

Press Release



報道関係各位

2025年8月4日
HubSpot Japan株式会社

HubSpotがCRMとして初となるClaude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:キャサリン ビューカー、以下「HubSpot」)はこのたび、CRM*ツールとして初めてAnthropic社のClaudeとのコネクタとして、「HubSpot connector for Claude」の提供を開始することをお知らせいたします。

多くの営業・マーケティングチームが複数のAIツールを活用して業務スピードの向上を図っています。しかし、顧客の背景にあるデータや文脈(コンテキスト)がなければ、これらのツールの効果は限定的です。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Claudeに取り込みながら高度な調査や分析を行うことが可能になります。HubSpotはこのコネクタの発表を皮切りに、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できるような機能の開発を推進してまいります。

このコネクタにより、ユーザーはClaude上で日常的な言葉で質問を投げかけ、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。また、チャートやグラフなどを生成し、得られたインサイトに基づいてHubSpot内でアクションを実行することが可能です。部門別の利用例は以下のとおりです:

- マーケティング部門:「最近のメールキャンペーンを開封したがクリックしなかったコンタクトへフォローアップするために、対象セグメントが分かる円グラフを生成してください」と依頼し、その結果を活用する。

- 営業部門:「アクティブな取引を名前、金額、ステージ別に整理し、クローリング日程順に並べ、今週の業務の優先順位付けに活用できるサマリーを作成してください」と依頼して営業活動を効率化する。
- カスタマーサポート部門:「自分に割り当てられているすべての未解決チケットを優先度と作成日で並べて表示してください」と依頼し、効率的にサポート業務を遂行する。
- カスタマーサクセス部門:「複数のサポートチャネルにおける問題解決方法と実際の成果を比較して、サポートの一貫性と品質の向上を推進するための分析を行ってください」と依頼し、サービス品質を向上させる。

■ HubSpot connector for Claudeの使用開始方法と特徴

HubSpot connector for Claudeは、HubSpotアカウントの管理者権限を持つユーザーがClaude上でHubSpotを接続し、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 connector for Claude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Claude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、各ユーザーが閲覧権限を持つ取引の営業案件データのみを元に回答が生成されます。また、Anthropic社は特定の場合（ユーザーがフィードバックを提供することを選択した場合やトレーニングにオプトインした場合など）を除き、HubSpotを通じて共有されたデータをモデルのトレーニングに使用しません。詳細はご契約のAnthropicプランの利用規約（[個人版](#)および[法人版](#)※英語）をご覧ください。

■ HubSpot connector for Claudeの利用要件

HubSpot connector for Claudeは、有料のClaude サブスクリプション（Pro、Max、Team、またはEnterprise）を持つすべてのHubSpot顧客のアカウント上で利用可能です。Claude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。

HubSpot connector for Claudeの詳細については、以下のページをご覧ください。

<https://www.hubspot.jp/ai-tools/claude-connector>

■ Anthropic Head of Product、Scott White氏のコメント

「Claudeは複雑な質問を理解し、思慮深く会話的な回答を提供するよう設計されています。HubSpot connector for ClaudeでリアルタイムにCRMの情報をClaudeに取り込むことで、HubSpotユーザーはインサイトを得ながらアクションを実行できるようになり、Claudeをより価値のあるツールとして利用できるようになります」

■ 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 connector for Claudeを利用することで、ClaudeはHubSpotユーザーの実際のビジネス状況を踏まえた回答ができるため、より実用的な形でAIを利用することができるようになります。これは、どこで作業していても信頼できるインサイトを得るためのシンプルで強力な方法であり、すべてのビジネスが高度なAIにアクセスできるようにするための取り組みの一環でもあります。」

* 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 Japan株式会社について】

HubSpotは、「使いやすい、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 キャサリン ビューカー

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