

報道関係各位

2024年11月13日

No.2406

「DX統合パッケージ セールスマネジメント」、 ハンモック社のクラウド名刺管理「ホットプロファイル」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OSK(本社:東京都墨田区、代表取締役社長:橋倉 浩)が提供する『DX 統合パッケージ SMILE & eValue(ディーエクストウゴウパッケージ スマイル アンド イーバリュー)』(以下 DX 統合パッケージ)の営業支援機能「セールスマネジメント」と、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)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」は、2024年11月20日(水)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

「ホットプロフィール」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できないケースがあります。

本連携では、「ホットプロフィール」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「ホットプロフィール」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、販売店様である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「ホットプロフィール」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。

■「ホットプロフィール」について

ホットプロフィールは、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。

<https://www.hammock.jp/hpr/>

■「DX 統合パッケージ セールスマネジメント」について

「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。

<https://www.kk-osk.co.jp/products/dx/sales.html?p>

■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/>

■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/>

※「SMILE」「eValue」は株式会社 OSK の登録商標です。

※文中に記載の製品名等固有名詞は各社の登録商標または商標です。

■お客様お問い合わせ先

株式会社 OSK マーケティング本部 販売促進課

TEL :03-5610-1651 FAX :03-5610-1692

e-mail：webmaster@kk-osk.co.jp

■報道関係お問い合わせ先

株式会社 OSK マーケティング本部 広報担当

TEL :03-5610-1670 FAX:03-5610-1692

e-mail：koho@kk-osk.co.jp