

2023年9月期 第1四半期決算 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18.8%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、ARPUが増加しているものの、開発人員の増加や為替変動によるHENNGE Oneのインフラコスト増等の影響により若干減少しました。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、対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(東証グロス:4475) 2023年9月期第1四半期決算説明資料

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間単価	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
Q1 FY23	5,782		=	2,310		x	1,014		x	2,470		

真HENNGE

34

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。

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、また、これまでと比較するとやや解約が多かったこと等から、契約ユーザ数は緩やかな増加となりました。その結果、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12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約4割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。

2.1.4. 平均月次解約率が上昇したのはなぜか。

当四半期の平均月次解約率は、従来からの解約理由である、企業の統廃合による別システムへの変更や、クラウド移行の戦略自体の見直し等に加え、今期から既存顧客の更新時にも新プランの適用を開始したことにより、社内利用サービスの見直しをきっかけとする解約が若干発生したことで、前期末と比べるとやや上昇いたしました。

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。

当四半期は、今期目標45名以上のところ、全社で11名の純増となりました。引き続き、特にIT営業経験者を重点的に増強できるよう注力してまいります。

なお、2022年11月に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することとしております。また、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した。当四半期では入退社数のバランスに一定の落ち着きが見られてはおりますが、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。

3.3. 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。

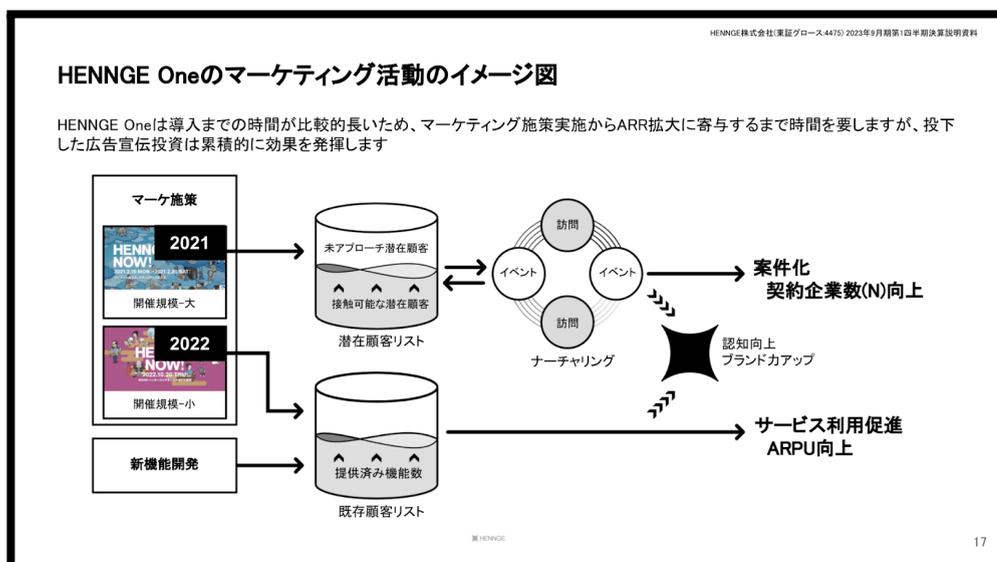
このような3つのステップを実施することで、契約企業数(N)と契約ユーザあたりの年額単価(ARPU)を上昇させ、今後のCAGR 20%台半ばでの中期的なARR成長を目指します。

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。

5. その他

5.1. HENNGE Oneのマーケティング活動はどのように行われているか。



HENNGE Oneは、企業がクラウドベースの働き方に移行する時に導入されることが多いサービスです。ほぼ全ての企業がいずれクラウドに移行すると考えられる状況で最も重要になるのは、「お客様がいつクラウドに移行するか」という情報です。この情報を掴むため、まず大規模イベントにより潜在顧客リストをリフレッシュして接触可能な潜在顧客を増やします。その後、小規模なイベントや個別面談等によって、ナーチャリング活動を継続して、契約企業数(N)の中長期的向上に繋げていきます。同時に、新機能開発によりサービスの付加価値を上げながら、認知度・ブランドカアップを通じて、契約ユーザあたりの年額単価(ARPU)の向上に繋げていきます。

そのため、当期中に投下した広告宣伝費のうち何割が売上になる、というようなビジネスモデルではなく、広告宣伝活動は累積的に効果を発揮します。

これからも、ARRの最大化、ひいてはLTVの最大化に繋げるべく、地道なマーケティング活動を着実に推し進めてまいります。

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。