2027年3月期　第2四半期
決算説明資料

＜証券コード　173A＞

株式会社ハンモック

２０２６年１１月１３日

© 2026 Hammock Corporation

目次

01 2027年3月期　第2四半期決算ハイライト

02 AI時代の成長戦略

03 2027年3月期　第2四半期決算概況

04 成長戦略及び2027年3月期業績予想

05 株主還元

06 会社概要

07 競争力の源泉及び事業内容

08 ビジネスモデル・市場環境

© 2026 Hammock Corporation

01－2027年3月期　第2四半期

決算ハイライト

© 2026 Hammock Corporation

2027年3月期 第2四半期　業績サマリー

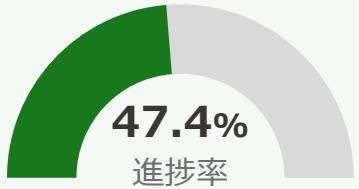
売上高はクラウドサービスの伸長により**前年同期比＋5.2%**と堅調に推移
仕入、減価償却費の増加等により**営業利益は＋0.0%**と前年同期と同水準
特別利益の減少により**四半期純利益は△11.8%**と減益

売上高

26/3期 2Q累計
2,383百万円

2,507百万円

前年同期比 **＋5.2%**

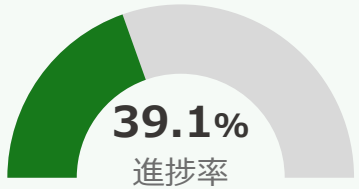


営業利益

26/3期 2Q累計
345百万円

345百万円

前年同期比 **＋0.0%**

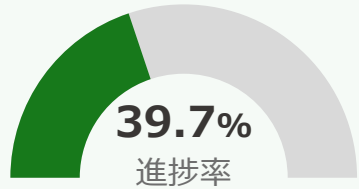


四半期純利益

26/3期 2Q累計
263百万円

232百万円

前年同期比 **△11.8%**



© 2026 Hammock Corporation

2027年3月期 第2四半期　ソリューション別ハイライト

ソリューション別ハイライト

■ ネットワークソリューション：前年同期比　＋7.9%

- 「AssetView Cloud＋」の導入加速により、クラウドサービスの売上が好調に推移
- クラウドサービスのARRは前年同期比＋25.2%

■ セールスDXソリューション：前年同期比　＋1.1%

- 既存顧客の更新・新規が堅調に推移
- OEMを除いたARRは前年同期比＋7.0%

■ AIデータエントリーソリューション：前年同期比　△0.5%

- DX OCRの導入は順調に推移
- WOZEの従量課金の減少などにより売上は減少

© 2026 Hammock Corporation

02 – AI時代の成長戦略

© 2026 Hammock Corporation

AI時代における成長戦略 | AI台頭は当社の追い風に

AIにより高まるセキュリティ対策ニーズとデータ活用ニーズを、当社の強みの進化でつかむ

AssetView
IT資産管理 からセキュリティ領域へ

市場ニーズ
AIによるセキュリティ対策の自動化・効率化の
ニーズが一段と高まる

当社の強みの進化と事業拡大
IT資産管理で培った強みを活かして
セキュリティ対策の統合環境を提供

ホットプロファイル
企業データ × AI活用で事業領域拡大

市場ニーズ
AIによる企業データの活用が加速

当社の強みの進化と事業拡大
当社製品に蓄積される様々な企業データ
（名刺・商談・Web行動・企業DB）
をAIで活用し、新たなソリューションへ

AIの台頭は追い風　→　強みを進化させ、事業領域を拡大していく

© 2026 Hammock Corporation

IT資産管理の強みを活かしたセキュリティ領域への拡大

AIによるセキュリティ対策の自動化・効率化を推進
AssetViewを軸にセキュリティ領域へソリューションの幅を拡大

ニーズ拡大

AIによるセキュリティ対策の自動化・効率化ニーズの拡大

① 攻撃の高度化　―　AI悪用で攻撃が高速・巧妙化し、AIによる検知・防御が不可欠に
② 企業のAI利用拡大　―　情報漏えいや誤用を防ぐ、AI前提のガバナンス対策ニーズが拡大
③ 人材不足　―　専門人材が乏しい中堅企業ほど、AIによる自動化・運用支援の需要が拡大

AssetView　IT資産管理

- PC・端末情報
- ソフトウェア資産
- 操作ログ
- 脆弱性・パッチ

＋ セキュリティ強化機能を継続的に追加
MDR・リスク検知・SaaS管理　／　生成AIのガバナンス強化

対策領域を広げる

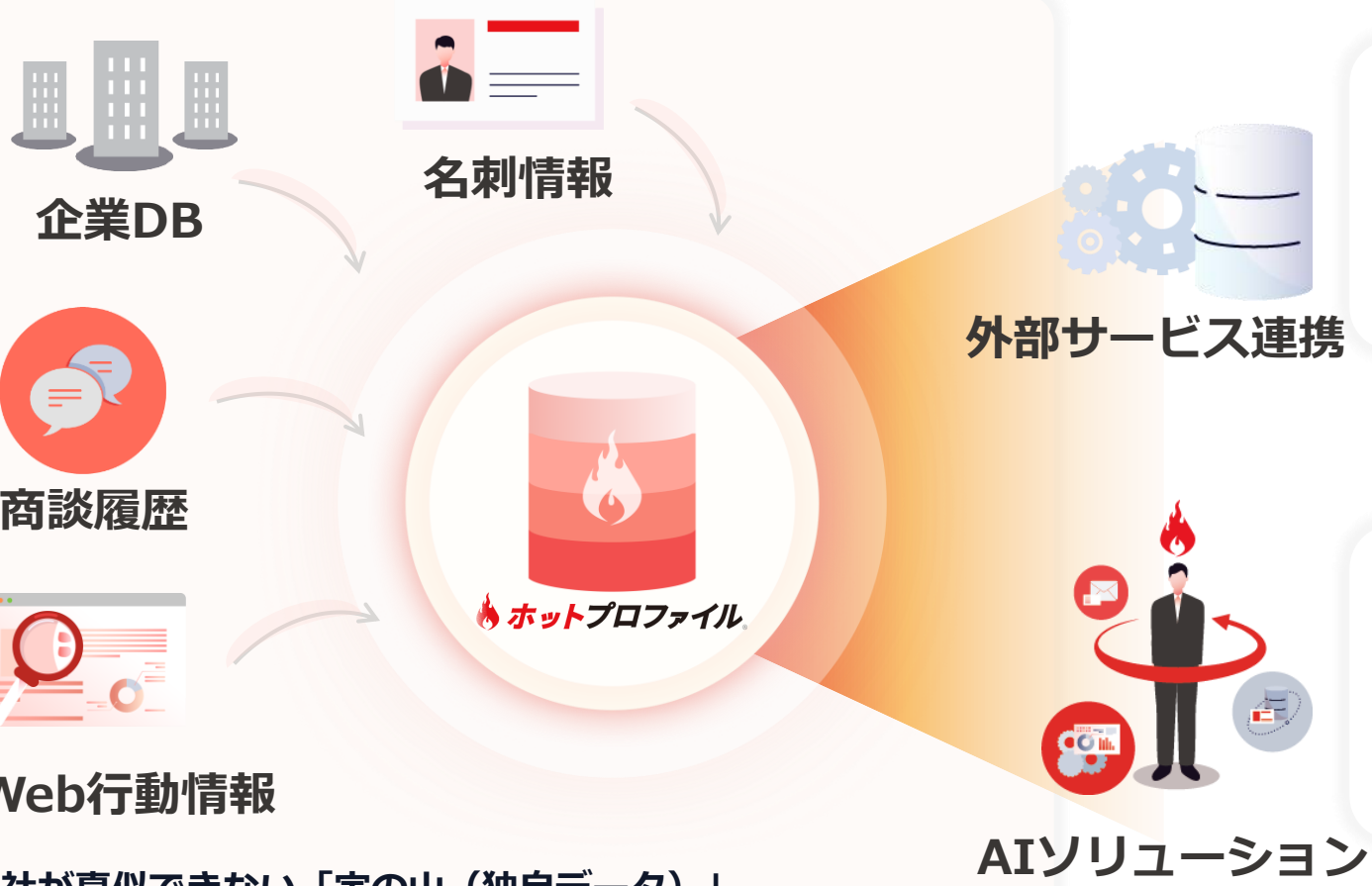
セキュリティ領域へ

セキュリティ対策の統合環境を提供

© 2026 Hammock Corporation

保有する企業データのAI活用による新規事業創出

貴重なデータ資産の新たな活用方法を提供し、多角的な収益の柱を構築



他社が真似できない「宝の山（独自データ）」
日常のビジネス活動から、名刺や商談履歴といった「他社が真似できない貴重なデータ」が自動的に、かつ大量に蓄積され続ける圧倒的な強みがあります。

01 外部連携の拡大による「新たな市場開拓」

外部サービスとの連携を広げ、
新たな価値提供により、ビジネスを拡大します。

02 AI活用による新ソリューション展開

AIでデータ同士を結びつけることで、
企業の新しい人脈作りを手助けするなど、
顧客の売上アップにつながる新ソリューションを生み出します。

※データの活用にあたっては、個人情報保護法等の関連法令・ガイドラインを厳格に遵守し、社会の要請に応える安全な管理体制のもとで持続的に事業を推進します。

© 2026 Hammock Corporation

03－2027年3月期　第2四半期

決算概況

© 2026 Hammock Corporation

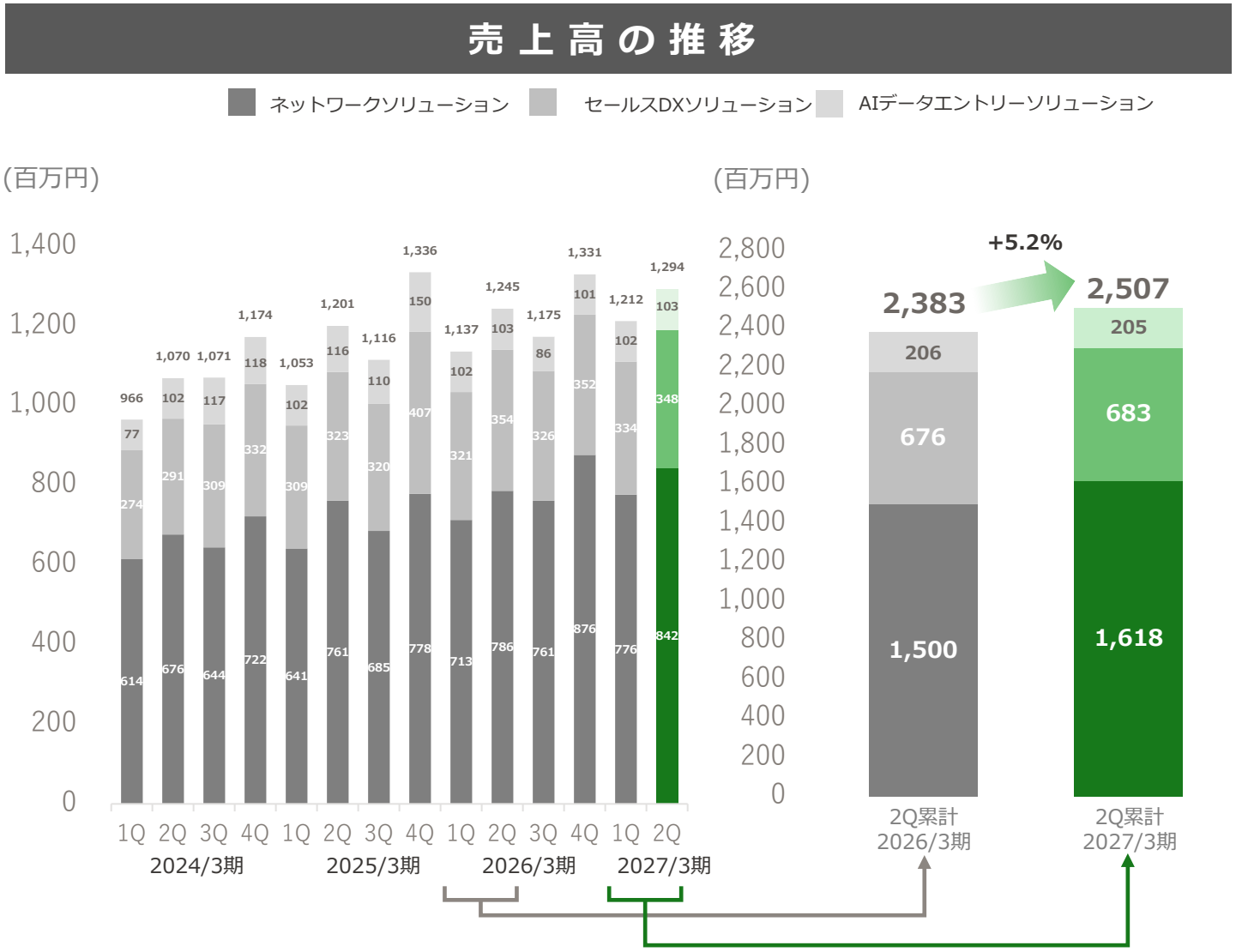
2027年3月期　第2四半期決算概要

売上高： クラウドサービスの伸長により、前年同期比＋5.2%の増収
営業利益：仕入、減価償却費の増加等により、前年同期比＋0.0%と前年同期と同水準
四半期純利益：特別利益の減少により11.8%減

単位：百万円	2026年3月期 2Q累計		2027年3月期 2Q累計			2026年3月期 通期			2027年3月期 通期予想		
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比	実績	構成比	2Q進捗率	予想	構成比	2Q進捗率
売上高	2,383	100%	**2,507**	100%	**+5.2%**	4,889	100%	48.7%	5,287	100%	47.4%
売上総利益	1,002	42.1%	986	39.4%	△1.6%	2,116	43.3%	47.4%	2,223	42.1%	44.4%
販管費	657	27.6%	641	25.6%	△2.4%	1,281	26.2%	51.3%	1,339	25.3%	47.9%
営業利益	345	14.5%	**345**	13.8%	**+0.0%**	834	17.1%	41.4%	883	16.7%	39.1%
経常利益	354	14.9%	356	14.2%	+0.6%	867	17.7%	40.9%	899	17.0%	39.6%
四半期純利益 または当期純利益	263	11.0%	**232**	9.3%	**△11.8%**	685	14.0%	38.4%	585	11.1%	39.7%
1株当たり配当金	-		20円00銭		-		40円00銭	-		65円00銭	-

© 2026 Hammock Corporation

売上高の推移



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	＋ 7.9%
セールスDX ソリューション	＋ 1.1%
AIデータエントリー ソリューション	△ 0.5%
合計	＋ 5.2%

© 2026 Hammock Corporation

ソリューション別売上（増減内訳）

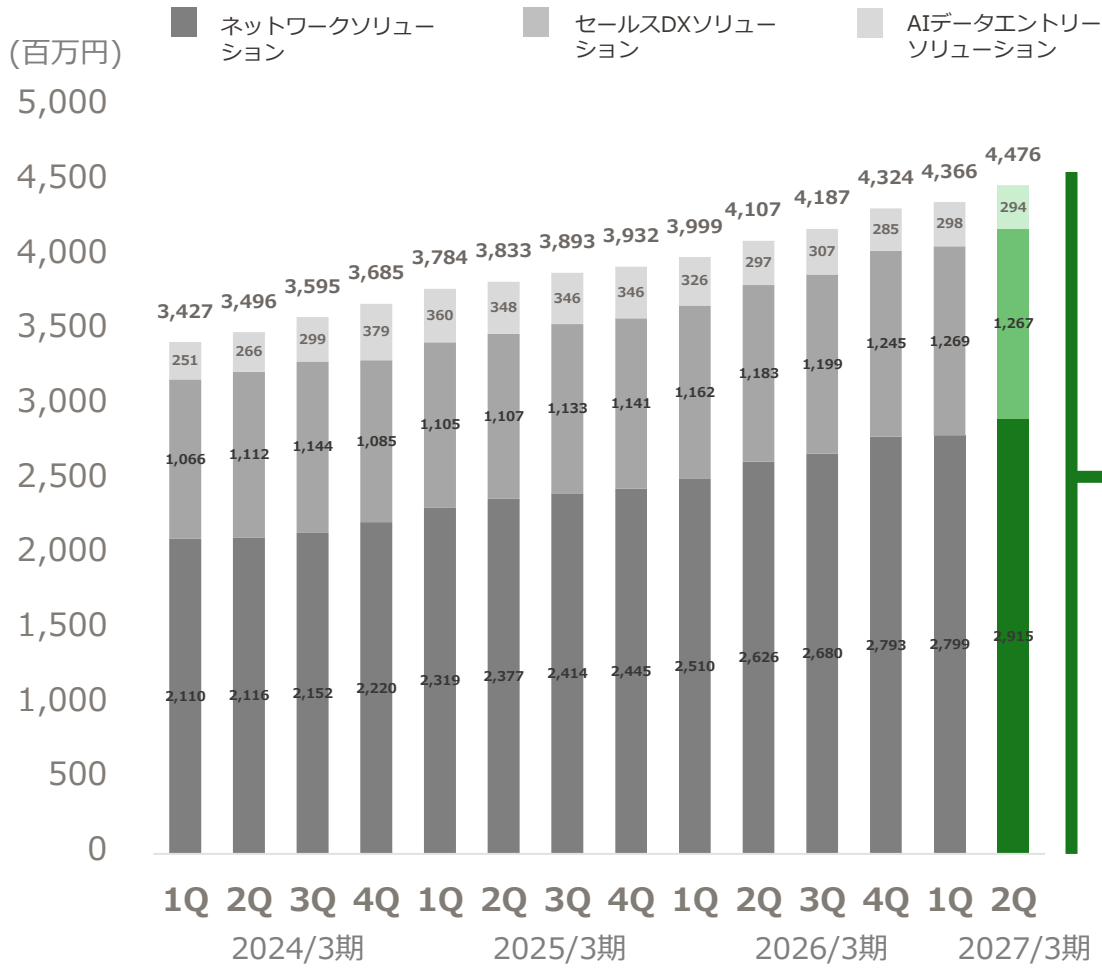
ネットワークソリューション　　：クラウドサービスの売上が好調
セールスDXソリューション　　：既存顧客の更新・新規が堅調
AIデータエントリーソリューション　：WOZEの従量課金減少



© 2026 Hammock Corporation

全社：リカーリング売上高ARR　／　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

87.3%

リカーリング売上高ARR前年同期比

+9.0%

*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

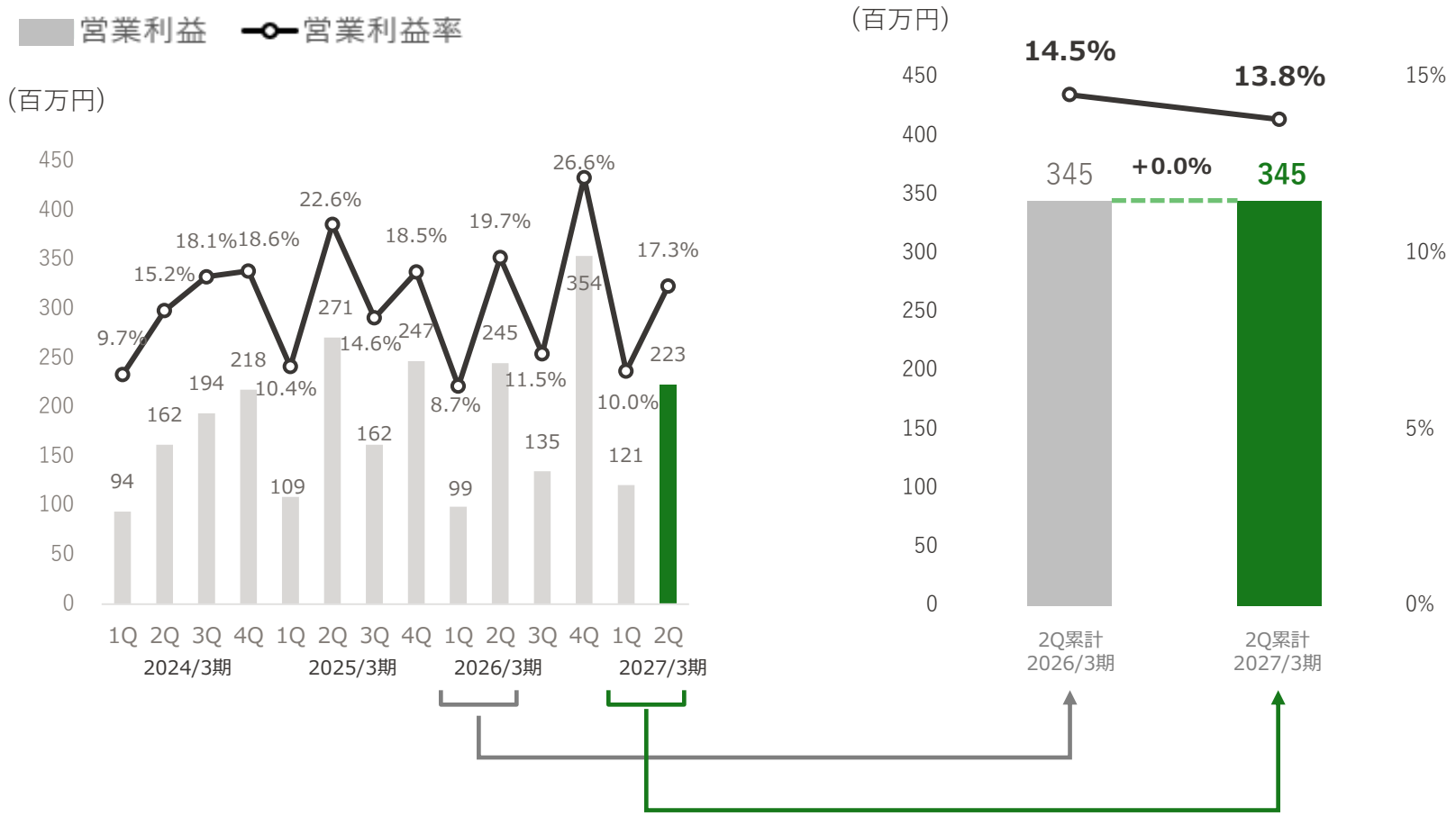
*2：2Q売上高全体に占めるリカーリング売上割合

© 2026 Hammock Corporation

営業利益・営業利益率の推移

仕入、減価償却費の増加等により、営業利益は前年同期と同水準

営業利益と営業利益率



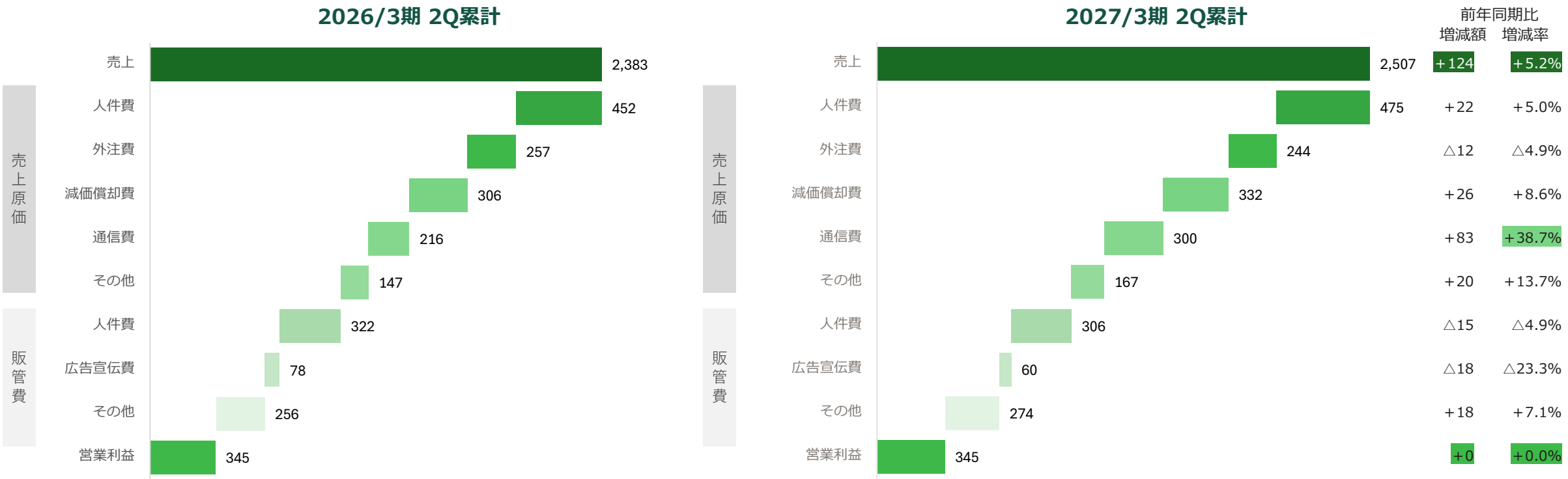
© 2026 Hammock Corporation

営業利益の増減要因

売上高：堅調に推移し、前年同期比＋124百万円（＋5.2%）
通信費：クラウド利用料（AWS等）増により前年同期比＋83百万円（＋38.7%）
営業利益：前年同期比＋0百万円（＋0.0%）

売上～営業利益の状況

（百万円）



© 2026 Hammock Corporation

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

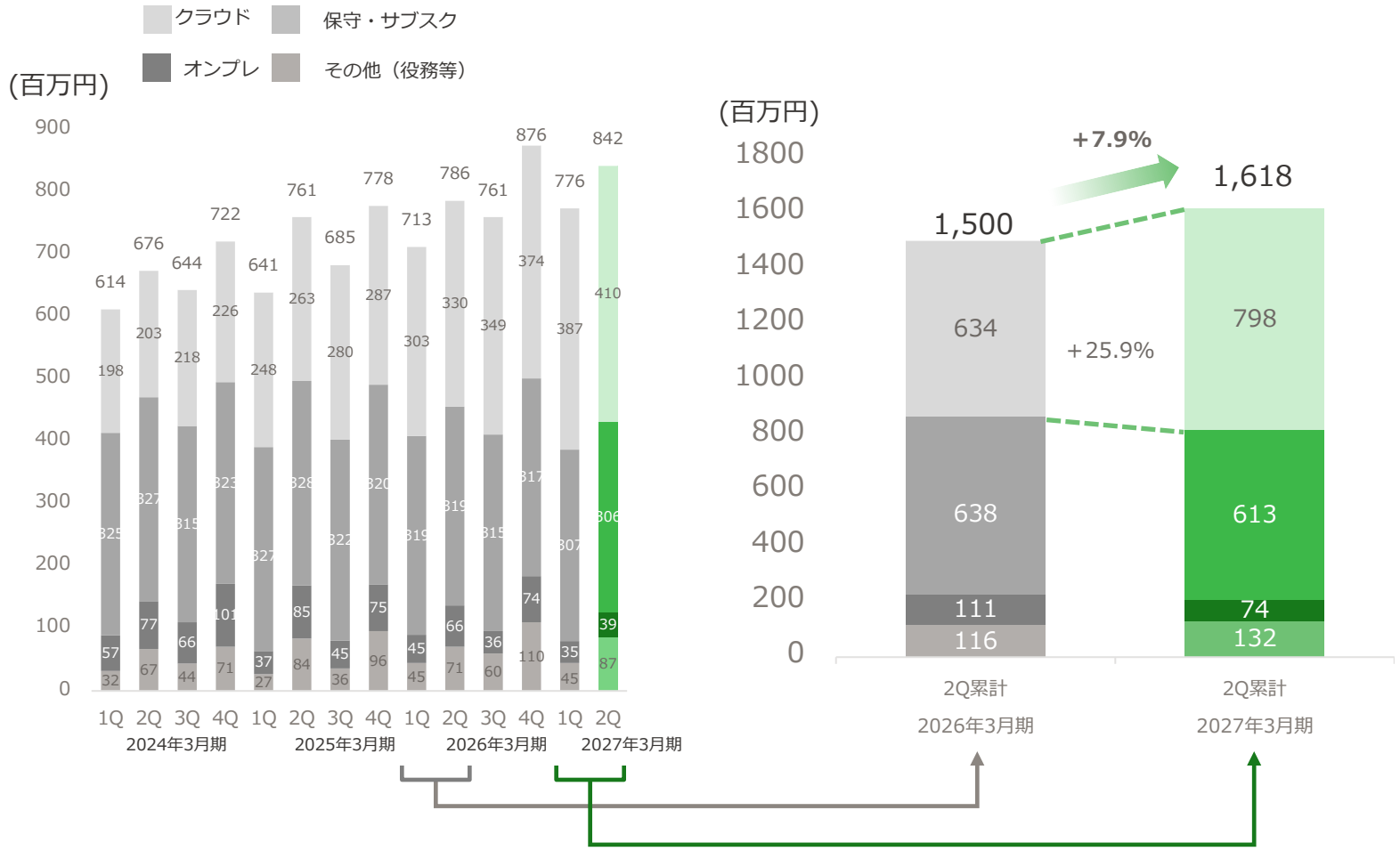
AssetView® CLOUD

© 2026 Hammock Corporation

売上高の推移・内訳

クラウドサービス売上の増加により、 売上高は前年同期比+7.9%

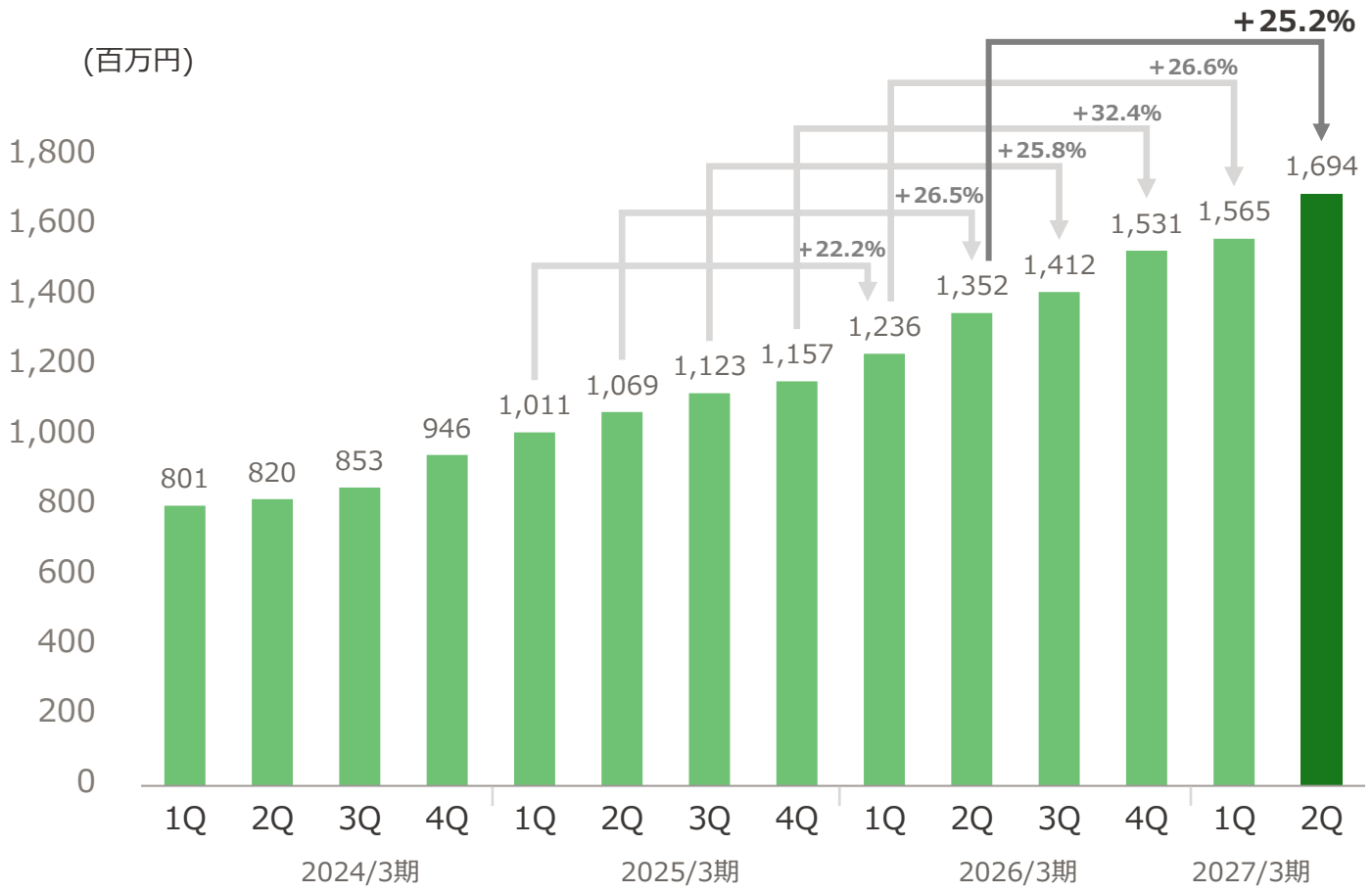
売上高の推移・内訳



© 2026 Hammock Corporation

「AssetView Cloud＋」の導入加速により、クラウドサービスのARRは前年同期比＋25.2%と好調に推移

クラウドサービスARR*



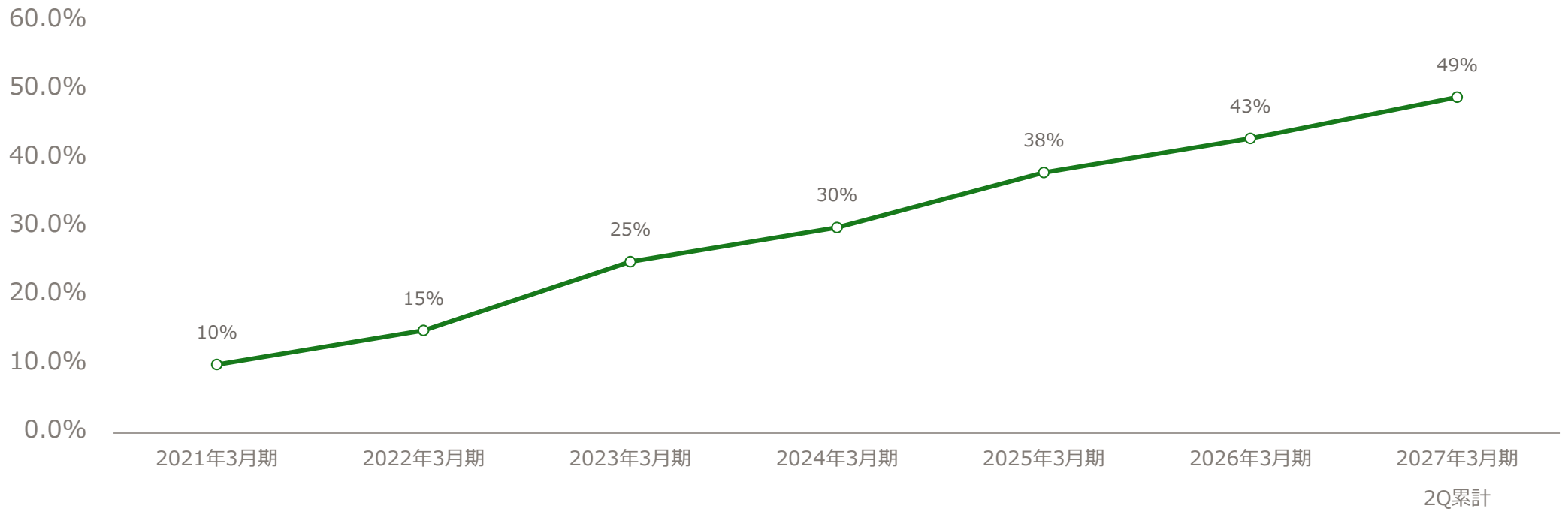
*Annual Recurring Revenue。年間経常収益を指す。各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値

© 2026 Hammock Corporation

クラウドサービス売上比率

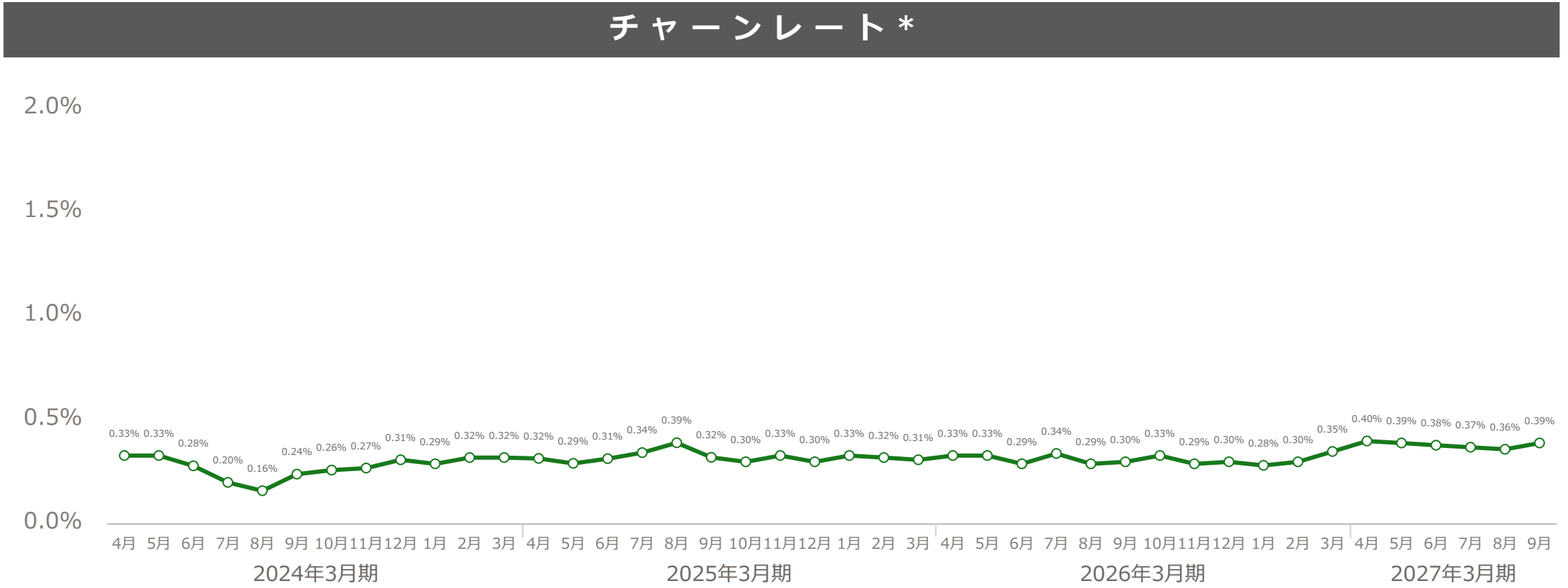
クラウド比率を高め、リカーリング型ビジネスモデルへの移行を加速

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



© 2026 Hammock Corporation

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



*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

© 2026 Hammock Corporation

セールスDXソリューション

ホットプロファイル

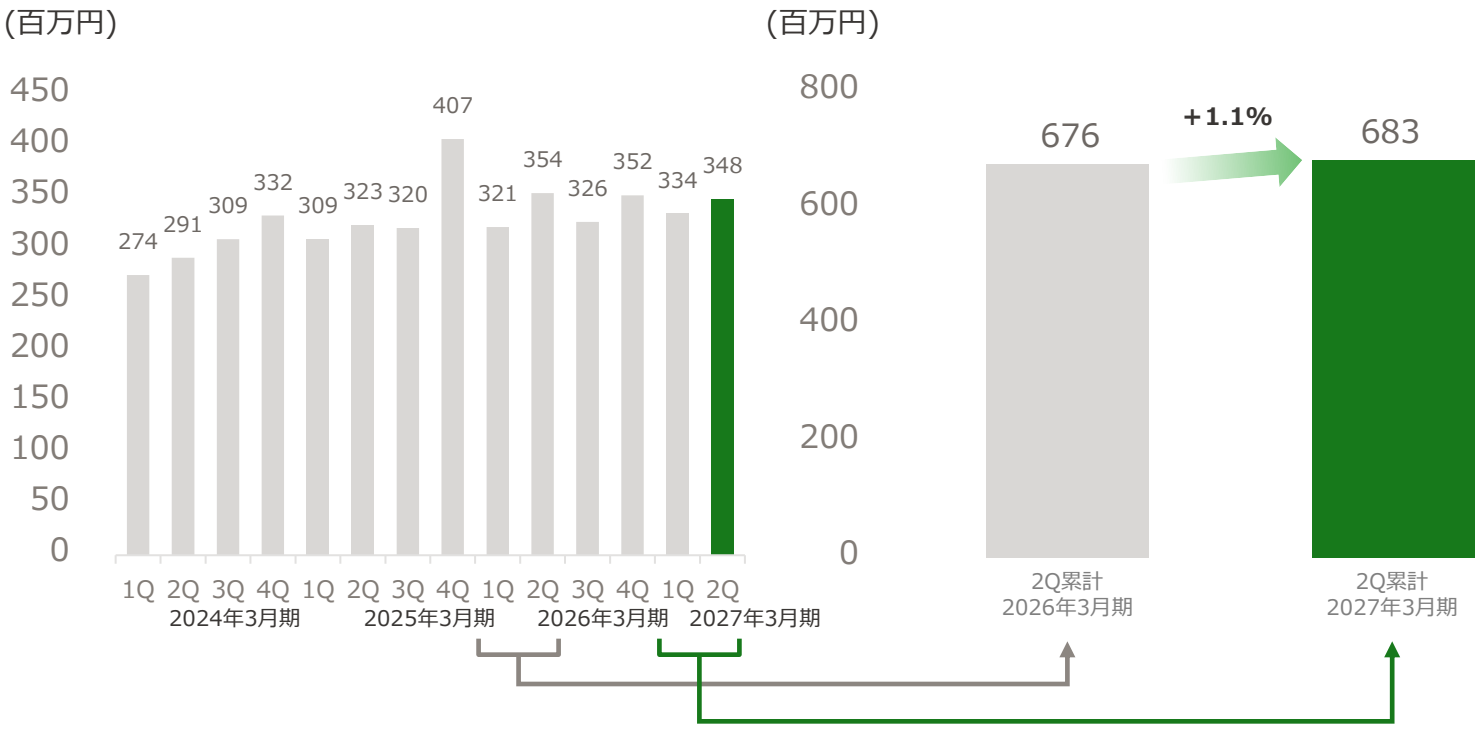
ホットアプローチ

© 2026 Hammock Corporation

売上高の推移

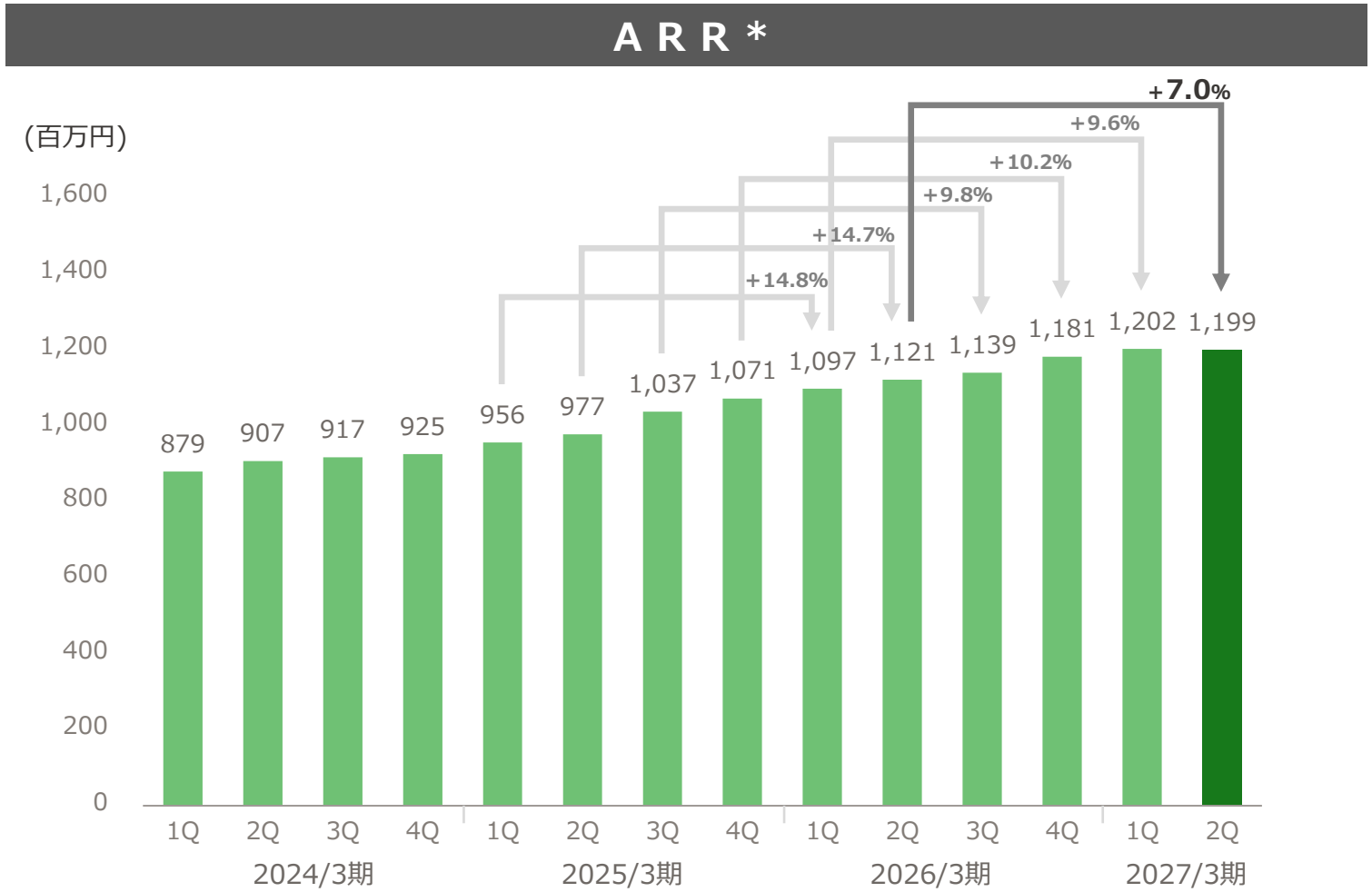
既存顧客の更新・新規が堅調に推移したことにより、売上高は前年同期比＋1.1%

売上高の推移



© 2026 Hammock Corporation

既存顧客の更新・新規が堅調に推移したことにより、ARR（OEM除く）は前年同期比＋7.0%

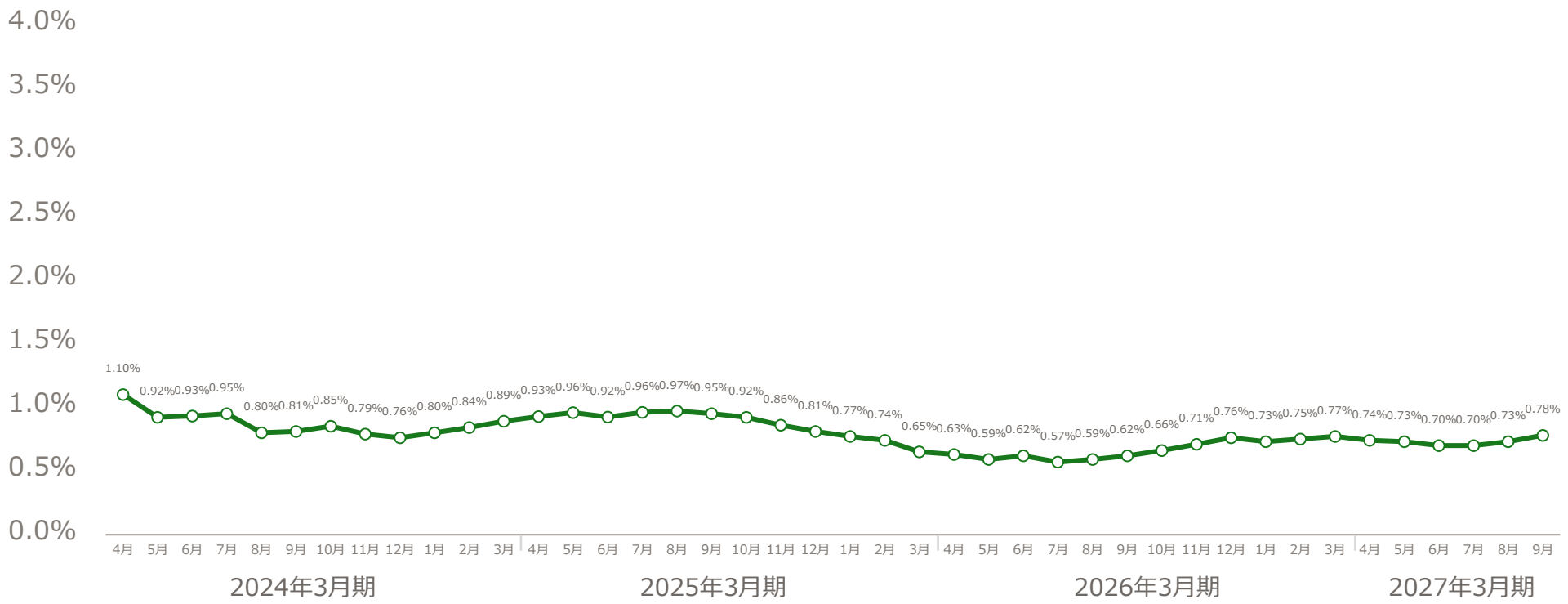


*Annual Recurring Revenue。年間経常収益を指す。各四半期末時点のMRRに12を乗じた数値（OEM製品を除く）

© 2026 Hammock Corporation

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）

© 2026 Hammock Corporation

AIデータエントリーソリューション

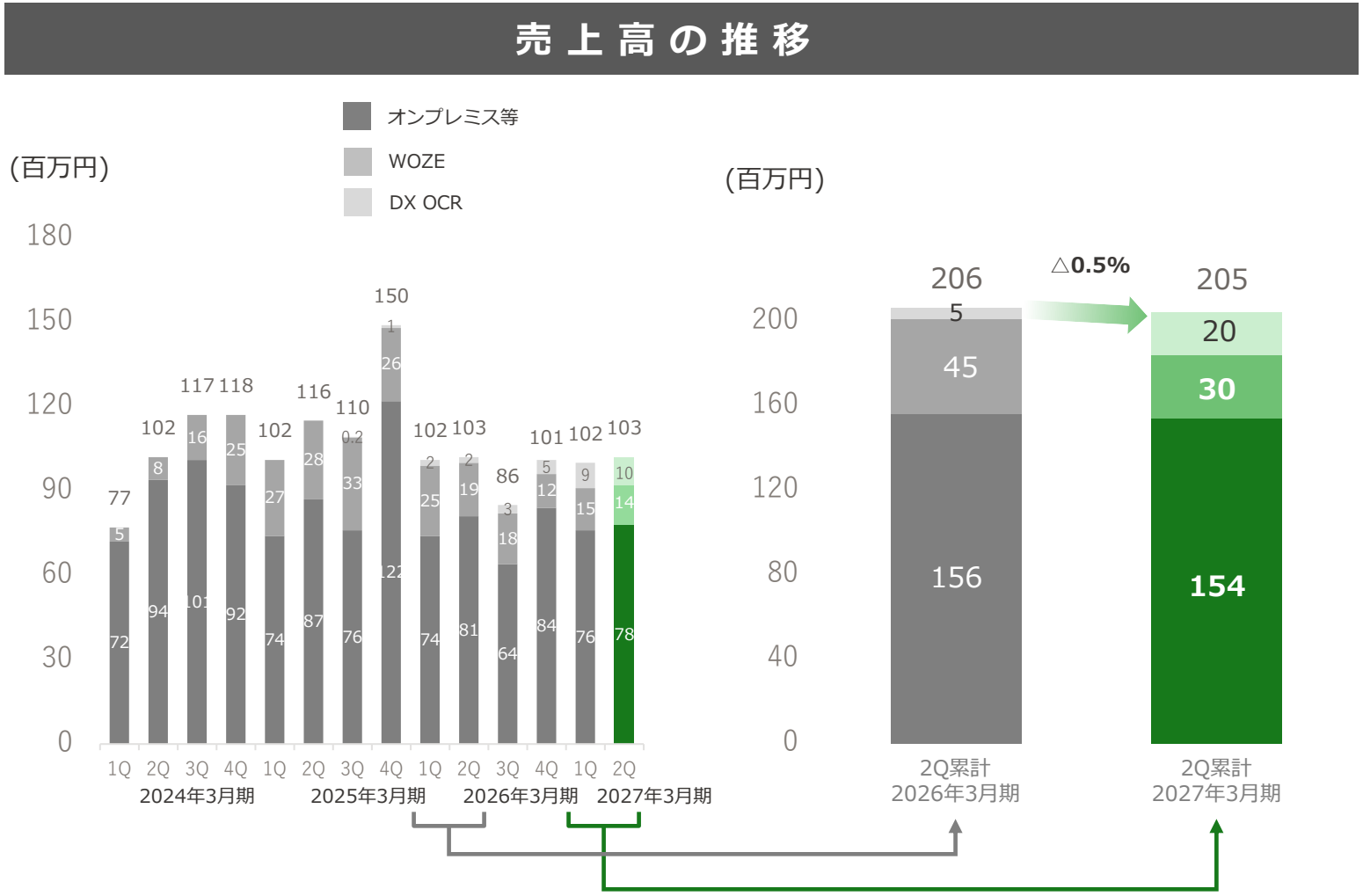
DX OCR

AnyForm OCR

WOZE（ウォーゼ）

© 2026 Hammock Corporation

DX OCRの導入は順調に推移する一方、WOZEの従量課金減少により売上は前年同期比△0.5%



© 2026 Hammock Corporation

04 ― 成長戦略及び2027年3月期業績予想

© 2026 Hammock Corporation

2027年3月期　業績予想

売上高は前期比8.1%の増収、営業利益は前期比5.9%の増益を計画、配当は65円を予定

単位：百万円	2025年 3月期		2026年 3月期			2027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	4,707	100.0%	4,889	100.0%	+3.9%	5,287	100.0%	**+8.1%**
売上総利益	2,063	43.8%	2,116	43.3%	+2.6%	2,223	42.1%	+5.1%
販管費	1,271	27.0%	1,281	26.2%	+0.8%	1,339	25.3%	+4.6%
営業利益	791	16.8%	834	17.1%	+5.5%	883	16.7%	**+5.9%**
経常利益	828	17.6%	867	17.7%	+4.7%	899	17.0%	+3.6%
当期純利益	618	13.1%	685	14.0%	+10.9%	585	11.1%	△14.6%
1株当たり当期純利益	147円00銭		162円93銭			138円98銭		-
1株当たり配当金	30円00銭		40円00銭			65円00銭		-
配当性向	20.4%		24.6%			46.8%		-

© 2026 Hammock Corporation

2027年3月期　ソリューション別売上予想

単位：百万円	2025年 3月期		2026年 3月期		2027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	2,867	+7.9%	3,138	+9.5%	3,400	+8.3%
セールスDXソリューション	1,360	+12.7%	1,355	△0.4%	1,449	+6.9%
AIデータエントリーソリューション	479	+15.2%	395	△17.6%	437	+10.7%
合計	**4,707**	**+9.9%**	**4,889**	**+3.9%**	**5,287**	**+8.1%**

ネットワークソリューション：クラウドサービスへのニーズが引き続き好調であり、安定的に成長
セールスDXソリューション　：OEM提供による売上高の減少も一巡し、成長軌道へ回帰
AIデータエントリーソリューション：クラウドサービス拡大による成長

© 2026 Hammock Corporation

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

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

© 2026 Hammock Corporation

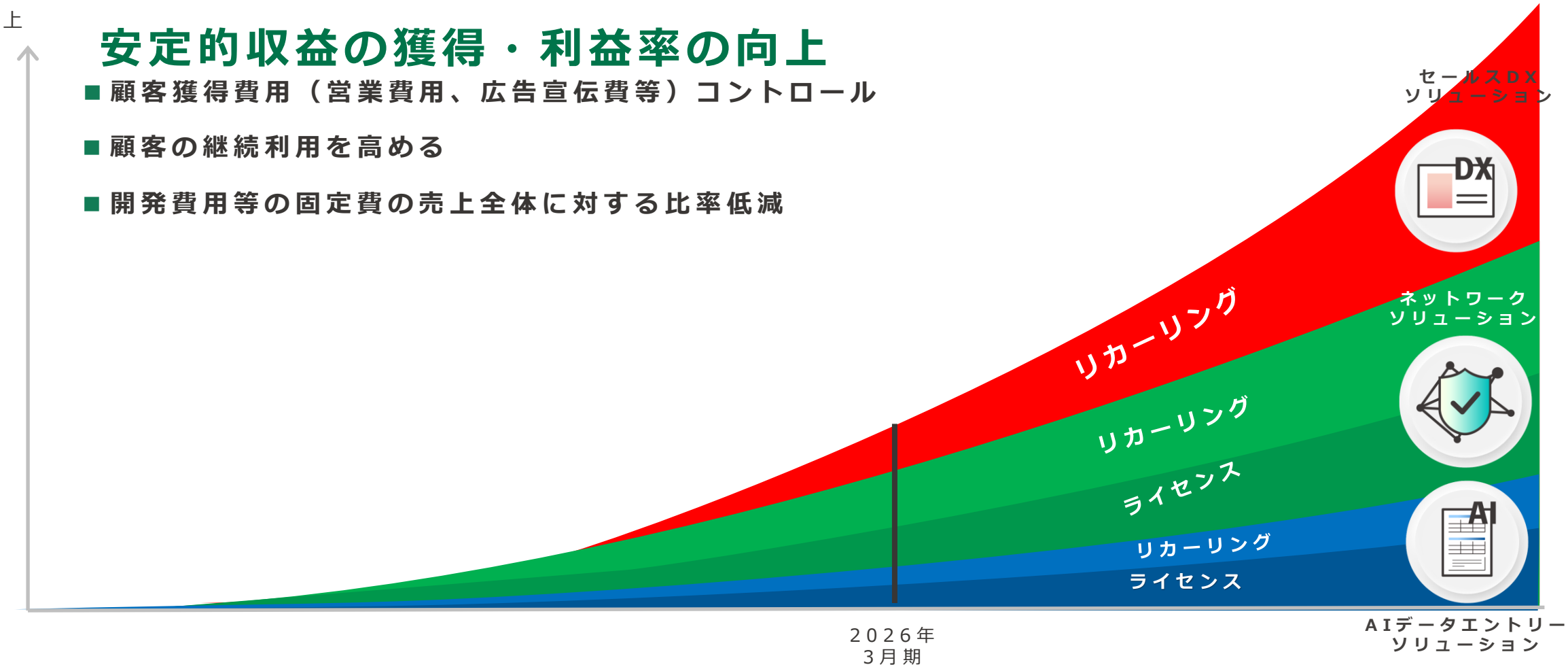
当社の成長戦略②　リカーリング型ビジネスモデルへの移行

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

売上

安定的収益の獲得・利益率の向上

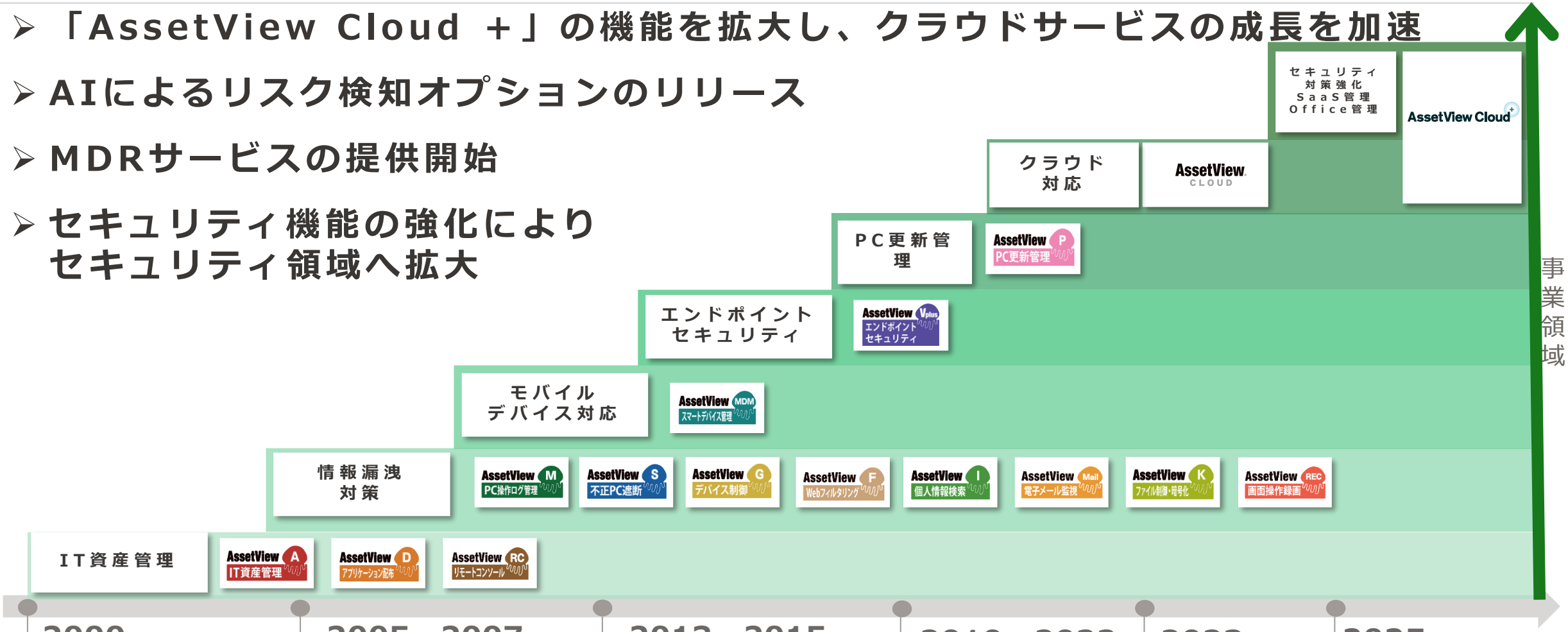
- 顧客獲得費用（営業費用、広告宣伝費等）コントロール
- 顧客の継続利用を高める
- 開発費用等の固定費の売上全体に対する比率低減



© 2026 Hammock Corporation

成長戦略　事業領域の拡大

- 「AssetView Cloud ＋」の機能を拡大し、クラウドサービスの成長を加速
- AIによるリスク検知オプションのリリース
- MDRサービスの提供開始
- セキュリティ機能の強化により
  セキュリティ領域へ拡大



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ークアウト
- ゼロデイ攻撃の増加

2025年～
- サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度

市場動向

© 2026 Hammock Corporation

トピックス

「ヒト」を軸とした情報セキュリティ対策

AssetView Cloud +

従来のクラウドサービスよりも価格面、機能面において幅広い顧客に導入が可能となり、「AssetView Cloud ＋」の導入が加速

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。

【機能強化のトピックス】

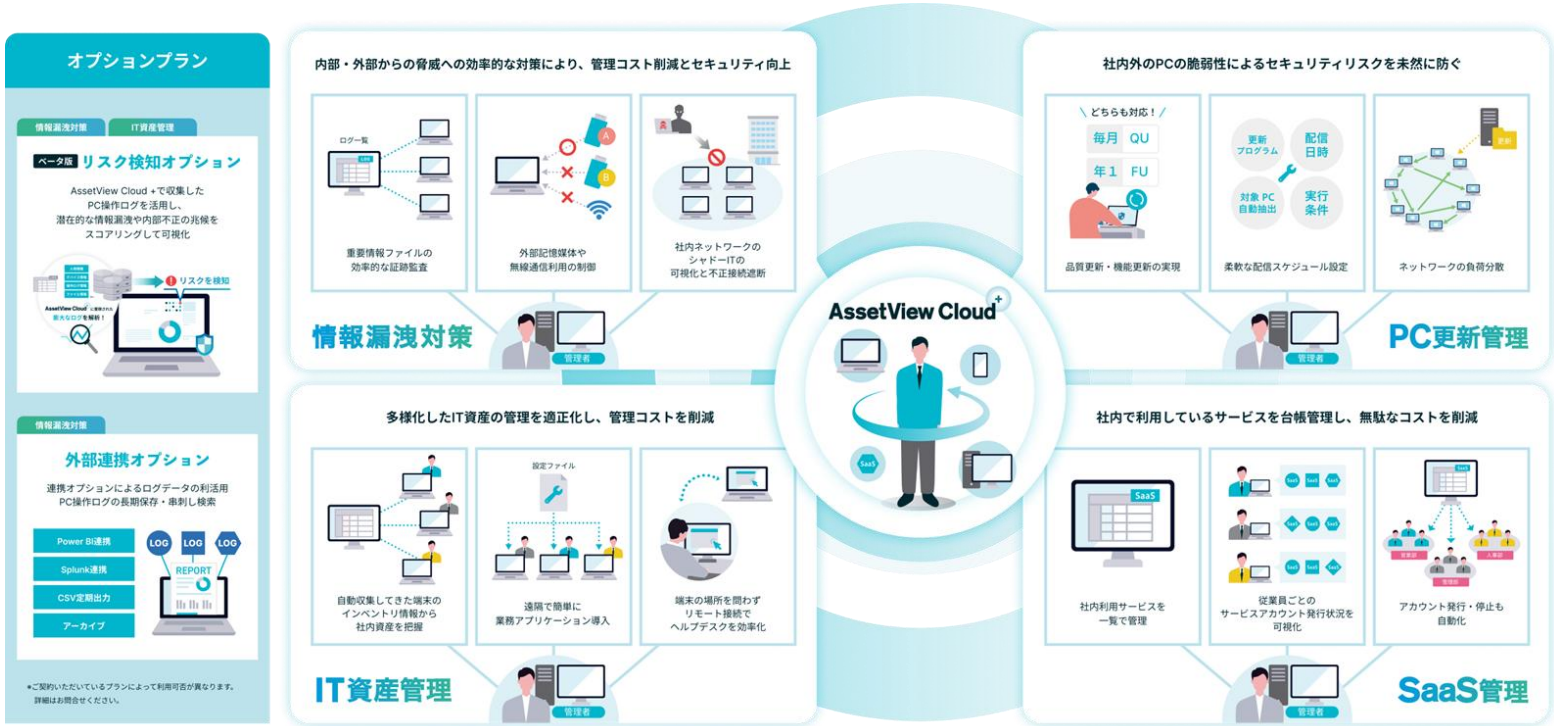
セキュリティ強化に繋がる機能を中心に強化を実施

・ SentinelOne連携により、脅威情報とPC操作ログの一元確認を支援

・ホットプロファイル連携により、ダウンロードファイルの情報漏洩対策を強化

・Microsoft Defenderアラート連携

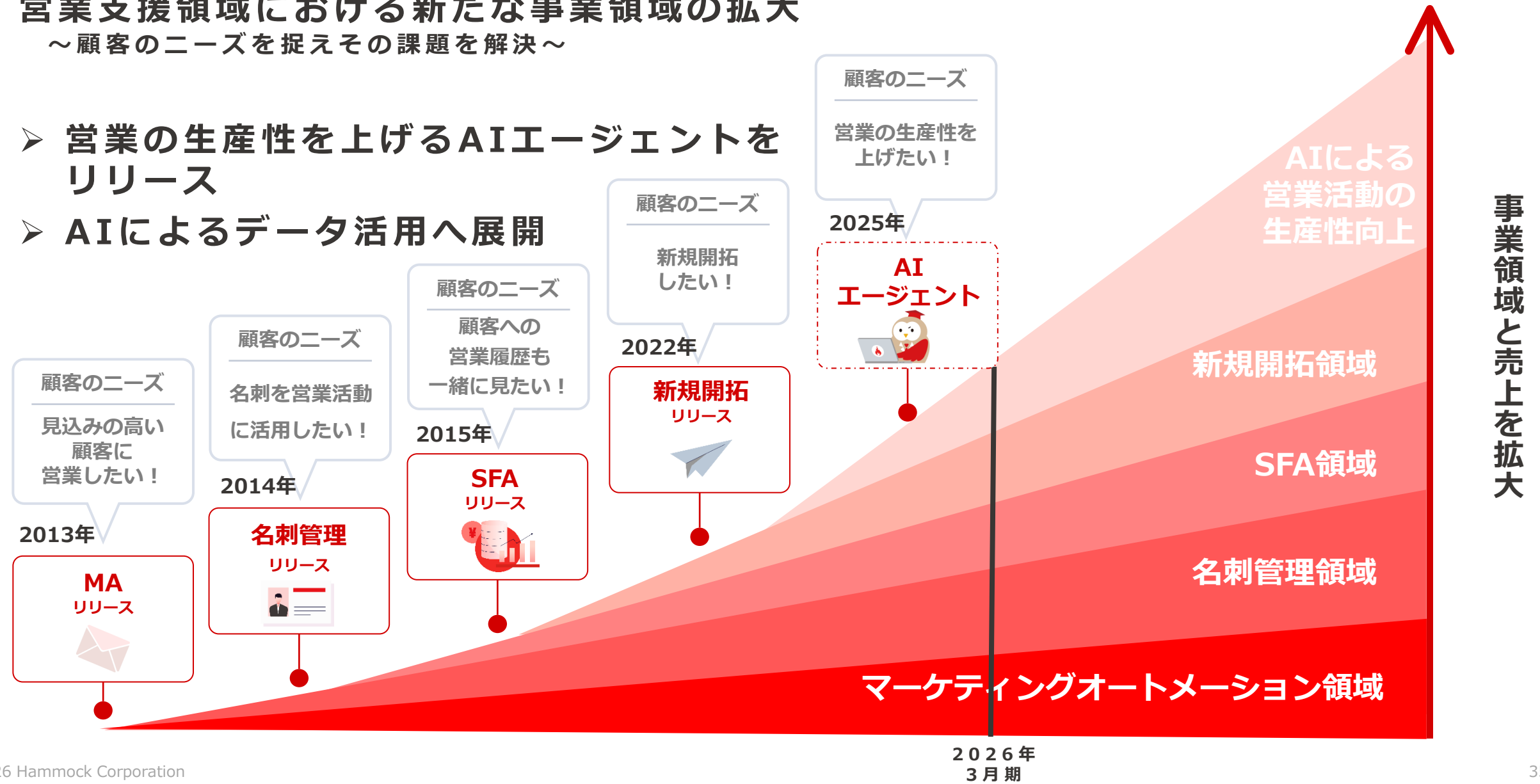
・Microsoft Entra ID連携



© 2026 Hammock Corporation

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エージェントをリリース
- AIによるデータ活用へ展開



© 2026 Hammock Corporation

SFA×AIで「自走する営業組織」へ

企業の課題

人が足りない

中堅・ベテランが不足し、
マネージャーに負担が集中

人が育たない

勘と経験に頼り、ノウハウが属人化
新人の育成余力もない



人の勘と経験を「組織の資産」に変え、手間を減らして現場の営業力を高める



顧客理解の標準化

商談準備・顧客リサーチ

×



ナレッジ蓄積

商談内容をAIが記録

×



データ可視化

着地見込み・停滞検知

次の一手を提示



勝ちパターン分析

SFA×AI

現場が自走する営業組織へ



✓少人数でも成果が出る
✓誰もが売れるように
✓新人も短期間で即戦力

© 2026 Hammock Corporation

ホットプロファイルが保有するデータ資産のAIによる活用



他社が真似できない「宝の山（独自データ）」
日常のビジネス活動から、名刺や商談履歴といった「他社が真似できない貴重なデータ」が自動的に、かつ大量に蓄積され続ける圧倒的な強みがあります。

01 外部連携の拡大による「新たな市場開拓」
外部サービスとの連携を広げ、
新たな価値提供により、ビジネスを拡大します。

02 AI活用による新ソリューション展開
AIでデータ同士を結びつけることで、
企業の新しい人脈作りを手助けするなど、
顧客の売上アップにつながる新ソリューションを生み出します。

※データの活用にあたっては、個人情報保護法等の関連法令・ガイドラインを厳格に遵守し、社会の要請に応える安全な管理体制のもとで持続的に事業を推進します。

© 2026 Hammock Corporation

「AI」によるプロダクト強化で、更なる競争優位性と事業成長を目指す

AIで効率的に営業データを蓄積

営業の手間を削減し、営業ナレッジが自然に蓄積される仕組み

AI 議事録

商談の議事録を
AIが自動作成



AI ファイル管理

AIが資料を自動分類、
中身を要約



企業データの拡充・標準機能として提供開始

法人営業に有益な企業データを拡充し、標準機能として提供

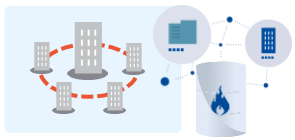
与信スコア

取引リスクを
早期に判断



グループ企業

グループ企業の
関係性を把握



input

AIアシスタントが営業活動をサポート

企業情報や営業ナレッジから、顧客理解を短時間で深く・提案観点を多角的に、
AIアシスタントが営業にインサイトを提供

input

ホットプロファイルに蓄積された 顧客の営業ナレッジ

名刺情報	商談情報
活動履歴	メール
セミナー	Web閲覧

etc…

＋

企業属性や動向がわかる 企業データ

会社名	業界
従業員数	売上高
上場区分	事業内容

etc…

AIが企業リサーチ！ 商談準備を効率化

A社について調査しました。
・製造業でDX推進しIT投資も増加傾向にある
・営業部長の山田さんが3年前に
A社に「営業DX」を提案したがペンディング

AIが提案作成を支援！ 提案の質を向上

A社にはこんな提案骨子はどうでしょうか。
1．A社の営業現場とデジタル活用の現状
2．属人化・非効率を引き起こす課題の推察
3．AI活用による・・・・

© 2026 Hammock Corporation

2つのSFA機能強化で、営業組織の「自走化」へ

商談リスク検知

商談停滞の可視化



- 滞留・接触なし・タスク期限切れを自動検知
- 相談を待たずにフォローすべき商談を把握

＋

着地見込み・見込み推移・予実管理

予実管理



- 月ごとの予定と実績の差（乖離率）を自動算出
- 失注・先送りなど「なぜズレた？」を自動分類

結果
営業組織の自走化

担当者
自らリスクに気づき動く

マネージャー
意思決定・指導の場へ

組織
見通す→追う→振り返る

© 2026 Hammock Corporation

障がい者雇用×名刺入力で企業に貢献

名刺入力業務を通じて多様な人材の活躍と企業成長を支援

企業を取り巻く環境

多様性が求められる時代

障がい者雇用の法定雇用率は段階的に引き上げ

2.5% → 2.7%

法定雇用率の引き上げ（2026年7月）

※ 2.7%は民間企業の率。国・地方公共団体等は異なる

達成できない場合には・・

- **障害者雇用納付金の負担**
- **社会的評価・ESGへの影響**

ホットプロファイルが社会課題へ貢献

名刺入力業務の提供

名刺入力という定型・定常業務で
障がいのある方も安心して働ける



企業の成長

法定雇用率の達成を支援
業務受託で新たな収益機会を創出

① 自社・グループで内製化
まずは自社の名刺入力業務で雇用を創出

→ 雇用創出 DX推進

② 他社名刺の入力
蓄積した運用ノウハウを他社に展開

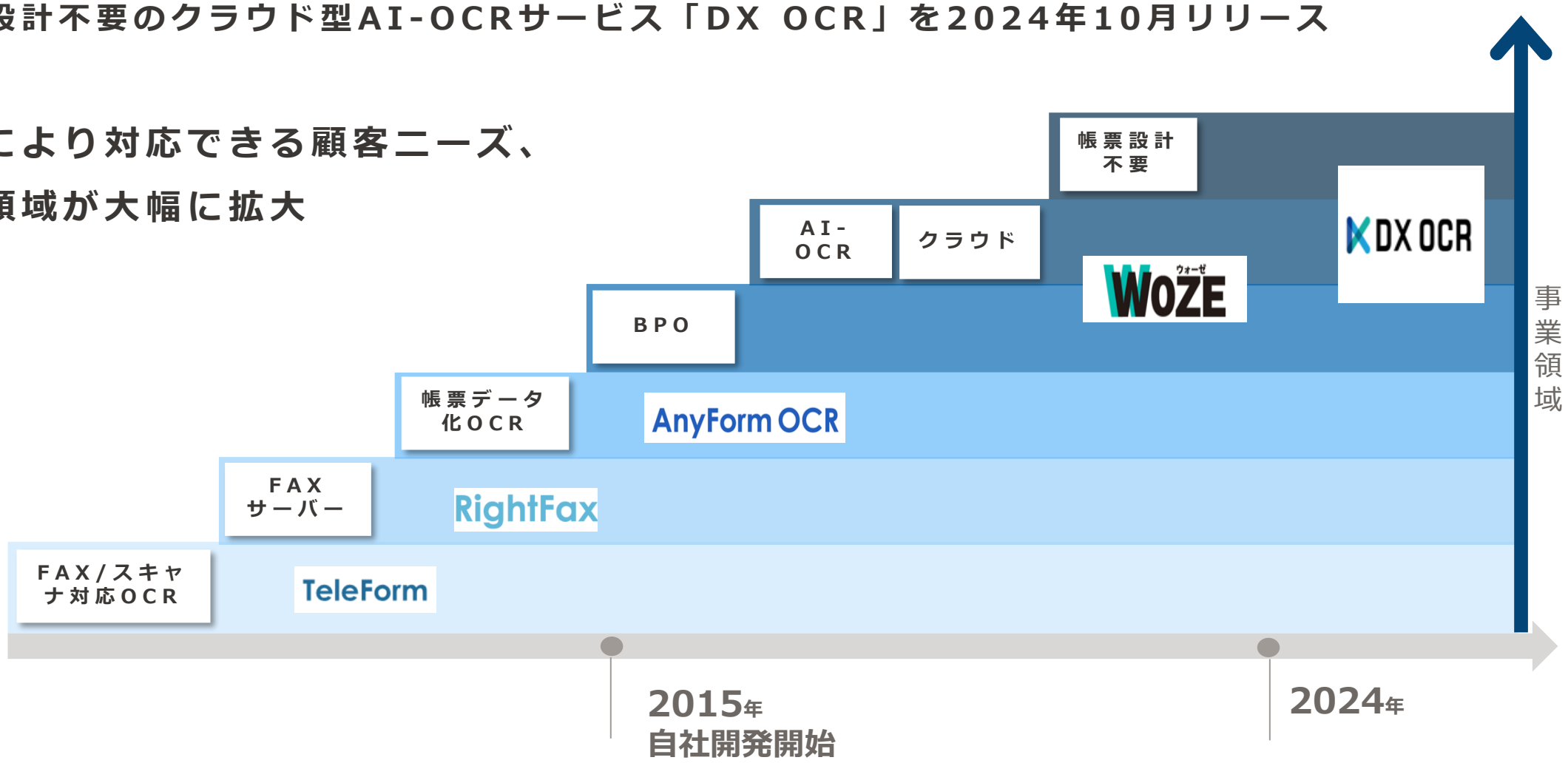
→ 収益獲得

© 2026 Hammock Corporation

成長戦略　事業領域の拡大

- オンプレミス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

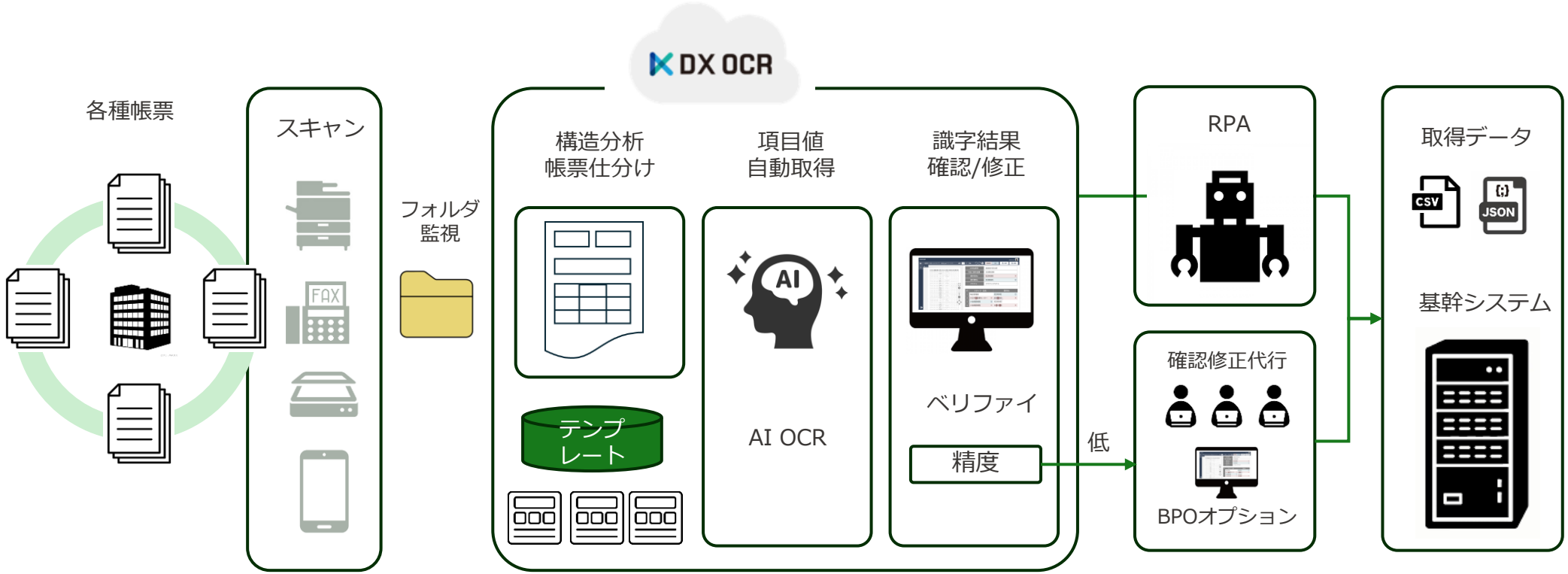
これにより対応できる顧客ニーズ、
業務領域が大幅に拡大



© 2026 Hammock Corporation

OCRの前後処理を含めた業務サポート

スキャン・帳票仕分けからベリファイ・RPA連携・基幹システム投入まで、OCRの前後処理を含む業務全体を、お客様の運用体制に応じた最適な構成で一気通貫にサポートしてまいります。



© 2026 Hammock Corporation

AI-OCR「DX OCR」の導入が順調に推移

DX OCR

- AIにより帳票設計が不要
- AIによる高精度な識字
- 電子帳簿保存法に対応



画像データ作成

複合機やスキャナーで
PDFやJPEG画像を用意



フォルダ監視

フォルダに置かれた
帳票ファイルを
DX OCRが自動取込み



自動仕分け

帳票種類の自動仕分で
人による作業をゼロに



AI-OCR

手書き文字や
活字を高精度で認識



データ活用

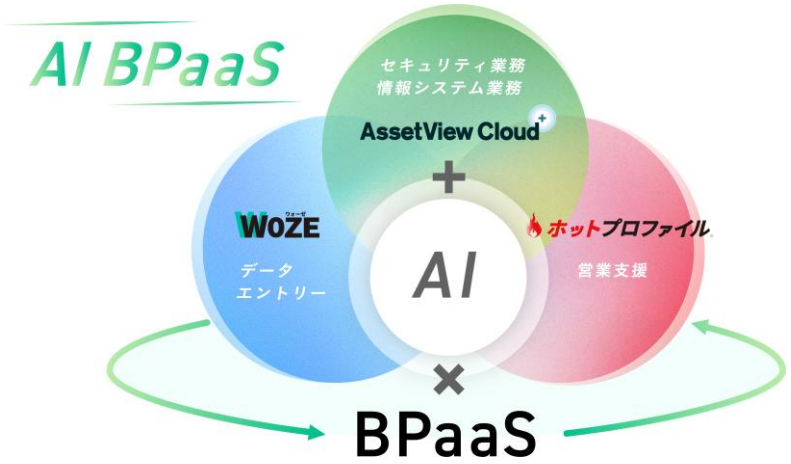
CSV等で出力された
結果データを
基幹システム等へ連携

© 2026 Hammock Corporation

全社　成長戦略　新たな挑戦

－　SaaS × BPO × AI によるBPaaS への展開と非連続成長 －

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	＋	セキュリティ業務・ 情報システム業務（BPO）
ホットプロファイル	＋	営業支援業務（BPO）
WOZE	＋	データエントリー（BPO）

※：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。

© 2026 Hammock Corporation

M&Aなどの事業投資

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。

【主な実績】

- 2025年4月　**日本サイバーセキュリティファンド**※に出資。

- 2026年4月　**アディッシュ社と資本業務提携**

  SaaS及びSFA/CRM領域に強みを持つ当社とカスタマーサクセス領域に強みを持つアディッシュ社が相互のノウハウの提供及び販売協力を行うことで、顧客満足度の向上及び販売機会を拡大し、企業価値向上を図るために資本業務提携を行うことを決定いたしました。 AI BPaaSへも繋げます。

※：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 Hammock Corporation

05 — 株主還元

© 2026 Hammock Corporation

配当方針の変更及び増配

配当は株主に対する利益還元手段として経営の重要課題であると認識しております。今後の事業展開と経営基盤の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、継続的に配当を実施していくことを基本方針としております。

こうした中、AI時代が到来し、当社においては、AI台頭を追い風と捉え、セキュリティ領域への事業拡大や当社製品に蓄積する顧客の企業データへのAI活用など、今後も継続的かつ積極的に事業投資を行いつつ、株主還元の一層の充実を図る方針です。

「成長のための事業投資」「株主還元の充実」「資本効率の向上」の三つを同時に追求していく当社の姿勢を明確にし、株主の皆様にとっての予見可能性を高めるため、2026年8月14日の取締役会において配当方針及び2027年3月期配当予想の修正を決議しております。

2026年11月13日開催の取締役会にて、配当予想のとおり、1株当たり20円00銭の中間配当を決議しております。

【新たな配当方針】

① 配当性向　：中長期的に50%を目標

② DOE（純資産配当率）　：5%以上（下限）

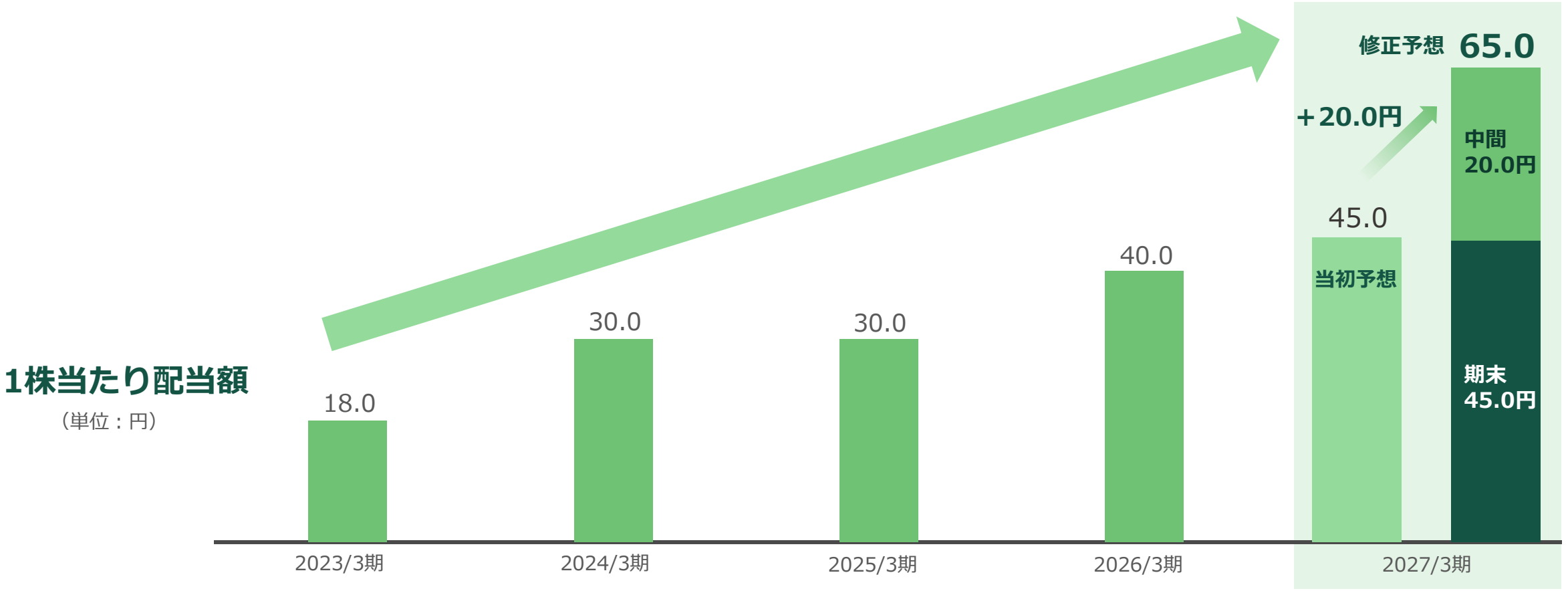
③ 中間配当の導入

	年間配当金		
	第２四半期末	期末	合計
当初予想（2027年3月期）（2026年5月15日公表）	0円00銭	45円00銭	45円00銭
修正予想（2027年3月期）（2026年8月14日公表）	20円00銭	45円00銭	65円00銭
当期実績（2027年3月期）	20円00銭		
前期実績（2026年3月期）	0円00銭	40円00銭	40円00銭

© 2026 Hammock Corporation

1株当たり配当額・配当性向の推移

株主還元を経営の重要方針と位置付け、内部留保を確保しつつ継続的な配当を実施
2027年3月期は1株当たり配当**65.0円（中間20.0円（実績）、期末45.0円）**、**配当性向46.8%**を見込む



配当性向	17.8%	19.2%	20.4%	24.6%	32.4% → 46.8%

© 2026 Hammock Corporation

06 — 会社概要

© 2026 Hammock Corporation

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	234名（正社員のみ）2026年9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

© 2026 Hammock Corporation

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、2026年3月期

ネットワークソリューション（情報システム部門向け）

IT資産管理・セキュリティ対策製品

AssetView（アセットビュー）

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 2026 Summer
8年連続で受賞！
※IT資産管理ツール部門

セールスDXソリューション（営業部門向け）

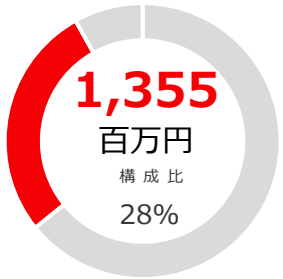
名刺管理・SFA*・MA

ホットプロファイル

ホットアプローチ

クラウド

売上高



ITreview Grid Award 2026 Summer
6年連続で受賞！
※名刺管理ソフト部門

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

WOZE（ウォーゼ）

AnyForm OCR

DX OCR

オンプレミス　クラウド

売上高



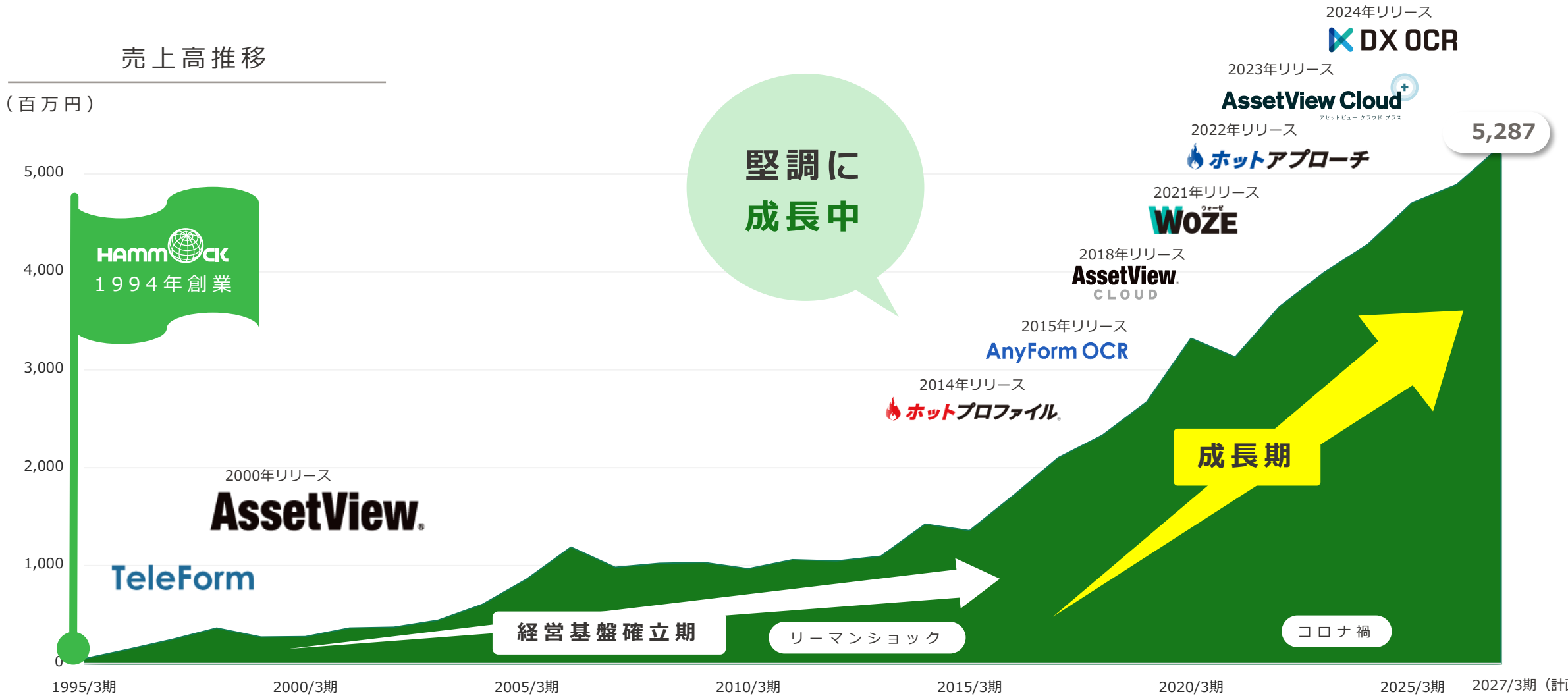
特許技術
WOCR
（ダブルオーシーアール）
特許第5464474号

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

© 2026 Hammock Corporation

成長の軌跡

事業領域を拡大し新たな成長ステージに



© 2026 Hammock Corporation

07 ― 競争力の源泉及び事業内容

© 2026 Hammock Corporation

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

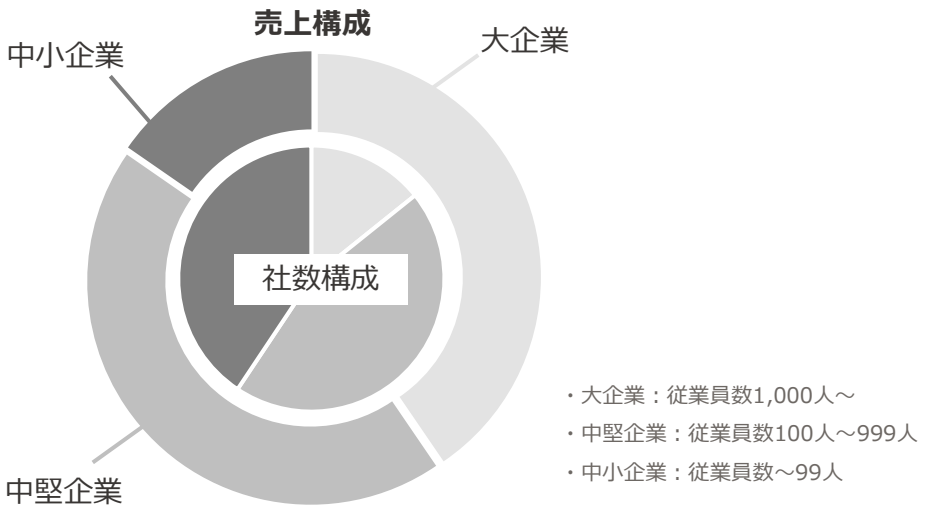
© 2026 Hammock Corporation

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

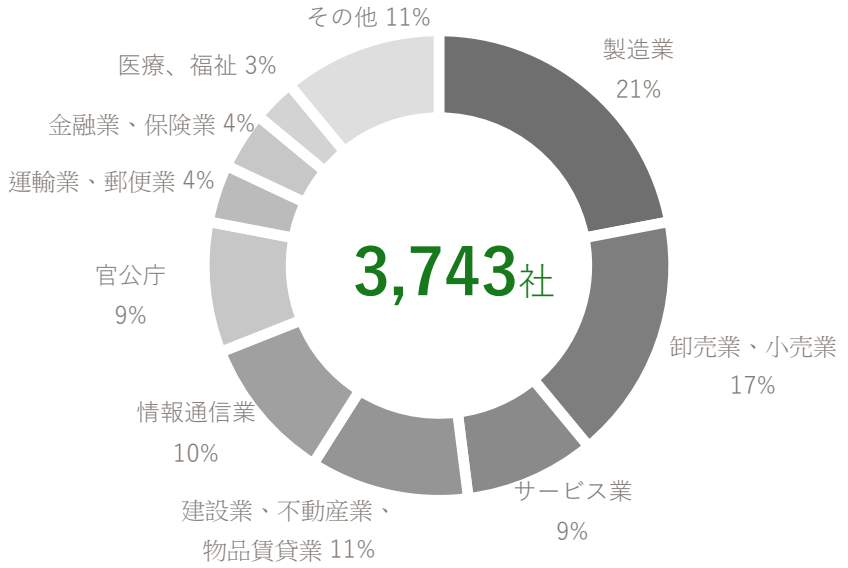
中小企業から大企業まで幅広い企業に導入

事業規模別売上・社数構成（2026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（2026年3月時点）



© 2026 Hammock Corporation

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

山形市役所 / 大仙市 / 天童市 TENDO 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 / イオンのほけん相談
Coca-Cola Bottlers Japan Inc. / SONY / 小田急不動産 odakyu / Panasonic
HYPER MEDIA SHOP / IBIDEN / ホシザキ株式会社 / Kawasaki
ニトリ NITORI / 獨協大学 DOKKYO UNIVERSITY / ID Holdings / Japan Create Group 株式会社ジャパンクリエイトグループ
Keio / NEXCO / つぼハ / BUSHIROAD / crops
奥村組 / TRUSCO / Jalux / 日経HR NIKKEI HUMAN RESOURCES / 旭松
サツドラ SAPPORO DRUG STORE / 富士薬品 / LAWSON ENTERTAINMENT / 四国旅客鉄道株式会社 Shikoku Railway Company
近畿日本ツーリスト / 東京サマーランド WATER ADVENTURE / アルプス物流 / maruetsu マルエツ

セールスDXソリューション（営業部門向け）

営業支援製品

防衛省 MINISTRY OF DEFENSE / 商工中金 / 京都フィナンシャルグループ / 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 / IHI / AISIN / EPSON EXCEED YOUR VISION / brother / takagi
sojitz / SCREEN / I-O DATA / JFE JFEケミカル株式会社
ツムラ / LION / エステー / 日本製紙株式会社 / 東ソー株式会社 TOSOH
ビックカメラ / TECHNOPRO / Shizutetsu / 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 JR東日本ビルテック / 鹿島建物 / KOBE
NICHIBAN / Eat Well. Live Well. AJINOMOTO 味の素冷凍食品株式会社 / KURABO / 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）

データエントリー対策製品

otafuku / HIOKI 日置電機株式会社 / iguazu / LION
DNP / JACCS / TAKIGEN / いつも食卓に、ニッポン nippn
TERUMO / NIKKEN / NISSAN SHATAIグループ 株式会社プロスタッフ
アズワン / スズキ輸送梱包株式会社 / ハマナカ株式会社
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リー / ndis 変化の一歩先を。 NDIソリューションズ株式会社
NICHIFUTSU BOEKI / SHINDO / SMC

© 2026 Hammock Corporation

ネットワークソリューション

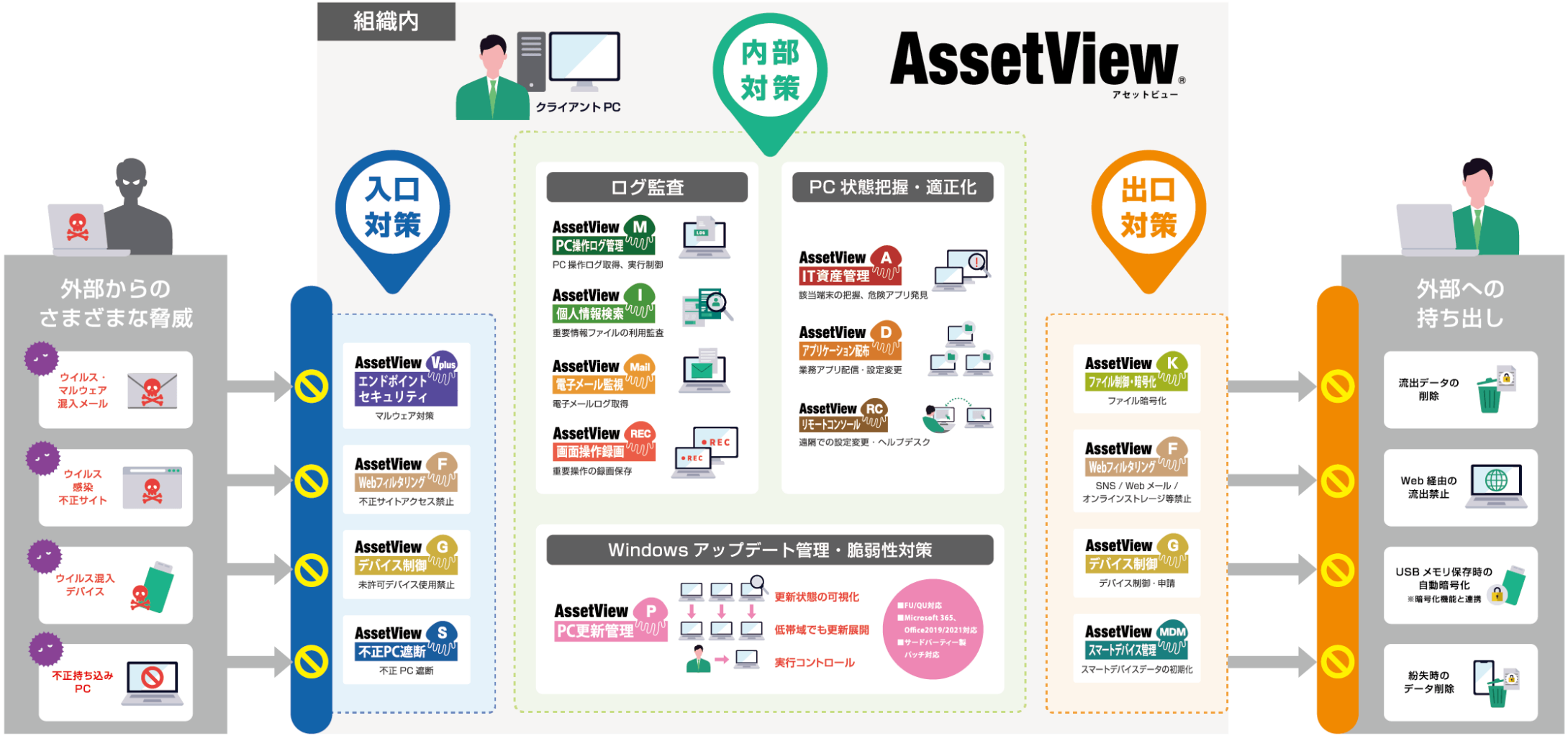
AssetView Cloud+
アセットビュー クラウド プラス

AssetView アセットビュー

AssetView® CLOUD

© 2026 Hammock Corporation

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



© 2026 Hammock Corporation

「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

AssetView（アセットビュー）

効率化

増え続ける単機能システム



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

さまざまな管理画面



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

システムで異なるマスタ管理



データ統合

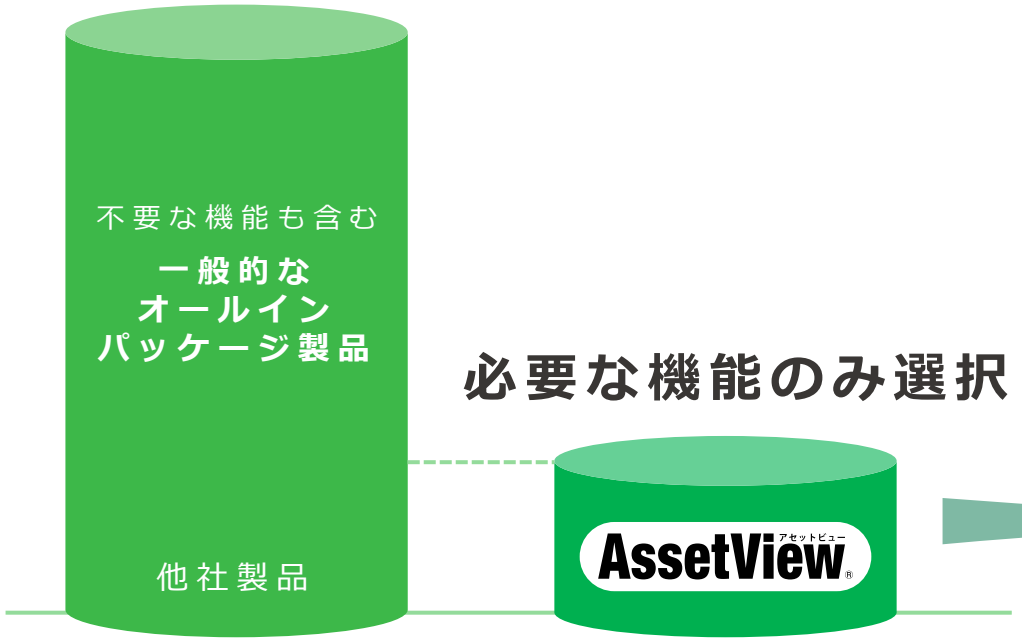


複数システムのデータ収集不要。いつでもすぐに活用できる

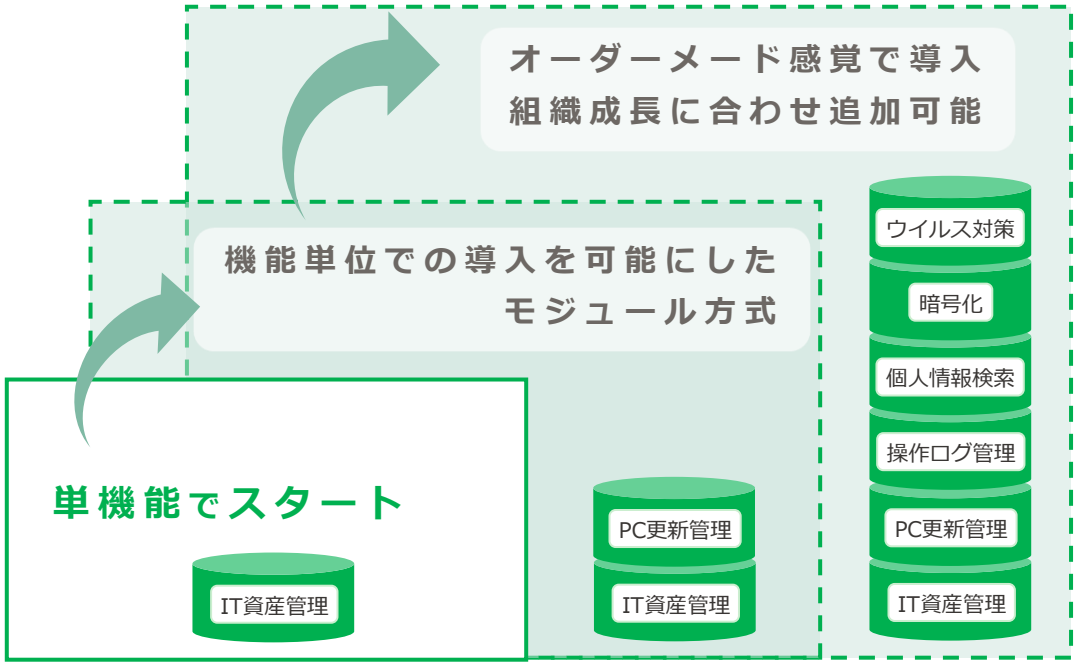
© 2026 Hammock Corporation

単機能でも導入可～企業の成長と共にオーダーメード感覚で導入、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



© 2026 Hammock Corporation

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」

© 2026 Hammock Corporation

「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



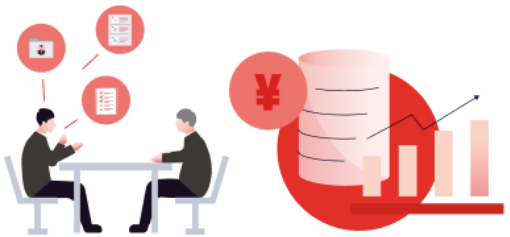
名刺管理

名刺をデータ化し
顧客情報を一元管理



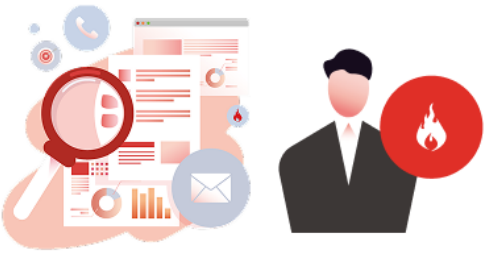
SFA

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

© 2026 Hammock Corporation

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



データの利活用

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…



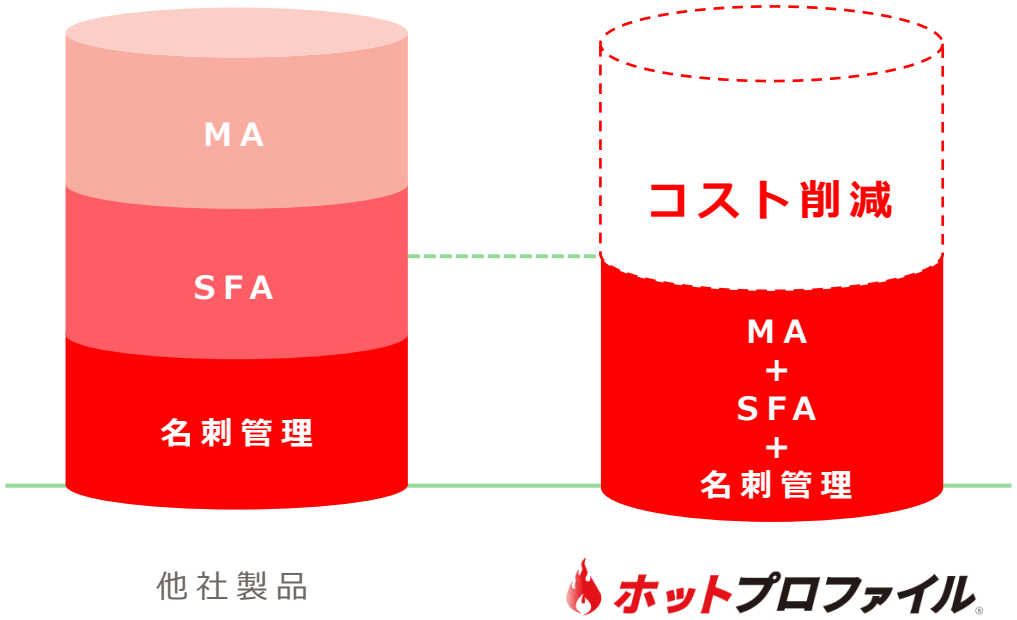
企業データと営業データを掛け合わせて分析。
ポテンシャルの高い見込み客を自動でお知らせ。

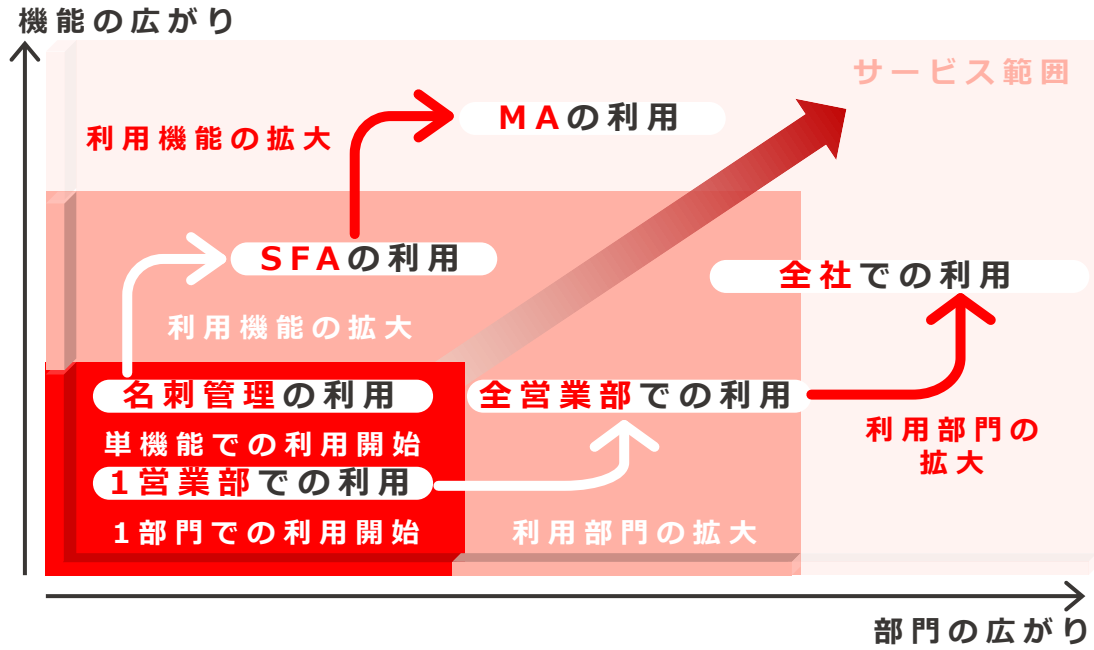
＊2026年3月31日時点

© 2026 Hammock Corporation

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





© 2026 Hammock Corporation

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）

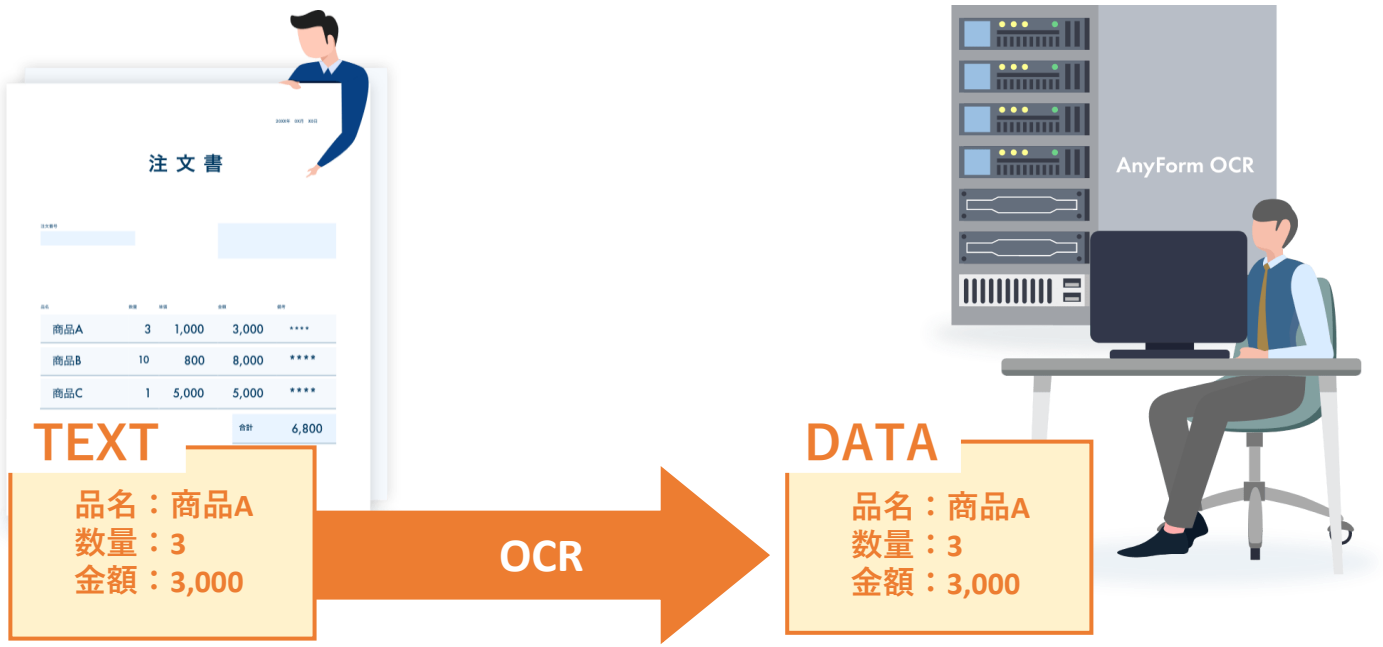
※ＡＩデータエントリーソリューション、以下「ＡＩデータエントリー」

© 2026 Hammock Corporation

製品概要

AI OCRによりデータ入力業務を削減することで、人件費を削減　～労働人口減少の時代を救う～

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



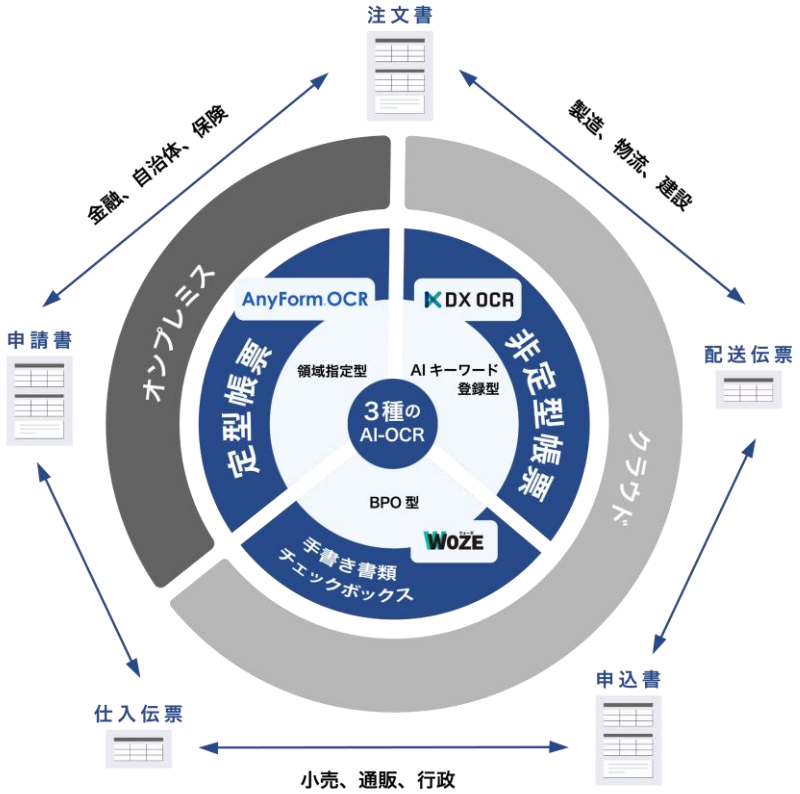
*オプティカルキャラクターリーダーの略で、手書きや印刷された文字をスキャナやデジタルカメラによって読みとり、コンピュータが利用できるデジタルの文字コードに変換する技術を意味します。

© 2026 Hammock Corporation

顧客のニーズにあったAI OCR製品、サービスを提供

- オンプレミス型やクラウドサービスのAI OCRを提供
- データエントリーに関するアウトソーシングまで当社で請負
- 帳票設計不要のクラウドAI-OCRサービスであるDX OCRをリリース

これらにより、幅広い顧客ニーズを網羅する製品及びサービスの提供を実現



作業削減

DX OCR

- クラウドサービス
- 非定型帳票の処理に最適

作業削減

AnyForm OCR

- オンプレ製品
- 定型帳票の処理に最適

作業不要

WOZE（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

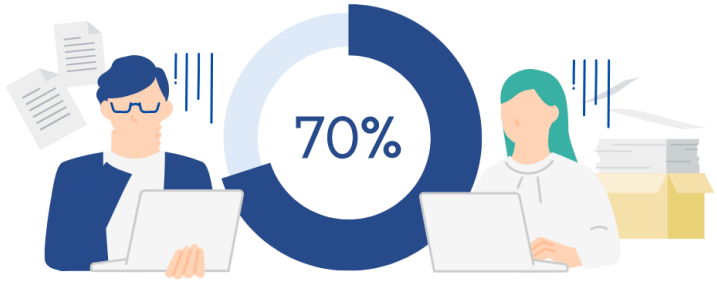
© 2026 Hammock Corporation

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

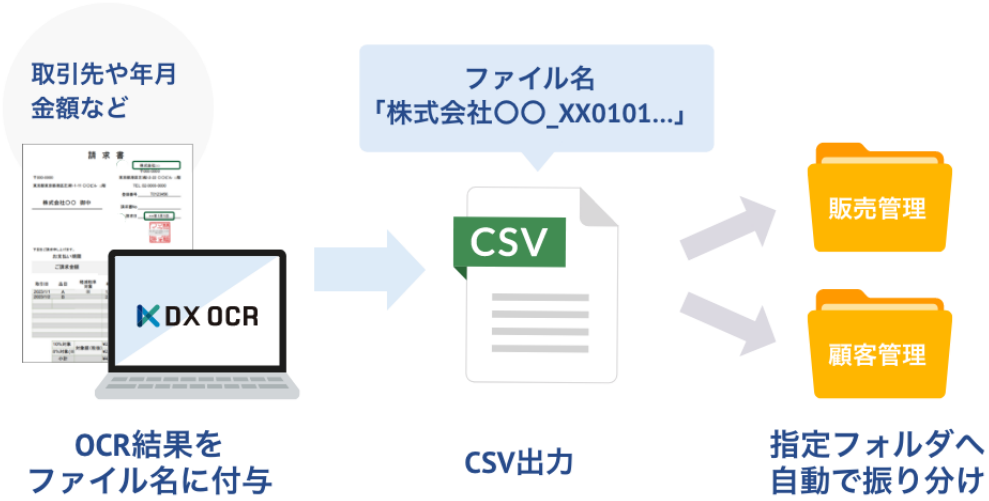
DX OCR

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

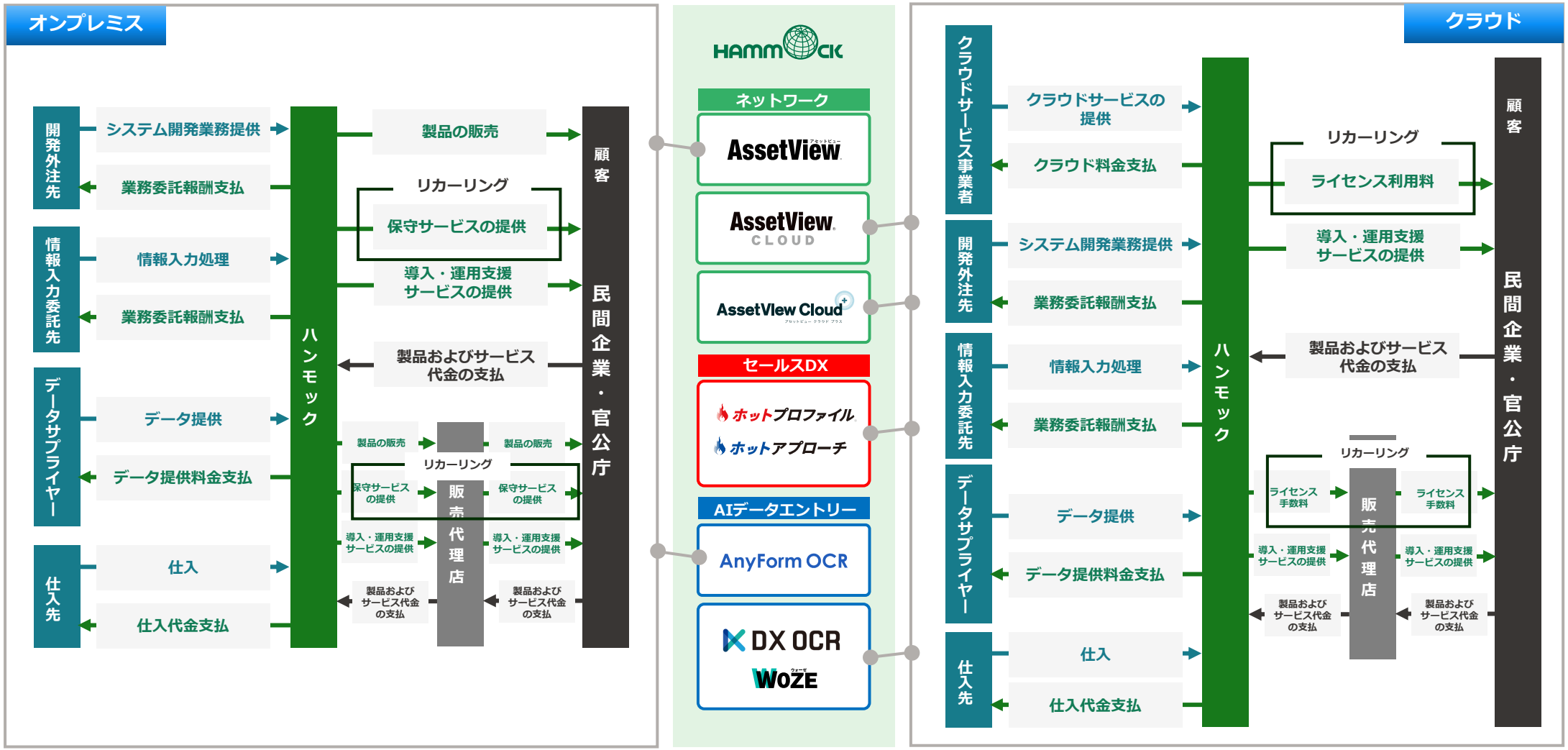
© 2026 Hammock Corporation

08 ― ビジネスモデル・市場環境

© 2026 Hammock Corporation

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

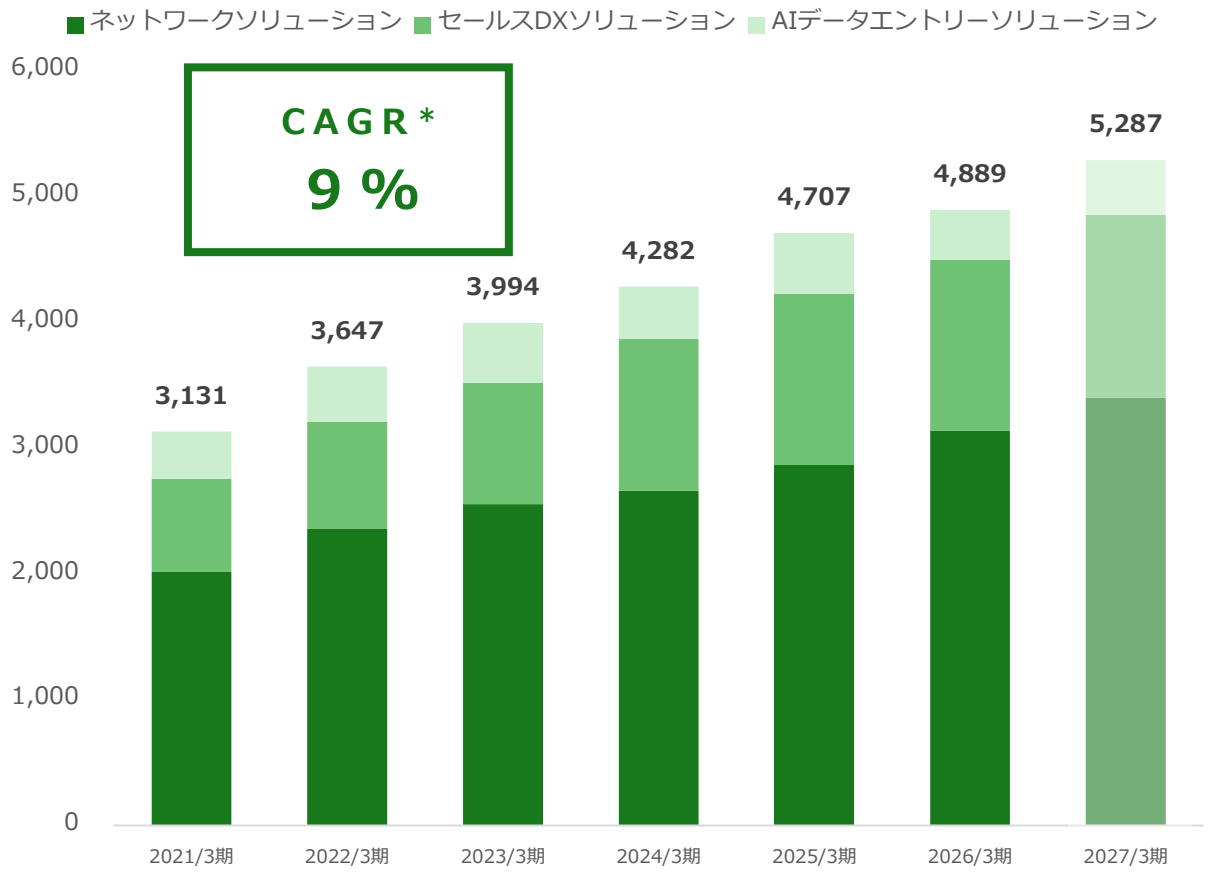


© 2026 Hammock Corporation

事業ポートフォリオ

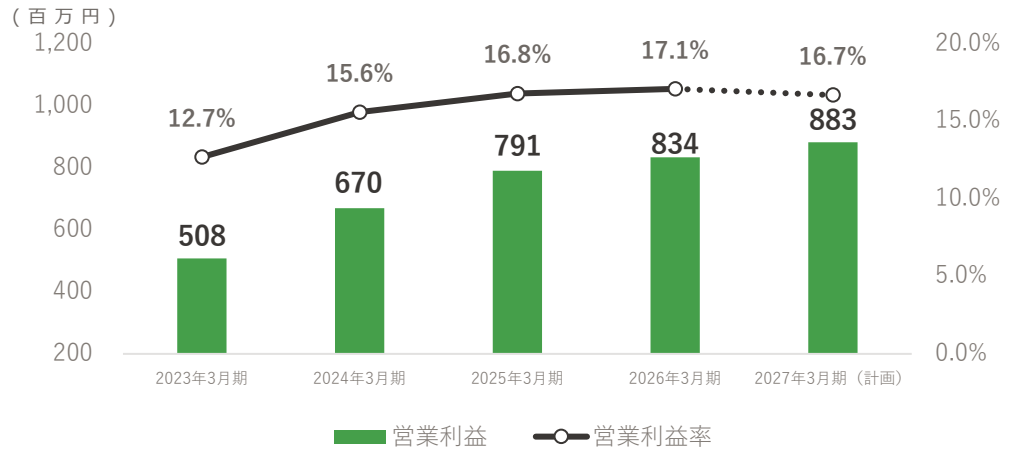
成長ステージが異なることにより持続的成長と安定した利益を実現

（売上高：百万円）



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	12%
AIデータエントリーソリューション	将来成長事業	2%

営業利益・営業利益率



＊CAGR：2021/3期から2027/3期（計画）までの売上高の年平均成長率

© 2026 Hammock Corporation

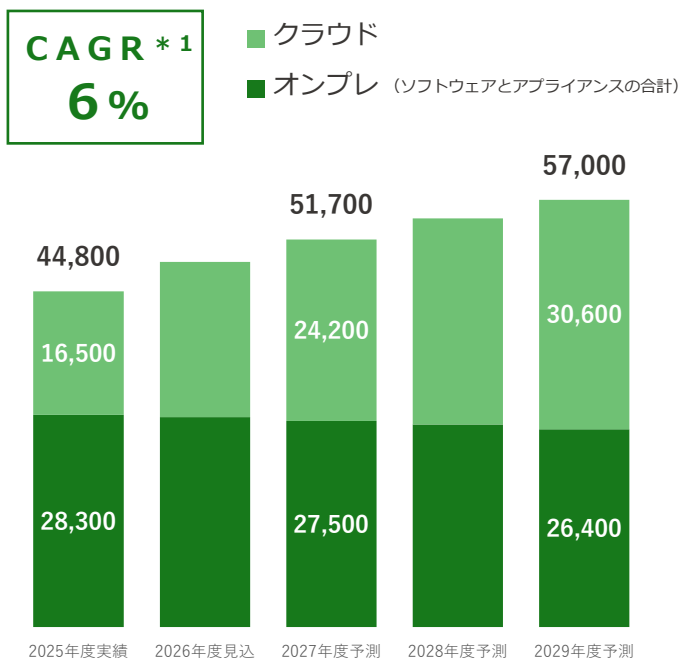
市場規模

当社ソリューションが属する市場規模

＊1 CAGR：2025年度から2029年度までの売上高の年平均成長率
＊2 CAGR：2024年度から2028年度までの売上高の年平均成長率

ネットワークソリューション

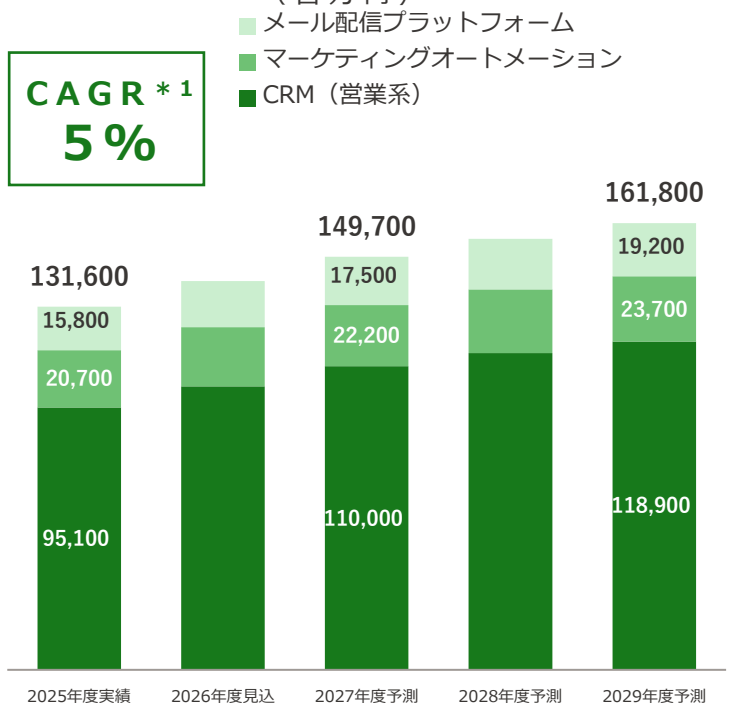
端末管理・セキュリティ管理ツール市場



出典：株式会社富士キメラ総研
「2026 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

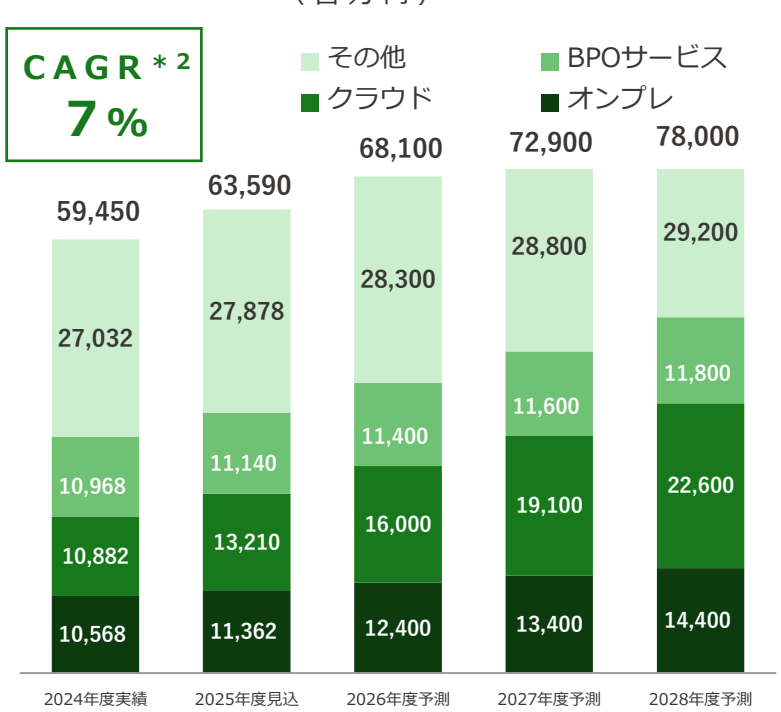
顧客接点/CX



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2026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 2025年度版」
発刊年月： 2025年8月発刊　当該資料のURL：https://mic-r.co.jp/mr/03520/

© 2026 Hammock Corporation

Appendix

役員一覧

料金体系

沿革

他

© 2026 Hammock Corporation

役員一覧



代表取締役社長
若山 大典

1997年7月　㈱アルファ入社
2000年9月　当社入社
2009年6月　当社取締役就任
2014年5月　当社常務取締役就任
2018年4月　当社代表取締役社長就任（現任）



取締役CFO
冨來 美穂子

1988年4月　㈱リクルート入社
2015年6月　㈱エスエルディー取締役就任
2018年7月　㈱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　㈱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㈱）入社
2012年6月　㈱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㈱（現みずほ証券㈱）入社
2018年9月　エフビーホールディングス㈱　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　㈱Bridge（現ブリッジコンサルティンググループ㈱）創業　代表取締役COO就任
2021年1月　㈱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）

© 2026 Hammock Corporation

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 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

© 2026 Hammock Corporation

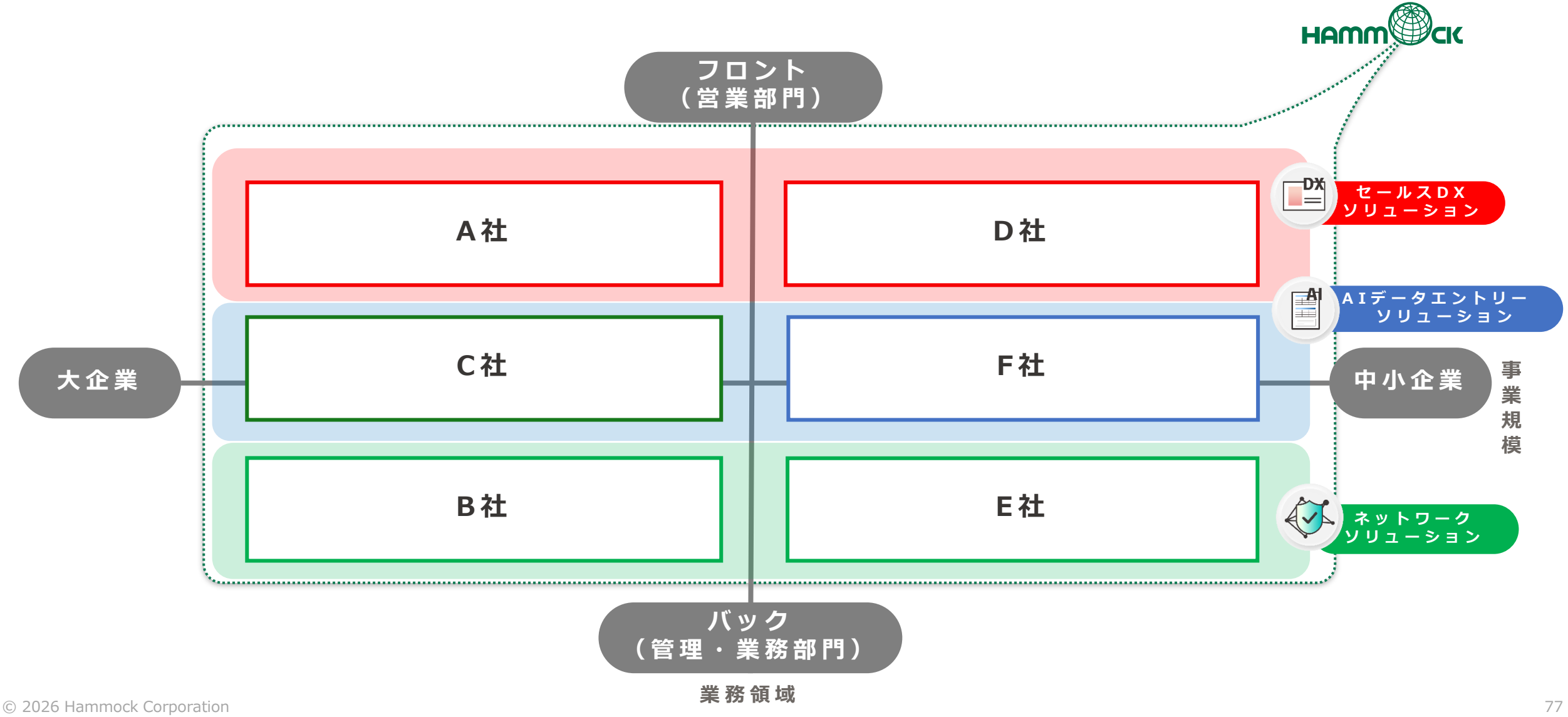
沿革

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Open Text.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

© 2026 Hammock Corporation

ポジショニングマップ

事業規模・業種を問わず、かつフロント部門からバック部門の幅広い業務領域をカバー



© 2026 Hammock Corporation

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

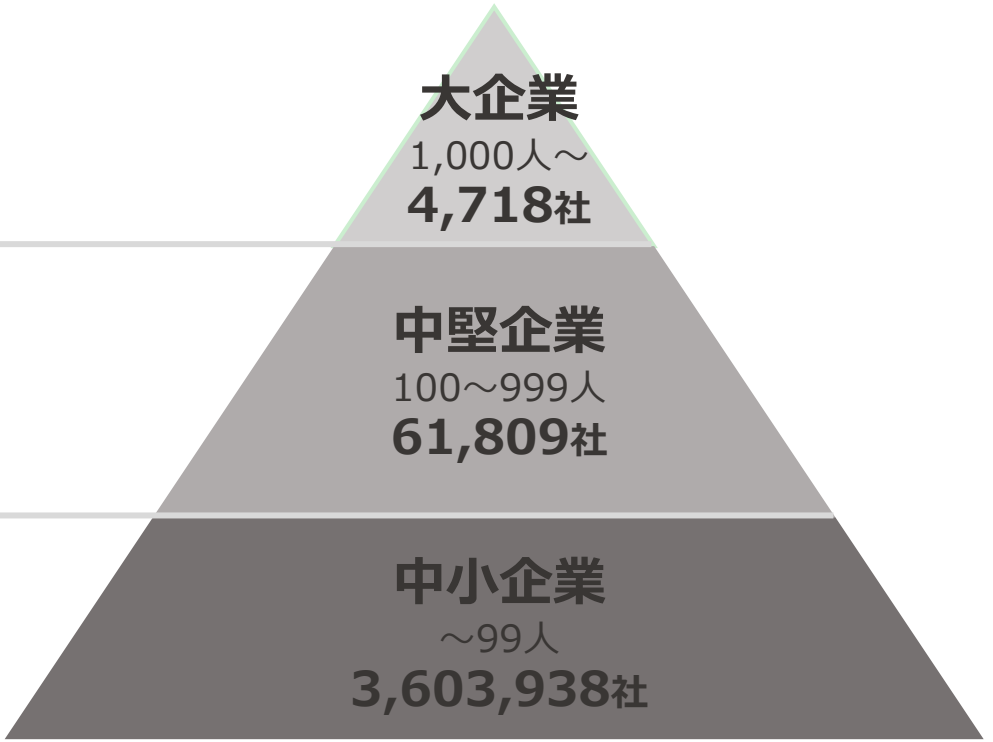
12.7%

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2026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」

© 2026 Hammock Corporation

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。

お問い合わせ先

株式会社ハンモック
IR担当　澁澤
E-mail：ir@hammock.co.jp
URL：https://www.hammock.jp/ir/inquiry.html

© 2026 Hammock Corporation