



2026 年 7 月 23 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)

ホットプロファイル、商談の停滞に“気づけない”を解消する
新機能「商談リスク検知」を提供開始

当社は、名刺管理・営業支援ツール「ホットプロファイル」において、商談の停滞や遅れを自動で検知する新機能「商談リスク検知」を 2026 年 8 月上旬より提供開始します。

今回の機能強化により、マネージャーは、担当者からの相談を待たずにフォローすべき商談を把握できるようになり、営業会議での"リスクの洗い出し"が大幅に短縮されます。空いた時間は、受注確度を高める意思決定やコーチングに充てられます。あわせて、営業担当者自身もマネージャーの指示を待たずに商談の停滞リスクへ自ら気づき、自走できる組織体制が整います。

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、商談の停滞に“気づけない”を解消する 新機能「商談リスク検知」を提供開始

個人の勘に頼る営業活動から、チーム全体で受注を勝ち取る営業へ

株式会社ハンモック（東証グロース上場：証券コード173A、本社：東京都新宿区、代表取締役社長：若山 大典、以下「ハンモック」）は、名刺管理・営業支援ツール「ホットプロファイル」において、商談の停滞や遅れを自動で検知する新機能「商談リスク検知」を、2026年8月上旬より提供開始します。

※

本機能は、2026年6月30日に発表したSFA（営業支援）機能強化（<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000511.000052725.html>）の第一弾です。今回の機能強化により、マネージャーは、担当者からの相談を待たずにフォローすべき商談を把握できるようになり、営業会議での"リスクの洗い出し"が大幅に短縮されます。空いた時間は、受注確度を高める意思決定やコーチングに充てられます。あわせて、営業担当者自身もマネージャーの指示を待たずに商談の停滞リスクへ自ら気づき、自走できる組織体制が整います。

※ホットプロファイル Salesプランの標準機能として提供予定

ホットプロファイル、商談の停滞に “気づけない”を解消する新機能 「商談リスク検知」を提供開始

損失リスクを見逃さない！

クラウド会計システム	AI議事録クラウド	ERPリプレイス
会社名: 株式会社ハシモ	会社名: 株式会社ハシモ	会社名: 株式会社ハシモ
受注予定日: 2026/7/15	受注予定日: 2026/7/30	受注予定日: 2026/10/11
金額: 5,000,000円	金額: 6,200,000円	金額: 6,200,000円
商品種別: 基幹システム	商品種別: AIシステム	商品種別: 基幹システム
ステージ管理: 7日経過	ステージ管理: -	ステージ管理: -
最終検知日: 2026/07/3	最終検知日: 2026/05/15	最終検知日: 2026/07/15
リスク検知: プロセス遅延	リスク検知: しばらく未検知	リスク検知: タスク期限切れ
担当者: 橋本 友介	担当者: 山口 武	担当者: 小林 孝子

■提供開始の背景

日本企業の営業活動は、長年にわたり担当者個人の経験と勘に支えられてきました。しかし、労働人口の減少と中堅人材の流動化が進むなか、こうした属人化は、組織の成長を左右する構造的なリスクとなりつつあります。

多くの営業組織では、商談の属人化により停滞に「気づけない」ことによる機会損失が課題となっています。マネージャーは、担当者からの相談がなければ商談のリスクを把握できず、営業会議の多くをその洗い出しに費やしています。担当者もまた、目の前の対応に追われ、確度の低い商談や長期化した商談を後回しにしがちです。その結果、"今、動かすべき商談"を見極められないまま、失注に至るケースも少なくありません。

「ホットプロファイル」は、この「気づけない」を解消する新機能として、商談の停滞を自動で検知する「商談リスク検知」を提供します。組織全体でいち早く異変に気づき、対処できる状態をつくることで、チーム全体の受注率向上を支援します。

■商談リスク検知の概要

1. 商談の前進を阻む複数のリスクを自動で検知

これまで気づきにくかった「停滞」や「活動の遅延」を、システムが自動で検知し可視化します。代表的なリスクには、次のようなものがあり、早期に手を打てる環境が整います。

▼代表的なリスク

- ・同一ステージに長期間滞留している
- ・顧客と一定期間接触がない
- ・タスクが期限切れになっている



2. リスクごとの「商談絞り込み」で、営業会議を“状況確認”から“戦略の場”へ

アラートが感知したリスク（滞留・接触なし等）ごとに商談を瞬時に絞り込みます。これにより、マネージャーはフォローすべき案件だけに集中でき、営業会議の時間は「リスクの洗い出し」から「受注確度を高めるコーチングや意思決定」へとシフトすることが可能です。



3. 商談を「ステージ別」に俯瞰し、営業プロセスのボトルネックを可視化

全商談をステージごとに並べたボード形式で俯瞰できます。担当者ごとにブラックボックス化しがちだったパイプライン全体の健全性をチームで共有し、ステージのどこで停滞しているかにいち早く気づくことができます。



※開発中のため、画面や仕様変更の可能性がございます。ご了承ください。

■今後の展開

「商談リスク検知」は営業組織の自走力を高める基盤となります。本機能は2026年6月30日に発表したSFA機能強化の第一弾であり、今後も第二弾以降を順次提供してまいります。蓄積された営業データとAIを掛け合わせ、担当者の経験や勘を「組織の資産」へと変える仕組みを広げてまいります。

■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、名刺管理を起点に、顧客情報・商談・営業活動データを一元管理するクラウド型営業プラットフォームです。「新規開拓」「顧客管理」「SFA（営業支援）」の機能をワンストップで提供し、中堅・中小企業を中心に多くの営業組織の生産性向上を支援しています。名刺～SFAを統合的に管理することにより、蓄積された営業データをAIが分析・可視化し、担当者・マネージャー・経営層それぞれが必要なインサイトをリアルタイムで取得できるプラットフォームを提供します。

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。パーパスとして「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：83,863千円（2026年3月31日現在）

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

株式会社ハンモック

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

Mail : marketing@hammock.co.jp