



2025年3月期 決算説明資料

< 証券コード 173A >

株式会社ハンモック

2025年5月



- 01** ——— **会社概要と当社の強み**
- 02** ——— **当社の成長戦略**
- 03** ——— **各事業の製品概要・強み・成長戦略**
- 04** ——— **2025年3月期 決算ハイライト**
- 05** ——— **各事業の業績及び事業の状況**
- 06** ——— **2026年3月期 業績予想**



01 — 会社概要と当社の強み



社名	株式会社ハンモック
設立	1994年4月1日
所在地	東京都新宿区大久保1-3-21 ルーシッドスクエア新宿イースト3F
事業拠点	本社 名古屋営業所 大阪営業所 福岡営業所
代表者	若山 大典
従業員数	220名 (正社員のみ) 2025年3月末時点
事業内容	法人向けソフトウェアの開発、販売



PURPOSE

2025年4月

新たにパーパスを策定



HAMMOCK

PURPOSE

テクノロジーの力で、

未来をつくる新しい体験を提供し、

ひとりひとりが輝く社会へ

業務領域の異なる3つのソリューションを提供

※売上高は、2025年3月期



ネットワークソリューション (情報システム部門向け)

IT資産管理・セキュリティ対策製品

AssetView アセットビュー
AssetView Cloud アセットビュー クラウド プラス
オンプレミス クラウド



セールスDXソリューション (営業部門向け)

営業支援製品

ホットプロファイル
ホットアプローチ
クラウド



AIデータエントリーソリューション (業務部門向け)

データエントリー対策製品

WOZE ウォーゼ
AnyForm OCR
DX OCR
オンプレミス クラウド



成長の軌跡



事業領域を拡大し新たな成長ステージに

売上高推移

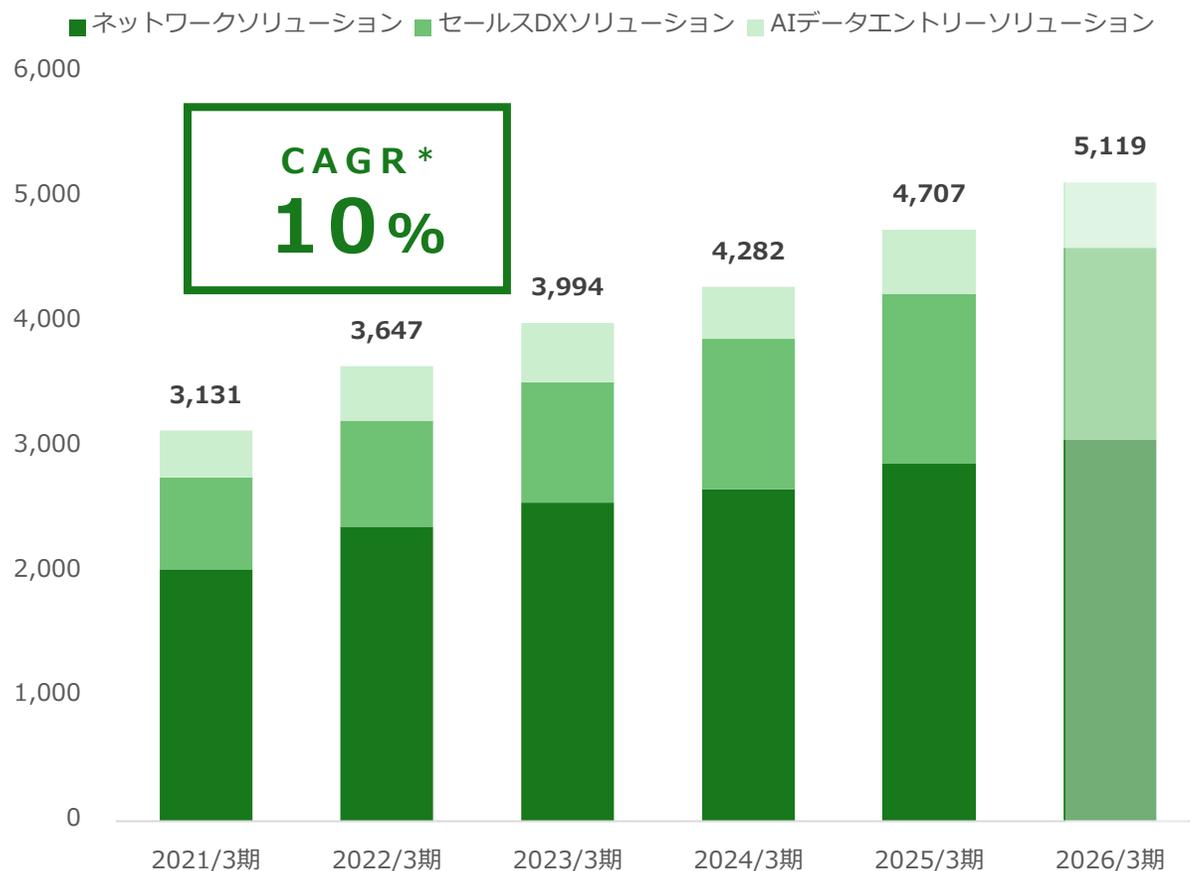
(百万円)





成長ステージが異なることにより持続的成長と安定した利益を実現

(売上高：百万円)



* CAGR：2021/3期から2026/3期（計画）までの売上高の年平均成長率

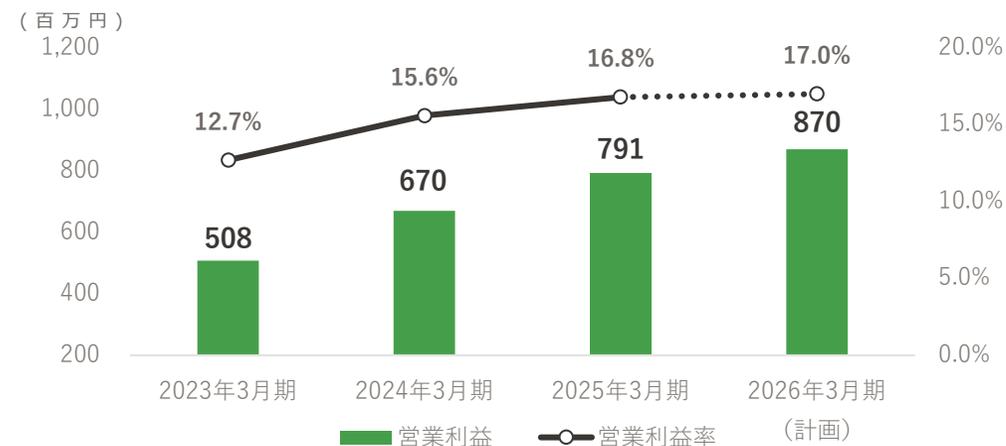
ソリューション

成長ステージ

CAGR*

ネットワークソリューション	安定成長事業	9%
セールスDXソリューション	高成長事業	16%
AIデータエントリーソリューション	将来成長事業	7%

営業利益・営業利益率



当社の強み①



ハンモックサイクルを高速に実現



ハンモックサイクルとは

- ・ 市場ニーズをとらえる
⇒ 全てのエンドユーザーとの接点をもつ
- ・ 自社開発と他社連携との両輪で
⇒ 自社開発による自由な製品開発の強みを持ちながら、他社連携による機能拡充
- ・ 提案型営業
⇒ 顧客の課題を的確に解決

市場ニーズを捉えた製品を製品化し
スピーディーに顧客に提供

当社の強み②

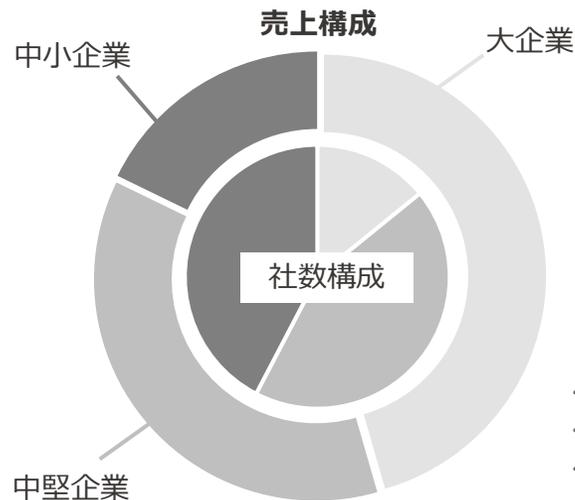


「全方位型の製品」を提供

- ・ **企業規模** : 中堅・中小企業が導入しやすい機能や価格、大企業のニーズにも対応
- ・ **業種** : 業種業態に関わらず、どんな企業にもある業務を支援するサービス

中小企業から大企業まで 幅広い企業に導入

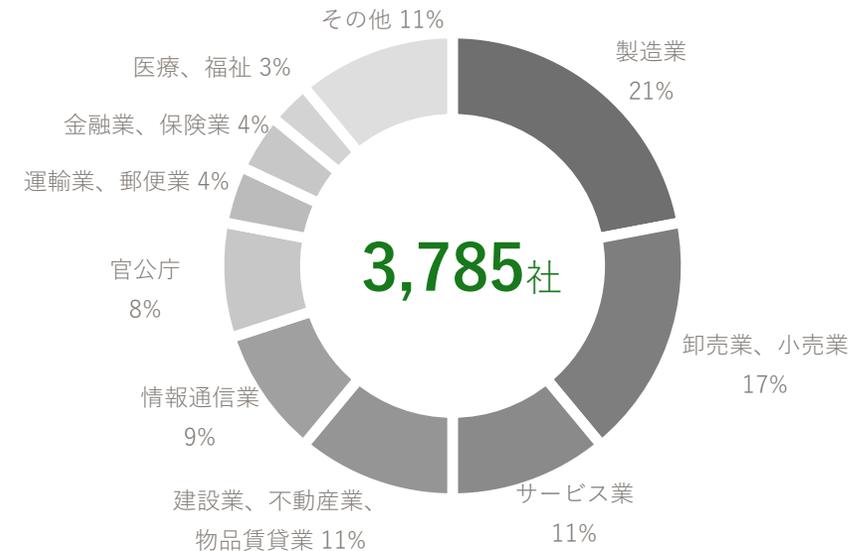
事業規模別売上・社数構成（2025年3月時点）



- ・ 大企業：従業員数1,000人～
- ・ 中堅企業：従業員数100人～999人
- ・ 中小企業：従業員数～99人

業界動向や景気に左右されにくい 顧客ポートフォリオ

業種別契約社数（2025年3月時点）



3,785社

「全方位型の製品」を提供することにより、幅広い企業に導入



ネットワークソリューション (情報システム部門向け)

IT資産管理・セキュリティ対策製品



セールスDXソリューション (営業部門向け)

営業支援製品



AIデータエントリーソリューション (業務部門向け)

データエントリー対策製品





02 — 当社の成長戦略

当社の成長戦略①



ハンモックサイクルを高速に回転させることにより、さらなる成長の実現



ハンモックサイクルにより実現

事業領域の拡大

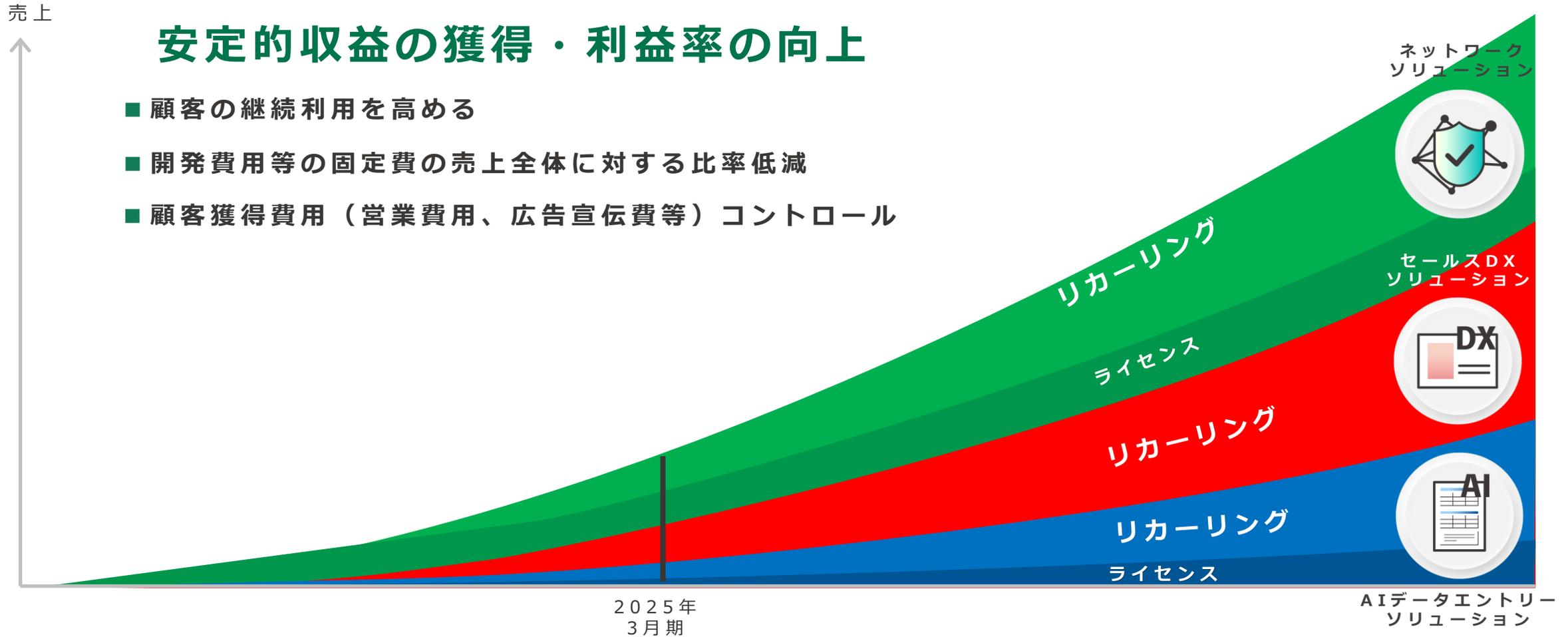
新製品

新機能

- ✓ 新規顧客獲得
- ✓ 継続率向上
- ✓ 単価アップ



全ソリューションのリカーリング型ビジネスモデルへの移行による利益率の向上





03 — 各事業の製品概要・強み・成長戦略



ネットワークソリューション

AssetView Cloud⁺
アセットビュー クラウド プラス

AssetView^{アセットビュー}

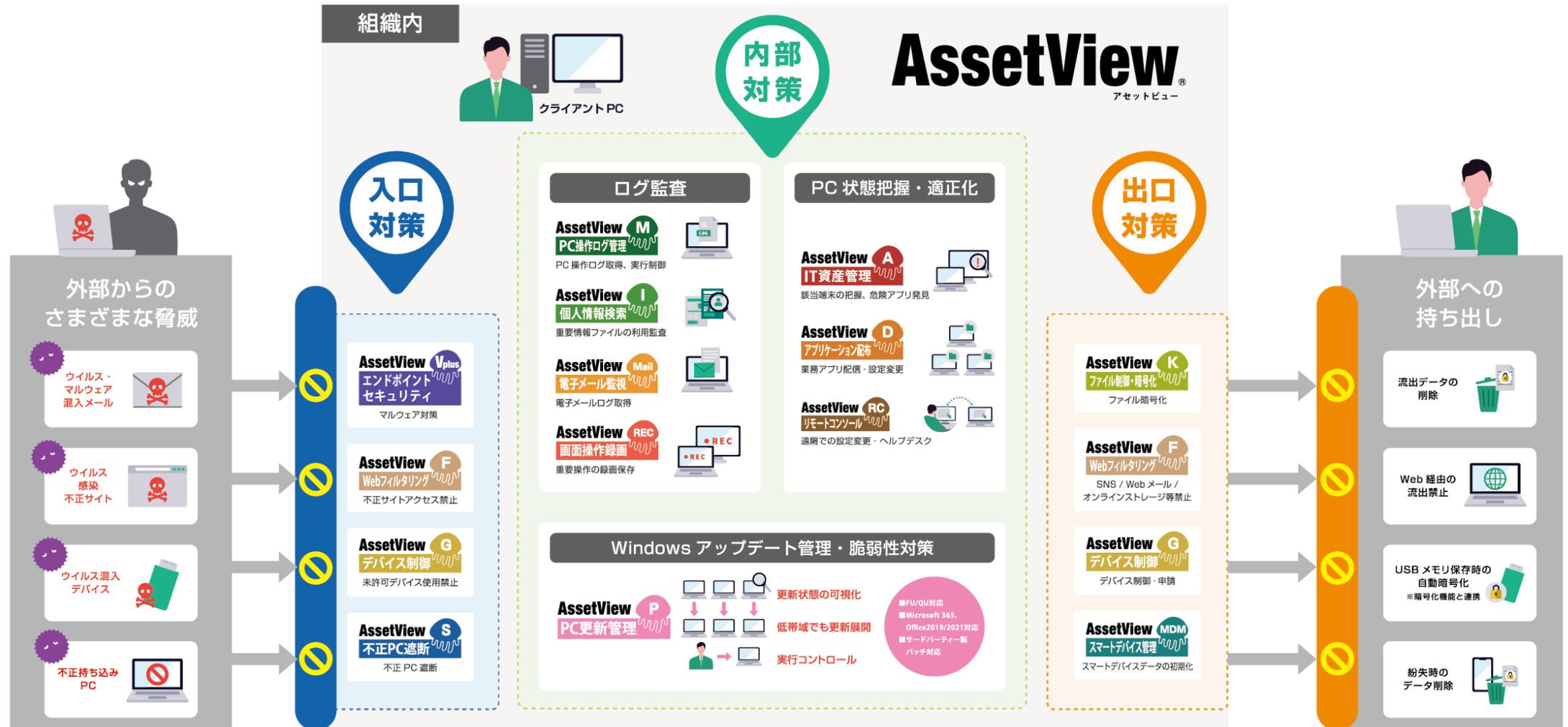
AssetView[®]
CLOUD



ネットワークソリューション | 製品概要



単機能でも導入可～企業の成長と共にオーダーメイド感覚で導入、導入コストも安い～

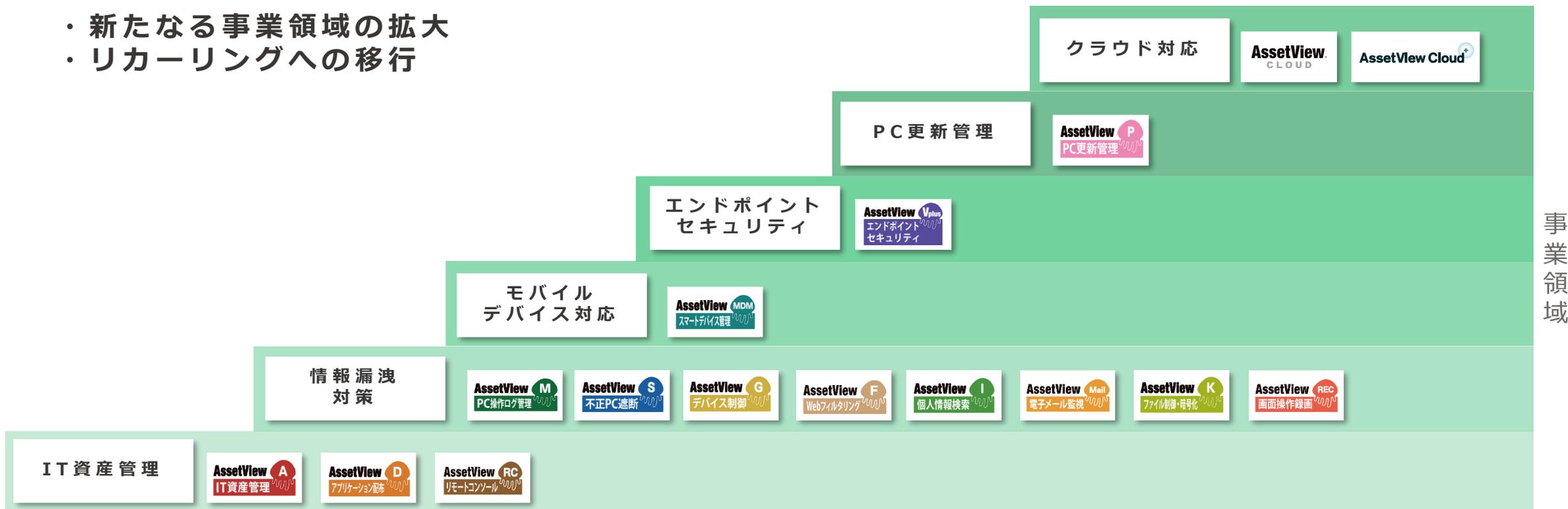




ネットワークソリューション | 成長戦略



- ・ 新たなる事業領域の拡大
- ・ リカーリングへの移行



2000年

- ・ 従業員1人にPC1台の時代到来
- ・ 「AssetView」リリース

2005—2007年

- ・ 個人情報保護法
- ・ 内部統制報告制度 (JSOX法)
- ・ 大手企業で顧客情報漏洩事件

2013—2015年

- ・ マイナンバー法
- ・ サイバーセキュリティ基本法
- ・ 地方自治体「三層分離」
- ・ 日本年金機構情報漏洩事件
- ・ ランサムウェア拡大

市場動向

2019—2022年

- ・ Win7サポートエンド
- ・ コロナ蔓延
- ・ GIGAスクール構想加速
- ・ Emotet拡大
- ・ テレワーク移行
- ・ サイバー攻撃増加

2023年～

- ・ Windows11切り替え
- ・ ウィズコロナ
- ・ 教育委員会のローカルブレイクアウト
- ・ ゼロディ攻撃の増加



セールスDXソリューション

 **ホットプロファイル**

 **ホットアプローチ**

※セールスDXソリューション、以下「セールスDX」



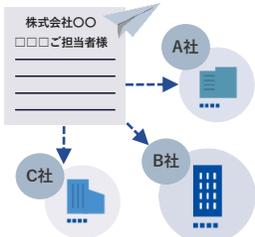
「営業を強くし、売上を上げる」をコンセプトに法人営業の営業活動を支える

「新規顧客開拓」「名刺管理」「SFA*」「MA**」の領域を統合した一気通貫の営業支援ツール

新規顧客開拓

企業リストを取得し
問い合わせ窓口フォーム営業

業界 成長率 エリア
従業員数 企業動向



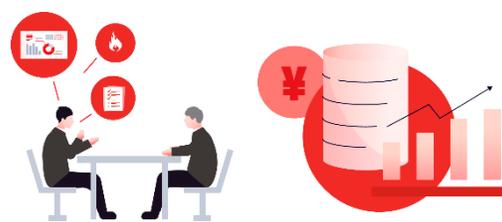
名刺管理

名刺をデータ化し
顧客情報を一元管理



SFA

営業活動を共有し
ビジネスの状況を可視化



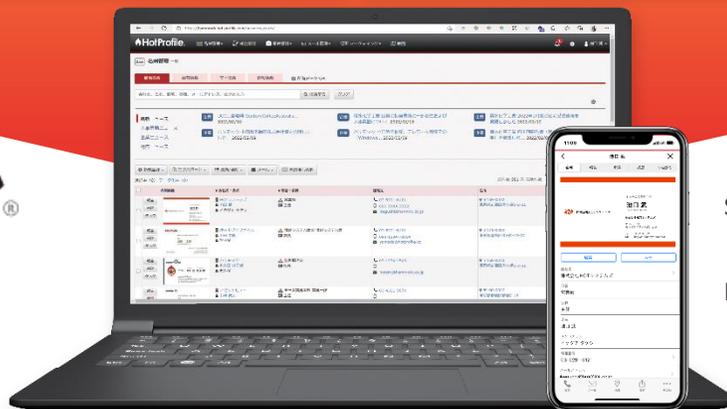
MA (マーケティング機能)

顧客の興味関心を可視化し
HOTなお客様が見つかる



ホットプロファイル

ホットアプローチ



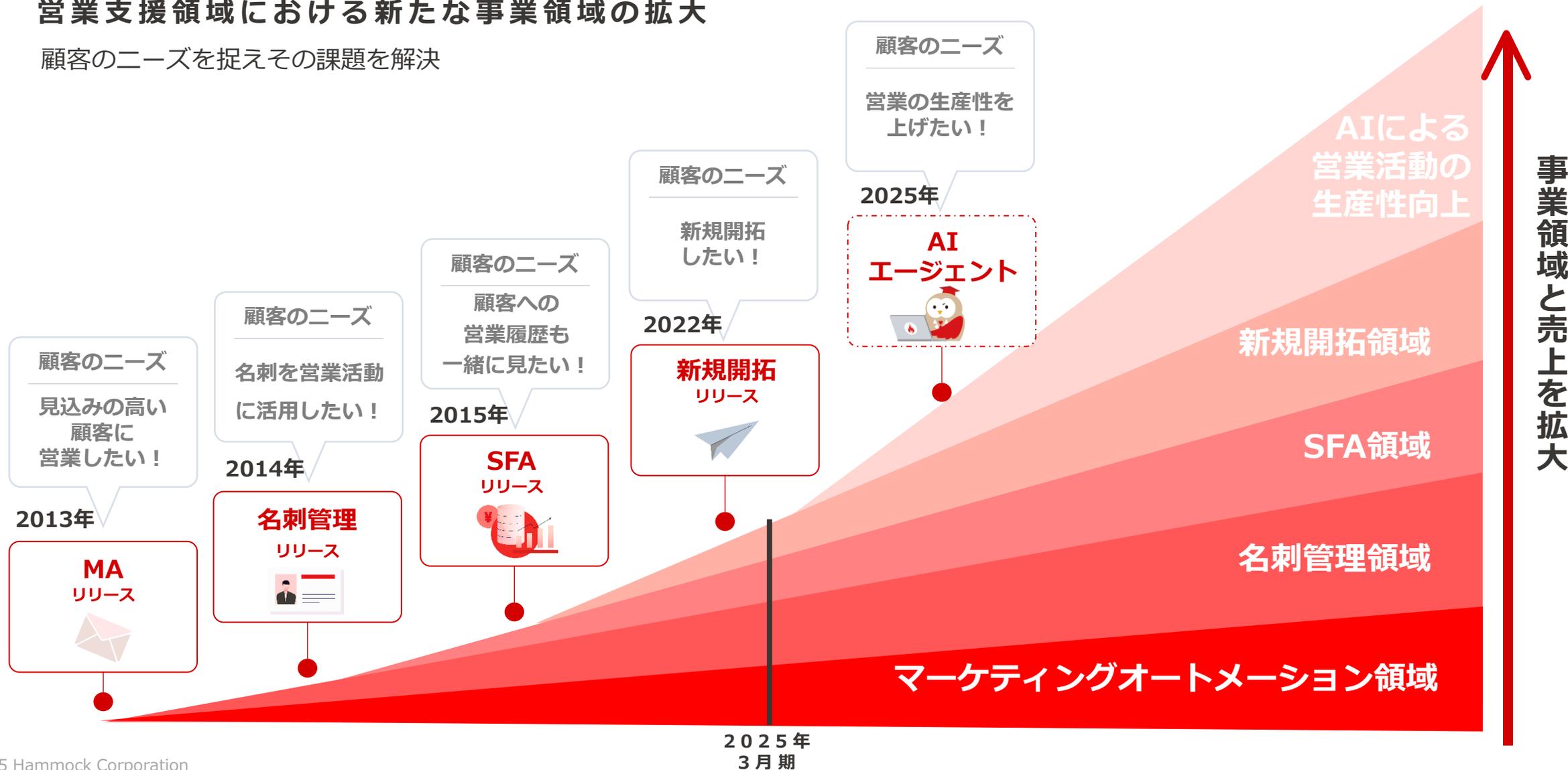
SFA* : セールスフォースオートメーションの略で、営業支援システムであり、営業業務の見える化、効率化を図る仕組み、システムのこと

MA** : マーケティングオートメーションの略で、マーケティング業務を自動化、効率化する仕組み、システムのこと



営業支援領域における新たな事業領域の拡大

顧客のニーズを捉えその課題を解決





販売チャネルの拡大

直販・代理店営業により中堅企業・大企業、OEM提供により中小企業への販路を拡大



*出典：総務省「令和3年経済センサス」



AIデータエントリーソリューション

 **DX OCR**

AnyForm OCR

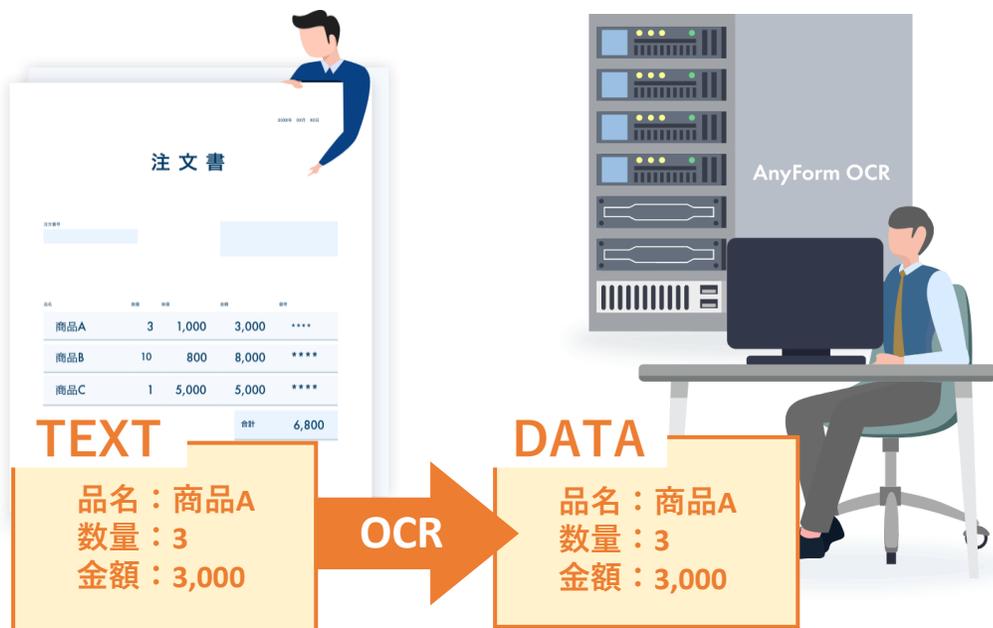
 **WoZE**

※AIデータエントリーソリューション、以下「AIデータエントリー」



AI OCRによりデータ入力業務を削減 ～労働人口減少の時代を救う～

- ・ 特許技術に基づく2つのOCR*エンジンを搭載することで人手を削減
- ・ 当社の在宅ワーカーにより顧客の作業を「ゼロに」



作業
削減

データ入力業務の効率化 AnyForm OCR

- ・ 処理スピードが要求される基幹業務に対応
- ・ 基幹システムと連携による更なる効率化

作業
不要

ウォーゼ WOZE

当社在宅ワーカーによって、
顧客による目視チェックを「ゼロ」に

AI OCR技術を使い人件費の削減

*オプティカルキャラクターリーダーの略で、手書きや印刷された文字をスキャナやデジタルカメラによって読みとり、コンピュータが利用できるデジタルの文字コードに変換する技術を意味します。



新製品「DX OCR」を2024年10月にリリース

DX OCR

■ AIにより帳票設計が不要

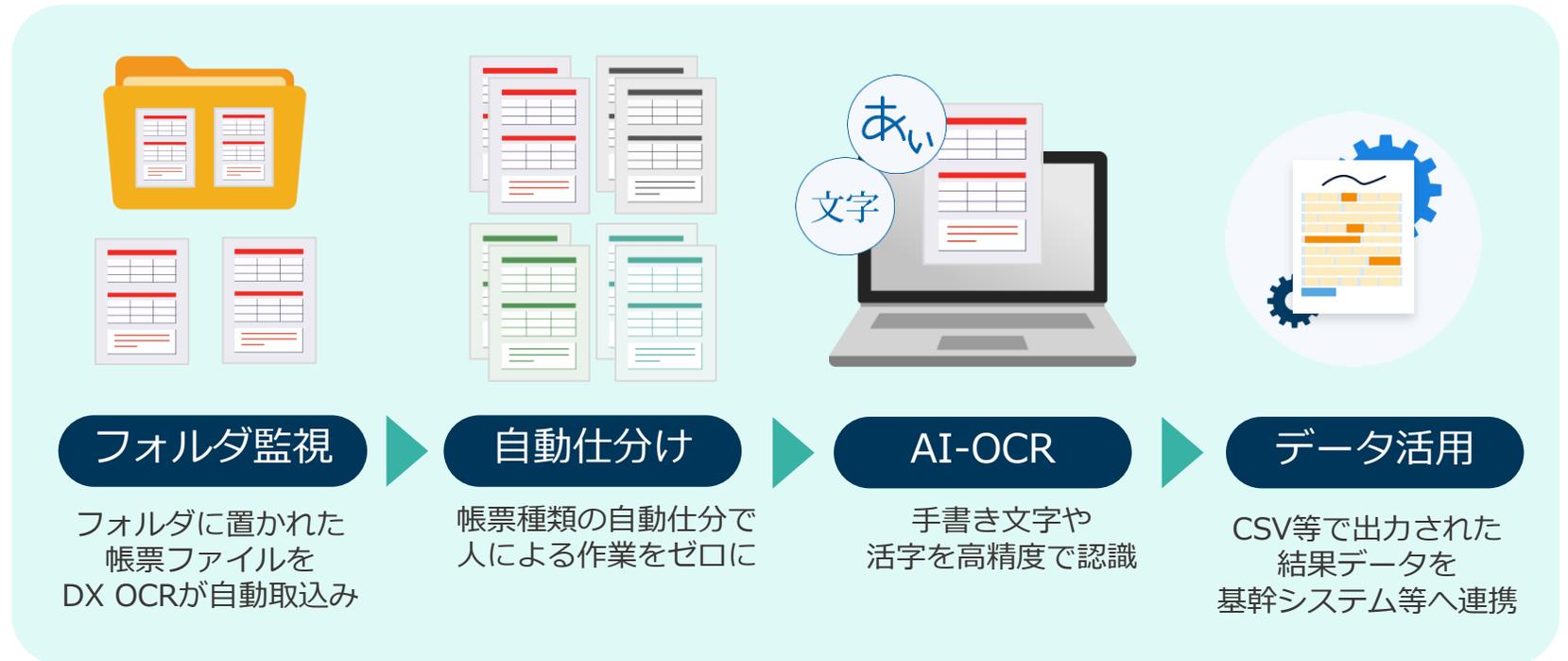
■ AIによる高精度な識字

■ 電子帳簿保存法に対応



画像データ作成

複合機やスキャナーで
PDFやJPEG画像用意





04 — 2025年3月期 決算ハイライト



2025年3月期実績

■ 売上高は堅調に推移 : 前期比 + 9.9%

- ネットワークソリューション : 「AssetView Cloud+」の機能強化によりクラウド売上が好調に推移し、売上成長率は+4.1% (前期) から**+7.9%**に大幅アップ
- セールスDXソリューション : 引き続き好調を維持し、前期比**+12.7%**
- AIデータエントリーソリューション : WOZEの売上拡大により、前期比**+15.2%**

■ 営業利益が大幅に増益、営業利益率アップ

- 営業利益 前期比 +121百万円増益 +18.1%増益
- 営業利益率 15.6% (前期) ⇒ 16.8% へアップ

2025年3月期 決算概要



売上高は前期比9.9%の増収、営業利益は前期比18.1%の増益

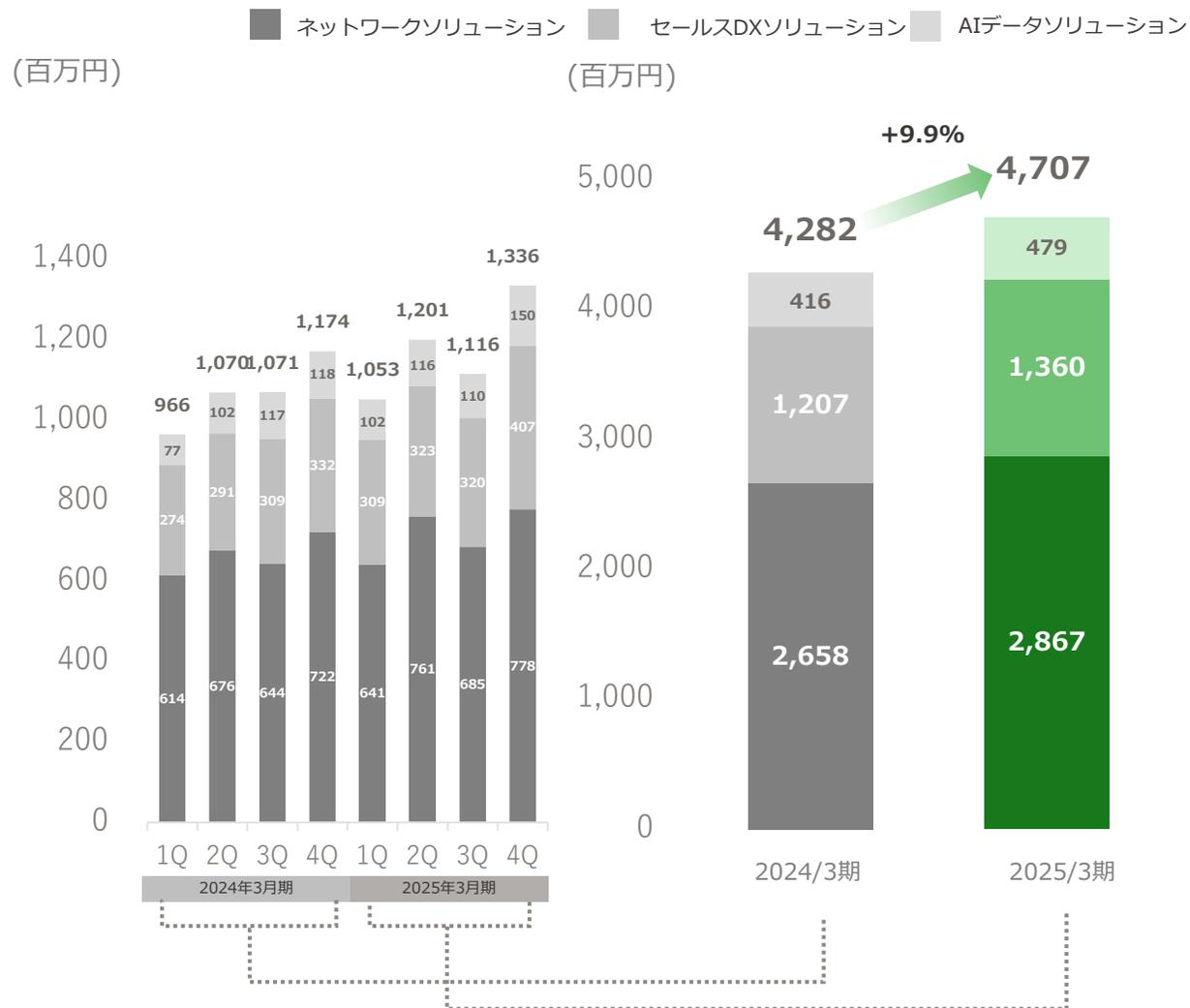
前期の為替差益(営業外収益)(73百万円)・投資有価証券償還益(特別利益)(133百万円)の計上の影響で、当期純利益は4.7%の減益

単位：百万円	2023年 3月期		2024年 3月期		2025年 3月期				
	実績	構成比	実績	構成比	計画	構成比	実績	構成比	前期比
売上高	3,993	100.0%	4,282	100.0%	4,738	100.0%	4,707	100.0%	+9.9%
売上総利益	1,779	44.6%	1,999	46.7%	2,075	43.8%	2,063	43.8%	+3.2%
販管費	1,271	31.8%	1,328	31.0%	1,356	28.6%	1,271	27.0%	△4.3%
営業利益	508	12.7%	670	15.6%	718	15.2%	791	16.8%	+18.1%
経常利益	504	12.6%	778	18.2%	753	15.9%	828	17.6%	+6.4%
当期純利益	417	10.4%	648	15.1%	541	11.4%	618	13.1%	△4.7%
1株当たり当期純利益	100円91銭		156円03銭		128円67銭		147円00銭		-
1株当たり配当金	18円00銭		30円00銭		30円00銭		30円00銭		-

売上高の推移



売上高の推移

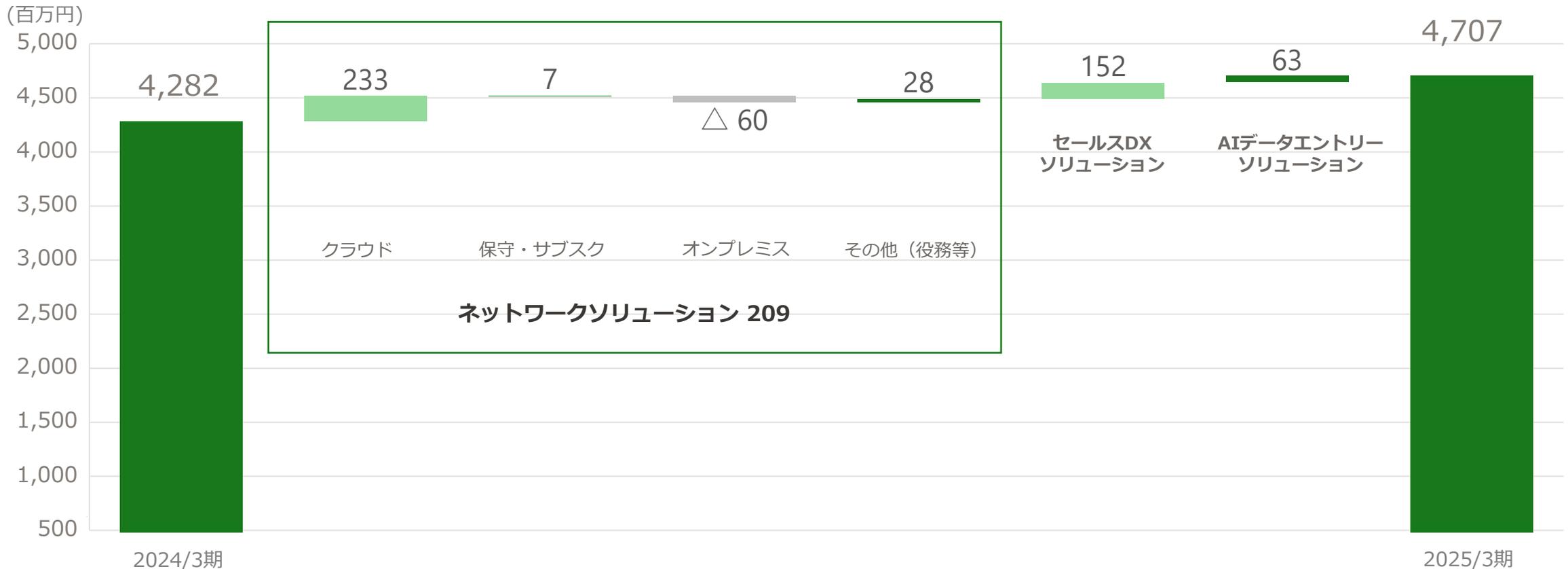


ソリューション	前期比
ネットワークソリューション	+ 7.9%
セールスDXソリューション	+ 12.7%
AIデータエントリーソリューション	+ 15.2%
合計	+ 9.9%



ソリューション別売上（増減内訳）

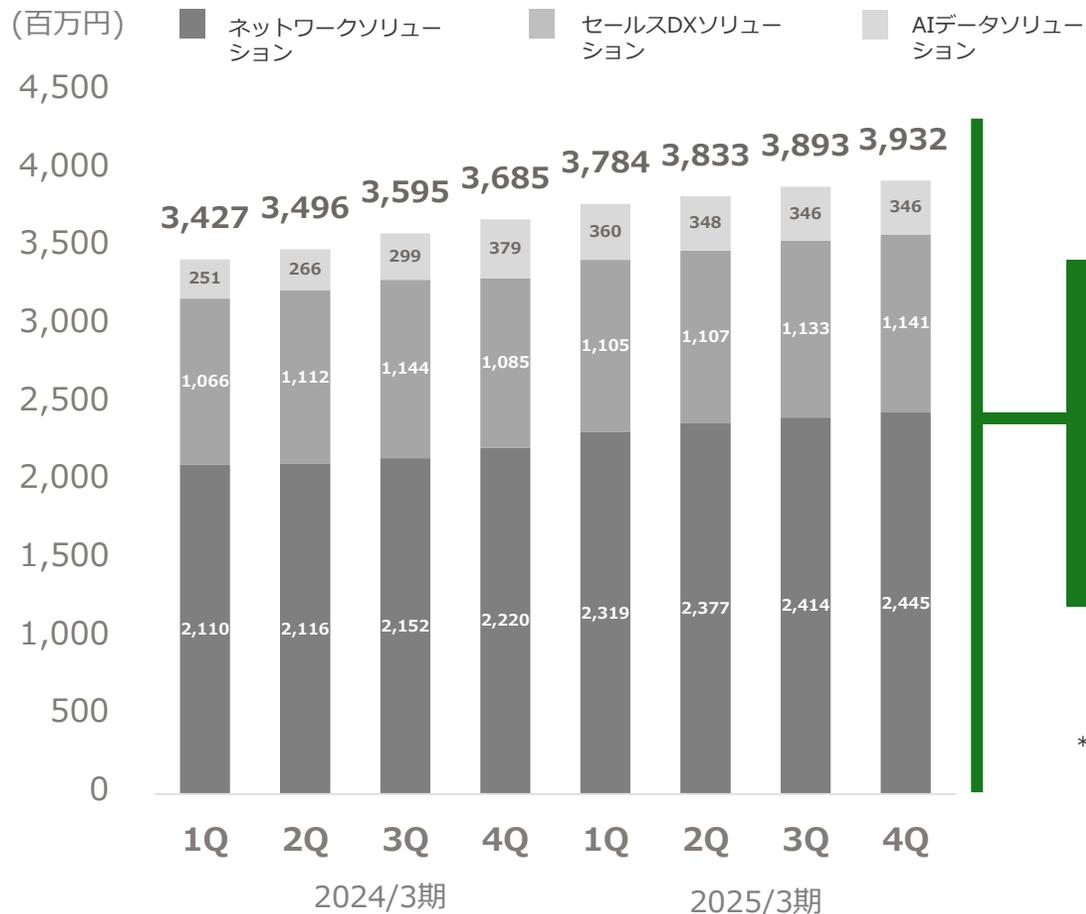
- ネットワークソリューション : クラウドサービスの売上が好調
- セールスDXソリューション : OEM以外新規、更新ともに堅調
- AIデータエントリーソリューション : WOZEの売上拡大



全社：リカーリング売上高／リカーリング売上比率



リカーリング売上高ARR*1推移



リカーリング
売上比率*2

81.8%

*2：通期売上高全体に
占めるリカーリング売上割合

リカーリング
売上高ARR
前年同期比

+6.7%

*1:各四半期末時点のMRR (Monthly Recurring Revenue=月次経常収益) に12を乗じた数値
クラウドサービス、オンプレミスの保守、オンプレミスのサブスクを含む

営業利益・営業利益率の推移

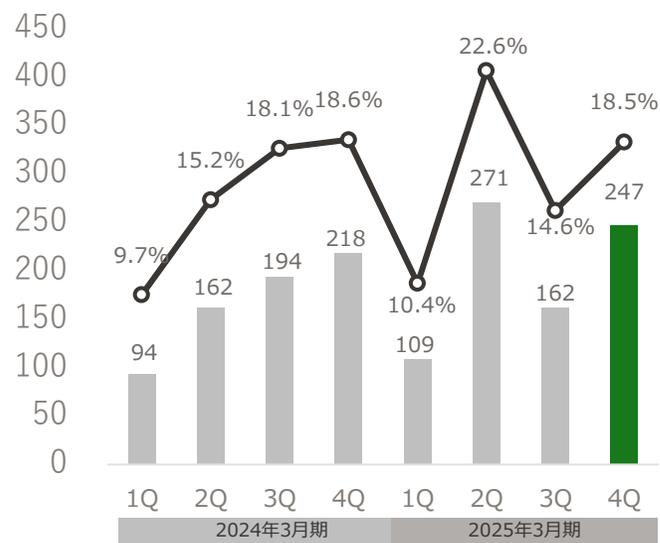


売上高の増加に伴う固定費の相対的な逡減
 将来成長事業であるAIデータエントリーの黒字化により、営業利益率は前期比1.2%UP

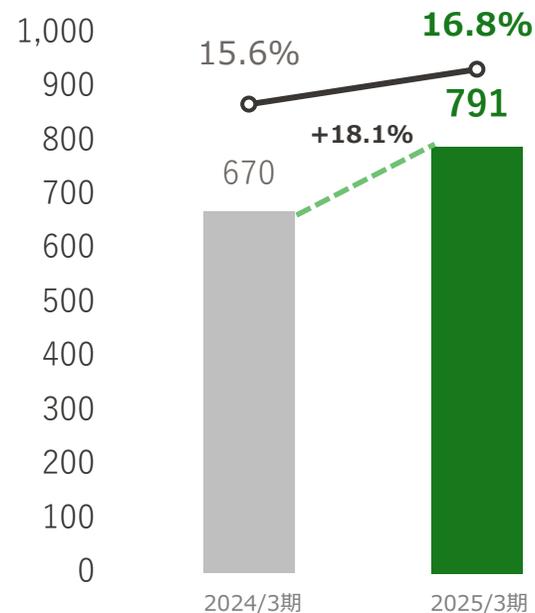
営業利益・営業利益率

■ 営業利益 ● 営業利益率

(百万円)



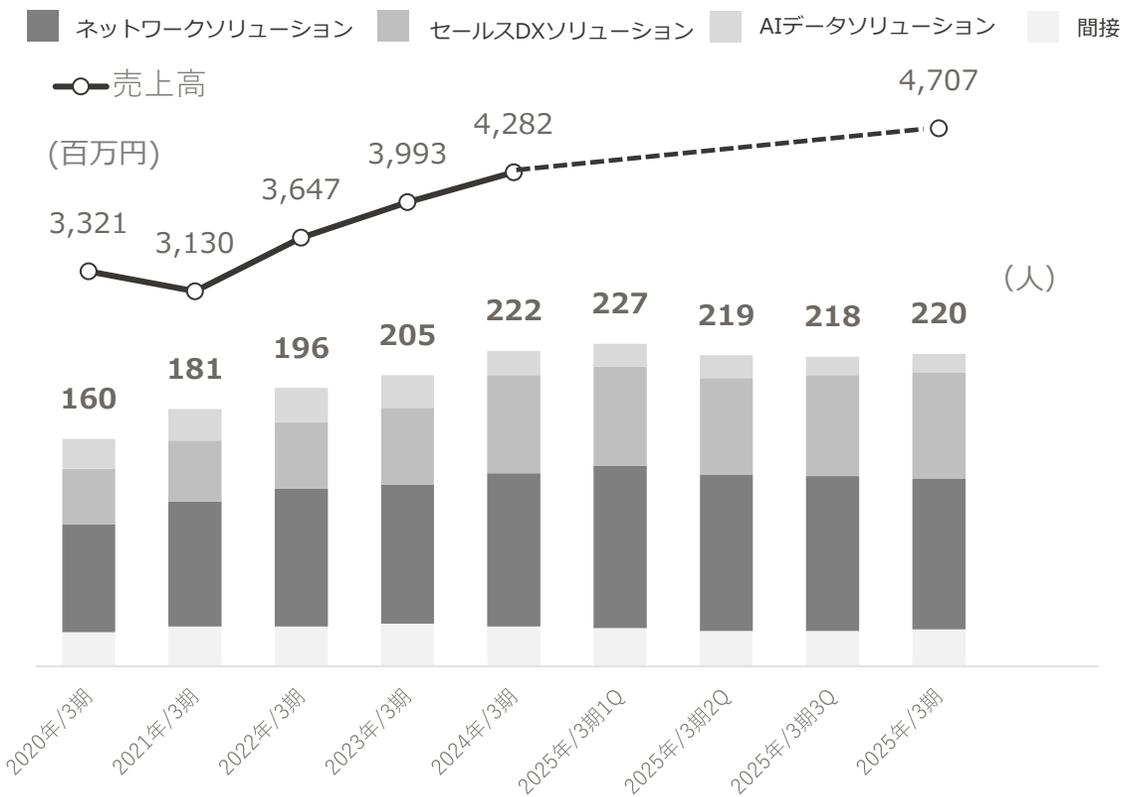
(百万円)



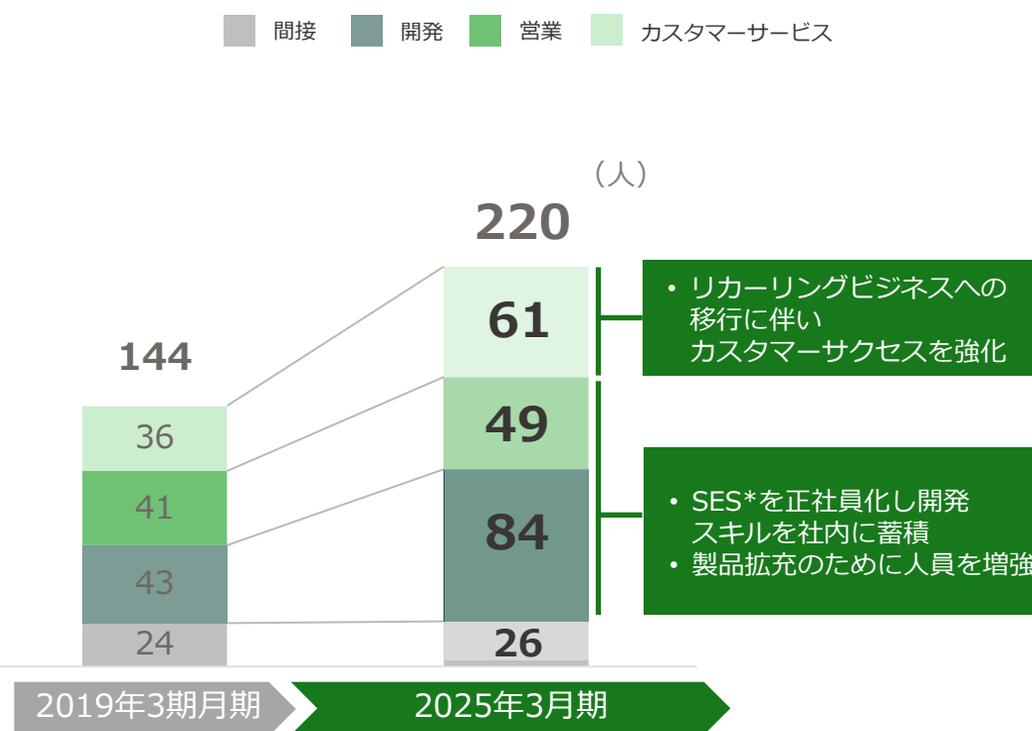


2025年3月期は採用時期の後ろ倒しにより、前期と同程度の従業員数

ソリューション別従業員数と売上高の推移



職種別人材構成



* 「System Engineering Service」の略称。開発業務に関連する契約形態
特定の企業と雇用契約を締結しているが、自社内ではなく、クライアント企業で働く



05 — 各事業の業績及び事業の状況



ネットワークソリューション

AssetView Cloud⁺
アセットビュー クラウド プラス

AssetView^{アセットビュー}

AssetView[®]
CLOUD



クラウドサービスの新ブランド「AssetView Cloud +」に、顧客ニーズの高い「情報漏洩対策」を提供開始、またヒト視点の機能の強化しました。さらにSaaS管理・アーカイブ機能の強化を実施、これにより新規顧客の獲得が加速

「ヒト」を軸とした情報セキュリティ対策

AssetView Cloud⁺

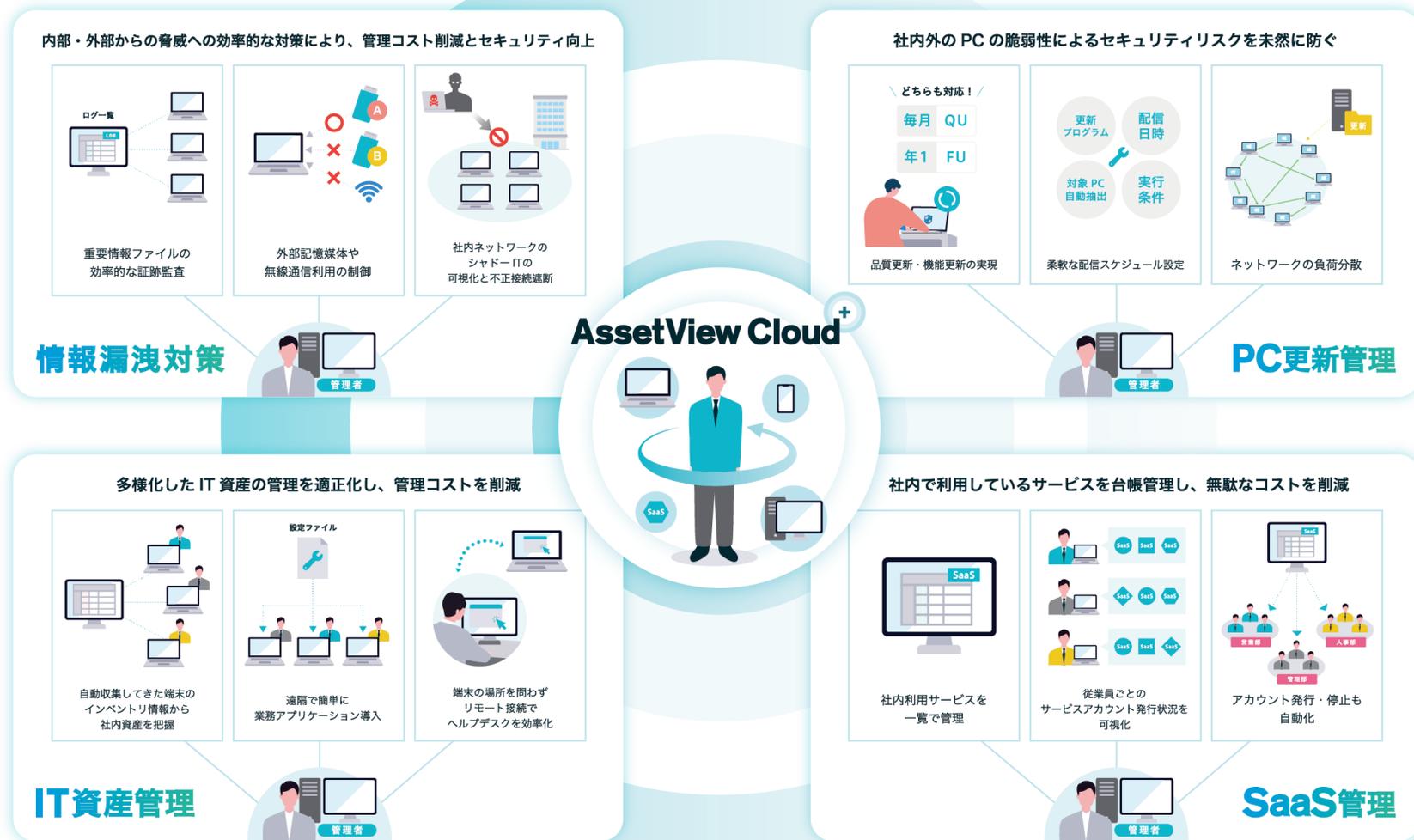
今後も様々な機能拡大。
クラウドサービスの成長

利用する「ヒト」を軸に
PCの状態や操作状況を可視化し、
リスクの把握、対策までを一元
管理できるようになりました。

AssetView Cloud⁺ 新バージョンリリース

セキュリティの管理・対策業務を
最小限のリソースで!

- アーカイブ強化
- SaaS 管理台帳の強化
- ダッシュボード項目追加

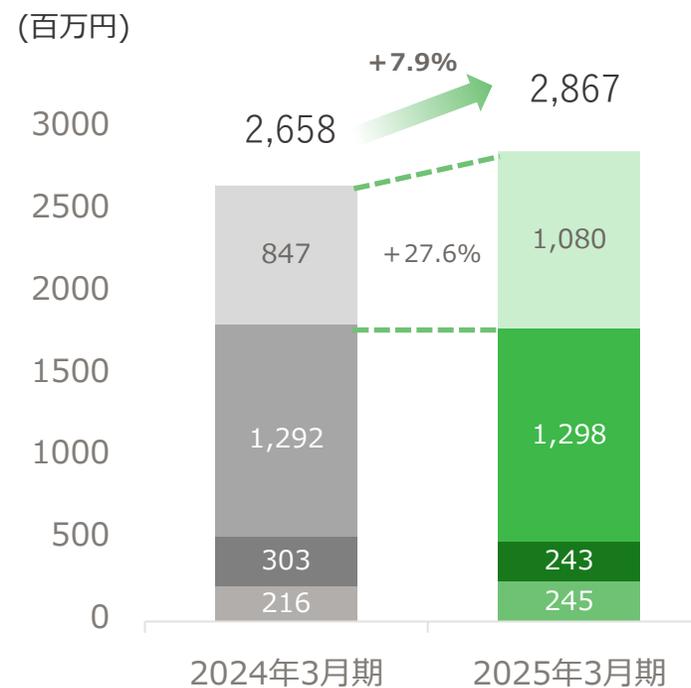
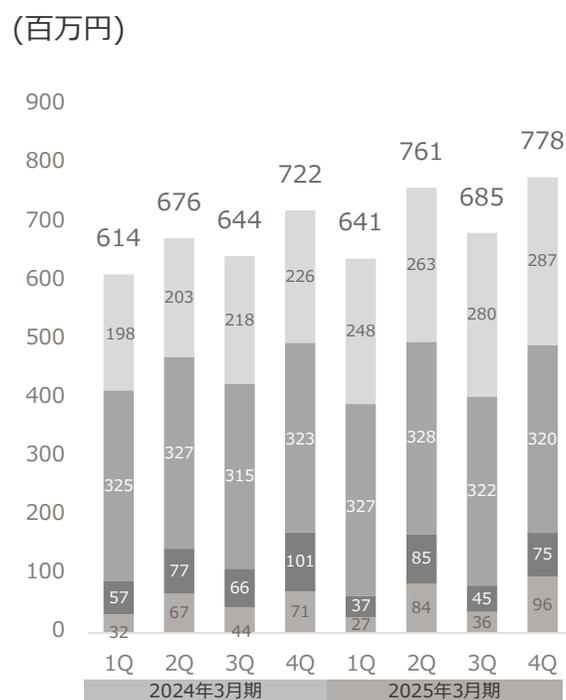




クラウドサービス売上の増加により、 前期比+7.9%

売上高の推移・内訳

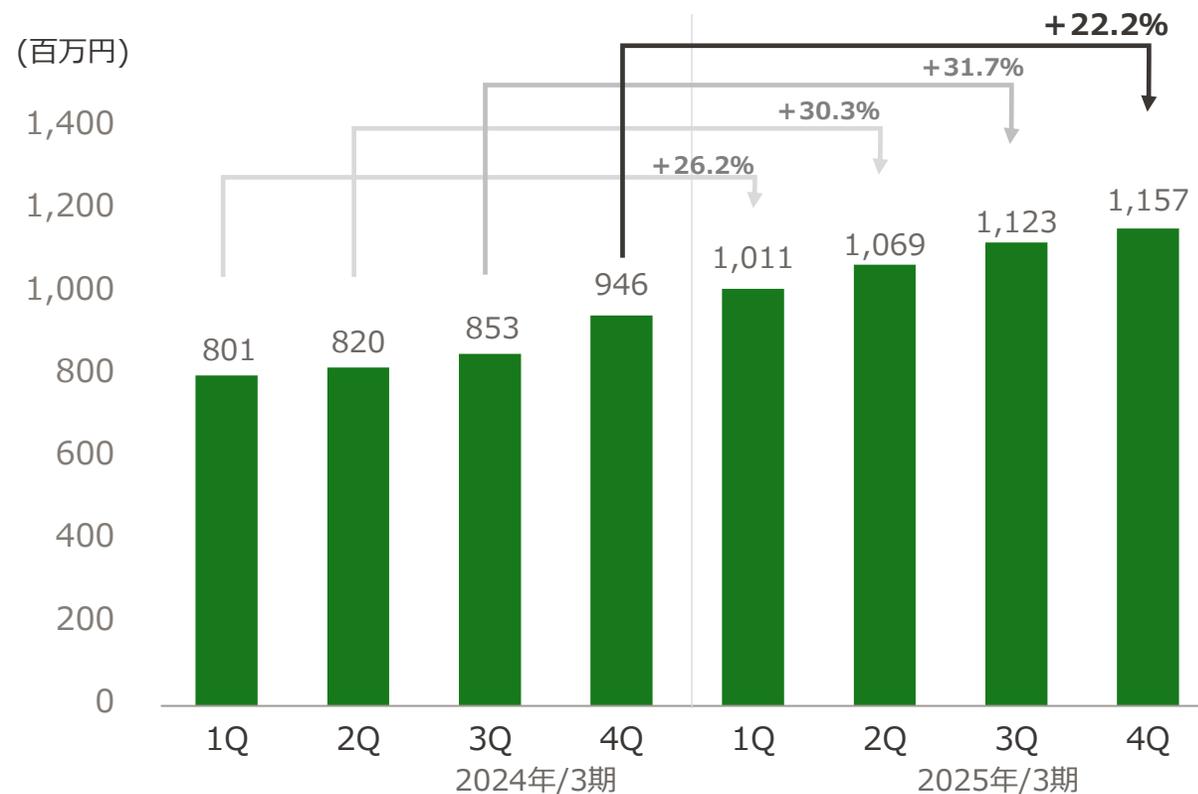
- クラウド
- 保守・サブスク
- オンプレ
- その他（役務等）





クラウドサービス売上の増加により、ARRは一貫して増加基調（前年同期比+22.2%）

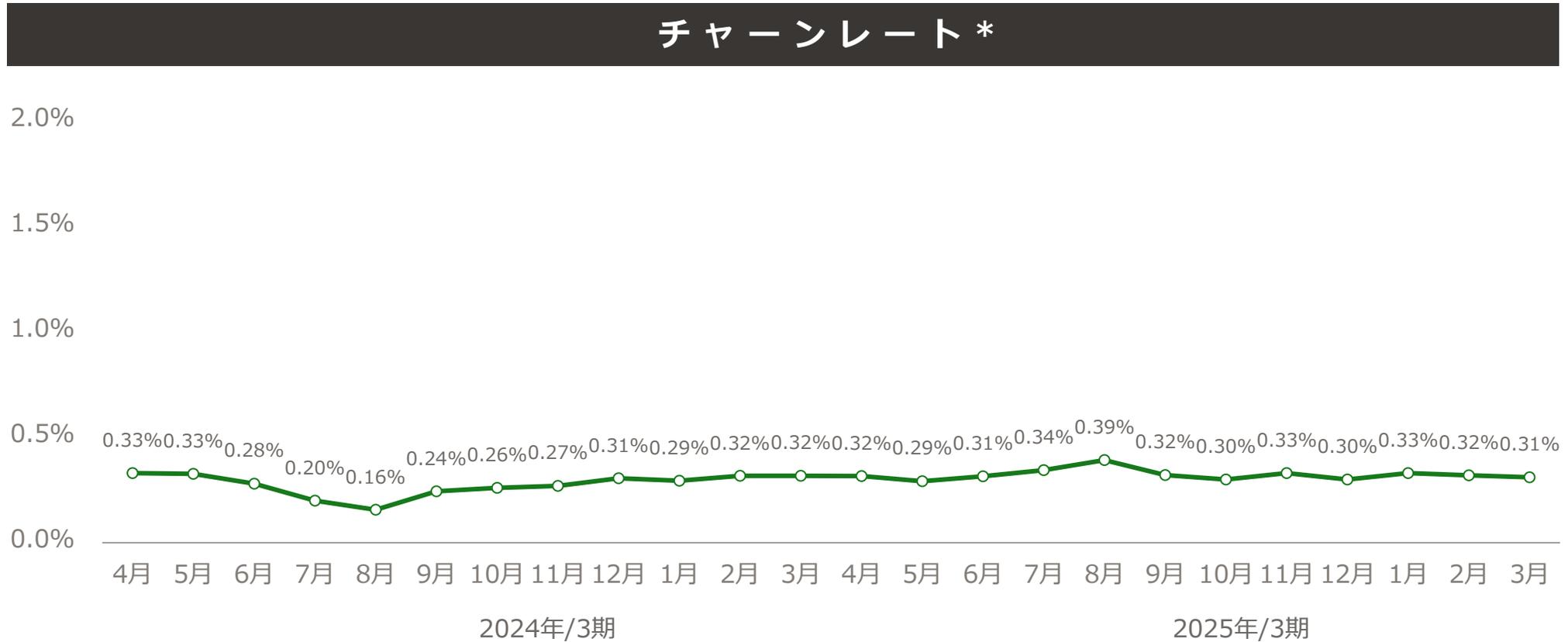
クラウドサービスARR*



*Annual Recurring Revenue。年間経常収益を指す。各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値



クラウド比率が高まる中、チャーンレートは低水準を維持



*解約率を意味し、既存契約の月次経常収益のうち、解約に伴い減少した月次経常収益の割合の直近12カ月平均
 *当該割合は、「当月に失った月次経常収益÷前月末の月次経常収益×100(%)で算定」



セールスDXソリューション

 **ホットプロファイル**[®]

 **ホットアプローチ**



1. 金融機関への導入

(株)百十四銀行、(株)紀陽銀行など、金融機関への導入が順調に推移。
2024年10月、国内最大の「金融機関のためのITフェア」FIT（金融国際情報技術展）へ出展するなど金融業界向けのプロモーションも強化

2. 大手企業への導入

(株)アイシン、三菱重工業(株)などが導入。
大手企業が求めるセキュリティ要件にも対応し、顧客情報のデジタル化に必要な機能の拡張性、さらにコストとのバランスの良さが評価され導入が進む。

3. 大塚商会「DX統合パッケージSMILE & eValue」とのAPI連携

大塚商会が販売する「DX統合パッケージSMILE & eValue」※1の
営業支援機能である「セールスマネジメント」とAPI連携を開始（2024年11月）
大塚商会の各支店主催のイベントへ出展し、大塚商会との協業を加速
2025年4月以降、大塚商会の全国各地域イベントへの出展も決定

※1：「DX統合パッケージ」は、ERP（基幹業務システム）のSMILEシリーズと、グループウェア（情報系システム）のeValueシリーズを統合したソリューションパッケージで、企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）を支援する統合システム



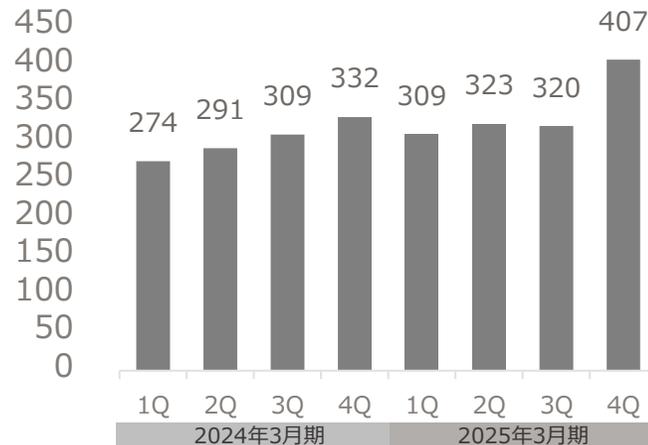
セールスDX | 売上高の推移



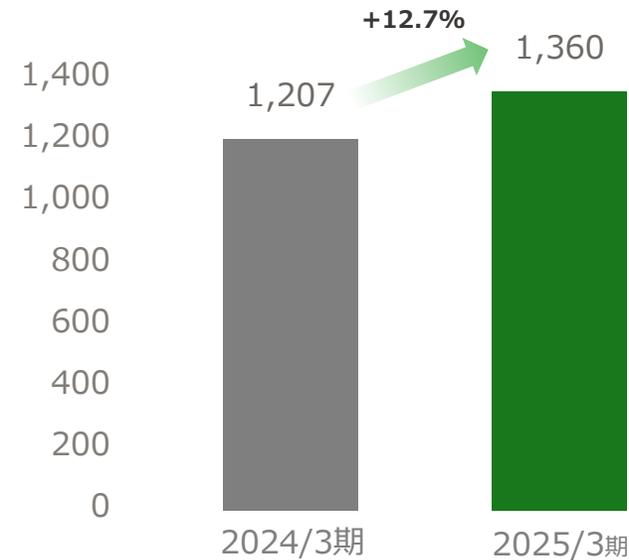
OEM以外は、新規、更新ともに堅調で、名刺データ化等のスポット売上も好調であったことから、前期比+12.7%

売上高の推移

(百万円)



(百万円)



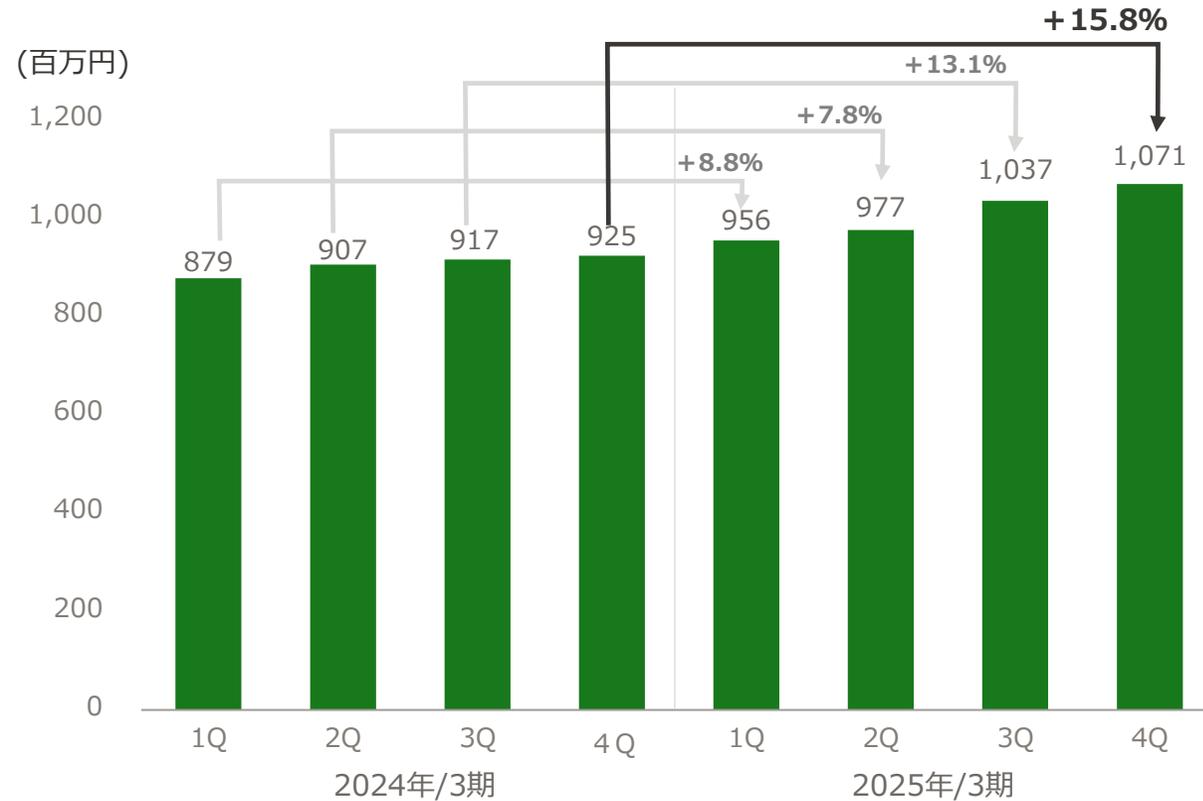


セールスDX | ARR (OEM除く)



ARRは、一貫して増加基調（対前年同期比 + 15.8%）

ARR*

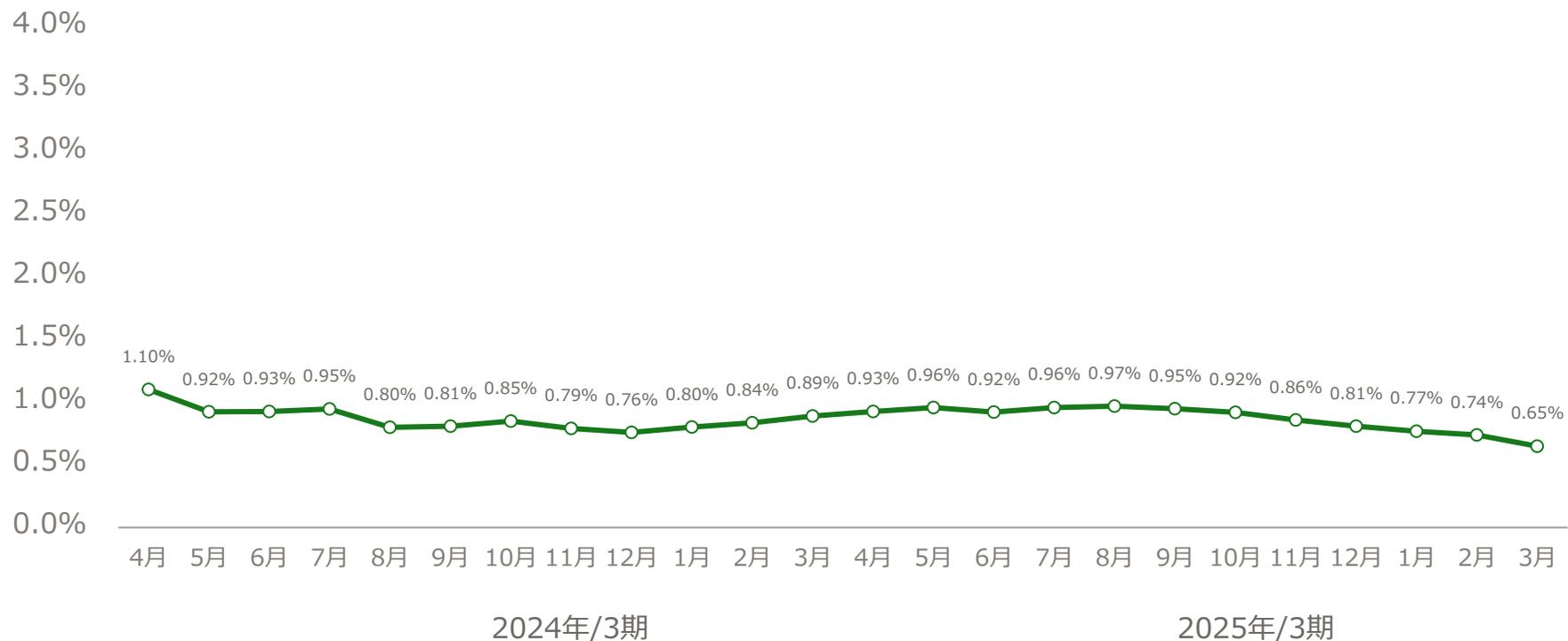


*Annual Recurring Revenue。年間経常収益を指す。各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値 (OEM製品を除く)



専任スタッフが顧客の売上向上の実現まで支援することで、チャーンレートは1%を下回る低水準

チャーンレート*の推移



*解約率を意味し、既存契約の月次経常収益のうち、解約に伴い減少した月次経常収益の割合の直近12カ月平均
当該割合は、「当月に失った月次経常収益÷前月末の月次経常収益×100(%)で算定」(OEM製品を除く)



AIデータエントリーソリューション

 **DX OCR**

AnyForm OCR

WoZE
ウォーゼ

1. WOZEの処理枚数の増加により売上が好調

WOZEの売上は前期比 + 109.9 %と拡大。

2. 新製品 DX OCR (2024年10月リリース)

帳票設計が不要であることや導入の手軽さから、販売開始から多くのお客様にお問い合わせ頂き、導入が加速。

2024年12月には、注文処理業務を更に効率化するためのマスタ連携や、電子帳簿保存法で定められている「検索機能の確保」「データの視認性」に貢献できる新バージョンもリリース。これにより対応できる業務がさらに広がり、事業領域を拡大。





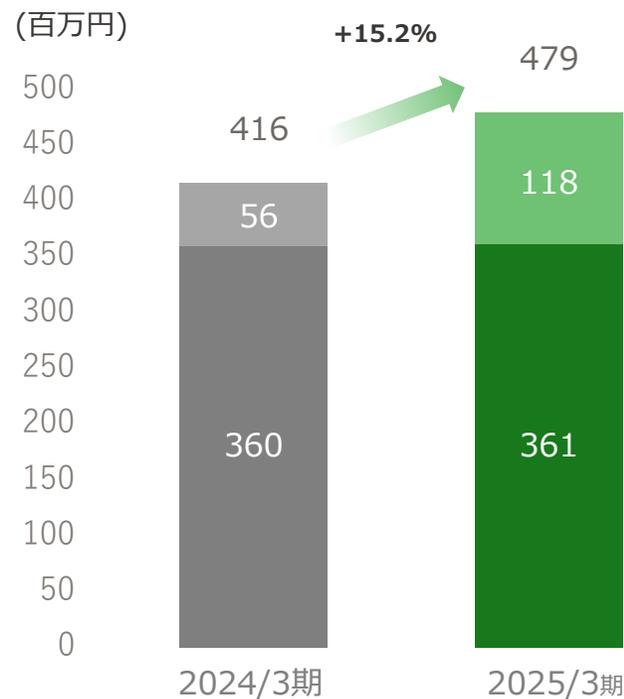
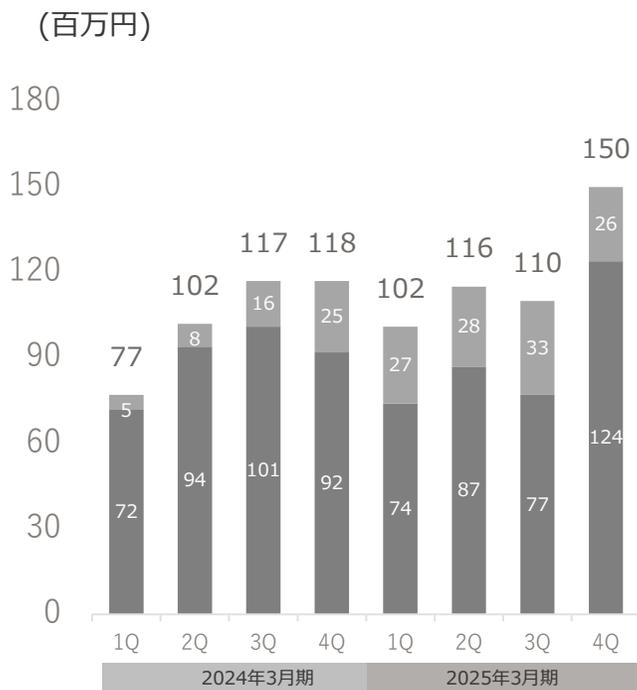
AIデータエントリー | 売上高の推移



WOZEの売上前期比 + 109.9% 拡大により、前期比 + 15.2%

売上高の推移

■ その他 ■ WOZE





06 — 2026年3月期 業績予想

2026年3月期 業績予想



売上高は前期比8.8%の増収、営業利益は前期比10.0%の増益を計画
 配当は、10円増配し40円を予定

単位：百万円	2024年 3月期		2025年 3月期		2026年3月期予想		
	実績	構成比	実績	構成比	予想	構成比	前期比
売上高	4,282	100.0%	4,707	100.0%	5,119	100.0%	+8.8%
売上総利益	1,999	46.7%	2,063	43.8%	2,253	44.0%	+9.2%
販管費	1,328	31.0%	1,271	27.0%	1,382	27.0%	+8.7%
営業利益	670	15.6%	791	16.8%	870	17.0%	+10.0%
経常利益	778	18.2%	828	17.6%	890	17.4%	+7.4%
当期純利益	648	15.1%	618	13.1%	626	12.2%	+1.3%
1株当たり当期純利益	156円03銭		147円00銭		148円91銭		-
1株当たり配当金	30円00銭		30円00銭		40円00銭		-

2026年3月期 ソリューション別売上予想



単位：百万円	2024年3月期		2025年3月期		2026年3月期予想	
	実績	前期比	実績	前期比	予想	前期比
ネットワークソリューション	2,658	+4.1%	2,867	+7.9%	3,058	+6.7%
セールスDXソリューション	1,207	+25.2%	1,360	+12.7%	1,536	+13.0%
AIデータエントリーソリューション	416	△12.6%	479	+15.2%	524	+9.2%
合計	4,282	+7.2%	4,707	+9.9%	5,119	+8.8%



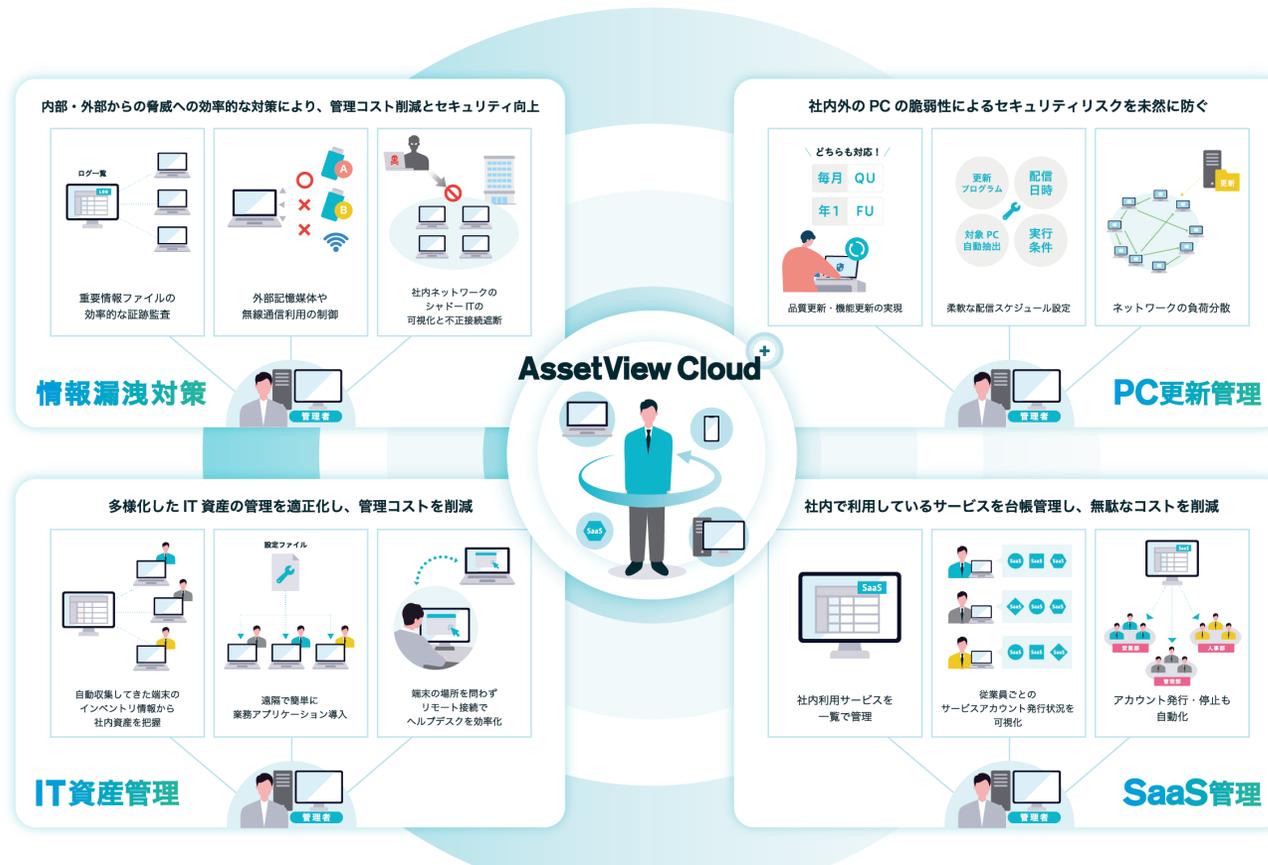
「ヒト」を軸とした情報セキュリティ対策

AssetView Cloud+

AssetView Cloud+ 新バージョンリリース

セキュリティの管理・対策業務を
最小限のリソースで!

- アーカイブ強化
- SaaS 管理台帳の強化
- ダッシュボード項目追加



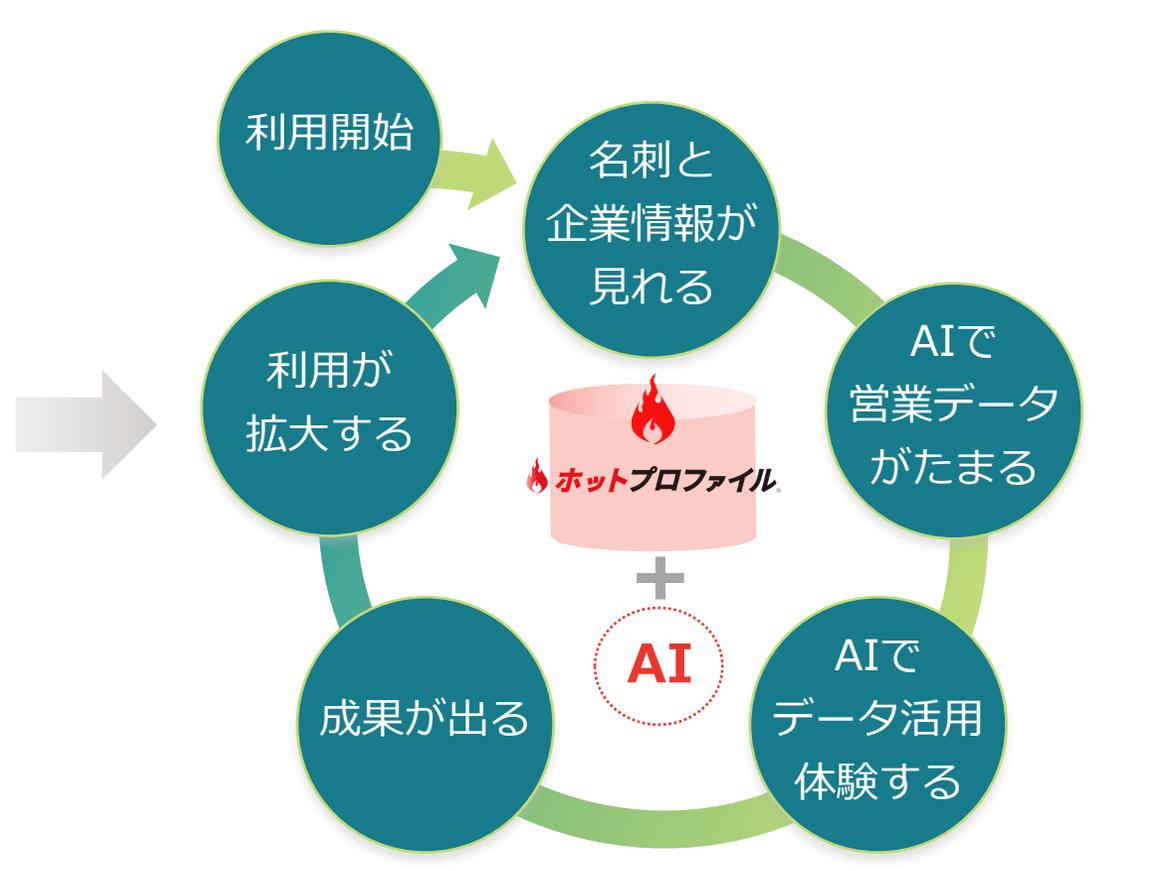
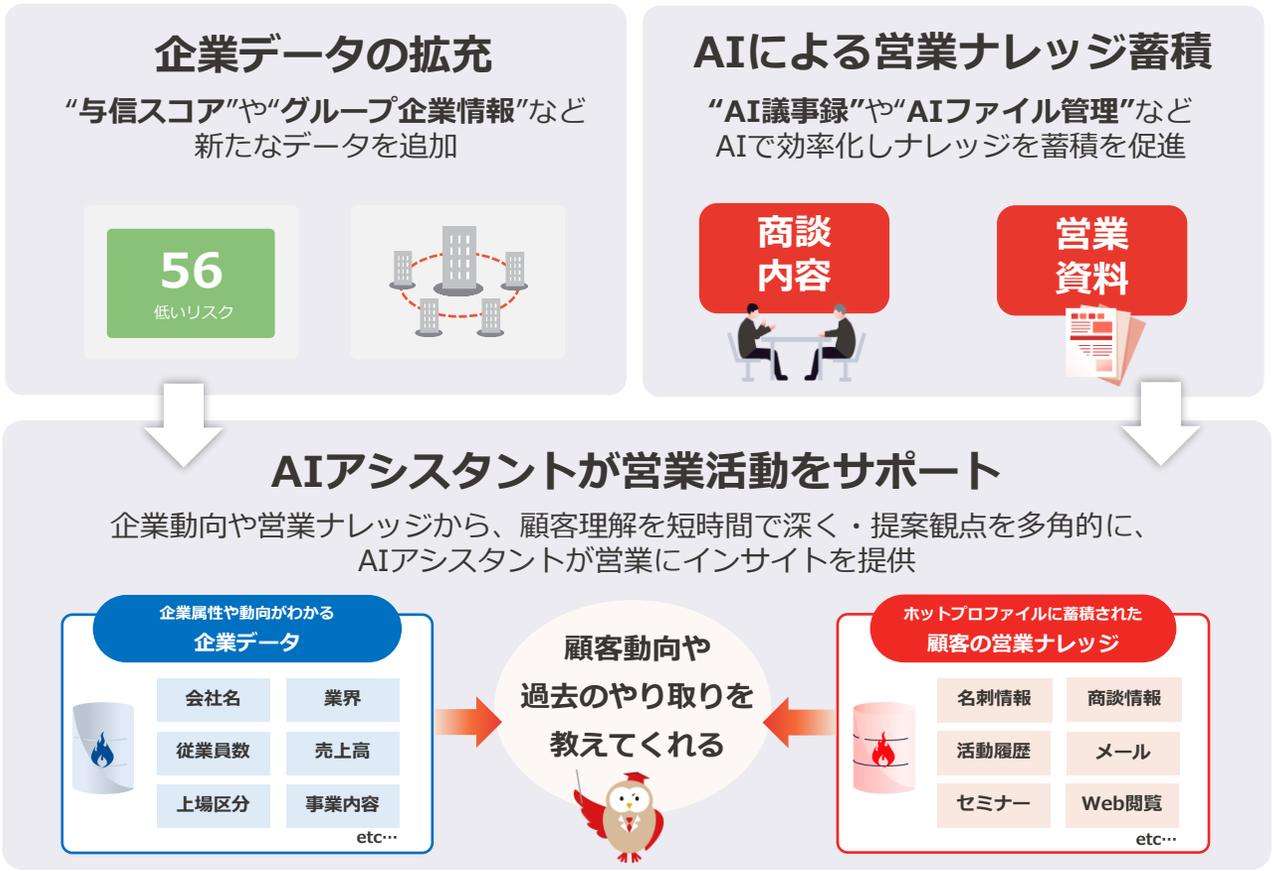
- クラウドサービスの「AssetView Cloud +」に「情報漏洩対策」を提供開始、またヒト視点の機能の強化、SaaS管理台帳の強化を実施
- 今後、AIによるセキュリティログ分析機能の追加などの機能拡充を行い、クラウドサービスの成長を加速



「AI×データ」のプロダクト強化により、競争優位性とLTV向上で事業成長を目指す

プロダクト強化 AIとデータを駆使し “次世代”営業プラットフォームへ進化

LTV向上 AIによるデータ活用ループの好循環でLTVを向上





➤ 全ての顧客ニーズを網羅した製品・サービスラインナップの拡大

24年10月のDX OCRのリリースにより、顧客のデータエントリーの全てのニーズを網羅した製品・サービスへ拡大

製品・サービス	顧客ニーズ
AnyForm OCR	オンプレミスでOCR処理したい
DX OCR	クラウドサービスでOCR処理したい
WOZE	OCR処理とデータ確認作業をアウトソースしたい

➤ OCRにおけるAI機能のさらなる強化

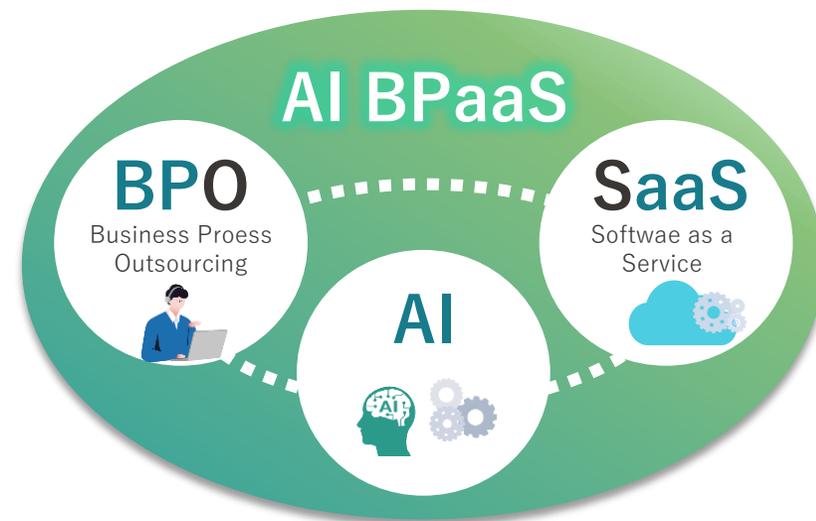
- ・ AIエンジンの機能強化により更なるOCR精度の向上
- ・ スマートフォンによる読み取りを可能にすることで更なる業務効率化を図る
- ・ OCR結果をもとにAIを活用した需要予測サービスの展開
- ・ OCR結果と他システムをAPI連携



BPaaS^{※1} × AI への挑戦

顧客課題のさらなる解決と、労働人口の減少という社会問題を解決するために、今まで当社が提供してきたSaaS製品とBPOサービス、AIを掛け合わせたBPaaSに挑戦してまいります。

-  **ホットプロファイル** × インサイドセールス (BPO)
- **AssetView**^{アセットビュー} × セキュリティ業務・情報システム業務 (BPO)
- **WOZE**^{ウォーゼ} AI OCR × データエントリー (BPO)



M&A等への事業投資

3ソリューションの事業領域を拡大し、顧客に提供できる価値を増加させ、更なる事業成長を図るべく、M&A等への投資を検討してまいります。

2025年4月 日本サイバーセキュリティファンド^{※2}に出資。

※1：BPaaS（ビーパース）は「Business Process as a Service」の略で、従来のBPOとSaaSの要素を組み合わせたビジネスモデルのことを指します。これは、業務プロセスの一部を外部企業にアウトソーシングし、クラウドサービスを活用しながら自社に最適なビジネスプロセスを構築し、人手不足解消や業務効率化、コスト削減などを図るものです。

※2：セキュリティ企業が出資し、セキュリティ企業に投資を行う日本初のサイバーセキュリティ業界特化型のファンドです。

Appendix



財務ハイライト



決算年月		2021年 3月	2022年 3月	2023年 3月	2024年 3月	2025年 3月
売上高	(千円)	3,130,866	3,647,094	3,993,779	4,282,705	4,707,880
経常損益	(千円)	△424,242	409,138	504,002	778,897	828,838
当期純損益	(千円)	△323,750	931,565	417,136	648,478	618,078
資本金	(千円)	20,000	36,483	36,483	36,483	83,863
発行済株式総数	(株)	400	4,310,000	4,310,000	4,310,000	4,360,000
純資産額	(千円)	195,444	1,222,679	1,505,818	2,160,731	2,726,134
総資産額	(千円)	2,795,914	4,743,742	4,583,294	5,570,964	6,136,089
1株当たり純資産額	(円)	576,531.02	296.05	362.32	519.90	648.15
1株当たり配当額	(円)	13,896.76	35.0	18.0	30.0	30.0
1株当たり当期純損益	(円)	△927,651.05	247.69	100.91	156.03	147.00
自己資本比率	(%)	7.0	25.8	32.9	38.8	44.4
自己資本利益率	(%)	—	131.4	30.6	35.4	25.3
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	1,064,101	△252,417	1,064,473	923,334
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	750,712	△731,427	△404,047	△366,648
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	73,986	△127,368	△76,808	△37,381
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	—	3,141,007	2,034,877	2,640,324	3,165,984
従業員数	(名)	181	196	205	222	220
従業員一人当たり売上高	(千円)	17,297	18,607	19,481	19,291	21,399

貸借対照表



単位：百万円	2024年 3月期	2025年 3月期	前期差
流動資産	3,420	3,885	+464
(内、現預金)	2,640	3,165	+525
(内、売上債権)	355	432	+77
固定資産	2,150	2,251	+100
有形固定資産	81	77	△4
無形固定資産	1,070	1,190	+119
(内、ソフトウェア)	589	1,003	+413
(内、ソフトウェア仮勘定)	480	187	△293
投資その他の資産	997	982	△15
(内、投資有価証券)	723	673	△49
資産合計	5,570	6,136	+565
負債合計	3,410	3,409	△2
(内、仕入債務)	130	193	+62
(内、契約負債・長期契約負債)	2,138	2,303	+165
純資産合計	2,160	2,726	+565
自己資本比率	38.8%	44.4%	+5.6%

キャッシュ・フロー計算書



単位：百万円	2024年 3月期	2025年 3月期	前期差
営業活動によるキャッシュフロー	1,064	923	△141
税金前当期純利益	912	887	△25
減価償却費	250	469	+219
売上債権の増減額 (▲は増加)	△67	△77	△10
仕入債務の増減額 (▲は減少)	△13	58	+71
法人税等の支払額	50	△478	△529
投資活動によるキャッシュフロー	△404	△366	+38
投資有価証券の償還による収入	189	217	+28
有形固定資産の取得による支出	△17	△15	+2
無形固定資産の取得による支出	△572	△560	+11
財務活動によるキャッシュフロー	△76	△37	+40
株式の発行による収入	—	93	+93
配当金の支払い額	△74	△124	△49
現金及び現金同等物の期末残高	2,640	3,165	+525
フリーキャッシュフロー	+660	+556	△104

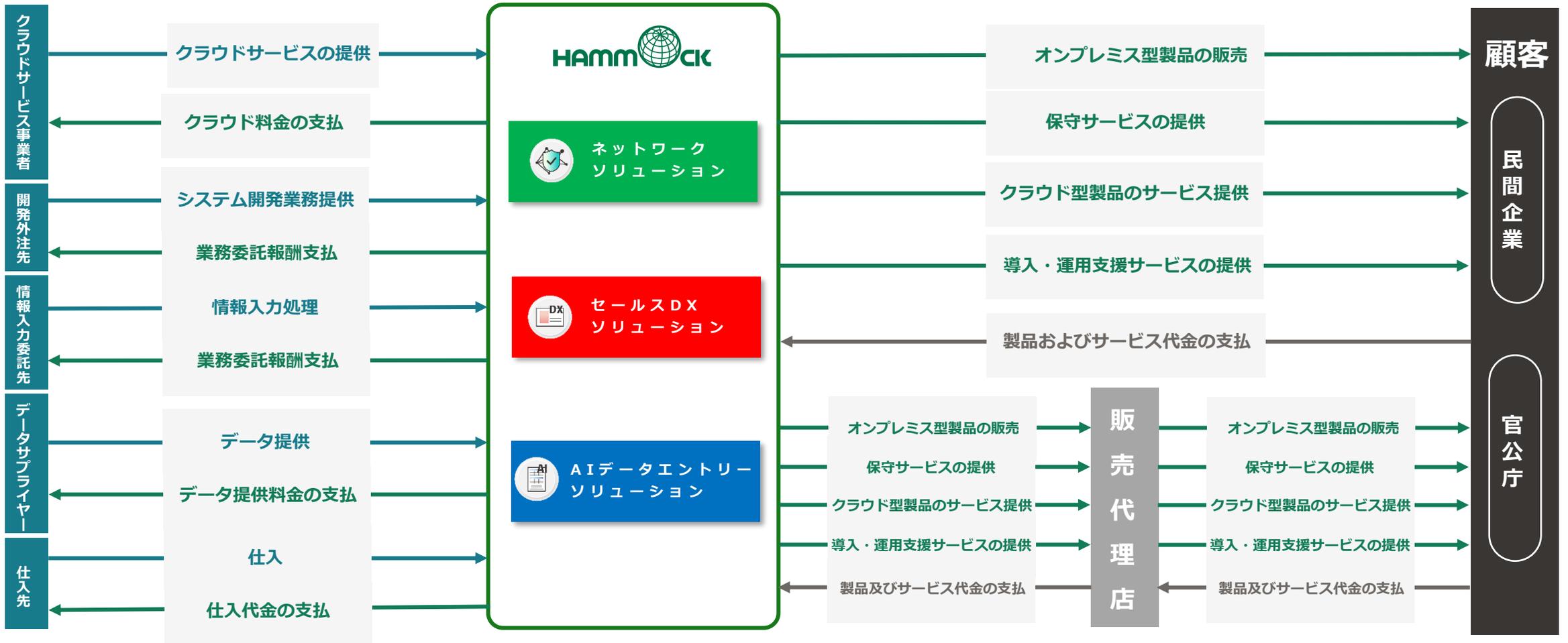


1994	4	東京都新宿区高田馬場に株式会社ハンモック設立
	12	米Cardiff社（現Opentext.inc）のFAX/スキャナー対応OCRソフト「TeleForm」提供開始
2000	4	統合型IT運用管理ツール「AssetView」提供開始
2005	3	大阪府大阪市西区に大阪営業所開設
	12	高機能FAXサーバ「RightFax日本語版」提供開始 株式会社日立ソリューションズの情報漏洩対策ソフトウェア「秘文」シリーズに「AssetView」のOEM提供開始
2006	3	愛知県名古屋市中区に名古屋営業所開設
2010	5	2つのOCRエンジンを搭載した「WOCR」提供開始
2013	4	福岡県福岡市中央区に福岡営業所開設
2014	1	独自開発OCRエンジン「WOCR」の特許を取得（特許第5464474号）
	4	営業支援ツール「ホットプロファイル」提供開始
2015	10	帳票データ化OCRソフト「AnyForm OCR」提供開始
2017	2	東京都新宿区大久保に本社移転
2018	6	「AssetView」のクラウド版「AssetView CLOUD」提供開始
2020	10	マルウェア対策ツール「AssetView Vplus（エンドポイントセキュリティ）」提供開始
2021	5	「オンライン名刺交換」の特許を取得（特許第6856960号）
	7	クラウド型データエントリーサービス「WOZE」提供開始
	11	株式会社NTTドコモに営業支援ツール「ホットプロファイル」のOEM提供開始
2022	7	新規顧客開拓ツール「ホットアプローチ」提供開始
	11	クラウド型データエントリーサービス「WOZE」にダブルAI OCRを搭載し、提供開始
2023	1	「AssetView」の新ブランド「AssetView Cloud+」を提供開始
2024	4	東京証券取引所 グロース市場へ上場

事業系統図



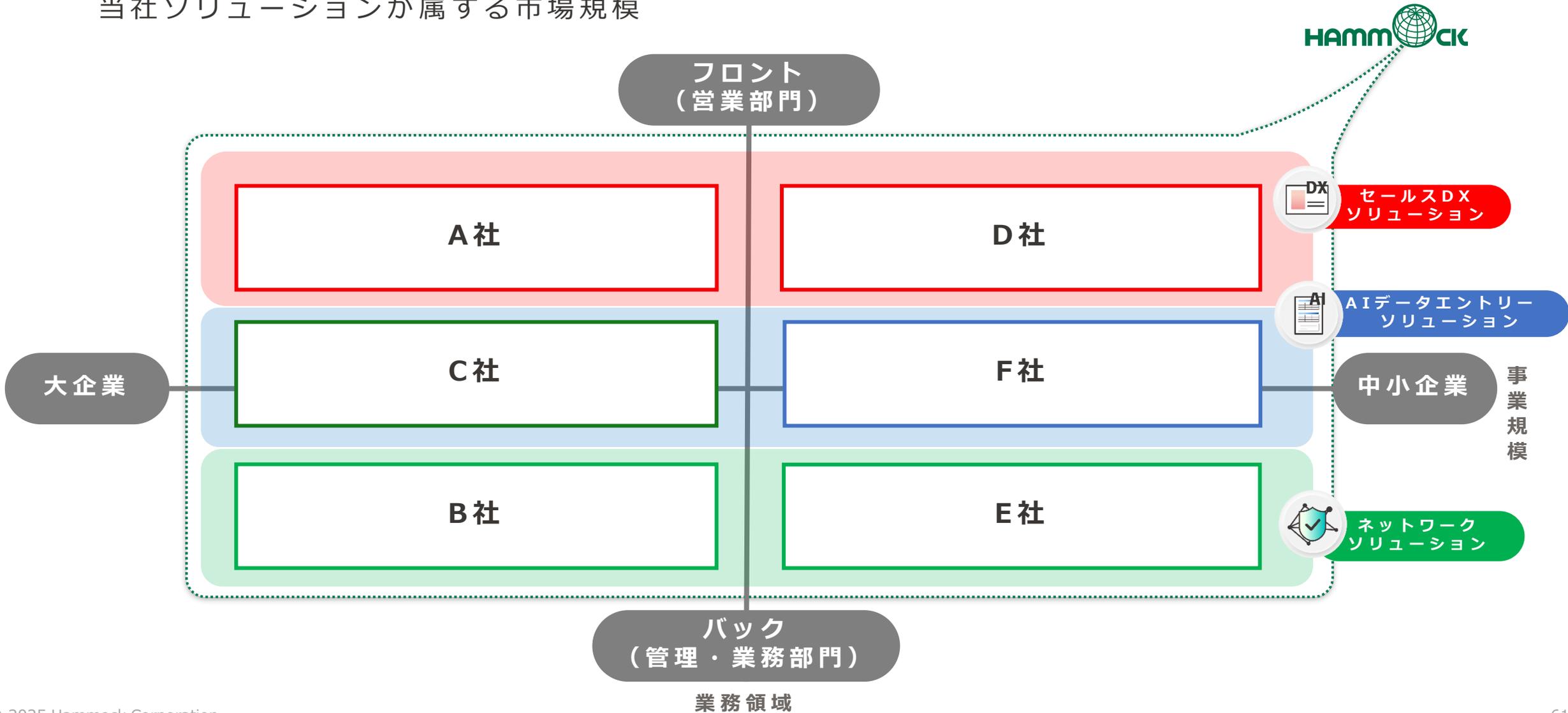
顧客ニーズに応じた製品をオンプレミス型・クラウド型で提供



ポジショニングマップ



当社ソリューションが属する市場規模





当社ソリューションが属する市場規模

* CAGR：2022年度から2026までの売上高の年平均成長率



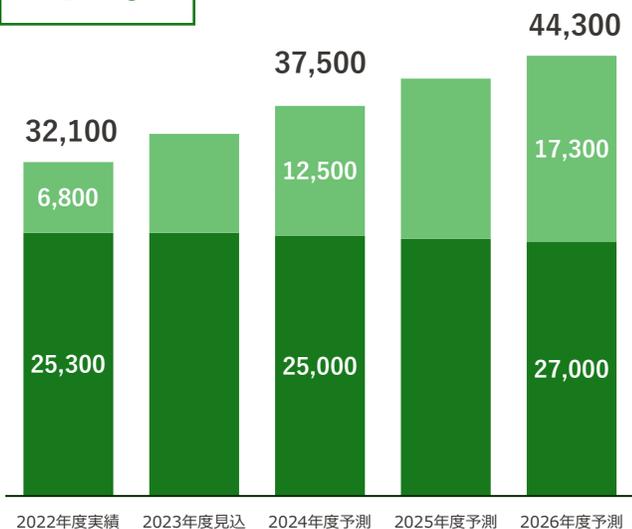
ネットワークソリューション

端末管理・セキュリティ管理ツール市場

(百万円)

CAGR*
7%

- クラウド
- オンプレ (ソフトウェアとアプライアンスの合計)



出典：株式会社富士キメラ総研
「2023 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」
「2024 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」



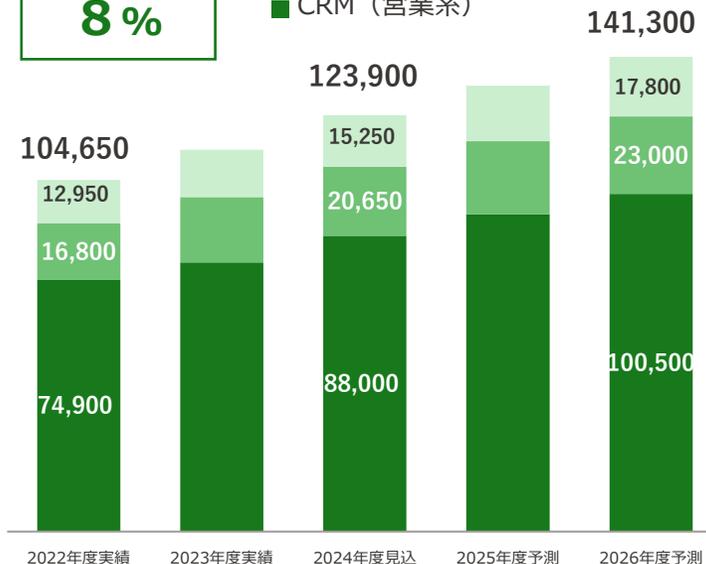
セールスDXソリューション

顧客接点/CX

(百万円)

CAGR*
8%

- メール配信プラットフォーム
- マーケティングオートメーション
- CRM (営業系)



数字は年度ベース
出典：株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2023年版」
「ソフトウェアビジネス新市場2024年版」



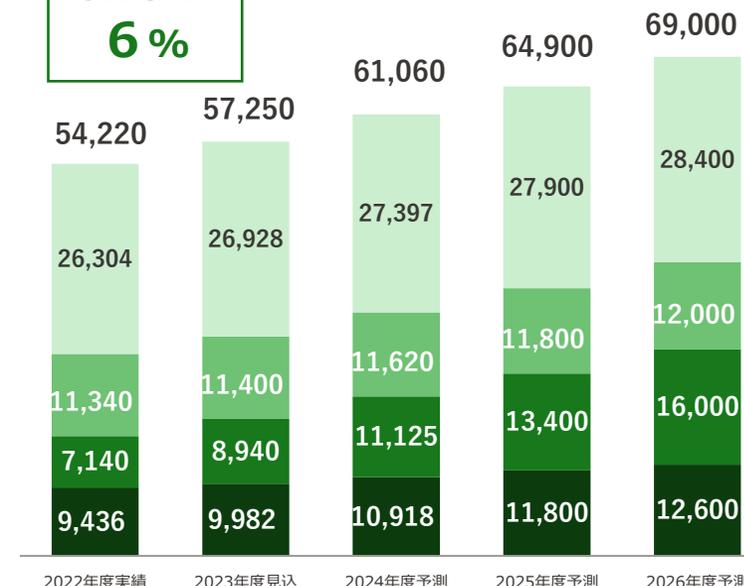
AIデータエントリーソリューション

OCRソリューション全体の市場

(百万円)

CAGR*
6%

- その他
- クラウド
- BPOサービス
- オンプレ



出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社「OCRソリューション市場動向 2024年度版」
発刊年月：2024年4月発刊 当該資料のURL：<https://mic-r.co.jp/mr/03110/>

事業規模別導入率～潜在市場



今後も拡大する見込みのある潜在市場

事業規模別
当社製品導入企業率

11.1%

2.7%

0.04%

* 分母は総務省「令和3年経済センサス」を基にした数値、
分子は2025年3月時点の企業規模区分別契約社数

日本の事業規模区分
(従業員数)

大企業
1,000人～
4,718社

中堅企業
100～999人
61,809社

中小企業
～99人
3,603,938社

* 出典：総務省「令和3年経済センサス」



ソリューション	提供形態	主な製品	提供料金（1契約あたり）
ネットワーク ソリューション	オンプレミス型	AssetView	数十万円～数千万円
	クラウド型	AssetView CLOUD	月額 数万円～数百万円
セールスDX ソリューション	クラウド型	ホットプロファイル	月額 数百円～数百万円
		ホットアプローチ	月額 数万円～数十万円
AIデータエントリー ソリューション	オンプレミス型	AnyForm OCR	数百万円
	クラウド型	WOZE	月額 数万円～数百万円



単機能から導入可能

■ 導入コストが安い

不要な機能も含む
一般的な
オールイン
パッケージ製品

他社製品

必要な機能のみ選択

AssetView[®]

■ 段階的に導入できるため、
新規導入・他社からの乗り換えが容易

オーダーメイド感覚で導入
組織成長に合わせて追加可能

機能単位での導入を可能にした
モジュール方式

単機能でスタート

IT資産管理

PC更新管理

IT資産管理

ウイルス対策

暗号化

個人情報検索

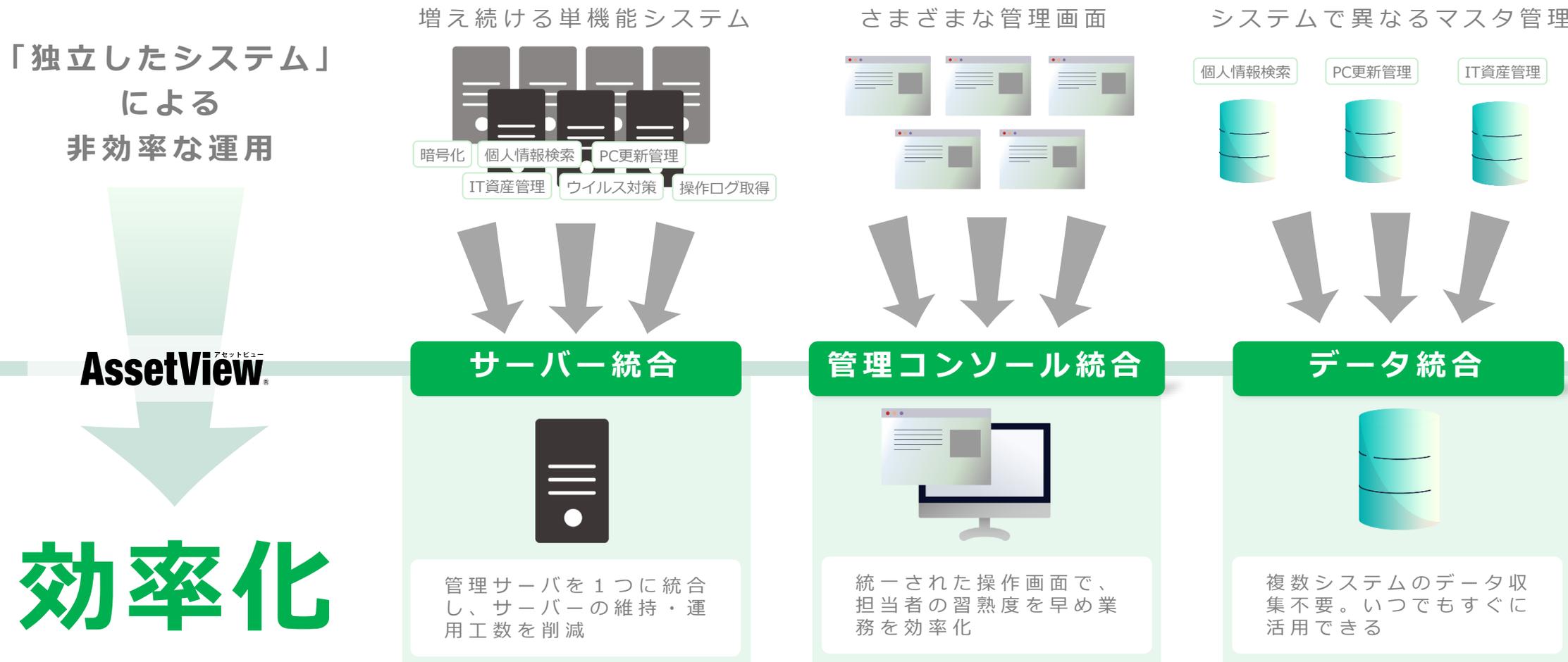
操作ログ管理

PC更新管理

IT資産管理



サーバー、管理コンソール、データを「統合管理」により業務効率化





クラウドサービスの提供によるリカーリング型ビジネスモデルへの移行

オンプレミス型と同等機能を クラウド型で実現



サーバーの
運用・管理不要



すぐに
導入できる



サーバーの
バージョンアップ
不要

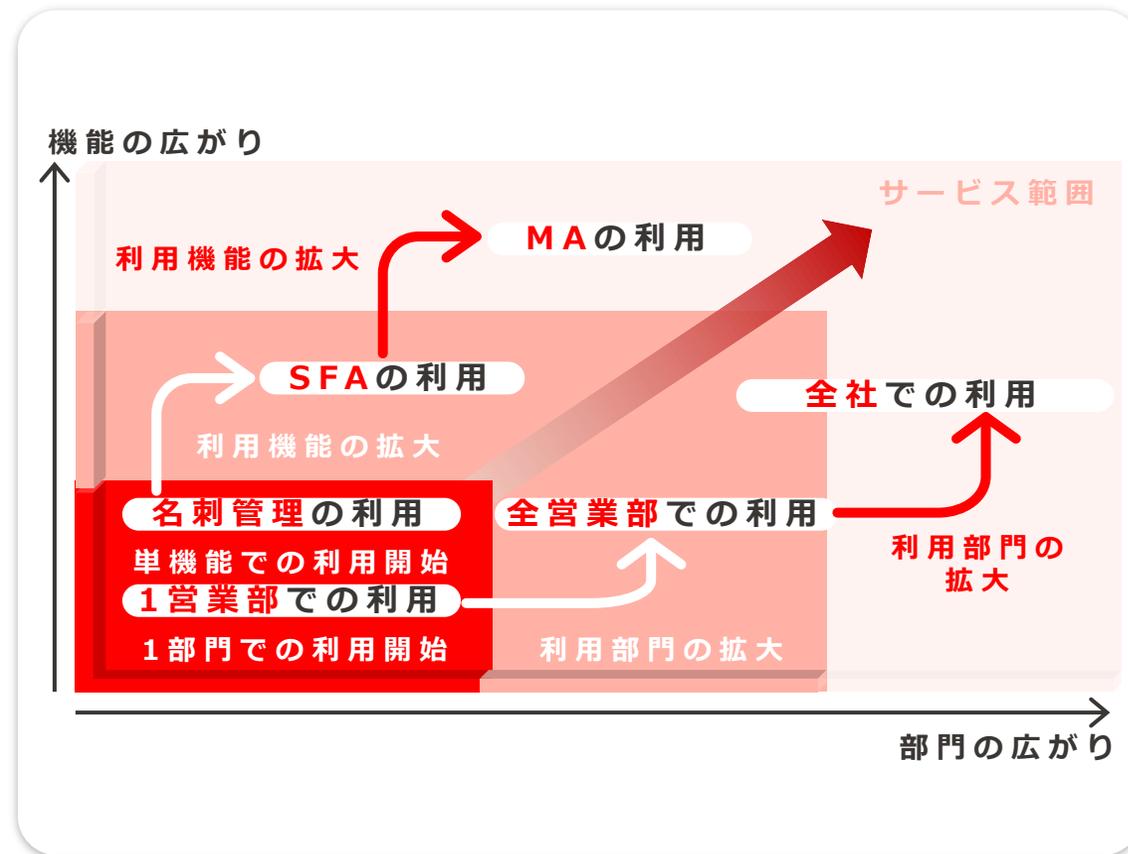
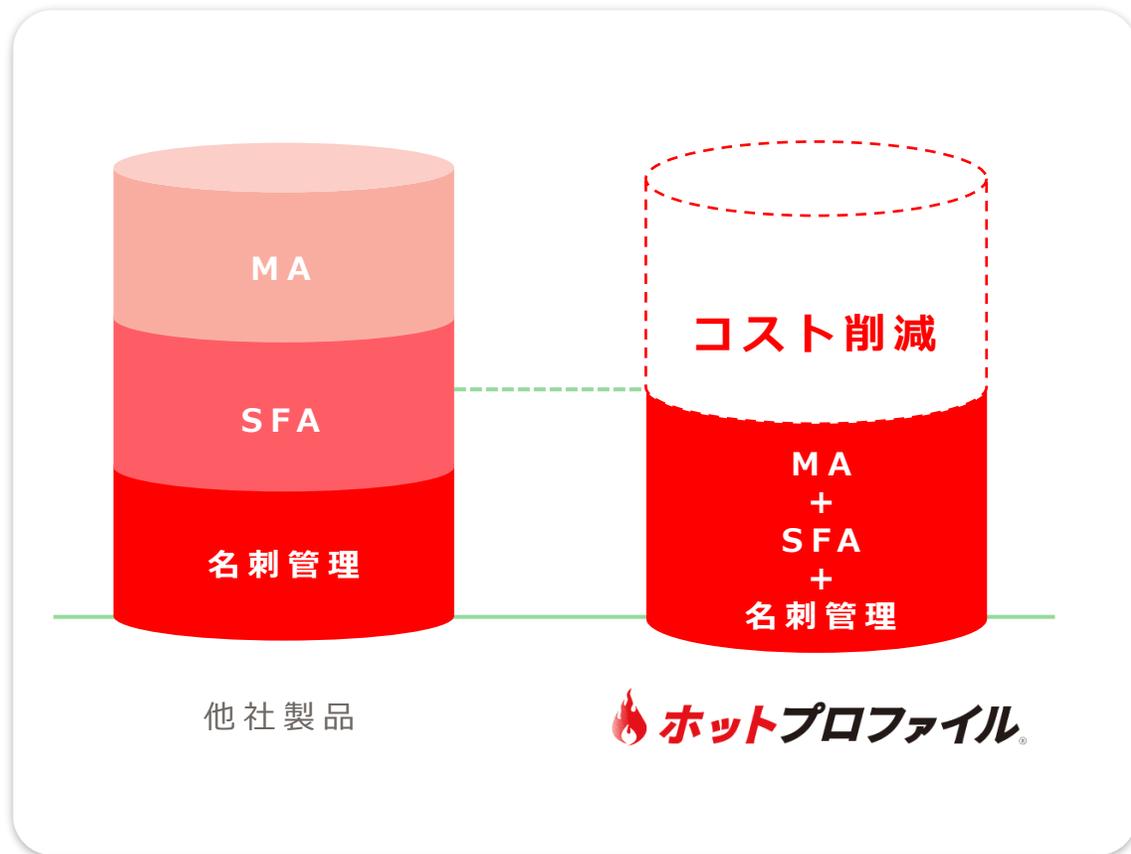
クラウドのメリット	クラウド	オンプレミス
テレワークの定着	できる	できない
管理拠点増加時のハードの追加	不要	必要
準備期間	約 2 週間	数ヶ月
管理拠点増加時の 回線 (VPN 等) の追加	不要	必要
ハードの維持管理コスト (セキュリティ対策や障害対応など)	不要	必要
ファシリティ (ハード、設備等) 費用	不要	高額
製品バージョンアップ	自社で行う 必要なし	自社で行う 必要あり



セールスDX | 強み 低コスト、利用拡大



複数のツールを組み合わせるよりも低コストで効果的
顧客のニーズや事業成長に合わせて、機能拡張や利用部門の拡大が可能





当社が独自AIを用いて成形した480万社以上*の企業データベース

データの収集・構築

データの利活用

インターネット上の公開情報



収集

整理

加工



企業属性や動向がわかる
“当社独自”の企業DB



会社名	業界
従業員数	売上高
上場区分	事業内容

etc...

ホットプロファイルに蓄積された
“顧客”の営業データ



名刺情報	商談情報
活動履歴	メール
セミナー	Web閲覧

etc...

企業データと営業データを掛け合わせて分析。
ポテンシャルの高い見込み客を自動でお知らせ。



* 2025年3月31日時点



将来予測に関する注意事項

本資料に掲載されている業績目標や計画、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で為した判断に基づくものであります。従いまして、その後の状況の変化要因により、将来の業績結果が記載内容と大きく異なる結果となる可能性がございます。

本資料は投資家の皆様各自でのご判断と責任においてご利用いただくことを前提としており、当社はいかなる場合においてもその責任は負いませんことをご承知ください。

本資料の取り扱いについて

東証グロース 173A

株式会社ハンモック

IR担当 平山

E-mail : ir@hammock.co.jp

URL : <https://www.hammock.jp/ir/inquiry.html>