

# ホリスティック企業レポート

## ハンモック

### 173A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート  
2024年4月12日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター  
審査委員会審査済 20240411

PC等のIT資産管理ソフト、営業支援ツール、データ入力のOCRシステムを提供  
クラウド型サービスの拡大とAI OCRによるデータ入力BPO業務で成長目指すアナリスト: 鎌田 良彦 +81(0)3-6858-3216  
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

## 【173A ハンモック 業種: 情報・通信業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2022/3	3,647	16.5	385	-	409	-	931	-	247.7	296.1	35.0
2023/3	3,993	9.5	508	31.9	504	23.2	417	-55.2	100.9	362.3	18.0
2024/3 予	4,225	5.8	647	27.4	732	45.2	591	41.7	142.3	-	30.0

(注) 単体ベース、2024/3期は会社予想

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 2,101円 (2024年4月11日)	本店所在地 東京都新宿区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 4,360,000株	設立年月日 1994年4月1日	S M B C日興証券
時価総額 9,160百万円	代表者 若山 大典	【監査人】
上場初値 2,160円 (2024年4月11日)	従業員数 221人 (2024年1月)	PwC Japan有限責任監査法人
公募・売出価格 2,060円	事業年度 4月1日～翌年3月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 事業年度終了後3カ月以内	

## &gt; 事業内容

(注1) Optical Character Readerの略。画像データのテキスト部分を認識し、文字データに変換する光学文字認識機能

## ◆ 3つの事業領域でITを活用した製品・サービスを提供

ハンモック(以下、同社)は、ITを活用した製品・サービスの開発・販売を行っており、PC等のIT資産管理やセキュリティ対策を行うネットワークソリューション、名刺管理を始めとする営業支援ツール等を提供するセールスDXソリューション、AI OCR<sup>注1</sup>を用いデータ入力を効率化するAIデータエントリーソリューションの3つのソリューションを提供している。

23/3期の売上高構成比は、ネットワークソリューションが63.9%、セールスDXソリューションが24.1%、AIデータエントリーソリューションが11.9%を占めた。足元ではセールスDXソリューションの売上高構成比が上昇傾向にある(図表1)。

## 【図表1】売上内訳

	22/3期		23/3期		24/3期第3四半期累計期間	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)
ネットワークソリューション	2,360	64.7	2,552	63.9	1,935	62.3
セールスDXソリューション	848	23.3	964	24.1	874	28.1
AIデータエントリーソリューション	438	12.0	476	11.9	298	9.6
合計	3,647	100.0	3,993	100.0	3,108	100.0

(注) 端数処理の関係で合計と一致しない

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

#### ◆ ネットワークソリューション

ネットワークソリューションでは、企業の PC ネットワーク等の IT 資産管理、セキュリティ対策を行うソフトウェアを「AssetView (アセットビュー)」シリーズとして開発・販売している。AssetView は、ソフトウェアライセンス管理、Windows Update やアプリケーション配布といった IT 資産管理機能、及び PC 操作ログ管理、USB 等のデバイス制御、ウイルス対策等のセキュリティ対策機能を備え、これらを 1 つのシステムで統合的に管理できる。

(注 2) User Interface の略。利用者製品・サービスをつなぐ接点

AssetView シリーズには、オンプレミス型の AssetView、クラウド型としては、AssetView の機能をそのままクラウド環境で利用できる AssetView CLOUD 及び、UI <sup>注 2</sup> 等を刷新し、現在開発中で一部の機能がリリースされている AssetView Cloud+がある。何れのサービスも、単体機能ごとの利用が可能であり、顧客は必要な機能を組み合わせて利用することができる。

#### ◆ セールス DX ソリューション

セールス DX ソリューションでは、営業支援ツールの「ホットプロファイル」と、新規顧客開拓ツールの「ホットアプローチ」の 2 つをクラウド型サービスとして提供している。

(注 3) Sales Force Automation の略。営業プロセスを可視化し、管理する営業支援システム

##### 1) ホットプロファイル

ホットプロファイルは、法人向け営業を支援するための名刺管理機能を始め、SFA <sup>注 3</sup>/CRM <sup>注 4</sup> 機能を持っている。具体的には、名刺管理機能で取り込んだ名刺データに同社の企業データベースから企業の属性情報等を付与して顧客データベースを作成し、その顧客への営業履歴や、案件管理、顧客に関する最新ニュース等を時系列で一元管理することができる。名刺管理機能のみの利用といった単体機能の利用や必要な機能の組合せによる利用もできる。

(注 4) Customer Relationship Management の略。顧客との関係性を管理し、顧客と良好な関係を構築するためのシステム

##### 2) ホットアプローチ

ホットアプローチは、新規顧客開拓に特化した MA <sup>注 5</sup> ツールである。同社が独自に作成した 480 万社以上(24 年 1 月末)の企業データベースからアプローチしたい企業リストを作成し、企業が Web サイト上で公開している問い合わせ窓口に自動で一斉にメッセージを送るフォーム営業等を行うことができる。

(注 5) Marketing Automation の略。見込顧客の開拓等、マーケティング活動を自動化、効率化する仕組み

ホットアプローチはホットプロファイルのプラットフォーム上で提供できるため、2 つのツールを組み合わせることで、見込顧客の獲得、顧客への提案、契約締結、受注後の顧客管理といった法人営業のプロセスを網羅した営業支援を行うことができる。

#### ◆ AI データエントリーソリューション

AI データエントリーソリューションでは、AI OCR 技術を使って帳票類を読み

取ってデータとして取り込む、データ入力業務効率化のソフトウェアを提供している。主力製品はオンプレミス型の「AnyForm OCR」とクラウド型の「WOZE(ウオーゼ)」の2つである。

### 1) AnyForm OCR

AnyForm OCRは同社が自社開発したAI OCRエンジンを搭載したオンプレミス型製品で、サーバーやPCにAnyForm OCRを導入して利用する。機能の異なる2つのOCRエンジンを搭載することで、読み取り結果が異なった場合に修正必要箇所として識別し、確認・修正作業に回す特許技術のWOCR(ダブルオーシーアール)を採用している。

量的に多く、OCRで読み込んだデータを会計システムに取り込んで利用する等の理由から、受注伝票等の処理に使われることが多い。

①OCRで読み込む項目の設定等を行うOCR帳票設計を顧客側でできるため、顧客の業務に合わせた利用が可能、②オンプレミス版であるためデータ漏洩のリスクが少ない等の特徴を持つ。

### 2) WOZE

WOZEはクラウド型であるため、製品のインストール作業が不要であり、OCR帳票設計も同社が行うため、導入時の顧客の作業負担が小さくてすむ。AnyForm OCRと同様にWOCRの技術を用いており、修正必要箇所の確認と対応は、同社と契約した在宅ワーカーが行う。顧客は帳票等の画像をWOZEにアップロードするのみであるため、データ入力関連業務の削減が図れる。AnyForm OCRに比べて、幅広い帳票への対応が可能となっている。

### ◆ 販売チャネルと収益構造

ネットワークソリューションでは、販売は直接販売の他、大塚商会(4768東証プライム)等の販売代理店経由の販売、日立ソリューションズ(東京都品川区)への一部機能のOEM提供がある。オンプレミス型のAssetViewの主な収益は、製品販売及び保守・導入サポートに対する対価であり、クラウド型のAssetView CLOUDやAssetView Cloud+の主な収益は利用期間中に経常的に受け取る利用料(リカーリング収益)となる(図表2)。リカーリング収益から成るクラウド型の売上比率は、22/3期の15.2%から23/3期には24.9%に上昇している。

セールスDXソリューションでは、販売は直接販売の他、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ(東京都千代田区)、大塚商会、JBCC(東京都中央区)等へのOEM提供がある。OEM提供しているサービスを含め全てクラウド型であるため、収益は経常的に受け取るリカーリング収益となる。

AI データエントリーソリューションでは、販売は直接販売の他、大塚商会等の販売代理店経由の販売がある。オンプレミス型の AnyForm OCR の主な収益は製品販売及び保守・導入サポートに対する対価であり、製品販売のスポット収益が中心である。クラウド型の WOZE は従量課金又は固定料金によるリカーリング収益である。足元ではオンプレミス型の AnyForm OCR からの収益が太宗を占める。

【 図表 2 】 収益構造

ソリューション	主な製品	提供形態	主な収益源
ネットワークソリューション	AssetView	オンプレミス型	製品の販売及び保守・導入サービスに対する収益
	AssetView CLOUD	クラウド型	一定期間サービスを利用する権利に対するリカーリング収益
セールスDXソリューション	ホットプロファイル	クラウド型	一定期間サービスを利用する権利に対するリカーリング収益
	ホットアプローチ		
AIデータエントリーソリューション	AnyForm OCR	オンプレミス型	製品の販売及び保守・導入サービスに対する収益
	WOZE	クラウド型	従量課金制又は固定料金制によるリカーリング収益

(出所)届出目論見書

> 特色・強み

◆ 顧客ニーズを捉え、他社にない機能・製品を自社で開発して提案

同社は 3 つの事業領域において、顧客のニーズを捉え、他社の製品やサービスにない機能を自社で迅速に開発し、顧客に提案するというサイクルを回すことで成長を遂げてきた。販売代理店経由の販売の際にも、同社の営業やカスタマーサクセスの担当者が顧客に説明・提案を行う場合が多く、顧客のニーズを捉えてきた。

◆ 単体機能から多機能利用まで顧客の状況に合わせたサービス提供

ネットワークソリューション、セールスDXソリューションの製品・サービスでは、顧客は状況に応じ必要な機能のみを利用することも、多様な機能を一気に通貫で利用することもできる。競合他社の製品・サービスでは、顧客が多様な機能を希望する場合は、別の会社の製品・サービスと API 連携<sup>注6</sup>して提供することがある。同社の製品・サービスは、API 連携に頼らず、自社の機能で対応するため、システム構築の柔軟性が高く、運用・管理コストが低くなる点に強みがある。

(注 6) API は Application Programming Interface の略。API 連携とはアプリケーション間やシステム間でデータや機能を連携し、利用できる機能を拡張すること

> 事業環境

◆ 拡大が見込まれるネットワークセキュリティビジネス市場

富士キメラ総研の「2023 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 市場編」(23年12月)によれば、23年度のネットワークセキュリティビジネス市場は前年度比10.3%増の7,224億円が見込まれ、28年度には22年度比51.2%増の9,905億円に達すると予測されている。ゼロトラスト<sup>注7</sup>への対応を中心としたセキュリティ投資の活況や、DX推進に伴うWebアプリケーションのセキュ

(注 7)「何も信用しない」を前提に対策を講じるセキュリティの考え方

リティ確保、従業員の情報持ち出しや漏洩等の内部不正対策等の需要が成長を牽引すると予測されている。

(注 8) Customer Experience の略。顧客の商品・サービス購入や利用にかかわる様々な顧客体験価値

◆ CRM 等の CX/デジタルマーケティング分野のソフトウェアが拡大

富士キメラ総研の「ソフトウェアビジネス新市場 2023 年版」(23 年 8 月)によれば、CRM やマーケットオートメーション等を含む CX<sup>注 8</sup>/デジタルマーケティング分野のソフトウェア市場は、23 年度は前年度比 12.4%増の 2,914 億円が見込まれ、27 年度には 22 年度比 53.7%増の 3,983 億円に達すると予測されている。顧客対応の効率化、自動化ニーズにより CRM の導入が進んでいるとしている。

◆ インボイス制度導入等で伸びる OCR ソリューション市場

デロイト トーマツ ミック経済研究所の「OCR ソリューション市場動向 2023 年度版」(23 年 4 月)によれば、22 年度の OCR ソリューション市場は、DX 推進と AI OCR による非定型・準定型帳票の読み込み需要が拡大し、前年度比 6.3%増の 532.7 億円となった。23 年度は、インボイス制度や電子帳簿保存法の施行に向けた対応等もあり、同 7.4%増の 572.1 億円と予測されている。

◆ 競合

ネットワークソリューションの AssetView シリーズと競合するサービスとしては、Sky(東京都港区)の SKYSEA Client View、エムオーテックス(大阪市淀川区)の LANSCOPE 等がある。

セールス DX ソリューションのホットプロファイルと競合するサービスとしては、Sansan(4443 東証プライム)の Sansan、ブルーテック(東京都港区)の Knowledge Suite(ナレッジスイート)等がある。

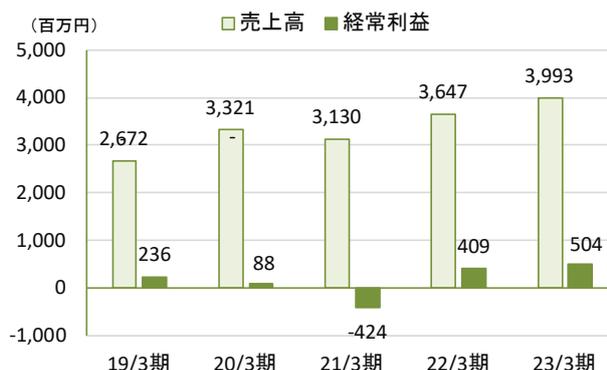
AI データエントリーソリューションの AnyForm OCR や WOZE と競合するサービスとしては、AI inside(4488 東証グロース)の DX Suite 等がある。

> 業績

◆ 業績推移

同社の過去5期の業績を見ると、21/3期に減収、経常損失となっている。これは、新型コロナウイルスの影響で売上高が減少したことに加え、認知度向上と新規顧客開拓のため、テレビCMを中心に積極的な広告宣伝を行ったためである。22/3期以降、業績は回復している(図表3)。

【図表3】業績推移



(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 24年3月期会社計画

同社の24/3期計画は、売上高4,225百万円(前期比5.8%増)、営業利益647百万円(同27.4%増)、経常利益732百万円(同45.2%増)、当期純利益591百万円(同41.7%増)である(図表4)。

23年4月から11月までの実績値に、12月以降の予想数字を合算した計画となっている。1株当たり配当金は、30円(配当性向21.1%)を計画している。

【図表4】24年3月期会社計画

	23/3期		24/3期会社計画		
	(百万円)	構成比 (%)	(百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	3,993	100.0	4,225	100.0	5.8
ネットワークソリューション	2,552	63.9	2,653	62.8	4.0
セールスDXソリューション	964	37.8	1,181	44.5	22.5
AIデータエントリーソリューション	476	11.9	390	9.2	-18.1
売上原価	2,214	55.4	2,294	54.3	3.6
売上総利益	1,779	44.6	1,931	45.7	8.5
販売費及び一般管理費	1,271	31.8	1,283	30.4	0.9
営業利益	508	12.7	647	15.3	27.4
営業外収支	-4	-	85	-	-
経常利益	504	12.6	732	17.3	45.2
当期純利益	417	10.4	591	14.0	41.7

(注)端数処理の関係で合計と一致しない

(出所)「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

ネットワークソリューションの売上高は、2,653 百万円(前期比 4.0%増)を見込んでいる。増収率が 23/3 期の 8.1%から鈍化するのには、クラウド型である AssetView CLOUD 等の新規顧客獲得が増え、販売時に収益を一括計上するオンプレミス型に比べて売上高が低くなるためである。

セールス DX ソリューションの売上高は、1,181 百万円(前期比 22.5%増)を見込んでいる。契約更新が順調に進んでいるのに加え、ホットプロファイルの SFA 機能の販売が好調に推移している。

AI データエントリーソリューションの売上高は、390 百万円(前期比 18.1%減)を見込んでいる。WOZE で計画していた官公庁等のデータエントリー業務をターゲットとした新たな市場への参入が 25/3 期に延期になったこと、前期には仕入れ商品で大型契約があったこと等が減収の要因である。

売上原価の主要項目は、開発エンジニアやカスタマーサクセス人員の労務費、システム開発に関する外注費、クラウドサービス利用料等の通信費である。AssetView Cloud+等の開発費用は、総製造費用から控除してソフトウェア勘定として資産計上している。売上原価は2,294 百万円(前期比 3.6%増)、売上総利益は 1,931 百万円(同 8.5%増)の計画である。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)の主要項目は、営業人員と本社人員の人件費、広告宣伝費である。営業や広告宣伝は効率を重視した運用を行っていることから、販管費は 1,283 百万円(前期比 0.9%増)、営業利益は 647 百万円(同 27.4%増)の計画である。

営業外収益の主要項目は受取利息と為替差益である。受取利息は、主に社債投資の利息として 29 百万円、為替差益は為替予約の評価益を中心に 48 百万円を見込んでいる。営業外費用では上場関連費用 6 百万円等を見込んでいる。以上の結果、経常利益は 732 百万円(前期比 45.2%増)の計画である。

特別利益として、社債・出資金の償還益 124 百万円を見込み、特別損失は見込んでいない。法人税等で 265 百万円を見込み、当期純利益は 591 百万円(前期比 41.7%増)の計画である。

#### ◆ 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、ネットワークソリューションではクラウド化を進めて収益の安定的な拡大を図るとともに、セールス DX ソリューションの成長を加速させ、AI データエントリーソリューションでは、WOCR の技術を活用したサービスの拡大を目指している。

ネットワークソリューションでは、AssetView CLOUD に加え、開発中の新サ

(注 8) Business Process Outsourcing の略。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

ービス AssetView Cloud+の投入により、クラウド化を更に進める考えである。セールス DX ソリューションでは OEM 提供を含む販売代理店経由売上高の拡大を計画している。AI データエントリーソリューションでは、クラウド型の WOZE と同社と契約した在宅ワーカーによる読み取り結果の確認と修正を組み合わせたサービス提供により、データ入力の本業務<sup>注8</sup>の取り込みを行う考えである。

## > 経営課題/リスク

### ◆ 競合企業について

同社が提供する3つのソリューション領域には、いずれも多く競合企業が存在する。同社では、他社にない機能の開発や迅速な追加機能の投入等で差別化を図る方針だが、競合他社が新たな技術の開発・採用等により機能面や価格面で優位性のある製品・サービスを投入した場合、同社の業績に影響を与える可能性がある。

### ◆ 人材の確保と育成について

同社が継続的な成長を遂げるためには、開発、営業、カスタマーサクセス、管理部門の人材の確保と育成が必要である。人材の確保と育成が計画通りに進まない場合、同社の業績に影響を与える可能性がある。

### ◆ ソフトウェアの資産計上について

同社では開発したソフトウェアについて資産計上している。足元では、AssetView Cloud+の開発等により23年12月末のソフトウェア勘定は993百万円となっている。同資産からのキャッシュフローの状況によっては、減損損失の計上により同社の業績に影響を与える可能性がある。

【 図表 5 】 財務諸表

損益計算書	2022/3		2023/3		2024/3 3Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	3,647	100.0	3,993	100.0	3,108	100.0
売上原価	1,977	54.2	2,214	55.4	1,688	54.3
売上総利益	1,669	45.8	1,779	44.6	1,420	45.7
販売費及び一般管理費	1,283	35.2	1,271	31.8	969	31.2
営業利益	385	10.6	508	12.7	451	14.5
営業外収益	26	-	30	-	65	-
営業外費用	2	-	34	-	2	-
経常利益	409	11.2	504	12.6	514	16.5
税引前当期純利益	1,354	37.1	614	15.4	532	17.1
当期(四半期)純利益	931	25.5	417	10.4	358	11.5

貸借対照表	2022/3		2023/3		2024/3 3Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	3,582	75.5	2,773	60.5	3,133	61.7
現金及び預金	3,141	66.2	2,034	44.4	2,451	48.3
売上債権	275	5.8	288	6.3	309	6.1
棚卸資産	2	0.0	0	0.0	0	0.0
固定資産	1,160	24.5	1,809	39.5	1,943	38.3
有形固定資産	103	2.2	90	2.0	88	1.7
無形固定資産	347	7.3	712	15.5	993	19.6
投資その他の資産	709	14.9	1,007	22.0	861	17.0
総資産	4,743	100.0	4,583	100.0	5,076	100.0
流動負債	2,426	51.1	1,957	42.7	2,106	41.5
買入債務	125	2.6	132	2.9	129	2.5
固定負債	1,094	23.1	1,119	24.4	1,138	22.4
純資産	1,222	25.8	1,505	32.8	1,831	36.1
自己資本	1,222	25.8	1,505	32.8	1,831	36.1

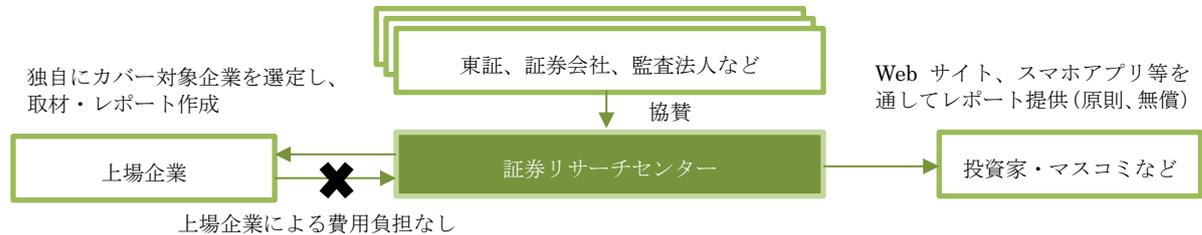
キャッシュ・フロー計算書	2022/3	2023/3
	(百万円)	(百万円)
営業キャッシュ・フロー	1,064	-252
減価償却費	38	74
投資キャッシュ・フロー	750	-731
財務キャッシュ・フロー	73	-127
配当金の支払額	-4	-144
現金及び現金同等物の増減額	1,890	-1,106
現金及び現金同等物の期末残高	3,141	2,034

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

## 証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



### ■協賛会員

株式会社東京証券取引所	S M B C 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	J トラストグローバル証券株式会社	
監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人	監査法人アヴァンティア	宝印刷株式会社
株式会社プロネクサス	日本証券業協会	公益社団法人日本証券アナリスト協会	

### ■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会

### アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

### 免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。