



2021年11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11月12日 17：00配信開始

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

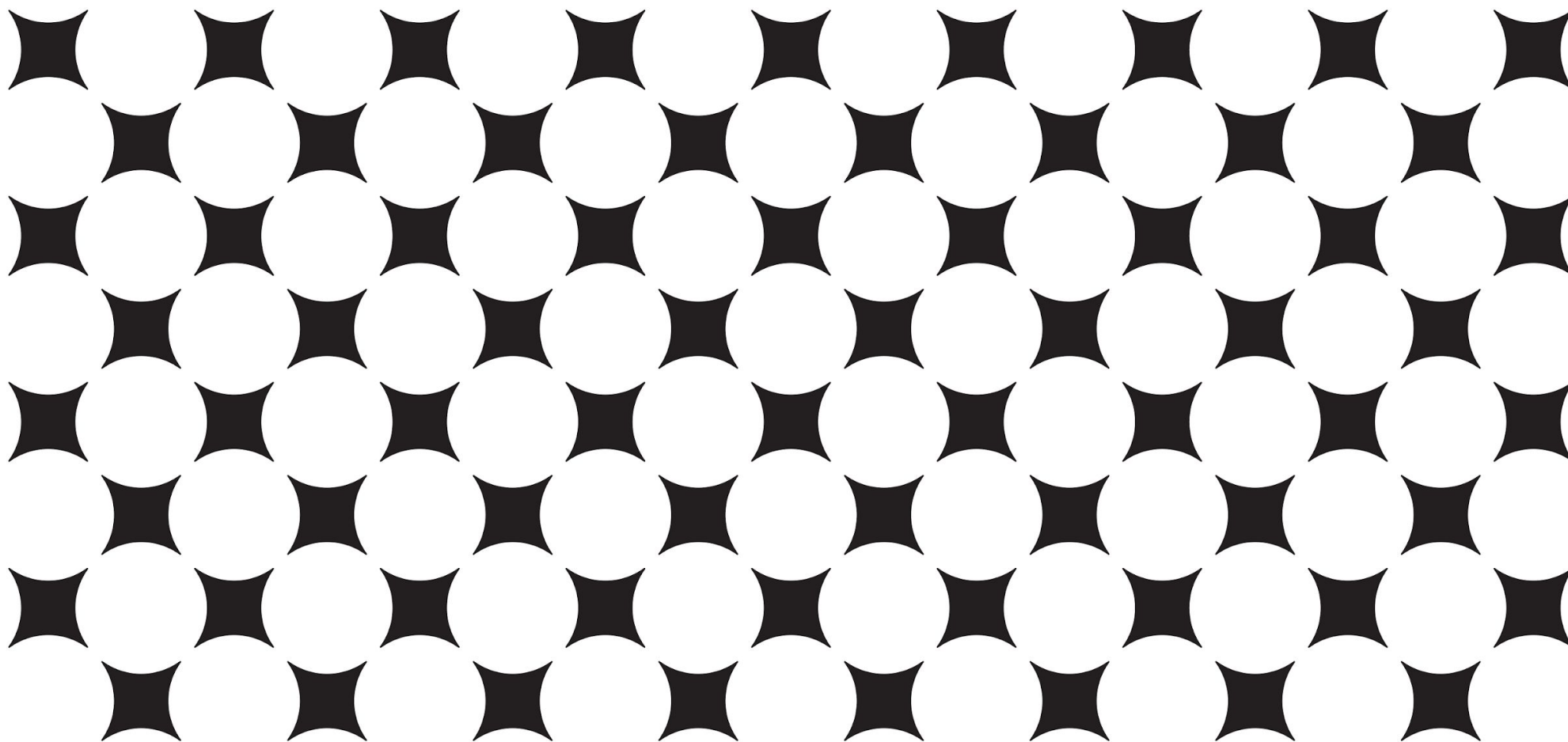
開催場所 Zoom webinarを用いた配信

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



2021年9月期 通期決算説明資料

HENNGE株式会社
(東証マザーズ:4475)

2021年11月12日

目次

1. 2021年9月期 通期決算
2. 2022年9月期 通期業績見通し
3. 成長戦略
4. 補足資料
 - 会社概要
 - 市場規模
 - その他
5. 過去開示資料

2021年9月期

(2020年10月～2021年9月)

通期決算 (業績)

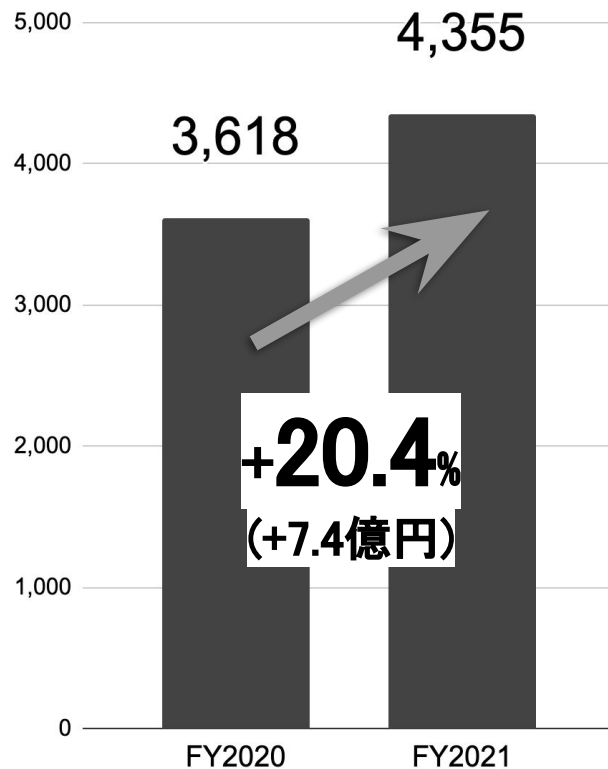
連結売上高 (対前年同期比、12か月累計比較)

売上高は、前年同期比16.7%増の48.5億円

売上成長のドライバーとなるHENNGE Oneの売上高は同比20.4%増で成長

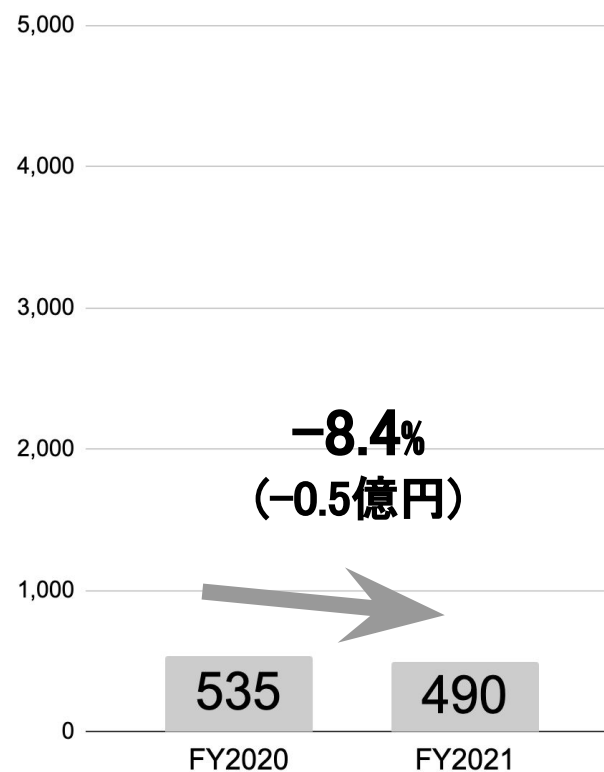
HENNGE One事業

(単位:百万円)



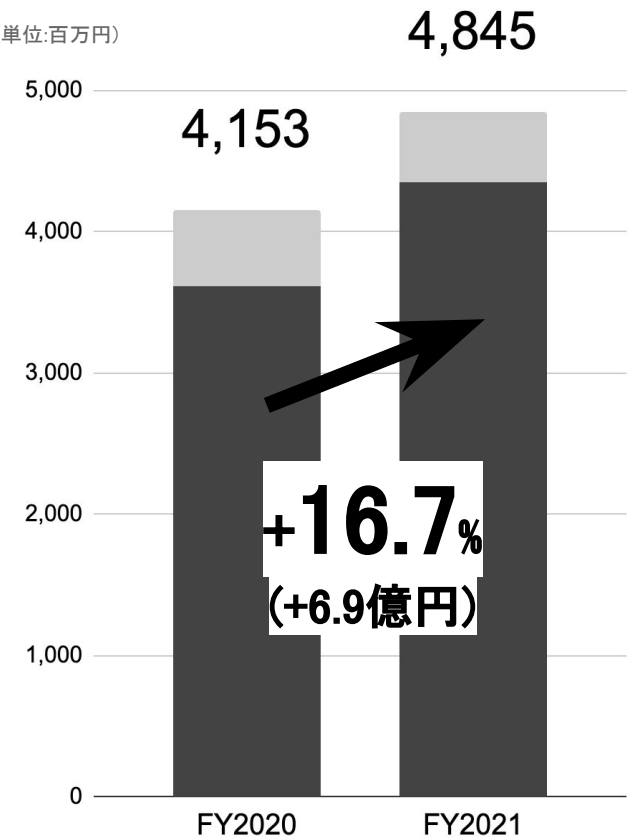
プロフェッショナル・サービス 及びその他事業

(単位:百万円)



全社合計

(単位:百万円)



連結業績サマリー (対前年同期比、12か月累計比較)

(単位: 百万円)	FY2020	FY2021	増減額	増減率 (%)	2020/11/13開示の 通期業績予想	進捗率 (%)
売上高	4,153	4,845	+692	+16.7%	4,841	100.1%
うちHENNGE One事業	3,618	4,355	+737	+20.4%	4,388	99.2%
うちプロフェッショナル・サービス 及びその他事業	535	490	-45	-8.4%	453	108.0%
売上原価	735	822	+86	+11.8%		
売上総利益	3,417	4,023	+606	+17.7%		
(売上総利益率)	(82.3%)	(83.0%)		(+0.7pt)		
販売費及び一般管理費	2,879	3,643	+764	+26.6%		
営業利益	539	380	-159	-29.4%	310	122.5%
(営業利益率)	(13.0%)	(7.8%)		(-5.1pt)	(6.4%)	
経常利益	535	383	-152	-28.4%	310	123.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	355	224	-131	-36.9%	193	115.9%
(当期純利益率)	(8.5%)	(4.6%)		(-3.9pt)	(4.0%)	

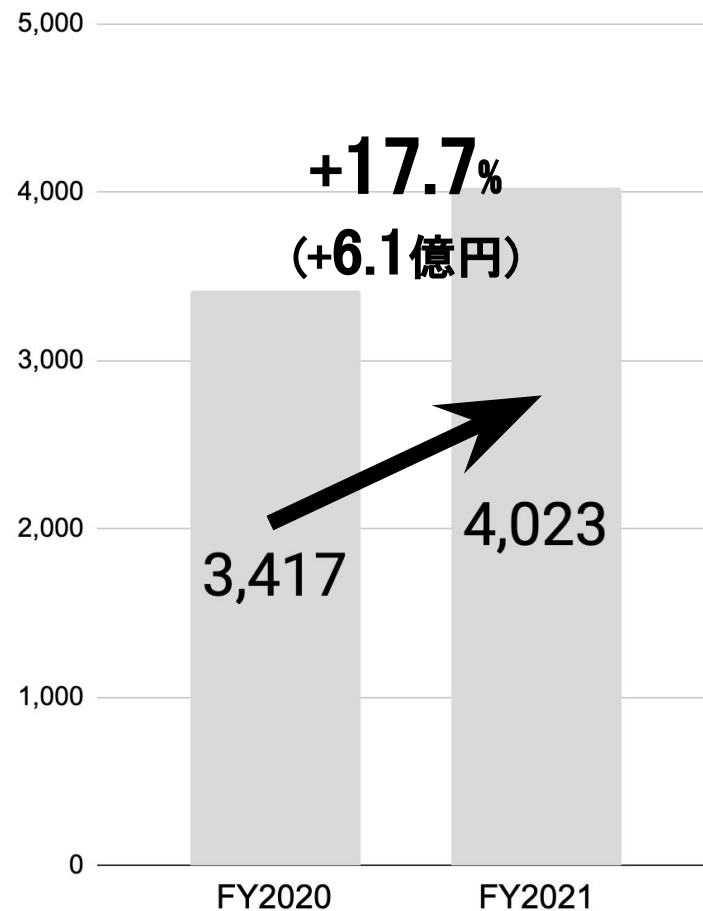
- 売上高は、前年同期比 **16.7%増** の**48.5億円**。HENNGE Oneの売上高は、同比 **20.4%増** の**43.6億円**
- 販売費及び一般管理費は、同比 **26.6%増** (**7.6億円増**) の**36.4億円**
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、同比 **131百万円減少** の**2.2億円**

売上総利益 (対前年同期比、12か月累計比較)

売上総利益は、前年同期比6.1億円増加の40.2億円

売上総利益率は、前年同期から0.7ポイント増の83.0%、依然として高い粗利率を維持

(単位:百万円)



(参考)

・HENNGE Oneの連携可能なクラウドサービス数

193サービス

(2021年9月末日現在)

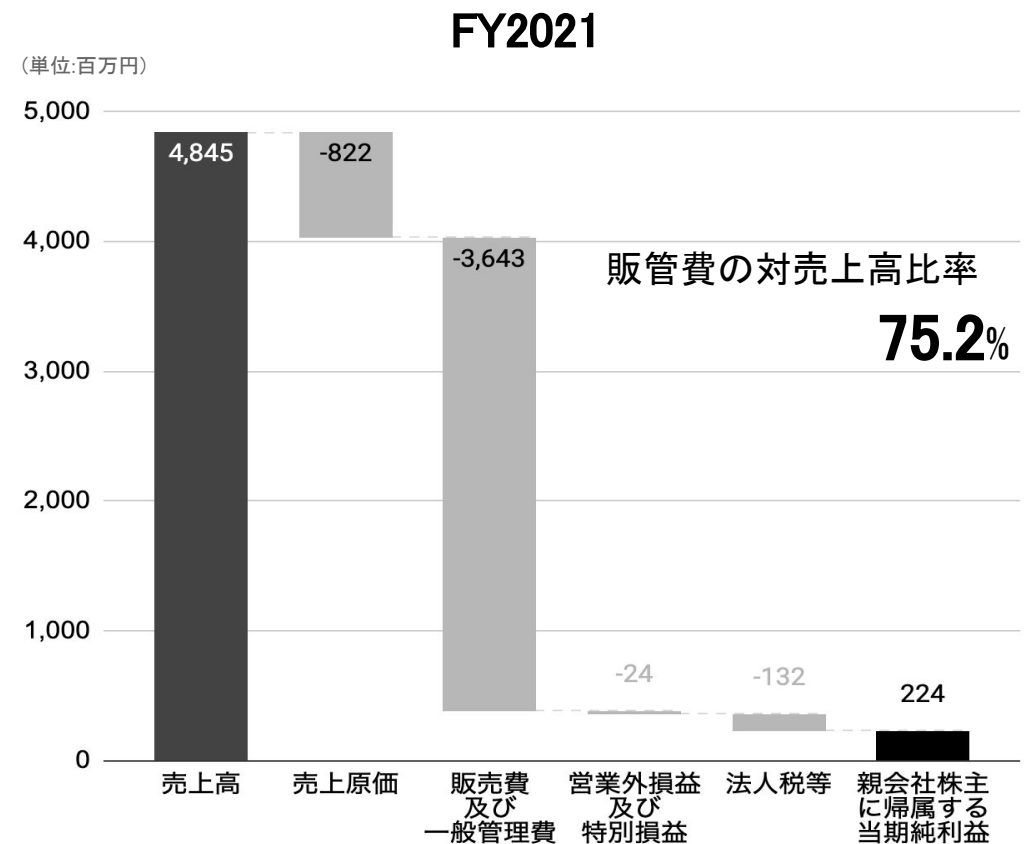
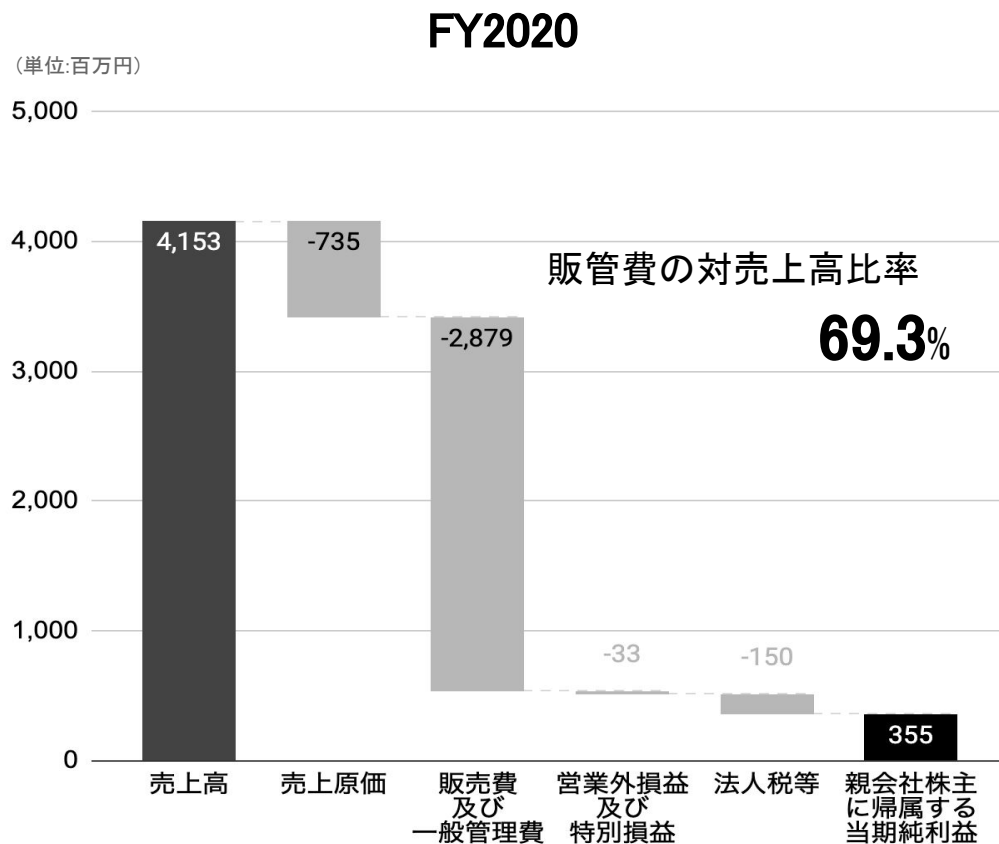
・HENNGE Oneのサービス稼働率

99.9%超

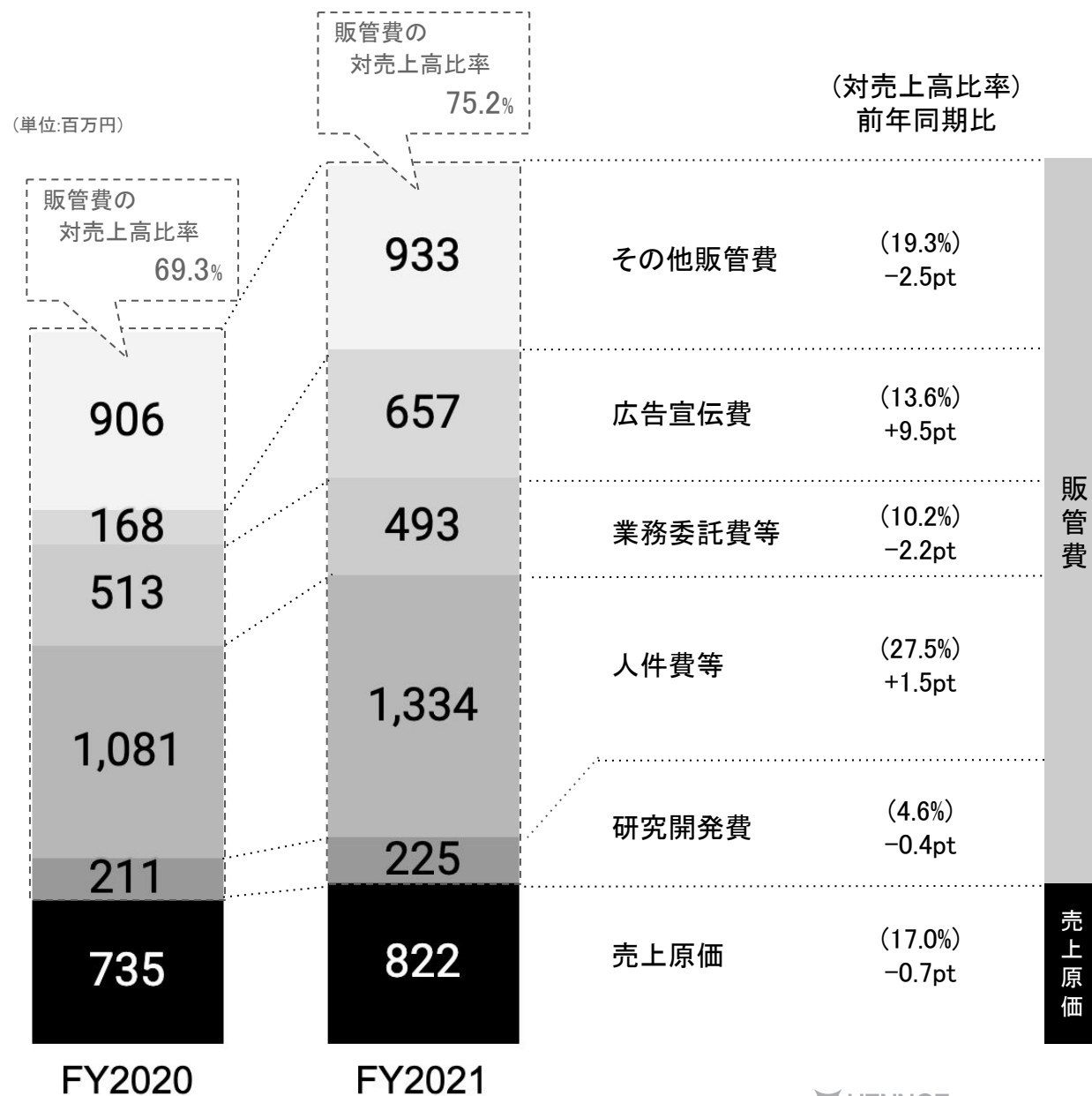
(2021年9月末日現在)

当期純利益 (対前年同期比、12か月累計比較)

当期は広告宣伝費を重点投下した結果、販管費率は前年同期比5.9pt増の75.2%
親会社株主に帰属する当期純利益は、同比131百万円の減収



営業費用の構造 (対前年同期比、12か月累計比較)



その他販管費は、旅費交通費等は新型コロナウイルス感染症の影響により低い水準で推移しましたが、積極的な採用活動の実施や、人員増に伴う社内システムの利用料等の増加に伴い、前年同期比で増加いたしました。

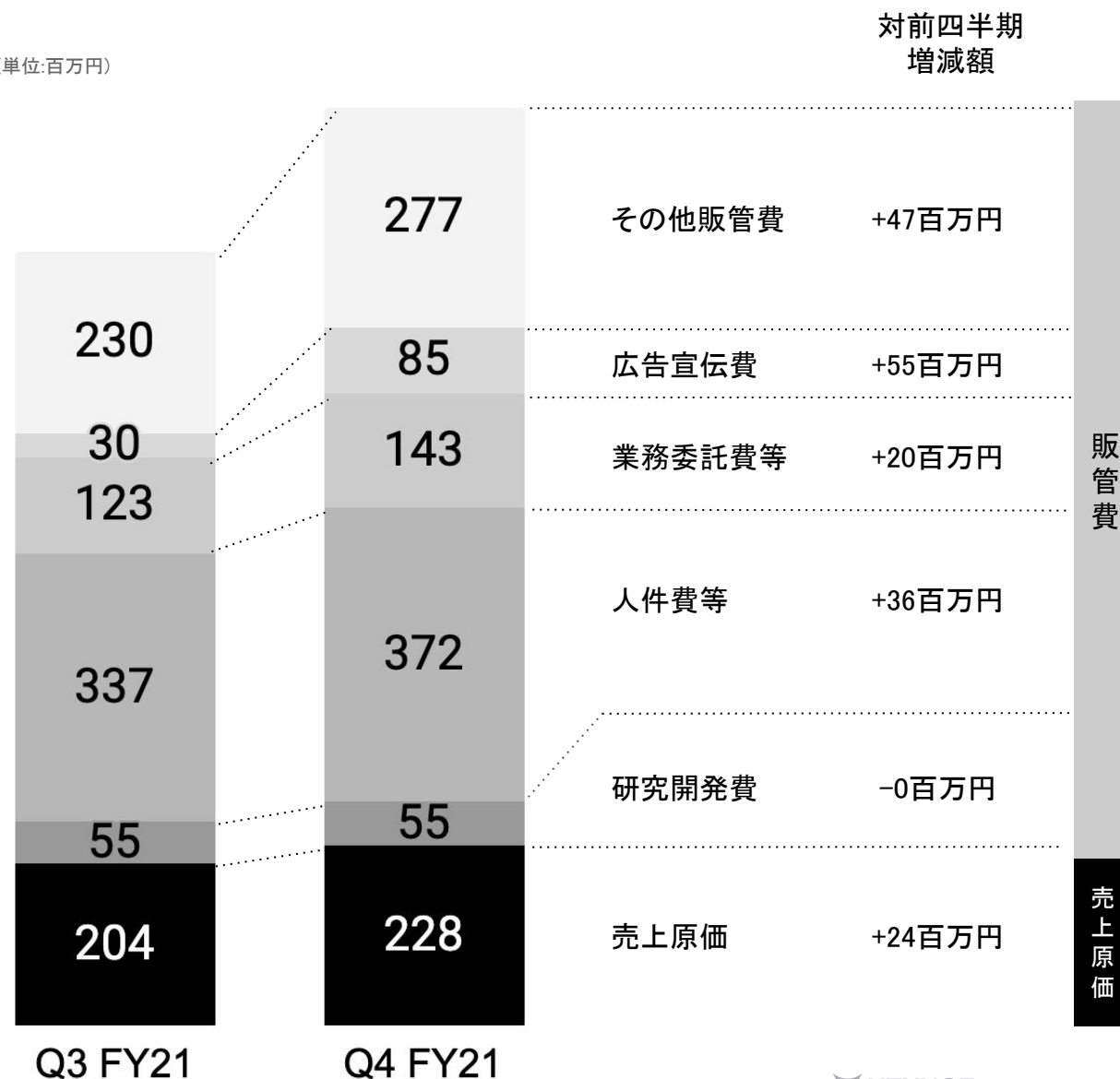
広告宣伝費は、HENNGE NOW!イベントとそれに付帯したTVCMやウェブ・交通広告を実施したことで、前年同期に比べ高い水準で推移いたしました。

業務委託費等は、採用が順調に推移したことに伴い減少いたしました。

売上原価率は**17.0%**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、第4四半期において採用活動を更に強化したことに伴い、前四半期に比べて大幅に増加しました。

広告宣伝費は、第4四半期においてHENNGE Oneの新機能追加に伴うセミナーへのスポンサーや広告の実施により、前四半期に比べ増加しました。

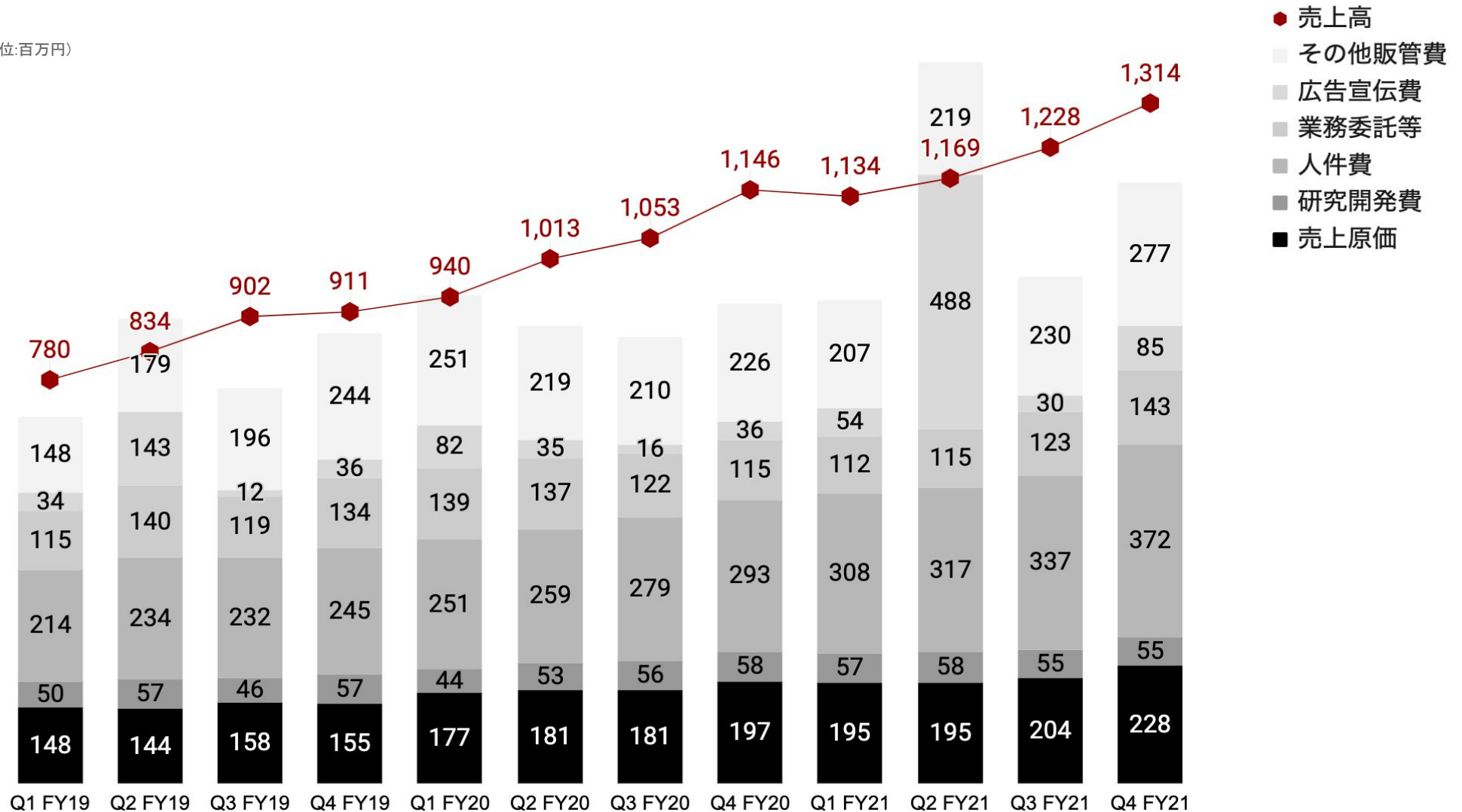
業務委託費等は、第4四半期において営業・カスタマーサクセス活動の強化に伴い増加しました。

人件費等は、第4四半期において、従業員へのリモートワークに関連する一時金を給付したことなどにより、前四半期に比べて増加しました。

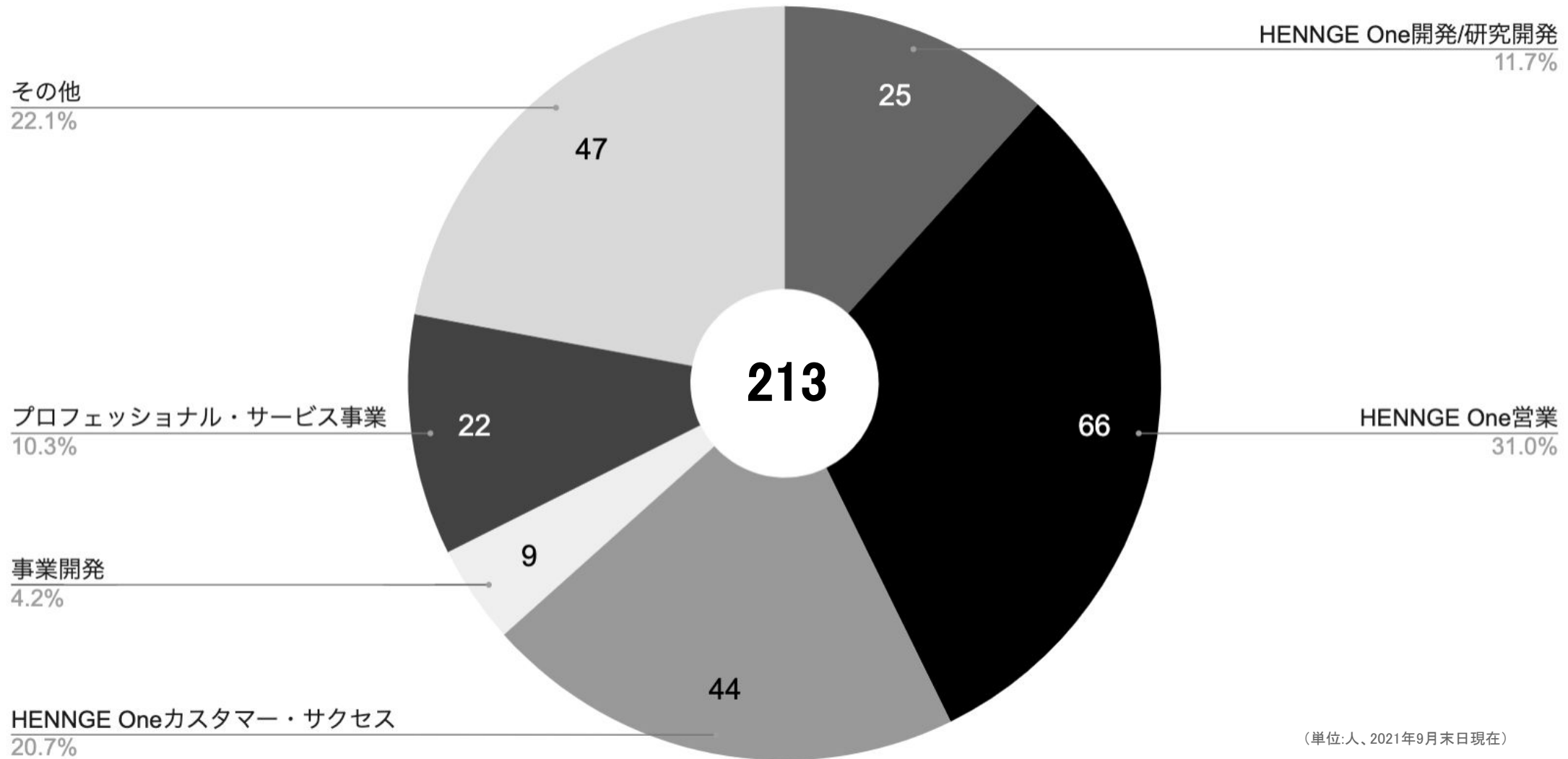
売上原価と研究開発費の合計は、プロフェッショナル・サービス及びその他事業の売上高に対応する仕掛の原価振替などの影響により、前四半期から24百万円増加しました。

売上高と営業費用の推移

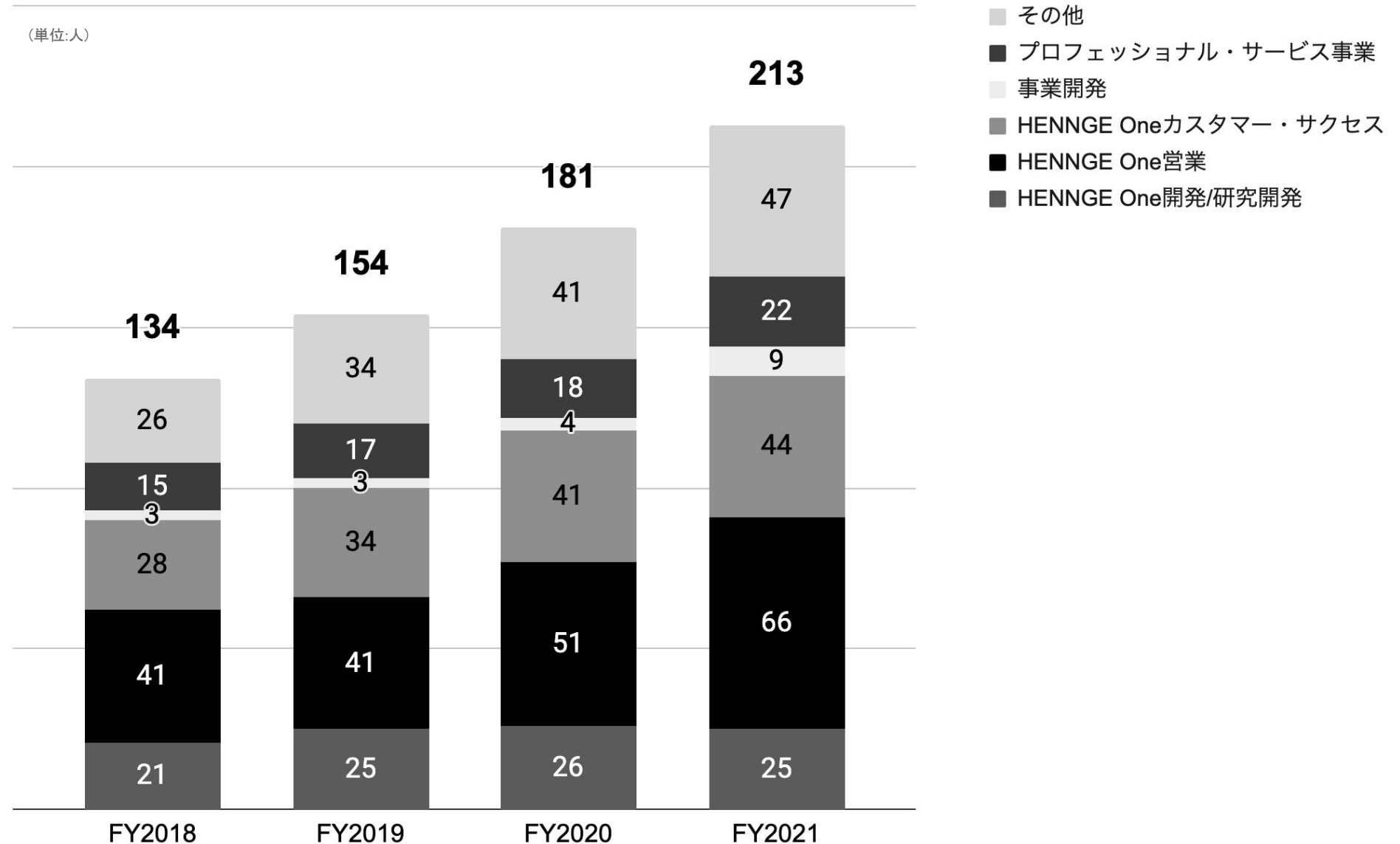
(単位:百万円)



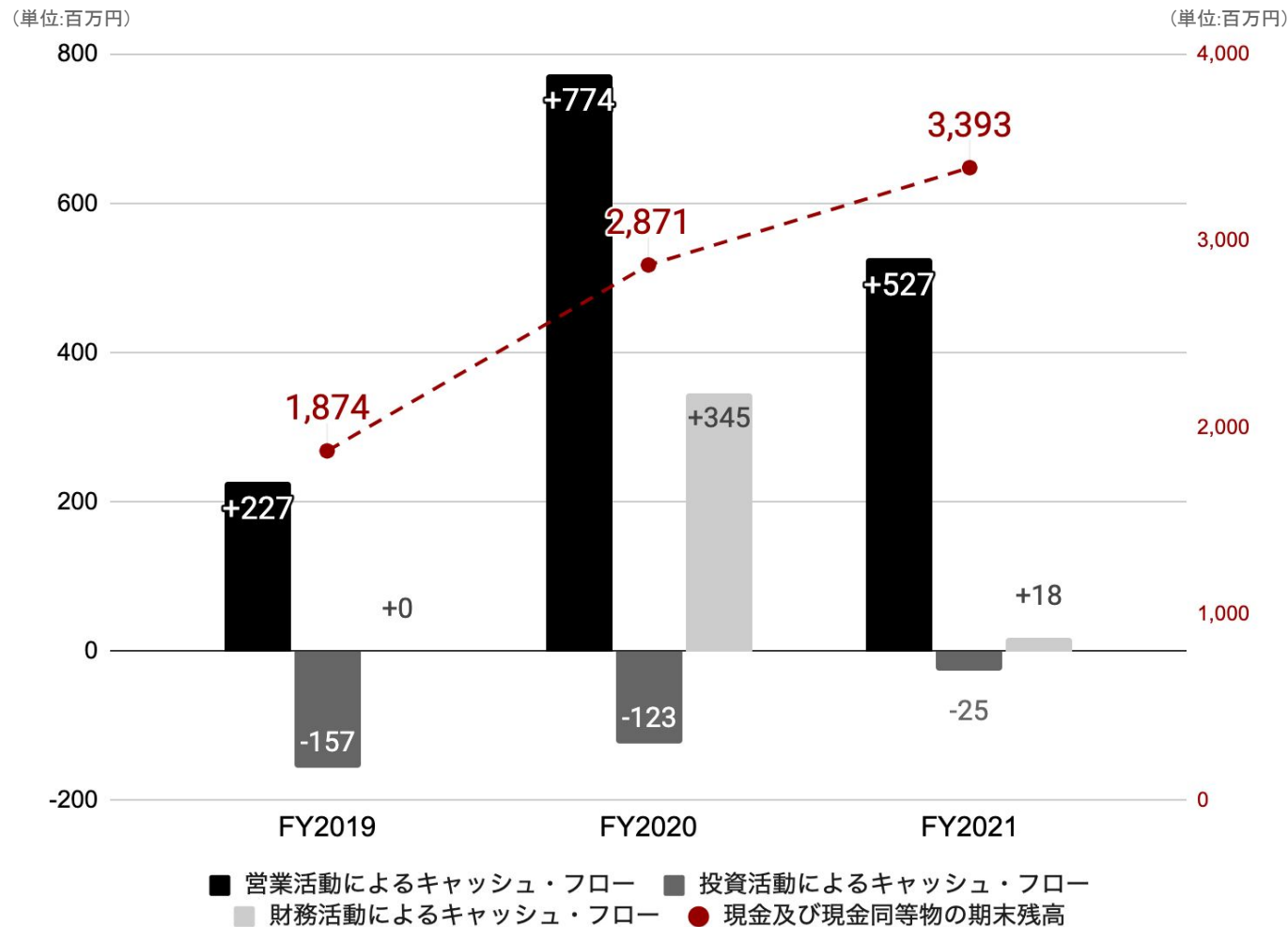
従業員(アルバイト含まず)の状況



従業員数(アルバイト含まず)の推移



キャッシュ・フローの状況 (対前年同期比、12か月累計比較)



営業キャッシュ・フロー
 主にHENNGE NOW!イベント等の
 広告宣伝費の支払いがあったこと
 などにより、前年比で2.5億円のマ
 イナスとなりました。

投資キャッシュ・フロー
 前年度のようなオフィス増床に伴
 う一時支出がなく、前年比で1.0億
 円のプラスとなりました。

財務キャッシュ・フロー
 前年度のような上場時新株発行
 による影響がなく、前年比で3.3億
 円のマイナスとなりました。

2021年9月期

(2020年10月～2021年9月)

通期決算 (事業)

事業トピックス

- 広告・イベント

- **HENNGE Partners Meeting 2021の開催** (2021年7月)
- **各種オンラインイベント主催、出展、共催、登壇等** (2021年7月～9月)

- その他

- **HENNGE One新機能リリースと新ライセンス体系の発表** (2021年8月)
- **茨城県つくばみらい市の自治体DXに向けた包括連携協定** (2021年9月)

SumaMachi(旧CHROMO)は、つくばみらい市と共同で地域社会の活性化および地域課題の解決を推進していきます。

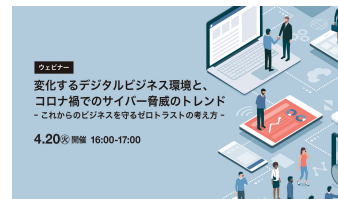
各種イベント開催

第2四半期に開催した大型デジタルイベントHENNGE NOW!のフォローアップや、8月に発表した新サービスの認知向上を目的として、数多くのイベントを引き続き開催いたしました

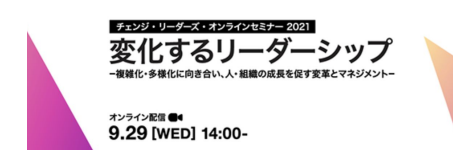
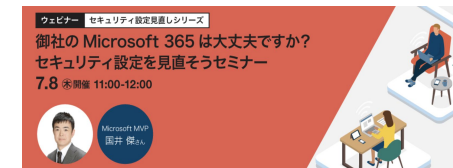
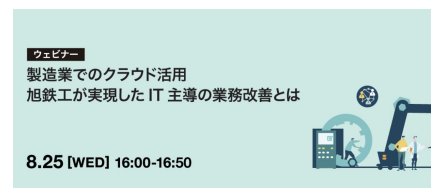
第2四半期



第3四半期



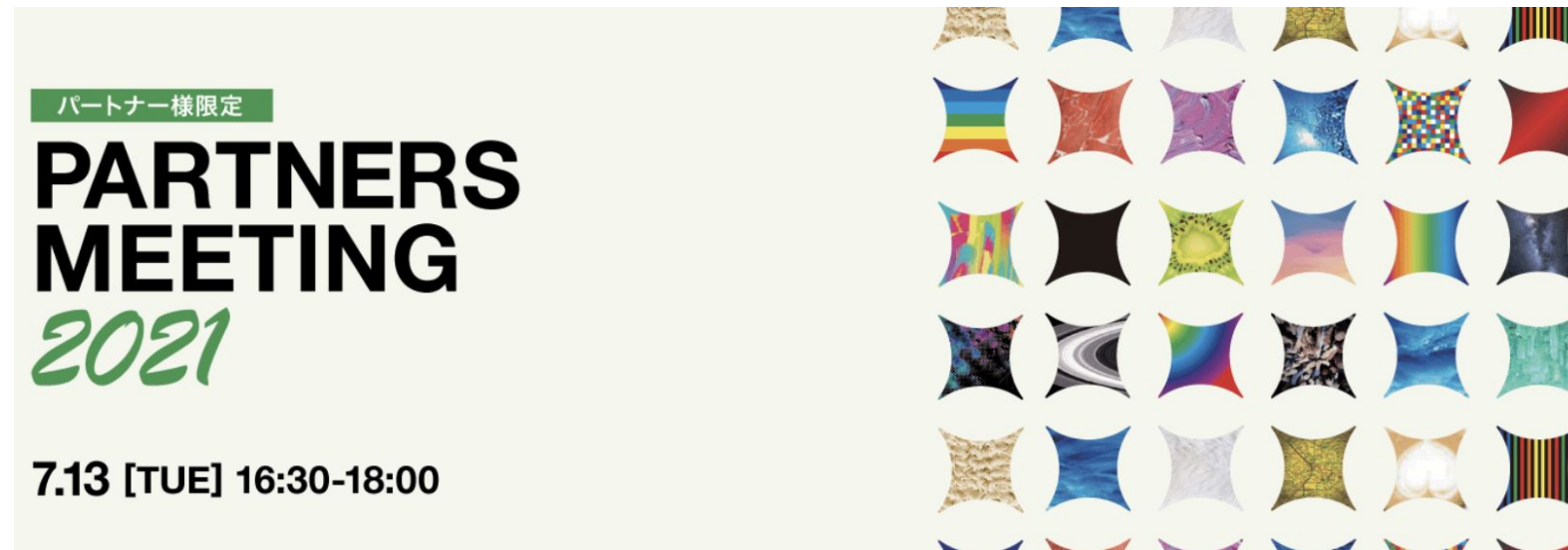
第4四半期



他

パートナー企業との連携

販売パートナー企業向けに、HENNGE Oneの新サービス説明会をオンライン開催しました
これからも、パートナー企業様との密な連携を図ることで、ユーザ企業へのアプローチを質量ともに上げていきたいと考えています



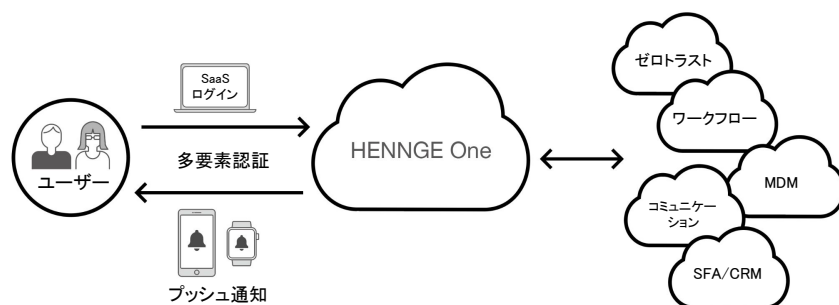
HENNGE One新機能について

2021年10月より、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に追加しました

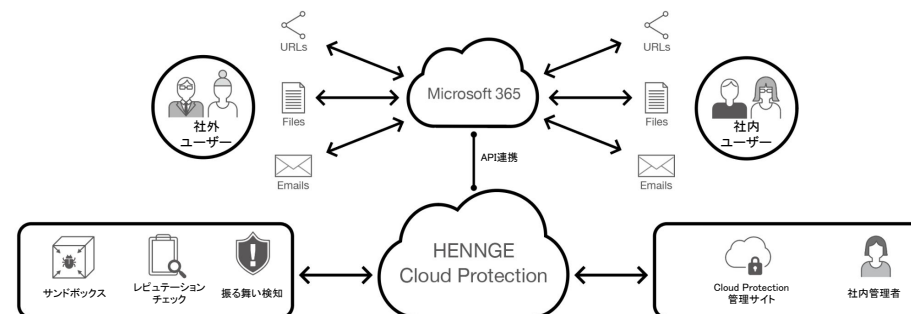
HENNGE Secure Download



HENNGE Lock Plus



HENNGE Cloud Protection



HENNGE One新ライセンス体系について

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しました
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することで、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

2021年9月期

(2020年10月～2021年9月)

通期決算 (KPI)

HENNGE One KPI (対前年同期末比)

HENNGE One契約社数

前年同期比 **17.1%** 増

(2021年9月末日現在)

HENNGE One契約ユーザ数

同比 **9.7%** 増

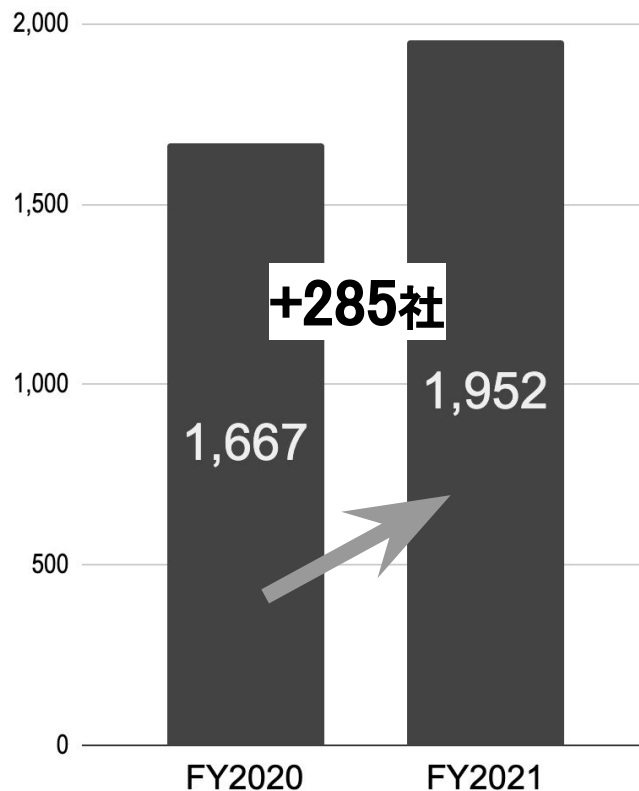
(2021年9月末日現在)

HENNGE One ARR

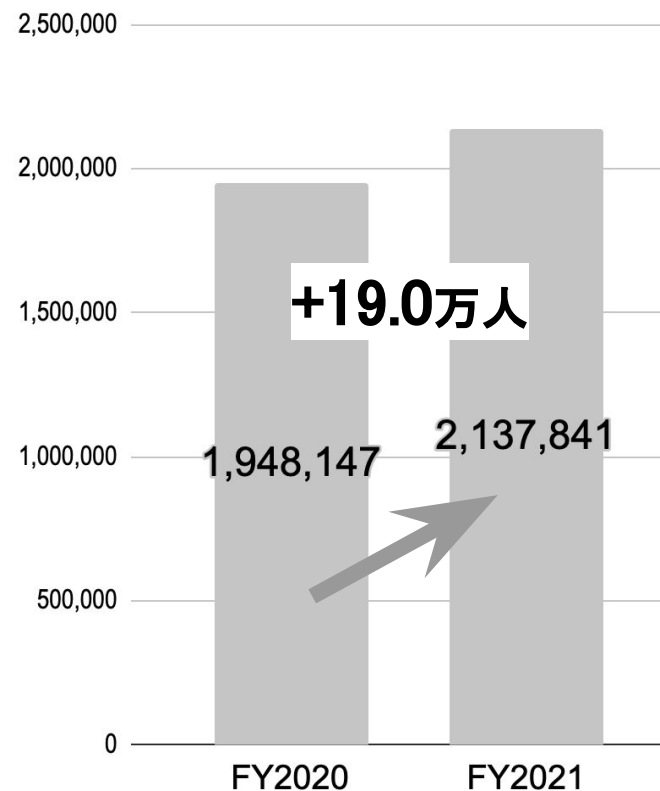
同比 **21.2%** 増

(2021年9月末日現在)

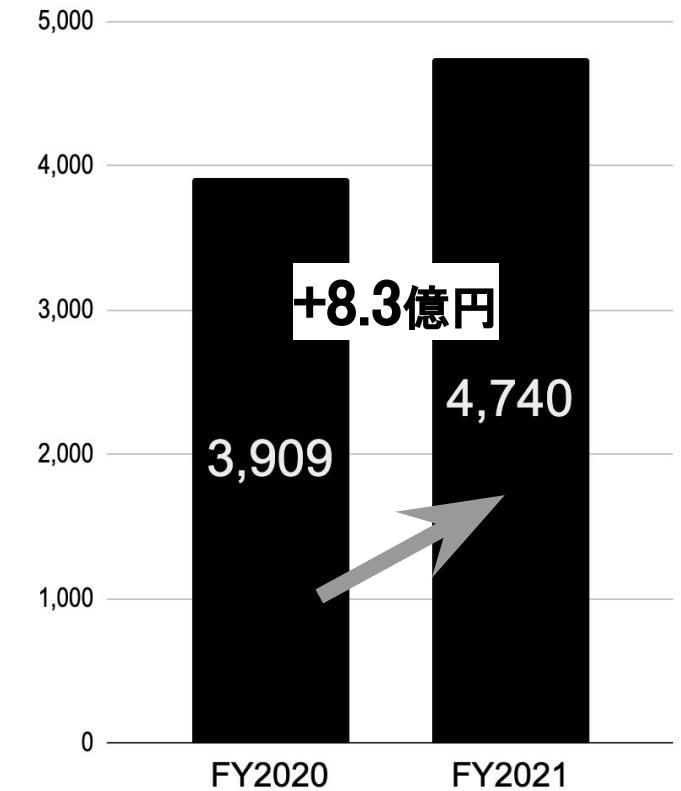
(単位:社)



(単位:人)



(単位:百万円)

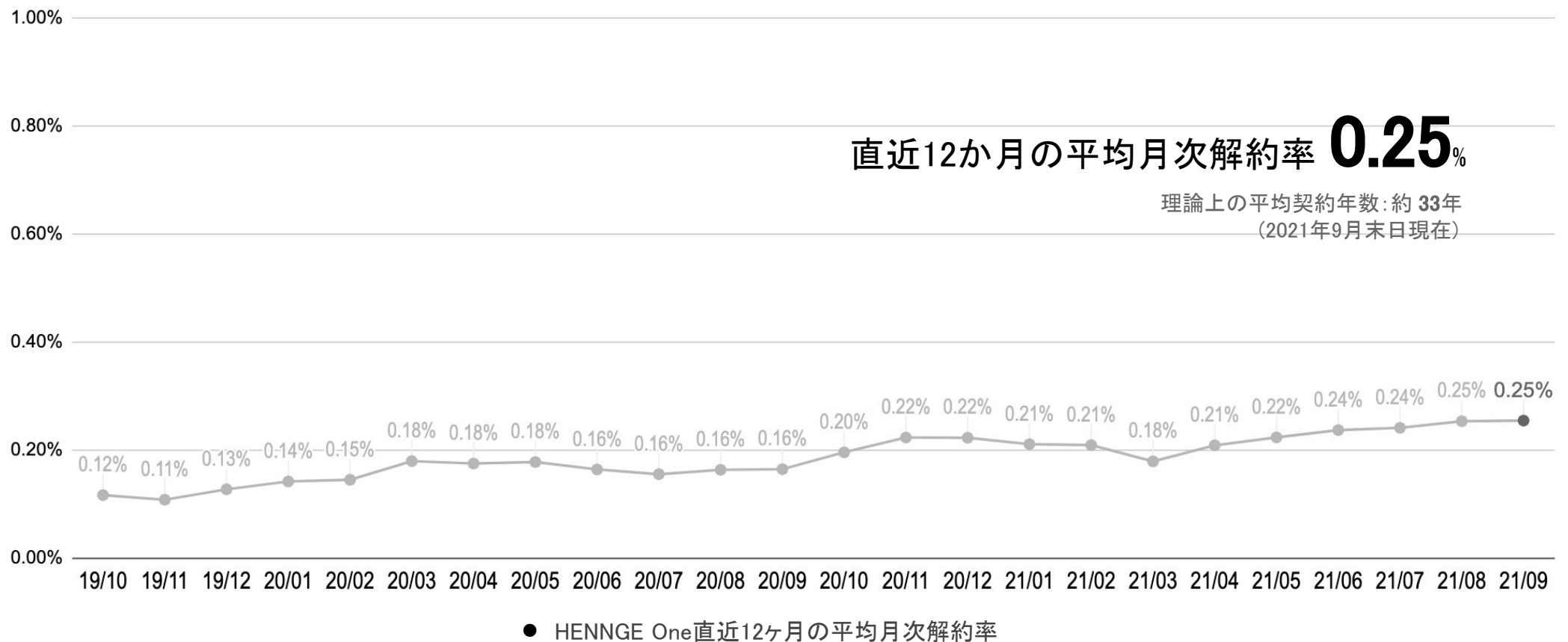


HENNGE One KPIのハイライト (対前期末比)

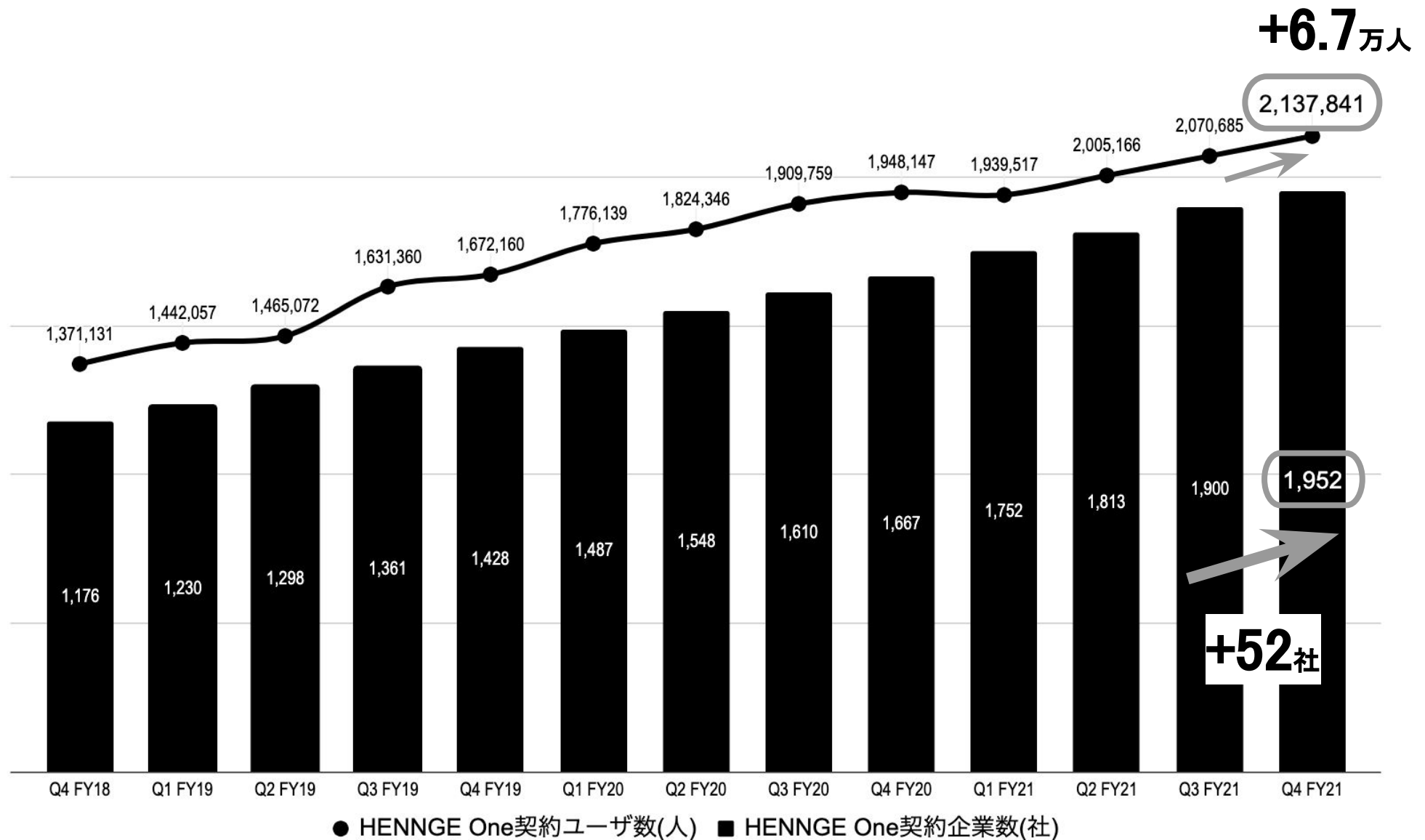
1. HENNGE Oneの直近12か月の平均月次解約率は、前期末(2020年9月期末)から**0.09pt上昇**の**0.25%**。引き続き、低解約率を維持しております。
2. HENNGE Oneの契約社数は、前期末から**285社増加の1,952社**、
HENNGE Oneのユーザ数は、前期末から**19.0万人増加の213.8万人**、
HENNGE OneのARRは、前期末から**8.3億円増加の47.4億円**。
引き続き、堅調な成長を実現しました。
3. HENNGE OneのARPUは、前期末から**210円増の2,217円**(1ユーザあたりの年間契約金額)。

HENNGE One平均月次解約率の推移

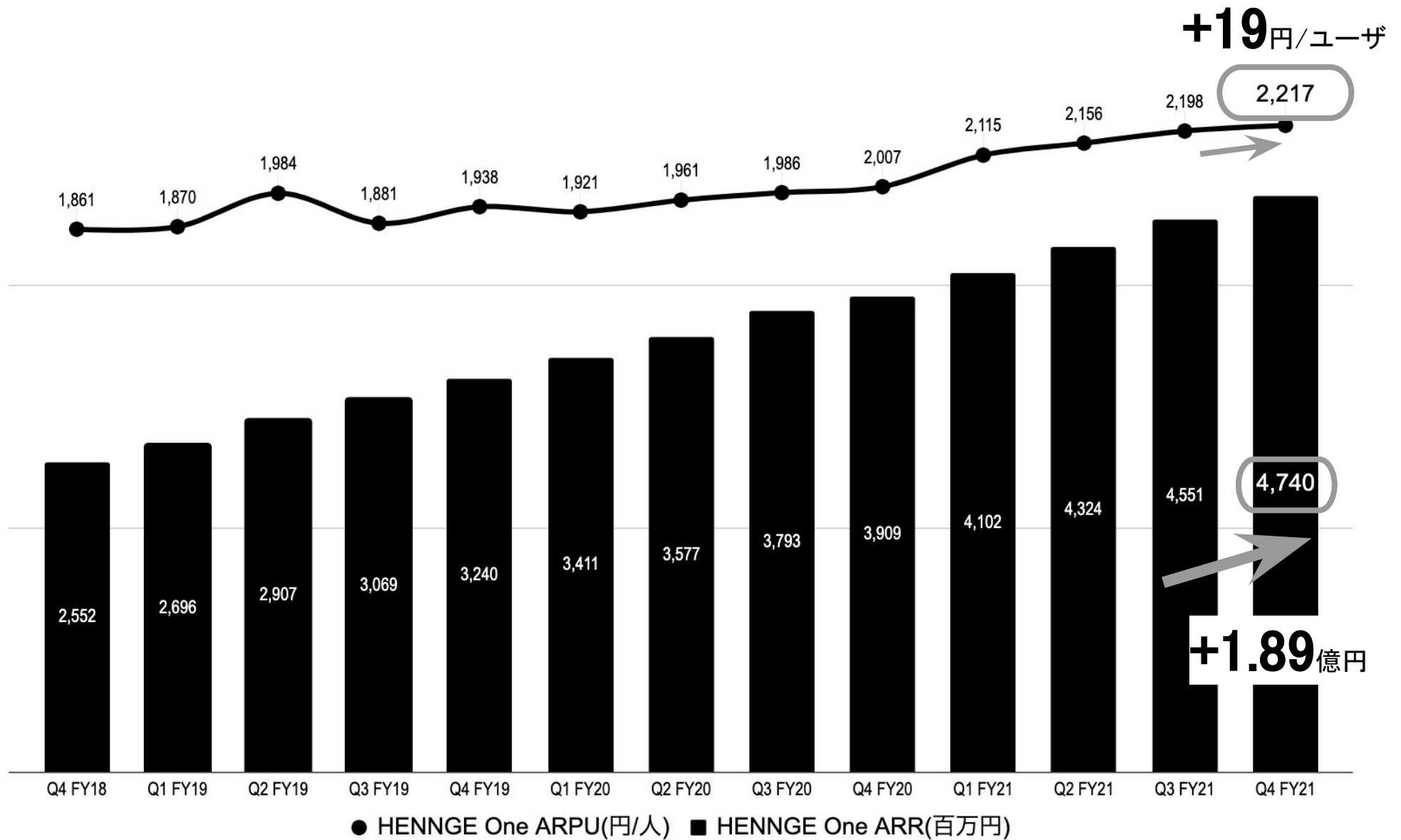
引き続き、低解約率による安定的で持続可能な成長モデルを維持しております



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



2022年9月期

(2021年10月～2022年9月)

通期業績見通し

2022年9月期の方針

**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

契約企業数(N)とARPUの向上によって、ARRの年間20%以上の持続的成長を目指す。

マーケティング活動

引き続き新サービスの認知向上のための広告宣伝(ネット、雑誌広告、交通広告、TVCM等)を実施するほか、COVID-19終息の可能性も考慮し、リアルイベントやオンラインイベントでの露出を図るなど、状況を踏まえた多層的な顧客アプローチを試みる。

人員計画

今後の成長のための全方位的な採用を行い、全社で50名以上の純増を目指す。10月から販売を開始する新プランの販売促進のため、営業職とカスタマーサクセス職を重点的に増強しつつ、人員の充足までは業務委託も並行して活用し、顧客対応のためのリソース確保を最優先する。

連結業績見通し(通期)

2022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

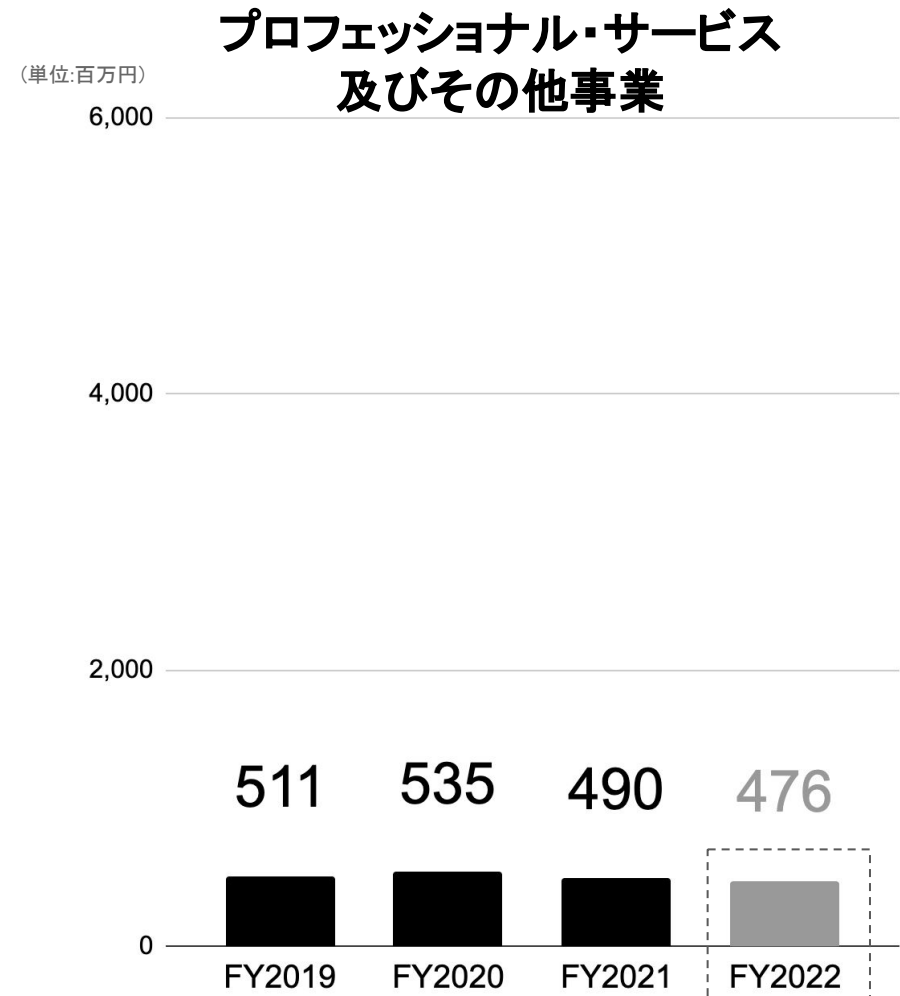
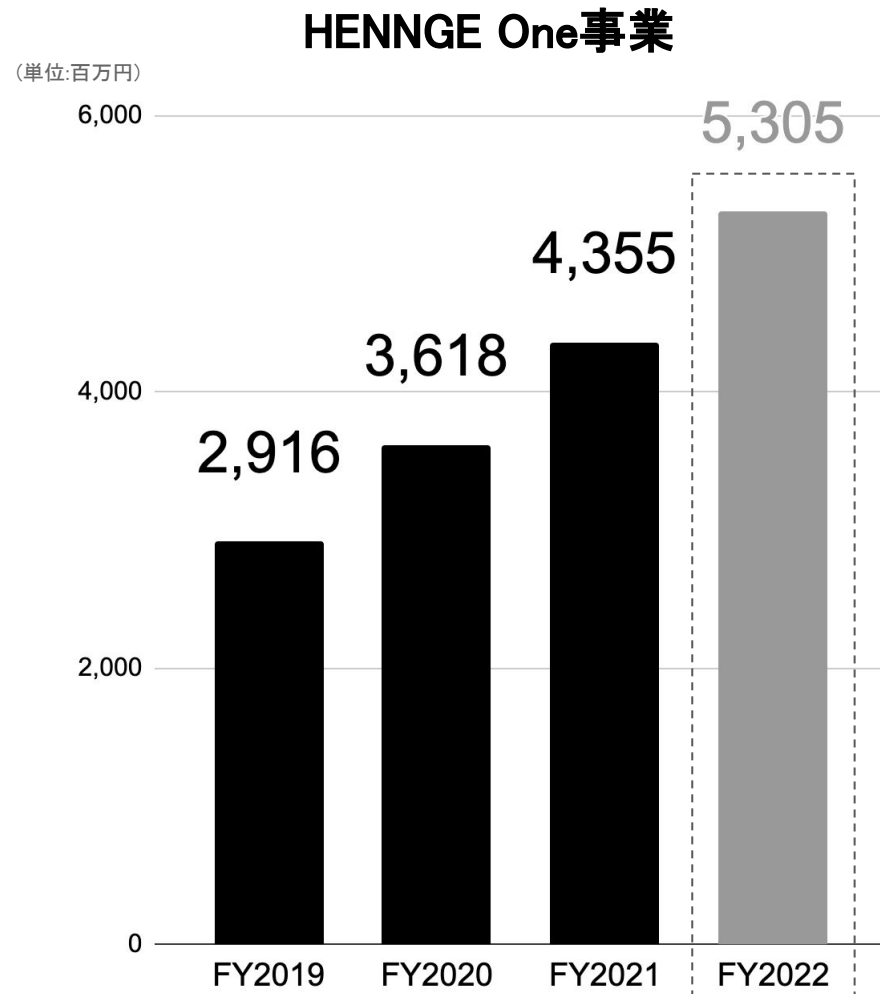
	FY2020 通期実績	FY2021 通期実績	FY2022 通期見通し (2021/11/12開示)	YoY	YoY (%)
(単位: 百万円)					
売上高	4,153	4,845	5,782	+937	+19.3%
うちHENNGE One事業	3,618	4,355	5,305	+950	+21.8%
うちプロフェッショナル・サービス 及びその他事業	535	490	476	-13	-2.7%
営業費用	3,614	4,465	5,347	+882	+19.8%
営業利益 (営業利益率)	539 (13.0%)	380 (7.8%)	434 (7.5%)	+54	+14.2% (-0.3pt)
経常利益	535	383	434	+51	+13.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	355 (8.5%)	224 (4.6%)	273 (4.7%)	+49 (5.3%)	+22.1% (+0.1pt)

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 **21.8%増**、プロフェッショナル・サービス及びその他事業は、同比 **2.7%減**の見通し
2. 売上高は、前年比 **19.3%増**、営業利益は、同比 **14.2%増**となる見通し

連結売上高の推移(通期)

HENNGE One事業の売上高は、前年比21.8%増の53.05億円の見通し

■実績 ■見込



営業費用(売上原価+販管費)の推移(通期)

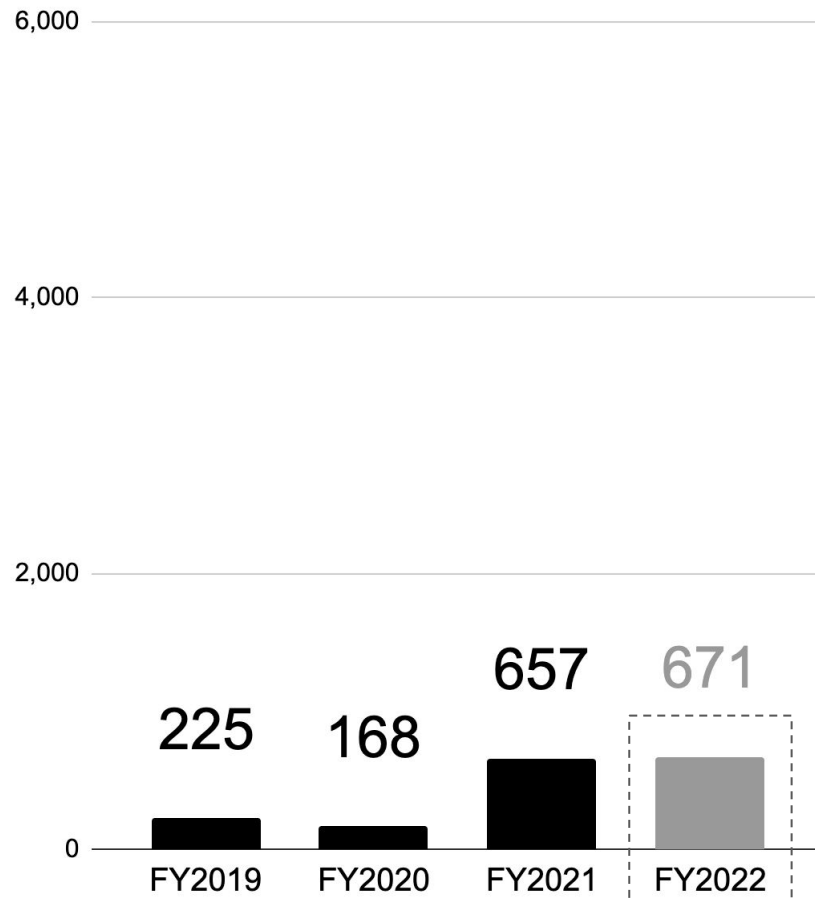
広告宣伝費は、前年比2.1%増の6.71億円の見通し

広告宣伝費を除いた営業費用は、同比22.8%増の46.76億円の見通し

■実績 ■見込

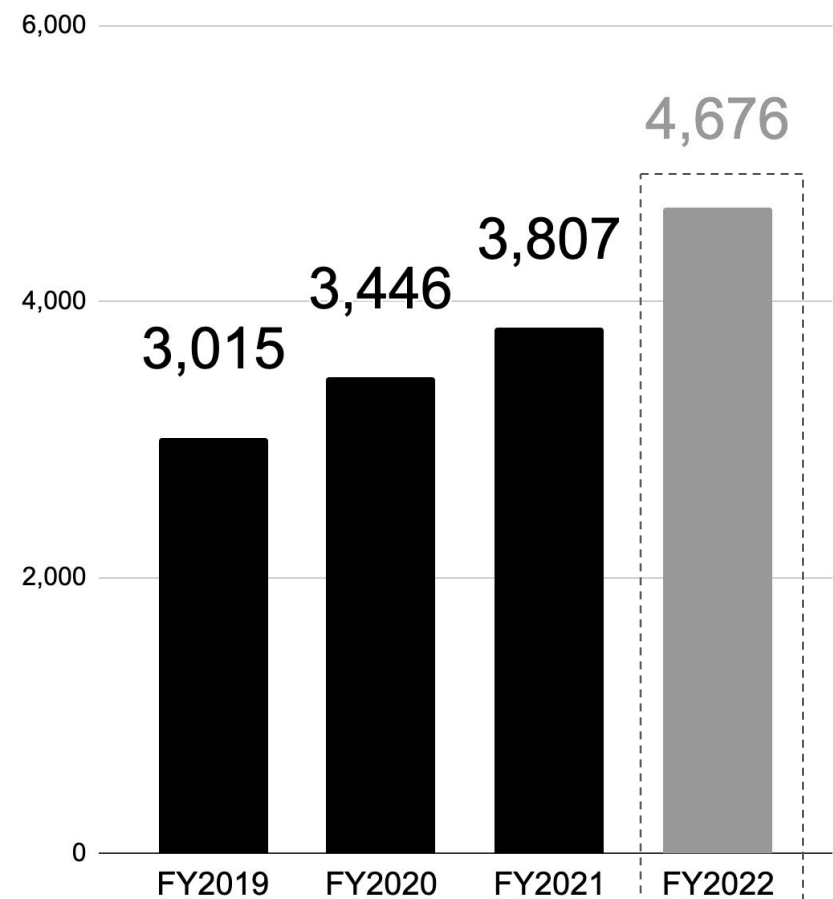
広告宣伝費

(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

当社グループの成長戦略は、LTV最大化
現在、平均契約年数(Y)と売上総利益率(r)は高い水準にあるため、ARR最大化に注力します

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

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]

ARR最大化

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

N：契約社数の最大化

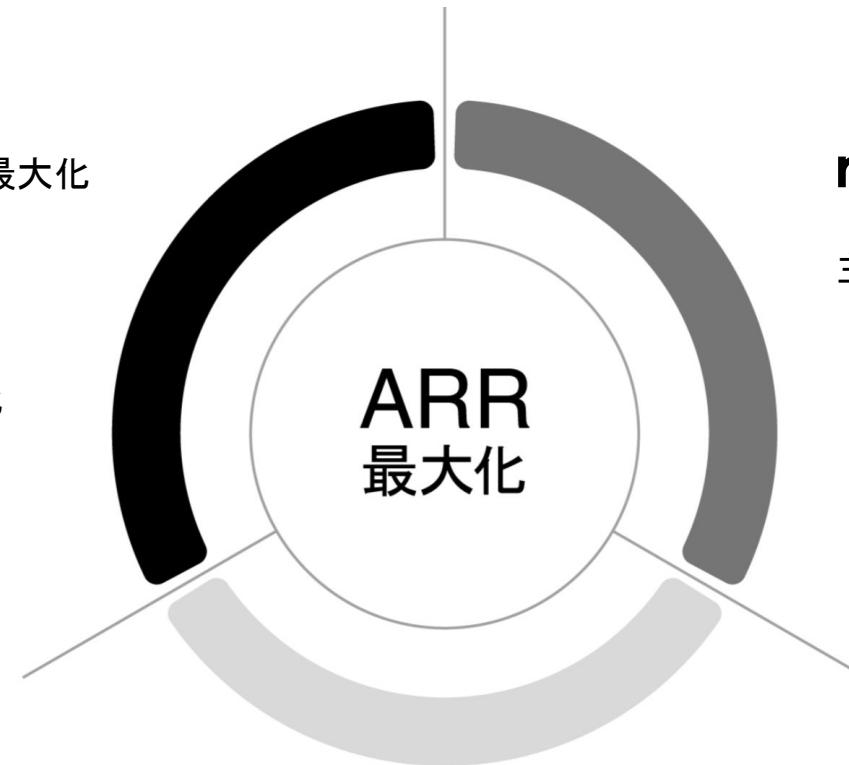
主に

- 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：平均ユーザー数の最大化

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：ユーザーあたり単価の向上

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

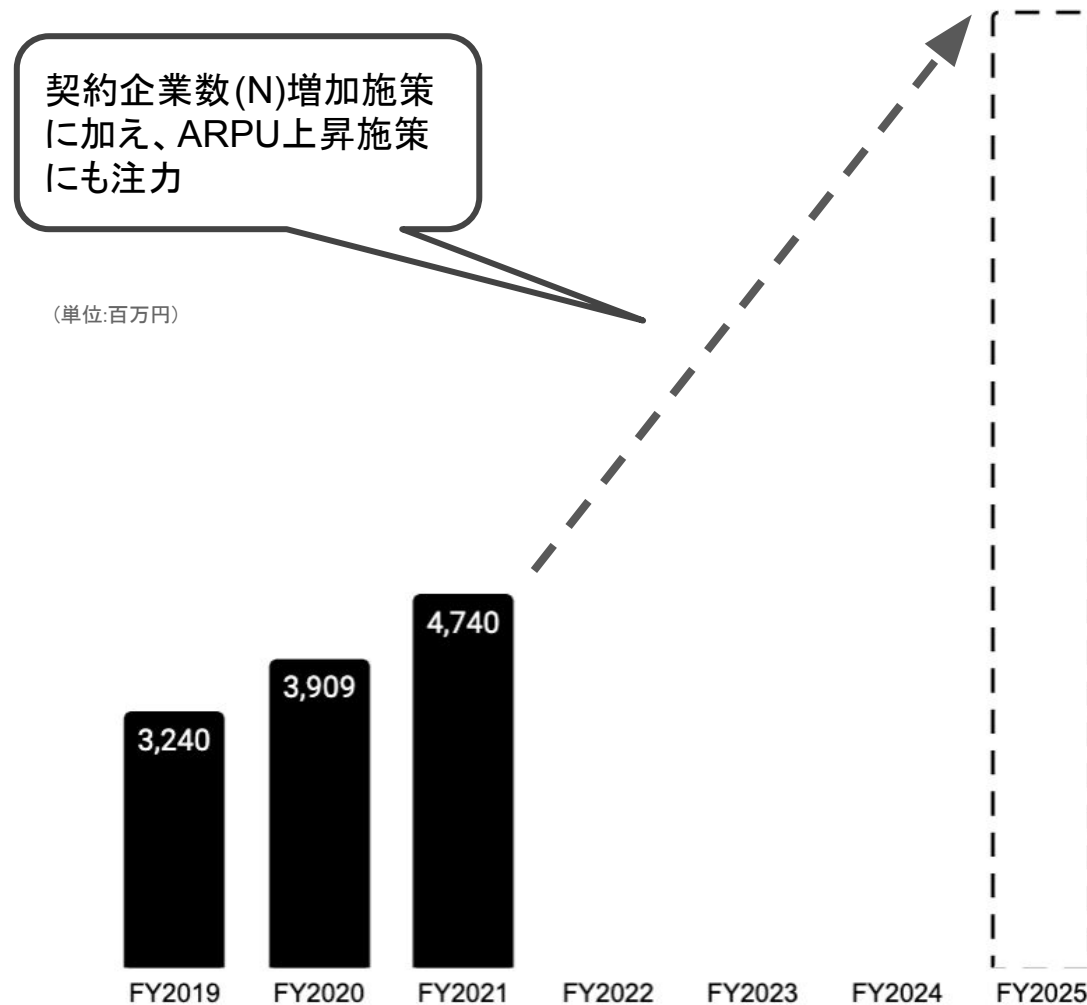
(HENNGE One)

短期的にはNの増加、中長期ではARPUの上昇に注力し、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)
FY2014	563		=	232		×	1,187		×	2,042		
FY2015	880	+56.5%	+318	399	+72.0%	+167	1,095	-7.8%	-93	2,015	-1.3%	-27
FY2016	1,288	+46.3%	+407	642	+60.9%	+243	1,018	-7.0%	-76	1,970	-2.2%	-45
FY2017	1,898	+47.4%	+611	928	+44.5%	+286	1,107	+8.7%	+89	1,848	-6.2%	-122
FY2018	2,552	+34.4%	+653	1,176	+26.7%	+248	1,166	+5.3%	+59	1,861	+0.7%	+13
FY2019	3,240	+27.0%	+688	1,428	+21.4%	+252	1,171	+0.4%	+5	1,938	+4.2%	+77
FY2020	3,909	+20.7%	+670	1,667	+16.7%	+239	1,169	-0.2%	-2	2,007	+3.5%	+68
FY2021	4,740	+21.2%	+830	1,952	+17.1%	+285	1,095	-6.3%	-73	2,217	+10.5%	+210

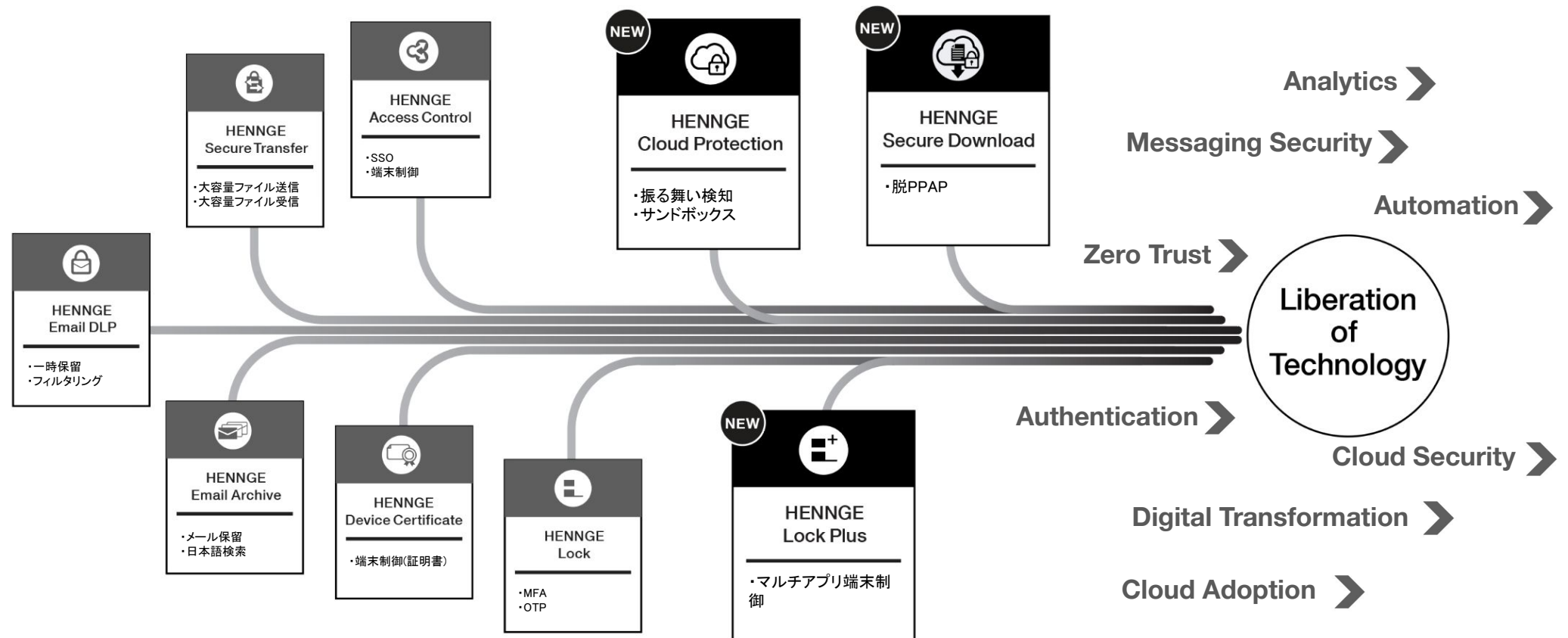
2022年9月期以降の成長戦略

HENNGE One ARRのCAGRを20%台中盤にすることで、FY2025までにARR100億円以上を目指します



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



190以上

のクラウドサービスに対応