2023年1月6日
HENNGE株式会社

第26期定時株主総会 質疑応答要旨

2022年12月23日に開催いたしました第26期定時株主総会の質疑応答に関しまして、その要旨を掲載いたします。
※回答内容につきましては、ご理解いただきやすいように株主総会で行った回答に部分的に加筆・修正をしております。

HENNGE OneのBtoC展開はあるのでしょうか。

我々の経営理念は「テクノロジーの解放」です。テクノロジーを広く世の中に届けるために、我々が貢献できることがあれば是非展開していきたいと考えています。

今、我々が課題として感じているのは、個人消費者（コンシューマ）向け、つまりBtoCの世界で普及しているテクノロジーがBtoBの世界で利用されるまでにはタイムラグがあり、なかなかビジネスに活用できないということです。

例えば、IoTの普及により、家の中ではスマートスピーカーやスマートロックなど、色々な方法でITが導入されています。コミュニケーションツールも、昔は電子メールでやり取りしていましたが、今はメッセージアプリで、より簡潔なやり取りをリアルタイムでできるようになりました。

こうしたことが企業でも導入されれば、仕事も効率化され、よりスピーディに、より生産性の高い仕事ができるだろうと考えられます。しかしながら、企業がそれをすぐに導入できるかというと難しいのが現状です。そして我々はそのギャップが今後も発生するだろうと考えています。

それには様々な理由があります。単純に新たなテクノロジーを知らない、怖いというような理由もありますが、個人向けのサービスや個人で使っているテクノロジーが必ずしも企業で使えるようになっていないということも大きな原因の一つだと思います。

こうしたギャップを解決できるのは、最新のテクノロジーに長けていて、企業の課題を理解し、そのギャップを認識できる企業だけだと考えています。我々は、これまで20年以上企業向けにサービスを提供しており、まさにそこを得意としておりますので、「テクノロジーの解放」という観点から、BtoBの領域でサービスを提供することが現在我々が世の中にできる貢献としては一番大きいと考えています。

しかしながら、BtoBと言ってもその先には個人消費者がいます。我々のビジネスの中でも、個人消費者に近い領域ですと、学校や自治体向けにサービス提供も行っております。こうした方法でも、社会がより良くなるための貢献をしていきたいと考えております。

競合他社との差別化について教えてほしい。

我々の主力サービスであるHENNGE Oneの競合他社に対する優位性に関してのご質問であると理解いたしました。

HENNGE Oneには機能面と非機能面での優位性があります。まず機能面の優位性としては、ID管理サービス、いわゆるIDaasと呼ばれるSaaSを提供している企業は世界にも日本国内にもありますが、我々のサービスの一番の特徴は、このID管理サービス以外にも、企業がクラウドを使った働き方に移行していきたいと考えた時に障害となる課題を全て解決しようとしているサービスであることです。

HENNGE Oneの2つの機能群であるIdPとE-Mail Securityのうち、Eメール関連のセキュリティは特に強い部分となっております。企業がクラウドを活用していく場合、毎日使っているカレンダー、Eメール、ファイルサーバをまずクラウド化していくことになりますが、この中でEメールは社外とのやり取りが発生するため、セキュリティ面が大きな課題になってきます。例えば昨今ですと、PPAPと呼ばれる、Eメールを社外に送る時に添付ファイルを暗号化するという従来のセキュアではない方法について、これに代わる良い解がなかなか見つからなかったところ、我々はHENNGE Secure Downloadという機能を提供開始しました。このように、他のIDaaSを提供する企業が持っていないような機能を多数有しており、ワンストップで典型的な企業がクラウド導入で直面する課題を解決できるというのが機能面での一番の強みです。

もう一つの優位性は非機能面の強みです。HENNGE Oneは解約率が相当低く、理論上の平均契約年数は30年以上です。これは我々の機能、サービス、サポートが優れている点も一つの理由ですが、もう一つはサービスの性質上、解約しづらいサービスであるからとも言えます。例えば、従業員数1,000名の会社がHENNGE Oneを利用していると、毎日全従業員がHENNGE Oneを通じて各クラウドサービスを利用することになります。これをもし明日から違うサービスに切り替えようとすると、その1,000名の従業員全員に周知、教育が必要になりますので、導入する立場の担当者の視点から言えば、よほどのことがない限りは乗り換えをしたくないサービスなのです。

将来違うサービスに切り替えるのに非常に面倒になるものを導入しようとする時、導入する立場の担当者がどういうサービスを選ぶか？もし私が情報システム管理者だとしたら、実績、安定性を重視すると思います。将来何かあった時すぐ乗り換えないといけないことにならないサービス、頻繁に止まったり不安定にならないサービス、セキュリティ面でも安心なサービス、それを提供している会社の財務状態が不確かで継続したサービスを提供できなくならない会社のサービス、外国企業で日本法人を設立したものの日本でこの先30年間商売をしていくかわからない会社ではない会社のサービスを、消去法的に選ぶという側面もあると思います。

その点、2000年以前から情報システム部門の皆様のお手伝いをしてきたHENNGEのブランドは確立されており、ここが何より大きな強みになっております。現実問題として、サービスが非常に安定し停止しないこと、上場企業であって財務的にも安定していることが非機能面では競合他社に対しての大きな優位性になると考えています。

以上