

成長可能性に関する説明資料

2019年10月
HENNGE株式会社

免責事項

本書には、当社に関連する見通し、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。

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： 150名

(臨時雇用者を含まず、2019年7月末現在)



小椋 一宏



宮本 和明



永留 義己

Locations

日本



台湾

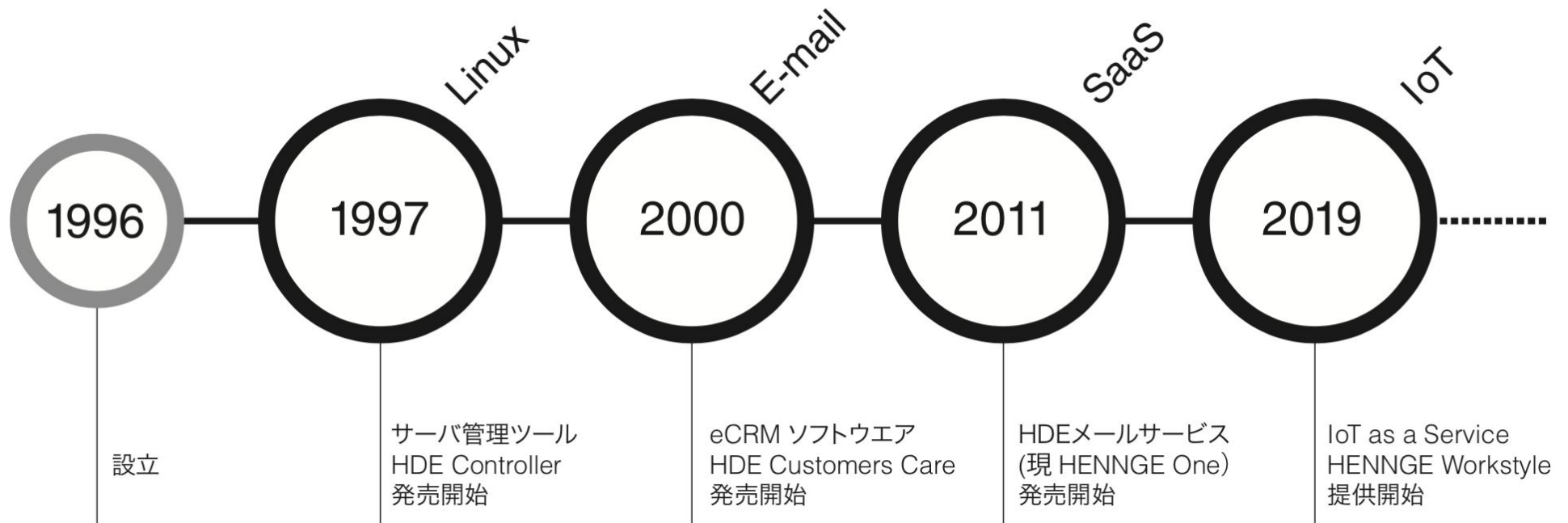


VISION

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

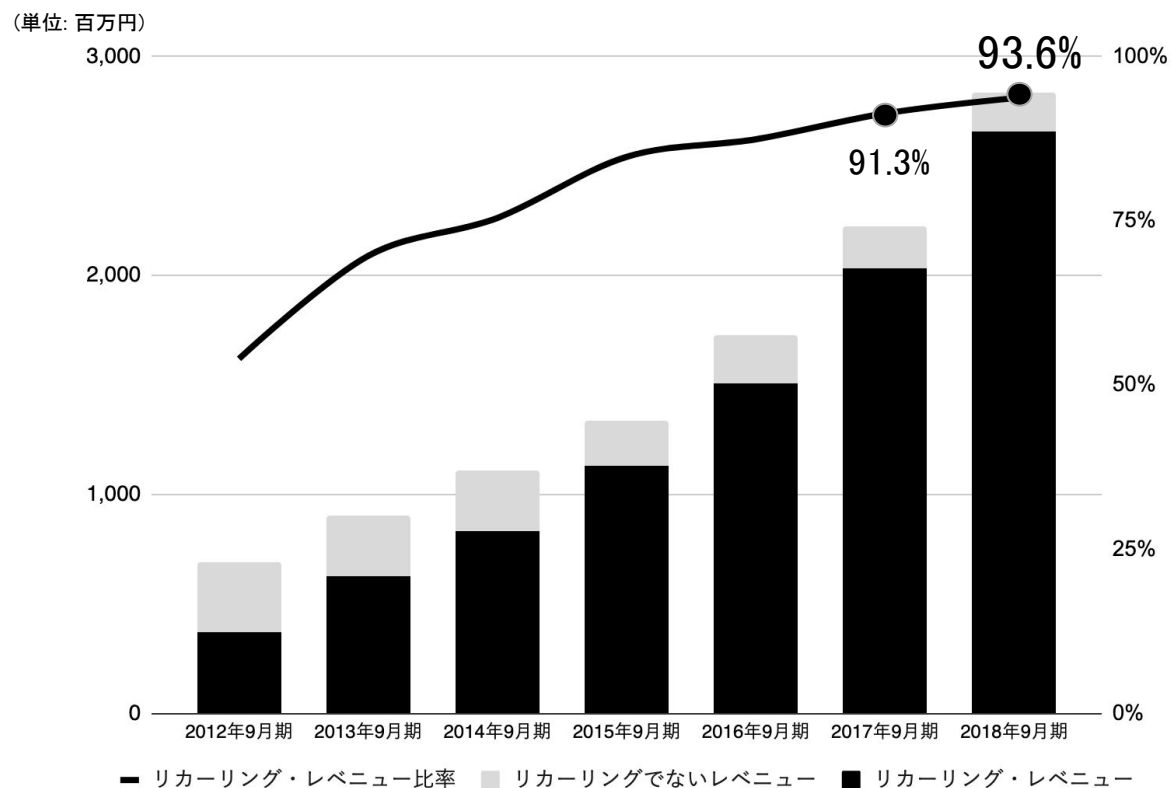
変わらない志、変わり続ける事業領域



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。

サブスクリプション型リカーリング・レベニューモデル

安定的な収益基盤を構築



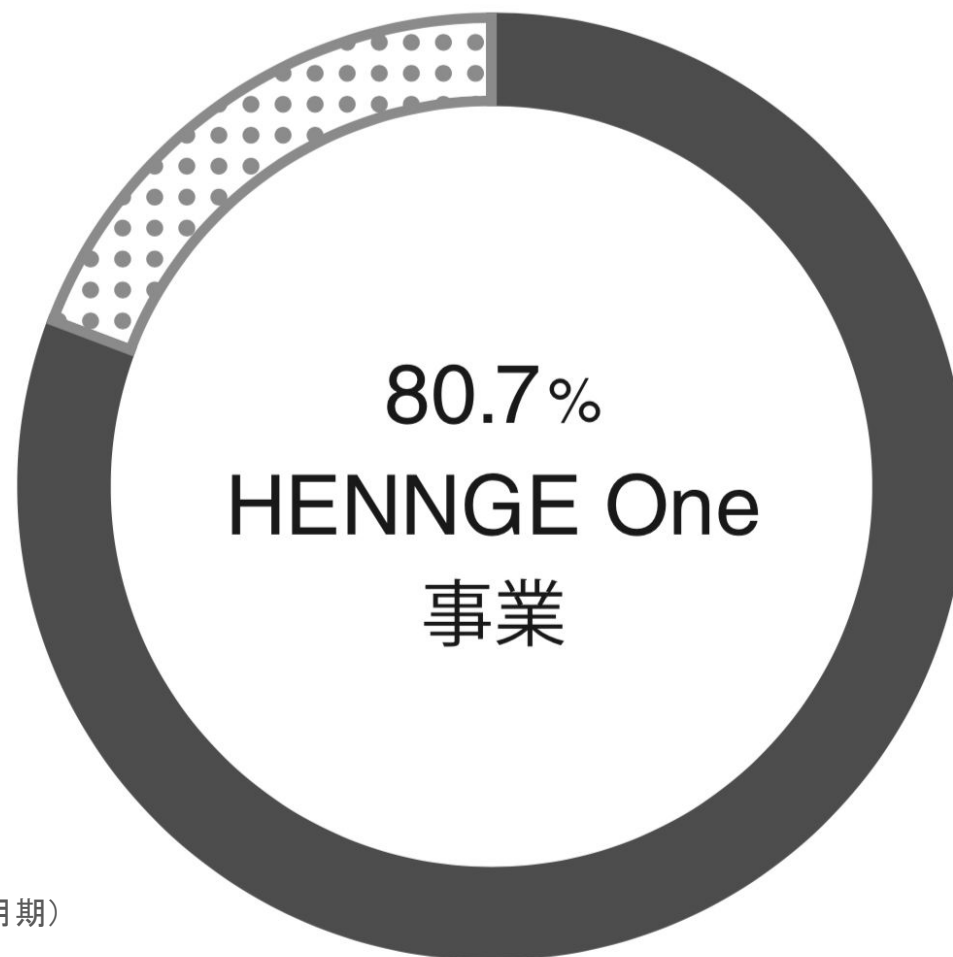
リカーリング・レベニュー比率

93.6%

(2018年9月末日現在)

サブスクリプション型リカーリング・レベニューモデル：サービス利用期間に応じたサービス利用料金を、利用アカウント単位でサブスクリプション(定期購読)の形態で受領するビジネスモデルです。

売上高の事業別構成



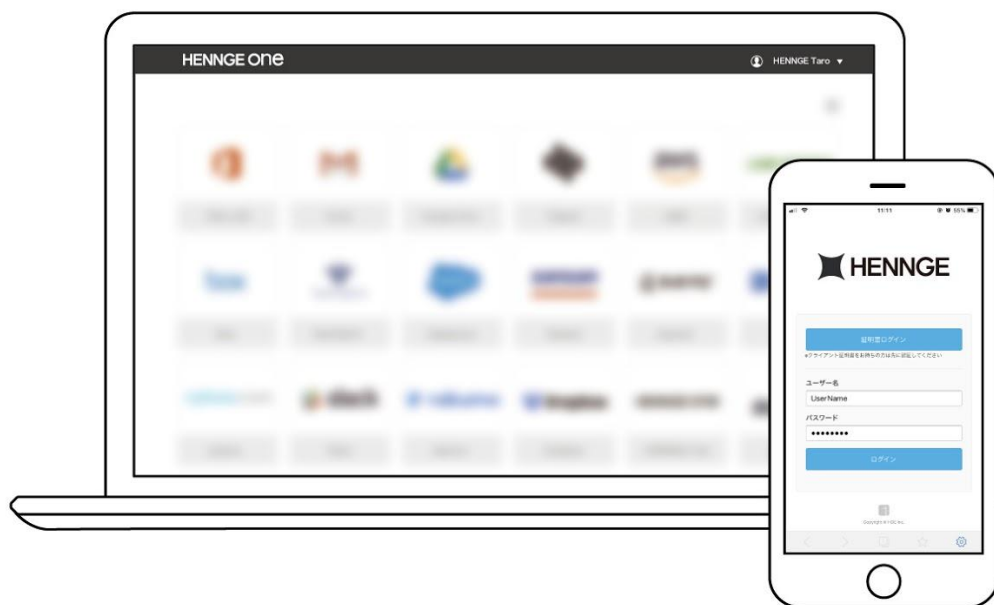
(2018年9月期)

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

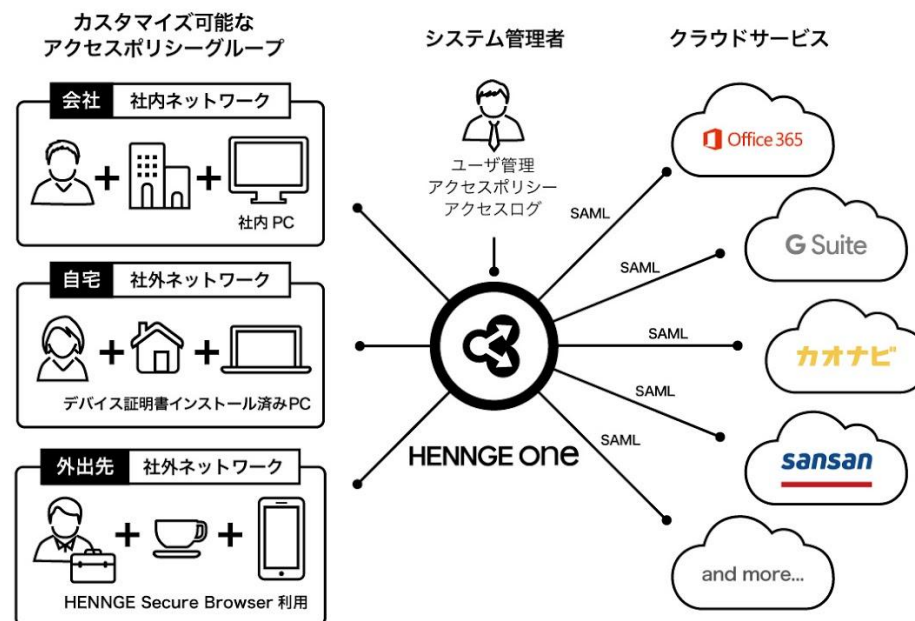
HENNGE One

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

ID統合



アクセスコントロール

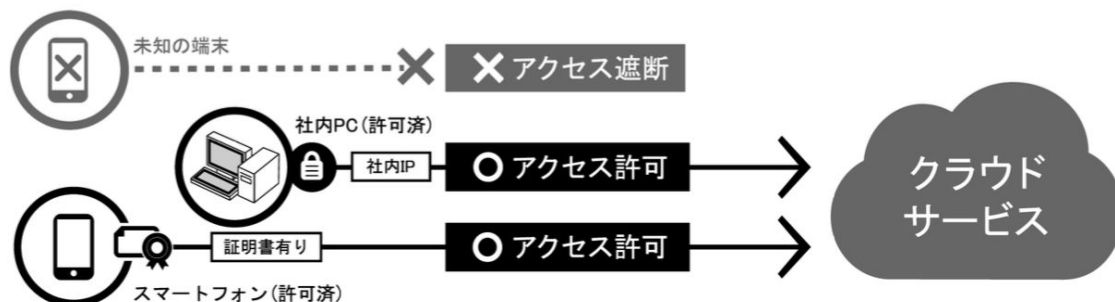


IDaaS (Identity as a Service) : IDなどログイン情報の管理をクラウドで行えるようにしたSaaSです。

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



2. HENNGE Secure Browser



3. HENNGE Email DLP



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

契約社数 **1,176**社

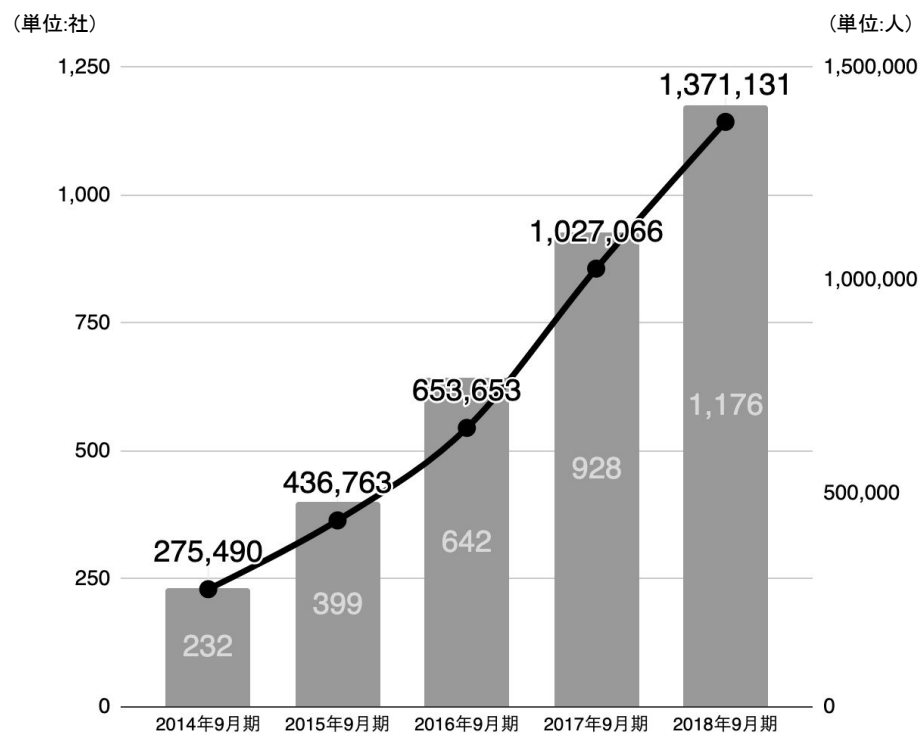
ユーザ数 **137**万人

(2018年9月末日現在)

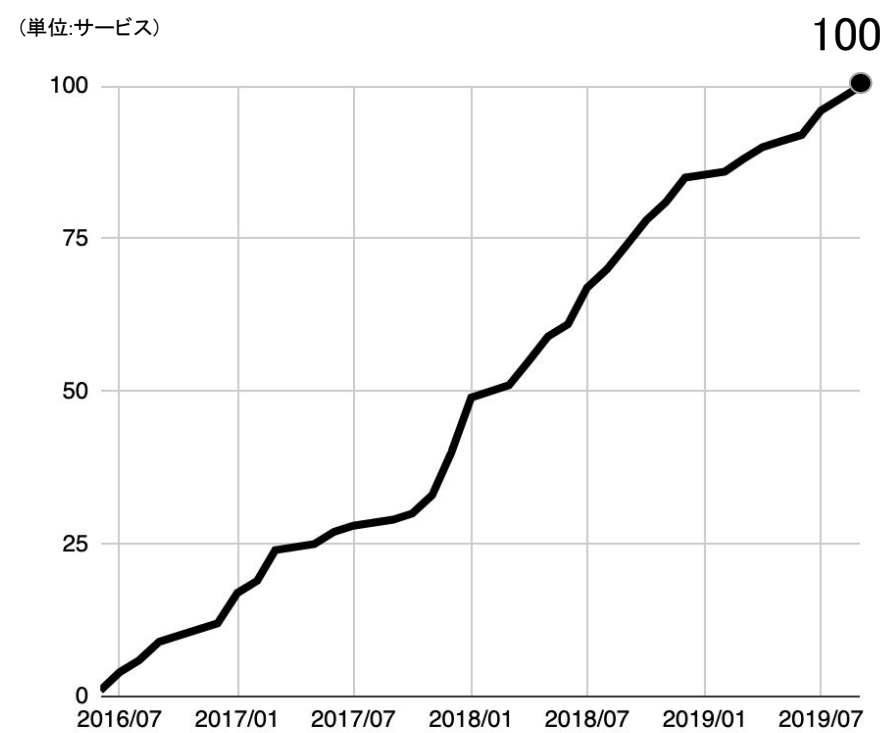
連携可能なクラウドサービスの数

100サービス

(2019年9月1日現在)



● HENNGE Oneにおける 契約ユーザ数(人) ■ HENNGE Oneにおける 契約企業数(社)



■ 連携可能なクラウドサービスの数

強み

HENNGEの強み

- 1 サブスクリプション型の収益モデル
- 2 強固な顧客基盤
- 3 ダイバーシティの推進
- 4 健全な財務基盤

HENNGEの強み

1 サブスクリプション型の収益モデル

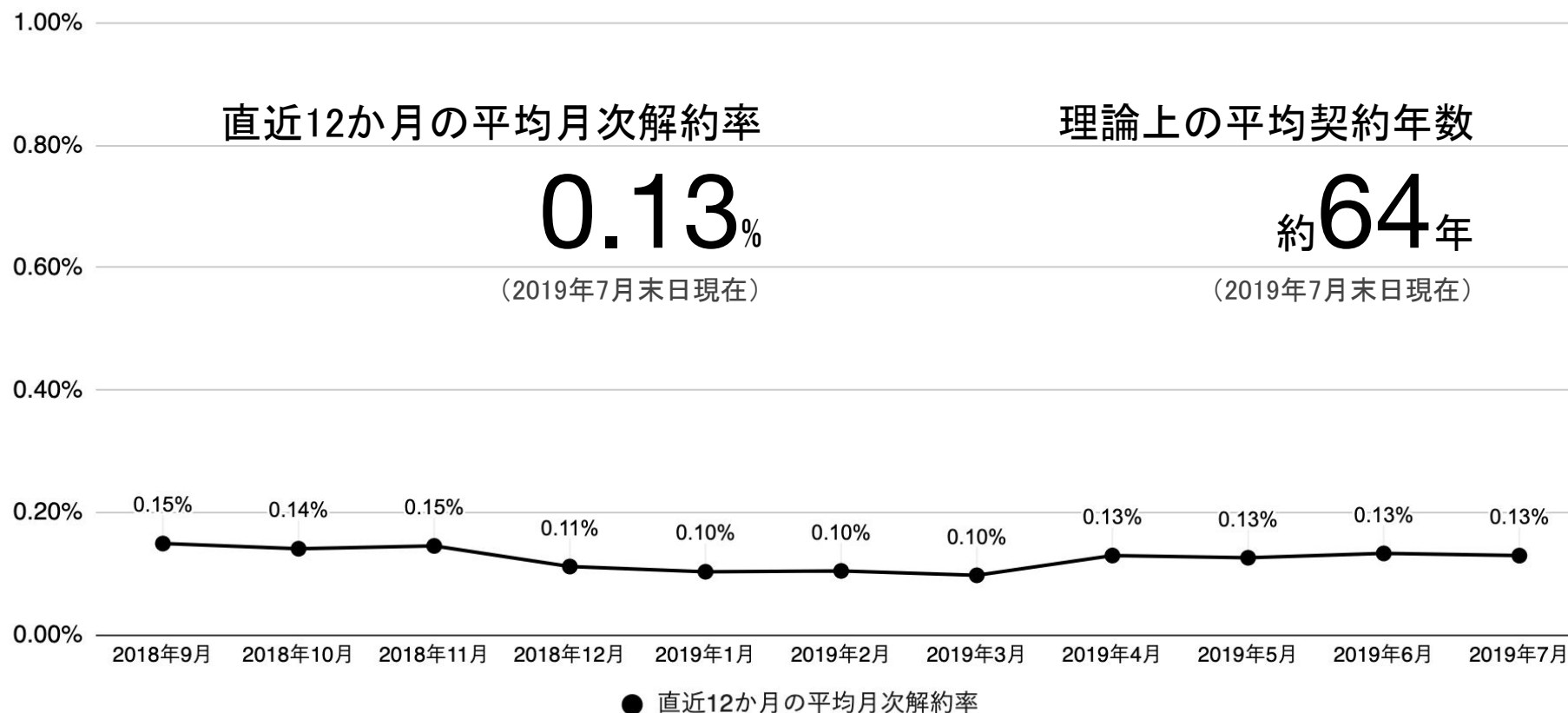
2 強固な顧客基盤

3 ダイバーシティの推進

4 健全な財務基盤

1.1 サブスクリプション型の収益モデル

低解約率により、安定的で持続可能な成長モデルを実現



解約率：既存の契約金額に占める、解約や減アカウント・減機能に伴い減少した契約金額の割合です。

1.3 サブスクリプション型の収益モデル

HENNGE One契約社数

前年比 **126.7%**

(2018年9月末日現在)

HENNGE One契約ユーザ数

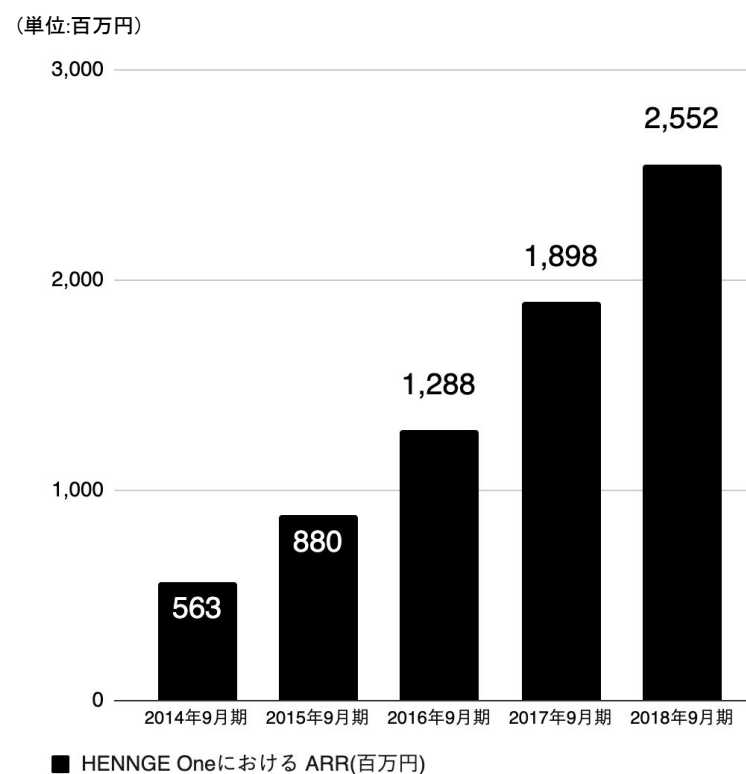
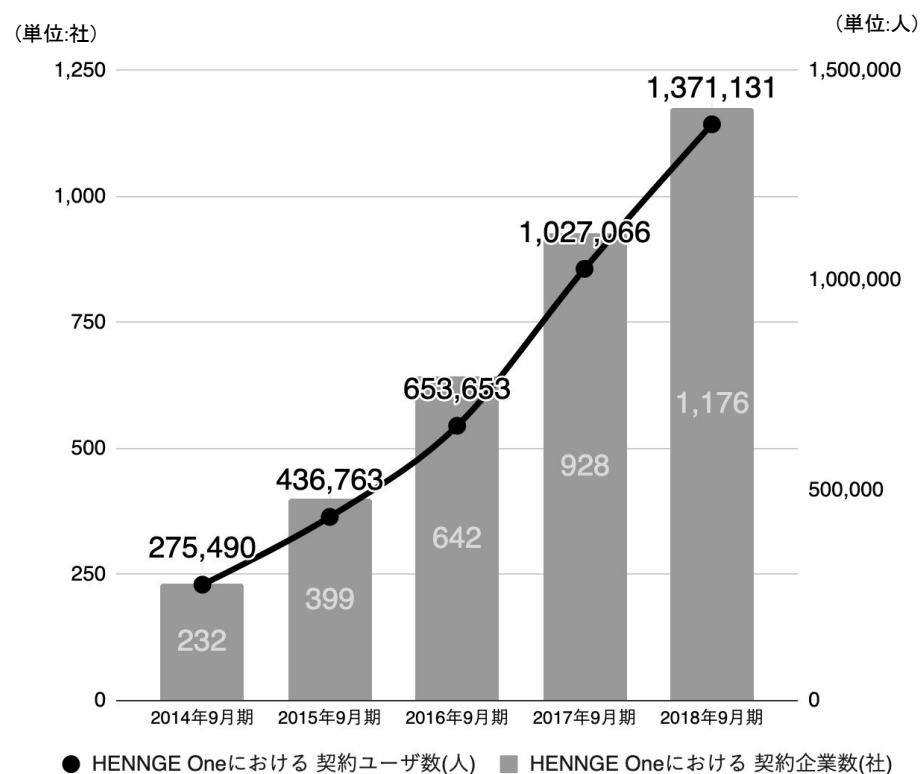
前年比 **133.5%**

(2018年9月末日現在)

HENNGE One ARR

前年比 **134.4%**

(2018年9月末日現在)



ARR：サブスクリプションで提供することで獲得する年間契約金額です。【期末ARR = 期末月のMRR × 12】

MRR：サブスクリプションで提供することで獲得する月額契約金額です。売上高のうちリカーリングの性質の売上高を月額で表した金額です。

HENNGEの強み

1 サブスクリプション型の収益モデル

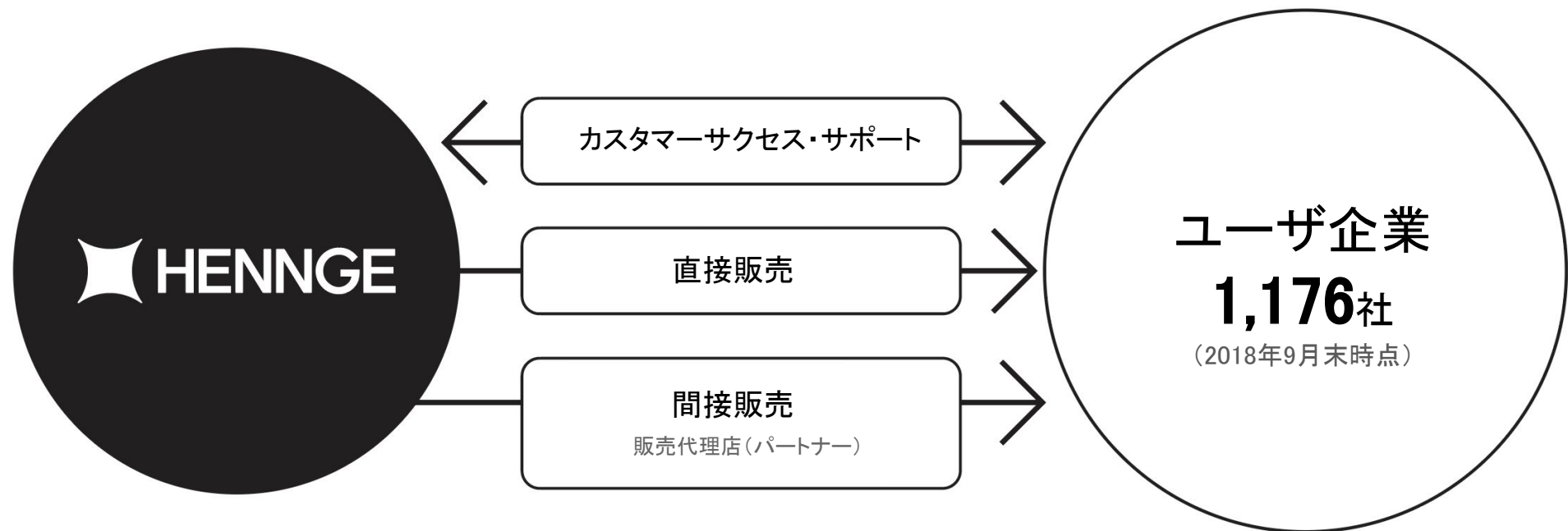
2 強固な顧客基盤

3 ダイバーシティの推進

4 健全な財務基盤

2.1 強固な顧客基盤

経験と信頼に裏付けされた営業・サポート体制



2.2 強固な顧客基盤

1,176社の多様な業種・業態でのご利用実績(2018年9月末時点)

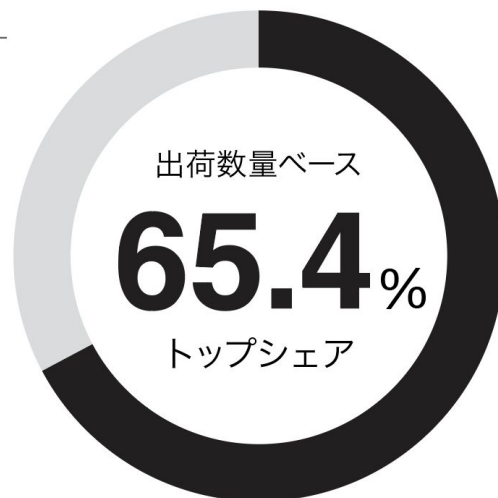


2.3 強固な顧客基盤

アーリーアダプターだけでなく大企業や中堅企業でのご利用実績

クラウド型の
シングルサインオンサービス

IDaaS



(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」)

日本の上場企業の

約**10%**がご利用

(当社調べ)

契約企業あたりの平均契約ユーザ数

約**1,170**人

(2018年9月末日現在)

HENNGEの強み

1 サブスクリプション型の収益モデル

2 強固な顧客基盤

3 ダイバーシティの推進

4 健全な財務基盤

3.1 ダイバーシティの推進

2012年からグローバルインターンシッププログラムを実施



応募総数(累計)

約 **140** の国と地域から
9,620 人

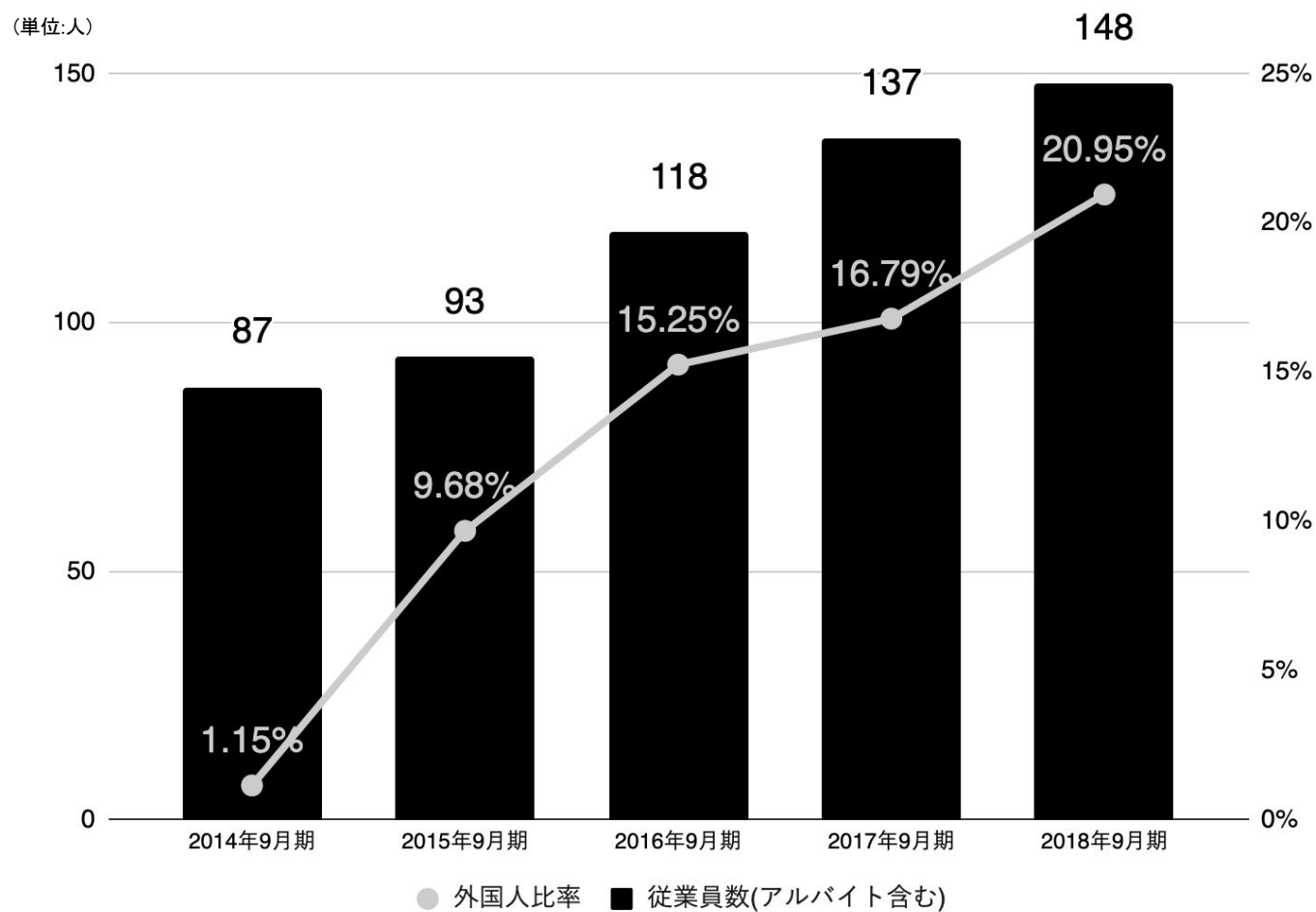
インターン数(累計)

23 の国と地域から
82 人

(当該プログラム開始の2012年以来、2019年7月
末までの累計値)

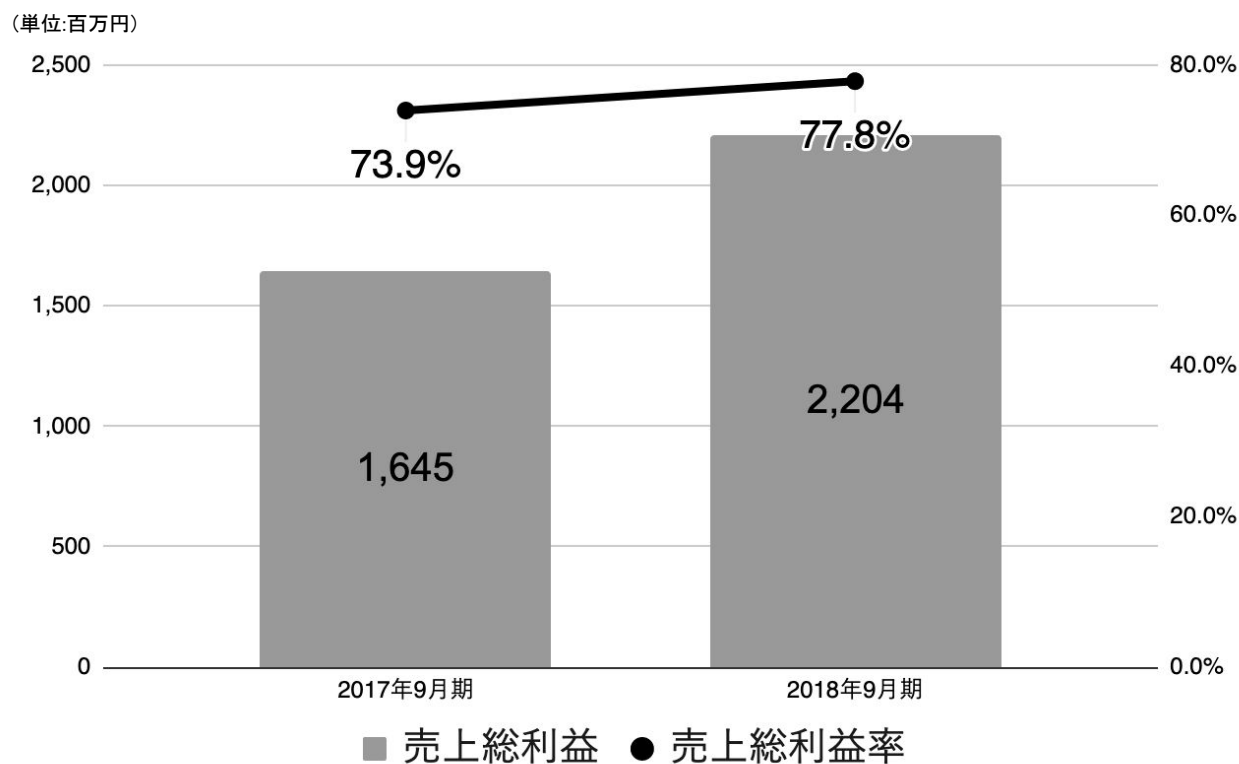
3.2 ダイバーシティの推進

「変化」に抵抗のない組織作り、10以上の国や地域の従業員が在籍(2018年9月末時点)



3.3 ダイバーシティの推進

国籍等を問わない優秀な開発陣により、基盤システムの効率化や費用削減に注力



売上総利益率

77.8%

(2018年9月末時点)

売上総利益

前年比 **127%**

サービス稼働率

99.9%超

(2019年7月末日現在)

HENNGEの強み

1 サブスクリプション型の収益モデル

2 強固な顧客基盤

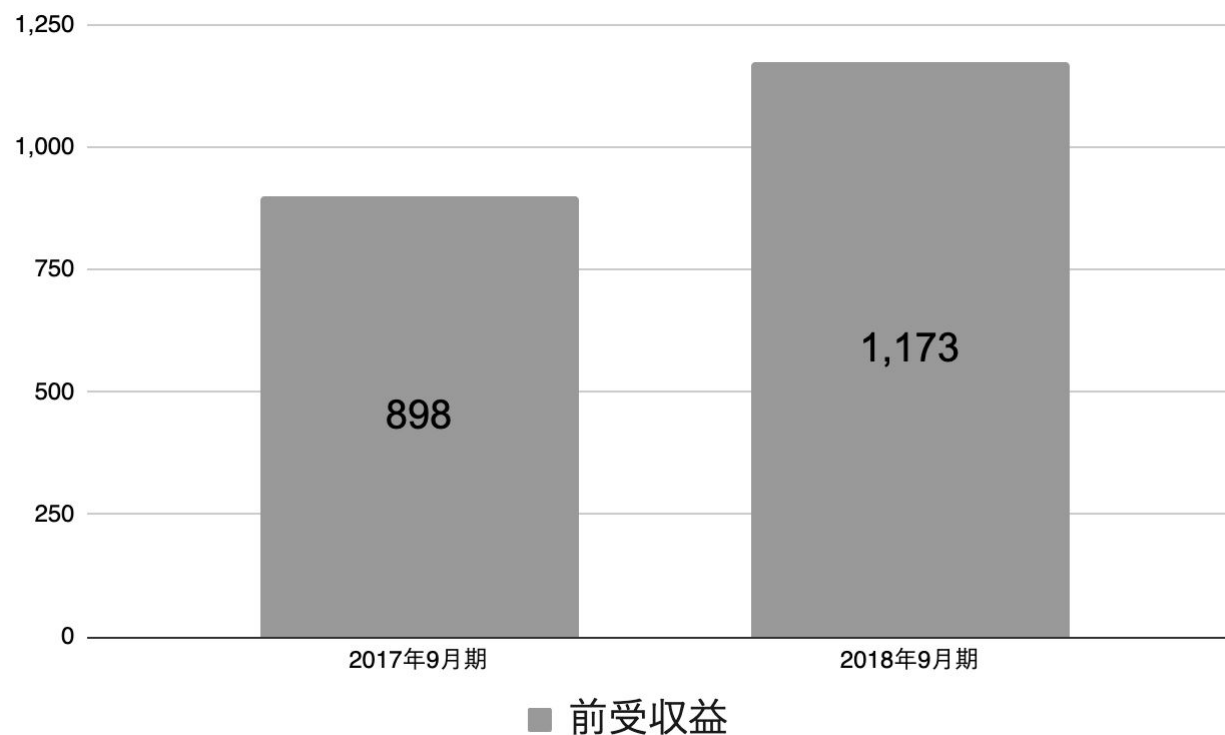
3 ダイバーシティの推進

4 健全な財務基盤

4.1 健全な財務基盤

潤沢な現預金により、営業や開発への先行投資が可能

(単位:百万円)



前受収益

前年比 **131** %

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 = [# of 契約社数]

n = [# of 平均ユーザ数]

ARPU = [ユーザあたりの単価]

ARR最大化

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

N : 契約社数 の最大化

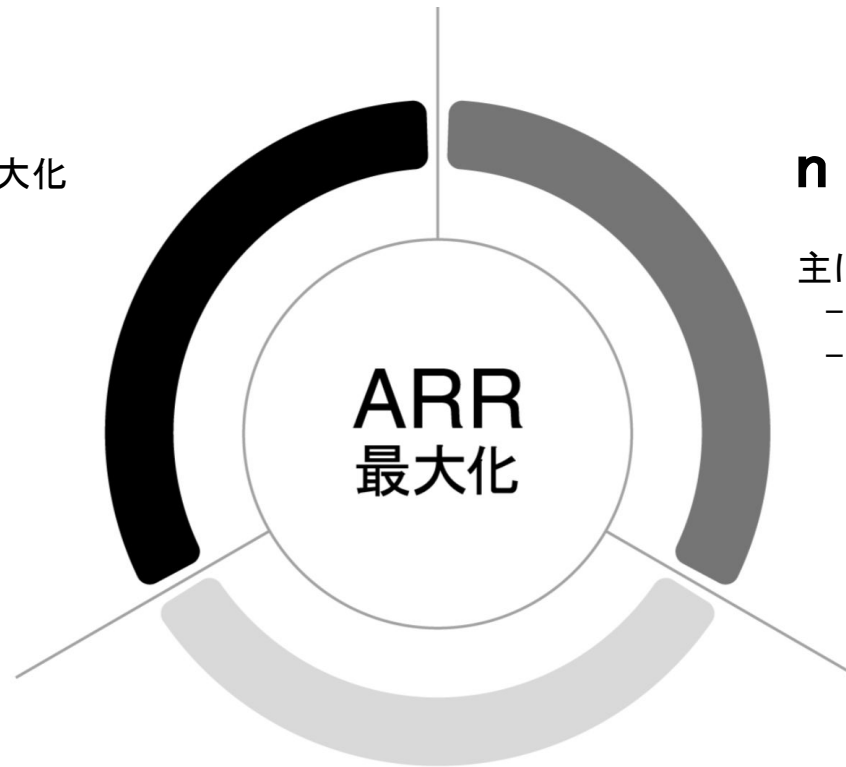
主に

- 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

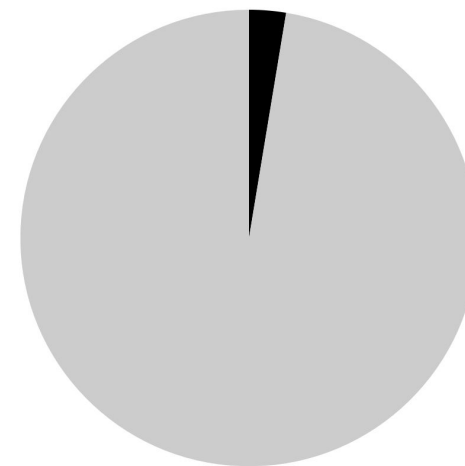
N: 契約社数 の最大化

営業人員の増加と地域カバレッジ拡大に注力



日本国内における従業員数に占める
HENNGE One利用者数の割合

約**2.6%**

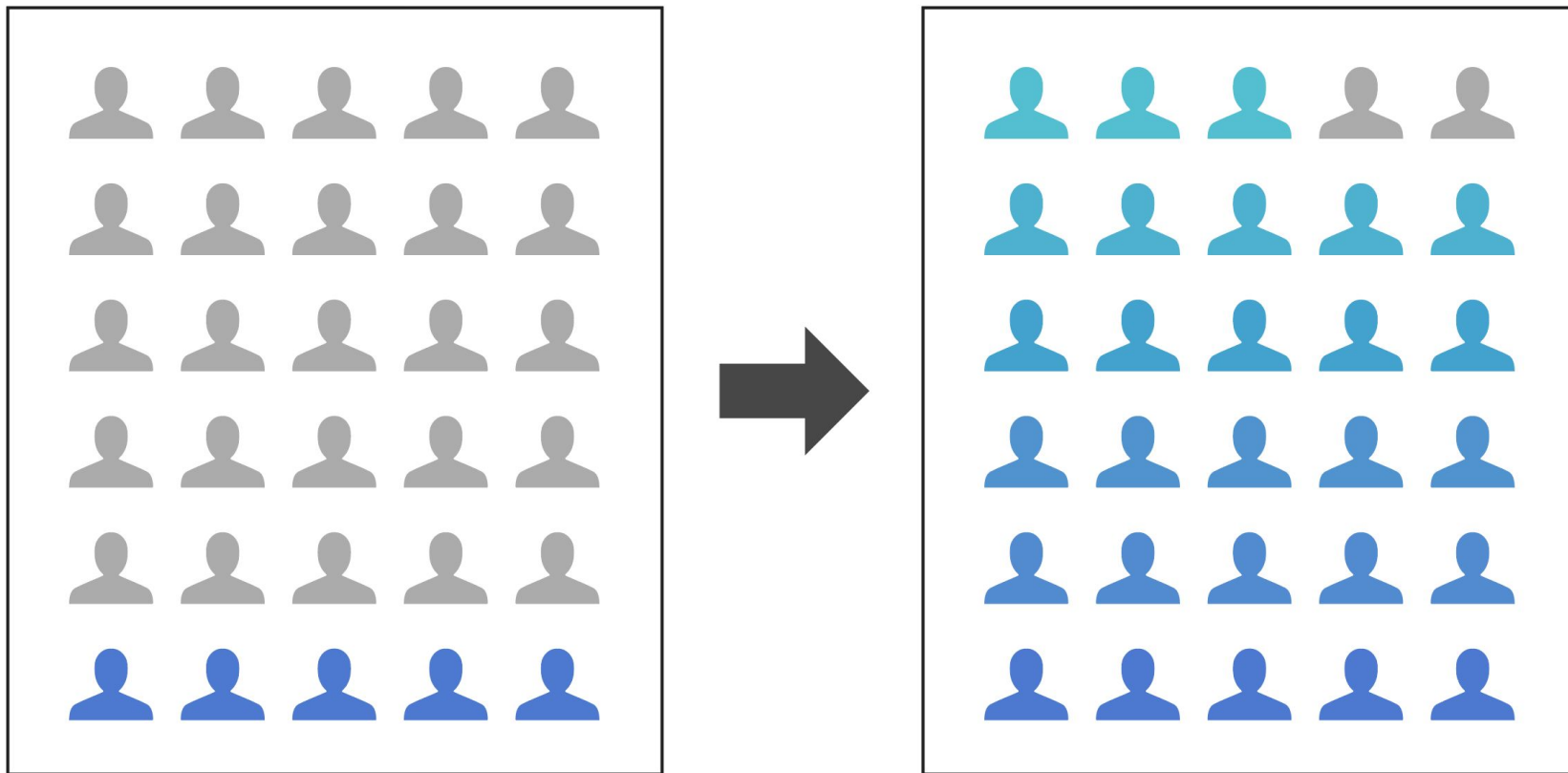


今後日本におけるクラウドの普及が進めば顧客となり得る従業員数として日本国内における30人以上の従業員数である企業に務める総従業員数を母数に算出

(出典: 日本政府統計、2019年3月末現在)

n : 平均ユーザ数 の最大化

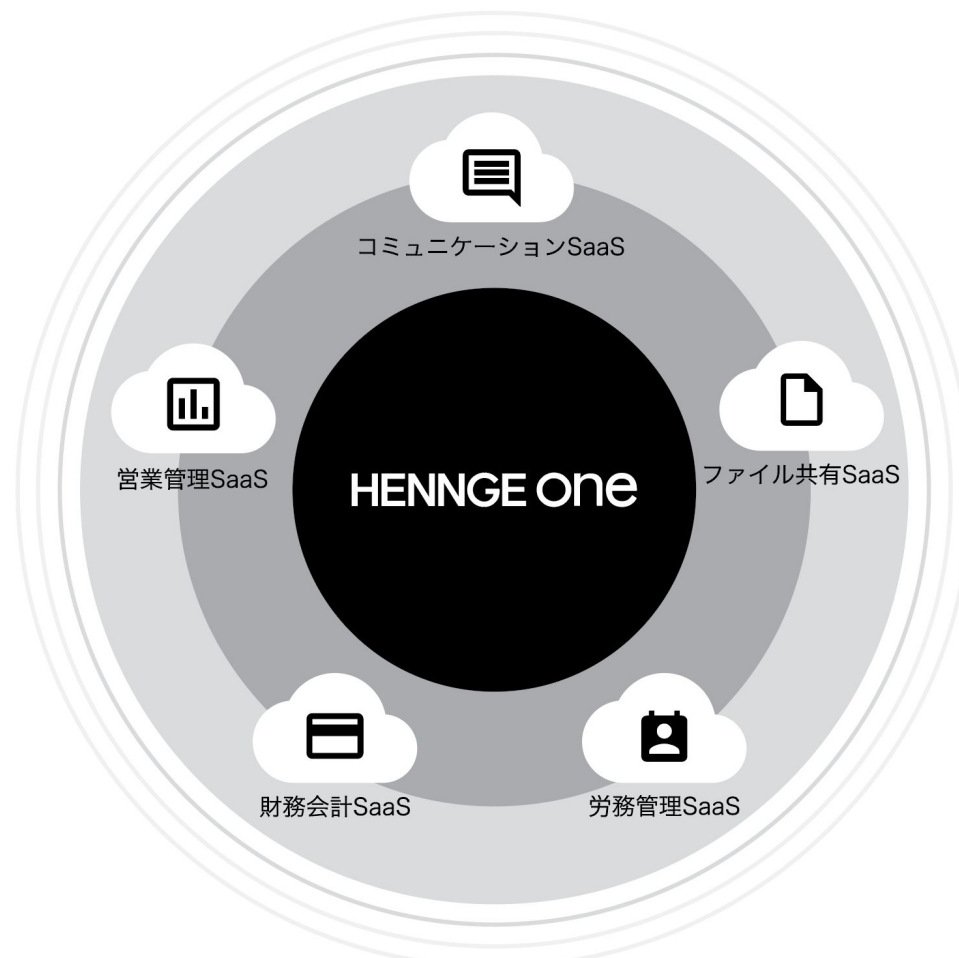
大規模顧客へのアプローチや、カスタマー・サクセス活動の推進に注力



(企業内でのHENNGE Oneの利用者が増加するイメージ図)

ARPU : ユーザあたりの単価 の向上

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

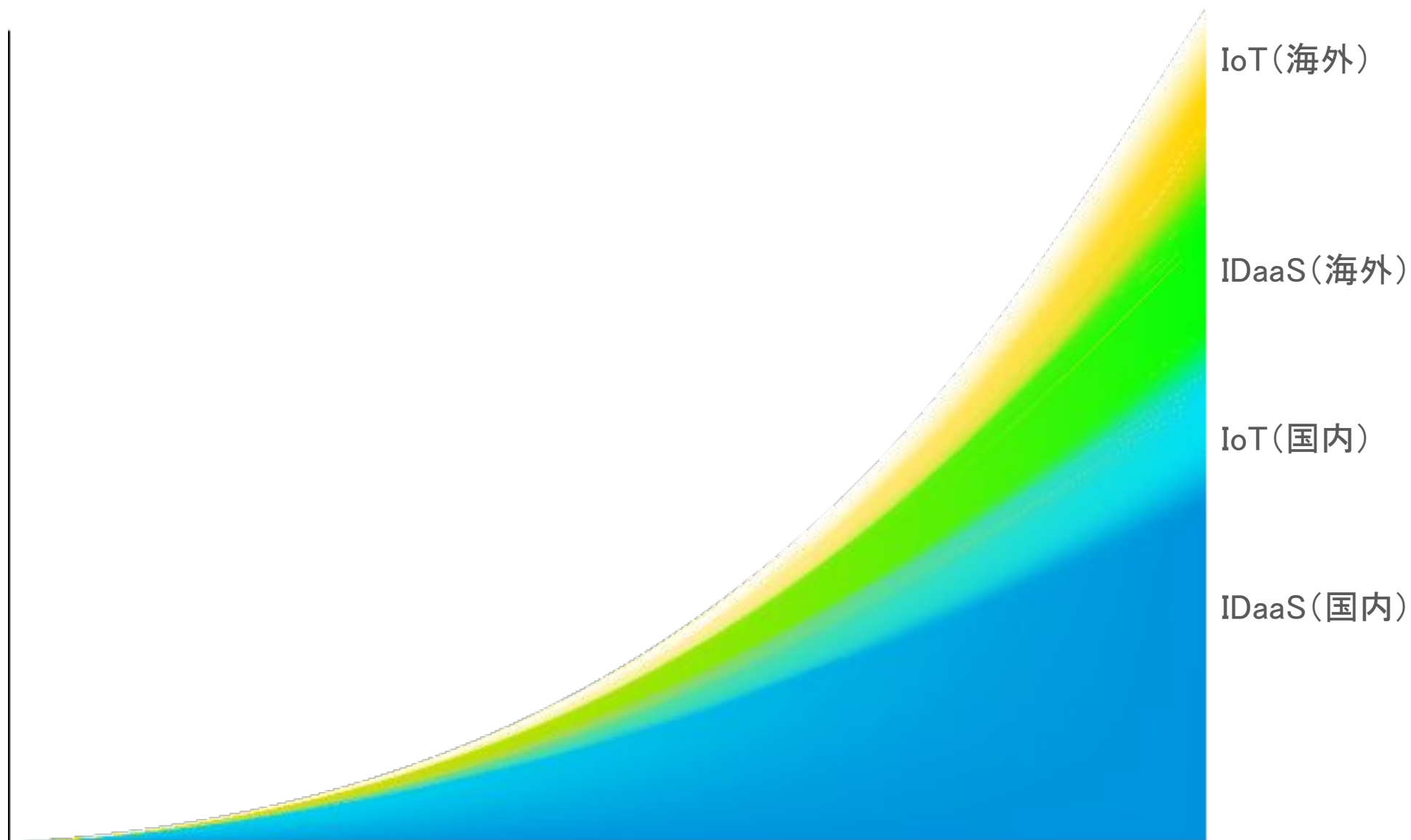
ARPU : ユーザあたりの単価 の向上

2019年2月、IoT as a Serviceとして「HENNGE Workstyle」提供開始

(M) Agile Meeting と Easy Check-in



成長イメージ図





HENNGE