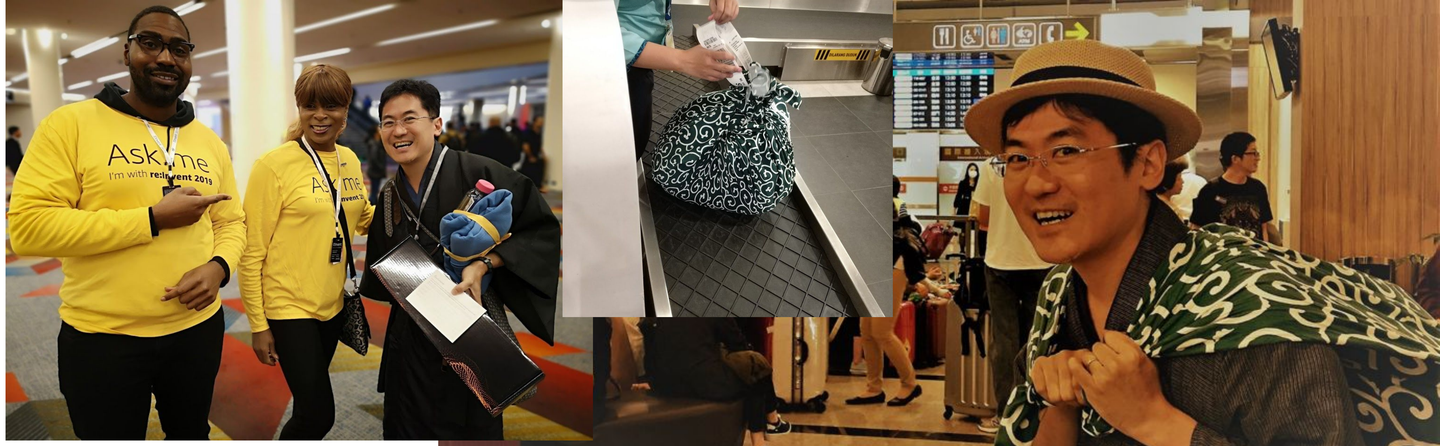
個人投資家向け
WEBセミナー

HENNGE株式会社(東証グロース：4475)
2026年8月26日

小椋　一宏
おぐら　かずひろ



趣味：プログラミング・楽器演奏・裁縫
1975年生まれ
年間360日くらい着物

学生時代にHENNGEを創業(1996)

HENNGE株式会社
代表取締役社長CEO

目次

1. HENNGE?
2. 付加価値創出サイクル
3. 成長戦略

補足資料
- 2026年9月期 第3四半期決算説明資料

HENNGE??

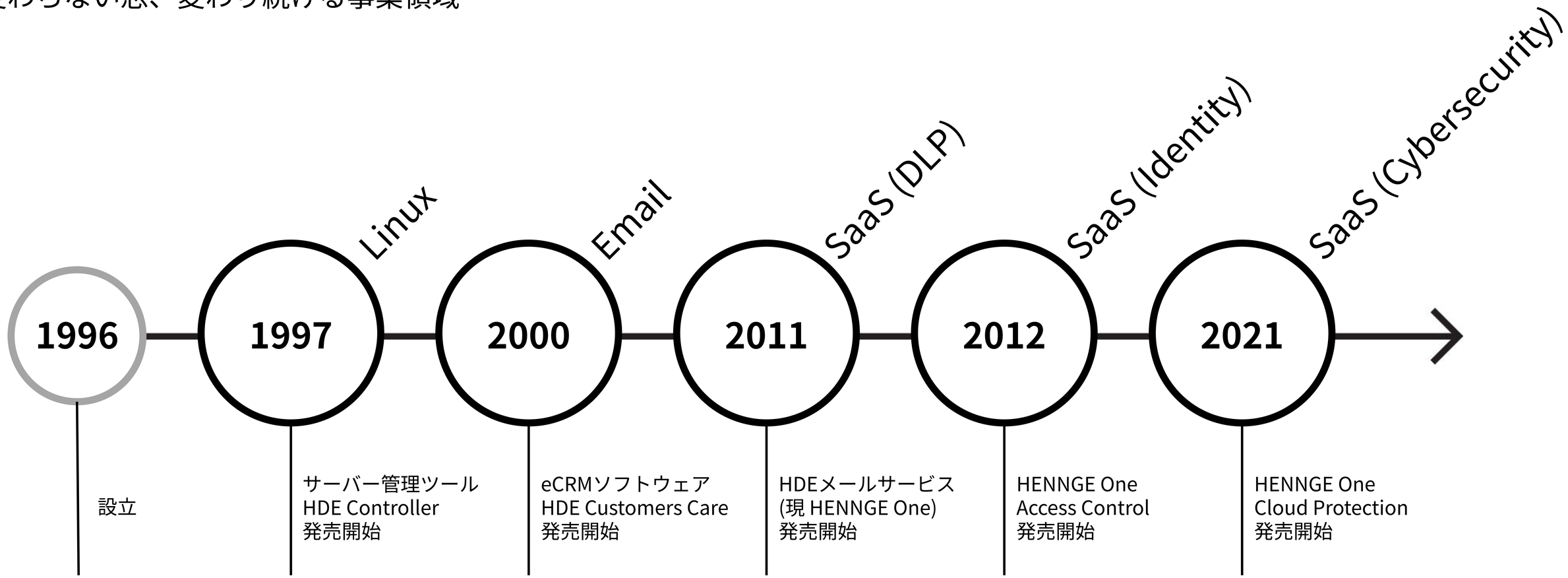
経営理念

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

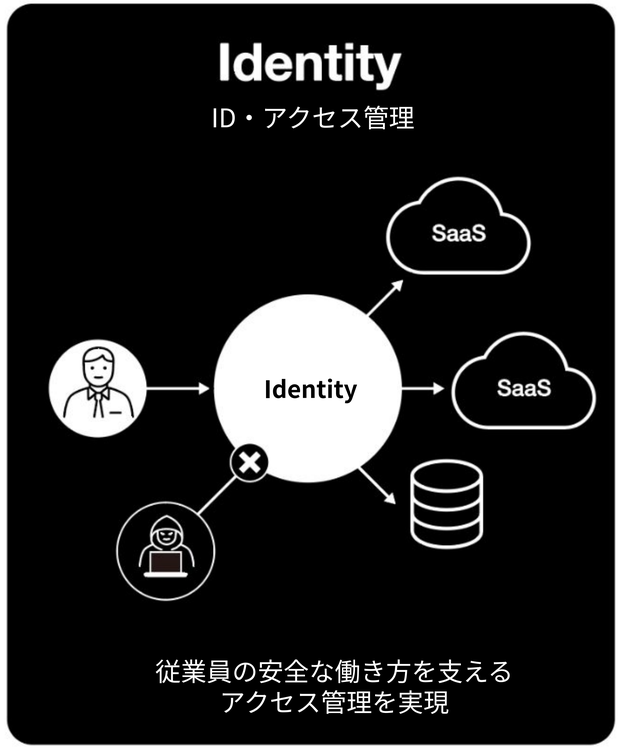
History

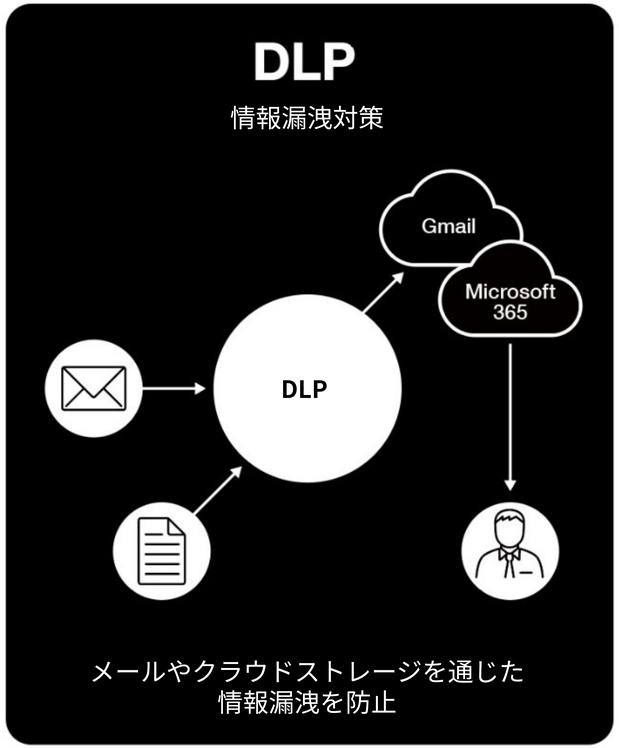
変わらない志、変わり続ける事業領域

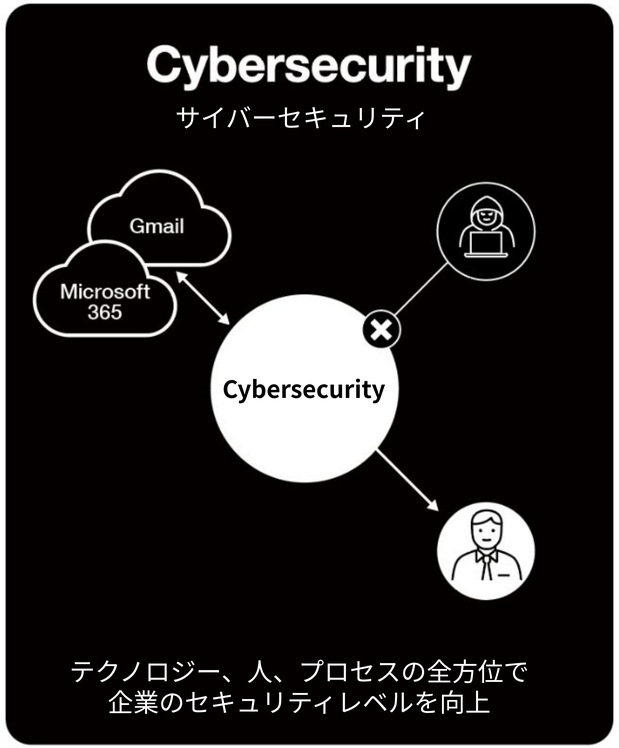


HENNGE One

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





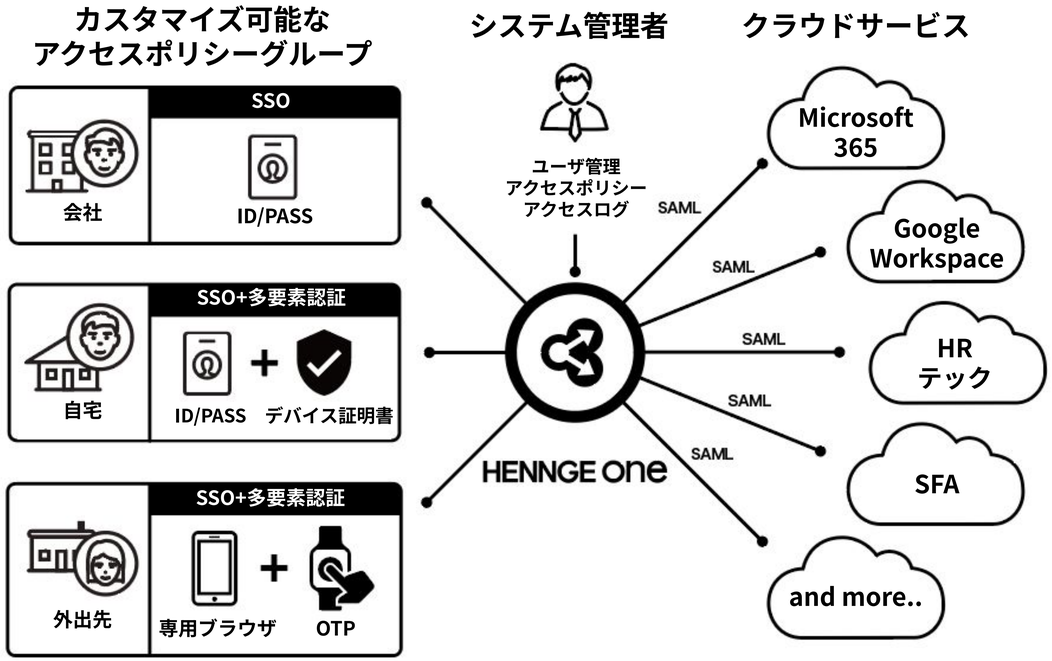


HENNGE Oneサービス稼働率 **99.9**%超

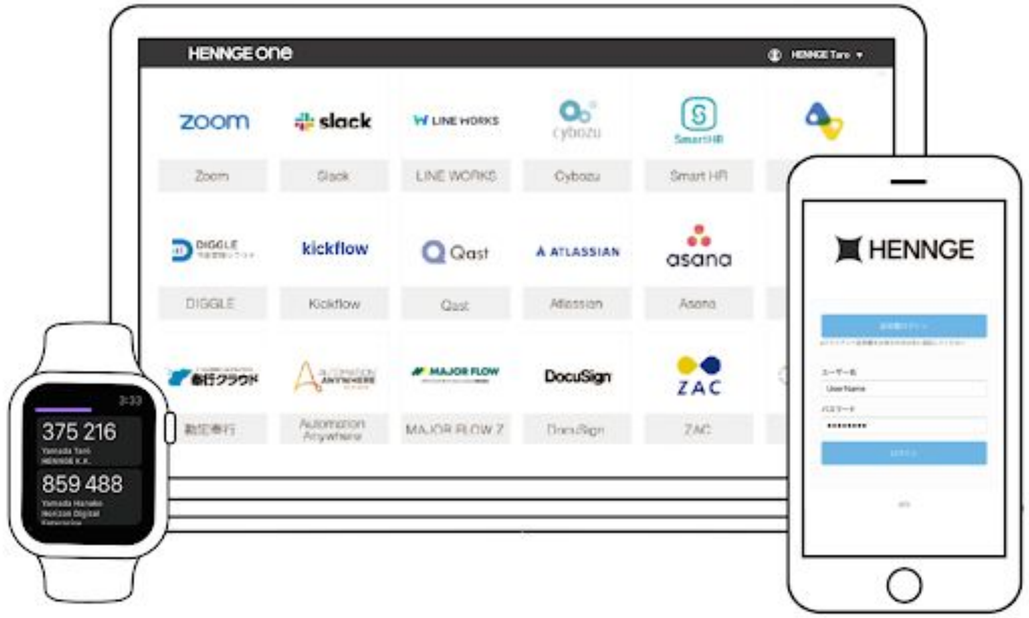
HENNGE One - Identity

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



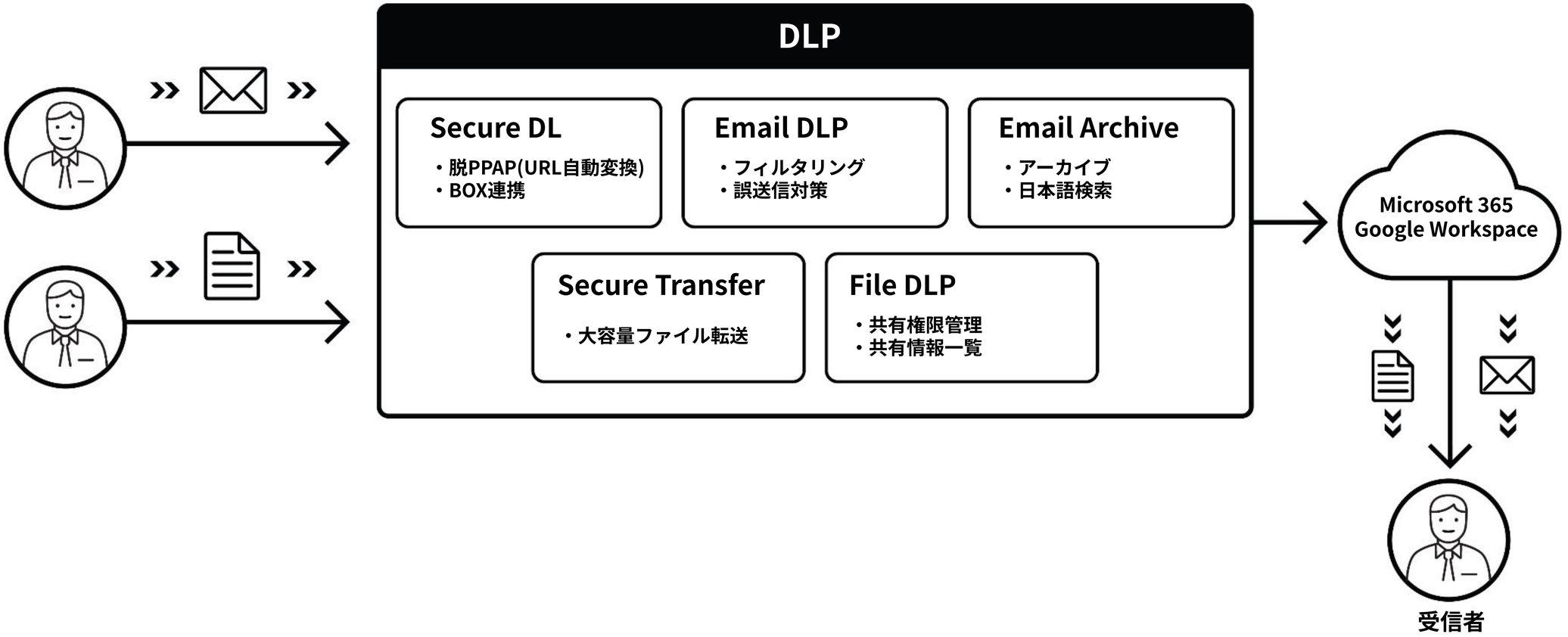
ID統合



SSO連携：**485**のクラウドサービスに対応

HENNGE One - DLP

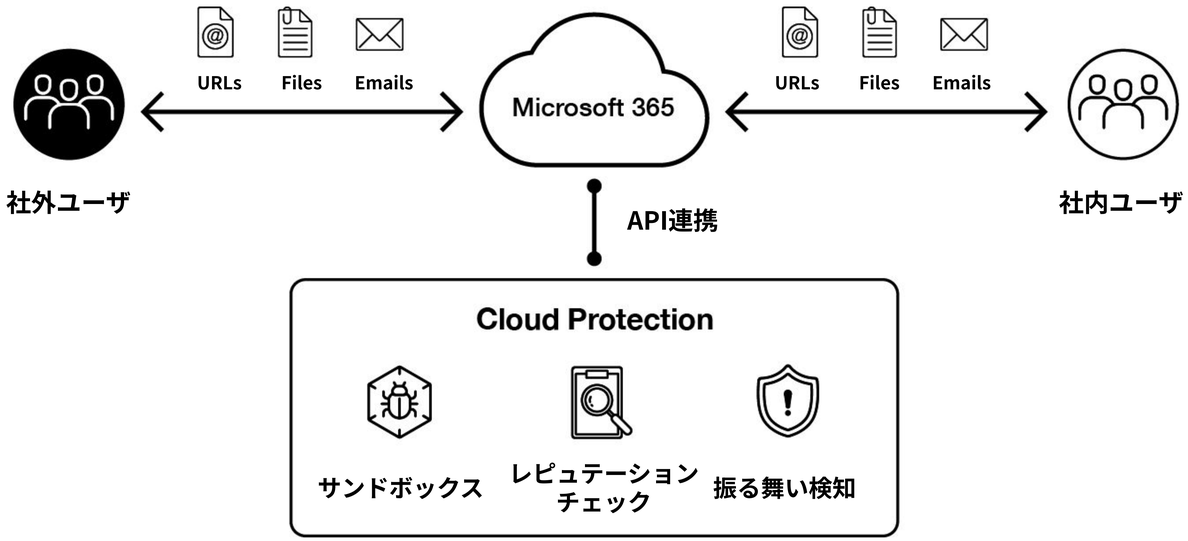
メール誤送信やファイル共有設定ミス等に起因する、企業の機密情報等、重要なデータの漏えいを防止



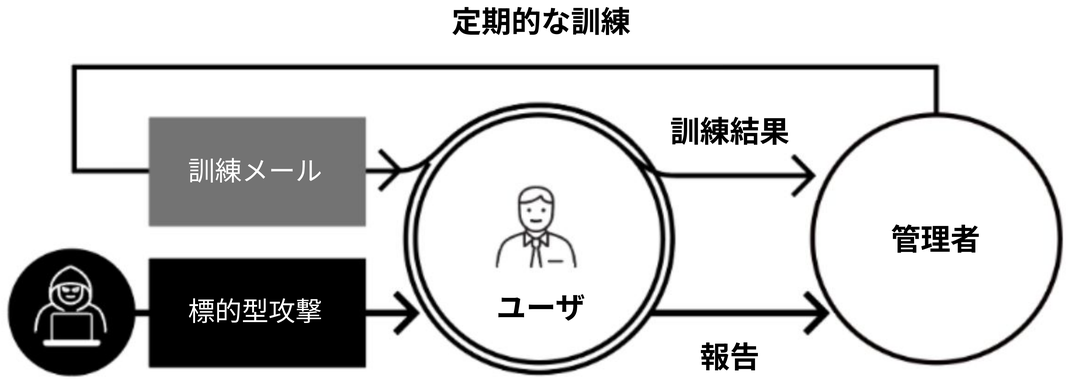
HENNGE One - Cybersecurity

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



契約企業数

3,881社

契約ユーザ数

314万ユーザ

東証上場企業の導入率

20.8%

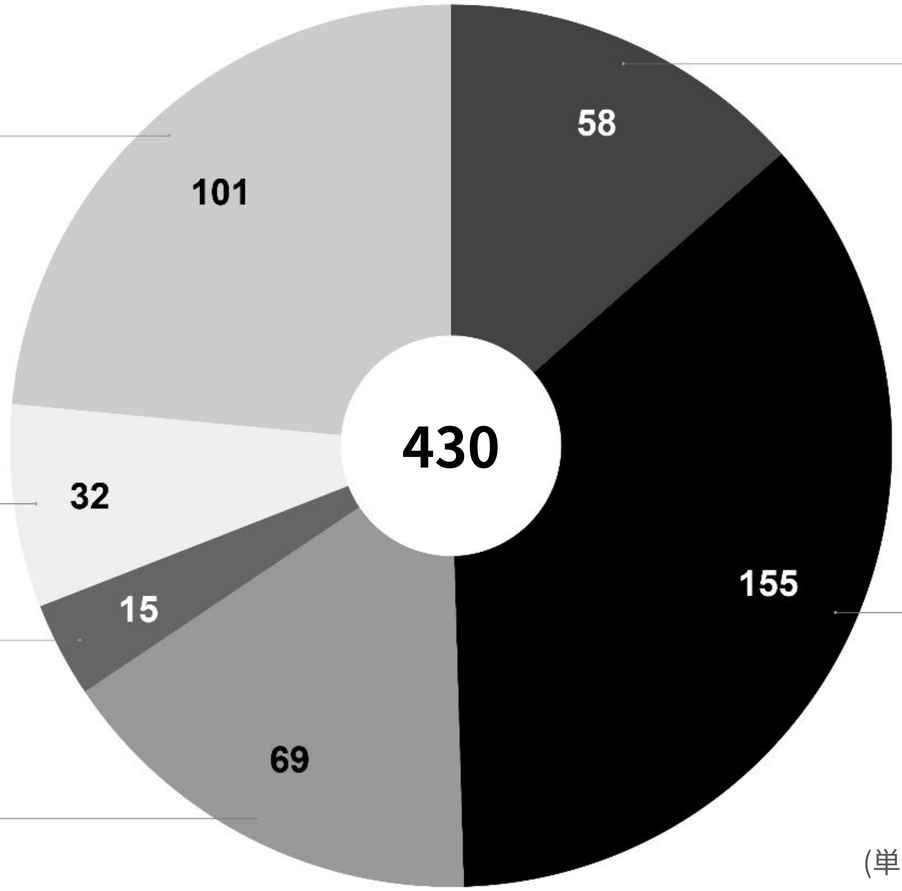
渋谷区 Shibuya City
TIGER
西日本新聞社
ニチレイ
JPX JAPAN EXCHANGE GROUP
SHIZGAS 静岡ガスグループ
Asahi GROUP
TOYOTA FINANCIAL SERVICES
Sanrio
DeNA
JR九州
OK
sala
TODA
あなたと、コンビに、FamilyMart
SUZUKI
unicharm ユニ・チャーム
BIZREACH

(2026年6月末日現在)

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)

従業員の構成



HENNGE One開発/研究開発
13.5%

HENNGE One営業
36.0%

HENNGE Oneカスタマー・サクセス
16.0%

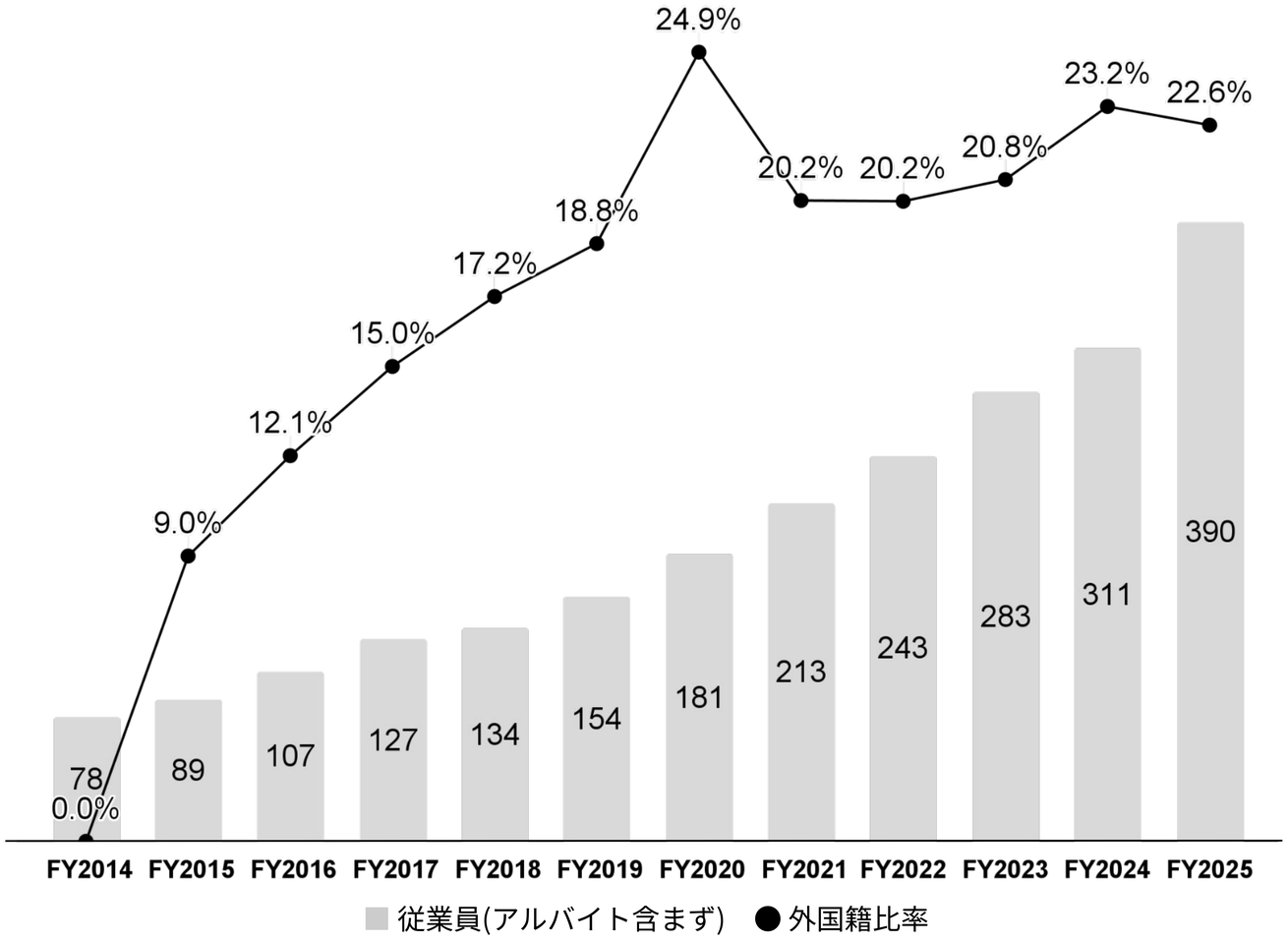
事業開発
3.5%

プロフェッショナル・サービス事業
7.4%

その他
23.5%

(単位:人、アルバイト含まず、2026年6月末日現在)

ダイバーシティ＆インクルージョン



連結従業員 (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)

HENNGE Global Internship Program

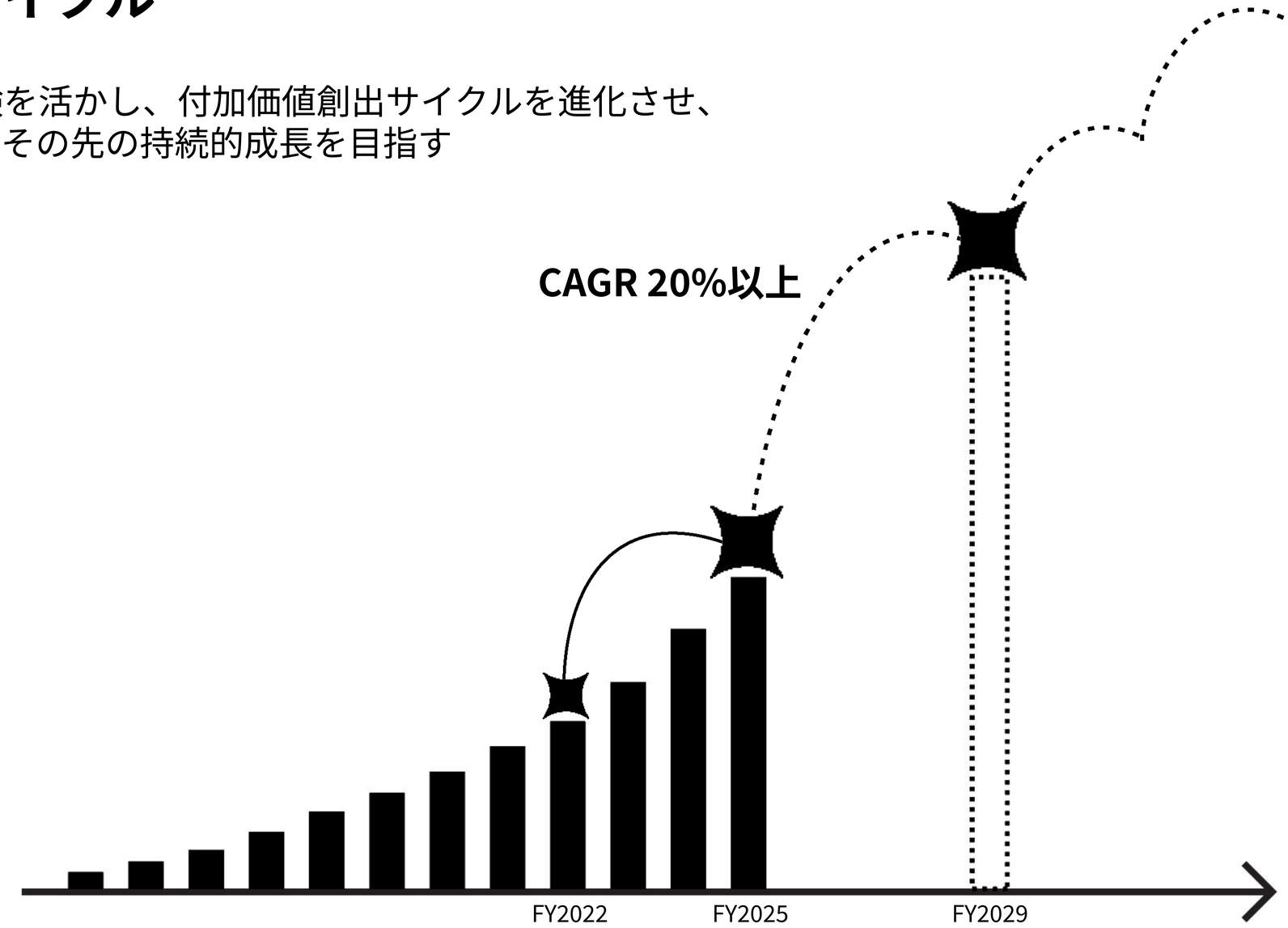
累計応募総数　約**200**の国と地域から**9**万人超

(2025年9月末日現在)

付加価値創出サイクル

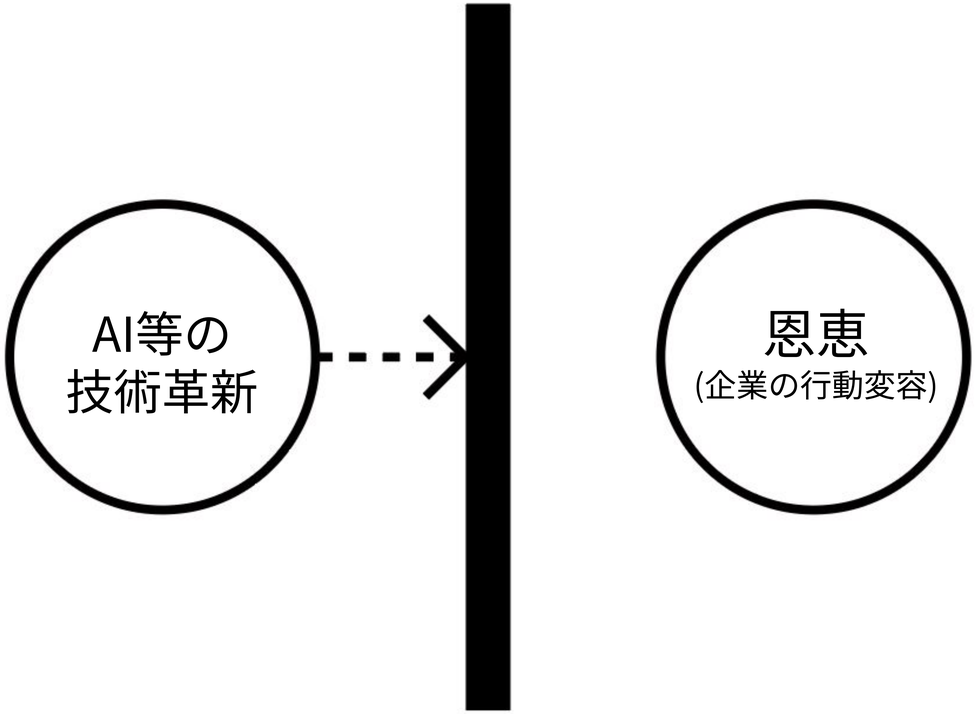
付加価値創出サイクル

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

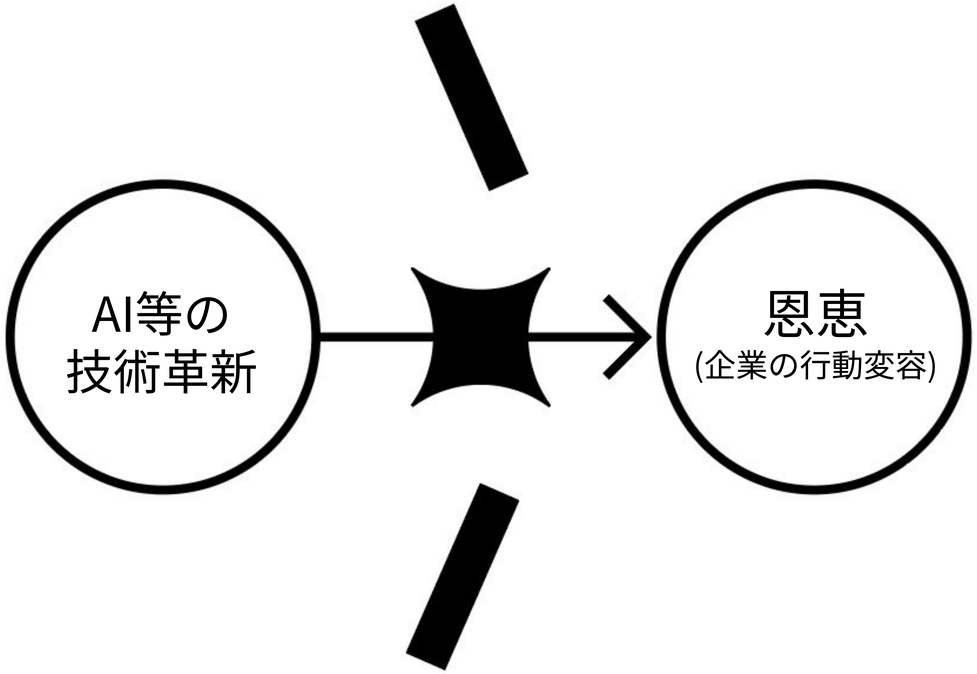


(棒グラフの各数値はHENNGE OneのARRで表示しています。)

HENNGEの想い：テクノロジーの解放

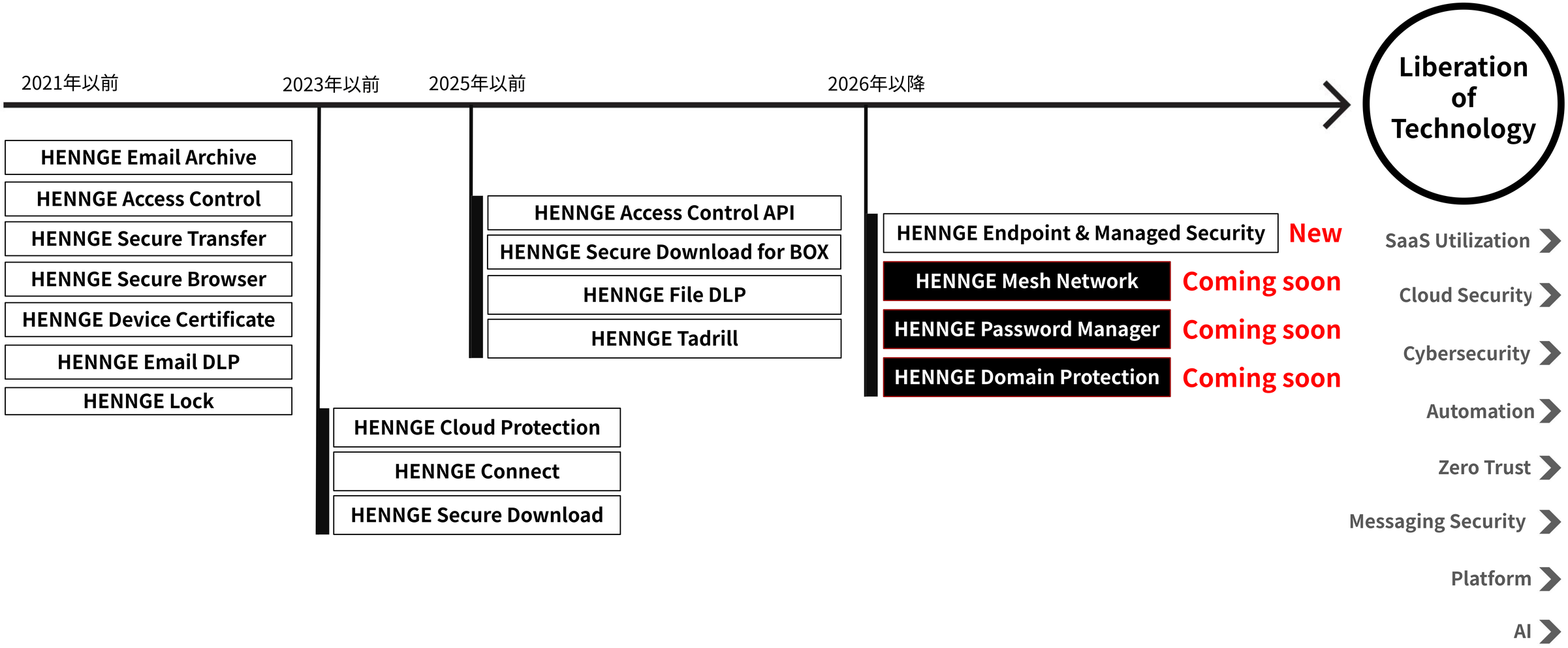


障壁
(セキュリティリスク等)



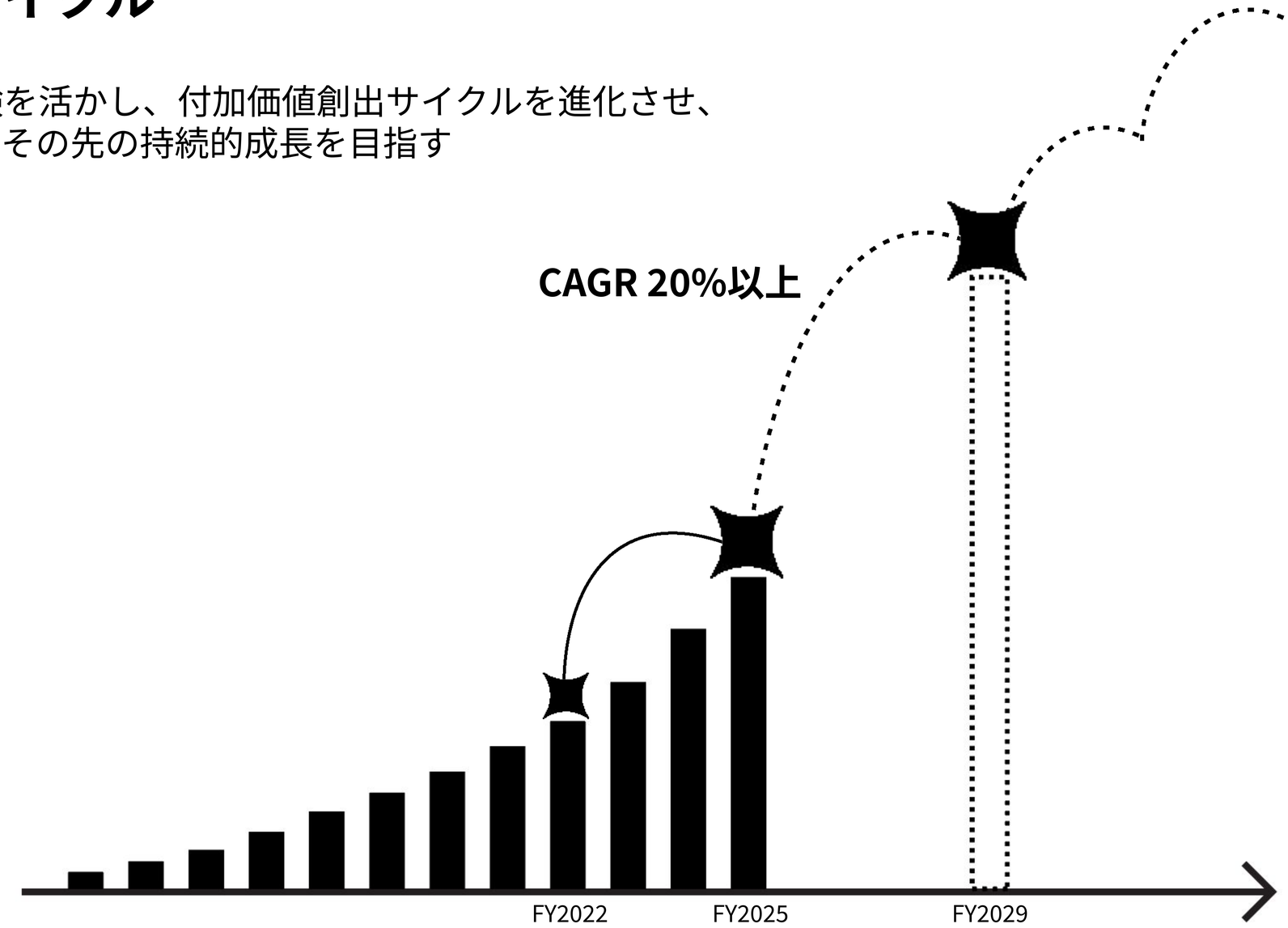
障壁を取り除く
(テクノロジーの解放/Liberation of Technology)

新規事業開発等


2021年以前
2023年以前
2025年以前
2026年以降
Liberation of Technology
HENNGE Email Archive
HENNGE Access Control
HENNGE Secure Transfer
HENNGE Secure Browser
HENNGE Device Certificate
HENNGE Email DLP
HENNGE Lock
HENNGE Cloud Protection
HENNGE Connect
HENNGE Secure Download
HENNGE Access Control API
HENNGE Secure Download for BOX
HENNGE File DLP
HENNGE Tadrill
HENNGE Endpoint & Managed Security
New
HENNGE Mesh Network
Coming soon
HENNGE Password Manager
Coming soon
HENNGE Domain Protection
Coming soon
SaaS Utilization
Cloud Security
Cybersecurity
Automation
Zero Trust
Messaging Security
Platform
AI

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。)

成長戦略

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

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

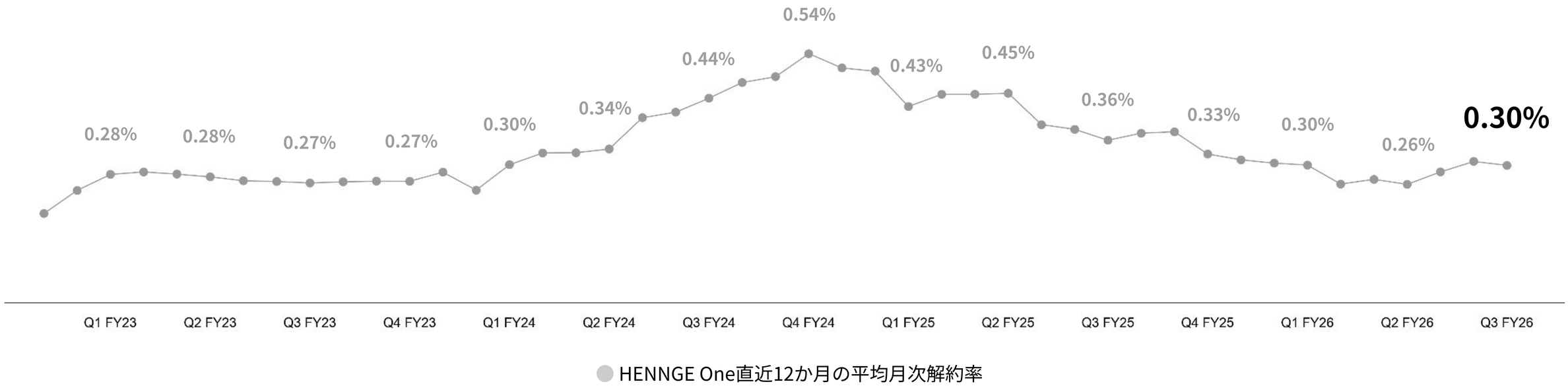
Y = [平均契約年数]
r = [売上総利益率]

$$ARR = N \times n \times ARPU$$

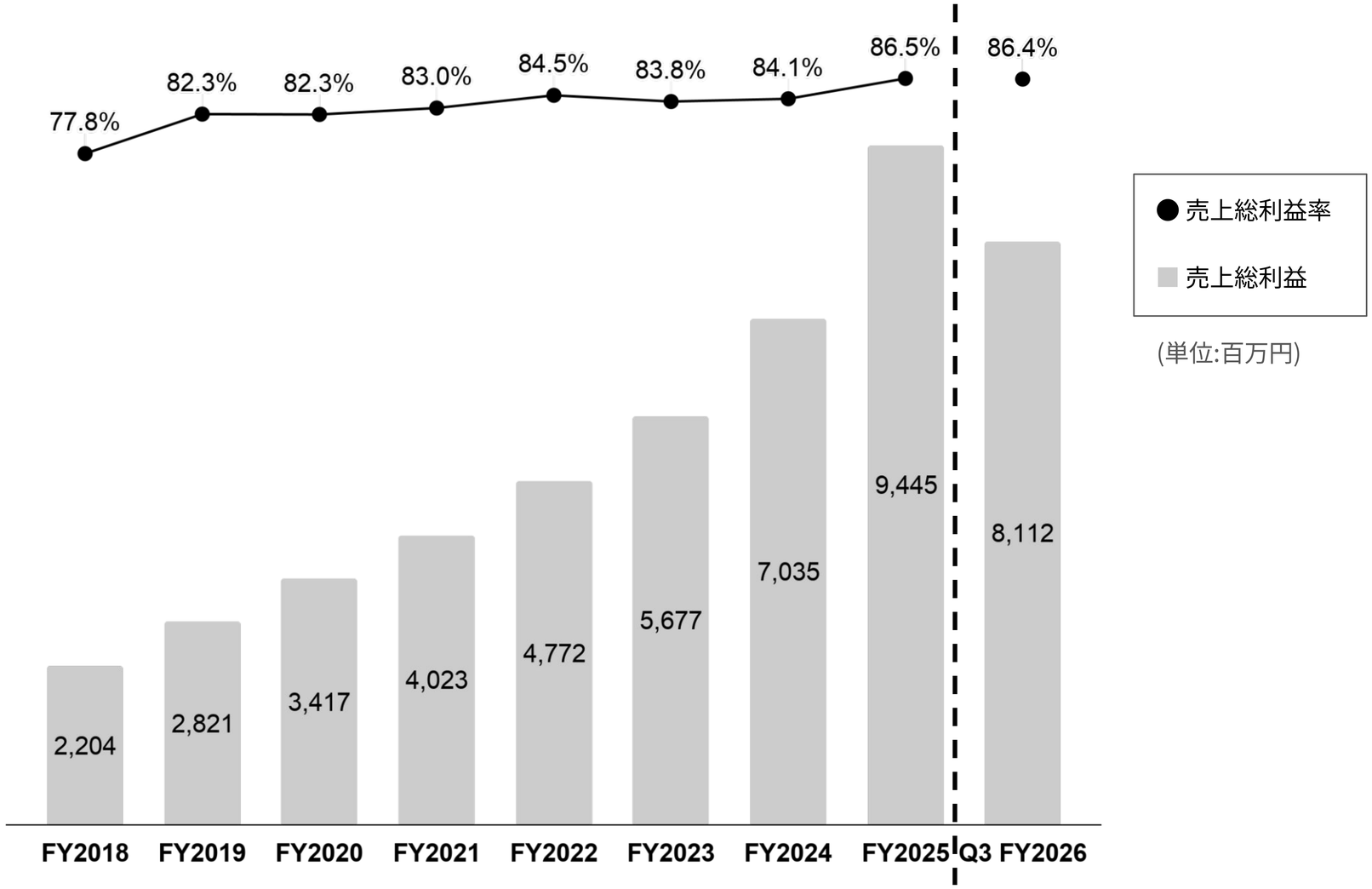
N = [契約企業数]
n = [契約企業あたりの平均契約ユーザ数]
ARPU = [契約ユーザあたりの年額単価]

HENNGE One平均月次解約率の推移

低解約率による安定的で持続可能な成長モデルを維持



高い売上総利益率


77.8%
82.3%
82.3%
83.0%
84.5%
83.8%
84.1%
86.5%
86.4%
2,204
2,821
3,417
4,023
4,772
5,677
7,035
9,445
8,112
FY2018
FY2019
FY2020
FY2021
FY2022
FY2023
FY2024
FY2025
Q3 FY2026
売上総利益率
売上総利益
(単位:百万円)

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]

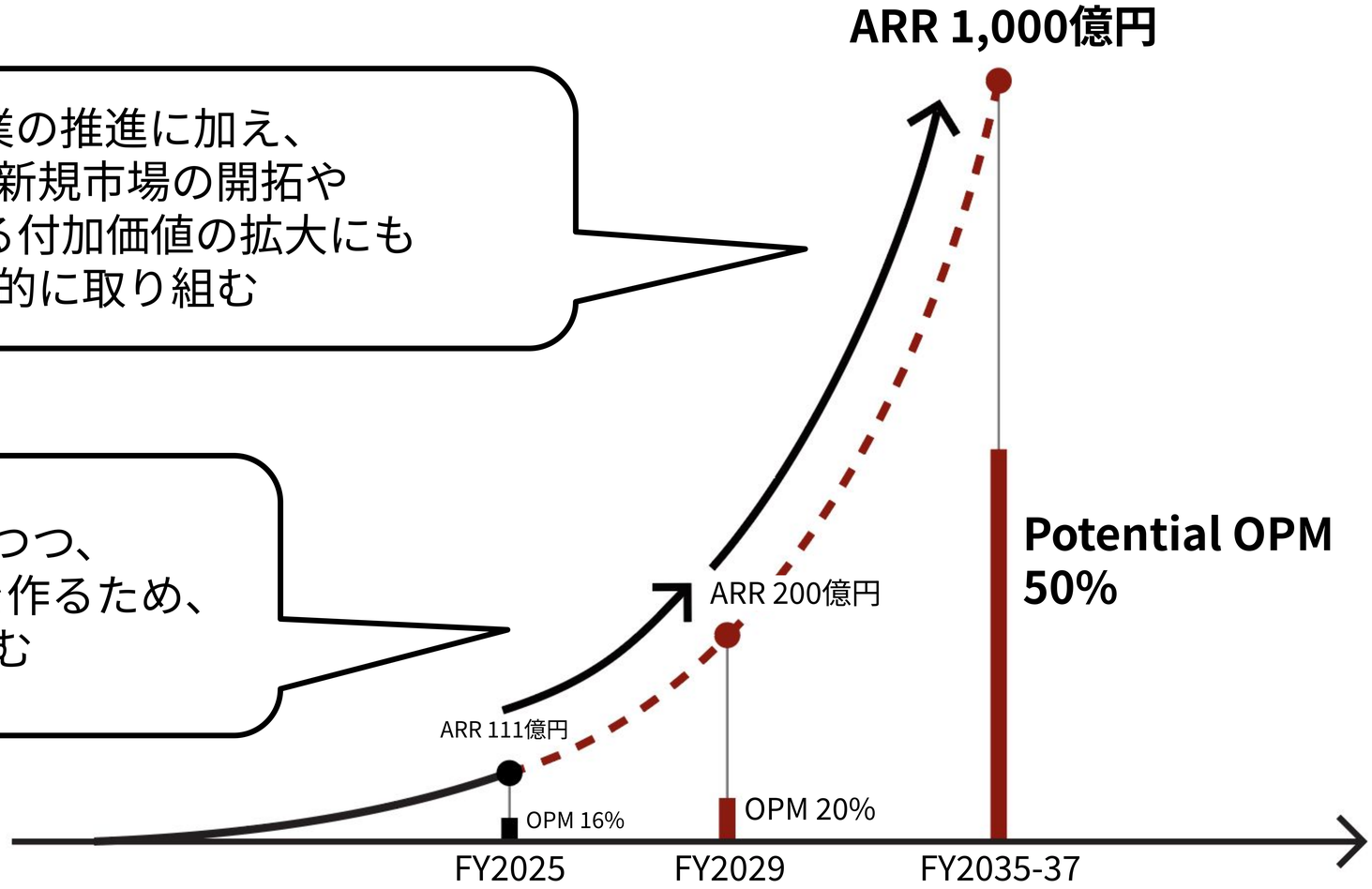
ARR及びKPIの進捗 (HENNGE One)

	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	
Q3 FY2026	12,519			=	3,881			×	811			×	3,975			

中期目標とその先の成長イメージ

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

2026年9月期第3四半期
決算説明資料

HENNGE株式会社(東証グロース : 4475)
2026年8月4日

目次

1. 2026年9月期 第3四半期決算
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3四半期決算
(業績)

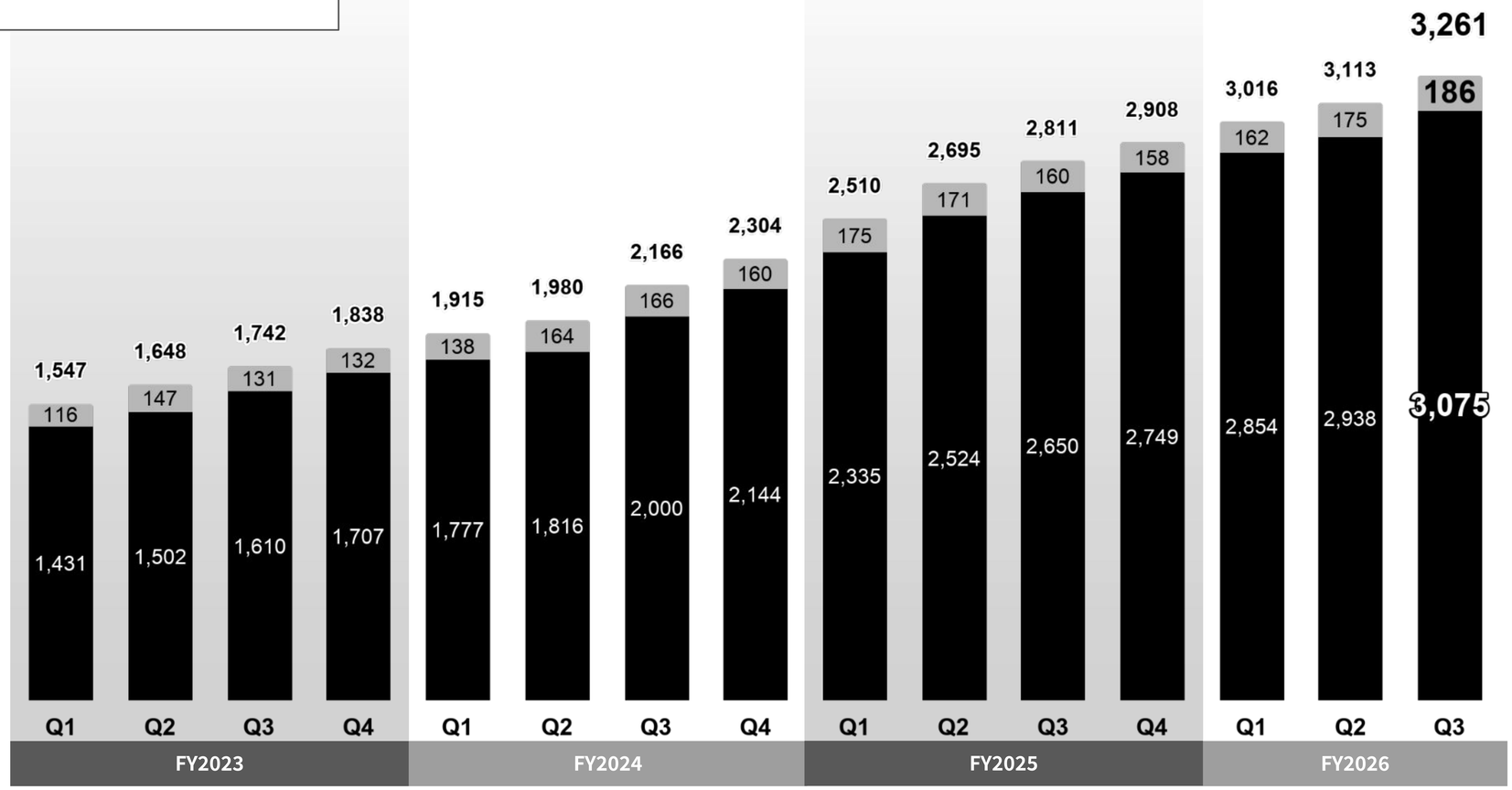
連結業績サマリー (対前年同期比、9か月累計比較)

(単位:百万円)	Q3 FY2025	**Q3 FY2026**	増減額	増減率(%)	FY2026 通期業績予想	進捗率(%)
売上高	8,016	**9,390**	+1,374	+17.1%	12,834	73.2%
うちHENNGE One事業	7,509	**8,867**	+1,357	+18.1%	12,087	73.4%
うちプロフェッショナル・サービス及びその他事業	506	**523**	+16	+3.2%	747	70.0%
売上原価	1,107	**1,278**	+171	+15.5%		
売上総利益	6,909	**8,112**	+1,203	+17.4%		
（売上総利益率）	(86.2%)	**(86.4%)**		(+0.2pts)		
販売費及び一般管理費	5,329	**6,258**	+929	+17.4%		
営業利益	1,580	**1,854**	+274	+17.4%	2,057	90.1%
（営業利益率）	(19.7%)	**(19.7%)**		(+0pts)	(16.0%)	
経常利益	1,610	**1,857**	+247	+15.3%	2,073	89.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,058	**1,361**	+304	+28.7%	1,595	85.4%
（当期純利益率）	(13.2%)	**(14.5%)**		(+1.3pts)	(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)

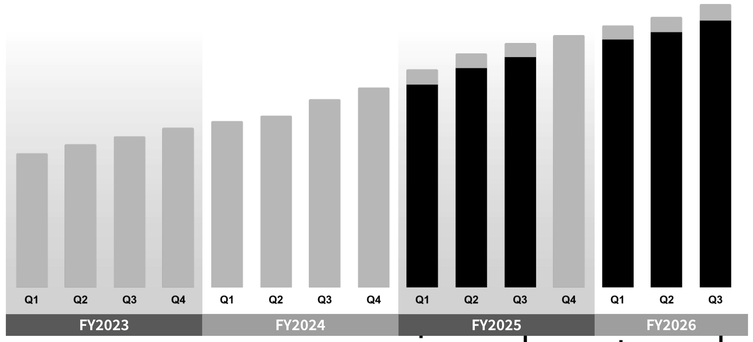


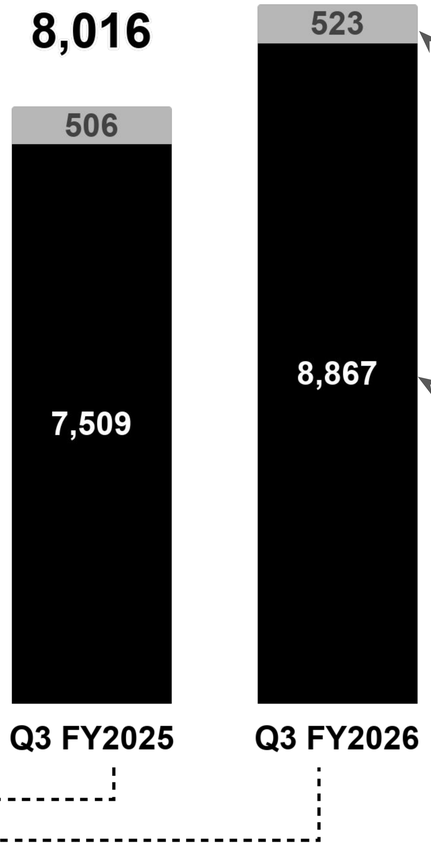
売上高 (対前年同期比、9か月累計比較)

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 **+17.1**%
(**+13.7**億円)

プロフェッショナル・サービス及び その他事業

YoY **+3.2**%
(**+0.2**億円)

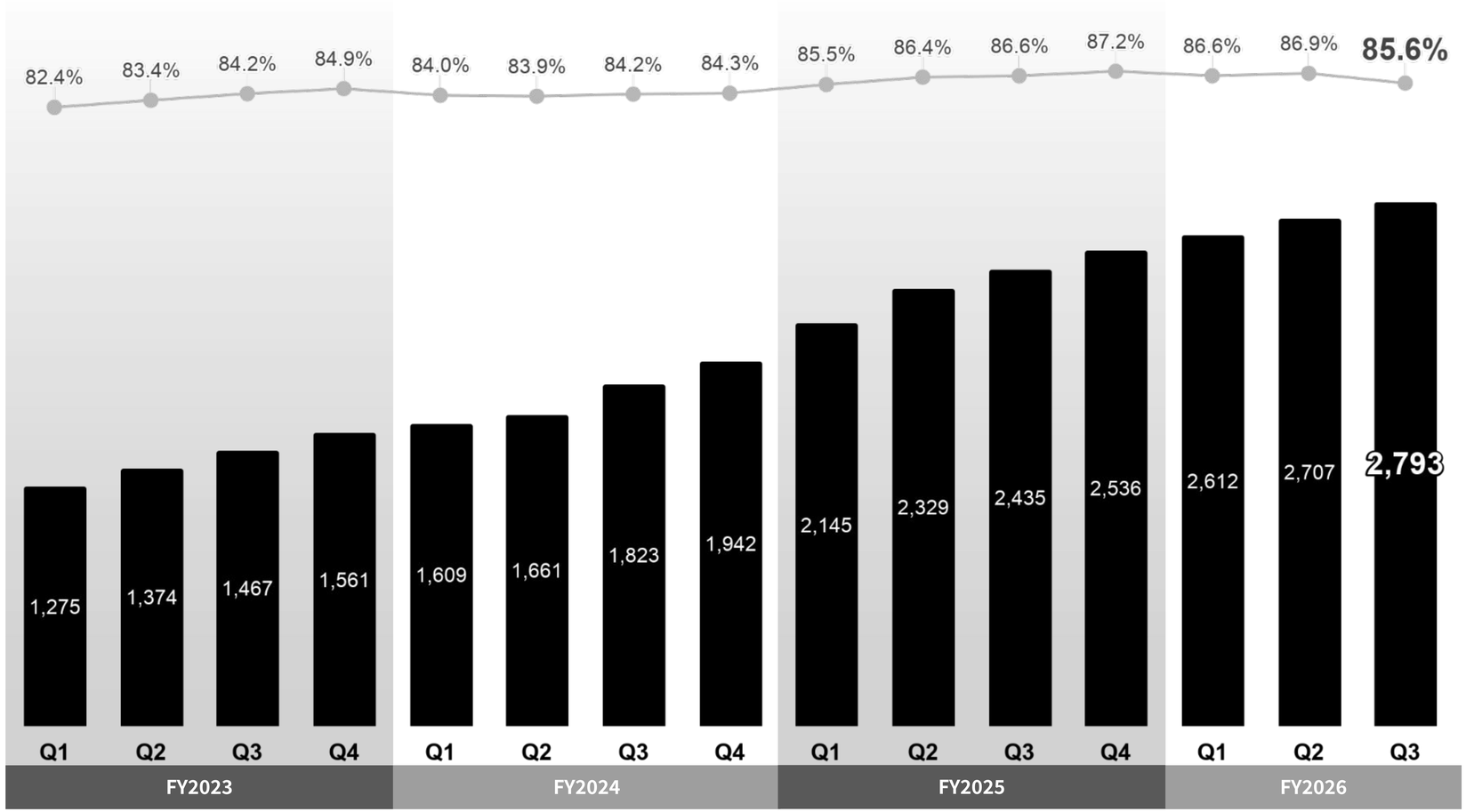
HENNGE One事業

YoY **+18.1**%
(**+13.6**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)

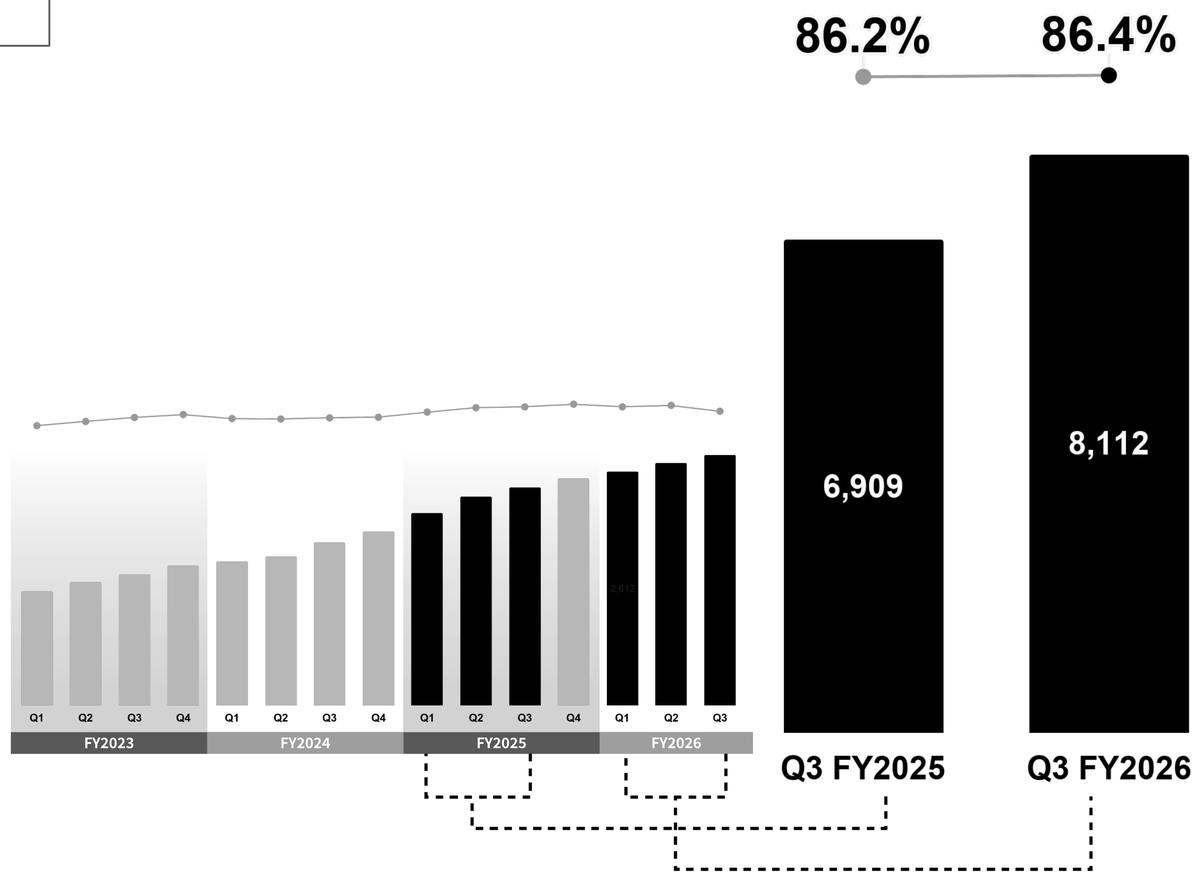


売上総利益 (対前年同期比、9か月累計比較)

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

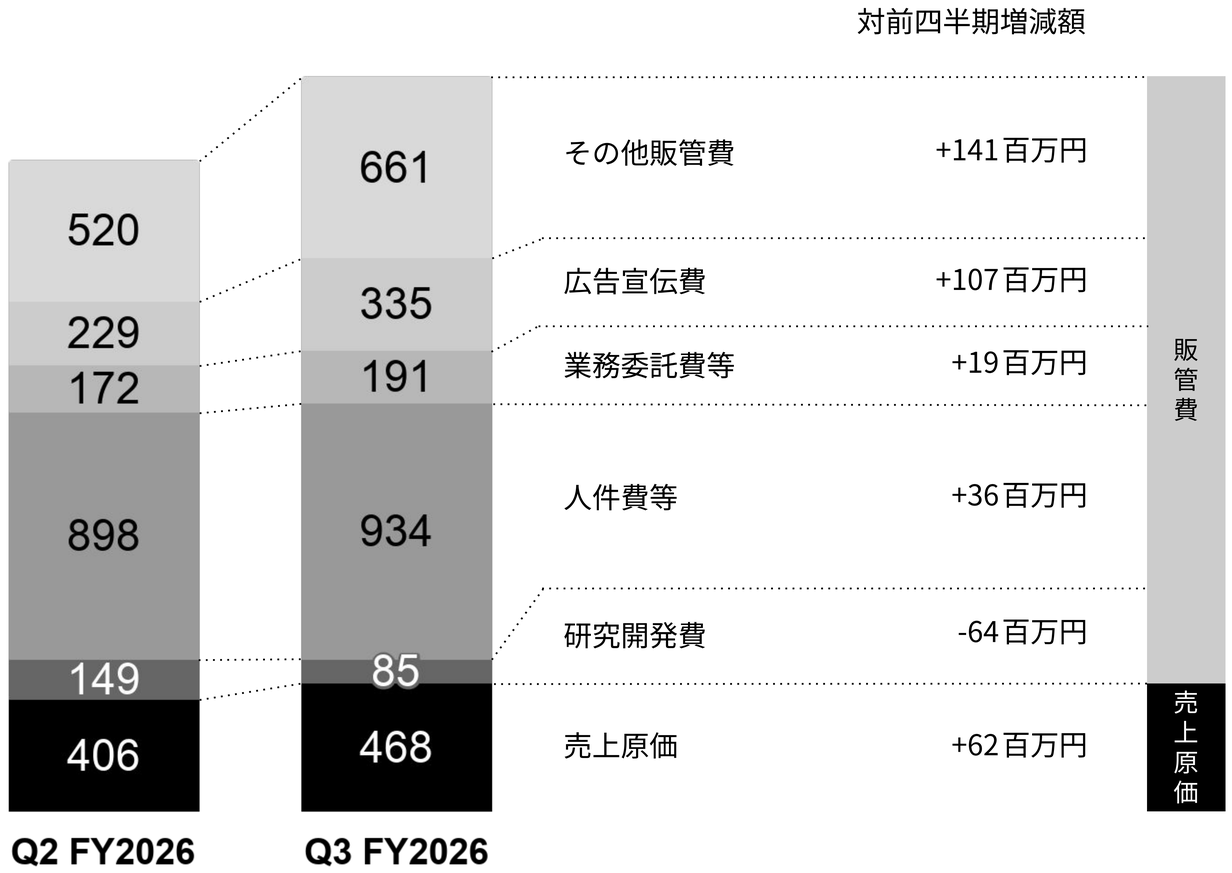
(単位:百万円)



売上総利益
YoY **+17.4**% (**+12.0**億円)

営業費用の構造 (対前四半期比)

(単位:百万円)

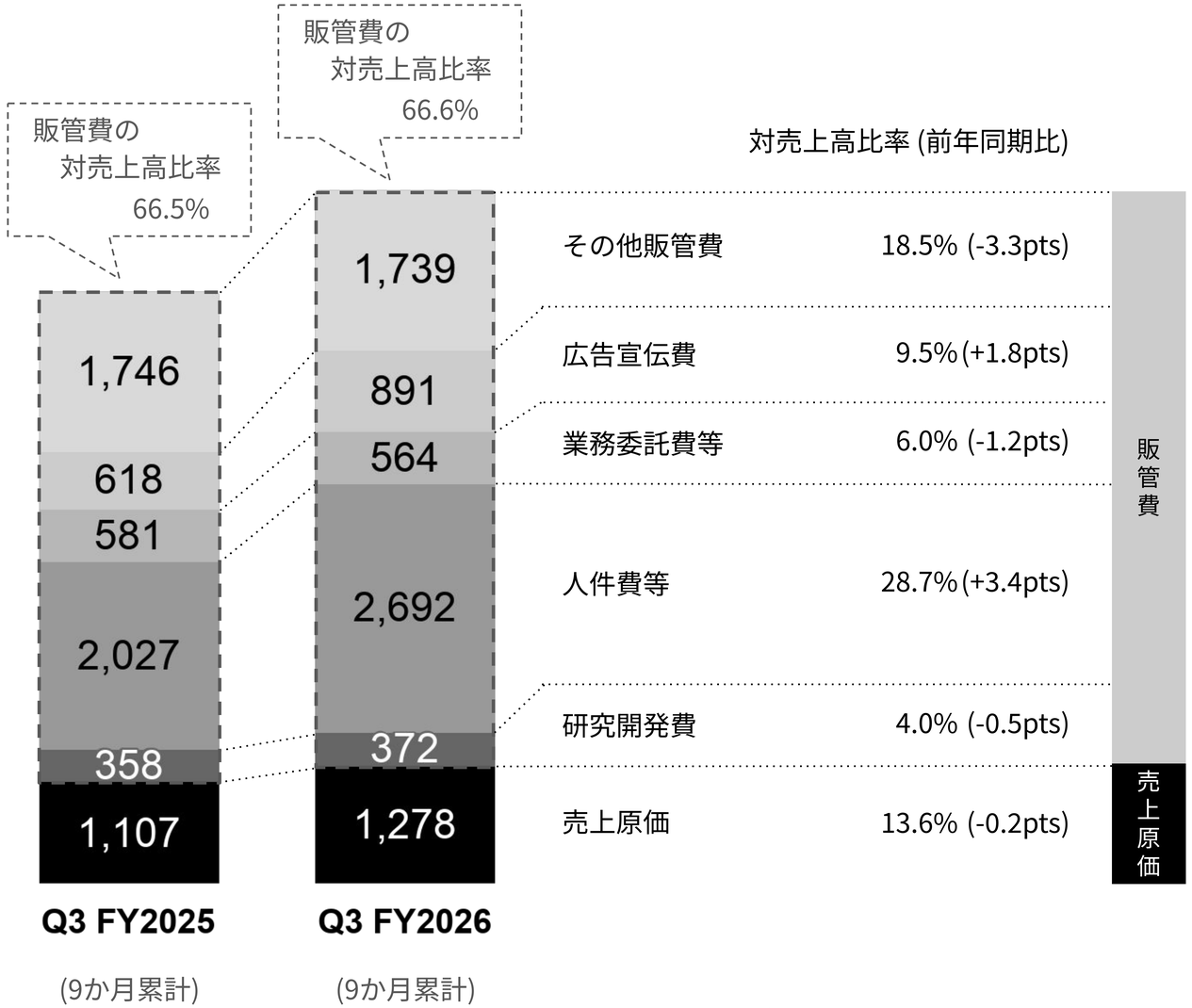


その他販管費
- 主に積極的な採用活動の実施に伴い、採用関連費用が増加
- 2027年4月の本社移転に向けた会計上の費用処理を開始したことで、減価償却費が増加
- その他、対面活動の活発化により、旅費交通費等が増加

広告宣伝費
- 主に、新製品発表会「HENNGE Unveiled 2026」に合わせ、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、9か月累計比較)

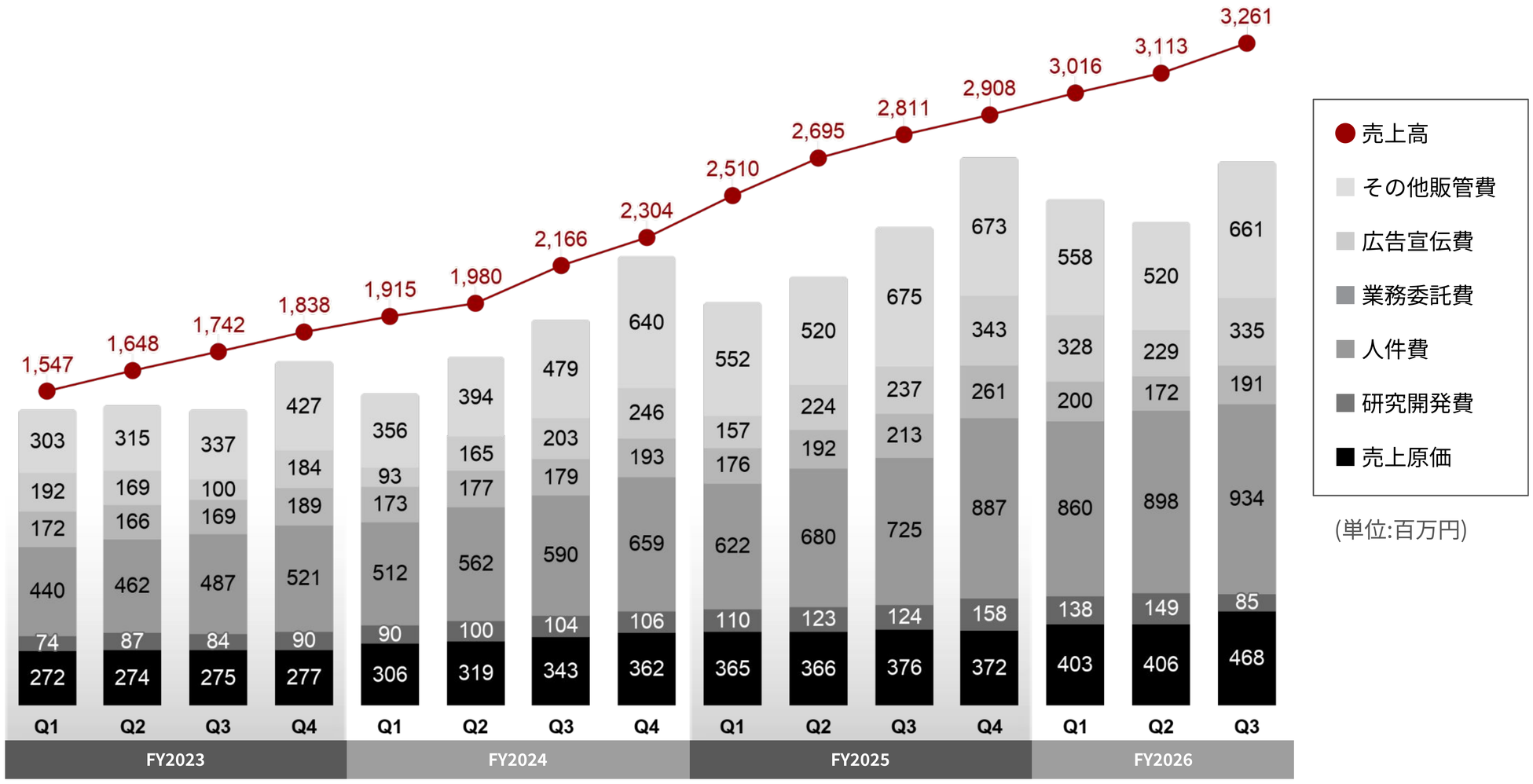
(単位:百万円)



広告宣伝費
- 幅広い地域での積極的なマーケティング活動と、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

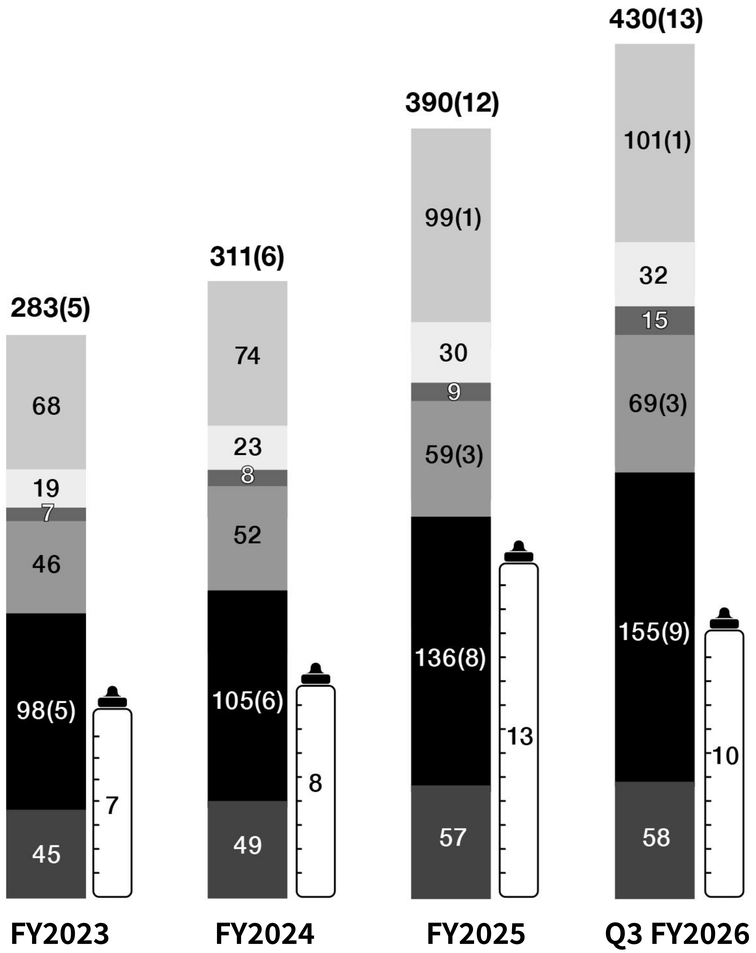
人件費等
- 人員の増強等に伴い増加

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40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)

2026年9月期
(2025年10月～2026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**
  - 「Japan IT Week 春展」に出展 (2026年4月)
  - 新製品発表会「HENNGE Unveiled 2026」を開催 (2026年4月)
    HENNGE Oneの新機能「HENNGE Mesh Network」「HENNGE Password Manager」及び「HENNGE Domain Protection」を発表しました。
  - 「HENNGE One パートナーミーティング 2026 東京」を開催 (2026年6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4月～6月)

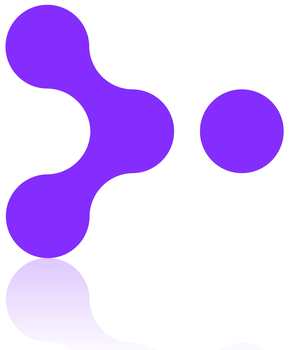
- **その他**
  - 東京証券取引所プライム市場への市場区分変更を申請 (2026年6月)

HENNGE Oneの新サービスを発表

2026年4月に「HENNGE Unveiled 2026」を開催し、HENNGE Oneの新サービスを発表
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

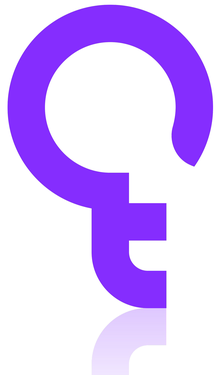
2026年3月提供開始

Endpoint &
Managed Security



Mesh Network

2026年10月以降提供開始



Password Manager

Domain Protection

※ 2026年8月4日付けで「HENNGE Oneの新プランに関するお知らせ」を発表しました。併せて本資料P.50もご覧ください。

主なマーケティング及びブランディング活動

「HENNGE Unveiled 2026」の他、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たブランディング施策も引き続き推進

Event

Japan IT Week 春展

4月8日 (水)
～ 4月10日 (金)

Event

HENNGE Unveiled 2026

4月16日 (木)

Event

EDIX 東京 2026

5月13日 (水)
～ 5月15日 (金)

Event

HENNGE One パートナーミーティング 2026 東京

6月9日 (火)

70件超のイベントへの出展や登壇

東証プライム市場への市場区分変更申請について

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6月25日付けで東京証券取引所プライム市場への市場区分変更を申請

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。

注意事項:
現時点で承認日は未定であり、また、当社の変更申請が株式会社東京証券取引所の承認を受けられるかどうかにつきましても、不確定な要素を含むものであり、最終的に承認を受けられない可能性があります。
今後、本件に関して開示すべき事項が発生した場合には、速やかに公表いたします。

2026年9月期
(2025年10月～2026年9月)

第3四半期決算
(KPI)

HENNGE One KPIのハイライト (対前期末比、9か月進捗)

契約企業数

3,881社

前期末から **454社増加**

契約ユーザ数

314.9万人

前期末から **34.9万人増加**

ARR

125.2億円

前期末から **13.8億円増加**

ARPU

3,975円

前期末から **2円減少**

平均ユーザ数

811人

前期末から **6人減少**

直近12か月の平均月次解約率

0.30%

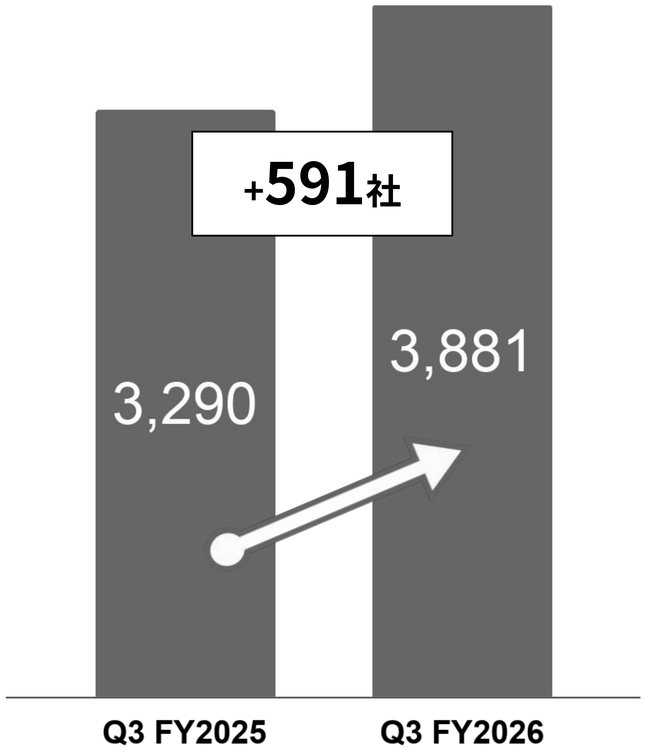
前期末から **0.02pts改善**

HENNGE One KPI (対前年同期末比)

契約企業数

YoY +18.0%

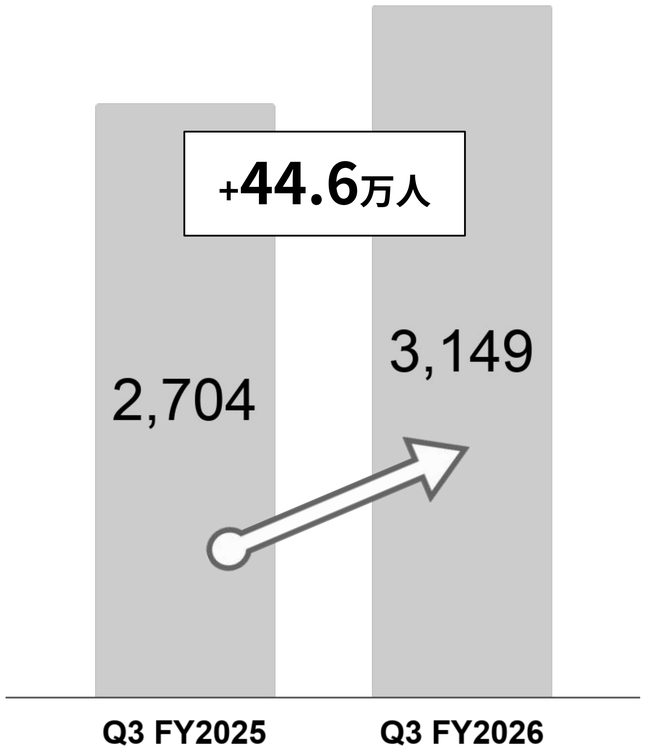
(単位:社)



契約ユーザ数

YoY +16.5%

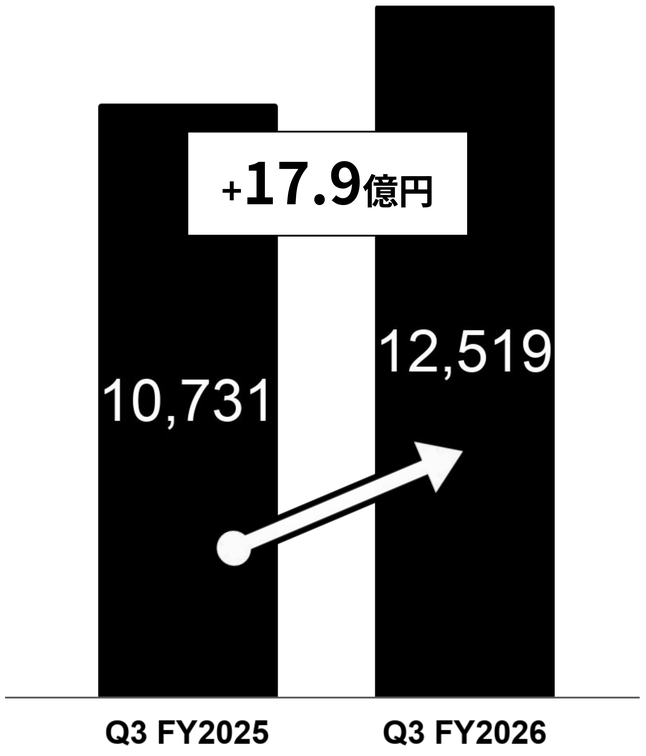
(単位:千人)



ARR

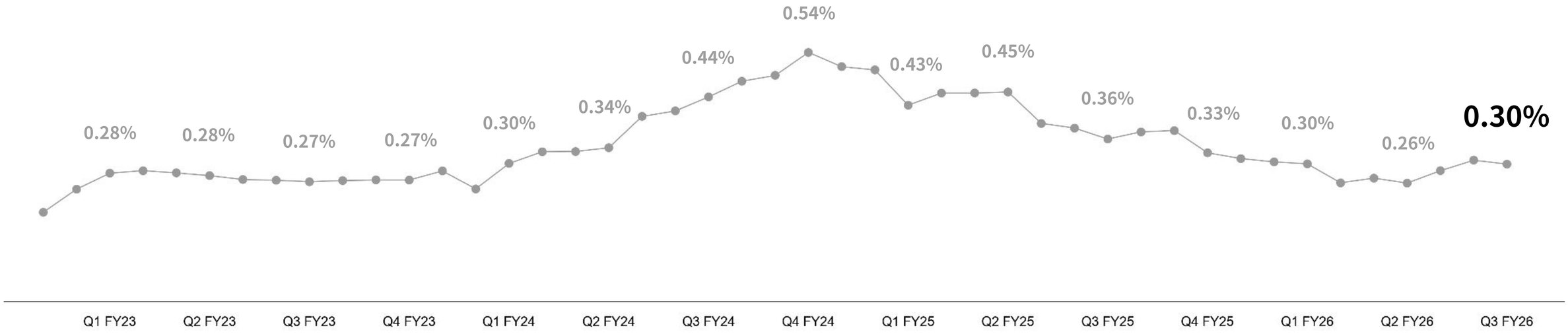
YoY +16.7%

(単位:百万円)



HENNGE One平均月次解約率の推移

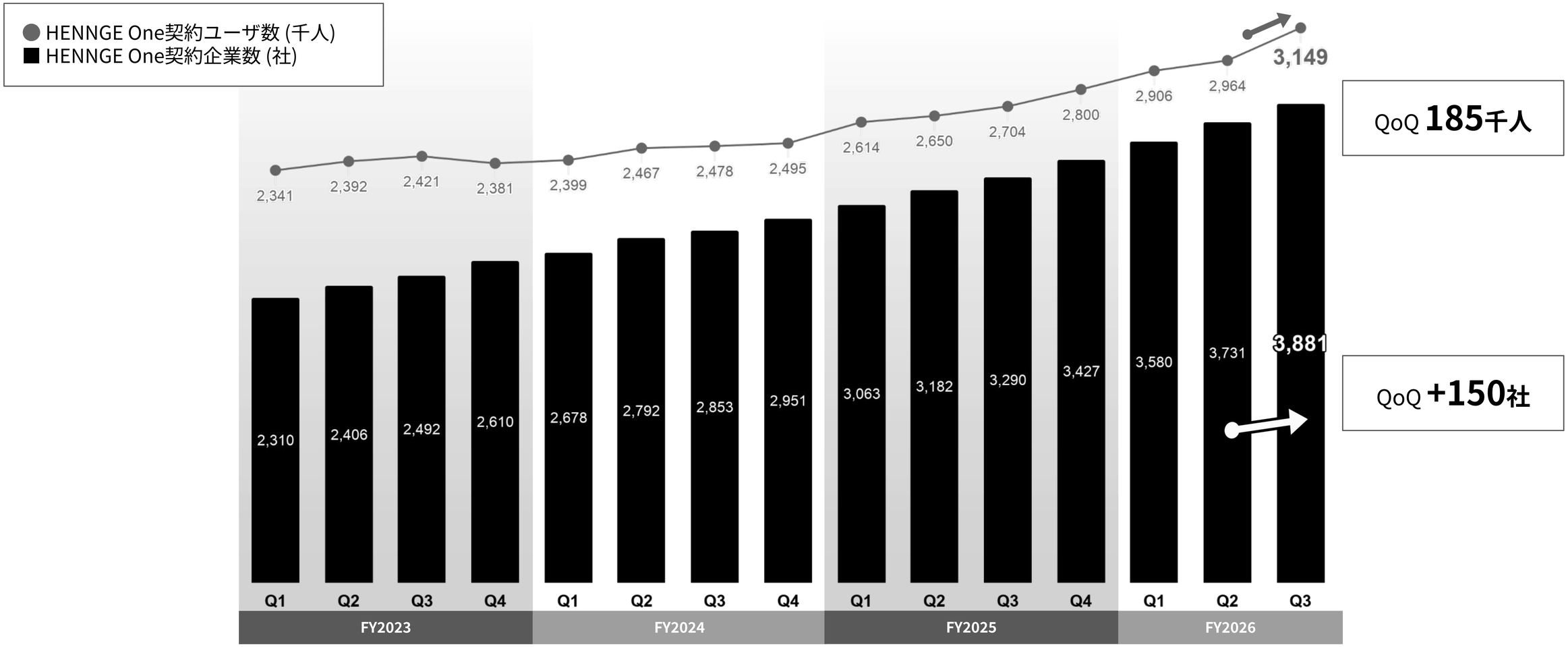
引き続き、低解約率による安定的で持続可能な成長モデルを維持



● HENNGE One直近12か月の平均月次解約率

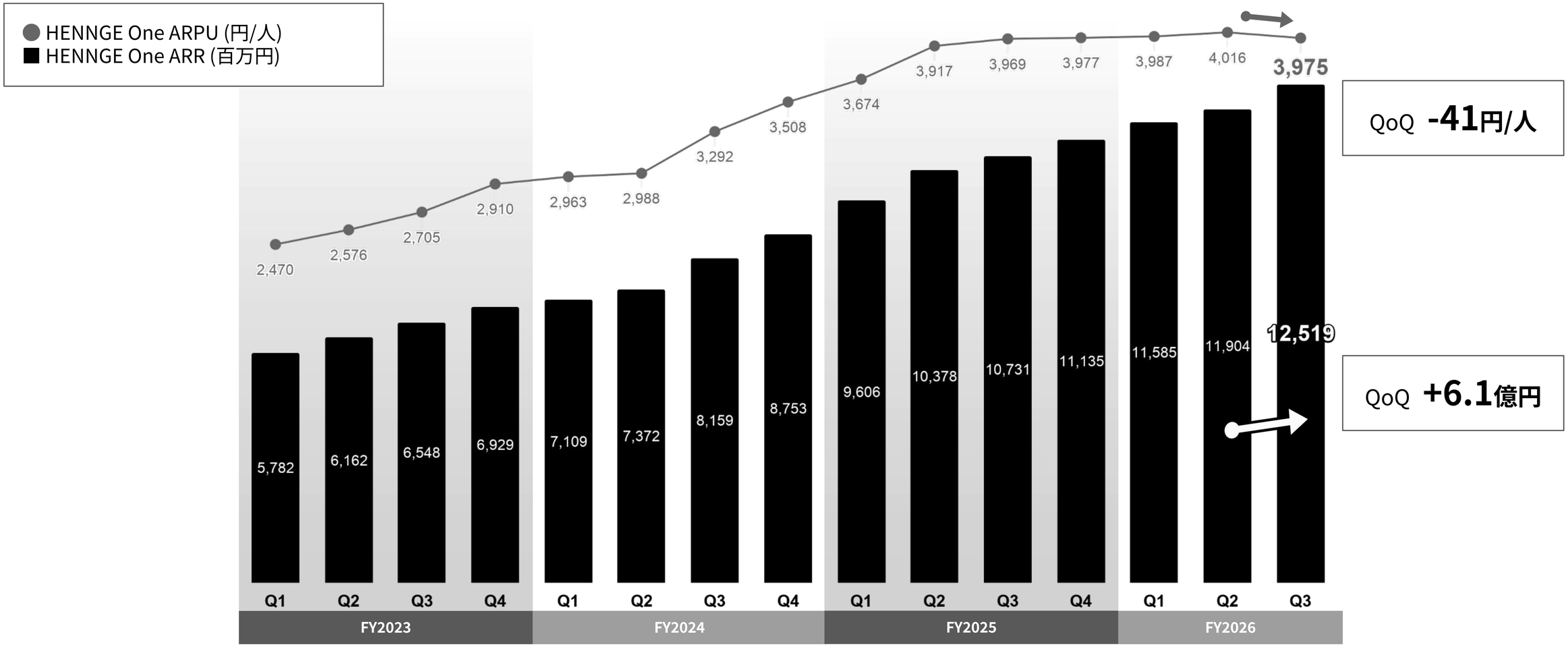
HENNGE One契約企業数と契約ユーザ数の推移

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伸長
契約ユーザ数は、当社主要ターゲット層を上回る規模の企業からの契約を10件程度獲得できたこと等が影響し、大幅増



HENNGE One ARRとARPUの推移

ARPUは、複数の大きめの企業から単機能プランで新規契約を獲得した影響により減少
ARRは、主に契約ユーザ数の大幅な増加により大きく上昇



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

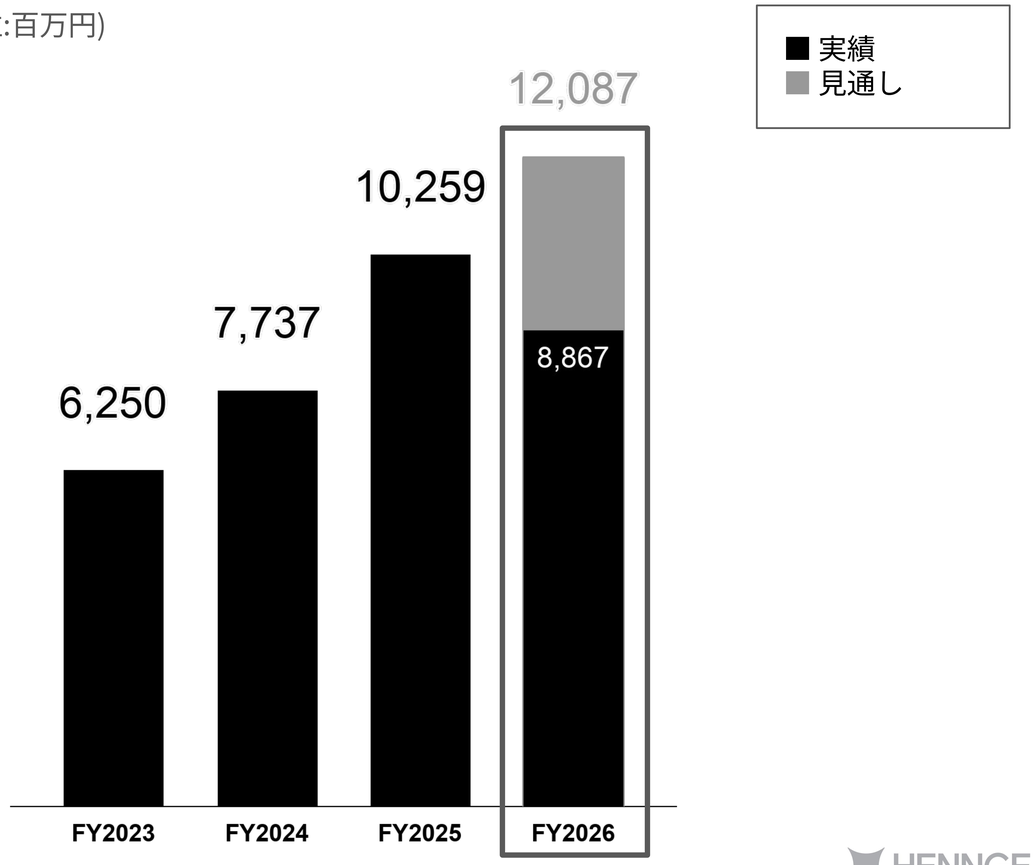
- ARR200億円以降の成長に向けてHENNGE Oneの付加価値を高めるため、M&Aを含めた事業投資を探求する。

売上高の推移

HENNGE One事業の売上高は、通期見通しに対して73.4%の進捗

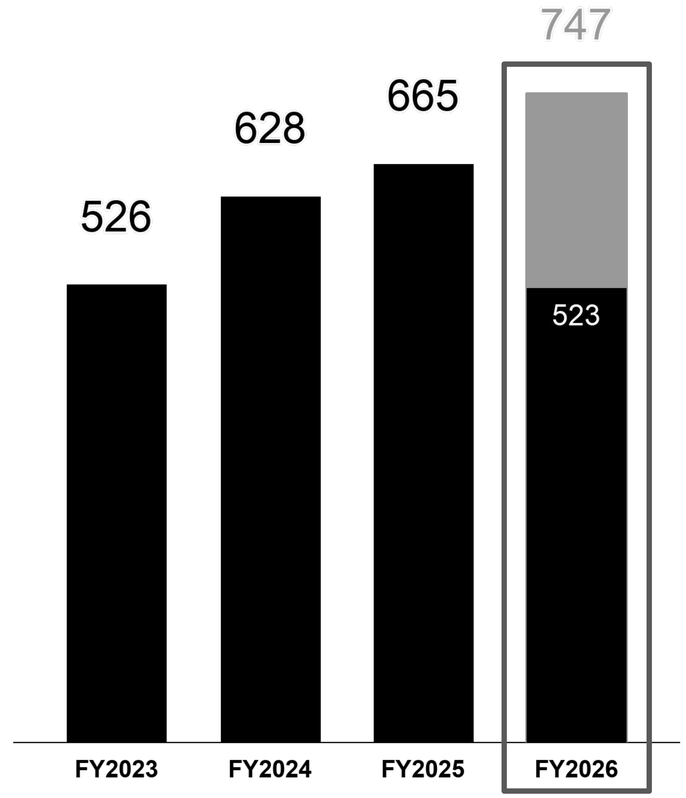
HENNGE One事業

(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

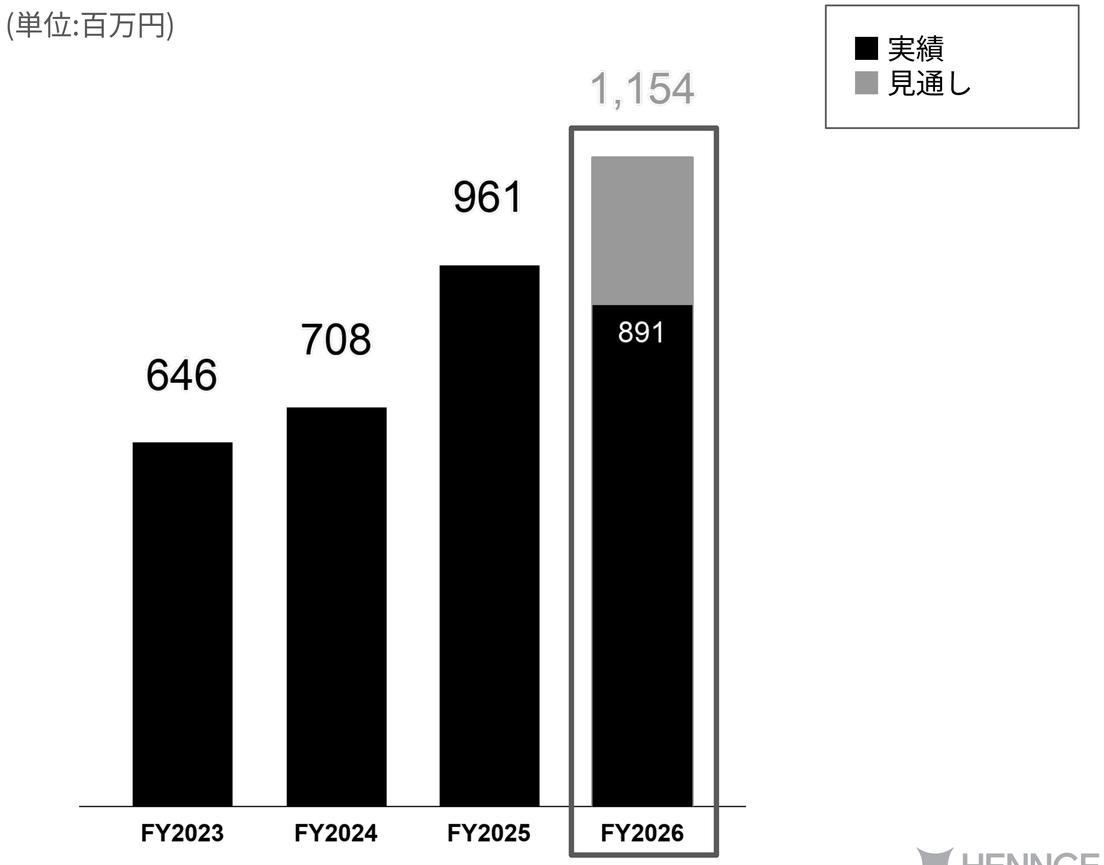
(単位:百万円)



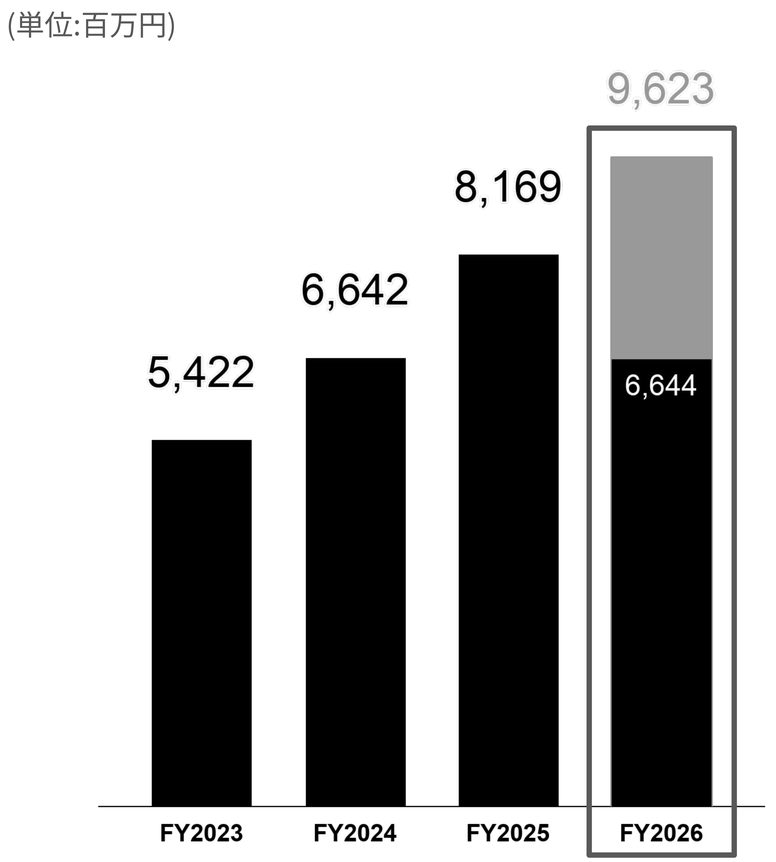
営業費用(原価+販管費)の推移

広告宣伝費は、通期見通しに対して77.2%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69.0%の進捗

広告宣伝費



広告宣伝費を除いた営業費用



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)

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]

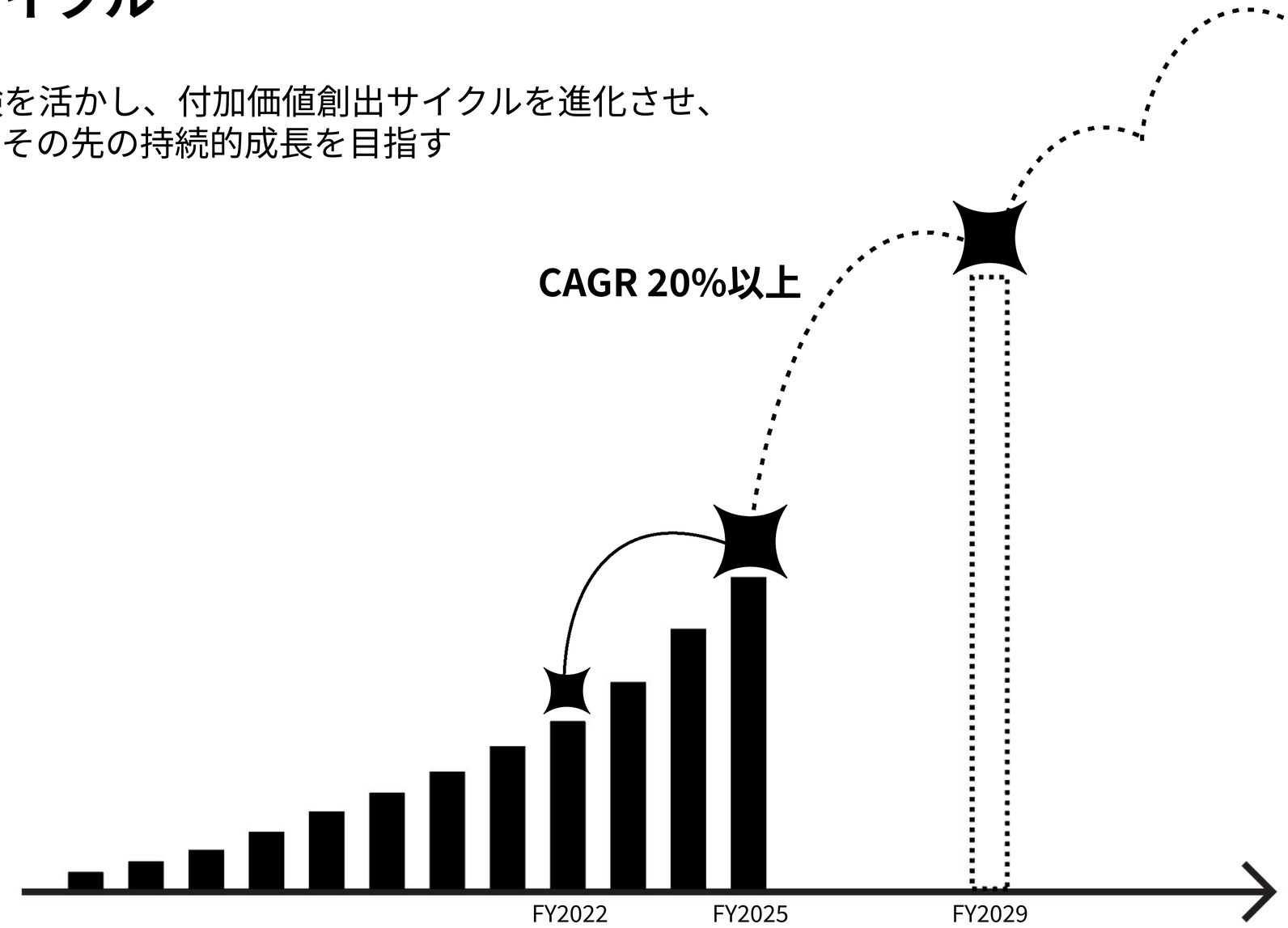
HENNGE One - 成長戦略の進捗

ここ数年は、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	
Q3 FY2026	12,519			=	3,881			×	811			×	3,975			

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



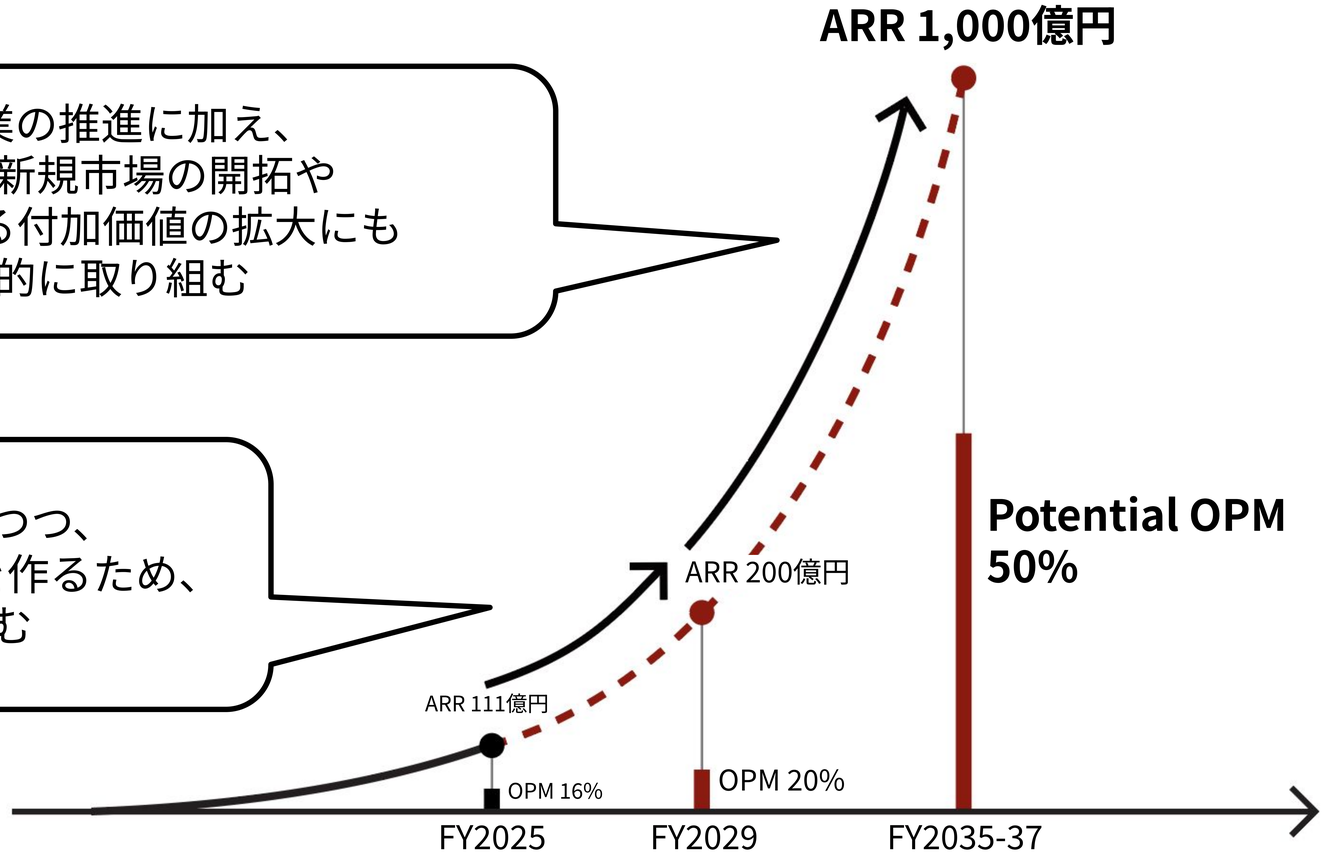
(棒グラフの各数値はHENNGE OneのARRで表示しています。)

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

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)

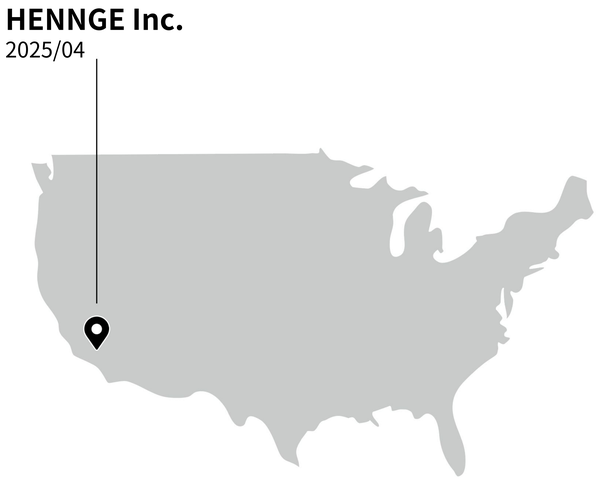
設立年月日： 1996年11月5日

Locations

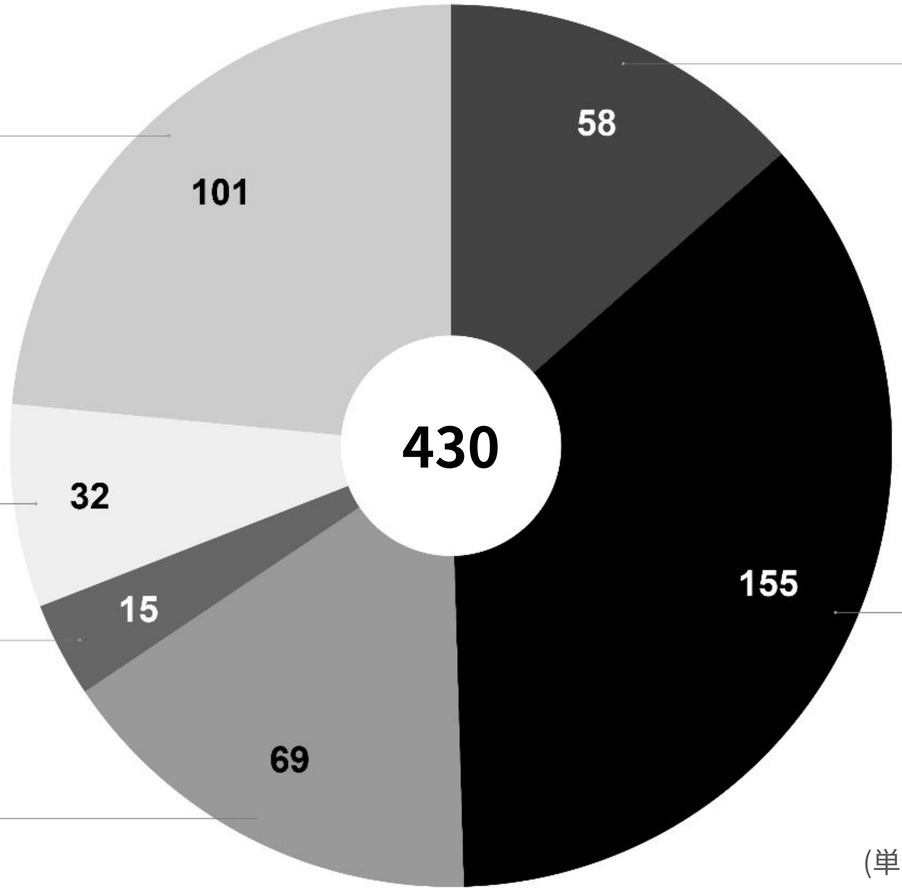
日本

台湾

米国



従業員の構成



HENNGE One開発/研究開発
13.5%

HENNGE One営業
36.0%

HENNGE Oneカスタマー・サクセス
16.0%

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
23.5%

(単位:人、アルバイト含まず、2026年6月末日現在)

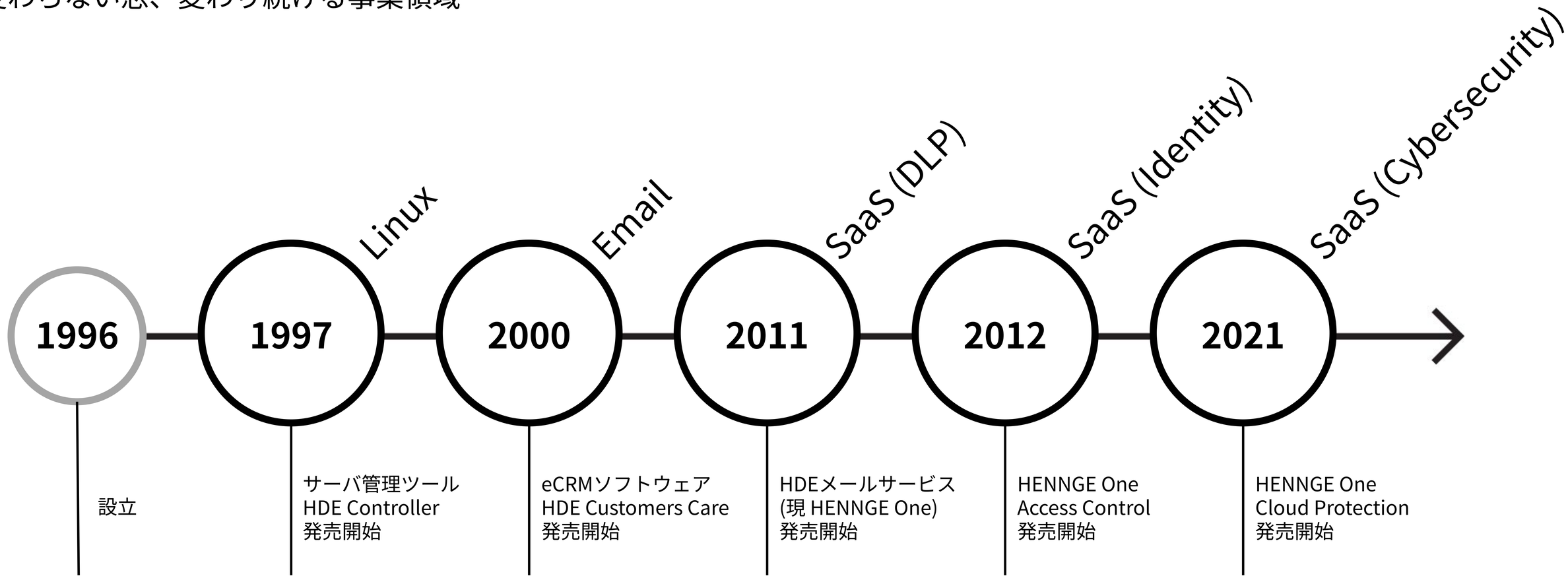
経営理念

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

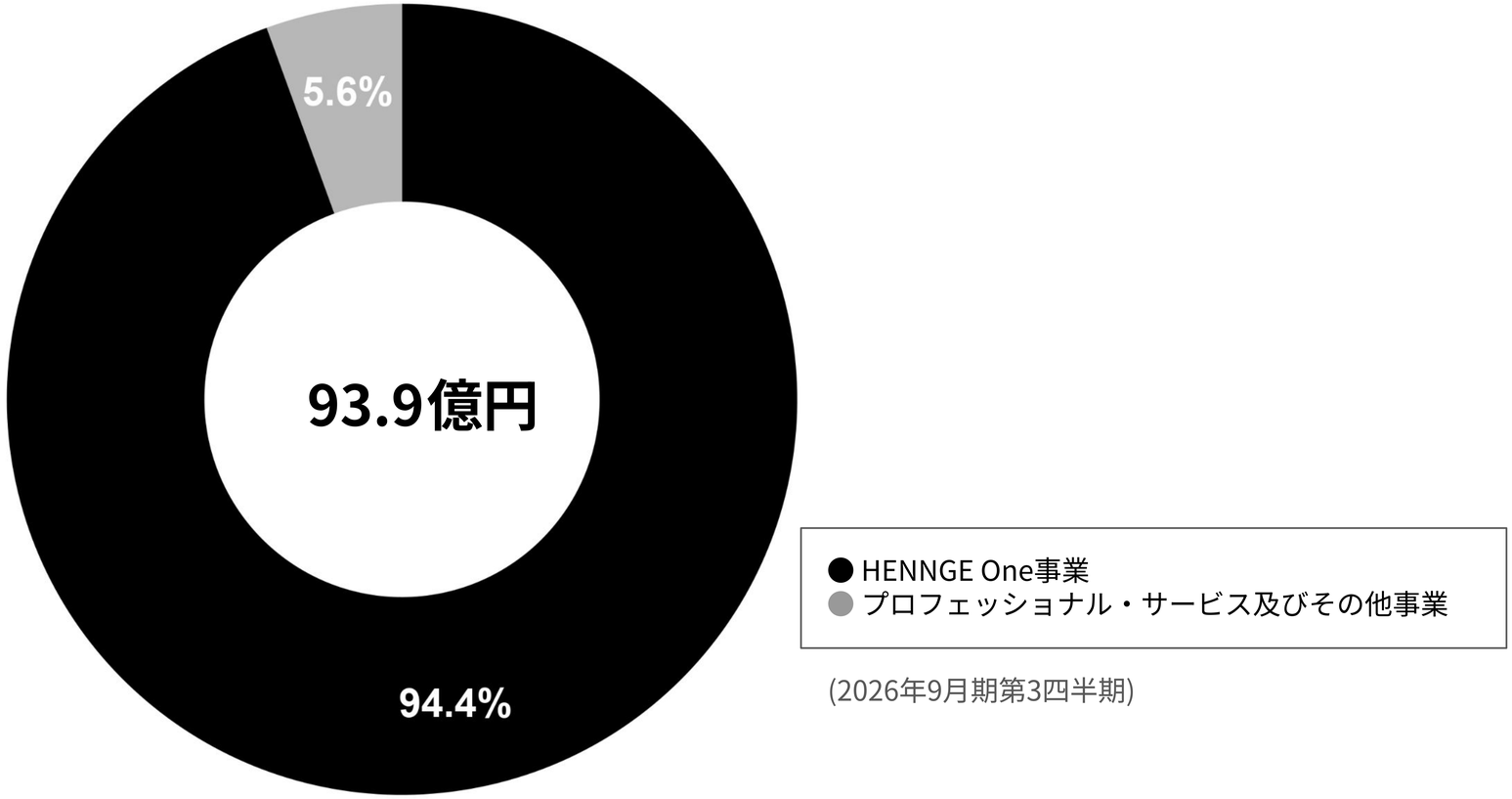
History

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

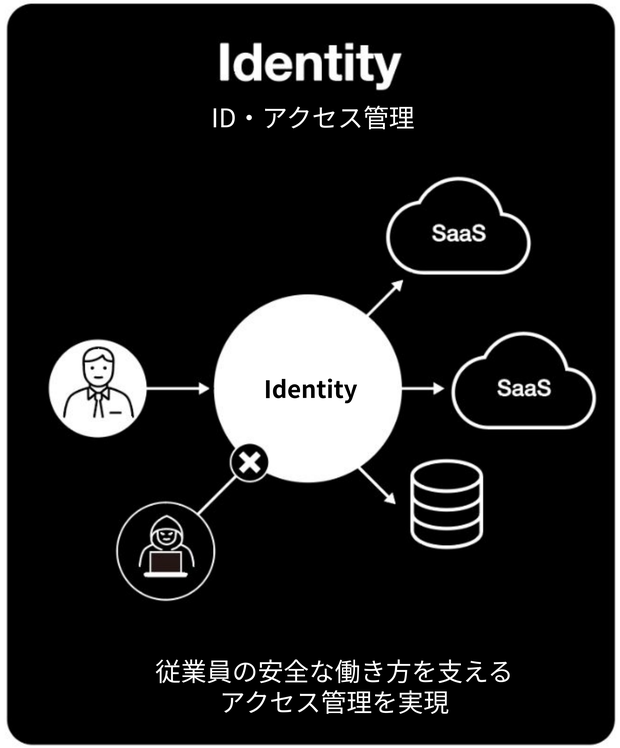
HENNGE One事業の売上高は、全体の約94.4%

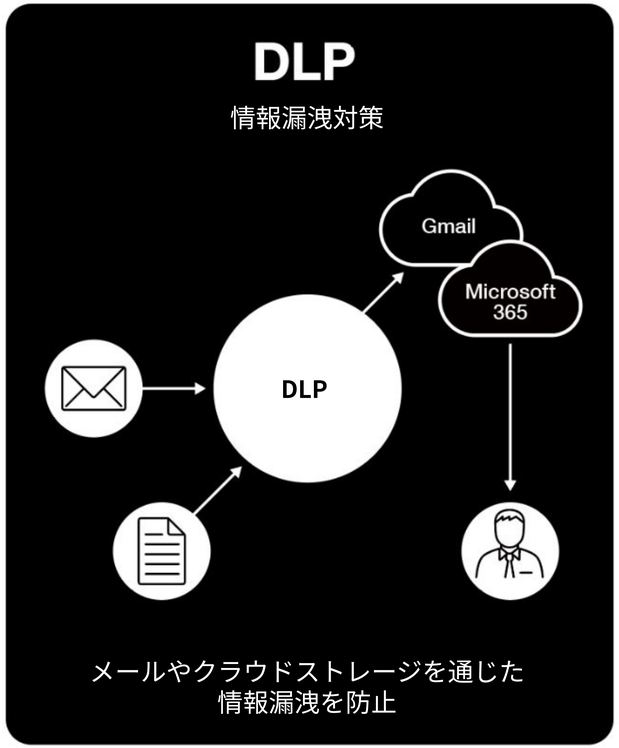


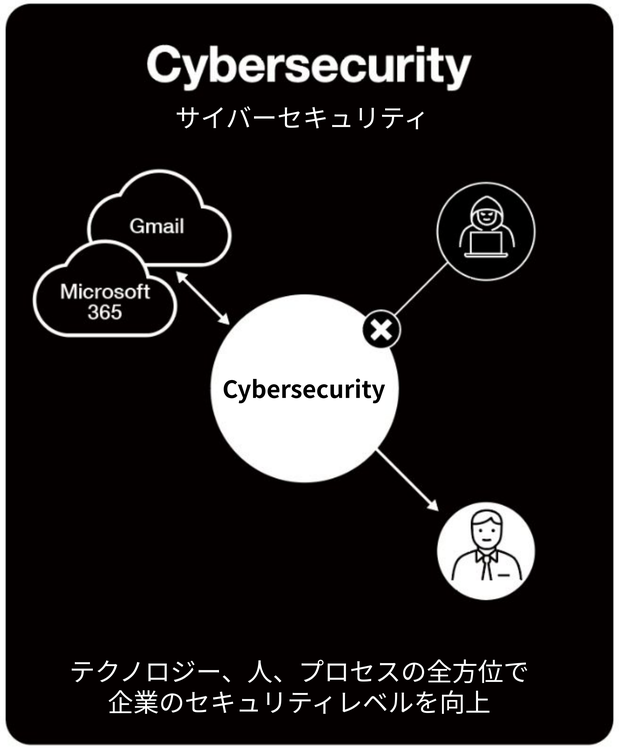
(2026年9月期第3四半期)

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





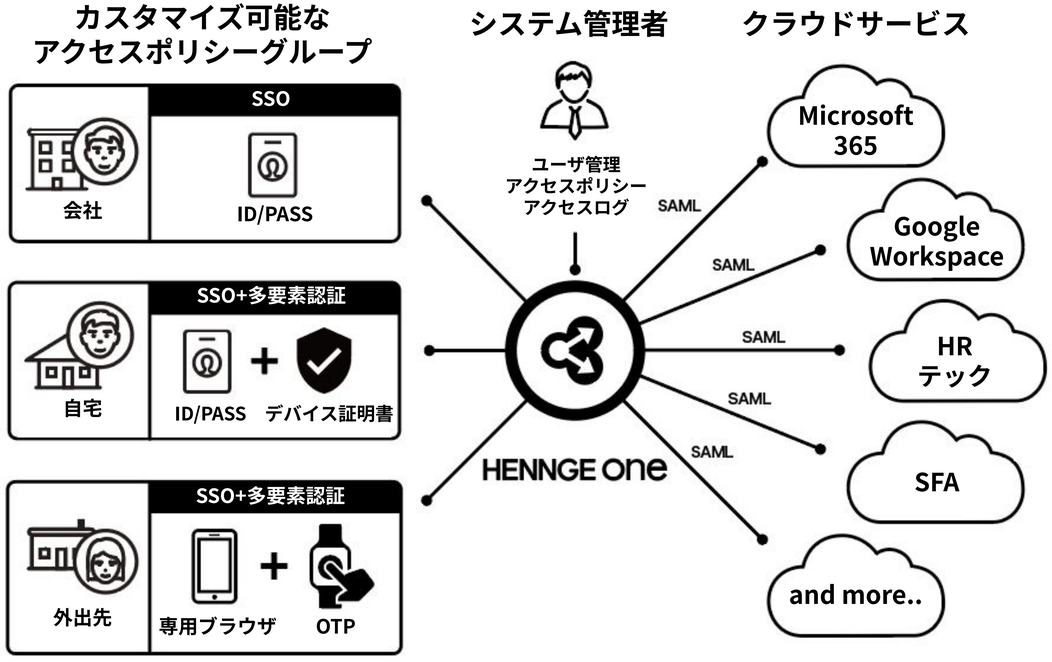


HENNGE Oneサービス稼働率 **99.9**%超

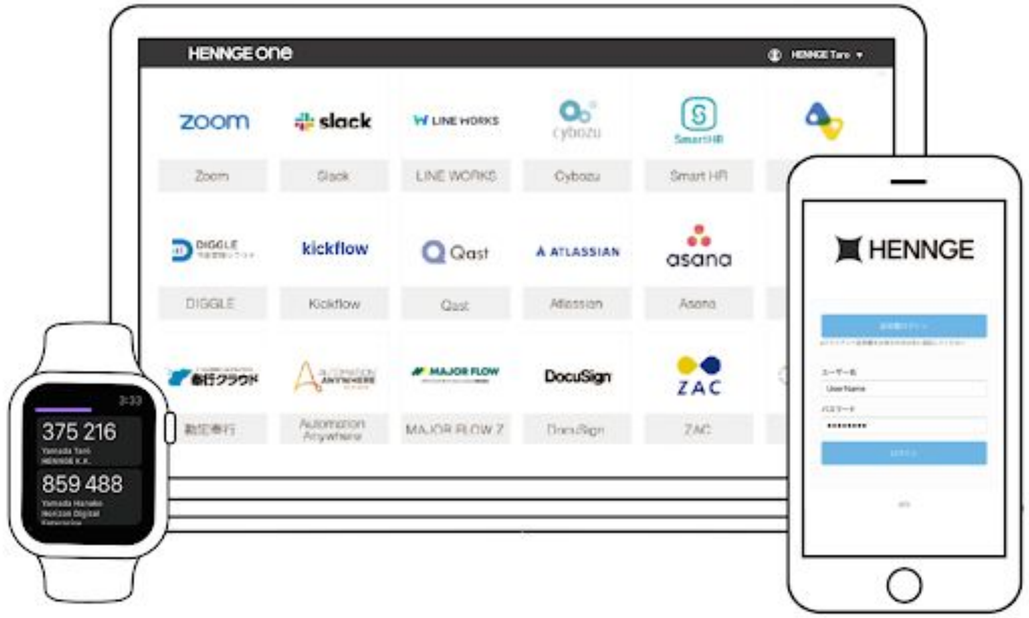
HENNGE One - Identity

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



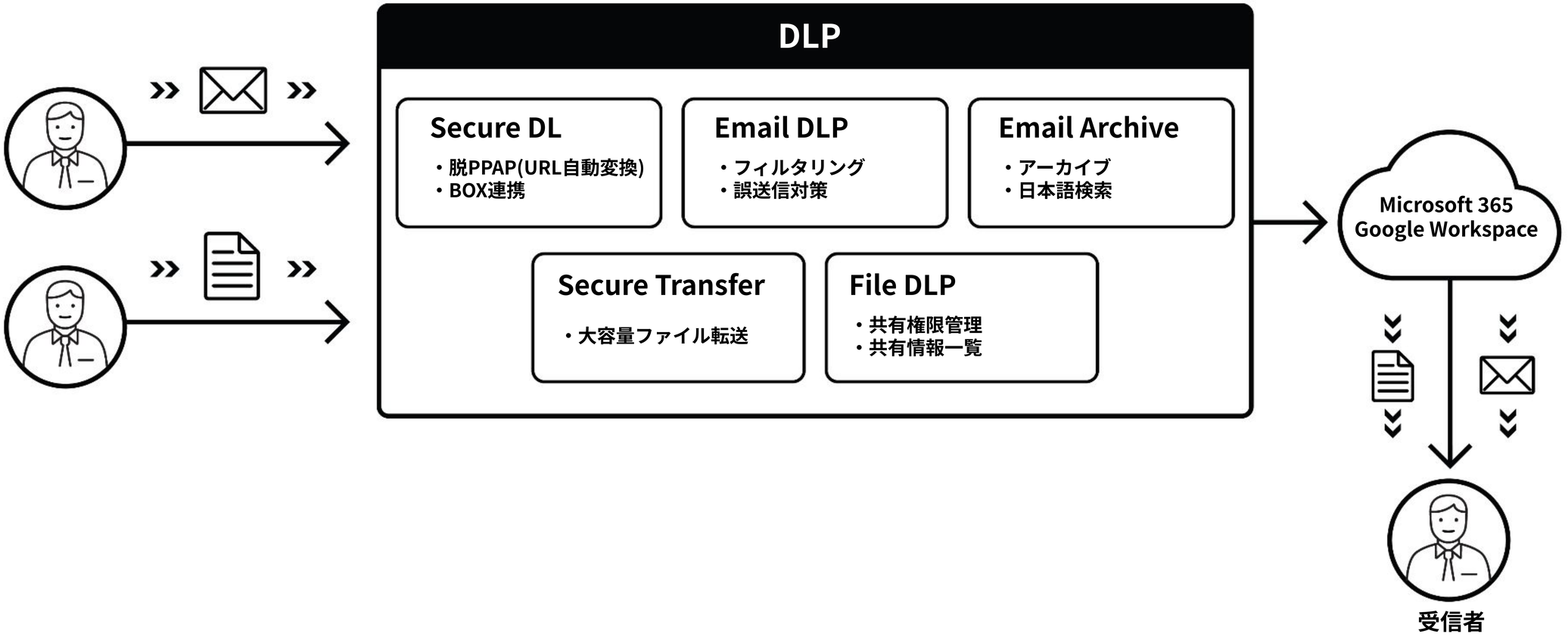
ID統合



SSO連携：**485**のクラウドサービスに対応

HENNGE One - DLP

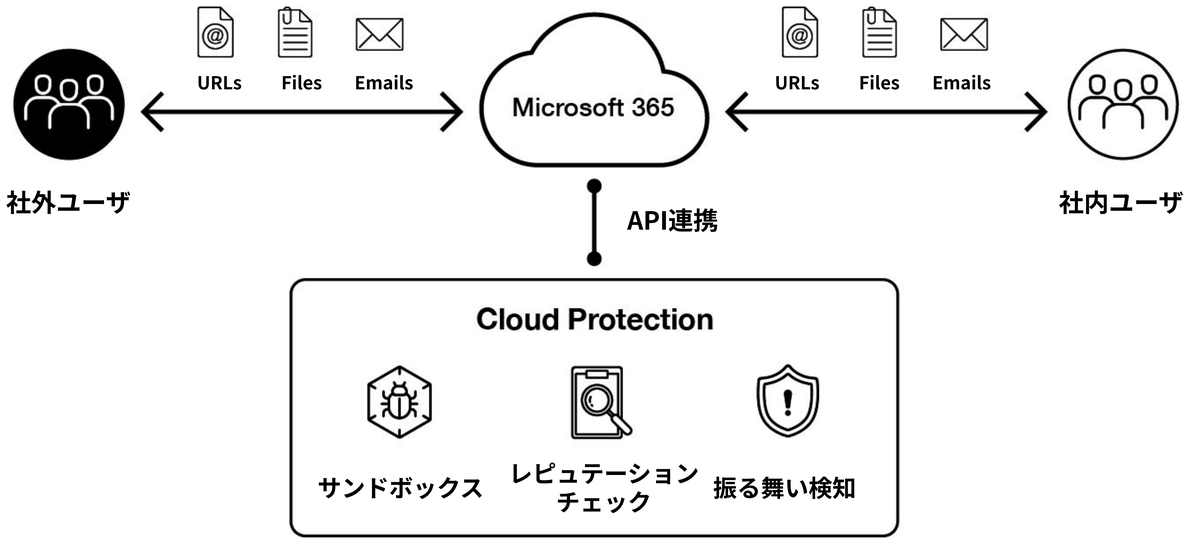
メール誤送信やファイル共有設定ミス等に起因する、企業の機密情報等、重要なデータの漏えいを防止



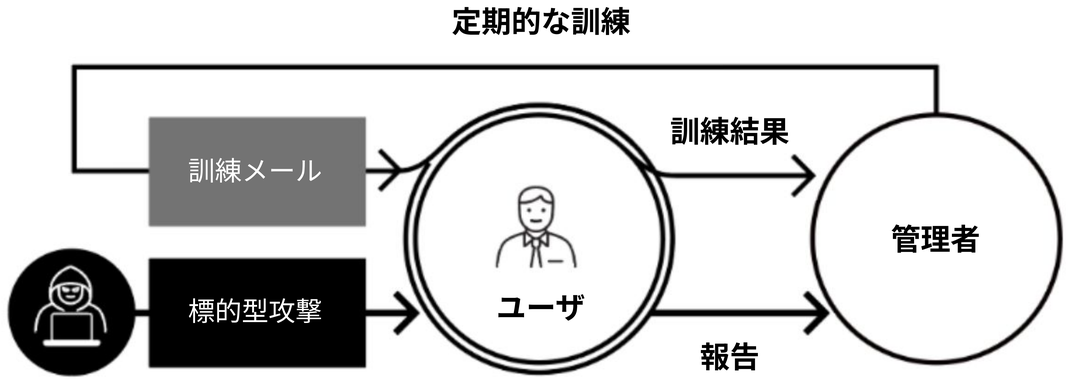
HENNGE One - Cybersecurity

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

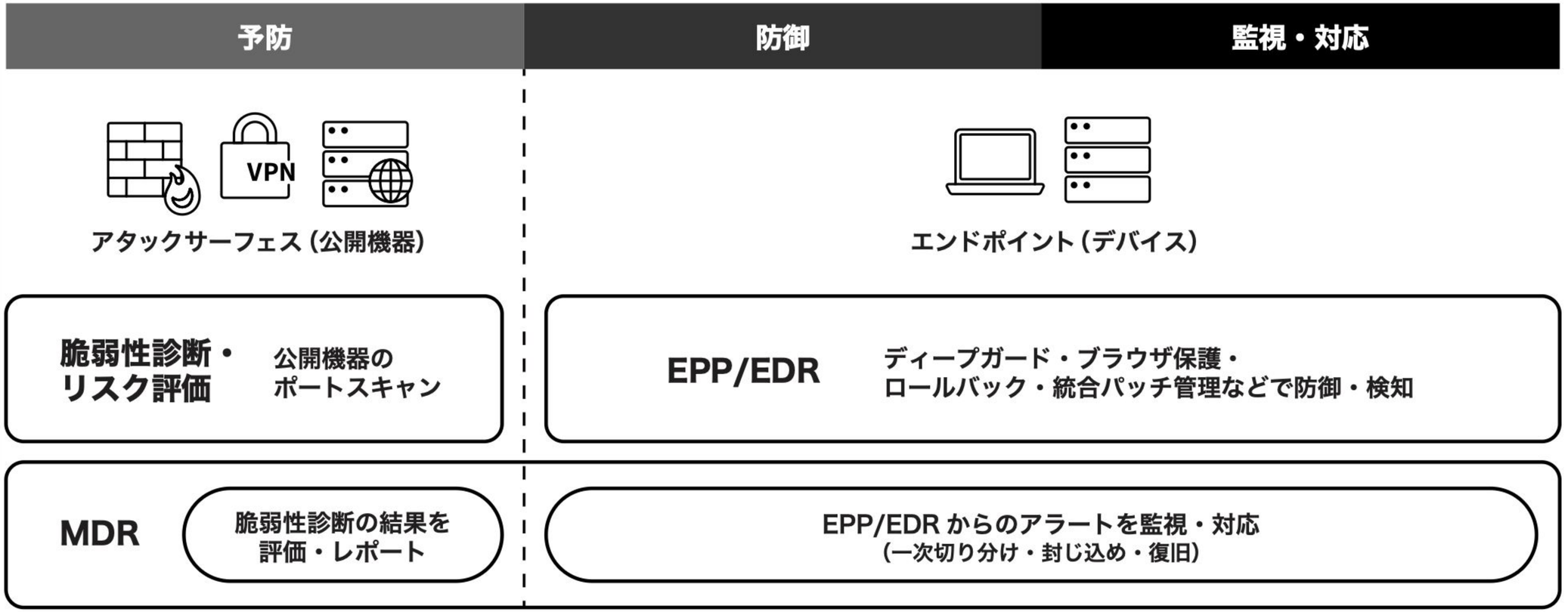


HENNGE Tadrill



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 - 強固な顧客基盤

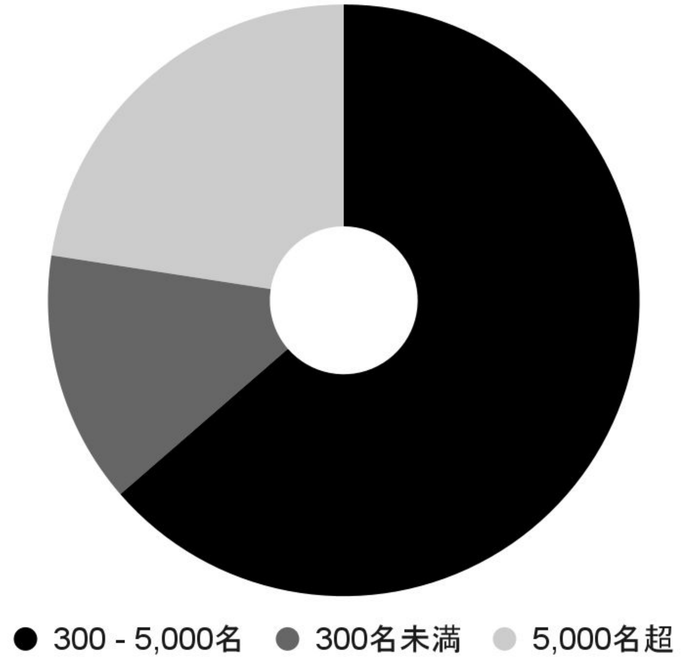
3,881社の多様な業種・業態でのご利用実績、契約ユーザ数は約314.9万人
契約企業あたりの平均契約ユーザ数は約811人 (2026年6月末日現在)

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**20.8%**がご利用

2025年9月期の 契約ユーザ規模別分布 (ARRベース)

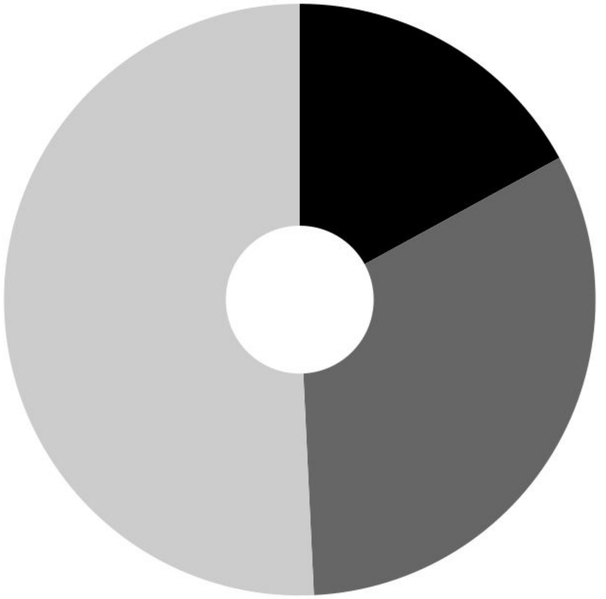


HENNGE One - プラン一覧

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/攻撃対象領域の分析など	@950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

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予定

	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

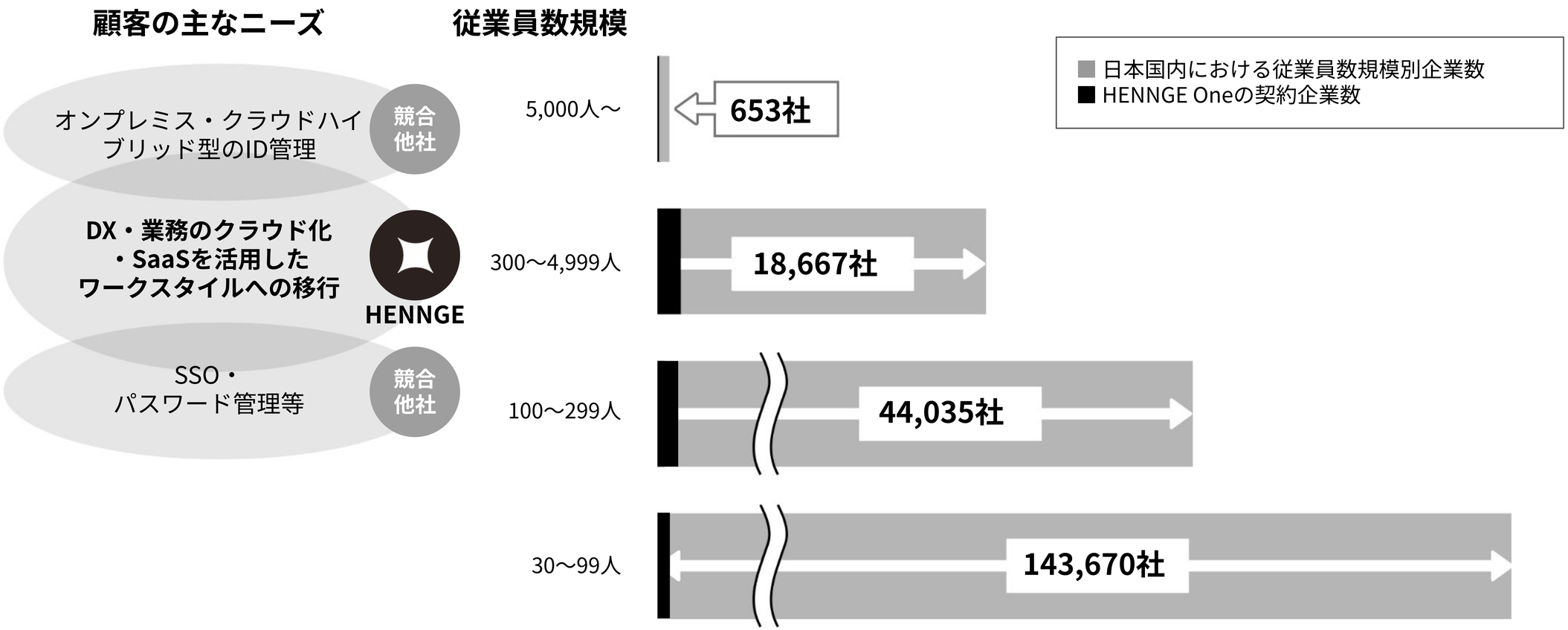
	プラン名	従来価格(税別)	新価格(税別)
HENNGE One DLP Edition	HENNGE DLP Pro ※2026年10月～	-	@650円/月
	HENNGE DLP	@350円/月	@450円/月
	HENNGE File DLP	@350円/月 ※変更無し	
	HENNGE ARC	@350円/月	@400円/月

	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

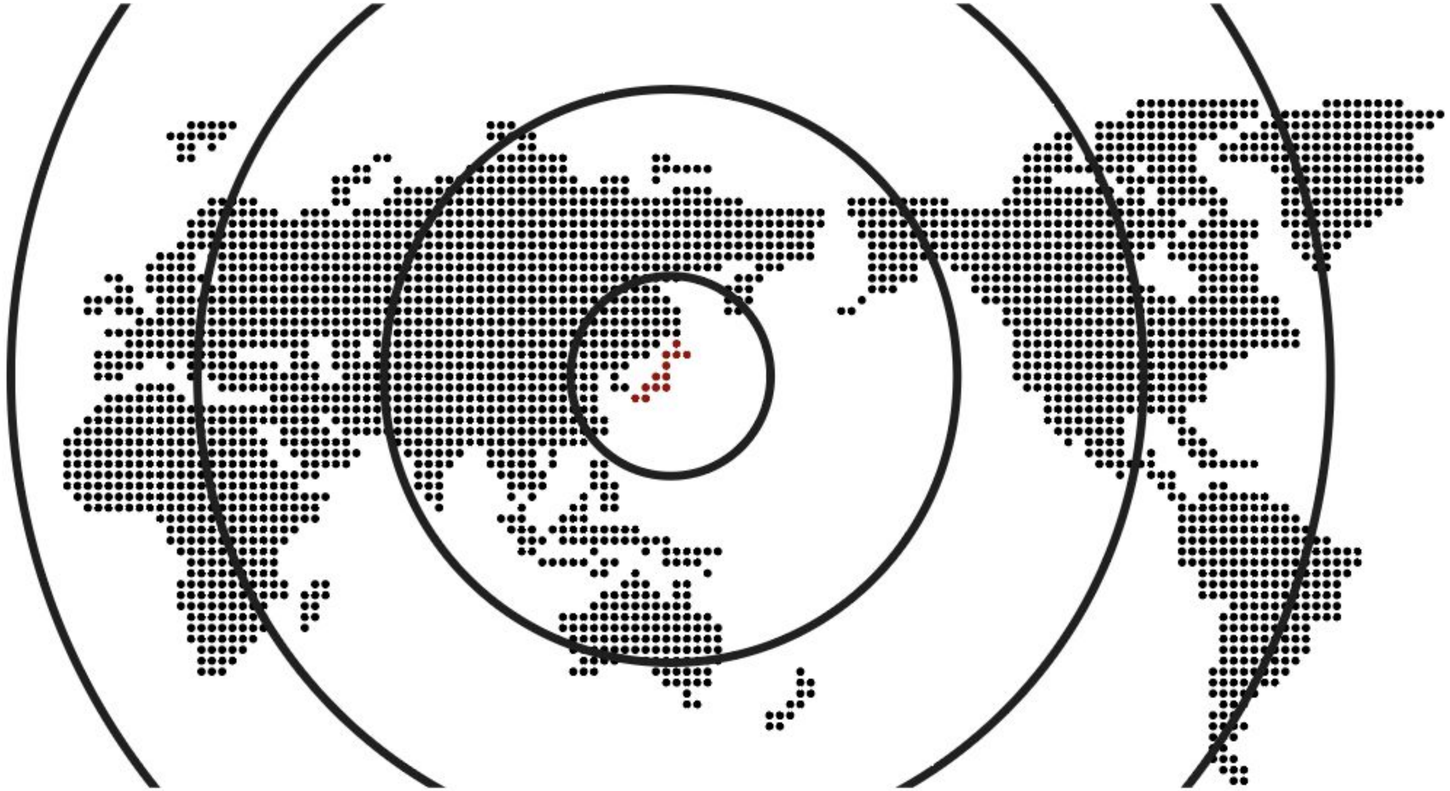
クラウド導入は今後ますます加速していくため、大きな潜在マーケットが存在します



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

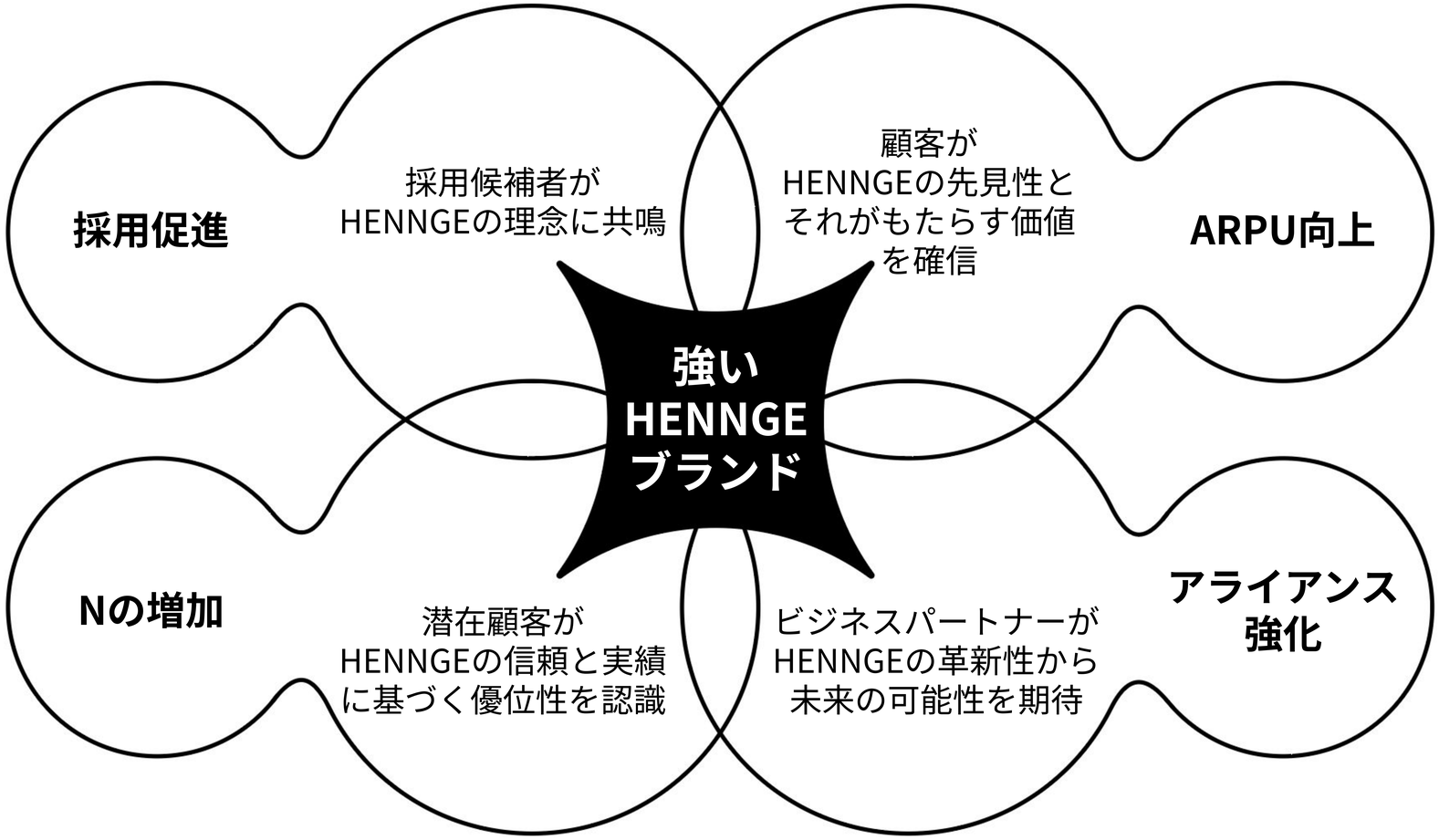
当社の主力サービスはクラウドサービスであるため、国境を越えた展開の可能性を有しています
引き続きアジア市場をターゲットするだけでなく、その他の地域での販売拡大も図っていきます



補足資料
(その他)

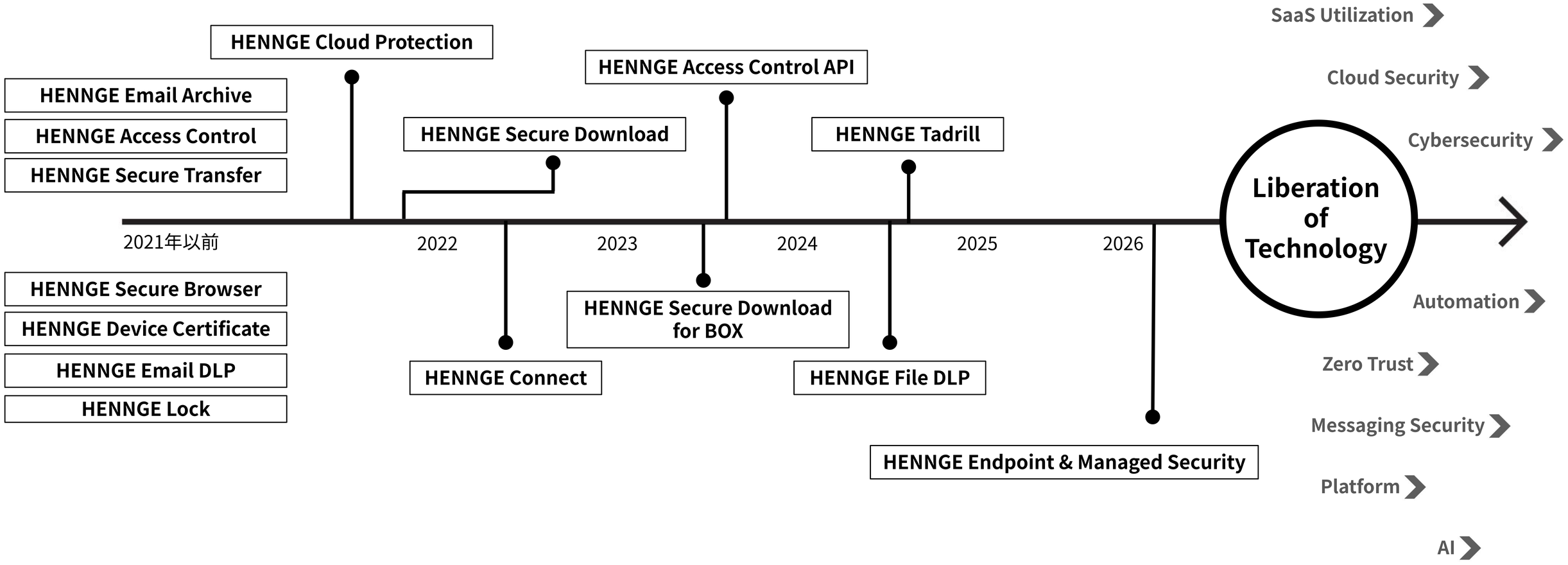
World Class IT Companyへの道

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



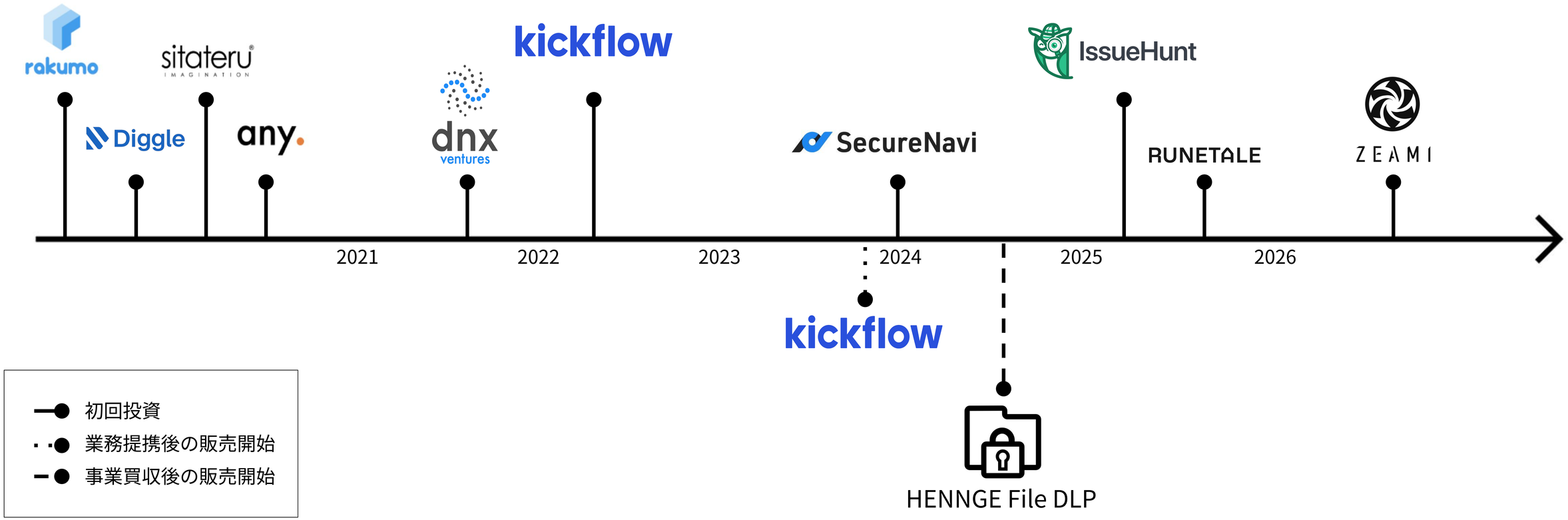
HENNGE One - サービス概要

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/攻撃対象領域の分析

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/eラーニング機能

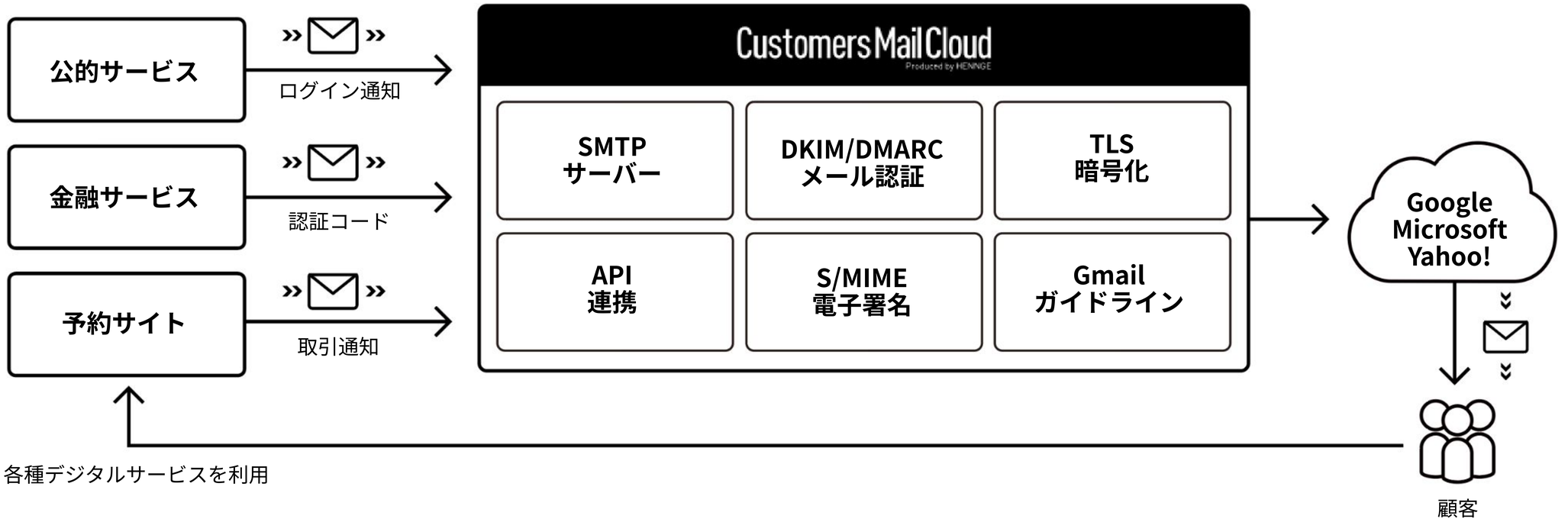
事業投資等

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

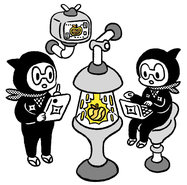
「テクノロジーの解放」を具現化すべく、未成熟な果実(新技術)を積極的に食べ続け、アーリーアダプターであり続けます
お客様に先駆けて何回も失敗を繰り返しながら、お客様に役立つ技術を見極め、それを広く提供していきます

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。

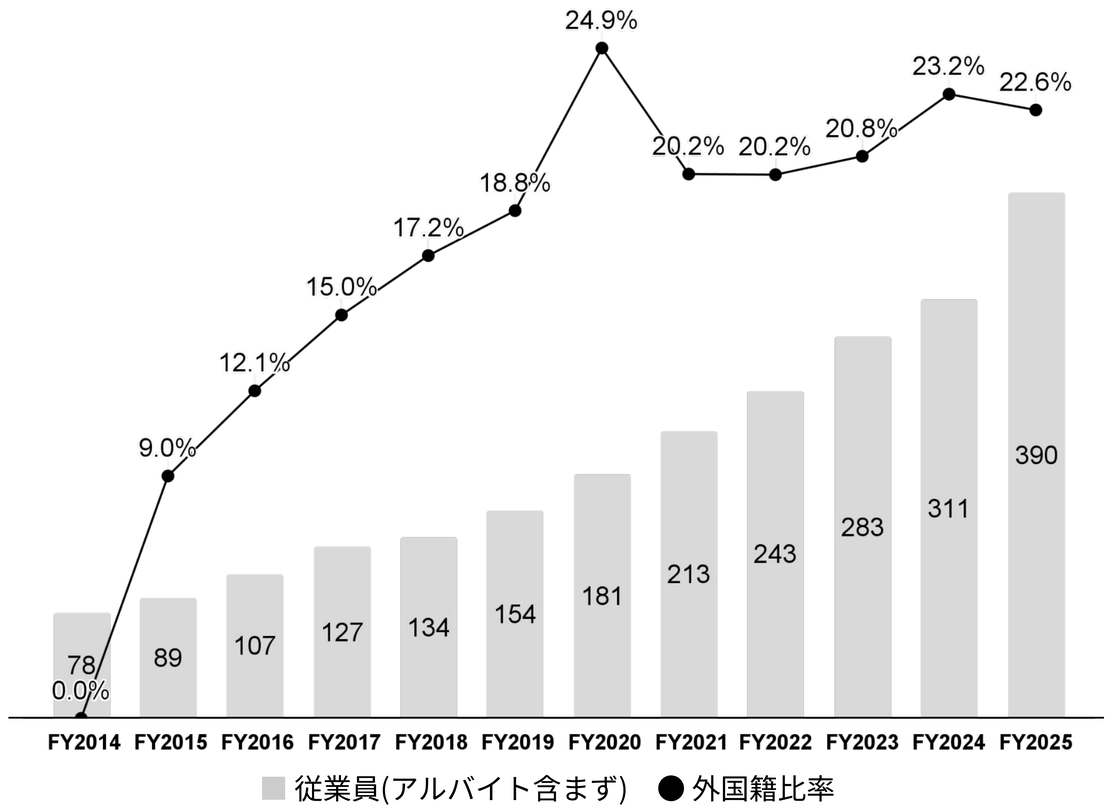
08
Track and trust
スピードを諦めない。
リスクは賢く
許容していこう。

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

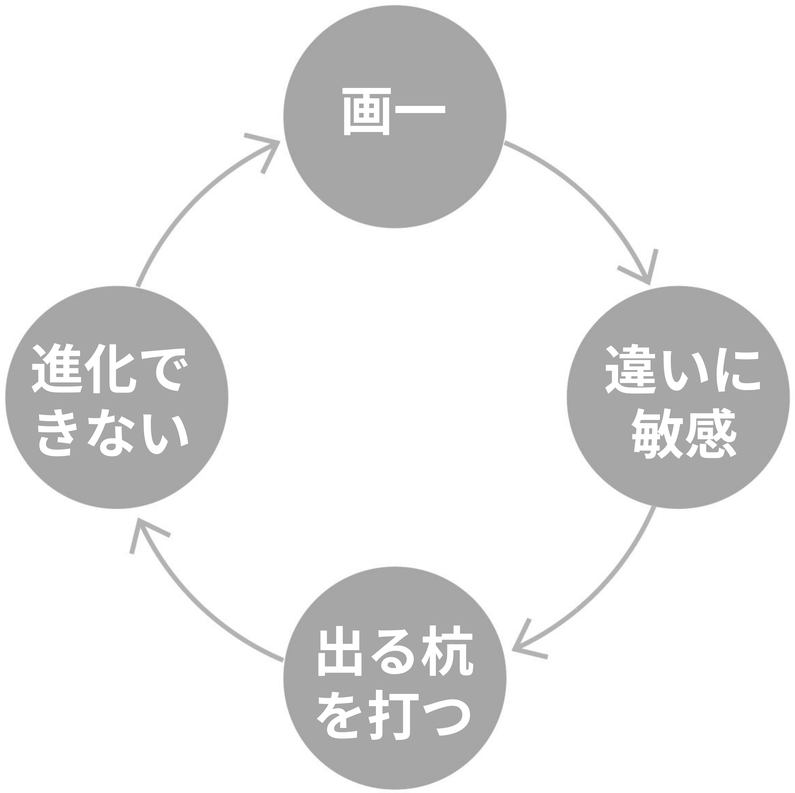
(2025年9月末日現在)

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

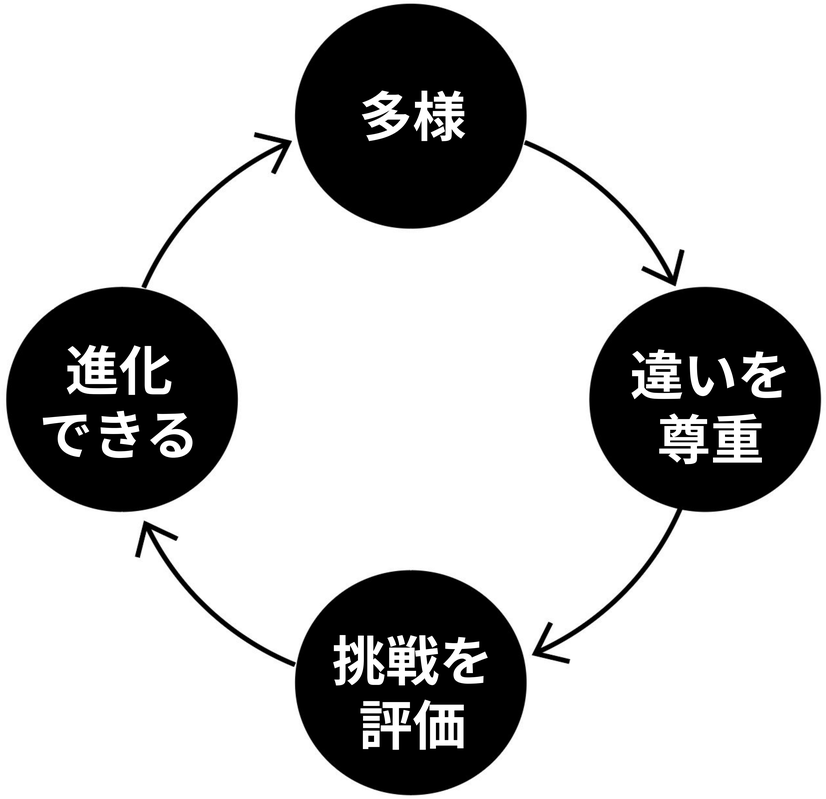
旧HENNGE

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

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