

HubSpotの公式連携アプリ数が1,000件を突破 ～各社のニーズに合わせたHubSpotのカスタマイズ利用が一層容易に～



CRM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」)は、マーケティング、営業、カスタマーサービスなどの幅広い業務領域を支援する[HubSpotアプリマーケットプレイス](#)(注1)に掲載されているHubSpot製品との公式連携アプリ数が1,000件を突破したことをお知らせいたします。これは、2020年1月に公式アプリ連携数が500件を超えてから2年でのマイルストーン達成です。企業の間でデジタルファーストの機運が高まる中、HubSpotは今後も自社開発のCRMを基盤としたエコシステムの拡大と整備に投資し、日本の成長企業がテクノロジーを活用しながら顧客体験の質を高めていけるよう取り組んでまいります。

HubSpotの委託によりIDCが作成した最新のホワイトペーパー(注2)によると、2020年から2024年の期間において世界のクラウドコンピューティング市場の年平均成長率は22%に達し、企業にとって業務支援ソフトウェアの選択肢がさらに増えることが予測されています。現在HubSpotのユーザー企業は平均して7個のアプリをHubSpot製品と連携して使用しており、全体の4分の1以上のユーザーは10個以上のアプリをHubSpot製品と連携しています。しかし、使用する業務用アプリの増加は社内のデータやプロセスの分断・分散の原因ともなり得るため、自社内のアプリを戦略的に連携し、部門横断で一貫した顧客体験を創出していくことの重要性が今後一層高まると考えられます。

IDCは、アプリパートナーや販売パートナーを含むHubSpotパートナー企業エコシステムの売上高は2024年時点ではグローバルで125億ドルに成長すると予測しています。HubSpotのCRMプラットフォームを活用した事業機会拡大の可能性を評価し、Calendly、PandaDoc、Aircallなど、製品レビューサイトG2の各部門でトップクラスの評価を獲得しているSaaS企業を筆頭に、HubSpotとのシステム連携に新たな機会を見出す企業が増えてきています。

HubSpotは2021年を通して、変化し続ける成長企業の多様なニーズへに答えることを目標に、プラットフォームの拡張性向上に取り組んできました。[メディアブリッジアプリ](#)、[マーケティング イベントアプリ](#)、および[ワークフロー連携](#)の開発を可能とするAPIを追加するとともに、2021年4月には顧客データの一元管理を支援する新製品「Operations Hub」の提供を開始いたしました。iPaaS技術を基盤とするOperations Hubのデータ同期機能では、サービス間の双方向データ同期を実現し、製品リリースからの9ヶ月間で約100種類のデータ同期機能対応アプリ(注3)を開発しています。そしてHubSpotは本日このOperations Hubのデータ同期機能により、日本のユーザーからの連携要望が多かった業務改善プラットフォーム「kintone」との連携を公開いたしました(注4)。

HubSpotのプラットフォームエコシステム部門バイスプレジデント スコット・プリンカーのコメント

「今回、HubSpot アプリマーケットプレイスに掲載されている公式連携アプリの数が1,000件を突破するという節目を迎えられたことを大変嬉しく思っています。CRMプラットフォームとしてのエコシステム拡大と強化は、さまざまな企業のシステム連携とビジネスの成長を支援するという当社の目標の中核にあります。膨大なアプリのネットワークを構築することで、既存ユーザーの事業の成功を一層強く後押しするだけでなく、新しくこのエコシステムに参加されるアプリパートナーに対するプラットフォームの価値向上も実現できると確信しています」

(注1) HubSpot アプリマーケットプレイス : <https://ecosystem.hubspot.com/ja/marketplace/apps>

(注2) IDCによるレポート(2021) :

https://docs.google.com/document/d/1tmszmJbdHQAiOOgng8h2aBp7uE_623lzBwlnK6rK4/edit

(注3) Operations Hubのデータ同期機能を使ってHubSpotが開発したアプリ連携:

<https://ecosystem.hubspot.com/ja/marketplace/apps/apps-for-operations-teams>

(注4) kintoneとの連携について詳細はこちら:

<https://ecosystem.hubspot.com/marketplace/apps/productivity/project-management/kintone-data-sync>

【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カ国以上で約128,000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 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 5,500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>
「CMS Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/cms>
「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:土井
TEL:03-6899-2248 e-mail:pr-japan@hubspot.com