



# 2025年3月期 第1四半期 決算説明資料

<証券コード 173A>

株式会社ハンモック

2024年8月



**01** ——— 2025年3月期 第1四半期決算ハイライト

**02** ——— ソリューション別ハイライト

**03** ——— 会社概要と当社の強み

**04** ——— 各ソリューションの製品概要・強み・成長戦略

**05** ——— 当社の成長戦略

# 01 — 2025年3月期 第1四半期決算ハイライト



## 2025年3月期第1四半期実績

- 売上高は前年同期比+9.0%
- 営業利益は前年同期比+16.5%
- 前期の特殊要因（為替差益・有価証券償還差益）がなくなり、四半期純利益は前年同期比△12.4%
- ネットワークソリューションはクラウド売上の増加やオンプレミスの保守継続維持により、前年同期比+4.4%
- セールスDXソリューションは新規、更新ともに堅調で、前年同期比+13.0%
- AIデータエントリソリューションはWOZEの売上拡大により、前年同期比+30.9%

## 2025年3月期通期業績予想

- 2025年3月期第1四半期決算は売上、利益ともに計画を上回っており、通期業績予想に変更はございません。



## 売上高



2024年3月期第1四半期  
**966**百万円



2025年3月期第1四半期  
**1,053**百万円  
前期比+9.0%

## 営業利益



2024年3月期第1四半期  
**94**百万円



2025年3月期第1四半期  
**109**百万円  
前期比+16.5%

# 決算概要



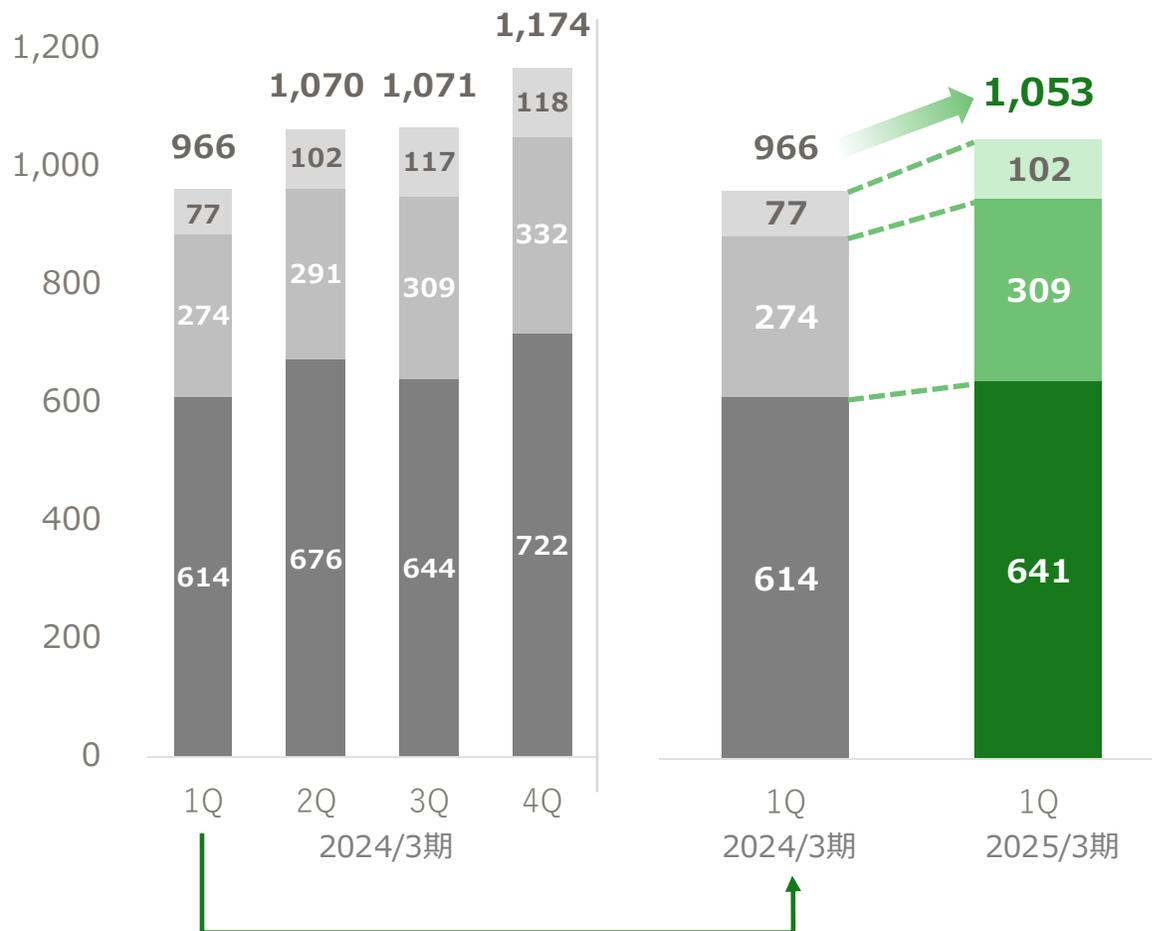
売上高は前年同期比+9.0%、営業利益は前年同期比+16.5%

単位：百万円	2024年3月期 第1四半期		2025年3月期 第1四半期			2024年3月期			2025年3月期		
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比	実績	構成比	1Q進捗率	計画	構成比	1Q進捗率
売上高	966	100%	1,053	100%	+9.0%	4,282	100%	22.6%	4,738	100%	22.2%
売上総利益	426	44.2%	429	40.8%	+0.7%	1,999	46.7%	21.4%	2,075	43.8%	20.7%
販管費	332	34.4%	320	30.4%	△3.7%	1,328	31.0%	25.0%	1,356	28.6%	23.6%
営業利益	94	9.7%	109	10.4%	+16.5%	670	15.6%	14.0%	718	15.2%	15.2%
経常利益	141	14.7%	139	13.3%	△1.5%	778	18.2%	18.2%	753	15.9%	18.6%
四半期純利益 または当期純利益	107	11.2%	94	9.0%	△12.4%	648	15.1%	16.6%	541	11.4%	17.4%
1株当たり配当金	-		-			30円00銭		-	30円00銭		-



## 売上高の推移

(百万円) ■ ネットワークソリューション ■ セールスDXソリューション ■ AIデータソリューション



### ソリューション

### 前年同期比

ネットワークソリューション	+ 4.4%
セールスDXソリューション	+ 13.0%
AIデータエントリーソリューション	+ 30.9%
合計	+ 9.0%

# ソリューション別売上（増減内訳）



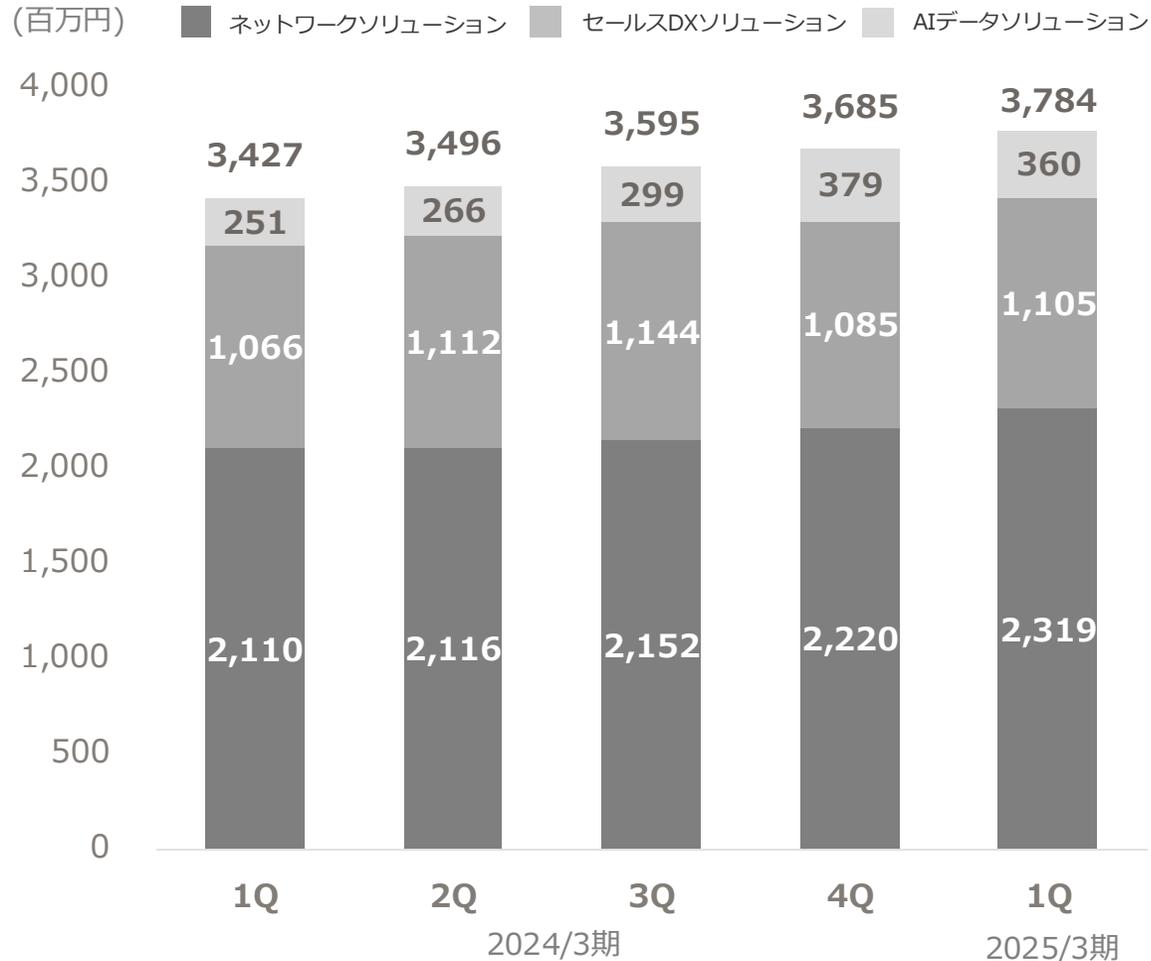
ネットワークソリューションはクラウドサービスの売上が好調  
 セールスDXソリューションは新規、更新ともに堅調  
 AIデータエントリーソリューションはWOZEの売上拡大



# 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\*推移



リカーリング  
売上\*比率

89.2%

\*売上高全体に占めるリカーリング売上割合

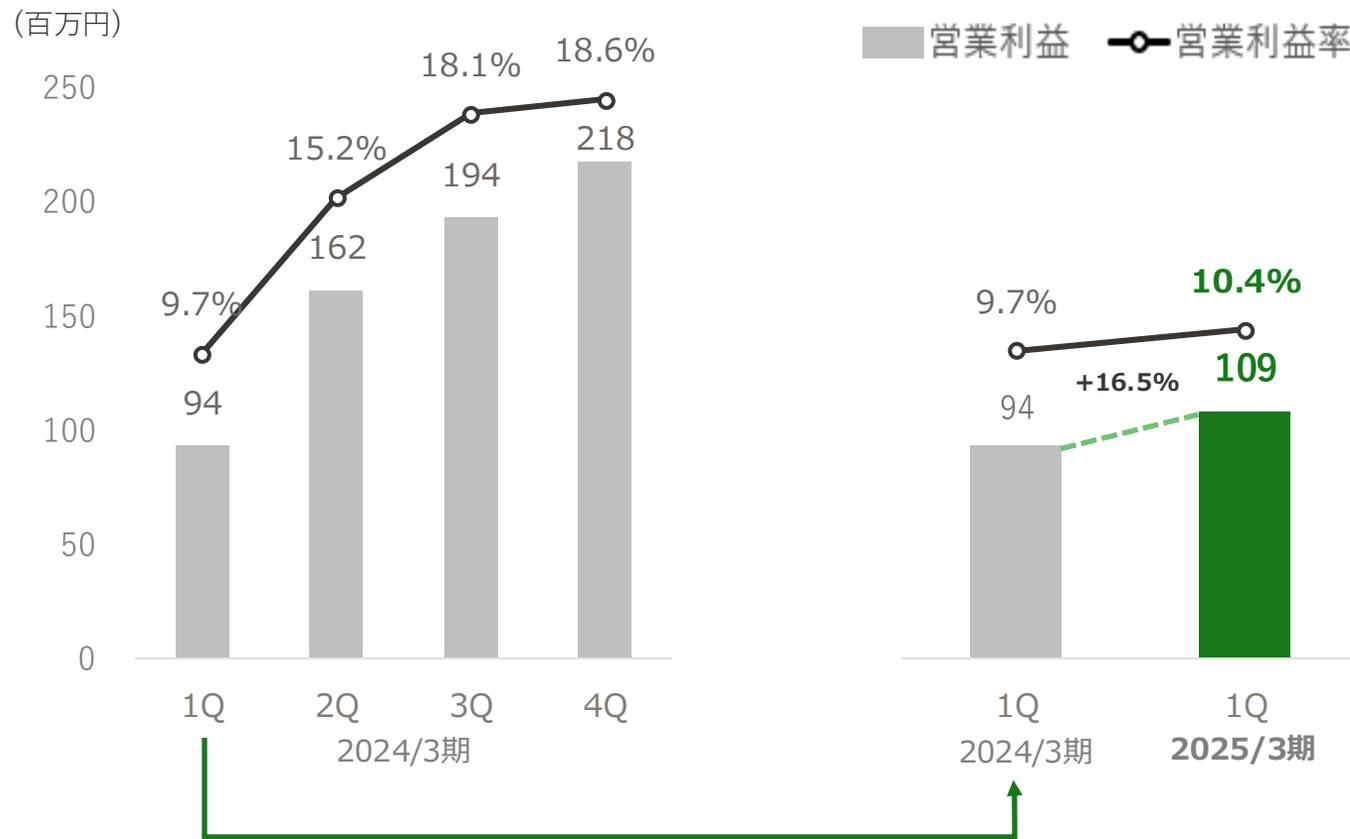
\*各四半期末時点のMRR (Monthly Recurring Revenue=月次経常収益) に12を乗じた数値  
クラウドサービス、オンプレミスの保守、オンプレミスのサブスクを含む

# 営業利益・営業利益率の推移



売上増加に伴う固定費の相対的な逓減により、営業利益率は前年同期比0.7%UP

## 営業利益・営業利益率



# 従業員数の推移

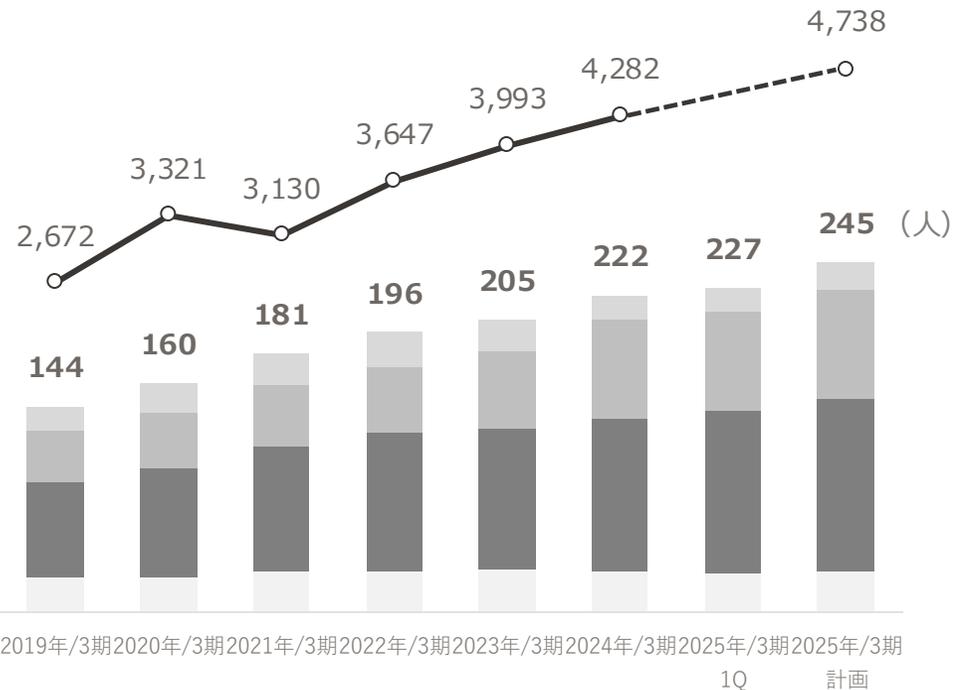


2025年3月期は30人程度（新卒7人含む）を採用する見込み  
リカーリング型ビジネスへの移行に伴い、職種別ではカスタマーサクセスの人員を増やす方針

## ソリューション別従業員数と売上高の推移

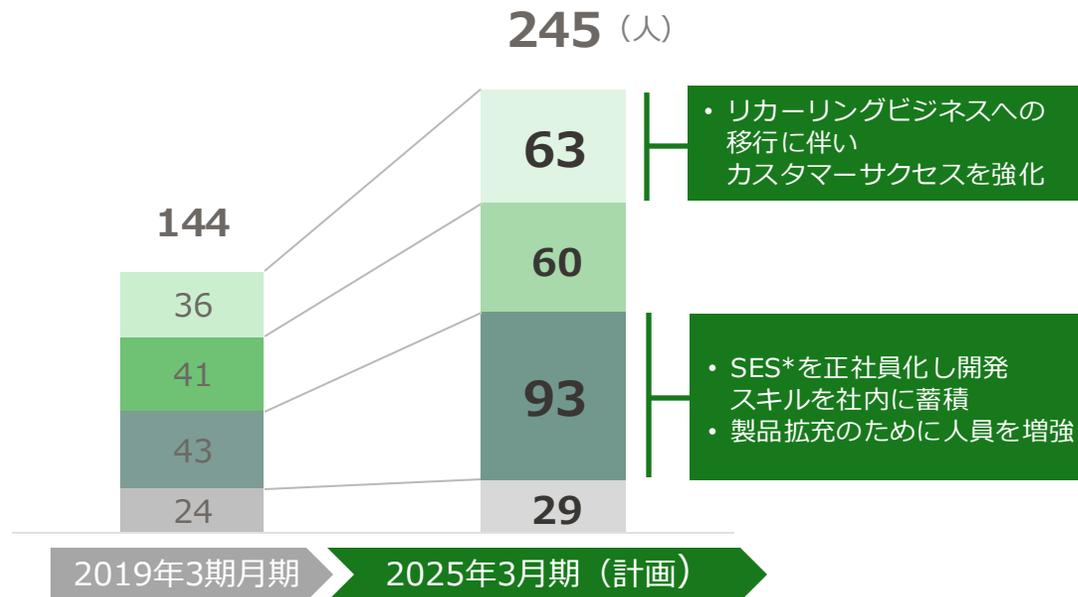
■ ネットワークソリューション ■ セールスDXソリューション ■ AIデータソリューション ■ 間接

○ 売上高 (百万円)



## 職種別人材構成

■ 間接 ■ 開発 ■ 営業 ■ カスタマーサービス



2019年3月期 → 2025年3月期 (計画)

\* 「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

# 02 — ソリューション別ハイライト



# ネットワークソリューション

**AssetView Cloud<sup>+</sup>**  
アセットビュー クラウド プラス

**AssetView**  
アセットビュー

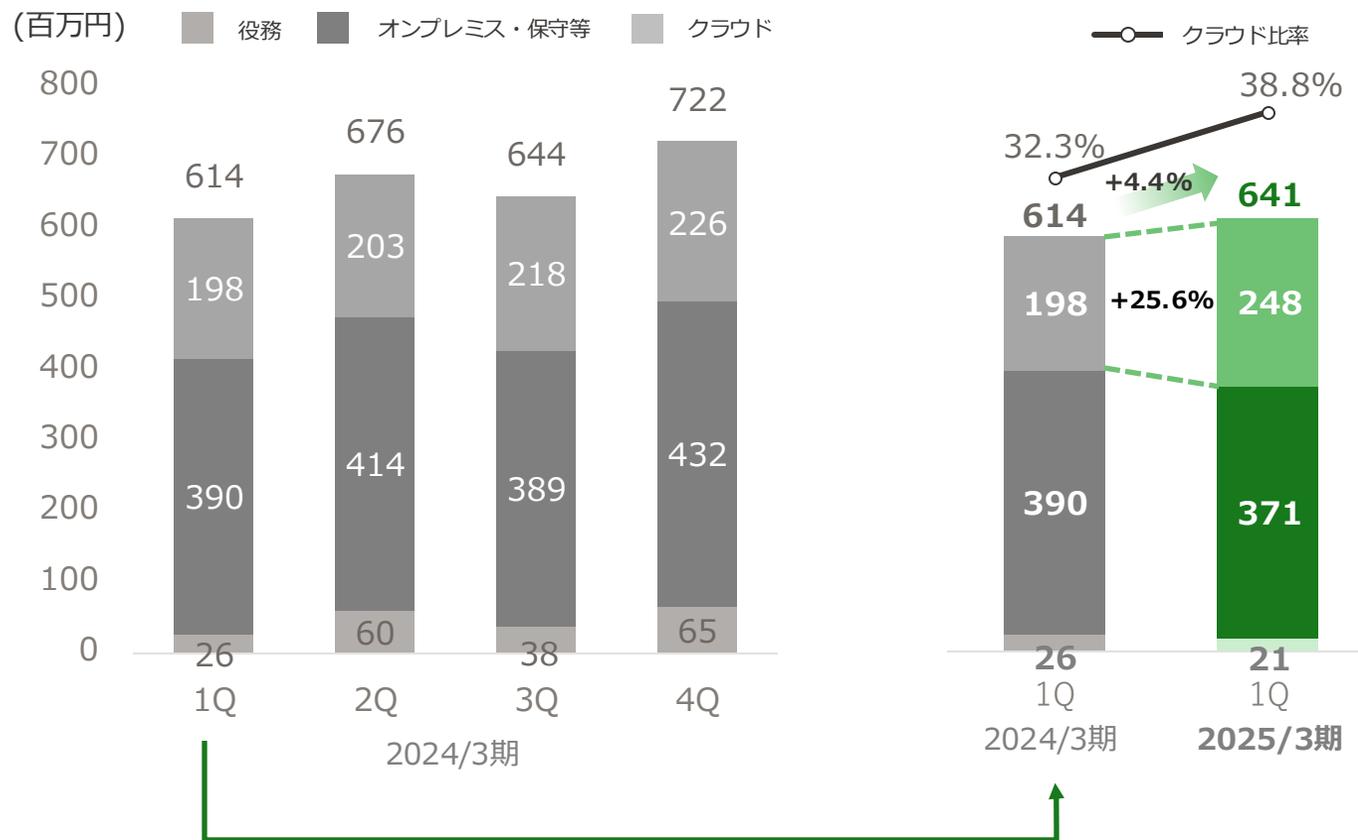
**AssetView<sup>®</sup>**  
CLOUD



# 売上高の推移・内訳

クラウドサービス売上の増加やオンプレミスの保守継続維持により、 **前年同期比+4.4%**

## 売上高の推移・内訳

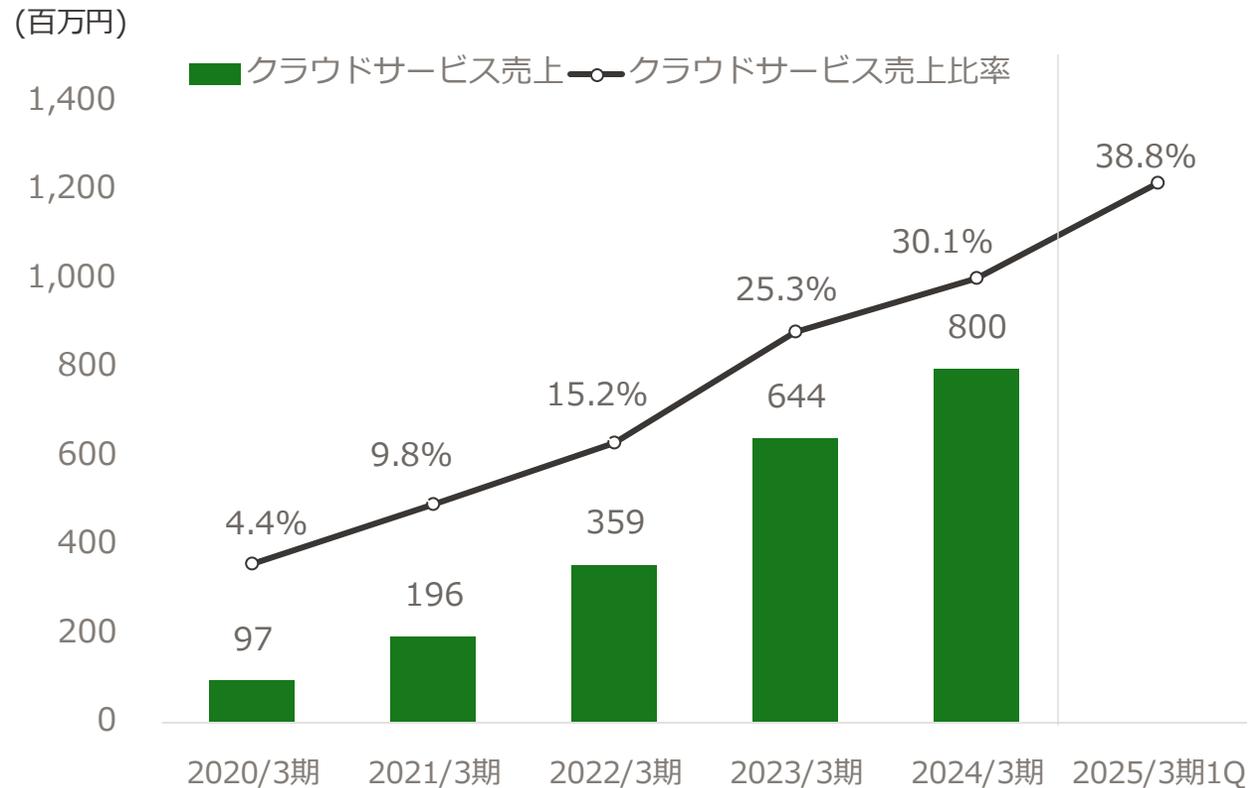




# クラウドサービス売上高／売上比率の推移

クラウド比率を高め、**リカーリング型ビジネスモデルへの移行を加速**

## クラウドサービス売上高／売上高比率

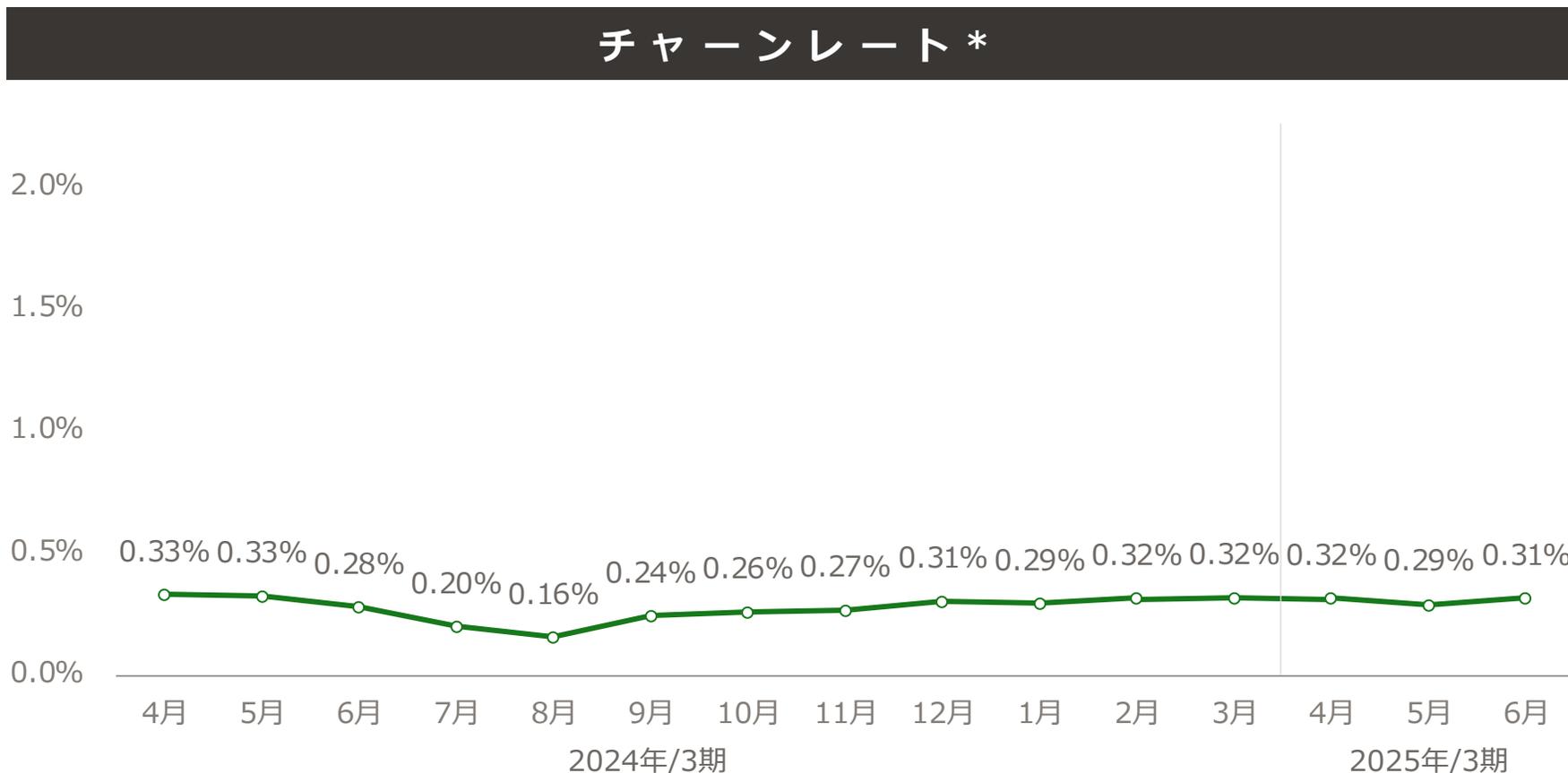






# クラウドサービスのチャーンレートの推移

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

---

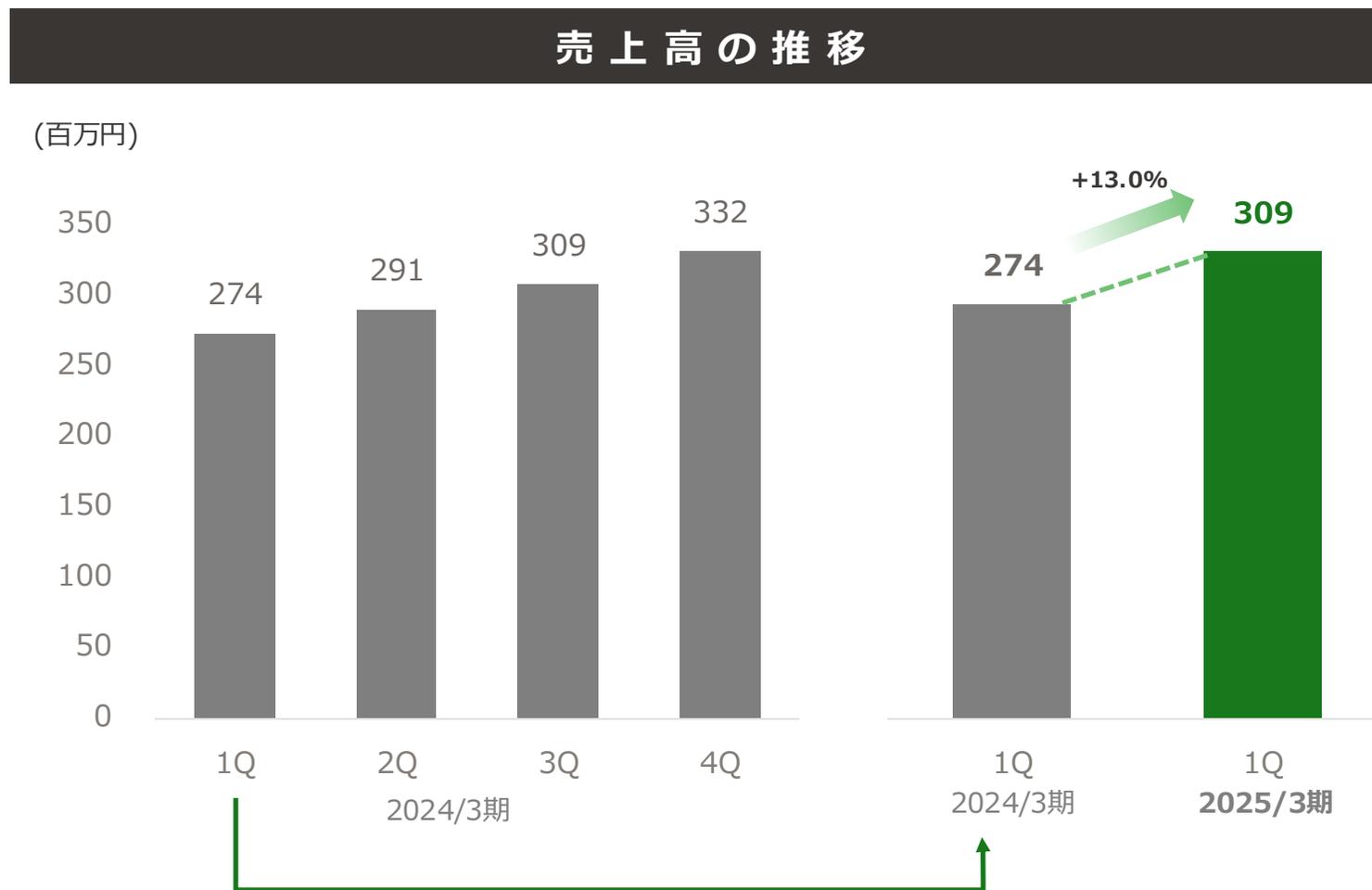
 **ホットプロファイル**

 **ホットアプローチ**



# 売上高の推移

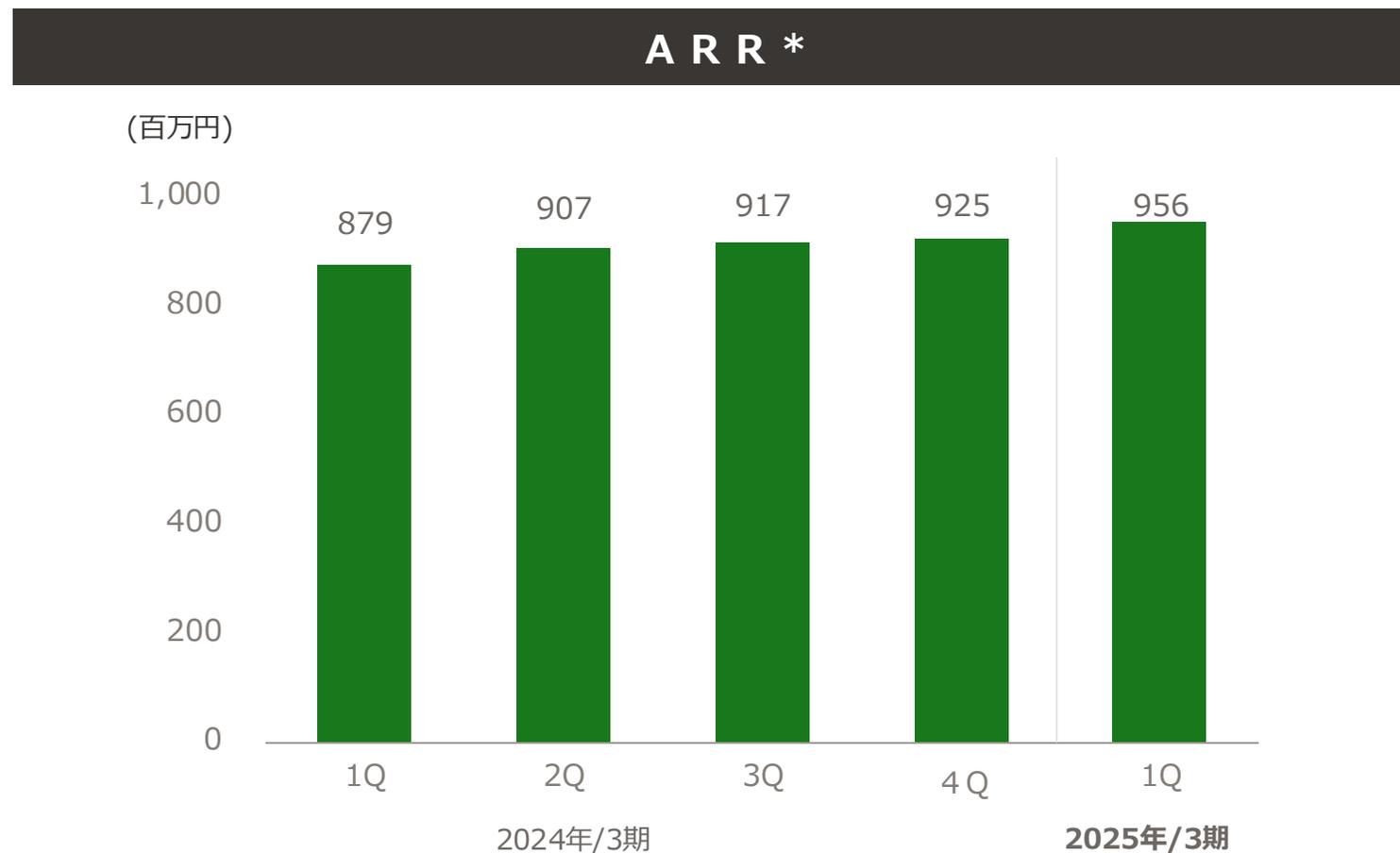
新規、更新ともに堅調で、**前年同期比+13.0%**





# ARRの推移

ARRは、一貫して増加基調



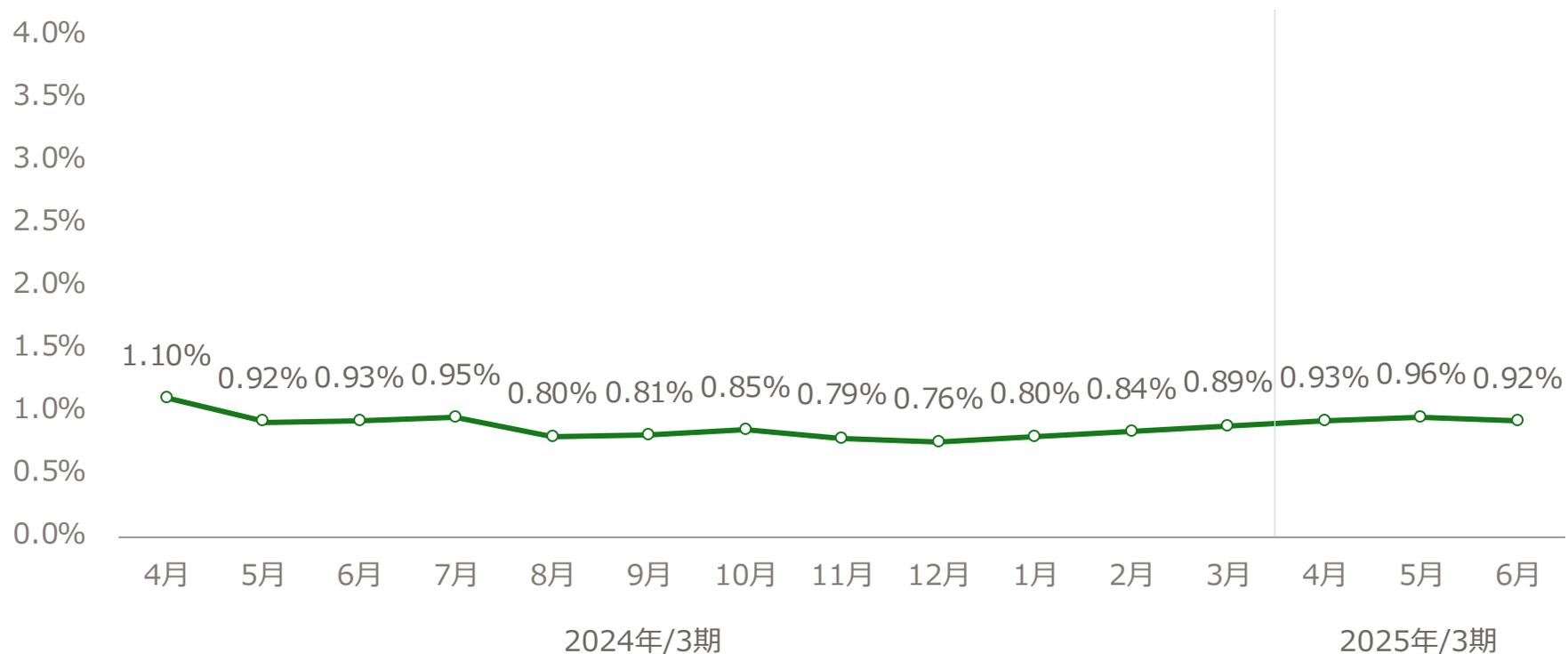
\*Annual Recurring Revenue。年間経常収益を指す。各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値  
(OEM製品を除く)



# チャーンレートの推移

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**

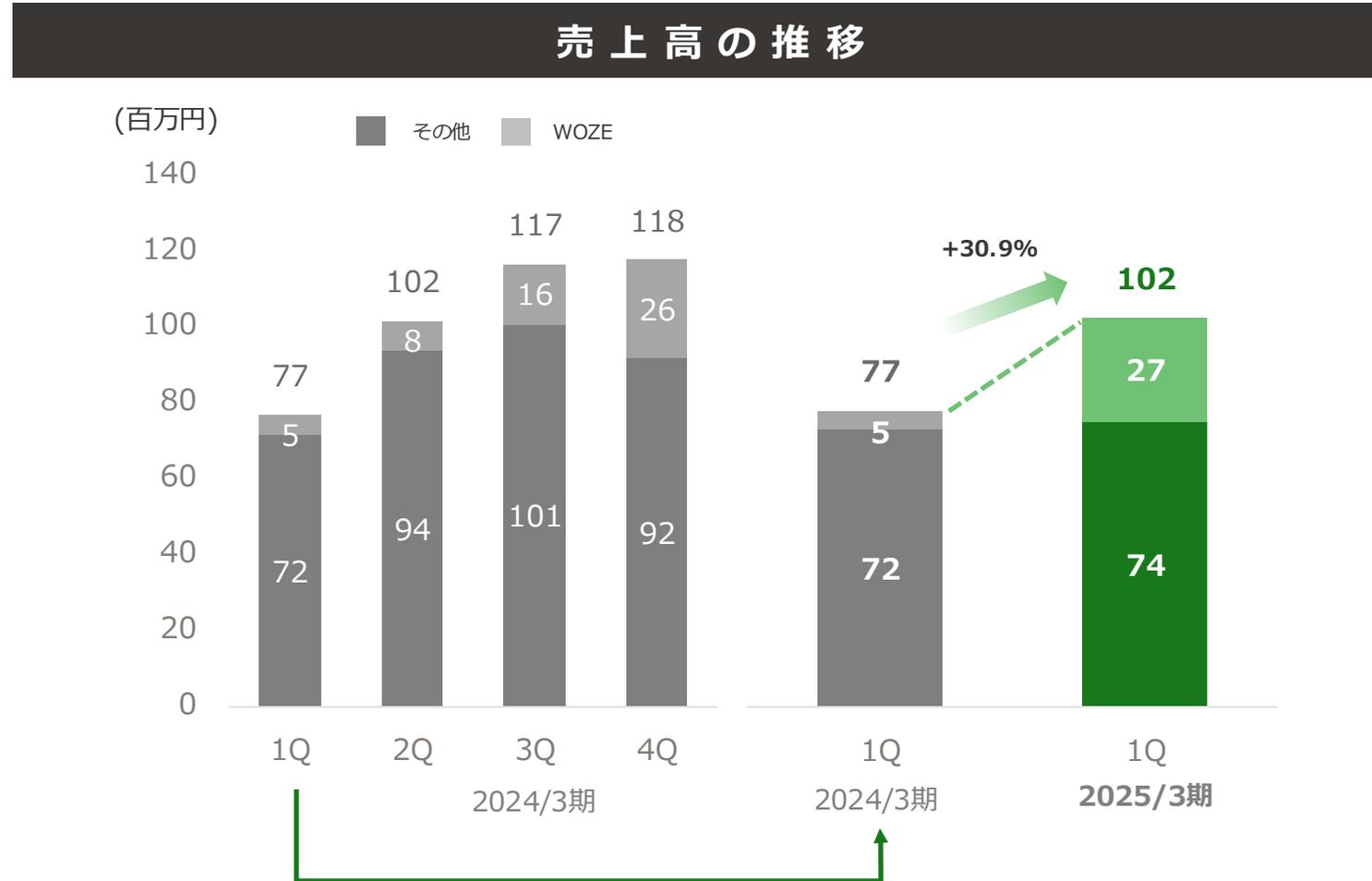
**AnyForm OCR**

**WOZE**  
ウォーゼ



# 売上高の推移

WOZEの売上拡大により、**前年同期比+30.9%**



# 03 — 会社概要と当社の強み

# 会社概要



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	227名 (正社員のみ) 2024年6月末時点
事業内容	法人向けソフトウェアの開発、販売





組織を強くするIT環境をすべての人へ



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、2024年3月期



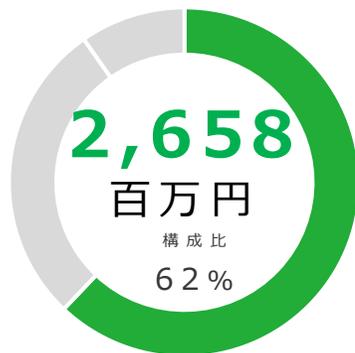
## ネットワークソリューション (情報システム部門向け)

IT資産管理・セキュリティ対策製品

売上高

AssetView  
AssetView Cloud<sup>+</sup>  
アセットビュー クラウド プラス

オンプレミス    クラウド



ITreview Grid Award 2024 Winter 「Leader」  
4年連続で受賞!



## セールスDXソリューション (営業部門向け)

営業支援製品

売上高

ホットプロフィール  
ホットアプローチ

クラウド



ITreview Grid Award 2024 Winter 「High Performer」  
4年連続で受賞!



名刺管理ソフト部門



## 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

売上高

WOZE<sup>フォーゼ</sup>  
AnyForm OCR

オンプレミス    クラウド



特許技術  
WOOCR  
(ダブルオーシーアール)  
特許第5464474号

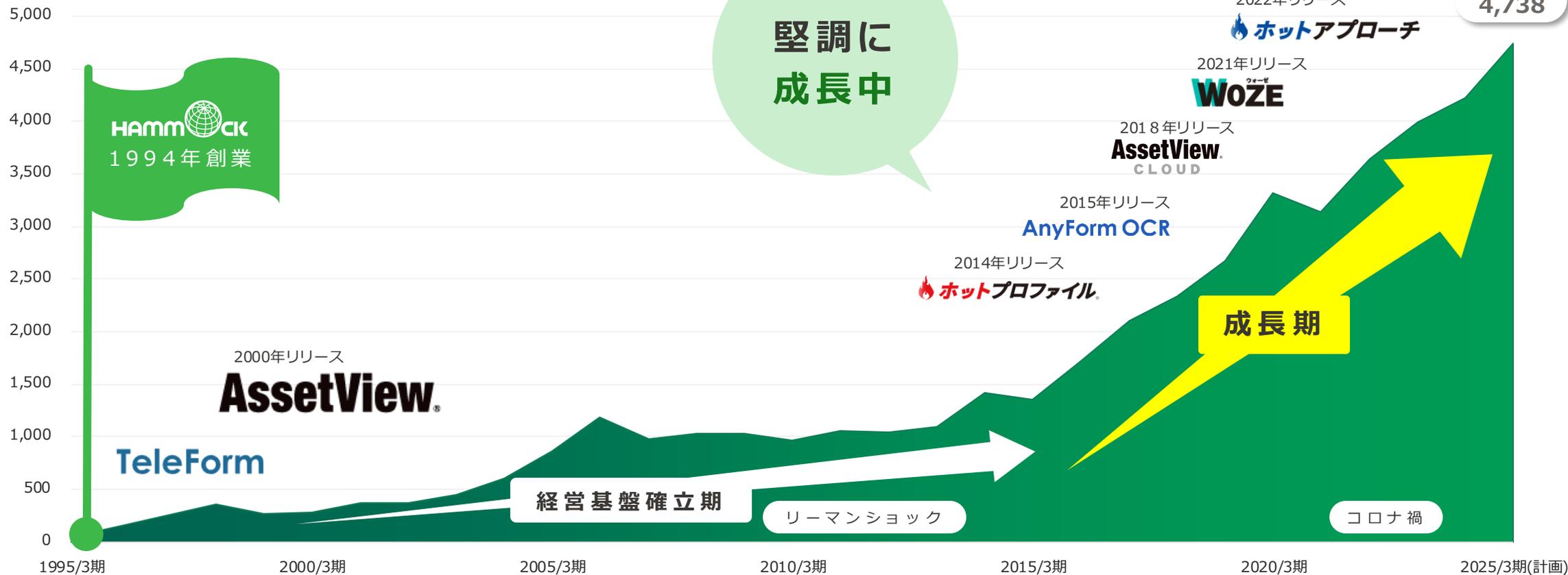
# 成長の軌跡



事業領域を拡大し新たな成長ステージに

売上高推移

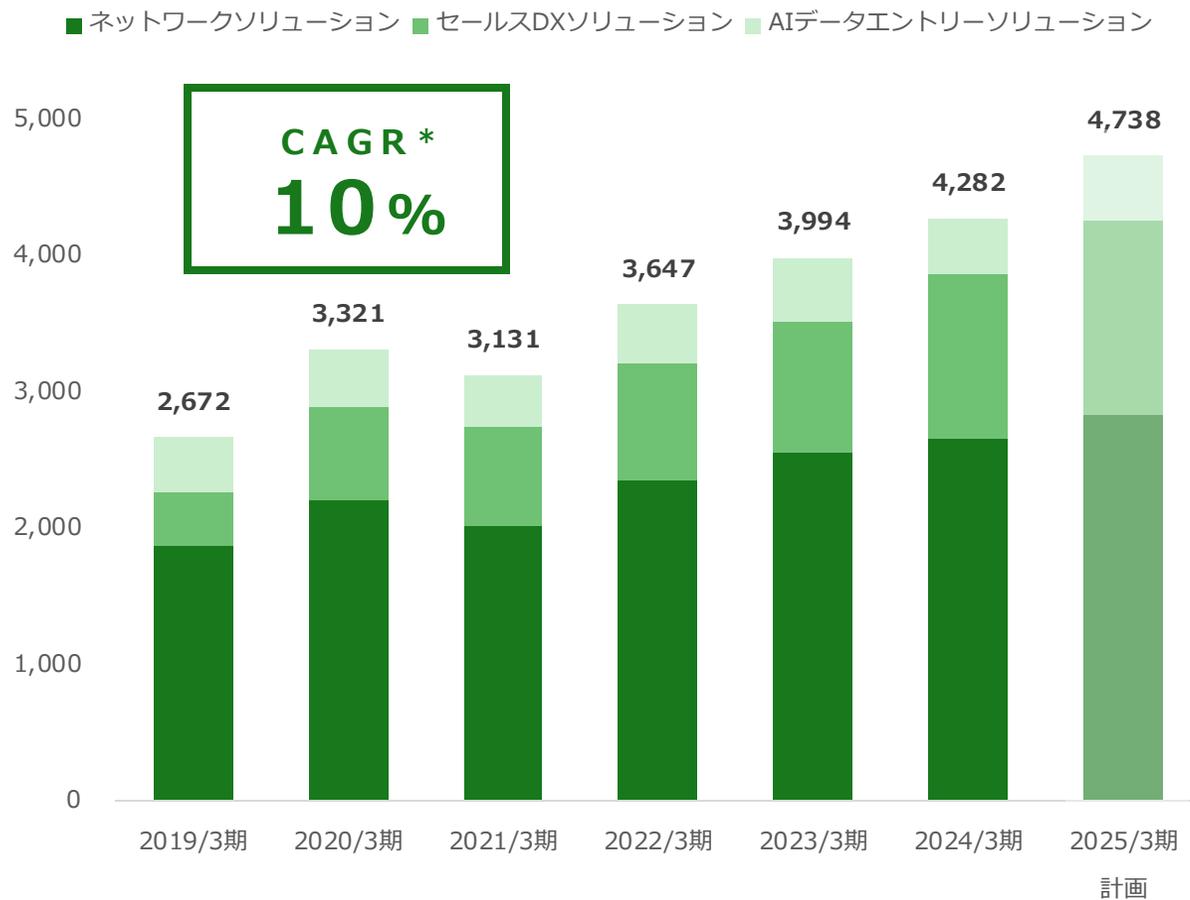
(百万円)





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：2019/3期から2025/3期（計画）までの売上高の年平均成長率

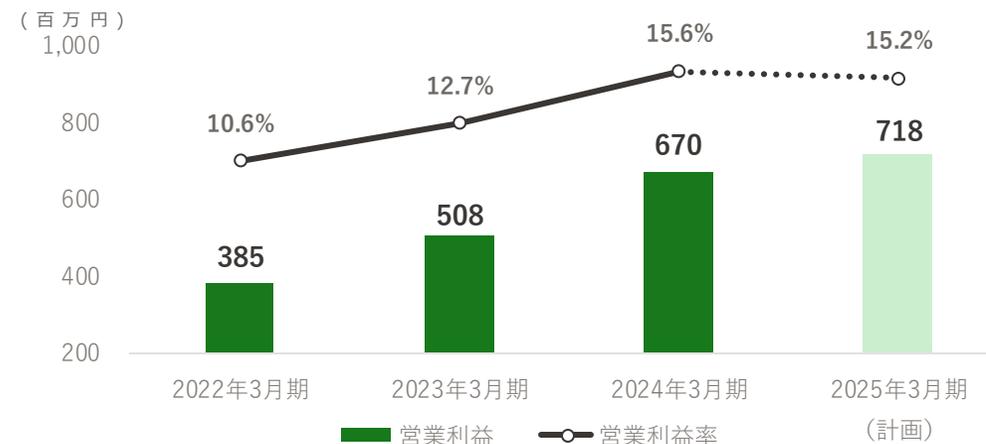
ソリューション

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	7%
セールスDXソリューション	高成長事業	24%
AIデータエントリーソリューション	将来成長事業	3%

営業利益・営業利益率





## 当社ソリューションが属する市場規模

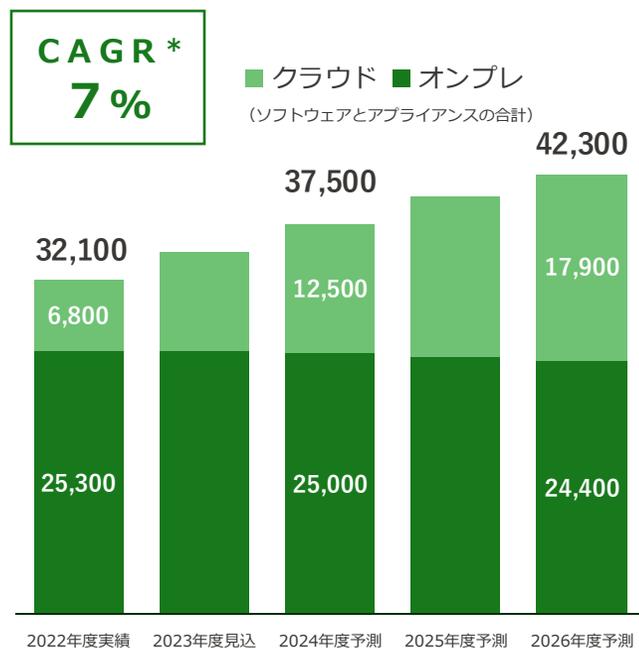
\* CAGR：2022年度から2026までの売上高の年平均成長率



### 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)



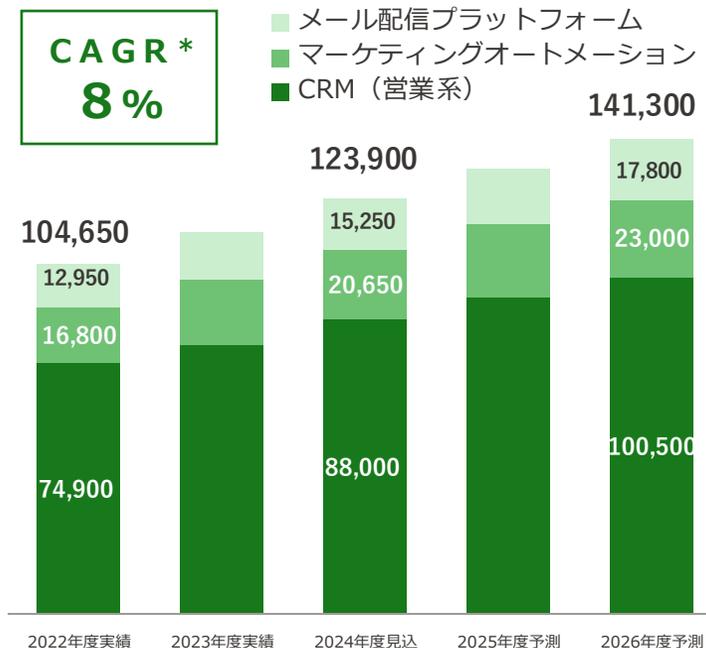
出典：株式会社富士キメラ総研  
「2023 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」



### セールスDXソリューション

顧客接点/CX

(百万円)



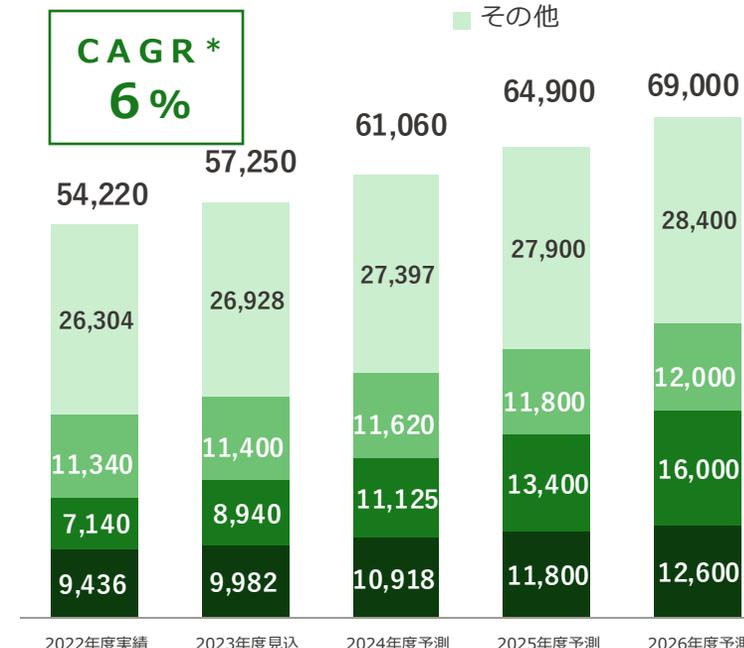
数字は年度ベース  
出典：株式会社富士キメラ総研 「ソフトウェアビジネス新市場2023年版」  
「ソフトウェアビジネス新市場2024年版」



### 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)



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/>



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
- ・ **ほとんどが自社開発製品**  
他社製品とのAPI連携せず、自由な製品開発
- ・ **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

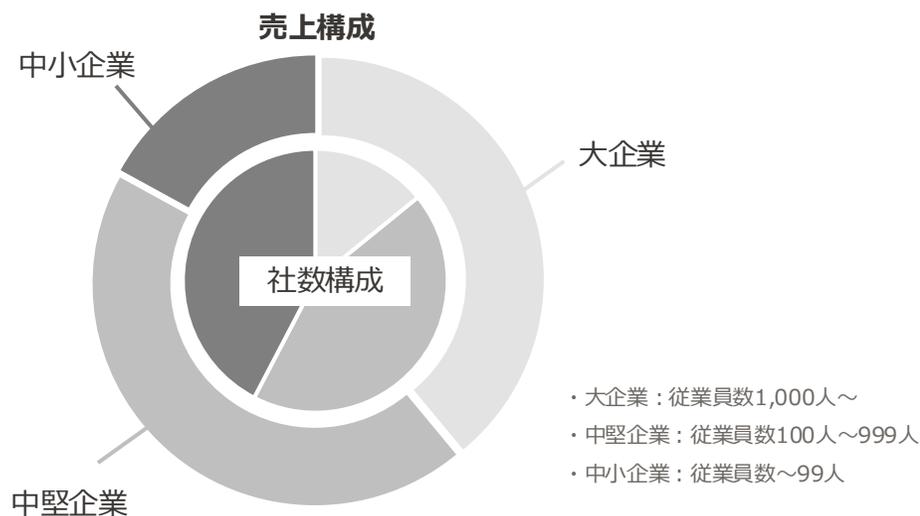


### 「全方位型の製品」を提供

- ・ 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

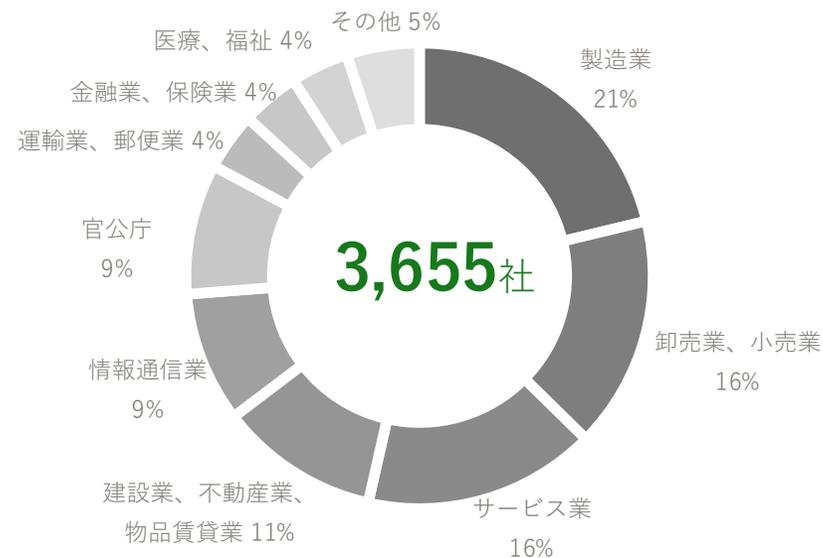
中小企業から大企業まで  
幅広い企業に導入

事業規模別売り上げ・社数構成（2024年3月時点）



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（2024年3月時点）



# 当社の強み③



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

10.9%

2.6%

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2024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」

# 04 ー 各ソリューションの製品概要・強み・成長戦略



# ネットワークソリューション

**AssetView Cloud<sup>+</sup>**  
アセットビュー クラウド プラス

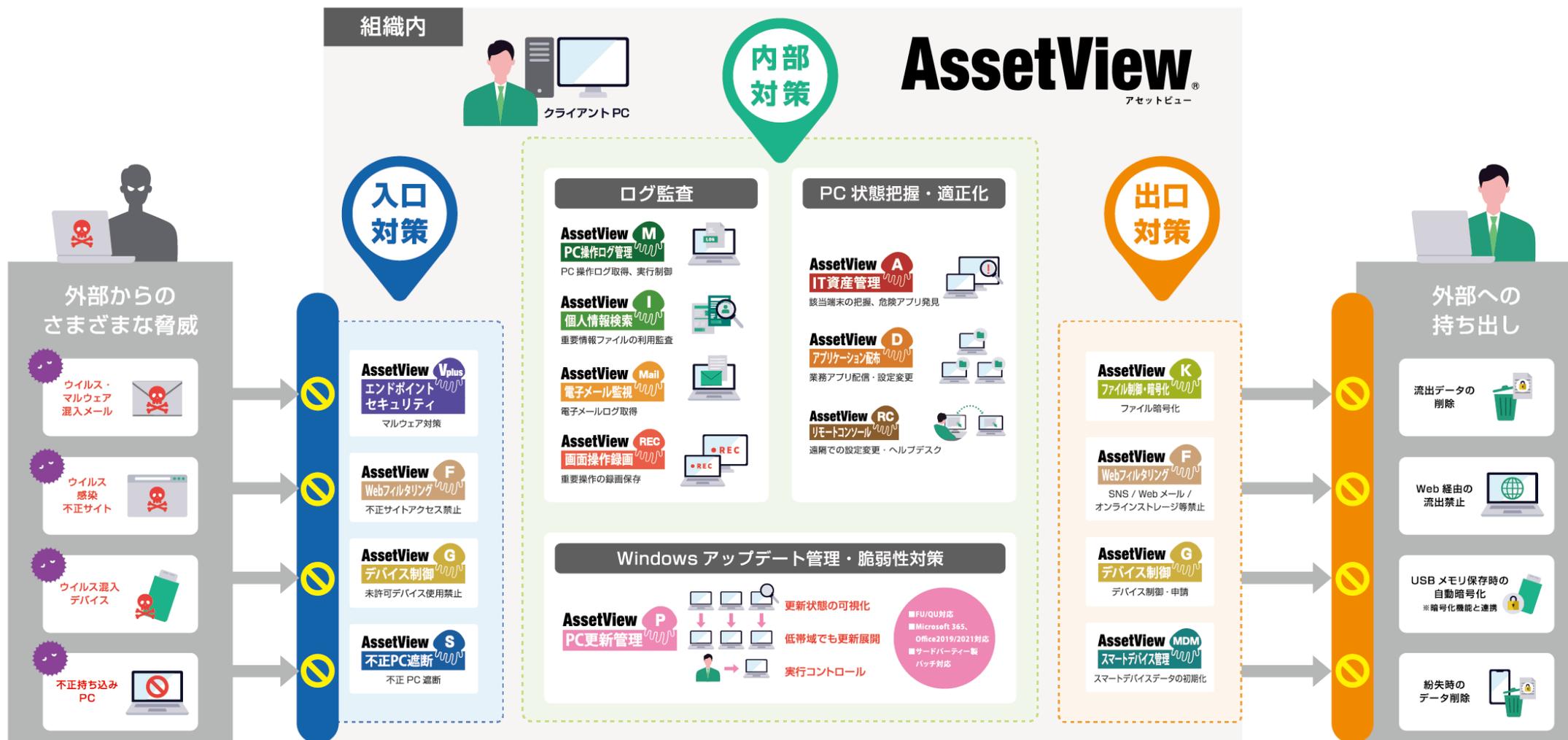
**AssetView**  
アセットビュー

**AssetView<sup>®</sup>**  
CLOUD

# 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～



# 強み①

企業のIT資産管理・セキュリティ対策を統合的に管理するソフトウェアを提供

## ■ 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<sup>®</sup> アセットビュー

## ■ 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



## 強み②

「統合管理」により業務効率化

「独立したシステム」  
による  
非効率な運用

増え続ける単機能システム



さまざまな管理画面



システムで異なるマスタ管理



AssetView<sup>アセットビュー</sup>

サーバー統合



管理サーバを1つに統合し、サーバーの維持・運用工数を削減

管理コンソール統合



統一された操作画面で、担当者の習熟度を早め業務を効率化

データ統合



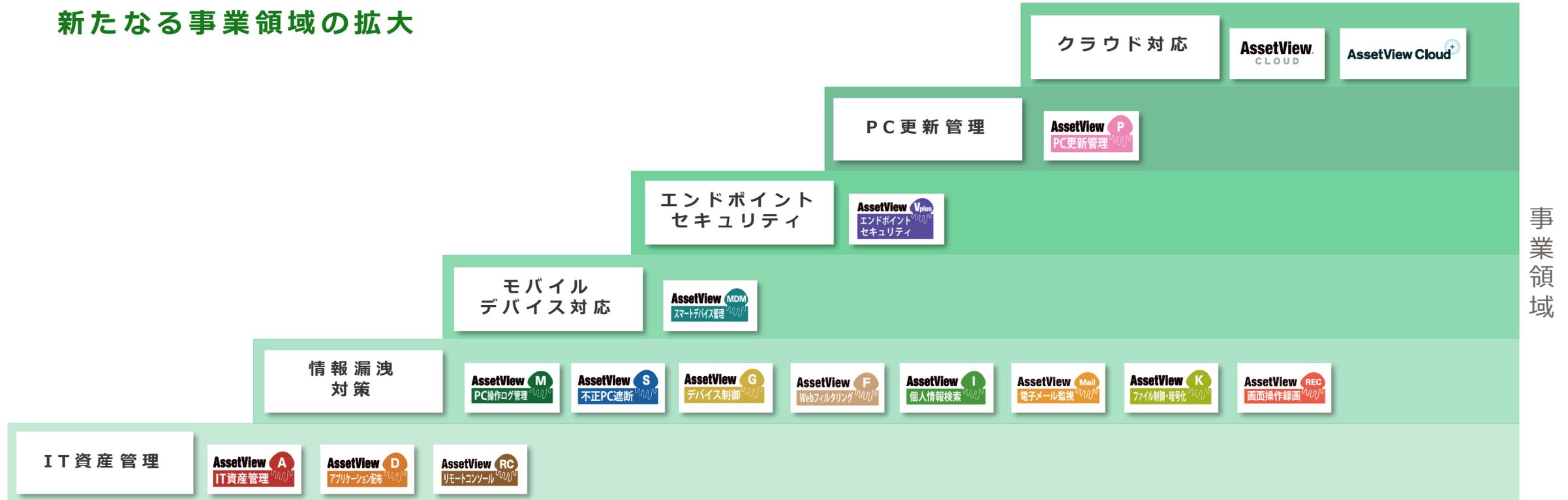
複数システムのデータ収集不要。いつでもすぐに活用できる

# 効率化



# 成長戦略①

## 新たな事業領域の拡大



### 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



## 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ソリューション

---

 **ホットプロファイル**

 **ホットアプローチ**



# 製品概要と強み①

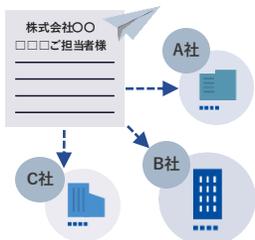
「営業を強くし、売上を上げる」をコンセプトにクラウドサービスを提供

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を提供

## 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



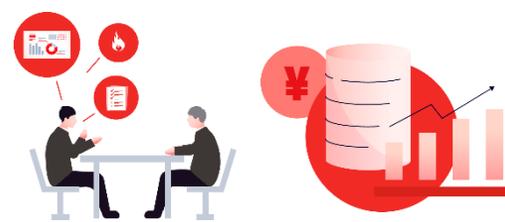
## 名刺管理

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



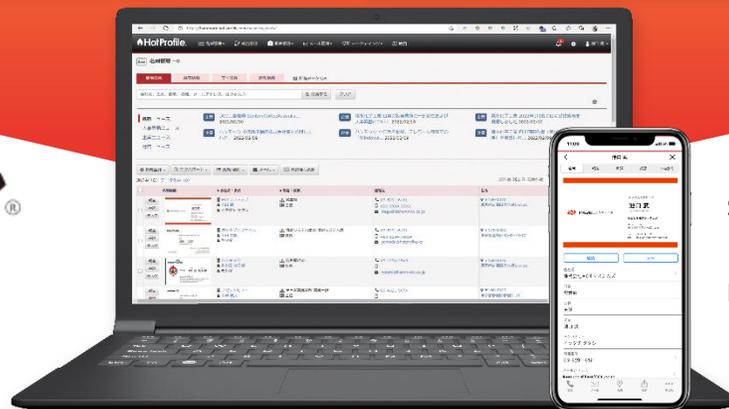
## MA (マーケティング機能)

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**



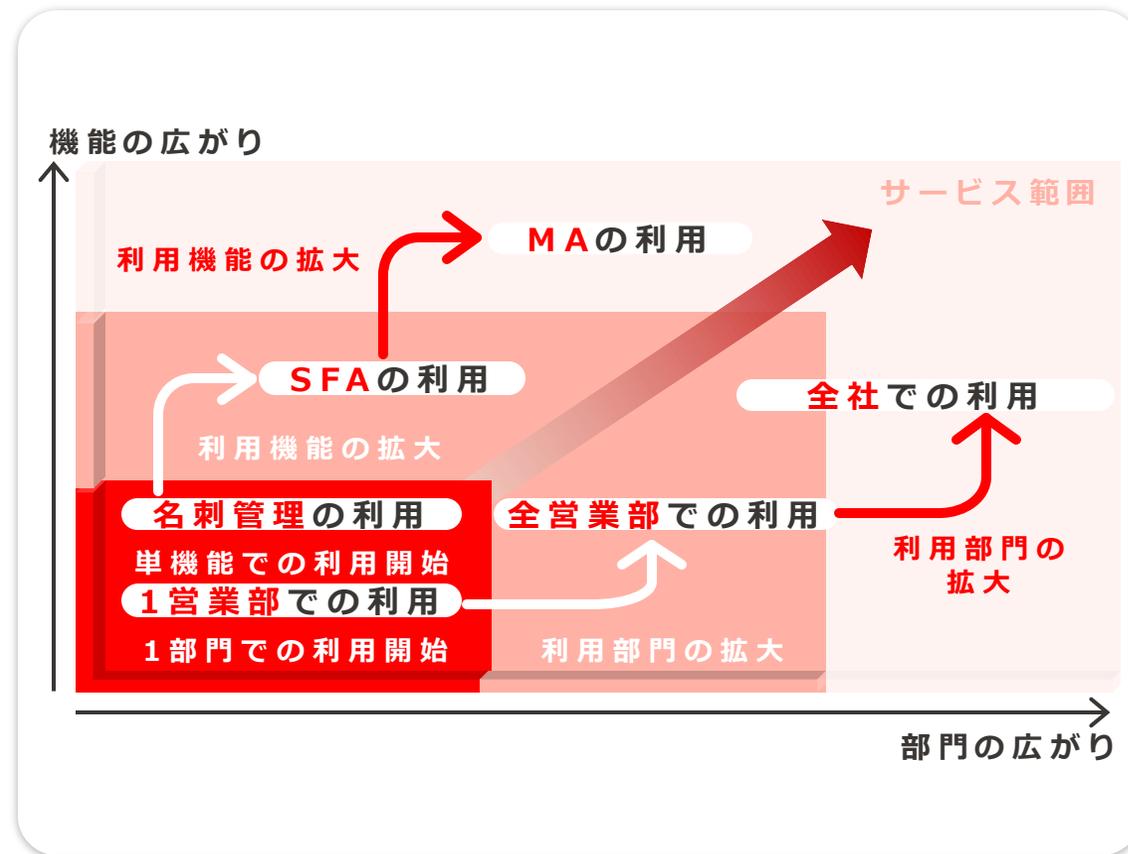
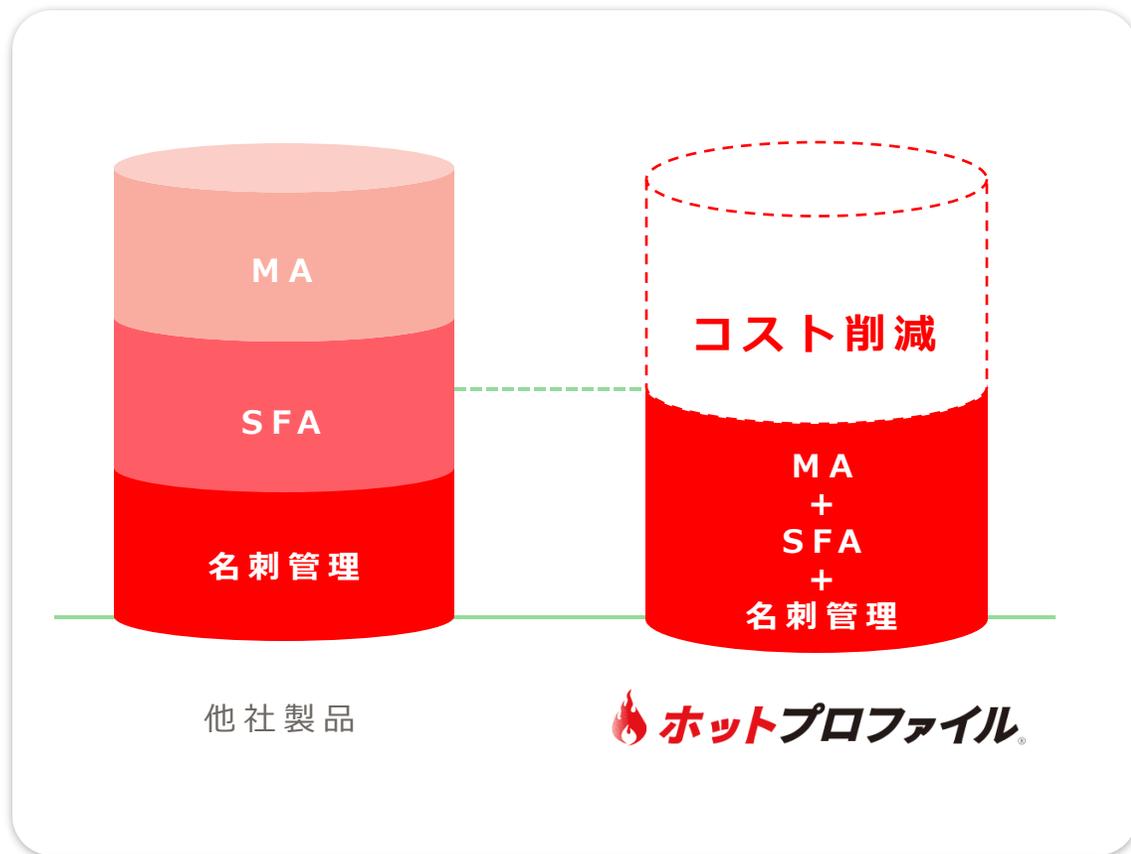
SFA\* : セールフォースオートメーションの略で、営業支援システムであり、営業業務の見える化、効率化を図る仕組み、システムのこと

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



## 強み②

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





# 強み③

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

インターネット上の公開情報



- 国税庁
- EDINET
- 企業HP
- etc...

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。



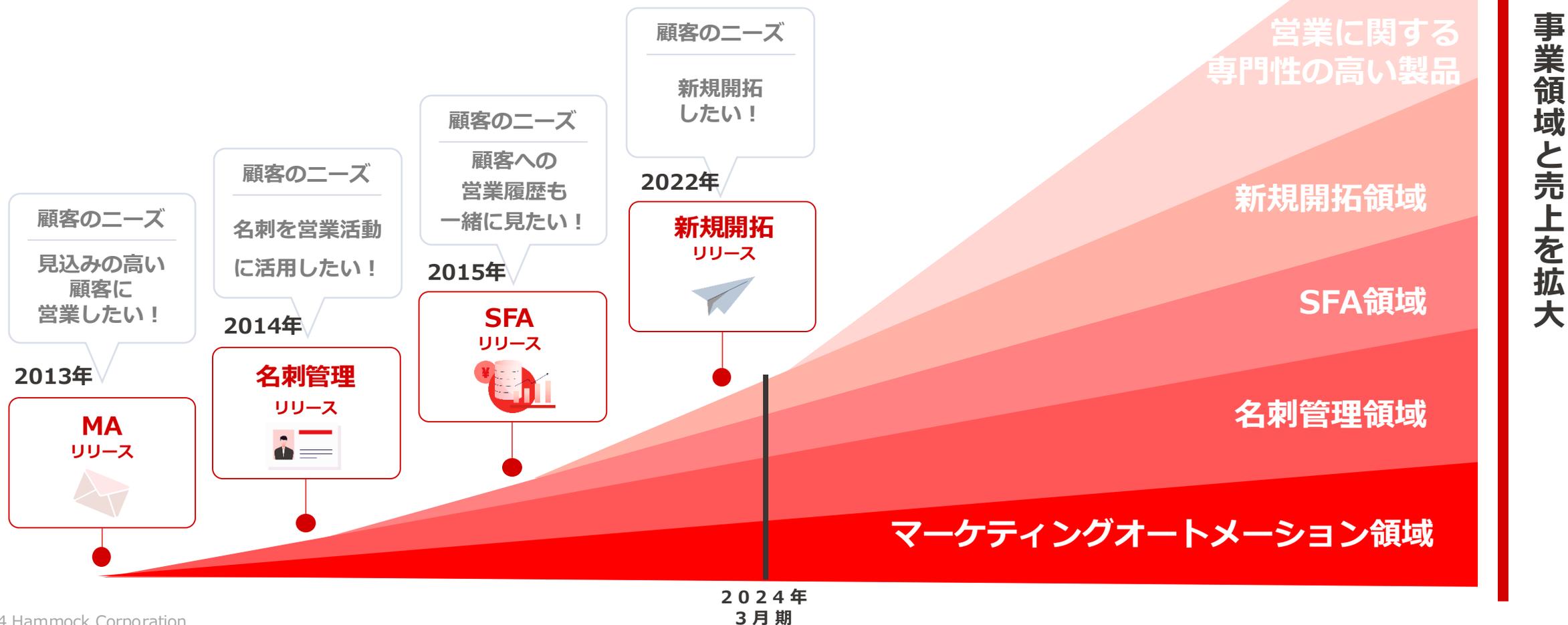
\* 2024年6月30日時点



# 成長戦略①

## 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





# 成長戦略②

## 販売チャネルの拡大

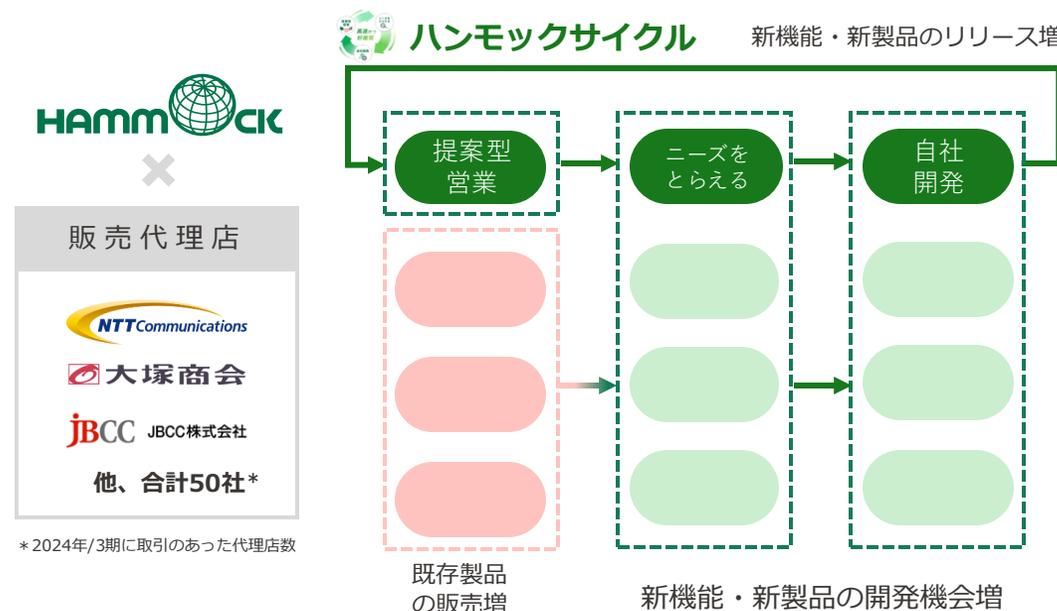
複数のツールを組み合わせるよりも低コストで効果的顧客のニーズや事業成長に合わせて、機能拡張や利用部門の拡大が可能

### 販売チャネルの拡大



### 販売代理店をパートナーとして協業

代理店が提案する際、当社社員も同行し提案型営業を実施  
 既存商品の販売を進めるとともに、代理店紹介の顧客からもニーズを取得  
 新機能・新製品の開発機会が増えることで、新機能・新製品のリリースも増加を見込む



\* 出典：総務省「令和3年経済センサス」



# 成長戦略③

## カスタマーサクセスの強化による継続利用率の向上

専任スタッフが顧客と密な関係性を構築し顧客のセールスDXまでを実現

### 利用開始から定着までを支援

継続利用率の向上  
アップセルの向上

ステップ1  
顧客情報管理の一元化



**支援内容**

- ・紙名刺のデータ化処理

ステップ2  
営業活動の効率化



**支援内容**

- ・営業活動履歴の登録

ステップ3  
売り上げ向上の実現



**支援内容**

- ・営業活動のステージ登録



# AIデータエントリーソリューション

 **DX OCR**

**AnyForm OCR**

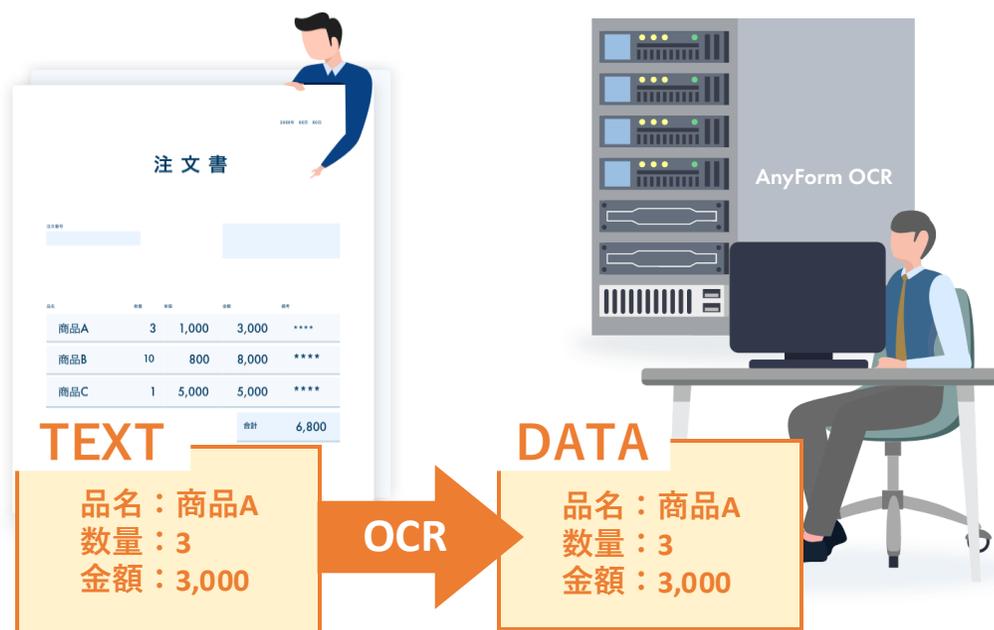
 **Woze**  
ウォーゼ



# 製品概要①

## AI OCRによりデータエントリー業務を効率化 ～労働人口減少の時代を救う～

特許技術に基づく2つのOCRエンジンを搭載した「AnyForm OCR」と「WOZE」により、様々な帳票をデータ化し、データ入力業務を削減



AI OCR技術を使い人件費の削減

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**

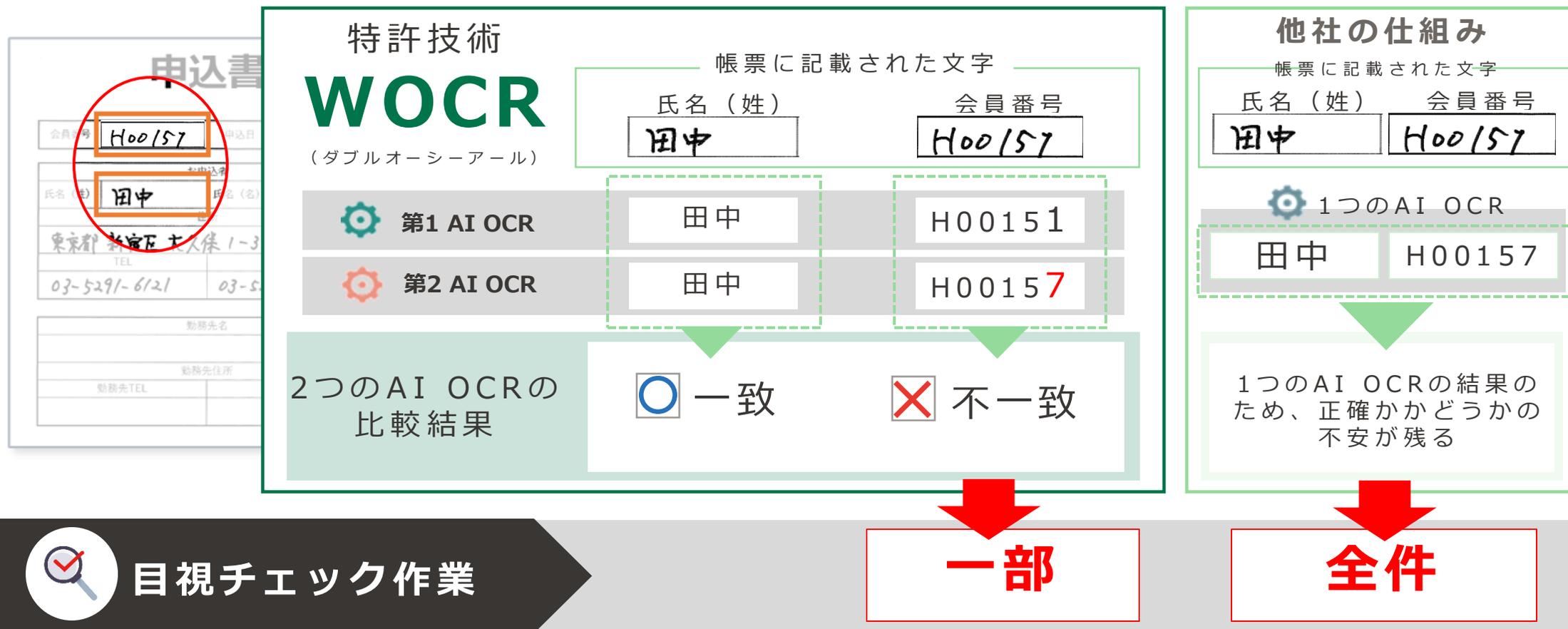
当社在宅ワーカーによって、  
顧客による目視チェックを「ゼロ」に



## 製品概要②

### AI OCRを活用した『WOOCR』の特許

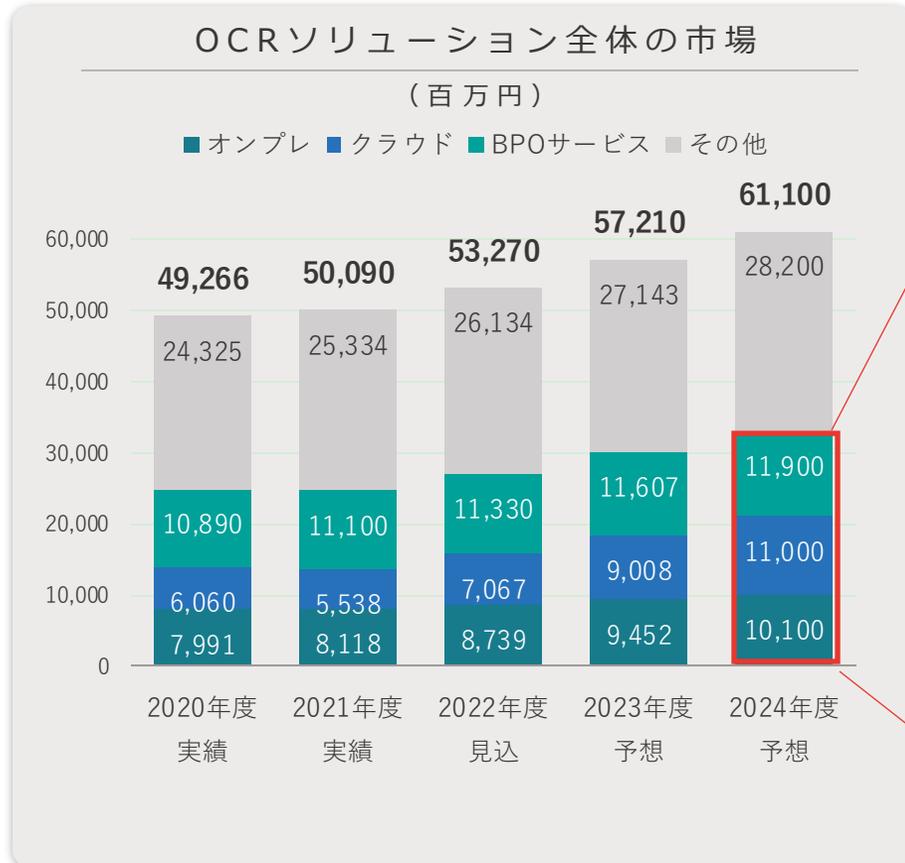
特性の異なる2つのAI OCRエンジンで文字認識し、その結果を自動比較し不一致データを自動的に選別





# 成長戦略

## BPO\*事業者をターゲットとした新しい市場を開拓し、事業領域を拡大



### 労働人口が減少する世の中

人手による入力作業で対応していたデータエントリー業務は代替手段のニーズが高まっている

### BPO事業者をターゲットに成長

当ソリューションでは今まで大量の帳票をデータ化する企業等を中心にOCR製品を販売  
今後、顧客が行なうデータエントリー業務を大幅に削減できるWOZEにより、人手によるデータエントリー業務を主な事業としているBPO事業者をターゲットに新しい市場を開拓していきます

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 2023年度版」  
発刊年月：2023年4月発刊 当該資料のURL：<https://mic-r.co.jp/mr/02710/>

BPO\*：Business Process Outsourcing（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）の略で、  
企業活動における業務プロセスの一部を一括して専門業者に外部委託すること

# 05 — 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

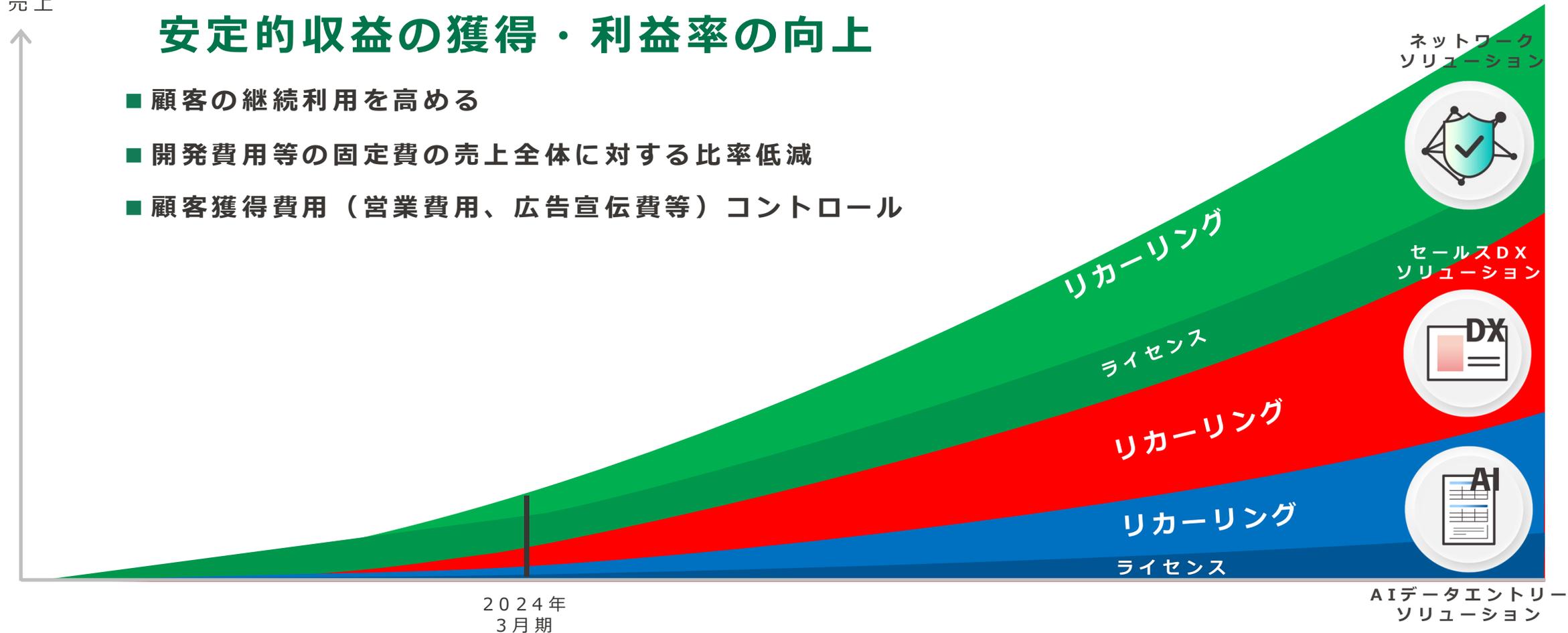


全ソリューションのリカーリング型ビジネスモデルへの移行による利益率の向上

売上

## 安定的収益の獲得・利益率の向上

- 顧客の継続利用を高める
- 開発費用等の固定費の売上全体に対する比率低減
- 顧客獲得費用（営業費用、広告宣伝費等）コントロール



# Appendix



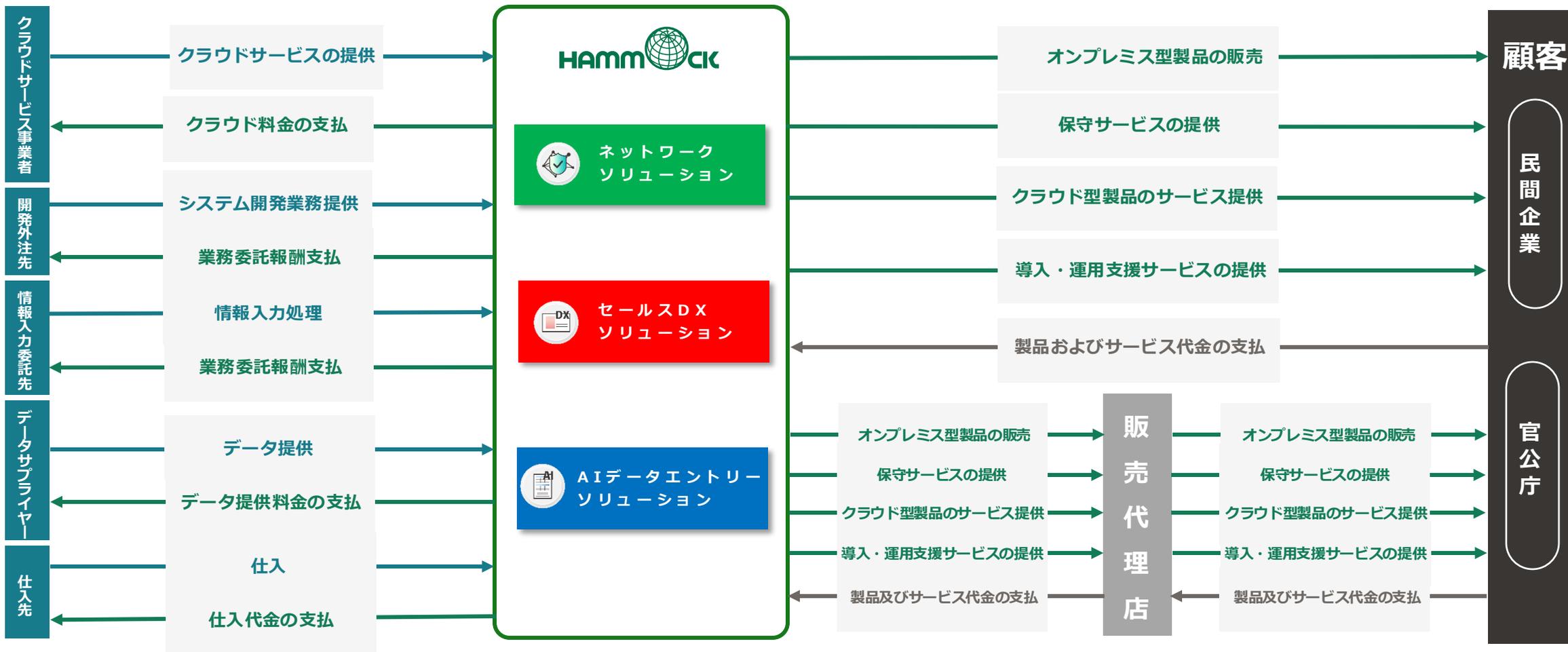


1994	4	東京都新宿区高田馬場に株式会社ハンモック設立
	12	米Cardiff社（現Opentext.inc）のFAX/スキャナー対応OCRソフト「TeleForm」提供開始
2000	4	統合型IT運用管理ツール「AssetView」提供開始
2005	3	大阪府大阪市西区に大阪営業所開設
	12	高機能FAXサーバ「RightFax日本語版」提供開始 株式会社日立ソリューションズの情報漏洩対策ソフトウェア「秘文」シリーズに「AssetView」のOEM提供開始
2006	3	愛知県名古屋市中区に名古屋営業所開設
2010	5	2つのOCRエンジンを搭載した「WOCR」提供開始
2013	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



「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



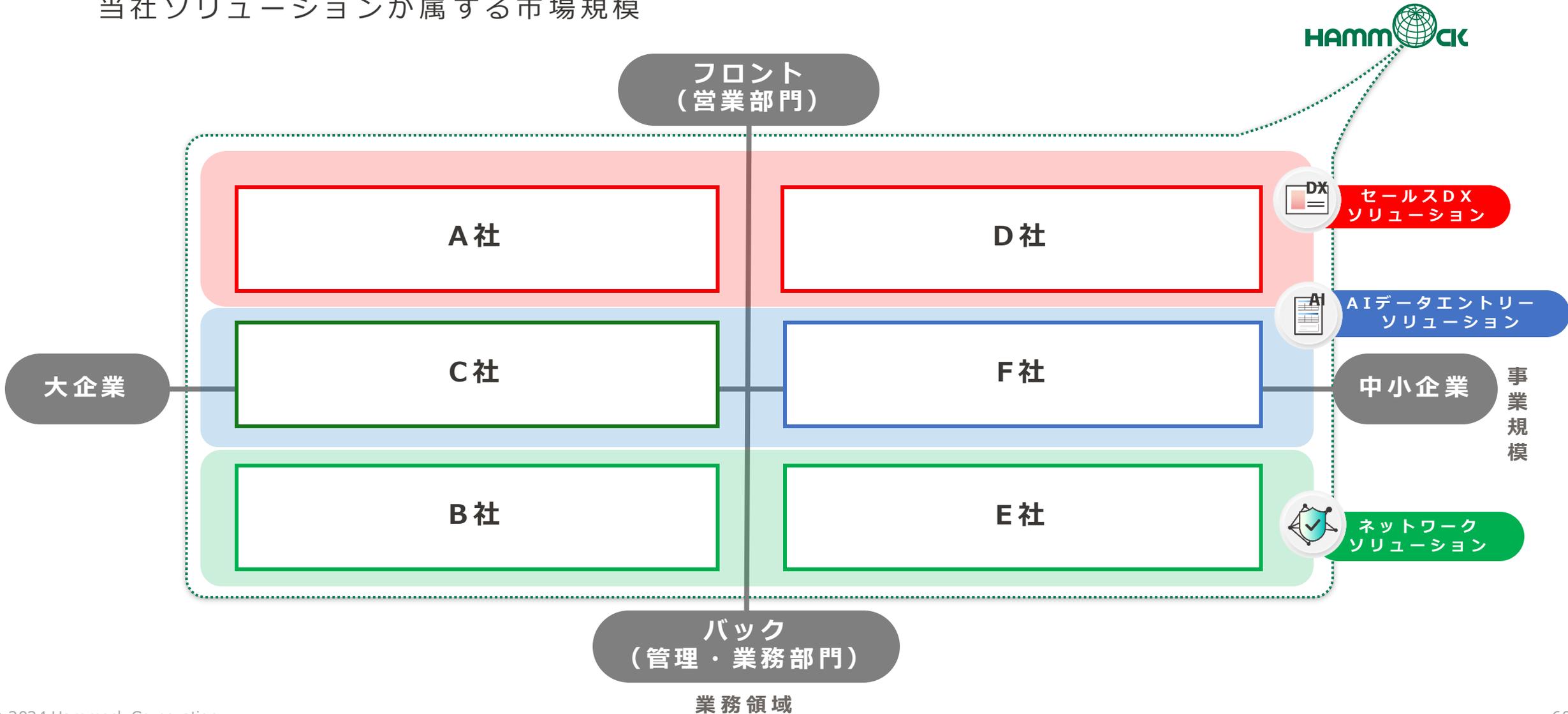


ソリューション	提供形態	主な製品	提供料金（1契約あたり）
ネットワーク ソリューション	オンプレミス型	AssetView	数十万円～数千万円
	クラウド型	AssetView CLOUD	月額 数万円～数百万円
セールスDX ソリューション	クラウド型	ホットプロファイル	月額 数百円～数百万円
		ホットアプローチ	月額 数万円～数十万円
AIデータエントリー ソリューション	オンプレミス型	AnyForm OCR	数百万円
	クラウド型	WOZE	月額 数万円～数百万円

# 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





## 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](mailto:ir@hammock.co.jp)

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