

事業計画及び成長可能性に関する事項

HENNGE株式会社
(東証マザーズ：4475)

2021年11月19日

目次

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 競争力の源泉
4. 市場環境
5. 事業計画
6. リスク情報

1. 会社概要

会社概要

会社名： HENNGE株式会社

役員構成：

小椋 一宏	代表取締役社長兼CTO
宮本 和明	代表取締役副社長
永留 義己	取締役副社長
天野 治夫	取締役副社長
後藤 文明	社外取締役
田村 公一	監査役
早川 明伸	監査役
小内 邦敬	監査役

設立年月日： 1996年11月5日

従業員数： 213名 (臨時雇用者を含まず、2021年9月末日現在)



小椋 一宏



宮本 和明



永留 義己



天野 治夫

Locations

日本



台湾



Vision

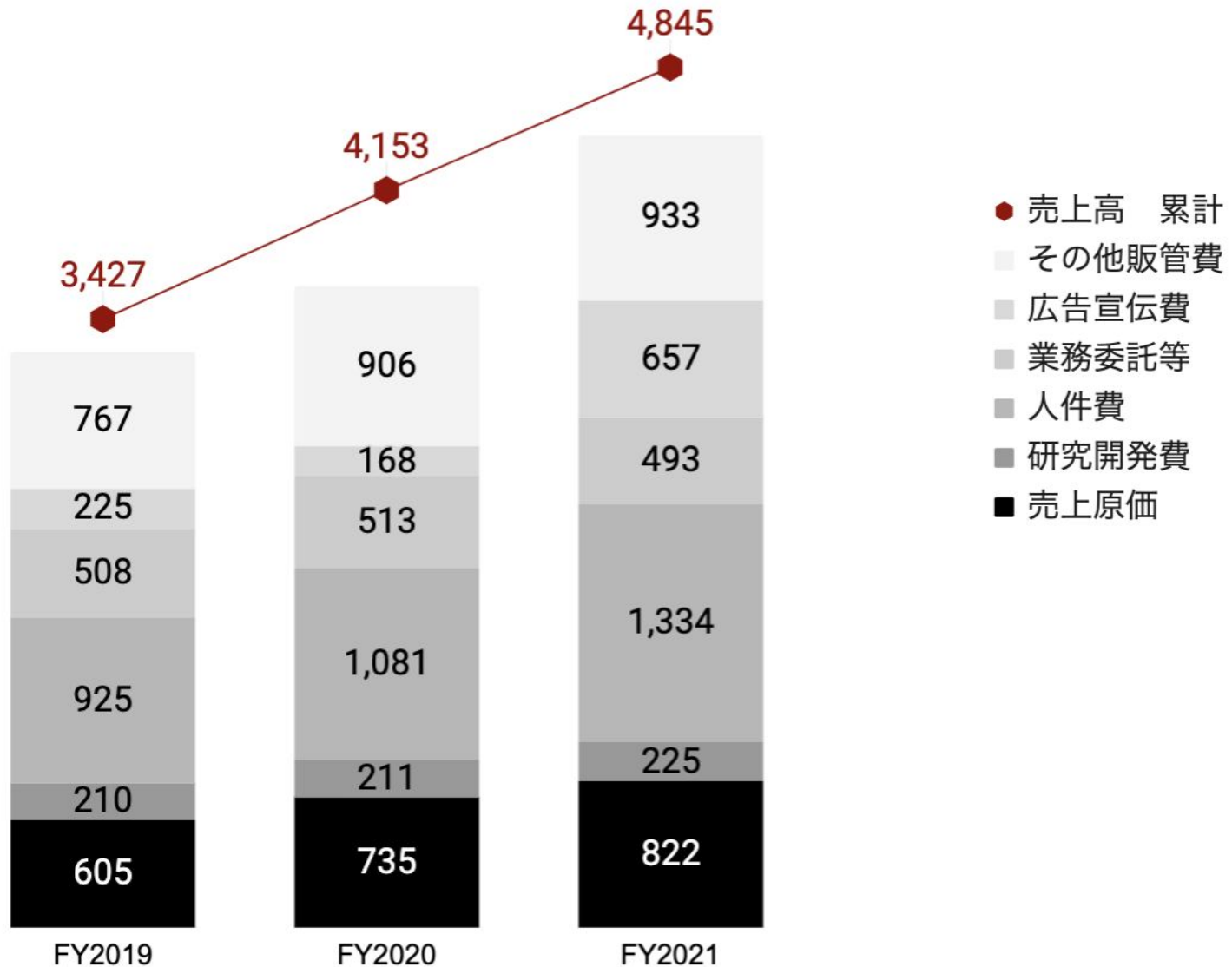
私たちの技術や時代の先端をいく技術を広くお客様に届け、世界を変えていく。

Liberation of Technology テクノロジーの解放

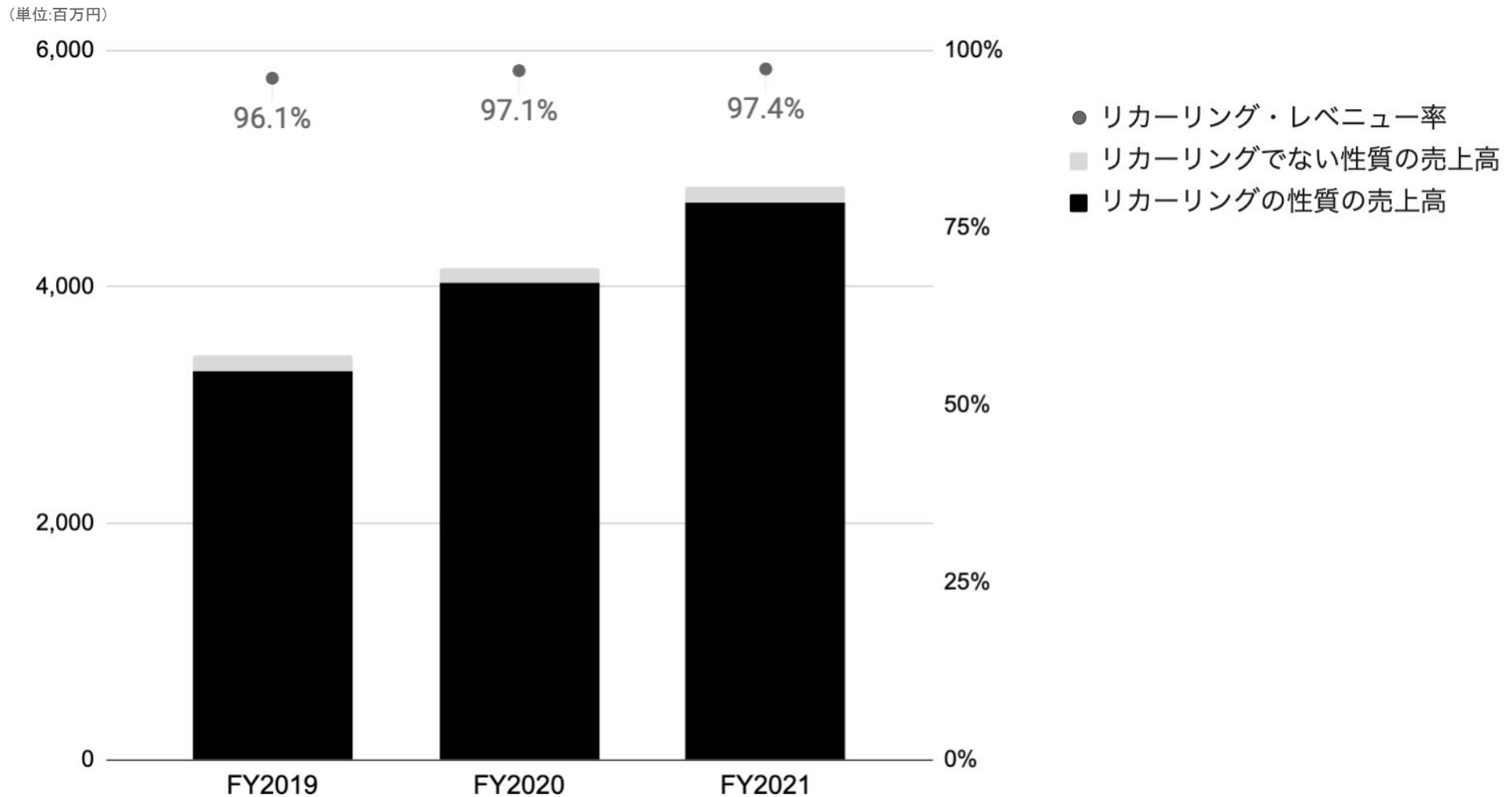
2. ビジネスモデル

売上高と費用の推移

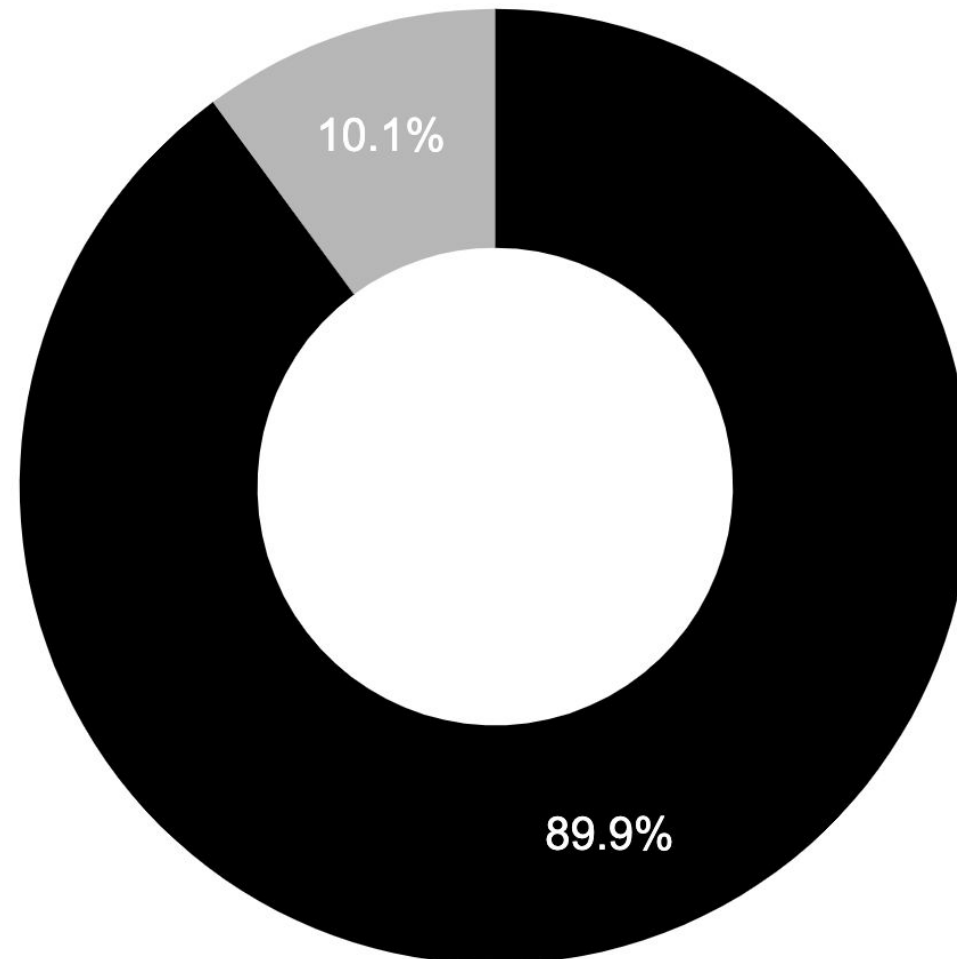
(単位:百万円)



高いリカーリング・レベニュー比率



売上高の事業別構成



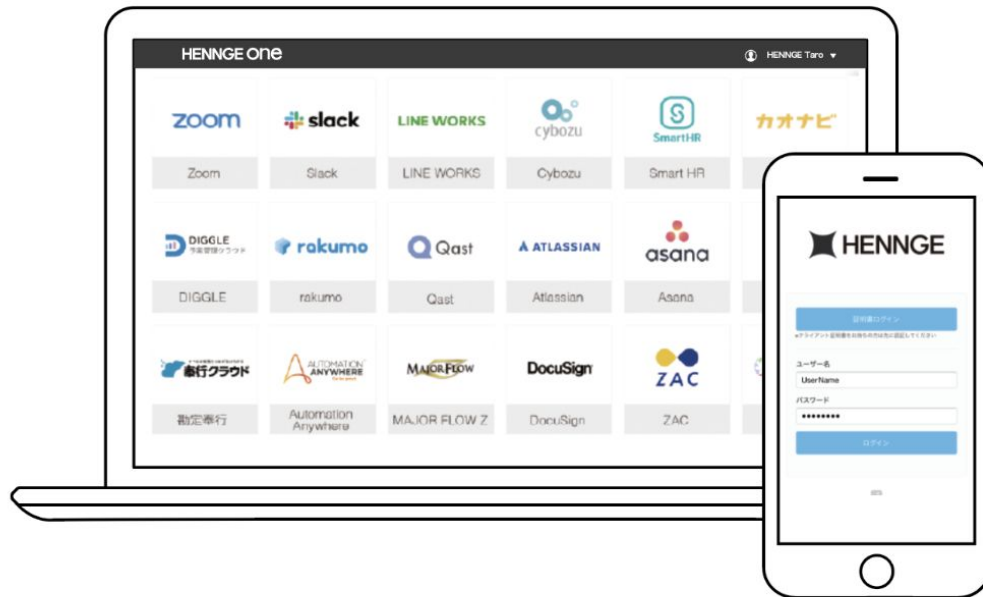
(2021年9月期)

- HENNGE One事業
- プロフェッショナル・サービス及びその他事業

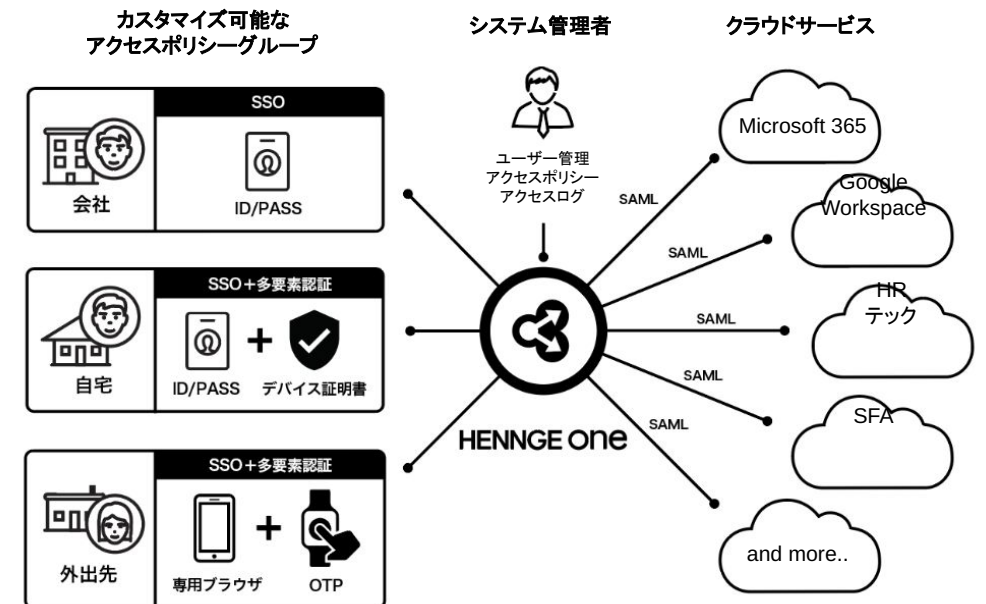
HENNGE One

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です。

ID統合



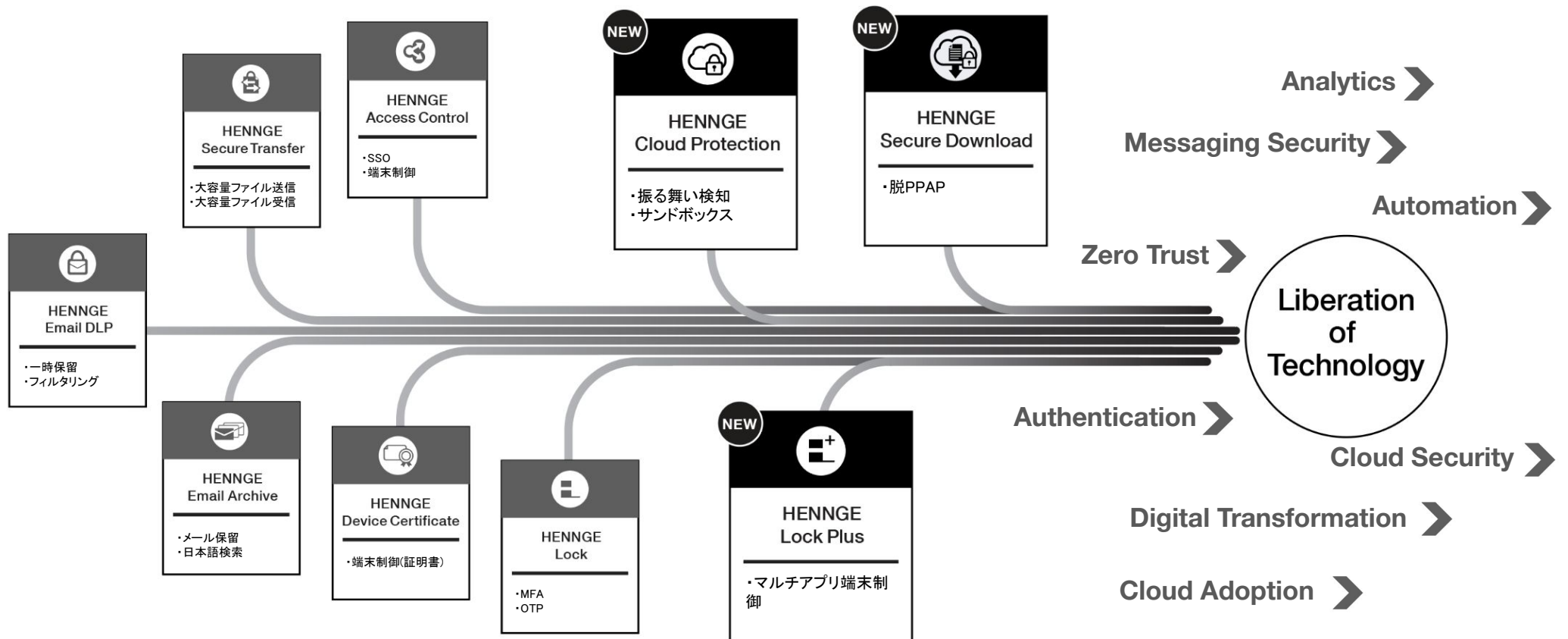
アクセスコントロール



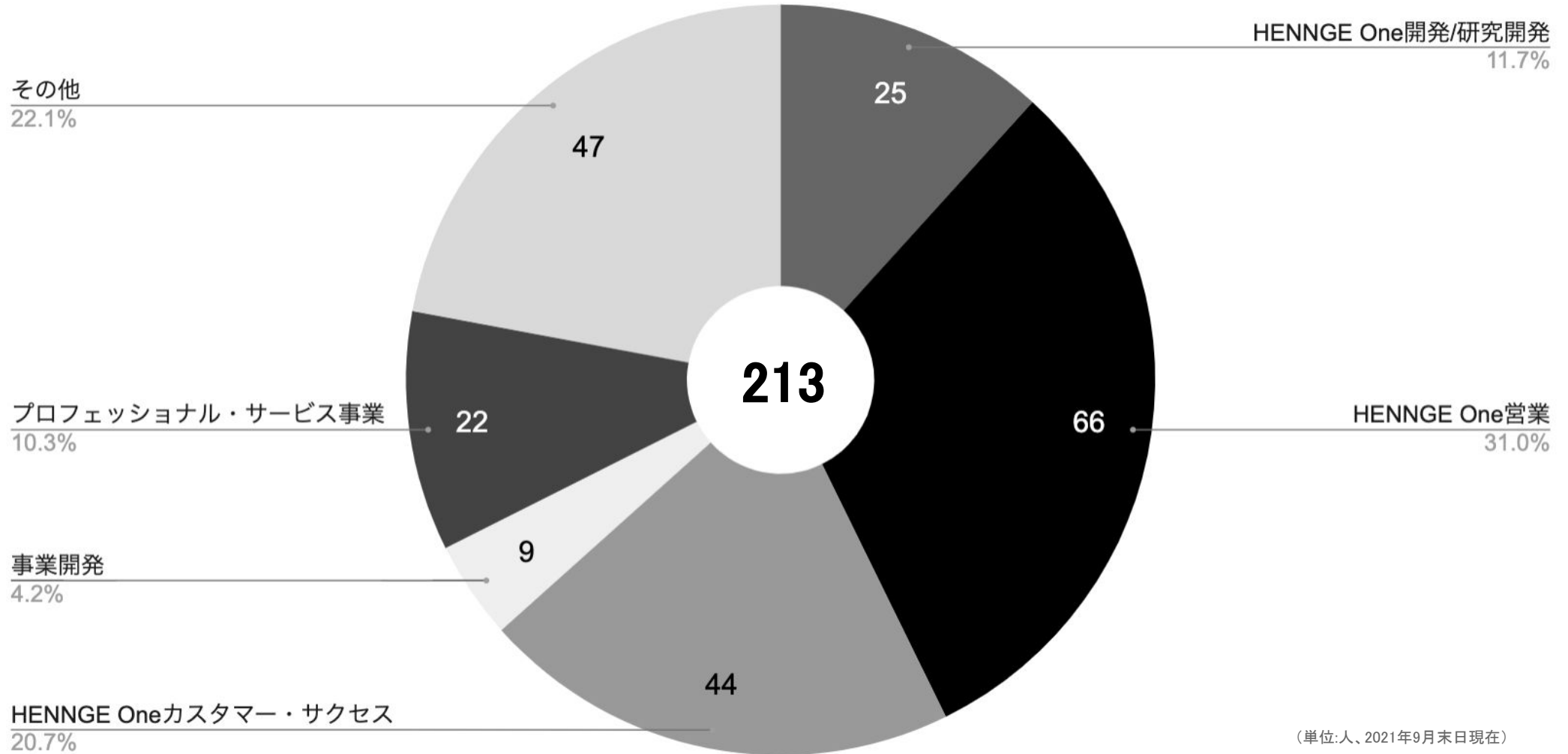
190以上の
クラウドサービスに対応

HENNGE One

様々な機能でお客様のSaaS活用を応援し、テクノロジーを解放し続けます。



当社グループの体制



(単位:人、2021年9月末日現在)

3. 競争力の源泉

競争力の源泉

1 組織の多様性

2 お客様のニーズを満たし続けるサービスの提供

3 強固な顧客基盤

4 健全な財務基盤

Value

「テクノロジーの解放」を具現化するため、私たちは未成熟な果実(新技術)を積極的に食べ続け、アーリーアダプターでありつづけます。お客様に先駆けて何回も失敗を繰り返しながら、どの新技術がお客様にとって役立つ可能性があるのかを見極め、広く提供していきます。

**Eat unripe fruits,
and make mistakes early**

THE HENNGE WAY

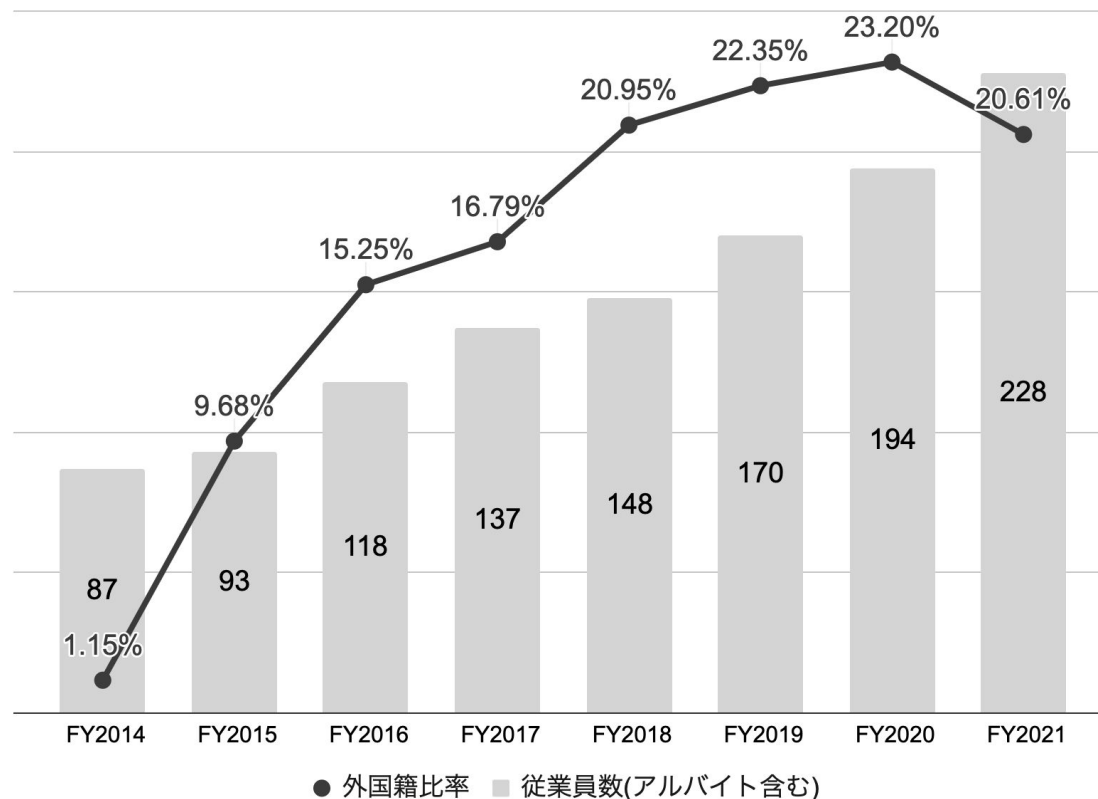
HENNGE WAYは、果敢な挑戦と失敗によって変化を続けるために私たちが大切にしている行動指針です。



ダイバーシティ&インクルージョン

世界中の優秀な人材にキャリア開発の機会を提供するとともに、インクルーシブな組織の先例としてデジタル変革の力で課題を乗り越える力になりたいと考え、グローバルインターンシッププログラムに注力しています。

(単位:人) **従業員(アルバイト含む)と外国人比率の推移**



インターン応募総数(累計)

約**163**の国と地域から

17,924人

インターン数(累計)

24の国と地域から

107人

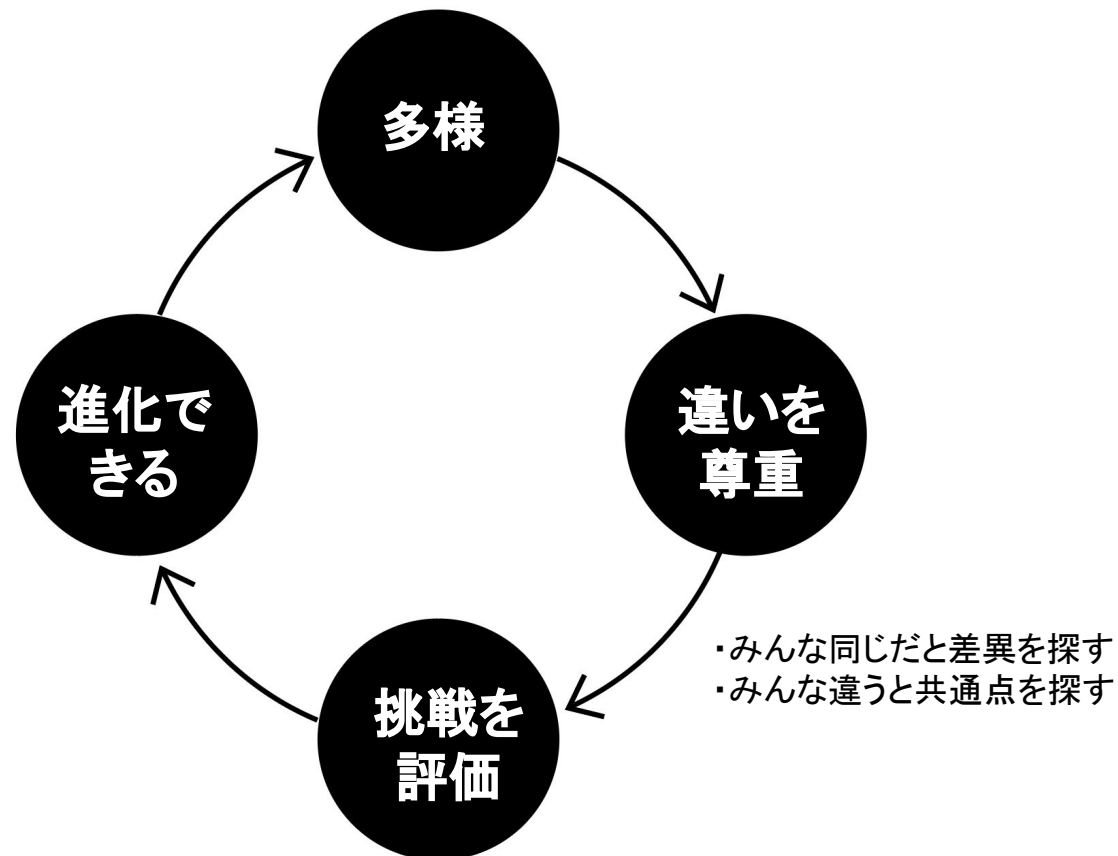
(当該プログラム開始の2012年以來、2021年9月末日までの累計値)

従業員(アルバイトを含む)

20以上の国と地域で構成

組織の多様性

私たちは、多様性こそが挑戦と変化を続けるための原動力だと考えています。
互いの違いを認識し、尊重する風土は、挑戦を評価し、変化を続ける組織の土壌を作ります。



競争力の源泉

1 組織の多様性

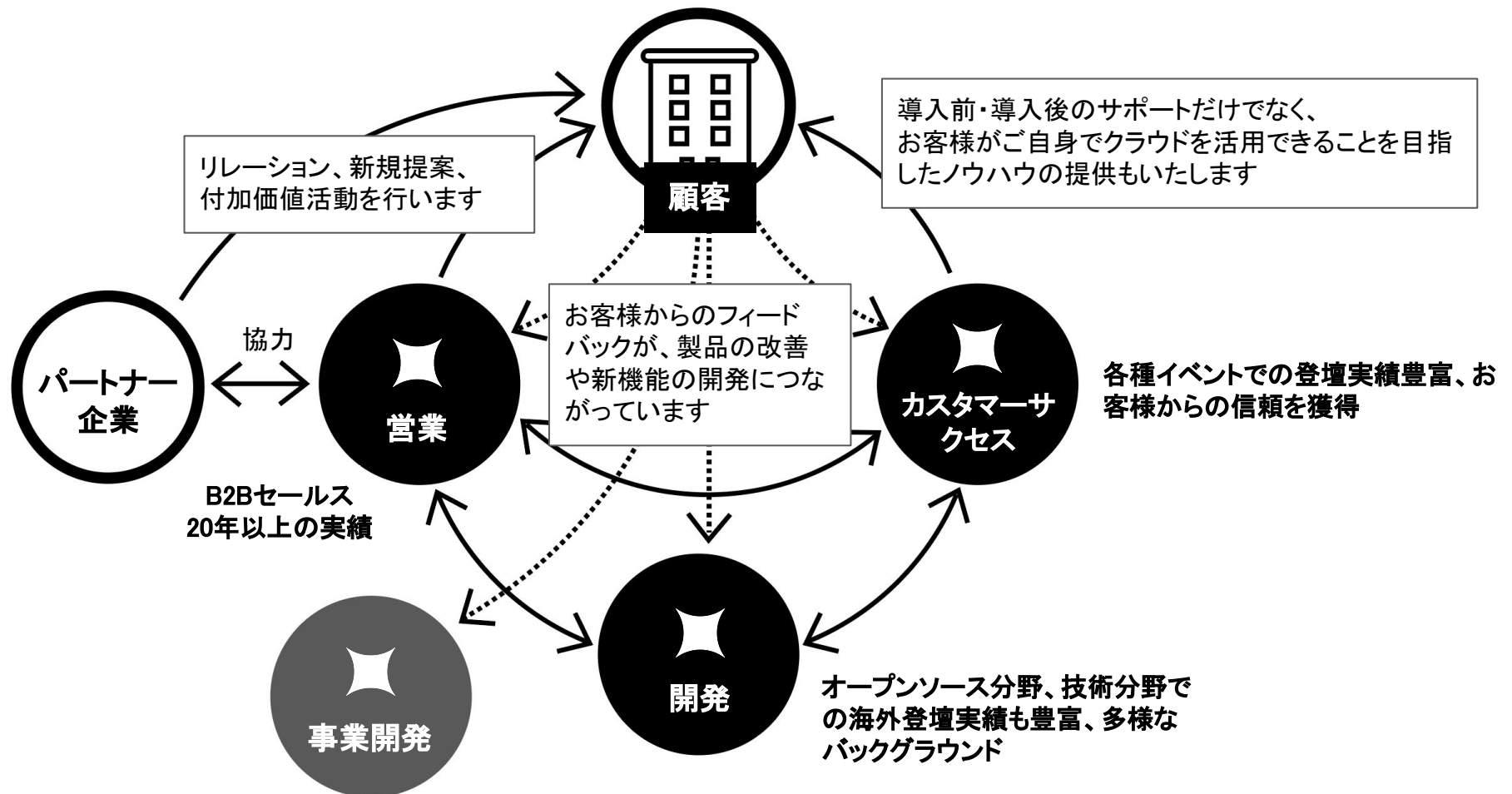
2 お客様のニーズを満たし続けるサービスの提供

3 強固な顧客基盤

4 健全な財務基盤

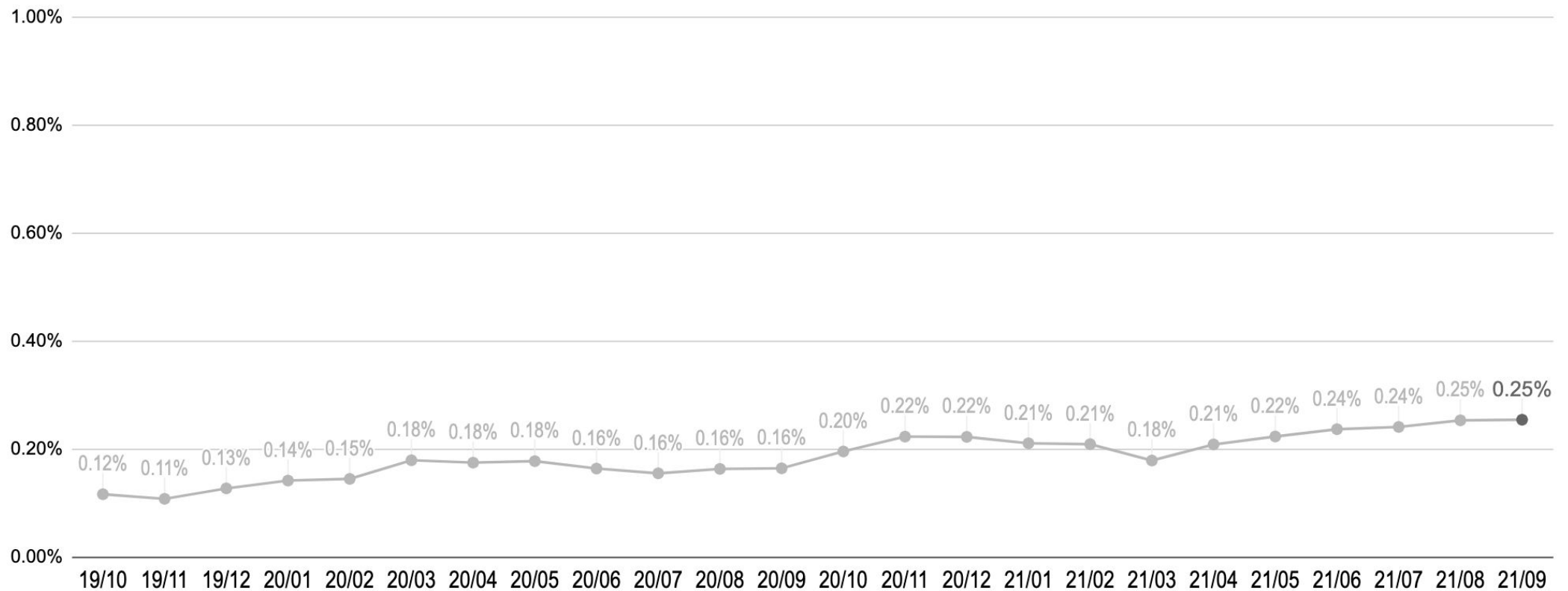
最良の顧客体験を提供する社内体制

お客様のニーズと最新技術シーズを把握し、最良の顧客体験を実現するため、様々な部署が連携しお客様に寄り添ったサービスを提供しています。



長くご利用いただけるサービスの提供

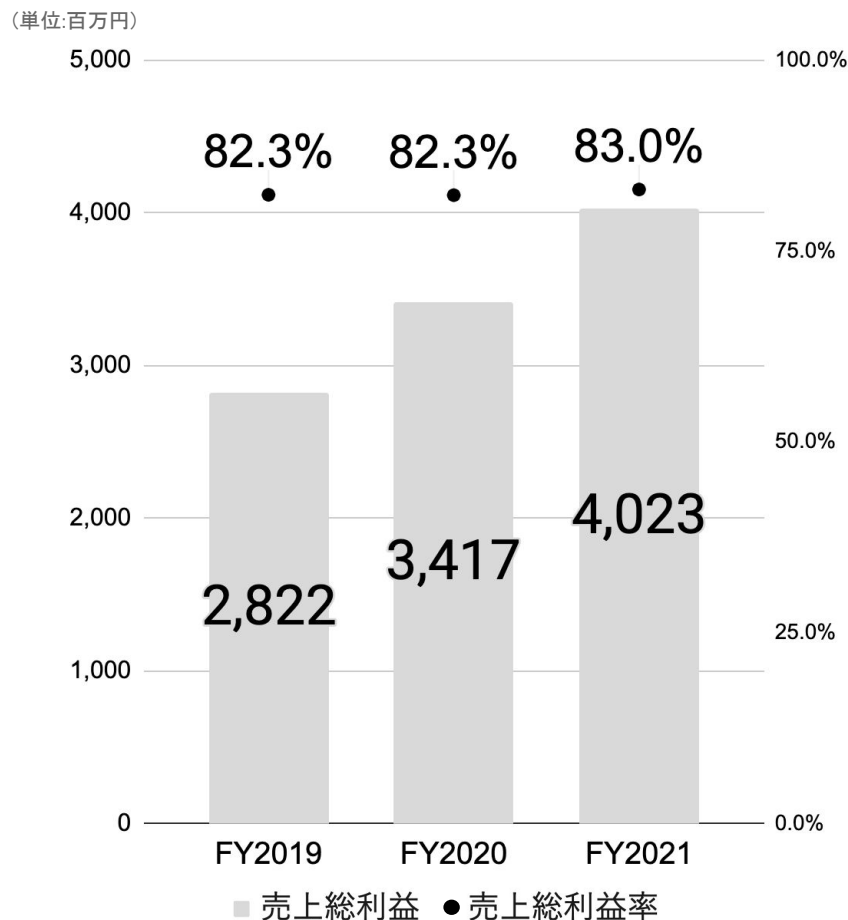
お客様ニーズに合致したサービスの提供と、継続的なカスタマーサクセス活動により、低解約率を実現。安定的で持続可能な成長モデルを実現しています。



● HENNGE One直近12ヶ月の平均月次解約率

優れたサービス開発体制

多様なバックグラウンドを持つエンジニア陣により、新機能の継続的な提供と、基盤システムの効率化・安定運用を両立しています。



(参考)

・HENNGE Oneの連携可能なクラウドサービス数

193サービス

(2021年9月末日現在)

・HENNGE Oneのサービス稼働率

99.9%超

(2021年9月末日現在)

競争力の源泉

1 組織の多様性

2 お客様のニーズを満たし続けるサービスの提供

3 強固な顧客基盤

4 健全な財務基盤

HENNGE Oneの強固な顧客基盤

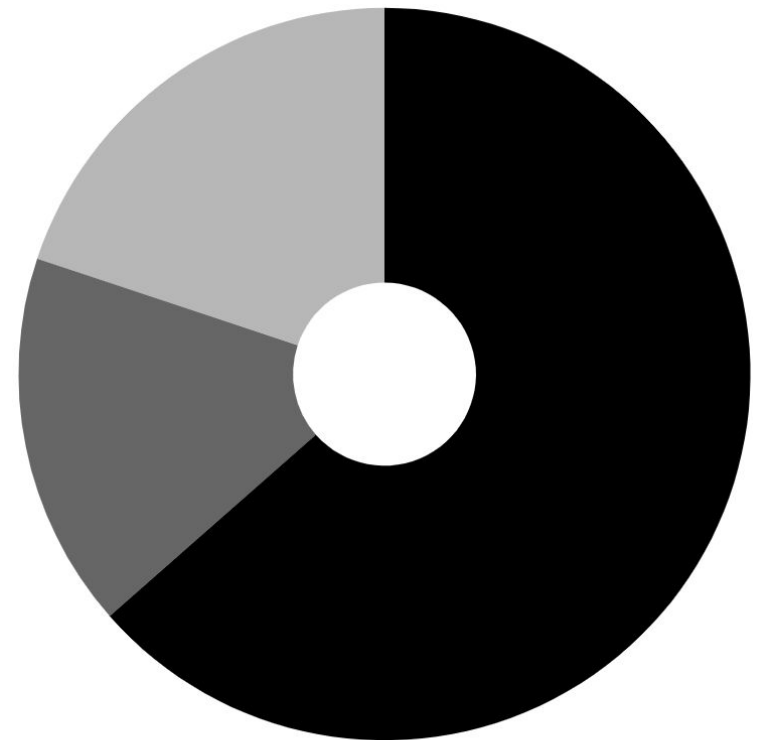
1,952社の多様な業種・業態でのご利用実績、契約ユーザー数は約214万人
 契約企業あたりの平均契約ユーザー数は約1,095人(2021年9月末時点)



他、多数

日本の上場企業の約**14.9%**がご利用

2021年9月期の
 契約ユーザー規模別分布(ARRベース)



● 300 - 5,000名 ● 300名未満 ● 5,000名超

競争力の源泉

1 組織の多様性

2 お客様のニーズを満たし続けるサービスの提供

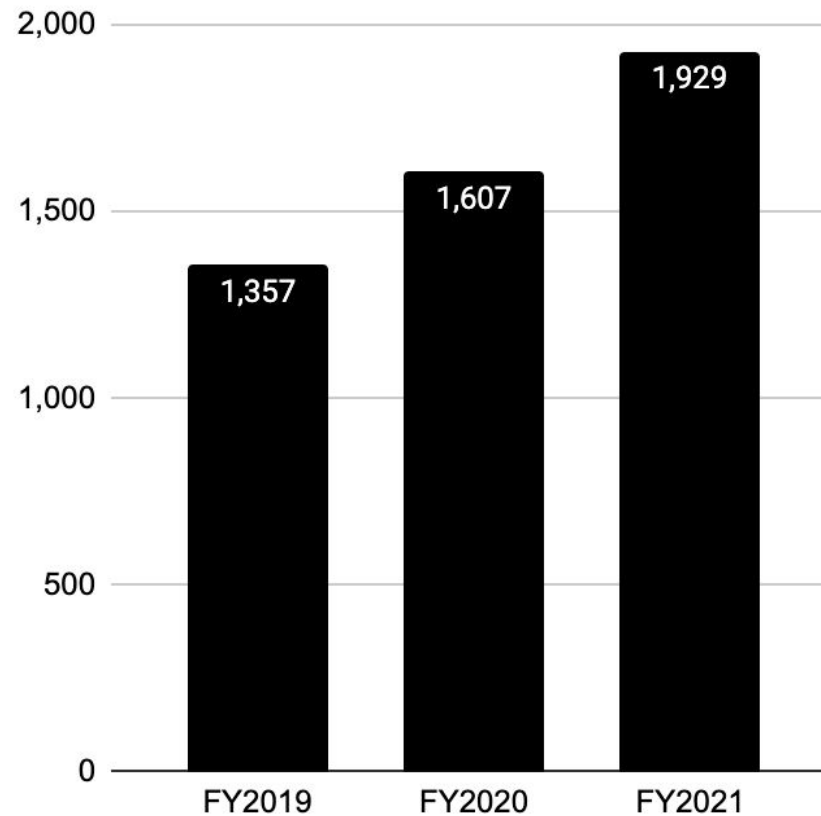
3 強固な顧客基盤

4 健全な財務基盤

健全な財務基盤

HENNGE Oneは年間・前払型の契約が原則となっており、キャッシュインが先行するため、営業、カスタマーサクセスや開発等、各方面への積極的な先行投資が可能です。

(単位:百万円)



前受収益

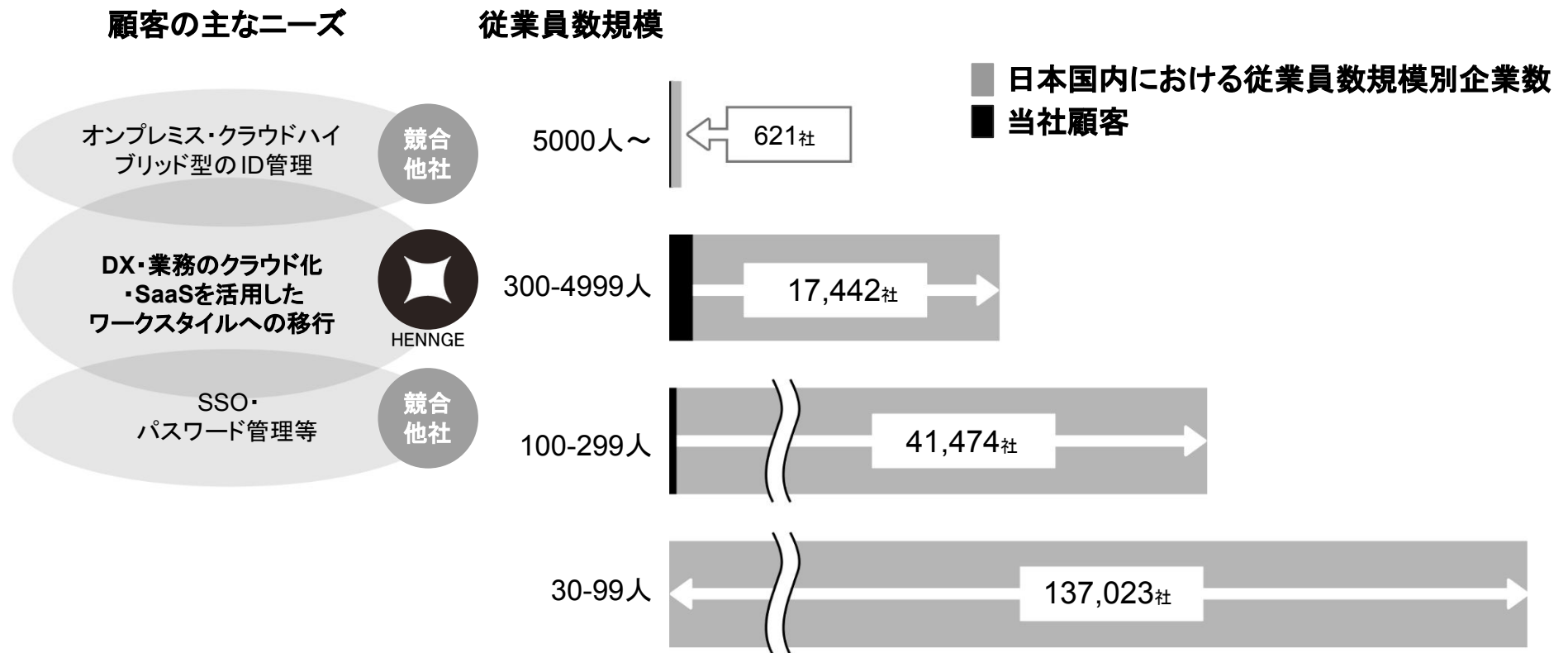
前年比 **120%**

■ 前受収益

4. 市場環境

成長余地の多い国内マーケット

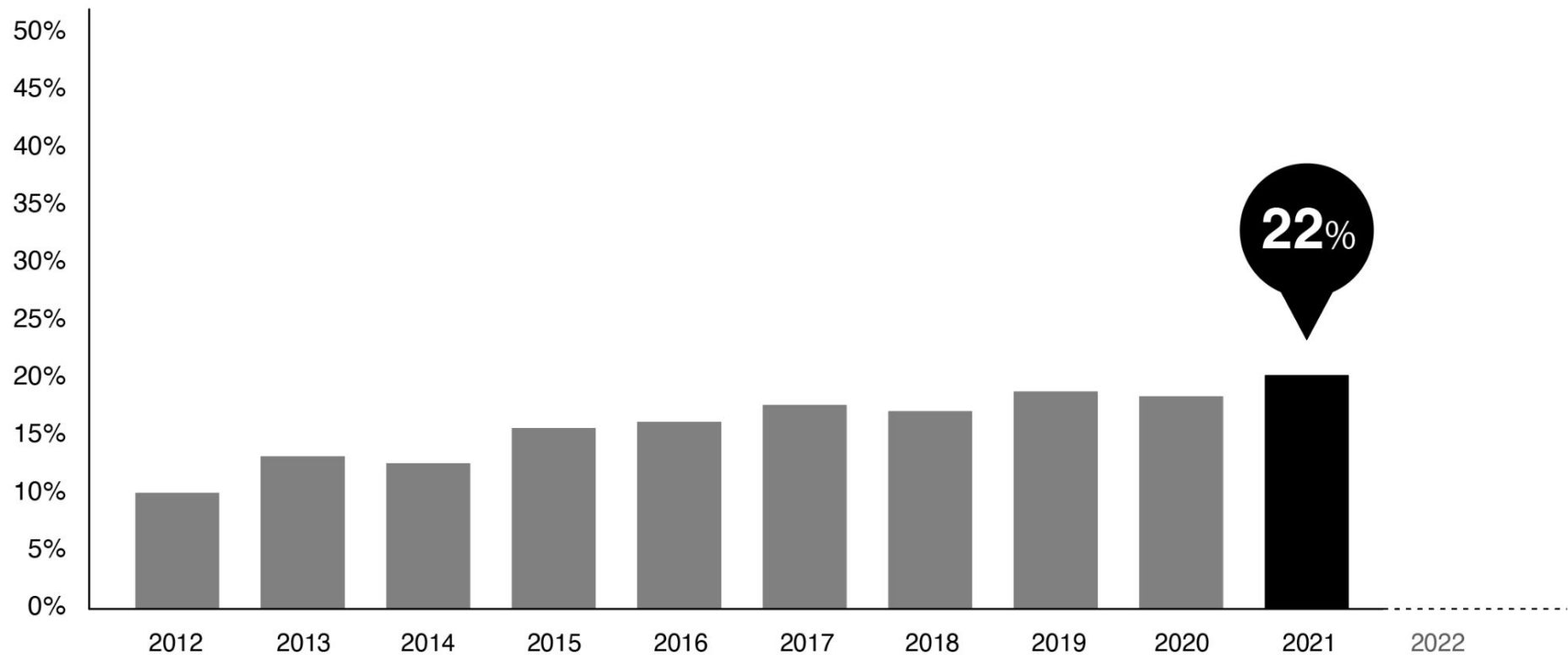
クラウド導入率は今後益々成長していくため、大きな潜在マーケットが存在すると思います。



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企業数として日本国内における30人以上の従業員数規模の企業数の総計を基に算出
(出典: 経済産業省「平成28年 経済センサス-活動調査結果 企業等に関する集計 産業横断的集計」)

日本のクラウド・コンピューティング導入率

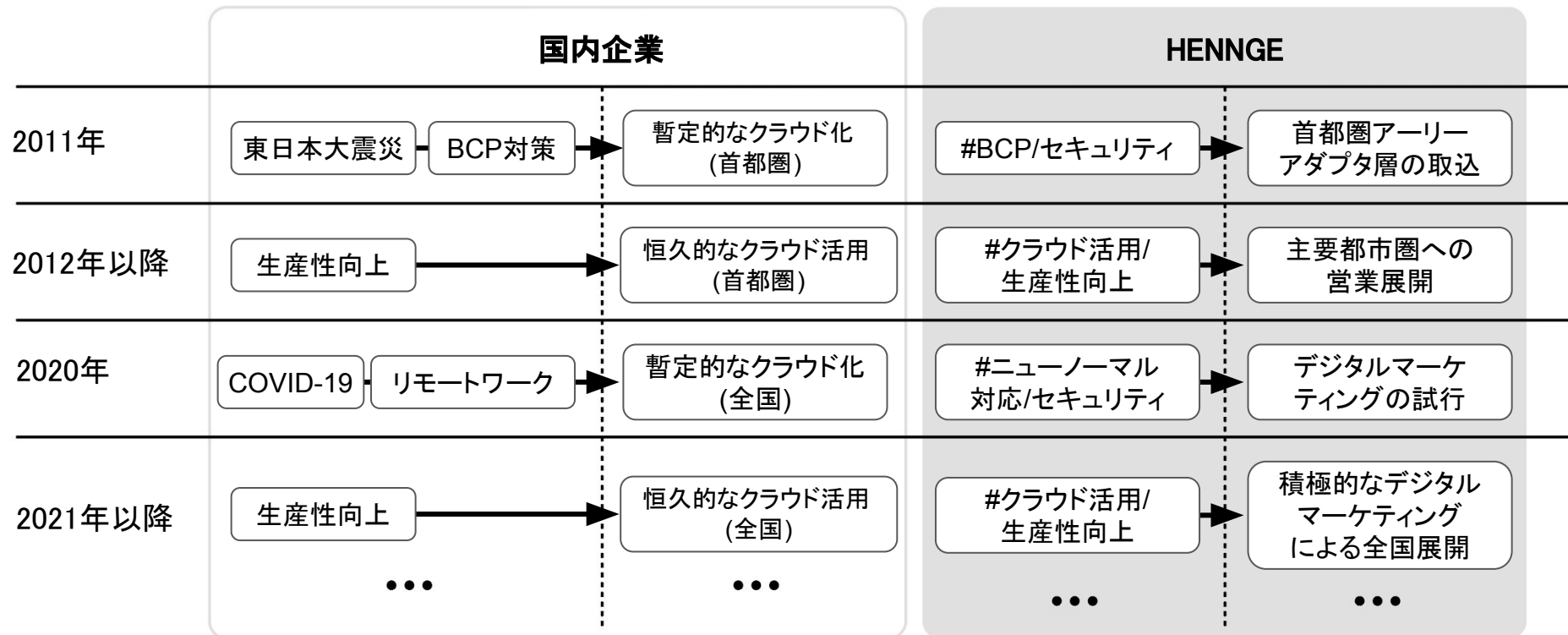
2021年の日本のクラウド・コンピューティング導入率は、平均で22%です。



(出典:ガートナー、2021年6月、「ガートナー、日本企業のクラウド・コンピューティングに関する調査結果を発表」
<https://www.gartner.co.jp/ja/newsroom/press-releases/pr-20210614>を元に当社グループでグラフ化)

国内マーケットの変化について

新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響を受け、国内におけるクラウドサービスを利用する企業数は加速するものと考えます。



獲得可能な市場全体

クラウド市場の拡大と当社グループの営業力強化により、今後益々アプローチ可能となる顧客が拡大するものと考えます。

市場の拡大はIDaaSに付帯するニーズが多様化することにも繋がるため、将来的なサービスの増強によって、顧客への提供価値を増大化していきます。

クラウド市場の拡大:

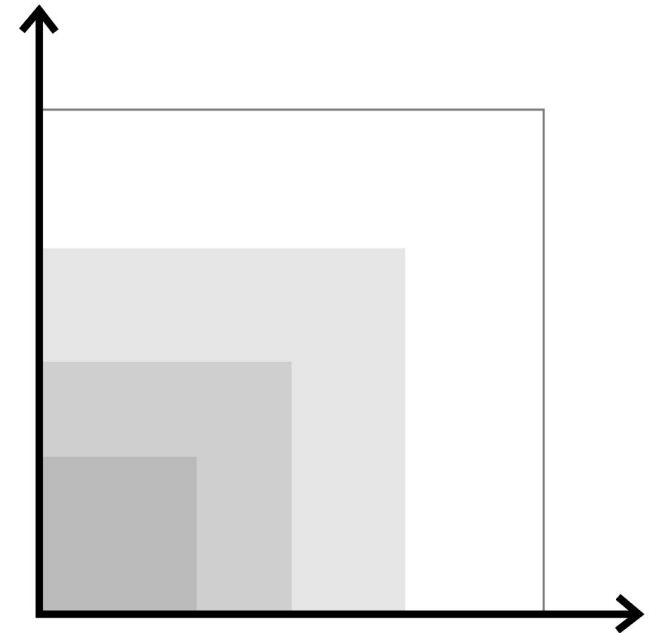
- ・クラウドベースのワークスタイルに移行する企業の増加

当社グループの開拓力の拡大:

- ・営業力の強化
- ・パートナー企業との連携強化による効率的な拡販
- ・販売地域の拡大

サービスの拡大

- ・新サービス・ラインナップの強化
- ・カスタマーサクセスの強化



5. 事業計画

LTV、ARRの最大化

当社の成長戦略はLTV最大化。現在Yとrは高い水準にあるため、ARR最大化に注力します。

$$LTV = ARR \times Y \times r$$

Y = [平均契約年数]^{※1}

r = [売上総利益率]^{※2}

$$ARR = N \times n \times ARPU$$

N = [契約社数]

n = [契約企業あたりの平均契約ユーザ数]

ARPU = [契約ユーザあたりの年額単価]

※1 平均契約年数にかかる対応策はP21で記載しております

※2 売上総利益率の考え方についてはP37で記載しております

ARRの推移

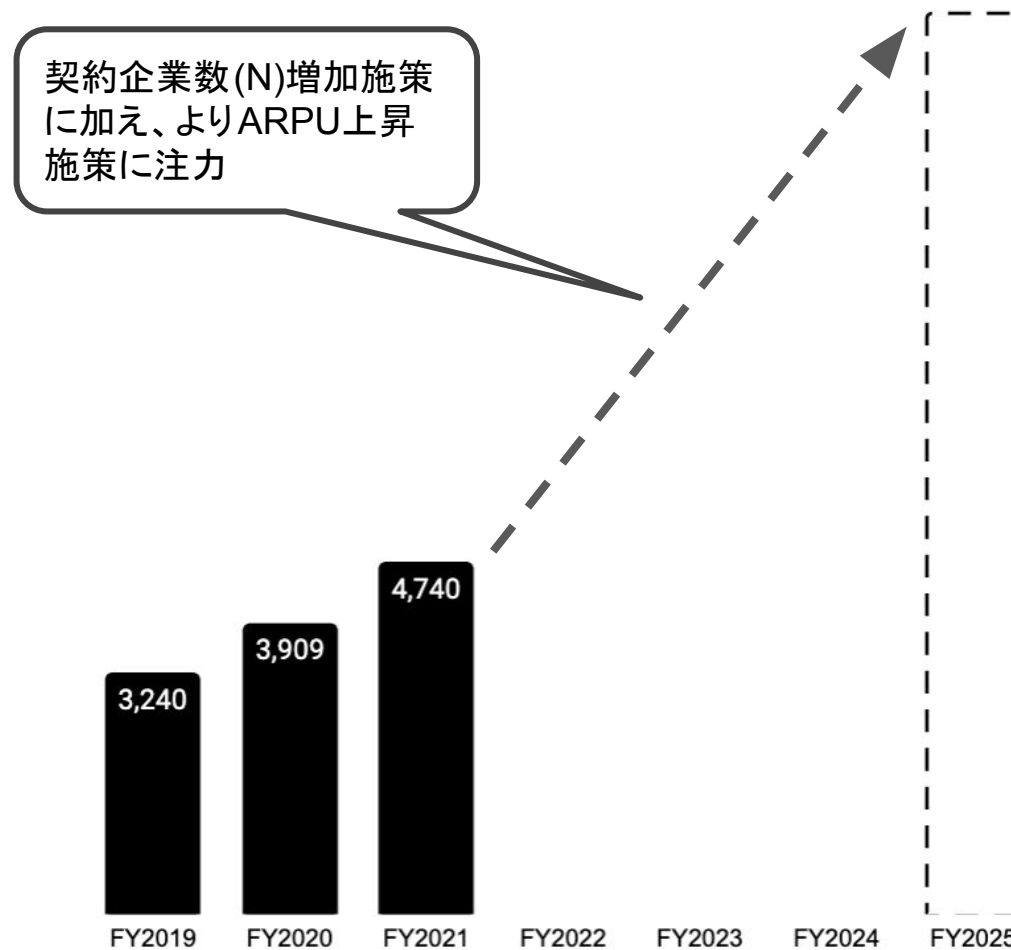
(HENNGE One)

短期的にはNの増加、中長期ではARPUの上昇に注力し、ARR成長率上昇を目指します。

	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

HENNGE One ARRの成長目標

HENNGE One ARRのCAGRを20%台中盤にすることで、FY2025までにARR100億円以上を目指します。



利益についての考え方: ARR成長を優先

- **当期純利益:**

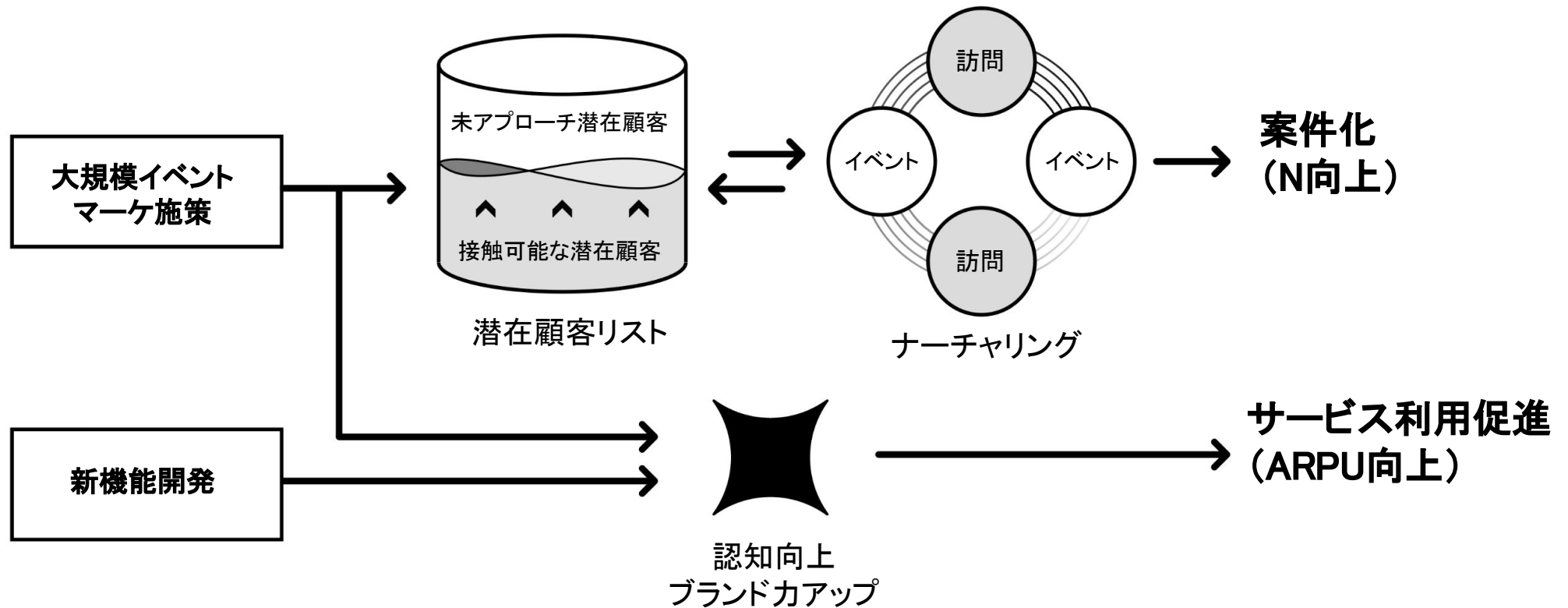
当期純利益を継続して計上する方針は維持しつつも、当期純利益率を向上させることは優先せず、ARR成長に寄与する広告宣伝活動や採用活動等を積極的に実施してまいります。

- **売上総利益:**

現行の売上総利益率(r)は83.0%(2021年9月期末時点)であり、良好な水準にあると認識しております。今後、売上に占めるSaaSビジネスの比率の上昇や、技術開発努力などにより向上余地がある一方、新機能の追加等によって異なる性質の売上が継続的に発生したり、為替水準が変動することで低下する余地もありますが、総じて現行の売上総利益率を維持したいと考えています。

ARR拡大のための施策

HENNGE Oneは導入までの時間が比較的長いため、マーケティング施策実施からARR拡大に寄与するまで時間を要しますが、投下した広告宣伝投資は累積的に効果を発揮します。



具体的施策

- **N増加施策:**
 - 新規顧客獲得の加速のため、営業人員を継続的に採用
 - 代理店との連携強化や地域カバレッジの拡大
 - カスタマーサクセス人員を継続的に採用することで、顧客規模が拡大しても提供するサービス品質を維持
- **ARPU増加施策:**
 - サービスの改善、新規サービスの開発のため、開発人員を日本を含む全世界から継続的に採用
 - 新機能の追加によるサービス価値向上

将来のさらなる成長に向けた投資・開発活動

当社グループの現在の成長ドライバーはHENNGE Oneですが、新規事業開発や事業投資を通して、SaaSやクラウド、DXに関連するシーズを探し続けております。また将来的には海外事業の更なる拡大を達成することにより、“World-class IT company”を目指してまいります。

事業投資

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様に投資しております。

● 投資先企業



(rakumo株式会社)
[東証M:4060]



(DIGGLE株式会社)



(シタテル株式会社)



(any株式会社)

新規事業開発

自ら変化、挑戦を続け、テクノロジーで世の中をより良いものにしたいという理念に基づき、事業化を視野に、定期的に部門横断的な新規事業アイデアの創造活動を行っております。



新規事業アイデアコンテスト
Inspire Matsuri
(インスパイア祭り)

6. リスク情報

認識する主要なリスク (事業環境に関するリスク)

本書提出日現在において、当社グループにおける成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応方針は、以下の通りです。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

経営環境の変化について

(発生可能性: 中、影響度: 中、重要度の前年からの変化: 同)

当社グループは、IT業界においてクラウドサービス及びオンプレミスプロダクトを提供しております。最近の経営環境は、大企業から中小企業までIT化が進み、多くの企業でIT投資が活発であります。このような経営環境下において当社グループは事業活動を行っておりますが、将来において経済情勢や景気動向等が変化し、IT投資が減退傾向になった場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは現在クラウドサービスに注力しており、当社グループにおける売上の大部分が当該クラウドサービスに拠るものであります。初期費用として多額の投資が必要となるオンプレミスプロダクトと比して、クラウドサービスは、一般的に初期費用を抑制できるという特徴があり、IT投資が減退傾向となった場合であっても、クラウドサービスは導入を図りやすいという特徴があると考えられます。当社グループでは、引き続きクラウドサービスのセキュリティ問題を解決し、認証基盤という性質も合わせ持つHENNGE Oneを軸に、クラウドサービスの開発、改良を行ない、お客様にとって付加価値の高いサービスを提供し続けることで、本リスクの低減に努めてまいります。

技術革新への対応について

(発生可能性: 低、影響度: 高、重要度の前年からの変化: 同)

当社グループは、技術革新の活発なIT業界において事業活動を行っております。そのため、当社グループ内に最先端の技術を研究開発する部門を設け、日々、既存製品・サービスの改善改良及び新規サービスの開発に絶え間ない努力を重ねておりますが、IT業界の常識を覆すような技術革新が行われた場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループでは、自ら積極的に新技術を試用、検証及び応用するだけでなく、SaaS企業への投資、事業提携等により、新技術に係る情報の収集、知見の獲得、事業上のシナジーの実現等を図り、市場のニーズに適時に応えることができる技術力を保持するとともに、提供サービスの改良・改善及び新サービスの開発を続けることで、本リスクの低減に努めております。

補足情報:用語集

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 SaaSです。

LTV (Life Time Value) : 顧客が顧客ライフサイクルの最初から最後までの中に当社の商品やサービスを購入した(する)金額の総計です。

ARR (Annual Recurring Revenue) : 対象月の月末時点における契約ユーザから獲得する、翌期以降も経常的に売上高に積み上げられる可能性の高いサブスクリプションサービスで獲得する年間契約金額です。

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。

当資料のアップデートは、今後本決算後11月頃を目処として開示を行う予定です。
当資料に記載するKPI等の進捗状況については四半期毎の決算説明資料等で開示する予定です。

なお、2022年9月期の事業方針等については、2021年11月12日に開示しております「2021年9月期 通期決算説明資料」をご参照ください。



HENNGE