

2023年9月期 第2四半期決算 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。

当四半期のHENNGE One事業の売上高成長率は、前年同期比19.4%増と、堅調に推移しております。

1.2. 当四半期の売上総利益率が前年同期比で減少した理由は何か。

当四半期の売上総利益率は、契約ユーザあたりの年額単価(ARPU)が増加しているものの(ARPUの増加要因については、後述の2.1.3.をご参照ください)、開発人員の増加や為替変動等によるHENNGE Oneのインフラコスト増の影響等により前年同期比で若干減少しました。引き続き、売上総利益率は高い水準を維持しております。

1.3. 当四半期の人件費が前年同期比で増加した理由は何か。

当四半期の人件費は、従業員数が増加したことに加え、2022年7月からの給与にかかる社内制度の見直しの実施により給与水準を引き上げたこと等により、前年同期比で増加しました。

2. 事業の進捗について

2.1. HENNGE Oneの各種KPIについて

HENNGE株式会社(東証グロース:4475) 2023年9月期第2四半期決算説明資料

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、ARR成長率の上昇を目指します

	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)
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
FY2022	5,602	+18.2%	+862	2,213	+13.4%	+261	1,050	-4.1%	-45	2,410	+8.7%	+193
Q2 FY23	6,162			2,406		x	994		x	2,576		

頁HENNGE

33

2.1.1. 契約企業数(N)は、順調に推移しているか。

契約企業数(N)は、順調に増加いたしました。

2.1.2. 契約企業あたりの平均契約ユーザ数(n)が減少しているのはなぜか。

契約企業あたりの平均契約ユーザ数(n)は、販売パートナーとの連携強化等により、比較的小規模なお客様のご契約を安定して獲得できるようになったこと等から、減少いたしました。

なお、契約ユーザ数は、当四半期においては大きめの企業との契約が獲得できたことや、前四半期ほどには解約が発生しなかったこと等により、前四半期よりも増加しました。各四半期に獲得・解約される顧客企業規模は変動しうるため、平均契約ユーザ数(n)については今後も傾向を注視してまいります。

2.1.3. 契約ユーザあたりの年額単価(ARPU)が上昇傾向であるのはなぜか。

契約ユーザあたりの年額単価(ARPU)については、2021年10月以降、新規顧客には従来よりも高単価な新プランでご契約いただいていること、また、2023年3月末時点で新プランへの移行対象となる約2,000社の既存顧客のうち5割強が新プランへ移行したこと等の複合的な要因で上昇いたしました。

なお、既存顧客の新プラン移行は、年間更新時に実施されます。日本企業、特に比較的規模の大きな企業は3月決算が多く、またHENNGE Oneは決算期に合わせて導入されることも多いため、3月、4月は更新が多い時期となっております。

2.1.4. 平均月次解約率についてどう考えるか。

平均月次解約率については、前四半期では既存顧客の更新時に新プランの適用を開始したため、社内利用サービスの見直しをきっかけとする解約等の影響によりやや上昇したものの、当四半期における影響は軽微で、前四半期と同水準で推移いたしました。

現時点では、平均月次解約率は非常に低い水準を維持できていると考えておりますが、既存顧客の新プラン移行が進むにつれて、平均月次解約率が変動する可能性がございますので、今後の動向には注視してまいります。

3. 2023年9月期の通期業績見通しについて

3.1. 広告宣伝費の2023年9月期の見通しについてどう考えるか。

広告宣伝費の投下は、当期の通期業績予想に対し、概ね計画通りに進捗しております。

3.2. 人員計画の2023年9月期の見通しについてどう考えるか。

当四半期末時点では、今期目標45名以上のところ、全社で19名の純増となりました。引き続き、顧客獲得体制の強化に課題が残っており、IT営業経験者の採用に重点をおいて採用活動を行っております。この点を後押しするべく、2023年4月から社内制度を一部変更し、営業職の給与水準の見直しを行いました。

なお、2022年7月にはB2B SaaS企業の中でのトップクラスの給与水準を目指すよう社内制度の見直し等を行い、また、2022年11月にストックオプション制度導入と同時に業績達成条件付きストックオプションを当社グループの従業員に対して付与いたしました。引き続き人材獲得力の向上に資するような各種施策の検討・実施により、体制強化を図ってまいります。

3.3. 2023年9月期の営業利益率の水準についてどう考えるか。

営業利益は、対前年同期比で減少しているものの、当期の通期業績予想に対し、概ね計画通りに進捗しております。

なお、当社グループは営業利益を継続して計上する方針を維持しつつも、直近の営業利益率を向上させることを優先事項として捉えておりません。新型コロナウイルス感染症の拡大により企業の行動様式が変化し、今後更なるクラウド化の流れが進み市場が成長していく中で、HENNGE One事業のLTV最大化を目指すことを現在の成長戦略の軸に据えております。そのため、主に中長期的な成長戦略の実現に向けたARR成長に寄与する広告宣伝活動や採用活動等への投資を実施いたします。

4. 2023年9月期以降の成長戦略について

4.1. HENNGE One事業の中長期的な成長についてどう考えるか。

2023年9月期以降も積極的なマーケティング活動を継続しつつ、人材獲得力の向上で体制強化を図り、HENNGE One事業の中期的なARR成長の加速を目指してまいります。

ARR成長の加速を実現するべく、2021年9月期は、大規模なマーケティング活動を実施するとともに、HENNGE Oneの新機能追加と新ライセンス体系を発表し、2022年9月期は、新機能、新ライセンス体系を主に新規顧客へ展開いたしました。2023年9月期には、この新機能と新ライセンス体系を新規顧客だけでなく既存顧客にも展開しております。

このような3つのステップを実施することで、契約企業数(N)と契約ユーザあたりの年額単価(ARPU)を上昇させ、今後のCAGR 20%台半ばでの中期的なARR成長を目指します。

HENNGE One事業のARRは、2025年9月期までに100億円以上の水準を目指してまいります。また、このサイクルを継続的に行うことで、100億円を達成した先も更に成長を続けていけるようなモデルを確立したいと考えております。

なお、2022年11月には新サービス「tadrill」の提供を開始いたしました。今後も、HENNGE Oneの新機能のみならず、お客様のニーズにあった新サービスも積極的に開発・展開していく予定です。

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。