

2021年9月期第1四半期決算 Q&A

1. 連結業績について

1.1. 主力事業であるHENNGE One事業の売上高成長率について、どう考えているか。

当四半期では、HENNGE One事業の売上高成長率は前年同期比20.6%増となり、通期の見通しに対して順調に進捗しております。

今後の市場の拡大に対応するために、今期は積極的な先行投資を行うことで契約企業数、ARPUの上昇でARR成長速度の変曲点を作りだし、2021年以降のHENNGE One ARRの年間20%以上の持続的成長を実現したいと考えます。

1.2. 販管費が前年同四半期よりも減少している理由は何か。

新型コロナウイルス感染症の影響により旅費交通費、接待交際費が依然として低い水準で推移していること、前年同四半期中に発生していたオフィス増床や新規上場、大型イベント開催などの関連費用が当四半期中には発生しなかったことにより、販管費は前年同期に比べ低い水準で推移いたしました。

2. 通期見通しについて

2.1. 広告宣伝費が重点的に投下される四半期はいつか。

大規模デジタルイベント「HENNGE NOW!」が開催される第2四半期です。

2.2. 当期投下する広告宣伝費の効果はいつからあらわれると想定しているのか。

HENNGE Oneの商談開始から受注までのリードタイムは、おおよそ6か月程度です。そのため、2021年9月期の広告宣伝費の効果の大部分は、2022年9月期以降の売上高に反映されてくるものと考えております。

2.3. プロフェッショナル・サービス及びその他事業の売上高が減少する見通しなのはなぜか。

現在プロフェッショナル・サービス及びその他事業の売上高の多くを構成しているのは、従来より販売してきたオンプレミス製品であり、その大部分は段階的に販売を終了する計画となっております。

SaaS型のサービス展開にも取り組んでいるものの、プロフェッショナル・サービス及びその他事業全体の売上高としては、オンプレミス製品の販売終了の影響による減収を想定しております。

2.4. 営業利益の進捗率が64.8%だが、通期では上方修正しないのか。

大規模デジタルイベント「HENNGE NOW!」関連の広告宣伝費を含め、第2四半期以降で積極的な将来ARR最大化のための投資活動を行う見通しとなっておりますので、営業利益については通期の見通しに対して順調な進捗であると認識しております。

3. 事業の進捗について

3.1. 新型コロナウイルス感染症の拡大による影響はあるか。

社内では新人の教育などについて試行錯誤を続けているものの、概ねリモートワーク中心のワークスタイルが定着している一方で、渡航制限等の影響により、グローバル人材の入社やグローバルインターンの受け入れなどに遅延が発生しております。

今後、仮に景気が後退した場合には、お客様によるサービスの解約や利用縮小の可能性も考えられるため、引き続き状況を注視していきたいと考えております。

3.2. HENNGE Oneの各種KPIについて

HENNGE株式会社(東証マザーズ:4475) 2021年9月期第1四半期決算説明資料

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ー数	前年比	前年Δ	契約ユーザーあたりの年額単価	前年比	前年Δ
	(百万円)	(%)	(百万円)	(社)	(%)	(社)	(人)	(%)	(人)	(円)	(%)	(円)
4Q FY14	563		=	232		x	1,187		x	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		x	1,107		x	2,115		

HENNGE

35

3.2.1. 契約社数(N)が大きく増加しているのはなぜか。

前四半期末で開通待ちだった案件が第1四半期でサービスの提供が開始されたこと、受注が好調になってきたことが要因です。この受注好調基調が、在宅勤務のトレンドの影響なのか、この加速が継続するののかについては、もう少し営業の状況を見て判断したいと考えております。

3.2.2. 解約率が上昇しているのはなぜか。競合にシェアを奪われているのか。

今回の解約率上昇の主な理由は、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)の解約でしたが、本件については競合への乗り換えではありませんでした。現時点では、競合環境の大きな変化は観測されておりませんが、今後もお客様に選ばれるより良いサービスを提供できるよう日々努めております。

3.2.3. 契約ユーザ数が前期末から減少しているのはなぜか。

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。

3.2.4. ARPUが大幅に増加しているのはなぜか。

引き続き新規獲得契約の単価が上昇傾向にある中で、特殊用途向けに比較的低単価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)の解約が発生したことで、前四半期の伸びよりも大きくなりました。

以上

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。