



2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

< 証券コード 173A >

株式会社ハンモック

2026年2月13日

- 01 — 2026年3月期 第3四半期決算ハイライト
- 02 — 会社概要
- 03 — ビジネスモデル・市場環境
- 04 — 競争力の源泉及び事業内容
- 05 — 成長戦略及び事業計画

01 – 2026年3月期 第3四半期

決算ハイライト

2026年3月期第3四半期累計 実績

■ 売上高は堅調に推移 : 前年同期比 +5.5%

- ▶ ネットワークソリューション : 前年同期比 +8.3%
- ▶ セールスDXソリューション : 前年同期比 +5.2%
- ▶ AIデータエントリーソリューション : 前年同期比 △11.0%

■ 営業利益 : 前年同期比 △11.7%

ソフトウェア減価償却費の変動等により減益

2026年3月期通期業績予想

- 2026年3月期第3四半期決算は売上、営業利益ともに計画通りであり、通期業績予想に変更はございません。

2026年3月期第3四半期 事業トピックス

➤ 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サービスの導入加速

➤ セールスDXソリューション：

大手企業の導入やアップセルにより、OEM以外の売上は順調に推移

AIエージェント領域へ機能拡張し、ホットプロファイルが、
AI搭載の“次世代”営業プラットフォームへ進化

➤ AIデータエントリーソリューション：

DX OCRの導入が順調に推移したものの、WOZEの従量課金が減少

2026年3月期 第3四半期 決算概要

売上高：前年同期比+5.5%増

営業利益：ソフトウェア減価償却費の変動等により、11.7%減

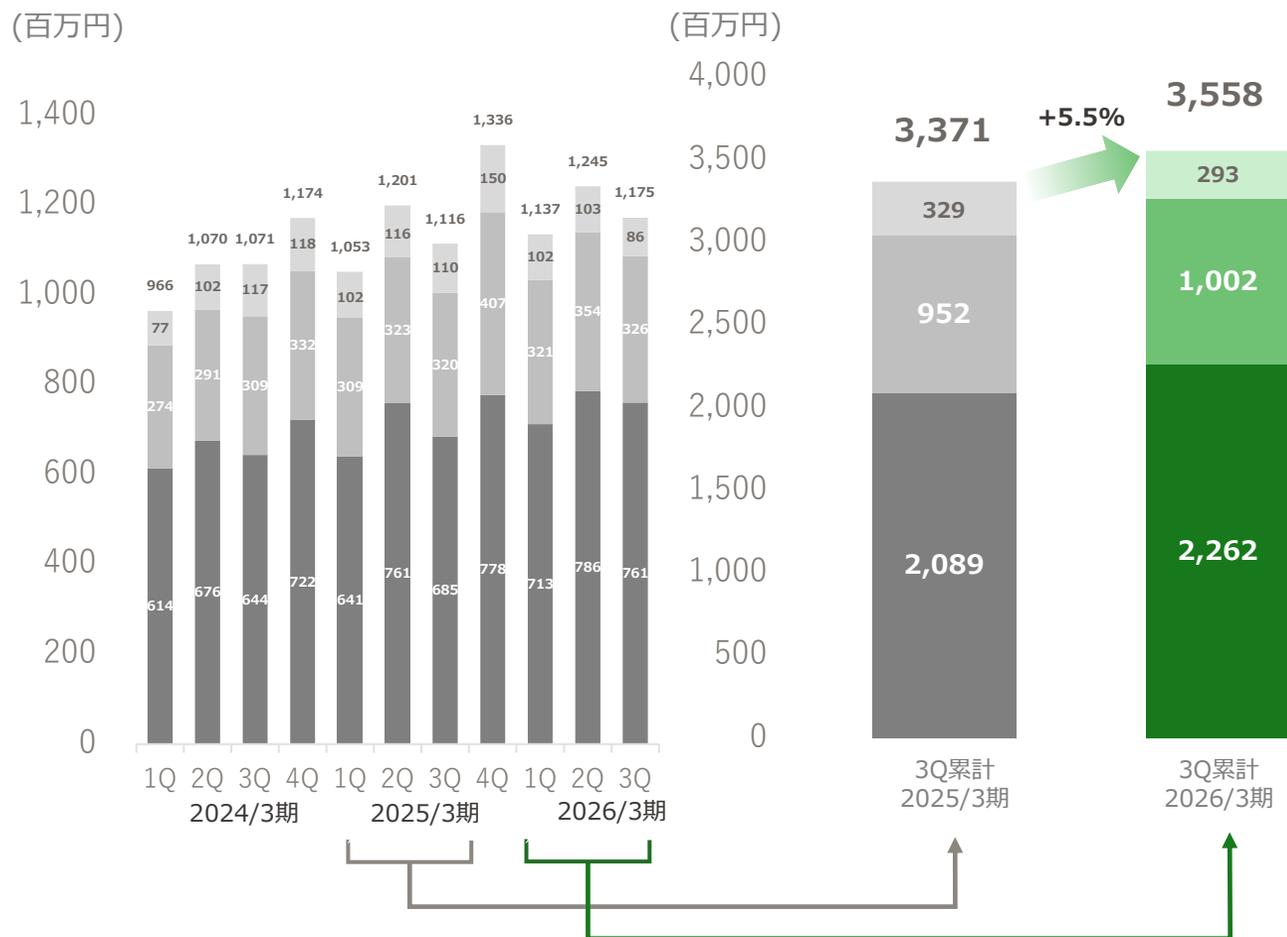
経常利益：為替差益の減少により減益幅が拡大し、13.2%減 四半期純利益：特別利益の増加により6.7%増

売上、利益ともに計画通りであり、**通期の、増収・増益の業績予想に変更はございません。**

単位：百万円	2025年3月期 3Q累計		2026年3月期 3Q累計			2025年3月期（実績）			2026年3月期（計画）		
	実績	構成	実績	構成比	前年同期比	実績	構成比	3Q進捗率	計画	構成比	3Q進捗率
売上高	3,371	100%	3,558	100%	+5.5%	4,707	100%	71.6%	5,119	100%	69.5%
売上総利益	1,458	43.3%	1,463	41.1%	+0.4%	2,063	43.8%	70.7%	2,253	44.0%	65.0%
販管費	914	27.1%	983	27.6%	+7.6%	1,271	27.0%	71.9%	1,382	27.0%	71.1%
営業利益	544	16.1%	480	13.5%	△11.7%	791	16.8%	68.7%	870	17.0%	55.2%
経常利益	585	17.4%	507	14.3%	△13.2%	828	17.6%	70.6%	890	17.4%	57.1%
四半期純利益 または当期純利益	434	12.9%	463	13.0%	6.7%	618	13.1%	70.3%	626	12.2%	74.0%
1株当たり配当金	-		-		-	30円00銭		-	40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



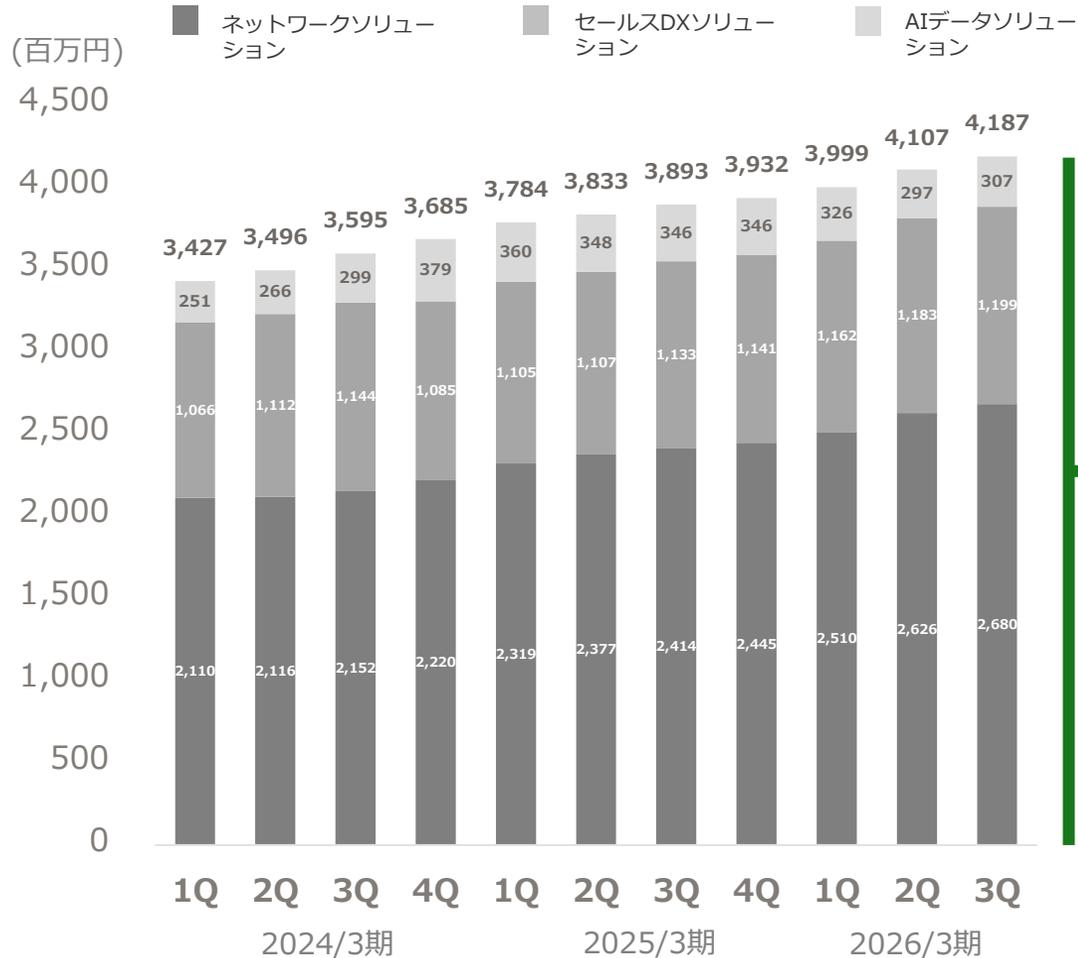
ソリューション	前年同期比
ネットワークソリューション	+ 8.3%
セールスDXソリューション	+ 5.2%
AIデータエントリーソリューション	△ 11.0%
合計	+ 5.5%

ソリューション別売上（増減内訳）

2026年3月期 第3四半期累計 ソリューション別売上



リカーリング売上高ARR*1推移



リカーリング
売上比率*2
85.8%

*2：3Q累計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
+7.5%

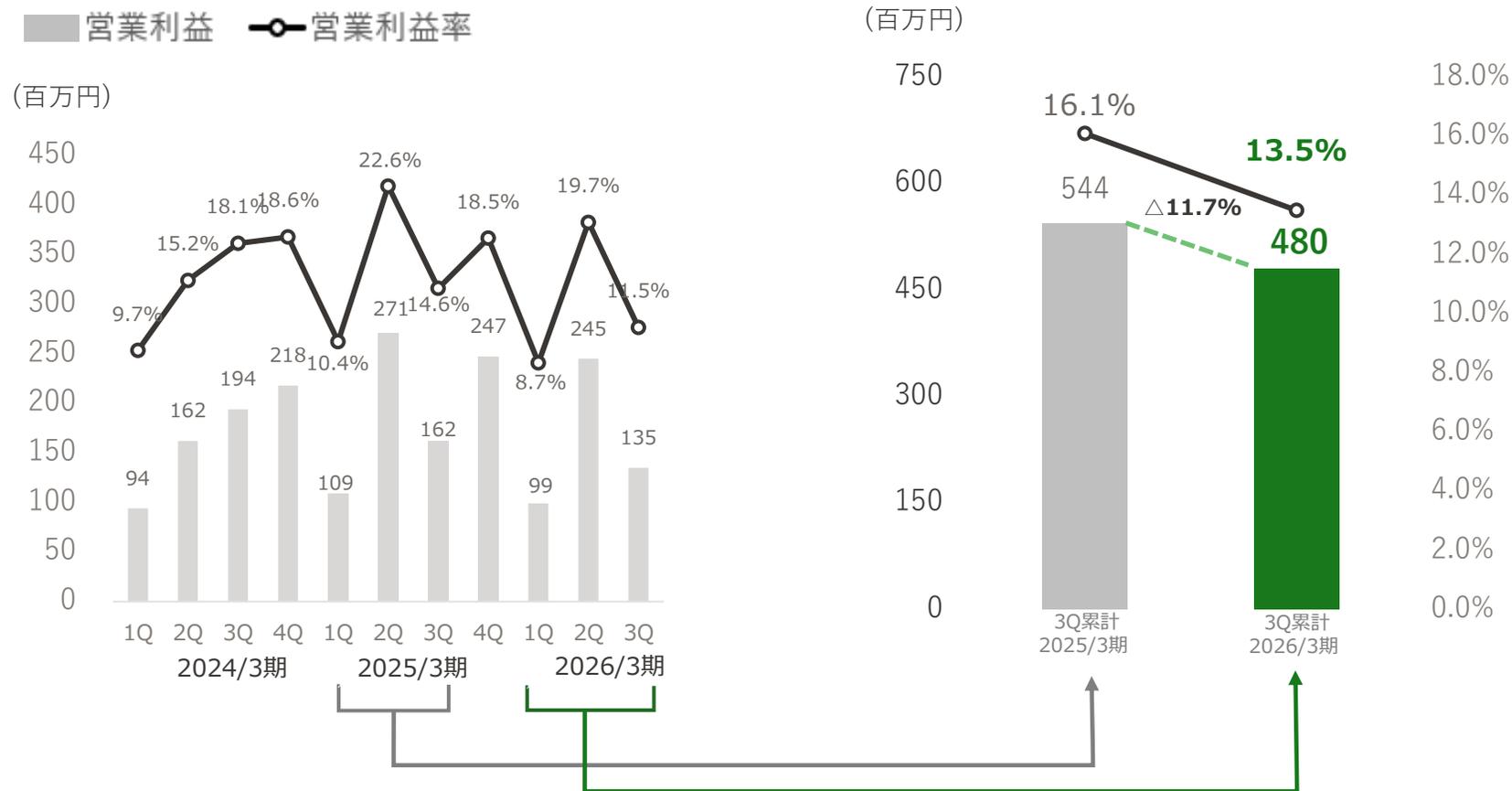
*1:各四半期末時点のMRR (Monthly Recurring Revenue=月次経常収益) に12を乗じた数値
クラウドサービス、オンプレミスの保守、オンプレミスのサブスクを含む

営業利益・営業利益率の推移

ソフトウェアの減価償却費の増加に伴い、営業利益は前年同期比△11.7%

計画通りに推移しており、通期予想は、営業利益870百万円（前期比+10.0%）、営業利益率17.0%

営業利益・営業利益率



営業利益の増減要因

売上高は堅調に推移し前年同期比186百万円の増加（+5.5%）

減価償却費はソフトウェアの減価償却により前年同期比163万円の増加（+51.6%）

結果、営業利益は前年同期比63百万円の減少（△11.7%）

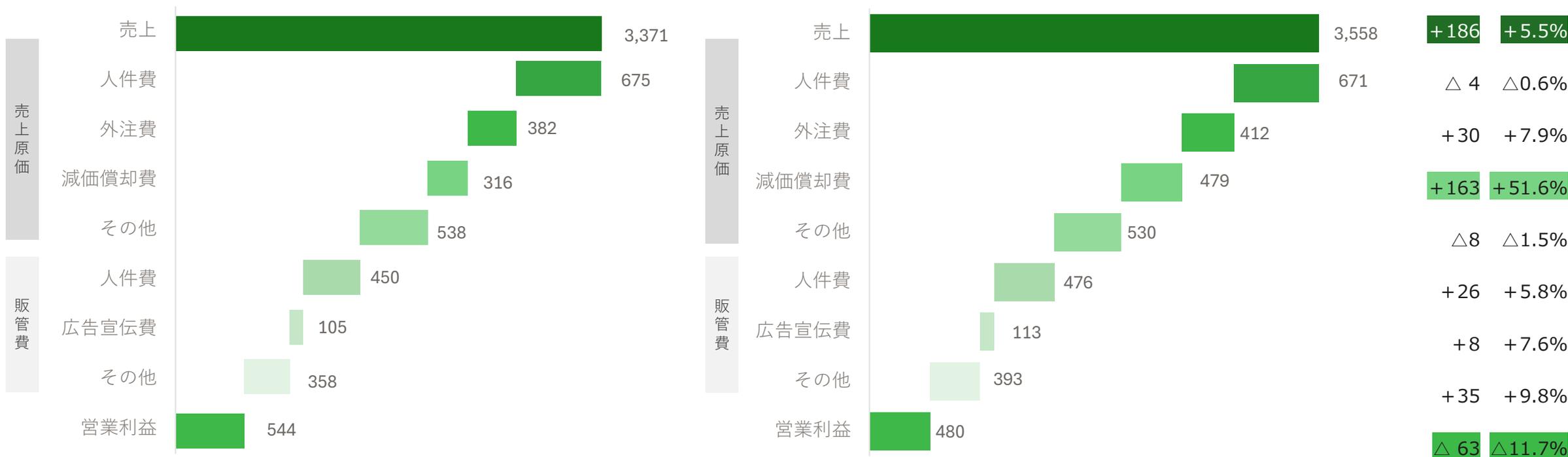
売上～営業利益の状況

(百万円)

2025/3月期 3Q累計

2026/3月期 3Q累計

前年同期比
増減額 増減率





ネットワークソリューション

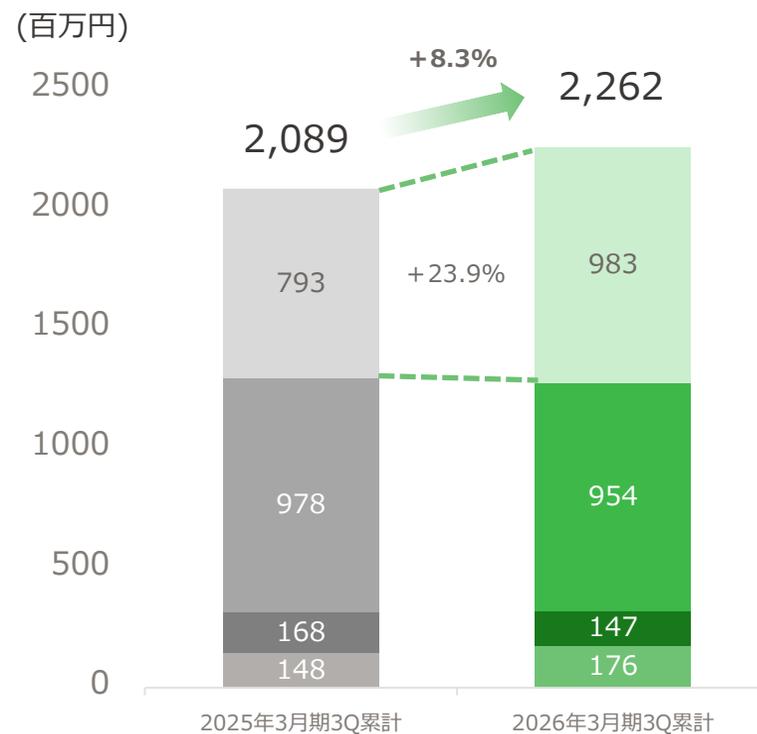
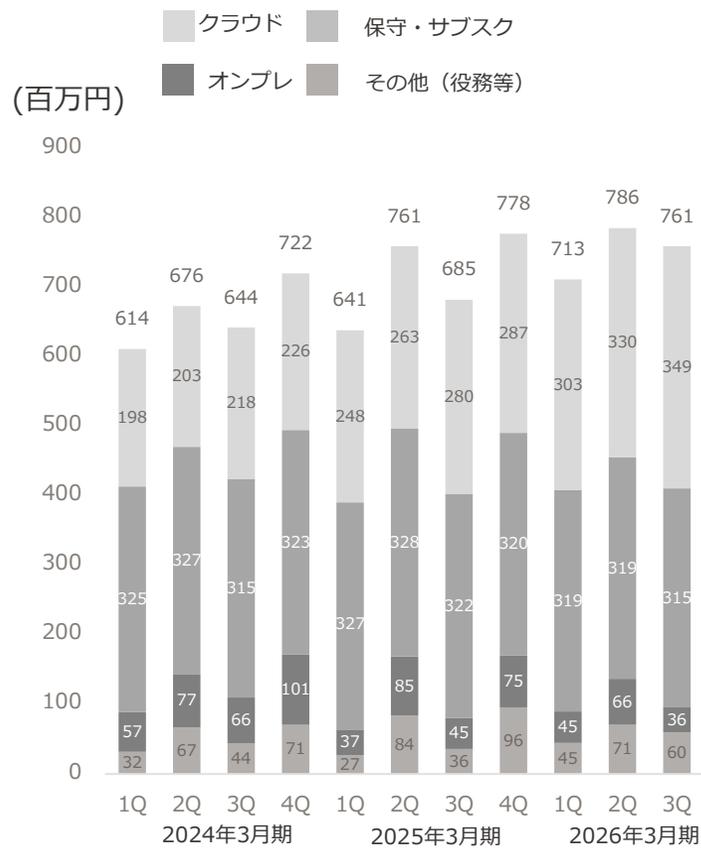
AssetView Cloud⁺
アセットビュー クラウド プラス

AssetView
アセットビュー

AssetView[®]
CLOUD

クラウドサービス売上の増加により、売上高は前年同期比+8.3%

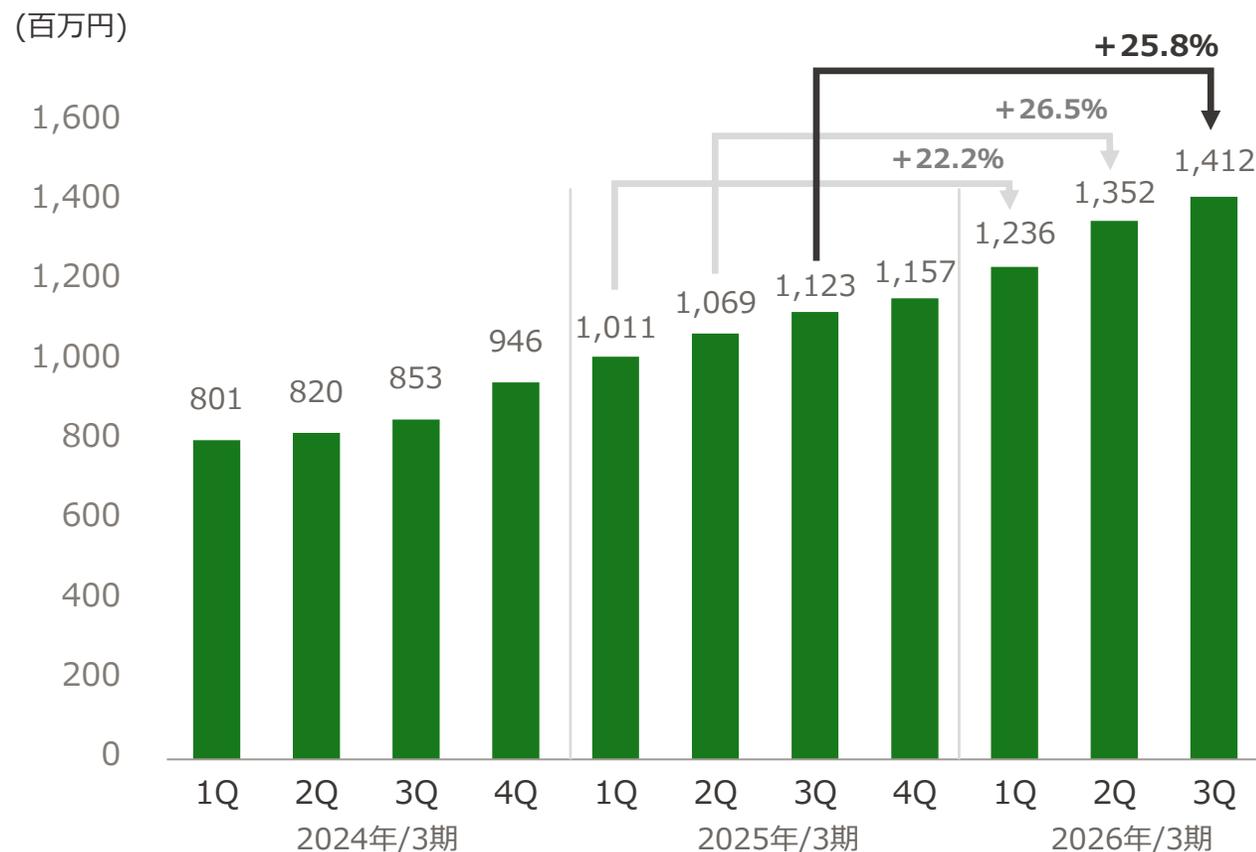
売上高の推移・内訳





「AssetView Cloud+」の導入加速により、クラウドサービスのARRは堅調に推移し、前年同期比+25.8%

クラウドサービスARR*

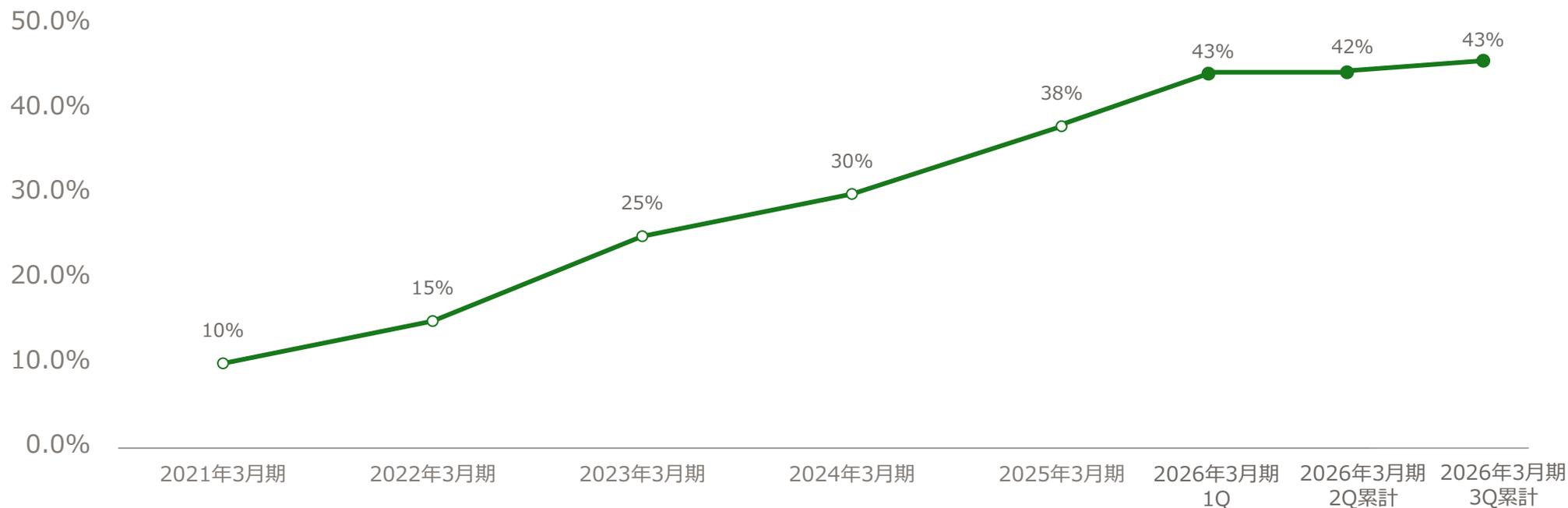


*Annual Recurring Revenue。年間経常収益を指す。各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値



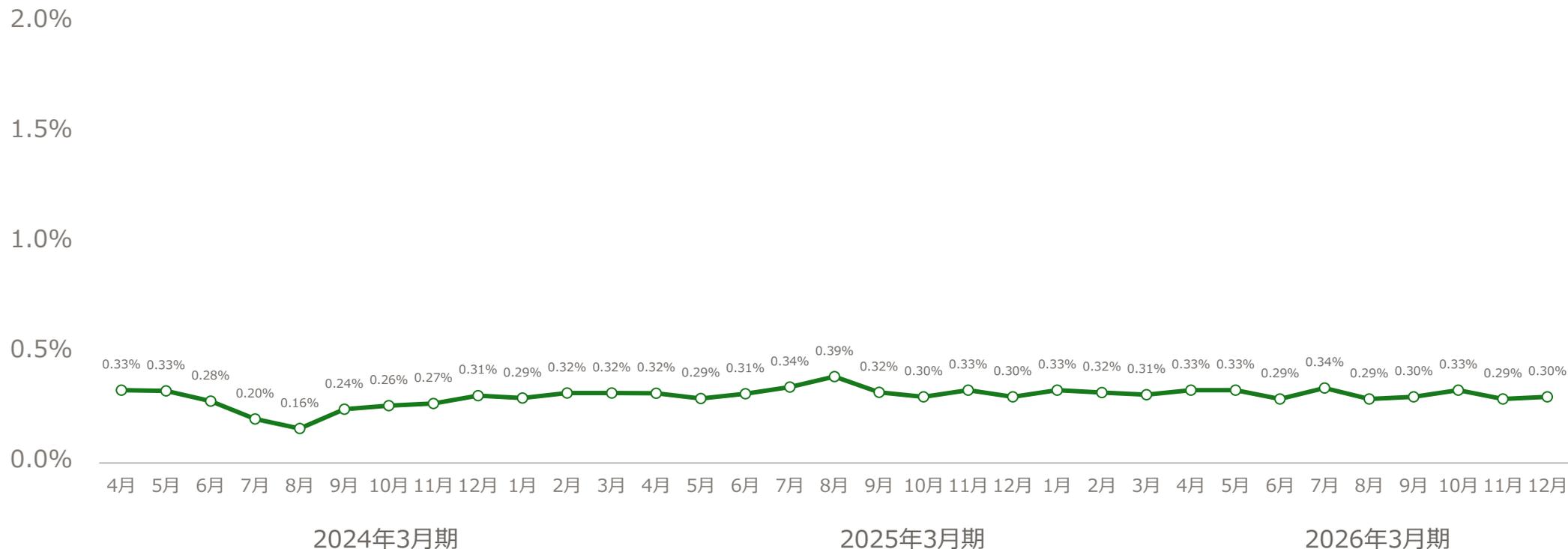
クラウド比率を高め、リカーリング型ビジネスモデルへの移行を加速

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

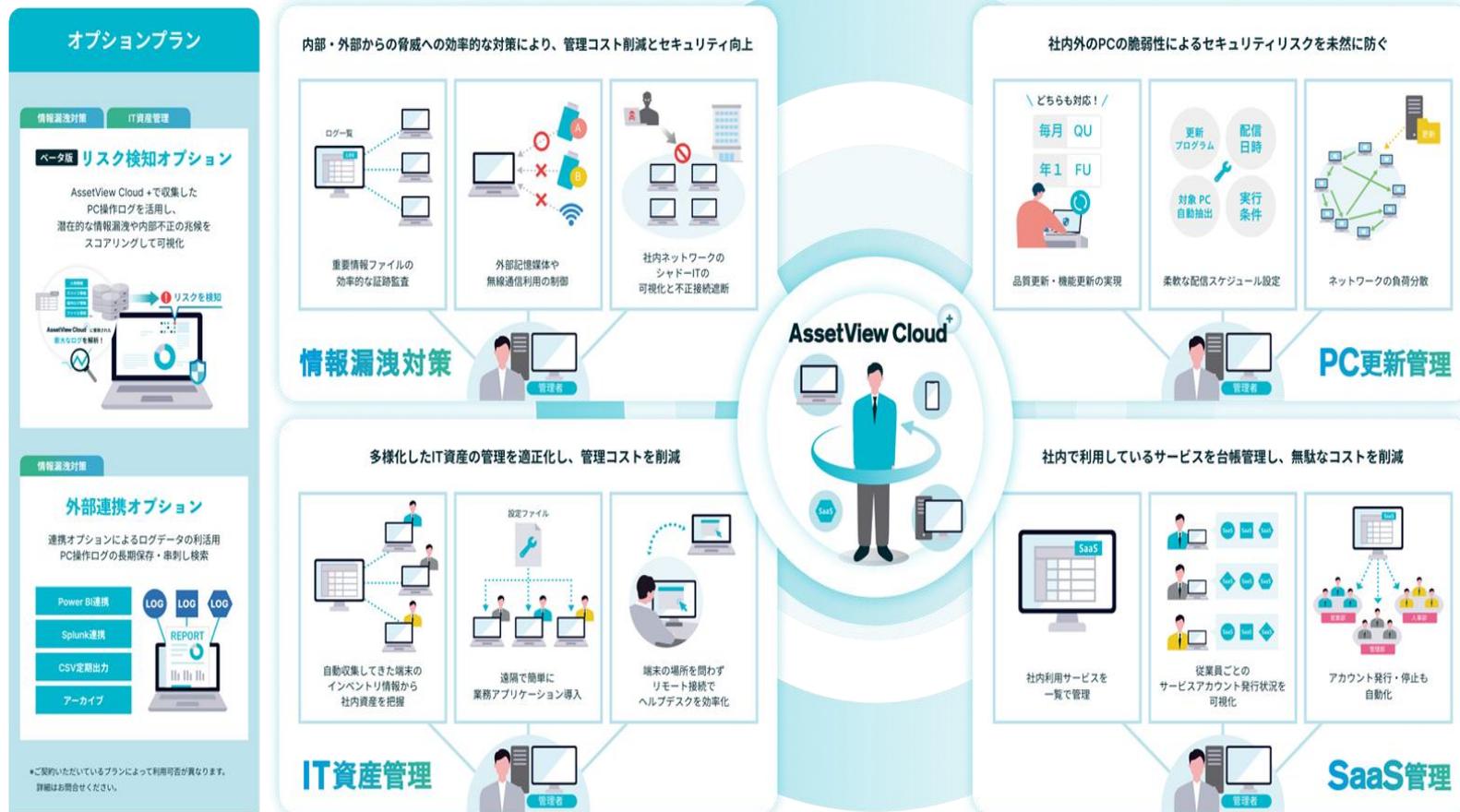
利用する「ヒト」を軸に
PCの状態や操作状況を可視化し、リスクの把握、対策までを一元管理できるようにになりました。

【3Q累計期間の機能強化のトピックス】

- ・ SaaS管理・アーカイブ機能の強化
- ・ Microsoft 365連携による添付ファイルの自動リンク化
- ・ WebコンソールへのSAML認証対応
- ・ 人事情報連携
- ・ MDRサービス
AssetView Cloud+と「SentinelOne® Singularity™」を用いたMDRサービスの提供開始
- ・ リスク検知
AssetView Cloud+のログを分析する
リスク検知オプションのリリース

「SentinelOne® Singularity™」：SentinelOne, Inc.が提供するAIを活用した自立型EDR・サイバーセキュリティプラットフォーム

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





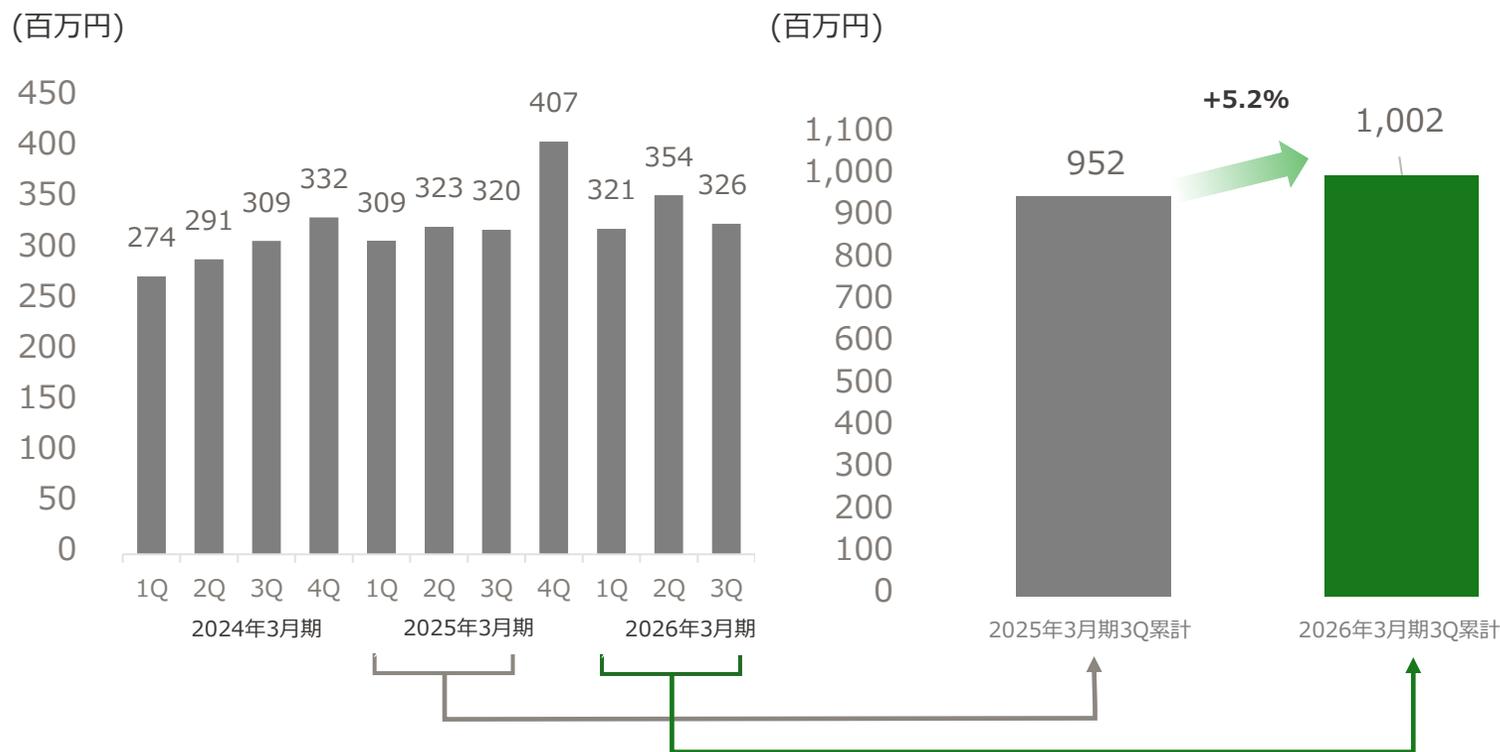
セールスDXソリューション

 **ホットプロファイル**

 **ホットアプローチ**

OEM*による売上は減少したものの、OEM以外は順調に推移し、売上高は前年同期比+5.2%

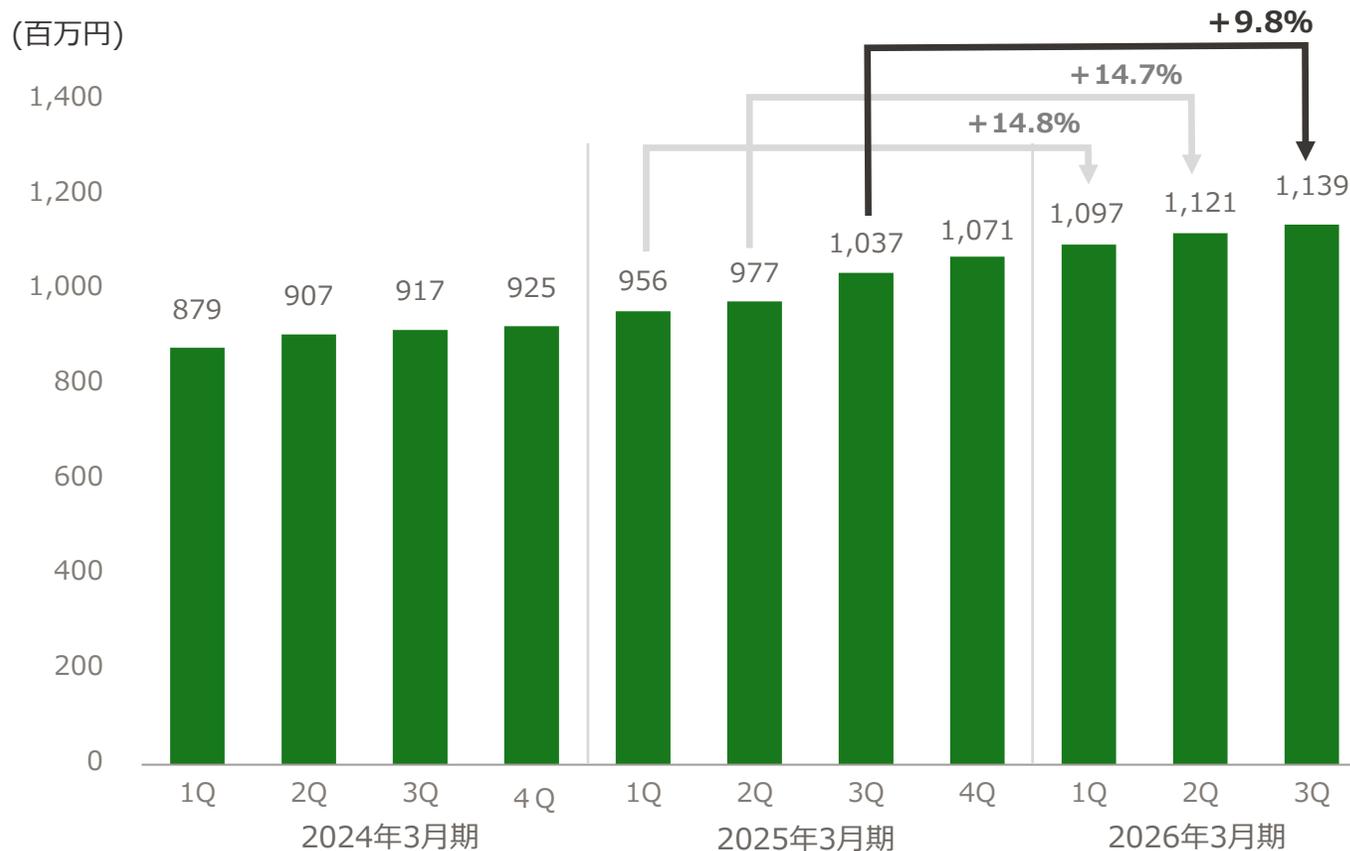
売上高の推移



*OEM (Original Equipment Manufacturing) とは、ある企業 (委託者) が、別の企業 (受託者) に自社ブランドの製品の製造を委託することを意味します。当社開発製品を委託者に提供しております。

大手企業の導入増加やアップセルなどにより、ARRは順調に推移し、前年同期比+9.8%

ARR *

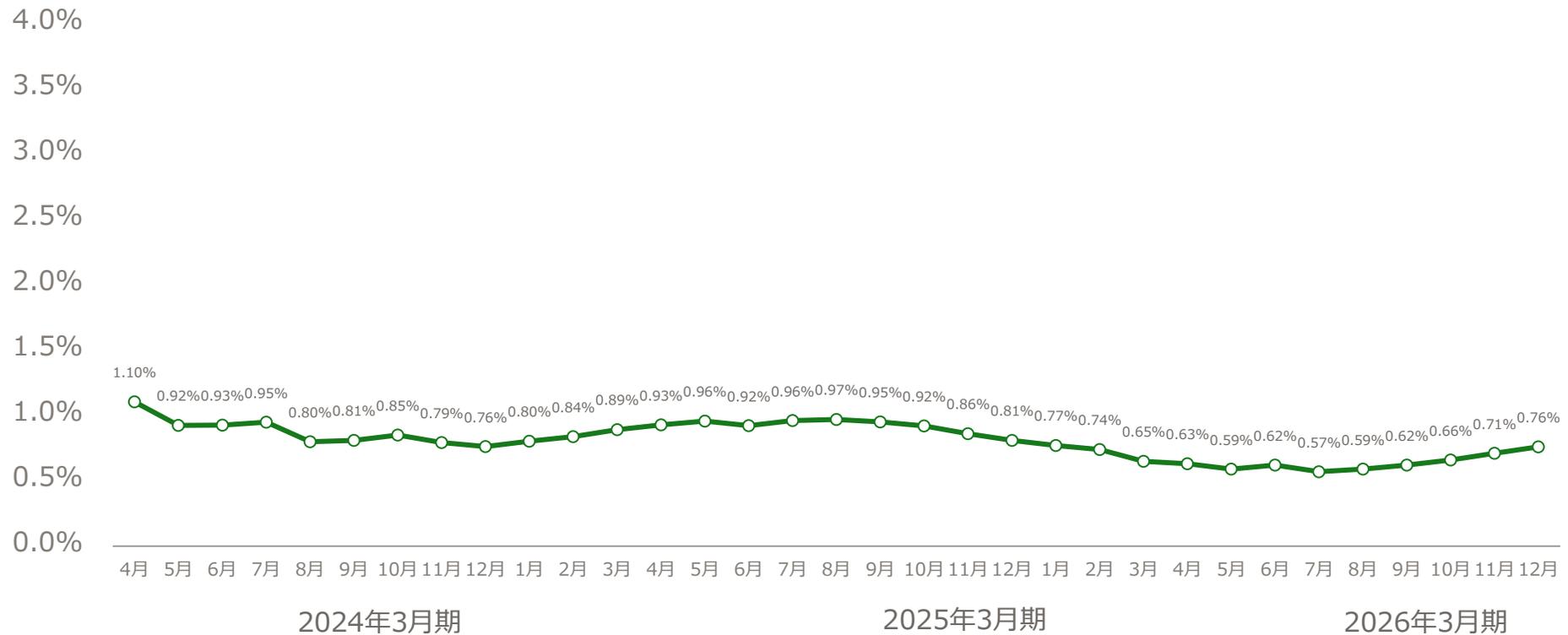


*Annual Recurring Revenue。年間経常収益を指す。各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値 (OEM製品を除く)



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」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



企業データを拡充

法人営業に有益な情報を標準搭載し、情報量と質を向上



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



+



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**

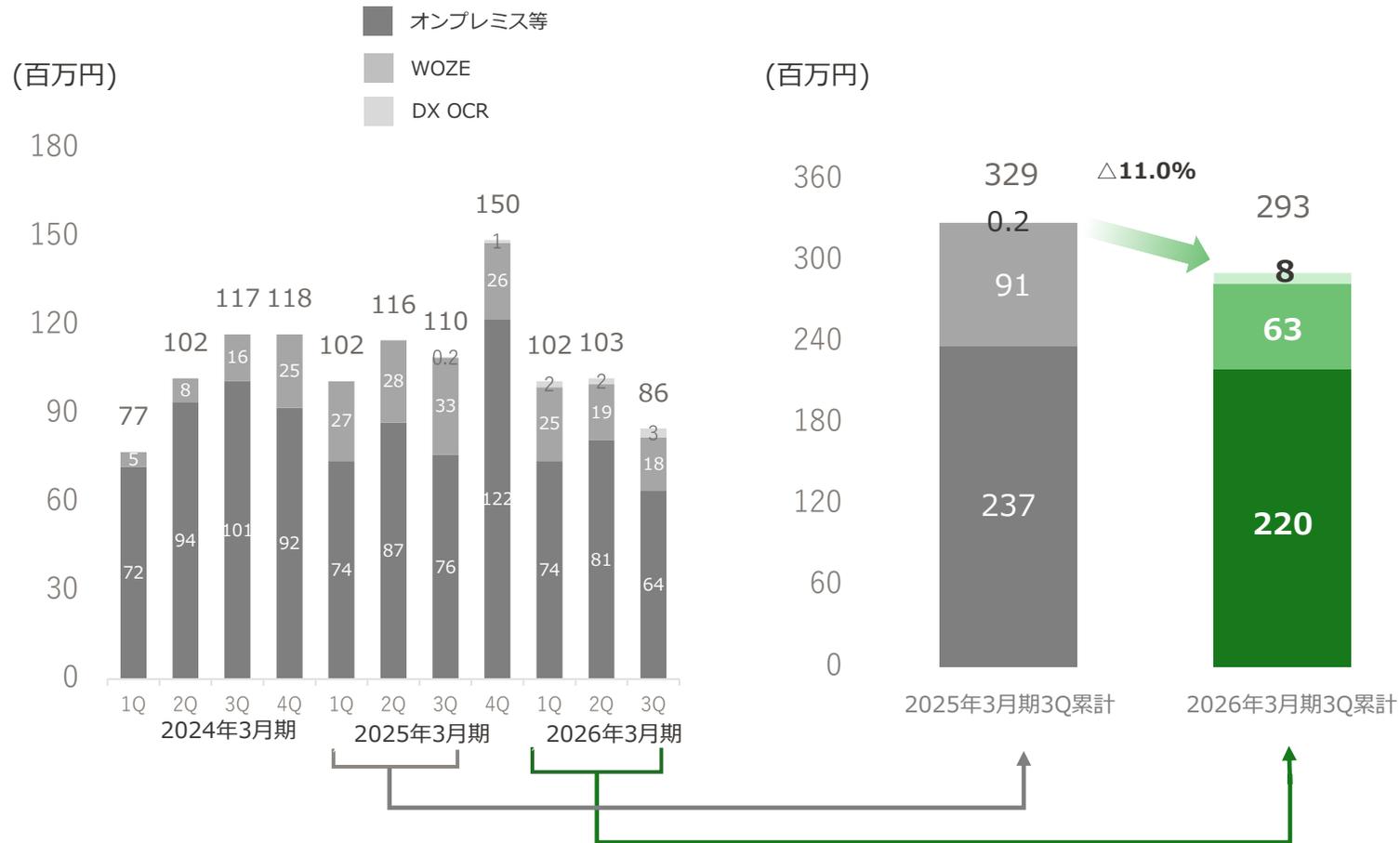
AnyForm OCR

WOZE
ウォーゼ



オンプレミス製品等は安定的に推移、一方、WOZEの従量課金が減少し、前年同期比△11.0%

売上高の推移



DX OCRの売上について、従来、オンプレミス等に含まれておりましたが、別掲しております。



2024年10月にリリースした新製品「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



フォルダ監視

フォルダに置かれた
帳票ファイルを
DX OCRが自動取込み



自動仕分け

帳票種類の自動仕分で
人による作業をゼロに



AI-OCR

手書き文字や
活字を高精度で認識

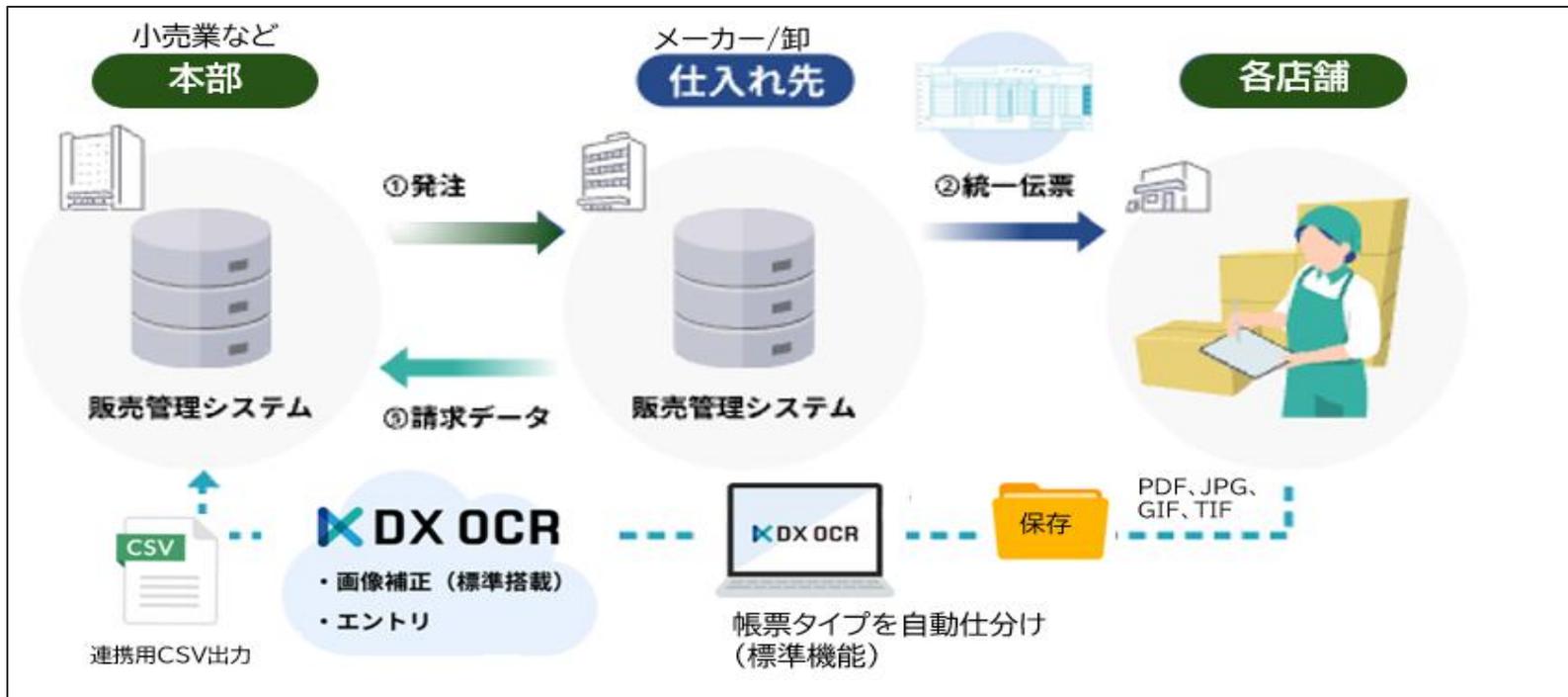


データ活用

CSV等で出力された
結果データを
基幹システム等へ連携



- 『DX OCR』小売業向け**チェーンストア統一伝票**に対応



手作業による仕分け/入力が多い
チェーンストア統一伝票に対応
基幹システムに必要な項目だけを
自動でOCR出力

- 『DX OCR』**スマートフォン版OCRアプリ**リリースで市場ニーズに対応



現場や外出先でも手軽にOCR、
場所を選ばないAI-OCRが業務を
大きく効率化

02 — 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	221名 (正社員のみ) 2025年12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

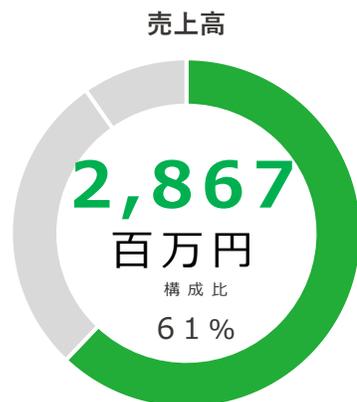
※売上高は、2025年3月期



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
AssetView Cloud⁺
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)

名刺管理・SFA*・MA**

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)

AI OCR

WOZE
AnyForm OCR
DX OCR
オンプレミス クラウド



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

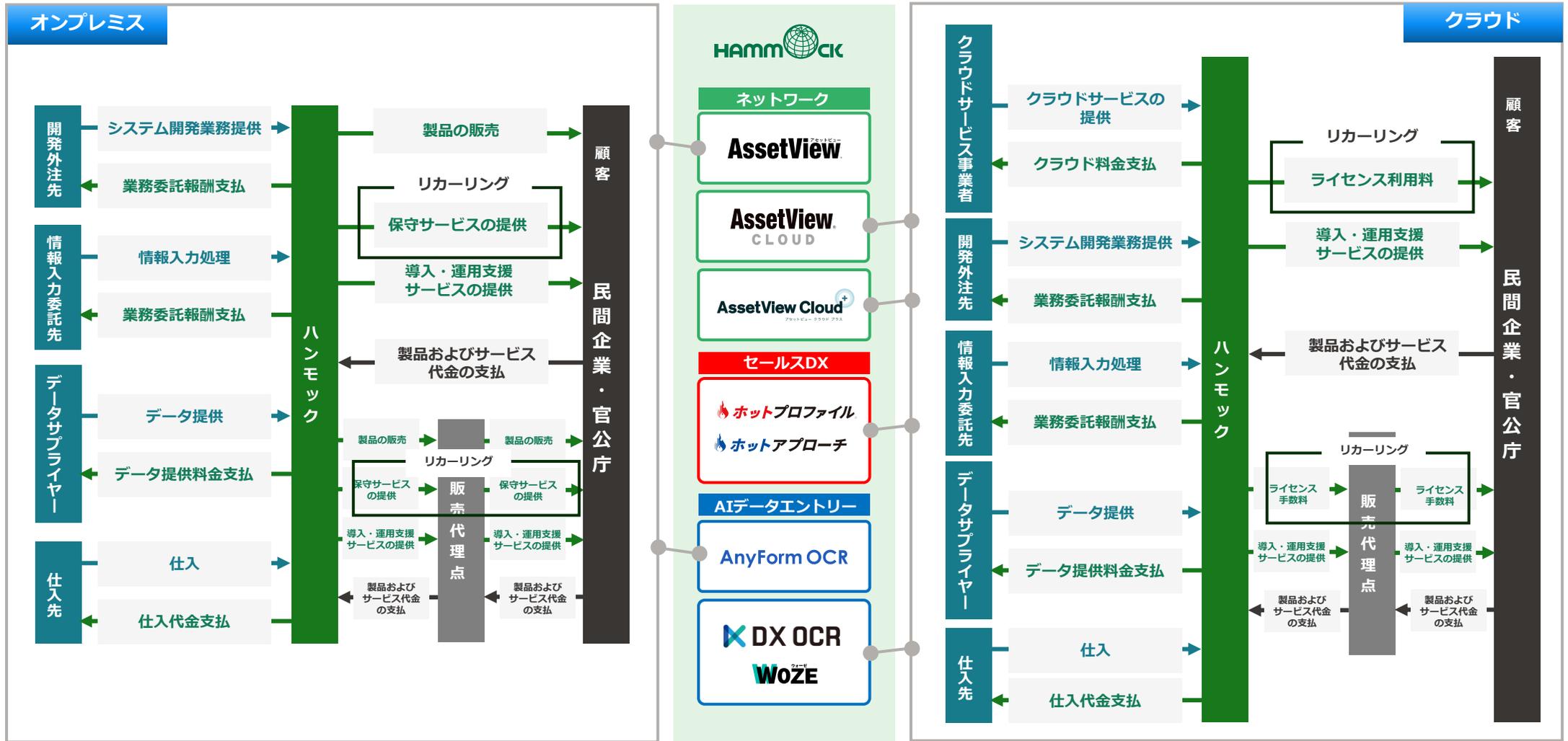
事業領域を拡大し新たな成長ステージに



03 ー ビジネスモデル・市場環境

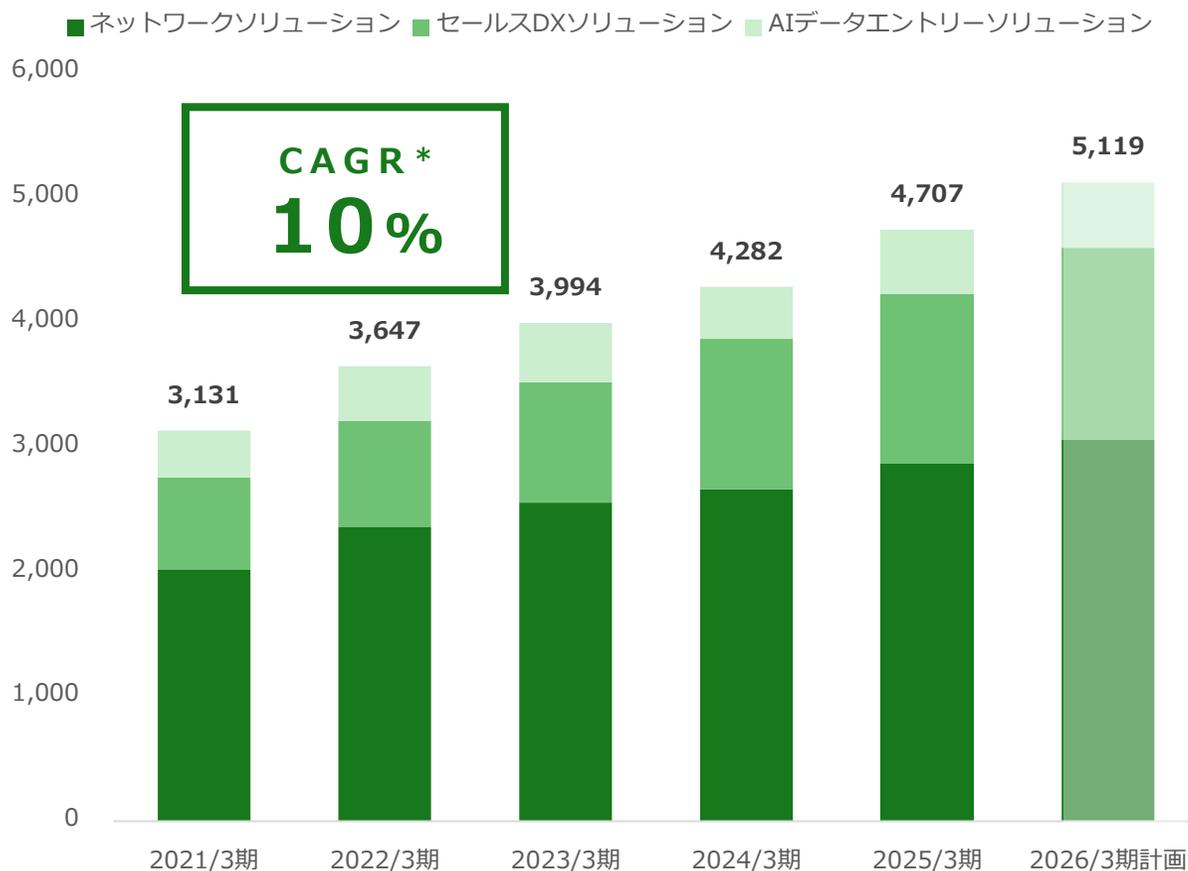


顧客ニーズに応じた製品をオンプレミス型・クラウド型で提供



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：2021/3期から2026/3期（計画）までの売上高の年平均成長率

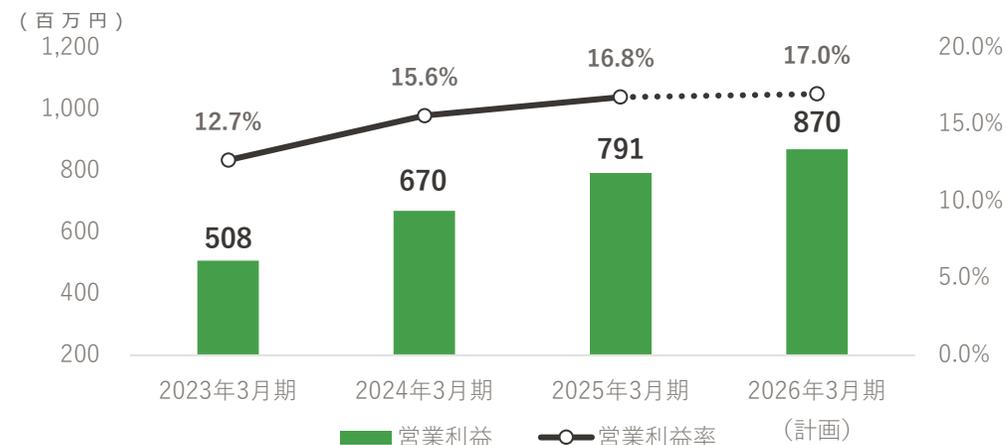
ソリューション

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

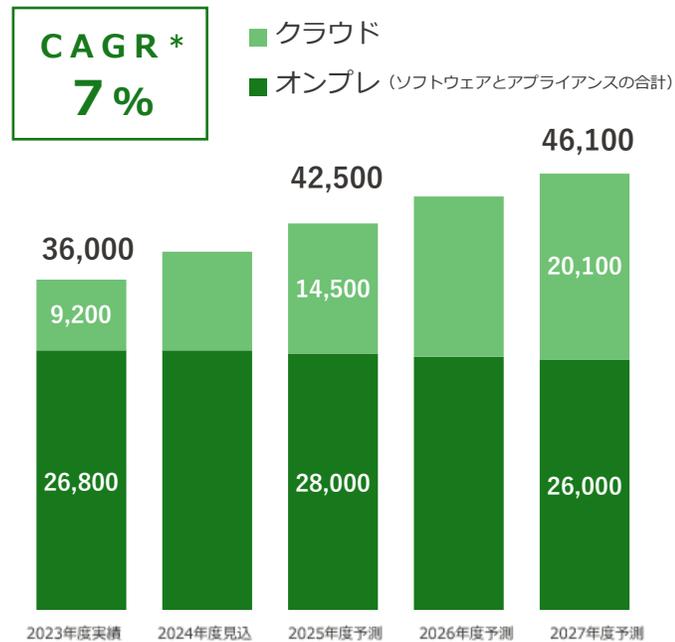
* CAGR：2023年度から2027年度までの売上高の年平均成長率



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)



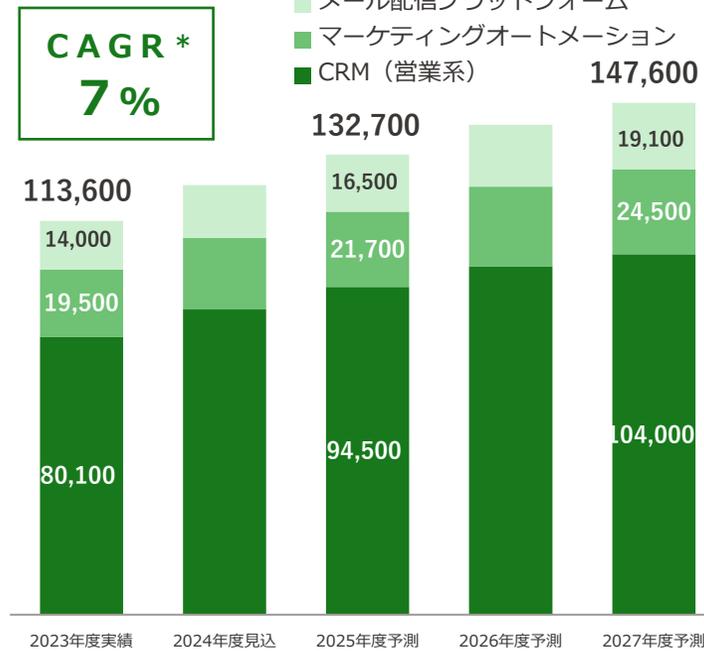
出典：株式会社富士キメラ総研
「2024 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」



セールスDXソリューション

顧客接点 / CX

(百万円)



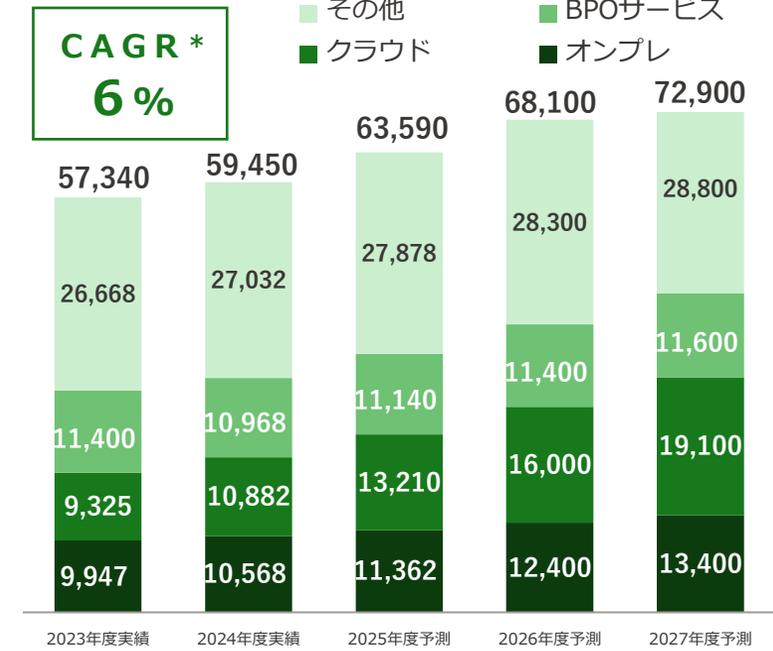
数字は年度ベース
出典：株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2024年版」



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 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/>

04 — 競争力の源泉及び事業内容





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

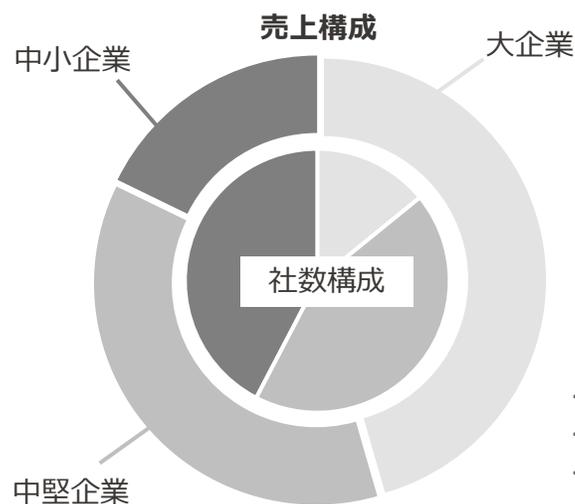
市場ニーズを捉えた製品を製品化し
スピーディーに顧客に提供

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

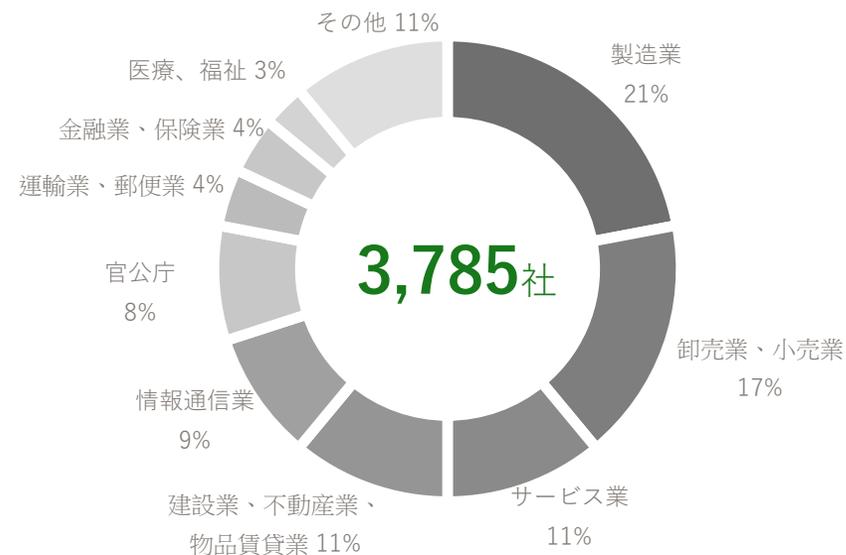
事業規模別売上・社数構成（2025年3月時点）



- ・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）



「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





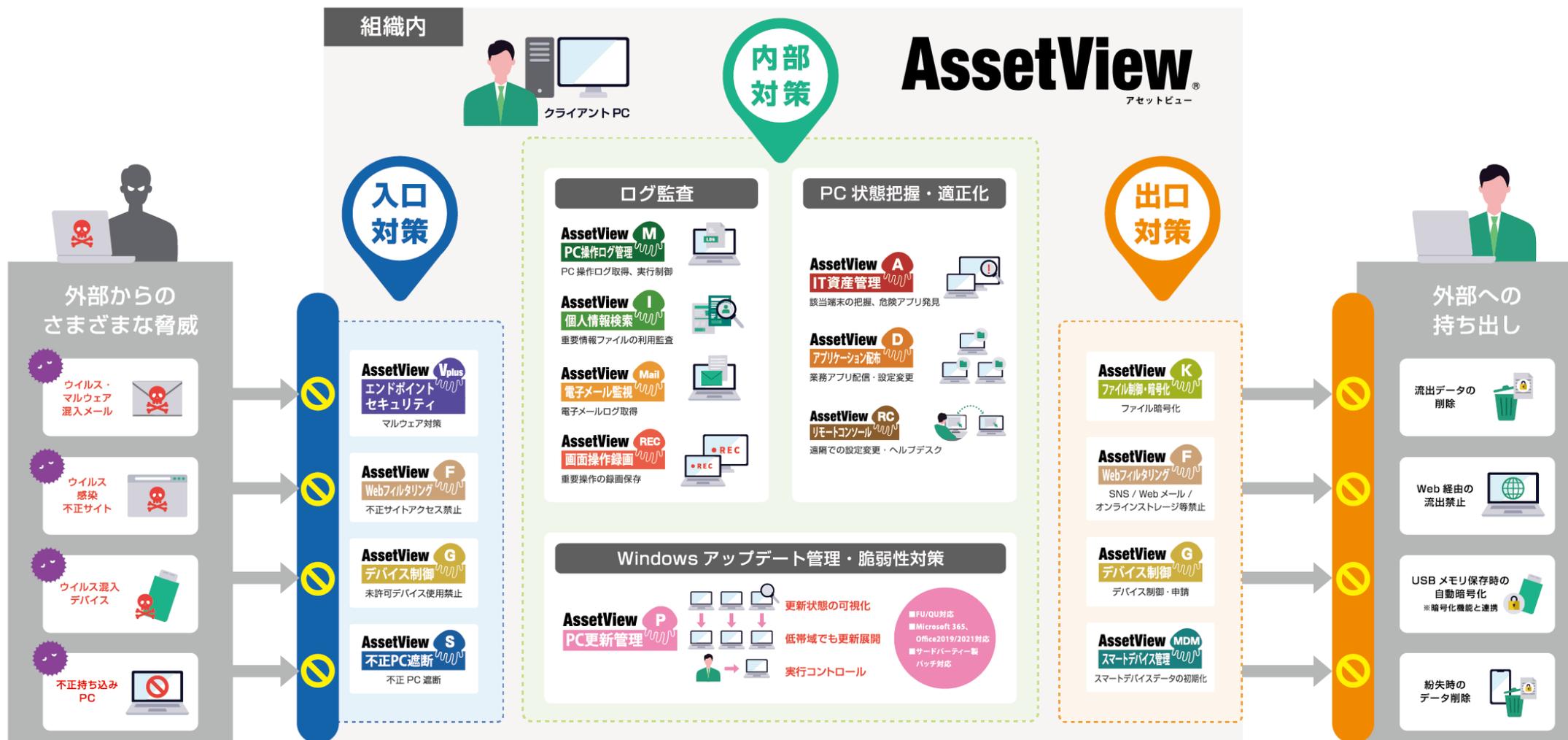
ネットワークソリューション

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^{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

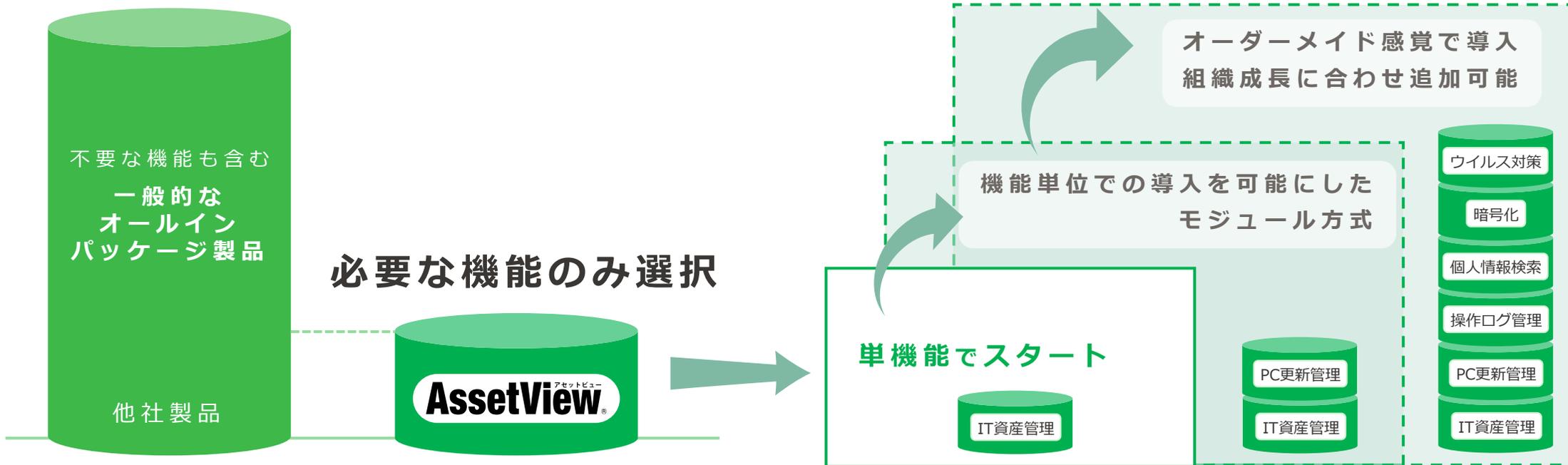
効率化



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**

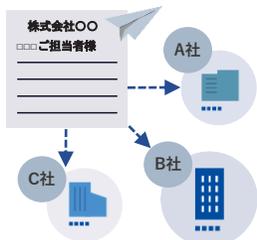
※セールスDXソリューション、以下「セールスDX」

「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



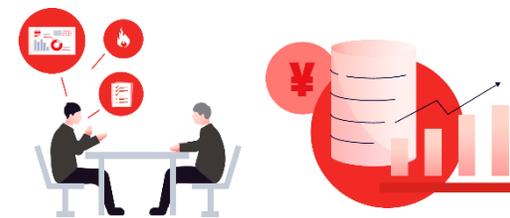
名刺管理

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

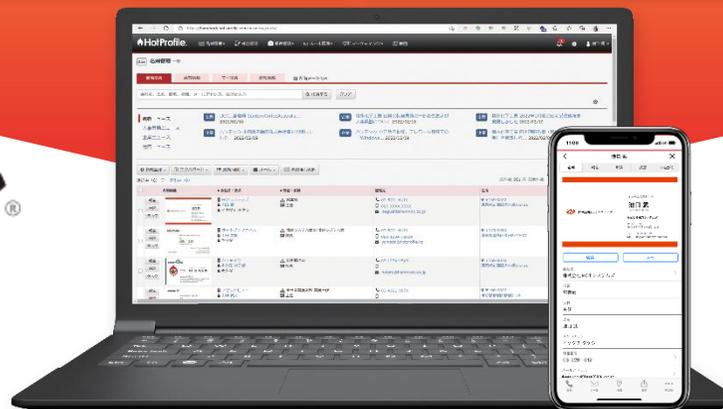


MA (マーケティング機能)

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



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



- 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



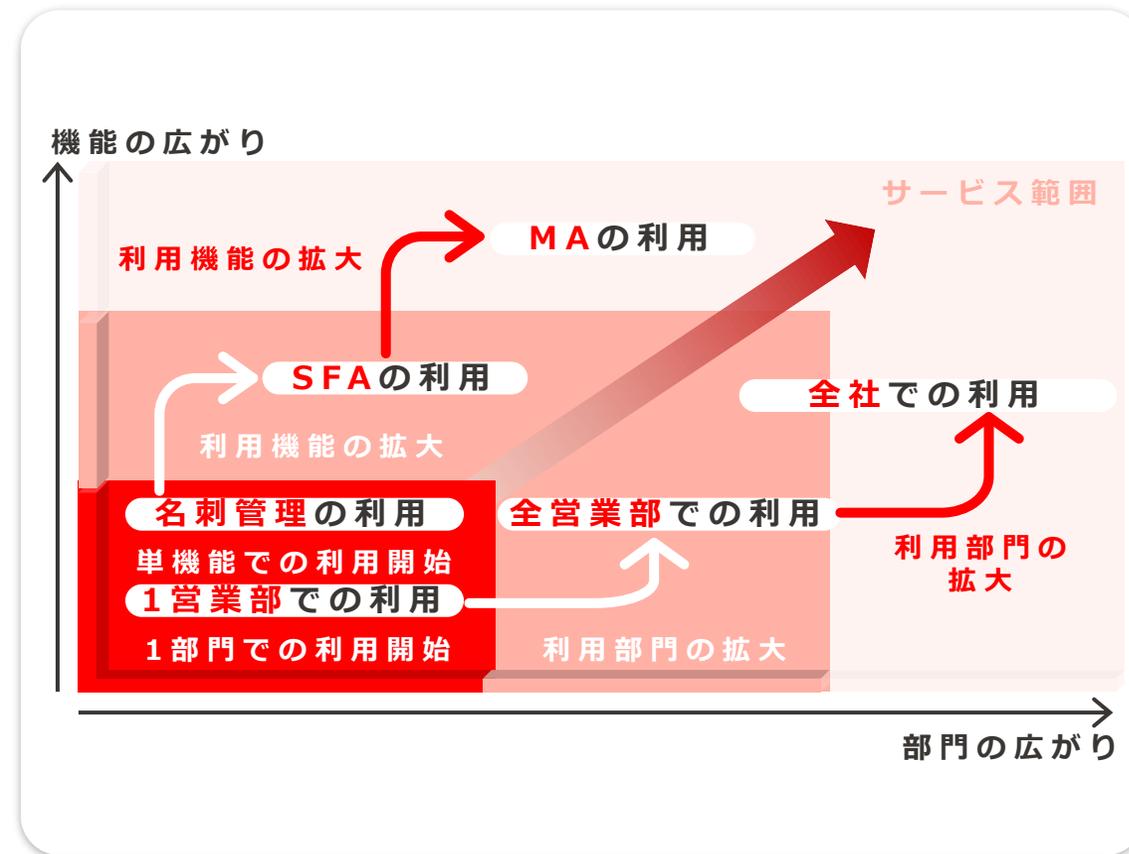
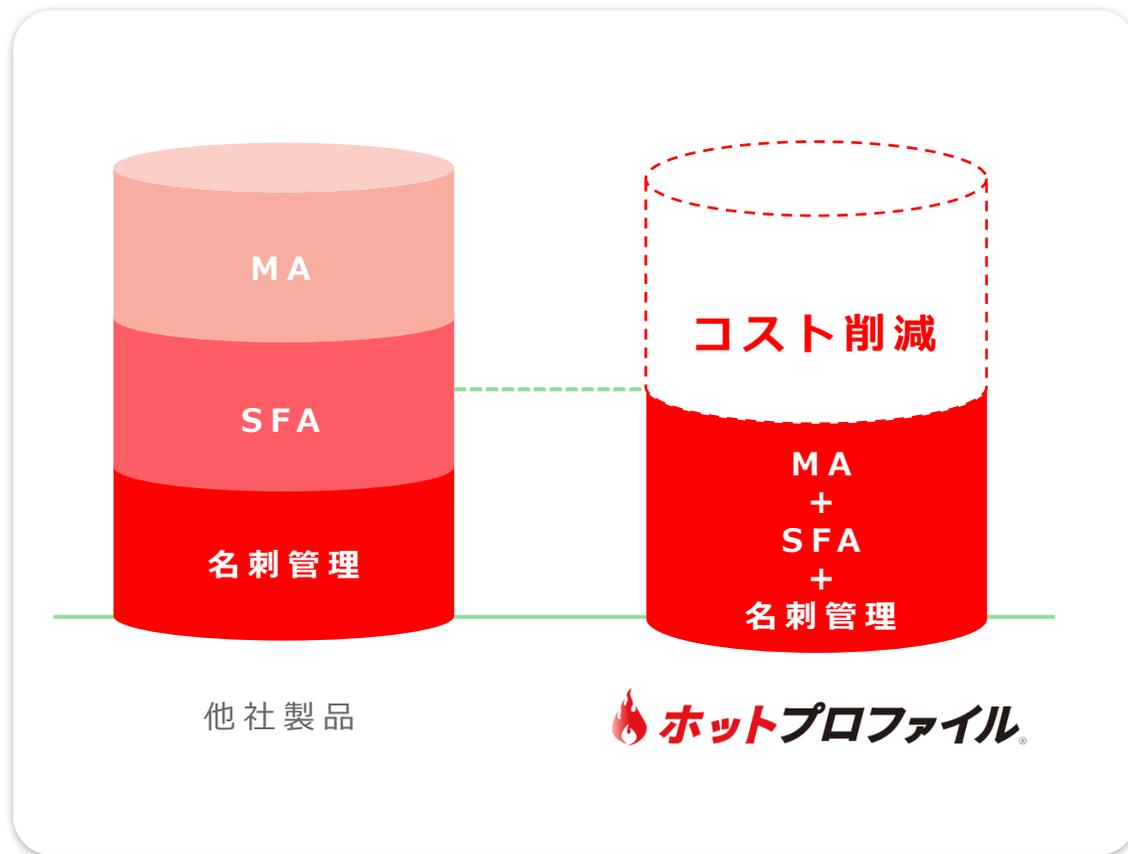
- | | |
|--------|-------|
| 名刺情報 | 商談情報 |
| 活動履歴 | メール |
| セミナー | Web閲覧 |
| etc... | |

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。



* 2025年9月30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

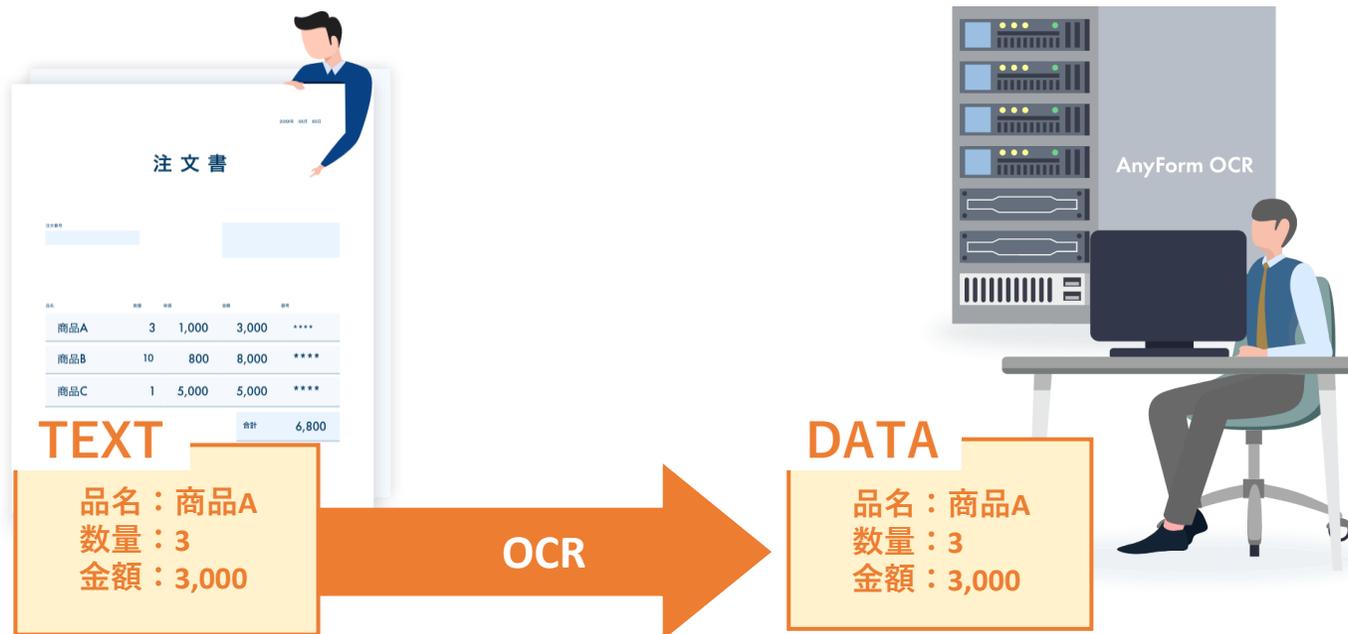
 **Woze**
ウォーゼ

※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～

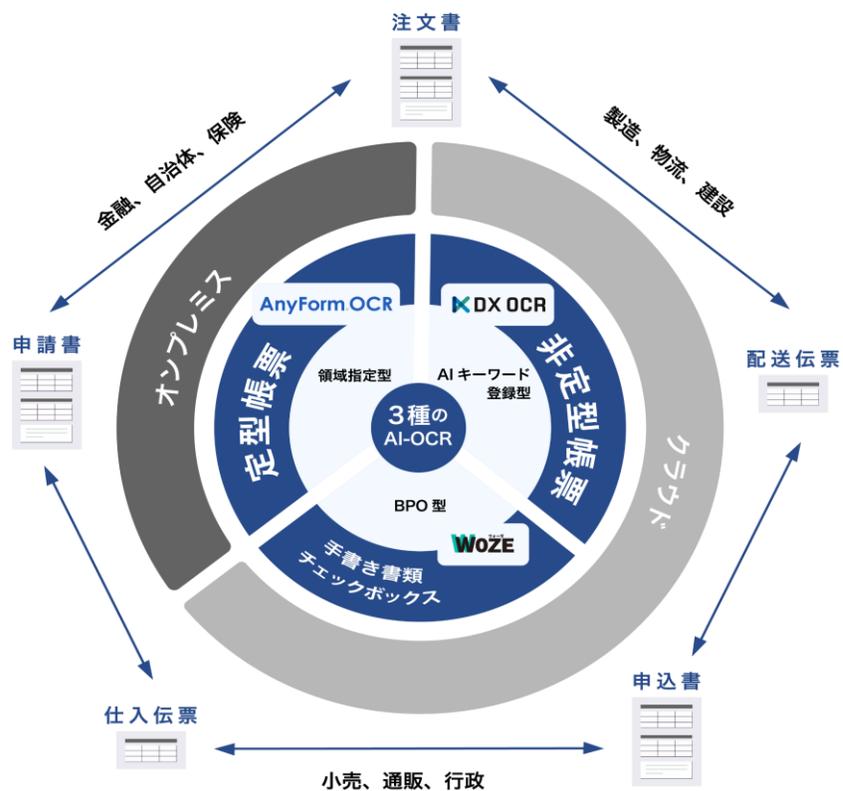
- ・ 手入力していた帳票等をAI OCRで読み込むことでデータ化
- ・ 特許技術に基づく2つのOCR*エンジンを搭載することで人手を削減
- ・ 当社の在宅ワーカーにより顧客の作業を「ゼロに」



*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

2024年10月リリース

作業
削減

- ・ クラウドサービス
- ・ 非定型帳票の処理に最適

作業
削減

AnyForm OCR

- ・ オンプレ製品
- ・ 定型帳票の処理に最適

作業
不要

WoZe

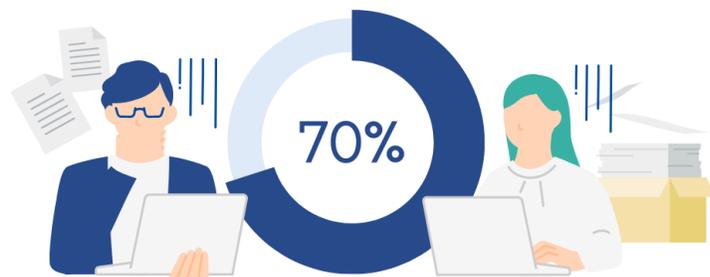
- ・ クラウドサービス
- ・ OCR処理とデータ確認作業までアウトソース可能

電子帳簿保存法にも貢献

DX OCR

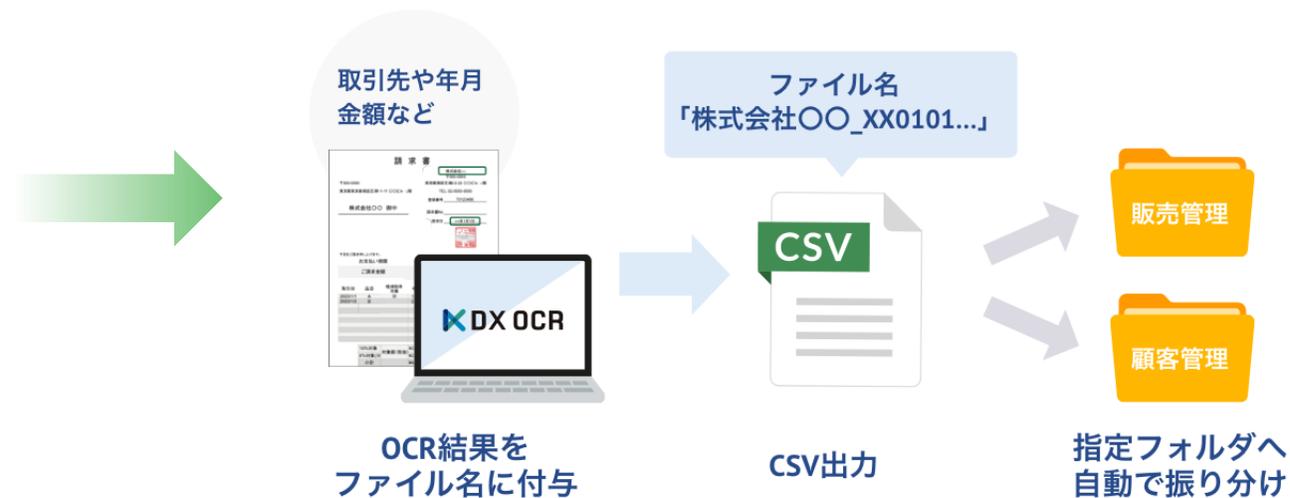
RPA不要で、あらゆる書類をデータ化 & 電子保存が可能

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

05 ー 成長戦略及び事業計画



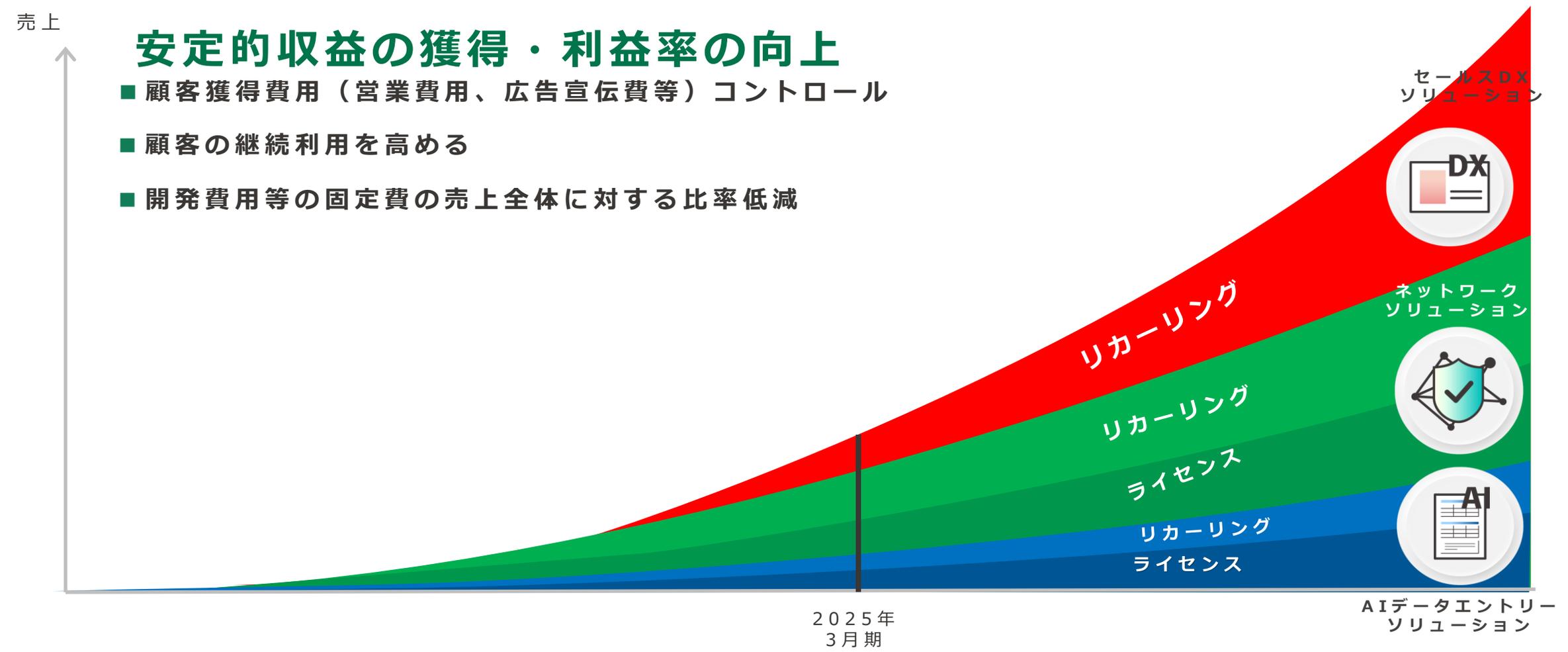
当社の成長戦略① ハンモックサイクルによる事業領域拡大

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



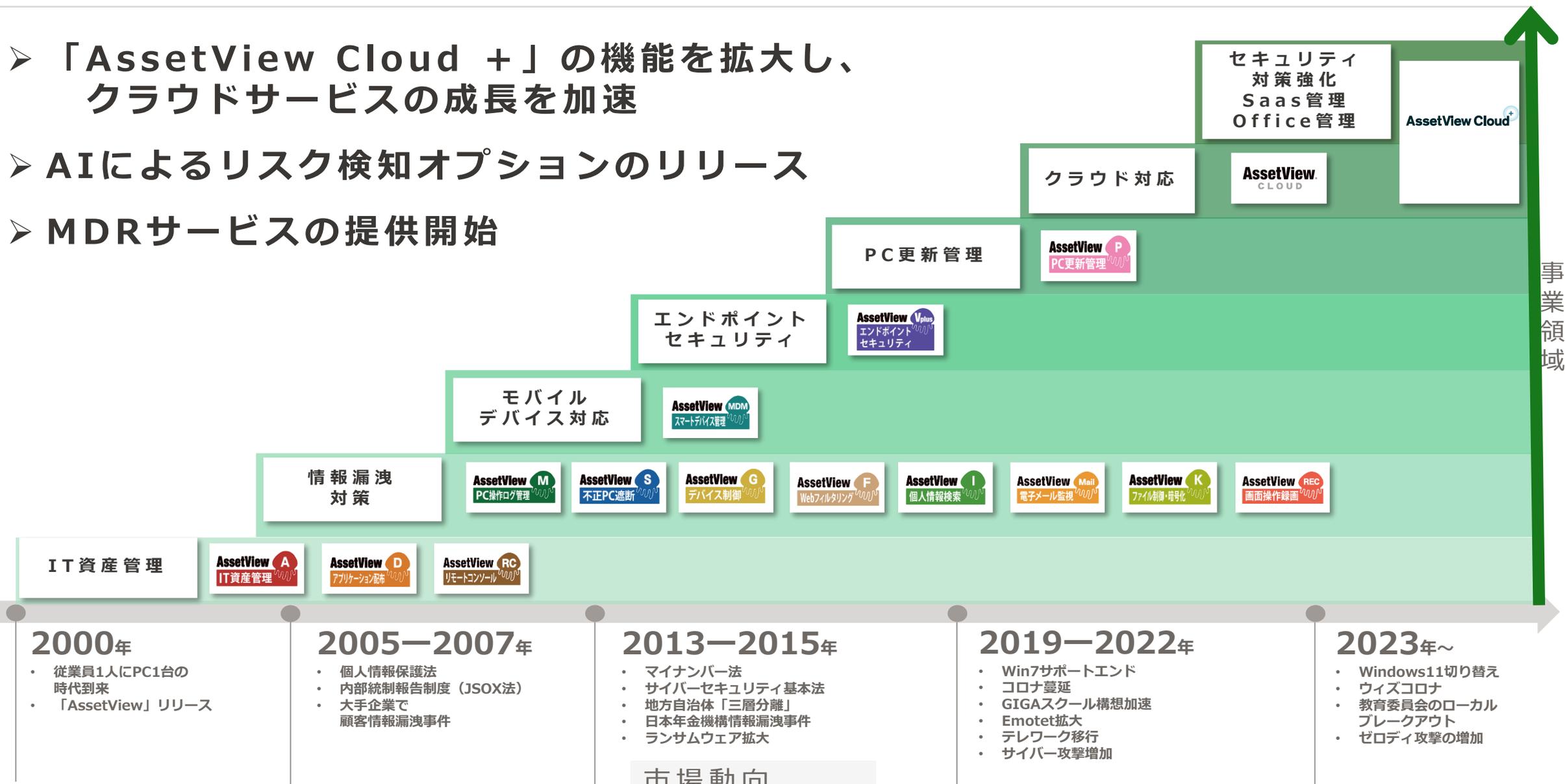
当社の成長戦略② リカーリング型ビジネスモデルへの移行

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

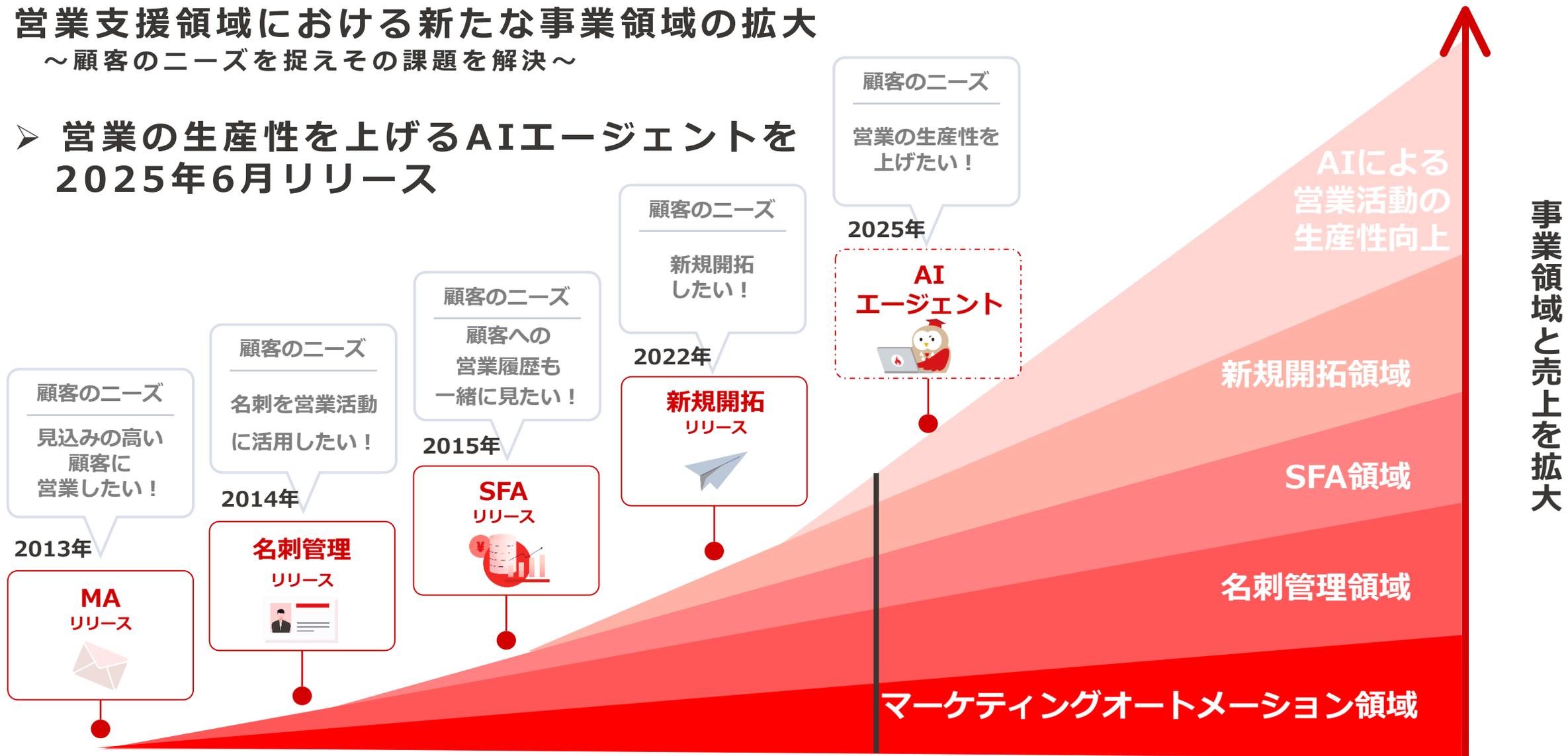


事業領域

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エージェントを2025年6月リリース

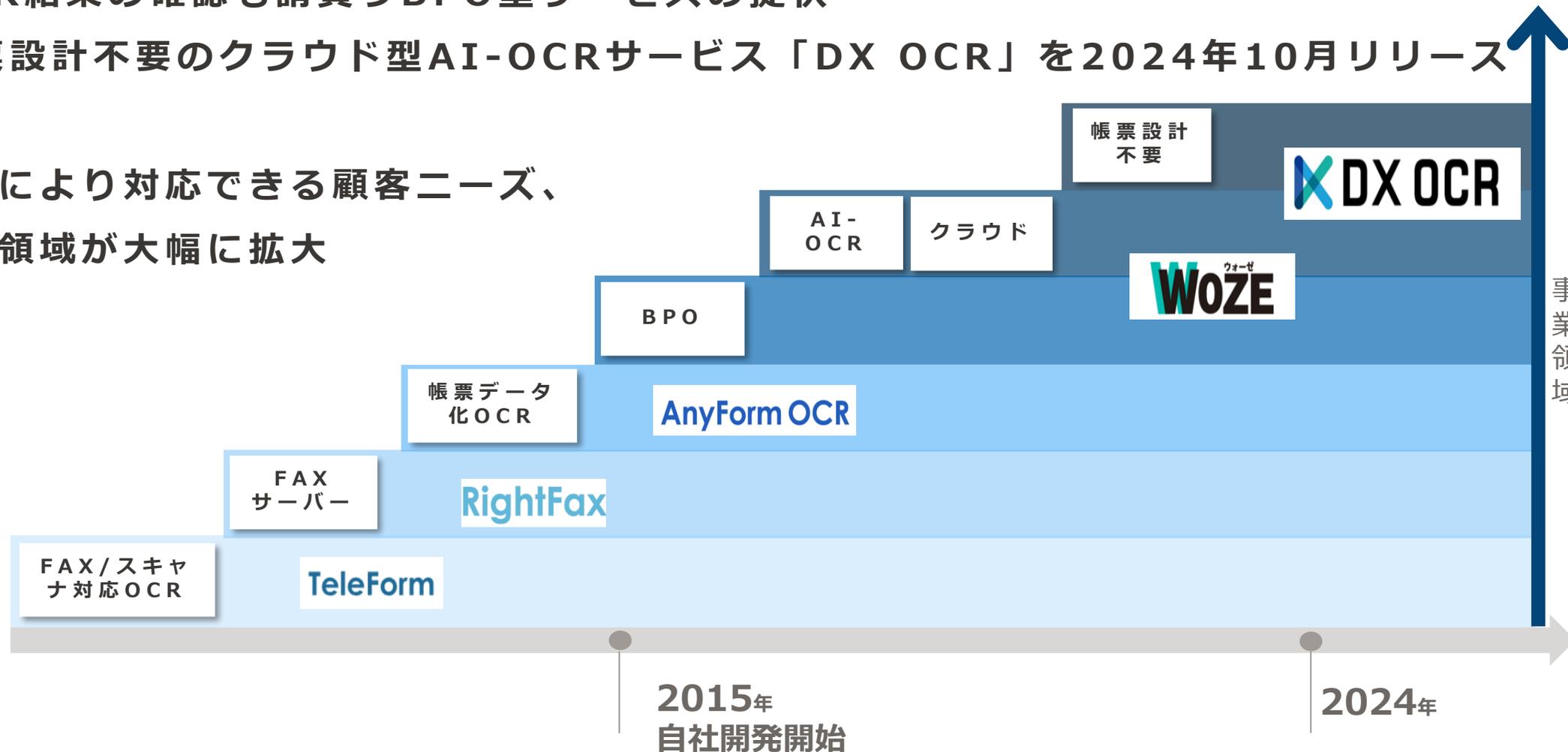


2025年
3月期



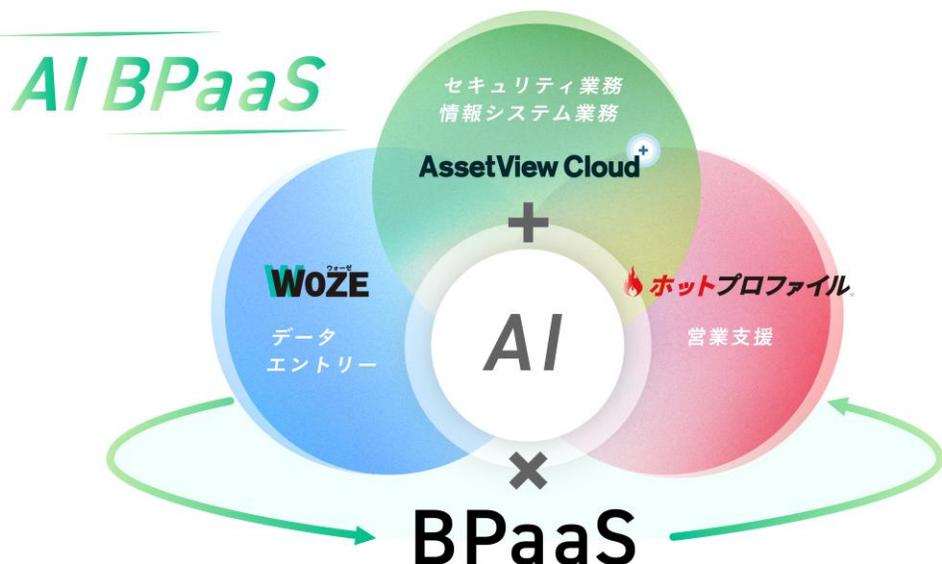
- オンプレミ型製品からクラウドサービスまで提供
- OCR結果の確認も請負うBPO型サービスの提供
- 帳票設計不要のクラウド型AI-OCRサービス「DX OCR」を2024年10月リリース

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



BPaaS^{※1} × AI への挑戦 (AI BPaaS)

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 <small>アセットビュークラウド プラス</small>	+	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 <small>ウォーゼ</small>	+	データエントリー (BPO)

M&A等への事業投資

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。

2025年4月には、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。

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

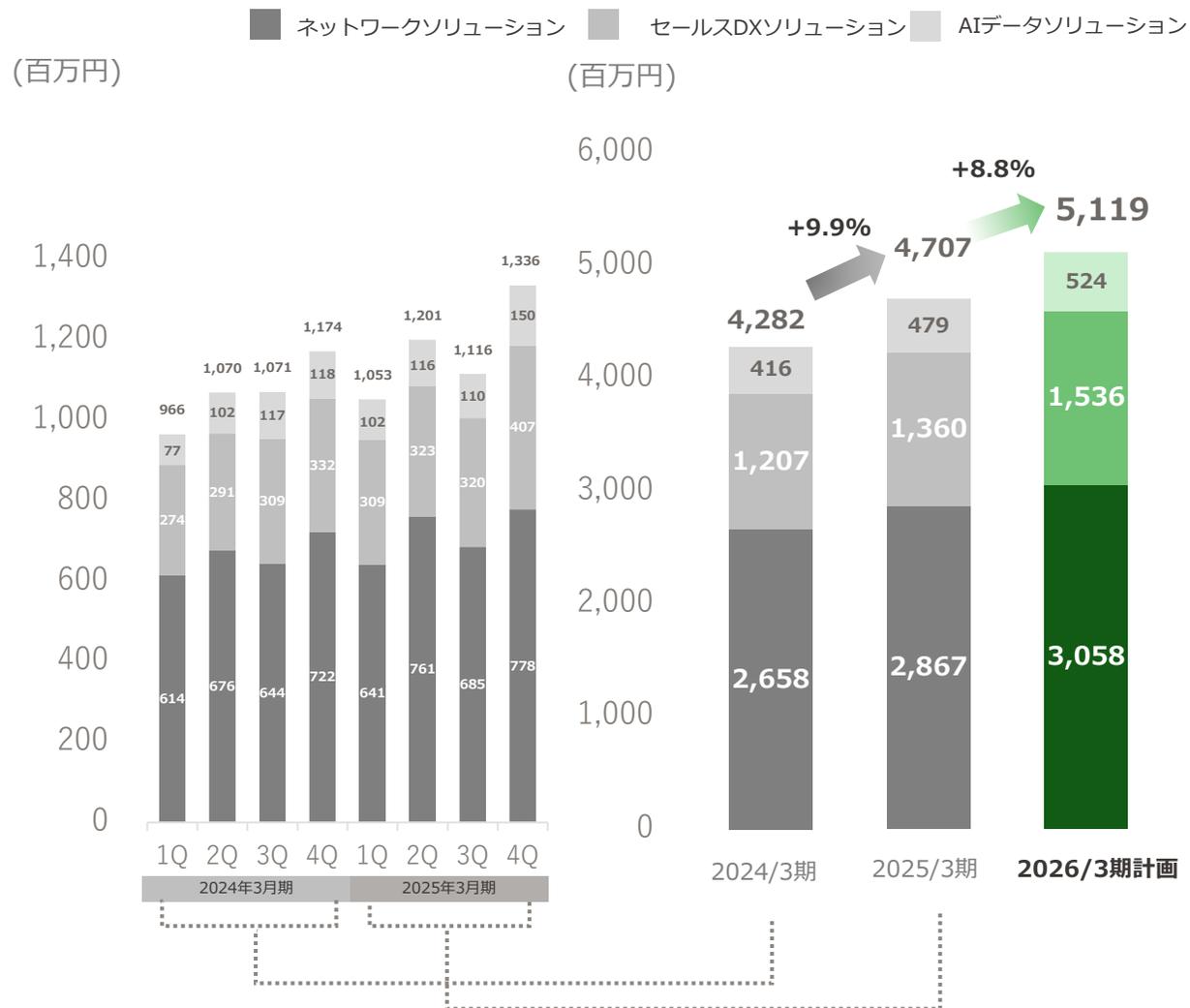
単位：百万円	2024年 3月期		2025年 3月期			2026年3月期予想			
	実績	構成比	実績	構成比	前期比	予想	構成比	前期比	
売上高	4,282	100.0%	4,707	100.0%	+9.9%	5,119	100.0%	+8.8%	
売上総利益	1,999	46.7%	2,063	43.8%	+3.2%	2,253	44.0%	+9.2%	
販管費	1,328	31.0%	1,271	27.0%	△4.3%	1,382	27.0%	+8.7%	
営業利益	670	15.6%	791	16.8%	+18.1%	870	17.0%	+10.0%	
経常利益	778	18.2%	828	17.6%	+6.4%	890	17.4%	+7.4%	
当期純利益	648	15.1%	618	13.1%	△4.7%	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			-
配当性向	17.8%		19.2%			26.9%			-

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%

ソリューション別売上高の推移・予想

売上高の推移

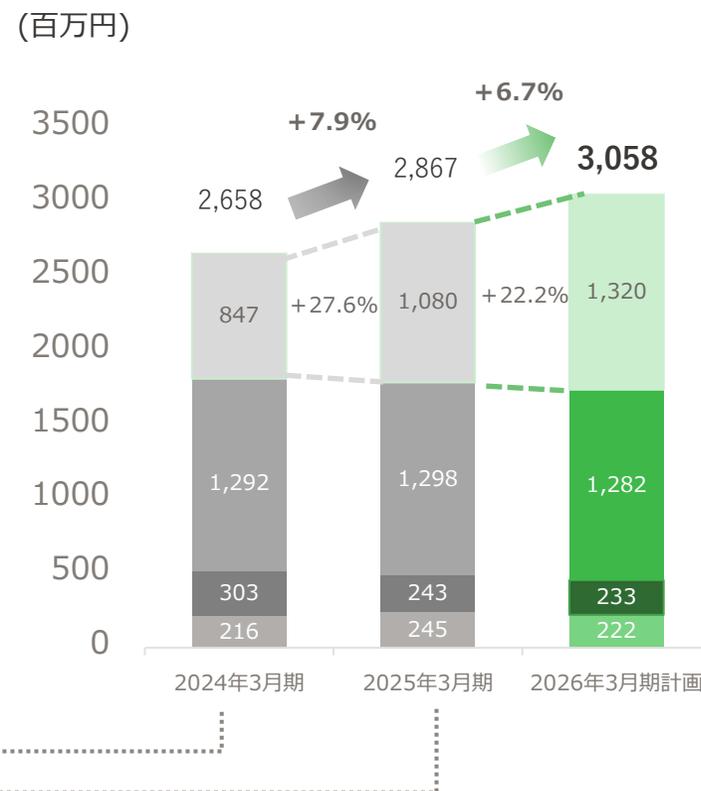
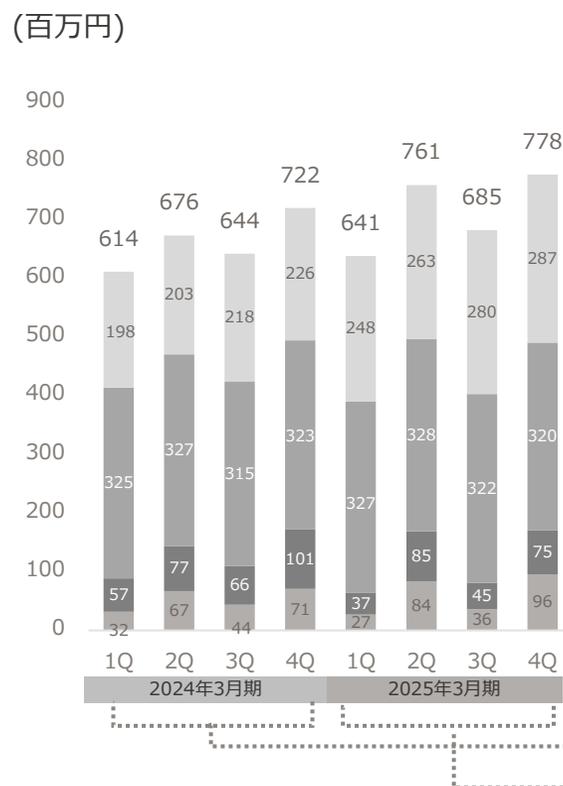


ソリューション	2026年3月期 成長率
ネットワークソリューション	+ 6.7%
セールスDXソリューション	+ 13.0%
AIデータエントリーソリューション	+ 9.2%
合計	+ 8.8%

2026年3月期 クラウドサービス売上の増加により 前期比+6.7%

売上高の推移・内訳

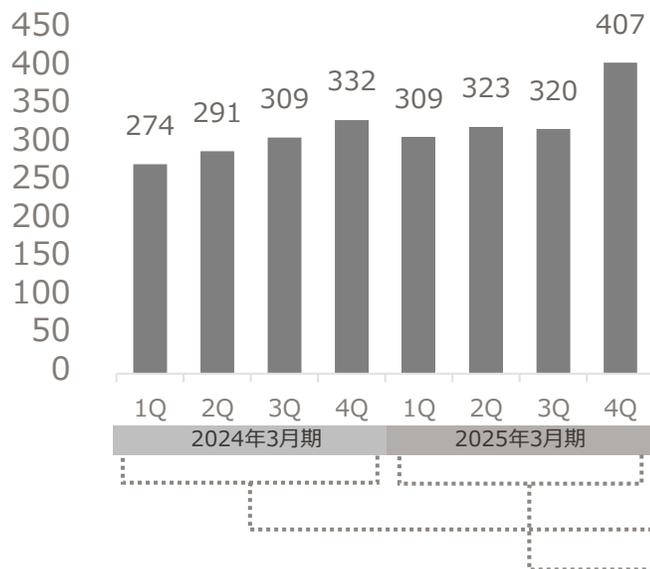
- クラウド
- 保守・サブスク
- オンプレ
- その他（役務等）



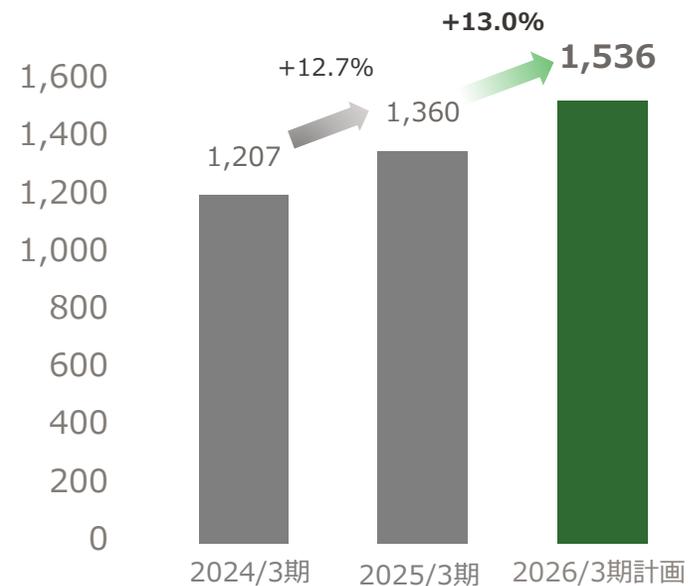
2026年3月期 AI機能の拡充により新規顧客獲得を拡大し、前期比+13.0%

売上高の推移

(百万円)



(百万円)

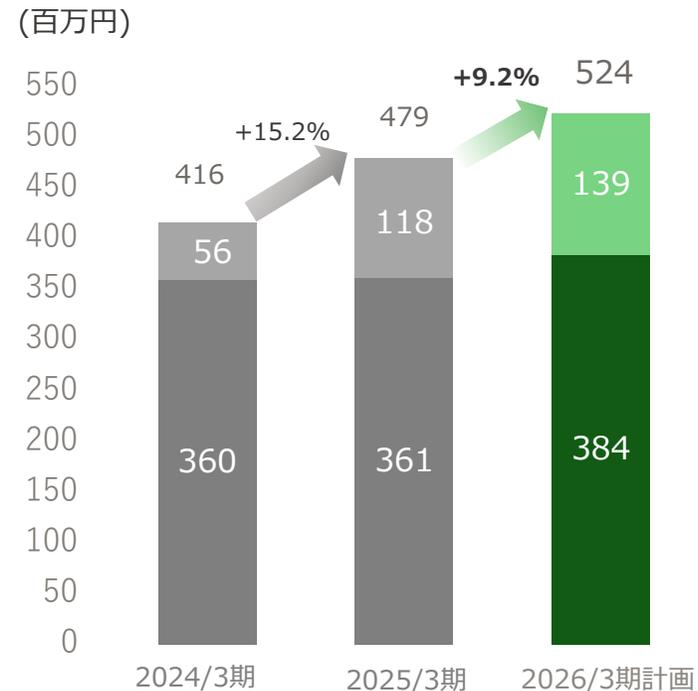
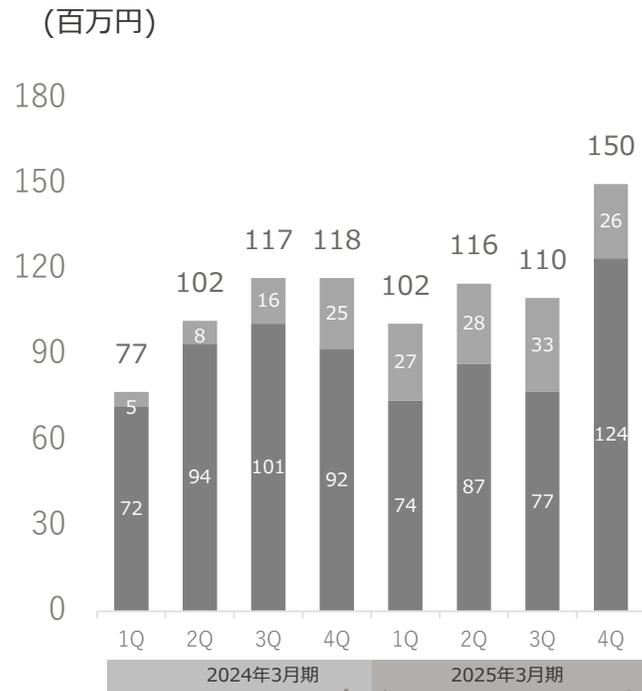




2026年3月期 WOZEの売上拡大などにより前期比+9.2%

売上高の推移

■ その他 ■ WOZE



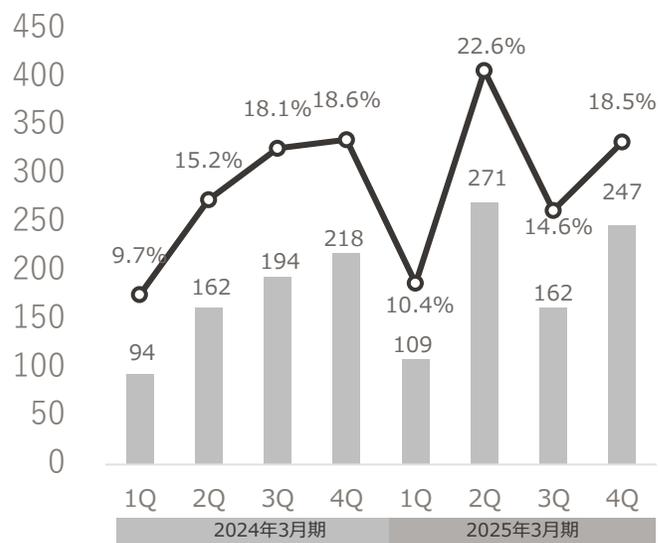
営業利益・営業利益率の進捗状況と予想

売上高の増加に伴う固定費の相対的な逓減
 2026年3月期 営業利益率は前期比0.2%UP

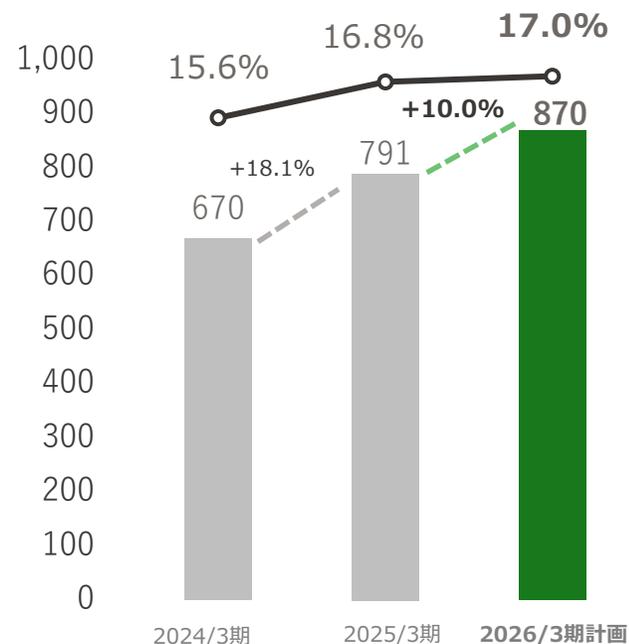
営業利益・営業利益率

■ 営業利益 ● 営業利益率

(百万円)



(百万円)



Appendix — **役員一覽**
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 富來 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

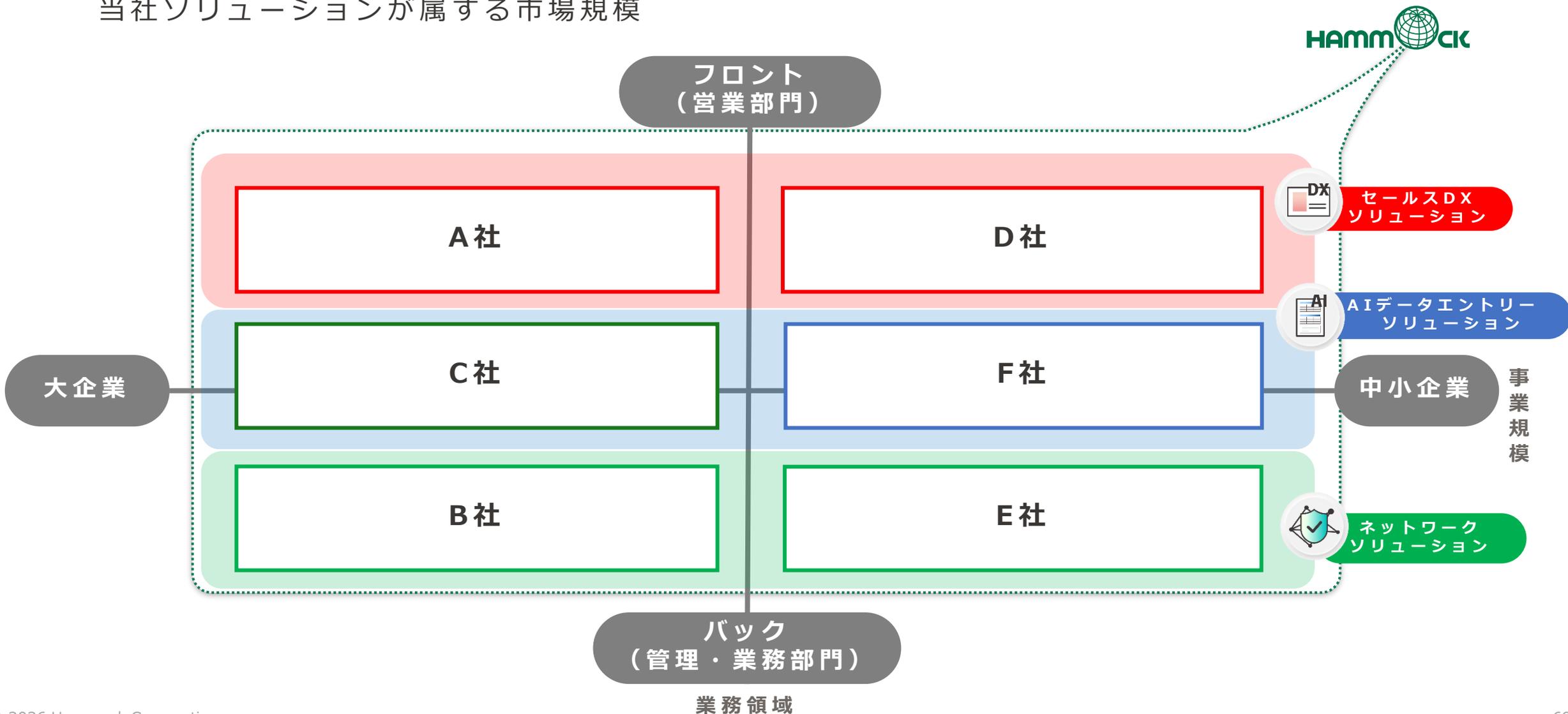
- 2011年12月 法律事務所オーセンス (現Authense法律事務所) 入所 (現任)
- 2024年3月 日本エクイティバンク株式会社 代表取締役就任 (現任)
- 2024年6月 当社監査役就任 (現任)

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 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 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
		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

当社ソリューションが属する市場規模



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)



* 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

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