

2026年4月15日
HubSpot Japan株式会社

HubSpot、AI検索に対応する新製品「HubSpot AEO」を含む 100以上の製品アップデートを発表

コンテキストを理解するAIで、企業の認知拡大・収益拡大・サポート対応の拡大を支援

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、半期ごとの製品発表「Spring Spotlight 2026」において、新製品「HubSpot AEO(回答エンジン最適化)」をはじめとする、100以上の製品アップデートを発表しました。ビジネスのコンテキスト(文脈)を理解するAIを各製品に組み込み、ユーザー企業の認知拡大、収益拡大、サポート対応の拡大を支援します。

今回のアップデートに共通するのは、企業とその顧客の行動履歴、市場環境、チームの業務の進め方といったコンテキストを理解してこそ、AIは成果につながる提案ができるという考え方です。HubSpotはこれを「Growth Context(グロースコンテキスト)」と呼んでいます。今回発表した製品群は、このGrowth Contextをマーケティング、営業、カスタマーサービスの各チームが活用できるようにするものです。

(*) Agentic Customer Platform: 顧客データと企業固有のコンテキストを一元管理し、人とAIが協働してマーケティング、営業、カスタマーサービスを行うことを支援するプラットフォーム

■ Spring Spotlight 2026の主な製品アップデート

顧客企業の認知や収益、サポート対応の拡大を支援する主な製品アップデートは、以下の通りです。

認知拡大: 新製品「HubSpot AEO」

HubSpotユーザー企業のサイトへのオーガニック流入は前年比で27%減少**しています。一方でAI経由のサイト流入が約3倍に増加***しているとの調査結果もあります。HubSpot AEOは、ChatGPTやGeminiなどのAIが生成する回答の中で見込み客に自社を見つけもらうための新製品です。AIの回答における自社の表示状況を可視化し、改善のための具体的な施策を提案します。

- 顧客データに基づくプロンプト提案: 自社の顧客データを基に、実際の顧客がAIに尋ねる可能性の高いプロンプトを特定。Marketing Hub Professional/Enterpriseユーザー向けに提供。
- 表示状況の可視化: AI回答内での自社ブランドの言及状況を感情分析とともに可視化。
- 競合分析・引用分析: AIの回答における競合他社の露出状況の把握、AIが参照する情報源の確認により、対策の優先順位を判断可能。

先行導入した企業では、未導入の企業と比較してAI経由のサイト流入が20%増加しています。HubSpot AEOは、Marketing Hub内の機能として利用できるほか、単体製品としても利用可能です。なお、推奨施策をHubSpot内で直接実行する機能は2026年後半に提供開始予定です。

収益拡大:「Breeze案件創出エージェント」と新機能「スマート取引進行」

営業担当者が事務作業に追われ、商談機会の取りこぼしを防ぐための機能強化です。

- **Breeze案件創出エージェント**:CRMの全履歴と購買意向を活用し、見込み客開拓のあらゆる工程に対応。優先顧客の特定、意思決定者の特定、一人ひとりに合わせたメールの一斉送信が可能。
- **スマート取引進行(新機能)**:商談後に通話の文字起こしと案件の全履歴を分析し、CRMの更新提案、次の行動の提案を自動実行。単なる要約にとどまらず、顧客との関係性全体を踏まえた提案が可能。

サポート対応の拡大:「Breeze顧客対応エージェント」のメール対応

問い合わせ件数が最も多いチャネルのひとつであるメールに、Breeze顧客対応エージェントが対応するようになりました。

- **メール対応の追加**:チャットに加え、メールでの問い合わせにも24時間体制で自動対応。
- **新たな制御機能**:トーンやスタイルの詳細設定、チャネルごとの個別設定、段階的な展開(割合指定)など、企業のニーズに合わせた柔軟な運用が可能。

すでに利用している企業では解決済みチケット数が25%増加、解決速度が15%向上しています。またユーザーの全体平均では問い合わせの70%が自動で解決されています。コンテキストの蓄積に応じて、対応精度も向上します。

■ HubSpot 最高プロダクト・テクノロジー責任者(Chief Product & Technology Officer)ダンカン・レノックスのコメント

「多くのAIツールはデータにアクセスできますが、欠けているのはコンテキストです。コンテキストとは、自社の顧客や市場の動向、チームが実際にどう動いているかといった、生きた知識のことです。コンテキストがあればこそ、AIは成果につながる提案ができるようになります。そしてコンテキストは使えば使うほど蓄積され、精度が高まっていきます。HubSpotが構築しているのは、まさにこのような仕組みです」

■ HubSpot 最高経営責任者(CEO)ヤミニ・ランガンのコメント

「買い手の検索行動は根本から変化しています。ChatGPTやGeminiを通じて直接質問を投げかけ、その回答に表示される企業がすでに優位に立っています。だからこそ私たちはHubSpot AEOを開発しました。AIの回答における自社の認知度を高め、最終的により質の高いリードの創出を強力に支援してまいります」

Spring Spotlight 2026の詳細は、hubspot.jp/spotlightでご確認いただけます。

(**)HubSpot社内データ

(***)[Search Engine Land “What 13 months of data reveals about LLM traffic growth and conversions”](#)(英語、2025年)

【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288,000社に導入されています。

【会社概要】

会社名 HubSpot Japan株式会社

※日本語の場合「ハブスポット・ジャパン株式会社」と表記ください

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 8,800名(2026年2月時点)

【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>

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

「Breeze」 <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