

報道関係各位

2024年9月26日
HubSpot Japan株式会社

HubSpotのMarketing Hubが「Gartner® Magic Quadrant™ B2B Marketing Automation Platforms」で4年連続Leaderの評価を獲得

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、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「2024 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、HubSpotのMarketing Hubは同カテゴリーにおいて4年連続でLeaderに選出されました。

2024 Gartner® Magic Quadrant™ for B2B Marketing Automation PlatformsでHubSpotがLeaderの評価を獲得

Figure 1: Magic Quadrant for B2B Marketing Automation Platforms



Gartner

昨今、企業の見込み客が「認知」から「購買」までに経るカスタマージャーニーはインターネットの至るところに散在しており、企業が従来のマーケティングチャンネルでトラフィックを増やし続けることが困難になっています。またAIの普及に伴ってマーケティング担当者の役割は大きく変化しつつあります。こうした現状の中で企業が成長戦略を革新していくためには、使いやすく、即効性があり、データやツールの一元化を実現するソリューションが不可欠です。「Marketing Hub」は一連の顧客対応支援ツールを備えたCRMを基盤とし、マーケティング担当者が組織や情報のサイロ化解消、長期的な顧客関係の構築、そして取引成約を実現する過程を支援するツールです。HubSpotは大きな変化の中にあるマーケティング部門が生産性を高め、最新のテクノロジーを活用しながら事業の成長に貢献していけるよう、今後も製品開発と情報発信を進めてまいります。

■ Marketing Hubに直近で新規搭載、または強化した機能

- カスタマープラットフォーム全体へのAI機能組み込み、アトリビューションレポートとマーケティングオーケストレーション、およびプライバシーを重視したマーケティング施策の実行を支援する機能など、マーケティング担当者の生産性向上を実現する各種機能
- 1つのマーケティングアセットを簡単に別のコンテンツ形式に変換し複数チャンネルで展開可能にする「コンテンツリミックス」、ユーザー自身のブランドの特性を指定しコンテンツ全体で一貫したトーンを持たせられる「ブランドボイス」など、[Spring 2024 Spotlight](#)で発表した100以上の機能アップデート
- 「Copilot」と「Agents」で構成されたマーケティング担当者向けの新しいAI機能である「Breeze」、新しいリードスコアリング機能、CRM上のデータエンリッチメントを実現する「Breeze Intelligence」など、[Fall 2024 Spotlight](#)で発表した200以上の機能アップデート

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：
<https://www.hubspot.jp/new>

■ HubSpot Marketing Hub製品担当バイスプレジデント、ニコラス・ホルンドのコメント

「ビジネスの成長を目指すマーケティング担当者に必要なのは、素早く簡単なセットアップ、迅速な価値創出、そして顧客理解の向上を支援するツールです。今回Gartnerの評価でHubSpotがLeaderに選出されたことは、マーケティング担当者の競争優位性の維持とビジネス成長の促進に対する当社の貢献を裏付けるものだと考えております。今後もマーケティング担当者が激しい競争の中で自社ブランドの存在を際立たせ顧客とのつながりを深められるよう、製品の開発に取り組んでまいります」

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,” Rick LaFond, Jeff Cohen, Alan Antin, Upasna Chandna, Nicholas Mortensen, 2024年9月23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、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>

「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