

2021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)

2021年8月12日

目次

1. 2021年9月期第3四半期決算
2. 2021年9月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
 - 市場規模について
 - その他
5. 過去開示資料

2021年9月期

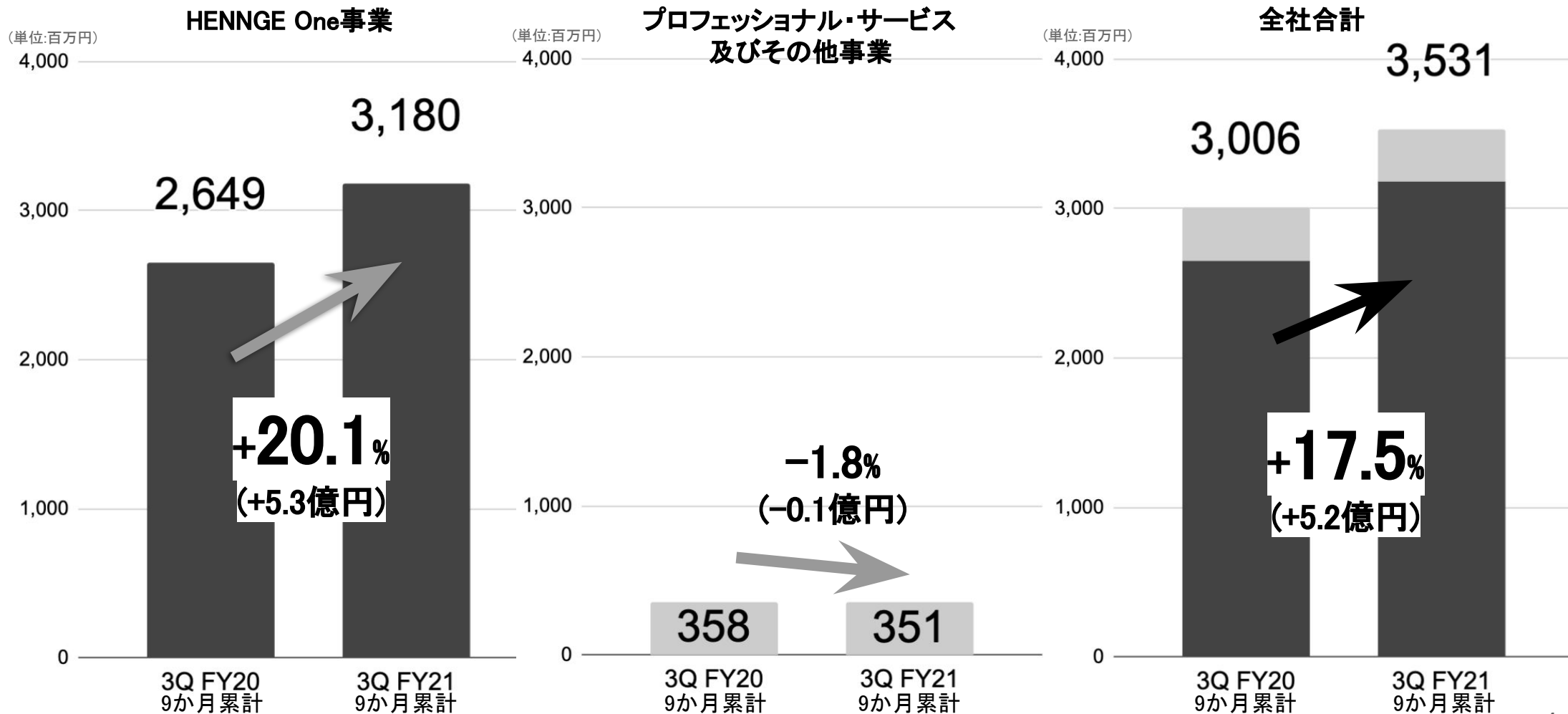
(2020年10月～2021年9月)

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17.5%増の35.3億円

売上成長のドライバーとなるHENNGE Oneの売上高は同比20.1%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)

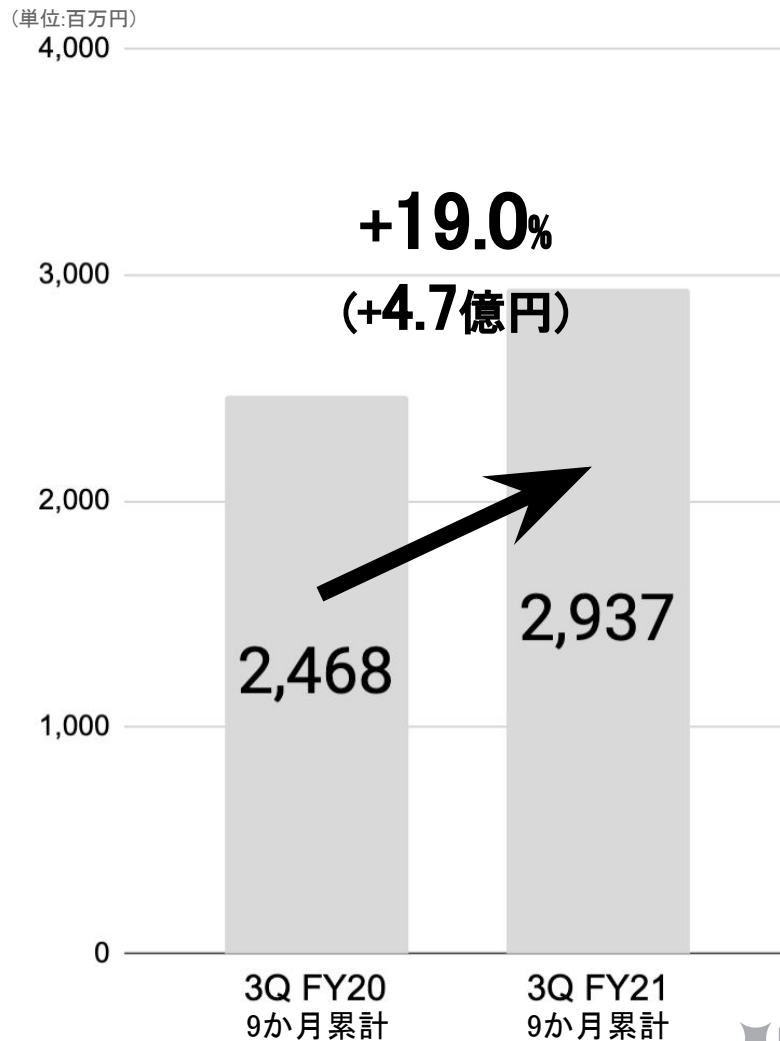
(単位:百万円)	3Q FY20 9か月累計	3Q FY21 9か月累計	増減額	増減率 (%)	2020/11/13開示の 通期業績予想	進捗率 (%)
売上高	3,006	3,531	+525	+17.5%	4,841	72.9%
うちHENNGE One事業	2,649	3,180	+531	+20.1%	4,388	72.5%
うちプロフェッショナル・サービス 及びその他事業	358	351	-6	-1.8%	453	77.6%
売上原価	538	594	+56	+10.4%		
売上総利益	2,468	2,937	+469	+19.0%		
(売上総利益率)	(82.1%)	(83.2%)		(+1.1pt)		
販売費及び一般管理費	2,150	2,710	+560	+26.0%		
営業利益	318	227	-91	-28.6%	310	73.2%
(営業利益率)	(10.6%)	(6.4%)		(-4.1pt)	(6.4%)	
経常利益	317	230	-87	-27.4%	310	74.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	180	150	-30	-16.7%	193	77.8%
(当期純利益率)	(6.0%)	(4.2%)		(-1.7pt)	(4.0%)	

- 売上高は、前年同期比 **17.5%増**の**35.3億円**。HENNGE Oneの売上高は、同比 **20.1%増**の**31.8億円**。
- 販売費及び一般管理費は、同比 **26.0%増(5.6億円増)**の**27.1億円**。
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、同比 **30百万円減少**の**1.5億円**。

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4.7億円増加の29.4億円

売上総利益率は、前年同期から1.1ポイント増の83.2%、依然として高い粗利率を維持



(参考)

・HENNGE Oneの連携可能なクラウドサービス数

176サービス

(2021年6月末日現在)

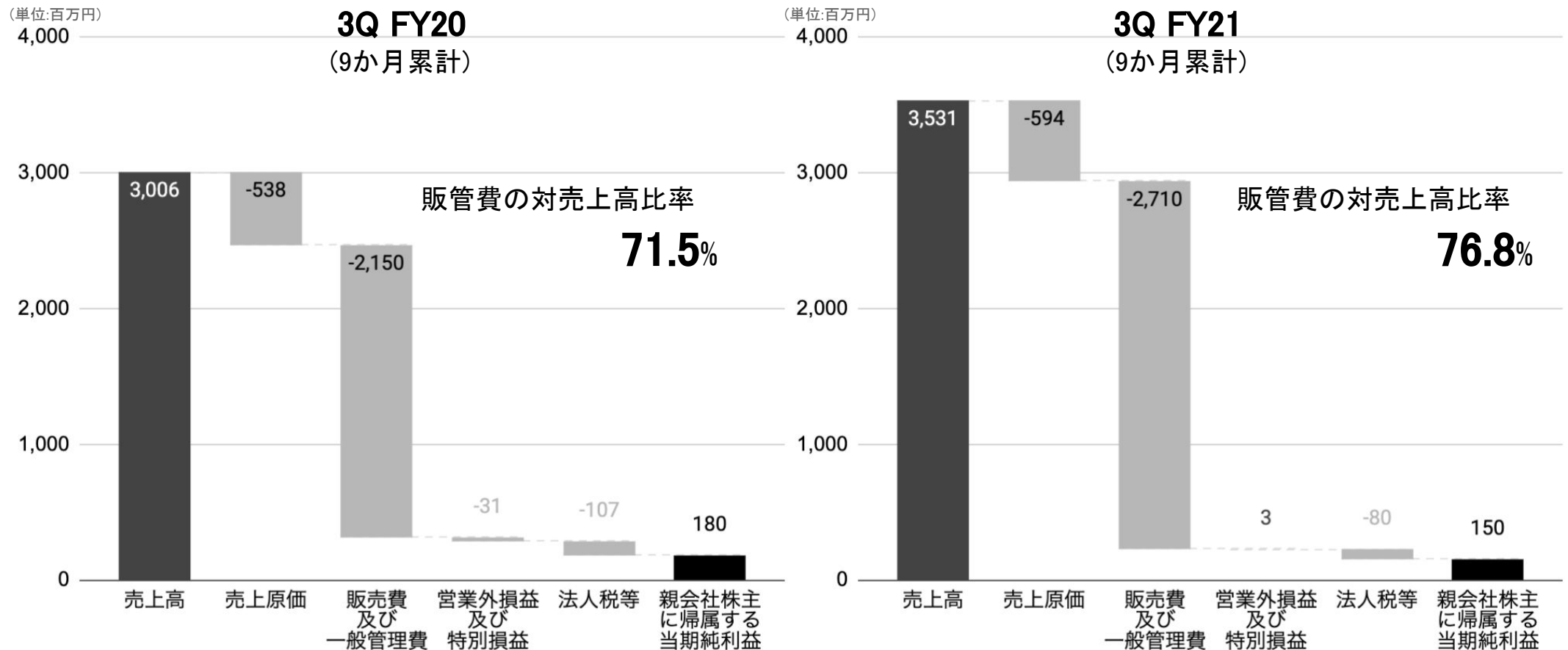
・HENNGE Oneのサービス稼働率

99.9%超

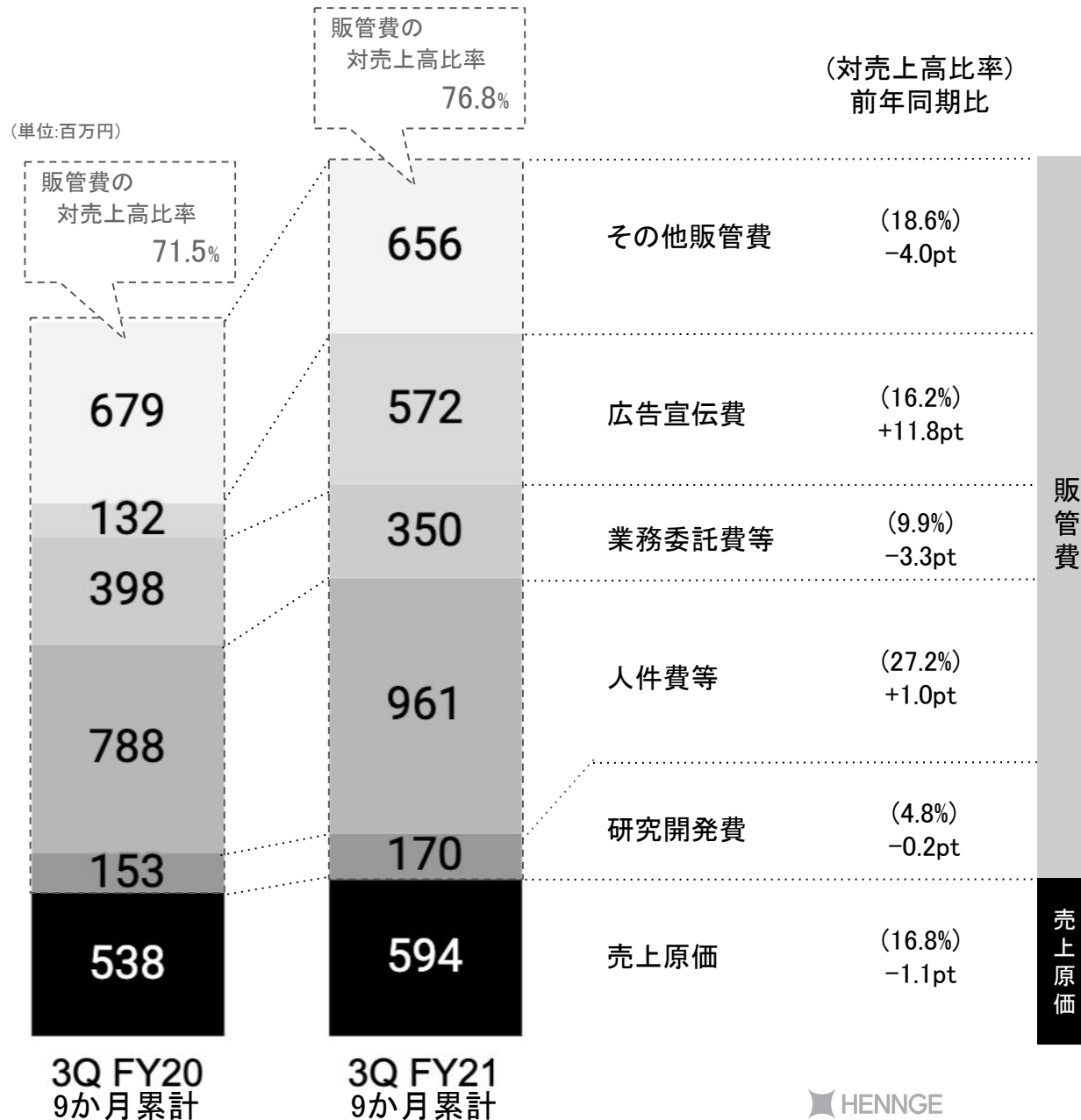
(2021年6月末日現在)

当期純利益 (対前年同期比、9か月累計比較)

前四半期に広告宣伝費を重点投下した結果、販管費率は前年同期比5.2pt増の76.8%
親会社株主に帰属する当期純利益は、同比30百万円の減収



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、引き続き採用費は増加いたしました。旅費交通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。

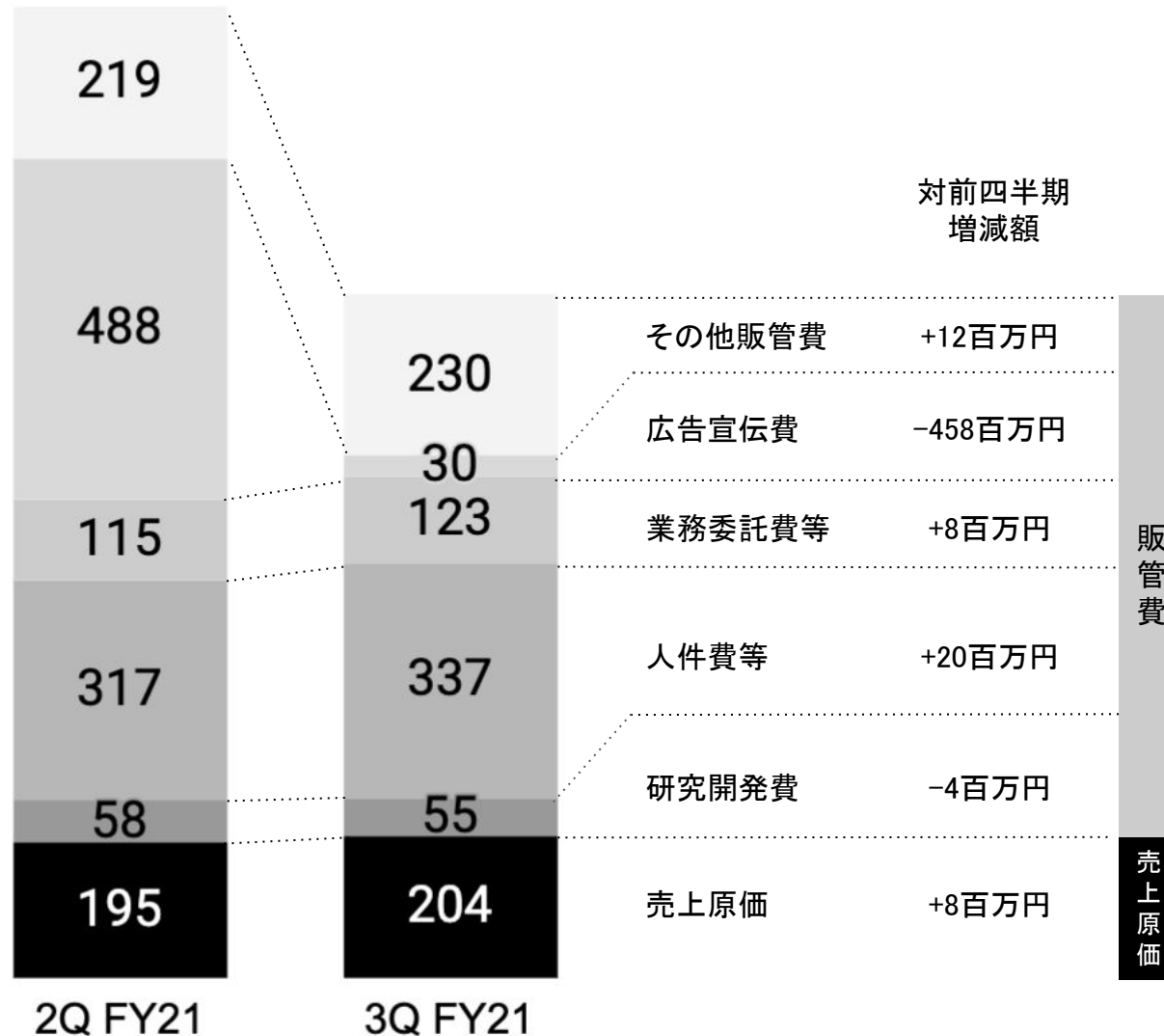
広告宣伝費は、HENNGE NOW!イベントとそれに付帯したTVCMやウェブ・交通広告を実施したことで、前年同期に比べ高い水準で推移いたしました。

業務委託費等は、引き続き抑制傾向にあります。

売上原価率は**16.8%**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)

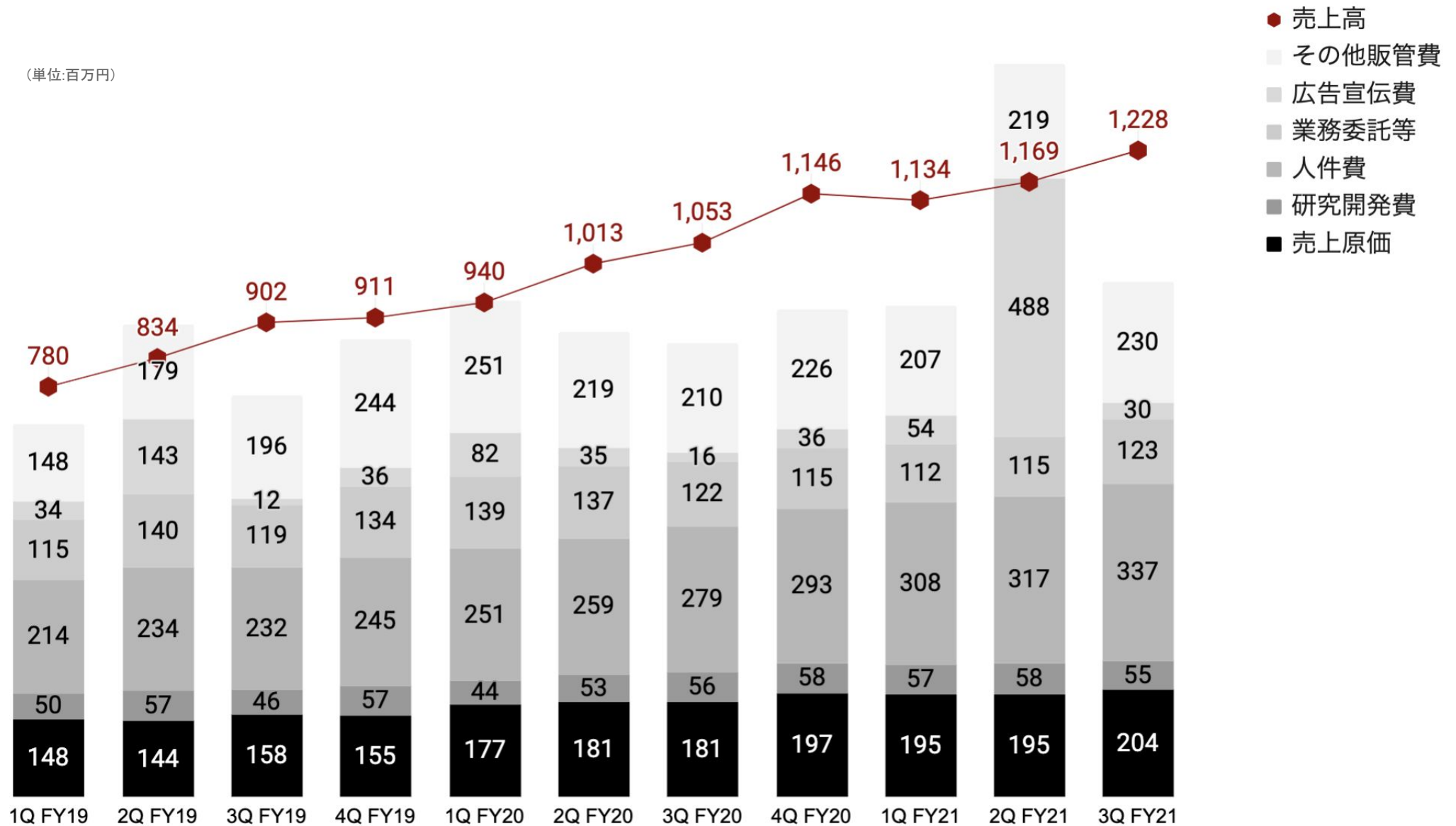


広告宣伝費は、HENNGE NOW!イベントとそれに付帯したTVCMやウェブ・交通広告を実施した前四半期に比べ、大幅に減少いたしました。

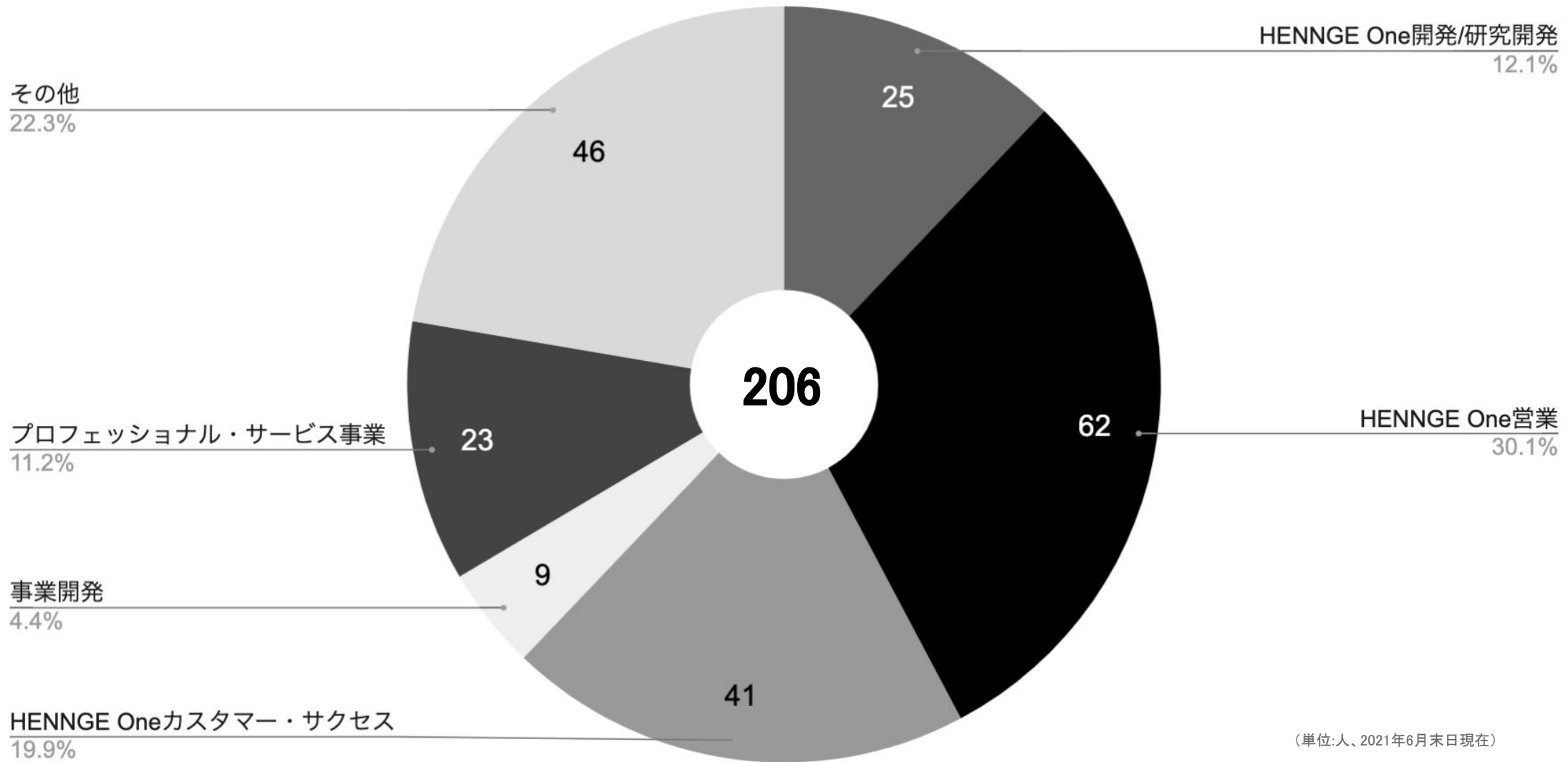
売上原価と研究開発費の合計は、HENNGE One売上高が堅調に増加したものの、当該事業の提供基盤として利用しているIaaSの利用効率の向上等により、前四半期から5百万円増加に留まりました。

売上高と営業費用の推移

(単位:百万円)



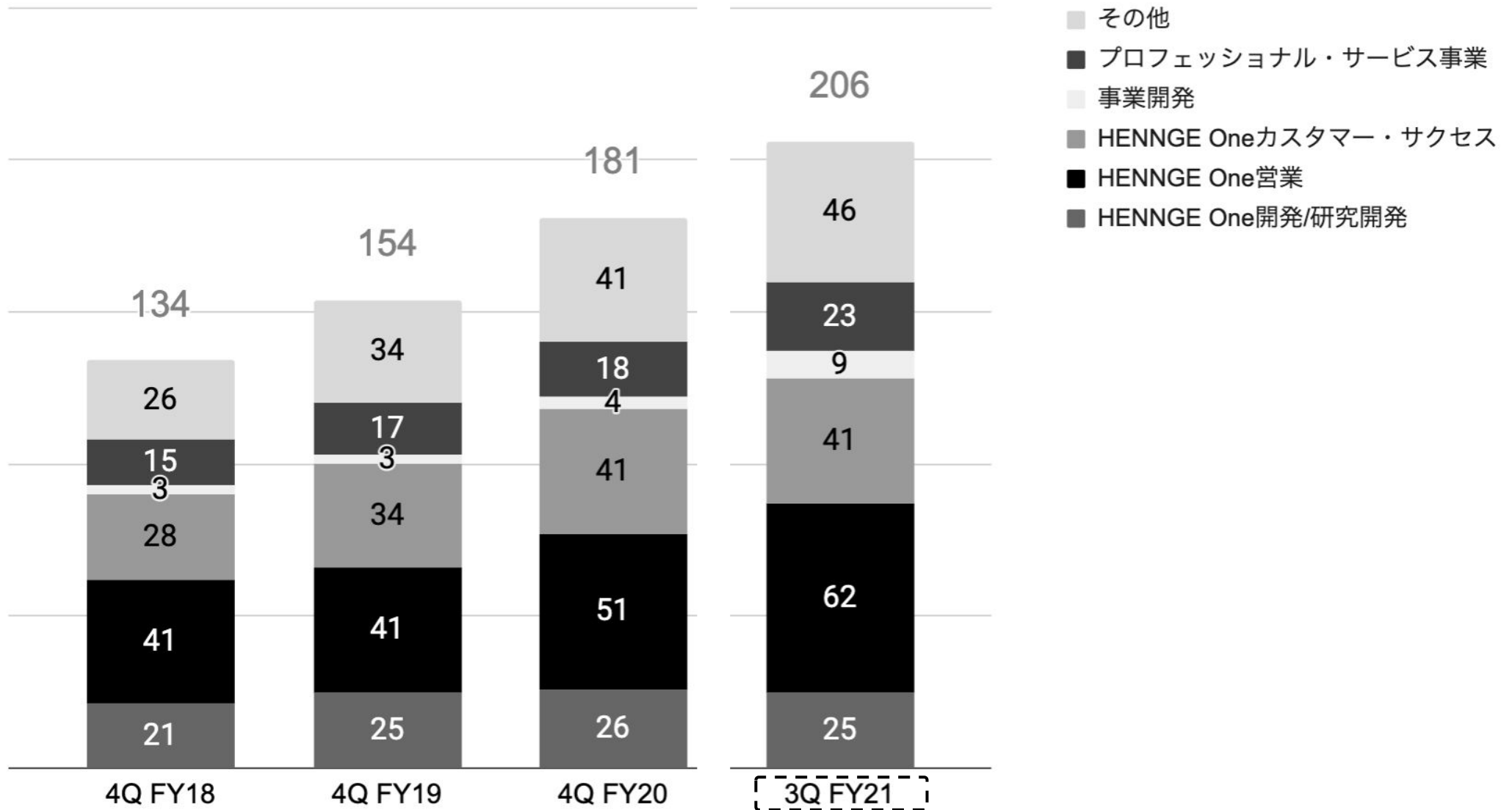
従業員(アルバイト含まず)の状況



(単位:人、2021年6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3四半期決算 (事業)

事業トピックス

- **広告・イベント**

- **HENNGE MEET UP!の開催** (2021年4月～6月)
- **各種オンラインイベント主催、出展、共催、登壇等** (2021年4月～6月)

- **その他**

- **CHROMOの新機能として相談サービスをリリース** (2021年4月)
- **台東区がCHROMOを導入** (2021年4月)
- **HENNGE Oneユーザーである株式会社船場、株式会社ショーケースがTOKYOテレワークアワードの大賞を受賞** (2021年5月)

各種イベント開催

前四半期に開催した大型デジタルイベントHENNGE NOW!のフォローアップを目的として、数多くのイベントを開催いたしました。

第2四半期

第3四半期



他

2021年9月期

(2020年10月～2021年9月)

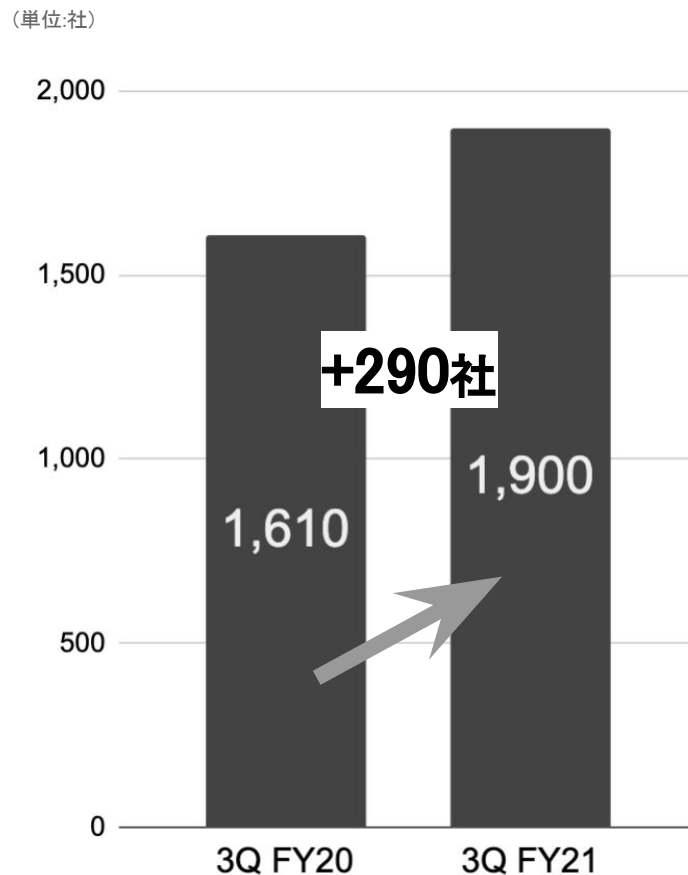
第3四半期決算 (KPI)

HENNGE One KPI (対前年同期末比)

HENNGE One契約社数

前年同期比 **18.0%**増

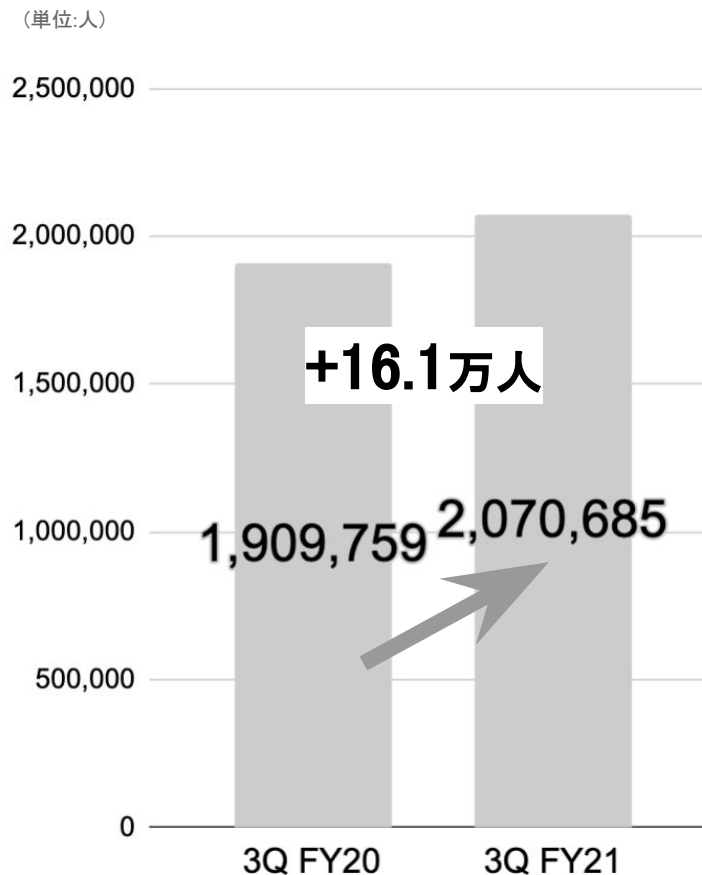
(2021年6月末日現在)



HENNGE One契約ユーザー数

同比 **8.4%**増

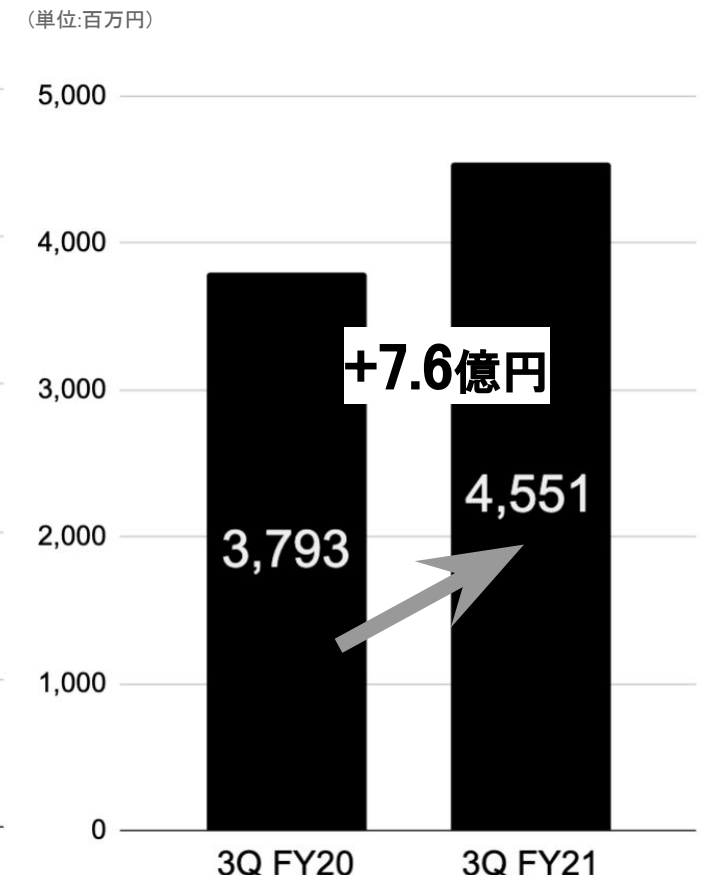
(2021年6月末日現在)



HENNGE One ARR

同比 **20.0%**増

(2021年6月末日現在)



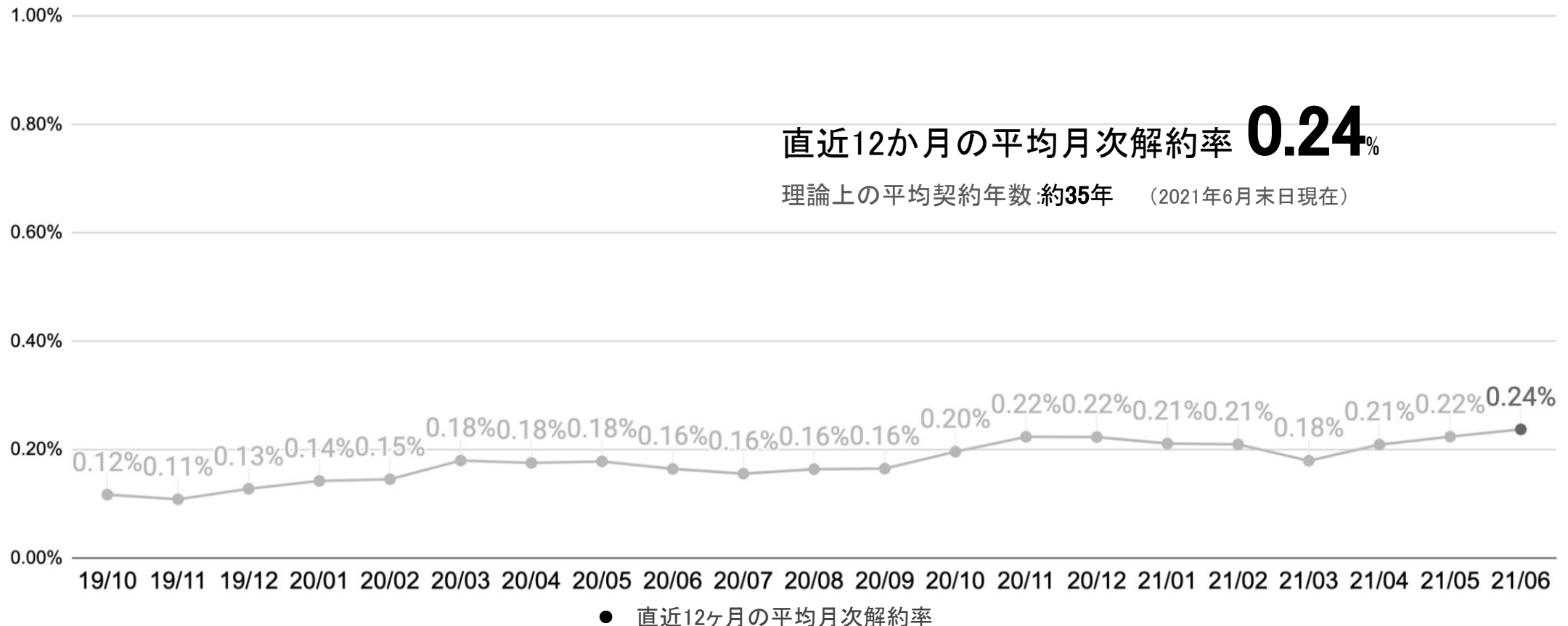
HENNGE One KPIのハイライト (対前期末比)

1. HENNGE Oneの直近12か月の平均月次解約率は、前期末(2020年9月期末)から**0.07pt上昇**の**0.24%**。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**233社増加の1,900社**、
HENNGE Oneのユーザ数は、前期末から**12.3万人増加の207.1万人**、
HENNGE OneのARRは、前期末から**6.41億円増加の45.51億円**。
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**191円増の2,198円**(1ユーザあたりの年間契約金額)。

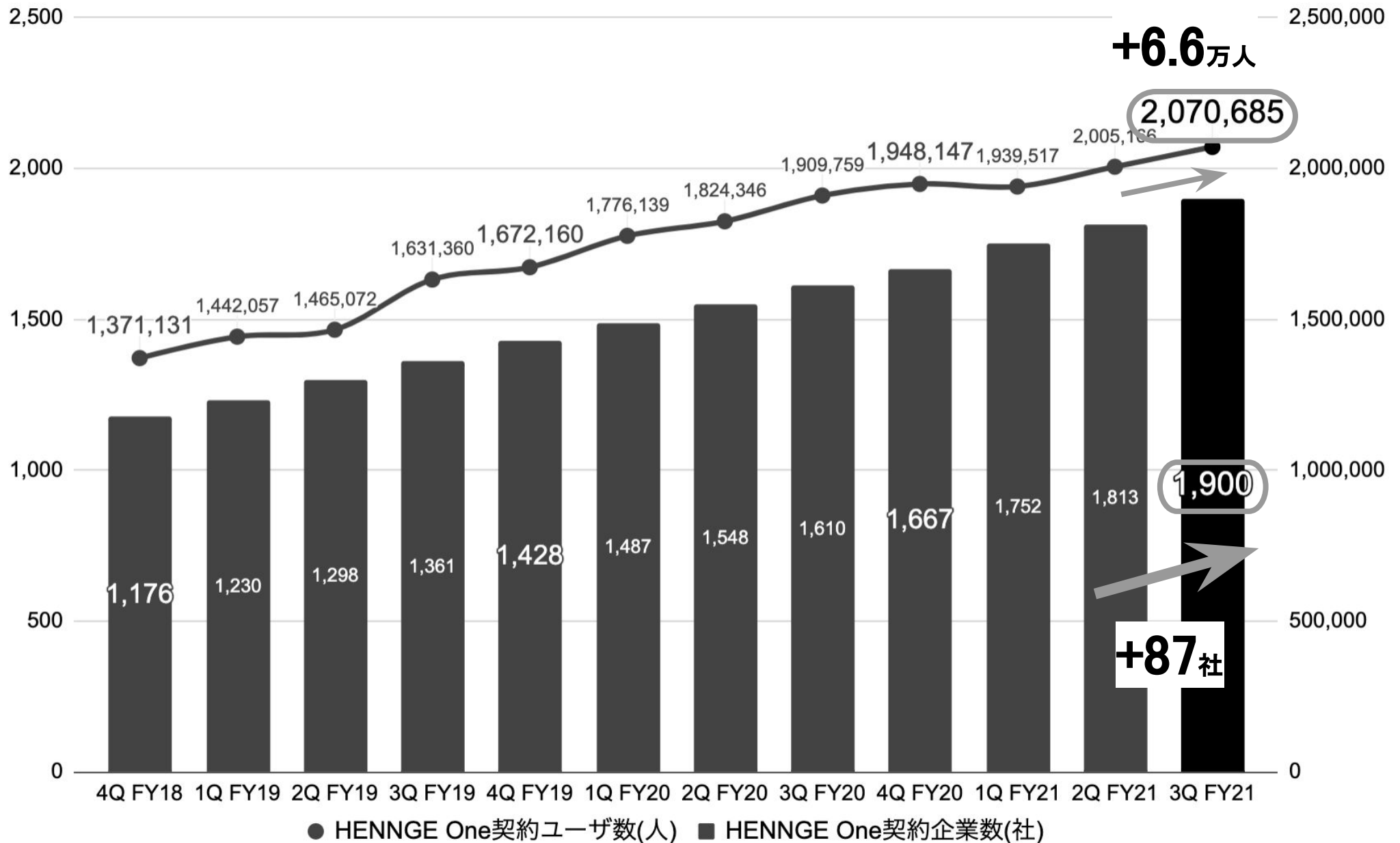
HENNGE One平均月次解約率の推移

前四半期末(2021年3月末)から0.06pt上昇の0.24%
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。

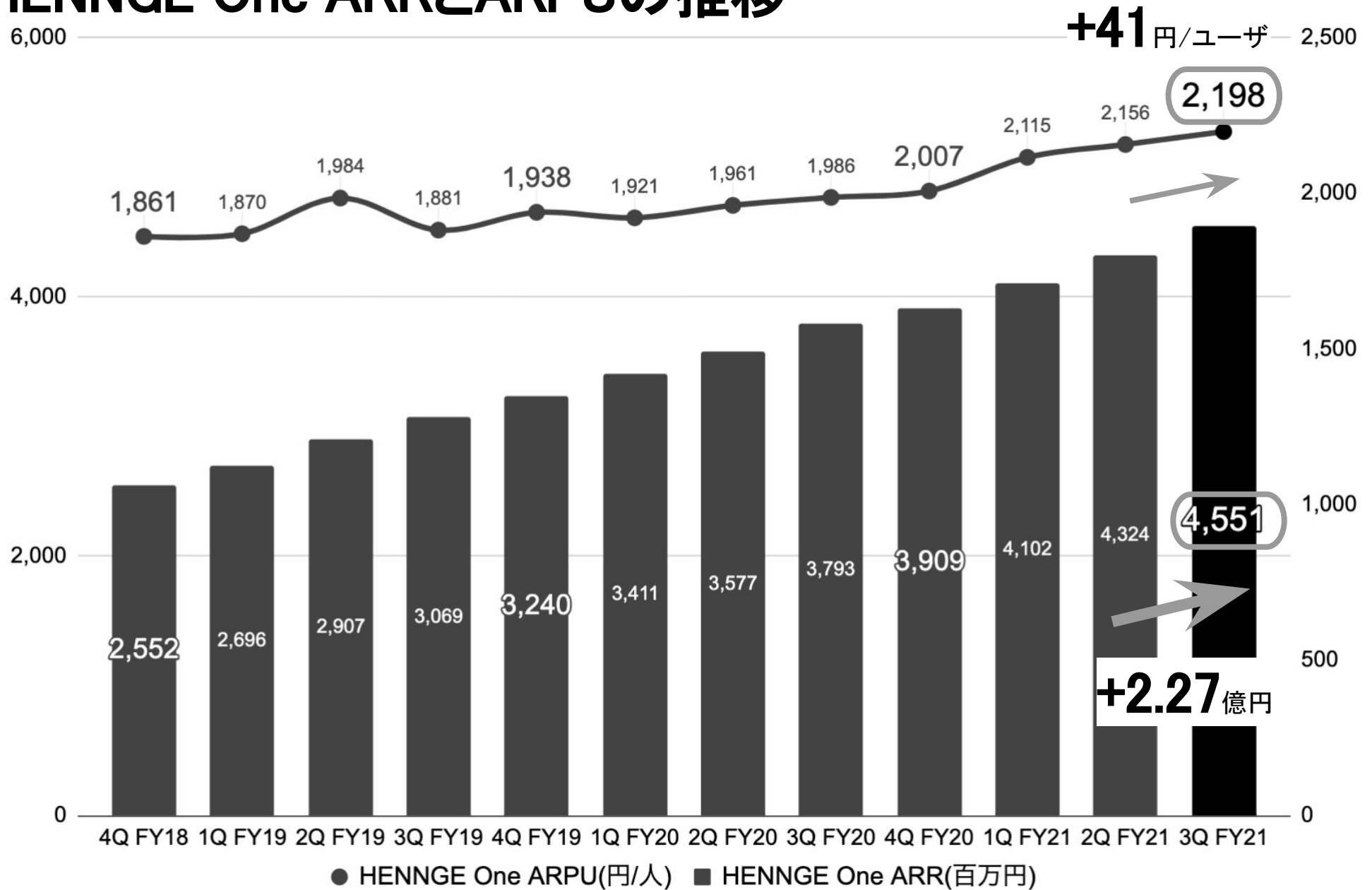
※サービス解約などによる契約金額の減少を元に算出される解約率(グロスレベニューチャーンレート)です。



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



2021年9月期

(2020年10月～2021年9月)

通期業績見通しに 対する進捗

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「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)

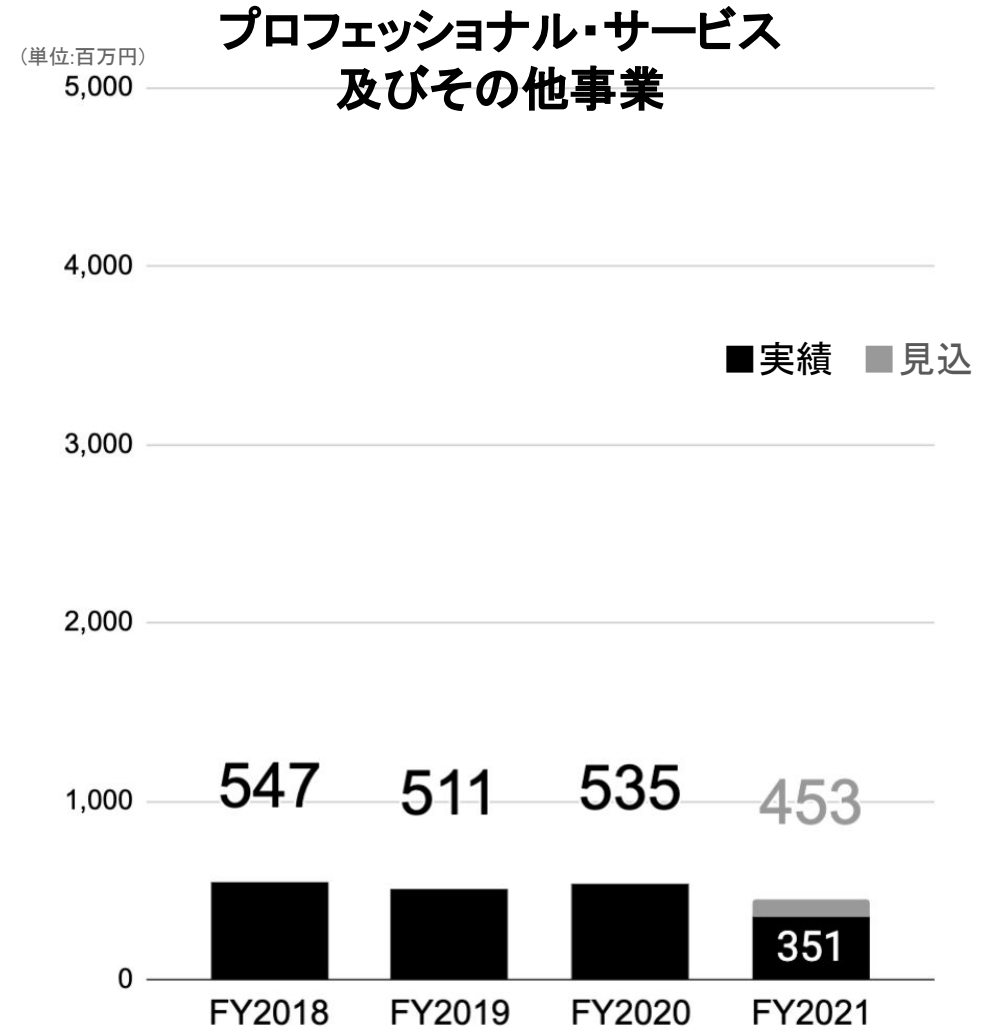
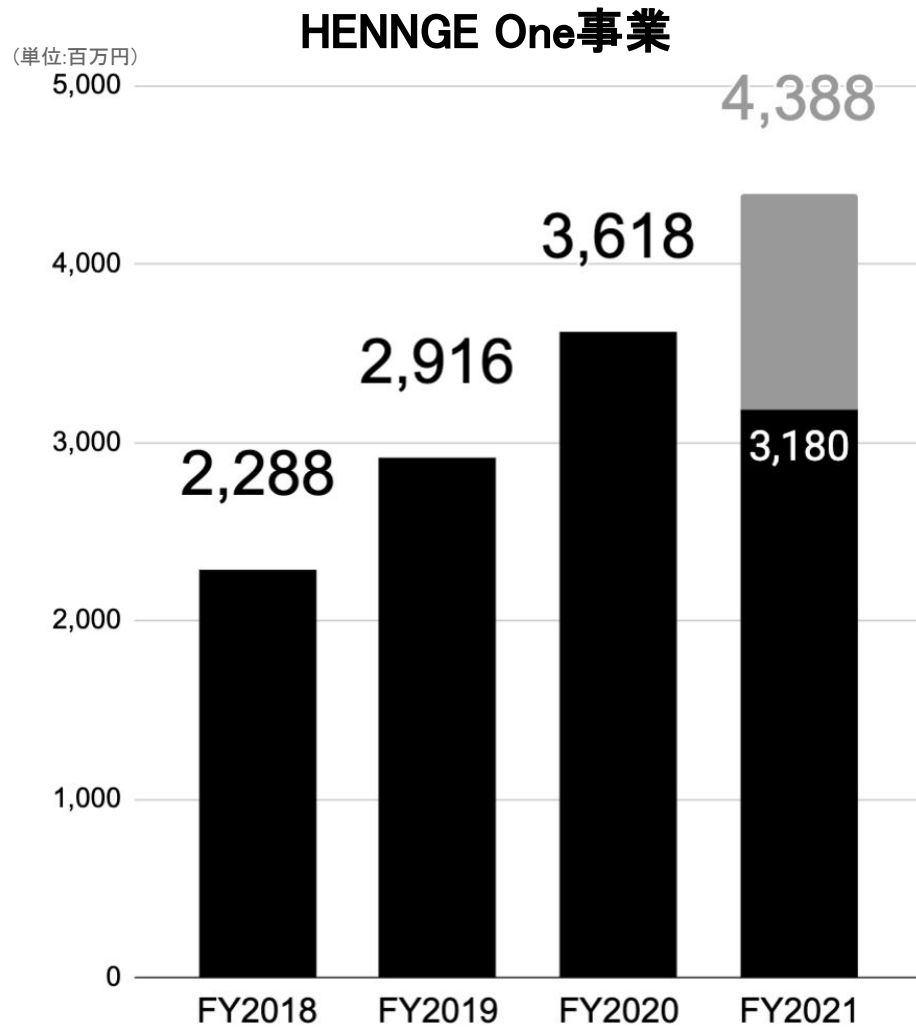
2021年9月期は、積極的なマーケティング投資を行い、ニューノーマル下で拡大する機会を捉えることで、HENNGE Oneの中期的なARR成長を加速します。

	FY2019	FY2020	FY2021	YoY	YoY (%)
	通期実績	通期実績	通期見通し		
			(2020/11/13開示)		
(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。

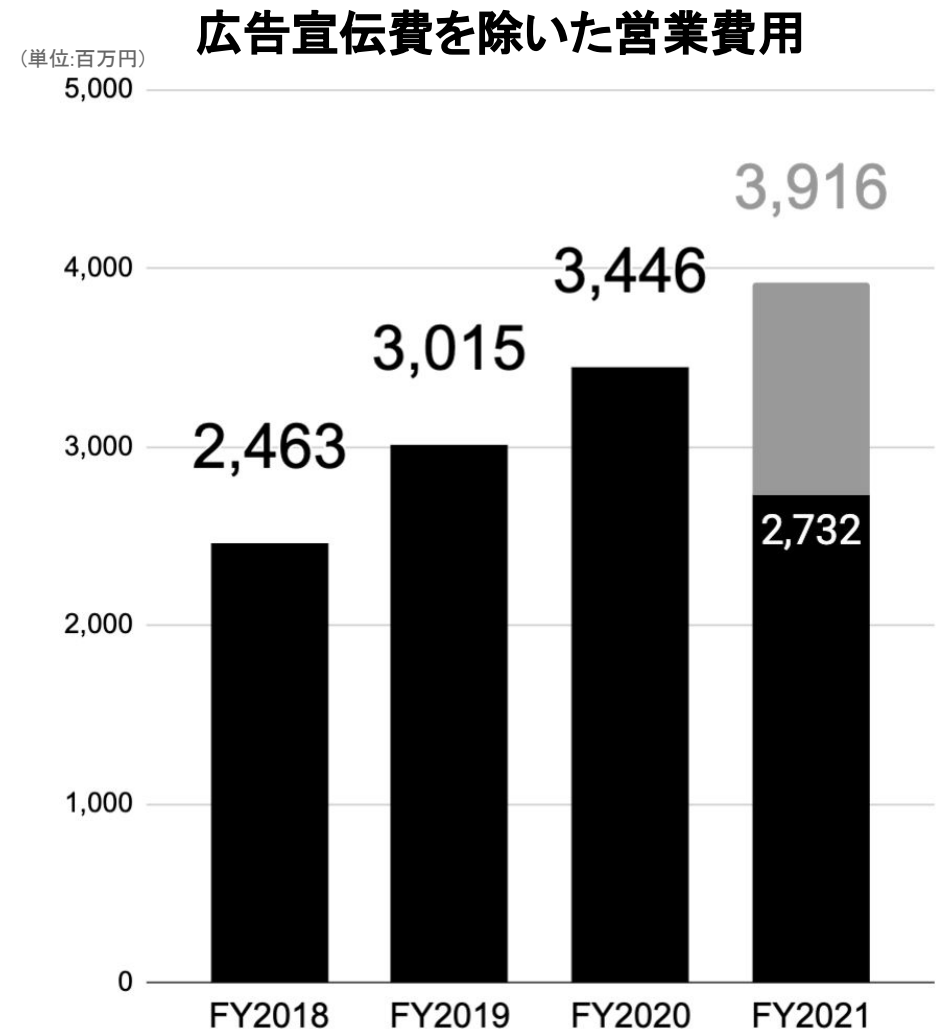
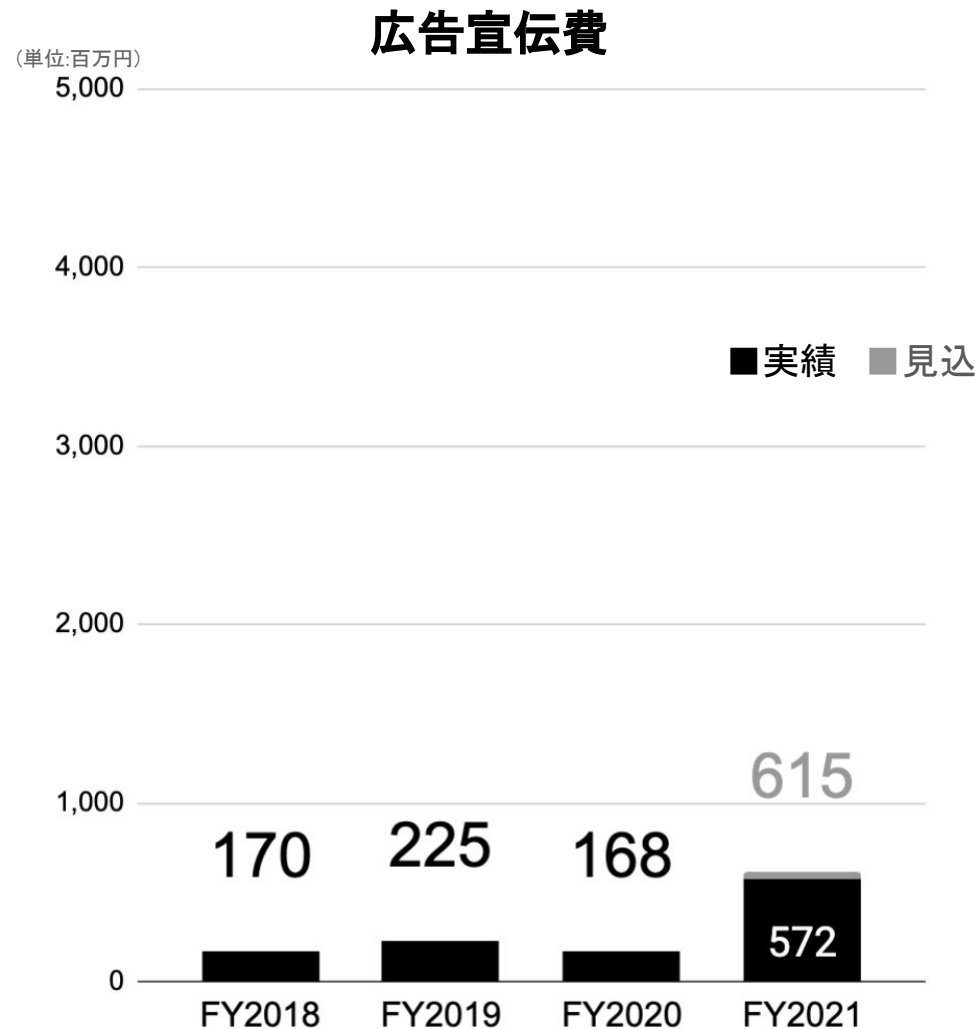
連結売上高の進捗

HENNGE One事業の売上高は、通期見通しに対して72.5%の進捗となりました。



営業費用(売上原価+販管費)の進捗

広告宣伝費は、通期見通しに対して93.0%の進捗となりました。



成長戦略

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

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

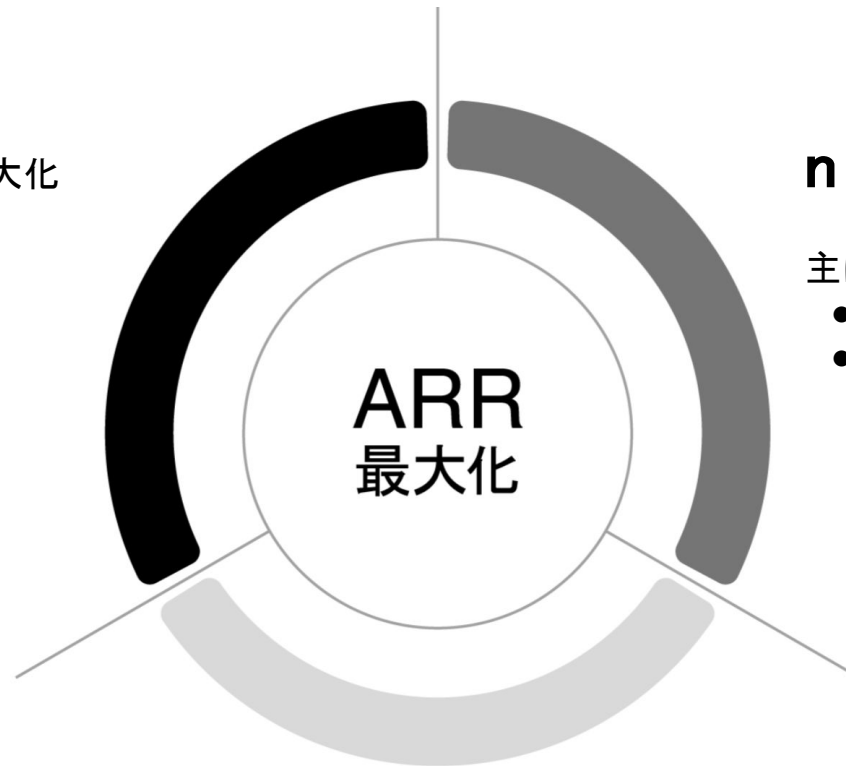
主に

- 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

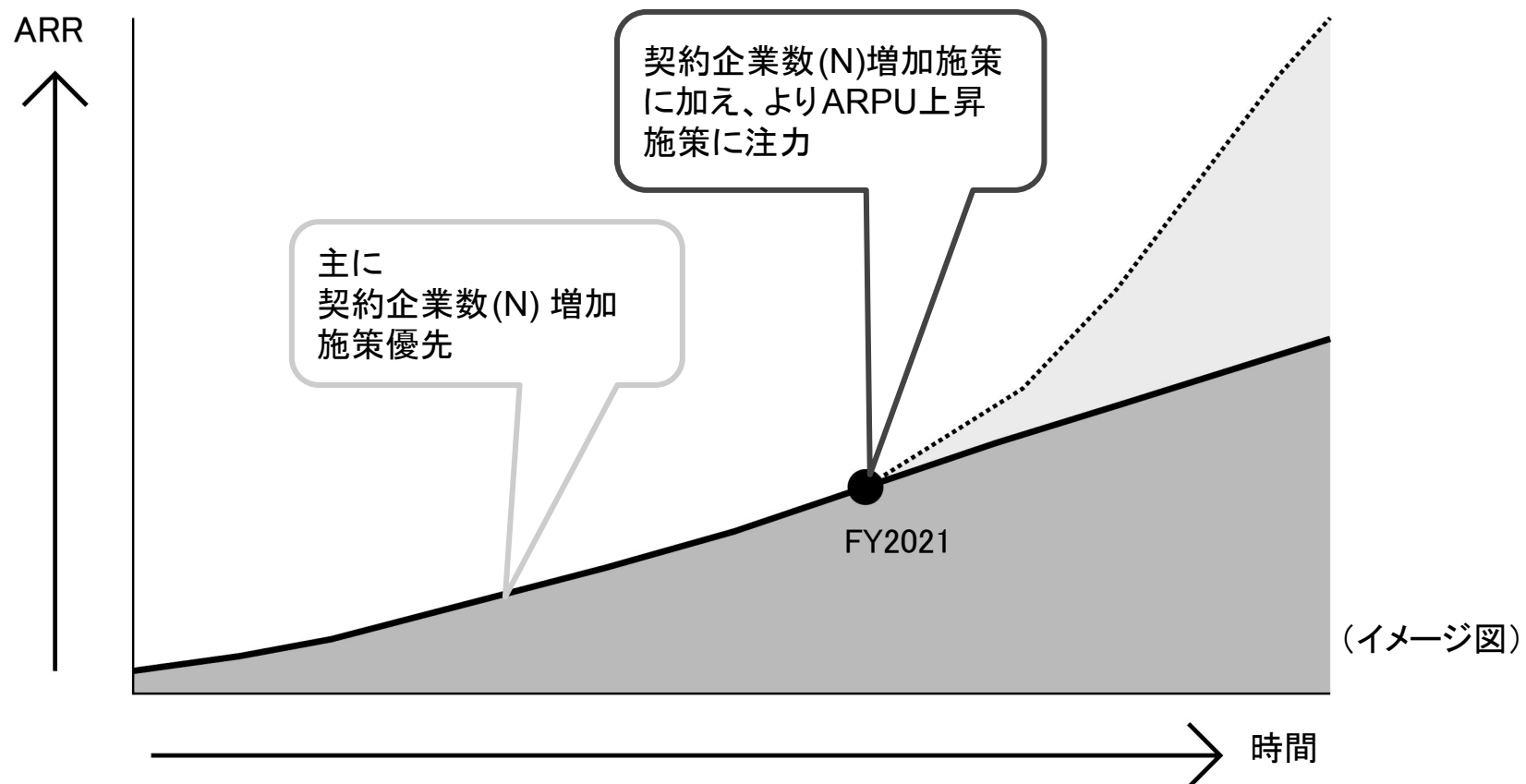
(HENNGE One)

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
3Q FY21	4,551		=	1,900		×	1,090		×	2,198		

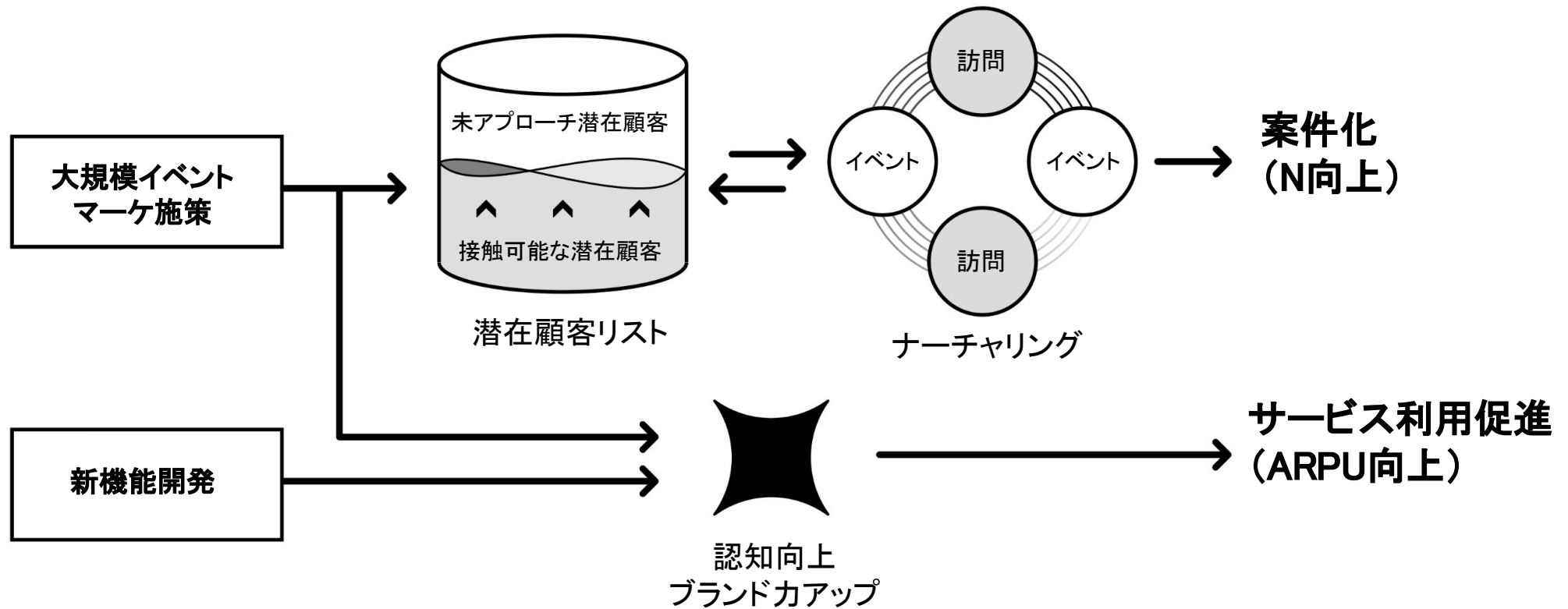
2021年以降の成長戦略

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。



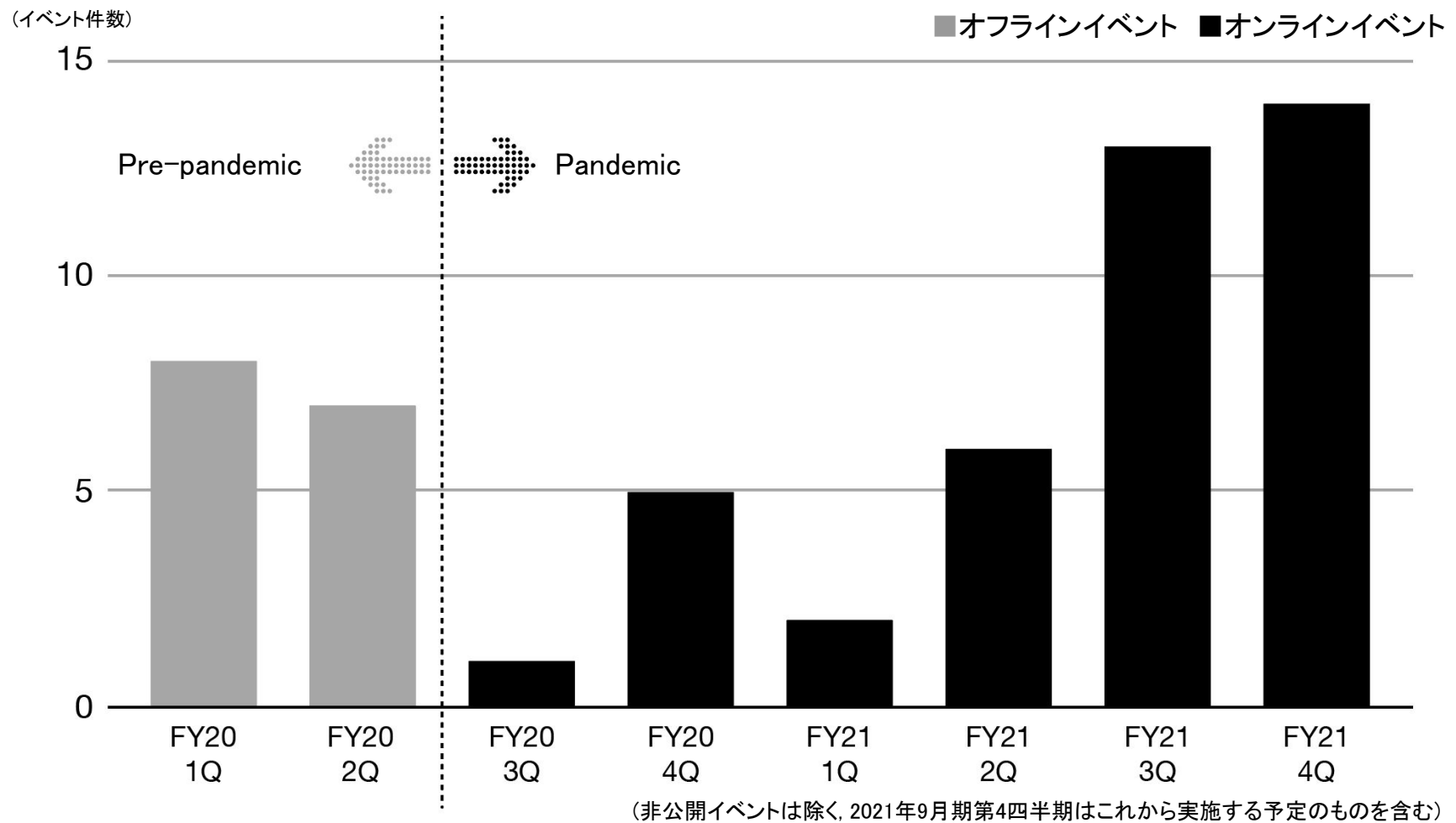
HENNGE Oneのマーケティング活動のイメージ図

中期的な顧客獲得(N)とARPU向上を目的とした様々な活動を行っております。



[N] 営業アクティビティ

営業活動のうち潜在顧客へのさらなる積極的なアプローチを目的としたイベントの回数は、2021年下半期は、前年同期比で4倍超となる見込みです。



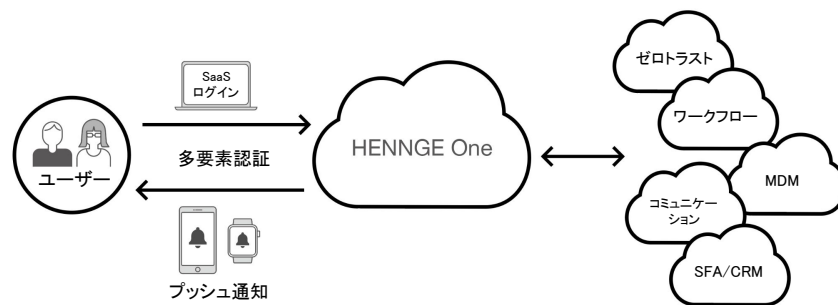
[ARPU] HENNGE One新機能について

より安全なファイル送受信、スマートフォンからのアクセスセキュリティ強化、標的型攻撃からのメール保護を実現する新機能をHENNGE Oneに追加します(2021年10月提供開始予定)。

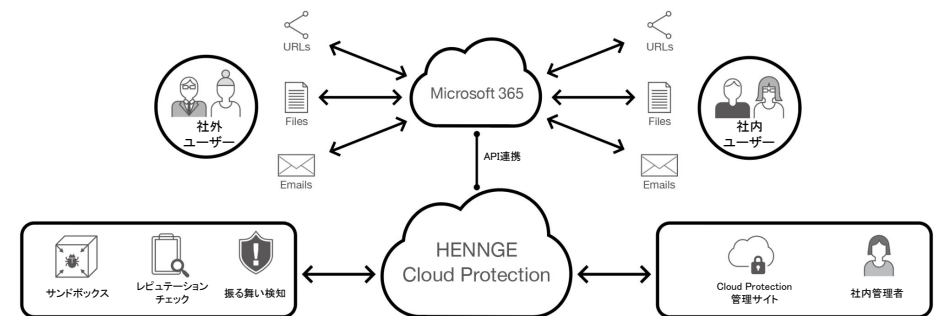
HENNGE Secure Download



HENNGE Lock Plus



HENNGE Cloud Protection



[ARPU] HENNGE One新ライセンス体系

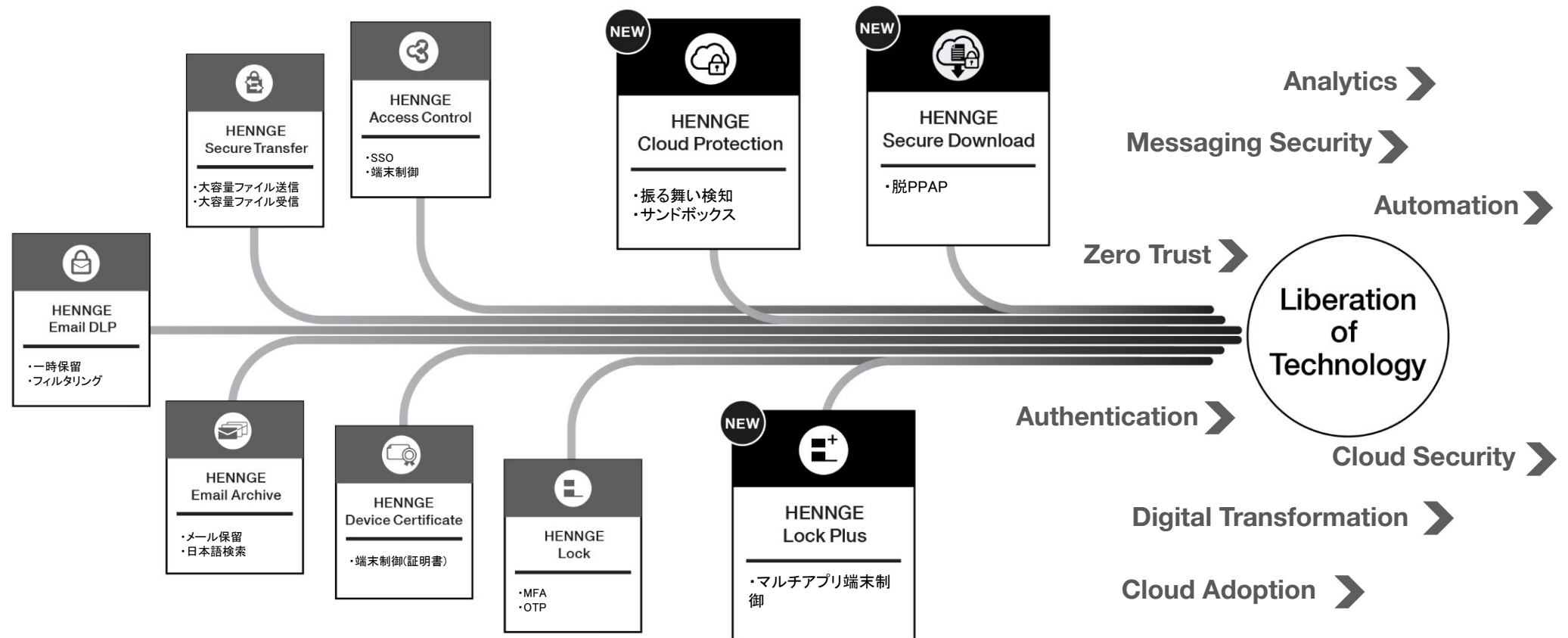
この新機能の提供開始に伴い、2021年10月以降のライセンス体系を刷新いたします。
高付加価値なセットプランを訴求しつつ、ライトユーザが導入しやすいプランも用意し、幅広いアプローチを目指します。

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

お客様の変革を応援するHENNGE One

HENNGE One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



SaaSプラットフォームとしてのHENNGE One

IDaaSであるHENNGE Oneは、SaaS市場の拡大とともに成長し続けます



175以上

のクラウドサービスに対応

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: 206名

(臨時雇用者を含まず、2021年6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

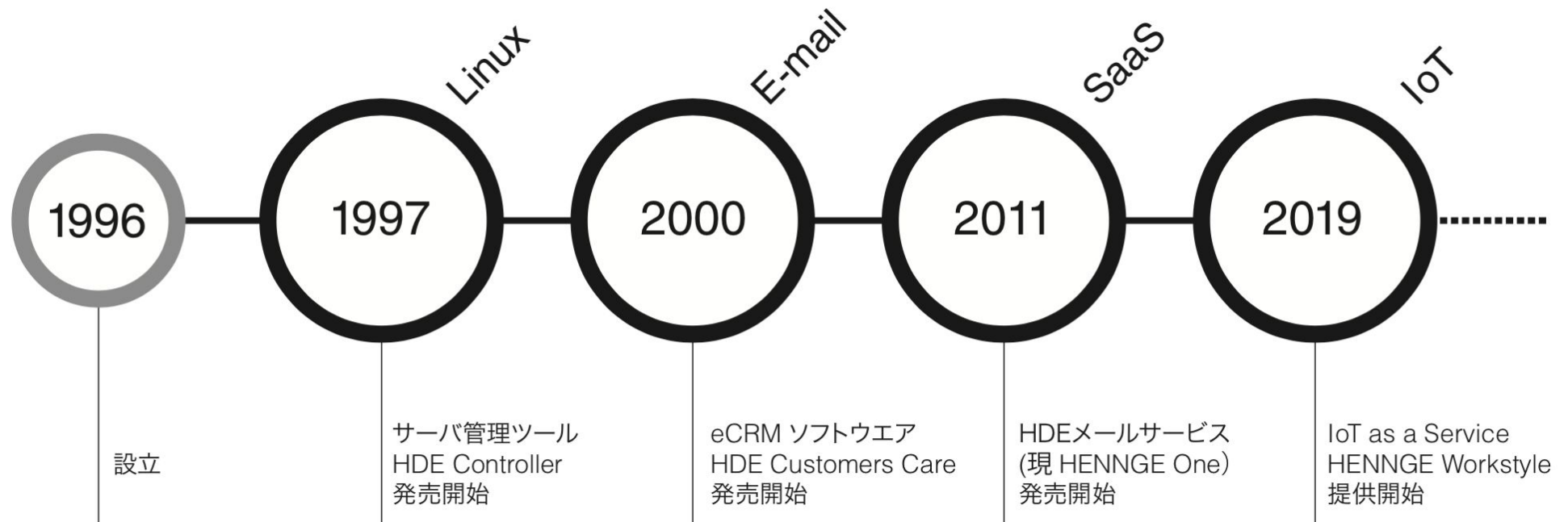


VISION

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

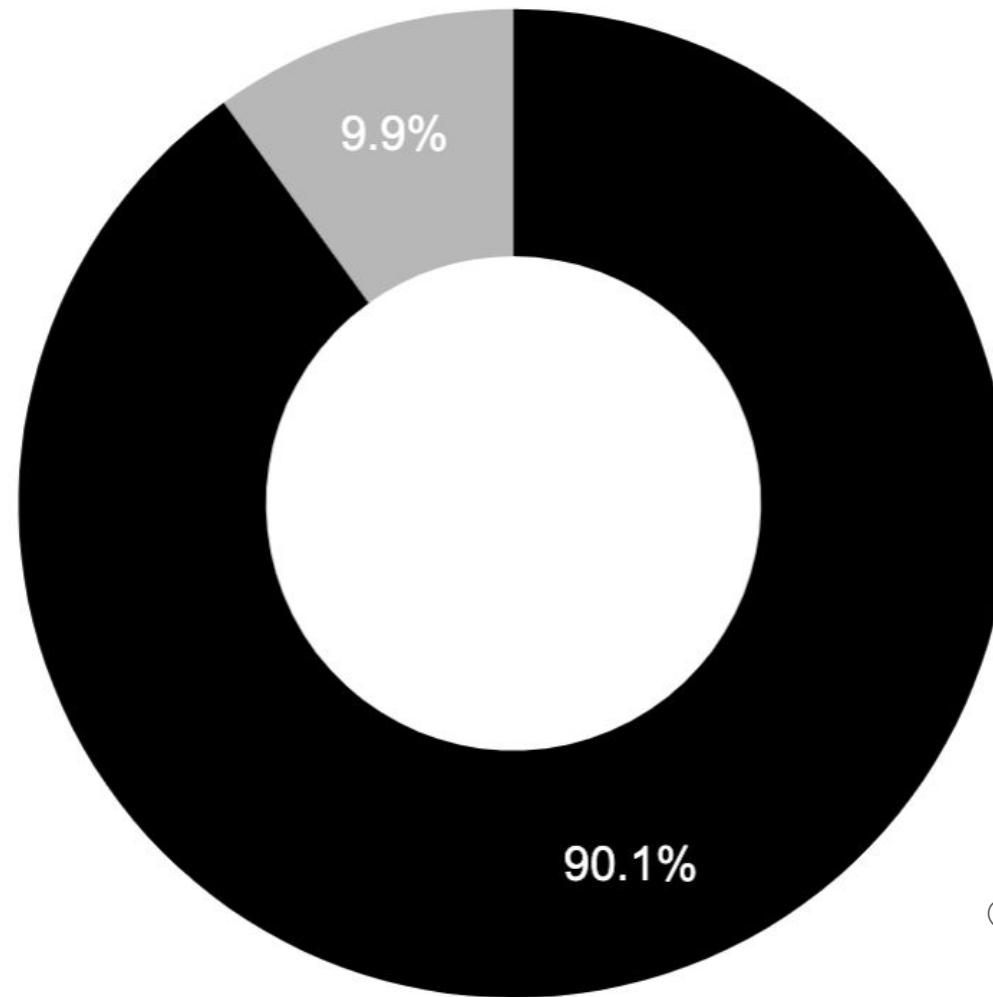
変わらない志、変わり続ける事業領域



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90%



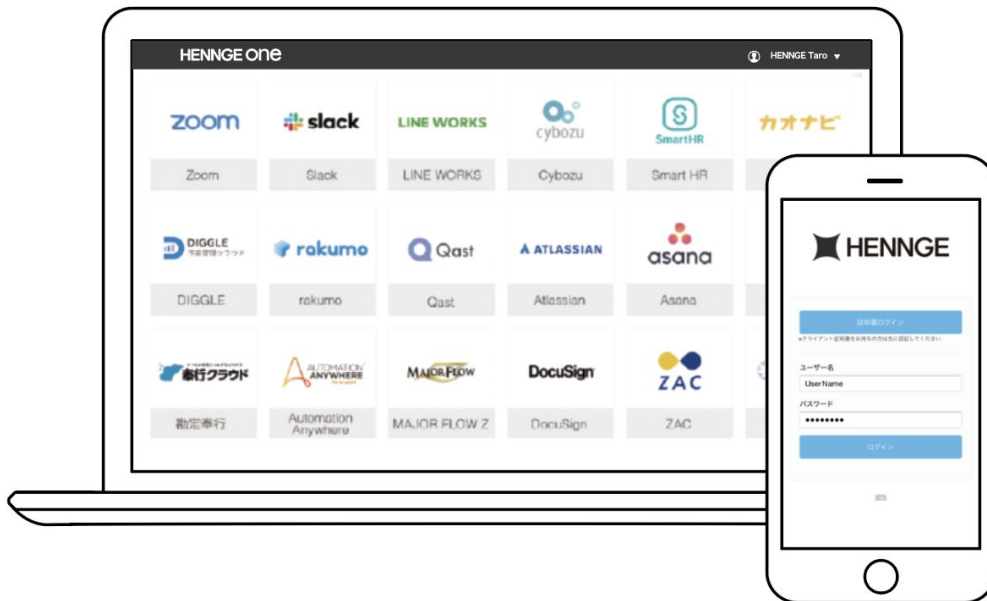
(2021年9月期第3四半期)

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

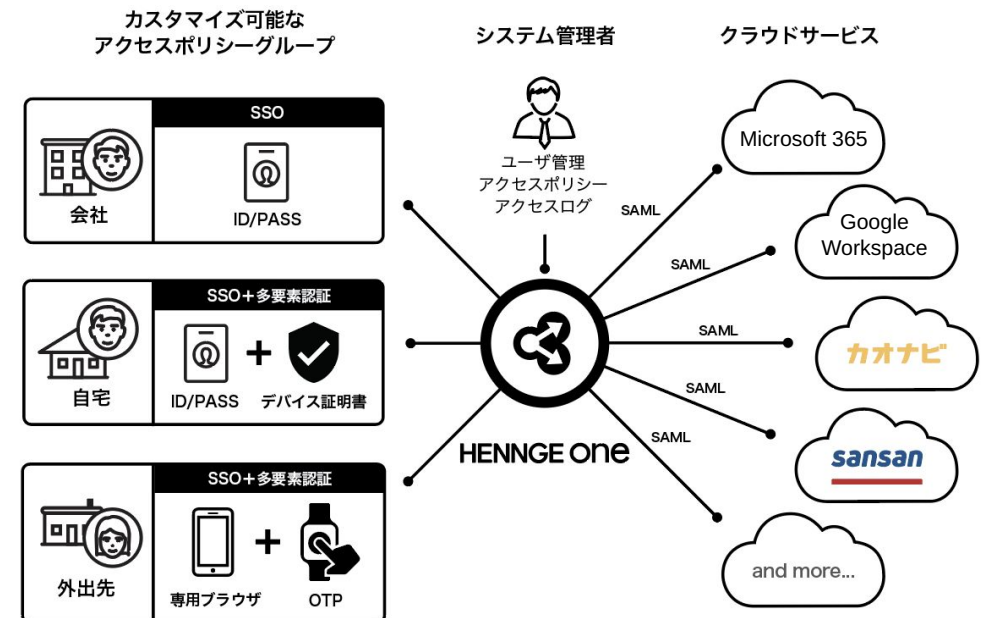
HENNGE One

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

ID統合



アクセスコントロール

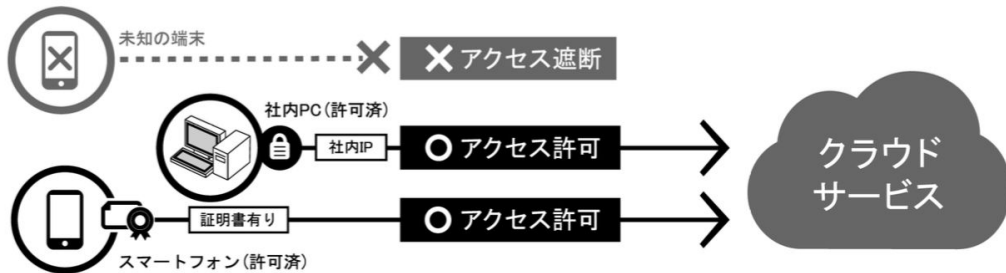


IDaaS (Identity as a Service) : IDなどログイン情報の管理をクラウドで行えるようにしたSaaSです。

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。

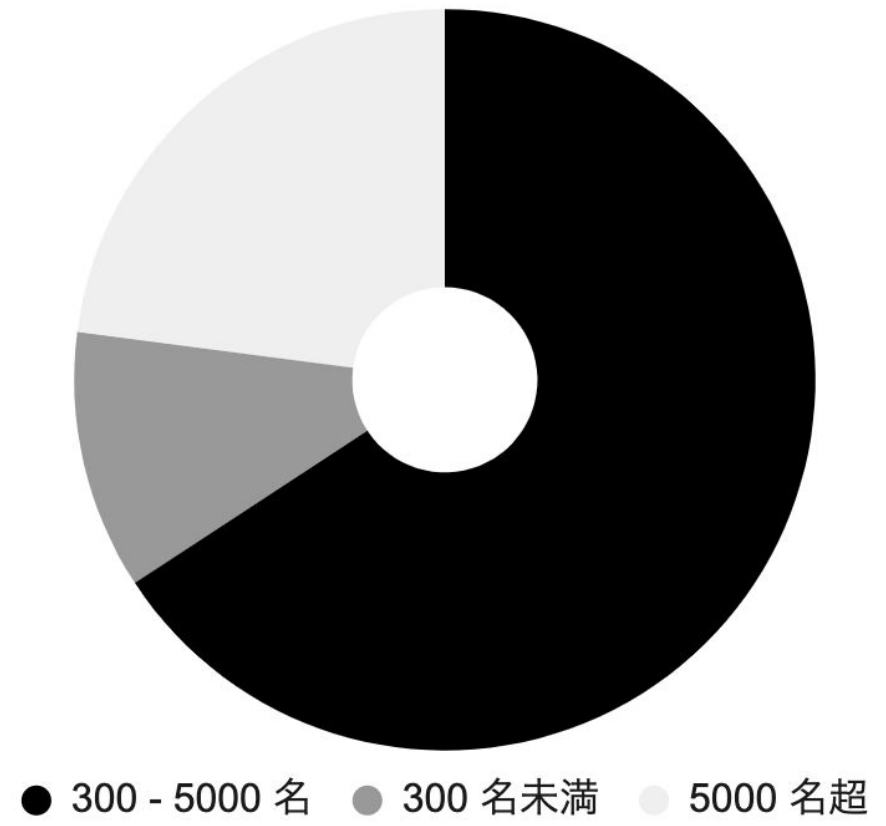
HENNGE Oneの強固な顧客基盤

1,900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207万人(2021年6月末時点)



他、多数

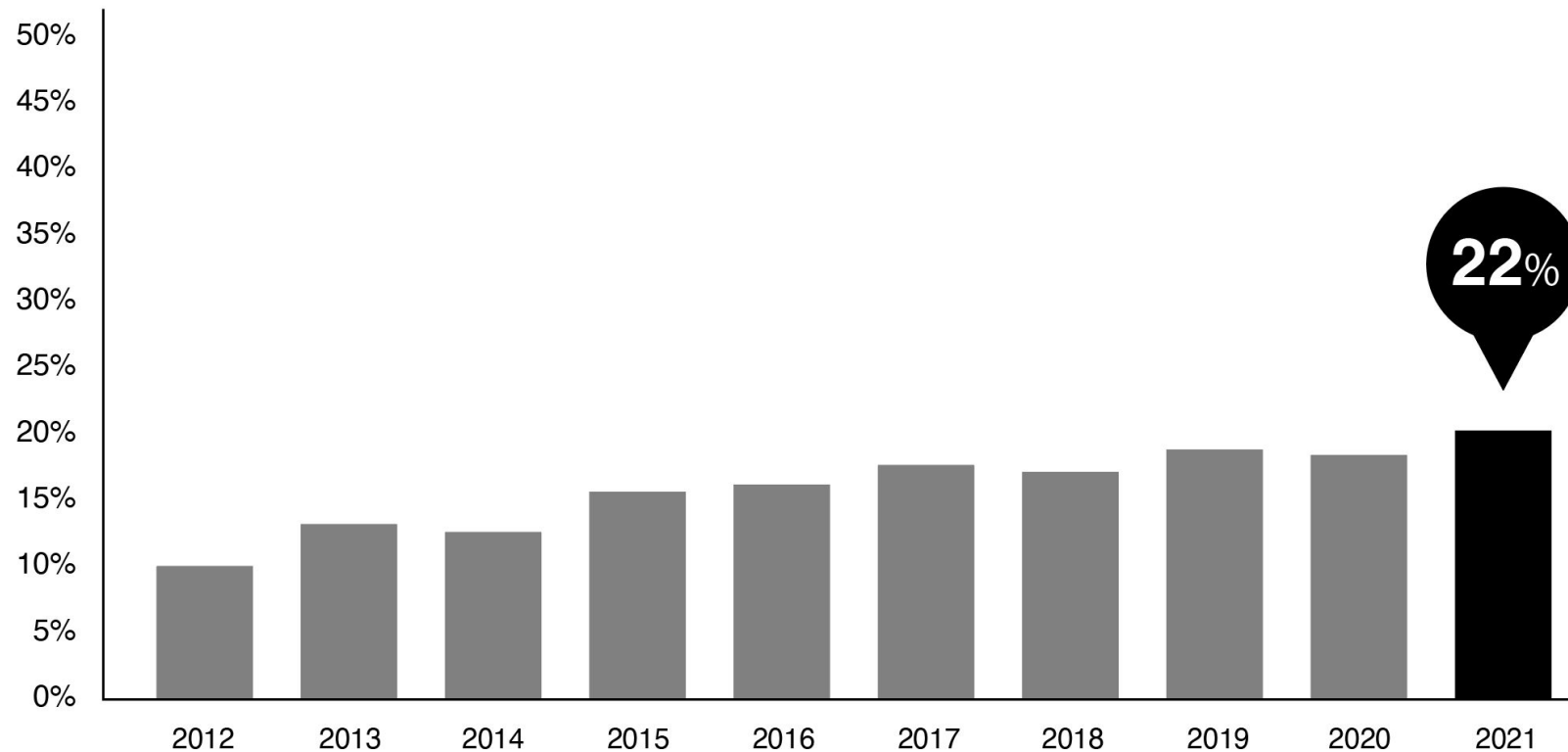
2020年9月期の
契約ユーザー規模別分布 (ARRベース)



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

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4.0pt上昇の平均22%

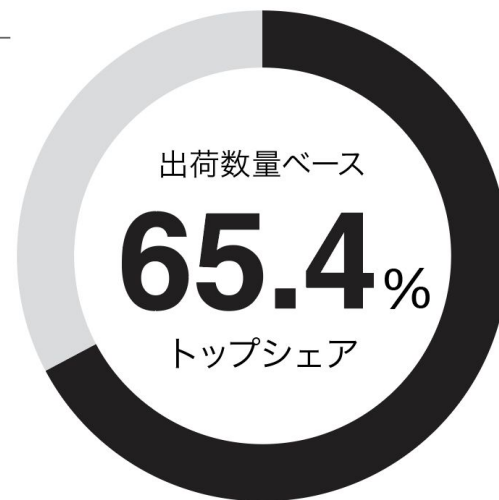


(出典: ガートナー、2021年6月、「ガートナー、日本企業のクラウド・コンピューティングに関する調査結果を発表」
<https://www.gartner.co.jp/ja/newsroom/press-releases/pr-20210614>を元に当社グループでグラフ化)

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**14.5%**がご利用

(当社グループ調べ、2021年6月末日現在)

契約企業あたりの平均契約ユーザ数

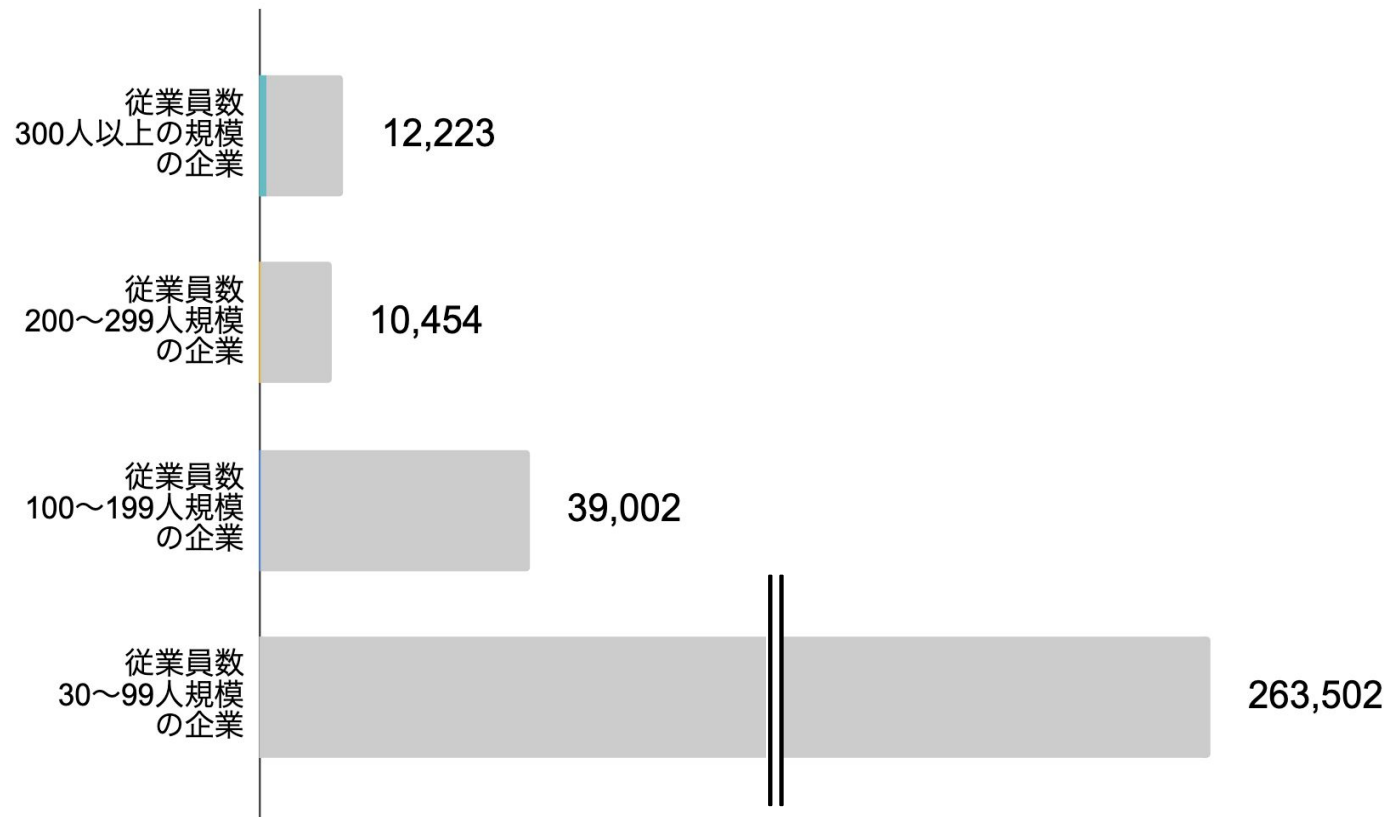
約**1,090**人

(2021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」)

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」)

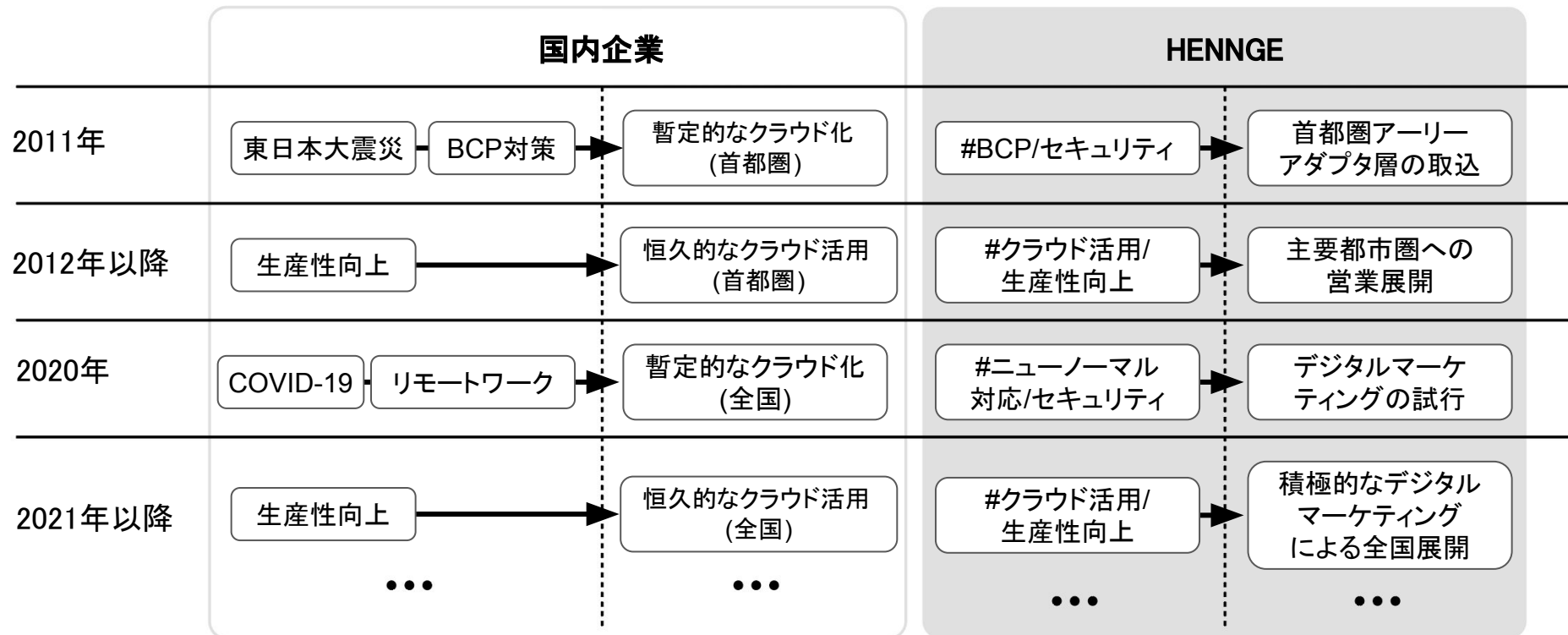
日本国内における地域別企業数

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思います。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。



マーケットの変化について

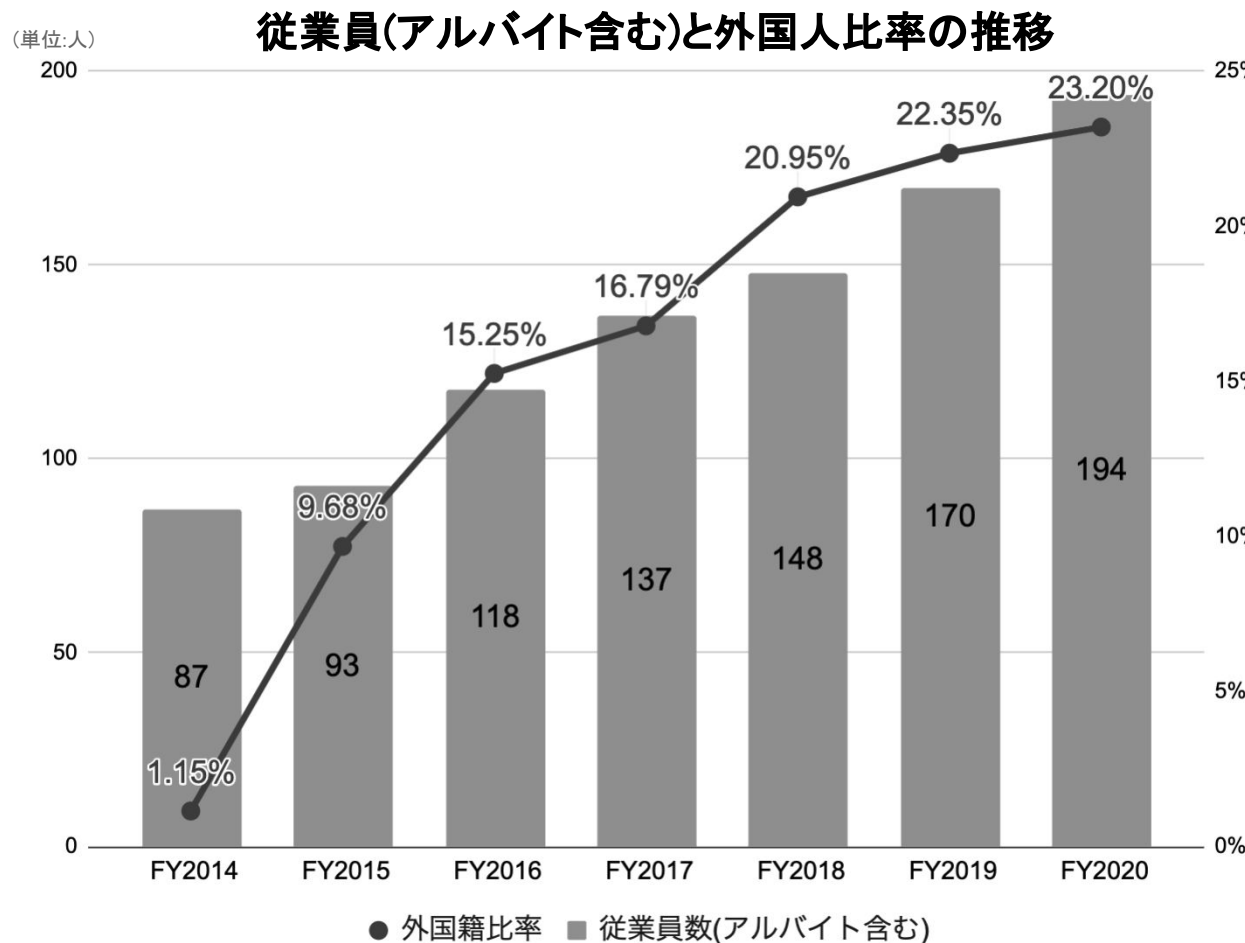
新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響を受け、国内におけるクラウドサービスを利用する企業数は、加速するものと考えております。



補足資料 (その他)

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

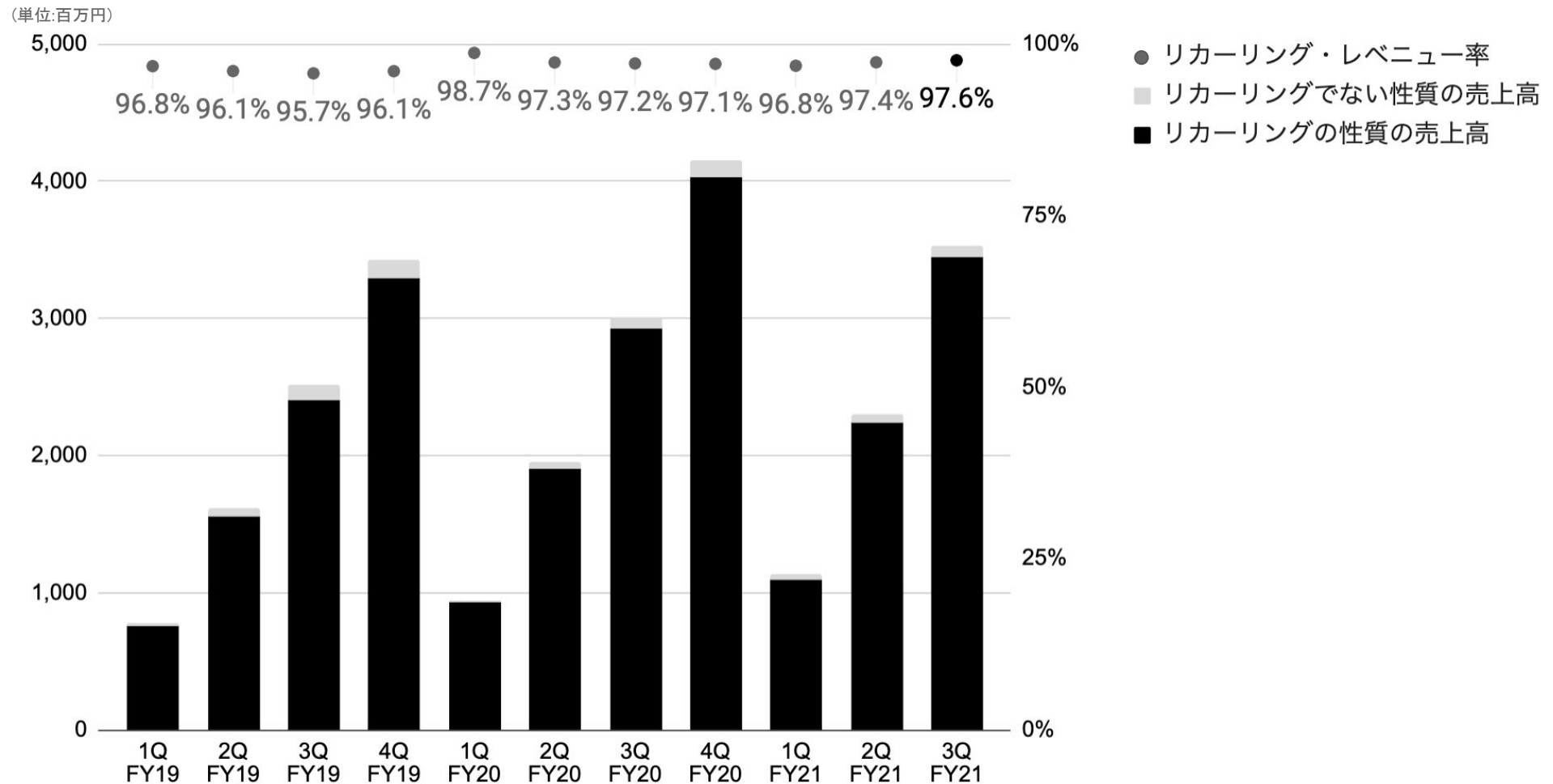
(当該プログラム開始の2012年以来、2020年9月末日までの累計値)

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0.4pt増加の97.6%
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



HENNGE Oneの新ライセンス体系

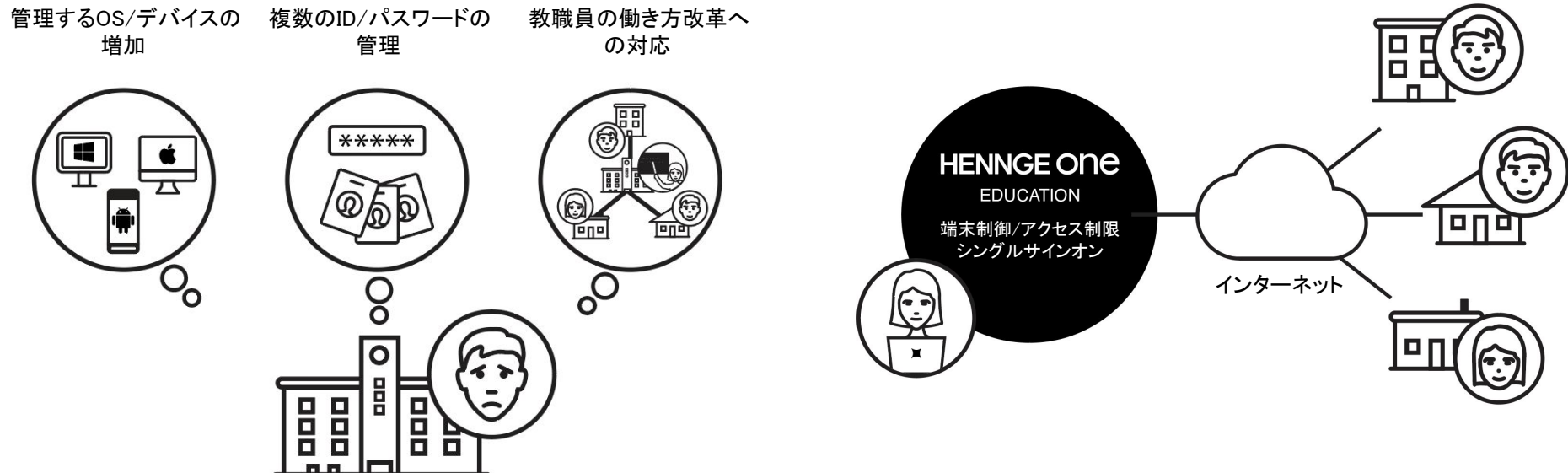
新ライセンス体系 (2019年6月)

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> <ul style="list-style-type: none"> HENNGE Access Control HENNGE Secure Browser HENNGE Device Certificate <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>プラン内容</p> <ul style="list-style-type: none"> HENNGE Access Control HENNGE Secure Browser HENNGE Email Archive HENNGE Email DLP HENNGE Secure Transfer <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>プラン内容</p> <ul style="list-style-type: none"> HENNGE Access Control HENNGE Secure Browser HENNGE Email Archive HENNGE Email DLP HENNGE Device Certificate HENNGE Secure Transfer <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>

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。



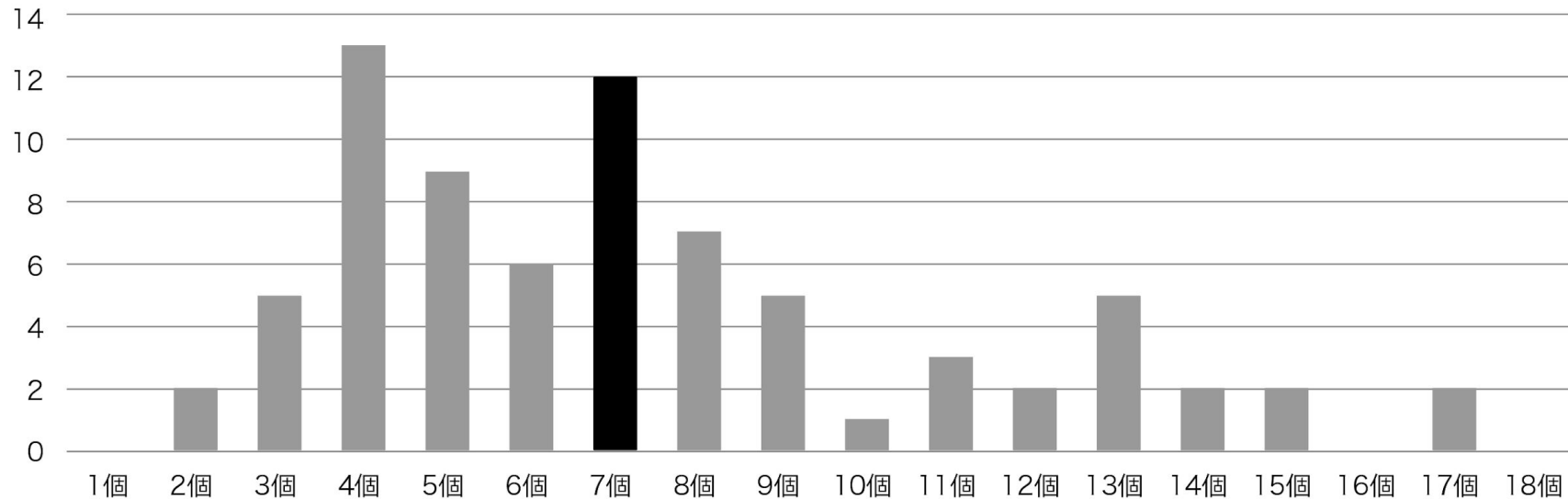
新規事業アイデアコンテスト
Inspire Matsuri
(インスパイア祭り)

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。

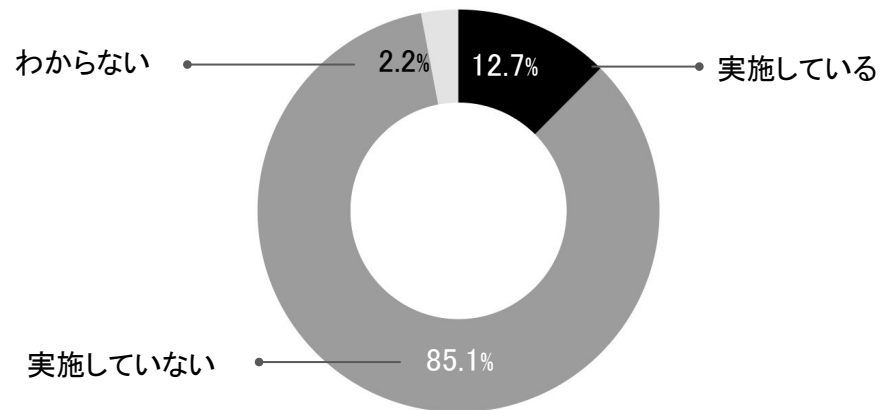
調査

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。

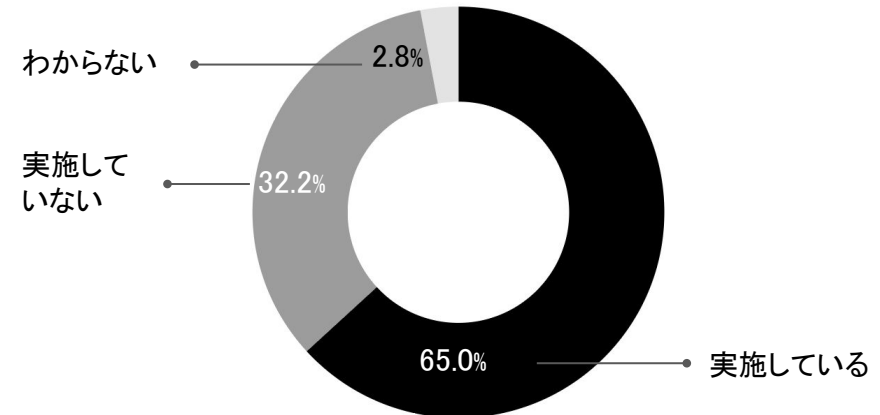
SaaSを利用していない企業

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？

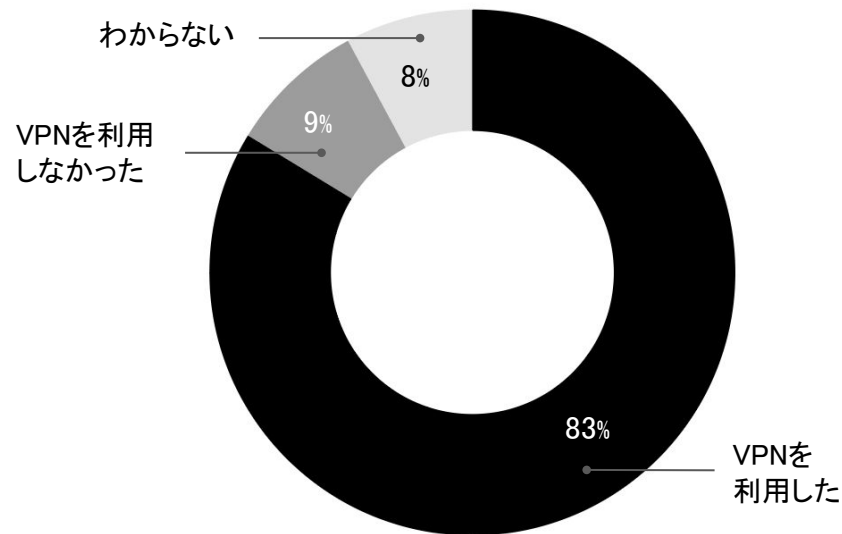


調査概要: 企業のSaaS利用とテレワークに関する企業調査
有効回答: 1030件
調査日: 2020年3月10日~3月12日
調査方法: インターネット調査(調査委託先: 株式会社マクロミル)
調査対象: 従業員数50名以上の企業にお勤めの20歳~65歳の男女

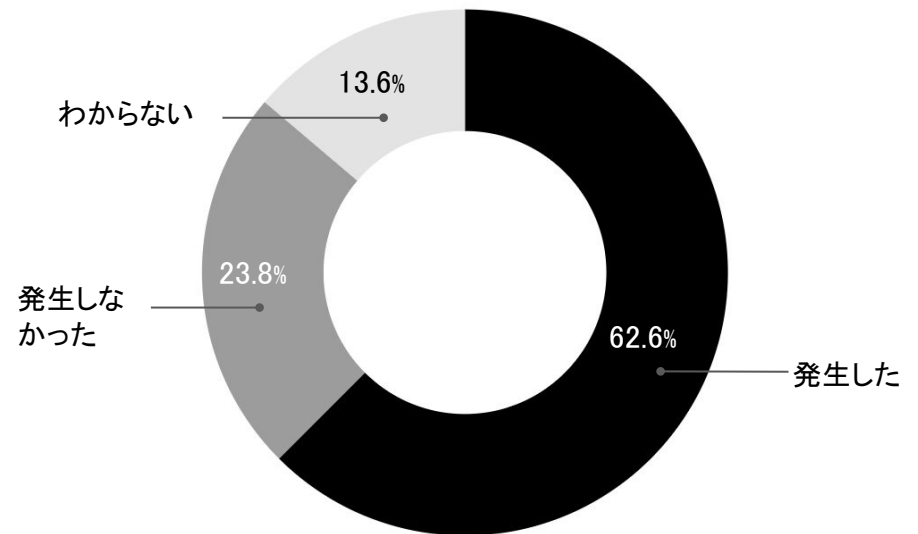
調査

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)

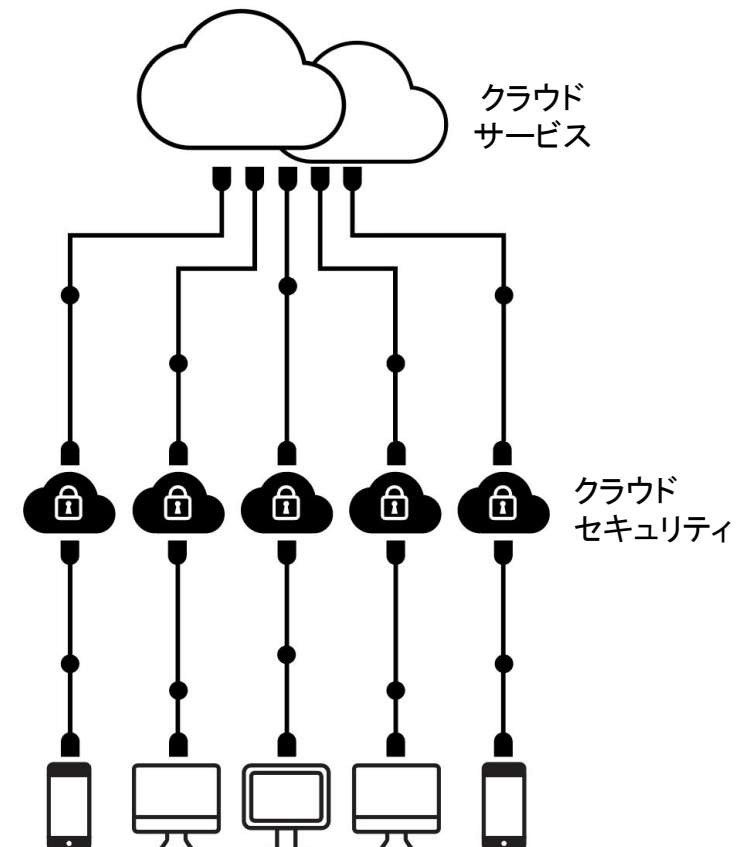
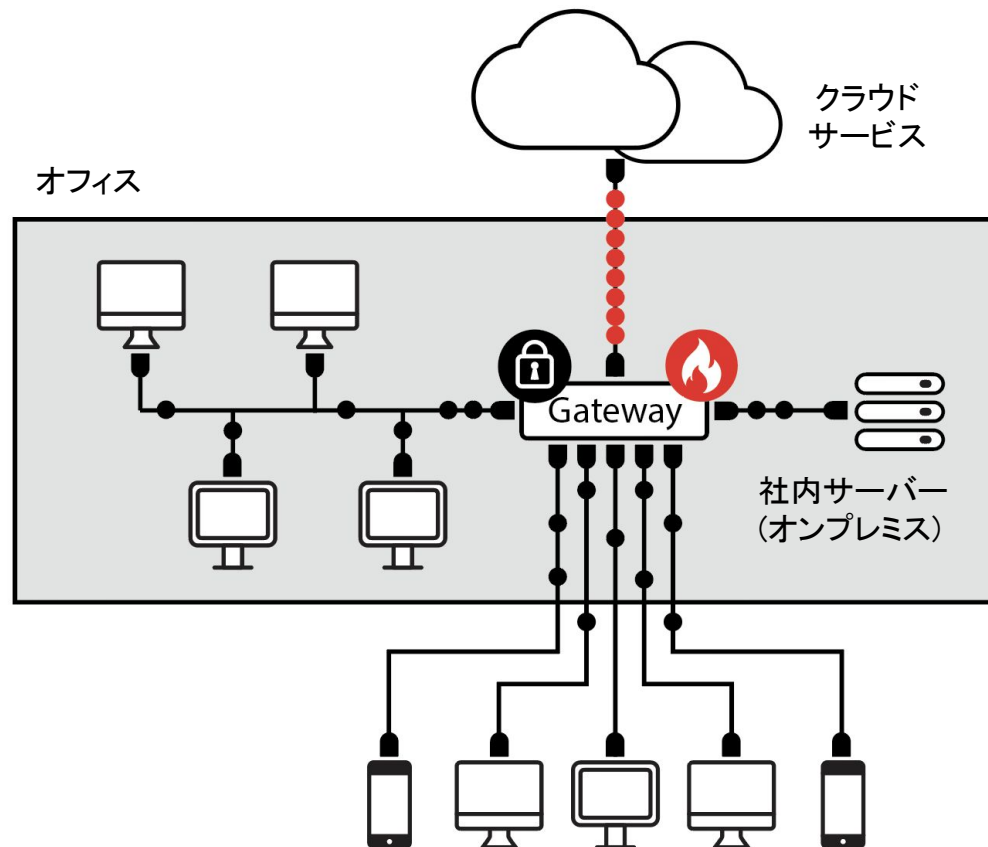
調査対象: 従業員数100名以上の企業で情報システム部門に従事される方

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。



HENNGE NOW!とそれに付帯した広告宣伝活動

2021年9月期第2四半期、大型デジタルイベントHENNGE NOW!を開催しました。約4.9億円の広告宣伝費を投下し、イベント開催費や集客を目的としたTVCM、交通・ウェブ広告等の積極的な広告宣伝活動を行いました。HENNGE NOW!の来訪者数は1万人超となりました。



参考: 2019年11月開催のHENNGE NOW!イベント(物理的な開催)の来場者数 約1,149人

HENNGE NOW! 詳細

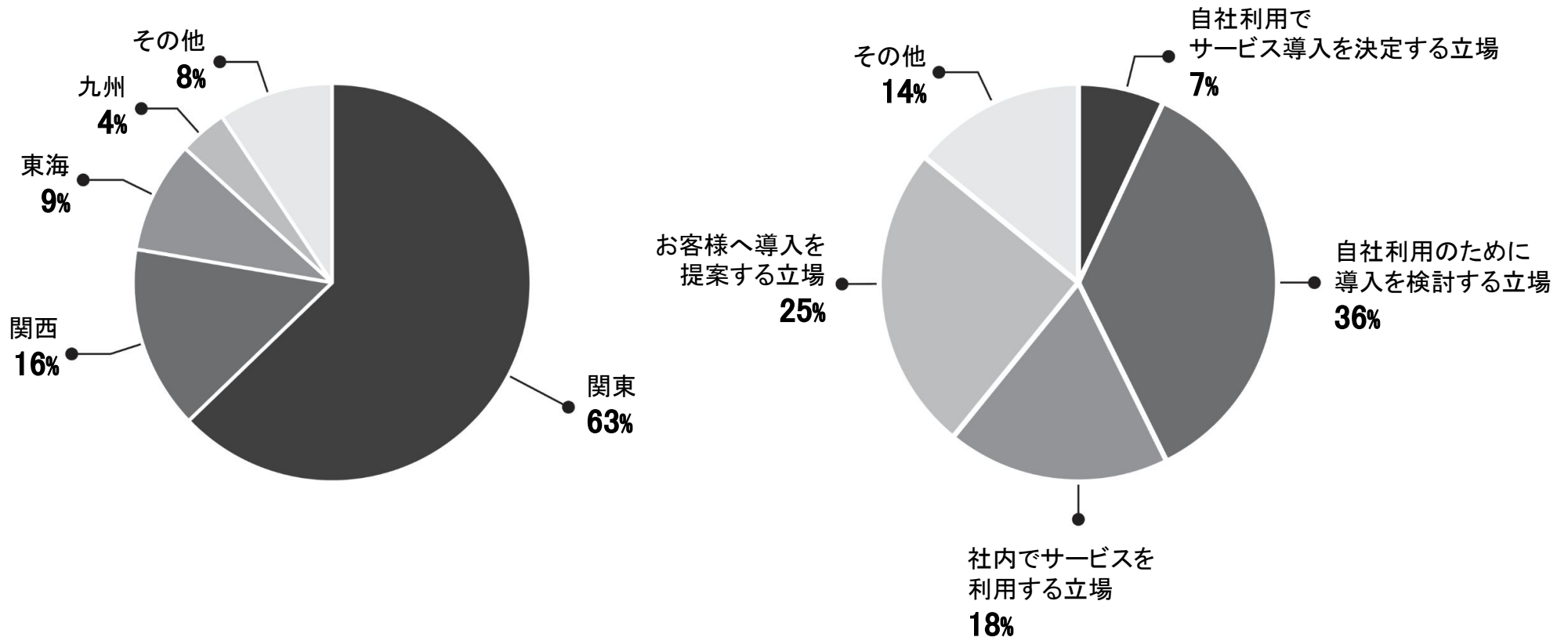


コマーシャル動画



HENNGE NOW!参加者の属性

2021年9月期第2四半期、積極的な広告宣伝の結果、クラウド導入を検討している全国の企業様、およびパートナー企業様に幅広くリーチできたと考えております。多くの企業様に当社サービスを知っていただき導入していただくことで、企業のクラウド化を推進して参ります。



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