



# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

株式会社ハンモック

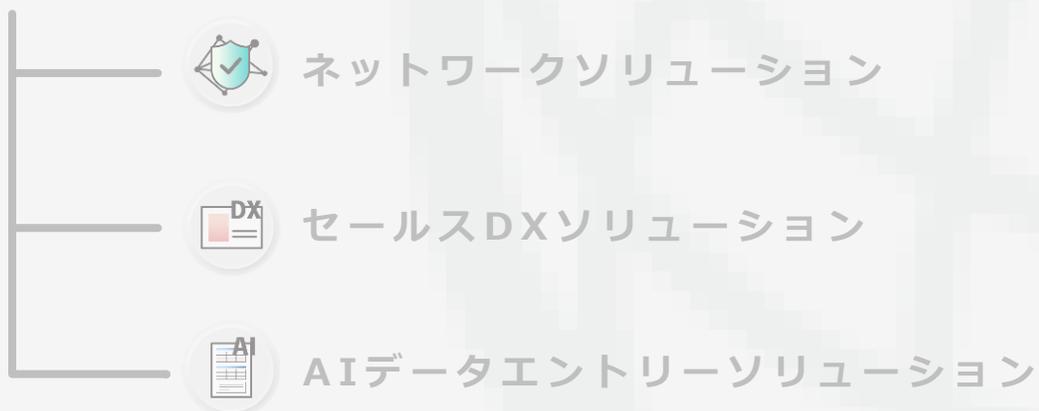
2024年4月



# 1. 会社概要

## 2. 当社の強み

## 3. 各事業の製品概要と強みと成長戦略



## 4. 当社の成長戦略

## 5. リスク情報



- 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** | 243名 (役員除く/パート含む) 2024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





MISSION

組織を強くするIT環境をすべての人へ



## VISION

社会になくてはならないリーディングカンパニーを目指す

## 業務支援製品の基本戦略

- 1, 市場ニーズをいち早くキャッチしてスピーディーな製品開発
- 2, 適正な価格で提供（単機能型 or 統合型）
- 3, 顧客のニーズに応じた形態で提供（オンプレミス型、クラウド型）



### 業務領域が異なる3つのソリューションを提供



**ネットワーク  
ソリューション**  
(情報システム部門向け)

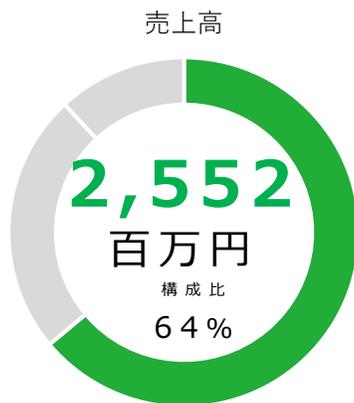
IT資産管理・セキュリティ対策製品

**AssetView**

**AssetView Cloud**  
+  
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

**ホットプロファイル**

**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)

データエントリー製品

**WOZE**

**AnyForm OCR**

オンプレミス

クラウド



特許技術

**WOOCR**

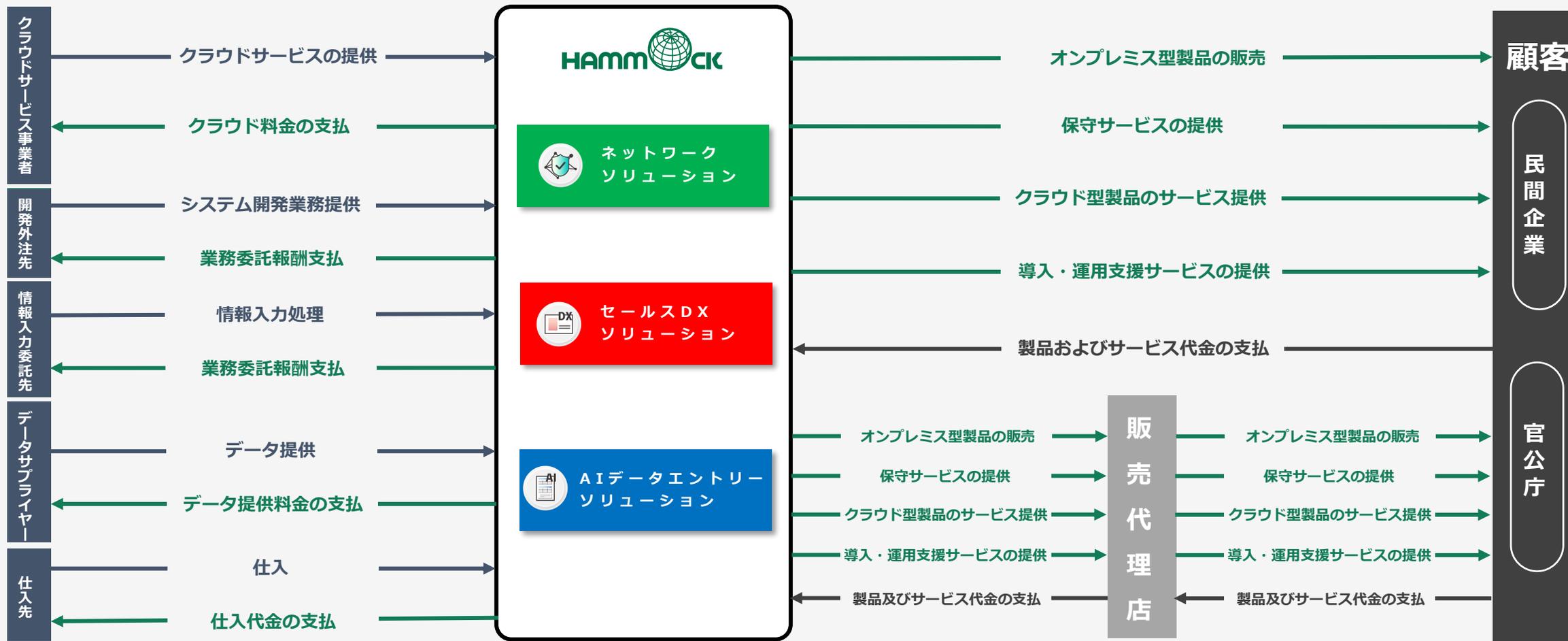
(ダブルオーシーアール)

特許第5464474号

※売上高は、2023年3月期



## 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





# 事業領域を拡大し新たな成長ステージに

堅調に  
成長中

## 売上高推移

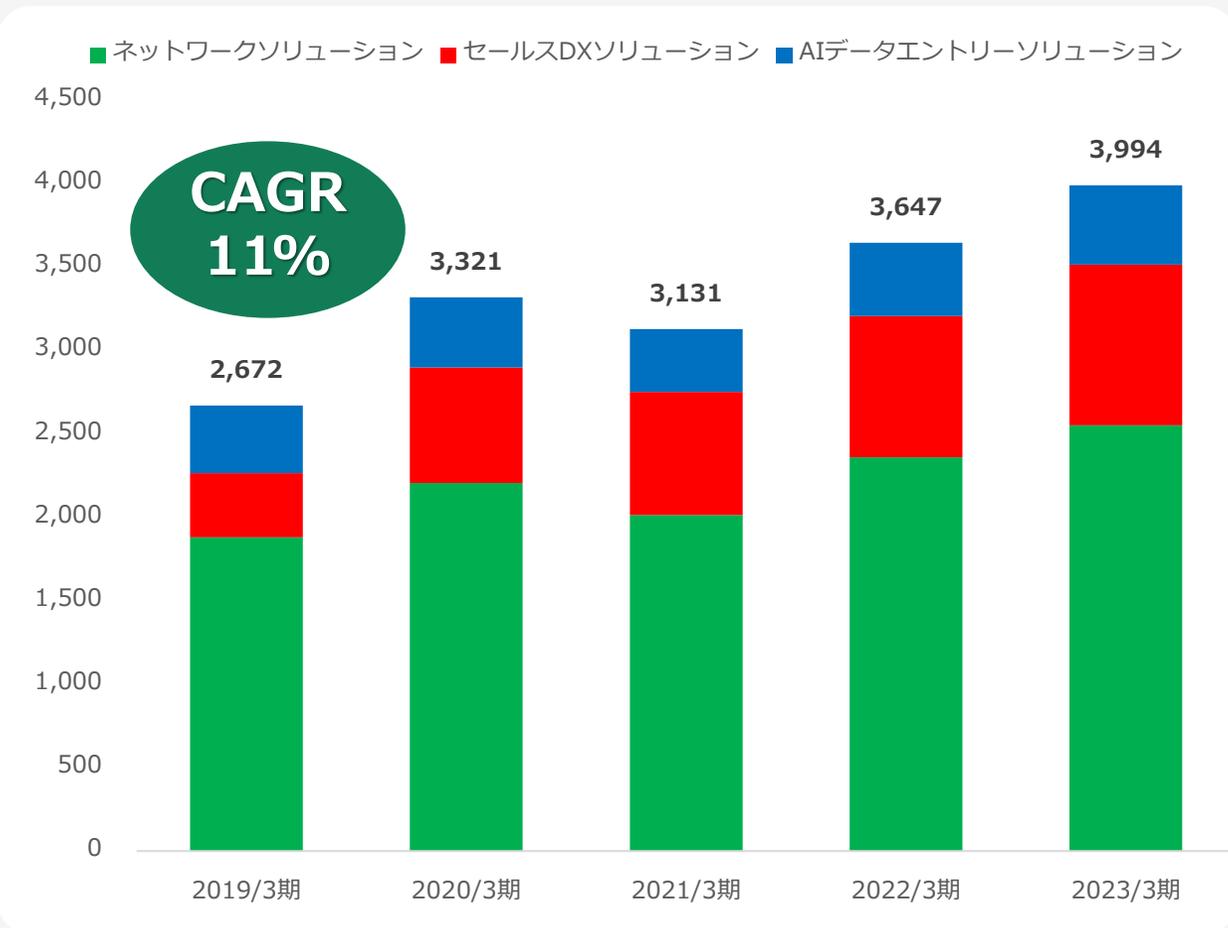
(百万円)





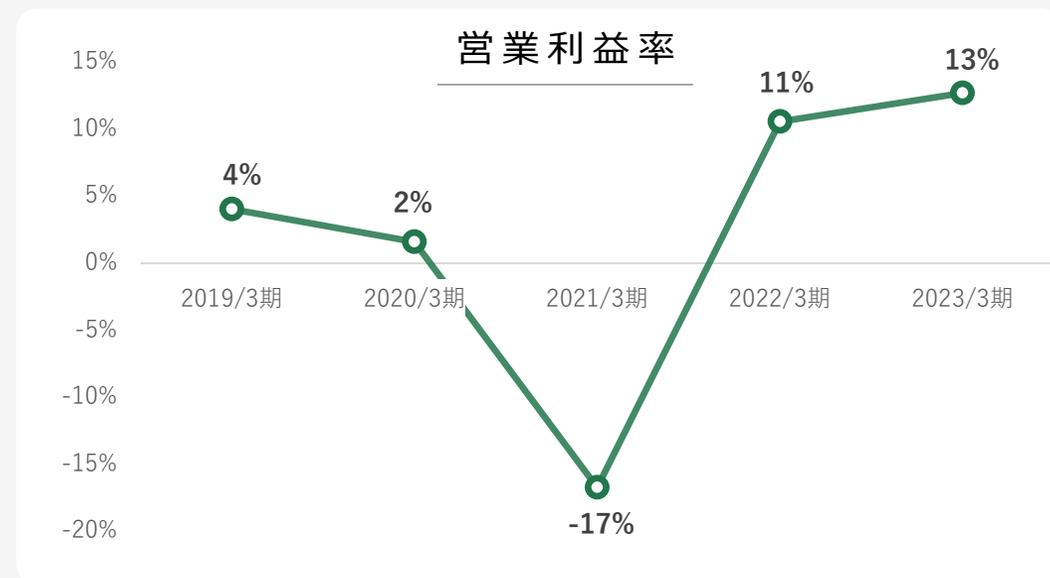
# 成長ステージが異なることにより持続的成長と安定した利益を実現

(売上高：百万円)



CAGR：2019/3期から2023/3期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 | 8%   |
| セールスDXソリューション     | 高成長事業  | 26%  |
| AIデータエントリーソリューション | 将来成長事業 | 4%   |





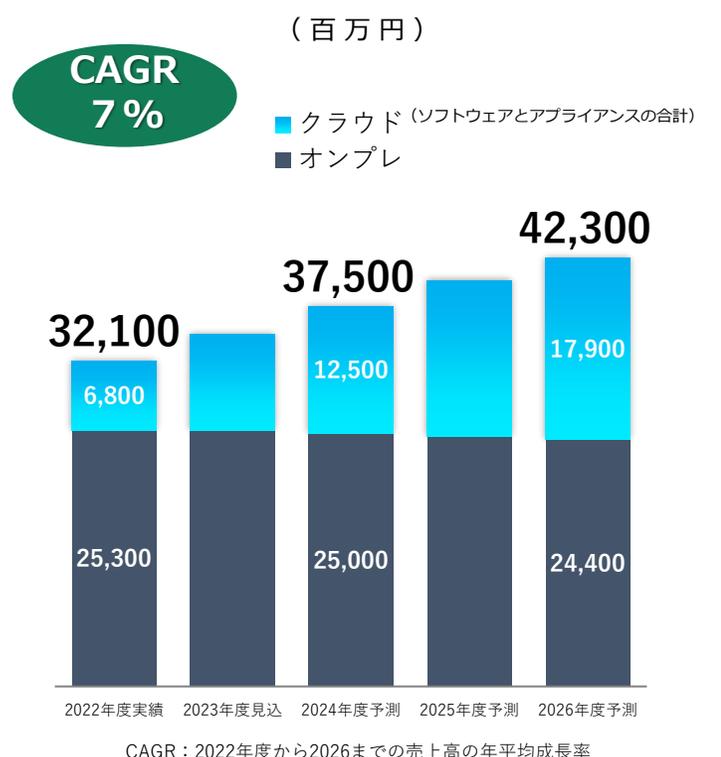
# 当社ソリューションが属する市場規模

## ネットワークソリューション

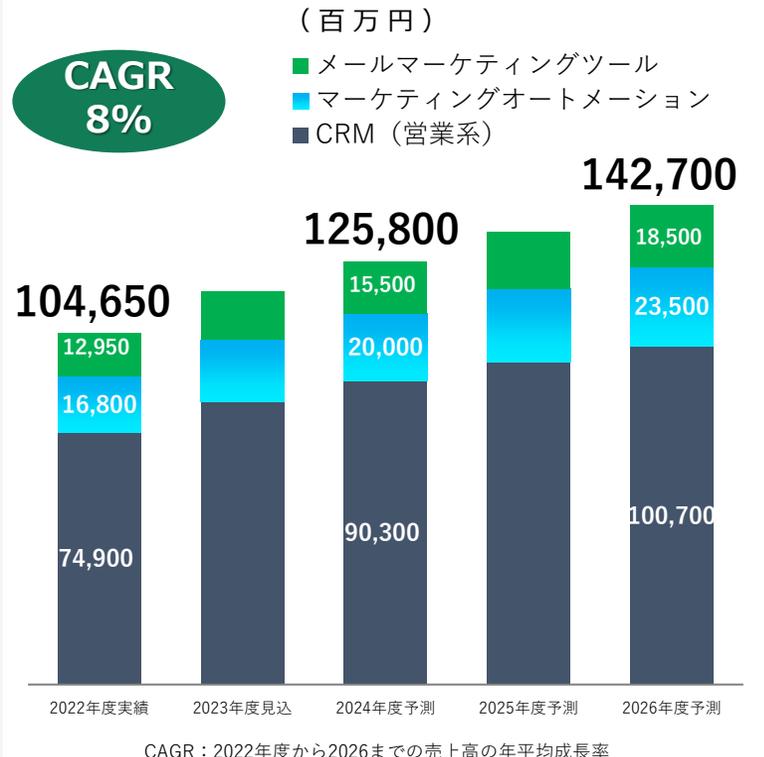
## セールスDXソリューション

## AIデータエントリーソリューション

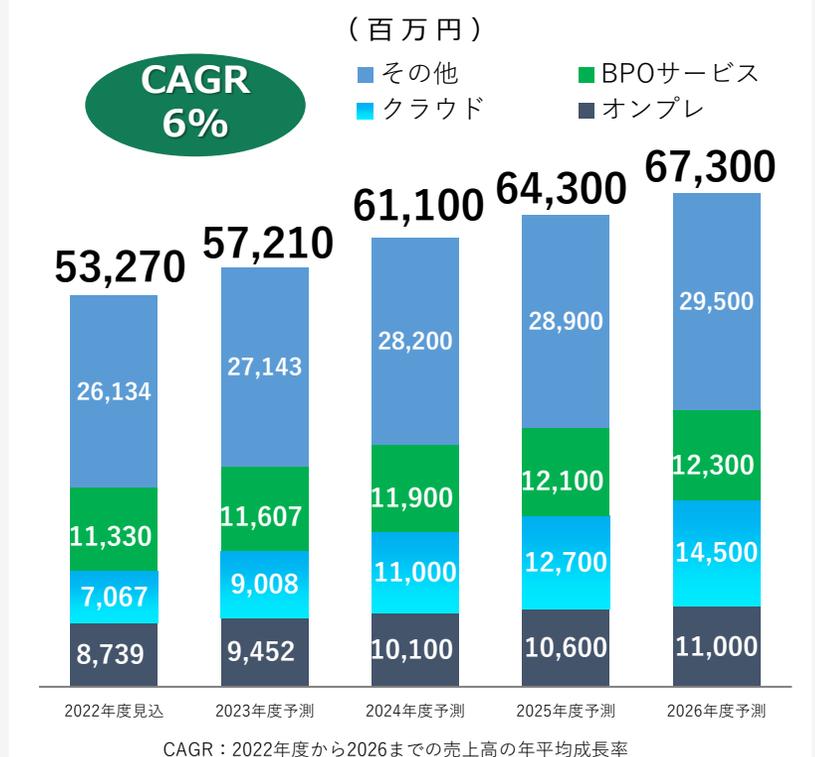
### 端末管理・セキュリティ管理ツール市場



### CX/デジタルマーケティング



### OCRソリューション全体の市場



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」

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」

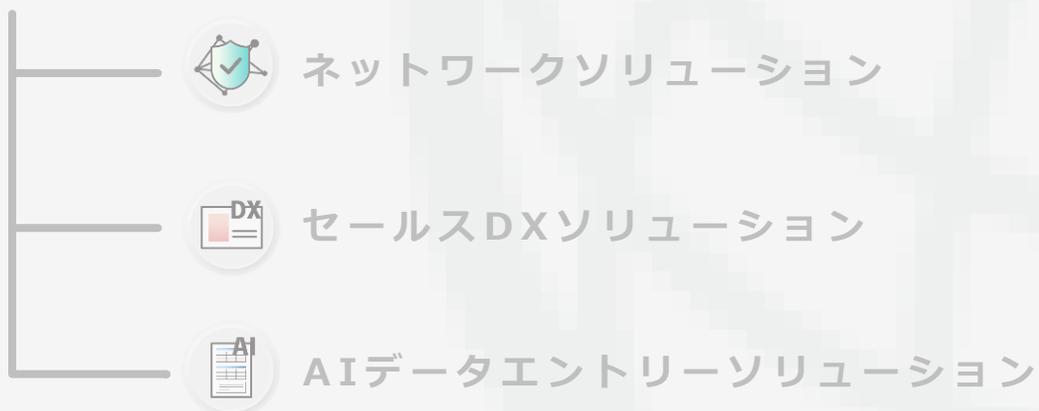
出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 「OCRソリューション市場動向 2023年度版」  
発刊年月：2023年4月発刊 当該資料のURL：<https://mic-r.co.jp/mr/02710/>



## 1. 会社概要

## 2. 当社の強み

## 3. 各事業の製品概要と強みと成長戦略



## 4. 当社の成長戦略

## 5. リスク情報



## 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



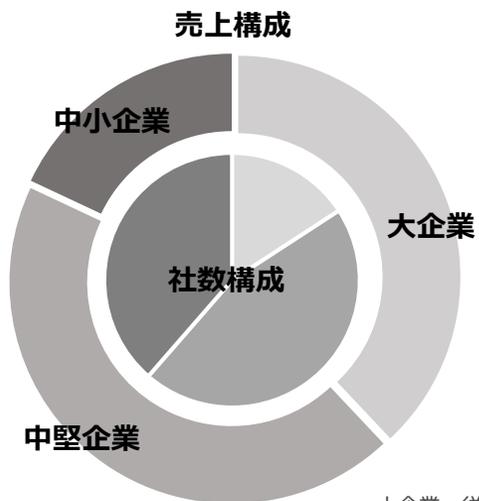
## 「全方位型の製品」を提供

- ・ 企業規模：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

2023年3月時点

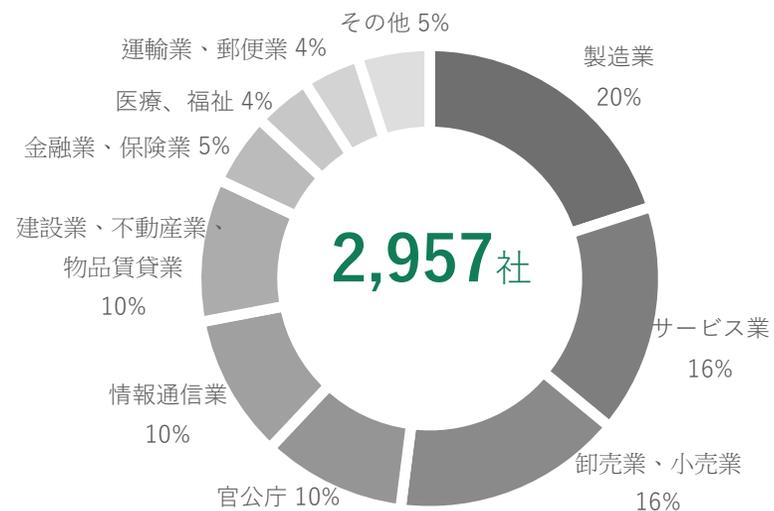


- ・ 大企業：従業員数1,000人～
- ・ 中堅企業：従業員数100人～999人
- ・ 中小企業：従業員数～99人

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

2023年3月時点





## 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

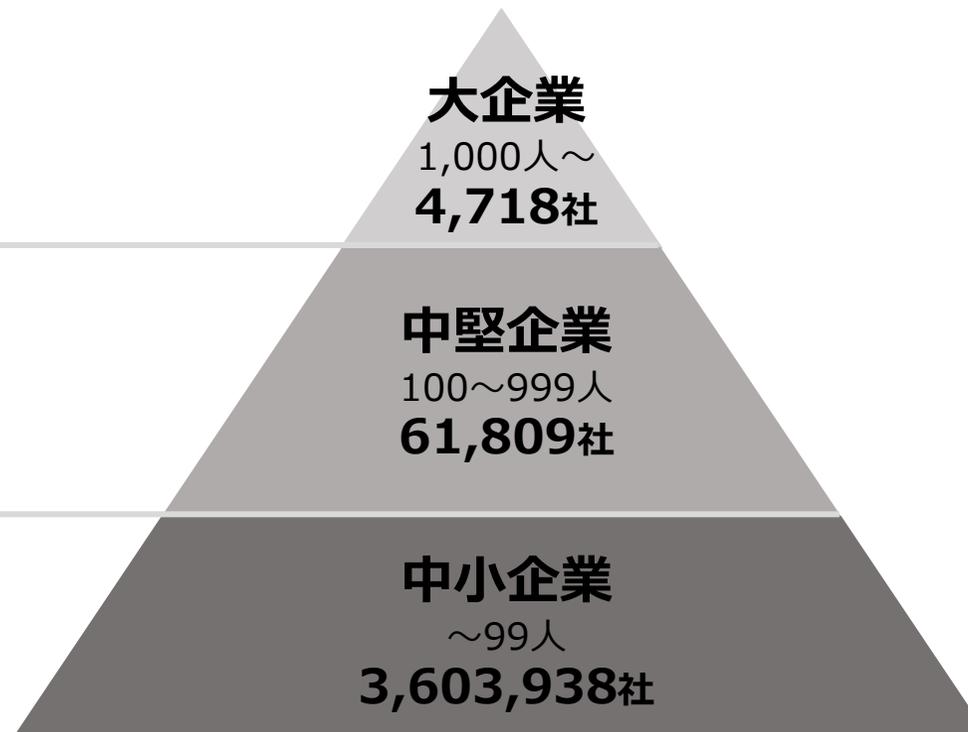
9.9%

2.2%

0.03%

\* 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2023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」



「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

#### IT資産管理・セキュリティ対策



### セールスDXソリューション

#### 営業支援



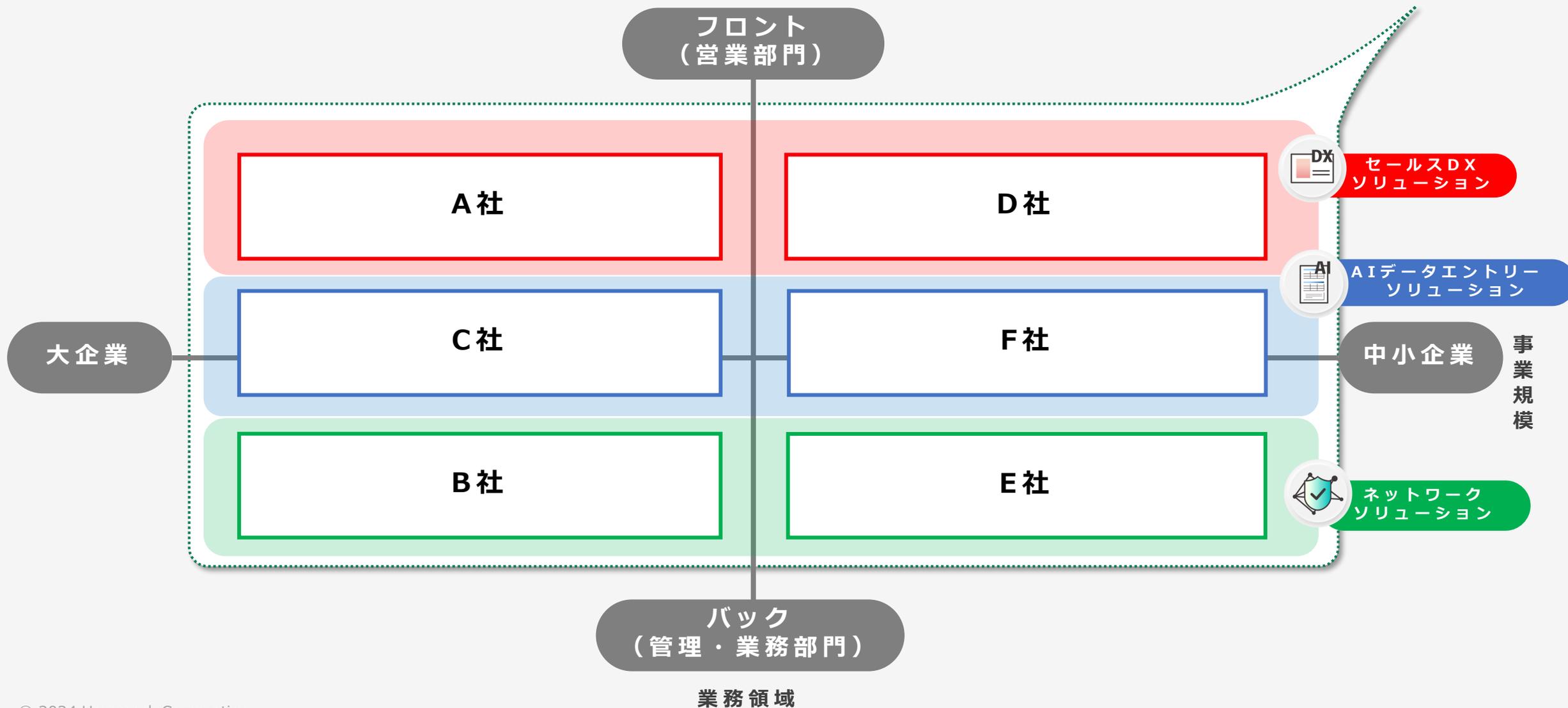
### AIデータエントリーソリューション

#### データエントリー





事業規模、業種を問わず必要とされる業務領域を幅広くカバー

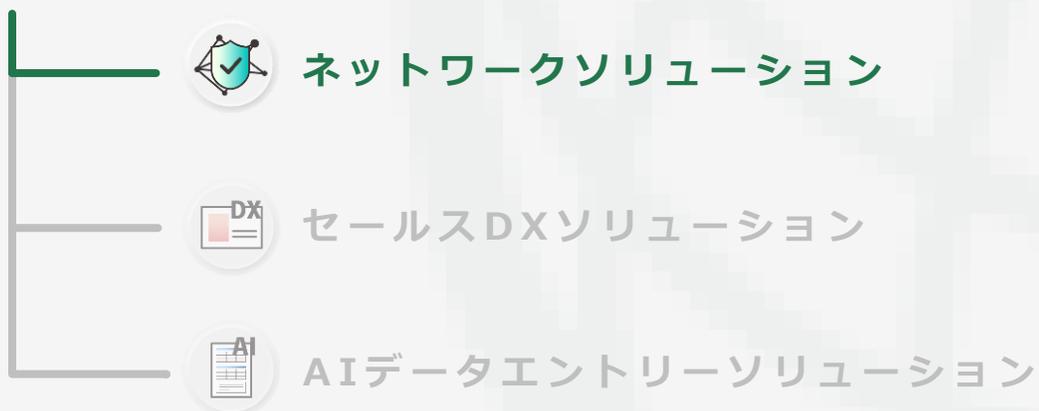




## 1. 会社概要

## 2. 当社の強み

## 3. 各事業の製品概要と強みと成長戦略

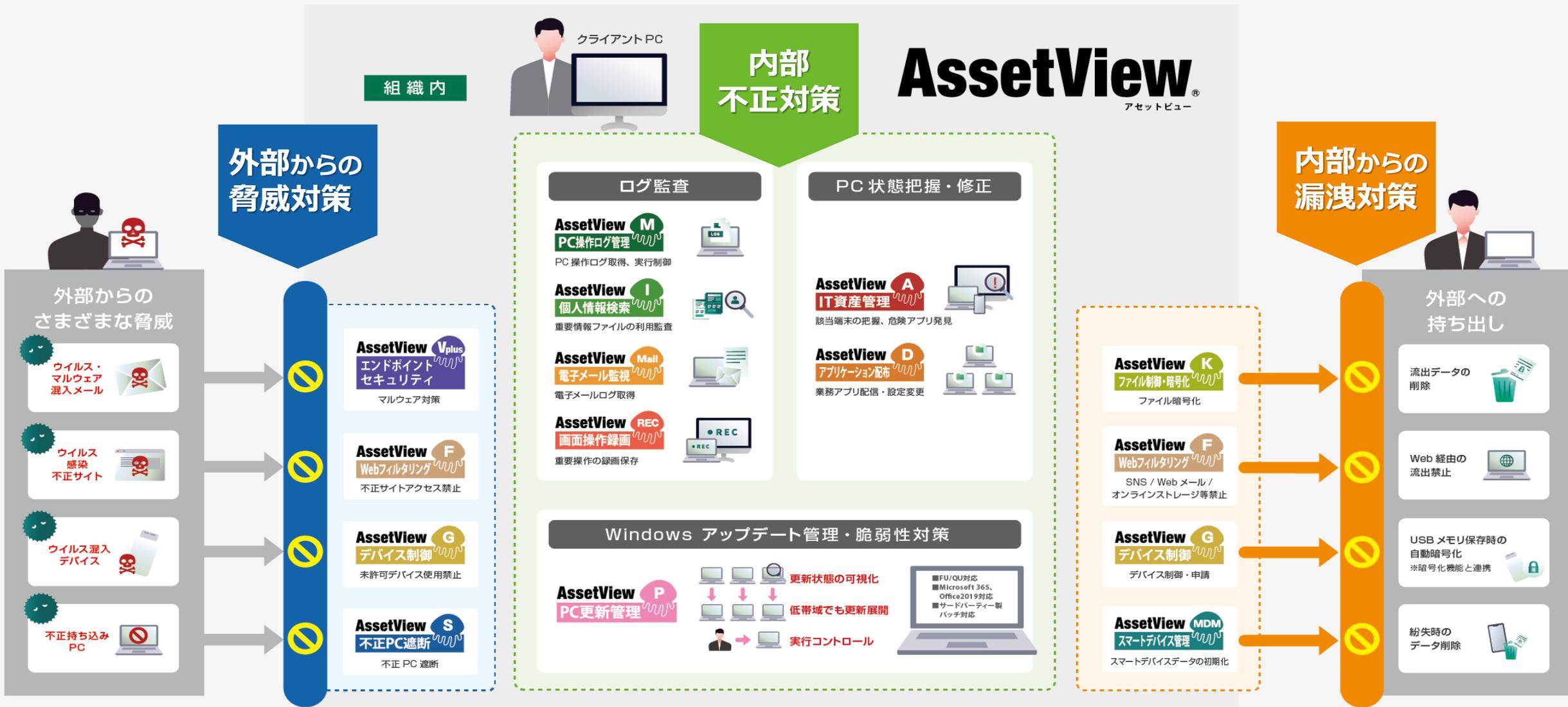


## 4. 当社の成長戦略

## 5. リスク情報



# 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





# 「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



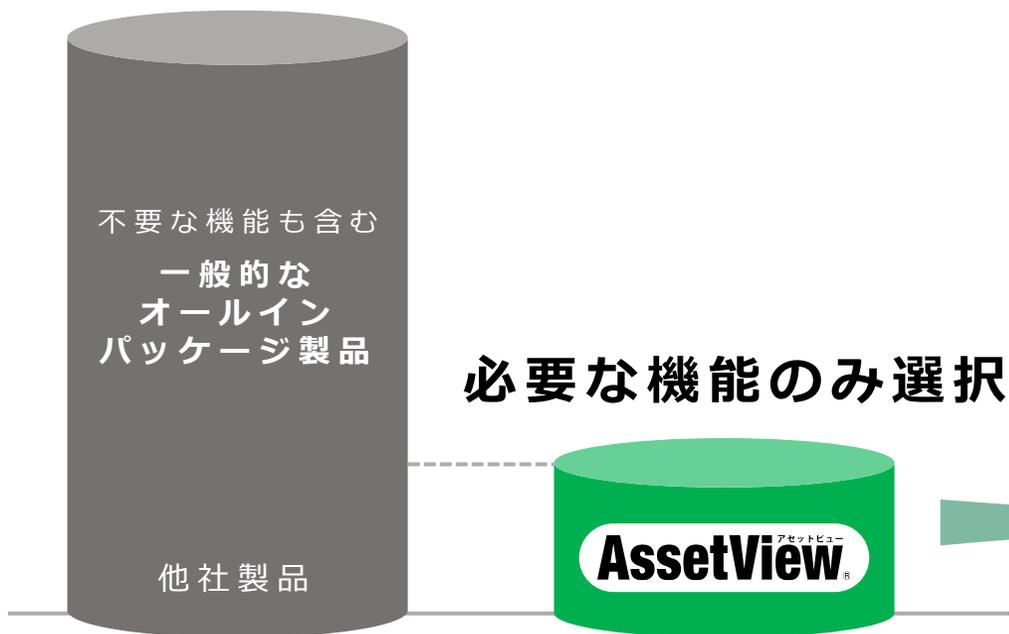
複数システムのデータ収集不要。いつでもすぐに活用できる

# 効率化

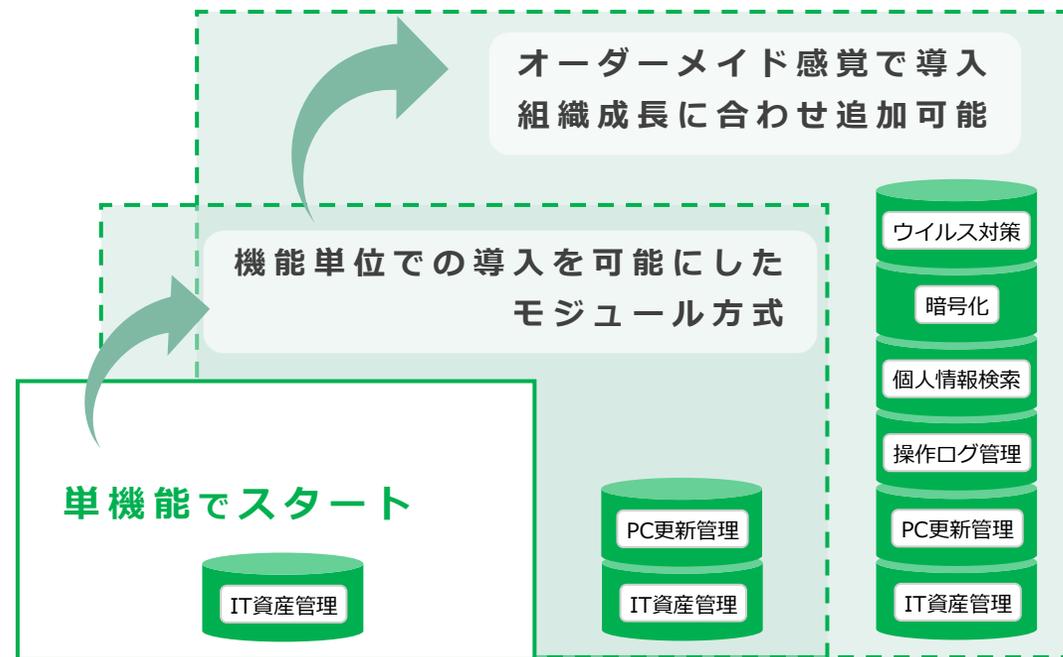


単機能でも導入可～企業の成長と共にオーダーメイド感覚で導入、導入コストも安い～

■ 導入コストが安い



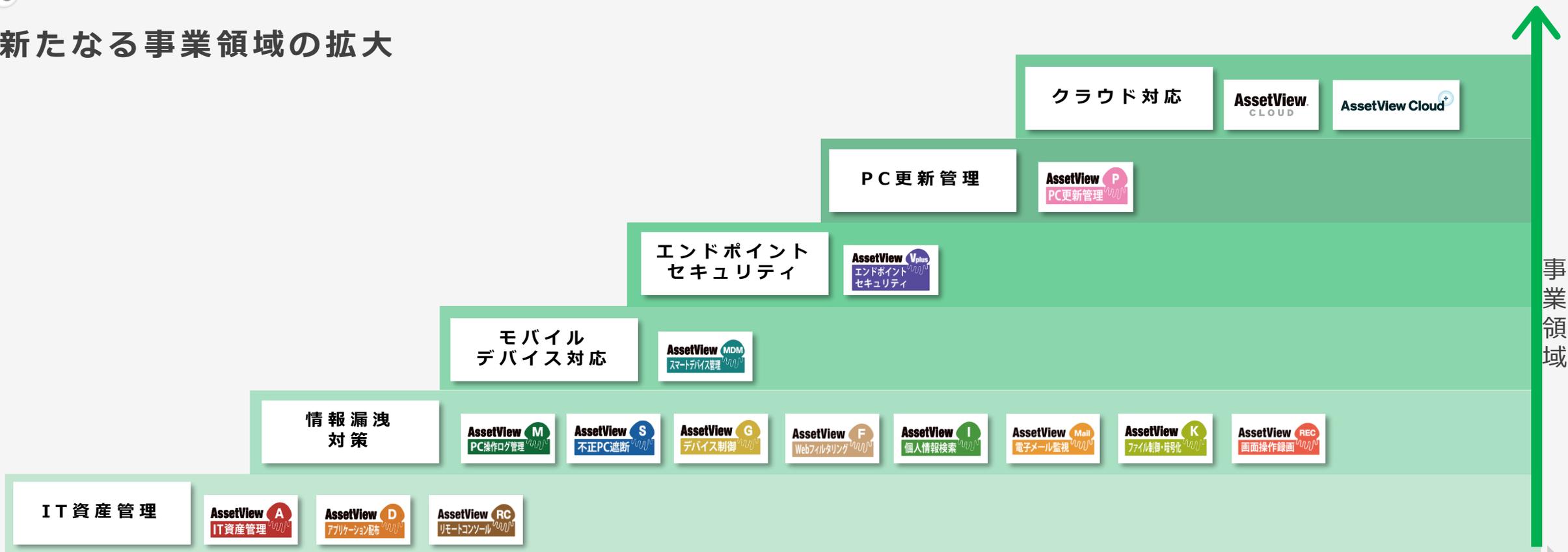
■ 段階的に導入できるため、  
新規導入・他社からの乗り換えが容易





# 新たな事業領域の拡大

事業領域



## 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

## 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

## 市場動向



## 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

クラウド型のチャーンレート※1 0.35% (2023年3月期月次平均)

※1：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  
当該割合は、「当月に失った月次経常収益額÷前月末の月次経常収益×100(%)」で算定

| 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<br>回線(VPN等)の追加          | 不要        | 必要        |
| ハードの維持管理コスト<br>(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 |

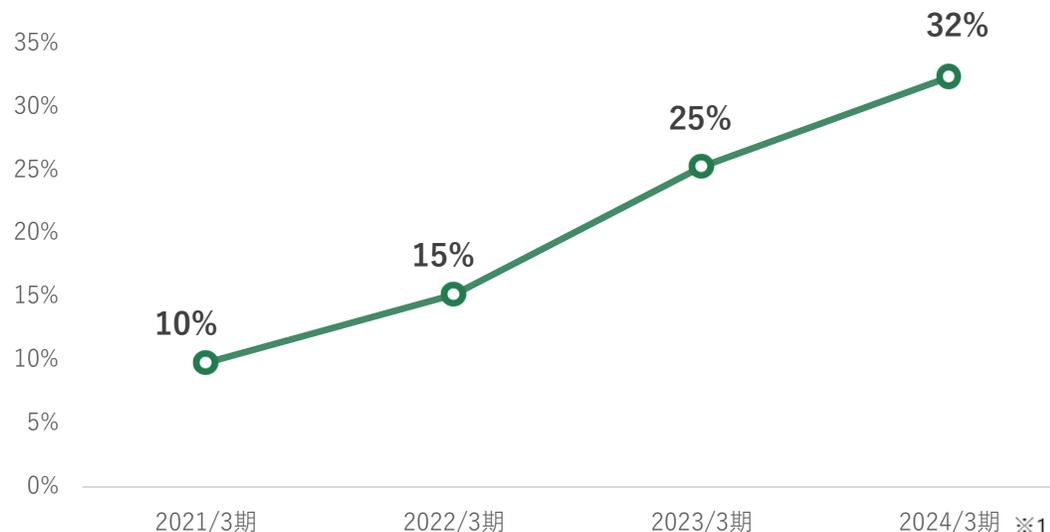


## リカーリング型ビジネスモデルへの移行と低いチャーンレート維持による成長の実現

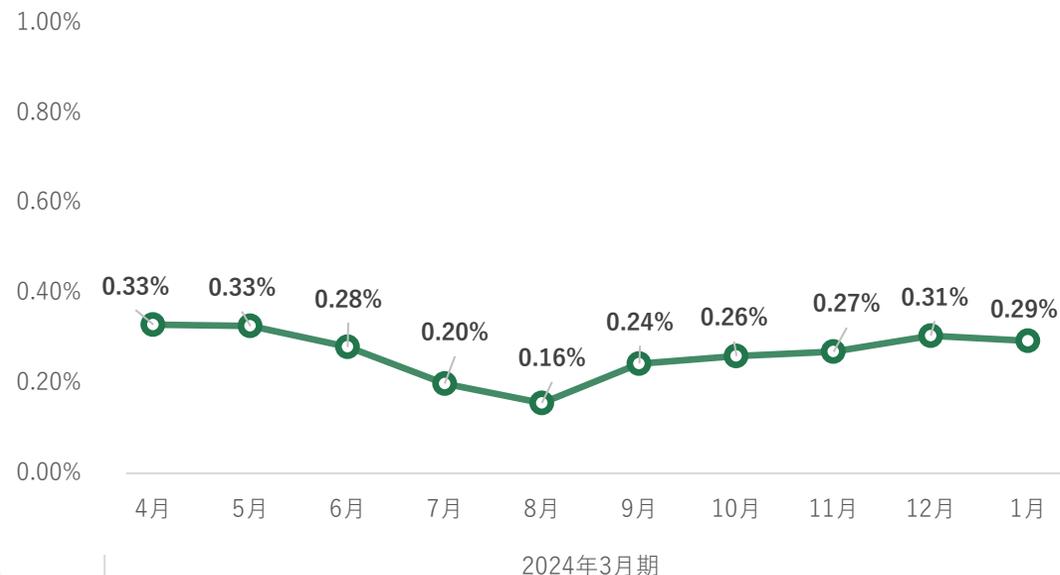
クラウド比率を高め、リカーリング型ビジネスモデルへの移行を加速

低いチャーンレート（解約率）の実現により安定的収益を獲得

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



チャーンレート ※2



※1：2023年4月～2024年1月までの10ヶ月の合計額

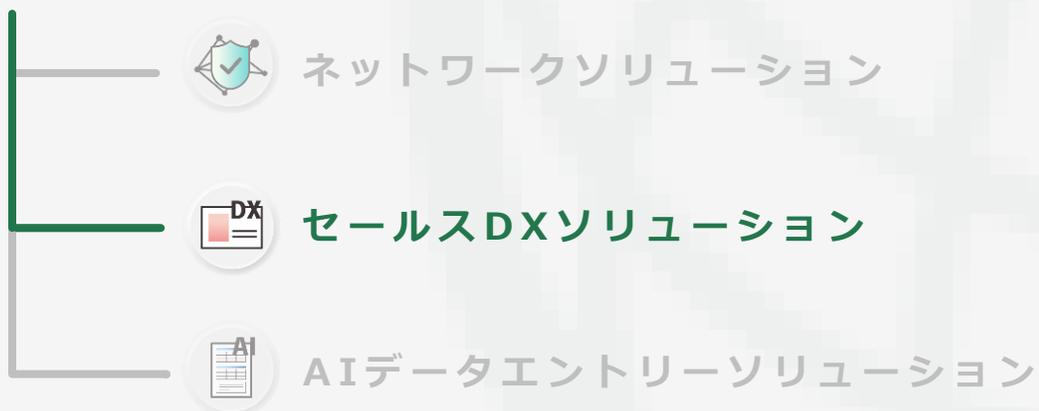
※2：解約率を意味し、既存契約の月次経常収益のうち、解約に伴い減少した月次経常収益の割合の直近12ヵ月平均  
当該割合は、「当月に失った月次経常収益額÷前月末の月次経常収益×100(%)」で算定



## 1. 会社概要

## 2. 当社の強み

## 3. 各事業の製品概要と強みと成長戦略



## 4. 当社の成長戦略

## 5. リスク情報

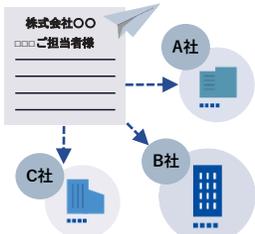


「営業を強くし、売上を上げる」をコンセプトにクラウドサービスを提供  
 法人営業の営業活動を支える「新規顧客開拓」「名刺管理」・「SFA※<sub>1</sub>」・「MA※<sub>2</sub>」の  
 領域を統合した一気通貫の営業支援ツールを提供

### 新規開拓

企業リストを取得し  
 問い合わせ窓口でフォーム営業

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

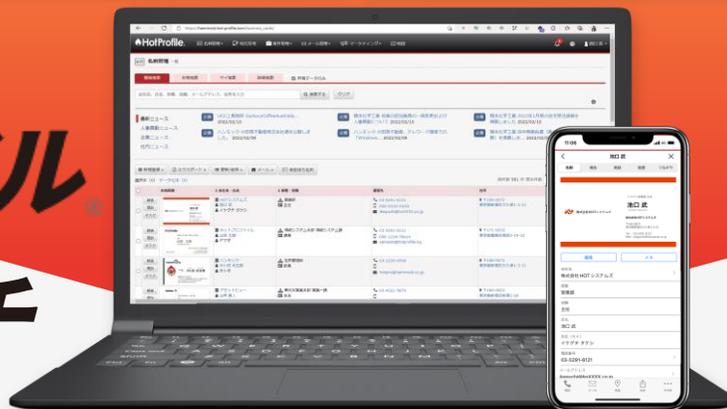


### MA (マーケティング機能)

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**



※1: 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  
 ※2: 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※1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...

+

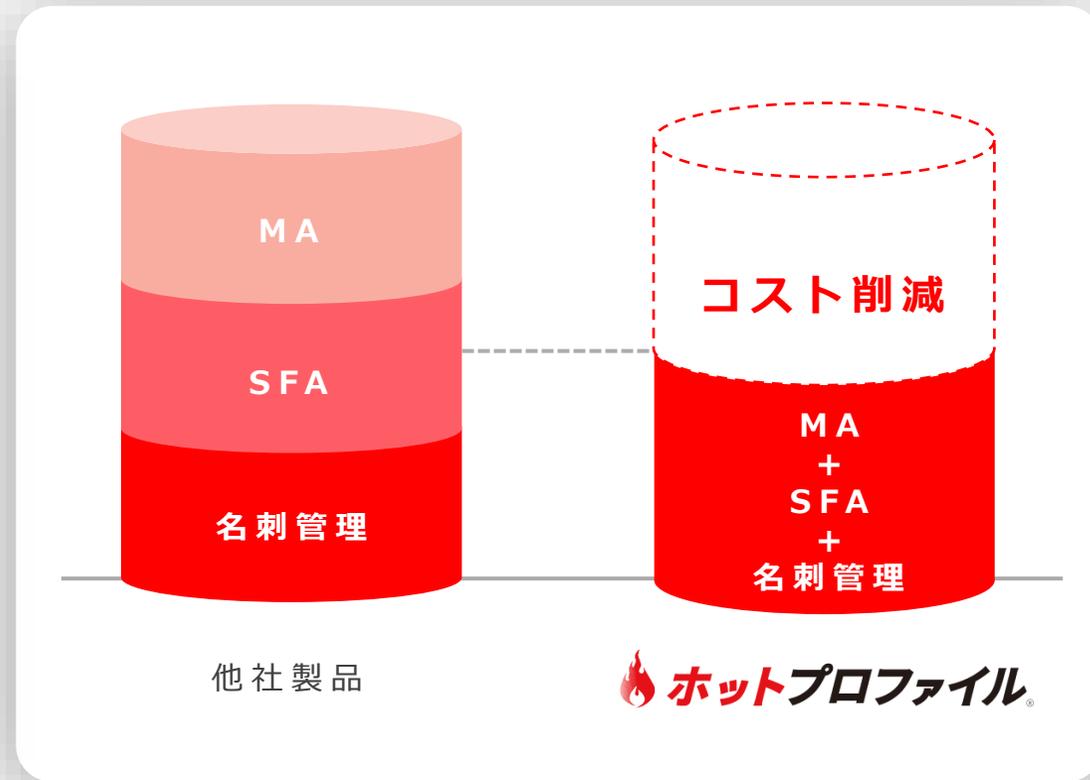
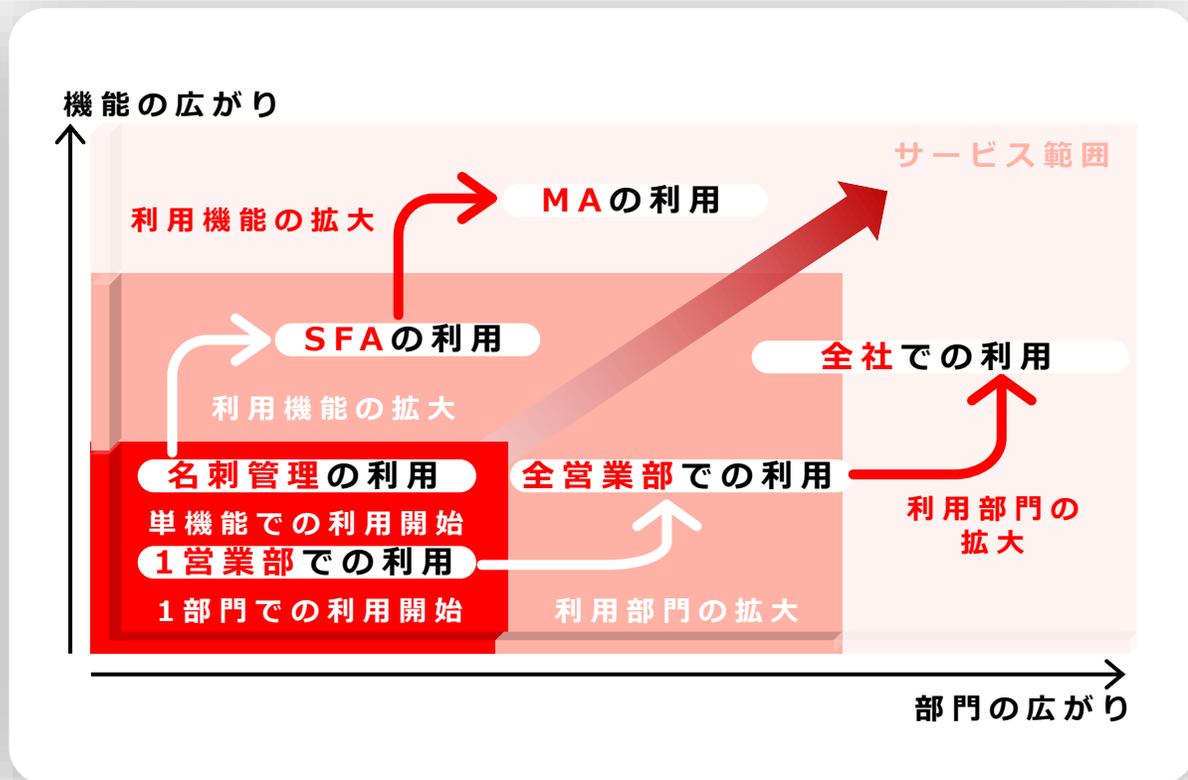
企業データと営業データを掛け合わせて分析。  
ポテンシャルの高い見込み客を自動でお知らせ。





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

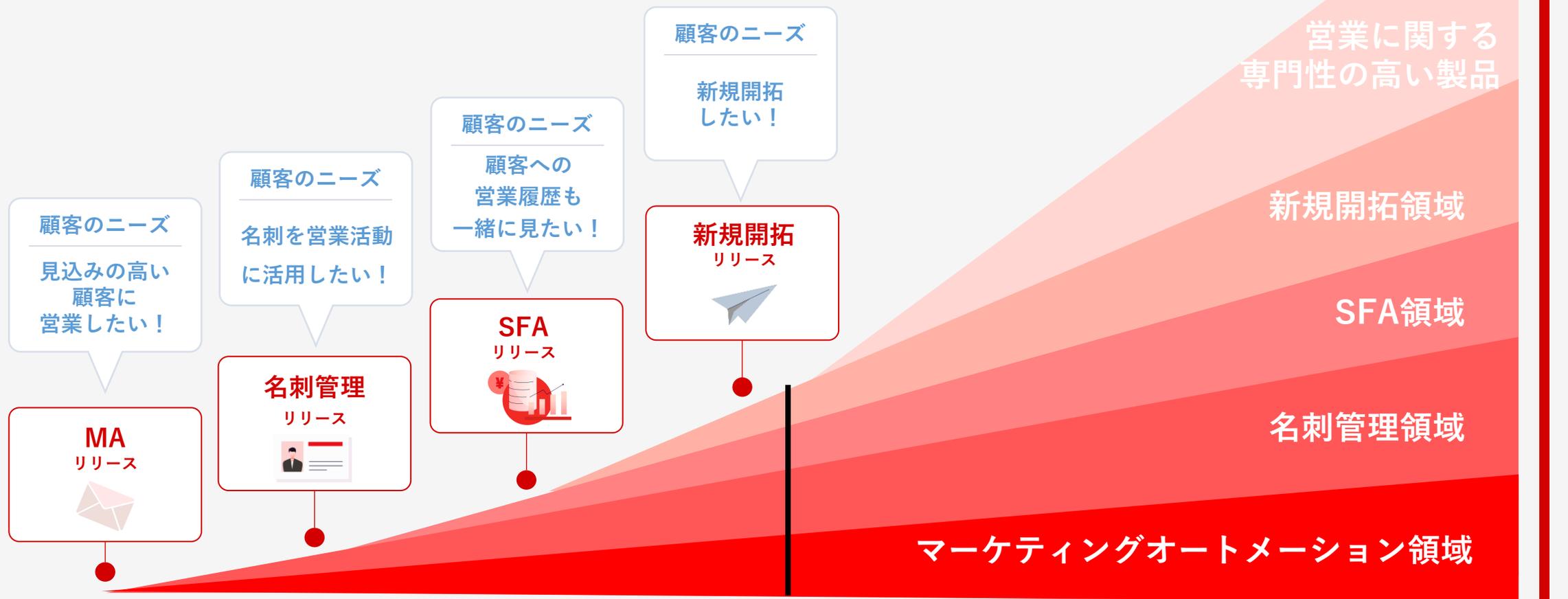
複数ツールを組み合わせるよりも  
低コストで効果的





# 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



事業領域と売上を拡大

2023年  
3月期



## 販売チャネルの拡大

新規顧客開拓のため、新たな販売チャネルを開拓し販路拡大

### 販売代理店と協業

#### OEM提供先の大手販売店



dX商談・名刺管理



クラウド名刺管理 / 電話帳



ホットプロファイル Lite





## 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



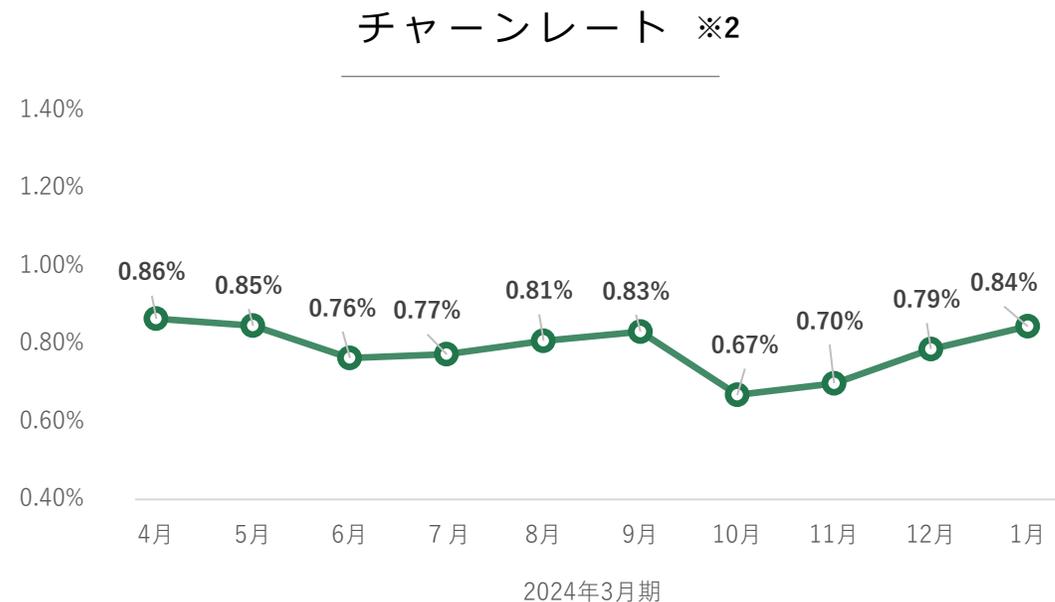
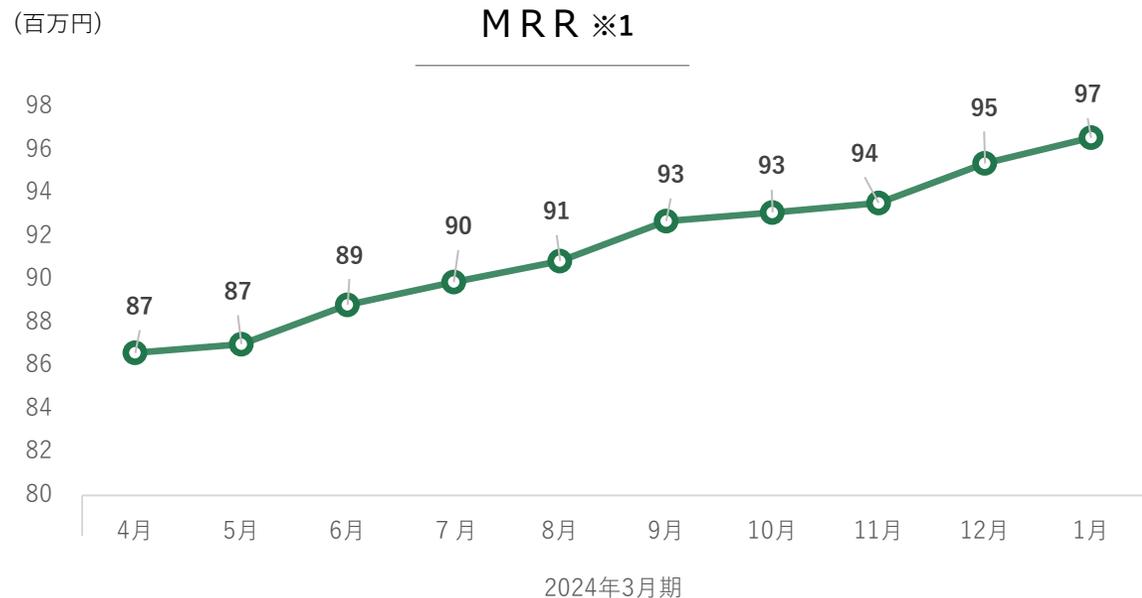
支援内容

- ・営業活動のステージ登録



## 契約拡大・継続率向上により安定した収益獲得と成長の実現

新規顧客獲得と低いチャーンレートによりMRRが増加



※1：Monthly Recurring Revenue。継続顧客に係る月次経常収益の合計額（一時収益を含まない）

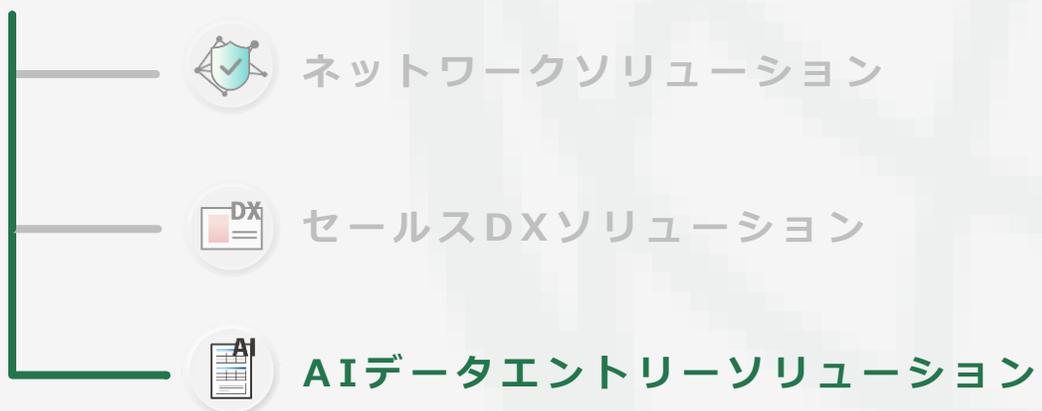
※2：解約率を意味し、既存契約の月次経常収益のうち、解約に伴い減少した月次経常収益の割合の直近12ヵ月平均当該割合は、「当月に失った月次経常収益額÷前月末の月次経常収益×100(%)」で算定



## 1. 会社概要

## 2. 当社の強み

## 3. 各事業の製品概要と強みと成長戦略



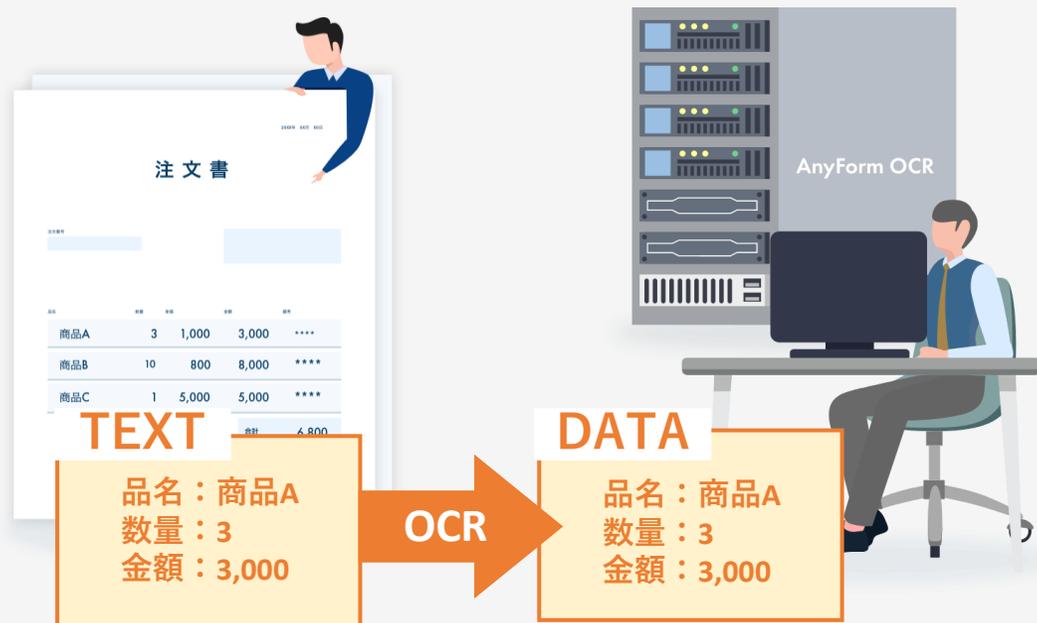
## 4. 当社の成長戦略

## 5. リスク情報



## 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

当社によるデータ化サービス

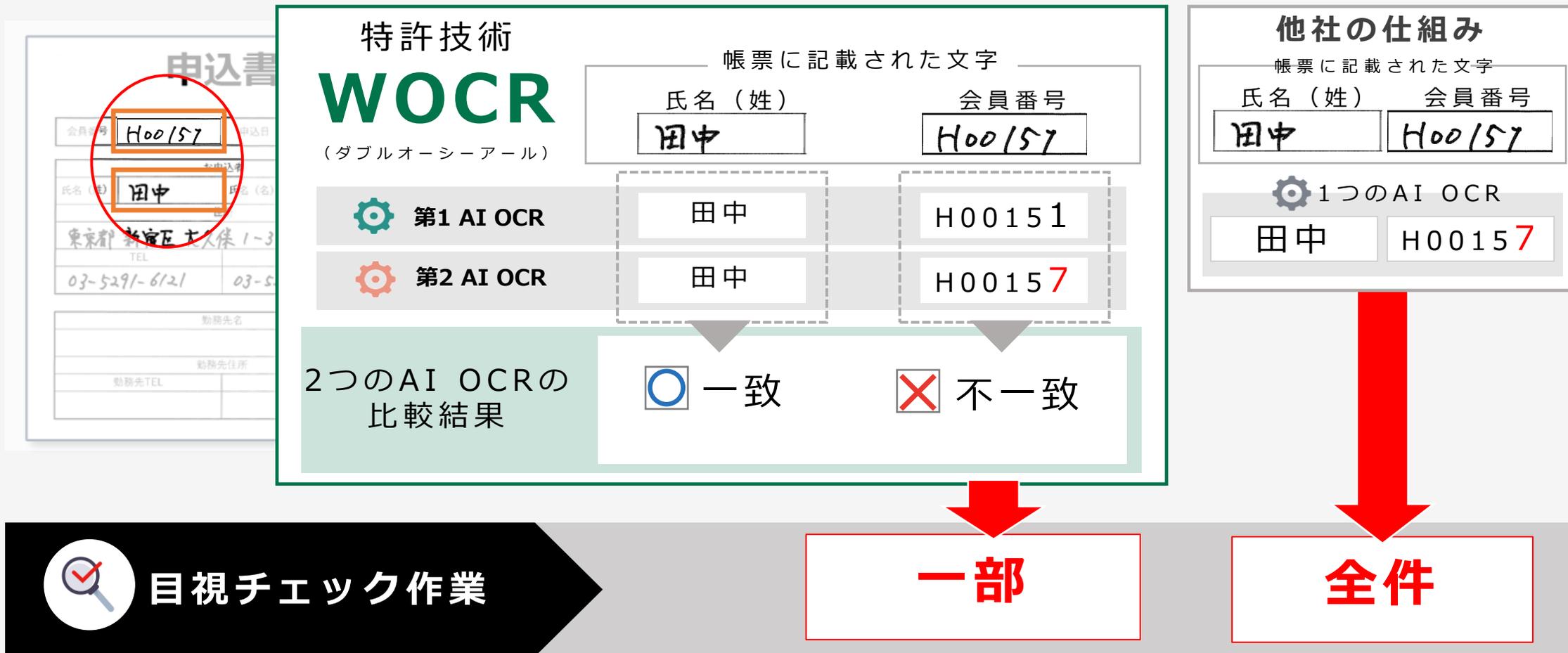
## WOZE

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を活用した『WOCR』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

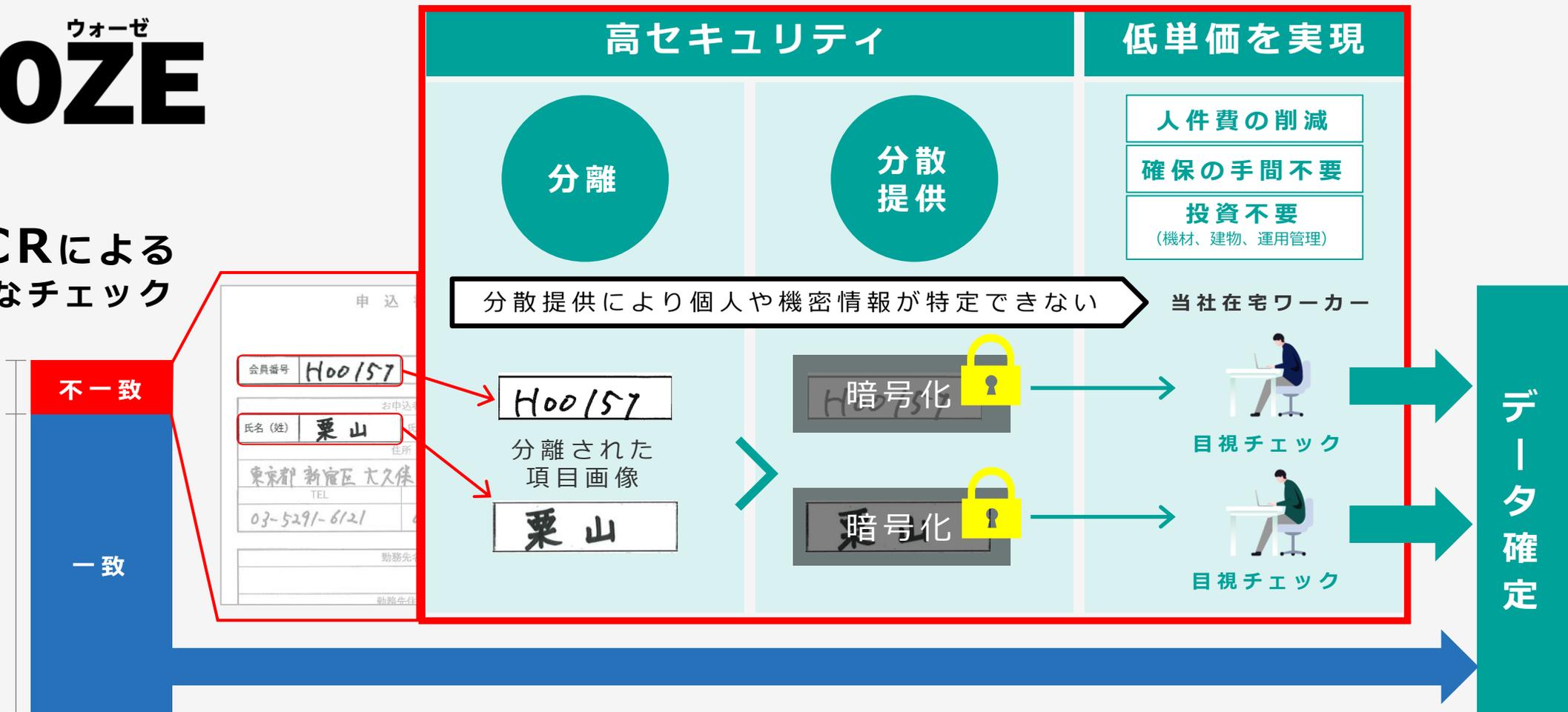




# 『WOZE』によるAIデータエントリーサービス

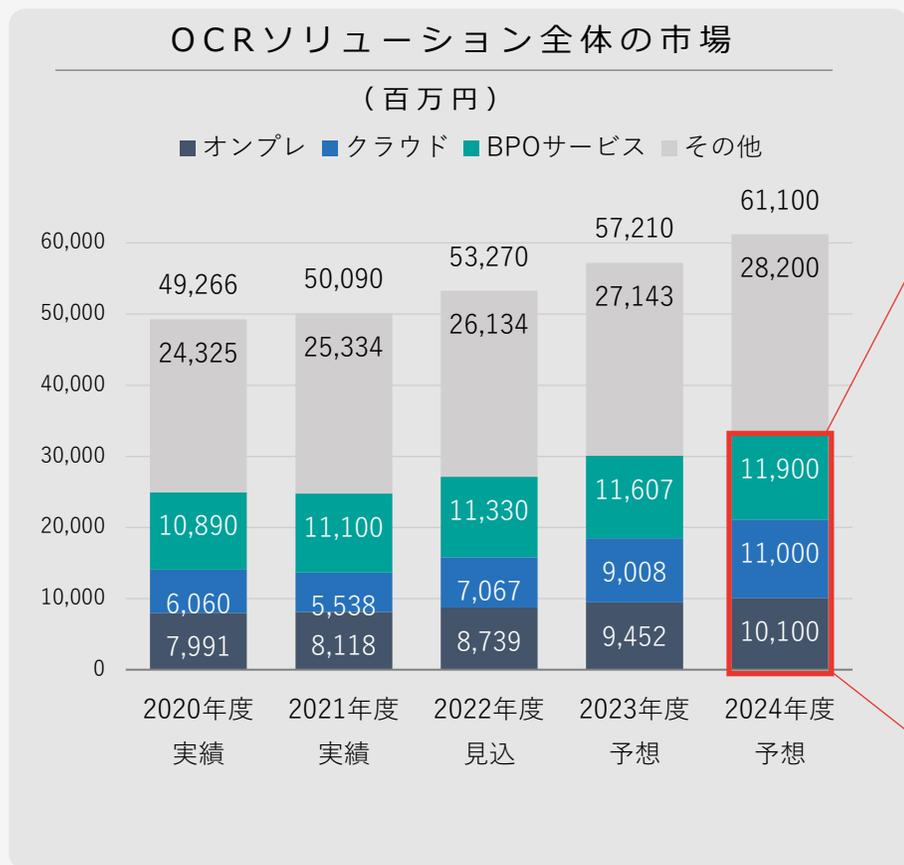
# ウォーゼ WOZE

## WOOCRによる 効率的なチェック





# BPO※1事業者をターゲットとしたWOZEによる事業領域の拡大



## 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※1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/>

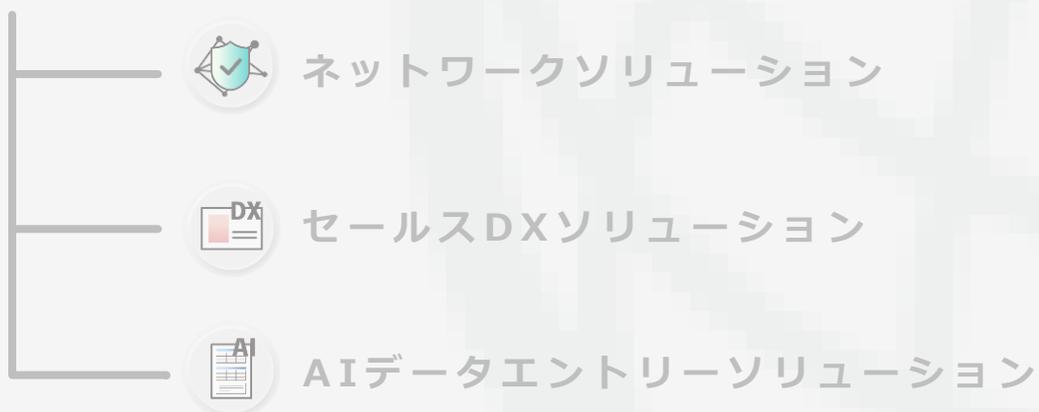
※1：Business Process Outsourcing（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）の略で、  
企業活動における業務プロセスの一部を一括して専門業者に外部委託すること



## 1. 会社概要

## 2. 当社の強み

## 3. 各事業の製品概要と強みと成長戦略



## 4. 当社の成長戦略

## 5. リスク情報



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

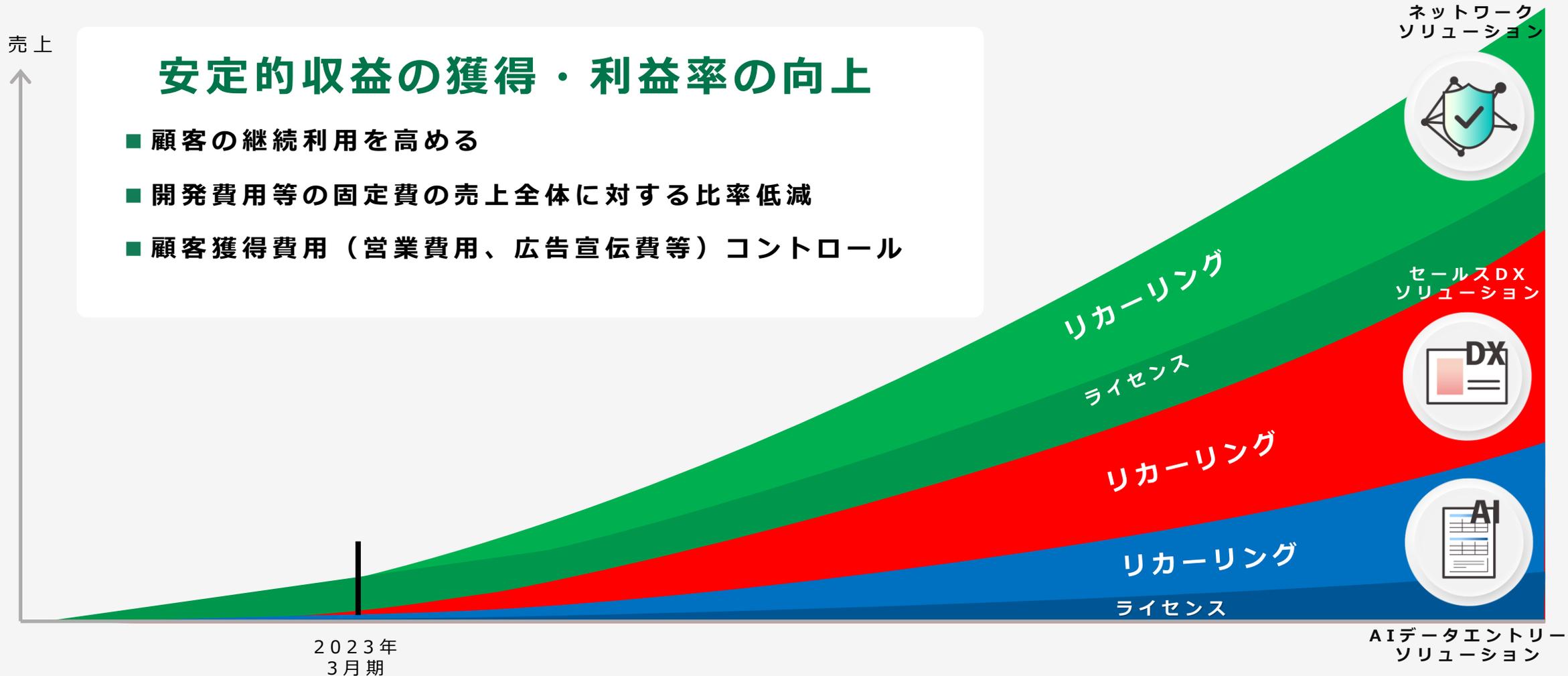
✓ 新規顧客獲得

✓ 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

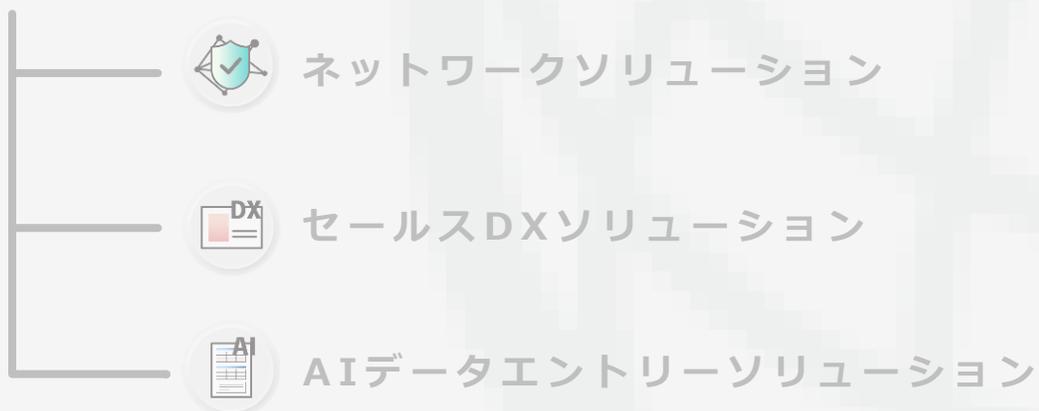




## 1. 会社概要

## 2. 当社の強み

## 3. 各事業の製品概要と強みと成長戦略



## 4. 当社の成長戦略

## 5. リスク情報



## 認識するリスクと対応策

| 項目               | 主なリスク  | 可能性 | 影響度 | 当該リスクへの対応策  |
|------------------|--|-----|-----|---|
| 業界動向及び市場ニーズの変化   | DX化が進み、システム環境のクラウド化が進む中、当社の製品に対する市場ニーズは今後も大きく拡大すると考えておりますが、IT業界は変化が激しく、技術革新や企業のビジネスモデルの変化などにより市場ニーズの方向性が大きく変化する可能性があります。その変化によっては、当社製品への市場ニーズが減少し、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。                                     | 中   | 大   | 当社においては、カスタマーサクセス及び営業の強化を行い、適時に顧客のニーズを捉えるとともに、マーケティングにも注力することにより、市場のニーズ及び業界の動向を敏感に察知し、早期に対応してまいります。   |
| 優秀な人材の確保及び育成について | 当社において、最も重要となる資産は人材と考えております。継続的な事業成長のためには、営業、開発、カスタマーサクセス、管理のいずれの業務領域においても優秀な人材を採用し、育成することが重要となります。予算策定、中期経営計画策定においても、人員計画は重要な要素であり、採用が計画通り進まない場合や想定以上の退職者が発生するなどにより計画通り人材が確保できない場合、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。   | 中   | 大   | 近年、日本においては、エンジニアの人材が不足し、採用が大変難しくなっております。そのため、自社製品を企画、開発し、顧客に届けるという当社の魅力を伝えるとともに、エンジニアのロードマップを描くことでキャリアビジョンを明確にし、また、リモートワークの導入など多様な働き方を提供することで、採用を強化してまいります。それと同時に「組織を強くするIT環境をすべての人へ」というミッションを社内において継続的に浸透させモチベーションを高め、研修の充実、資格取得支援などを図ることで従業員定着率を高めてまいります。 |
| 競合について           | 当社の事業においては、いずれのソリューションにおいても、競合他社が存在しております。当社においては、他社にない製品機能や品質、またスピーディーな機能追加やクラウド化対応、導入しやすい価格設定などにより競合他社との差別化を図り優位性を有していると考えております。しかしながら、特出した機能的優位性をもった製品の新規参入や極端に安価な価格設定により競争が激化した場合、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 | 中   | 大   | 他社の状況をモニタリングするとともに、市場に必要とされる製品を継続的に開発していくことで、当社の優位性を確保してまいります。そのために、カスタマーサクセス及び営業を強化し、常に顧客ニーズを掴むことで市場ニーズへ適切に対応してまいります。  |
| 当社製品のシステム障害について  | 当社製品の開発においては、開発体制を整備し、品質管理の部署を独立させ十分なテストを実施するなど、製品の品質管理を徹底しておりますが、想定外の障害、不具合等が発生し、大規模なシステム障害となった場合には、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。  | 低   | 大   | 当社では、不具合等によるシステム障害に備え、障害対応やサポート体制の整備を行っております。   |
| 個人情報等の漏洩について     | 当社製品は、名刺情報等の個人情報等を取り扱っております。そのため、万一、情報漏洩が発生した場合には、当社に対する信用力の低下による収益の減少、損害賠償請求等が発生する可能性があります。この場合には、当社の事業運営、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。  | 低   | 大   | 当社においては、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）及びPマークを取得し、内部管理体制を整備することで、情報漏洩防止の対策をとっております。また、当社の製品の機能としても個人情報漏洩対策機能を装備しております。   |

その他のリスクについては、有価証券届出書等の「事業等のリスク」をご参照ください。

# Appendix

役員一覧

料金体系

沿革

財務ハイライト



## 役員一覧

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)

取締役会長  
若山 正美

- 1970年4月 日本アイ・ビー・エム(株)入社
- 1994年4月 当社設立
- 1995年5月 当社代表取締役社長就任
- 2018年4月 当社取締役会長就任 (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)

取締役  
中山 憲二

- 1983年4月 日本アイ・ビー・エム(株)入社
- 2016年10月 当社取締役  
AIデータエントリーソリューション事業部長就任
- 2020年4月 当社取締役就任 (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  
高藤 栄治

- 1979年4月 岡三証券(株)入社
- 2008年10月 (株)岡三証券グループ総務部長就任
- 2018年6月 岡三情報システム(株)監査役就任
- 2021年6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
- 2023年1月 当社監査役就任 (現任)



## 料金体系

| 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  |
| 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  |



## 沿革

|      |    |  |
|------|----|--|
| 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<br>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   |



## 財務 ハイライト

| 決算年月             |      | 2021年3月     | 2022年3月   | 2023年3月   |
|------------------|------|-------------|-----------|-----------|
| 売上高              | (千円) | 3,130,866   | 3,647,094 | 3,993,779 |
| 経常損益             | (千円) | △424,242    | 409,138   | 504,002   |
| 当期純損益            | (千円) | △323,750    | 931,565   | 417,136   |
| 資本金              | (千円) | 20,000      | 36,483    | 36,483    |
| 発行済株式総数          | (株)  | 400         | 4,310,000 | 4,310,000 |
| 純資産額             | (千円) | 195,444     | 1,222,679 | 1,505,818 |
| 総資産額             | (千円) | 2,795,914   | 4,743,742 | 4,583,294 |
| 1株当たり純資産額        | (円)  | 576,531.02  | 296.05    | 362.32    |
| 1株当たり配当額         | (円)  | 13,896.76   | 35.0      | 18.0      |
| 1株当たり当期純損益       | (円)  | △927,651.05 | 247.69    | 100.91    |
| 自己資本比率           | (%)  | 6.99        | 25.78     | 32.85     |
| 自己資本利益率          | (%)  | —           | 131.38    | 30.58     |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | (千円) | —           | 1,064,101 | △252,417  |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | (千円) | —           | 750,712   | △731,427  |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | (千円) | —           | 73,986    | △127,368  |
| 現金及び現金同等物の期末残高   | (千円) | —           | 3,141,007 | 2,034,877 |
| 従業員数             | (名)  | 181         | 196       | 205       |
| 従業員一人当たり売上高      | (千円) | 17,297      | 18,607    | 19,481    |



# 本資料の取り扱いについて

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその達成を約束するものではありません。これらの記述の内容については、経済状況の変化や顧客のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後の様々な要因によって大きく差異が発生する可能性があります。

今後の当資料のアップデートは、2025年5月頃とし、その後は毎年5月頃を目処に開示する予定です。