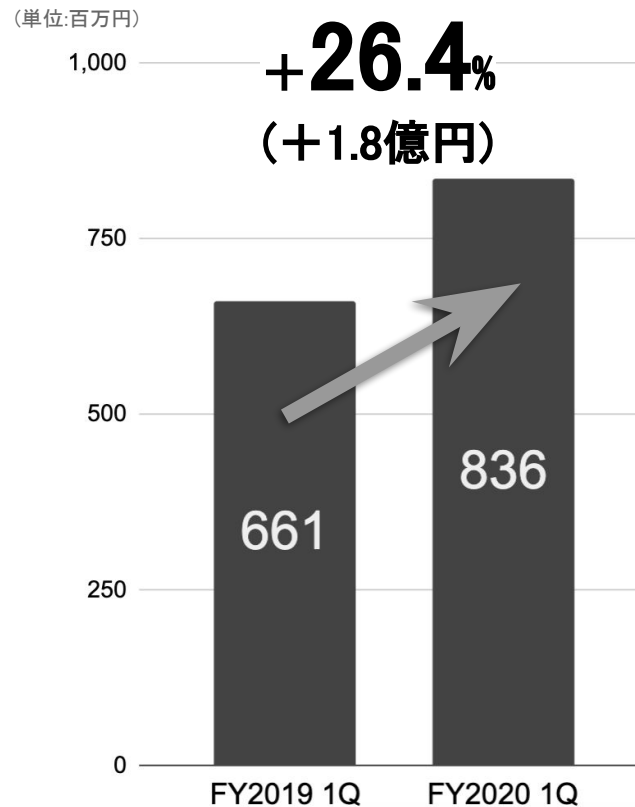
第1四半期決算 (業績)

2020年9月期第1四半期の連結売上高

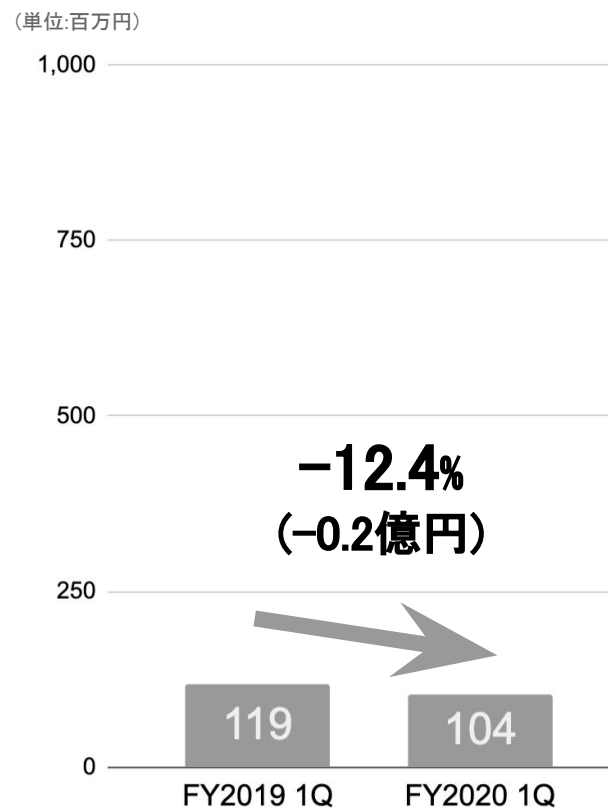
売上高は、前年同期比20.5%増の9.4億円。

売上成長のドライバーとなるHENNGE Oneの売上高は同比26.4%増で成長。

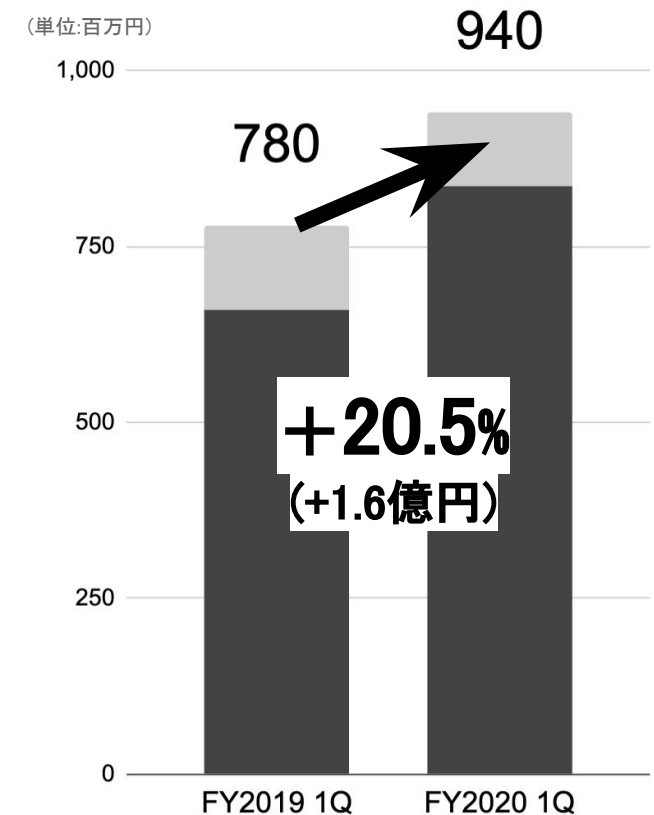
HENNGE One事業



プロフェッショナル・サービス及びその他事業



全社合計



2020年9月期第1四半期の連結業績サマリー

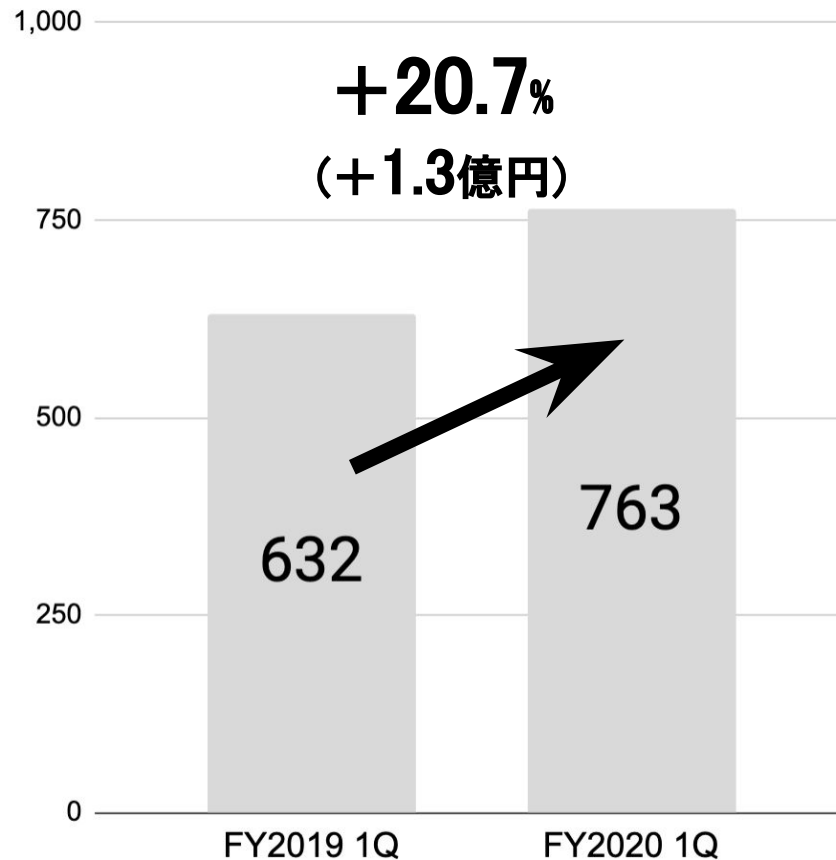
(単位:百万円)	FY2019 1Q 実績	FY2020 1Q 実績	増減額	増減率	2019/11/14開示 通期業績予想	進捗率
売上高	780	940	+160	+20.5%	4,110	22.9%
うちHENNGE One事業	661	836	+175	+26.4%	3,613	23.1%
うちプロフェッショナル・サービス 及びその他事業	119	104	-15	-12.4%	497	20.9%
売上原価	148	177	+29	+19.6%		
売上総利益	632	763	+131	+20.7%		
(売上総利益率)	(81.1%)	(81.2%)		(+0.1pt)		
販売費及び一般管理費	561	766	+205	+36.5%		
営業利益	71	-3	-74	-	259	-
(営業利益率)	(9.1%)	-		-	(6.3%)	
経常利益	65	-2	-67	-	259	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	41	-5	-47	-	145	-
(当期純利益率)	(5.3%)	-		-	(3.5%)	

- 売上高は、前年同期比 **20.5%増**の**9.4億円**。HENNGE Oneの売上高は、同比 **26.4%増**の**8.36億円**。
- 販売費及び一般管理費は、同比 **36.5%増** (**2.05億円増**)の**7.66億円**。
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、同比 **47百万円減少**の**▲5百万円**。

2020年9月期第1四半期の売上総利益

売上総利益は、前年同期比131百万円増加の7.63億円。
売上総利益率は、同比0.1pt増加の81.2%。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

106サービス

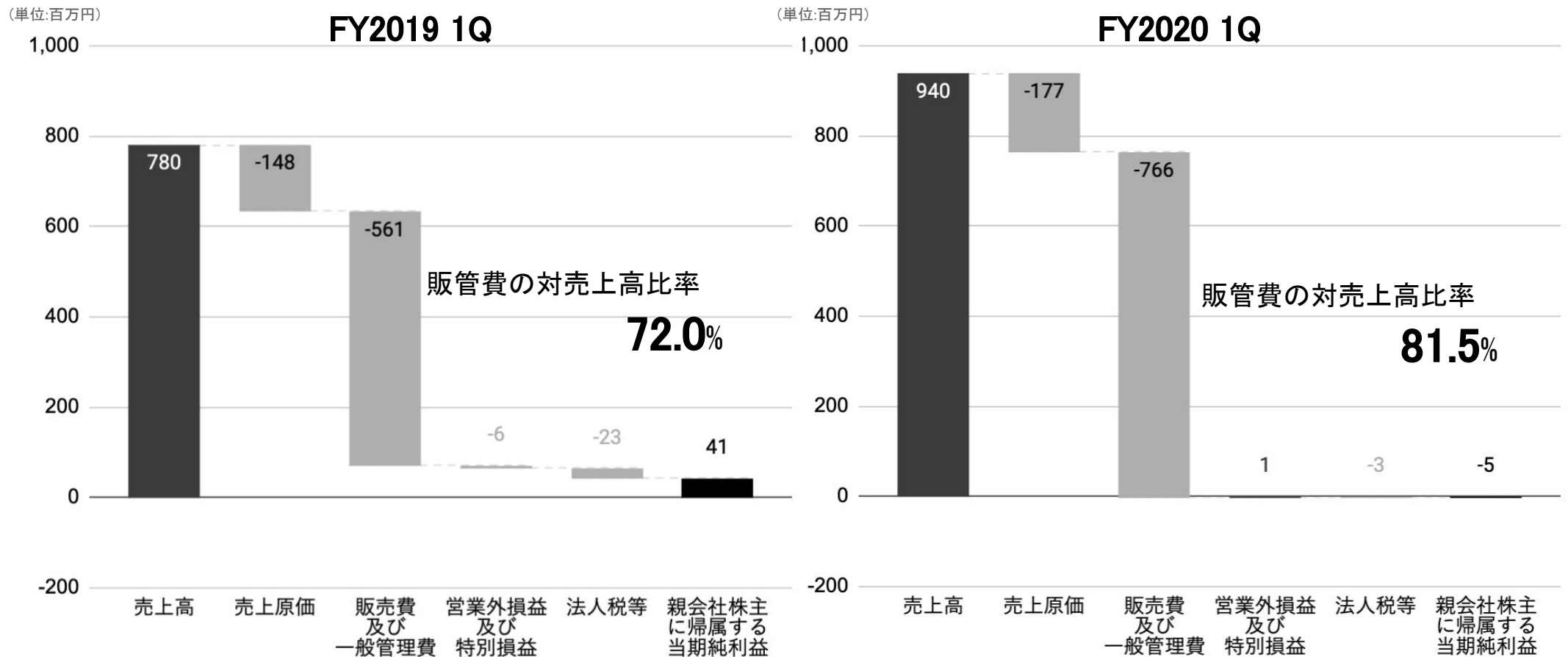
・HENNGE Oneのサービス稼働率

99.9%超

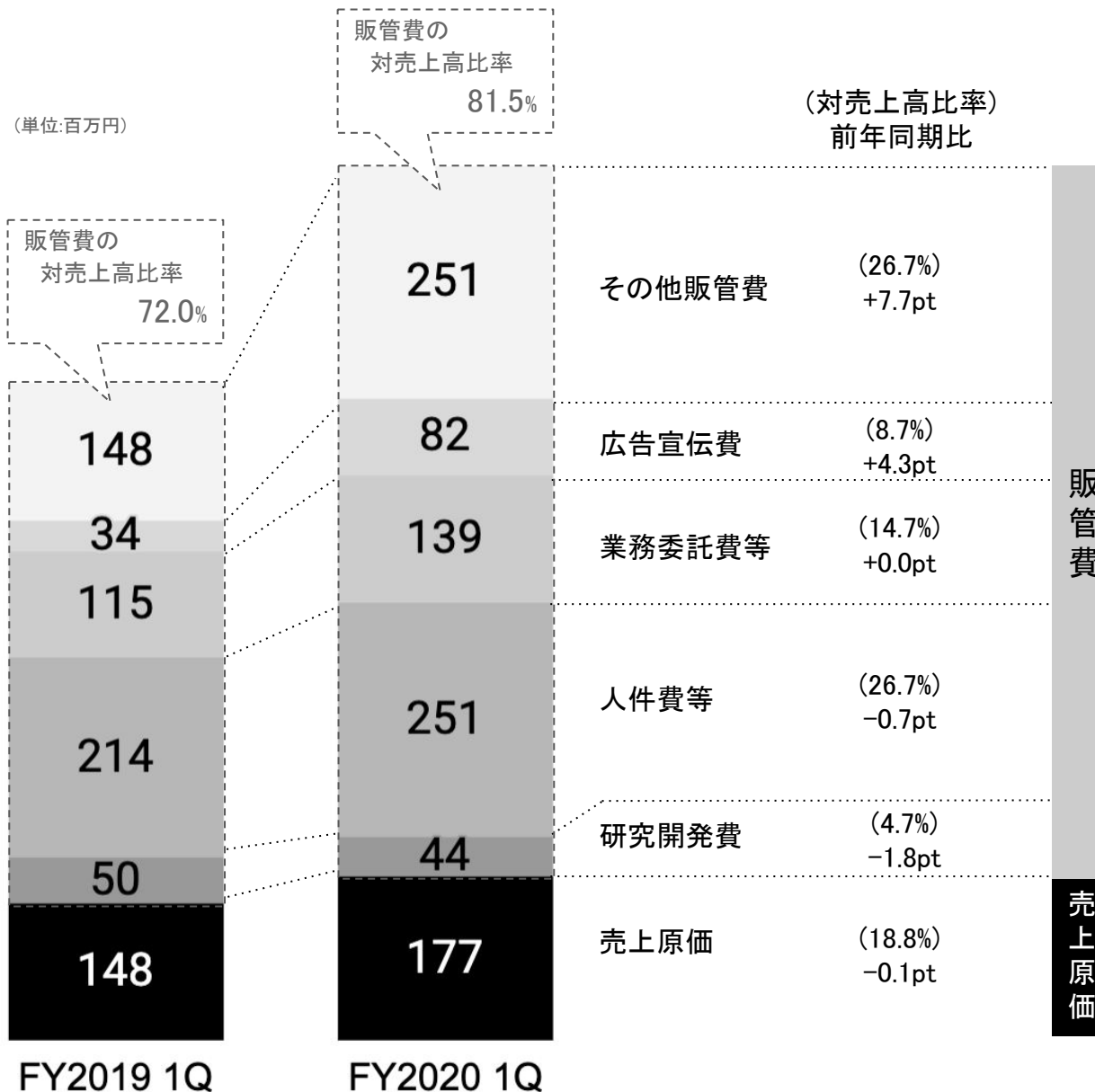
(2019年12月末日現在)

2020年9月期第1四半期の当期純利益

将来成長のための費用の積極的な投下により、販管費率は前年同期比9.5pt増の81.5%。
親会社株主に帰属する当期純利益は、同比47百万円の減益。



2020年9月期第1四半期の営業費用の構造(対前年同期比)



その他販管費は、とくにオフィスの増床完了や上場に伴う一過性の費用(約40百万円)が計上されました。

また、営業・採用強化活動に伴い、旅費交通費、採用教育費が増加いたしました。

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2倍強となりました。

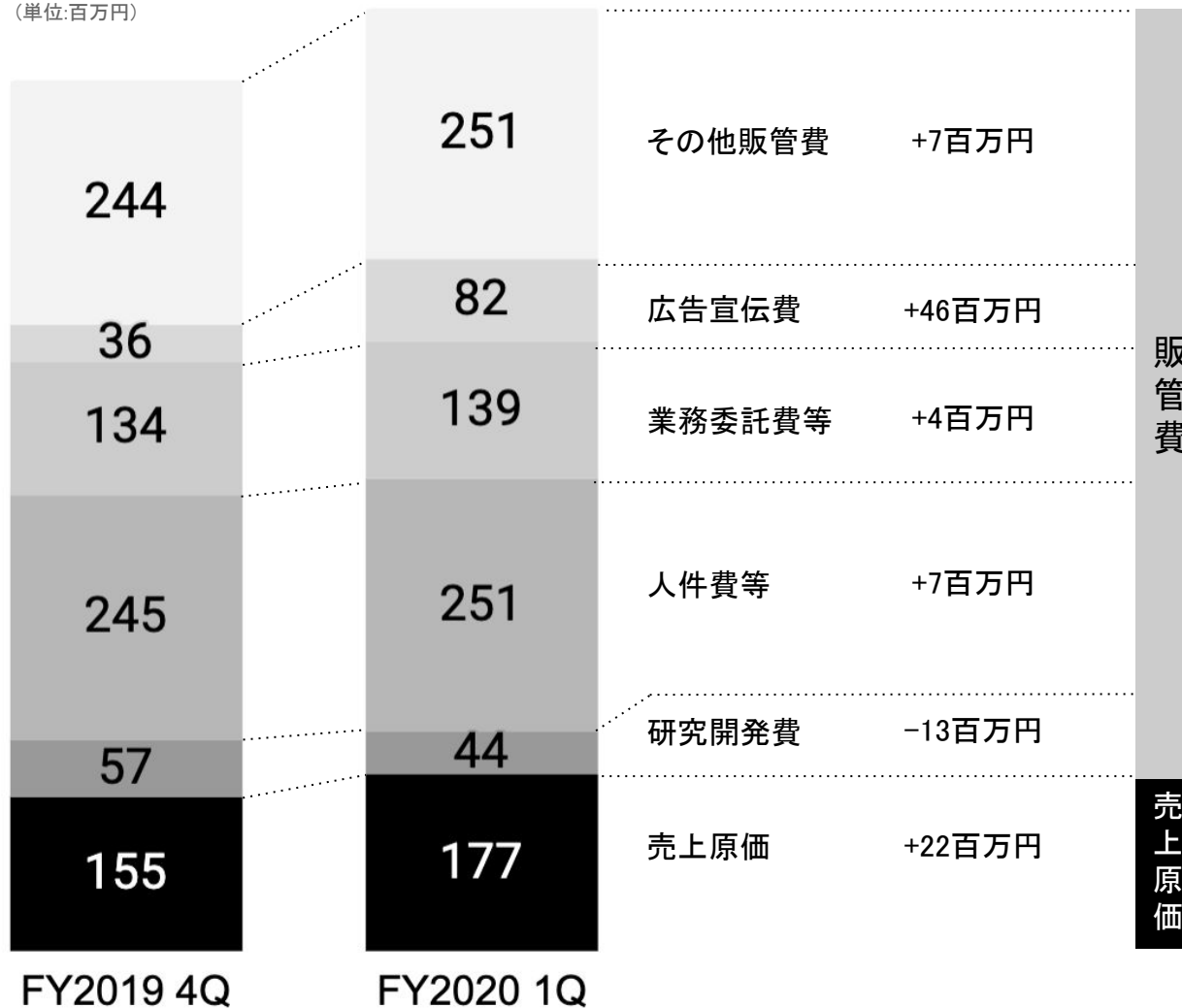
広告宣伝費は、過去最大級の自社イベント「HENNGE NOW!」の開催に伴い増加しました。

売上原価率は**18.8%**まで低下し、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。

2020年9月期第1四半期の営業費用の構造(対前四半期比)

対前四半期増減額

(単位:百万円)

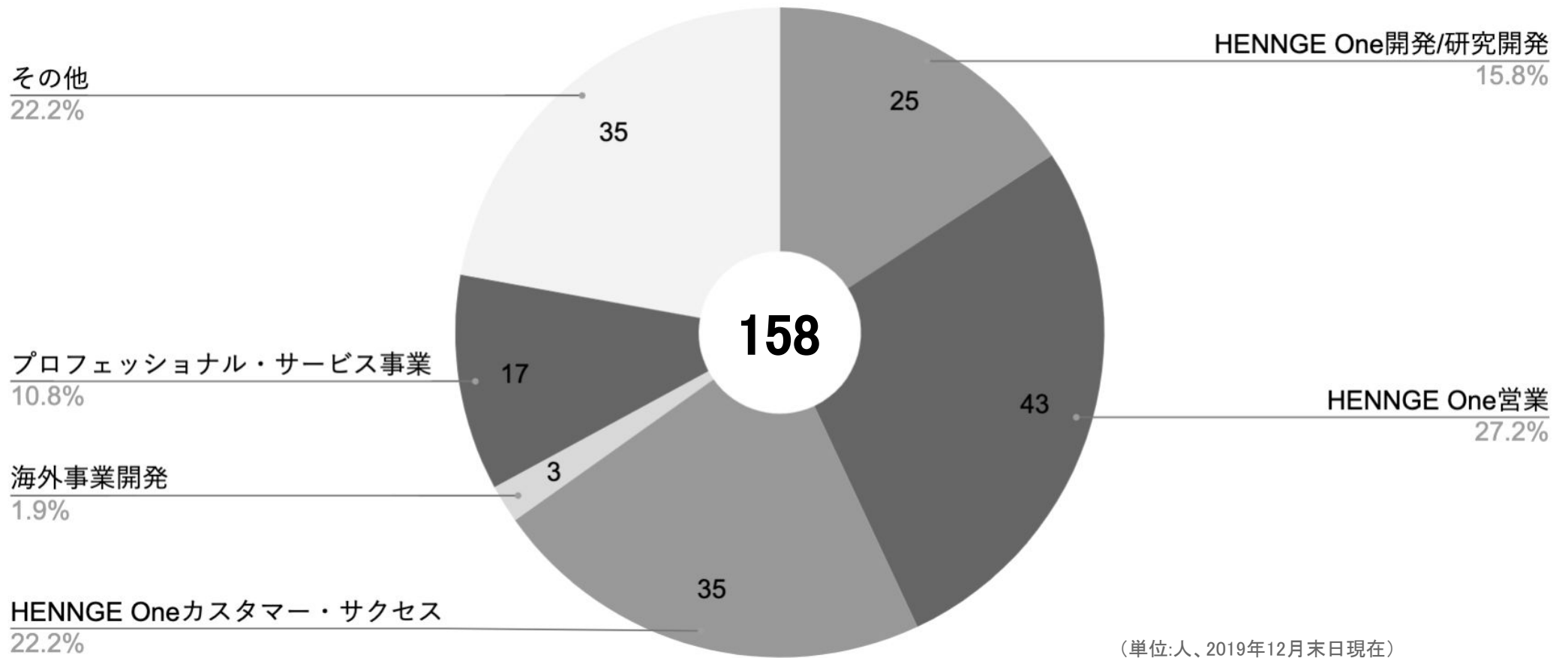


其他販管費は、将来の新規顧客獲得に向けた営業・採用強化費用が増加いたしました。

広告宣伝費は、前述の通り、過去最大級の自社イベント「HENNGE NOW!」開催に伴い増加しました。

売上原価+研究開発費の合計はHENNGE One売上高の増加等に伴い、前四半期から9百万円増加しました。

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1四半期決算 (事業)

2020年9月期第1四半期の事業トピックス

- 広告・イベント
 - **自社イベント「HENNGE NOW!」の開催(2019年11月)**
新規顧客獲得を目的に過去最大級の自社イベントを開催。
 - **パートナーとの共催イベントの開催(2019年10月～12月)**
全国11都市(東京、山梨、名古屋、大阪、広島、山口、福岡、鹿児島、長野、新潟、札幌)で約20回のパートナー共同イベントを開催。
 - **採用イベントへの参加や登壇(2019年10月～12月)**
東京ビッグサイトで開催された「Tokyo Winter Career Forum 2019」等、各種採用イベントに参加・登壇。

- その他
 - **本社(東京渋谷オフィス)のリニューアル(2019年11月)**
今後のビジネス拡大に伴う人員増に備えると同時に、社員のアイデアを活性化し、効率的に働けるオフィスを目指す。
 - **企業のSaaS利用に関する調査結果調査とその発表(2019年12月)**

2020年9月期第1四半期の事業トピックス

自社イベント「HENNGE NOW!」の開催 (2019年11月)

企業におけるSaaS活用を促すことでHENNGE Oneの潜在顧客を増やすべく開催。他のSaaS企業にもご登壇いただくなど、パートナー、既存顧客を含め、多くの方がご来場。



2020年9月期第1四半期の事業トピックス

本社(東京渋谷オフィス)のリニューアル(2019年11月)

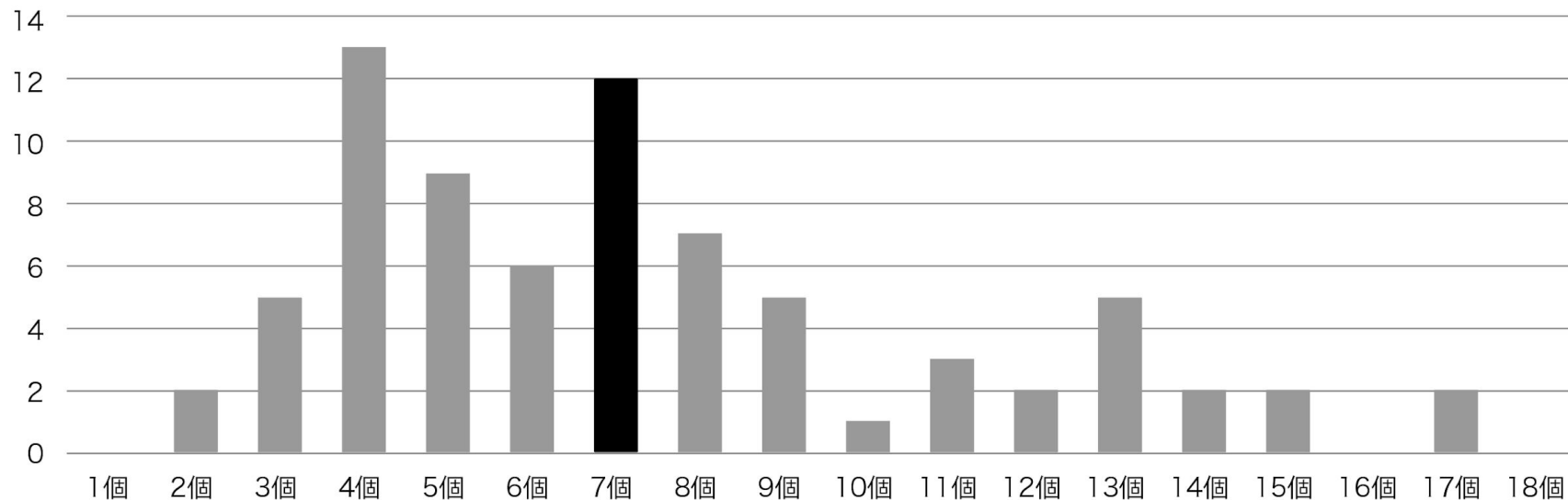
今後のビジネス拡大に伴う人員増に備えると同時に、社員のアイデアを活性化し、効率的に働けるオフィスを目指します。またオフィスも変化を続けることで、今後オフィスの運用で得た知見をサービス改良や新製品の開発へ結びつけてまいります。



2020年9月期第1四半期の事業トピックス

企業のSaaS利用に関する調査結果調査とその発表 (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。

2020年9月期

(2019年10月～2020年9月)

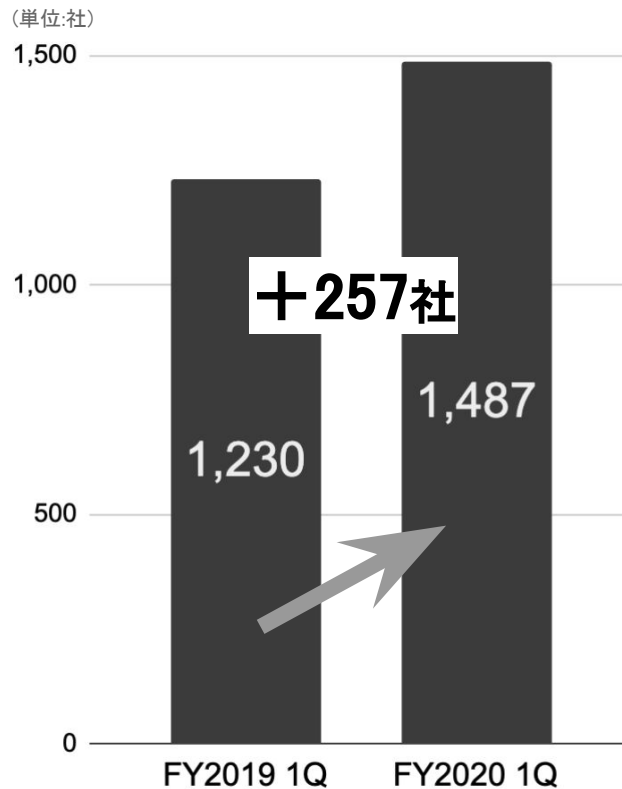
第1四半期決算 (KPI)

HENNGE One KPIの前年同期比較

HENNGE One契約社数

前年同期比**20.9%**増

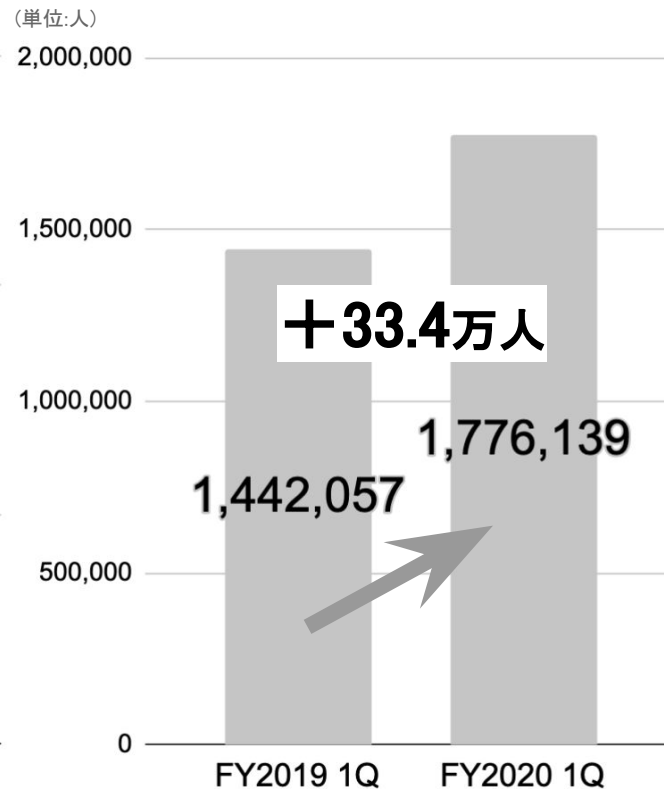
(2019年12月末日現在)



HENNGE One契約ユーザ数

同比**23.2%**増

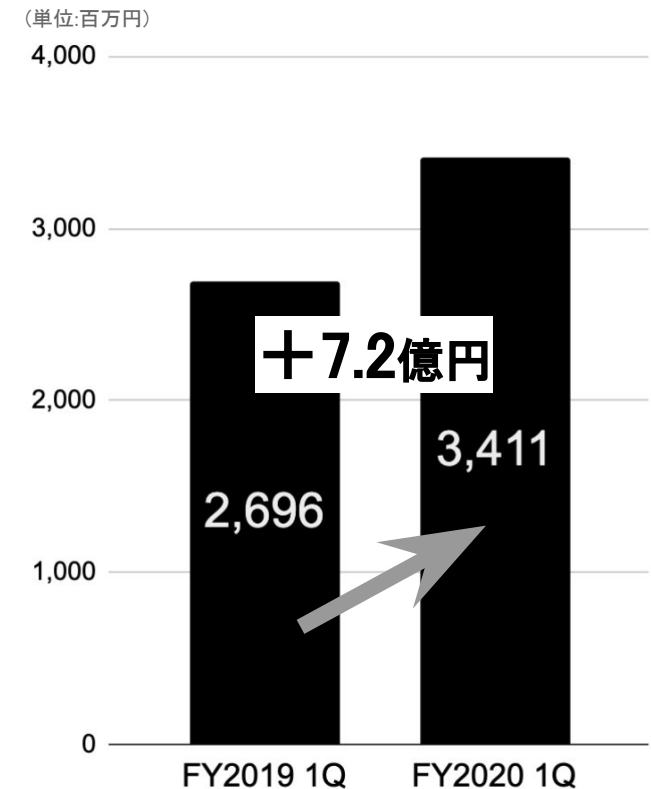
(2019年12月末日現在)



HENNGE One ARR

同比**26.5%**増

(2019年12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)】

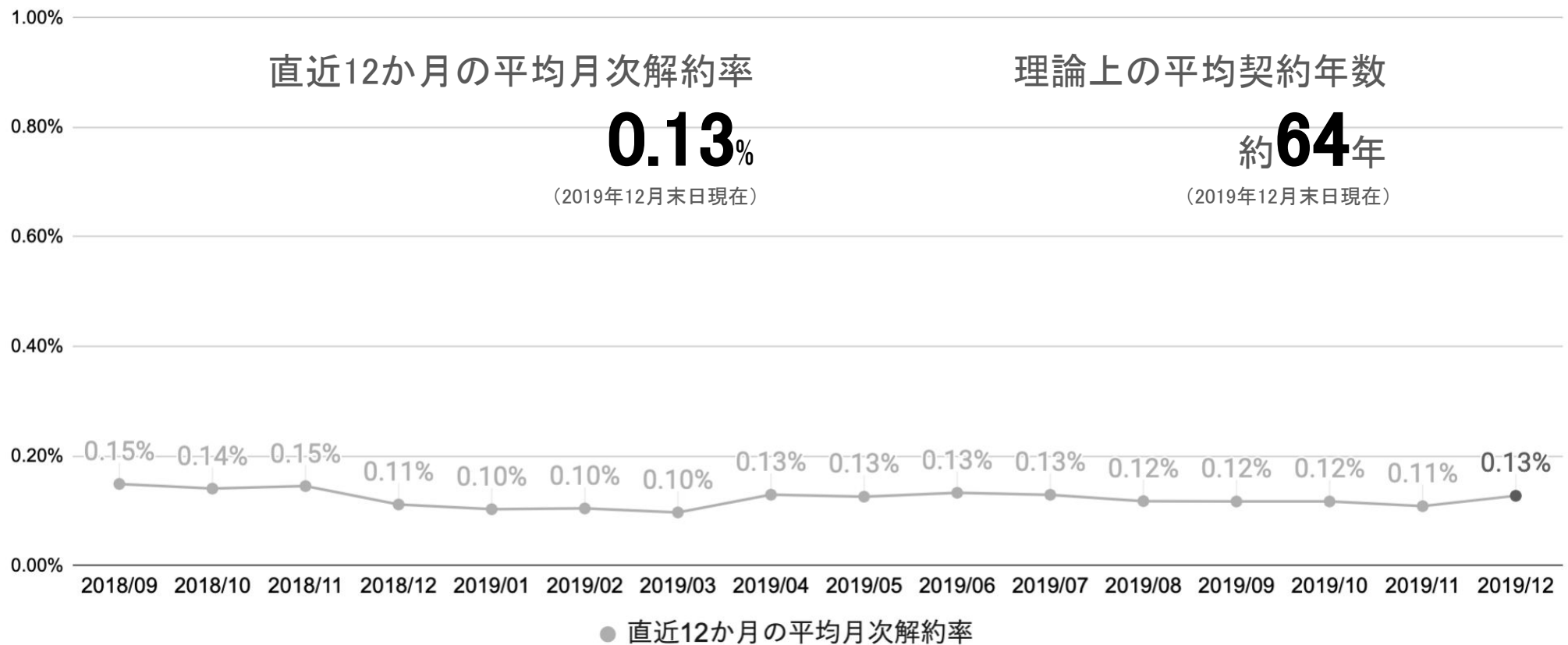
MRR (Monthly Recurring Revenue) : 対象月の契約ユーザから獲得した月額利用料金の合計です。ここには一時的な売上高は含みません。

2020年9月期第1四半期のKPIハイライト

1. HENNGE Oneの直近12か月の平均月次解約率は、前四半期末から**0.01pt上昇の0.13%**。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、前四半期末から**59社増加の1,487社**、
HENNGE Oneのユーザ数は、前四半期末から**10.4万人増加の177.6万人**、
HENNGE OneのARRは、前四半期末から**1.72億円増加の34.11億円**。
引き続き、堅調な成長を実現しました。
3. HENNGE OneのARPUは、前四半期末から**17円減の1,921円**(1ユーザあたりの年間契約金額)。

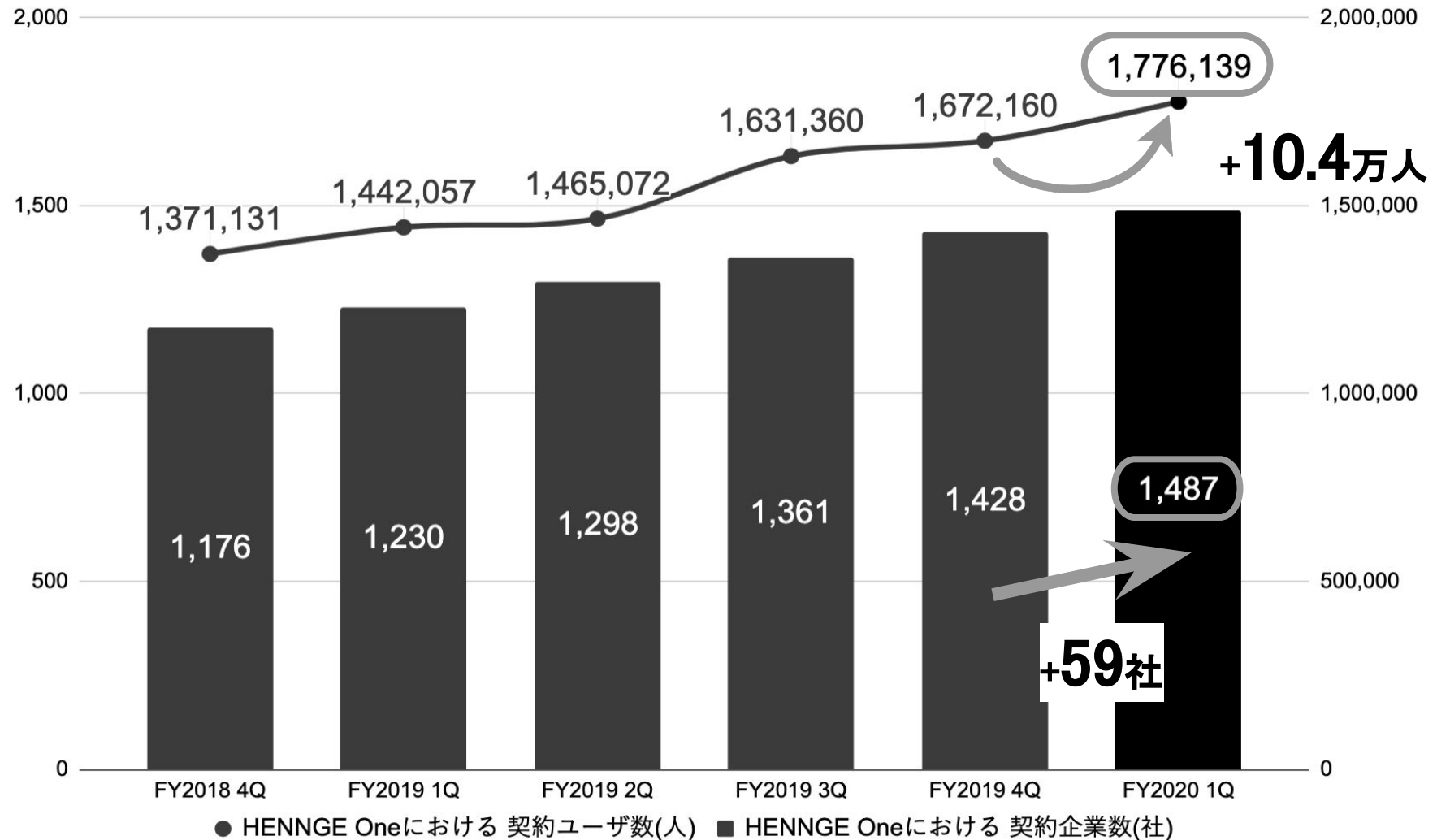
HENNGE One 平均月次解約率

前四半期末である2019年9月期第4四半期末から0.01pt上昇の、0.13%。
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。

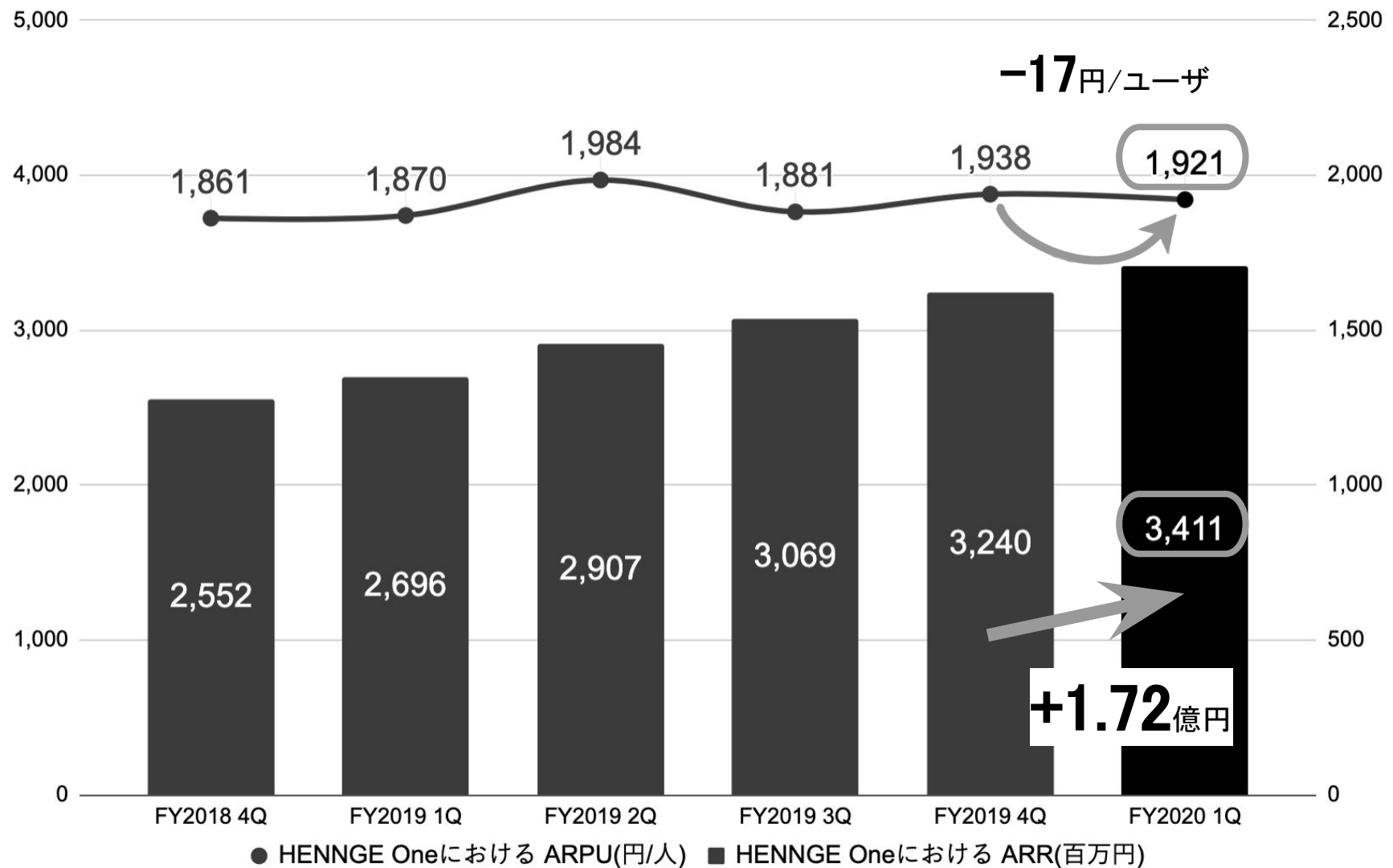


解約率：既存の契約金額に占める、解約や減アカウント・減機能に伴い減少した契約金額の割合です。

HENNGE One 契約企業数と契約ユーザー数



HENNGE One ARRとARPU



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

	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	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)

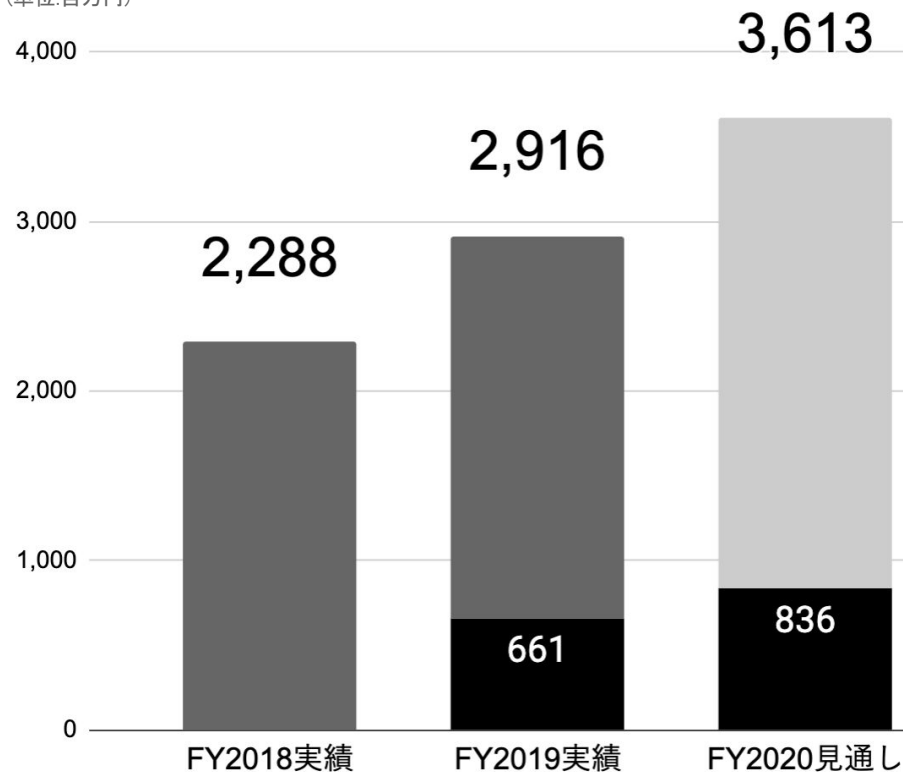
1. 通期業績見通しは、期初に公表した内容から変更はありません。
2. 売上高は、前年比**19.9%**増、営業利益は、同比**38.3%**増となり、営業損益以下の段階損益は前年を上回る水準で推移する見通し。

2020年9月期の連結売上高見通し

HENNGE One事業の売上高は、通期見通しに対し23.1%で進捗。

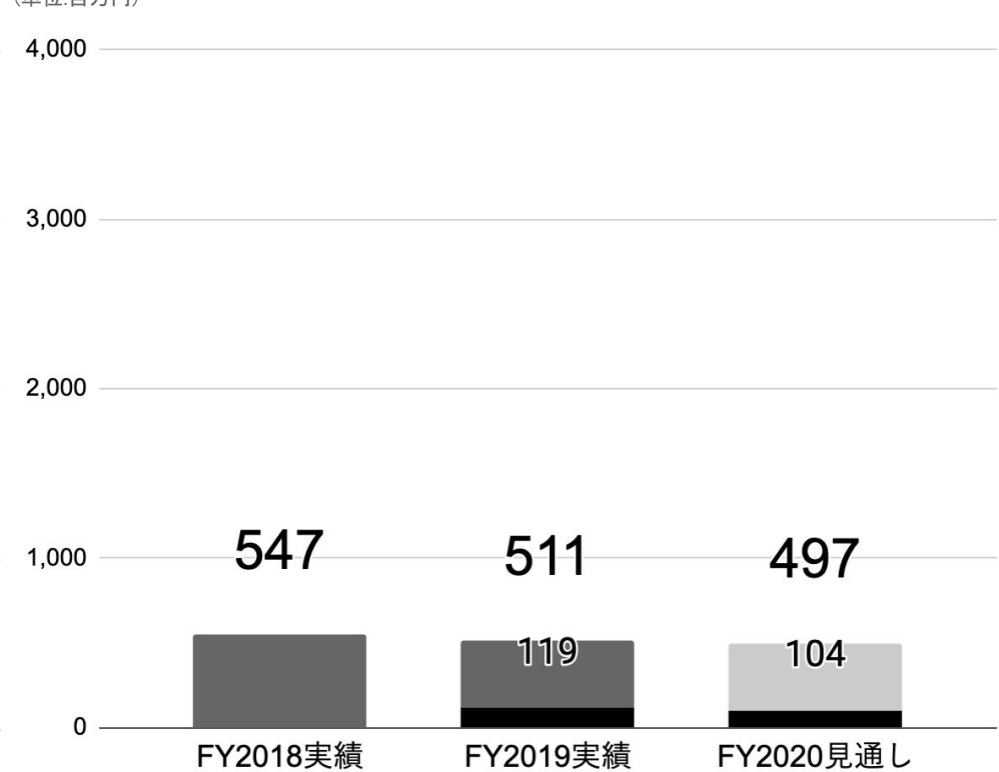
HENNGE One事業

(単位:百万円)



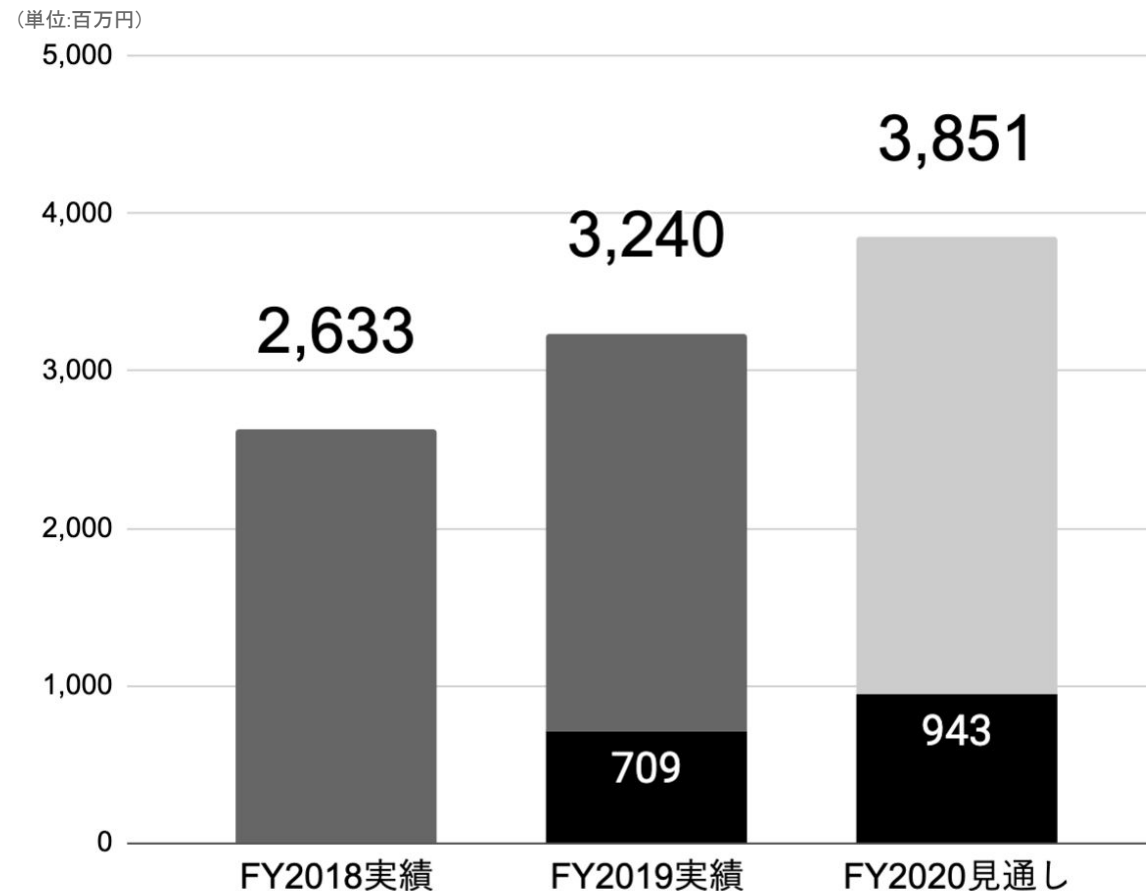
プロフェッショナル・サービス 及びその他事業

(単位:百万円)



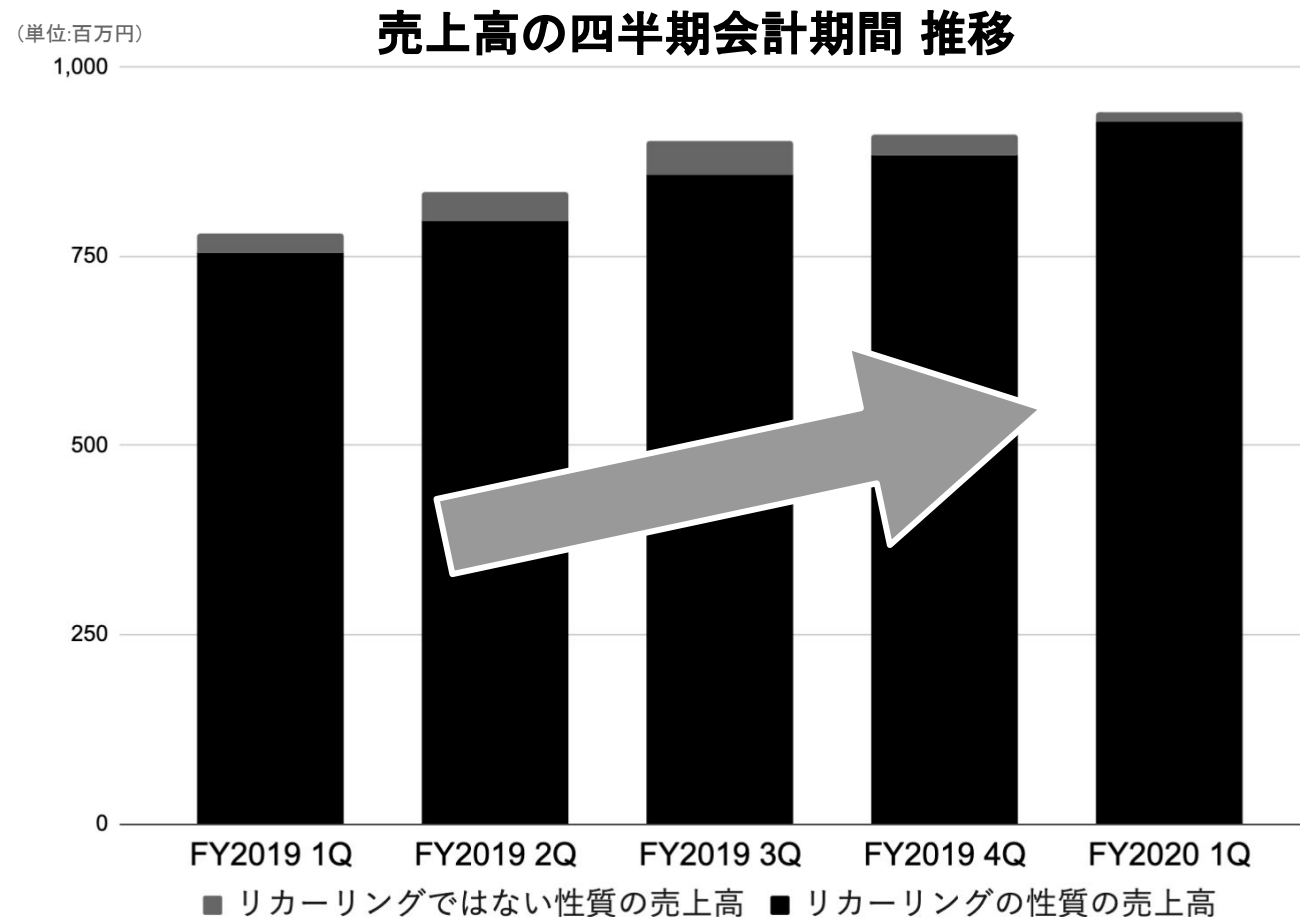
2020年9月期の営業費用見通し

継続的に実施する将来成長のための先行投資に加え、特に上場関連費用、オフィス増床、自社イベント「HENNGE NOW!」開催などに積極的に費用投下したことで、営業費用は、通期見通しに対し24.5%で進捗。



2020年9月期の営業利益見通し

売上高の多くがリカーリングの性質であるため、四半期ごとに増加傾向。
通期では、直近に公表されている連結業績予想の利益水準を確保できる見通し。



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

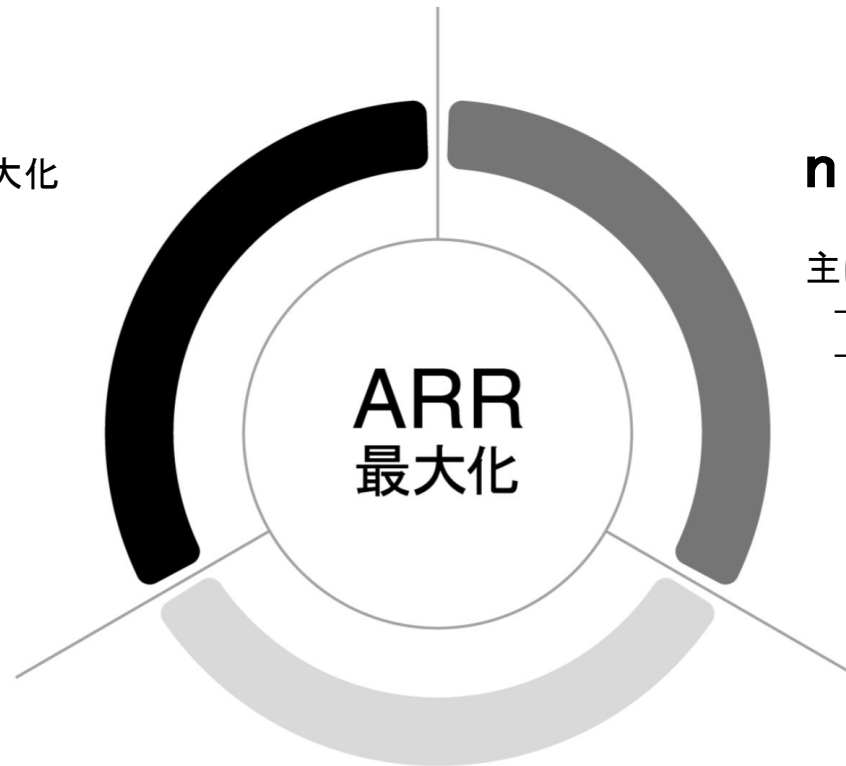
主に

- 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

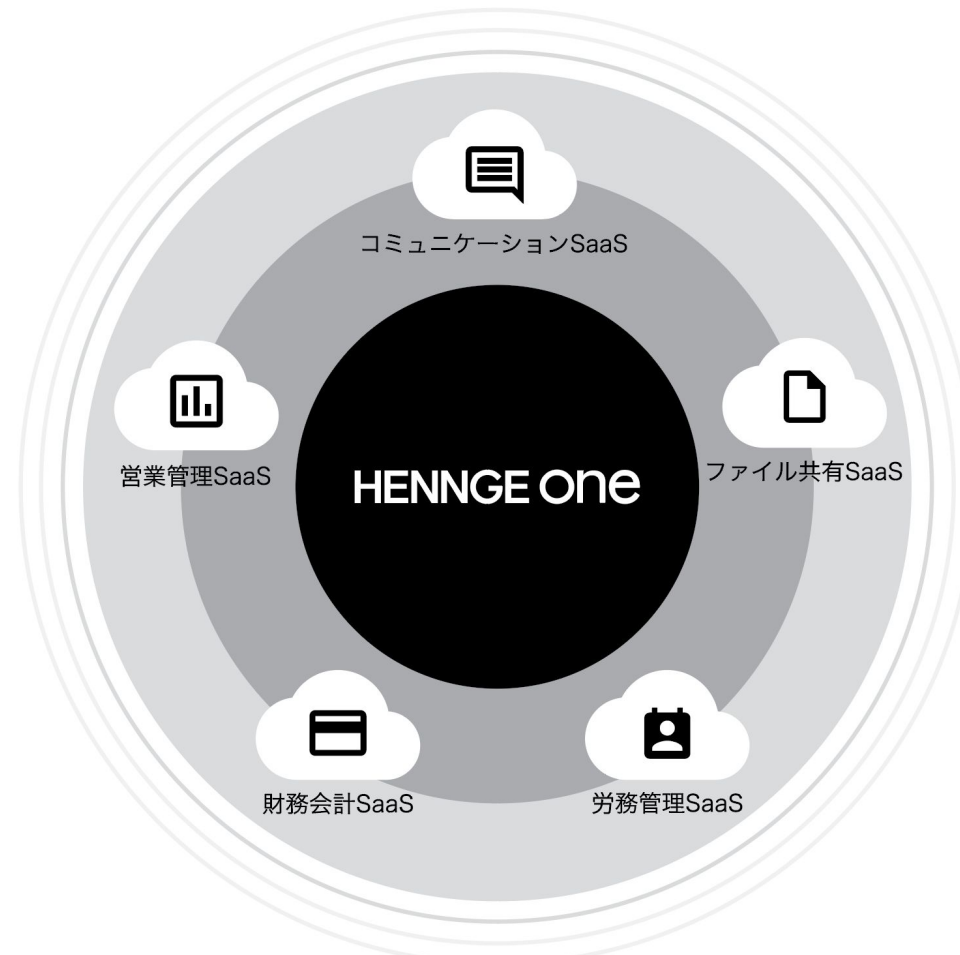
成長戦略の検算

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)
FY2014	563		=	232			×	1,187			×	2,042
FY2015	880	+56.5%	+318	399	+72.0%	+167	×	1,095	-7.8%	-93	×	2,015
FY2016	1,288	+46.3%	+407	642	+60.9%	+243	×	1,018	-7.0%	-76	×	1,970
FY2017	1,898	+47.4%	+611	928	+44.5%	+286	×	1,107	+8.7%	+89	×	1,848
FY2018	2,552	+34.4%	+653	1,176	+26.7%	+248	×	1,166	+5.3%	+59	×	1,861
FY2019	3,240	+27.0%	+688	1,428	+21.4%	+252	×	1,171	+0.4%	+5	×	1,938
FY2020 1Q	3,411		=	1,487			×	1,194			×	1,921

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: 158名

(臨時雇用者を含まず、2019年12月末日現在)



小椋 一宏



宮本 和明



永留 義己

Locations

日本



台湾

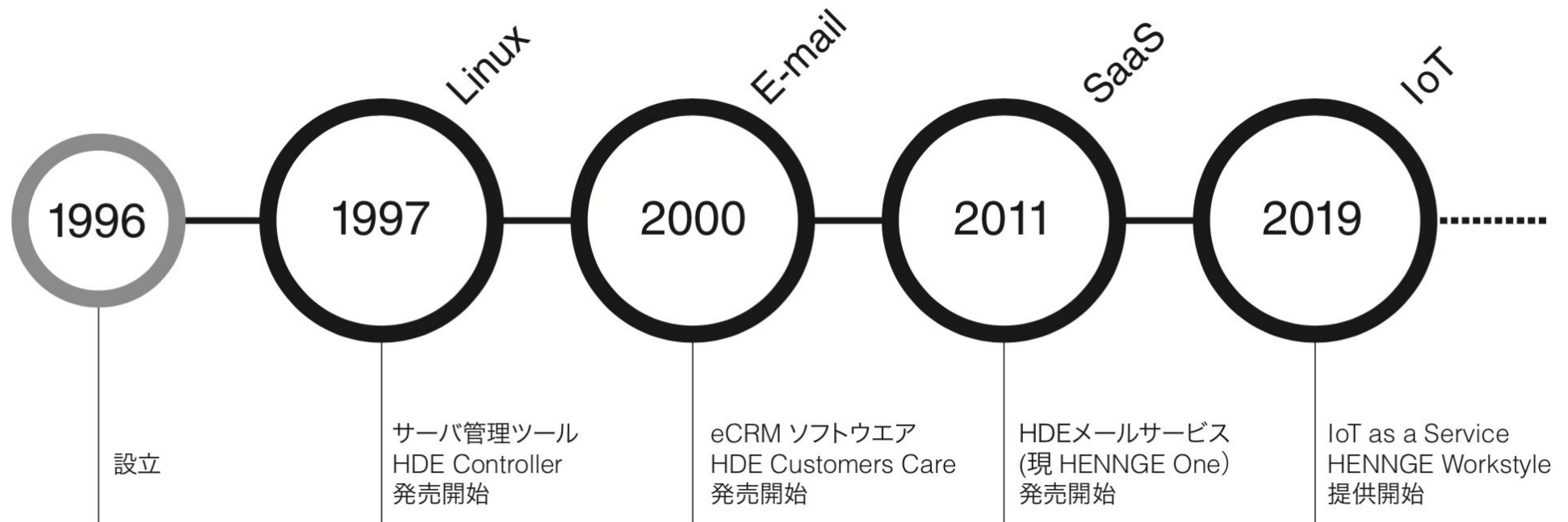


VISION

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

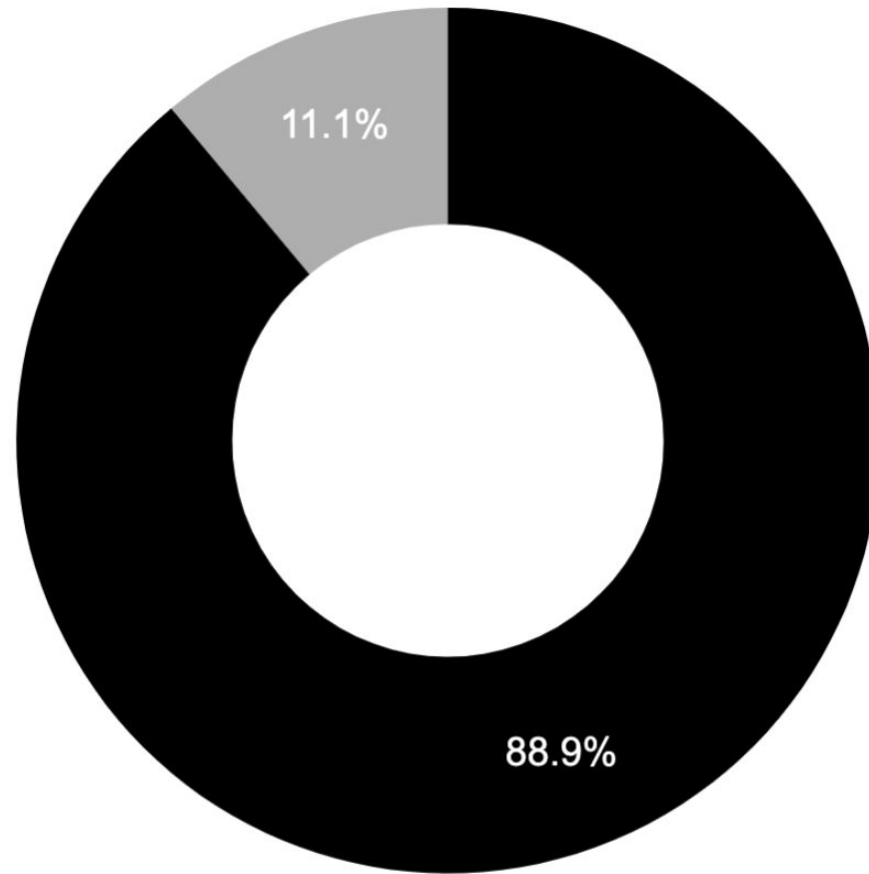
変わらない志、変わり続ける事業領域



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88.9%。



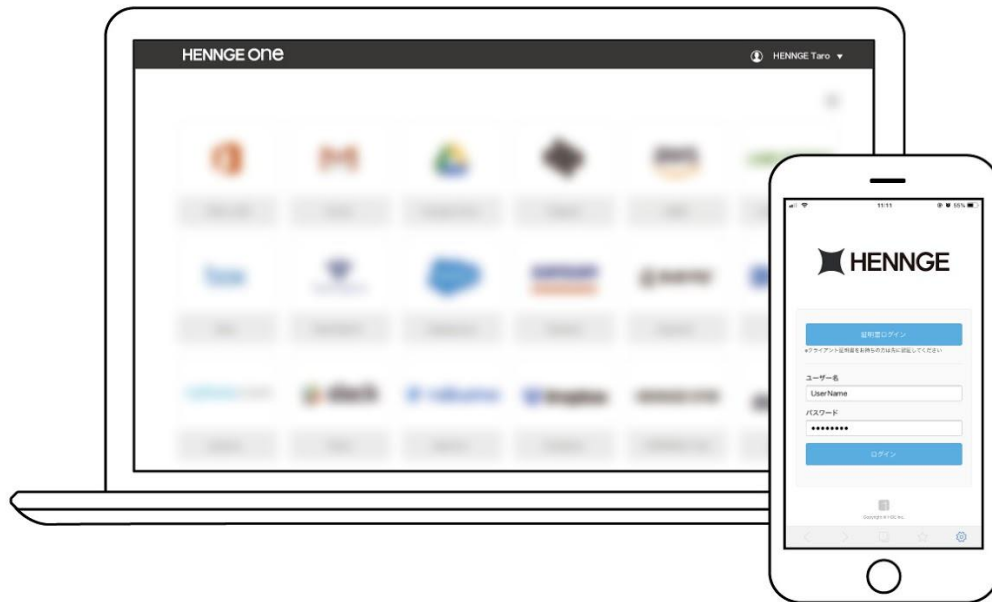
(2020年9月期第1四半期)

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

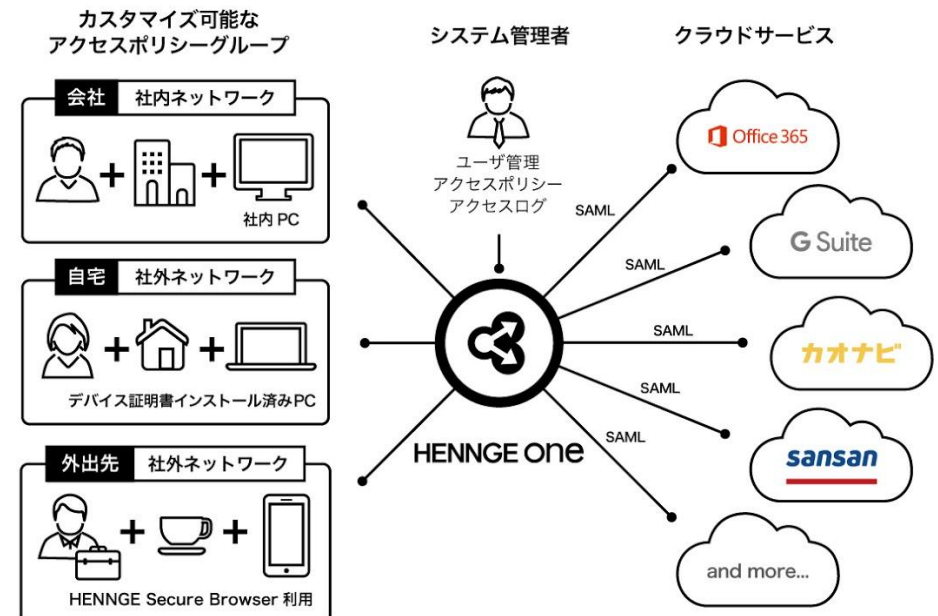
HENNGE One

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

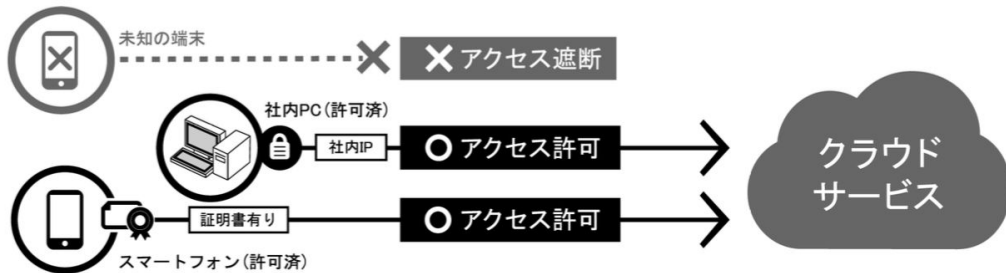


IDaaS (Identity as a Service) : IDなどログイン情報の管理をクラウドで行えるようにしたSaaSです。

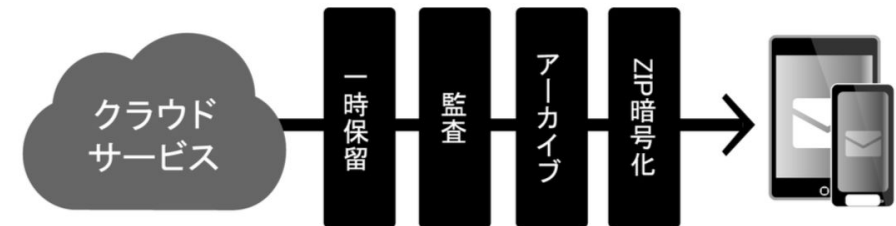
HENNGE One

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。

強固な顧客基盤

1,487社の多様な業種・業態でのご利用実績。契約ユーザ数は177.6万人。(2019年12月末時点)

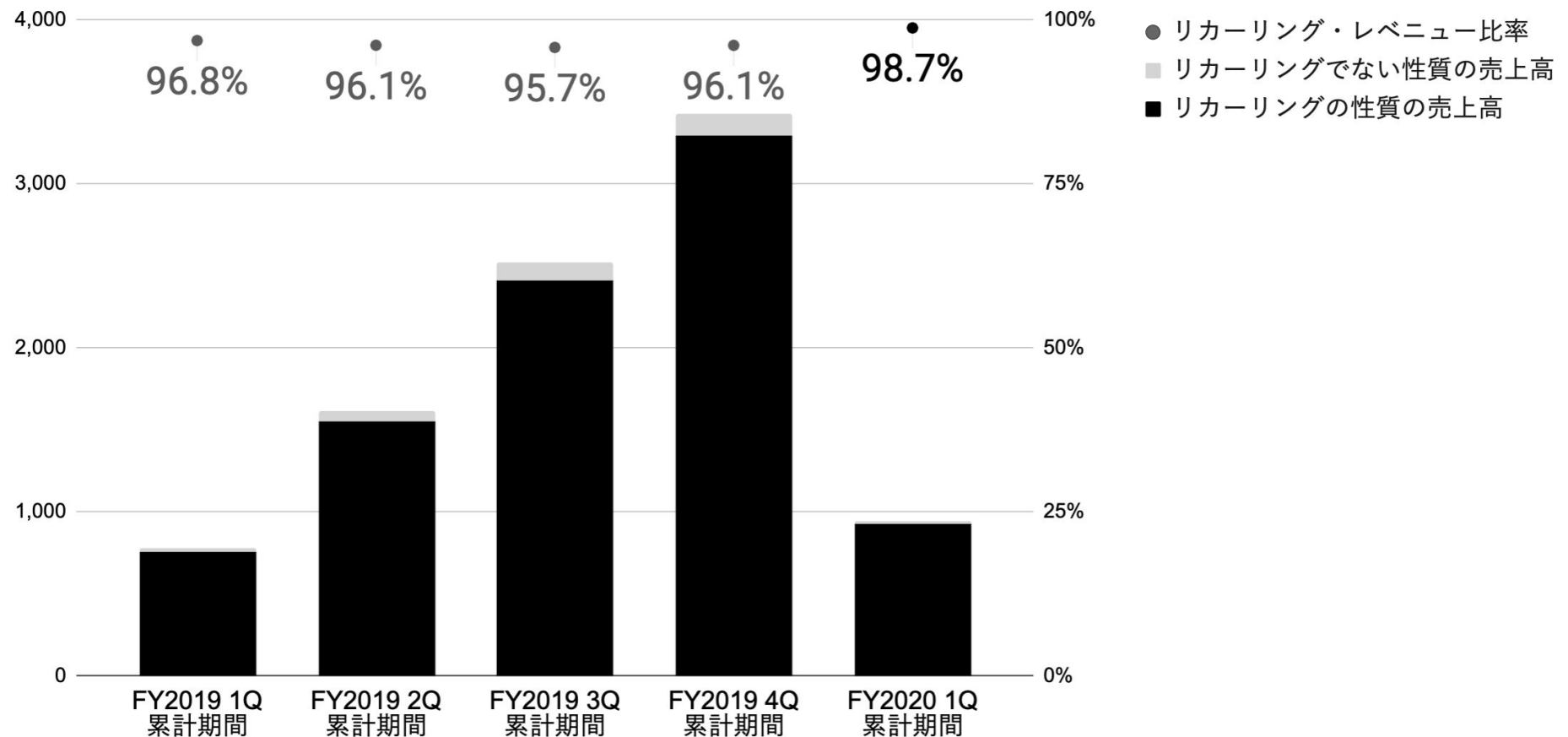


補足資料

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1.9pt増加の98.7%。
安定的なストック型の収益基盤を構築。

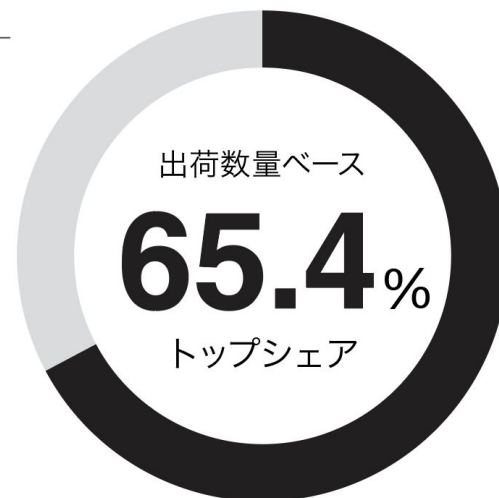
(単位:百万円)



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**10%**がご利用

(当社調べ)

契約企業あたりの平均契約ユーザ数

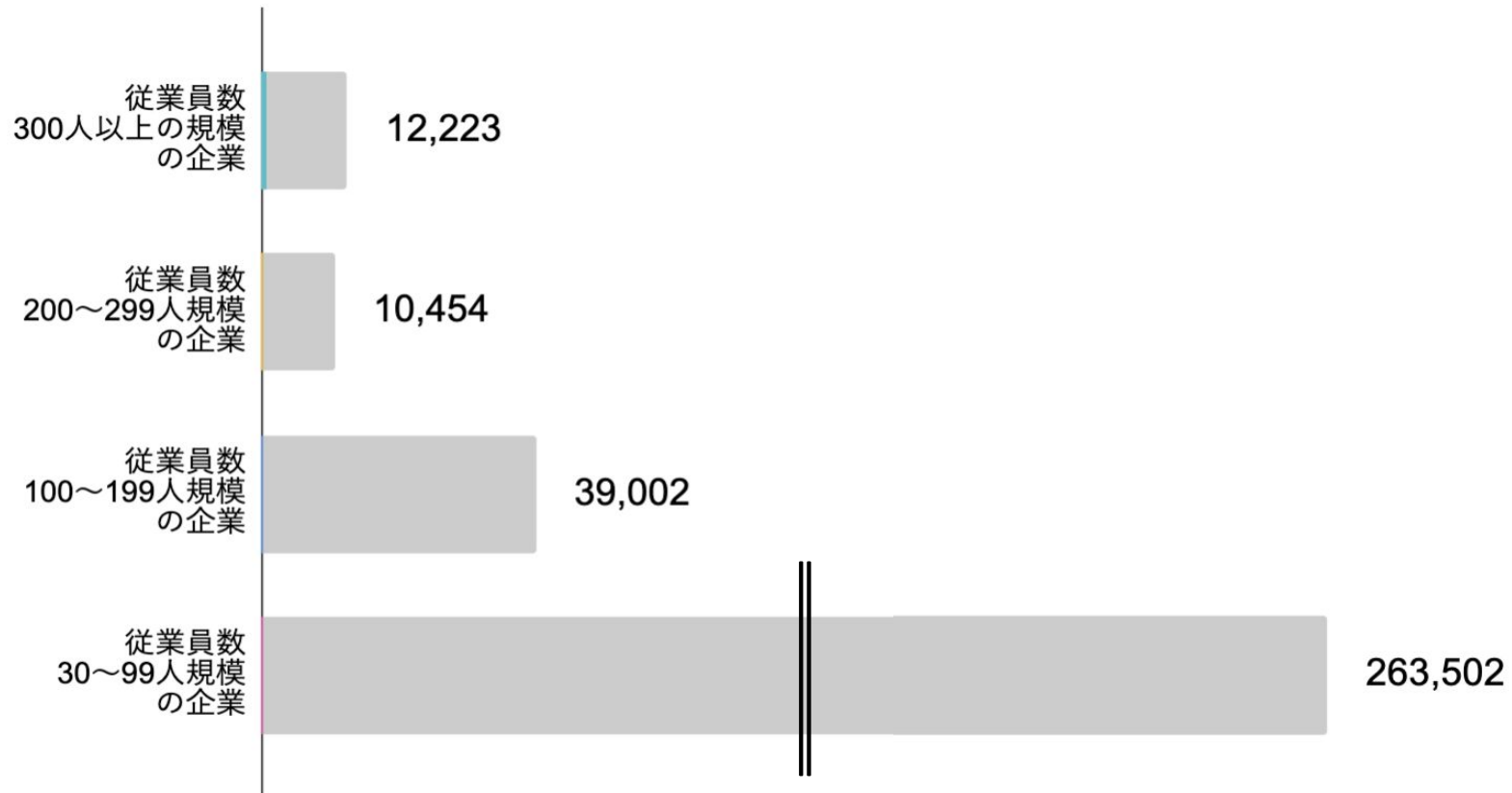
約**1,194**人

(2019年12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思います。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

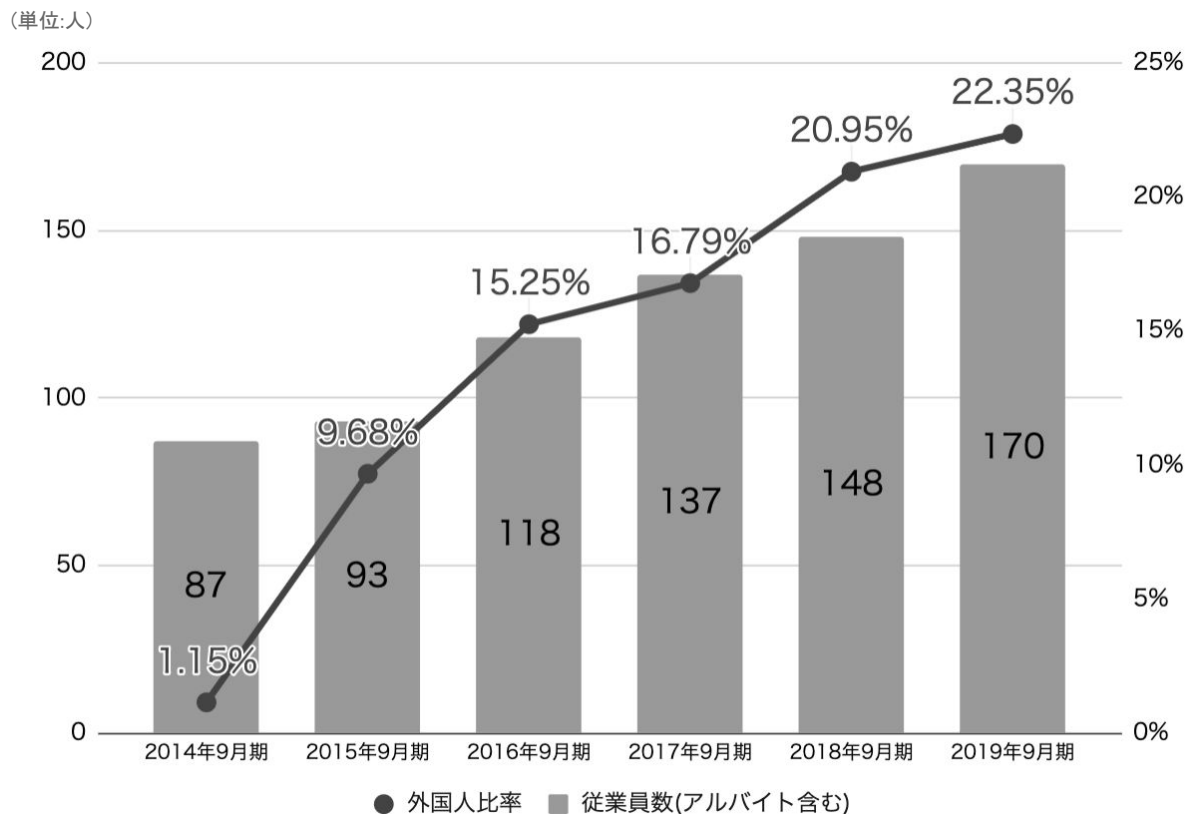
日本国内の地域別での潜在顧客分布としては、東京以外の都市にも、多くのマーケットが存在する
と考えます。東京だけでなく、名古屋、大阪、福岡などでの地域的な拡大を目指します。



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～

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