



2025年5月9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AI議事録機能を搭載し、営業の業務効率化を加速

当社は、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」において、AIが録画・音声データを解析して商談内容を自動で要約・整理する「AI議事録」機能を、2025年6月下旬に提供開始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AI議事録機能を搭載し、営業の業務効率化を加速

商談が自然と記録され、ナレッジとしてホットプロファイルに蓄積。目の前の商談だけに集中できる営業体験をすべての営業現場に。

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」において、AIが録画・音声データを解析して商談内容を自動で要約・整理する「AI議事録」機能を、2025年6月下旬に提供開始することをお知らせいたします。



■提供開始の背景

日々のお客様との商談には、顧客のニーズ、受注までの提案プロセスのヒント、プレゼンの改善点など、貴重な情報が詰まっています。

しかし、多くの営業現場では、以下のような課題により、商談の情報が十分に活かされていないのが実情です。

- ・商談中にメモを取る必要があり、顧客とのやり取りに集中できない
- ・議事録に抜け漏れが発生し、最適な提案に繋がらない
- ・議事録の作成が負担となり、情報共有が遅れがち
- ・商談の記録が担当者ごとにはらつき、引き継ぎやナレッジ共有に課題がある

今回追加される「AI議事録」機能は、会議の音声・録画データをAIが自動で解析し、商談の要点を整理・記録します。営業担当者の負担を軽減しながら、組織全体でナレッジを共有・活用できる環境を実現します。

■ 「AI議事録」がもたらす3つの効果

1

商談内容を
“活用可能な営業資産”に変える



2

営業活動に集中できることで
“生産性向上”に貢献



3

組織全体の
“提案力が底上げ”される



1. 商談内容を“活用可能な営業資産”に変える

AIによる要約により、これまで属人的だった商談情報を再利用可能なナレッジとしてホットプロファイルに蓄積。経験や感覚に頼らない営業活動の土台を築きます。

2. 営業活動に集中できることで"生産性向上"に貢献

商談内容の記録や共有にかかる工数を大幅に削減することで、提案活動や顧客対応に充てられる時間を確保し、営業の生産性向上を実現します。

3. 組織全体の"提案力が底上げ"される

トップ営業の提案や交渉の進め方が自然と営業組織内で共有され、若手や中堅の育成にもつながる環境が整います。経験の浅いメンバーも、過去の成功事例をベースにした提案が可能になります。

[詳細資料をダウンロードする](#)

■今後の展開

「AI議事録」によって蓄積される商談ナレッジは、営業組織全体の成長を支える基盤となります。今後は、このナレッジを活用した提案支援機能や情報共有の仕組みをさらに強化し、誰もが成果を上げられる、再現性の高い営業組織の構築を目指して、AI機能の開発を継続的に進めてまいります。

【新キャラクター】AIアシスタント「ホット博士」

この度、「ホットプロファイル」の新キャラクターとして、営業活動の効率化をサポートするAIアシスタント「ホット博士」を発表いたします。

今後、AIアシスタントはさまざまなアプローチで営業支援を行ってまいります。

「ホットプロファイル」のAIアシスタント

ホット博士

「ホ～」ットプロファイル

営業DXをナビゲートする、知識と経験のプロフェッショナル

「賢者の森」の「商談の木」で暮らす、営業の知恵ふくろう（知恵袋）。豊富な書物、データ、ウェブの知識を活かして、日々の営業活動をやさしくサポートします。「この商談、どう進めよう？」そんなときでも、売上につながる一手を教えてくれる頼れるビジネスパートナーです。



フィルル助手

ホットな知識で、あなたの商談をアツくする！

ホット博士の右腕として活躍する、元気で好奇心旺盛なアシスタント。「賢者の森」の「営業の谷」で日々営業スキルを磨きながら、博士とともに営業組織全体の業務効率化をサポートします。情報収集が得意で、見込みリードや案件に反応すると、火の鳥（HOT）に変身！



■ホットプロファイルについて

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。「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」を掲げ、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

お問い合わせ先

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