

2024 年 12 月 20 日

株式会社オプロ

帳票業務の一連プロセスをデジタル化し、営業のバックオフィス業務を劇的に効率化する

国内初の HubSpot 専用帳票アプリ「RepoEasy」を正式リリース・提供開始

— 事業のスケールアップを総合支援する株式会社 Scalehack と、HubSpot のエリートパートナーである株式会社 100 と共同で開発し、日本市場特有のニーズに対応した柔軟な帳票発行を実現 —

The image displays the RepoEasy application interface, which is designed for generating invoices within the HubSpot CRM. On the left, a dark blue banner features the RepoEasy logo and promotional text in white. The main area shows a screenshot of the app's 'Mapping Settings' (マッピング設定管理) screen, which includes a table for configuring invoice templates. Below this, another screenshot shows the 'Invoice' (請求) screen, where users can select a template and generate an invoice for a specific contact.

**「見積書 / 請求書」など
帳票作成業務を劇的に効率化する
HubSpot専用帳票アプリを正式リリース**

HubSpot内にあるデータを元に、
様々なオリジナル帳票をスムーズに発行

帳票テンプレートは
個社のニーズに合わせ柔軟に作成可能、
カスタマイズのご支援 / ご相談も可能

ID	設定名	帳票テンプレート	帳票タイプ	操作
347	RepoEasy 見積書	sample_invoice_jyomu	ヘッダー-別紙型	詳細
348	RepoEasy 注文書	sample_invoice_jyomu	ヘッダー-別紙型	詳細
351	RepoEasy 納品書	sample_invoice_jyomu	ヘッダー-別紙型	詳細
352	RepoEasy 請求書	sample_invoice_jyomu	ヘッダー-別紙型	詳細
353	RepoEasy 作業報告書	sample_invoice_jyomu	ヘッダー-別紙型	詳細
355	RepoEasy 見積書2	sample_invoice_jyomu	ヘッダー-別紙型	詳細

請求書作成 (10/1)

HubSpot - 新規取引 (取引のサンプル)

12月 2024

1. 請求書を作成する
2. 請求書を送信する
3. 請求書を確認する
4. 請求書を送信する
5. 請求書を確認する
6. 請求書を送信する
7. 請求書を確認する
8. 請求書を送信する
9. 請求書を確認する
10. 請求書を送信する

HubSpot で簡単に帳票発行できる「RepoEasy」

株式会社オプロ（本社：東京都港区、代表取締役：里見 一典）は、株式会社 Scalehack（本社：東京都渋谷区、代表取締役 CEO：倉田丈寛）と、株式会社 100（本社：東京都世田谷区、代表取締役：田村 慶）と共同で、国内初の HubSpot 専用帳票アプリ「RepoEasy」を開発し、2024 年 12 月 16 日にリリースしたことをお知らせします。「RepoEasy」は、HubSpot 内にある CRM データを元に、様々なオリジナル帳票をスムーズに発行するアプリとして帳票 DX を実現し、営業のバックオフィスを劇的に効率化することを目指しております。

RepoEasy の開発/提供背景

HubSpot は CRM プラットフォームとして高い評価を受けており、日本国内での導入社数も年々増加しています。しかし、見積書や請求書などの帳票作成機能はグローバル基準のフォーマットが中心で、日本市場特有の商習慣（例：印影や詳細項目の記載）や、電子帳簿保存法や消費税対応などの法規制に十分対応していないという課題があります。このため、多くの企業が以下のような問題を抱えています。

- 日本独特の細かい帳票要件（例：請求書番号や支払条件の明確化）への対応不足
- 既存のテンプレートで対応しきれない独自フォーマットの必要性
- 帳票作成のために HubSpot から他システムへデータを移行する手間

こうした問題に対し、RepoEasy は以下の点で HubSpot の価値を高める役割を果たします。

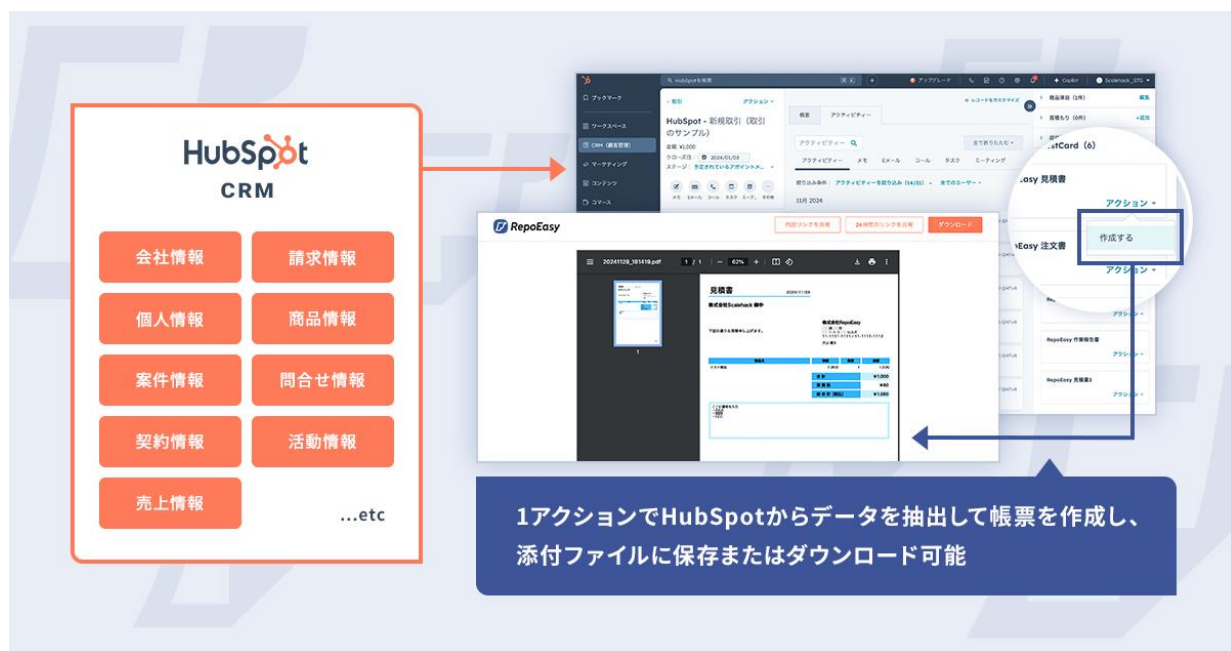
- 見積書や請求書に求められる日本の法規制や商習慣に対応し、柔軟なフォーマットデザインを実現
- 高度なカスタマイズ機能で HubSpot の機能を補完し、国内企業が求める多様な帳票ニーズに対応
- HubSpot 内のデータを活用して帳票作成プロセスを自動化し、作成した帳票は HubSpot 内にシームレスに保存

また、日本市場では紙帳票や判子文化が根強く残っているため、完全なデジタル化への移行には多くのハードルがあります。RepoEasy を利用することで、以下の効果を期待できます。

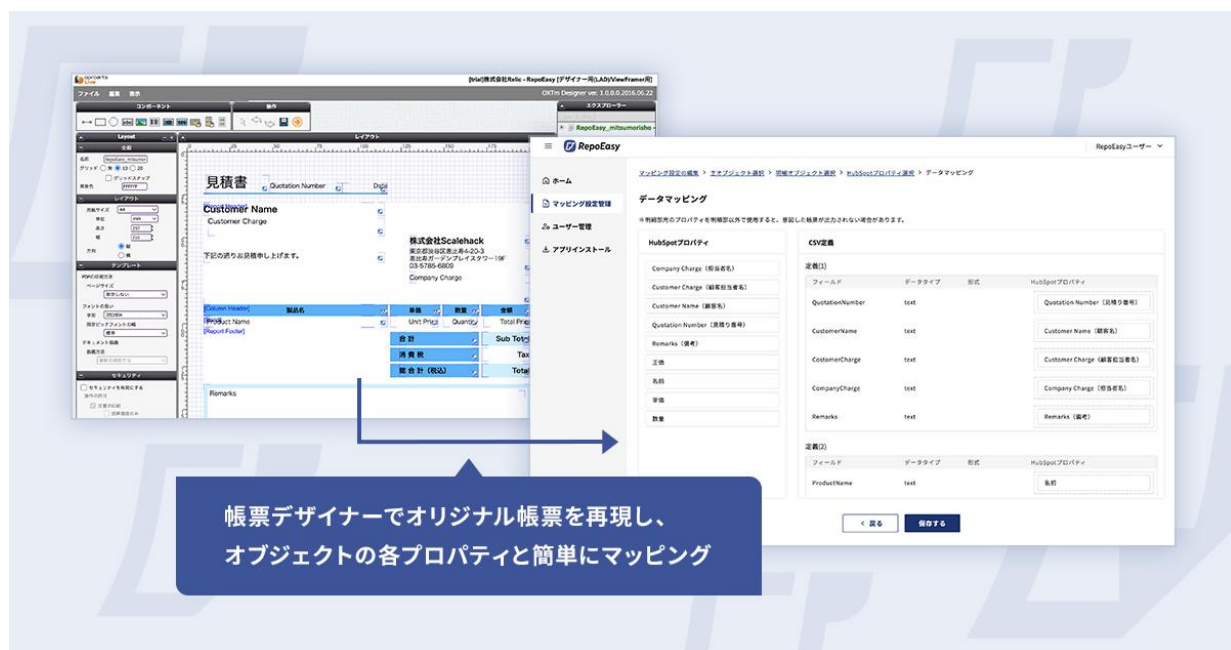
- 電子帳簿保存法対応をはじめとする帳票管理の効率化によるペーパーレス化の推進
- 法規制を遵守した帳票作成により、内部監査や外部監査の負担を軽減
- 正確かつ迅速に日本仕様の帳票を提供することで、取引先の信頼を獲得
- 顧客体験の向上

HubSpot を利用する企業にとって、帳票機能は補完的な位置付けではありますが、実際の取引においては非常に重要です。RepoEasy は HubSpot 内で完結するワークフローを提供することで、HubSpot における業務全体の一貫性を担保しながら、帳票のデザイン性や正確性を高めることで取引先の信頼を獲得し、日本市場での HubSpot の導入促進および既存顧客の継続利用に貢献していきます。

RepoEasy の特長/主な機能



HubSpot 内の CRM データを活用し、多様なオリジナル帳票をスムーズに作成できます



帳票エンジンには実績豊富な「オプロアーツ」を採用しており、柔軟に多様な帳票デザインが可能です。日本市場特有の要件にも対応したカスタマイズ性を実現しています

1. ワンクリックで帳票を発行

HubSpot の管理画面からボタンひとつで見積書や請求書などの PDF を即時作成可能。作成された PDF 帳票は添付ファイルとして保存またはダウンロードが可能です。

2. 柔軟なカスタマイズ性

日本の商習慣に対応したテンプレートを基に、フォーマットやデザインを自由に編集可能。オリジナルテンプレートの作成やカスタマイズも容易に対応します。

3. 多様なデータソースをシームレスに連携

HubSpot 内の取引、会社、コンタクト、カスタムオブジェクトのデータを統合（順次対応予定）。簡単なマッピング操作で必要な情報を帳票に反映できます。

4. 簡単な初期設定とサポート体制

初期テンプレートや基本設定は専門のサポートを受けながらスムーズに導入可能。初めてのユーザーでも安心して利用を開始できます。

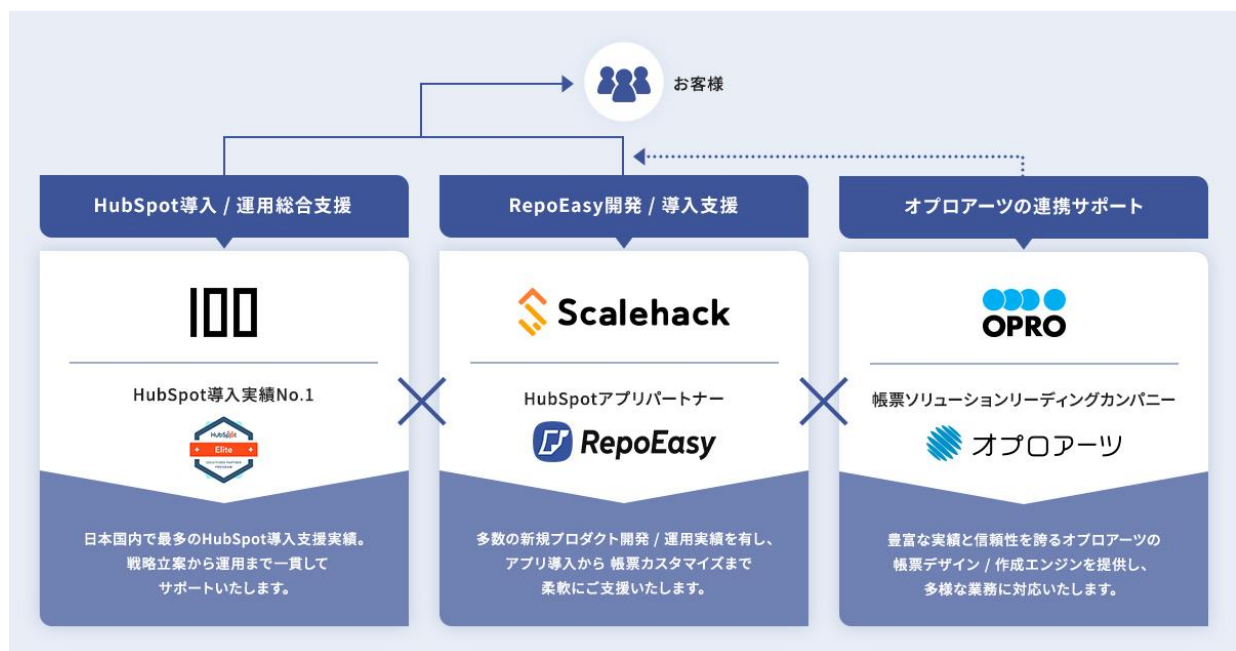
5. スケーラブルな運用プラン

帳票発行枚数に応じて柔軟にプランを変更可能。企業の成長に合わせた最適な利用プランを選択できます。

具体的な活用シーン例

- **営業部門**：取引オブジェクトのデータを活用し、HubSpot からワンクリックで見積書や請求書を作成。手作業が不要になり、対応スピードが向上します。
- **マーケティング部門**：取引データを基に、キャンペーン結果や契約進捗レポートを自動生成。タイムリーなデータで効果的な情報共有が可能です。
- **物流部門**：HubSpot の取引情報を活用し、輸出入業務に必要な通関書類を正確に生成。業務の効率化とミス削減に寄与します。
- **カスタマーサポート部門**：取引履歴を基に、問い合わせ内容に応じた契約書や説明資料を即座に生成。顧客対応の質を向上させます。

3社の強みを結集した唯一無二の帳票ソリューション



本サービスは3社で共同開発・共同展開をします。各社のアセットを掛け合わせた最適な帳票ソリューションを提供します

「RepoEasy」は以下の3社が持つ強みを結集したサービスです。

株式会社オプロ

「オプロアーツ」を活用した高度な帳票生成の技術基盤と長年の実績を誇ります。信頼性の高い帳票エンジンにより、複雑な帳票要件にも柔軟に対応し、CRMデータを最適な形で帳票に反映することで、誤入力やミスを削減しながら業務効率を大幅に向上させることが可能です。

株式会社 Scalehack

営業・マーケティング業務をシームレスにつなぐプロダクト開発力と柔軟なサポートを強みとしています。顧客の業務フローを深く理解し、帳票DXを推進する最適な機能を実装するほか、初期の導入/運用支援から帳票テンプレートのカスタマイズ代行まで柔軟に対応することで、導入企業の課題を解決し、HubSpotユーザーの早期定着を支援します。

株式会社 100

HubSpot エリートパートナーとして、導入設計から運用までトータルでの支援を提供し、顧客体験の向上に貢献しています。導入企業からのフィードバックを迅速に開発に還元し、機能改善を継続的に推進するほか、HubSpot 全体と RepoEasy の連携を通じて、ユーザー企業の成果向上を支える戦略的な導入支援を展開します。

従来の帳票ソリューションでは実現できなかった柔軟性と利便性を両立。帳票にまつわる国内の HubSpot ユーザーの課題を包括的に解決します。

導入プランと価格

サービス料金：

- ・初期費用：10 万円
- ・基本プラン：5 万円（月額）年間 60 万円

出力ページ数：月 2000 枚

- ・ページ数拡張プラン：2.5 万円（月額）

1,000 枚を拡張することが可能

- ・エンタープライズプラン：都度見積

予め 2,000 枚を超えることが想定されるユーザー様は、個別見積

カスタマイズ・作成代行：

- ・帳票作成代行：都度見積

オリジナルデザインのテンプレートの作成と HubSpot との連携設定をサポートいたします

詳細はお問い合わせください。

今後の展開

本アプリは 2025 年 1 月より HubSpot App Marketplace での提供を開始予定です。順次対応プロジェクトの拡充や新機能追加、Office ファイル出力（Word, Excel, PowerPoint）対応を進め、ユーザー体験のさらなる向上を図ります。

会社概要

株式会社オプロ

会社名：株式会社オプロ

代表者：代表取締役社長 里見 一典

所在地：東京都中央区京橋 2-14-1 兼松ビルディング 9 階

設立：1997 年 4 月

事業内容：SaaS 事業者向け帳票機能組み込みサービス「オプロアーツ」をはじめ、企業の業務効率化を支援する SaaS プロダクトの提供。あらゆるデータを、必要な形に最適化するデータ最適化ソリューション、ならびにサブスクリプションビジネス向けの販売管理を行うセールスマネジメントソリューションの開発・提供。

コーポレートサイト：<https://corp.opro.net/>

株式会社 Scalehack

会社名：株式会社 Scalehack

代表者：代表取締役 CEO 倉田 丈寛

本社所在地：東京都渋谷区恵比寿 4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー19F

設立：2022 年 3 月

事業内容：事業のスケールアップ総合支援及びそれに付帯する業務

Scalehack は、Relic ホールディングスの戦略子会社として、2022 年 3 月に設立されました。「事業開発力」と「営業力」を強みに、事業のスケールアップを総合支援する様々なソリューションを展開しております。

コーポレートサイト：<https://scalehack.co.jp/>

株式会社 100

会社名：株式会社 100（ハンドレッド、英文名称：100 inc.）

代表者：代表取締役 田村 慶

所在地：東京都世田谷区代沢五丁目 31 番 8 号 No.R 下北沢 3F

設立：2018 年 2 月

事業内容：HubSpot 導入及び活用支援、マーケティング・営業・サポート業務等のデジタル化支援、CRM の開発、システム連携開発、DWH 構築、Web サイト・オウンドメディア構築、マーケティングコンテンツ、営業コンテンツ制作、MA 導入支援、CRM 導入支援、SFA 導入支援、カスタマーサポートセンター構築支援

コーポレートサイト：<https://www.100inc.co.jp/>

■ 本件に関するお問い合わせ先 ■

株式会社オプロ（東京都中央区京橋 2-14-1 兼松ビルディング 9F）

お問い合わせ先：<https://www.opro.net/contact/>（広報チーム）