



2024 年 11 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 富来 美穂子  
(TEL.03-5291-6135)

名刺管理・営業支援ツール「ホットプロファイル」が  
OSK が開発し、大塚商会が提供する「セールスマネジメント」と  
API 連携開始のお知らせ

当社の名刺管理・営業支援ツール「ホットプロファイル」が、株式会社 OSK が開発し、株式会社大塚商会が販売する「セールスマネジメント」と 2024 年 11 月 20 日より API 連携を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

## クラウド名刺管理「ホットプロファイル」、OSKの「DX統合パッケージセールスマネジメント」と連携開始

～手動入力なしで顧客データを自動連携、顧客情報の見える化で営業DXを推進～

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)が提供する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」と株式会社OSK（本社：東京都墨田区、代表取締役社長：橋倉 浩）が開発し、株式会社大塚商会（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：大塚 裕司、証券コード：4768）が販売する「DX統合パッケージ SMILE & eValue」の営業支援機能である「セールスマネジメント」は、2024年11月20日よりAPI連携を開始することをお知らせいたします。本連携により、営業担当者の顧客情報入力の手間削減と、社内外の顧客情報の可視化が素早く実現され、営業部門におけるDXを促進します。

## ホットプロファイルと セールスマネジメント 連携開始



# 連携の背景と目的

営業活動における顧客情報の管理と活用は、営業活動の生産性向上に欠かせないものです。特に名刺情報を手作業でSFAへ入力する場合、時間がかかるだけでなく、入力のばらつきや更新漏れ等の課題もあります。このような課題を解決し、営業担当者がより価値ある業務に集中できる環境を提供するため、クラウド名刺管理「ホットプロファイル」と「セールスマネジメント」の連携機能を開発いたしました。

## 連携のメリット

### 1. 自動入力で入力作業を大幅削減

「ホットプロファイル」でスキャンした名刺はAI OCRとオペレーターによりデータ化されます。データ化された名刺情報は「セールスマネジメント」に自動で連携されるため、顧客データを入力する必要がなくなります。これにより、入力ミスが防止でき、営業担当者は商談や顧客対応に集中できます。

### 2. タイムリーな商談登録で迅速な対応が可能

一般的なシステム連携では、名刺のデータ化とシステム連携に時間を要し、名刺情報を紐づけた商談登録がリアルタイムに出来ないケースがあります。本連携では、「ホットプロファイル」にアップロードされた名刺画像が「セールスマネジメント」に自動連携されるため、名刺データ化完了を待たずに名刺画像と商談履歴を紐付けて登録でき、上司や同僚へ迅速な商談情報の共有が可能です。上司もすぐに指示を出せるためスピード感のある顧客対応が行え、競争優位性を高めます。

### 3. 顧客情報の見える化で営業DXを促進

「セールスマネジメント」に連携された名刺情報から「ホットプロファイル」の人物ページ・企業ページへアクセスし、過去の接点やお客様の動向（人事異動、企業ニュース等）を簡単に把握することができます。営業担当者の情報収集時間を短縮し、戦略的な顧客深耕や顧客動向に応じた迅速な営業アクションを可能にします。

本発表にあたり株式会社大塚商会様よりエンドースメントを頂戴しております。

株式会社大塚商会 常務執行役員 山田 耕一郎 氏

この度の「ホットプロファイル」と「DX統合パッケージ セールスマネジメント」との連携は、当社グループが掲げる「お客様に寄り添い、DXでお客様と共に成長する」の実現に向けた、重要な取り組みの1つです。営業活動をしていく上で、顧客情報は重要な情報であり、これらの情報を正しく管理・活用していくことが、企業競争力に大きく影響すると考えております。私たちはこの連携が多くの企業様にとってビジネス成長の重要な一助となることを期待しています。

これからもすべての法人営業部門の営業力強化と企業の売上向上を支援するため、顧客関係の維持と強化に向けた新たなソリューションをご提供してまいります。

## ■「DX統合パッケージ セールスマネジメント」について



セールスマネジメント

「DX統合パッケージ」は、ERP（基幹業務システム）のSMILEシリーズと、グループウェア（情報系システム）のeValueシリーズを統合したソリューションパッケージで、企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）を支援する統合システムです。業務全体を一元管理できるソフトウェアが揃っており、企業の業務効率化やデータ活用の向上を実現します。「セールスマネジメント」は、営業活動の履歴管理に留まらず、基幹業務システムの「販売」や「顧客管理」、グループウェアの「ドキュメント管理」をはじめとする各種連携により、さまざまな角度で顧客情報を一望することを可能とします。

DX統合パッケージセールスマネジメント

## ■「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。

## 株式会社OSKについて

OSKは、先進のITによってもたらされる新しい事業機会や経営改善の手段を、パッケージソフトウェア開発、システム受託開発、情報マネジメントコンサルティングのソリューションフィールドでお客様に提供することを目指しております。また、ビジネスパートナー様との協業や連携によって新たな付加価値が創出できるようご支援いたします。

社 名：株式会社OSK

所在地：東京都墨田区錦糸1-2-1 アルカセントラル 9F

代表者：代表取締役社長 橋倉 浩

設 立：1984年7月2日

資本金：40,000万円

URL：<https://www.kk-osk.co.jp/>



## 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://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company\\_id/52725](https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/52725)