

2023年9月期 通期決算 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。

2023年9月期のHENNGE One事業の売上高成長率は、前期比21.0%増と、順調に推移いたしました。

1.2. 2023年9月期の売上総利益率が前年同期比で減少した理由は何か。

2023年9月期の売上総利益率は、契約ユーザあたりの年額単価(ARPU)が増加したものの(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. 2023年9月期の人件費が前年同期比で増加した理由は何か。

2023年9月期の人件費は、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伴い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。

1.4. 従業員(アルバイトを含まず)の採用状況について、どう考えるか。

2023年9月期は、重点項目としておりましたIT営業経験者の採用をおおむね順調に進めることができ、前期末比で40名増となりました。

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月期通期決算説明資料

成長戦略の進捗 (HENNGE One)

契約企業数とARPUの向上に注力することで、ARR成長率の上昇を目指します

	ARR			N			n			ARPU		
	(百万円)	(%)	(百万円)	(社)	(%)	(社)	(人)	(%)	(人)	(円)	(%)	(円)
	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
FY2015	880	=		399	×		1,095	×		2,015		
		+56.5%	+318		+72.0%	+167		-7.8%	-93		-1.3%	-27
FY2016	1,288	=		642	×		1,018	×		1,970		
		+46.3%	+407		+60.9%	+243		-7.0%	-76		-2.2%	-45
FY2017	1,898	=		928	×		1,107	×		1,848		
		+47.4%	+611		+44.5%	+286		+8.7%	+89		-6.2%	-122
FY2018	2,552	=		1,176	×		1,166	×		1,861		
		+34.4%	+653		+26.7%	+248		+5.3%	+59		+0.7%	+13
FY2019	3,240	=		1,428	×		1,171	×		1,938		
		+27.0%	+688		+21.4%	+252		+0.4%	+5		+4.2%	+77
FY2020	3,909	=		1,667	×		1,169	×		2,007		
		+20.7%	+670		+16.7%	+239		-0.2%	-2		+3.5%	+68
FY2021	4,740	=		1,952	×		1,095	×		2,217		
		+21.2%	+830		+17.1%	+285		-6.3%	-73		+10.5%	+210
FY2022	5,602	=		2,213	×		1,050	×		2,410		
		+18.2%	+862		+13.4%	+261		-4.1%	-45		+8.7%	+193
FY2023	6,929	=		2,610	×		912	×		2,910		
		+23.7%	+1,328		+17.9%	+397		-13.2%	-138		+20.8%	+501

HENNGE

35

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、前四半期に引き続き、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。

特に当四半期においては、前述の理由にあわせ、特殊な要因が影響しております。従前よりサービスをご利用いただいている教育機関のお客様が、その後リリースされたHENNGE One for Educationにご契約を変更されたことで、適用される単価と課金対象となるユーザ数に変更となりました。本件は非常に特殊なケースであると認識しておりますが、この結果、契約ユーザ数が約9万から約3,000へと減少し、平均契約ユーザ数(n)の値に大きな影響を与えております。

なお、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、既存顧客の新プランへの移行が順調に進捗したことに加え、前述の2.1.2の特殊な要因の影響等の複合的な要因で上昇いたしました。

既存顧客の新プラン移行の進捗状況については、企業数ベースで、前期末時点で3

割弱、当第1四半期末時点で約4割、当第2四半期末時点で5割強、当第3四半期末時点で約8割と推移していましたが、2023年9月期末時点ではおおよそ全ての既存顧客の新プラン移行が完了しております。

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、当第1四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。

3. 2024年9月期の通期業績見通しについて

3.1. HENNGE One事業の2024年9月期の売上高についてどう考えるか。

2024年9月期のHENNGE One事業の売上高成長率は、2024年4月からの新プランでの新規契約を伸ばすと共に、既存顧客への新プラン移行によるARPU向上を実現することで、前期比で24.2%の増収を見込んでおります。

3.2. 広告宣伝費の2024年9月期の方針についてどう考えるか。

2024年9月期については、年々高まるセキュリティに対する需要を捉えるべく、販売パートナーとの共同イベントなど、様々な広告宣伝活動を実施してまいります。また、HENNGEの認知度を向上するための各種イベントも実施してまいります。

3.3. 人員計画の2024年9月期の方針についてどう考えるか。

2024年9月期については、今後の更なる成長のための全方位的な採用を行い、全社で50名超の純増を目指します。また、より高い付加価値を生み出すことのできる体制を意識した採用も推進し、体制強化を図ってまいります。

また、2022年7月よりブランド力とリテンションの向上に資するような施策を実施してまいりましたが、2024年9月期も引き続き、人材獲得力の向上に資するような各種施策の検討をしてまいります。

3.4. 広告宣伝費をのぞいた営業費用の2024年9月期の見通しについてどう考えるか。

2024年9月期は、「3.3 人員計画の2024年9月期の方針についてどう考えるか。」に記載のとおり、主に従業員の増強や人材獲得力強化にかかる費用等、2024年9月期以降の成長のための費用投下を積極的に行っていくことにより、前期比で増加する見通しです。

3.5. 2024年9月期の営業利益率の水準についてどう考えるか。

当社グループは営業利益の金額を継続して増加させていく方針を維持し、LTVの最大化、つまり将来にわたって得られる累計売上総利益額の最大化を追求することで、さらなる事業成長のための投資を増額しても安定的に利益を増やすことができるモデルを堅固なもの

にしていきたいと考えております。そのため、2024年9月期も、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対効果の高い費用投下を継続していきます。その結果、2024年9月期の営業利益は、前期比で33.5%の増益を見込んでおり、営業利益率は11.4%と前期比で0.9pt伸長する見込みです。

3.6. 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見通しについてどう考えるか。

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一部を構成しているオンプレミス製品は、引き続き段階的に販売を終了する計画となっているため、徐々に減少する見通しとなっております。しかしながら、従来より取り組んでいるSaaS型のメール配信サービス「Customers Mail Cloud」の売上拡大等に伴い、プロフェッショナル・サービス及びその他事業の売上高は微増する見通しです。

4. 2024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。

2024年9月期以降も積極的なマーケティング活動を継続し、また人材獲得力を向上し体制強化を図ることにより、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。

当社グループは、契約企業数とARPUを上昇させ、CAGR 20%台半ばでの中期的なARR成長を目指すための3ステップを実施してまいりました。1ステップ目は2021年9月期において、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、2ステップ目は2022年9月期において、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。3ステップ目は2023年9月期において、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いたしました。

今後もこのような活動を継続しHENNGE One事業のARRを、まずは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、HENNGE Oneの付加価値を上げていく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、2023年9月期においては、2022年11月には新サービス「tadrill」の提供を開始し、2023年6月には、HENNGE Oneの新機能「HENNGE Secure Download for Box」及び「HENNGE Access Control API」の提供を開始いたしました。現在開発進行中である「File DLP」や業務資本提携を行った株式会社kickflowとの連携など、新しい取り組みも続けております。

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。

5. その他

5.1. 為替相場に大きな変動があった場合に業績に影響はあるか。

当社グループの売上原価の半分程度を占めているクラウドインフラ利用料は主に米ドル建てで支払っているため、為替相場の変動により売上原価率に影響が出る可能性があります。しかしながら、為替予約等を実施しているため、期中において著しい為替相場の変動が生じても、2024年9月期の業績予想に大きな影響を及ぼすことはないと思っております。

5.2. kickflow社との業務資本提携についてどう考えるか。

当社グループは、従前より、当社グループの事業とシナジーがあり、独自の要素や技術を有しているB2Bスタートアップ企業に対して投資を実施しております。2023年9月、新しい試みとして、投資先であるクラウドワークフロー「kickflow」を提供する同社に対し業務提携を前提として、追加出資いたしました。

「kickflow」は、HENNGE Oneと同じく、企業の情報システム部門向けのサービスという点で事業シナジーがあると考えており、両社の強みを活かすことにより幅広い分野で企業の更なる生産性向上を促進できると考えております。

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。