

2019年9月2日

各位

会社名 HENNGE 株式会社
代表者名 代表取締役社長 小椋一宏
(コード番号：4475 東証マザーズ)
問合せ先 執行役員
ビジネス・アドミニストレーション・ディビジョン統括
天野治夫
(TEL. 03-6415-3660)

2019年9月期の業績予想について

2019年9月期(2018年10月1日～2019年9月30日)における当社グループの業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位：百万円・%)

項目	決算期	2019年9月期 (予想)		2019年9月期 第3四半期累計 期間 (実績)		2018年9月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率		
売上高	3,375	100.0	19.0	2,516	100.0	2,835	100.0
営業利益	153	4.5	△24.3	146	5.8	202	7.1
経常利益	153	4.5	△30.2	133	5.3	219	7.7
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	87	2.6	△29.1	80	3.2	123	4.4
1株当たり当期(四半期)純利益 金額	5円68銭		5円20銭		8円07銭		
1株当たり配当金	0円00銭		—		0円00銭		

- (注) 1. 2018年9月期(実績)及び2019年9月期第3四半期連結累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益金額は期中平均発行済株式数により算出しております。2019年9月期(予想)の1株当たり当期純利益金額は予定期中平均発行済株式数により算出しております。
2. 2019年8月14日付で、普通株式1株につき2,000株の株式分割を行っております。上記では、2018年9月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期(四半期)純利益金額を算出しております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2019年9月2日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2019年9月期業績予想（連結）の前提条件】

(1) 当社グループ全体の見通し

当社グループは、創業以来「テクノロジーの解放（Liberation of Technology）で世の中を変えていく。」というビジョンを掲げ、私たちの技術や時代の先端をいく技術を法人企業がその恩恵を受けやすい形に整え、新しい価値として提供することで世界の発展に貢献するべく事業を展開しております。そして、パッケージソフトウェア(注1)をクラウド(注2)サービスとして提供する SaaS(注3)の形態が、この使命遂行のための最も効率的な手段と位置づけております。

当社を取り巻く事業環境としては、少子高齢化による日本の労働力人口減少が進む中で、日本企業は労働生産力の向上に取り組むことが不可欠となり、働き方改革やデジタル・トランスフォーメーションなどによる労働生産性の向上につとめております。昨今クラウドサービスの普及が進んでいる背景には、クラウドサービスの機能・性能面での利点に加え、場所や端末を選ばずにいつでもどこからでも機動的に必要なデータにアクセスし業務遂行が可能となる特性が、日本経済が直面している課題である労働生産性向上の解決に資するとの期待があるからと考えます。

このような状況のなか、当社グループは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(注4)に加えて Email DLP(注5)機能を有する「HENNGE One」を提供しております。この ARR(注6)は年々増加しており、2019年7月末時点で、契約企業数は1,361社、契約ユーザ数は1,640,639人、直近12か月の平均月次解約率(注7)は0.13%となっております。しかしながら、日本国内に存在する企業数や従業者数でみた場合には、「HENNGE One」のカバー率は未だ低水準です。例えば、国内における30人以上の従業員数である企業に務める総従業者数(注8)に占める「HENNGE One」利用者数の割合は、約2.6%程度に留まっております。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ため、当社グループには十分な開拓余地が残されていると考えております。

当社グループは、2019年9月期において、売上高3,375百万円（前期比19.0%増）、営業利益153百万円（前期比24.3%減）、経常利益153百万円（前期比30.2%減）、親会社株主に帰属する当期純利益87百万円（前期比29.1%減）と予算を策定し、2018年9月19日開催の定例取締役会で決議いたしました。

当第3四半期連結累計期間においては、「HENNGE One」の受注が予算策定時の想定以上に順調に推移すると同時に、解約率が想定を下回るなど、売上高が増加する一方で、増床に伴うオフィス賃借料の増加や主に営業人員の採用費用の積極的な投下などにより、売上高は2,516百万円、営業利益は146百万円、経常利益は133百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は80百万円となりました。

当第4四半期連結累計期間においても当社グループは引き続き中長期的な株主価値及び企業価値の向上を目指すべく、主要サービスである「HENNGE One」のARRの最大化を目指すため、契約社数、契約ユーザ数を増加させると同時に、低解約率、低原価率の維持を図っております。

(2) 項目別の見通し

(売上高)

当社グループの事業は単一セグメントではありますが、売上区分につきましては、「HENNGE One 事業」と「プロフェッショナル・サービス及びその他事業」の2つに区分しております。

売上高の予想を算出するうえで、サービス別に勘案した前提条件は以下のとおりであります。

①HENNGE One 事業

当社グループの主要サービス「HENNGE One」の収益はサービス料を年額で定額課金するサブスクリプション型のリカーリング・レベニュー(注9)モデルとなっております。サービスの提供が開始された後は契約更新時に解約されない限り継続的に売上高が積み上がる性質を持っております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2019年9月2日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

予算策定においては、売上高を既存契約と新規契約に分けて算出しております。まず既存契約分の売上高は、前年の契約実績額をもとに予想期首1か月分のMRR(注10)を算出いたします。次に、ここから解約リスクのある案件の金額や過去からの解約率の実績等をもとに1か月分の解約予想額を算出し、MRRから差し引いて既存契約分の予想売上高としております。

新規契約分の売上高には、既存顧客からユーザ追加や機能追加にかかる契約額と新規顧客からの契約額をそれぞれ積み上げて算出しております。既存顧客からのユーザ追加にかかる契約額は過去の実績をもとに算出しております。既存顧客からの機能追加にかかる契約額や新規顧客からの年間契約額は、営業担当の過去の受注獲得実績をもとに、各営業担当の受注獲得見込金額を設定しております。

なお、新規・追加ともに、人員計画に基づく営業人員数の増加を見込んで算出しておりますが、新たに営業人員として採用された人材の受注獲得見込金額はトレーニング期間等を勘案し、低めに設定しております。

以上を踏まえ、2019年9月期のHENNGE One事業の売上高の予算を2,874百万円(前期比25.6%増)とし、2018年9月19日開催の定例取締役会で決議いたしました。

当第3四半期累計期間の業績進捗につきましては、新規受注が順調に推移したことにより売上高実績は2,127百万円となりました。当第4四半期連結累計期間においても新規受注が順調に推移しております。

②プロフェッショナル・サービス及びその他事業

プロフェッショナル・サービス及びその他事業のうち、「HDE Mail Application Server #Delivery」及び「HDE Mobile MTA」、そしてこれらに付帯する導入支援サービス(SIサービス)については、過去の実績とともに予算策定時における受注状況と営業活動引合の状況をもとに売上高予算を策定しております。

「Customers Mail Cloud」については、過去の実績とともに営業活動引合の状況をもとに売上高予算を策定しております。

また、いくつかのオンプレミスのサーバ管理ソフト、メールセキュリティソフト等とそれらに付帯するサポートサービスにつきましては、過去の実績推移をもとに売上高予算を策定しております。

以上を踏まえ、2019年9月期の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予算を一部オンプレミス製品のサポートの終了を予定している点を加味し、501百万円(前期比8.4%減)とし、2018年9月19日開催の定例取締役会で決議いたしました。

当第3四半期連結累計期間の業績進捗につきましては、当第4四半期に計画されていたライセンスの販売が一部前倒しされたことにより売上高実績は389百万円となりました。当第4四半期連結累計期間においては、前述の第3四半期連結累計期間で前倒しされたものを除き計画通りに推移しているほか、想定に反しサポート終了の影響が少なく推移しております。

(売上原価、販売費及び一般管理費、営業利益)

売上原価は、「HENNGE One」を提供する際のクラウドサーバ利用料等により構成されております。クラウドサーバ利用料は、売上原価の半分以上を占めておりますが、「HENNGE One」のサービス売上に伴って発生することから、過去の売上比実績に研究開発部門におけるシステム基盤の効率化による費用削減効果の予想値、そして「HENNGE One」のサービス売上の増加量を勘案して策定しております。

以上を踏まえ、2019年9月期の売上原価の予算は689百万円(前期比9.2%増)、売上総利益率は79.6%とし、2018年9月19日開催の定例取締役会で決議いたしました。

当第3四半期連結累計期間における売上原価は450百万円、売上総利益率は82.1%となっております。当第4四半期連結累計期間においても、計画よりも研究開発部門におけるシステム基盤の効率化による費用削減効果が大きく推移しております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2019年9月2日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

販売費及び一般管理費は、主に人件費や業務委託費等、広告宣伝費で構成されております。人件費や業務委託費等は、主に営業組織を中心に人員数の増加を見込んでおり、増員計画人数に想定給与レンジや想定業務委託費等を勘案し策定しております。

広告宣伝費は、イベント協賛やセミナー開催費用、交通広告等を見込んでおります。

その他の費用は、地代家賃や、オフィス増床に伴う費用、人員数の増加に伴う IT 関連費等を積み上げ勘案して策定しております。

以上を踏まえ、2019 年 9 月期の販売費及び一般管理費の予算は 2,533 百万円（前期比 26.5%増）とし、2018 年 9 月 19 日開催の定例取締役会で決議いたしました。

当第 3 四半期連結累計期間における販売費及び一般管理費は 1,919 百万円となりました。当第 4 四半期連結累計期間においては、オフィス増床に伴う費用の増加が計画よりも上回る見込みであること等もあり、保守的に見込んでおります。

以上を踏まえ、2019 年 9 月期の営業利益の予算は 153 百万円（前期比 24.3%減）とし、2018 年 9 月 19 日開催の定例取締役会で決議いたしました。営業利益の着地見込みは、計画値を若干上回るものと考えております。

（営業外損益、経常利益）

営業外損益は見込んでおりません。

以上の結果、2019 年 9 月期の経常利益は 153 百万円（前期比 30.2%減）を予想しております。

（特別損益、親会社株主に帰属する当期純利益）

特別損益は見込んでおりません。法人税等は税務上の調整項目を加味した課税所得に法定実効税率を乗じて見積計上をしております。

以上の結果、2019 年 9 月期の親会社株主に帰属する当期純利益は 87 百万円（前期比 29.1%減）を予想しております。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている当社グループの当期の業績見通しは、本資料の日付時点において入手可能な情報による判断及び仮定を前提にしており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

（注）

1. 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。特定の課題を解決する受託開発ソフトウェアやコンサルティングサービスと異なり、一度開発すれば複数の顧客に対して個別の開発作業無しに同じものを提供することのできる、量産効果を有する商品です。
2. クラウド：クラウドコンピューティングの略語であり、インターネットなどのコンピュータネットワークを経由して IT システムを利用する仕組みの総称です。ソフトウェア、ハードウェアを所有することで IT システムを利用するのに比べ、IT システムにかかる開発や保守・運用の負担が軽減するだけでなく、提供者側が行うバージョンアップなどの機能改善を手間なく受けることができるため、現在普及が進んでいます。
3. 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。
4. 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

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2019 年 9 月 2 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

SaaS です。

5. 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。
6. ARR (Annual Recurring Revenue) : サブスクリプションで提供することで獲得する年間契約金額です。当社グループでは、以下の計算式で算出しております。
期末 ARR = 期末月の MRR × 12
7. 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。当社グループの「HENNGE One」は原則年間契約ですが、ここでは月次ベースで記載しております。
8. 日本政府統計「労働力調査 基本集計」の2019年1月から3月期における役員を除く雇用者の数（日本全国）の調査によれば、従業者規模30人以上の企業に勤める雇用者の数は5,629万人であり、「HENNGE One」の契約ユーザ数は2019年3月現在で1,465,072人であるため、約2.6%と考えられます。
9. サブスクリプション型のリカーリング・レベニュー : サービス利用期間に応じたサービス利用料金を、利用アカウント単位でサブスクリプション（定期購読）の形態で受領するビジネスモデルです。一度契約いただくと、解約されない限り継続的に繰り返し収益が獲得できるという意味から、サブスクリプション型のリカーリング・レベニューモデルと呼びます。なお、このビジネスモデルにおいては、前期までに獲得した契約は当期収益の基礎となり、当期の売上高はこの前期までに獲得した契約と当期新しく獲得した契約で構成されることとなります。
10. MRR (Monthly Recurring Revenue) : サブスクリプションで提供することで獲得する月額契約金額です。

以上

ご注意 :

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2019年9月2日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。