

サイボウズ×HubSpot×アジアクエスト 3 社共催セミナー開催

AI 時代に最適な、データのつながりとは？

アジアクエスト株式会社（東京都文京区、以下 アジアクエスト）は、サイボウズ株式会社、HubSpot Japan 株式会社との 3 社共催により、無料オンラインセミナー「AI 時代に最適な、データのつながりとは？」を 2026 年 8 月 6 日（木）に開催いたします。

お申し込みはこちら⇒ <https://www.asiaquest.jp/aqw/20260806#form>

■ 開催概要

日時：2026 年 8 月 6 日（木）14:00～15:30

参加費：無料 形式：オンライン 共催：サイボウズ株式会社、HubSpot Japan 株式会社、アジアクエスト株式会社

※当日は 15 時 30 分よりも前倒して終了する場合がございます。



現場データをアクションにつなぐ、
アジアクエスト×キントーン×ハブスポットが描く次の一手

AI時代に最適な、
「データのつながり」
とは？ 3社共催 オンラインセミナー

2026.8.6 [THU] 14:00-15:30



■ AI 活用で成果が出ない理由とは？——データのサイロ化と『つなぐ設計思想』の重要性

生成 AI の登場により、多くの企業が業務への AI 活用を本格的に検討し始めています。しかし実際には、「AI を導入しても期待した成果が出ない」「現場のデータが散在していて、AI が使えるデータになっていない」といった声が数多く聞かれます。各部門・各システムがサイロ化し、データを横断的に活用できる基盤が整っていないことが、その背景にあります。

kintone や HubSpot のように優れたツールを個別に導入している企業は増えていく一方、それらを「つなぐ」設計思想が伴わなければ、AI が動くためのデータ基盤にはなりません。現場のデータをどう構造化し、どこに集約し、どう AI に接続するか——この設計思想こそが、AI 時代における企業の競争力を左右すると当社は考えています。

本セミナーは、こうした課題意識のもと、kintone で現場データを扱うサイボウズ、HubSpot で顧客・営業データを統合する HubSpot Japan、そして両者をつなぐインテグレーションを手がけるアジアクエストの 3 社が、それぞれの立場から実践知を持ち寄る場として企画いたしました。単なる製品紹介にとどまらず、「データをどうつなぐか」という業界共通の課題に向き合い、本音で語り合います。

■ データ活用、この 3 つの問いを一緒に考えてみませんか

本セミナーでは、次の 3 つの視点から現場データの活かし方を一緒に考えていきます。いずれも、多くの企業が同じようにぶつかっているポイントです。現場データを AI 活用の成果へとつなげるための考え方を、実践例を交えてお伝えします。

- 01 データドリブンな判断に必要なデータは、DWH に過不足なく届いているか
- 02 AI 活用を進めるうえで、使えるデータは整っているか
- 03 得られた示唆を業務に落とし込み、成果につなげられているか

■ こんな方におすすめ

- ・社内にデータはあるのに、うまく AI 活用に繋がられていないと感じている方
- ・kintone や HubSpot を既に使っているが、システムが分断されていてデータを活かしきれていない方
- ・社内のシステム連携を IT ベンダーに任せたいが、適切なパートナーを探している情報システム部門の方

■ 当日プログラム

パート	登壇
オープニング	アジアクエスト
第 1 部 なぜ今、データ連携の「設計思想」が問われるのか	アジアクエスト
第 2 部 Spoke 観点での現場データの重要性とその価値	サイボウズ/kintone
第 3 部 Hub としての価値と橋渡し	HubSpot
第 4 部 構想をカタチにするインテグレーション	アジアクエスト
第 5 部 パネルディスカッション	3 社合同
クロージング	アジアクエスト

※プログラムの詳細は変更になる可能性があります。

■ 登壇者紹介



サイボウズ株式会社 営業本部 アライ
アンズビジネス開発部
井上 早紀 氏（いのうえ さき）



HubSpot Japan 株式会社 Senior
Partner Development Manager（シニア
パートナーデベロップメントマネジャー）
岩倉 史門 氏（いわくら ふみと）



アジアクエスト株式会社 デジタルトランス
フォーメーション事業部 デジタル
インキュベーション部 デジタルインキ
ュベーション 3 課 マネージャー
稲富 将紘（いなとみ まさひろ）

新卒で大手保険会社に入社。保険営業を通じて、幅広い業種・規模の企業における業務課題と向き合う。2019 年にサイボウズ株式会社へ入社し、現場での営業活動を通じて、DX 推進を支援。現在はアライアンズビジネス開発部に所属し、パートナー企業と連携した kintone の価値提供と市場開拓を担っている。

■ アジアクエスト株式会社について

アジアクエストは、高度な AI 技術を核に、AIX（AI トランスフォーメーション：AI による業務変革）および DX の実現を支援する AI インテグレーターです。AI・IoT・クラウドなど多様な技術に加え、建設・製造・小売といった各業界の知見をあわせ持つプロフェッショナル集団として、コンサルティングから設計・開発・運用、人材育成まで一貫して伴走。PoC から大規模システム構築まで、確かな実装力で応え、お客様と共に新たな価値の創出と変革を実現しています。

大学卒業後、総合コンサルティングファームに入社。業務・システム変革、組織変革、新規事業立案など、幅広い戦略的プロジェクトを担当。その後、大手人材グループへ転身し、事業開発・事業企画に従事。スタートアップ企業では営業企画とアカウントマネジメントを経験。現在はパートナー（代理店）企業と共同での Go-To-Market を成功に導くため、戦略の策定から現場での成果創出までを牽引。

システム開発から現場での保守対応、営業・提案活動まで幅広い業務を経験し、アジアクエスト入社後はプロジェクトリーダー、PM/PMO として案件推進や関係者調整、品質・進捗管理を担ってきた。現在はマネージャーとして売上管理や組織マネジメントに加え、スクラッチ開発や HubSpot を中心とした CRM 活用支援の提案を推進。HubSpot ソリューションの提案・活用支援を統括する立場として、顧客課題の整理から導入、活用定着まで一貫して伴走している。

【本件に関するお問い合わせ先】 アジアクエスト株式会社 河南（カワミナミ）

TEL：（03）6261-2701 e-mail：pressrelease@asia-quest.jp URL：<https://www.asia-quest.jp/>