

報道関係各位

2022年10月6日

HubSpot Japan株式会社

HubSpotのマーケティング支援ソフトウェア「Marketing Hub」が、2022 Gartner® Magic Quadrant™ for B2B Marketing Automation Platforms*において「Leader」の評価を2年連続で獲得



CRM(顧客関係管理)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:カントリーマネージャー 廣田 達樹、以下「[HubSpot](https://www.hubspot.com)」)はこのたび、GartnerのMagic Quadrant for B2B Marketing Automation Platformsにおいて、提供するマーケティング支援ソフトウェア「Marketing Hub」が2年連続で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つの基準から各社が総合的に分析されます。

今日の顧客(買い手)は、企業が自分のことを理解し、大切に扱ってくれることを望んでいます。企業側もその思いに応えることを目指し、機能豊富で使いやすいマーケティング支援ソフトウェアを求めています。しかし、いくつかのポイントソリューションを組み合わせたり、すでに契約しているツールを転用したりした結果、現場の業務遂行に無理が生じてしまっている場合も少なくありません。 Marketing Hubは、コマース機能を備えたHubSpotのCRMを基盤とするマーケティング支援ソフトウェアです。単一のプラットフォーム上に顧客データやツールが集約され、チーム全員がリアルタイムでそれらにアクセスできるため、マーケティング部門として顧客1人ひとりに寄り添った体験の提供を実現できます。データや部門の分断を解消し、顧客とのつながりを強化することで、顧客を惹きつけ、信頼関係を築き、満足してもらえる顧客体験を提供できるようになるでしょう。さらにHubSpotは、利用企業の多種多様なニー

ズに合わせたプラットフォームの拡張を可能にするべく、数千社のSolutions Partnerプログラム認定パートナーと共に強力なパートナーエコシステムを構築し、[1,100種類以上のアプリ連携](#)を提供しています。HubSpotは、スタートアップから大規模企業まであらゆるユーザーが顧客とのつながりを強化し、事業の成長を推進できるよう支援してまいります。

■ Marketing Hubに直近で新規搭載した機能、および強化した機能

- マーケティングキャンペーン管理機能の強化: キャンペーンの企画から始動、振り返りまでを1つの画面で管理できます。
- カスタマー ジャーニー アナリティクス: 顧客ごとのエンゲージメントの確認、見込み客や顧客がたどるさまざまな経路の把握、コンバージョン率向上のためのプロセス最適化を支援する機能です。
- 広告コンバージョンイベント: 主要な広告ネットワークにおいて、顧客のプライバシーを尊重しながらターゲットを的確に絞った広告表示を可能にします。
- WhatsApp連携: WhatsAppのビジネスアカウントを自社のHubSpotポータル上の共有受信トレイに接続できます。任意のチャネルで見込み客や顧客と円滑にコミュニケーションが取れるようになります。
- おすすめ商品情報の取得: 送信相手に合わせたおすすめ商品の情報を簡単にマーケティングEメールに組み込んで送信できます。

Marketing Hubの新機能の詳細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。

■ HubSpot最高製品責任者ステフ・カスバートソンのコメント

「Marketing HubがGartnerのMagic Quadrant for B2B Marketing Automation Platformsにおいて2年連続でLeaderの評価を受けたことを大変光栄に思います。HubSpot製品の使いやすさや、効果的な施策遂行に役立つ強力なツールが、多くのマーケティング部門の皆さまからご支持いただけた結果であると受け止めております。ユーザー企業がマーケティングに投じた費用を成果や収益に結びつけ、オムニチャネルのマーケティングキャンペーンを実施して顧客のエンゲージメントを高めていく一助となるよう、今後も開発を進めてまいります」

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、貴社固有のビジネスニーズと技術的要件に照らすことで、市場分析を最大限に生かすことができます。他社製品と比較したMarketing Hubの強みや注意点については、[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にて詳しくご覧いただけます。

* 出典: Gartner, "Magic Quadrant for B2B Marketing Automation Platforms", Rick Lafond, Julian Poulter, Matthew Wakeman, Jeffrey Cohen, Jeff Goldberg, 2022年9月20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、「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)プラットフォームを提供しています。HubSpotのCRM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120か国以上で約150,000社に導入されています。

2022年にはGlassdoorの「最も働きやすい企業」ランキングで第2位に輝き、Great Place to Work、Comparably、Fortune、Entrepreneur, Inc.などから優れた企業文化を評価されています。世界各地のHubSpotオフィスやリモート環境で、数千人の従業員が業務に従事しています。

詳細はwww.hubspot.jpをご覧ください。

【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
代表者 廣田 達樹(カントリーマネージャー)
設立 2016年2月(営業開始 2016年7月)
資本金 500万円
所在地 東京都千代田区大手町2-2-1 新大手町ビルディング9F
事業内容 CRM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 7,000名
WEBサイト <https://www.hubspot.jp/company-information>

【関連リンク】

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

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

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

「CMS Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/cms>

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

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

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

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

「HubSpot for Entrepreneurs」 <https://www.hubspot.jp/entrepreneurs>

「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】

pr-japan@hubspot.com

03-6679-3628

浅井