2026年9月期
通期決算説明資料

HENNGE株式会社(東証プライム : 4475)
2026年11月5日

目次

1. 2026年9月期 通期決算
2. 2027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

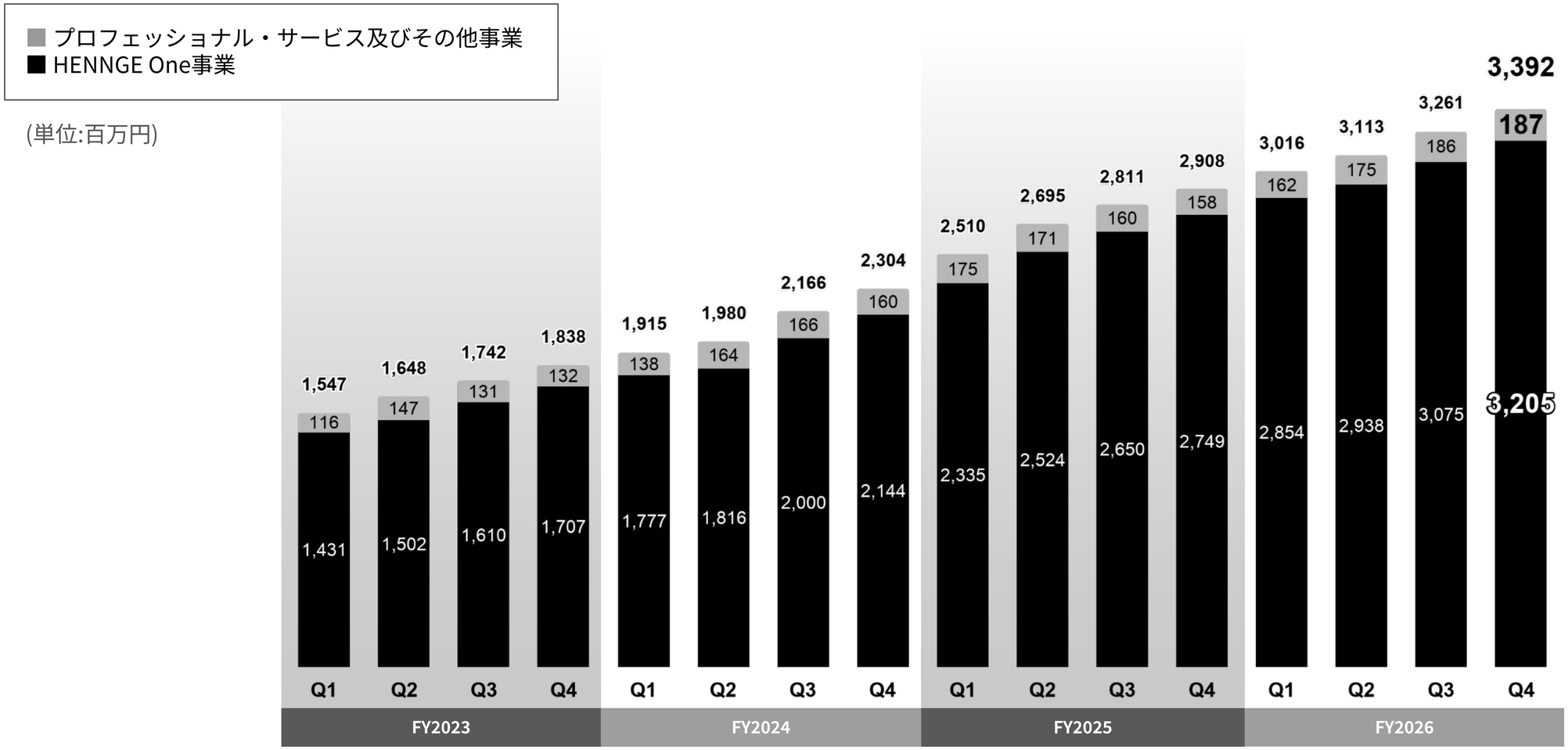
2026年9月期
(2025年10月～2026年9月)

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)	FY2025	FY2026	増減額	増減率(%)	FY2026 通期業績予想	進捗率(%)
売上高	10,924	**12,782**	+1,858	+17.0%	12,834	99.6%
うちHENNGE One事業	10,259	**12,072**	+1,813	+17.7%	12,087	99.9%
うちプロフェッショナル・サービス及びその他事業	665	**710**	+45	+6.8%	747	95.0%
売上原価	1,478	**1,755**	+277	+18.7%		
売上総利益	9,445	**11,026**	+1,581	+16.7%		
（売上総利益率）	(86.5%)	**(86.3%)**		(-0.2pts)		
販売費及び一般管理費	7,652	**8,787**	+1,135	+14.8%		
営業利益	1,793	**2,239**	+446	+24.9%	2,057	108.9%
（営業利益率）	(16.4%)	**(17.5%)**		(+1.1pts)	(16.0%)	
経常利益	1,854	**2,208**	+354	+19.1%	2,073	106.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,358	**1,786**	+428	+31.5%	1,595	112.0%
（当期純利益率）	(12.4%)	**(14.0%)**		(+1.5pts)	(12.4%)	

売上高の推移

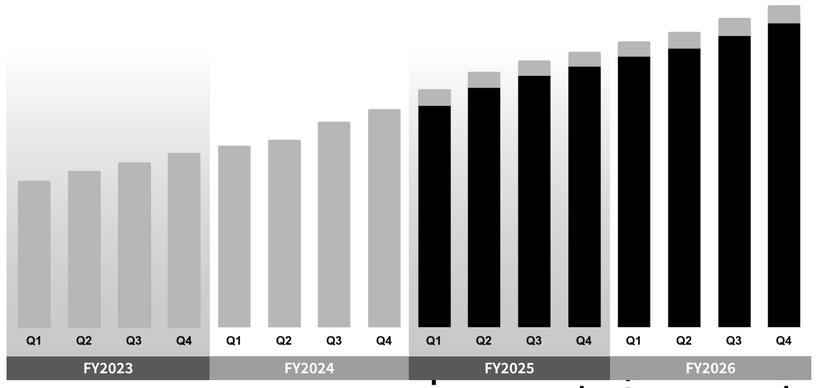

プロフェッショナル・サービス及びその他事業
HENNGE One事業
(単位:百万円)
1,547
116
1,431
1,648
147
1,502
1,742
131
1,610
1,838
132
1,707
1,915
138
1,777
1,980
164
1,816
2,166
166
2,000
2,304
160
2,144
2,510
175
2,335
2,695
171
2,524
2,811
160
2,650
2,908
158
2,749
3,016
162
2,854
3,113
175
2,938
3,261
186
3,075
3,392
187
3,205
Q1
Q2
Q3
Q4
FY2023
FY2024
FY2025
FY2026

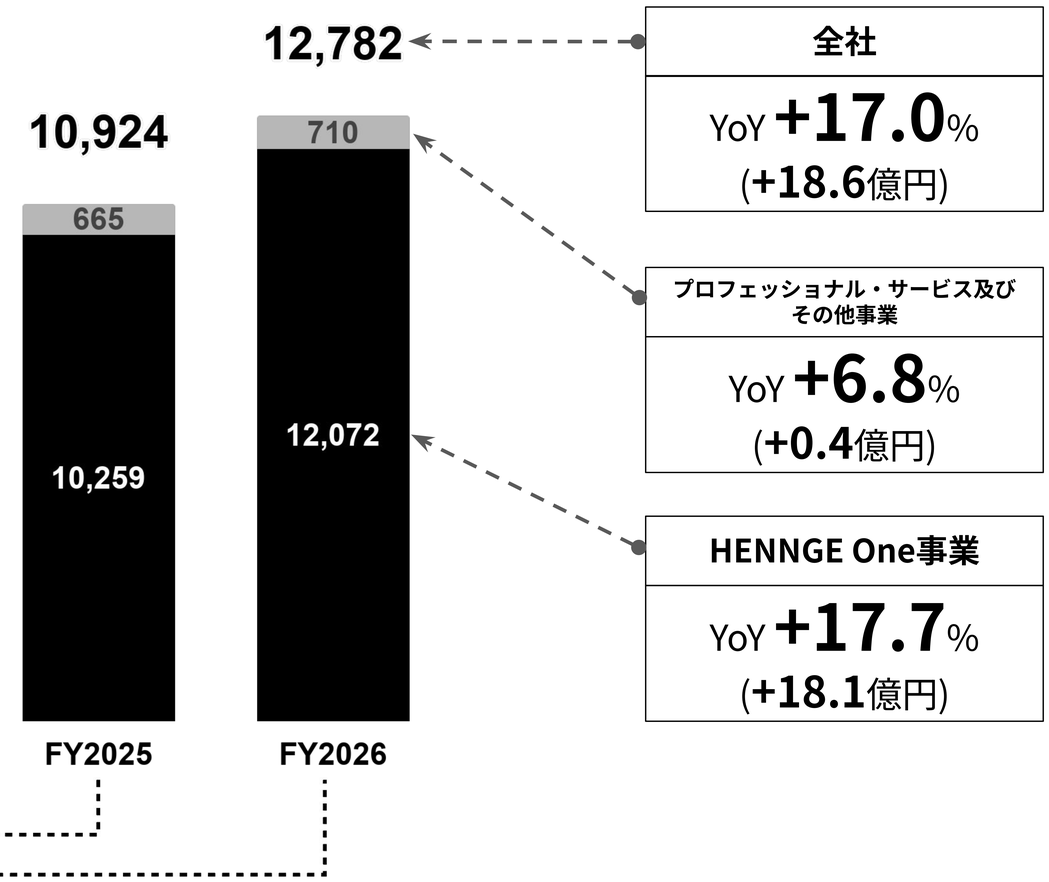
売上高 (対前年同期比、12か月累計比較)

当社グループの成長ドライバーであるHENNGE Oneの売上高は、対前期比で堅調に推移

■ 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)





全社

YoY **+17.0**%
(**+18.6**億円)

プロフェッショナル・サービス及び その他事業

YoY **+6.8**%
(**+0.4**億円)

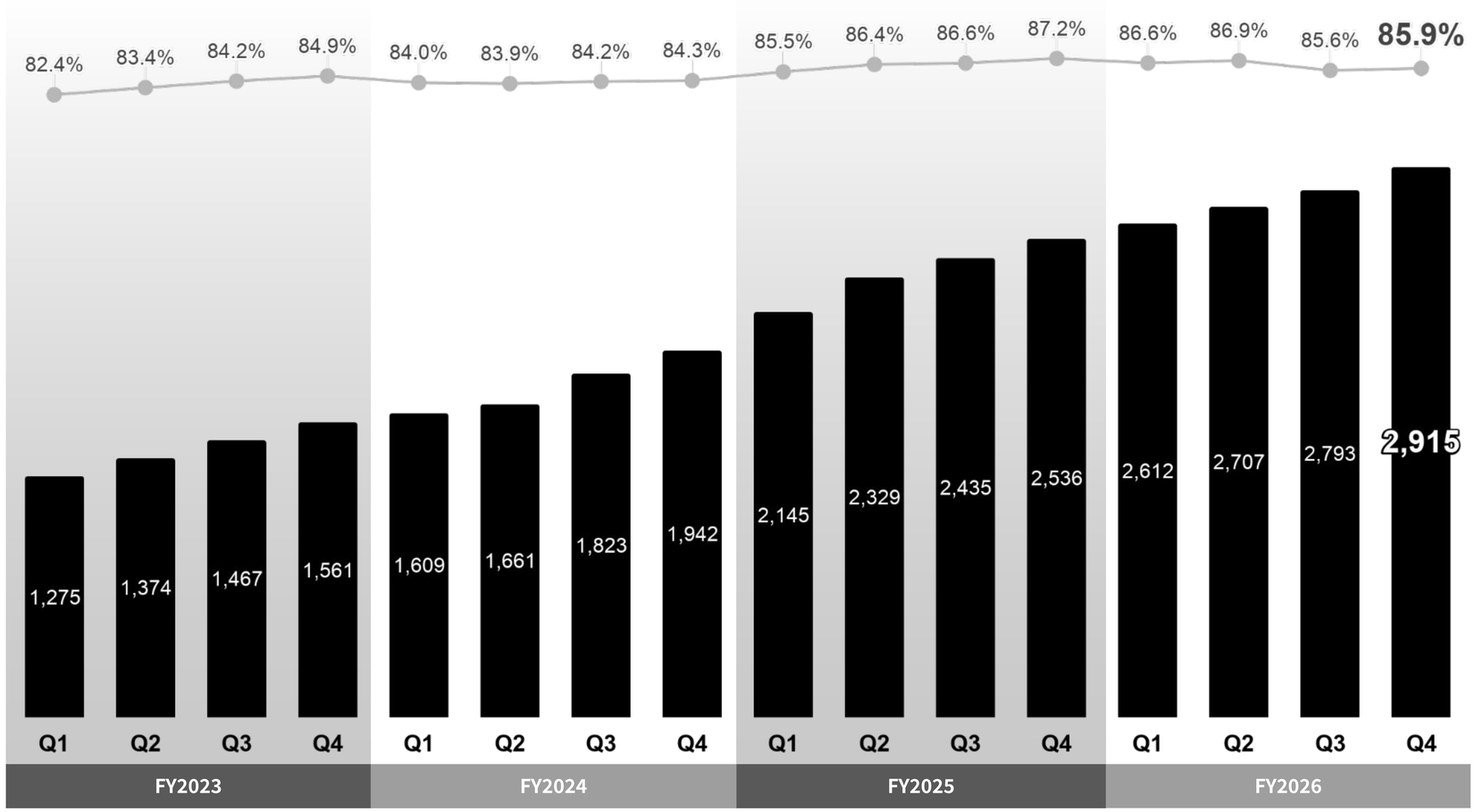
HENNGE One事業

YoY **+17.7**%
(**+18.1**億円)

売上総利益の推移

● 売上総利益率
■ 売上総利益

(単位:百万円)

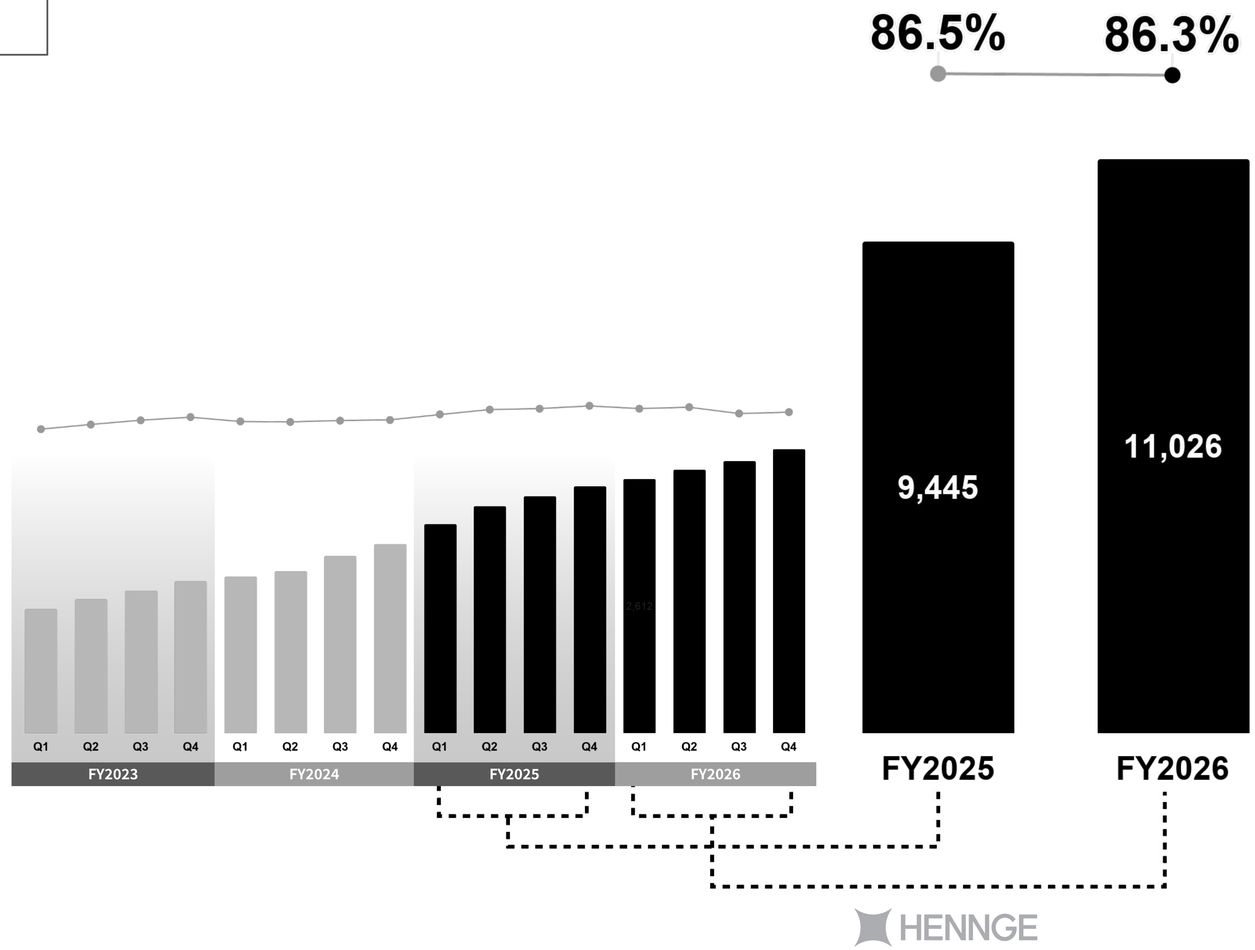


売上総利益 (対前年同期比、12か月累計比較)

売上総利益率は、引き続き高い水準を維持

● 売上総利益率
■ 売上総利益

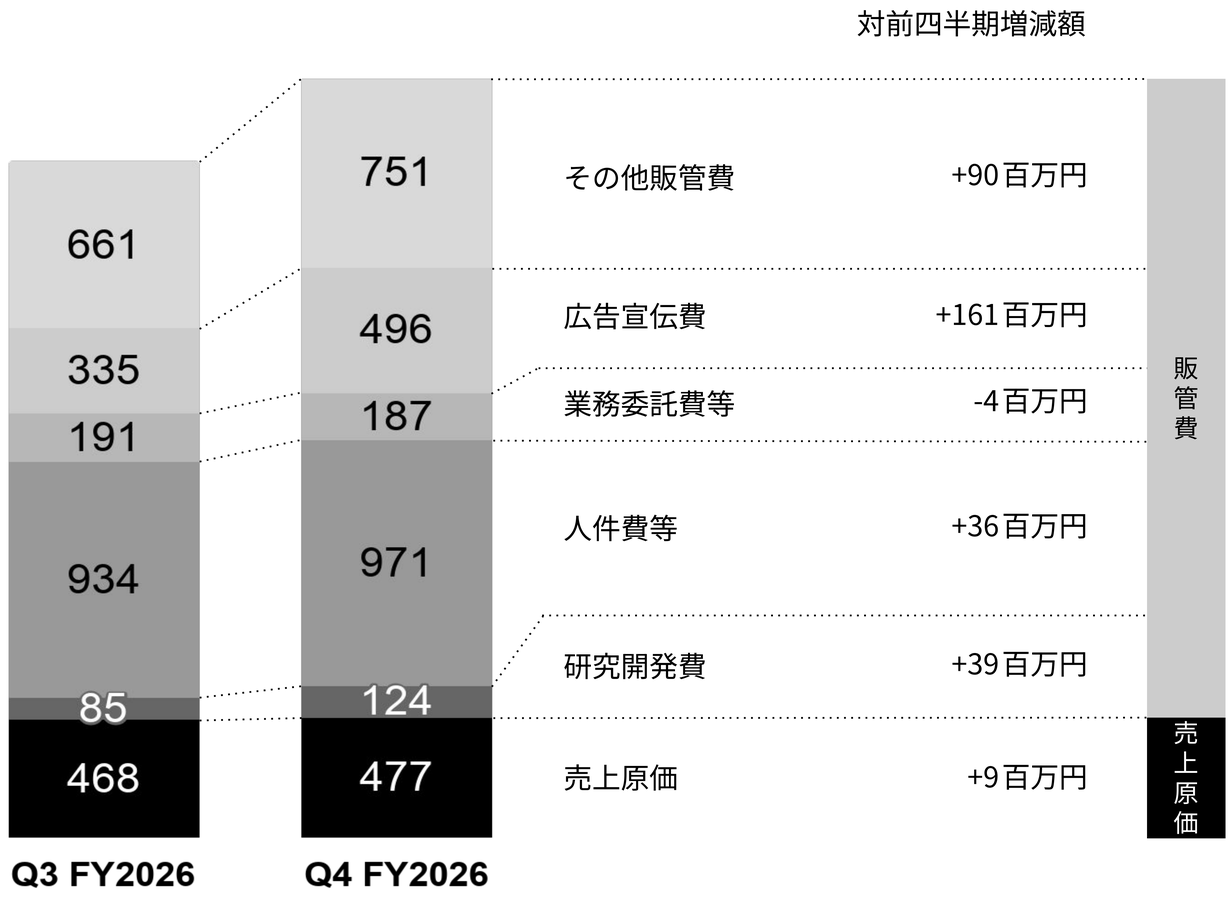
(単位:百万円)



売上総利益
YoY **+16.7**% (**+15.8**億円)

営業費用の構造 (対前四半期比)

(単位:百万円)

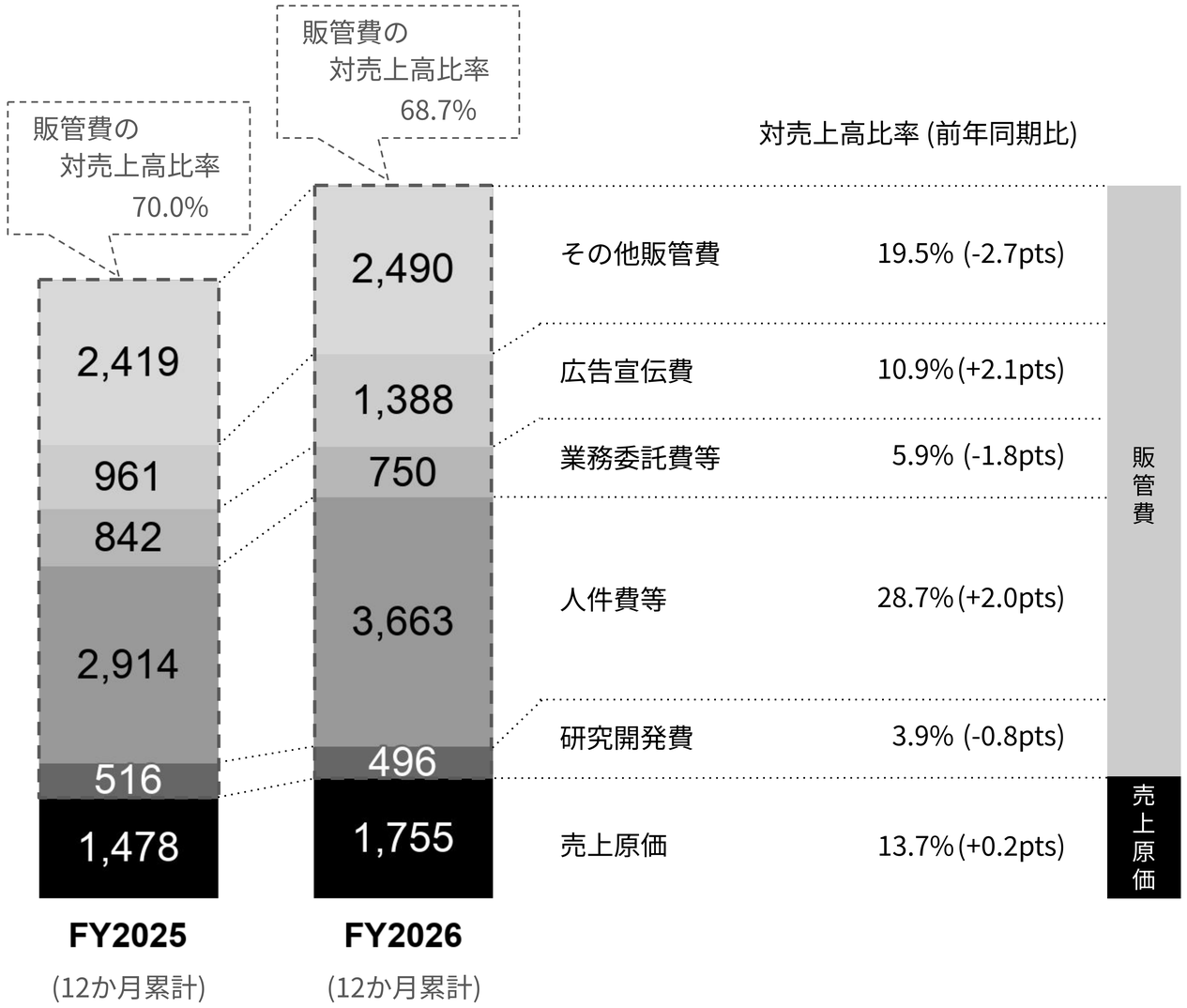


その他販管費
- 主に、2027年4月の本社移転に関連する費用が増加

広告宣伝費
- 2026年10月の新サービス発売に向けて、積極的なマーケティング及びブランディング活動を実施したことで増加

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)



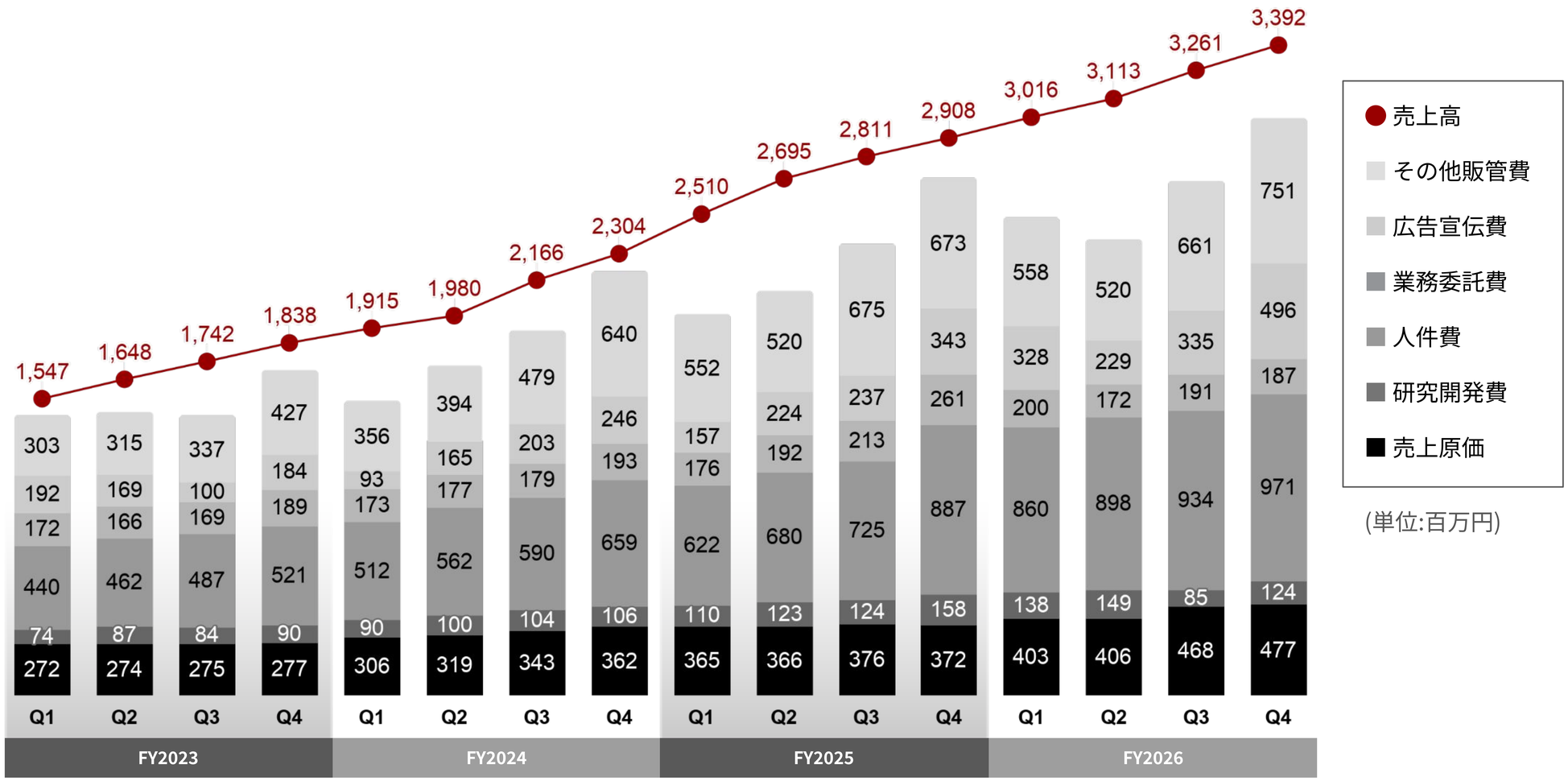
広告宣伝費

- 新サービス発売に向け、幅広い地域で積極的なマーケティング活動を展開するとともに、HENNGE Oneの認知度向上を目的としたブランディング活動等を実施したことで増加

人件費等

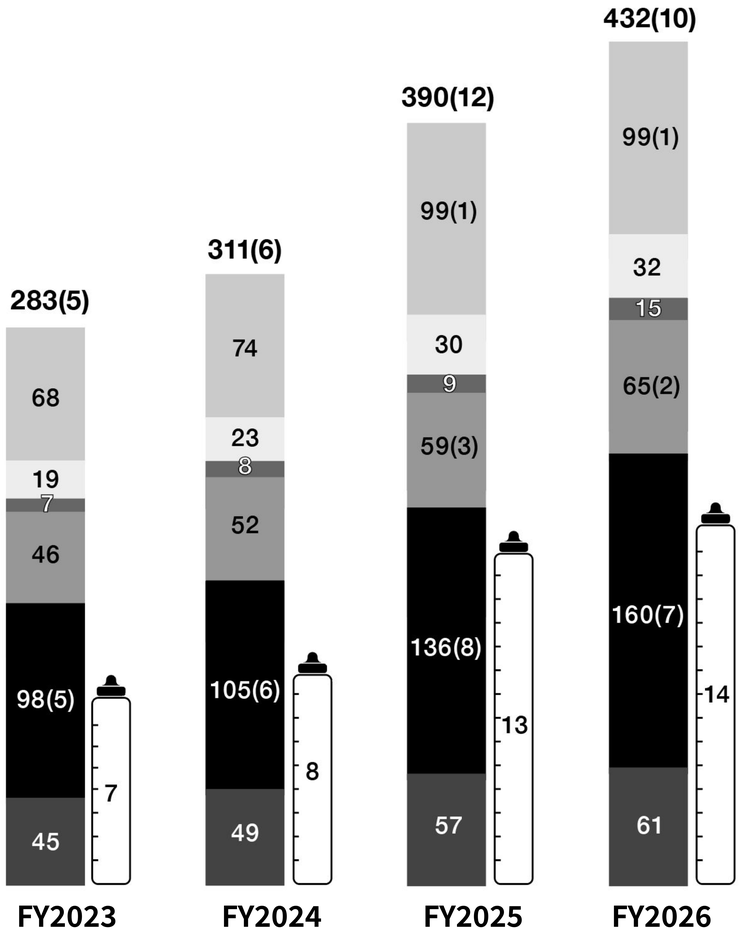
- 人員の増強や諸手当等により増加

売上高と営業費用の推移



従業員の推移

採用環境は依然厳しいものの、若手採用の強化など様々な施策の積み重ねにより、全社で前期末比42名の純増



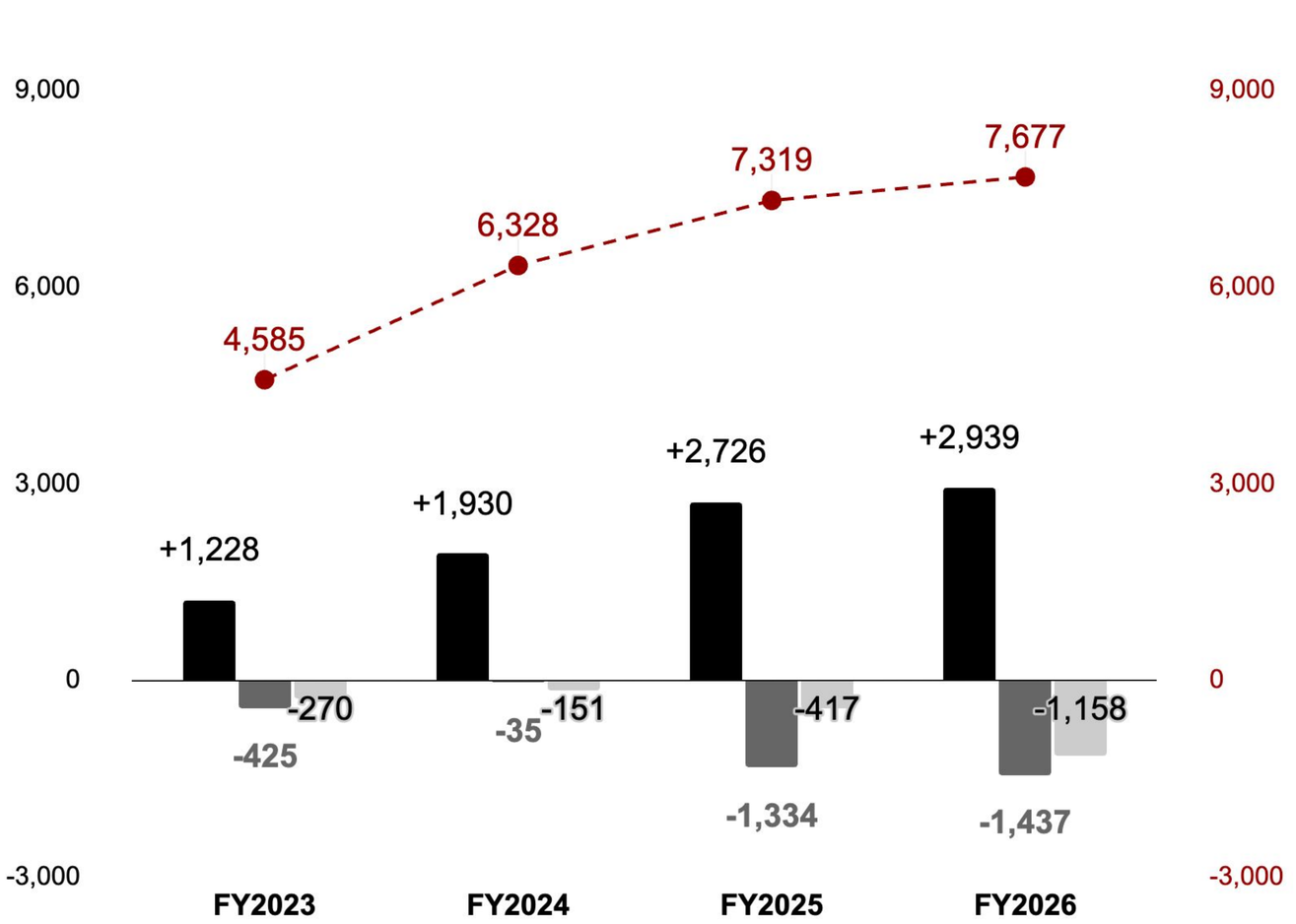
その他
プロフェッショナル・サービス事業
事業開発
HENNGE Oneカスタマー・サクセス
HENNGE One営業
HENNGE One開発/研究開発

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)

キャッシュ・フローの推移 (対前年同期比、12か月累計比較)



(単位:百万円)

営業キャッシュ・フロー
- HENNGE Oneが年間契約・前払いを原則としているため、契約総額の着実な積み上がりを背景に、引き続き大幅なプラスで着地

投資キャッシュ・フロー
- 投資有価証券取得や2027年4月の本社移転に関連する支出等が発生

財務キャッシュ・フロー
- キャピタルアロケーションの観点から、自己株式の取得や配当の実施

2026年9月期
(2025年10月～2026年9月)

通期決算
(事業)

事業トピックス

- **広告・イベント**
  - 「HENNGE Oneパートナーミーティング 2026」を大阪、名古屋で開催 (2026年7月)
  - 幅広い地域で、各種イベントの主催、出展、共催、登壇等 (2026年7月～9月)

- **その他**
  - 社内IT環境の脅威検出サービスを開発するZeamiCyberSecurity株式会社へ出資 (2026年7月)
  - 「HENNGE Tadrill」にMCPサーバーの提供を開始 (2026年7月)
  - HENNGE Oneの新プランを発表 (2026年8月)
    ゼロトラスト推進のためのネットワークセキュリティやEDR/MDRを始めとし、全サービスを統合した最上位のSuiteプランなどを新設。既存プランにおいても、セキュリティレベルの底上げを図るためパスワードマネージャー、ドメイン保護、標的型攻撃対策などのサービスを利用可能に。2026年10月に提供開始。

主なマーケティング及びブランディング活動

様々なターゲットへ向けて、HENNGE Oneの新たな価値を伝える活動を実施
加えて、HENNGE Oneの認知度向上を目的として、ウルトラヒーローの新たなキャンペーンを各種媒体で開始

Event

TECH BEAT Shizuoka 2026

7月23日 (木)
～ 7月25日 (土)

Event

Google Cloud Next Tokyo 26

7月30日 (木)
7月31日 (金)

Event

IT・情シス DXPO 東京 ’26 夏

8月20日 (木)

Event

情シスMeetup! 広島 2026

9月10日 (木)

110件超のイベントへの出展や登壇

2026年9月期
(2025年10月～2026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

4,058社

前期末から **631社増加**

契約ユーザ数

326.9万人

前期末から **46.9万人増加**

ARR

130.5億円

前期末から **19.1億円増加**

ARPU

3,992円

前期末から **15円増加**

平均ユーザ数

806人

前期末から **11人減少**

直近12か月の平均月次解約率

0.24%

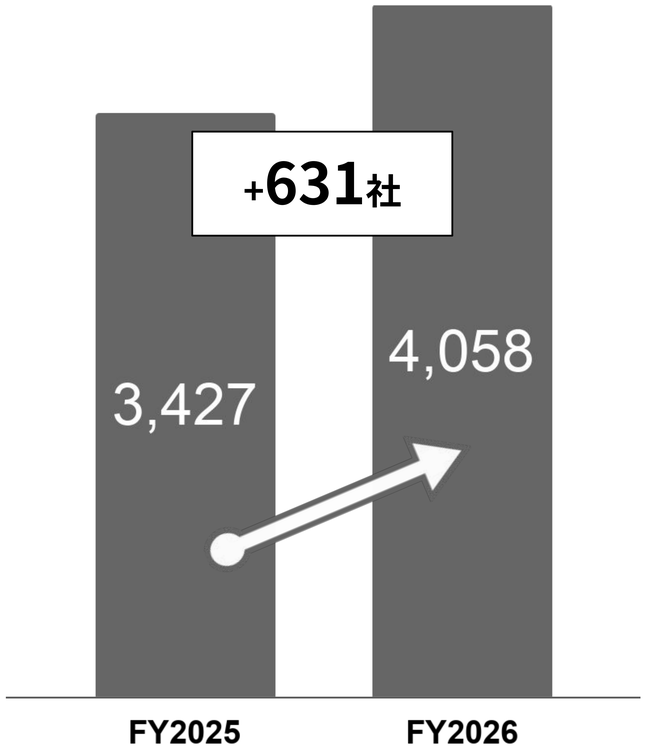
前期末から **0.09pts改善**

HENNGE One KPI (対前年同期末比)

契約企業数

YoY +18.4%

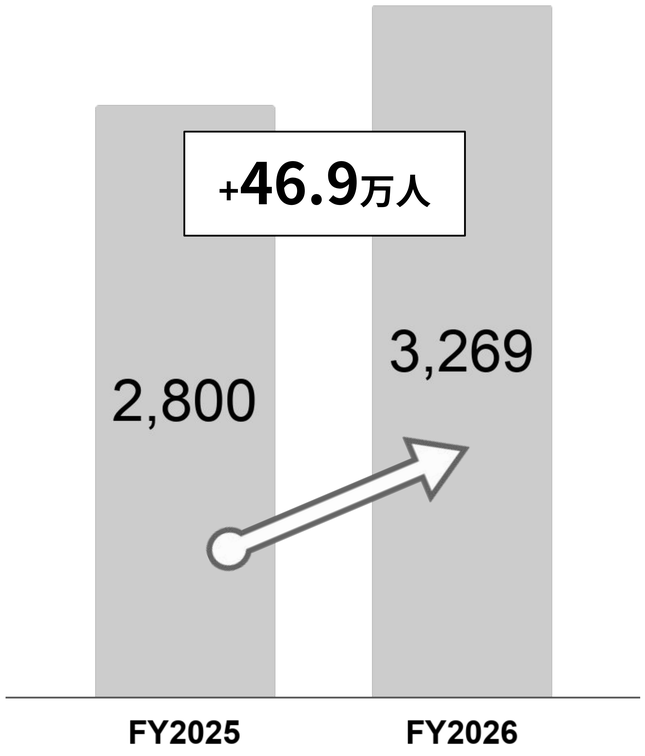
(単位:社)



契約ユーザ数

YoY +16.8%

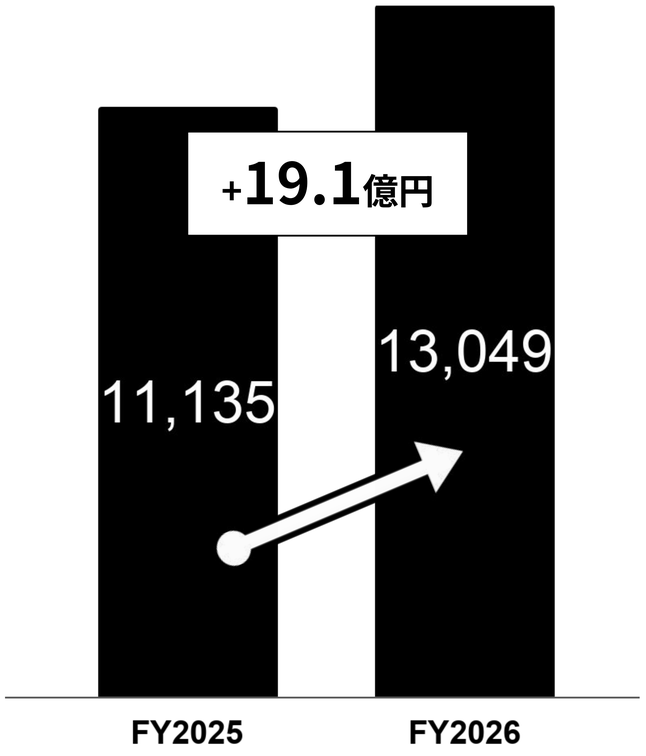
(単位:千人)



ARR

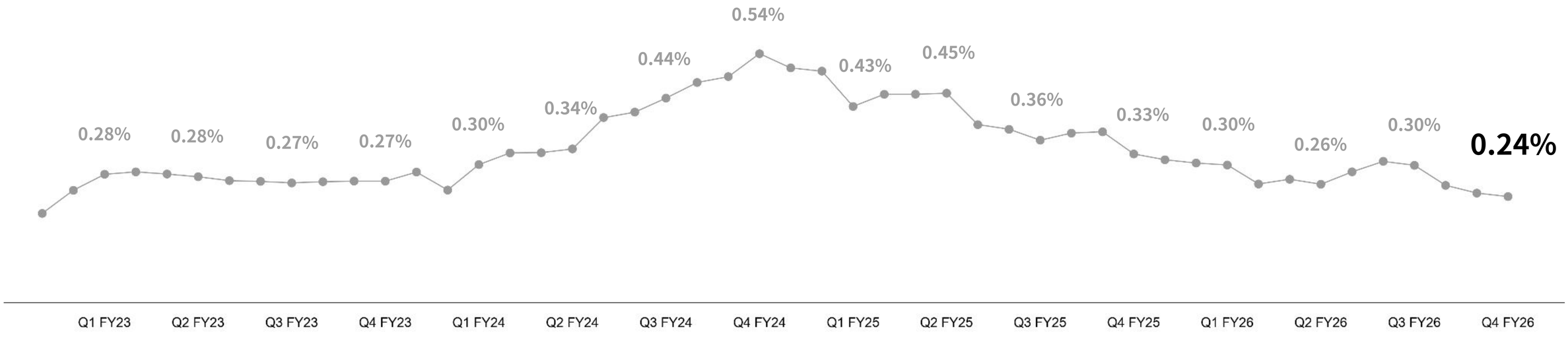
YoY +17.2%

(単位:百万円)



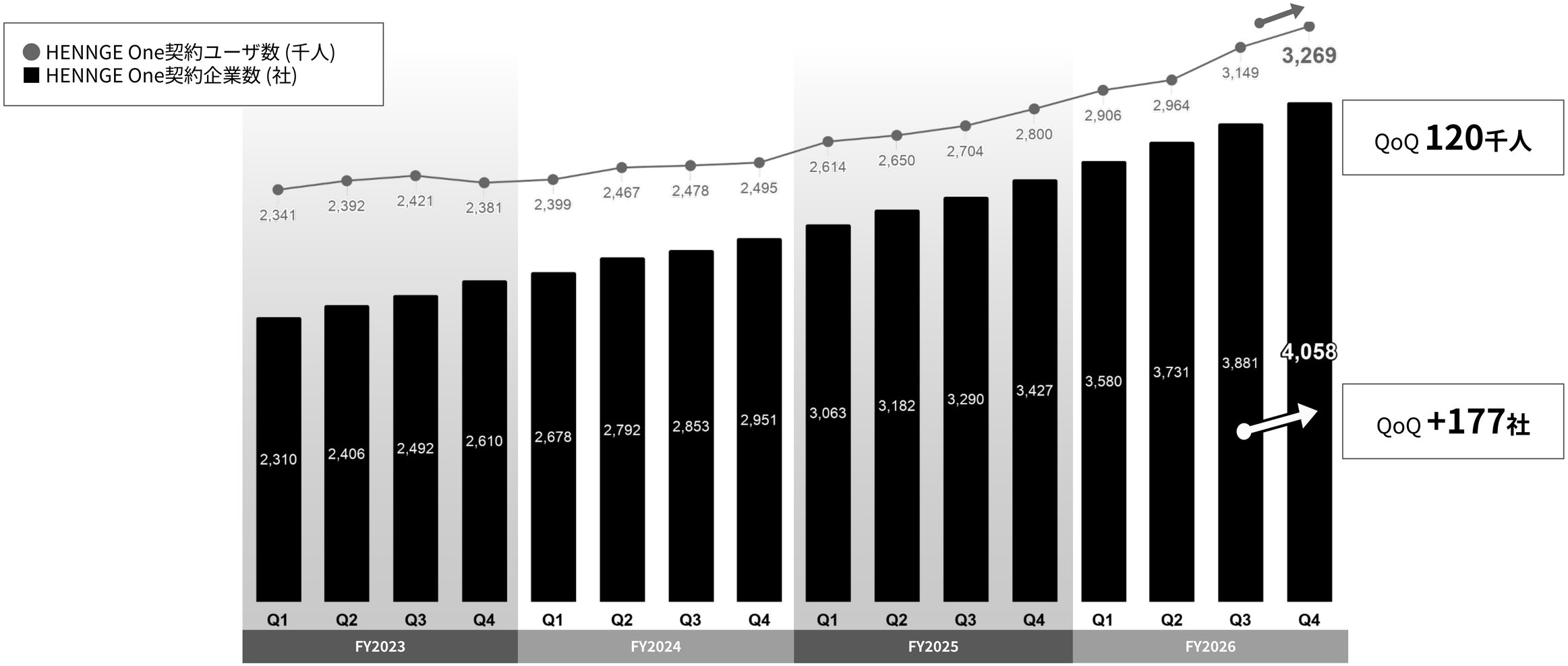
HENNGE One平均月次解約率の推移

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



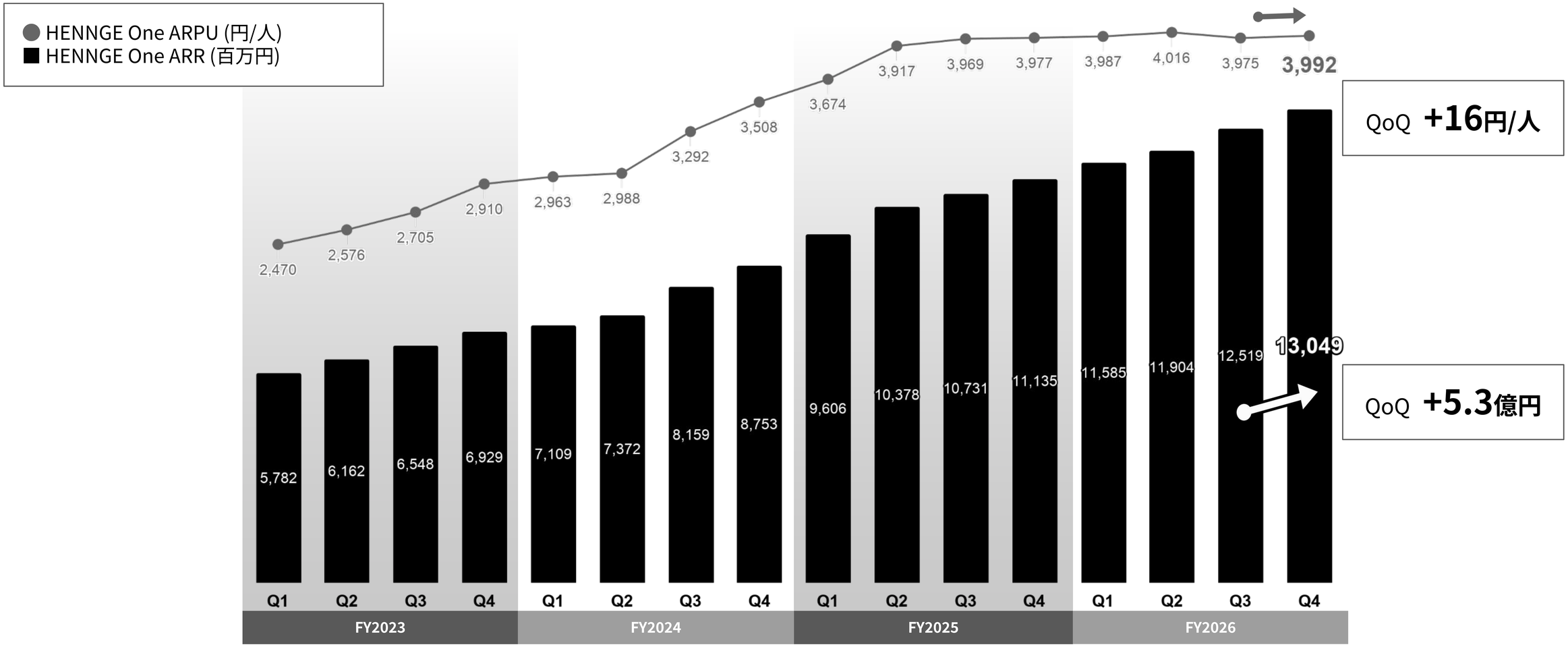
HENNGE One契約企業数と契約ユーザ数の推移

契約企業数は、主に中小規模の契約の安定的な獲得により、しっかりと伸長



HENNGE One ARRとARPUの推移

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ものの、
新規・既存顧客を問わず、HENNGE One Proを選択いただいたことにより、ARPUは伸長



2027年9月期
(2026年10月～2027年9月)

通期業績見通し

2027年9月期の方針

増加するサイバー脅威に対し課題を抱える企業に向けて、
サービスを拡充した新プランを通じて、HENNGE Oneの付加価値を届けていく

HENNGE One事業

- 年間ARR成長率25%以上を目指す。
- イベント開催やHENNGE Oneの認知度向上のためのマーケティング施策を通して、新規顧客獲得を強化する。
- 新プランの提供を推進し、HENNGE Oneの付加価値をお客様へ届ける活動に注力する。
- 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施策を継続する。
- 各施策を通じて、既存事業のさらなる推進、能動的な新規市場の開拓やM&A等による付加価値拡大に繋げる。

人員計画

- 持続的な成長に向けた組織拡大のため、全社で45名以上の純増を目指す。

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。

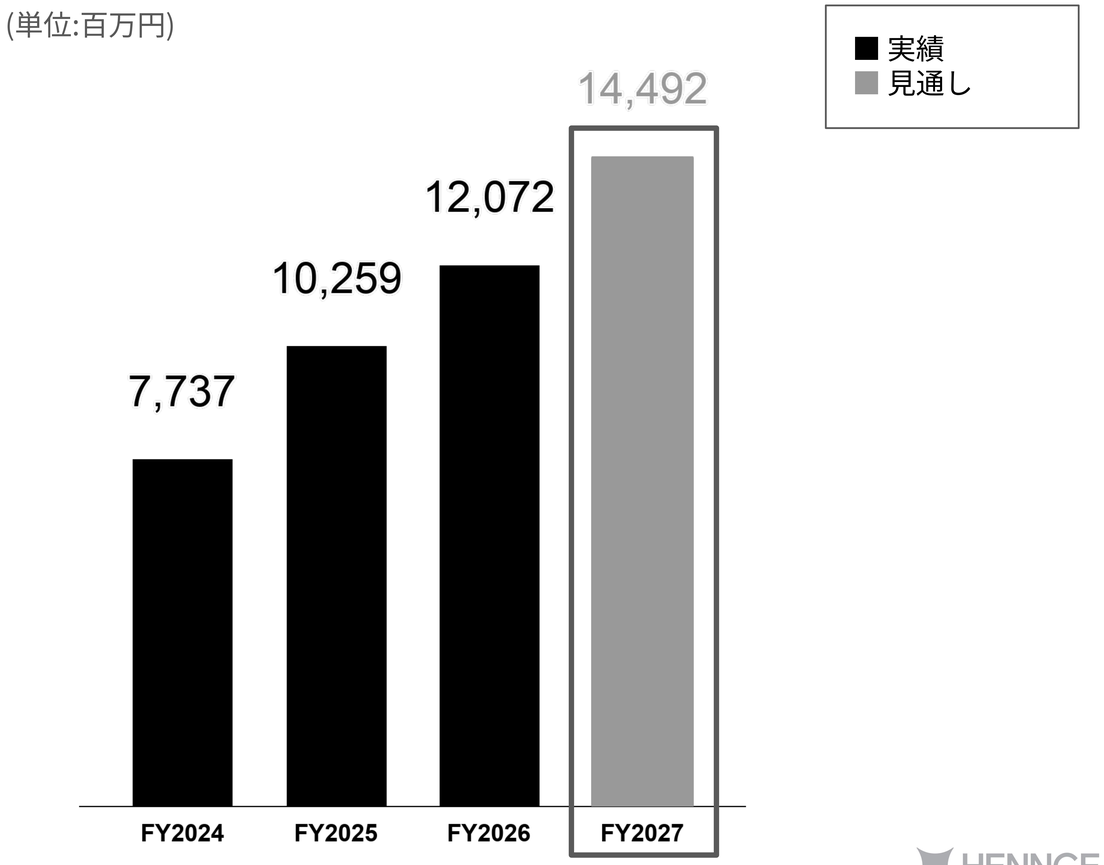
連結業績見通し (通期)

(単位:百万円)	FY2025 実績	FY2026 実績	**FY2027 通期業績予想**	増減額	増減率(%)
売上高	10,924	12,782	**15,232**	+2,450	+19.2%
うちHENNGE One事業	10,259	12,072	**14,492**	+2,420	+20.0%
うちプロフェッショナル・サービス及びその他事業	665	710	**740**	+30	+4.2%
営業費用	9,130	10,542	**12,600**	+2,058	+19.5%
うち広告宣伝費	961	1,388	**1,157**	-231	-16.6%
うち広告宣伝費を除いた営業費用	8,169	9,155	**11,443**	+2,289	+25.0%
営業利益	1,793	2,239	**2,631**	+392	+17.5%
（営業利益率）	(16.4%)	(17.5%)	**(17.3%)**		(-0.2pts)
経常利益	1,854	2,208	**2,658**	+450	+20.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,358	1,786	**1,836**	+50	+2.8%
（当期純利益率）	(12.4%)	(14.0%)	**(12.1%)**		(-1.9pts)

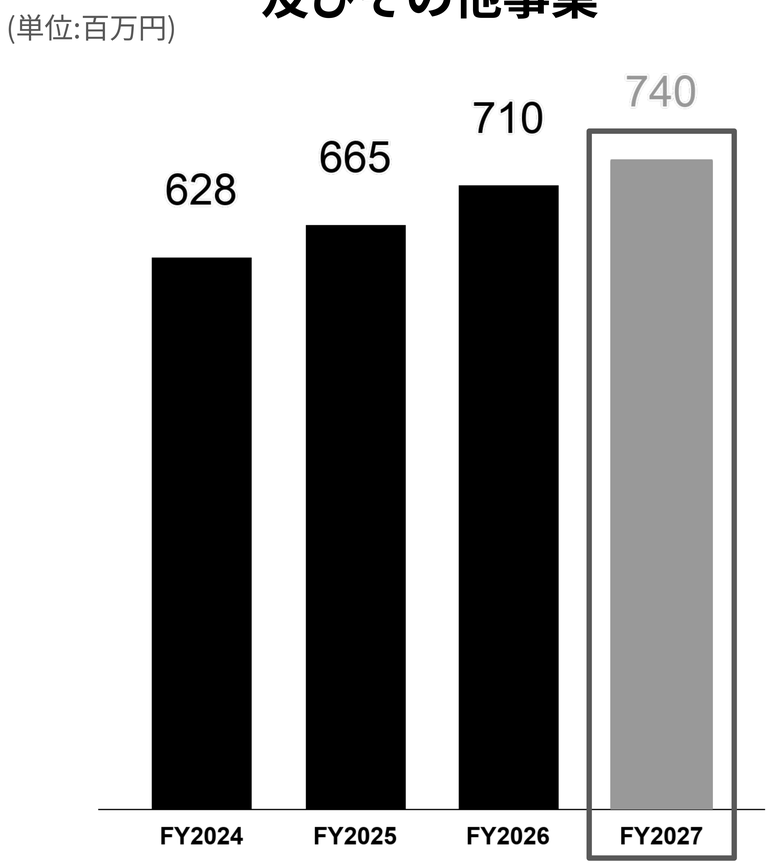
売上高の推移 (通期)

HENNGE One事業の売上高は、前期比20.0%増の144.9億円の見通し

HENNGE One事業



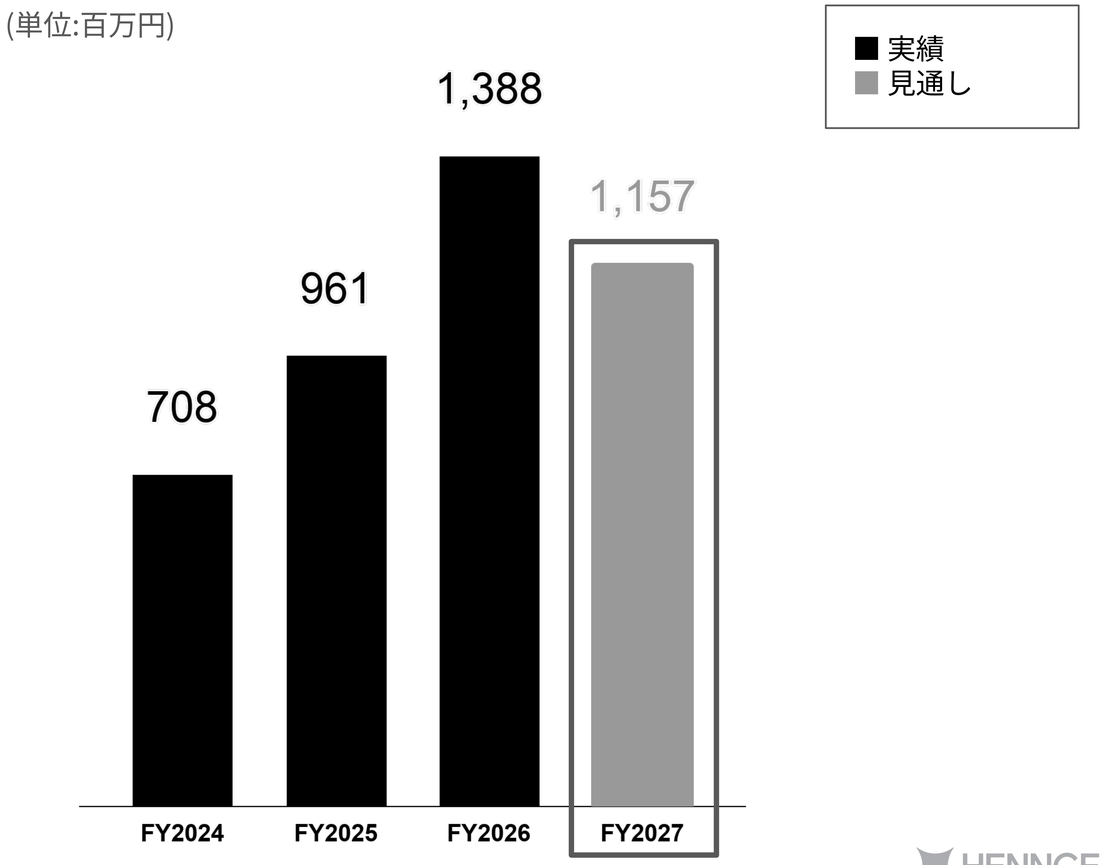
プロフェッショナル・サービス及びその他事業



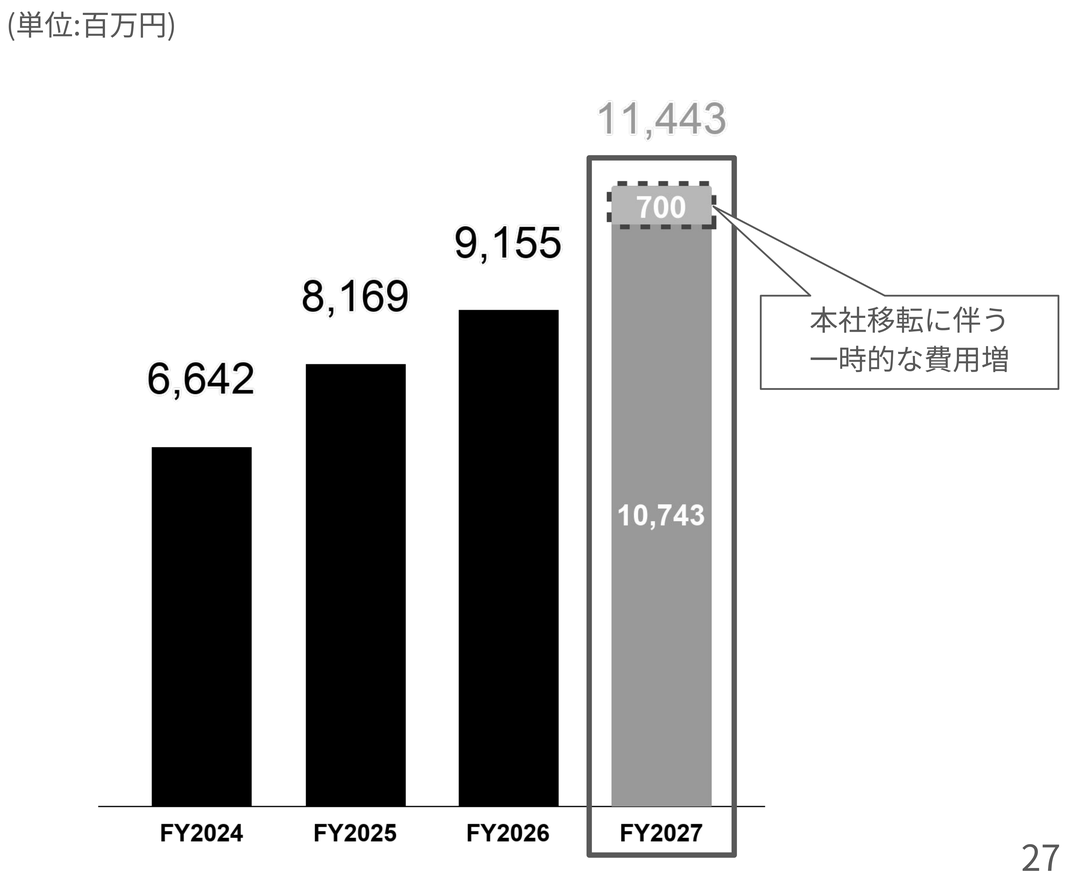
営業費用(原価+販管費)の推移 (通期)

広告宣伝費は、前期比16.6%減の11.6億円の見通し
広告宣伝費を除いた営業費用は、前期比25.0%増の114.4億円の見通し

広告宣伝費



広告宣伝費を除いた営業費用



成長戦略

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

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

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]

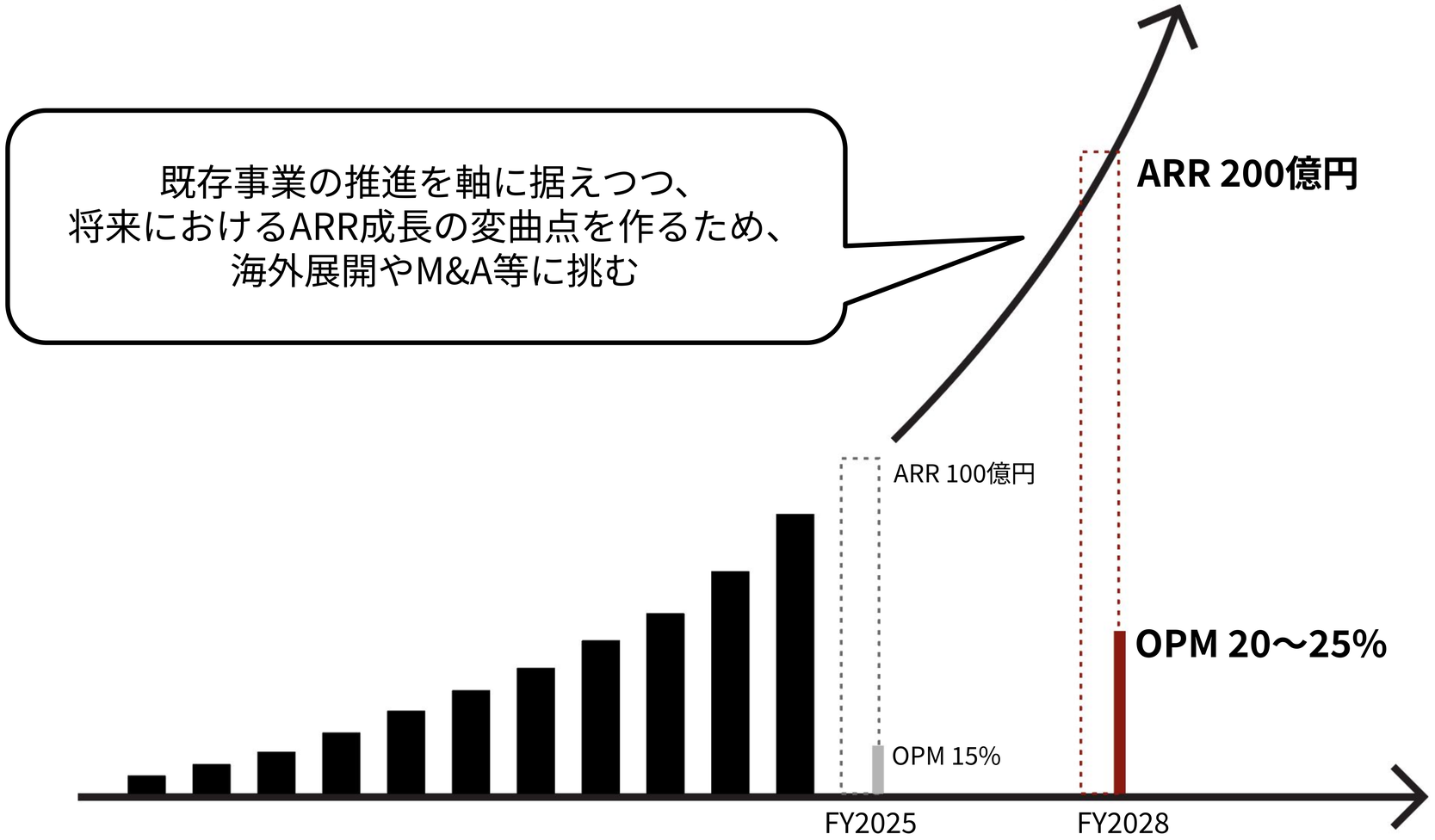
HENNGE One - 成長戦略の進捗

ここ数年は、高まる国内の中堅・中小企業のセキュリティ需要を背景に、着実に顧客獲得を拡大・推進
また、サービスの付加価値向上を続けることにより、ARR成長を実現

	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
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
FY2023	6,929	+23.7%	+1,328	=	2,610	+17.9%	+397	×	912	-13.2%	-138	×	2,910	+20.8%	+501
FY2024	8,753	＋26.3%	＋1,824	=	2,951	+13.1%	+341	×	845	-7.3%	-67	×	3,508	+20.5%	+598
FY2025	11,135	＋27.2%	＋2,382	=	3,427	+16.1%	+476	×	817	-3.4%	-28	×	3,977	+13.4%	+468
FY2026	13,049	＋17.2%	＋1,914	=	4,058	+18.4%	+631	×	806	-1.4%	-11	×	3,992	+0.4%	+15

中期目標

マーケットの裾野の広がりを捉え、FY2028でのグループ全体のARR 200億円を目指す
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20〜25%とします

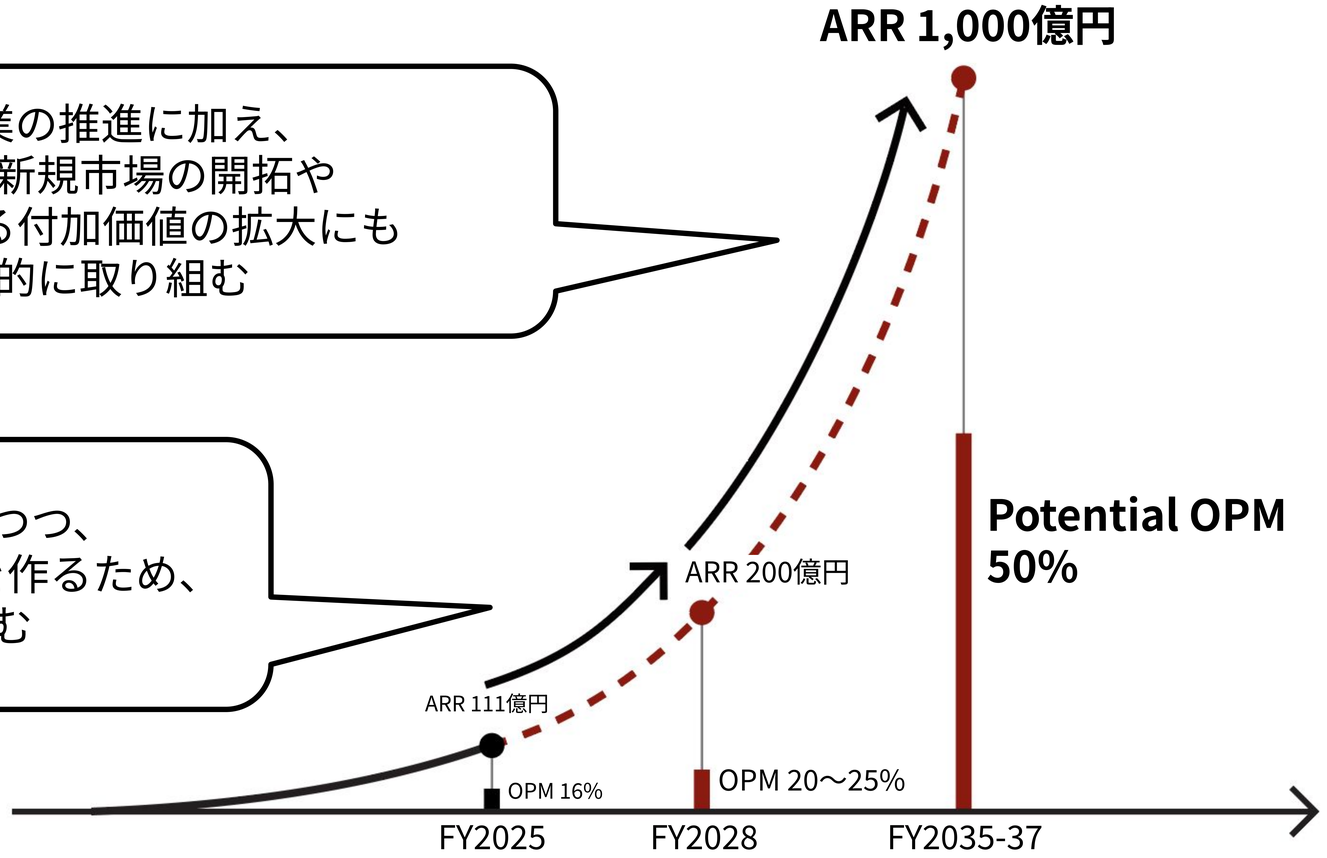


中期目標とその先の成長イメージ

FY2028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

既存事業の推進に加え、
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も
積極的に取り組む

既存事業の推進を軸に据えつつ、
将来におけるARR成長の変曲点を作るため、
海外展開やM&A等に挑む





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
髙岡 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

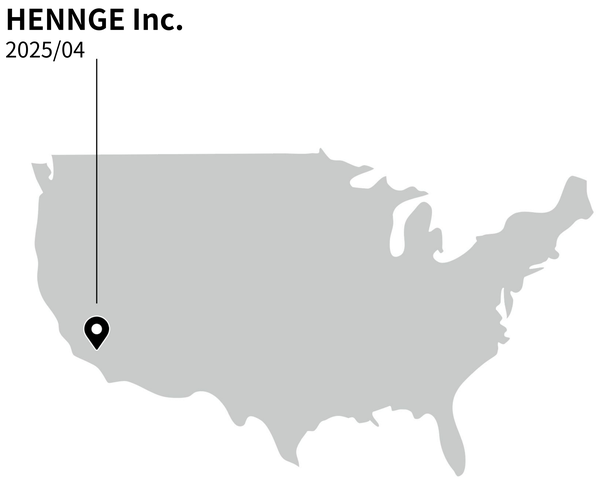
日本



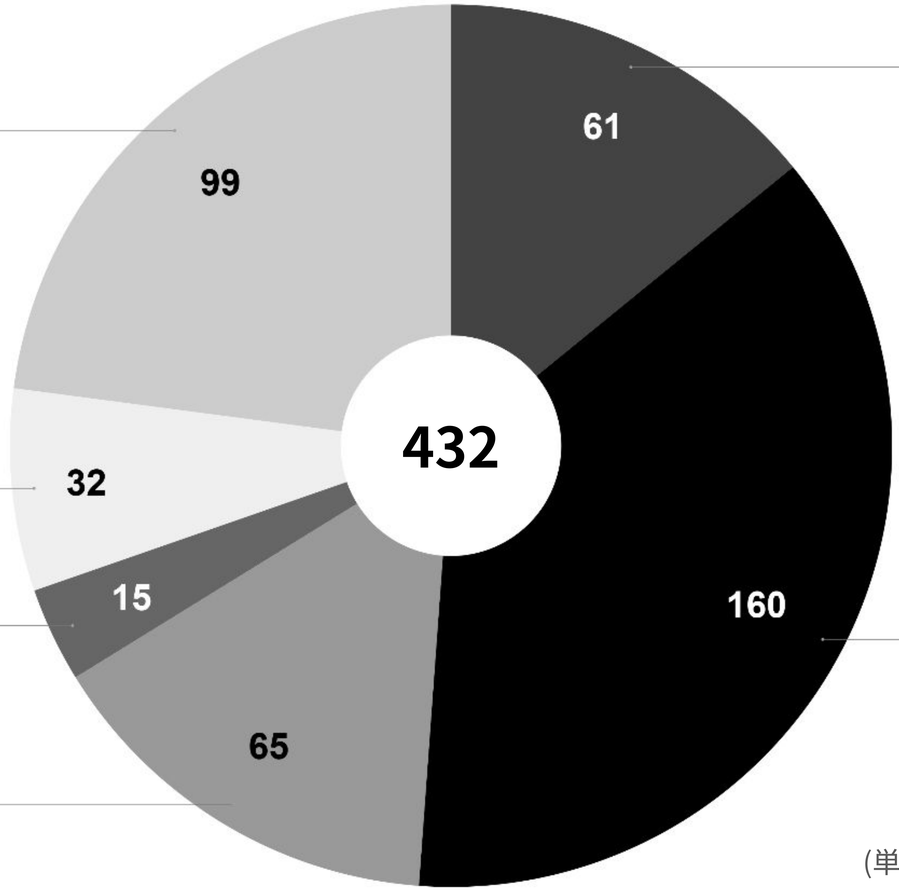
台湾



米国



従業員の構成



HENNGE One開発/研究開発
14.1%

HENNGE One営業
37.0%

HENNGE Oneカスタマー・サクセス
15.0%

事業開発
3.5%

プロフェッショナル・サービス事業
7.4%

その他
22.9%

(単位:人、アルバイト含まず、2026年9月末日現在)

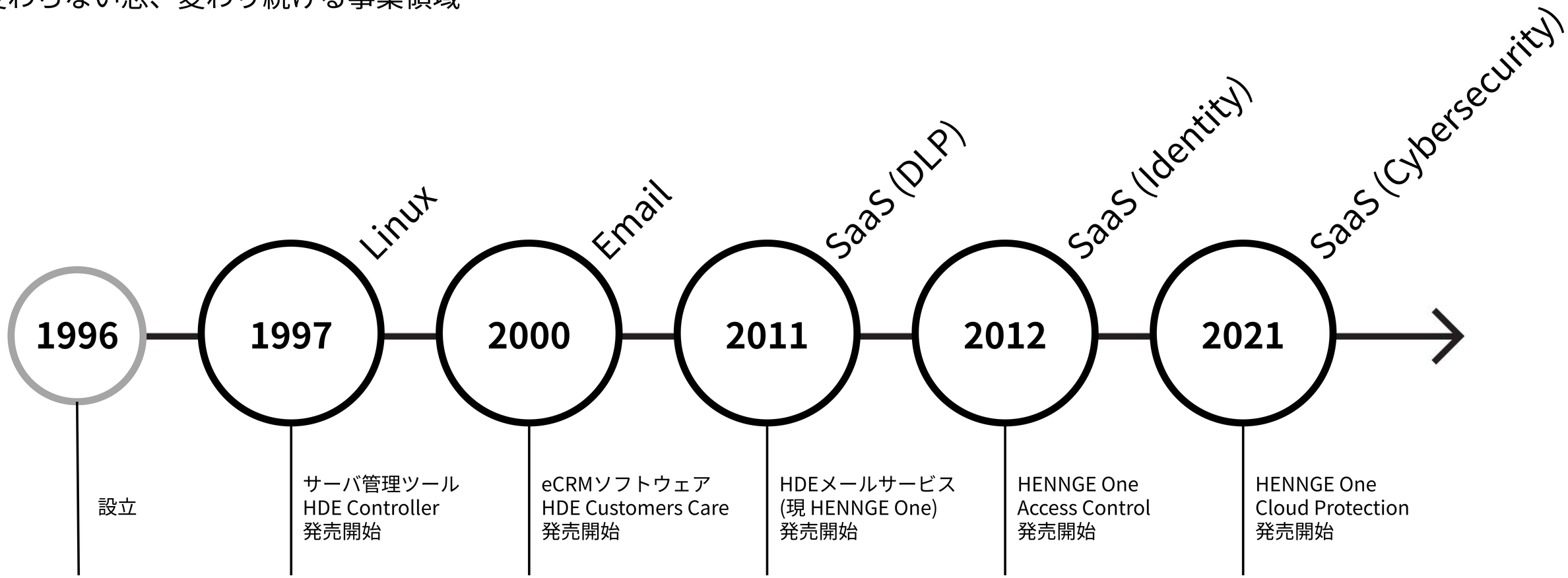
経営理念

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

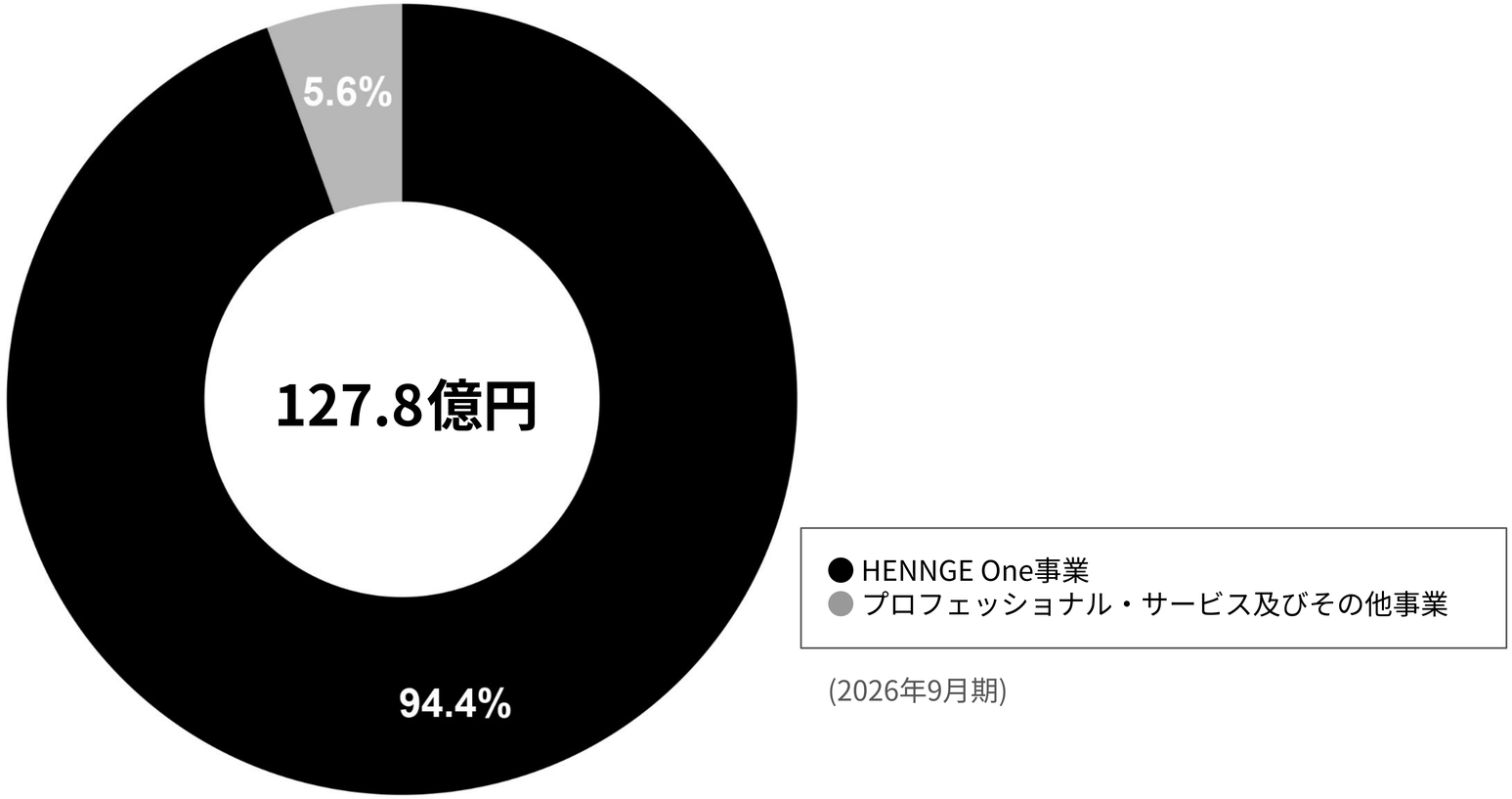
History

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

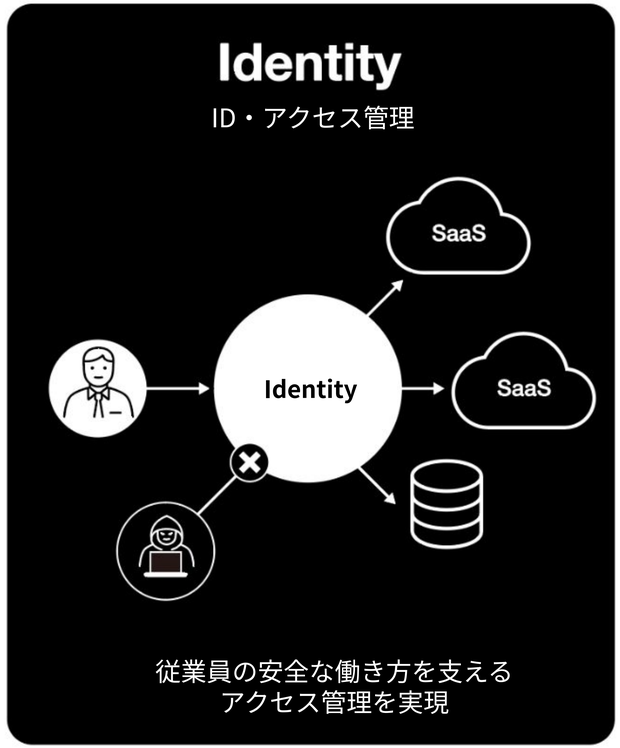
HENNGE One事業の売上高は、全体の約94.4%

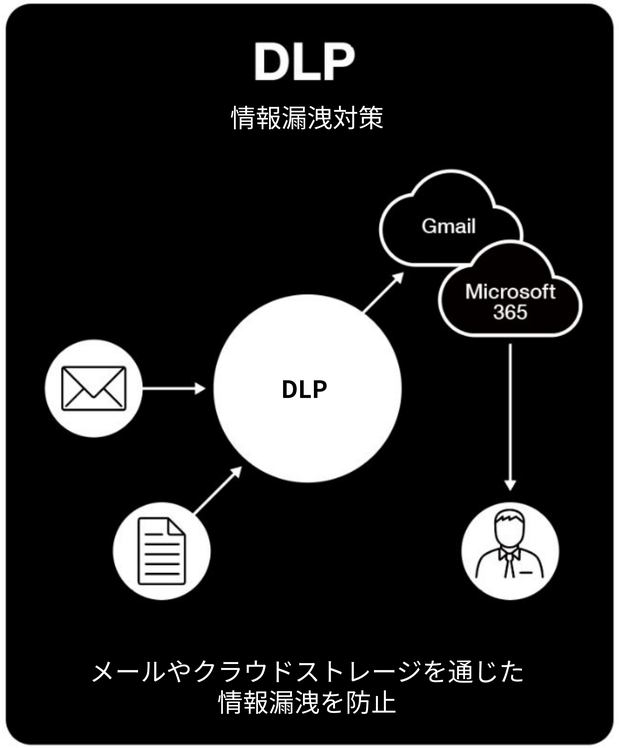


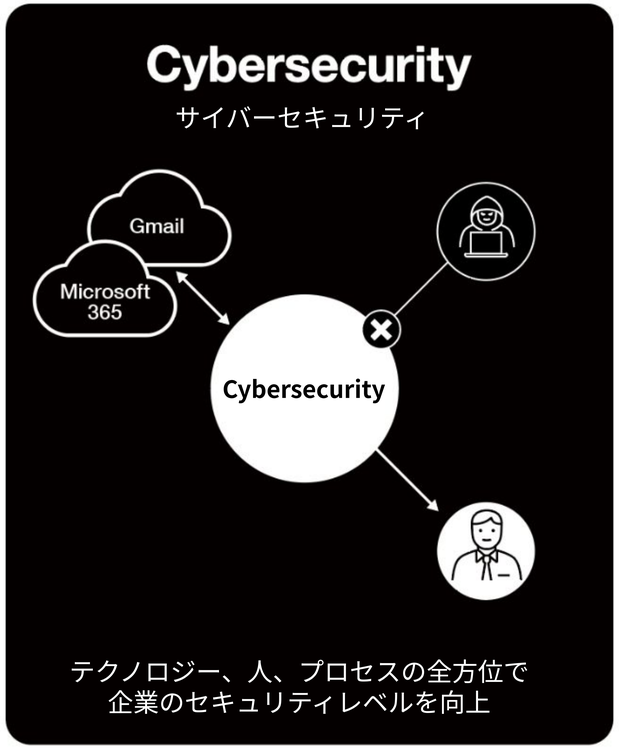
(2026年9月期)

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





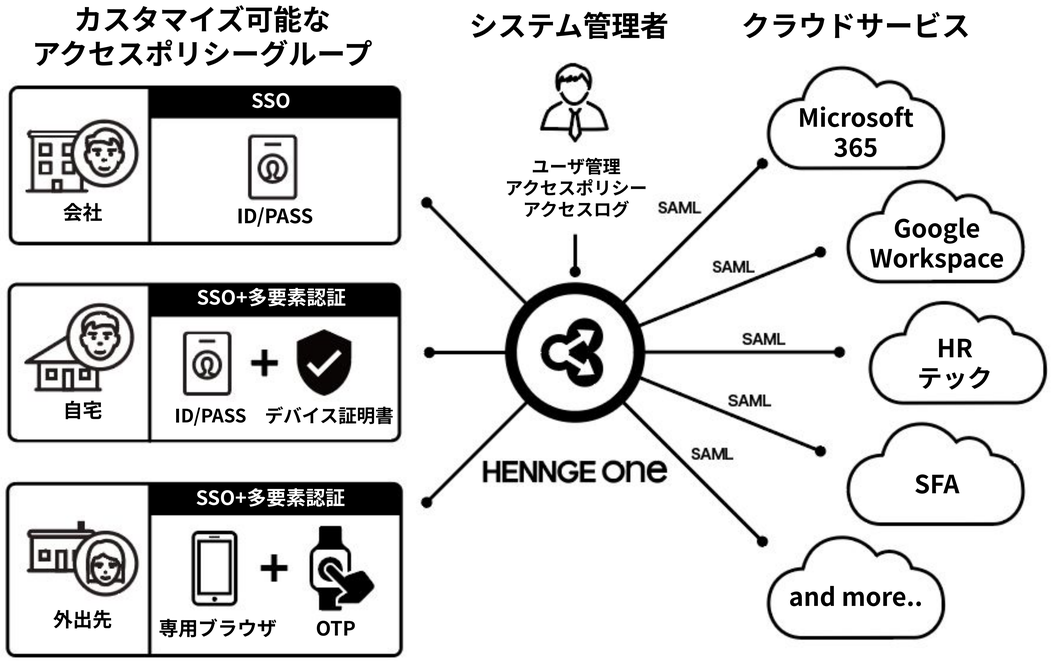


HENNGE Oneサービス稼働率 **99.9**%超

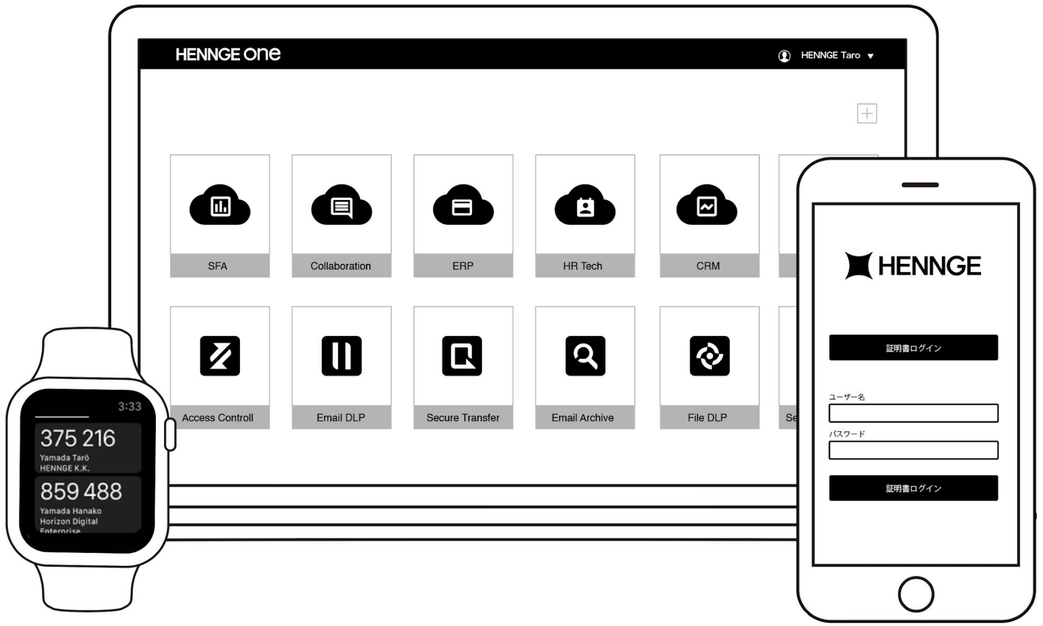
HENNGE One - Identity

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



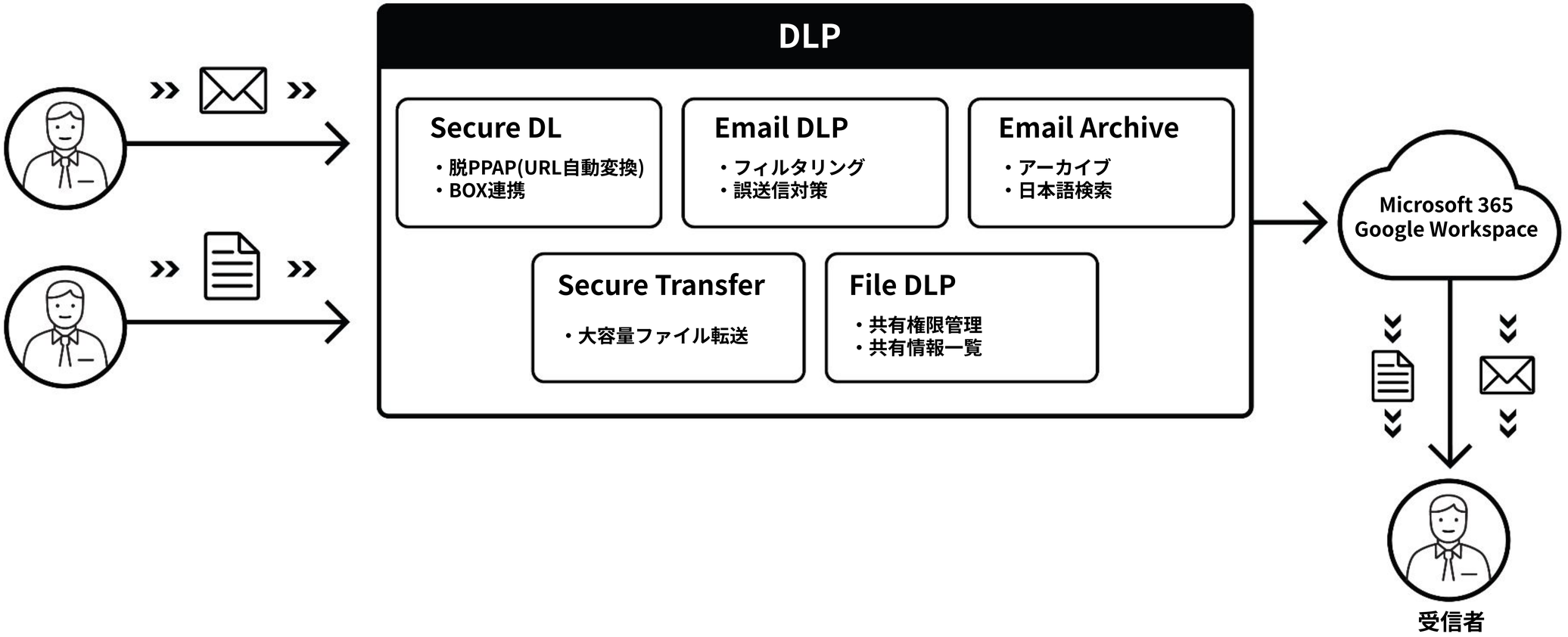
ID統合



SSO連携：**502**のクラウドサービスに対応

HENNGE One - DLP

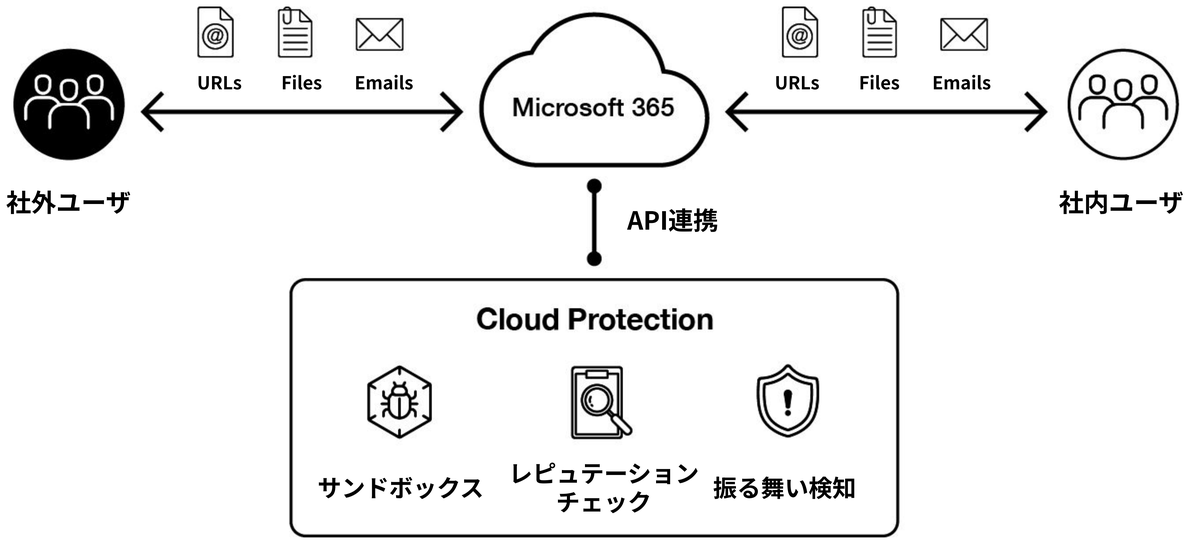
メール誤送信やファイル共有設定ミス等に起因する、企業の機密情報等、重要なデータの漏えいを防止



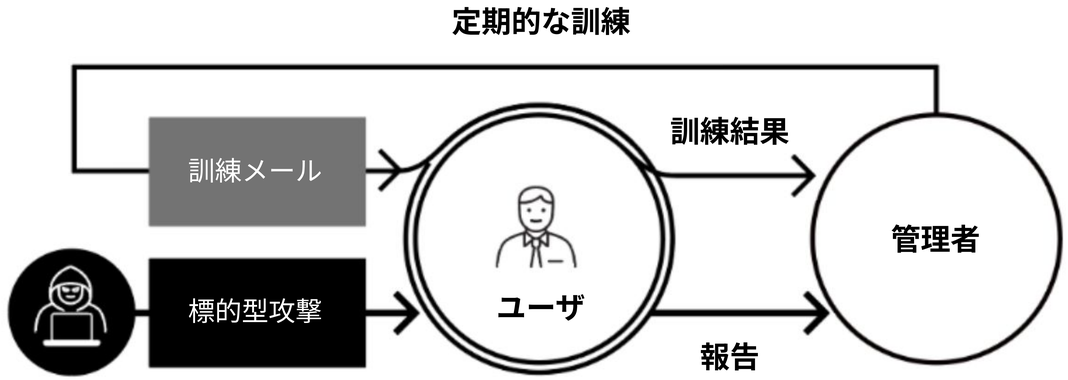
HENNGE One - Cybersecurity

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

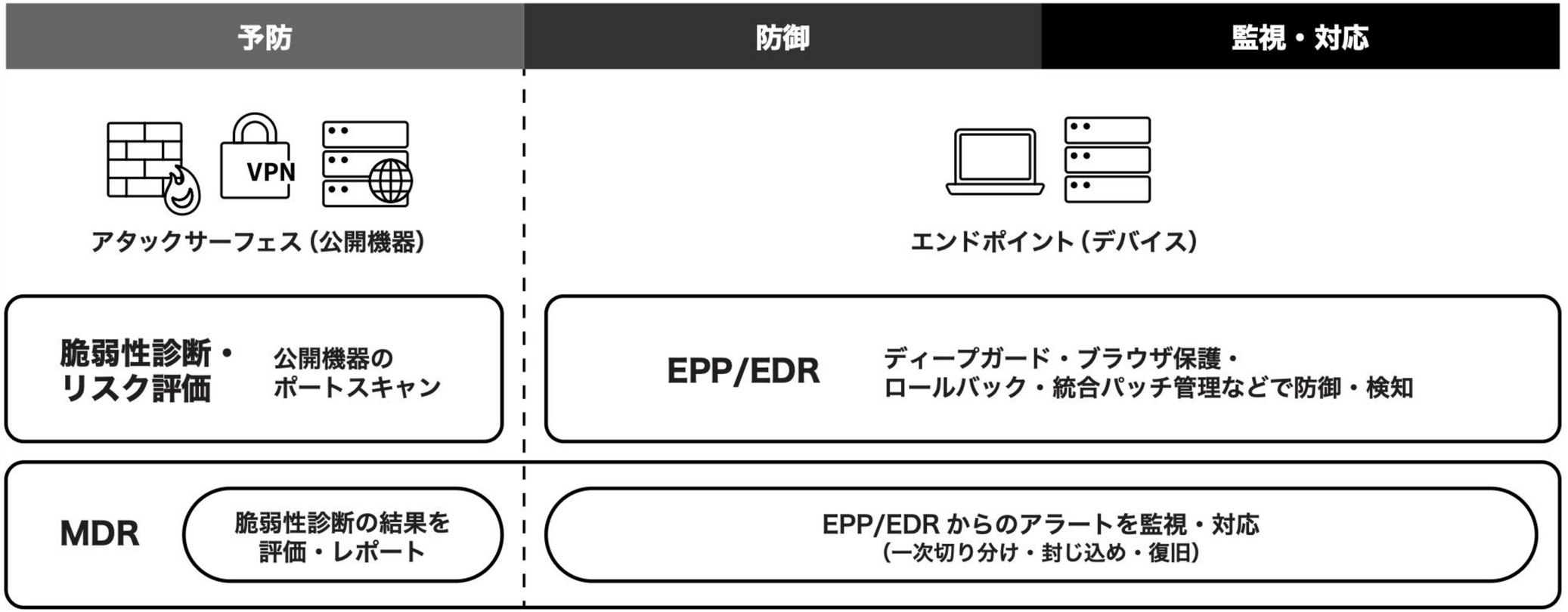


HENNGE Tadrill



HENNGE One - Cybersecurity

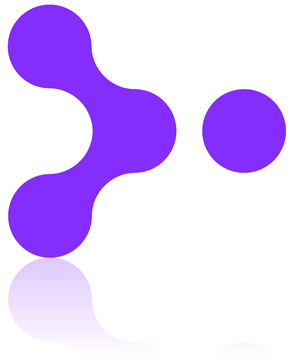
2026年3月、新サービス「HENNGE Endpoint & Managed Security」を提供開始
EDR、MDR、脆弱性診断を統合したサービスで、端末だけでなく外部に公開しているIT機器も含めた包括的な対策を提供



HENNGE One - 3つの新サービス

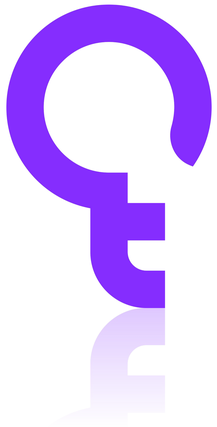
2026年10月、HENNGE Oneの3つのサービスを提供開始
HENNGE Oneのカバー領域をID・デバイス・ネットワークへと拡大することで、ゼロトラストの実装を推進

Mesh Network



P2P通信技術による端末間の直接接続とアクセス制御により、従来型VPNに伴う脆弱性リスクを低減し、攻撃の横展開を抑制するネットワークサービス

Password Manager



SSO非対応システムやSaaSの認証情報を統合管理し、共有IDの権限設定や利用ログ記録により安全な運用を可能にするパスワード管理サービス

Domain Protection



送信ドメイン認証の可視化・分析と運用支援により、自社ドメインを悪用したなりすましメールの検出と対策を可能にするドメイン保護サービス

HENNGE One - 強固な顧客基盤

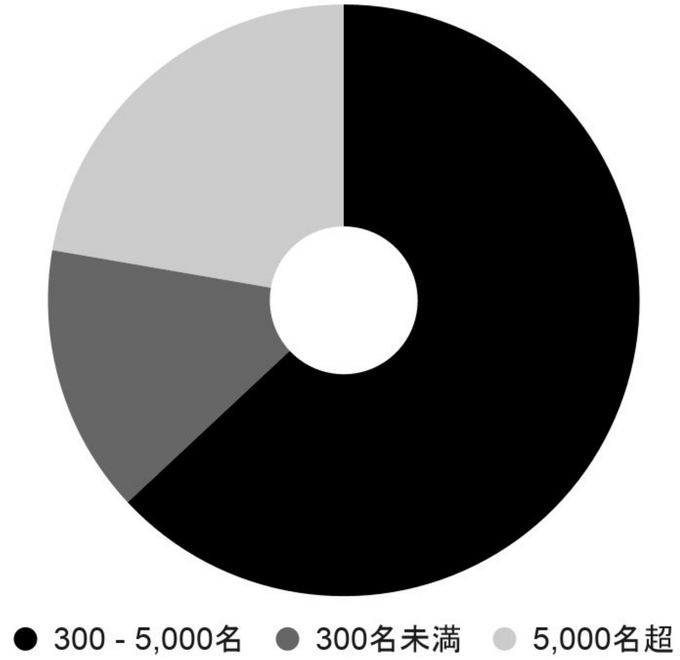
4,058社の多様な業種・業態でのご利用実績、契約ユーザ数は約326.9万人
契約企業あたりの平均契約ユーザ数は約806人 (2026年9月末日現在)

渋谷区 Shibuya City
TIGER
西日本新聞社
ニチレイ
JPX JAPAN EXCHANGE GROUP
SHIZGAS 静岡ガスグループ
Asahi GROUP
TOYOTA FINANCIAL SERVICES
Sanrio
DeNA
JR九州
OK
sala
TODA
あなたと、コンビに、FamilyMart
SUZUKI
unicharm ユニ・チャーム
BIZREACH

他、多数

東証上場企業の約**21.7%**がご利用

2026年9月期の契約ユーザ規模別分布 (ARRベース)

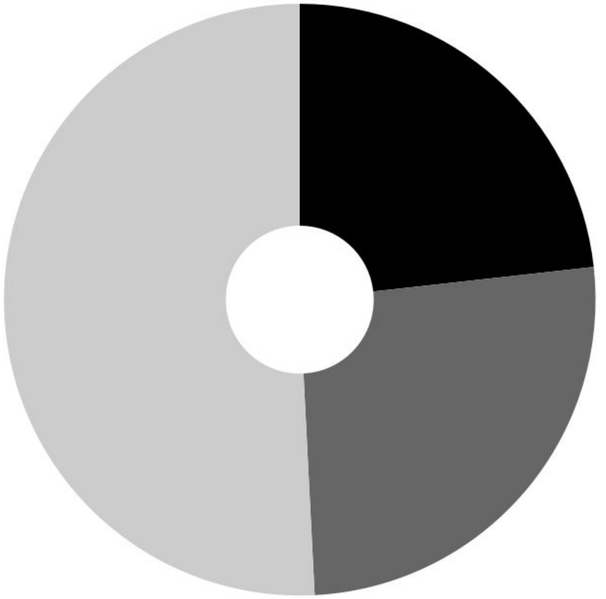


HENNGE One - プラン一覧 (～2026年9月)

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/報告アドオン/eラーニングなど	@300円/月
HENNGE One Endpoint & Managed Security ※2026年3月～	EPP・EDR/24時間365日体制のMDR/脆弱性診断/攻撃対象領域の管理など	@950円/月

2026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

2026年8月発表の新プラン (2026年10月～)

2026年10月、HENNGE Oneの提供プランを刷新

	プラン名	従来価格(税別)	新価格(税別)
HENNGE One Suite	HENNGE One Ultra ※2026年10月～	-	@2,500円/月
	HENNGE One Pro	@1,000円/月	@1,500円/月
	HENNGE One Basic	@800円/月	@1,000円/月

	プラン名	従来価格(税別)	新価格(税別)
HENNGE One Identity Edition	HENNGE IdP Ultra ※2026年10月～	-	@1,000円/月
	HENNGE IdP Pro	@500円/月	@600円/月
	HENNGE IdP	@300円/月	@400円/月

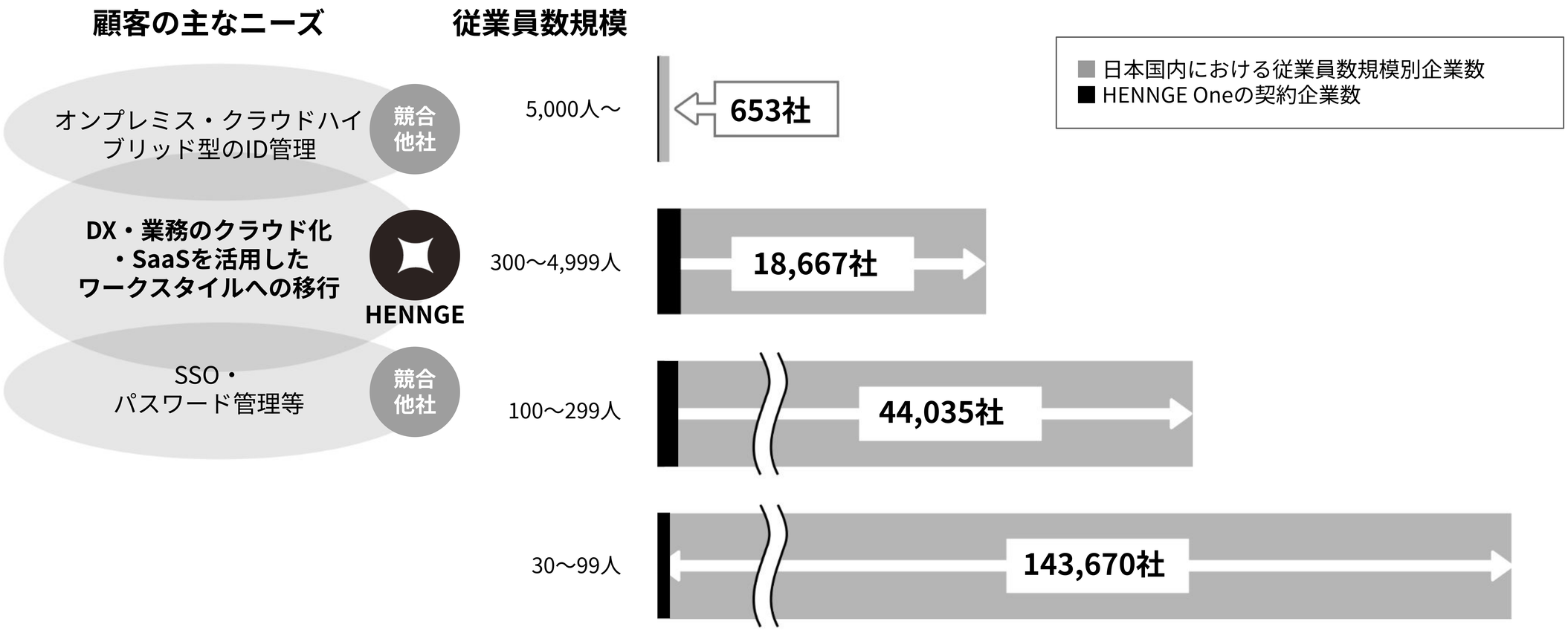
	プラン名	従来価格(税別)	新価格(税別)
HENNGE One DLP Edition	HENNGE DLP Pro ※2026年10月～	-	@650円/月
	HENNGE DLP	@350円/月	@450円/月
	HENNGE File DLP	@350円/月 ※変更無し	
	HENNGE ARC	@350円/月	@400円/月

	プラン名	従来価格(税別)	新価格(税別)
HENNGE One Cybersecurity Edition	HENNGE Cybersecurity Ultra ※2026年10月～	-	@1,400円/月
	HENNGE Cybersecurity Pro ※2026年10月～	-	@500円/月
	HENNGE Cloud Protection	@200円/月	@350円/月
	HENNGE Tadrill	@300円/月 ※変更無し	
	HENNGE Endpoint & Managed Security ※2026年3月～	@950円/月 ※変更無し	

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

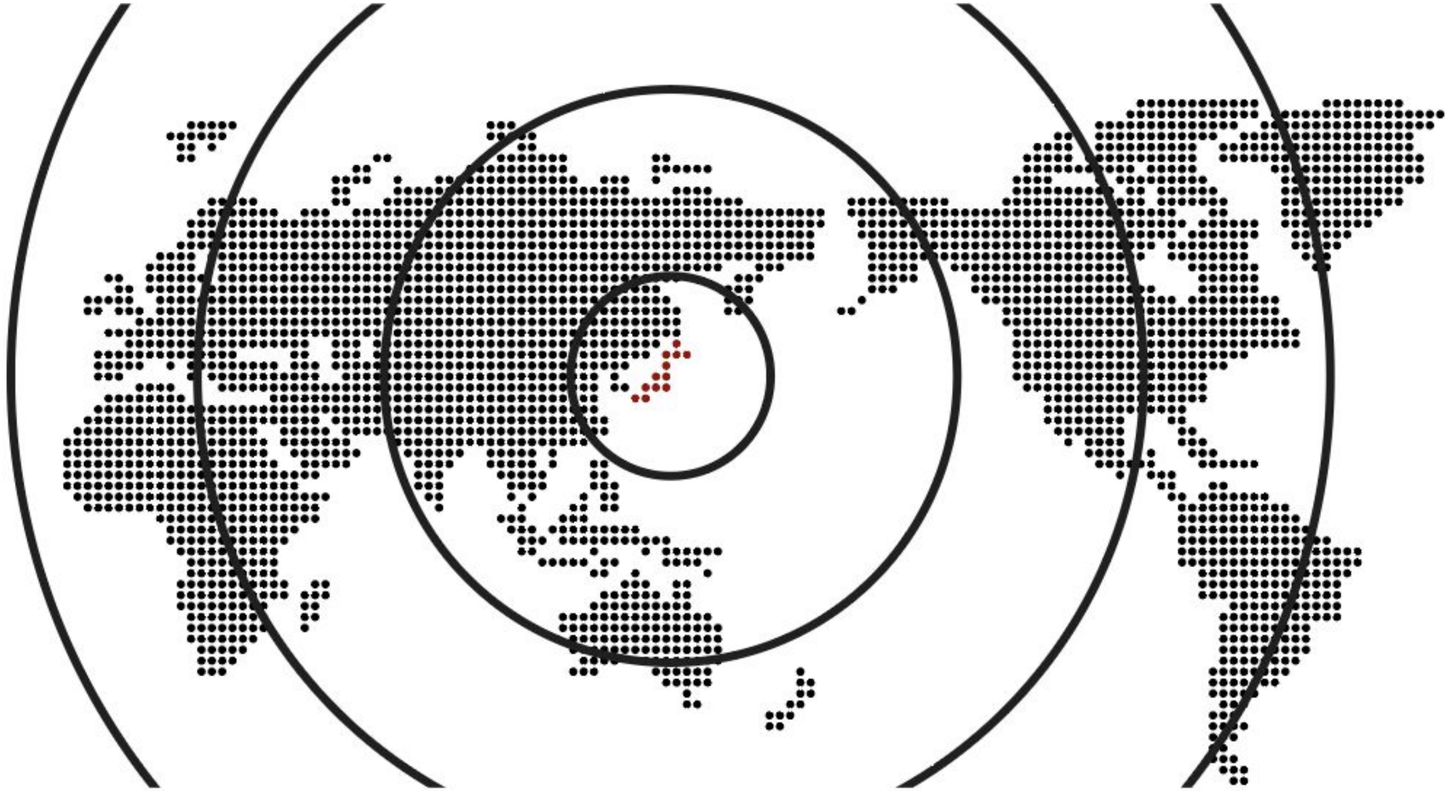
クラウド導入は今後ますます加速していくため、大きな潜在マーケットが存在します



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)

HENNGE AI株式会社の設立について

「テクノロジーの解放」を推進する新たな挑戦の一つとして、子会社を設立

- **子会社の概要**
  - 名称: HENNGE AI株式会社
  - 所在地: 東京都渋谷区
  - 代表者: 代表取締役 今泉 健 (HENNGE株式会社 執行役員)
  - 事業内容: AI関連サービスおよびAI管理ツールの開発・提供、コンサルティング(FDE)
  - 設立年月: 2026年10月
  - 資本構成: HENNGE株式会社 100%

企業価値最大化に向けた持続的な成長の実現へ

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(2026年9月期 :86.3%)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**。

営業利益と株主還元

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、継続的な増益を目指します**。併せて、株主への持続的な利益還元として、引き続き、**累進的な配当**を方針としていきます。

自己資本当期利益率(ROE)

自己資本当期利益率(ROE)(2026年9月期 :43.4%)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**。

東証プライム市場への市場区分変更について

中長期での成長および企業価値のさらなる向上を目指し、
2026年10月20日付けで東京証券取引所プライム市場へ市場区分を変更

市場変更の目的

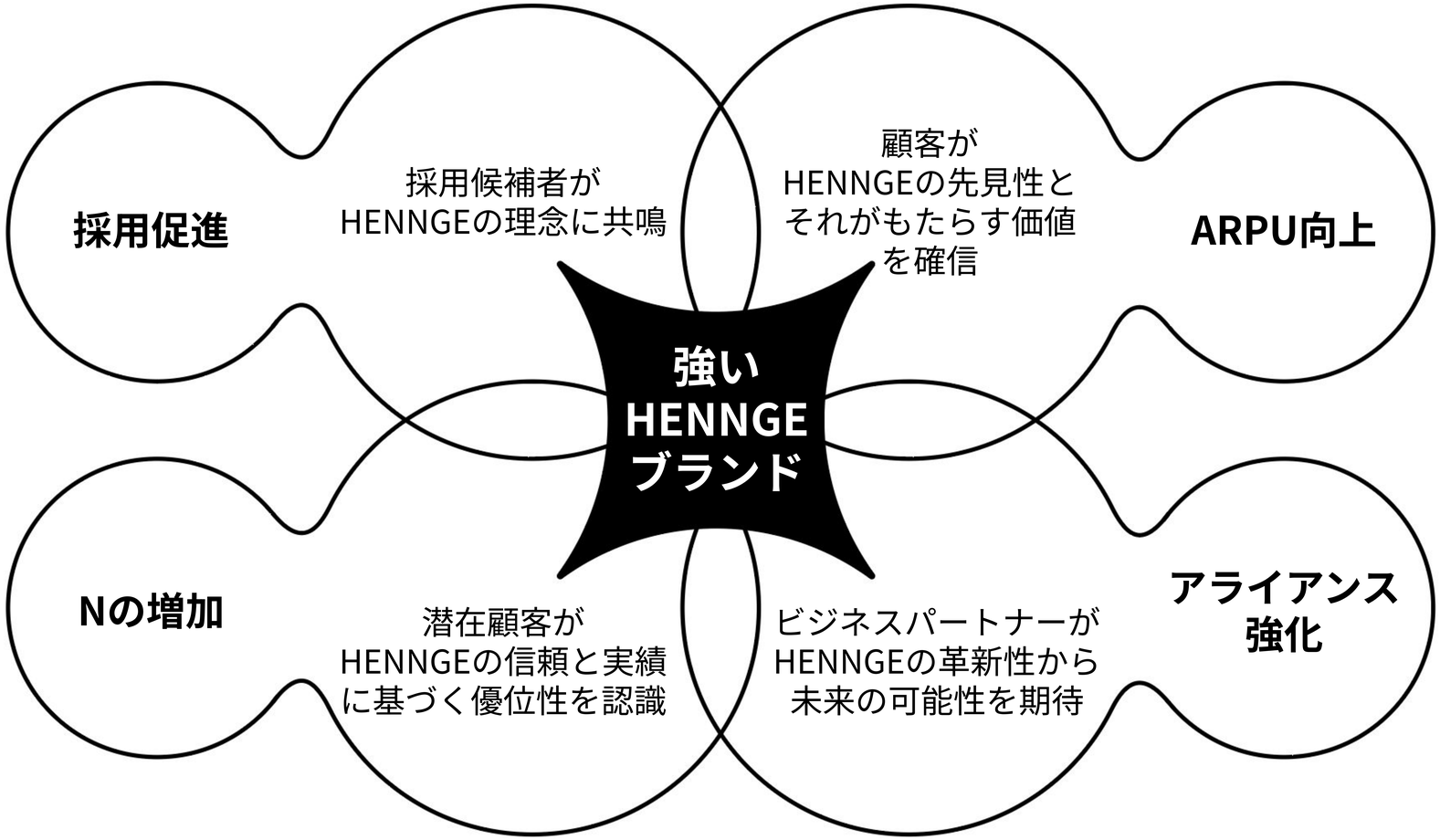
ブランドの強化
優秀な人材の採用や、顧客・パートナー企業との関係強化につなげる。

資本市場でのプレゼンス向上
市場での認知度向上や投資家層へのアクセス拡大を通じて、中長期的な株主価値の向上を目指す。

ガバナンス体制のさらなる高度化
ガバナンス体制を一層整備することで、持続的な企業成長を支える経営基盤を強化する。

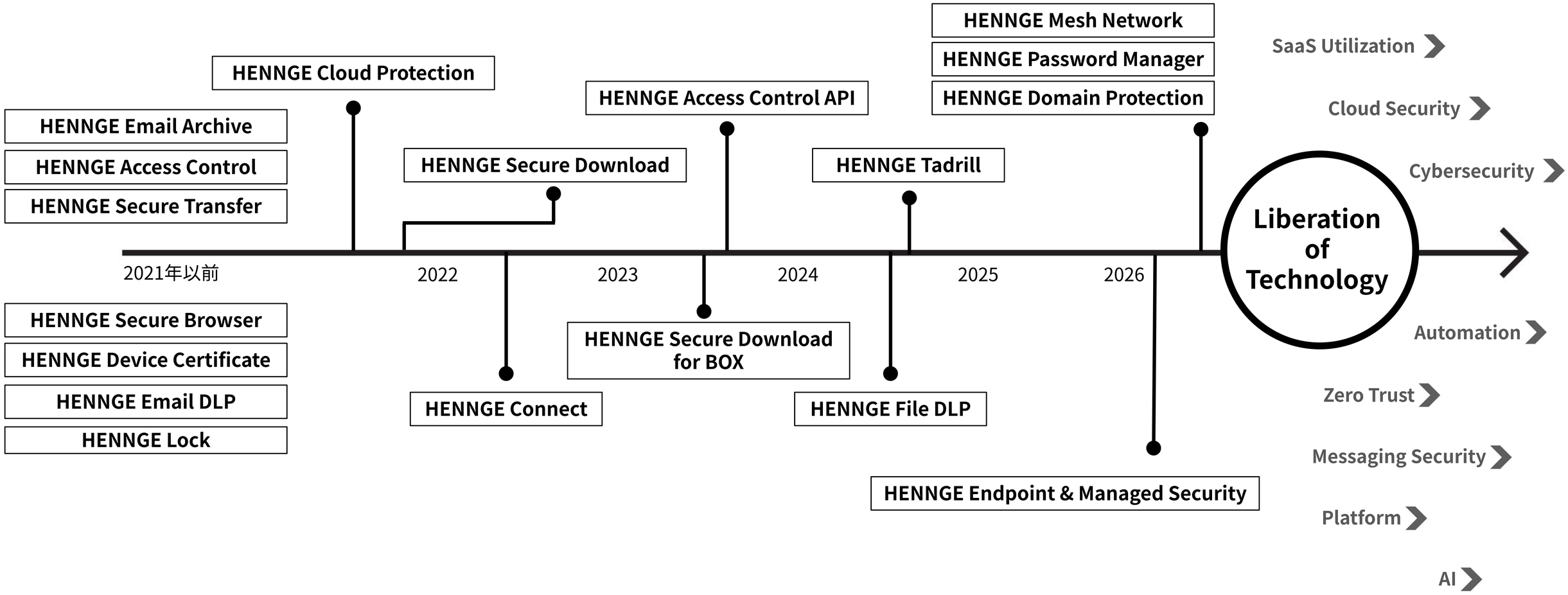
World Class IT Companyへの道

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



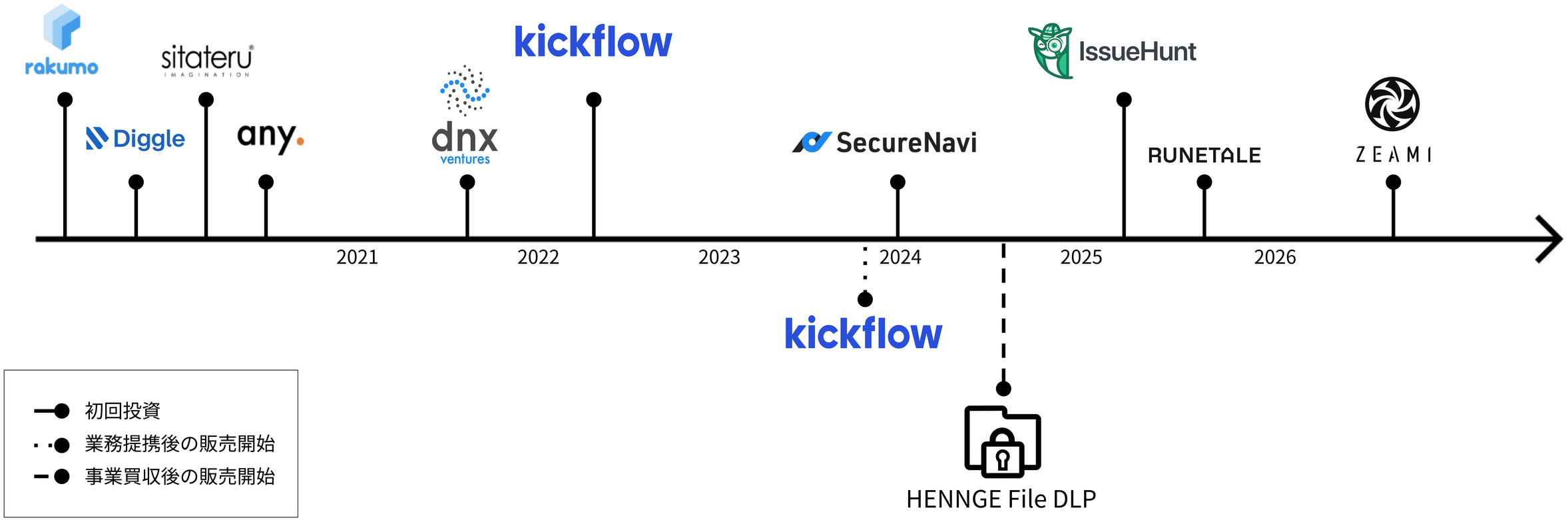
HENNGE One - サービス概要

サービス	概要
HENNGE Access Control	アクセス制御/SSO
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
HENNGE Endpoint & Managed Security	EPP/EDR/MDR/脆弱性診断/攻撃対象領域の管理
HENNGE Mesh Network	ゼロトラストネットワークアクセス(ZTNA)
HENNGE Password Manager	パスワード管理(SSO非対応サービスのログイン管理)

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 Domain Protection	なりすまし対策/DMARC対応
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/eラーニング機能/Tadrill MCP

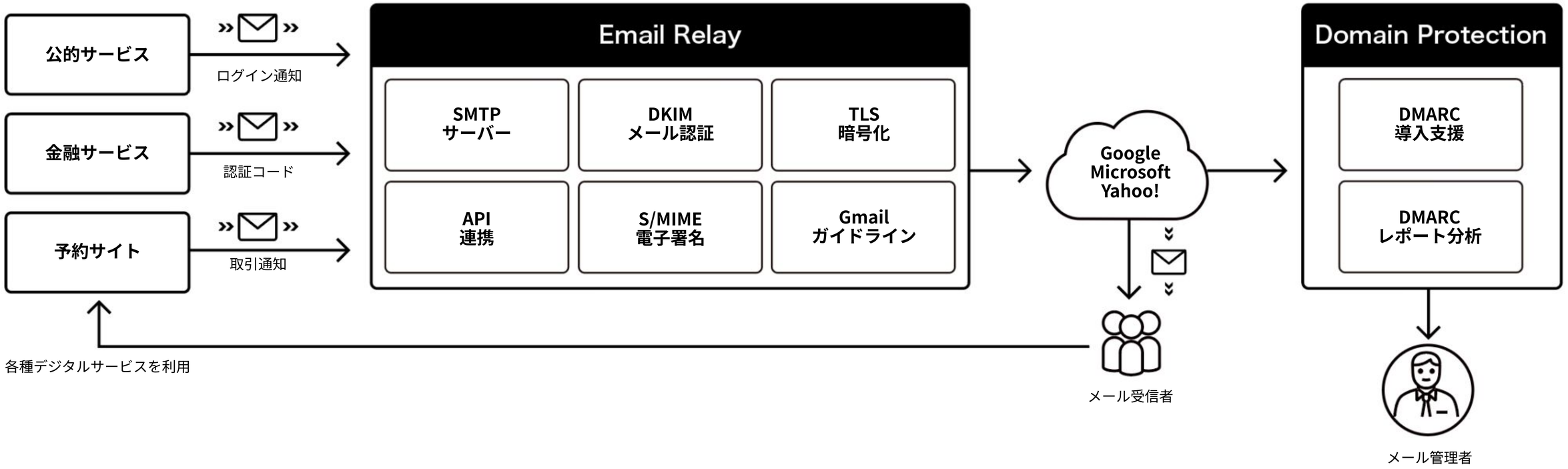
事業投資等

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ことに加え、
高度なセキュリティ要求と配信の確実性を両立する、専門性の高いクラウド型メール配信サービス



大切にする価値観

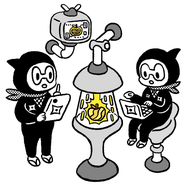
「テクノロジーの解放」を具現化すべく、未成熟な果実(新技術)を積極的に食べ続け、アーリーアダプターであり続けます
お客様に先駆けて何回も失敗を繰り返しながら、お客様に役立つ技術を見極め、それを広く提供していきます

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。



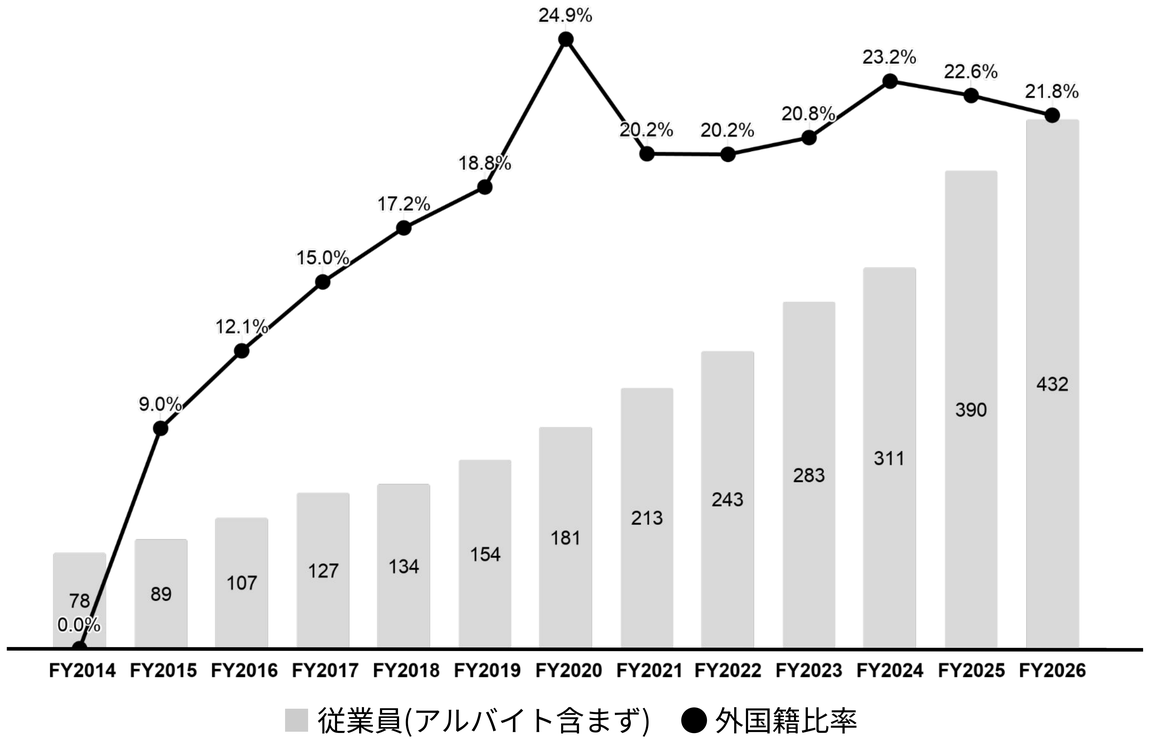
09
Win together
ひとりでは勝てない。
頂きは高い。
さあどうする？



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**20**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

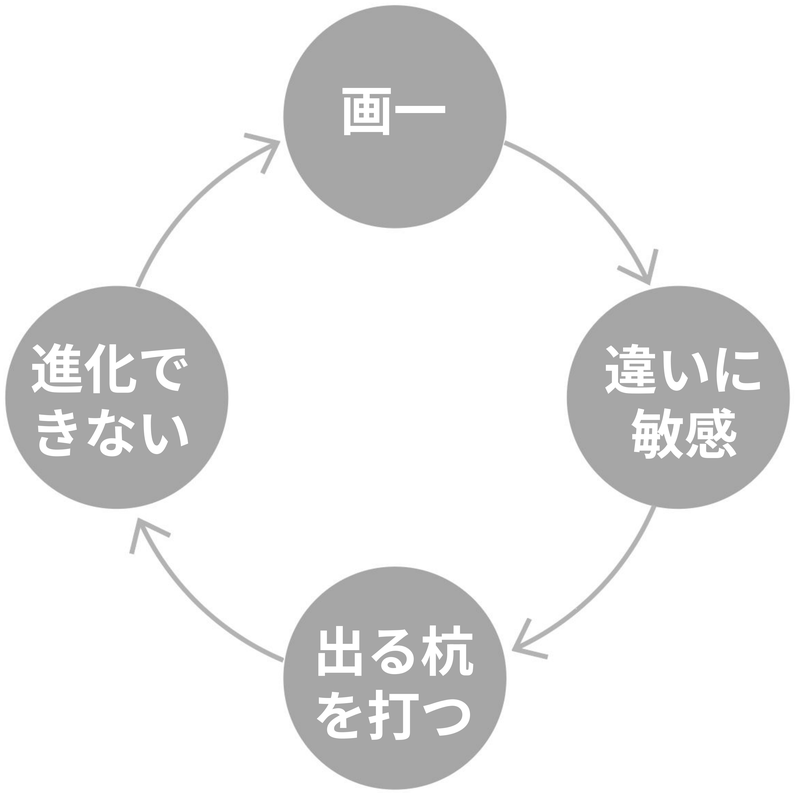
(2026年9月末日現在)

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

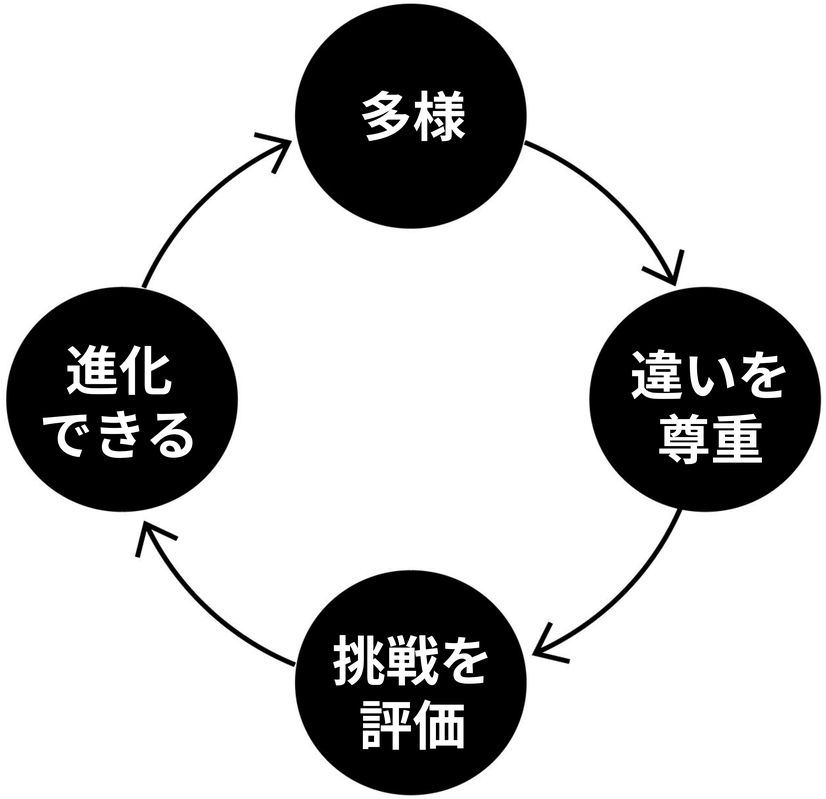
旧HENNGE

多様性を恐れる管理型の組織



HENNGE

多様性を受け入れる信頼型の組織



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間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