

2019年11月5日
HubSpot Japan株式会社

HubSpotが業界トップクラスのiPaaS「PieSync」を買収。 多種多様なツール間で顧客情報の自動連携が可能に

[HubSpot Japan株式会社](#)（日本法人所在地：東京都千代田区、共同事業責任者：伊田聡輔、伊佐裕也、以下 HubSpot）は米国時間2019年11月4日、[PieSync](#)（本社所在地：ベルギー、最高経営責任者（CEO）兼共同設立者 Ewout Meyns、以下 PieSync）を買収したことを発表いたしました。

PieSyncはクラウドやオンプレミスのツール間で顧客情報をリアルタイムで自動同期できる iPaaS（Integration Platform as a Service *注）で、近年急速な成長を遂げています。iPaaS の中でも非常に優れた双方向同期を特徴としており、いずれかのツール上で顧客情報を変更すると、最新のデータがバックグラウンドで他のサービスに自動同期します。この結果、企業は貴重な時間をデータ入力等に費やすことなく、顧客とのコミュニケーションに集中できるようになります。

今日の企業の成長には顧客中心主義の推進が欠かせません。しかし自社の顧客情報がCRM や営業支援ソフトウェア、カスタマーサポート用ソフトウェア等のツールを横断して一貫していなければ、「顧客中心」を実現するのは困難でしょう。[Blissfullyのデータ](#)によると、一般的に従業員は1日あたり少なくとも8種類のツールを利用しています。たとえツール同士が連携されていたとしても、ツール間でどのデータが最新か分からなくなってしまうと、社外・社内両方で混乱を生じかねません。PieSyncは、そのような課題の解決策として各種ツール間で最新の顧客情報を同期するサービスを提供しています。

HubSpotとPieSyncの今後の取り組みに関する詳細は、[こちら](#)からご覧いただけます。

■ HubSpot 最高経営責任者（CEO）兼共同創業者 ブライアン・ハリガンのコメント

今回の取り組みにより、HubSpotが「オールインワン」から「オールオンワン」のプラットフォームへとまた一歩成長できることを大変嬉しく思います。HubSpotのプラットフォームはこの4年間で著しく成長し、現在では300以上ものアプリと公式連携しています。PieSyncはiPaaS業界の中でも[口コミで最高評価](#)を誇るiPaaSです。PieSyncの双方向同期技術をHubSpotに迎えることで、ユーザーの皆さまが顧客情報の一元管理を実現できるよう後押しすると共に、今後のHubSpotのプラットフォームエコシステムの成長を加速させてまいります。

■ PieSync 最高経営責任者（CEO）兼共同創業者Ewout Meyns氏のコメント

PieSyncの共同創業者であるPutmanと私は、急成長中のSaaS業界で情報を関連付け同期させることの価値を企業が享受できるよう、PieSyncを設立しました。我々も、顧客企業や担当者の情報を企業組織の中心に置くべきであるというHubSpotのビジョンを共有しています。このたびHubSpotに仲間入りできたことは非常に嬉しく、このビジョンの実現をHubSpotと共に目指していけることを楽しみにしております。

*注：iPaaS（Integration Platform as a Service）とは、クラウドやオンプレミスのサービス内のさまざまなアプリケーション、システム、テクノロジーを連携するクラウドベースのプラットフォームです。iPaaSを導入する

ことで、組織内や組織とサードパーティー製ソフトウェアの間にハードウェアやミドルウェアを追加することなくシステム統合の展開と保守が可能になります。

《PieSyncについて》

PieSyncは2014年、Iamec.istartのアクセラレータープログラムと投資家Dirk Vermunicht氏のスタートアップ投資を受けてサービスを立ち上げました。2016年にはAAAF、PMV、Luc Burgelman氏を含む投資家が参加するシードラウンドにて資金調達を実施し、その後2018年、上記の投資家に加えFortino CapitalよりシリーズA資金を調達しています。

<https://www.piesync.com/>

《HubSpot Japan株式会社について》

「Help millions of organizations grow better」をミッションとして掲げるクラウド型ソフトウェア(SaaS)企業。顧客をその企業の「推奨者（プロモーター）」に転換する独自のマーケティング・セールス手法、「インバウンド手法」に基づき、永続的に無料のCRM（顧客関係管理ツール）を中核に、マーケティング、セールス、サービス（カスタマーサポート）をひとつのプラットフォーム上で管理・実践できる各種サービスを展開。スタートアップ支援プログラムとしては、スタートアップ向けの優待価格を始めとするパッケージ「HubSpot for Startups」を提供している。

<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 共同事業責任者 伊佐 裕也（シニア マーケティング ディレクター）
共同事業責任者 伊田 聡輔（セールスディレクター）

設立 2012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3F

事業内容 マーケティングおよびセールス支援ソフトウェアの開発、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 ブライアン・ハリガン（CEO、共同設立者）

ダーメッシュ・シャア（CTO、共同設立者）

従業員数 全世界約2,924名（うち日本在籍社員30名、2019年11月現在）

企業WEBサイト <https://www.hubspot.jp/company-information>

<関連リンク>

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

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

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

「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>

《本件に関するお問い合わせ先》

pr-japan@hubspot.com

03-6899-2248

土井