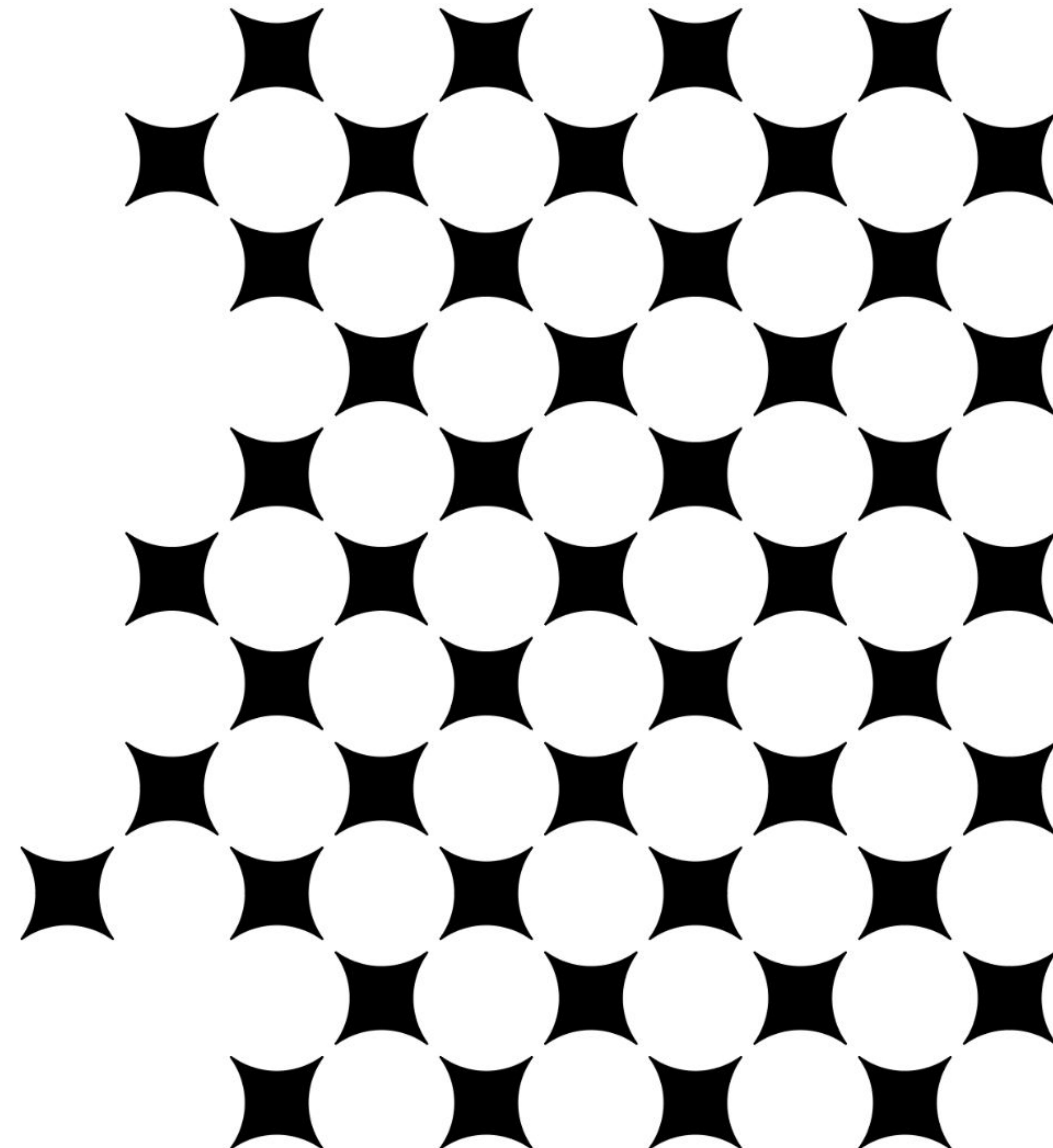
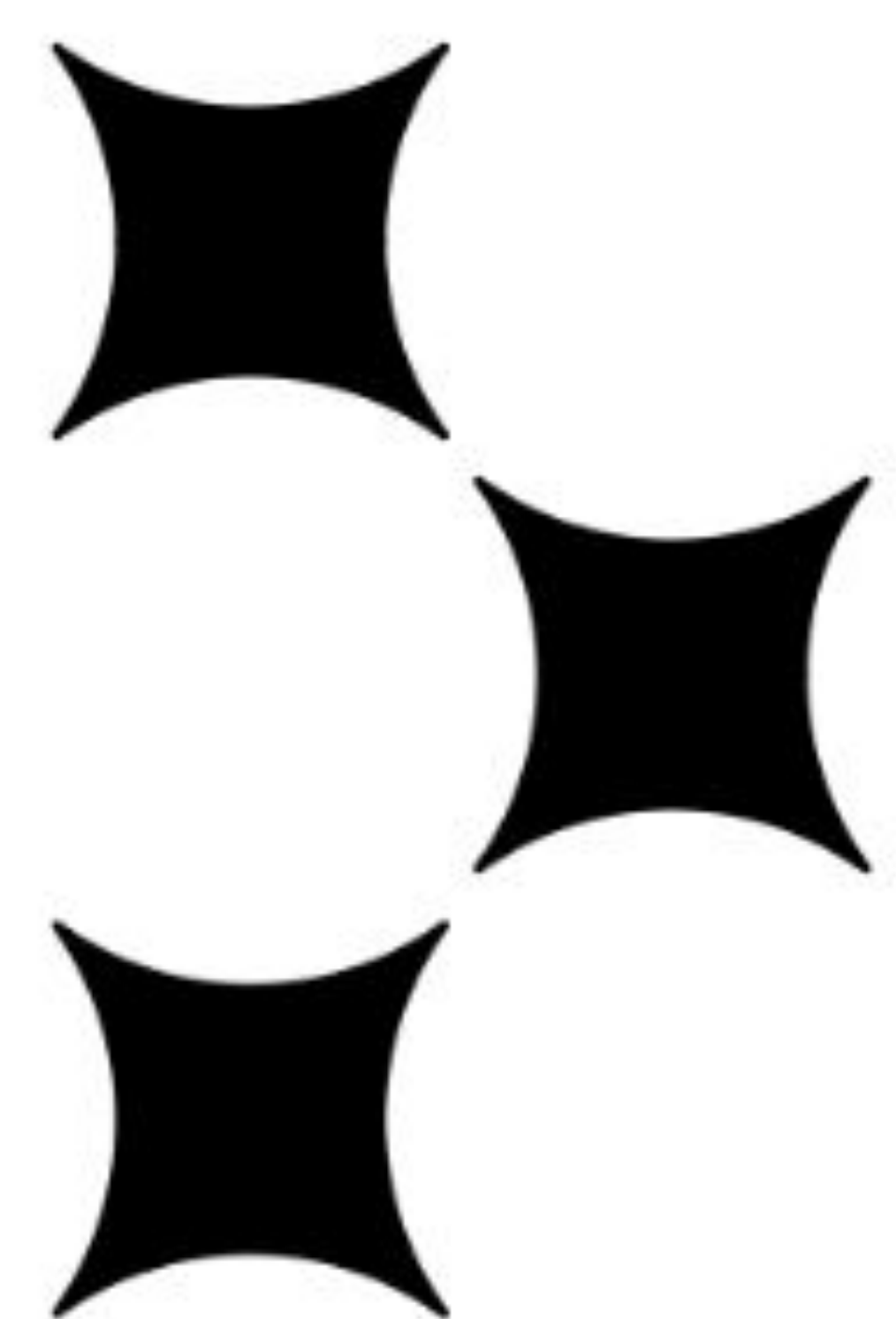


2025年9月期第1四半期 決算説明資料

HENNGE株式会社(東証グロース : 4475)
2025年2月4日



目次

1. 2025年9月期 第1四半期決算
2. 2025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

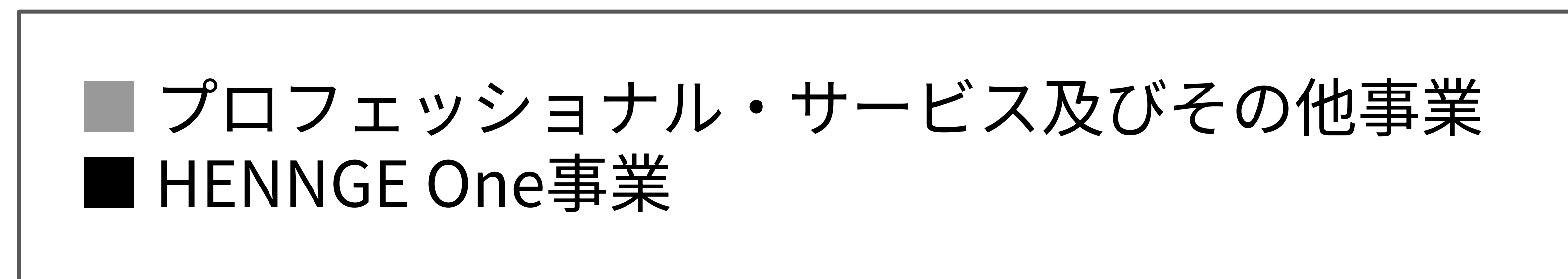
2025年9月期
(2024年10月～2025年9月)

第1四半期決算
(業績)

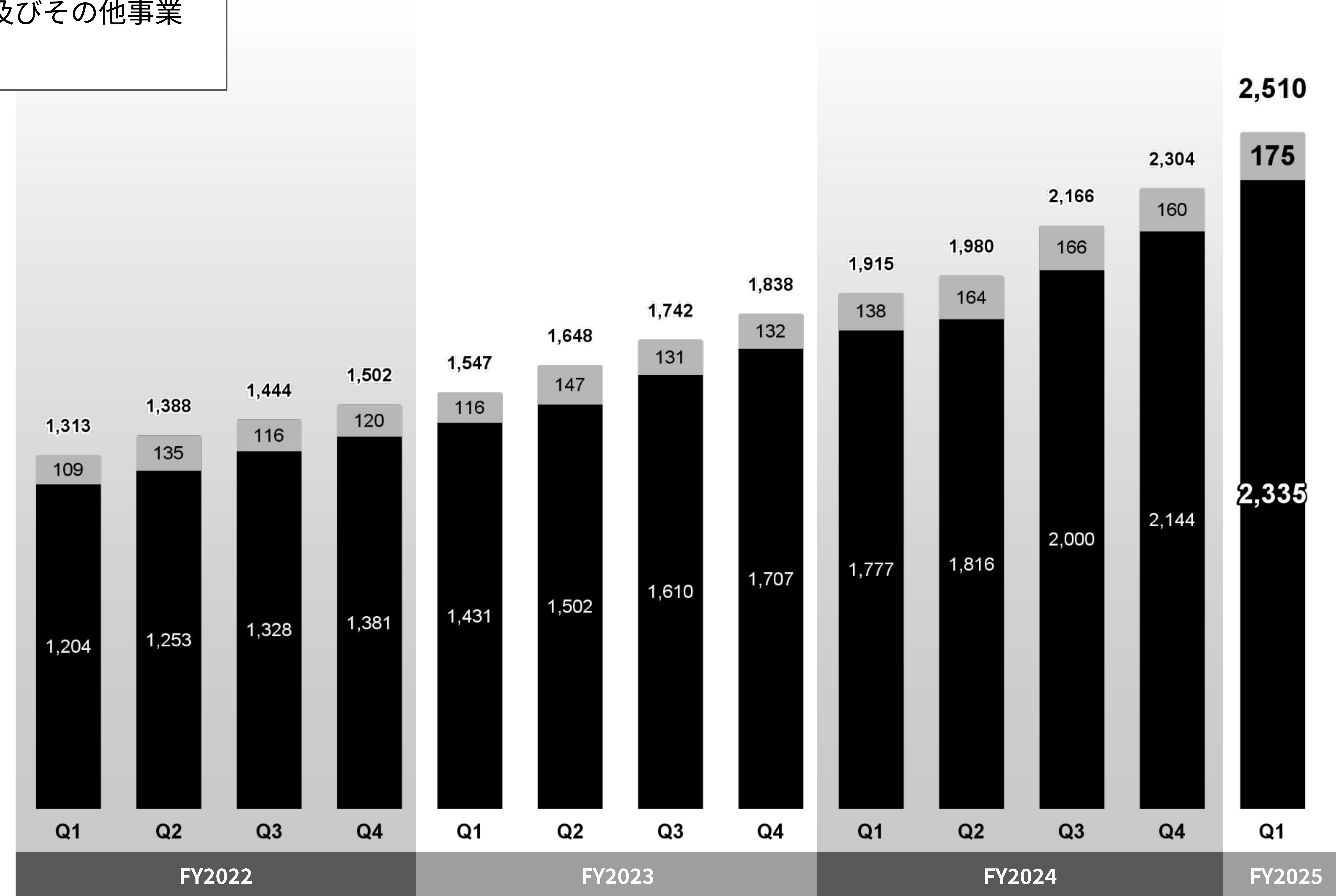
連結業績サマリー (対前年同期比、3か月累計比較)

(単位:百万円)	O1 FY2024	Q1 FY2025	増減額	増減率(%)	FY2025 通期業績予想	進捗率(%)
売上高	1,915	2,510	+595	+31.1%	10,441	24.0%
うちHENNGE One事業	1,777	2,335	+558	+31.4%	9,817	23.8%
うちプロフェッショナル・サービス及びその他事業	138	175	+37	+26.6%	624	28.1%
売上原価	306	365	+59	+19.3%		
売上総利益	1,609	2,145	+536	+33.3%		
(売上総利益率)	(84.0%)	(85.5%)		(+1.4pts)		
販売費及び一般管理費	1,224	1,617	+393	+32.1%		
営業利益	385	529	+144	+37.3%	1,574	33.6%
(営業利益率)	(20.1%)	(21.1%)		(+1pts)	(15.1%)	
経常利益	377	598	+221	+58.5%	1,574	38.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	256	406	+150	+58.4%	1,109	36.6%
(当期純利益率)	(13.4%)	(16.2%)		(+2.8pts)	(10.6%)	

売上高の推移

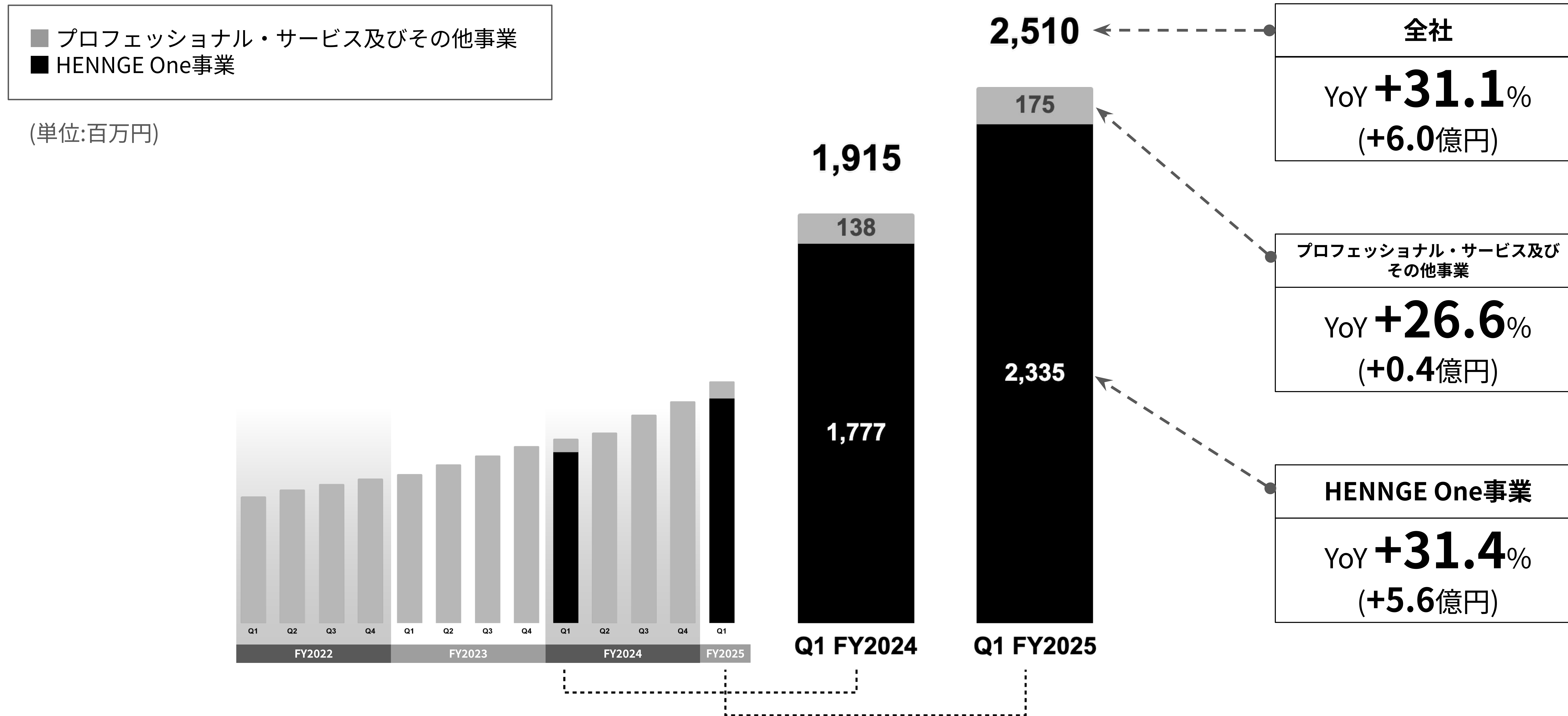


(単位:百万円)

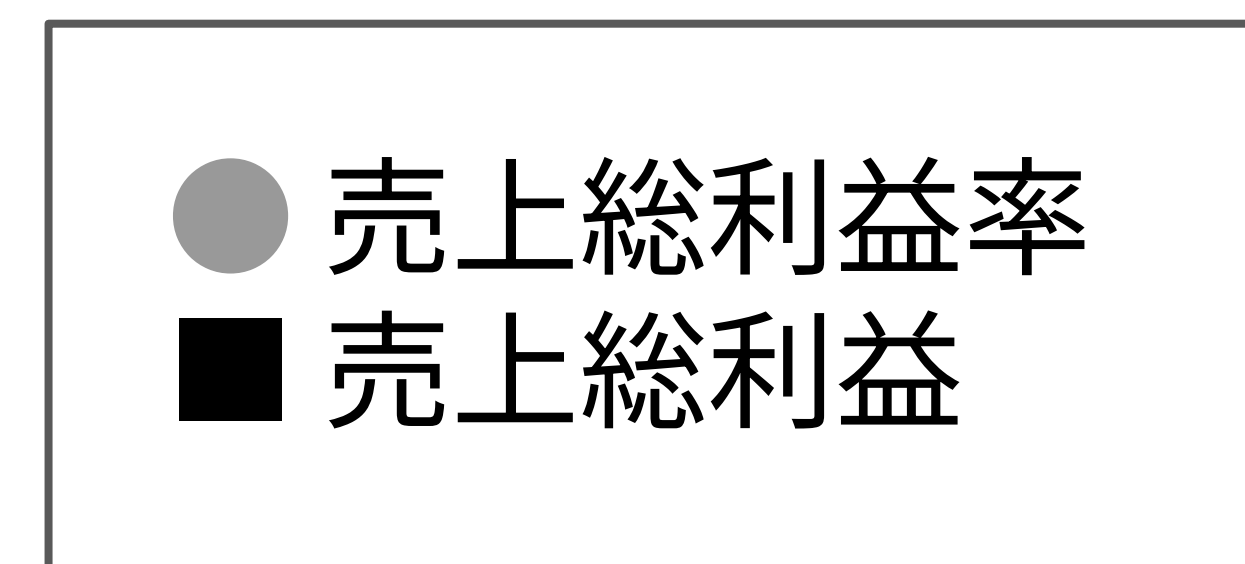


売上高 (対前年同期比、3か月累計比較)

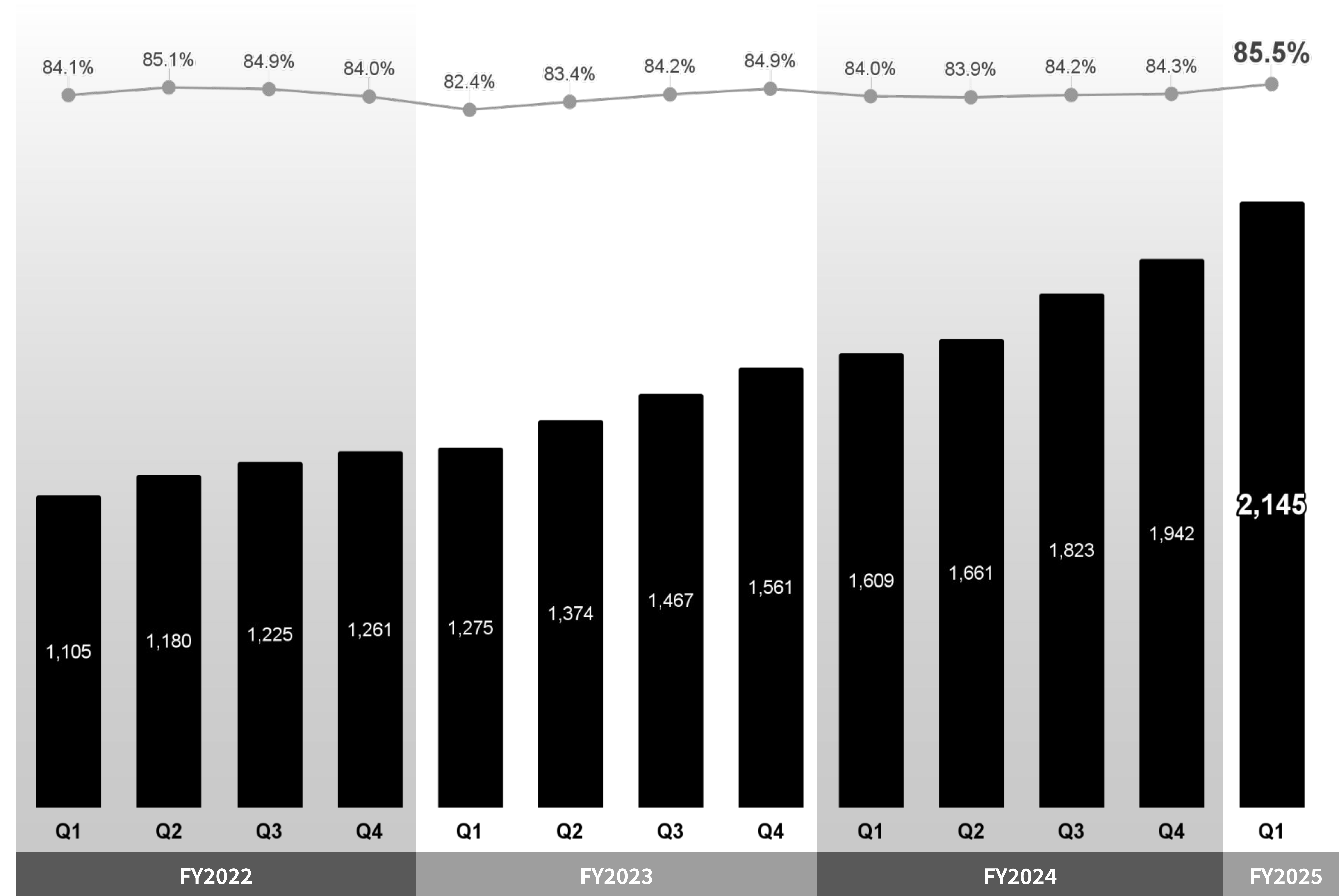
売上高の成長ドライバーであるHENNGE Oneの売上高は、対前年同期比で大幅に増加



売上総利益の推移

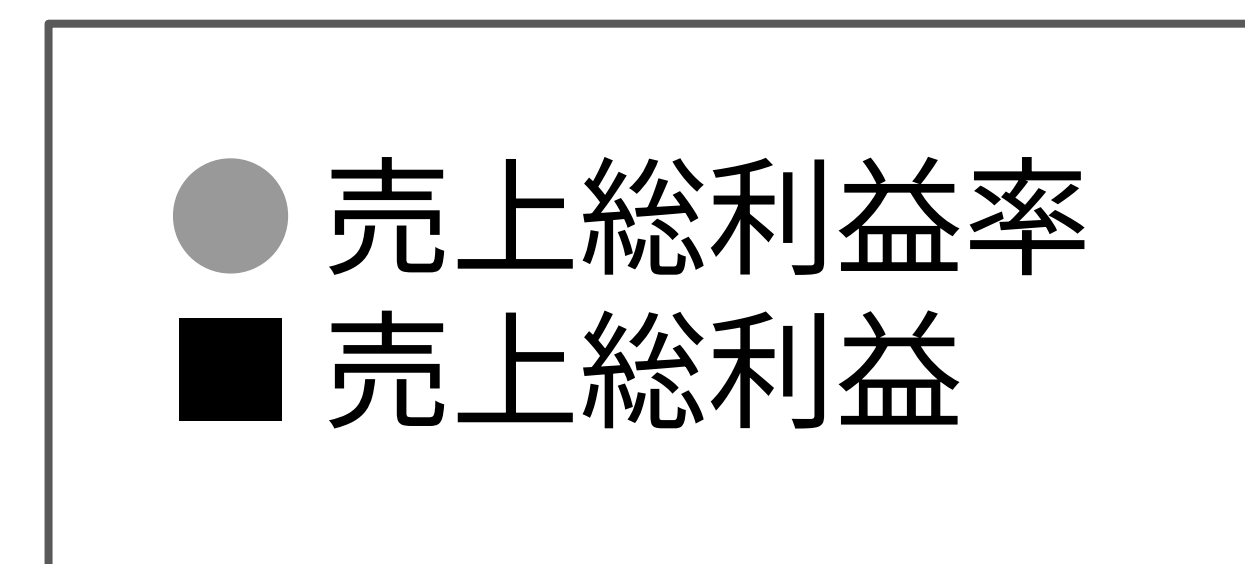


(単位:百万円)

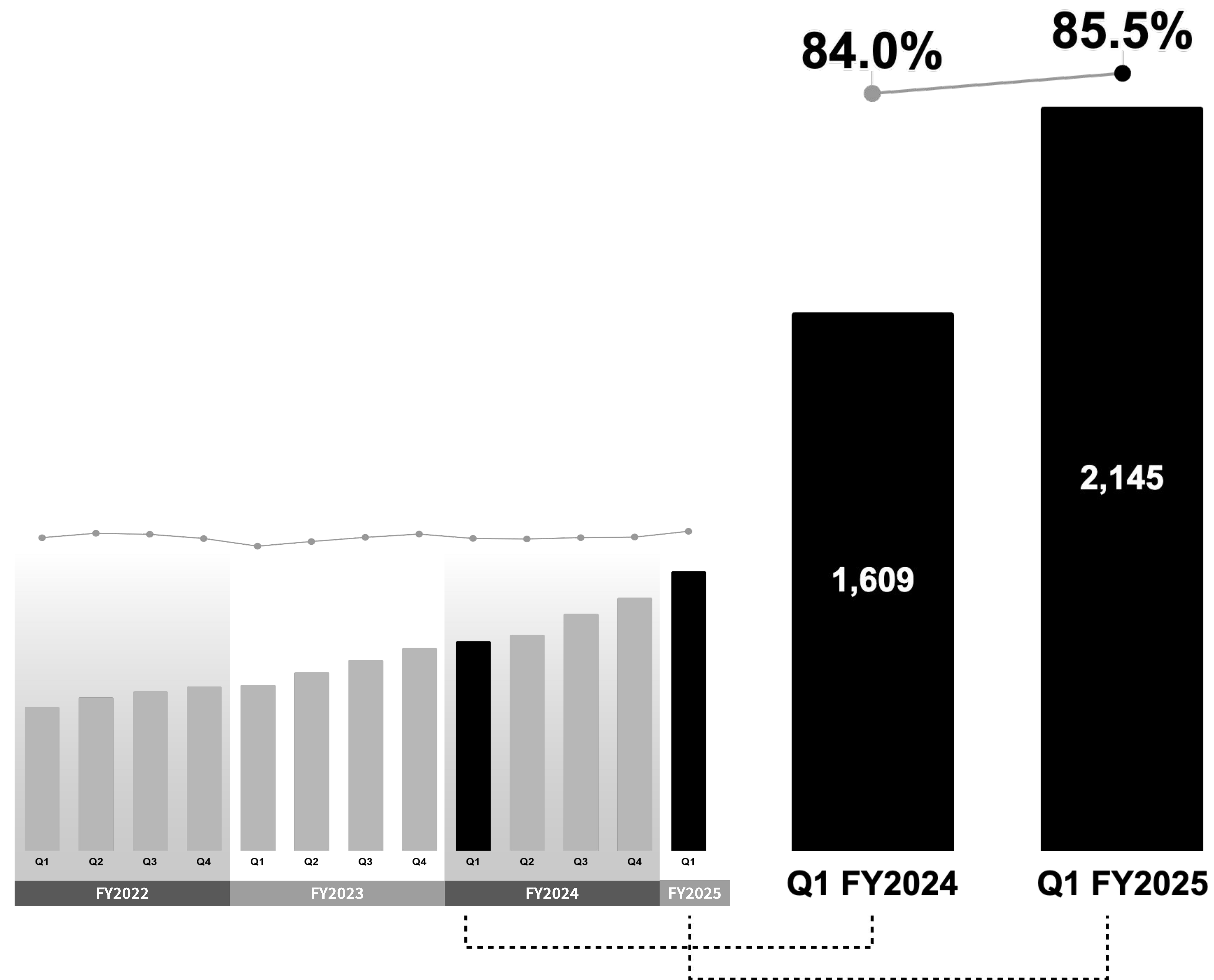


売上総利益 (対前年同期比、3か月累計比較)

ARPU向上により売上総利益率は上昇、引き続き高い水準を維持



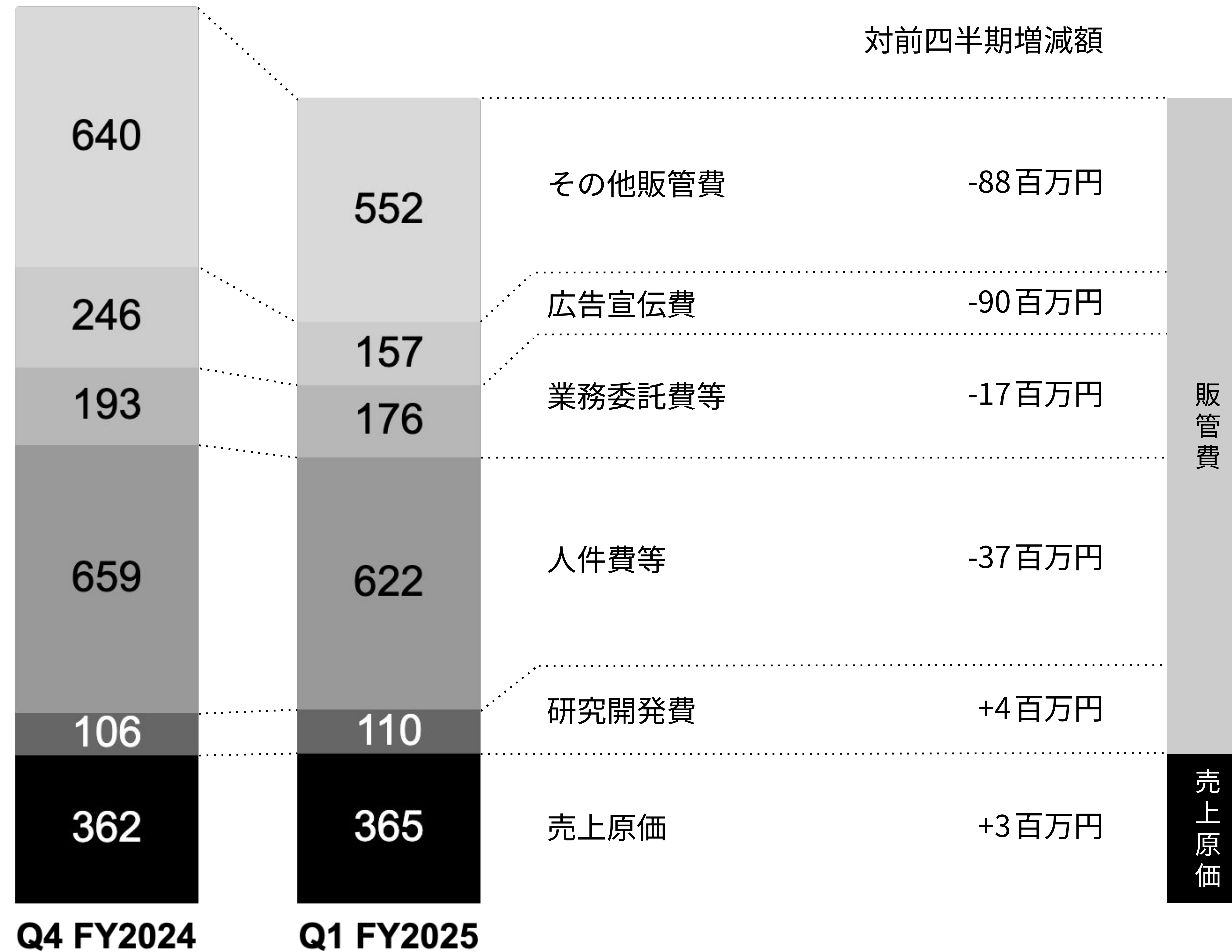
(単位:百万円)



売上総利益
YoY +33.3% (+5.4億円)

営業費用の構造 (対前四半期比)

(単位:百万円)

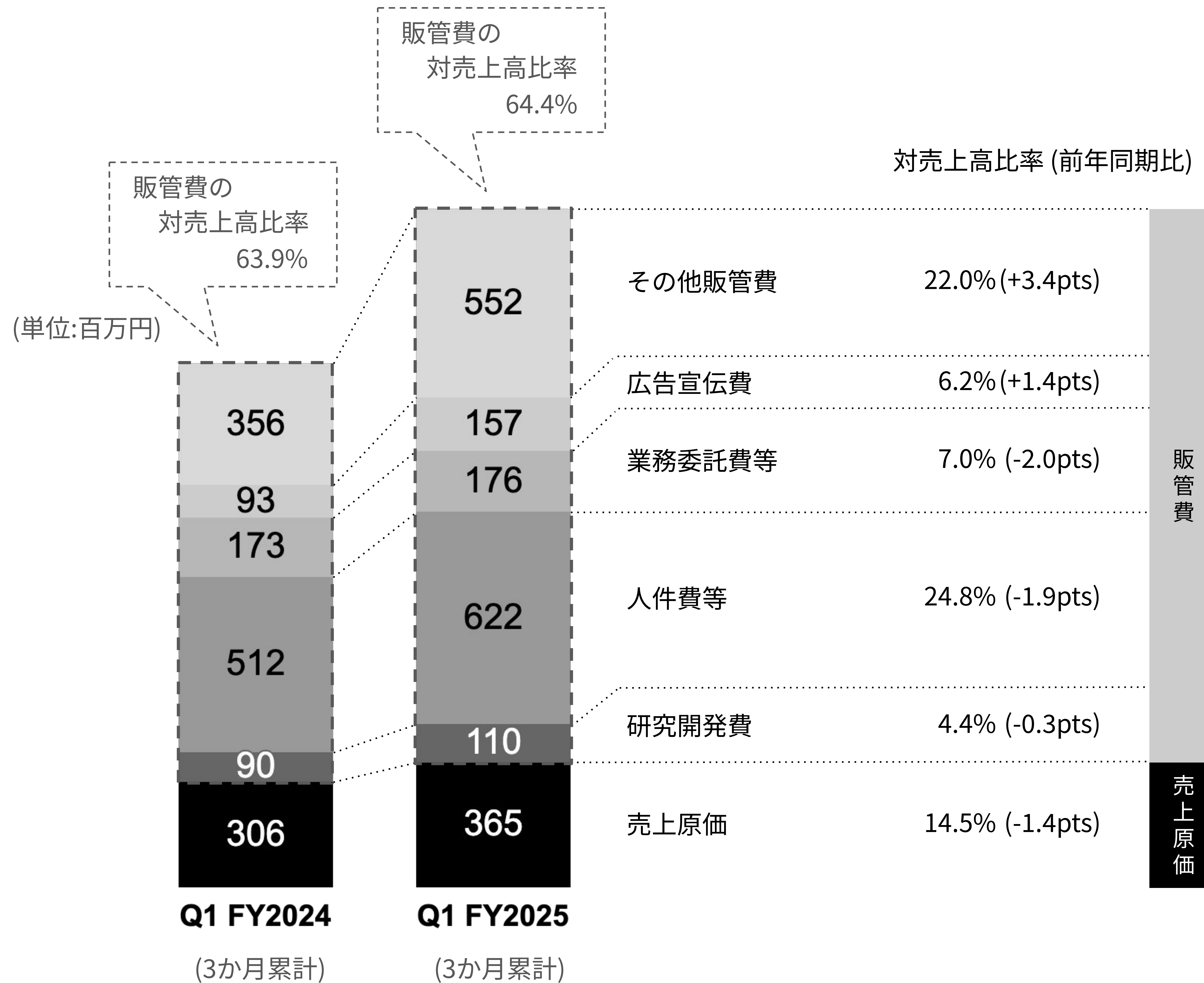


その他販管費は、2024年9月実施の1億円規模の採用促進費の発生有無により、前四半期比で差異が出ました。

広告宣伝費は、引き続き積極的な活動を実施したものの、前四半期比で減少しました。これは、当社の広告宣伝費は四半期ごとに変動する傾向であることに起因します。

人件費等は、従業員は増加したものの、前四半期末に計上した決算賞与等が発生しなかったため、前四半期比で減少しました。

営業費用の構造 (対前年同期比、3か月累計比較)



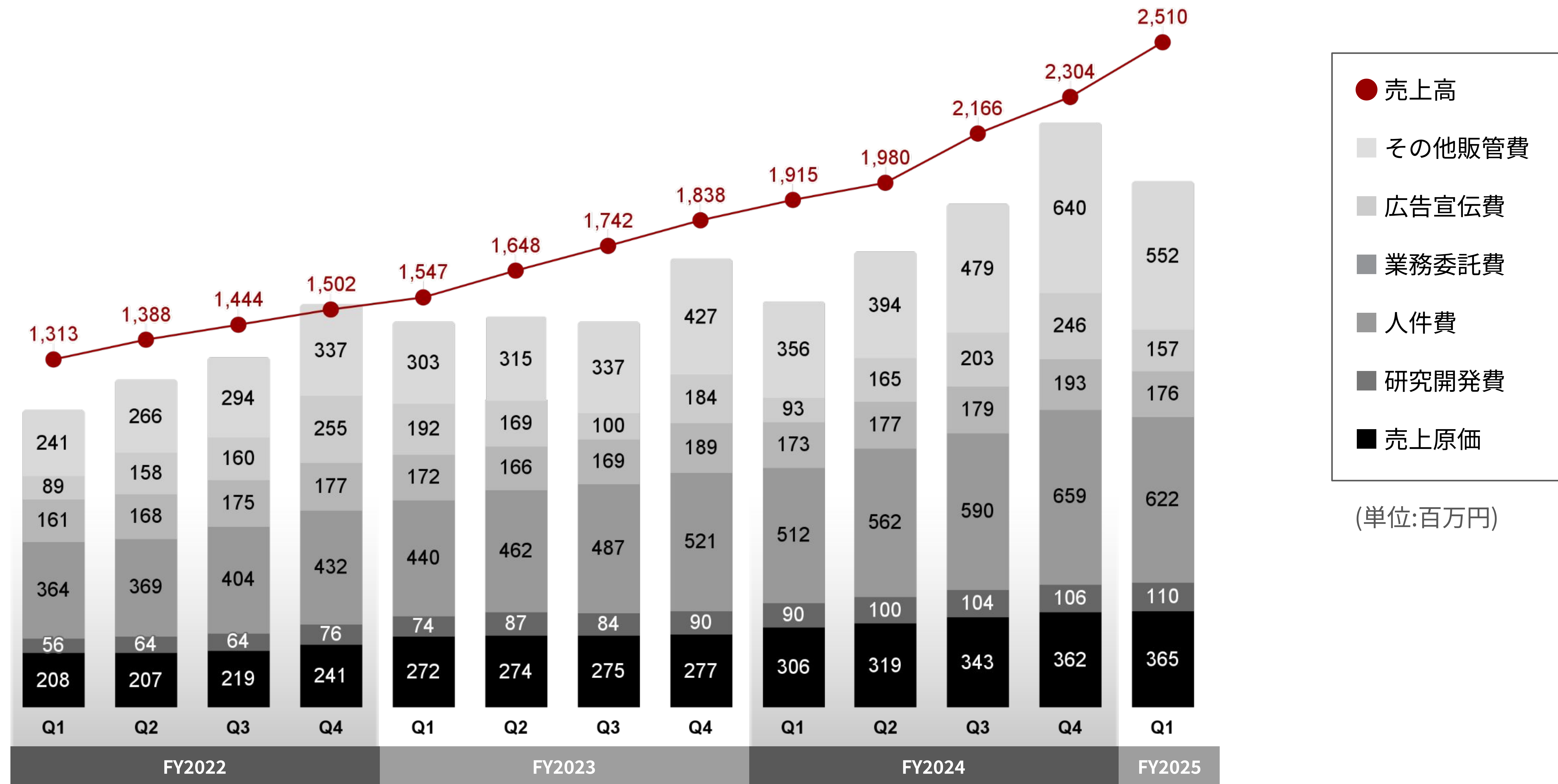
その他販管費は、主に積極的な採用活動の実施やオフィス増床により、前年同期比で増加しました。

広告宣伝費は、各地域で多数のイベント等を通じてHENNGE Oneの積極的な広告宣伝活動を実施したことにより、前年同期比で増加しました。

人件費等は、主に人員の増強が進んだことにより、前年同期比で増加しました。

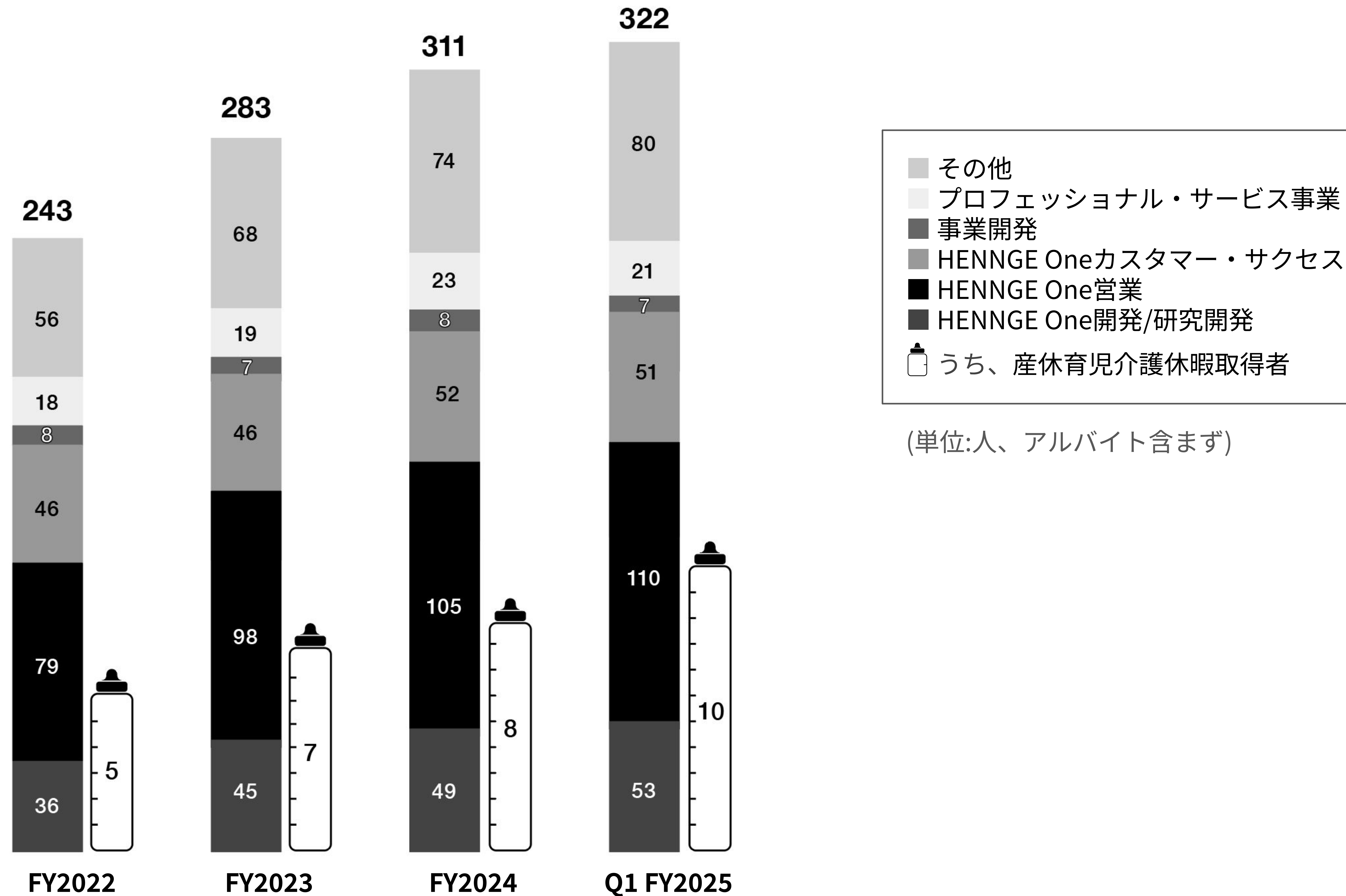
売上原価は、開発人員の拡充による人件費やHENNGE Oneのインフラコスト等が前年同期比で増加しました。

売上高と営業費用の推移



従業員の推移

当四半期は、全社で前期末比11名の純増



(単位:人、アルバイト含まず)

2025年9月期
(2024年10月～2025年9月)

第1四半期決算
(事業)

事業トピックス

● 広告・イベント

- 「HENNGE MEET UP! 2024」を台北、バンコクで開催 (2024年10月～11月)
「HENNGE MEET UP! 2024」は、販売パートナーや顧客向けに、サイバーセキュリティ対策、SaaS設定ミス防止、ID統合、情報漏洩対策等のHENNGE Oneが提供する機能について理解を深めていただくための、リアルイベントです。
- 金融機関のための国内最大級のITフェア「FIT2024」に出展 (2024年10月)
- 様々な地域で各種イベントの主催、出展、共催、登壇等 (2024年10月～12月)

● その他

- 販売パートナーであるリコージャパンから「HENNGE One for RICOH」の提供開始 (2024年10月)
「HENNGE One for RICOH」は、セキュリティの課題を感じつつも新規導入や設定等にリソースを割けない中小企業向けのHENNGE Oneです。リコージャパン株式会社による有償の構築支援・運用代行、小規模IDでの契約が可能です。
- インドネシアで開催された「PyCon APAC」にゴールドスポンサーとして参加 (2024年10月)
- 「Boston Career Forum」に出展 (2024年11月)
- 福岡オフィスに移転 (2024年12月)
事業拡大に伴い、福岡オフィスに移転しました。

主な広告宣伝活動

台北とバンコクで“HENNGE MEET UP! 2024”を開催した他、様々な地域で多くのイベントやセミナーに出展・登壇

● ● ●

Event SoftBank World 2024 <hr/> 10月3日 (木) 10月4日 (金)	Event HENNGE MEET UP! 2024 Taipei <hr/> 10月15日 (火)	Event FIT2024 金融国際情報技術展 <hr/> 10月17日 (木) 10月18日 (金)	Event HENNGE MEET UP! 2024 Bangkok <hr/> 11月5日 (火)
--	---	--	---

● ● ●

60件超のイベントへの出展や登壇

2025年9月期
(2024年10月～2025年9月)

第1四半期決算
(KPI)

HENNGE One KPIのハイライト (対前期末比、3か月進捗)

契約企業数

3,063社

前期末から **112社**増加

契約ユーザ数

261.4万人

前期末から **12.0万人**増加

ARR

96.1億円

前期末から **8.5億円**増加

ARPU

3,674円

前期末から **166円**増加

平均ユーザ数

854人

前期末から **8人**増加

直近12か月の平均月次解約率

0.43%

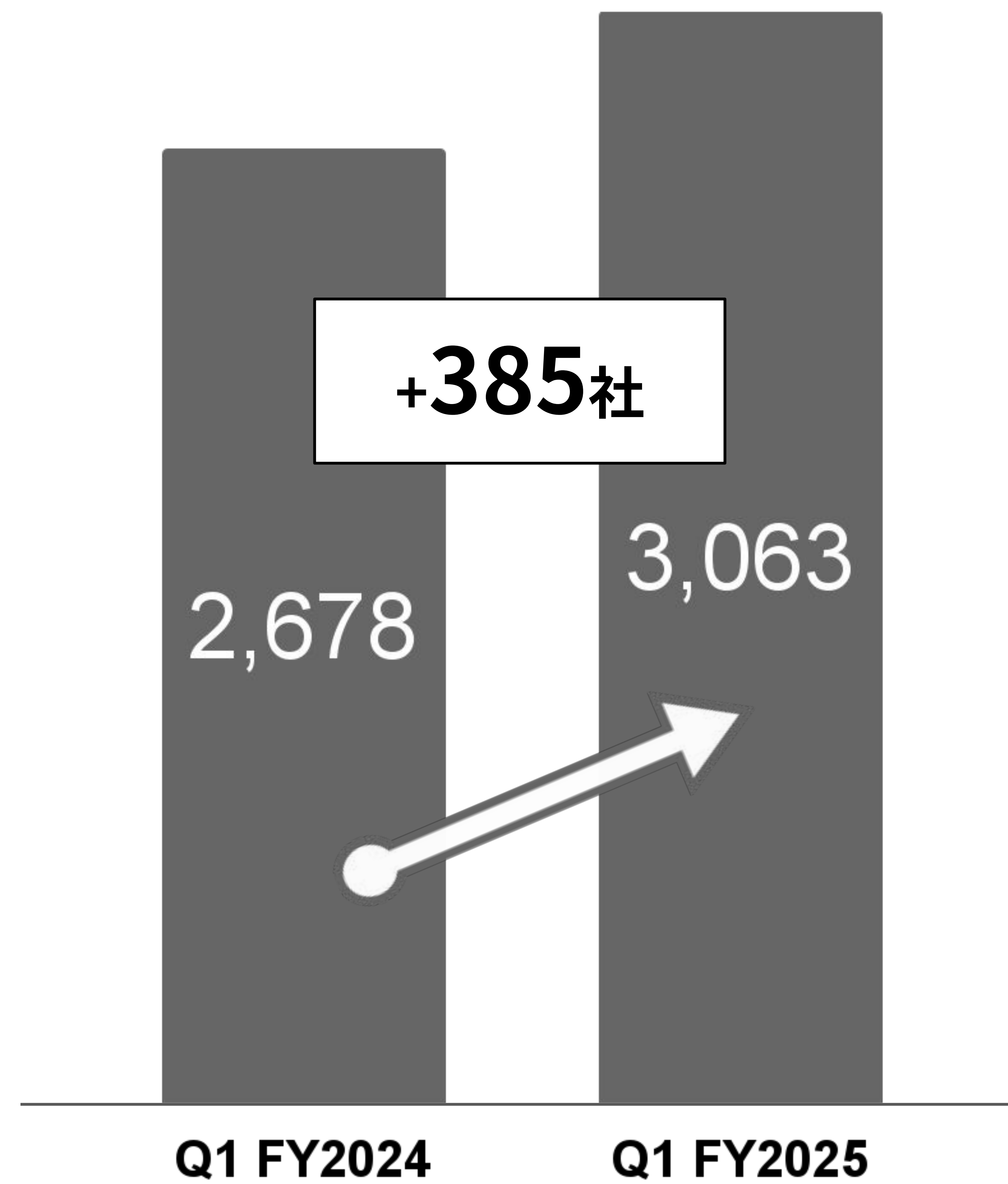
前期末から **0.11pts**改善

HENNGE One KPI (対前年同期末比)

契約企業数

YoY **+14.4%**

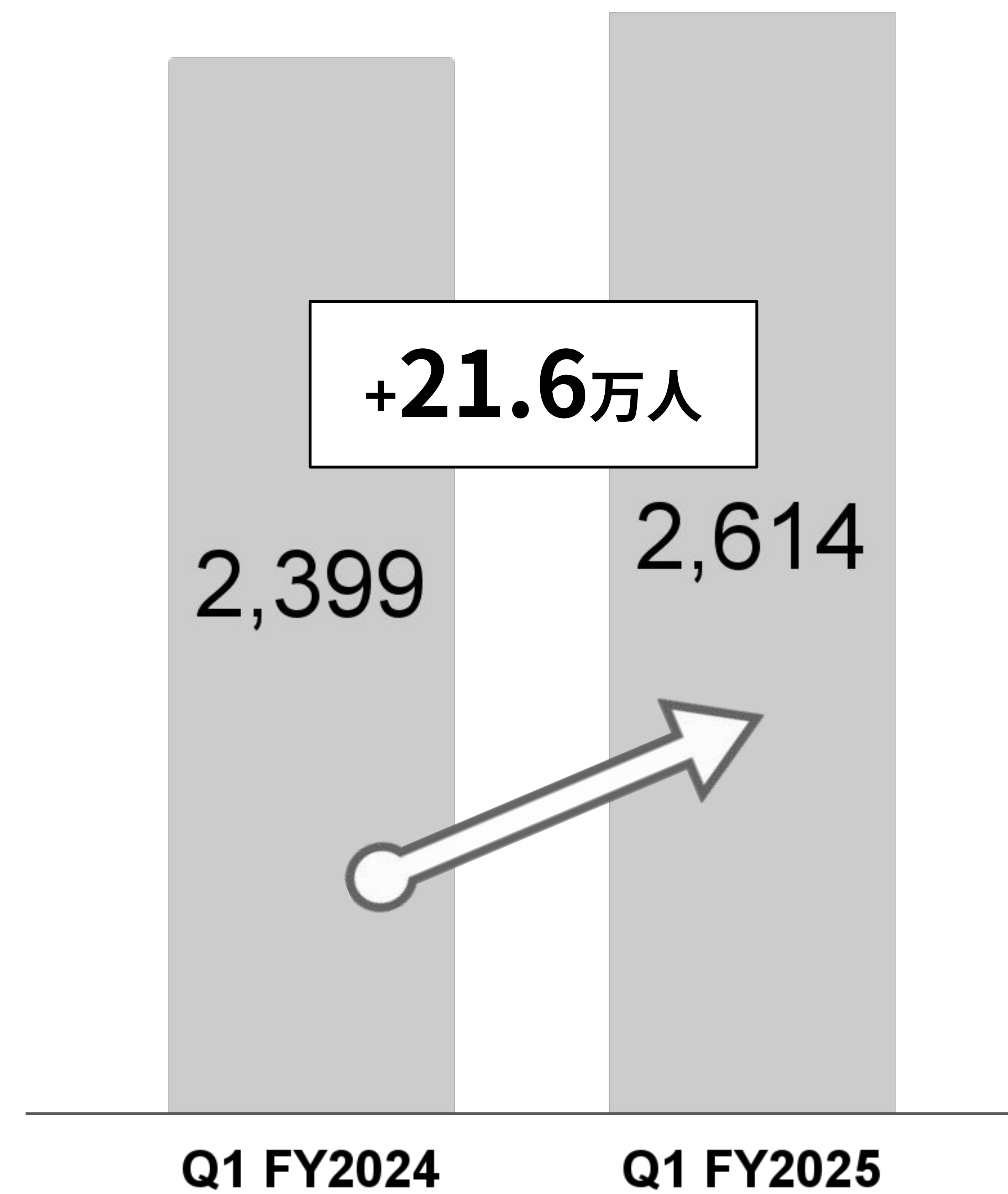
(単位:社)



契約ユーザー数

YoY **+9.0%**

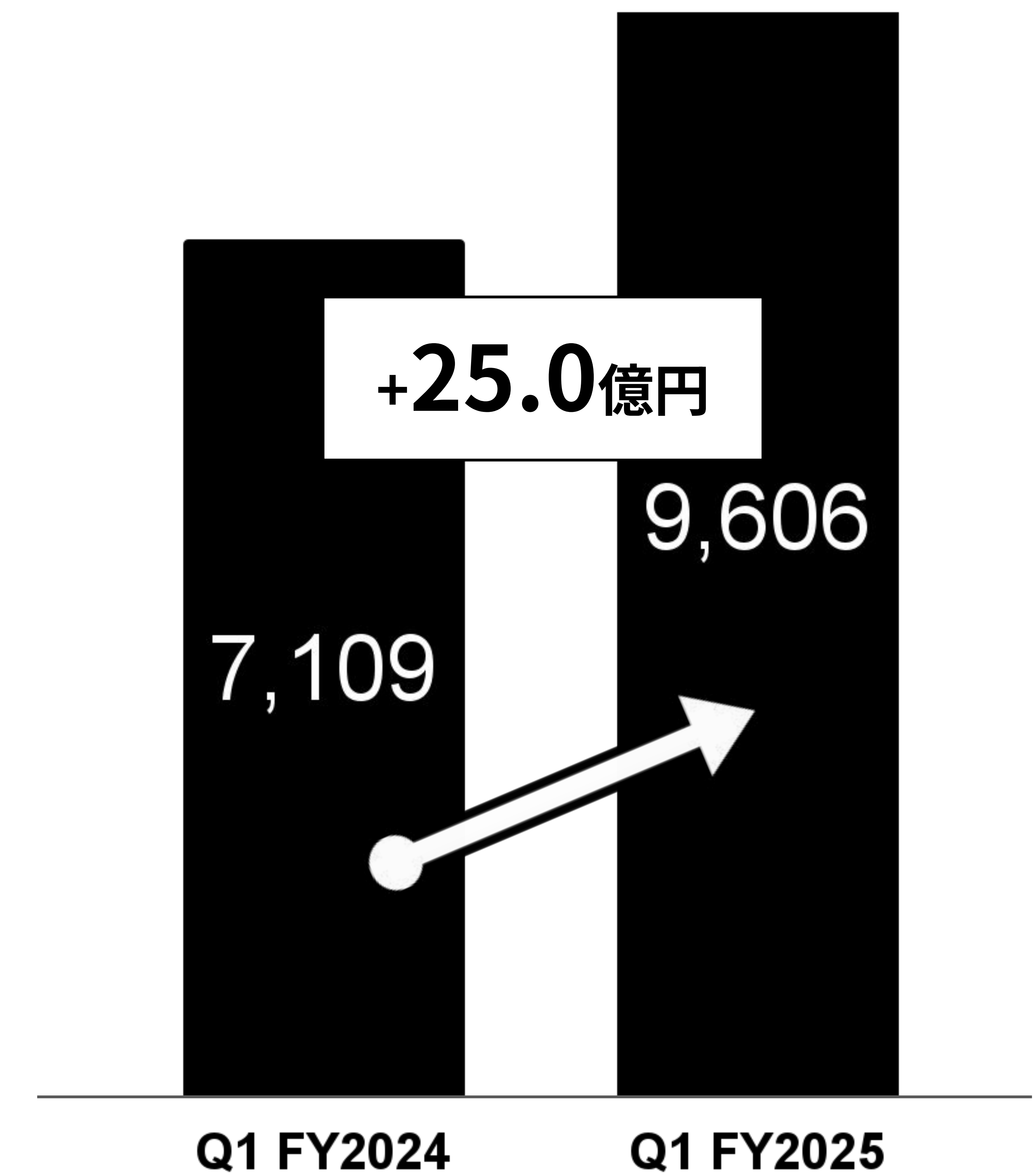
(単位:千人)



ARR

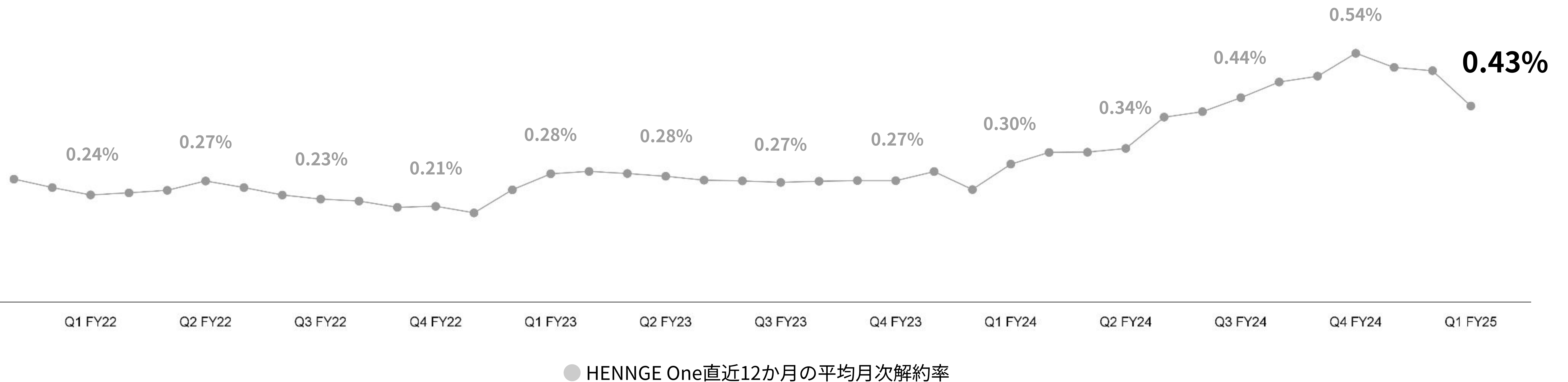
YoY **+35.1%**

(単位:百万円)



HENNGE One平均月次解約率の推移

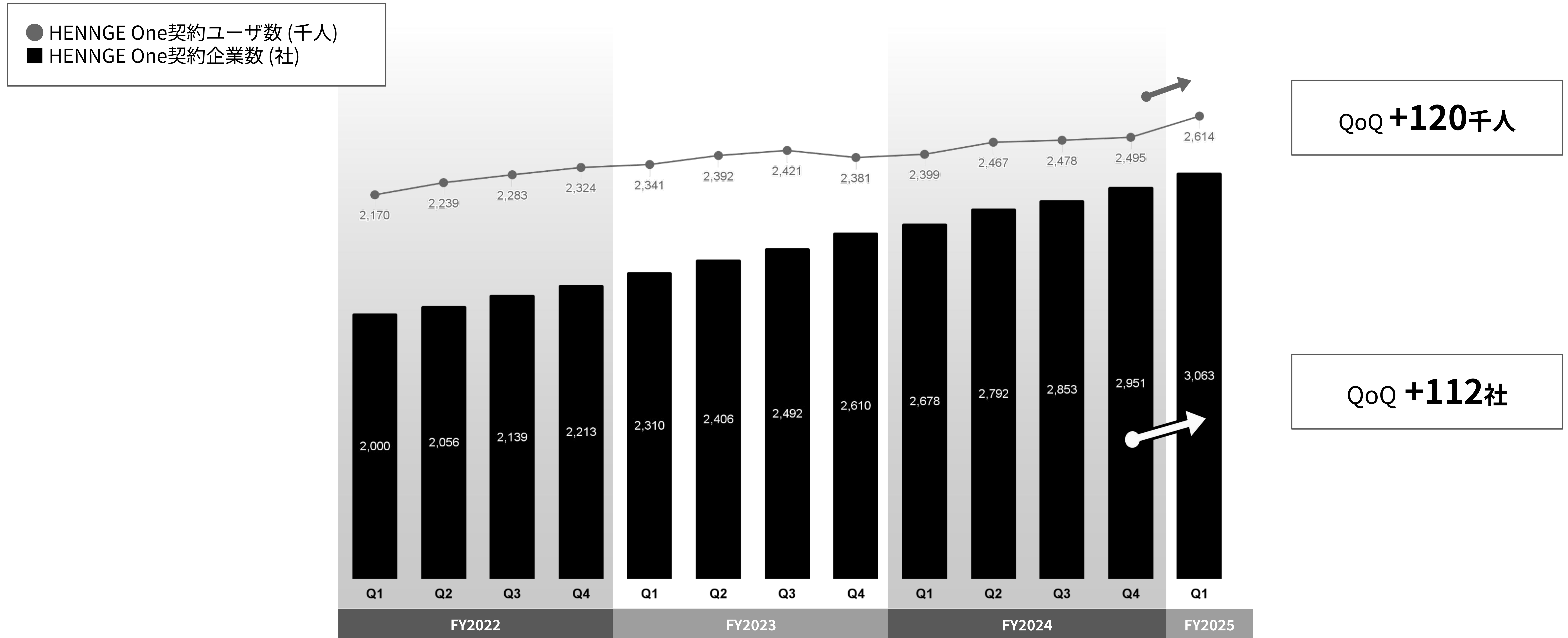
従来からの解約理由に加え、価格改定を契機とした解約が数件発生
引き続き、低解約率による安定的で持続可能な成長モデルを維持



HENNGE One契約企業数と契約ユーザー数の推移

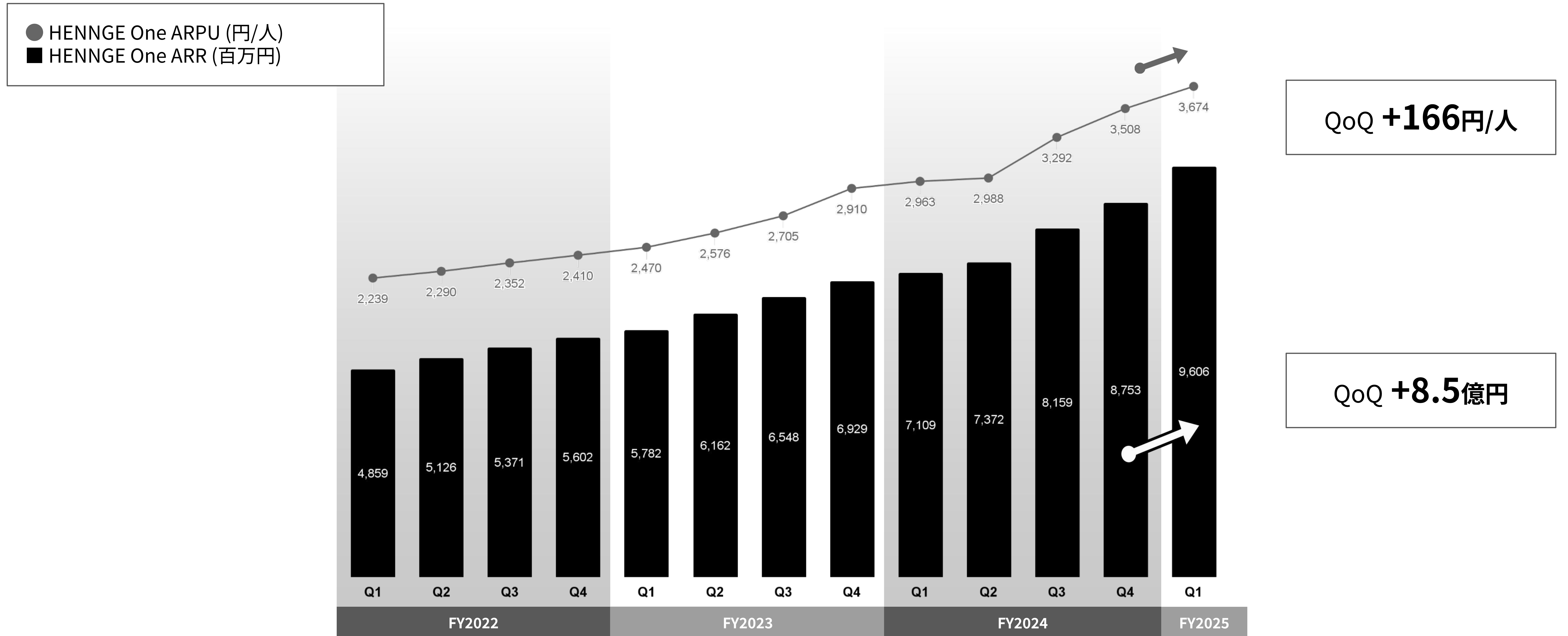
契約企業数は、中小規模の契約の安定的な獲得により伸長

契約ユーザー数は、比較的大きめの企業の獲得や、解約による契約ユーザー数の減少幅が小さかったこと等により大幅増



HENNGE One ARRとARPUの推移

2024年4月からの価格改定や、当四半期の新規獲得状況の影響等もあり、引き続きARRとARPUは増加



2025年9月期

(2024年10月～2025年9月)

通期業績見通しに対する進捗

2025年9月期の方針

**コーポレート・ブランディングを強化し、
中長期的なARR成長の加速と生産性向上を目指す**

HENNGE One事業

契約企業数とARPUの向上によって、HENNGE One事業のARR100億円以上を目指す。

マーケティング及びブランディング活動

日本の主要都市に加え海外でもイベントを開催する等、HENNGE Oneをより幅広い地域で展開すべく、広告宣伝活動を積極的に実施する。また、認知度及びブランド力向上に資するような施策も実施する。

人員計画

将来の事業拡大を見据え、全社で40名以上の純増を目指す。また、中長期の機会損失を避けるべく、採用ブランド力を含む人材獲得力の向上に資する施策を実施する。

事業投資

顧客に提供できる価値を増やす等、グループ全体のARR最大化を実現すべく、M&Aを含めた事業投資に挑戦する。

連結業績見通し (通期)

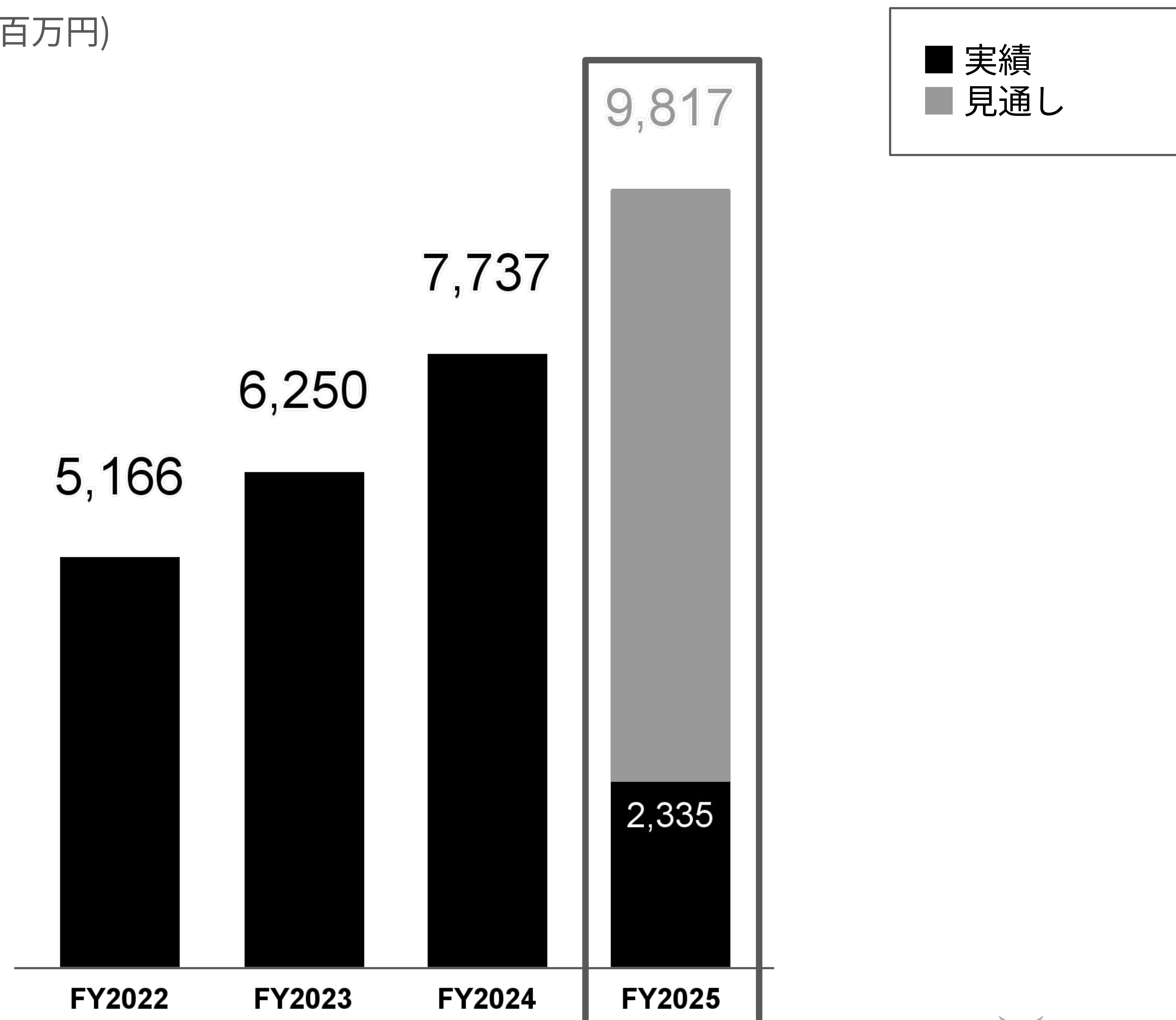
	(単位:百万円)	FY2023 実績	FY2024 実績	FY2025 通期業績予想	増減額	増減率(%)
売上高		6,776	8,365	10,441	+2,077	+24.8%
うちHENNGE One事業		6,250	7,737	9,817	+2,080	+26.9%
うちプロフェッショナル・サービス及びその他事業		526	628	624	-4	-0.6%
営業費用		6,068	7,350	8,867	+1,518	+20.7%
営業利益		708	1,015	1,574	+559	+55.1%
(営業利益率)		(10.4%)	(12.1%)	(15.1%)		(+2.9pts)
経常利益		713	1,000	1,574	+574	+57.4%
親会社株主に帰属する当期純利益		509	827	1,109	+282	+34.1%
(当期純利益率)		(7.5%)	(9.9%)	(10.6%)		(+0.7pts)

売上高の進捗

HENNGE One事業の売上高は、通期見通しに対して23.8%の進捗

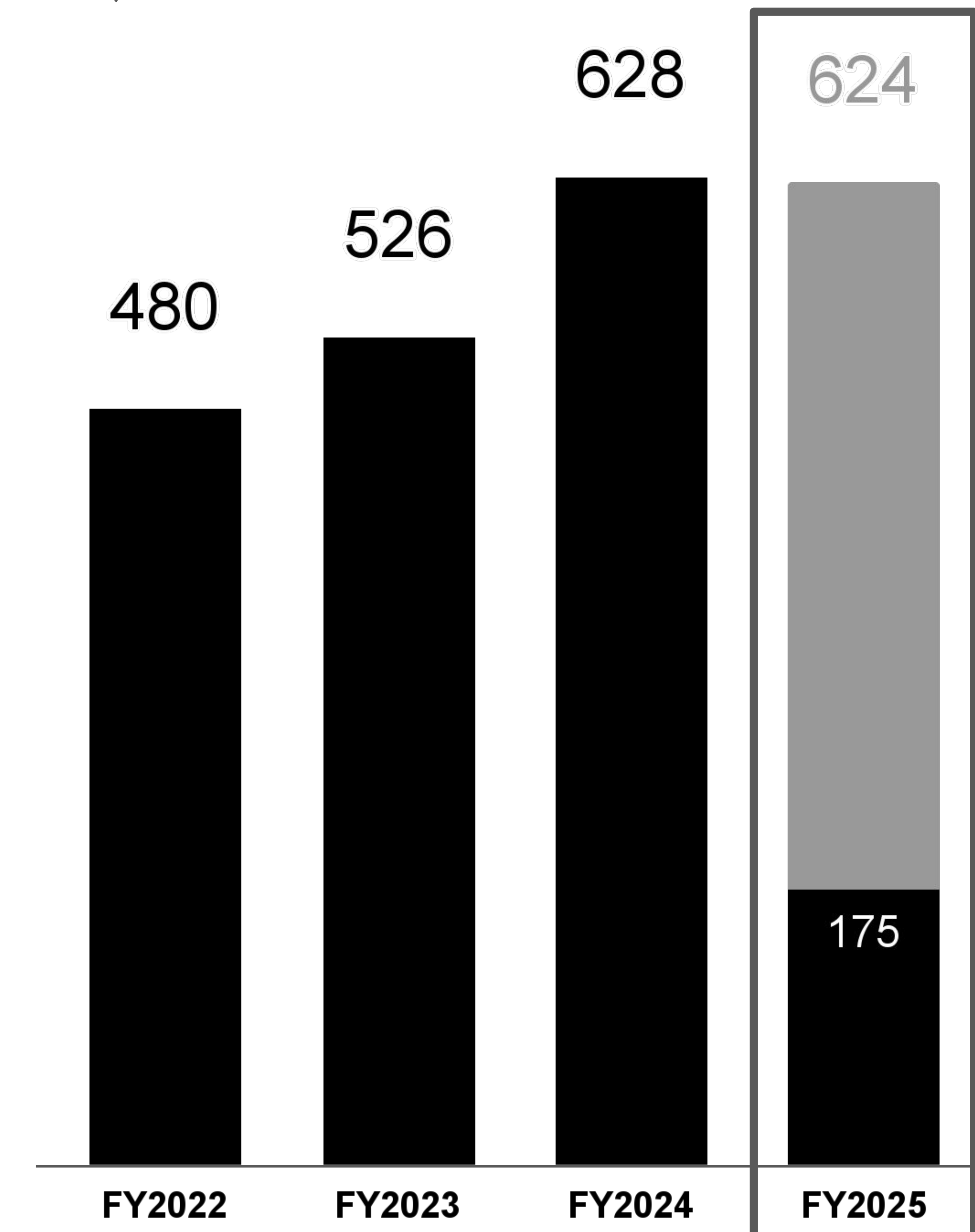
HENNGE One事業

(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)



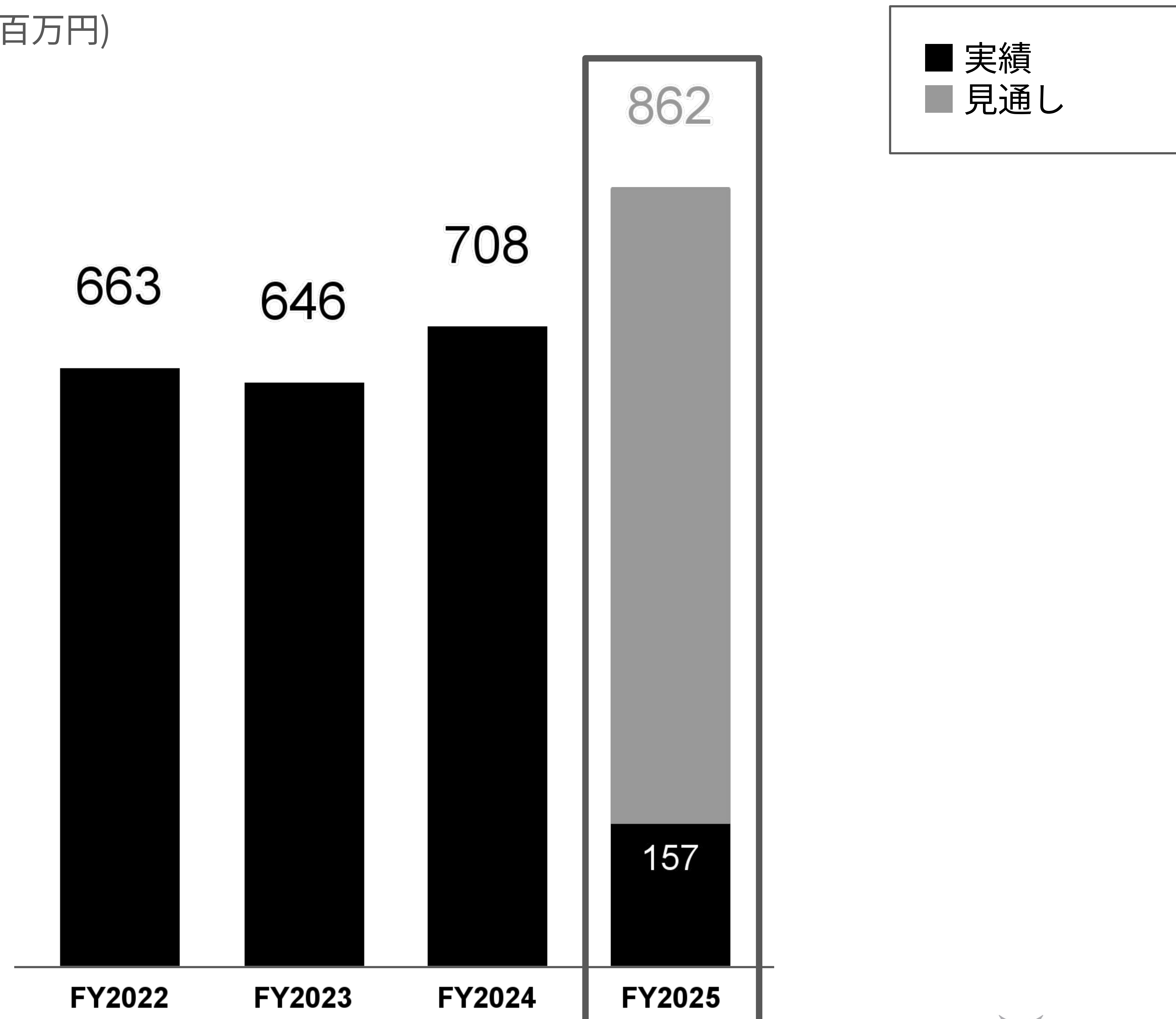
営業費用(原価+販管費)の進捗

広告宣伝費は、通期見通しに対して18.2%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22.8%の進捗

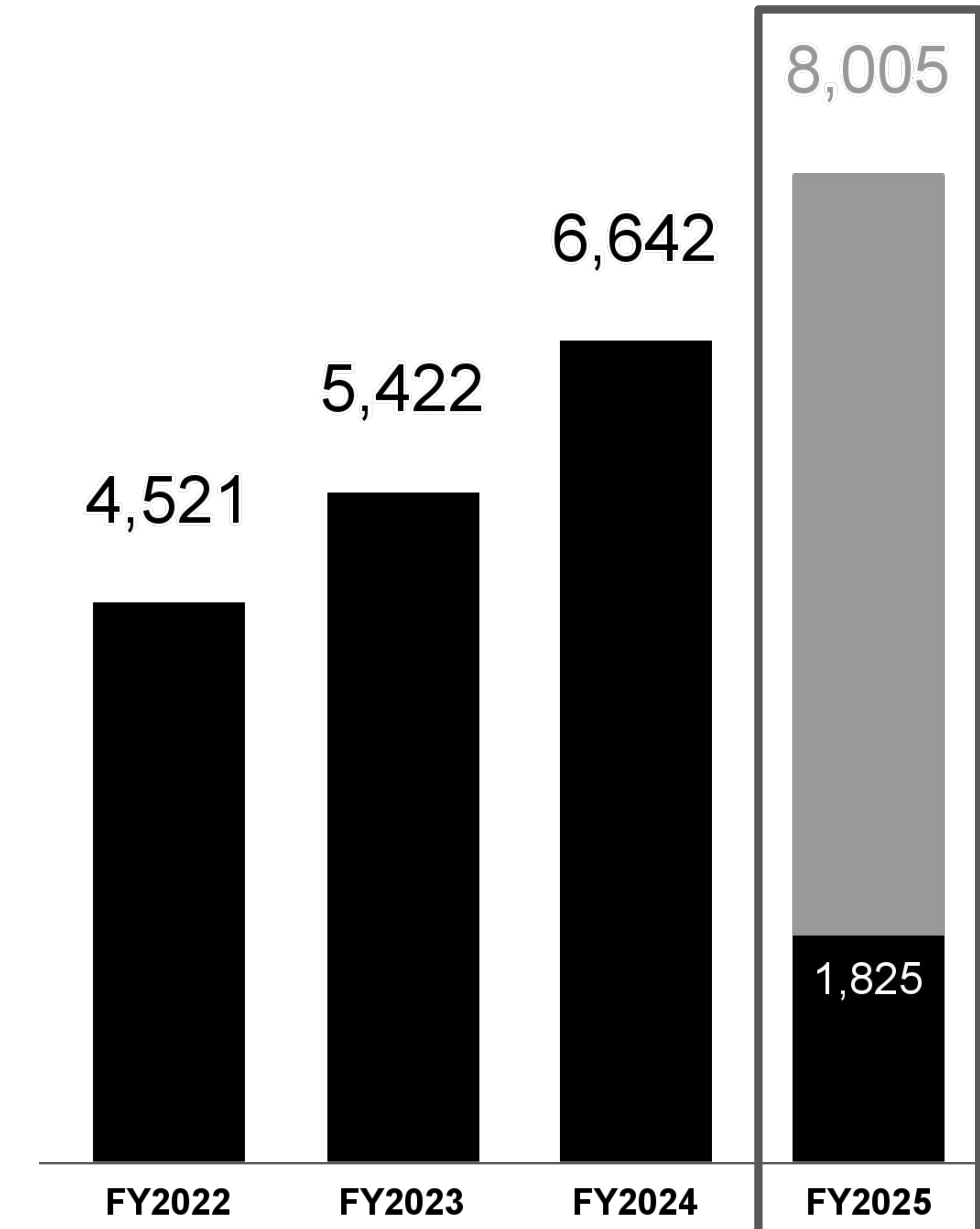
広告宣伝費

(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、長期的な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

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

Y = [平均契約年数]

r = [売上総利益率]

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

N = [契約企業数]

n = [契約企業あたりの平均契約ユーザー数]

ARPU = [契約ユーザーあたりの年額単価]

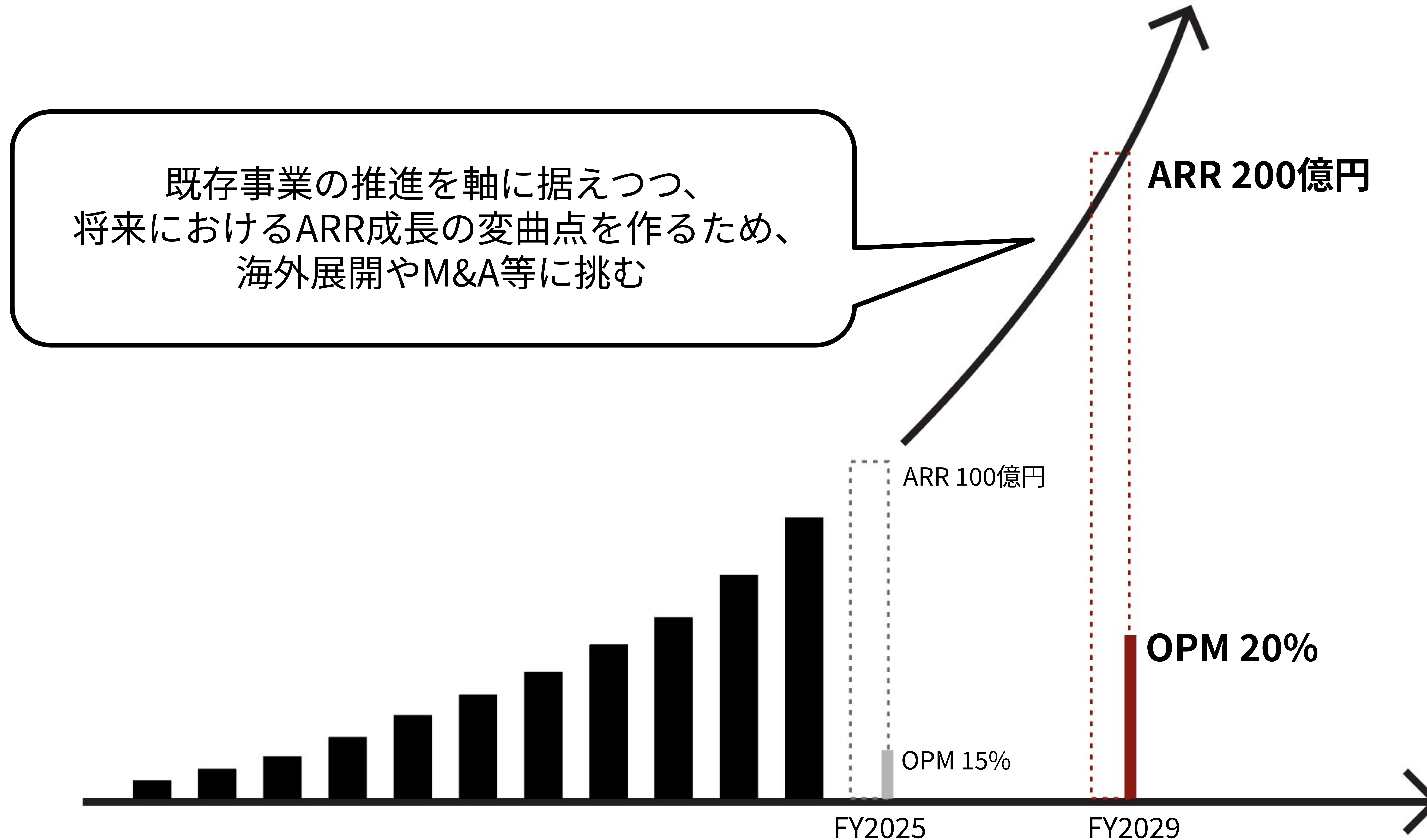
成長戦略の進捗 (HENNGE One)

ここ数年は、販売パートナーとの連携強化により、比較的中小規模の契約を多く獲得
 拡大する市場ニーズに対応した新サービス・新機能の追加によりARPUが向上し、ARR成長率も大きく上昇

	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 平均契約ユーザー数	前年比	前年Δ	契約ユーザーあたりの 年額単価	前年比	前年Δ
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	3,909	+20.7%	+670	1,667	+16.7%	+239	1,169	-0.2%	-2	2,007	+3.5%	+68
FY2021	4,740	+21.2%	+830	1,952	+17.1%	+285	1,095	-6.3%	-73	2,217	+10.5%	+210
FY2022	5,602	+18.2%	+862	2,213	+13.4%	+261	1,050	-4.1%	-45	2,410	+8.7%	+193
FY2023	6,929	+23.7%	+1,328	2,610	+17.9%	+397	912	-13.2%	-138	2,910	+20.8%	+501
FY2024	8,753	+26.3%	+1,824	2,951	+13.1%	+341	845	-7.3%	-67	3,508	+20.5%	+598
Q1 FY25	9,606			3,063			854			3,674		

HENNGE One ARRの成長戦略

FY2025のグループ全体のARR100億円達成を目指す
 FY2029のARR 200億円のその先も成長する、より盤石な基礎作りにも取り組む





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 取締役 (常勤監査等委員)
早川 明伸 社外取締役 (監査等委員)
小内 邦敬 社外取締役 (監査等委員)

設立年月日： 1996年11月5日



Locations

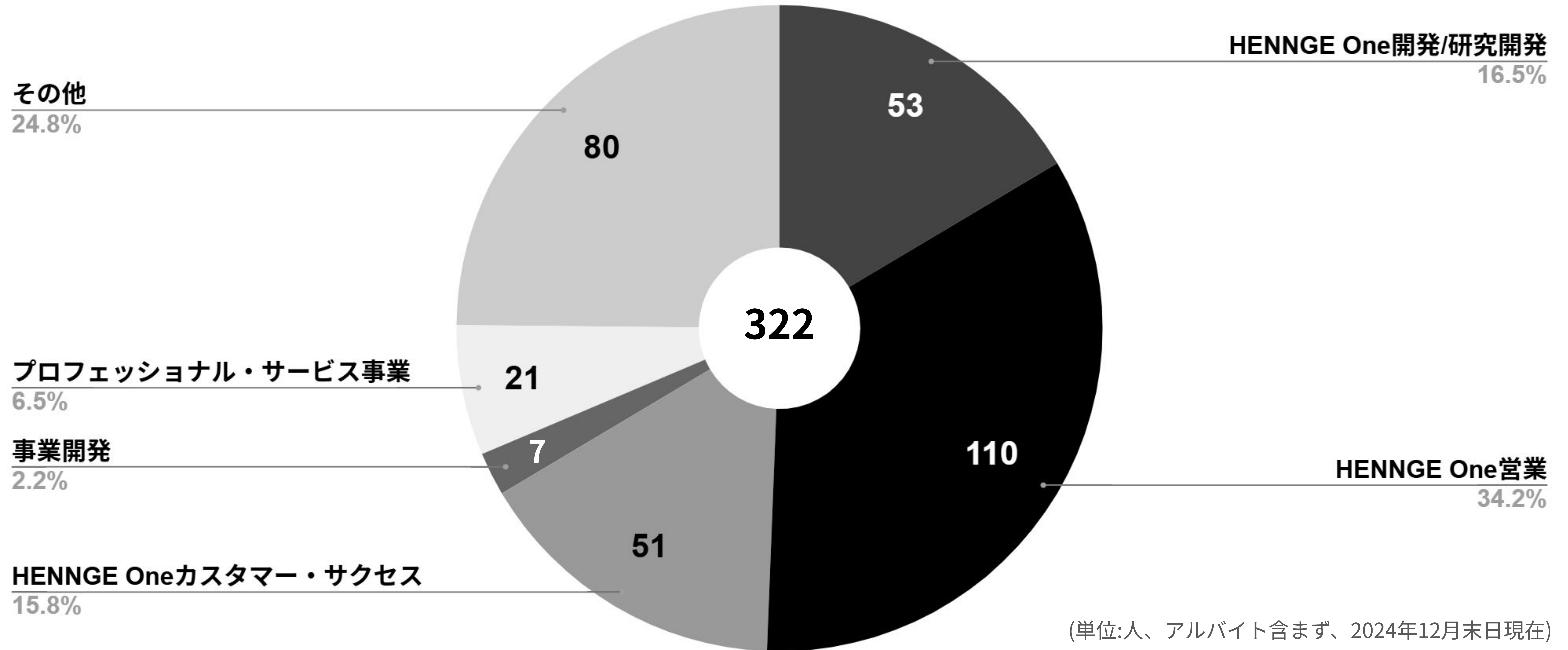
日本



台湾



従業員の構成



経営理念

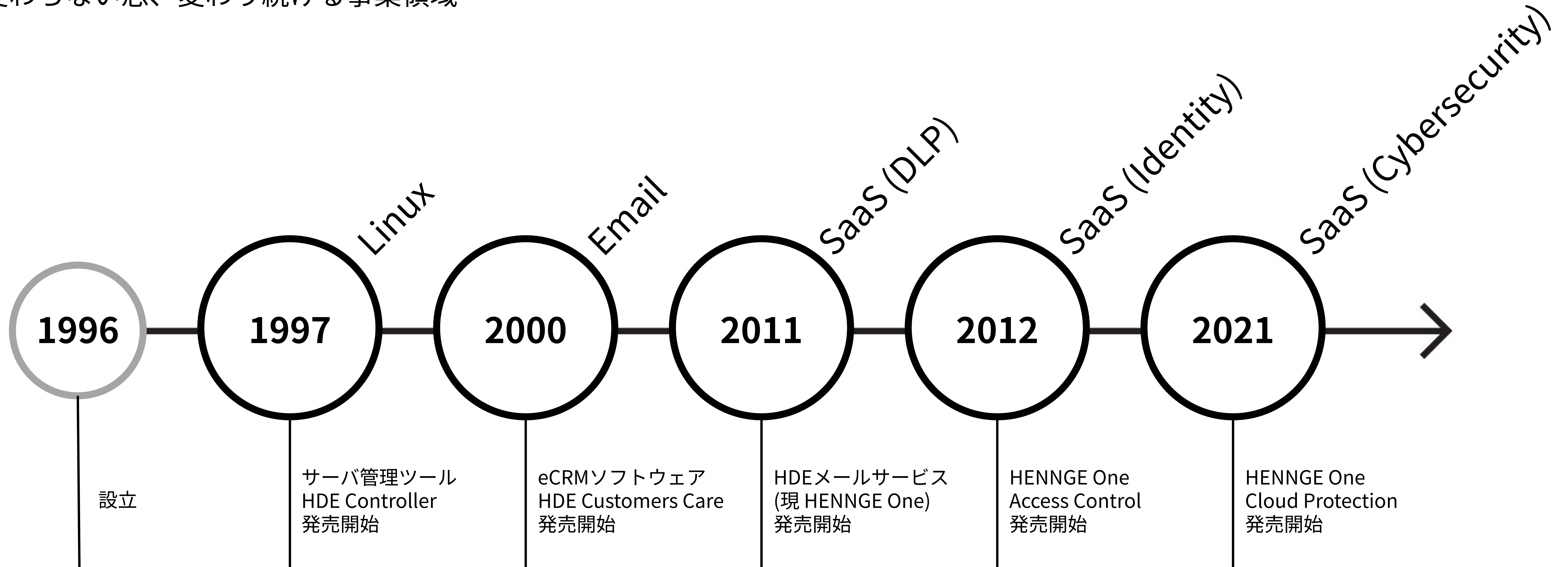
私たちの技術や時代の先端をいく技術を広くお客様に届け、世界を変えていく

Liberation of Technology

テクノロジーの解放

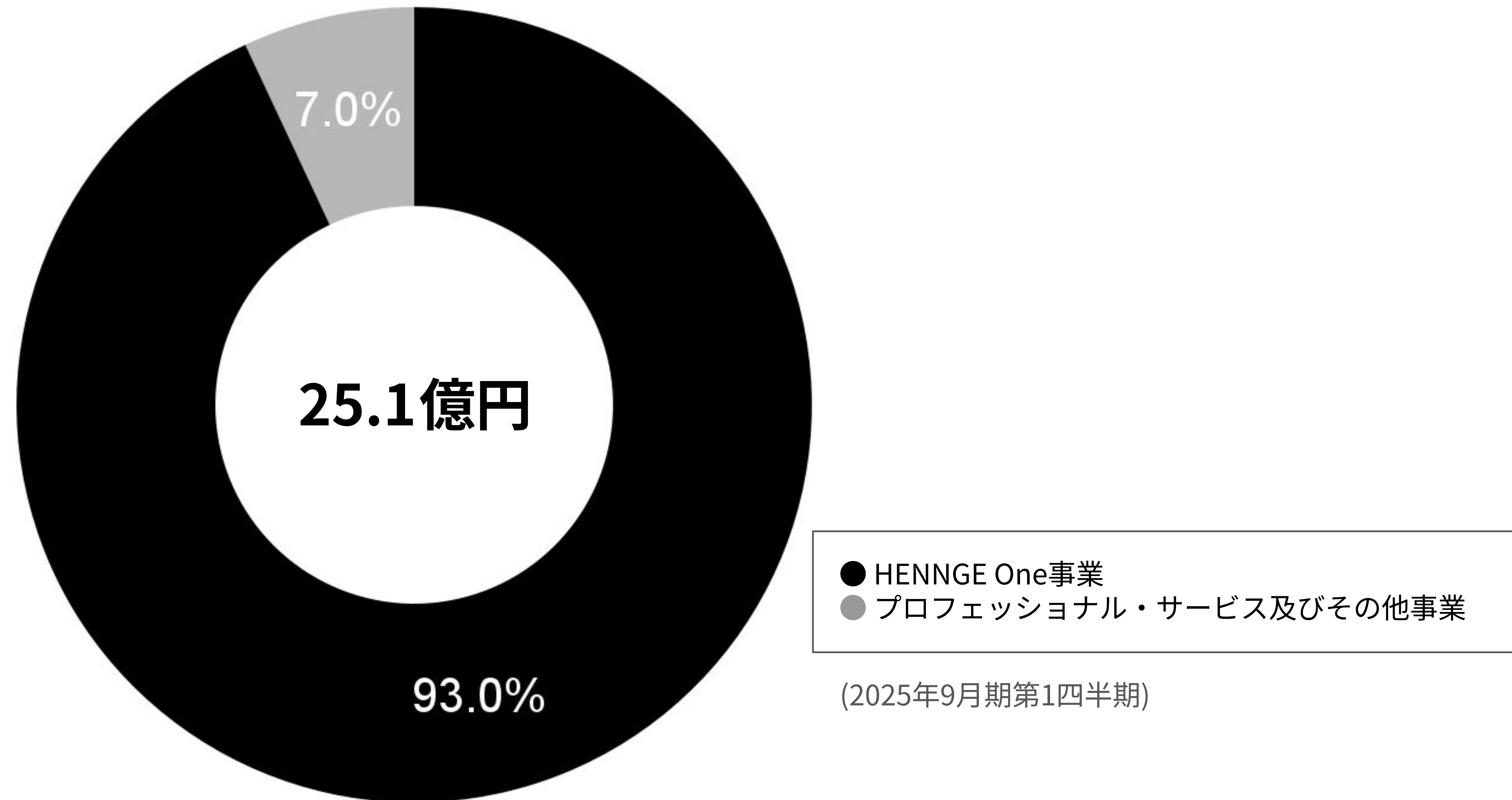
History

変わらない志、変わり続ける事業領域



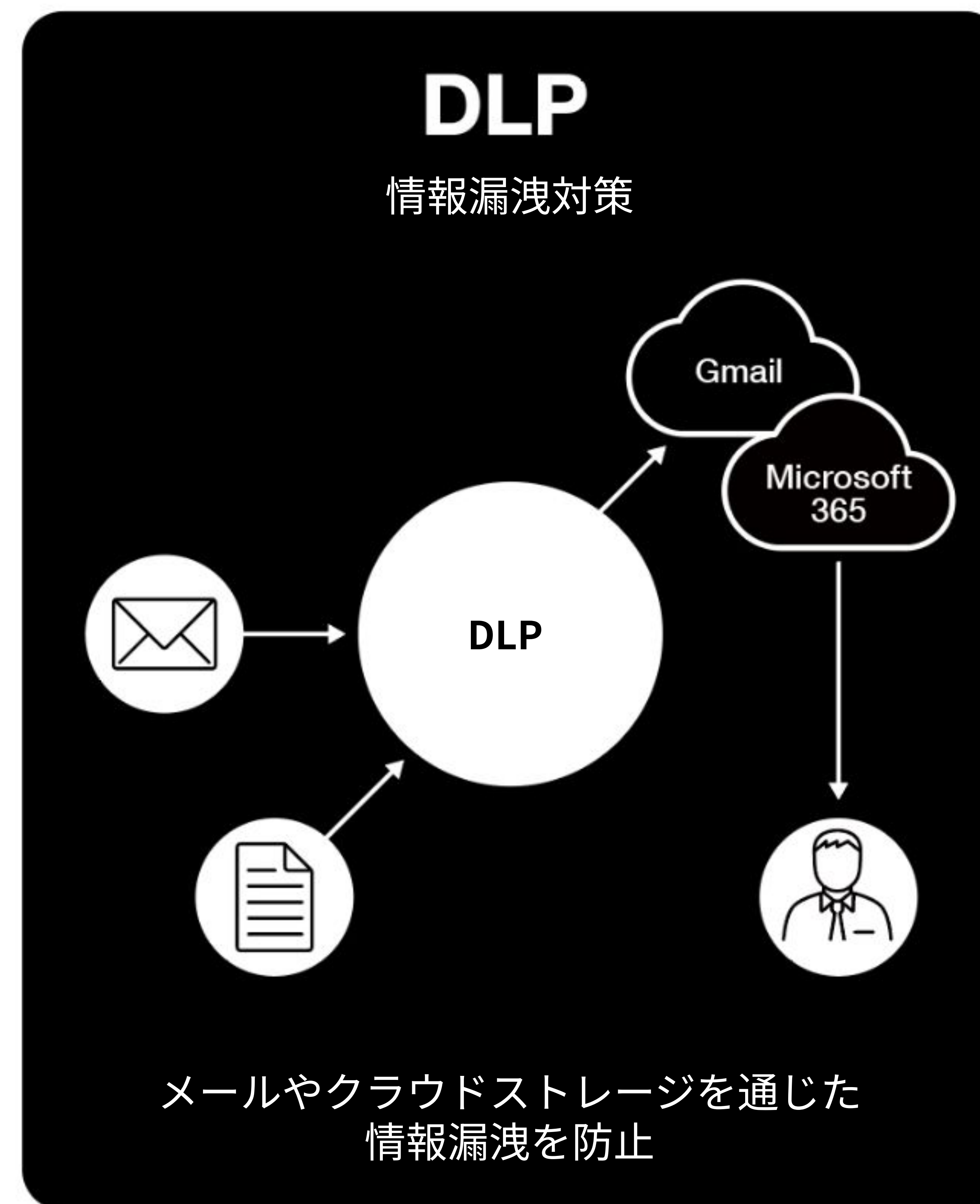
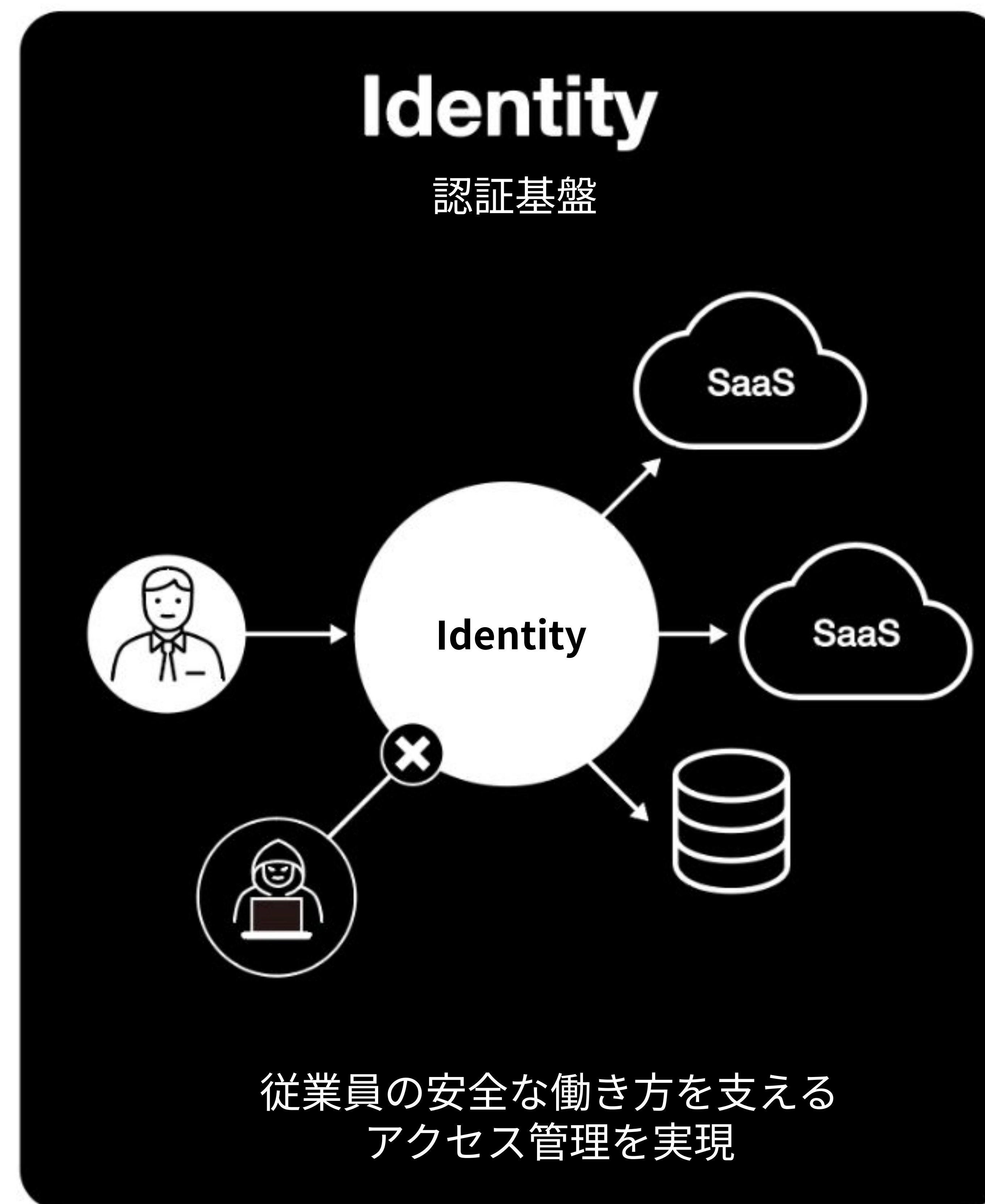
売上高の事業別構成

HENNGE One事業の売上高は、全体の約93.0%



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

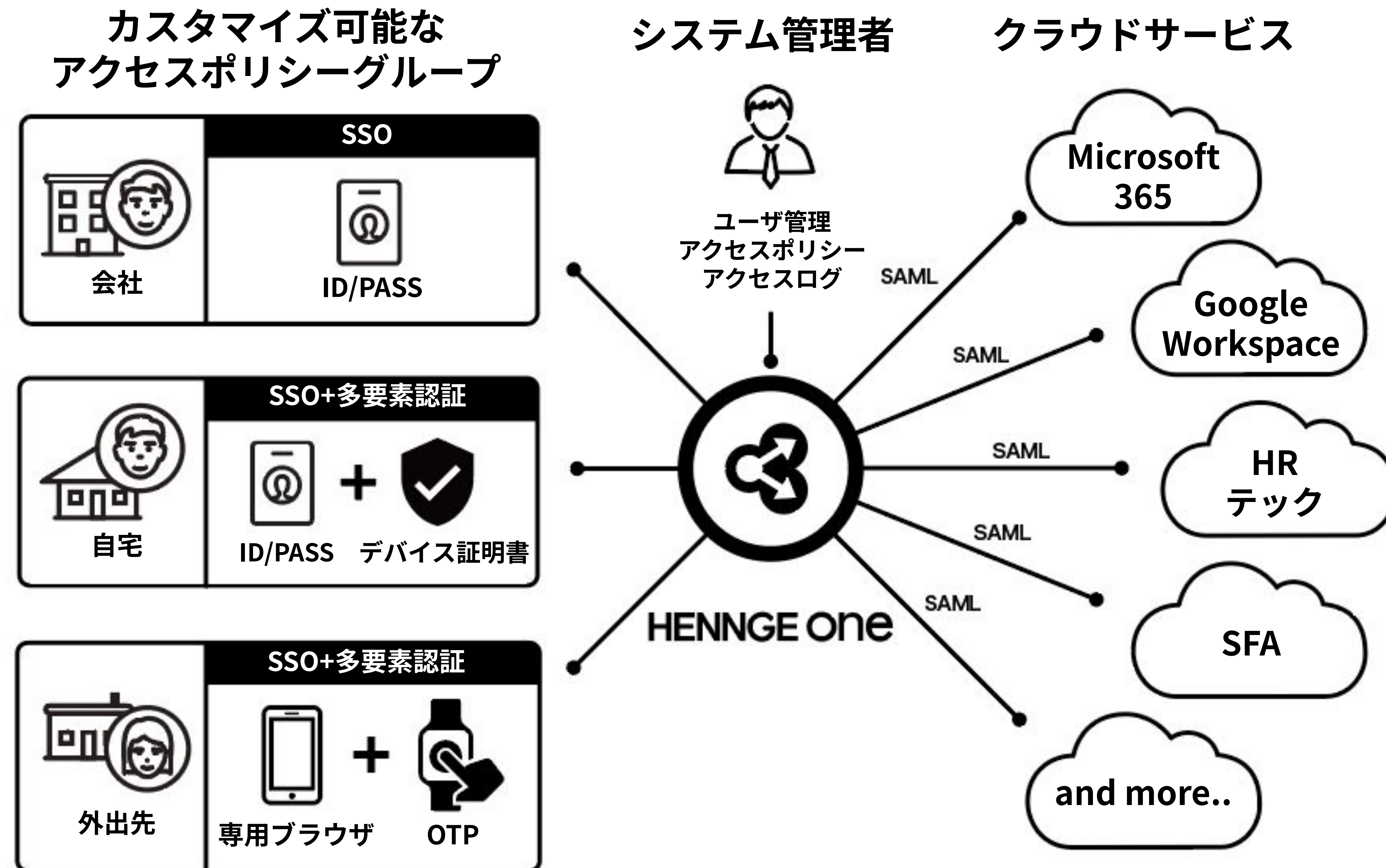


HENNGE Oneサービス稼働率 **99.9%**超

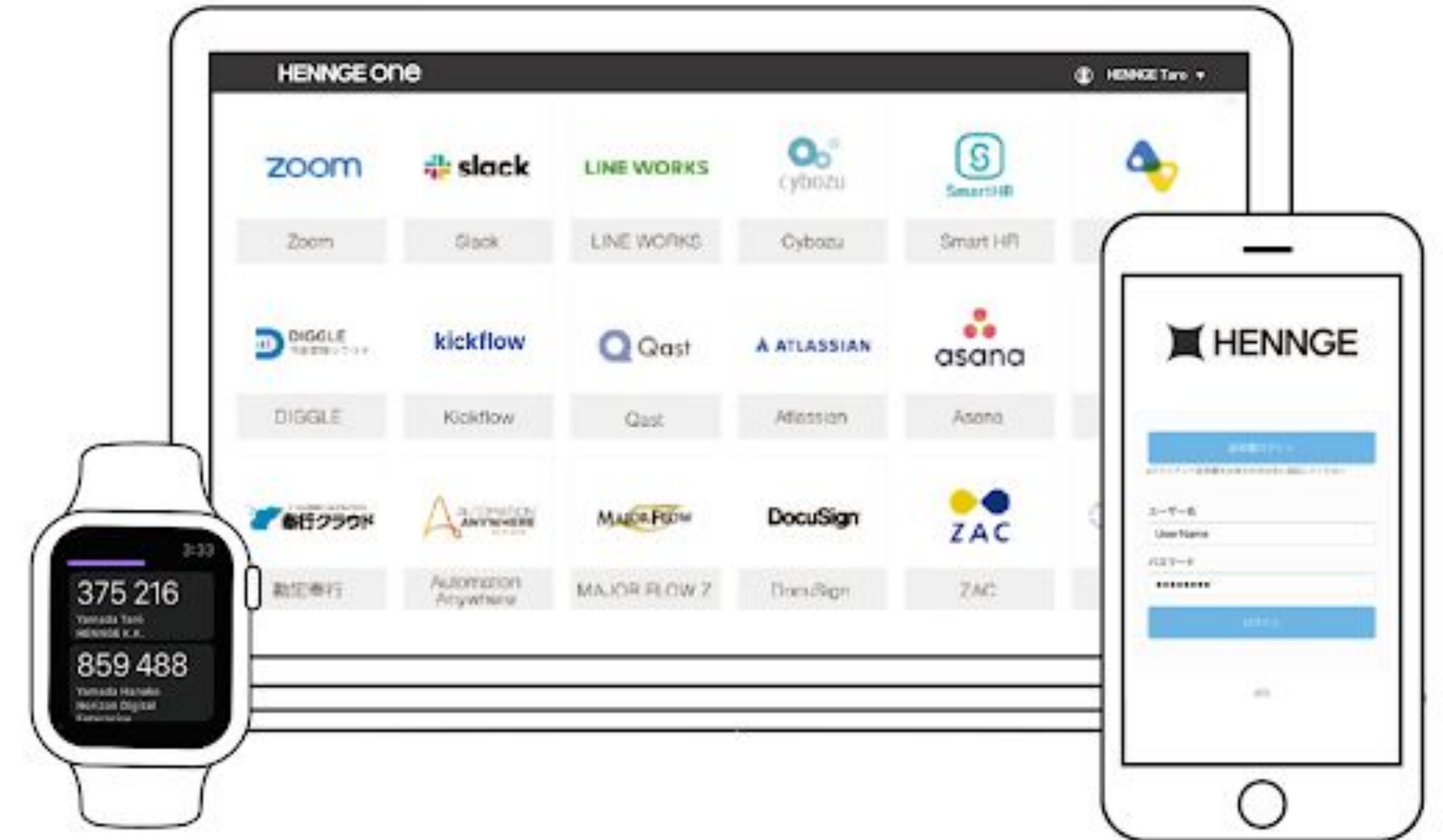
HENNGE One - Identity

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

アクセスコントロール



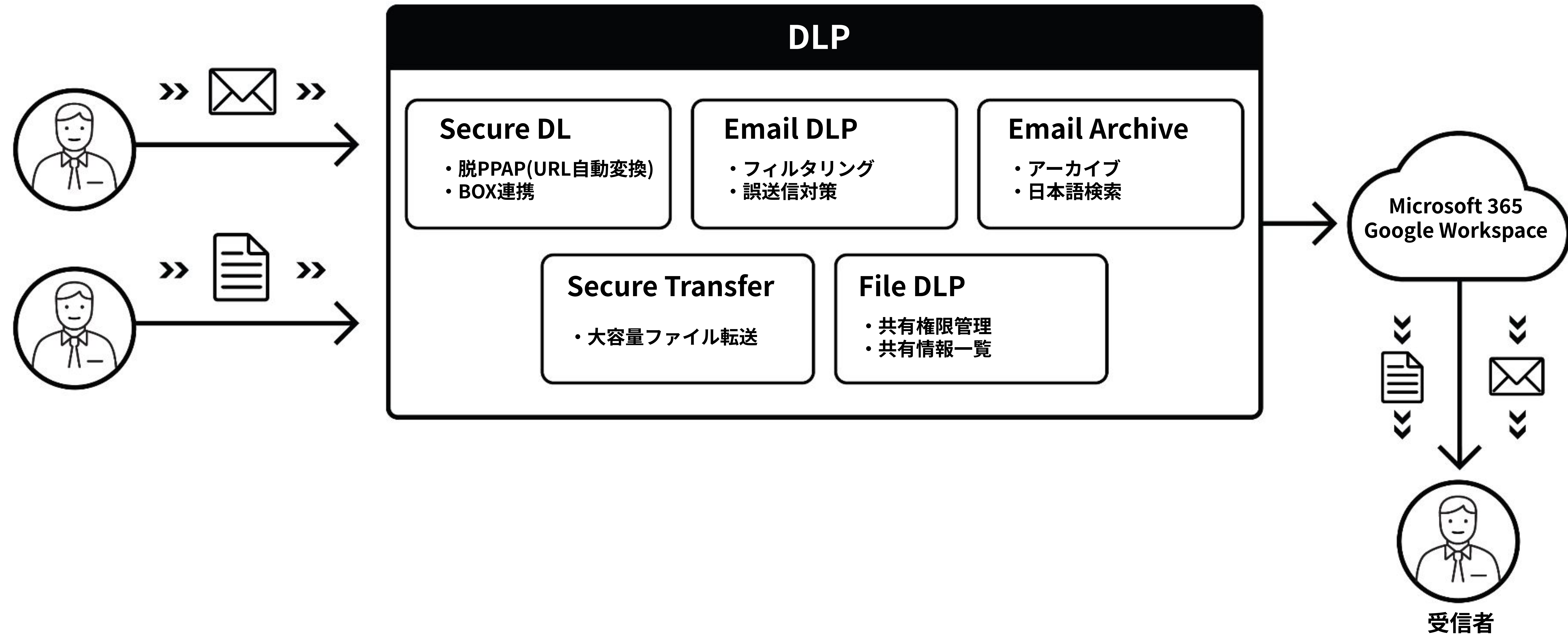
ID統合



SSO連携：**376**のクラウドサービスに対応

HENNGE One - DLP

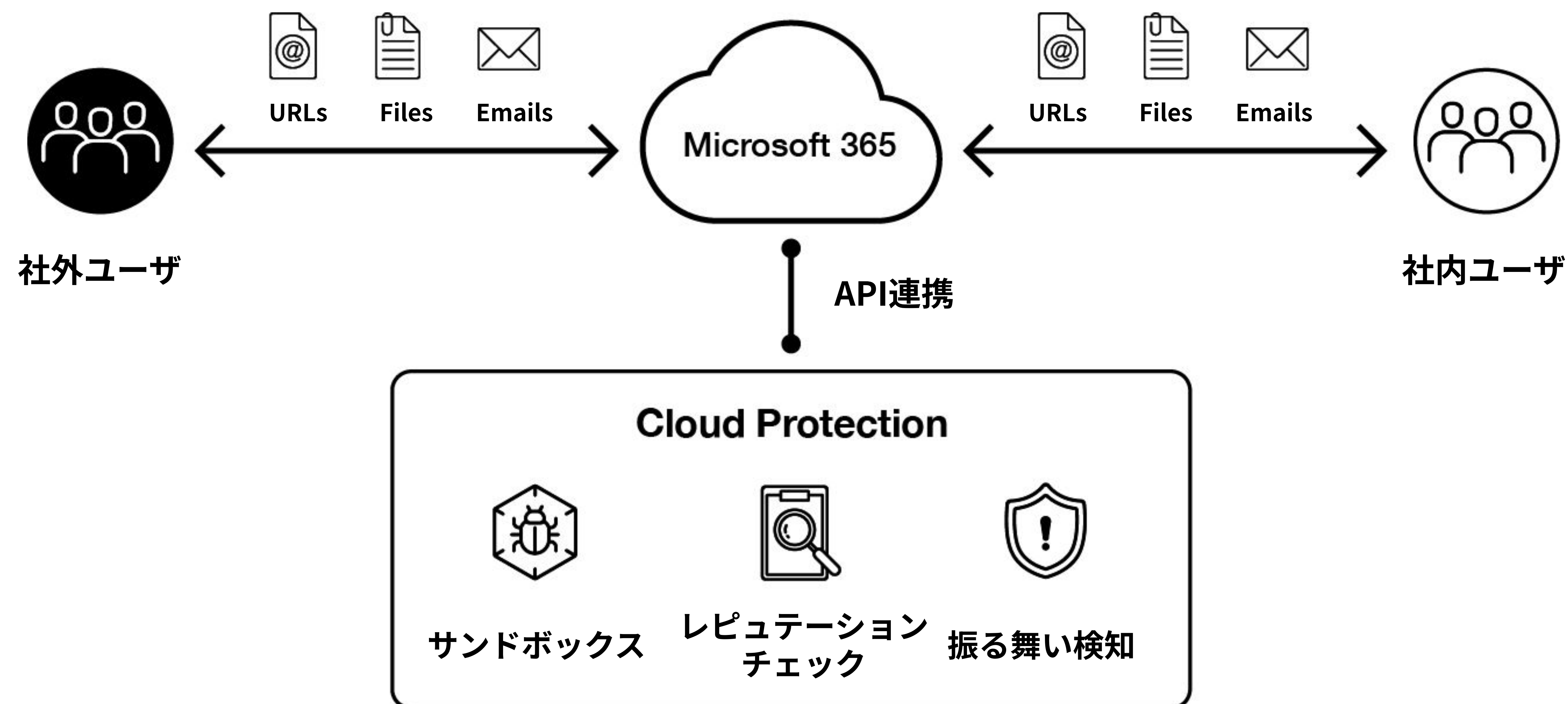
メール誤送信やファイル共有設定ミス等に起因する、企業の機密情報等、重要なデータの漏えいを防止



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

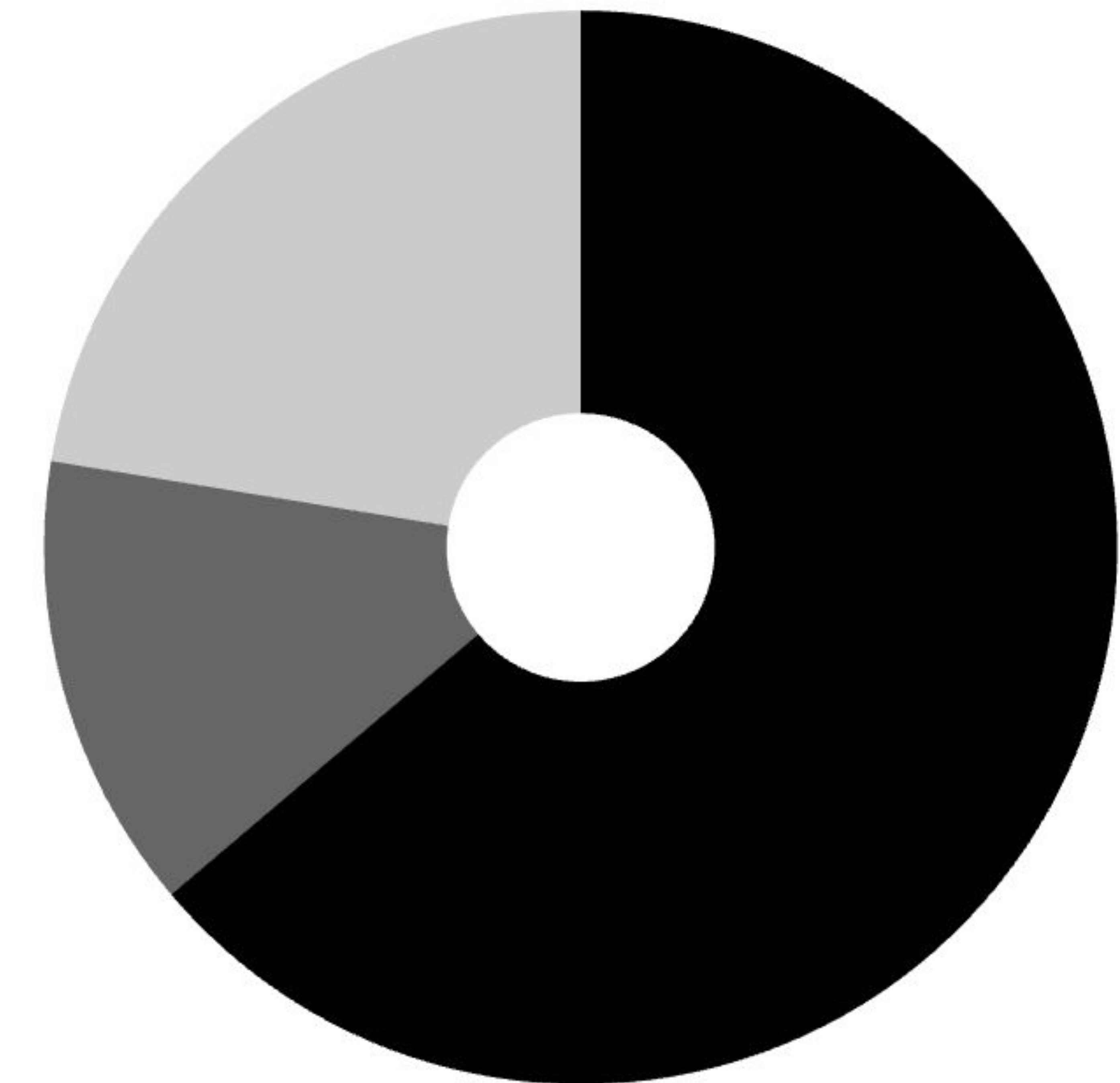
3,063社の多様な業種・業態でのご利用実績、契約ユーザー数は約261万人
 契約企業あたりの平均契約ユーザー数は約854人 (2024年12月末日現在)



他、多数

東証上場企業の約**18.1%**がご利用

2024年9月期の 契約ユーザー規模別分布 (ARRベース)

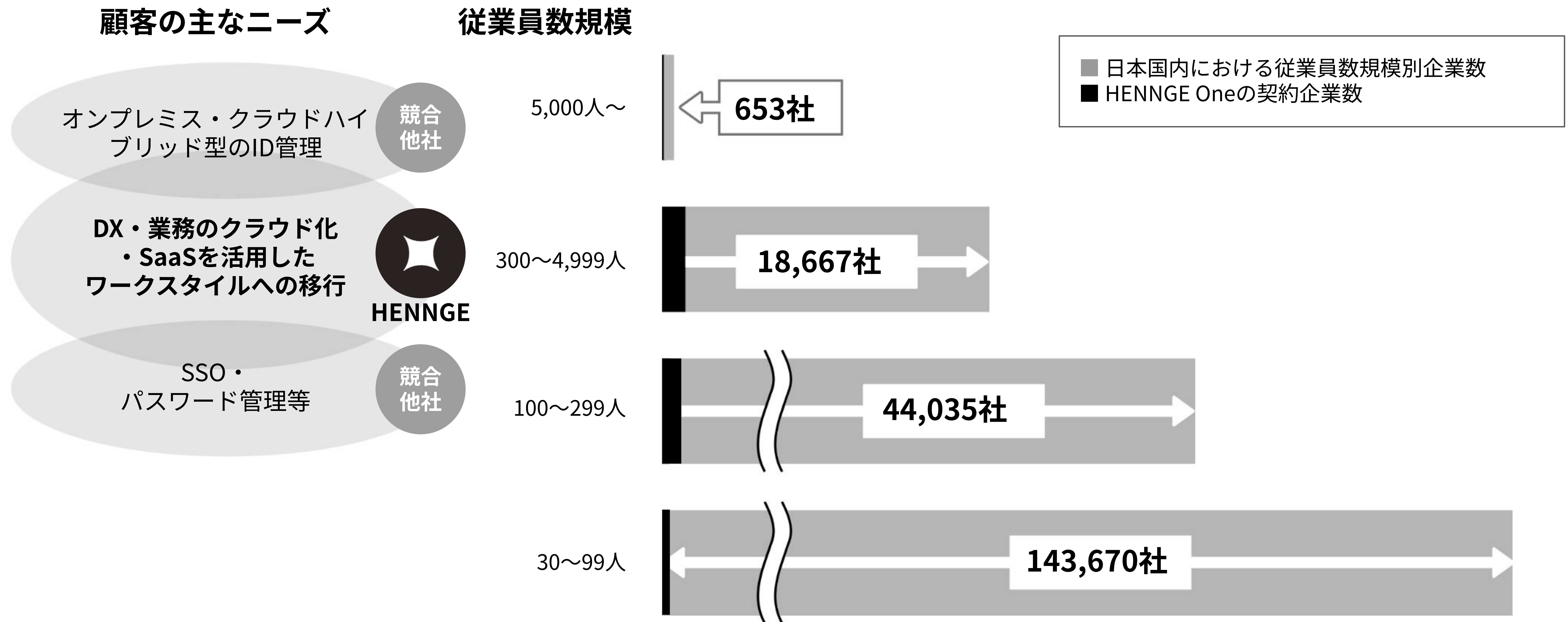


● 300 - 5,000名 ● 300名未満 ● 5,000名超

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

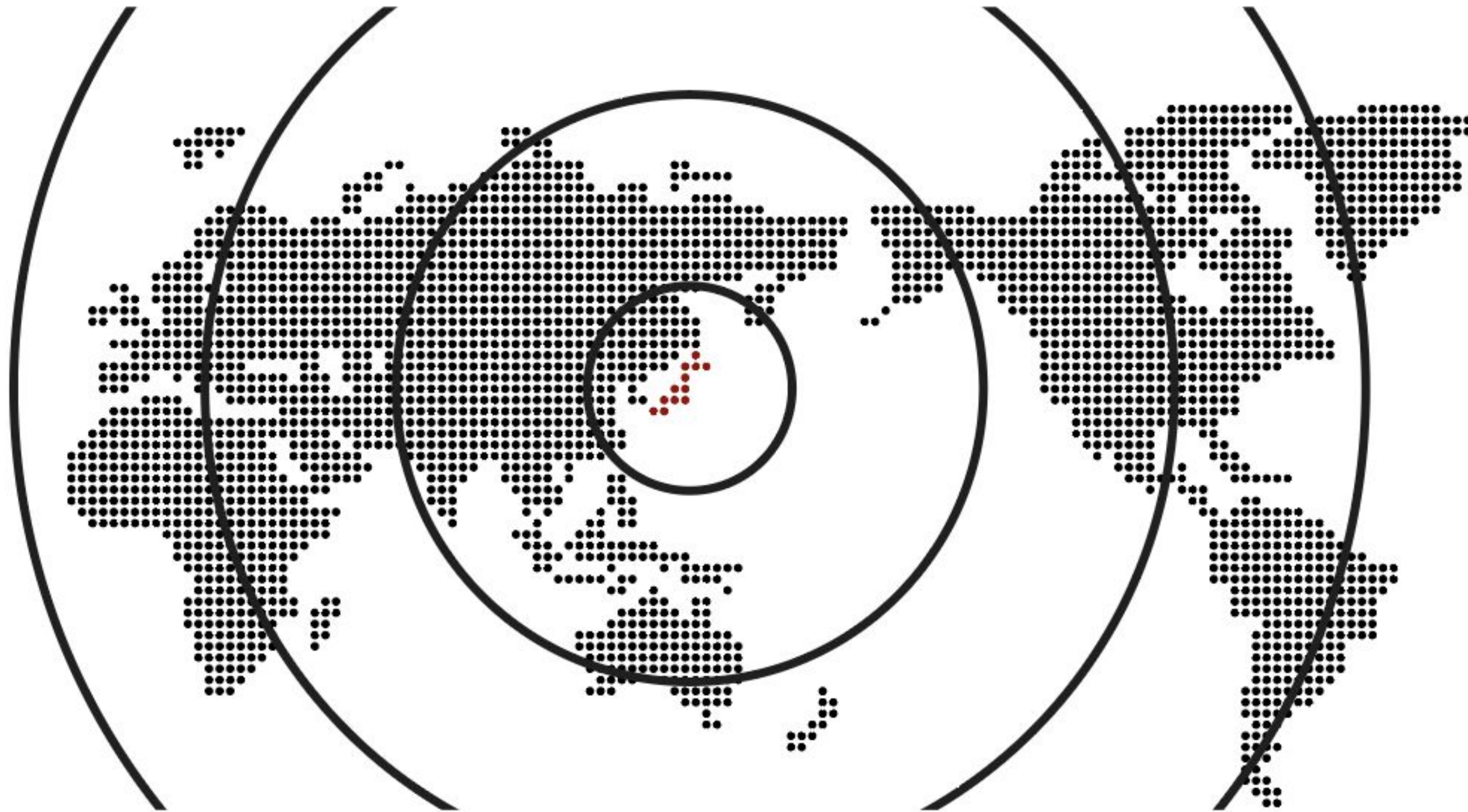
クラウド導入は今後ますます加速していくため、大きな潜在マーケットが存在します



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」)

海外市場への展開の強化

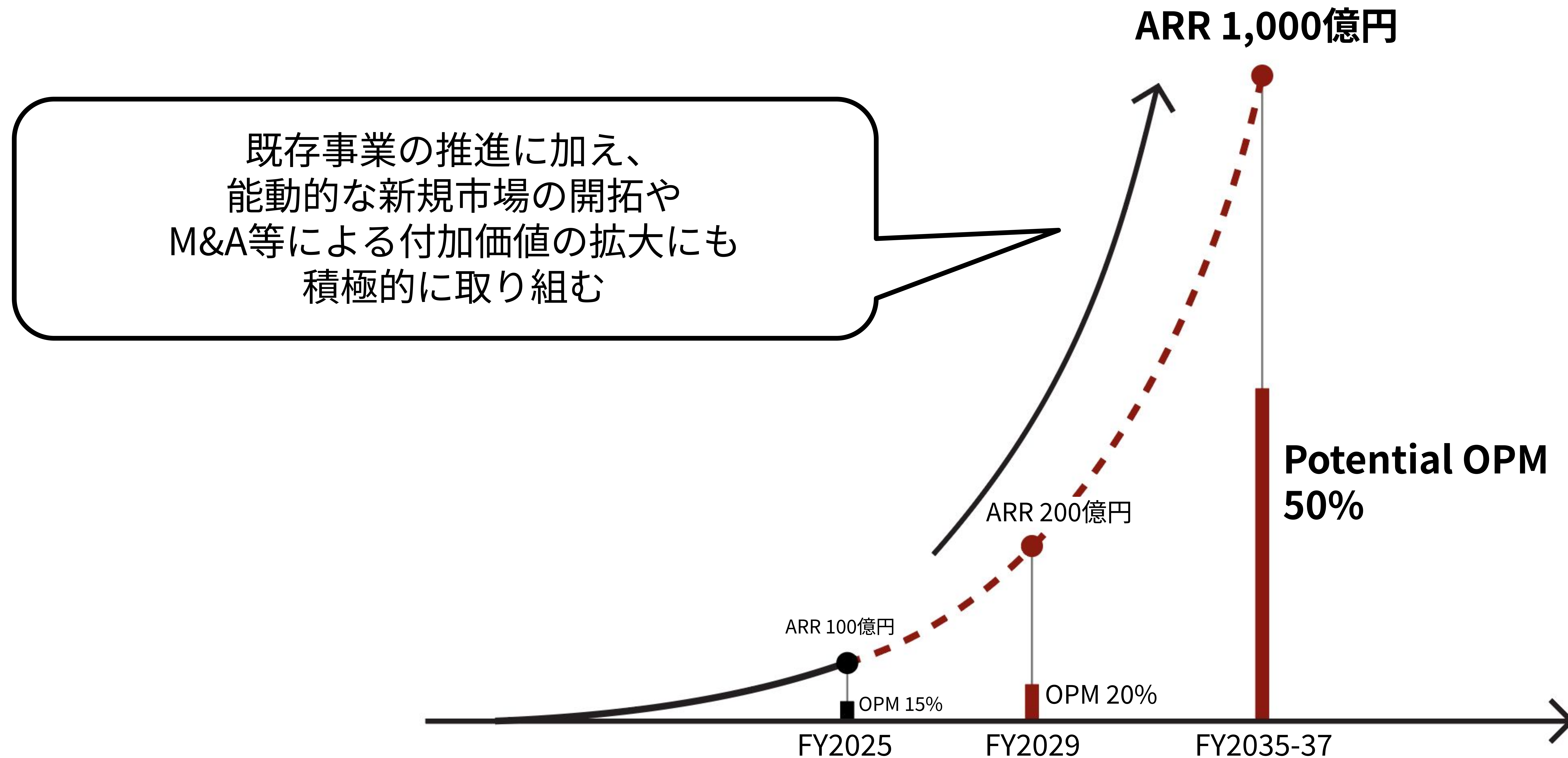
当社の主力サービスはクラウドサービスであるため、国境を越えた展開の可能性を有しています
引き続きアジア市場をターゲットするだけでなく、その他の地域での販売拡大も図っていきます



補足資料 (その他)

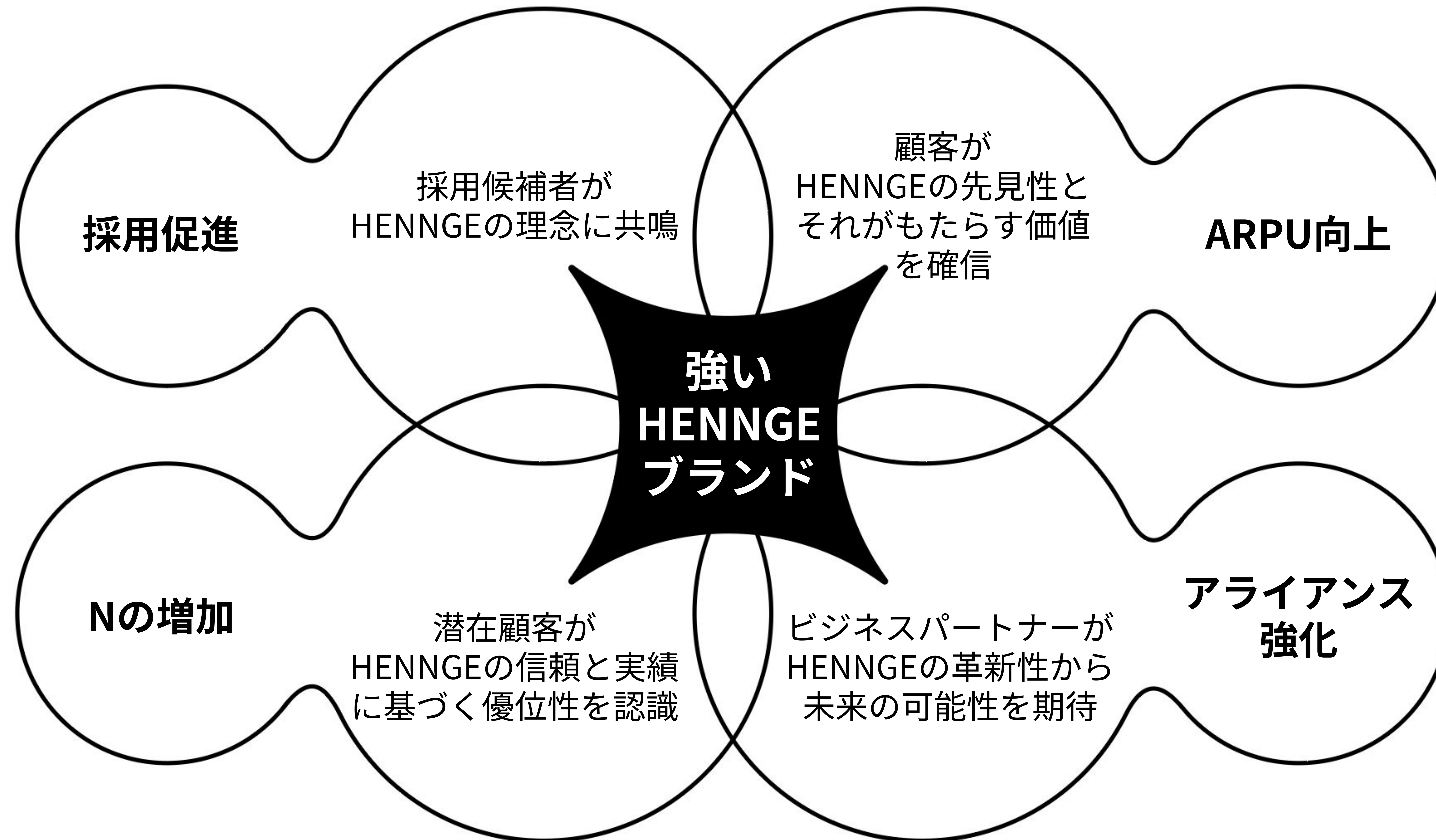
長期ターゲット (イメージ)

FY2035からFY2037でのARR 1,000億円、潜在的な営業利益率(Potential OPM) 50%が実現可能なビジネスの確立を目指す



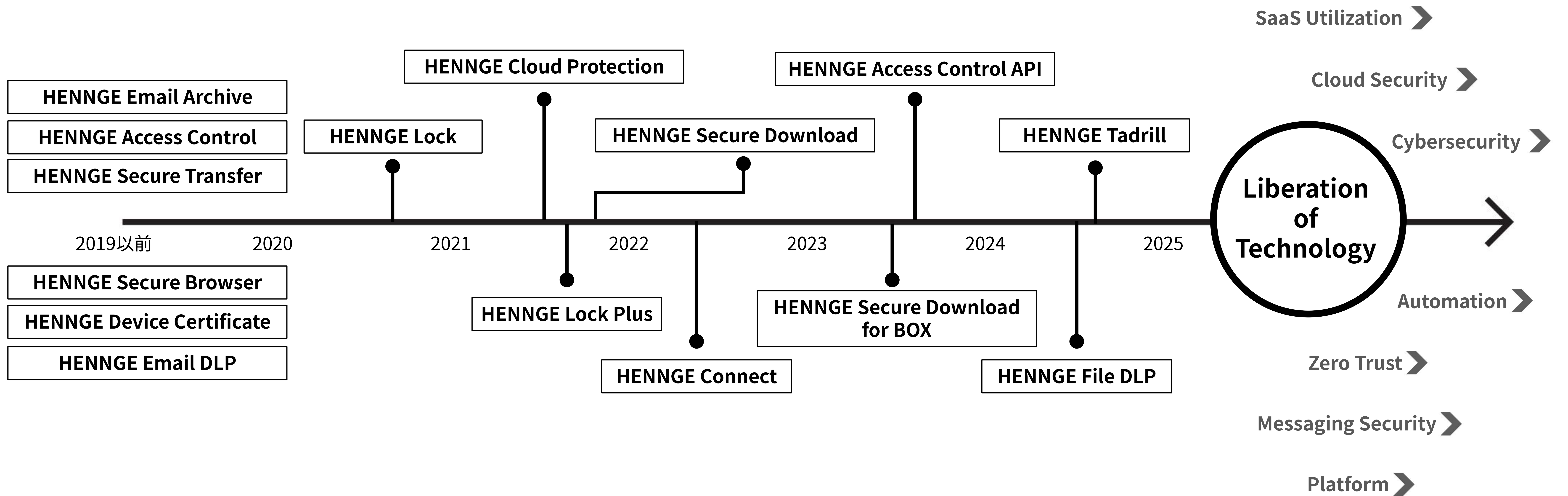
World Class IT Companyへの道

既存事業の更なる推進、能動的な新規市場の開拓やM&A等による付加価値の拡大に積極的に取り組む
これらを加速するため、HENNGEブランドの強化にも注力する



新規事業開発等

市場の需要に合わせた新しい機能やサービスのリリースを加速
 これからもお客様のSaaS活用を応援し、テクノロジーを解放し続けます



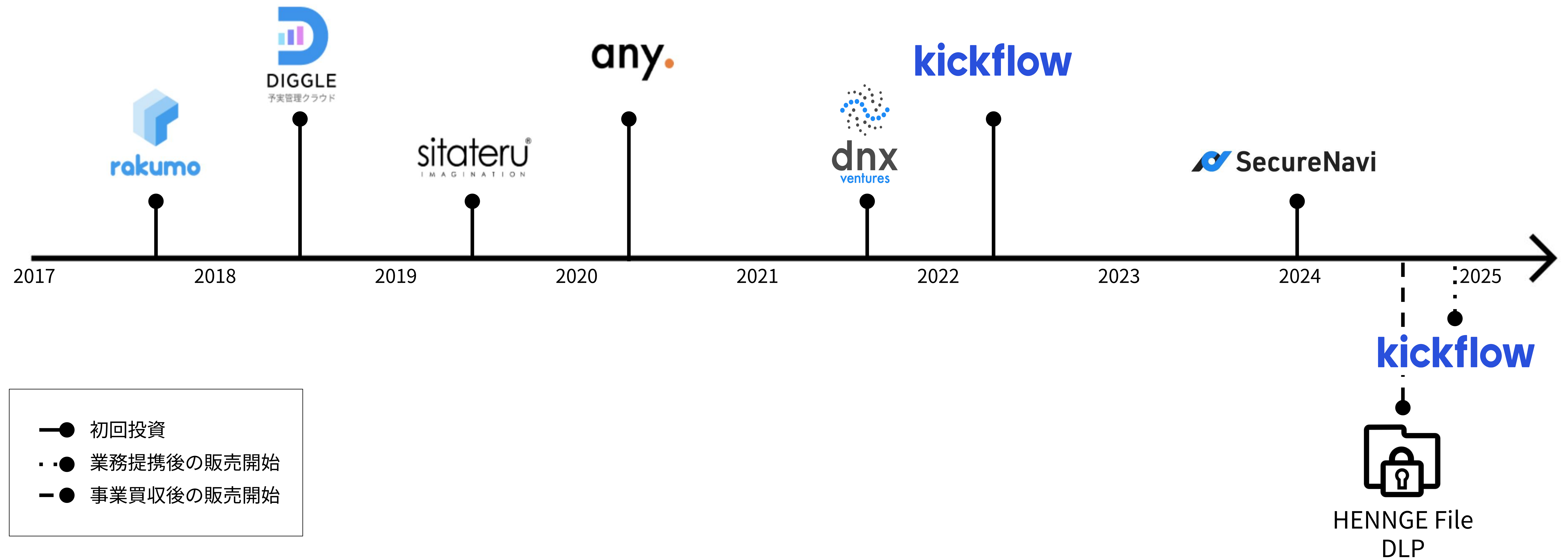
サービス概要 (HENNGE One)

サービス	概要
HENNGE Access Control	アクセス制御/SSO など
HENNGE Device Certificate	デバイス証明書
HENNGE Secure Browser	セキュアブラウザ
HENNGE Lock	ワンタイムパスワードアプリ
HENNGE Lock Plus	スマホアプリ対応デバイス証明書
HENNGE Connect	オンプレミスセキュアゲート
HENNGE Access Control API	ID管理機能API

サービス	概要
HENNGE Email Archive	メール監査対策/アーカイブ
HENNGE Secure Transfer	大容量ファイル送受信
HENNGE Email DLP	誤送信対策(フィルター、送信方式選択)
HENNGE Secure Download	メール添付ファイルのクラウドストレージ格納およびURL自動変換(脱PPAP)
HENNGE Secure Download for Box	メール添付ファイルのBox格納およびURL自動変換(脱PPAP)
HENNGE File DLP	ファイルの情報漏えい対策
HENNGE Cloud Protection	標的型攻撃対策(メールやデータの保護)
HENNGE Tadrill	標的型攻撃メール訓練/報告フローの確立

事業投資等

当社グループと事業シナジーのある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
 今後は、業務提携やM&A等により、お客様に提供する価値を増やしていきます



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**

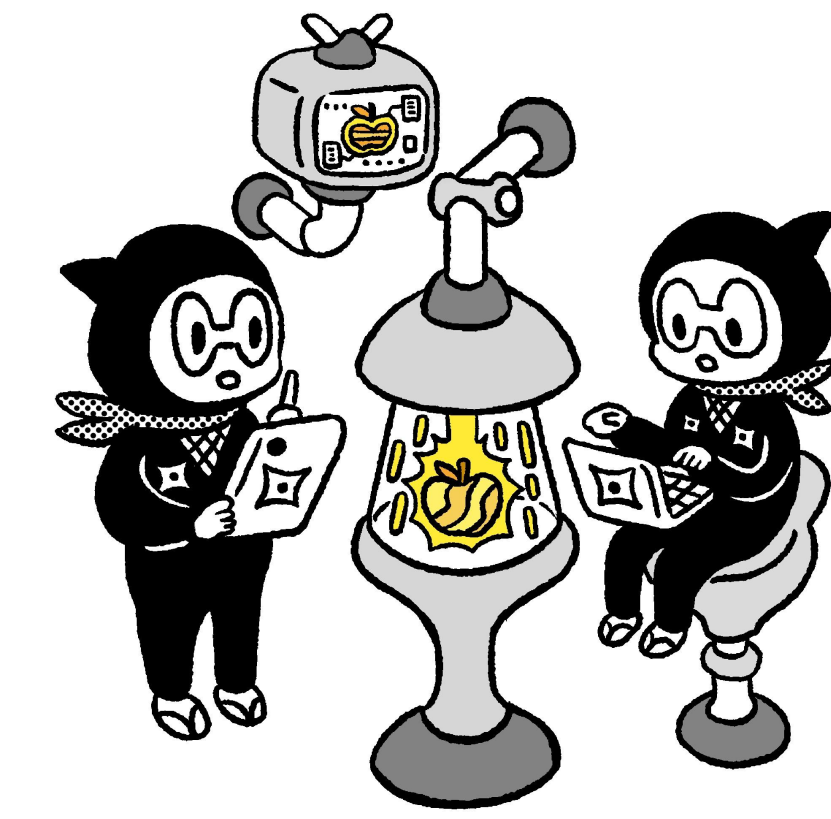
HENNGE WAY

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

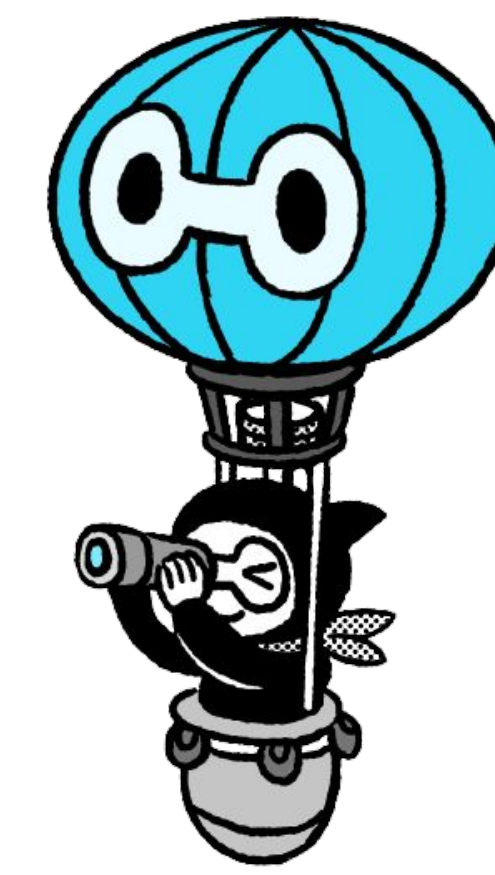
好奇心あふれる
学びの中毒者であろう。



04

Lead yourself with passion

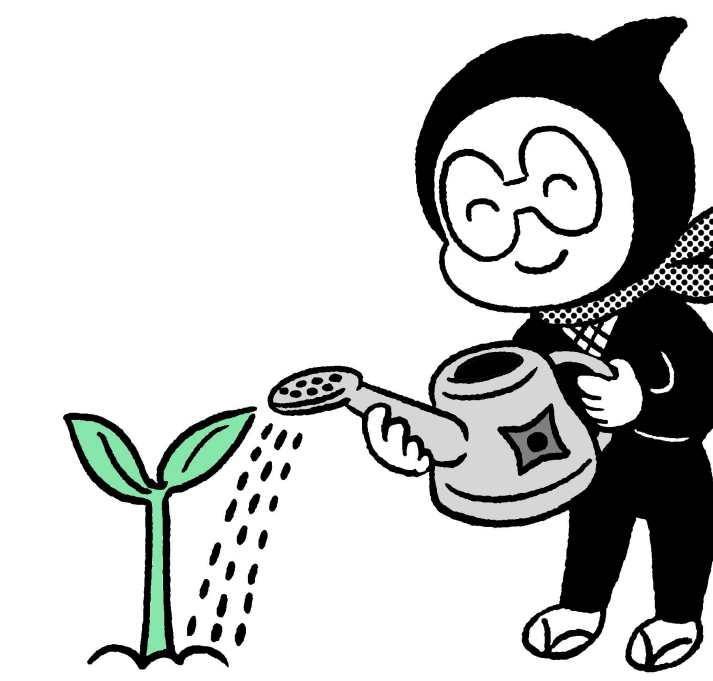
自分から動き出そう、
情熱をもって。



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

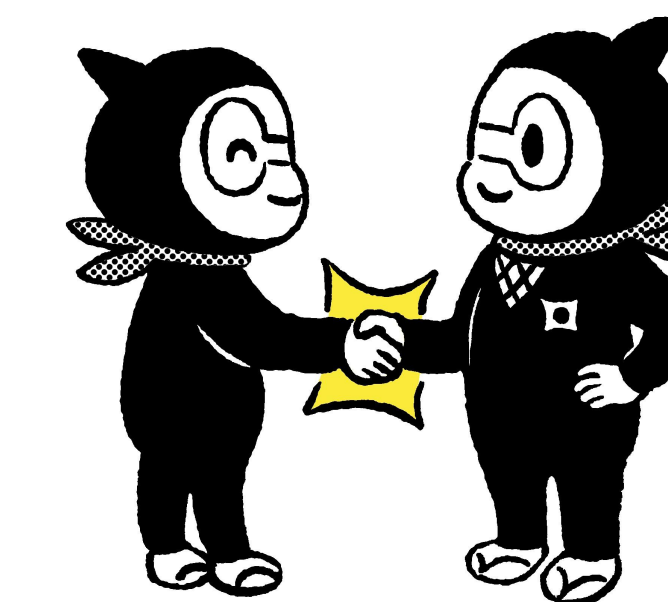
情報も、意見も、
オープンに。



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

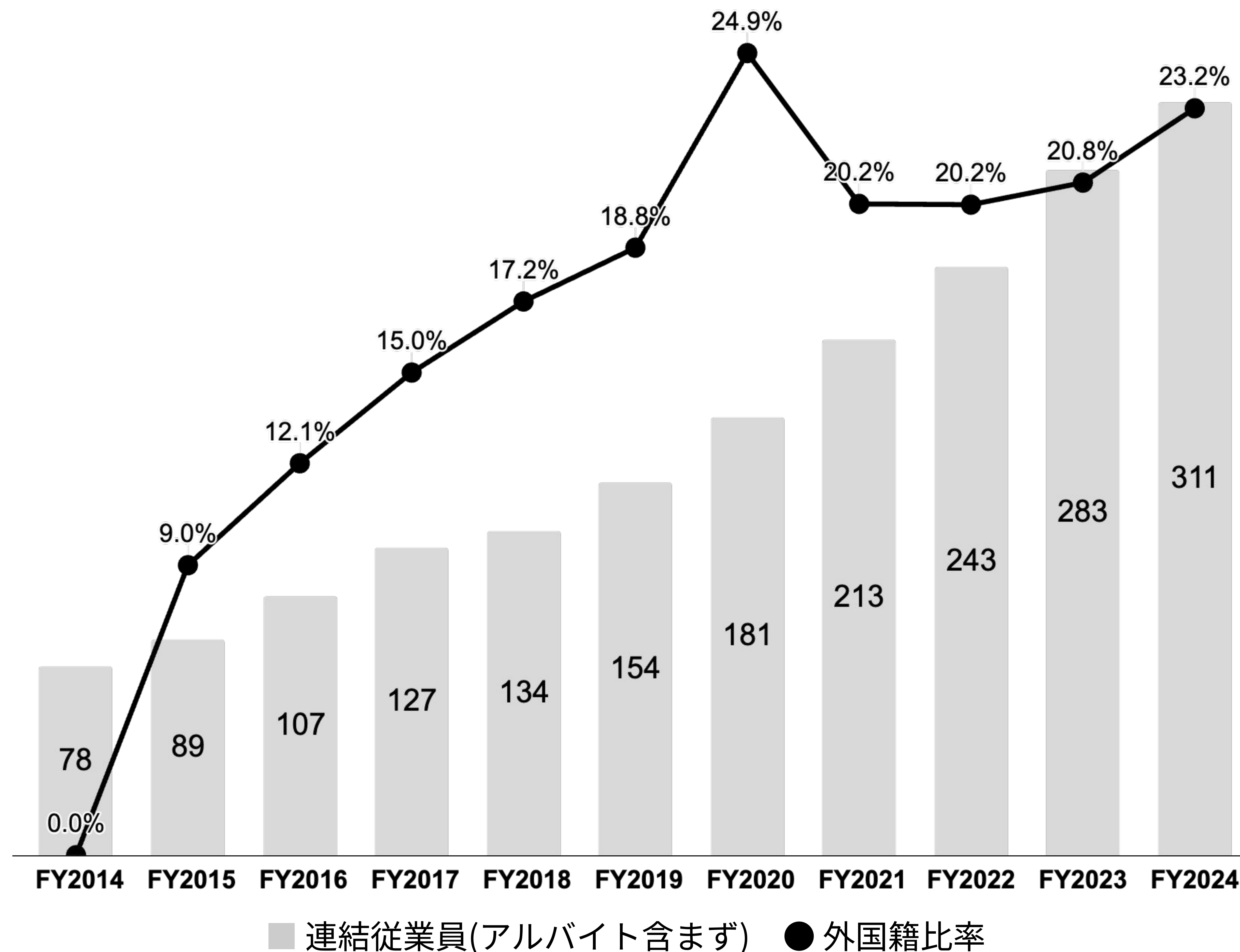
ひとりでは勝てない。
頂きは高い。
さあどうする？



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などに注力しております

(単位:人)



インターンを含む応募総数(日本除く):

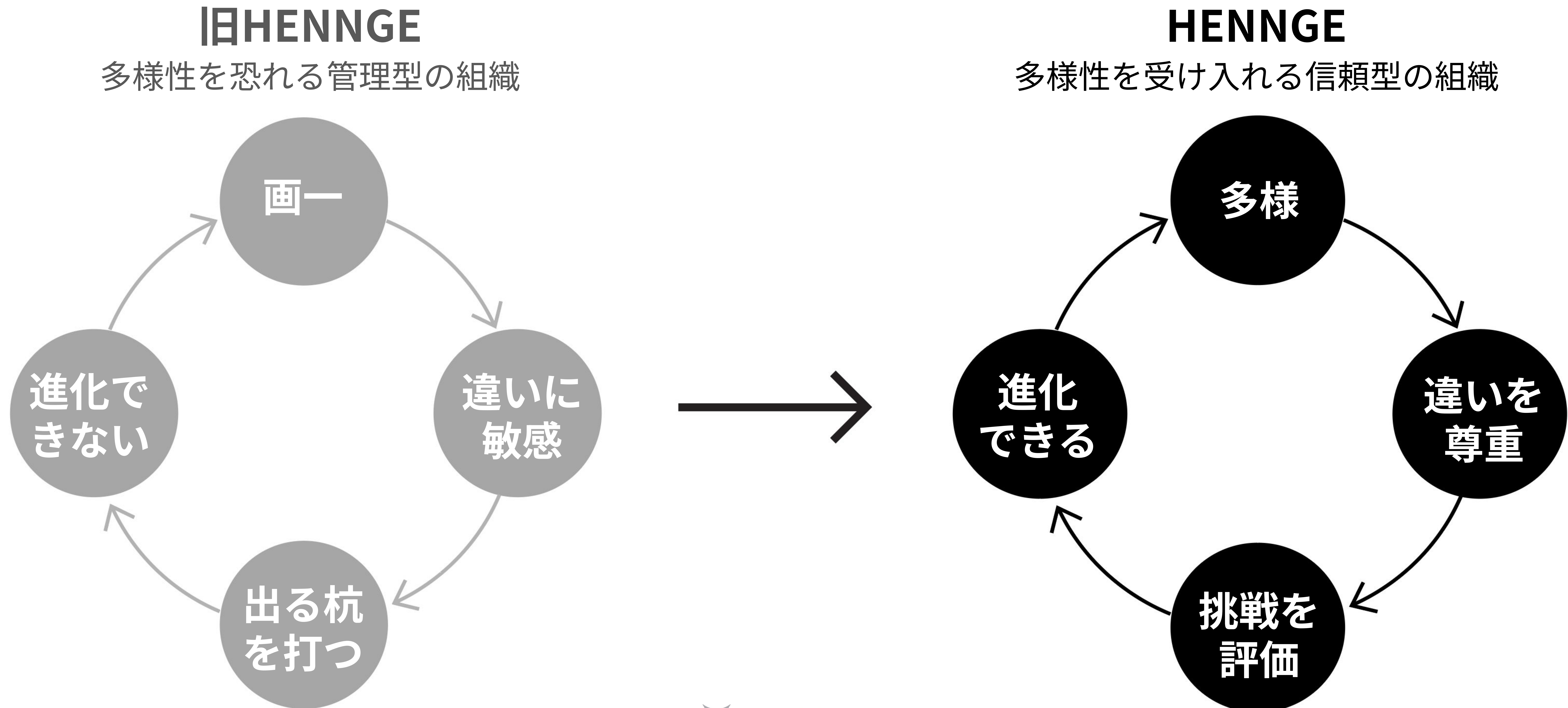
約**200**の国と地域から
約**5**万人のエンジニア

連結従業員(アルバイト含まず):

約**25**の国と地域で構成
(2024年9月末日現在)

組織の多様性

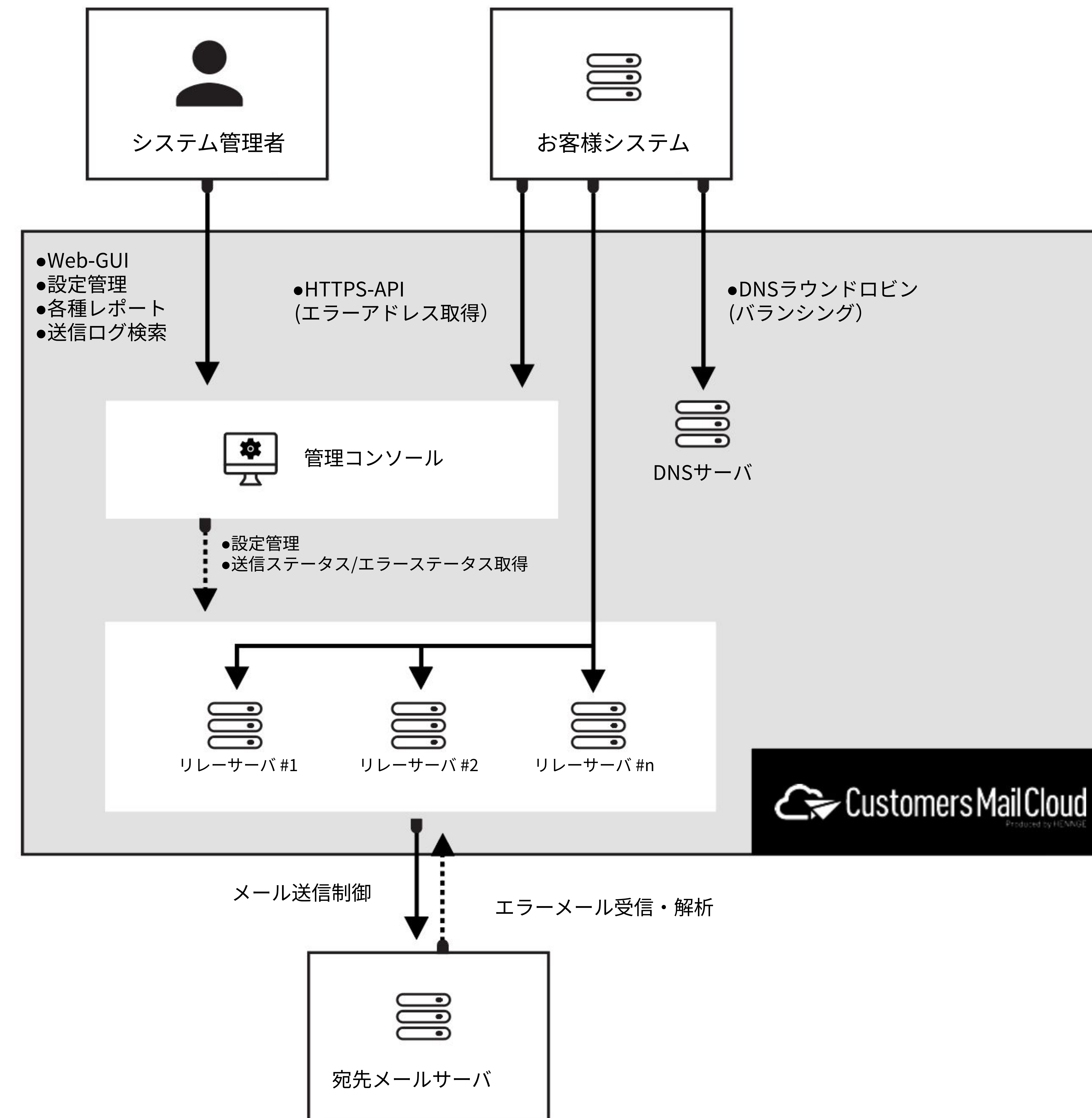
私たちは、多様性こそが挑戦と変化を続けるための原動力だと考えています
互いの違いを認識し、尊重する風土は、挑戦を評価し、変化を続ける組織の土壌を作ります



過去開示参考資料

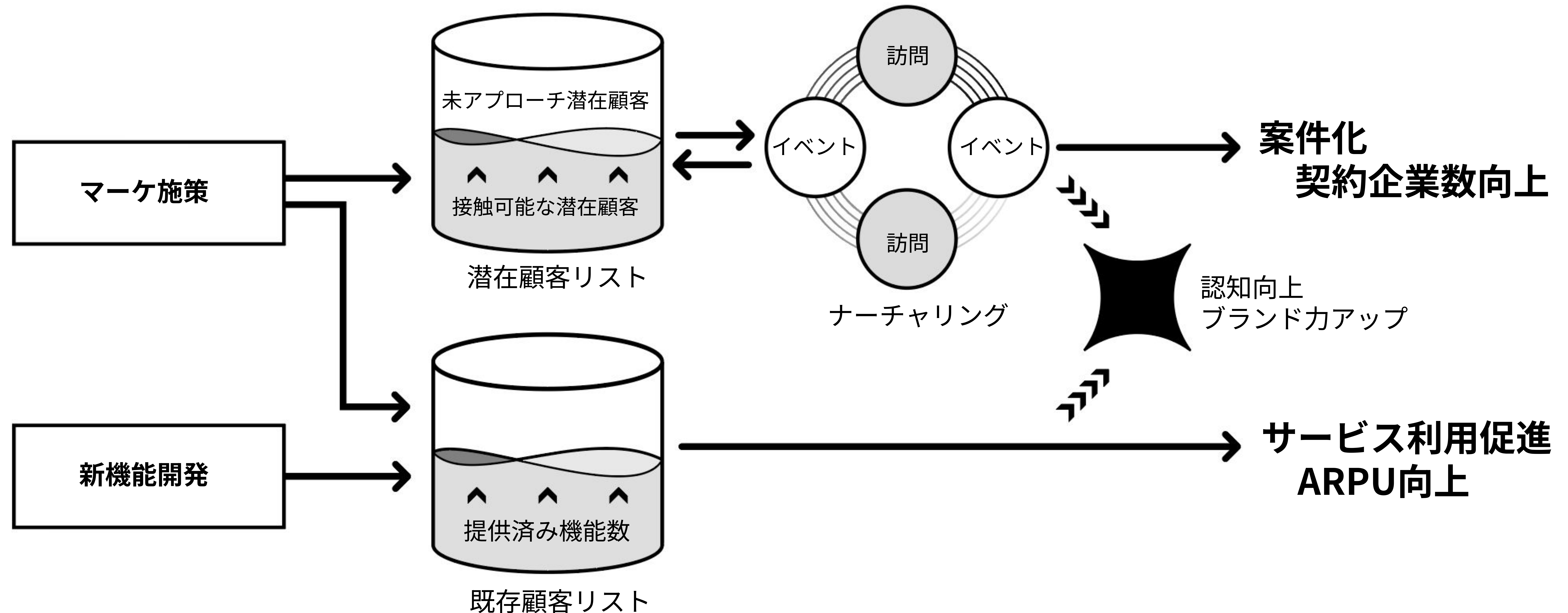
Customers Mail Cloud

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
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。	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。	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 400 円 (税抜) 1ユーザー/月 (年間契約)	月額 500 円 (税抜) 1ユーザー/月 (年間契約)	月額 750 円 (税抜) 1ユーザー/月 (年間契約)
プラン内容	プラン内容	プラン内容
HENNGE Access Control	HENNGE Access Control	HENNGE Access Control
HENNGE Secure Browser	HENNGE Secure Browser	HENNGE Secure Browser
HENNGE Device Certificate	HENNGE Email Archive	HENNGE Email Archive
※ デバイス証明書発行 (1ユーザー1枚まで)	HENNGE Email DLP	HENNGE Email DLP
※ 提供可能ライセンス数 200ライセンス～	HENNGE Secure Transfer	HENNGE Device Certificate
	※ デバイス証明書発行 (有償オプション)	HENNGE Secure Transfer
	※ 提供可能ライセンス数 100ライセンス～	※ 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～

※ 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 Annual 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。

DLP (Data Loss Prevention / Data Leak Protection) :

企業のメールの送信やクラウドストレージ内でのファイル共有において、機密情報・データの紛失や漏洩を防止・阻止することです。

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