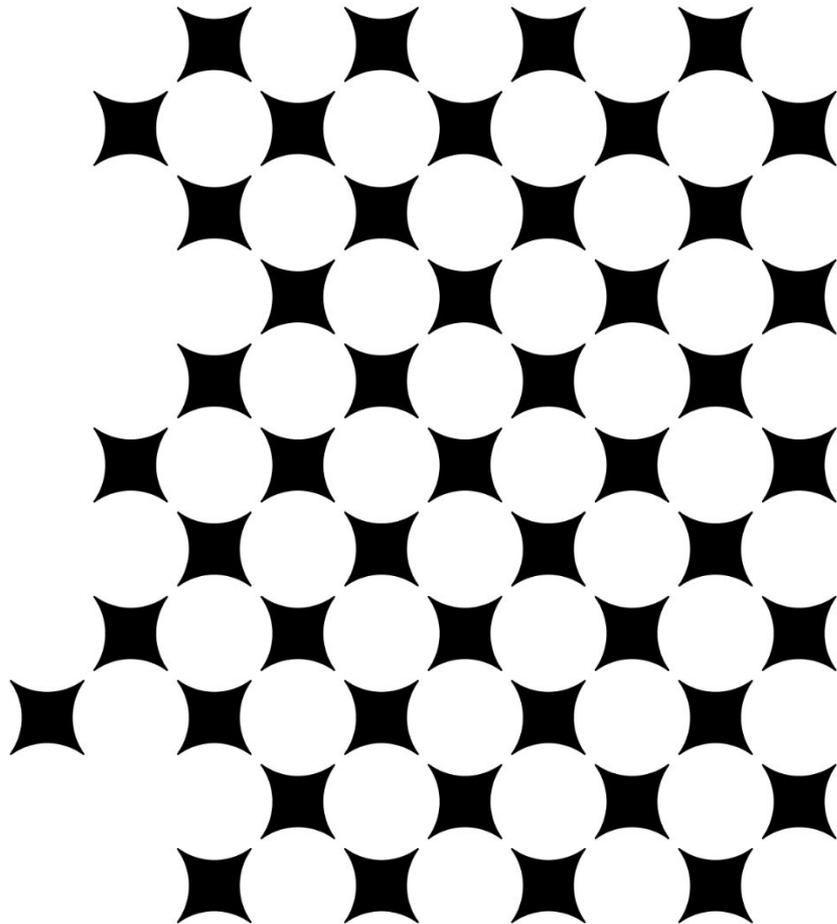
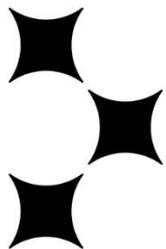


# 2022年9月期第3四半期 決算説明資料

HENNGE株式会社(東証 グロース :4475)  
2022年8月10日



# 目次

1. 2022年9月期第3四半期決算
2. 2022年9月期通期業績見通しに対する進捗
3. 成長戦略
4. 補足資料
  - 会社概要
  - 市場規模
  - その他
5. 過去開示参考資料

**2022年9月期**  
(2021年10月～2022年9月)

**第3四半期決算**  
**(業績)**

## 連結業績サマリー (対前年同期比、9か月累計比較)

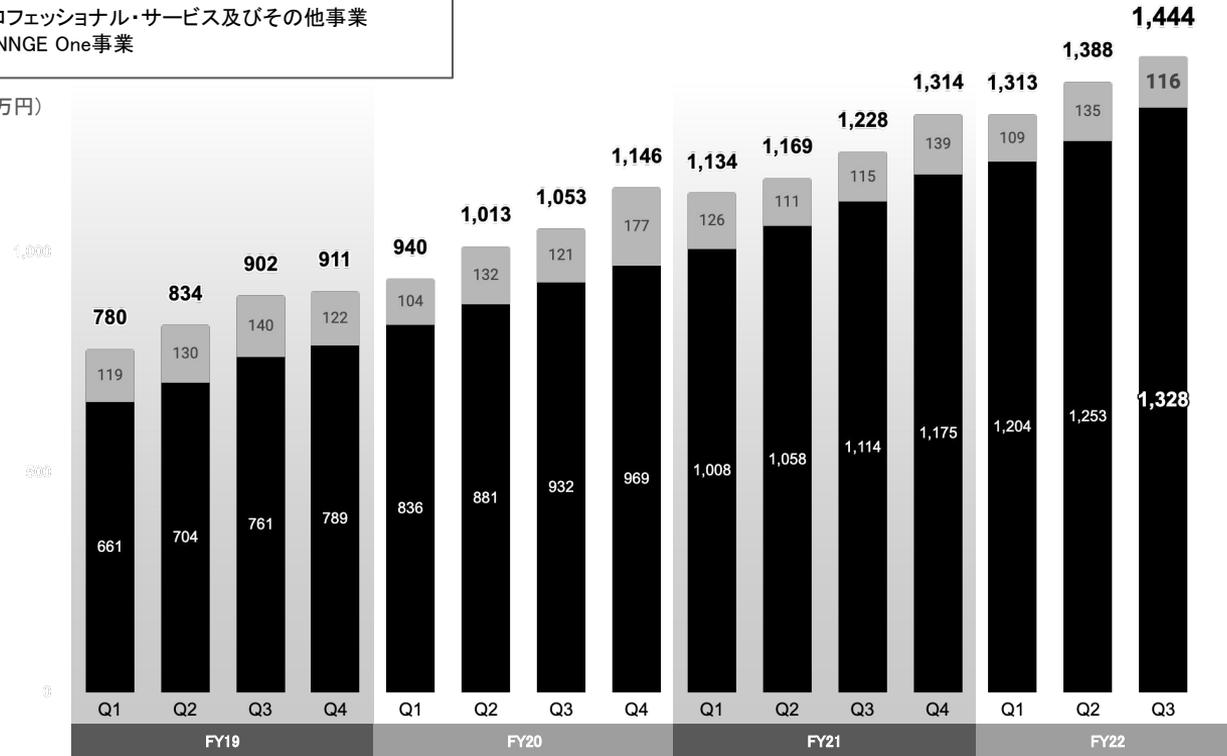
	(単位:百万円)	Q3 FY21	Q3 FY22	増減額	増減率(%)	FY2022 通期業績予想	進捗率(%)
<b>売上高</b>		3,531	<b>4,145</b>	+613	+17.4%	5,782	71.7%
うちHENNGE One事業		3,180	<b>3,785</b>	+605	+19.0%	5,305	71.3%
うちプロフェッショナル・サービス及びその他事業		351	<b>360</b>	+9	+2.4%	476	75.5%
売上原価		594	<b>634</b>	+40	+6.7%		
<b>売上総利益</b>		2,937	<b>3,511</b>	+574	+19.5%		
(売上総利益率)		(83.2%)	(84.7%)		(+1.5pt)		
販売費及び一般管理費		2,710	<b>3,033</b>	+323	+11.9%		
<b>営業利益</b>		227	<b>478</b>	+251	+110.6%	434	110.0%
(営業利益率)		(6.4%)	(11.5%)		(+5.1pt)	(7.5%)	
<b>経常利益</b>		230	<b>467</b>	+237	+103.3%	434	107.6%
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>		150	<b>312</b>	+162	+108.0%	273	114.2%
(当期純利益率)		(4.2%)	(7.5%)		(+3.3pt)	(4.7%)	

- 売上高は、前年同期比**17.4%増**の**41.5億円**、HENNGE Oneの売上高は、同比**19.0%増**の**37.9億円**
- 販売費及び一般管理費は、同比**11.9%増(3.2億円増)**の**30.3億円**
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、同比**1.6億円増**の**3.1億円**

# 売上高の推移



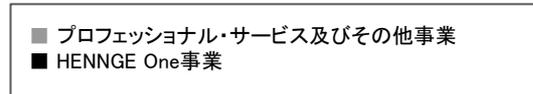
(単位:百万円)



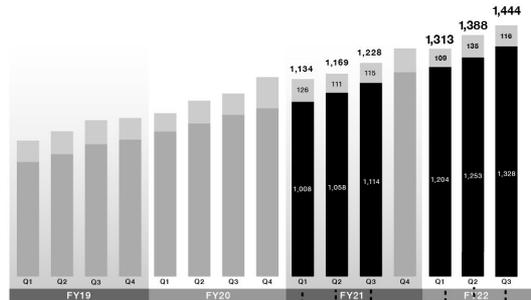
# 売上高 (対前年同期比、9か月累計比較)

売上高は、前年同期比17.4%増の41.5億円

売上成長のドライバーとなるHENNGE Oneの売上高は同比19.0%増で成長



(単位:百万円)



3,531  
351

Q3 FY21

4,145

360

3,785

Q3 FY22

(9か月累計, 前年同期比)

全社

YoY **+17.4%**  
(+6.1億円)

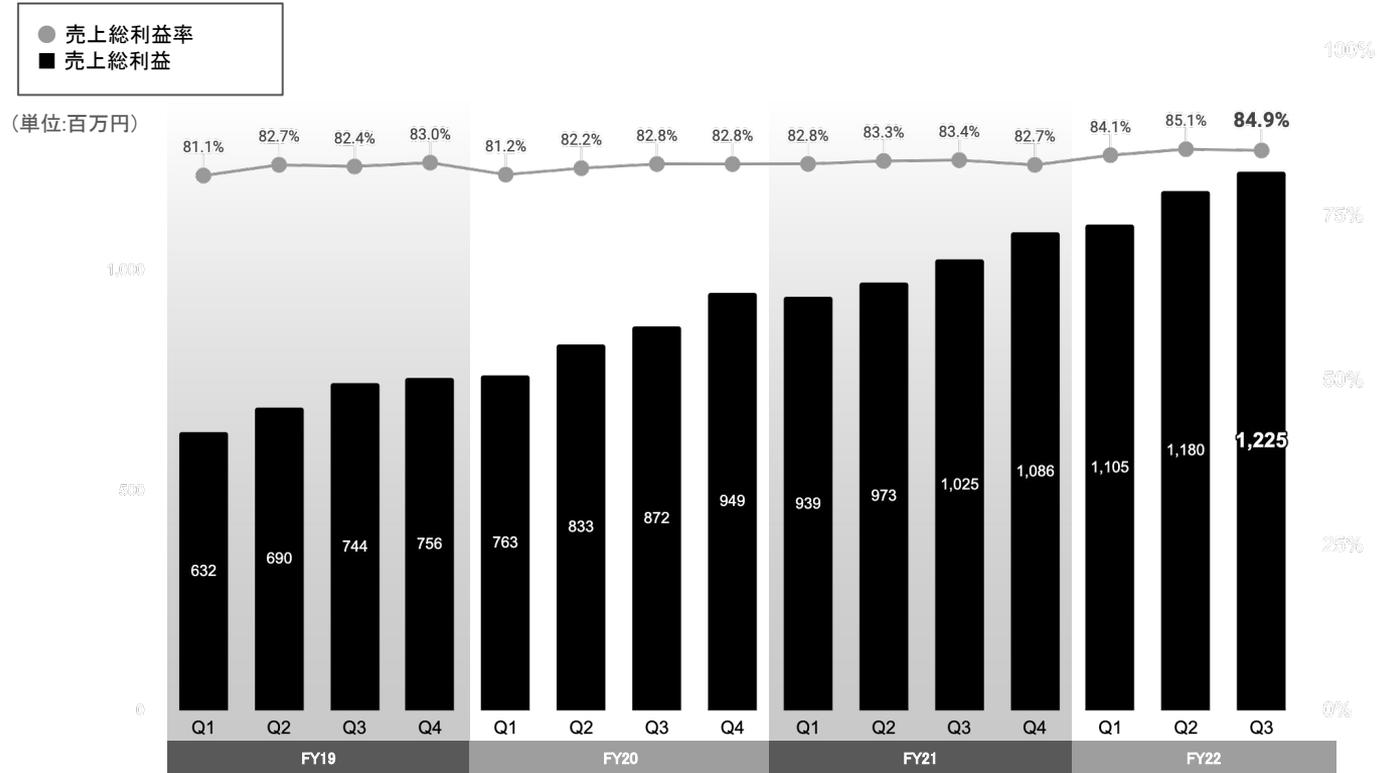
プロフェッショナル・サービス及び  
その他事業

YoY **+2.4%**  
(+0.1億円)

HENNGE One事業

YoY **+19.0%**  
(+6.1億円)

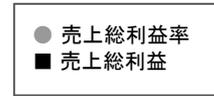
# 売上総利益の推移



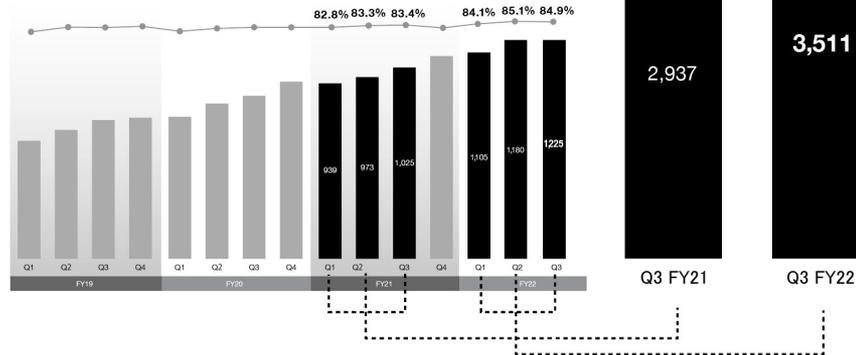
# 売上総利益 (対前年同期比、9か月累計比較)

売上総利益は、前年同期比5.7億円増加の35.1億円

売上総利益率は、前年同期から1.5ポイント増の84.7%、依然として高い粗利率を維持



(単位:百万円)



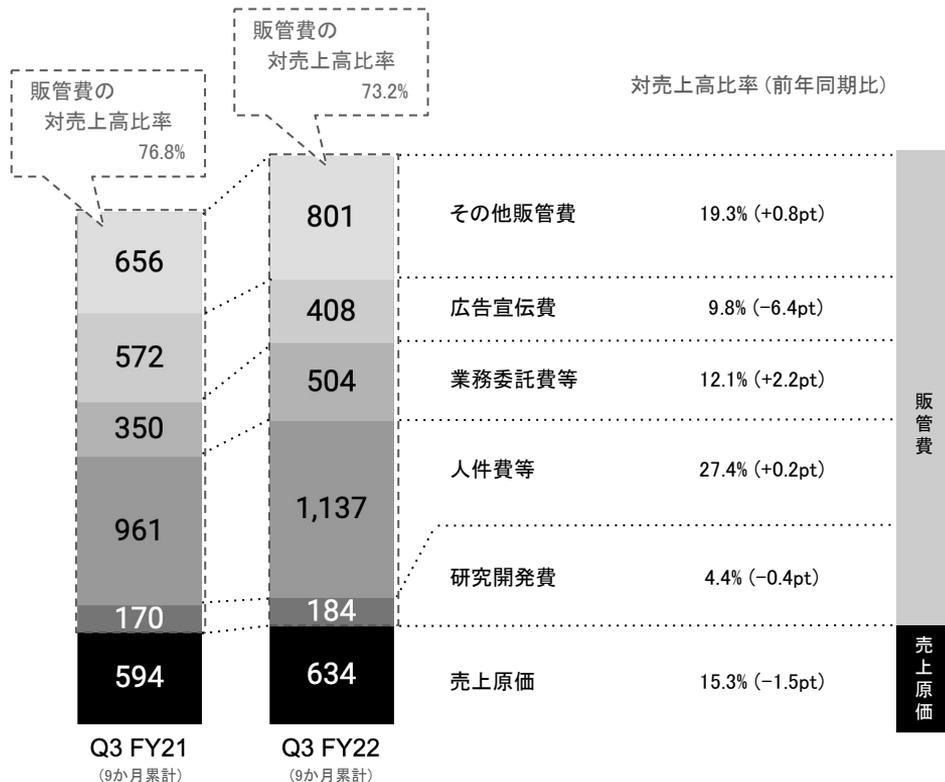
(9か月累計, 前年同期比)

売上総利益

YoY **+19.5%**  
(+5.7億円)

## 営業費用の構造 (対前年同期比、9か月累計比較)

(単位:百万円)



**その他販管費**は、積極的な採用活動の実施や、人員増に伴う社内システムの利用料等の増加に伴い、前年同期比で増加いたしました。

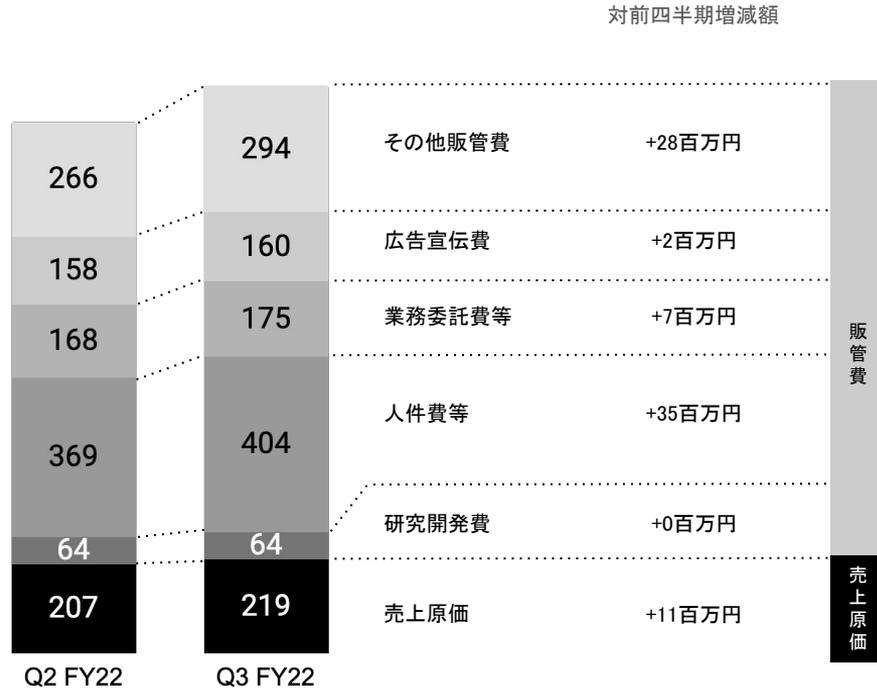
**広告宣伝費**は、主に前期に発表したHENNGE One新機能に関連した広告やTVCM等のコンテンツ制作を当期において実施していますが、前年同期のような大型のデジタルイベント等を実施していないことから、前年同期比で減少いたしました。

**業務委託費等**は、引き続き営業・カスタマーサクセス活動の強化に注力したことに伴い、前年同期比で増加いたしました。

**売上原価率**は15.3%と低い水準を維持しており、顧客獲得コスト等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)

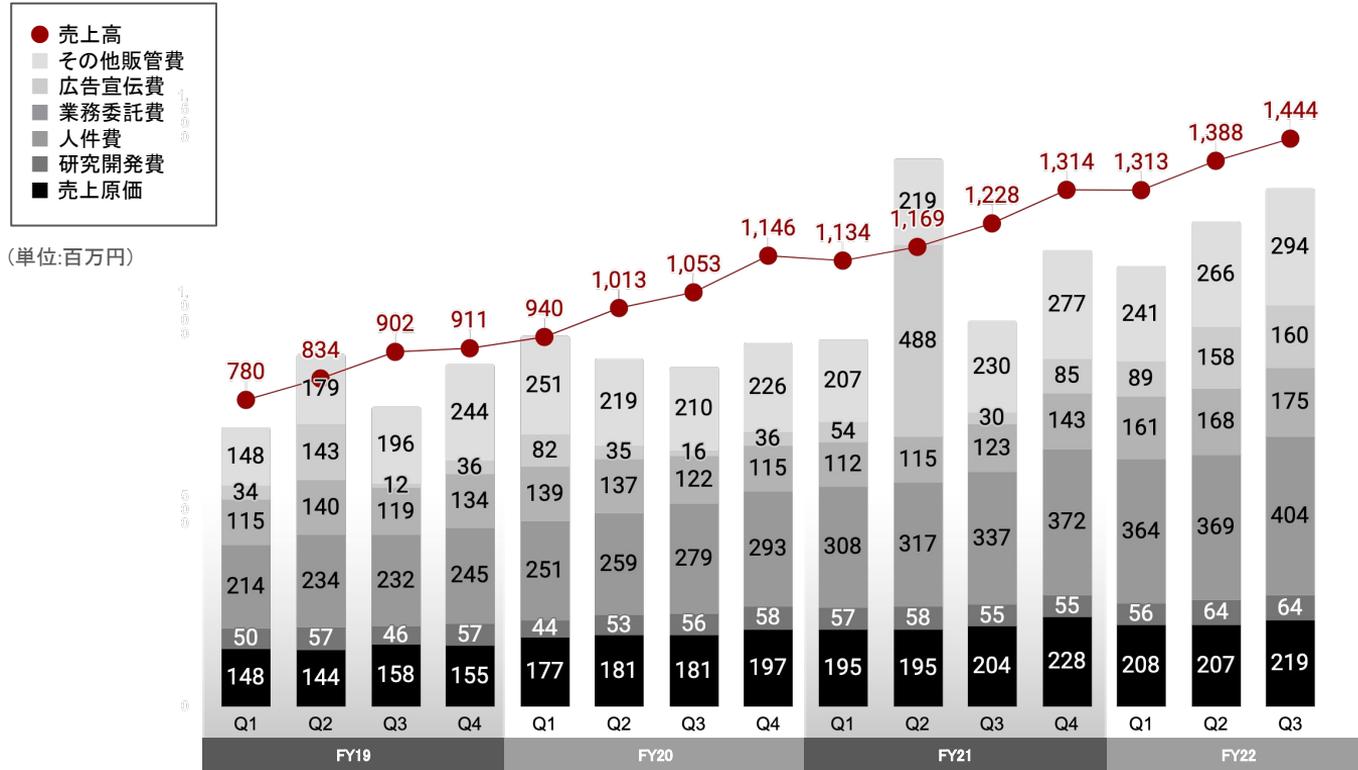


**その他販管費**は、主に積極的な採用活動に伴う採用費等の増加及び新型コロナウイルス感染症に係る行動制限が緩和されたことによる交通費等の増加に伴い、前四半期比で増加いたしました。

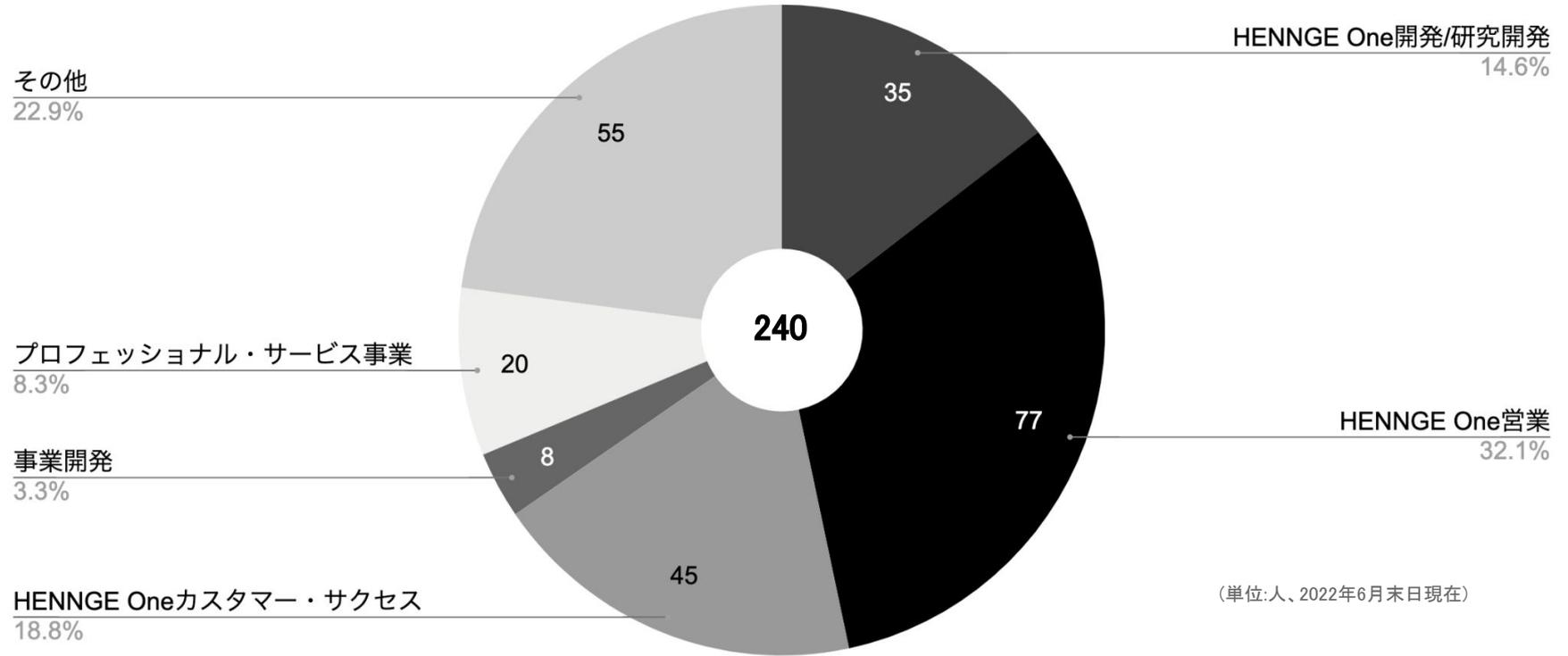
**広告宣伝費**は、TVCMの放映開始や、Japan IT Weekといったイベントに参加するなど、多層的な活動を実施した結果、前四半期と同水準の費用を計上しております。

**人件費等**は、主に当四半期で社員数が増加したことにより、前四半期比で増加いたしました。

# 売上高と営業費用の推移

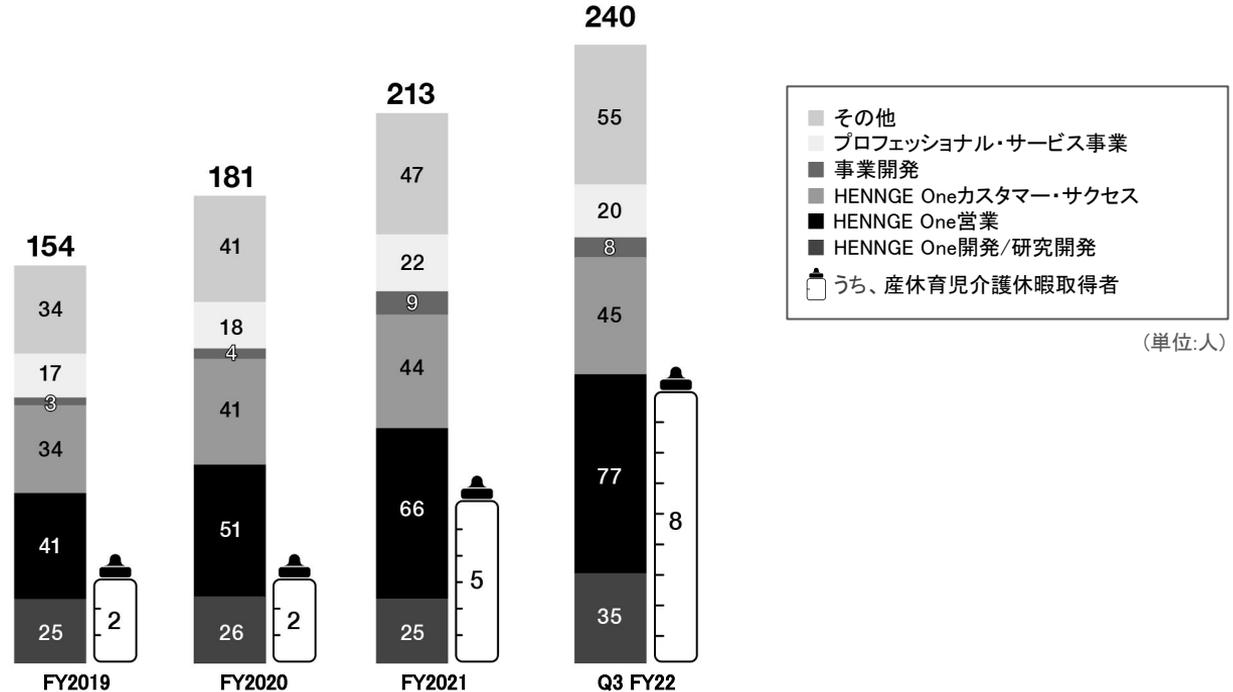


## 従業員(アルバイトを含まず)の構成



# 従業員(アルバイトを含まず)の推移と構成

第3四半期では前期末比27名の純増



**2022年9月期**  
(2021年10月～2022年9月)

**第3四半期決算**  
**(事業)**

# 事業トピックス

## ● 広告・イベント

- ウルトラマンを起用したマーケティングキャンペーンを開始 (2022年4月)
- 「Japan IT Week【春】」への出展 (2022年4月)
- 「HENNGE One パートナーミーティング 2022」の開催 (2022年5月)
- 「HENNGE MEET UP! 見て！触れて！わかる！HENNGE One体験セミナー」の開催 (2022年6月)
- 各種イベントの主催、出展、共催、登壇等 (2022年4月～6月)

## ● その他

- 新機能「HENNGE Connect」をリリース (2022年4月)
- 2021年度(2021年4月～2022年3月)の産前産後休暇および育休取得率を公開 (2022年4月)  
出産したメンバーは100%、パートナーが出産したメンバーは75%となり、  
平均取得期間は224日間、育児休業からの復帰率は100%となりました

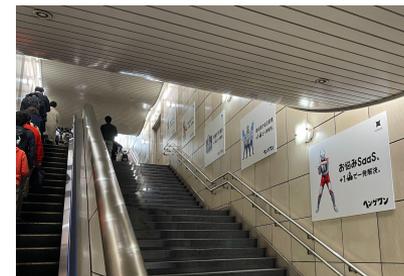
## ウルトラマンを起用したキャンペーンの開始とJapan IT Week【春】への出展

第3四半期からウルトラマンを起用したマーケティングキャンペーンを開始し、Japan IT Week【春】に出展する等、期初計画に沿って多層的な広告宣伝活動を実施

### ウルトラマンを起用したキャンペーン (Web・交通・雑誌広告/TV CM等) (2022年4月～)



### Japan IT Week【春】出展 とそれに付帯する交通広告 (2022年4月)



参考: 第32回Japan IT Week【春】への総来場者数 約39,173人 (イベント公式HPより)

## 各種イベント・セミナーの開催

新規・既存のお客様や販売パートナー様向けに、HENNGE Oneの製品情報や、クラウド導入の課題・標的型攻撃対策・脱PPAPなどの様々な課題に対する解決策をご紹介しますイベントやセミナーを開催

パートナー様限定

### HENNGE One パートナーミーティング 2022



5.27金開催  
※8:00-18:00のお好きな時間にご視聴いただけます。

## MEET UP!

見て！触れて！分かる！  
HENNGE One 体験セミナー



### クラウド検討企業の 「あるある」を知る

～タカスタンダード、ロード製薬に学ぶクラウド移行のポイント～



4.20 金開催 16:00-17:00

### 誰もが標的に Emotet 対策の準備と 今後のメールのスタンダードとは？



5.25 金開催 15:00-15:45

### パネルディスカッション 情報システム部が語る脱 PPAP 導入のリアル

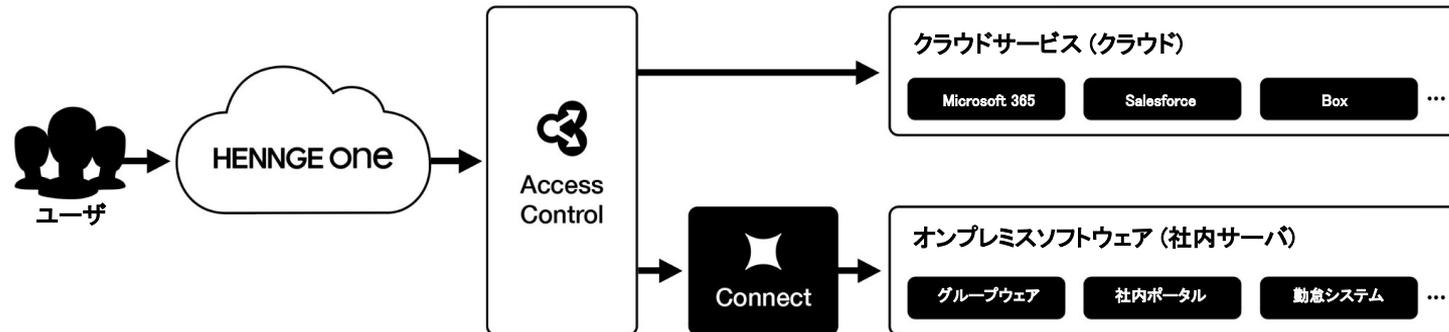


株式会社不動産SHOPナカジツ 大石 ひかり氏	白網 白網株式会社 奥本 雅文氏	株式会社ランドスケイフ 時田 真一氏	HENNGE株式会社 西塔 高史
----------------------------	------------------------	-----------------------	---------------------

6.8 金開催 14:00-15:00

# HENNGE One新機能「HENNGE Connect」

2022年4月、「HENNGE Connect」をHENNGE IdP Pro、HENNGE One Proの機能として発売開始  
オンプレミスとクラウドのハイブリッド環境でのシームレスなアクセス管理を実現します



# 2022年9月期

(2021年10月～2022年9月)

# 第3四半期決算 (KPI)

## HENNGE One KPIのハイライト (対前期末比、9か月進捗)

契約企業数 (N)

**2,139**社

前期末から **187社増加**

契約ユーザー数

**228.3**万人

前期末から **14.5万人増加**

ARR

**53.7**億円

前期末から **6.3億円増加**

ARPU

**2,352**円

前期末から **135円増加**

平均ユーザー数 (n)

**1,067**人

前期末から **28人減少**

直近12か月の平均月次解約率

**0.23**%

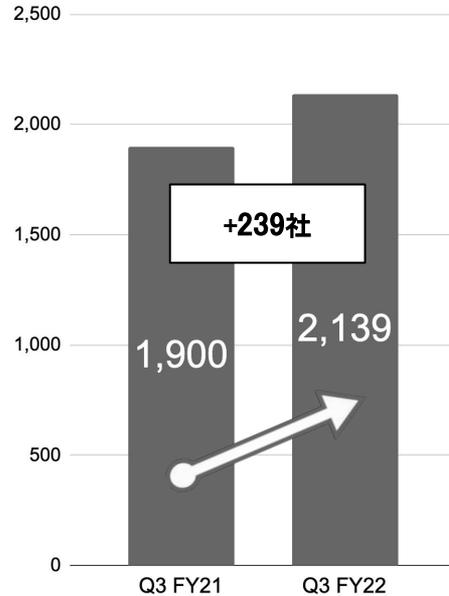
前期末から **0.04pt改善**

# HENNGE One KPI (対前年同期末比)

## 契約企業数 (N)

YoY **+12.6%**

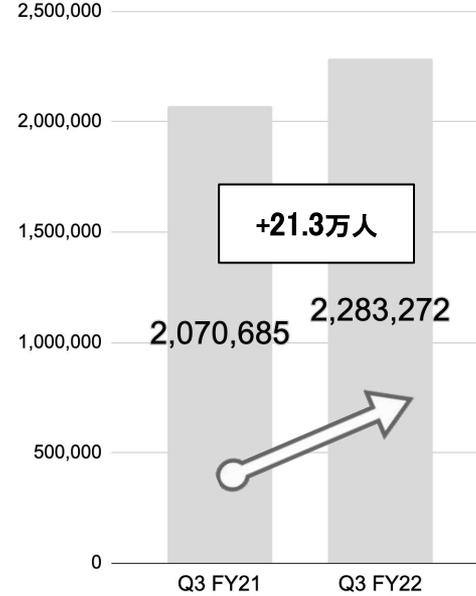
(単位:社)



## 契約ユーザー数

YoY **+10.3%**

(単位:人)

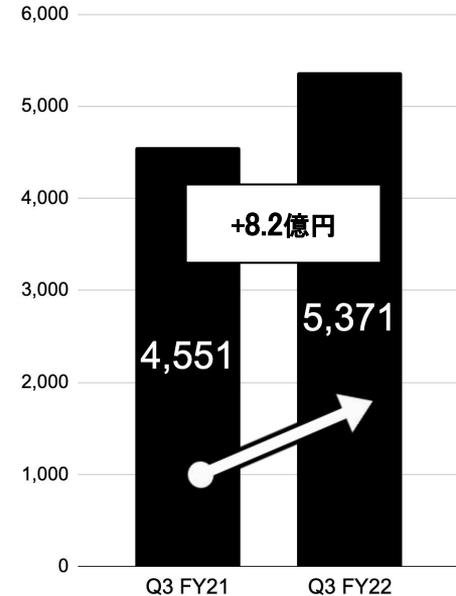


■ HENNGE

## ARR

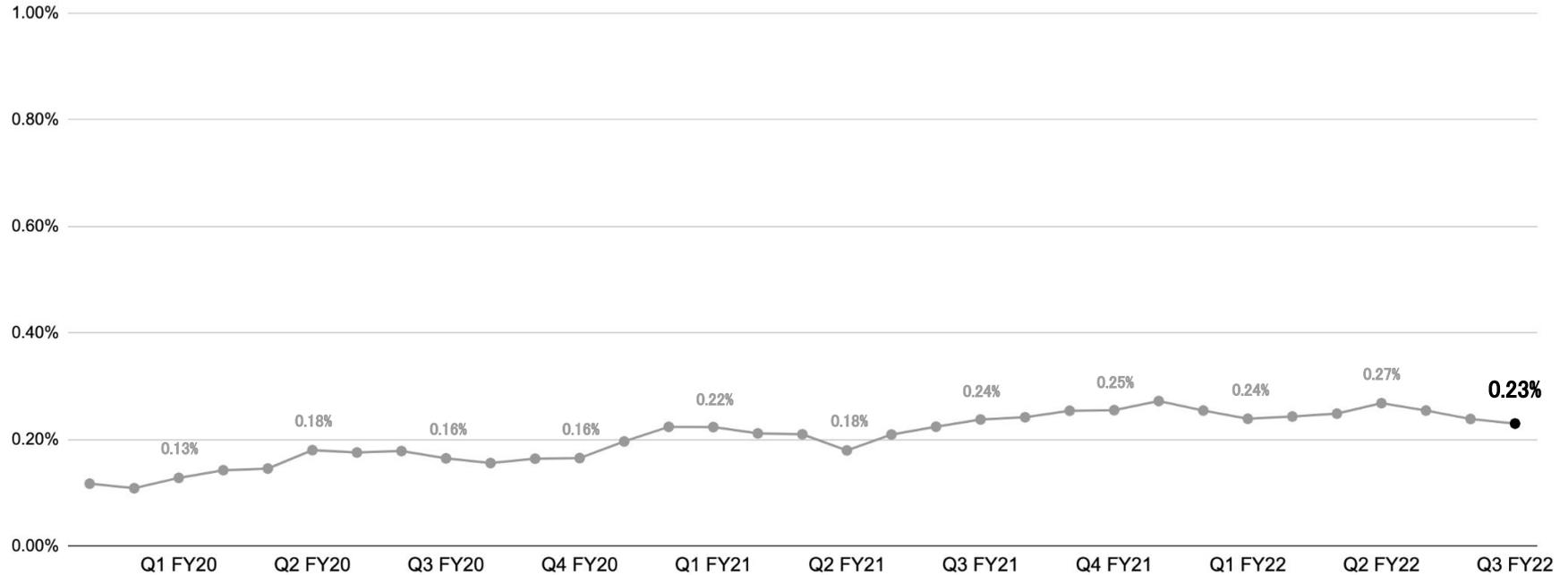
YoY **+18.0%**

(単位:百万円)



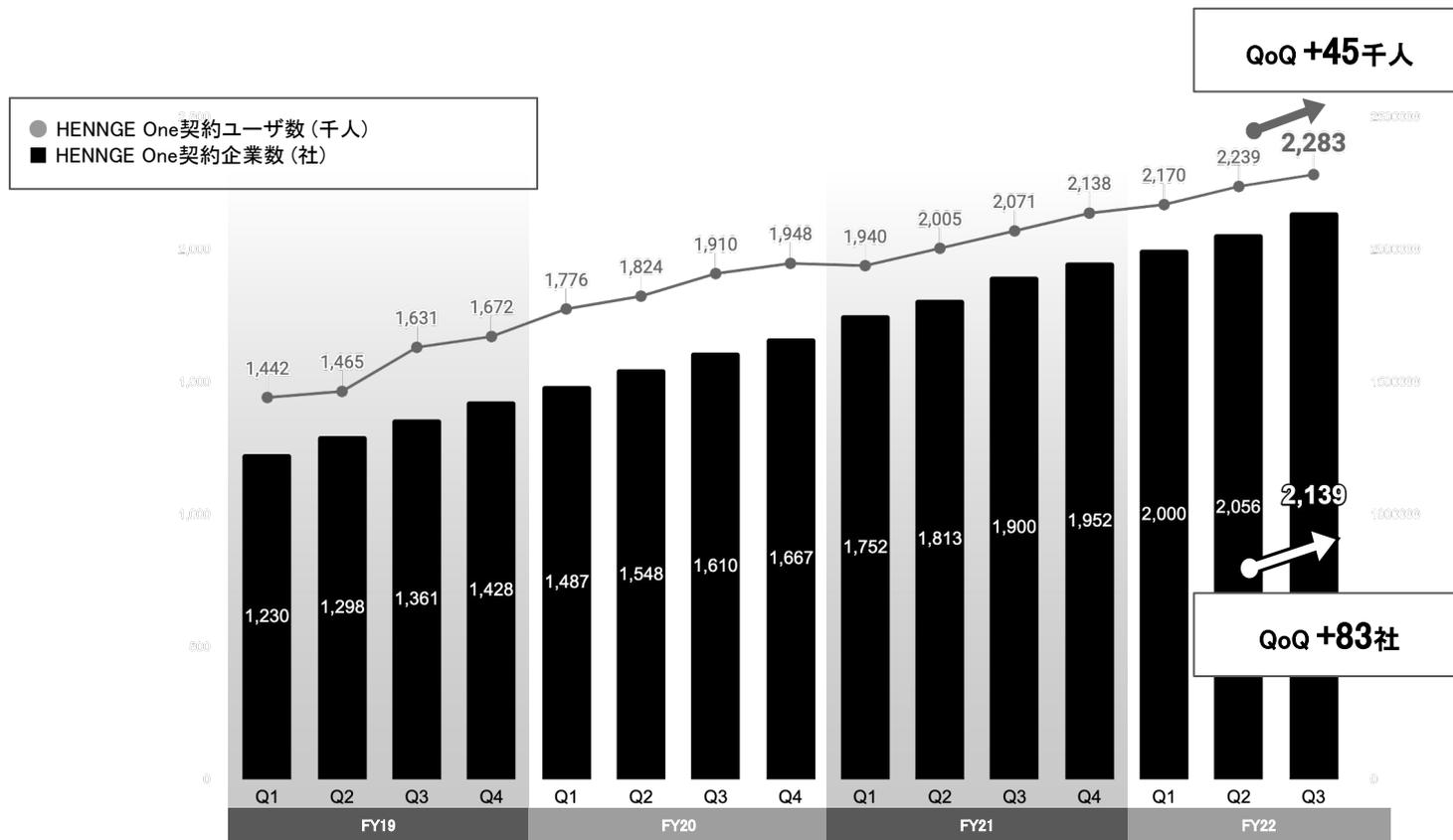
# HENNGE One平均月次解約率の推移

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維持

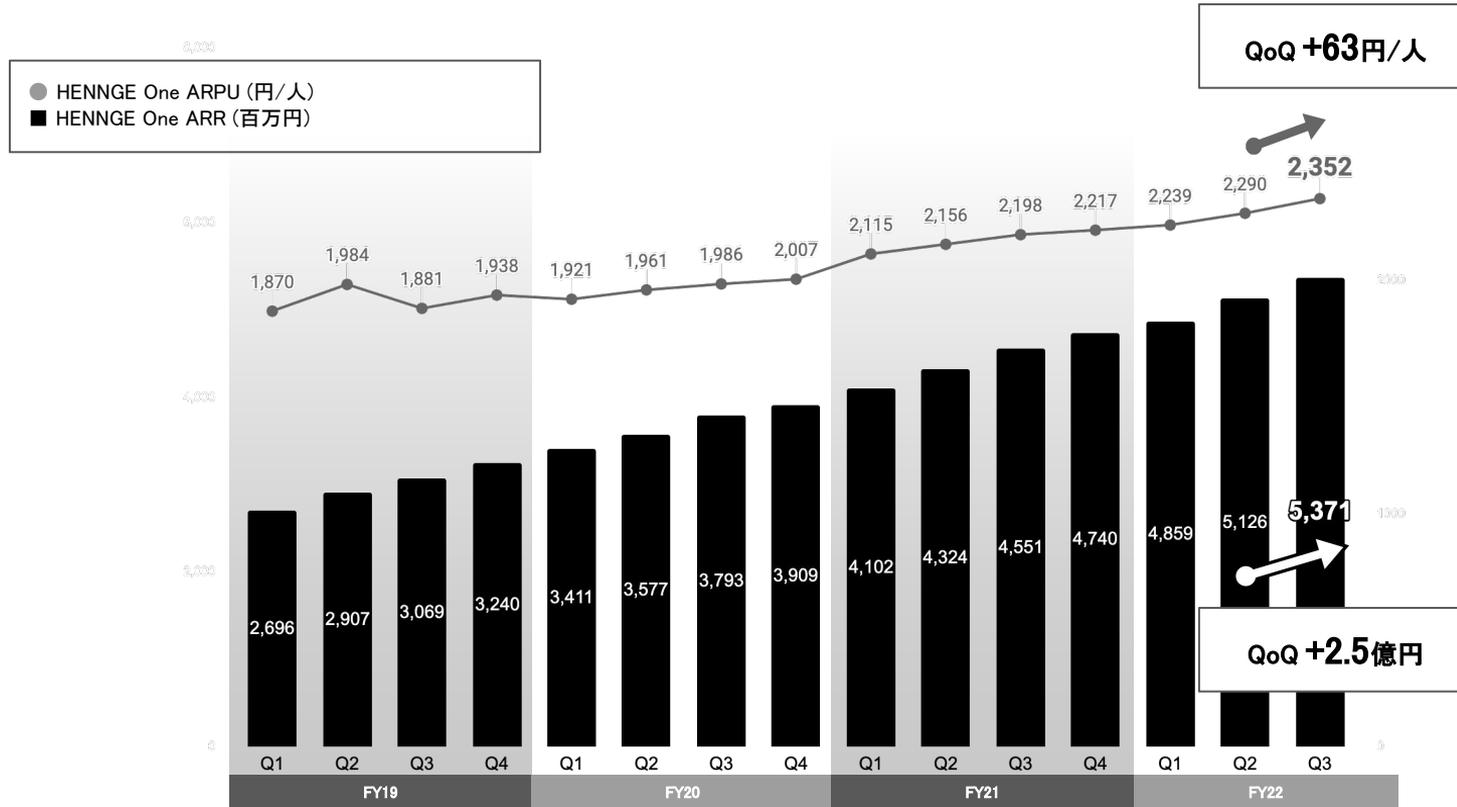


● 直近12か月の平均月次解約率

# 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



**2022年9月期**  
(2021年10月～2022年9月)

**通期業績見通しに対する進捗**

# 2022年9月期の方針

**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

契約企業数(N)とARPUの向上によって、ARRの年間20%以上の持続的成長を目指す。

## マーケティング活動

引き続き新サービスの認知向上のための広告宣伝（ネット、雑誌広告、交通広告、TVCM等）を実施するほか、COVID-19終息の可能性も考慮し、リアルイベントやオンラインイベントでの露出を図るなど、状況を踏まえた多層的な顧客アプローチを試みる。

## 人員計画

今後の成長のための全方位的な採用を行い、全社で50名以上の純増を目指す。10月から販売を開始する新プランの販売促進のため、営業職とカスタマーサクセス職を重点的に増強しつつ、人員の充足までは業務委託も並行して活用し、顧客対応のためのリソース確保を最優先する。

## 連結業績見通し(通期)

(単位:百万円)	FY2020 実績	FY2021 実績	FY2022 通期業績予想	YoY	YoY (%)
<b>売上高</b>	4,153	4,845	<b>5,782</b>	+937	+19.3%
うちHENNGE One事業	3,618	4,355	<b>5,305</b>	+950	+21.8%
うちプロフェッショナル・サービス及びその他事業	535	490	<b>476</b>	-13	-2.7%
<b>営業費用</b>	3,614	4,465	<b>5,347</b>	+882	+19.8%
<b>営業利益</b>	539	380	<b>434</b>	+54	+14.2%
(営業利益率)	(13.0%)	(7.8%)	(7.5%)		(-0.3pt)
<b>経常利益</b>	535	383	<b>434</b>	+51	+13.3%
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	355	224	<b>273</b>	+49	+22.1%
(当期純利益率)	(8.5%)	(4.6%)	(4.7%)	(5.3%)	(+0.1pt)

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**21.8%増**、プロフェッショナル・サービス及びその他事業は、同比**2.7%減**の見通し
2. 売上高は、前年比**19.3%増**、営業利益は、同比**14.2%増**となる見通し

## 連結業績サマリー (対前年同期比、9か月累計比較)

	(単位:百万円)	Q3 FY21	Q3 FY22	増減額	増減率(%)	FY2022 通期業績予想	進捗率(%)
<b>売上高</b>		3,531	<b>4,145</b>	+613	+17.4%	5,782	71.7%
うちHENNGE One事業		3,180	<b>3,785</b>	+605	+19.0%	5,305	71.3%
うちプロフェッショナル・サービス及びその他事業		351	<b>360</b>	+9	+2.4%	476	75.5%
売上原価		594	<b>634</b>	+40	+6.7%		
<b>売上総利益</b>		2,937	<b>3,511</b>	+574	+19.5%		
(売上総利益率)		(83.2%)	(84.7%)		(+1.5pt)		
販売費及び一般管理費		2,710	<b>3,033</b>	+323	+11.9%		
<b>営業利益</b>		227	<b>478</b>	+251	+110.6%	434	110.0%
(営業利益率)		(6.4%)	(11.5%)		(+5.1pt)	(7.5%)	
<b>経常利益</b>		230	<b>467</b>	+237	+103.3%	434	107.6%
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>		150	<b>312</b>	+162	+108.0%	273	114.2%
(当期純利益率)		(4.2%)	(7.5%)		(+3.3pt)	(4.7%)	

- 売上高は、前年同期比**17.4%増の41.5億円**、HENNGE Oneの売上高は、同比**19.0%増の37.9億円**
- 販売費及び一般管理費は、同比**11.9%増(3.2億円増)の30.3億円**
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、同比**1.6億円増の3.1億円**

## 2022年9月期の方針に対する進捗

**HENNGE Oneの当期ARR年間成長率は方針を下回る可能性**  
**マーケティング活動は計画通りに進捗**  
**当期人員純増数は前期並みとなる見込み**

### HENNGE One事業

- ・ARPUはライセンス体系の刷新により上昇傾向
- ・新機能追加によりサービス内容はより充実したが、当期の新規顧客獲得の体制構築に課題が残る
- ・当期のARRの年間成長率は期初方針を若干下回る可能性があり、売上高も期初業績予想に対し若干未達の可能性

### マーケティング活動

- ・COVID-19感染拡大の可能性があるものの、期初方針通り、引き続き積極的なマーケティング投資を実施
- ・広告宣伝費の年間総額は、期初業績予想通りとなる予定

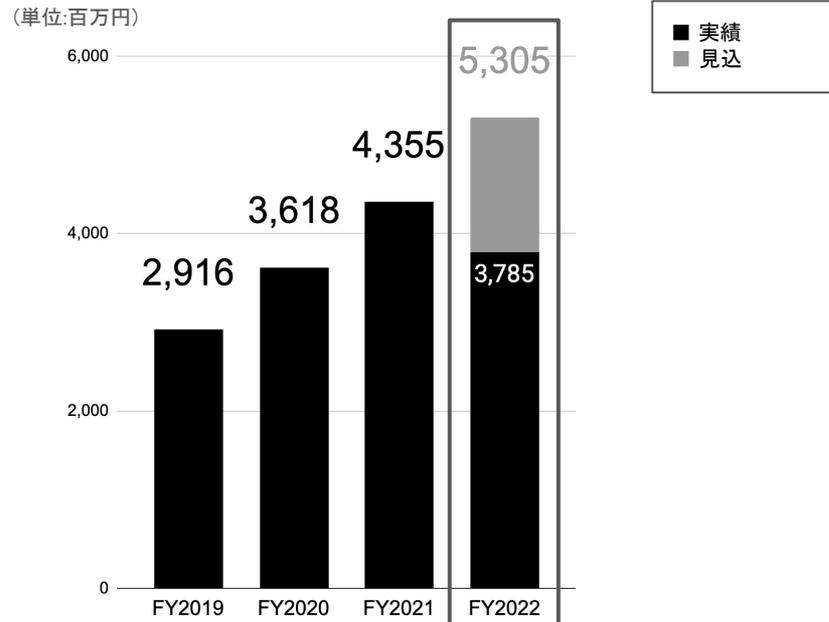
### 人員計画

- ・入退社数のバランス悪化により、営業・カスタマーサクセス人員が不足
- ・当期の人員純増数は前期並みとなり、期初方針で目指していた50人純増には届かない見込み
- ・今後、給与水準をB2B SaaS業界トップクラスまで引き上げるなど、ブランド力とリテンションの向上を図る

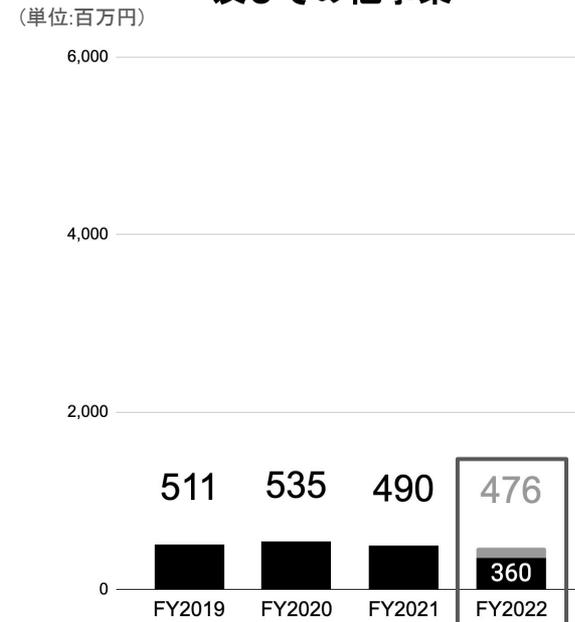
# 売上高の進捗

HENNGE One事業の売上高は、通期見通しに対して71.3%の進捗

## HENNGE One事業



## プロフェッショナル・サービス 及びその他事業

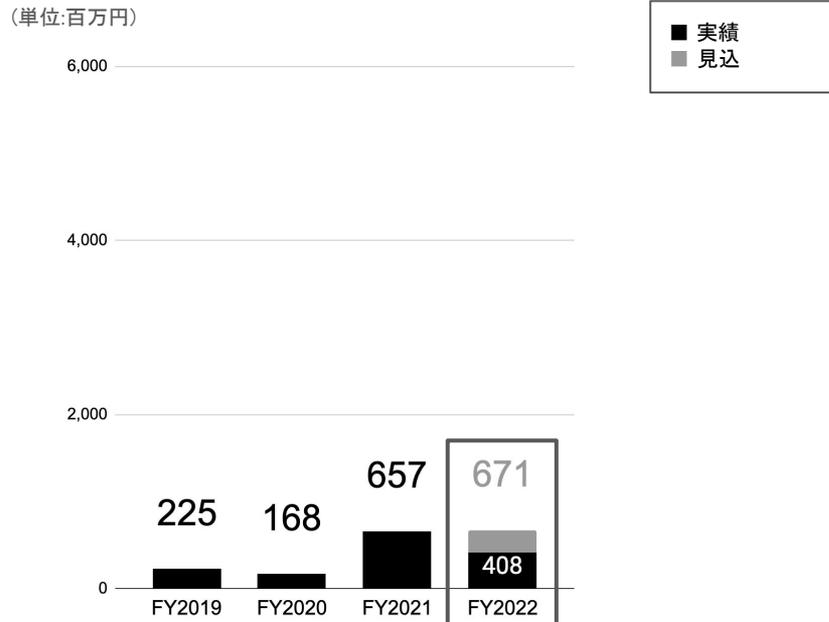


## 営業費用(原価+販管費)の進捗

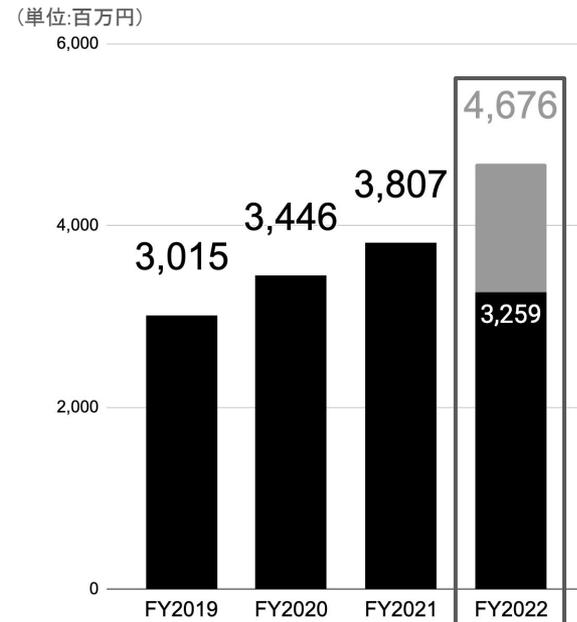
広告宣伝費は、通期見通しに対して60.8%の進捗

広告宣伝費を除いた営業費用は、通期見通しに対して69.7%の進捗

### 広告宣伝費



### 広告宣伝費を除いた営業費用



# 第4四半期の広告宣伝活動について

第4四半期も期初計画に沿って多層的な広告宣伝活動を実施

Japan IT Week 名古屋出展  
(2022年7月)



新怪獣キャンペーン  
(Web・交通・雑誌広告/TV CM等)  
(2022年8月～)



# 成長戦略

## 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

# LTV最大化

当社グループの成長戦略は、LTV最大化  
現在、平均契約年数(Y)と売上総利益率(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]

r = [売上総利益率]

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

N = [契約企業数]

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 : 契約企業数 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 : 平均ユーザー数 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の付加価値の開発

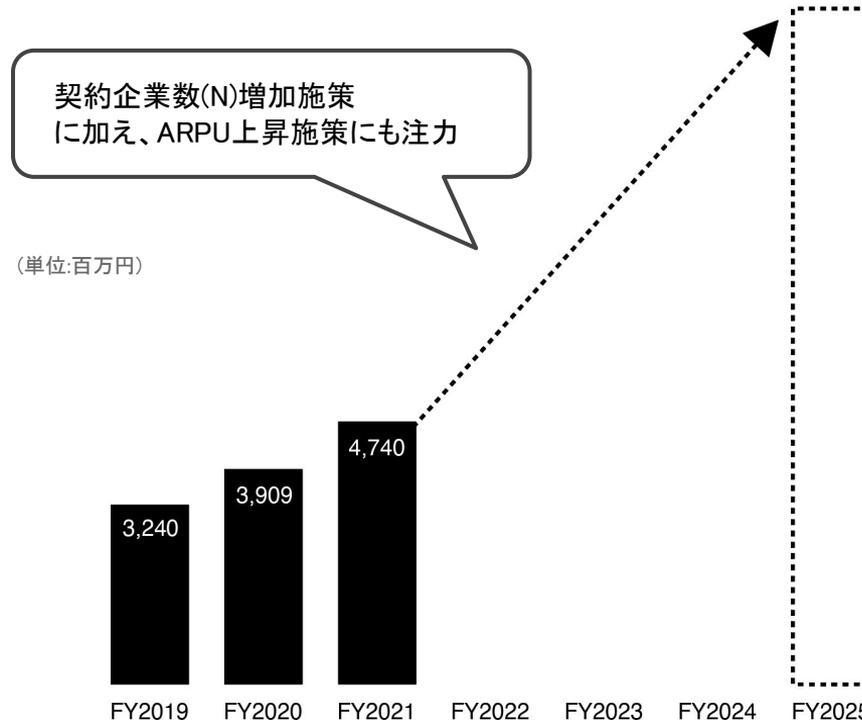
## 成長戦略の進捗 (HENNGE One)

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、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	<b>563</b>		=	<b>232</b>		×	<b>1,187</b>		×	<b>2,042</b>		
FY2015	<b>880</b>	+56.5%	+318	<b>399</b>	+72.0%	+167	<b>1,095</b>	-7.8%	-93	<b>2,015</b>	-1.3%	-27
FY2016	<b>1,288</b>	+46.3%	+407	<b>642</b>	+60.9%	+243	<b>1,018</b>	-7.0%	-76	<b>1,970</b>	-2.2%	-45
FY2017	<b>1,898</b>	+47.4%	+611	<b>928</b>	+44.5%	+286	<b>1,107</b>	+8.7%	+89	<b>1,848</b>	-6.2%	-122
FY2018	<b>2,552</b>	+34.4%	+653	<b>1,176</b>	+26.7%	+248	<b>1,166</b>	+5.3%	+59	<b>1,861</b>	+0.7%	+13
FY2019	<b>3,240</b>	+27.0%	+688	<b>1,428</b>	+21.4%	+252	<b>1,171</b>	+0.4%	+5	<b>1,938</b>	+4.2%	+77
FY2020	<b>3,909</b>	+20.7%	+670	<b>1,667</b>	+16.7%	+239	<b>1,169</b>	-0.2%	-2	<b>2,007</b>	+3.5%	+68
FY2021	<b>4,740</b>	+21.2%	+830	<b>1,952</b>	+17.1%	+285	<b>1,095</b>	-6.3%	-73	<b>2,217</b>	+10.5%	+210
<b>Q3 FY22</b>	<b>5,371</b>		=	<b>2,139</b>		×	<b>1,067</b>		×	<b>2,352</b>		

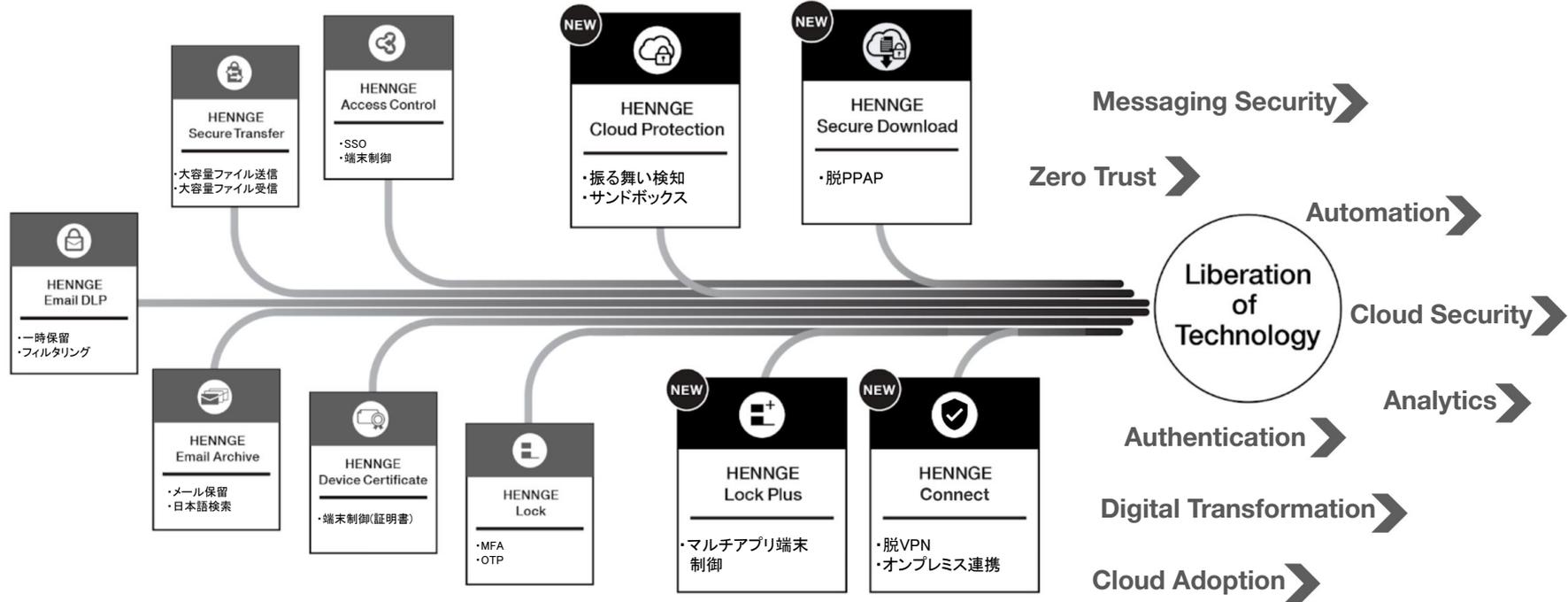
## 2022年9月期以降の成長戦略

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



# お客様の変革を応援するHENNGE One

HENNGE Oneは、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



# SaaSプラットフォームとしてのHENNGE One

HENNGE Oneは、SaaS市場の拡大とともに成長し続けます



# 補足資料

## (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  
高岡 美緒 社外取締役  
加藤 道子 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：** 240名 (臨時雇用者を含まず、2022年6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

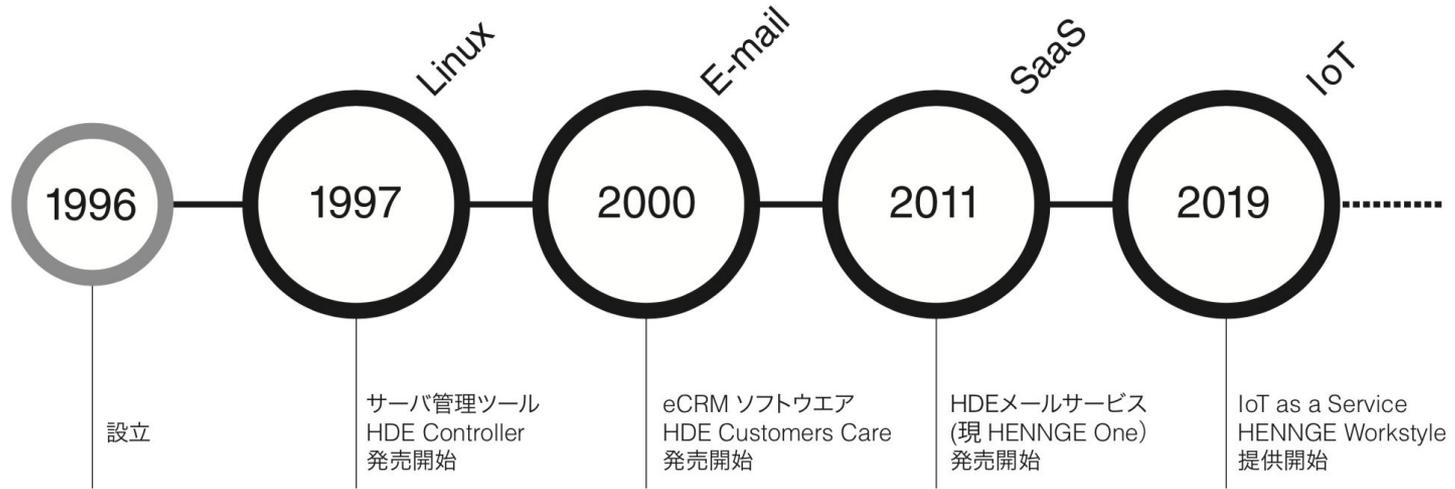
私たちの技術や時代の先端をいく技術を広くお客様に届け、世界を変えていく

# Liberation of Technology

## テクノロジーの解放

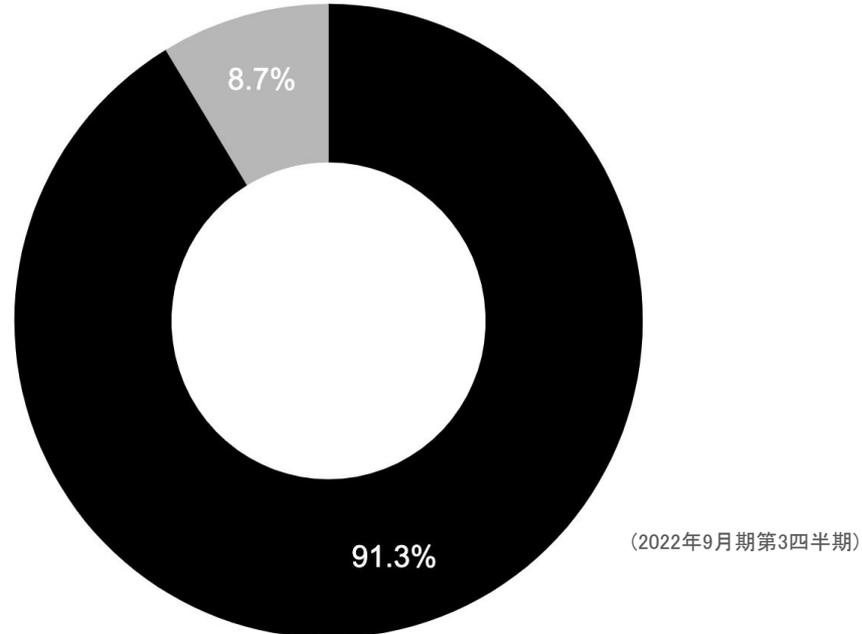
# History

変わらない志、変わり続ける事業領域



## 売上高の事業別構成

HENNGE One事業の売上高は、全体の約91.3%

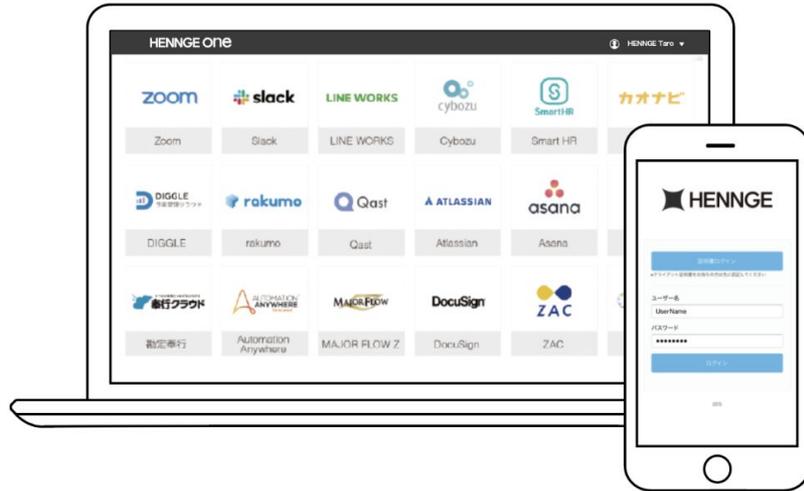


● HENNGE One事業 ● プロフェッショナル・サービス及びその他事業

# HENNGE One

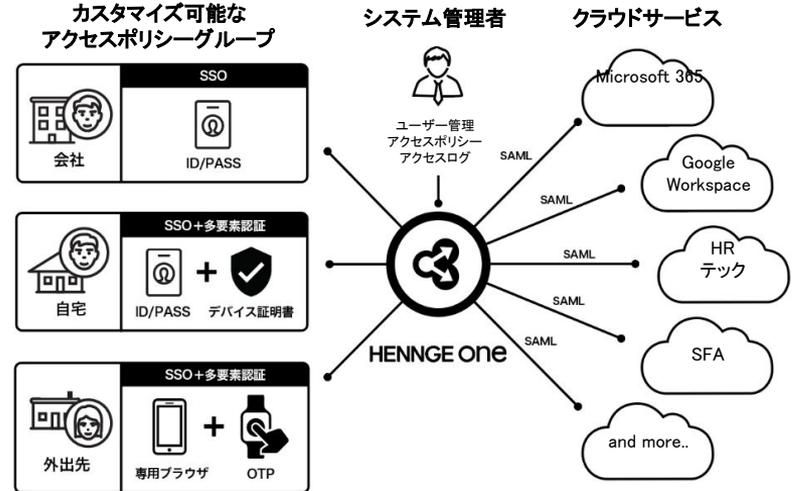
企業が利用する様々なクラウドサービスに対して横断的にセキュアなアクセスとシングルサインオンを実現するIDaaS

## ID統合



HENNGE Oneサービス稼働率 **99.9%**超

## アクセスコントロール

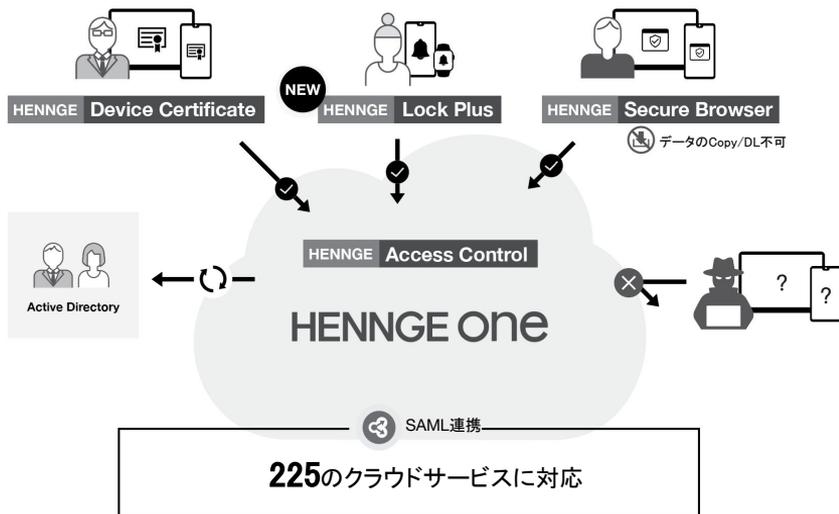


**225**のクラウドサービスに対応

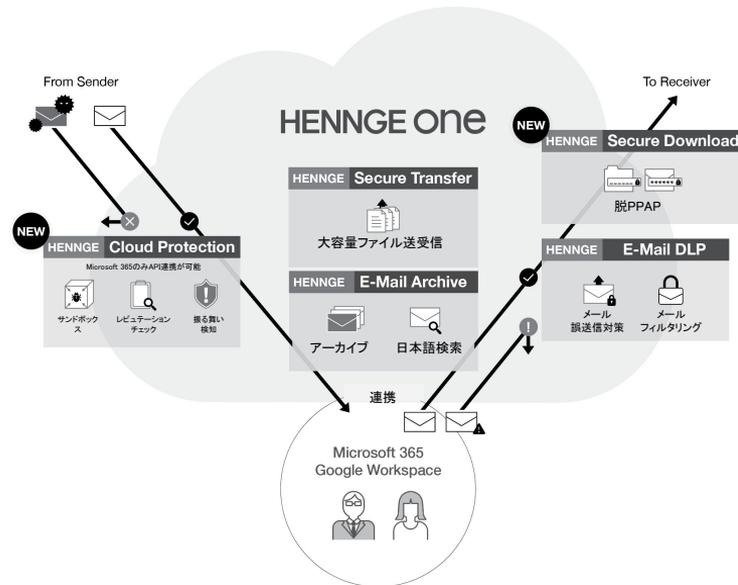
# HENNGE One

IP制限、デバイス証明書、セキュアブラウザ、多要素認証など豊富な認証機能と、クラウドメールと連携可能な送受信双方に対応した統合メールセキュリティで、利便性と安全性のバランスとれたクラウド利用をサポート

## IdP Features



## E-Mail Security Features



## HENNGE Oneの強固な顧客基盤

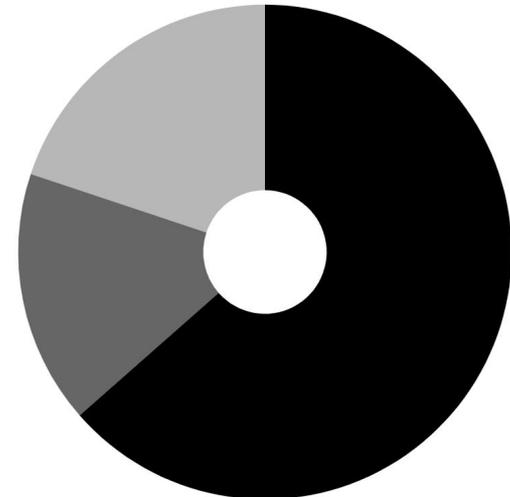
2,139社の多様な業種・業態でのご利用実績、契約ユーザ数は約228万人  
 契約企業あたりの平均契約ユーザ数は約1,067人 (2022年6月末日現在)



日本の上場企業の約**15.6%**がご利用

他、多数

2021年9月期の  
 契約ユーザ規模別分布 (ARRベース)

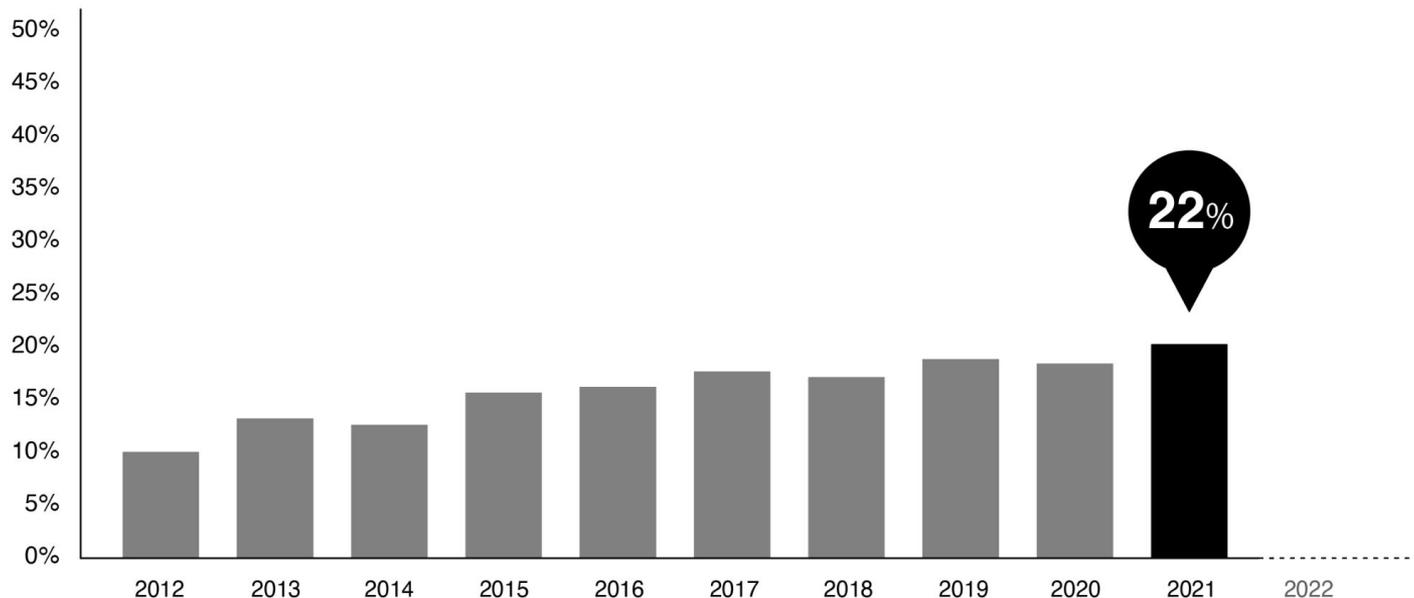


● 300 - 5,000名 ● 300名未満 ● 5,000名超

# 補足資料 (市場規模)

## 日本のクラウド・コンピューティング導入率

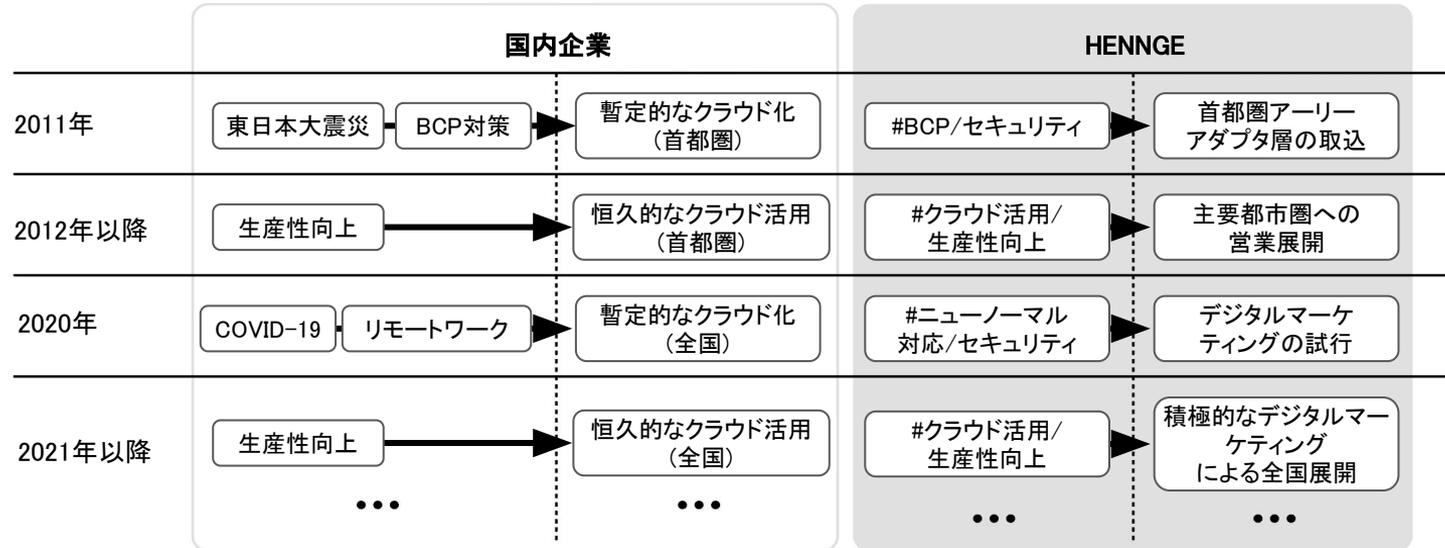
2021年の日本のクラウド・コンピューティング導入率は、前年から4.0pt上昇の平均22%



(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)

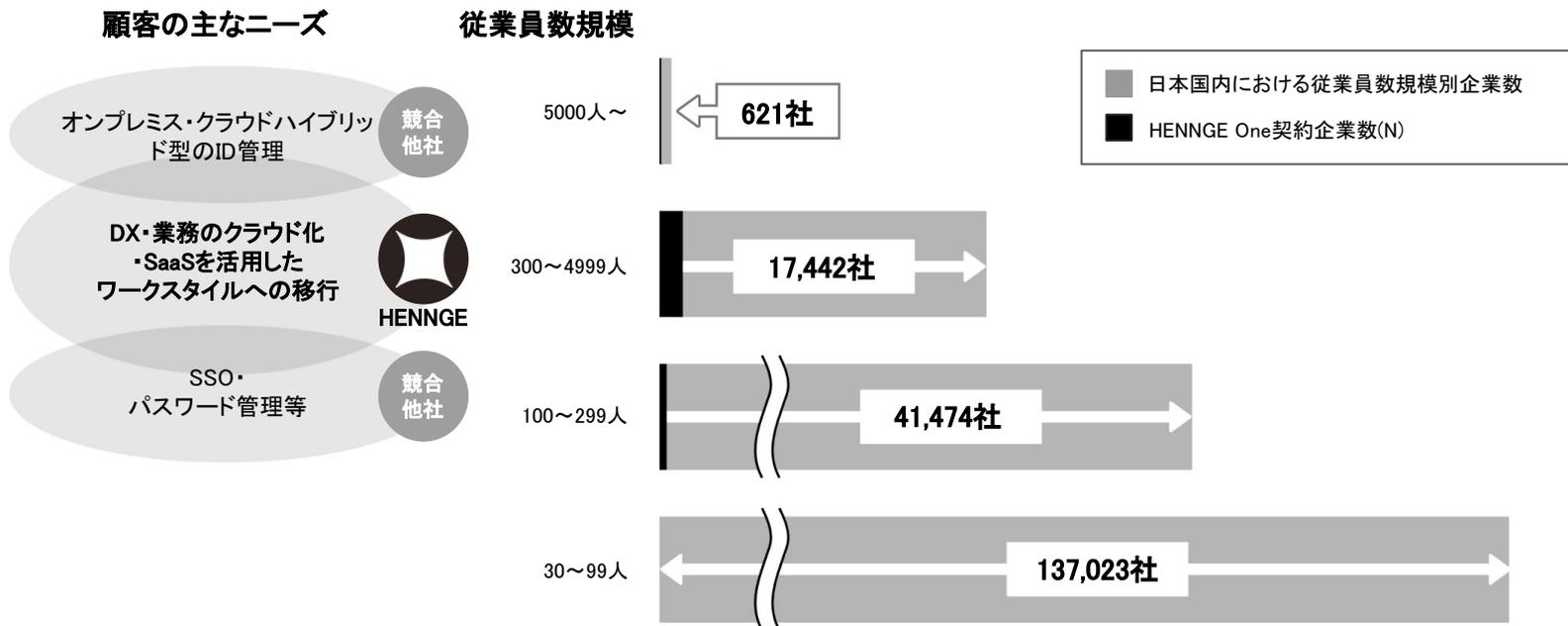
# マーケットの変化について

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



# 日本国内における従業員数規模別企業数

クラウド導入は今後ますます加速していくため、大きな潜在マーケットが存在します



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基に当社グループで算出  
(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ため、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



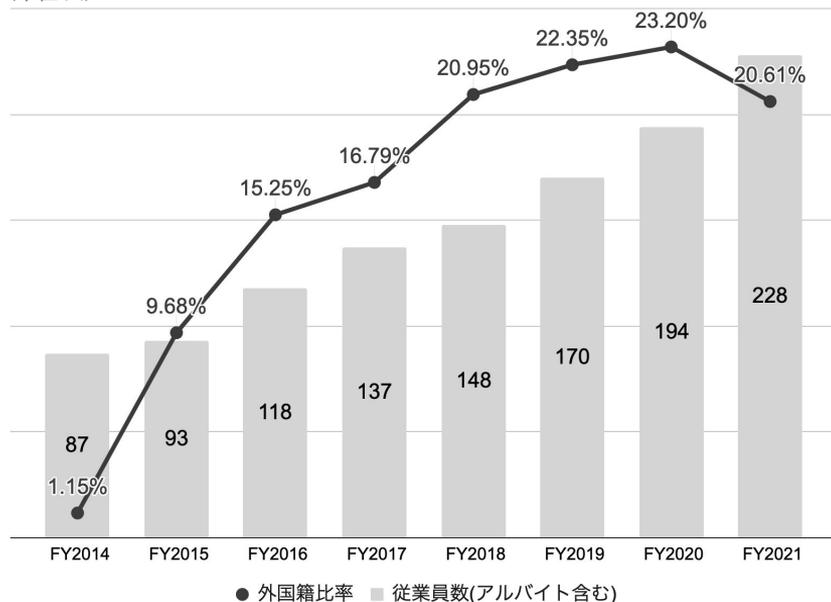
# 補足資料 (その他)

## 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

### 従業員(アルバイト含む)と外国人比率の推移

(単位:人)



### 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年以来、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

## 事業投資と新規事業開発

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おります

### 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等に投資しております。

#### ●投資先



(rakumo株式会社)  
[4060 : TYO]



DIGGLE  
予実管理クラウド  
(DIGGLE株式会社)



(any株式会社)



sitateru®  
IMAGINATION  
(シタテル株式会社)



(DNX Ventures)



(株式会社kickflow)

### 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)

# 過去開示資料 (サービス/プラン)

# HENNGE One事業

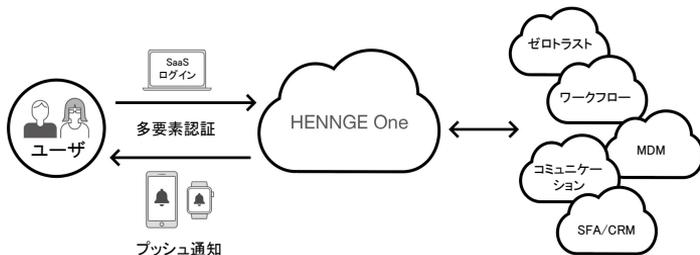
## 2021年8月発表のHENNGE Oneの3つの新機能 (2021年10月～)

より安全なファイル送受信、スマートフォンからのアクセスセキュリティ強化、標的型攻撃からのメール保護を実現する、3つの新機能を2021年10月から発売開始

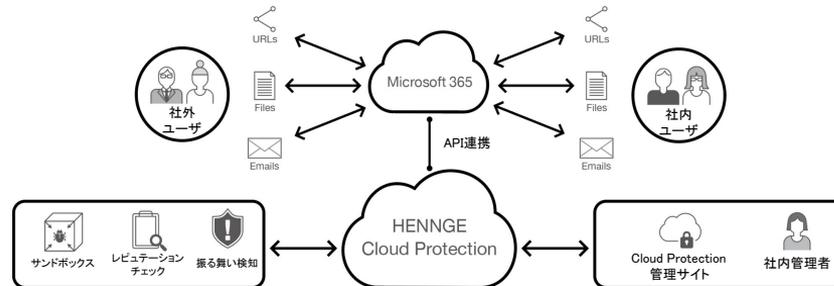
### HENNGE Secure Download



### HENNGE Lock Plus



### HENNGE Cloud Protection



# HENNGE One事業

## 2021年8月発表のHENNGE Oneライセンス体系 (2021年10月～)

2021年8月発表の3つの新機能の提供開始に伴い、2021年10月以降のライセンス体系を刷新  
高付加価値なセットプランを訴求しつつ、ライトユーザが導入しやすいプランも用意し、幅広いアプローチを目指します

セットプラン	概要	価格
HENNGE One Basic	HENNGE Oneの機能をまとめて導入する際にお得なセットプラン(証明書やLock Plus、Cloud Protectionの利用制限あり)	@600円/月
HENNGE One Pro		@1,000円/月

単機能プラン	概要	価格
HENNGE IdP Lite	SSO/IPアドレス制御/OTP/AD連携など	@150円/月
HENNGE IdP	Lite機能/デバイス証明書/Support Plus/Lock Plusなど	@300円/月
HENNGE IdP Pro	IdP/セキュアブラウザ/デバイス証明書追加など	@500円/月
HENNGE DLP	一時保留/フィルタリングなど	@300円/月
HENNGE ARC	アーカイブなど	@300円/月
HENNGE Cloud Protection	振る舞い検知/サンドボックスなど	@200円/月

# HENNGE One事業

## 2019年6月発表のHENNGE Oneライセンス体系 (2019年6月～2021年9月)

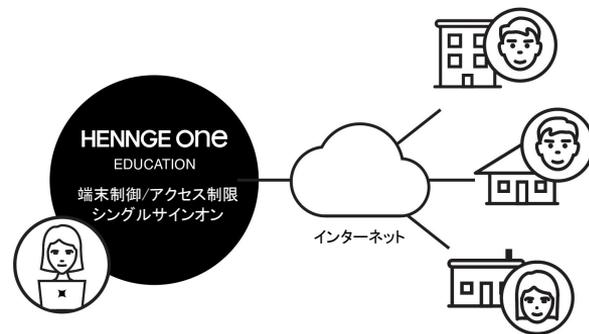
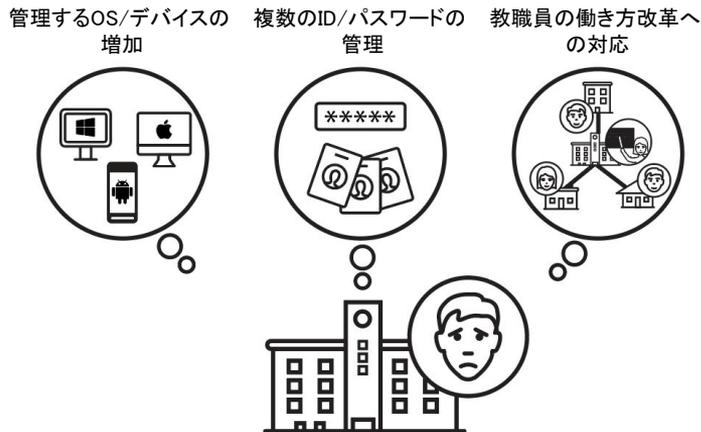
※ 2021年10月以降の新規契約から新ライセンス体系(2021年8月発表)が適用されます。

HENNGE One Secure Access	HENNGE One Standard	HENNGE One Business
<p>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。</p>	<p>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。</p>	<p>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。</p>
<p>月額 <b>400</b> 円 (税抜) 1ユーザー/月 (年間契約)</p>	<p>月額 <b>500</b> 円 (税抜) 1ユーザー/月 (年間契約)</p>	<p>月額 <b>750</b> 円 (税抜) 1ユーザー/月 (年間契約)</p>
<p>プラン内容</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>HENNGE Access Control</li> <li>HENNGE Secure Browser</li> <li>HENNGE Device Certificate</li> </ul> <p>※ 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～</p>	<p>プラン内容</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>HENNGE Access Control</li> <li>HENNGE Secure Browser</li> <li>HENNGE Email Archive</li> <li>HENNGE Email DLP</li> <li>HENNGE Secure Transfer</li> </ul> <p>※ 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～</p>	<p>プラン内容</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>HENNGE Access Control</li> <li>HENNGE Secure Browser</li> <li>HENNGE Email Archive</li> <li>HENNGE Email DLP</li> <li>HENNGE Device Certificate</li> <li>HENNGE Secure Transfer</li> </ul> <p>※ 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～</p>

# HENNGE One事業

## 「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月から、全国の国公私立の小学校、中学校、高校などを対象に販売開始いたしました。  
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まいります。



# プロフェッショナル・サービス及びその他事業

## 「SumaMachi (スマまち)」(2020年8月～)

2020年8月から、全国の自治体を対象に、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を販売開始いたしました。  
 (2021年10月に「CHROMO (クロモ)」から名称変更しております。)



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

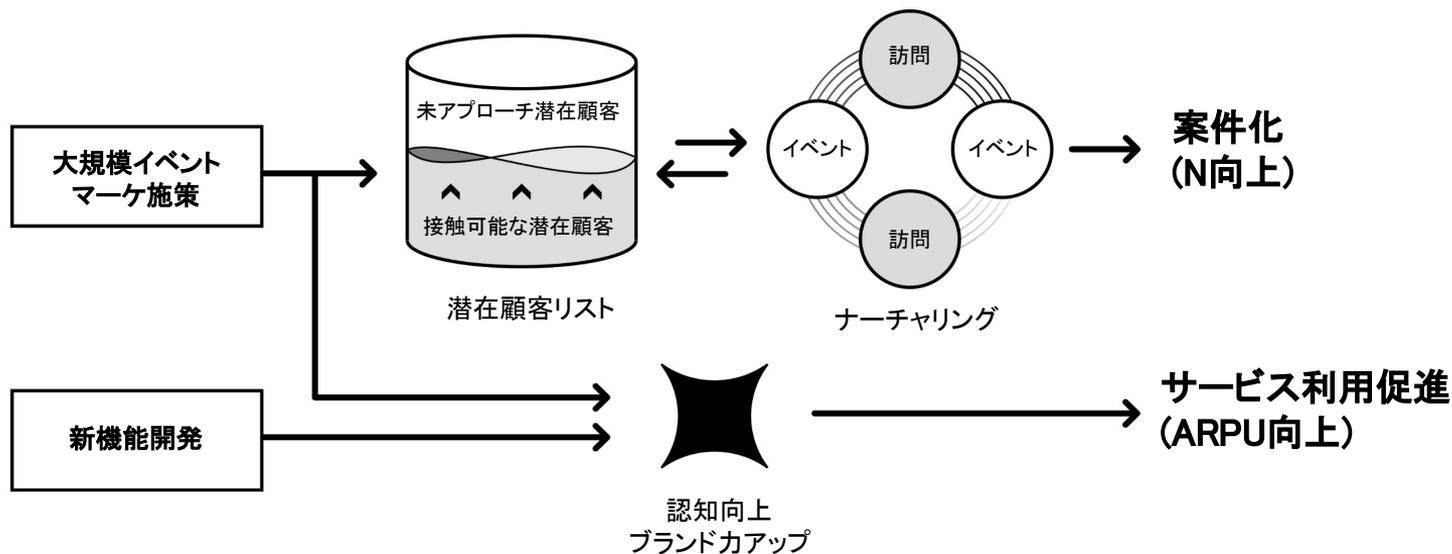


情報発信を **SumaMachi** の一元管理で効率化  
 自治体職員と地域住民による双方向のコミュニケーションで  
 「地域コミュニティ活性化」へ

# 過去開示資料 (マーケティング)

## HENNGE Oneのマーケティング活動のイメージ図

中期的な顧客獲得(N向上)とARPU向上を目的とした様々な活動を行っております



## HENNGE NOW!とそれに付帯した広告宣伝活動

2021年9月期第2四半期、大型デジタルイベントHENNGE NOW!を開催しました。約4.9億円の広告宣伝費を投下し、イベント開催費や集客を目的としたTVCM、交通・ウェブ広告等の積極的な広告宣伝活動を行いました。HENNGE NOW!の来訪者数は1万人超となりました。



参考: 2019年11月開催のHENNGE NOW!イベント(物理的な開催)の来場者数 約1,149人



HENNGE NOW! 詳細



コマーシャル動画

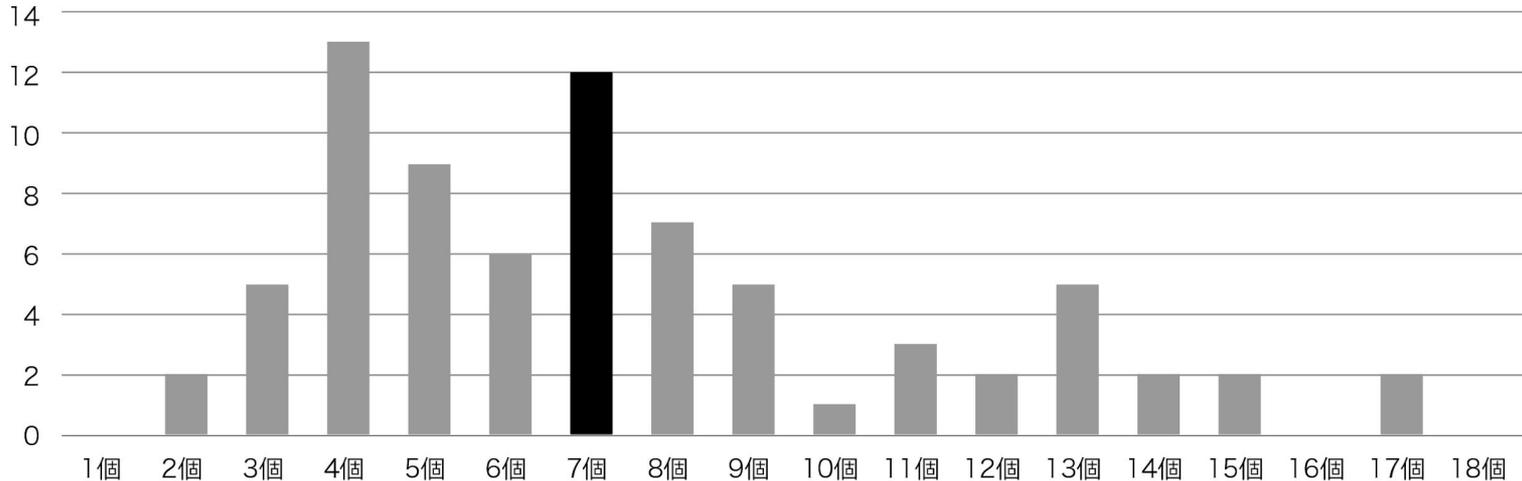


# 過去開示資料 (過去の調査等)

## 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個以上のSaaSを利用していることが判明しました

(単位:社)



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。

# 用語集

**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。

**ARPU (Average Revenue Per User) :**

1契約ユーザあたりの平均年間契約金額です。

**CAGR (Compound Average Growth Rate) :**

複数年にわたる成長率から1年あたりの幾何平均(複利に基づいて計算された年毎の平均)を求めたもので、年平均成長率です。

**E-Mail DLP (E-Mail Data Loss Prevention / E-Mail 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。

**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間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。

**平均月次解約率 :**

当社が開示する平均月次解約率は、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グロスレベニューチャーンレートです。

# 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**