



プレゼンテーション資料

AIの活用により、厳しい経済情勢の中でも、多くの成長機会が生み出されています

95%

ビジネスパーソンの95%が、
AIにより、手作業の時間が短縮され
ると回答しています

72%

ビジネスリーダーの72%が、
AIにより、従業員の生産性が向上
すると回答しています

68%

ビジネスリーダーの68%が、
AIにより、AIなしでは達成不可能な
事業規模の拡大が実現できると回
答しています

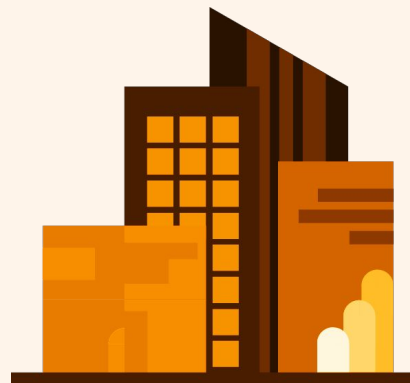
AIを活用して、競争優位性を獲得し、生産性を向上させて、
ビジネスの成功を実現しましょう

価値実証(POV)を支援するHubSpotのAI

これからの時代は
中小企業が増えていくでしょう



大企業が減る
わけではありません



AIによる創造的破壊のきっかけとなったのは
市場投入戦略における3つの課題です

部門間連携ニーズの高まり

膨大なタスク

分散したデータ



現在のソリューションで 解決できる課題

-  部門間連携ニーズの高まり
-  膨大なタスク
-  ばらばらに分散したデータ

HubSpotで解決できる課題

-  部門間連携ニーズの高まり
-  膨大なタスク
-  ばらばらに分散したデータ

HubSpot AIは、**使いやすさ**、**スピード**、**データ統合**を提供します



簡単に使える

技術専門家が不要



短時間で価値を創出

導入のハードルがない



統合された
顧客レコード

情報の認識にズレがない

優れた顧客対応チームをさらに強化

マーケティング、営業、カスタマーサービスの各チームを強化して
作業量を増やすことなく、より多くの成果を達成しましょう



Marketing+

複数のキャンペーンへの対応や
コンテンツのパーソナライズに
お困りですか

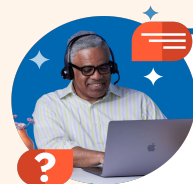
動的なAIソリューションに、
コンテンツマーケティング、リード
ジェネレーション、オートメーショ
ンツール
を統合



Sales Hub

営業の生産性向上が
必要ですか

AIを活用して、
業務品質や連携力を高め、
分析データに基づく
ビジネス成長を実現し、
営業チームを支援



Service Hub

ビジネス成長と顧客ニーズの
急激な変化に直面していますか

AIを活用したサポートと
統合されたデータにより、顧客
体験を収益拡大に
つなげる

状況

マーケティング担当者は売上を伸ばしながらコストを削減し、それを維持するという負担を抱えています

現在

連携が困難

- マーケティングチャンネルが飽和状態で、絶えず変化している
- 管理作業が業務を圧迫しているが、各タッチポイントをパーソナライズする必要がある
- チームやデータが分断されている



今後



Marketing+ AIで成長を促進

- SMS、広告、ウェブページなどに向けた魅力的なコピーを作成
- マーケティングチャンネル用に画像を生成
- カスタムウェブサイトを構築
- 複数のチャンネルと言語でメッセージを大規模に配信

チャネル全体でコンテンツのパフォーマンスを最適化



課題



ビジネスへの影響



解決策

種々雑多な競合の中で
存在感を発揮するのが難しい



リードが不足し
収益の損失が生じる



AIアシスタントを使用して、Eメール、テキストメッセージ、ソーシャル、広告、ウェブサイト、ブログ全体で、パーソナライズされた魅力的なコピーを作成

高まる需要に見合ったリソースが
確保できない



チームの作業負担が大きく
目標が未達になる



ウェブサイト作成ツール、ブランドボイス、コンテンツリミックス、翻訳機能を活用して、マーケティング活動を大規模に展開

チームやデータがサイロ化され、分断されている



一貫した顧客体験が
提供できない



顧客データとAIを統合した
HubSpot Smart CRM™を活用し、
プラットフォーム全体で機能強化を実現

状況

買い手が見つからず、予算が厳しく、業績が低迷し、販売の難易度が増している

現在

生産性が伸び悩んでいる

- より多くのパイプラインを構築し、取引成約までの期間を短縮するというプレッシャーを抱えている
- 業績が低下し、チームが売上目標の達成に苦労している
- 管理作業が業務を圧迫
- チームやデータが分断されている



今後



Sales HubのAI機能で売上を拡大

- パーソナライズされた営業 Eメールを素早く生成
- Eメールのスレッドを簡単に要約
- 実践的な分析データを取得
- リードの優先順位を判断し、成約率を向上
- 売上の見込みを予測

担当者の生産性を高め、顧客とのつながりを深める



課題



ビジネスへの影響



解決策

営業Eメールを書いたり、関連性のあるコンテンツを作成したりする時間がない



有望なリード(QL)が減少し、目標を達成できない



営業Eメール用のAIアシスタントで、質の高いEメールを素早く執筆し、Gmail、Outlook、HubSpotモバイルアプリで直接、アウトリーチに向けた営業Eメールの下書きを瞬時に生成

収益予測機能を手作業で設定し、正確さと信頼性に欠けている



戦略計画が不十分で収益損失につながる可能性がある



既存のデータを基に、AIを活用したフォーキャストツールを使用して、毎月の売上の予測精度を向上

リード情報の統合や分析、優先順位付けが手作業であるため、多くの時間を要したり、精度が低下したりする



優先順位付けが不十分のため、ビジネスチャンスを逃してしまう



AIを活用した予測リードスコアリングを使用して、これらの業務プロセスを自動化し、その分浮いた時間で営業活動に専念

状況

顧客維持率が横ばいで、予算が削減される中、顧客ニーズが高まっている

現在

顧客への実感価値の提供に苦戦している

- 満足度の高いサポートを大規模に提供するというプレッシャーを抱えている
- 顧客ニーズが高まっている
- 管理作業が業務を圧迫している
- チームやデータが分断されている



今後



Service HubのAI機能でサポート規模を拡大

- パーソナライズされた回答を生成
- 低水準のカスタマーサービスに関わる問題を回避
- 通話やコミュニケーションの内容を簡単に要約
- 推奨機能で担当者を支援
- 実践的な分析データを取得

顧客の期待に応えるだけでなく、生涯価値を実感してもらう



課題



ビジネスへの影響



解決策

顧客はカスタマーサポートの迅速な対応を期待しているものの、リソースが横ばい状態



CSAT(顧客満足度指標)が低下し、サポート担当者のフラストレーションが高まる



AIチャットボットを通じて年中無休で問題解決に対応し、高度なSLA、スキルに基づく割り振り、オムニチャネルヘルプデスクを使用してサポート組織を最適化

長期的な顧客関係の維持に苦戦している



顧客解約の影響により収益損失が生じる



カスタマーサクセスワークスペースを活用し、ビジネスの成長に向けた取り組みを推し進め、収益拡大と製品利用の促進に役立つ分析データを取得

CX(顧客体験)システムがサイロ化され、一貫したカスタマージャーニーが提供できない



情報源が多すぎるため部門間の摩擦が生じる



統合型のCRMを通じて、マーケティング、営業、カスタマーサービスの各チームが全体像を明確に把握でき、AIを活用した推奨機能で担当者を支援



AIに対するHubSpotのアプローチは、信頼性、透明性、説明責任に基づいています



HubSpotでは、AIをどのように全社規模で開発し導入しているかについて、お客さまやパートナーさまに対して透明性を保つよう努めています。

[AIに対するHubSpotの倫理的アプローチ（英語）](#)



HubSpotでは、HubSpotのAIシステム間でお客さまのデータがどのように取り扱われているかについて、透明性を保つことが重要だと考えています。HubSpotのAIを活用した機能の仕組みについて、詳細をご覧ください。

[HubSpot AIの裏側（英語）：モデルカード](#)

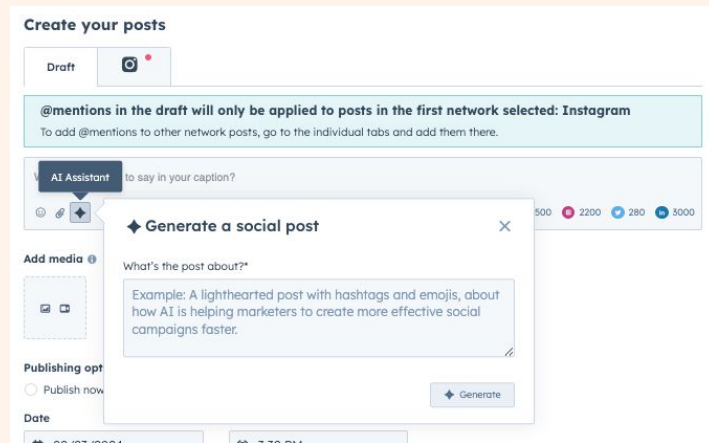
機能ライブラリー

HubSpot AIのその他の機能をご紹介します

AIを活用したリードジェネレーション

ソーシャルメディア向けAIアシスタント

- 魅力的なソーシャルメディアのコピーを瞬時に作成し、顧客がどこにいても簡単にリーチ
- アプリ内で直接、提案されたコピーを展開、短縮、生成、適用
- コンテンツにぴったり合ったロイヤリティーフリーの AI生成画像を作成



HubSpot AIを使用しているマーケティング担当者の **91%**が
AIを使用して作成したコンテンツは、そうでないコンテンツに比べてパ
フォーマンスが高いと回答 ¹

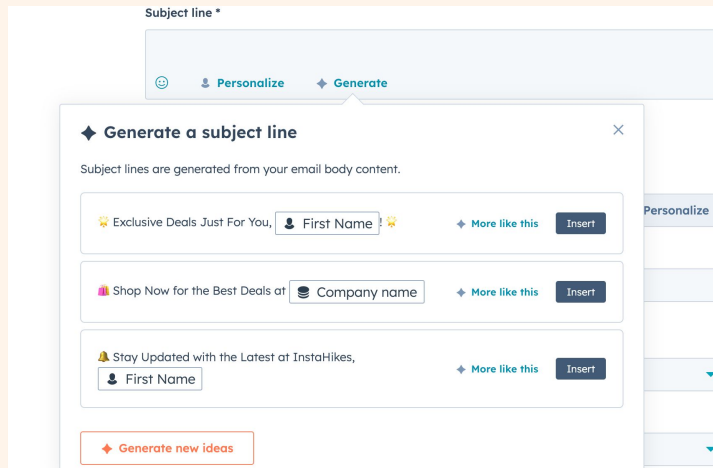
Marketing+

AI機能

AIを活用したリードジェネレーション

マーケティングEメール向けAIアシスタント

- Eメール本文のコピー文作成を簡素化することで、マーケティングEメール戦略を強化
- 興味を引く件名を作成し、Eメールエンゲージメントを向上

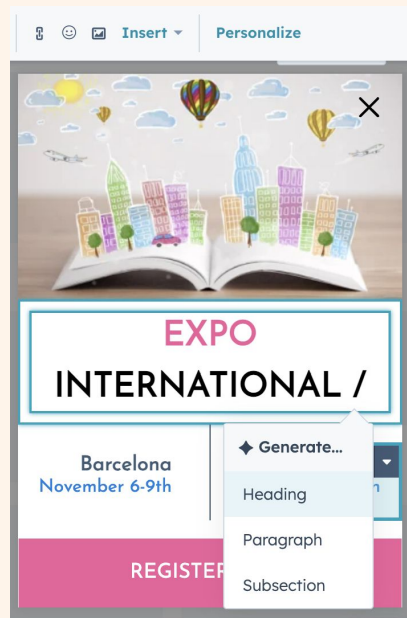


マーケティングオートメーションの利用により、
Eメールクリックスルー率が**70%向上**¹

AIを活用したリードジェネレーション

CTA(Call-To-Action) 向けAIアシスタント

- スマートCTAの見出し、段落、サブセクションを短時間で作成し、コンバージョンにつながる戦略の立案と実施に専念
- 数クリックで効果的な CTAを作成し、リードを創出



HubSpot AIを使用しているマーケティング担当者の**91%**が
AIを使用して作成したコンテンツは、そうでないコンテンツに比べて
パフォーマンスが高いと回答¹

AIを活用したリードジェネレーション

SMS向けAIアシスタント

- シンプルなプロンプトに基づいて SMSを簡単に生成し、長文のコンテンツを、チャンネル間で変換できる分かりやすいコピーに短縮
- 顧客の期待に合わせて、チャンネル全体でメッセージのトーンを変更

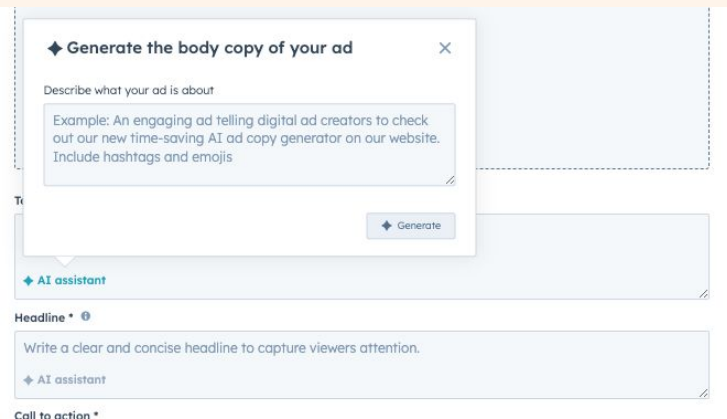
The screenshot displays the HubSpot AI interface for generating SMS messages. It features a 'Body text' section with a 'Best practice' note: 'Keep it short (less than 300 characters)'. Below this is a 'Personalize' section with a prompt: 'Hello! Please enter a welcoming message to your readers.' A 'Generate message' button is visible. A modal window shows the generated message: 'Hello {{ contact.firstname }}, we are thrilled to invite you and {{ contact.company }} to sign up for our event! Don't miss out on this amazing opportunity.' The modal also includes a 'Generate' button and an 'Insert' button.

HubSpot AIを使用しているマーケティング担当者の**91%**が
AIを使用して作成したコンテンツは、そうでないコンテンツに比べて
パフォーマンスが高いと回答¹

AIを活用したリードジェネレーション

広告向けAIアシスタント

- 広告戦略を後押しする魅力的なコピーを簡単に作成
- 提案されたコピーを直接アプリ内で展開、短縮、生成、適用



マーケティングオートメーション、キャンペーン管理、
マーケティングレポートの利用により、月間の**成約件数が16%向上**¹

1. HubSpot 年次ROIレポート、2023年（英語）

ウェブサイト作成ツール

1

ウェブサイト作成ツールを使用して、新しいウェブサイトやマイクロサイトを簡単に作成

2

ドラッグ & ドロップで操作できるページエディターや、さまざまなニーズに合わせた標準搭載のテーマまたはカスタムのテーマを使用して、ウェブページの構築や編集を実現

3

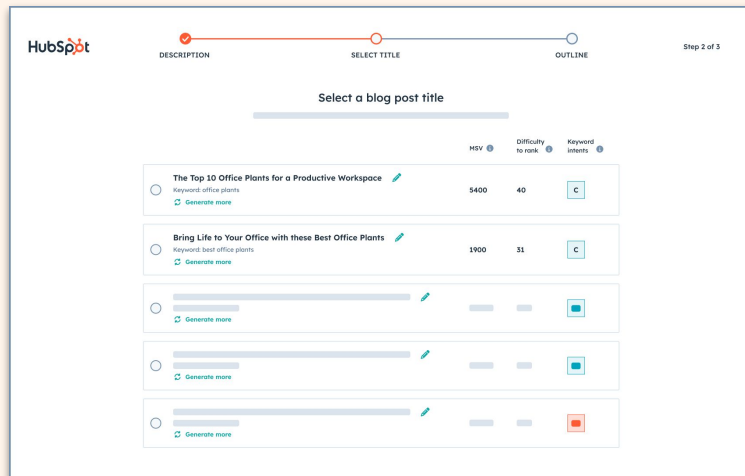
ノーコードツールとコンテンツのステージング機能を使用して、コンテンツを簡単に編集し公開（開発者の場合、ローカル開発環境が利用可能）



導入後6か月でインバウンドリード数が **99%**増加*

AIブログ記事生成ツール

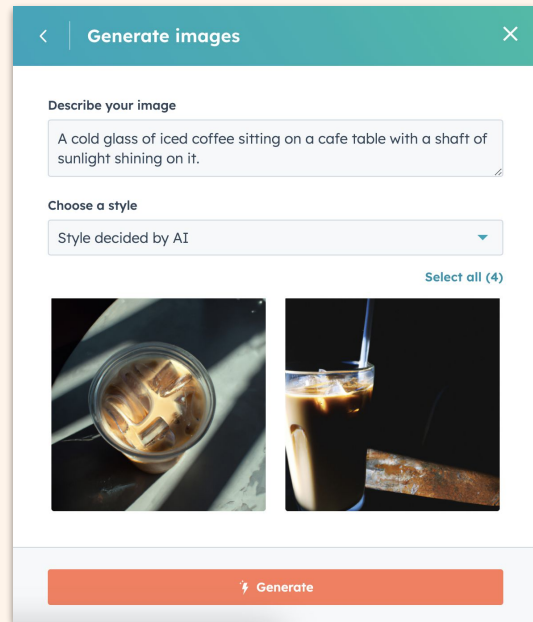
- 1 事前調査から完成までのブログ作成時間を短縮
- 2 簡単なプロンプトを使用して、トピック、タイトル、ターゲットを絞ったキーワードなどを生成し、アイデアの行き詰まりを解消
- 3 完成品を生成する前に試行錯誤を重ねて、ブログの概要を改善



HubSpot AIを使用しているマーケティング担当者の**91%**が
AIを使用して作成したコンテンツは、そうでないコンテンツに比べて
パフォーマンスが高いと回答¹

AIによる画像生成ツール

- 1 ブログ記事、ランディングページ、ソーシャル投稿、マーケティングEメールに使用する画像を生成
- 2 自社のコンテンツに最適なロイヤリティーフリーの画像を作成
- 3 各種チャンネルに適切な比率に合わせて、画像を簡単に切り抜き、編集



HubSpot AIを使用しているマーケティング担当者の **76%**が
コンテンツの作成時間を短縮できると回答 *

コンテンツリミックス

ベータ版

1

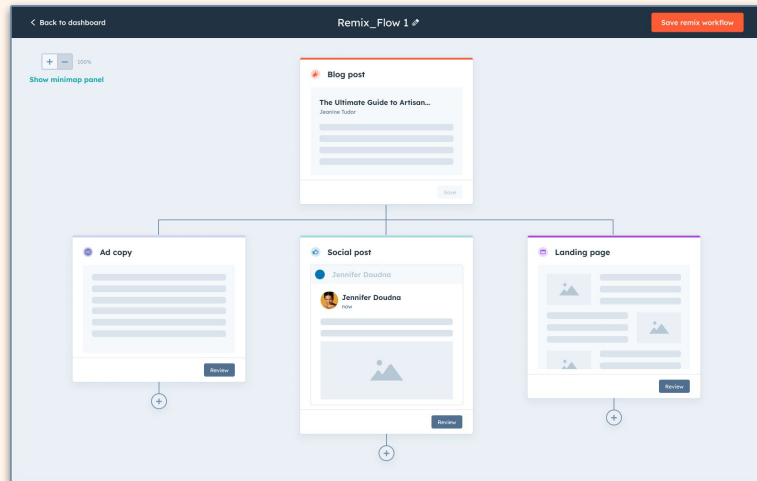
わずか数クリックで、コンテンツをさまざまなチャンネルや形式で再利用

2

ランディングページ、広告、ソーシャル投稿、音声、画像などを素早く生成し、顧客が利用しているチャンネルでアプローチ

3

コンテンツ作成を簡素化し、ポッドキャストや新しいソーシャルチャンネルに進出



HubSpot AIを使用しているマーケティング担当者の**80%**が
AIにより、複数のマーケティングチャンネルの管理効率が向上したと回答

ブランドボイス

ベータ版

1

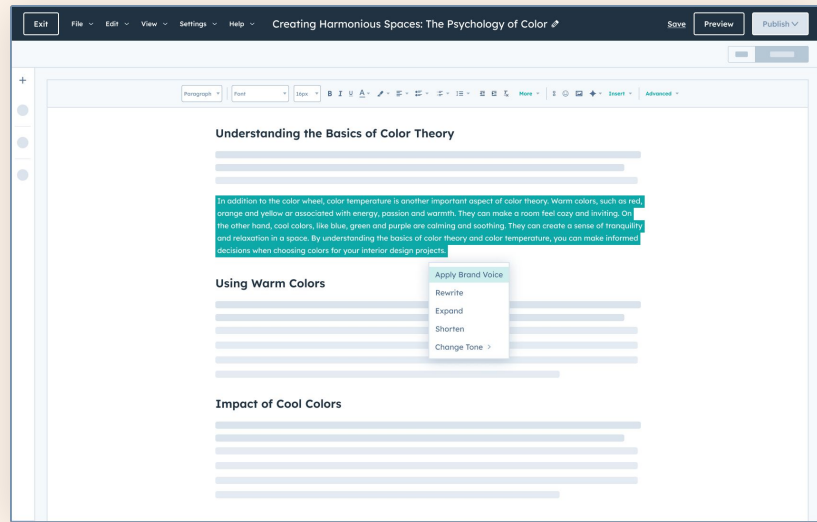
過去の記事サンプルを使用して、ブランドボイスを簡単に定義

2

AIを活用して、自社独自のブランドボイスを使用したブログ、Eメール、SMS、SNSコンテンツを新規作成

3

一貫性のあるブランドボイスを使用することで、ブランド認知度を高めて顧客との信頼関係を構築



HubSpot AIを使用しているマーケティング担当者の **82%**が
AIはマーケティングコンテンツのパーソナライズに効果的と回答 *

ポッドキャスト

ベータ版

1

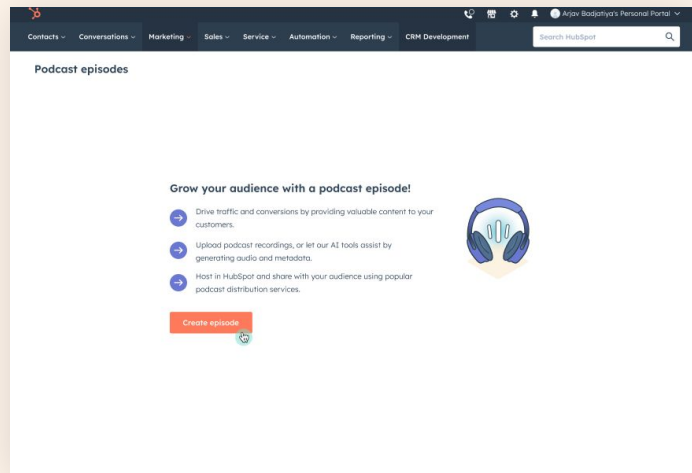
既存のテキストコンテンツを基に、
魅力的なポッドキャストを簡単に作成

2

AIツールを使用して、音声コンテンツの制作に
かかる時間と労力を削減

3

音声コンテンツを好むオーディエンスに対応し、リー
チを拡大



HubSpot AIを使用しているマーケティング担当者の**80%**が
AIにより、複数のマーケティングチャネルの管理効率が向上したと回答

AI翻訳

1

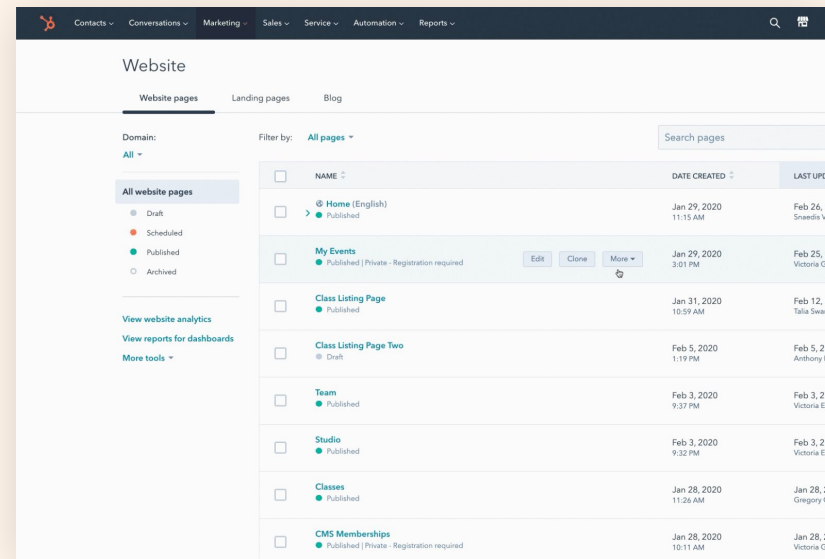
わずかワンクリックで、ウェブページやブログ記事を多言語に適切に翻訳

2

ウェブコンテンツを多言語に自動翻訳し、新たな市場を開拓

3

言語別のバージョンを自動的に関連付けて、コンテンツ管理を簡略化



HubSpot AIを使用しているマーケティング担当者の **76%**が
コンテンツの作成時間を短縮できると回答 *

記事読み上げ

1

ブログ記事の音声版を作成し、さまざまな好みに合わせたコンテンツを提供

2

音声コンテンツの口調や声のトーンをカスタマイズ

3

各種チャンネルに最適な形式のコンテンツを簡単に作成して、リーチを最大化



導入後6か月でインバウンドリード数が **99%**増加*

Sales Hub

AI機能



パーソナライズ可能な営業エンゲージメントツールで プロスペクトをパイプラインに追加



全てのエディション

AIを活用した営業支援

営業Eメール向けAIアシスタント

- 生成AIを活用して、関連性の高い効果的な営業 Eメールを素早く作成
- 訴求ポイントや調査情報を入力し、オーディエンスに最適な文体を選択して、AIアシスタントによる高度にパーソナライズされた魅力的な Eメールを瞬時に作成
- モバイルでAIが生成したEメールスレッドの要約を活用し、外出先でも素早く対応

Generate content

Email type *

Introduction email

What are you selling? *

Ex: Sales software that increases rep productivity and drives revenue

Who are you selling to? *

Ex: Mary Doe, the Chief Sales Officer of Acme, Inc.

In a few words describe what you want to communicate in this email

Describe why your product is a great fit for the prospect and include any benefits. Mention any personal connections or points you want to make.

Select the tone of your email

☐ Professional ☐ Helpful ☐ Witty ☐ Formal ☐ Optimistic

1年後の取引作成数が¹ **12%増加**

レポート作成とコミュニケーションインテリジェンスの 統合ツールを活用し、予測精度を向上させ、業務プロセスを最適化

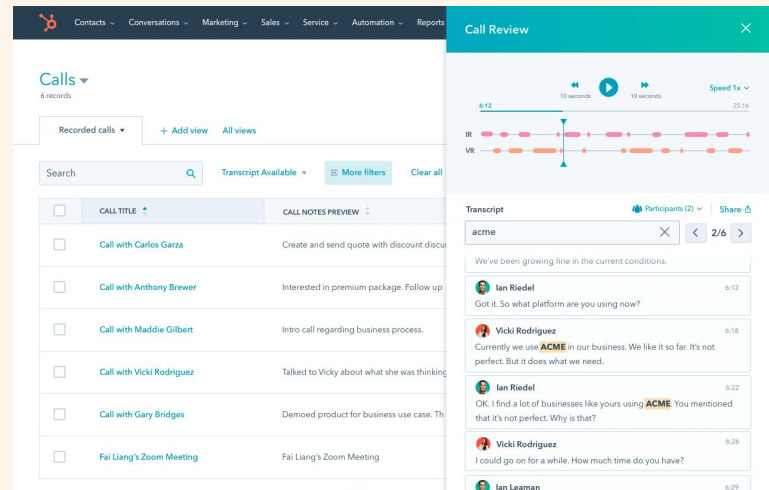


PROFESSIONAL

AIによる分析データ

コミュニケーションインテリジェンス

- 音声データをCRMに自動的に記録し、営業コールの成果についてチームのパフォーマンスを確認し、顧客とのやり取りの全体像を把握
- 分析データを活用し、新人担当者のトレーニング、パフォーマンスの高い担当者の特定、パフォーマンスを左右する要因のパターンの把握、通話内容の特定箇所へのフィードバック提供を行う
- トラッキング対象の語句を設定して特定の会話を見つけ、結果のレポートを作成し、ワークフローの実行を自動化



Sales Hubの利用企業では成約率が**3.3倍**向上¹

パーソナライズ可能な営業エンゲージメントツールで プロスペクトをパイプラインに追加



AIを活用した営業支援

予測リードスコアリング

- 予測リードスコアリングを使用して、数多くのデータポイントを基にリードの優先順位付け自動的に行い、成約率を向上
- 機械学習を活用し、数多くのデータポイントを解析して、有望なリードを判定し、時間の経過に伴いスコアリングの最適化を自動調整することで、リードスコアリングを自動化
- リードスコアを使用して、Eメールリストをセグメント化し、通知をトリガー

リードスコアリングの利用により、月間の取引作成件数が**120%増加**¹

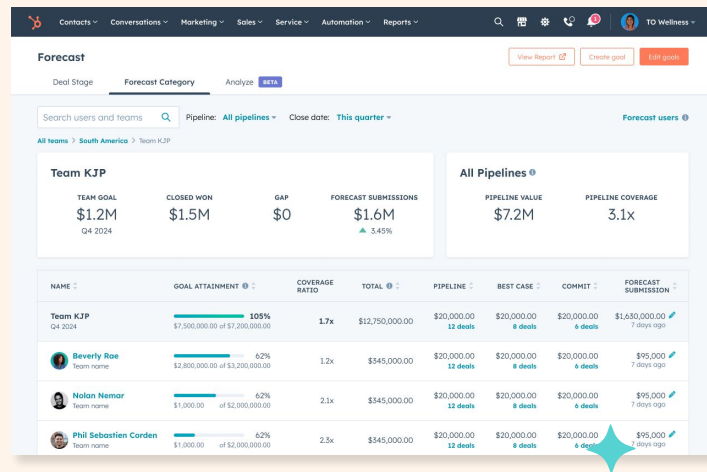
高度で使いやすい取引管理ツールを使用して、成約までの時間を短縮し、成約率を向上



AIによる分析データ

AI売上予測

- 新しいAIを活用した予測を基準に、手動による予測データを評価し、結果に応じて対策を講じることで、当初の計画を上回る成果を達成
- 過去の予測データを利用して、予測精度の正確性と信頼性を継続的に確認
- 四半期を通じて予測やパイプラインの状況がどのように推移しているかを分析することで、計画通りに業務を遂行



Sales Hubの利用企業では成約率が **3.3倍** 向上¹

Service Hub

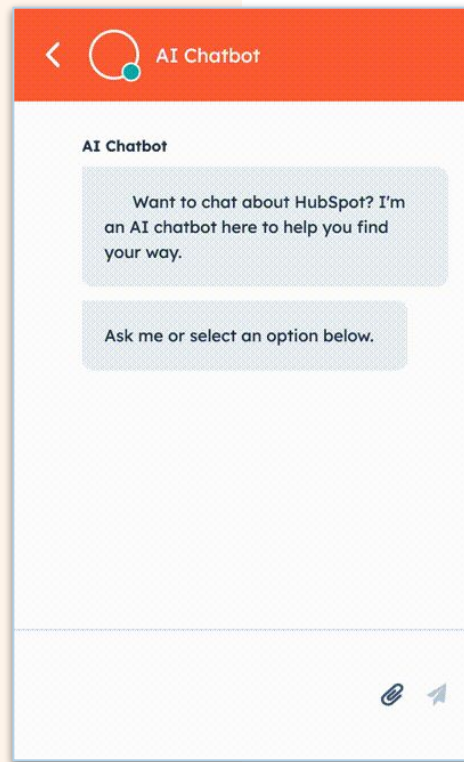
AI機能

AIチャットボット

GPTを搭載したAIチャットボットで、サポート業務を削減し、業務を効率化して、年中無休で問い合わせに対応できます。

わずかワンクリックで、ナレッジベース全体を情報リポジトリとして使用し、AIを活用した安全でシームレスな顧客体験を提供します。

Starter以上

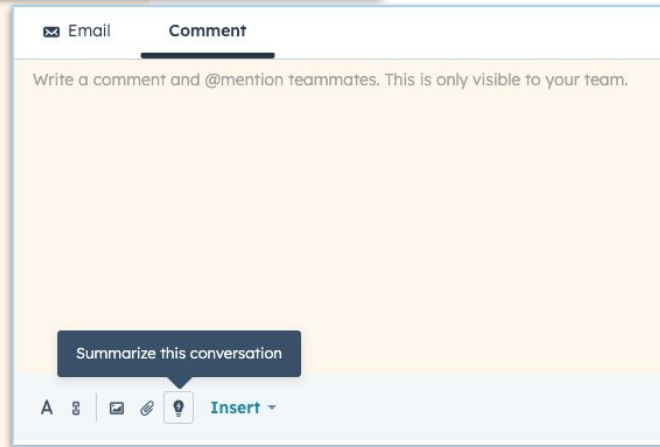
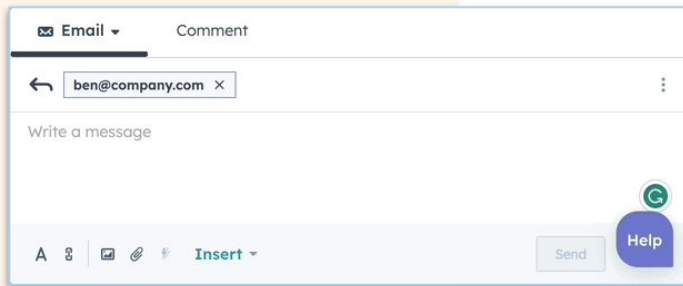


AIアシスタント

AIによる通話やコミュニケーションの要約により、
次のチケットに素早く対応できます。

さらに、チケットの内容に応じたAIによる推奨返信文を使用して、返信までの時間を短縮します。

 Professional以上

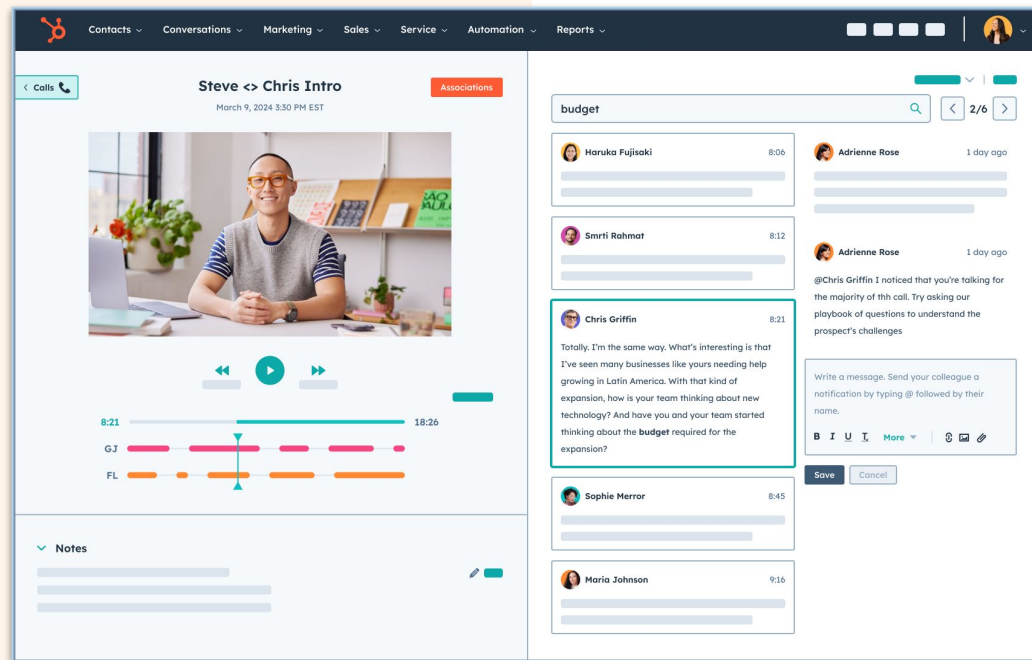


コミュニケーションインテリジェンス

AIを活用して通話内容を分析し、改善に役立つヒントを導き出します。指定した語句を自動的に追跡したり、通話内容に基づいてレポートを作成したりすることも可能です。コミュニケーションインテリジェンスは、HubSpotのコール機能、Zoom、JustCall、Kixieなどでの通話に利用できます。

 Enterprise以上

Serviceシートが必要



Operations Hub

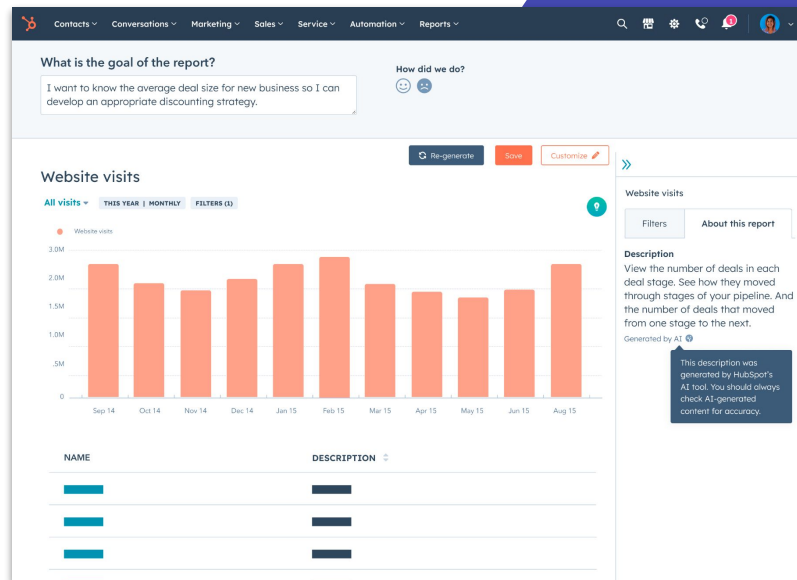
AI機能

AIによるレポートの生成

HubSpotで生成AIを活用し、シンプルな質問を通じてレポートを作成できるようになりました。生成AIがあれば、ビジネス上の不明点を解消する最適なレポート作成を簡単に開始できます。

ユースケース

レポートの作成は一筋縄ではいかず、時間がかかりがちです。
生成AIを使用すれば、レポートを作成して、不明点の解消がこれまでに以上に容易になります。

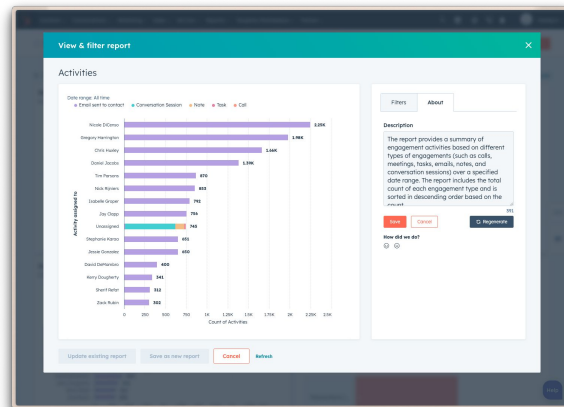
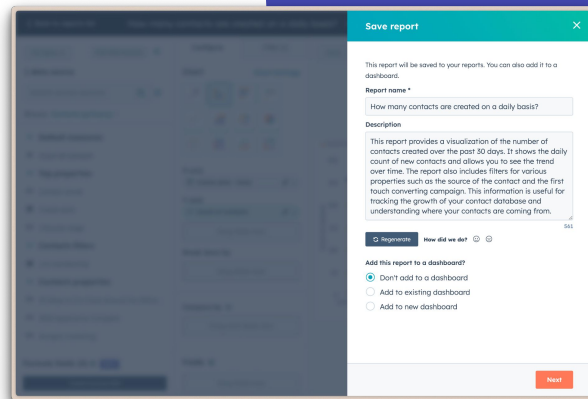


AIを活用したレポート説明文の作成

便利なAI機能を活用することで、レポートの説明文の追加や編集作業を素早く簡単に行えるようになります。

ユースケース

レポートは一見ただけでは分かりにくい場合があります。
レポートの概要や用途、解決できる問題点について説明を含める
ことで、レポートから必要な情報を把握しやすくなります。

Save report

This report will be saved to your reports. You can also add it to a dashboard.

Report name *

How many contacts are created on a daily basis?

Description

This report provides a visualization of the number of contacts created over the past 30 days. It shows the daily count of new contacts and allows you to see the trend over time. The report also includes filters for various properties such as the source of the contact and the first touch converting campaign. This information is useful for tracking the growth of your contact database and understanding where your contacts are coming from.

Regenerate | How did we do it?

Add this report to a dashboard?

☒ Don't add to a dashboard
☐ Add to existing dashboard
☐ Add to new dashboard

Next

追加資料

- [HubSpot AIロードマップ](#)
- [HubSpot AIの裏側\(英語\)](#) (IN24によりローカライズ中)