

Press Release

報道関係者各位

2020年5月14日
HubSpot Japan株式会社**HubSpot CRMとSales Hubがクラウド会計ソフト freeとAPI連携
フロントオフィスとバックオフィスのツール連携で顧客体験の質を高められるように**

マーケティング、営業、カスタマーサービスのための統合ソフトウェアを提供するHubSpot Japan株式会社（日本法人所在地：東京都千代田区、共同事業責任者：伊田聡輔、伊佐裕也、以下「HubSpot」）は本日、提供する顧客関係管理ソフトウェア「HubSpot CRM」および営業支援ソフトウェア「Sales Hub」と、freee株式会社（本社：東京都品川区、CEO：佐々木 大輔、以下「freee」）の提供する「クラウド会計ソフト freee（以下：会計freee）」とのAPI連携が可能になったことをお知らせいたします。freeeは本日よりHubSpotのApp Partnerとなり、freeeが開発した連携アプリ「freee for HubSpot」は[HubSpot App Marketplace](#)に掲載されています。

HubSpotはかねてより、マーケティング、営業、カスタマーサービスといった企業の顧客対面部門（以下フロントオフィス）が顧客情報を一元管理した上で行動し、顧客体験の質を上げていくためのソフトウェアを提供してきました。これに加えて、今回の製品連携では会計ソフトという従来フロントオフィスとは切り離されていたツール上のデータをHubSpotと自動同期することが可能となり、ユーザー企業は顧客に対するコミュニケーションの質と満足度を一層高めることができます。なお、HubSpot製品と海外の主要オンライン会計ソフトとの連携は既にも実現しており多くのユーザーに利用されていますが、日本の会計ソフトと連携するのは今回が初めてです。

**■ フロントオフィスとバックオフィスのデータを簡単に同期し、顧客体験をスムーズに**

顧客がサービス・商品を購入したり、利用したりする過程には売り手となる企業内のさまざまな部署が関わります。しかしながら一般的に、顧客と直接関わるフロントオフィスと経理などのバックオフィスでは業務に使用するツールが異なるため、「新しい取引先の会社情報」「請求書の発行状況」「請求書に対する入金状況」などの情報を互いに同期し続けるには社内のコミュニケーションコストがかかります。さらに、マニュアル作業が介在する場合には伝達内容の誤りやタイムラグも発生します。企業内で生まれるこれらの情報のひずみは「営業担当者が顧客からの入金に気づかず催促してしまう」など、その企業の顧客体験を毀損します。

freeeが本日提供を開始した連携アプリ「freee for HubSpot」を使うと、フロントオフィスが利用するHubSpot CRMやSales Hubとバックオフィスが利用する会計freeeの間で、請求に関わる各種データを自動または手動で同期することができます。また請求書発行は主に営業部門が担当する業務ですが、会計freeeから同期されたデータはHubSpot CRMのアカウントを持ち、当該企業のデータ閲覧権限を付与された担当者であれば営業部門以外に所属する従業員でも確認できます。これにより、営業担当者が最新の入金状況を把握したり、マーケティング担当者が顧客への請求書発行回数に応じたマーケティングキャンペーンを設計したり、カスタマーサービス担当者が顧客への請求書発行状況を確認した上でサポートを行ったりできるようになります。その結果、顧客はカスタマージャーニーの中で対面するすべての部門や担当者から経理上の取引状況を考慮した最適なコミュニケーションやサービスを受けることができます。

■ 連携によって利用できる機能の詳細

free for HubSpotによるAPI連携で利用できる機能は以下のとおりです。

- HubSpotの「会社」レコードを、会計freeeで請求書の管理をするために必要な「取引先」マスタに同期
- HubSpotの画面上で会計freeeの請求書を作成する
- 会計freee上で捕捉した請求書への入金情報をHubSpotに同期

また、API連携には以下のソフトウェアが必要となります。

- HubSpot CRM（注）またはSales HubのProfessional以上のプラン
- クラウド会計ソフト freee（法人向け）ベーシック以上のプラン
- freeeが本日より提供を開始した連携アプリ「freee for HubSpot」

（注）HubSpot CRMは、HubSpotが提供するすべてのHubに無償で付属する製品です。そのためSales Hub利用ユーザーは自動的にHubSpot CRMの機能を利用することができます。なお、Sales Hubを利用せず無料のHubSpot CRMのみを会計freeeと連携する場合、会計freeeに同期できるデータの一部に制限があります。

freee for HubSpotについて、詳細はこちらのページをご覧ください。

<https://www.freee.co.jp/cloud-erp/hubspot/>

■ 「freee for HubSpot」オンラインセミナーの開催について

HubSpotと会計freee、そして両者をつなぐ「freee for HubSpot」で実現できる世界について6月よりオンラインセミナーを複数回にわたり開催します。詳細はこちらのURLよりご確認ください。

<https://offers.hubspot.com/freee-for-hubspot-webinar>

《HubSpot Japan株式会社について》

「Help millions of organizations grow better」をミッションとして掲げるクラウド型ソフトウェア(SaaS)企業。顧客をその企業の「推奨者（プロモーター）」に転換する独自のマーケティング・セールス手法、「インバウンド手法」に基づき、永続的に無料のCRM（顧客関係管理ツール）を中核に、マーケティング、営業、カスタマーサポートをひとつのプラットフォーム上で管理・実践できるサービスを展開。また、スタートアップ支援プログラムとしてスタートアップ向けの優待価格を始めとするパッケージ「HubSpot for Startups」を提供しています。

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	共同事業責任者 伊佐 裕也（シニア マーケティングディレクター） 共同事業責任者 伊田 聡輔（セールスディレクター）
設立	2016年2月
営業開始	2016年7月
資本金	500万円
所在地	東京都千代田区大手町2-2-1 新大手町ビルディング3F
事業内容	マーケティングおよびセールス支援ソフトウェアの開発、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 ブライアン・ハリガン（CEO、共同設立者） ダーメッシュ・シャア（CTO、共同設立者）
従業員数	全世界 3,204名（うち日本在籍社員44名、2020年5月現在）
企業WEBサイト	https://www.hubspot.jp/company-information

「Marketing Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/marketing>

「Sales Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/sales>

「Service Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/service>

「CMS Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/cms>

「HubSpot CRM」 <https://www.hubspot.jp/products/crm>

「HubSpot 公式ブログ」 <https://blog.hubspot.jp/>

「HubSpot for Startups」 <https://www.hubspot.jp/startups>

《本件に関するお問い合わせ先》

pr-japan@hubspot.com

03-6899-2248

土井