

2021年9月期 第1四半期 決算説明資料

HENNGE株式会社
(東証マザーズ:4475)

2021年2月10日

目次

- 1. 2021年9月期第1四半期決算**
- 2. 2021年9月期業績見通し**
- 3. 成長戦略**
- 4. 会社概要**
- 5. 補足資料**

2021年9月期

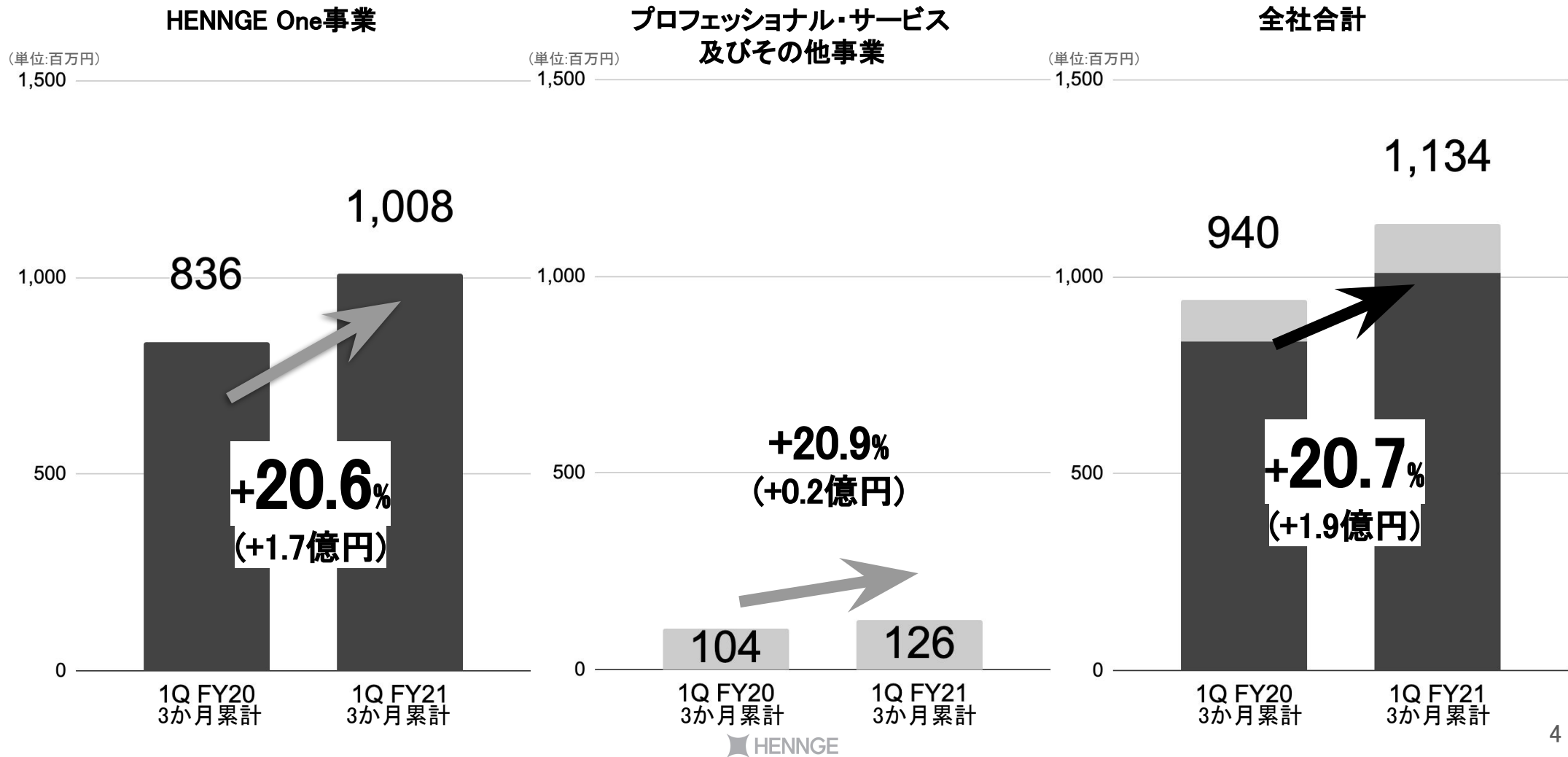
(2020年10月～2021年9月)

第1四半期決算 (業績)

連結売上高 (対前年同期比、3か月累計比較)

売上高は、前年同期比20.7%増の11.34億円

売上成長のドライバーとなるHENNGE Oneの売上高は同比20.6%増で成長



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)	1Q FY20 3か月累計	1Q FY21 3か月累計	増減額	増減率 (%)	2020/11/13開示の 通期業績予想	進捗率 (%)
売上高	940	1,134	+194	+20.7%	4,841	23.4%
うちHENNGE One事業	836	1,008	+172	+20.6%	4,388	23.0%
うちプロフェッショナル・サービス 及びその他事業	104	126	+22	+20.9%	453	27.8%
売上原価	177	195	+18	+10.2%		
売上総利益	763	939	+176	+23.1%		
(売上総利益率)	(81.2%)	(82.8%)		(+1.6pt)		
販売費及び一般管理費	766	738	-28	-3.6%		
営業利益	-3	201	+204	-	310	64.8%
(営業利益率)		(17.7%)			(6.4%)	
経常利益	-2	204	+206	-	310	65.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-5	137	+143	-	193	71.2%
(当期純利益率)		(12.1%)			(4.0%)	

- 売上高は、前年同期比 **20.7%増**の**11.3億円**。HENNGE Oneの売上高は、同比 **20.6%増**の**10.1億円**。
- 販売費及び一般管理費は、同比 **3.6%減(0.3億円減)**の**7.4億円**。
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、同比 **1.4億円増加**の**1.4億円**。

売上総利益 (対前年同期比、3か月累計比較)

売上総利益は、前年同期比1.8億円増加の9.39億円

売上総利益率は、前年同期から1.6ポイント増の82.8%。依然として高い粗利率を維持

(単位:百万円)

1,500

1,000

500

0

1Q FY20
3か月累計

1Q FY21
3か月累計

763

939

+23.1%

(+1.8億円)

(参考)

・HENNGE Oneの連携可能なクラウドサービス数

168サービス

(2020年12月末日現在)

・HENNGE Oneのサービス稼働率

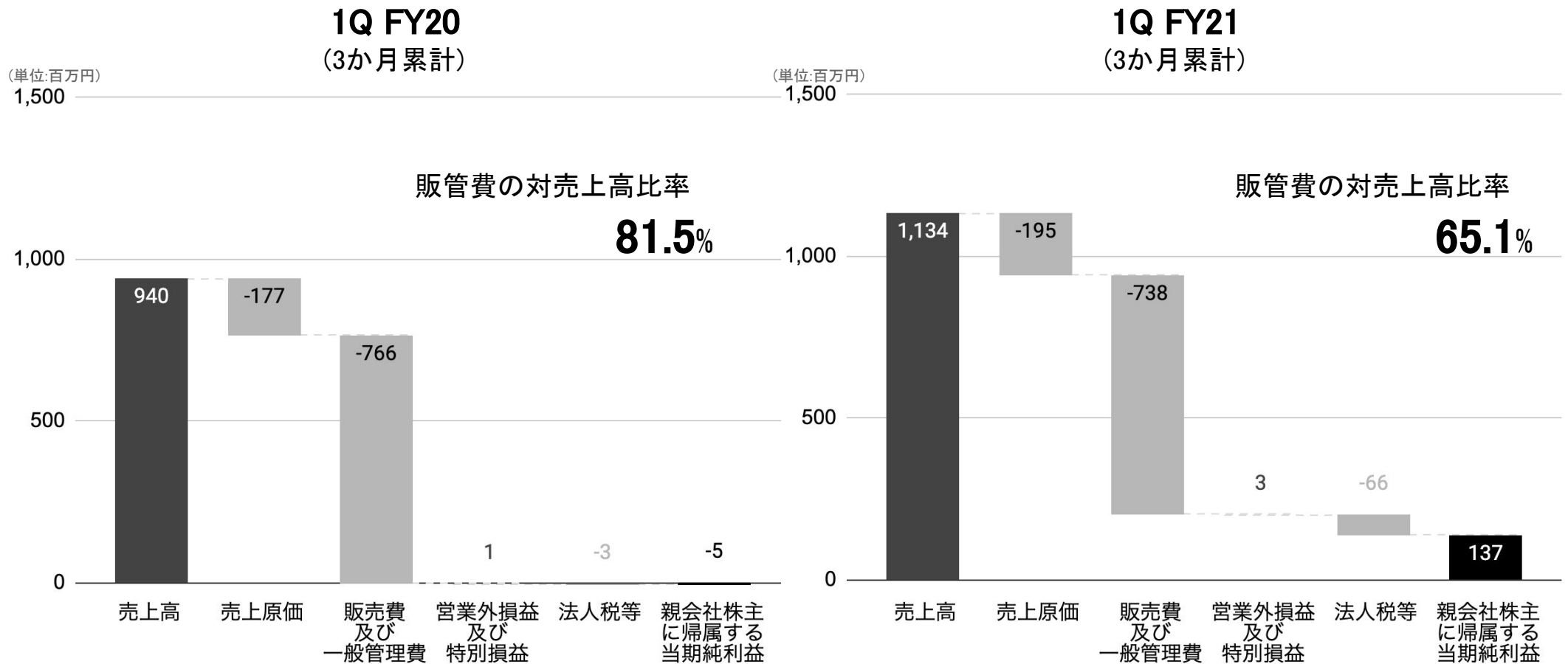
99.9%超

(2020年12月末日現在)

当期純利益 (対前年同期比、3か月累計比較)

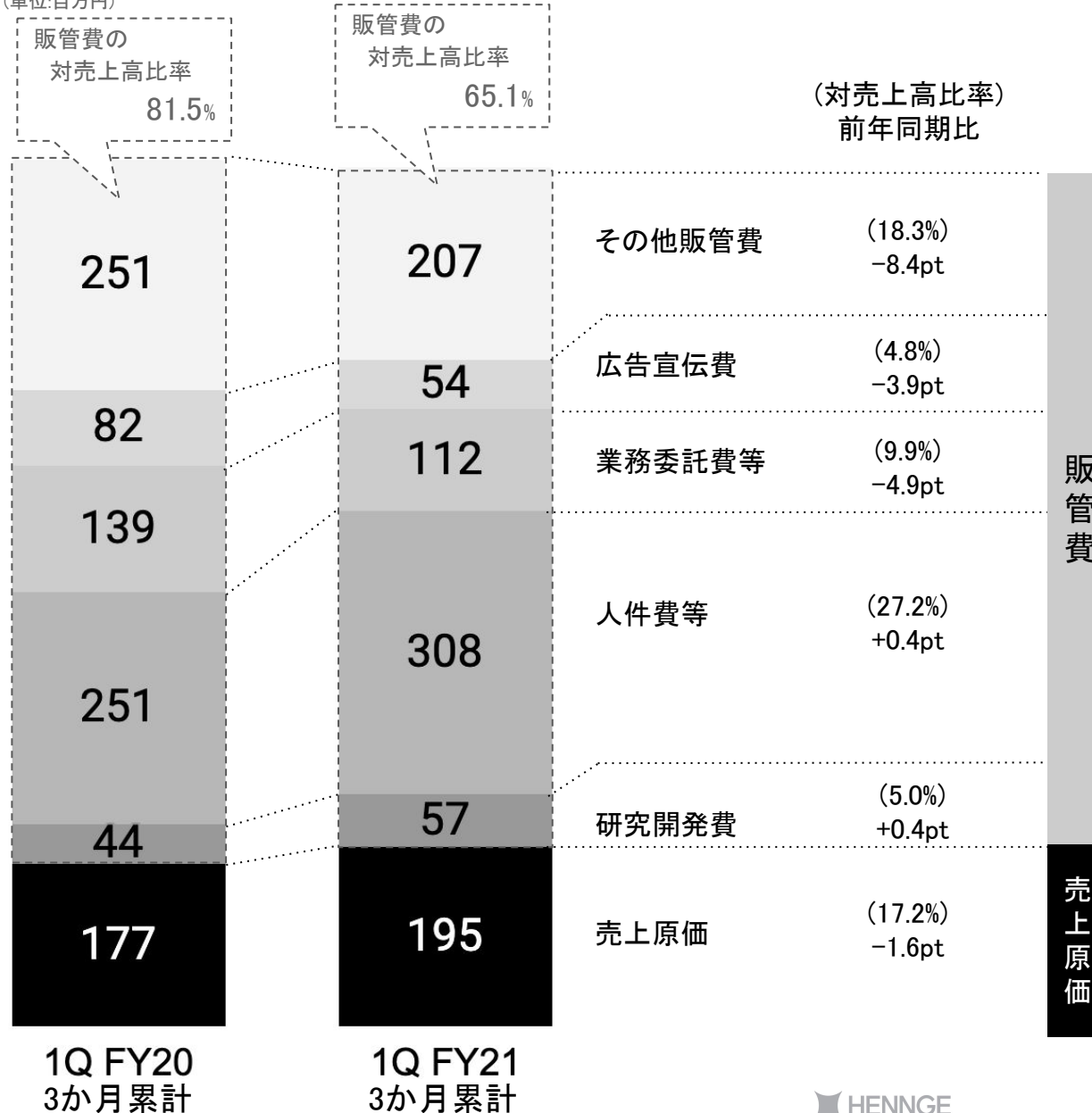
販管費率は前年同期比16.4pt減の65.1%

親会社株主に帰属する当期純利益は、同比1.43億円の増益



営業費用の構造 (対前年同期比、3か月累計比較)

(単位:百万円)



その他販管費のうち、引き続き採用費は増加いたしました。旅費交通費、接待交際費は新型コロナウイルス感染症の影響により依然として低い水準で推移し、前年同期中に計上したオフィス増床や上場に伴う一過性費用(約40百万円)の計上もなかったため、前年同期比で減少いたしました。

広告宣伝費は、2月開催予定のHENNGE NOW!イベントに向けた広告宣伝を一部開始したものの、大型イベントを開催した前年同期に比べ低い水準で推移いたしました。

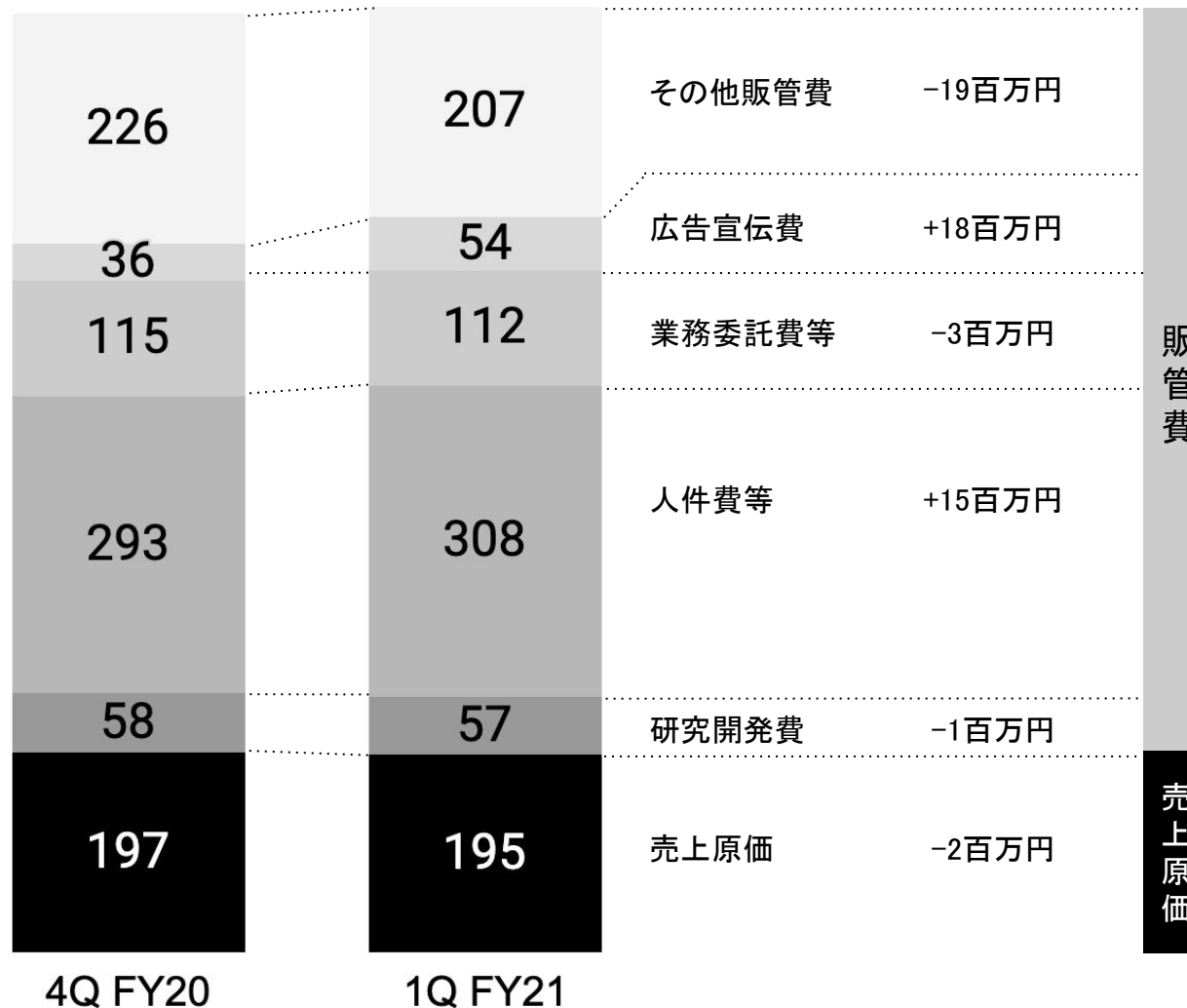
業務委託費等は、採用が順調に行えるようになってきたことにより減少傾向にあります。

売上原価率は**17.2%**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



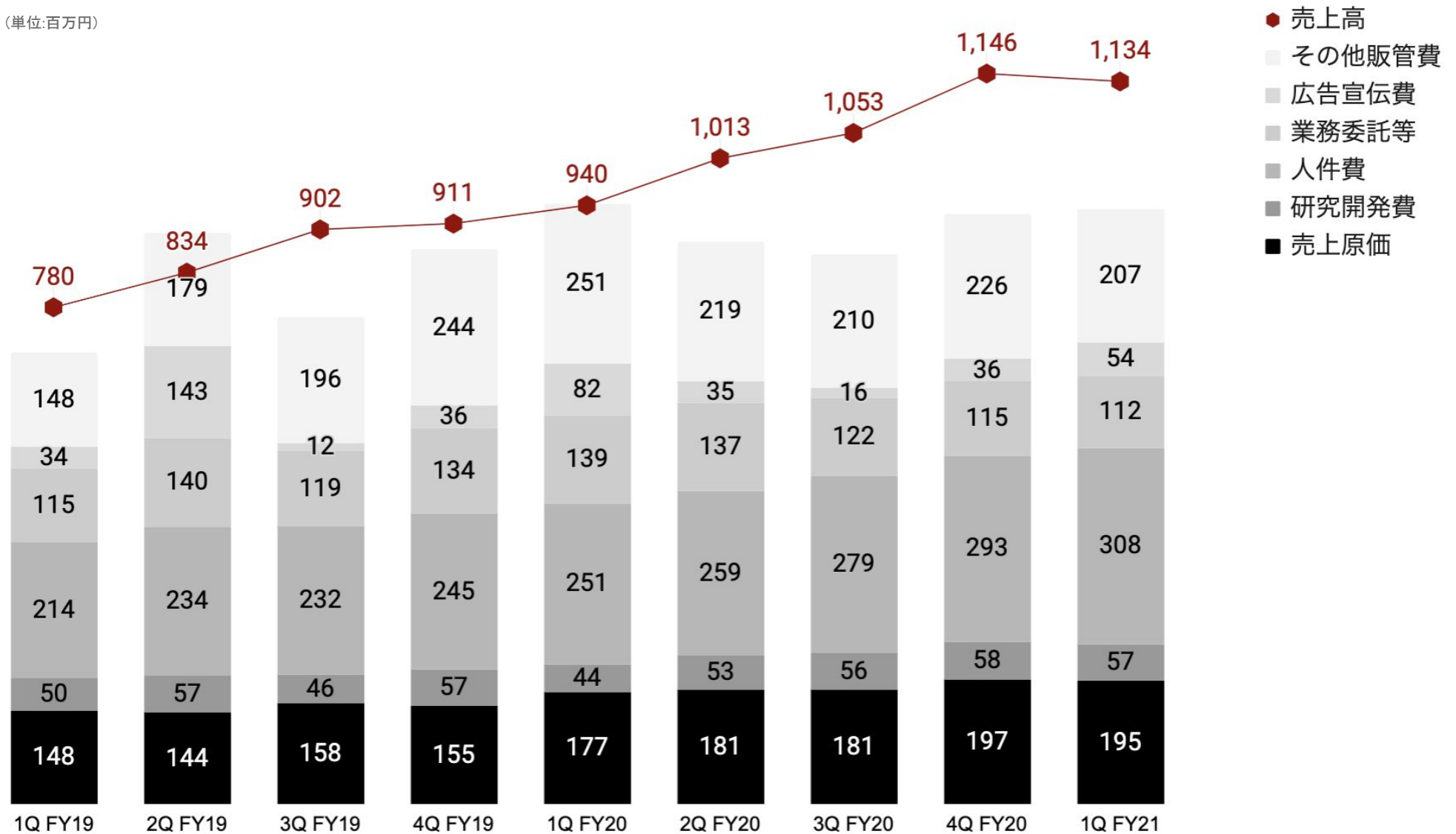
その他販管費は、前四半期対比で採用費が減少したことに加え、前四半期中に発生した一時的な費用が当四半期に発生しなかったことにより、前四半期から減少しております。

広告宣伝費は、2月開催予定のHENNGE NOW!イベントに向けた広告宣伝を一部開始したことで前四半期から増加いたしました。

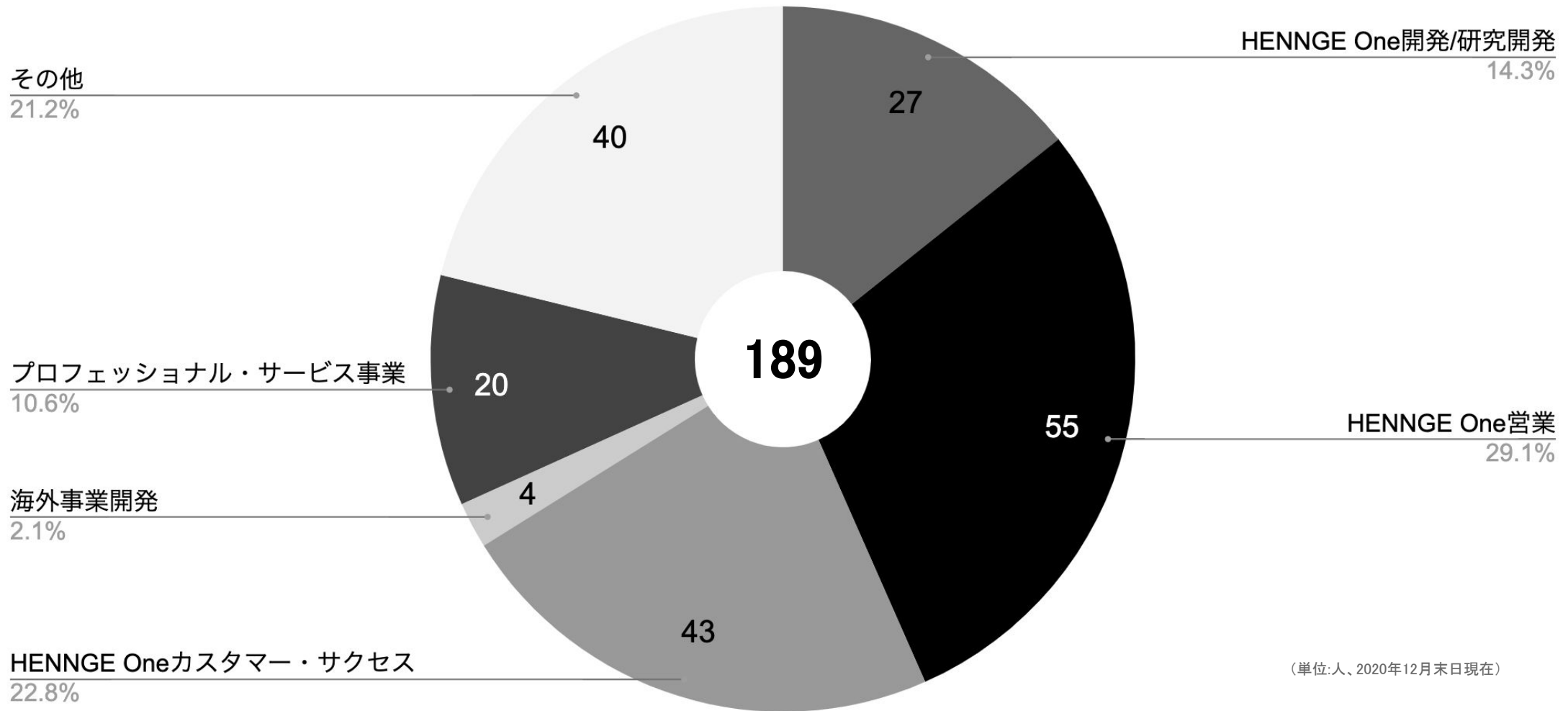
売上原価と研究開発費の合計は、HENNGE One売上高が堅調に増加したものの、前四半期から2百万円減少いたしました。主な理由は、プロフェッショナル・サービス及びその他事業の外注費の減少やHENNGE One事業の基盤クラウドサーバの利用効率の向上等が挙げられます。

売上高と営業費用の推移

(単位:百万円)



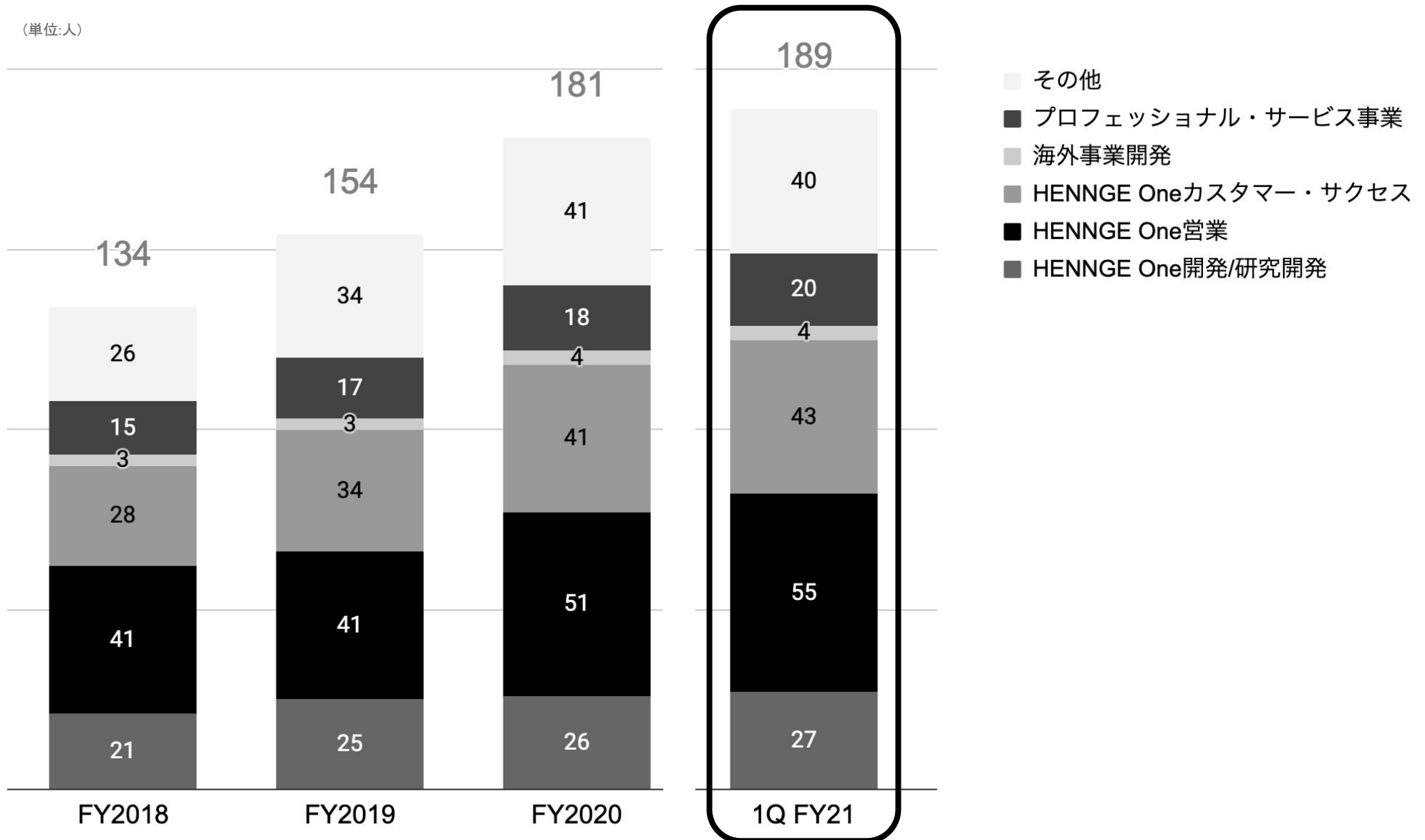
従業員(アルバイト含まず)の状況



(単位:人、2020年12月末日現在)

従業員数(アルバイト含まず)の推移

(単位:人)



2021年9月期

(2020年10月～2021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

- **各種オンラインイベントへの出展、共催、登壇等(2020年10月～12月)**
「SoftBank World 2020」、「デジタルイノベーション2020オンライン」、等
- **SMBC日本シリーズ2020での広告出稿(2020年11月)**
- **東京駅での広告出稿(2020年12月)**

- その他

- **「HENNGE Oneプロダクトアライアンスプログラム」の開始(2020年11月)**
現在23社、26サービスに参画いただいております。HENNGE OneによるSSO連携について積極的に技術連携を実施することで、ユーザ企業におけるID/パスワード管理の課題を解決することを目指します。
- **「HENNGE Lock」の提供開始(2020年11月)**
脱パスワードによるセキュアな環境づくりを実現するサービスの第一弾として、アップデートされたHENNGE Oneと合わせて活用することで、ユーザの持つスマートフォンやスマートウォッチを追加認証要素として利用しパスワードを使わない一元的なログイン環境を実現いたします。

広告・イベント活動

各種広告出稿

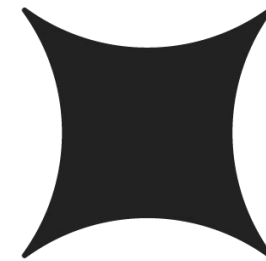
SMBC日本シリーズ2020
(2020年11月)

テクノロジーで、変化をチカラに。

 HENNGE

へんげ!

東京駅
(2020年12月)



HENNGE

新プログラム

「HENNGE Oneプロダクトアライアンスプログラム」(2020年11月)

HENNGE OneによるSSO連携について積極的に技術連携を実施することで、ユーザ企業におけるID/パスワード管理の課題を解決することを目指します。

aws

box



Chatwork
i³systems


CLOUDSIGN
クラウドサイン



CollaboSTYLE



cybozu

NEOJAPAN



DIGGLE
予実管理クラウド

LINE WORKS



Marketo Engage



recomot



OKWAVE
BEST ANSWER.

any.



rakumo

Donuts



ATLED

DreamArts



奉行クラウド

DocuSign

INFOTEC



Dropbox



カオナビ

(順不同)

2021年9月期

(2020年10月～2021年9月)

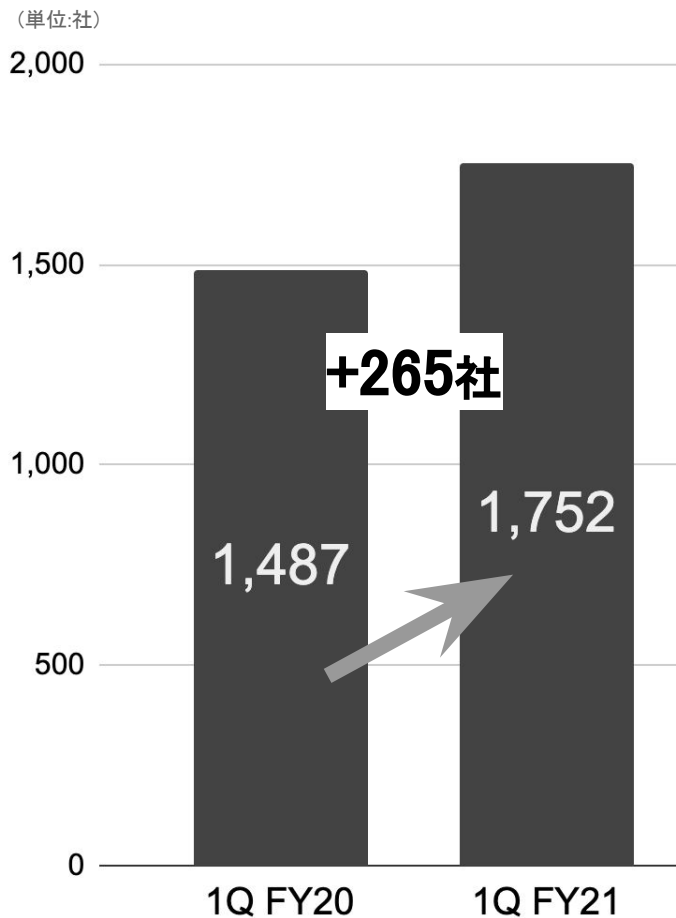
第1四半期決算 (KPI)

HENNGE One KPI (対前年同期末比)

HENNGE One契約社数

前年同期比 **17.8%**増

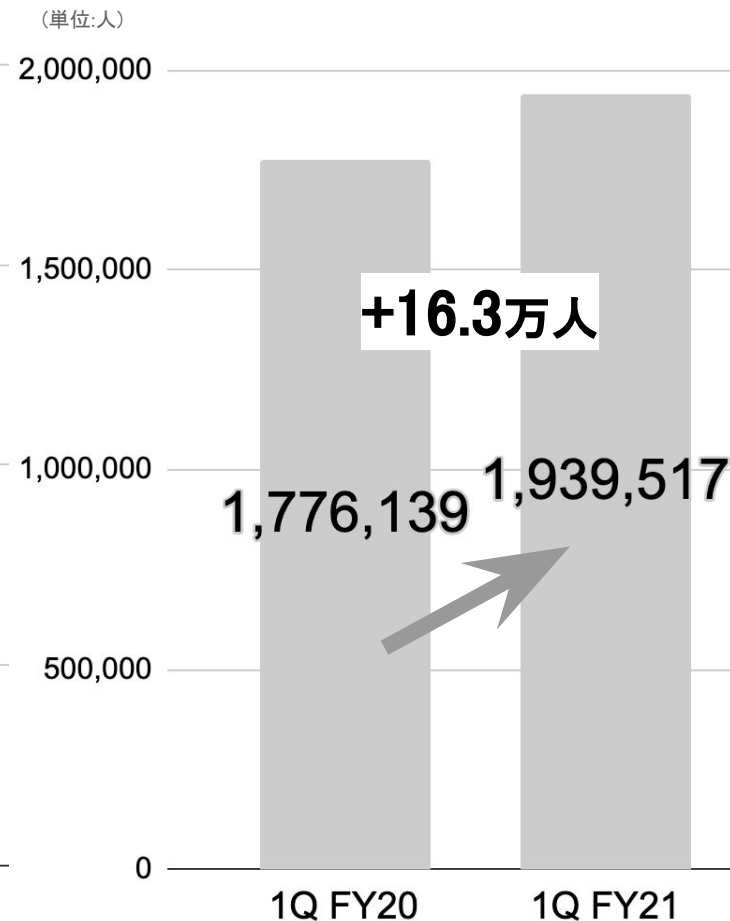
(2020年12月末日現在)



HENNGE One契約ユーザ数

同比 **9.2%**増

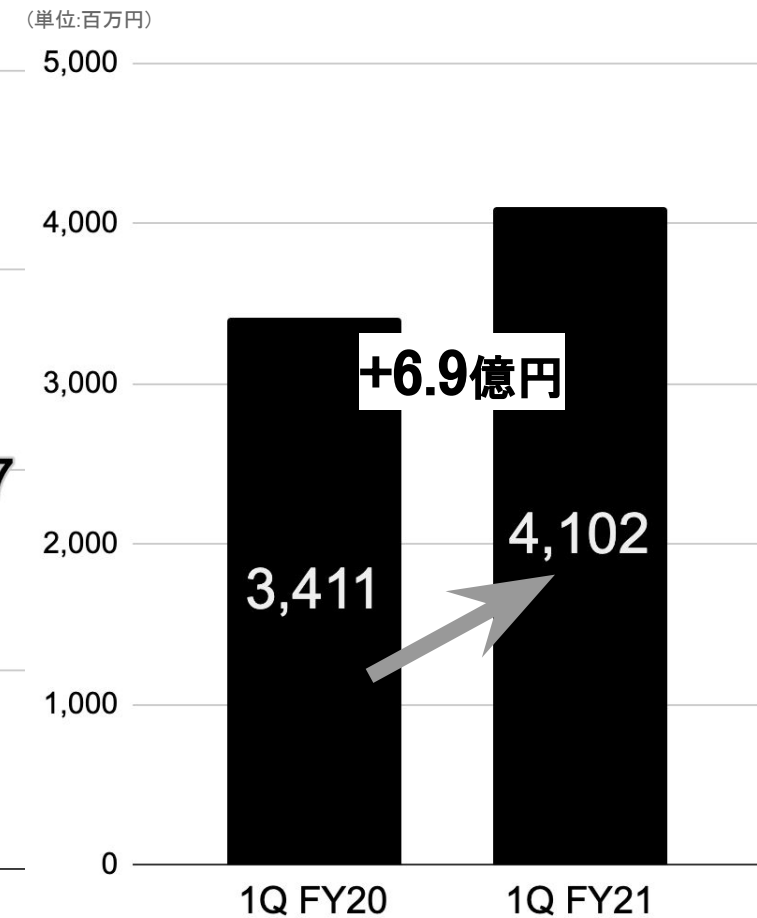
(2020年12月末日現在)



HENNGE One ARR

同比 **20.3%**増

(2020年12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月期末)から**0.06pt上昇**の**0.22%**。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**85社増加**の**1,752社**、
HENNGE Oneのユーザ数は、前期末から**0.86万人減少**の**194.0万人**、
HENNGE OneのARRは、前期末から**1.93億円増加**の**41.02億円**。
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**108円増**の**2,115円**(1ユーザあたりの年間契約金額)。

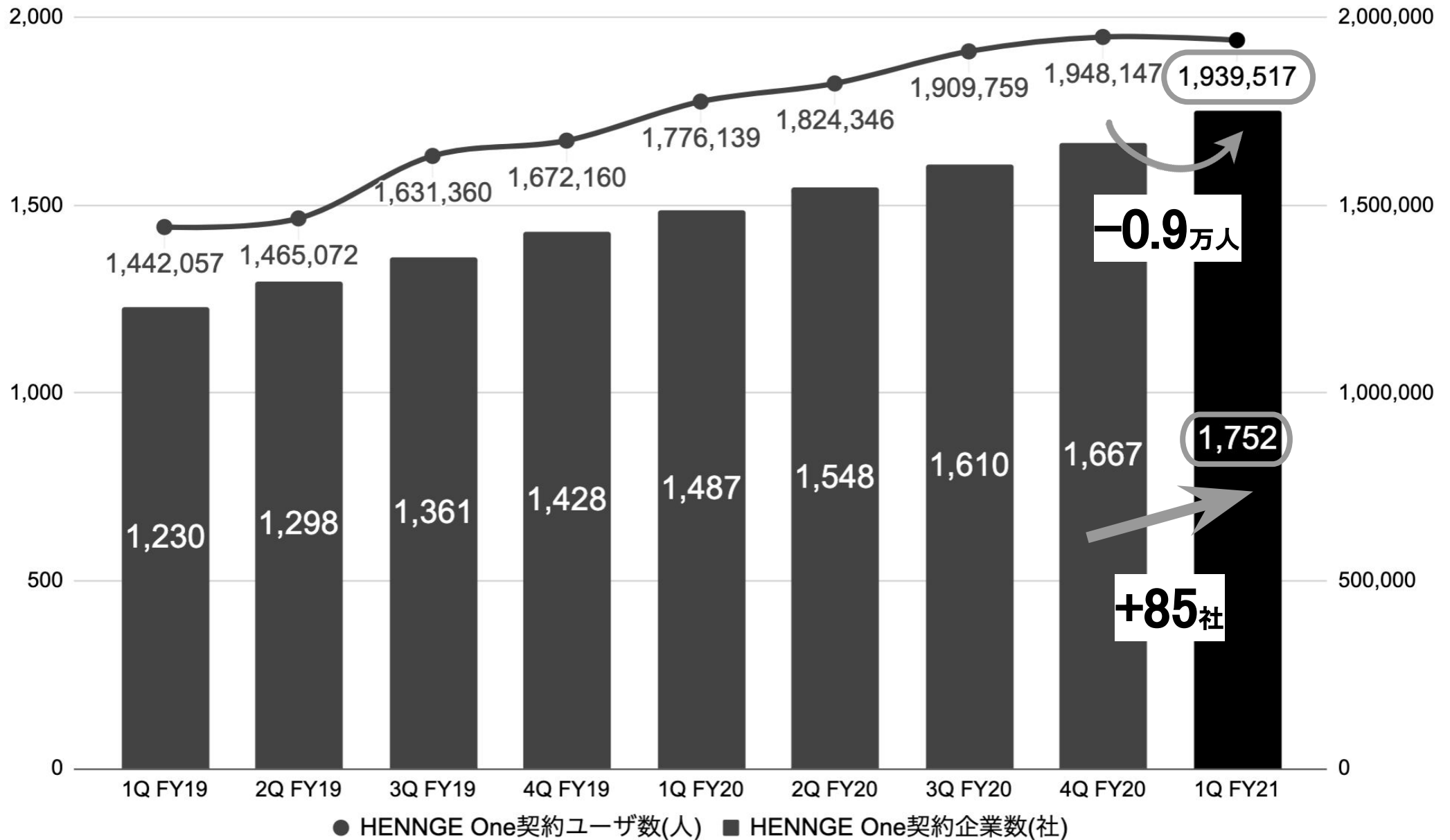
HENNGE One平均月次解約率の推移

前四半期末(2020年9月末)から0.06pt上昇の0.22%
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しております。

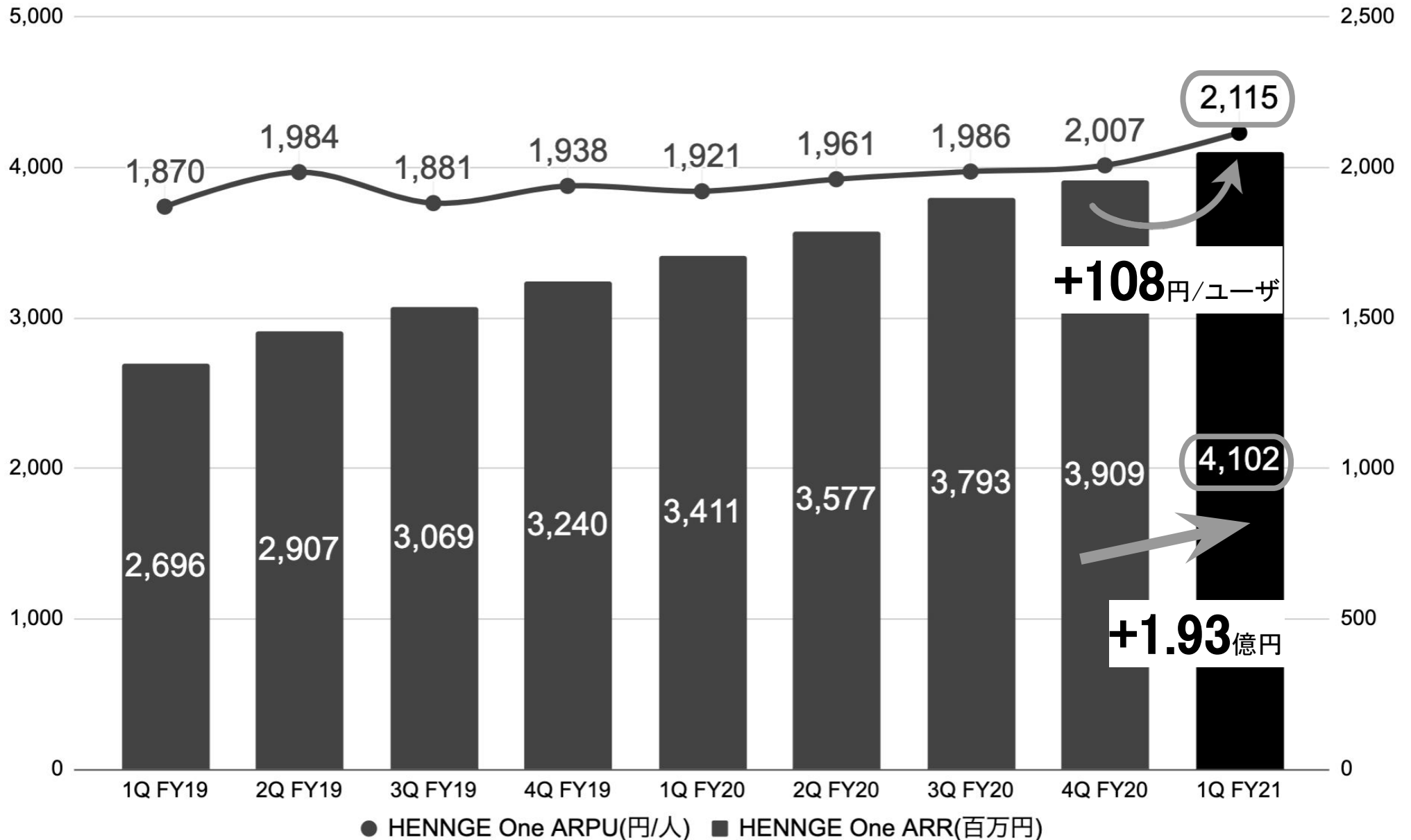
※サービス解約などによる契約金額の減少を元に算出される解約率(グロスレベニューチャーンレート)です。



HENNGE One契約企業数と契約ユーザー数の推移



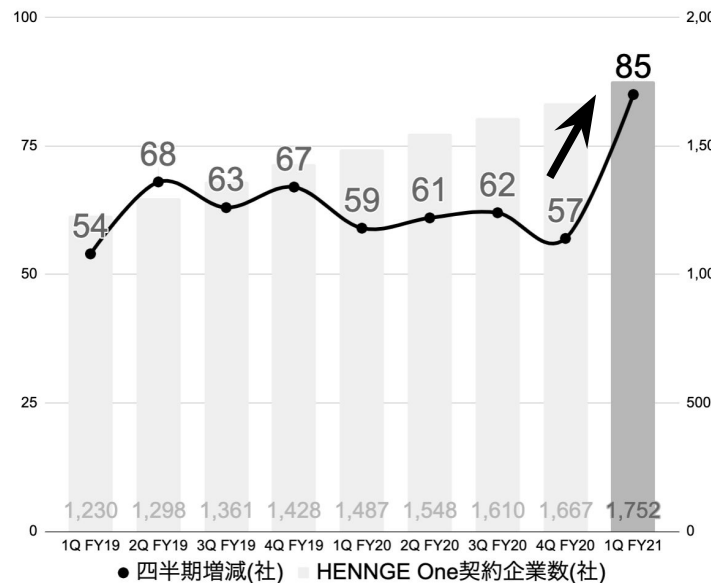
HENNGE One ARRとARPUの推移



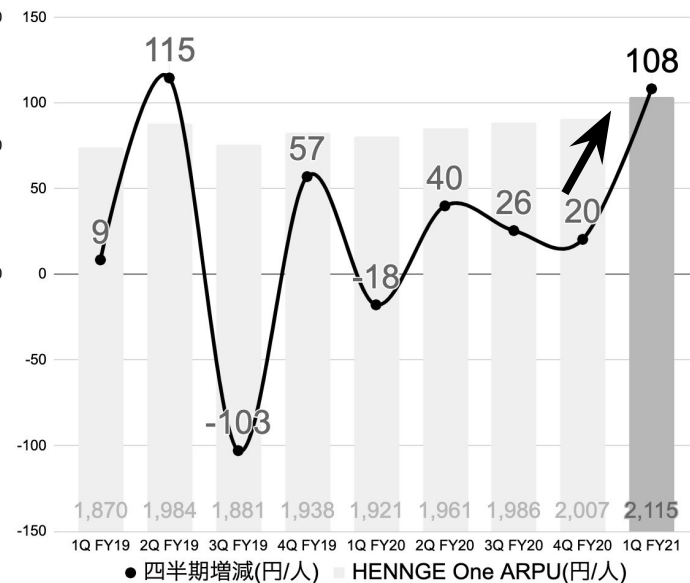
HENNGE One契約ユーザー数の減少について

前四半期と比較して、期末時点の総ユーザー数が減少いたしました。これはメール機能を中心とする比較的特殊な用途でサービスを利用いただいていたお客様1社(約8万ユーザー)の解約が主な要因です。新規顧客獲得活動は順調に進捗しております。

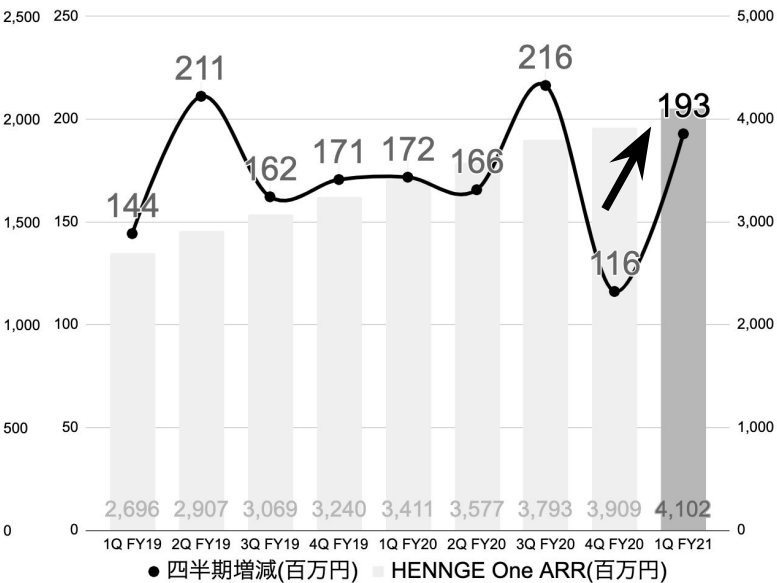
契約社数(N)の四半期増減



ARPUの四半期増減



ARRの四半期増減



2021年9月期

(2020年10月～2021年9月)

通期業績見通し

2021年9月期の方針

連結業績見通しにかかる当社グループの方針の主な内容は、以下の通りです。

**積極的なマーケティング投資を行い、
ニューノーマル下で拡大する機会を捉えることで、
HENNGE Oneの中期的なARR成長を加速します。**

HENNGE One事業の売上高

契約企業数(N)、ARPUの上昇で、ARR成長速度の変曲点を作りだし、2021年9月期以降のHENNGE One ARRの年間20%以上の持続的成長を目指す。

広告宣伝費

上半期に、昨年の「HENNGE NOW!」の10倍規模のデジタルイベントと、それに付帯した大規模広告を実施。デジタルイベントでは、多種多様な業種の多くの有名企業様・教育機関様・地方自治体様やSaaS企業様にもご登壇いただき、それぞれの視点から見たニューノーマル下でのSaaS活用についてお話いただく予定。

人員計画

全社で30名以上の純増を目指し、営業職とカスタマーサクセス職を重点的に増強。

連結業績見通し (通期)

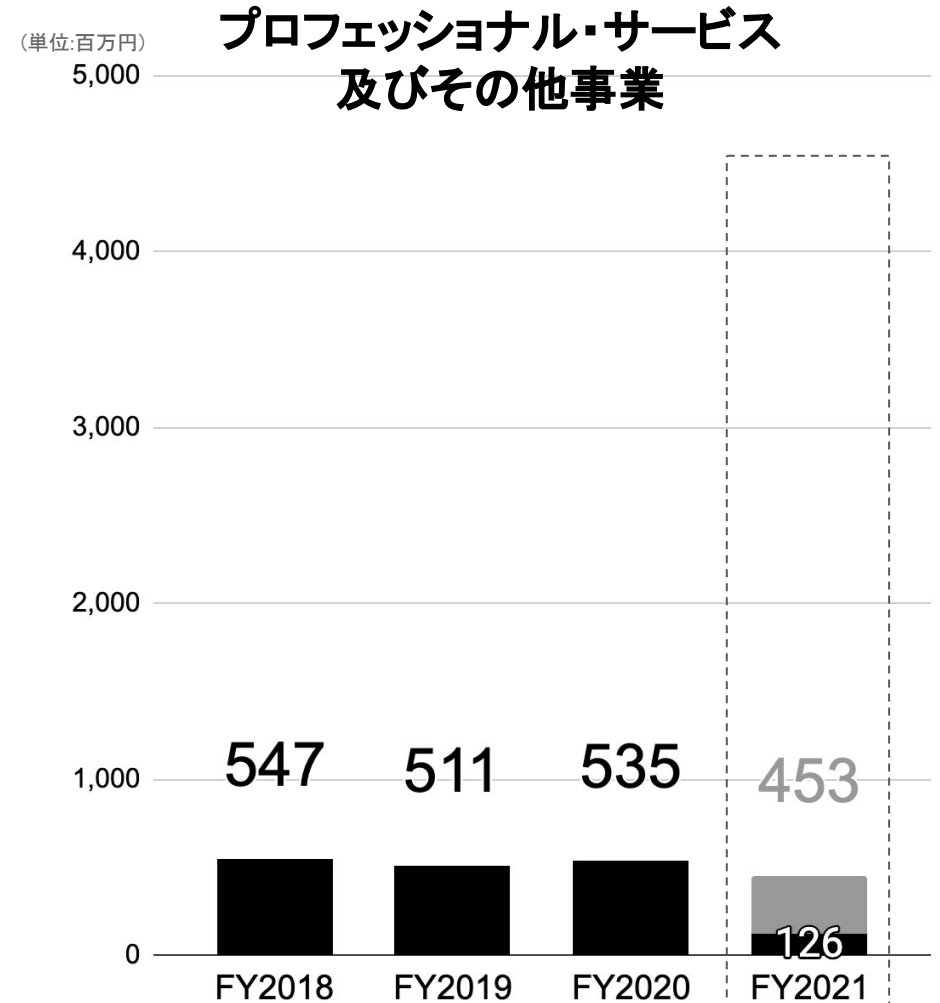
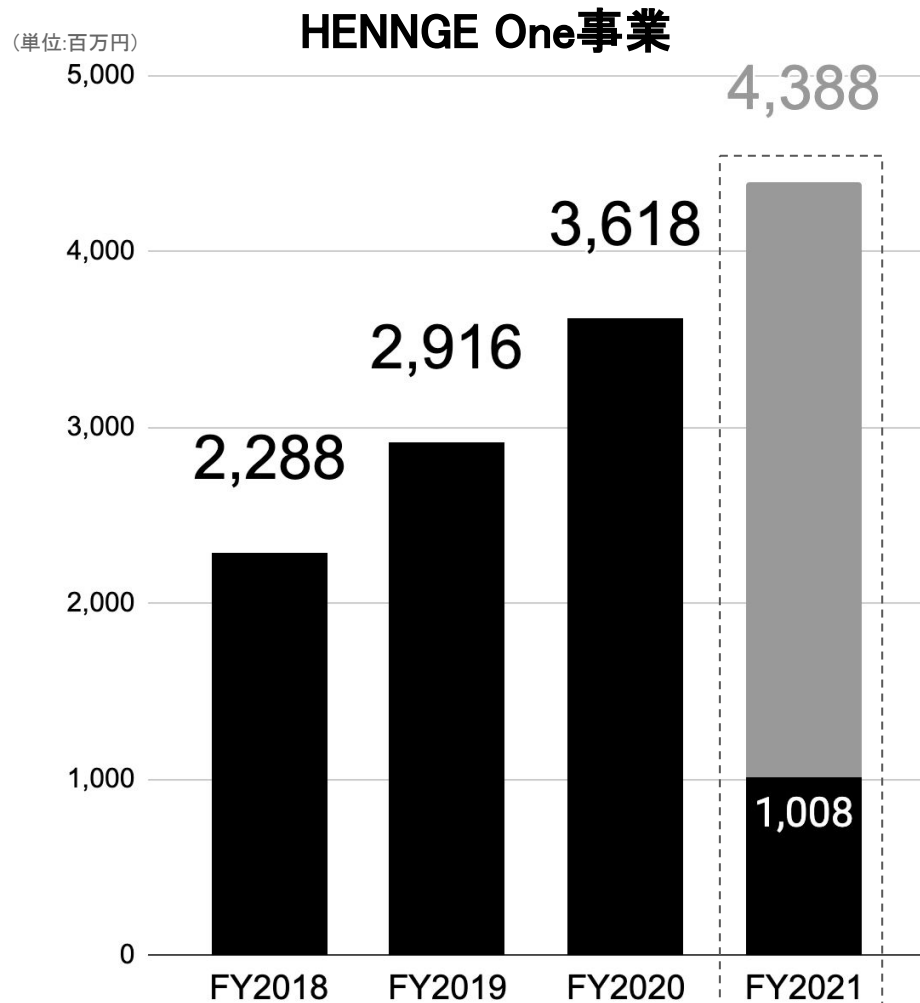
2021年9月期は、積極的なマーケティング投資を行い、ニューノーマル下で拡大する機会を捉えることで、HENNGE Oneの中期的なARR成長を加速します。

	FY2019 通期実績	FY2020 通期実績	FY2021 通期見通し (2020/11/13開示)	YoY	YoY (%)
(単位:百万円)					
売上高	3,427	4,153	4,841	+689	+16.6%
うちHENNGE One事業	2,916	3,618	4,388	+770	+21.3%
うちプロフェッショナル・サービス 及びその他事業	511	535	453	-82	-15.3%
営業費用	3,240	3,614	4,531	+917	+25.4%
営業利益	187	539	310	-229	-42.4%
(営業利益率)	(5.5%)	(13.0%)	(6.4%)		(-6.6pt)
経常利益	178	535	310	-225	-42.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	110	355	193	-162	-45.6%
(当期純利益率)	(3.2%)	(8.5%)	(4.0%)		(-4.6pt)

1. 当社グループの成長ドライバーであるHENNGE One事業の売上高は、前年比 **21.3%増**、プロフェッショナル・サービス及びその他事業は、同比 **15.3%減**の見通し。
2. 売上高は、前年比 **16.6%増**、営業利益は、同比 **42.4%減**となる見通し。

連結売上高の推移

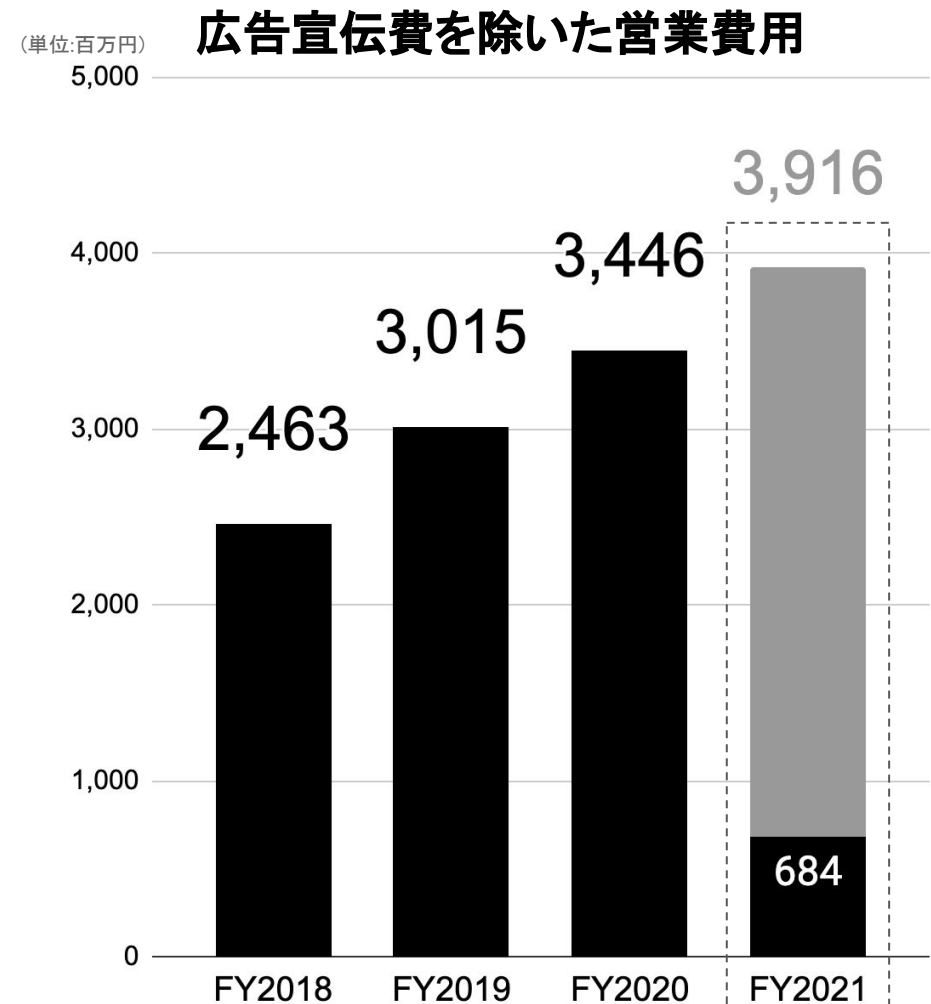
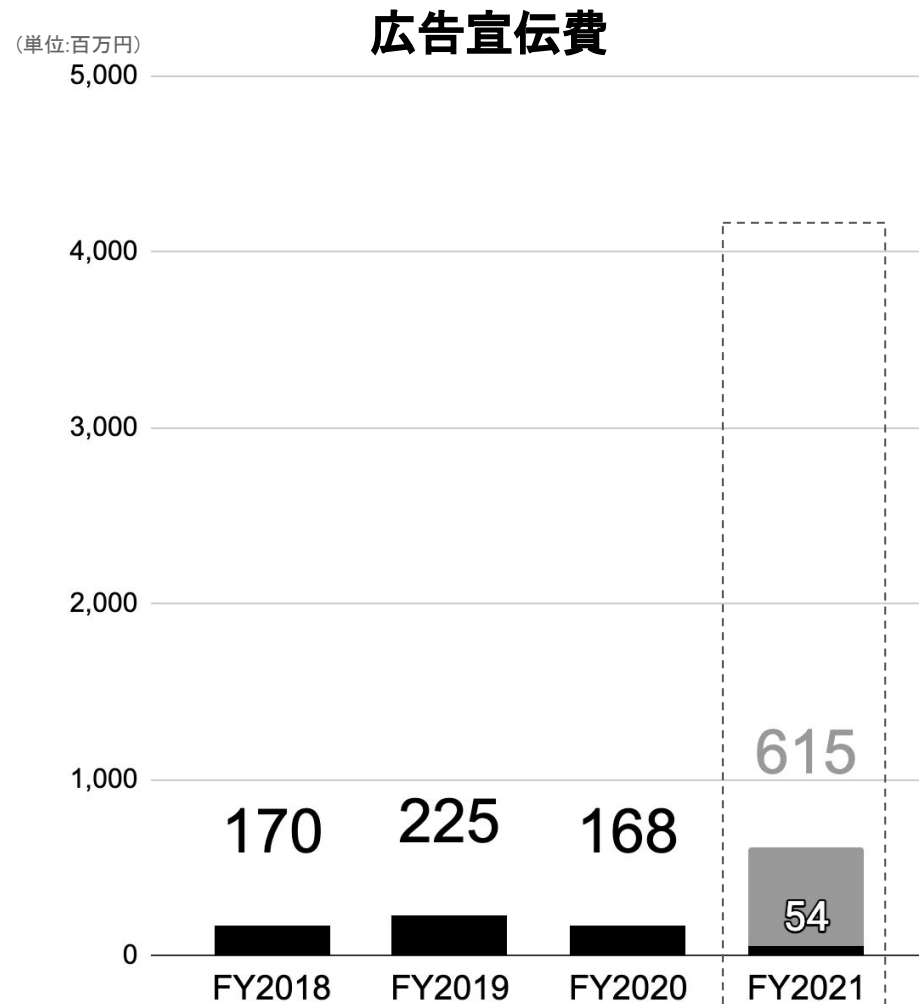
HENNGE One事業の売上高は、通期見通しに対して23.0%の進捗となりました。



営業費用(売上原価+販管費)の見通し(通期)

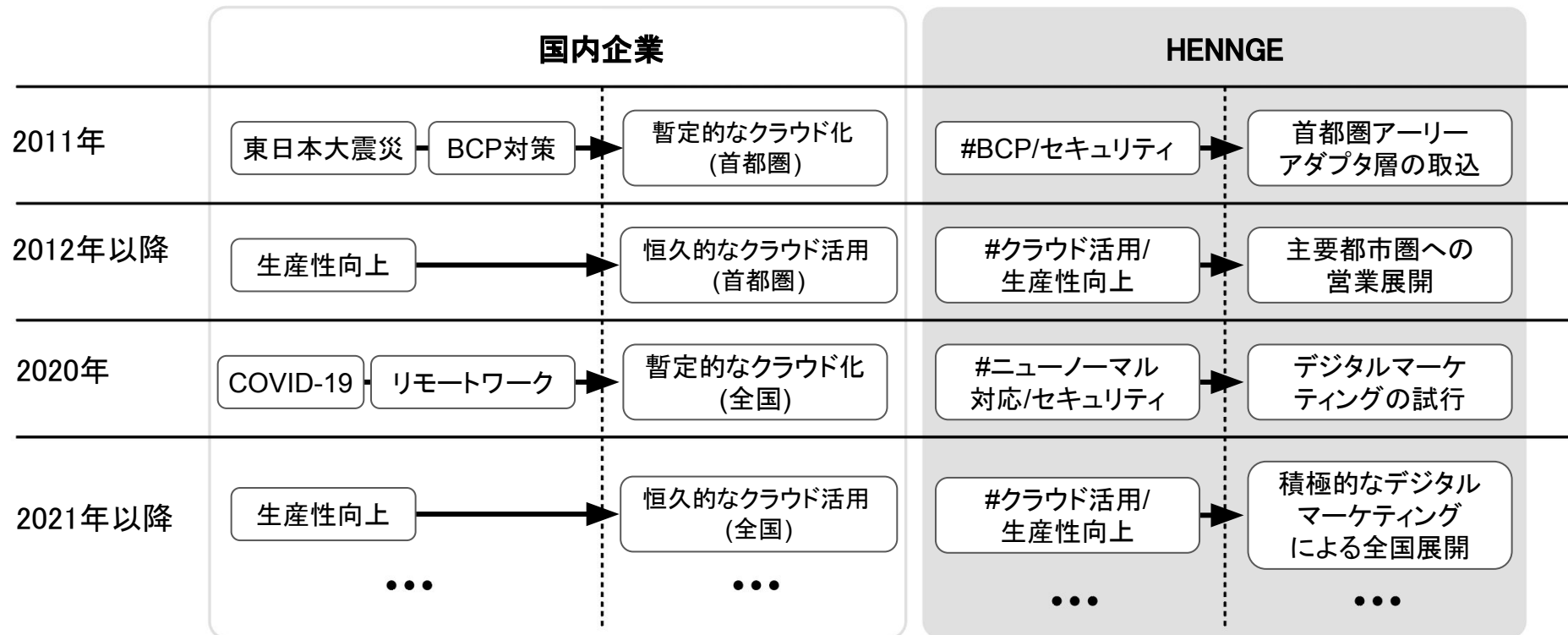
広告宣伝費は、通期見通しに対して8.8%の進捗となりました。

広告宣伝費は、大規模イベントの開催される第2四半期に重点的に投下される見通しです。



マーケットの変化について

新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響を受け、国内におけるクラウドサービスを利用する企業数は、加速するものと考えております。



大規模デジタルイベント HENNGE NOW!

2021年2月15日から6日間にわたり、40社以上の企業、自治体や教育機関にご登壇いただき、DX、SaaS、セキュリティ、教育/自治体のデジタル化などをテーマに、変化と挑戦を実践する50超のセッションを開催いたします。こういった取り組みを通して今後の日本国内におけるSaaS化を牽引しつつ、事業機会を捉えていきたいと考えます。



DX

大手企業でのDX実戦事例をご紹介します

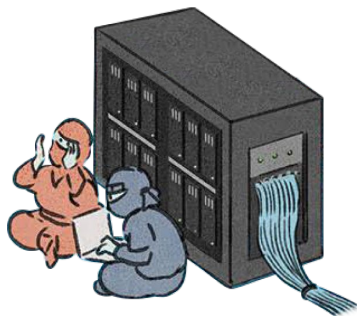


SaaS

脱ハンコ、ペーパーレス、テレワークなどのソリューションをご紹介します

教育 /自治体

デジタル化が求められる教育/自治体の取り組み事例をご紹介します



HENNGE

変化と挑戦を繰り返すHENNGEの最新の取り組みをご紹介します



(HENNGE NOW!の詳細は上記QRコードから)

また、このイベントに合わせて、TVCMや動画広告も実施しております



(コマーシャル動画は上記QRコードから)

大規模デジタルイベント HENNGE NOW!



(一部、順不同)

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 (Life Time 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の商品やサービスを購入した(する)金額の総計です。

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。

ARR最大化

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

N : 契約社数 の最大化

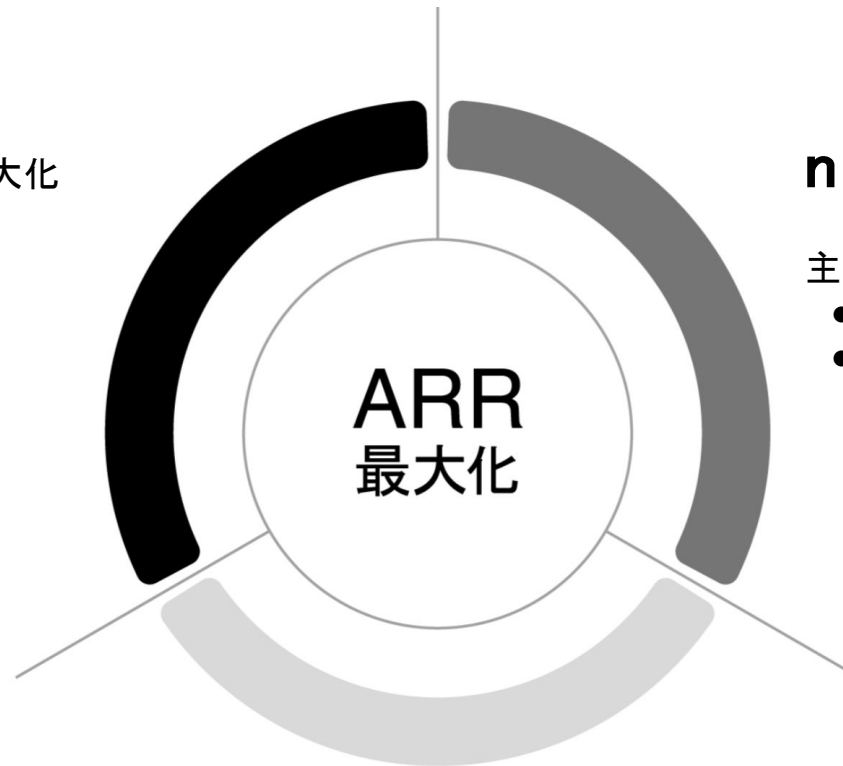
主に

- 営業人員の増加
- 地域カバレッジ拡大
- 代理店との連携強化

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

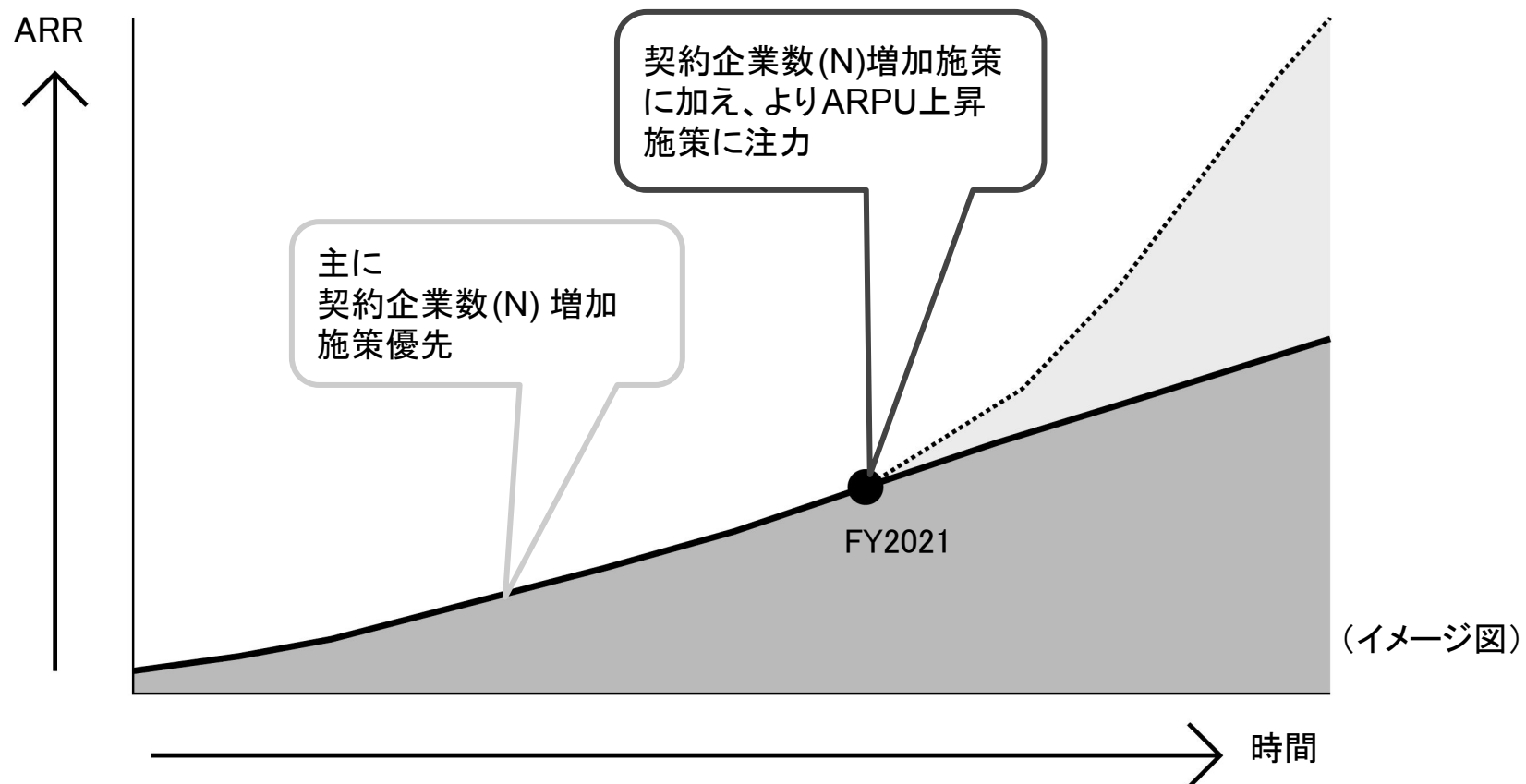
(HENNGE One)

短期的にはNの増加、中長期ではARPUの上昇に注力することで、
2021年9月期に変曲点を作り、2022年9月期以降でのARR成長率上昇を目指します。

	ARR			N			n			ARPU		
	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 あたりの 年額単価	前年比	前年Δ
	(百万円)	(%)	(百万円)	(社)	(%)	(社)	(人)	(%)	(人)	(円)	(%)	(円)
4Q FY14	563		=	232		×	1,187		×	2,042		
4Q FY15	880	+56.5%	+318	399	+72.0%	+167	1,095	-7.8%	-93	2,015	-1.3%	-27
4Q FY16	1,288	+46.3%	+407	642	+60.9%	+243	1,018	-7.0%	-76	1,970	-2.2%	-45
4Q FY17	1,898	+47.4%	+611	928	+44.5%	+286	1,107	+8.7%	+89	1,848	-6.2%	-122
4Q FY18	2,552	+34.4%	+653	1,176	+26.7%	+248	1,166	+5.3%	+59	1,861	+0.7%	+13
4Q FY19	3,240	+27.0%	+688	1,428	+21.4%	+252	1,171	+0.4%	+5	1,938	+4.2%	+77
4Q FY20	3,909	+20.7%	+670	1,667	+16.7%	+239	1,169	-0.2%	-2	2,007	+3.5%	+68
1Q FY21	4,102		=	1,752		×	1,107		×	2,115		

2021年以降の成長戦略

2021年以降に向けて、ARR成長速度の変曲点を作るべく、
Nだけでなく、ARPUを積極的にあげることでできる施策を実施していきます。



2021年以降の成長戦略

IDaaSであるHENNGE Oneを中心に、企業内におけるSaaS活用拡大の潮流とともに成長



160以上

のクラウドサービスに対応

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
天野 治夫 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: 189名

(臨時雇用者を含まず、2020年12月末日現在)



小椋 一宏



宮本 和明



永留 義己



天野 治夫

Locations

日本



台湾

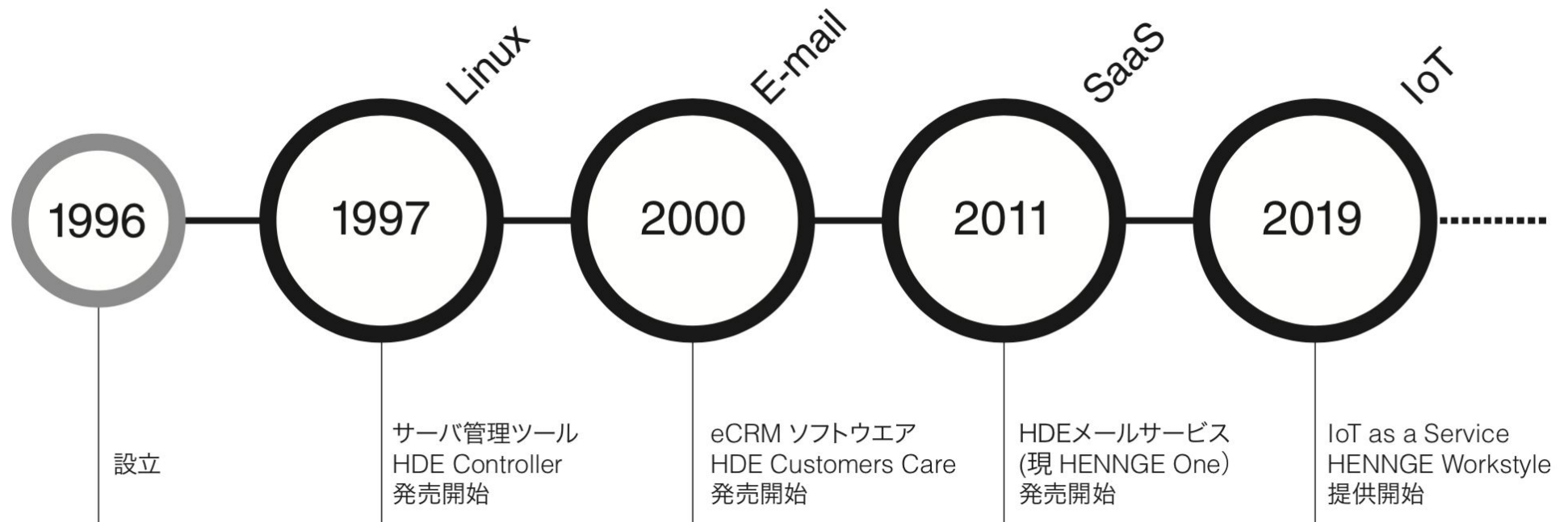


VISION

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

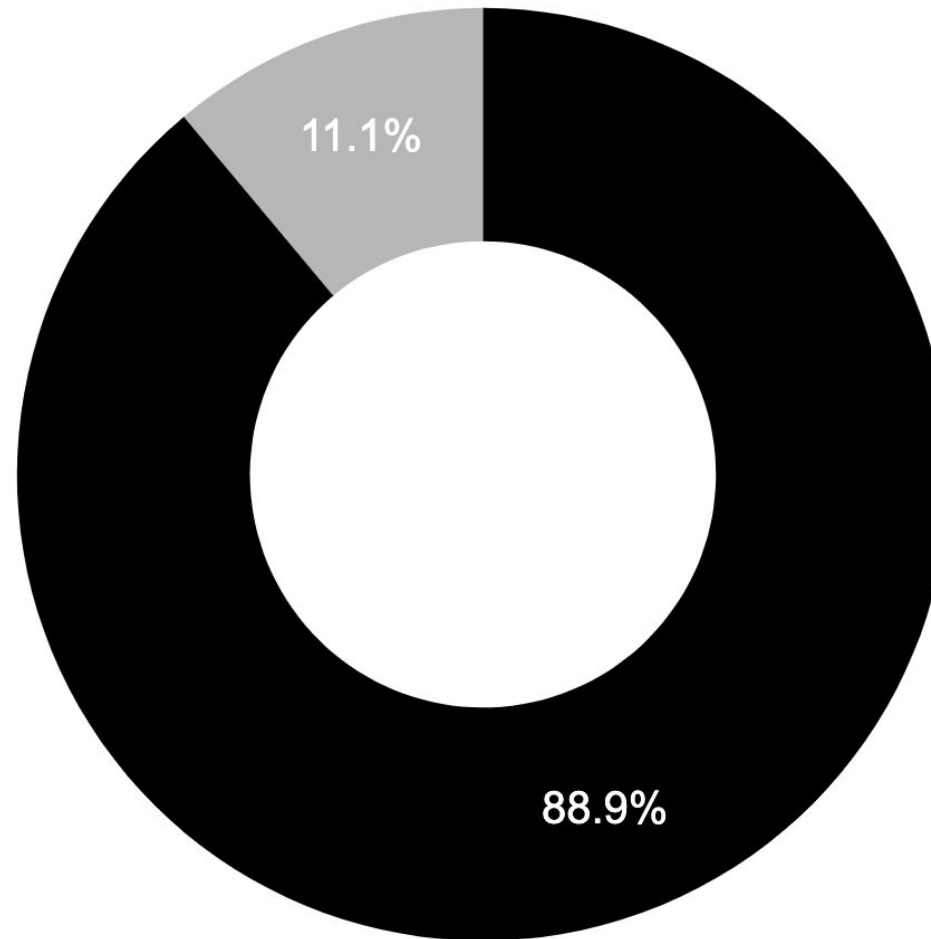
変わらない志、変わり続ける事業領域



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、全体の約88.9%



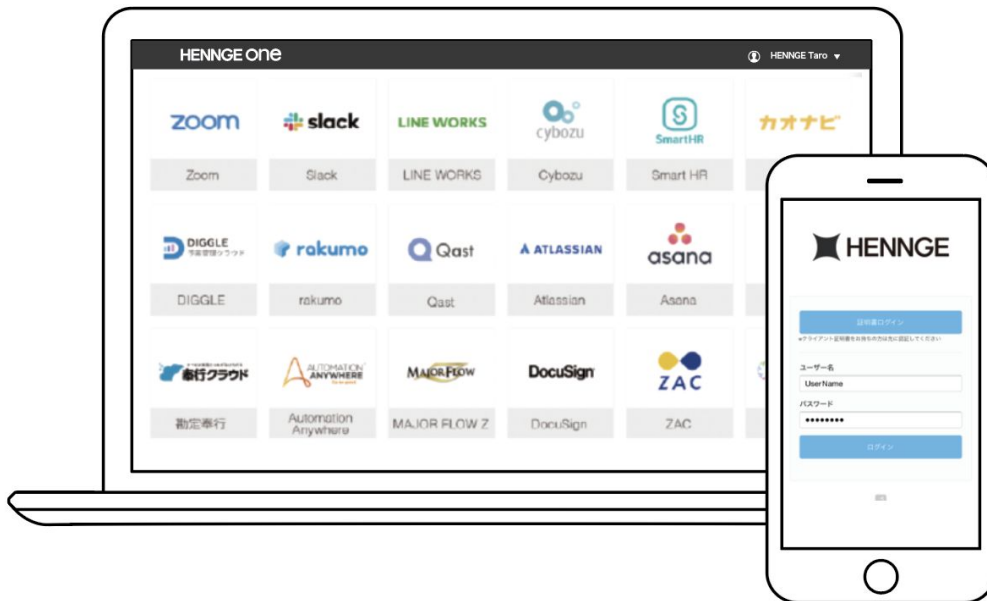
(2021年9月期第1四半期)

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

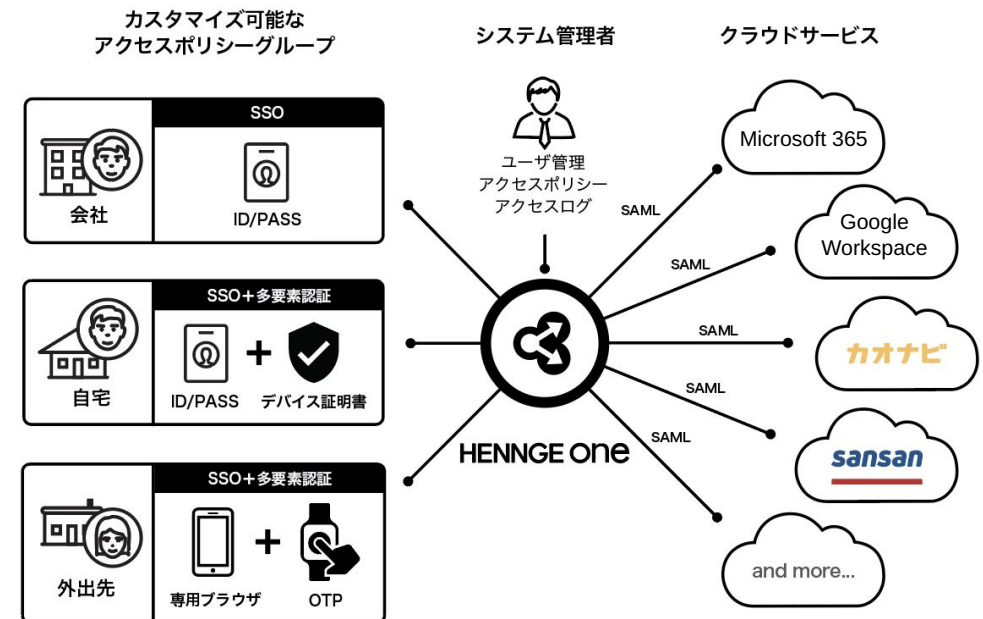
HENNGE One

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

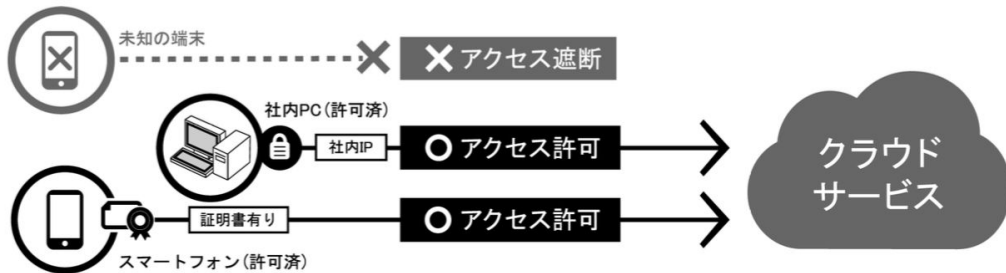


IDaaS (Identity as a Service) : IDなどログイン情報の管理をクラウドで行えるようにしたSaaSです。

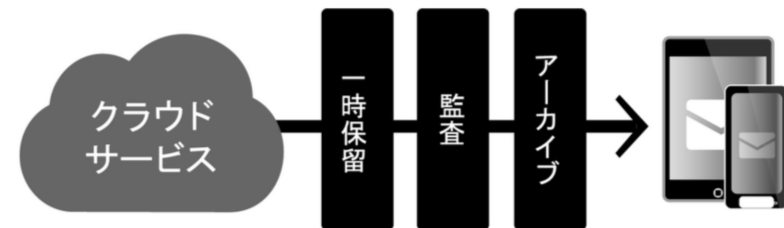
HENNGE One

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。

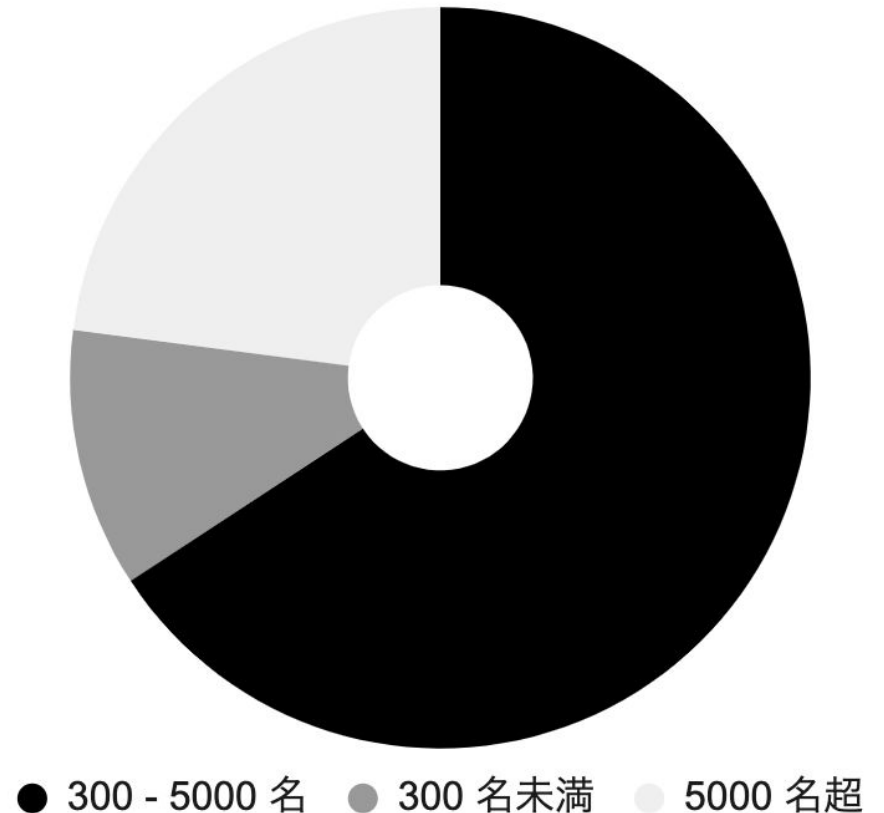
HENNGE Oneの強固な顧客基盤

1,752社の多様な業種・業態でのご利用実績、契約ユーザー数は194万人(2020年12月末時点)



他、多数

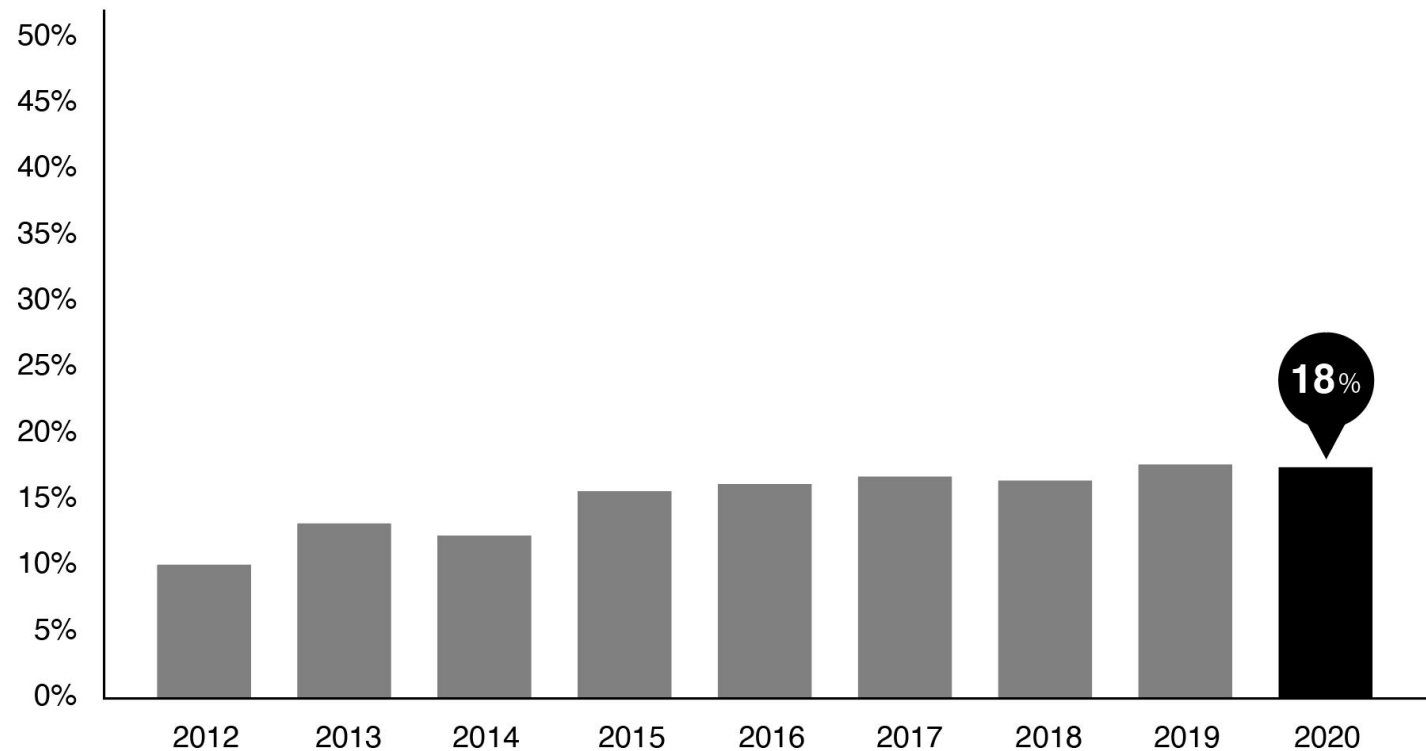
2020年9月期の
契約ユーザー規模別分布(Arrベース)



補足資料 (市場規模について)

日本のクラウド・コンピューティング導入率

日本のクラウド・コンピューティング導入率は、2020年で平均18%。
国内にも十分な市場拡大余地があります。

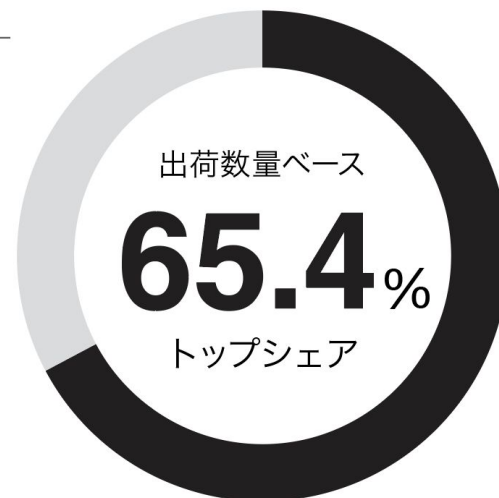


(出典: ガートナー、2020年5月、「日本におけるクラウド・コンピューティングの導入率は平均18%との最新の調査結果を発表」
<https://www.gartner.com/jp/newsroom/press-releases/pr-20200514>を元に当社グループでグラフ化)

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**13.2%**がご利用

(当社グループ調べ、2020年12月末日現在)

契約企業あたりの平均契約ユーザ数

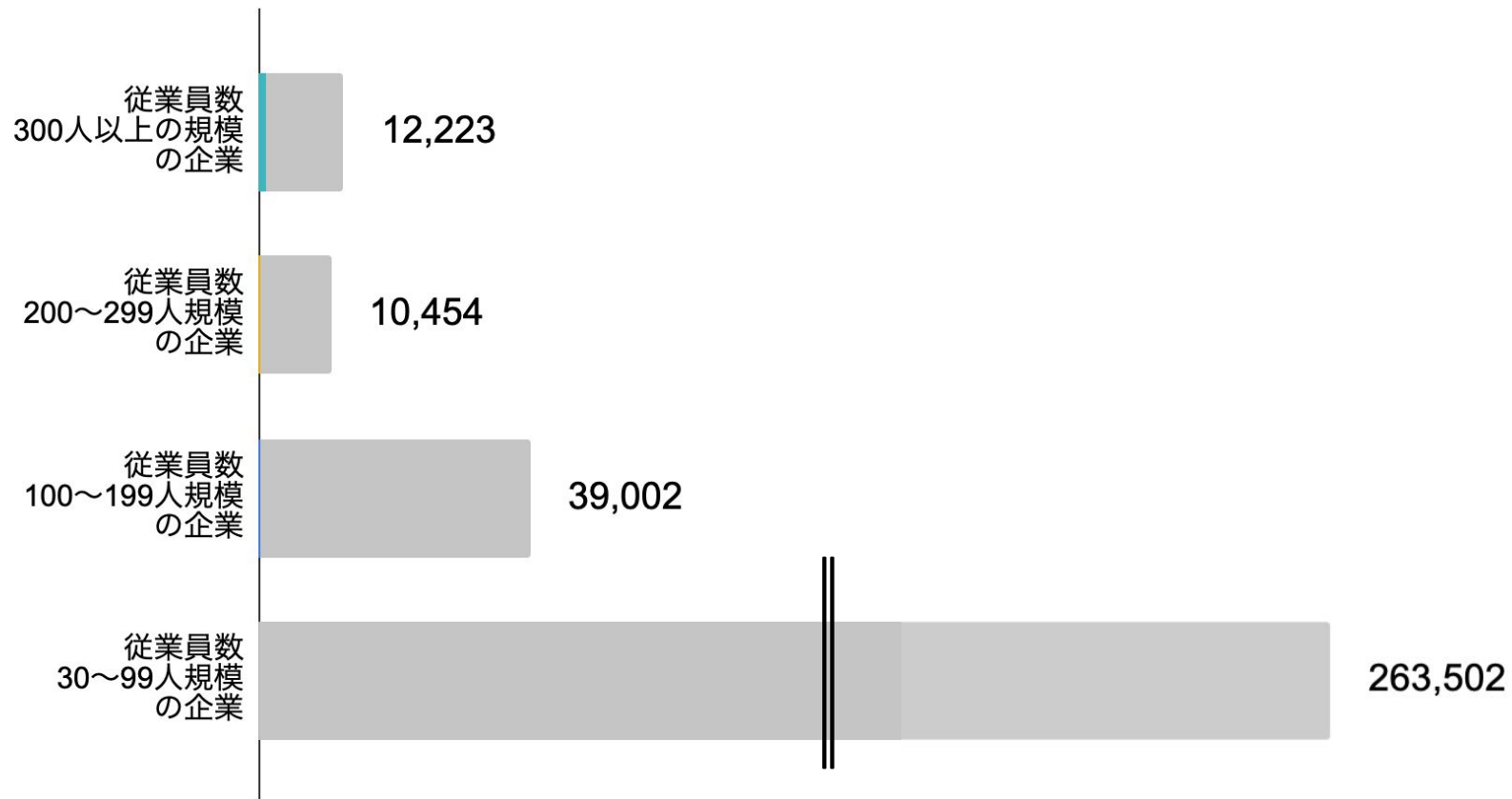
約**1,107**人

(2020年12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」)

日本国内における従業員数規模別企業数

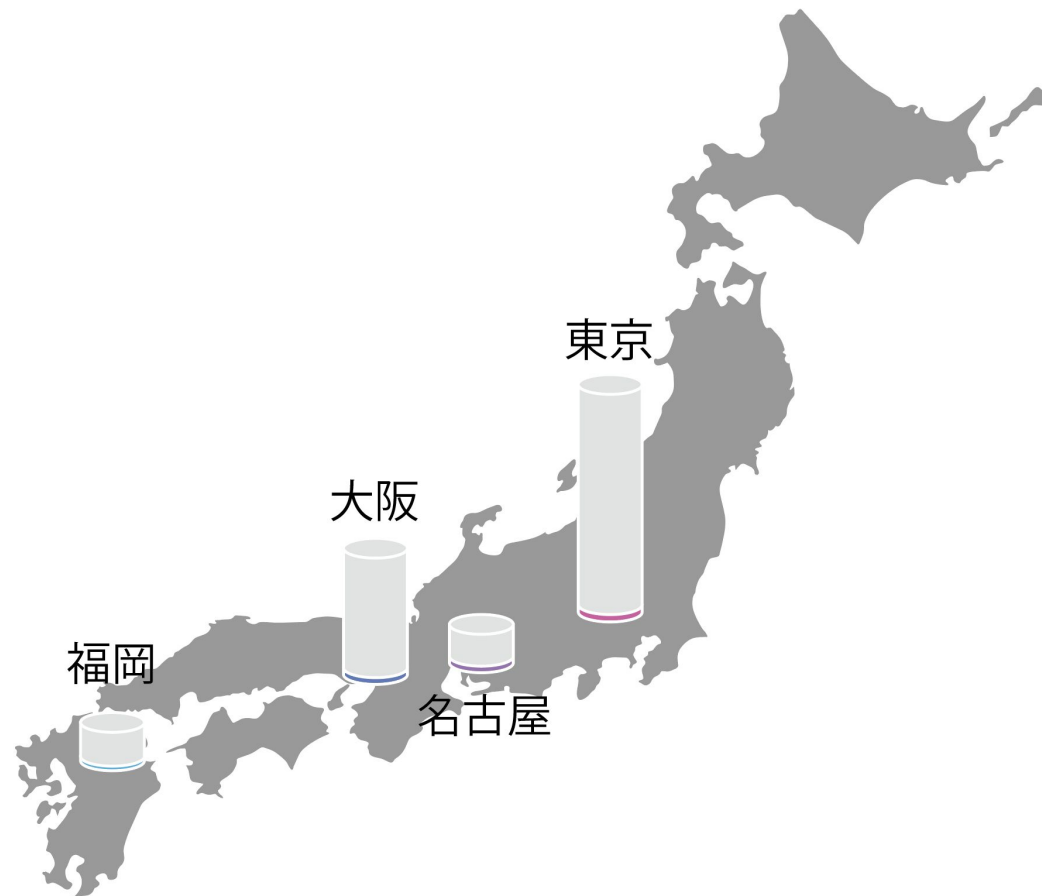
日本国内における企業数と照らし合わせると、まだ大きな潜在マーケットが存在すると思います。まずは、獲得費用対効果の高い300人以上の企業へのリーチを目指します。



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」)

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
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。



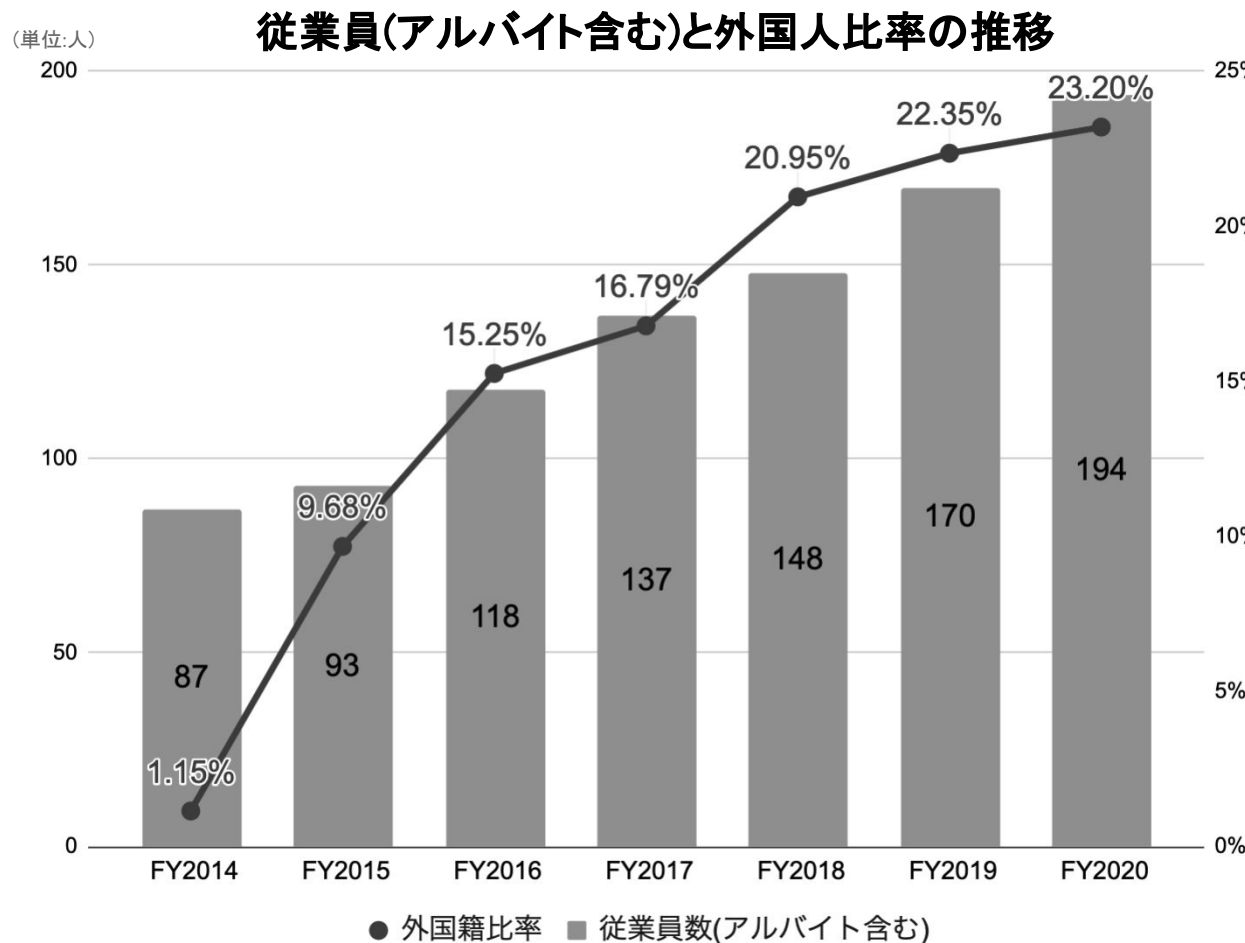
補足資料 (その他)

新型コロナウイルス感染症の2021年9月期以降への影響

- 社内では新人の教育などについて試行錯誤を続けているものの、概ねリモートワーク中心のワークスタイルが定着しております。
- 渡航制限等の影響により、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に遅延が発生しております。
- 中長期では、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。
- 今後、仮に景気が後退した場合には、解約や、サービス利用縮小の可能性がります。

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に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。



インターン応募総数(累計)

約**148**の国と地域から
14,755人

インターン数(累計)

24の国と地域から
91人

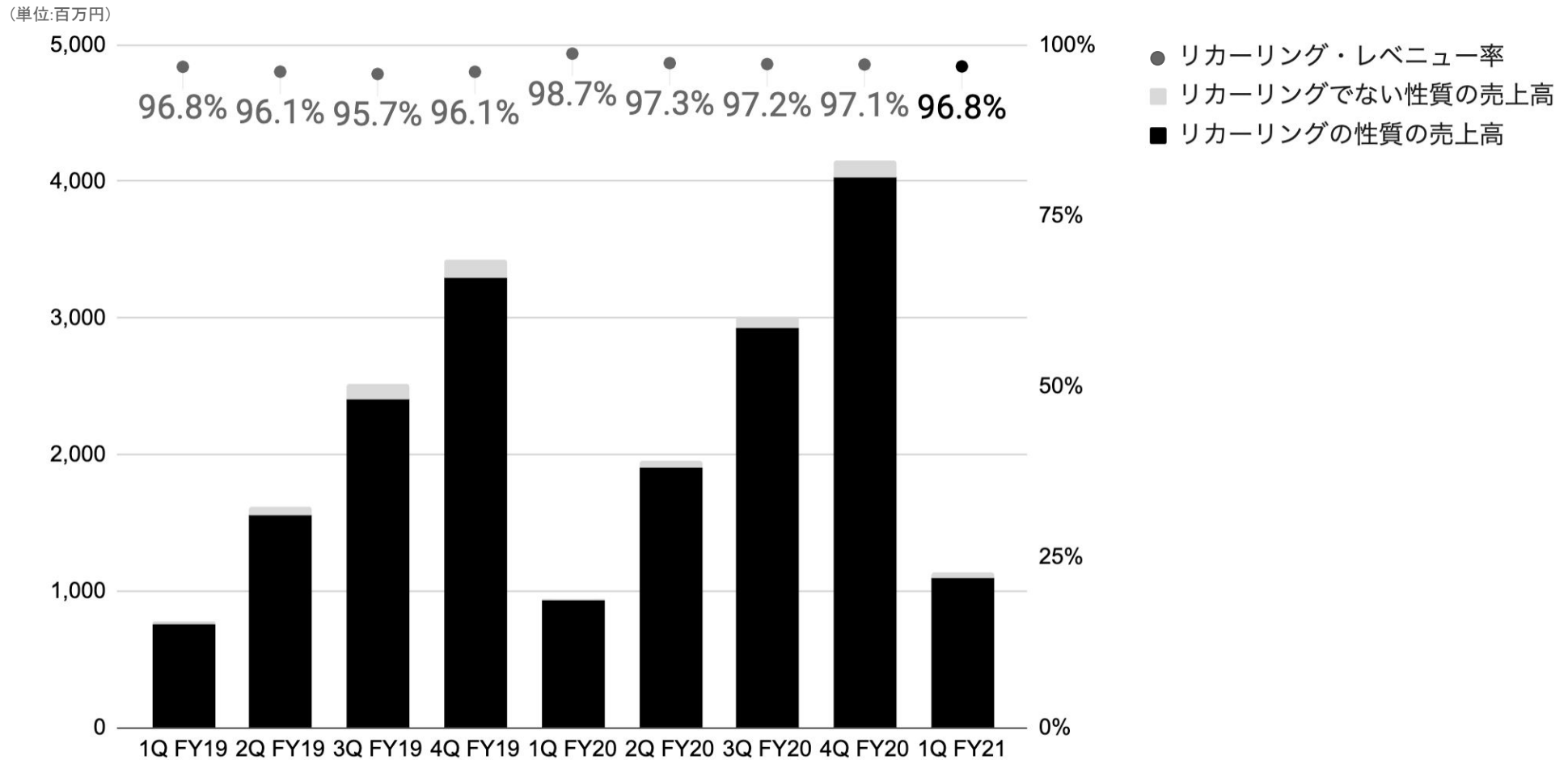
(当該プログラム開始の2012年以来、2020年9月末日までの累計値)

従業員(アルバイトを含む)

20以上の国と地域で構成

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1.9pt減少の96.8%
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 (新サービス・新プラン)

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



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



HENNGE Oneの新ライセンス体系

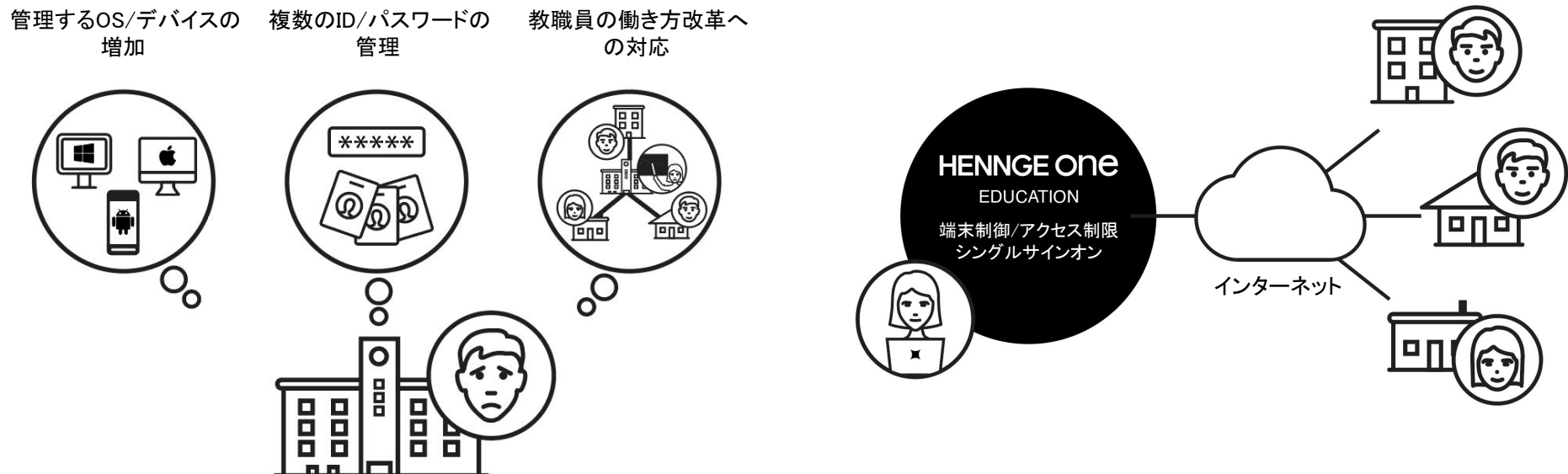
新ライセンス体系 (2019年6月)

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>
<ul style="list-style-type: none"> HENNGE Access Control HENNGE Secure Browser HENNGE Device Certificate 	<ul style="list-style-type: none"> HENNGE Access Control HENNGE Secure Browser HENNGE Email Archive HENNGE Email DLP HENNGE Secure Transfer 	<ul style="list-style-type: none"> HENNGE Access Control HENNGE Secure Browser HENNGE Email Archive HENNGE Email DLP HENNGE Device Certificate HENNGE Secure Transfer
<ul style="list-style-type: none"> ※ 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～ 	<ul style="list-style-type: none"> ※ 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～ 	<ul style="list-style-type: none"> ※ 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～

HENNGE Oneの新プラン

「HENNGE One for Education」(2020年7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。



新サービス

「CHROMO(クロモ)」(2020年8月)

地域住民とのスムーズな双方向コミュニケーションを実現する
コミュニケーションサービス「CHROMO(クロモ)」を
全国の自治体を対象に、販売開始いたしました。



情報発信を各部署が分担
一方通行な地域住民とのコミュニケーションになりやすく
住民側の課題やニーズを受け取りづらい

情報発信を CHROMO の一元管理で効率化
自治体職員と地域住民による双方向のコミュニケーションで
「地域コミュニティ活性化」へ

脱パスワードの実現に向けて

複数のパスワード管理が面倒であることの解決策としてのSSOですが、さらにその先の脱パスワードによるセキュアな環境づくりを支援するサービスを展開していきます。



事業投資と新規事業開発について

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います。
事業投資においては、現在4社ある投資先のうち、rakumo株式会社が2020年9月に新規上場いたしました(東証マザーズ:4060)。

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様に投資しております。

● 投資先企業(4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。



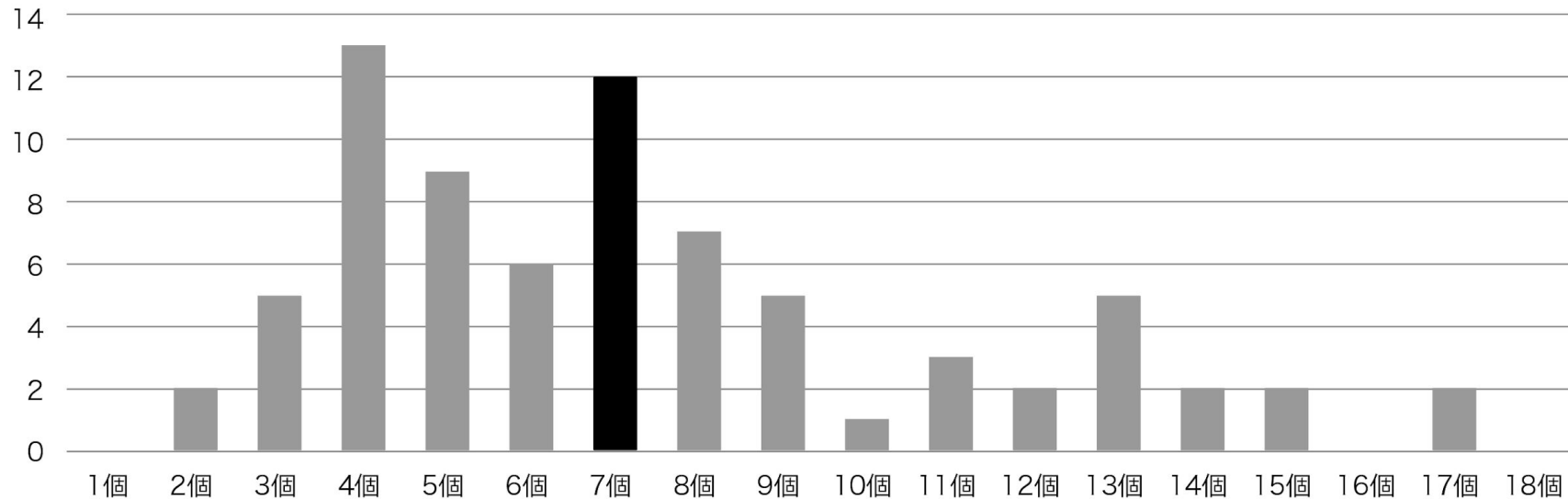
新規事業アイデアコンテスト
Inspire Matsuri
(インスパイア祭り)

過去開示資料 (調査等)

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。

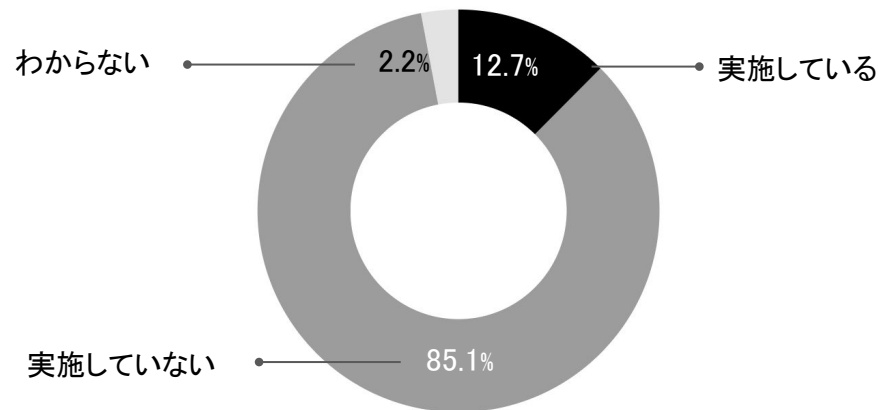
調査

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。

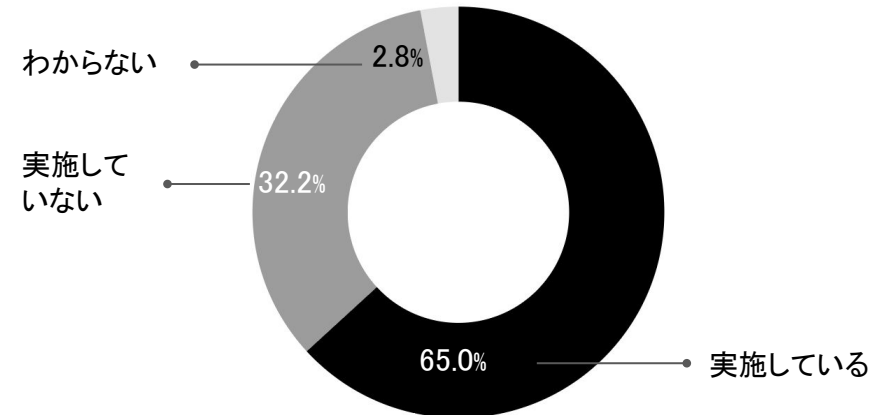
SaaSを利用していない企業

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？

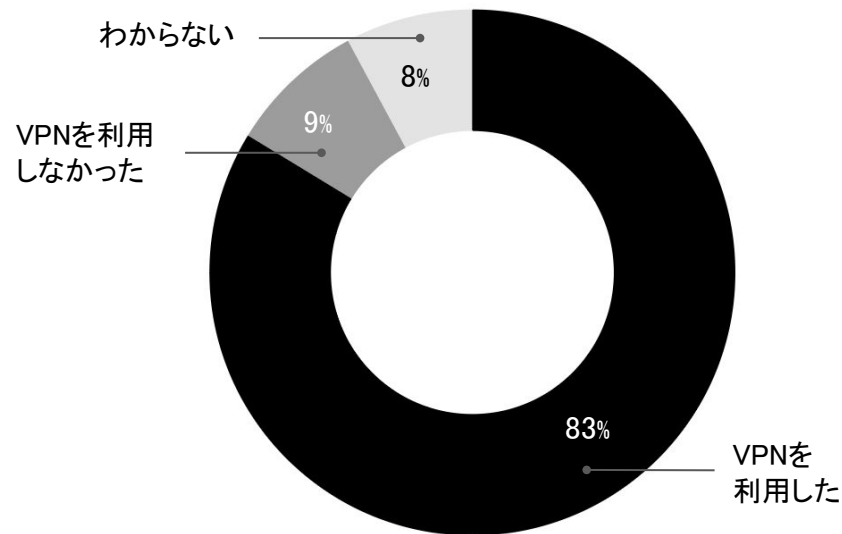


調査概要: 企業のSaaS利用とテレワークに関する企業調査
有効回答: 1030件
調査日: 2020年3月10日~3月12日
調査方法: インターネット調査(調査委託先: 株式会社マクロミル)
調査対象: 従業員数50名以上の企業にお勤めの20歳~65歳の男女

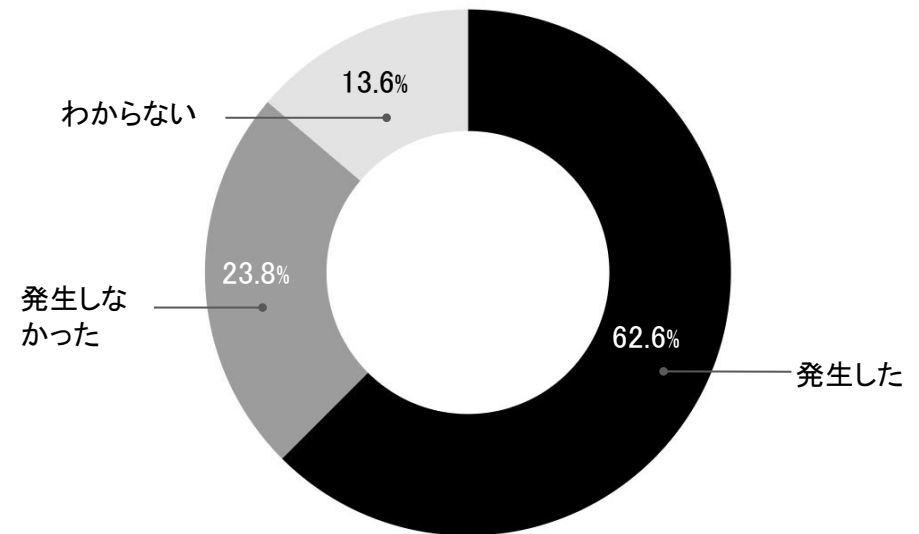
調査

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)

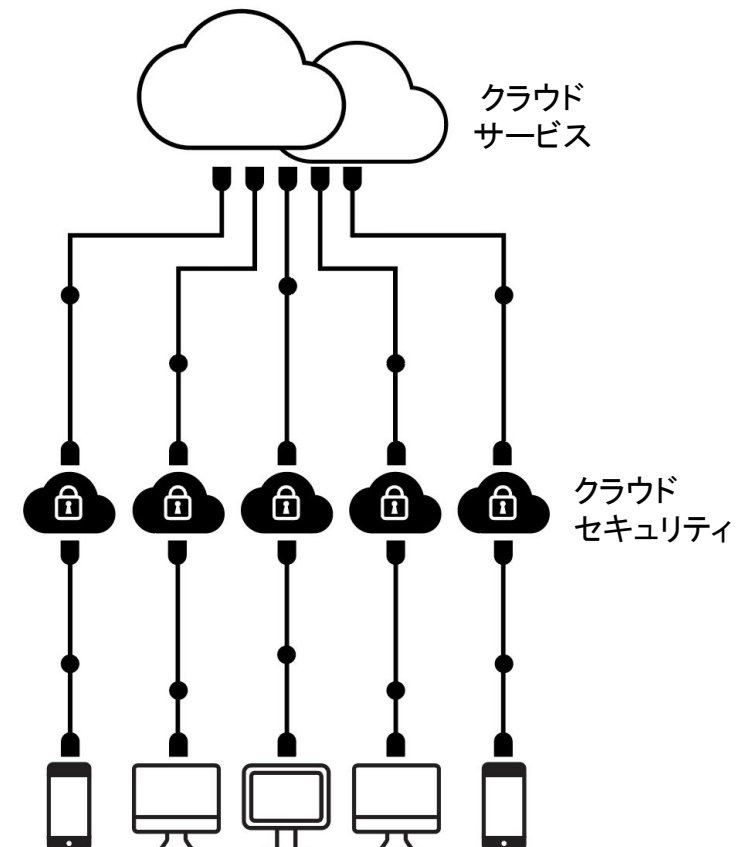
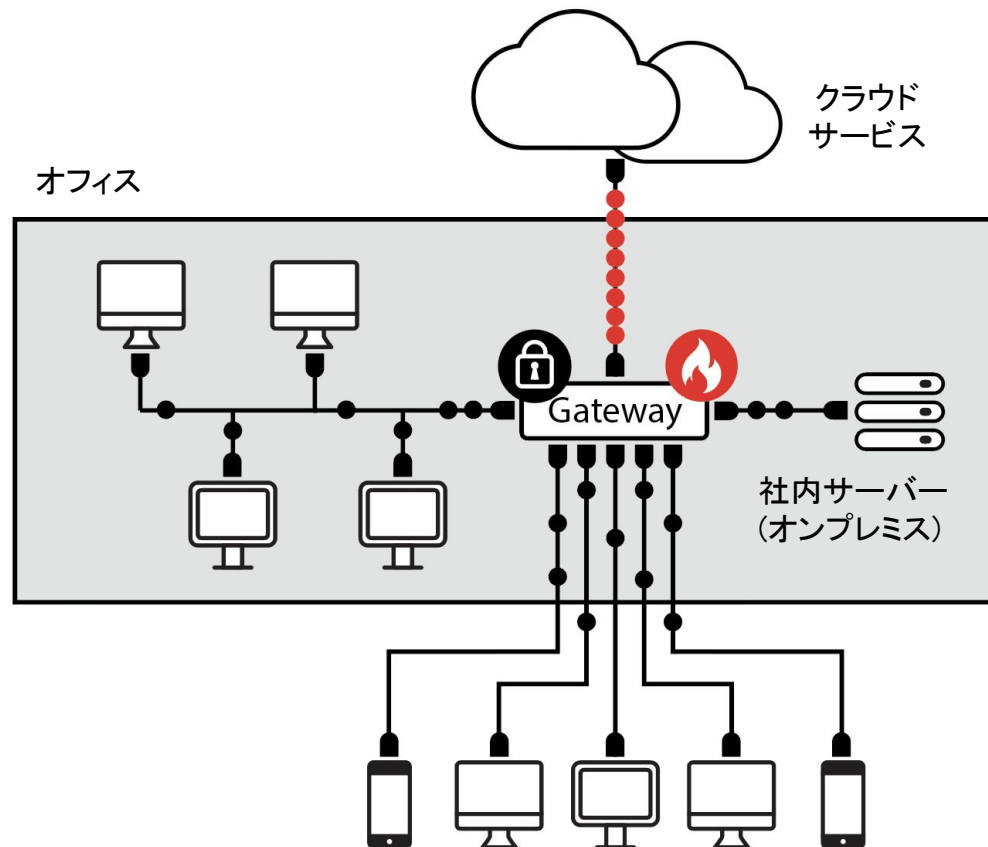
調査対象: 従業員数100名以上の企業で情報システム部門に従事される方

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。



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