

Press Release

報道関係各位



2025年6月5日
HubSpot Japan株式会社

HubSpotがCRMとして初となるChatGPTとのコネクタを発表



CRM搭載のカスタマープラットフォームを提供するHubSpot Japan株式会社(所在地:東京都千代田区丸の内、日本法人代表:ダン・ボグナー、以下「HubSpot」)はこのたび、CRM*ツールとして初となるChatGPTとのコネクタとして、「HubSpot deep research コネクタ」の提供を開始することをお知らせいたします。

全世界で25万社以上の企業がHubSpotの有料版製品を利用していますが、2025年に実施した調査ではHubSpotの顧客の75%以上がすでにChatGPTを使用していることがわかっています**。AIがもたらす価値は、その背後にあるデータと文脈の量と質によって決まります。今回の連携により、ユーザーはHubSpotアカウント上の顧客データをChatGPTに取り込みながら高度な調査や分析を行い、競争優位性を高めていくことができます。HubSpotはこのコネクタの発表をはじめとし、今後も中堅・中小企業が最新かつ高度な技術を事業に活用していけるよう、開発を推し進めてまいります。

このコネクタにより、ユーザーはChatGPT上で質問を投げかけ、HubSpotアカウント内のデータを踏まえた回答を得ることができます。部門別の利用例は以下のとおりです：

- マーケティング担当者:「最近のリードの中で最もコンバージョン率の高いセグメントを特定してください。そしてそのセグメントのエンゲージメントを向上させるための自動Eメールワークフローを作成してください」と依頼し、その回答を参考にしながらHubSpotでワークフローを作成する。

- 営業部門:「業界、年間売上高、利用ツールを元に注力対象となり得る企業をセグメント分けしてください。そしてその中から、営業機会があるセグメントを提案してください」と依頼して営業機会を特定し、HubSpotを利用してプロスペクティング活動に利用する。
- カスタマーサクセス部門:「支援の余地がある非アクティブユーザーを特定し、再エンゲージメントとパイプライン復活のための施策を提案してください」と依頼し、HubSpotでそれらの施策を実行して解約リスクを下げる。
- カスタマーサポート部門:「カテゴリー別に問い合わせ量の季節性を分析し、翌四半期に必要なサポート人員数と配置を提案してください」と依頼し、必要とされるリソースを予測する。そしてHubSpotのBreeze 顧客対応エージェントを活用してサポートチケットの急増に対応する。

■ HubSpot deep research コネクターの使用開始方法と特徴

HubSpot deep research コネクターは、HubSpotアカウントの管理者権限を持つユーザーがChatGPT上でDeep ResearchのデータソースとしてHubSpotを選択し、HubSpotアカウントの認証を行うことで起動できます。その後、組織内の任意のユーザーが個別にコネクターの利用設定をオンにし、サインインすることで利用を開始できます。

HubSpot deep research コネクターは、使いやすさのみではなく信頼性にも重点を置いて設計されています。ユーザーがChatGPTのDeep Research上で投げかける質問への回答は、HubSpotアカウントで当該ユーザーがアクセスを許可されているデータのみを参照して生成されます。例えば個々の営業担当者に対しては、各ユーザーが所有または管理する取引のパイプラインデータのみを元に回答が生成されます。また連携したデータはChatGPTにおけるAIトレーニングには使用されません。

■ HubSpot deep research コネクターの利用要件

HubSpot deep research コネクターは、ChatGPTの有料プランにアクセス可能なすべてのエディションのHubSpot 顧客のアカウント上で利用可能になります (EU地域: Team、Enterprise、Edu。EU以外の地域: Team、Enterprise、Pro、Plus、Edu)。ChatGPTはユーザーがプロンプトで使用する言語で応答し、日本語での利用も可能です。利用可能な言語の一覧は以下のページ(英語)でご確認いただけます。

https://help.openai.com/en/articles/8357869-how-to-change-your-language-setting-in-chat-gpt#h_d59a38e4ed

HubSpotのdeep research コネクターの詳細については、以下のページ(英語)をご覧ください。

<https://www.hubspot.com/ai-tools/openai-connector>

■ OpenAI Head of Business Products、Nate Gonzalez氏のコメント

「HubSpot deep research コネクターの提供開始によってChatGPTが従来よりも多くのコンテキスト

を持つことで、ユーザーは一層迅速に優れた洞察を得ることができるようになります。重要な業務プロセスの多くにおいて高度なAIが活用されるよう、HubSpotとともに取り組めることを大変嬉しく思います。」

■ HubSpot Inc. 製品・パートナーシップ担当シニアバイスプレジデント、Karen Ngのコメント

「HubSpotは、企業がAIの変化に単に『適応』するのではなく、その変化を『牽引』するためのツールを開発しています。このたびHubSpot CRMのデータをChatGPTに直接接続できるようになったことで、時間やデータなどのリソースが限られた小規模なチームでも高度な分析と洞察に基づいて施策を実行し、マーケティング、営業、サービスなどの部門横断で成果を生み出していけるようになります。」

* カスタマーリレーションシップマネジメント(顧客関係管理)

**HubSpot 2025 Q1 AI customer sentiment survey

【HubSpot Japan株式会社について】

HubSpotは、「使いやすさ、即効性、オールインワン(Easy, Fast, Unified)」を兼ね備えた製品とサービスで企業の成長を支援するカスタマープラットフォームを提供しています。HubSpotのカスタマープラットフォームには、クラウド型のCRM(顧客関係管理)とマーケティング、営業、カスタマーサービス、オペレーション、ウェブサイト管理などの製品が含まれており、顧客を惹きつけ、信頼関係を築き、顧客満足度を高めることで自社も成長していく「インバウンド」の思想の実践を支援します。企業の各成長フェーズのニーズに合わせて柔軟に拡張することが可能で、現在世界135カ国以上で約258,000社に導入されています。

【会社概要】

会社名 HubSpot Japan株式会社

(※日本語表記が必要な際は「ハブスポット・ジャパン株式会社」とご記載ください)

代表者 ダン・ボグナー

設立 2016年2月

営業開始 2016年7月

資本金 500万円

所在地 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 丸の内永楽ビル26F

事業内容 CRM搭載のカスタマープラットフォームの開発、販売および関連サービスの提供

本社 HubSpot, Inc.(米国マサチューセッツ州ケンブリッジ)

ニューヨーク証券取引所上場(ティッカー:HUBS)

代表者 ヤミニ・ランガン(CEO)

従業員数 全世界 8,500名

企業サイト <https://www.hubspot.jp/company-information>

<関連リンク>

「HubSpot CRM」 <https://www.hubspot.jp/products/crm>
「Marketing Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/marketing>
「Content Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/content>
「Sales Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/sales>
「Service Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/service>
「Commerce Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/commerce>
「Operations Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/operations>
「HubSpot 公式ブログ」 <https://blog.hubspot.jp/>
「HubSpot for Startups」 <https://www.hubspot.jp/startups>
「HubSpot 日本語コミュニティー」 <https://community.hubspot.jp>
「HubSpot アカデミー」 <https://academy.hubspot.jp/>
「Breeze」 <https://www.hubspot.jp/products/artificial-intelligence>

【本件に関するお問い合わせ先】

HubSpot Japan株式会社 PR担当:丸山

TEL:03-6770-4153 e-mail: pr-japan@hubspot.com