



# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

< 証券コード 173A >

株式会社ハンモック

2025年6月

- 01 ——— 会社概要
- 02 ——— ビジネスモデル・市場環境
- 03 ——— 競争力の源泉
- 04 ——— 成長戦略及び事業計画
- 05 ——— リスク情報

# 01 — 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 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	220名 (正社員のみ) 2025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



# PURPOSE

## 2025年4月 新たにパーパスを策定

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

# 事業概要

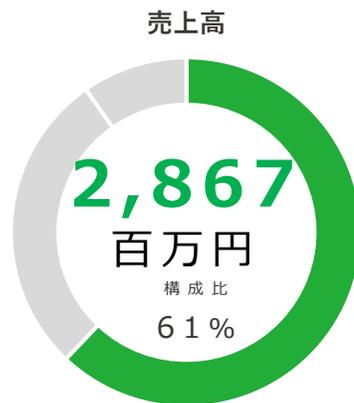
業務領域の異なる3つのソリューションを提供

※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

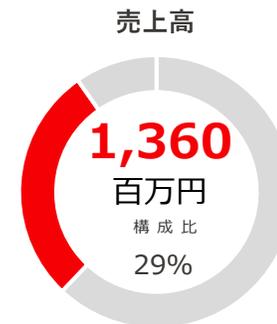


ITreview Grid Award 2025 Winter  
5年連続で受賞!



セールスDXソリューション  
(営業部門向け)

名刺管理・SFA\*・MA\*\*



ITreview Grid Award 2025 Winter 「Leader」  
4期連続で受賞!

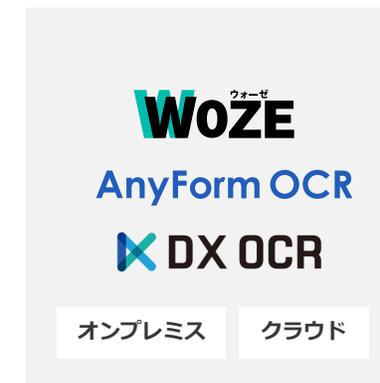


名刺管理ソフト部門



AIデータエントリーソリューション  
(業務部門向け)

AI OCR



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

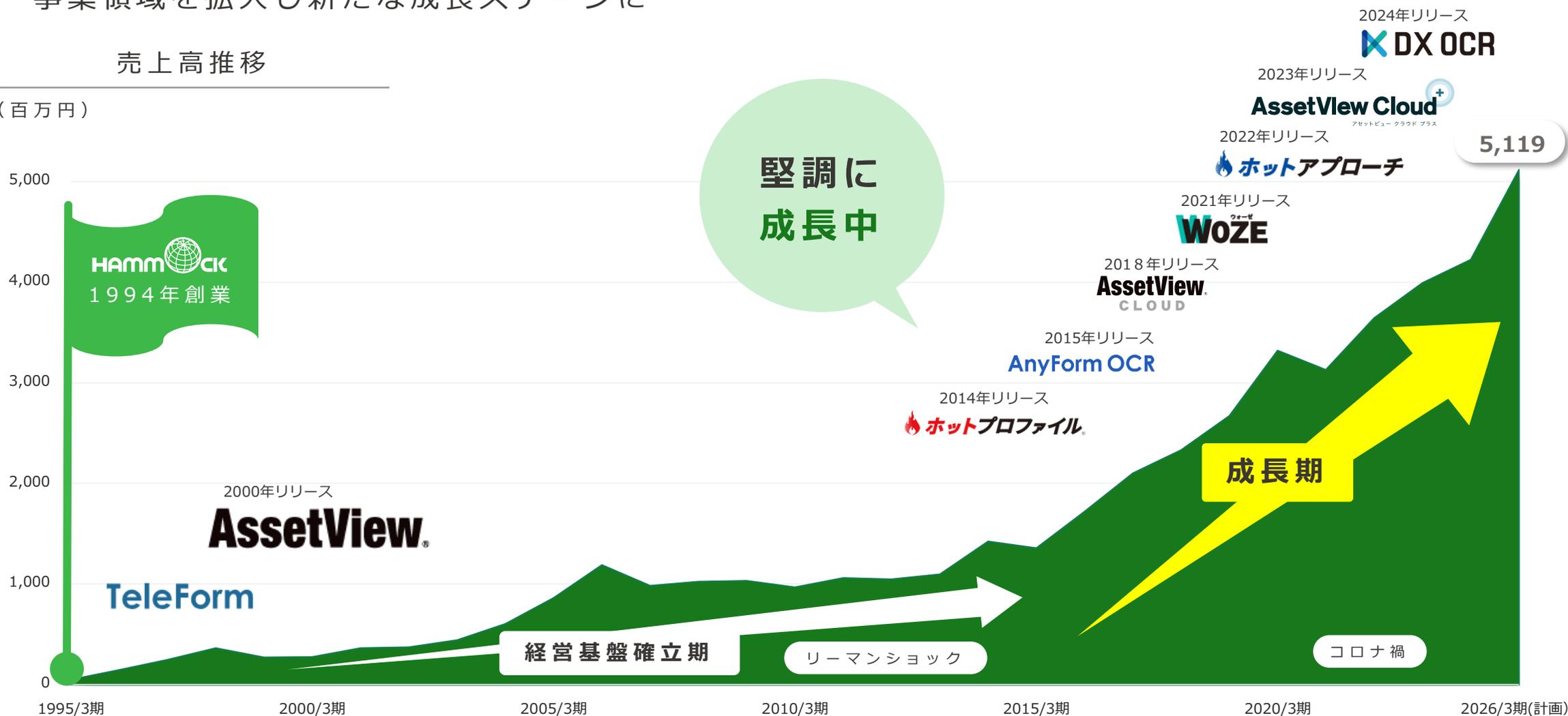
SFA\*：セールスフォースオートメーションの略で、営業支援システムであり、営業業務の見える化、効率化を図る仕組み、システムのこと  
MA\*\*：マーケティングオートメーションの略で、マーケティング業務を自動化、効率化する仕組み、システムのこと

# 成長の軌跡

事業領域を拡大し新たな成長ステージに

売上高推移

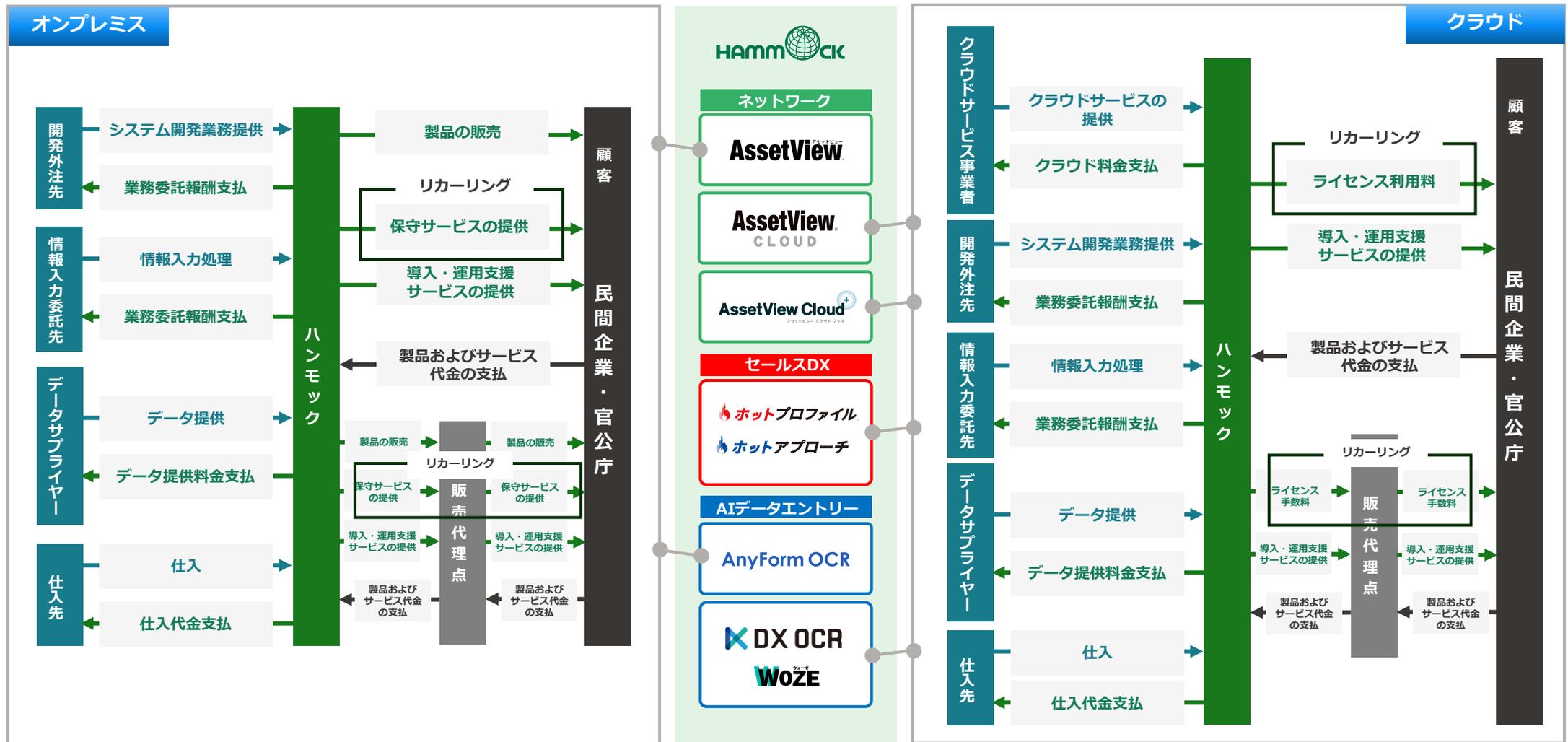
(百万円)



## 02 — ビジネスモデル・市場環境

# 事業系統図

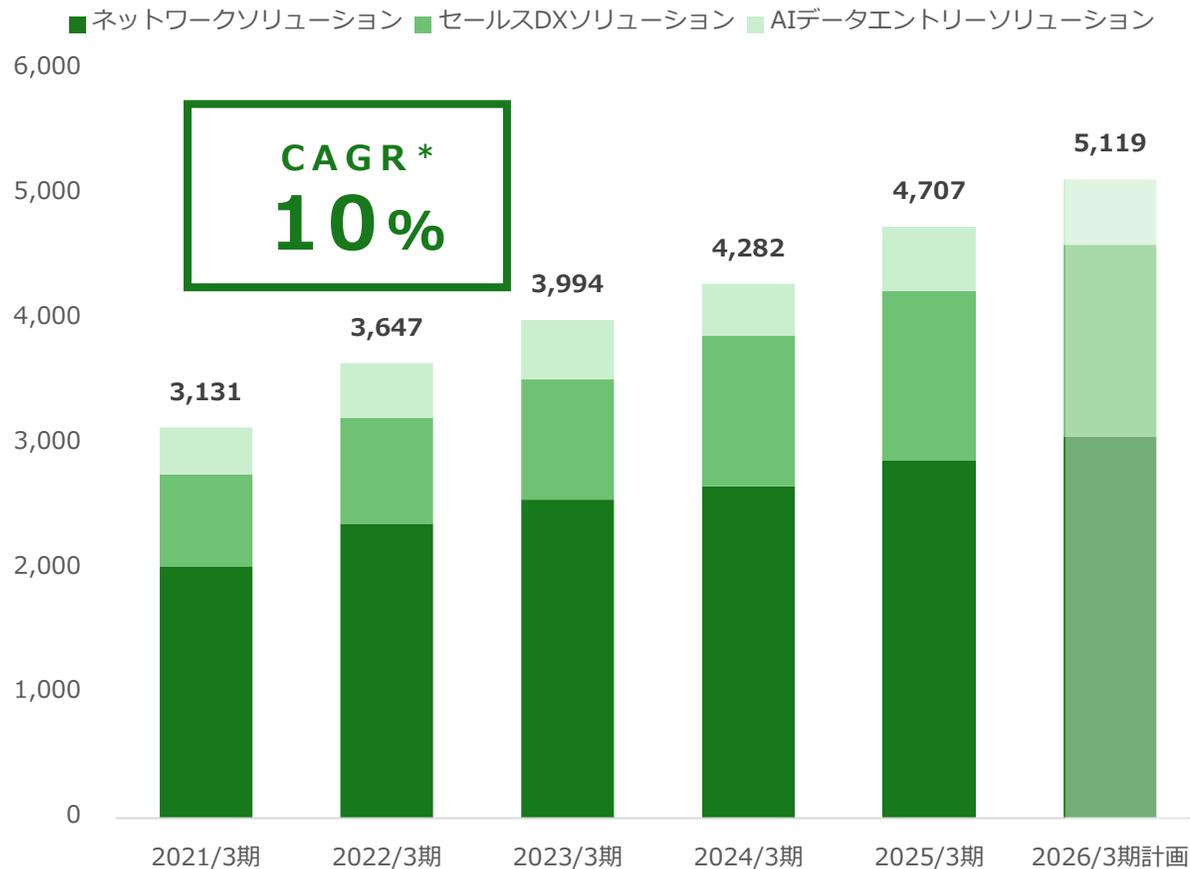
顧客ニーズに応じた製品をオンプレミス型・クラウド型で提供



# 事業ポートフォリオ

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

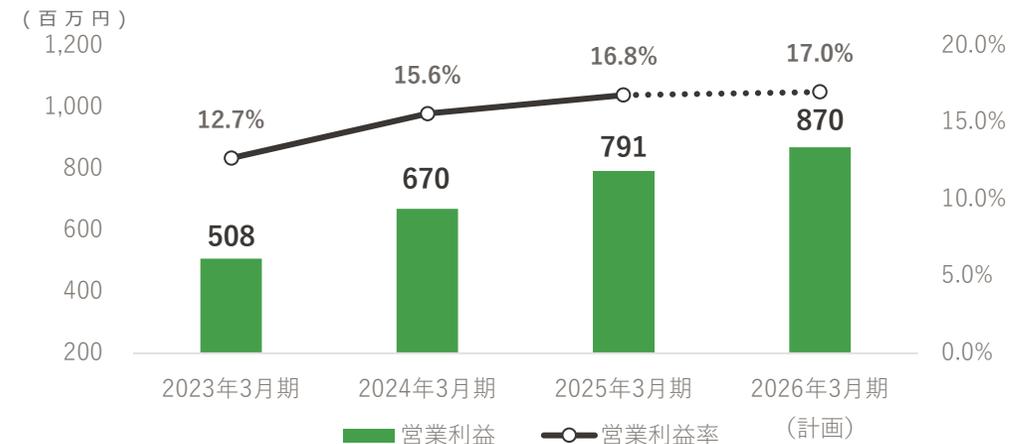
ソリューション

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



# 市場規模

## 当社ソリューションが属する市場規模

\* CAGR：2022年度から2026までの売上高の年平均成長率



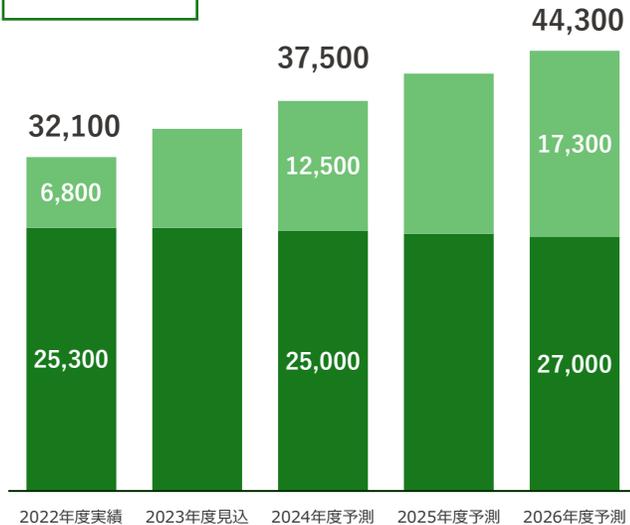
### ネットワークソリューション

#### 端末管理・セキュリティ管理ツール市場

(百万円)

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  
「2023 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」  
「2024 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧」



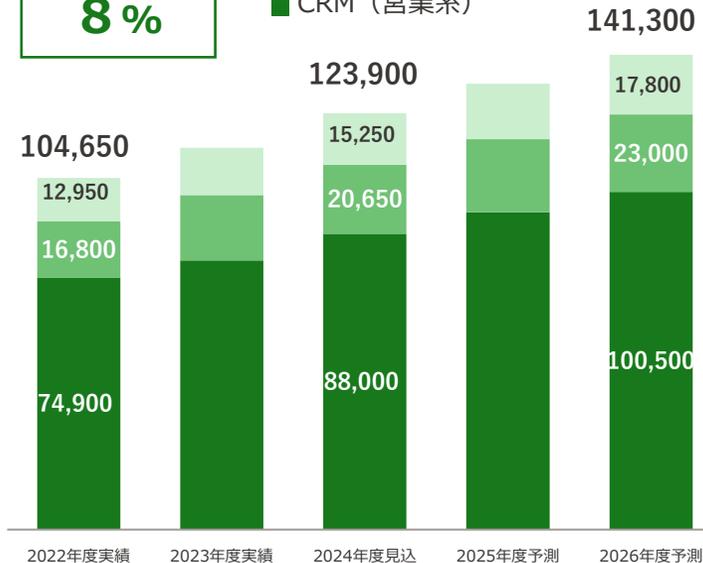
### セールスDXソリューション

#### 顧客接点/CX

(百万円)

CAGR\*  
8%

- 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)



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



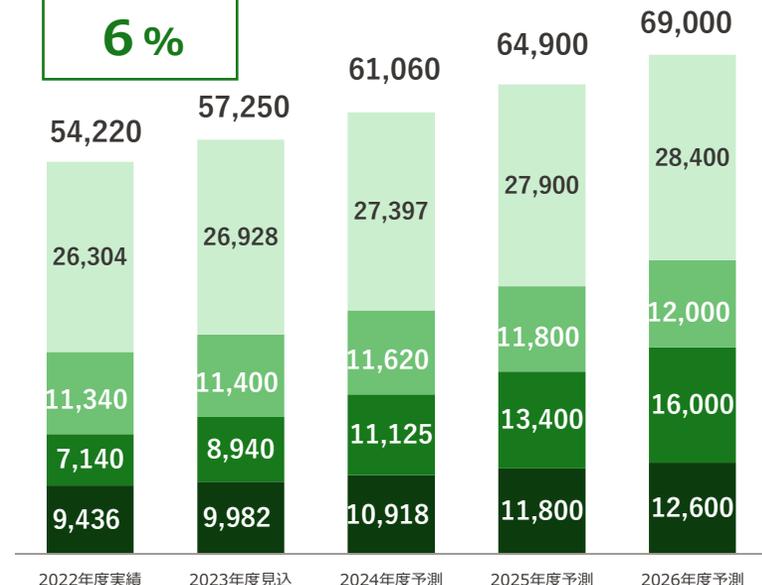
### AIデータエントリーソリューション

#### OCRソリューション全体の市場

(百万円)

CAGR\*  
6%

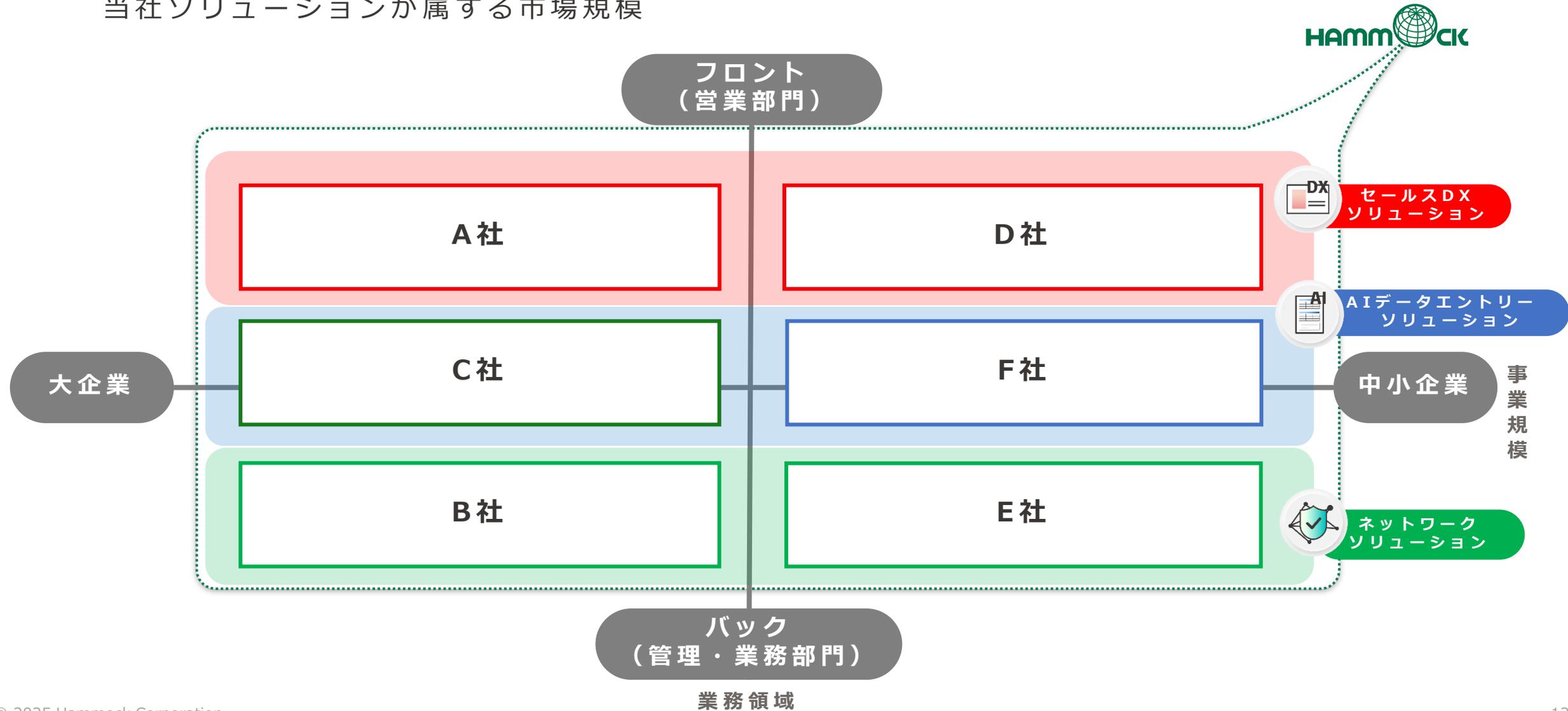
- その他
- クラウド
- BPOサービス
- オンプレ



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 2024年度版」  
発刊年月：2024年4月発刊 当該資料のURL：<https://mic-r.co.jp/mr/03110/>

# 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



# 03 — 競争力の源泉

# 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

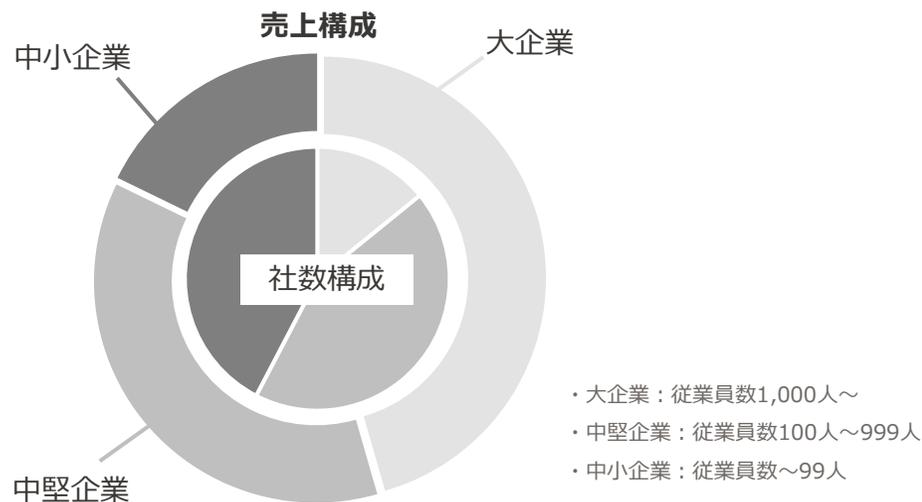
市場ニーズを捉えた製品を製品化し  
スピーディーに顧客に提供

## 当社の強み② 「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

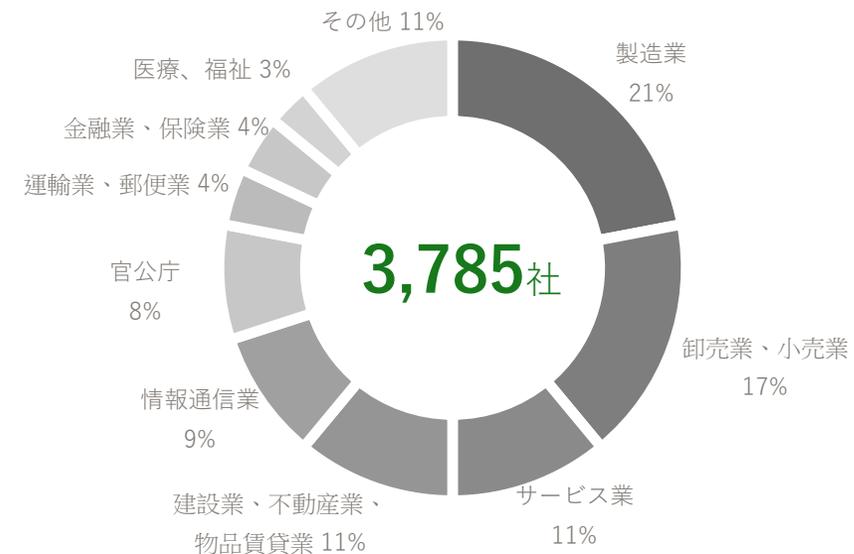
中小企業から大企業まで  
幅広い企業に導入

事業規模別売上・社数構成（2025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（2025年3月時点）



# 導入実績

「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



# 潜在市場

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」



# ネットワークソリューション

---

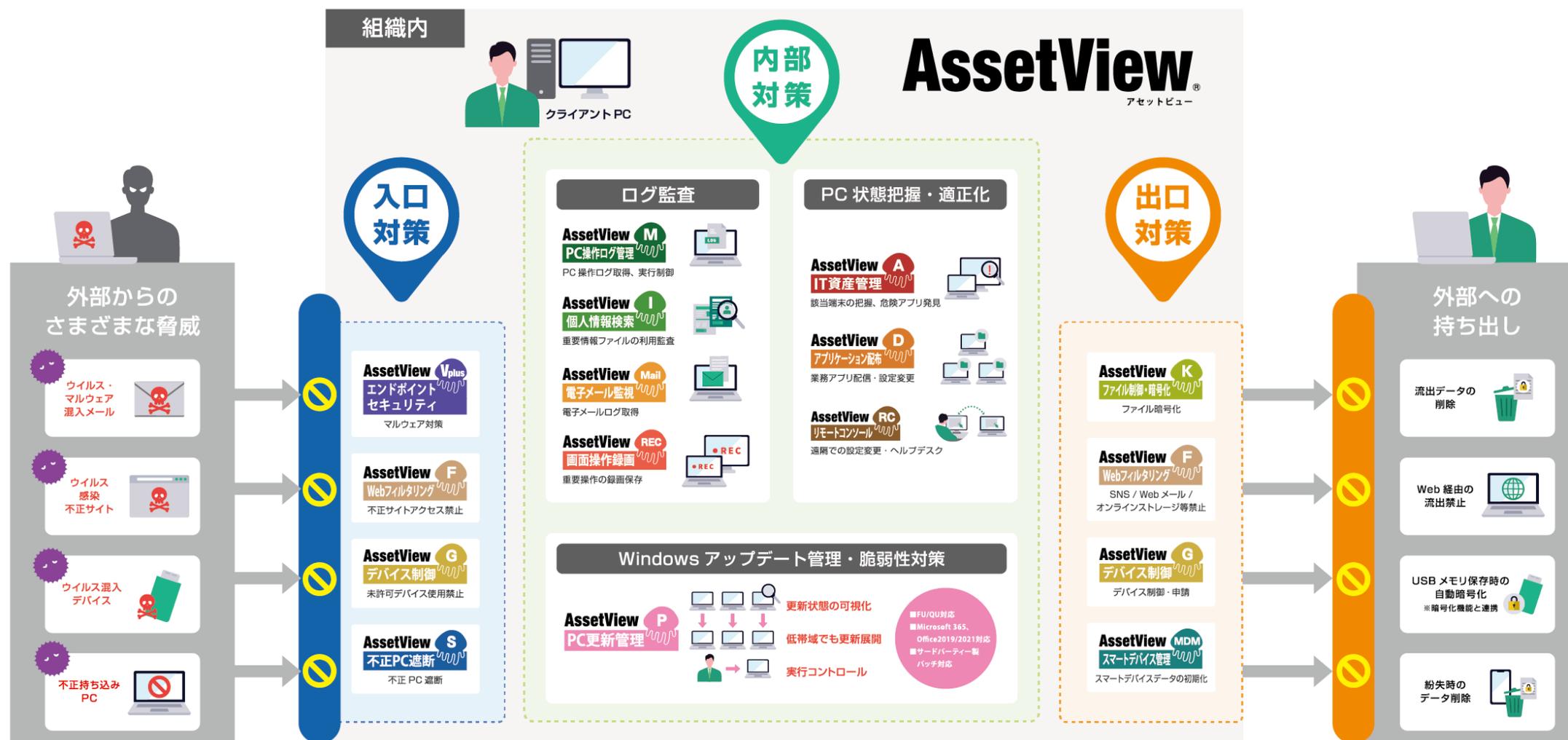
**AssetView Cloud<sup>+</sup>**  
アセットビュー クラウド プラス

**AssetView**<sup>アセットビュー</sup>

**AssetView**<sup>®</sup>  
CLOUD

# ネットワークソリューション | 製品概要

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



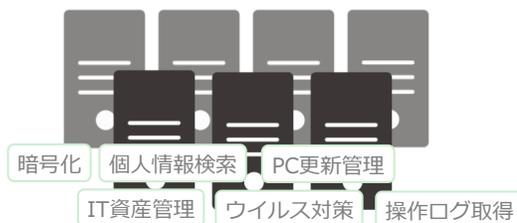


## ネットワークソリューション | 強み① 「統合管理」

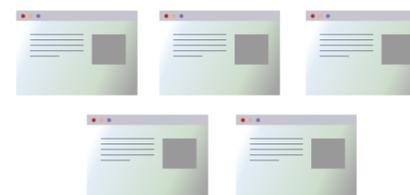
## 「統合管理」により業務効率化

「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

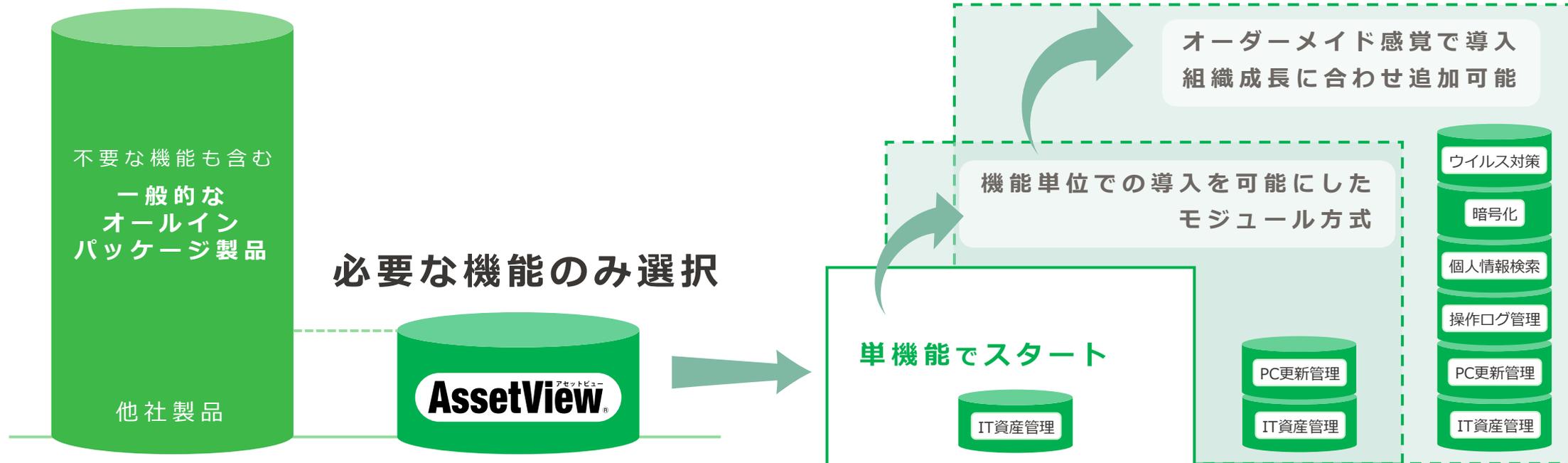
効率化



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





# 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」

# セールスDX | 製品概要と強み① 一気通貫の営業支援ツール



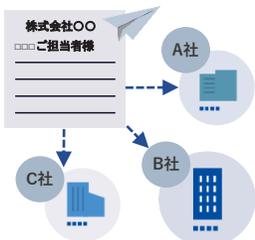
「営業を強くし、売上を上げる」をコンセプトに法人営業の営業活動を支える

「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



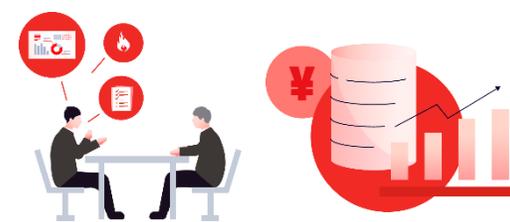
## 名刺管理

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

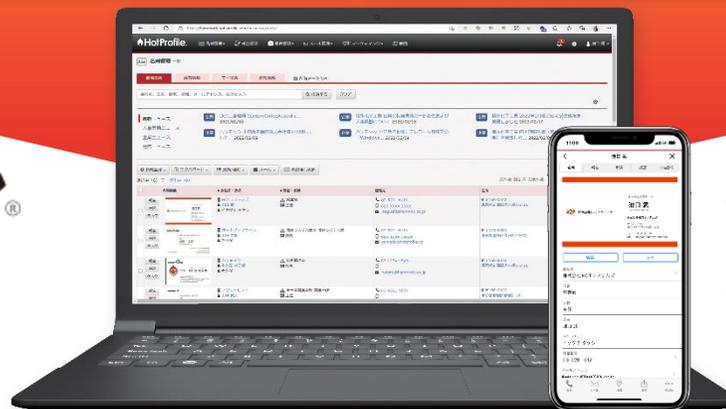


## MA (マーケティング機能)

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

### 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

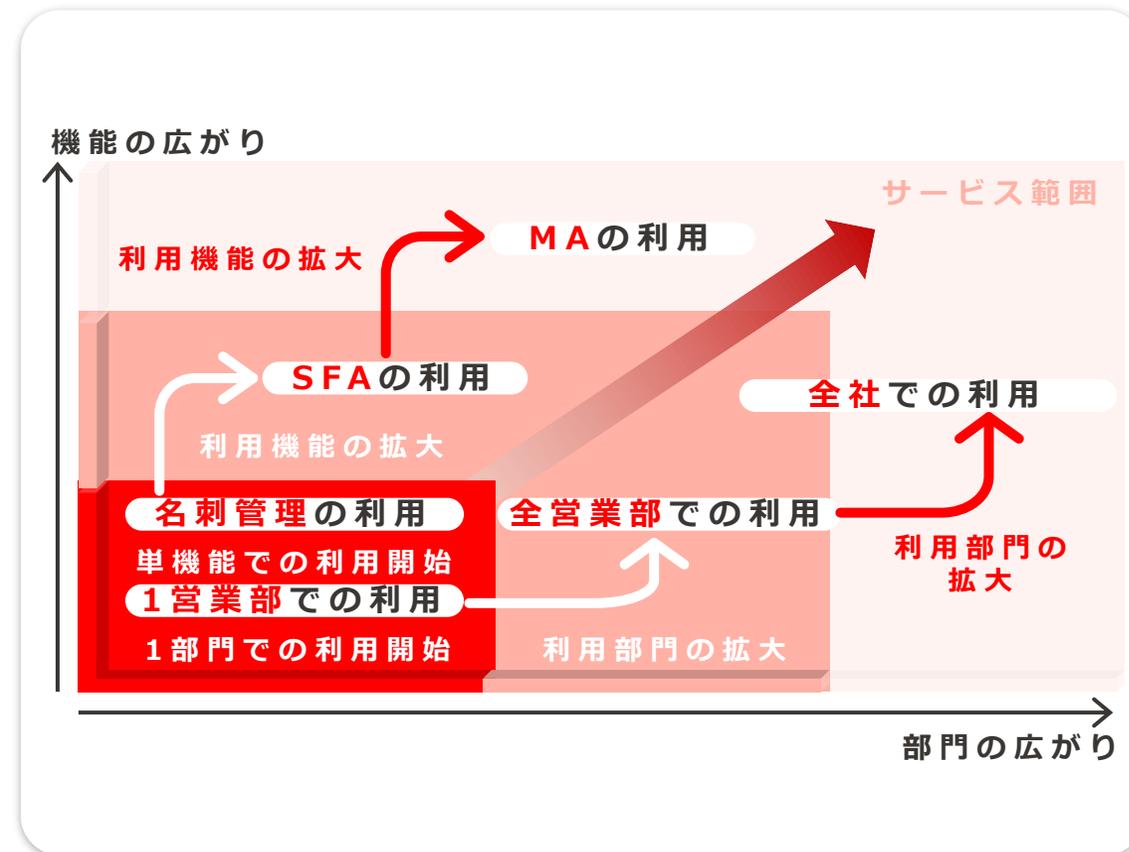
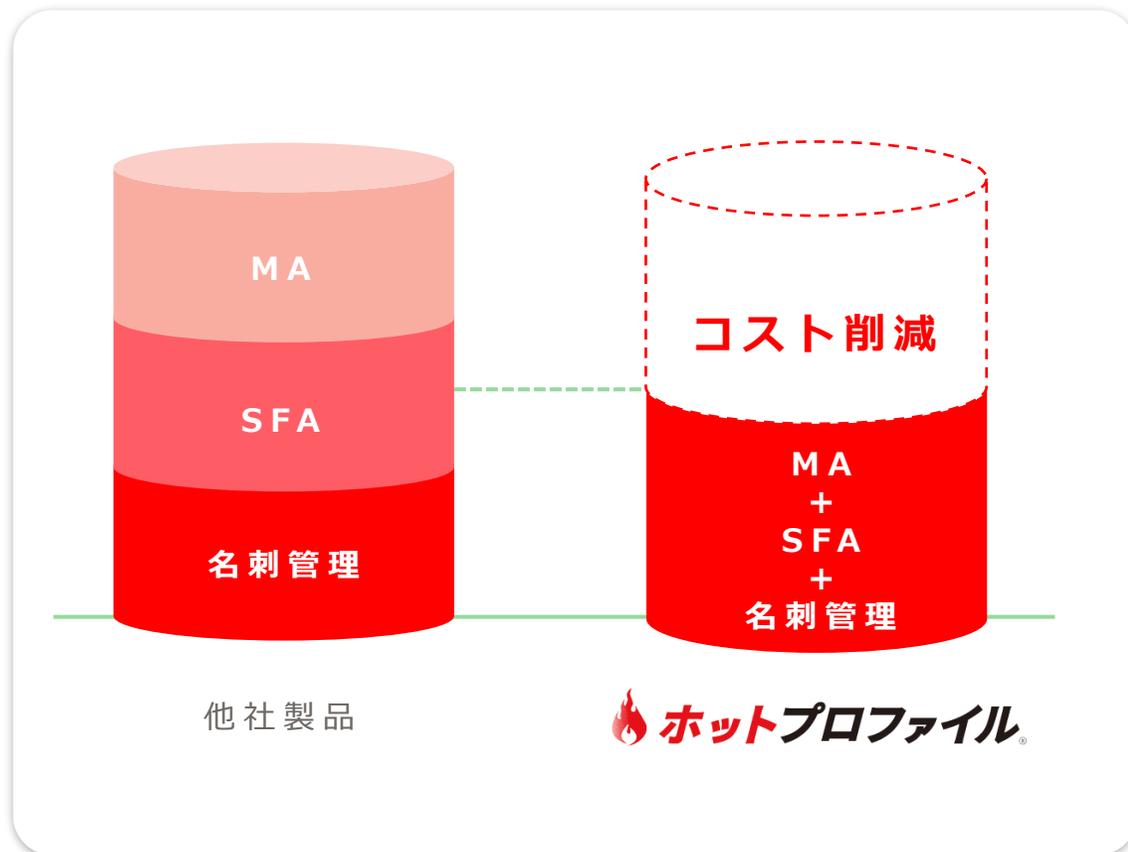
etc...

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。

\* 2025年3月31日時点

# セールスDX | 強み③ 低コスト、利用機能・部門が選択可能

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**

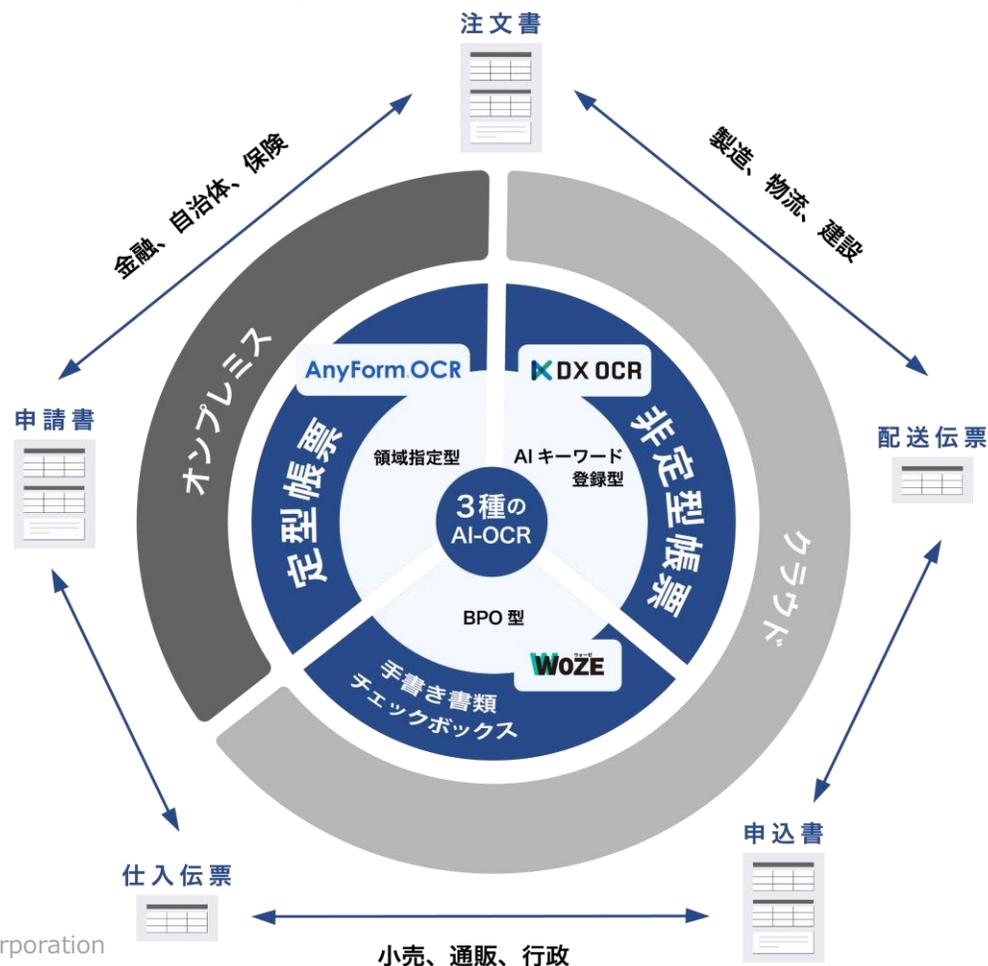
 **WOZE**  
ウォーゼ

※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データエンター | 製品概要と強み

### AI OCRによりデータ入力業務を削減 ～労働人口減少の時代を救う～

- ・ オンプレミス型やクラウドサービスのAI OCRを提供
- ・ さらにデータエンターに関するアウトソーシングまで当社で請負い
- ・ これらにより、幅広い顧客ニーズを網羅



### DX OCR — 2024年10月リリース

- ・ クラウドサービス
- ・ 非定型帳票の処理に最適

### AnyForm OCR

- ・ オンプレ製品
- ・ 定型帳票の処理に最適

### WOZE ウォーゼ

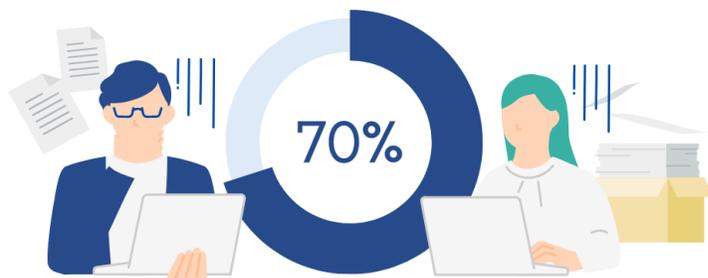
- ・ クラウドサービス
- ・ OCR処理とデータ確認作業までアウトソース可能

## AIデータエントリー | 強み

## 電子帳簿保存法にも貢献

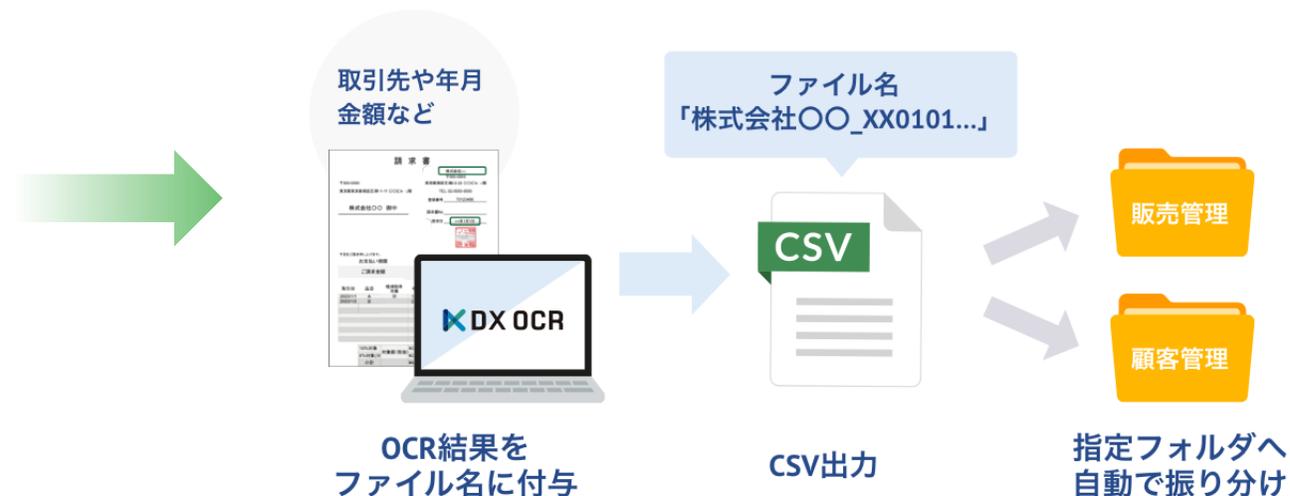
RPA不要で、あらゆる書類をデータ化 & 電子保存が可能

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  
自動でファイル名を付与

# 04 — 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

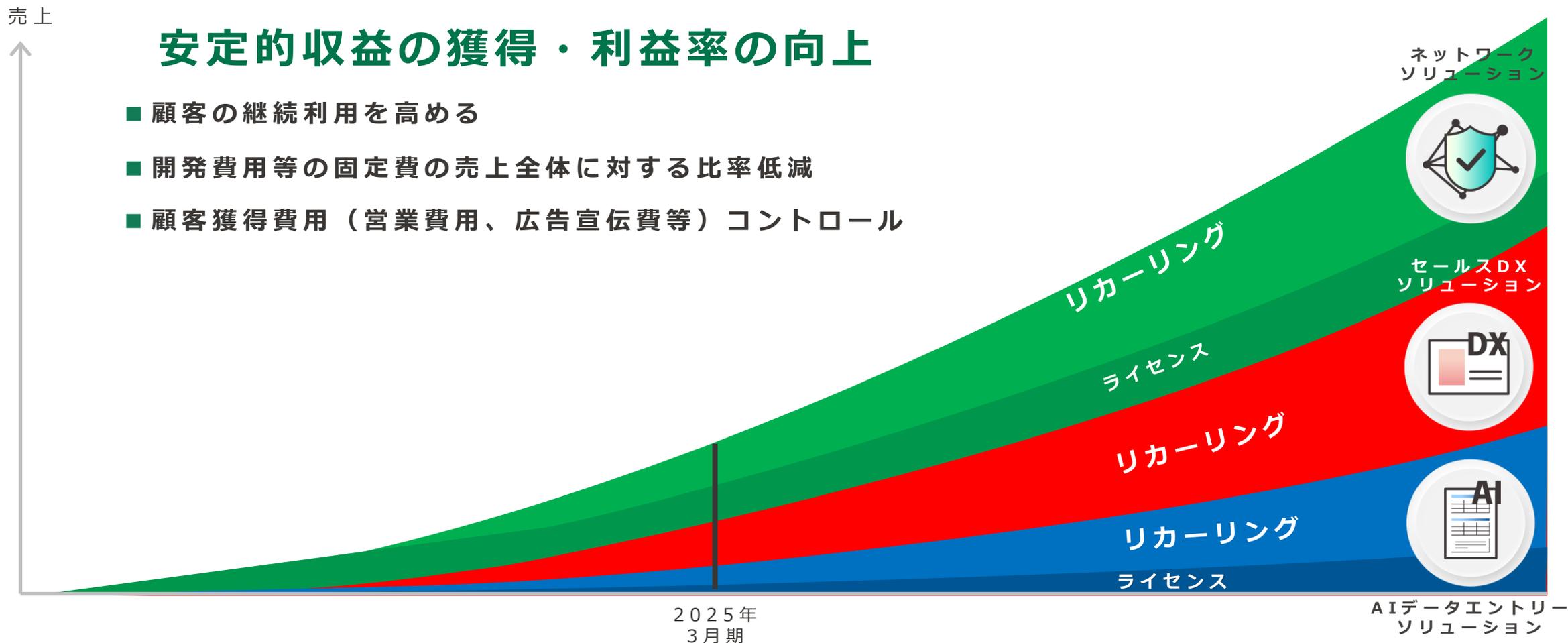
ハンモックサイクルを高速に回転させることにより、さらなる成長の実現

ハンモックサイクルにより実現



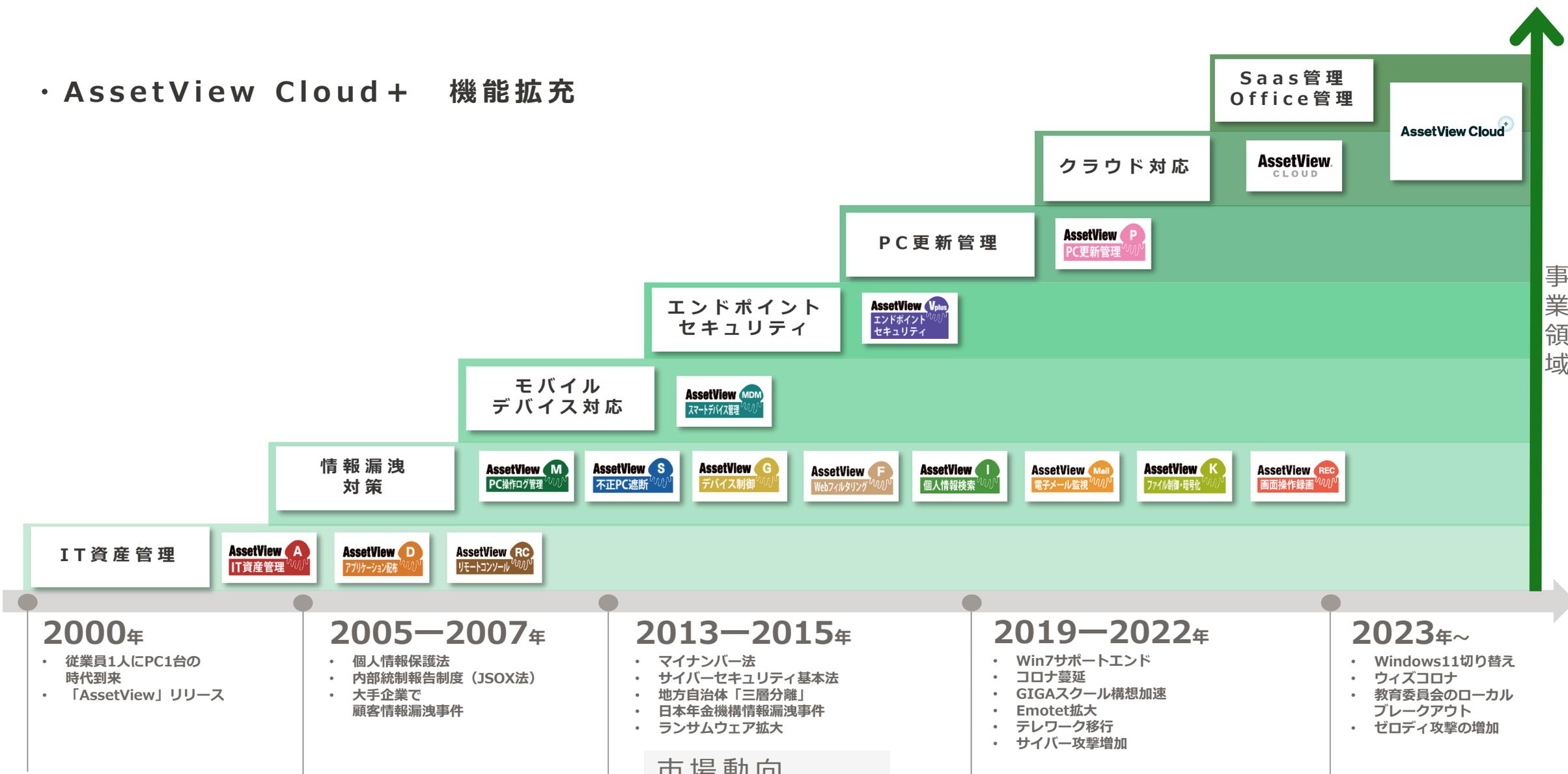
# 当社の成長戦略② リカーリング型ビジネスモデルへの移行

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 + 機能拡充



# ネットワークソリューション | 成長戦略① 事業領域の拡大 ～進捗と今後～



## 【進捗】

「AssetViewCloud+」の機能を拡大し、クラウドサービスの成長を加速  
 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。

## 【今後】

AIによるセキュリティログ分析機能の追加などの機能拡充

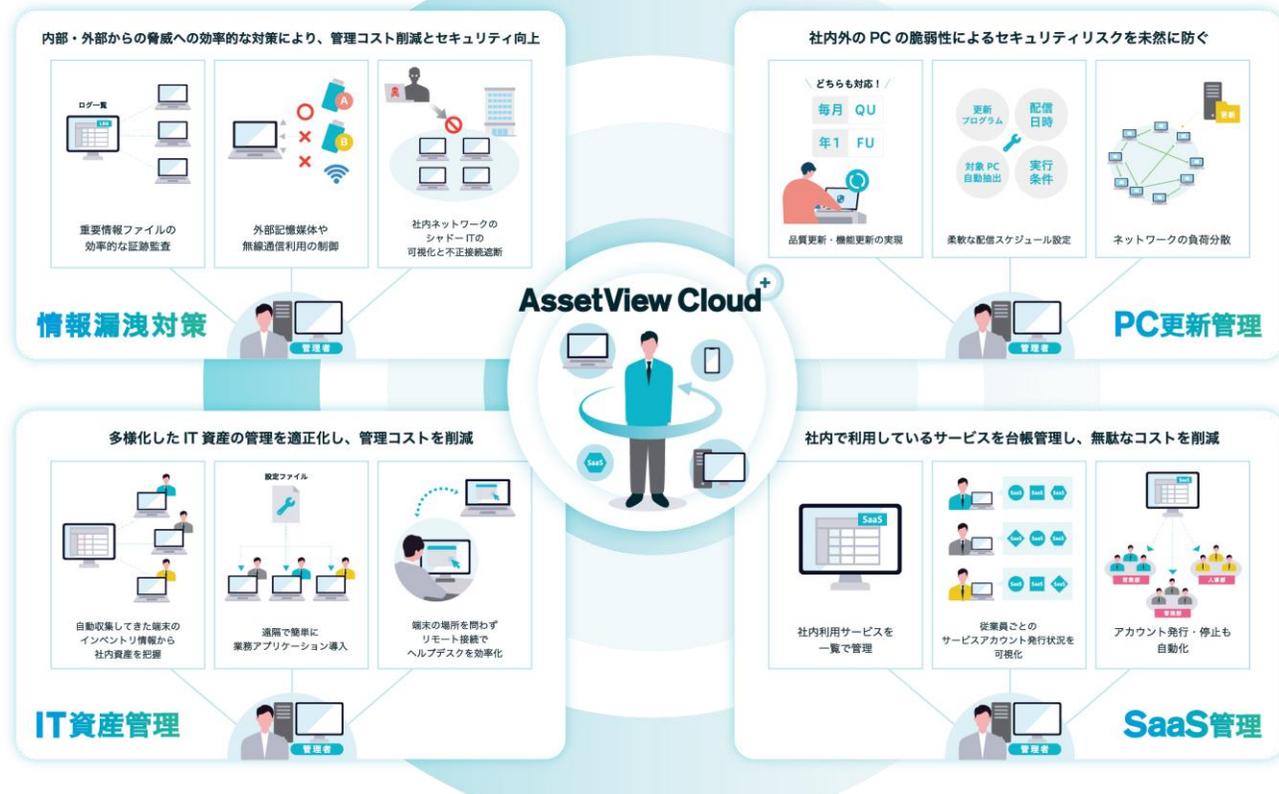
「ヒト」を軸とした情報セキュリティ対策

# AssetView Cloud+

AssetView Cloud+ 新バージョンリリース

セキュリティの管理・対策業務を  
最小限のリソースで!

- アーカイブ強化
- SaaS 管理台帳の強化
- ダッシュボード項目追加





クラウドサービスの提供によるリカーリング型ビジネスモデルへの移行

## オンプレミス型と同等機能を クラウド型で実現



サーバーの  
運用・管理不要



すぐに  
導入できる



サーバーの  
バージョンアップ  
不要

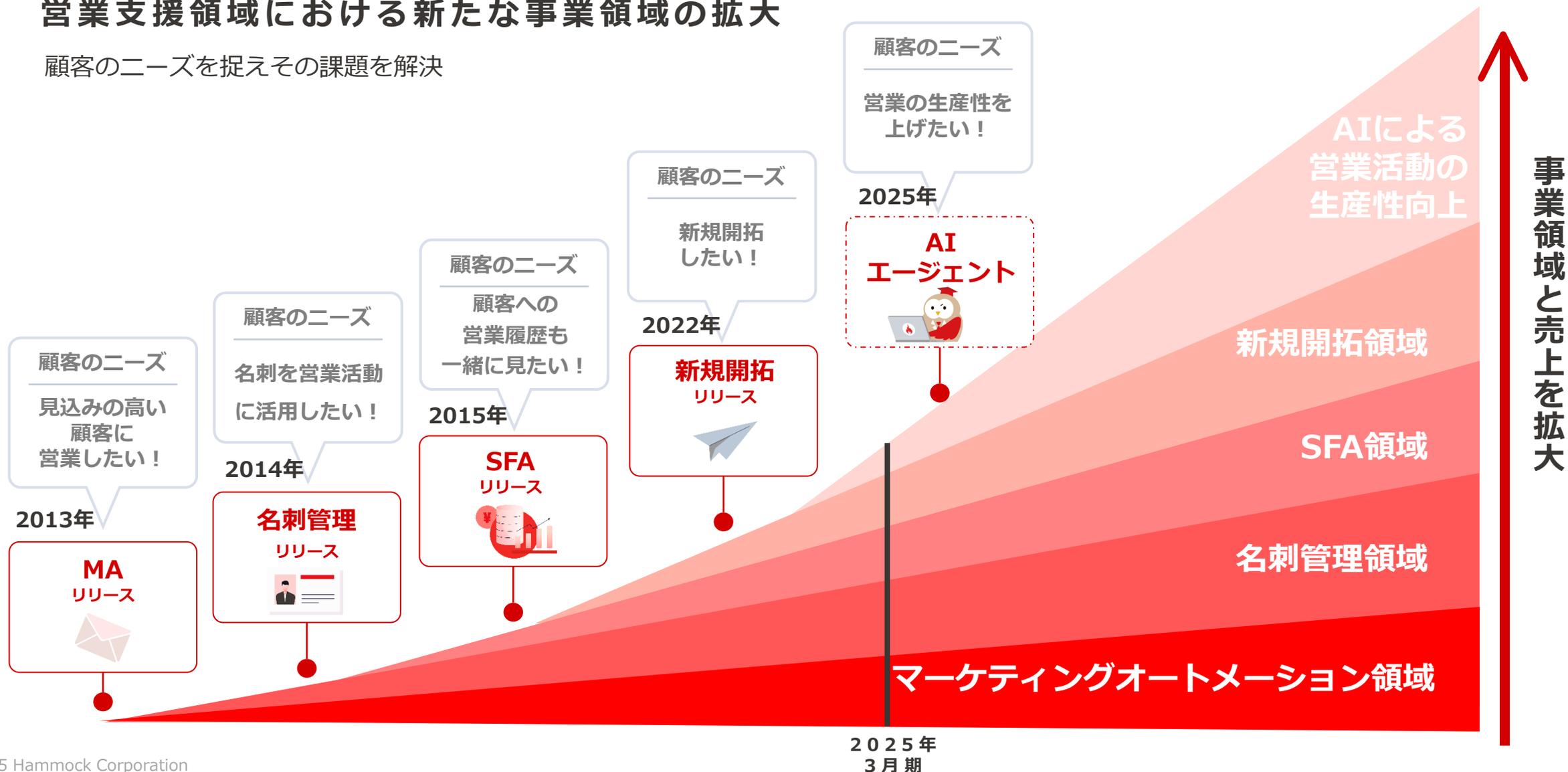
クラウドのメリット	クラウド	オンプレミス
テレワークの定着	できる	できない
管理拠点増加時のハードの追加	不要	必要
準備期間	約 2 週間	数ヶ月
管理拠点増加時の 回線 (VPN 等) の追加	不要	必要
ハードの維持管理コスト (セキュリティ対策や障害対応など)	不要	必要
ファシリティ (ハード、設備等) 費用	不要	高額
製品バージョンアップ	自社で行う 必要なし	自社で行う 必要あり



## セールスDX | 成長戦略① 事業領域の拡大

## 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





## 「AI」によるプロダクト強化で、競争優位性と事業成長を目指す

AIを単なる技術革新ではなく、“顧客体験を進化させる事業成長のエンジン”と位置づけています。  
これからの成長において、AIは「差別化」「変革」「価値創出」の3つの軸で当事業の競争力を高めます。

### プロダクトの差別化

AIを組み込んだ機能強化で  
手放せない価値を提供

### 顧客体験の変革

誰もが“利用定着”できるよう  
AIで活用を後押し

### 新たな価値の創出

AIを通じて  
“新しい営業のあり方”を提案

## 上記を実現するための今期の主な機能強化

### AI議事録



### AIファイル管理



### 企業DB拡充





AIエージェント領域への機能拡張により、  
営業担当者の経験や勘に依存せず、誰もが質の高い営業活動ができる環境を提供。



## 販売チャネルの拡大

直販・代理店営業により中堅企業・大企業、OEM提供により中小企業への販路を拡大



\*出典：総務省「令和3年経済センサス」



## 1. 金融機関への導入

(株) 百十四銀行、(株) 紀陽銀行など、金融機関への導入が順調に推移。  
2024年10月、国内最大の「金融機関のためのITフェア」FIT（金融国際情報技術展）へ出展するなど金融業界向けのプロモーションも強化

## 2. 大手企業への導入

(株) アイシン、三菱重工業(株)などが導入。  
大手企業が求めるセキュリティ要件にも対応し、顧客情報のデジタル化に必要な機能の拡張性、さらにコストとのバランスの良さが評価され導入が進む。

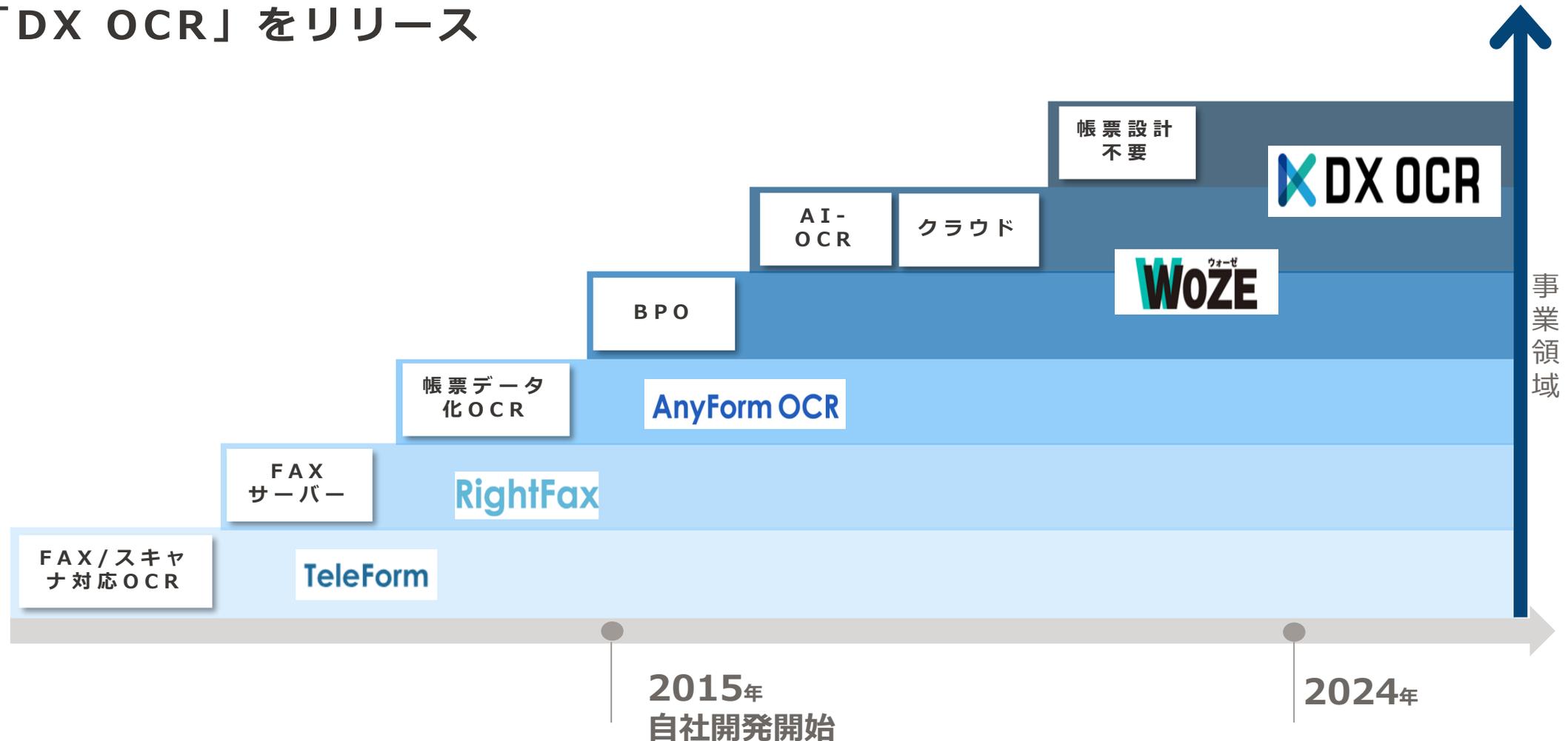
## 3. 大塚商会「DX統合パッケージSMILE & eValue」とのAPI連携

大塚商会が販売する「DX統合パッケージSMILE & eValue」※1の  
営業支援機能である「セールスマネジメント」とAPI連携を開始（2024年11月）  
大塚商会の各支店主催のイベントへ出展し、大塚商会との協業を加速  
2025年4月以降、大塚商会の全国各地域イベントへの出展も決定

※1：「DX統合パッケージ」は、ERP（基幹業務システム）のSMILEシリーズと、グループウェア（情報系システム）のeValueシリーズを統合したソリューションパッケージで、企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）を支援する統合システム

## AIデータエントリー | 成長戦略 事業領域の拡大 と 進捗

- ・ 2024年10月帳票設計不要のクラウド型AI-OCRサービス「DX OCR」をリリース





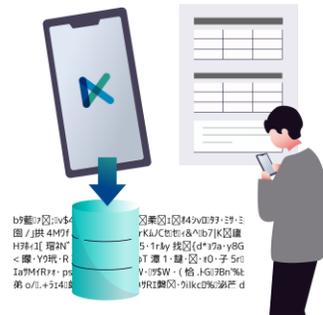
# AIデータエントリー | 成長戦略 今後の拡大を見込む事業領域



更なる入力業務の最適化に向け、各種システムとの柔軟な連携に加え、継続して機能強化を実施

## スマホスキャン機能

スマホで即データ化  
現場の情報共有を加速



OCR処理したい紙をスマホで撮影するだけで、即データ化することが可能になります。PCが使えない現場でも手軽に利用できるため、情報共有やデータ管理の効率化に貢献します。

## 他システム連携

他システム連携でお客様の  
業務支援を強化



販売管理システムを提供するベンダー企業や、ファイルストレージシステムと連携し、包括的なお客様の業務支援を強化させます。

## AI アナリスト

AI×OCRで製造業の未来を  
変える需要予測

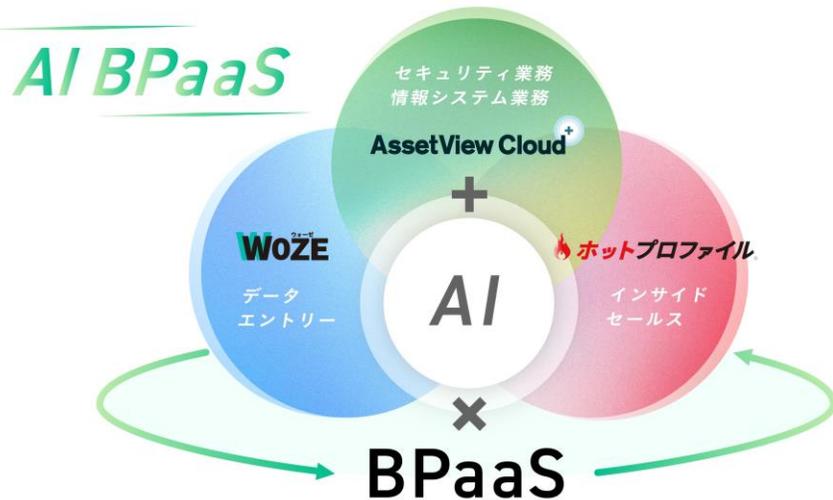


OCRでデータ化された発注書などの情報を活用し、AIアナリストが今後の需要を予測。これにより、無駄のない効率的な製造計画の立案が可能になります。

# 全社 成長戦略 新たな挑戦

## 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**  
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**

+

インサイドセールス (BPO)

**WOZE**

+

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

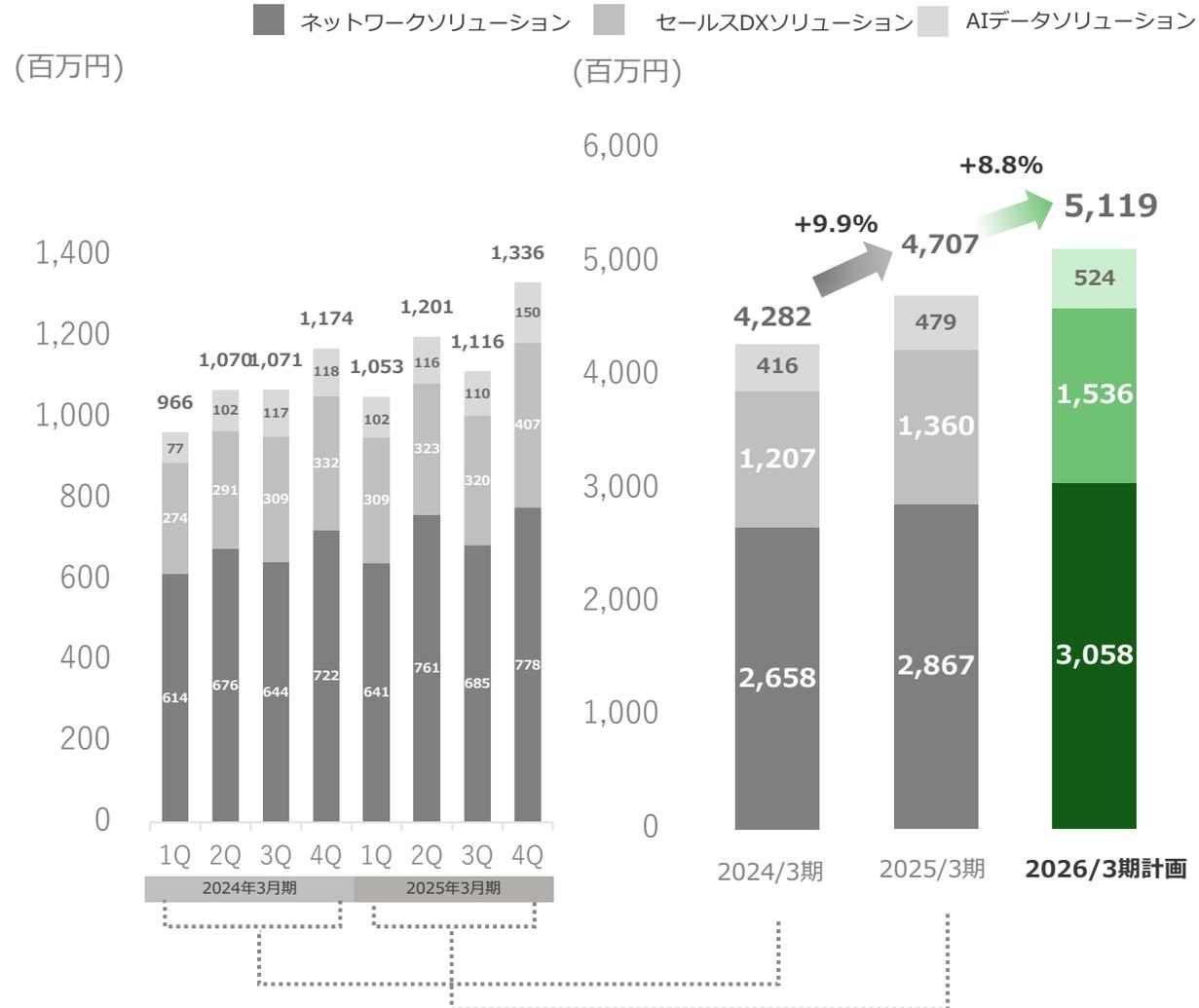
単位：百万円	2024年3月期		2025年3月期			2026年3月期予想			
	実績	構成比	実績	構成比	前期比	予想	構成比	前期比	
売上高	4,282	100.0%	4,707	100.0%	+9.9%	5,119	100.0%	+8.8%	
売上総利益	1,999	46.7%	2,063	43.8%	+3.2%	2,253	44.0%	+9.2%	
販管費	1,328	31.0%	1,271	27.0%	△4.3%	1,382	27.0%	+8.7%	
営業利益	670	15.6%	791	16.8%	+18.1%	870	17.0%	+10.0%	
経常利益	778	18.2%	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

## 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%

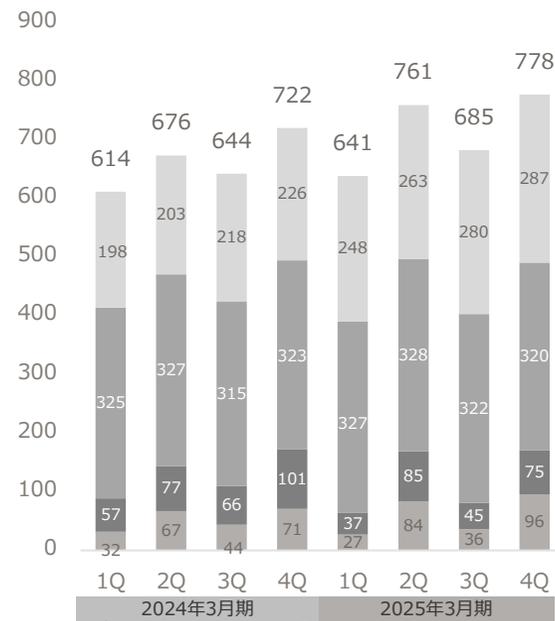
# ネットワークソリューション | 売上高の推移・内訳

クラウドサービス売上の増加により 前期比+6.7%

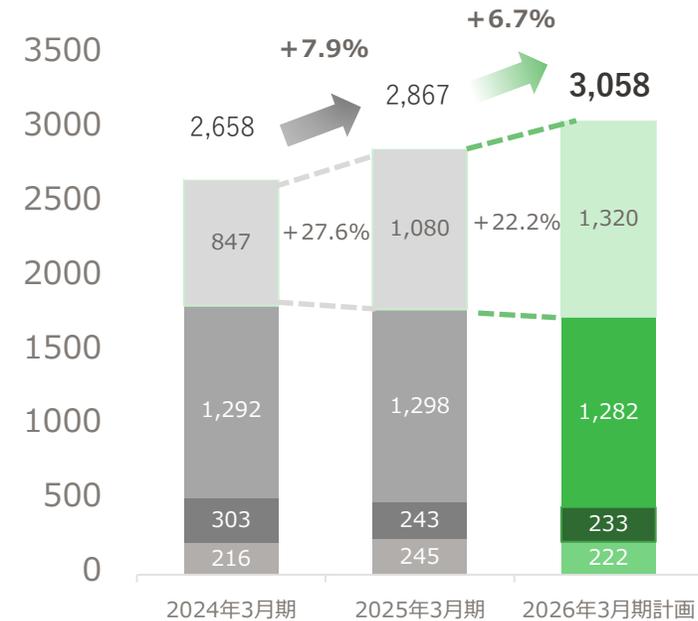
## 売上高の推移・内訳

- クラウド
- 保守・サブスク
- オンプレ
- その他（役務等）

(百万円)



(百万円)





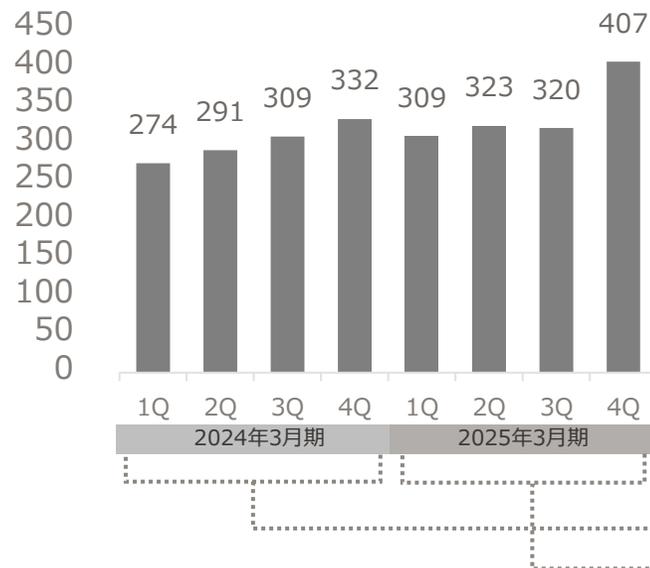
## セールスDX | 売上高の推移



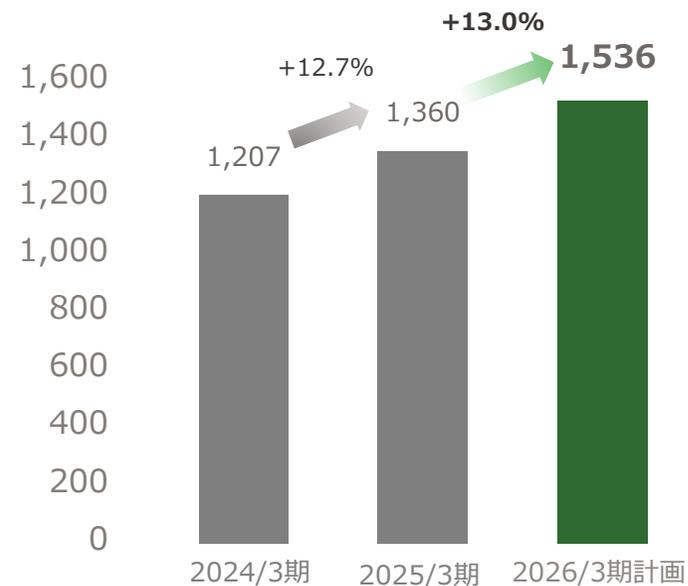
新規顧客獲得による売上拡大などにより前期比+13.0%

## 売上高の推移

(百万円)



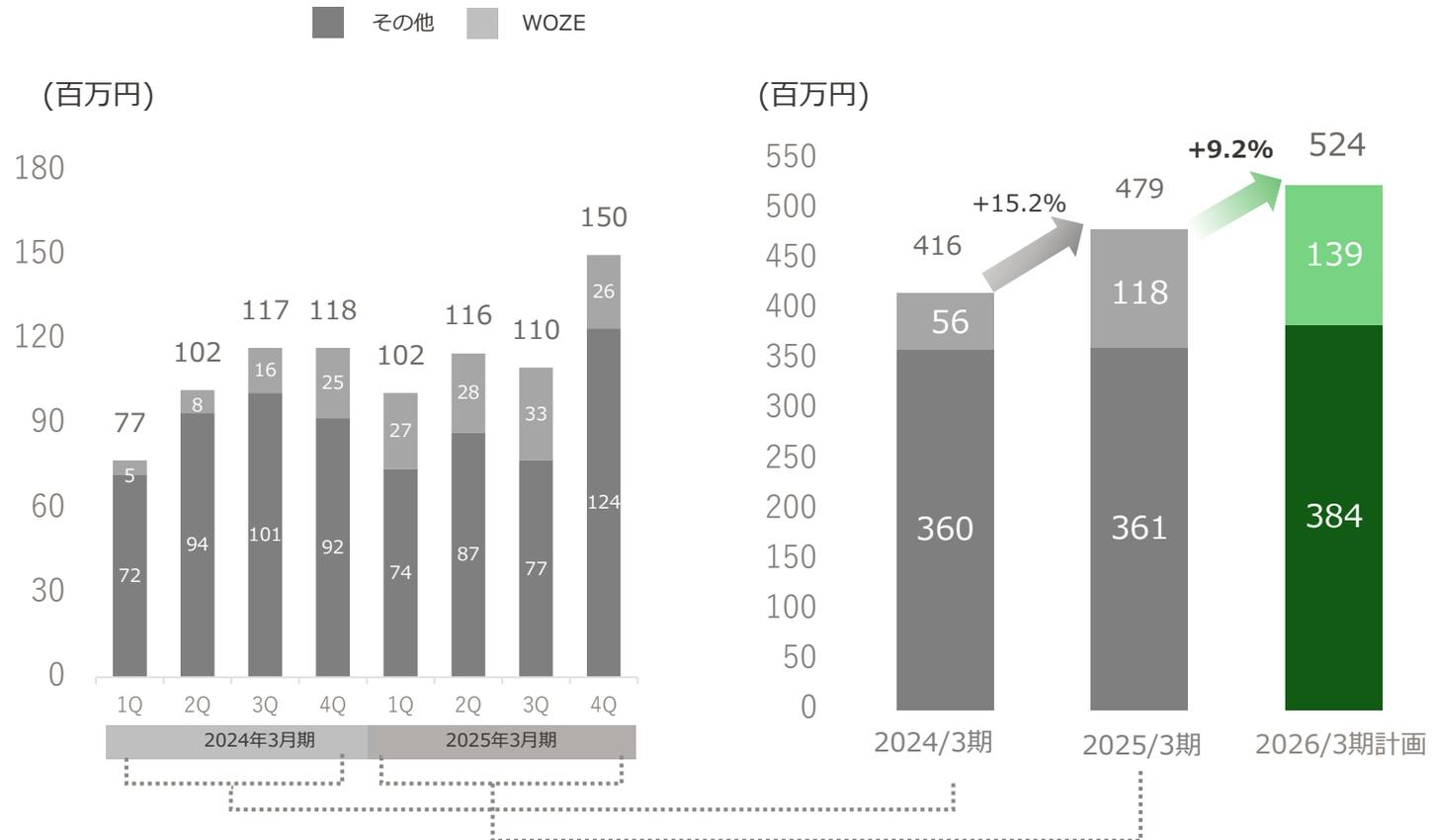
(百万円)



# AIデータエントリー | 売上高の推移

WOZEの売上拡大などにより前期比+9.2%

## 売上高の推移



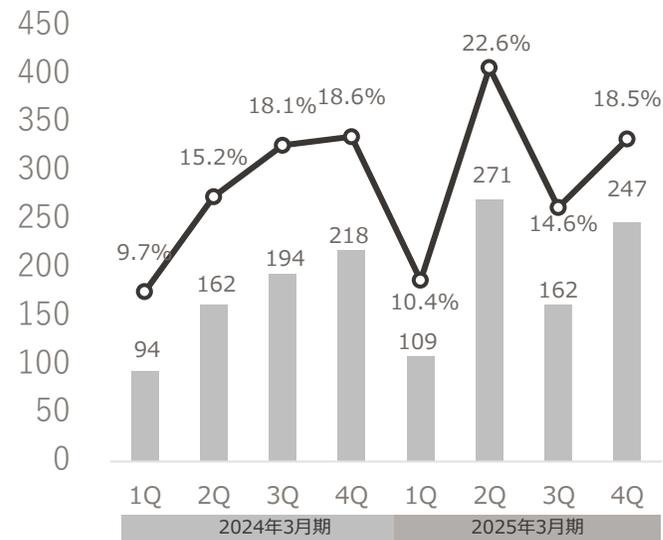
# 営業利益・営業利益率の進捗状況と予想

売上高の増加に伴う固定費の相対的な逓減  
営業利益率は前期比0.2%UP

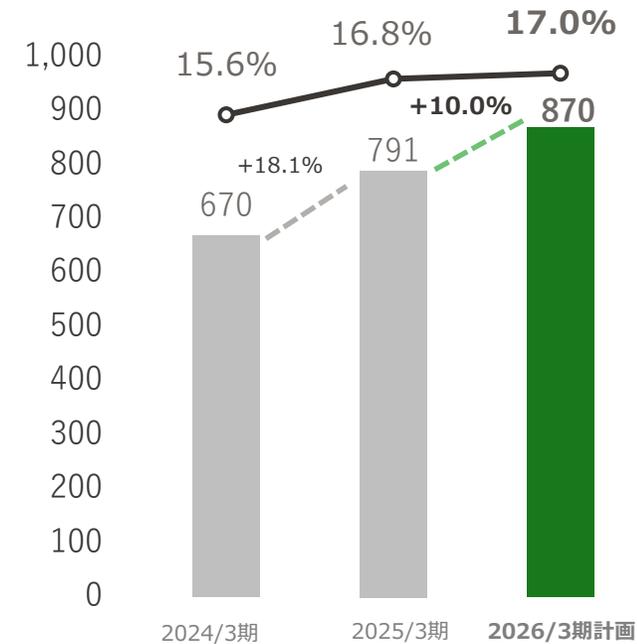
## 営業利益・営業利益率

■ 営業利益    ● 営業利益率

(百万円)



(百万円)



# KPIの進捗

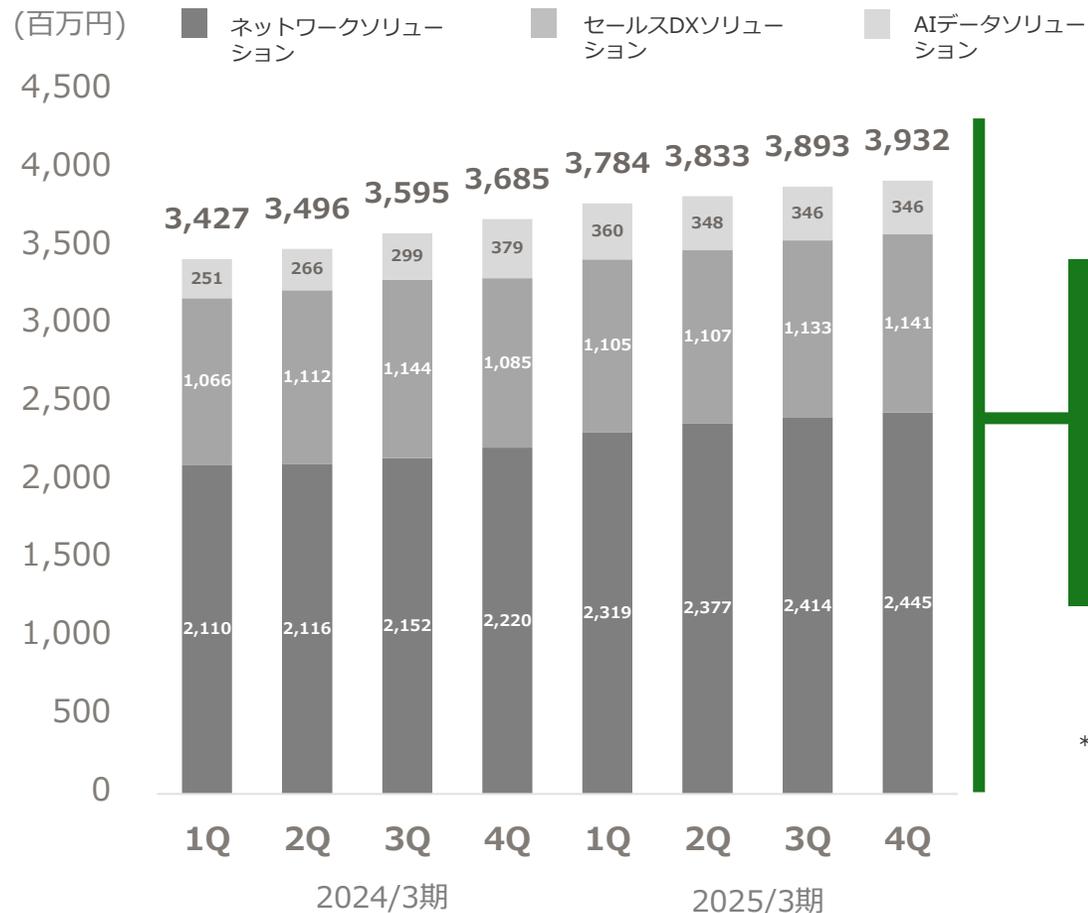
---



# 全社：リカーリング売上高／リカーリング売上比率の進捗状況

事業の成長可能性と収益の安定性を重視し、KPIとしてリカーリング売上を設定

## リカーリング売上高（ARR\*1）推移



リカーリング  
売上比率\*2

81.8%

\*2：通期売上高全体に  
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

+6.7%

\*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

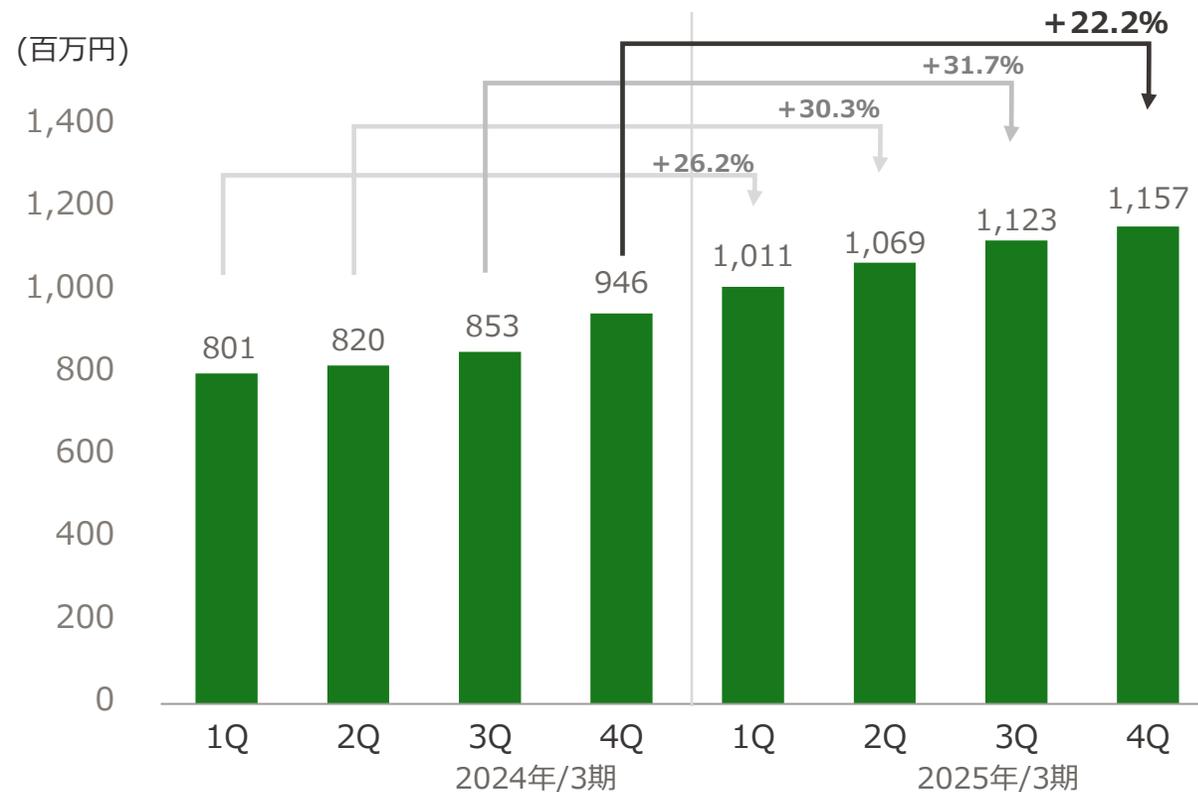
※全社としてリカーリングビジネスへの移行を成長戦略として掲げておりますため、全社のリ  
カーリング売上高（ARR）、リカーリング売上比率をKPIとして追加致しました。



## ネットワークソリューション | クラウドサービスのARR

クラウドサービス売上の増加により、ARRは一貫して増加基調（前年同期比+22.2%）

## クラウドサービスARR\*



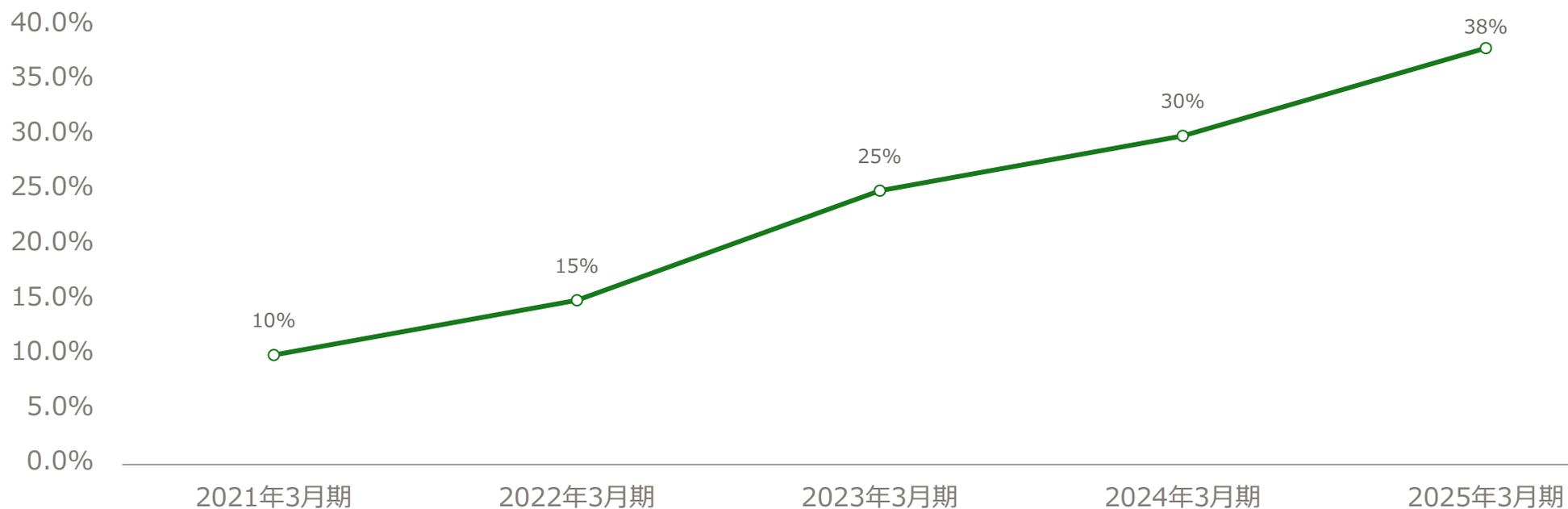
\*Annual Recurring Revenue。年間経常収益を指す。各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値



## ネットワークソリューション | クラウドサービス売上比率

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



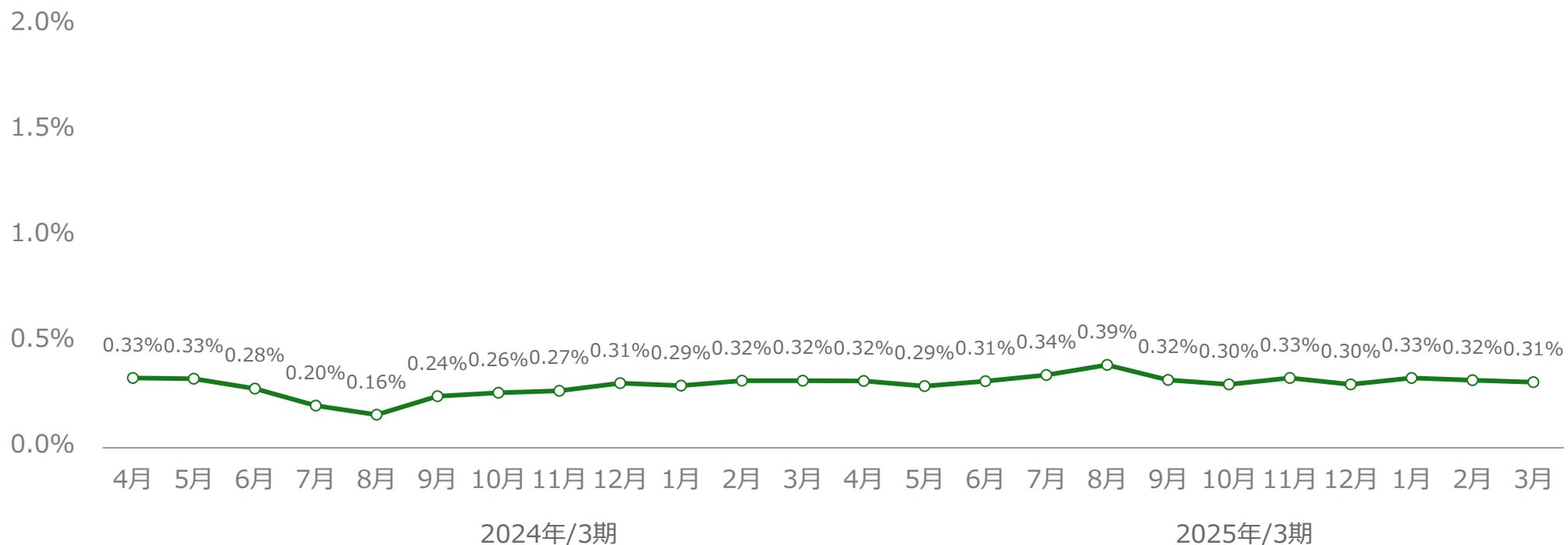


## ネットワークソリューション | クラウドのチャーンレートの進捗



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

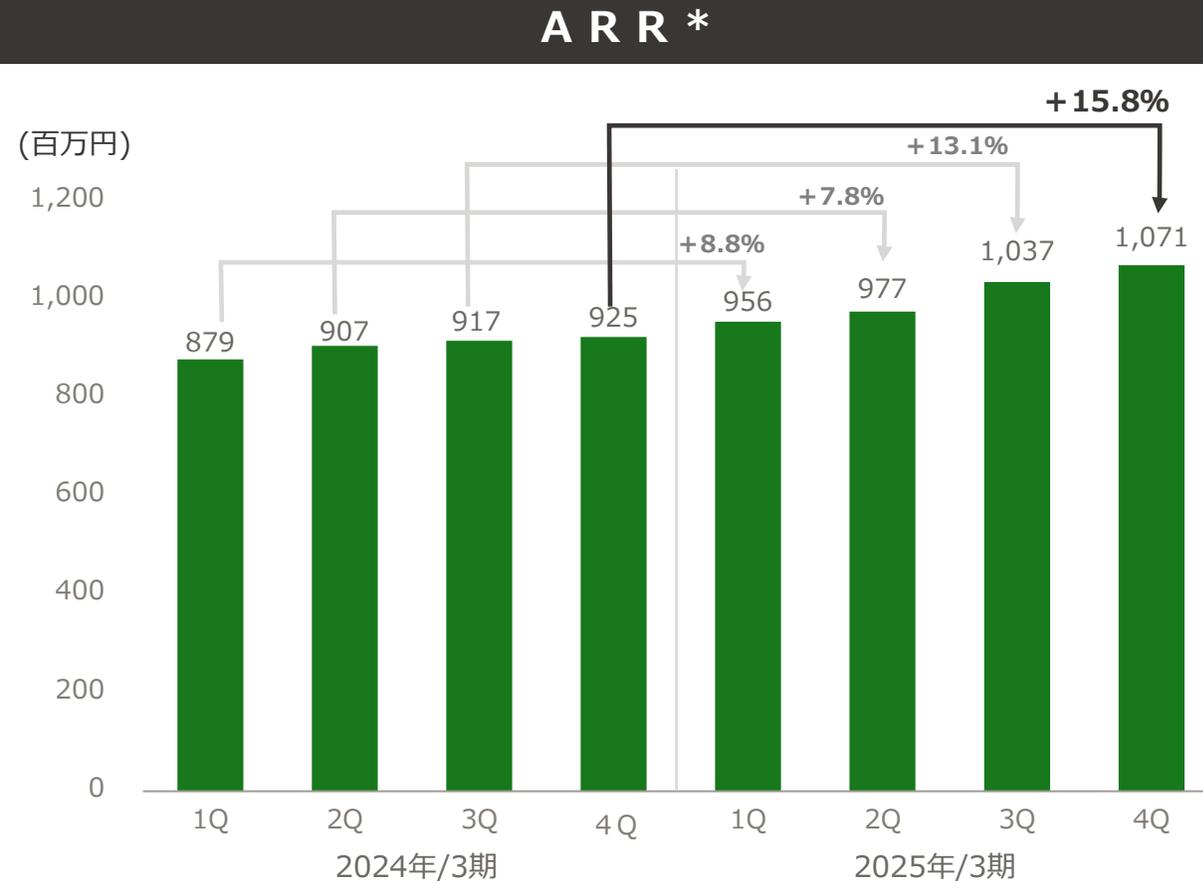
## チャーンレート\*



\*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」

## DX セールスDX | ARR (OEM除く)

ARRは、一貫して増加基調（対前年同期比 + 15.8%）



\*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）

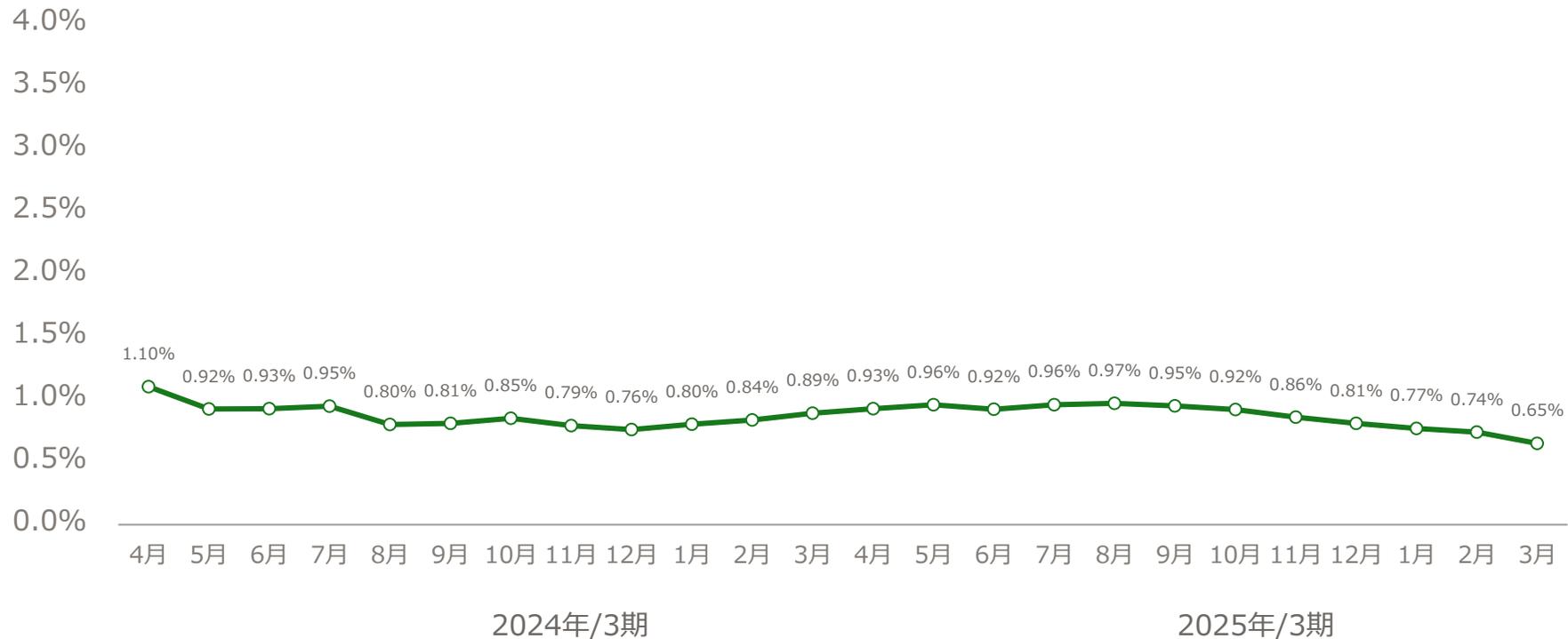
※ これまでMRRの推移を記載しておりましたが、事業の成長性や安定性を示す指標としては、年間ベースの指標であるARRのほうが適切であると判断し、ARRの記載に変更しております。

※ OEMは、OEM先企業の事業方針等に左右され、当社が管理不能な要素が含まれるため、上記ARRの算定から除いております。

## DX セールスDX | チャーンレート (OEM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)

※ OEMは、OEM先企業の事業方針等に左右され、当社が管理不能な要素が含まれるため、上記チャーンレートの算定から除いております。

# 05 — リスク情報

# 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「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」というパーパスのもと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、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

**Appendix** — **役員一覽**  
**料金体系**  
**沿革**



## 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2011年10月
- 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）



## 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 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 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

# 注意事項とお問い合わせ先

## 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。

今後の当資料のアップデートは、2026年6月頃とし、その後は毎年6月頃を目処に開示する予定です。

## お問い合わせ先

株式会社ハンモック

IR担当 平山

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

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