



2025年6月2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 アシスタント”を標準搭載、
全営業担当者の“提案力と商談力”を強化**

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、営業ナレッジとAIの融合により営業活動を支援する「AI アシスタント」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。

「AI アシスタント」機能は、AIを活用した“次世代”営業プラットフォームへの進化の第3弾となります。

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アシスタント”を標準搭載し、 全営業担当者の“提案力と商談力”を強化

営業ナレッジとAIの融合で、誰もが成果を出せる営業へ。属人化を解消し、営業力を組織全体で底上。

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アシスタント」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」に “AIアシスタント”を標準搭載し、 全営業担当者の“提案力と商談力”を強化



■提供開始の背景

少子高齢化による人手不足や働き方改革の加速により、営業現場では「限られた人員で高い成果を上げる」効率的な働き方が強く求められています。また、SFAやCRMといったツールの導入は進んでいるものの、蓄積された営業ナレッジを十分に活用できておらず、結果として商談準備や提案資料の作成に多くの時間がかかり、「属人的な経験と勘」に頼った営業スタイルから脱却できていない企業も少なくありません。

これらの課題を解決するために、会社リサーチや蓄積されたナレッジを最大限に活用する「AIアシスタント機能」を「ホットプロファイル」に標準搭載しました。商談準備や提案構築といった営業の重要な局面を、AIアシスタントの“ホット博士”が支援することで、担当者の経験や勘に依存せず、誰もが高品質な提案と成果を実現できる営業体制の構築を目指します。

「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 (知識鳥)。
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！

ホットホー！！
営業活動でお困りかな？



[AIの詳細機能を見る](#)

■ 「AIアシスタント」がもたらす3つの効果

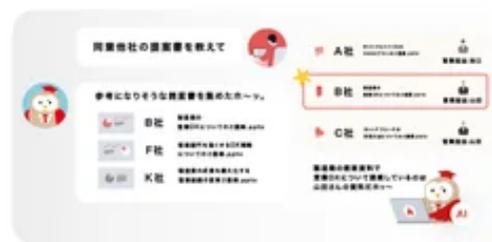
1 顧客を短時間で深く理解し “商談準備を効率化”



2 蓄積された営業ナレッジを 活用し“提案の質を向上”



3 類似事例や資料を活用し “提案準備のスピード”と “再現性を向上”



1. 顧客を短時間で深く理解し、商談準備を効率化

AIが企業の最新トピックや業界情報、3C分析などを即座に提示します。商談相手の立場や提案商材に応じた想定質問や課題仮説も提示されるため、商談の精度が向上します。また、「ホットプロファイル」に蓄積された商談履歴から過去の経緯も要約されるため、引き継ぎ時でもスムーズに対応することが可能です。営業担当者は、商談準備にかかる時間を大幅に削減し、深い理解に基づいた商談を展開することができます。

2. 蓄積された営業ナレッジを活用し、提案の質を向上

「ホットプロファイル」に蓄積された商談履歴や企業動向をもとに、AIが顧客ごとの最適なアプローチや提案の骨子を提示します。これにより、属人化しがちな提案業務を標準化でき、誰もが説得力のある提案を行えるようになります。特に、経験の浅い営業担当者でも、過去の営業組織全体のノウハウを活用することで、成果を上げやすくなります。

3. 類似事例や資料を活用し、提案準備のスピードと再現性を向上

AIが同業他社への提案資料や商談履歴などの類似事例を提示することで、顧客の属性に適した資料やナレッジを即座に活用できるようになります。これにより、提案資料の作成にかかる時間と負担を大幅に

削減し、提案業務の効率化と再現性の向上を実現します。誰もが短時間で高品質な提案を行えるようになり、営業活動全体の業務効率化を推進します。

詳細資料をダウンロードする

■今後の展開

今後、「ホットプロファイル」では、営業現場に蓄積されたデータを最大限に活用できるよう、AIアシスタント機能をさらに拡充してまいります。誰もが成果を再現できる営業組織の実現に向けて進化を続けるとともに、今後はマーケティングやインサイドセールスの領域にもAIの活用範囲を広げてまいります。営業からマーケティングまで一気通貫で支援することで、企業の収益最大化に貢献してまいります。

■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

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://prtimes.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