



2024年3月期決算説明資料

株式会社ハンモック

2024年5月



1. 会社概要と当社の強み

2. 各事業の製品概要・強み・成長戦略

3. 当社の成長戦略

4. 2024年3月期実績

5. 2025年3月期予想



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 222名 (正社員のみ) 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



業務領域の異なる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

売上高



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

売上高



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

売上高



特許技術

WOOCR

(ダブルオーシーアール)

特許第5464474号



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

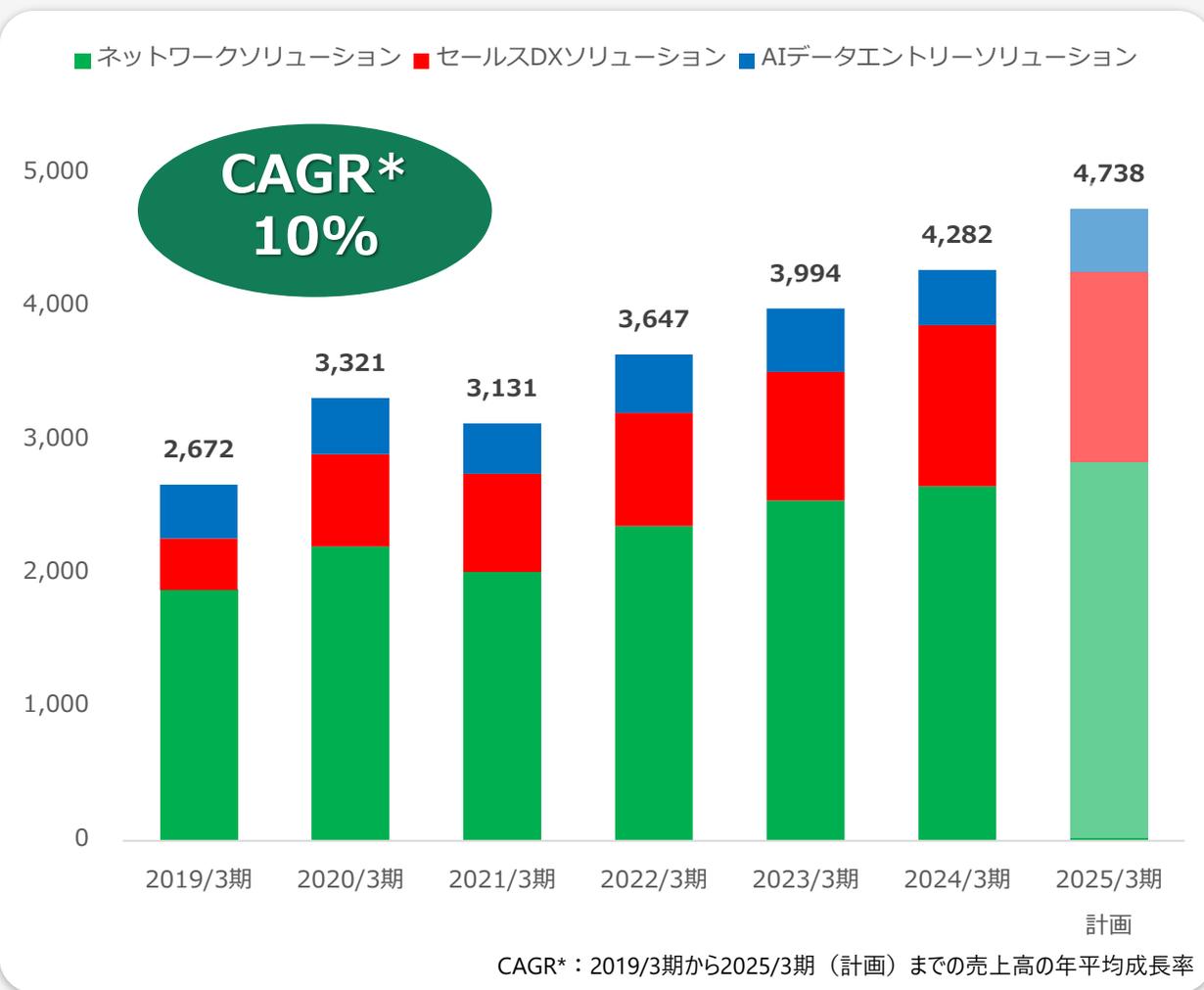
(百万円)





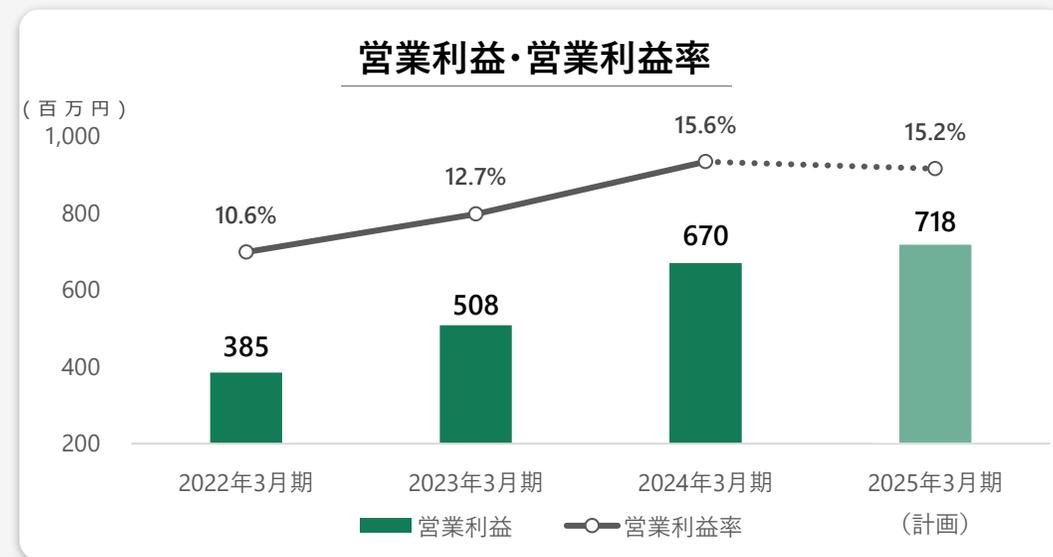
成長ステージが異なることにより持続的成長と安定した利益を実現

(売上高：百万円)



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%

CAGR* : 2019/3期から2025/3期 (計画) までの売上高の年平均成長率





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



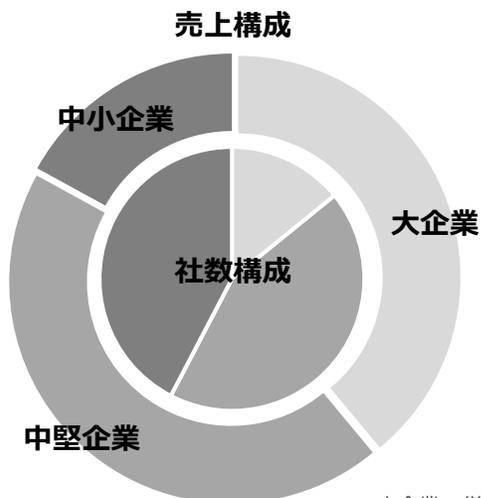
「全方位型の製品」を提供

- ・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

2024年3月時点

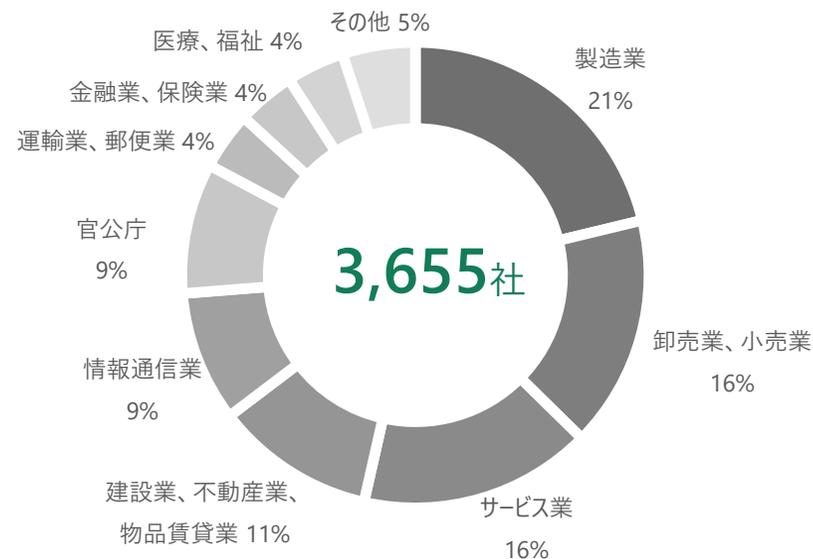


- ・大企業：従業員数1,000人～
- ・中堅企業：従業員数100人～999人
- ・中小企業：従業員数～99人

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

2024年3月時点

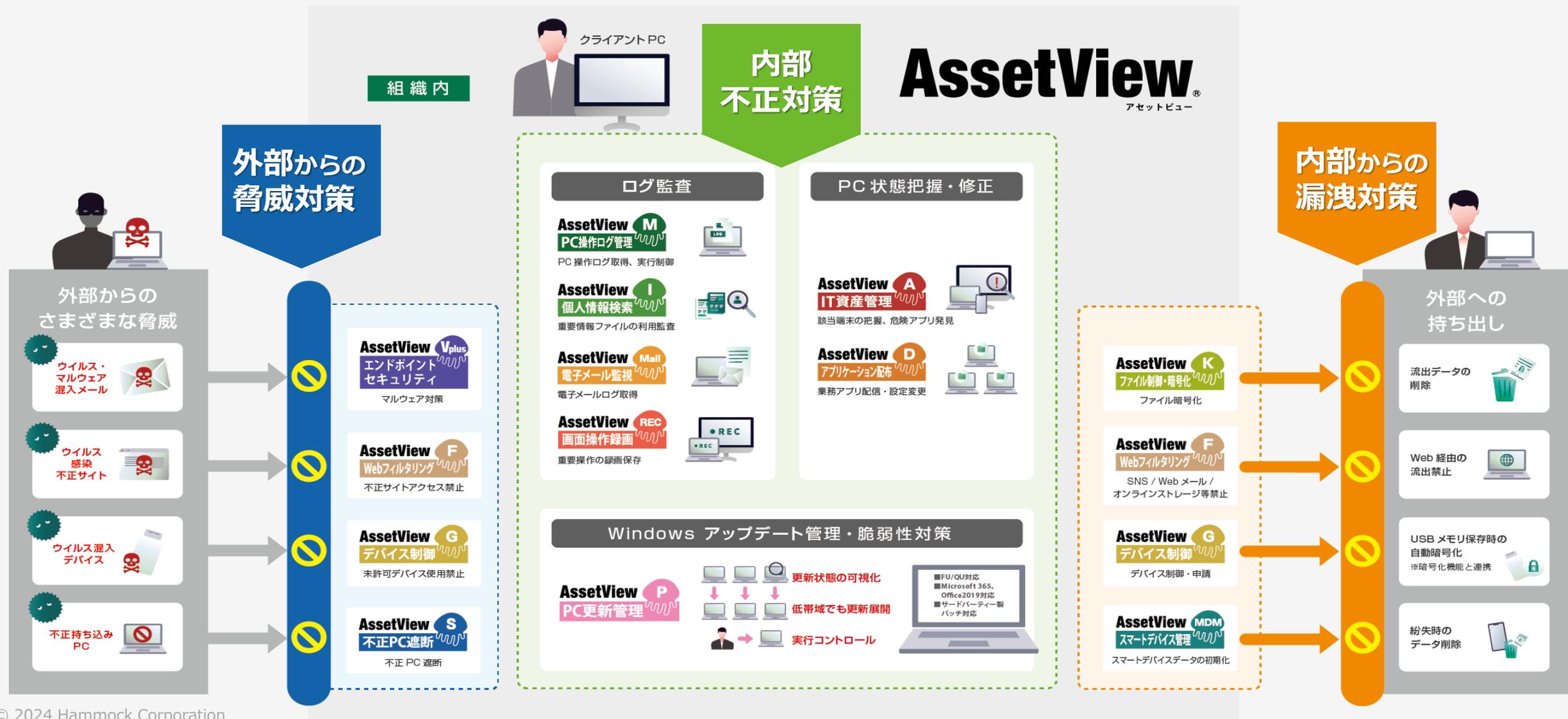




1. 会社概要と当社の強み
- 2. 各事業の製品概要・強み・成長戦略**
3. 当社の成長戦略
4. 2024年3月期実績
5. 2025年3月期予想



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





高速かつ
好循環

HAMMOCK

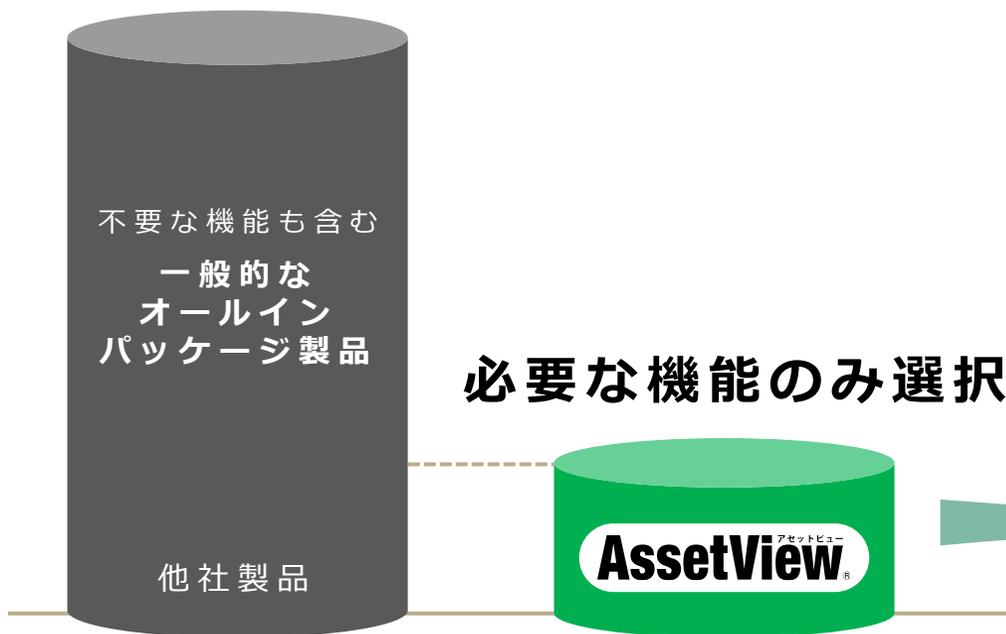
強み



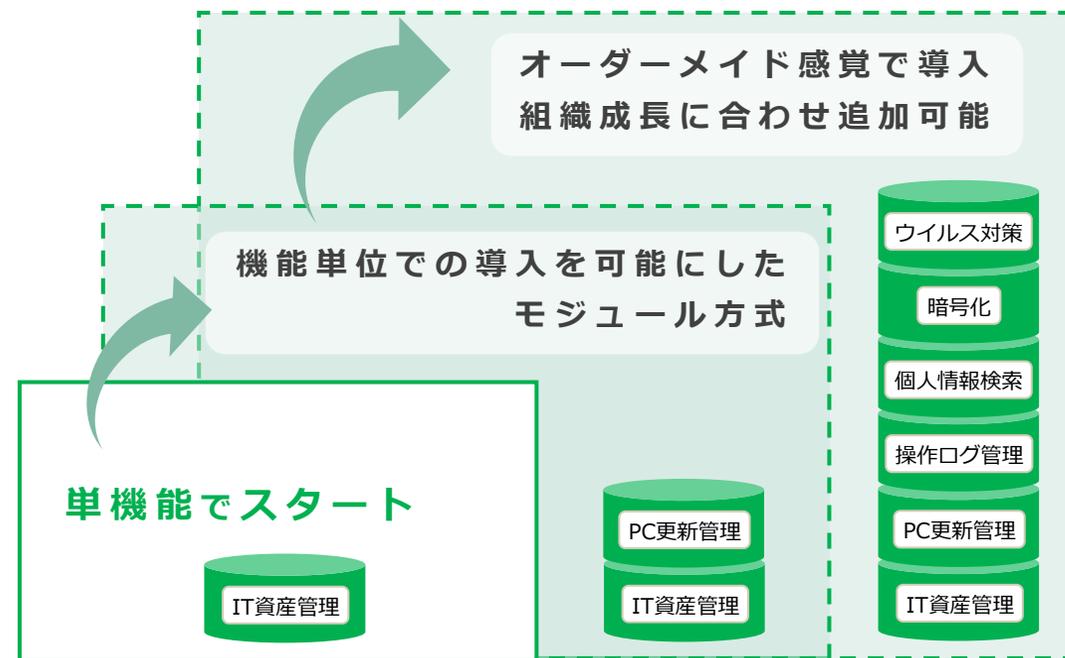
ネットワークソリューション

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

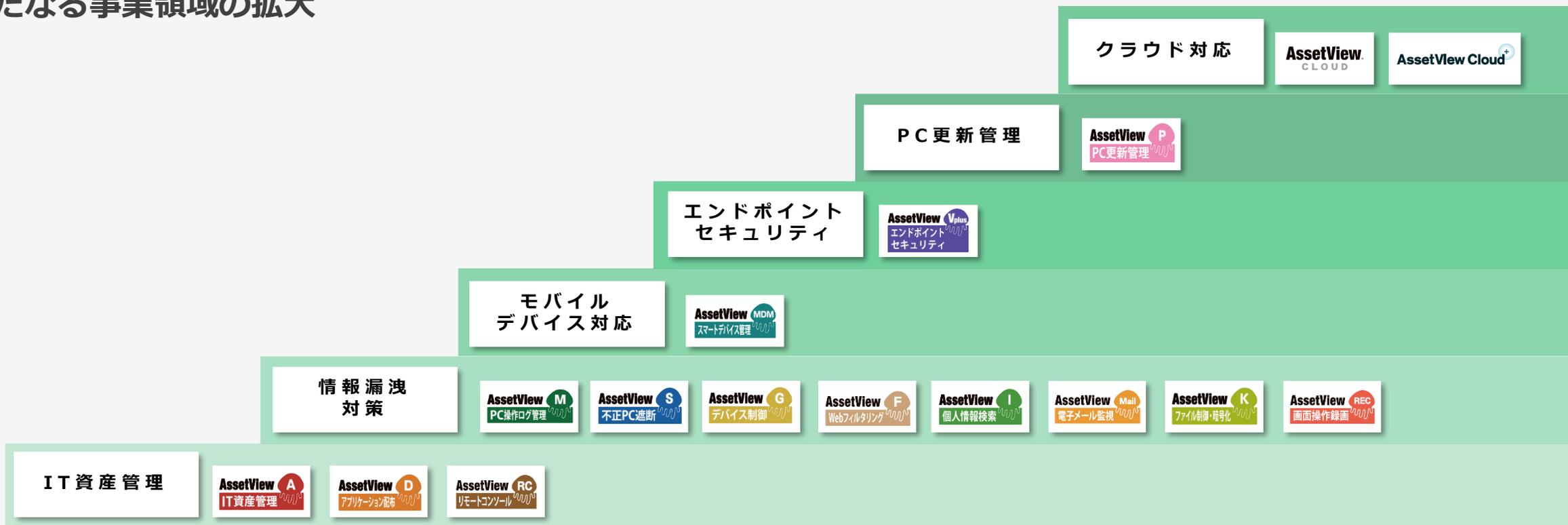


■ 段階的に導入できるため、
新規導入・他社からの乗り換えが容易





新たなる事業領域の拡大



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

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



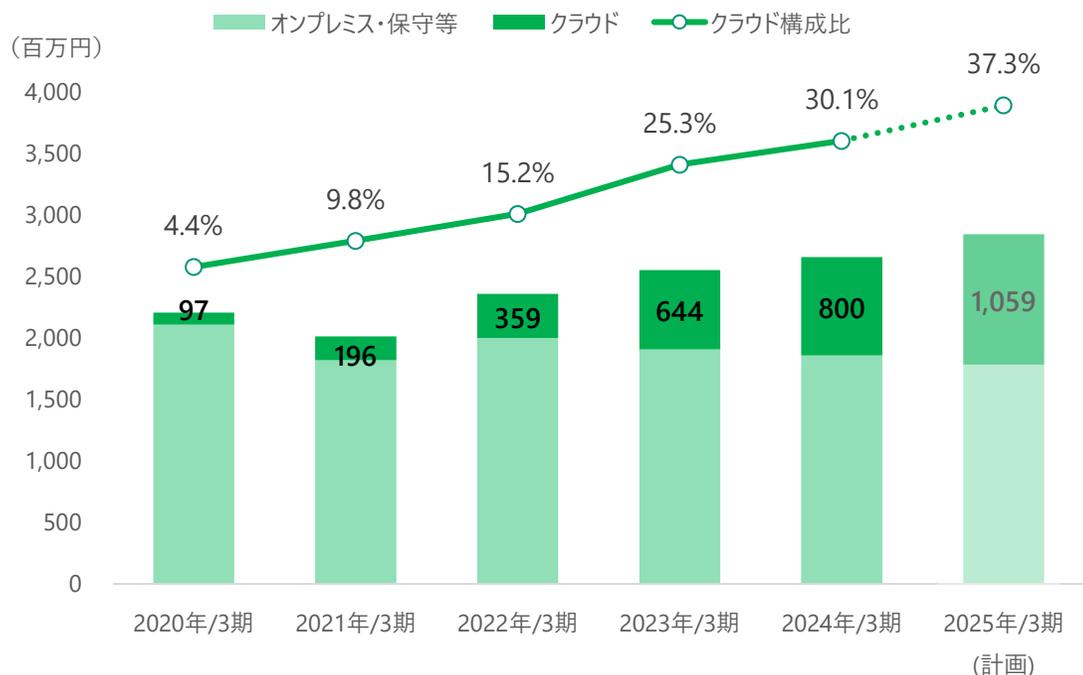
サーバーの
バージョンアップ
不要

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

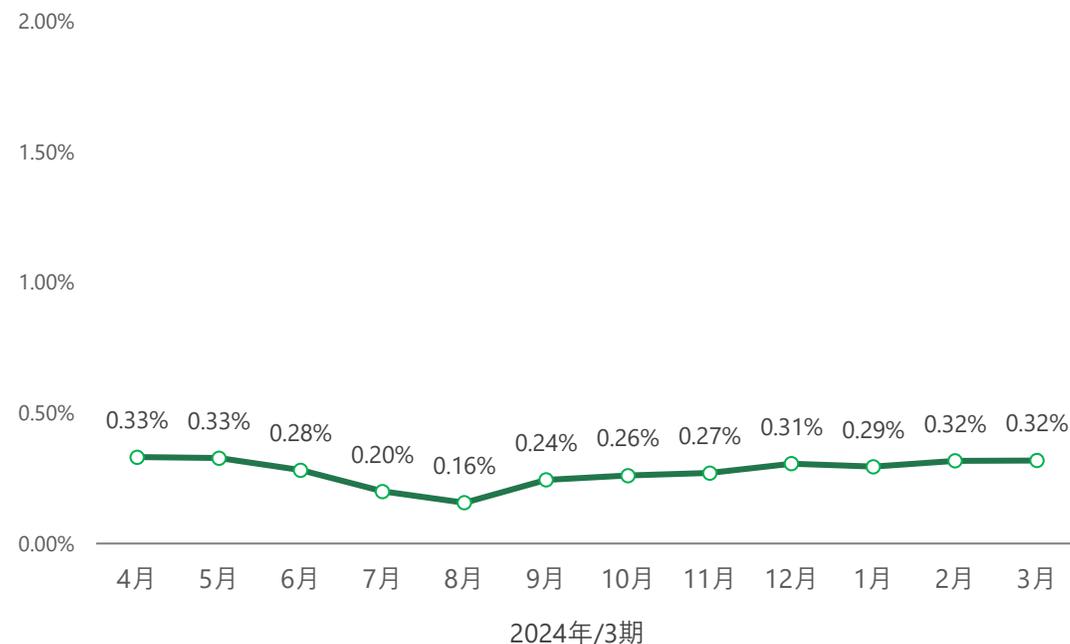


オンプレミスを基盤にクラウドが拡大傾向 クラウド比率が高まる中、チャーンレートは低水準を維持

売上高の内訳（オンプレミス・保守とクラウド）



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」



「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
問い合わせ窓口にフォーム営業



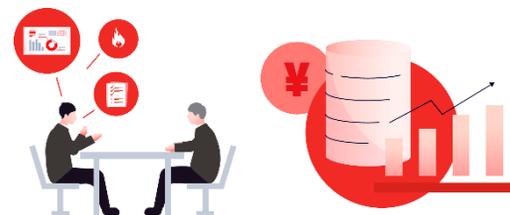
名刺管理

名刺をデータ化し
顧客情報を一元管理



S F A

営業活動を共有し
ビジネスの状況を可視化



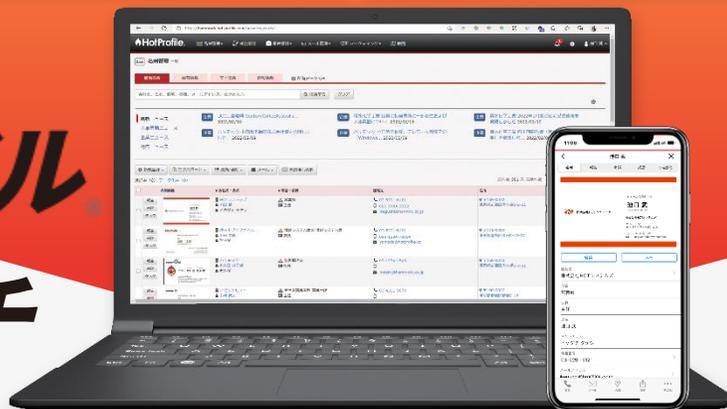
MA (マーケティング機能)

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

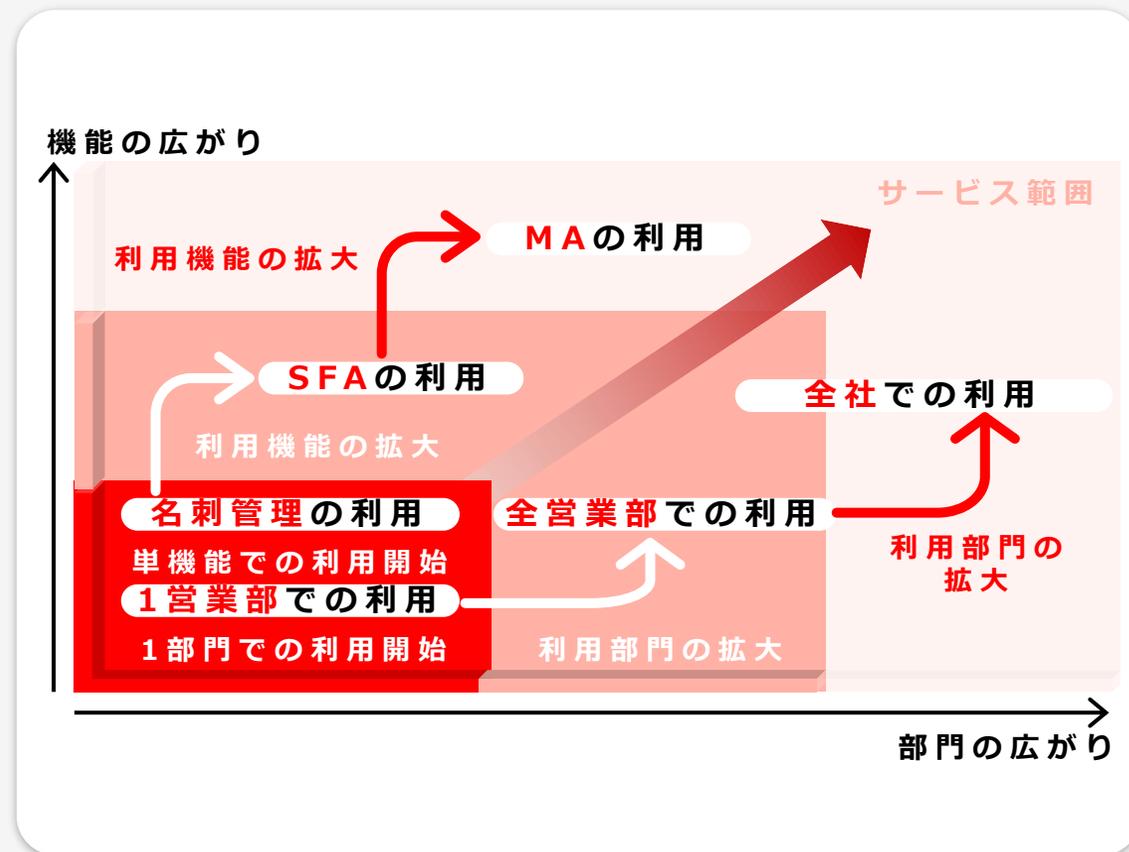
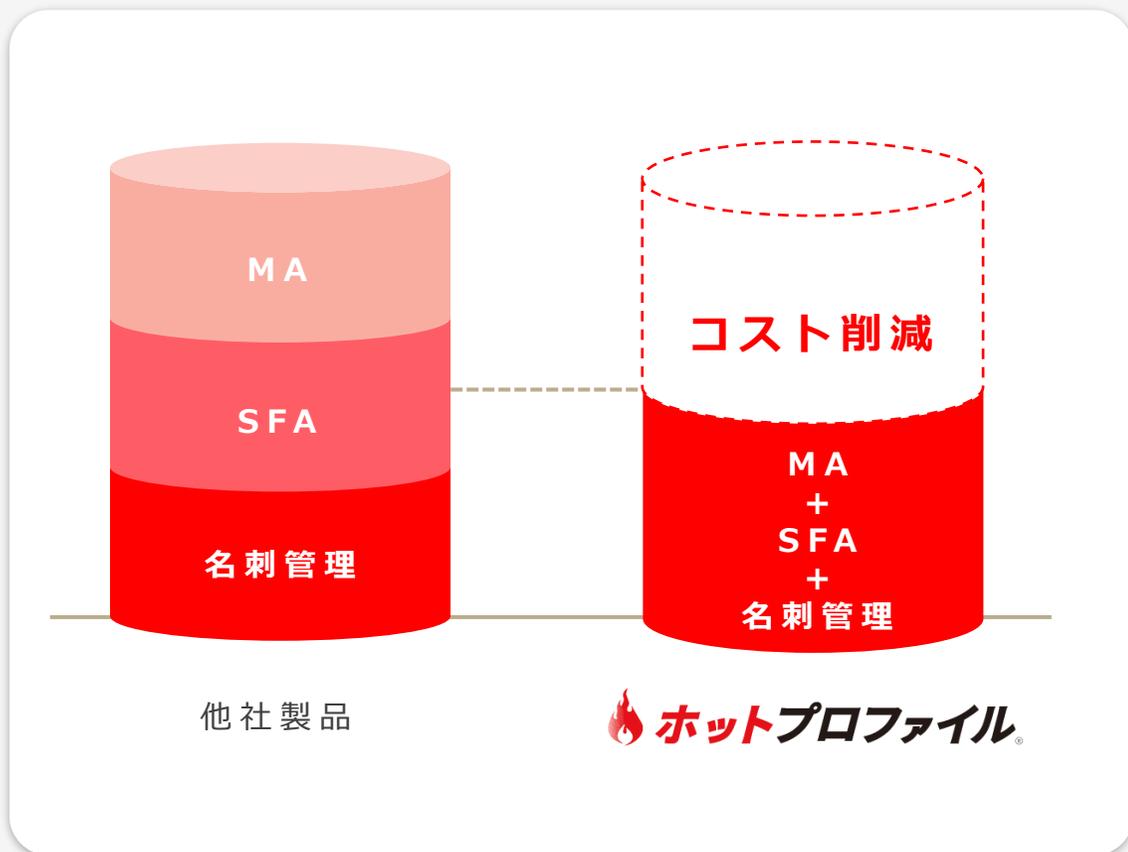


SFA* : セールフォースオートメーションの略で、営業支援システムであり、営業業務の見える化、効率化を図る仕組み、システムのこと

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



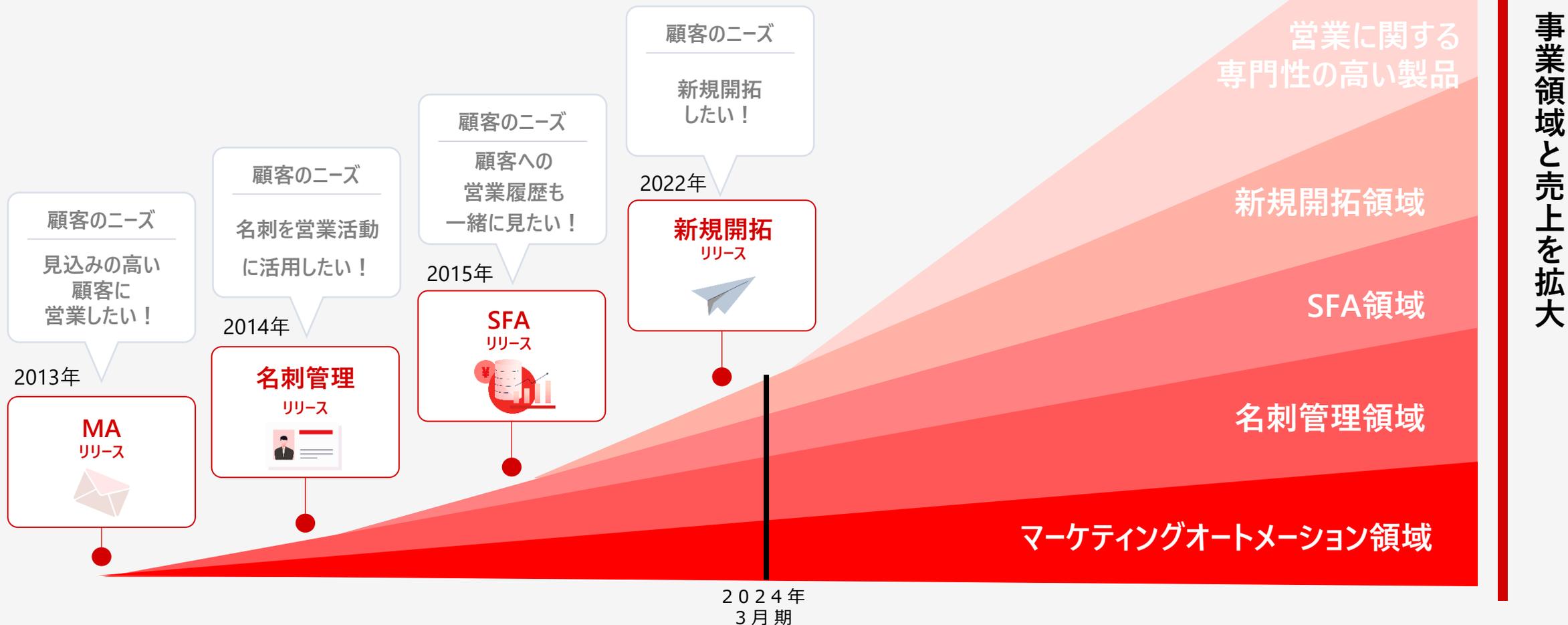
複数のツールを組み合わせるよりも低コストで効果的
顧客のニーズや事業成長に合わせて、機能拡張や利用部門の拡大が可能





営業支援領域における新たな事業領域の拡大

顧客のニーズを捉えその課題を解決



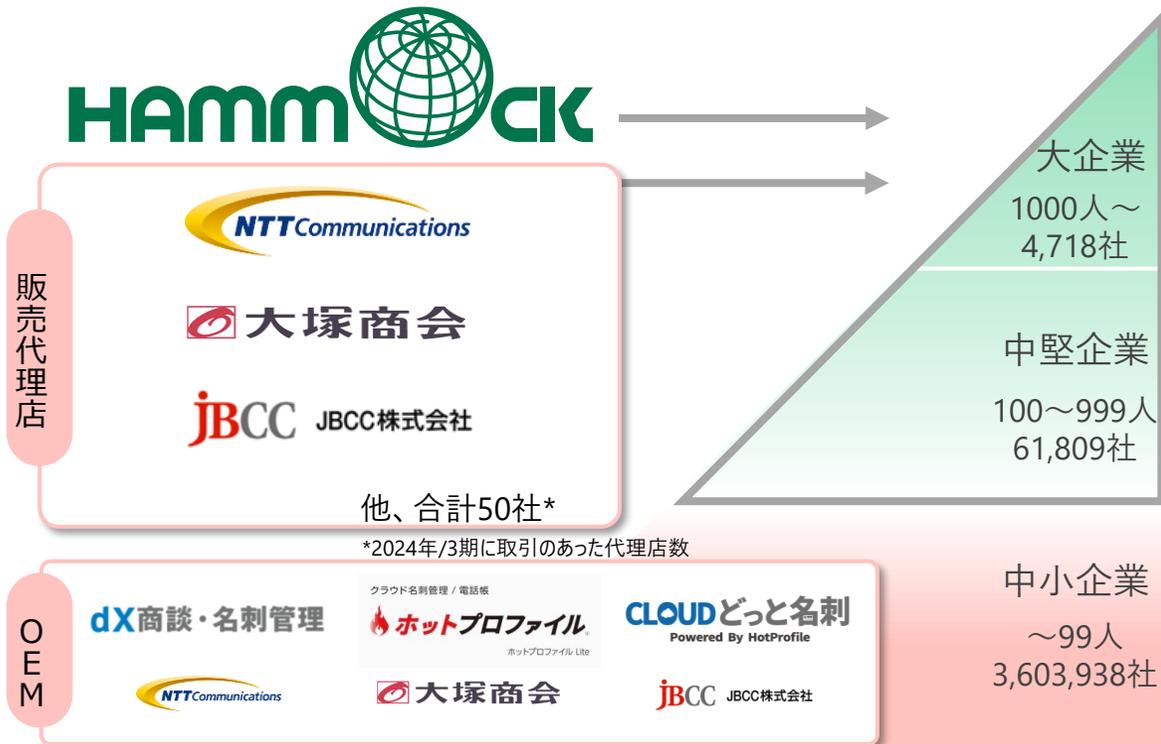


販売チャネルの拡大

中小企業向けには代理店を通じて新規顧客へ名刺管理等のOEM製品を販売

パートナーとしても協業することで、提案型営業による既存製品の販売増、新製品・新機能の開発機会も増加

販売チャネルの拡大



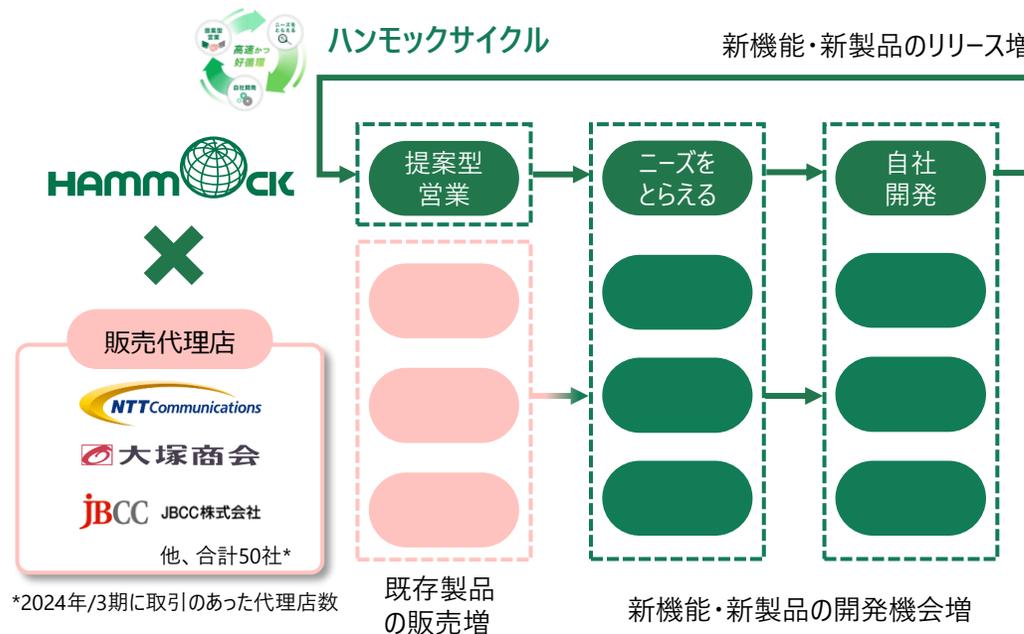
他、合計50社*

*2024年/3期に取引のあった代理店数

出典：総務省「令和3年経済センサス」

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



*2024年/3期に取引のあった代理店数

既存製品の販売増

新機能・新製品の開発機会増



高速かつ
好循環

HAMMOCK

成長戦略②

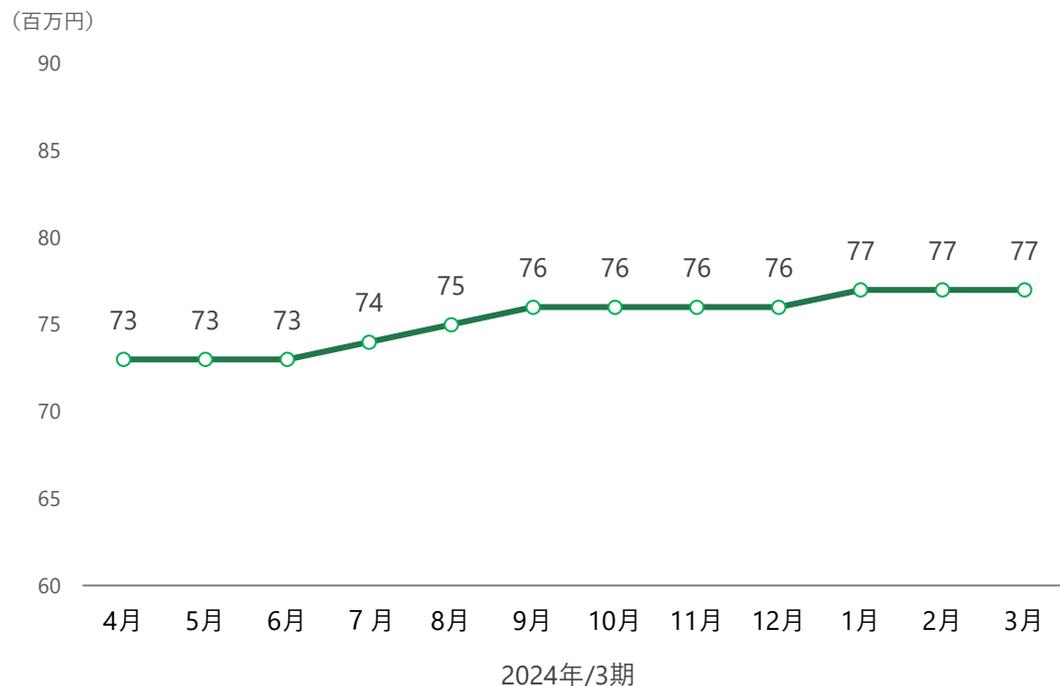


セールスDXソリューション

MRRは一貫して増加基調

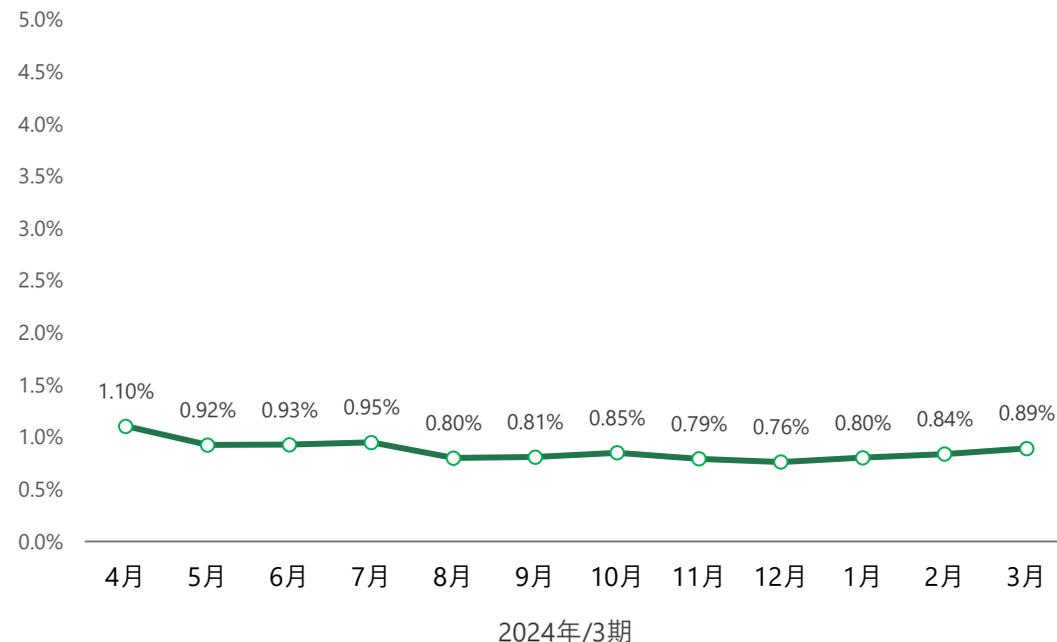
専任スタッフが顧客の売上向上の実現まで支援することで、チャーンレートは1%を下回る水準

MRR*の推移



*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）
OEM製品を除く

チャーンレート*の推移

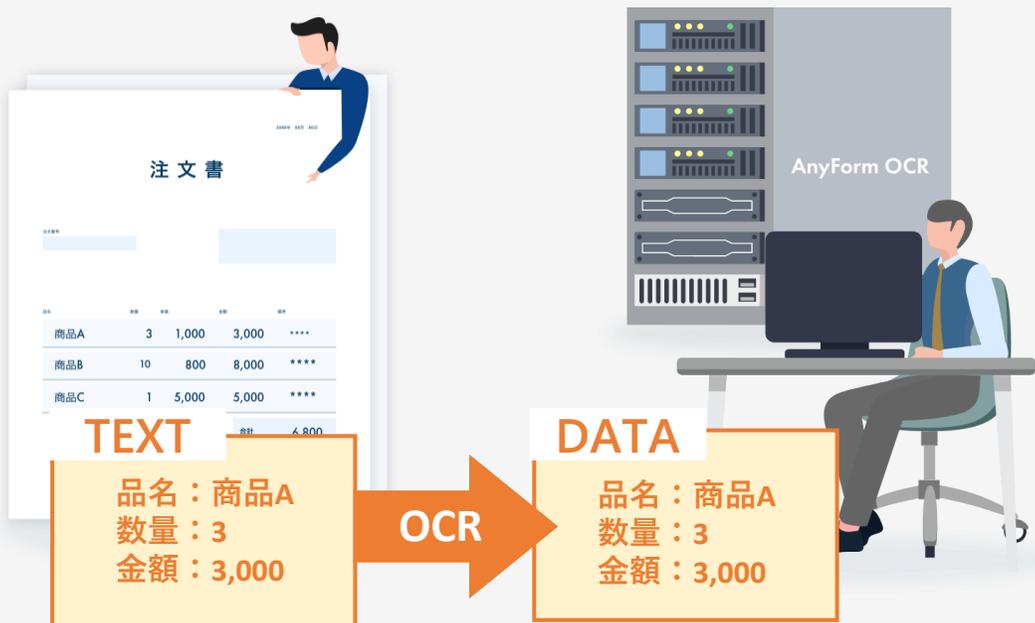


*解約率を意味し、既存契約の月次経常収益のうち、解約に伴い減少した月次経常収益の割合の直近12カ月平均
当該割合は、「当月に失った月次経常収益÷前月末の月次経常収益×100(%)で算定」 OEM製品を除く



AI 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

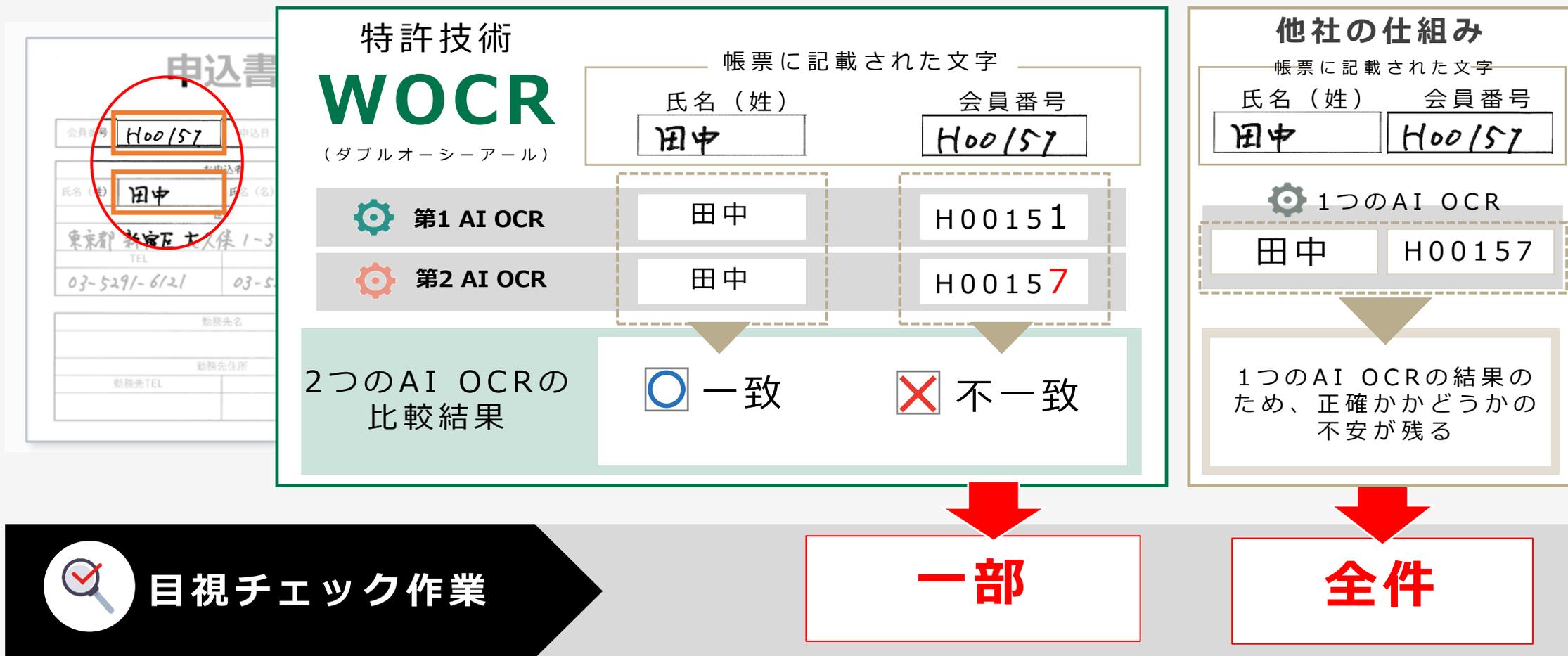
WOZE

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『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

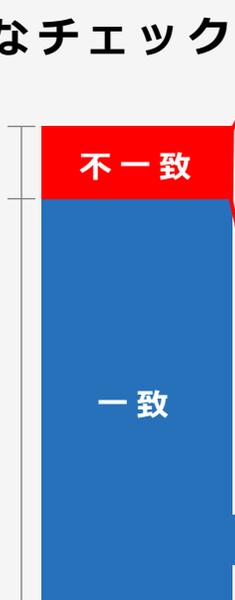




『WOZE』により顧客作業がゼロ、高いセキュリティ

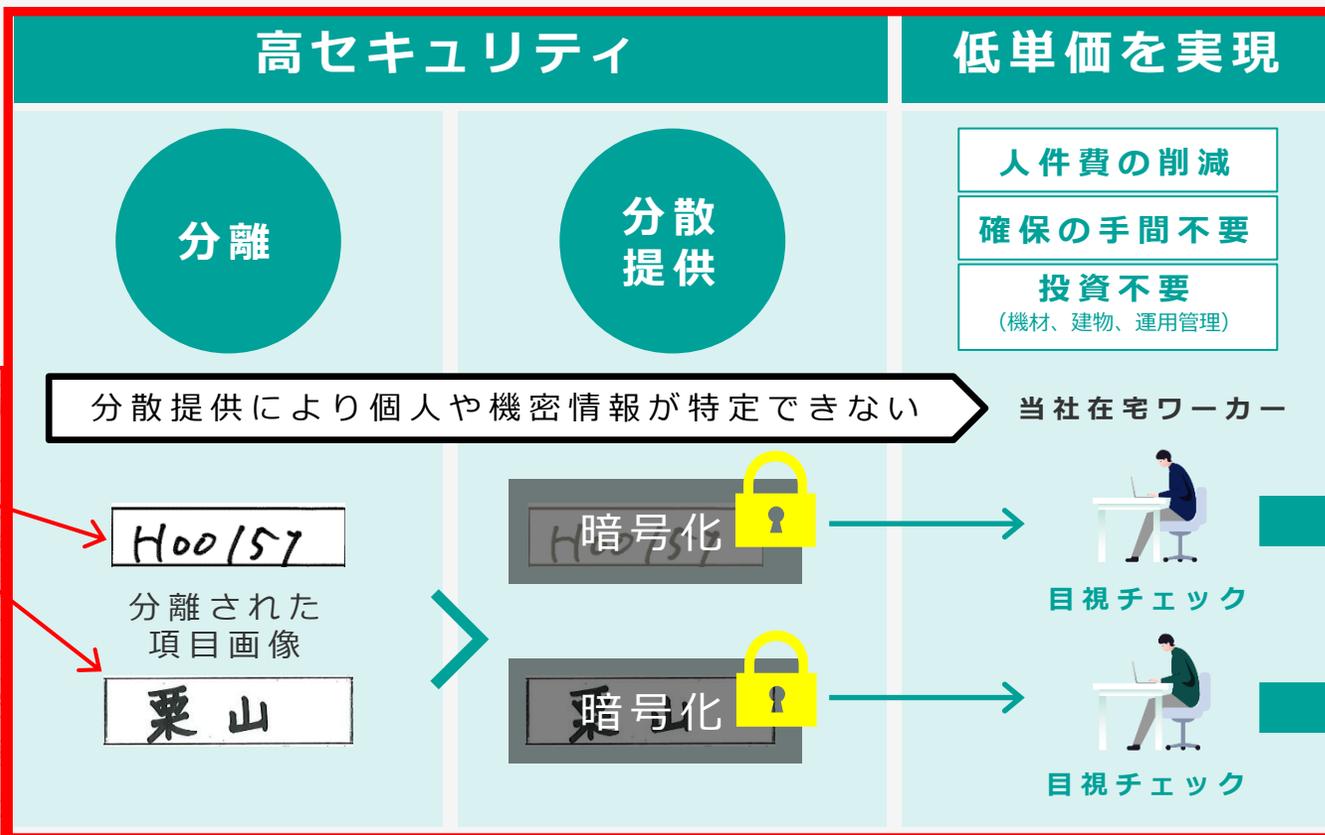
ウォーゼ WOZE

WOCRによる 効率的なチェック



申込

会員番号	H00157
お申込	
氏名(姓)	栗山
住所	東京都新宿区大久保
TEL	03-5291-6121
勤務先	
勤務先	



データ確定



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

OCRソリューション全体の市場

(百万円)

■ オンプレ ■ クラウド ■ BPOサービス ■ その他



2024年予測

330億円

BPOサービス

119億円

ソフトウェアライセンス
クラウド

110億円

ソフトウェアライセンス
オンプレミス

101億円

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/>

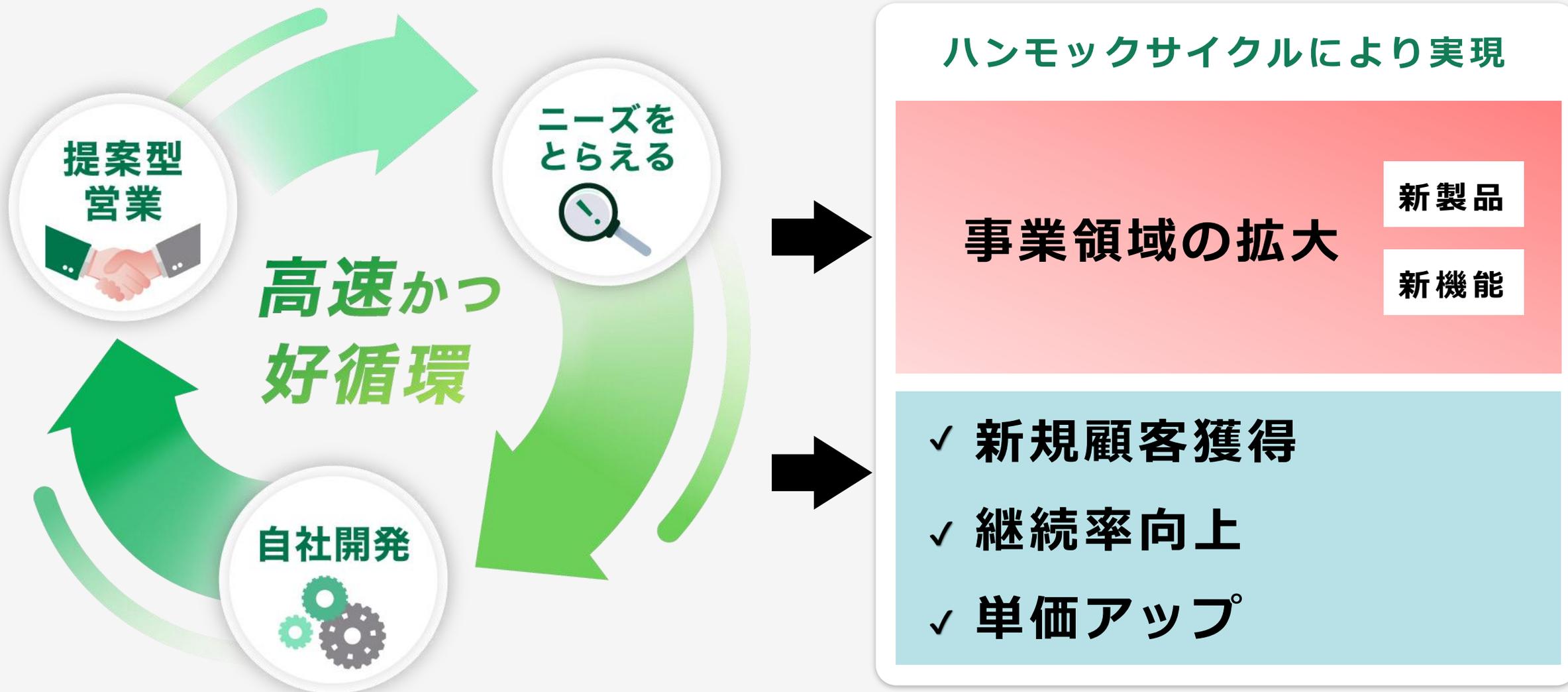
BPO*：Business Process Outsourcing（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）の略で、
企業活動における業務プロセスの一部を一括して専門業者に外部委託すること



1. 会社概要と当社の強み
2. 各事業の製品概要・強み・成長戦略
- 3. 当社の成長戦略**
4. 2024年3月期実績
5. 2025年3月期予想



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



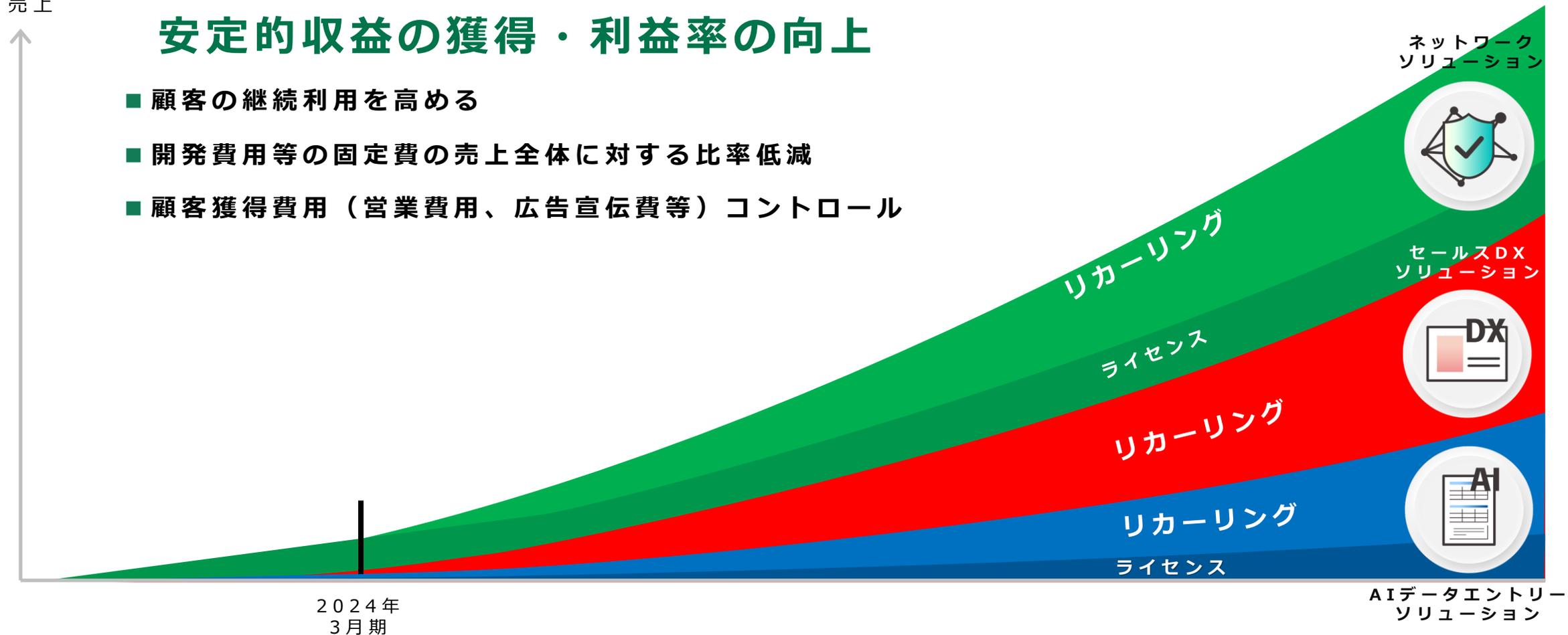


全ソリューションのリカーリング型ビジネスモデルへの移行による利益率の向上

売上

安定的収益の獲得・利益率の向上

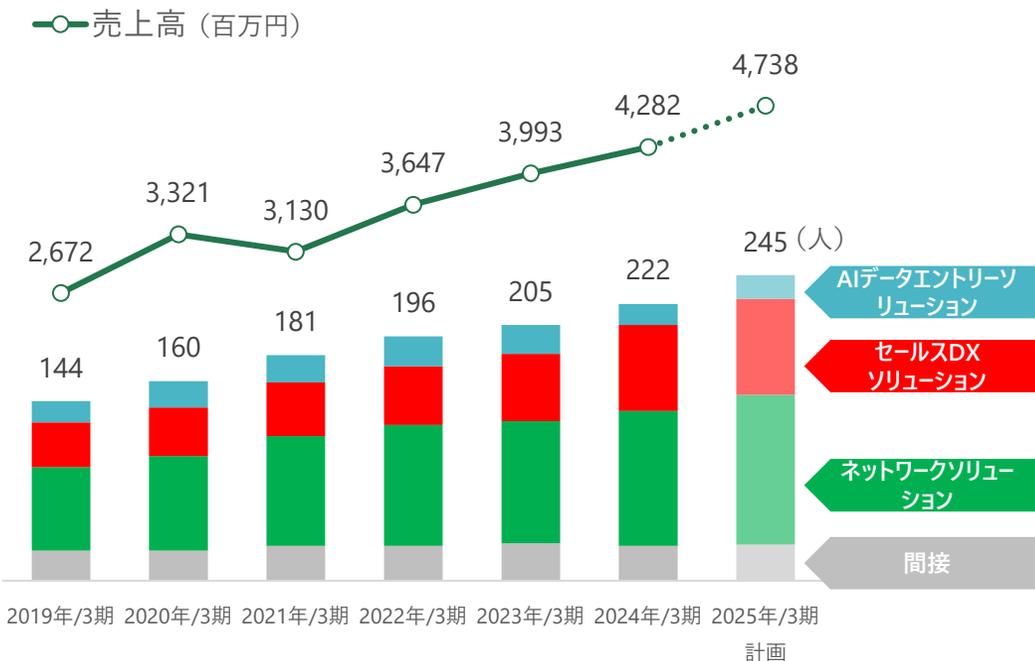
- 顧客の継続利用を高める
- 開発費用等の固定費の売上全体に対する比率低減
- 顧客獲得費用（営業費用、広告宣伝費等）コントロール



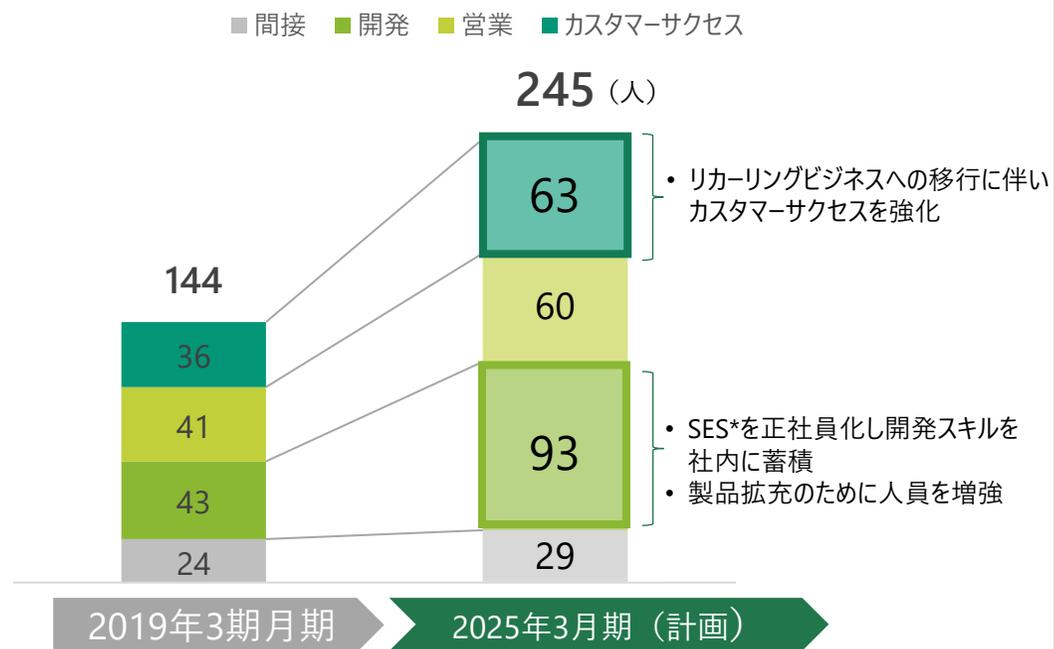


2025年3月期は30人程度（新卒7人含む）を採用する見込
 ネットワークソリューションとセールスDXソリューションへ厚めの配置
 リカーリング型ビジネスへの移行に伴い、業務別ではカスタマーサクセスの人員を増やす方針

ソリューション別人材構成と売上高の推移



業務別人材構成



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



1. 会社概要と当社の強み
2. 各事業の製品概要・強み・成長戦略
3. 当社の成長戦略
- 4. 2024年3月期実績**
5. 2025年3月期予想



2024年3月期実績

- 売上高は前期比7.2%増収、営業利益は31.9%増益
- 営業外収益に為替差益を計上したことや特別利益の計上もあり、当期純利益は55.5%の大幅増益
- ネットワークソリューションはリカーリング型への移行に伴い一時的な売上の減少はあったものの、クラウド売上の増加で前期比4.1%増収
- セールスDXソリューションは新規、更新ともに好調で、前期比25.2%増収と大幅に伸長

2025年3月期予想

- 売上高は前期比10.7%増収、営業利益は前期比7.3%増益を計画
- 前期の特殊要因（為替差益・投資有価証券償還差益）がなくなり、当期純利益は減益となる見込み
- 全てのソリューションで増収を計画
- ネットワークソリューションはクラウドへの移行を加速させることにより前期を上回る7.2%成長を見込む
- セールスDXソリューションは販路拡大、事業領域の拡大、更新率の向上により、前期比17.6%増収を計画



売上高は前期比7.2%増収、営業利益は31.9%増益

為替差益0.7億円や有価証券償還益1.3億円を計上したため、当期純利益は55.5%の大幅増益

単位：百万円	2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期				
					予想		実績		前期比
売上高	3,647	100%	3,993	100%	4,225	100%	4,282	100%	+7.2%
売上総利益	1,669	45.8%	1,779	44.6%	1,931	45.7%	1,999	46.7%	+12.3%
販管費	1,283	35.2%	1,271	31.8%	1,283	30.4%	1,328	31.0%	+4.5%
営業利益	385	10.6%	508	12.7%	647	15.3%	670	15.6%	+31.9%
経常利益	409	11.2%	504	12.6%	732	17.3%	778	18.2%	+54.5%
当期純利益	931	25.5%	417	10.4%	591	14.0%	648	15.1%	+55.5%
1株当たり当期純利益	247円69銭		100円91銭		142円33銭		156円03銭		-
1株当たり配当金	35円00銭		18円00銭		30円00銭		30円00銭		-

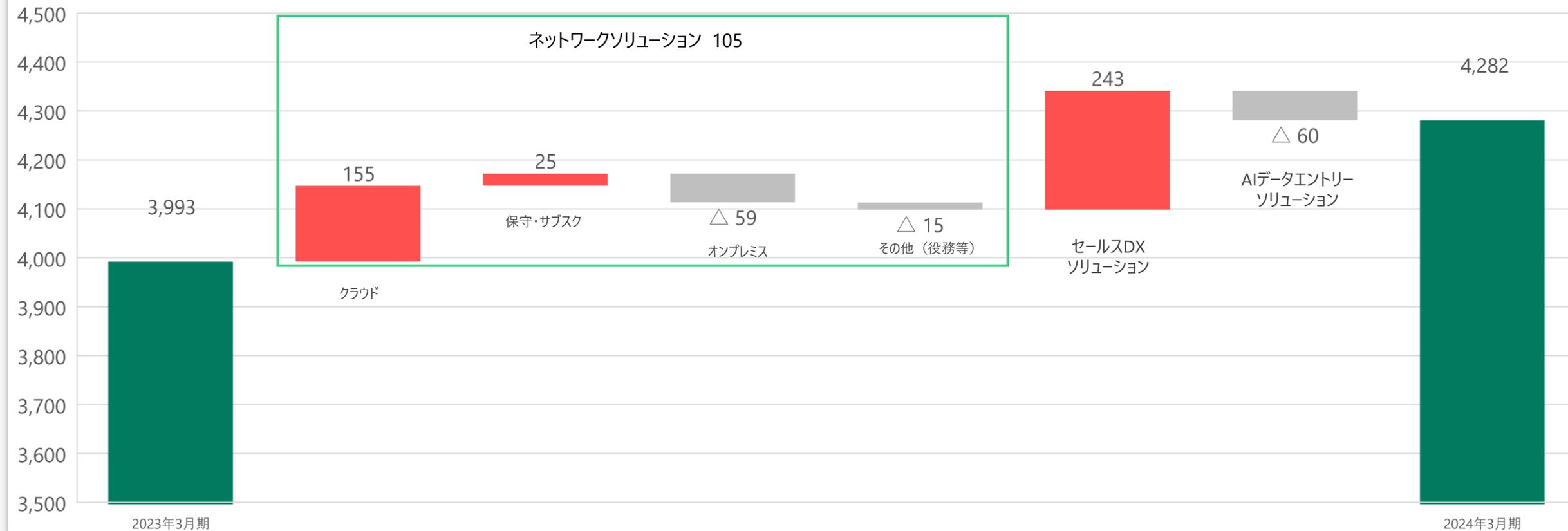


単位：百万円	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期		
			従来予想	実績	前期比
ネットワークソリューション	2,360	2,552	2,653	2,658	+4.1%
セールスDXソリューション	848	964	1,181	1,207	+25.2%
AIデータエントリーソリューション	438	476	390	416	△12.6%
合計	3,647	3,993	4,225	4,282	+7.2%



ネットワークソリューションはクラウド売上の増加で前期比1億5百万円増収
セールスDXソリューションは新規、更新ともに好調で、前期比2億43百万円と大幅に伸長

(百万円)





1. 会社概要と当社の強み
2. 各事業の製品概要・強み・成長戦略
3. 当社の成長戦略
4. 2024年3月期実績
- 5. 2025年3月期予想**



売上高は前期比10.7%増収、営業利益は前期比7.3%増益を計画

為替差益や有価証券償還益が減少することから、当期純利益は16.5%減益を計画

単位：百万円	2023年3月期		2024年3月期		2025年3月期予想		
					予想		前期比
売上高	3,993	100.0%	4,282	100.0%	4,738	100%	+10.7%
売上総利益	1,779	44.6%	1,999	46.7%	2,075	43.8%	+3.8%
販管費	1,271	31.8%	1,328	31.0%	1,356	28.6%	+2.1%
営業利益	508	12.7%	670	15.6%	718	15.2%	+7.3%
経常利益	504	12.6%	778	18.2%	753	15.9%	△3.3%
当期純利益	417	10.4%	648	15.1%	541	11.4%	△16.5%
1株当たり当期純利益	100円91銭		156円03銭		128円67銭		-
1株当たり配当金	18円00銭		30円00銭		30円00銭		-

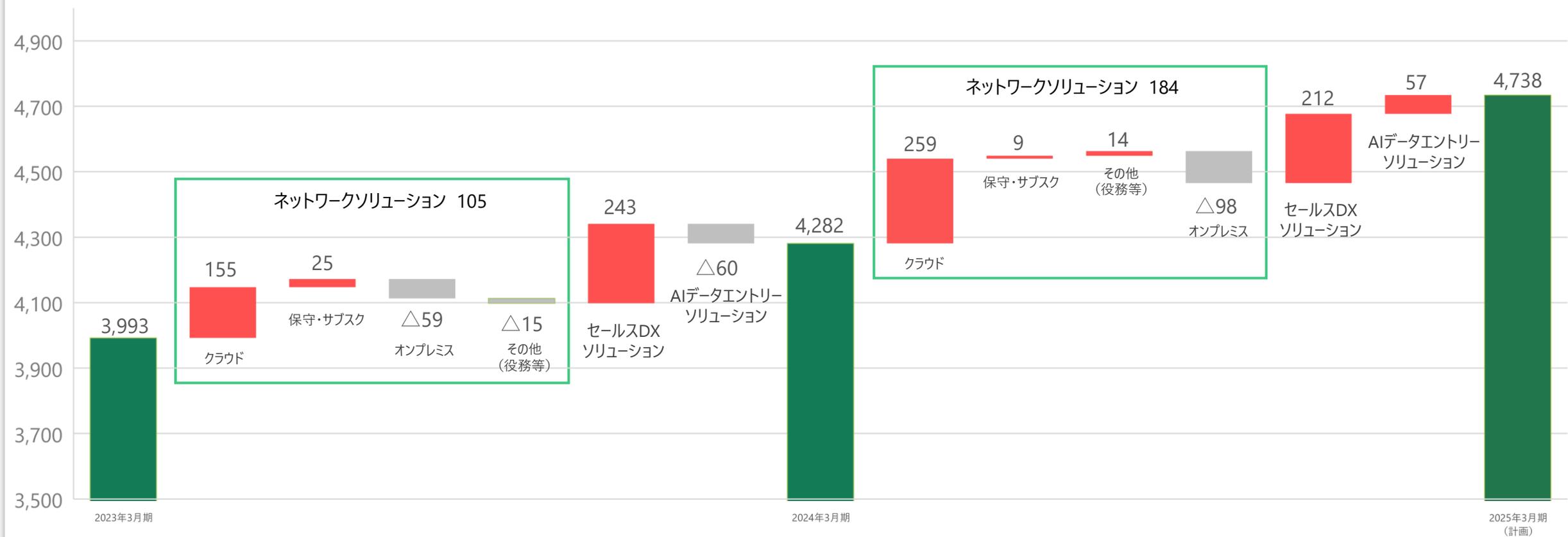


単位：百万円	2023年3月期		2024年3月期		2025年3月期予想	
	実績	前期比	実績	前期比	予想	前期比
ネットワークソリューション	2,552	+8.1%	2,658	+4.1%	2,843	+7.0%
セールスDXソリューション	964	+13.7%	1,207	+25.2%	1,420	+17.6%
AIデータエントリーソリューション	476	+8.7%	416	△12.6%	474	+14.0%
合計	3,993	+9.5%	4,282	+7.2%	4,738	+10.7%



ネットワークソリューションはオンプレミスからクラウドへの移行が加速することで増収を見込む セールスDXソリューションは2億12百万円増収と引き続き高い成長を計画

(百万円)





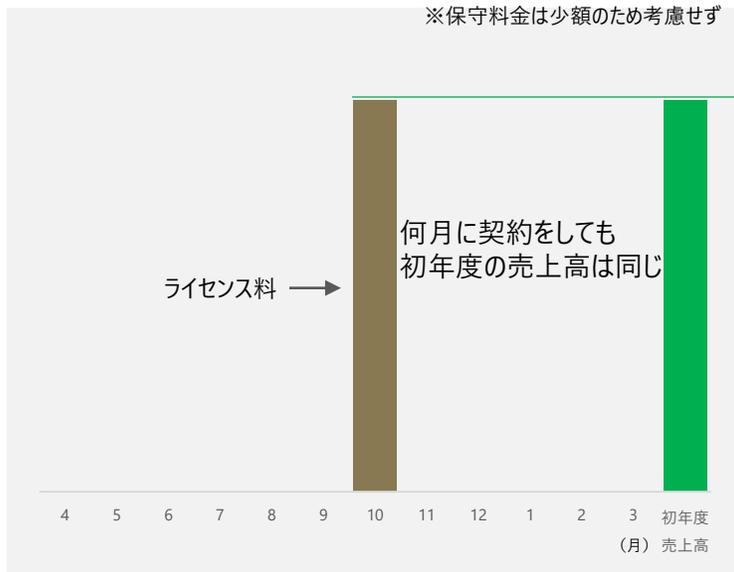
オンプレミスは契約月に関わらず、契約初年度にライセンス料が一括計上されるビジネスモデル クラウドは契約月により初年度の売上が減少、オンプレミスからクラウドへ移行する際、初年度の売上高は変動

オンプレミス契約初年度

オンプレミス契約の場合、契約のタイミングに関わらず、初年度の売上高は変わらず

10月新規契約の場合

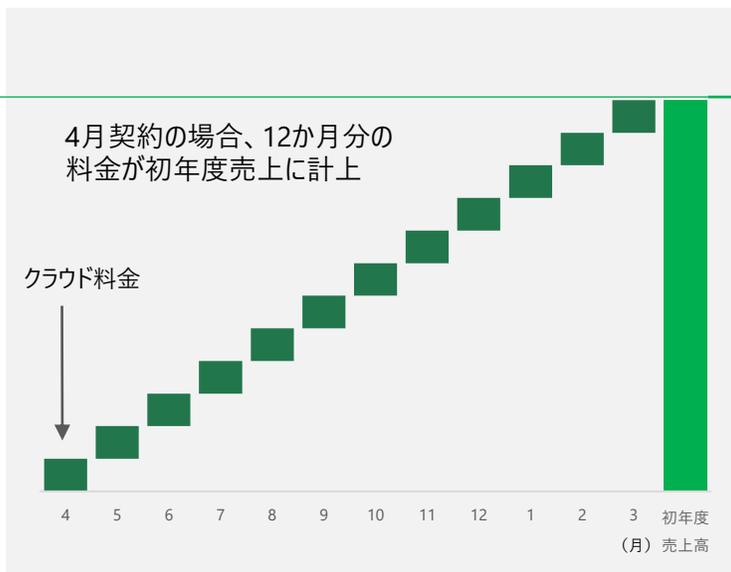
※保守料金は少額のため考慮せず



クラウド契約初年度

契約のタイミングにより、初年度の売上高は増減。4月契約の場合は1年分の使用料が売上に計上。10月契約の場合は6か月分の計上となる

4月新規契約の場合



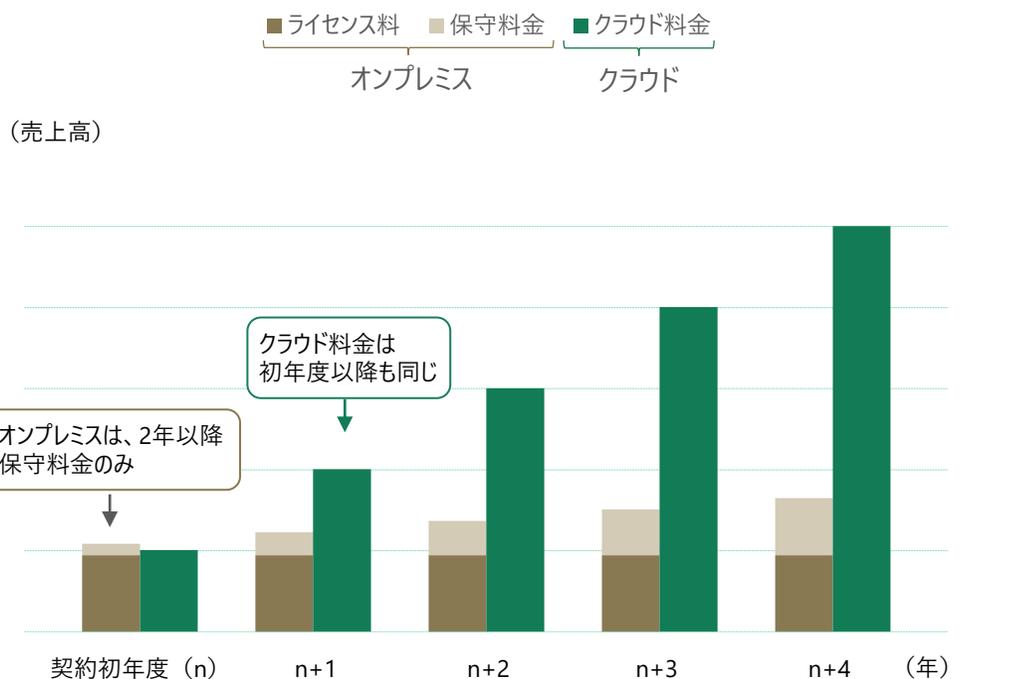
10月新規契約の場合





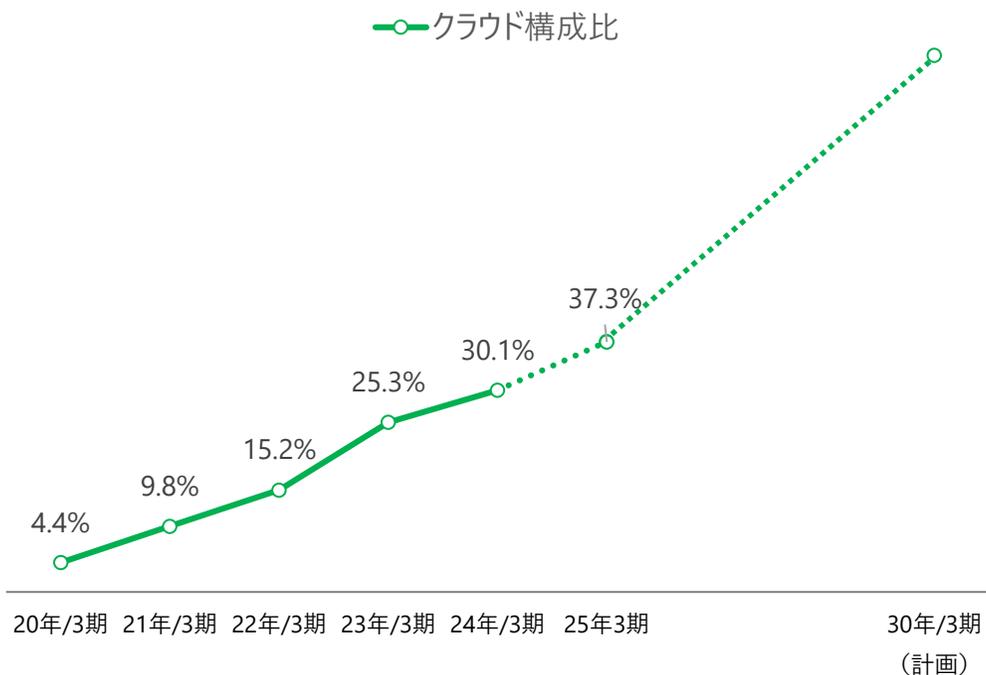
契約後1年程度でオンプレミスとクラウドの売上高は拮抗、契約満了時の累計売上高はクラウドが大きく上回る
既存顧客のオンプレミスからクラウドへの移行に加え、新規クラウド顧客を開拓することで売上の拡大を進める

オンプレミス*とクラウドの累計売上高のイメージ



*オンプレミスは5年契約の場合

クラウドへの移行シミュレーション



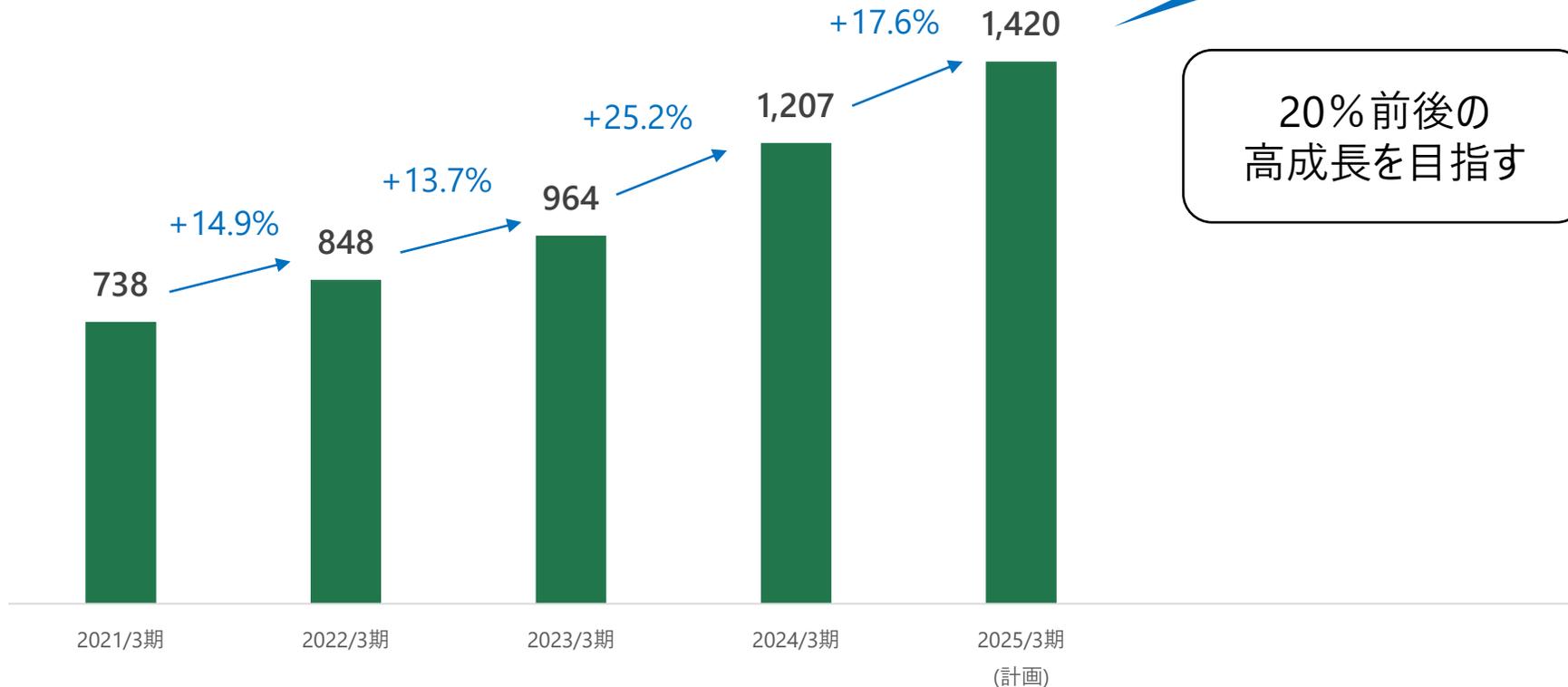


前期は25.2%と大幅に伸長

今期はリカーリング型の成長を維持し順調に拡大 中期的にも20%前後の高成長を目指す

売上高成長のイメージ

(百万円)



Appendix

The background of the slide features a soft, atmospheric sunset or sunrise over a body of water. The sky transitions from a pale, hazy blue on the left to a deep, dark blue on the right. The water in the foreground is dark and still, reflecting the colors of the sky. In the distance, a dark, silhouetted landmass or island is visible against the horizon, adding depth to the scene.



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



セールスDXの黒字化に伴いソフトウェアを資産計上、当期純利益の計上により純資産と現預金が増加

単位：百万円	2023年 3月期	2024年 3月期	前期差
流動資産	2,773	3,420	+647
現預金	2,034	2,640	+605
売上債権	288	355	+67
固定資産	1,809	2,150	+340
有形固定資産	90	81	△8
無形固定資産	712	1,070	+358
ソフトウェア	403	589	+186
ソフトウェア仮勘定	309	480	+171
投資その他の資産	1,007	997	△9
投資有価証券	792	723	△69
資産合計	4,583	5,570	+987
負債合計	3,077	3,410	+332
仕入債務	132	130	△1
契約負債・長期契約負債	2,234	2,138	△96
純資産合計	1,505	2,160	+654
自己資本比率	32.9%	38.8%	+5.9pt



利益の増加とソフトウェアの償却など償却費の増加により営業キャッシュフローは10億円の黒字
ソフトウェア開発に伴う投資キャッシュフローの増加もあったが、フリーキャッシュフローは6.5億円の黒字

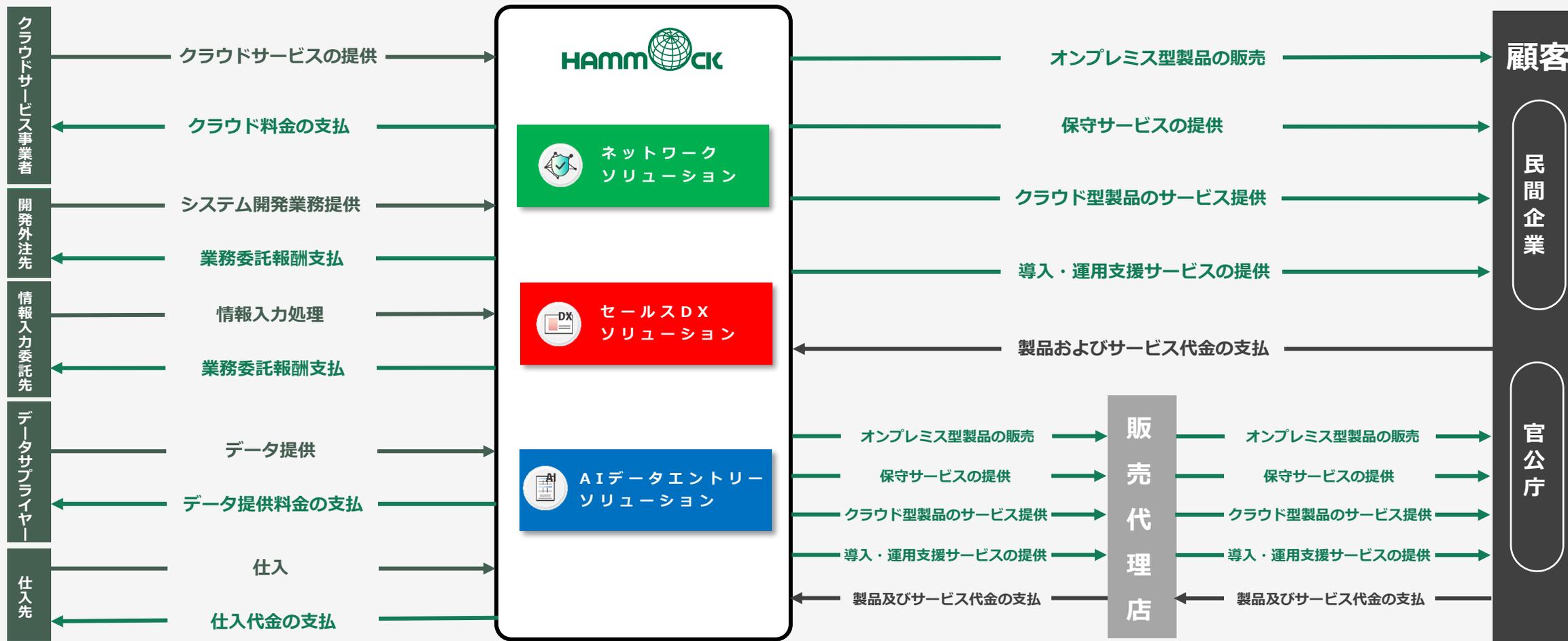
単位：百万円	2023年 3月期	2024年 3月期	前期差
営業活動によるキャッシュフロー	△252	1,064	+1,316
税金等調整前当期純利益	614	912	+297
減価償却費	74	250	+175
保険返戻金	△99	0	+99
売上債権の増減額（▲は増加）	△13	△67	△54
棚卸資産の増減額（▲は増加）	1	△0	△2
仕入債務の増減額（▲は減少）	2	△13	△15
法人税等の支払額	△804	50	+854
投資活動によるキャッシュフロー	△731	△404	+327
有形固定資産の取得による支出	△12	△17	△4
無形固定資産の取得による支出	△408	△572	△163
財務活動によるキャッシュフロー	△127	△76	+50
配当金の支払い額	△144	△74	+69
現金及び現金同等物の期末残高	2,034	2,640	+605
フリーキャッシュフロー	△983	+660	+1,644



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



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

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





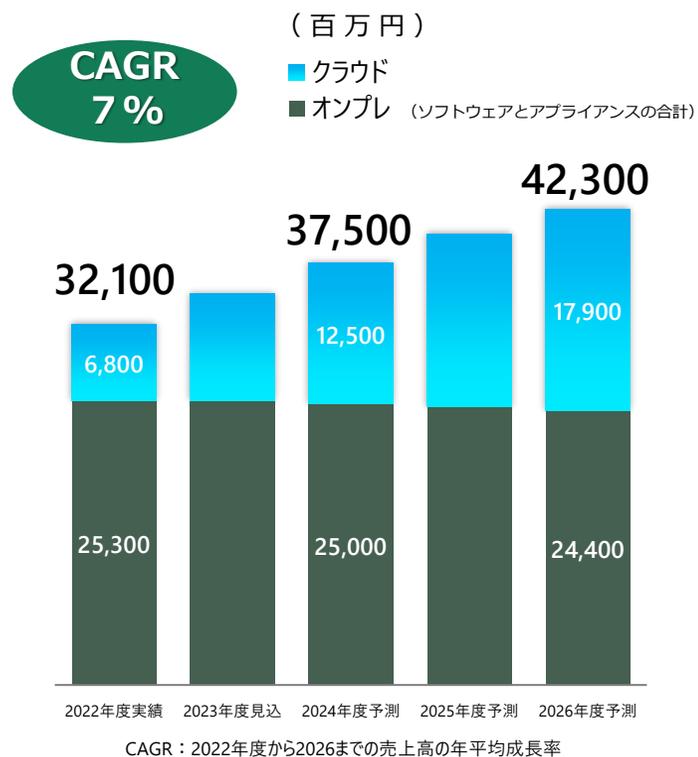
ソリューション	提供形態	主な製品	提供料金（1契約あたり）
ネットワーク ソリューション	オンプレミス型	AssetView	数十万円～数千万円
	クラウド型	AssetView CLOUD	月額 数万円～数百万円
セールスDX ソリューション	クラウド型	ホットプロファイル	月額 数百円～数百万円
		ホットアプローチ	月額 数万円～数十万円
AIデータエントリー ソリューション	オンプレミス型	AnyForm OCR	数百万円
	クラウド型	WOZE	月額 数万円～数百万円



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

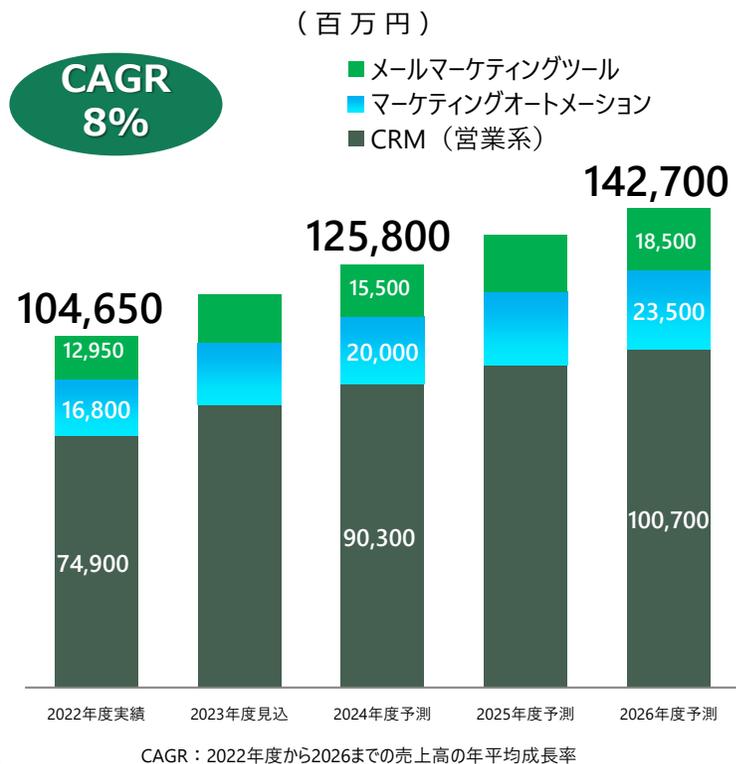
端末管理・セキュリティ管理ツール市場



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」

セールスDXソリューション

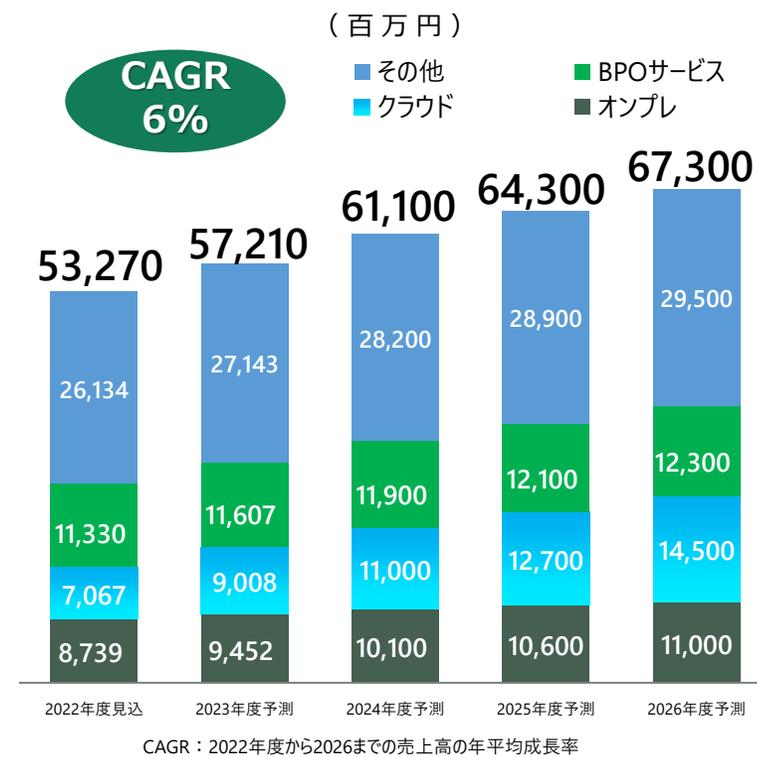
CX/デジタルマーケティング



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」

AIデータエントリーソリューション

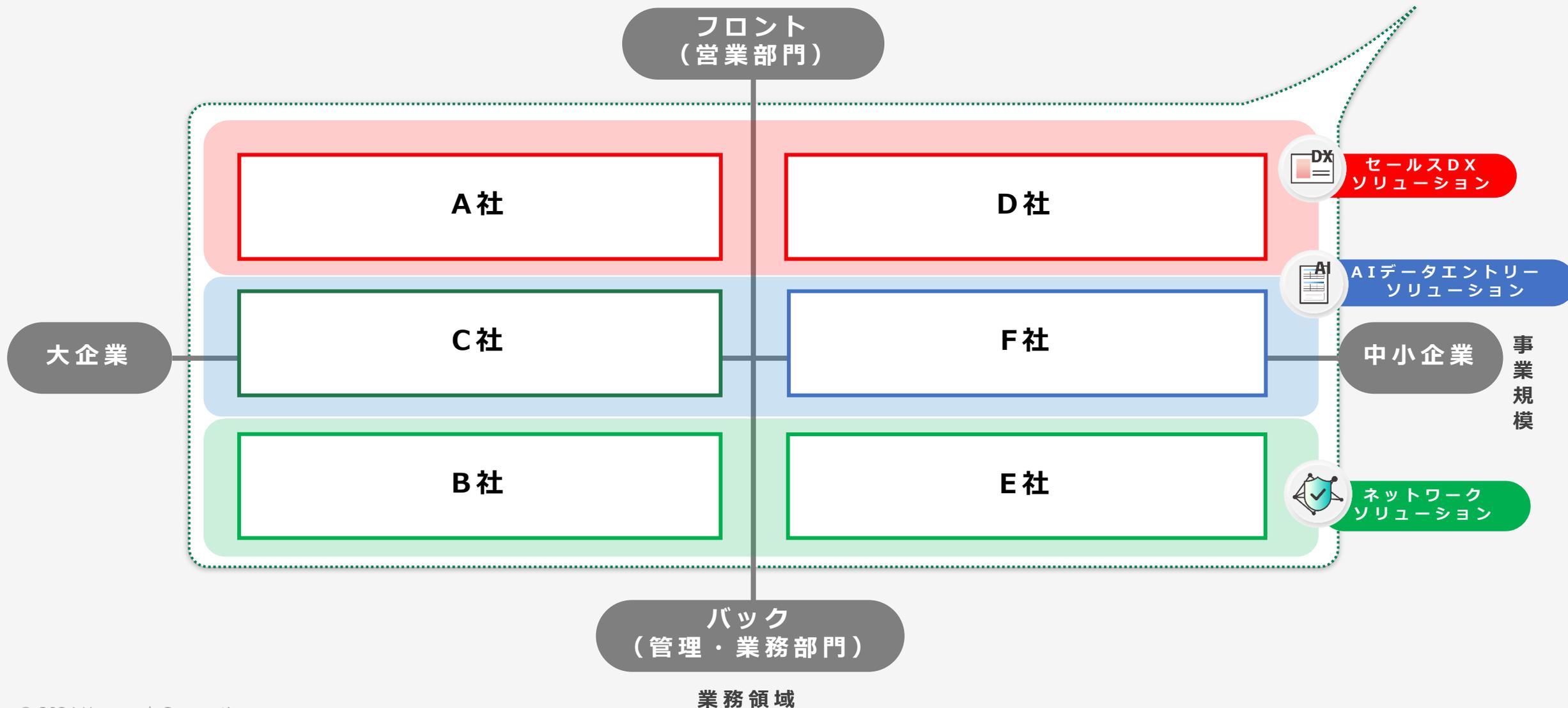
OCRソリューション全体の市場



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/>



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





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

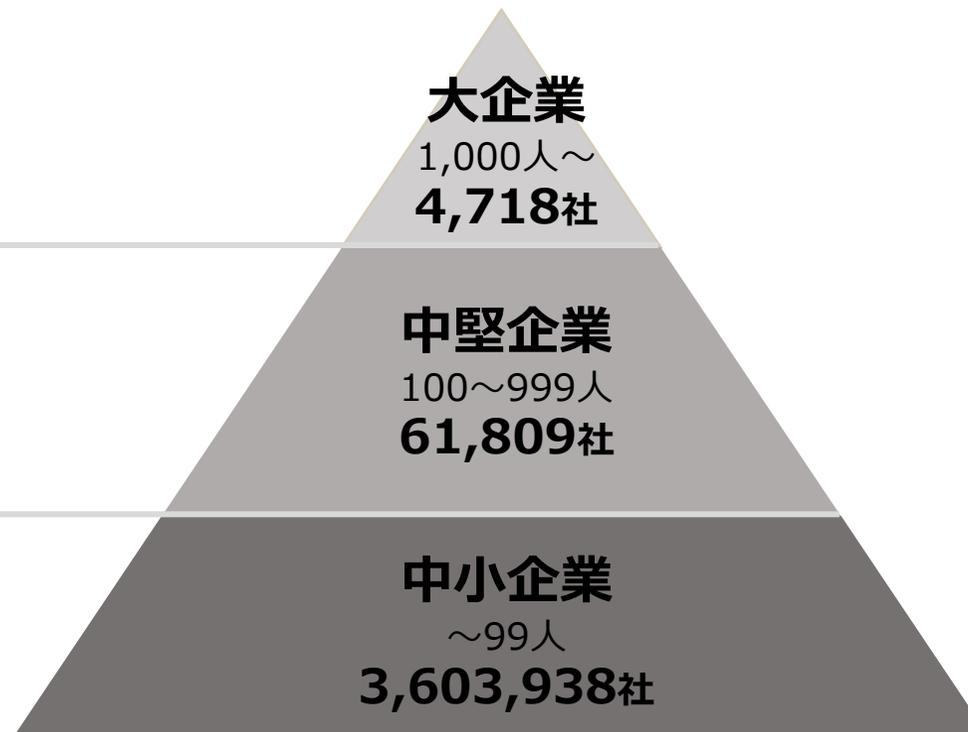
10.9%

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)



* 出典：総務省「令和3年経済センサス」



高速かつ
好循環

HAMMOCK

強み



ネットワークソリューション

「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



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

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。



※1：2024年1月31日時点



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



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・戦略等に関する情報は、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を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・向田

E-mail : ir@hammock.co.jp

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