

2022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。

当四半期では、HENNGE One事業の売上高成長率は前年同期比18.9%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。

1.2. 従業員(アルバイトを含まず)の採用状況に改善は見られたか。

当四半期では、人員採用が進んだものの、2021年9月期末比で3名の増加に留まりましたが、2022年3月より入国制限が徐々に緩和され、HENNGE One開発/研究開発人員を中心に海外在住内定者が4月以降順次入社しております。加えて、採用活動が順調に進捗した結果、2022年4月末時点では、2021年9月期末比で14名増となりました。

2. 通期見通しについて

2.1. 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通期売上高としては、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。

2.2. 広告宣伝費の今後の見通しについてどう考えるか。

第3四半期以降も、来期以降のARRの獲得に繋がる活動をさらに推し進める計画となっており、通期見通しに沿った着地となる見込みです。

2.3. 営業利益の進捗率が**80.5%**だが、通期では上方修正しないのか。

第3四半期以降、将来のARR最大化のための積極的なマーケティング活動や積極的な人員採用を行う予定であり、営業利益については通期見通しに沿った着地となる見込みです。

3. 事業の進捗について

3.1. HENNGE Oneの各種KPIについて

HENNGE株式会社(東証グロース:4475) 2022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)
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
Q2 FY22	5,126			2,056			1,089			2,290		

HENNGE

35

3.1.1. 契約企業数(N)は、順調に推移しているか。

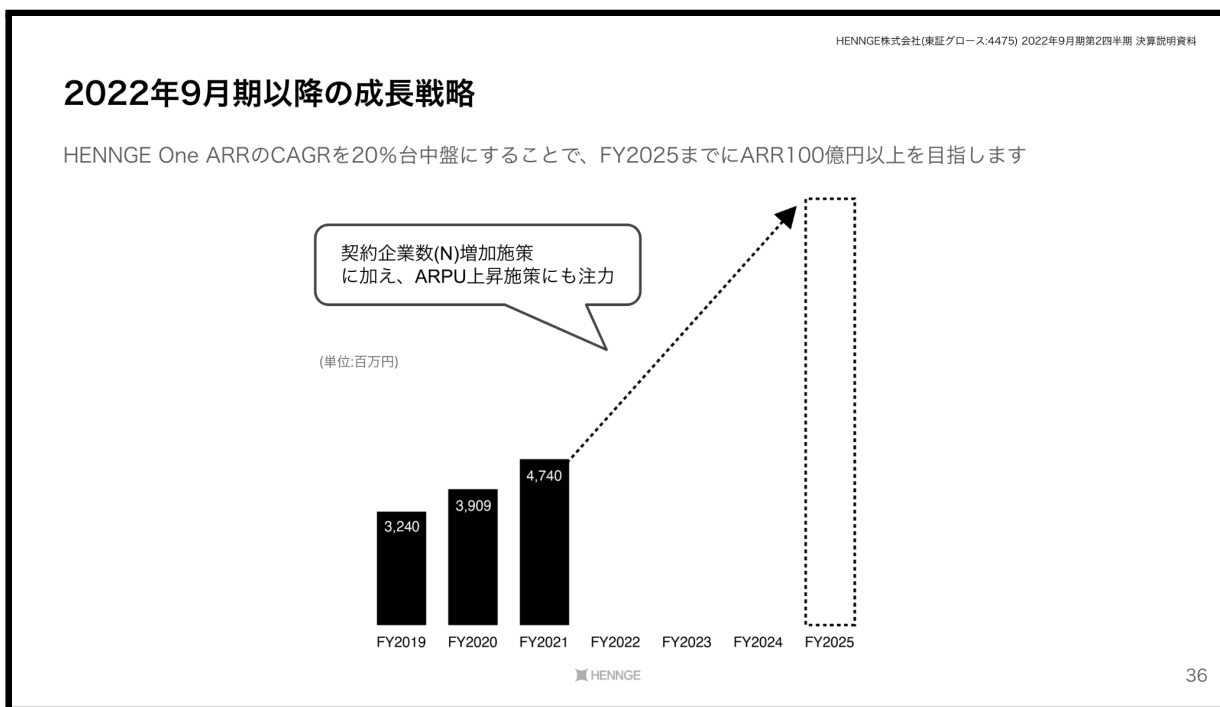
契約企業数(N)については、第1四半期と比べると復調傾向にあるものの、上半期全体としては、やや緩やかな伸びとなりました。

新プランに関して、新規のお客様だけでなく、既存のお客様からもご関心が高いことは良い兆候であると捉えておりますが、第1四半期から営業人員不足の状況が続いており、今後も新規案件を堅調に獲得していくため、人員体制を強化してまいります。

3.1.2. ARPUが上昇傾向であるのはなぜか。

ARPUについては、当四半期では、新規のお客様が新プランでの導入を開始していただいていること、また当初想定していたよりも多くの既存のお客様が新プランへ移行していただいたことなど、複合的な要因で上昇いたしました。

4. 2022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。

2022年9月期以降も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成長の加速を目指してまいります。

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の新機能追加と新プランを発表いたしました。

2022年9月期は、新機能、新プランを主に新規のお客様へ展開していく方針です。2023年9月期には、新規のお客様だけではなく既存のお客様にも展開していく予定です。

このような3つのステップを実施することで、2022年9月期からは新しい成長トレンドを作り出し、「N」と「ARPU」を上昇させることで、今後のCAGR 20%台半ばでの中期的なARR成長を目指してまいります。

現在、新規のお客様への展開が想定よりも遅れているものの、既存のお客様への展開が想定よりも若干早まっております。当初計画通り、既存のお客様の新プランへの移行の大部分は2023年9月期以降になると見込んでおり、全体としての成長シナリオに変更はありません。

HENNGE One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。

5. その他

5.1. 最近の外国為替市場での円安進行が事業に与える影響はあるか。

クラウドインフラ利用料は主に米ドル建てで支払っております。為替予約等を実施しているため、今後、急激に円安が進行した場合でも、当期の売上原価には影響しないものの、来期以降の業績に一定の影響を及ぼす可能性があります。

5.2. 企業におけるセキュリティ・インシデントの多発が当社事業に与える影響は何か。

様々な企業でのセキュリティ・インシデントが発生したことで、当社グループのサービスへの関心は、今後も増していくものと考えます。

一方で、セキュリティ・プラットフォームベンダーを標的とした攻撃によるセキュリティ・インシデントが発生していることも承知しており、引き続き、状況を注視しながら機動的に対応してまいります。

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。