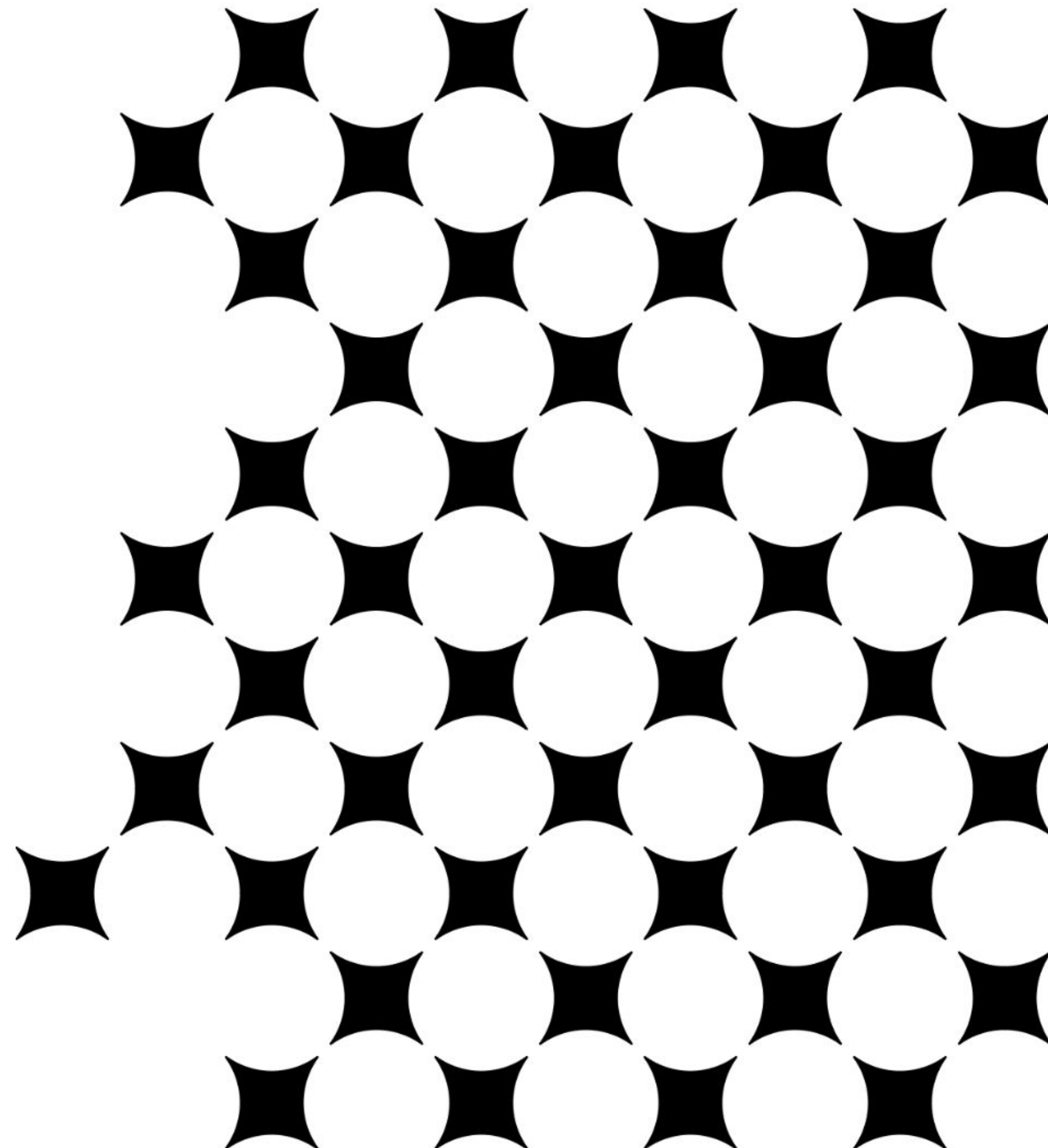
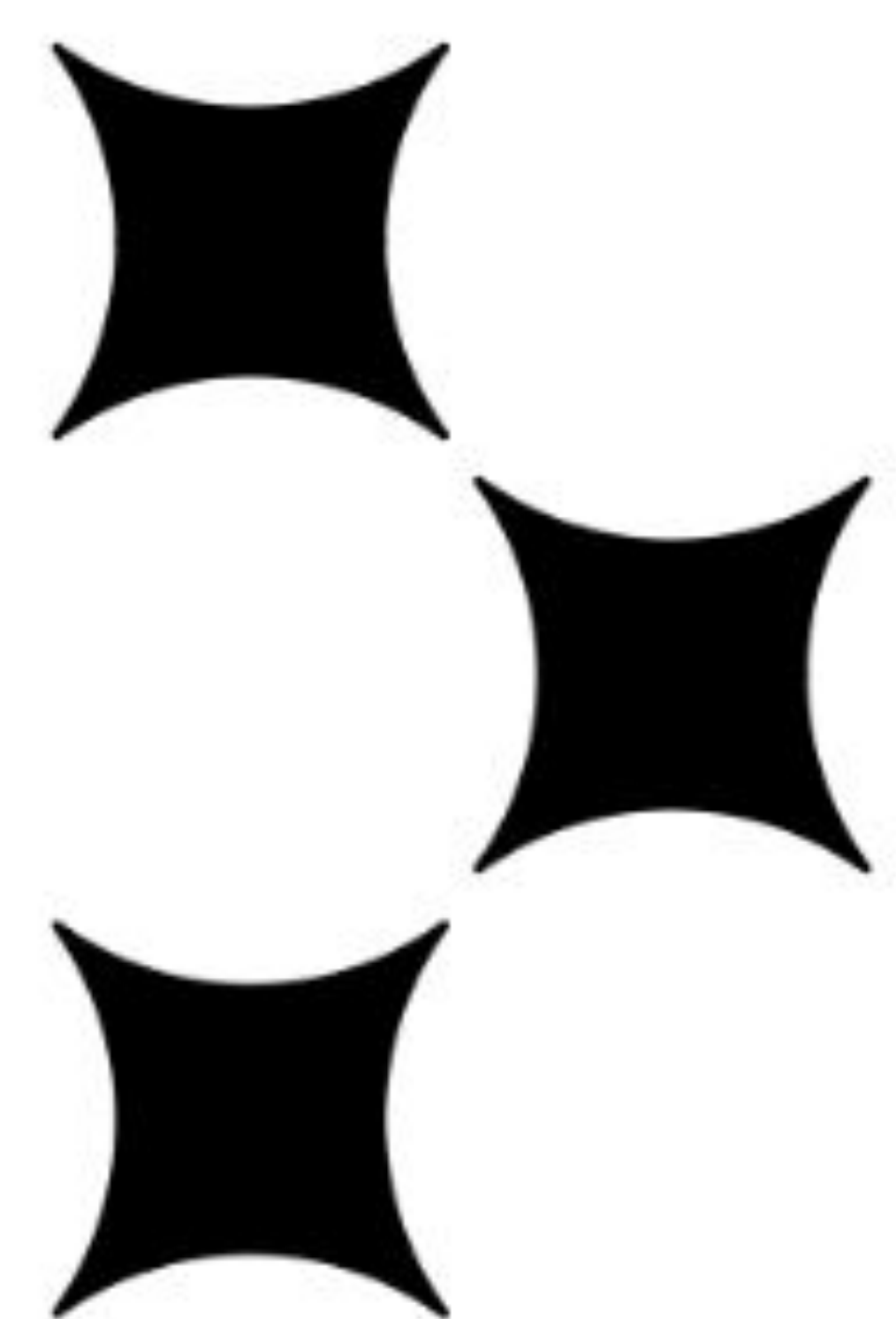


2024年9月期第3四半期 決算説明資料

HENNGE株式会社(東証グロース : 4475)
2024年8月9日



目次

1. 2024年9月期 第3四半期決算
2. 2024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

2024年9月期
(2023年10月～2024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)

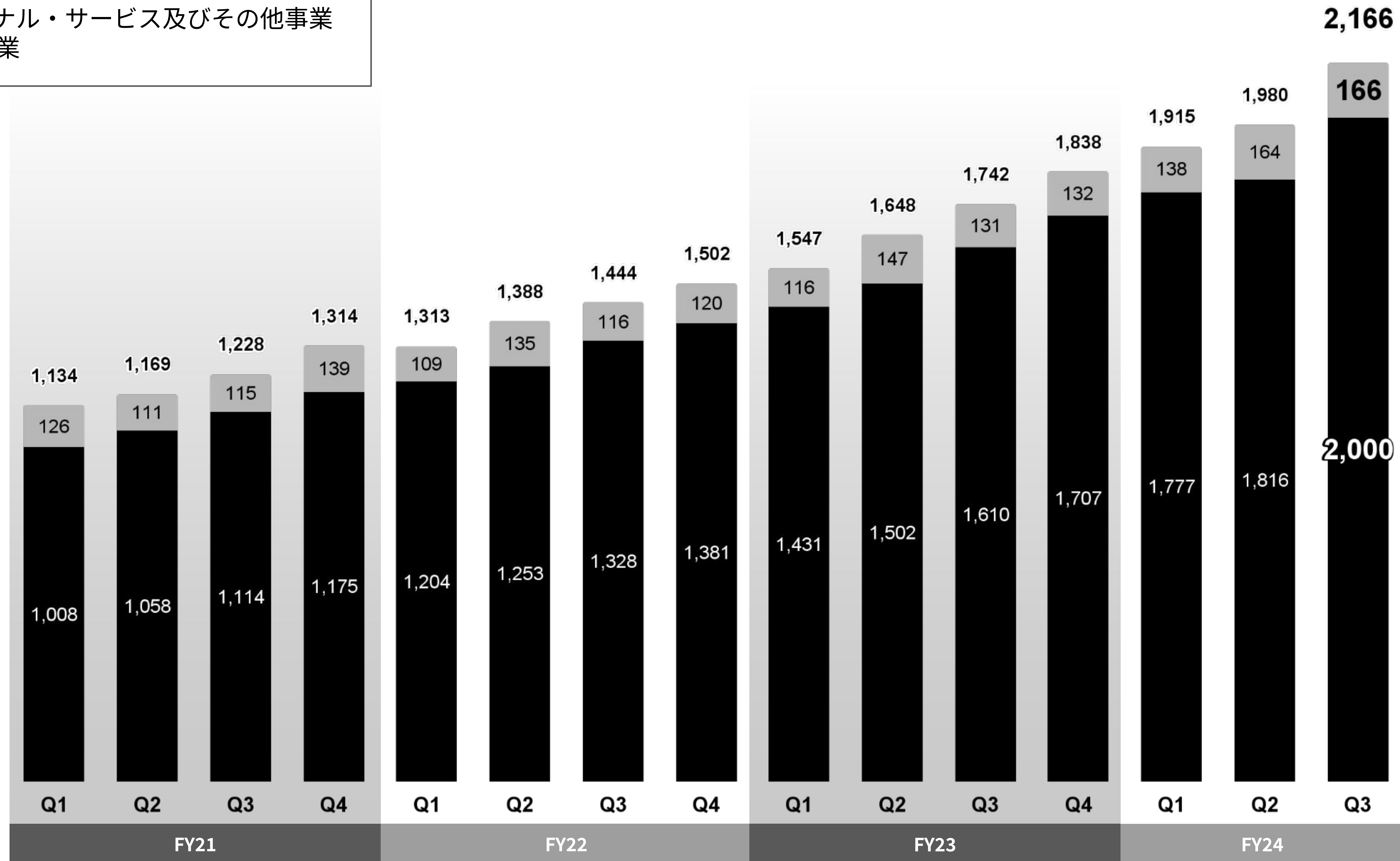
(単位:百万円)	Q3 FY23	Q3 FY24	増減額	増減率(%)	FY2024 通期業績予想	進捗率(%)
売上高	4,937	6,061	+1,124	+22.8%	8,316	72.9%
うちHENNGE One事業	4,543	5,593	+1,050	+23.1%	7,760	72.1%
うちプロフェッショナル・サービス及びその他事業	394	468	+74	+18.7%	556	84.1%
売上原価	821	968	+147	+17.9%		
売上総利益	4,116	5,093	+977	+23.7%		
(売上総利益率)	(83.4%)	(84.0%)		(+0.7pts)		
販売費及び一般管理費	3,559	4,176	+618	+17.4%		
営業利益	558	917	+359	+64.3%	945	97.0%
(営業利益率)	(11.3%)	(15.1%)		(+3.8pts)	(11.4%)	
経常利益	547	918	+371	+67.9%	945	97.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	356	724	+368	+103.4%	633	114.3%
(当期純利益率)	(7.2%)	(11.9%)		(+4.7pts)	(7.6%)	

1. 売上高は、前年同期比**22.8%増**の**60.6億円**、HENNGE Oneの売上高は、同比**23.1%増**の**55.9億円**
2. 販売費及び一般管理費は、同比**17.4%増(6.2億円増)**の**41.8億円**
3. 親会社株主に帰属する当期純利益は、同比**3.7億円増**の**7.2億円**

売上高の推移

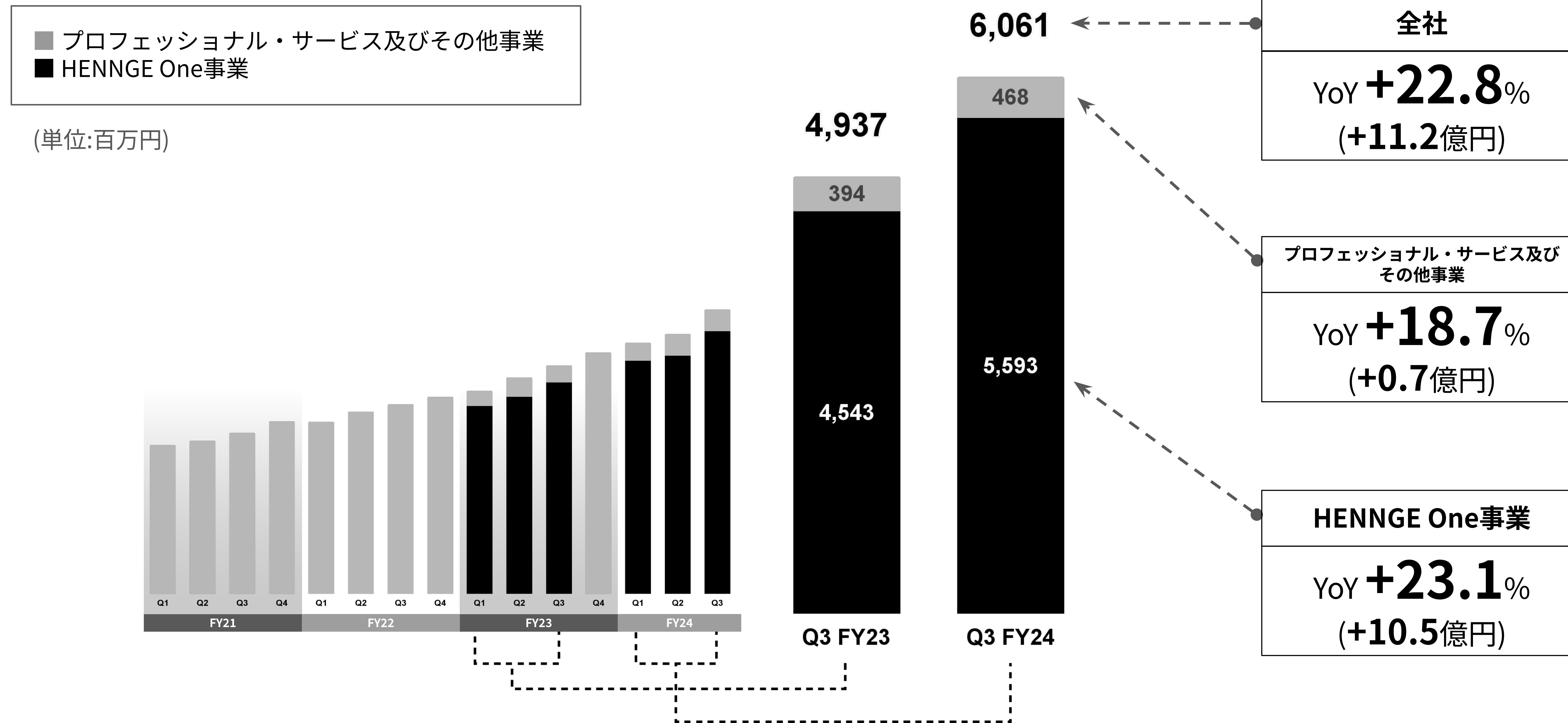
■ プロフェッショナル・サービス及びその他事業
■ HENNGE One事業

(単位:百万円)

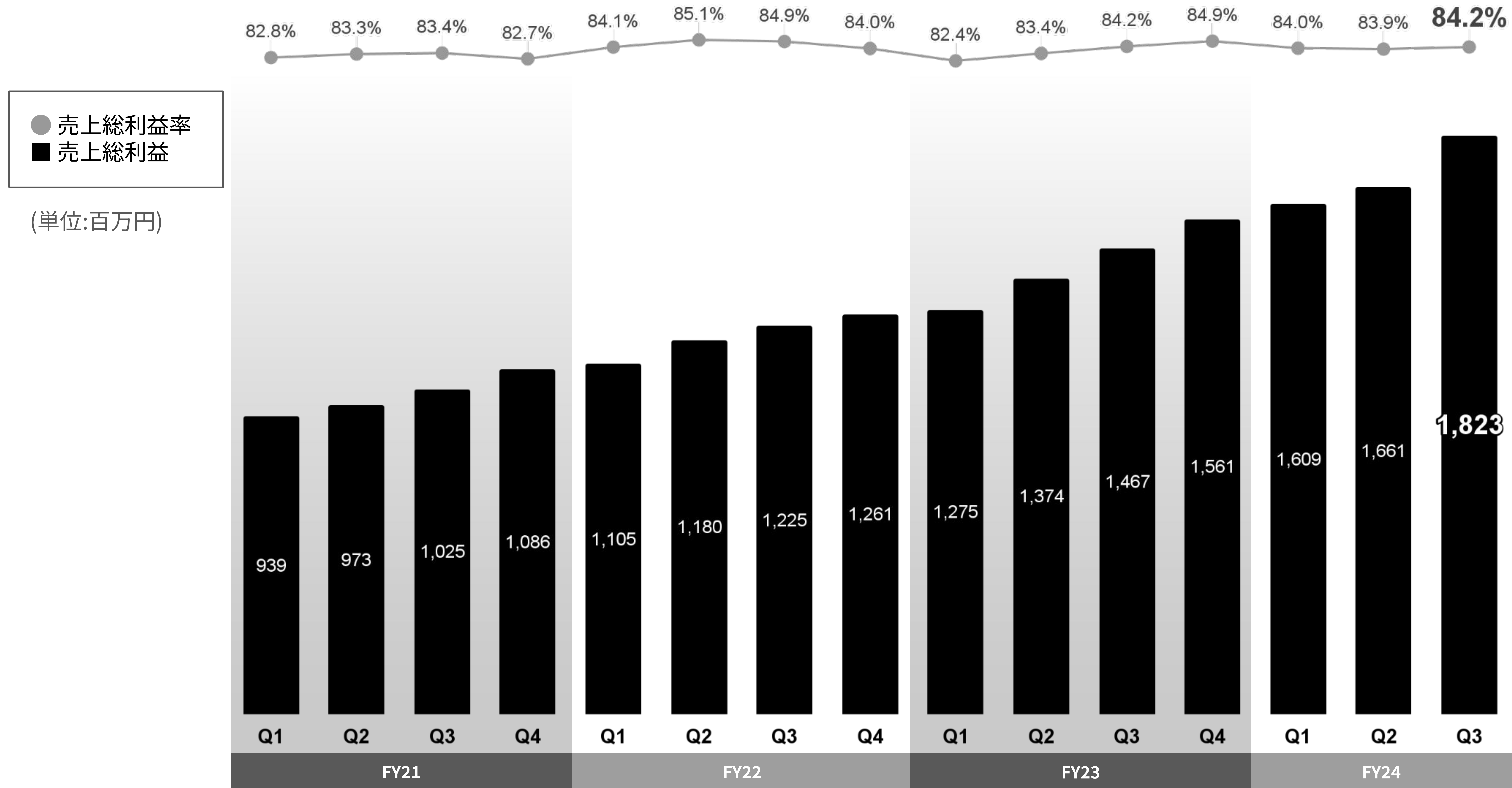


売上高 (対前年同期比、9か月累計比較)

売上成長のドライバーとなるHENNGE Oneの売上高は、対前年同期比で順調に推移

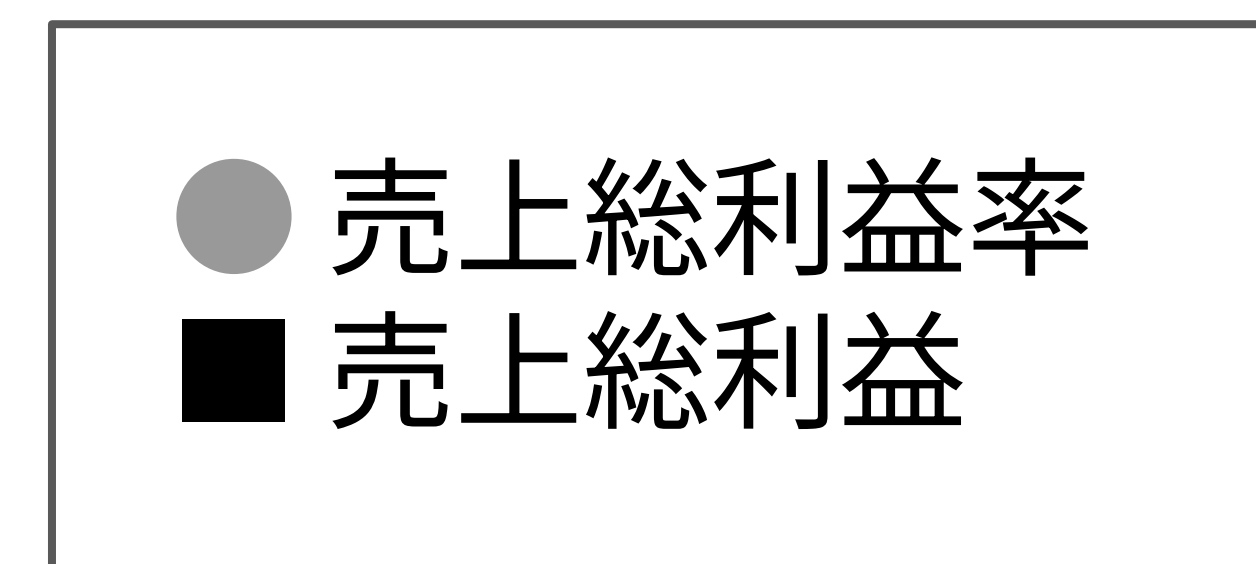


売上総利益の推移

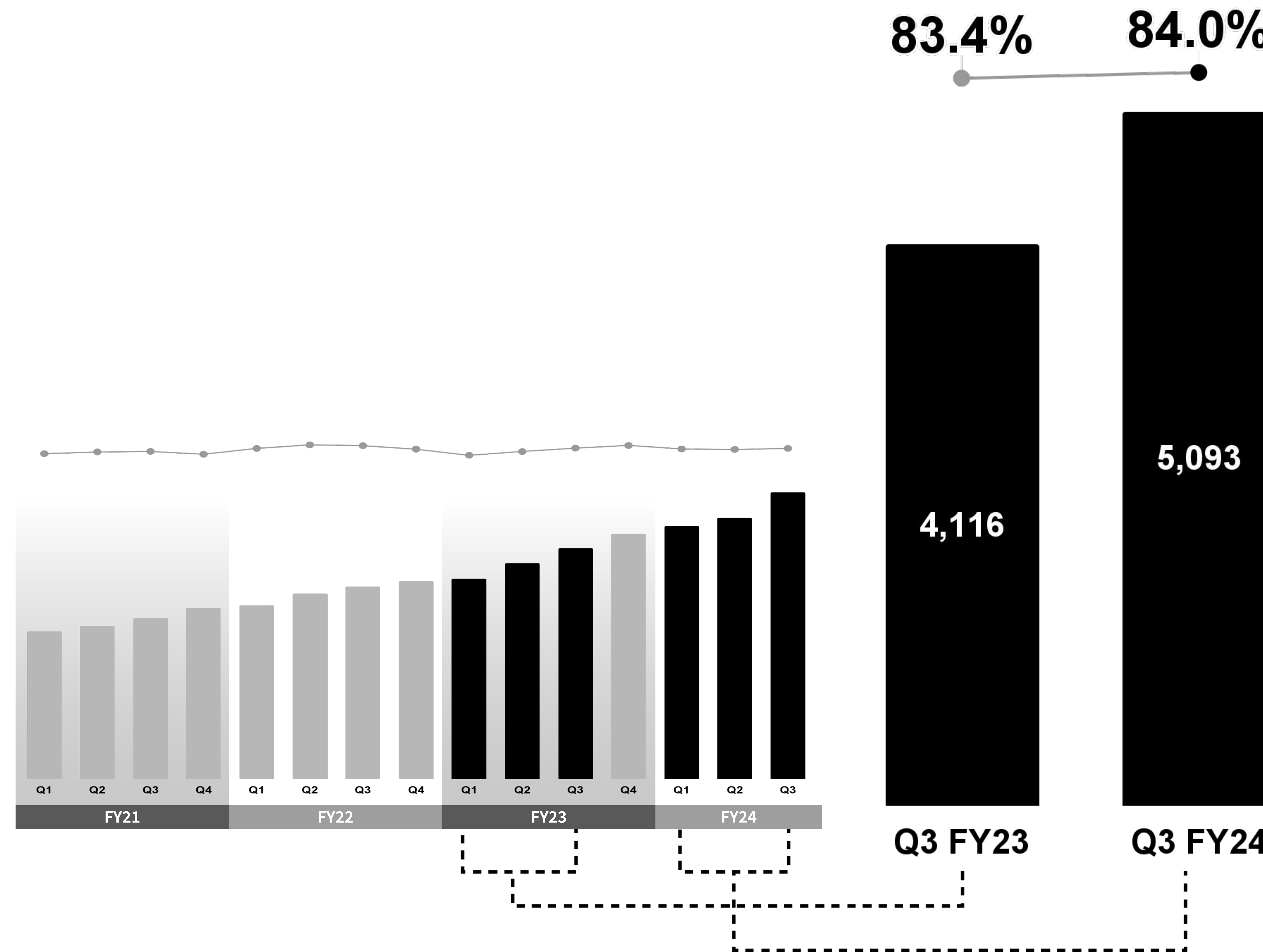


売上総利益 (対前年同期比、9か月累計比較)

為替変動・セキュリティ強化等に伴うHENNGE Oneのインフラコストや開発人員の増加があるものの売上総利益率は上昇
引き続き、高い売上総利益率を維持

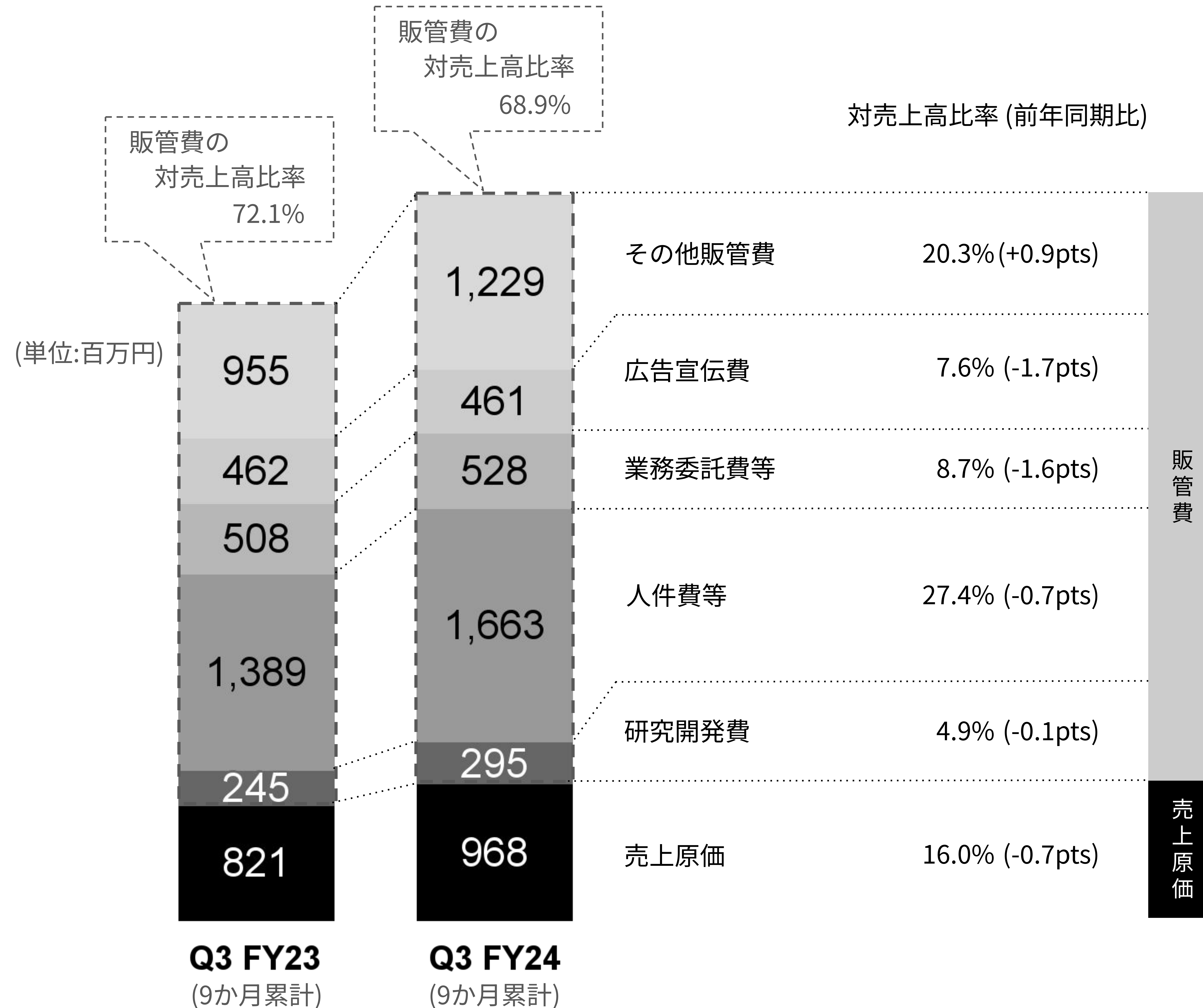


(単位:百万円)



売上総利益
YoY +23.7% (+9.8億円)

営業費用の構造 (対前年同期比、9か月累計比較)



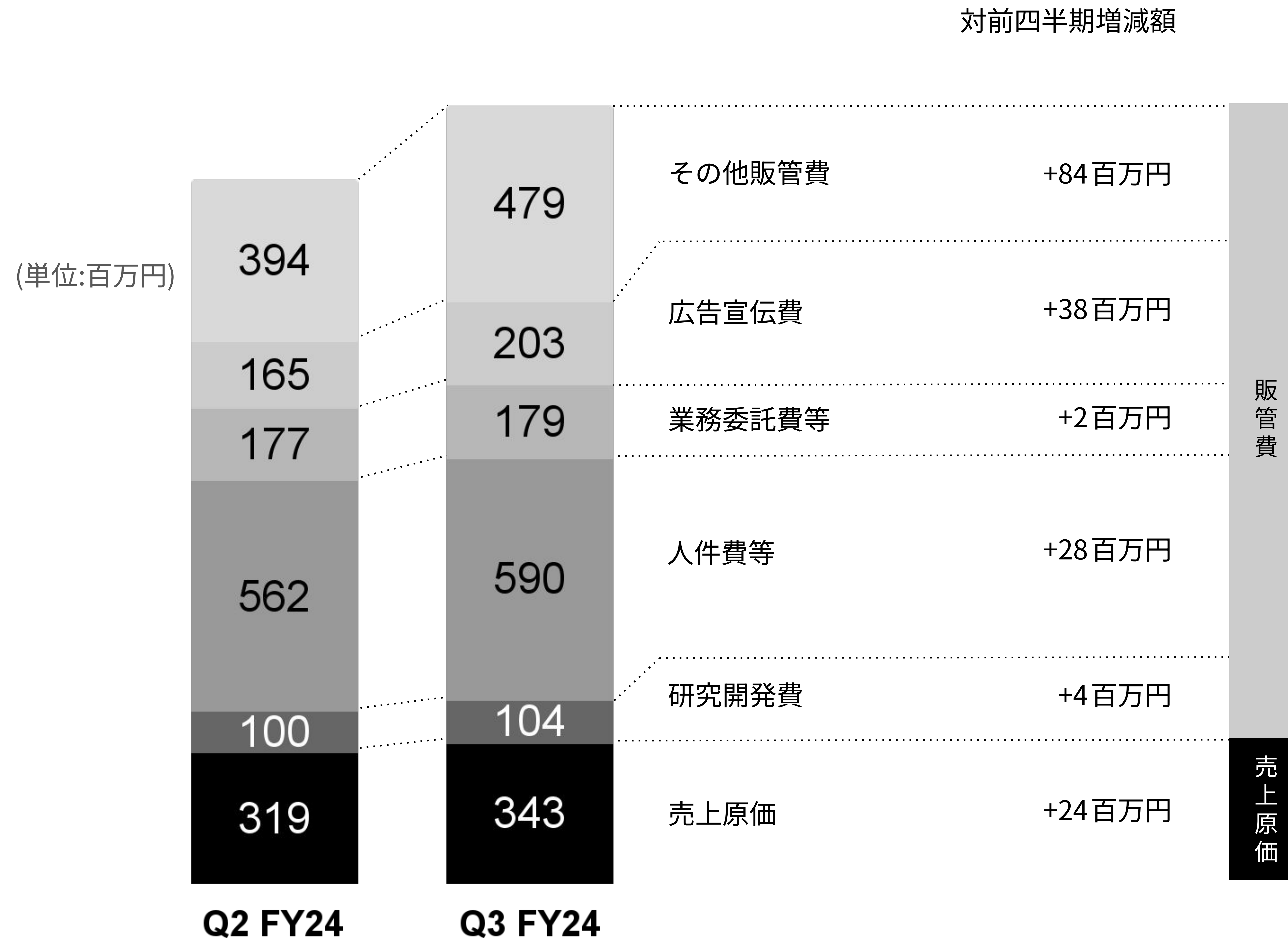
その他販管費は、主にオフィス増床に伴う費用が増加しました。その他にも、人員増に伴う社内システムの利用料や、対面での活動が盛んになったことに伴う旅費交通費等が増加しました。

広告宣伝費は、販売パートナーとの共同イベントの開催や各種イベントへの協賛・出展の他、大阪・東京での「Japan IT Week」や自社イベント「HENNGE Unveiled」等、引き続き積極的に活動した結果、前年同期とほぼ同水準となりました。

人件費等は、人員の増強が進んだことに加え、2023年4月の営業職手当の導入等により、増加しました。

売上原価率は、為替変動やセキュリティ強化等によるHENNGE Oneのインフラコストの増加や開発人員の拡充等の影響はあったものの、引き続き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います。

営業費用の構造 (対前四半期比)



その他販管費は、主にオフィス増床に伴う費用が増加しました。

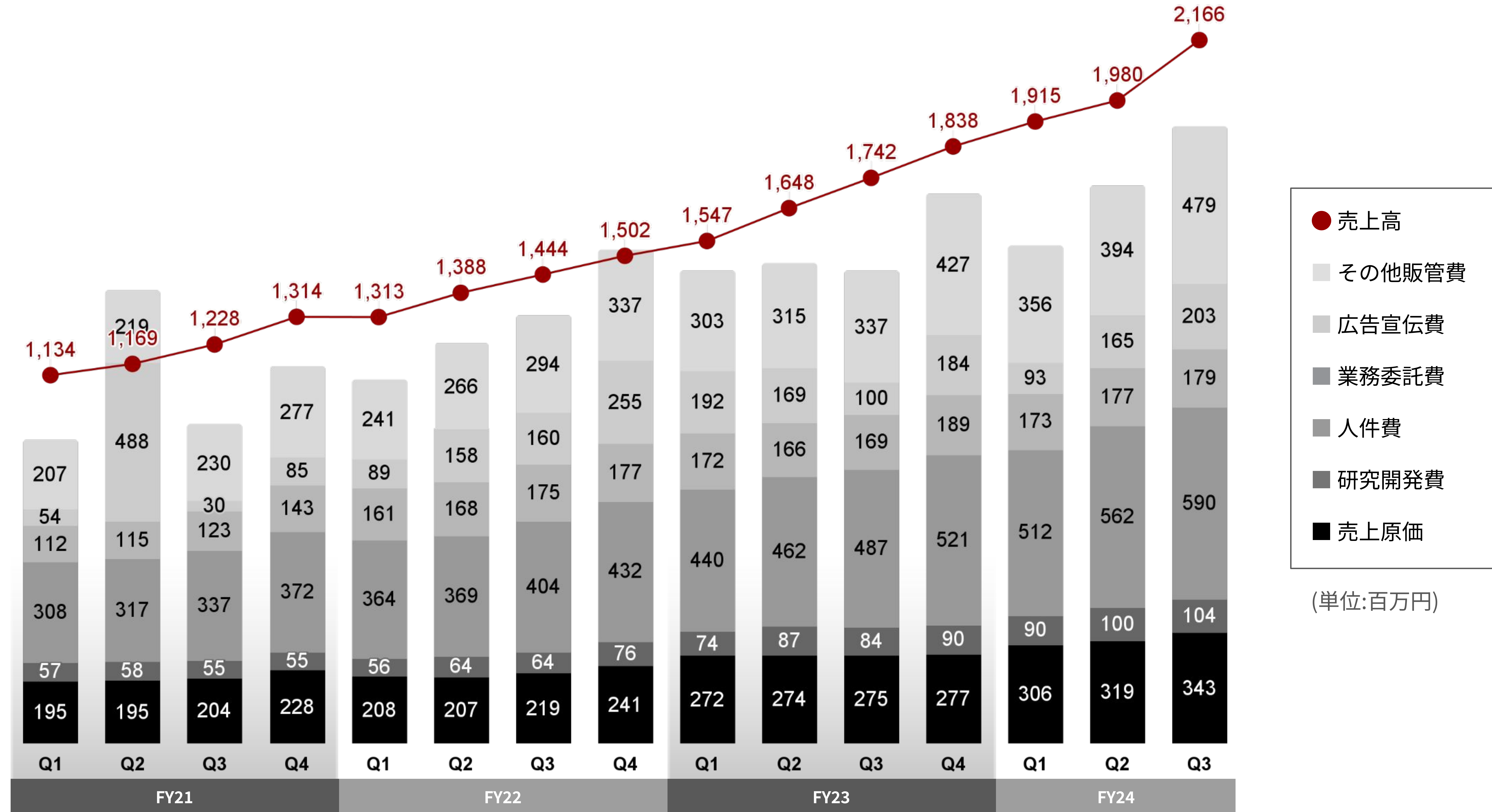
広告宣伝費は、「HENNGE Unveiled」の開催や「Japan IT Week 春」への出展等の結果、増加しました。

人件費等は、人員の採用が進んだことに伴い、増加しました。

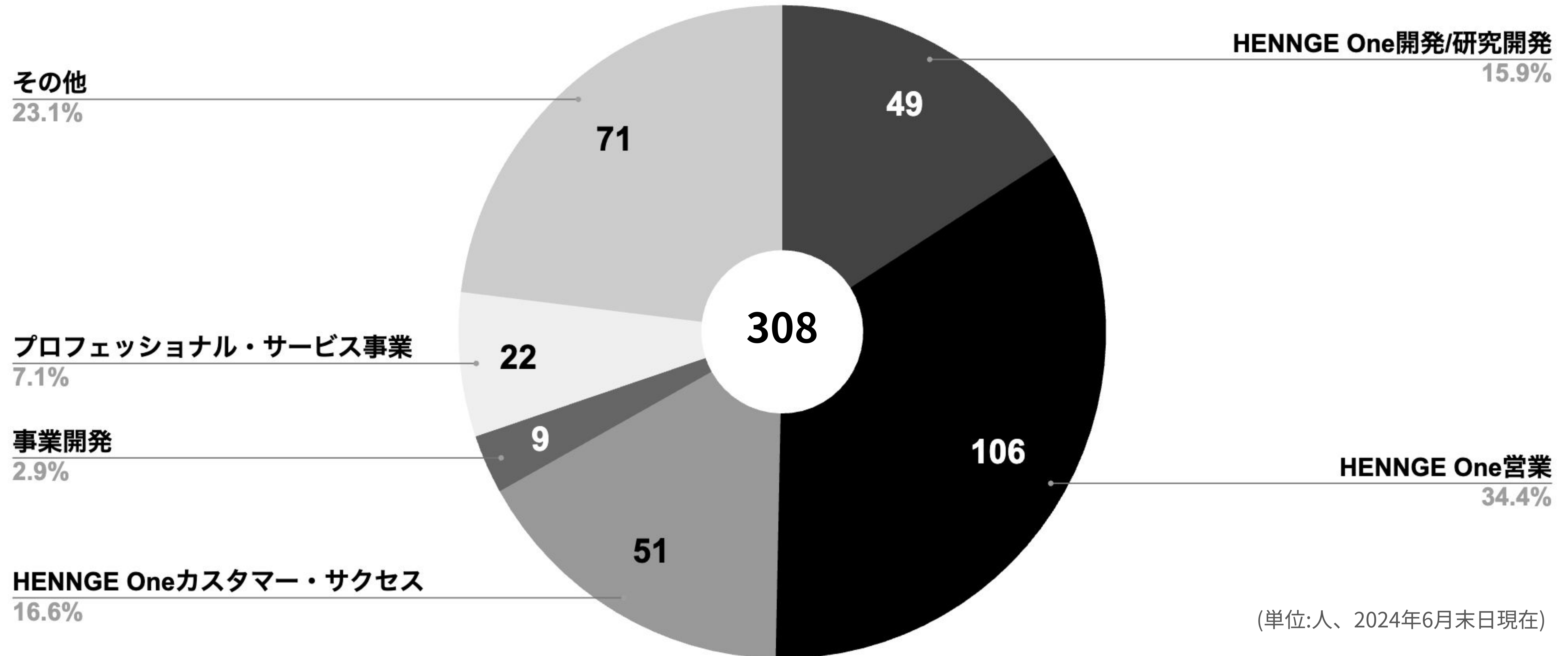
販管費

売上原価

売上高と営業費用の推移

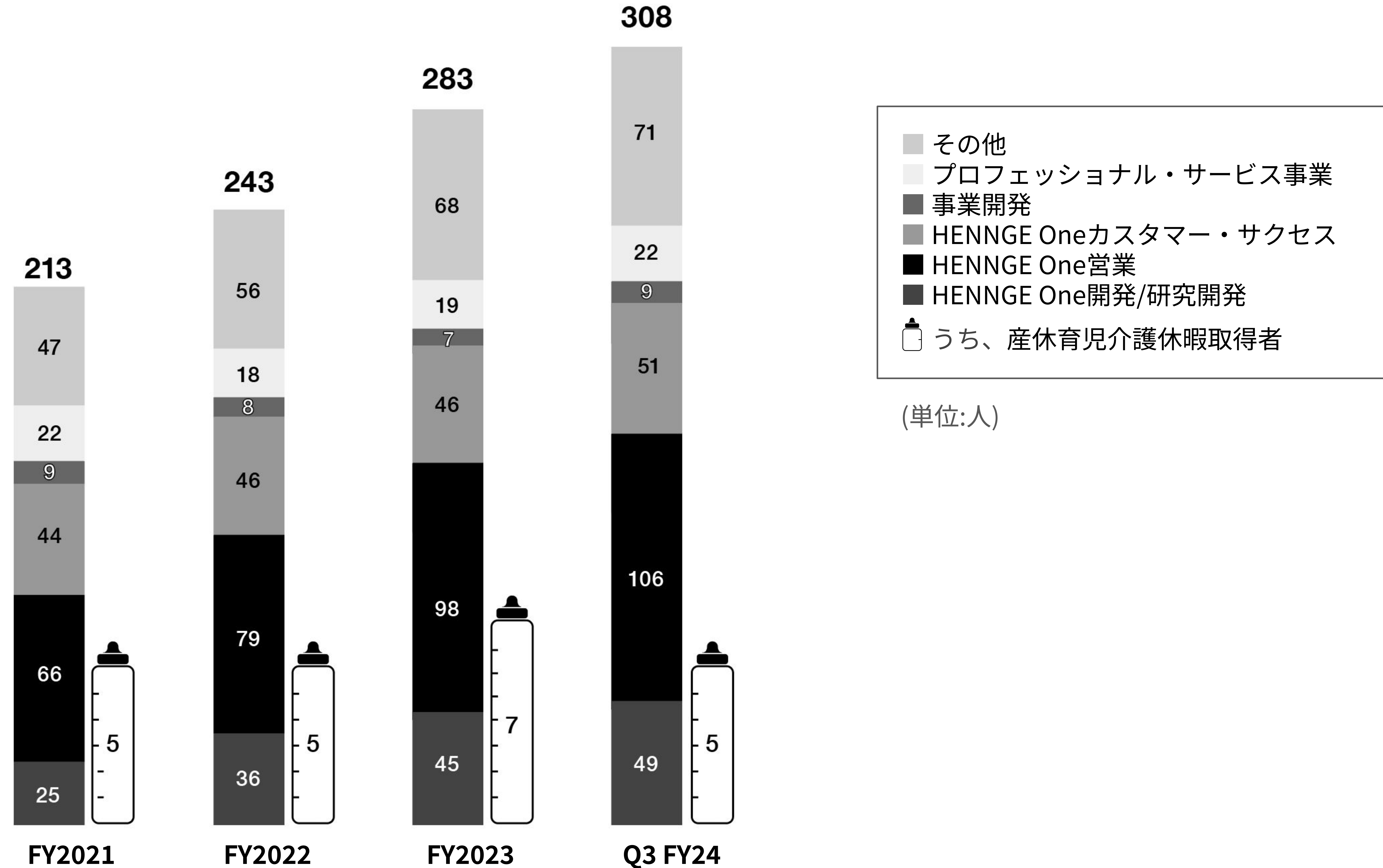


従業員(アルバイトを含まず)の構成



従業員(アルバイトを含まず)の推移

第3四半期では、対前期末25名の純増



(単位:人)

2024年9月期
(2023年10月～2024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**

- 「HENNGE Unveiled」を開催 (2024年4月)
HENNGE Oneの新機能「HENNGE File DLP」やリブランディングを発表しました。
- 「Japan IT Week 春」に出展 (2024年4月)
- 「HENNGE Oneパートナーミーティング 2024 大阪」を開催 (2024年6月)
- 東京・金沢・名古屋・大阪・福岡等で各種イベントの主催、出展、共催、登壇等 (2024年4月～6月)

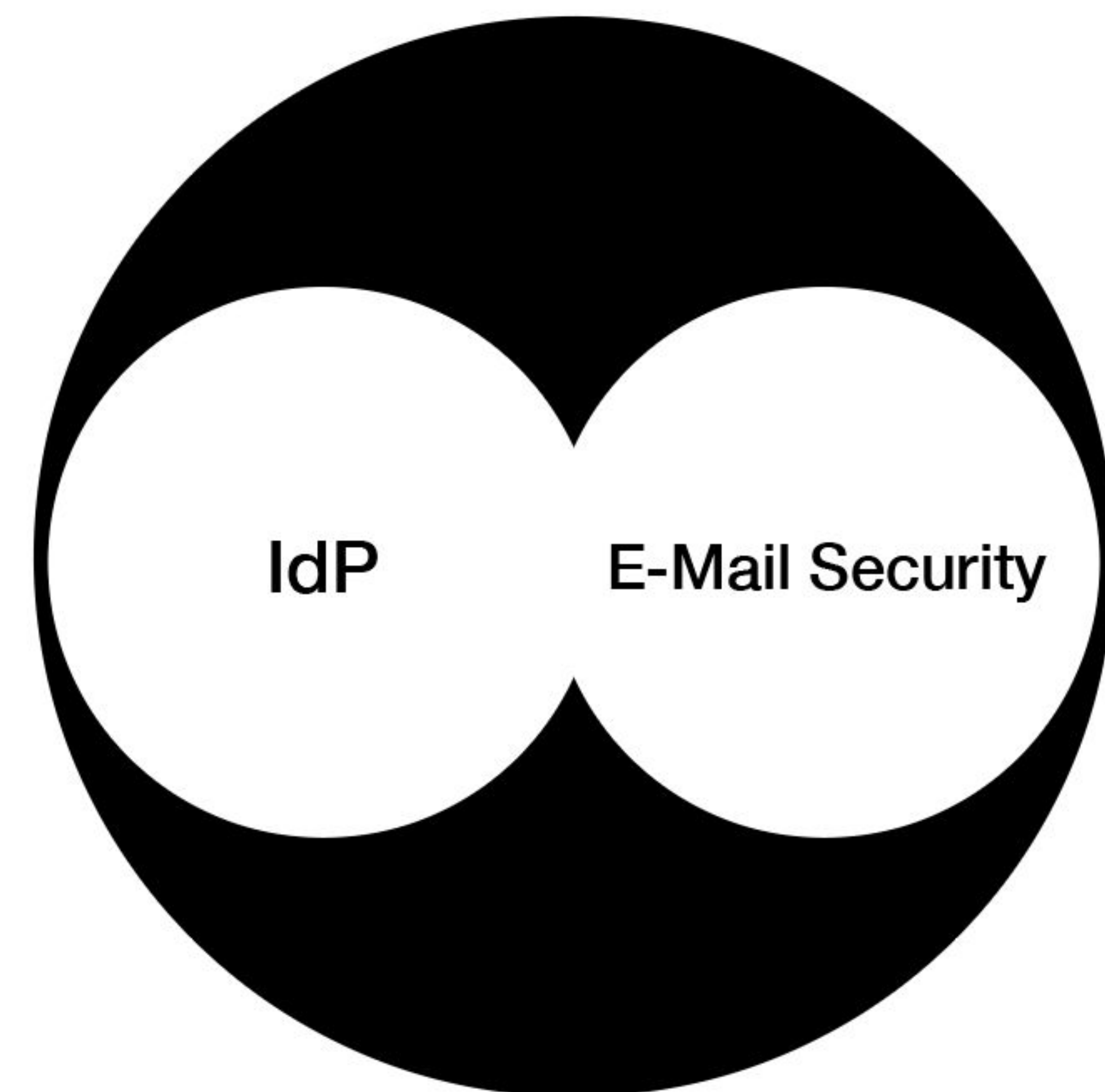
- **その他**

- 本社オフィスを増床 (2024年6月)
組織内でのコミュニケーションをより活性化するため、東京都渋谷区にある本社オフィスを拡張しました。

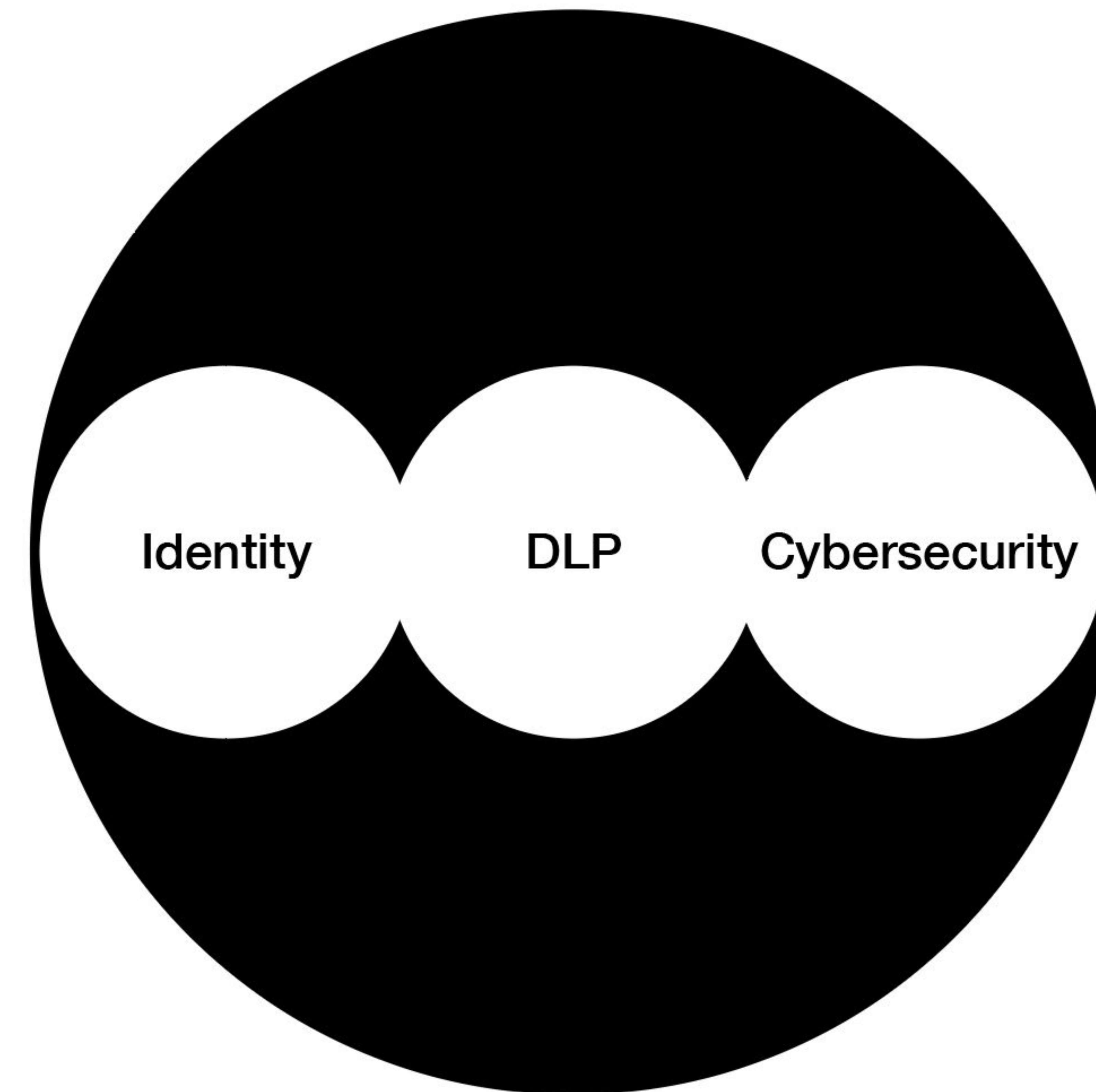
HENNGE Unveiled

2024年4月の「HENNGE Unveiled」にて、HENNGE Oneの新機能及びリブランディングを発表
今後も最新の市場ニーズに対応し、「テクノロジーの解放」の実現に取り組む

これまでのHENNGE One



これからのHENNGE One



第3四半期の広告宣伝活動

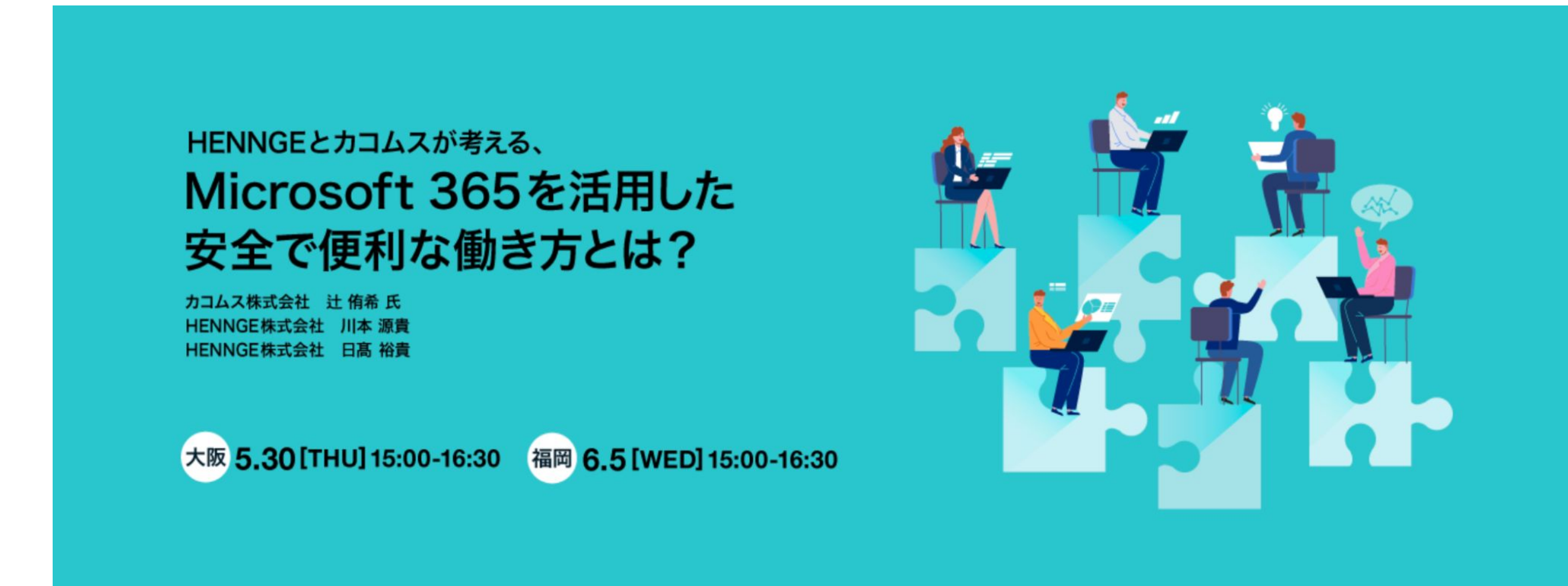
「HENNGE Unveiled」「Japan IT Week 春」や全国各地のイベント等で、HENNGE Oneの新たな価値を伝える活動を実施



(HENNGE Unveiled会場内)



(Japan IT Week 春 メイン会場)



約40のイベントへの出展や登壇

本社オフィスを増床

2024年6月、コミュニケーションの更なる活性化のため、東京都渋谷区にある本社オフィスを増床



2024年9月期
(2023年10月～2024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

2,853社

前期末から **243社増加**

契約ユーザ数

247.8万人

前期末から **9.7万人増加**

ARR

81.6億円

前期末から **12.3億円増加**

ARPU

3,292円

前期末から **382円増加**

平均ユーザ数

869人

前期末から **44人減少**

直近12か月の平均月次解約率

0.44%

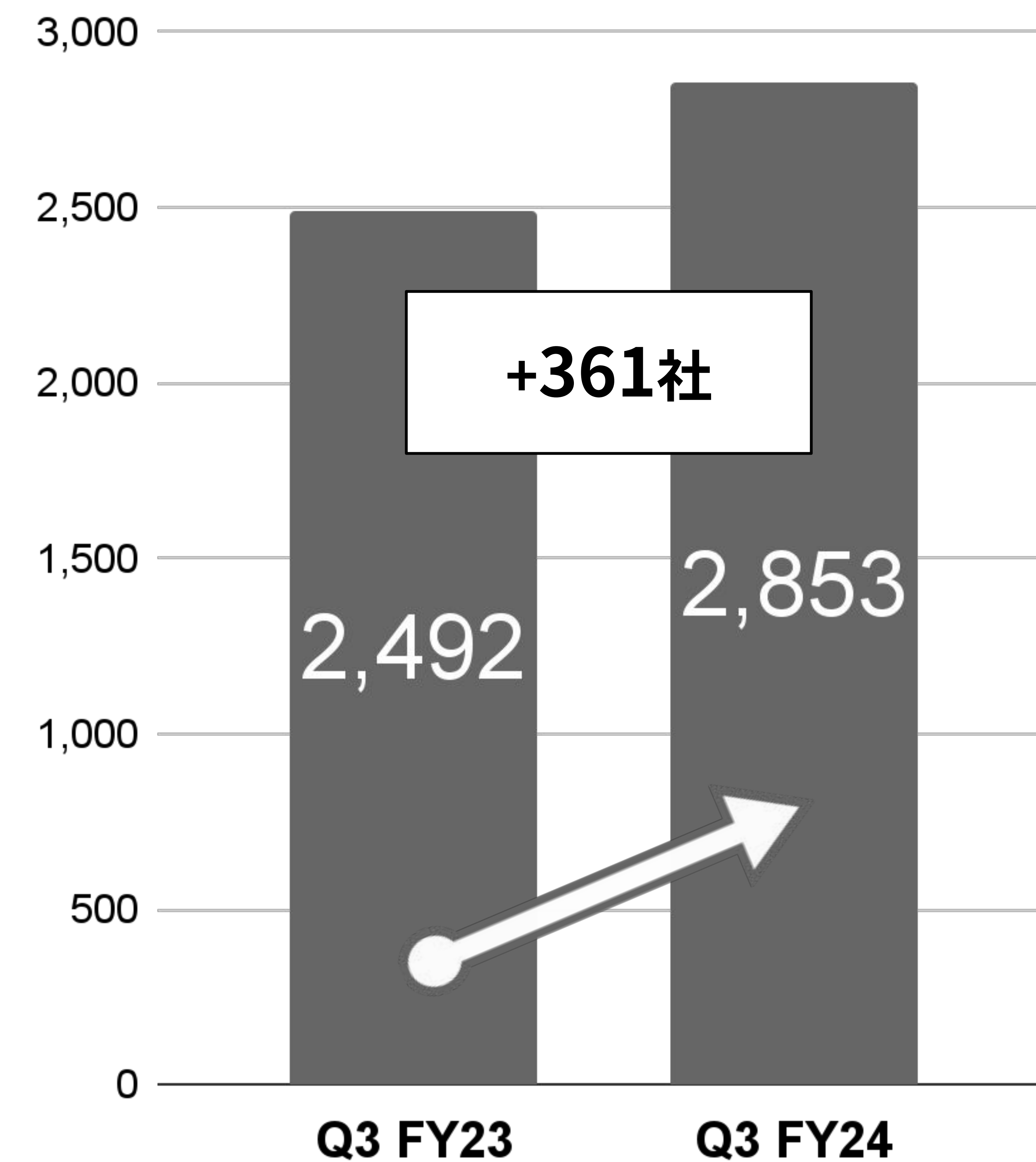
前期末から **0.18pts上昇**

HENNGE One KPI (対前年同期末比)

契約企業数

YoY **+14.5%**

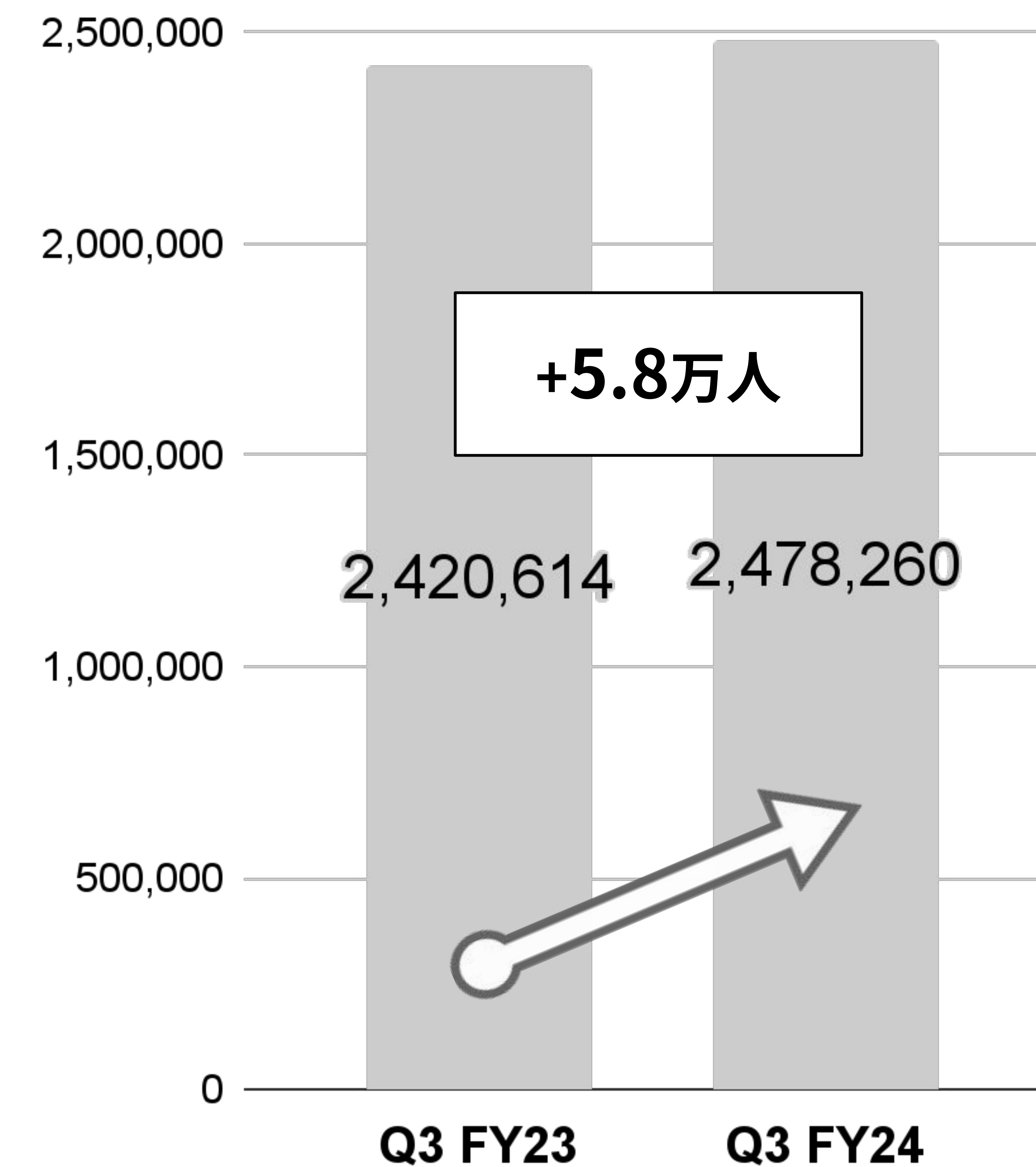
(単位:社)



契約ユーザー数

YoY **+2.4%**

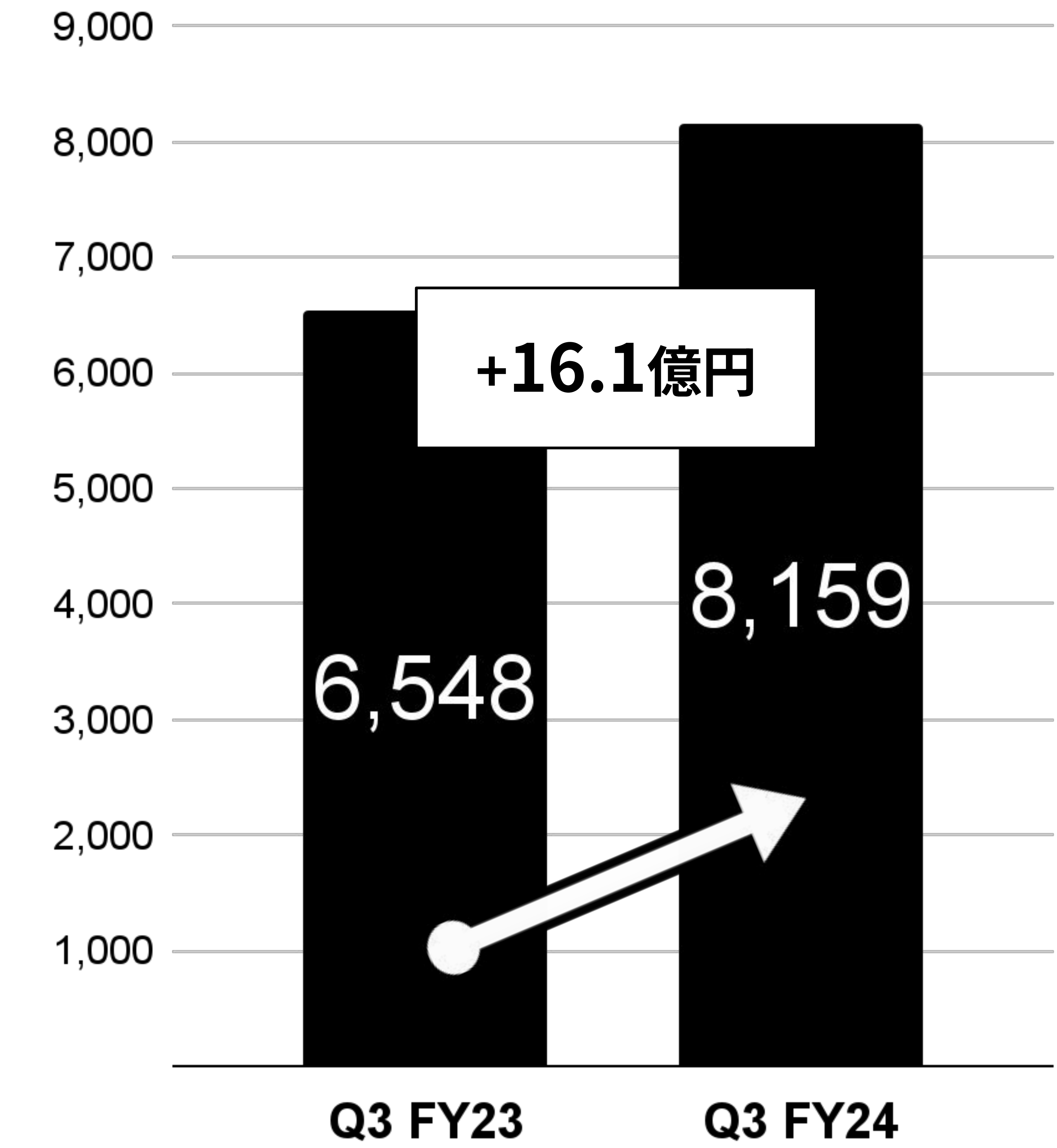
(単位:人)



ARR

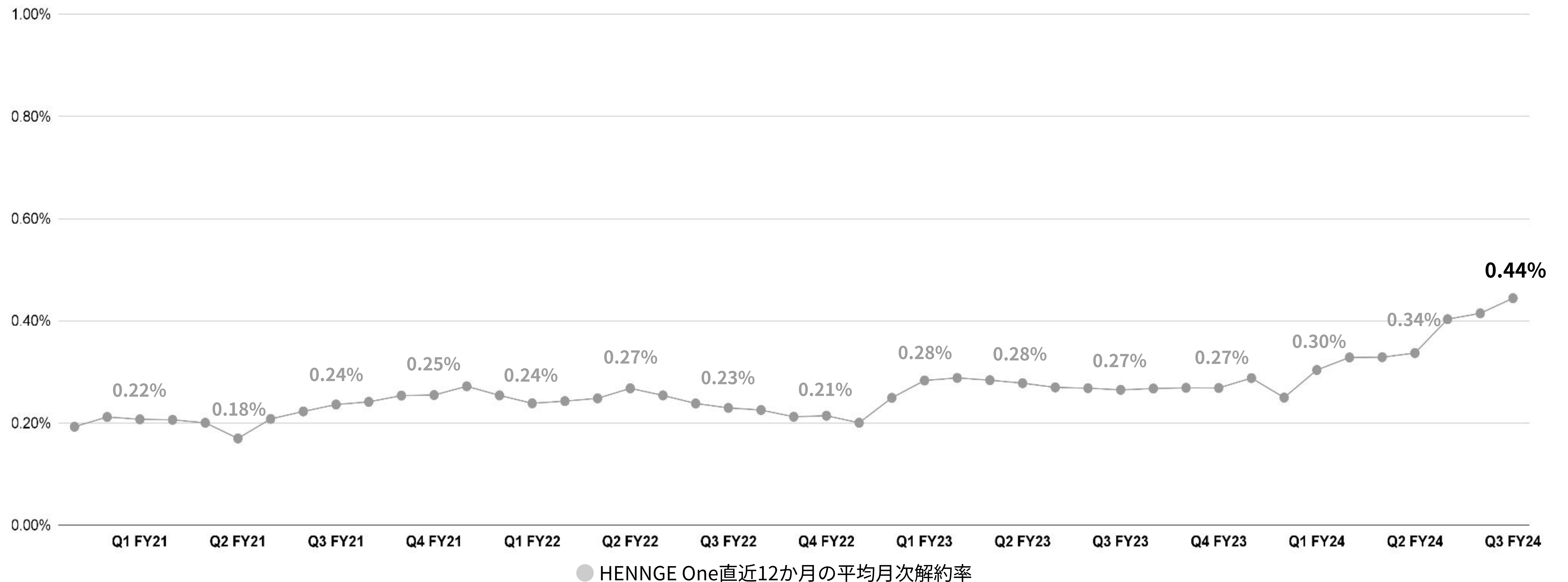
YoY **+24.6%**

(単位:百万円)



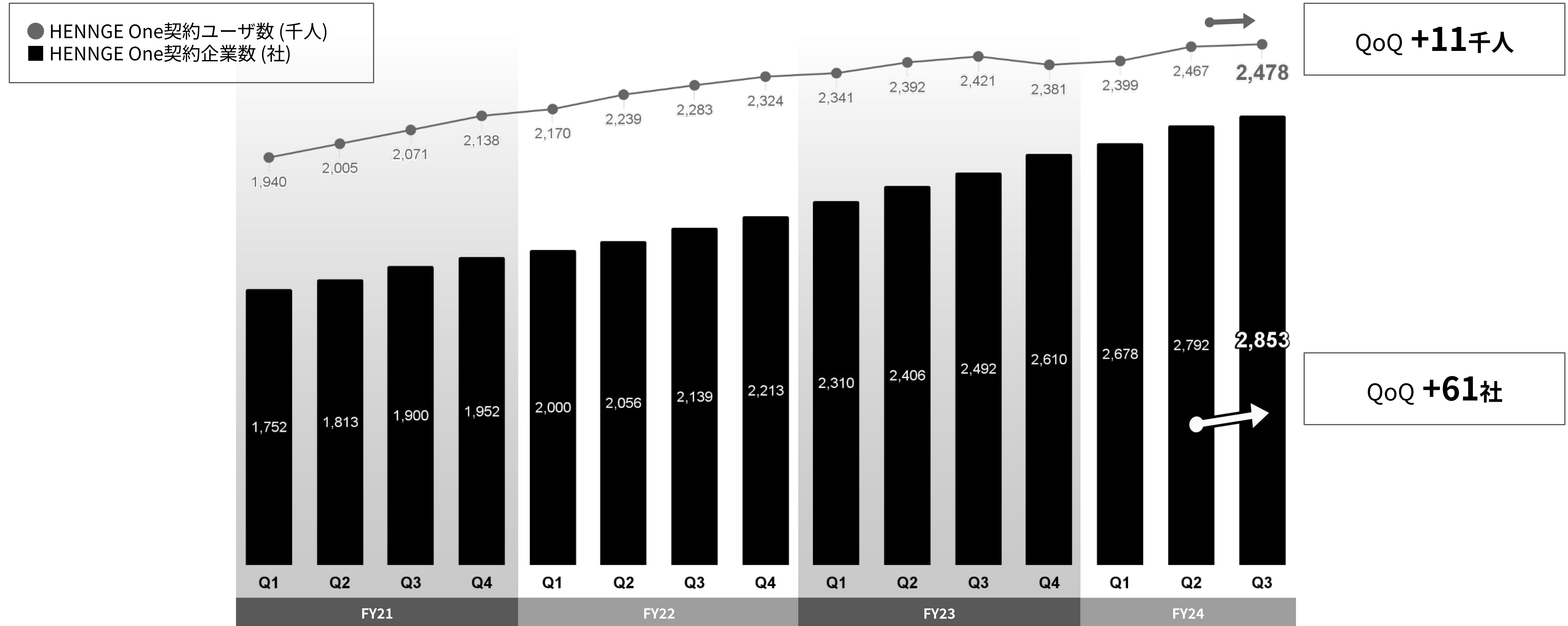
HENNGE One平均月次解約率の推移

価格改定を契機とした解約や、比較的大きめの企業の解約等も発生
解約率は上昇するも期初想定範囲内で推移、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



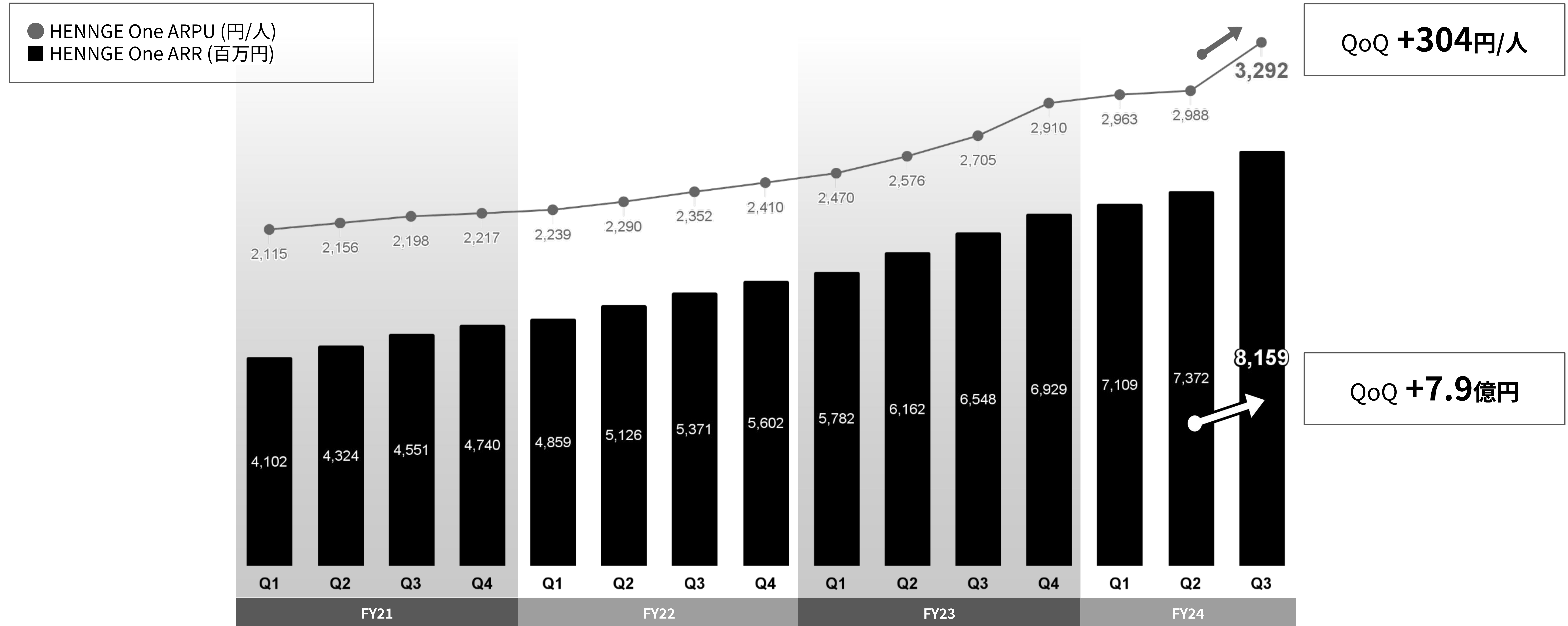
HENNGE One契約企業数と契約ユーザー数の推移

価格改定に起因する解約数が増加した一方、比較的中小規模の契約を安定して獲得したことで、契約企業数は堅調に増加



HENNGE One ARRとARPUの推移

2024年4月からの価格改定の影響により、ARRとARPUは大幅に上昇



2024年9月期

(2023年10月～2024年9月)

通期業績見通しに対する進捗

2024年9月期の方針

**HENNGE Oneの中期的なARR成長の加速を目指し
新機能・新サービスを継続的に創出し、顧客へ展開するとともに、
人材獲得力の向上による体制強化を図る**

HENNGE One事業

契約企業数と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

年々高まるセキュリティに対する需要を捉えるべく、販売パートナーとの共同イベントなど、様々な広告宣伝活動を実施していく。また、HENNGEの認知度向上のための各種イベントも実施する。

人員計画

今後の更なる成長のための全方位的な採用を行い、全社で50名超の純増を目指す。また、より高い付加価値を生み出すことのできる体制を意識した採用を推進する。昨年度に引き続き、人材獲得力の向上に資するような各種施策を検討していく。

2024年9月期の方針の進捗

**HENNGE Oneの当期ARR年間成長率は計画通りに進捗
マーケティング活動も計画通りに進捗
ただし当期は採用に苦戦し、人員純増数は25名前後の着地見込み**

HENNGE One事業

- ・ ARRは、期初想定に対して順調に進捗

マーケティング活動

- ・ マーケティングにかかる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

- ・ 当期の人員純増数は、期初計画 (50名超) を大幅に下回り、25名前後となる見込み
- ・ 中長期的な機会損失につながる大きな課題であり、人材獲得力の向上が必須
- ・ 当面の対策として、**当期中に1億円規模の計画外の採用広告投資を行う予定**

連結業績見通し (通期)

(単位:百万円)	FY2022 実績	FY2023 実績	FY2024 通期業績予想	YoY	YoY (%)
売上高	5,646	6,776	8,316	+1,541	+22.7%
うちHENNGE One事業	5,166	6,250	7,760	+1,510	+24.2%
うちプロフェッショナル・サービス及びその他事業	480	526	556	+30	+5.8%
営業費用	5,184	6,068	7,372	+1,304	+21.5%
営業利益	462	708	945	+237	+33.5%
(営業利益率)	(8.2%)	(10.4%)	(11.4%)		(+0.9pts)
経常利益	452	713	945	+232	+32.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	321	509	633	+124	+24.4%
(当期純利益率)	(5.7%)	(7.5%)	(7.6%)	(8.1%)	(+0.1pts)

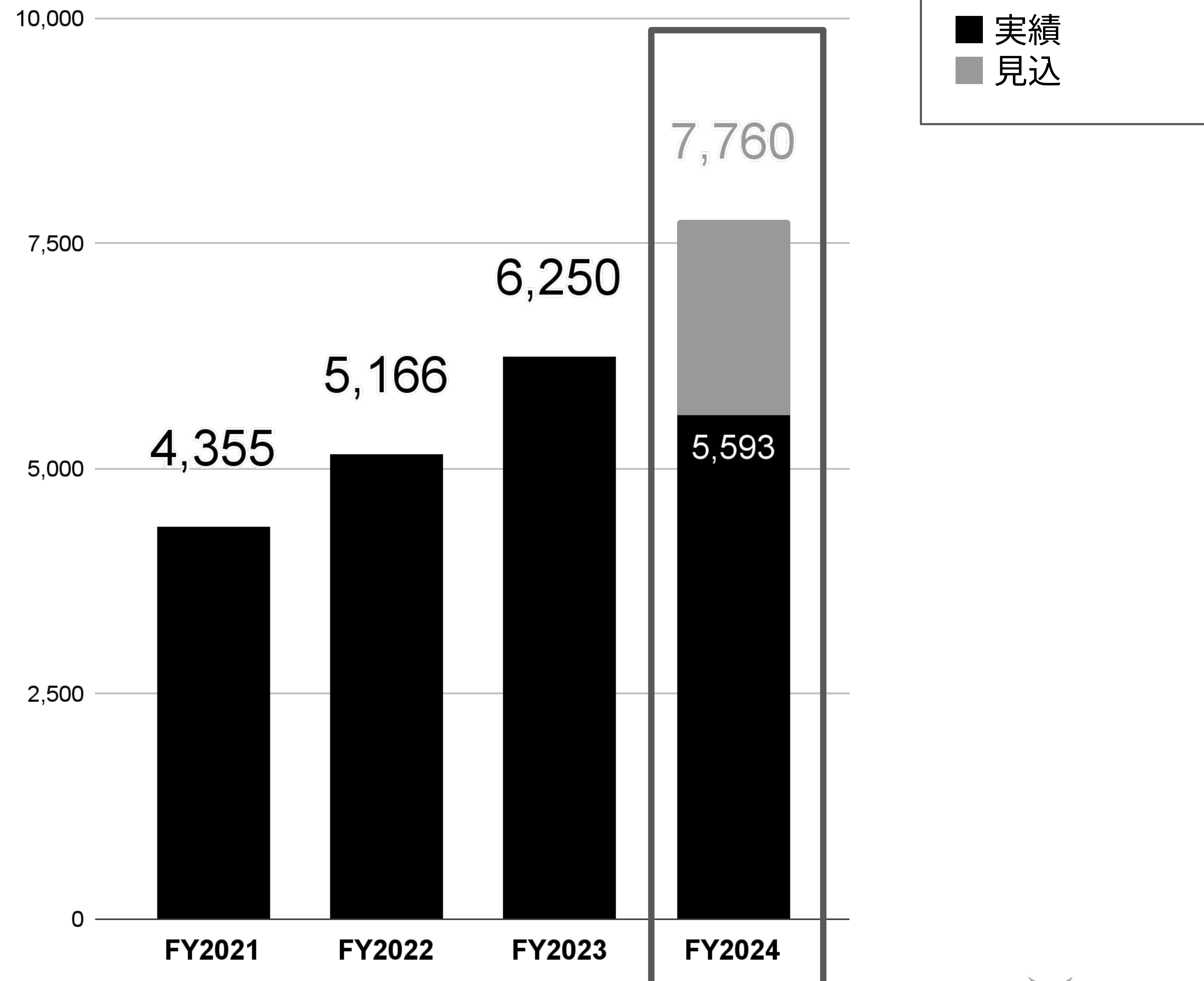
- 特別利益1.8億円の計上により、当期純利益は上振れの可能性が高い
- 営業利益及び経常利益も上振れの可能性があるが、成長に資する投資機会を探り、積極的な費用投下を予定
- 現時点で業績修正の修正は行わないが、業績予想に修正の必要が生じた場合には、速やかに開示する方針

売上高の進捗

HENNGE One事業の売上高は、通期見通しに対して72.1%の進捗

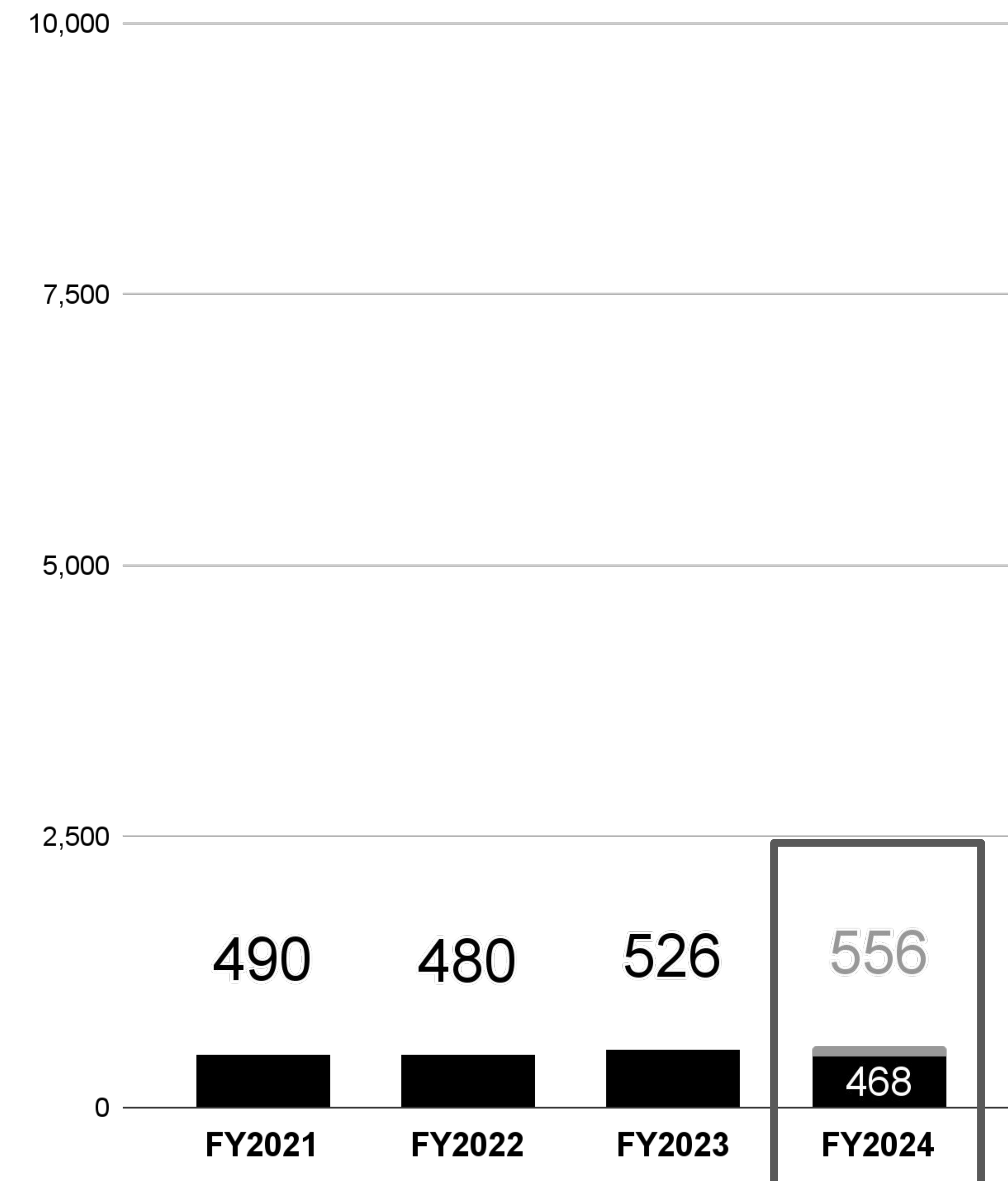
HENNGE One事業

(単位:百万円)



プロフェッショナル・サービス 及びその他事業

(単位:百万円)

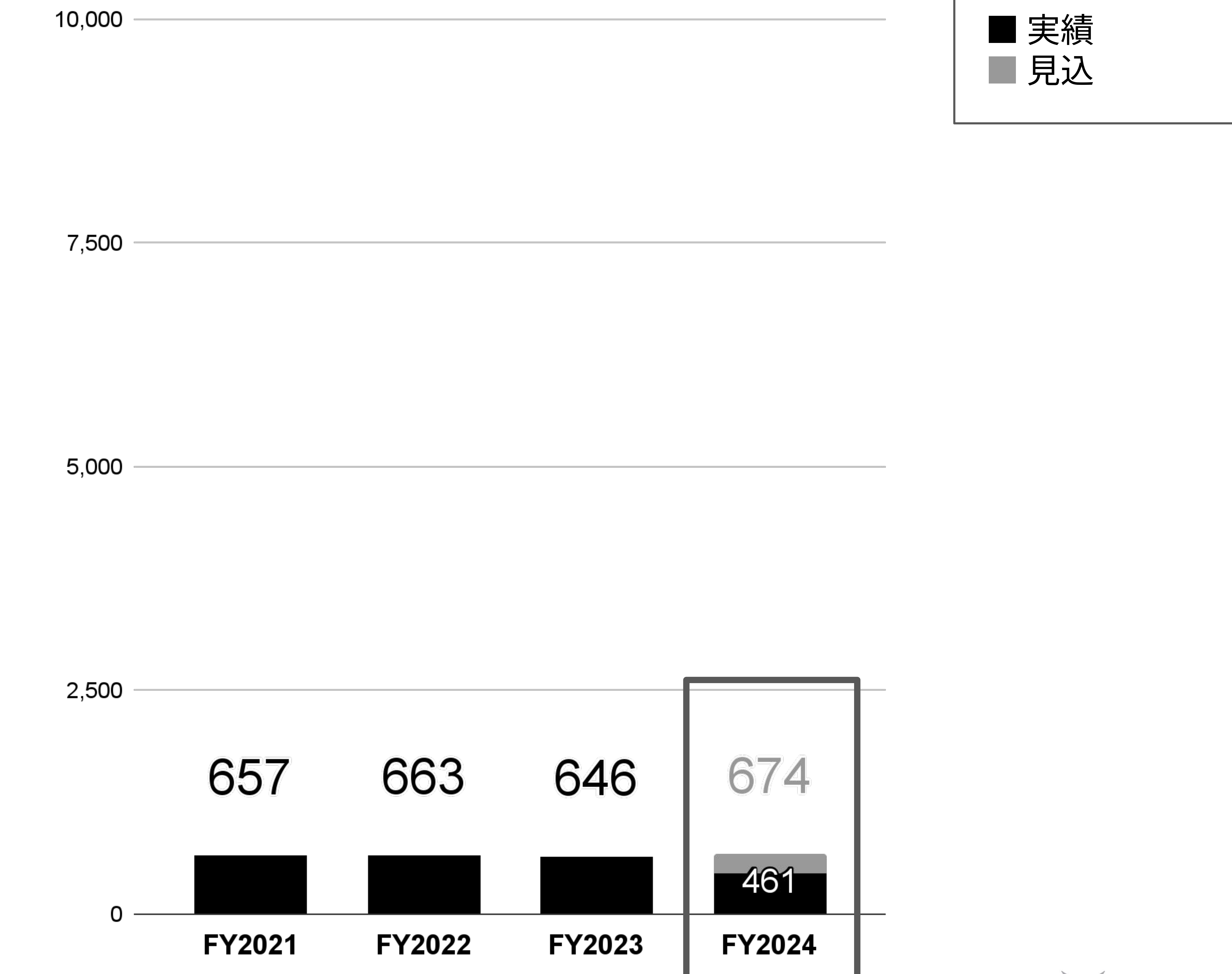


営業費用(原価+販管費)の進捗

広告宣伝費は、通期見通しに対して68.4%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69.9%の進捗

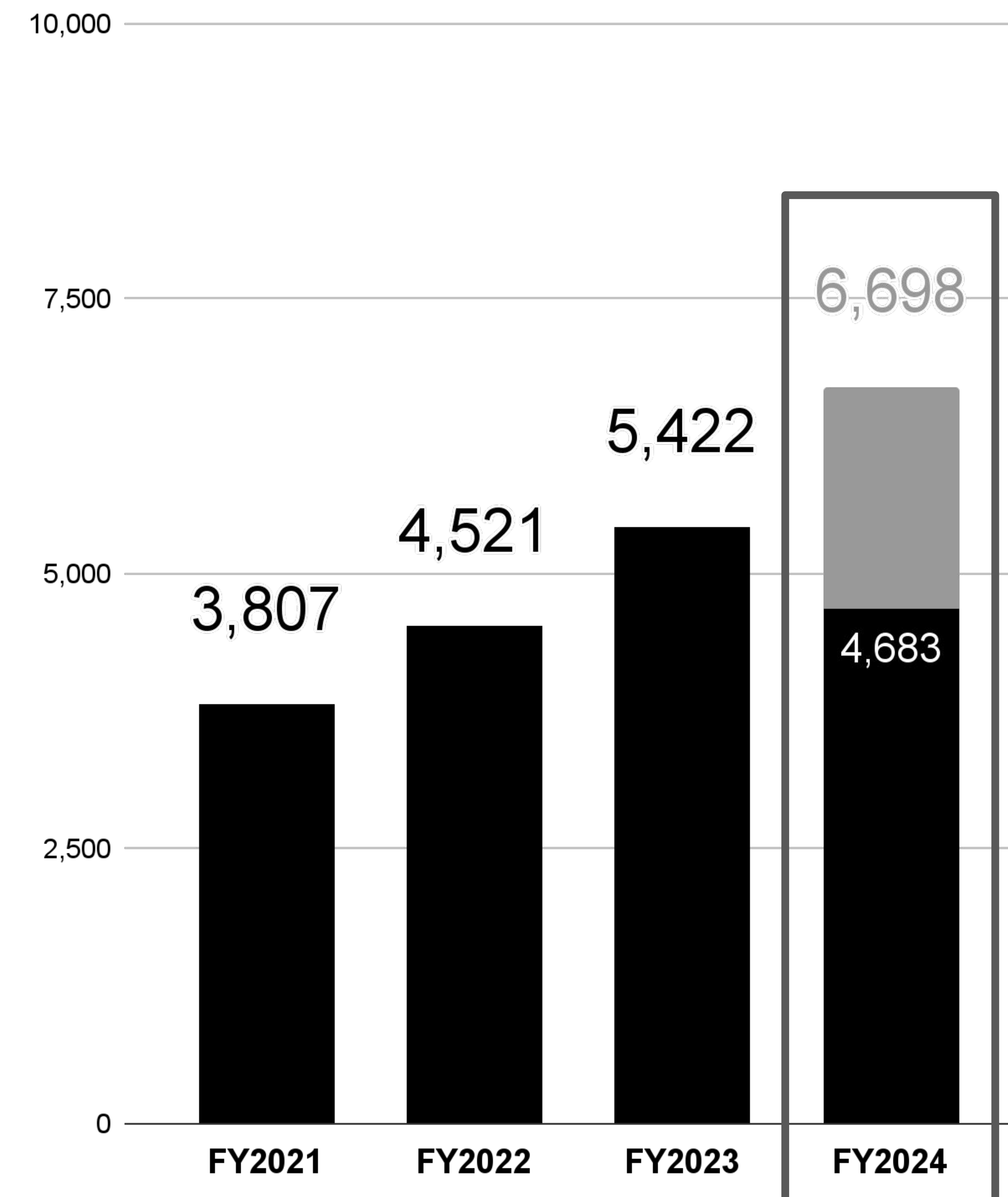
広告宣伝費

(単位:百万円)



広告宣伝費を除いた営業費用

(単位:百万円)



成長戦略

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

LTV最大化

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

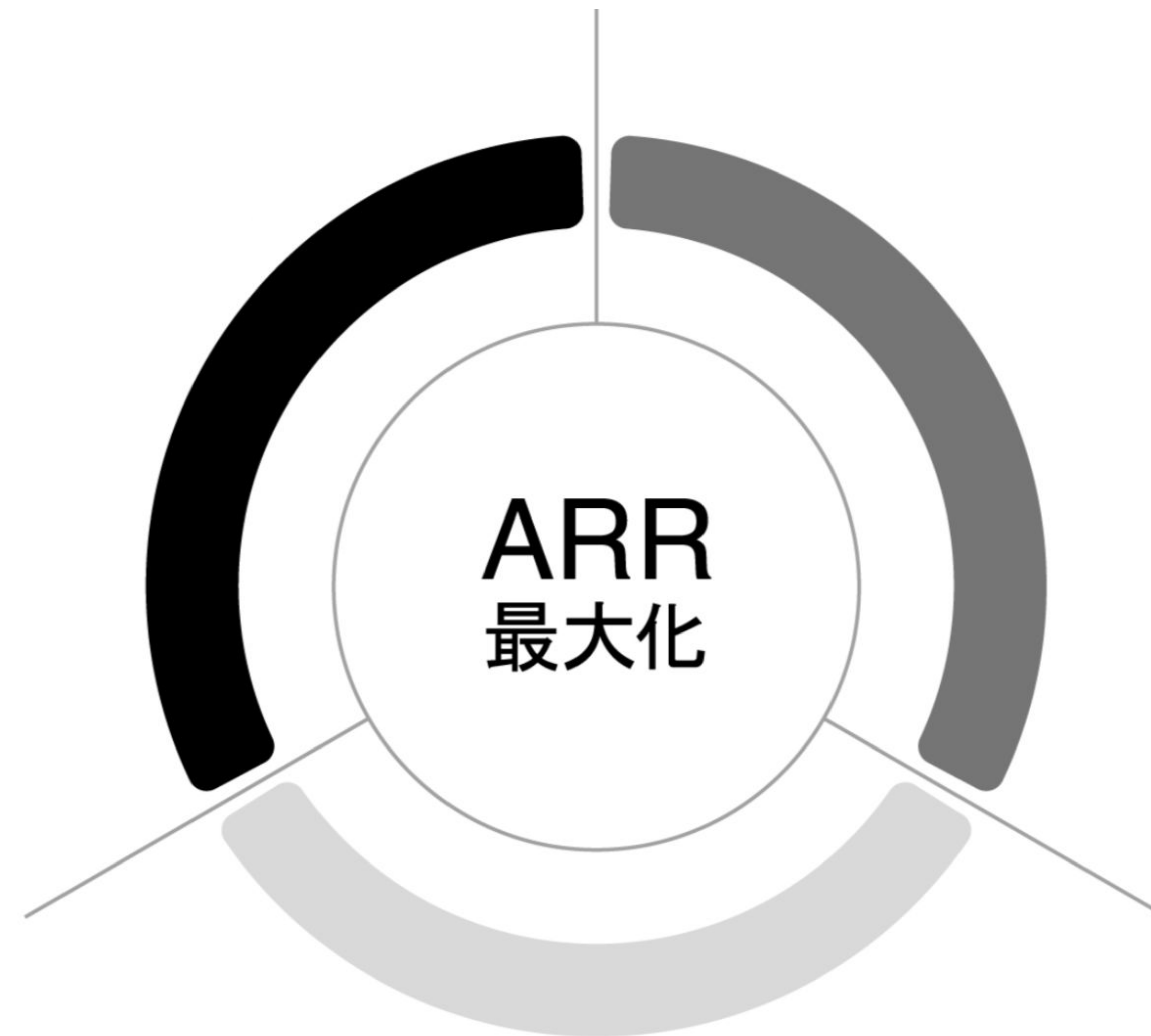
$$ARR = N \times n \times ARPU$$

N : 契約企業数 の最大化

- 営業人員の増加
- 地域カバレッジ拡大
- 販売パートナーとの連携強化
など

n : 平均ユーザ数 の最大化

- 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
など



ARPU : ユーザあたり単価 の向上

- 新機能や新サービス等の付加価値の創出
など

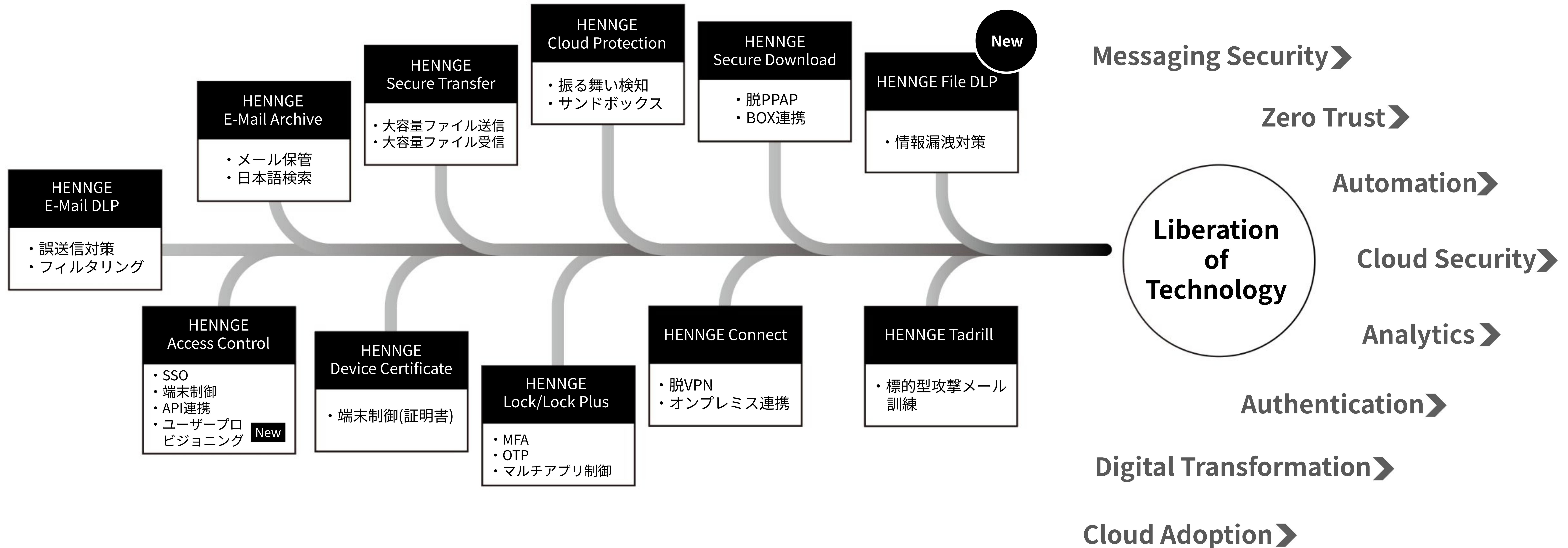
成長戦略の進捗 (HENNGE One)

契約企業数とARPUの向上に注力することで、ARR成長率の上昇を目指します

	ARR			N			n			ARPU		
	(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
FY2016	1,288		=	642		×	1,018		×	1,970		
		+46.3%	+407		+60.9%	+243		-7.0%	-77		-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
Q3 FY24	8,159		=	2,853		×	869		×	3,292		

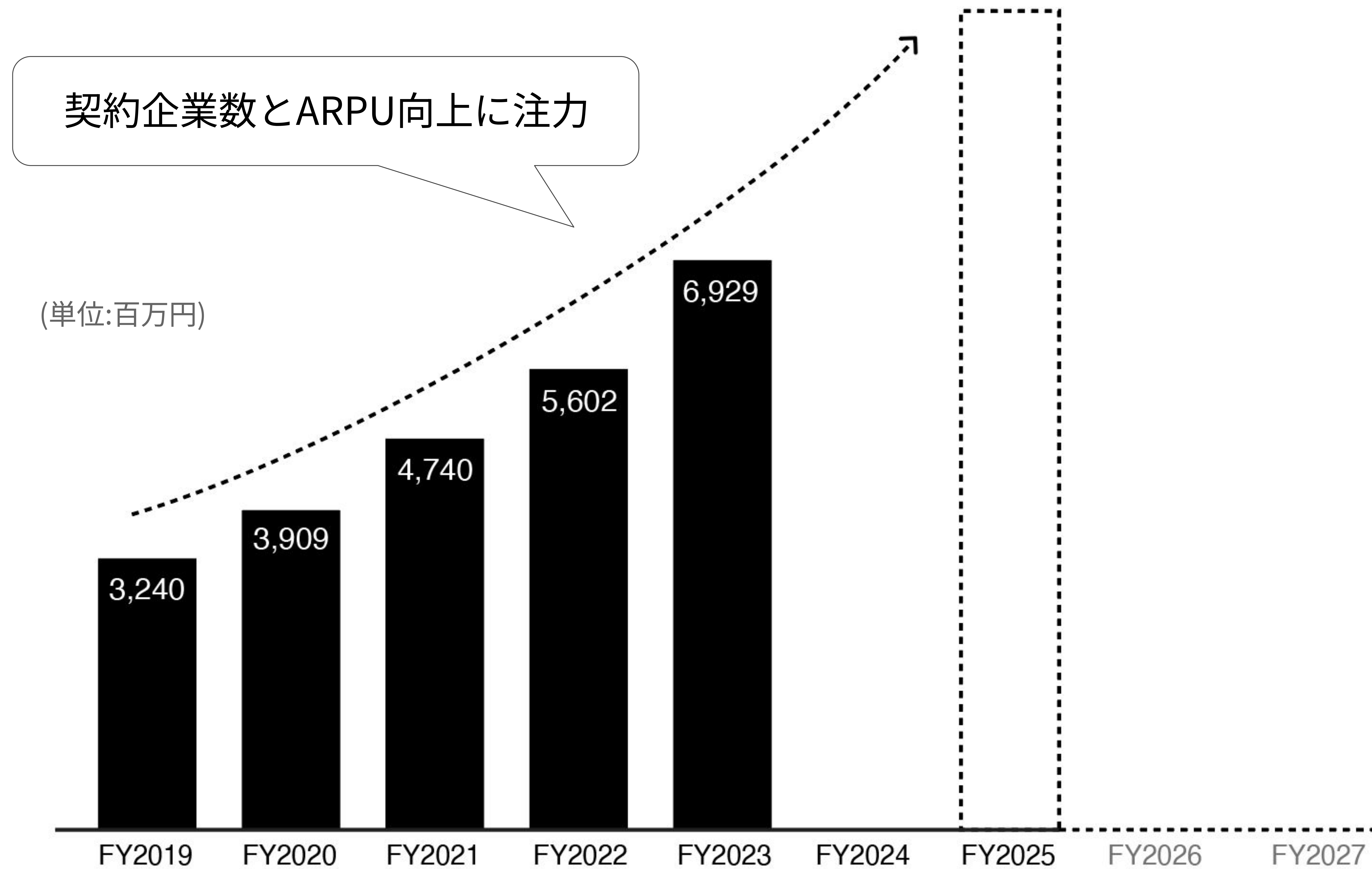
お客様の改革を応援するHENNGE Oneファミリー

HENNGE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



HENNGE One ARR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





HENNGE

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： 308名 (臨時雇用者を含まず、2024年6月末日現在)



Locations

日本



台湾



経営理念

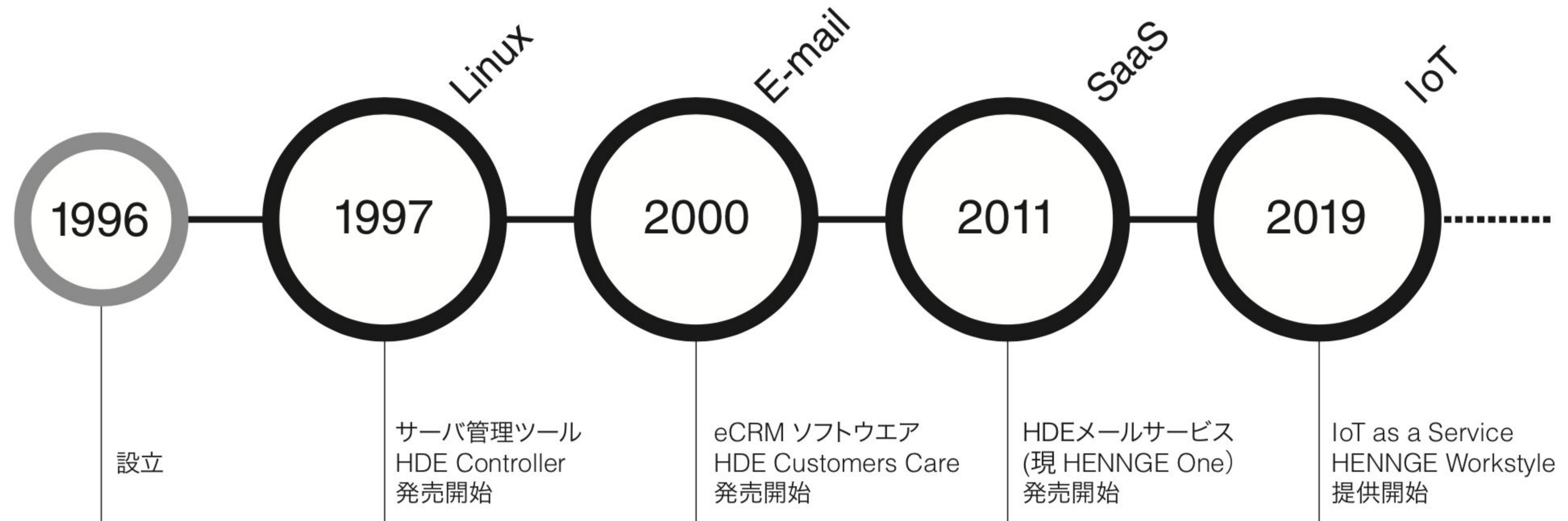
私たちの技術や時代の先端をいく技術を広くお客様に届け、世界を変えていく

Liberation of Technology

テクノロジーの解放

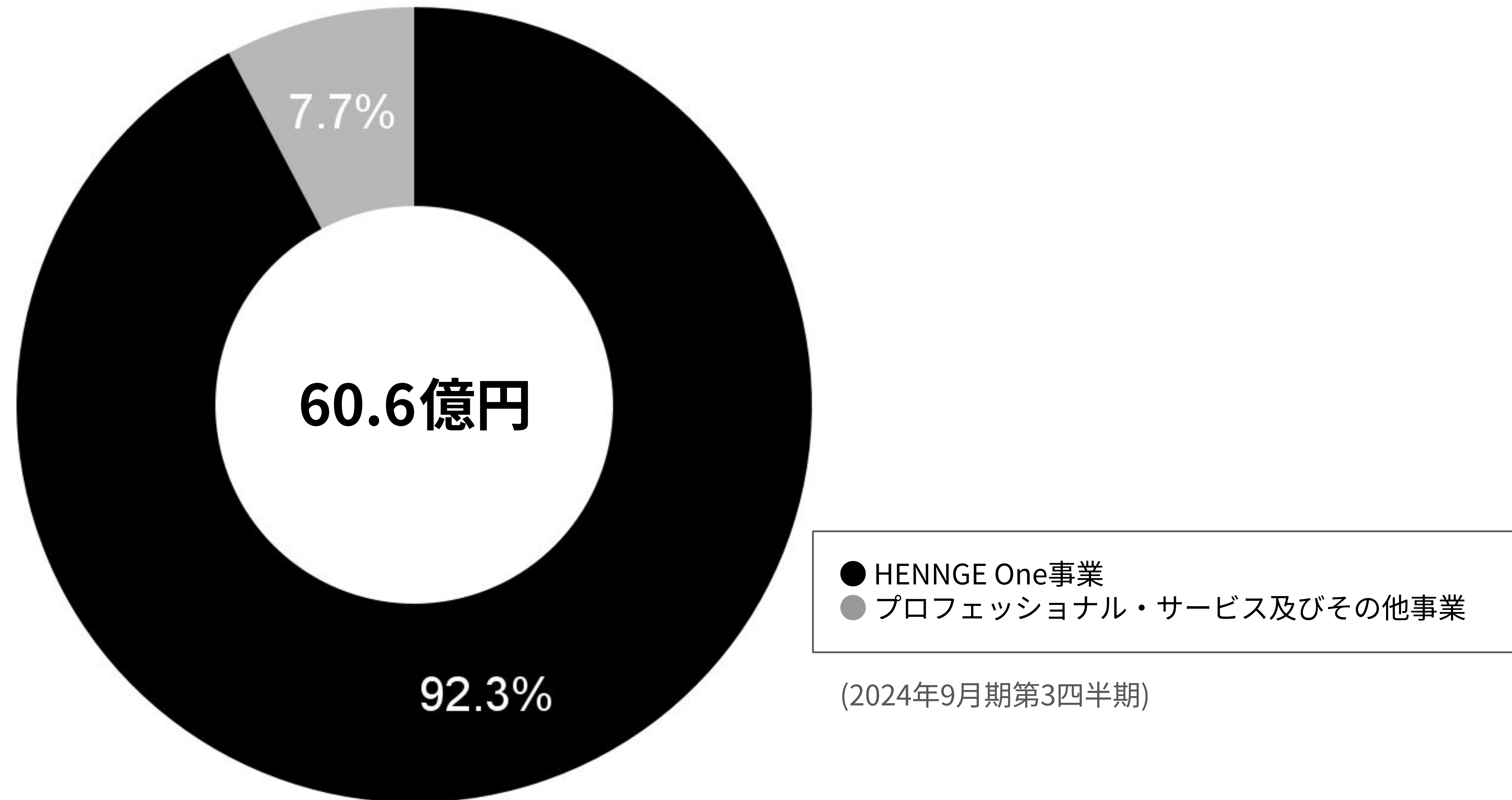
History

変わらない志、変わり続ける事業領域



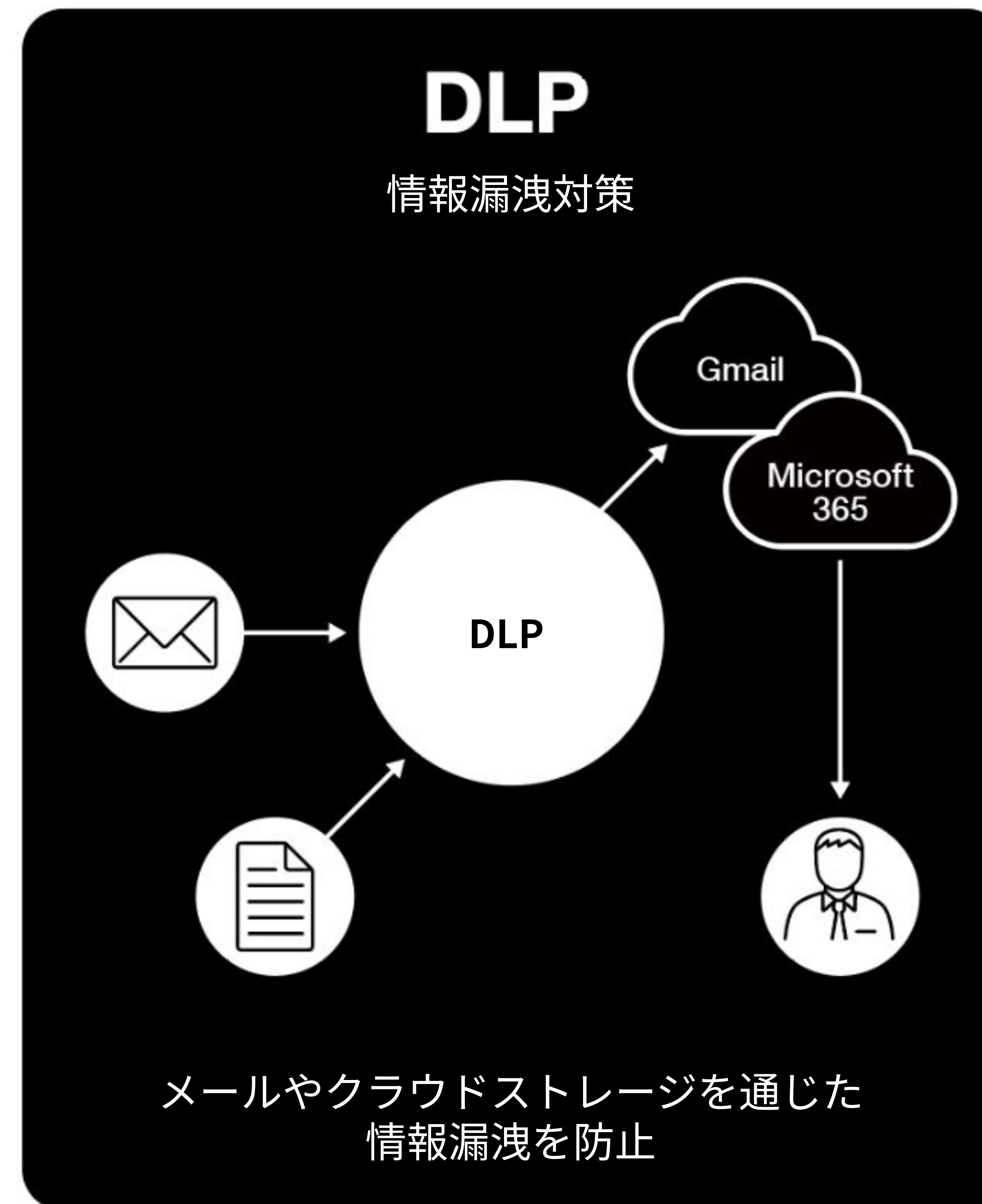
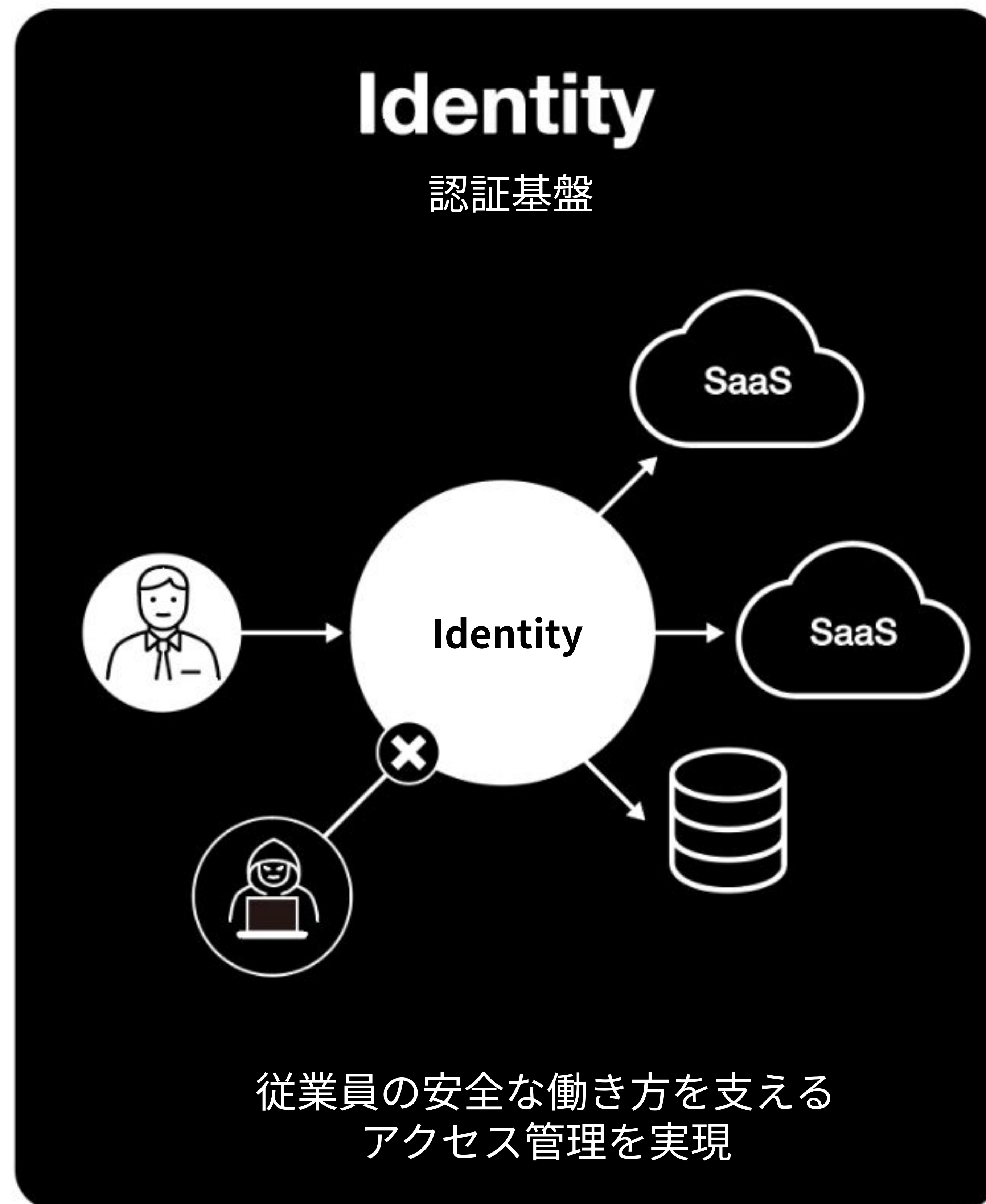
売上高の事業別構成

HENNGE One事業の売上高は、全体の約92.3%



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

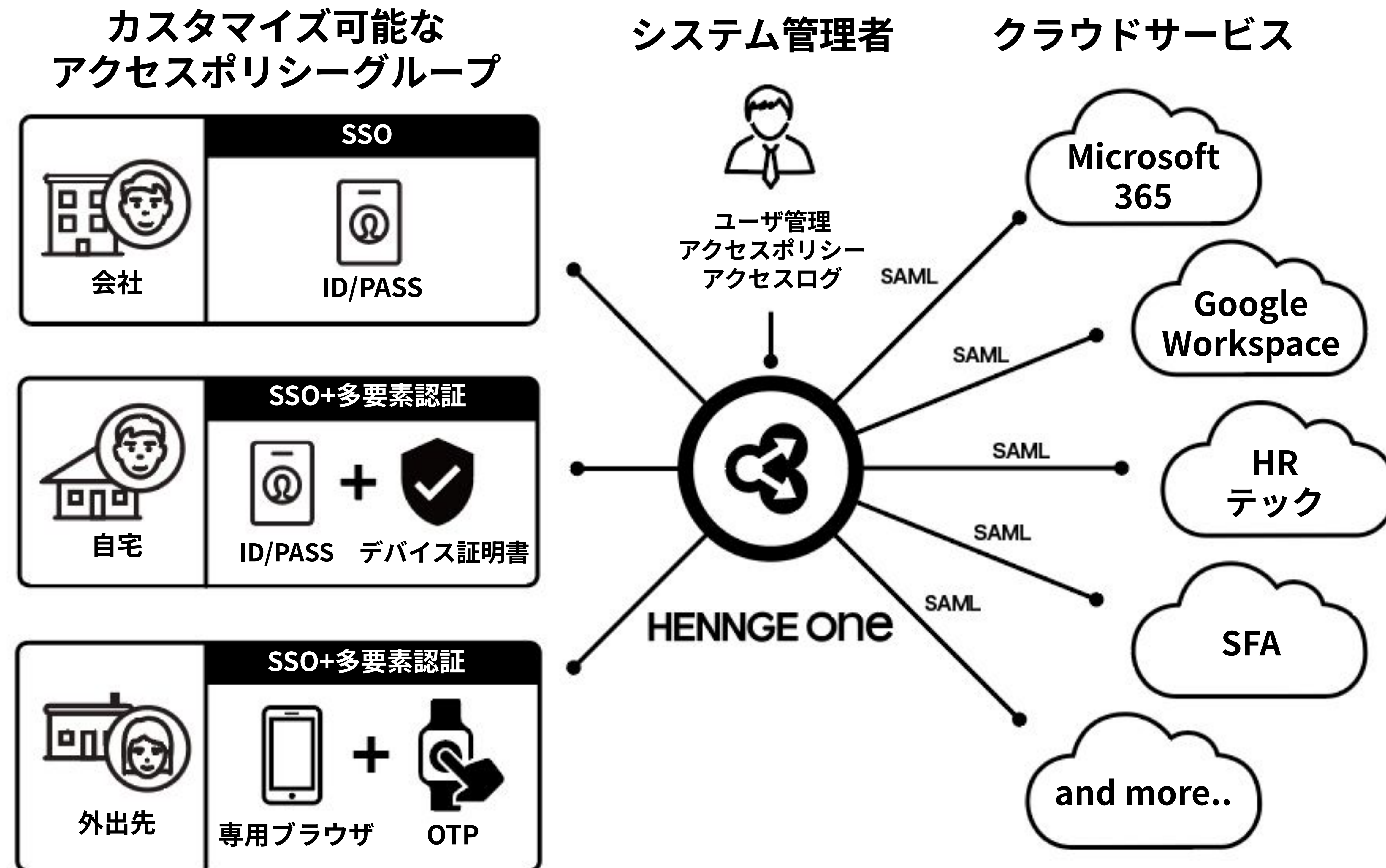


HENNGE Oneサービス稼働率 **99.9%**超

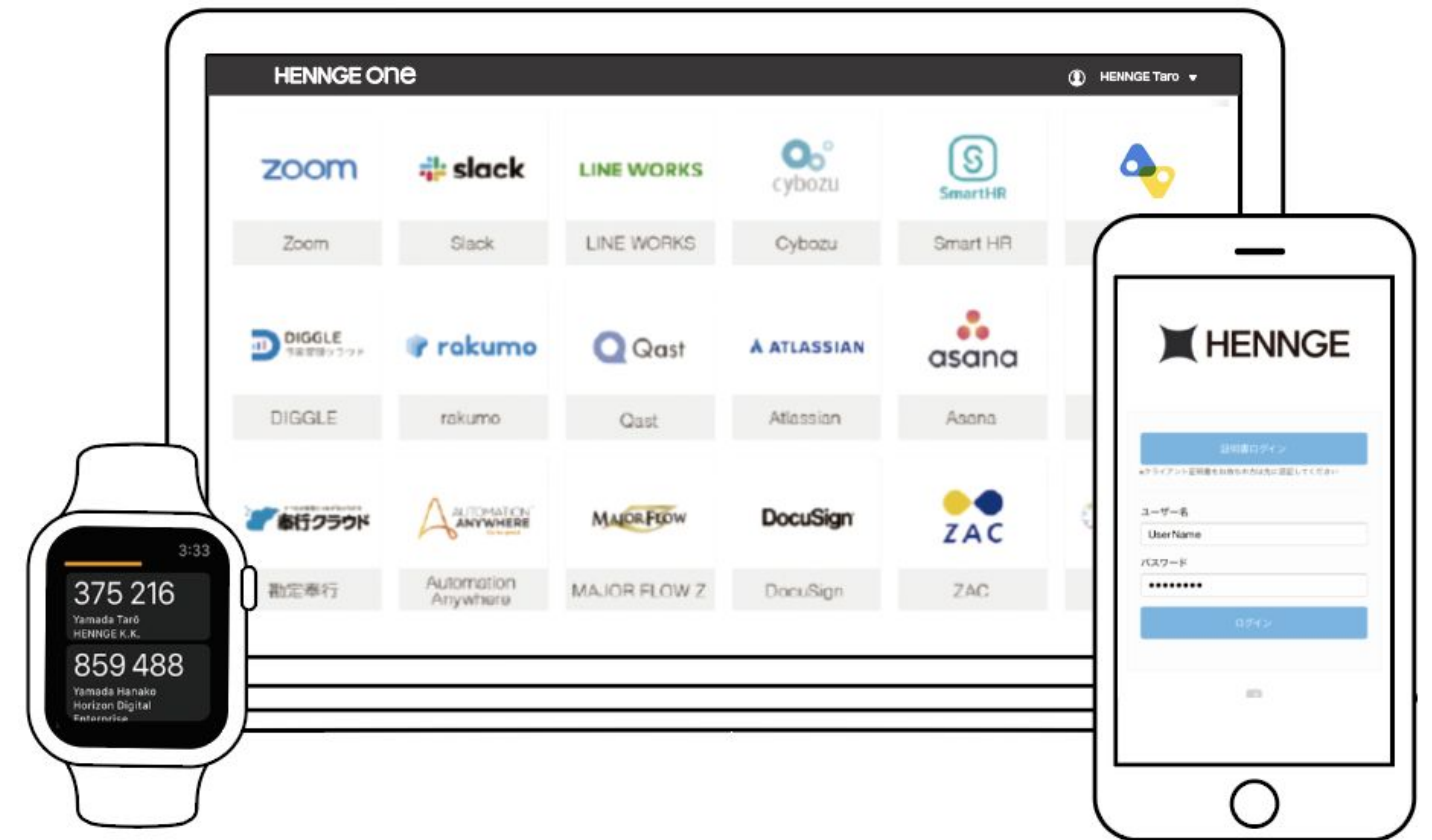
HENNGE One - Identity

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



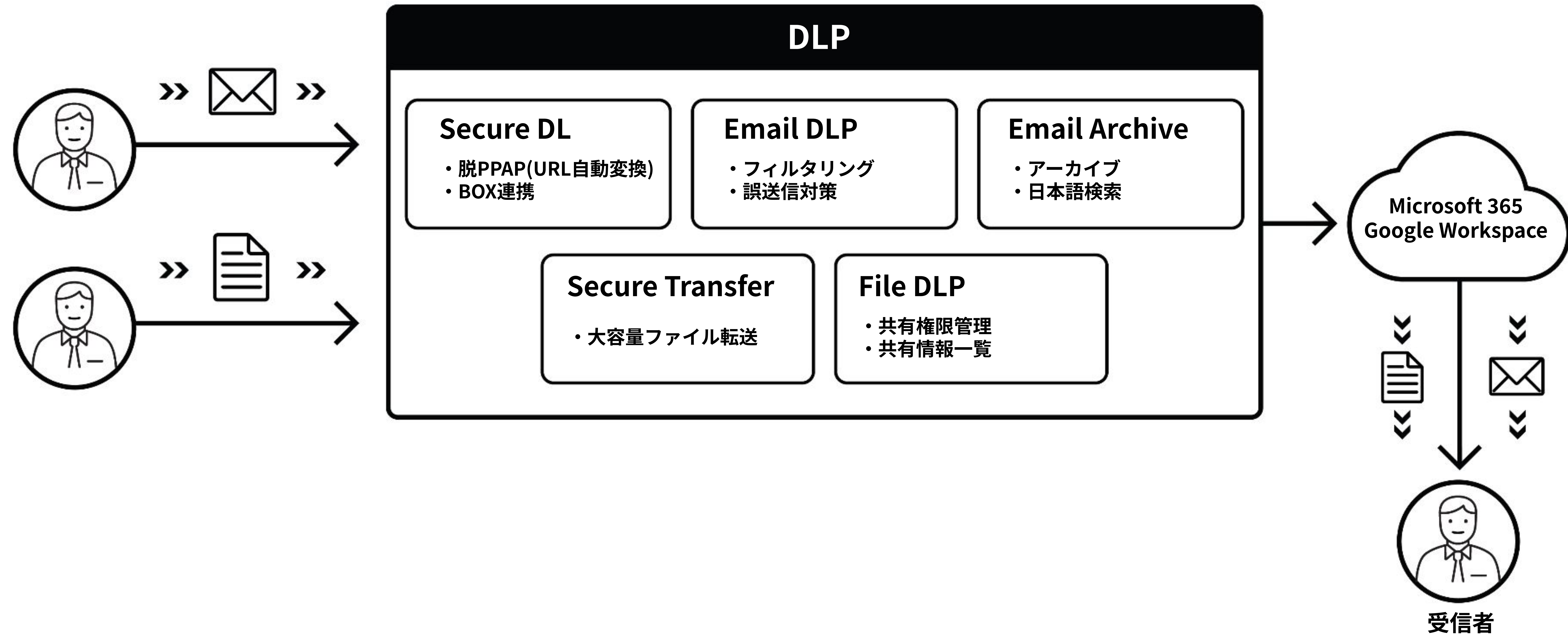
ID統合



SAML連携：**341**のクラウドサービスに対応

HENNGE One - DLP

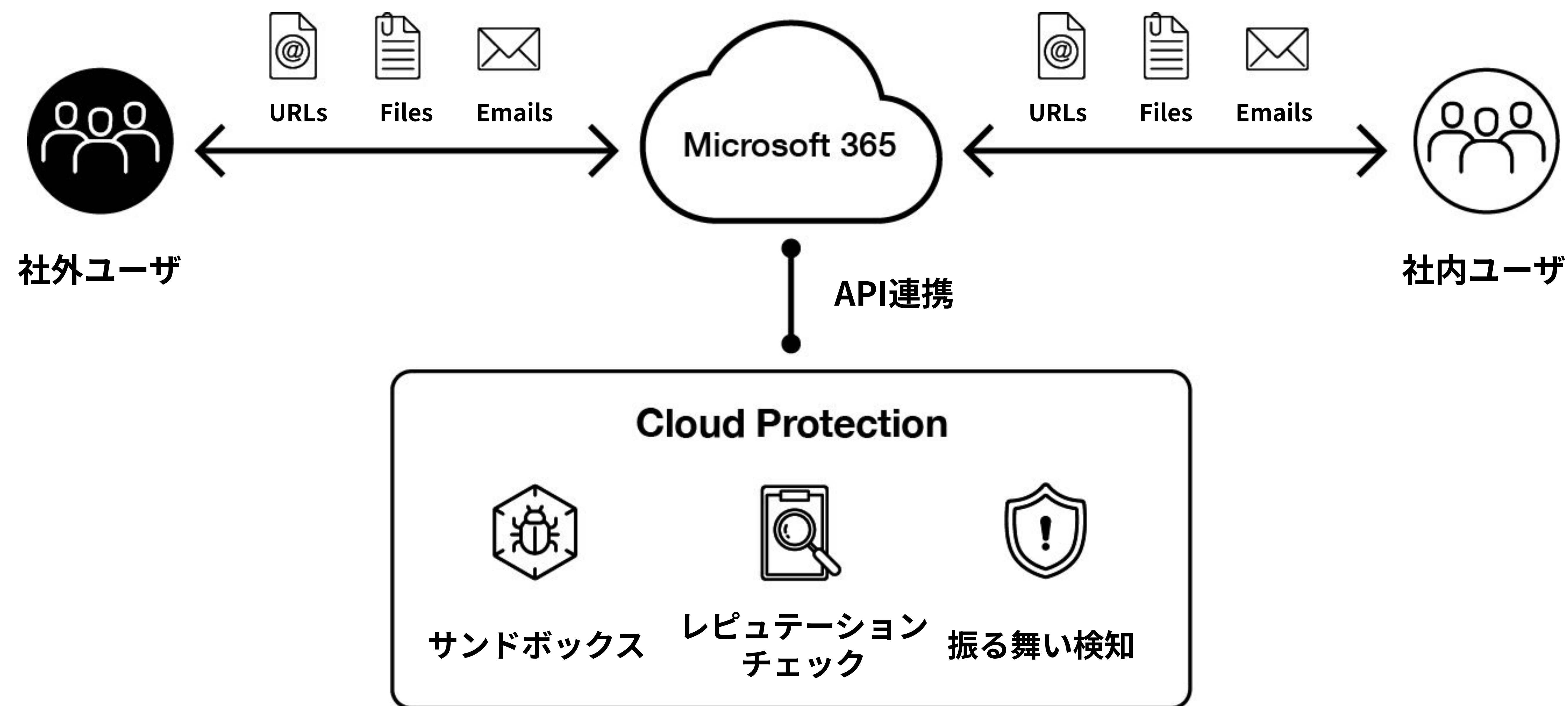
メール誤送信やファイル共有設定ミス等に起因する、企業の機密情報等、重要なデータの漏えいを防止



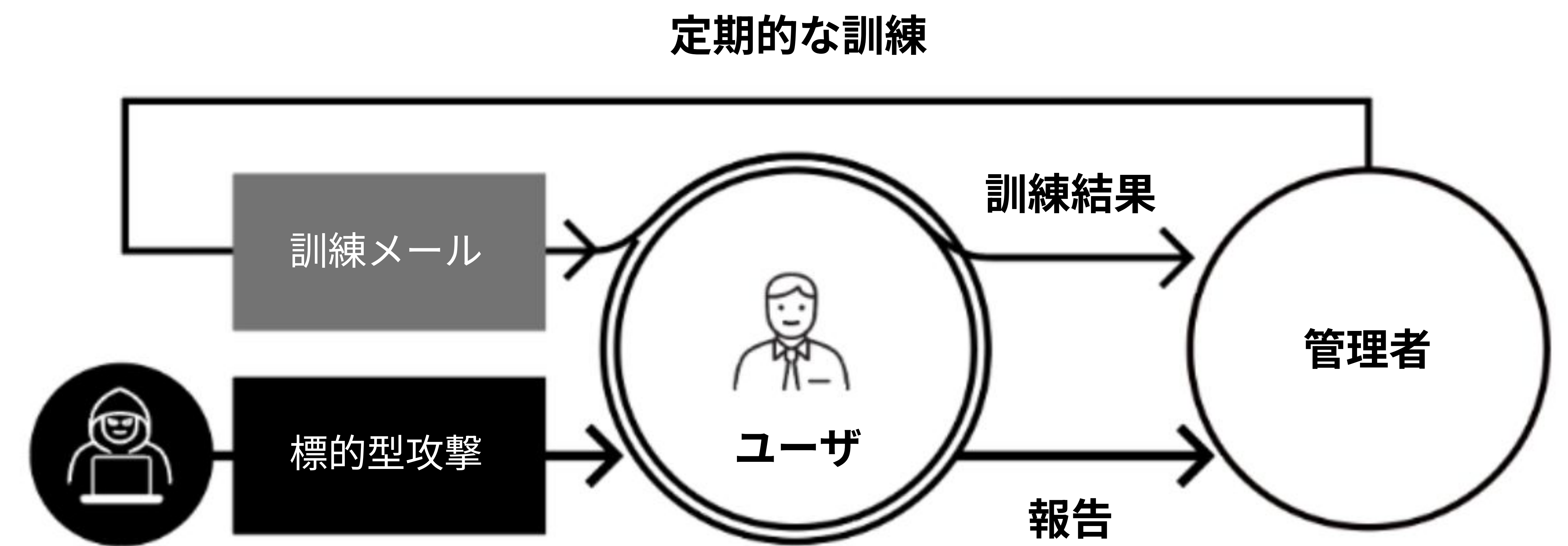
HENNGE One - Cybersecurity

ランサムウェアや標的型攻撃メールの対策等、テクノロジー・人・プロセスの全方位で企業のセキュリティレベルを向上

HENNGE Cloud Protection



HENNGE Tadrill



HENNGE Oneの強固な顧客基盤

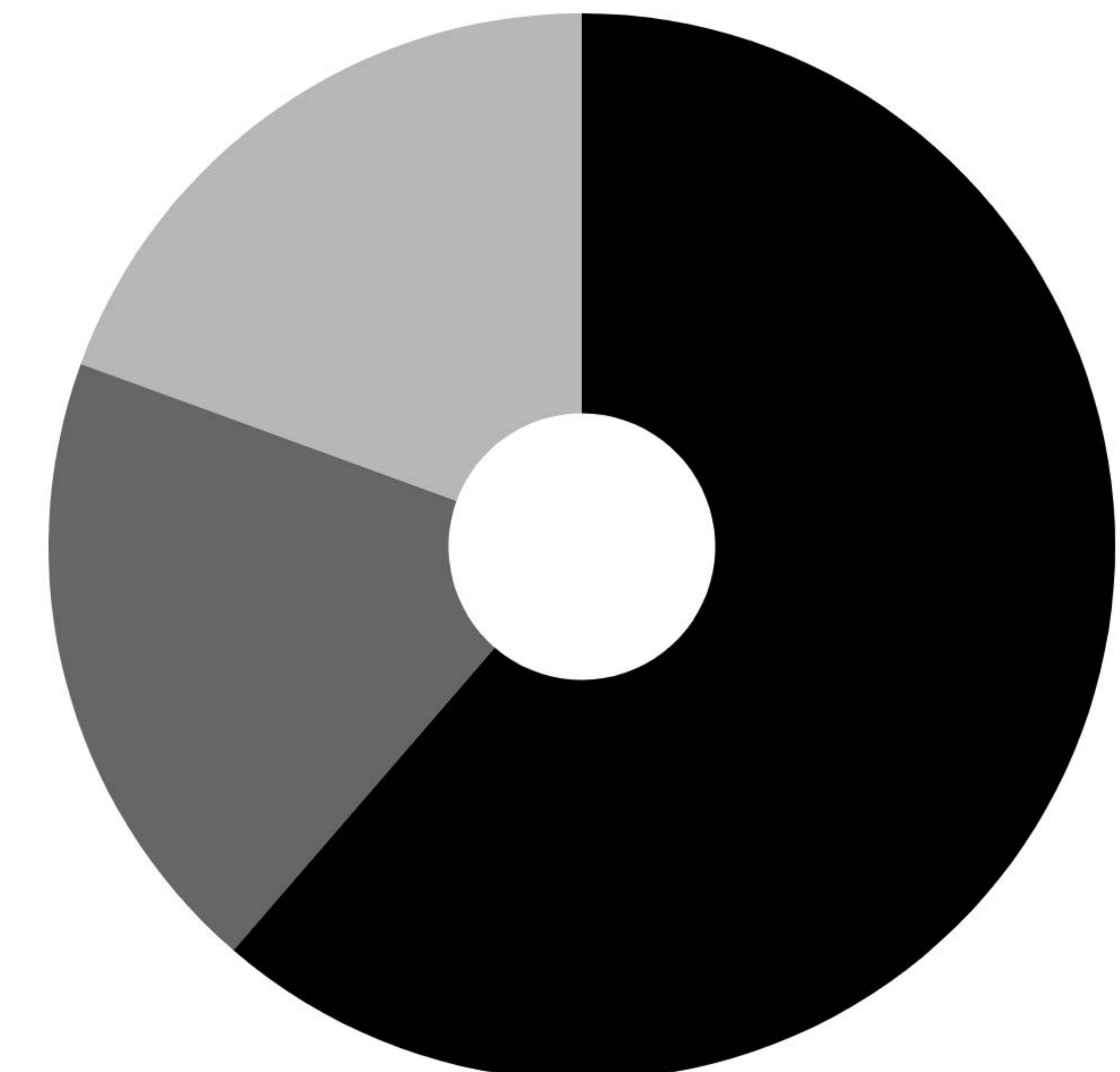
2,853社の多様な業種・業態でのご利用実績、契約ユーザ数は約248万人
 契約企業あたりの平均契約ユーザ数は約869人(2024年6月末日現在)



東証上場企業の約**17.7%**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)

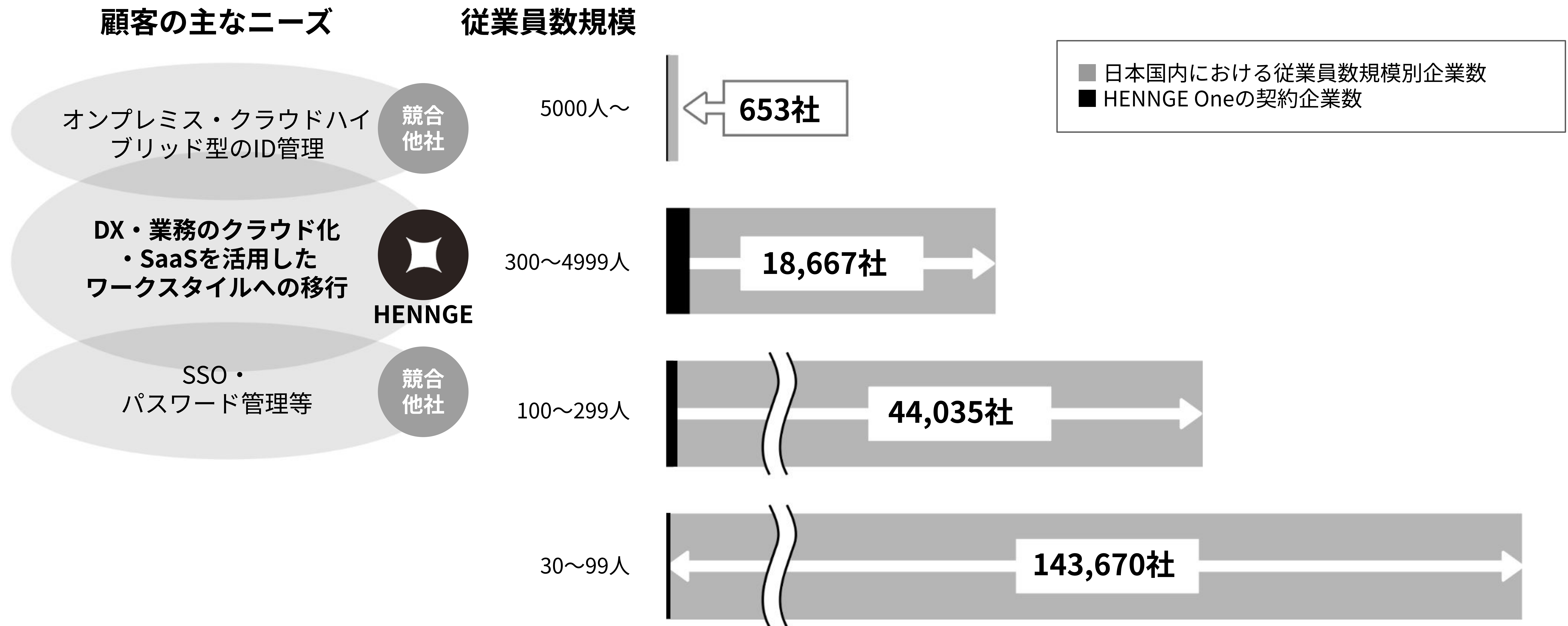


● 300 - 5,000名 ● 300名未満 ● 5,000名超

補足資料 (市場規模)

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「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」)

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、福岡等での地域的な拡大を目指します



補足資料 (その他)

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**

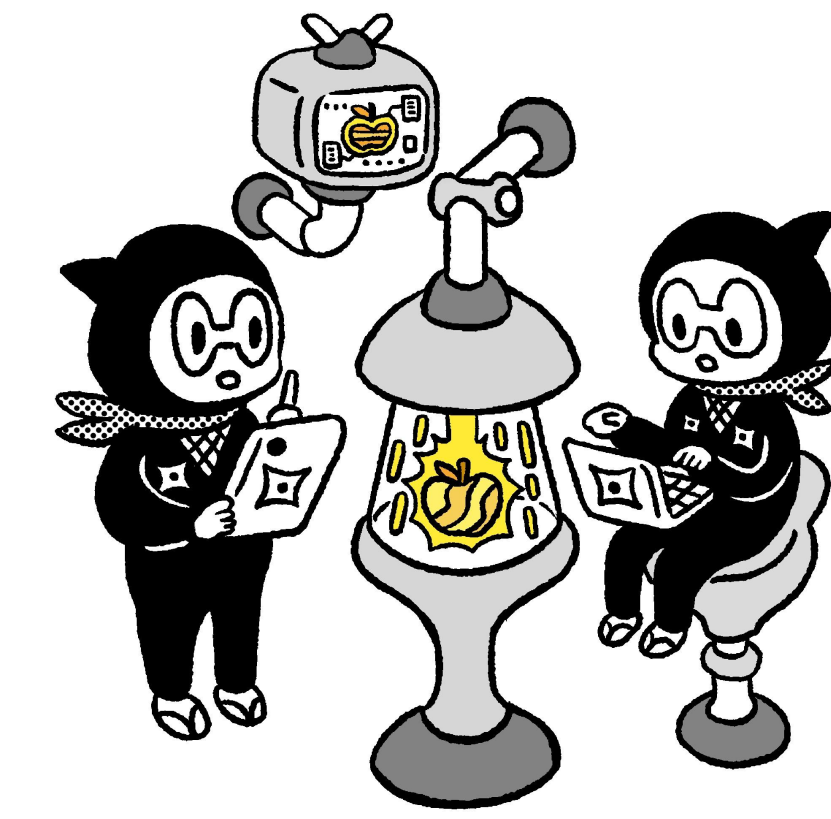
HENNGE WAY

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

01

Love technology

テクノロジーを愛し、
使おう。



02

Eat unripe fruits

挑戦しよう。
失敗から学ぶために。



03

Be a learnaholic

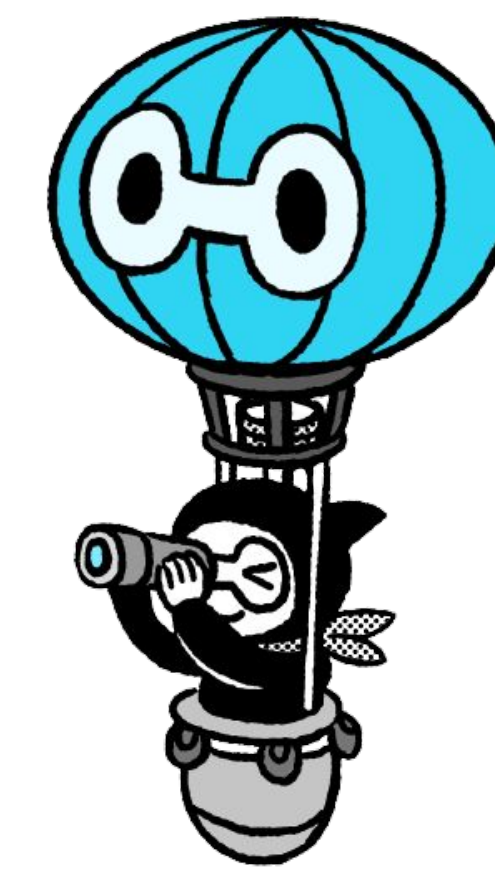
好奇心あふれる
学びの中毒者であろう。



04

Lead yourself with passion

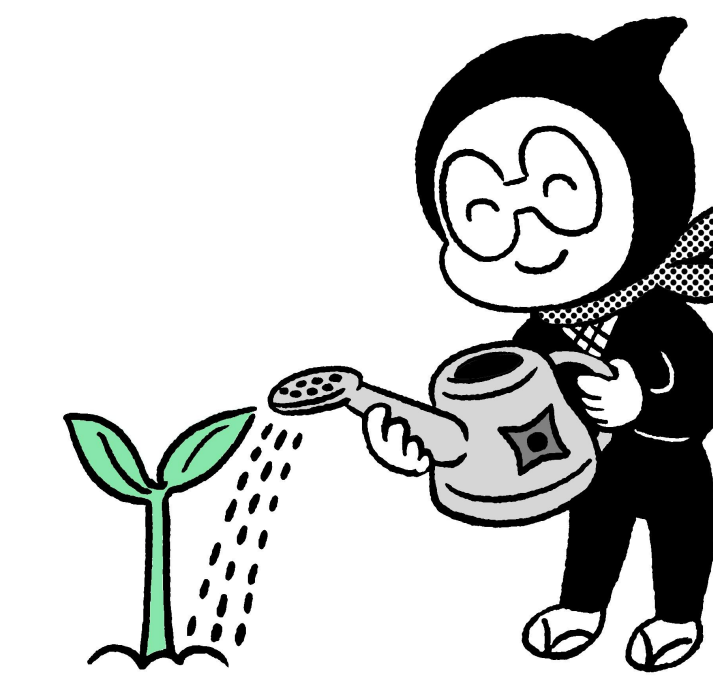
自分から動き出そう、
情熱をもって。



05

Help passionate HENNGE people

応援しよう、
熱意ある変化人を。



06

Respect differences

違うことは当たり前。
多様であり続けよう。



07

Keep it open

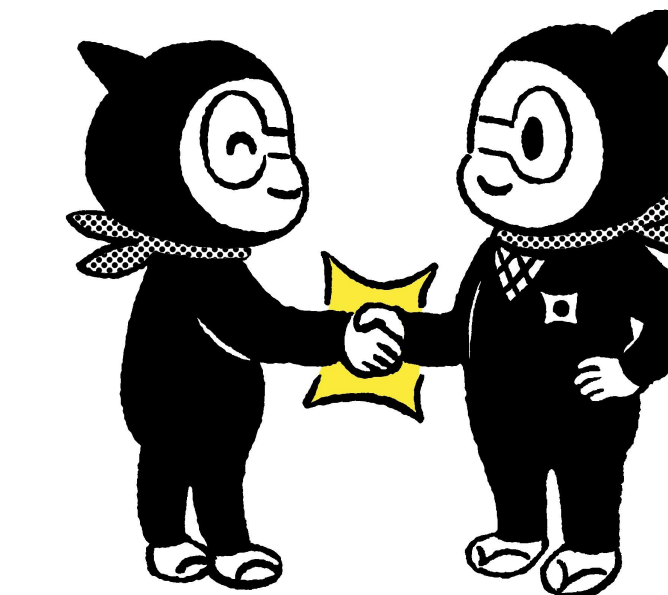
情報も、意見も、
オープンに。



08

Track and trust

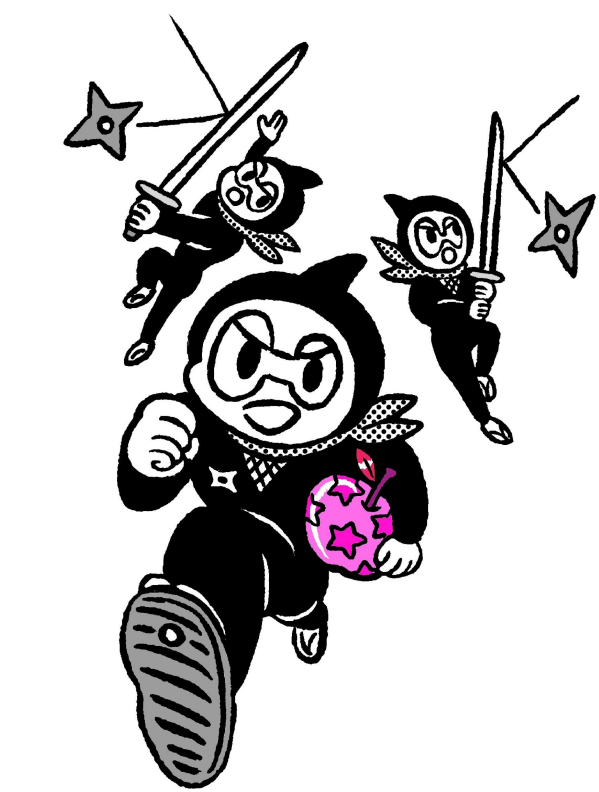
スピードを諦めない。
リスクは賢く
許容していこう。



09

Win together

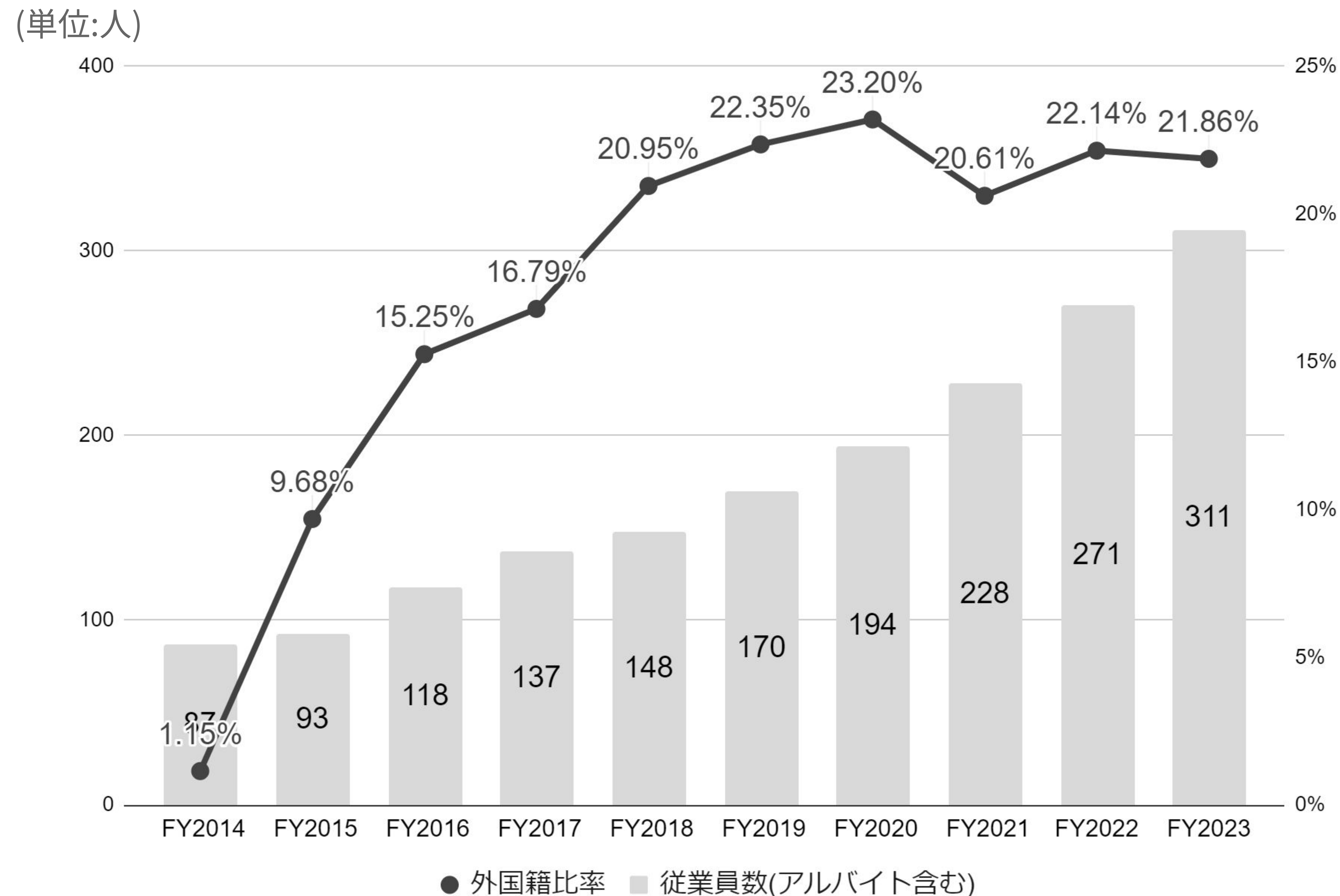
ひとりでは勝てない。
頂きは高い。
さあどうする？



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)

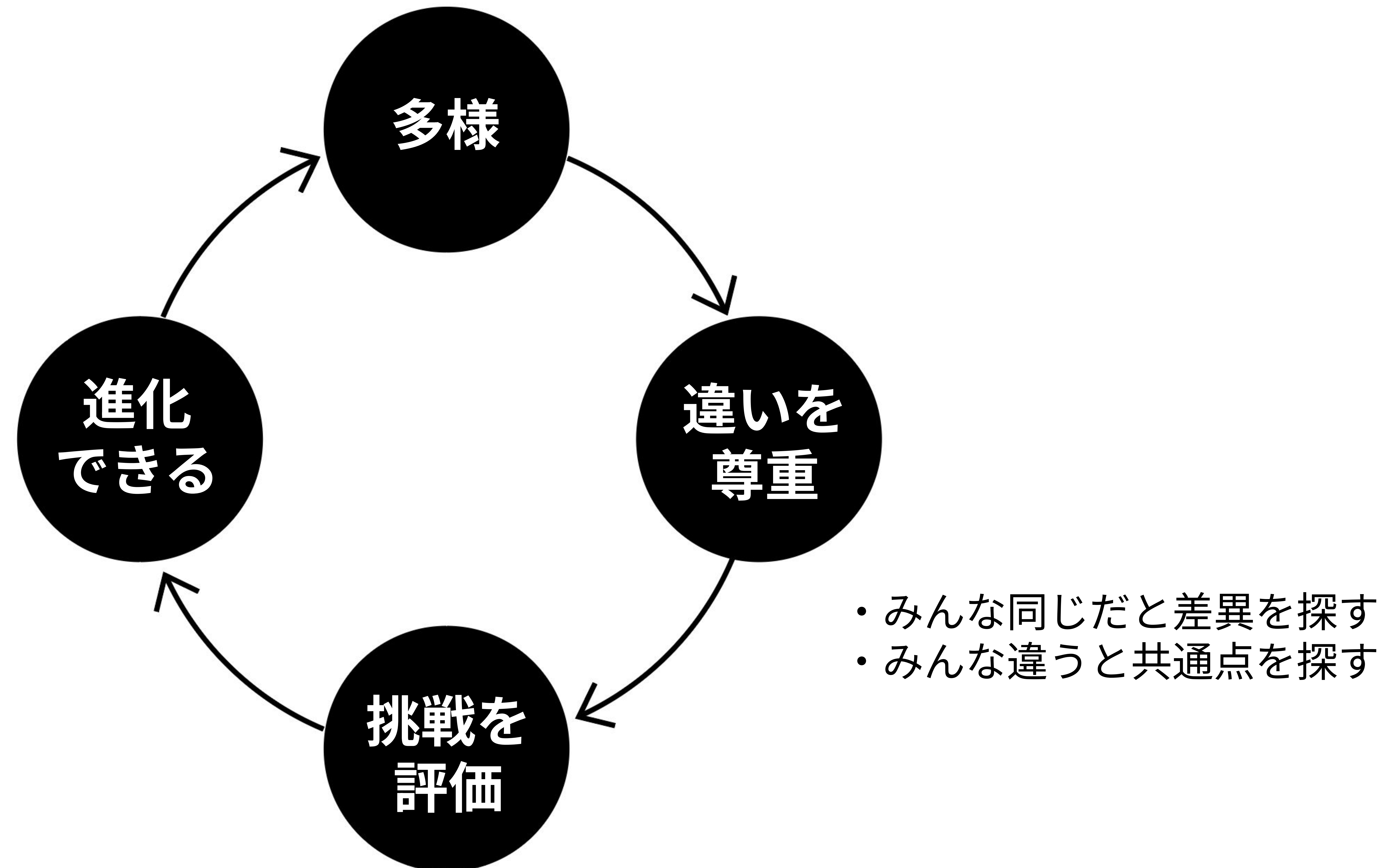
従業員(アルバイトを含む):

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



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

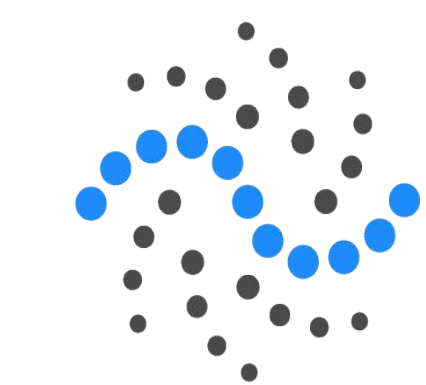
事業投資

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。

●投資実績

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



(rakumo株式会社)
[4060 : TSE]



DIGGLE
予実管理クラウド

(DIGGLE株式会社)

any.

(any株式会社)

SecureNavi

(SecureNavi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。

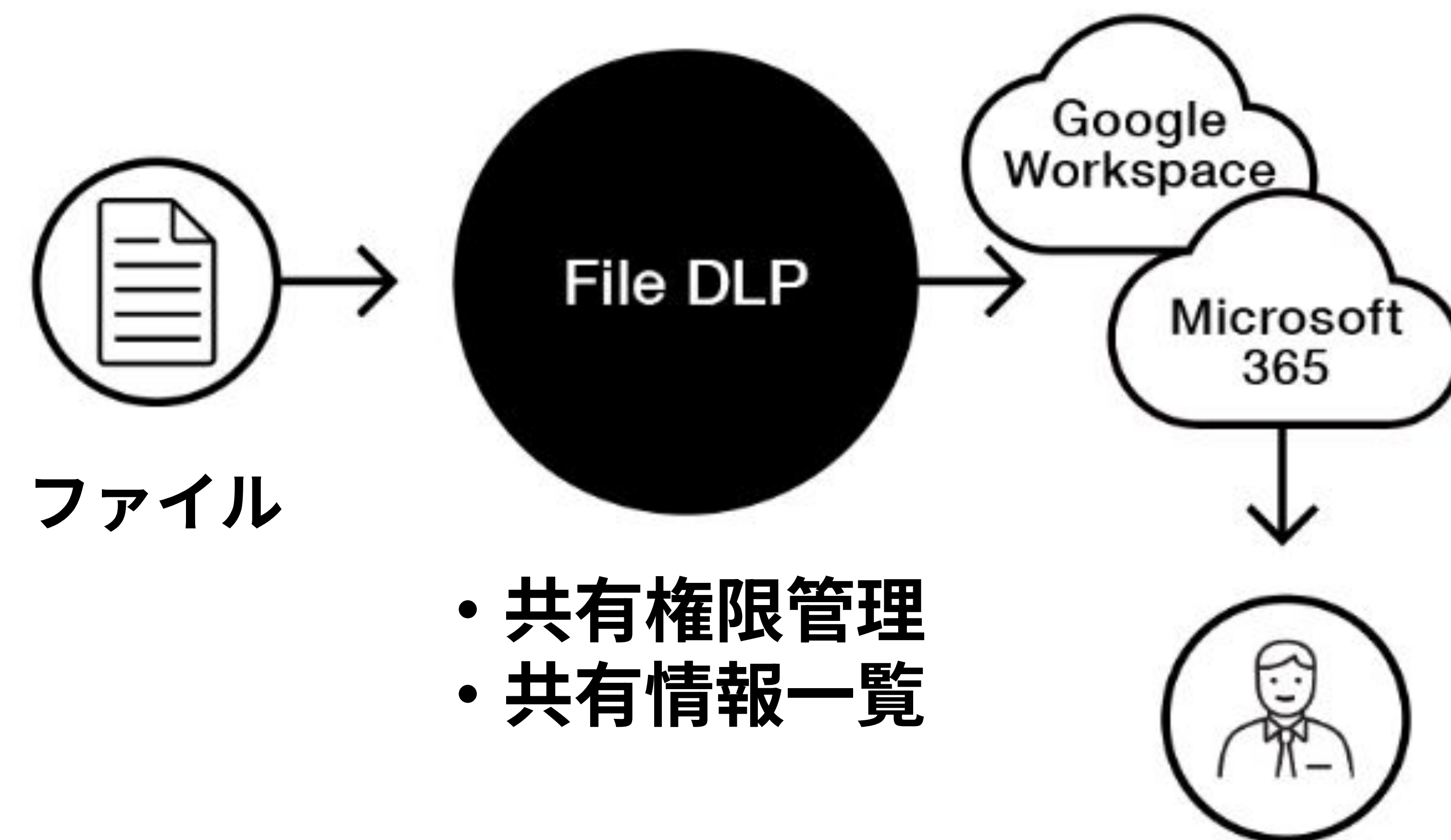


新規事業アイデアコンテスト
Inspire Matsuri
(インスパイア祭り)

HENNGE Oneの3つの機能 (2024年7月～)

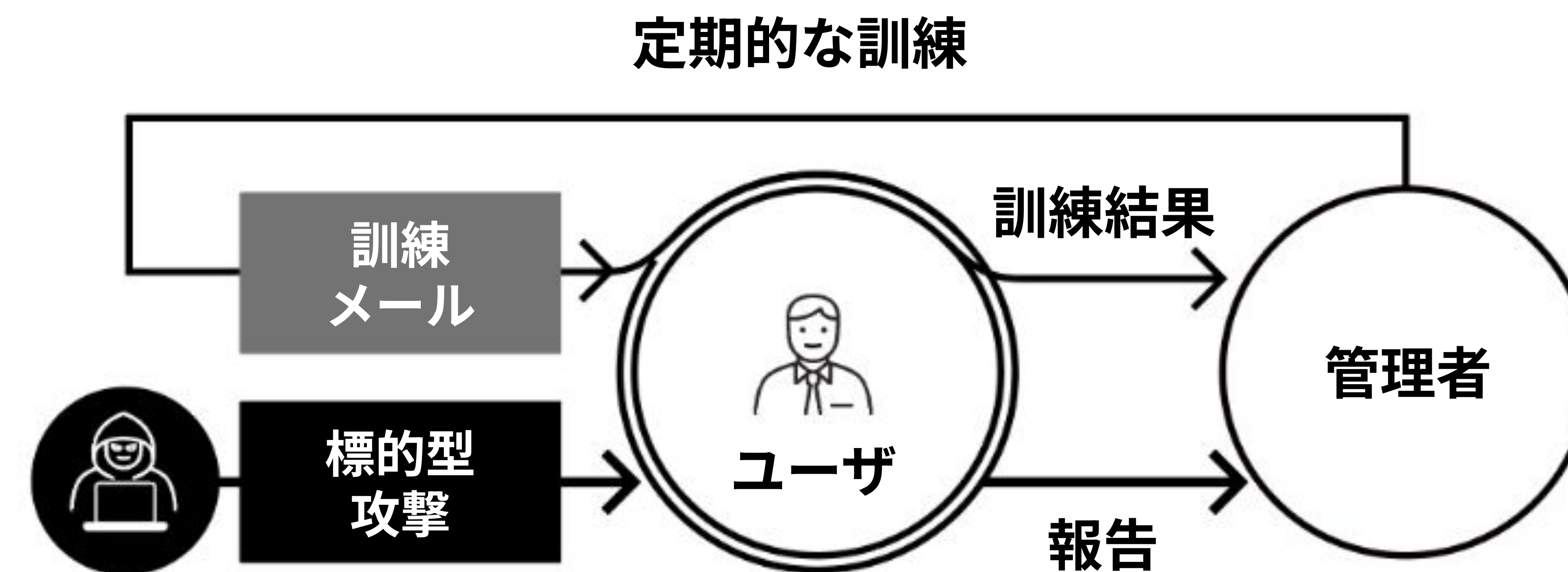
2024年7月、昨今の企業のセキュリティ意識の高まりに応え、HENNGE Oneに3つの機能を追加
時代の変化とともに変容する、企業のセキュリティ対策と生産性向上を後押し

HENNGE File DLP



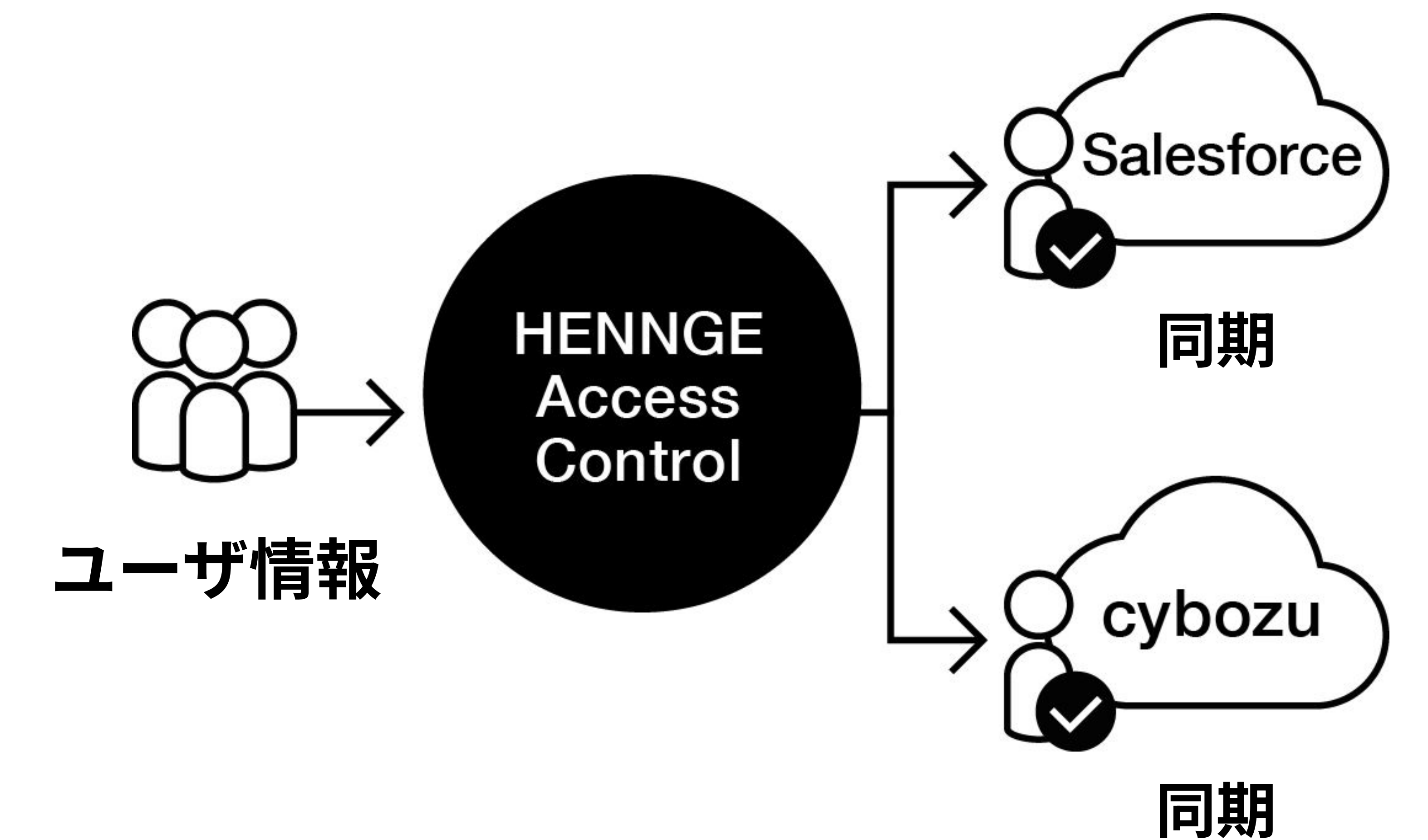
ファイルの情報漏えい対策

HENNGE Tadrill



標的型攻撃メールに対する訓練

HENNGE Access Control (ユーザープロビジョニング機能)

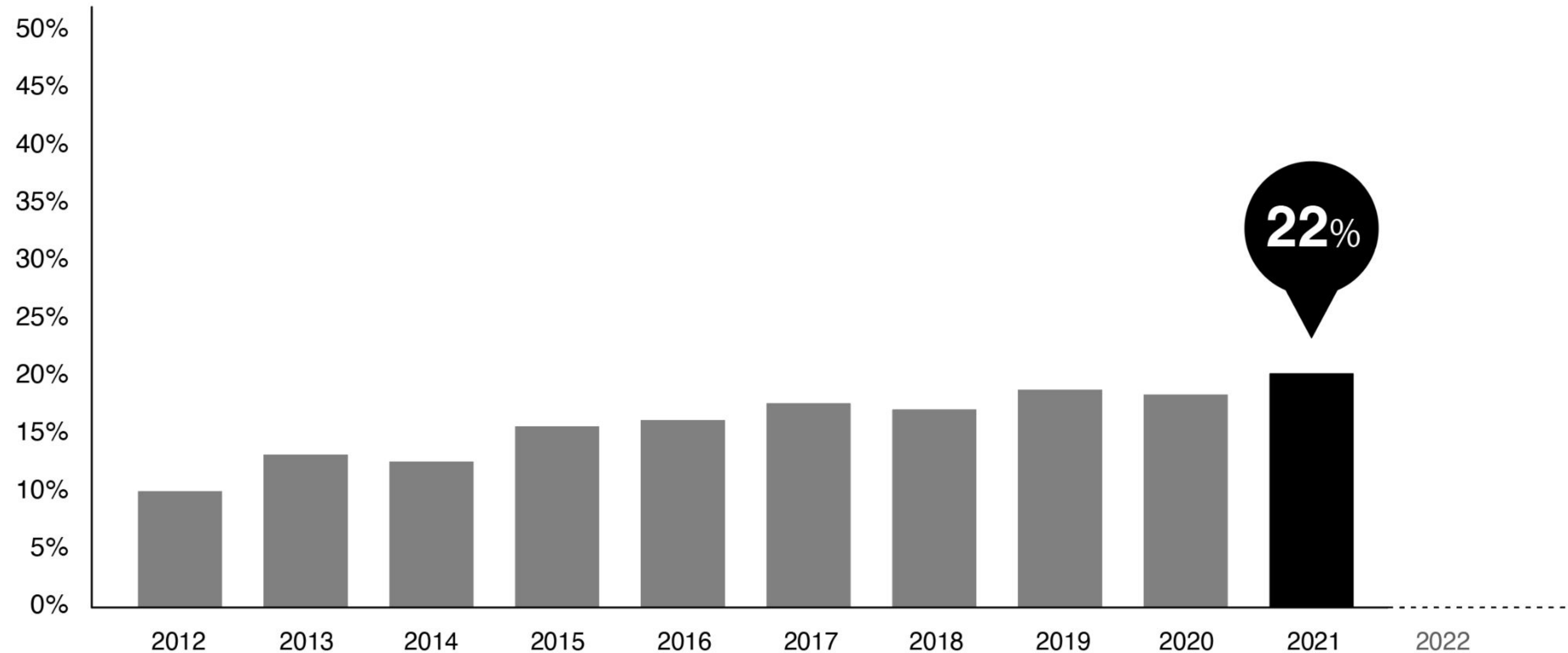


IDライフサイクル管理

過去開示参考資料

日本のクラウド・コンピューティング導入率

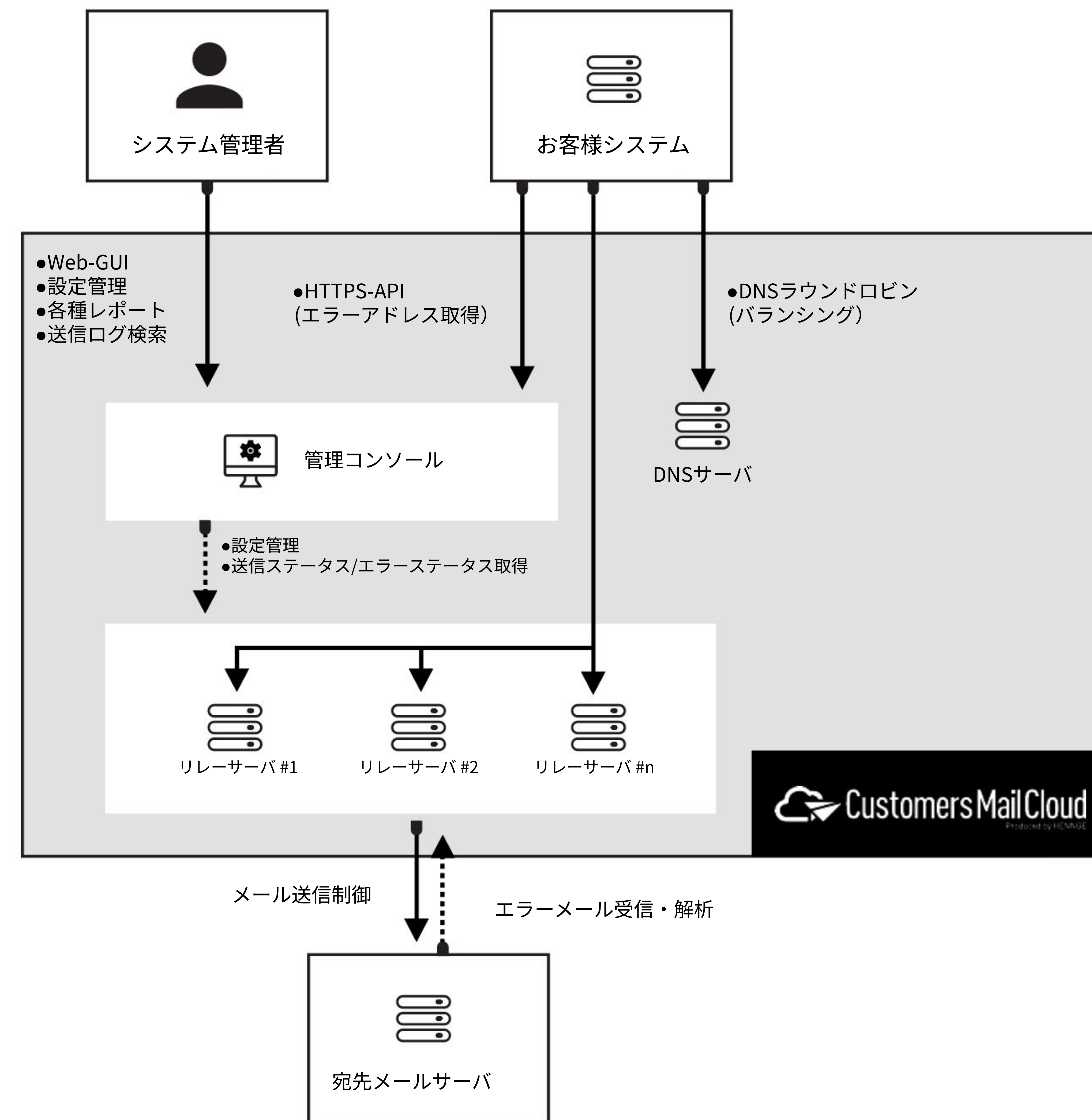
2021年の日本のクラウド・コンピューティング導入率は、前年から4.0pts上昇の平均22%



(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)

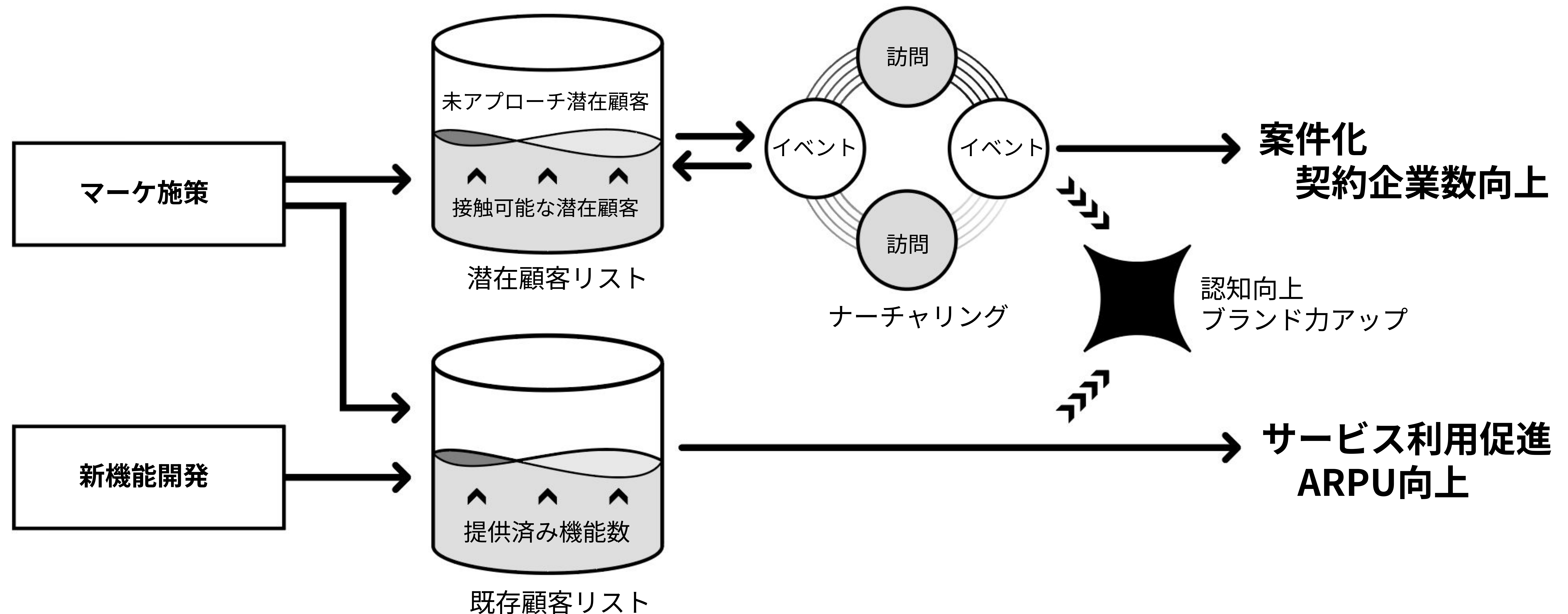
Customers Mail Cloud

クラウドから簡単に、確実にメールを送信することができるメール配信サービス
 商品購入・予約完了の即時メールや、結果通知の一括大量メール等、ユーザに届けたい通知メールを高い到達率で配信



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



2019年5月発表のHENNGE Oneライセンス体系 (2019年6月～2021年9月)

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 400 円 (税抜) 1ユーザー/月 (年間契約)</p>	<p>月額 500 円 (税抜) 1ユーザー/月 (年間契約)</p>	<p>月額 750 円 (税抜) 1ユーザー/月 (年間契約)</p>
<p>プラン内容</p>	<p>プラン内容</p>	<p>プラン内容</p>
<p>HENNGE Access Control</p>	<p>HENNGE Access Control</p>	<p>HENNGE Access Control</p>
<p>HENNGE Secure Browser</p>	<p>HENNGE Secure Browser</p>	<p>HENNGE Secure Browser</p>
<p>HENNGE Device Certificate</p>	<p>HENNGE Email Archive</p>	<p>HENNGE Email Archive</p>
<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>HENNGE Email DLP</p>	<p>HENNGE Email DLP</p>
	<p>HENNGE Secure Transfer</p>	<p>HENNGE Device Certificate</p>
	<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>HENNGE Secure Transfer</p>
		<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>

※ 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。

2021年8月発表のHENNGE Oneライセンス体系 (2021年10月～2024年3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

※ 2024年4月以降の新規契約から新ライセンス体系(2023年8月発表)が適用されます。

2023年8月発表のHENNGE One価格改定 (2024年4月～)

2024年4月以降のHENNGE Oneの一部の提供プラン及び利用価格を改定予定

(2024年7月改定版)

セットプラン	概要	従来価格(税別)	新価格(税別)
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などの利用制限あり)	@600円/月	@800円/月
HENNGE One Pro		@1,000円/月	

単機能プラン	概要	従来価格(税別)	新価格(税別)
HENNGE One IdP Lite	SSO/IPアドレス制御/OTP/AD連携など	@150円/月	廃止 (HENNGE IdPへ移行)
HENNGE One IdP	Lite機能/デバイス証明書/Support Plus/Lock Plusなど	@300円/月	
HENNGE One 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 One DLP	一時保留/フィルタリングなど	@300円/月	@350円/月
HENNGE One ARC	アーカイブなど	@300円/月	@350円/月
HENNGE One Cloud Protection	振る舞い検知/サンドボックスなど	@200円/月	
HENNGE One Tadrill ※2024年7月～	標的型攻撃メール訓練など		@300円/月

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