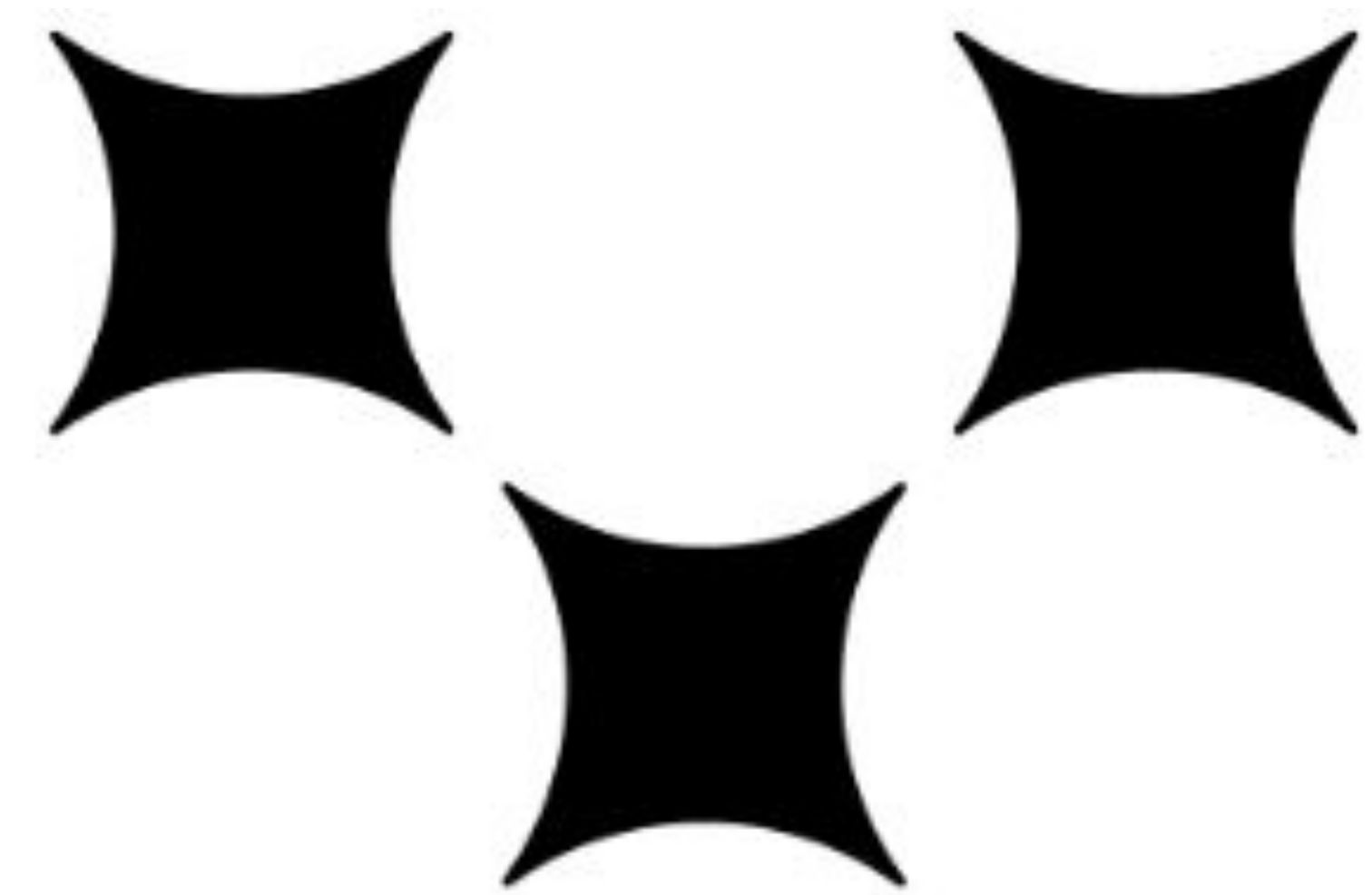
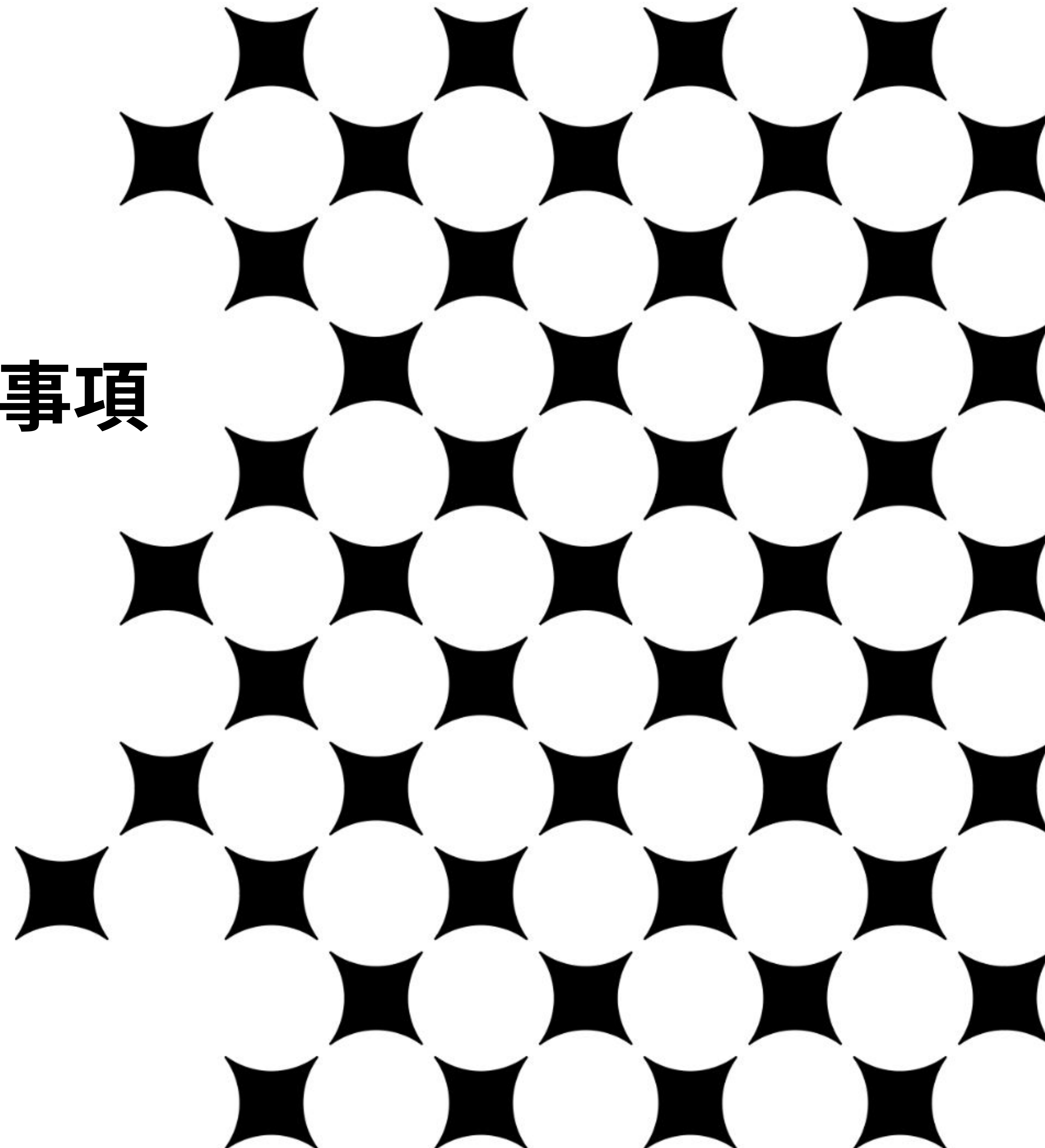
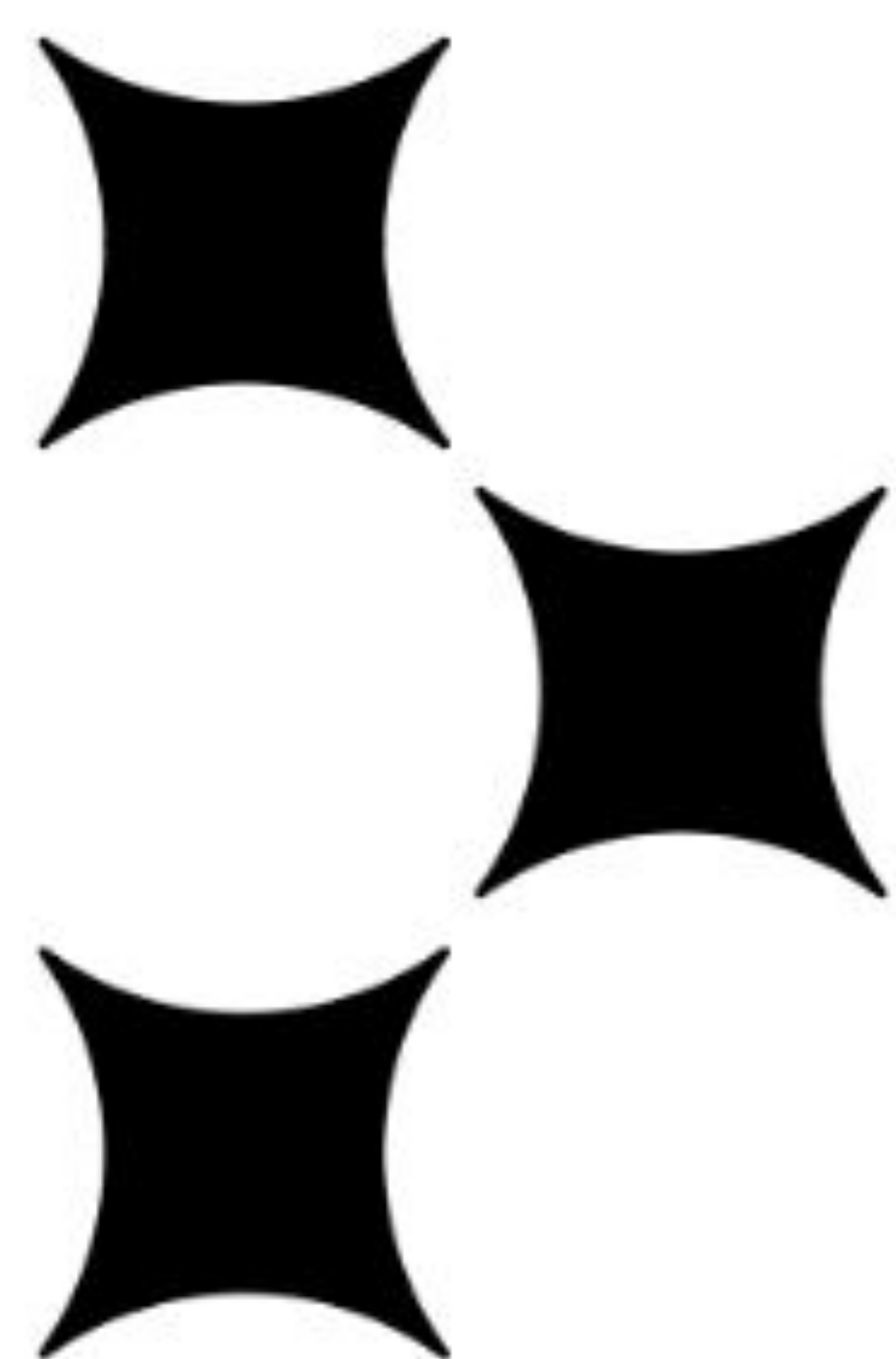




事業計画及び成長可能性に関する事項

HENNGE株式会社(東証グロース : 4475)
2025年11月7日



目次

1. 会社概要
2. ビジネスモデル
3. 競争力の源泉
4. 市場環境
5. 事業計画
6. リスク情報

1. 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

HENNGE Taiwan
2016/10



米国

HENNGE Inc.
2025/04



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

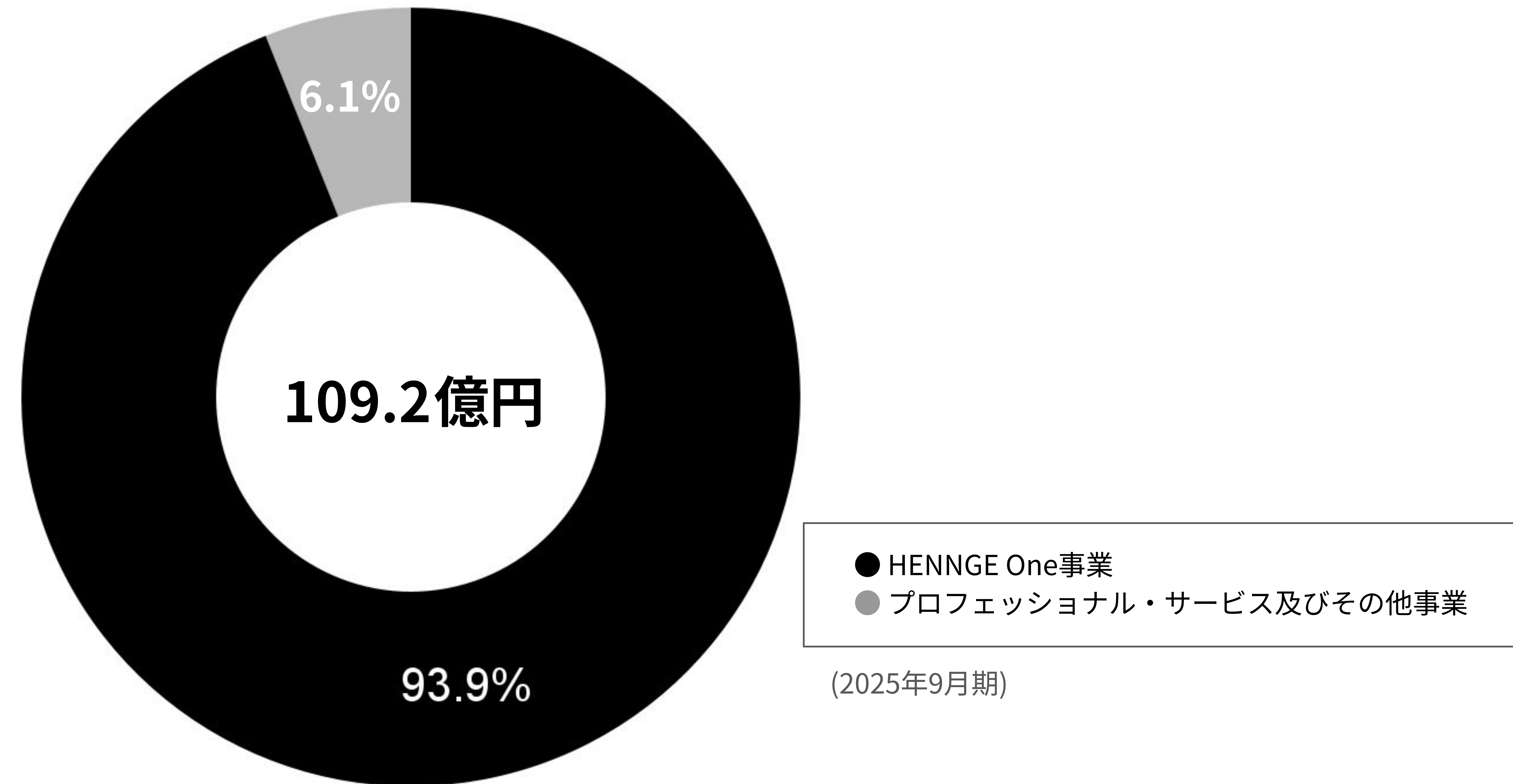
Liberation of Technology

テクノロジーの解放

2. ビジネスモデル

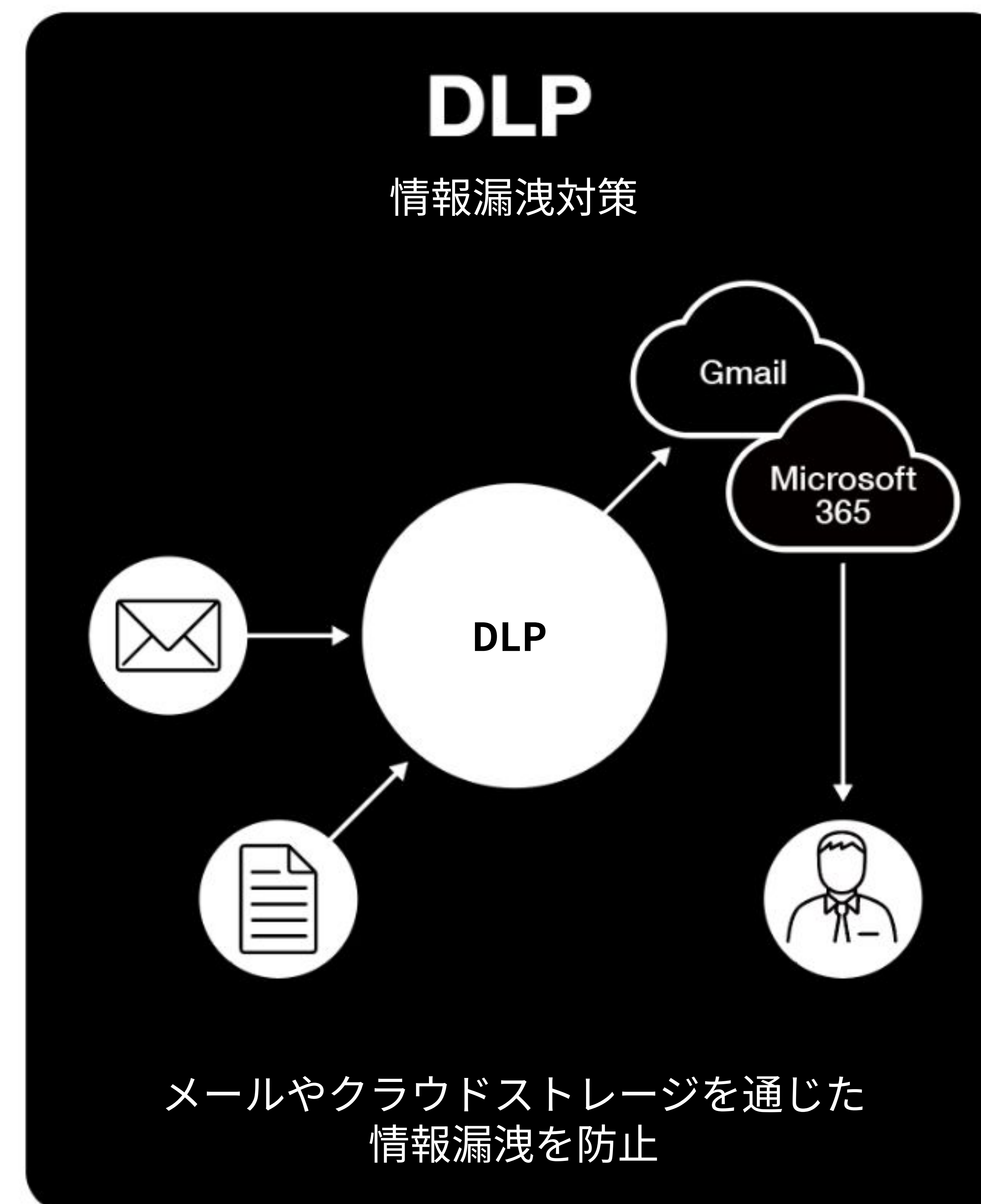
売上高の事業別構成

当社グループの現在の成長ドライバーは、HENNGE One事業



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ます

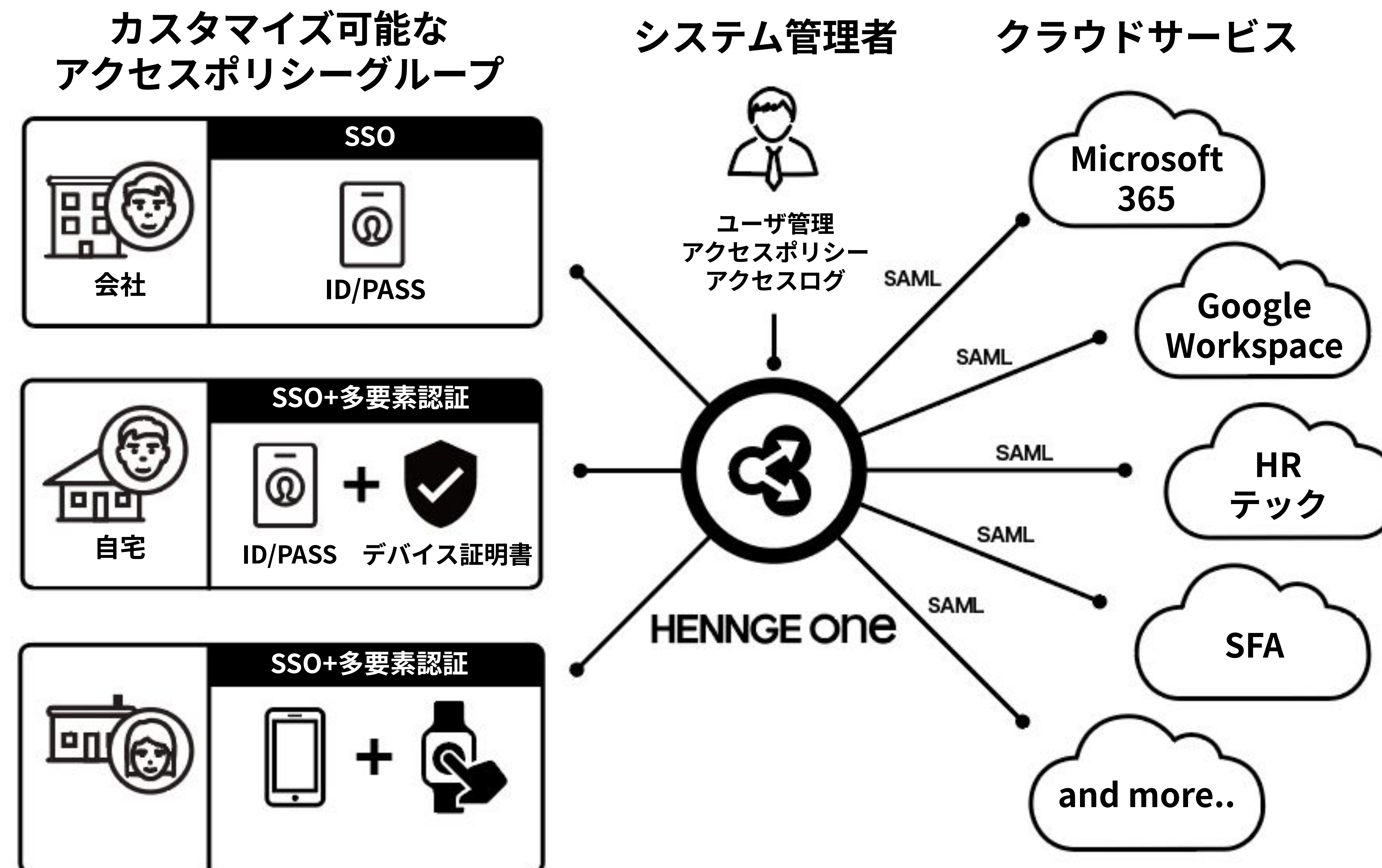


HENNGE Oneサービス稼働率 **99.9%**超

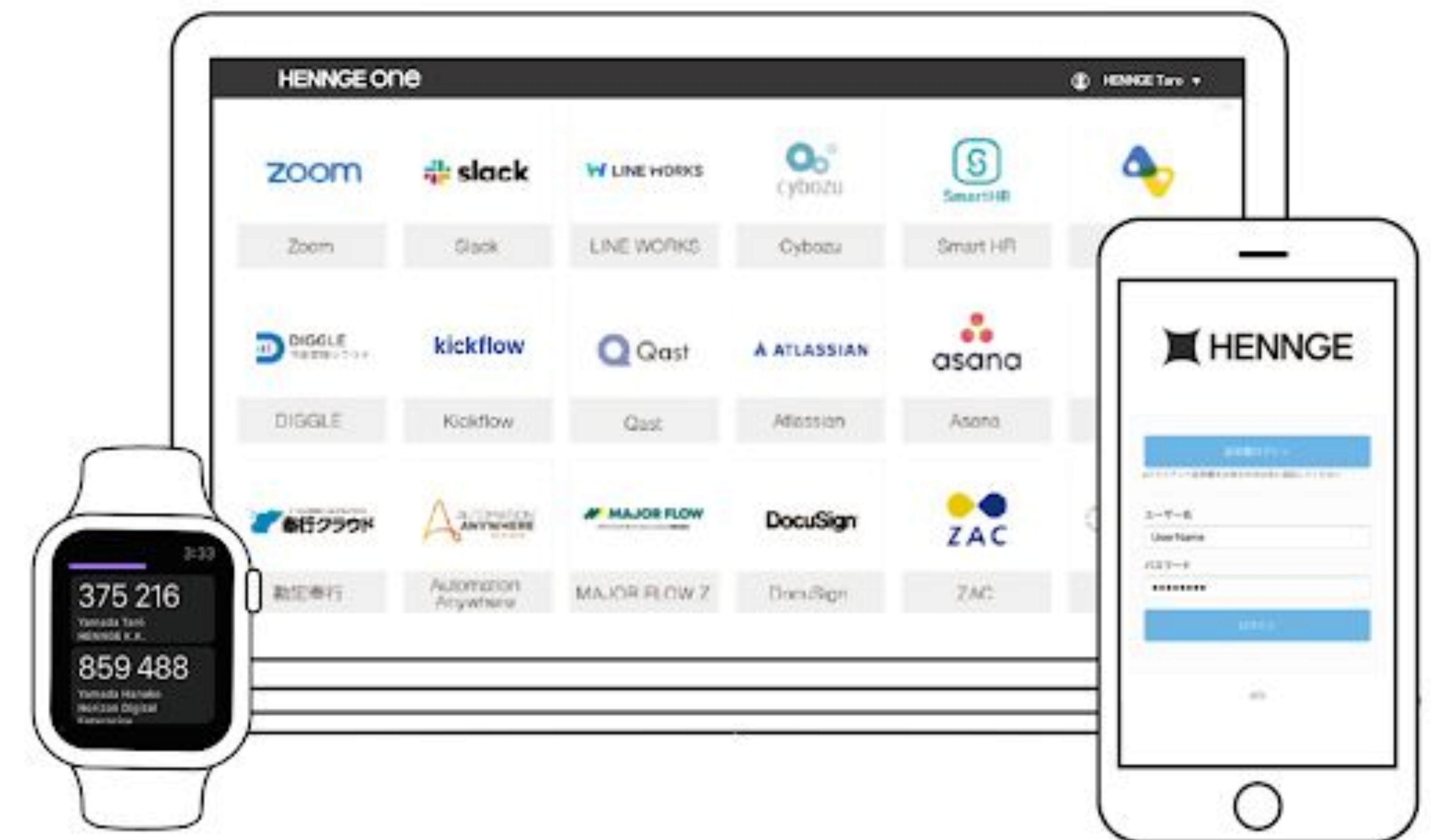
HENNGE One - Identity

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



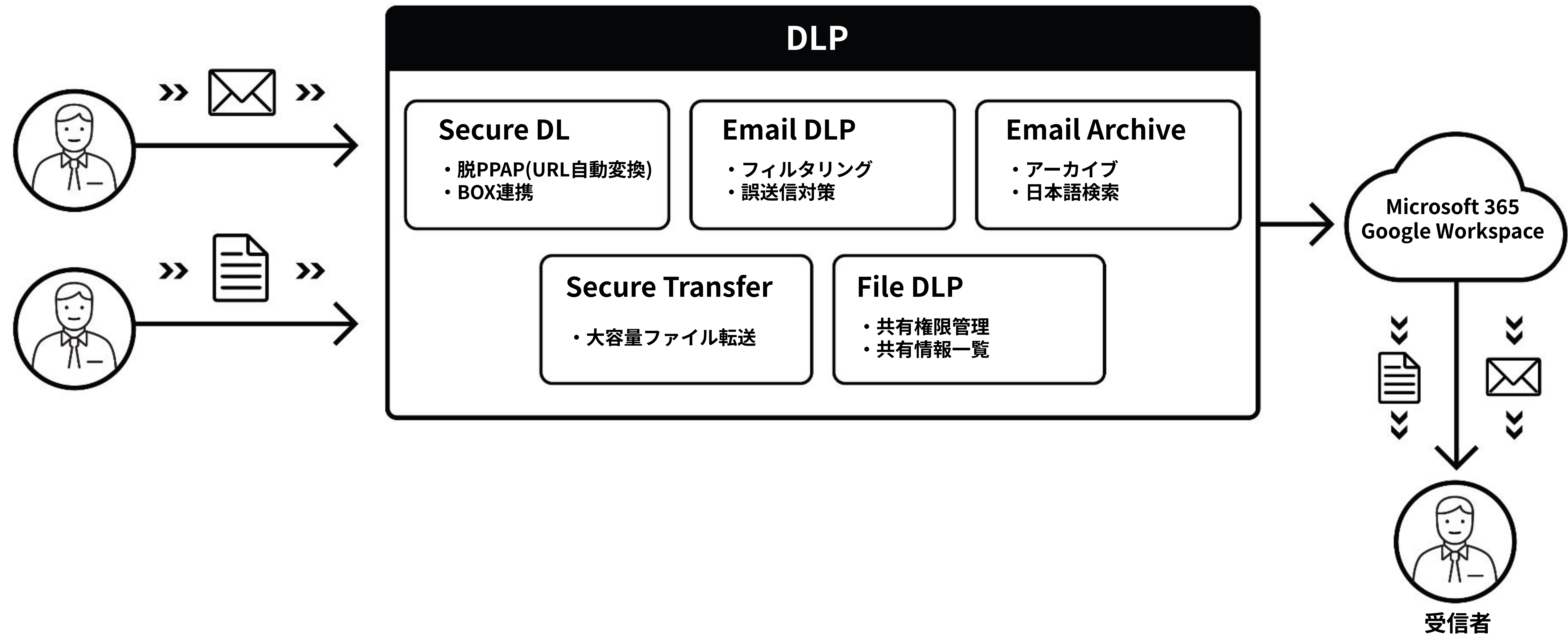
ID統合



SSO連携：429のクラウドサービスに対応

HENNGE One - DLP

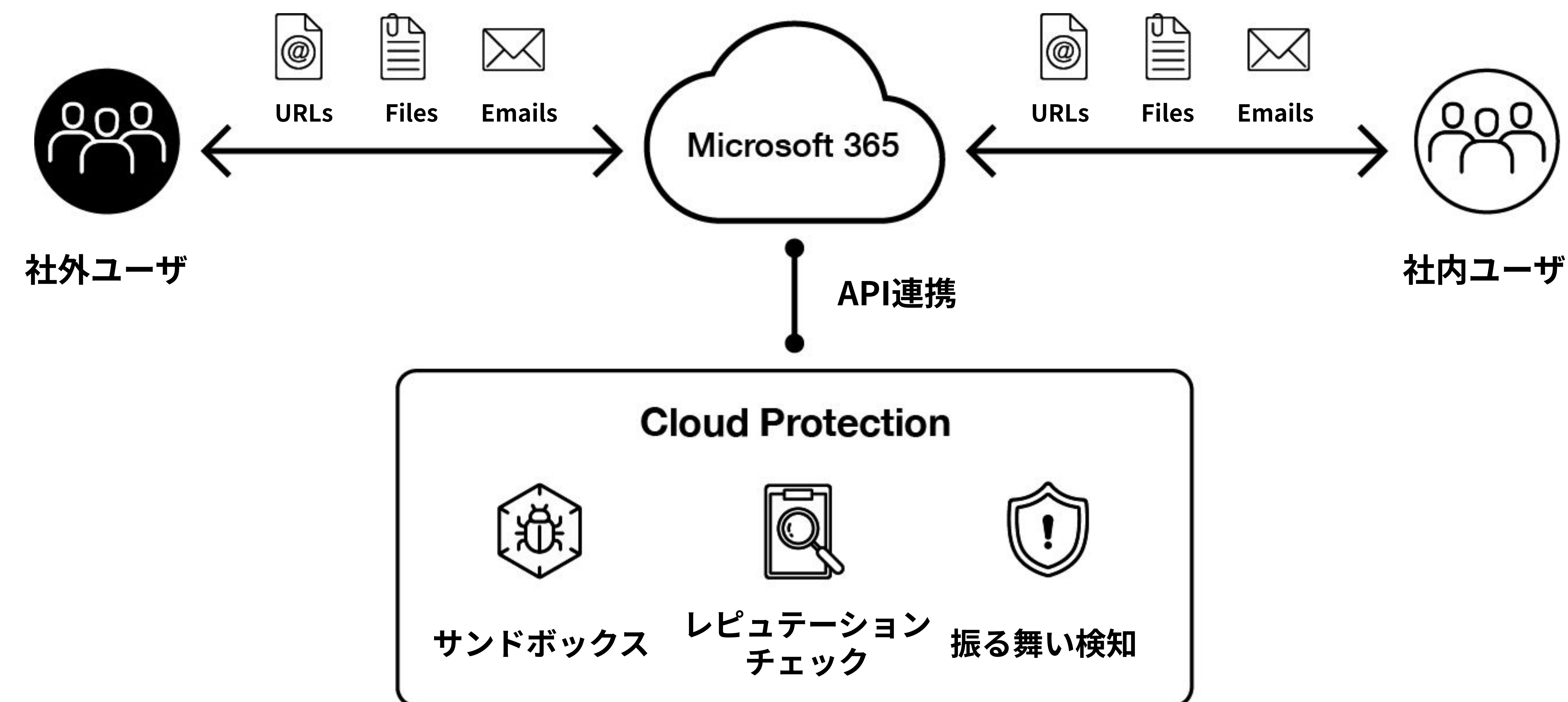
メール誤送信やファイル共有設定ミス等に起因する、企業の機密情報等、重要なデータの漏えいを防止



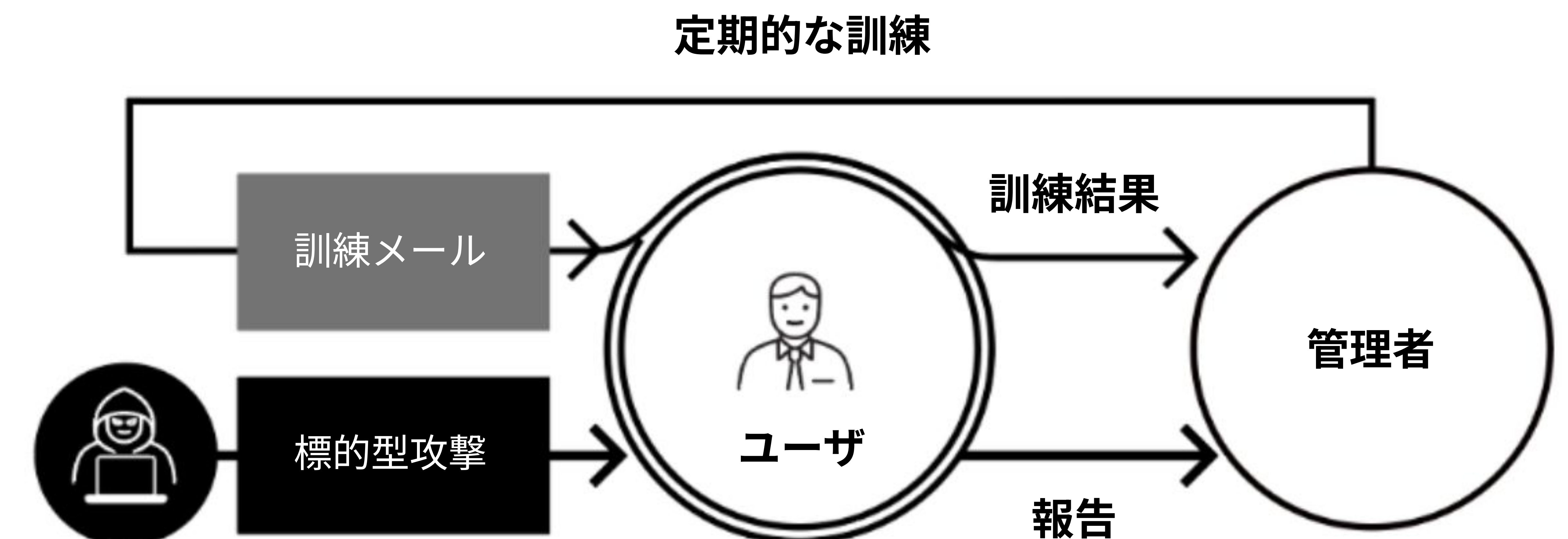
HENNGE One - Cybersecurity

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

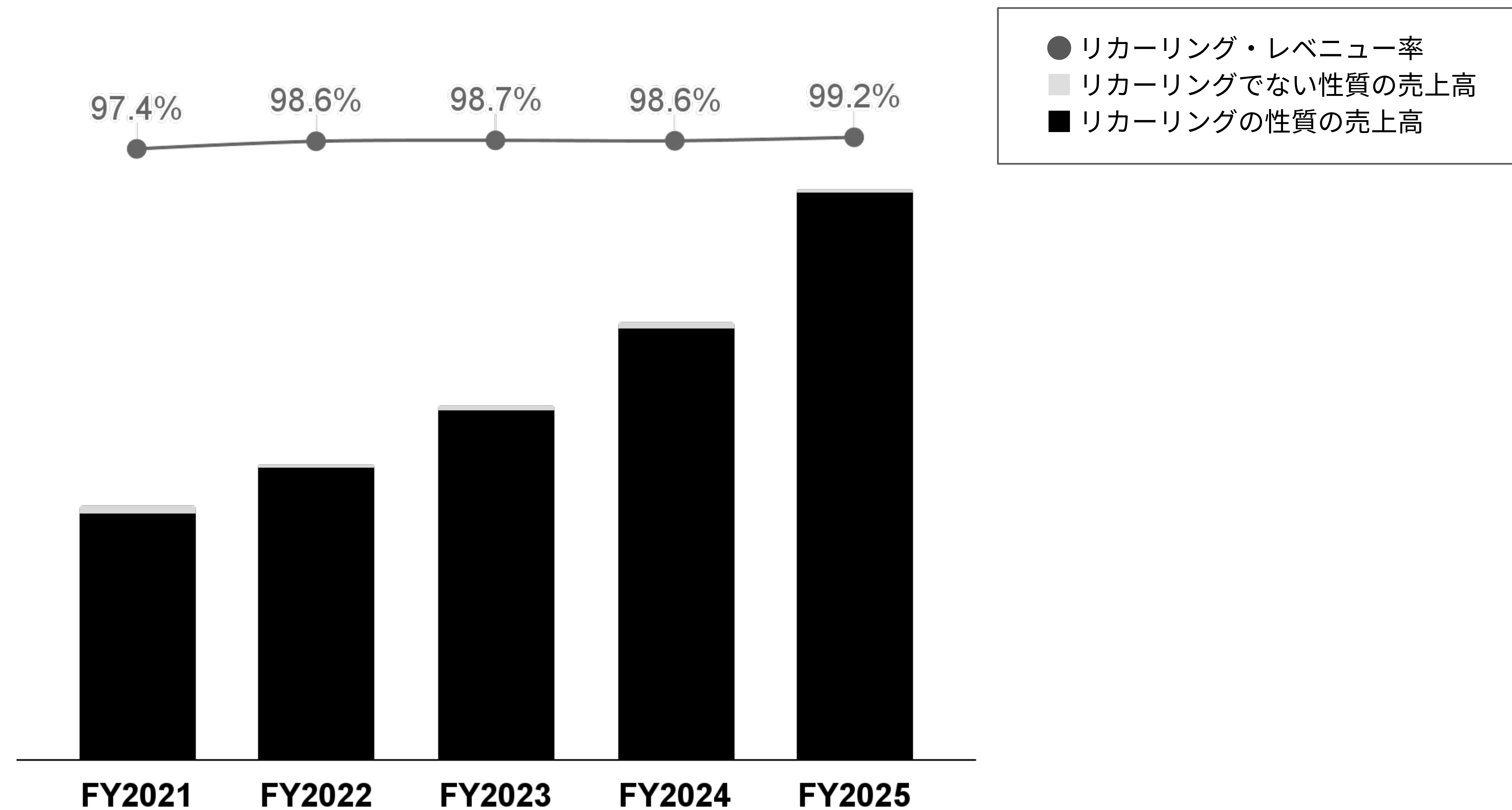


HENNGE Tadrill



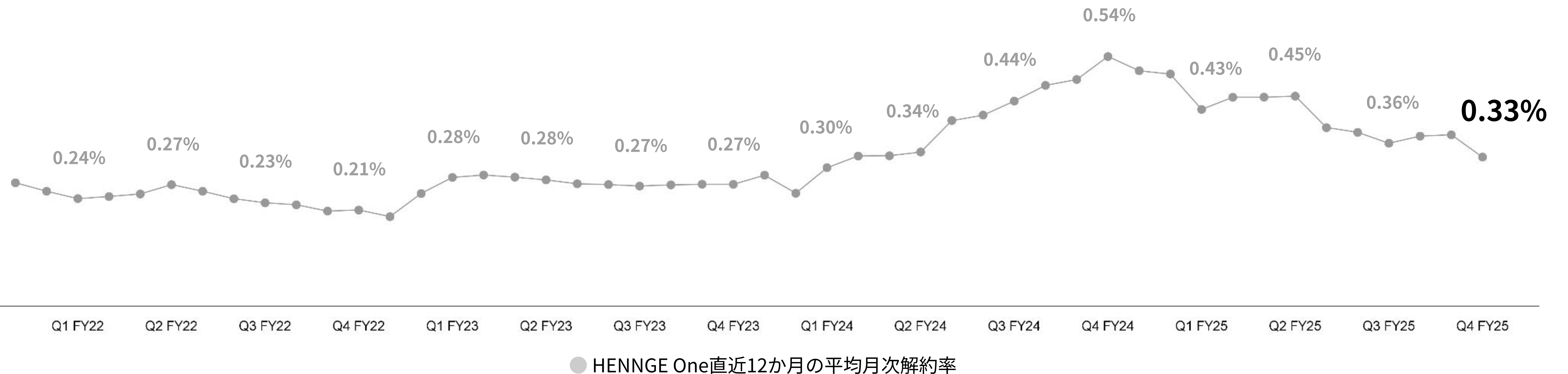
リカーリング・レベニュー比率

HENNGE One事業を含め、当社のビジネスは基本的にサブスクリプションビジネス
当期中に獲得した契約は解約されない限り積み上がっていき、翌期以降の売上高の基盤となります



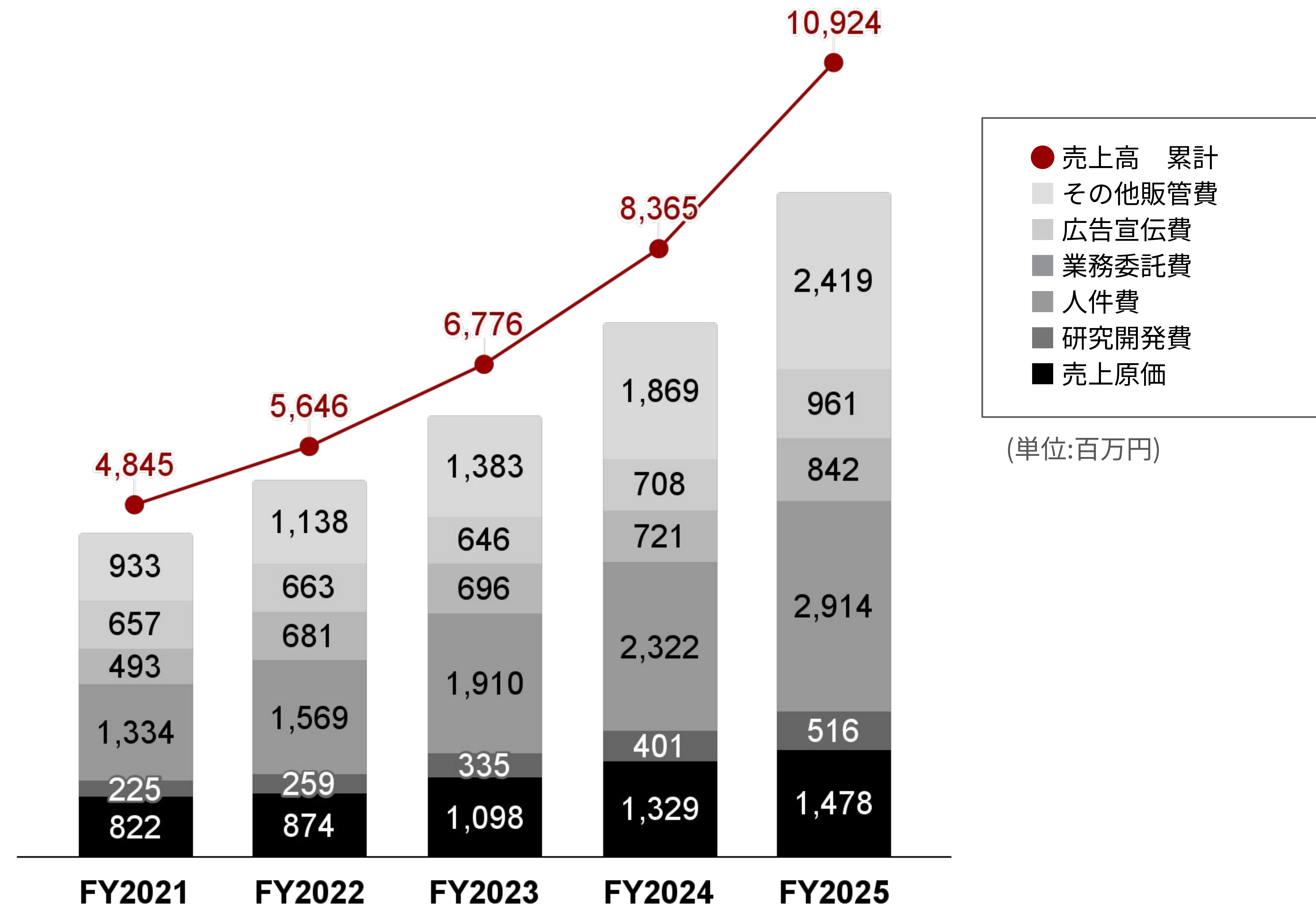
HENNGE One 平均月次解約率

低解約率を維持することで、安定的で持続可能な成長モデルを構築しています



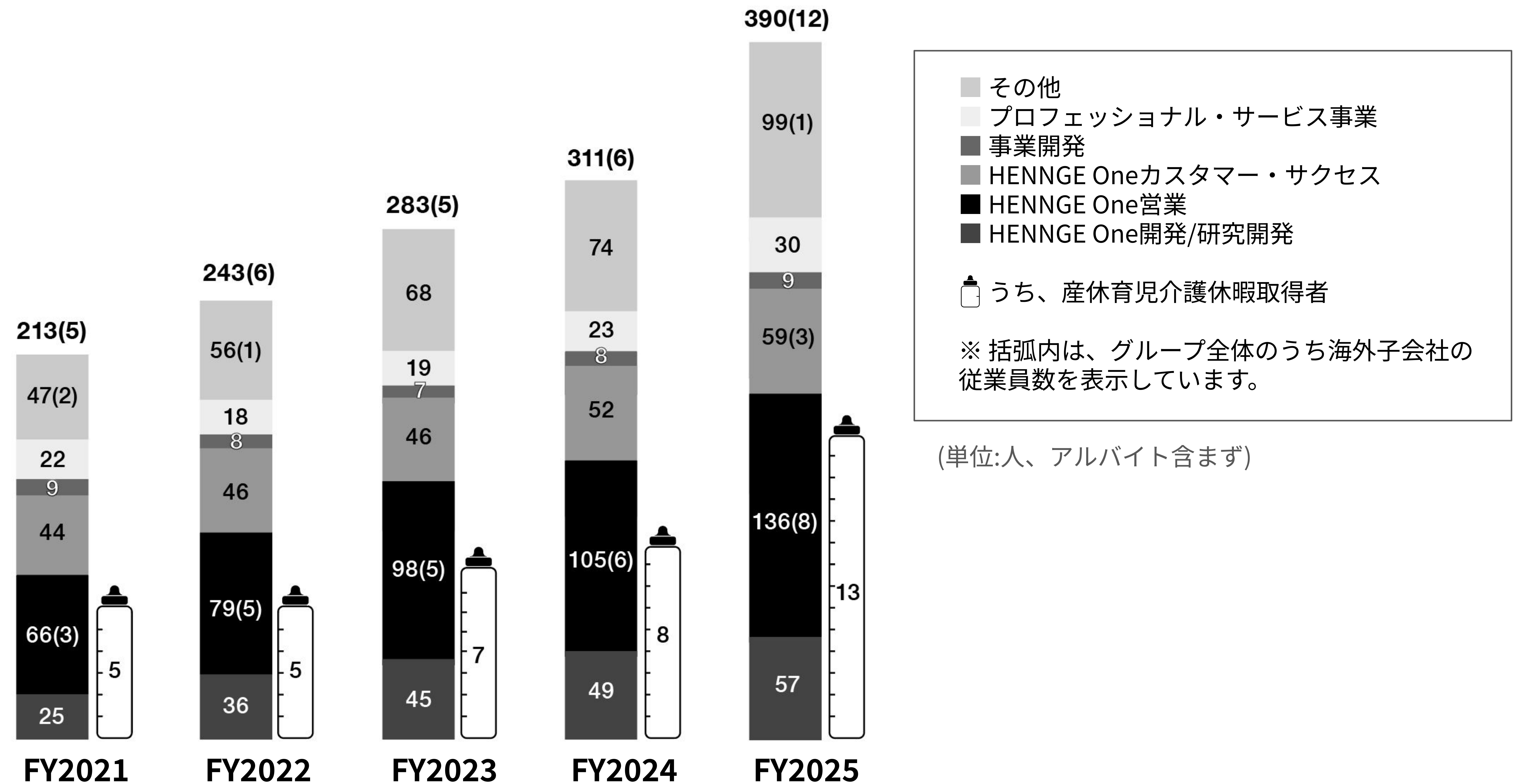
売上高と営業費用の推移

年々積み上がる売上高に対し、事業成長のための投資を増額しても安定的に利益を増やすことができるモデルです



従業員の推移と構成

今後の更なる成長のため、より高い付加価値を生み出す体制の構築・強化に努めていきます



3. 競争力の源泉

競争力の源泉

1

組織の多様性

2

お客様のニーズを満たし続けるサービスの提供

3

強固な顧客基盤

4

健全な財務基盤

大切にする価値観

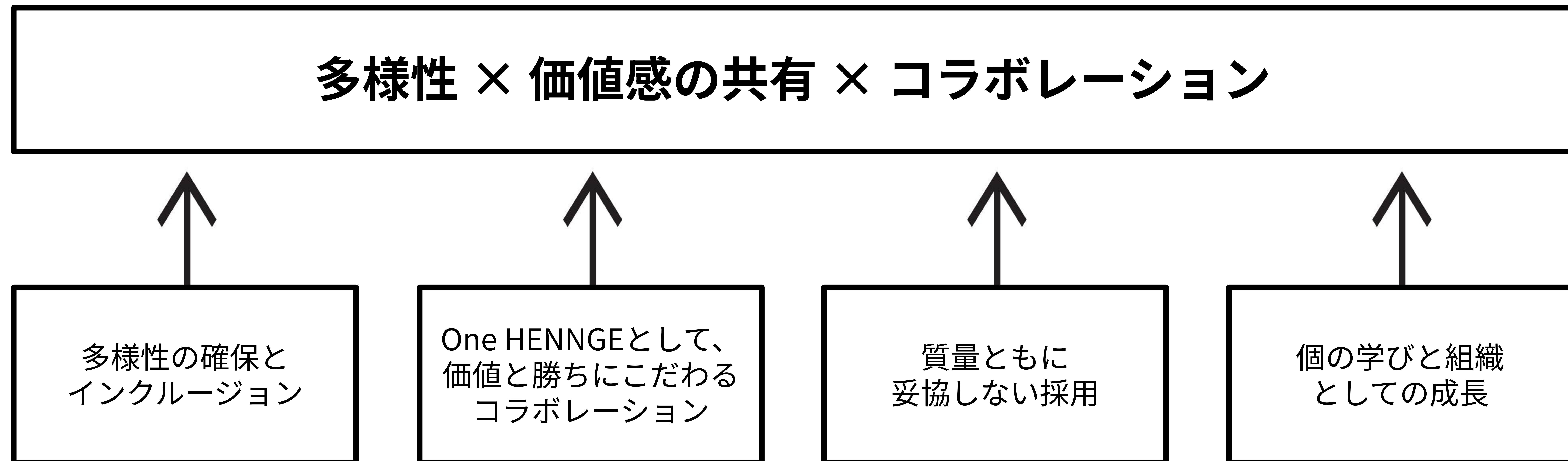
「テクノロジーの解放」を具現化すべく、未成熟な果実(新技術)を積極的に食べ続け、アーリーアダプターであり続けます
お客様に先駆けて何回も失敗を繰り返しながら、お客様に役立つ技術を見極め、それを広く提供していきます

**Eat unripe fruits,
and make mistakes early**

私たちの組織づくり

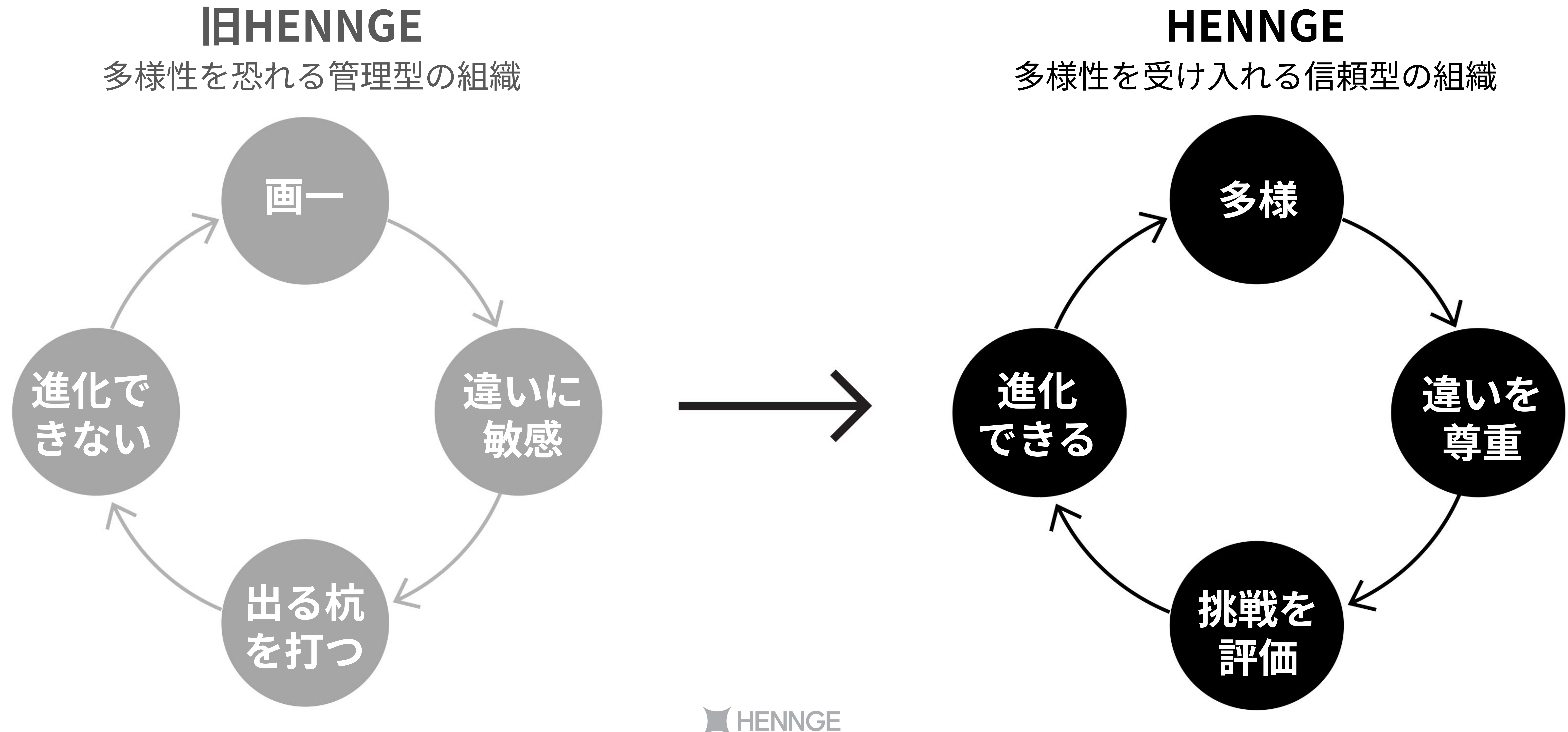
持続的な事業成長のため、4つの領域での施策を通し、「失敗を恐れず変化に挑戦しつづける文化」を醸成していきます

変化し続ける組織



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



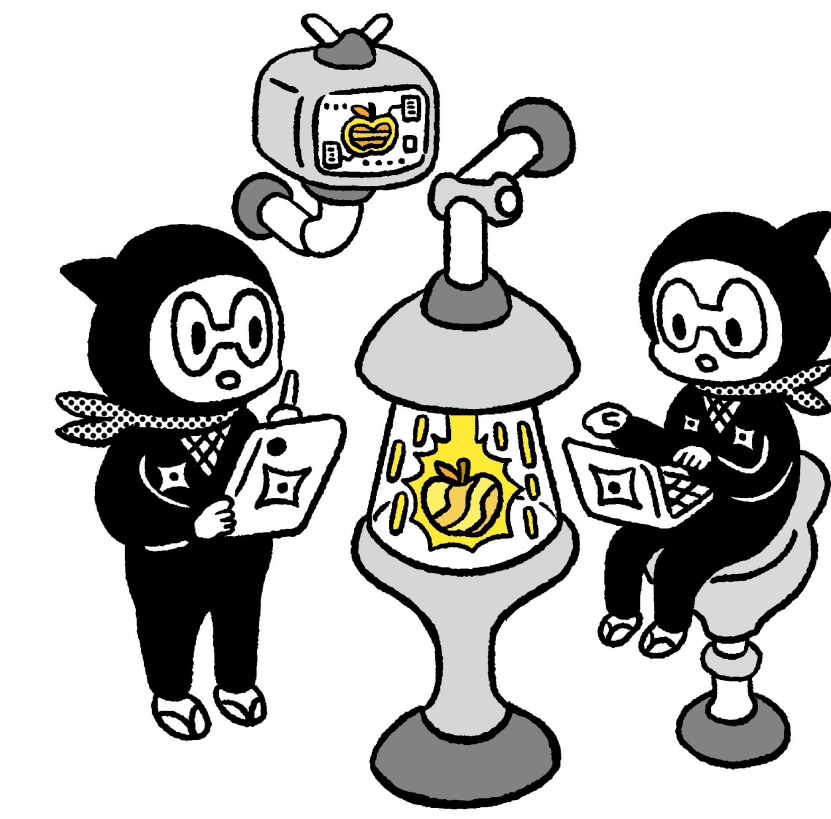
HENNGE WAY

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

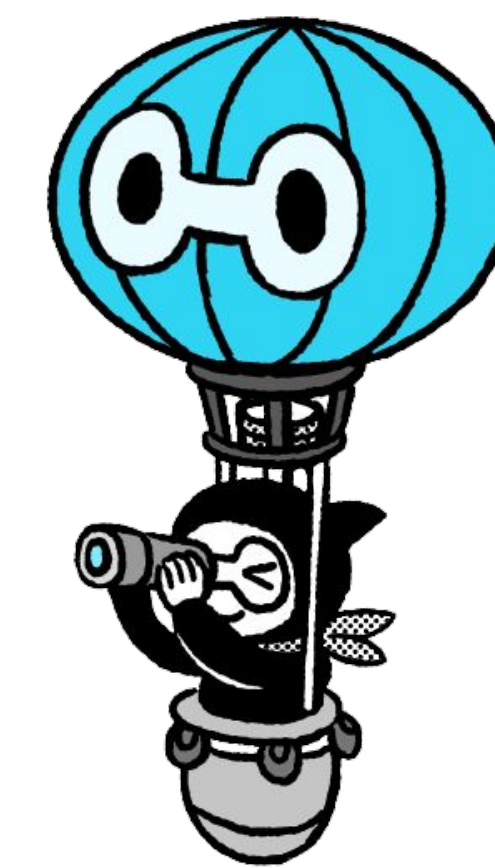
好奇心あふれる
学びの中毒者であろう。



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

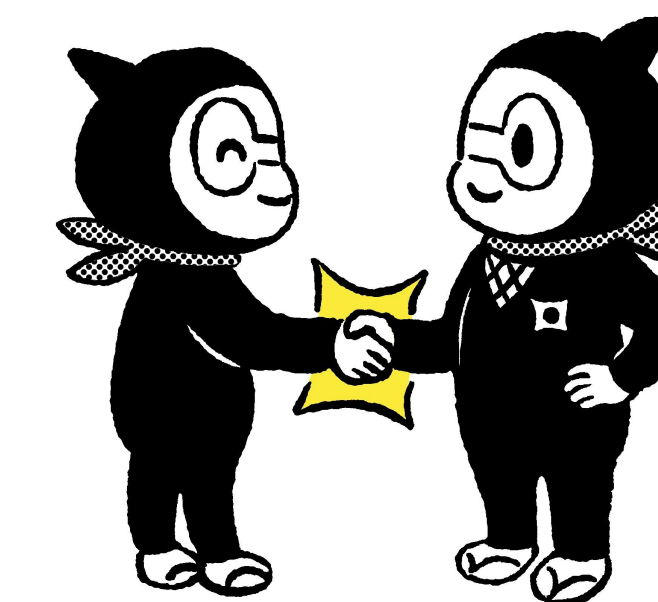
情報も、意見も、
オープンに。



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

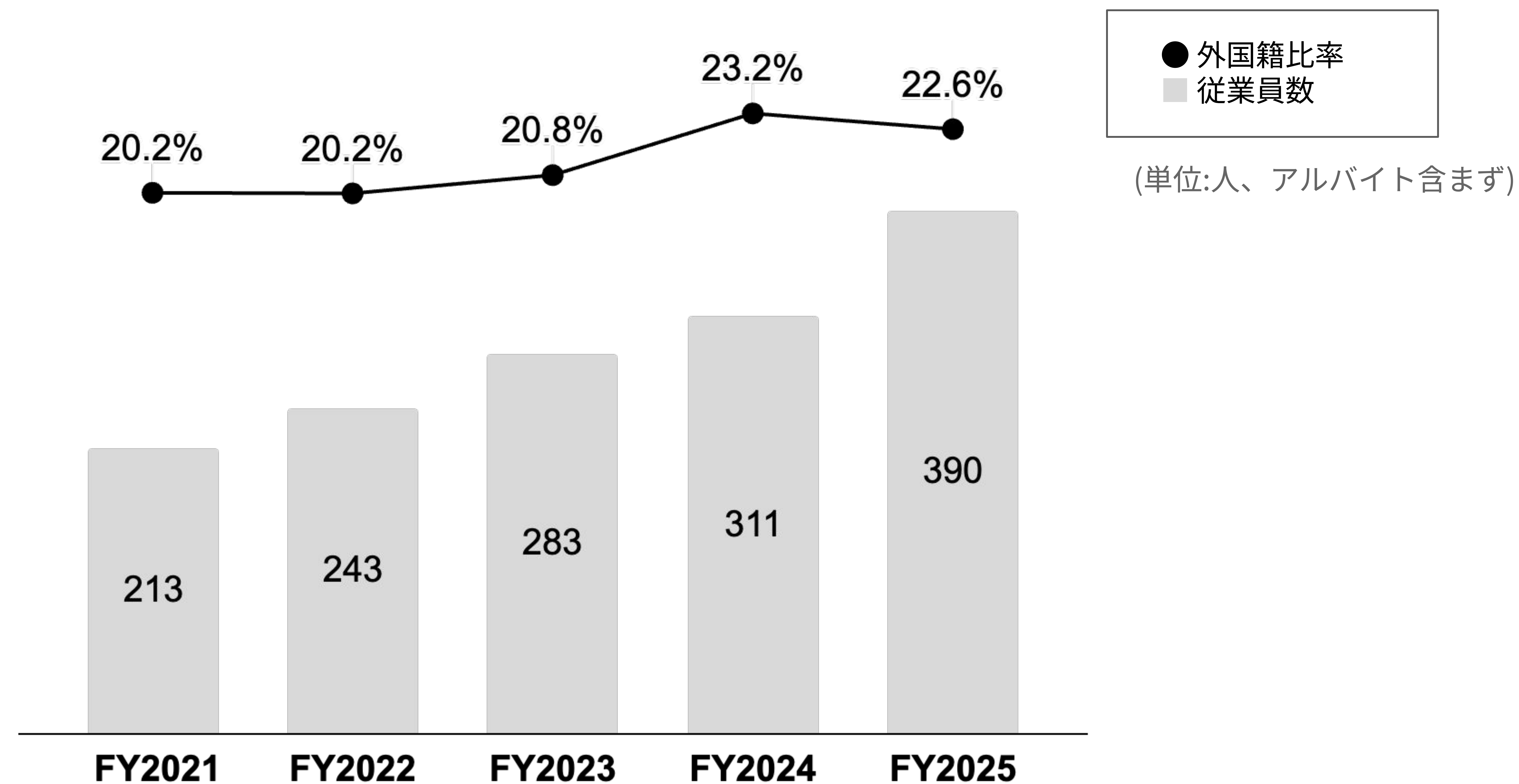
Win together

ひとりでは勝てない。
頂きは高い。
さあどうする？



従業員と外国人比率の推移

約30の国と地域から優秀な人材が集まっており、当社グループの持続的な成長を支えています
また、世界中の優秀な人材へのキャリア開発の機会を提供し、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ていくべく、グローバルインターンシッププログラムなどにも注力しております



競争力の源泉

1

組織の多様性

2

お客様のニーズを満たし続けるサービスの提供

3

強固な顧客基盤

4

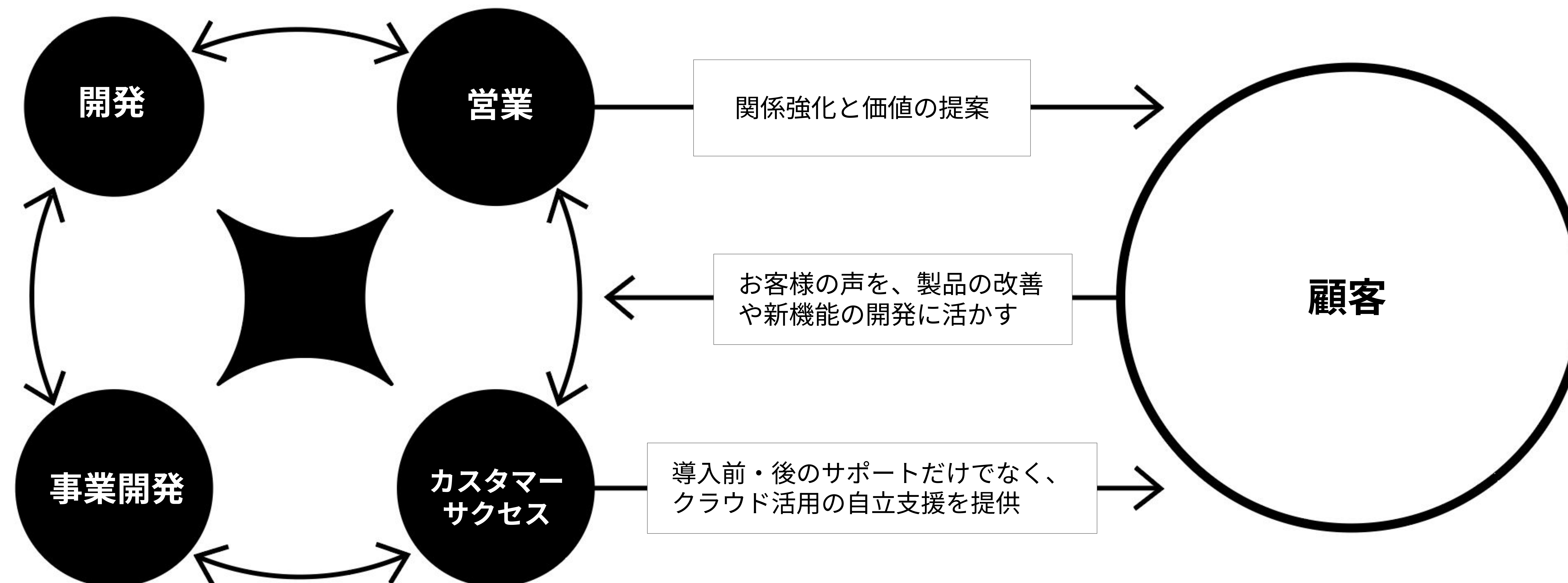
健全な財務基盤

最良の顧客体験を提供する社内体制

お客様のニーズと最新技術シーズを把握し、最良の顧客体験を実現するため、様々な部署が連携しお客様に寄り添ったサービスを提供しています

技術分野でのグローバルな講演
実績、多様なバックグラウンド

25年以上のB2Bセールスの実績
販売パートナー等との連携強化

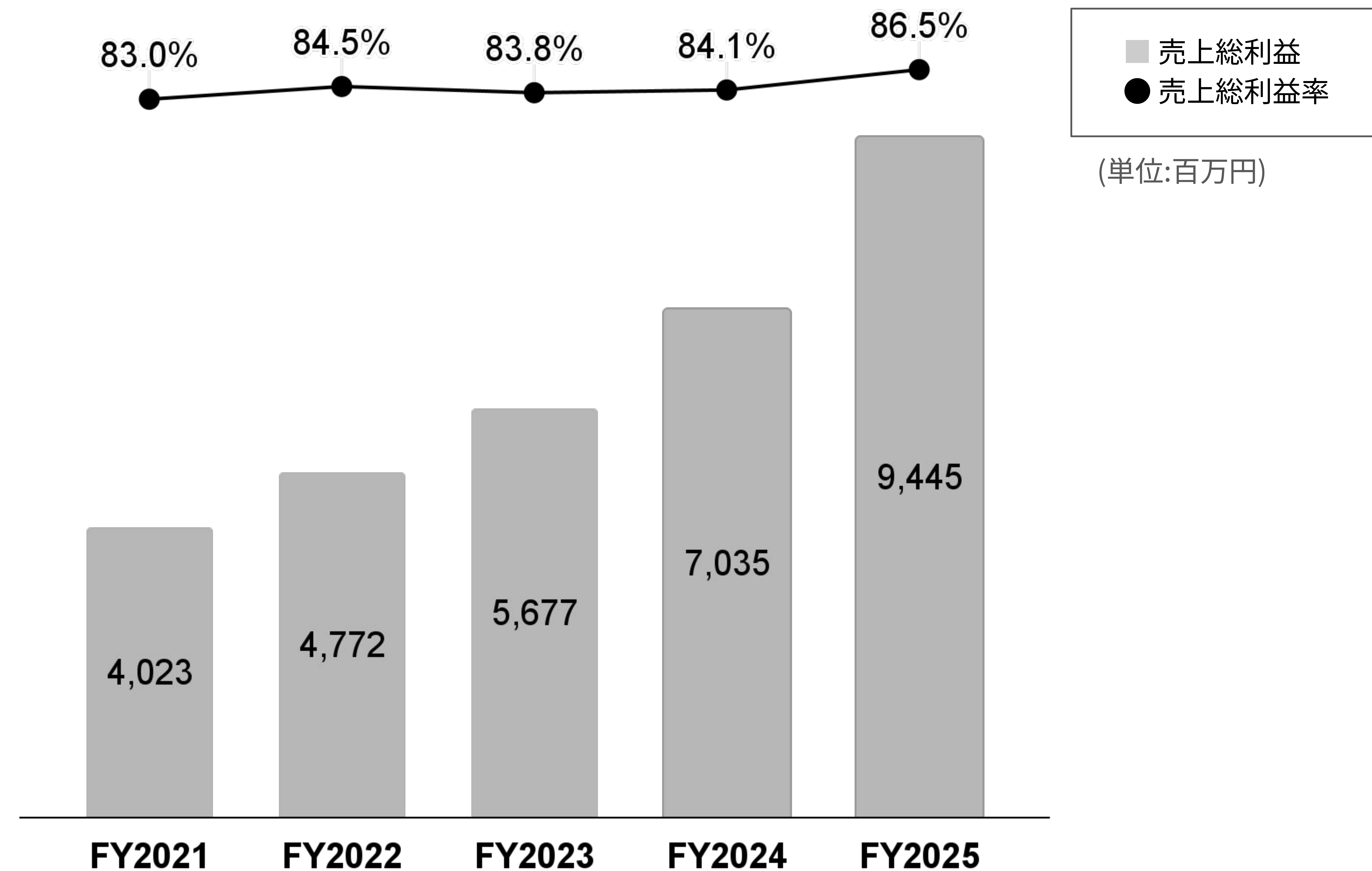


新サービス等の提案・開発により、
お客様に届ける付加価値を向上

各種イベントでの登壇実績豊富
お客様からの信頼を獲得

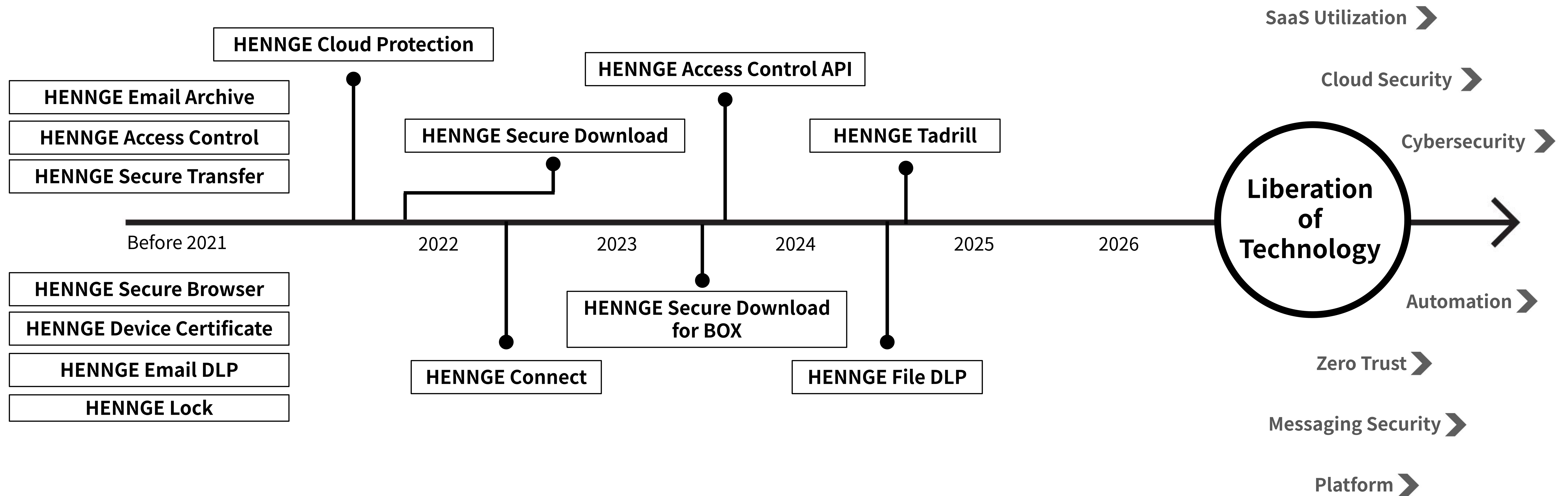
優れたサービス開発体制

多様なバックグラウンドを持つエンジニア陣により、新機能の継続的な提供と基盤システムの効率化・安定運用を両立することで、高い売上総利益率を維持しています



お客様の変革を応援するHENNGE Oneファミリー

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



HENNGE One - サービス概要

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 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

競争力の源泉

1

組織の多様性

2

お客様のニーズを満たし続けるサービスの提供

3

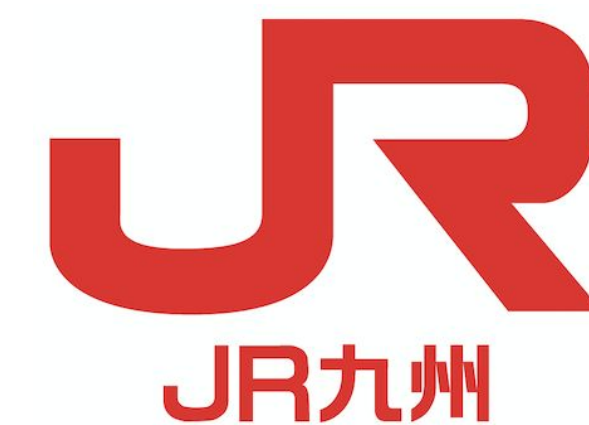
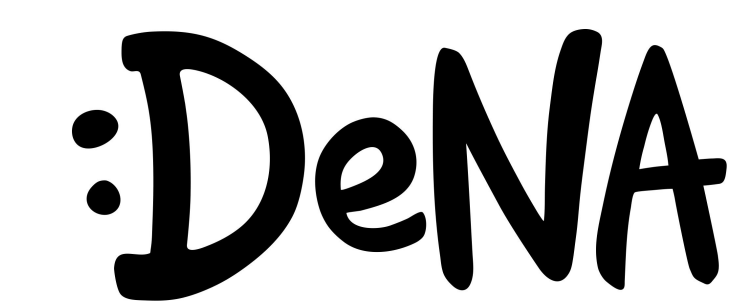
強固な顧客基盤

4

健全な財務基盤

HENNGE One - 強固な顧客基盤

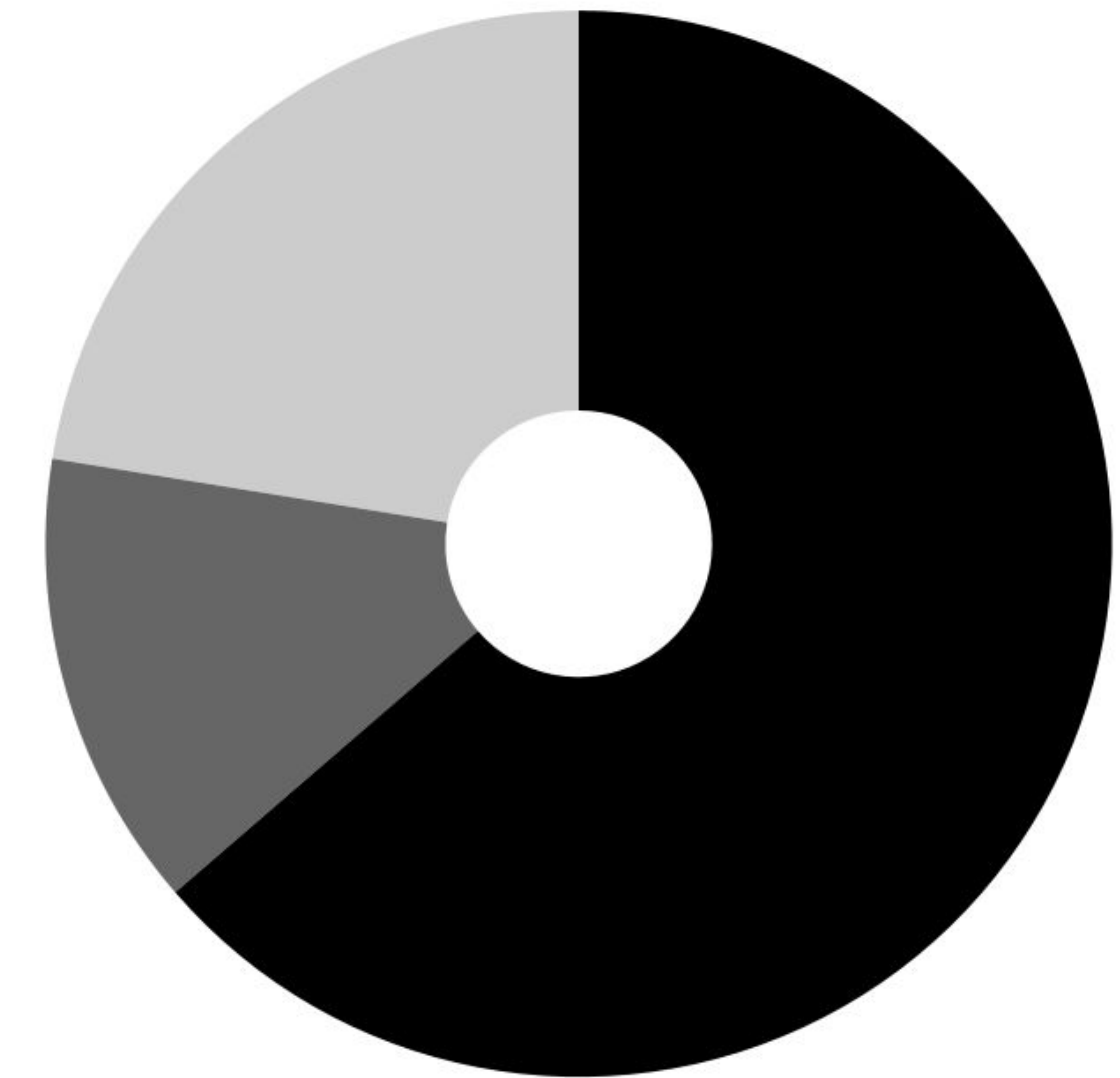
3,427社の多様な業種・業態でのご利用実績、契約ユーザ数は約280.0万人
契約企業あたりの平均契約ユーザ数は約817人 (2025年9月末日現在)



他、多数

東証上場企業の約**19.5%**がご利用

2025年9月期の
契約ユーザ規模別分布 (ARRベース)



● 300 - 5,000名 ● 300名未満 ● 5,000名超

競争力の源泉

1

組織の多様性

2

お客様のニーズを満たし続けるサービスの提供

3

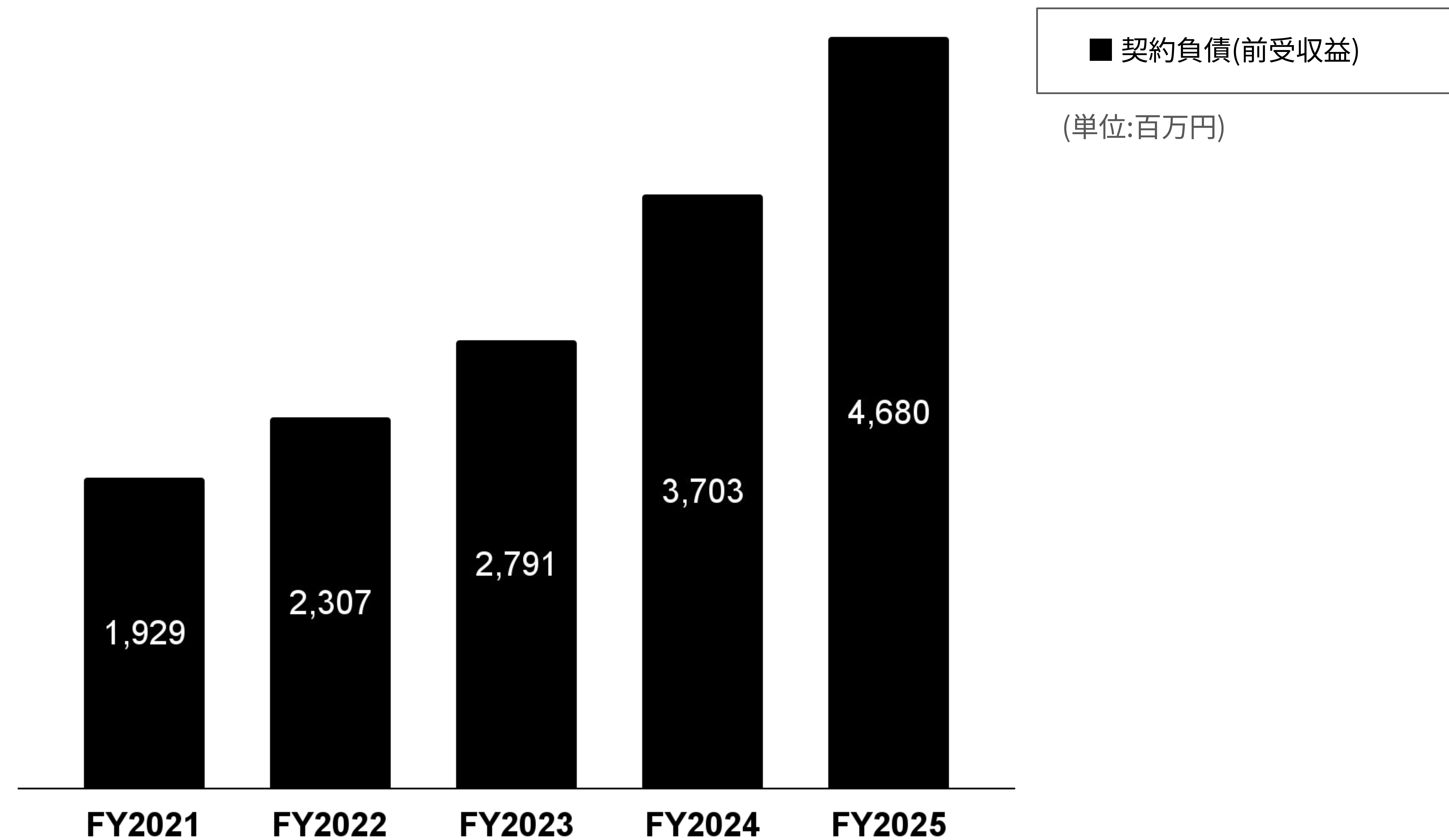
強固な顧客基盤

4

健全な財務基盤

健全な財務基盤

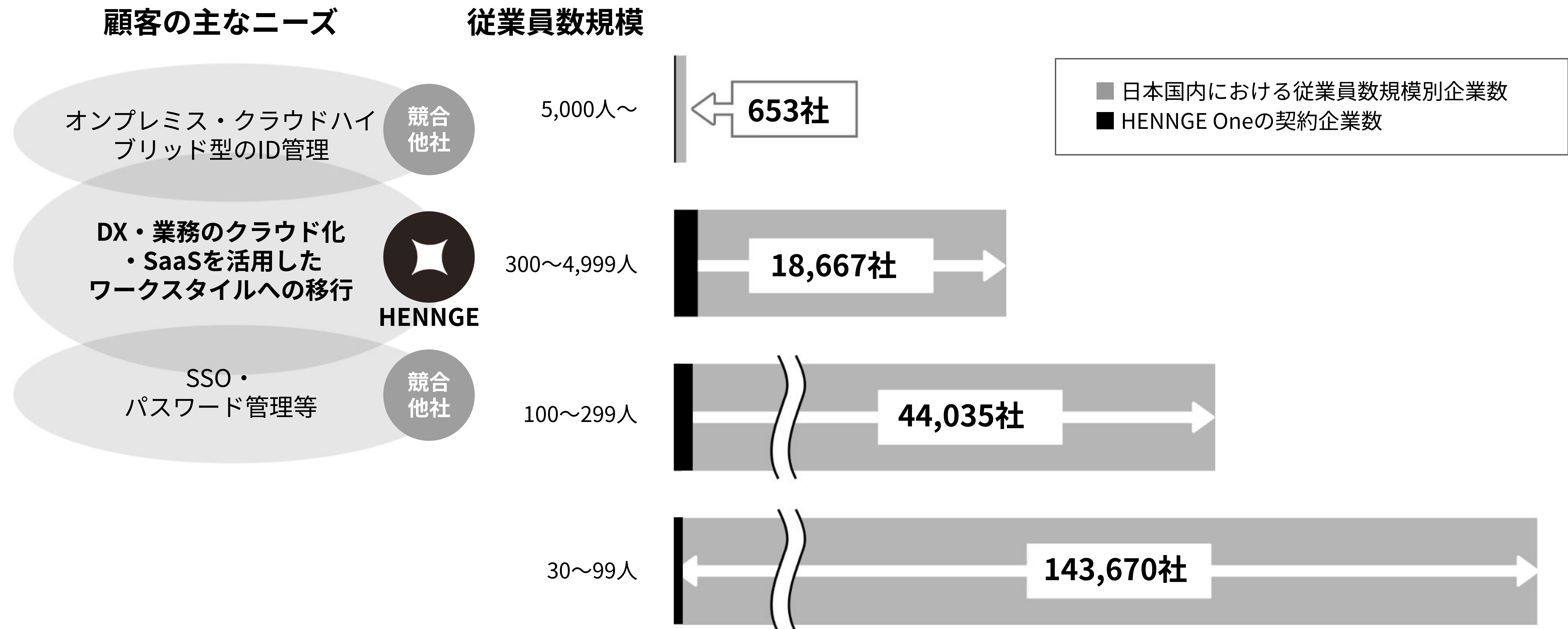
HENNGE Oneは年間・前払型の契約が原則となっており、キャッシュインが先行するため、積極的な成長投資が可能です



4. 市場環境

成長余地の多い国内マーケット

クラウド導入率は今後益々成長していくため、大きな潜在マーケットが存在すると思います

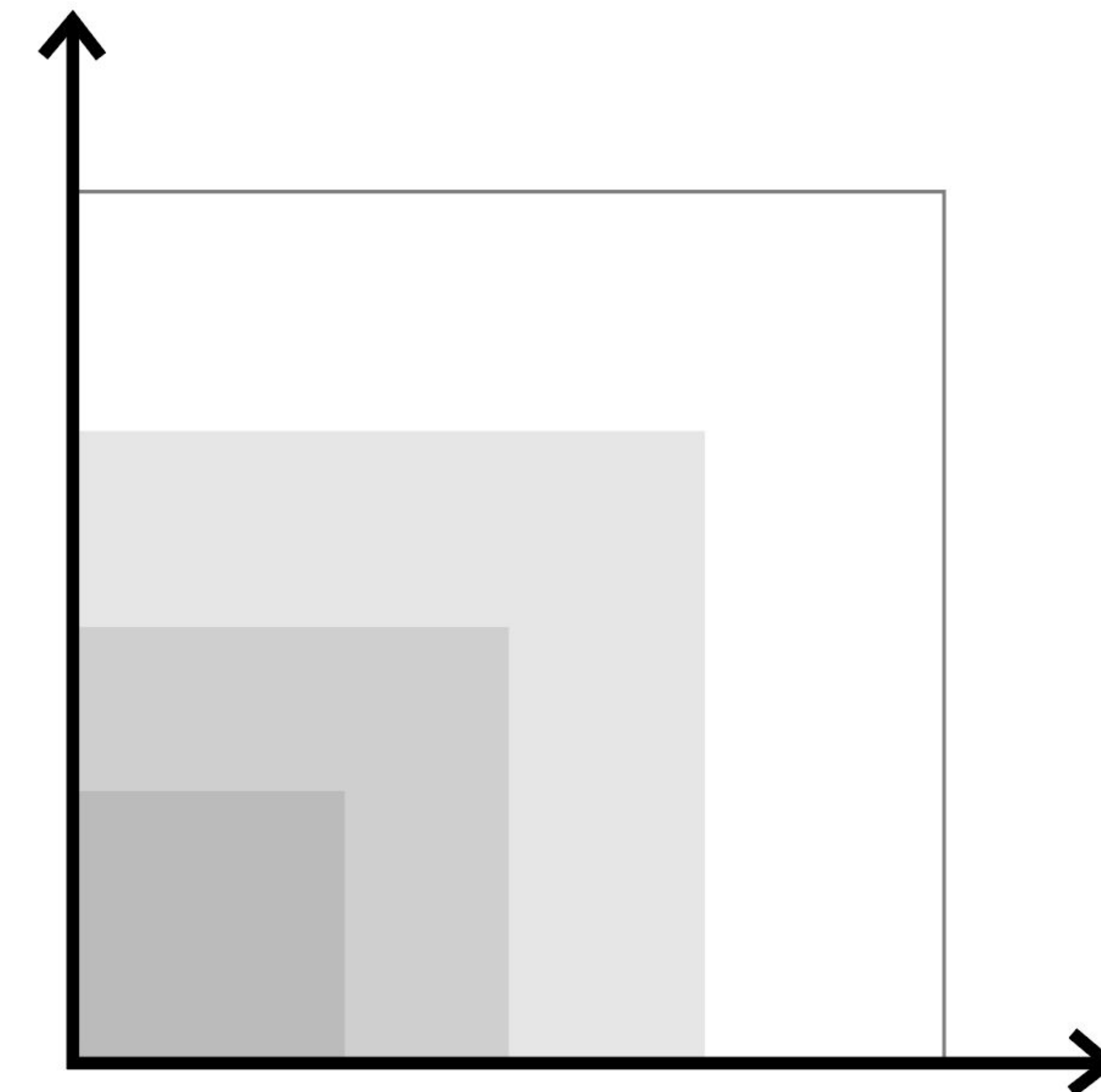


今後日本におけるクラウドの普及が進めば顧客となり得る企業数として日本国内における30人以上の従業員数規模の企業数の総計を基に当社グループで算出
(出典: 経済産業省「令和3年 経済センサス-活動調査結果 企業等に関する集計 産業横断的集計」)

獲得可能な市場全体

クラウド市場の拡大と当社グループの開拓力強化により、今後益々アプローチ可能となる顧客が拡大するものと考えます
さらには、クラウド市場の拡大とともに、顧客のニーズは増加するため、サービスを増強していくことにより、継続的に顧客へ提供する価値を向上していきます

- **市場の拡大：**
 - クラウドベースのワークスタイルに移行する企業の増加
 - セキュリティに関する、企業における意識の向上
- **当社グループの開拓力の拡大：**
 - 営業力の強化
 - 販売パートナーとの連携強化による効率的な拡販
 - 販売地域の拡大(国外を含む)
- **サービスの拡大：**
 - 新サービス・ラインナップの増強(M&A等を含む)
 - カスタマーサクセスの向上



5. 事業計画

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]

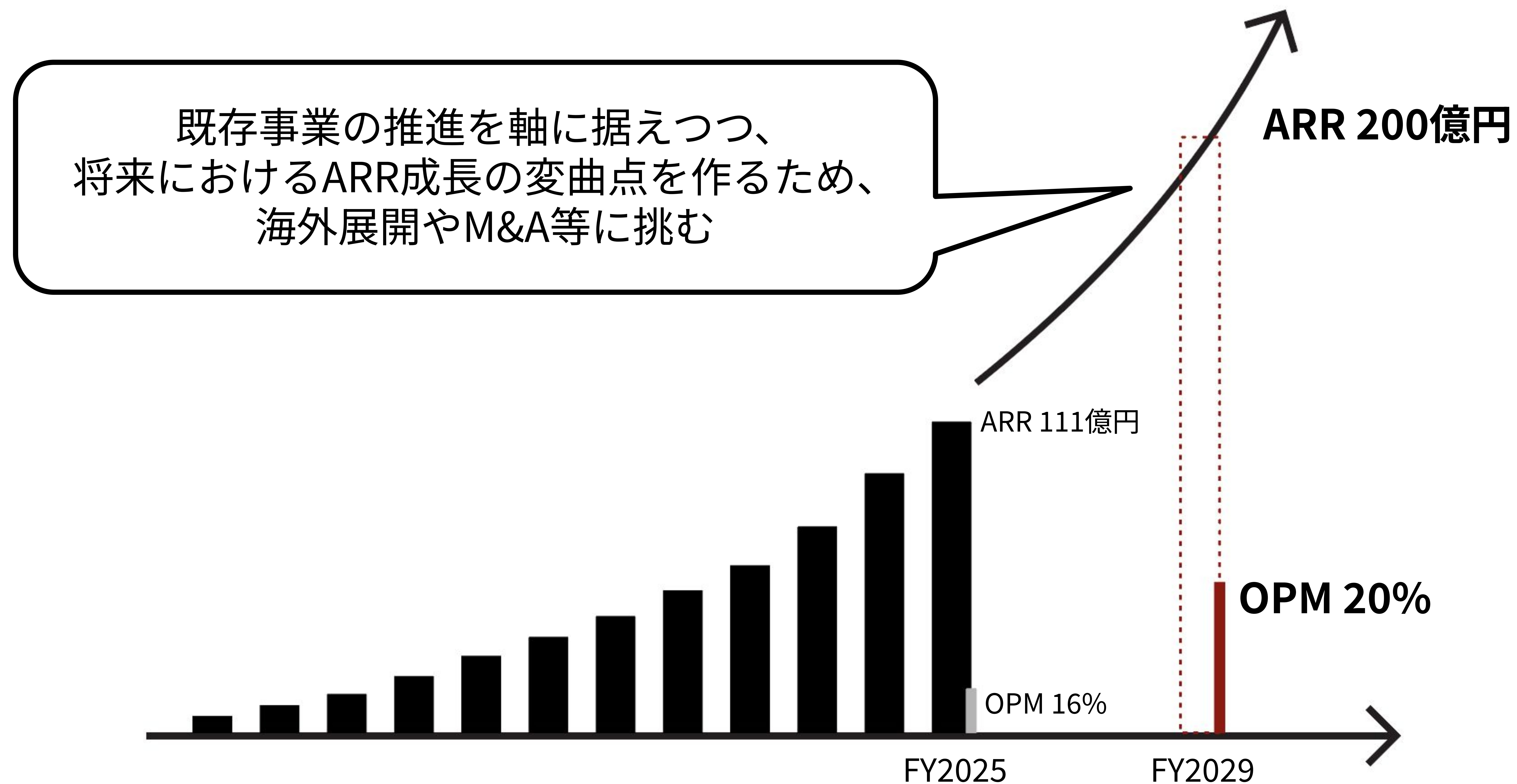
HENNGE One - ARR及びKPIの進捗

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しました
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しました

	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		=	928		×		1,107		×		1,848			
		+47.4%	+611			+44.5%	+286			+8.7%	+89			-6.2%	-122
FY2018	2,552		=	1,176		×		1,166		×		1,861			
		+34.4%	+653			+26.7%	+248			+5.3%	+59			+0.7%	+13
FY2019	3,240		=	1,428		×		1,171		×		1,938			
		+27.0%	+688			+21.4%	+252			+0.4%	+5			+4.2%	+77
FY2020	3,909		=	1,667		×		1,169		×		2,007			
		+20.7%	+670			+16.7%	+239			-0.2%	-2			+3.5%	+68
FY2021	4,740		=	1,952		×		1,095		×		2,217			
		+21.2%	+830			+17.1%	+285			-6.3%	-73			+10.5%	+210
FY2022	5,602		=	2,213		×		1,050		×		2,410			
		+18.2%	+862			+13.4%	+261			-4.1%	-45			+8.7%	+193
FY2023	6,929		=	2,610		×		912		×		2,910			
		+23.7%	+1,328			+17.9%	+397			-13.2%	-138			+20.8%	+501
FY2024	8,753		=	2,951		×		845		×		3,508			
		+26.3%	+1,824			+13.1%	+341			-7.3%	-67			+20.5%	+598
FY2025	11,135		=	3,427		×		817		×		3,977			
		+27.2%	+2,382			+16.1%	+476			-3.4%	-28			+13.4%	+468

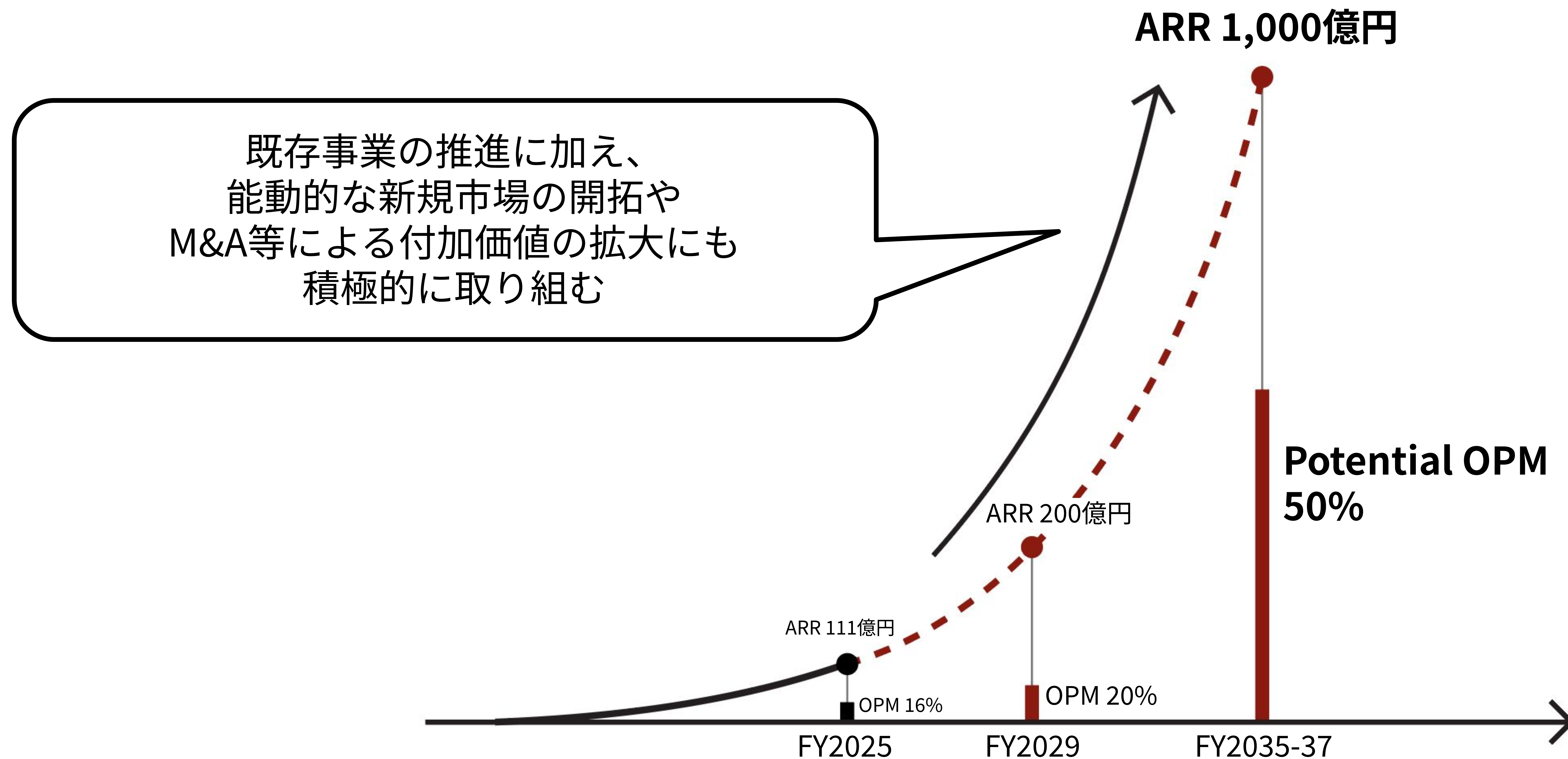
中期目標

FY2025からFY2029のARRのCAGR(年平均成長率)を20%以上にすることで、グループ全体のARR 200億円を目指します
また、200億円の先も成長する、より盤石な基礎を作り上げるべく、営業利益率(OPM)の目標は20%とします
なお、職種毎の人員の進捗につきましては、本資料P.16をご参照ください



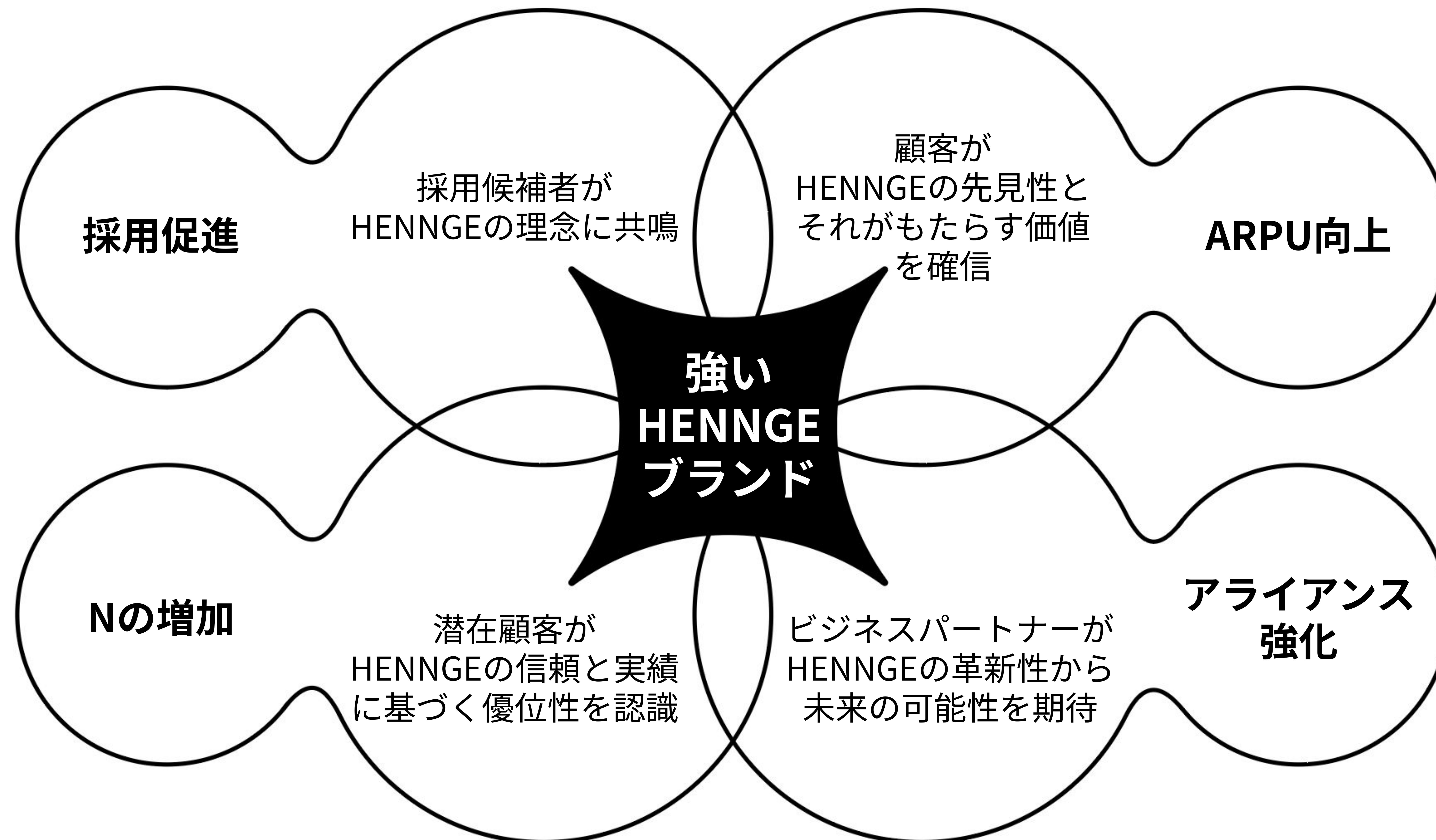
長期ターゲット (イメージ)

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



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みます
これらを加速するため、HENNGEブランドの強化にも注力します



持続的成長を実現するために

LTV最大化、つまり将来にわたって得られる累計売上総利益額の最大化を追求することで、さらなる事業成長のための投資等を実行しても、安定的に利益を増やすことができるモデルを堅固にしていきます。

- **売上総利益：**

現行の売上総利益率(2025年9月期 :86.5%)は高い水準にあると認識しています。今後、売上に占めるSaaSビジネスの比率の上昇や、技術開発努力などにより向上余地がある一方、M&Aを含む新サービス・新機能の追加等による異なる性質の売上の継続的な発生や、為替水準の変動により低下する余地もあります。様々な変動要因を踏まえつつも、**総じて売上総利益率は高い水準を維持したいと考えています。**

- **営業利益：**

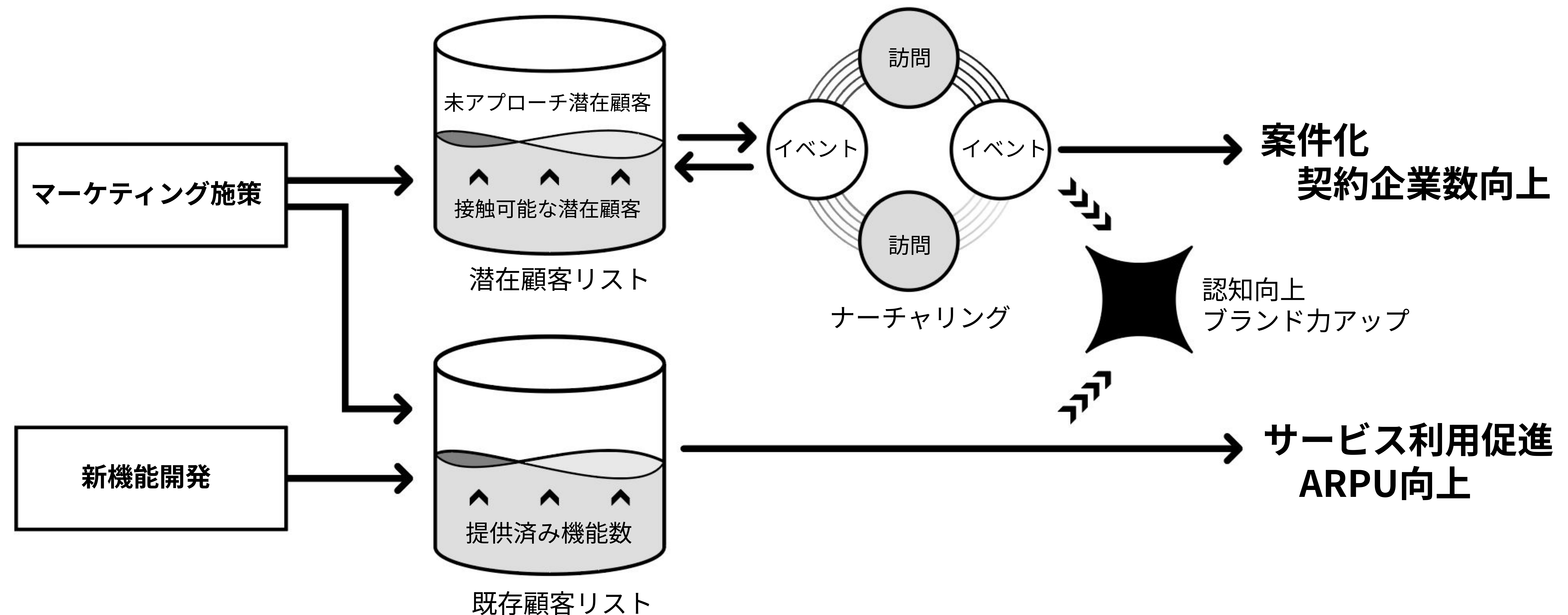
将来のLTV最大化のため、ブランディング強化や人材獲得力向上に資する**投資対効果の高い施策を積極的に実施しながらも、継続的に増益を目指します。**

- **自己資本当期利益率(ROE)：**

自己資本当期利益率(ROE)(2025年9月期 : 40.6%)は現在高い水準にあると認識しています。今後も持続的な利益成長を目指しつつ、LTV最大化に向けてM&Aを含む成長投資を実行していく方針です。投資により一時的にROEが変動する可能性はありますが、**資本コストを上回るリターンの創出を意識し、利益成長と資本効率のバランスを取りながら、長期的に企業価値の最大化を目指します。**

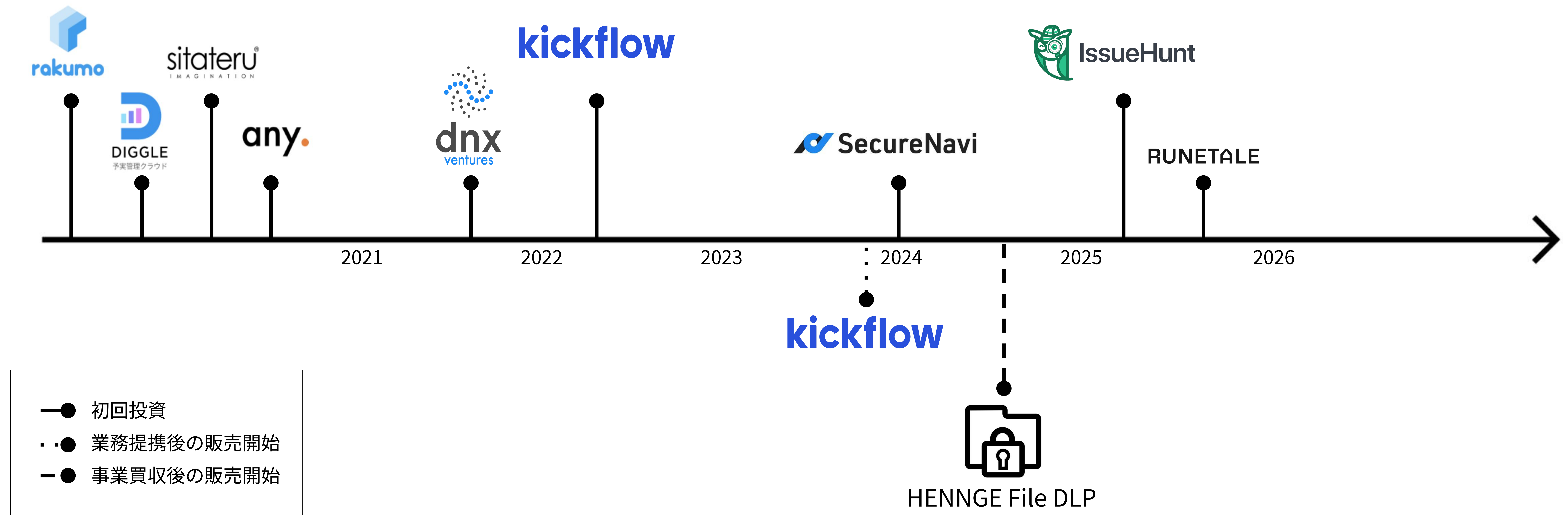
HENNGE Oneのマーケティング活動のイメージ図

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の実施がARR拡大に寄与するまで一定の時間を要しますが、投下した広告宣伝投資は累積的に効果を発揮します



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



6. リスク情報

認識する主要なリスク (事業環境に関するリスク)

本書提出日現在において、当社グループにおける成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応方針は、以下の通りです
その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

経営環境の変化について (発生可能性：中、影響度：中、リスクレベル増減傾向：同水準)

(リスクの内容) 当社グループが事業展開をしているインターネット関連市場においては、事業継続の観点や業務効率化による自社競争力向上の観点から大企業から中小企業までIT投資を進めております。中でも、当社グループが現在注力し、売上の大部分を構成するクラウドサービス市場は、その利便性や初期投資を抑制できるといった特徴により急速な成長を続けております。当社グループの発展にはクラウドサービス市場の成長が必要不可欠であります。当社グループが将来的に事業環境の変化に適応できなかったり、経済情勢や景気動向等の変化によってクラウドサービス市場の成長が鈍化した場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。また急速に成長するクラウドサービス市場において、今後国内外の大手資本や競合他社の参入などにより競争が過熱した場合には、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(対応策) 当社グループは、企業のクラウド導入を通じた生産性向上を支援すべく、クラウドサービス利用時に生じる様々な障害を取り除くサービスをワンストップで提供しております。現在は、単一のIDとパスワードに加え、多要素認証によるセキュアなログインを様々なクラウドサービスに対して可能とするシングルサインオン機能、クラウドメールの誤送信対策をはじめとしたファイル共有管理、大容量ファイルの送受信、脱PPAP対策といった情報漏洩対策機能やサイバーセキュリティ対策機能等を提供しております。今後も、時代の変化とともに変わりゆく顧客のニーズに応えるべく、更なる新機能の開発や研究等を進め、カスタマー・サクセスの品質向上にも注力することにより、クラウドサービス市場を盛り上げると同時に、参入する競業他社との差別化を図り、本リスクの低減に努めてまいります。

技術革新やサービス提供環境への対応について (発生可能性：低、影響度：高、リスクレベル増減傾向：同水準)

(リスクの内容) 当社グループは、技術革新の活発なIT業界において事業活動を行っております。そのため、当社グループ内に最先端の技術を研究開発する部門を設け、日々、既存製品・サービスの改善改良及び新規サービスの開発に絶え間ない努力を重ねておりますが、IT業界の常識を覆すような技術革新が行われた場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。また、当社グループの主要サービスである「HENNGEOne」は、顧客企業が利用するクラウド型グループウェアと連動して、サービス提供を行っております。クラウド型グループウェアの提供ベンダーが自社で「HENNGEOne」に酷似したサービスのみを提供する環境に変更した場合、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(対応策) 当社グループでは、自ら積極的に新技術を試用、検証及び応用するだけでなく、SaaS企業への投資、事業提携等により、新技術に係る情報の収集、知見の獲得、事業上のシナジーの実現等を図り、市場のニーズに適時に応えることができる技術力を保持しております。これらの知見を活かし、提供サービスの改良・改善及び新サービスの開発・提供を続けることで、競合他社が提供するサービスとの差別化を図り、競争優位性を築くことにより、本リスクの低減に努めてまいります。

投融資について (発生可能性：高、影響度：低、リスクレベル増減傾向：同水準)

(リスクの内容) IT業界における日進月歩の技術革新に留まらず、多くの企業においてデジタル変革(DX化)が進んでおり、当社グループが継続的に事業を拡大していくためには、様々な新技術をサービスに適切に取り入れていくこと、および市場やユーザのニーズを適時・的確に捉えることが重要であると認識しております。当社グループは、現在、市場のニーズに合致した技術力を保持するため、新規事業開発だけでなく、事業シナジーが見込まれると判断した企業に対して投資を実行しております。また、今後の事業拡大のために、国内外を問わず出資、子会社設立、合併事業の展開、アライアンス、M&A等の投融資を実施する場合があります。投資先企業の事業が計画通りに進捗しない場合や投融資額を回収できなかった場合、減損の対象となる事象が生じた場合などにおいては、当社グループの事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(対応策) 当社グループでは、投資判断においては、投資先候補企業の事業内容を吟味し、当社グループとの事業シナジーが得られること、投資先候補企業の事業計画、当社グループの財務状況や投資先候補企業への影響等を考慮し、投資先候補企業の評価額が適切な水準であること等を慎重に検討することで、本リスクを低減に努めております。

補足情報：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。

当資料のアップデートは、今後本決算後11月頃を目処として開示を行う予定です。
当資料に記載するKPI等の進捗状況については四半期毎の決算説明資料等で開示する予定です。

なお、2026年9月期の事業方針等については、2025年11月7日に開示しております「2025年9月期 通期決算説明資料」をご参照ください。



HENNGE