



2025年5月13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」に営業の質と スピードを変える“AI ファイル管理”機能を搭載

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 を活用したファイル管理機能を 2025 年 6 月下旬より提供開始することを発表いたします。

「ホットプロファイル」では、2025 年 4 月以降、企業データの拡充や AI を活用した機能を順次リリースしており、“次世代”営業プラットフォームへの進化を加速させてています。

今回の AI ファイル管理機能は、その第 2 弹となる取り組みです。

今後も「ホットプロファイル」は、AI の力を最大限に活用し、営業現場の“次の一手”を導くプラットフォームとして、営業 DX を力強く支援してまいります。

以上

「ホットプロファイル」に営業の質とスピードを変える“AIファイル管理”機能を搭載

AIが提案書や契約書を自動で整理、属人化を解消し営業ナレッジを誰もが活用できる営業環境へ

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」において、AIを活用したファイル管理機能を2025年6月下旬より提供開始することを発表いたします。



■ 提供開始の背景

営業活動では、過去の提案書や営業資料など意思決定や提案に役立つ情報が日々蓄積されていますが、忙しい営業担当者にとって日々のファイル管理は後回しになりがちで、結果として貴重なナレッジが組

織に共有されないまま、個人のPCやフォルダ内に埋もれてしまうという課題が根強く存在しています。私たちは、その背景には「ファイルを整理・分類する手間」や「必要な情報を探す非効率さ」があると考えています。

このような営業資料の属人化、煩雑なファイル整理、情報検索の手間など、営業現場で長年課題とされてきた“情報活用の壁”を、「ホットプロファイル」新たに搭載される「AIファイル管理」で解決します。ファイルの内容をAIが自動で解析・分類し、過去の営業資料を顧客ごとに一元管理し、誰でもすぐに必要な情報にアクセスできる環境を整えることで、営業ナレッジの共有を促進し、提案の質とスピードの向上を実現します。

[AI機能の詳細を見る](#)

■ 「AIファイル管理」がもたらす3つの効果

1

アップロードするだけで
“自動分類、ナレッジ共有”が進む



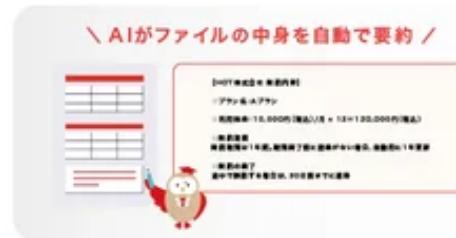
2

顧客ごとの情報を一元管理
探す“時間を大幅削減”



3

AI要約で「探す・読む」を最小化
“営業ナレッジの活用を加速”



1. アップロードするだけで自動分類、ナレッジ共有が進む仕組みに

AIがファイルの内容を解析し、「提案書」「契約書」などの種別や関連する顧客名を自動で判別・分類します。これにより、面倒なファイル整理の手間をなくし、ホットプロファイルにアップロードするだけでかんたんに顧客情報に紐づけてファイル管理できます。この仕組みによって、営業資料の属人化を防ぎ、社内のナレッジが自然と蓄積・共有される環境を実現します。

2. 顧客ごとの情報を一元管理、探す時間を大幅削減

あらゆるファイルが顧客単位で集約されるため、過去の提案書や契約書もすぐに確認可能です。「あの資料、どこだっけ?」がなくなり、引き継ぎや再提案の準備もスムーズに行えます。さらにAI検索機能も備えているため、「契約内容は?」「この提案書の改善点は?」といった問い合わせにも即座に回答し、営業現場の生産性と提案力を引き上げます。

3. AI要約で「探す・読む」を最小化、営業ナレッジの活用を加速

AIがファイルの中身を自動で要約し、ファイルを開かずとも内容把握が可能になります。膨大な資料に目を通す時間を大幅に短縮できるため、営業現場の“探す・読む”という工数を削減し、ナレッジの活用・共有を自然に促進します。

■今後の展開

「AIファイル管理」は営業現場のナレッジ蓄積を後押しし、営業組織全体の成長を支える基盤となります。今後は、蓄積された資料とAIを掛け合わせ、営業担当者一人ひとりの判断力と提案力の向上をテクノロジーで支援してまいります。

誰もが営業ナレッジを自在に利活用し、経験や勘に頼らない、再現性のある営業プロセスを実現することで、継続的に成果を出せる営業組織づくりを推進いたします。

■ホットプロファイルについて

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 詳細はこちら](#)

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