



2025年4月21日

各位

会社名 株式会社ハンモック

代表者名 代表取締役社長 若山 大典

(コード番号：173A 東証グロース市場)

問合せ先 取締役 CFO 兼 管理本部長 富來 美穂子

(TEL.03-5291-6135)

「ホットプロファイル」に与信スコアと
グループ企業情報を新たに追加し、企業DBを大幅強化

当社の名刺管理・営業支援ツール「ホットプロファイル」に与信スコア・グループ企業情報など新たなデータを追加し、企業データベースを大幅に拡充することをお知らせいたします。

詳細につきましては、添付のプレスリリースをご参照ください。

以上

「ホットプロファイル」に与信スコアとグループ企業情報を新たに追加し、企業DBを大幅強化

顧客理解を深め、営業を加速する情報インフラへ

株式会社ハンモック(本社：東京都新宿区、代表取締役社長：若山 大典、証券コード：173A、以下「ハンモック」)は、クラウド型名刺管理・営業支援ツール「ホットプロファイル」に与信スコア・グループ企業情報など新たなデータを追加し、企業データベースを大幅に拡充することを発表いたします。

ホットプロファイルが
与信スコアとグループ企業情報を
新たに追加し、企業DBを大幅強化



本拡充により、ホットプロファイルは取引先のリスクをリアルタイムで可視化しながら、企業グループ全体の構造を踏まえた戦略的なアプローチを実現可能にします。さらに、豊富な企業情報により属人的な勘や経験に依存せず、再現性の高い営業活動を支える、営業の情報インフラとして進化します。

■背景

営業活動において、営業先の状況を適切に把握し、戦略的な営業アプローチを行うことは企業成長の鍵を握ります。しかし、多くの企業では以下のような課題が存在します。

- **取引リスクが見えない**

企業の与信情報を把握する手段が限られ、営業現場が取引リスクを十分に把握しないまま商談を進めてしまう

- **組織構造が見えない**

グループ企業情報が可視化されておらず、取引拡大の機会を逃している

- **顧客理解が浅い**

断片的な顧客情報では、提案の深さや説得力が不足し、成果につながりにくい

こうした情報の“見えない壁”を取り払い、すべての営業担当者がより戦略的かつ高精度な営業を行えるように、ホットプロファイルは企業情報の大幅な拡充に取り組みます。

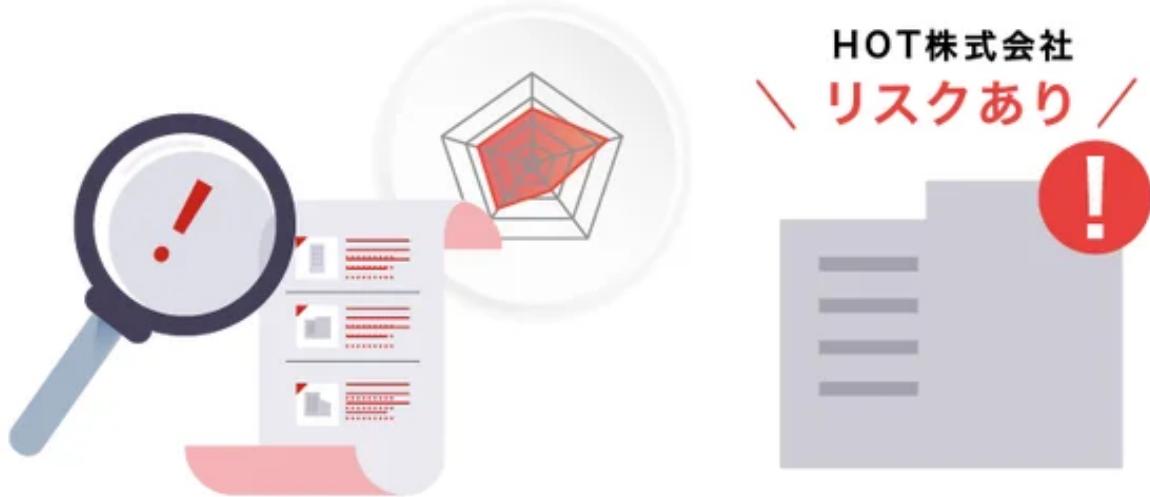
これにより、名刺情報や商談履歴に加え、企業の信用状態やグループ構造といった重要情報をリアルタイムかつ網羅的に把握できるようになります。属人的な営業から、誰もが成果を再現できるデータドリブンな営業組織へと進化します。

■ 「ホットプロファイル」の企業DB強化ポイント

2025年6月末以降、順次データ拡充を行い、以下のようなデータ活用が可能となります。

1. 「与信スコア」で取引リスクを瞬時に判断

企業の信用リスクを12カ月先まで予測。営業担当者はホットプロファイルを見るだけで、営業先の信用状況を即座に把握し、リスクの高い取引を未然に防ぐとともに、適切な取引条件の交渉が可能になります。



2. 「グループ企業情報」を活用し、戦略的な営業を実現

企業の親会社・子会社のネットワークを可視化し、グループ全体への戦略的アプローチを実現。お問い合わせがあった時点でグループ会社との関係性も把握できるため、営業の初動から優位性を確保できます。



3. 豊富な企業情報で「深い顧客理解」を短時間で可能に

既存データの拡充とともに、企業の事業内容、財務情報、主要取引先など、顧客理解に必要な情報を新たに追加。これまで個人の主観的判断や経験知に基づいていた顧客理解が、データによって標準化され、誰もが再現可能になったことで、提案の質と商談成果の向上につながります。

**営業の経験値によって
顧客理解にバラつきがある**

ベテラン営業
今期、A社のポンプの先方が伸びているから
弊社の新製品バルブを提案できそうだ！

新人営業
話を聞いてくれるかわからないけど…
新製品をとりあえず提案してみようかな

**A社のポンプの先方が伸びている！
新製品バルブを提案してみよう！**

データにより標準化 /

The diagram illustrates the transition from manual sales management to AI-powered standardization. On the left, two sales roles are shown: 'Veteran Sales' and 'Newbie Sales'. 'Veteran Sales' has a high level of experience and can make educated guesses based on market trends. 'Newbie Sales' lacks experience and must rely on general knowledge. An arrow points from these scenarios to a central computer monitor displaying a sophisticated CRM interface. This interface includes various tabs like 'Credit Score', 'Group Company Report', 'Business Content', 'Financial Information', and 'Main Customer'. It also displays detailed data such as 'Employee Information', 'Company Information', 'People', and 'Sales Activity Information'. A banner at the top right of the interface reads 'A社のポンプの先方が伸びている！新製品バルブを提案してみよう！' (The distributor of A's pump is growing! Let's propose the new product valve!). Below the monitor, a large arrow points to the right, labeled 'Data by Standardization /'.

ホットプロファイルは、企業データの拡充とともに、AIの力を融合させることで、営業現場に眠る膨大なデータを活用し、営業の「次の一手」を導き出すプラットフォームとして進化し続けてまいります。

■クラウド型名刺管理・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、営業を強くし売上をアップするための、名刺管理・営業支援ツールです。「新規開拓」「名刺管理」「営業支援」まで受注に必要な営業プロセスをワンストップで実行し、顧客データをフル活用した効果的な営業施策を実現可能にします。「最前線の営業」と「マネジメント層」どちらにも必要な情報が揃い、営業の生産性向上、売上アップを推進します。

[ホットプロファイル 詳細](#)

株式会社ハンモックについて

ハンモックは、法人向けソフトウェアメーカーです。「組織を強くするIT環境をすべての人へ」をミッションに顧客の課題、ニーズ、困りごとをITで解決するため、今まで世の中になかった機能を実現し、必要な機能を高品質で、スピーディーにかつ適切な価格で提供することを目指しております。

社 名：株式会社ハンモック

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

代表者：代表取締役社長 若山 大典

設 立：1994年4月1日

資本金：8,386万円

URL：<https://www.hammock.jp/>

製品・サービス

- ・「ヒト」を軸とした情報セキュリティ対策『AssetView Cloud +』

<https://www.hammock.jp/assetview/cloudplus/>

- ・名刺管理、営業支援ツール『ホットプロファイル』

<https://www.hammock.jp/hpr/>

- ・帳票設計不要のAI-OCRサービス『DX OCR』

<https://www.hammock.jp/dxocr/>



※本ニュースリリース記載の会社名および製品名は、各社の商標または登録商標です。

ハンモックのプレスリリース一覧

https://prtentimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/52725

株式会社ハンモック 広報担当：平山

TEL : 03-5291-6121 FAX : 03-5291-6122

Mail : marketing@hammock.co.jp