

Press Release

報道関係各位

2026年10月21日
HubSpot Japan株式会社

HubSpotのMarketing Hubが「Gartner® Magic Quadrant™ B2B Marketing Automation Platforms」で6年連続Leaderの評価を獲得

AIとCRM搭載のAgentic Customer Platform(エージェンティック・カスタマープラットフォーム)を提供するHubSpot Japan株式会社(所在地:東京都千代田区、日本法人代表:伊佐 裕也、以下「HubSpot」)はこのたび、当社が提供するマーケティング支援ソフトウェア「Marketing Hub」が、Gartner社の調査レポート「2026 Gartner® Magic Quadrant™ for B2B Marketing Automation Platforms」(※1)において「Leader」の評価を獲得したことをお知らせいたします。Magic Quadrantでは「ビジョンの完全性」と「実行能力」という2つの基準で評価が行われ、Marketing Hubは同カテゴリーにおいて6年連続でLeaderに選出されました。

AIの普及により、マーケティング担当者の働き方だけでなく、買い手が製品やサービスを調べて購入する方法も変わりつつあります。Marketing Hubは、こうした変化に向き合うマーケティング担当者にとって、使いやすいツールであり続けてきました。

今回の選出は、この1年間のMarketing Hubへの継続的な投資が評価されたものです。主な投資には、AI検索の回答における自社の表示状況を把握し、改善できる「HubSpot AEO(回答エンジン最適化)」の提供開始、需要の創出と育成を一か所で行える「マーケティングスタジオ」が挙げられます。さらに、顧客や事業のコンテキストを各チャネルで生かすための新たな手段に加え、MCP、API、主要な最先端AIモデル4つすべてに対応したコネクタを通じてAIエージェントがHubSpotと連携できる、よりオープンなエコシステムを推進してまいりました。

■ Marketing Hubにおける直近のアップデート(新規搭載・機能強化)

この1年間で、Marketing HubのAI機能はGrowth Context(グロースコンテキスト)を土台に拡張されました。Growth Contextとは、自社の事業、顧客、チームに関する最新の情報をAIが継続的に理解している状態を指し、AIがより状況に合ったアクションを実行するための基盤です。主な機能強化は、以下の通りです。

- 新しいエージェント、および強化したエージェント:メッセージ、チャネル、自動化を含むキャンペーン戦略全体を組み立てる「キャンペーンエージェント」、ブランドに沿ったコンテンツを作成する「コンテンツエージェント」、コンテキストに基づいて受信者一人ひとりに合わせたアプローチを行う「ナーチャリングエージェント」など。
- HubSpot AEO: AI検索における自社の表示状況を追跡し、CRMのデータに基づく分析結果を具体的な施策につなげる。
- エージェント作成ツール: HubSpotに蓄積された顧客データとコンテキストをそのまま活用し、自然言語でカスタムエージェントや自動化を作成・改善。
- 連携チャネルの拡大: ChatGPT広告やMicrosoft 広告との連携により、ターゲティングとキャンペーンの成果をCRMおよび収益のデータと直接ひも付け。CRMとして初めてChatGPT広告と連携し、多くの買い手が情報を調べ、意思決定を行っているAIとのやり取りの中で、直接訴求が可能。

- よりオープンなエージェントエコシステム: HubSpotのMCPサーバーと、ClaudeやChatGPTなど最先端のAIモデル向けのネイティブコネクタにより、HubSpot製および他社製のエージェントがHubSpot上の操作を一貫して実行可能。
- 統合されたデータ基盤: 自動で最新の状態に保たれるSmart CRM上に構築。セグメンテーション、個別化、収益への貢献度分析を、すべて単一の共有レコードから実行。

Marketing Hubの新機能の一覧と製品ロードマップは、こちらのページでご覧いただけます:
<https://www.hubspot.jp/new>

■ HubSpot 製品担当バイスプレジデント アンジェラ・デフランコのコメント

「マーケティング担当者は今、ブランドの一貫性と顧客体験の質を保ちながら、AIでより多くのことを実現するよう求められています。6年連続でLeaderに選出されたことは、Marketing Hubがそのようなマーケティングチームを支援できていることの表れだと受け止めています。AIの回答の中で自社がどのように表示されているかを把握することから、得られた示唆をキャンペーンの改善につなげることで、私たちは引き続き、今日のマーケティング担当者が必要とするプラットフォームを構築してまいります」

Magic Quadrantのレポートは、特定の市場における事実に基づく厳格な調査の結果をまとめたものです。成長著しく、各社が明確に差異化されている市場を対象に、プロバイダー各社を広い視野から相対的に位置付けています。各プロバイダーは「Leader(リーダー)」、「Challenger(チャレンジャー)」、「Visionary(概念先行型)」、「Niche Player(特定市場指向型)」という4つのカテゴリーに分類されます。この調査結果は、各社固有のビジネスニーズと技術的要件に応じた市場分析に生かすことができます。Marketing HubがLeaderとして評価された理由の詳細については、[こちらのページ](#)で提供されているMagic Quadrantレポートの無料コピー(英語)にて詳しくご覧いただけます。

※1: Gartner, "Magic Quadrant for B2B Marketing Automation Platforms", Jeff Cohen, Upasna Chandna, Martin DeWitt, Julian Poulter, 2026年9月22日

■ 帰属と免責事項

Gartnerは、ガートナー・リサーチの発行物に掲載された特定のベンダー、製品またはサービスを推奨するものではありません。また、最高のレーティングまたは評価を得たベンダーのみを選択するようにテクノロジーユーザーに助言するものではありません。ガートナー・リサーチの発行物は、ガートナー・リサーチの見解を表したものであり、事実を表現したものではありません。Gartnerは、明示または黙示を問わず、本リサーチの商品性や特定目的への適合性を含め、一切の責任を負うものではありません。

GartnerおよびMagic Quadrant(マジック・クアドラント)は、Gartner Inc.または関連会社の米国およびその他の国における登録商標およびサービスマークであり、同社の許可に基づいて使用しています。All Rights Reserved.

【HubSpot Japan株式会社について】

HubSpotは、AIとCRMを搭載したAgentic Customer Platform(エージェントック・カスタマープラットフォーム)を提供しています。マーケティング、営業、カスタマーサービスの各チームを支援するAIエージェントと統合型のCRMを中核に、企業の顧客体験を一貫して最適化します。顧客を惹きつけ、信頼関係を築き、顧客満足度を高めることで自社も成長していく「インバウンド」の思想の実践を支援します。企業の各成長フェーズのニーズに合わせて柔軟に拡張することが可能で、現在世界135カ国以上で約30万社に導入されています。

会社名 HubSpot Japan株式会社

(※日本語表記が必要な際は「ハブスポット・ジャパン株式会社」とご記載ください)

日本法人代表者 伊佐 裕也

設立 2016年2月

営業開始 2016年7月

資本金 500万円

所在地 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 丸の内永楽ビル26F

事業内容 AIとCRM搭載のAgentic Customer Platformの開発、販売、および関連サービスの提供

本社 HubSpot, Inc.(米国マサチューセッツ州ケンブリッジ)

ニューヨーク証券取引所上場(ティッカー:HUBS)

代表者 ヤミニ・ランガン(CEO)

従業員数 全世界 9,000名(2026年8月時点)

企業サイト <https://www.hubspot.jp/company-information>

【関連リンク】

「HubSpot CRM」<https://www.hubspot.jp/products/crm>

「Marketing Hub」<https://www.hubspot.jp/products/marketing>

「Sales Hub」<https://www.hubspot.jp/products/sales>

「Service Hub」<https://www.hubspot.jp/products/service>

「Content Hub」<https://www.hubspot.jp/products/content>

「Revenue Hub」<https://www.hubspot.jp/products/revenue>

「Data Hub」<https://www.hubspot.jp/products/data>

「Agent Hub」<https://www.hubspot.jp/products/artificial-intelligence>

「HubSpot 公式ブログ」<https://blog.hubspot.jp/>

「HubSpot 日本語コミュニティー」<https://community.hubspot.jp>

「HubSpot アカデミー」<https://academy.hubspot.jp/>

「HubSpot for Startups」<https://www.hubspot.jp/startups>

【本件に関するお問い合わせ先】

HubSpot Japan株式会社 PR担当: 丸山

TEL: 03-6843-4915 Email: pr-japan@hubspot.com