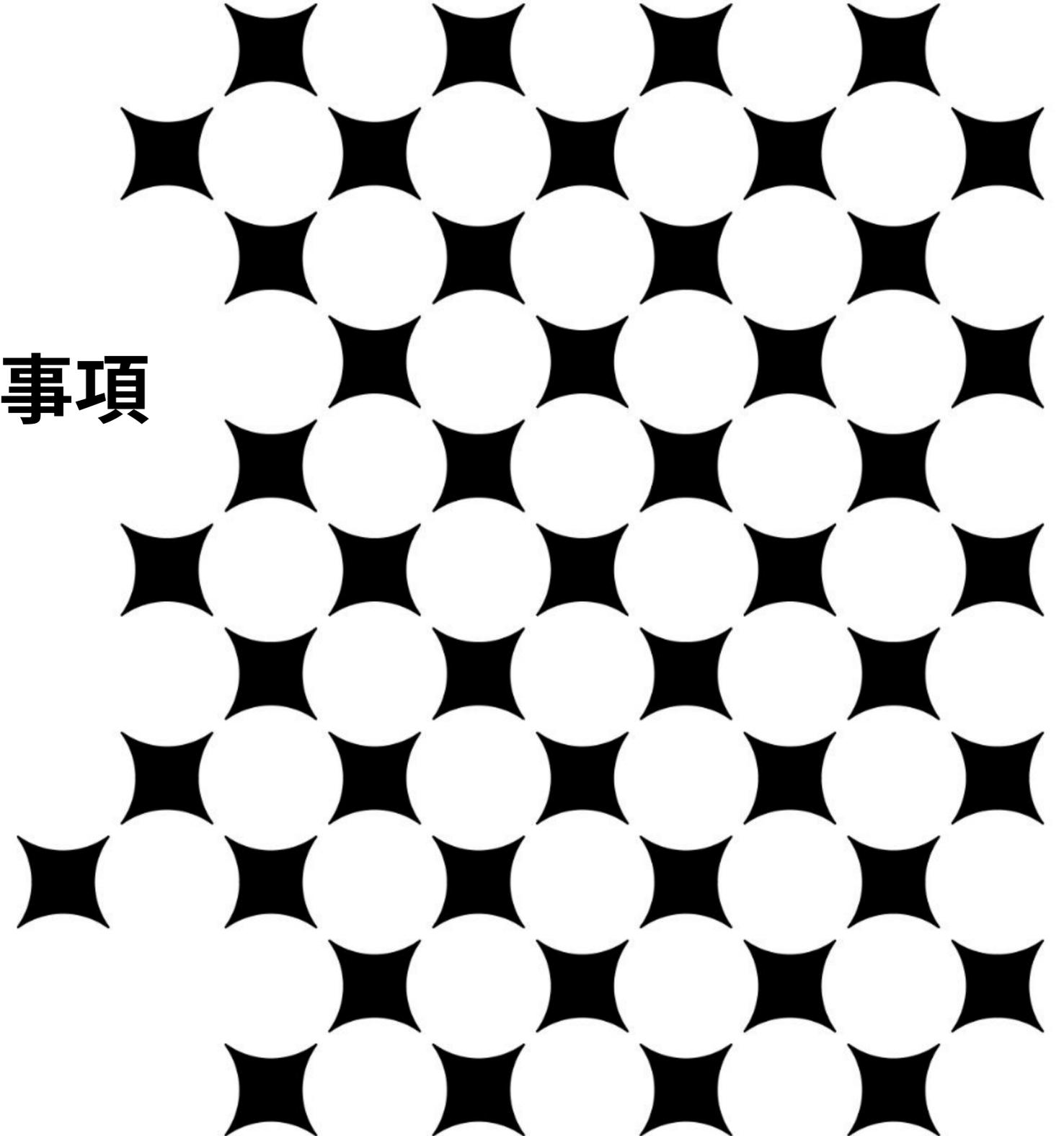
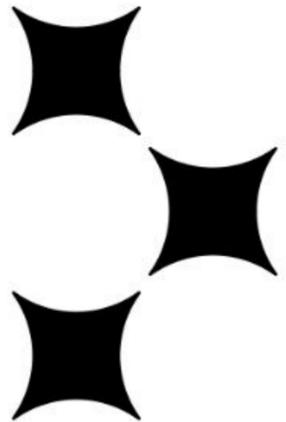


事業計画及び成長可能性に関する事項

HENNGE株式会社(東証グロース : 4475)
2023年11月17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CEO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
高岡 美緒	社外取締役
加藤 道子	社外取締役
後藤 文明	常勤監査役
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： 283名 (臨時雇用者を含まず、2023年9月末日現在)



Locations

日本



台湾



経営理念

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

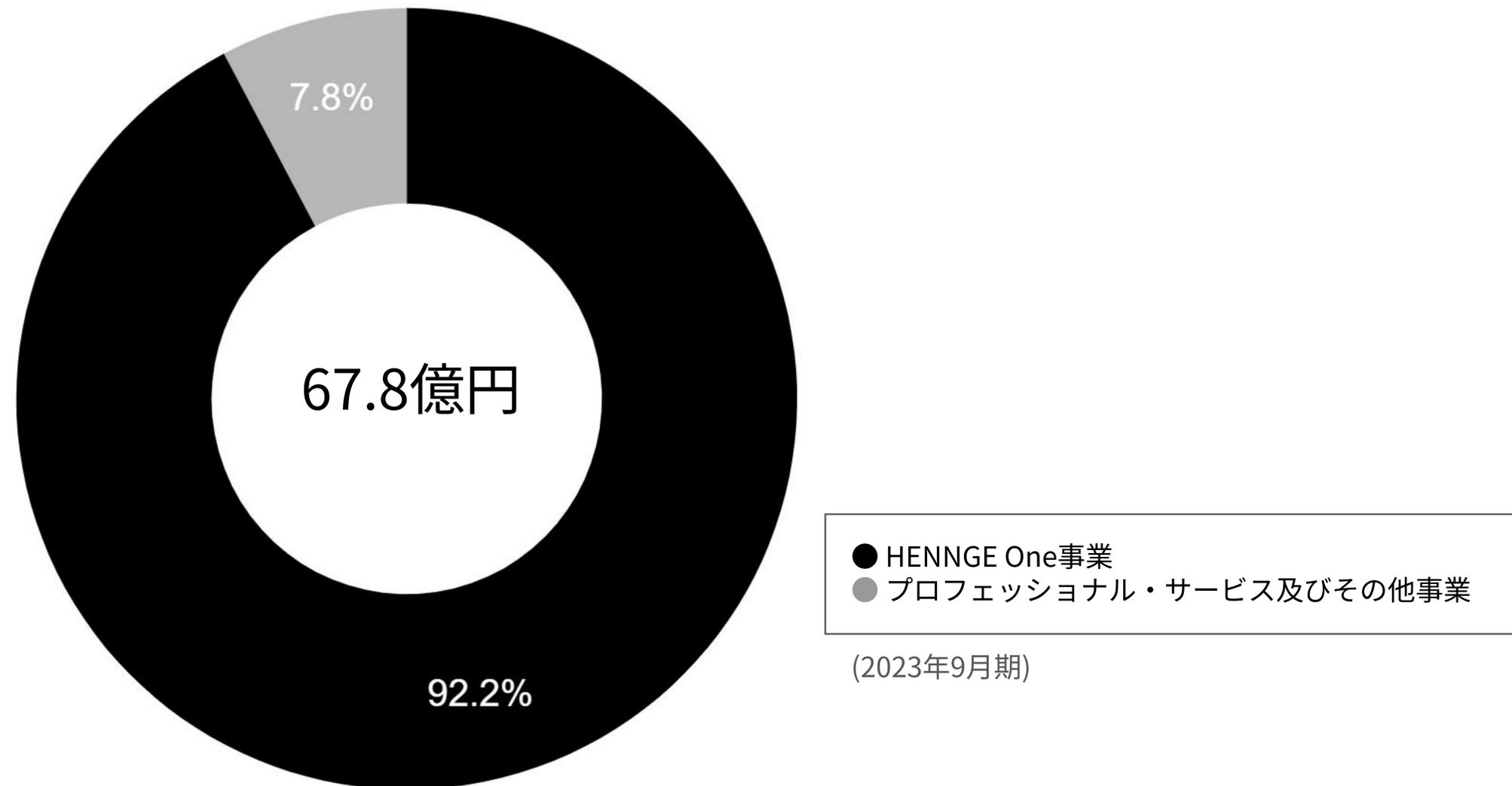
Liberation of Technology

テクノロジーの解放

2. ビジネスモデル

売上高の事業別構成

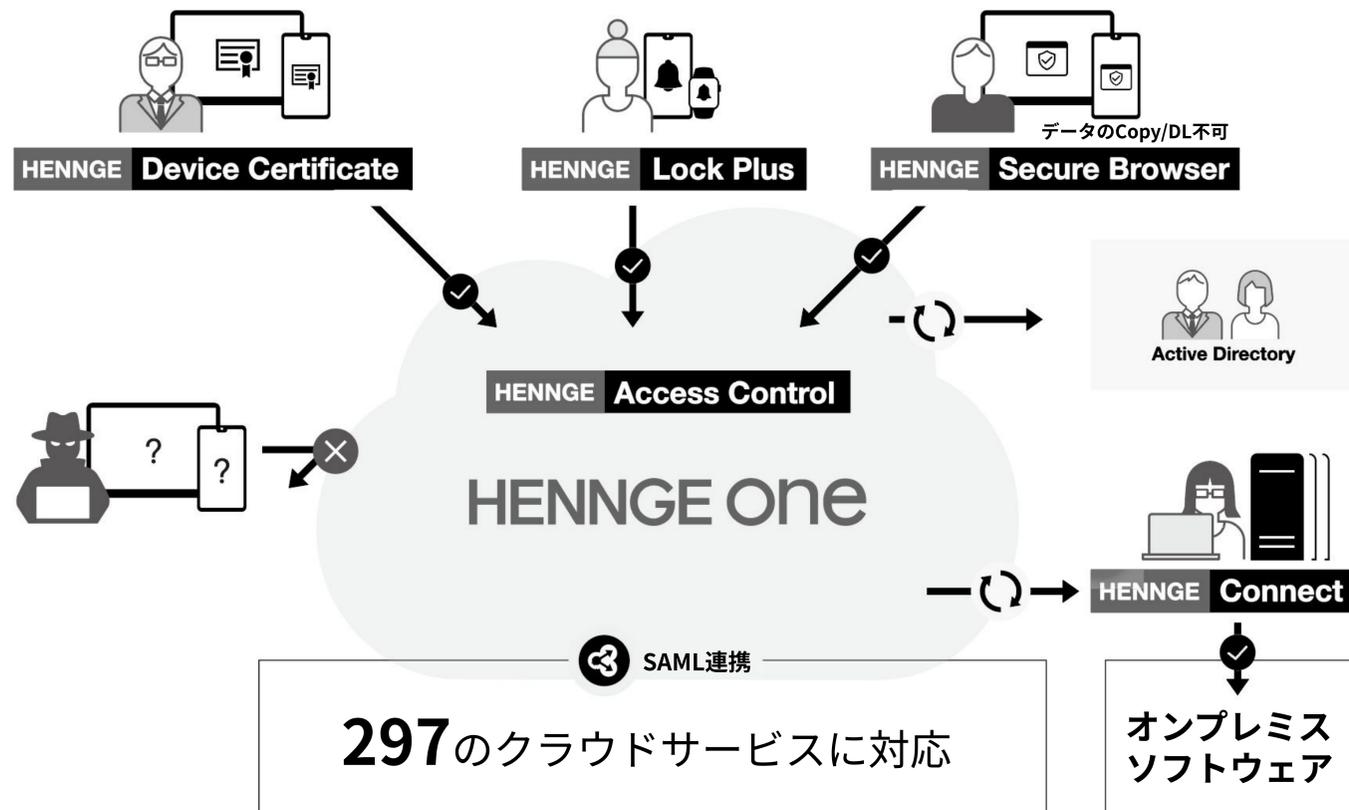
当社グループの現在の成長ドライバーは、HENNGE One事業



HENNGE One

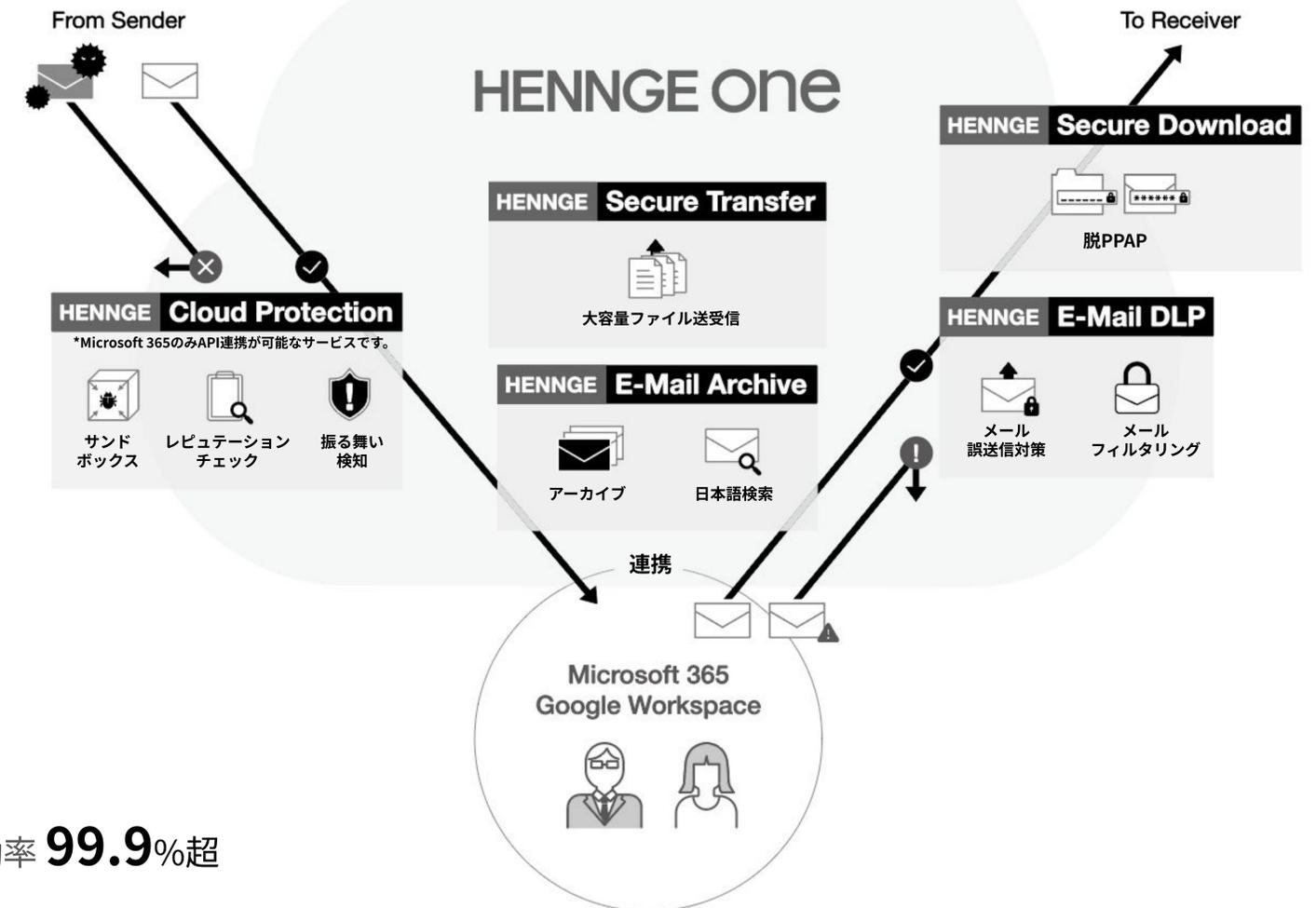
クラウド導入で生産性向上を図る企業に対し、クラウド利用時の障害を取り除くサービスをワンストップで提供
 全社一括導入により、日々従業員が利用するクラウドサービスの安全性と利便性を高める

IdP Features



HENNGE Oneサービス稼働率 **99.9%**超

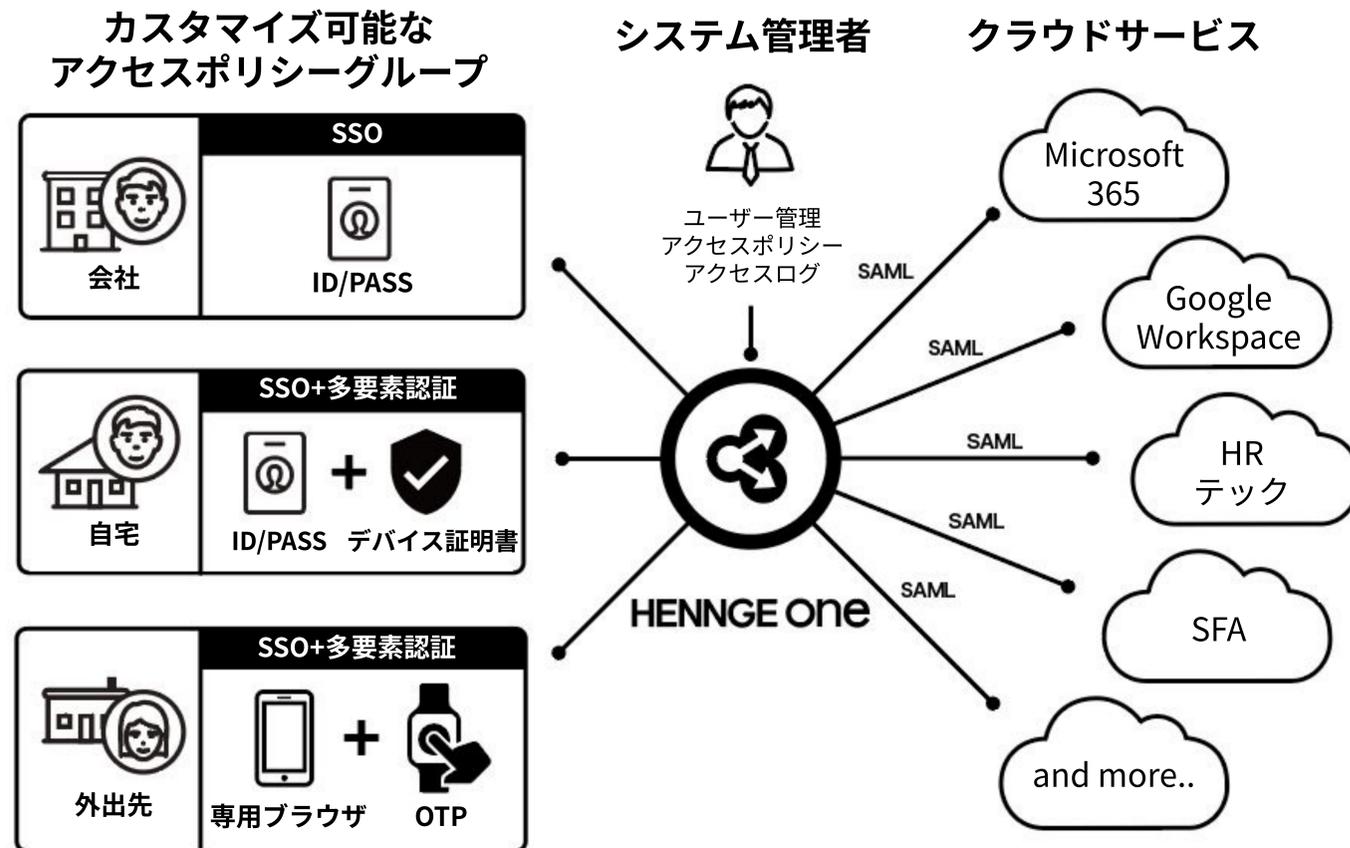
E-Mail Security Features



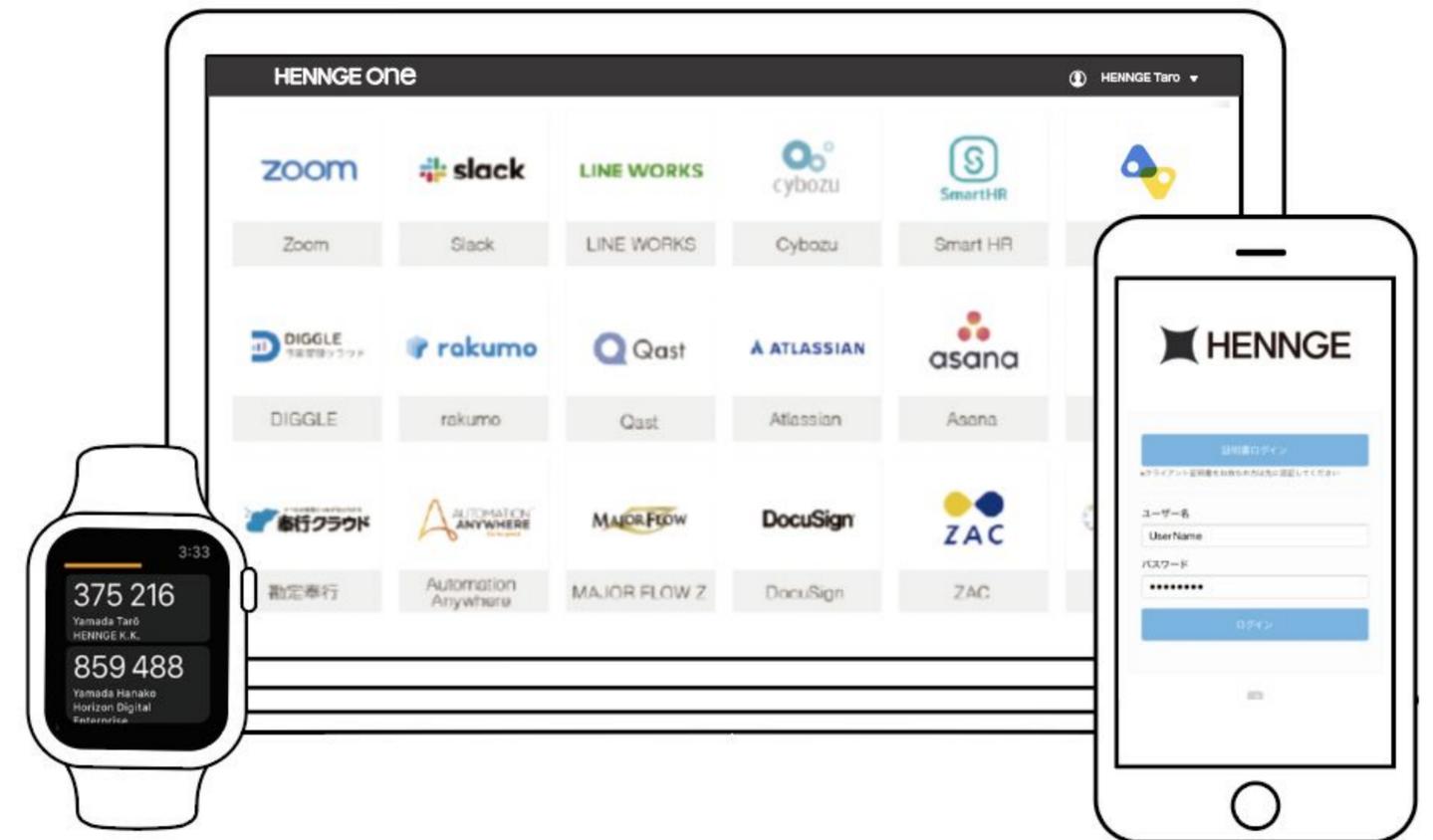
HENNGE One - IdP Features

企業で利用する様々なクラウドサービスに対し横断的にセキュアなアクセスとSSOを実現するIDaaS

アクセスコントロール

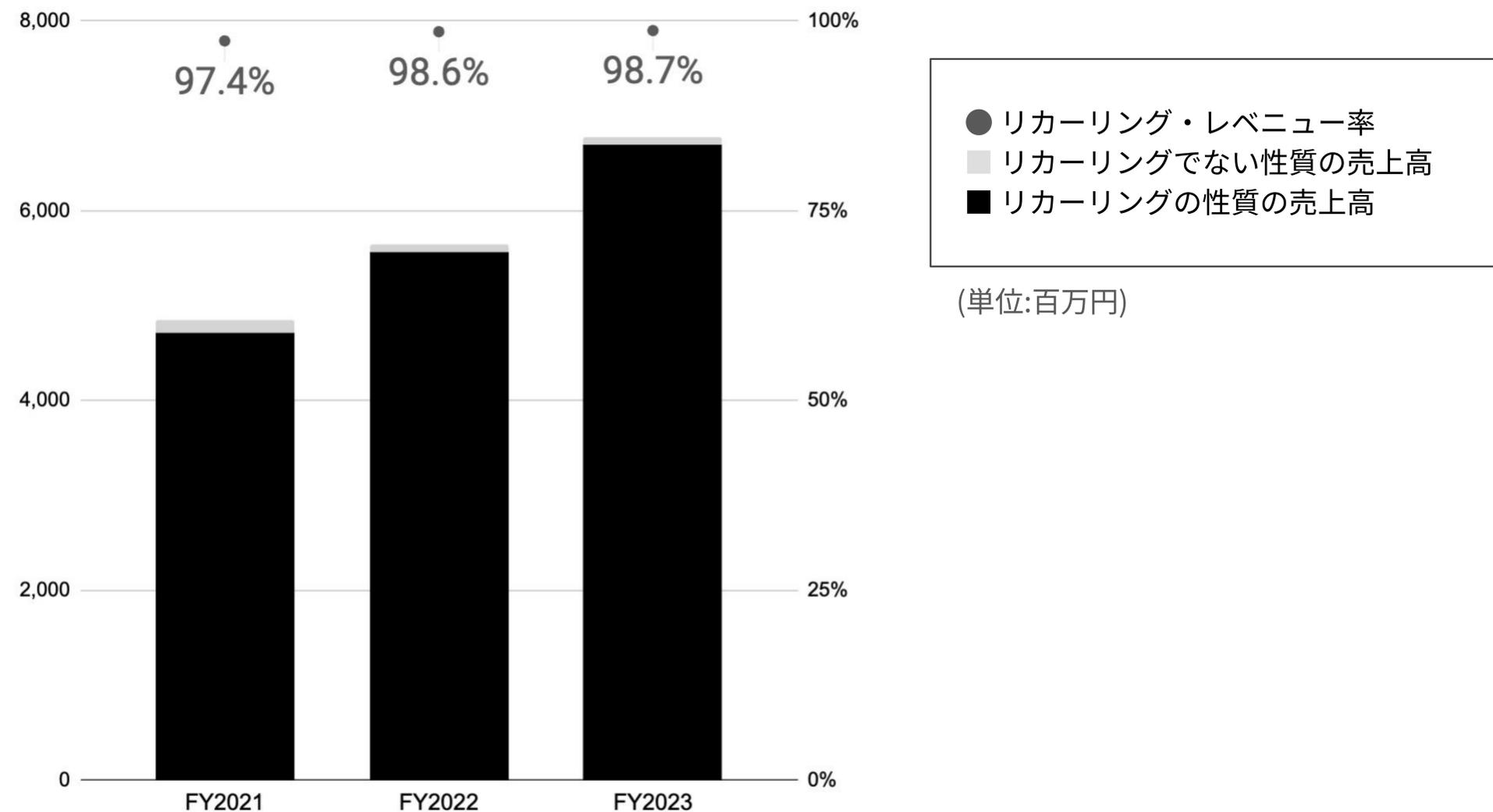


ID統合



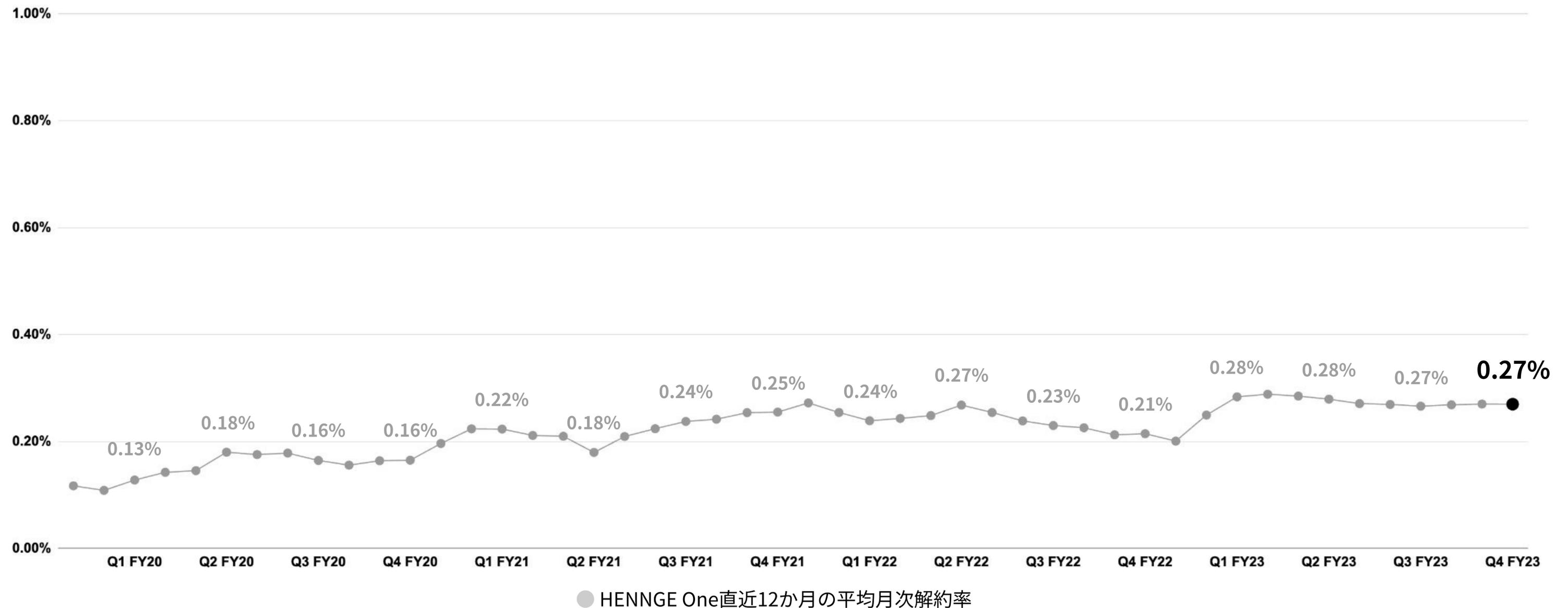
リカーリング・レベニュー比率

HENNGE One事業を含め、当社のビジネスは基本的にサブスクリプションビジネス
当期中に獲得した契約は解約されない限り積み上がっていき、翌期以降の売上高の基盤となります



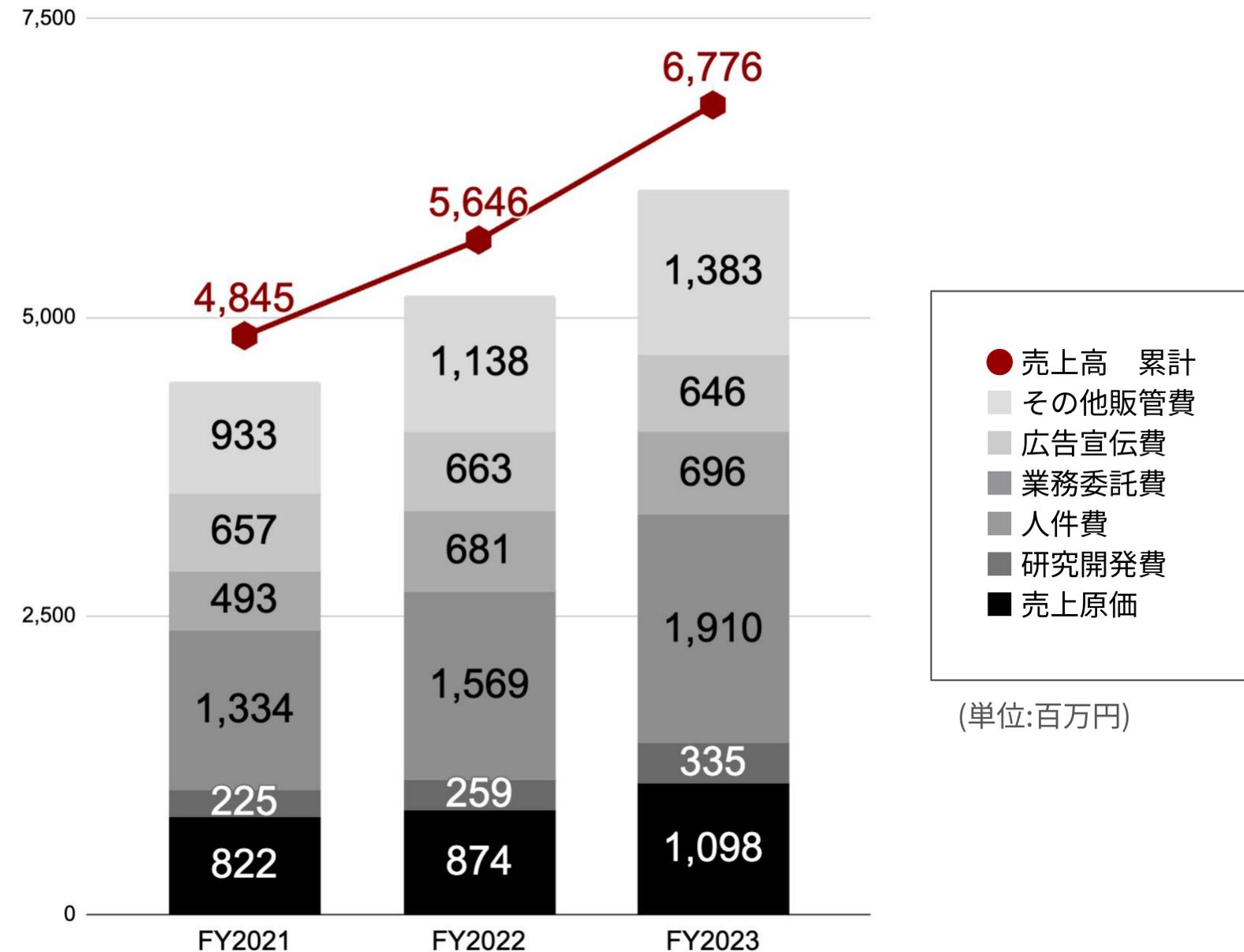
HENNGE One 平均月次解約率

低解約率を維持することで、安定的で持続可能な成長モデルを構築しています



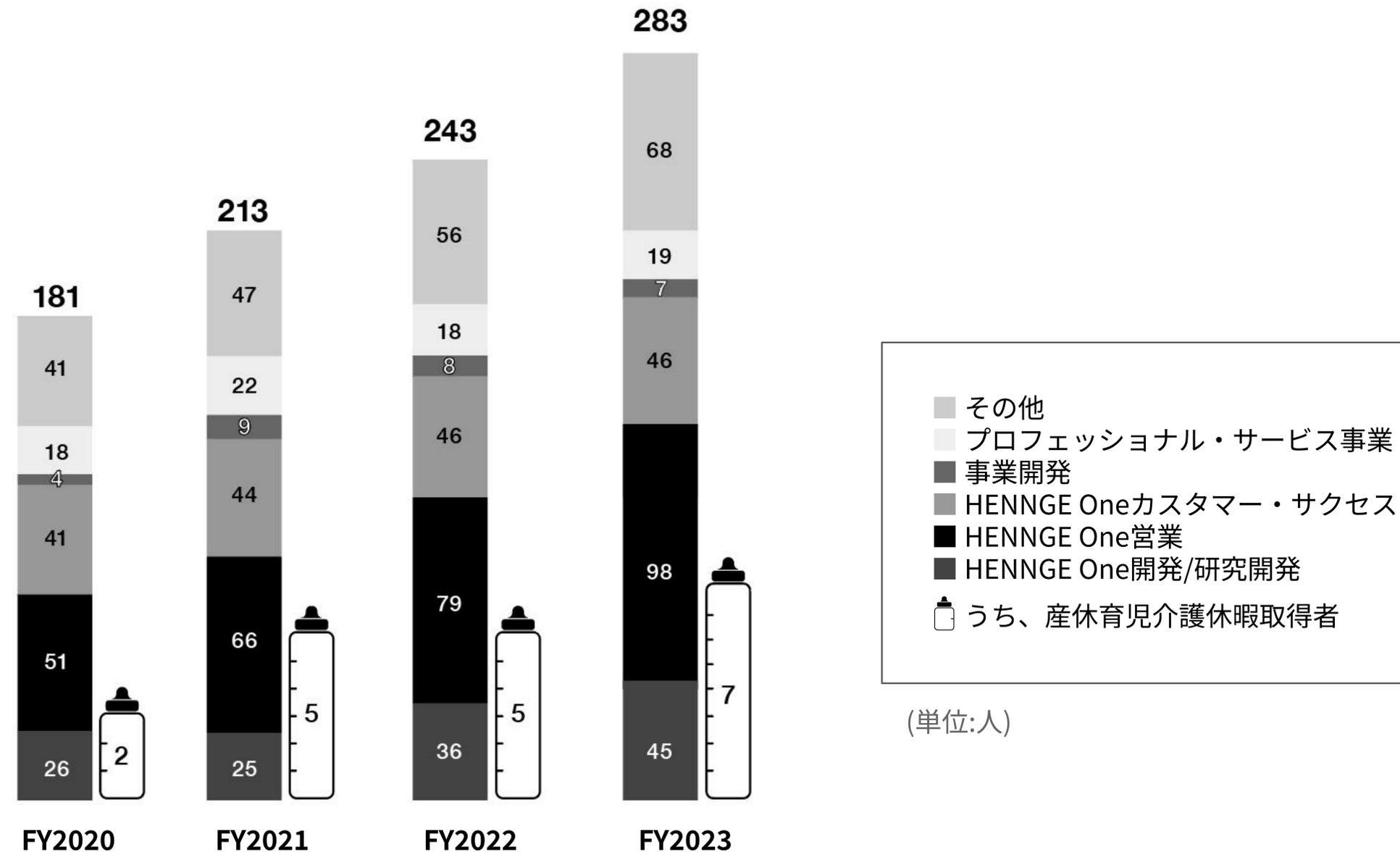
売上高と営業費用の推移

年々積み上がる売上高に対し、事業成長のための投資を増額しても安定的に利益を増やすことができるモデルです



従業員(アルバイトを含まず)の推移と構成

今後の更なる成長のため、より高い付加価値を生み出す体制の構築・強化に努めていきます



(単位:人)

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

大切にする価値観

「テクノロジーの解放」を具現化すべく、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続けます
お客様に先駆けて何回も失敗を繰り返しながら、お客様に役立つ技術を見極め、それを広く提供していきます

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

HENNGE WAY

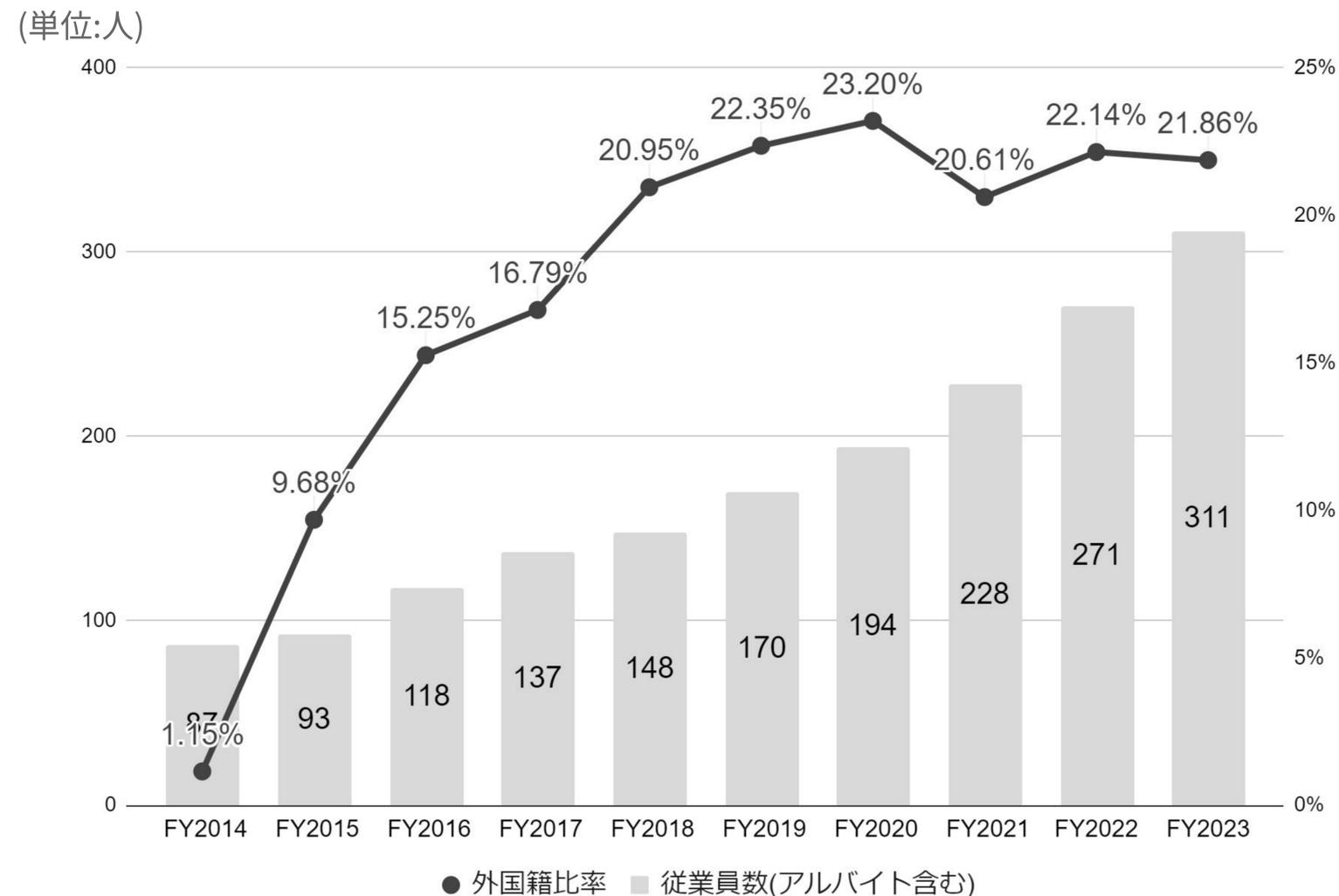
HENNGE WAYは、果敢な挑戦と失敗によって変化を続けるために私たちが大切にしている行動指針です

- #1 **IGNITE CHANGES TO LEARN FROM MISTAKES EARLY**
- #2 **STAY CURIOUS, BE A LEARNAHOLIC**
- #3 **HELP PASSIONATE HENNGE PEOPLE**
- #4 **LOVE AND ADOPT TECHNOLOGY TO OUR WORK**
- #5 **TRACK AND TRUST RATHER THAN RESTRICT AND SUSPECT**
- #6 **HAVE TRANSPARENT AND OPEN COMMUNICATION**
- #7 **EMBRACE DIVERSITY AND INCLUSION**
- #8 **LEAD YOURSELF WITH PASSION**

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と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



インターン応募総数(累計):

約**196**の国と地域から
51,461人

インターン数(累計):

35の国と地域から
132人

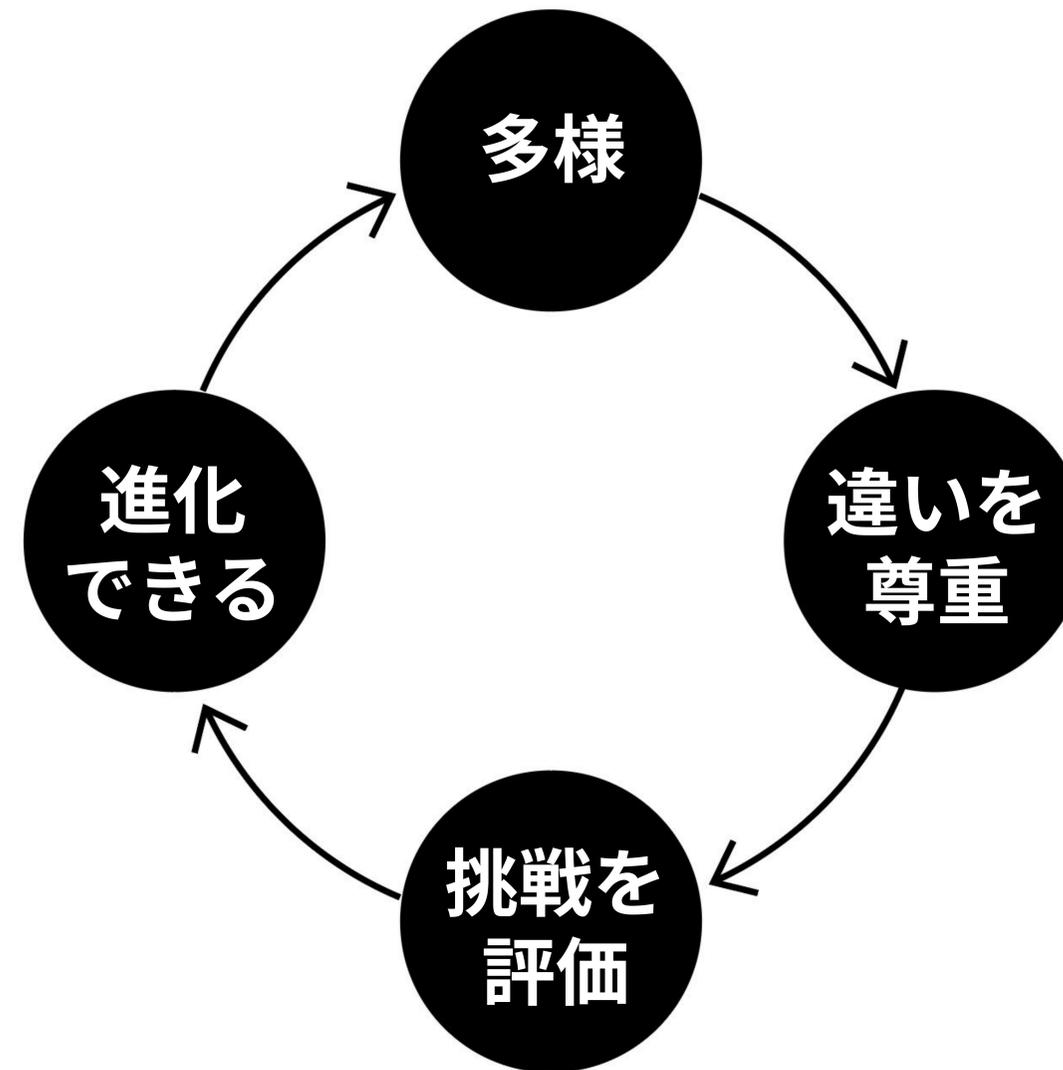
(当該プログラム開始の2012年以來、2023年9月末日までの累計値)

従業員(アルバイトを含む):

25以上の国と地域で構成
(2023年9月末日現在)

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



- みんな同じだと差異を探す
- みんな違うと共通点を探す

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

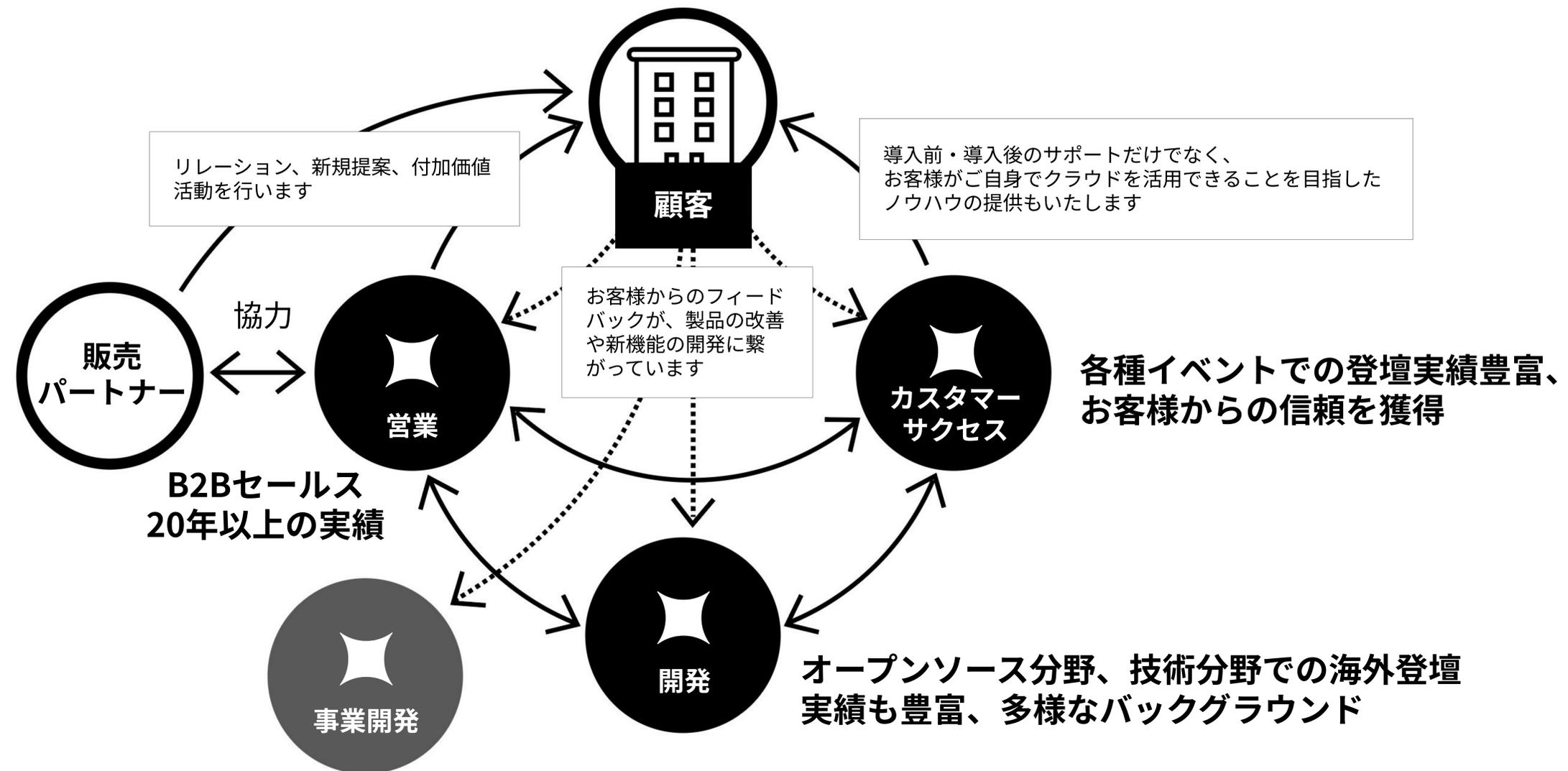
強固な顧客基盤

4

健全な財務基盤

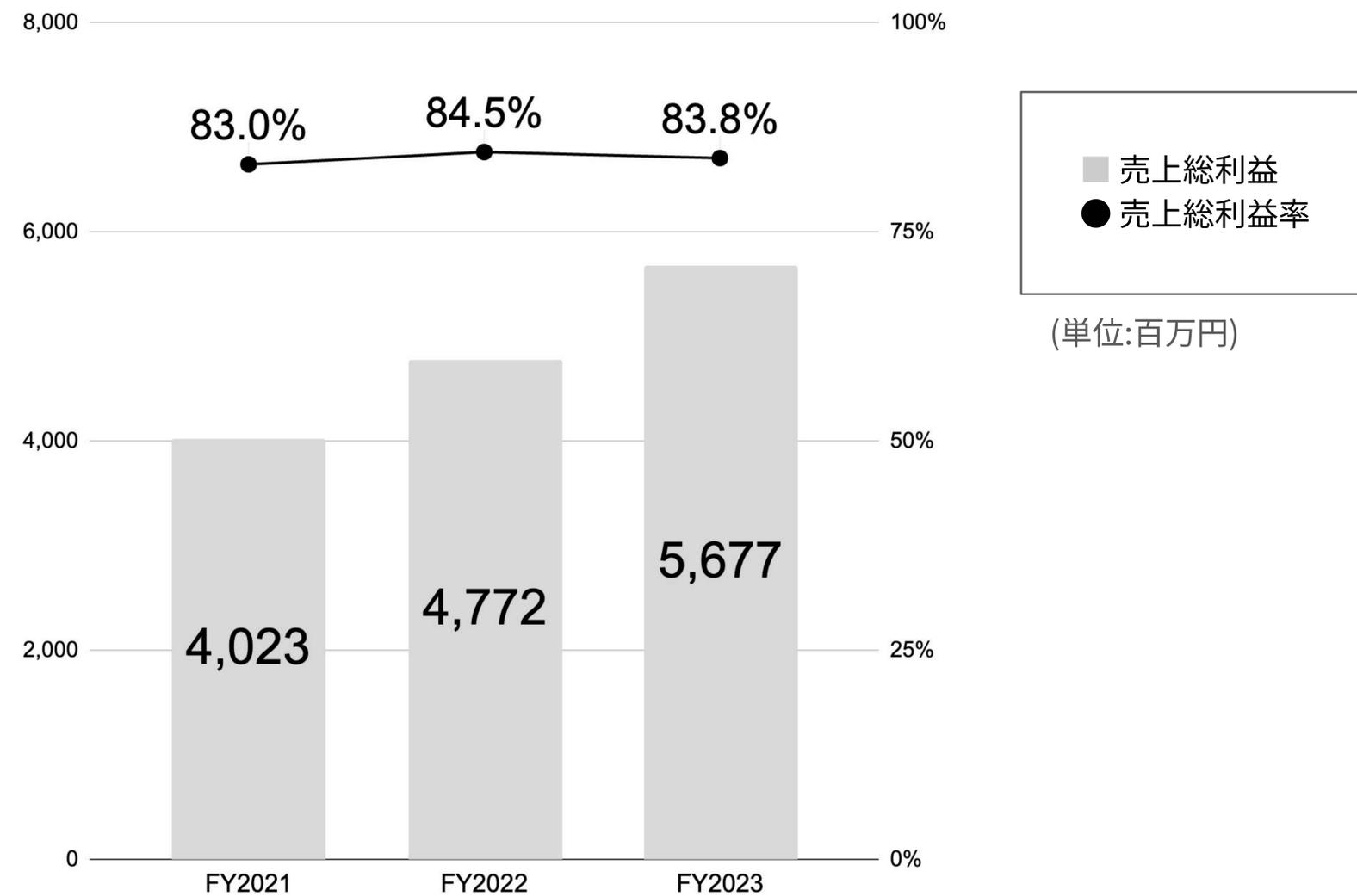
最良の顧客体験を提供する社内体制

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



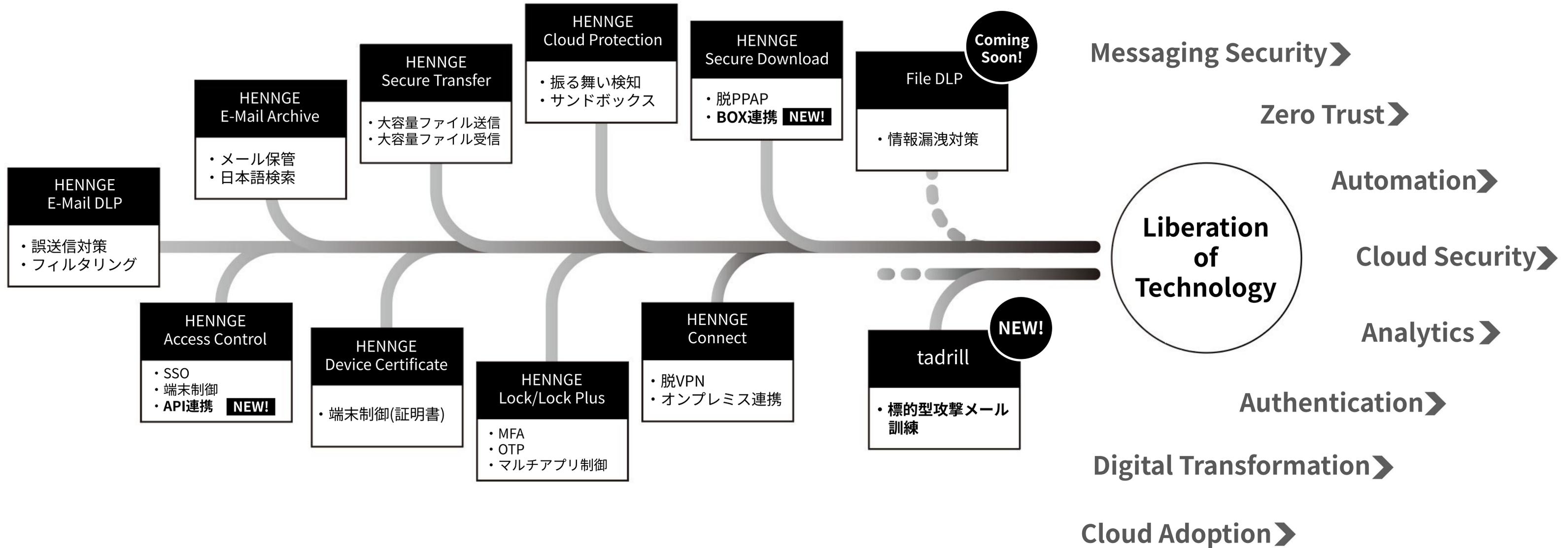
優れたサービス開発体制

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・安定運用を両立することで、高い売上総利益率を維持しています



お客様の变革を応援するHENNGE Oneファミリー

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



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

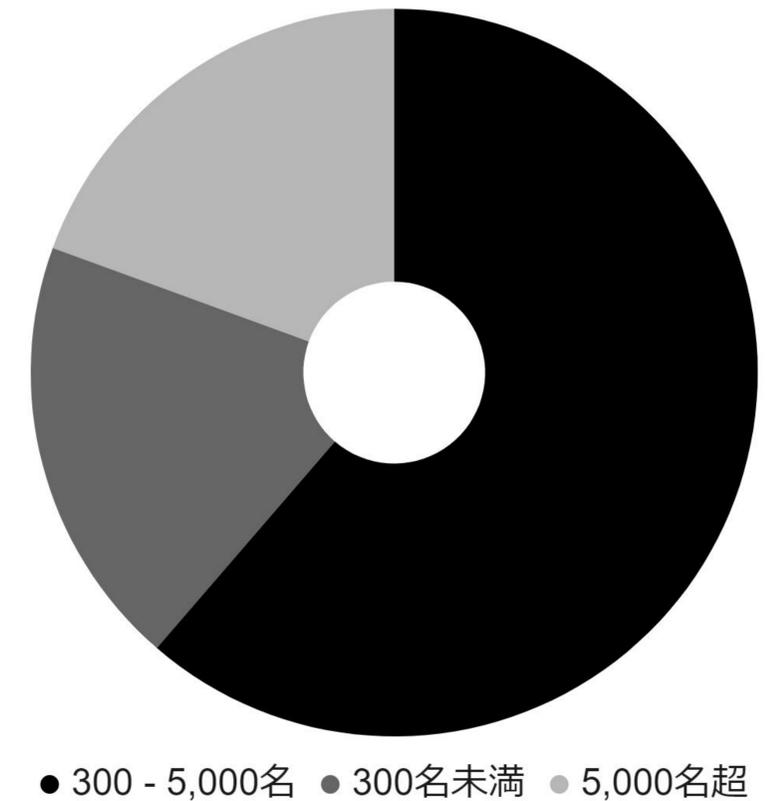
2,610社の多様な業種・業態でのご利用実績、契約ユーザ数は約238万人
 契約企業あたりの平均契約ユーザ数は約912人 (2023年9月末日現在)



東証上場企業の約**16.9%**がご利用

他、多数

2023年9月期の
 契約ユーザ規模別分布 (ARRベース)



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

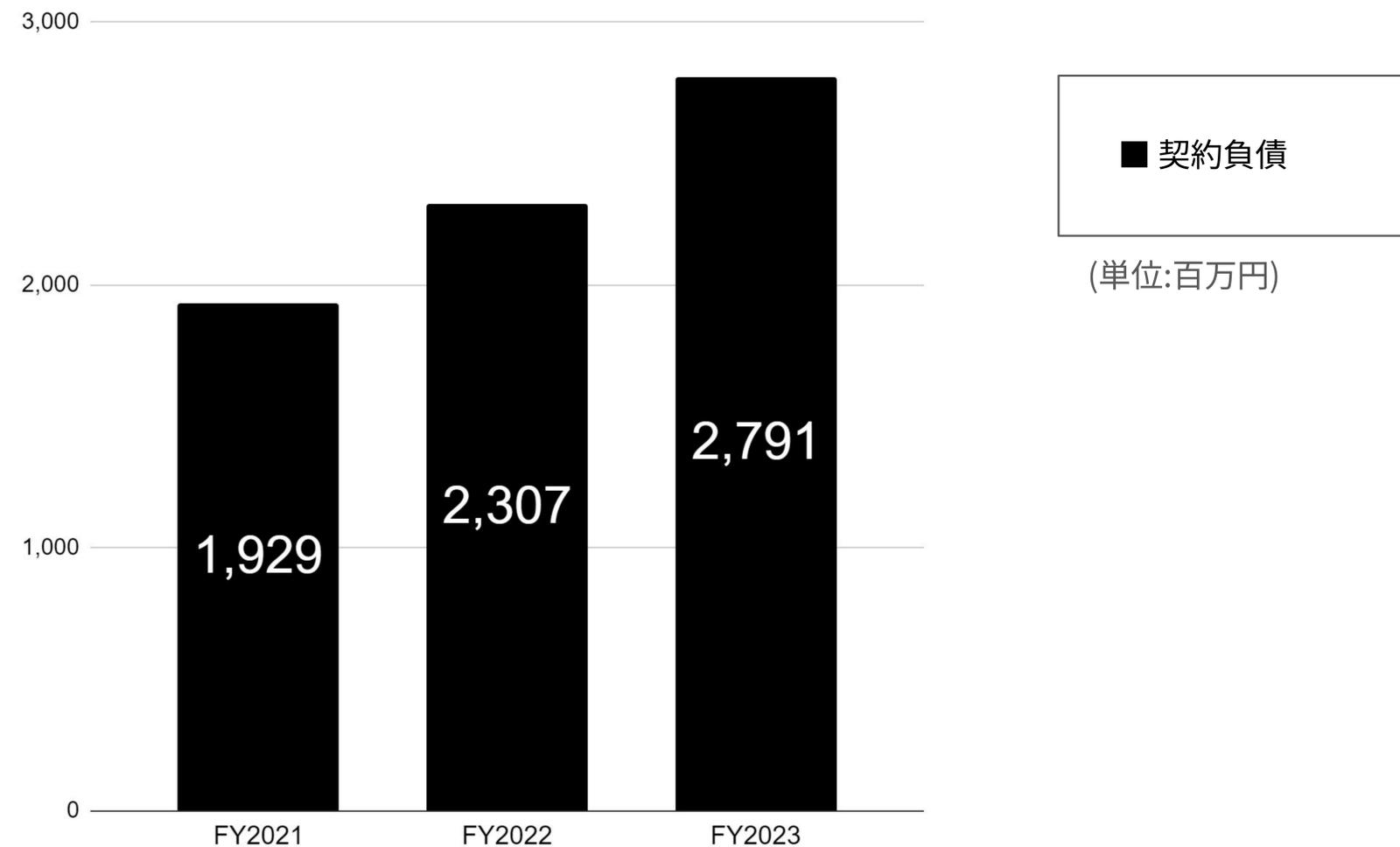
強固な顧客基盤

4

健全な財務基盤

健全な財務基盤

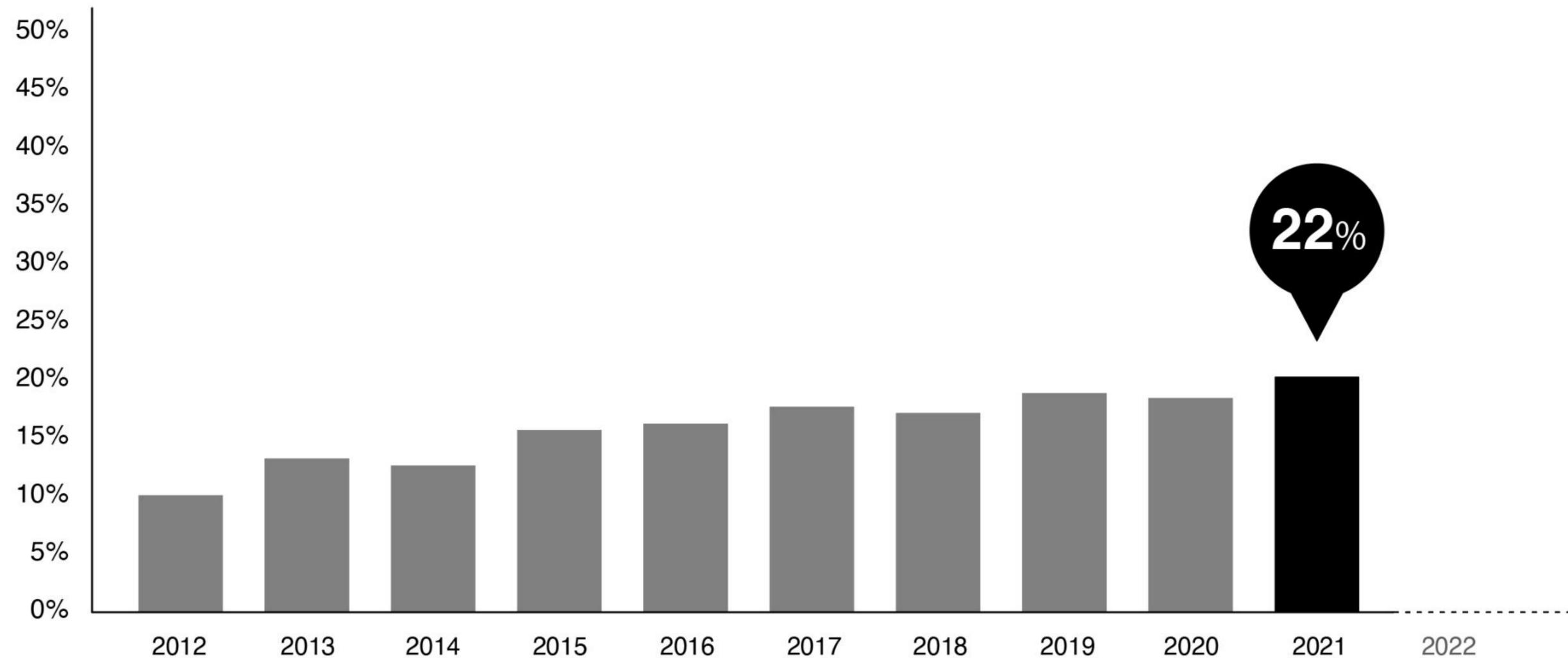
HENNGE Oneは年間・前払型の契約が原則となっており、キャッシュインが先行するため、営業、カスタマーサクセスや開発等、各方面への積極的な先行投資が可能です



4. 市場環境

日本のクラウド・コンピューティング導入率

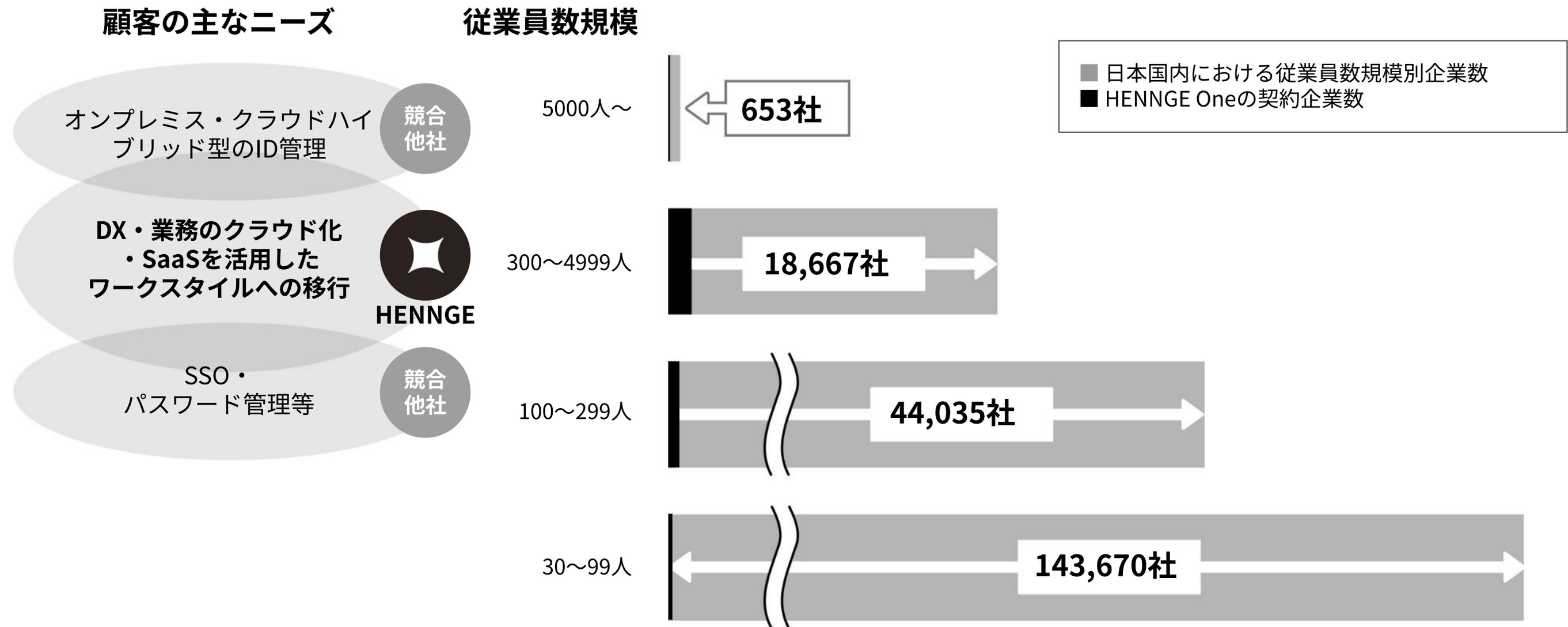
2021年の日本のクラウド・コンピューティング導入率は、平均で22%です



(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)

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

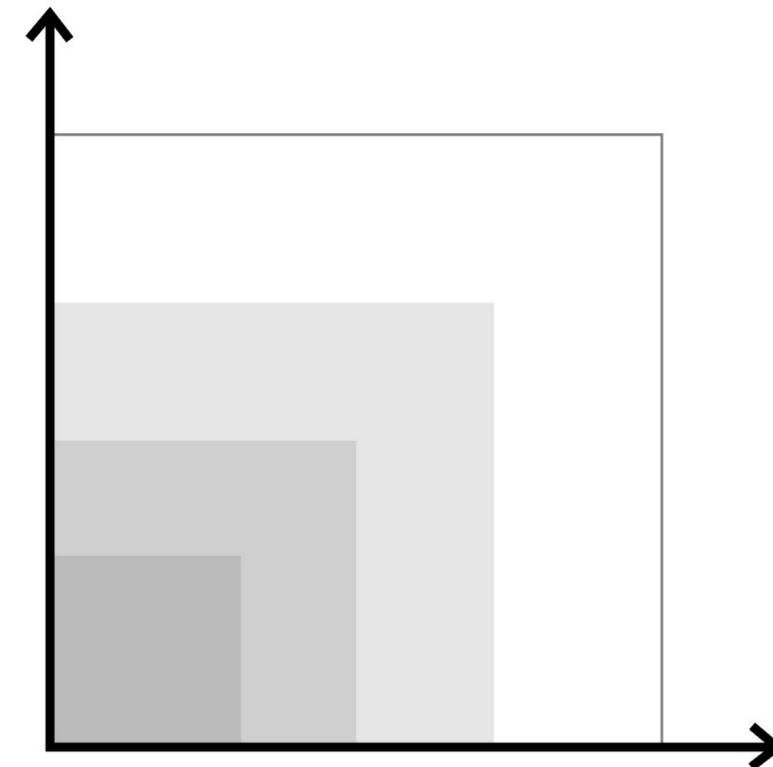


今後日本におけるクラウドの普及が進めば顧客となり得る企業数として日本国内における30人以上の従業員数規模の企業数の総計を基に当社グループで算出
(出典: 経済産業省「令和3年 経済センサス-活動調査結果 企業等に関する集計 産業横断的集計」)

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向上していきます。

- **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
 - 販売パートナー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

$$\mathbf{LTV = ARR \times Y \times r}$$

Y = [平均契約年数]

r = [売上総利益率]

$$\mathbf{ARR = N \times n \times ARPU}$$

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]

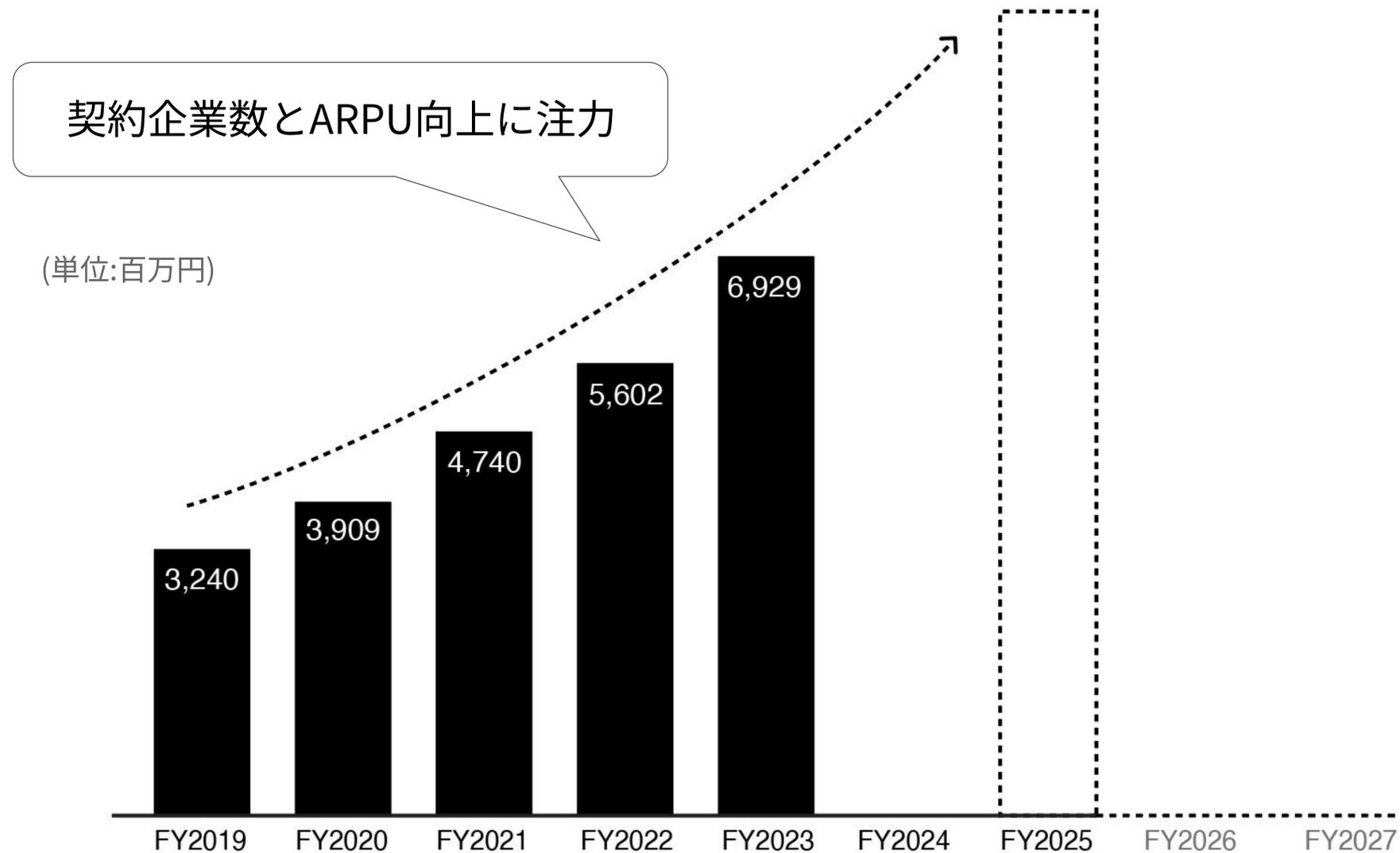
ARRの推移 (HENNGE One)

FY2023は、新規顧客獲得だけでなく、新機能を搭載した新プランを新規顧客・既存顧客に展開したことで、契約企業数、ARPU共に順調に増加し、ARRの成長が20%を超える結果となりました

	ARR			N			n			ARPU		
	(百万円)	(%)	(百万円)	(社)	(%)	(社)	(人)	(%)	(人)	(円)	(%)	(円)
	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
FY2015	880		=	399		×	1,095		×	2,015		
		+56.5%	+318		+72.0%	+167		-7.8%	-93		-1.3%	-27
FY2016	1,288		=	642		×	1,018		×	1,970		
		+46.3%	+407		+60.9%	+243		-7.0%	-76		-2.2%	-45
FY2017	1,898		=	928		×	1,107		×	1,848		
		+47.4%	+611		+44.5%	+286		+8.7%	+89		-6.2%	-122
FY2018	2,552		=	1,176		×	1,166		×	1,861		
		+34.4%	+653		+26.7%	+248		+5.3%	+59		+0.7%	+13
FY2019	3,240		=	1,428		×	1,171		×	1,938		
		+27.0%	+688		+21.4%	+252		+0.4%	+5		+4.2%	+77
FY2020	3,909		=	1,667		×	1,169		×	2,007		
		+20.7%	+670		+16.7%	+239		-0.2%	-2		+3.5%	+68
FY2021	4,740		=	1,952		×	1,095		×	2,217		
		+21.2%	+830		+17.1%	+285		-6.3%	-73		+10.5%	+210
FY2022	5,602		=	2,213		×	1,050		×	2,410		
		+18.2%	+862		+13.4%	+261		-4.1%	-45		+8.7%	+193
FY2023	6,929		=	2,610		×	912		×	2,910		
		+23.7%	+1,328		+17.9%	+397		-13.2%	-138		+20.8%	+501

HENNGE One ARRの成長目標

HENNGE One事業の持続的な成長モデルの確立を目指します
新規顧客獲得だけでなく、サービスの改善、新機能や新サービス等の付加価値創出を続けることで、HENNGE One ARRのCAGRを20%台中盤にし、まずはFY2025までにARR100億円以上を目指します



今後の利益についての考え方

LTV最大化、つまり将来にわたって得られる累計売上総利益額の最大化を追求することで、さらなる事業成長のための投資を増額しても、安定的に利益を増やすことができるモデルを堅固にしていきます

- **営業利益：**

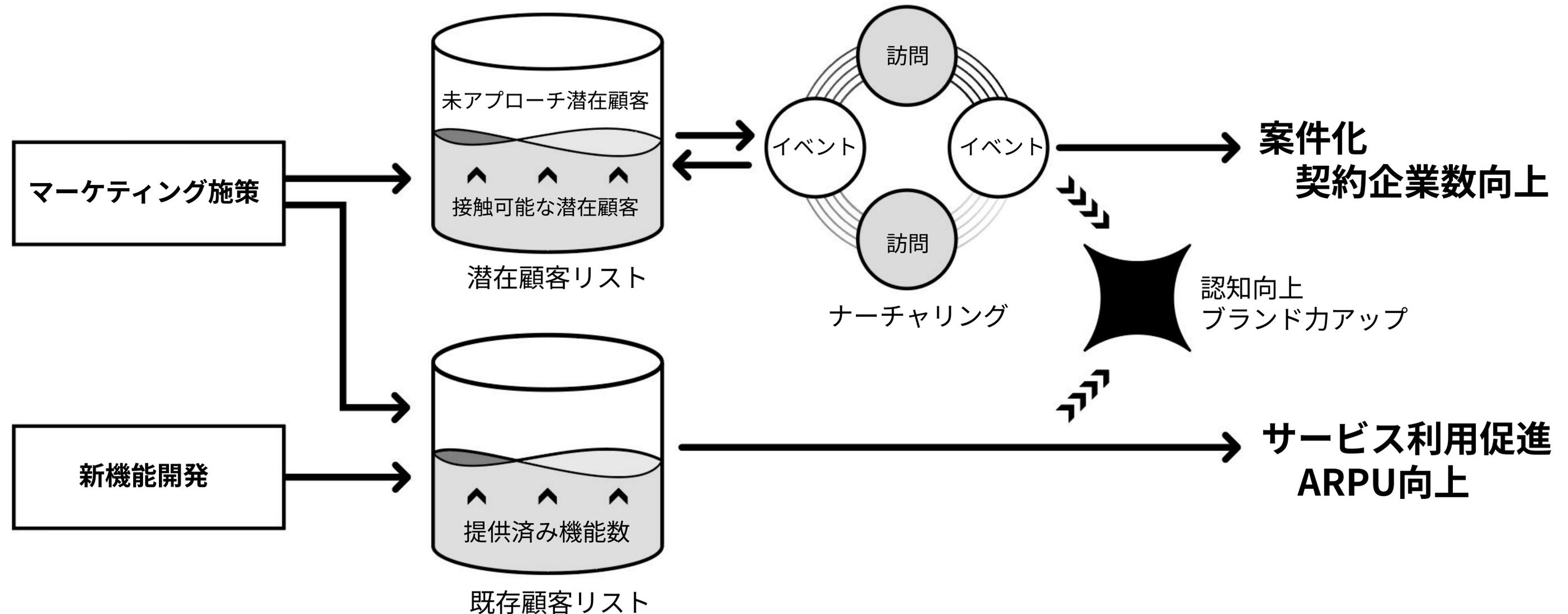
営業利益を継続して増加させていく方針を維持しつつも、将来のLTV最大化のため、まずはARR成長に寄与する広告宣伝活動や人材獲得力向上に資する投資対効果の高い施策等を積極的に実施してまいります。

- **売上総利益：**

現行の売上総利益率(2023年9月期：83.8%)は高い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、総じて売上総利益率は高い水準を維持したいと考えています。

HENNGE Oneのマーケティング活動のイメージ図

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の実施がARR拡大に寄与するまで一定の時間を要しますが、投下した広告宣伝投資は累積的に効果を発揮します



今後の成長を実現するための具体的施策

- **契約企業数向上施策：**

- 新規顧客獲得の加速のため、営業人員を継続的に採用
- 販売パートナーとの連携強化や地域カバレッジの拡大
- 拡大する市場でのHENNGE及びHENNGEのサービスの認知度向上

- **ARPU向上施策：**

- サービスの改善、新機能や新サービス等の付加価値創出のため、研究開発・事業開発・カスタマーサクセス人員を日本を含む全世界から継続的に採用

なお、職種毎の人員の進捗や、各KPIの進捗等につきましては、本資料P.14、P.24及びP.35をご参照ください。

将来のさらなる成長に向けた投資・開発活動

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等に投資しております。

●投資先



rakumo

(rakumo株式会社)
[4060: TYO]



DIGGLE

予実管理クラウド
(DIGGLE株式会社)

any.

(any株式会社)



sitateru
IMAGINATION

(シタテル株式会社)

dnx
ventures

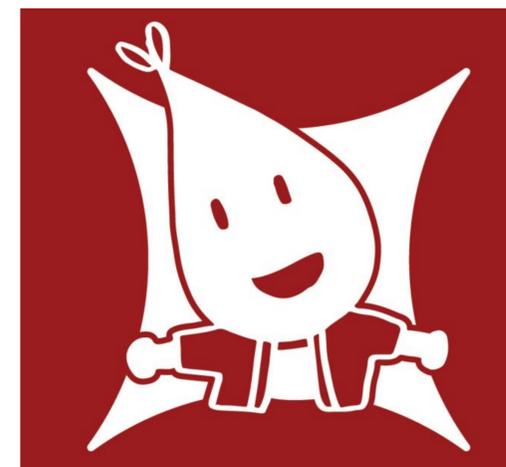
(DNX Ventures)

kickflow

(株式会社kickflow)
※2023年10月 業務提携

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)

(リスクの内容) 当社グループが事業展開をしているIT業界においては、事業継続の観点や業務効率化による自社競争力向上の観点から大企業から中小企業までIT投資を進めております。その中でも、当社グループが現在注力し、売上の大部分を構成するクラウドサービス市場は、その利便性や初期投資を抑制できるといった特徴により急速な成長を続けております。当社グループの発展にはクラウドサービス市場の成長が必要不可欠であります。当社グループが将来的に事業環境の変化に適応できなかった場合、経済情勢や景気動向等の変化によってクラウドサービス市場の成長が鈍化した場合には、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。また急速に成長するクラウドサービス市場において、今後国内外の大手資本や競合他社の参入などにより競争が過熱した場合には、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。

(対応策) 当社グループは、様々なクラウドサービスに対する横断的なアクセスコントロールを実現するSaaS認証基盤(IDaaS)に加えて、誤送信対策や標的型攻撃対策などのメールセキュリティにも対応した、クラウド型のワークスタイルに移行する企業をサポートするための総合的なサービスを提供しています。今後、時代の変化とともに変わりゆく顧客のニーズに合わせ、新しい認証技術を用いたアクセスコントロール機能の改善や新機能の開発などを進めていくとともに、カスタマー・サクセスの向上をより一層図っていくことで、クラウドサービス市場を盛り上げると同時に、参入する競業他社との差別化を図り、本リスクの低減に努めております。

技術革新やサービス提供環境への対応について (発生可能性：低、影響度：高、重要度の前年からの変化：同)

(リスクの内容) 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。また、当社グループの主要サービスであるHENNGE Oneは、顧客企業が利用するクラウド型グループウェアと連動して、サービス提供を行っております。クラウド型グループウェアの提供ベンダーが自社でHENNGE Oneに酷似したサービスのみを提供する環境に変更した場合、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。

(対応策) 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しております。これらの知見を活かし、提供サービスの改良・改善及び新サービスの開発・提供を続けることで、競合他社が提供するサービスとの差別化を図り、サービスの優位性を築くことにより、本リスクの低減に努めております。

補足情報：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等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。

SSO (Single Sign On) :

1度のユーザ認証で複数のシステムの利用が可能になる仕組みです。

平均月次解約率 :

当社が開示する平均月次解約率は、サービス解約等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、2024年9月期の事業方針等については、2023年11月10日に開示しております「2023年9月期 通期決算説明資料」をご参照ください。



HENNGE