



# 2027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

2026年8月14日

# 目次

|    |      |                       |
|----|------|-----------------------|
| 01 | ———— | 2027年3月期 第1四半期決算ハイライト |
| 02 | ———— | AI時代の成長戦略             |
| 03 | ———— | 2027年3月期 第1四半期決算概況    |
| 04 | ———— | 成長戦略及び2027年3月期業績予想    |
| 05 | ———— | 株主還元                  |
| 06 | ———— | 会社概要                  |
| 07 | ———— | 競争力の源泉及び事業内容          |
| 08 | ———— | ビジネスモデル・市場環境          |



01 – 2027年3月期 第1四半期

決算ハイライト

# 2027年3月期 第1四半期 業績サマリー

売上高はクラウドサービスの伸長により**前年同期比+6.6%**と堅調に推移  
増収に伴い、**営業利益+22.2%**・**四半期純利益+29.9%**と増益

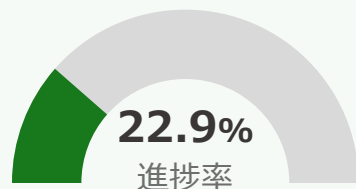
## 売上高

26/3期 1Q  
1,137百万円



**1,212**百万円

前年同期比 **+6.6%**



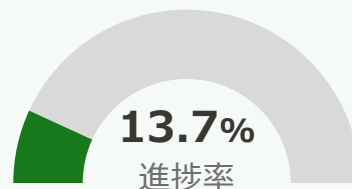
## 営業利益

26/3期 1Q  
99百万円



**121**百万円

前年同期比 **+22.2%**



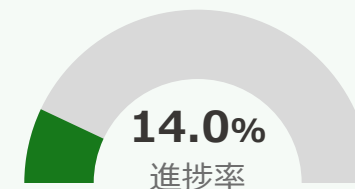
## 四半期純利益

26/3期 1Q  
63百万円



**81**百万円

前年同期比 **+29.9%**



## 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：前年同期比 +8.7%

- 「AssetView Cloud+」の導入加速により、クラウドサービスの売上が好調に推移
- クラウドサービスのARRは前年同期比+26.6%

### ■ セールスDXソリューション：前年同期比 +4.1%

- 既存顧客の更新・新規が堅調に推移し、売上は順調に推移
- OEMを除いたARRは前年同期比+9.6%

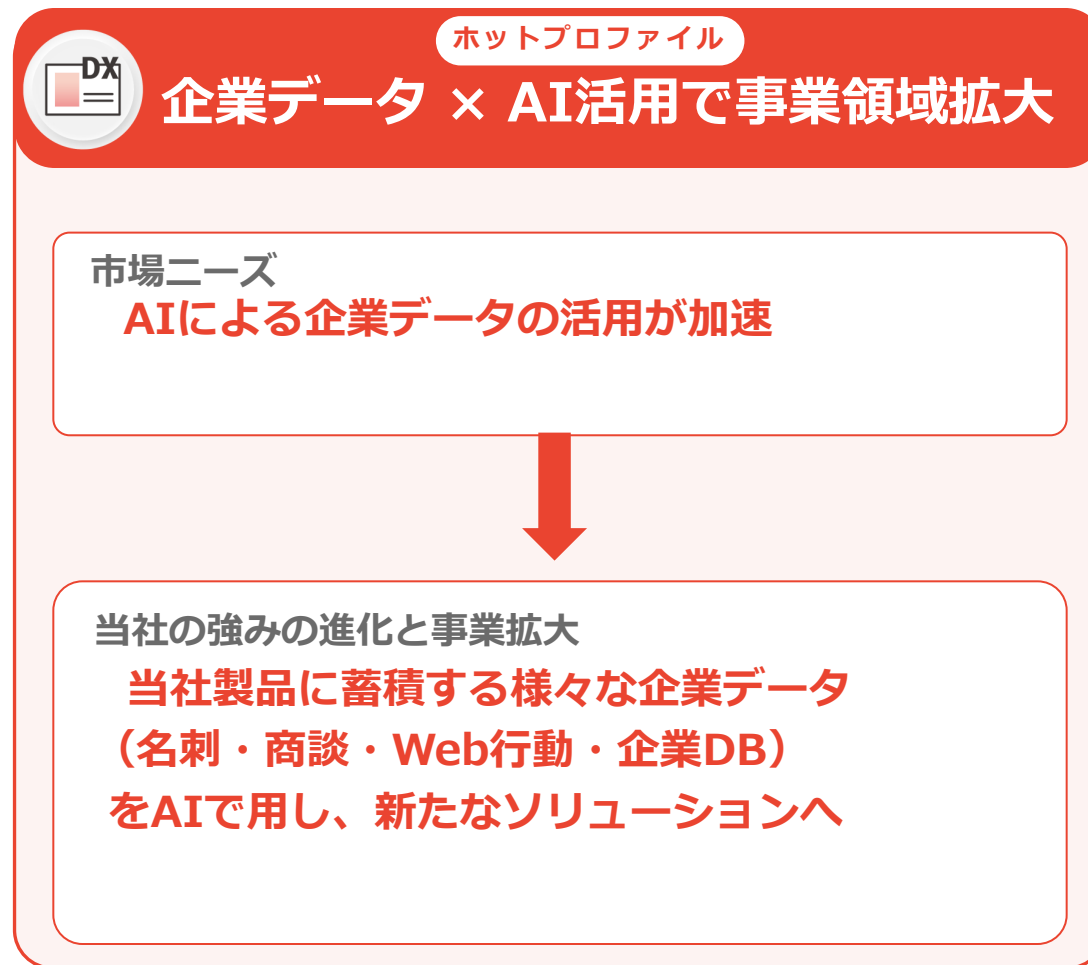
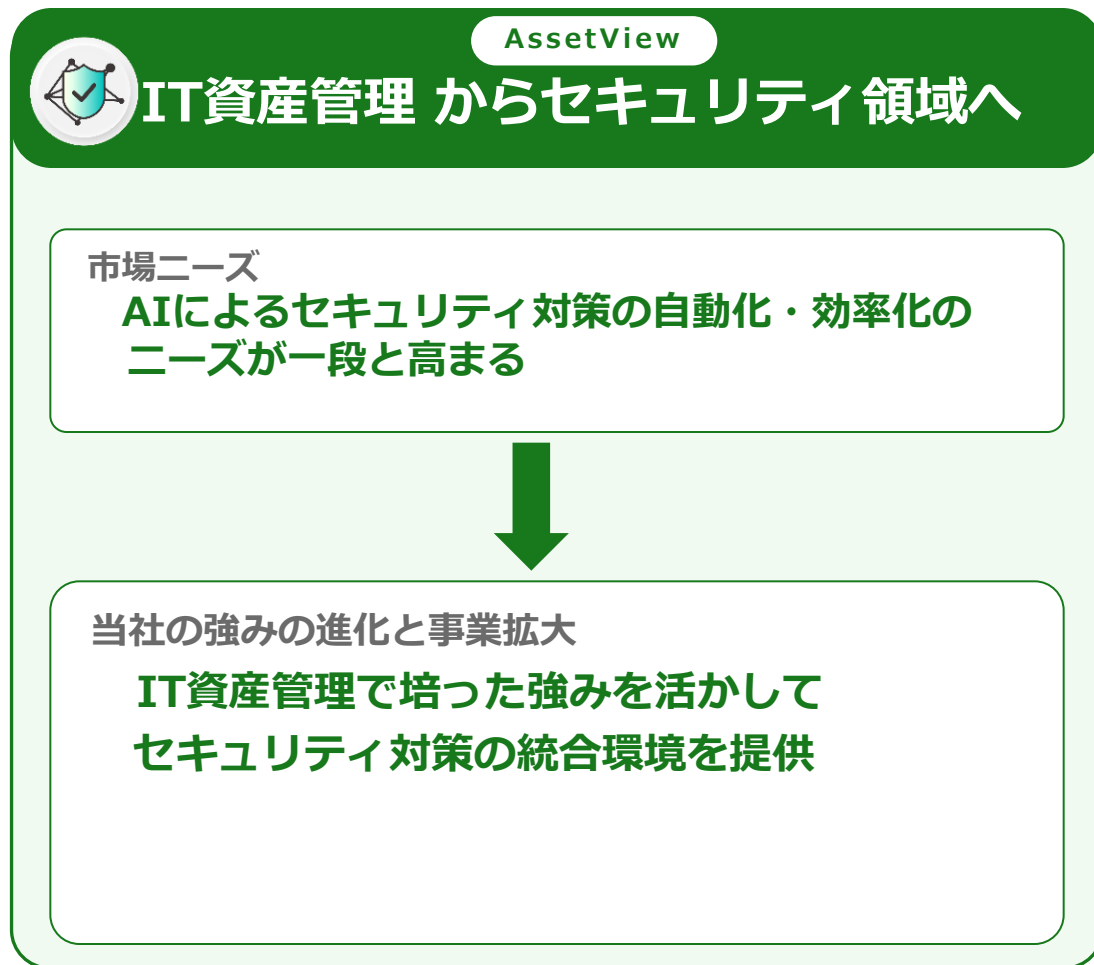
### ■ AIデータエントリーソリューション：前年同期比 △0.7%

- DX OCRの導入は順調に推移
- WOZEの従量課金の減少などにより売上は減少

## 02 – AI時代の成長戦略



AIによる高まるセキュリティ対策ニーズとデータ活用ニーズを、当社の強みの進化でつかむ



AIの台頭は追い風 → 強みを進化させ、事業領域を拡大していく

# IT資産管理の強みを活かしたセキュリティ領域への拡大

AIによるセキュリティ対策の自動化・効率化を推進  
AssetViewを軸にセキュリティ領域にソリューションの幅を拡大

AssetView

IT資産管理

 PC・端末情報

 ソフトウェア資産

 操作ログ

 脆弱性・パッチ

+ セキュリティ強化機能を継続的に追加  
MDR・リスク検知・SaaS管理 / 生成AIのガバナンス強化



対策領域を  
広げる



## セキュリティ領域へ

セキュリティ対策の統合環境を提供

ニーズ拡大



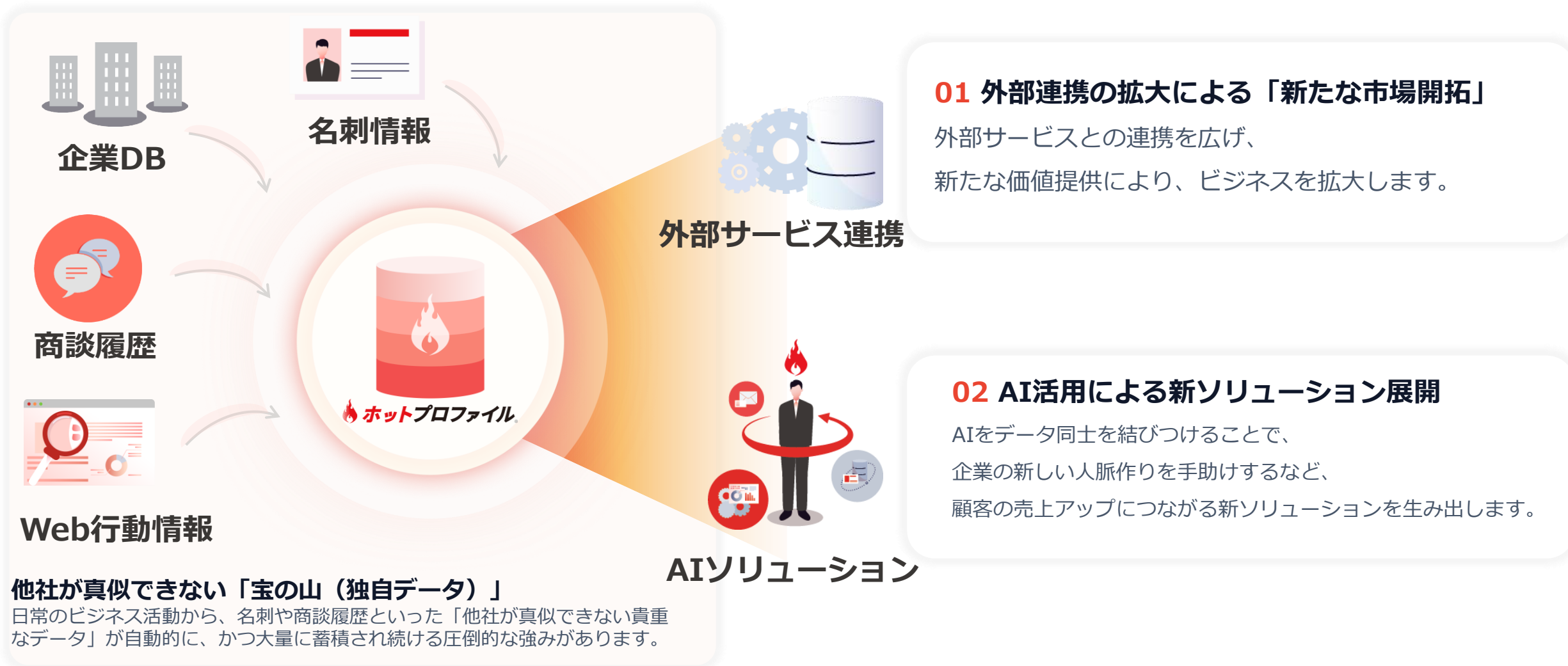
## AIによるセキュリティ対策の自動化・効率化ニーズの拡大

- ① 攻撃の高度化 — AI悪用で攻撃が高速・巧妙化し、AIによる検知・防御が不可欠に
- ② 企業のAI利用拡大 — 情報漏えいや誤用を防ぐ、AI前提のガバナンス対策ニーズが拡大
- ③ 人材不足 — 専門人材が乏しい中堅企業ほど、AIによる自動化・運用支援の需要が拡大



# 保有する企業データのAI活用による新規事業創出

貴重なデータ資産の新たな活用方法を提供し、多角的な収益の柱を構築



※データの活用にあたっては、個人情報保護法等の関連法令・ガイドラインを厳格に遵守し、社会の要請に応える安全な管理体制のもとで持続的に事業を推進します。

03 — 2027年3月期 第1四半期

決算概況



# 2027年3月期 第1四半期決算概要

売上高：前年同期比＋6.6%の増収

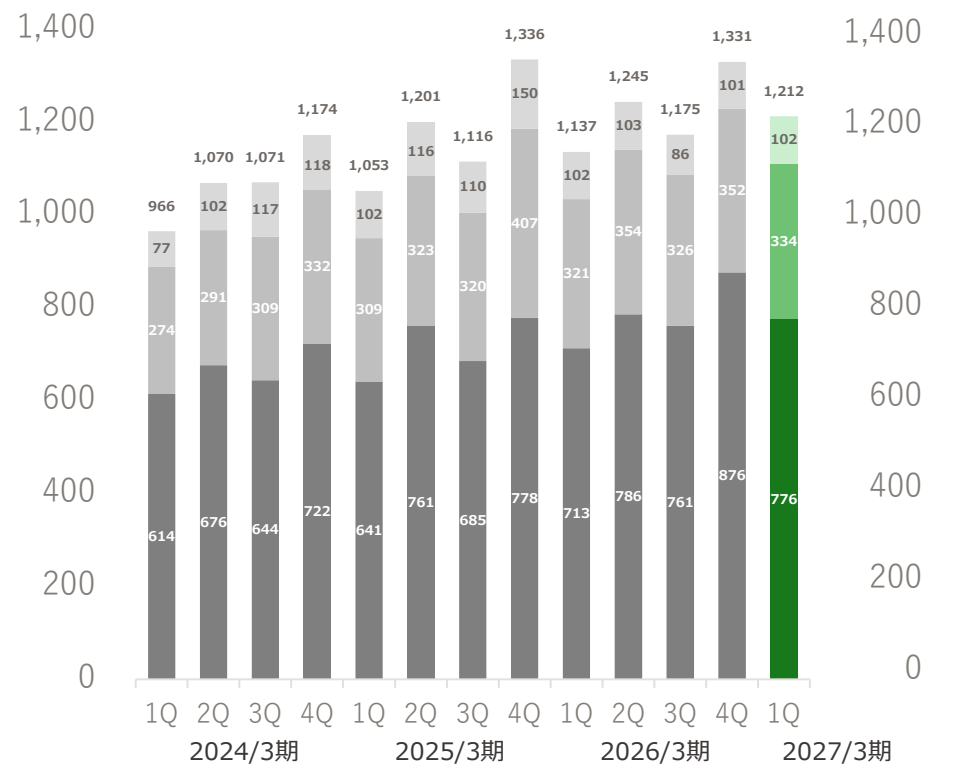
増収に伴い、営業利益＋22.2%・四半期純利益＋29.9%の増益

| 単位：百万円             | 2026年3月期<br>第1四半期 |       | 2027年3月期<br>第1四半期 |       |               | 2026年3月期<br>通期 |       |       | 2027年3月期<br>通期予想 |       |       |
|--------------------|-------------------|-------|-------------------|-------|---------------|----------------|-------|-------|------------------|-------|-------|
|                    | 実績                | 構成比   | 実績                | 構成比   | 前年同期比         | 実績             | 構成比   | 1Q進捗率 | 予想               | 構成比   | 1Q進捗率 |
| 売上高                | 1,137             | 100%  | 1,212             | 100%  | <b>＋6.6%</b>  | 4,889          | 100%  | 23.3% | 5,287            | 100%  | 22.9% |
| 売上総利益              | 450               | 39.6% | 465               | 38.4% | ＋3.3%         | 2,116          | 43.3% | 21.3% | 2,223            | 42.1% | 20.9% |
| 販管費                | 351               | 30.9% | 344               | 28.4% | △2.0%         | 1,281          | 26.2% | 27.4% | 1,339            | 25.3% | 25.7% |
| 営業利益               | 99                | 8.7%  | 121               | 10.0% | <b>＋22.2%</b> | 834            | 17.1% | 11.9% | 883              | 16.7% | 13.7% |
| 経常利益               | 93                | 8.2%  | 125               | 10.4% | ＋34.7%        | 867            | 17.7% | 10.8% | 899              | 17.0% | 14.0% |
| 四半期純利益<br>または当期純利益 | 63                | 5.5%  | 81                | 6.8%  | <b>＋29.9%</b> | 685            | 14.0% | 9.2%  | 585              | 11.1% | 14.0% |
| 1株当たり配当金           | -                 |       | -                 |       | -             | 40円00銭         |       | -     | 65円00銭           |       | -     |

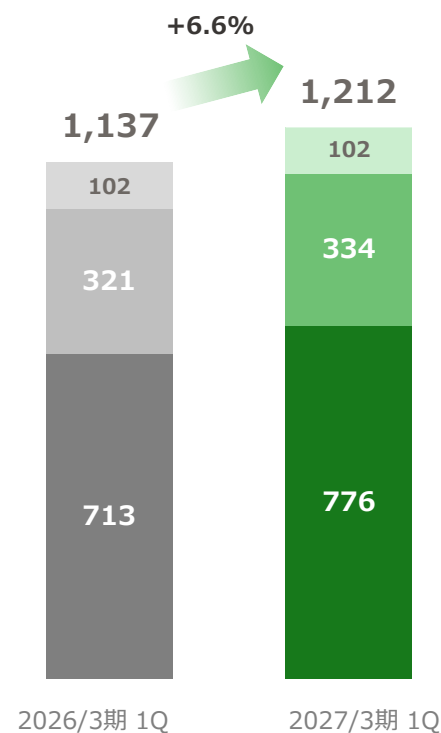
## 売上高の推移

■ 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データエントリーソリューション

(百万円)



(百万円)



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     | + 8.7% |
| セールスDXソリューション     | + 4.1% |
| AIデータエントリーソリューション | △ 0.7% |
| 合計                | + 6.6% |

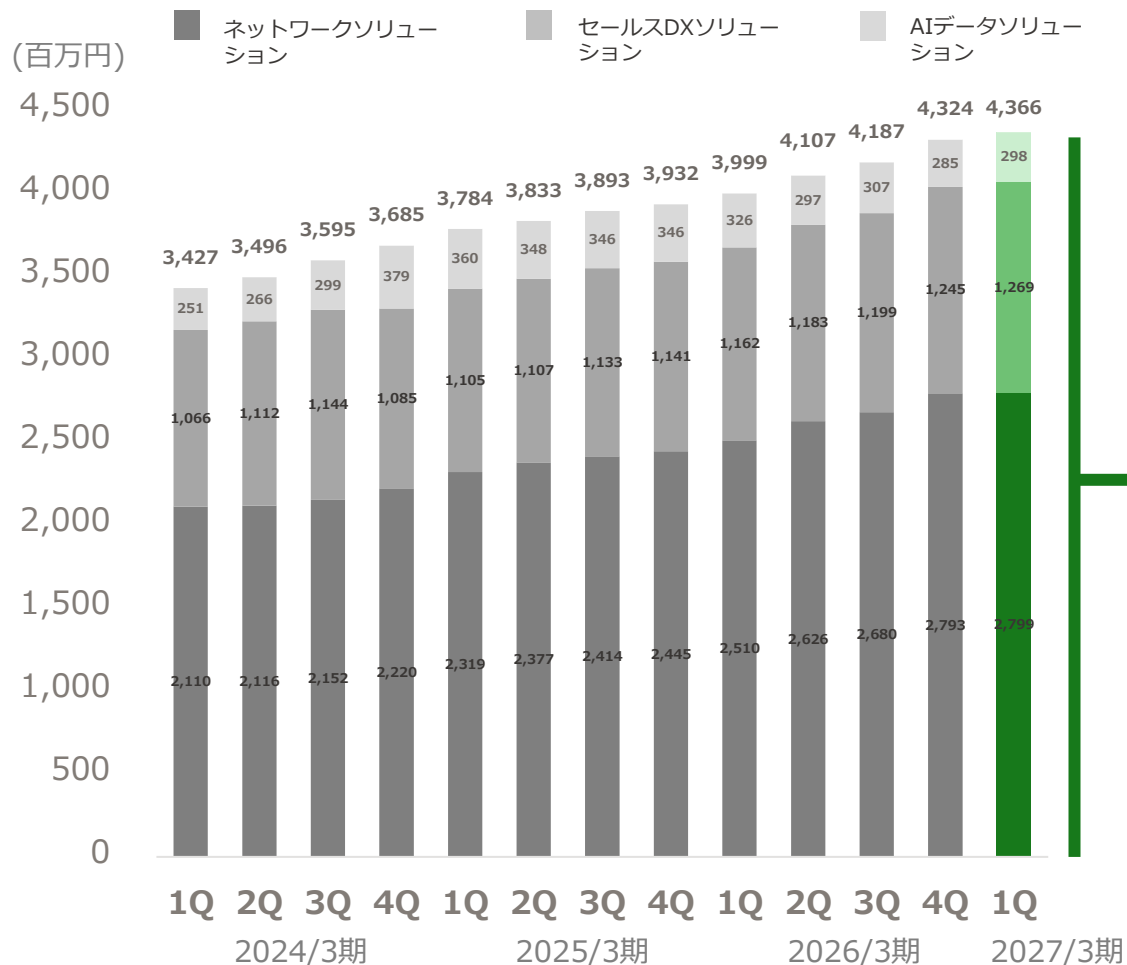
# ソリューション別売上（増減内訳）

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 : 既存顧客の更新・新規が堅調  
AIデータエントリーソリューション : WOZEの従量課金減少



# 全社：リカーリング売上高ARR / 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  
 89.3%

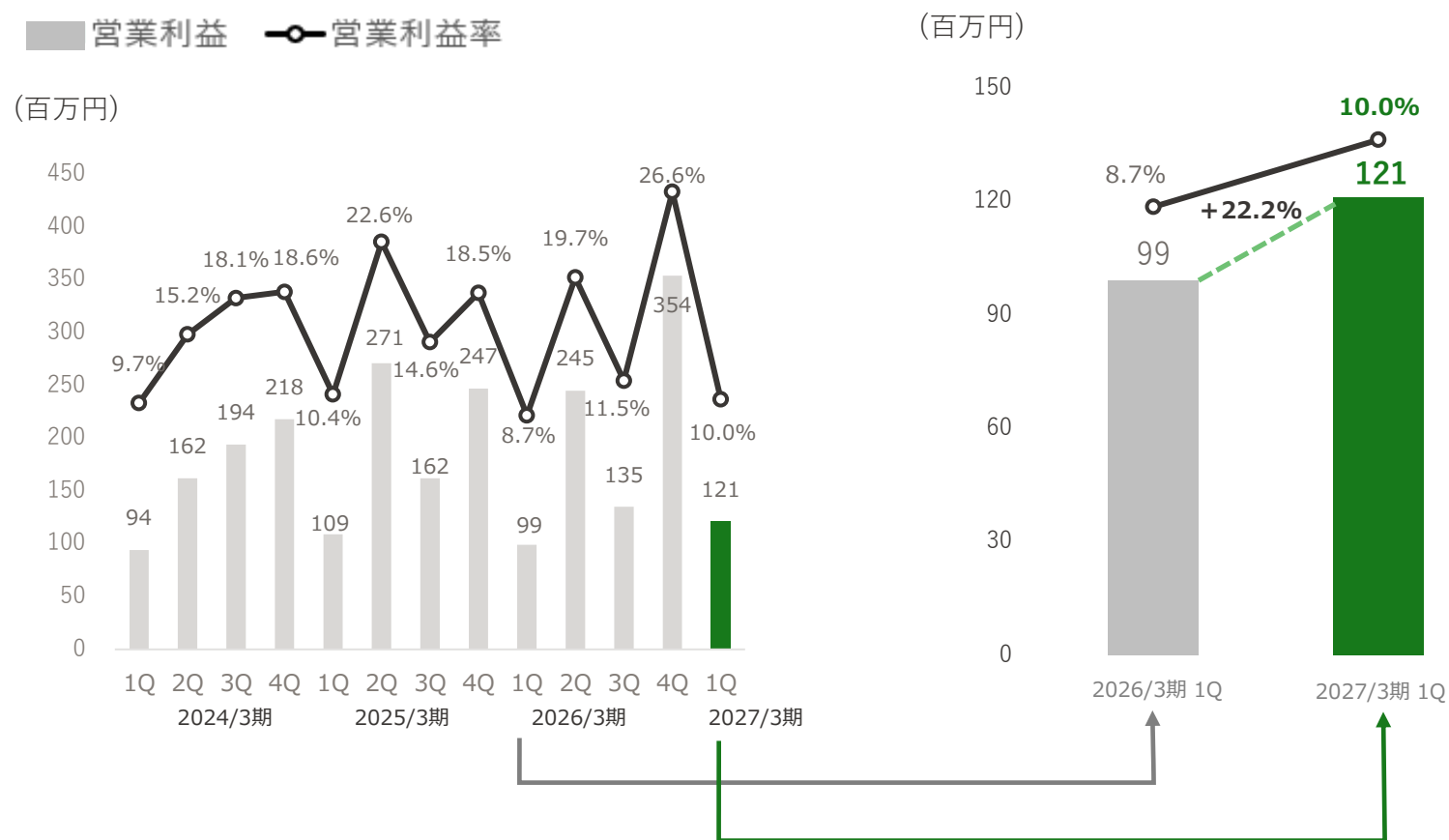
リカーリング  
 売上高ARR  
 前年同期比  
 +9.2%

\*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

\*2:1Q売上高全体に占めるリカーリング売上割合

売上高の増加により、営業利益の増加及び営業利益率の向上

## 営業利益と営業利益率



# 営業利益の増減要因

売上高：堅調に推移し、前年同期比＋74百万円（＋6.6％）

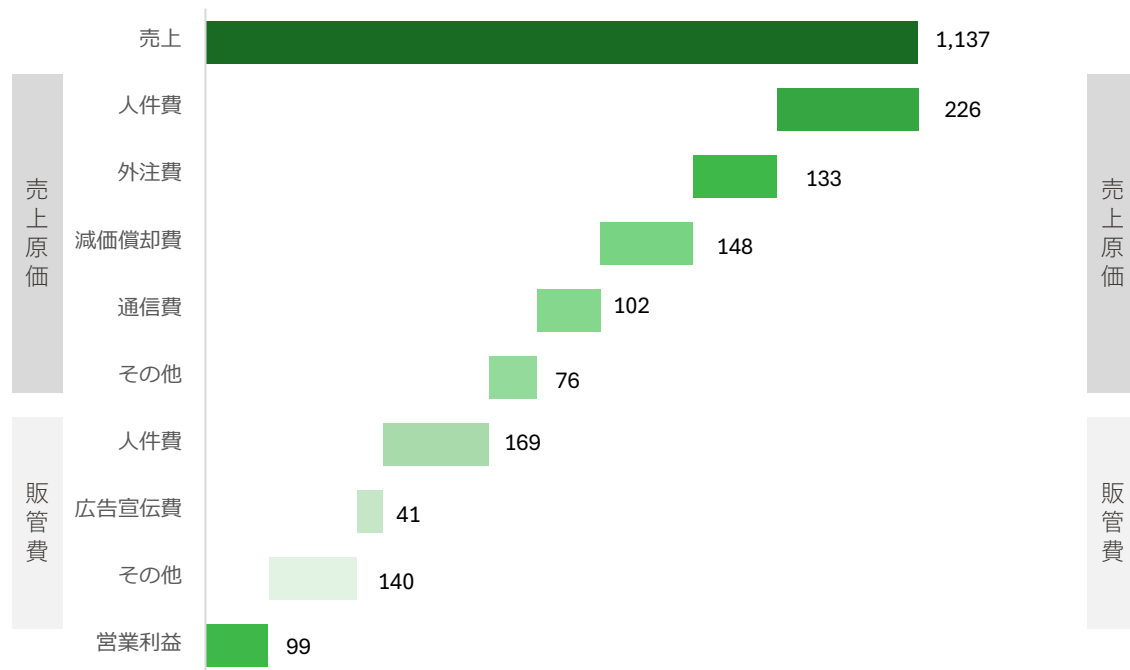
通信費：クラウド利用料（AWS等）増により前年同期比＋43百万円（＋42.0％）

営業利益：前年同期比＋22百万円（＋22.2％）

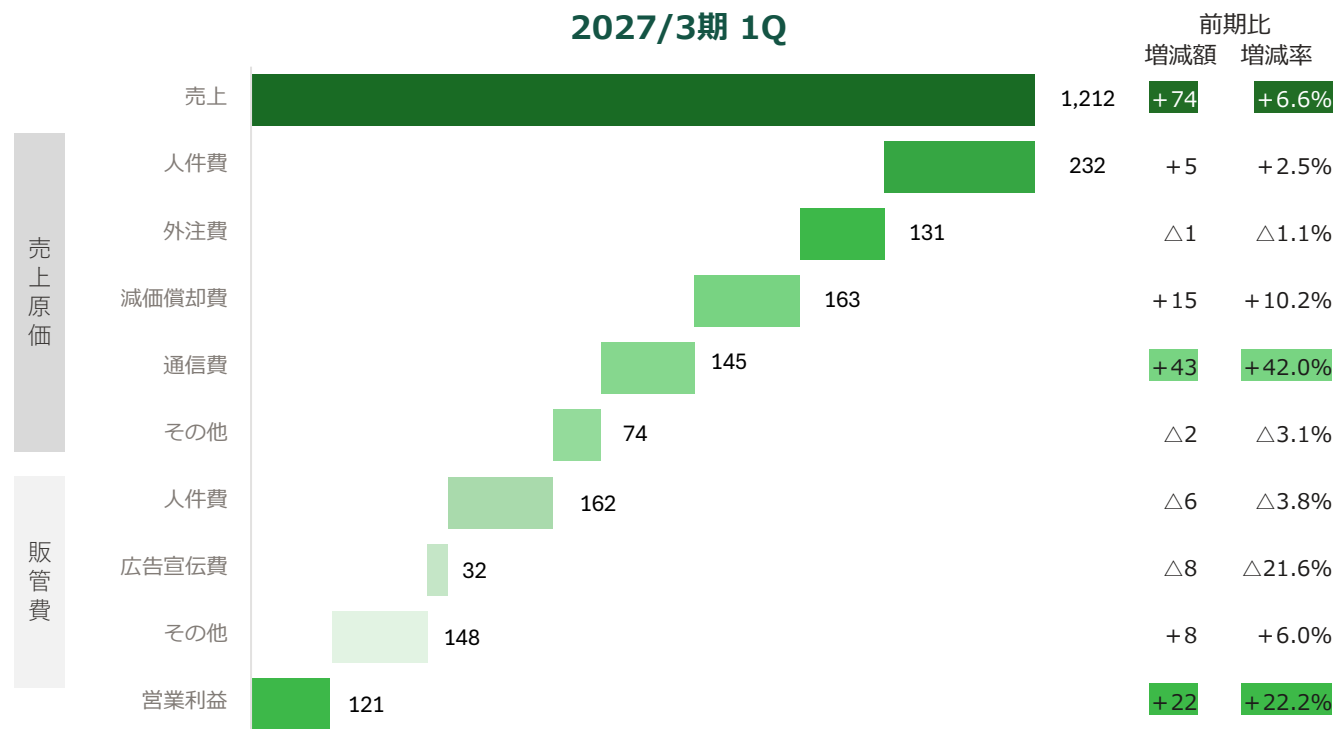
## 売上～営業利益の状況

（百万円）

### 2026/3期 1Q



### 2027/3期 1Q







# ネットワークソリューション

---

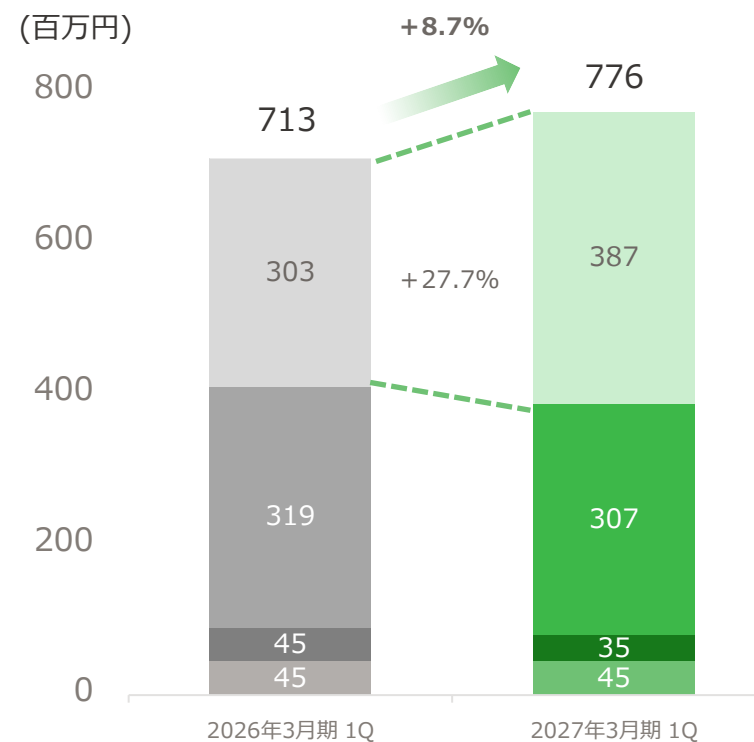
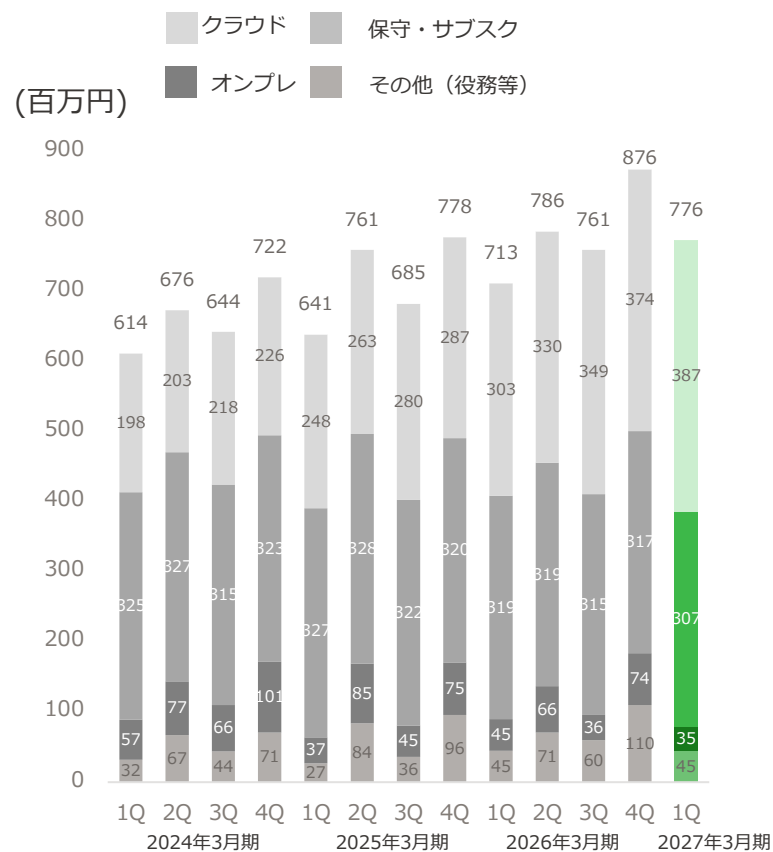
**AssetView Cloud**<sup>+</sup>  
アセットビュー クラウド プラス

**AssetView**<sup>アセットビュー</sup>

**AssetView**<sup>®</sup>  
CLOUD

クラウドサービス売上の増加により、売上高は前年同期比+8.7%

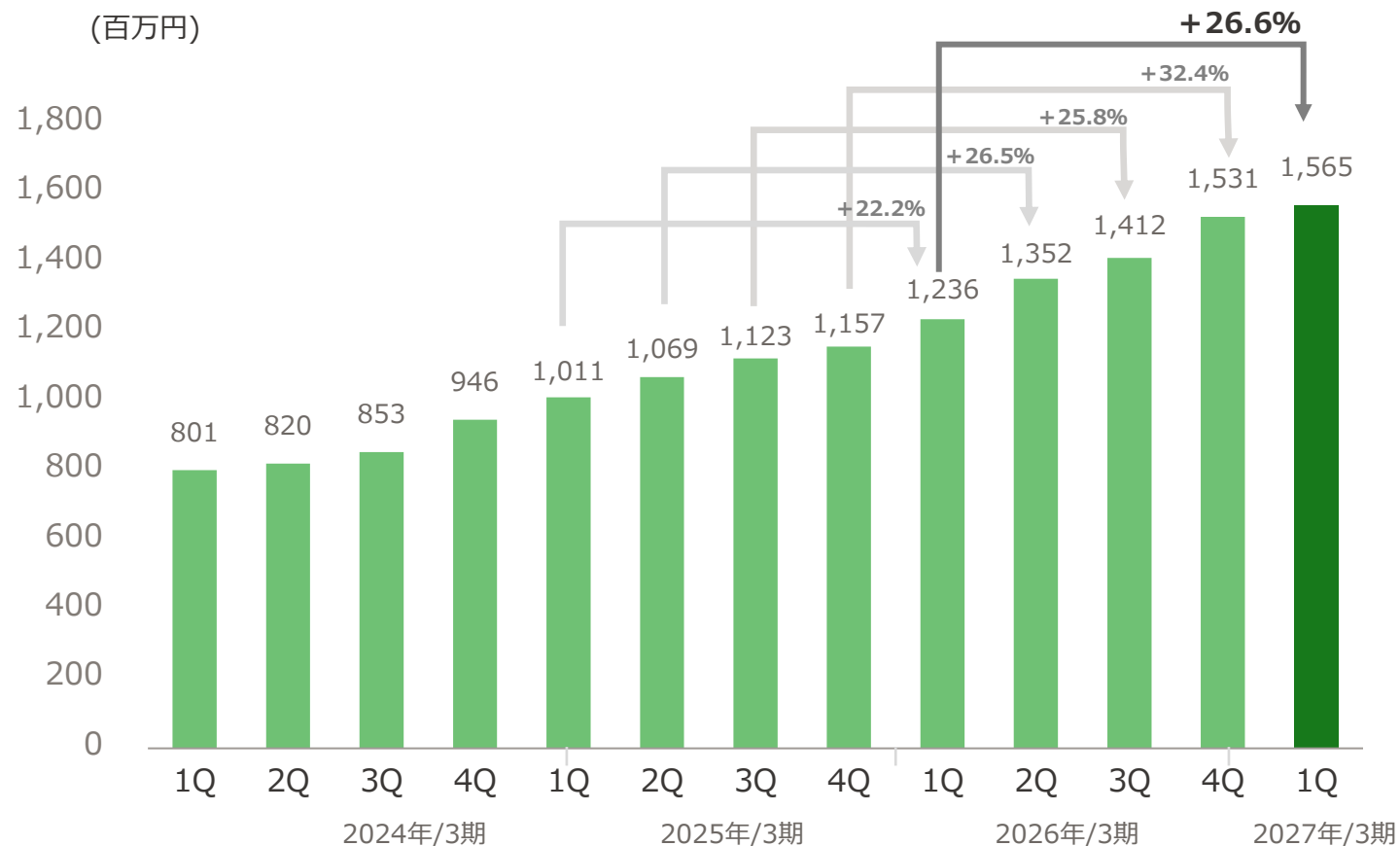
## 売上高の推移・内訳





「AssetView Cloud+」の導入加速により、クラウドサービスのARRは前年同期比+26.6%と好調に推移

### クラウドサービスARR\*

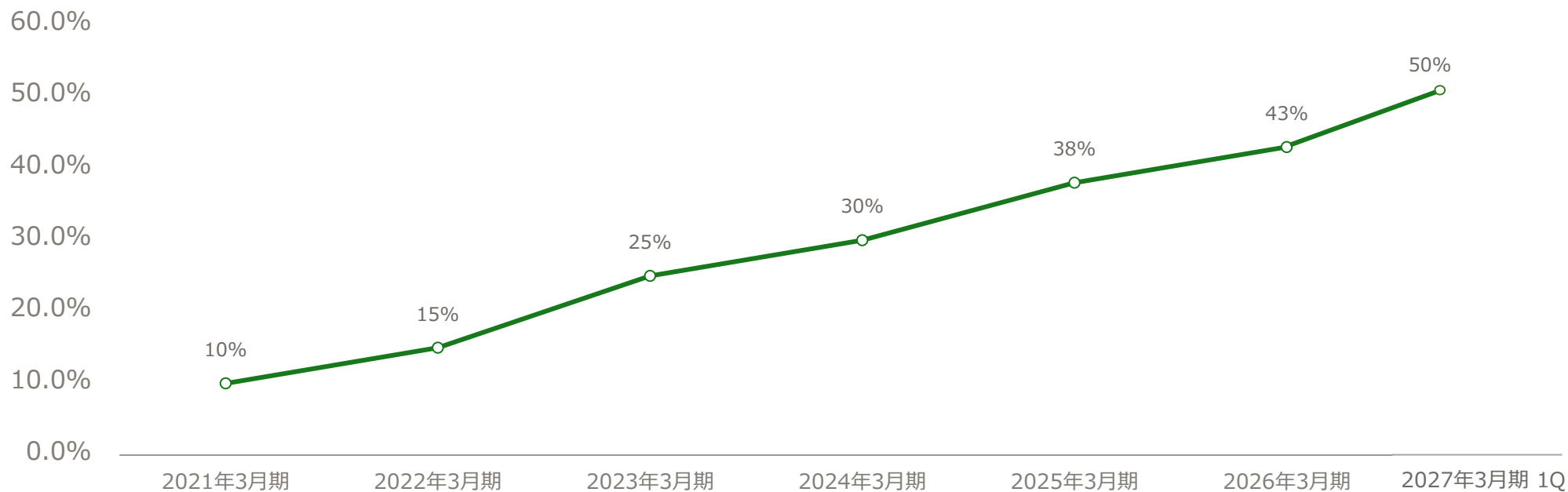


\*Annual Recurring Revenue。年間経常収益を指す。各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値



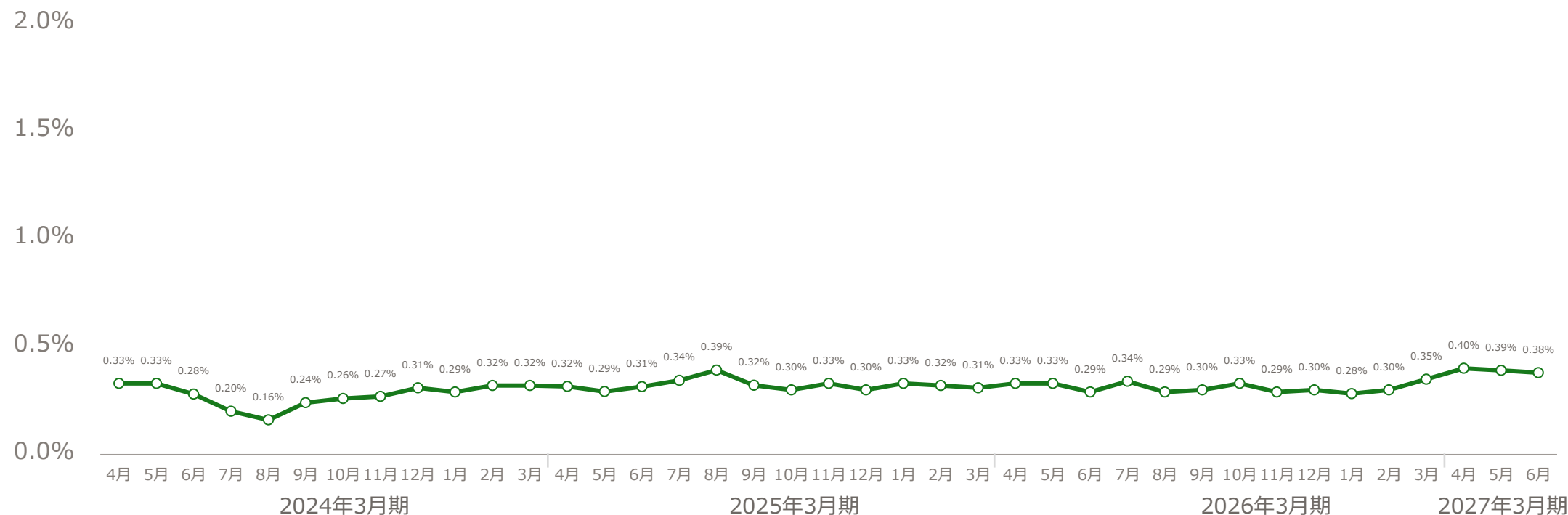
## クラウド比率を高め、リカーリング型ビジネスモデルへの移行を加速

ネットワークソリューション売上全体に占めるクラウドサービス売上比率



## 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

### チャーンレート\*



\*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

「ヒト」を軸とした情報セキュリティ対策

# AssetView Cloud

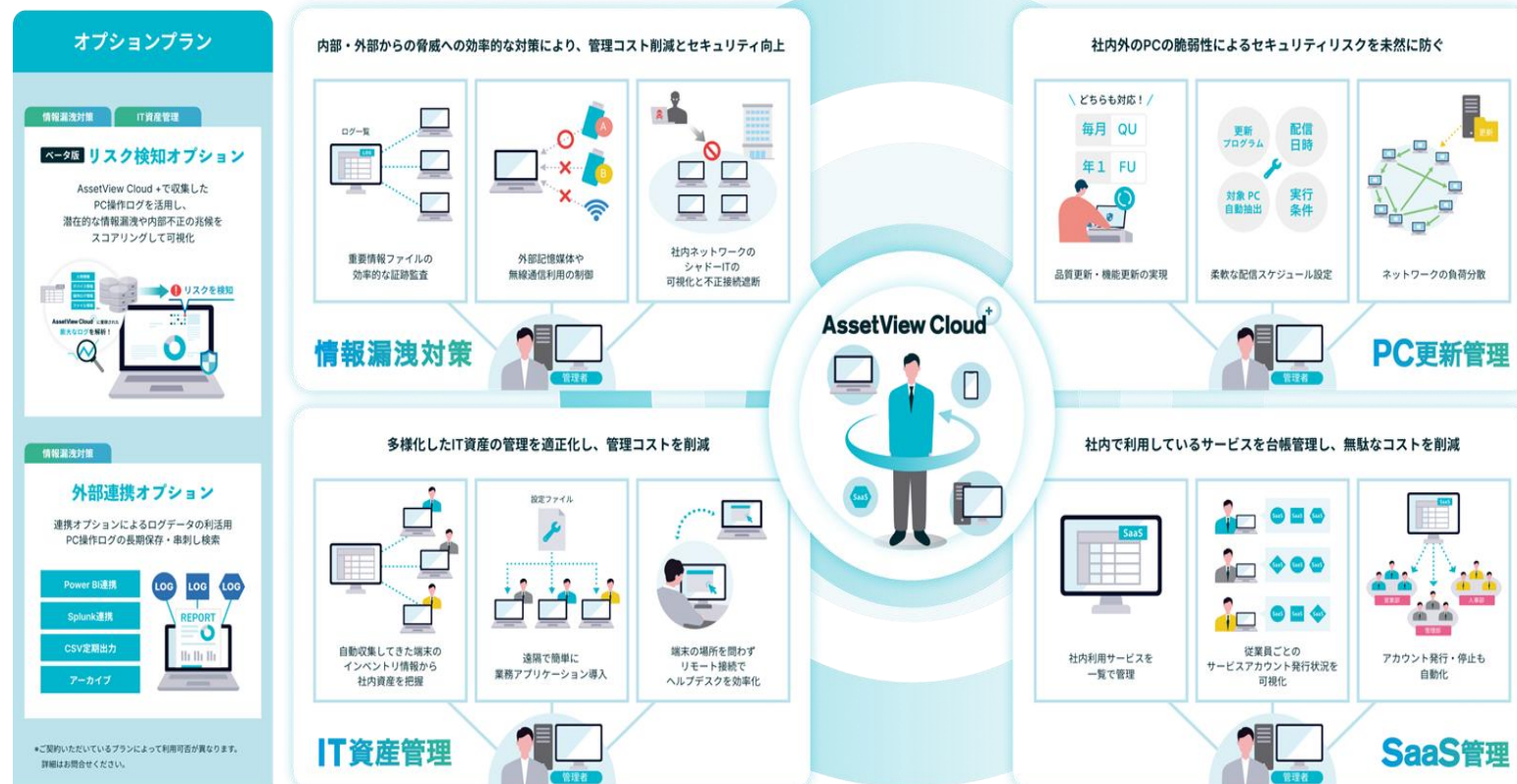
利用する「ヒト」を軸に  
PCの状態や操作状況を可視化し、リスクの把握、  
対策までを一元管理できるようになりました。

従来のクラウドサービスよりも価格面、機能面において幅広い顧客に  
導入が可能となり、「AssetView Cloud +」の導入が加速

## 【機能強化のトピックス】

セキュリティ強化に繋がる機能を中心に強化を実施

- SentinelOne連携により、脅威情報とPC操作ログの一元確認を支援
- ホットプロファイル連携により、ダウンロードファイルの情報漏洩対策を強化
- Microsoft Defenderアラート連携





# セールスDXソリューション

---

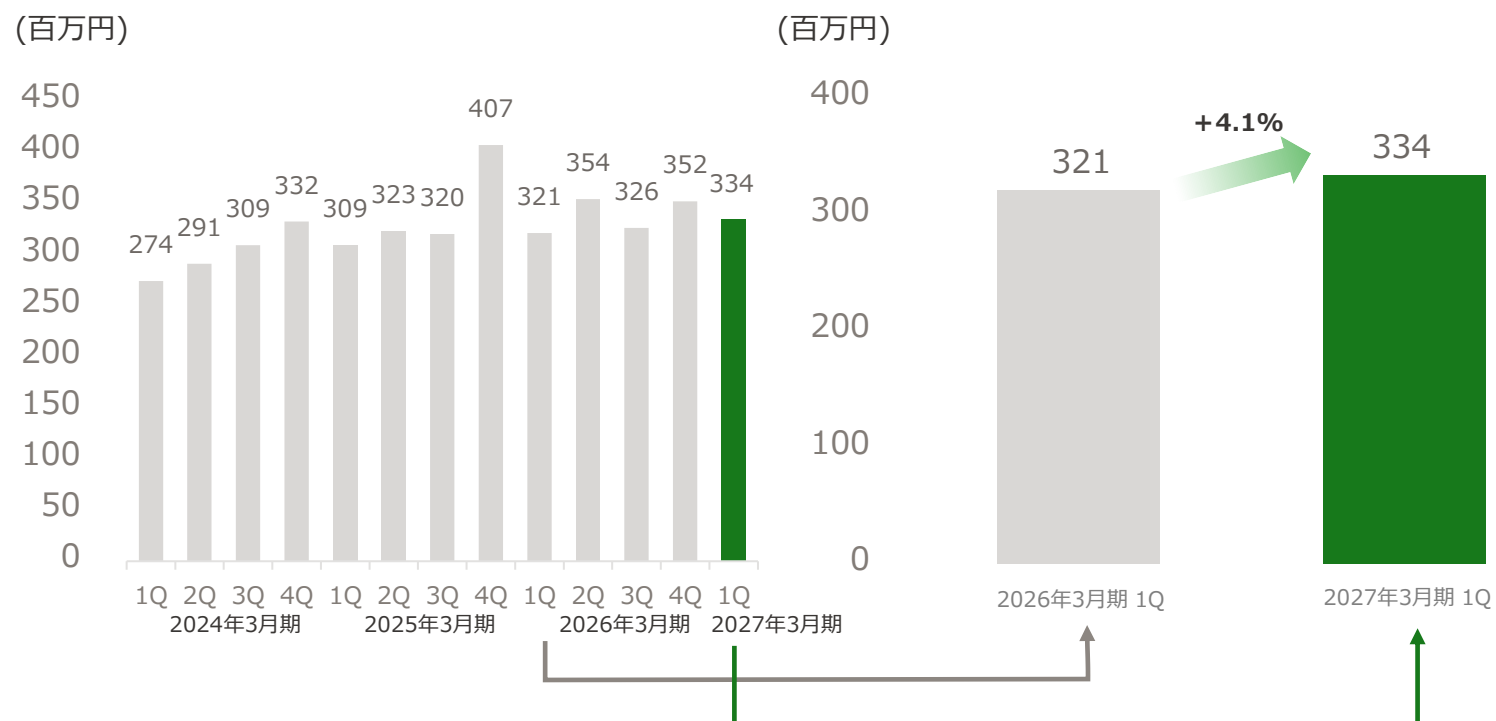
 **ホットプロファイル**®

 **ホットアプローチ**



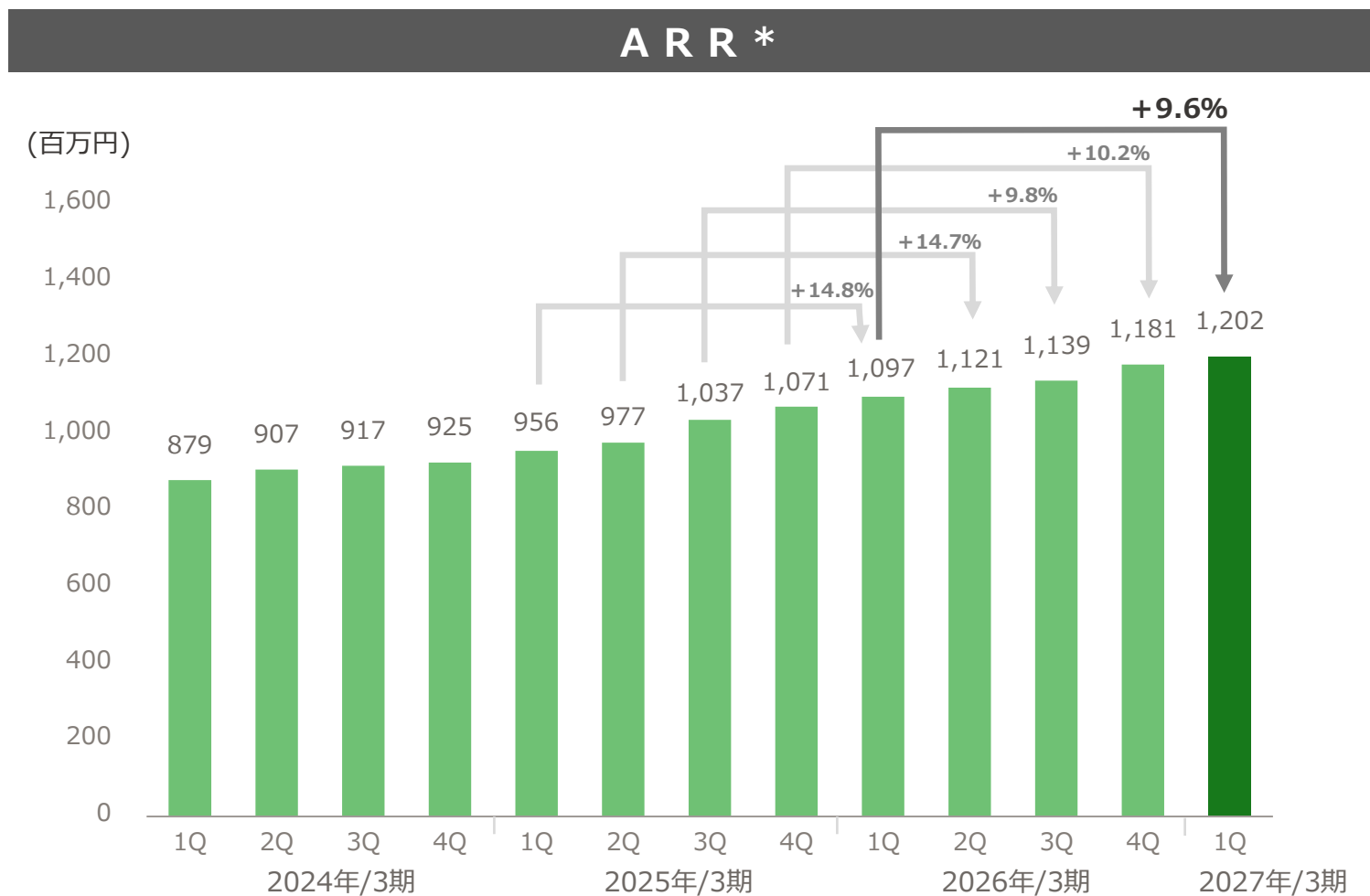
既存顧客の更新・新規が堅調に推移したことにより、売上高は前年同期比 + 4.1%

### 売上高の推移





既存顧客の更新・新規が堅調に推移したことにより、ARR (OEM除く) は前年同期比 + 9.6%

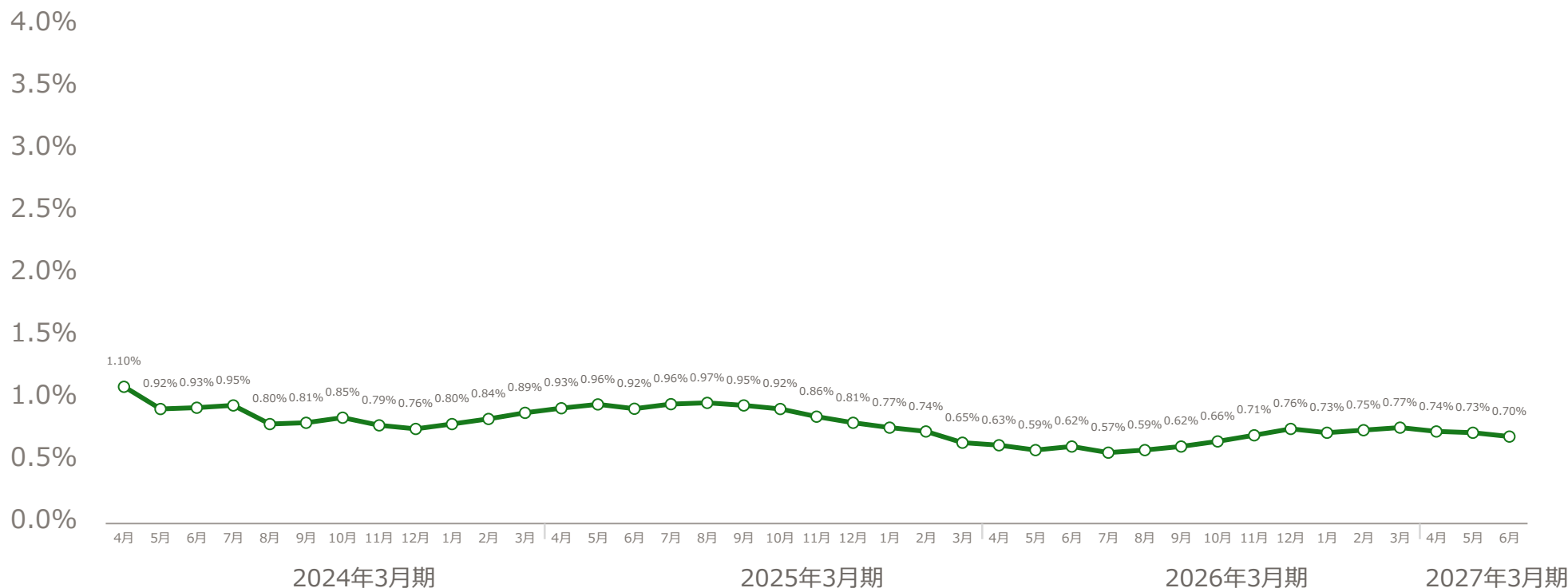


\*Annual Recurring Revenue。年間経常収益を指す。各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値 (OEM製品を除く)



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」によるプロダクト強化で、更なる競争優位性と事業成長を目指す

### AIで効率的に営業データを蓄積

営業の手間を削減し、営業ナレッジが自然に蓄積される仕組み

AI  
議事録

商談の議事録を  
AIが自動作成



AI  
ファイル  
管理

AIが資料を自動分類、  
中身を要約



input

### 企業データの拡充・標準機能として提供開始

法人営業に有益な企業データを拡充し、標準機能として提供

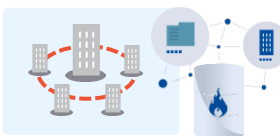
与信  
スコア

取引リスクを  
早期に判断



グループ  
企業

グループ企業の  
関係性を把握



input

### AIアシスタントが営業活動をサポート

企業情報や営業ナレッジから、顧客理解を短時間で深く・提案観点を多角的に、  
AIアシスタントが営業にインサイトを提供

ホットプロファイルに蓄積された  
顧客の営業ナレッジ

|        |       |
|--------|-------|
| 名刺情報   | 商談情報  |
| 活動履歴   | メール   |
| セミナー   | Web閲覧 |
| etc... |       |



企業属性や動向がわかる  
企業データ

|        |      |
|--------|------|
| 会社名    | 業界   |
| 従業員数   | 売上高  |
| 上場区分   | 事業内容 |
| etc... |      |



AIが企業リサーチ！  
商談準備を効率化

A社について調査しました。  
・製造業でDX推進しIT投資も増加傾向にある  
・営業部長の山田さんが3年前に  
A社に「営業DX」の提案したがペンディング



AIが提案作成を支援！  
提案の質を向上

A社にはこんな提案骨子はどうでしょうか。  
1. A社の営業現場とデジタル活用の現状  
2. 属人化・非効率を引き起こす課題の推察  
3. AI活用による・・・



# AIデータエントリーソリューション

---

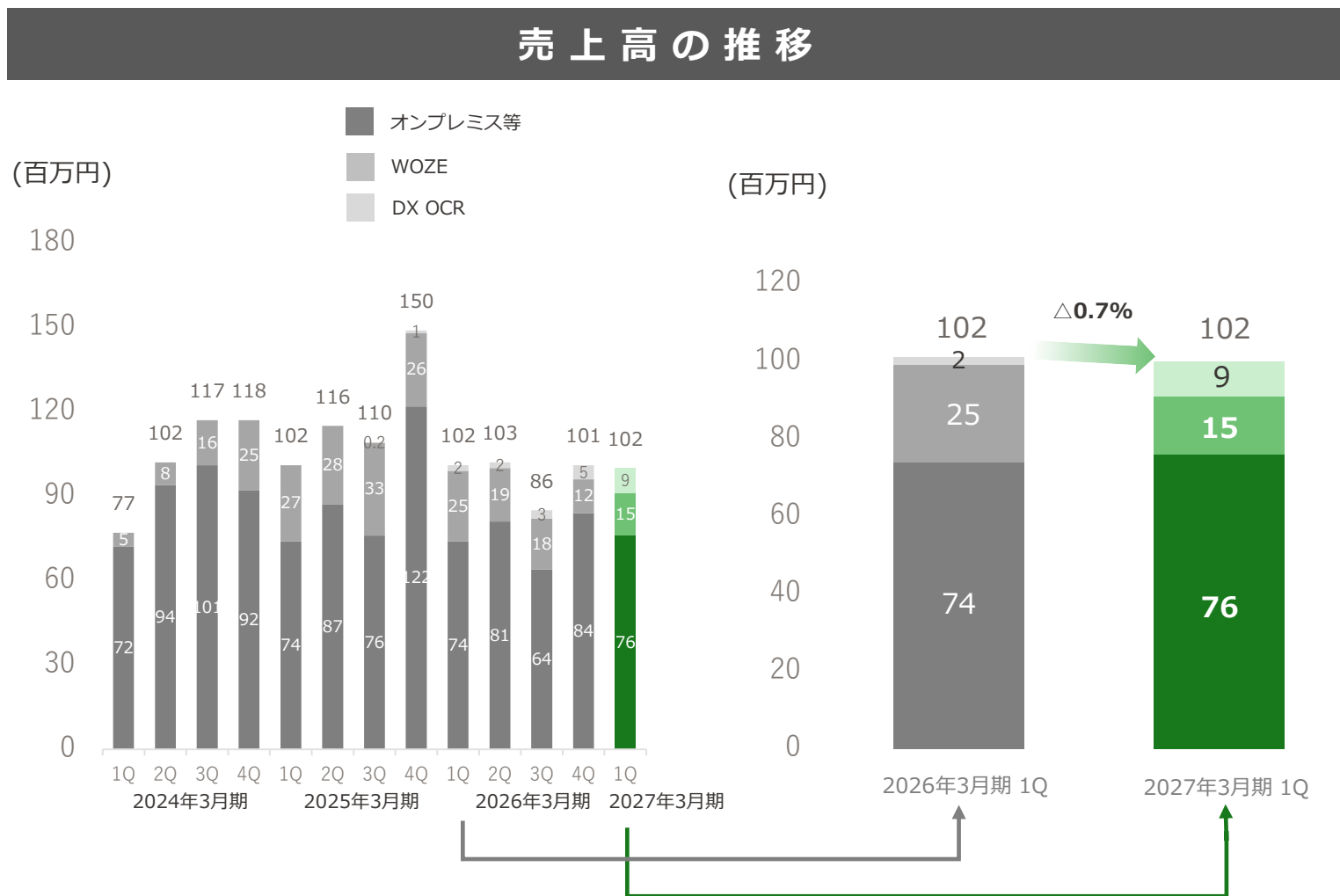
 **DX OCR**

**AnyForm OCR**

 **WoZE**  
ウォーゼ



DX OCRの導入は順調に推移する一方、WOZEの従量課金減少により売上は前年同期比△0.7%



## AI-OCR「DX OCR」の導入が順調に推移

### DX OCR

■ AIにより帳票設計が不要

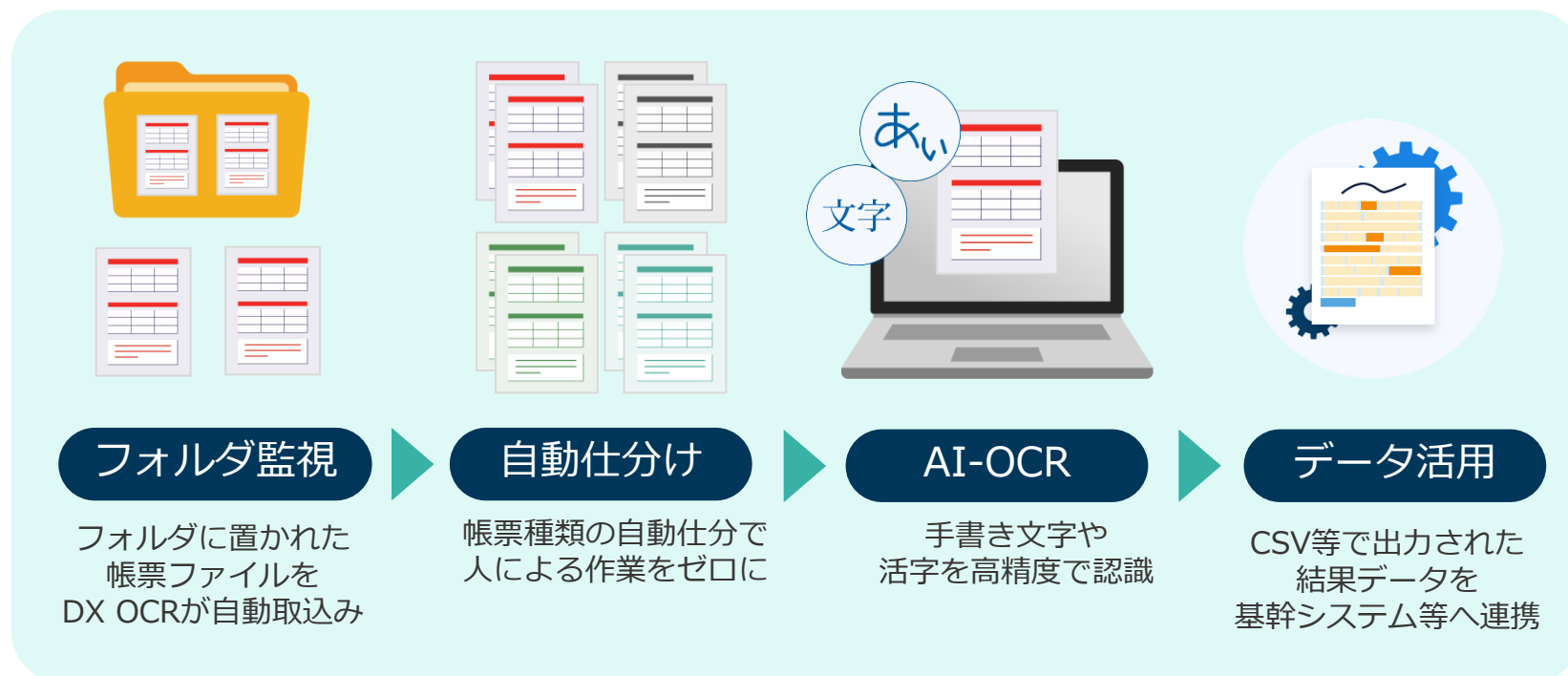
■ AIによる高精度な識字

■ 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 ー 成長戦略及び2027年3月期業績予想

# 2027年3月期 業績予想

売上高は前期比8.1%の増収、営業利益は前期比5.9%の増益を計画、配当は65円を予定

| 単位：百万円     | 2025年 3月期 |        | 2026年 3月期 |        |        | 2027年3月期予想 |        |              |
|------------|-----------|--------|-----------|--------|--------|------------|--------|--------------|
|            | 実績        | 構成比    | 実績        | 構成比    | 前期比    | 予想         | 構成比    | 前期比          |
| 売上高        | 4,707     | 100.0% | 4,889     | 100.0% | +3.9%  | 5,287      | 100.0% | <b>+8.1%</b> |
| 売上総利益      | 2,063     | 43.8%  | 2,116     | 43.3%  | +2.6%  | 2,223      | 42.1%  | +5.1%        |
| 販管費        | 1,271     | 27.0%  | 1,281     | 26.2%  | +0.8%  | 1,339      | 25.3%  | +4.6%        |
| 営業利益       | 791       | 16.8%  | 834       | 17.1%  | +5.5%  | 883        | 16.7%  | <b>+5.9%</b> |
| 経常利益       | 828       | 17.6%  | 867       | 17.7%  | +4.7%  | 899        | 17.0%  | +3.6%        |
| 当期純利益      | 618       | 13.1%  | 685       | 14.0%  | +10.9% | 585        | 11.1%  | △14.6%       |
| 1株当たり当期純利益 | 147円00銭   |        | 162円93銭   |        |        | 138円98銭    |        | -            |
| 1株当たり配当金   | 30円00銭    |        | 40円00銭    |        |        | 65円00銭     |        | -            |
| 配当性向       | 20.4%     |        | 24.6%     |        |        | 46.8%      |        | -            |



# 2027年3月期 ソリューション別売上予想

| 単位：百万円            | 2025年 3月期 |        | 2026年 3月期 |        | 2027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     | 2,867     | +7.9%  | 3,138     | +9.5%  | 3,400      | +8.3%  |
| セールスDXソリューション     | 1,360     | +12.7% | 1,355     | △0.4%  | 1,449      | +6.9%  |
| AIデータエントリーソリューション | 479       | +15.2% | 395       | △17.6% | 437        | +10.7% |
| 合計                | 4,707     | +9.9%  | 4,889     | +3.9%  | 5,287      | +8.1%  |

ネットワークソリューション：クラウドサービスへのニーズが引き続き好調であり、安定的に成長

セールスDXソリューション：OEM提供による売上高の減少も一巡し、成長軌道へ回帰

AIデータエントリーソリューション：クラウドサービス拡大による成長

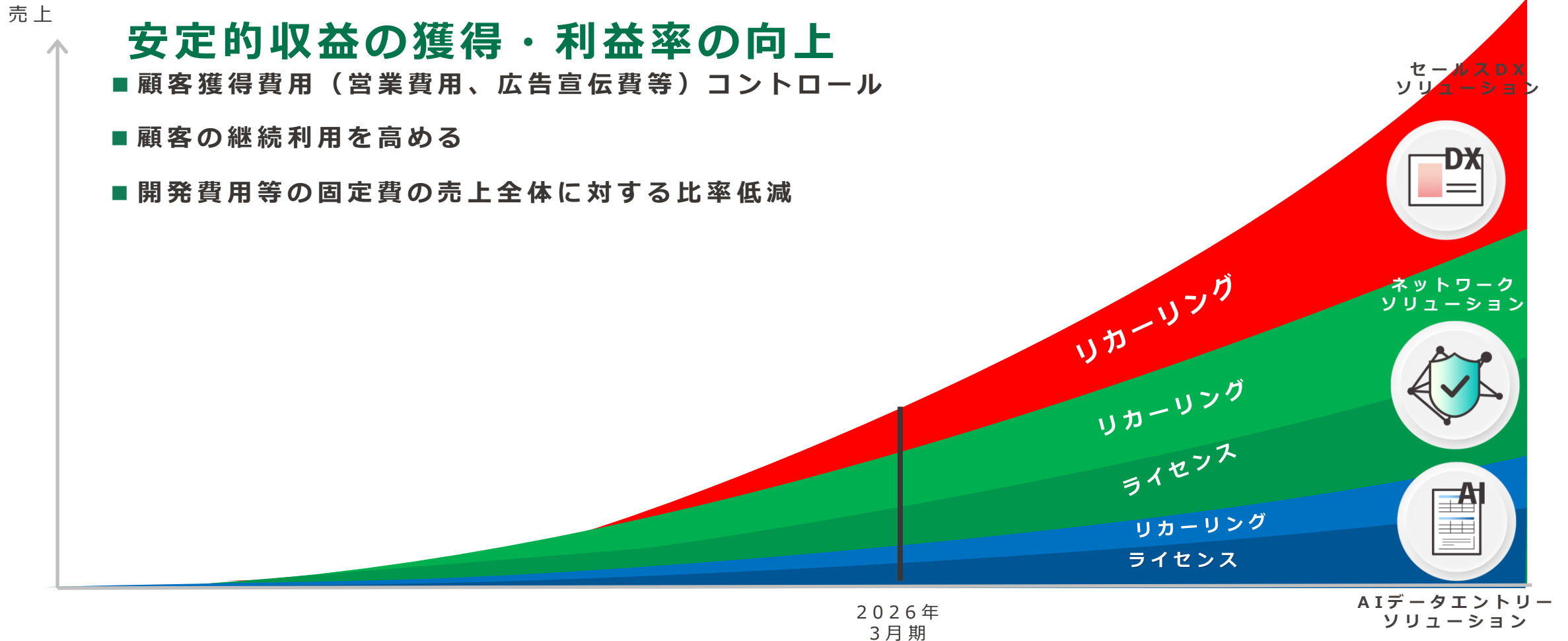
# 当社の成長戦略① ハンモックサイクルによる事業領域拡大

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



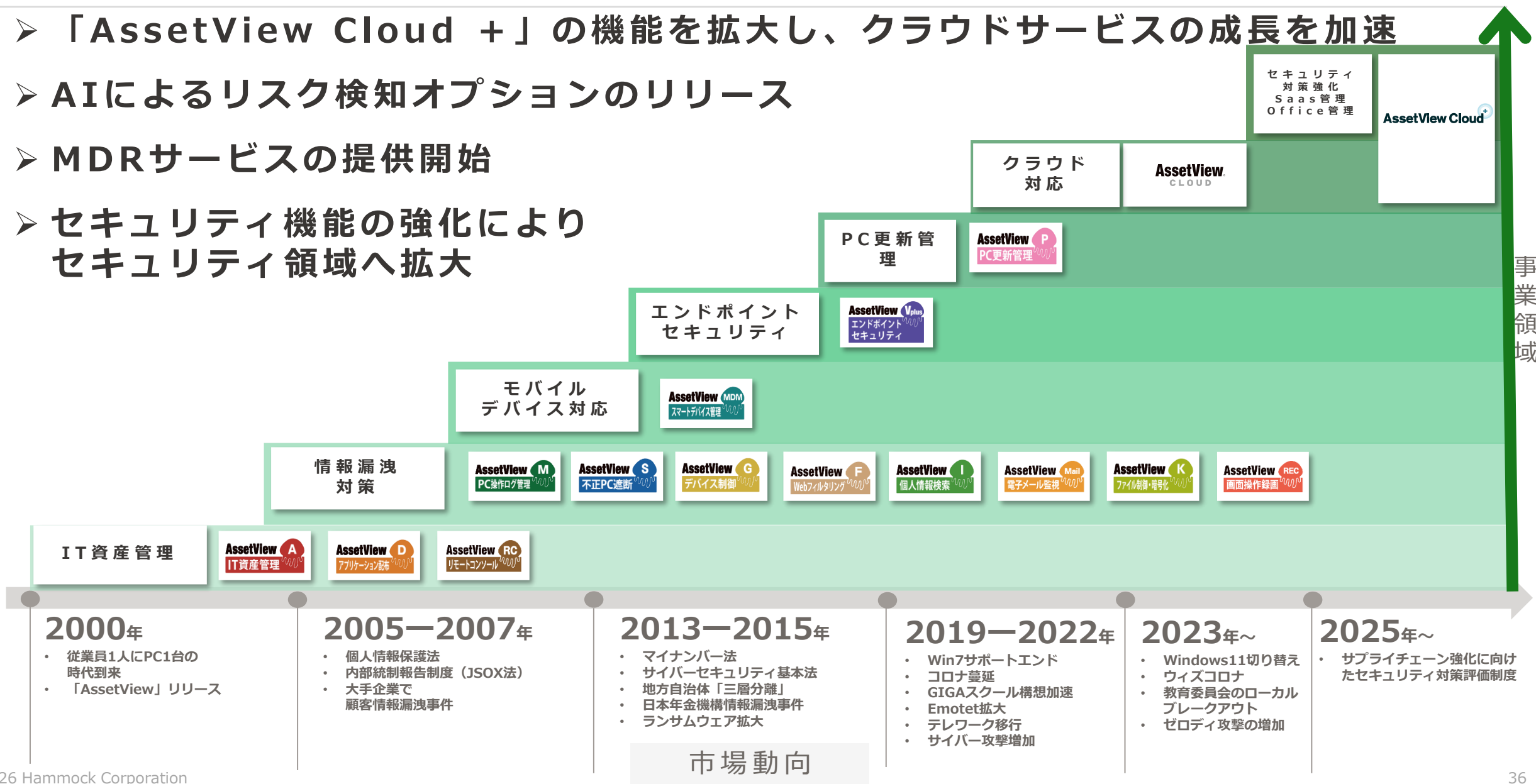
# 当社の成長戦略② リカーリング型ビジネスモデルへの移行

## 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





- 「AssetView Cloud +」の機能を拡大し、クラウドサービスの成長を加速
- AIによるリスク検知オプションのリリース
- MDRサービスの提供開始
- セキュリティ機能の強化によりセキュリティ領域へ拡大

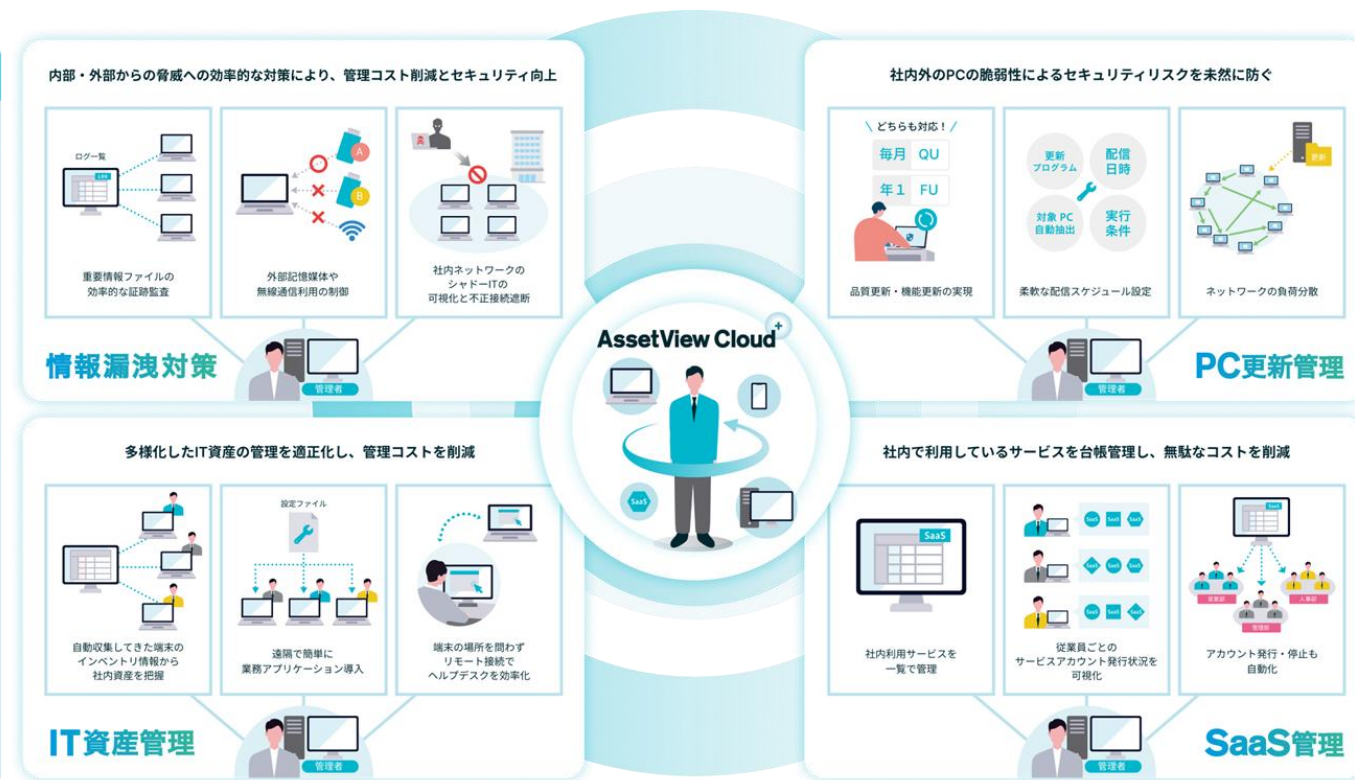




- セキュリティ関連機能の更なる強化
- ・ リスク検知機能のリリース（リスクアセスメントの実施）
  - ・ AssetView Cloud+ と SentinelOne の機能連携

「ヒト」を軸とした情報セキュリティ対策

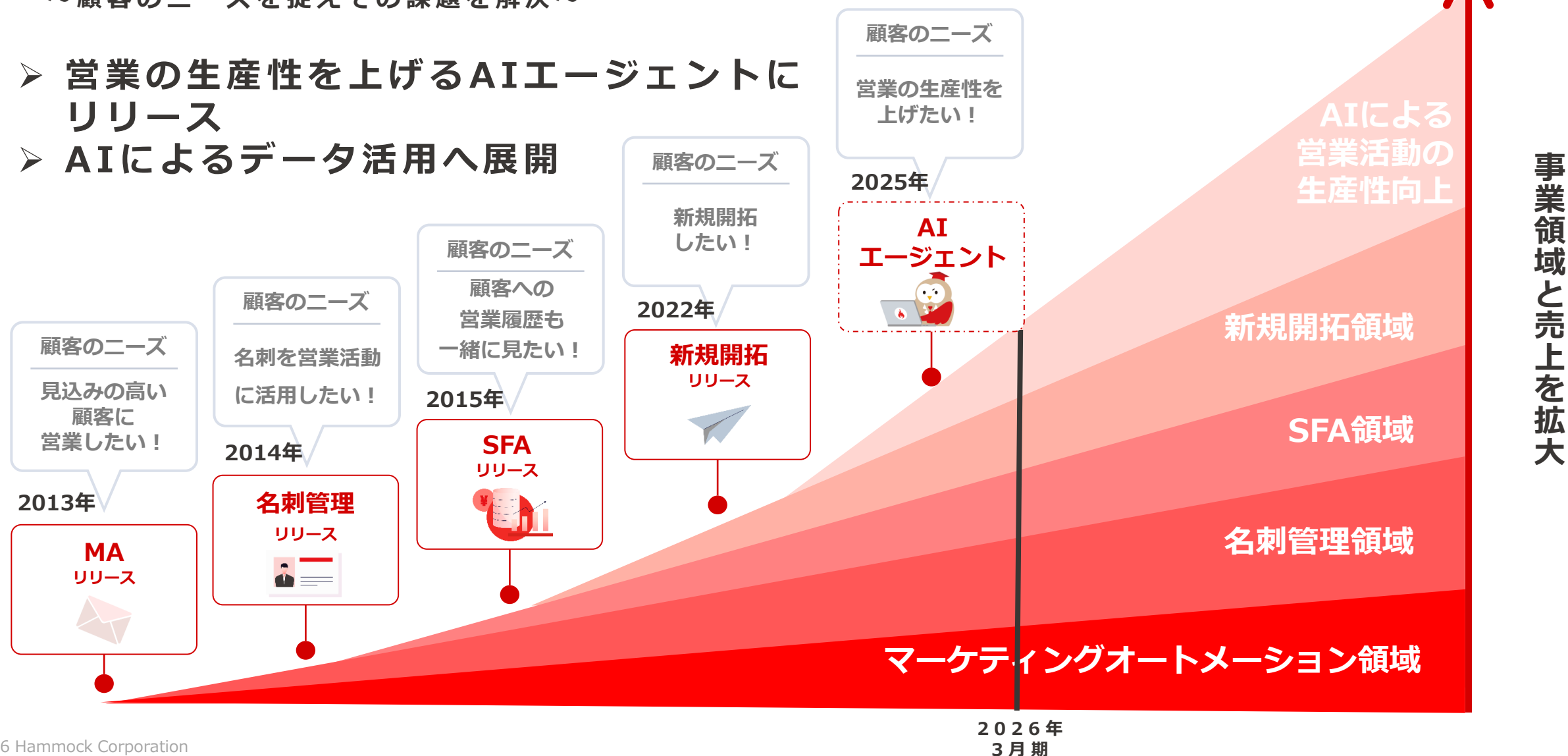
**AssetView Cloud+**



## 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～

- 営業の生産性を上げるAIエージェントにリリース
- AIによるデータ活用へ展開





## SFA×AIで「自走する営業組織」へ

### 企業の課題

#### 人が足りない

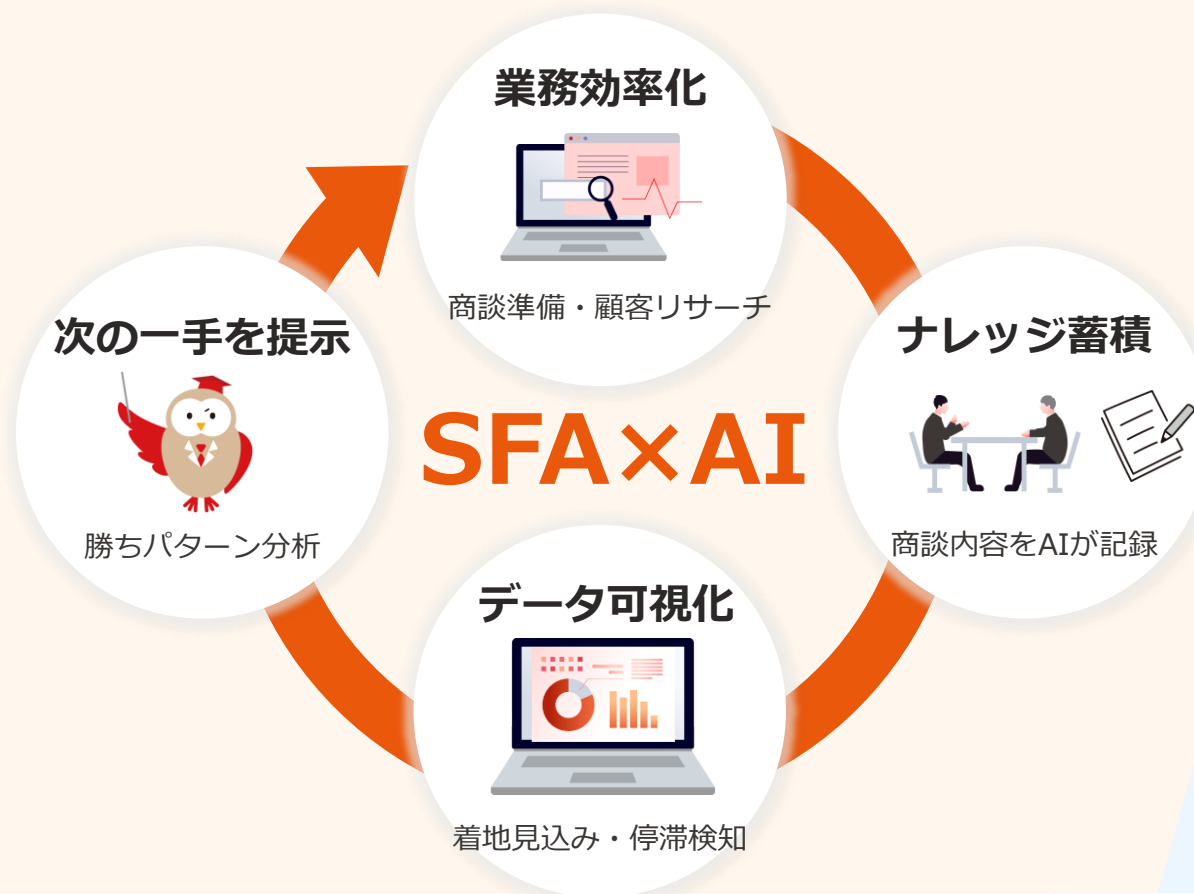
中堅・ベテランが不足し、  
マネージャーに負担が集中

#### 人が育たない

勘と経験に頼り、ノウハウが属人化  
新人の育成余力もない



人の勘と経験を「組織の資産」に変え、  
手間を減らして現場の営業力を高める



### 現場が自走する 営業組織へ

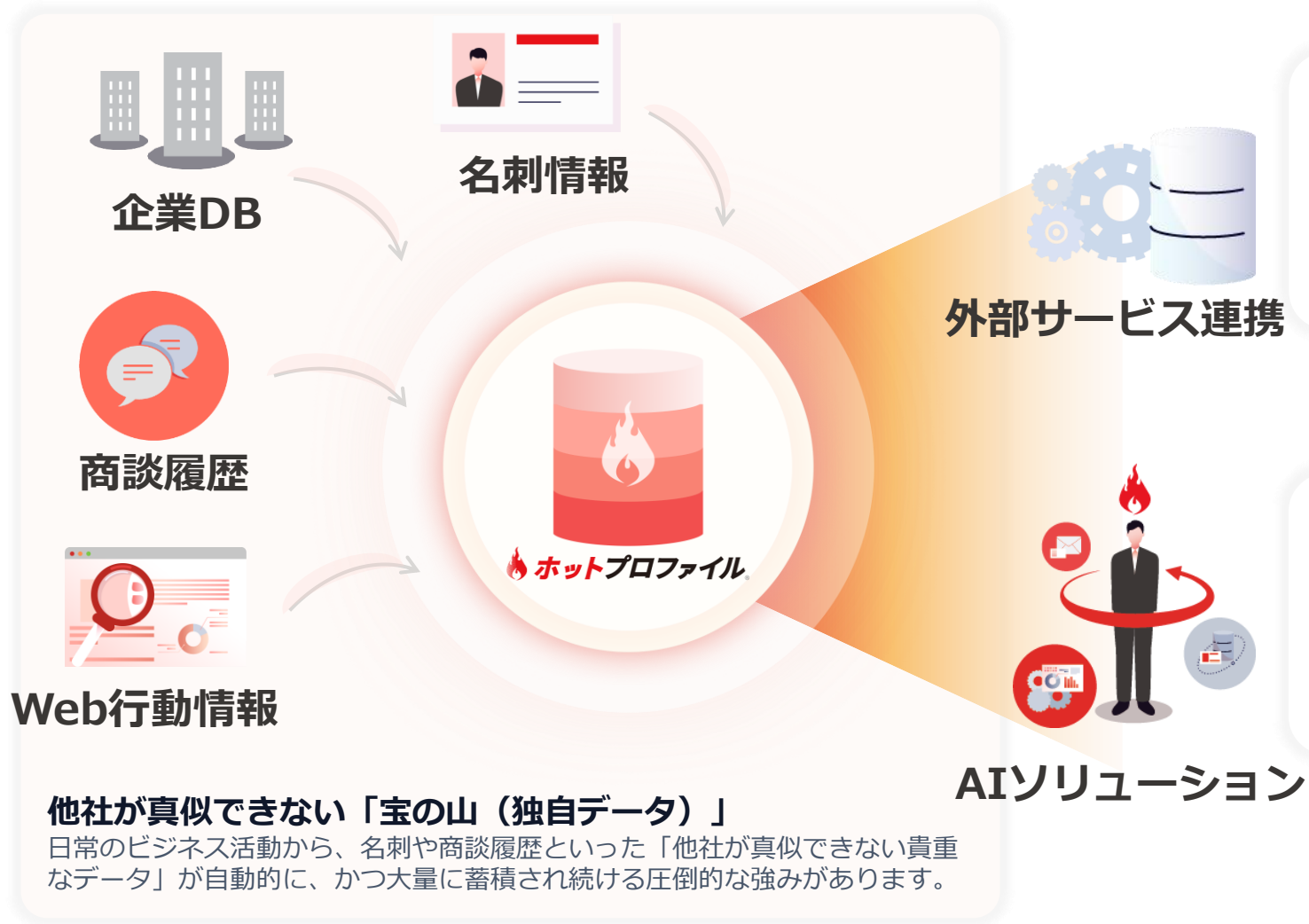


- ✓少人数でも成果が出る
- ✓誰もが売れるように
- ✓新人も短期間で即戦力





## ホットプロフィールが保有するデータ資産のAIによる活用



### 01 外部連携の拡大による「新たな市場開拓」

外部サービスとの連携を広げ、  
新たな価値提供により、ビジネスを拡大します。

### 02 AI活用による新ソリューション展開

AIでデータ同士を結びつけることで、  
企業の新しい人脈作りを手助けするなど、  
顧客の売上アップにつながる新ソリューションを生み出します。



## 障がい者雇用×名刺入力で企業に貢献

名刺入力業務を通じて多様な人材の活躍と企業成長を支援

### 企業を取り巻く環境

#### 多様性が求められる時代

障がい者雇用の法定雇用率は段階的に引き上げ

**2.5% → 2.7%**

法定雇用率を引き上げ（2026年7月）

※ 2.7%は民間企業の率。国・地方公共団体等は異なる



達成できない場合には・・・

- ⚠ 障害者雇用納付金の負担
- ⚠ 社会的評価・ESGへの影響

### ホットプロファイルが社会課題へ貢献

## 名刺入力業務の提供

名刺入力という定型・定常業務で  
障がいのある方も安心して働ける



## 企業の成長

法定雇用率の達成を支援  
業務受託で新たな収益機会を創出

① 自社・グループで内製化  
まずは自社の名刺入力業務で雇用を創出

雇用創出  
DX推進

② 他社名刺の入力  
蓄積した運用ノウハウを他社に展開

収益獲得



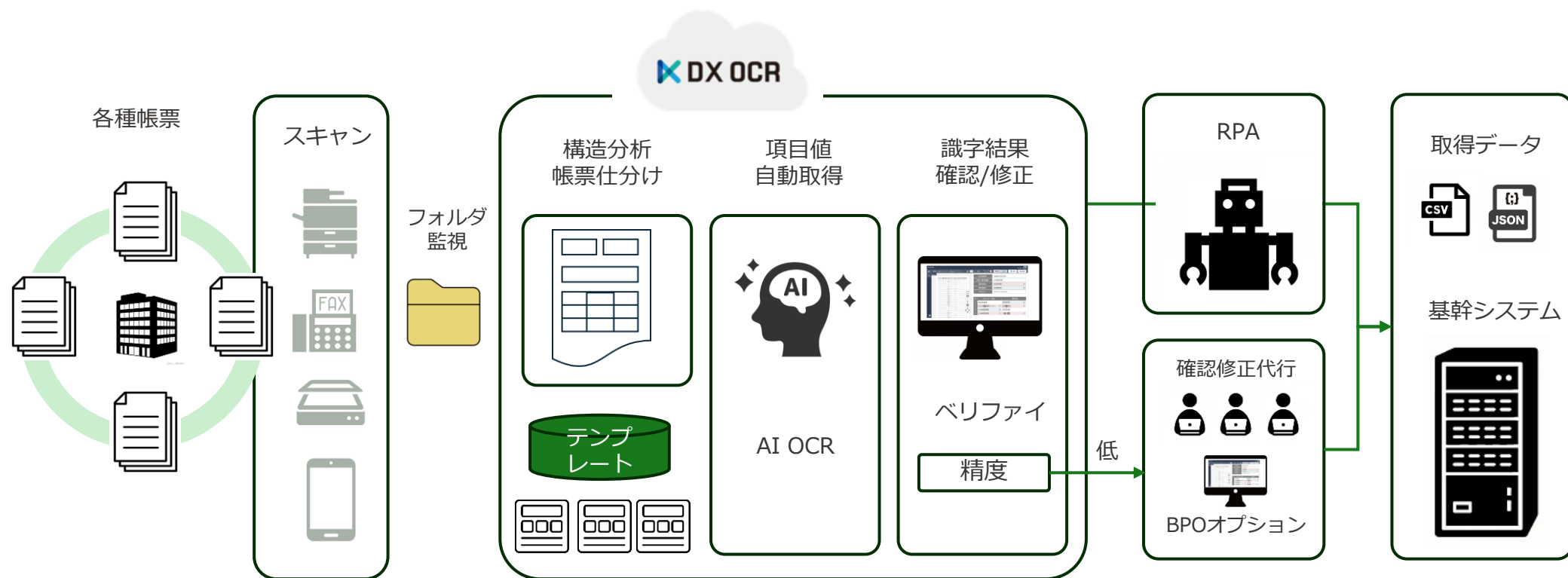
- オンプレミス型製品からクラウドサービスまで提供
- OCR結果の確認も請負うBPO型サービスの提供
- 帳票設計不要のクラウド型AI-OCRサービス「DX OCR」を2024年10月リリース
- 「クラウドワーカーオプション」により、「DX OCR」で、  
24時間365日・業界最速級で精度99.997%のデータ化を実現

これにより対応できる顧客ニーズ、  
業務領域が大幅に拡大



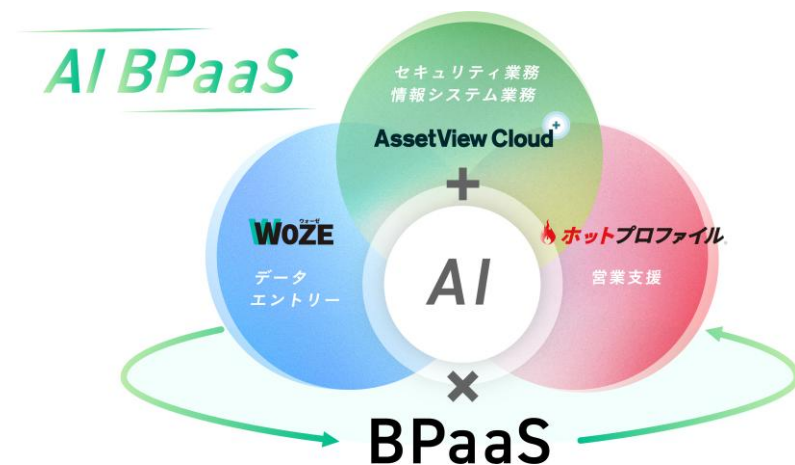
## OCRの前後処理を含めた業務サポート

スキャン・帳票仕分けからベリファイ・RPA連携・基幹システム投入まで、OCRの前後処理を含む業務全体を、お客様の運用体制に応じた最適な構成で一気通貫にサポートしてまいります。



## － SaaS × BPO × AI によるBPaaS への展開と非連続成長 －

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



**AssetView Cloud**  
アセットビュー クラウド プラス

+

セキュリティ業務・  
情報システム業務（BPO）

**ホットプロファイル**

+

営業支援業務（BPO）

**WOZE**

+

データエントリー（BPO）

※：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。

## M&Aなどの事業投資

事業領域を拡大し、顧客に提供できる価値を増加させ、非連続な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。

### 【主な実績】

➤ 2025年4月 **日本サイバーセキュリティファンド<sup>※</sup>**に出資。

➤ 2026年4月 **アディッシュ社と資本業務提携**

SaaS及びSFA/CRM領域に強みを持つ当社とカスタマーサクセス領域に強みを持つアディッシュ社が相互のノウハウの提供及び販売協力を行うことで、顧客満足度の向上及び販売機会を拡大し、企業価値向上を図るために資本業務提携を行うことを決定いたしました。AI BPaaSへも繋がります。



# 05 — 株主還元



# 配当方針の変更及び増配

配当は株主に対する利益還元手段として経営の重要課題であると認識しております。今後の事業展開と経営基盤の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、継続的に配当を実施していくことを基本方針としております。

こうした中、AI時代が到来し、当社においては、AI台頭を追い風と捉え、セキュリティ領域への事業拡大や当社製品に蓄積する顧客の企業データへのAI活用など、今後も継続的かつ積極的に事業投資を行いつつ、株主還元の一層の充実を図る方針です。

「成長のための事業投資」「株主還元の充実」「資本効率の向上」の三つを同時に追求していく当社の姿勢を明確にし、株主の皆様にとっての予見可能性を高めるため、配当方針を以下のとおり変更することといたしました。

配当方針の変更に伴い、2027年3月期配当予想を修正。

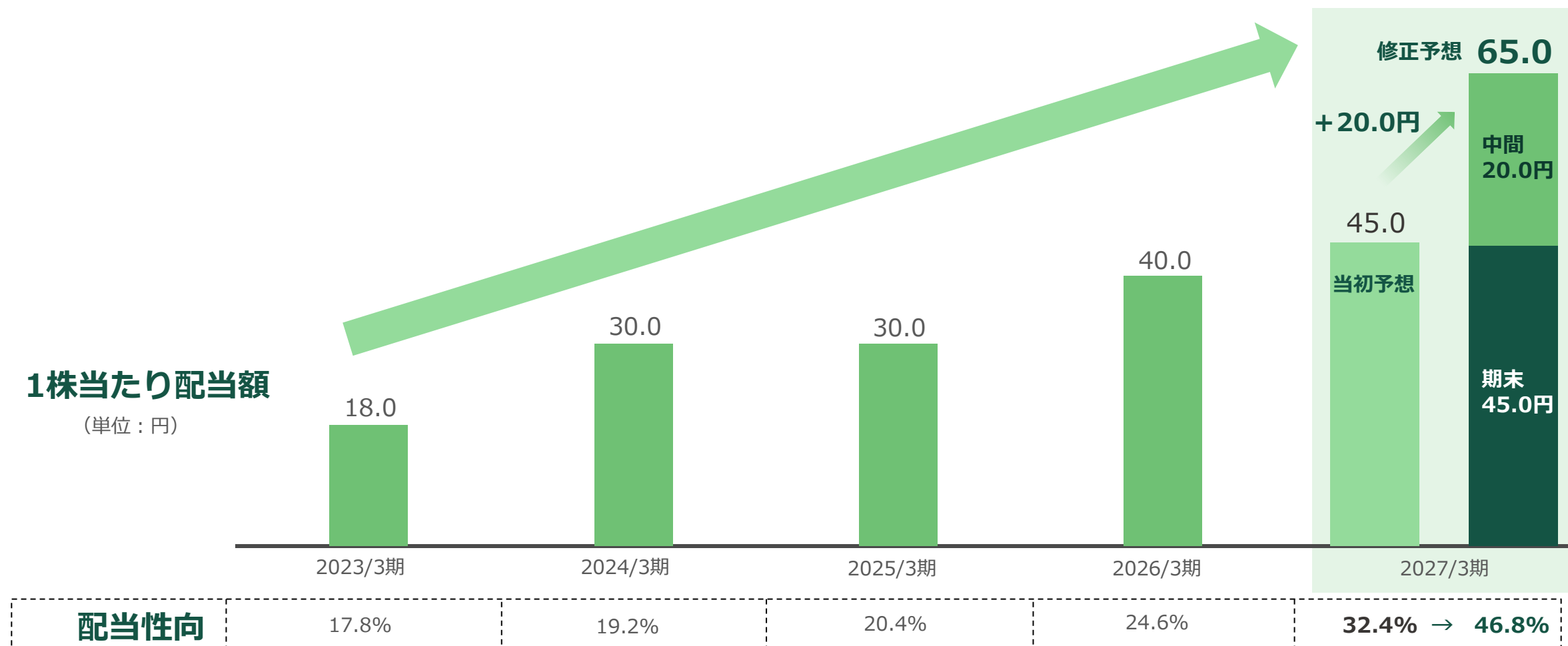
## 【新たな配当方針】

- ① 配当性向 : 中長期的に50%を目標
- ② DOE（純資産配当率） : 5%以上（下限）
- ③ 中間配当の導入

|                        | 年間配当金  |        |        |
|------------------------|--------|--------|--------|
|                        | 第2四半期末 | 期末     | 合計     |
| 前回予想<br>(2026年5月15日公表) | 0円00銭  | 45円00銭 | 45円00銭 |
| 今回修正予想                 | 20円00銭 | 45円00銭 | 65円00銭 |
| 当期実績                   |        |        |        |
| 前期実績<br>(2026年3月期)     | 0円00銭  | 40円00銭 | 40円00銭 |

# 1株当たり配当額・配当性向の推移

株主還元を経営の重要方針と位置付け、内部留保を確保しつつ継続的な配当を実施  
2027年3月期は1株当たり配当**65.0円**（中間20.0円、期末45.0円）、配当性向**46.8%**を見込む





## 06 — 会社概要



# 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<br>ルーシッドスクエア新宿イースト3F |
| 事業拠点 | 本社<br>名古屋営業所<br>大阪営業所<br>福岡営業所       |
| 代表者  | 若山 大典                                |
| 従業員数 | 234名（正社員のみ）2026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                     |

## 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



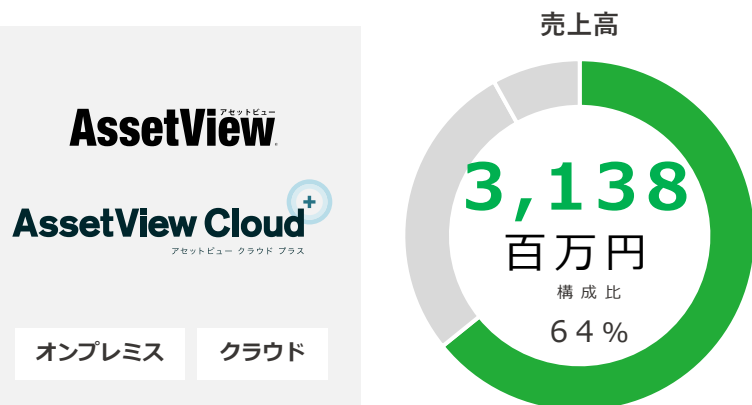
## 業務領域の異なる3つのソリューションを提供

※売上高は、2026年3月期



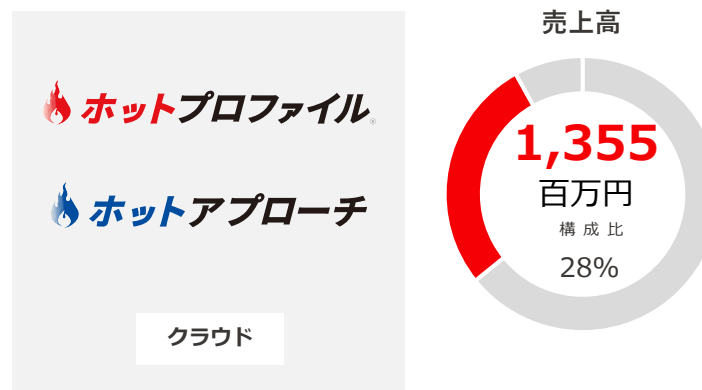
### ネットワークソリューション (情報システム部門向け)

IT資産管理・セキュリティ対策製品



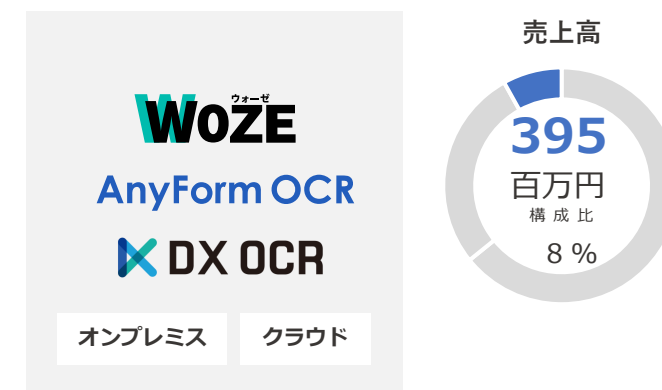
### セールスDXソリューション (営業部門向け)

名刺管理・SFA\*・MA\*\*



### AIデータエントリーソリューション (業務部門向け)

AI OCR



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

# 成長の軌跡

## 事業領域を拡大し新たな成長ステージに



# 07 — 競争力の源泉及び事業内容



# 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**

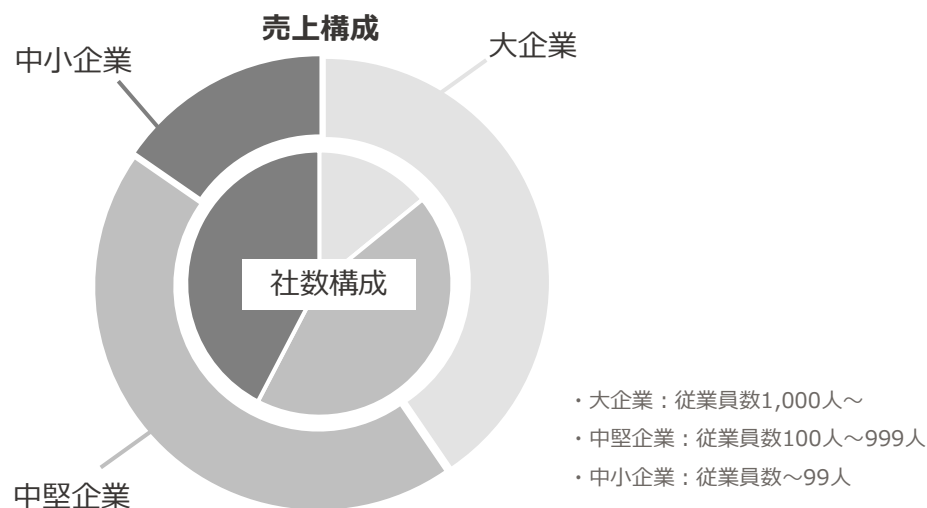
**市場ニーズを捉えた製品を製品化し  
スピーディーに顧客に提供**

## 当社の強み② 企業規模、業種を問わない「全方位型の製品」

- ・ **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

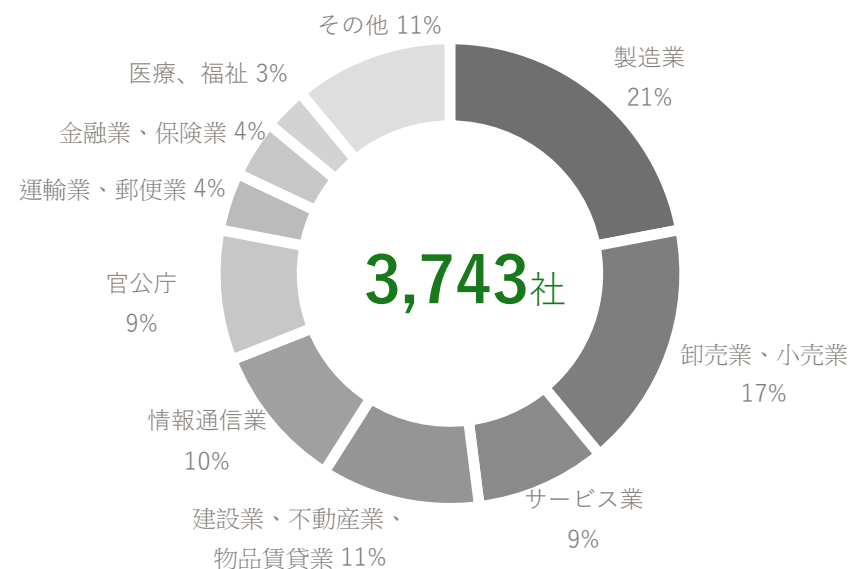
### 中小企業から大企業まで 幅広い企業に導入

事業規模別売上・社数構成（2026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（2026年3月時点）





「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







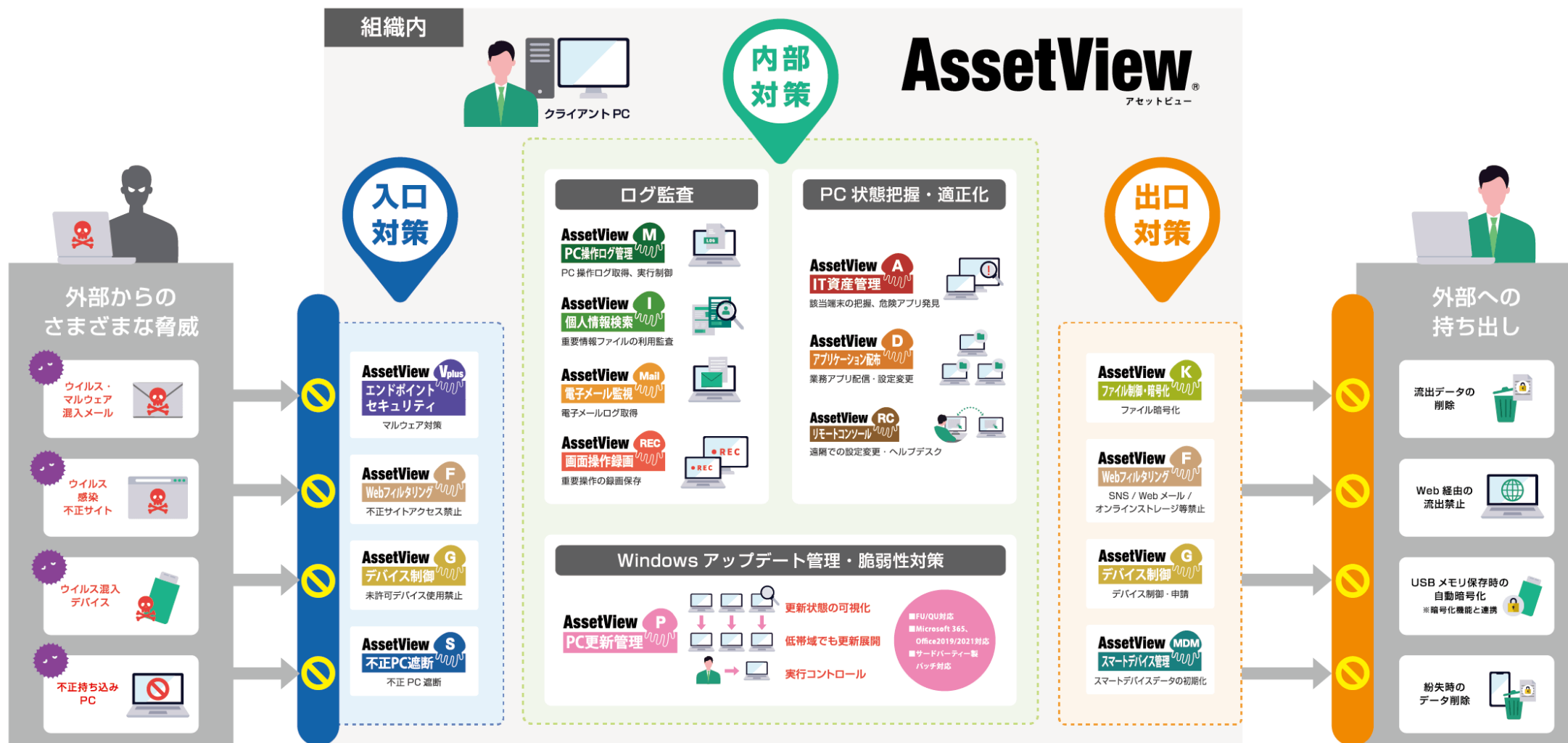
# ネットワークソリューション

**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

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～





## 「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>®</sup> アセットビュー

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

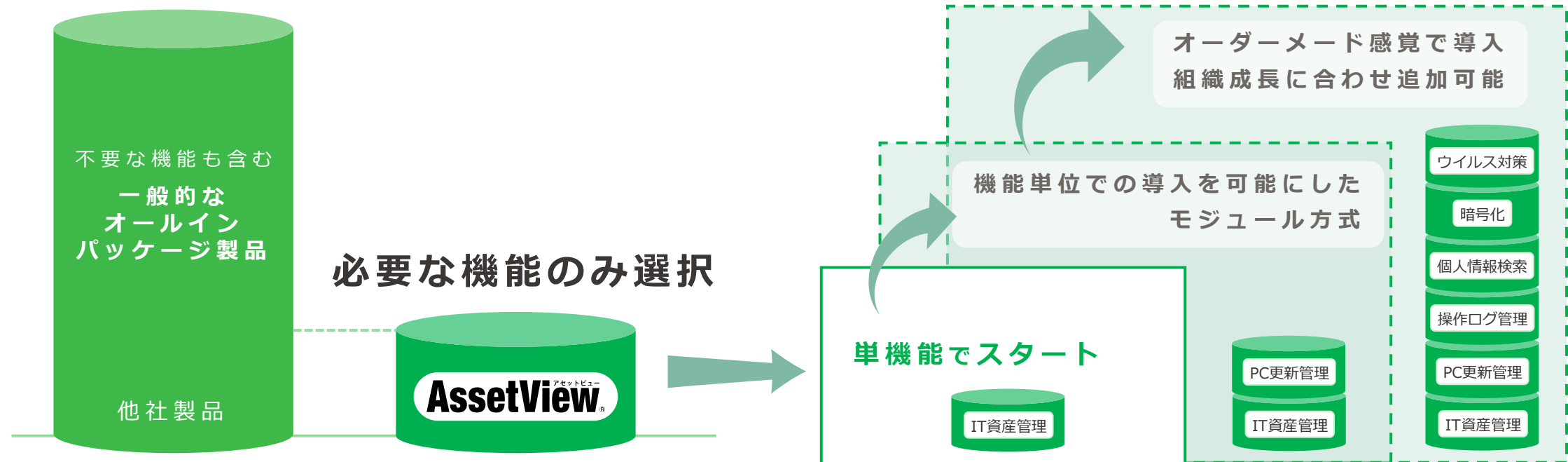


単機能でも導入可～企業の成長と共にオーダーメイド感覚で導入、導入コストも安い～

■ 導入コストが安い

■ 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





# 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

## 新規開拓

企業リストを取得し  
問い合わせ窓口にもフォーム営業



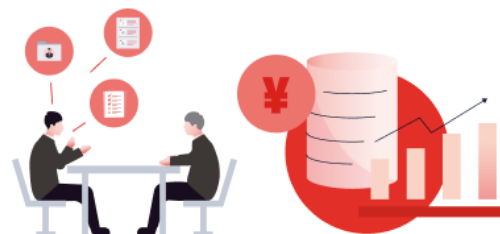
## 名刺管理

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

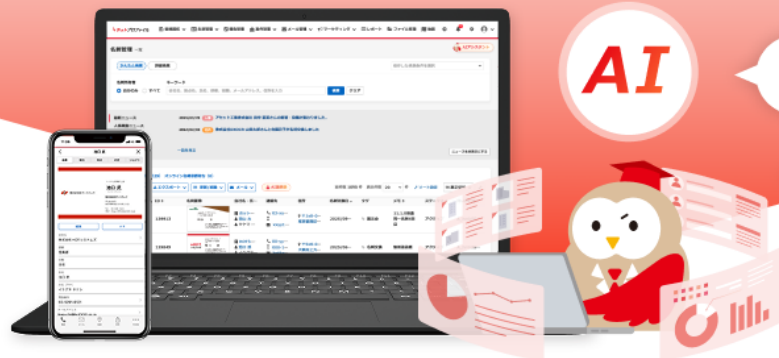


## MA (マーケティング機能)

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**



情報収集のサポート

データを検索・分析

最適なアクションを提案

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



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



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...



### ホットプロフィールに蓄積された “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

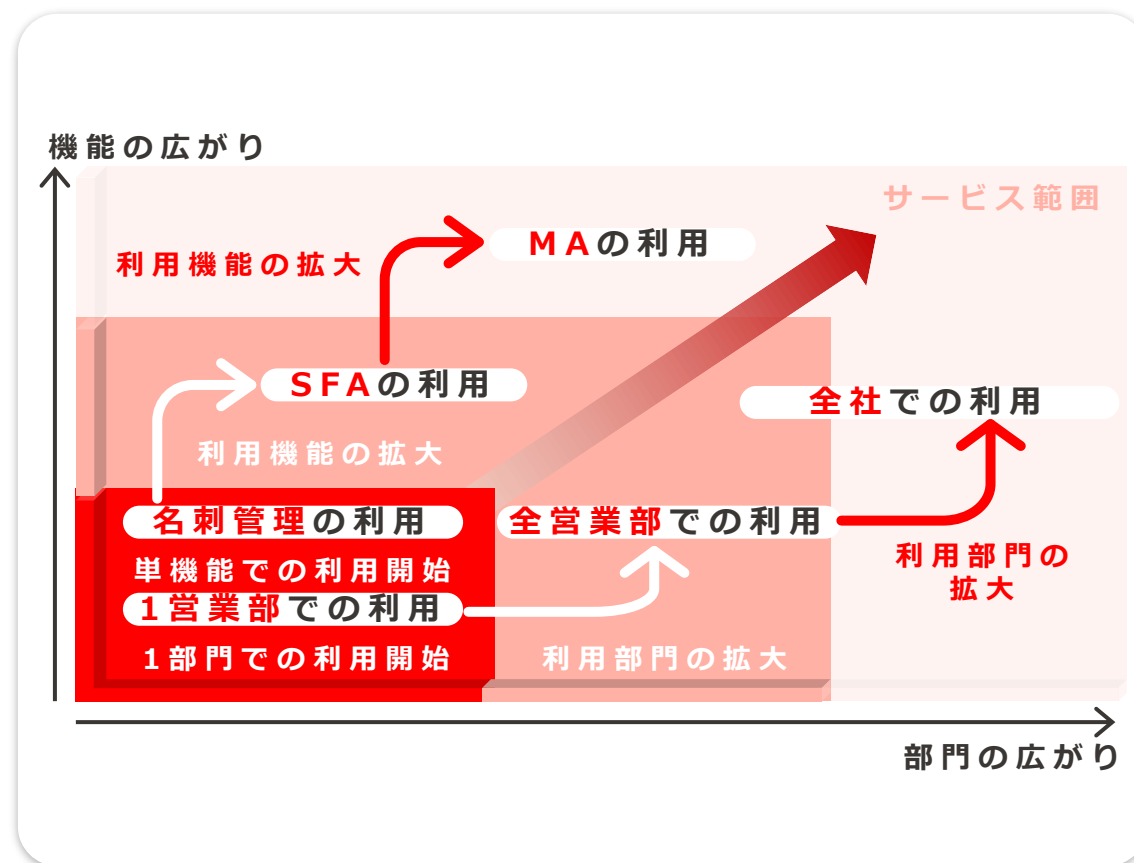
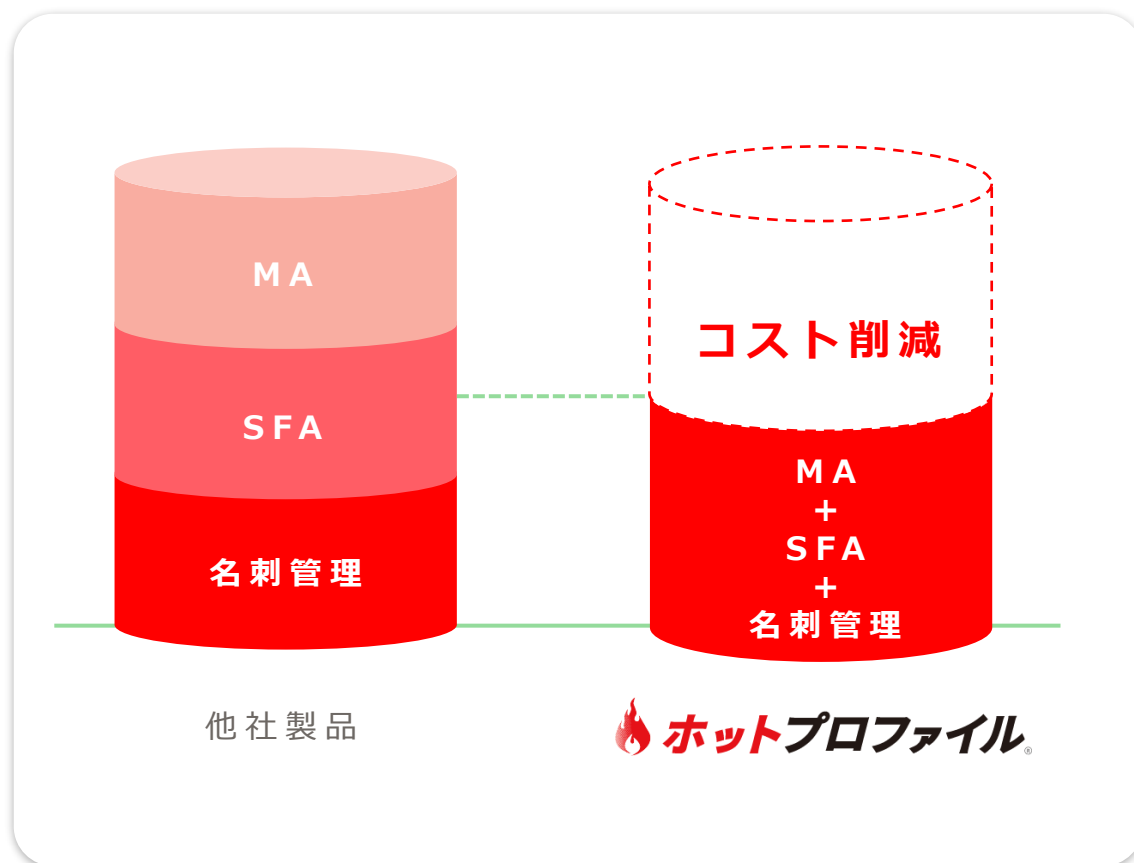
etc...

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。



\* 2026年3月31日時点

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







# AIデータエントリーソリューション

 **DX OCR**

**AnyForm OCR**

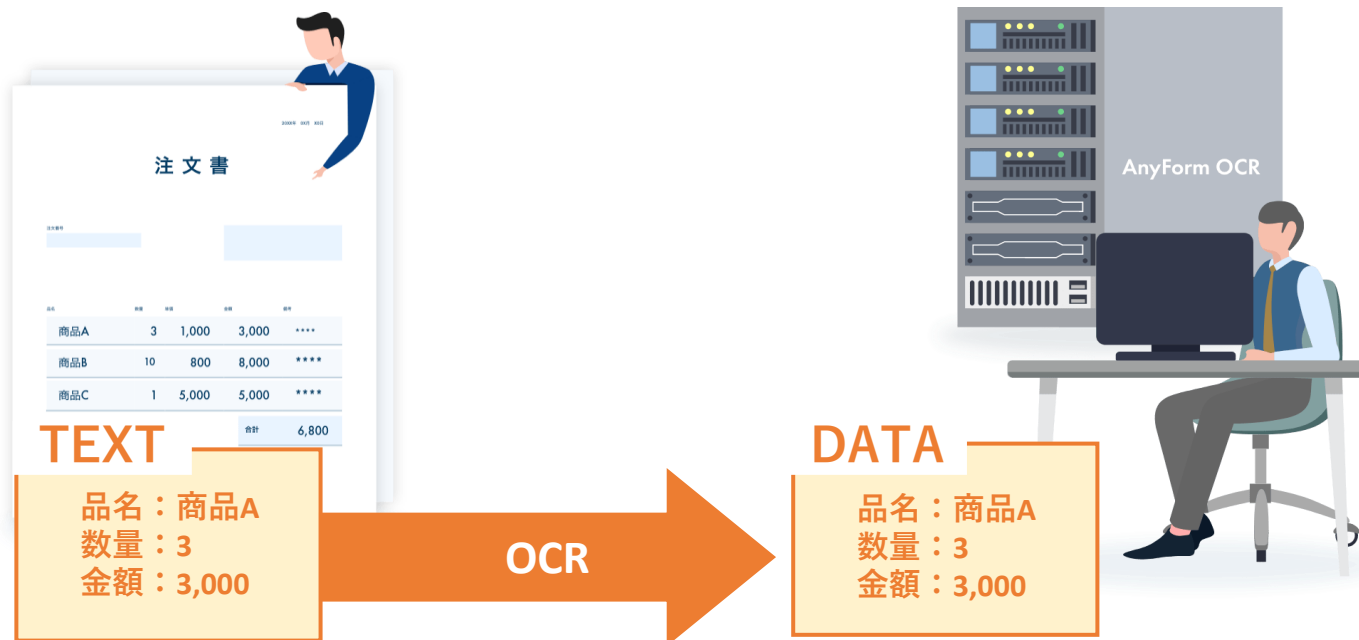
 **WoZE**  
ウォーゼ

※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により、人件費を削減 ～労働人口減少の時代を救う～

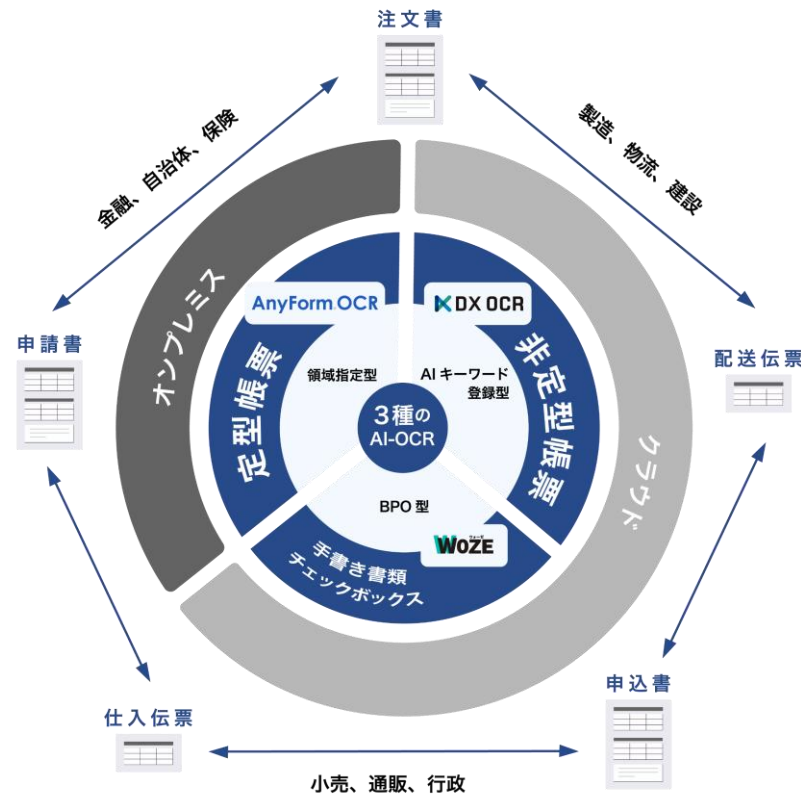
- ・ 手入力していた帳票等をAI OCRで読み込むことでデータ化
- ・ 特許技術に基づく2つのOCR\*エンジンを搭載することで人手を削減
- ・ 当社の在宅ワーカーにより顧客の作業を「ゼロに」



\*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。

## 顧客のニーズにあったAI OCR製品、サービスを提供

- ・ オンプレミス型やクラウドサービスのAI OCRを提供
  - ・ データエントリーに関するアウトソーシングまで当社で請負
  - ・ 帳票設計不要のクラウドAI-OCRサービスであるDX OCRをリリース
- これらにより、幅広い顧客ニーズを網羅する製品及びサービスの提供を実現



### DX OCR

作業  
削減

- ・ クラウドサービス
- ・ 非定型帳票の処理に最適

### AnyForm OCR

作業  
削減

- ・ オンプレ製品
- ・ 定型帳票の処理に最適

### ウォーゼ WoZE

作業  
不要

- ・ クラウドサービス
- ・ OCR処理とデータ確認作業までアウトソース可能

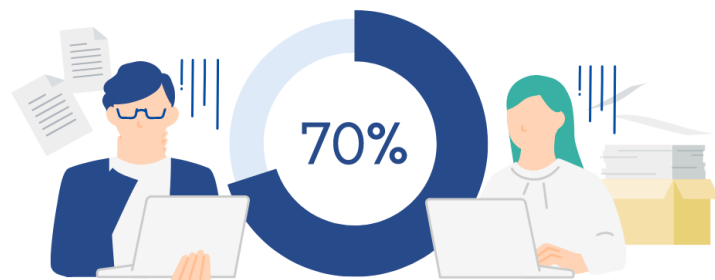


## 電子帳簿保存法にも貢献



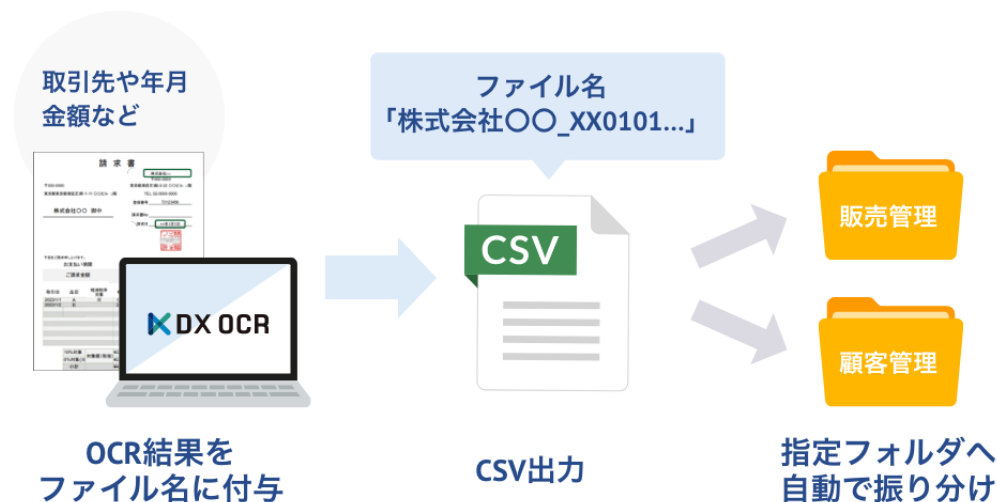
RPA不要で、あらゆる書類をデータ化 & 電子保存が可能

電子帳簿保存法への対応で  
業務負荷が増加した企業は約7割



当社が2024年5月に実施した調査では、  
データ仕様の確認やファイル管理など、依然  
として手作業が多く、業務効率化の妨げと  
なっていることが判明しました。

## 仕分けから保存までAIが自動化



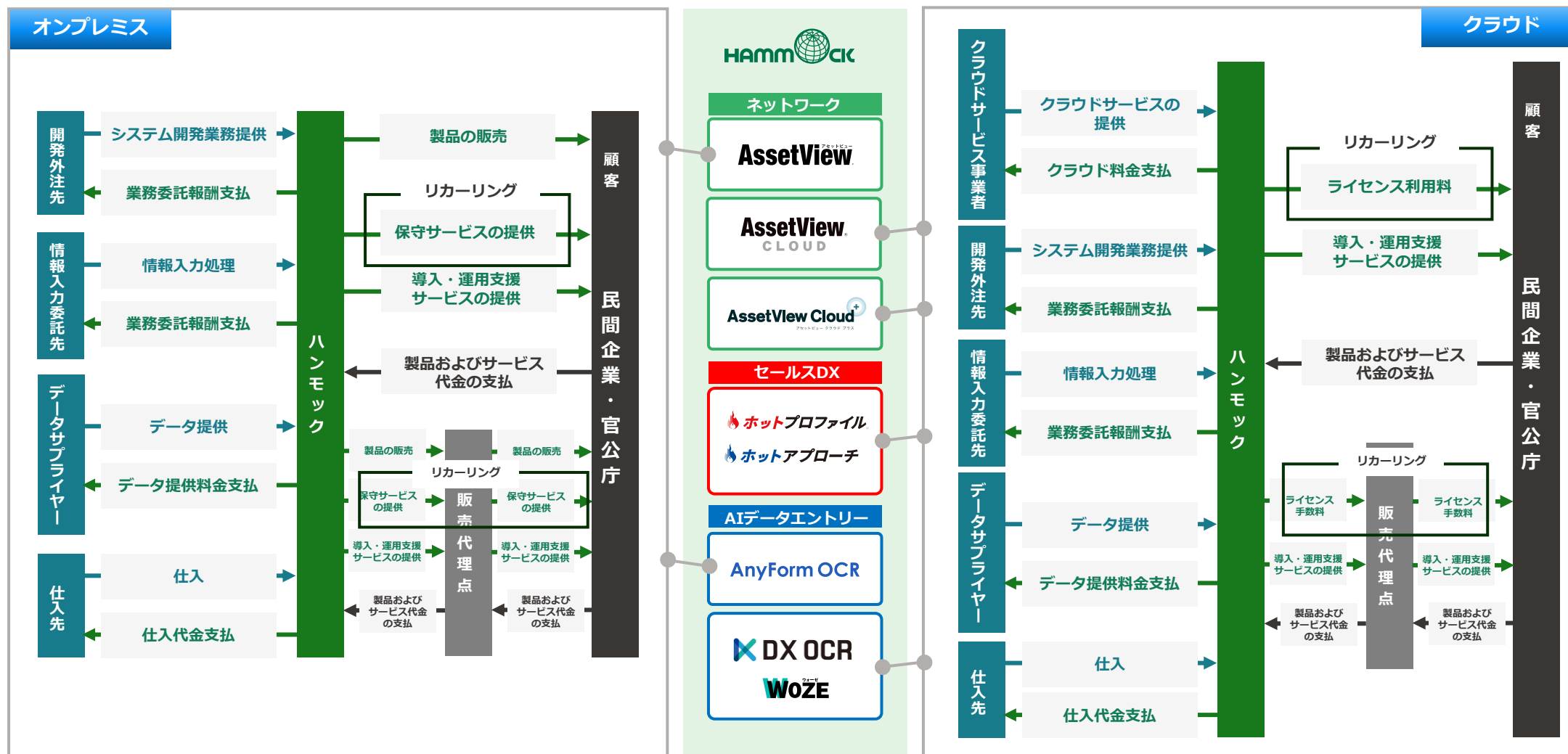
OCRで認識した、電帳法の検索要件に必要な値を  
自動でファイル名に付与

# 08 — ビジネスモデル・市場環境



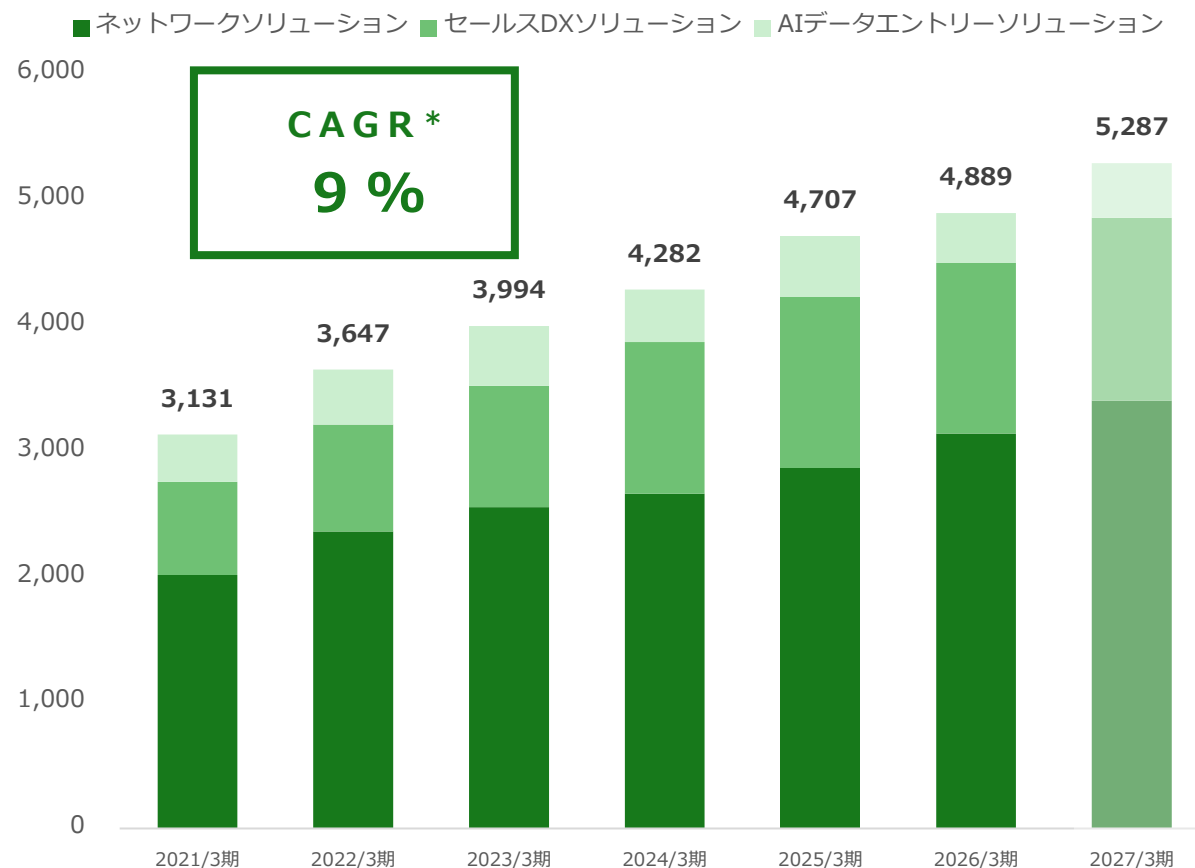
# 事業系統図

## 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



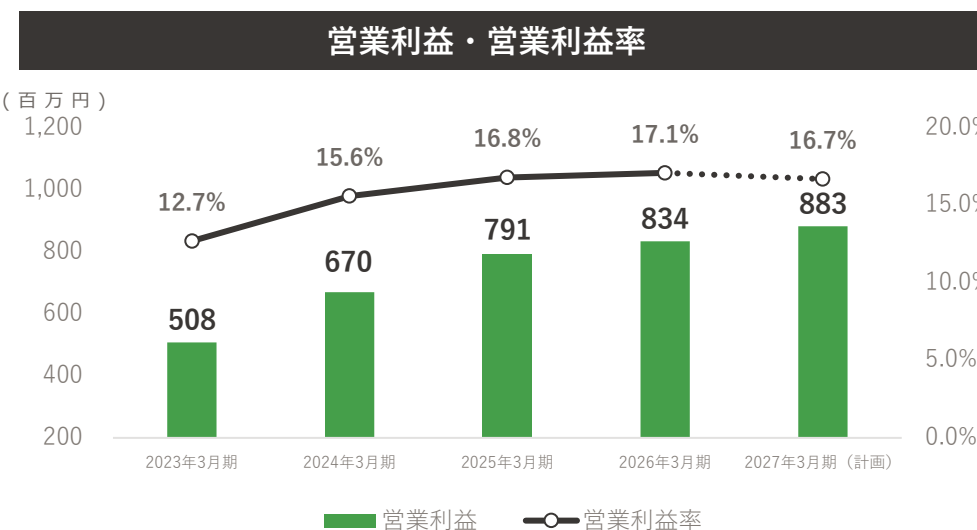
## 成長ステージが異なることにより持続的成長と安定した利益を実現

(売上高：百万円)



\* CAGR：2022/3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  | 12%   |
| AIデータエントリーソリューション | 将来成長事業 | 2%    |



## 当社ソリューションが属する市場規模

\* CAGR：2023年度から2027年度までの売上高の年平均成長率



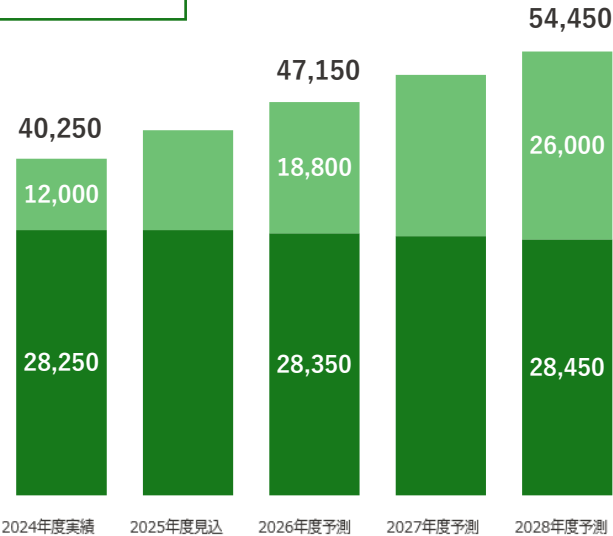
### ネットワークソリューション

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  
「2025 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」



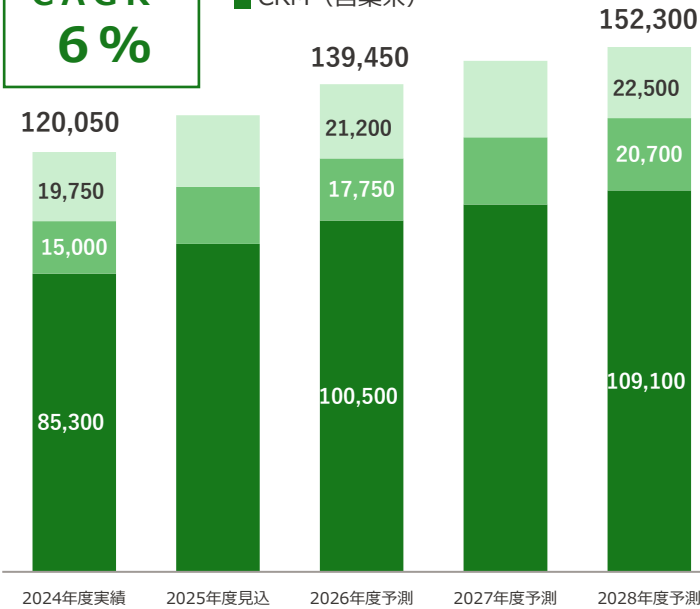
### セールスDXソリューション

顧客接点 / CX

(百万円)

■ 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)

CAGR\*  
6%



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2025年版」



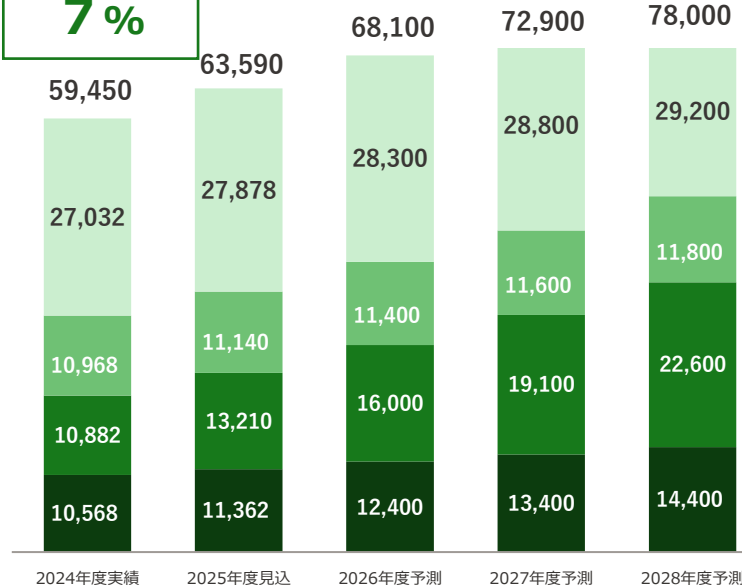
### AIデータエントリーソリューション

OCRソリューション全体の市場

(百万円)

CAGR\*  
7%

■ 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 2025年度版」  
発刊年月：2025年8月発刊 当該資料のURL：<https://mic-r.co.jp/mr/03520/>



# Appendix

## 役員一覧 料金体系 沿革 他



## 代表取締役社長 若山 大典

- ・ 1997年 7月 (株)アルファ入社
- ・ 2000年 9月 当社入社
- ・ 2009年 6月 当社取締役就任
- ・ 2014年 5月 当社常務取締役就任
- ・ 2018年 4月 当社代表取締役社長就任（現任）



## 取締役CFO 富来 美穂子

- ・ 1988年 4月 (株)リクルート入社
- ・ 2015年 6月 (株)エスエルディー取締役就任
- ・ 2018年 7月 (株)フォーデジット取締役CFO就任
- ・ 2021年 9月 当社取締役CFO兼管理本部長就任（現任）



## 社外取締役 小林 保裕

- ・ 1994年 4月 第一生命保険相互会社（現第一生命保険株式会社）入社
- ・ 2017年 4月 (株)セレス 常務取締役兼管理本部長就任（現任）
- ・ 2022年 8月 当社取締役就任（現任）



## 社外取締役 後藤 恒久

- ・ 1981年 4月 日本電信電話公社（現日本電信電話（株））入社
- ・ 2012年 6月 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・オーロラ 代表取締役社長 就任
- ・ 2023年 1月 当社取締役就任（現任）

## 社外監査役（常勤） 二宮 真司

- ・ 1983年 4月 和光証券(株)（現みずほ証券(株)）入社
- ・ 2018年 9月 エフビーホールディングス(株) 取締役社長室長就任
- ・ 2023年 1月 当社監査役就任（現任）

## 社外監査役 大庭 崇彦

- ・ 2006年12月 監査法人トーマツ（現有限責任監査法人トーマツ）入所
- ・ 2011年10月 (株)Bridge（現ブリッジコンサルティンググループ(株)）創業 代表取締役COO就任
- ・ 2021年 1月 (株)テトラワークス 代表取締役就任（現任）
- ・ 2021年 3月 南富士有限責任監査法人 理事長就任（現任）
- ・ 2023年 1月 当社監査役就任（現任）

## 社外監査役 西尾 公伸

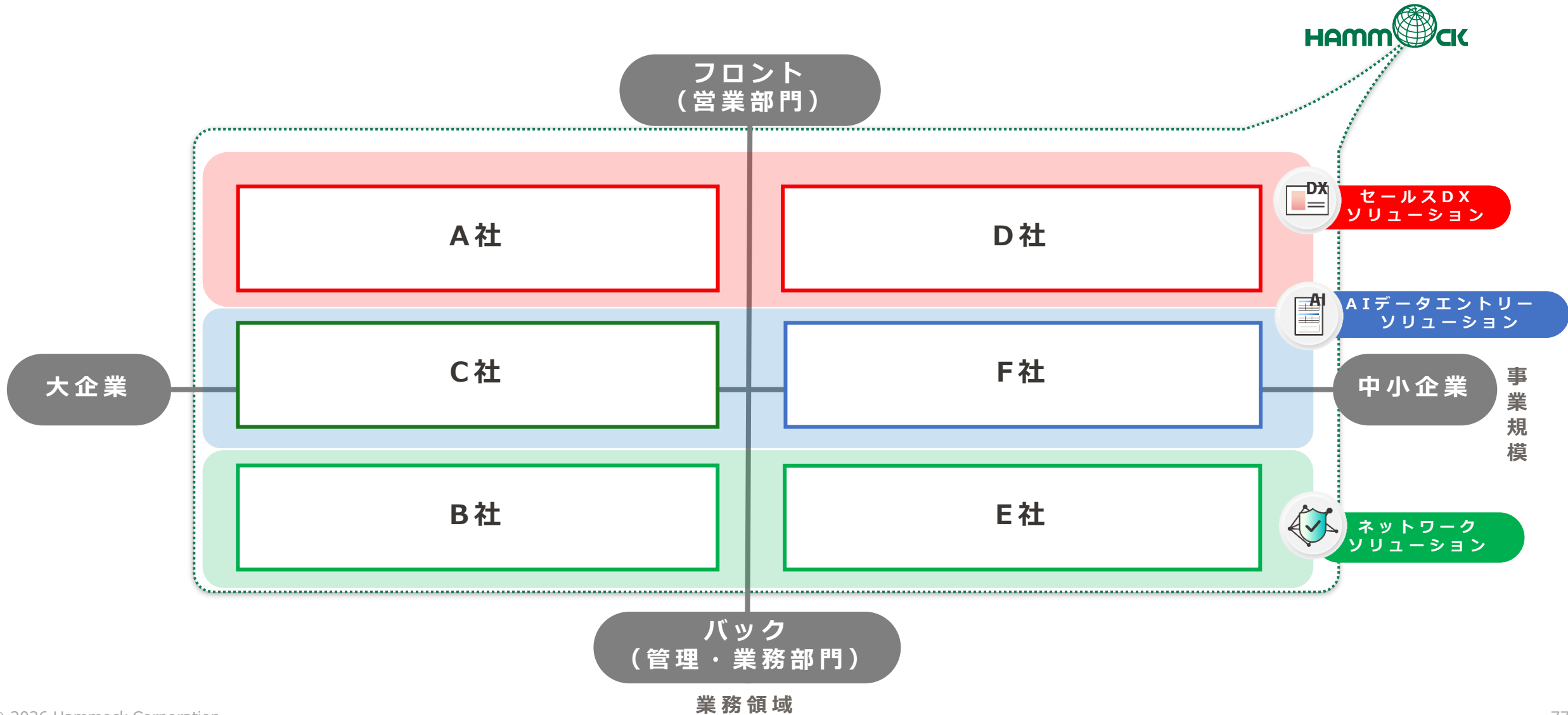
- ・ 2011年12月 法律事務所オーセンス（現Authense法律事務所）入所（現任）
- ・ 2024年3月 日本エクイティバンク株式会社 代表取締役就任（現任）
- ・ 2024年 6月 当社監査役就任（現任）

| 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<br>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   |
|                       |         | AssetView Cloud+ | 月額 数万円～数百万円   |
| セールスDX<br>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<br>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   |
|                       |         | DX OCR           | 月額 数万円～数百万円   |

|      |    |                                                          |
|------|----|----------------------------------------------------------|
| 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                                        |
| 2024 | 10 | 帳票設計不要のクラウド型AI-OCRサービス「DX OCR」提供開始                       |

# ポジショニングマップ

事業規模・業種を問わず、かつフロント部門からバック部門の幅広い業務領域をカバー



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

12.7%

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2026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」

## 将来予測に関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報(forward-looking statements)」を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの基準と異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。

## お問い合わせ先

株式会社ハンモック

IR担当 澁澤

E-mail : [ir@hammock.co.jp](mailto:ir@hammock.co.jp)

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