

HubSpotがAIアシスタントのDashworks買収に合意 すべてのマーケティング・営業・サービス部門がAI検索を活用できる環境の構築を促進

CRM搭載のカスタマープラットフォームを提供するHubSpot Japan株式会社（日本法人所在地：東京都千代田区、代表：ダン・ボグナー、以下「HubSpot」）はこのたび、米国本社であるHubSpot, Inc. がAIアシスタントを提供するDashworksの買収に合意したことをお知らせいたします。

Dashworksは、CRMに留まらずユーザーが使用するアプリやEメール、ドキュメント、ミーティングなどビジネスにおける様々なデータソースと接続して重要な情報を要約し、社内情報の検索を容易にするツールです。Dashworksの運営チームはHubSpotのAI製品開発組織に参画し、HubSpotのAI機能群である「Breeze」全体の検索とコンテキスト収集機能を強化します。Dashworksが持つ高度な検索およびAI推論の専門性と、すべてのマーケティング、営業、カスタマーサービス部門にAIアシスタントを提供するというHubSpotのビジョンを一体化することで、ユーザー企業の成長促進に貢献することをこの買収を通じて目指してまいります。

ユーザーが容易にアクセスできるAIアシスタントを提供するために、その第一歩としてHubSpotは2024年に[Breeze Copilot](#)を発表しました。Dashworksの加入によって実現する高度な検索と推論機能、および非構造化データソースとの連携により、HubSpotはBreeze Copilot、Breeze Agentsおよび製品全体に組み込まれた各種AI機能を一層強化してまいります。この開発が進むと、今後各組織のユーザーは自然言語で簡単な質問をすることでAIアシスタントから以下のようなサポートを受けられるようになります：

- マーケターが、自社の最新のブランドガイドラインの方針を簡単に調べることができます。
- 営業担当者が担当顧客の状況を確認したいと思ったとき、CRMに記録されている内容以上の情報を簡単に検索できます。
- カスタマーサービス担当者が、ナレッジベース（ヘルプページ）から特定の質問に対する回答を検索できます。

ユーザーが上記のような質問をAIアシスタントに投げかけたとき、Breezeは1,800以上のアプリ連携先を持つエコシステムを活用してHubSpot内外のビジネスコンテキストを調査します。そして、調査結果を迅速に要約してユーザーに提供します。

■ HubSpot AI担当シニア バイス プレジデント ニコラス・ホルンドのコメント

「Dashworksの印象的な点はそのシンプルさです。ユーザーが質問するだけで、ドキュメント、メッセージ、チケット、サードパーティアプリ等に散在する情報を即座に取得するため、これまで何時間もかかっていた物事が数秒で完了します。この強力な検索機能をCopilotに統合し、マーケティング、営業、サービスチームを支援する真のGo-to-Marketアシスタントを作っていくことを大変嬉しく思います。」

■ Dashworks 共同創業者プラサド・カウテカーのコメント

「DashworksとHubSpotは、あらゆる規模の企業が使いやすい強力なテクノロジーを提供するという共通のゴールを持っています。マーケティング、営業、サービスソリューションにおけるリーダーシップと、非構造化データに関する先進的な取り組みを持つHubSpotとともに、多くの企業が日々のワークフローでAIの可能性を最大限に活用できるよう取り組んでまいります。」

HubSpotのAIツールであるBreezeの詳細については以下のリンクからご覧いただけます。

<https://www.hubspot.jp/products/artificial-intelligence>

【HubSpot Japan株式会社について】

HubSpot Japanは米国に拠点を置くHubSpot Inc.の日本法人として、「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」という「インバウンド」の思想を掲げ2016年に設立されました。提供するカスタマープラットフォームにはクラウド型のCRM(顧客関係管理)および人工知能(AI)が搭載されており、プラットフォーム全体にわたって「使いやすさ、即効性、オールインワン」を特徴としています。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248,000社に導入されています。

【会社概要】

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)

代表者 ダン・ボグナー

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 CRM搭載のカスタマープラットフォームの開発、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 8,200名

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>

「Commerce Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/commerce>

「Operations Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/operations>

「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/>

【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:03-6770-4153 e-mail:pr-japan@hubspot.com