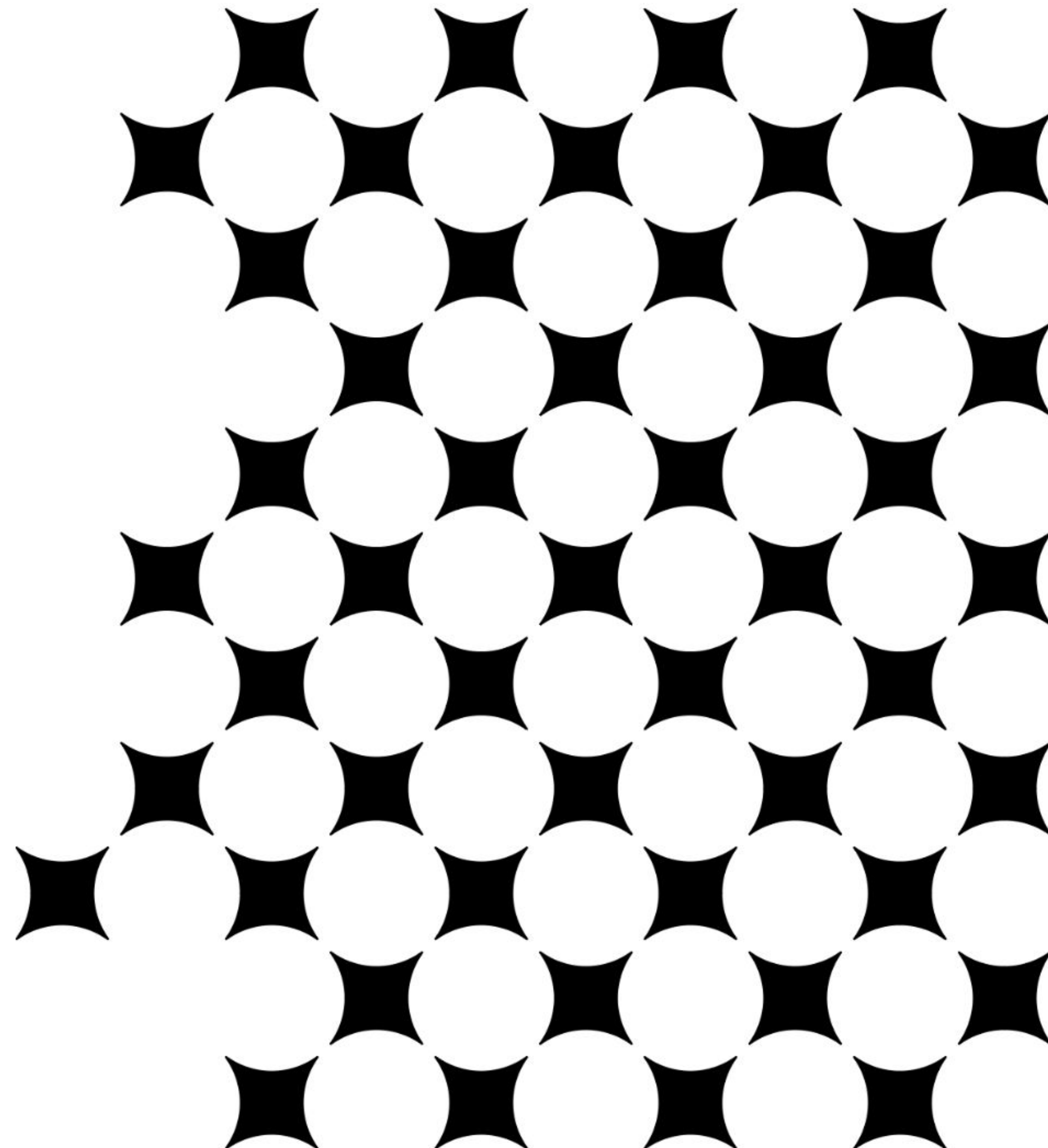
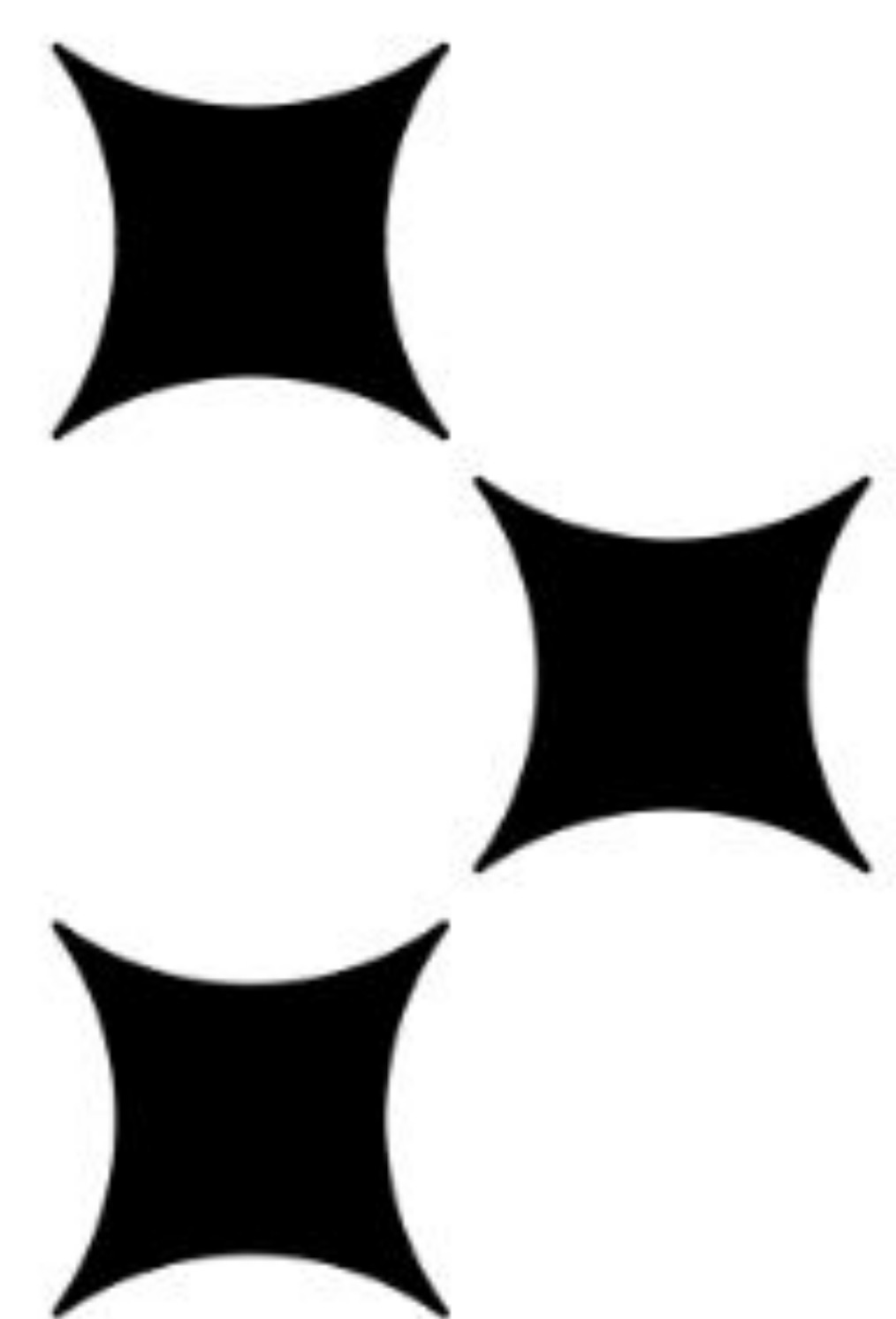


2022年9月期 通期決算説明資料

HENNGE株式会社(東証グロース : 4475)
2022年11月11日



目次

1. 2022年9月期 通期決算
2. 2023年9月期 通期業績見通し
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

2022年9月期

(2021年10月～2022年9月)

通期決算 (業績)

連結業績サマリー (対前年同期比、12か月累計比較)

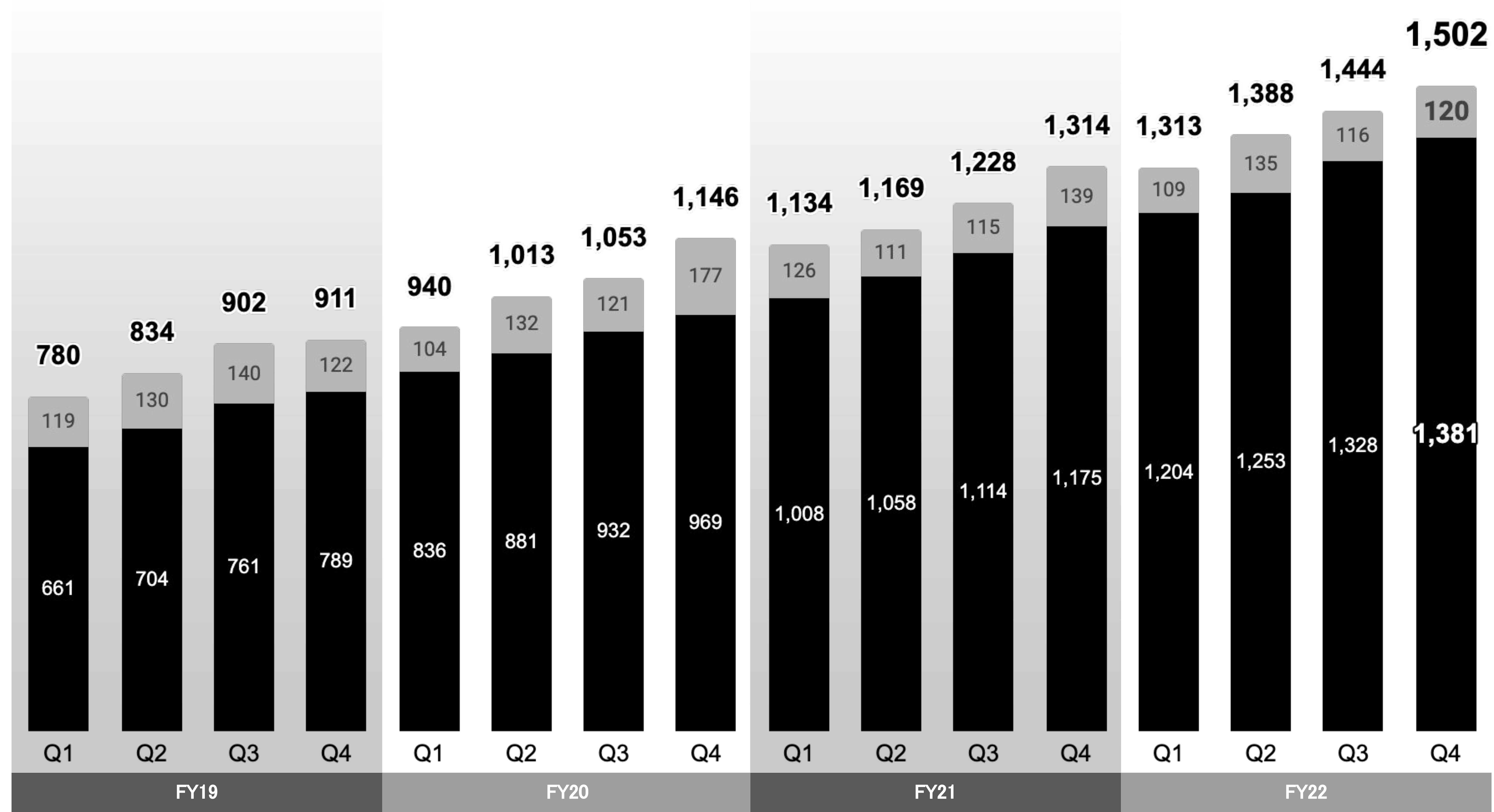
| (単位:百万円) | FY2021 | FY2022 | 増減額 | 増減率(%) | FY2022 通期業績予想 | 進捗率(%) |
|-------------------------|---------|--------------|-------------|---------------|------------------|--------|
| 売上高 | 4,845 | 5,646 | +801 | +16.5% | 5,782 | 97.7% |
| うちHENNGE One事業 | 4,355 | 5,166 | +811 | +18.6% | 5,305 | 97.4% |
| うちプロフェッショナル・サービス及びその他事業 | 490 | 480 | -10 | -2.0% | 476 | 100.8% |
| 売上原価 | 822 | 874 | +53 | +6.4% | | |
| 売上総利益 | 4,023 | 4,772 | +749 | +18.6% | | |
| (売上総利益率) | (83.0%) | (84.5%) | | (+1.5pt) | | |
| 販売費及び一般管理費 | 3,643 | 4,309 | +666 | +18.3% | | |
| 営業利益 | 380 | 462 | +82 | +21.6% | 434 | 106.5% |
| (営業利益率) | (7.8%) | (8.2%) | | (+0.3pt) | (7.5%) | |
| 経常利益 | 383 | 452 | +69 | +17.9% | 434 | 104.1% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 224 | 321 | +97 | +43.5% | 273 | 117.5% |
| (当期純利益率) | (4.6%) | (5.7%) | | (+1.1pt) | (4.7%) | |

1. 売上高は、前年同期比**16.5%増**の**56.5億円**、HENNGE Oneの売上高は、同比**18.6%増**の**51.7億円**
2. 販売費及び一般管理費は、同比**18.3%増(6.7億円増)**の**43.1億円**
3. 親会社株主に帰属する当期純利益は、同比**1.0億円増**の**3.2億円**

売上高の推移

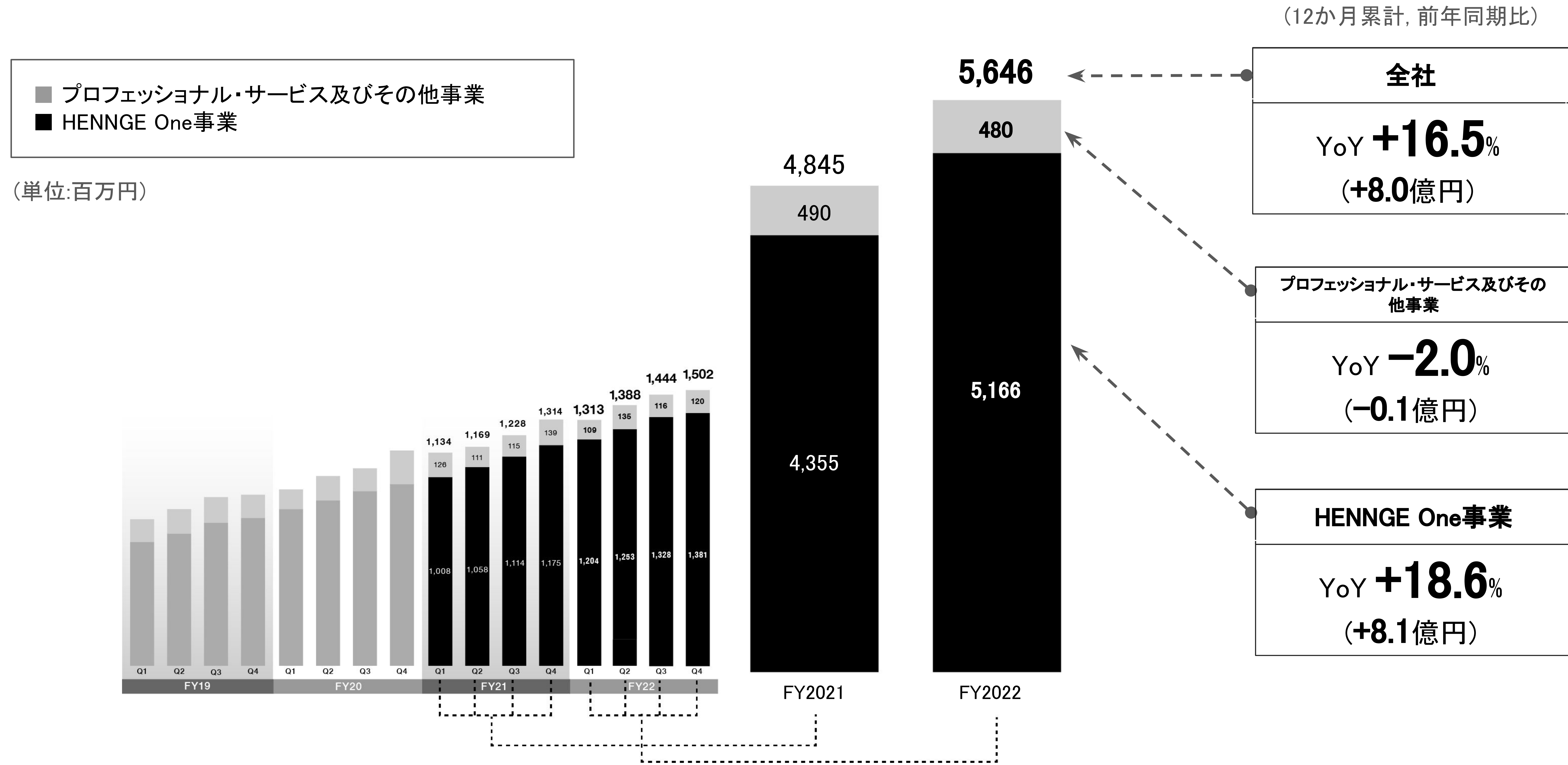
- プロフェッショナル・サービス及びその他事業
- HENNGE One事業

(単位:百万円)



売上高 (対前年同期比、12か月累計比較)

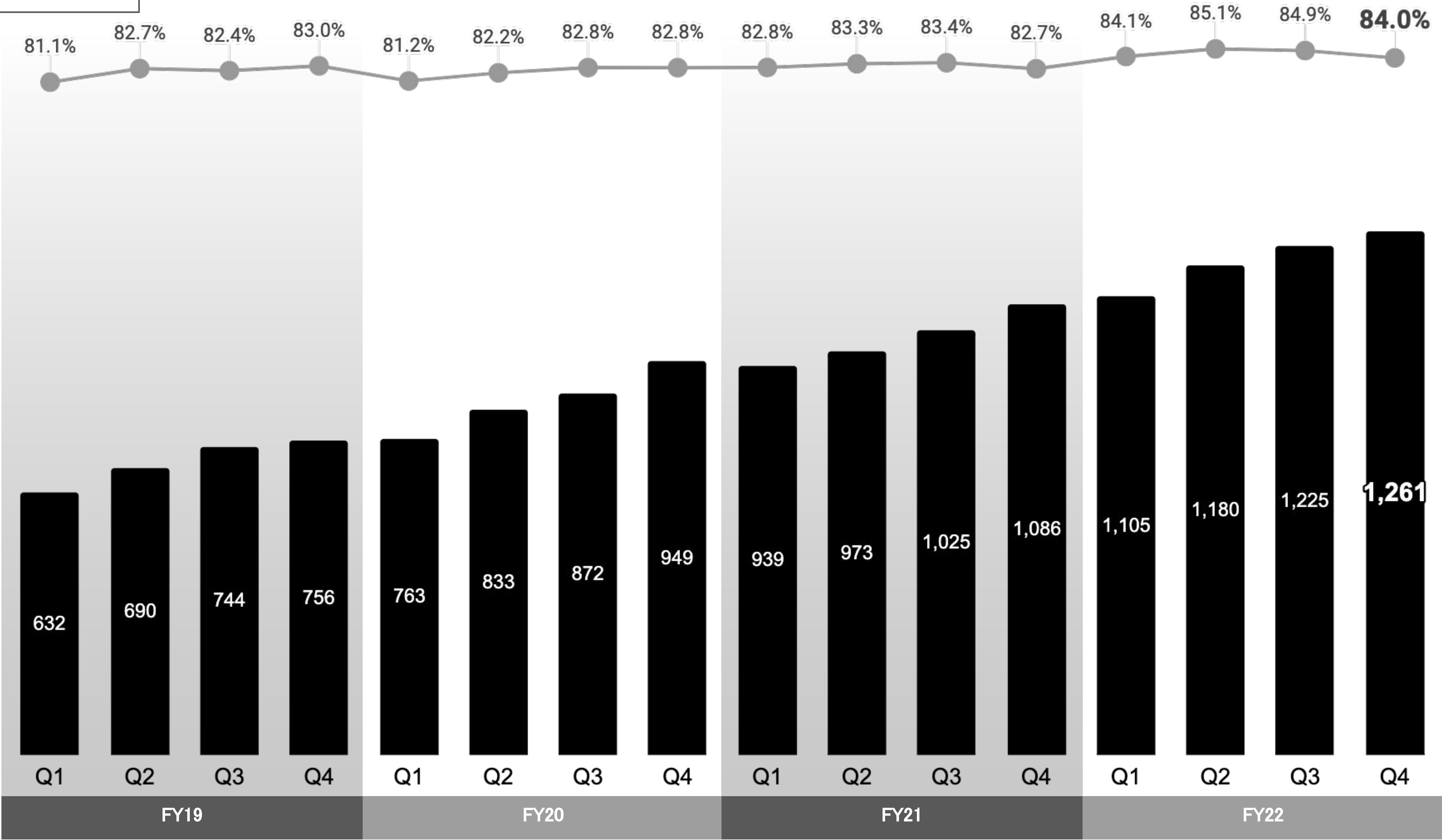
売上高は、前年同期比16.5%増の56.5億円
 売上成長のドライバーとなるHENNGE Oneの売上高は同比18.6%増で成長



売上総利益の推移

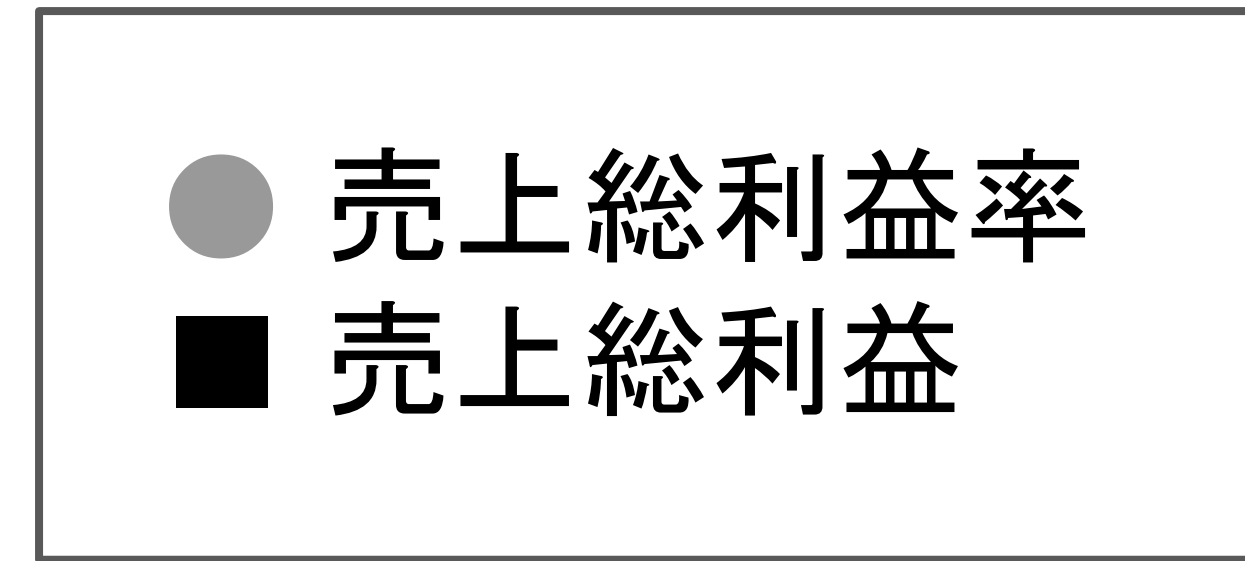
● 売上総利益率
■ 売上総利益

(単位:百万円)

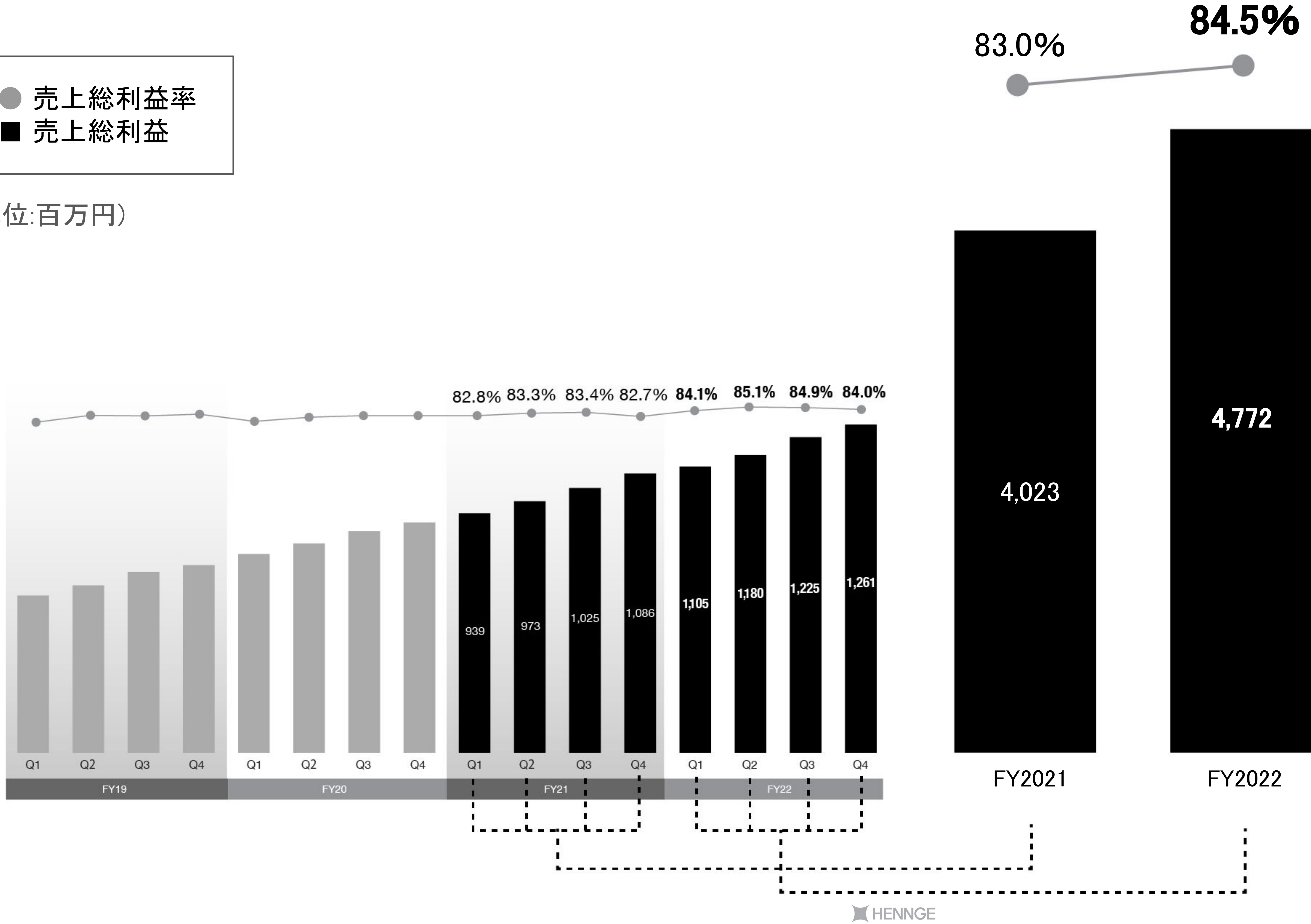


売上総利益 (対前年同期比、12か月累計比較)

売上総利益は、前年同期比7.5億円増加の47.7億円
売上総利益率は、前年同期から1.5ポイント増の84.5%、依然として高い粗利率を維持



(単位:百万円)

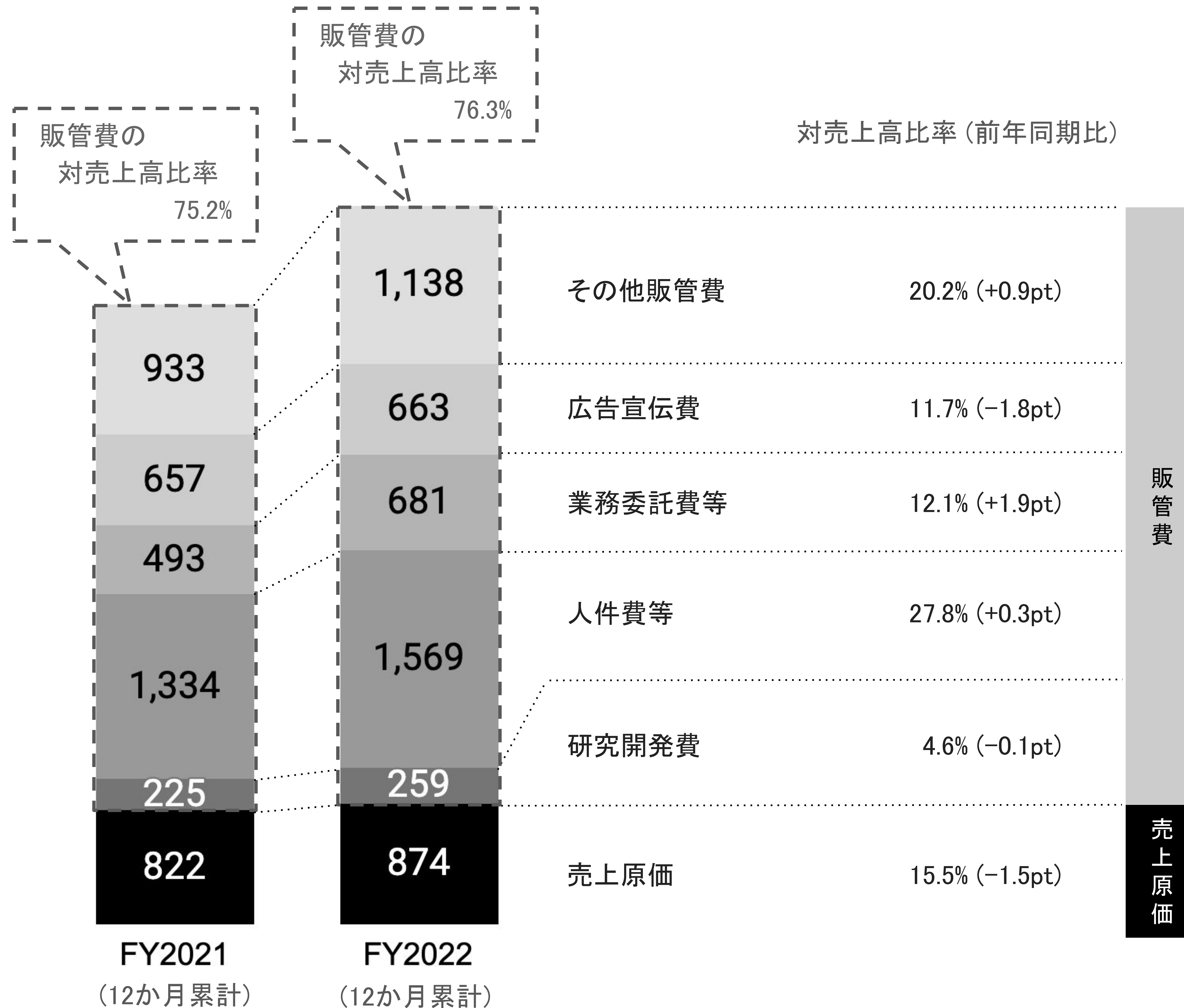


(12か月累計, 前年同期比)

| |
|-------------------------------|
| 売上総利益 |
| YoY +18.6% (+7.5億円) |

営業費用の構造 (対前年同期比、12か月累計比較)

(単位:百万円)



その他販管費は、積極的な採用活動の実施や、人員増に伴う社内システムの利用料等の増加、新型コロナウイルス感染症の影響緩和に伴う旅費交通費の増加により、前年同期比で増加いたしました。

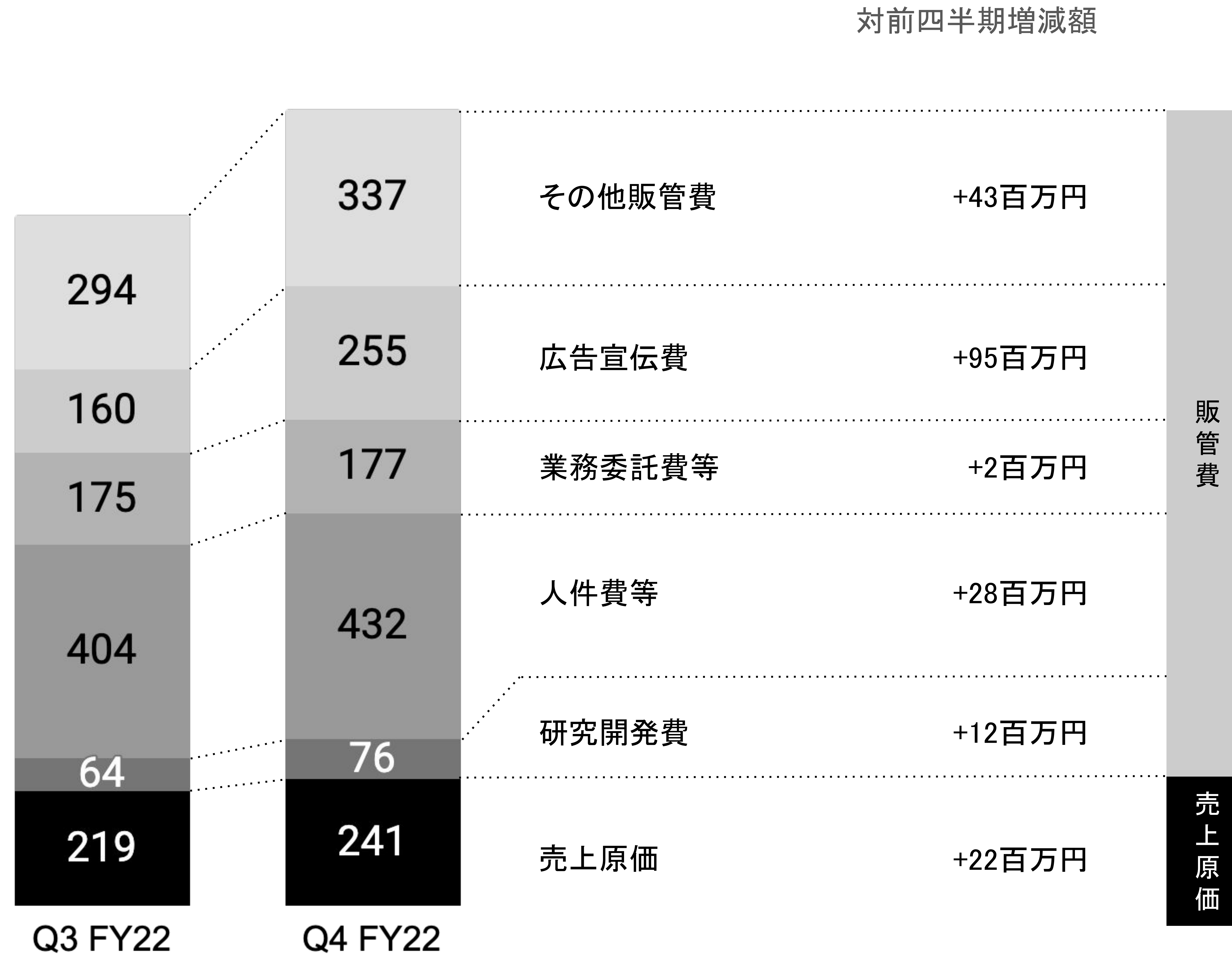
広告宣伝費は、HENNGE One新機能に関連した広告やTVCM等のコンテンツ制作や各種イベントを実施し、多層的なアプローチをとった結果、前年同期比で同水準の広告宣伝費を計上いたしました。

業務委託費等は、引き続き営業・カスタマーサクセス活動の強化に注力したことに伴い、前年同期比で増加いたしました。

売上原価率は**15.5%**と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おります。

営業費用の構造 (対前四半期比)

(単位:百万円)

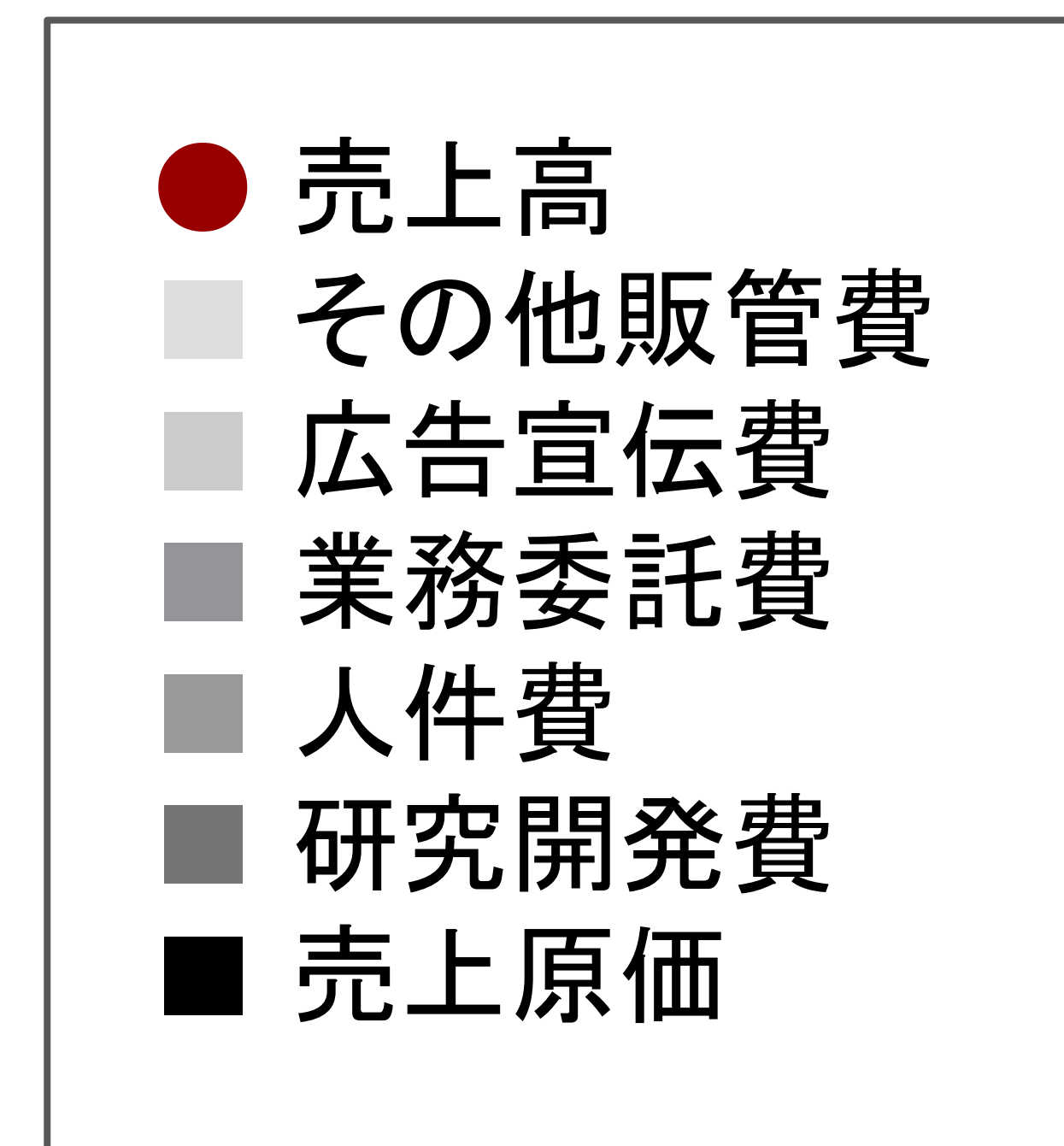


その他販管費は、主に積極的な採用活動に伴う採用費等の増加及び新型コロナウイルス感染症の影響緩和に伴う旅費交通費の増加により、前四半期比で増加いたしました。

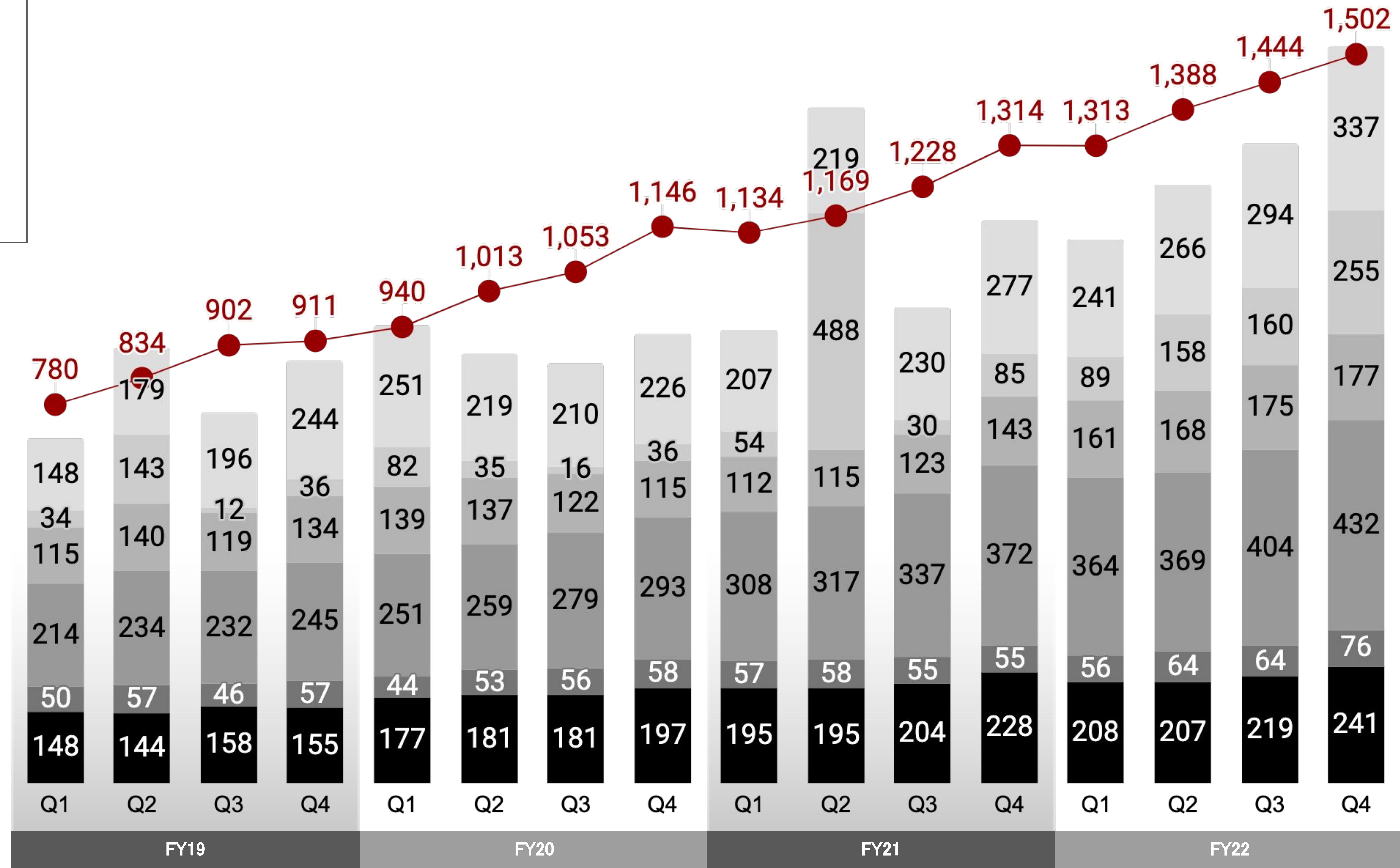
広告宣伝費は、主に東京や大阪において交通広告等を積極的に実施した結果、前四半期比で増加いたしました。

人件費等は、主に当四半期で従業員数が増加したこと、給与にかかる社内制度の見直しを実施し給与水準を引き上げたことにより、前四半期比で増加いたしました。

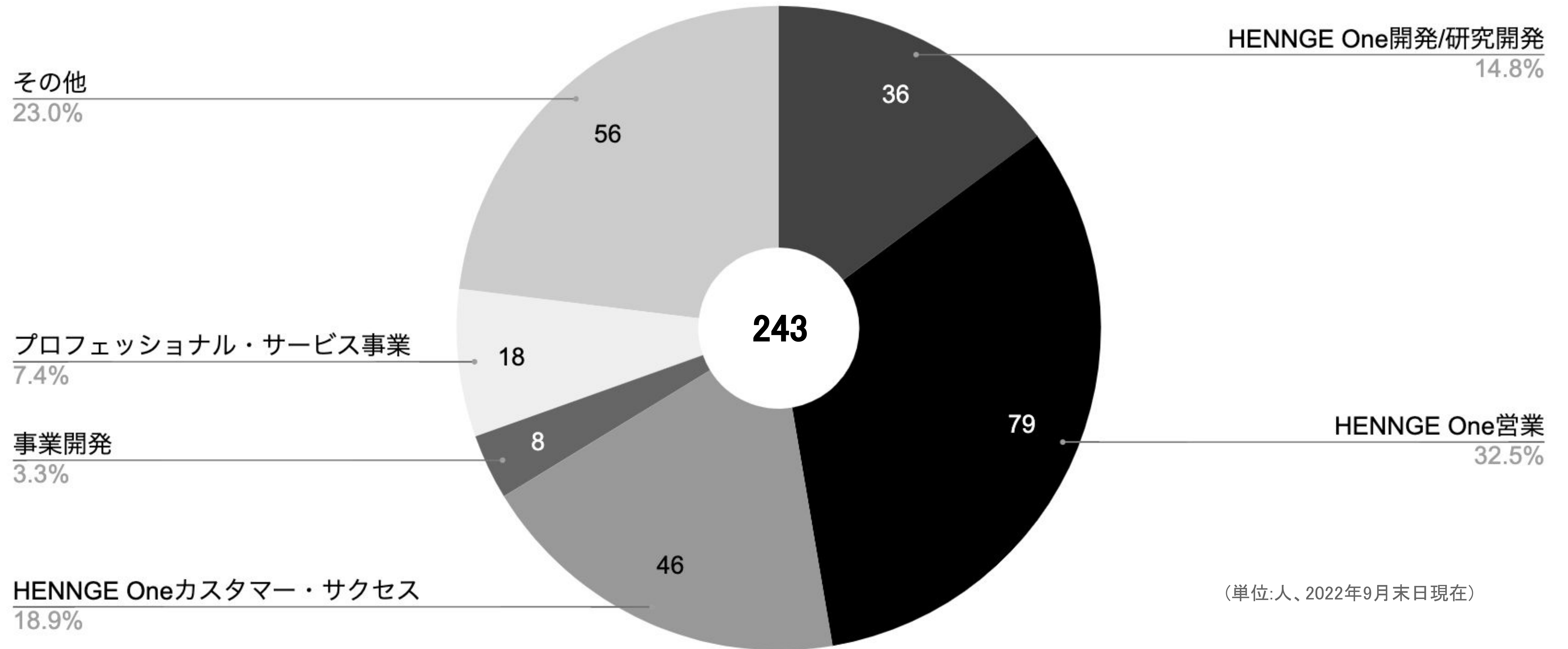
売上高と営業費用の推移



(単位:百万円)



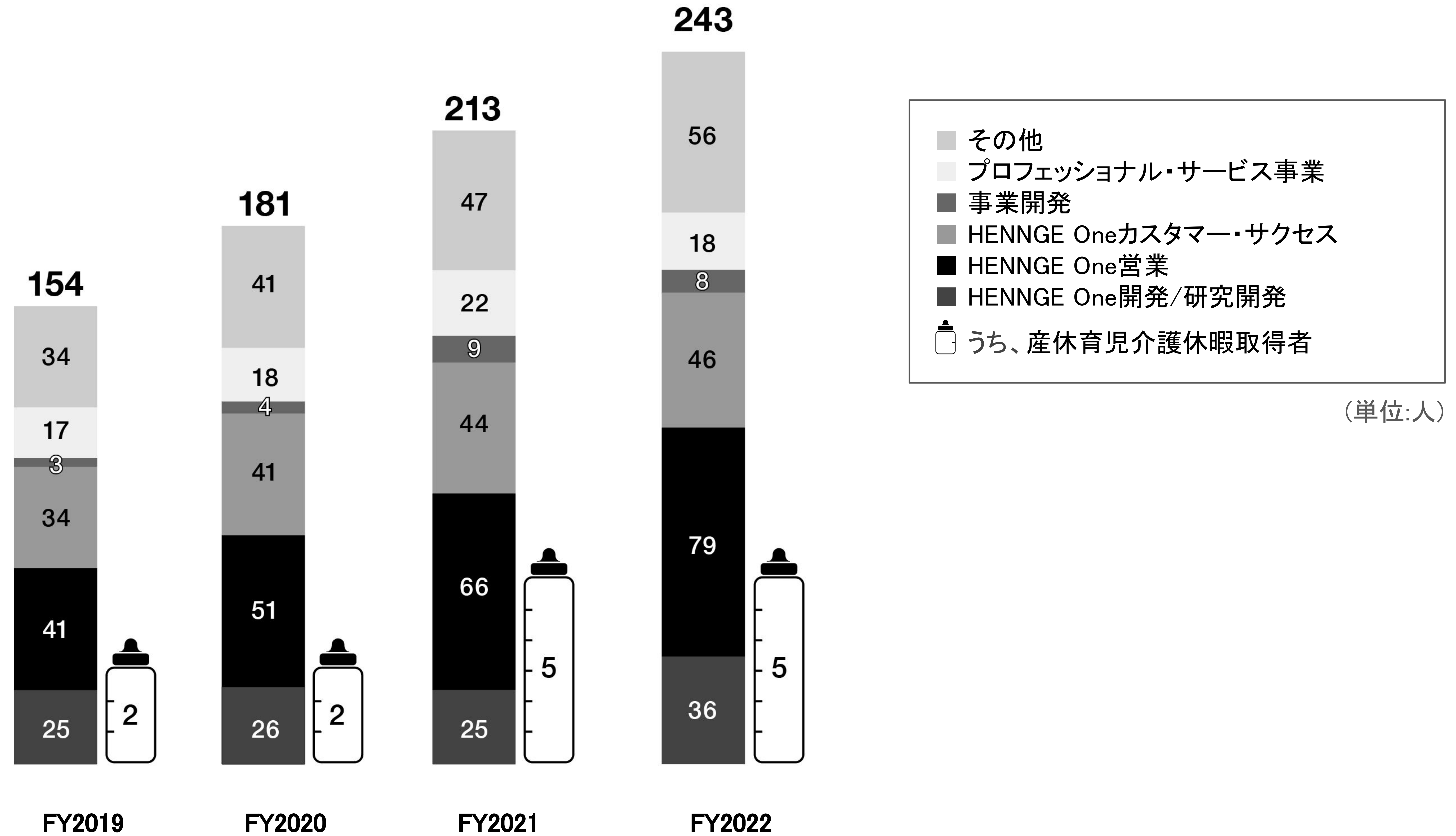
従業員(アルバイトを含まず)の構成



(単位:人、2022年9月末日現在)

従業員(アルバイトを含まず)の推移と構成

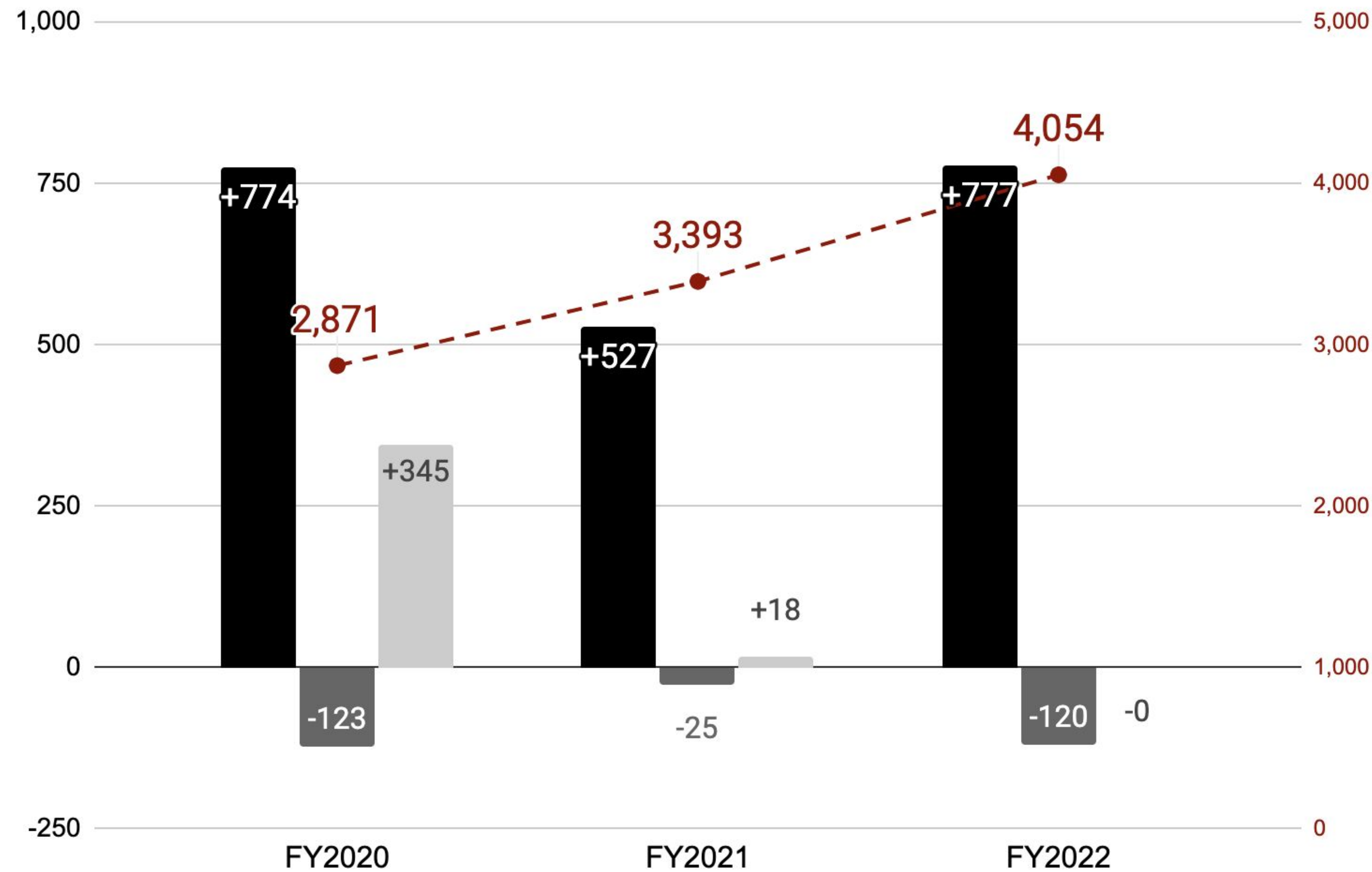
第4四半期では前期末比30名の純増



キャッシュ・フローの状況 (対前年同期比、12か月累計比較)

(単位:百万円)

(単位:百万円)



■ 営業活動によるキャッシュ・フロー ■ 投資活動によるキャッシュ・フロー
 ■ 財務活動によるキャッシュ・フロー ● 現金及び現金同等物の期末残高

営業キャッシュ・フロー

収入の多くがHENNGE Oneの年間契約の前払から構成されており、前年よりも契約実績が増えていることなどから、対前年同期比2.5億円の増加となりました。

投資キャッシュ・フロー

主に新規事業投資を実施したことから、前年同期比で0.9億円の減少となりました。

財務キャッシュ・フロー

大きな変動はありませんでした。

2022年9月期
(2021年10月～2022年9月)

通期決算
(事業)

事業トピックス

● 広告・イベント

- 「第2回 Japan IT Week 名古屋」へ出展 (2022年7月)
- 「ウルトラ体験キャンペーン」を開始 (2022年8月～9月)
東京、名古屋、大阪、広島、福岡の主要なターミナル駅周辺で交通広告を実施。
- 「HENNGE MEET UP! 見て! 触れて! わかる! HENNGE One体験セミナー」の開催 (2022年7月～9月)
- 各種イベントの主催、出展、共催、登壇等 (2022年7月～9月)

● その他

- 日本で働くことに興味のある海外在住ソフトウェアエンジニア・デザイナーを対象としたオンライントークイベント「HENNGE Talks!」を開催 (2022年9月)

第4四半期の広告宣伝活動について

第4四半期も期初計画に沿って多層的な広告宣伝活動を実施

「Japan IT Week 名古屋」出展 (2022年7月)



「ウルトラ体験キャンペーン」 (Web・交通・雑誌広告/TV CM等) (2022年8月～)



2022年9月期
(2021年10月～2022年9月)

通期決算
(KPI)

HENNGE One KPIのハイライト (対前期末比、12か月進捗)

契約企業数 (N)

2,213社

前期末から **261社増加**

契約ユーザ数

232.4万人

前期末から **18.7万人増加**

ARR

56.0億円

前期末から **8.6億円増加**

ARPU

2,410円

前期末から **193円増加**

平均ユーザ数 (n)

1,050人

前期末から **45人減少**

直近12か月の平均月次解約率

0.21%

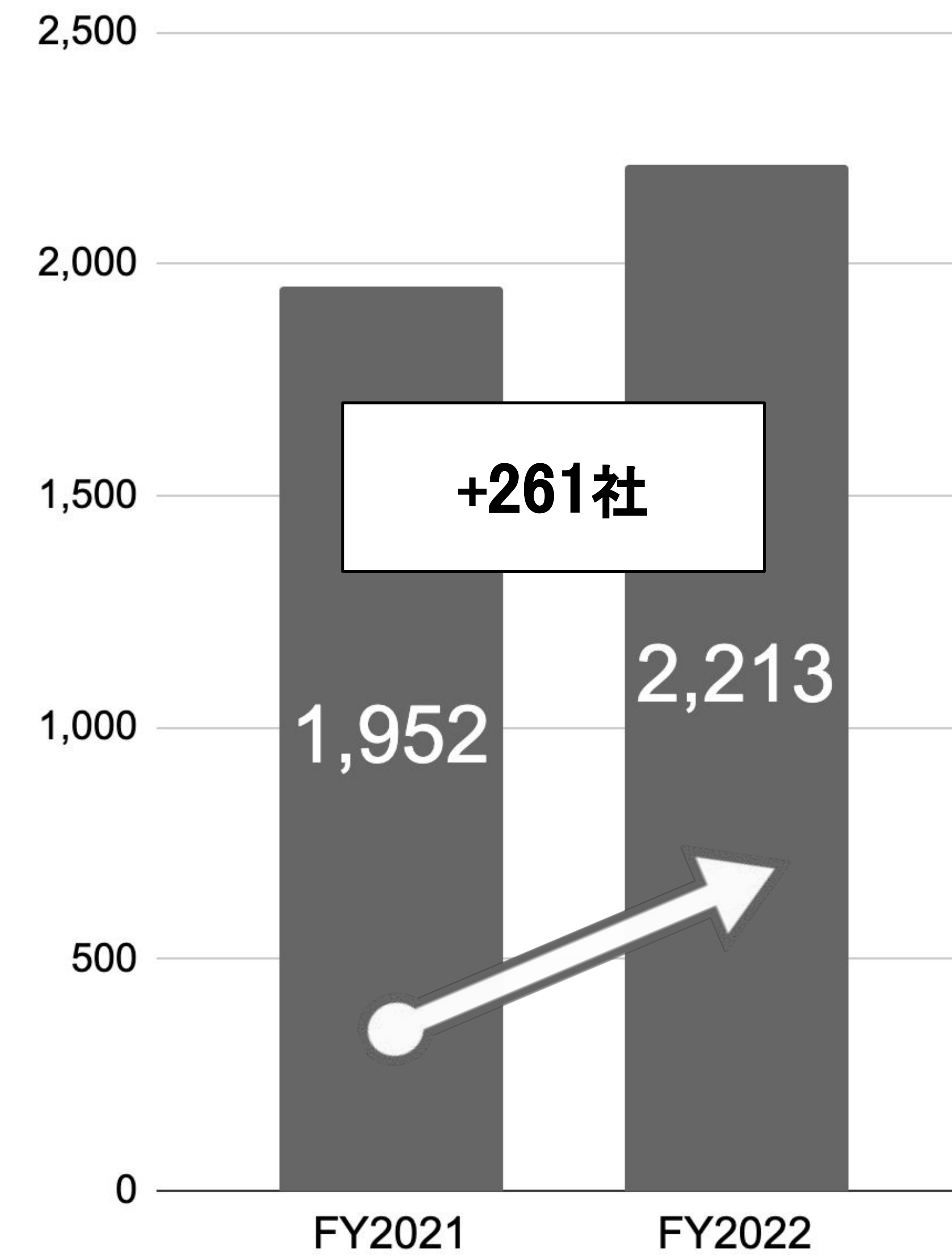
前期末から **0.04pt改善**

HENNGE One KPI (対前年同期末比)

契約企業数 (N)

YoY **+13.4%**

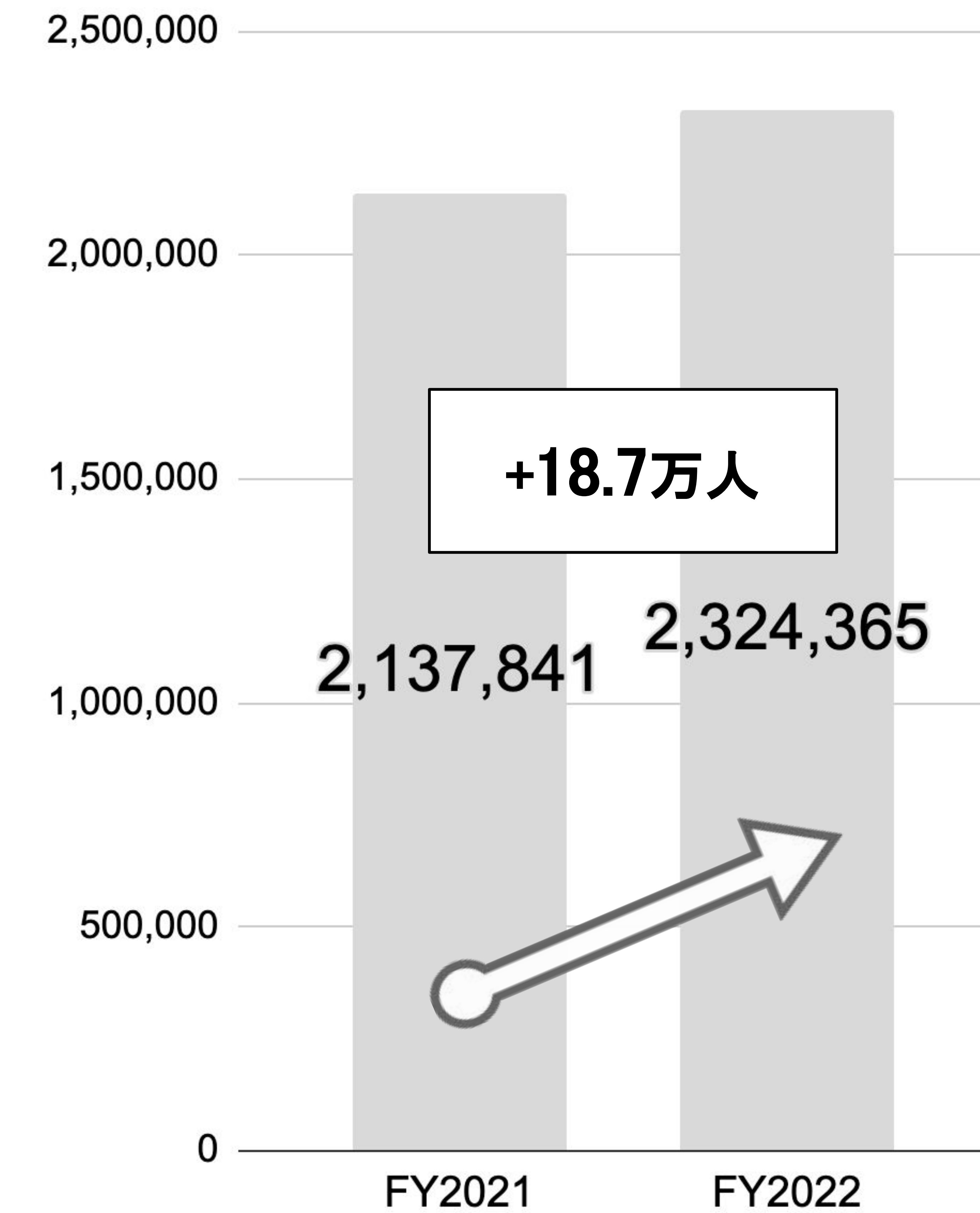
(単位:社)



契約ユーザー数

YoY **+8.7%**

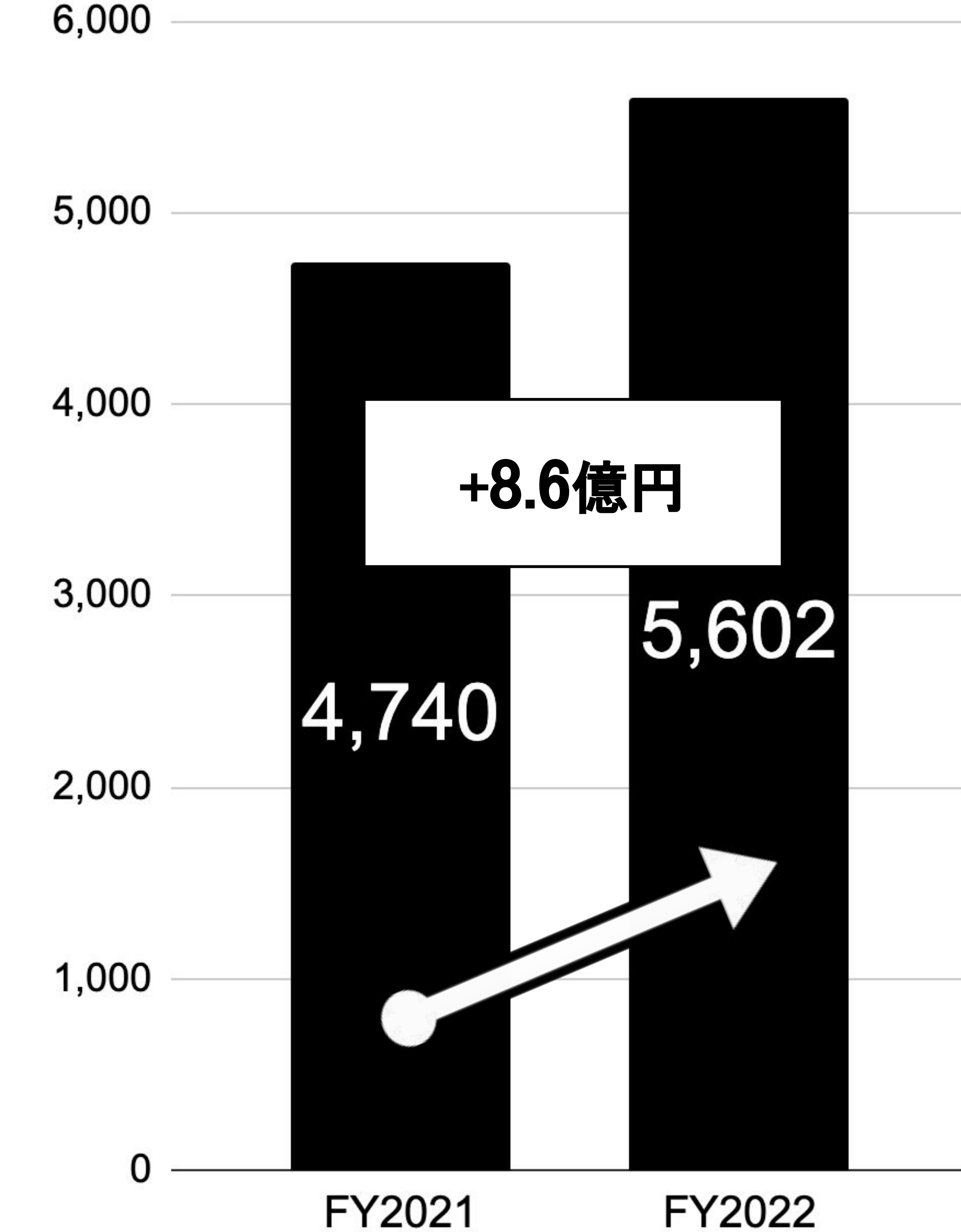
(単位:人)



ARR

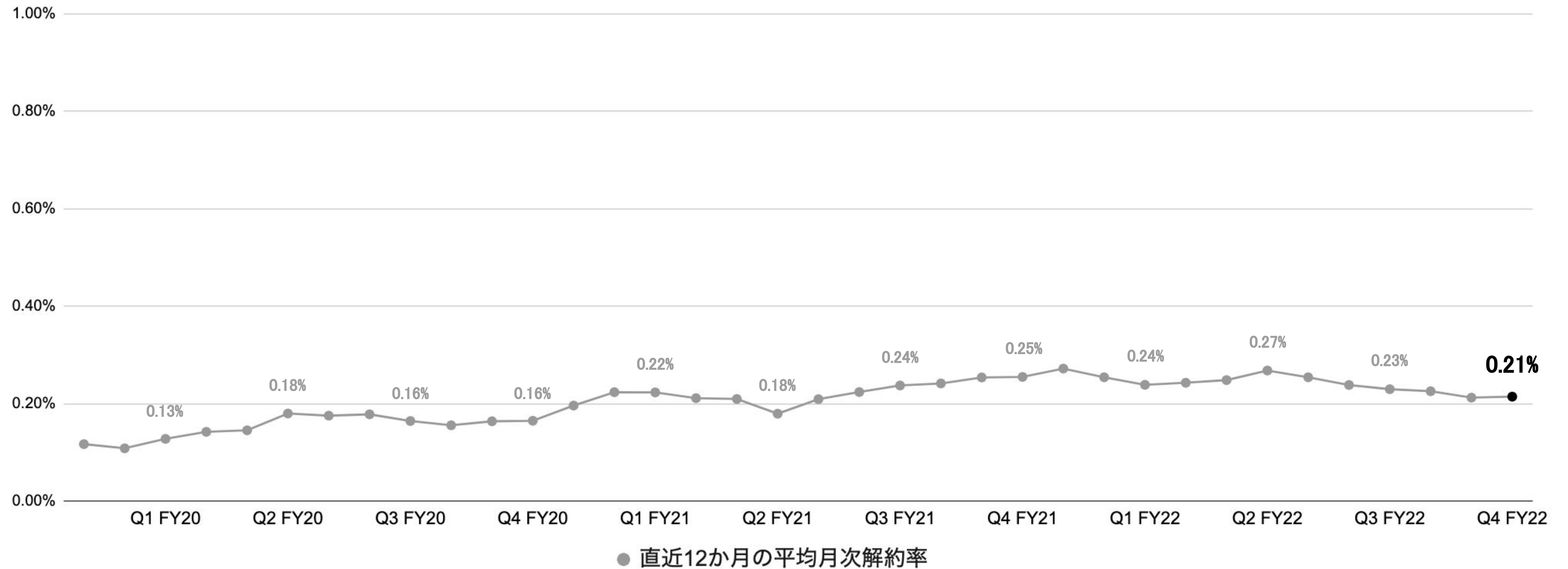
YoY **+18.2%**

(単位:百万円)

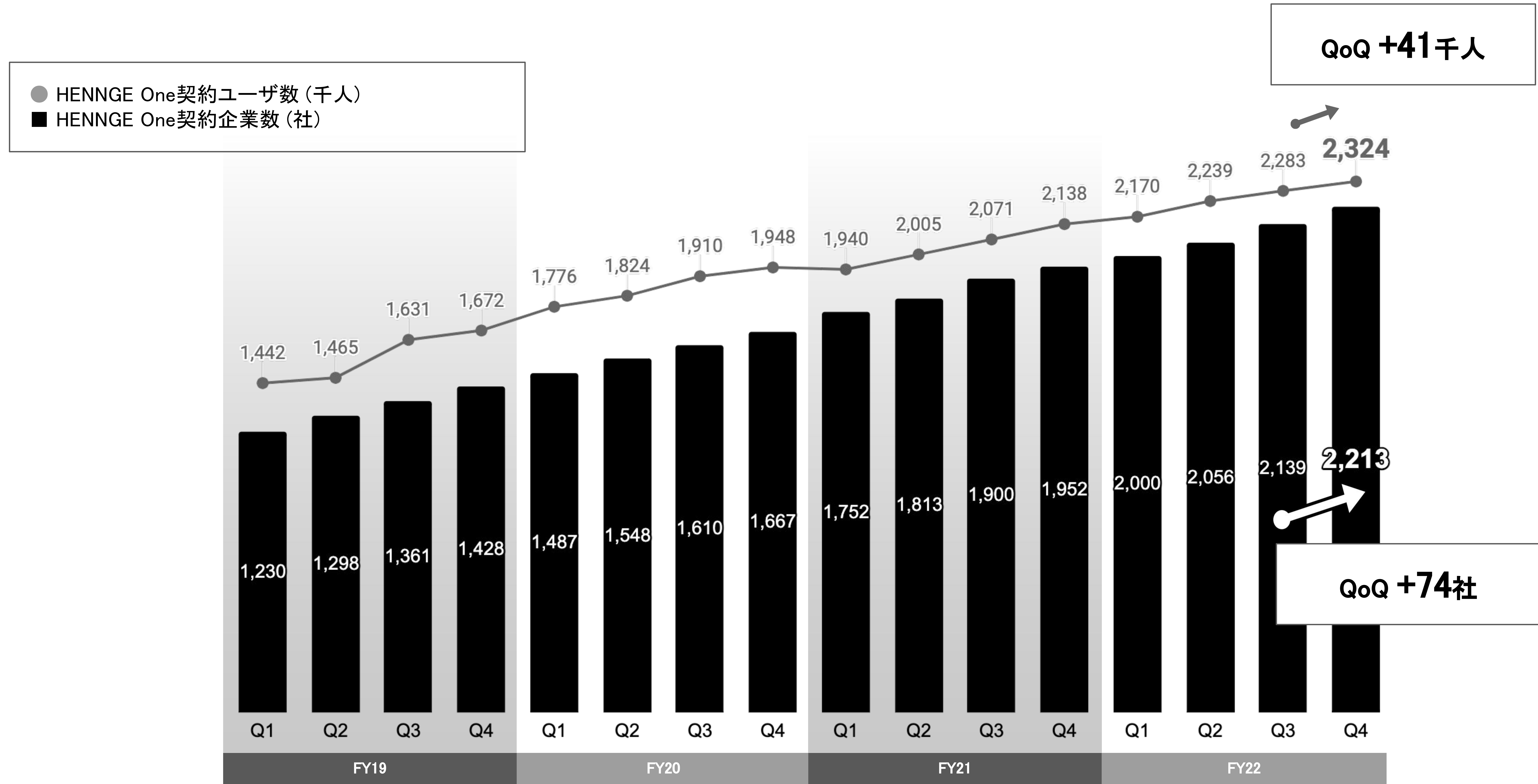


HENNGE One平均月次解約率の推移

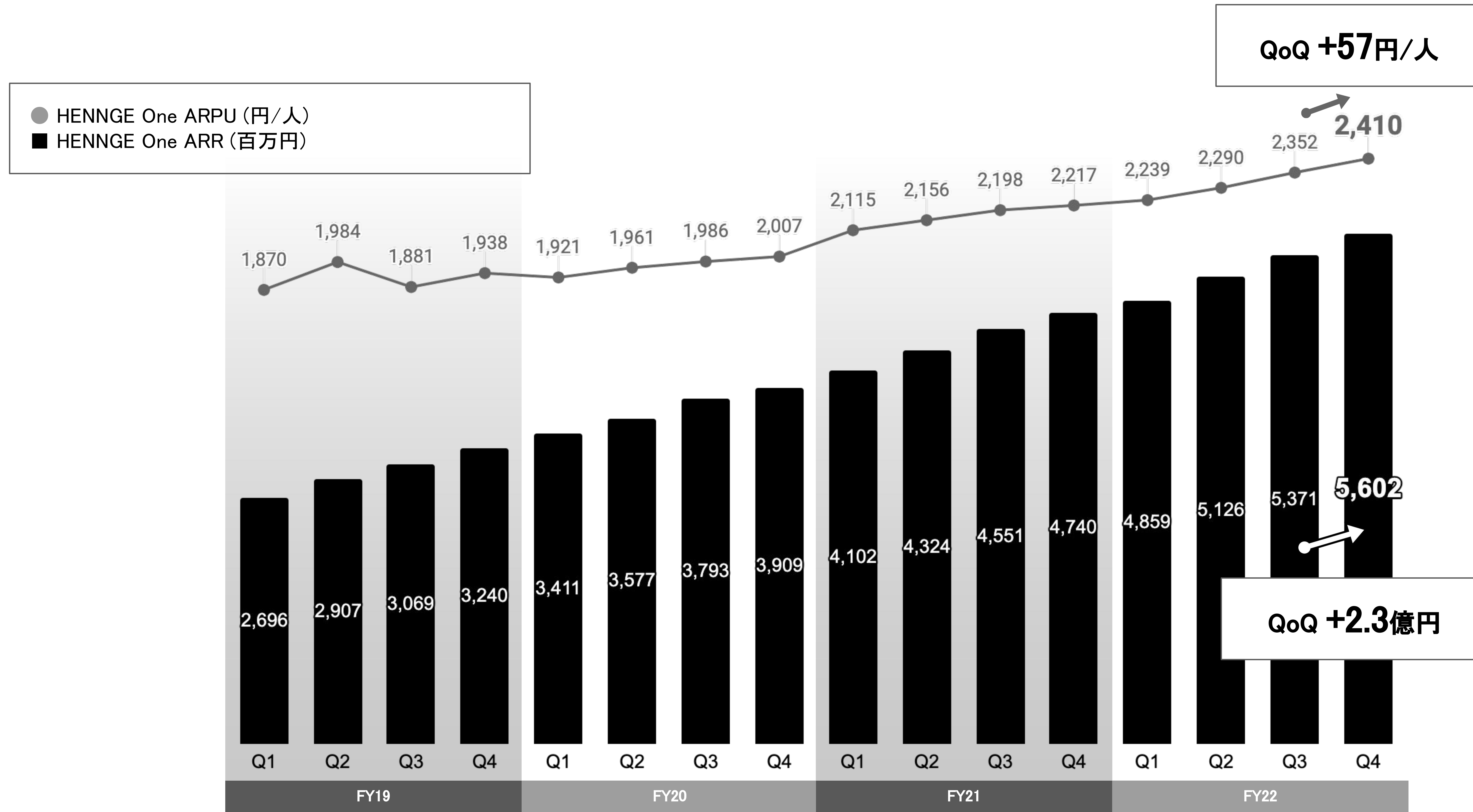
引き続き、低解約率による安定的で持続可能な成長モデルを維持



HENNGE One契約企業数と契約ユーザー数の推移



HENNGE One ARRとARPUの推移



2023年9月期

(2022年10月～2023年9月)

通期業績見通し

2023年9月期の方針

**HENNGE Oneの中期的なARR成長の加速を目指し
積極的なマーケティング活動を継続しつつ
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(N)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

お客様とのリアルな対話を重視する各種イベントを開催するなど、大手企業、販売パートナー、既存顧客など特定の層に重点をおいたアプローチを試みる。引き続き、当社や当社サービスの認知向上のための幅広い広告宣伝（ネット、雑誌広告、交通広告、TVCM等）も実施していく。

人員計画

今後の成長のための全方位的な採用を行い、全社で45名以上の純増を目指す。新規顧客獲得体制強化のため、特にIT営業経験者を重点的に増強する。また昨年度に引き続き、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。

連結業績見通し(通期)

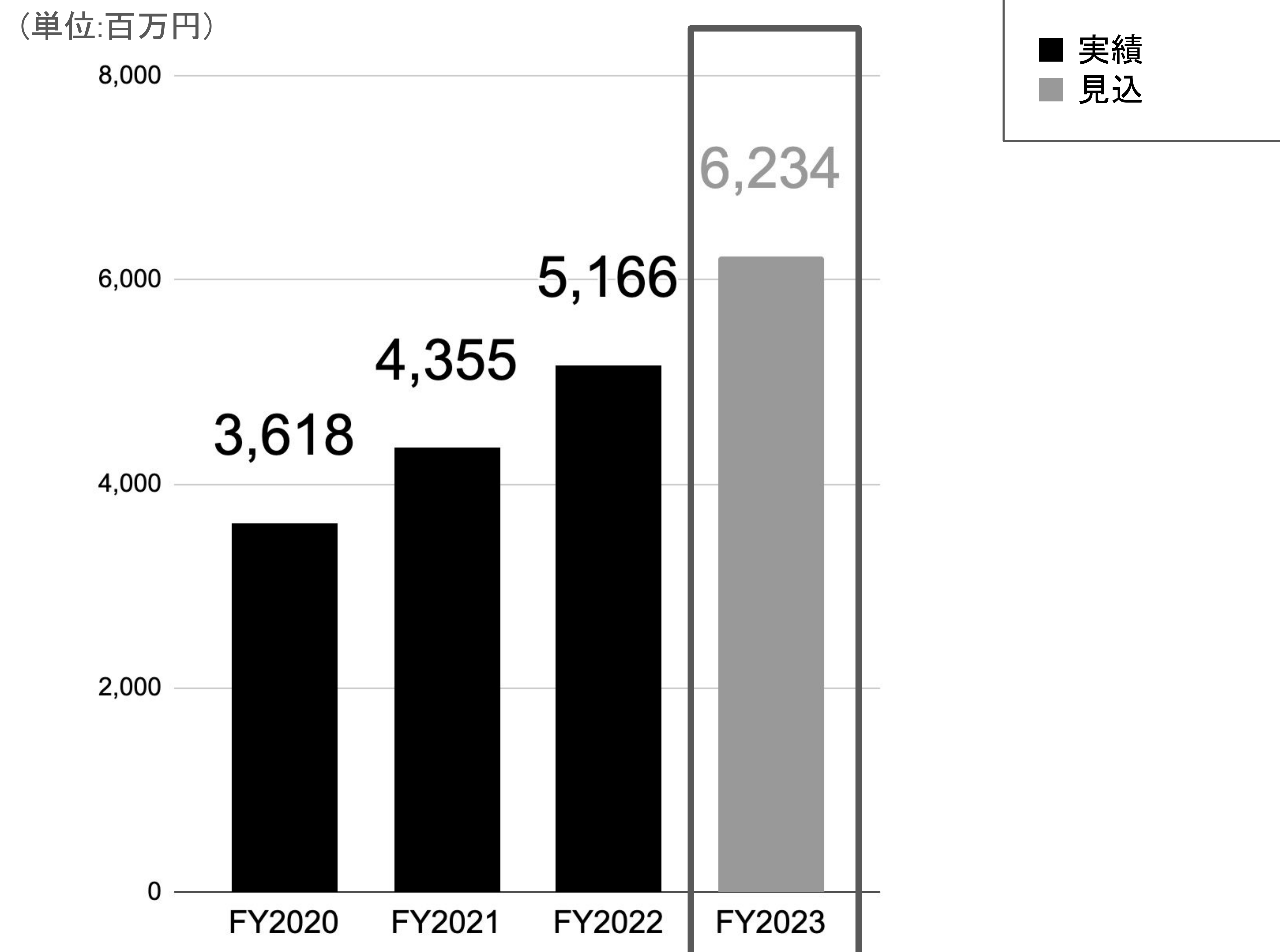
| (単位:百万円) | FY2021 実績 | FY2022 実績 | FY2023 通期業績予想 | YoY | YoY (%) |
|-------------------------|--------------|--------------|------------------|--------|----------|
| 売上高 | 4,845 | 5,646 | 6,725 | +1,079 | +19.1% |
| うちHENNGE One事業 | 4,355 | 5,166 | 6,234 | +1,067 | +20.7% |
| うちプロフェッショナル・サービス及びその他事業 | 490 | 480 | 491 | +11 | +2.4% |
| 営業費用 | 4,465 | 5,184 | 6,164 | +980 | +18.9% |
| 営業利益 | 380 | 462 | 561 | +99 | +21.3% |
| (営業利益率) | (7.8%) | (8.2%) | (8.3%) | | (+0.2pt) |
| 経常利益 | 383 | 452 | 561 | +109 | +24.0% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 224 | 321 | 353 | +32 | +10.0% |
| (当期純利益率) | (4.6%) | (5.7%) | (5.3%) | (3.0%) | (-0.4pt) |

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、前期比**20.7%増**、プロフェッショナル・サービス及びその他事業は、同比**2.4%増**の見通し
2. 売上高は、前期比**19.1%増**、営業利益は、同比**21.3%増**となる見通し

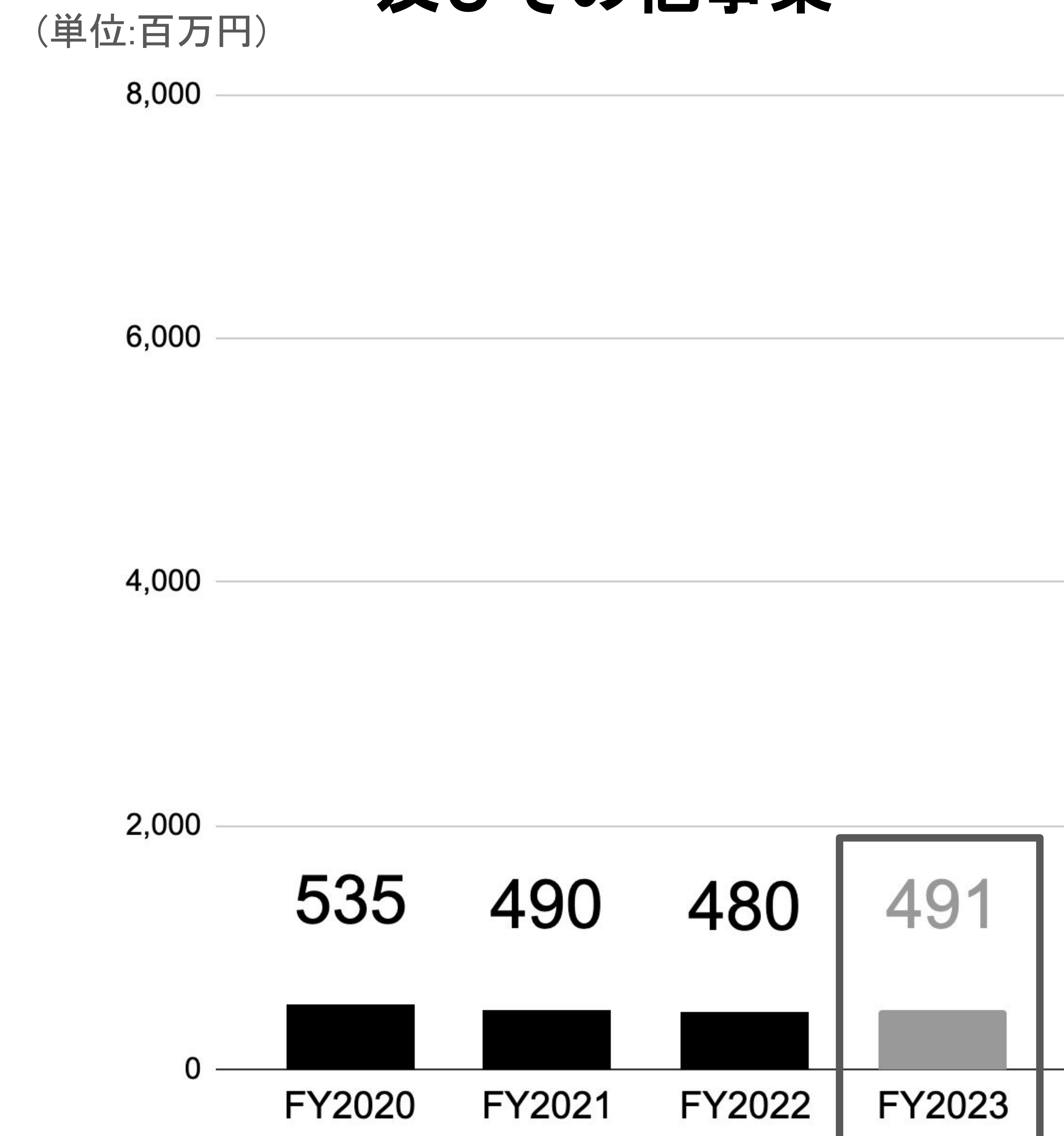
売上高の推移 (通期)

HENNGE One事業の売上高は、前期比20.7%増の62.34億円の見通し

HENNGE One事業



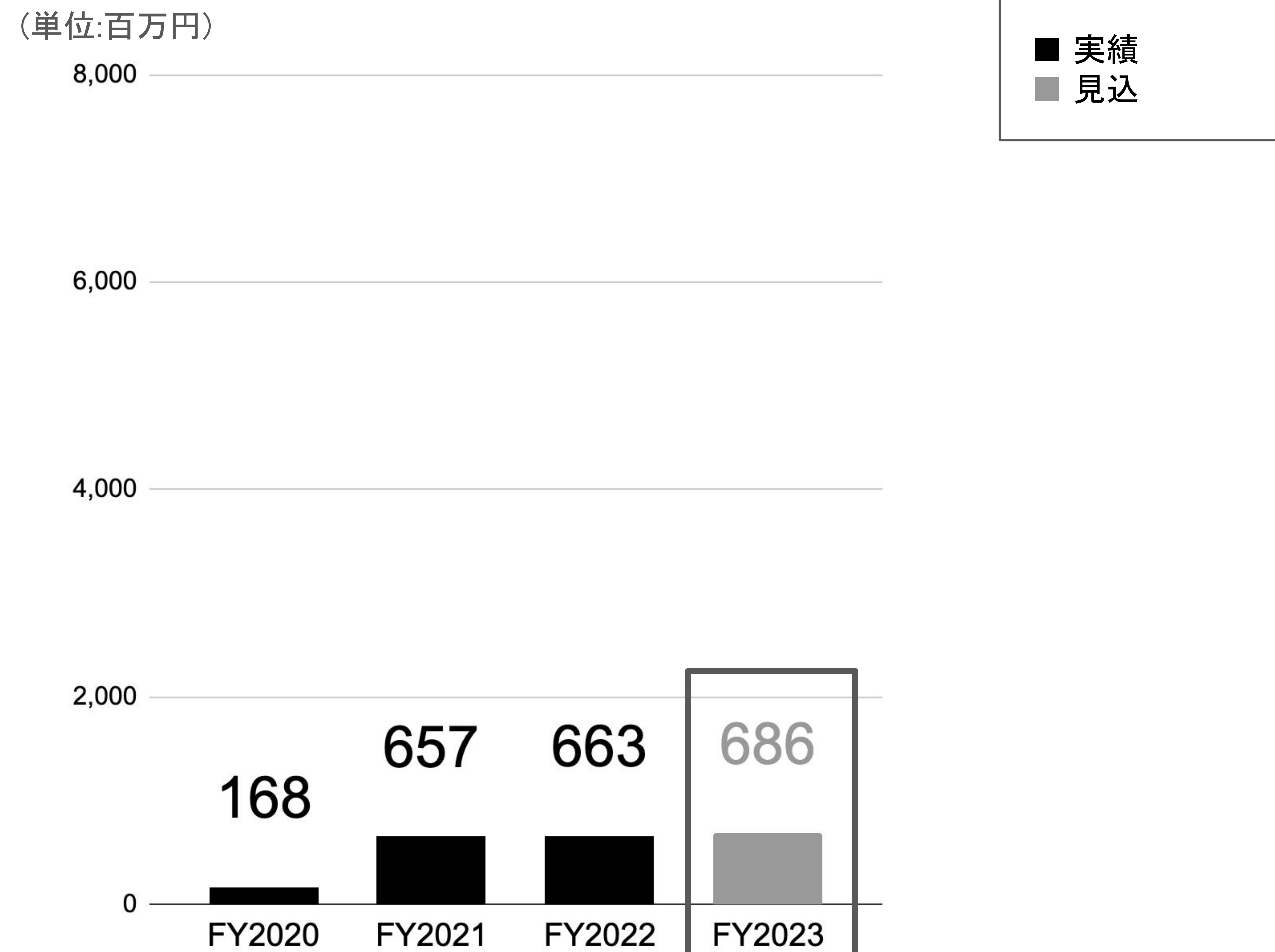
プロフェッショナル・サービス 及びその他事業



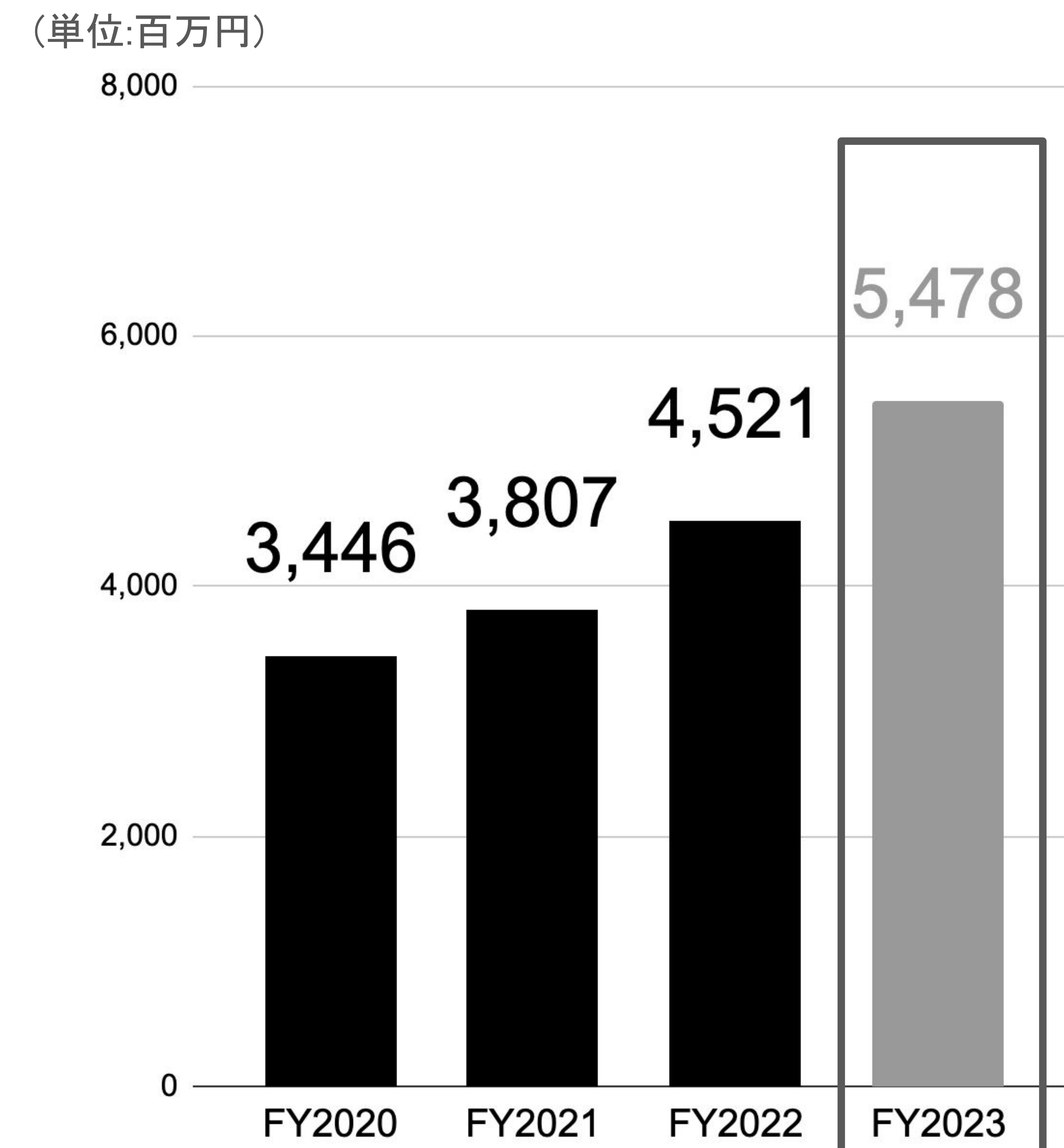
営業費用(原価+販管費)の推移 (通期)

広告宣伝費は、前期比3.5%増の6.86億円の見通し
 広告宣伝費を除いた営業費用は、同比21.2%増の54.78億円の見通し

広告宣伝費



広告宣伝費を除いた営業費用



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

当社グループの成長戦略は、LTV最大化
現在、平均契約年数(Y)と売上総利益率(r)は高い水準にあるため、ARR最大化に注力します

$$LTV = ARR \times Y \times r$$

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

主に

- 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

n : 平均ユーザ数 の最大化

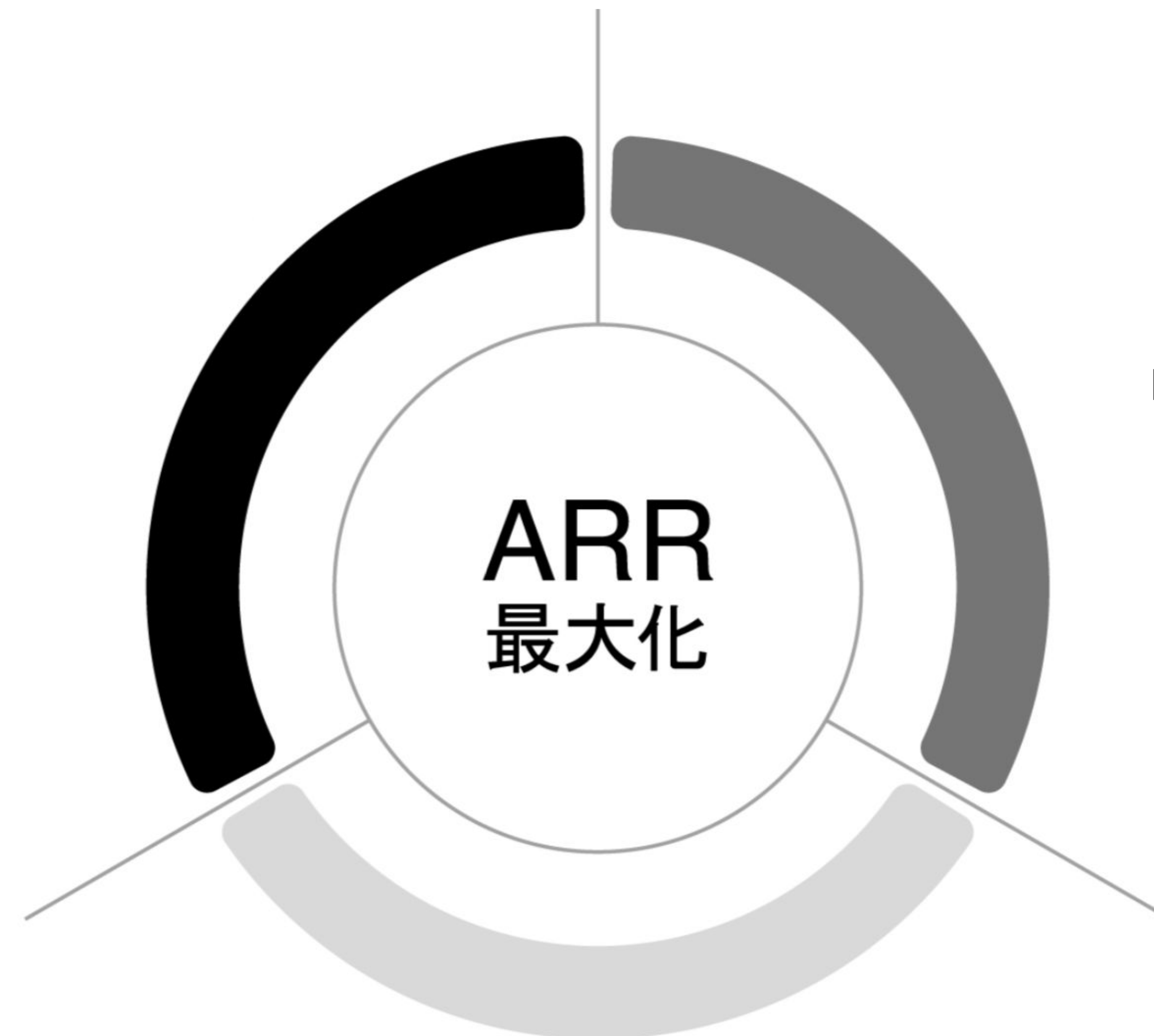
主に

- 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の付加価値の開発



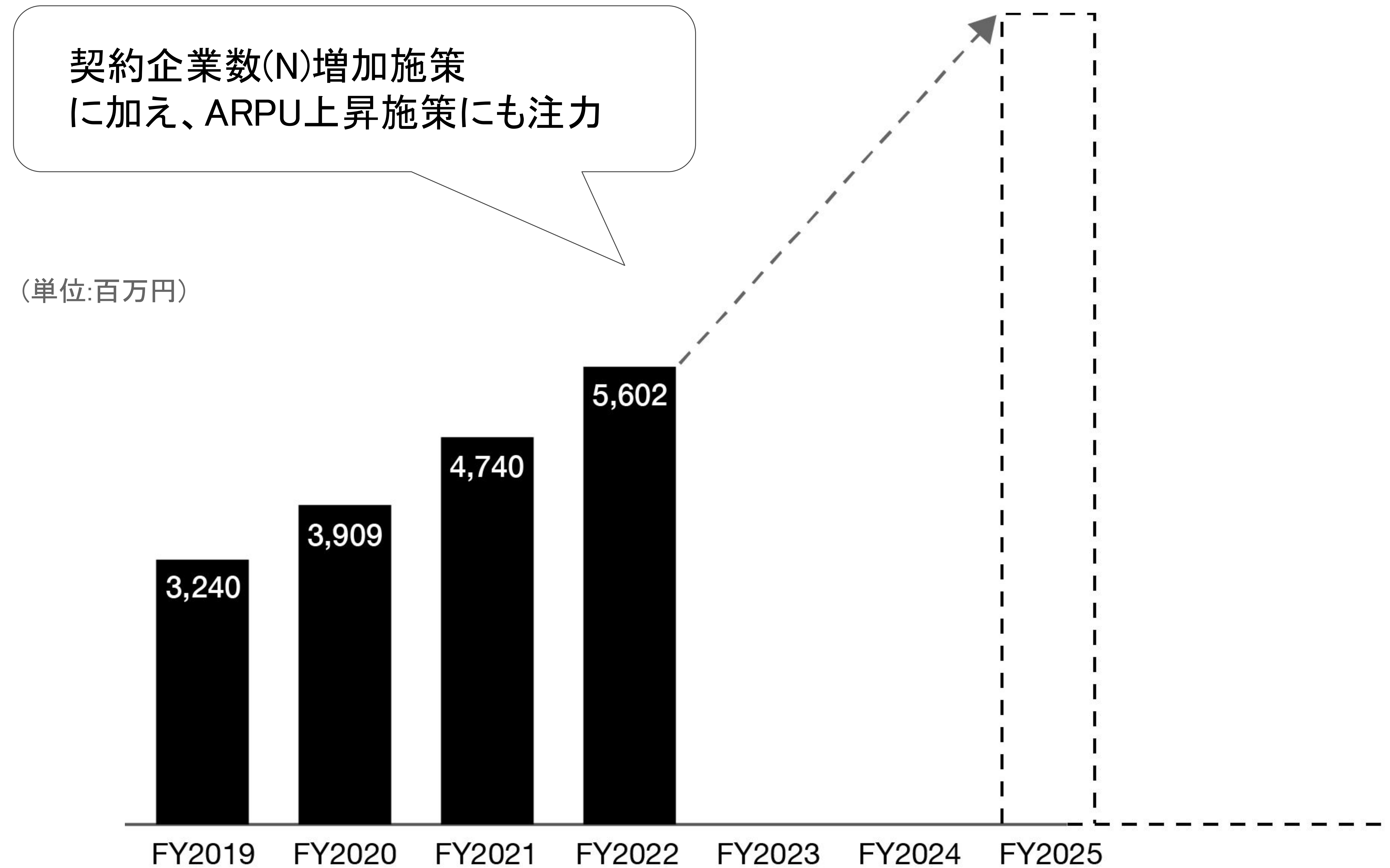
成長戦略の進捗 (HENNGE One)

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、ARR成長率の上昇を目指します

| | 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) |
| FY2014 | 563 | | = | 232 | | × | 1,187 | | × | 2,042 | | |
| FY2015 | 880 | +56.5% | +318 | 399 | +72.0% | +167 | 1,095 | -7.8% | -93 | 2,015 | -1.3% | -27 |
| FY2016 | 1,288 | +46.3% | +407 | 642 | +60.9% | +243 | 1,018 | -7.0% | -76 | 1,970 | -2.2% | -45 |
| 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 |

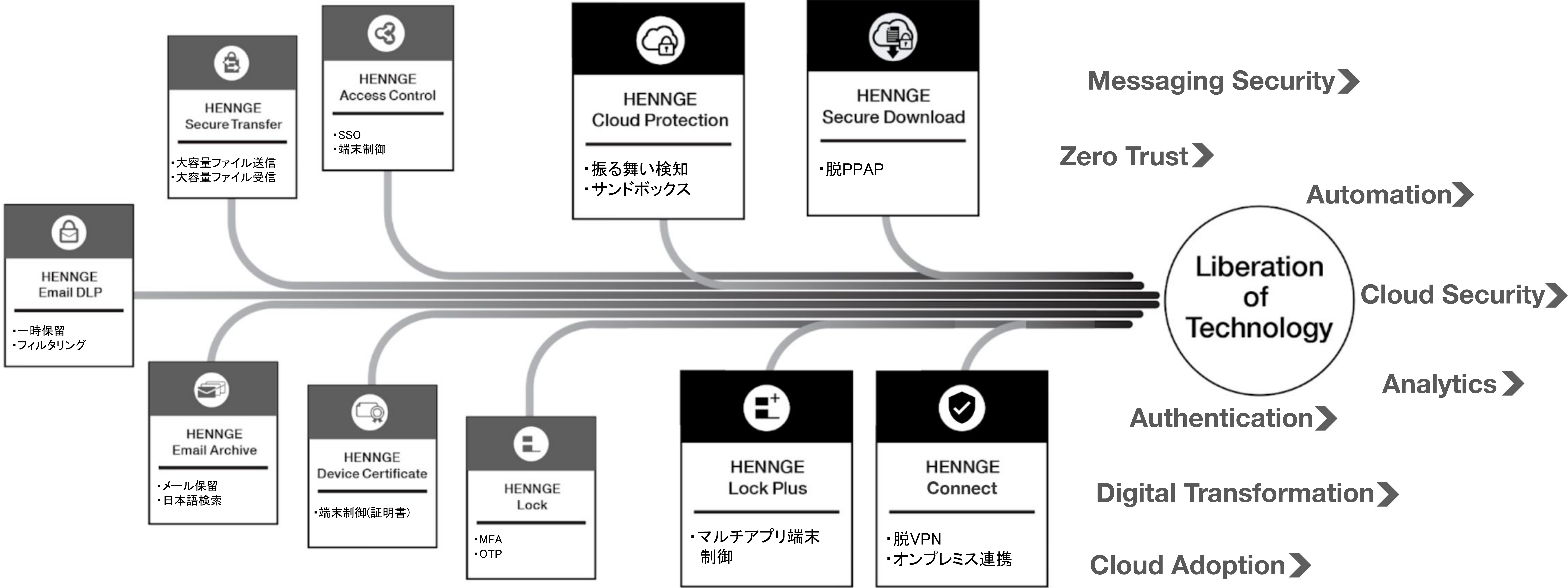
2023年9月期以降の成長戦略

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



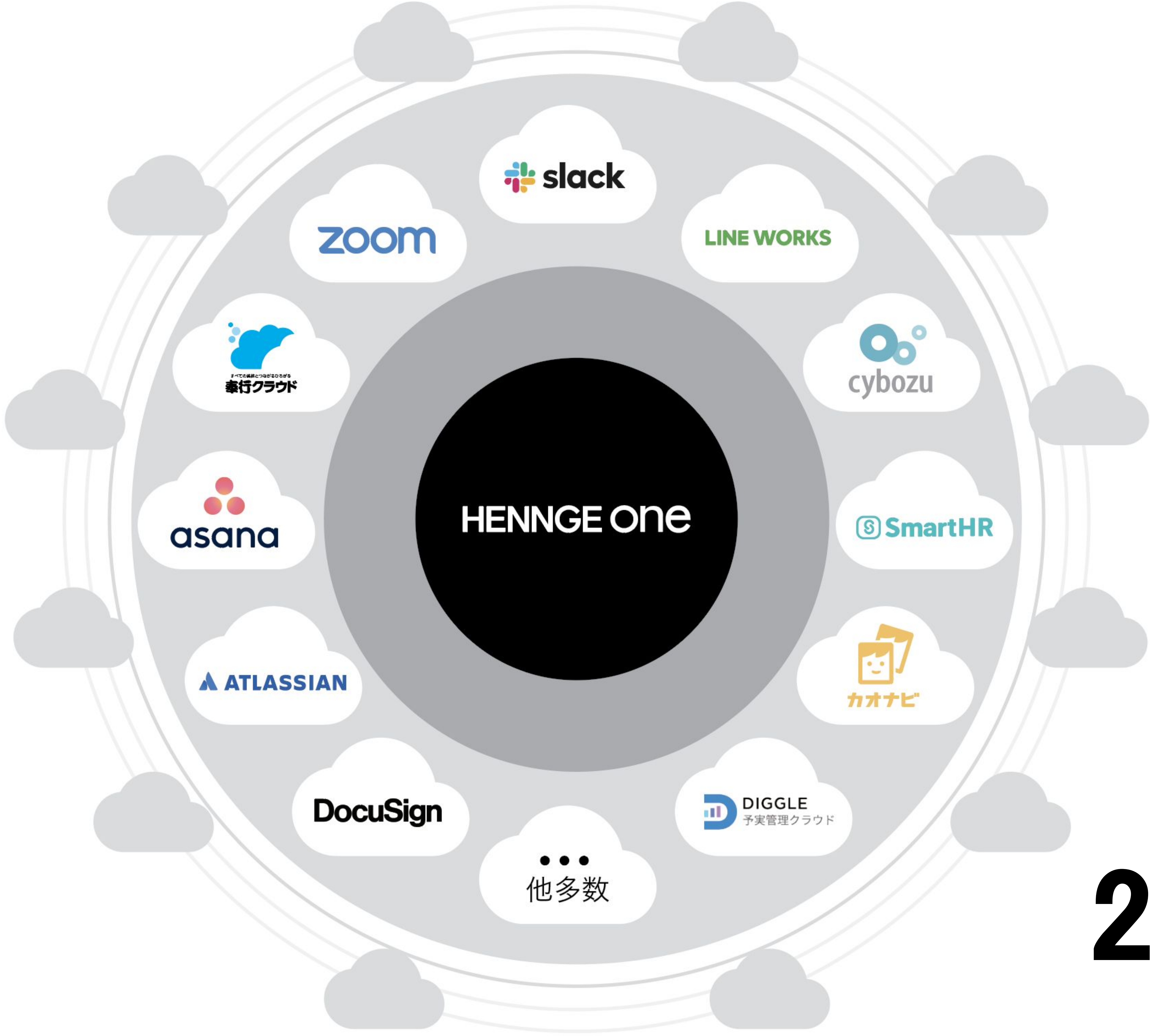
お客様の変革を応援するHENNGE One

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

HENNGE Oneは、SaaS市場の拡大とともに成長し続けます



230超のクラウドサービスに対応



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 |
| 高岡 美緒 | 社外取締役 |
| 加藤 道子 | 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： 243名 (臨時雇用者を含まず、2022年9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

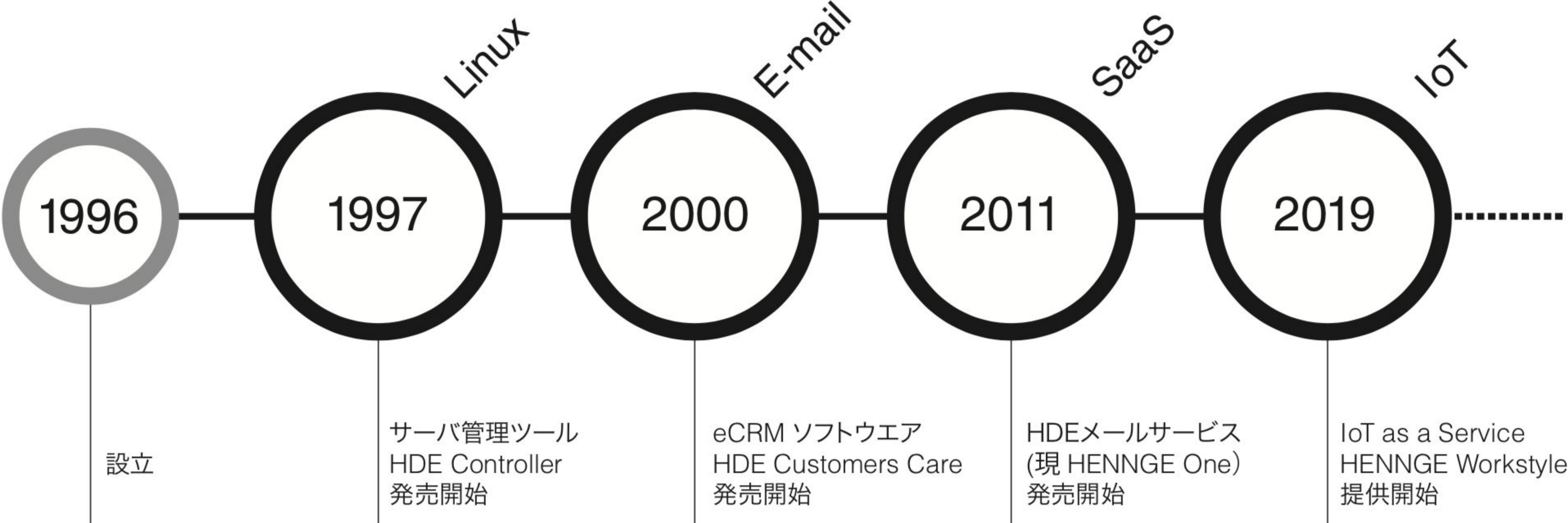
私たちの技術や時代の先端をいく技術を広くお客様に届け、世界を変えていく

Liberation of Technology

テクノロジーの解放

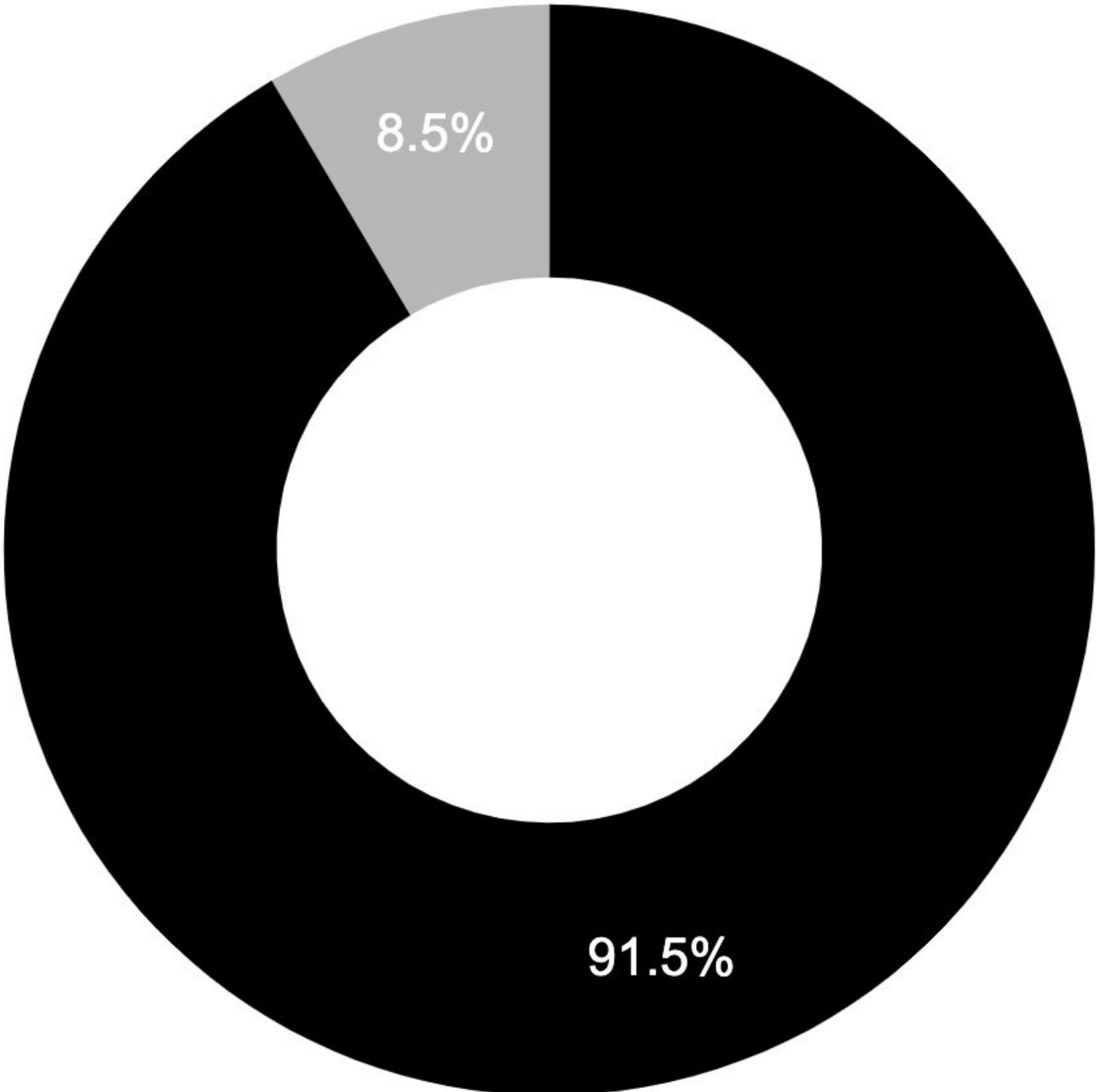
History

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91.5%



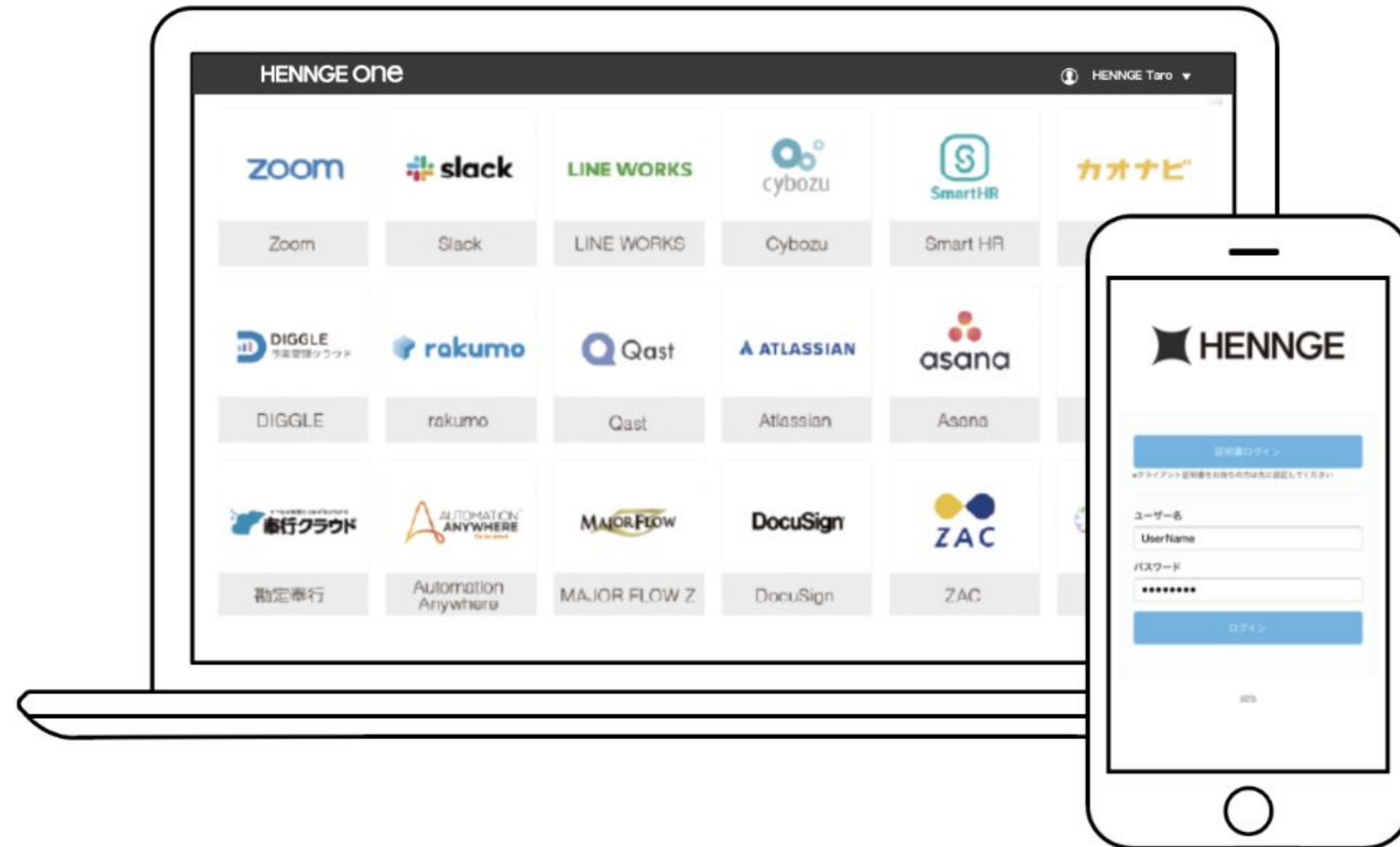
(2022年9月期第4四半期)

● 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

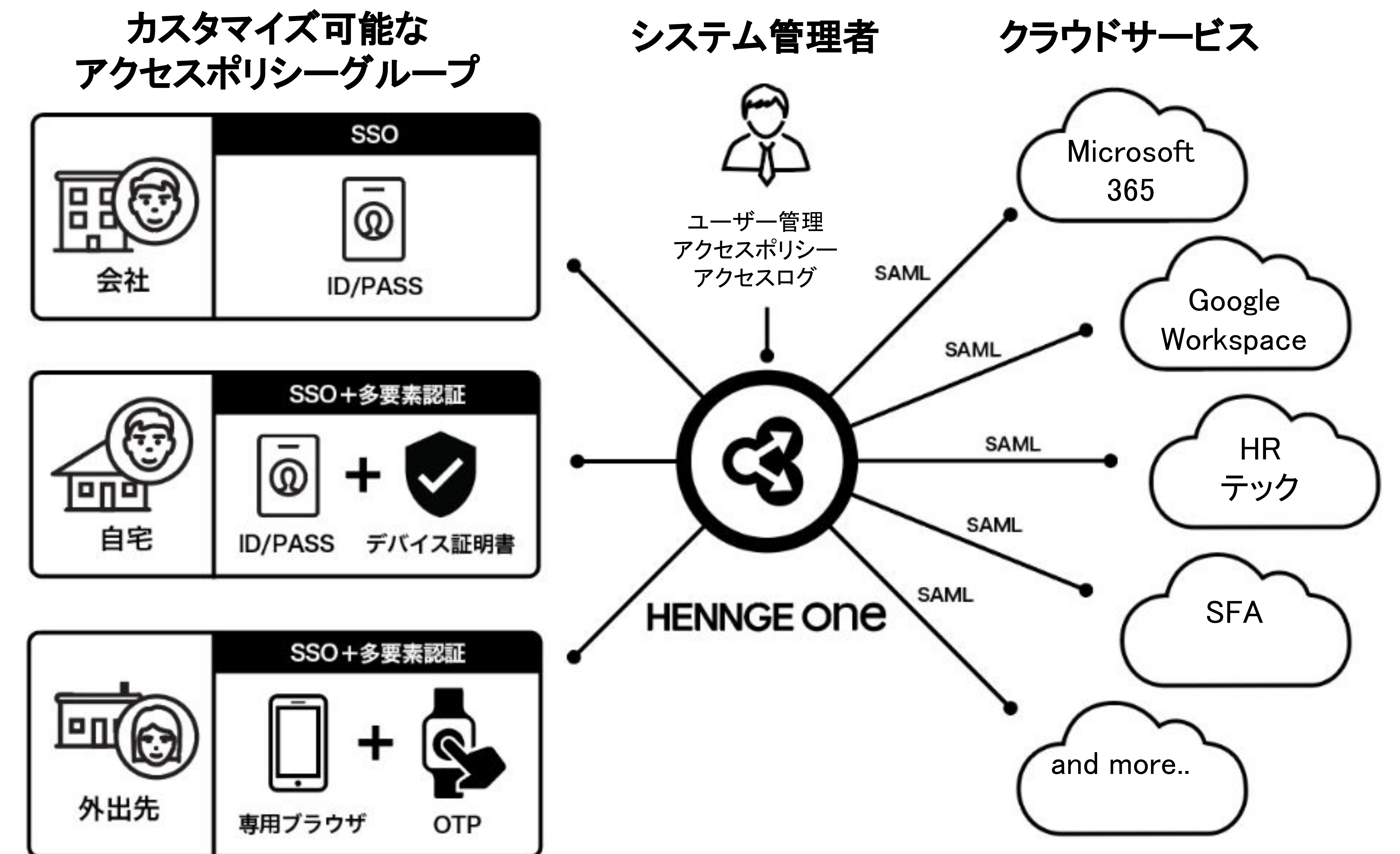
企業が利用する様々なクラウドサービスに対して横断的にセキュアなアクセスとシングルサインオンを実現するIDaaS

ID統合



HENNGE Oneサービス稼働率 **99.9%**超

アクセスコントロール

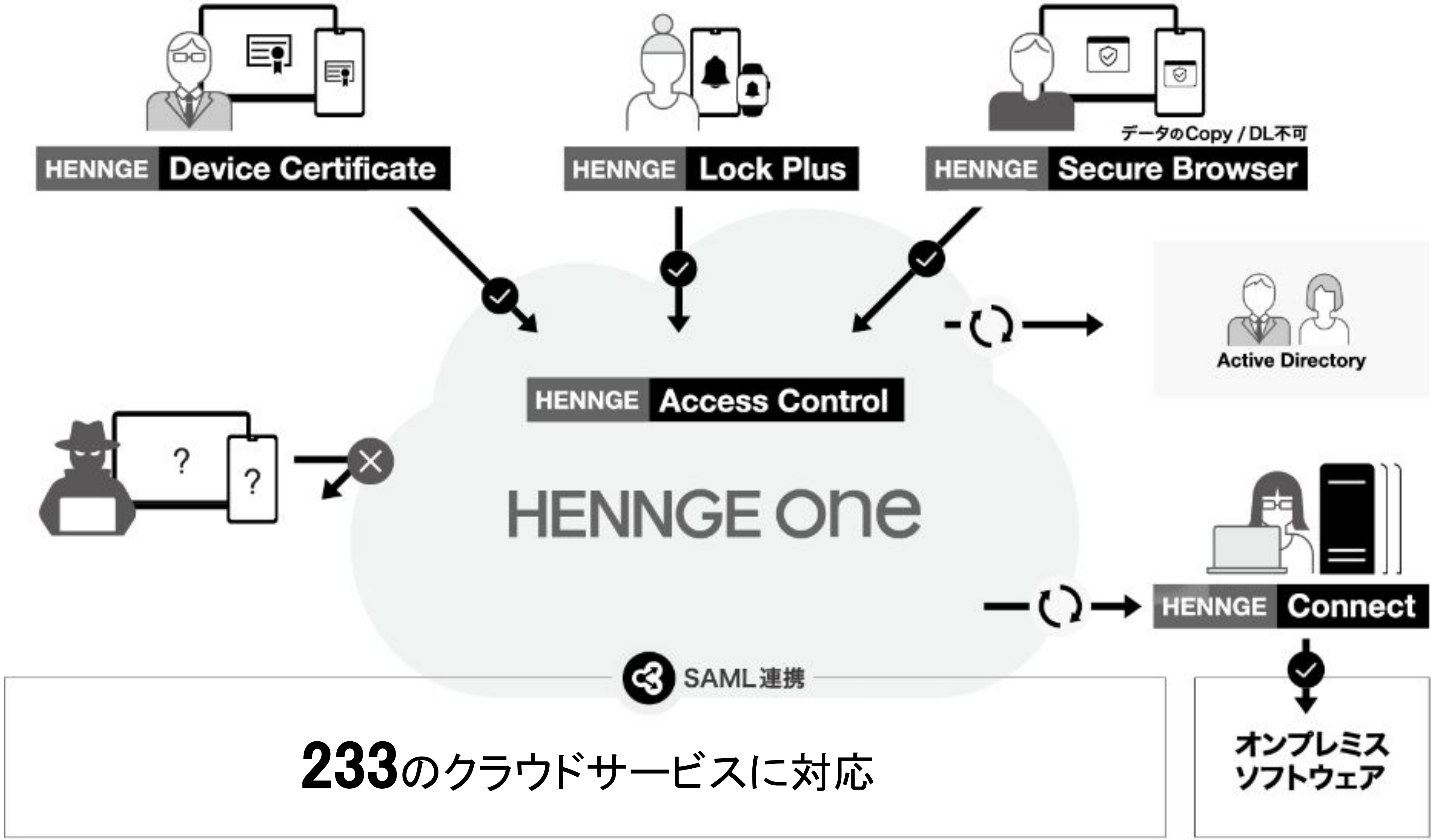


233のクラウドサービスに対応

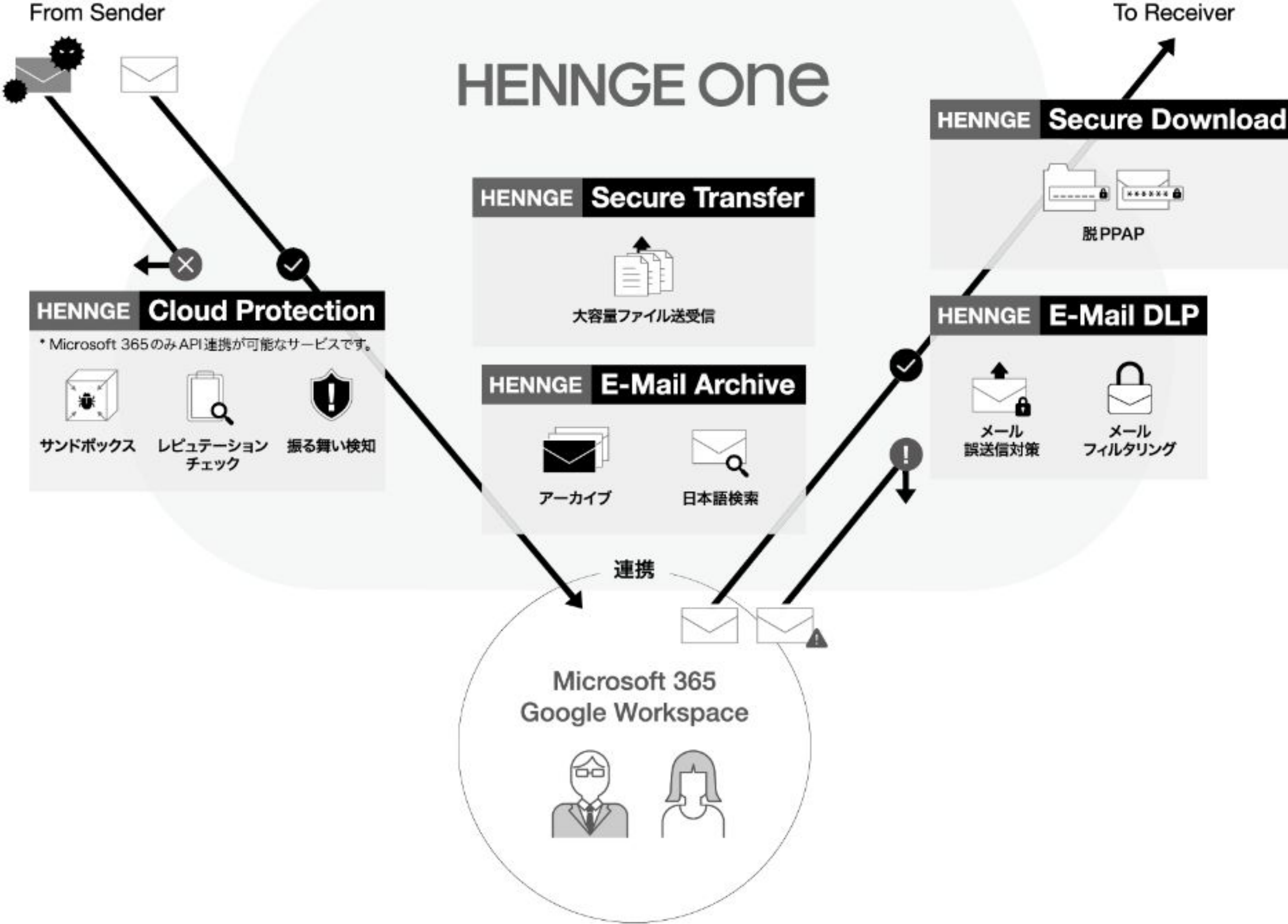
HENNGE One

IP制限、デバイス証明書、セキュアブラウザ、多要素認証など豊富な認証機能と、クラウドメールと連携可能な送受信双方に対応した統合メールセキュリティで、利便性と安全性のバランスとれたクラウド利用をサポート

IdP Features



E-Mail Security Features



HENNGE Oneの強固な顧客基盤

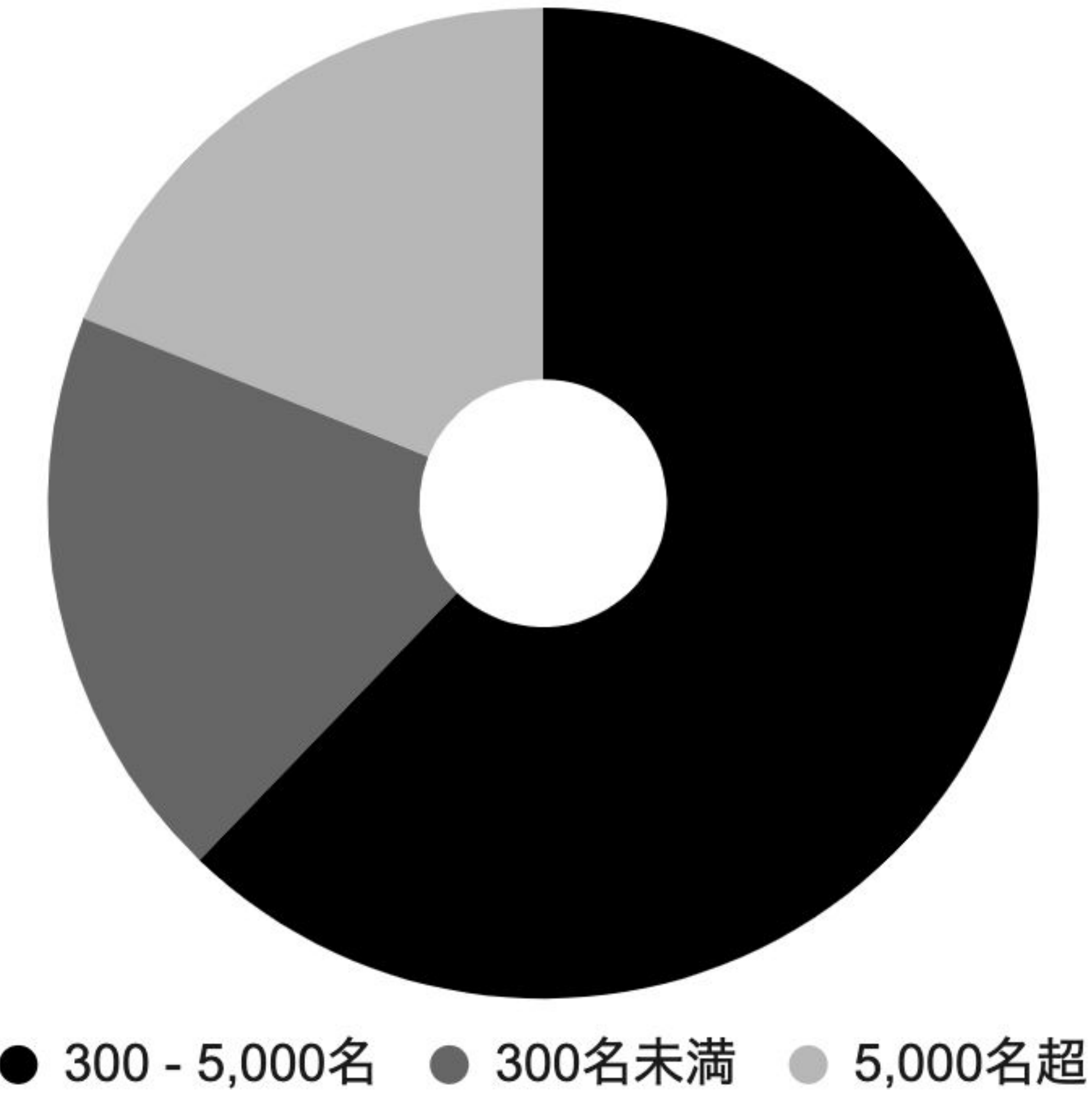
2,213社の多様な業種・業態でのご利用実績、契約ユーザ数は約232万人
契約企業あたりの平均契約ユーザ数は約1,050人 (2022年9月末日現在)



他、多数

日本の上場企業の約**16.0%**がご利用

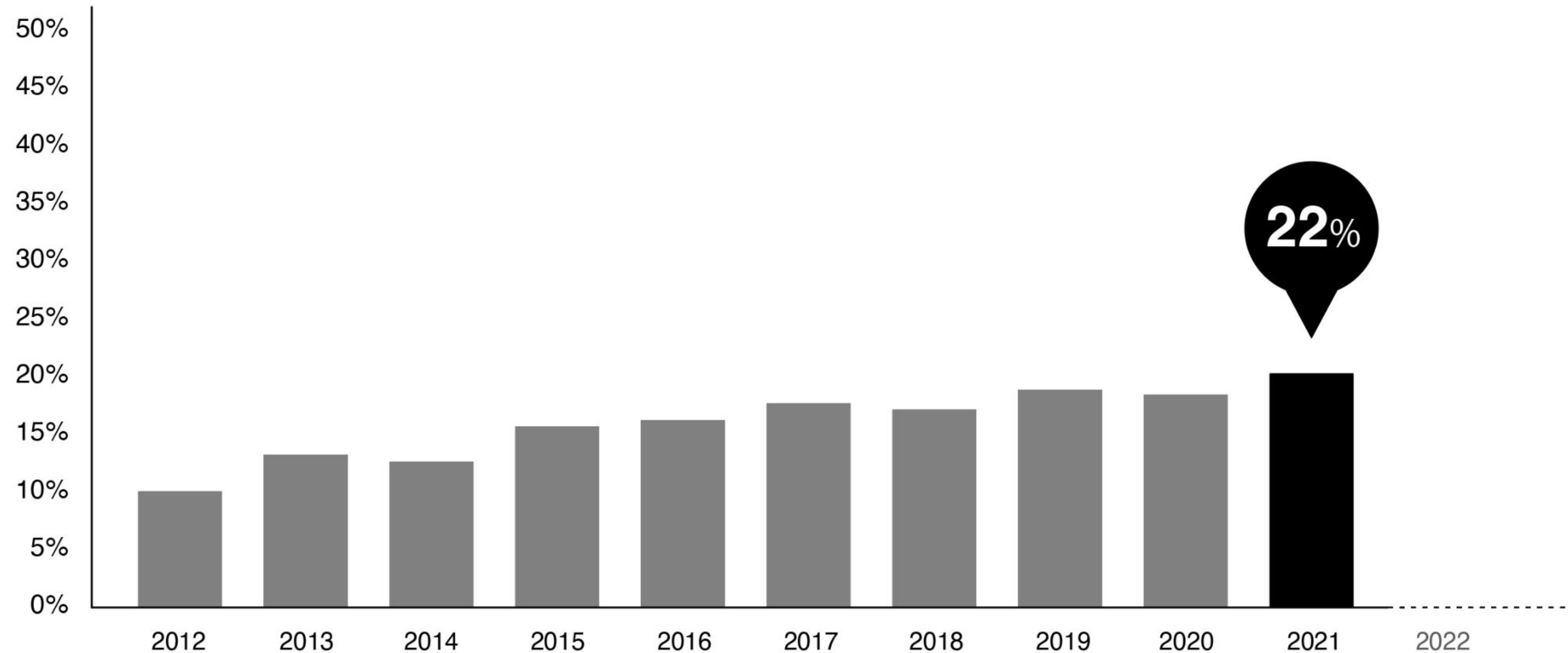
2022年9月期の 契約ユーザ規模別分布 (ARRベース)



補足資料 (市場規模)

日本のクラウド・コンピューティング導入率

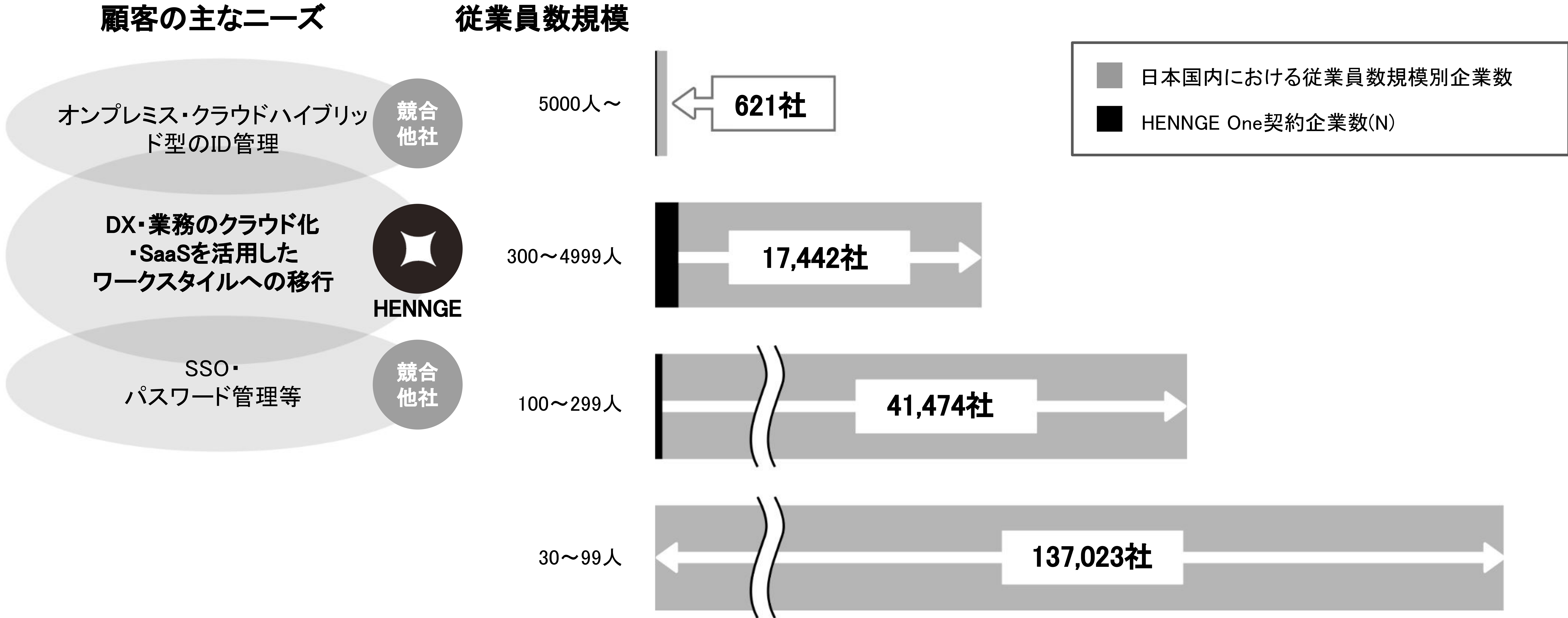
2021年の日本のクラウド・コンピューティング導入率は、前年から4.0pt上昇の平均22%



(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)

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「平成28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、福岡などでの地域的な拡大を目指します

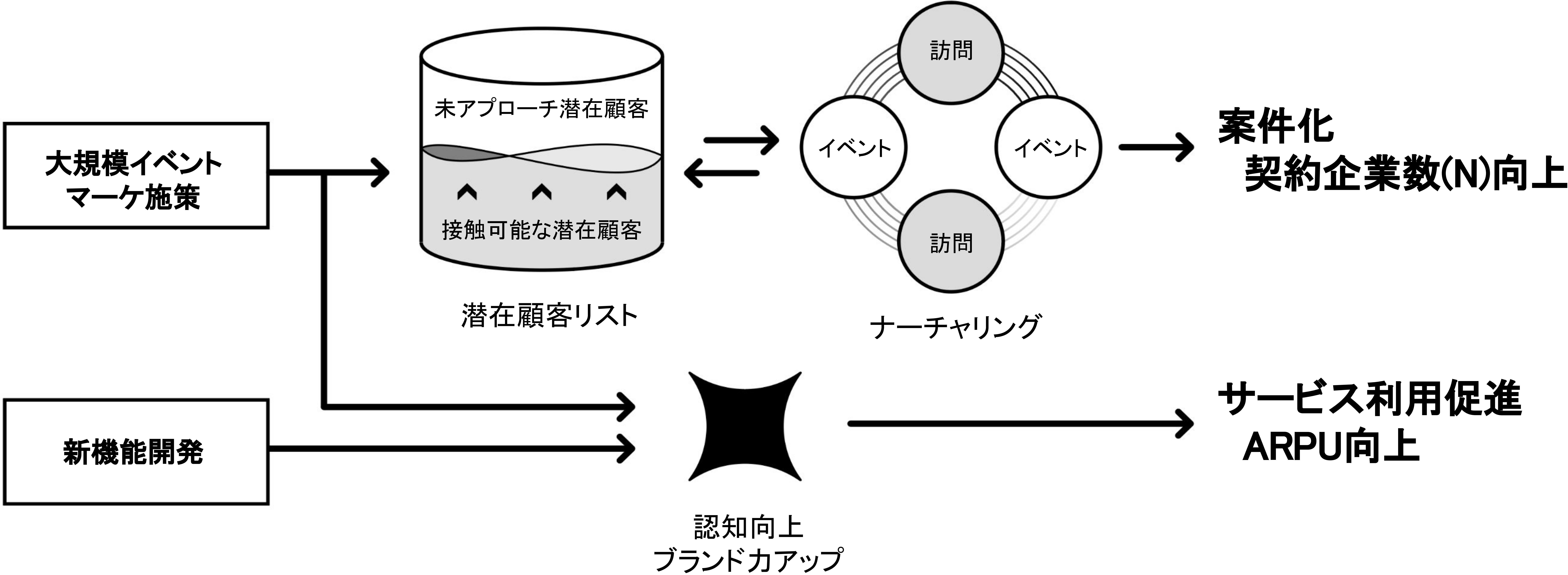


補足資料

(マーケティング)

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

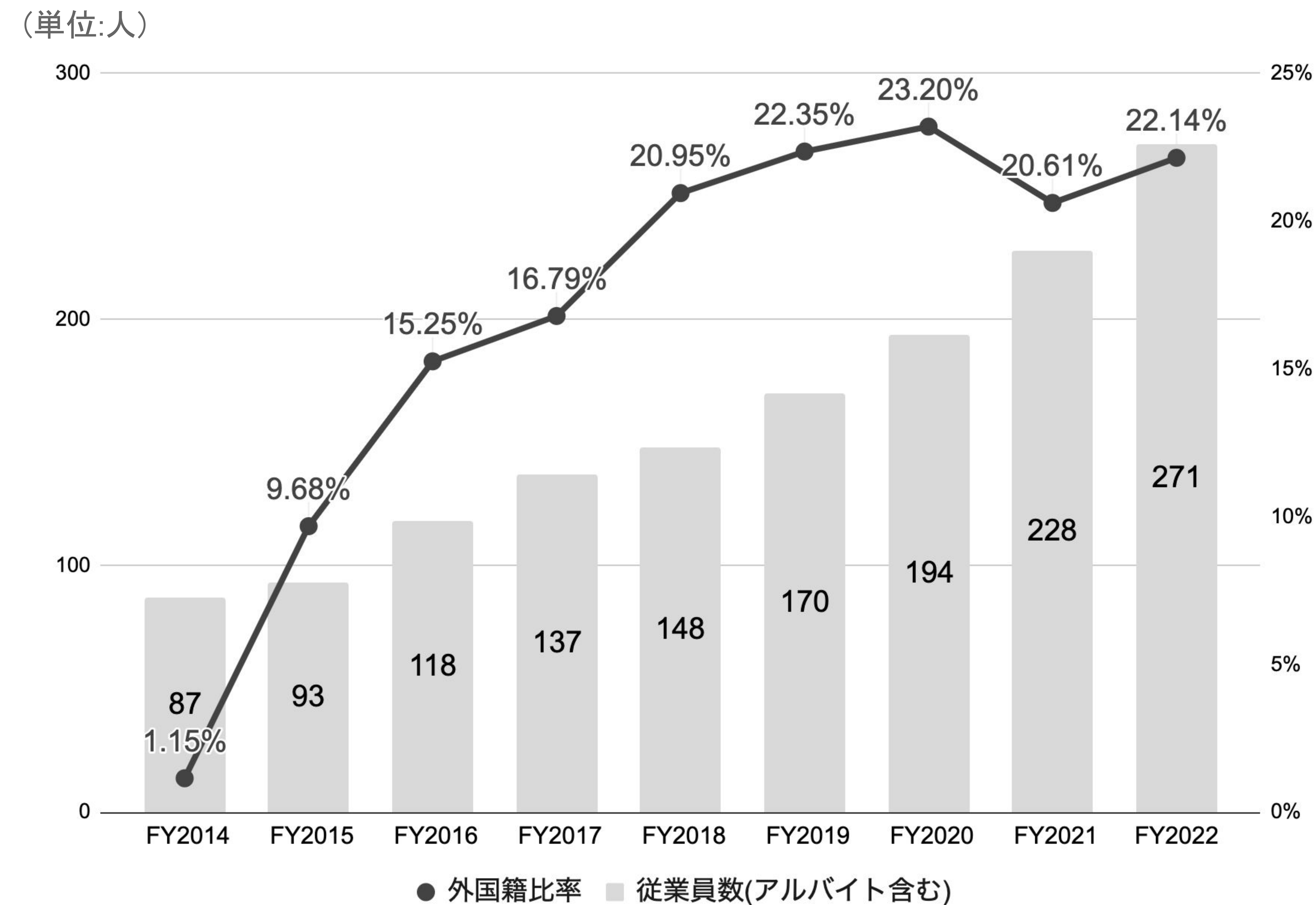


補足資料 (その他)

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

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 **165** の国と地域から
21,705 人

インターン数(累計):

26 の国と地域から
127 人

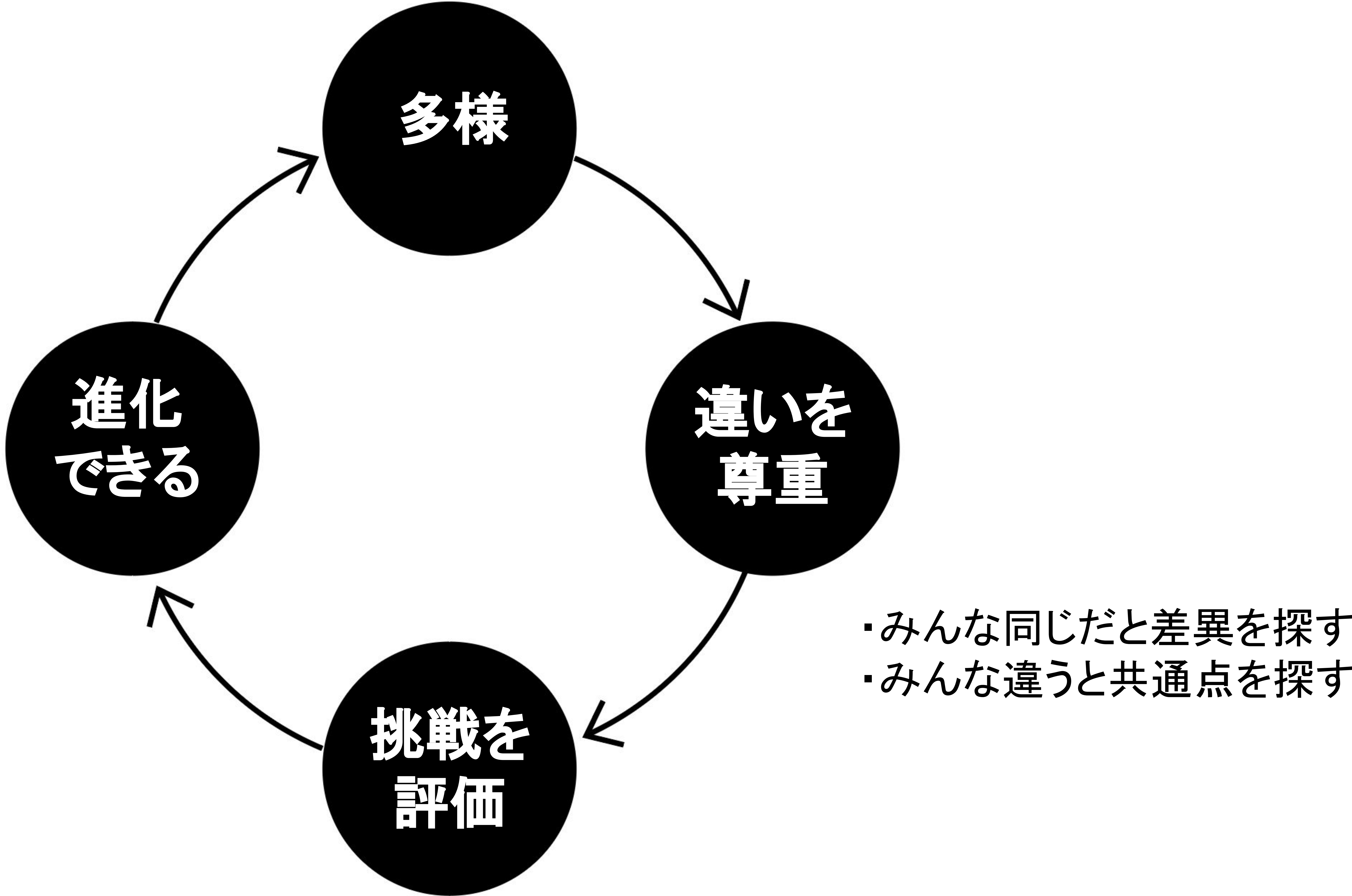
(当該プログラム開始の2012年以來、2022年9月末日までの累計値)

従業員(アルバイトを含む):

22 以上の国と地域で構成

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。

●投資先



(rakumo株式会社)
[4060 : TYO]



(DIGGLE株式会社)



(any株式会社)



(シタテル株式会社)



(DNX Ventures)



(株式会社kickflow)

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 (サービス/プラン)

HENNGE One事業

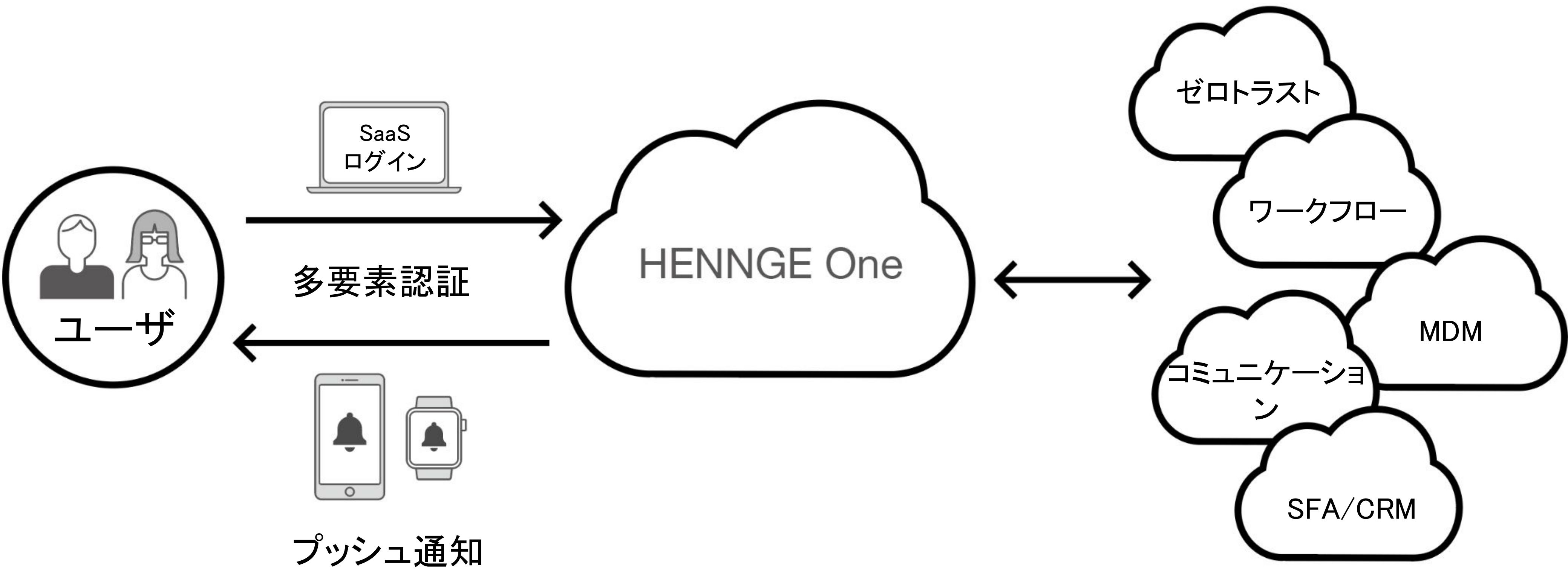
2021年8月発表のHENNGE Oneの3つの新機能 (2021年10月～)

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、3つの新機能を2021年10月から発売開始

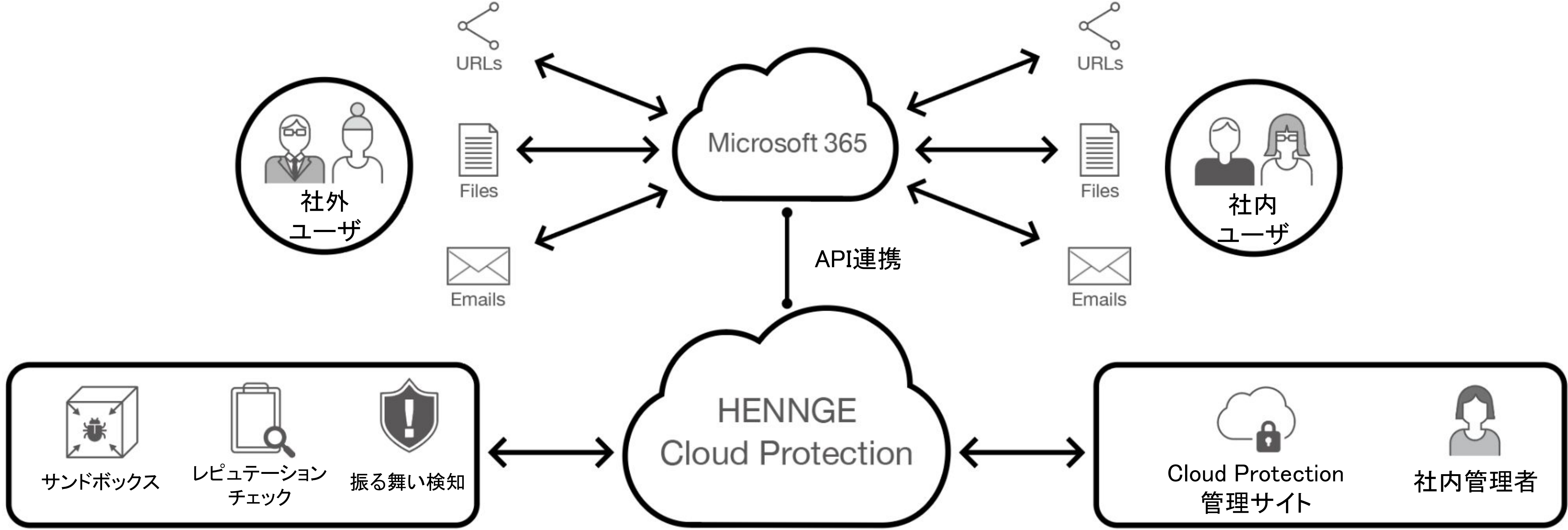
HENNGE Secure Download



HENNGE Lock Plus



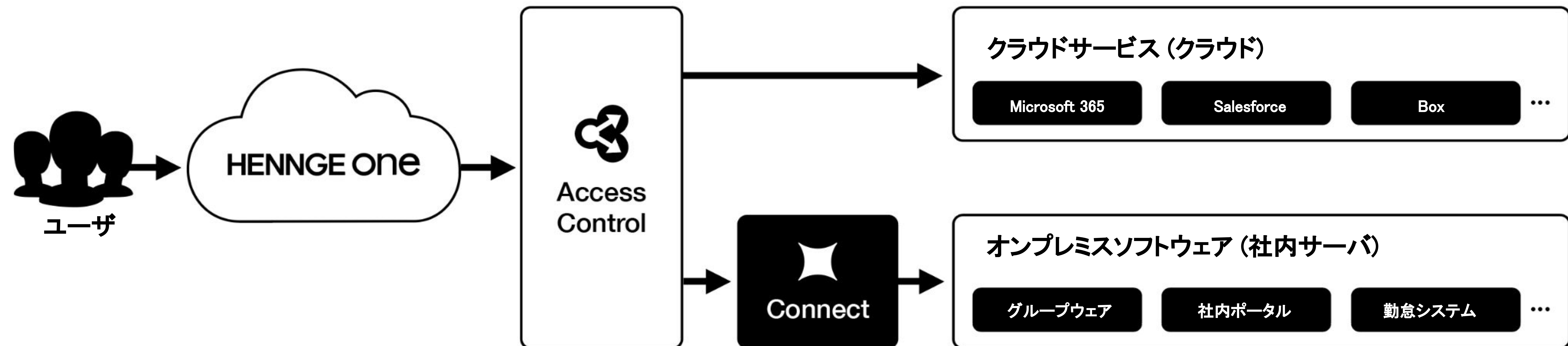
HENNGE Cloud Protection



HENNGE One事業

「HENNGE Connect」(2022年4月～)

2022年4月、「HENNGE Connect」をHENNGE IdP Pro、HENNGE One Proの機能として発売開始
オンプレミスとクラウドのハイブリッド環境でのシームレスなアクセス管理を実現します



HENNGE One事業

2021年8月発表のHENNGE Oneライセンス体系 (2021年10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 |

HENNGE One事業

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

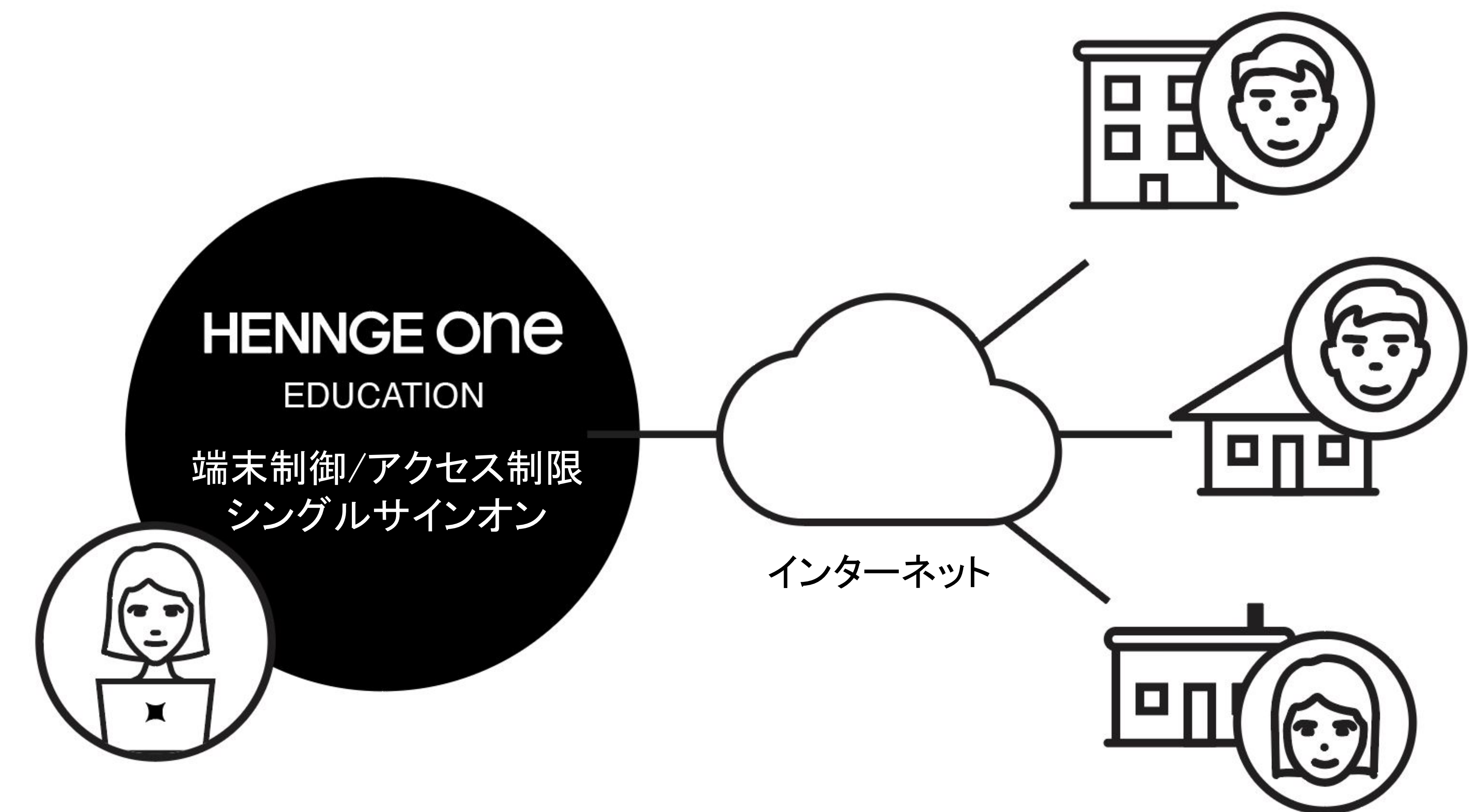
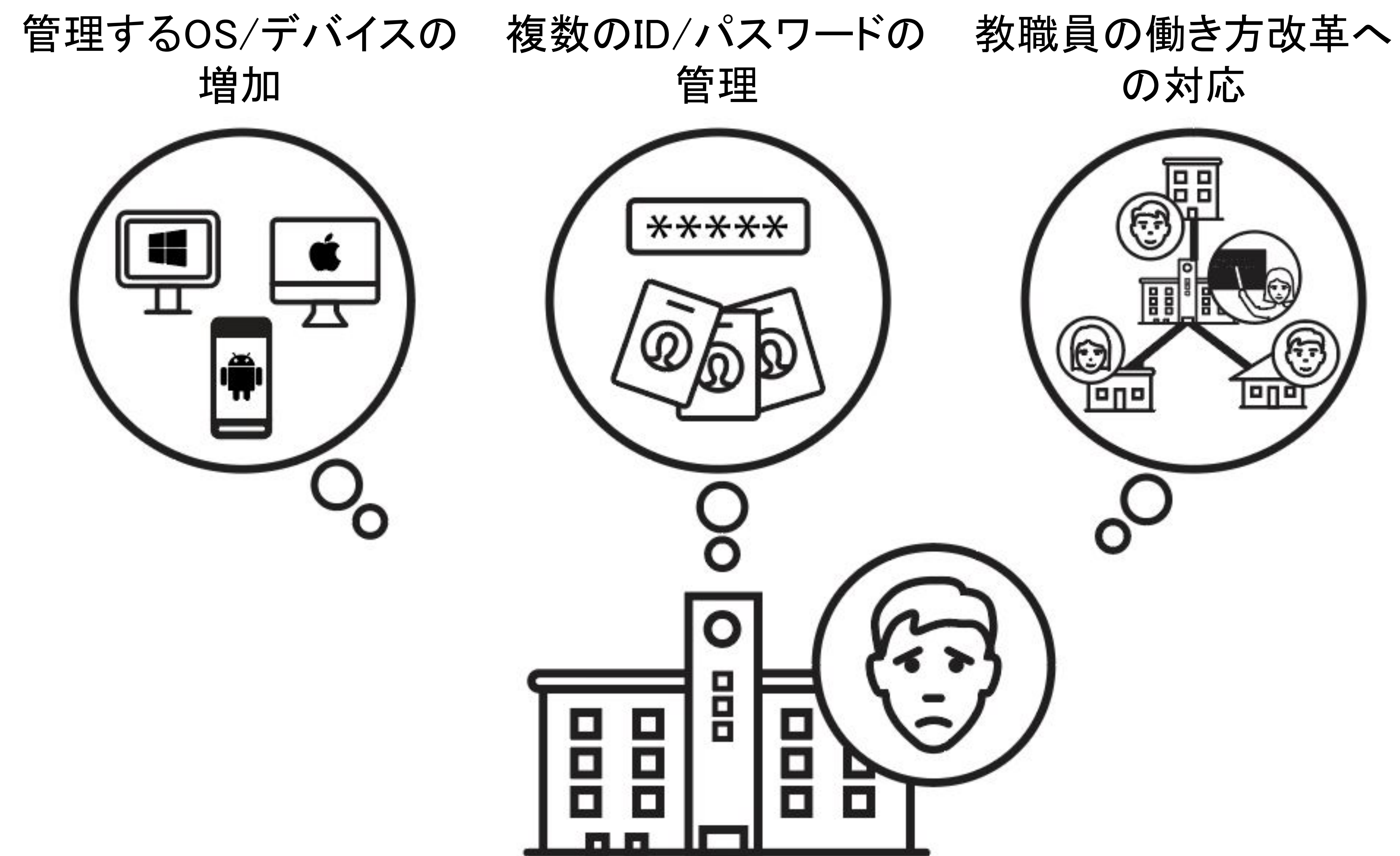
※ 2021年10月以降の新規契約から新ライセンス体系(2021年8月発表)が適用されます。

| 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>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>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1枚まで) ※ 提供可能ライセンス数 200ライセンス～</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>※ 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事業

「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月から、全国の国公立の小学校、中学校、高校などを対象に販売開始いたしました。
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まいります。



プロフェッショナル・サービス及びその他事業

「SumaMachi (スマまち)」(2020年8月～)

2020年8月から、全国の自治体を対象に、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を販売開始いたしました。
(2021年10月に「CHROMO (クロモ)」から名称変更しております。)



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



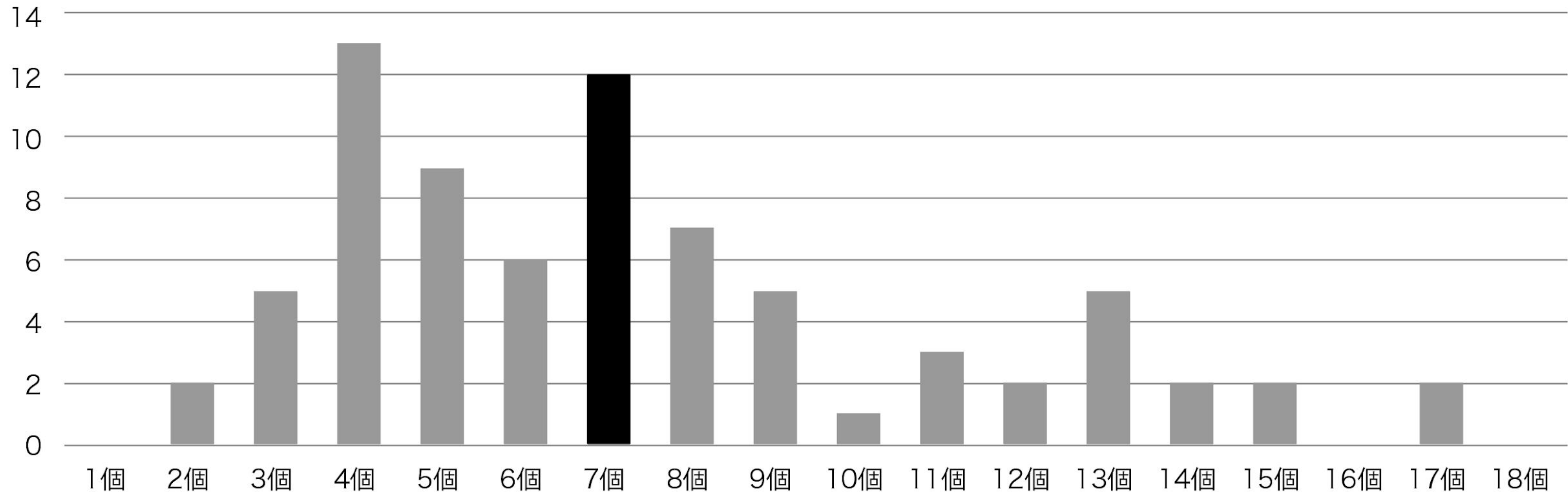
情報発信を **SumaMachi** の一元管理で効率化
自治体職員と地域住民による双方向のコミュニケーションで
「地域コミュニティ活性化」へ

過去開示資料 (過去の調査等)

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個以上のSaaSを利用していることが判明しました

(単位:社)



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。

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。

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。

平均月次解約率 :

当社が開示する平均月次解約率は、サービス解約など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