

2022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。

2022年9月期のHENNGE One事業の売上高成長率は、前期比18.6%増となりました。主に当第1四半期に新プランに関する既存顧客への対応に営業工数がかかり新規案件のクロージングに影響が出てしまったことから、売上高については通期連結見通しに対して若干未達となりましたが、当第2四半期以降は順調に増加した結果、対前期比で堅調に推移しております。

1.2. 当第4四半期の人件費、広告宣伝費が前四半期比で増加した理由は何か。

当第4四半期の人件費は、主に従業員数が増加したこと、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などにより、対前四半期比で増加しました。

また広告宣伝費は、ウルトラマンをイメージキャラクターにしたキャンペーンを強化し、東京・名古屋・大阪・広島・福岡の主要ターミナル駅での交通広告を展開するなど、来期以降のARR成長に資する多層的な広告宣伝活動を実施したため、対前四半期比で大幅に増加しました。

1.3. 従業員(アルバイトを含まず)の採用状況について、どう考えているか。

2022年9月期は、2022年3月以降、入国制限が徐々に緩和されたことで海外在住内定者が入国できるようになり、主にHENNGE One開発/研究開発人員が増加しました。しかしながら、新卒・中途共に採用活動は順調に進捗したものの、入退社数のバランス悪化により、対前期末比で30名増に留まりました。引き続き、体制強化に課題が残っている状況です。

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(東証グロス:4475) 2022年9月期通期決算説明資料

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)
FY2014	563		=	232		×	1,187		×	2,042		
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

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)については、前述の通り当第1四半期の新規案件のクロージングの遅れから、2022年9月期は緩やかなスタートとなりましたが、当第2四半期以降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。

販売パートナーとの連携強化を進めるなど、販売地域を拡大してきたことに伴いリーチできるお客様が多層的になってきております。そのため前四半期に引き続き、当四半期においても比較的小規模のお客様への販売が多かったことにより、契約企業あたりの平均契約ユーザ数(n)は減少いたしました。平均契約ユーザ数(n)は各四半期に獲得・解約される顧客企業規模の構成により変動しうるため、今後も傾向を注視してまいります。

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

契約ユーザ当たりの年額単価(ARPU)については、2021年10月以降、新規のお客様に対して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、2022年9月期末時点で、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3割弱が新プランへ移行したことなどの複合的な要因で上昇いたしました。

3. 2023年9月期の通期業績見通しについて

3.1. HENNGE One事業の2023年9月期の売上高についてどう考えるか。

2023年9月期のHENNGE One事業の売上高成長率は、新プランでの新規受注を伸ばすと同

時に既存顧客の新プラン移行によるARPU向上を実現することで、前期比20.7%での増収を見込んでおります。

3.2. 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。

2023年9月期については、お客様とのリアルな対話を重視する各種イベントを開催するなど、大手企業、販売パートナー、既存顧客など、特定の層に重点を置いたアプローチを試みてまいります。引き続き、当社や当社サービスの認知向上のための幅広い広告宣伝(ネット、雑誌広告、交通広告、TVCM等)も実施してまいります。その結果、これまでと同水準の広告宣伝費の投資を行う方針です。

3.3. 人員計画の2023年9月期の見通しについてどう考えるか。

当第4四半期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の一環として、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などを行いましたが、2023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・実施により、体制強化を図ります。

3.4. 広告宣伝費をのぞいた営業費用の2023年9月期の見通しについてどう考えるか。

2023年9月期は、「3.3 人員計画の2023年9月期の見通しについてどう考えるか。」に記載の通り体制強化を図ってまいります。そのため、主に従業員の増加や人材獲得力強化にかかる費用等、2023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. 2023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。

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が微増する見通しなのはなぜか。

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多く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. 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のお客様へ展開いたしました。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、契約企業数(N)と契約ユーザ当たりの年額単価(ARPU)を上昇させ、今後のCAGR 20%台半ばでの中期的なARR成長を目指してまいります。

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、2023年9月期においてはHENNGE Oneの新機能をリリースしてだけでなく、HENNGE Oneユーザ企業様のニーズにあった新サービスも提供していく予定です。

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弱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、2023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。

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。