



2020年11月13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
(証券コード：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)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

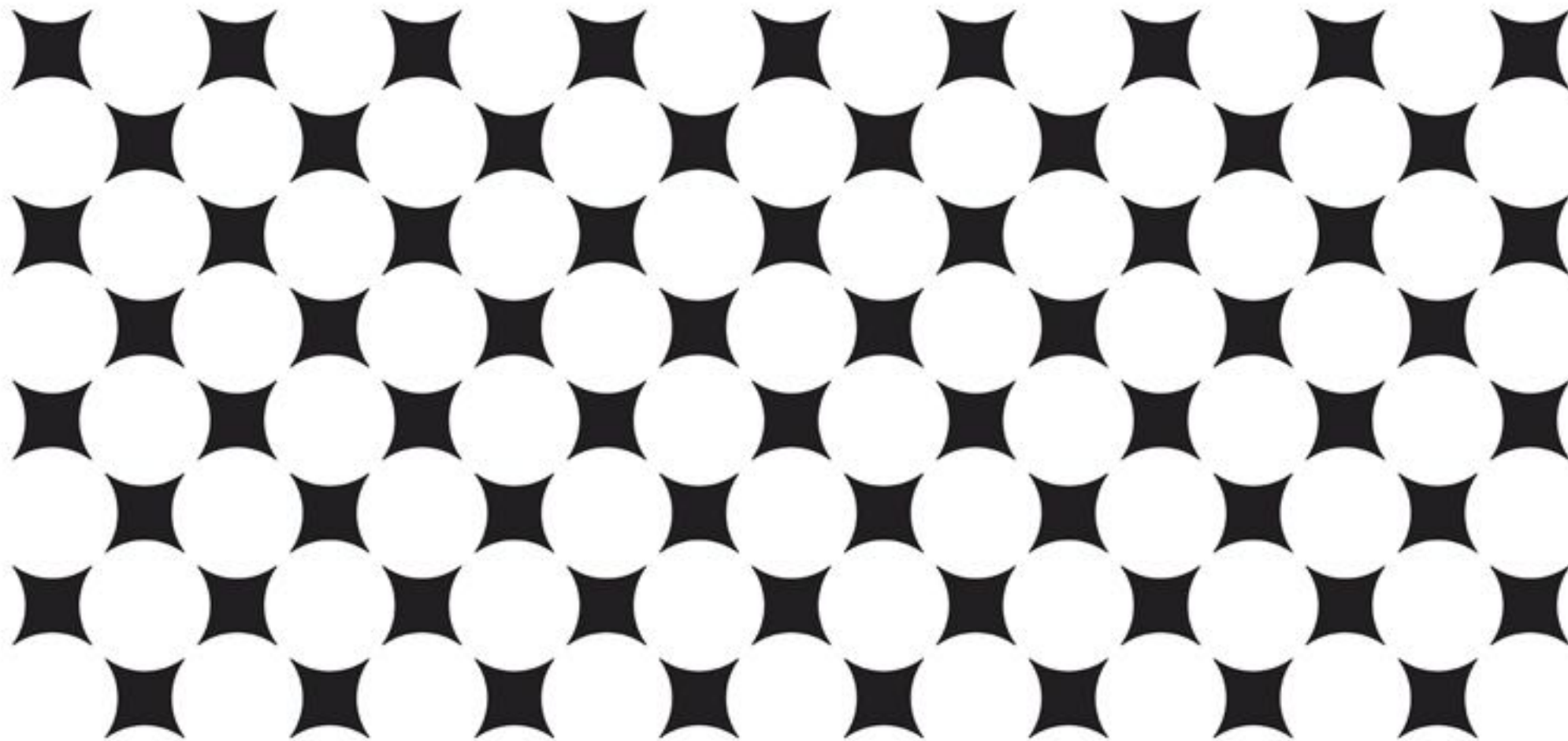
○開催状況

開催日時 2020年11月13日 16：00～17：00
開催方法 決算説明会（機関投資家・証券アナリスト向け）をオンラインで開催
開催場所 Zoom webinarを用いた配信
説明会資料 2020年9月期 決算説明資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以上



2020年9月期第4四半期 決算説明資料

HENNGE株式会社
(東証マザーズ:4475)

2020年11月13日

目次

- 1. 2020年9月期第4四半期決算**
- 2. 2021年9月期業績見通し**
- 3. 成長戦略**
- 4. 会社概要**
- 5. 補足資料**

2020年9月期

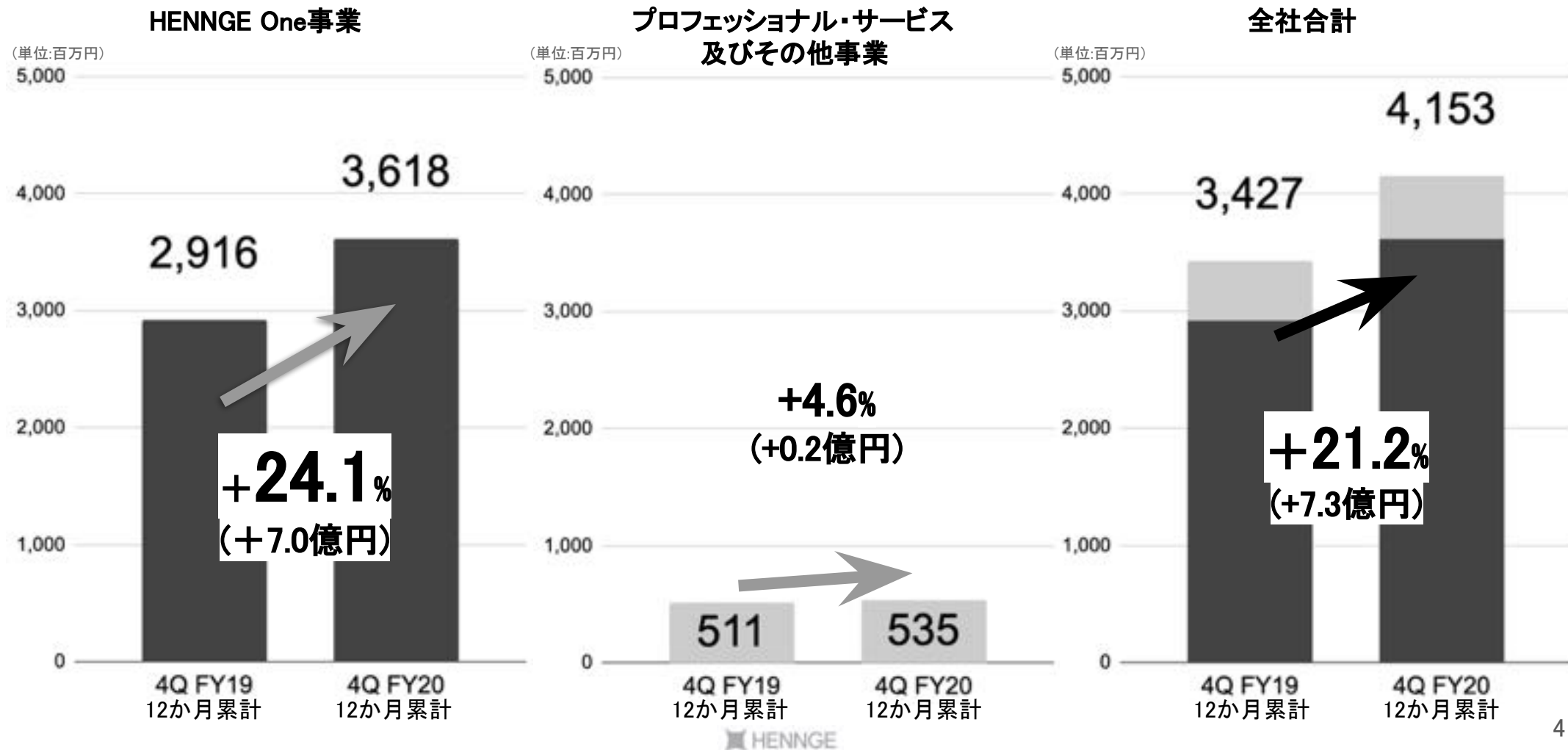
(2019年10月～2020年9月)

第4四半期決算 (業績)

連結売上高 (対前年同期比、12か月累計比較)

売上高は、前年同期比21.2%増の41.53億円

売上成長のドライバーとなるHENNGE Oneの売上高は同比24.1%増で成長



連結業績サマリー (対前年同期比、12か月累計比較)

(単位:百万円)	4Q FY19 12か月累計	4Q FY20 12か月累計	増減額	増減率 (%)	2020/8/7開示の 通期業績予想	進捗率 (%)
売上高	3,427	4,153	+726	+21.2%	4,110	101.0%
うちHENNGE One事業	2,916	3,618	+702	+24.1%	3,613	100.1%
うちプロフェッショナル・サービス 及びその他事業	511	535	+24	+4.6%	497	107.6%
売上原価	605	735	+130	+21.5%		
売上総利益 (売上総利益率)	2,822 (82.3%)	3,417 (82.3%)	+596	+21.1% (-0.0pt)		
販売費及び一般管理費	2,635	2,879	+244	+9.3%		
営業利益 (営業利益率)	187 (5.5%)	539 (13.0%)	+351	187.7% (+7.5pt)	480 (11.7%)	112.2%
経常利益	178	535	+358	201.6%	480	111.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	110 (3.2%)	355 (8.5%)	+245	223.0% (+5.3pt)	280 (6.8%)	126.8%

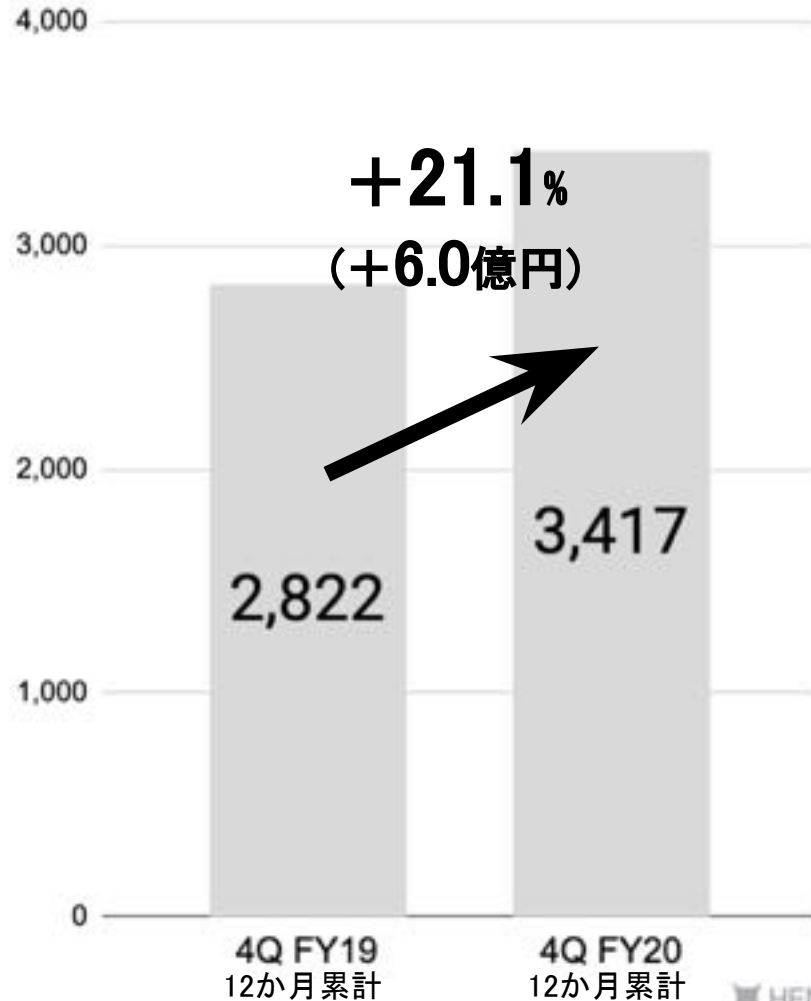
- 売上高は、前年同期比 **21.2%増** の**41.5億円**。HENNGE Oneの売上高は、同比 **24.1%増** の**36.2億円**。
- 販売費及び一般管理費は、同比 **9.3%増(2.4億円増)** の**28.8億円**。
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、同比 **2.5億円増加** の**3.6億円**。

売上総利益 (対前年同期比、12か月累計比較)

売上総利益は、前年同期比5.96億円増加の34.17億円

売上総利益率は、前年同期から変わらずの82.3%。依然として高い粗利率を維持

(単位:百万円)



(参考)

・HENNGE Oneの連携可能なクラウドサービス数

152サービス

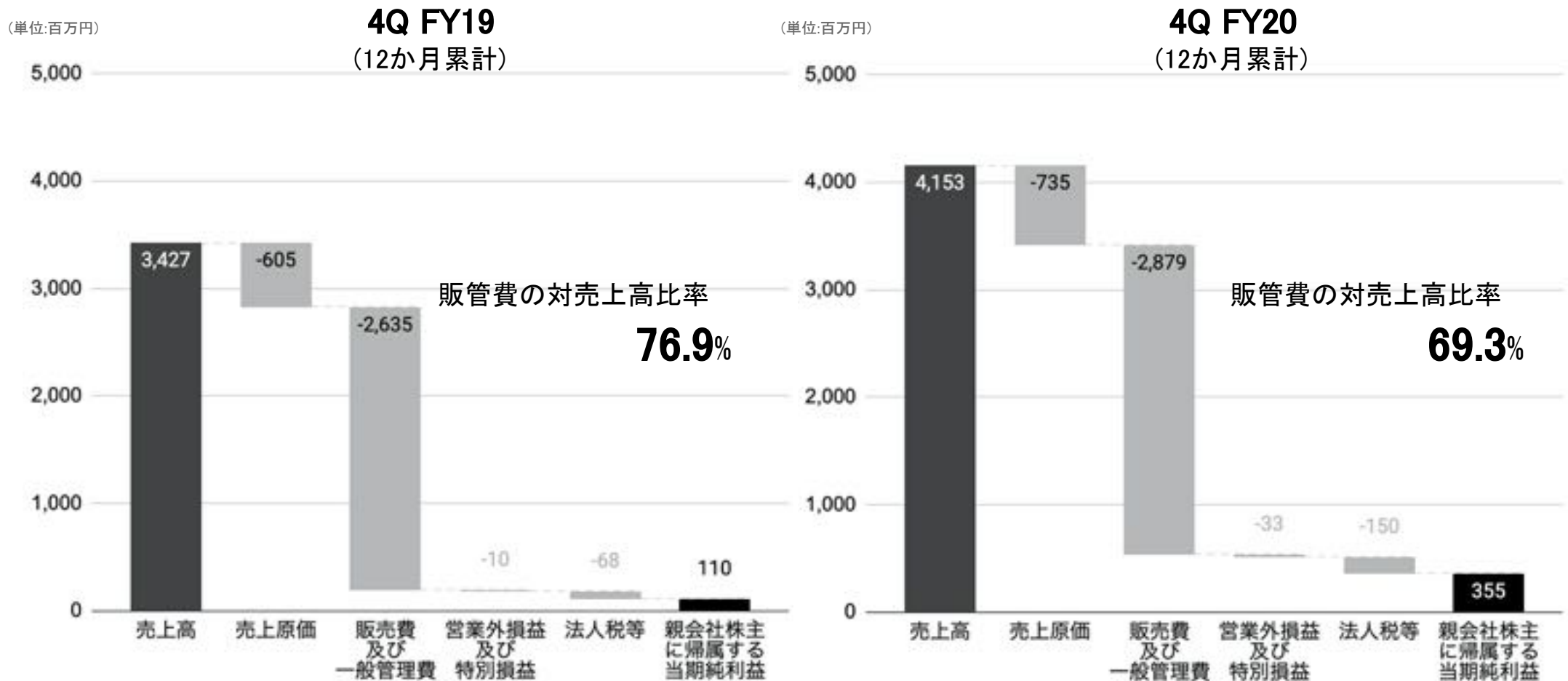
・HENNGE Oneのサービス稼働率

99.9%超

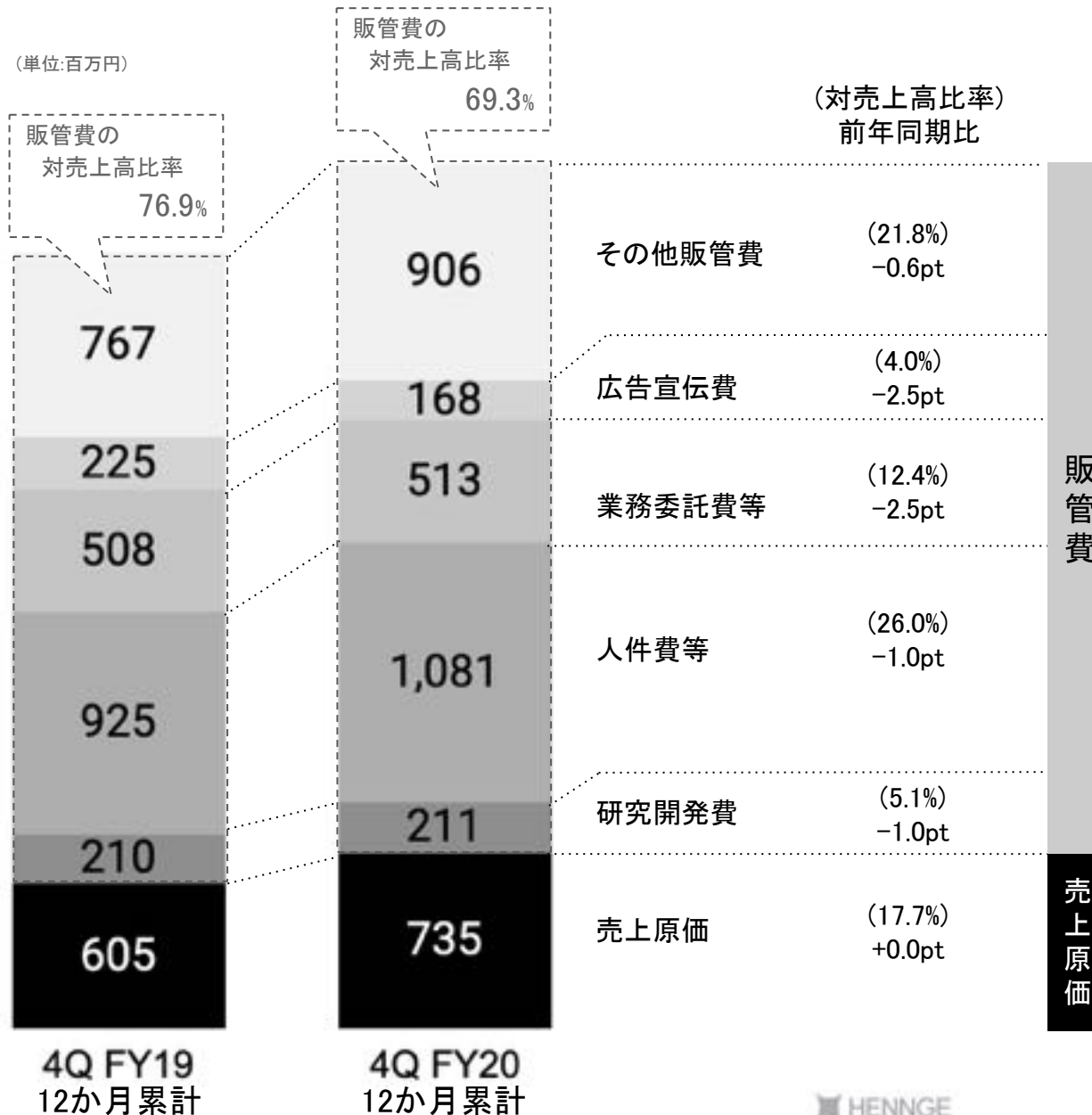
(2020年9月末日現在)

当期純利益 (対前年同期比、12か月累計比較)

期首に想定していた費用投下が行われなかったことで、販管費率は前年同期比7.6pt減の69.3%
親会社株主に帰属する当期純利益は、同比2.45億円の増益



営業費用の構造 (対前年同期比、12か月累計比較)



その他販管費のうち、将来の人員増を見越した本社及びブランチ・オフィスでのリニューアルや増床を実施したことで、地代家賃や減価償却費等が増加いたしました。

また、営業・採用強化活動に伴い、採用教育費等が増加いたしました。

なお、当第1四半期中に、オフィス増床完了や上場に伴う一過性費用(約40百万円)が計上されております。

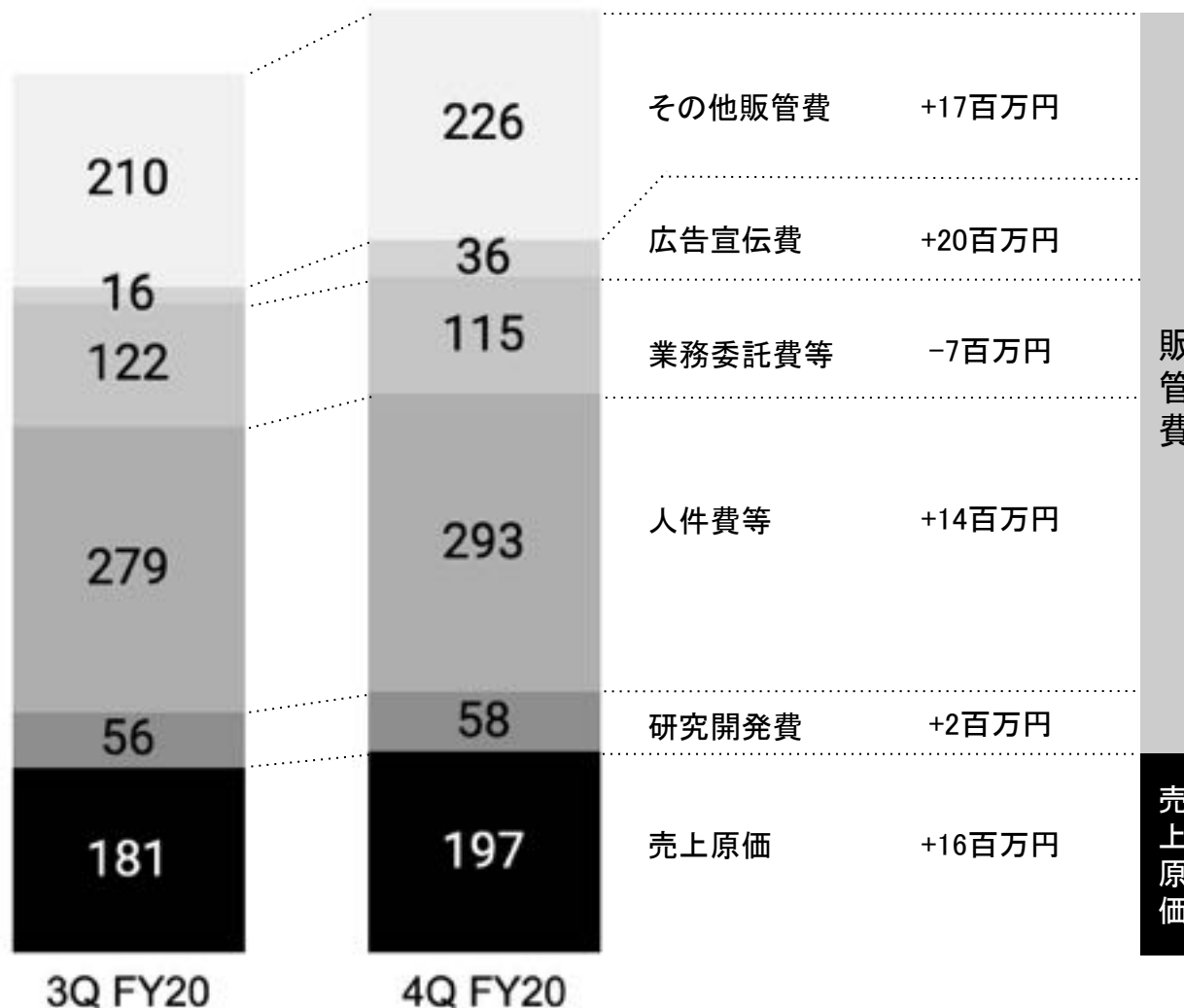
広告宣伝費は、当第1四半期中に大規模自社イベントを行ったものの、特に第3四半期での新型コロナウイルス感染症の影響によるリアルでのイベント中止等の影響で、前年同期に比べ低い水準で推移いたしました。

売上原価率は17.7%と低い水準を維持しており、顧客獲得コストを積極的に投下できる構造となっております。

営業費用の構造 (対前四半期比)

(単位:百万円)

対前四半期増減額



その他販管費は、営業職を中心とした人材採用の強化に伴い、採用費が増加いたしました。

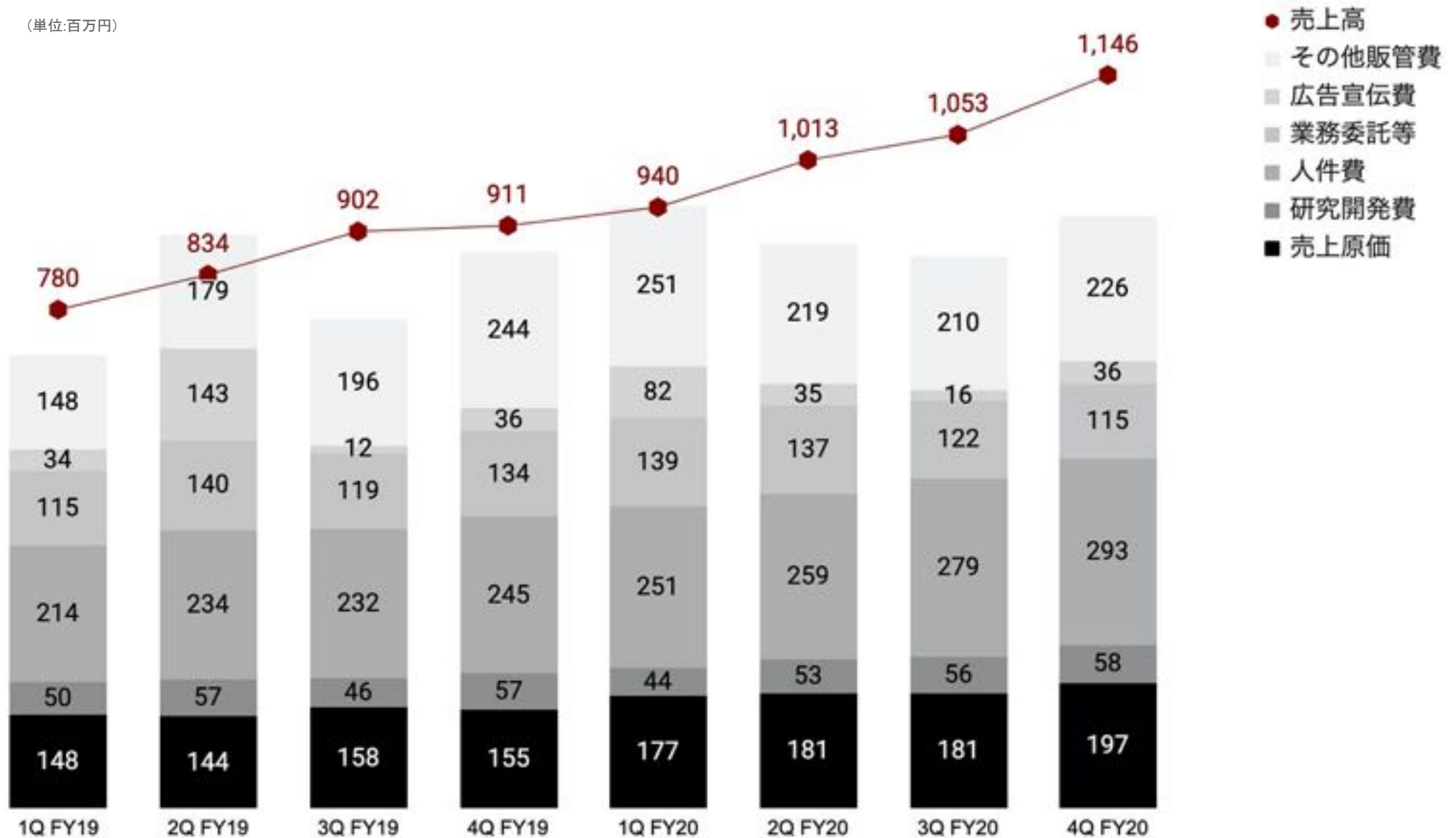
旅費交通費、接待交際費などについては新型コロナウイルス感染症の影響により依然として低い水準にはあるものの、前四半期からは増加いたしました。

広告宣伝費は、期首に想定していたオフラインイベント活動は行えなかったものの、新たな試みとしてオンラインイベントの開催やウェブコンテンツの拡充などを実施したことで増加いたしました。

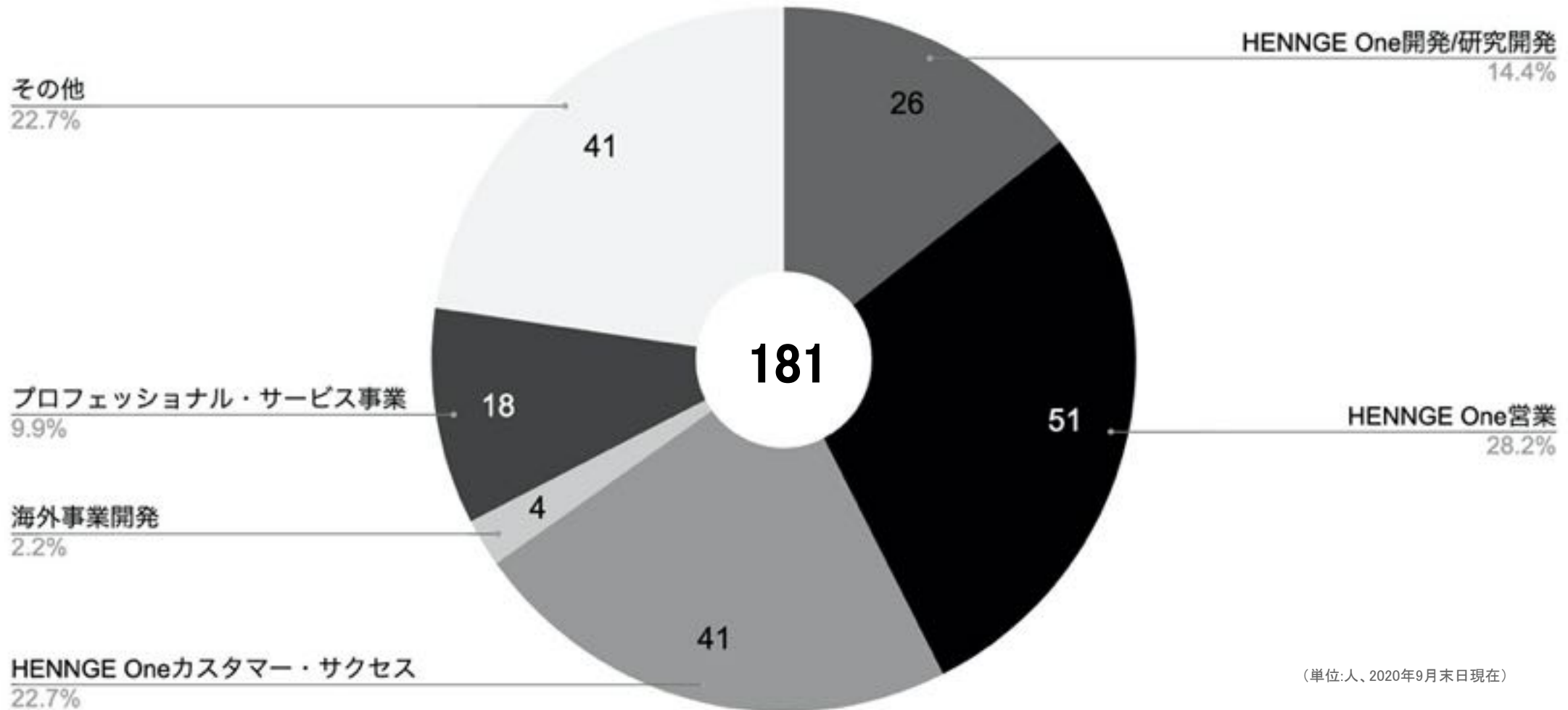
売上原価+研究開発費の合計は、プロフェッショナル・サービス及びその他事業の売上高に対応する仕掛の原価振替などの影響により前四半期から18百万円増加いたしました。

売上高と営業費用の推移

(単位:百万円)

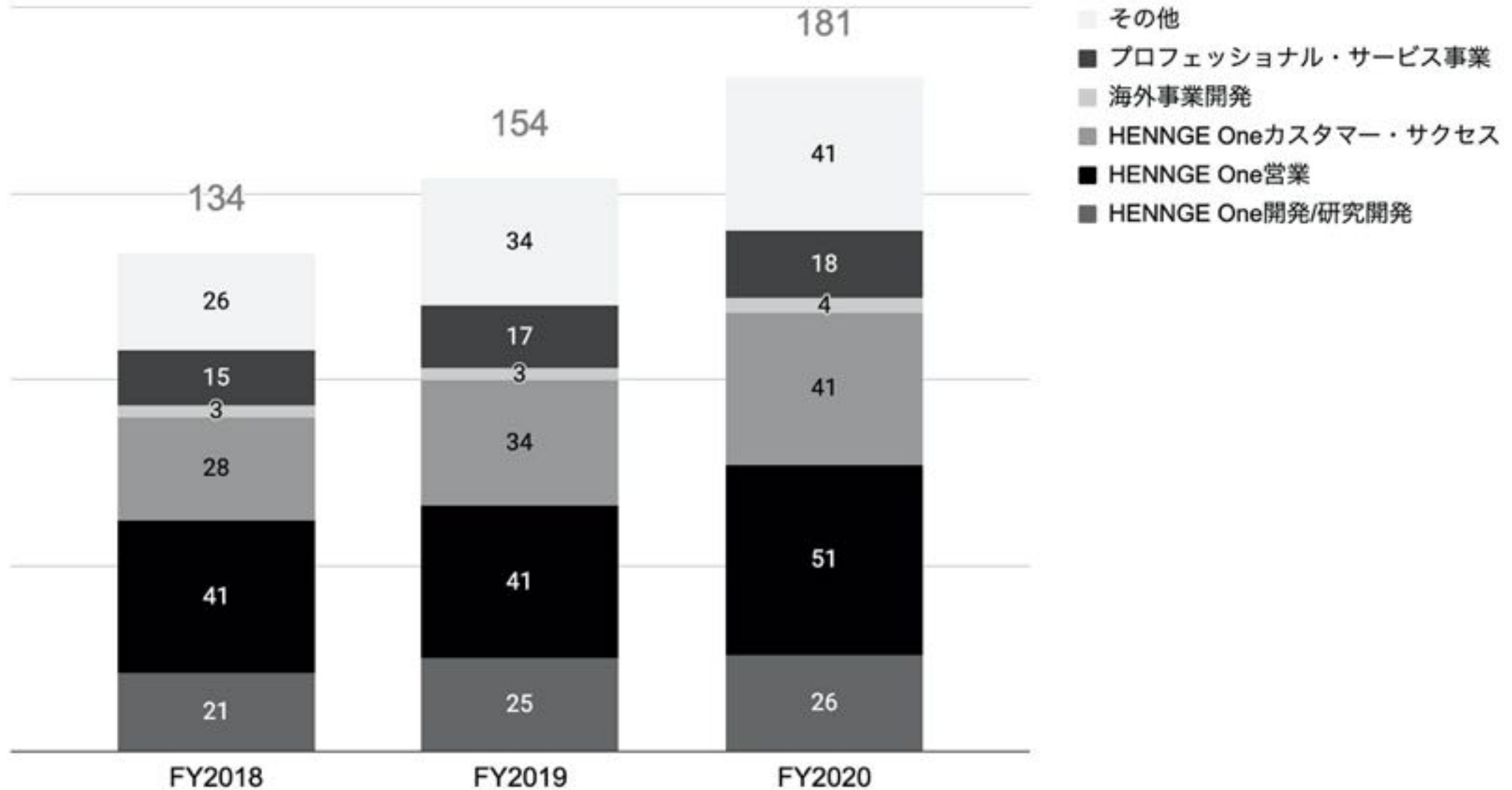


従業員(アルバイト含まず)の状況



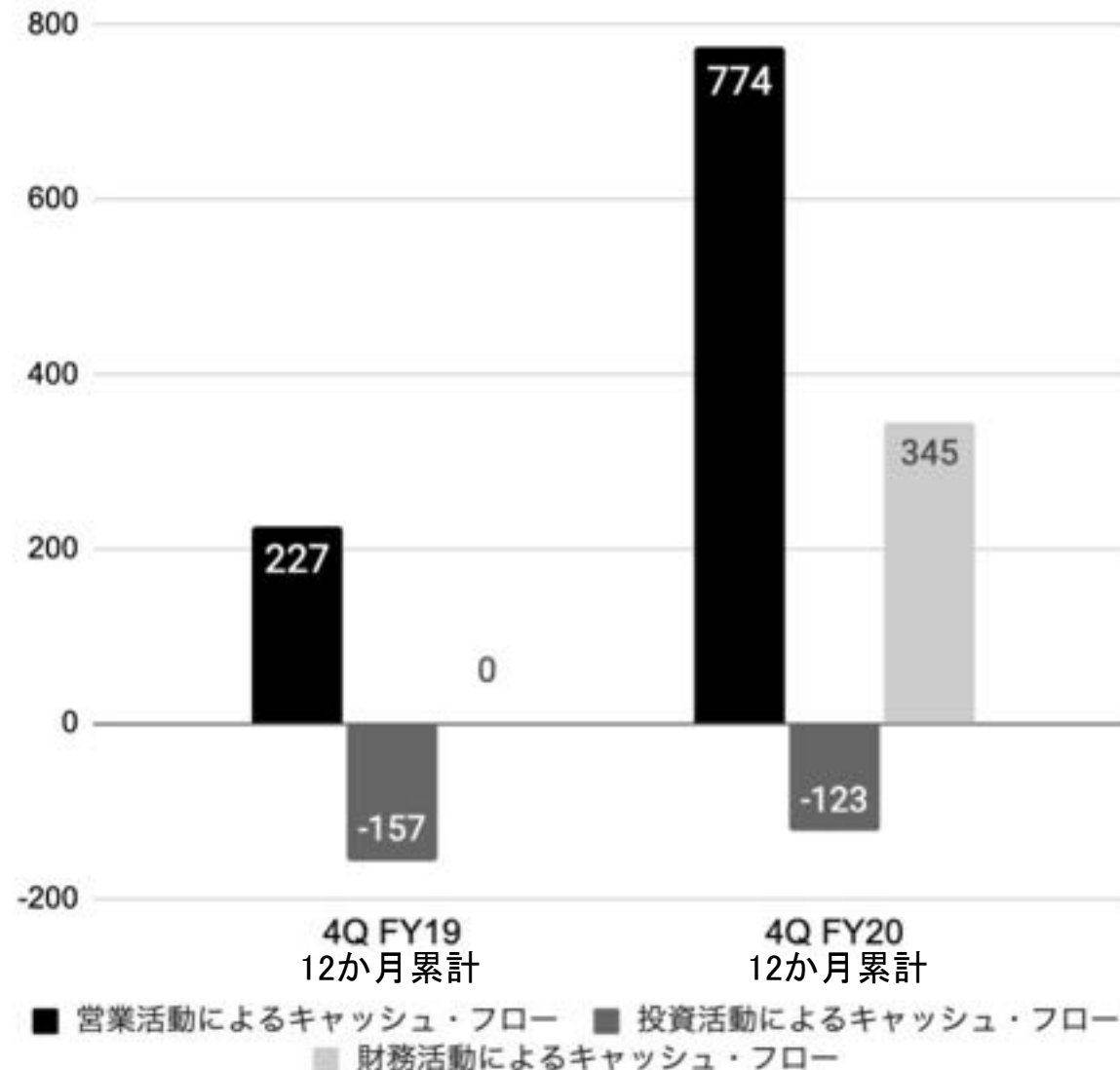
従業員数(アルバイト含まず)の推移

(単位:人)



キャッシュ・フローの状況 (対前年同期比、12か月累計比較)

(単位:百万円)



営業キャッシュ・フロー
収入の多くがHENNGE Oneの年間契約の前払いから構成されております。当期中は新型コロナウイルス感染症の影響で広告等の支出が少なかったことなどにより、7.7億円のプラスとなりました。

投資キャッシュ・フロー
オフィス増床(什器備品等)に伴う一時的な支出による増加等により、1.2億円のマイナスとなりました。

財務キャッシュ・フロー
上場時の新株発行及びSO行使による資本金の増加で、3.5億円のプラスとなりました。

2020年9月期

(2019年10月～2020年9月)

第4四半期決算 (事業)

事業トピックス

- 広告・イベント

- **他社B2B SaaSとのオンラインイベントの共催(2020年8月、9月)**
CloudSign、Cybertrust、AtlassianとHENNGE Oneのウェビナーの開催
- **その他オンラインイベントへの主催、協賛、登壇(2020年7月～9月)**

- その他

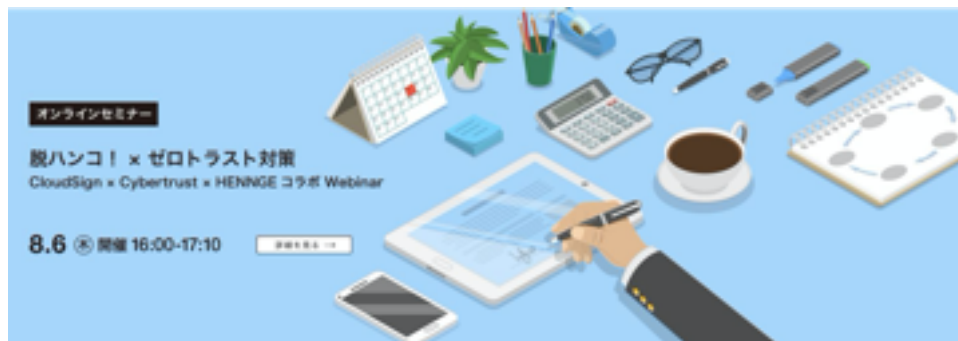
- **「CHROMO(クロモ)」の発売開始(2020年8月)**
地域住民とのスムーズな双方向コミュニケーションを実現するコミュニケーションサービス
「CHROMO(クロモ)」を全国の自治体を対象に販売開始
- **当社グループが出資するrakumo株式会社の新規上場(2020年9月)**

広告・イベント活動

各種オンラインイベントの開催

脱ハンコ！ × ゼロトラスト対策

CloudSign × Cybertrust
×
HENNGE One



仕事をよりオープンかつセキュアに

Atlassian
×
HENNGE One



新サービス

「CHROMO(クロモ)」の発売開始(2020年8月)

地域住民とのスムーズな双方向コミュニケーションを実現する
コミュニケーションサービス「CHROMO(クロモ)」を
全国の自治体を対象に、販売開始いたしました。



情報発信を各部署が分担
一方通行な地域住民とのコミュニケーションになりやすく
住民側の課題やニーズを受け取りづらい



情報発信を CHROMO の一元管理で効率化
自治体職員と地域住民による双方向のコミュニケーションで
「地域コミュニティ活性化」へ

事業投資と新規事業開発について

当社グループでは、現行事業における研究開発活動と並行して、事業投資と新規事業開発の両軸で、現行事業に隣接した事業分野へのアプローチを行っています。

事業投資においては、現在4社ある投資先のうち、rakumo株式会社が2020年9月に新規上場いたしました(東証マザーズ:4060)。

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(4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。



2020年9月期

(2019年10月～2020年9月)

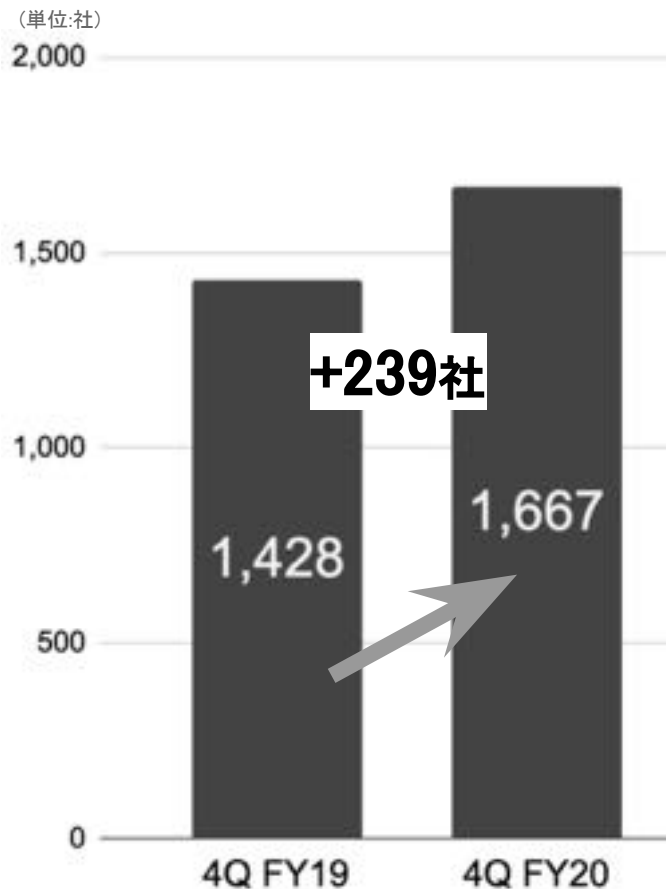
第4四半期決算 (KPI)

HENNGE One KPI (対前年同期末比)

HENNGE One契約社数

前年同期比 **16.7%**増

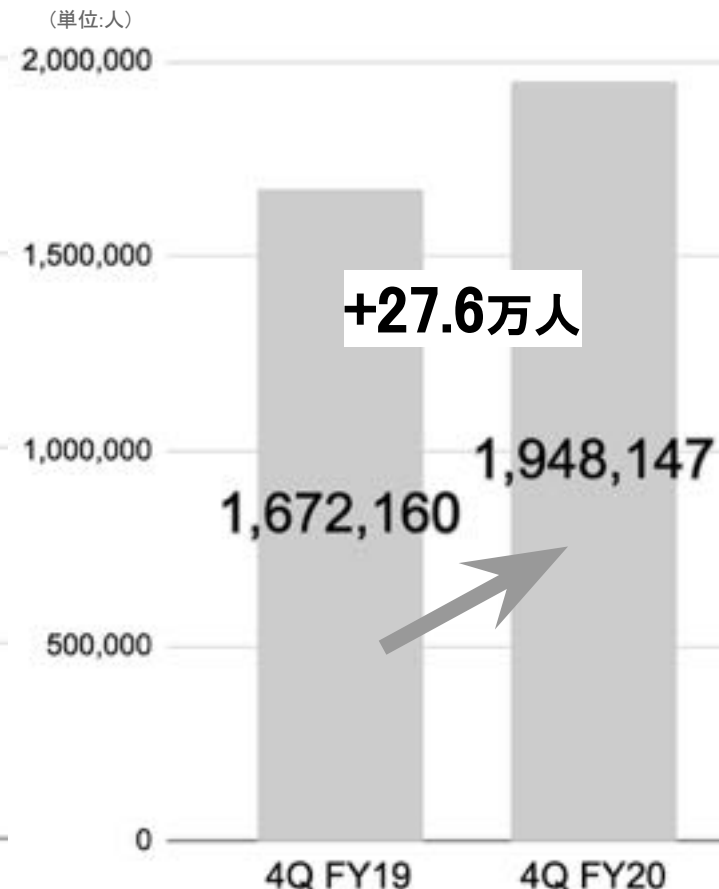
(2020年9月末日現在)



HENNGE One契約ユーザ数

同比 **16.5%**増

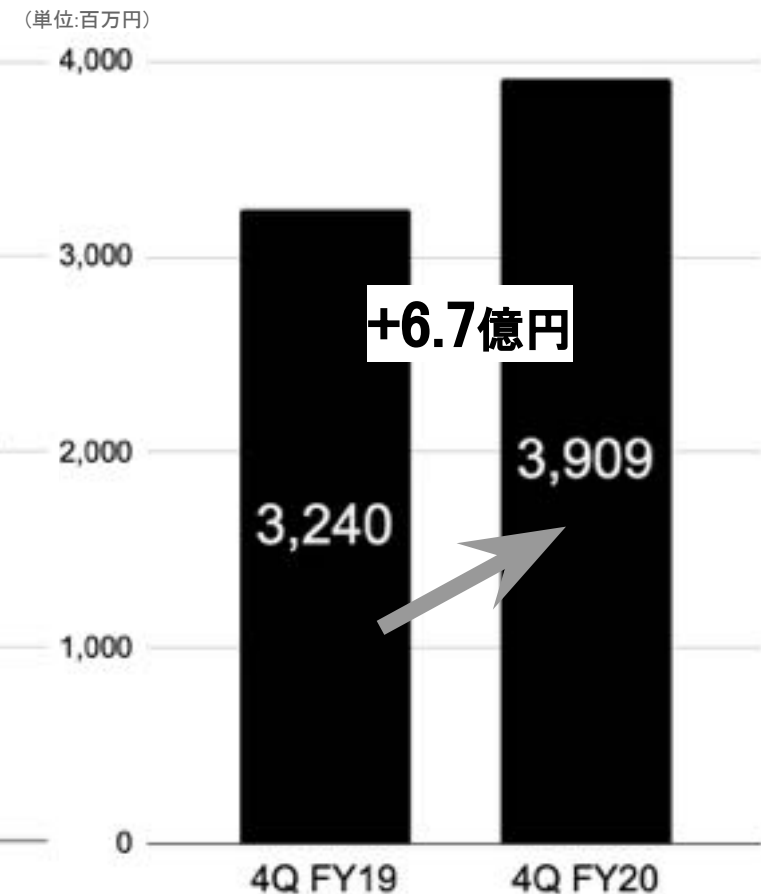
(2020年9月末日現在)



HENNGE One ARR

同比 **20.7%**増

(2020年9月末日現在)



HENNGE One KPIのハイライト (対前期末比)

1. HENNGE Oneの直近12か月の平均月次解約率は、前期末(2019年9月期末)から**0.05pt上昇**の**0.16%**。引き続き、低解約率を維持しております。
2. HENNGE Oneの契約社数は、前期末から**239社増加の1,667社**、
HENNGE Oneのユーザ数は、前期末から**27.6万人増加の194.8万人**、
HENNGE OneのARRは、前期末から**6.70億円増加の39.09億円**。
引き続き、堅調な成長を実現しました。
3. HENNGE OneのARPUは、前期末から**68円増の2,007円**(1ユーザあたりの年間契約金額)。

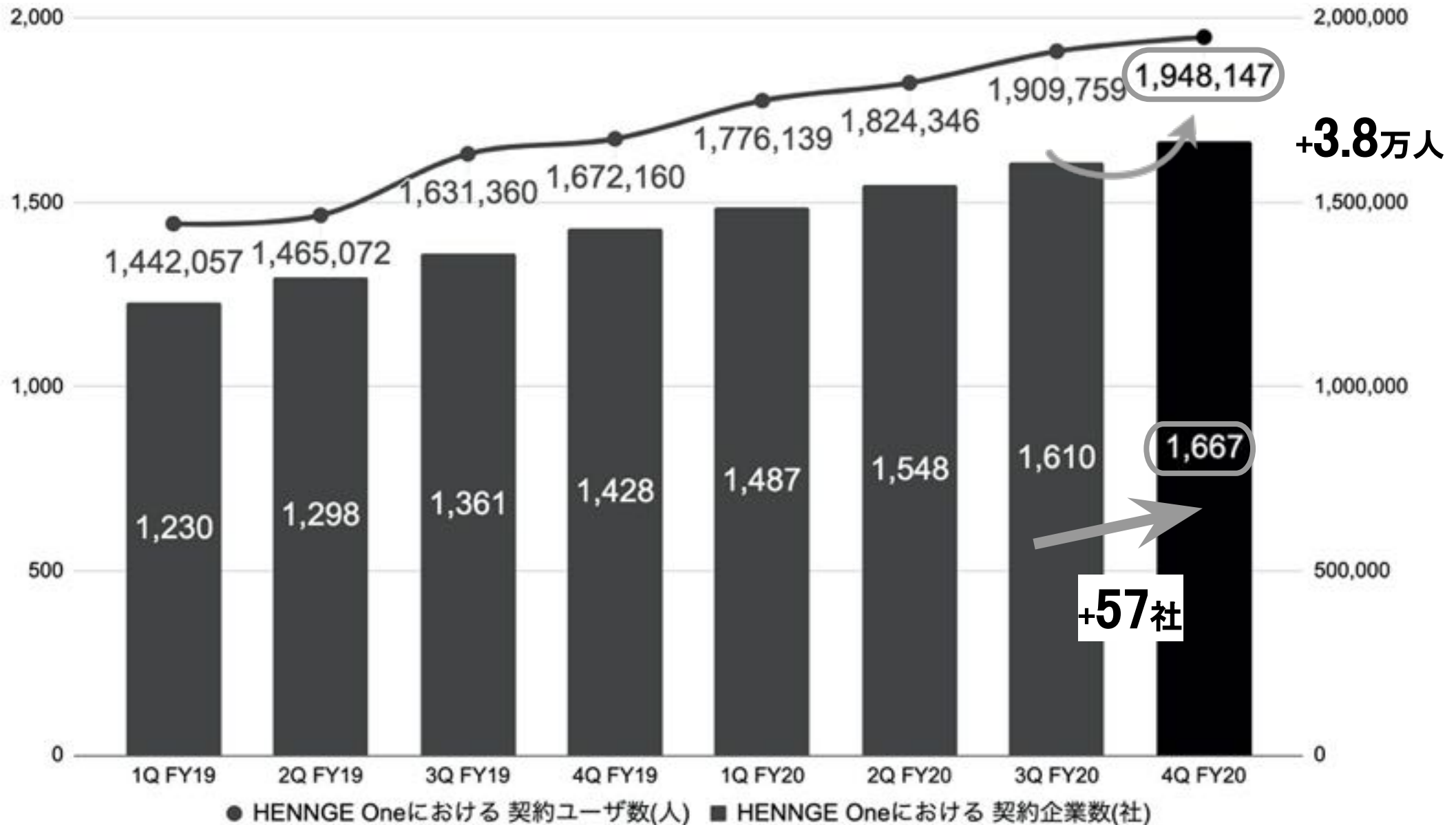
HENNGE One平均月次解約率の推移

前四半期末(2020年6月末)から変わらずの、0.16%
引き続き、低解約率による安定的で持続可能な成長モデルを実現

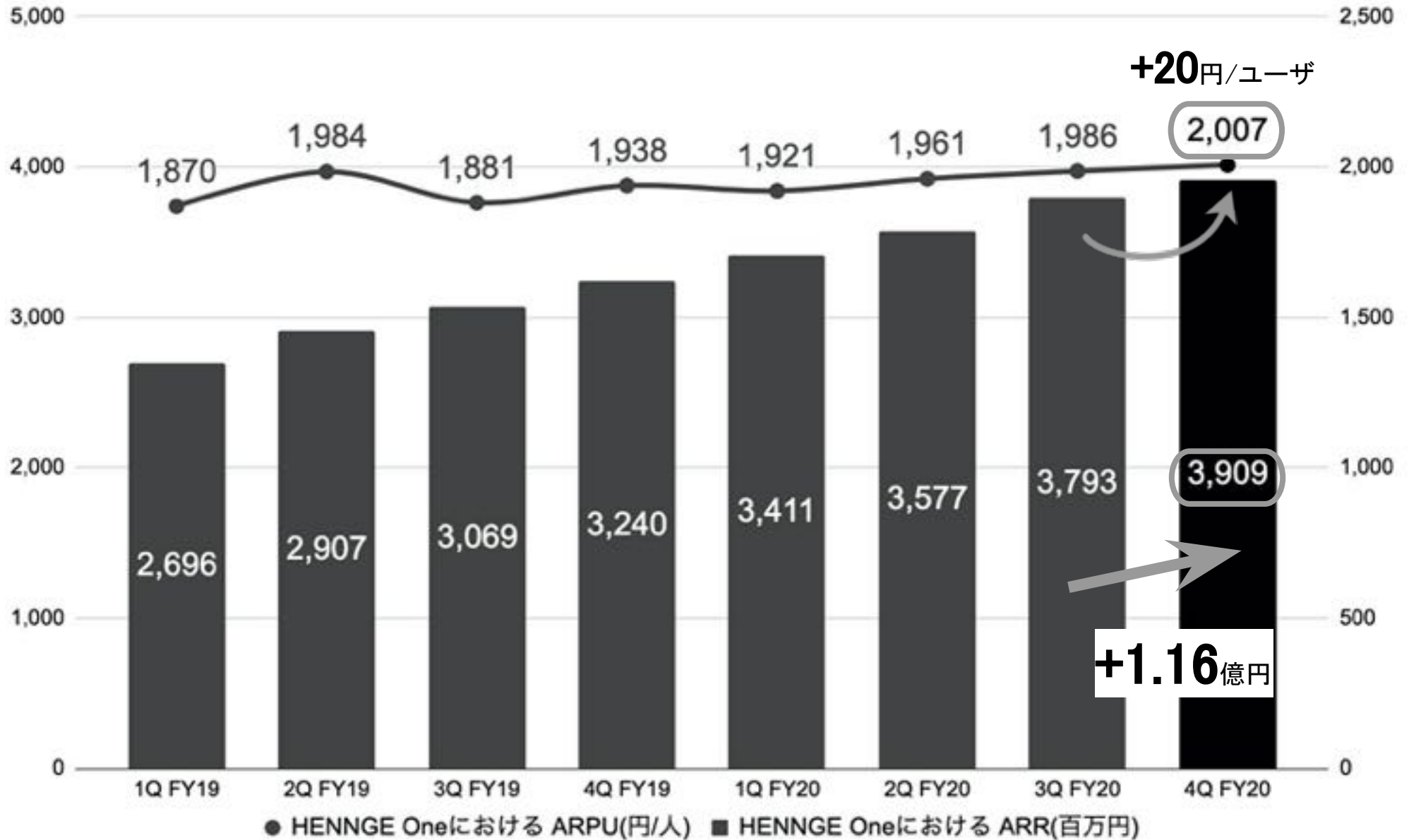
※サービス解約などによる契約金額の減少を元に算出される解約率(グロスレベニューチャーンレート)です。



HENNGE One契約企業数と契約ユーザ数の推移



HENNGE One ARRとARPUの推移



2021年9月期

(2020年10月～2021年9月)

通期業績見通し

2021年9月期の方針

連結業績見通しにかかる当社グループの方針の主な内容は、以下の通りです。

**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成長を加速します。**

HENNGE One事業の売上高

契約企業数(N)、ARPUの上昇で、ARR成長速度の変曲点を作りだし、2021年9月期以降のHENNGE One ARRの年間20%以上の持続的成長を目指す。

広告宣伝費

上半期に昨年の「HENNGE NOW!」の10倍規模のデジタルイベントと、それに付帯した大規模広告を実施。デジタルイベントでは、多種多様な業種の多くの有名企業様・教育機関様・地方自治体様やSaaS企業様にもご登壇いただき、それぞれの視点から見たニューノーマル下でのSaaS活用についてお話いただく予定。

人員計画

全社で30名以上の純増を目指し、営業職とカスタマーサクセス職を重点的に増強。

連結業績見通し(通期)

2021年9月期は、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成長を加速します。

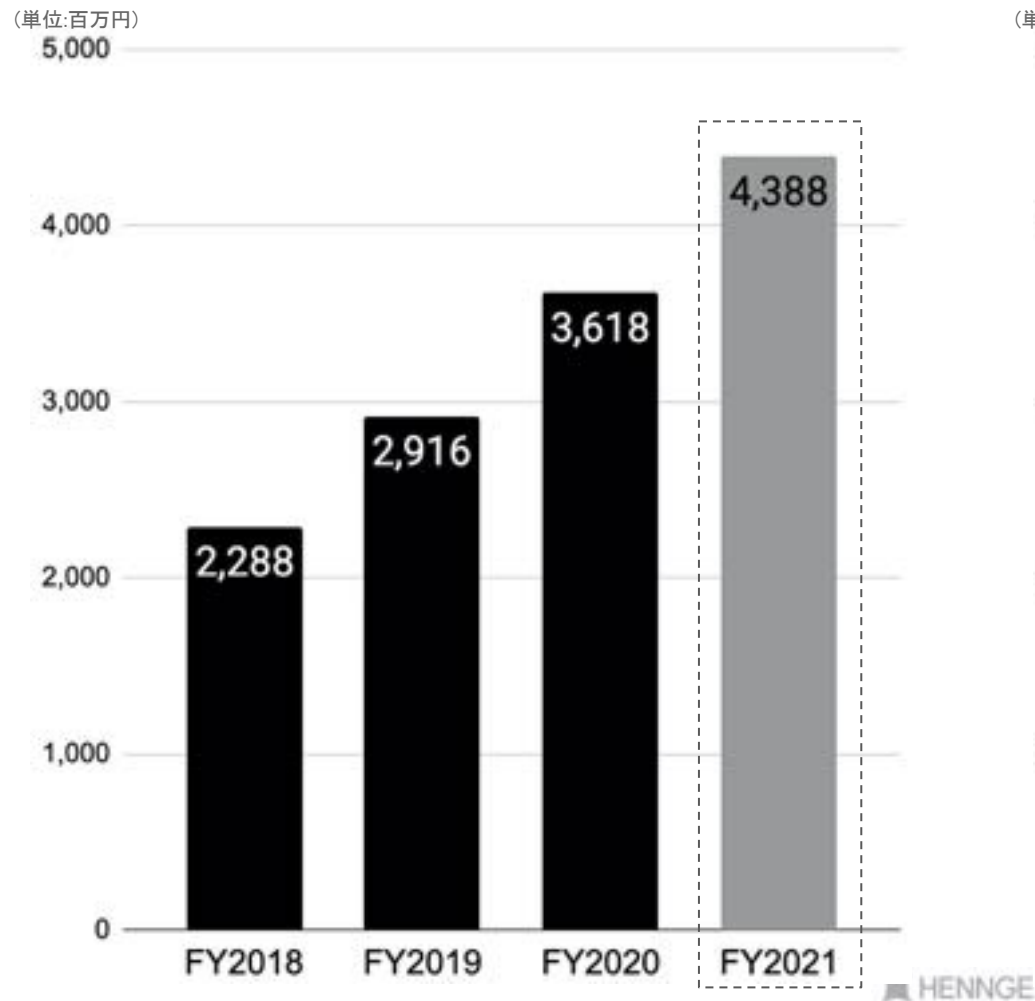
	FY2019 通期実績	FY2020 通期実績	FY2021 通期見通し (2020/11/13開示)	YoY	YoY (%)
(単位:百万円)					
売上高	3,427	4,153	4,841	+689	+16.6%
うちHENNGE One事業	2,916	3,618	4,388	+770	+21.3%
うちプロフェッショナル・サービス 及びその他事業	511	535	453	-82	-15.3%
営業費用	3,240	3,614	4,531	+917	+25.4%
営業利益 (営業利益率)	187 (5.5%)	539 (13.0%)	310 (6.4%)	-229	-42.4% (-6.6pt)
経常利益	178	535	310	-225	-42.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	110 (3.2%)	355 (8.5%)	193 (4.0%)	-162	-45.6% (-4.6pt)

1. 当社グループの成長ドライバーであるHENNGE One事業の売上高は、前年比 **21.3%増**、プロフェッショナル・サービス及びその他事業は、同比 **15.3%減**の見通し。
2. 売上高は、前年比 **16.6%増**、営業利益は、同比 **42.4%減**となる見通し。

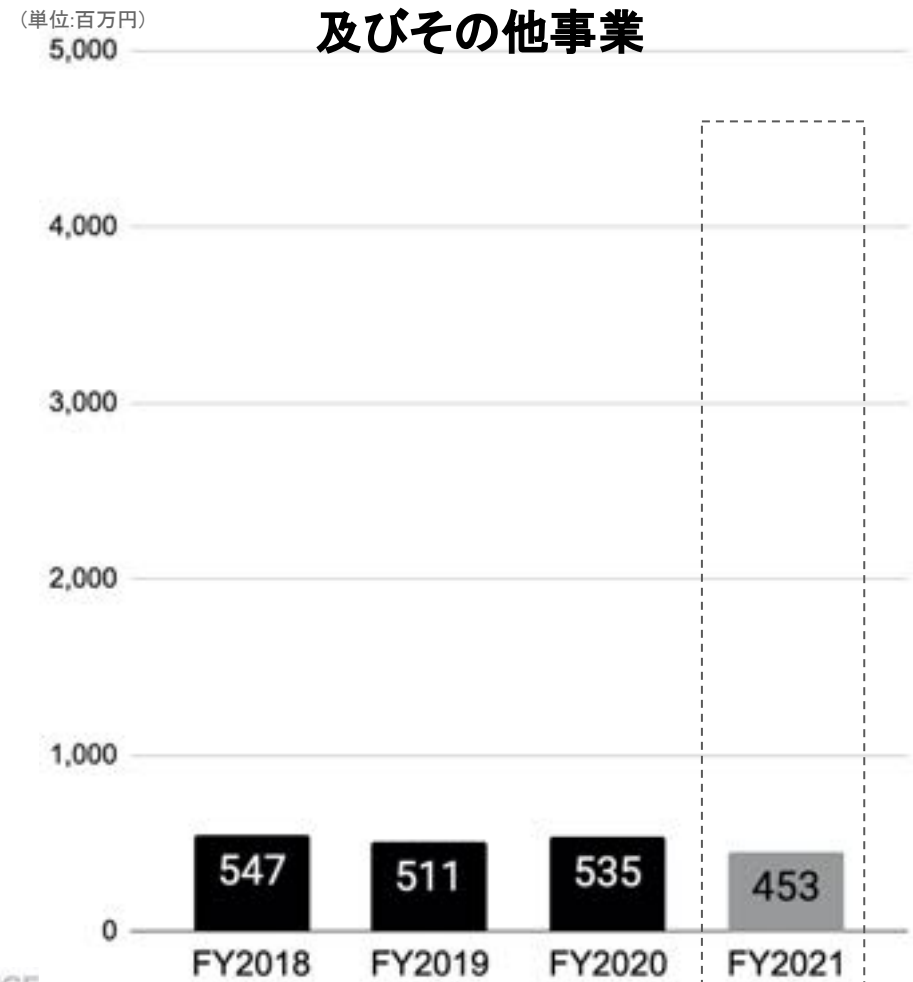
連結売上高の推移 (通期)

HENNGE One事業の売上高は、前年比21.3%増の43.88億円の見通し

HENNGE One事業



プロフェッショナル・サービス 及びその他事業



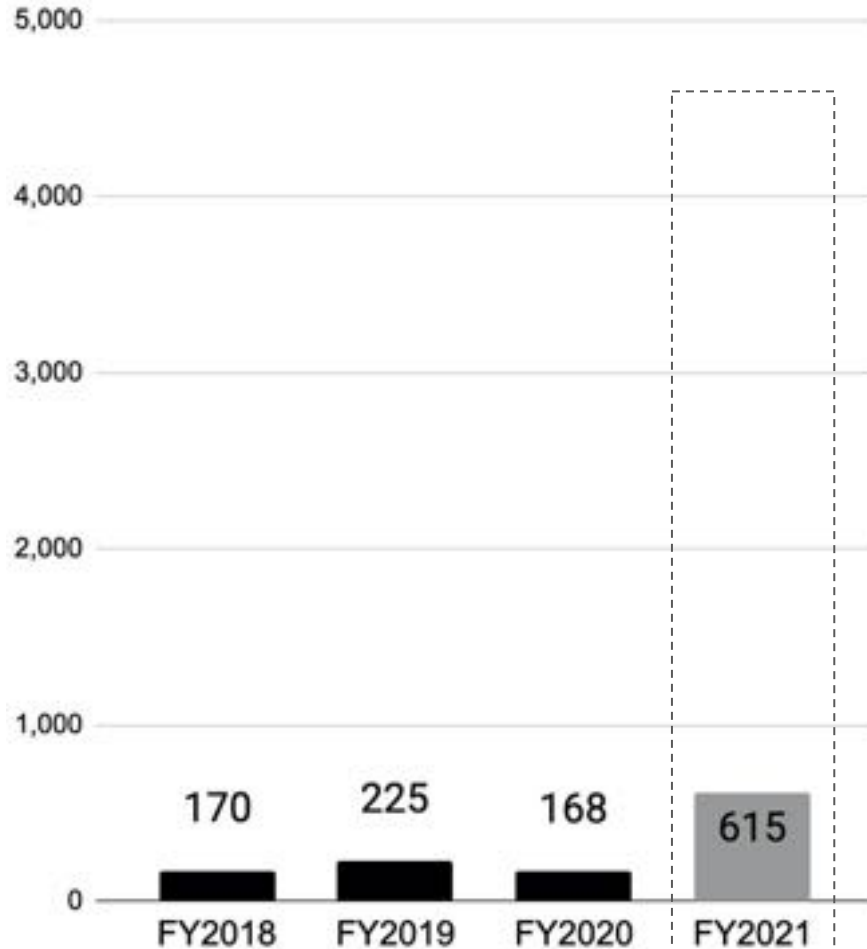
営業費用(売上原価+販管費)の推移 (通期)

広告宣伝費は、前年比265.8%増の6.15億円の見通し

広告宣伝費を除いた営業費用は、同比13.6%増の39.16億円の見通し

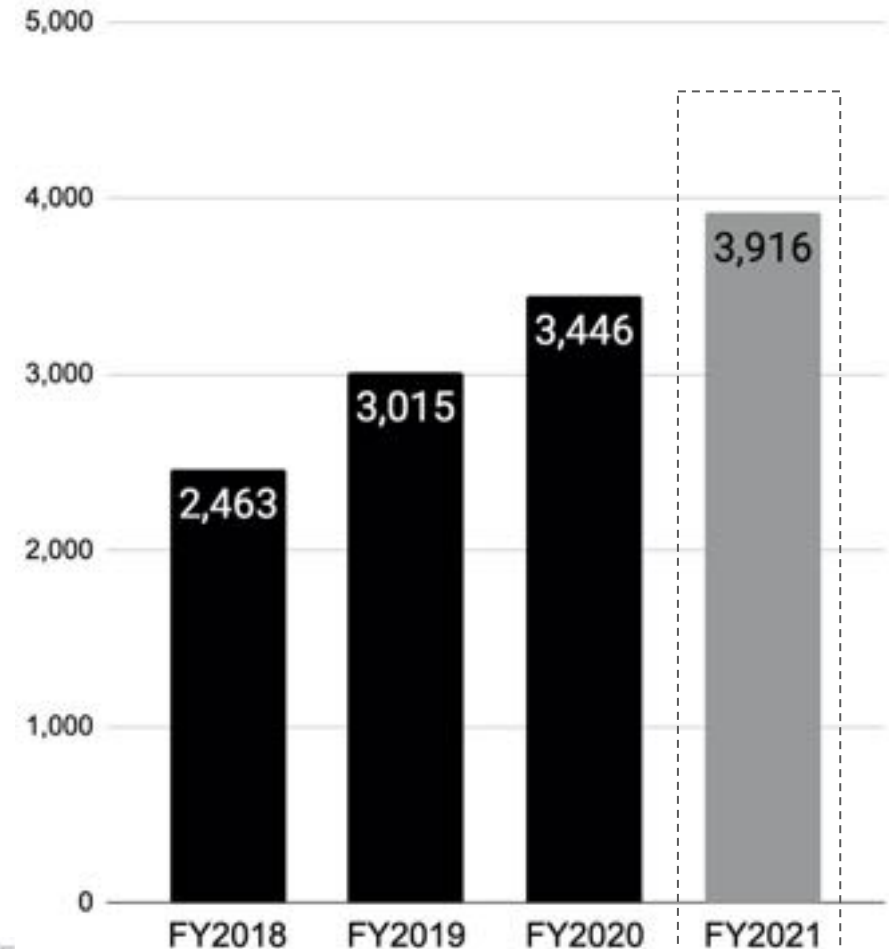
広告宣伝費

(単位:百万円)



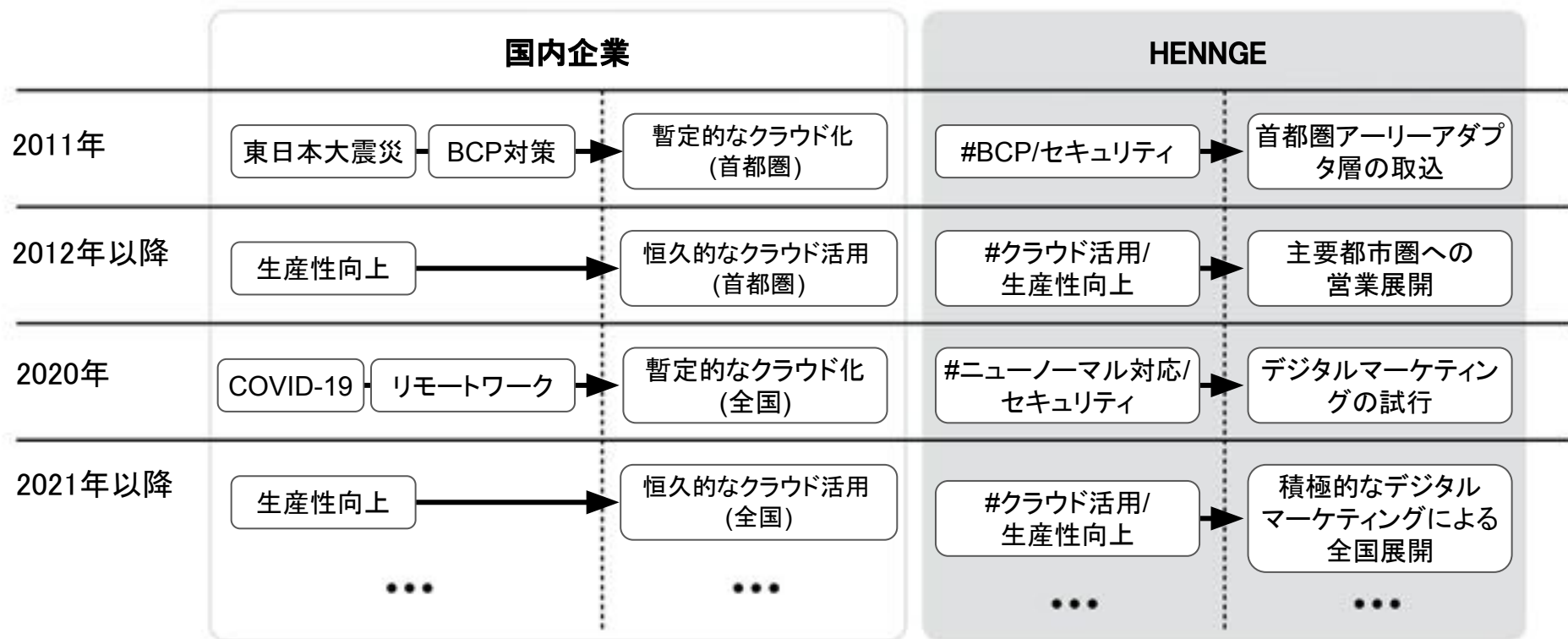
広告宣伝費を除いた営業費用

(単位:百万円)



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ております。



大規模デジタルイベントについて（上半期）

利用者、提供者それぞれの視点におけるSaaS活用についてお話いただくことで、今後の日本国内におけるSaaS化を牽引し、その機会を捉えていきたいと考えます。

クラウド活用中の企業様

中部電力株式会社
全日本空輸株式会社
田辺三菱製薬株式会社
SGホールディングス株式会社
住信SBIネット銀行株式会社
株式会社荏原製作所
ウシオ電機株式会社
豊通システムズ株式会社
パーソルホールディングス株式会社
株式会社隈研吾建築都市設計事務所
近畿大学
別府市
つくばみらい市

（一部、順不同）

クラウドサービスの提供企業様

ワークスモバイルジャパン株式会社
アマゾンウェブサービスジャパン株式会社
サイボウズ株式会社
ドキュサイン・ジャパン株式会社
株式会社Box Japan
Chatwork株式会社
Dropbox Japan株式会社
アドビ株式会社
株式会社アイキューブドシステムズ
株式会社エイトレッド
any株式会社
株式会社オービックビジネスコンサルタント
rakumo株式会社

（一部、順不同）

※計画段階のため、一部変更の可能性がございます。

成長戦略

LTV最大化

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

Y = [平均契約年数]

r = [売上総利益率]

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

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]

ARR最大化

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

N : 契約社数 の最大化

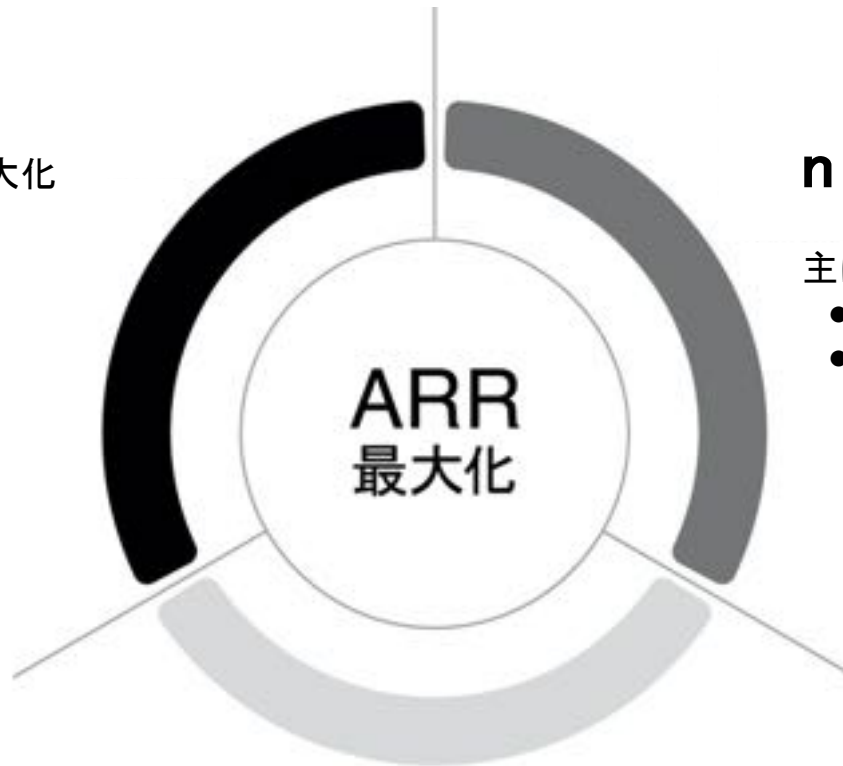
主に

- 営業人員の増加
- 地域カバレッジ拡大
- 代理店との連携強化

n : 平均ユーザ数 の最大化

主に

- 大規模顧客へのアプローチ
- カスタマー・サクセス活動の推進



ARPU : ユーザあたり単価 の向上

主に

- 新機能や新サービス等、付加価値の開発

成長戦略の進捗

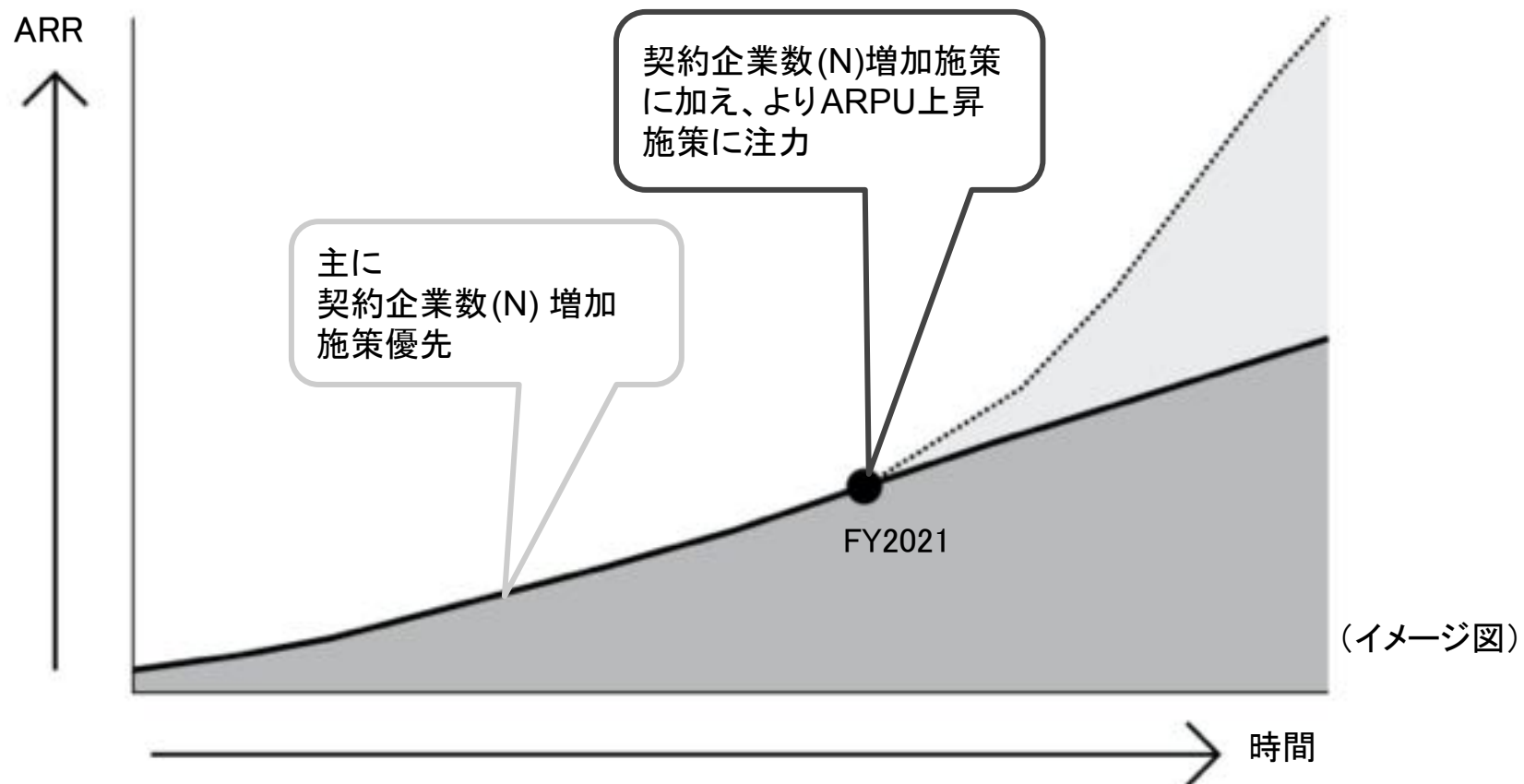
(HENNGE One)

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、
2021年9月期に変曲点を作り、2022年9月期以降での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)
4Q FY14	563		=	232		x	1,187		x	2,042		
4Q FY15	880		=	399		x	1,095		x	2,015		
		+56.5%	+318		+72.0%	+167		-7.8%	-93		-1.3%	-27
4Q FY16	1,288		=	642		x	1,018		x	1,970		
		+46.3%	+407		+60.9%	+243		-7.0%	-76		-2.2%	-45
4Q FY17	1,898		=	928		x	1,107		x	1,848		
		+47.4%	+611		+44.5%	+286		+8.7%	+89		-6.2%	-122
4Q FY18	2,552		=	1,176		x	1,166		x	1,861		
		+34.4%	+653		+26.7%	+248		+5.3%	+59		+0.7%	+13
4Q FY19	3,240		=	1,428		x	1,171		x	1,938		
		+27.0%	+688		+21.4%	+252		+0.4%	+5		+4.2%	+77
4Q FY20	3,909		=	1,667		x	1,169		x	2,007		
		+20.7%	+670		+16.7%	+239		-0.2%	-2		+3.5%	+68

2021年以降の成長戦略

2021年以降に向けて、ARR成長速度の変曲点を作るべく、
Nだけでなく、ARPUを積極的にあげることでできる施策を実施していきます。



脱パスワードの実現に向けて

複数のパスワード管理が面倒であることの解決策としてのSSOですが、さらにその先の脱パスワードによるセキュアな環境づくりを支援するサービスを展開していきます。



2021年以降の成長戦略

IDaaSであるHENNGE Oneを中心に、企業内におけるSaaS活用拡大の潮流とともに成長



150以上

のクラウドサービスに対応

SaaSプラットフォーム化を推進

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
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: 181名

(臨時雇用者を含まず、2020年9月末日現在)



小椋 一宏



宮本 和明



永留 義己

Locations

日本



台湾

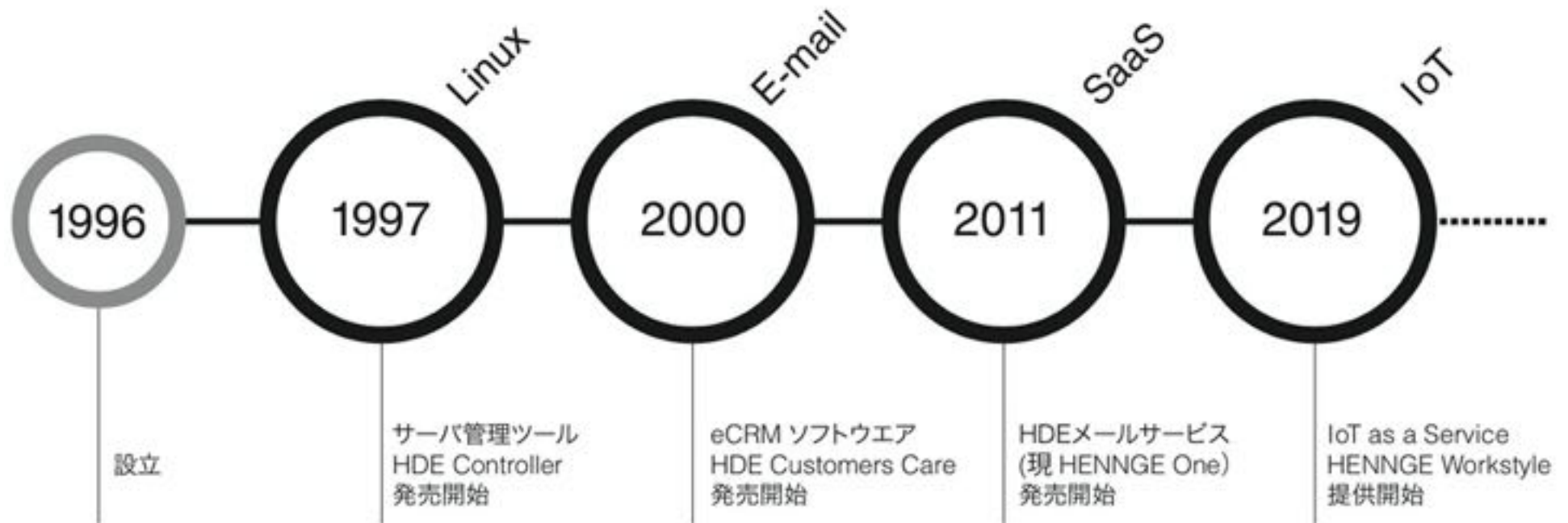


VISION

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

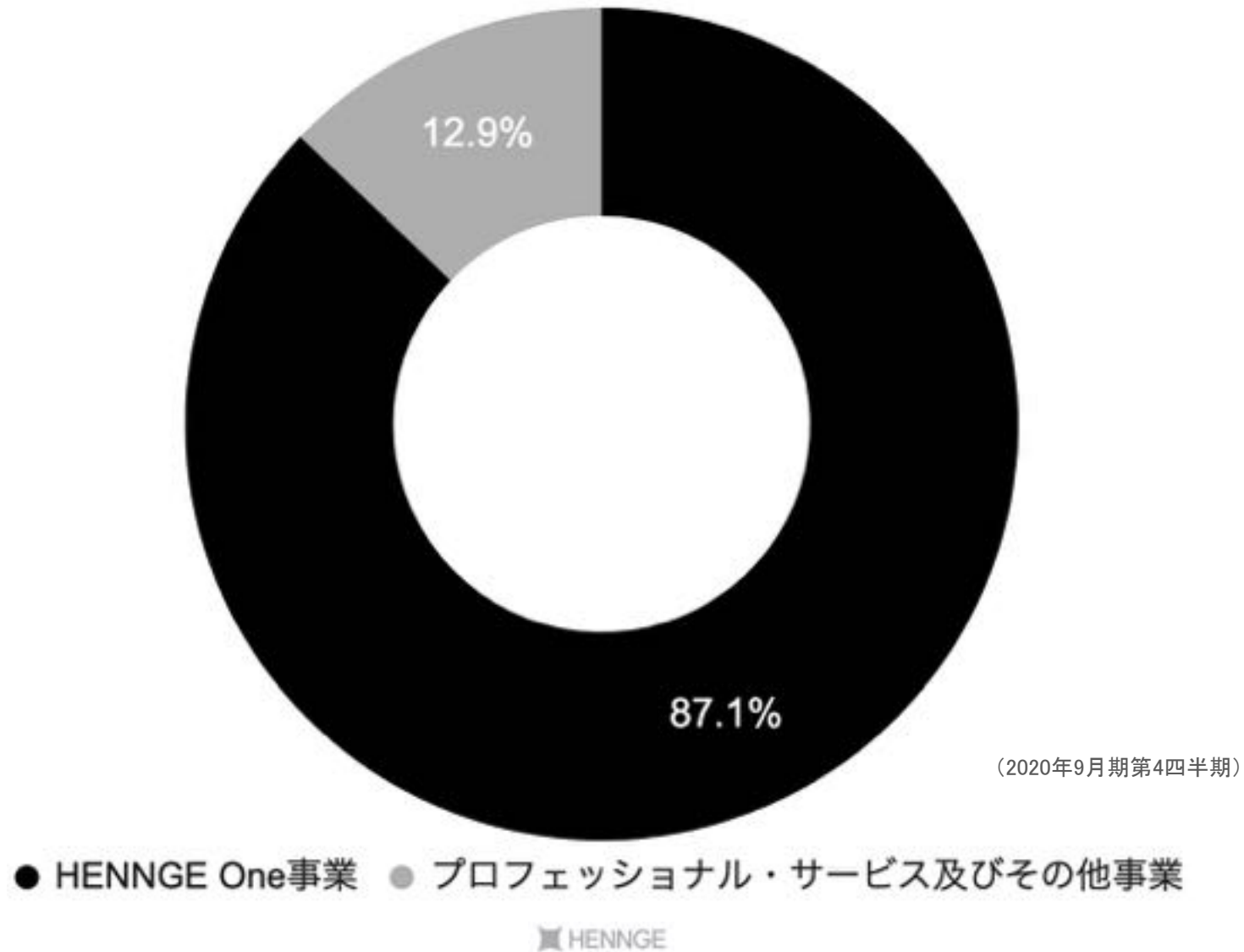
変わらない志、変わり続ける事業領域



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。
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。

売上高の事業別構成

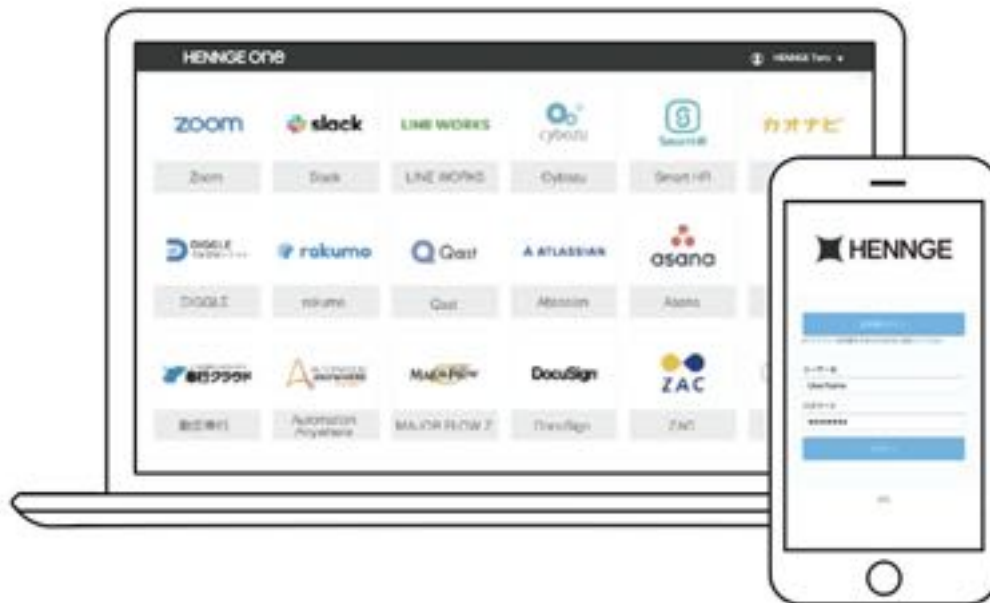
HENNGE One事業の売上高は、全体の87.1%



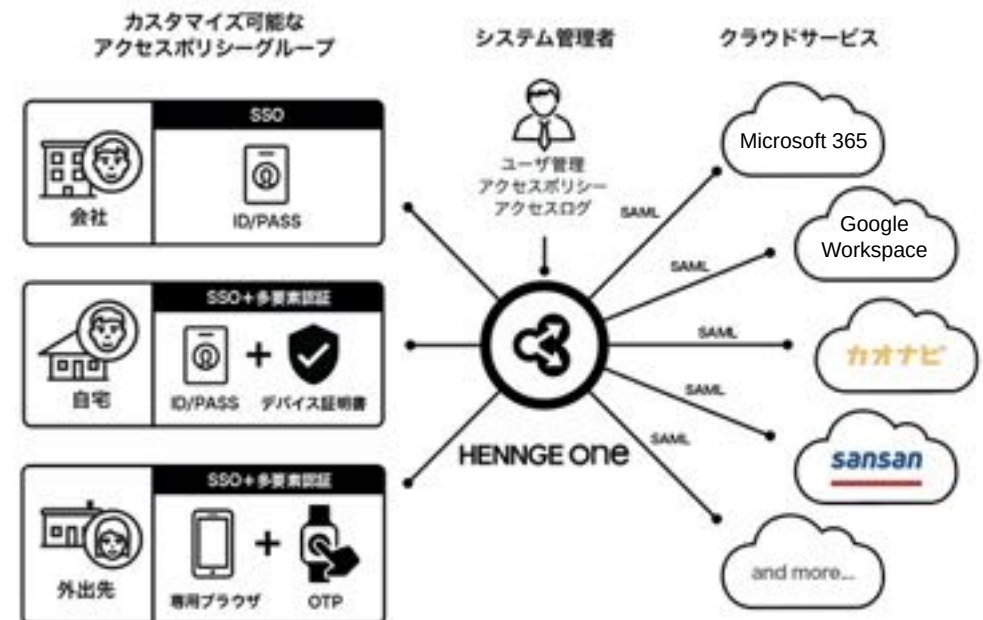
HENNGE One

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

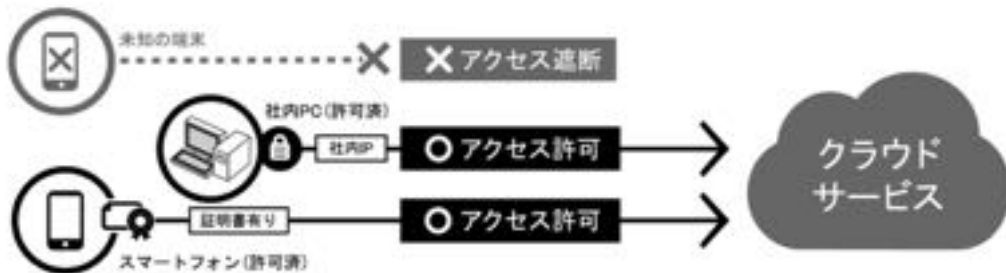


IDaaS (Identity as a Service) : IDなどログイン情報の管理をクラウドで行えるようにしたSaaSです。

HENNGE One

主に5つの機能によって、利便性と安全性のバランスのとれた業務環境を実現

1. HENNGE Access Control



3. HENNGE Email DLP



2. HENNGE Secure Browser



4. HENNGE Email Archive

5. HENNGE Secure Transfer

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。

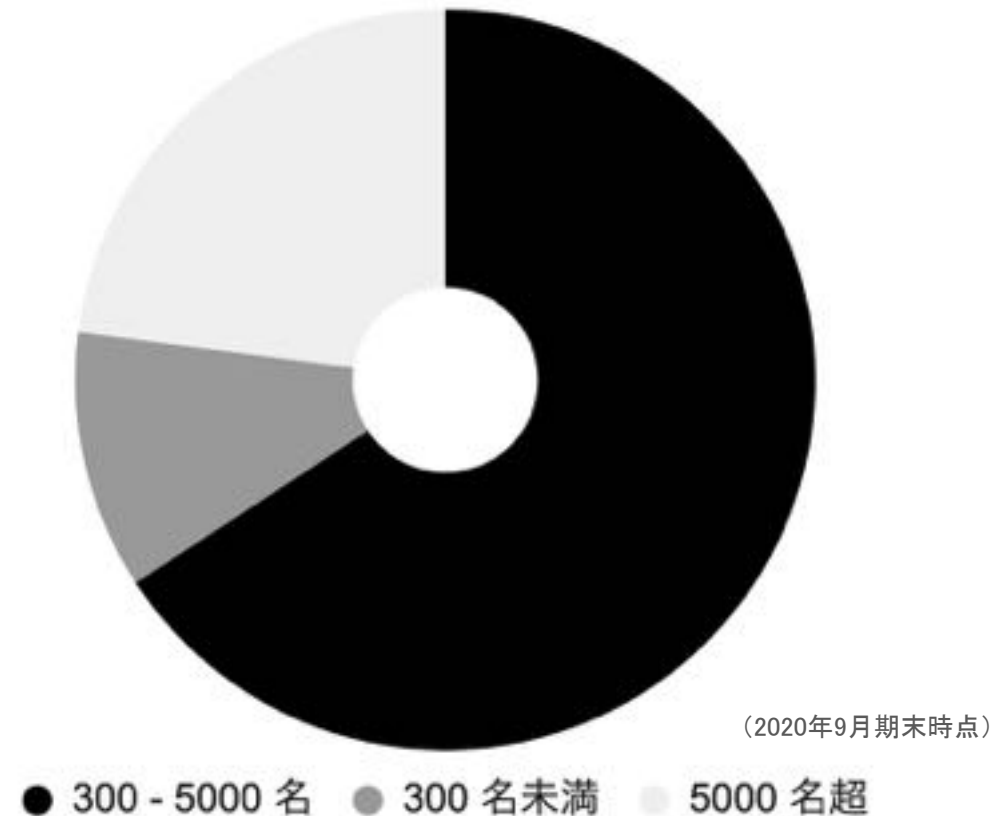
HENNGE Oneの強固な顧客基盤

1,667社の多様な業種・業態でのご利用実績、契約ユーザー数は194.8万人(2020年9月末時点)



他、多数

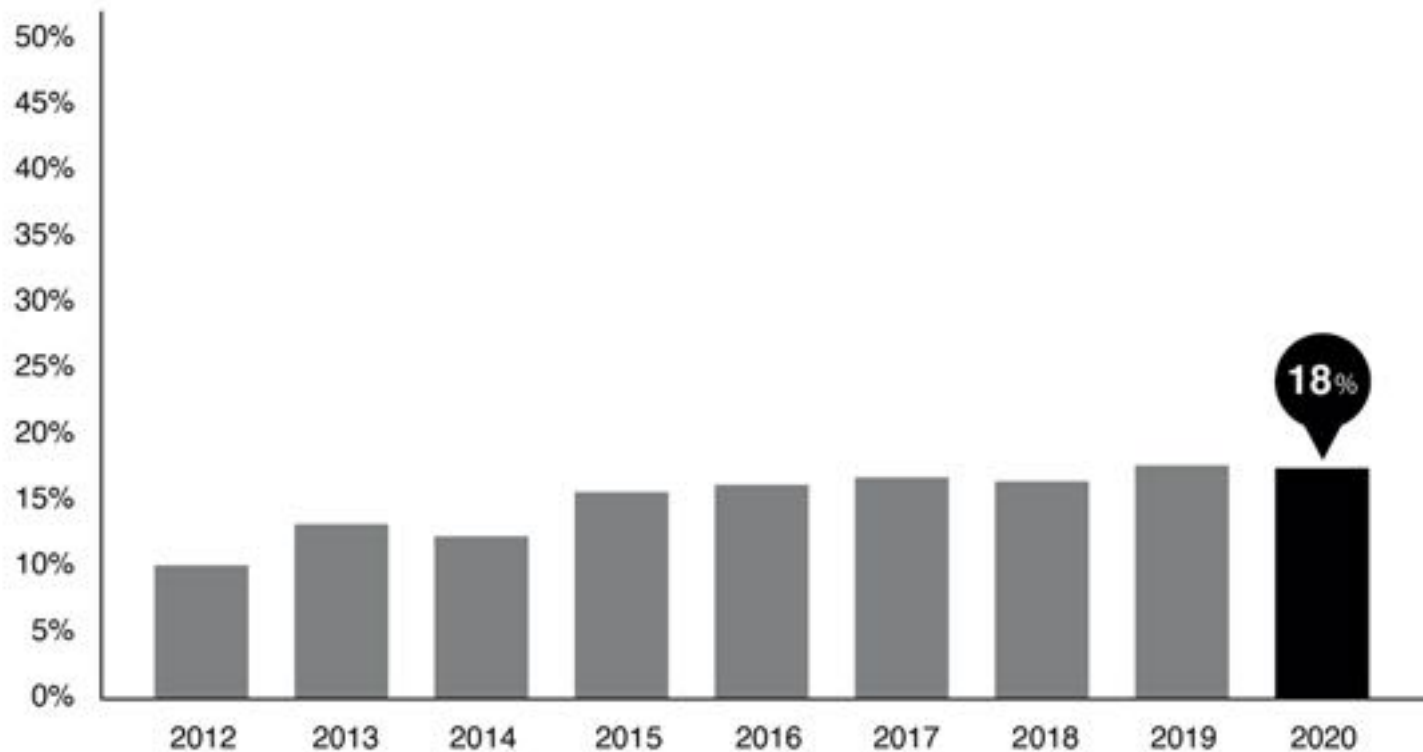
契約ユーザー規模別分布(ARRベース)



補足資料 (市場規模について)

日本のクラウド・コンピューティング導入率

日本のクラウド・コンピューティング導入率は、2020年で平均18%。
国内にも十分な市場拡大余地があります。

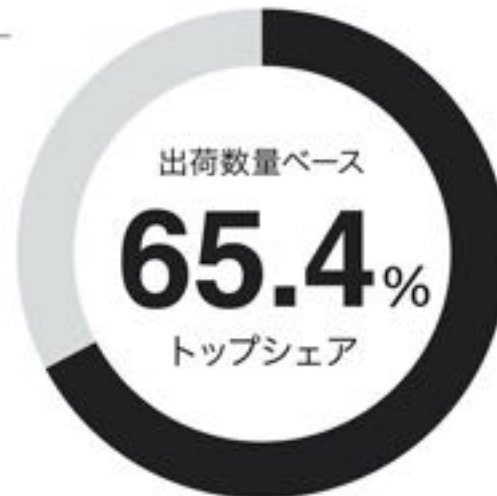


(出典: ガートナー、2020年5月、「日本におけるクラウド・コンピューティングの導入率は平均18%との最新の調査結果を発表」
<https://www.gartner.com/jp/newsroom/press-releases/pr-20200514>を元に当社グループでグラフ化)

HENNGE Oneの国内マーケットシェア

クラウド型の
シングルサインオンサービス

IDaaS



日本の上場企業の

約**12.8%**がご利用

(当社グループ調べ、2020年9月末日現在)

契約企業あたりの平均契約ユーザ数

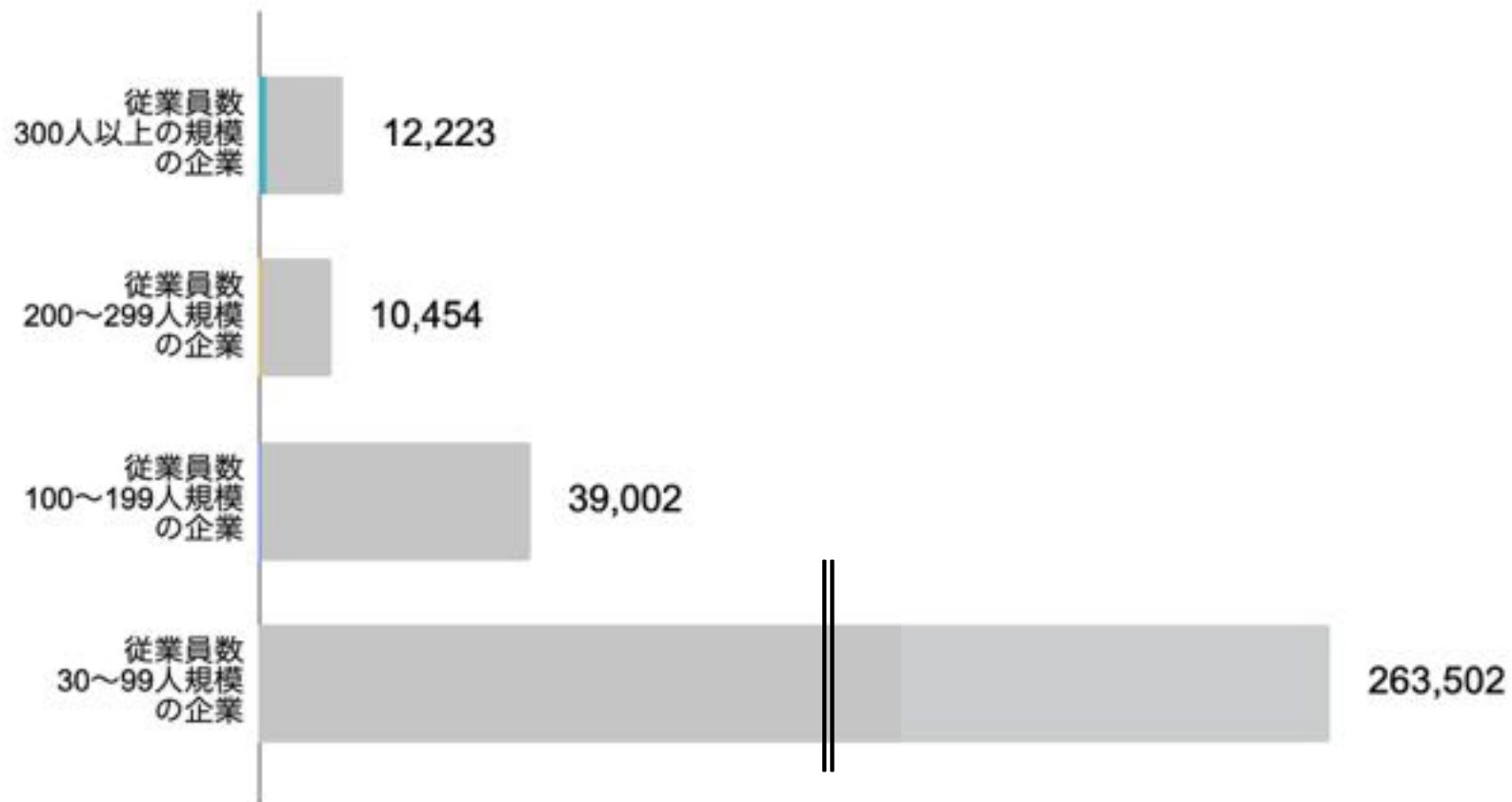
約**1,169**人

(2020年9月末日現在)

(出典:株式会社富士キメラ総研「クラウド型グループウェアセキュリティサービス市場動向2018」)

日本国内における従業員数規模別企業数

日本国内における企業数と照らし合わせると、まだ大きな潜在マーケットが存在すると思います。まずは、獲得費用対効果の高い300人以上の企業へのリーチを目指します。



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母数に算出(出典:経済産業省「平成28年 経済センサス-活動調査結果」)

日本国内における地域別企業数

日本国内の地域別での潜在顧客分布としては、東京以外の都市にも、多くのマーケットが存在する
と考えます。東京だけでなく、名古屋、大阪、福岡などでの地域的な拡大を目指します。



補足資料 (その他)

新型コロナウイルス感染症の影響

2020年9月期の影響

- 新規顧客獲得のための各種イベントやセミナーは一部中止・延期したため、2020年9月期の広告宣伝等の費用は、期首計画から大きく減少いたしました。
- 2020年9月期下半期の新規受注が一部影響を受け、例年に比べサービスインまでのリードタイムが長引くケースが発生いたしました。
- HENNGE Device Certificateなど、既存顧客におけるテレワーク等の多様な働き方の推進によるアップセル・クロスセルが増加いたしました。
- 2020年9月期のHENNGE Oneの売上高は、受注そのものは好調だったこと、新規獲得顧客のARPUが堅調に上昇したことにより、大きな影響を受けませんでした。

2021年9月期以降の影響

- 中長期では、在宅勤務の体制を整備する企業が増加すると考えられるため、テレワークとSaaS導入の親和性をアピールし、積極的に事業機会を捉えて参ります。
- 今後仮に景気が後退した場合には、解約や、サービス利用縮小の可能性もあります。

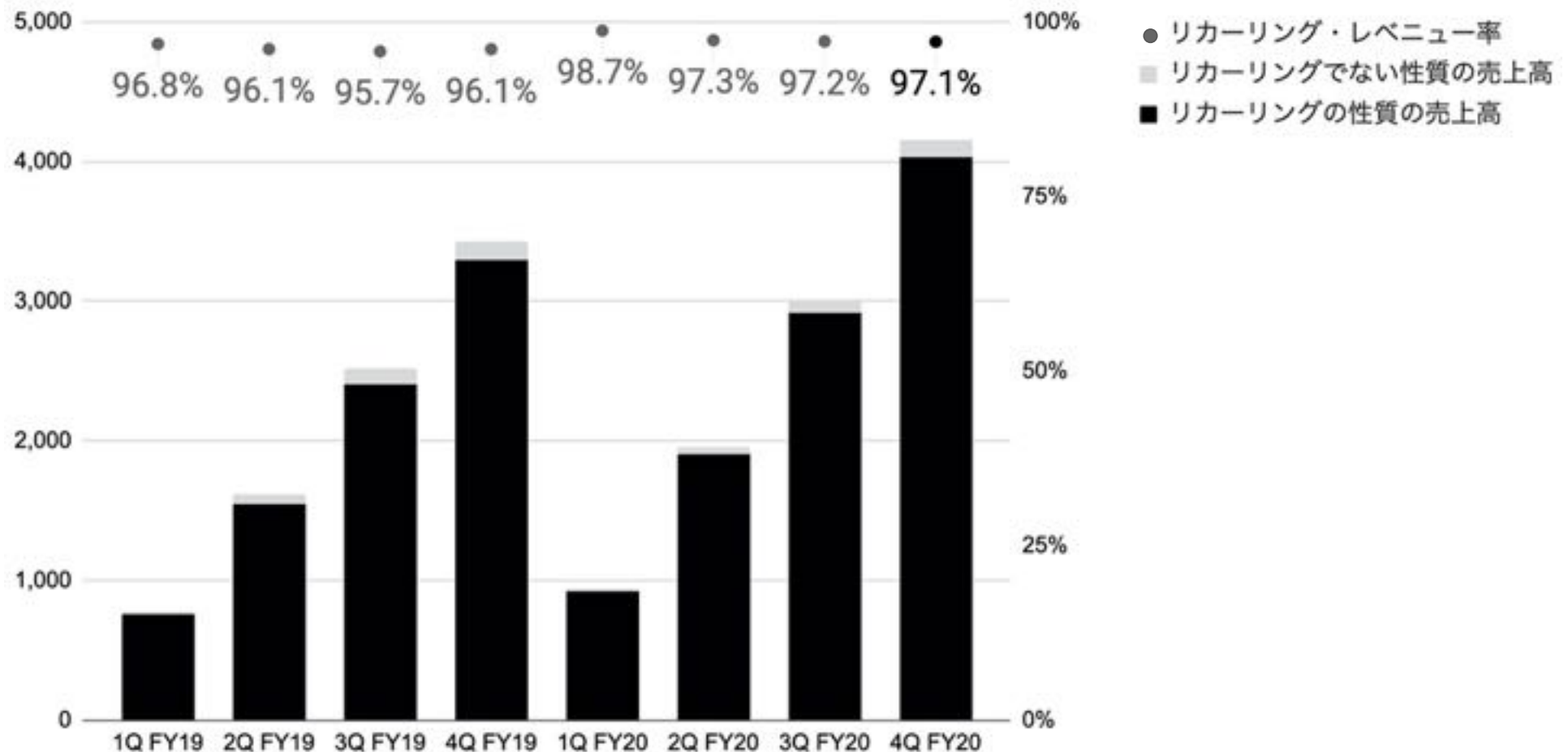
その他の影響

- 渡航制限等の影響により、グローバル人材の入社やグローバルインターンの受け入れなどに遅延が発生しております。

リカーリング・レベニュー比率

リカーリング・レベニュー比率は、前年同期比1.1pt増加の97.1%
安定的なストック型の収益基盤を構築

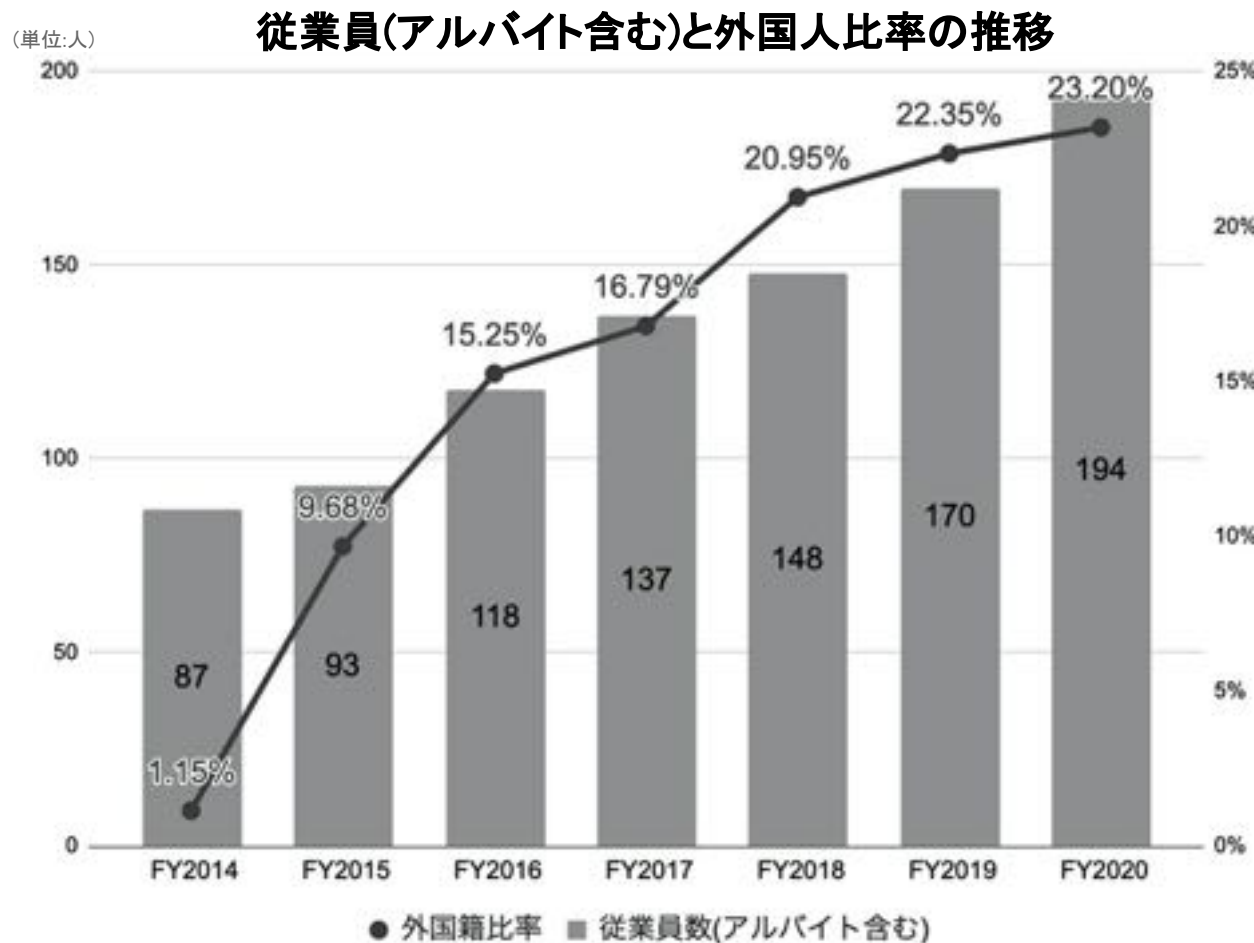
(単位:百万円)



リカーリング・レベニュー比率：売上高の中で将来的にも継続する可能性が高い売上高の比率です。

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ており、グローバルインターンシッププログラムに注力しております。



インターン応募総数(累計)

約**148**の国と地域から
14,755人

インターン数(累計)

24の国と地域から
91人

(当該プログラム開始の2012年以来、2020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

補足資料 (よくあるご質問)

よくいただくご質問

- **HENNGE Oneの代理店はどういった企業か。**

主にMicrosoft 365やGoogle Workspaceの販売代理店様や、特定の地域や企業集団向けにシステム導入を支援するような企業様となっています。

- **HENNGE Oneの具体的なユーザ事例が知りたい。**

以下当社グループのウェブサイトにございますのでご覧ください。

<https://hennge.com/jp/service/one/case/>

(コーポレートウェブサイト > サービス > HENNGE One > 導入事例)

- **「プロフェッショナル・サービス及びその他事業」ではどのようなサービスを展開しているか。**

HENNGE One以外の全ての売上高が、この事業に含まれます。

主なラインナップは、

- メールをセキュアに大量かつ高速に配信する「HDE Mail Application Server #Delivery」とそれに付帯するSIサービス、
- クラウド型のメール配信システム「Customers Mail Cloud」、
- 当社グループがこれまで長年販売してきたオンプレミス製品とそれに付帯するサポートです。

過去開示資料 (新サービス・新プラン)

新サービス

「HENNGE Workstyle」(2019年2月)

IoTでオフィスを変える、働き方が変わる



新サービス

「Chromo Education」(2019年4月)

子供たちの安全と安心を守るため 早く、そして確実な情報配信を実現



HENNGE Oneの新ライセンス体系

新ライセンス体系 (2019年6月)

HENNGE One Secure Access SaaSとのシングル・サインオンと端末制御機能を含めた、エントリー向けのプランです。 月額 400 円 (税抜) 1ユーザー/月 (年間契約) プラン内容 - HENNGE Access Control - HENNGE Secure Browser - HENNGE Device Certificate ※ デバイス証明書発行 (1ユーザー1枚まで) ※ 提供可能ライセンス数 200ライセンス～	HENNGE One Standard Office 365/G Suiteやその他SaaSとのSSOにメール誤送信対策を含めた標準プランです。 月額 500 円 (税抜) 1ユーザー/月 (年間契約) プラン内容 - HENNGE Access Control - HENNGE Secure Browser - HENNGE Email Archive - HENNGE Email DLP - HENNGE Secure Transfer ※ デバイス証明書発行 (有償オプション) ※ 提供可能ライセンス数 100ライセンス～	HENNGE One Business Standardプランに端末制御に必要なデバイス証明書を追加したエンタープライズプランです。 月額 750 円 (税抜) 1ユーザー/月 (年間契約) プラン内容 - HENNGE Access Control - HENNGE Secure Browser - HENNGE Email Archive - HENNGE Email DLP - HENNGE Device Certificate - HENNGE Secure Transfer ※ デバイス証明書発行 (1ユーザー3枚まで) ※ 提供可能ライセンス数 100ライセンス～
---	---	--

HENNGE Oneの新プラン

「HENNGE One for Education」(2020年7月)

文部科学省が提唱する「GIGAスクール構想」を受け、
2020年7月1日から、全国の国公立の小学校、中学校、高校などを対象に、
「HENNGE One for Education」を販売開始いたします。
この活動を通して、教育現場が安心・安全な学習環境を作る支援をしてまいります。

管理するOS/デバイスの
増加

複数のID/パスワードの
管理

教職員の働き方改革へ
の対応



インターネット

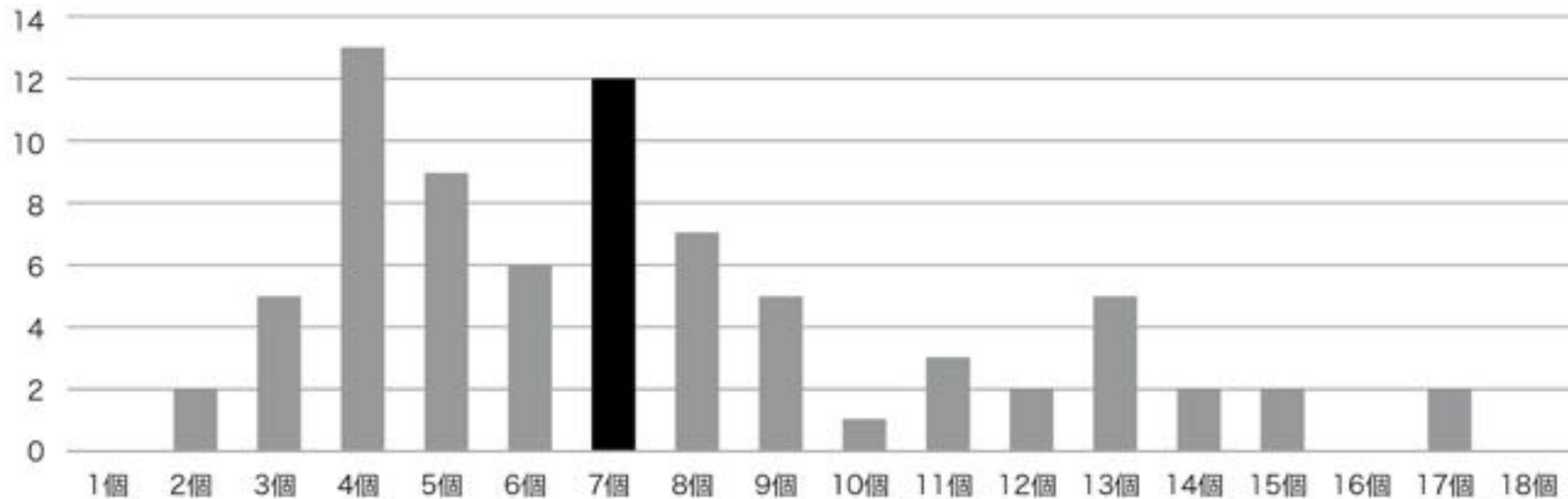


過去開示資料 (調査等)

調査

企業のSaaS利用に関する調査 (2019年12月)

本調査によれば、1社につき平均7つのSaaSを利用しており、24%の企業が10つ以上のSaaSを利用していることが判明しました。



調査概要: 企業のSaaS利用に関する調査

有効回答: 72件

調査日: 2019年11月14日

調査方法: HENNGE Oneユーザーの中から、SaaSに関する利用調査表に回答いただいた72社をもとに分析。

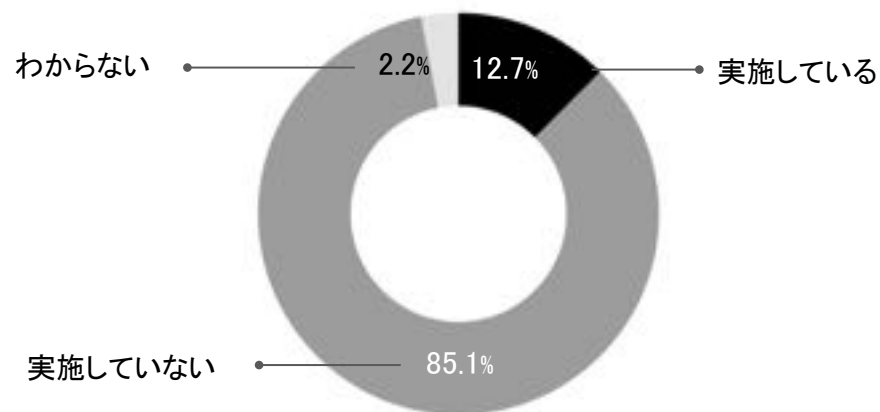
調査

企業のSaaS利用とテレワークに関する調査(2020年3月)

SaaSを一つ以上利用している企業は17.2%、
SaaSを利用している企業の65%がテレワークを実施している一方で
SaaS利用のない企業のテレワーク実施率は12.7%であることが判明しました。

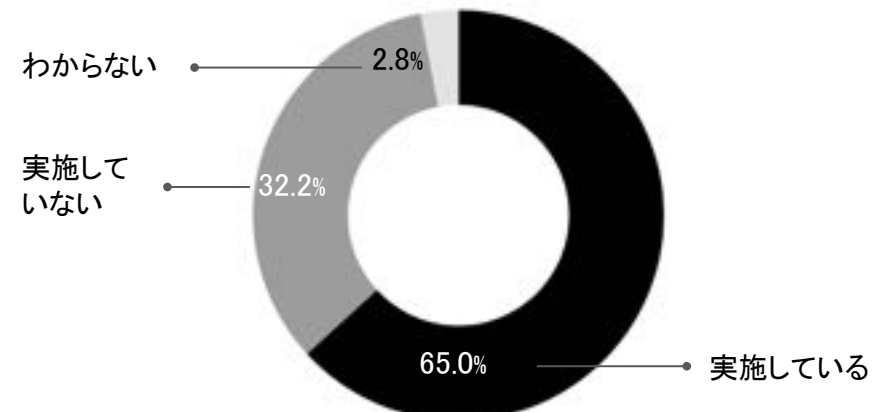
SaaSを利用していない企業

Q.お勤め先の企業でテレワークを実施していますか？



SaaSを利用している企業

Q.お勤め先の企業でテレワークを実施していますか？



調査概要: 企業のSaaS利用とテレワークに関する企業調査

有効回答: 1030件

調査日: 2020年3月10日～3月12日

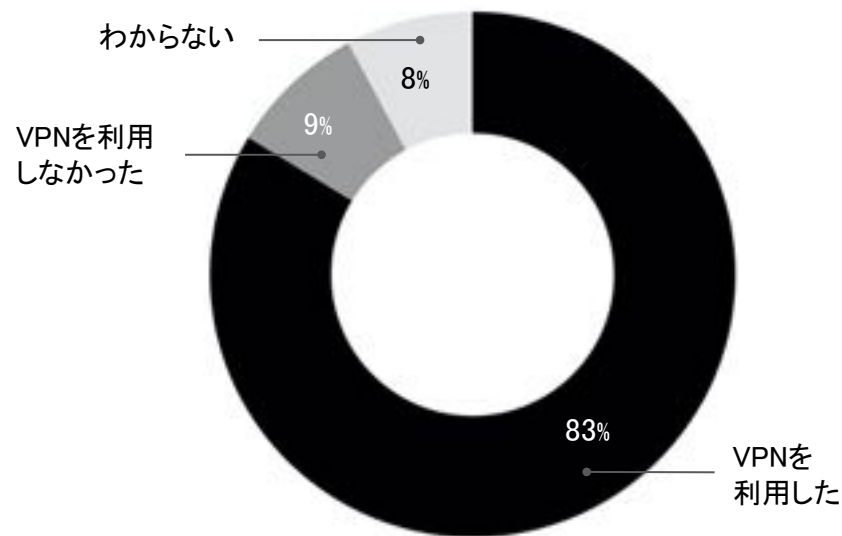
調査方法: インターネット調査(調査委託先: 株式会社マクロミル)

調査対象: 従業員数50名以上の企業にお勤めの20歳～65歳の男女

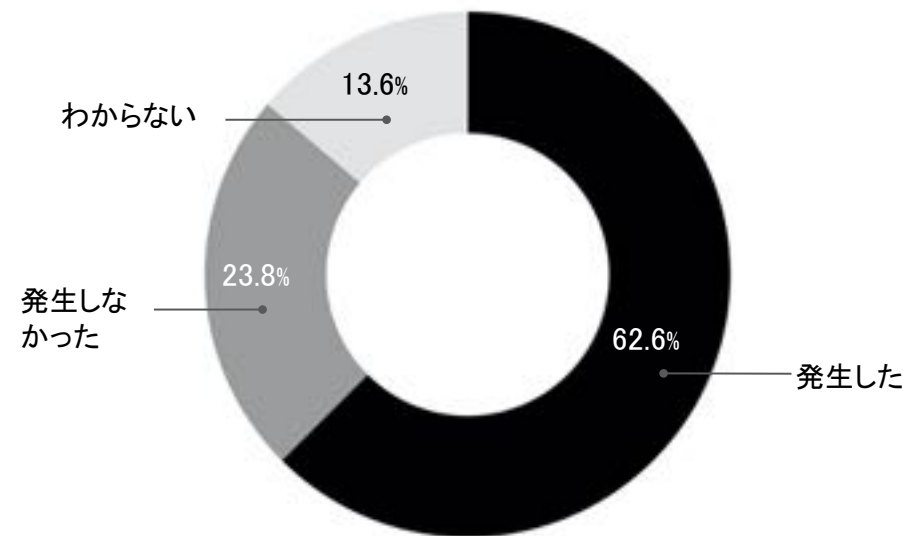
調査

企業のテレワークとVPN利用に関する調査(2020年6月)

あなたのお勤め先では、緊急事態宣言後の
テレワークの際にVPNを利用しましたか？



あなたのお勤め先では、緊急事態宣言後のテレワークの際にトラフィックが集中してレスポンスの低下や遅延が発生しましたか？



調査概要: 企業のテレワークとVPN利用に関する企業調査

有効回答: 309件

調査日: 2020年6月8日～6月9日

調査方法: インターネット調査(調査委託先: 株式会社マクロミル)

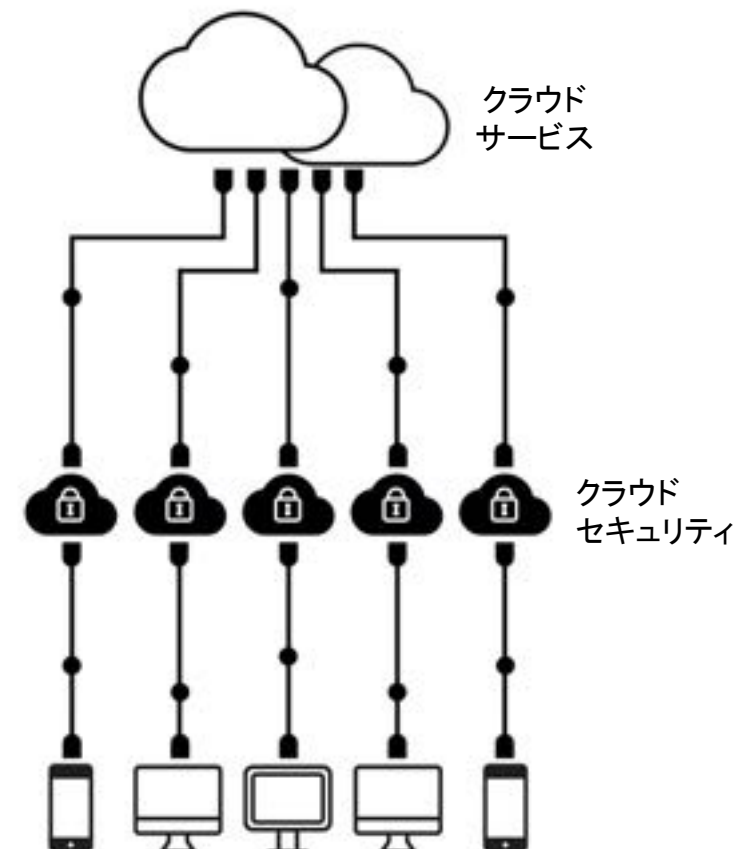
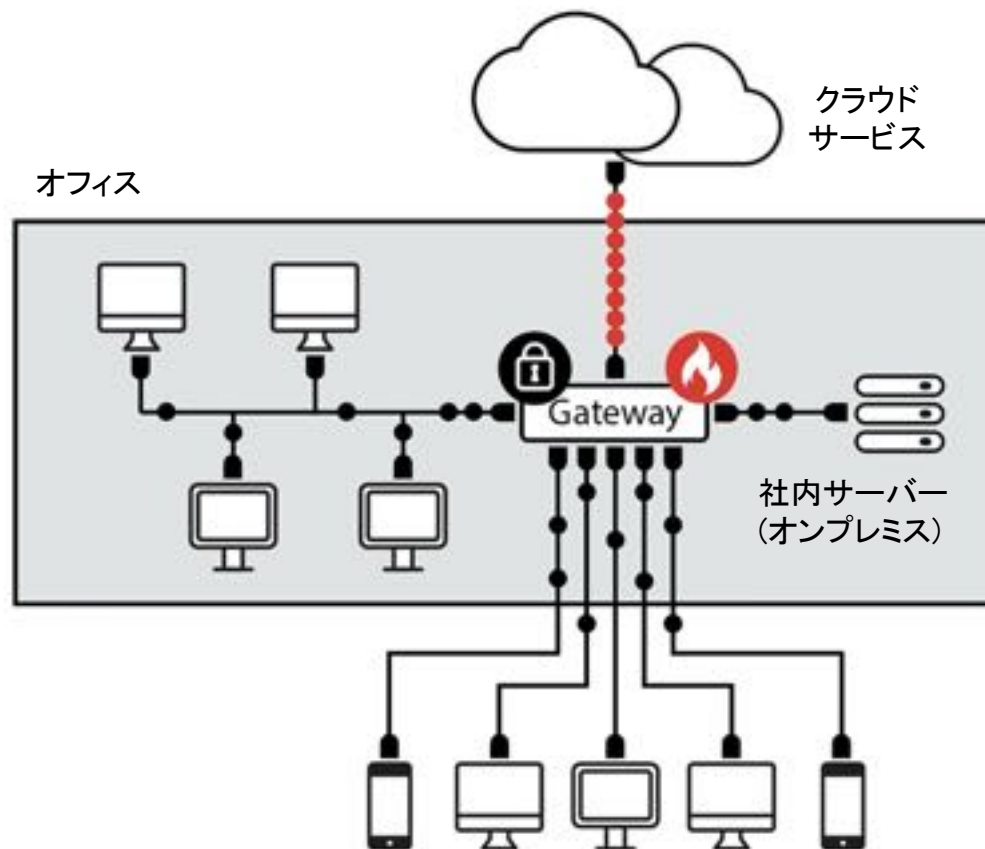
調査対象: 従業員数100名以上の企業で情報システム部門に従事される方

その他: 緊急事態宣言後とは2020年4月7日以降のこと、VPNとはインターネットに跨ってプライベートネットワークを拡張する技術およびそのネットワークのこと、テレワークとは情報通信技術を活用した場所や時間にとられない柔軟な働き方のこと

企業のVPN利用について

VPNは、基本的には社内でのみ利用する前提で作られたシステム構成に、例外的に社外からもセキュアにアクセスするための技術です。

SaaSを活用する場合は、VPNではなくクラウドセキュリティを用いて、回線を分散させることが理想的であると考えます。



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。



HENNGE