

## ハンモック

173A・100株

4月11日

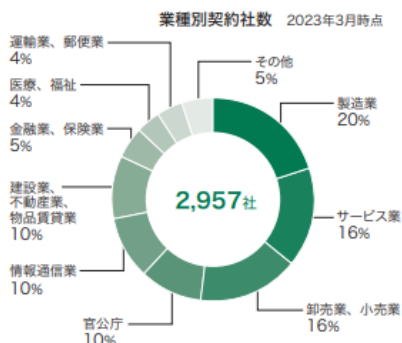
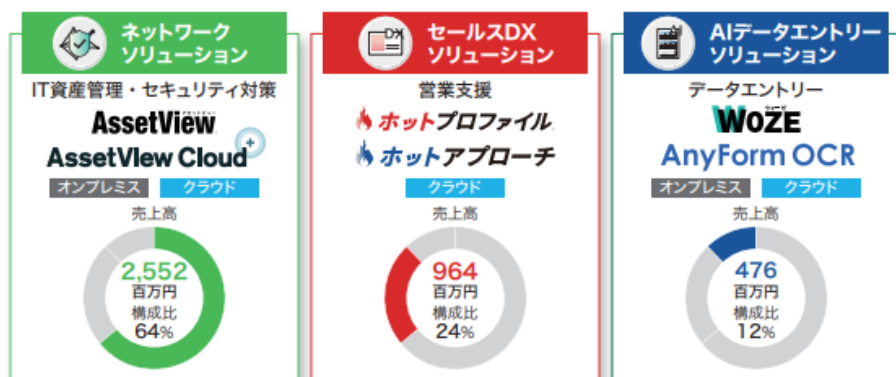
東証グロース上場

## ネットワークソリューションを軸に 3つのソリューションを提供

ネットワークソリューション、セールスDXソリューション、AIデータエントリーソリューションの3ソリューションを提供している。ネットワークソリューションは、「IT資産管理・セキュリティ対策」を、セールスDXソリューションは「営業支援・名刺管理」を、AIデータエントリーソリューションは「AIによる文字認識を活用したデータエントリー」に関する業務支援システム及びクラウドサービスの開発、提供を行う。

3つのソリューションの売上高構成比はネットワークソリューション64%、セールスDXソリューション24%、AIデータエントリーソリューション12%になっている。

オンプレミス型、クラウド型の両方の提供形態があることなどから、顧客は民間企業から官公庁まで、また、事業規模も大手企業のみならず、中小企業まで幅広く、また導入企業の業種も多岐に渡る。23年3月末の契約社数は2,957社となっている。



## ネットワークソリューション

企業のPC及びPCネットワーク等のIT資産管理、セキュリティ対策の面から統合的に管理するソフトウェアを「AssetView」シリーズとして開発・販売しており、IT資産管理を取り巻く様々な課題を統合的に解決するためのログ分析レポート等のソリューションサービス、運用支援サービスを「AssetView」と合わせて提供している。

企業のシステム管理者は、PCや複合機等の様々な機器の管理や、入退社、人事異動にあわせた機器の導入や移動、OSやソフトウェアのライセンス・アップデート、それらにかかわる契約やリース、利用者情報など、組織全体のIT資産を常に最新の状態に保って管理していく必要がある。また、セキュリティ対策に関しては、ウイルスやマルウェア等の外部からの脅威に対する対策や、USBデバイスやスマートフォン、PC紛失等による情報漏洩の阻止、万が一の際に、証跡を追跡するためのログ管理等が必要となる。

同社のネットワークソリューションは、これらの多様な課題に対して包括的なソリューションを提供している。「AssetView」は、IT資産管理、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、PC操作ログ管理、USB等のデバイス制御、ウイルス対策といった多彩な機能を統合的に管理する。独自の管理画面により、ひとつの画面で操作・管理することができ、顧客は自身の使用スタイルに合わせて画面や表示機能を制御できる。個々の機能を別々のソフトウェアで管理する場合や、異なるソフトウェアの連携を行う場合、操作画面も異なり、管理する為のサーバーも、それぞれの製品のために複数保有する必要があるが「AssetView」は、統一された操作画面によって業務の効率化が図れ、管理サーバーも統合されるため、サーバーの維持・運用工数を削減できる。

「AssetView」は組織内のクライアント PC の情報を収集する機能に加え、クライアント PC の設定コントロールや制御・警告・ウイルス対策などを行ってくれるトータルクライアントソリューション



### システム管理の5つの課題

PC更新管理	マルウェア対策	内部不正対策	データ流出対策	PC運用管理
<p>安全にWindows10移行後のアップデート管理</p>	<p>既知のマルウェアも未知の脅威も対応可能</p>	<p>行動を制御して不正を未然に防ぐ</p>	<p>社内データが流出した際の対処</p>	<p>端末の運用を効率化</p>
(P) PC更新管理	(Vplus)エンドポイントセキュリティ	(M) PC操作ログ管理 (Mail)メール監視・分析 (D)デバイス制御 (S)不正PC認識 etc.	(K)ファイル暗号化 (I)個人情報検索	(A) IT資産管理 (D)アプリケーション配布 (RCS)リモートコントロール (MCM) モバイルデバイス管理

ハンモック

173A・100株

4月11日  
東証グロース上場

## セールスDXソリューション







セールスDXソリューションの主な製品は、営業支援ツール「ホットプロファイル」、新規顧客開拓ツール「ホットアプローチ」の2つ

1. 営業支援ツール「ホットプロファイル」  
「ホットプロファイル」は法人営業の営業活動を支える3つの領域「名刺管理」「SFA/CRM」「MA」を統合し、各プロセスを分断することなく実行できる営業プラットフォーム。社内に点在する営業活動に関する情報を一元管理し、業種等の企業属性情報を自動付与することで営業施策に活用しやすい顧客データベースへ変換する。

2. 新規顧客開拓ツール「ホットアプローチ」  
「ホットアプローチ」は、様々な公開情報から同社が独自AIで成形した480万社以上(2024年1月31日時点)の企業データベースから利用者が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お問合せ窓口フォームへ、自動で一斉にメッセージを送る法人営業の新規顧客開拓に特化した営業支援ツール、新規開拓活動を効率的に行うサービスを提供している。



### ホットプロファイルの機能

 <p><b>名刺データ化/名寄せ</b></p> <p>名刺をスキャナーやスマートフォンで読み込みだけで顧客データベースを自動作成します。重複した複数の名刺やCSVデータも自動で名寄せを行い、人物ごとに管理できます。</p> <p><a href="#">詳細はこちら</a></p>	 <p><b>人顔可視化</b></p> <p>社内外のあらゆるつながりが一目瞭然となります。全社で名刺管理を行えば、部門を超えて人顔を共有でき、新たな営業チャンスが生まれます。</p> <p><a href="#">詳細はこちら</a></p>	 <p><b>企業属性情報自動付与</b></p> <p>データ化した名刺情報に業種・従業員数等の企業属性情報を自動付与します。属性を絞ることで、アプローチしたい企業をかんたんに抽出できます。</p> <p><a href="#">詳細はこちら</a></p>
 <p><b>人事異動/企業ニュース</b></p> <p>Webで公表された人事異動や企業ニュースを自動で取得し、通知します。お客様の最新情報をキャッチすることで、接触のチャンスをつくれます。</p> <p><a href="#">詳細はこちら</a></p>	 <p><b>お客さまカルテ</b></p> <p>お客様に関するすべての情報を1画面に集約します。忙しい営業担当もこの画面を見るだけで、お客様の最新情報や興味・関心、過去の営業活動履歴などをかんたんに把握できます。</p> <p><a href="#">詳細はこちら</a></p>	 <p><b>顧客深耕</b></p> <p>名刺を取り込むだけで企業・拠点・部署・人物との接点を可視化します。拠点単位でキーマンや顧客課題、決裁プロセスなど顧客理解に必要なナレッジを蓄積できます。</p> <p><a href="#">詳細はこちら</a></p>

## AI データエントリーソリューション

AI OCR技術をベースとしたデータ入力業務効率化のソリューションを提供している。

主力製品は「AnyForm OCR」及び「WOZE」となっている。

「AnyForm OCR」

「AnyForm OCR」は、自社開発のAI OCRエンジンを搭載した、オンプレミス型製品。顧客のサーバーまたはパソコンに「AnyForm OCR」を導入し、受注伝票等の帳票のOCR処理をすることが可能であり、製造業、卸売業、小売業、運輸業などの幅広い業種で導入されている。

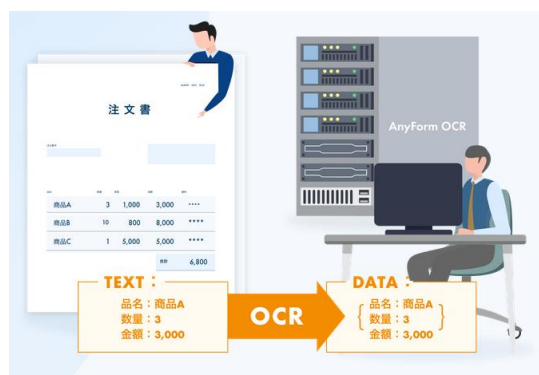
データ入力業務の削減がDX推進の第一歩！

信頼精度99.97%を実現する※

帳票データ化ソフト

AnyForm OCR

※活字の日本語、英数字を対象  
63,500項目帳票を対象にハンモック独自テストの結果



「WOZE」

オンプレミス型のOCRソフト「AnyForm OCR」は、自社で自由に帳票設計をしたい、あるいは自社によるOCR結果の確認を行い、即時にデータが必要な顧客のニーズを満たしている。一方で、それらの作業に時間を費やしたくないと考える顧客もあり、同社ではそれらの要望に応えるために、「WOZE」を開発し提供している。

WOZEの特徴としては、下記があげられる。

- ・クラウド型製品であるため、顧客によるハードウェアの準備や、製品のインストール作業などの環境構築が必要なく簡単に利用可能。
- ・同社が帳票設計を行うため、顧客での帳票設計が不要となり、導入時に顧客の作業負担が軽減される。
- ・2つのAI OCRエンジンを搭載することで、OCRソフトの一番の課題であった誤認識を発見し易くなり、高精度な文字認識が可能。
- ・OCR結果の確認作業は、同社の在宅ワーカーが行うため、顧客の人手による目検が必要なくなり作業負担が軽減される。
- ・顧客が、帳票画像のアップロードを行ってからデータを受け取るまでの時間は概ね30分

これらにより、「WOZE」は、受注伝票等の取引関連帳票が中心の「AnyForm OCR」と比べ、幅広い業種、企業規模及び幅広い帳票種類のニーズに対応している。

## ハンモック

173A・100株

4月11日

東証グロース上場

## 中長期の業績見通し

売上高成長率については、23年3月期が9.5%、24年3月期見通しが5.8%になっており、今後数年においても年率5～10%の成長が期待されよう。新規顧客獲得に加え、新製品や新機能の開発により事業領域拡大が見込まれる。

経常利益率は22年3月期11%、23年3月期12%、24年3月期予想17%と推移し、上昇傾向にある。リカーリング型のビジネスモデルへの移行が進行し、安定的な収益の確保が可能となり、固定費の売上全体に対する比率が低減していることが主な要因。利益率は引き続き上昇傾向が続くことが期待される。

業績推移 (百万円・%)						
決算期	売上高	伸び率	経常損益	伸び率	純損益	伸び率
2020/3	3,321	24.3%	88	-62.7%	67	-60.6%
2021/3	3,130	-5.7%	▲424	—	▲323	—
2022/3	3,647	16.5%	409	—	931	—
2023/3	3,993	9.5%	504	23.2%	417	-55.2%
2024/3予	4,225	5.8%	732	45.2%	591	41.7%
2023/12 3Q	3,108	—	514	—	358	—
予想EPS/配当	単独：135.55円/30.00円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算					

## ハンモック

173A・100株

4月11日  
東証グロース上場

### 免責事項(ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなるを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話:03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp