



2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

< 証券コード 173A >

株式会社ハンモック

2025年8月14日

- 01 — 2026年3月期 第1四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1四半期

決算ハイライト

2026年3月期第1四半期実績

■ 売上高は堅調に推移 : 前年同期比 + 8.0%

- ネットワークソリューション : 前年同期比+11.3%
「AssetView Cloud+」の機能強化によりクラウド売上が好調に推移
- セールスDXソリューション : 前年同期比+3.8%
計画通りに推移、OEM除くARRは+14.8%と堅調に推移
- AIデータエントリーソリューション : 前年同期比+0.6%
計画通りに推移、「DX OCR」の導入は順調

■ 営業利益 : 前年同期比 △9.4% (ソフトウェア計上及び減価償却費の影響を除く営業利益は増益)

- ソフトウェア減価償却費の増加等により減益

2026年3月期通期業績予想

- 2026年3月期第1四半期決算は売上、営業利益ともに計画を上回っており、通期業績予想に変更はございません。

2026年3月期第1四半期 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：

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

2026年3月期 第1四半期決算概要

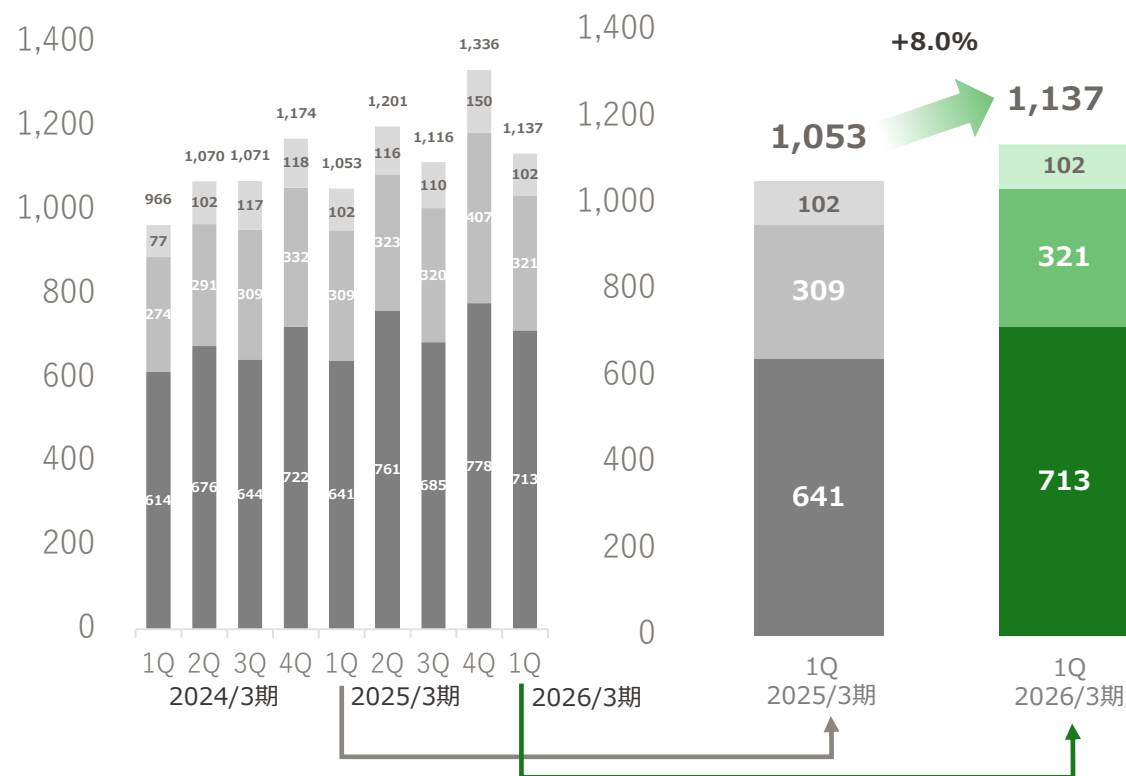
売上高は前年同期比8.0%の増収、営業利益はソフトウェア減価償却費の増加の影響で前年同期比9.4%の減益
 前期1Qの為替差益(営業外収益)(29百万円)・当期1Qの為替差損(営業外費用)(10百万円)の計上の影響で、経常利益は33.2%の減益、
 当期純利益は33.1%の減益。
 売上、利益ともに計画通りであり、**通期の、増収・増益の業績予想に変更はございません。**

単位：百万円	2025年3月期 第1四半期		2026年3月期 第1四半期			2025年3月期（実績）			2026年3月期（計画）		
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比	実績	構成比	1Q進捗率	計画	構成比	1Q進捗率
売上高	1,053	100%	1,137	100%	+8.0%	4,707	100%	22.4%	5,119	100%	22.2%
売上総利益	429	40.8%	450	39.6%	+4.8%	2,063	43.8%	20.8%	2,253	44.0%	20.0%
販管費	320	30.4%	351	30.9%	+9.6%	1,271	27.0%	25.2%	1,382	27.0%	25.4%
営業利益	109	10.4%	99	8.7%	△9.4%	791	16.8%	13.8%	870	17.0%	11.4%
経常利益	139	13.3%	93	8.2%	△33.2%	828	17.6%	16.9%	890	17.4%	10.5%
四半期純利益 または当期純利益	94	9.0%	63	5.5%	△33.1%	618	13.1%	15.3%	626	12.2%	10.1%
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

(百万円) (百万円)



ソリューション	前年同期比
ネットワークソリューション	+ 11.3%
セールスDXソリューション	+ 3.8%
AIデータエントリーソリューション	+ 0.6%
合計	+ 8.0%

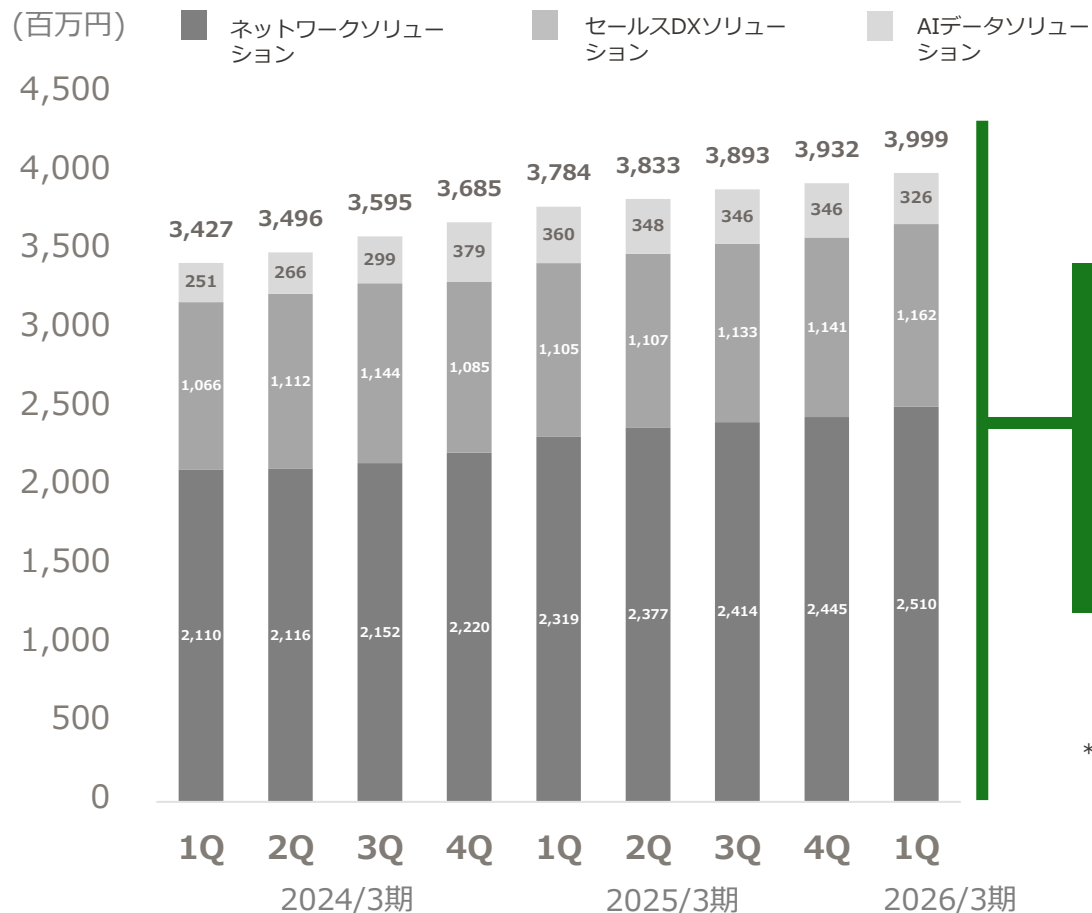
ソリューション別売上（増減内訳）

- ネットワークソリューション : クラウドサービスの売上が好調
- セールスDXソリューション : OEM以外新規、更新ともに堅調
- AIデータエントリーソリューション : オンプレミス製品等が堅調



全社：リカーリング売上高／リカーリング売上比率

リカーリング 売上高ARR^{*1}推移



リカーリング
売上比率^{*2}

87.4%

^{*2}: 1Q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

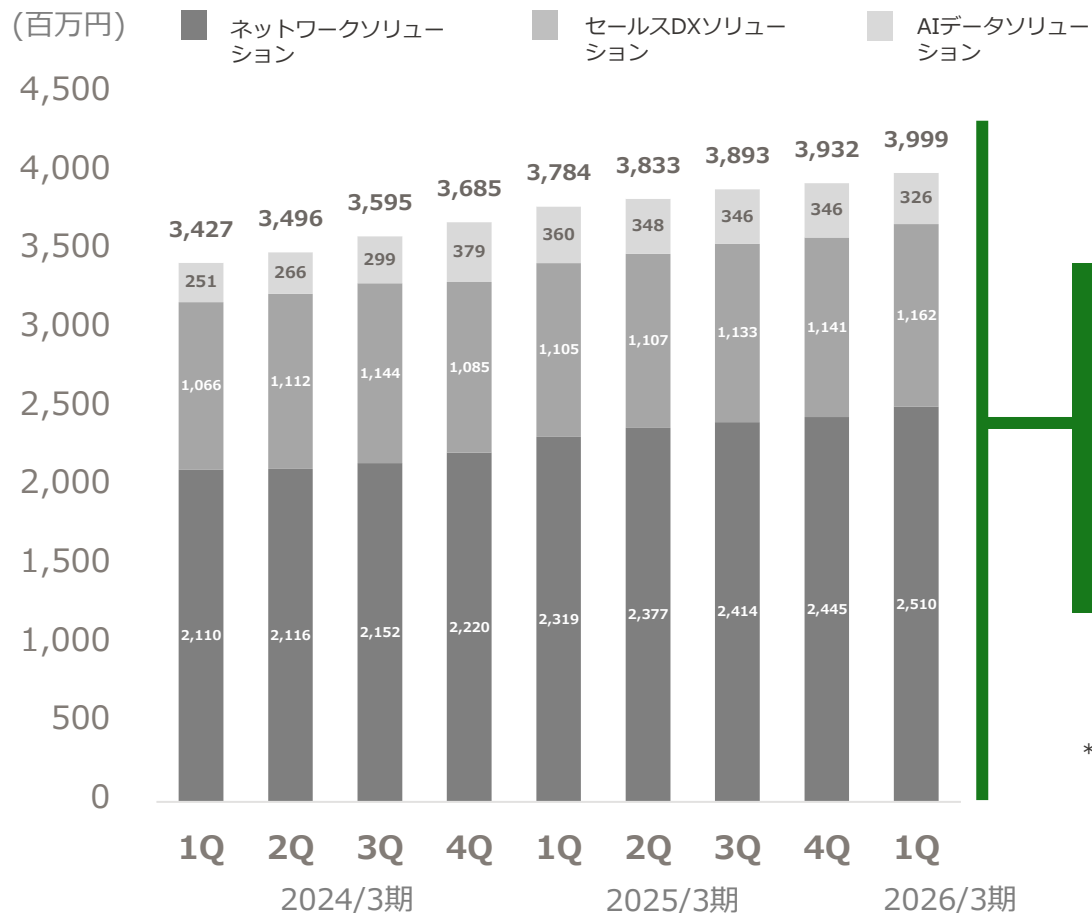
前年同期比

+5.7%

^{*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：リカーリング売上高／リカーリング売上比率

リカーリング売上高ARR^{*1}推移



リカーリング
売上比率^{*2}

87.4%

^{*2}：1Q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

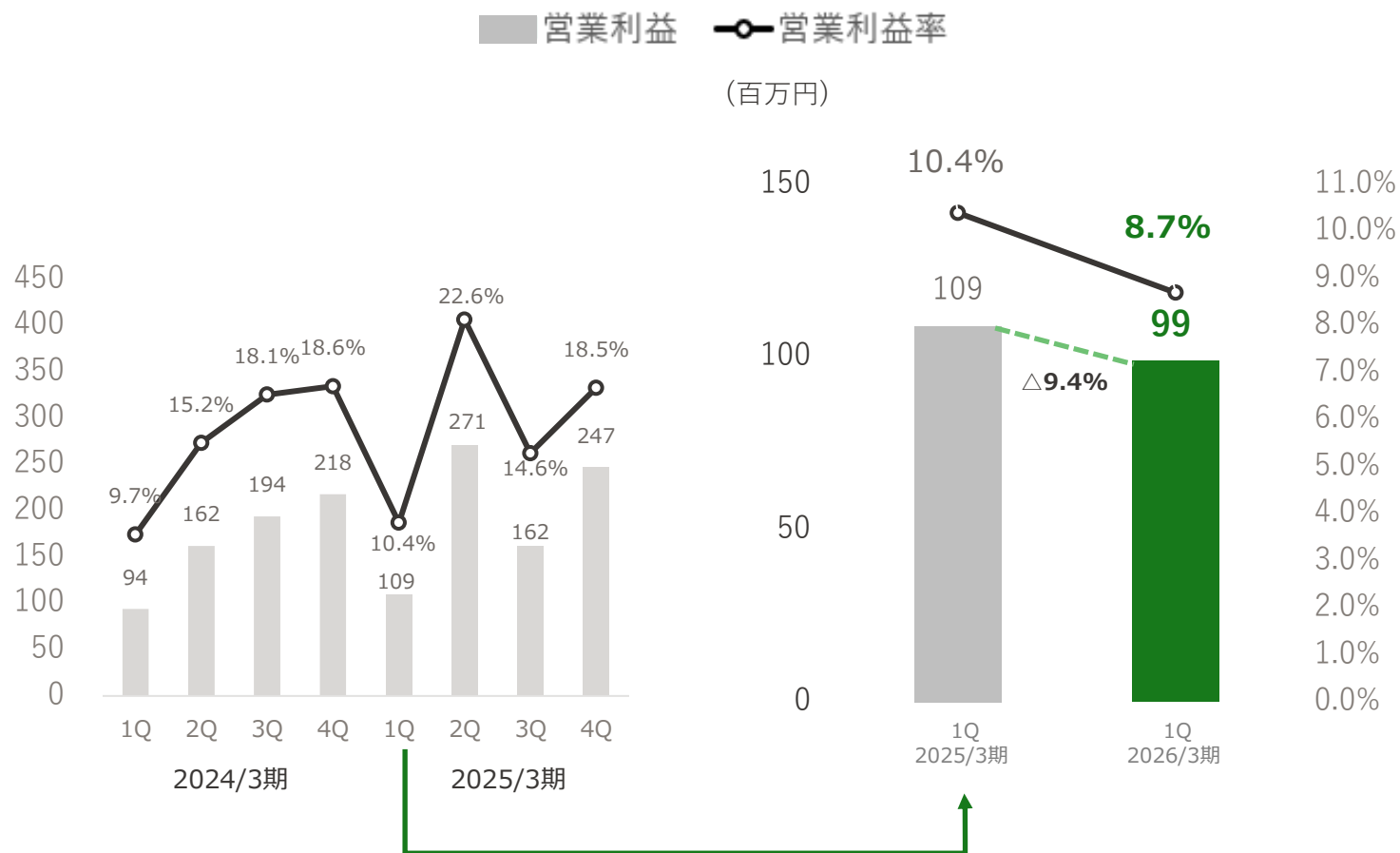
+5.7%

^{*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

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△9.4%、計画通り推移しており、通期予想では、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





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}

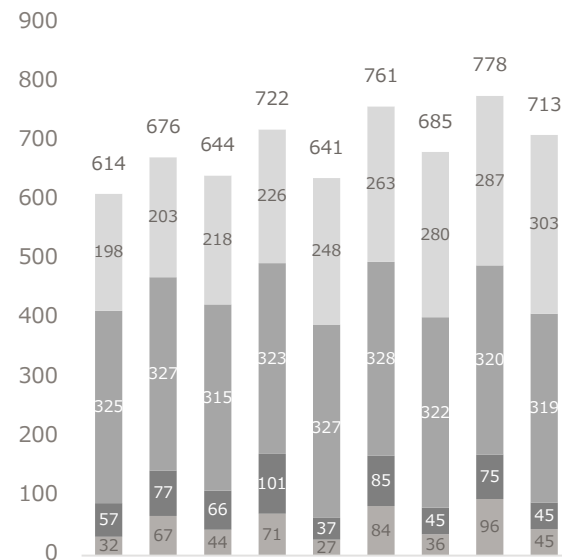
AssetView[®]
CLOUD

クラウドサービス売上の増加により、 前年同期比+11.3%

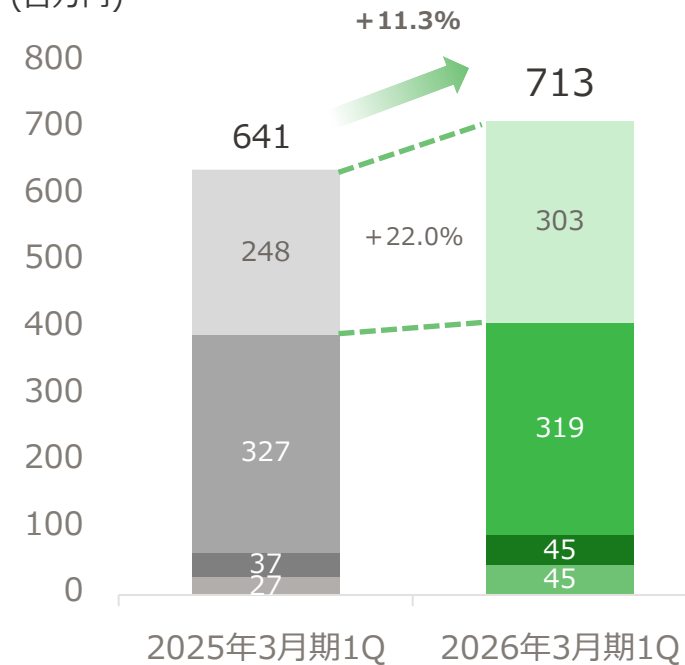
売上高の推移・内訳

クラウド 保守・サブスク
オンプレ その他（役務等）

(百万円)



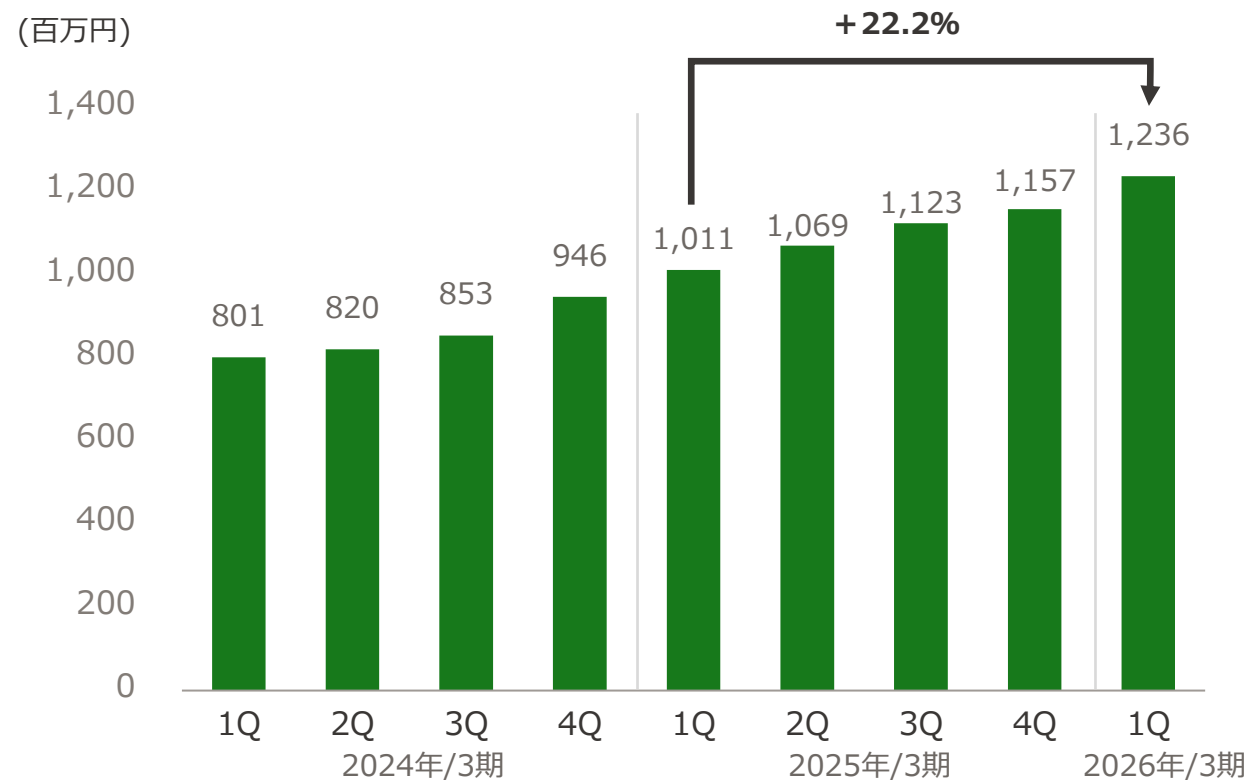
(百万円)





「AssetView Cloud+」の導入加速により、ARRは一貫して増加（前年同期比 + 22.2%）

クラウドサービスARR*

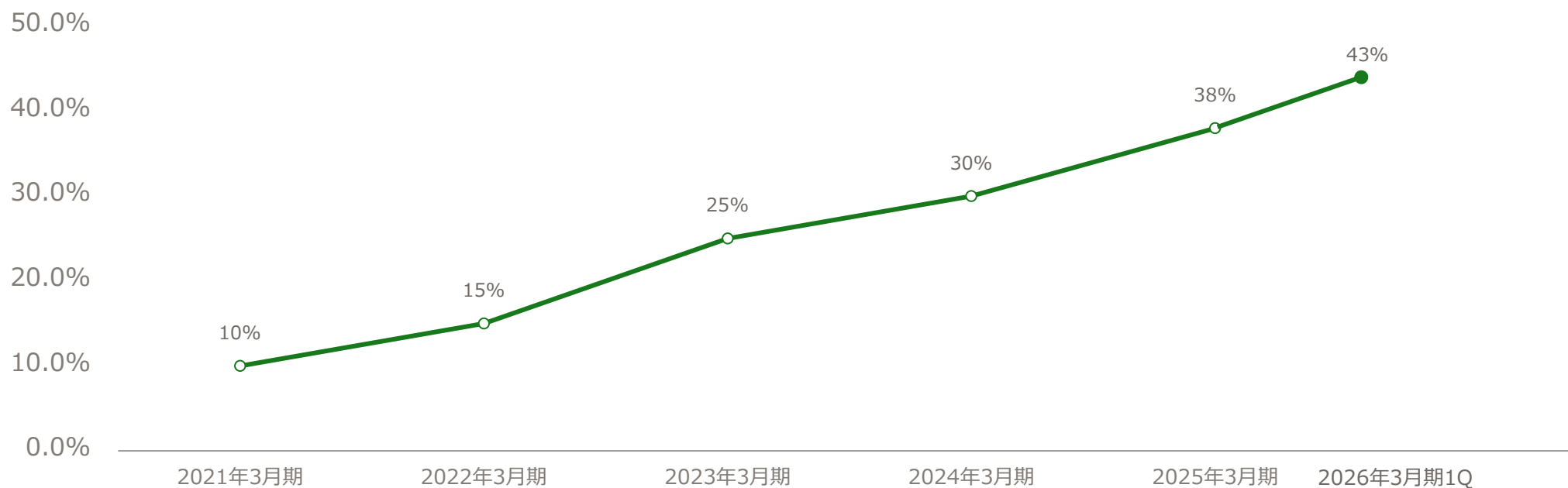


*Annual Recurring Revenue. 年間経常収益を指す。各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値



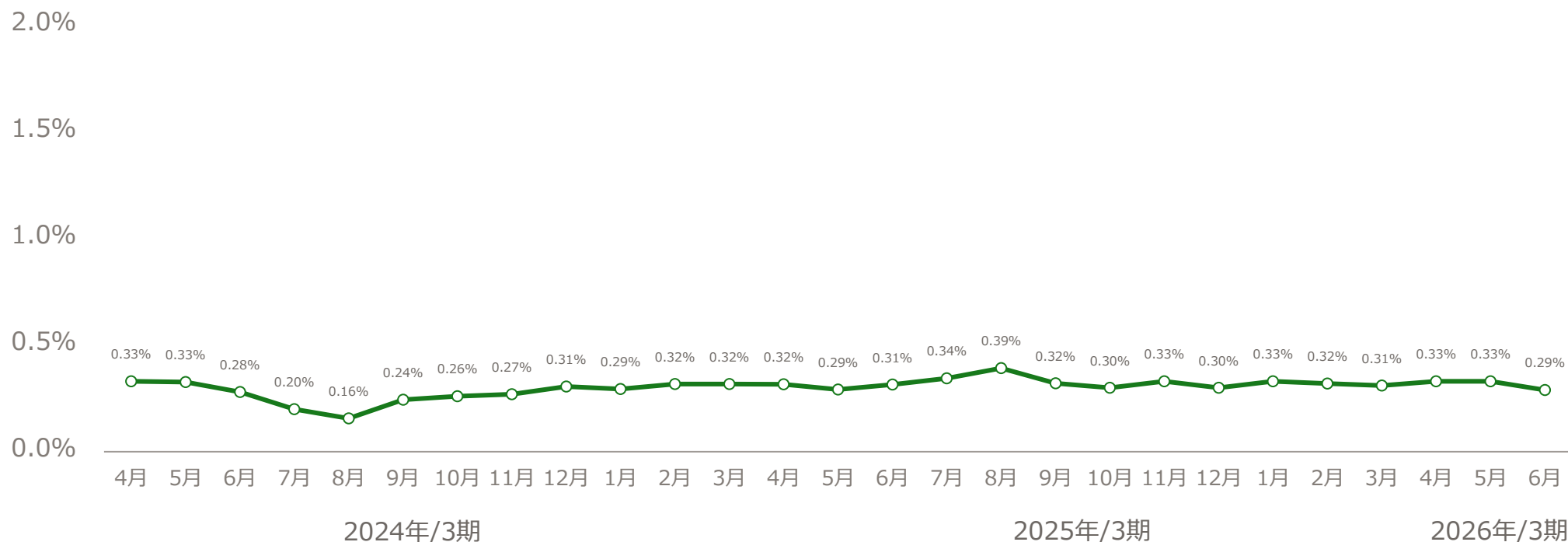
クラウド比率を高め、リカーリング型ビジネスモデルへの移行を加速

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」



セールスDXソリューション

 **ホットプロファイル**[®]

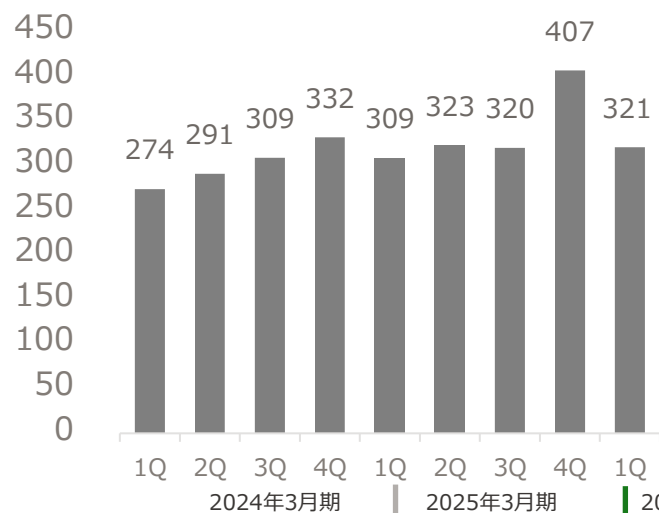
 **ホットアプローチ**



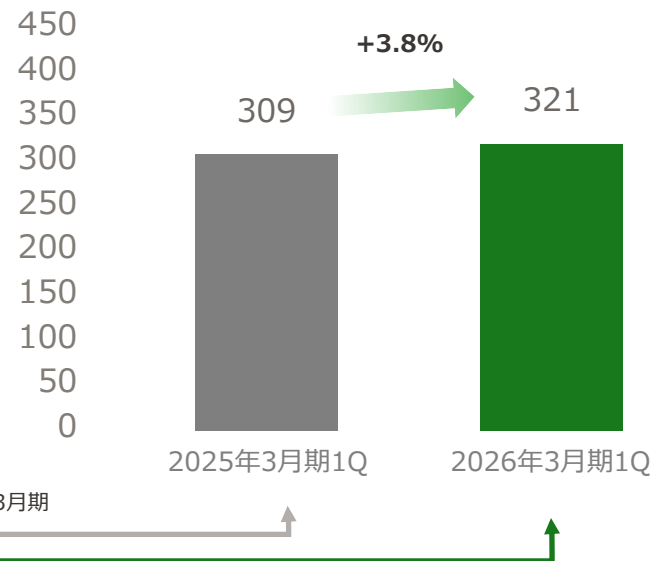
OEM*以外は、新規、更新ともに堅調で、前年同期比+3.8%

売上高の推移

(百万円)



(百万円)

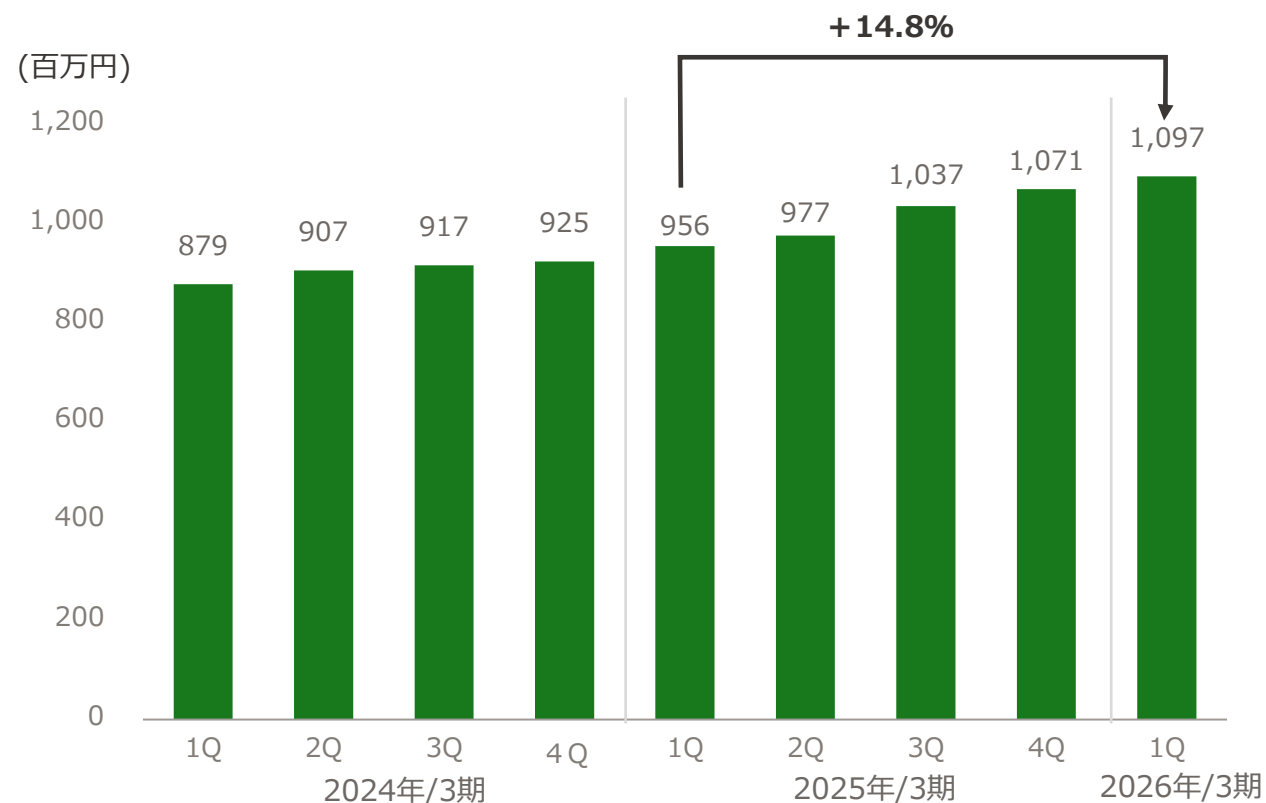


*OEM (Original Equipment Manufacturing) とは、ある企業（委託者）が、別の企業（受託者）に自社ブランドの製品の製造を委託することを意味します。当社開発製品を委託者に提供しております。



大手企業の導入増加や値上げなどの効果もあり、ARRは、一貫して増加（前年同期比 + 14.8%）

ARR *

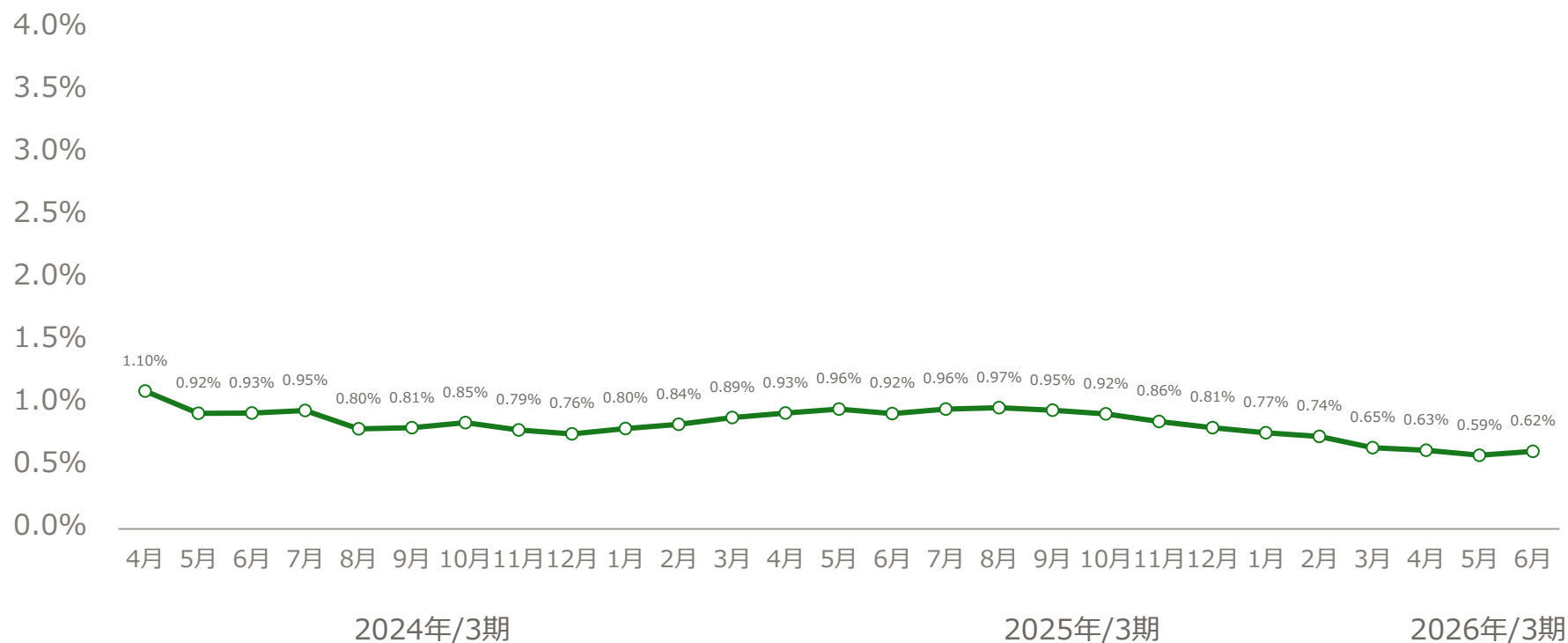


*Annual Recurring Revenue。年間経常収益を指す。各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値
(OEM製品を除く)



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**

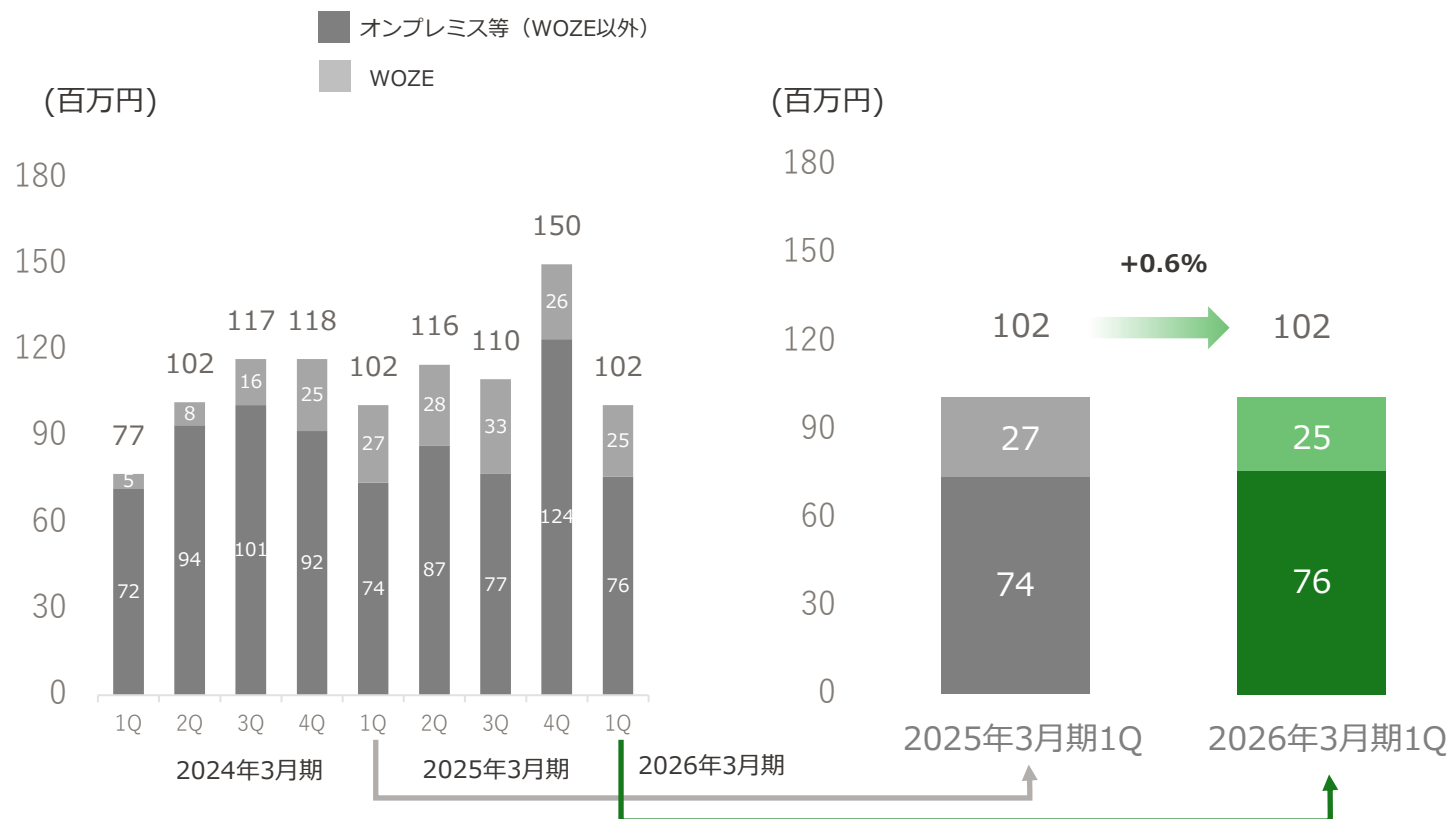
AnyForm OCR

 **WoZE**
ウォーゼ



オンプレミス製品等の販売が堅調に推移し、前年同期比+0.6%
計画通りであり、今後さらにリカーリング売上が積み上がることで、通期業績予想通りに推移する見込

売上高の推移



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	231名（正社員のみ）2025年6月末時点
事業内容	法人向けソフトウェアの開発、販売

Purpose

テクノロジーの力で、
未来をつくる新しい体験を提供し、
ひとりひとりが輝く社会へ



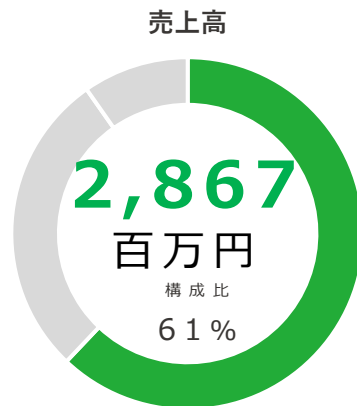
業務領域の異なる3つのソリューションを提供

※売上高は、2025年3月期



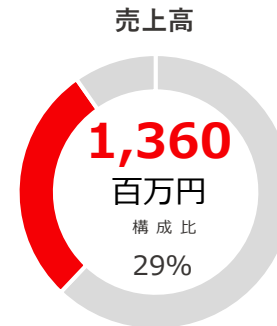
ネットワークソリューション (情報システム部門向け)

IT資産管理・セキュリティ対策製品



セールスDXソリューション (営業部門向け)

名刺管理・SFA*・MA**

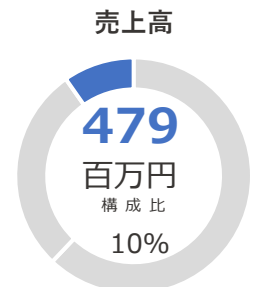
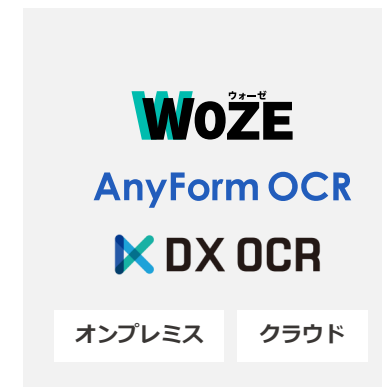


名刺管理ソフト部門



AIデータエントリーソリューション (業務部門向け)

AI OCR

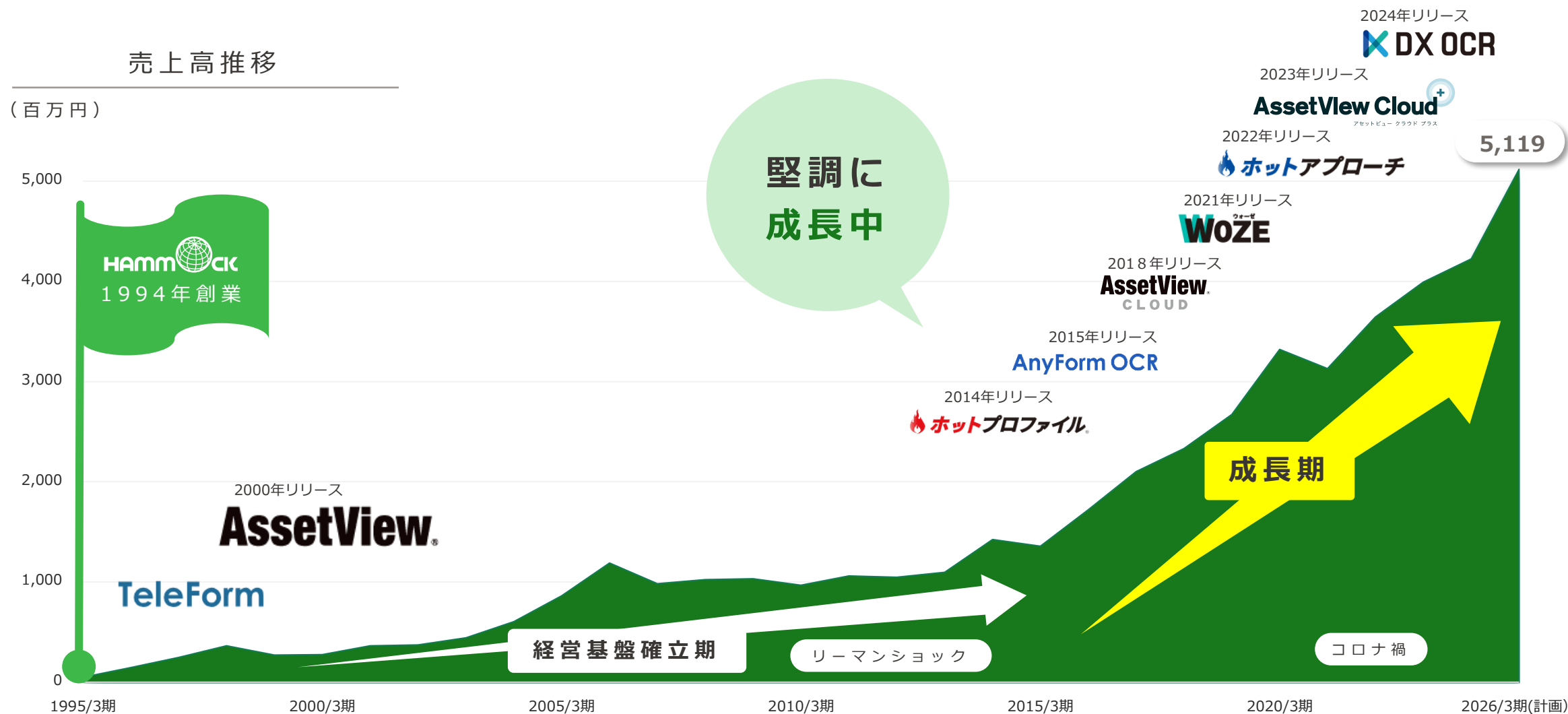


(ダブルオーシーアール)
特許第5464474号

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

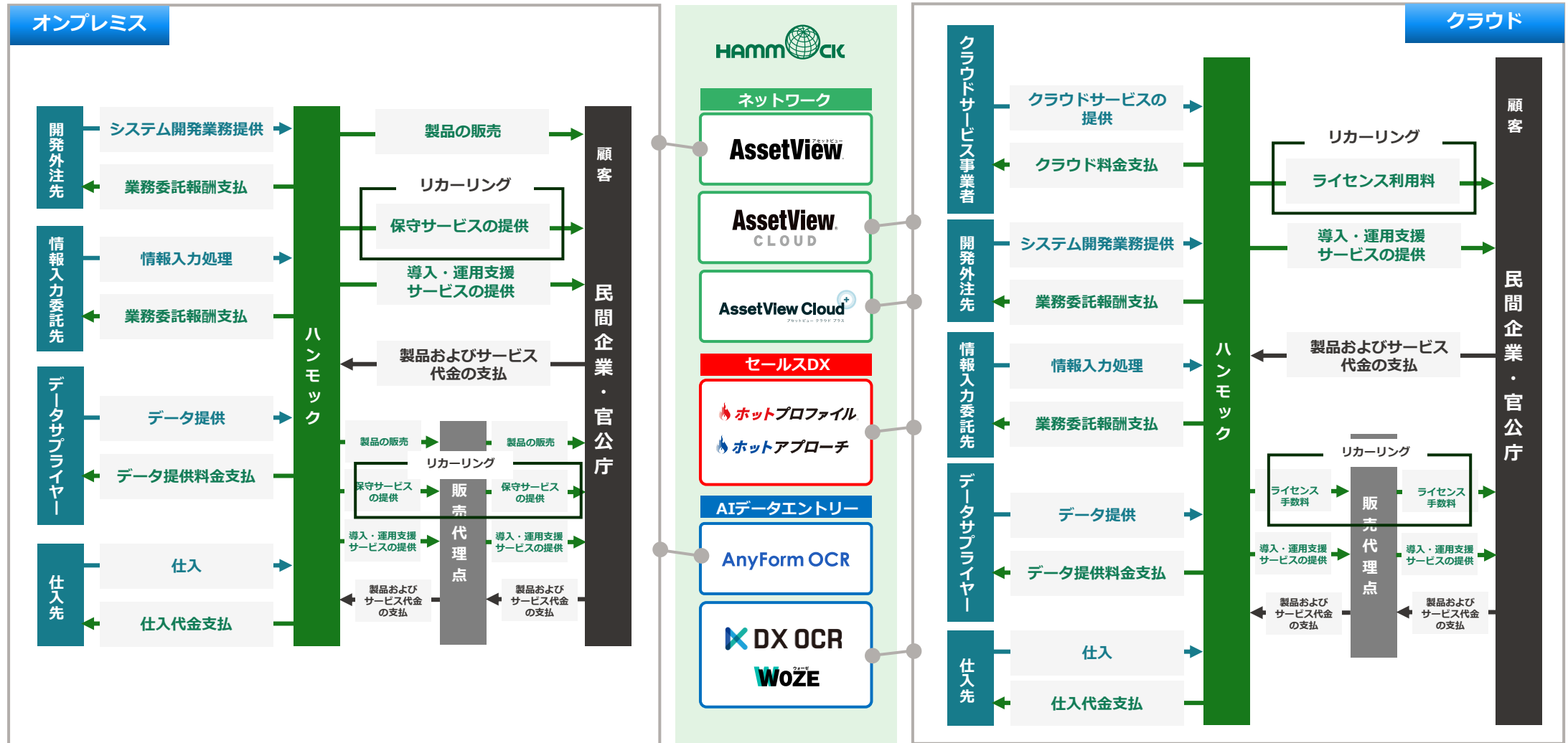
事業領域を拡大し新たな成長ステージに



03 — ビジネスモデル・市場環境

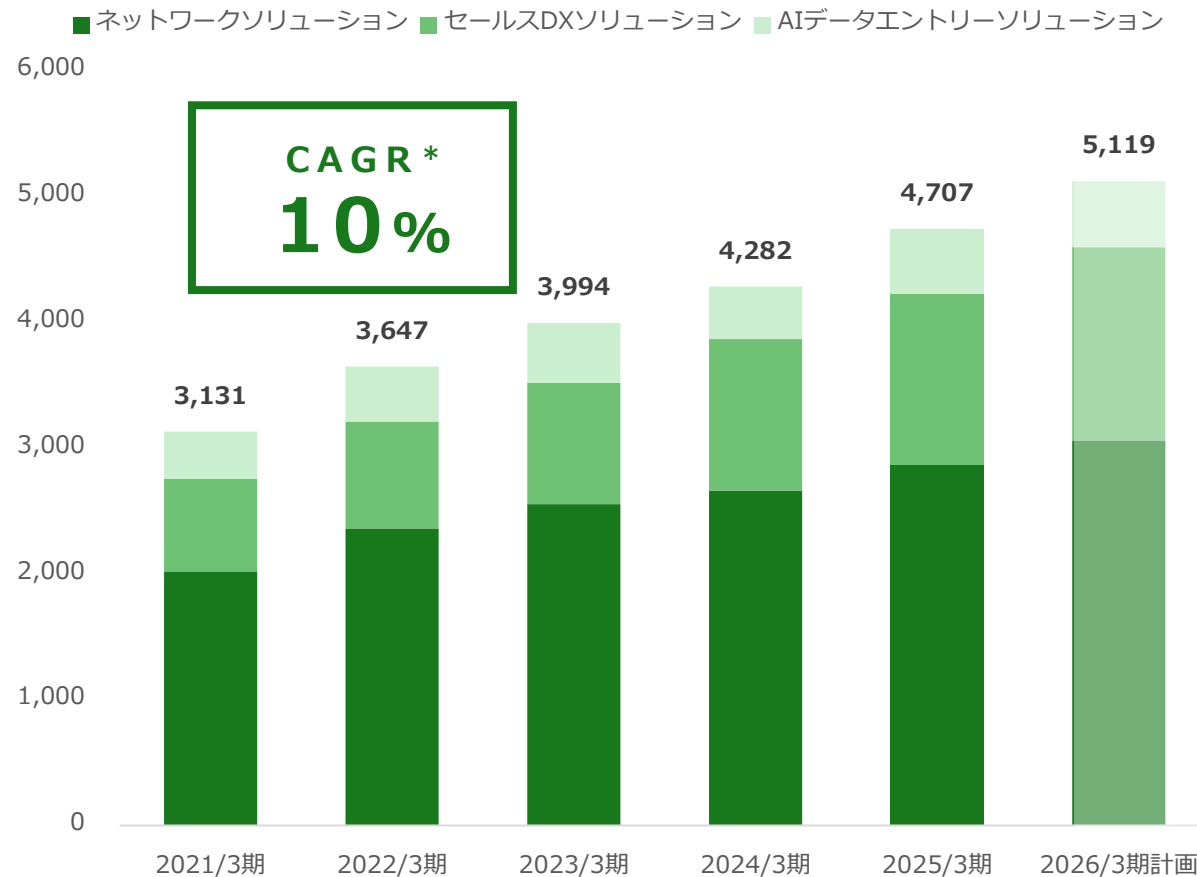
事業系統図

顧客ニーズに応じた製品をオンプレミス型・クラウド型で提供



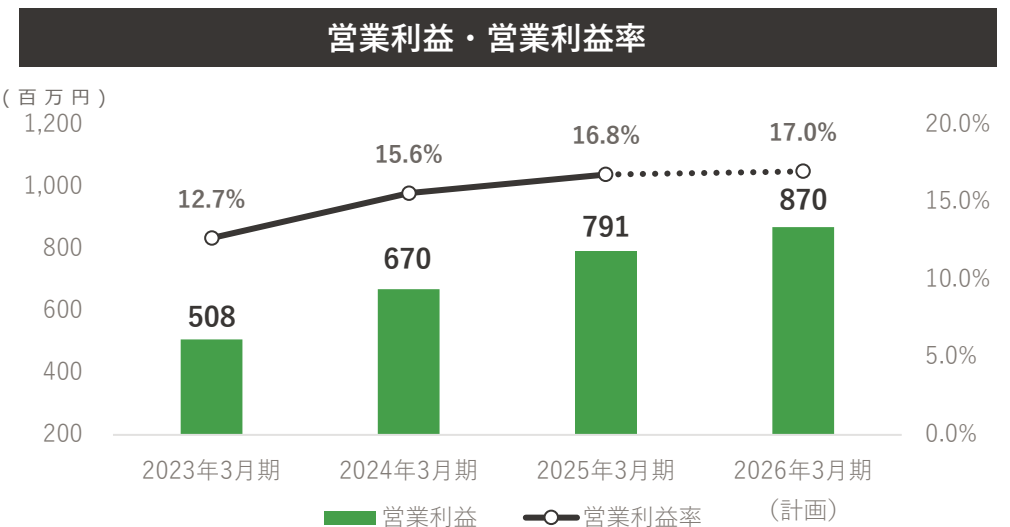
成長ステージが異なることにより持続的成長と安定した利益を実現

(売上高：百万円)



* CAGR：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%



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



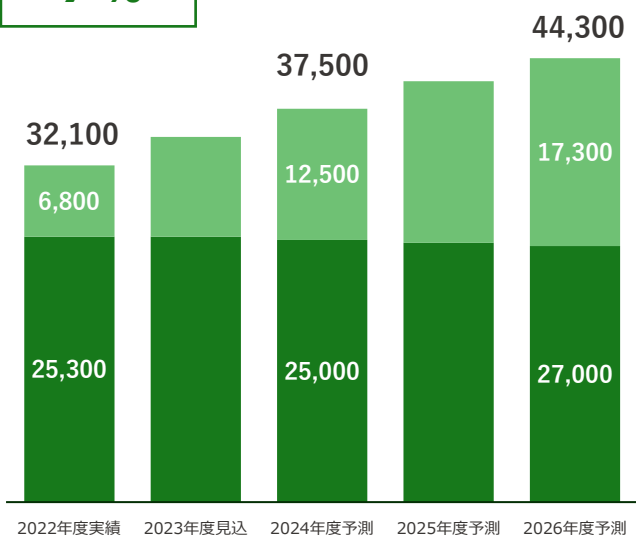
ネットワークソリューション

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」



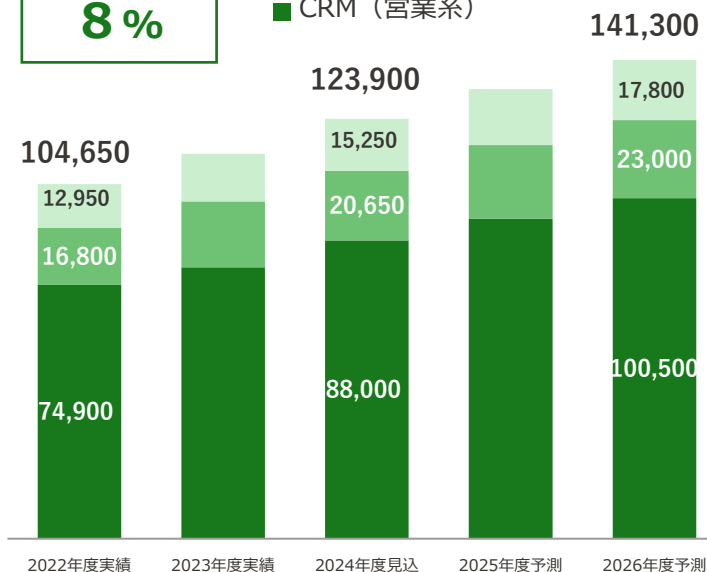
セールスDXソリューション

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」



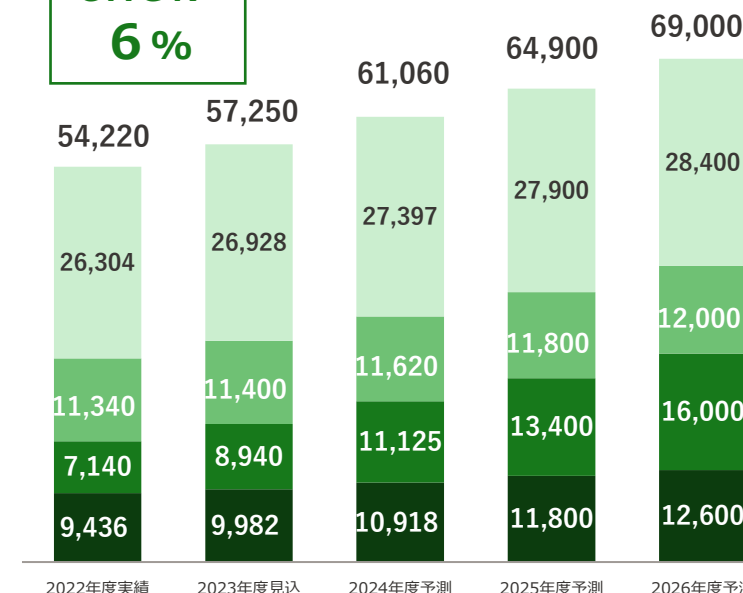
AIデータエントリーソリューション

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/>

04 — 競争力の源泉及び事業内容

当社の強み① ハンモックサイクルを高速に実現



ハンモックサイクルとは

- ・ 市場ニーズをとらえる
⇒ 全てのエンドユーザーとの接点をもつ
- ・ 自社開発と他社連携との両輪で
⇒ 自社開発による自由な製品開発の強みを持ちながら、他社連携による機能拡充
- ・ 提案型営業
⇒ 顧客の課題を的確に解決

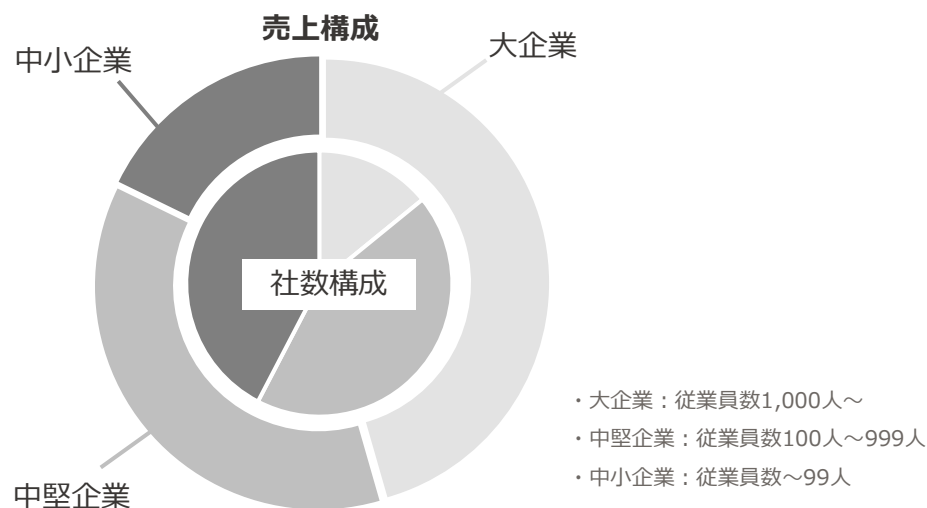
市場ニーズを捉えた製品を製品化し
スピーディーに顧客に提供

当社の強み② 企業規模、業種を問わない「全方位型の製品」

- ・ **企業規模**：中堅・中小企業が導入しやすい機能や価格、大企業のニーズにも対応
- ・ **業種**：業種業態に関わらず、どんな企業にもある業務を支援するサービス

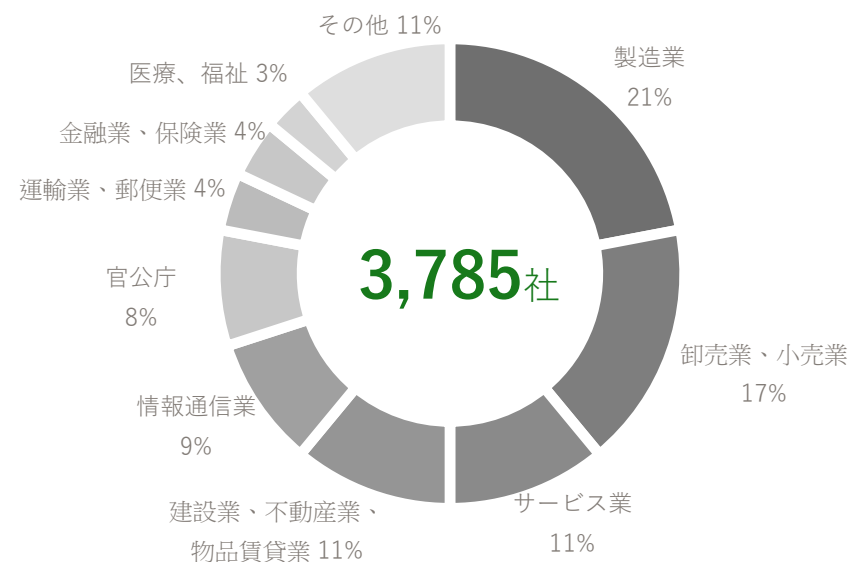
中小企業から大企業まで 幅広い企業に導入

事業規模別売上・社数構成（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）





ネットワークソリューション
(情報システム部門向け)

山形市役所

大仙市

天童市
TENNO CITY

善通寺市
ZENTSUJI CITY

太田市役所

きらぼし銀行

日本カストディ銀行
Custody Bank of Japan

イオン^{イオン}のほけん相談

Coca-Cola
BOTTLERS JAPAN INC.

SONY

小田急不動産
otokyu

Panasonic

IBIDEN

ホンザキ株式会社

Kawasaki

ミトビ
MITOBI

獨協大学
DUKE UNIVERSITY

ID Holdings

Japan Create Group
株式会社ジャパンクリエイティヴグループ

Keio

NEXCO

バウ

BUSHIROAD

crops

SOLIZE

TRUSCO

Jalux

日経HR
NIKKI HUMAN RESOURCES

旭松

サツドラ
SATSUMA DRUG STORE

富士薬品

LAWSON
ENTERTAINMENT

JR
JR東日本

四国旅客鉄道株式会社
Shikoku Railway Company

Kne

近畿日本
ツーリスト

水辺アドベンチャー
サマーランド

アリスス物産

maruetsu
マルエツ


セールスDXソリューション
（営業部門向け）

 防衛省
 防衛省
 人を思う、未来を思う。
 商工中金
 新生銀行
 京都銀行
 岩手銀行
 京都中央信用金庫
 京都信用金庫
 多摩信用金庫
 百十四銀行
 三菱重工
 CASIO
 IHI
 AISIN
 brother
 takagi
 sojitz
 SCREEN
 I-O DATA
 JFE
 JFEケミカル株式会社
 ツムラ
 LION
 イステー
 日本製紙株式会社
 東ソー株式会社
 ORGANO
 ビックカメラ
 Red Hat
 MITSUBISHI
 ELECTRIC
 Changes for the Better
 三菱電機ビルソリューションズ
 住友林業
 NAKANO
 CORPORATION
 BT
 JTB 日本旅行
 鹿島建物
 この道に先に
 NIPPO
 NICHIBAN
 Eat Well, Live Well.
 AJI
 AJINOMOTO
 味の素冷凍食品株式会社
 NEXCO
 中京東
 アコム

**AIデータエントリーソリューション
(業務部門向け)**

OTAFUKU 日通電機株式会社 iguazu LION

DNP JACCS TAKIGEN 日清化学工業

TERUMO 株式会社ニッポン NISSAN SHATAI グループ 株式会社プロスタップ

アズワン スズキ輸送梱包株式会社 JI ハナナカ株式会社

DIA OFFICE SYSTEMS CORPORATION AXA アクサ生命 KANEKA

ケンミン食品株式会社

オリエンタルベーカーリー ndis NDIソリューションズ株式会社

NICHIFUTSU BOEKI SHINDO SMC



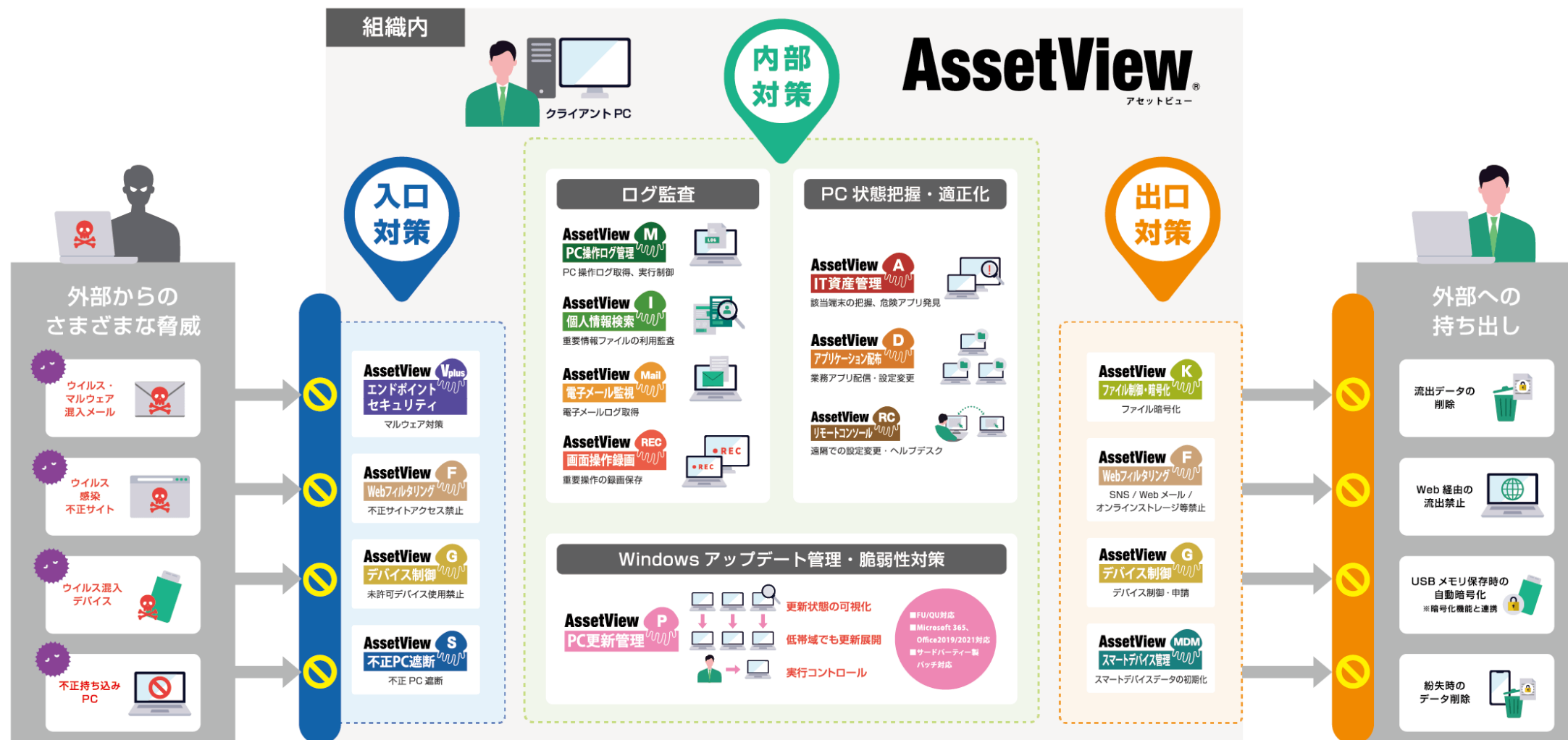
ネットワークソリューション

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

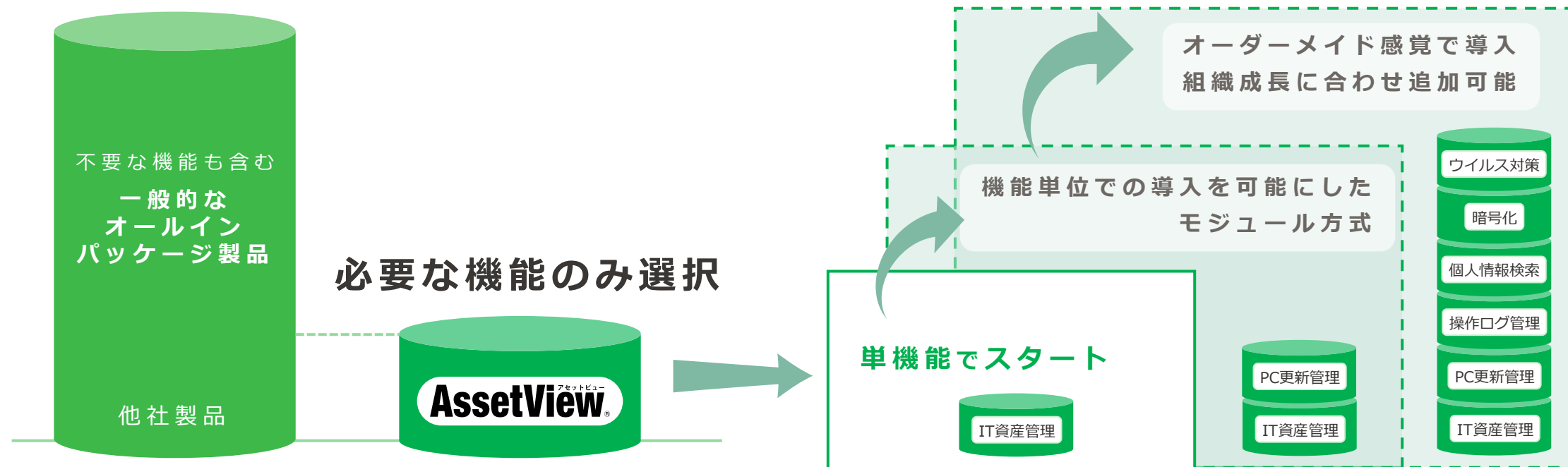
効率化



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





クラウドサービスの新ブランド「AssetView Cloud +」の導入が加速

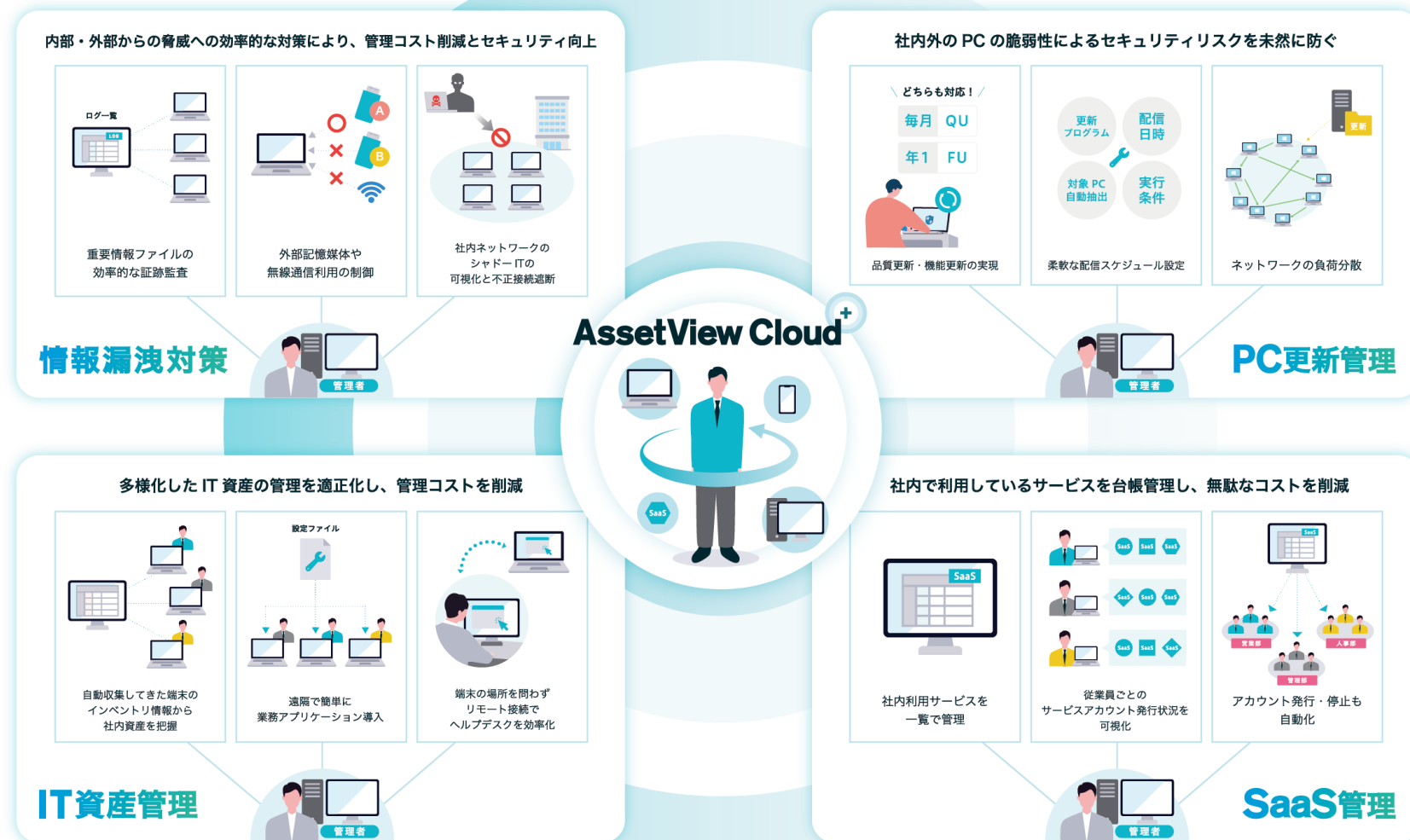
- ・顧客ニーズの高い「情報漏洩対策」提供
- ・ヒト視点の機能強化
- ・さらにSaaS管理・アーカイブ機能の強化を実施、これにより新規顧客の獲得が加速

「ヒト」を軸とした情報セキュリティ対策

AssetView Cloud+

今後も様々な機能拡大。
クラウドサービスの成長

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





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」



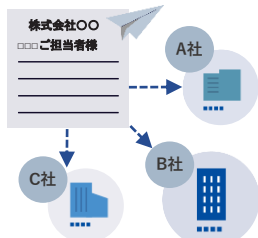
「営業を強くし、売上を上げる」をコンセプトに法人営業の営業活動を支える

「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



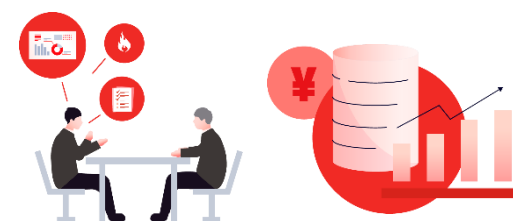
名刺管理

名刺をデータ化し
顧客情報を一元管理



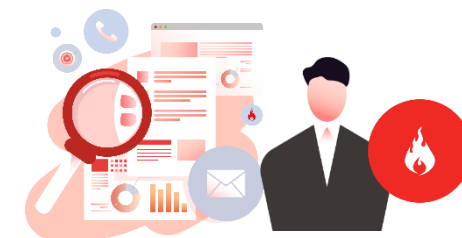
SFA

営業活動を共有し
ビジネスの状況を可視化

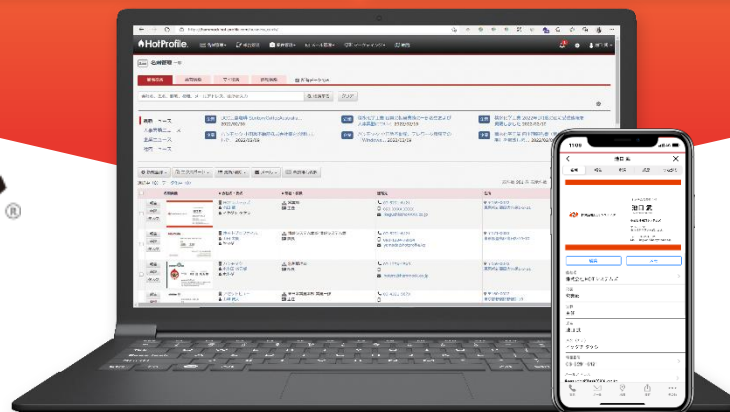


MA (マーケティング機能)

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

インターネット上の公開情報



収集

整理

加工



企業属性や動向がわかる
“当社独自”の企業DB



会社名

業界

従業員数

売上高

上場区分

事業内容

etc...

ホットプロフ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

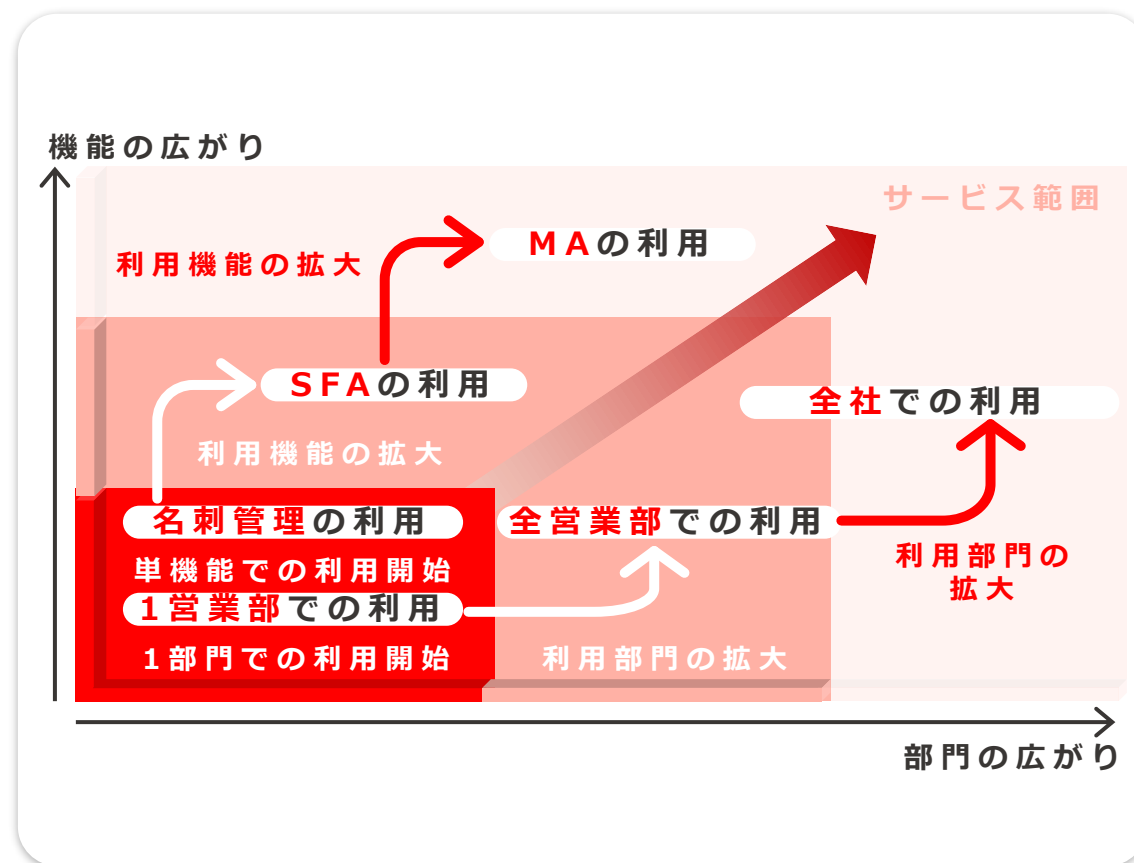
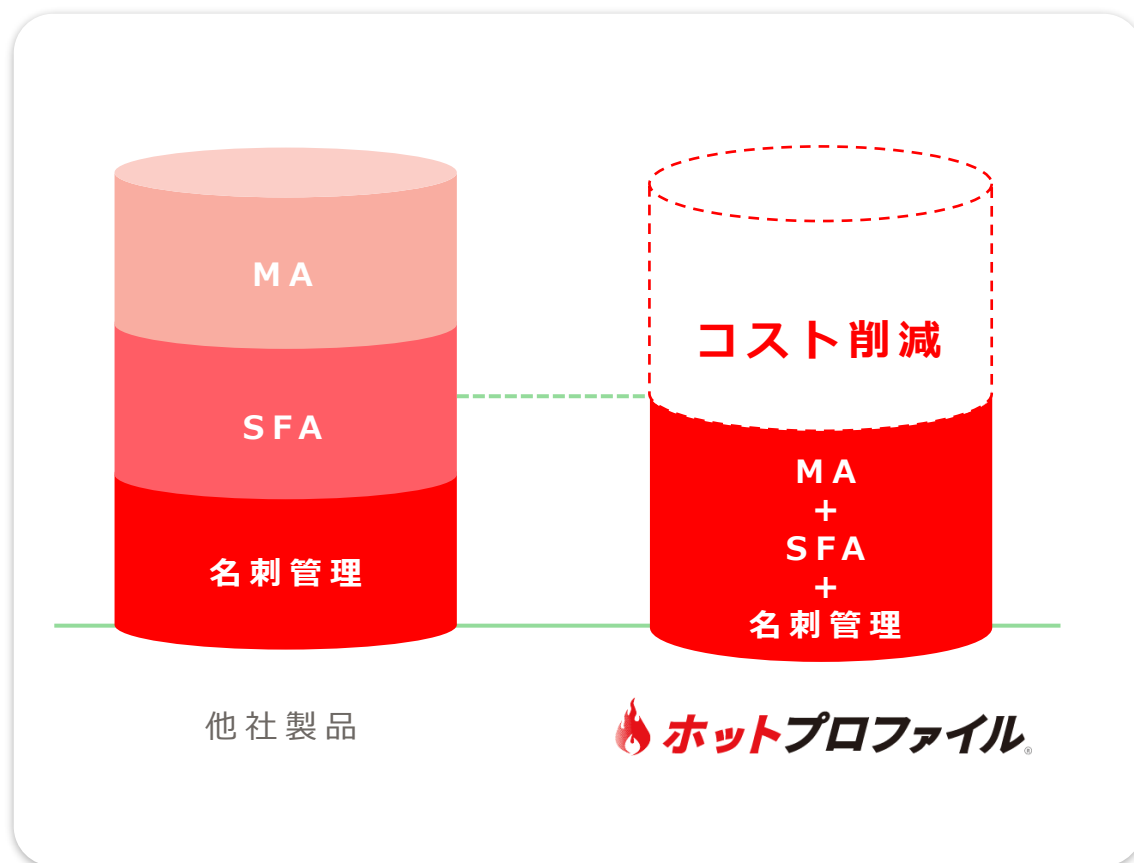
etc...

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

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 エージェント領域へ機能拡張

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（2025年6月リリース）

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

上記実現のための主な機能強化

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。
(2025年6月リリース)





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

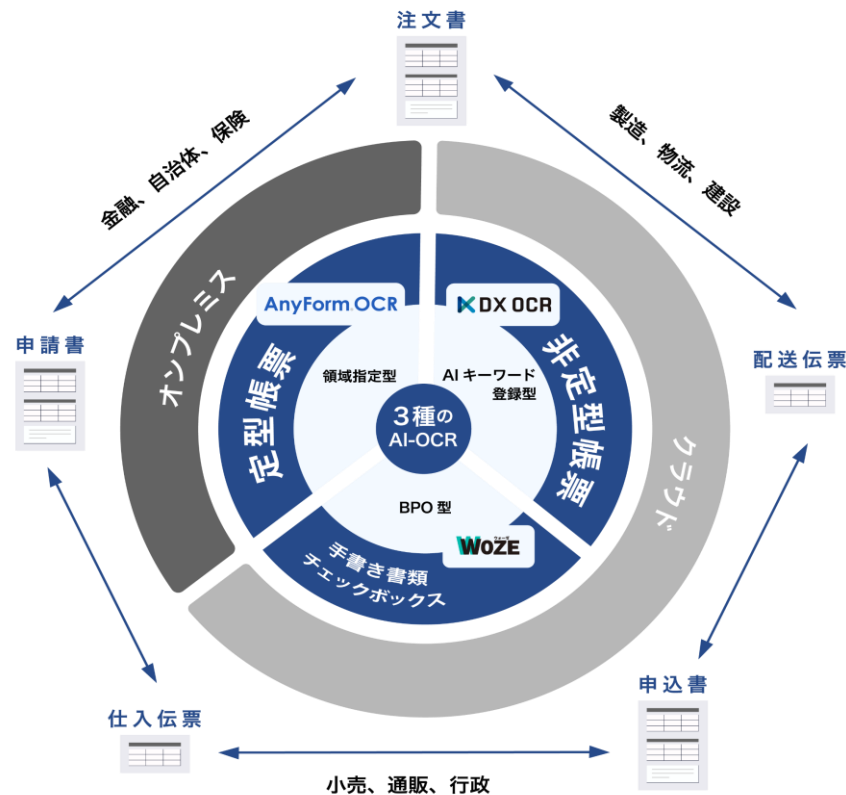
※AIデータエントリーソリューション、以下「AIデータエントリー」



AI OCRによりデータ入力業務を削減 ～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
- ・ 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

- ・ 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

ウォーゼ WoZE

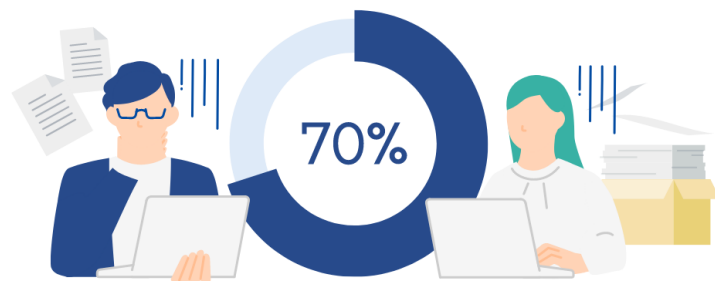
- ・ クラウドサービス
- ・ OCR処理とデータ確認作業までアウトソース可能



電子帳簿保存法にも貢献

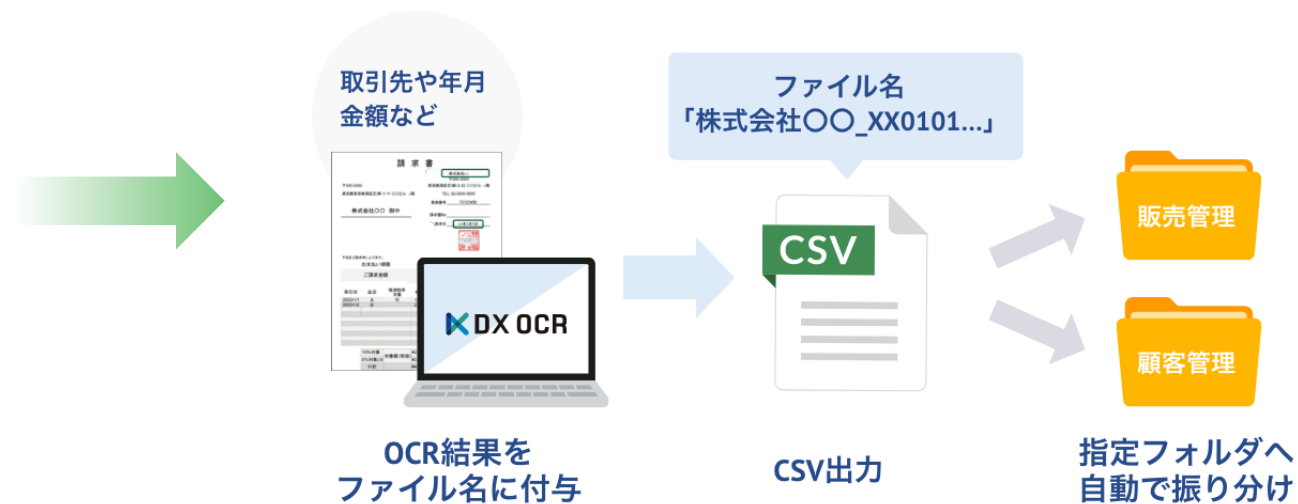
RPA不要で、あらゆる書類をデータ化 & 電子保存が可能

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 — 成長戦略及び事業計画

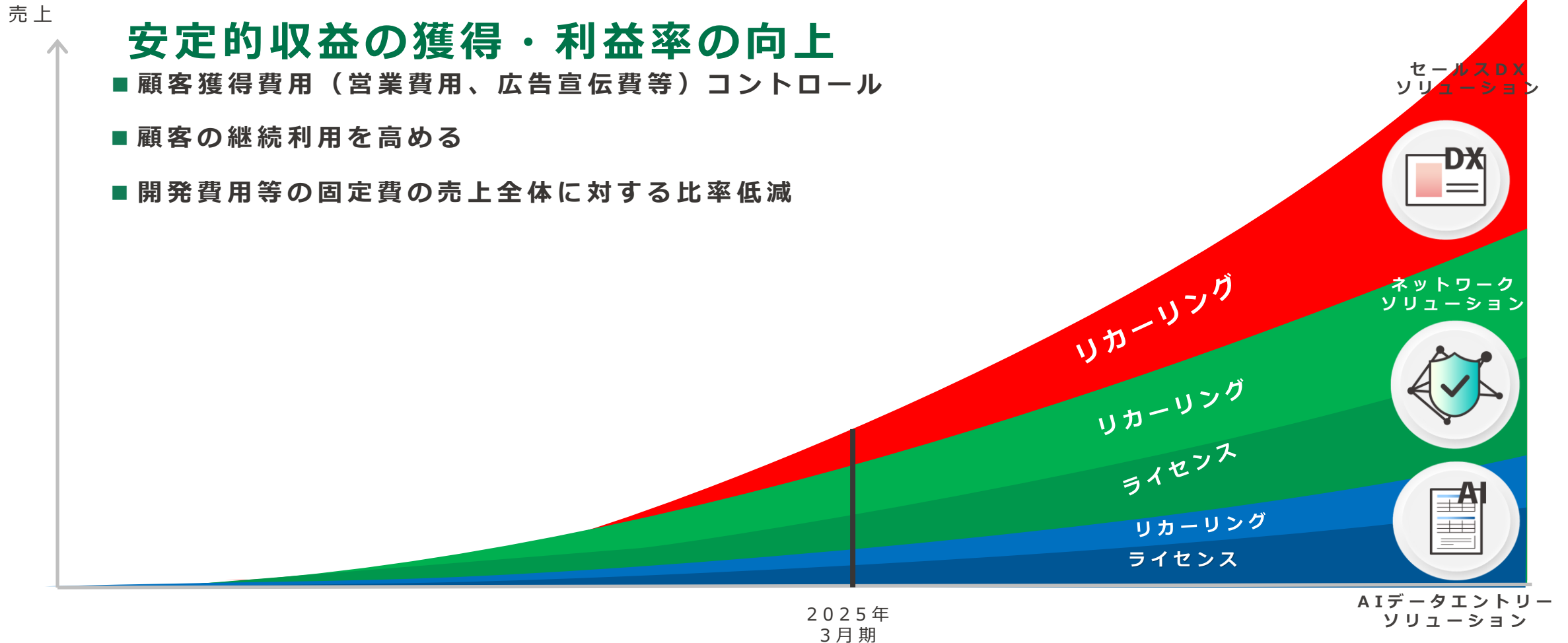
当社の成長戦略① ハンモックサイクルによる事業領域拡大

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

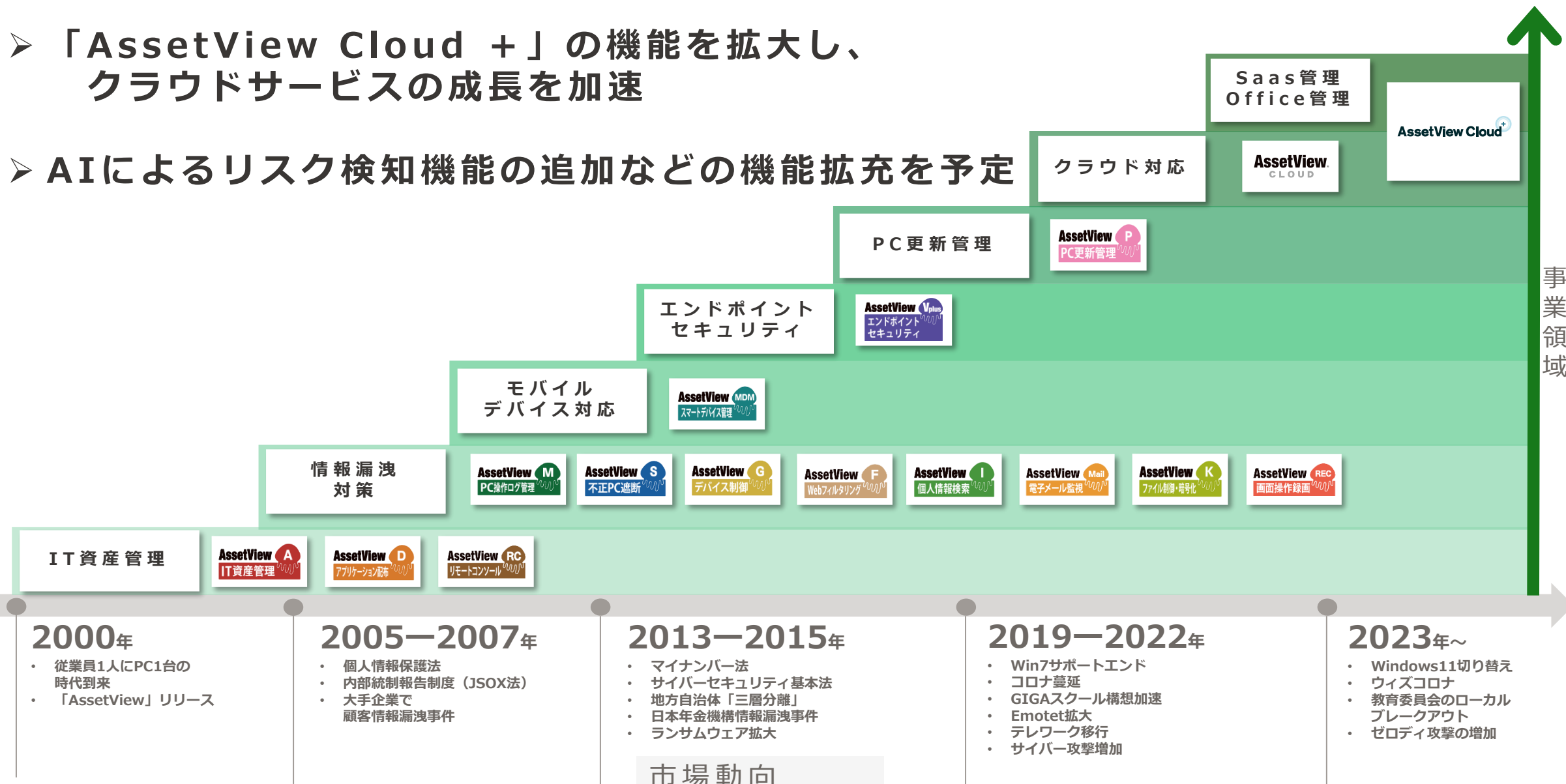
全ソリューションのリカーリング型ビジネスモデルへの移行による利益率の向上





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

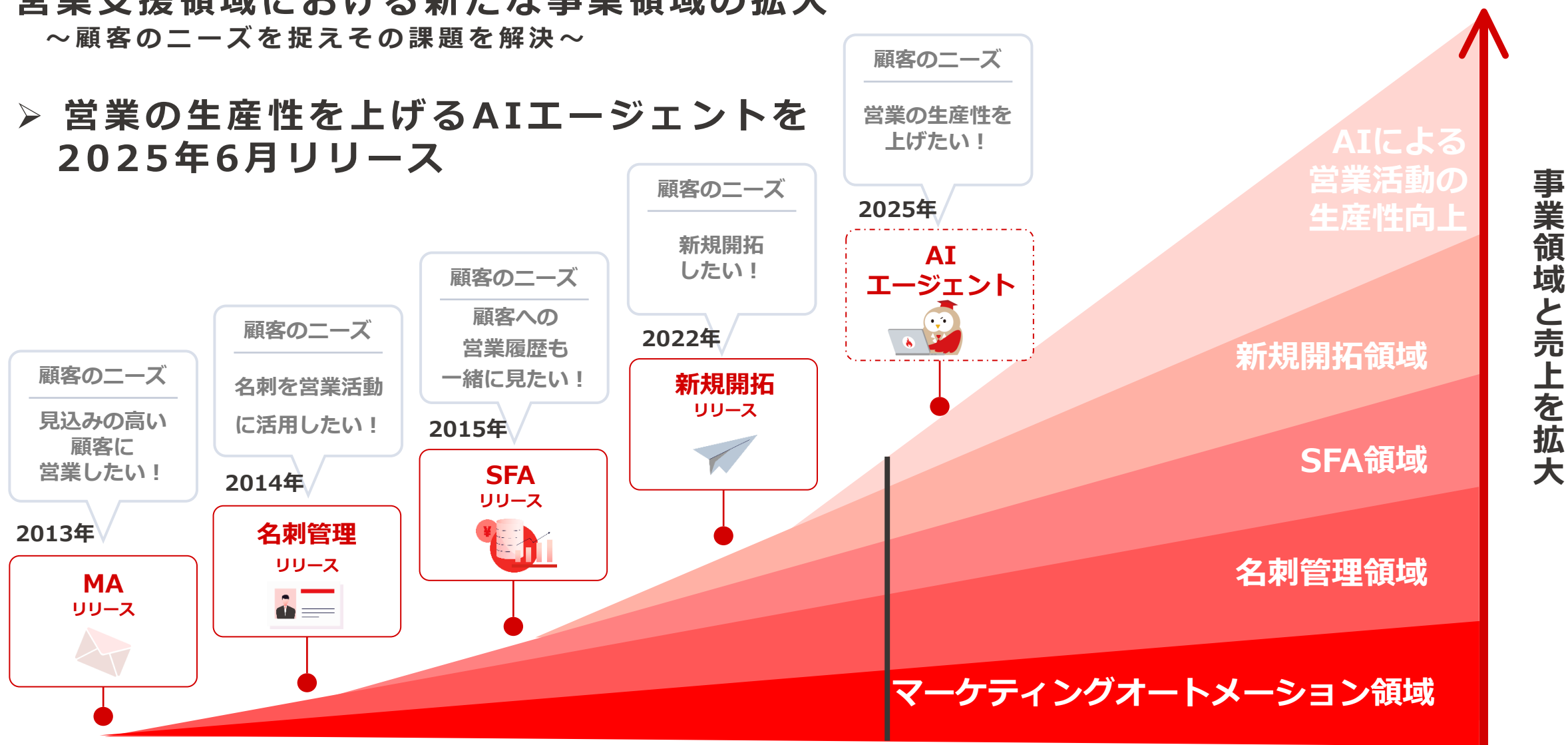
➤ AIによるリスク検知機能の追加などの機能拡充を予定



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

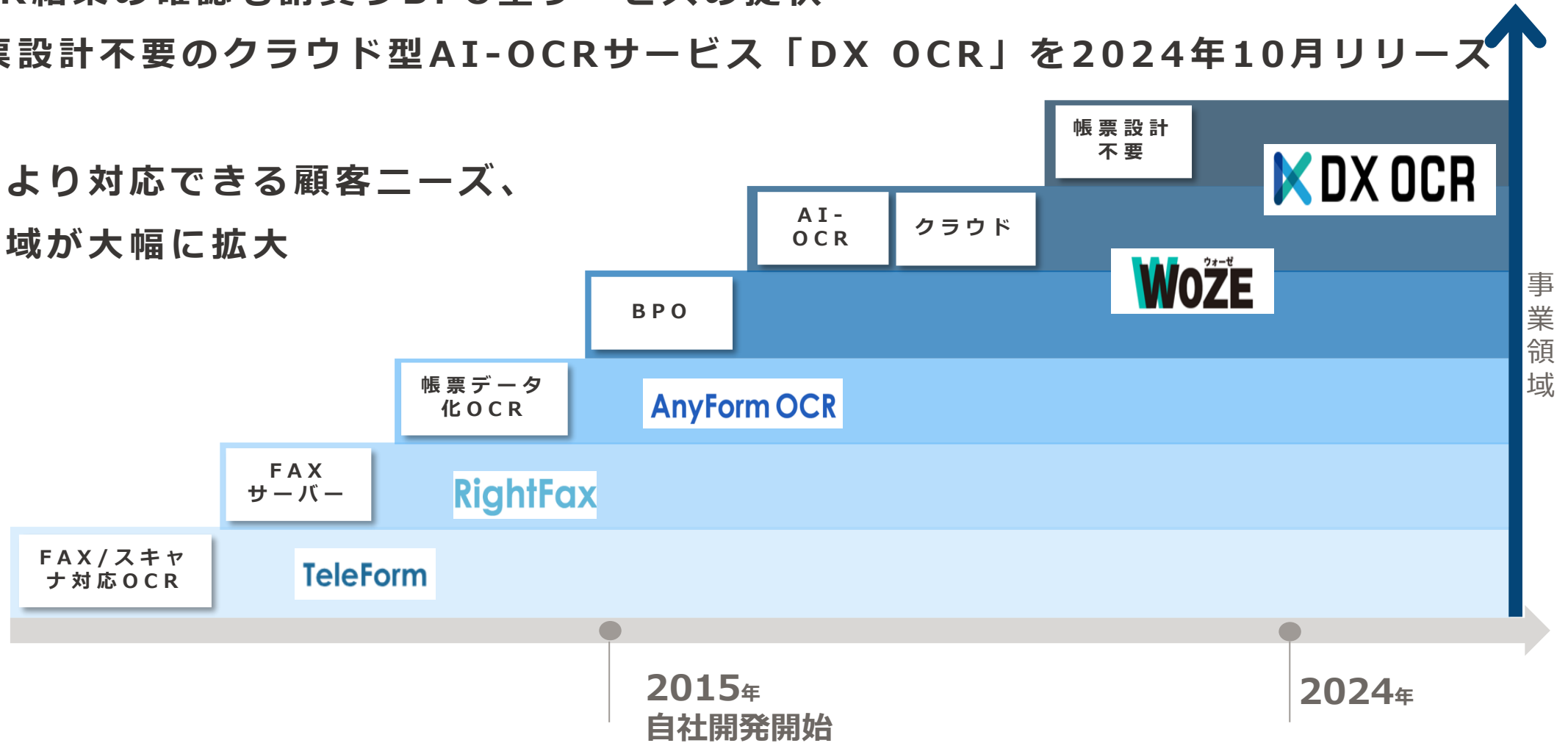


2025年
3月期



- 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

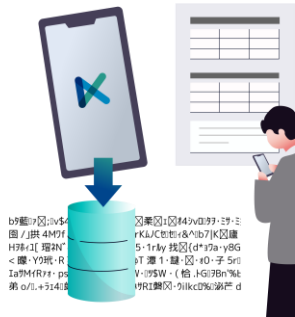




更なる入力業務の最適化に向け、各種システムとの柔軟な連携など、継続して機能強化を実施

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、包括的にお客様の業務支援を強化します。

AI アナリスト

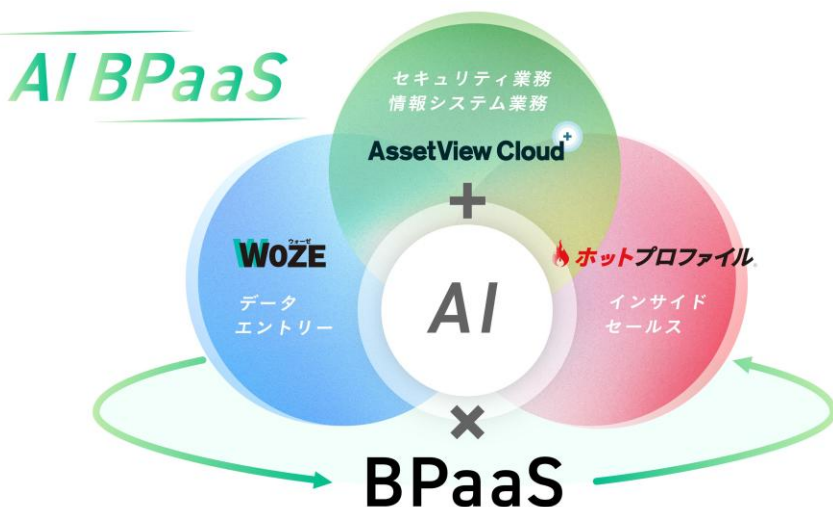
AI×OCRで製造業の未来を
変える需要予測



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。

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

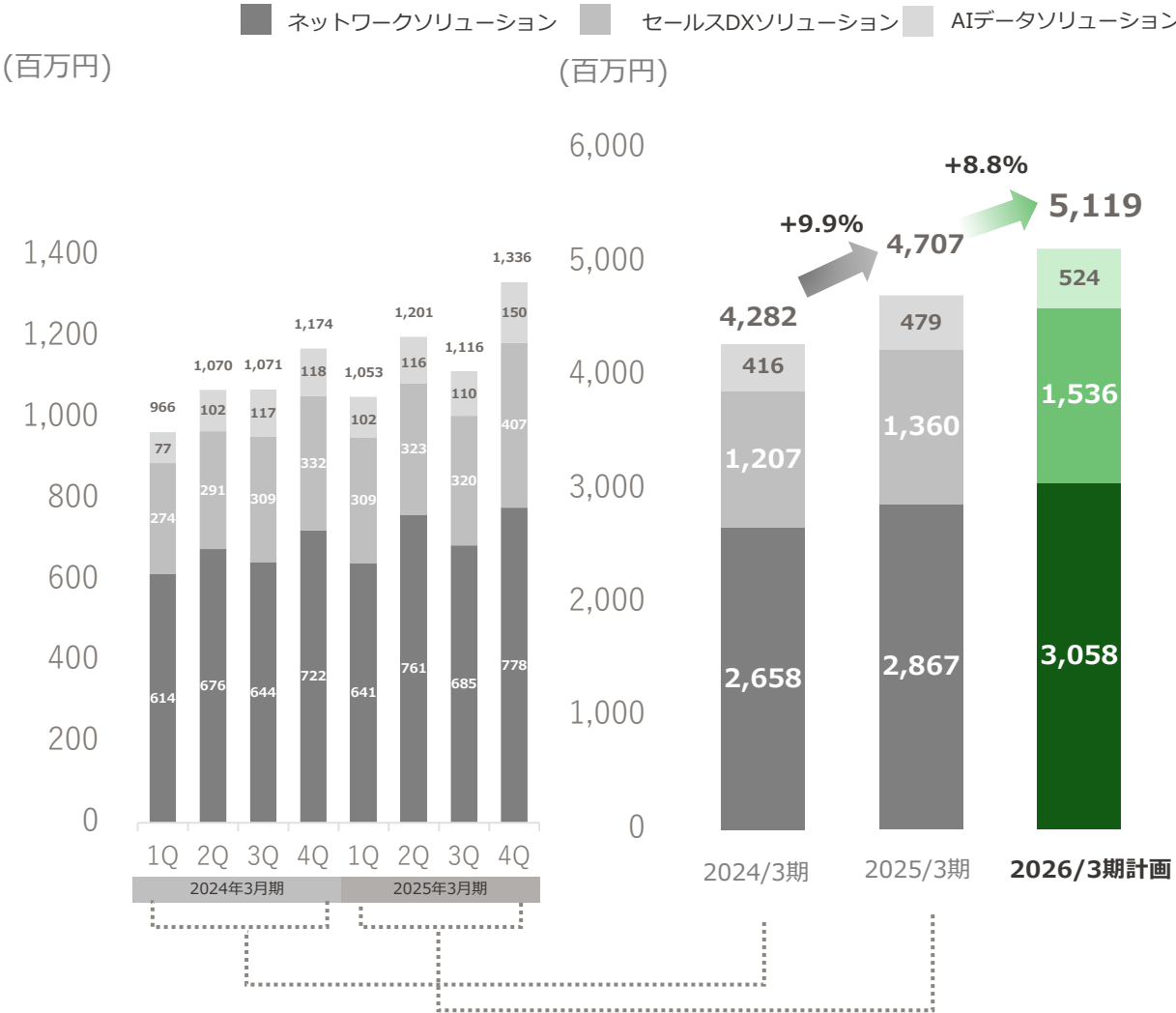
単位：百万円	2024年 3月期		2025年 3月期			2026年3月期予想		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比	予想	構成比	前期比
売上高	4,282	100.0%	4,707	100.0%	+9.9%	5,119	100.0%	+8.8%
売上総利益	1,999	46.7%	2,063	43.8%	+3.2%	2,253	44.0%	+9.2%
販管費	1,328	31.0%	1,271	27.0%	△4.3%	1,382	27.0%	+8.7%
営業利益	670	15.6%	791	16.8%	+18.1%	870	17.0%	+10.0%
経常利益	778	18.2%	828	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・予想

売上高の推移



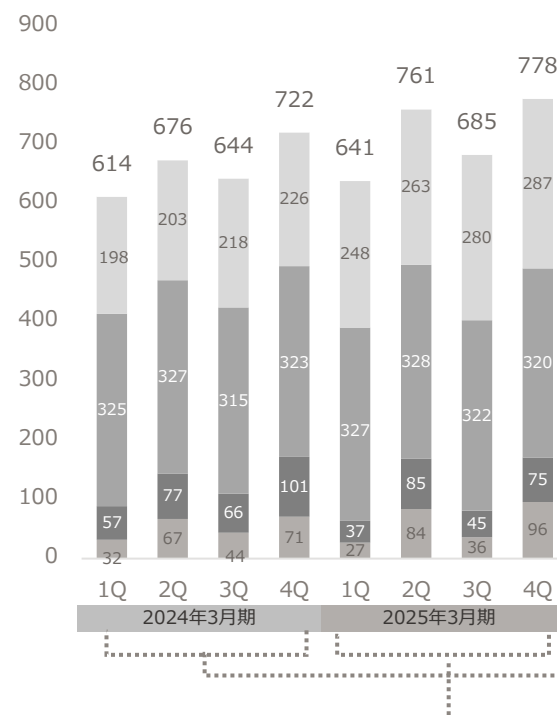
ソリューション	2026年3月期 成長率
ネットワークソリューション	+ 6.7%
セールスDXソリューション	+ 13.0%
AIデータエントリーソリューション	+ 9.2%
合計	+ 8.8%

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%

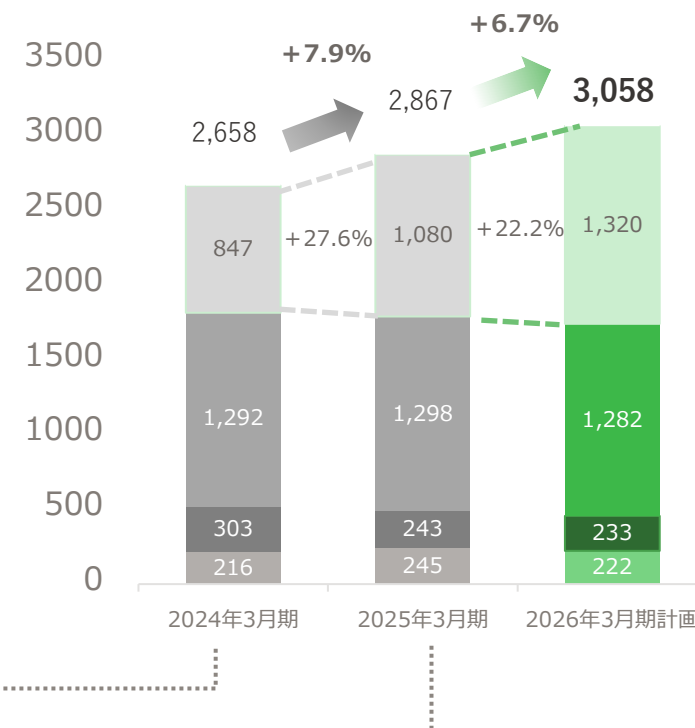
売上高の推移・内訳

クラウド
 保守・サブスク
 オンプレ
 その他（役務等）

(百万円)



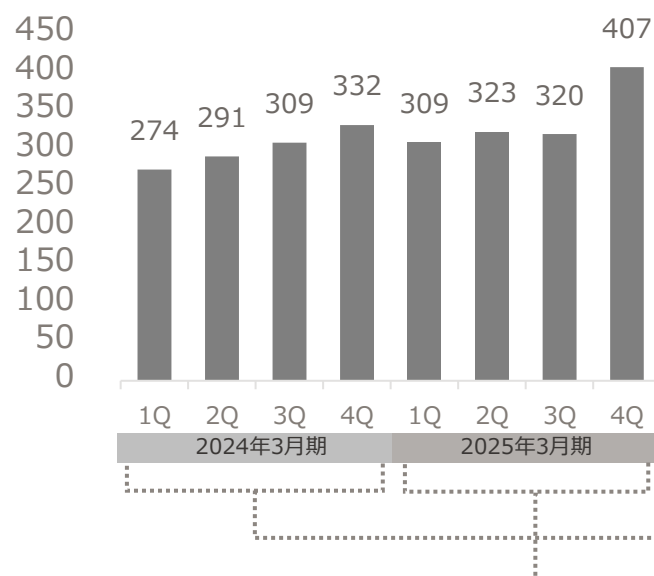
(百万円)



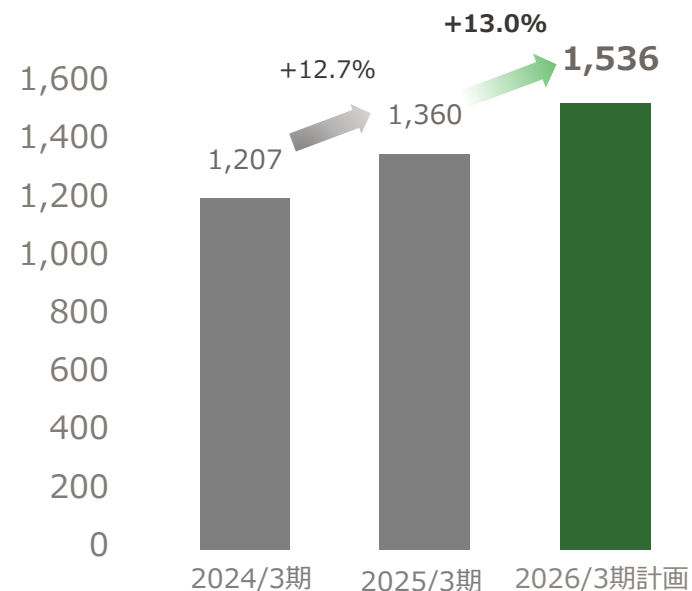
2026年3月期 AI機能の拡充により新規顧客獲得を拡大し、前期比+13.0%

売上高の推移

(百万円)



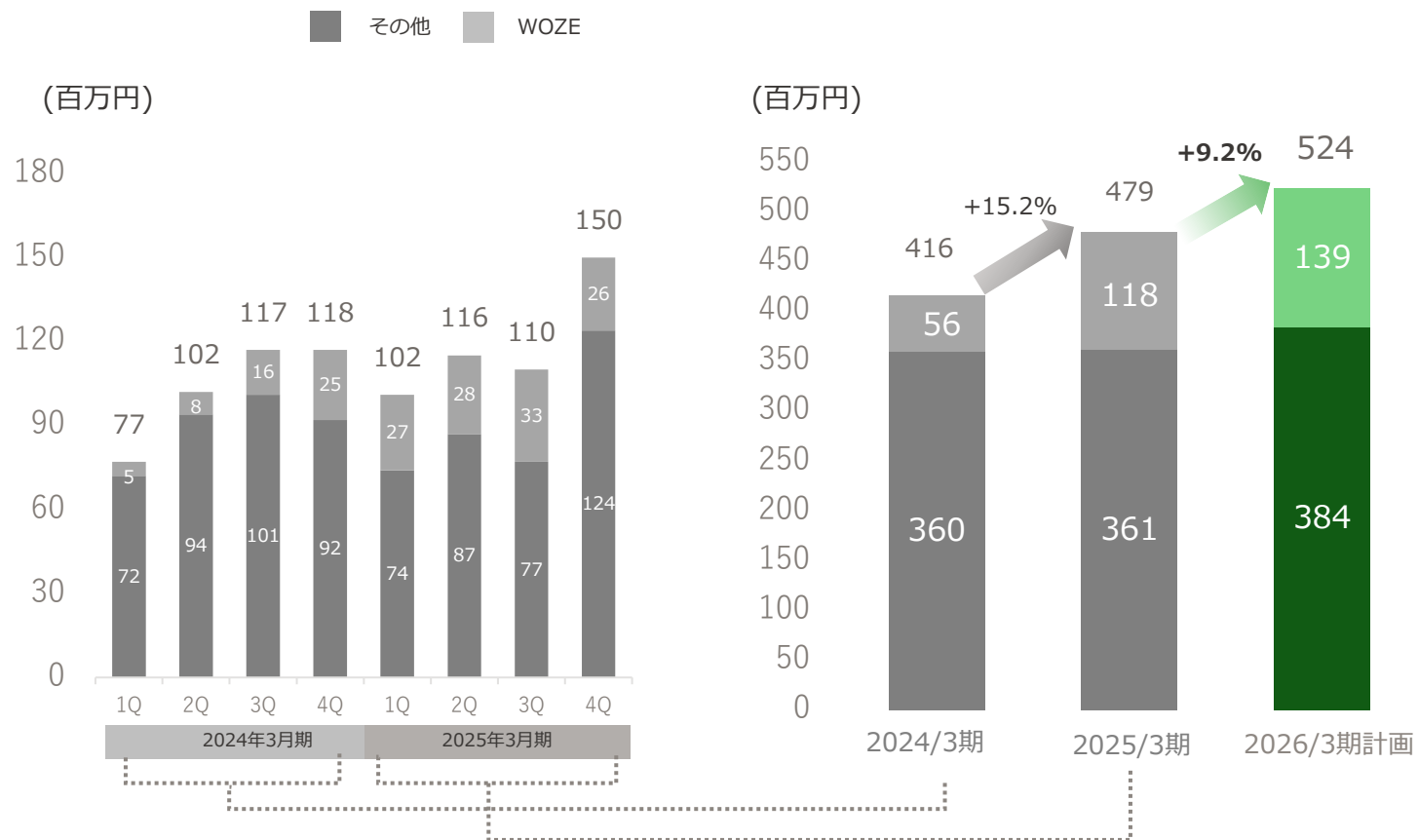
(百万円)





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



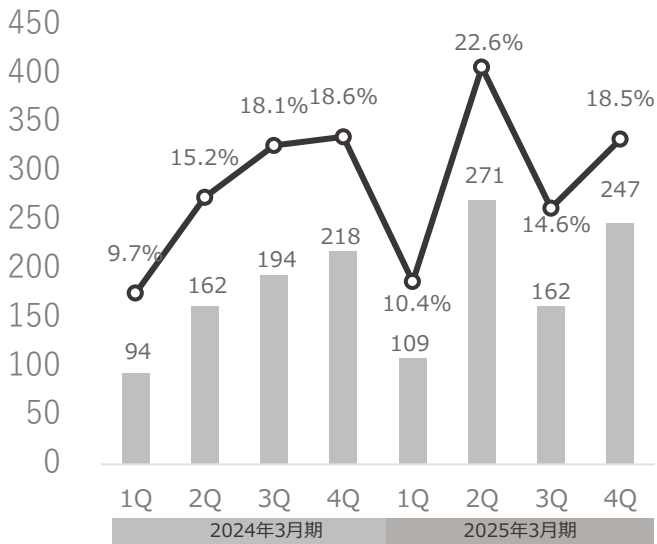
営業利益・営業利益率の進捗状況と予想

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

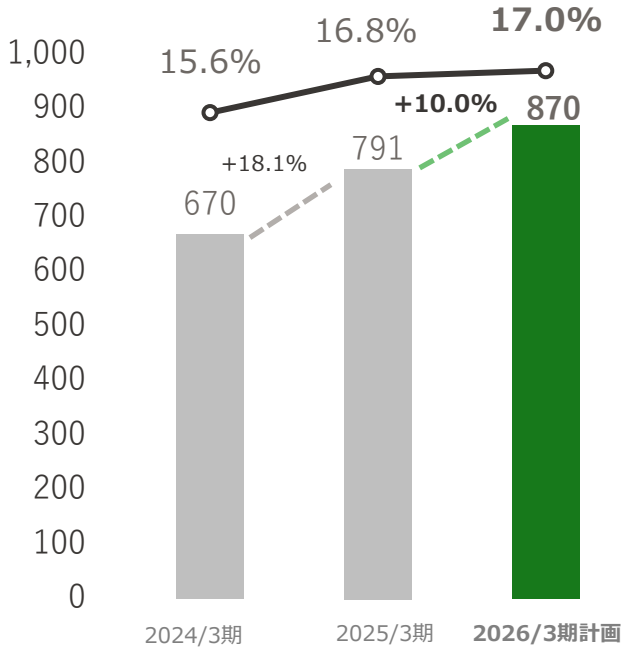
営業利益・営業利益率

■ 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）



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

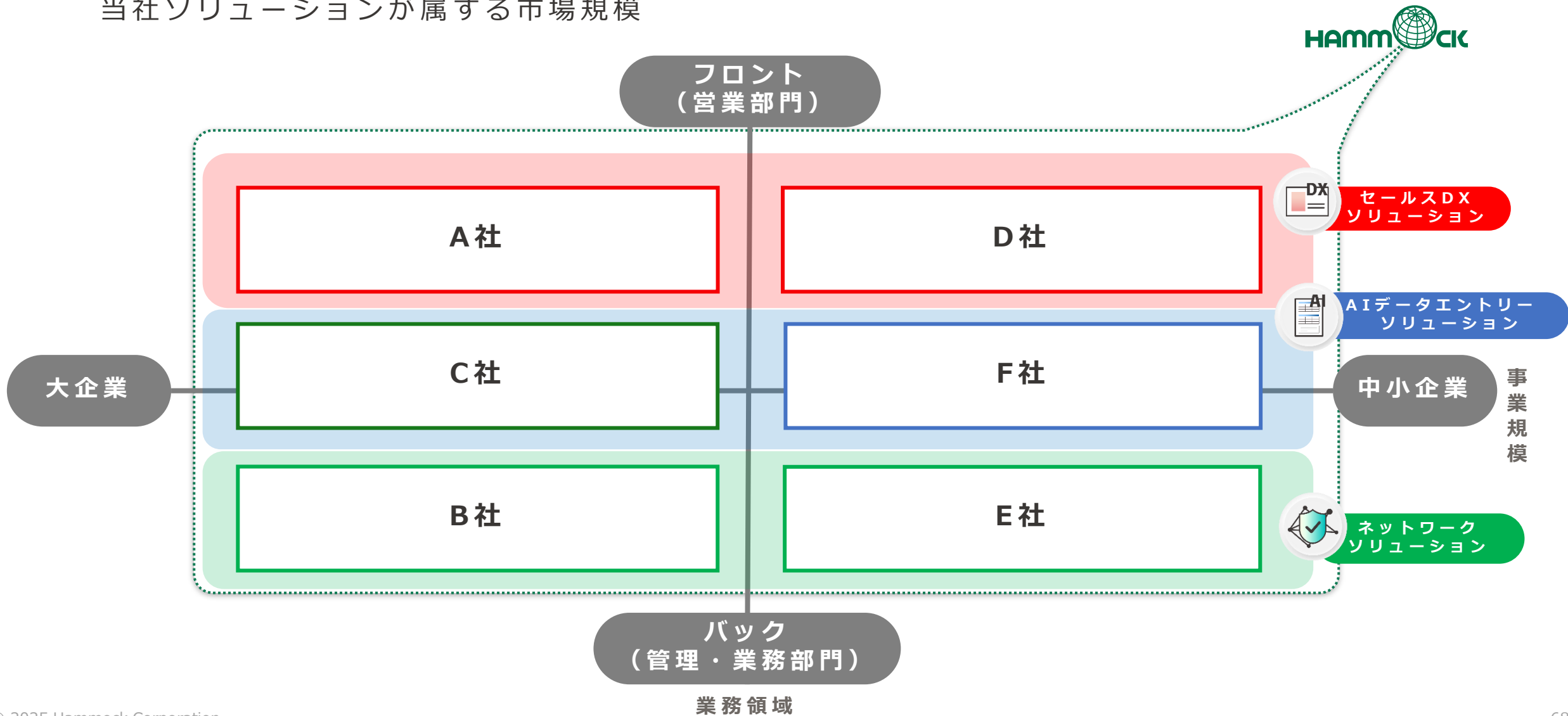
- 2011年12月 法律事務所オーセンス（現Authense法律事務所）入所（現任）
- 2024年3月 日本エクイティバンク株式会社 代表取締役就任（現任）
- 2024年6月 当社監査役就任（現任）

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)

大企業
1,000人～
4,718社

中堅企業
100～999人
61,809社

中小企業
～99人
3,603,938社

* 出典：総務省「令和3年経済センサス」

将来予測に関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報(forward-looking statements)」を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの基準と異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。

お問い合わせ先

株式会社ハンモック

IR担当 平山

E-mail : ir@hammock.co.jp

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