UNBOUND 2026 ｜ セッション要約

設計を先に固め、データの入口に目を配る

Implementation: Things Every HubSpot Admin Needs to Know

業務の文脈とデータの設計、データの入口と権限、各Hubの設定までを、
管理画面を操作しながら順にたどる管理者向けのセッションです。

登壇者	Kyle Jepson（HubSpot Academy Evangelist, HubSpot）
日時	2026年9月16日（水）14:00-14:45 ET
会場	Level 3 Ballroom
作成	株式会社100／2026-09-29



HubSpot Academy Evangelist, HubSpot

Kyle Jepson

HubSpot の速い開発に、
使う側がついていけるよう支える

- HubSpot Academy のプリンシパル・エバンジェリスト
- HubSpot で最初のエバンジェリストになる前は Academy の講師。教育動画は年間200万回以上視聴された
- #HubSpotTipsAndTricks の動画を毎日投稿し、管理者向けのユーザーグループを毎週主催する

© 100 Inc.

実装は、設計を先に固め、データの入口に目を配り、チームに要る道具から順に渡していく。

セッションは3つの柱の順に進む。設計は「最初に正しく」、データは「清潔に保つ」、
各Hubの設定は「チームに要る道具を渡す」。

01

設計を先に固める

Agent Hub のコンテキストに
業務を書き、データモデルと
レコード画面をその後に設計する

02

データを清潔に保つ

連携とデータセットは有効にする
前に確かめる。権限とビューで
誰が何を見るかを決める

03

チームに道具を渡す

マーケティングスタジオ
（Marketing Studio）から始め、
Sales Hub は担当者と分け、
Help Desk はSLAから設定する

© 100 Inc.

業務の文脈を書いてから設計する

エージェントを使わない場合でも、最初に開くのは Agent Hub のコンテキストのページ。
データモデルとレコード画面の設計は、その後に進める。

01

コンテキスト

Agent Hub に事業、お客さま、
製品、営業プロセスを書き、
リーダーと現場でそろえる

→

02

データモデル

標準とカスタムのオブジェクト、
関連づけ、ラベル、上限を
1つのページで管理する

→

03

レコード画面

3列のレイアウト。タイトルの
カードに主要プロパティを
最大8つ置き、チーム別に分ける

3つとも対象プランは Smart CRM Free。レコードとプロパティの設計が、定着と使いやすさとデータの質を左右する。
プロパティの種類とよく使うカスタム項目は、公式の早見表（Properties Cheatsheet）にまとまっている。

© 100 Inc.

データの入口は有効にする前に確かめる

CSVの取り込みに加え、連携とデータセットもデータが流れ込む経路になる。
連携と Data Sync の対象プランは Smart CRM Free。

HubSpot Marketplace の掲載ページで見る2点

データの方向と着地先、価格と契約プランの適合

Data Sync はテスト同期から

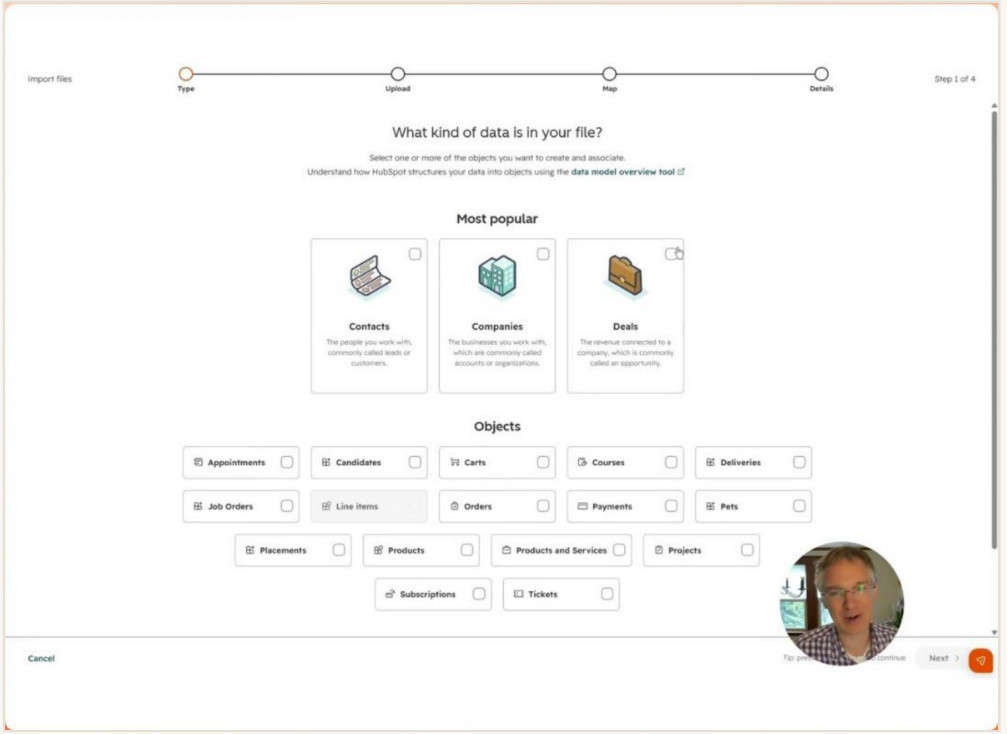
実際には同期せず、エラーと作成される
レコードの件数を表示する

Data Hub のデータセット

ファイルや Google Sheets を結合して計算を加え、
レポートやワークフローに使う。CRM へも同期できる

書き込みを見続ける

外部の列が混ざったまま CRM に書き込めるため、
妥当な範囲かを管理者が確かめ続ける



取り込みの画面。ファイルに含まれるデータの種類を選ぶ

© 100 Inc.

データが流れ込みうる場所が、また1つ増えた。
管理者なら、必ず把握し、目を配っておくべきだ。

So this is one more area where data might be flowing into your account that you,
as an admin, should absolutely be aware of and keep eyes on.

Kyle Jepson ／ Data Studio で HubSpot の外のデータを扱えるようになったことについて

© 100 Inc.

ユーザー追加は1画面、権限は2つの型

ユーザー追加の画面が刷新され、シート、権限セット、チームを1画面で整合させられる。
権限は項目が多いが、アセットとレコードの2つの型で読み解ける。

ユーザー追加で変わった点

- セールスのシートを選ぶと、セールスの
  権限セットが候補の上位に出る
- 入れ子のチームの関係が並んで見え、
  選択ミスを防げる
- 設定済みのユーザーを選ぶと、
  その権限を新規ユーザーに複製できる
- 招待メールを自社の画像と文面に変えられ、
  保留中の招待も一覧で追える

権限の2つの型

アセット（ランディングページなど）

閲覧、編集、公開、承認の順に積み上がる

レコード

閲覧、作成、編集、削除、統合。作成は2択で、
ほかは範囲を4段階で指定する

順序の考え方

上位を外すと下位も成り立たない。
閲覧できなければ、ほかの操作もできない

© 100 Inc.

現場が見る画面は管理者が決める

活動をどのレコードに表示するか、一覧画面をどう見せるかは、管理者の設定で決まる。
一覧画面（CRM views）の対象プランは Smart CRM Free。

活動の記録先

通話、メール、ミーティングなどを、どのレコードに
表示するかを活動タイプごとに指定する

初期値は主要な会社

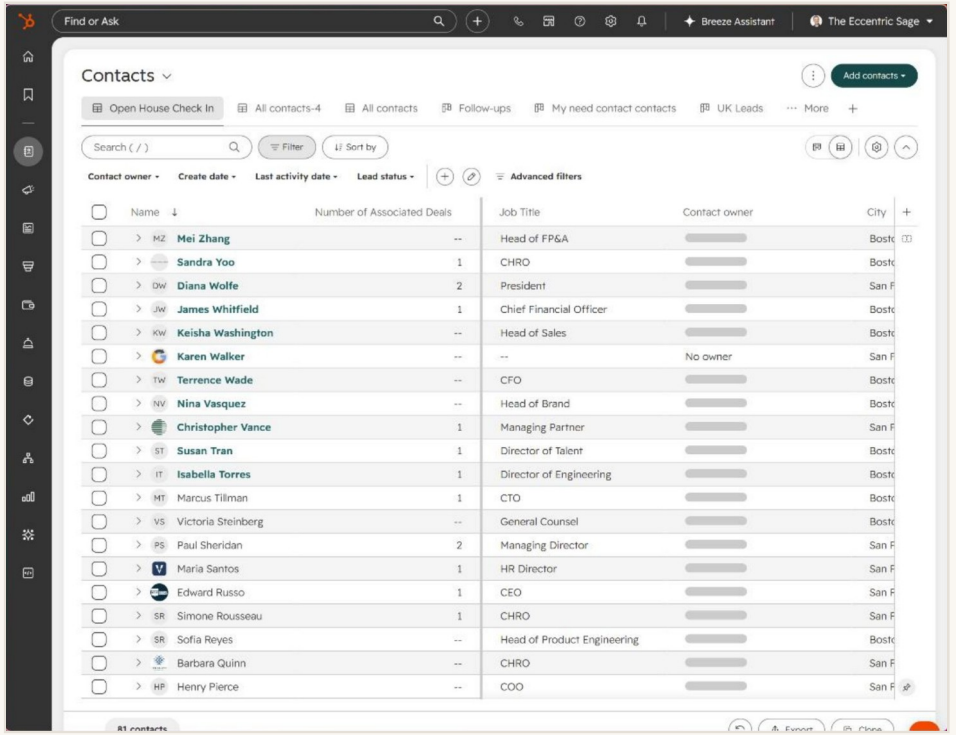
そのままでも大きな問題は起きにくい。コンタクトが
複数の会社に関連づく環境では、表示先を制御する

一覧画面のビュー

ボード、カレンダー、プロジェクト、レポートを切り替える。
関連する会社の業種で絞れ、同期用のプロパティも
コピー用のワークフローも要らない

ビューの管理

管理者がビューを管理し、既定のビューを割り当てる



コンタクトの一覧画面。上部のタブで保存済みのビューを切り替える

© 100 Inc.

マーケティングスタジオを先に設定する

勧める進め方が、全機能を埋める形から、
マーケティングスタジオを起点にする形に変わった。

以前の勧めは全部を設定すること

どの機能を一番使うかが分からないため、
当て推量で膨大な全体を埋めることになる

いまはマーケティングスタジオが先

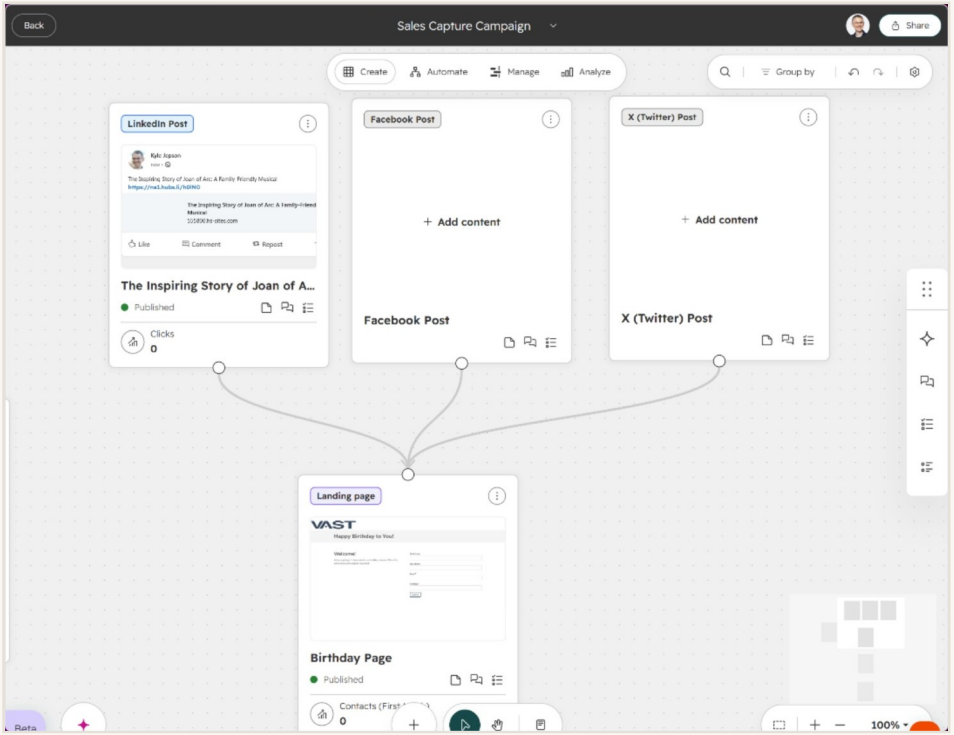
キャンバスに投稿、広告、ランディングページ、
フォーム、メール、自動化を並べると、アセットが
1つもない段階でキャンペーンの形が見える

作るものに優先順位がつく

チームが実際に使うものが先に分かり、
マーケターはキャンバス上で同時に作業できる

対象プラン

Professional（パブリックベータ）



マーケティングスタジオのキャンバスで組んだキャンペーン

© 100 Inc.

Sales Hub は管理者と担当者で分ける

営業担当者に要るものの大半は本人が設定できるが、管理者にしか有効にできないものがある。
逆に、メールとカレンダーの接続は本人にしかできない。作業を分けて、それぞれに渡す。

管理者がやること

- 管理者が設定する項目のチェックリストを先に済ませる
- 各取引ステージの意味を定義しておく。
  ノートテイカーを通話に追加すると取引
  プロパティが自動で更新され、提案が営業
  プロセスに沿う
- 購買グループ（Buying Groups）は
  Sales Hub Professional でパブリックベータ

営業担当者に渡すもの

- コピーして送れるメールのテンプレートと、
  担当者専用のチェックリストへのリンク
- スマートフォンにアプリを入れるQRコードと、
  Gmail と Outlook の拡張を入れるボタン

チェックリストは管理者向けと営業担当者向けの2点で、admins.hubspot.com にまとまっている。

© 100 Inc.

Service Hub はSLAから設定する

チャネルの接続は避けられない。その次に時間をかけるならSLA。
SLAは、依頼にどれだけ早く応えるかについての、お客さまへの約束。

外部に約束する3つ（Help Desk・Professional）

初回の返信、次の返信、クローズまでの時間を、
分・時間・日で決める

内部のフラグ

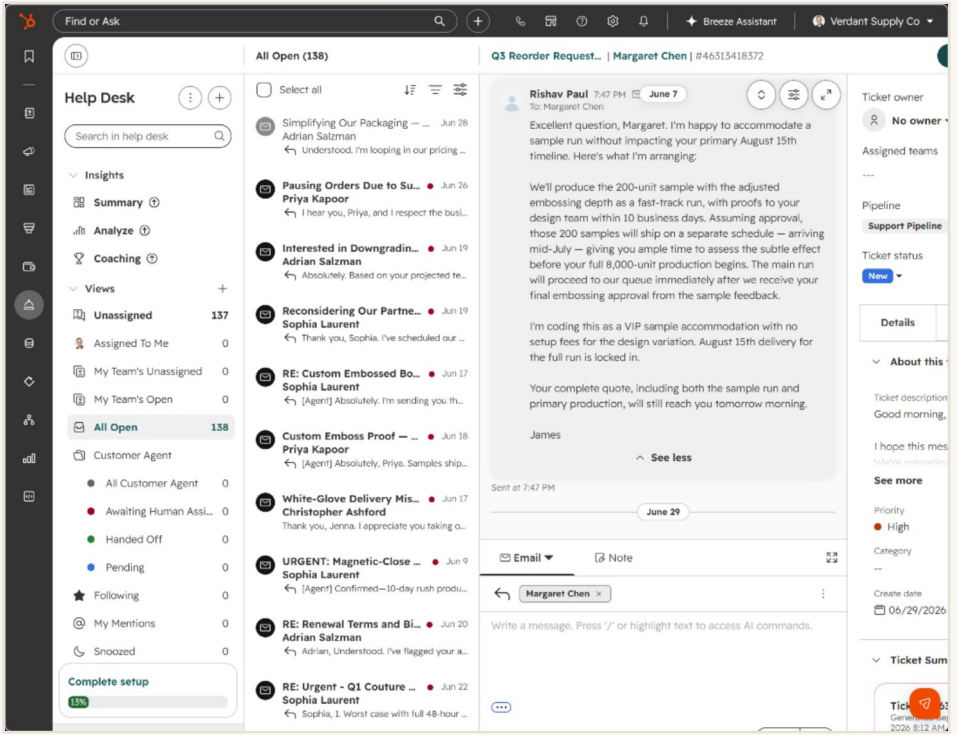
「もうすぐ期限」でチームに知らせる。
タイマーは営業時間中だけにもできる

始め方

最初は「すべてのチケットに適用」の1本。分けるなら
問い合わせの経路で。優先度なら埋める仕組みも用意する

顧客対応エージェント（Customer Agent）

All Hubs Professional と Credits。回答に使う知識の
参照元を整え、短い回答（short answers）に頼りすぎない



Help Desk の画面。左にビュー、中央にやりとり

© 100 Inc.

その約束を守れれば、
他社が得られていないほどの信頼を得られる。

And if you can keep that promise, you're gonna earn so much trust
that other companies are not getting.

Kyle Jepson ／ SLA（お客さまへの対応の速さの約束）について

© 100 Inc.

出典と注意点

出典

公式セッションページ

https://unbound.hubspot.com/sessions/SESS-20

公式スライド

Implementing HubSpot（24ページ）

公式AIサマリー

HubSpot が AI で作成したセッション要約

当日の講演記録

2026-09-16

読むときの注意点

- 登壇者はHubSpotの社員で、自社製品の設定の説明。画面の位置と項目名はセッション時点のもの
- 設計の一部と顧客対応エージェントの内容は、公式AIサマリーだけが根拠
- 対象プランとベータの表示は公式スライドによる。効果を示す数値はセッションに含まれない

本資料は、公式スライド、公式AIサマリー、当日の講演記録をもとに株式会社100が要旨を日本語で整理したものです。
逐語訳ではなく、製品画面の図版は公式スライドから引用し、そのほかの図表は株式会社100が作成しています。

© 100 Inc.