

## 2020年9月期第3四半期 決算説明資料

HENNGE株式会社  
(東証マザーズ:4475)

2020年8月7日

# 目次

1. **新型コロナウイルス感染症の影響と対応**
2. **2020年9月期業績見通し**
3. **2020年9月期第3四半期決算**
4. **成長戦略**
5. **会社概要**
6. **補足資料**

# 新型コロナウイルス感染症 の影響と対応

# 当社グループのビジネスモデルについて

当社グループのビジネスモデルには以下の特徴があります。

- **リカーリング・レベニュー中心の収益モデル**

当社グループの売上高の97.2%(当四半期実績)はリカーリング・レベニューであり、安定的なストック型の収益基盤を構築しています。

- **前受収益モデル**

当社グループの売上高の88.1%(当四半期実績)を占めるHENNGE Oneは、基本的に前払いの年間契約となっているため、継続提供されるサービスの対価が前受収益として計上され、強固な財務基盤を構築しています。

- **IDaaSというサービス特性**

当社グループが提供しているHENNGE Oneは、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ことで、テレワーク等の多様な働き方を支援するIDaaS (Identity as a Service) です。

# 新型コロナウイルス感染症の短期的影響

中長期的には、多様な働き方に関連する需要が今後より一層加速することを想定している一方、短期的には、人材採用や顧客獲得のための活動などが影響を受けている状況です。

## 新規顧客獲得にかかる影響

- 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
- 対面活動の制約により、リード生成・新規契約獲得への一定程度の影響
  - ただし商談リードタイムが比較的長期のため、当期中の影響は限定的

## 既存顧客にかかる影響

- 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・クロスセルの増加
- 今後の景気後退に伴う、ユーザ企業の社員数減少などによる、サービス解約・利用ユーザ数減少などの懸念

## その他の影響

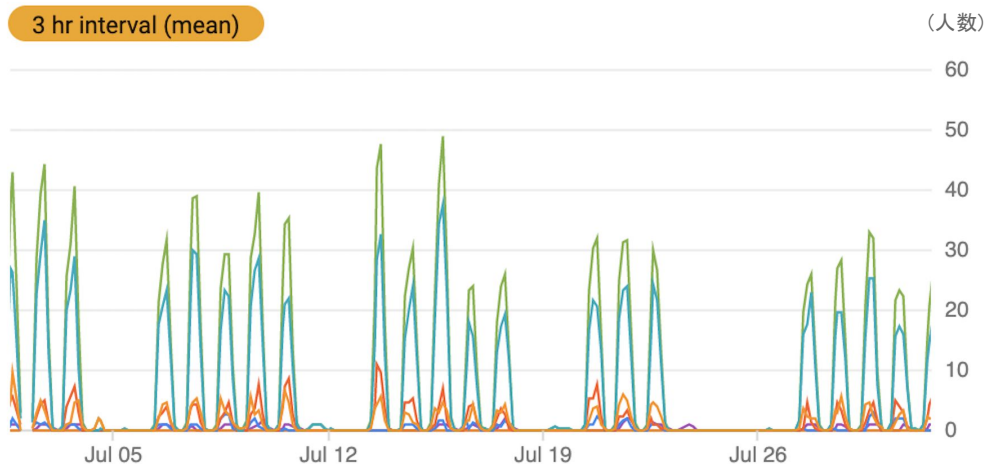
- グローバル人材の入社やグローバルインターンの受け入れなどの遅延

# 新型コロナウイルス感染症への社内対応

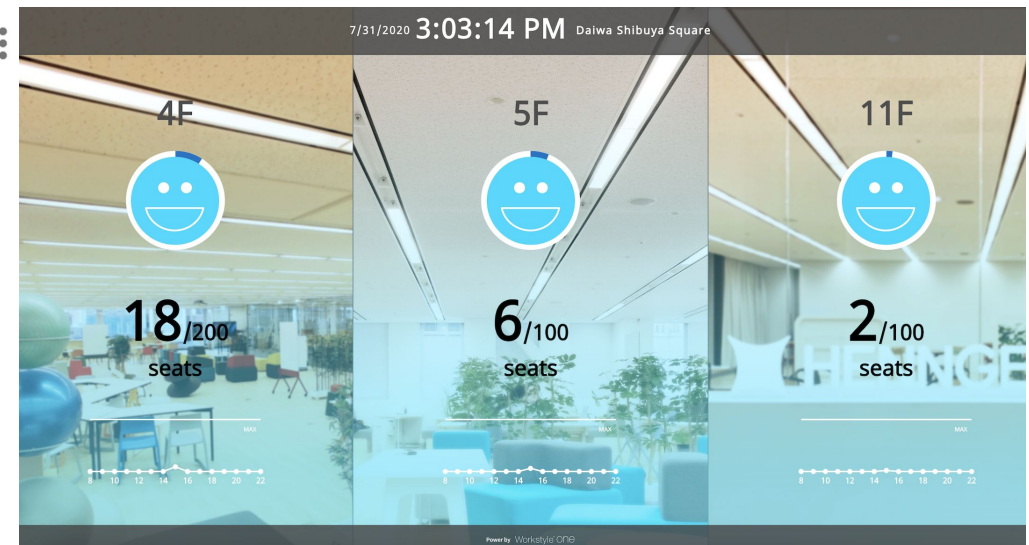
当社グループでは、新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止と安全確保のため、以下のような取り組みを行なっております。

- 社内はこれまでも全社フリーアドレス、週1日程度のテレワークを一部社員で試行。
- 2020年2月に対応の基本方針を策定した後、状況の変化に応じて徐々に要請レベルを引き上げ、4月下旬時点では、ほぼ全ての従業員が在宅勤務中。
- 2020年5月の緊急事態宣言解除後は、一定の出勤率を容認しつつ、引き続きテレワークを推進する方針。7月下旬時点では、全体の80%以上が在宅勤務中。

custom/company/henнге.com/user/count



(オフィスに何人居るかのモニタリングツール)  
[自社開発]



(現在各階に何人居るか密集度を把握する電子掲示)  
[自社開発]

(再掲)

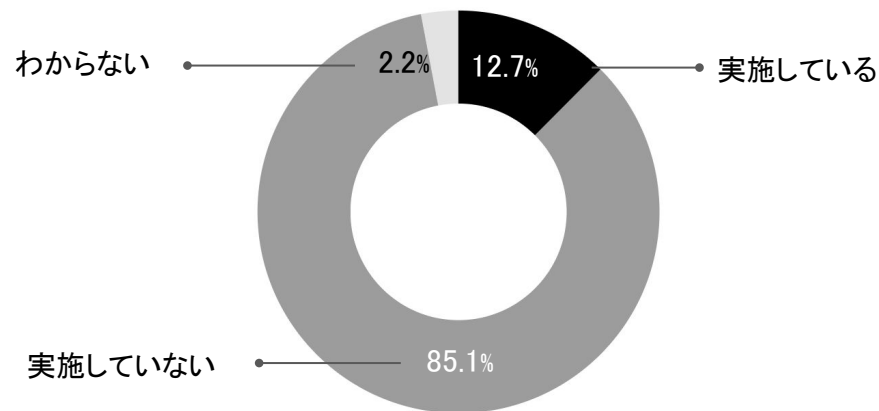
# 新型コロナウイルス感染症の長期的影響(1)

## 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。

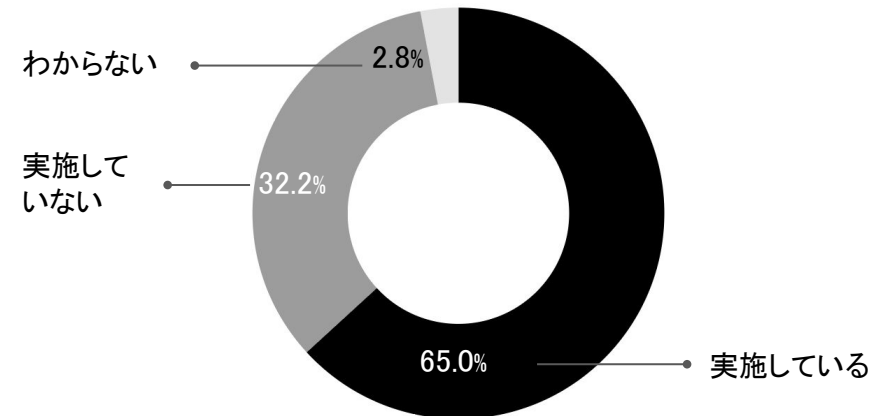
### SaaSを利用していない企業

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

## 新型コロナウイルス感染症の長期的影響 (2)

当社グループは引き続き、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、世の中に貢献していきます。

今後、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。





# 2020年9月期

(2019年10月～2020年9月)

# 通期業績見通し

# 連結業績見通し(通期)

	FY09/2019	FY09/2020	YoY	YoY (%)	(参考)	通期見通し 修正額	通期見通し 修正額
	通期実績	修正後 通期見通し (2020/8/7開示)			期首公表 通期見通し (2019/11/14開示)		
(単位:百万円)							
<b>売上高</b>	<b>3,427</b>	<b>4,110</b>	+684	<b>+19.9%</b>	<b>4,110</b>	+0	+0.0%
うちHENNGE One事業	2,916	3,613	+697	+23.9%	3,613	+0	+0.0%
うちプロフェッショナル・サービス 及びその他事業	511	497	-14	-2.7%	497	+0	+0.0%
<b>営業利益</b>	<b>187</b>	<b>480</b>	+293	<b>+156.4%</b>	<b>259</b>	+221	+85.3%
(営業利益率)	(5.5%)	(11.7%)		(+6.2pt)	(6.3%)		(+5.4pt)
<b>経常利益</b>	<b>178</b>	<b>480</b>	+302	+170.4%	<b>259</b>	+221	+85.3%
<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b>	<b>110</b>	<b>280</b>	+170	+154.8%	<b>145</b>	+135	+93.1%
(当期純利益率)	(3.2%)	(6.8%)		(+3.6pt)	(3.5%)		(+3.3pt)

- 2020年8月7日付開示にて、当期の通期業績見通しを修正いたしました。
- 売上高は、前年比**19.9%**増、営業利益は、同比**156.4%**増となり、営業損益以下の段階損益も前年を上回る水準で推移する見通し。

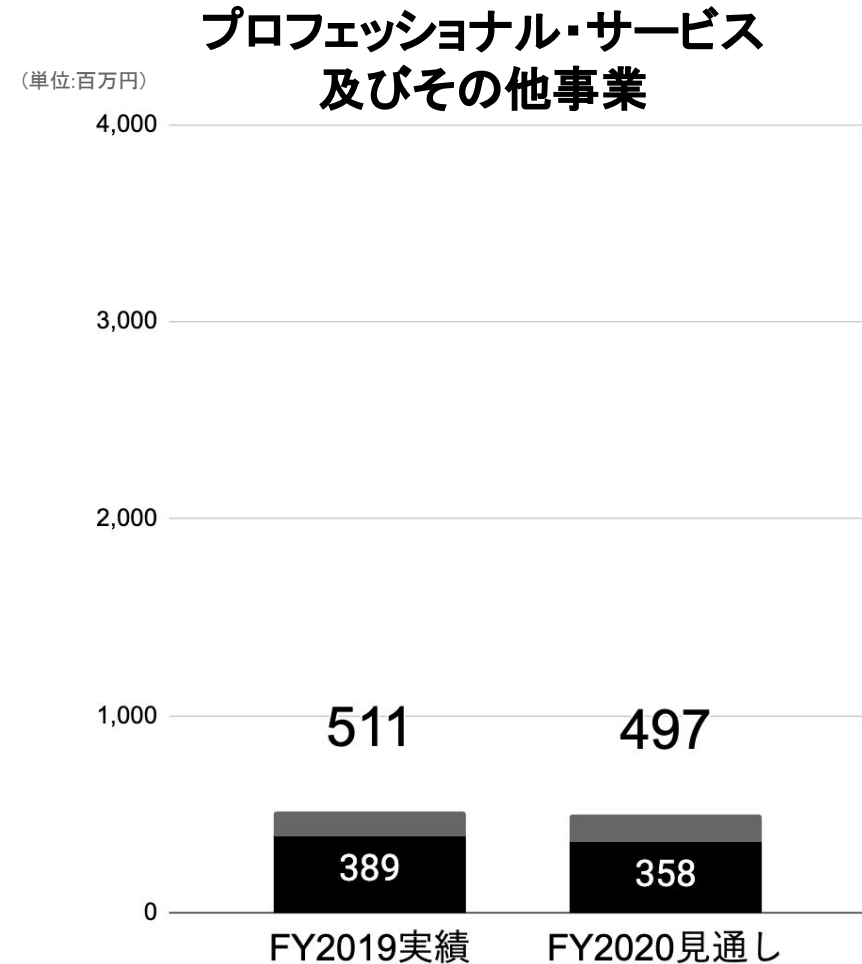
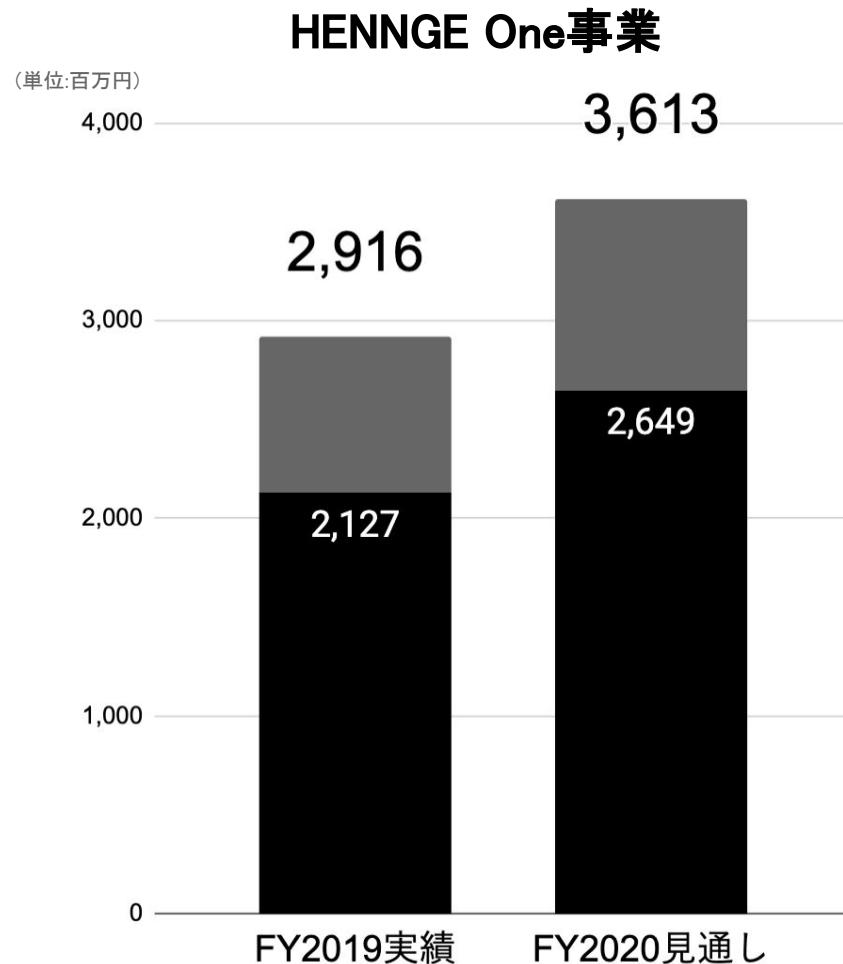
# 連結業績見直し修正の内容(通期)

連結業績見直し修正の主な内容は、以下の通りです。

- 新型コロナウイルス感染症の影響
  - **広告宣伝費**は、全国および海外で開催予定だったHENNGE Oneイベントが中止になったことなどにより、当初計画よりも**減少する見込み**
  - **人件費**は、海外渡航の制限などの影響で、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が遅延したことなどにより、当初計画よりも**減少する見込み**
  - **旅費交通費・接待交際費**は、外出自粛などにより、当初計画よりも**減少する見込み**
    - ↳ 来期以降の売上獲得のための積極的な費用投下を模索いたしましたが、状況に鑑み、抑制せざるを得ませんでした。  
現在はオンラインイベントの開催等、新しい活動方法を模索しております。
- なお、**売上高**は、直近ではHENNGE Oneのリード獲得・新規受注・解約などの状況について大きな変化が認められないため、**期首公表の見直しから変更しておりません。**

# 連結売上高見通し(通期)

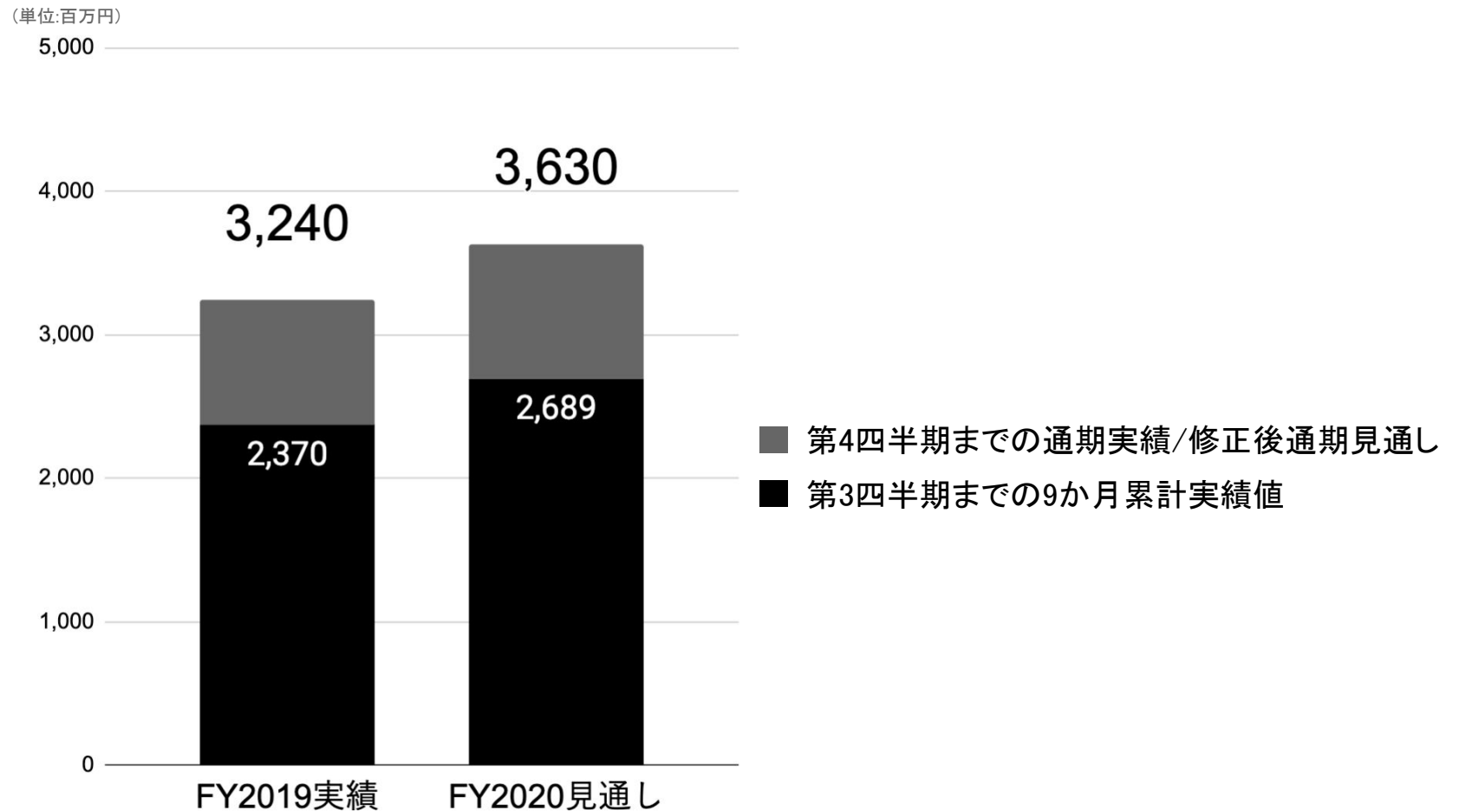
HENNGE One事業の売上高は、修正後通期見通しに対し73.3%で進捗。



■ 第4四半期までの通期実績/修正後通期見通し ■ 第3四半期までの9か月累計実績値

# 営業費用見通し(通期)

第3四半期末で営業費用は修正後通期見通しに対し74.1%で進捗。



# 2020年9月期

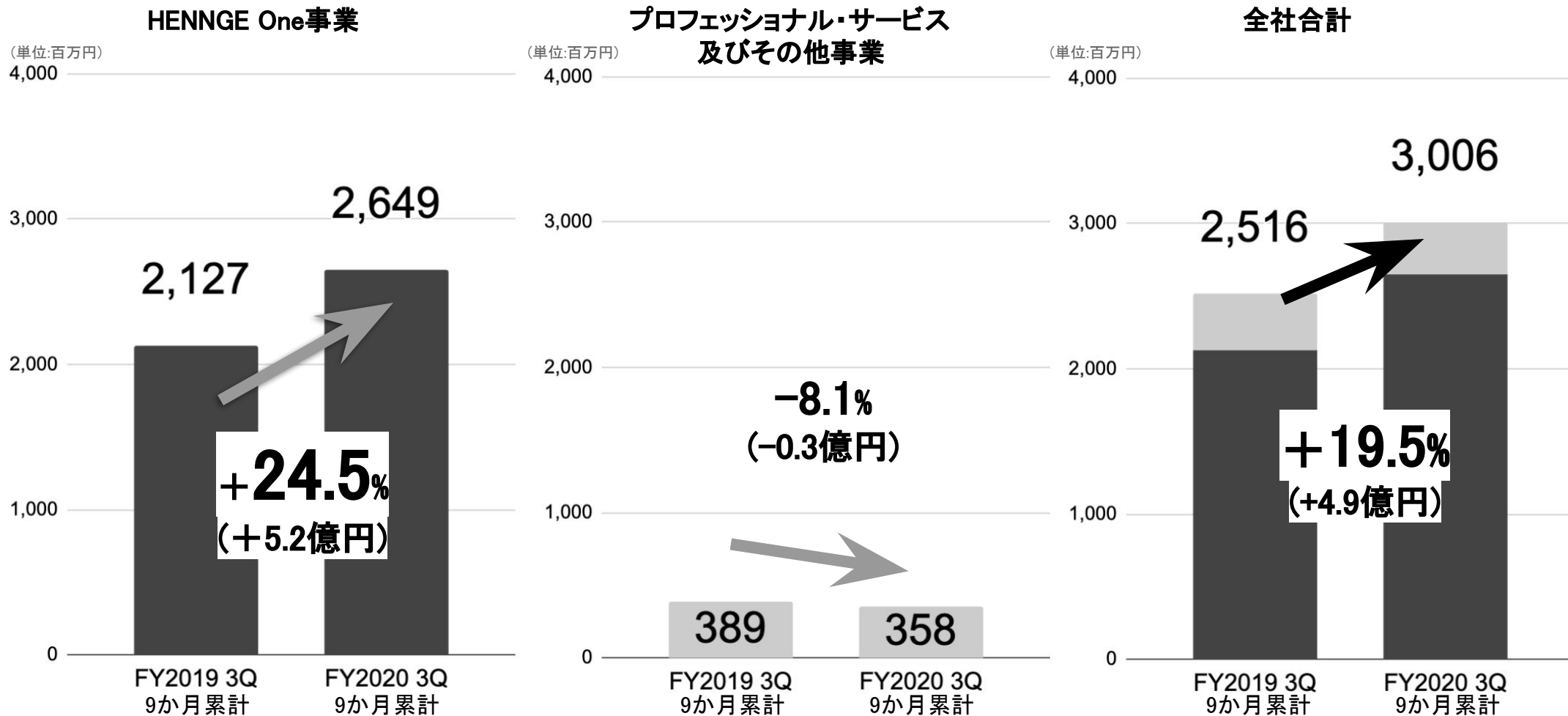
(2019年10月～2020年9月)

# 第3四半期決算 (業績)

# 連結売上高 (対前年同期比、9か月累計比較)

売上高は、前年同期比19.5%増の30.06億円。

売上成長のドライバーとなるHENNGE Oneの売上高は同比24.5%増で成長。



# 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)	FY2019 3Q 9か月累計	FY2020 3Q 9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 (%)
<b>売上高</b>	2,516	3,006	+490	+19.5%	4,110	73.1%
うちHENNGE One事業	2,127	2,649	+522	+24.5%	3,613	73.3%
うちプロフェッショナル・サービス 及びその他事業	389	358	-31	-8.1%	497	72.0%
売上原価	450	538	+88	+19.5%		
<b>売上総利益</b> (売上総利益率)	2,065 (82.1%)	2,468 (82.1%)	+403	+19.5% (+0.0pt)		
販売費及び一般管理費	1,919	2,150	+231	+12.1%		
<b>営業利益</b> (営業利益率)	146 (5.8%)	318 (10.6%)	+171	117.1% (+4.8pt)	480 (11.7%)	66.2%
<b>経常利益</b>	133	317	+184	138.4%	480	66.0%
<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b> (当期純利益率)	80 (3.2%)	180 (6.0%)	+100	125.1% (+2.8pt)	280 (6.8%)	64.3%

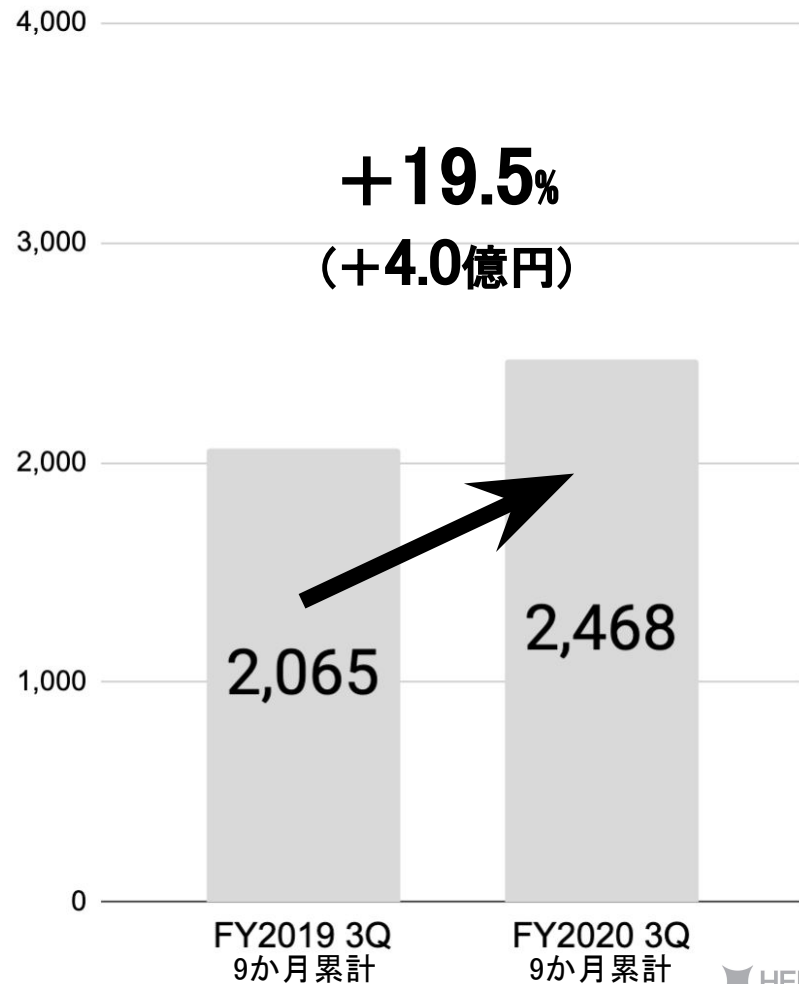
- 売上高は、前年同期比 **19.5%増**の**30.1億円**。HENNGE Oneの売上高は、同比 **24.5%増**の**26.5億円**。
- 販売費及び一般管理費は、同比 **12.1%増**(**2.3億円増**)の**21.5億円**。
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、同比 **1.0億円増加**の**1.8億円**。



# 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4.03億円増加の24.68億円。  
売上総利益率は、前年同期から変わらずの82.1%。依然として高い限界利益率を維持。

(単位:百万円)



**+19.5%**  
(+4.0億円)

(参考)

・HENNGE Oneの連携可能なクラウドサービス数

**123**サービス

・HENNGE Oneのサービス稼働率

**99.9%**超

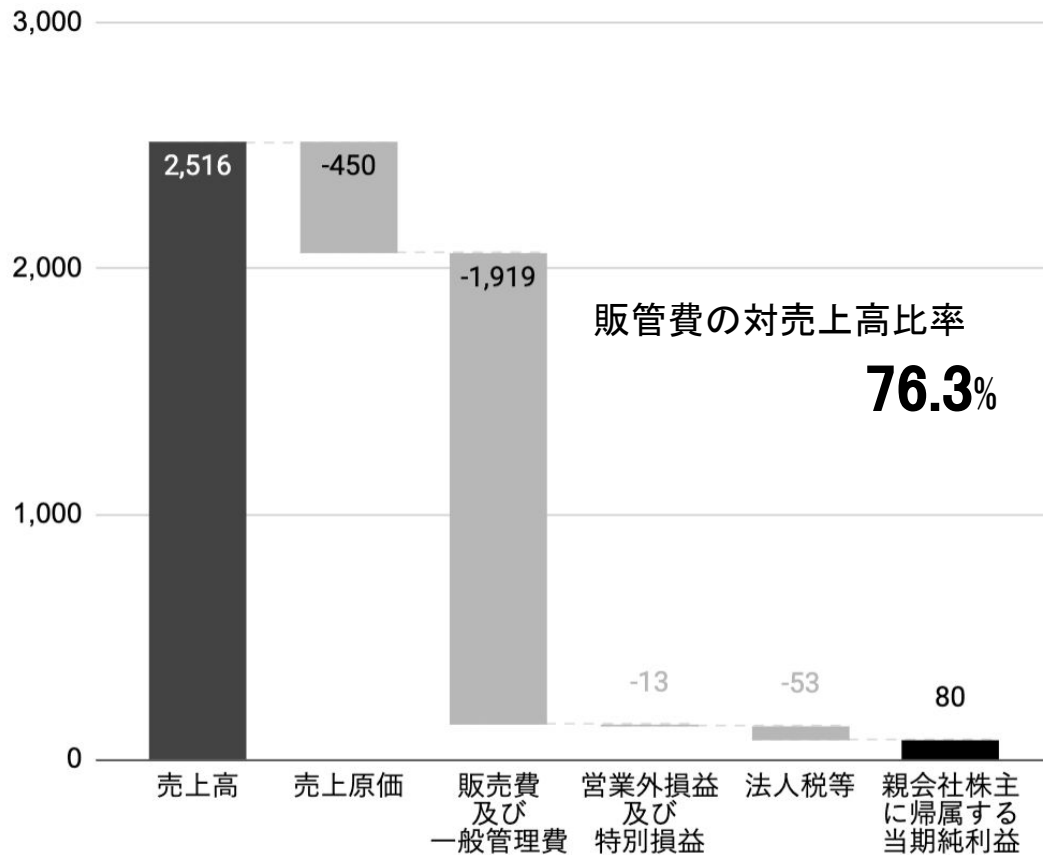
(2020年6月末日現在)

# 当期純利益 (対前年同期比、9か月累計比較)

販管費率は前年同期比4.8pt減の71.5%、引き続き将来成長のための費用を積極的に投下。  
親会社株主に帰属する当期純利益は、同比1億円の増益。

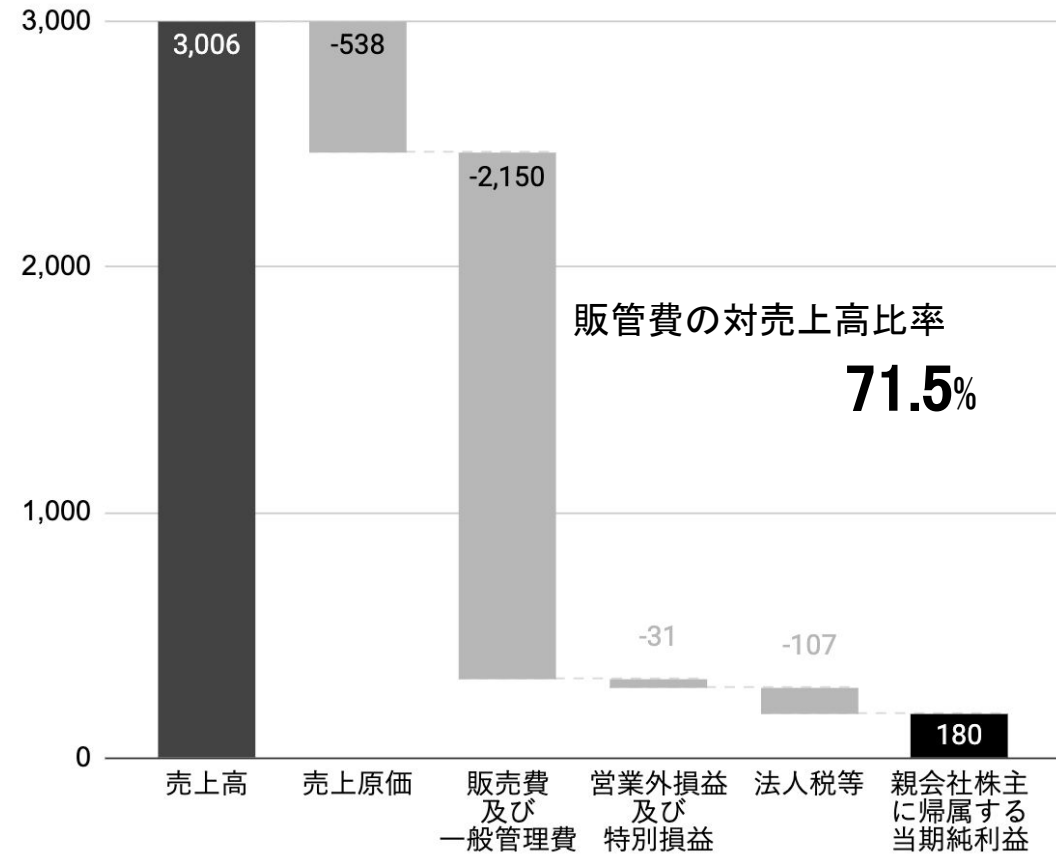
(単位:百万円)

## FY2019 3Q 9か月累計

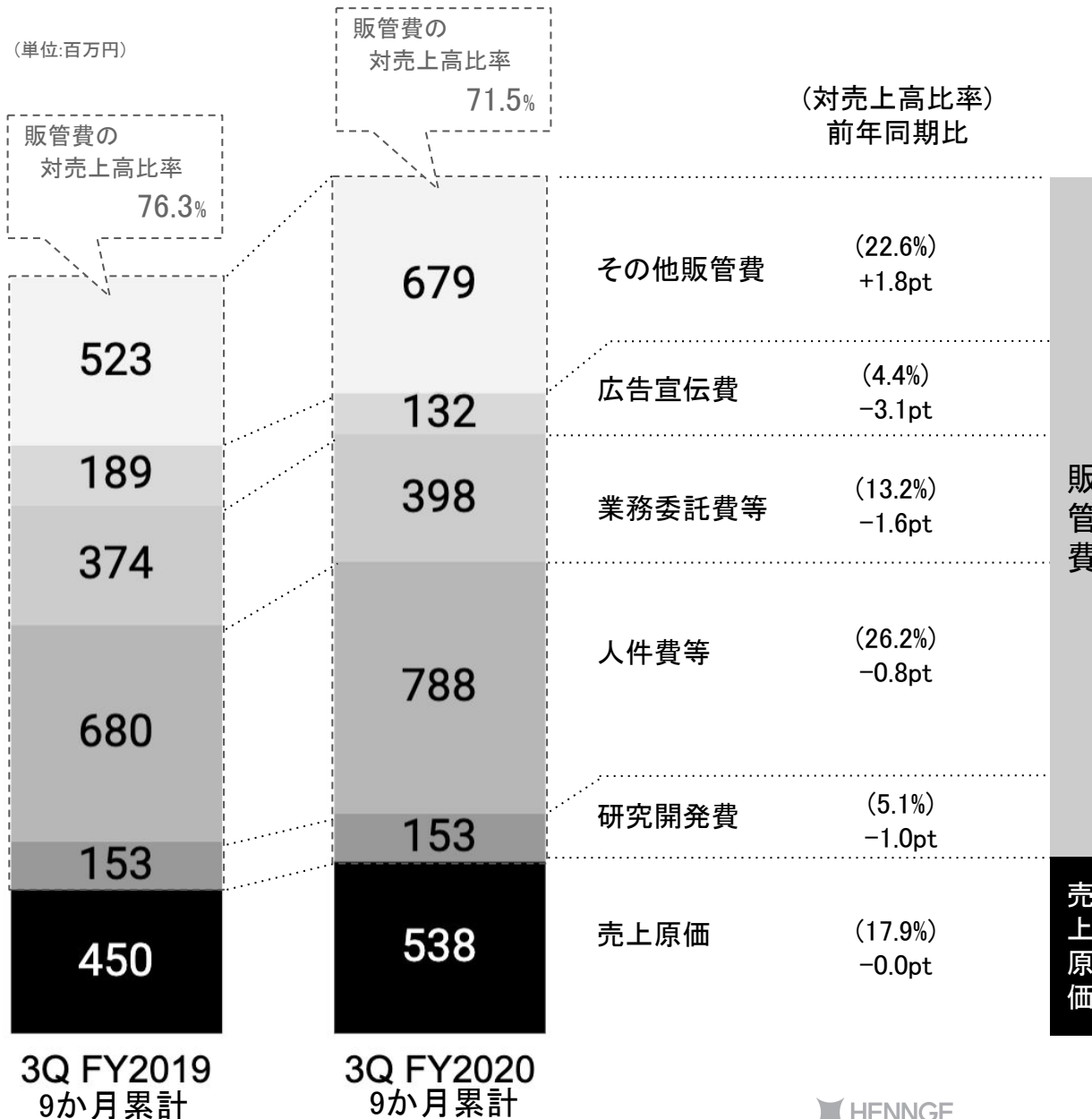


(単位:百万円)

## FY2020 3Q 9か月累計



# 営業費用の構造 (対前年同期比、9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。

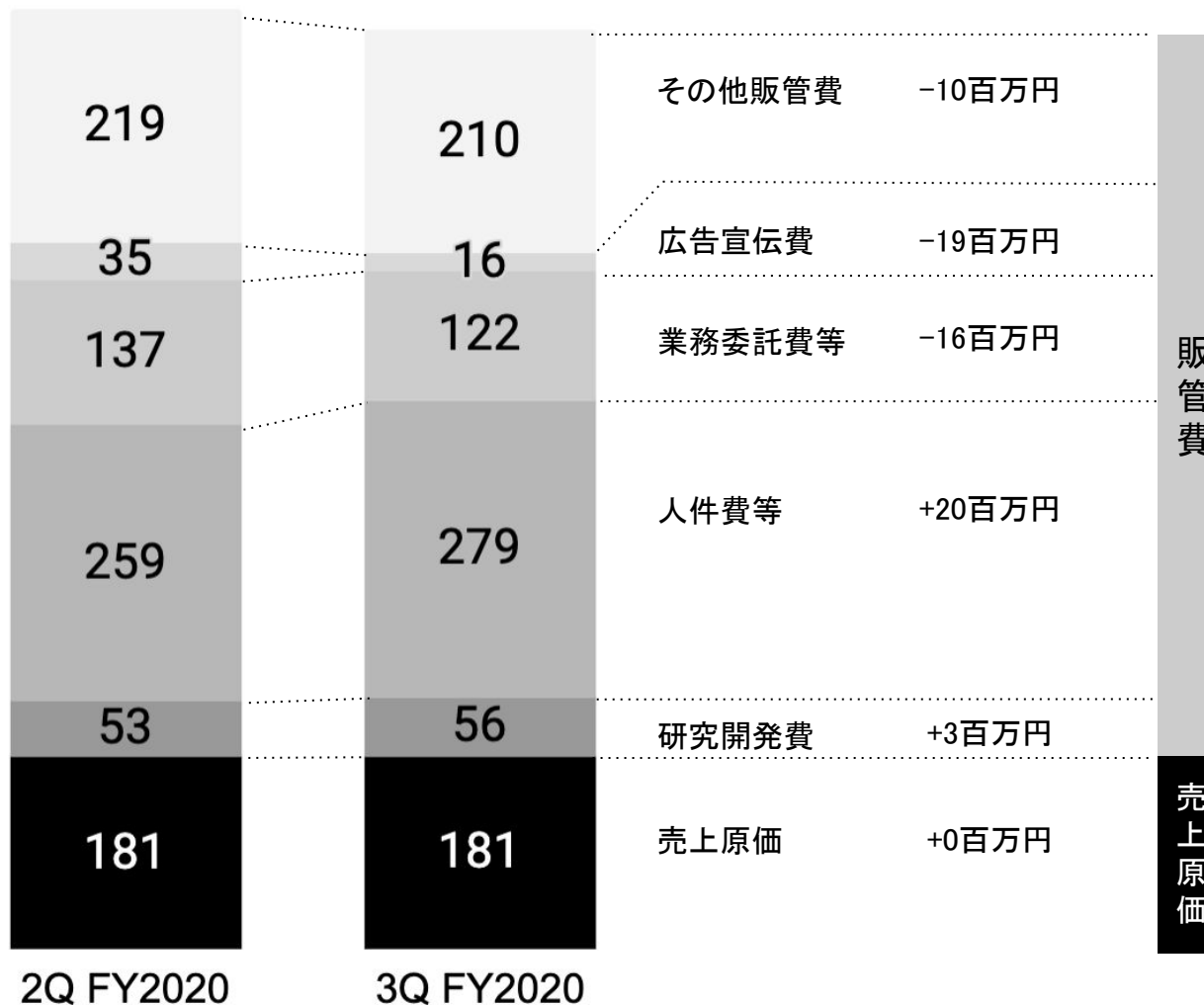
広告宣伝費は、第1四半期中に大規模自社イベントを行ったものの、特に第3四半期での新型コロナウイルス感染症の影響によるリアルでのイベント中止等の影響で、前年同期に比べ低い水準で推移いたしました。

売上原価率は**17.9%**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・人材採用の強化に伴い、採用費が増加したものの、新型コロナウイルス感染症の影響により、旅費交通費・接待交際費が減少いたしました。

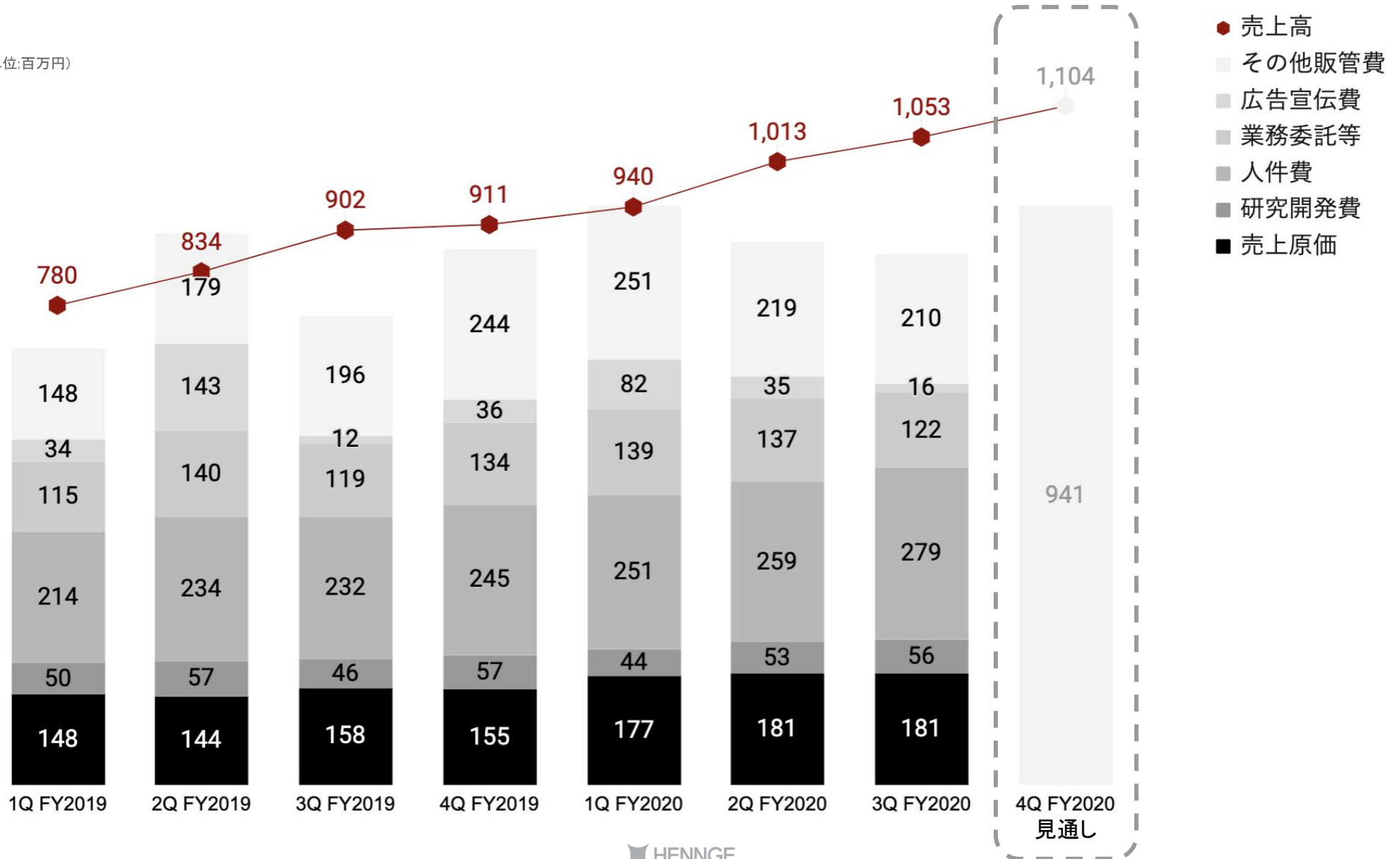
**広告宣伝費**は、新型コロナウイルス感染症の影響により、オンラインイベントは開催したもののリアルでのイベントが中止したこと等の影響で減少いたしました。

**売上原価+研究開発費**の合計は、HENNGE One売上高は堅調に増加したものの、前四半期から3百万円の増加に留まりました。

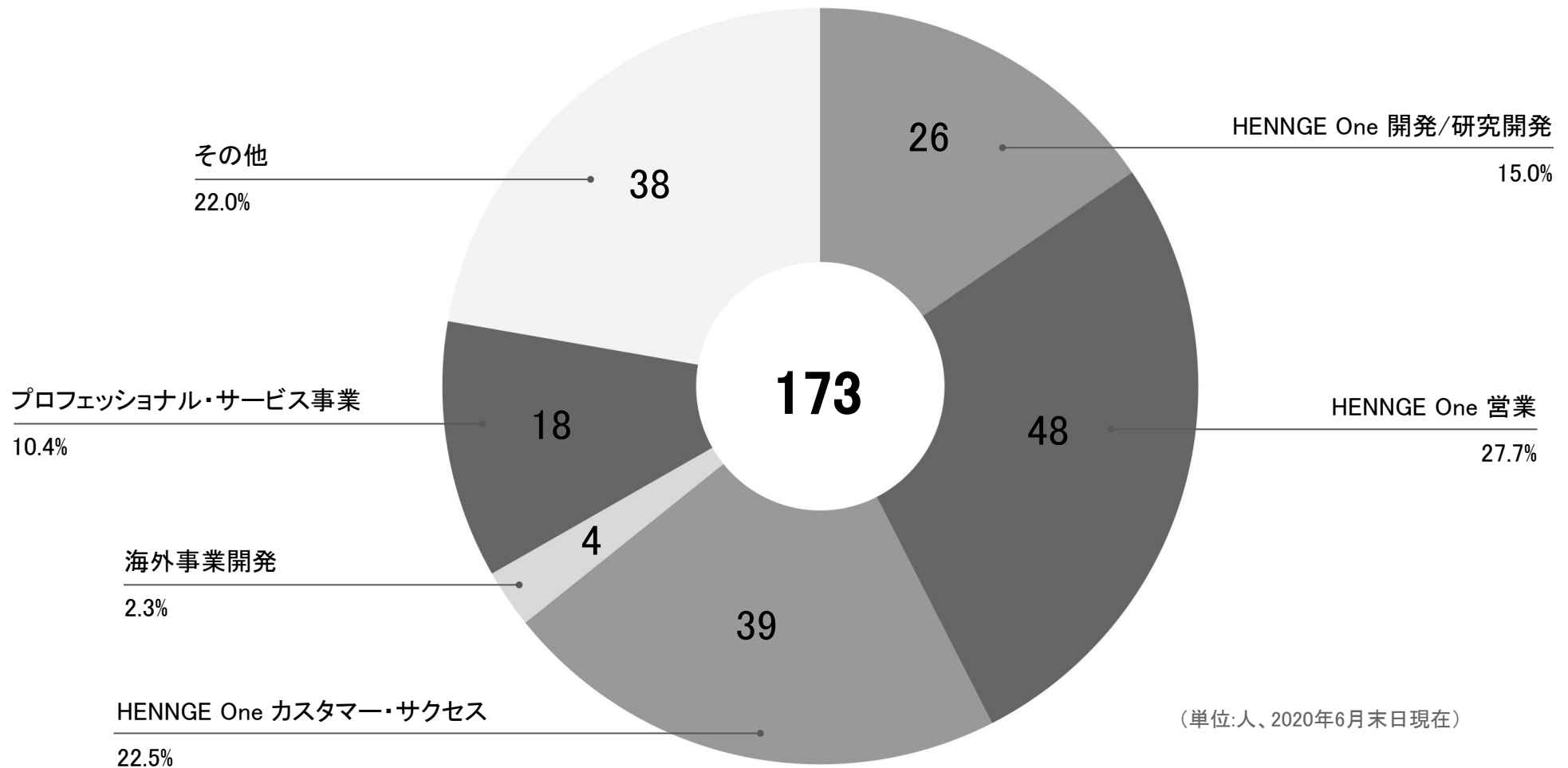
理由としては、開発人員は増えたものの、プロフェッショナル・サービス及びその他事業の外注費の減少、HENNGE One事業の基盤クラウドサーバの利用効率の向上等が挙げられます。

# 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



# 2020年9月期

(2019年10月～2020年9月)

# 第3四半期決算 (事業)

# 2020年9月期第3四半期の事業トピックス

- 広告・イベント

- **「SaaS導入活用 相談会」の開催(2020年4月)**

テレワーク・在宅勤務の推進や業務改善のため、その体制構築、SaaS活用、セキュリティ対策にお悩みをお持ちの企業・地方自治体・教育機関向けに、完全予約制オンライン相談会を開催

- **オンライン採用イベント「HENNGE Talks!」の開催(2020年6月)**

当社の文化や魅力を紹介するトークセッションをオンラインで開催

- その他

- **SaaSツール「Qast」を運営するany株式会社へ出資(2020年4月)**

- **企業のテレワークとVPN利用に関する調査(2020年6月)**

- **「HENNGE One for Education」の発表(2020年6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日から全国の国公私立の小学校、中学校、高校などを対象に販売開始



# 広告・イベント活動

## 各種オンラインイベントの開催

それまでリアルで開催していたセミナーや相談会や採用イベントを、  
現在オンラインで開催する試みを積極的に行っております。

### 「SaaS導入活用 相談会」 (2020年4月)

テレワーク・在宅勤務の推進や業務改善のため、その体制構築、SaaS活用、セキュリティ対策にお悩みをお持ちの企業・地方自治体・教育機関向けに、完全予約制オンライン相談会を開催



### 「HENNGE Talks!」 (2020年6月)

当社の文化や魅力を紹介するトークセッションを  
オンラインで開催

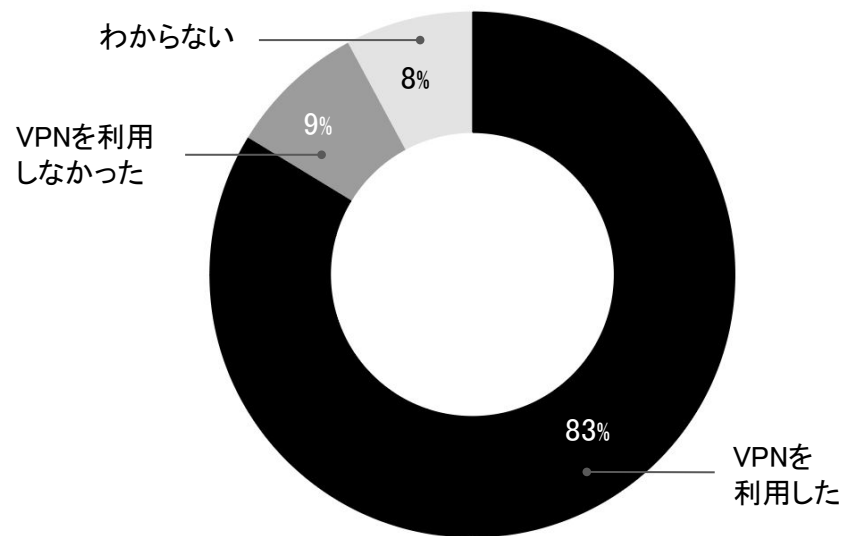


(HENNGE Talks!の動画はこちらから)

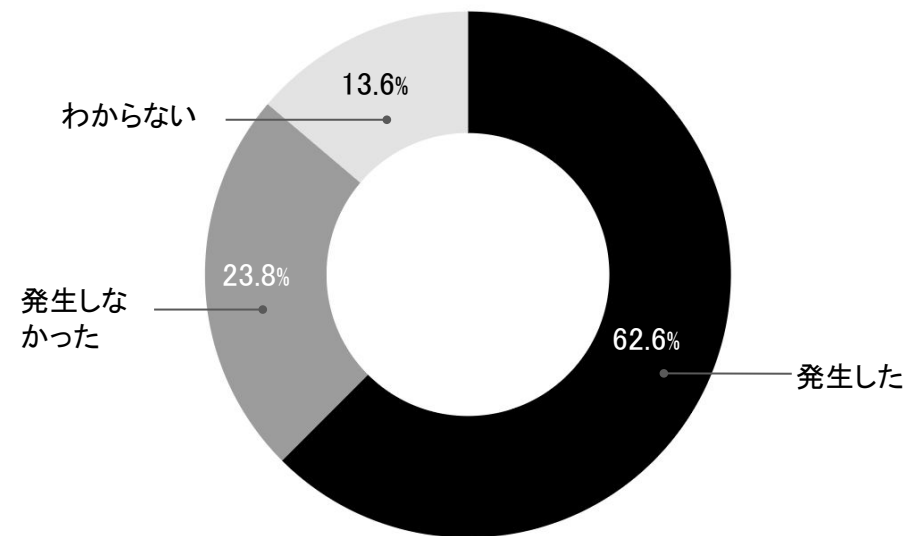
# 企業のテレワークとVPN利用に関する調査

## 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)

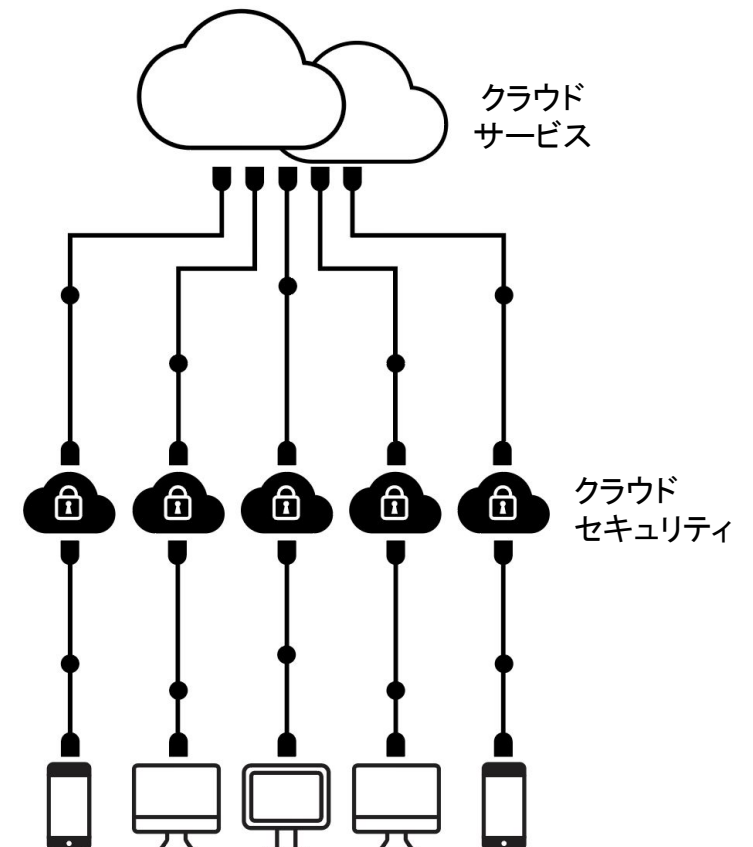
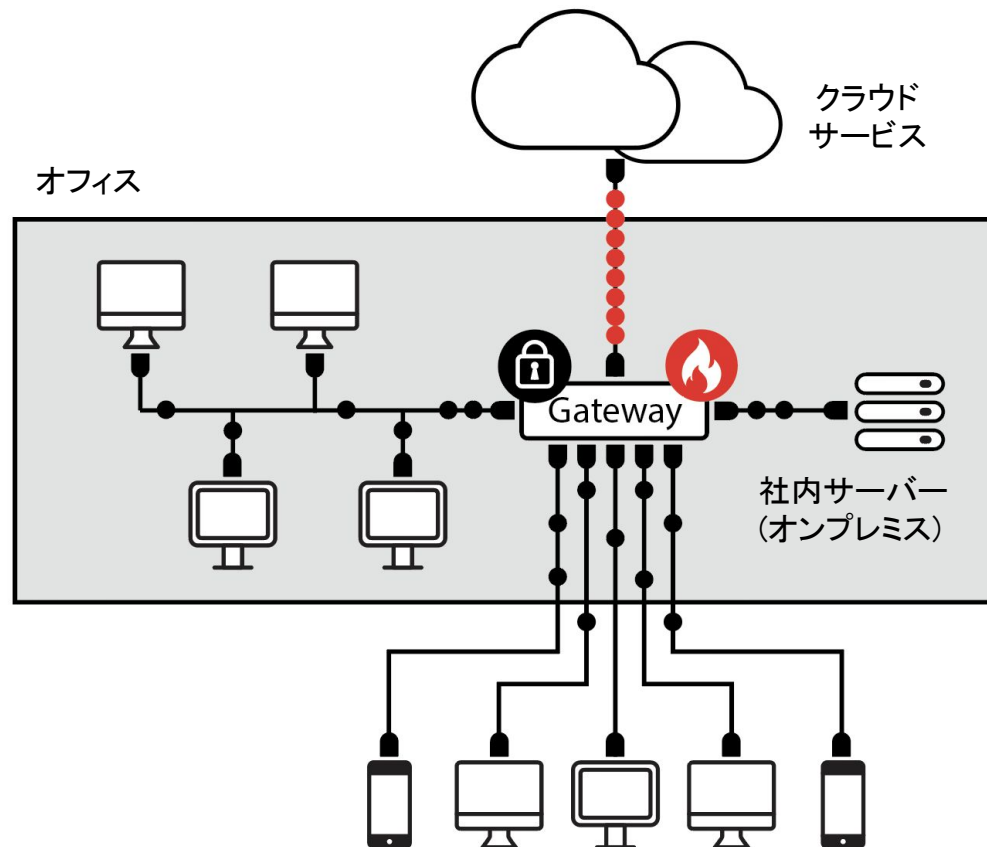
調査対象: 従業員数100名以上の企業で情報システム部門に従事される方

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わ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。

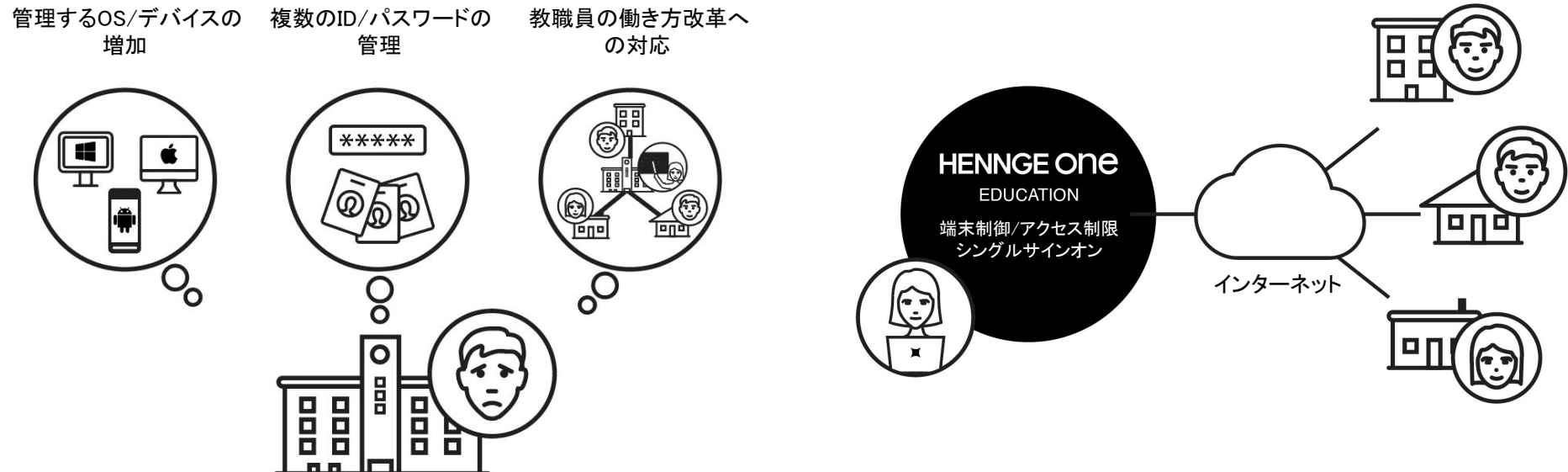
SaaSを活用する場合は、VPNではなくクラウドセキュリティを用いて、回線を分散させることが理想的であると考えます。



# HENNGE One新プランの発表

## 「HENNGE One for Education」の発表(2020年6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、全国の国公私立の小学校、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。



# 2020年9月期

(2019年10月～2020年9月)

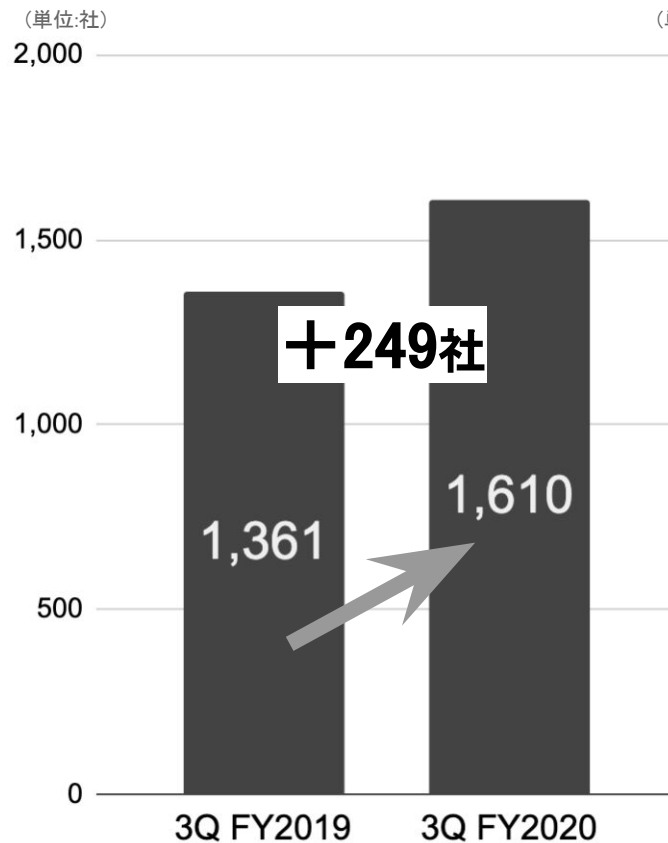
# 第3四半期決算 (KPI)

# HENNGE One KPI (対前年同期末比)

HENNGE One契約社数

前年同期比 **18.3%**増

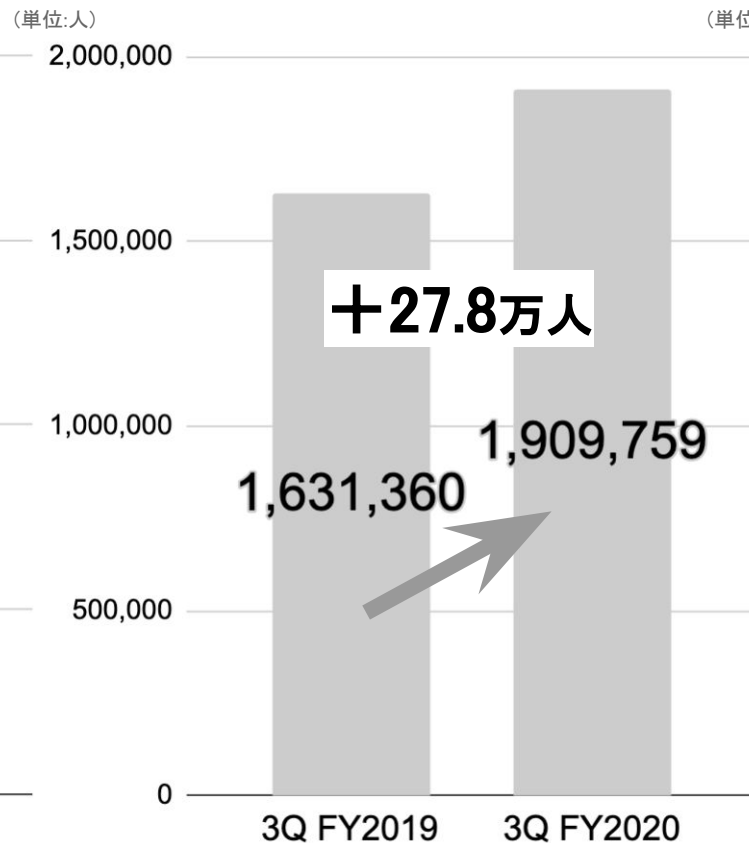
(2020年6月末日現在)



HENNGE One契約ユーザ数

同比 **17.1%**増

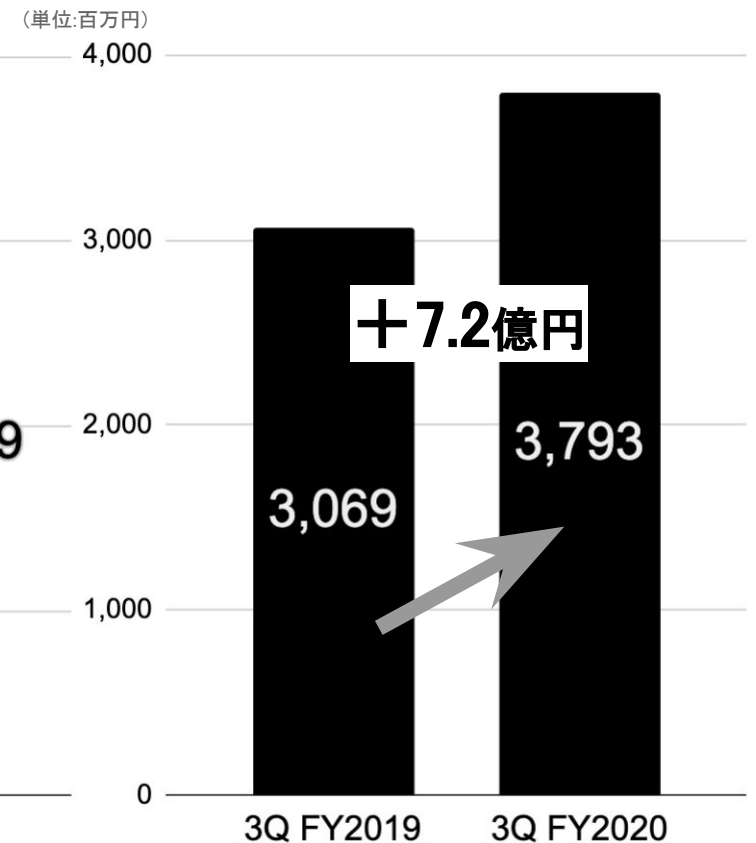
(2020年6月末日現在)



HENNGE One ARR

同比 **23.6%**増

(2020年6月末日現在)



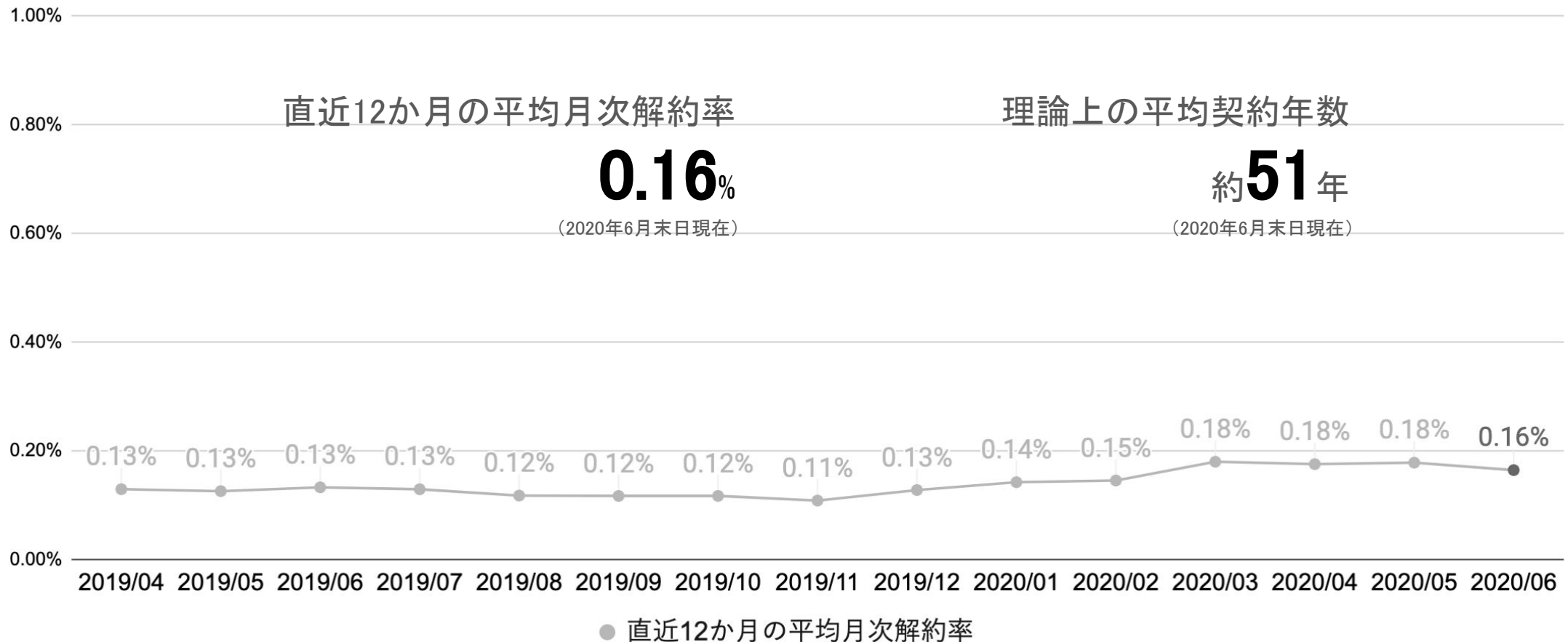
## HENNGE One KPIのハイライト (対前期末比)

1. HENNGE Oneの直近12か月の平均月次解約率は、前期末(2020年9月末)から**0.04pt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**182社増加の1,610社**、  
HENNGE Oneのユーザ数は、前期末から**23.8万人増加の191.0万人**、  
HENNGE OneのARRは、前期末から**5.54億円増加の37.93億円**。  
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**48円増の1,986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

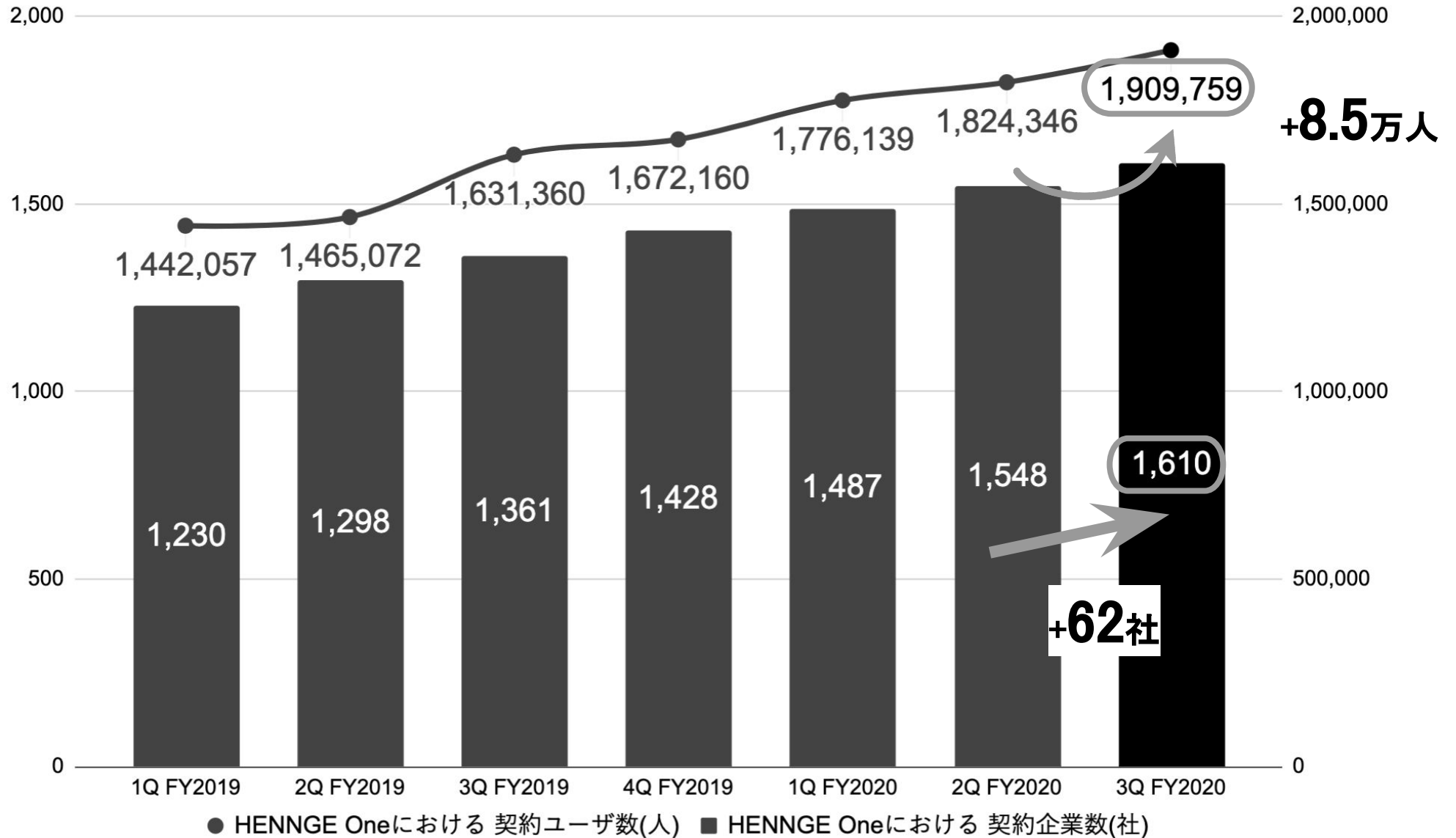
前四半期末(2020年3月末)から0.02pt改善して、0.16%。  
引き続き、低解約率による安定的で持続可能な成長モデルを実現。

※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。

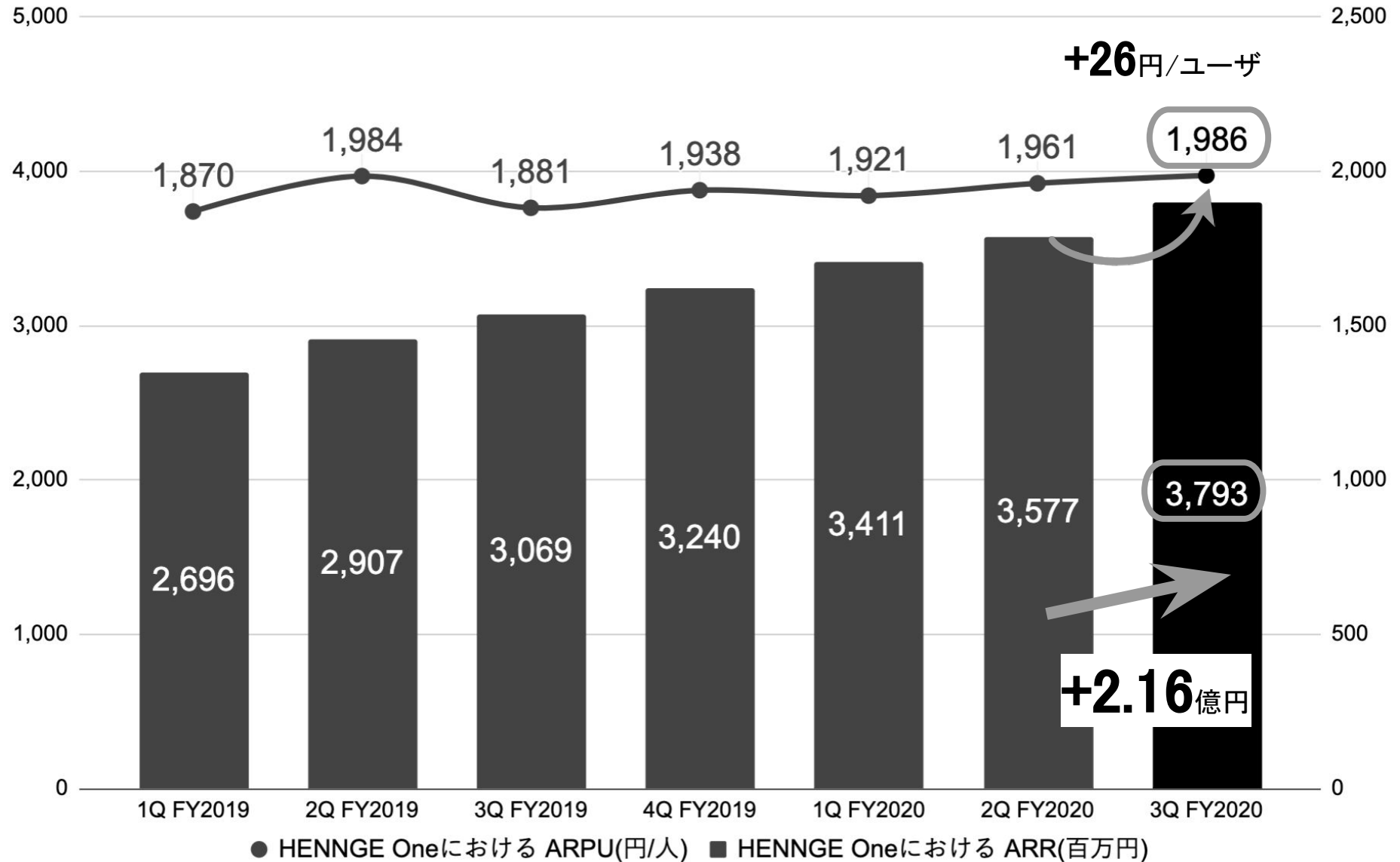




# HENNGE One契約企業数と契約ユーザ数の推移



# HENNGE One ARRとARPUの推移



# 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]

LTV (Lifetime Value) : 顧客が顧客ライフサイクルの最初から最後までに当社グループの商品やサービスを購入した(する)金額の合計です。

# ARR最大化

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

**N : 契約社数** の最大化

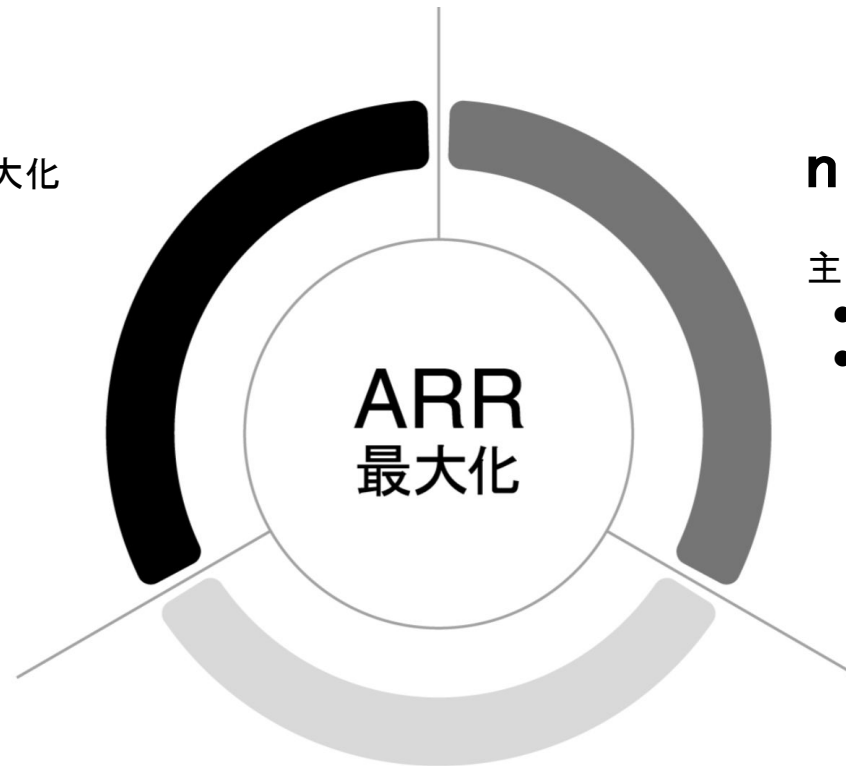
主に

- 営業人員の増加
- 地域カバレッジ拡大

**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

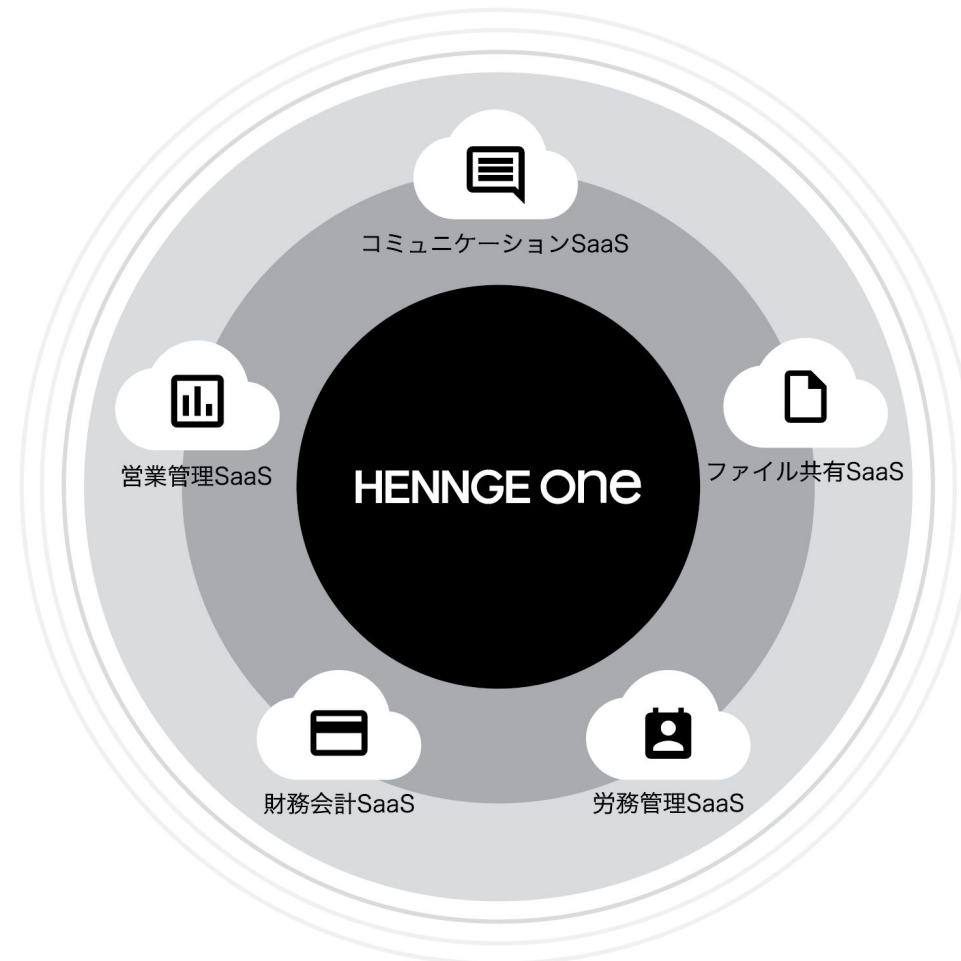
(HENNGE One)

短期的にはNを増加させることに、中長期ではARPUの上昇に注力します。

	ARR			N			n			ARPU		
	ARR (百万円)	前年比 (%)	前年Δ (百万円)	契約 企業数 (社)	前年比 (%)	前年Δ (社)	契約企業 あたりの 平均契約 ユーザ数 (人)	前年比 (%)	前年Δ (人)	契約ユーザ あたりの 年額単価 (円)	前年比 (%)	前年Δ (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 3Q	3,793		=	1,610			1,186			1,986		

# 2021年以降の成長戦略

IDaaSである「HENNGE One」を中心に、導入企業内におけるSaaS化の流れと共に拡大。



## 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: 173名

(臨時雇用者を含まず、2020年6月末日現在)



小椋 一宏



宮本 和明



永留 義己

# Locations

日本



台湾

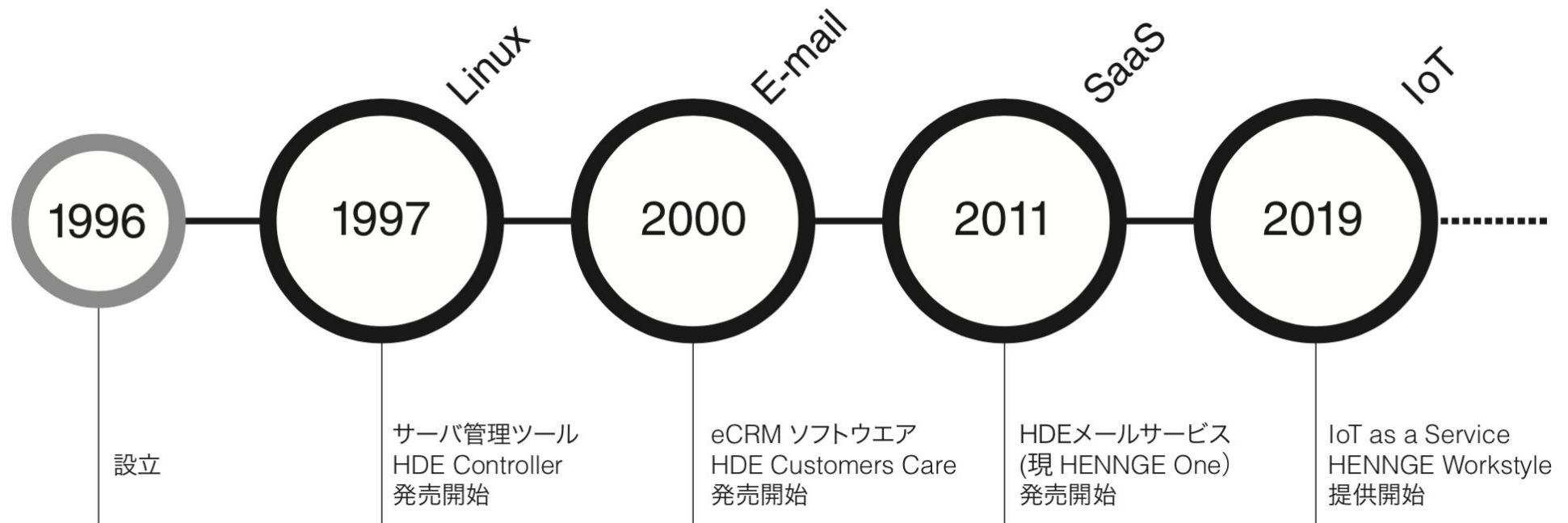


# VISION

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

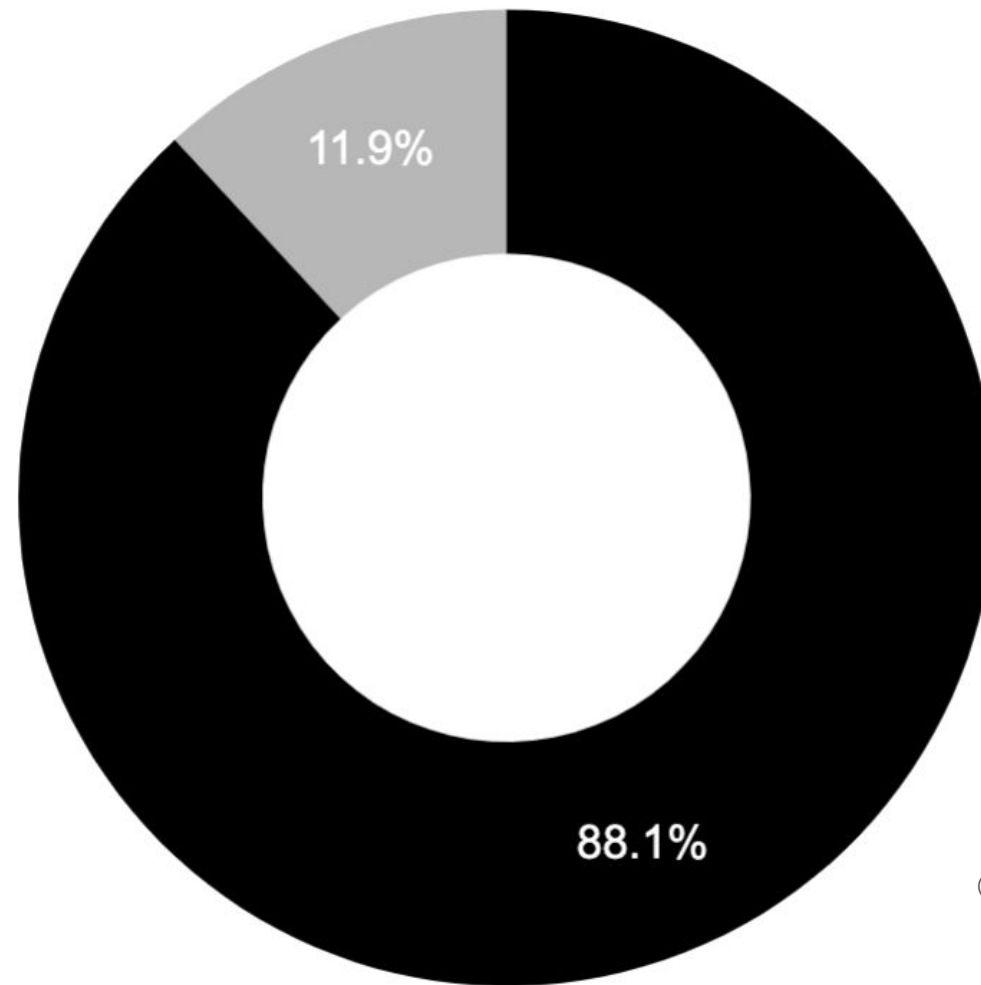
# 変わらない志、変わり続ける事業領域



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88.1%。



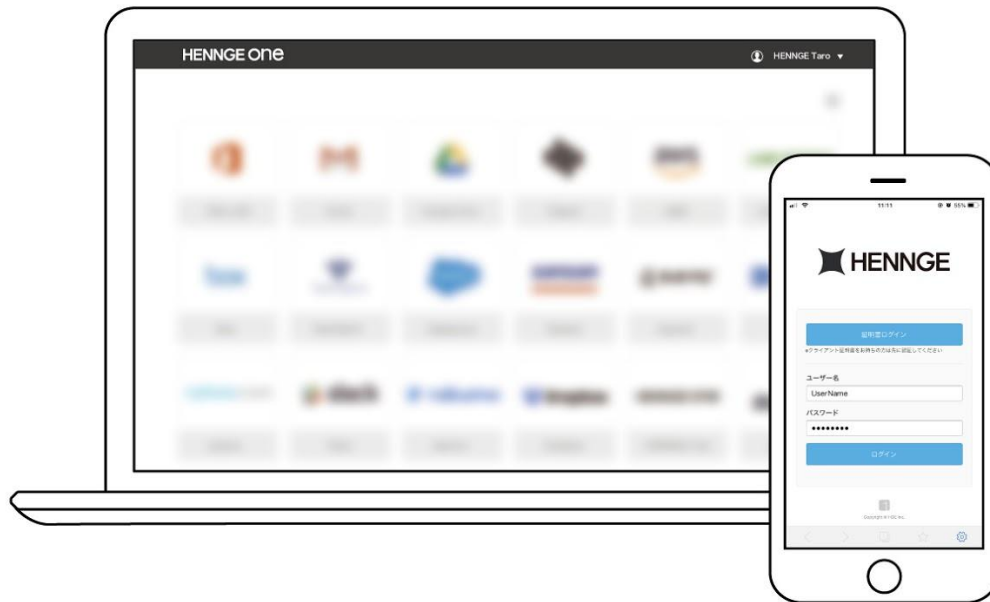
(2020年9月期第3四半期)

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

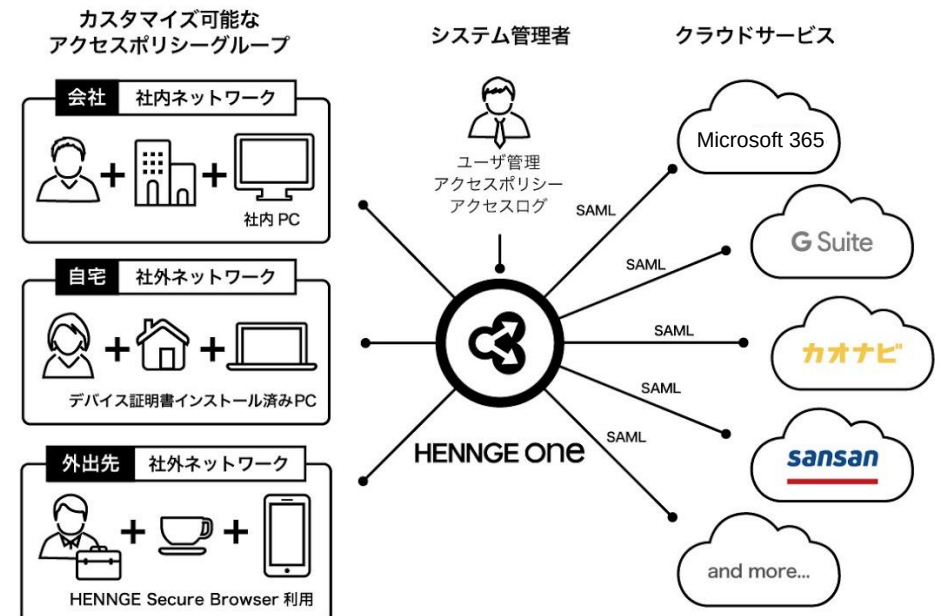
# HENNGE One

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

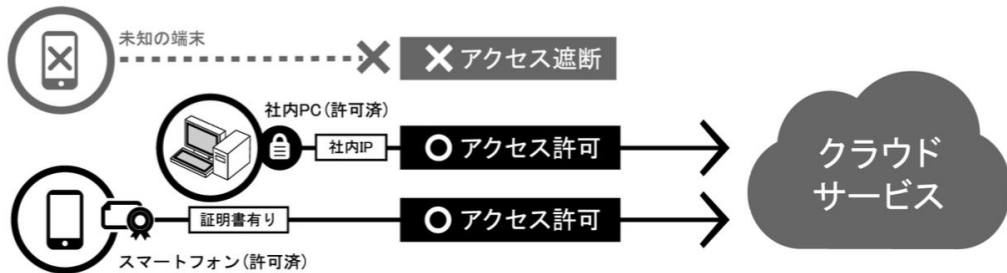


IDaaS (Identity as a Service) : IDなどログイン情報の管理をクラウドで行えるようにしたSaaSです。

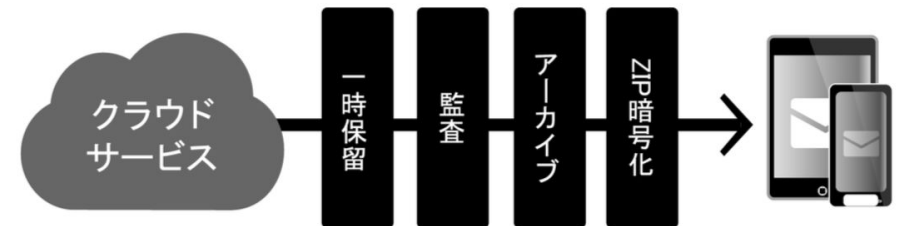
# HENNGE One

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

1,610社の多様な業種・業態でのご利用実績。契約ユーザ数は191.0万人。(2020年6月末時点)



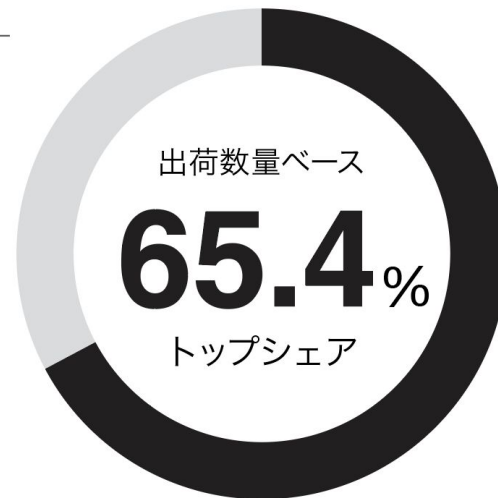


# 補足資料

# 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**12.6%**がご利用

(当社グループ調べ、2020年6月末日現在)

契約企業あたりの平均契約ユーザ数

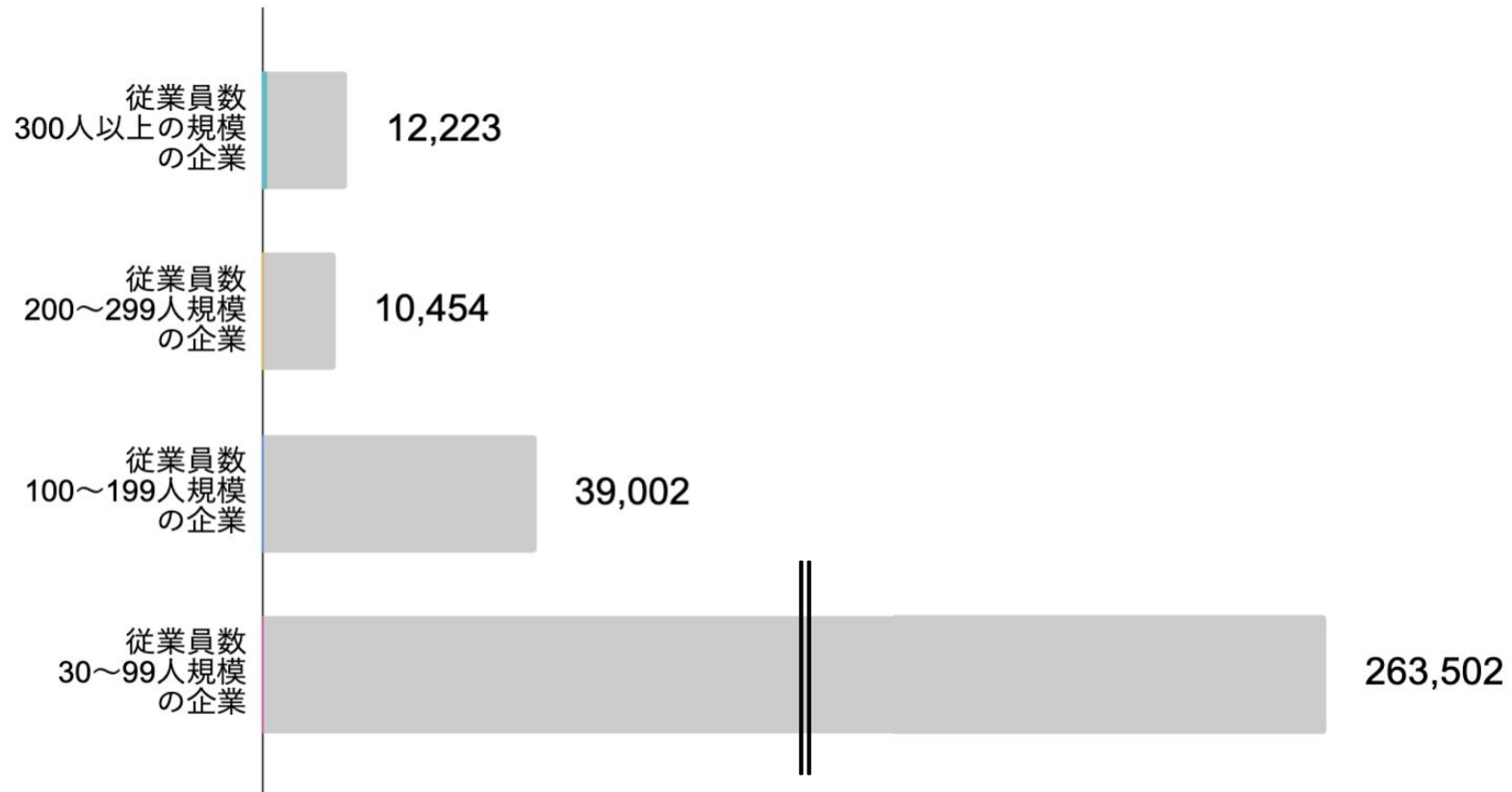
約**1,186**人

(2020年6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」)

# 成長戦略 契約企業数(N)増加施策の補足資料(1)

日本国内における企業数と照らし合わせると、まだ多くの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200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」)

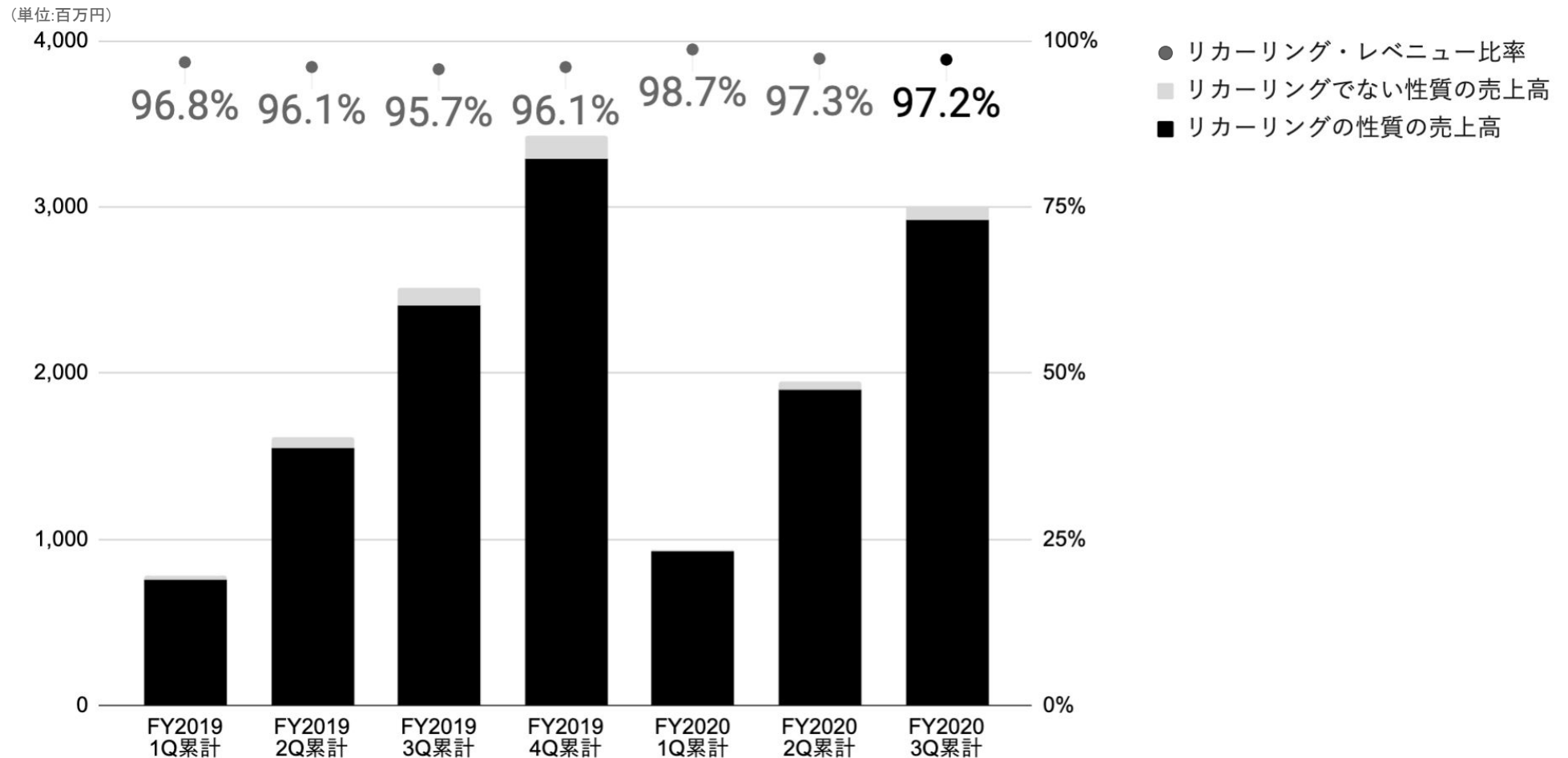
## 成長戦略 契約企業数(N)増加施策の補足資料 (2)

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。



# 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1.4pt増加の97.2%。  
安定的なストック型の収益基盤を構築。

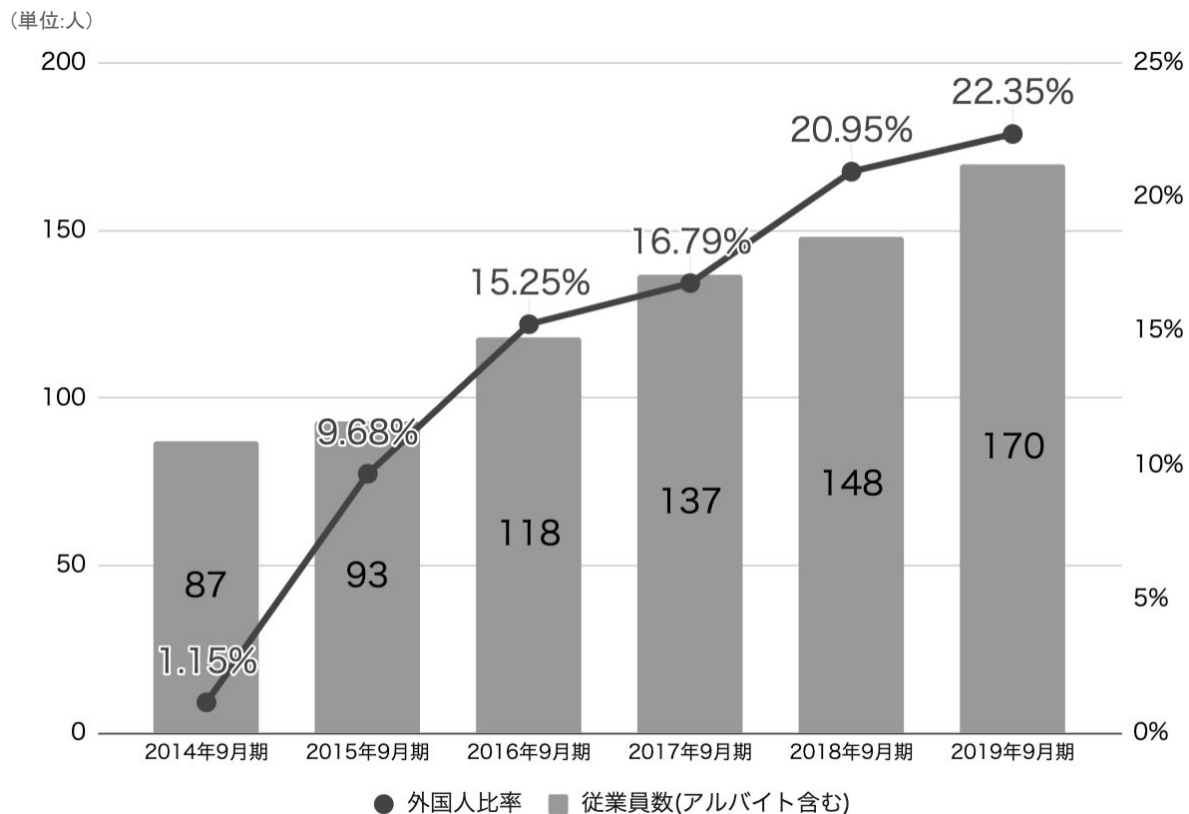


リカーリング・レベニュー比率：売上高の中で将来的にも継続する可能性が高い売上高の比率です。

# 過去開示資料

# 従業員(アルバイト含む)と外国人比率の推移

グローバルインターンシッププログラムも引き続き実施し、変化の多い環境に強い、多様性をもった組織体制を構築しています。



応募総数(累計)

約**140**の国と地域から

**11,663**人

インターン数(累計)

**24**の国と地域から

**89**人

(当該プログラム開始の2012年以來、2019年9月末日までの累計値)

# 2019年9月期の新サービス

## HENNGE Workstyle (2019年2月)

IoTでオフィスを変える、働き方が変わる

### 📧 Agile Meeting と 🔔 Easy Check-in





# 2019年9月期の新サービス

## 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



# CHROMO

# HENNGE Oneの新ライセンス体系 (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

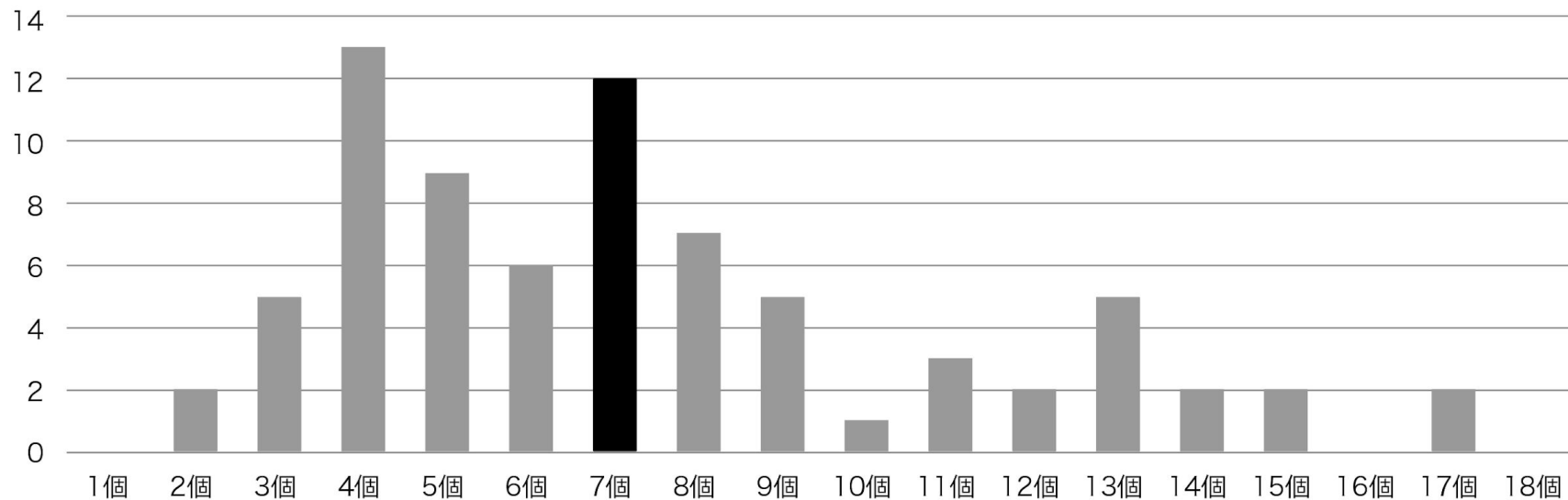
HENNGE Secure Transfer

- ※ 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～

# 企業のSaaS利用に関する調査

## 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。

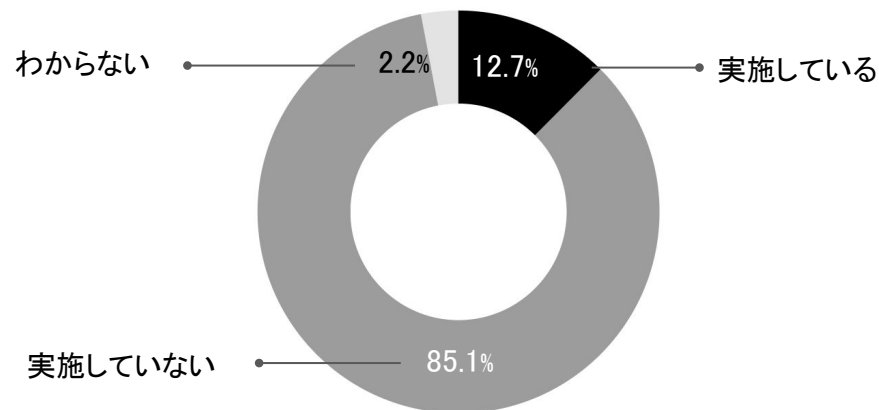
# 企業のSaaS利用とテレワークに関する調査

## 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。

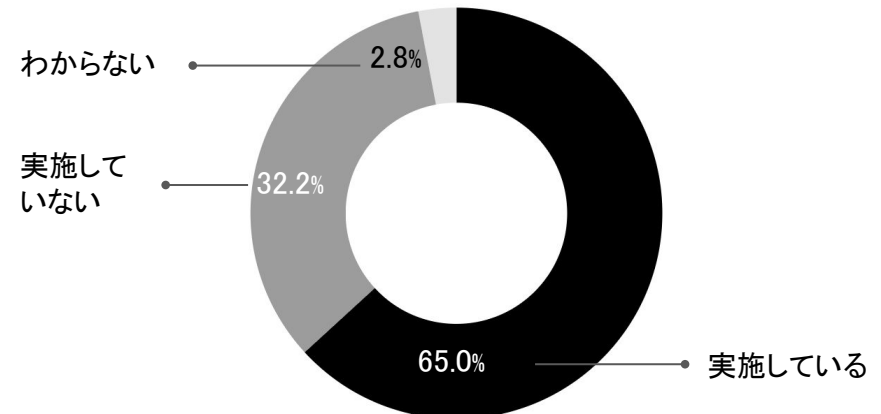
### SaaSを利用していない企業

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

# 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**