



2026 年 9 月 30 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、着地見込みの「なぜ変わった?」「なぜズレた?」がわかる新機能を提供開始

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、売上見込みの変化や予測と実績のズレ、その要因を可視化する新機能「着地見込み」「見込み推移」「予実管理」機能を 2026 年 10 月より提供開始します。(一部機能は提供済み)

本機能は、2026 年 6 月 30 日に発表した SFA（営業支援）機能強化の第二弾です。今回の機能強化により、売上の着地見込みを把握するだけでなく、「なぜ見込みが変わったのか」「なぜ予測と実績がズレたのか」まで確認できるようになり、着地を見通し、その変化を追い、そして結果を振り返るという一連の流れを支援します。

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、着地見込みの「なぜ変わった?」「なぜズレた?」がわかる新機能を提供開始

着地見込みの変化と予実差の要因を可視化し、継続的な営業改善を支援

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、売上見込みの変化や予測と実績のズレ、その要因を可視化する新機能「着地見込み」「見込み推移」「予実管理」機能を2026年10月より提供開始(※)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>）の第二弾です。今回の機能強化により、売上の着地見込みを把握するだけでなく、「なぜ見込みが変わったのか」「なぜ予測と実績がズレたのか」まで確認できるようになり、着地を見通し、その変化を追い、そして結果を振り返るという一連の流れを支援します。

※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。「着地見込み」は2026年8月より提供済み、「見込み推移」「予実管理」は2026年10月より提供開始予定です。

ホットプロファイル、着地見込みの 「なぜ変わった?」「なぜズレた?」が わかる新機能を提供開始



詳細はこちら

第一弾の「商談リスク検知」(<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000515.000052725.html>)は、商談の停滞や活動の遅延への早期の気づきを支援するものでした。第二弾となる今回は、個々の商談から売上見込み全体へと視野を広げ、売上の変化とその要因を捉えられるようにすることで、継続的な営業活動の改善を支援します。

■提供開始の背景

営業組織が目標達成に向けて適切な対策を講じるには、現在の実績だけでなく、商談状況を踏まえて「今月・今半期の売上がどこに着地しそうか」を早期に把握することが重要です。

しかし営業現場では、受注確度の判断基準が担当者によって異なることや、Excelなどでの集計に手間がかかることから、最新の着地見込みをタイムリーに把握しづらいという課題がありました。

そこで「ホットプロファイル」では、商談金額と受注確度から見込み金額を算出し、組織全体・部署別・担当者別の目標達成状況と着地見込みを確認できる「着地見込み」機能を2026年8月に提供開始しました。

ただし、着地見込みを把握できても、「なぜ先週から見込みが減ったのか」「なぜ予測と実績がズレたのか」が分からなければ、営業活動の具体的な改善策を講じることはできません。

そこで2026年10月には、「見込み推移」「予実管理」機能を新たに提供する予定です。着地見込みとこれらの機能を組み合わせることで、数字の変化とその要因まで可視化し、営業マネージャーが結果を確認するだけでなく、変化に早期に気づき、要因を踏まえて次の対応を検討できる環境を提供します。

■SFA機能強化 第二弾の概要

1. 「着地見込み」で、現在の売上見込みを素早く把握

「着地見込み」機能では、商談金額に受注確度を掛け合わせた加重集計により、売上の見込み金額を算出します。組織全体だけでなく部署別・担当者別の目標達成率や進捗を同一画面で確認できるため、営業マネージャーは現在の商談状況から売上の着地見込みを把握できます。ストック・サブスクリプション型の継続売上にも対応し、フロー売上と合わせた着地見込みを把握できます。



2. 「見込み推移」で、着地見込みが変化した理由を把握

「見込み推移」機能では、商談データをもとに着地見込みの推移と前回からの変化を可視化します。

「先週から見込み金額が減った」という結果だけでなく、その要因や影響した商談、担当者別の変化も

で確認できます。これにより、営業マネージャーは見込みの変化を早期に捉え、案件へのフォローや担当者へのアドバイスなど、必要な対策を検討しやすくなります。



3. 「予実管理」で、予測と実績がズレた要因を把握

「予実管理」では、売上予測と実際の着地金額を比較し、差分と乖離率を自動で算出します。さらに、予測と実績がズレた要因を分類・可視化します。これにより、単に「目標を達成した・未達だった」で終わるのではなく、なぜ予測と実績に差が生じたのかを振り返り、翌月以降の売上予測や営業活動の改善につなげることができます。



※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

ホットプロファイルは、営業活動の中で蓄積される顧客・商談・活動データを活用し、担当者個人の経験や勘だけに頼らない営業の仕組みづくりを支援しています。

今後も、蓄積された営業データの活用をさらに進め、営業活動における迷いや判断にかかる負担を減らし、経験やスキルにかかわらず、誰もが成果につながる営業活動を実践できる営業プラットフォームを目指してまいります。

■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