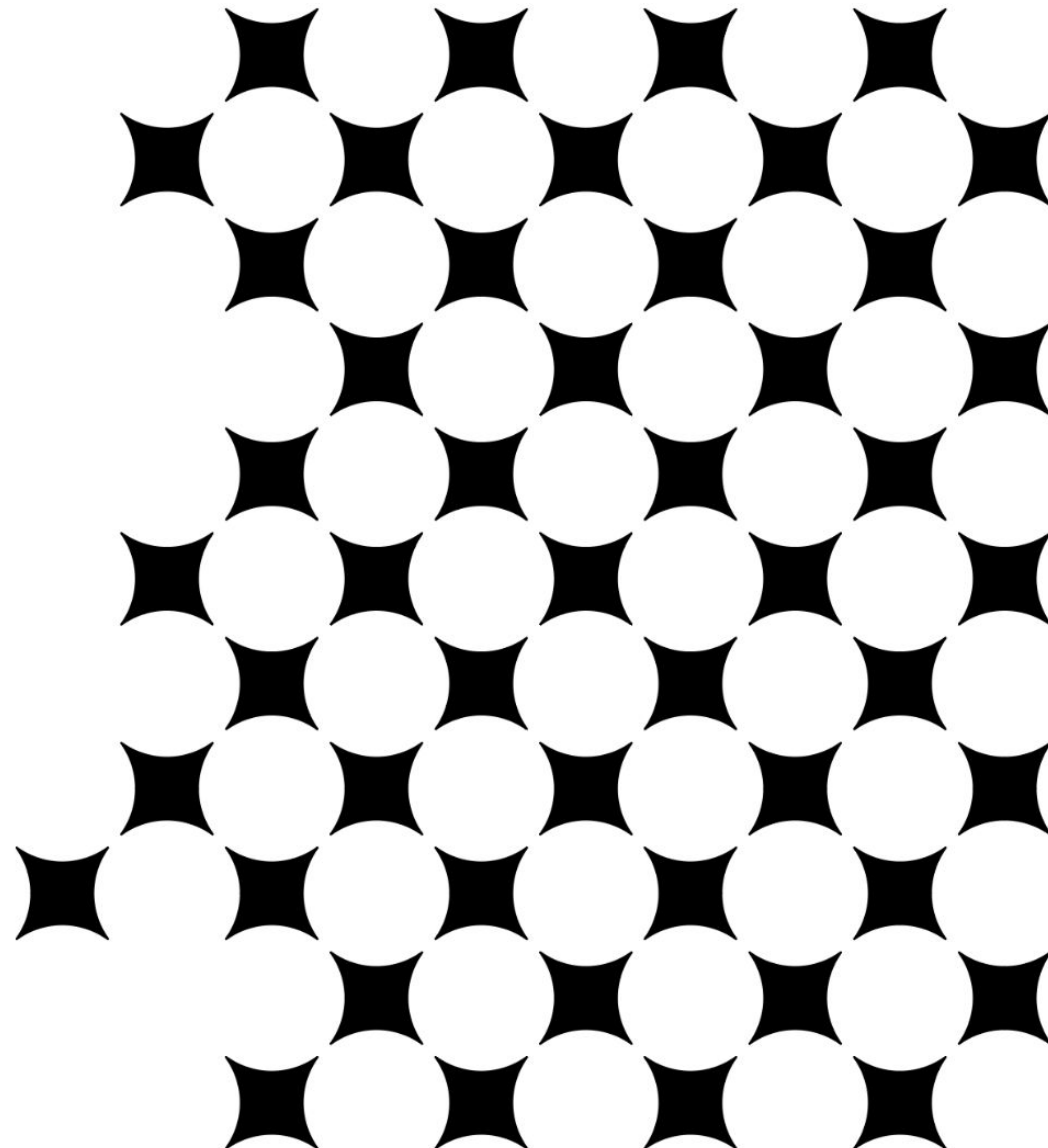
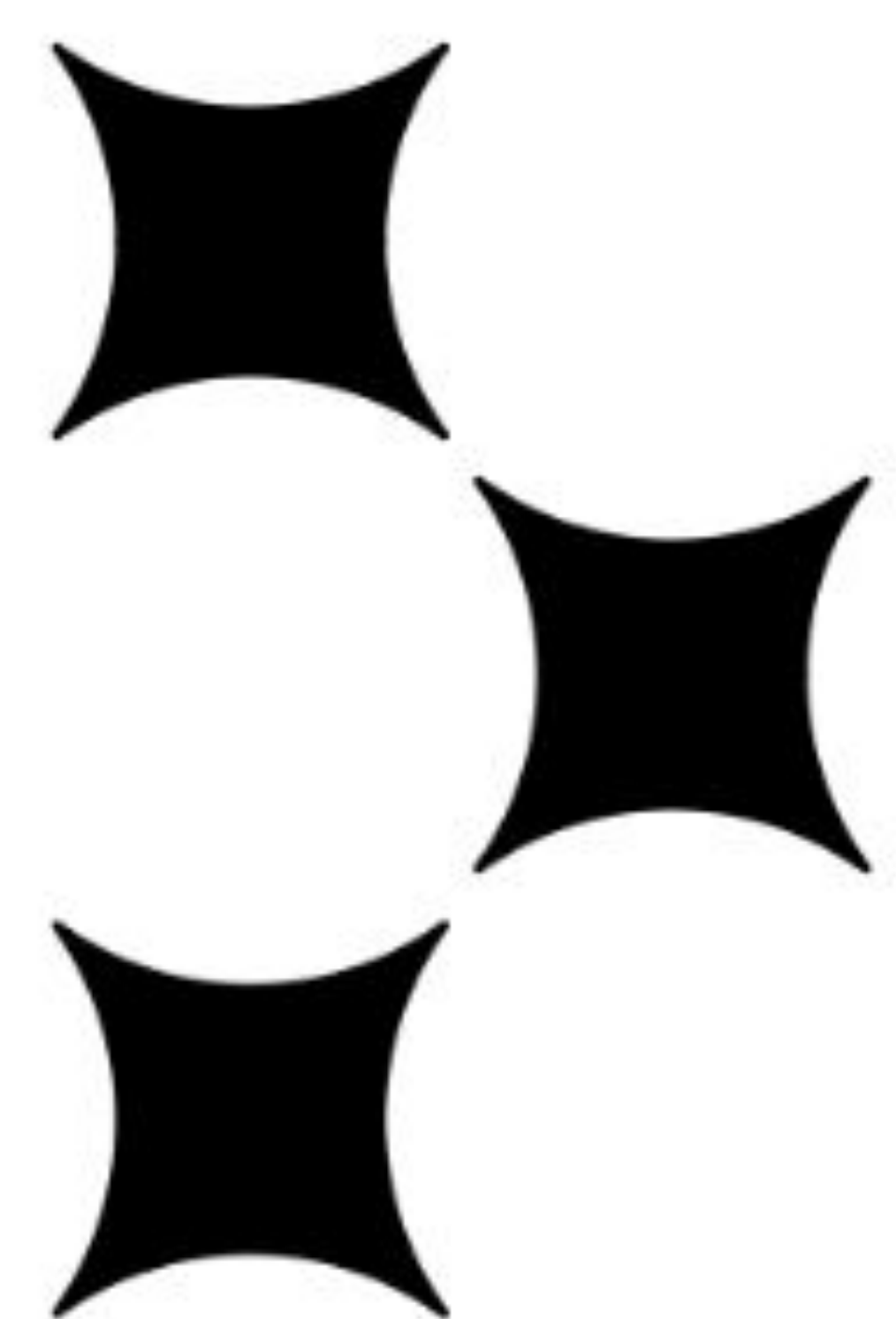


2026年9月期第1四半期 決算説明資料

HENNGE株式会社(東証グロース : 4475)
2026年2月4日



目次

1. 2026年9月期 第1四半期決算
2. 2026年9月期 通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
 - └ その他

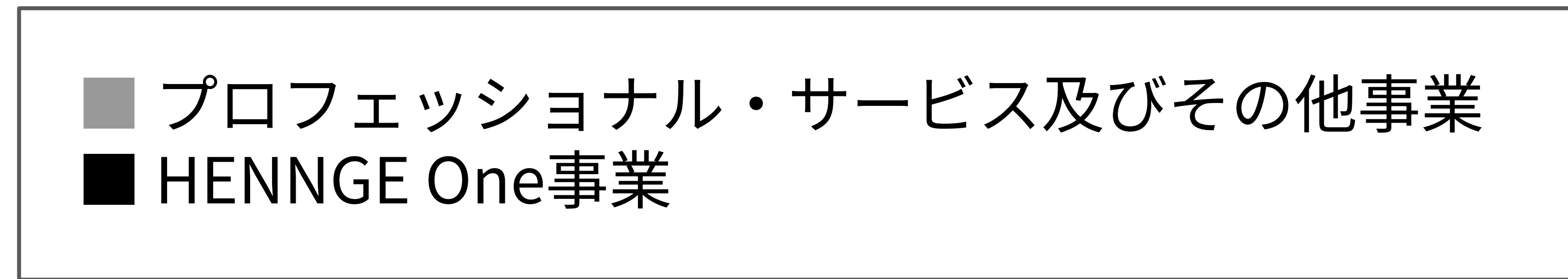
2026年9月期
(2025年10月～2026年9月)

第1四半期決算
(業績)

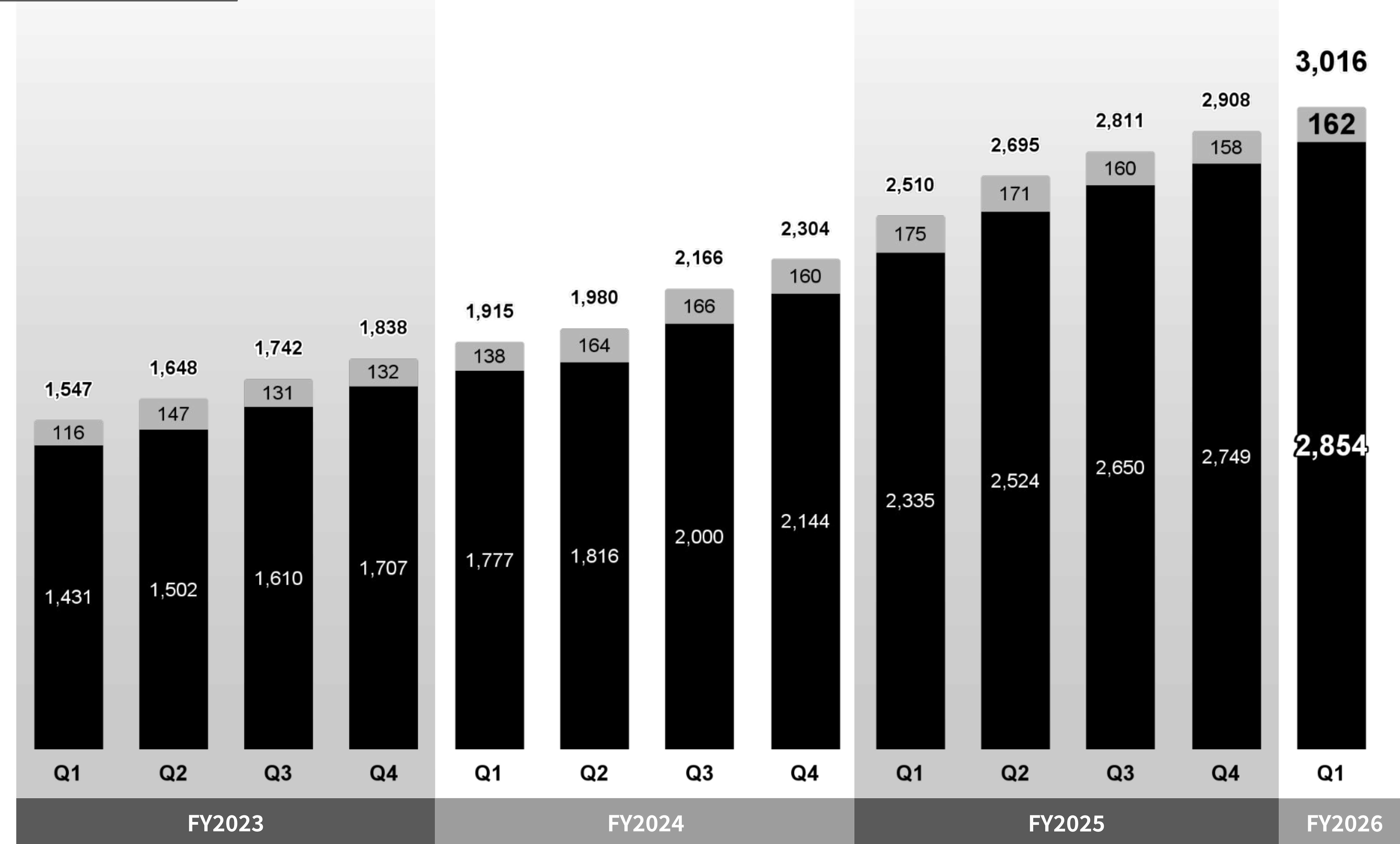
連結業績サマリー (対前年同期比、3か月累計比較)

(単位:百万円)	Q1 FY2025	Q1 FY2026	増減額	増減率(%)	FY2026 通期業績予想	進捗率(%)
売上高	2,510	3,016	+505	+20.1%	12,834	23.5%
うちHENNGE One事業	2,335	2,854	+519	+22.2%	12,087	23.6%
うちプロフェッショナル・サービス及びその他事業	175	162	-13	-7.6%	747	21.7%
売上原価	365	403	+38	+10.5%		
売上総利益	2,145	2,612	+467	+21.8%		
(売上総利益率)	(85.5%)	(86.6%)		(+1.2pts)		
販売費及び一般管理費	1,617	2,083	+466	+28.8%		
営業利益	529	530	+1	+0.2%	2,057	25.7%
(営業利益率)	(21.1%)	(17.6%)		(-3.5pts)	(16.0%)	
経常利益	598	527	-71	-11.9%	2,073	25.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	406	366	-40	-9.9%	1,595	23.0%
(当期純利益率)	(16.2%)	(12.1%)		(-4pts)	(12.4%)	

売上高の推移

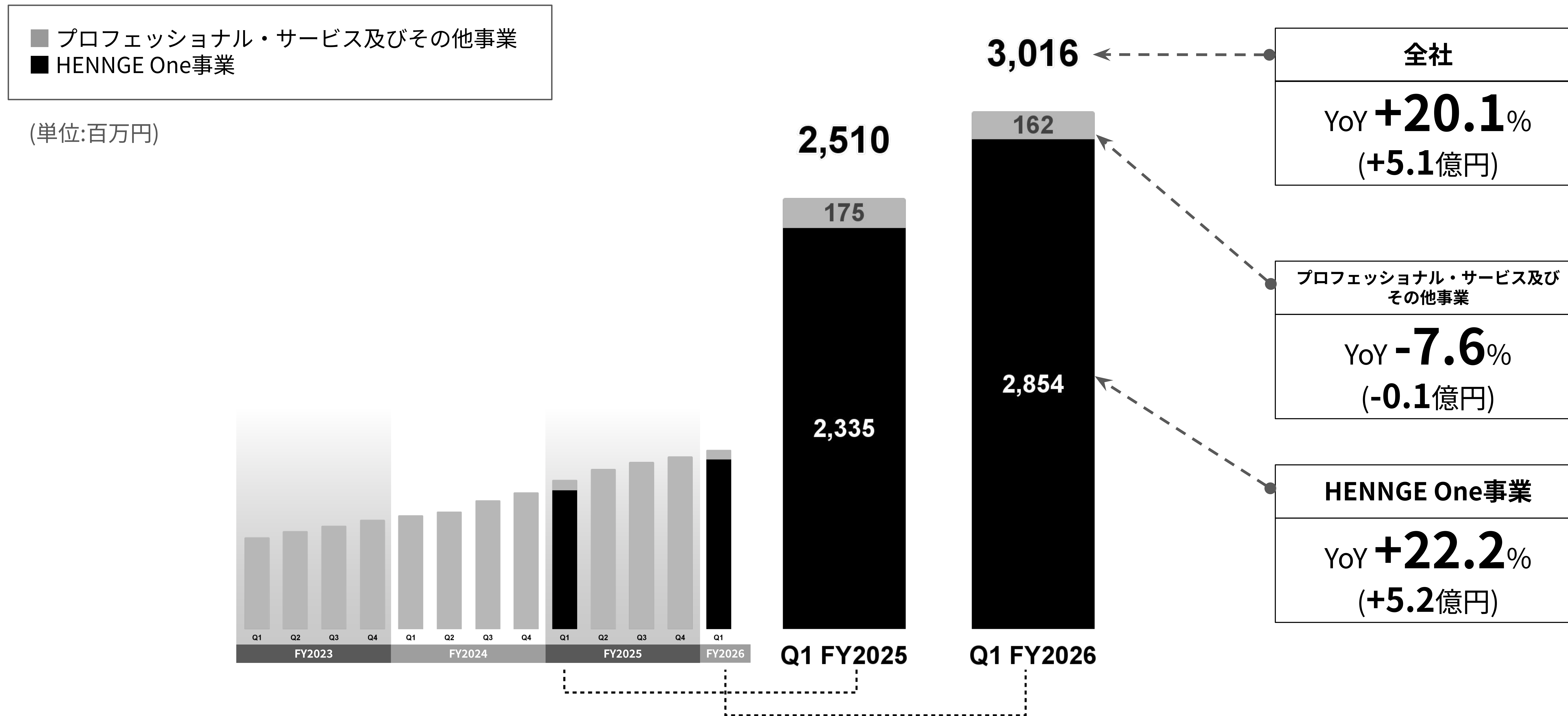


(単位:百万円)

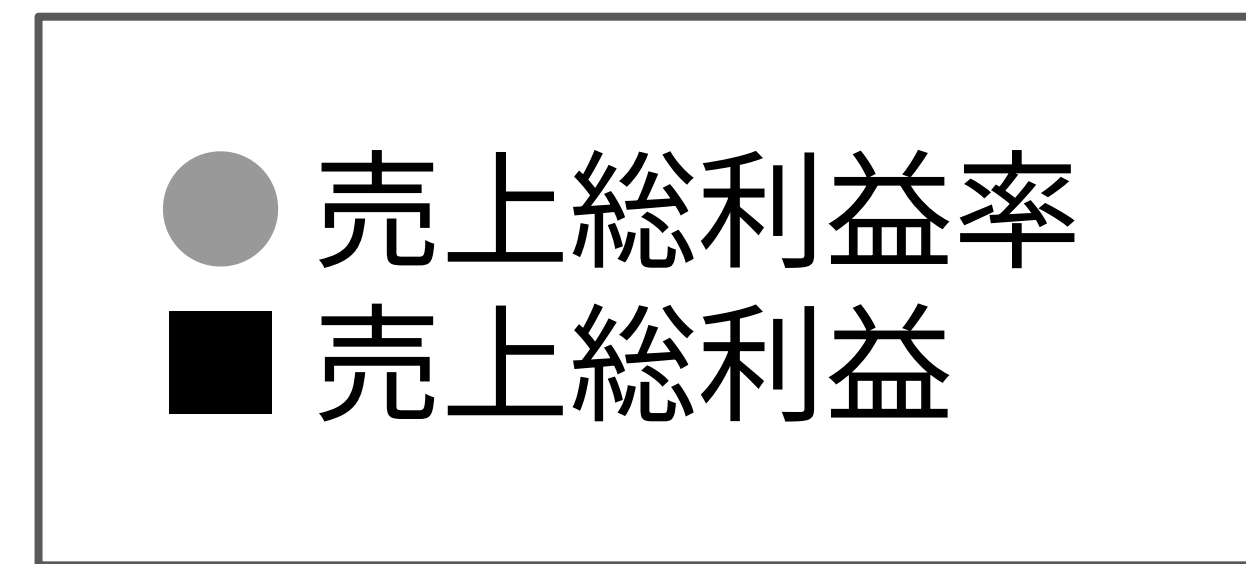


売上高 (対前年同期比、3か月累計比較)

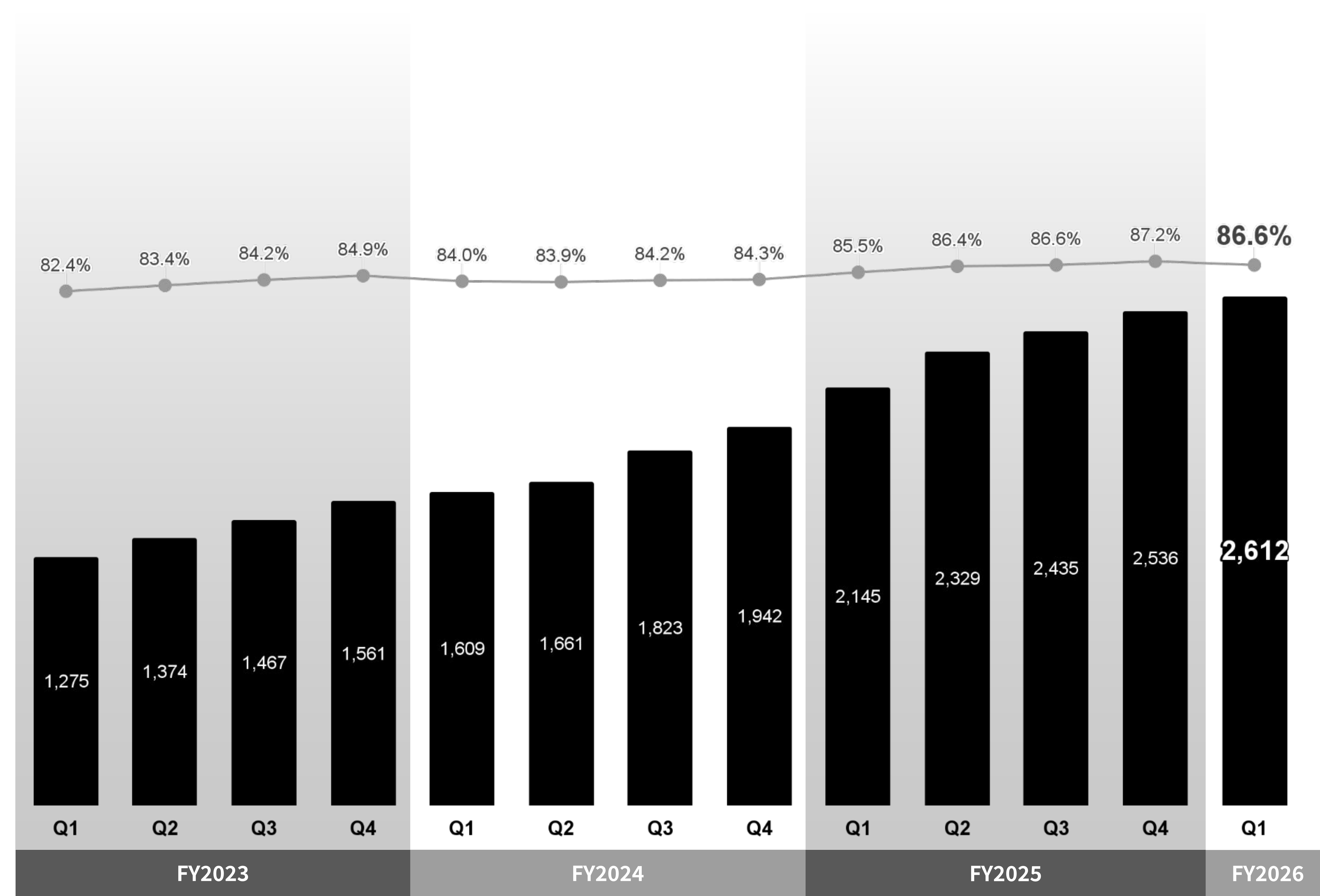
当社グループの成長ドライバーであるHENNGE Oneの売上高は、対前年同期比で順調に推移



売上総利益の推移

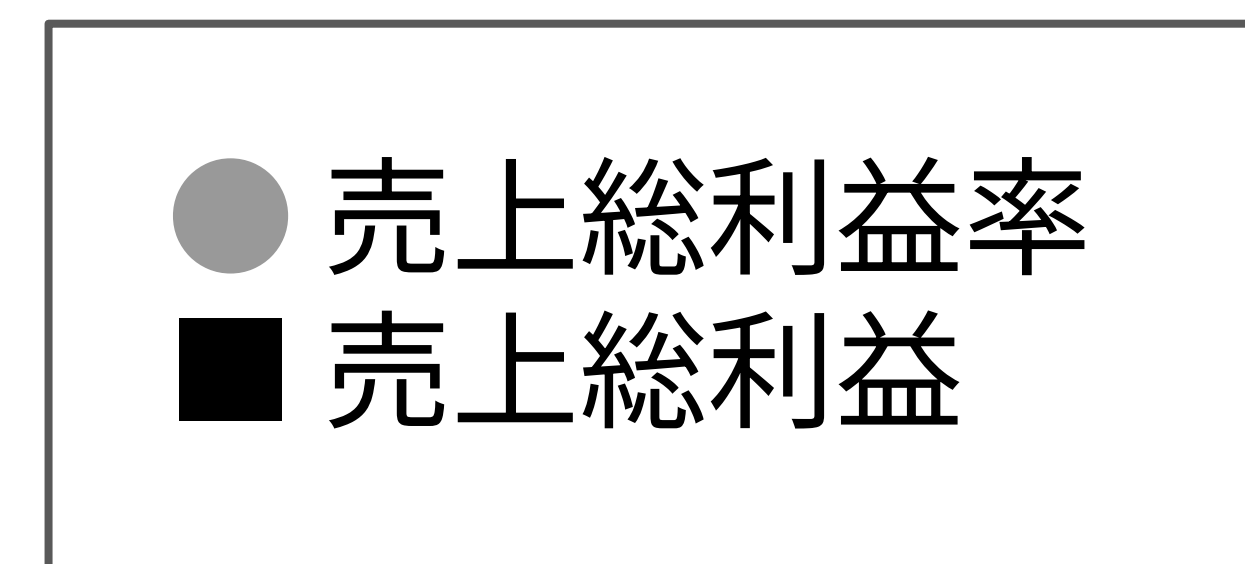


(単位:百万円)

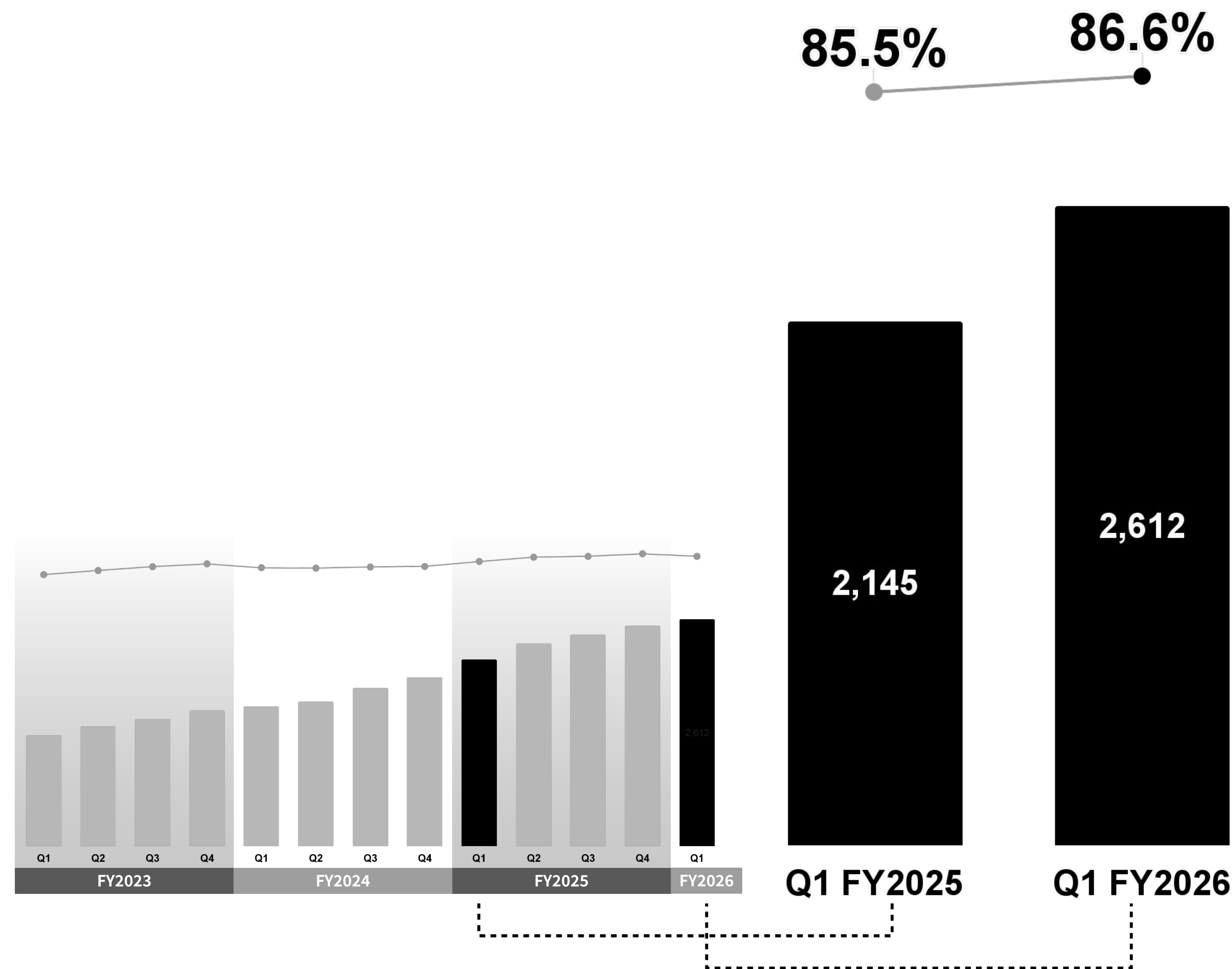


売上総利益 (対前年同期比、3か月累計比較)

主にARPU向上により売上総利益率は上昇、引き続き高い水準を維持



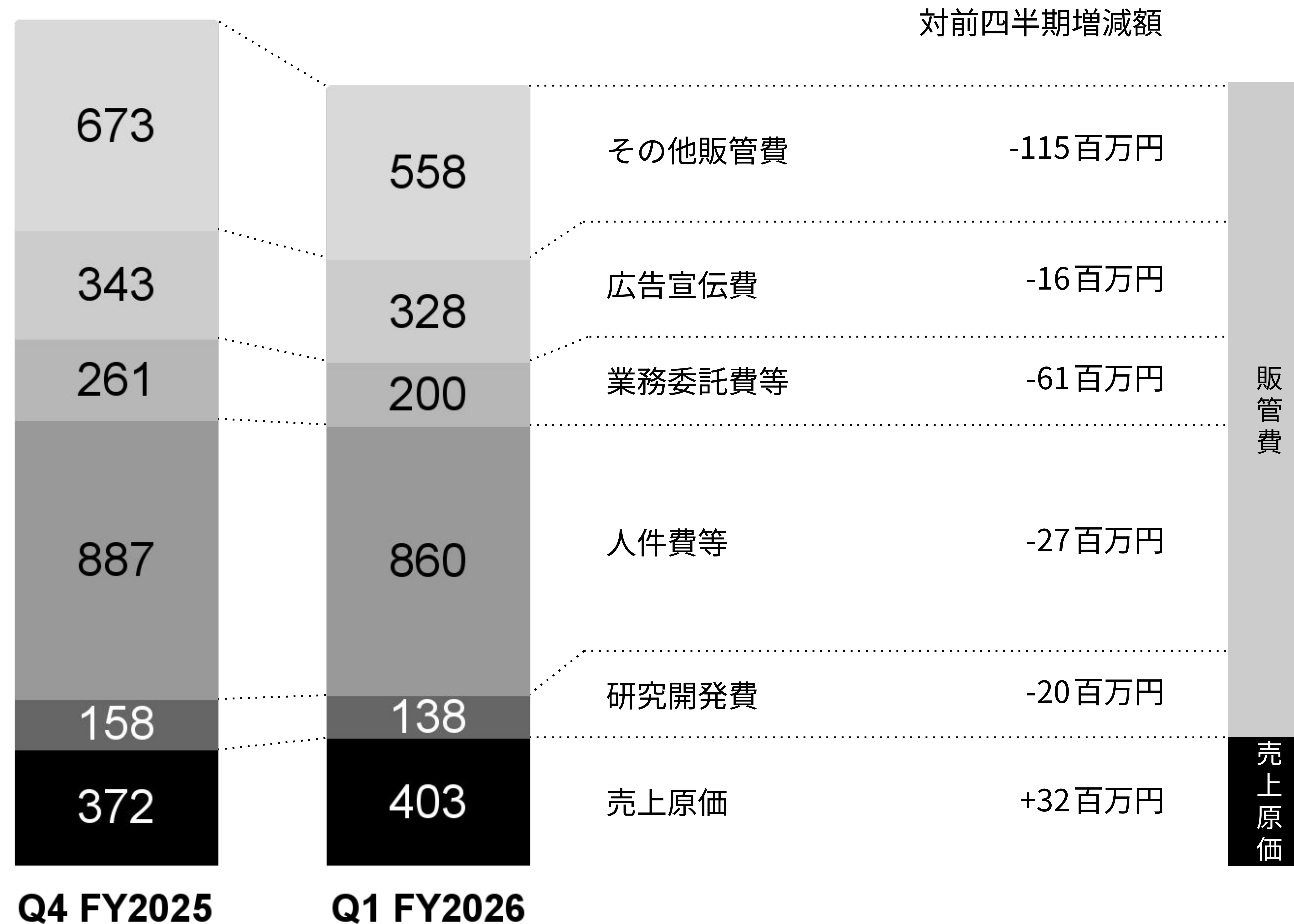
(単位:百万円)



売上総利益
YoY +21.8% (+4.7億円)

営業費用の構造 (対前四半期比)

(単位:百万円)



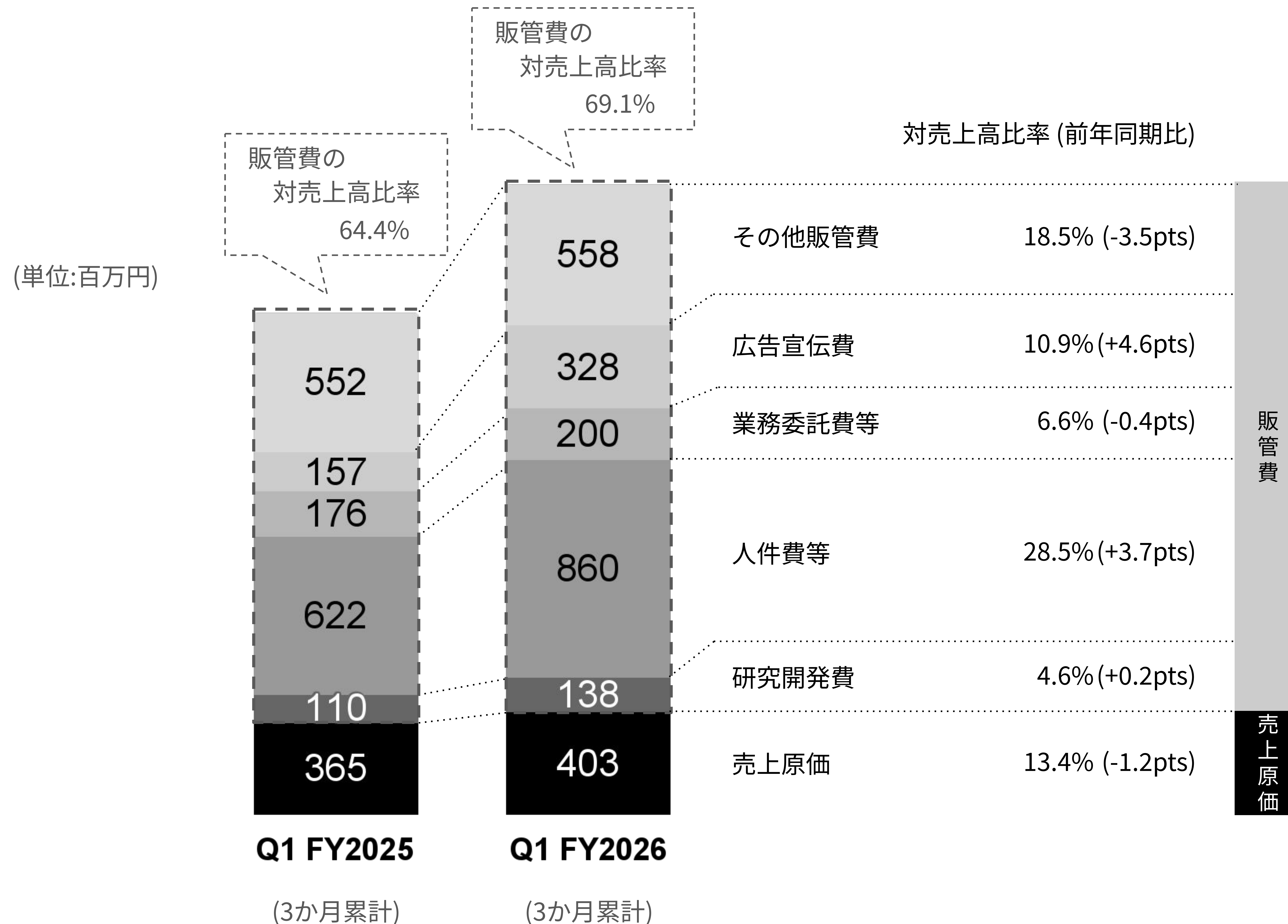
その他販管費は、主に採用人数の減少等に伴う採用関連費用の減少により、前四半期比で減少しました。

広告宣伝費は、日本国内に留まらず海外を含めた様々な地域において、積極的なマーケティング活動及びブランディング活動を継続した結果、前四半期と概ね同水準で推移しました。

業務委託費等は、主に当社サービスのセキュリティ強化を目的とした脆弱性診断の実施規模の変化により、前四半期比で減少しました。

人件費等は、主に決算賞与が当四半期においては発生しなかったことにより、前四半期比で減少しました。

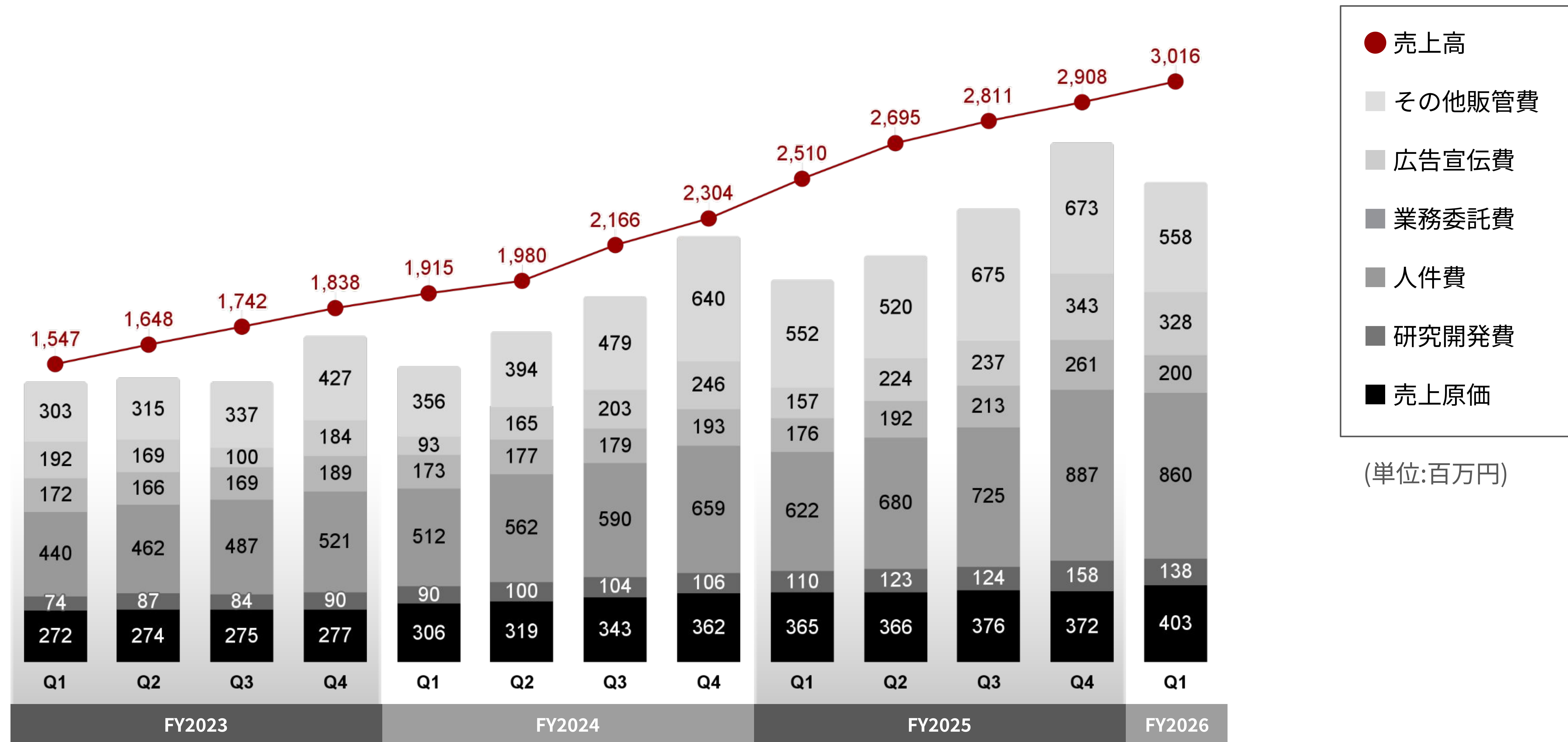
営業費用の構造 (対前年同期比、3か月累計比較)



広告宣伝費は、日本国内に留まらず海外を含めた様々な地域において、積極的なマーケティング活動を実施した他、HENNGE Oneの認知度向上を目的としたブランディング活動を実施した結果、前年同期比で増加しました。

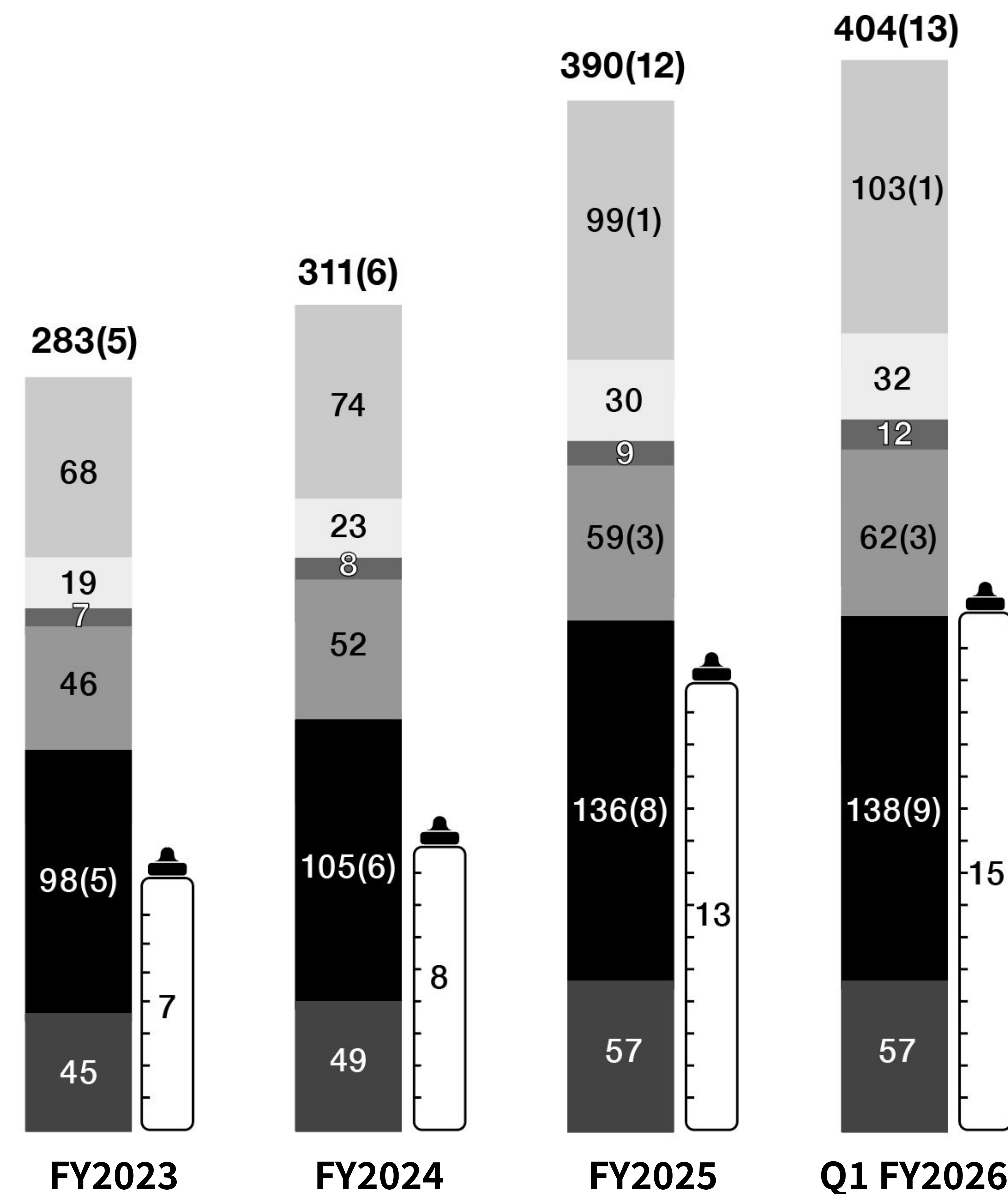
人件費等は、主に人員の増強が進んだことにより、前年同期比で増加しました。

売上高と営業費用の推移



従業員の推移

当四半期は、全社で前期末比14名の純増
 営業職の採用は厳しい状況が継続、引き続き“売る力”を高めるための組織作りと採用活動に注力します



- その他
- プロフェッショナル・サービス事業
- 事業開発
- HENNGE Oneカスタマー・サクセス
- HENNGE One営業
- HENNGE One開発/研究開発

🍼 うち、産休育児介護休暇取得者

※ 括弧内は、グループ全体のうち海外子会社の従業員数を表示しています。

(単位:人、アルバイト含まず)

2026年9月期
(2025年10月～2026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**

- 地方公共団体向け情報システム展示会「地方自治体情報化推進フェア 2025」に出展 (2025年10月)
- 「Japan IT Week 関西展」に出展 (2025年11月)
- 「HENNGE Oneパートナーミーティング 2025」をバンコク、福岡で開催 (2025年11月、12月)
- 各種イベントの主催、出展、共催、登壇等 (2025年10月～12月)

- **その他**

- B2B向けパスワード管理サービスを開発・提供する米国Passpack社と戦略的業務提携 (2025年11月)
- 「Customers Mail Cloud」がAWS認定ソフトウェアに認定 (2025年11月)
- 事業拡大に伴い、広島オフィスを開設 (2025年11月)

主なマーケティングおよびブランディング活動

日本国内に留まらず、海外を含め様々な地域で、65件超のイベントに参加する等、積極的なマーケティング活動を実施
また、前四半期に引き続き、HENNGE Oneの認知度向上を目的としたブランディング施策も推進



(「Japan IT Week 関西展」会場内)



© 円谷プロ
(山手線内のブランディングOOH広告)

2026年9月期
(2025年10月～2026年9月)

第1四半期決算
(KPI)

HENNGE One KPIのハイライト (対前期末比、3か月進捗)

契約企業数

3,580社

前期末から **153社増加**

契約ユーザ数

290.6万人

前期末から **10.6万人増加**

ARR

115.9億円

前期末から **4.5億円増加**

ARPU

3,987円

前期末から **10円増加**

平均ユーザ数

812人

前期末から **5人減少**

直近12か月の平均月次解約率

0.30%

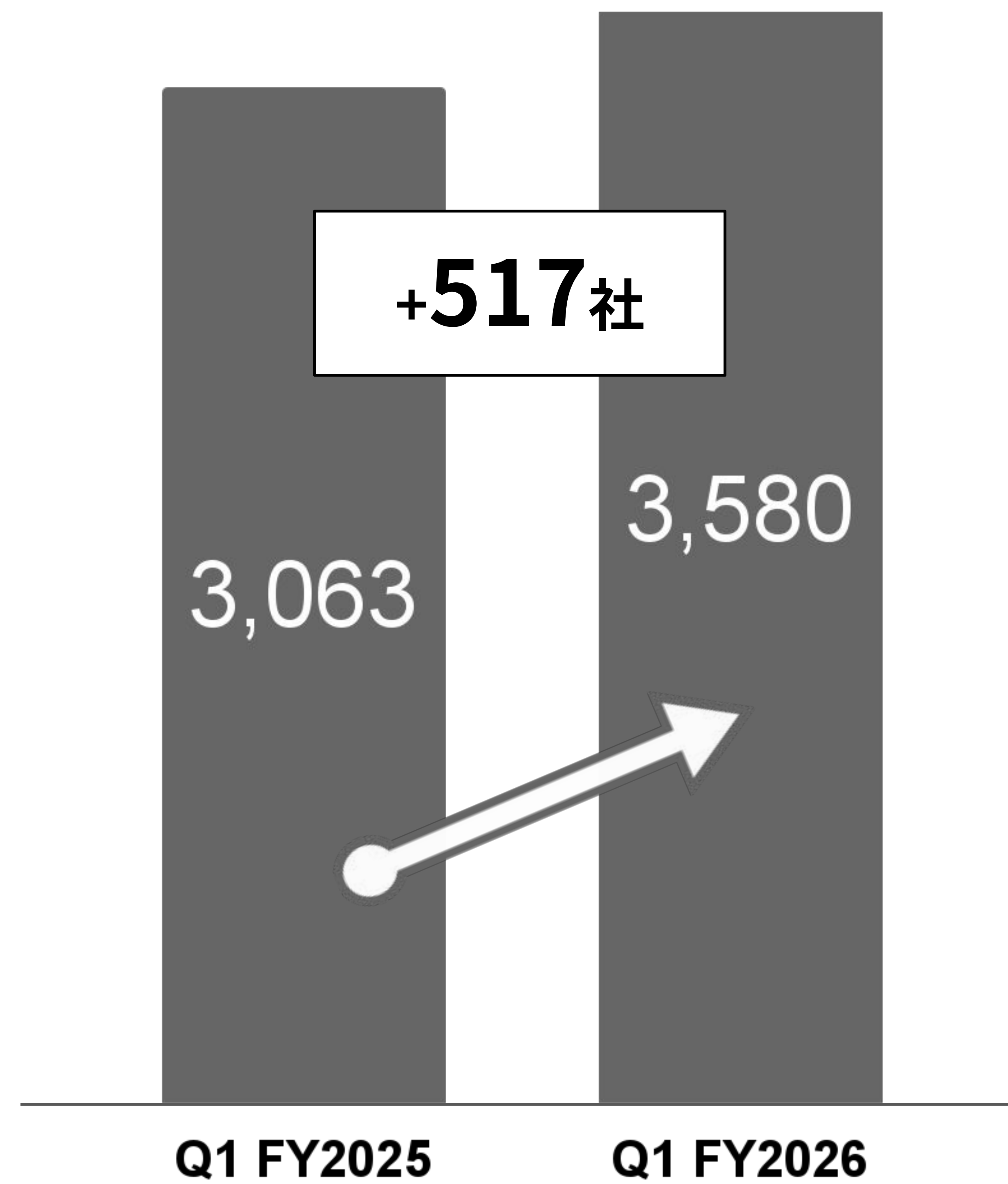
前期末から **0.02pts改善**

HENNGE One KPI (対前年同期末比)

契約企業数

YoY **+16.9%**

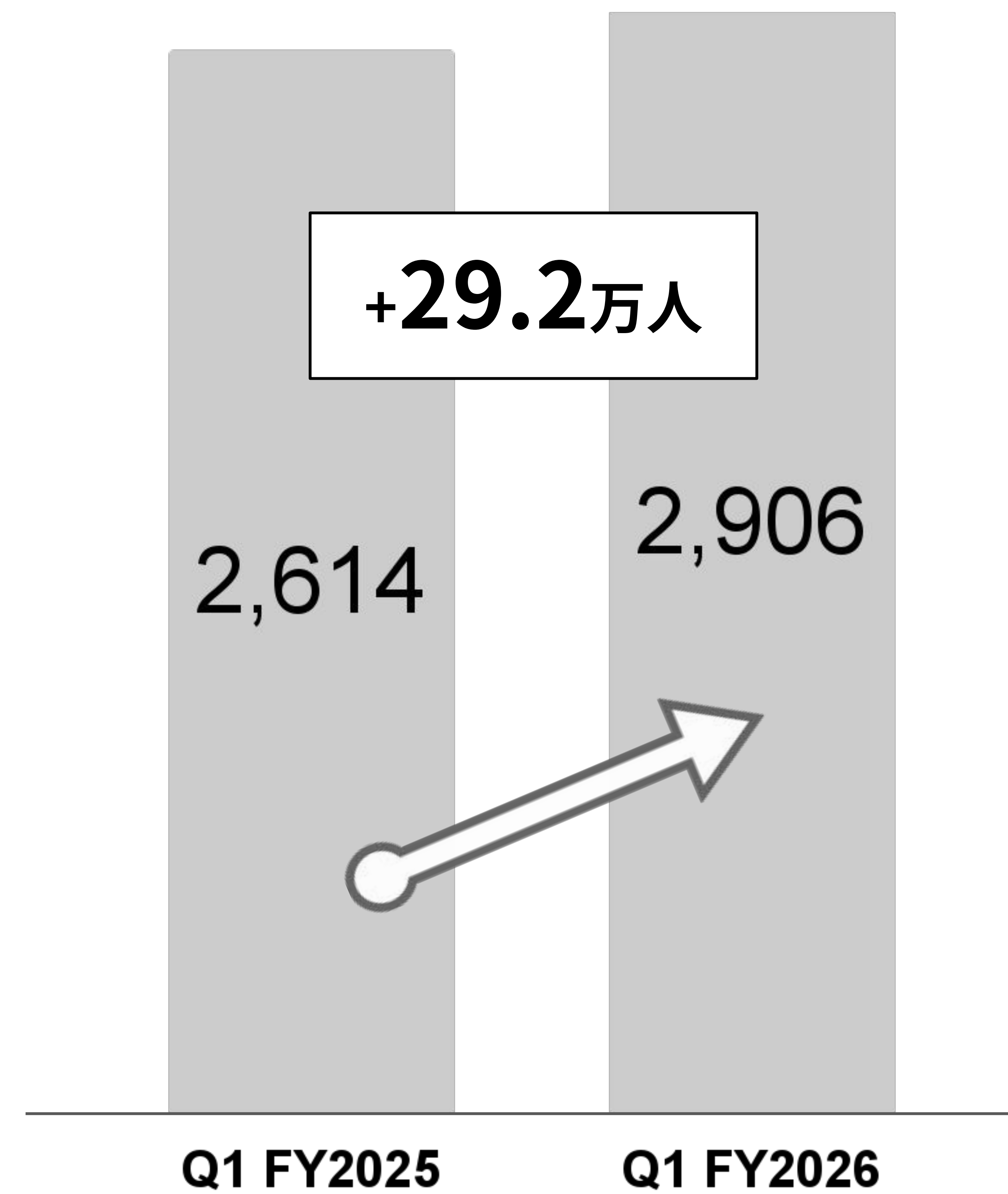
(単位:社)



契約ユーザー数

YoY **+11.2%**

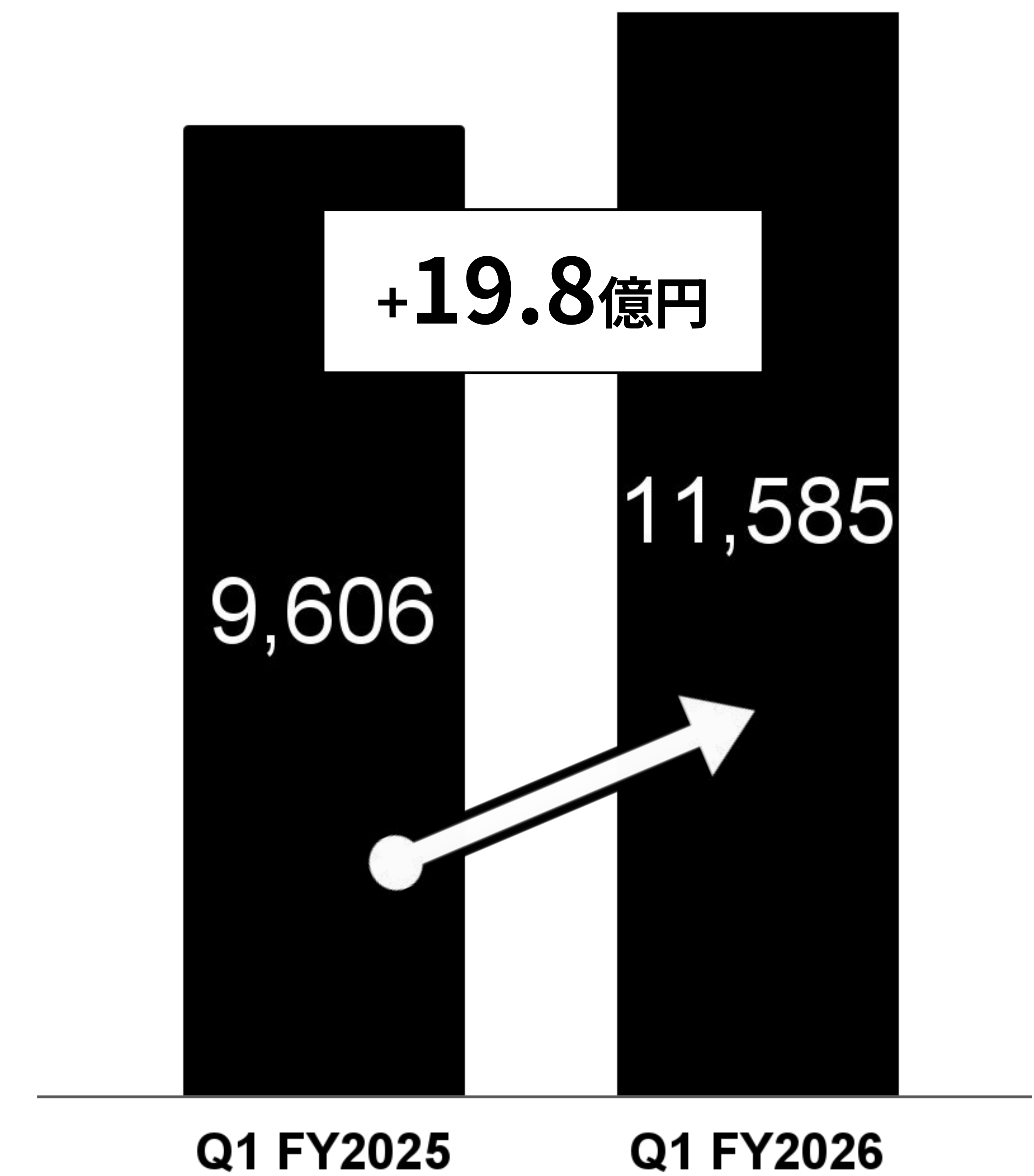
(単位:千人)



ARR

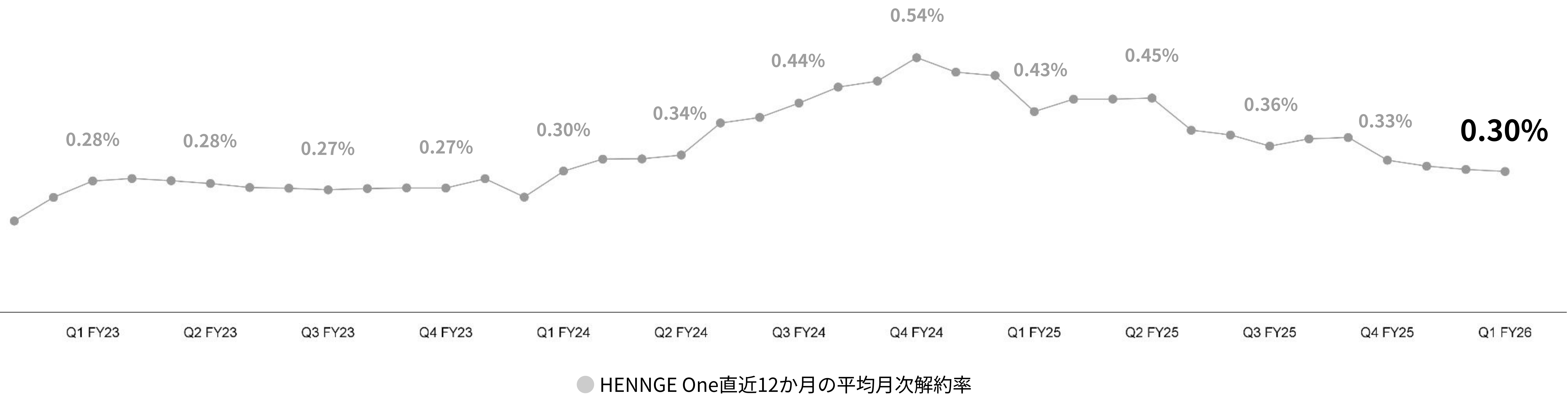
YoY **+20.6%**

(単位:百万円)



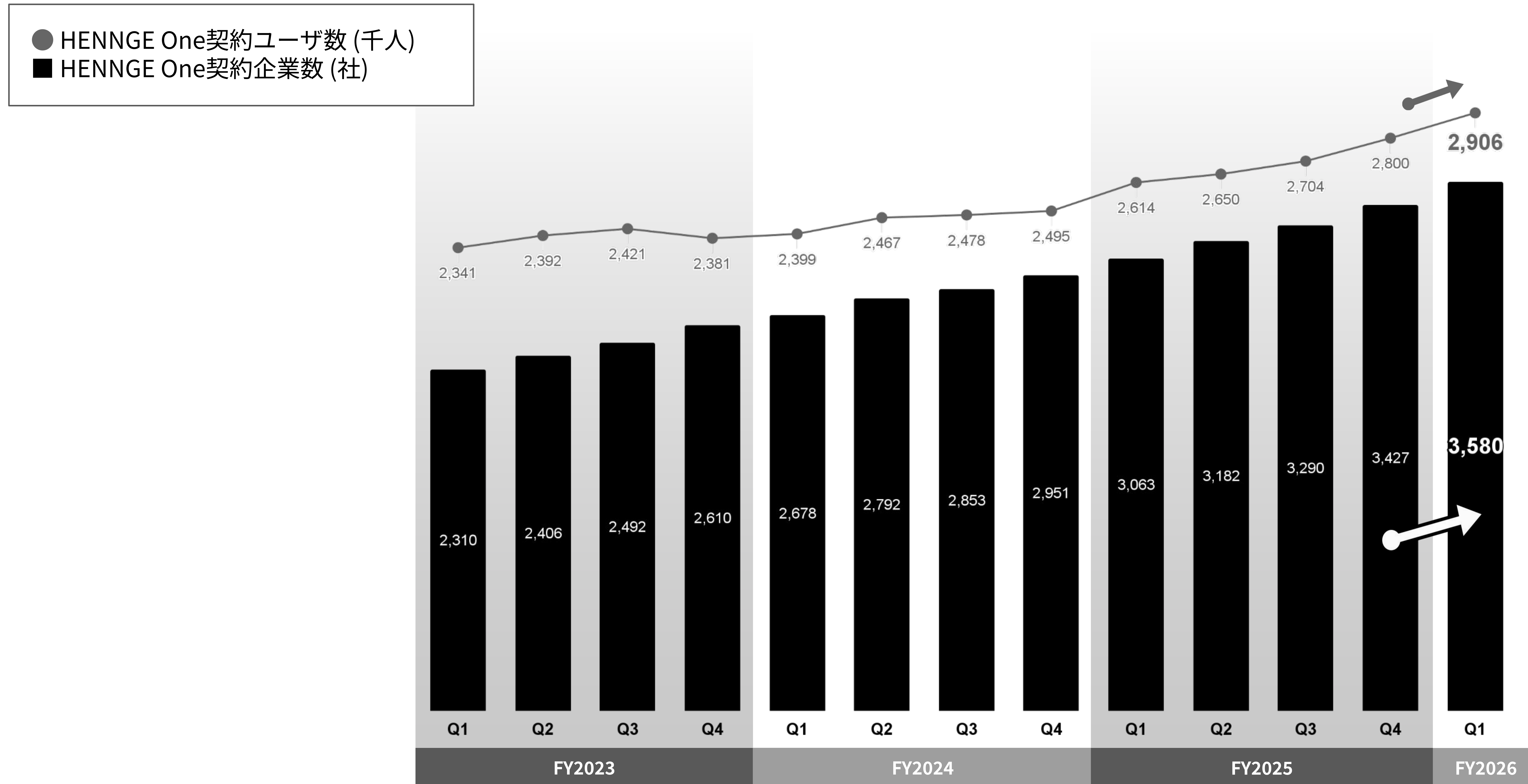
HENNGE One平均月次解約率の推移

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



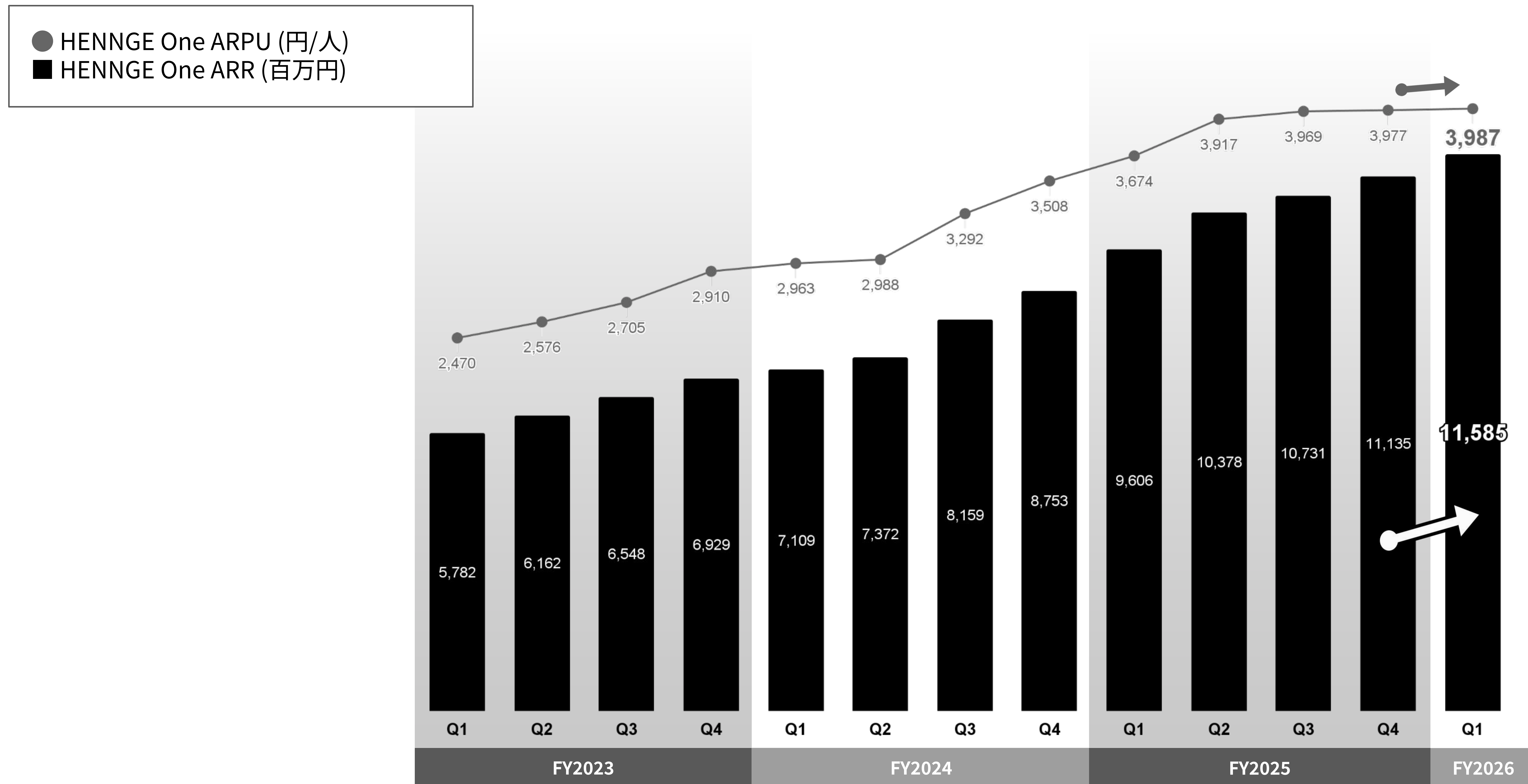
HENNGE One契約企業数と契約ユーザー数の推移

契約企業数は、中小規模の契約の安定的な獲得により伸長



HENNGE One ARRとARPUの推移

新規・既存顧客を問わず、HENNGE One Proを選択いただいているものの、比較的大きめの企業から単機能プランを選択いただいたことにより、ARPUは微増に留まる



QoQ +10円/人

QoQ +4.5億円

2026年9月期

(2025年10月～2026年9月)

通期業績見通しに対する進捗

2026年9月期の方針

ARR200億円達成に向け、営業体制や新規顧客獲得のさらなる強化に加え、サービスの付加価値向上のための活動に注力

HENNGE One事業

- イベント開催を軸にマーケティングを展開し、新規顧客獲得の一層の強化と安定的な顧客基盤の拡充を図る。
- FY2029でのグループARR200億円を達成すべく、まずはHENNGE Oneの付加価値を高める活動に注力する。
- 国内外の成長余地のある地域で、将来の顧客獲得に向けた基盤づくりに継続して取り組む。

ブランディング活動

- HENNGEの認知度及びブランド力向上に資するような施策に継続的に取り組む。
- 各施策を通じて、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繋げる。

人員計画

- 将来の事業拡大を見据え、全社で45名以上の純増を目指す。
- 社内の人材配置や社外からの採用を通じて“売る力”を高め、筋肉質な組織体質と着実な組織拡大を目指す。

事業投資

- ARR200億円以降の成長に向けてHENNGE Oneの付加価値を高めるため、M&Aを含めた事業投資を探求する。

連結業績見通し (通期)

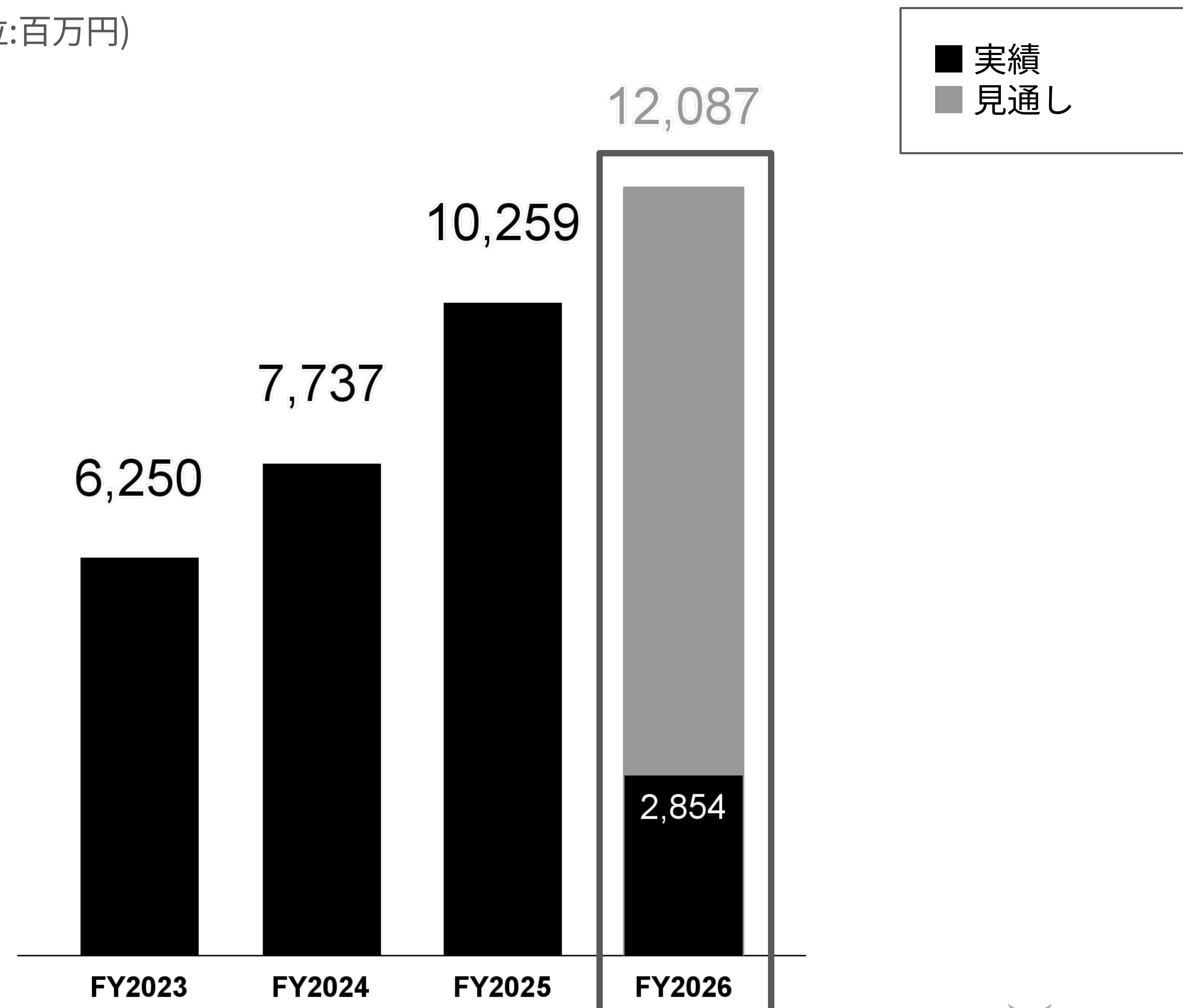
	(単位:百万円)	FY2024 実績	FY2025 実績	FY2026 通期業績予想	増減額	増減率(%)
売上高		8,365	10,924	12,834	+1,910	+17.5%
うちHENNGE One事業		7,737	10,259	12,087	+1,828	+17.8%
うちプロフェッショナル・サービス及びその他事業		628	665	747	+82	+12.3%
営業費用		7,350	9,130	10,777	+1,647	+18.0%
うち広告宣伝費		708	961	1,154	+193	+20.1%
うち広告宣伝費を除いた営業費用		6,642	8,169	9,623	+1,454	+17.8%
営業利益		1,015	1,793	2,057	+263	+14.7%
(営業利益率)		(12.1%)	(16.4%)	(16.0%)		(-0.4pts)
経常利益		1,000	1,854	2,073	+220	+11.9%
親会社株主に帰属する当期純利益		827	1,358	1,595	+236	+17.4%
(当期純利益率)		(9.9%)	(12.4%)	(12.4%)		(-0pts)

売上高の推移

HENNGE One事業の売上高は、通期見通しに対して23.6%の進捗

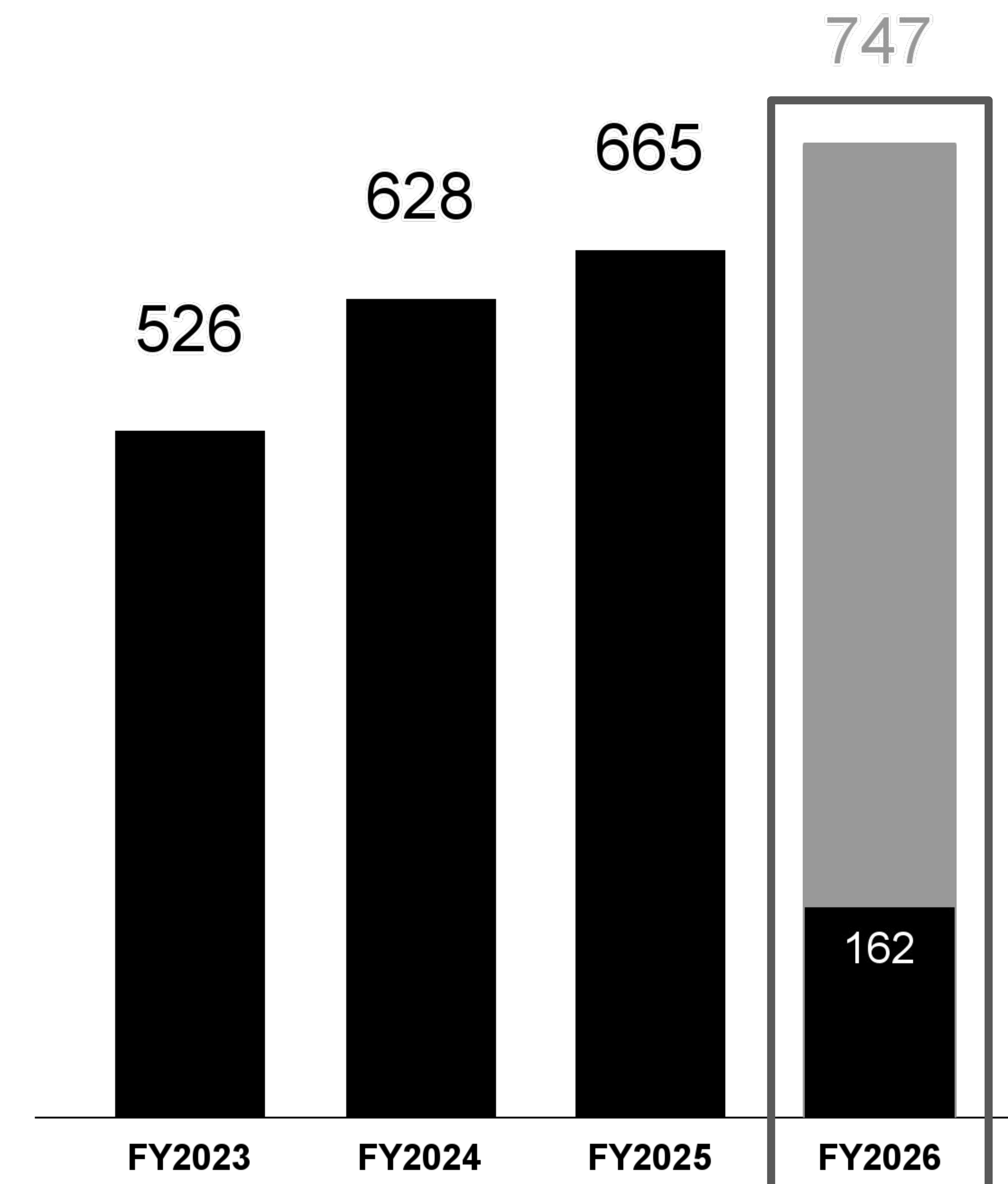
HENNGE One事業

(単位:百万円)



プロフェッショナル・サービス 及びその他事業

(単位:百万円)

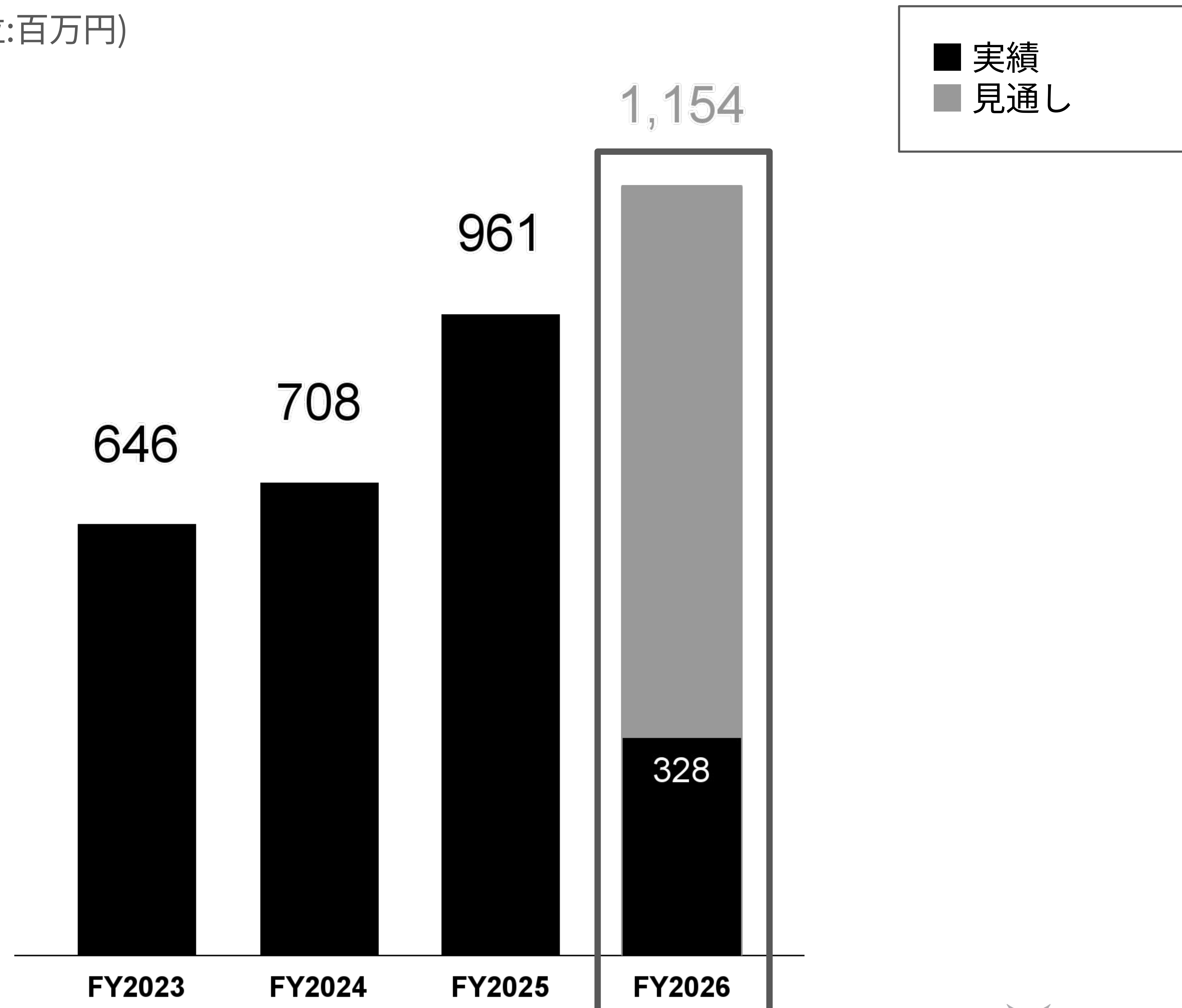


営業費用(原価+販管費)の推移

広告宣伝費は、通期見通しに対して28.4%の進捗
 広告宣伝費を除いた営業費用は、通期見通しに対して22.4%の進捗

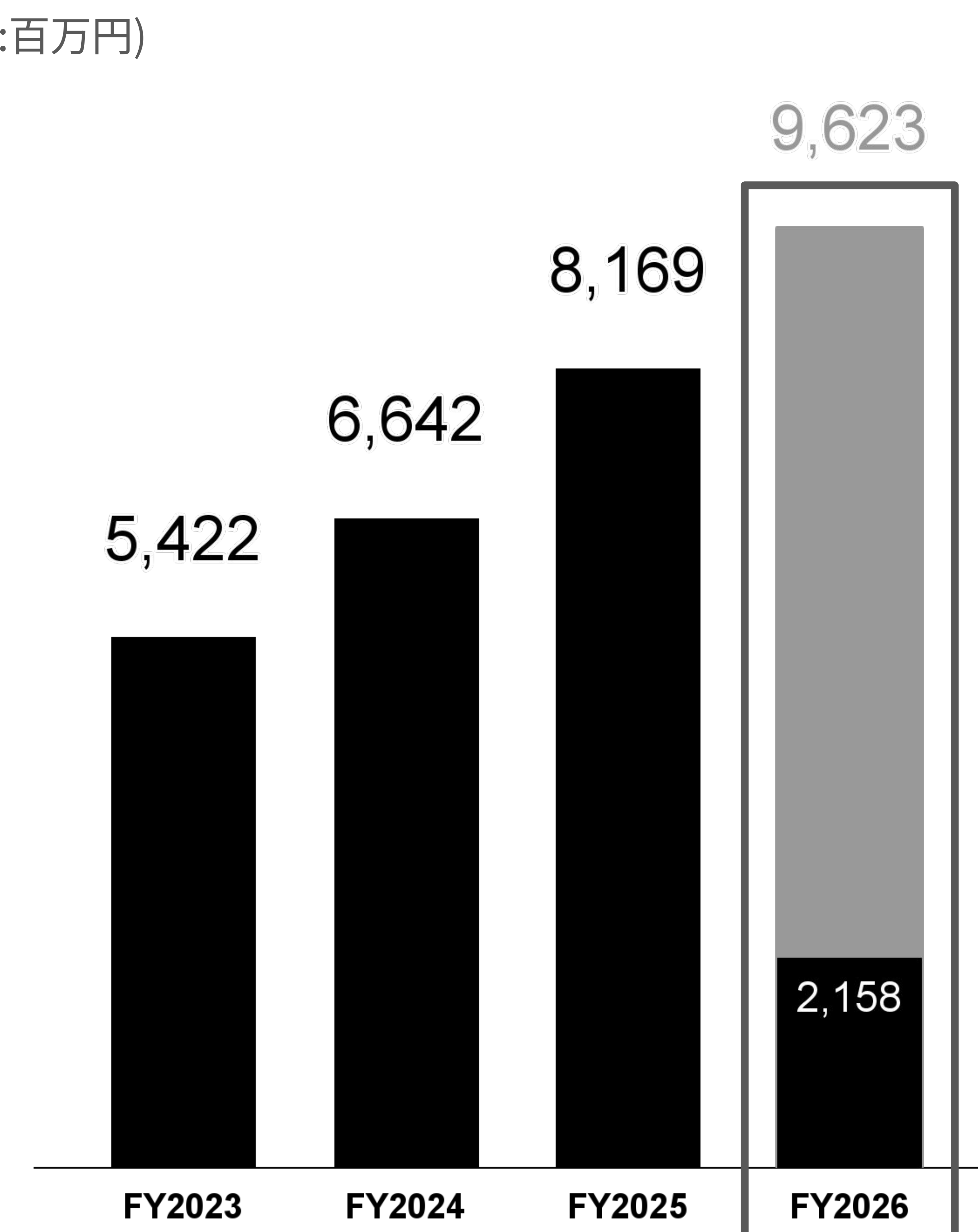
広告宣伝費

(単位:百万円)



広告宣伝費を除いた営業費用

(単位:百万円)



成長戦略

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

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]

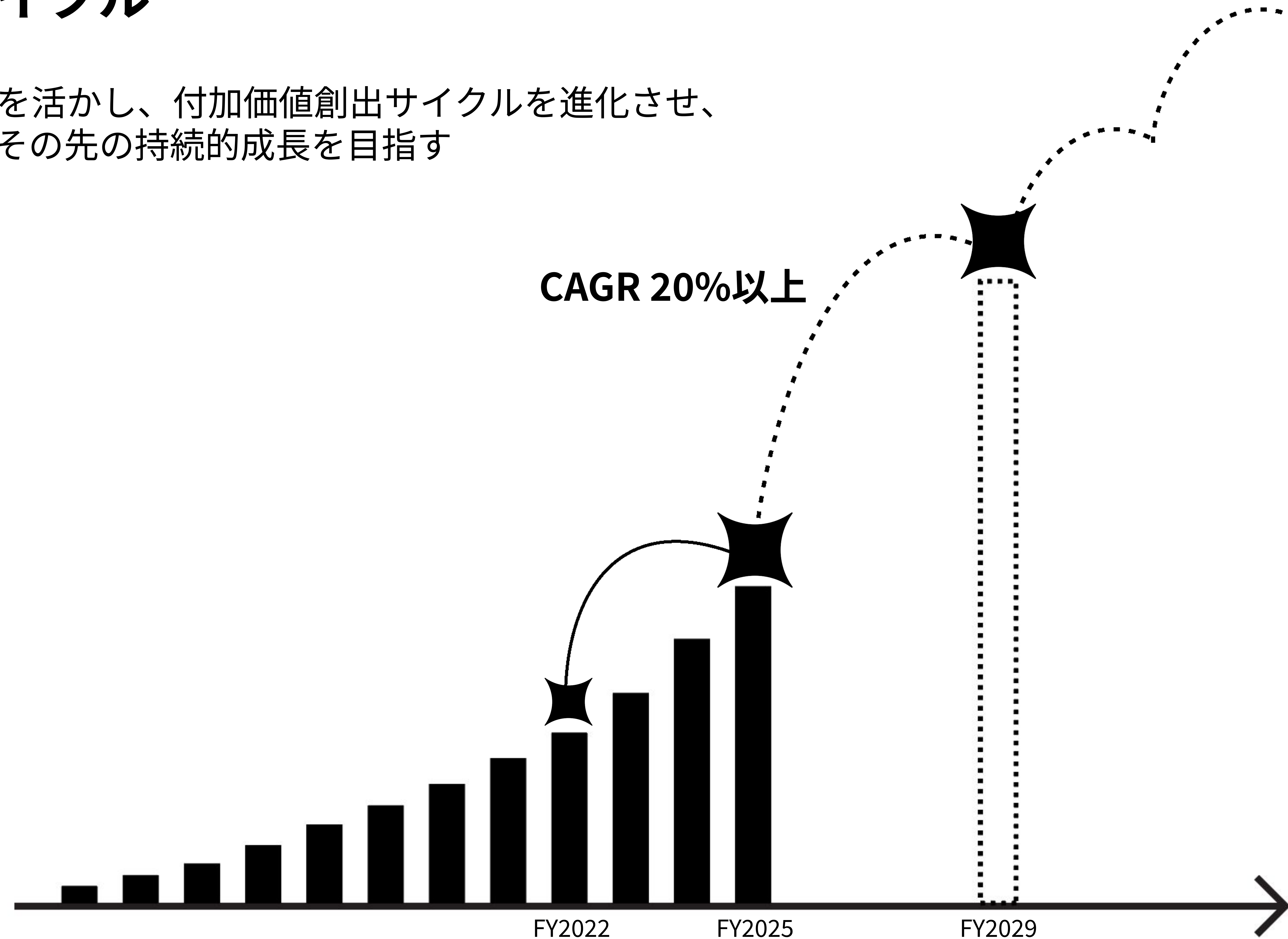
HENNGE One - 成長戦略の進捗

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
 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

	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
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
Q1 FY2026	11,585		=	3,580		×	812		×	3,987		

付加価値創出サイクル

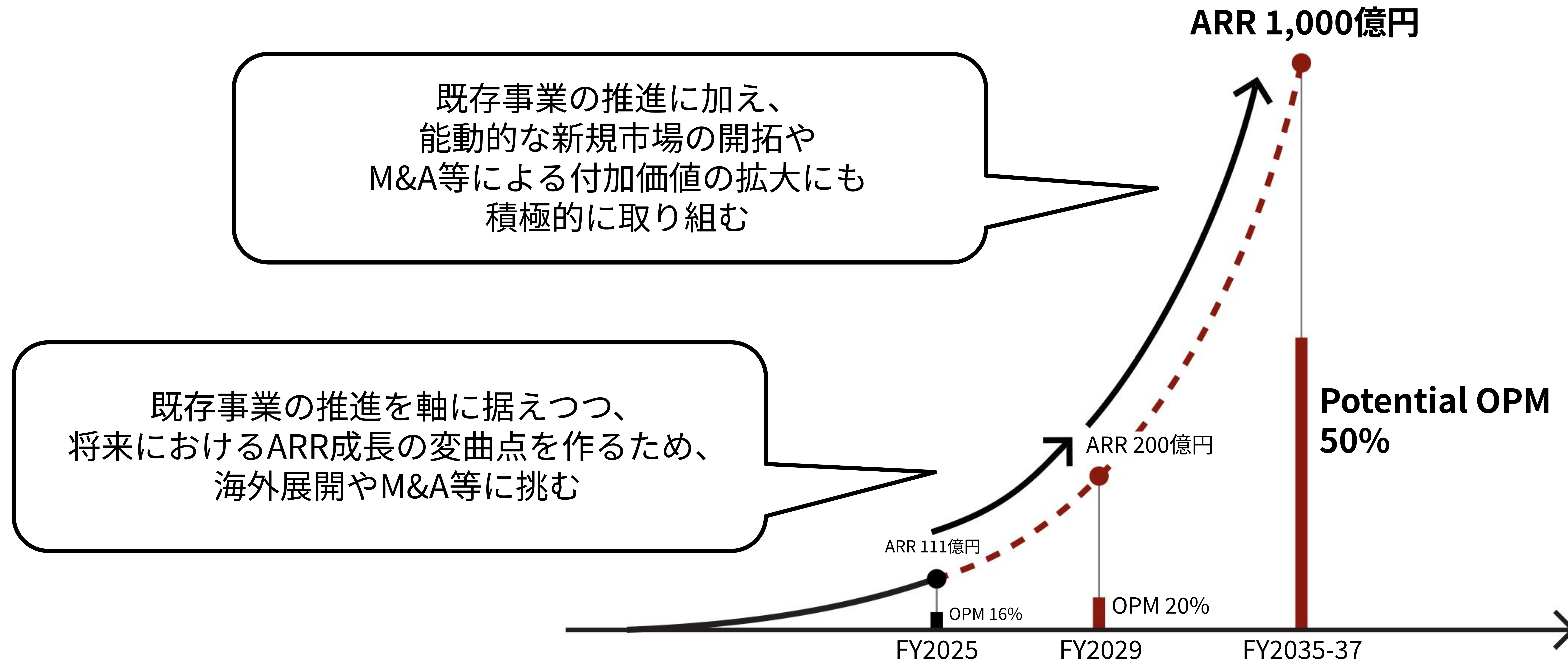
ARR100億円までの経験を活かし、付加価値創出サイクルを進化させ、ARR200億円、そして、その先の持続的成長を目指す



(棒グラフの各数値はHENNGE OneのARRで表示しています。)

中期目標とその先の成長イメージ

FY2029でのARR 200億円を目指しつつ、その先も成長するための、より盤石な基礎作りに取り組むことで、FY2035からFY2037でのARR 1,000億円、潜在的な営業利益率(Potential OPM) 50%が実現可能なビジネスの確立を目指す





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CEO
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

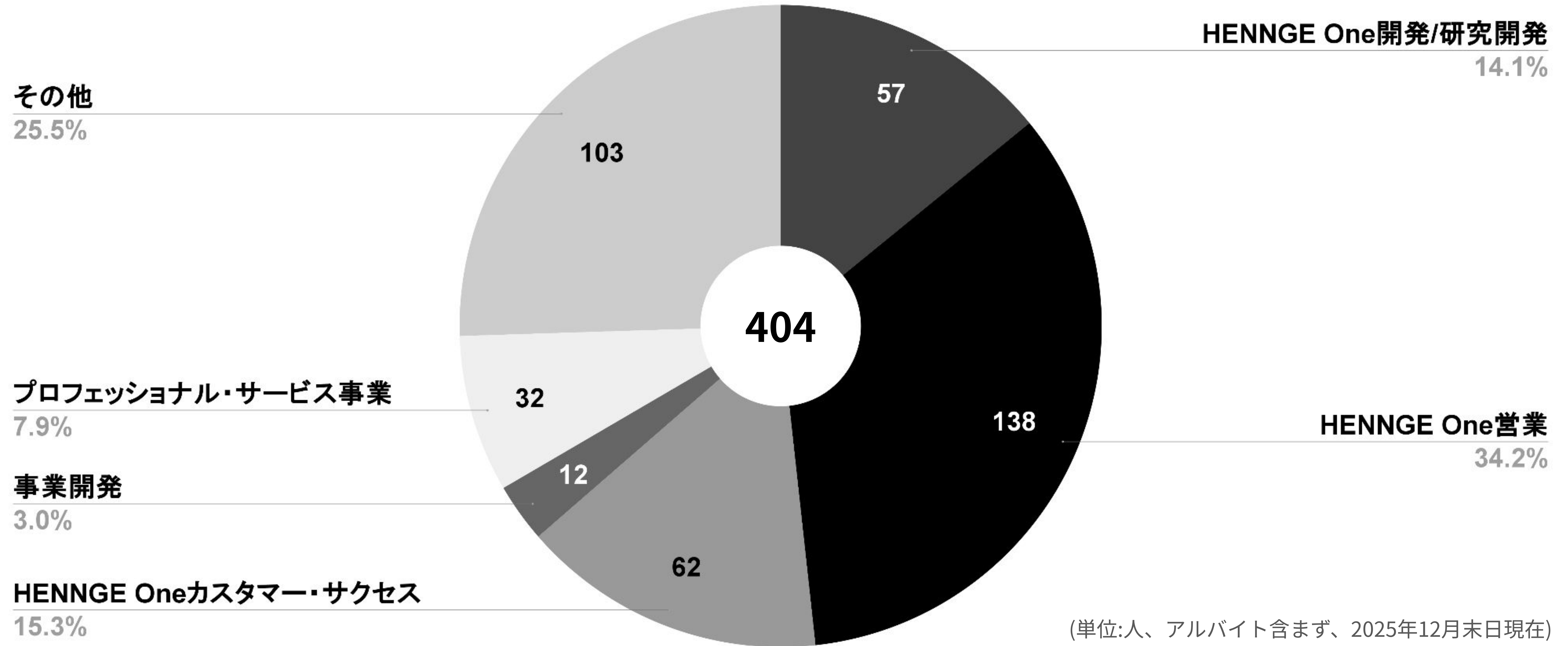


米国

HENNGE Inc.
2025/04



従業員の構成



経営理念

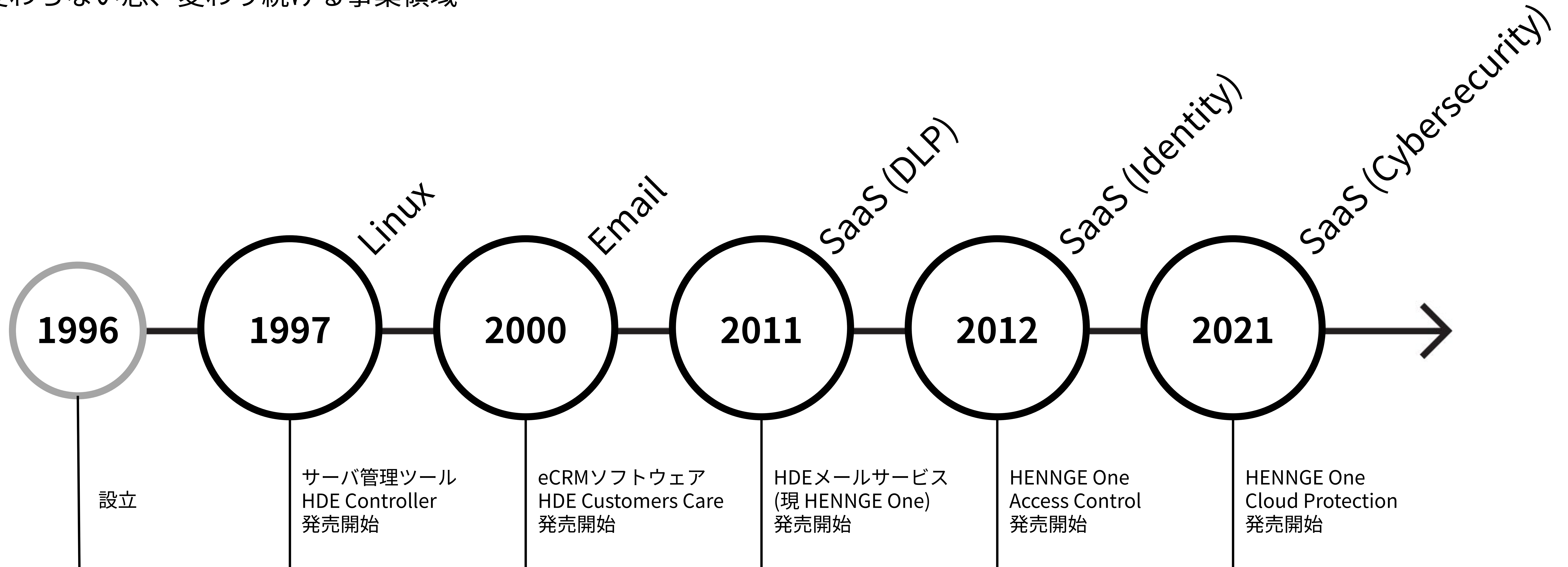
私たちの技術や時代の先端をいく技術を広くお客様に届け、世界を変えていく

Liberation of Technology

テクノロジーの解放

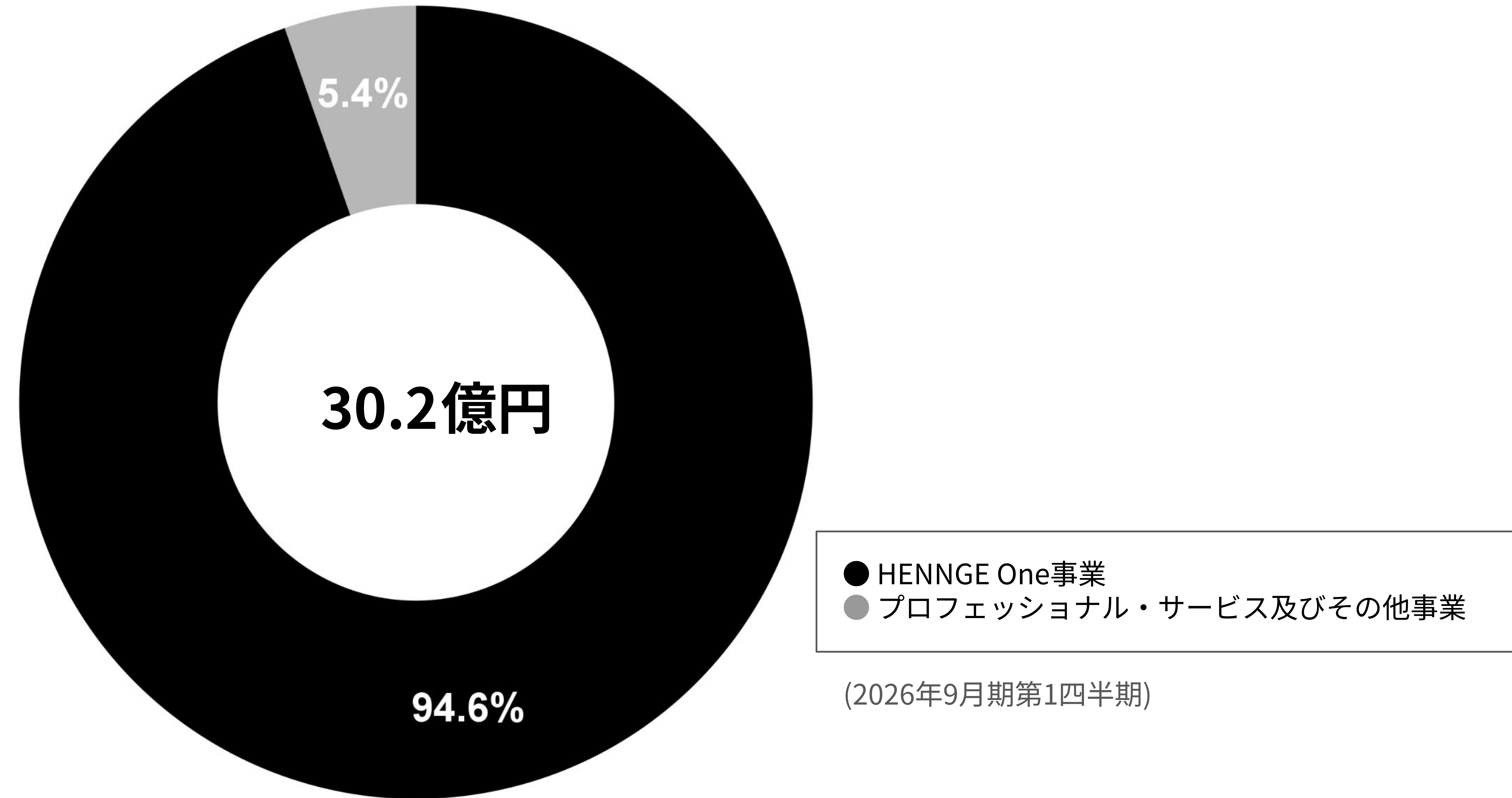
History

変わらない志、変わり続ける事業領域



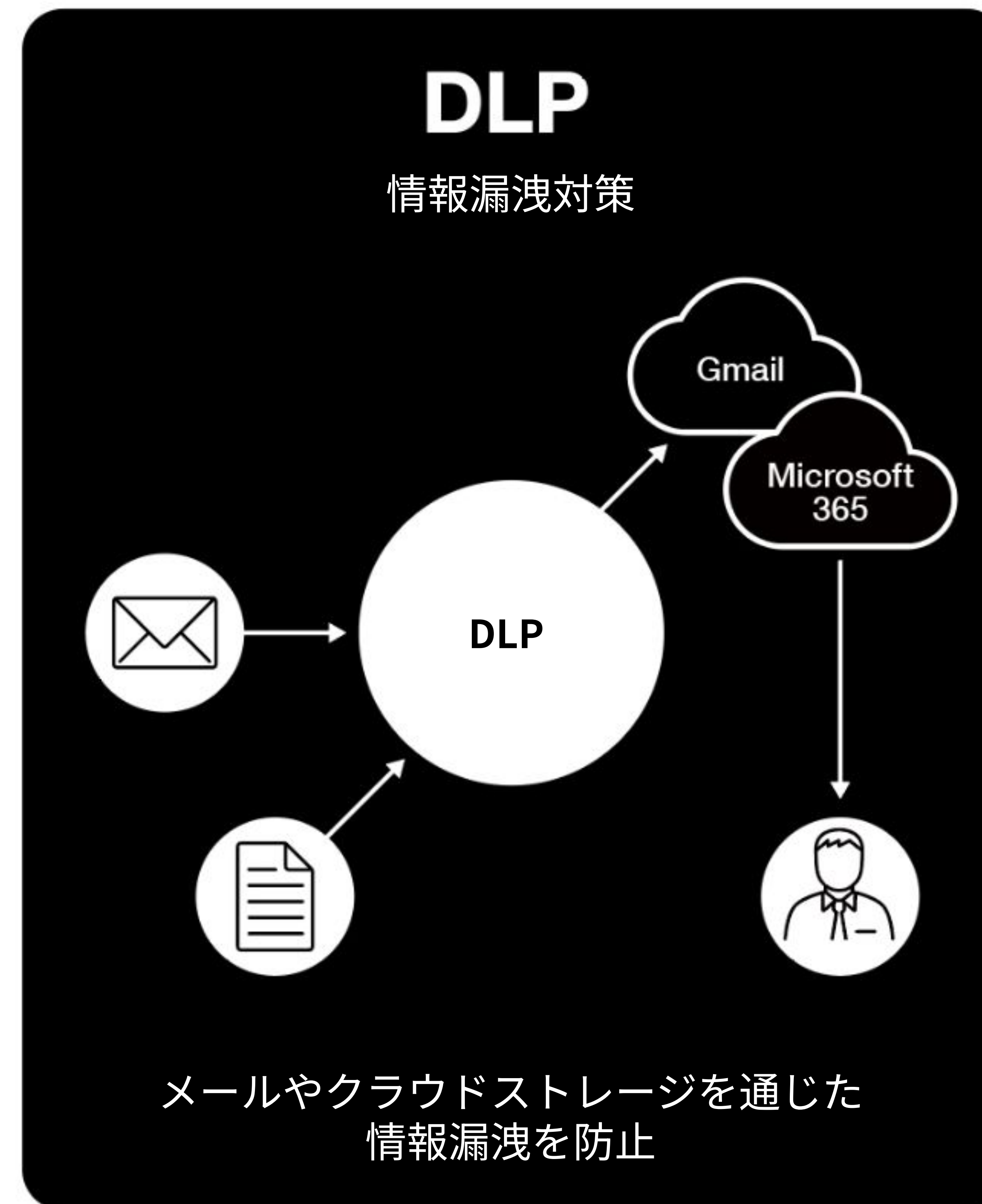
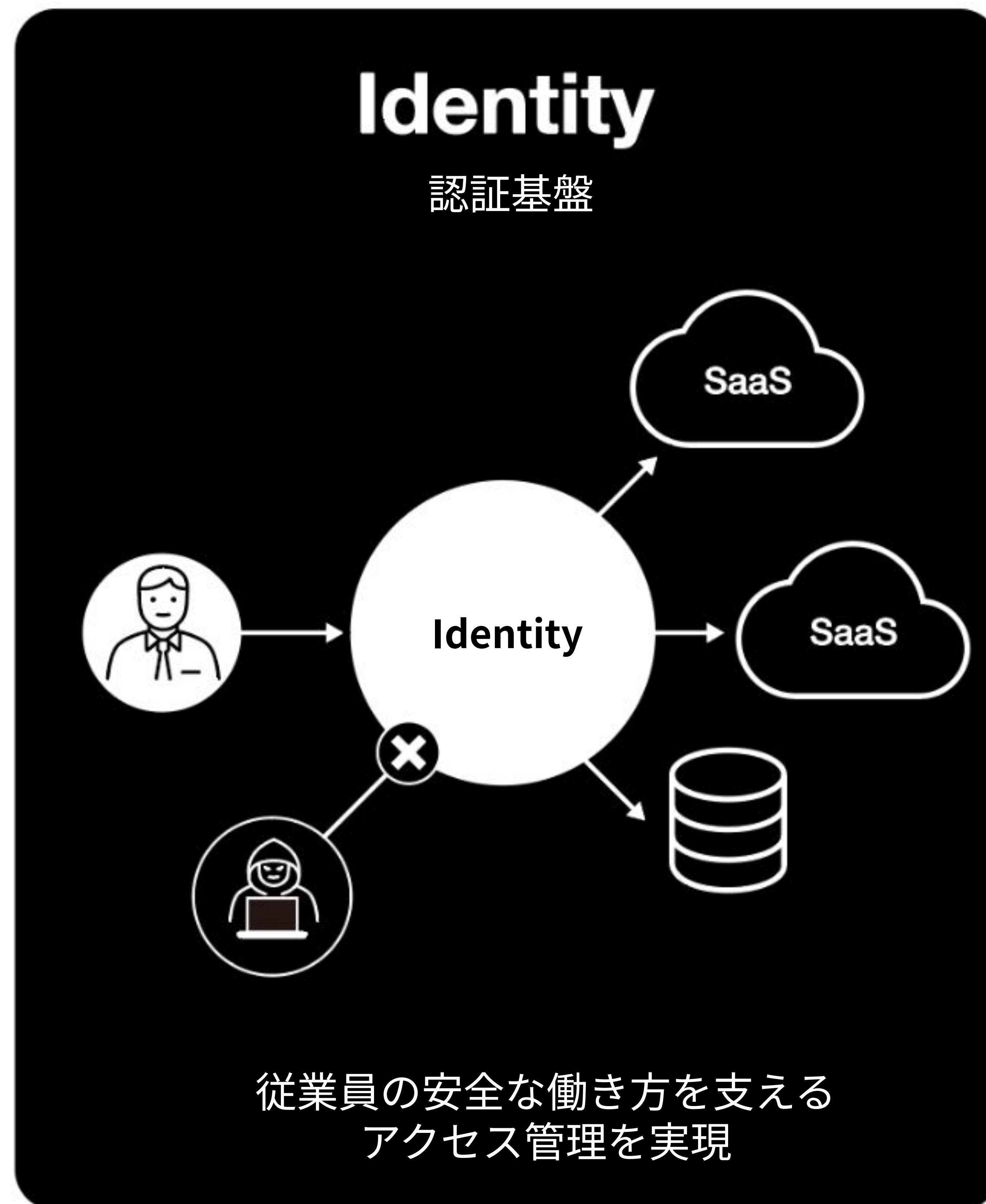
売上高の事業別構成

HENNGE One事業の売上高は、全体の約94.6%



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る

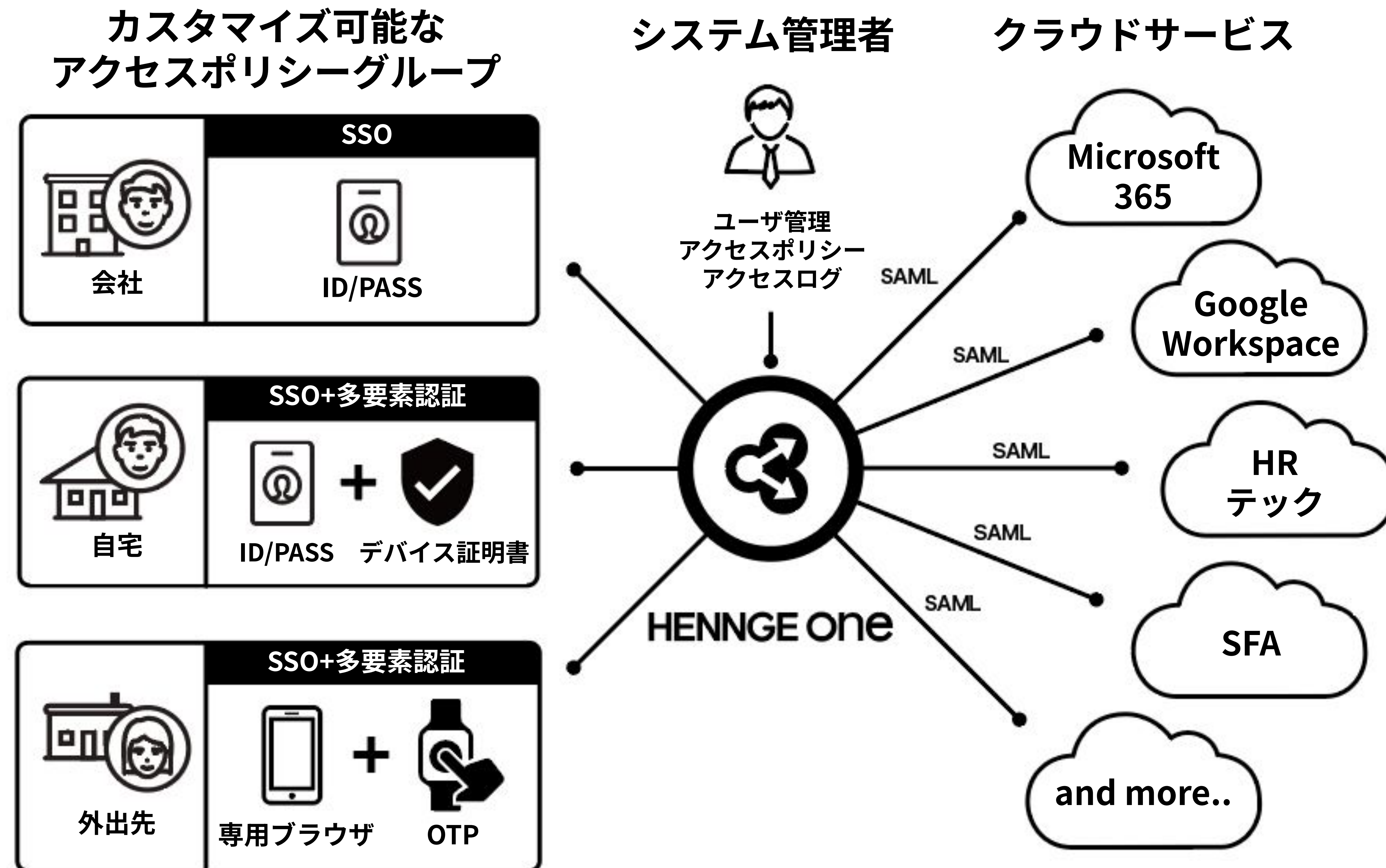


HENNGE Oneサービス稼働率 **99.9%**超

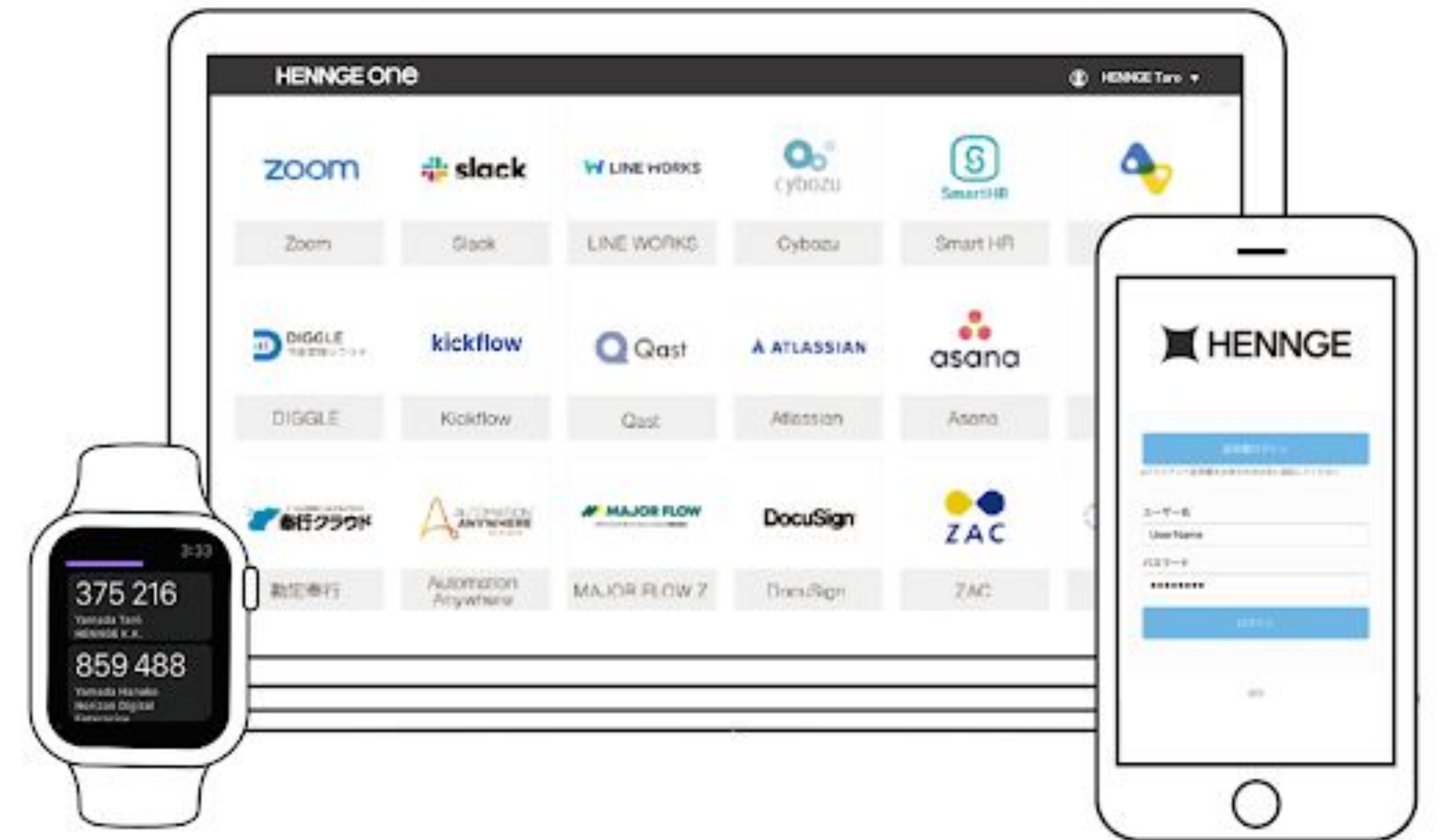
HENNGE One - Identity

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



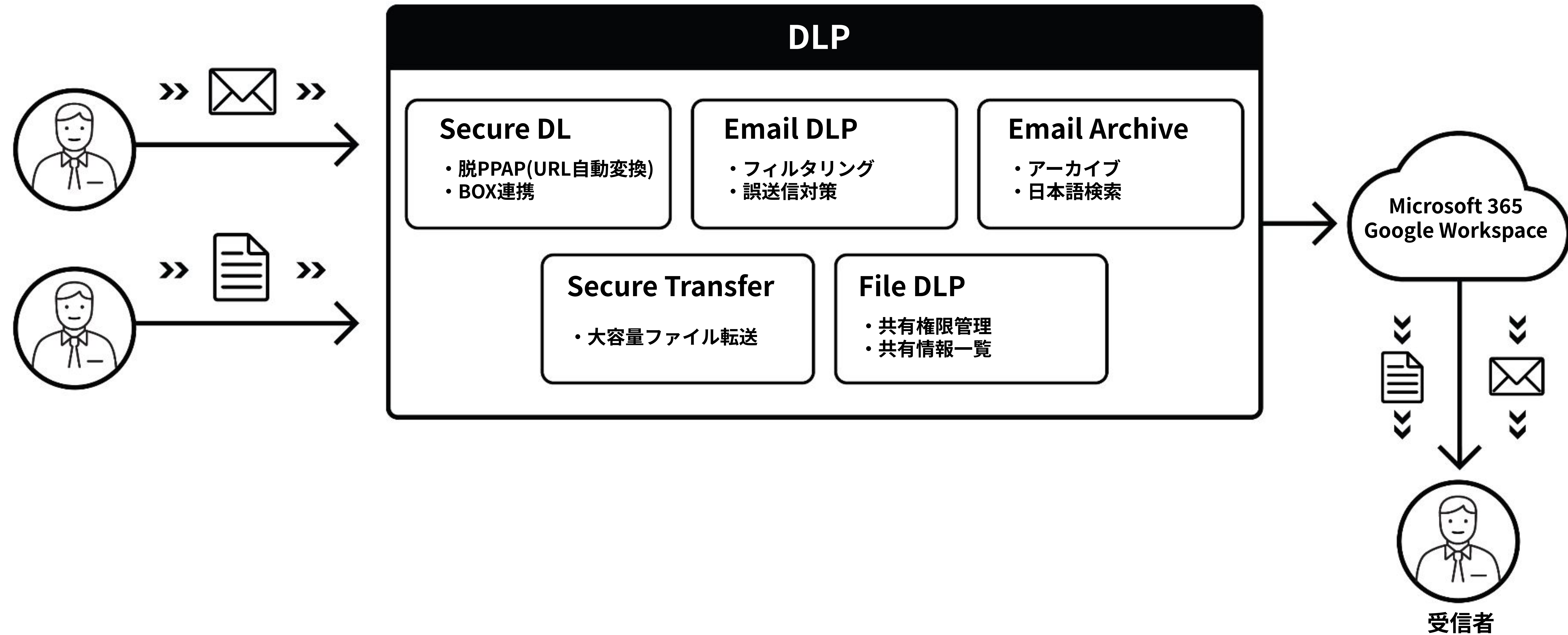
ID統合



SSO連携：443のクラウドサービスに対応

HENNGE One - DLP

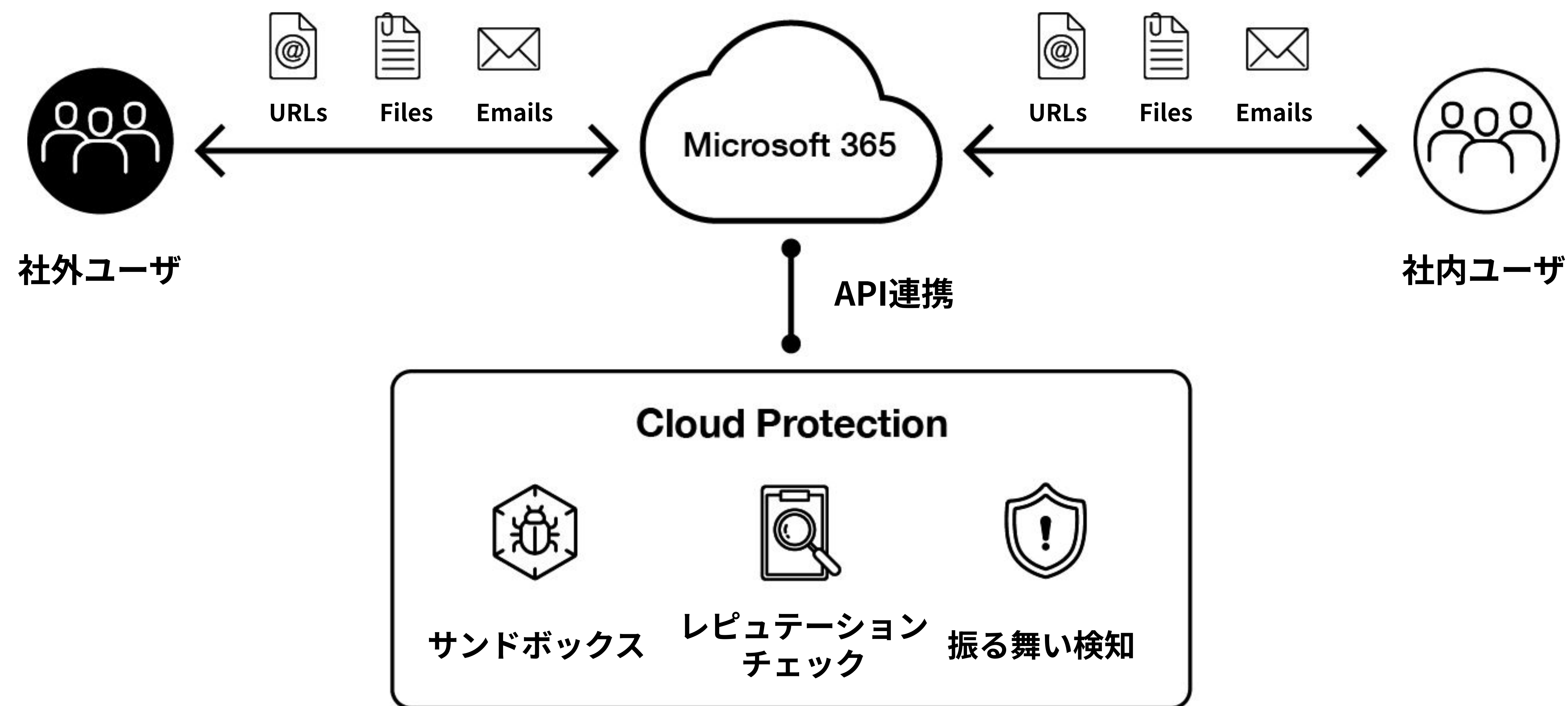
メール誤送信やファイル共有設定ミス等に起因する、企業の機密情報等、重要なデータの漏えいを防止



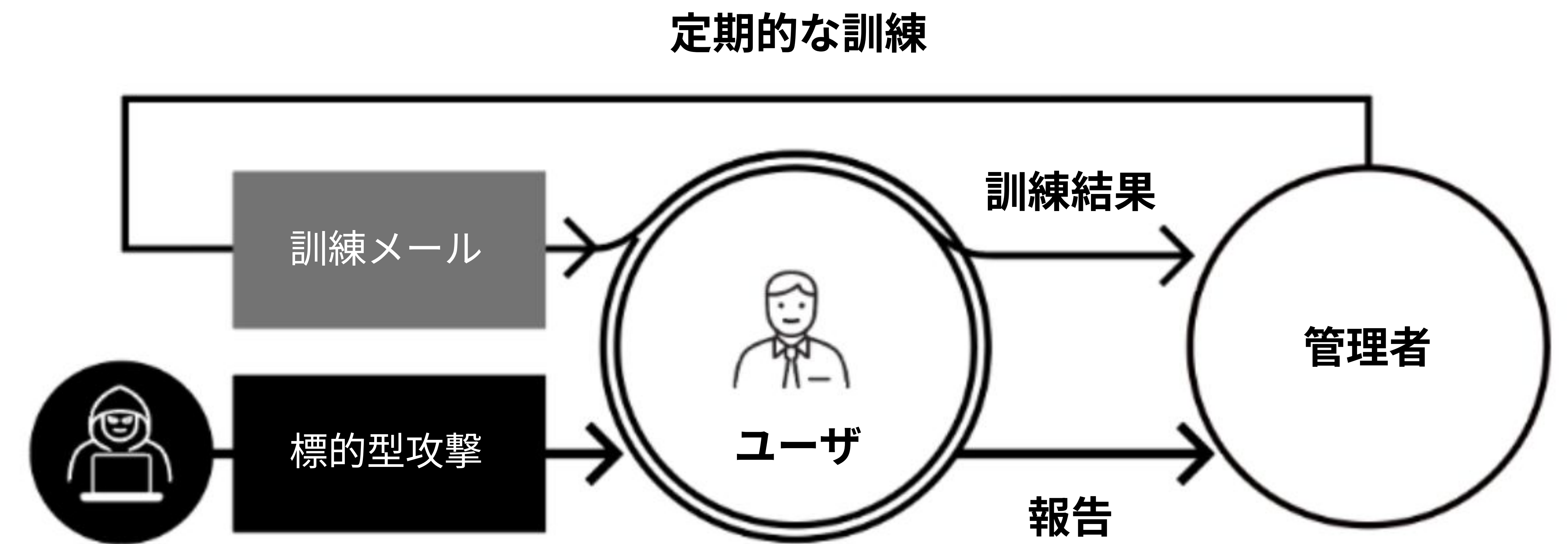
HENNGE One - Cybersecurity

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



HENNGE One - 強固な顧客基盤

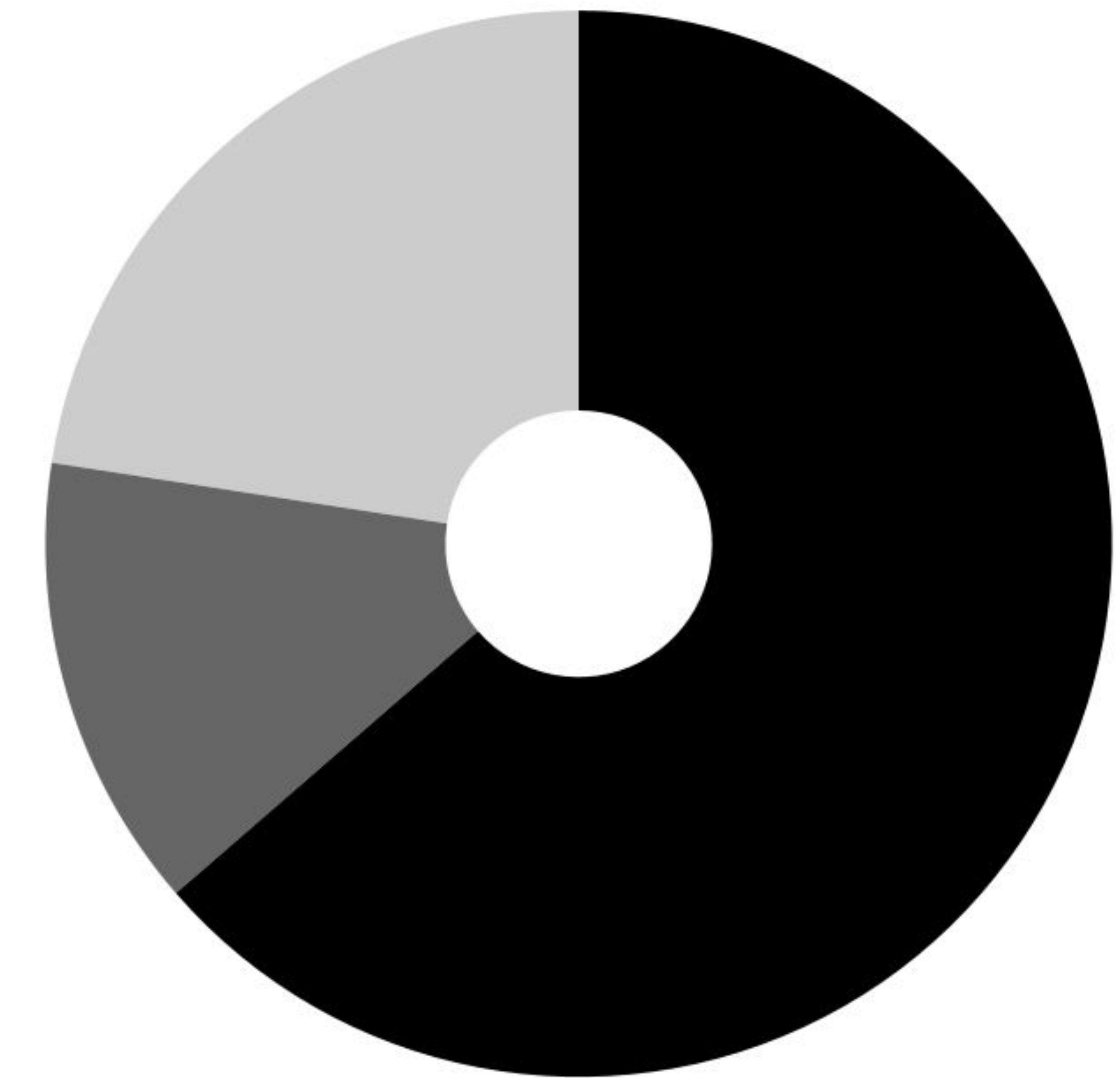
3,580社の多様な業種・業態でのご利用実績、契約ユーザー数は約290.6万人
 契約企業あたりの平均契約ユーザー数は約812人 (2025年12月末日現在)



他、多数

東証上場企業の約**19.6%**がご利用

2025年9月期の 契約ユーザー規模別分布 (ARRベース)



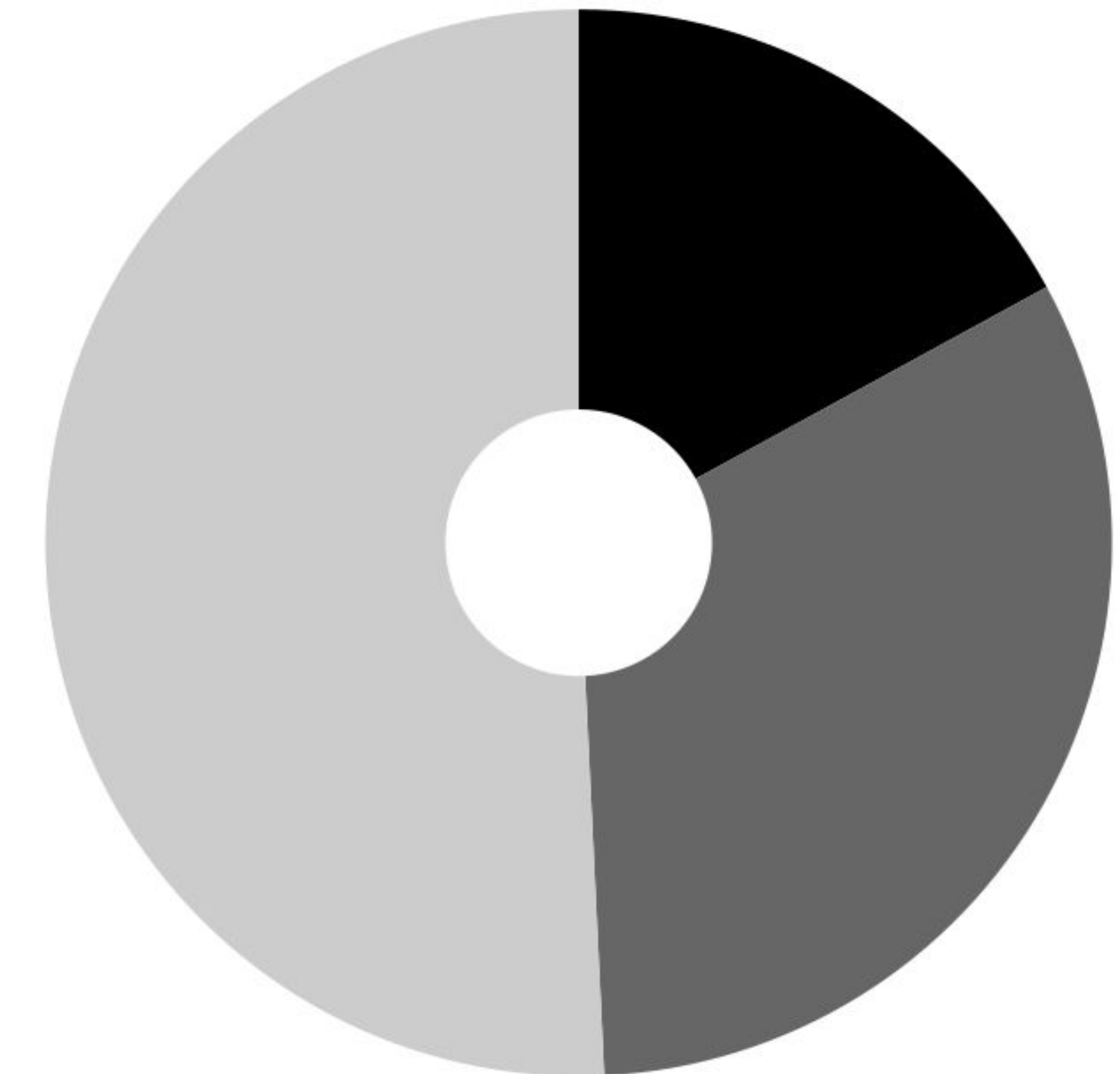
● 300 - 5,000名 ● 300名未満 ● 5,000名超

HENNGE One - プラン一覧

セットプラン	概要	価格(税別)
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Cloud Protection、Tadrillなどの利用制限あり)	@800円/月
HENNGE One Pro		@1,000円/月

単機能プラン	概要	価格(税別)
HENNGE One IdP	SSO/IPアドレス制御/OTP/AD連携/デバイス証明書/Support Plusなど	@300円/月
HENNGE One IdP Pro	IdP/セキュアブラウザ/デバイス証明書/セキュアリモートアクセスなど	@500円/月
HENNGE One DLP	一時保留/フィルタリングなど	@350円/月
HENNGE One File DLP	クラウドストレージのファイル共有管理など	@350円/月
HENNGE One ARC	アーカイブなど	@350円/月
HENNGE One Cloud Protection	振る舞い検知/サンドボックスなど	@200円/月
HENNGE One Tadrill	標的型攻撃メール訓練や報告アドオンなど	@300円/月

2025年9月期の プラン別分布 (ARRベース)

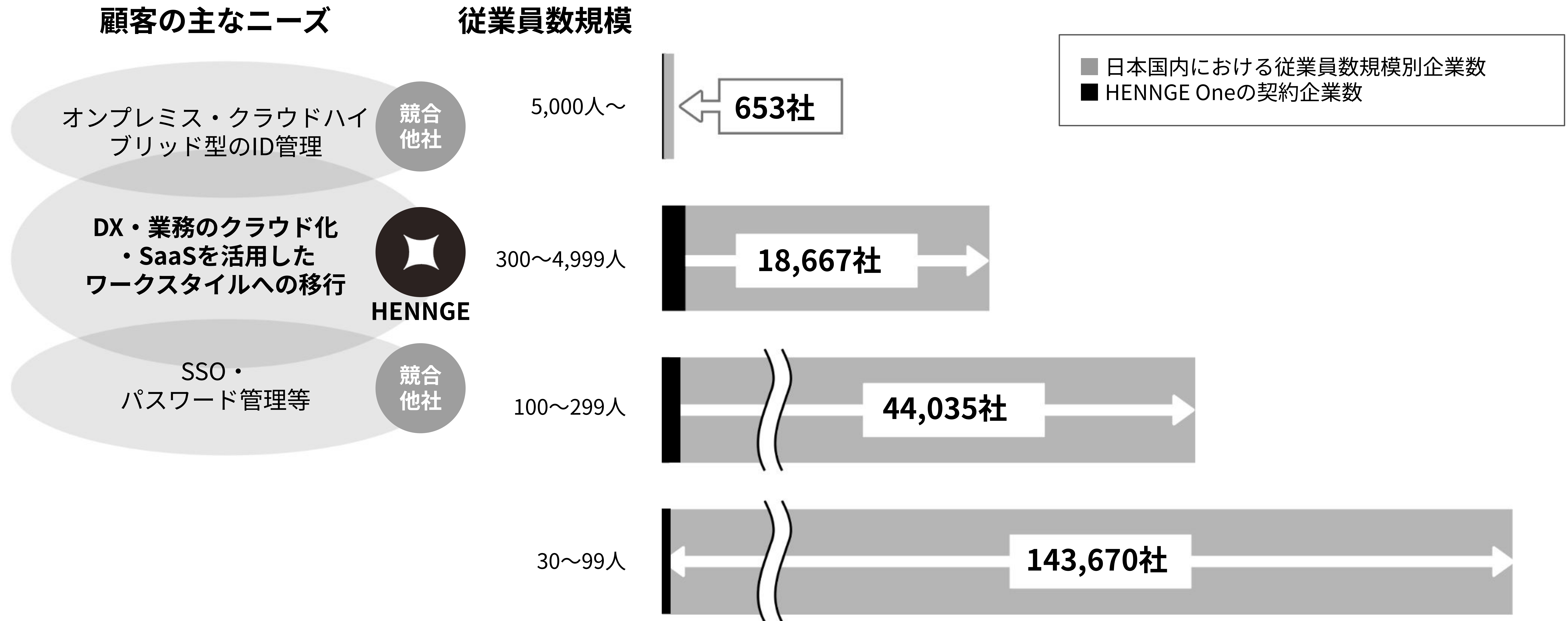


● HENNGE One Pro ● HENNGE One Basic ● 単機能プラン及びその他

補足資料 (市場規模)

日本国内における従業員数規模別企業数

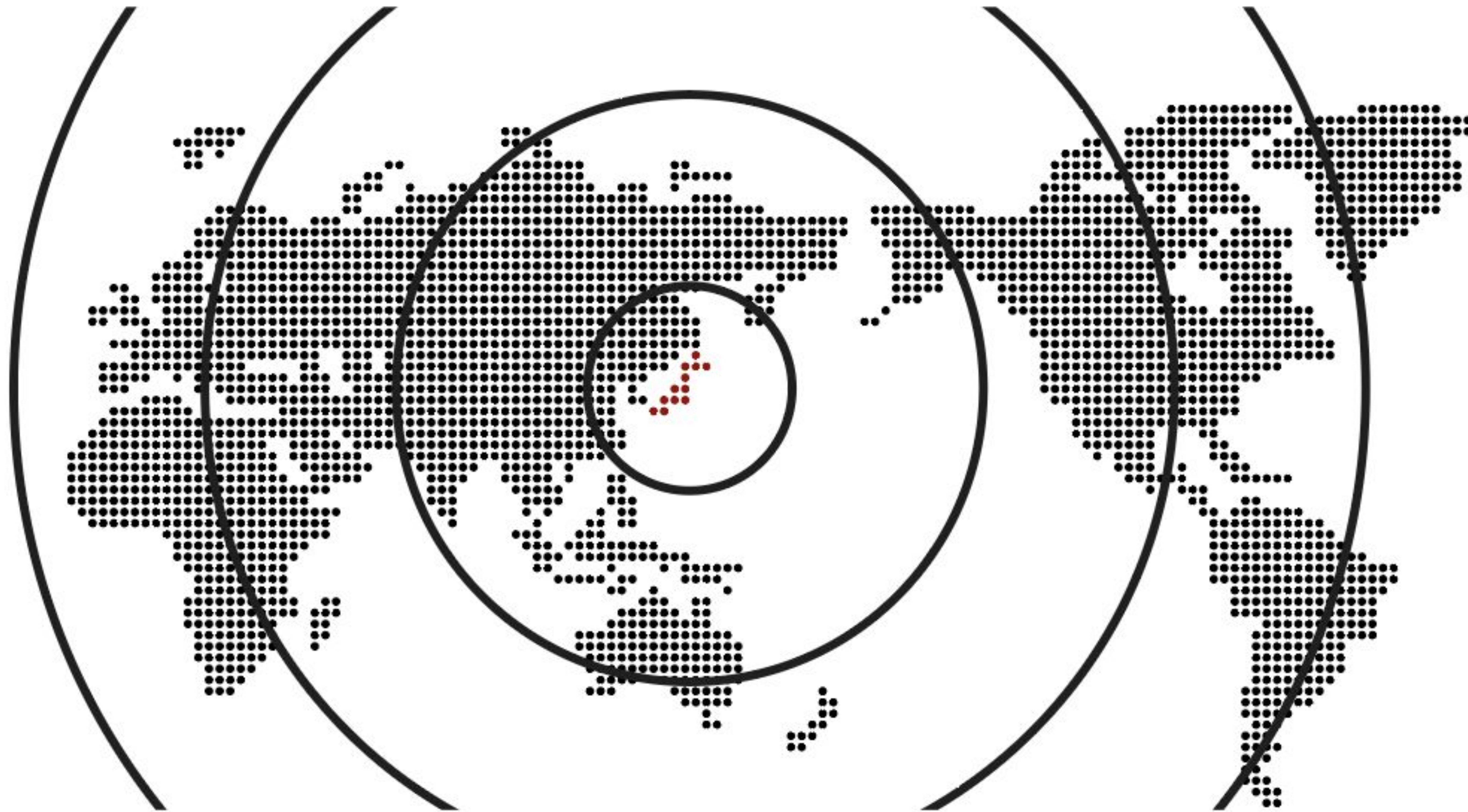
クラウド導入は今後ますます加速していくため、大きな潜在マーケットが存在します



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「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」)

海外市場への展開の強化

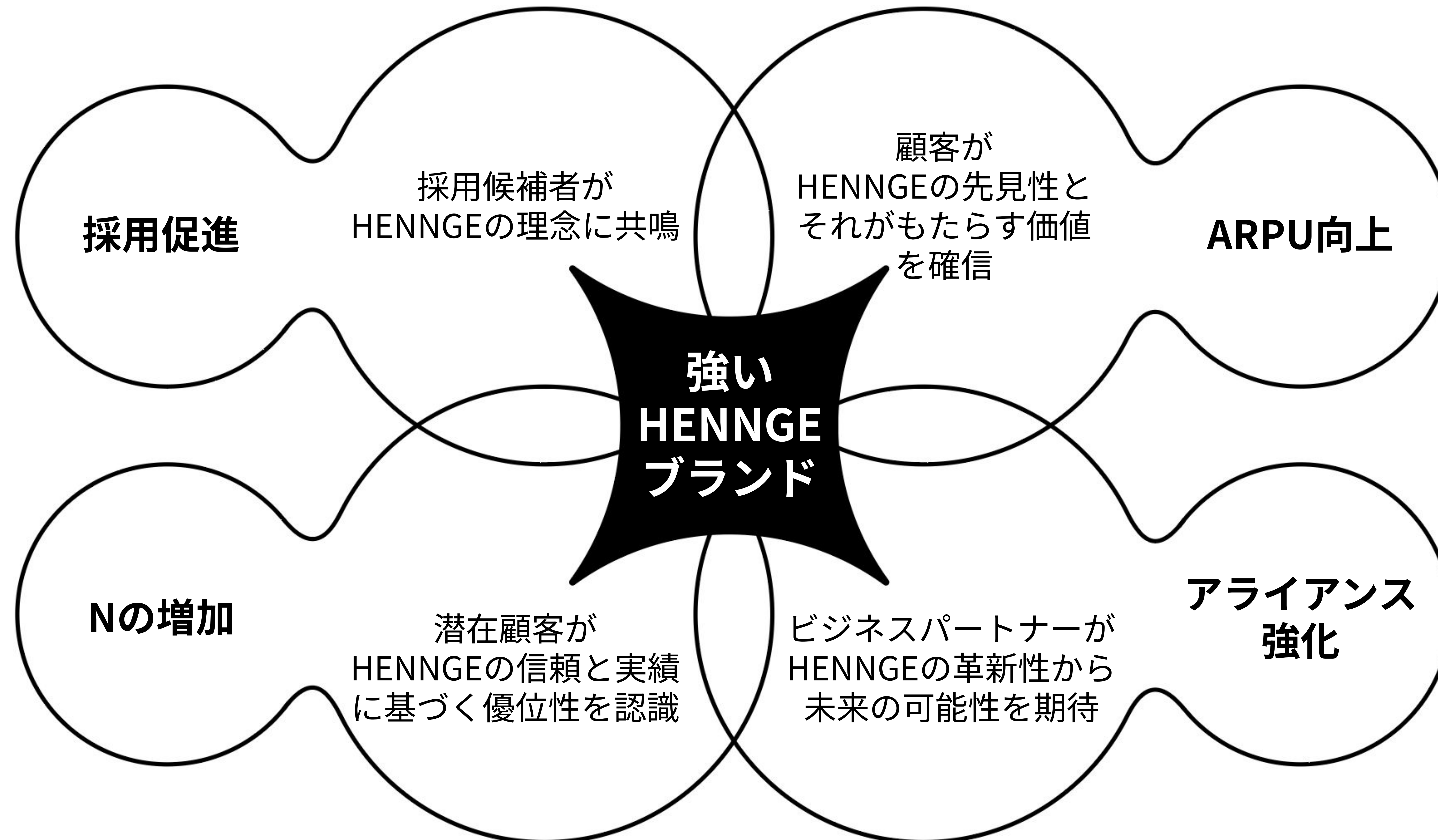
当社の主力サービスはクラウドサービスであるため、国境を越えた展開の可能性を有しています
引き続きアジア市場をターゲットするだけでなく、その他の地域での販売拡大も図っていきます



補足資料 (その他)

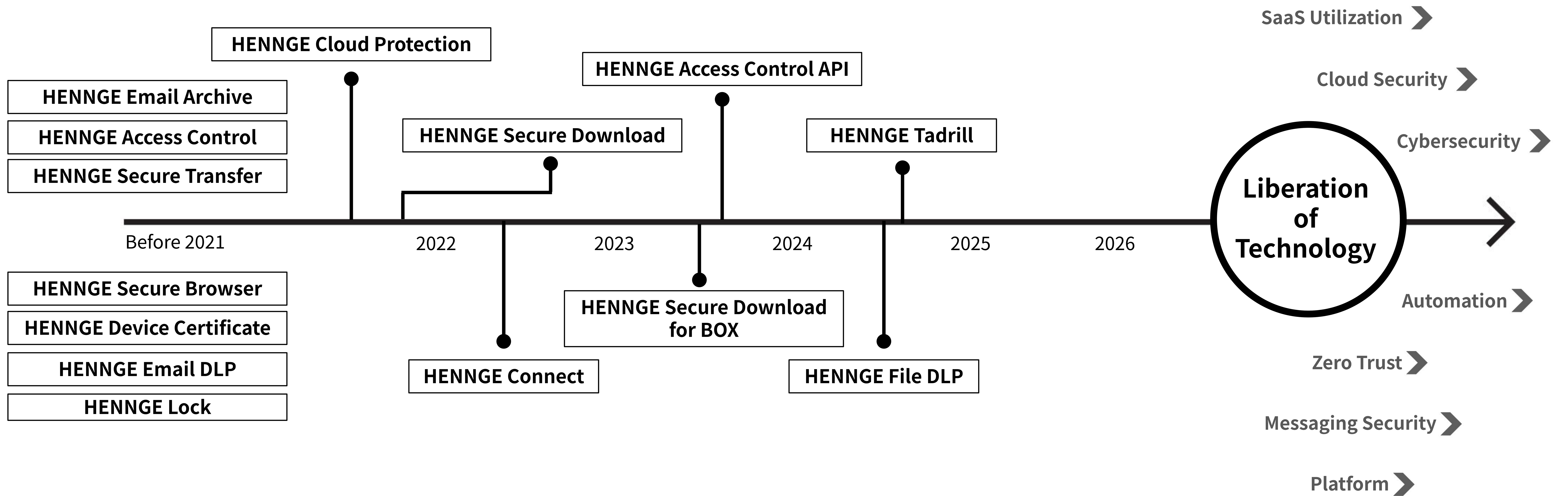
World Class IT Companyへの道

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む
これらを加速するため、HENNGEブランドの強化にも注力する



新規事業開発等

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



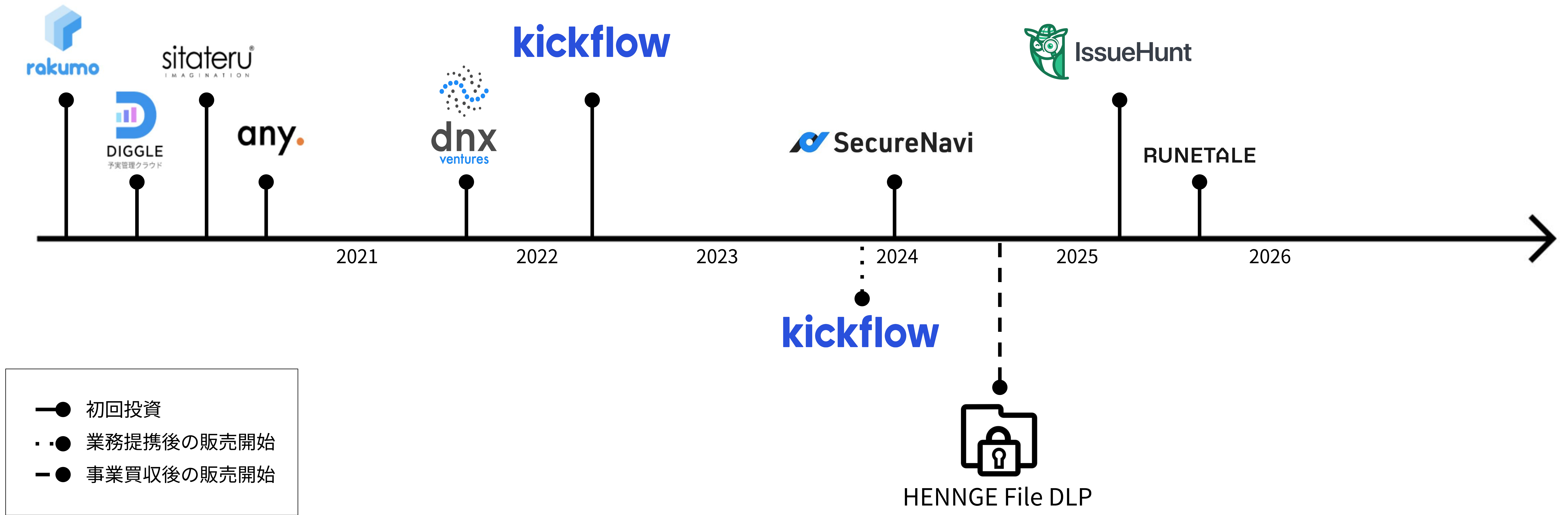
HENNGE One - サービス概要

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

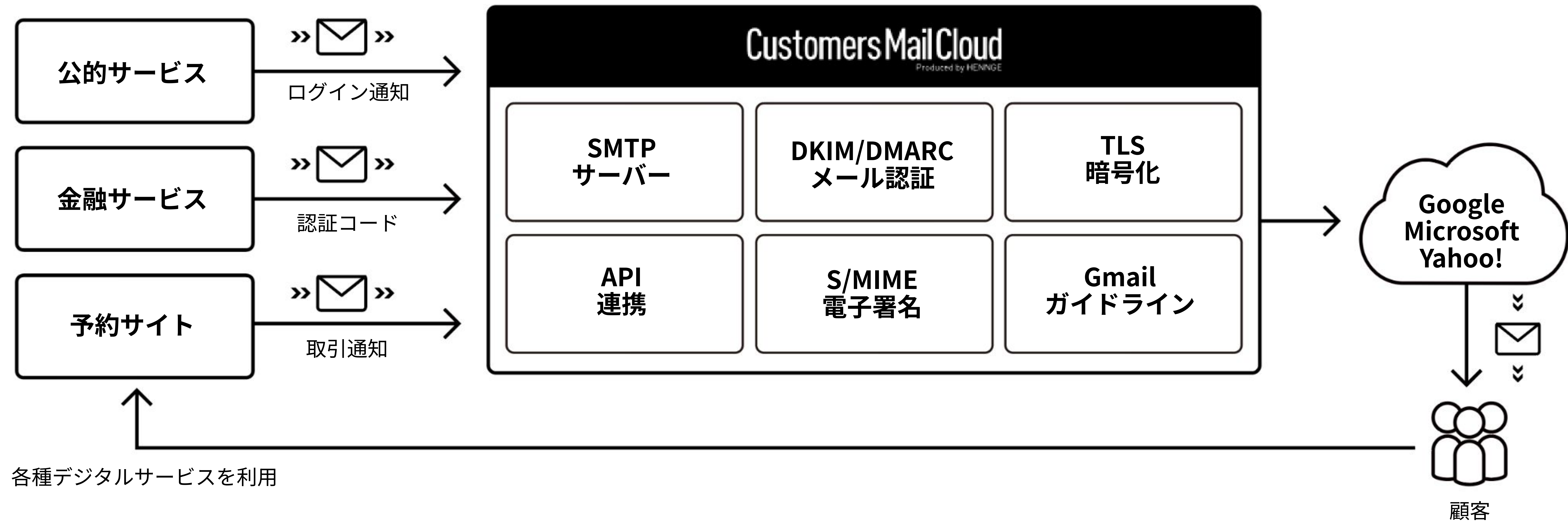
事業投資等

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



Customers Mail Cloud

企業が提供するデジタルサービスと消費者をセキュアにつなぐ、メール配信プラットフォームを提供



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**

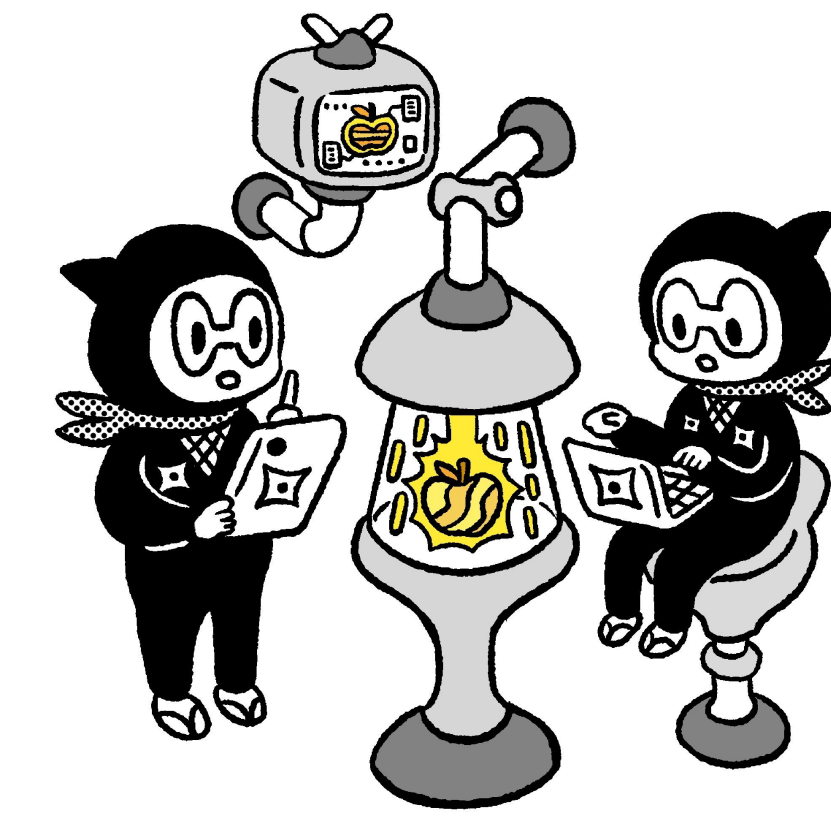
HENNGE WAY

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

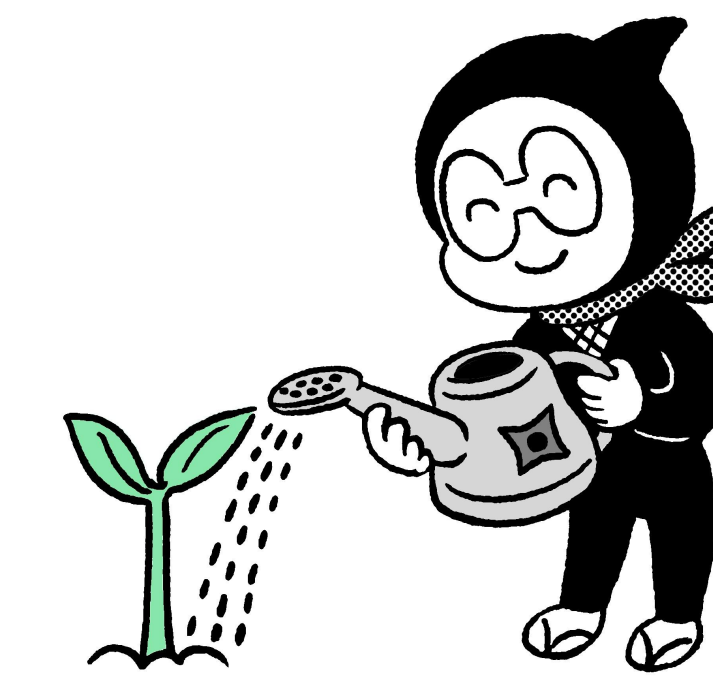
自分から動き出そう、
情熱をもって。



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

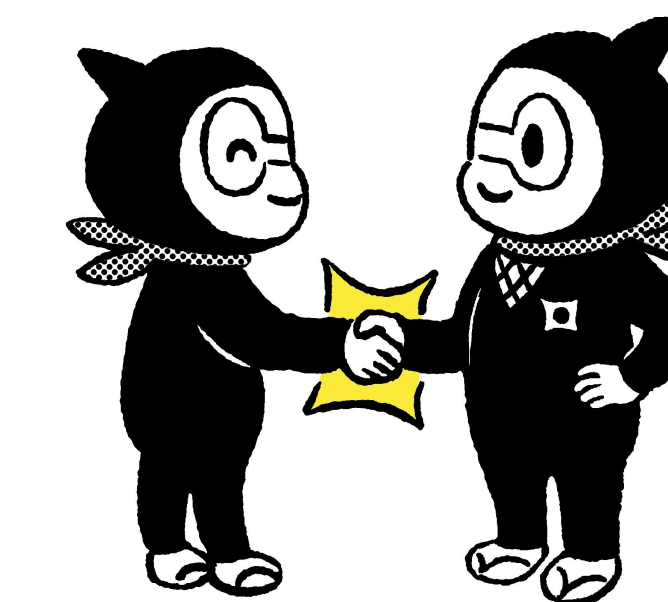
情報も、意見も、
オープンに。



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

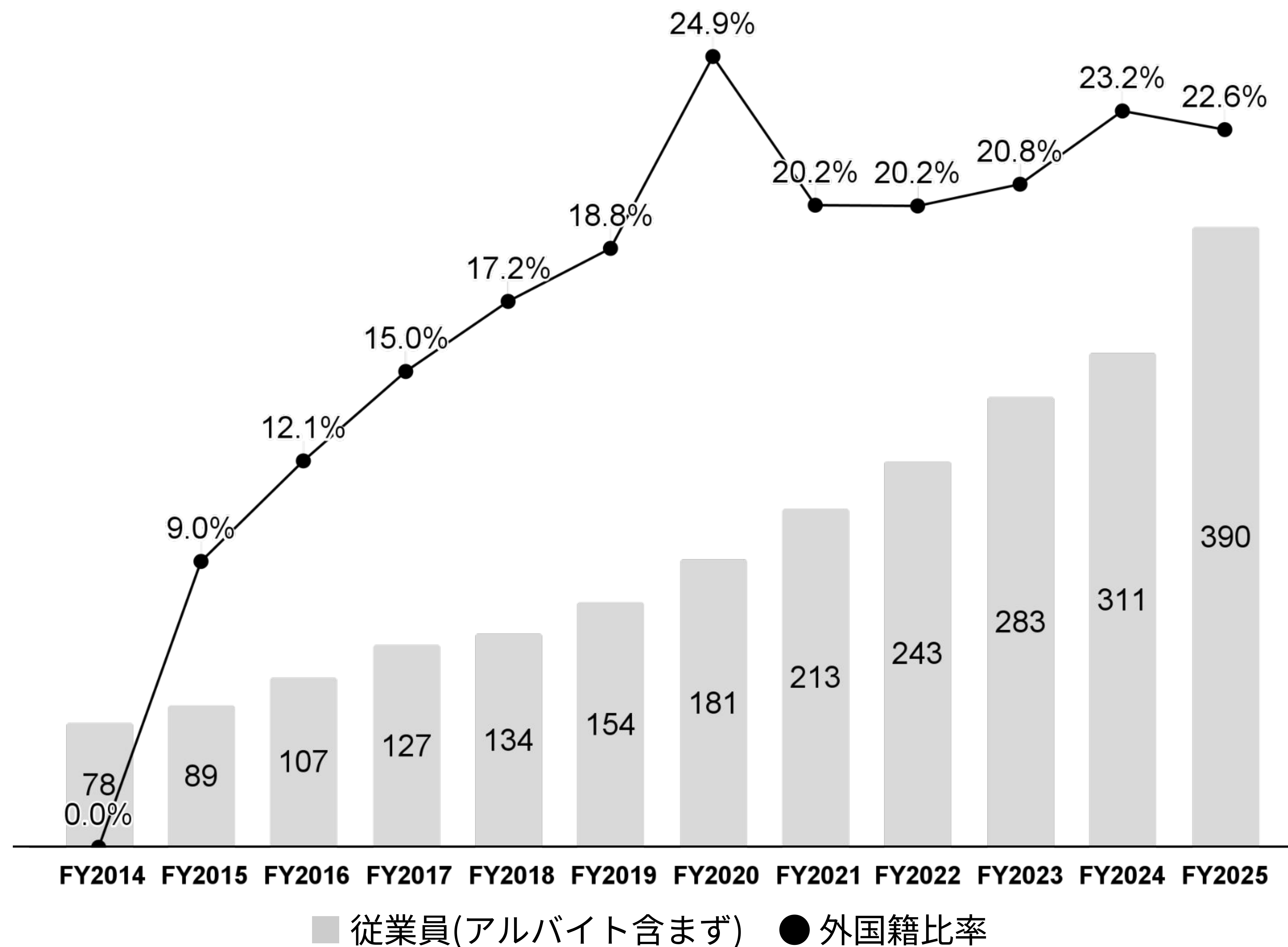
ひとりでは勝てない。
頂きは高い。
さあどうする？



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と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などに注力しております

(単位:人)



インターンを含む応募総数 (日本除く):

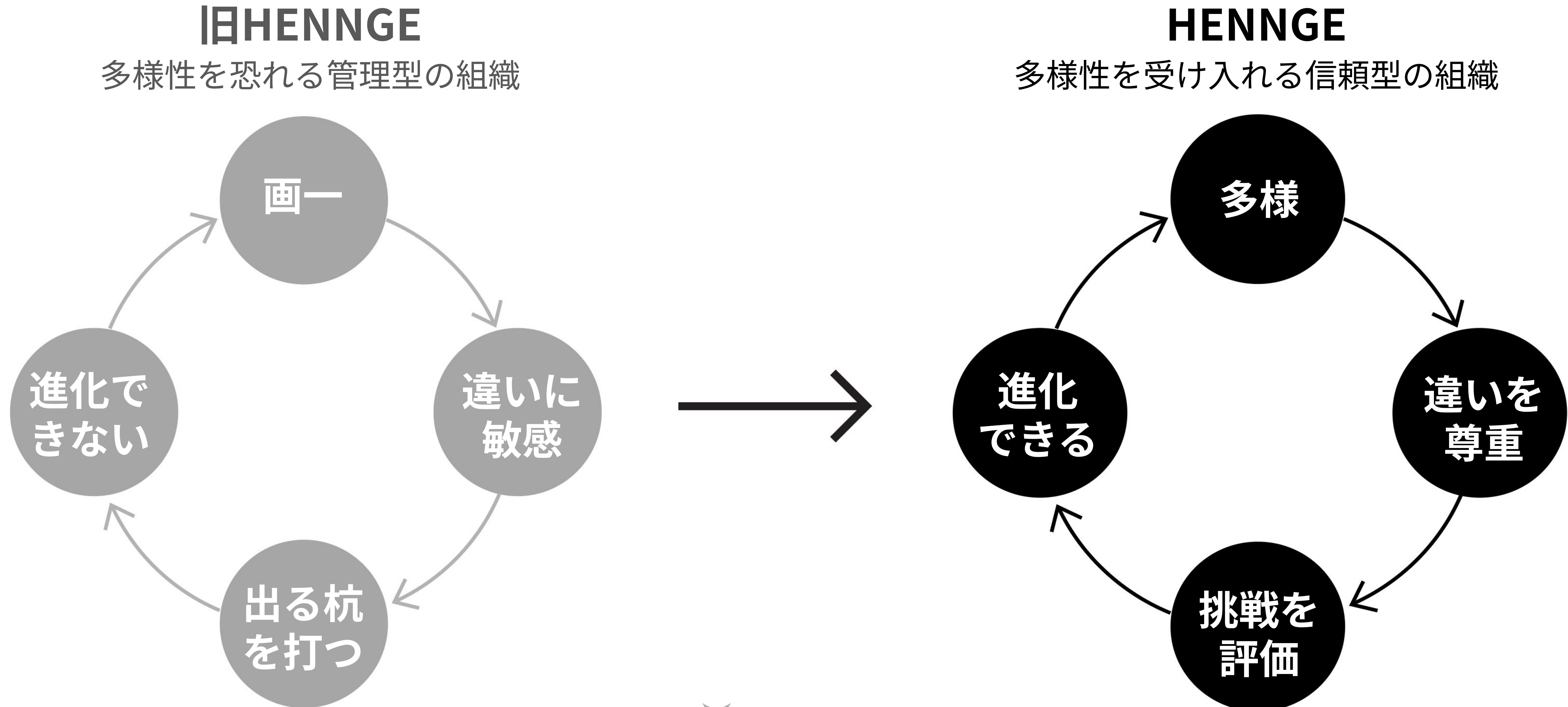
約**200**の国と地域から
約**9**万人のエンジニア

従業員 (アルバイト含まず):

約**30**の国と地域で構成
(2025年9月末日現在)

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



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