UNBOUND 2026 · DAY 2 · HUBSPOT CPQ SESSION · 日本語要約ポンチ絵

HubSpot CPQ in the UNreal World

HubSpot CPQ は「標準」と「拡張」の二段構えで現実の複雑な見積に挑む

SaaS・ハード・保守・従量課金が混在する ibml、1 社が署名して 50 店舗に配送する冷凍設備メーカー。教科書どおりでない「UNreal（非現実的に複雑）」な販売現場に、HubSpot CPQ をどう当てるか。HubSpot（Ethan）が**価格表・UI 拡張・ルールエンジン**の土台を示し、ibml（Tiffany）と 1406 Consulting が実装事例を語った。結論は一貫している。人（管理者・パートナー）が「何を作らないか」を決め、標準エンジンの上に UI 拡張とカスタムオブジェクトを足す。AI（Breeze）はルールの DSL 生成を肩代わりする。

SESSION	SPEAKERS	SCOPE	NOTE
2026-09-17（現地 Day 2）26 分 会場撮影スライド 10 枚より要約	Ethan（HubSpot・CPQ プロダクト側）／Tiffany（ibml）／1406 Consulting 登壇者	Price Books・UI Extensions・Rules Engine・Quote Template Custom Modules・Custom Objects・Contracts / Subscriptions	登壇者名の綴り、Rules Engine の対象プランはセッション内で明示なし

■ Peach = 人（営業担当・HubSpot 管理者・パートナー）　■ Rose = AI（Breeze によるルール生成）／自動処理　■ Ink = 数値・判断・標準エンジン　□ Cream = HubSpot CRM データ／見積・契約レコード

01 CONTEXT なぜ「UNreal World」なのか：教科書どおりの見積は存在しない

セッション名は UNBOUND のネーミングに掛けたもの。「製品リストがあって見積を出す」だけなら標準で足りるが、現実は違う。

CPQ の難所は「見積書を出す」ことではなく、その前（構成・価格の判断）と後（契約変更・多拠点課金）に集中している。

売り手側の現実（ibml の例）

ハード（世界最速級の文書スキャナ）、AI ソフト（Coretex）、保守、導入サービス、スキャン代行（従量課金）を 1 社で販売。買い方も一括購入（Capex）・マネージドサービス（Opex）・SaaS・従量と 5 通り。

「毎案件がカスタム構成、明細は 1,200 件超」（ibml スライド）

買い手側の現実（Coldbridge の例）

署名するのは本社 1 社、実際に設備が届き課金対象になるのは 50 店舗。店舗ごとに導入月も更新条件も変わり、途中で店舗が増える。

標準の見積は「数量 100」を 1 本のサブスクリプションとして扱うため、拠点別の管理が崩れる。

HubSpot 側の答え方

- **標準エンジンを厚くする**：価格表・段階価格・契約・変更注文・日割り
- **管理者に UI を渡す**：UI 拡張で「営業担当の体験」を 100% 制御
- **ルールを AI で書く**：Breeze が自然言語から DSL を生成

02 STRATEGY 「One plus one is five」：標準エンジン × 拡張レイヤーの二段構え

1406 Consulting のフレーム。「強いもの 2 つを組み合わせると、どちらか単体ではできないことができる」。ただし、作る前に 4 つの問いを通す。

カスタムは最後の手段。「請求単位が契約単位より小さいか」「契約タイプが混在するか」「担当者が頭の中で計算しているか」「署名後に変更できるか」の 4 問に Yes が並んだときだけ拡張レイヤーを作る。

拡張レイヤー（人が設計・パートナーが構築）
UI 拡張（レコード拡張・ガイド販売・構成ツール）／見積テンプレートのカスタムモジュール／カスタムオブジェクト（拠点別サブスクリプション）／ワークフロー（住所の集約など）

▾ 標準の上に載せる ▴ 結果は標準レコードに戻す

HubSpot CPQ 標準エンジン
製品ライブラリ／価格表（Price Books）／見積／ルールエンジン／契約・変更注文・日割り／サブスクリプション・請求

▾ 参照

Breeze（AI）
ルール定義の DSL を自然言語から生成・修正（「Edit with Breeze」）。人は DSL を学ばずにガードレールを設定できる

Q1
請求対象は、契約する顧客より小さい単位か
1 社が署名し、多数の拠点が使う（One signs, many use）
Coldbridge：Yes（50 店舗）

Q2
同じ取引に異なる契約タイプが混在するか
固定期間（12 か月）と、期限のない継続課金（evergreen）が同居
Coldbridge：Yes

Q3
担当者は見積前に何かを「計算」しているか
表計算、頭の中のルール、保守料の掛け算
ibml・Coldbridge：Yes

Q4 · ALWAYS
署名後も簡単に変更できるか
製品追加・価格改定・解約・拠点追加を月 7 でも処理できるか
Coldbridge：Yes

「製品リストと見積を出すだけなら標準で済む。作るのは 4 問すべてに Yes が付いたときだけ」（1406 Consulting）。ibml も「構築前に数か月かけて、必要な能力が Revenue Hub で扱えるか検証した」と述べており、両社とも「作らない判断」を先に置いている。

03 TIMELINE セッションの流れと、事例企業の導入経緯

26 分で HubSpot の機能解説 → ibml のライブデモ → 1406 Consulting のデモ → 質疑。

0:00 – 5:40
HubSpot（Ethan）機能解説
価格表による条件付き価格、UI 拡張によるガイド販売、Breeze で書くルールエンジン。 PLATFORM

5:40 – 15:45
ibml（Tiffany）ライブデモ
取引作成フォームの条件分岐 → 事前構成済み見積 → 構成ツール（Configurator）→ 保守料の自動計算。 CASE 1

15:45 – 25:00
1406 Consulting デモ
Coldbridge Systems の多拠点見積。3 ステップ見積ビルダー → 契約自動分割 → 拠点別サブスクリプション。 CASE 2

25:00 – 26:26
質疑
10 万 SKU・国際展開・拠点移転への対応が問われた。 OPEN

ibml 導入経緯
検証 数か月 → 構築 → 本番初日
HubSpot チームと 6 か月伴走。構築前に「Revenue Hub で全要件が扱えるか」を検証し、新見積テンプレートは公開直後（day one）。

04 CORE OBJECTS HubSpot CPQ の 3 つの土台：価格表・UI 拡張・ルールエンジン

Ethan が示した「複雑な現場で効く」3 機能。いずれも Revenue Hub の CPQ 機能群に属する（UI 拡張はプラットフォーム共通機能）。

3 機能はそれぞれ「誰にいくらで売るか」「どう構成させるか」「何を禁止するか」を担い、組み合わせて初めてガードレール付きの見積フローになる。

Price Books　1

価格表：条件付き価格を「誰に」で切り替える

製品ライブラリから価格表を組み、全製品または一部に別価格を持たせる。代理店・ディストリビューター価格、地域・国別、顧客ティア別、特定顧客向け。リストと同様のフィルタで**自動割当**（例：業種＝大学なら教育向け価格表）。

製品ライブラリは一回払い・継続・段階価格に対応。バンドル、ランプ価格、計算価格は「今後追加」とスライドに明記。

複数通貨　自動割当ルール　段階価格　バンドル（予定）

UI Extensions　2

UI 拡張：営業担当の体験を管理者が 100% 制御

Revenue Hub 専用ではなく HubSpot プラットフォーム共通の機能（主にレコード拡張）。複雑なチームほど使う理由は、HubSpot 既定の明細テーブルではなく「質問に答えると明細ができる」体験を作れるから。

デモ：科学機器メーカー想定のガイド販売。7 問（例：主な用途は？）に答えると、推奨明細のセットが生成され、担当者が調整して見積へ。

ガイド販売フロー　価格計算機の移植　高度なバンドル構成　外部 DB 参照（在庫・保険料率）

Rules Engine　3

ルールエンジン：ガードレールを AI に書かせる

CPQ の核心価値は「見積を速く、かつ正確・安全に」。ルール系は本来複雑で保守が難しいが、HubSpot は DSL（独自の条件記述言語）を Breeze に書かせることで管理者の学習コストを下げた。

デモ：「NanoLiquid 96 か LHX-500 を含む初回見積には、Gold 保守契約・現地設置・Robot Control Cloud Pro のいずれかが必須」→ 違反時は**公開ブロック**と担当者へのメッセージ。

利益率・値引きルール　構成ルール（X には Y）　契約期間の制御　支払条件の制御　Edit with Breeze

05 CASE 1 · ibml ibml：10 万製品・1,200 明細の販売を「90 秒の見積」と「構成ツール」に畳む

ibml は米アラバマ州本社の文書処理ソリューション企業。銀行・金融・BPO・政府・保険・医療向けに、スキャナ（FUSION HD）、AI ソフト（Coretex）、保守、導入、スキャン代行を販売。

ibml の工夫は「担当者に選ばせない」こと。取引タイプで表示項目を絞り、住所や定番 SKU をテンプレートに焼き込み、保守料は自動計算で必ず載せる。

デモ 1：定番見積（スキャナ移設）を約 90 秒で

STEP 1 · 人
取引作成フォームに条件分岐
取引タイプに応じて必要項目だけ表示。事業部門を選ぶと法人格・通貨が自動で決まる（通貨は選ばせない）

STEP 2 · 自動
3 種の住所をワークフローで取引に集約
請求先／初回配送先（倉庫のことも）／最終設置先（エンドユーザー）を会社・取引レコードから引き、パーソナライズトークンで見積に流し込む

STEP 3 · 自動
定番 3 SKU をテンプレートに事前構成
移設案件は毎回同じ 3 SKU。担当者に検索させず、テンプレート側に焼き込み

STEP 4 · 人
署名者を選び、確認して共有
「口頭説明なしなら 90 秒ほど」（Tiffany）

デモ 2：構成ツール（Configurator）＋保守料の自動計算

課題：カタログは約 10 万製品、担当者が実際に扱う SKU は約 4,000。どの部品がどの機種に適合するかを頭で覚える必要があった。

解決：見積テンプレートのカスタムモジュールで構成ツールを作り、機種を選ぶと**適合製品だけにカテゴリを絞り込む**。25〜30 明細の見積や、機種比較の複数見積が速くなる。

保守の取りこぼし防止：「保守を含める」チェックを既定 ON。担当者は本体を売って保守を忘れがちだったため、既定で 2 明細を追加。

計算式：保守料 ＝ 見積明細の合計 × サービスレベル別の料率。送信と同時に明細として取引に追加される。

構成ツールのカード部分はカスタムコード（Tiffany は「Vita」と発言）。

ibml の複雑さ（スライド原文の要旨）：全案件がカスタム構成（1,200 明細超）／商談中に購入方式が変わる／複数提案を送るが予測用に 1 本だけ主見積にする／サービス算出にカスタム式とルール／バンドル部品の追加漏れ防止／代行サービスの従量課金。

何を買うか

- FUSION HD（ハード）
- Coretex（AI 文書処理ソフト）
- Support Services（保守）
- Professional Services（導入・改善）
- Outsourced Services（スキャン代行）

どう買うか（5 方式）

- 一括購入（Capex）
- マネージドサービス（Opex・継続）
- SaaS（年額継続）
- 継続保守（年額）
- 代行（文書 1 件あたりの従量）

HubSpot 側で使った道具

- 取引作成フォームの条件ロジック
- ワークフロー（住所集約）
- パーソナライズトークン
- 見積テンプレートの事前構成明細
- 見積テンプレート カスタムモジュール（構成ツール・保守計算）

06 CASE 2 · 1406 CONSULTING Coldbridge Systems：1 署名・50 店舗を「拠点別サブスクリプション」に自動分割する

1406 Consulting は 2017 年から HubSpot エコシステムで活動する Elite パートナー（6,000 社超のうち上位 1%）。Coldbridge Systems は冷凍設備＋遠隔監視ソフトを食品スーパー・コンビニのグループに販売する事例企業。

契約（Contract）の自動分割は標準で足りる。難しいのはその下の「サブスクリプション層」で、数量 100 を 100 本の拠点別サブスクリプションに割る仕組みだけをカスタムで足した。

標準のままだと
見積に「遠隔監視 × 数量 50」と入れると、サブスクリプションは 1 本。どの店舗が何を持ち、いつ更新かが追えない。月 7 に店舗を 1 つ足すと、既存 1 本の数量を変えるしかない。
サブスクリプション × 1（数量 50）

UI 拡張 ＋ カスタムオブジェクト ▸

1406 の実装後
見積の数量を拠点数に自動連動させ、受注時に拠点ごとのサブスクリプションへ分割。親会社（本社）に MRR / ARR として集計され、更新日・ラベル・解約状況で絞り込める。
Chicago　Dallas　新規拠点　拠点未定
各拠点が自分のサブスクリプションを持ち、本社にロールアップ

STEP 1 · 人
拠点を選ぶ
取引レコード上のビルダーで「複数拠点」を選択。既存の会社レコードから選ぶ／新規作成／「拠点未定」も可

STEP 2 · 人
製品を選ぶ
種別で絞り込み（プラットフォーム／設備／遠隔監視）。数量は選んだ拠点数（例：4）に自動設定

STEP 3 · 人
期間と開始条件を決める
12 か月固定、開始日（署名日／30 日後）、更新時に evergreen へ切替、年払いに変えると価格が自動再計算

STEP 4 · 自動
見積を分割・生成
固定期間と evergreen は同一見積に載せられないため 2 本に自動分割。支払方法が登録済みなら自動承諾も可

STEP 5 · 自動
契約と拠点別サブスクリプションを作成
契約ごとに拠点別サブスクリプションが生成。以降は変更注文（日割り追加）・解約を標準機能で処理

ビジネス条件（スライド）

- 販売物：冷凍ユニット、遠隔監視、サポートプラン
- 販路：食品スーパー・コンビニのグループ。50 店舗・署名は 1 つ
- 価格：1 店舗あたり初期 12,500 ドル ＋ 月額 425 ドル（デモ用の想定値）

実装後にできること

- 多拠点課金（本社一括／拠点別）
- 契約タイプ混在（固定期間 → 更新時 evergreen）
- 途中追加：月 7 に新拠点を追加し、日割りで請求を合流
- 拠点単位の保有製品・更新日・MRR / ARR の可視化
- 変更注文・解約の処理

「標準に戻す」設計思想

カスタムは「見積ビルダー」と「サブスクリプション分割」の 2 点だけ。契約の分割、日割り、更新、請求は標準機能に任せる。

目的は**採用（adoption）**。入社初日の担当者と 20 年目のベテランが同じ見積を出せること。

07 IMPACT 数字で見るセッションの主張

セッションで語られた数値は事例企業の規模感が中心。効果指標（見積時間の短縮率など）は「90 秒」以外に明示なし。以下は登壇スライドから読み取れた値のみ。

90秒
ibml の定番見積（移設案件）の作成時間
出典：Tiffany の発言。従来時間との比較は言及なし

10万 → 4,000
ibml のカタログ製品数 → 担当者が実際に扱う SKU 数
出典：Tiffany の発言（概数）

1,200+
ibml の 1 案件あたり製品明細数（最大級）
出典：ibml スライド「Our Complexities」

6か月
ibml が HubSpot チームと伴走した期間
出典：Tiffany の発言

50店舗 / 1 署名
Coldbridge の契約構造
出典：1406 スライド（事例は 10〜100 拠点を想定）

$12,500 + $425/月
1 店舗あたりの初期費用と月額
出典：1406 スライド（デモ用の想定値）

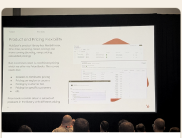
2点のみ
1406 がカスタムで作った箇所（見積ビルダー・分割）
契約分割・日割り・更新・請求は標準機能

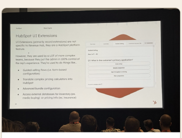
Top 1%
1406 Consulting の位置（6,000 社超のパートナー中）
出典：1406 スライド。認定 400 件超、Directory 評価は全件 5 つ星

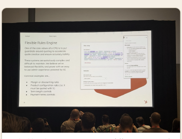
セッション内で明示のなかった項目：ルールエンジン・価格表の対象プラン、Breeze による DSL 生成の GA 状況、バンドル／ランプ価格／計算価格の提供時期、1406 の実装費用・期間、ibml の見積時間の短縮率。

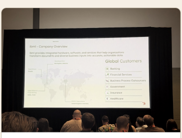
08 PHOTOS 会場スライド（会場撮影 10 枚より）

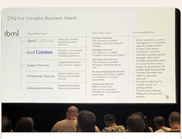
撮影：2026-09-17 UNBOUND 2026 会場。HEIC 10 枚を掲載（動画 1 本は除外）。


01 Product and Pricing Flexibility：価格表で条件付き価格（代理店・地域・ティア・特定顧客）

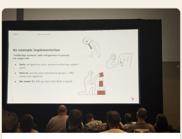

02 HubSpot UI Extensions：ガイド販売デモ「Q1: What is the customer's primary application?」

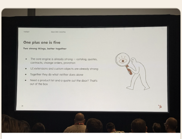

03 Flexible Rules Engine：DSL のルール定義と Breeze による編集、結果は Block publish

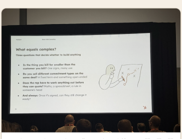

04 ibml Company Overview：本社アラバマ、銀行・金融・BPO・政府・保険・医療向け


05 CPQ For Complex Business Needs：何を買うか／どう買うか／ibml の複雑さ

06 1406 Consulting Company Overview：Elite パートナー、Quote to Cash 認定


07 An example implementation：Coldbridge Systems、50 店舗・1 署名、$12,500 + $425/月


08 One plus one is five：標準エンジン × UI 拡張・カスタムオブジェクト


09 What equals complex?：作るかどうかを決める 3 問＋常に問う 1 問

10 会場：「Take the three questions with you」QR スライドと登壇者 3 名

09 DELIVERABLES 関連資料

本ポンチ絵の出典と、参照した外部記事。

SOURCE
HubSpot CPQ in the UNreal World（26 分）

REFERENCE · HUBSPOT KB
Understand HubSpot CPQ（公式ナレッジ）

REFERENCE · 100INC BLOG
HubSpot Revenue Hub とは？旧 Commerce Hub との違いと料金

REFERENCE · 100INC BLOG
HubSpot の価格表と契約オブジェクトの設計をどう決めるか

REFERENCE · PRICING
HubSpot Revenue Hub pricing: 2026 tiers, fees, and features

株式会社100 ソリューション事業本部　· 作成 2026-09-18 · 出典：会場撮影スライド＋公開 Web 情報