

Press Release

報道関係各位



2024年9月19日
HubSpot Japan株式会社

HubSpotが年次自社イベント「INBOUND 2024」でAI機能群「Breeze」をはじめとする 200以上のアップデートを発表

「使いやすさ、即効性、一元化」をキーワードとし、カスタマープラットフォームの開発を加速

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、年次自社イベント「INBOUND 2024」および並行して展開するキャンペーン「Fall 2024 Spotlight」において、HubSpotのプラットフォーム全体を強化するAI機能群「Breeze（ブリーズ）」と、200以上の製品アップデートを発表したことをお知らせいたします。

日々多くの新技術やツールが登場する中、下記のデータから分かるように多くの企業がそれらを事業の成長に活かしきれていない現状があります。

- 約80%のマーケティング・営業・カスタマーサクセスのリーダー職が、「導入済みの社内ツールから価値を得られていない」と回答*
- 企業は顧客対応を管理するだけのために、平均15種類の個別ツールを切り替えながら作業をしており、効率が低下している*
- 10社中7社の企業が「社内に散らばるデータの扱いに苦労しながら業務を進めている」と回答*

*米HubSpot, Inc.が日本を含む世界10カ国で実施した独自調査（2024年）

HubSpotは2006年の創業以来、ユーザーが直感的に使いこなせるユーザーインターフェイスと、高度な専門性がなくとも既存プロセスに組み込んで早期に効果を実感できる機能構造を重視して製品の改善を重ねてまいりました。そして、業務支援ツールの選択肢がかつてないほどに増えた今、改めて「使いやすさ、即効性、一元化（Easy, Fast, Unified）」の3つの要素を強固にした製品を開発し提供していくことが、ユーザーの生産性向上、事業成長の支援といった業務支援ツールの本来の役割を果たすために不可欠だと考えています。このたび、使いやすく、事業に即効性がある形で、かつ一元的ツールであるカスタマープラットフォーム上で最新技術を提供する取り組みとして、AI関連機能の総称である「Breeze」をはじめ200以上の新機能の搭載と既存機能のアップデートを行いました。

HubSpotは、今後も日本企業が最新の技術をいち早くマーケティングや営業、カスタマーサービス活動に取り入れて事業の成長につなげられるよう、開発と情報発信に邁進してまいります。

■ HubSpot 製品担当エグゼクティブ バイス プレジデント、アンディ・ピトルのコメント

「全世界のHubSpotユーザーの中で特に成長している企業に共通するのは、ツール導入時にその使いやすさ、即効性、そして社内のデータやプロセス一元化にいかに関与するかという3つの要素を重視している点です。企業が事業成長のためのインフラストラクチャーを構築する際の選択肢が無数に溢れる今、HubSpotは改めて『使いやすさ』『即効性』『一元化』という業務支援ツールが備えるべき根本的な性質を念頭におき、企業が最新のテクノロジーを実際の事業の成果に繋げられるよう取り組んでまいります」

■ 「INBOUND 2024」および「Fall 2024 Spotlight」で発表した主な製品や機能

● Breeze

HubSpotのプラットフォーム全体を強化するAI機能群で、以下を含む：

- **Copilot**: 業務効率化と生産性向上を支援する、HubSpotの新しいAIツール
- コンテンツエージェント、SNSエージェント、案件創出エージェント、顧客対応エージェント: 各業務領域のタスクを迅速に処理する4種類のAIエージェント
- その他: 「コンテンツリミックス」や「売上予測」など、プラットフォーム全体に組み込まれた80種類以上のAI機能

● Breeze Intelligence

CRM上のデータの拡充や購買意欲の評価等を実現するソリューションで、以下を含む：

- データエンリッチメント: 2億件以上企業および購買者のプロフィール情報をデータベースから取り込み、HubSpot Smart CRM™上の会社レコードとコンタクトレコードを拡充
- 購買者の興味関心: 適性の高い有望な見込み客特定を支援
- フォーム簡略化: Breeze Intelligenceの既知情報をフォームに自動で挿入し見込み客のフォーム入力作業を簡略化。コンバージョン率の向上を支援

● Marketing HubとContent Hubの機能アップデート

- 動画のコンテンツリミックス: AIを活用して1つの動画を複数の動画クリップ、音声コンテンツやテキストコンテンツに変換し、包括的なキャンペーン展開を支援
- リードスコアリング: エンゲージメントの高い有望な見込み客の特定とフォローアップを支援
- **Google 拡張コンバージョン**: ユーザー企業が持つHubSpot内のコンバージョンデータ(ファーストパーティーデータ)を活用してGoogle広告のキャンペーン効果を改善
- **マーケティング アナリティクス スイート**: マーケティングに関するあらゆる測定指標やレポートに1か所からアクセスできる機能

新たに発表した製品および機能について、詳しくは[こちら](#)をご確認ください。

【HubSpot Japan株式会社について】

HubSpotは、「使いやすさ」と「高度な機能」を両立させた製品とサービスで企業の成長を支援するクラウド型のCRM(顧客関係管理)を搭載したカスタマープラットフォームを提供しています。HubSpotのカスタマープラットフォームにはマーケティング、営業、カスタマーサービス、オペレーション、ウェブサイト管理などの製品が含まれており、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228,000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 8,000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>

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

「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

