

## Press Release

報道関係者各位

2020年3月4日  
HubSpot Japan株式会社

### HubSpotが営業支援ソフトウェア「Sales Hub」に新機能追加 成長過程にある営業部門がチームで活用できるよう、価格と機能構成も変更

マーケティング、営業、カスタマーサービスのための統合ソフトウェアを提供するHubSpot Japan株式会社（日本法人所在地：東京都千代田区、共同事業責任者：伊田聡輔、伊佐裕也、以下「HubSpot」）は本日、営業支援ソフトウェア「Sales Hub」の各プランに複数の新機能を追加するとともに、同Hubのエントリープランである「Sales Hub Starter」の利用価格を引き下げることをお知らせいたします。

#### ■ 新しい「Sales Hub Starter」で、小さな営業部門でも手軽にSFA（営業支援システム）の活用が可能に

本日より、従来はSales Hubの上位プランである「Professional」や「Enterprise」でのみ提供していた機能を、エントリープランの「Sales Hub Starter」のご契約で利用できるようになりました。新たに利用できる機能は、複数の取引パイプラインを同時に管理する機能、複数通貨での取引登録や管理、取引ステージを登録トリガーにした自動化、そして電話ツールとの連携（Calling API）などで、これらの機能はオンラインツールを活用して営業活動を行う上で不可欠なものとして多くご要望をいただいていたものです。

同時にSales Hub Starterでは従来月額6,000円で1名分の有料ユーザーアカウントが利用可能だったところ、同じ価格で2名分の有料ユーザーアカウントを利用できるようになりました。また3人目以降の有料ユーザーを追加する場合についても、1名あたり6,000円から半額の3,000円へ価格を見直し、本日以降はさらにお求め安い新価格でご購入いただけます。

Sales Hub			
プラン	Starter	Professional（変更なし）	Enterprise（変更なし）
月額	6,000円～ ※2名分の有料ユーザーアカウントを含む（従来は同じ価格で1名分のユーザーアカウントのみが利用可能でした）	60,000円～ ※5名分の有料ユーザーアカウントを含む	144,000円～ ※10名分の有料ユーザーアカウントを含む
有料ユーザー追加費用	3,000円／有料ユーザー ※従来は6,000円／有料ユーザー	12,000円／有料ユーザー	14,400円／有料ユーザー

※ Sales Hubの機能の一部は無料で利用することができ、それらの機能のみを利用するユーザーに対してはアカウント利用料金は発生しません。

#### ■ 規模が大きくなった営業組織向けの自動化機能も拡張

さらに、比較的規模が大きい組織や複雑な営業プロセスを持つ組織向けに、Sales HubとService HubそれぞれのProfessional、Enterpriseプランにおいて、営業担当者が自身のEメール送信等を自動化できるシーケンス機能を強化しました。具体的には、シーケンスへのコンタクト一括登録と登録件数上限の引き上げ、およびタスク機能との連携強化を行いました。

今回のSales Hubの包括的な機能と価格の見直しは、これまで各営業担当者の生産性向上ツールとしてご活用いただいていたSales Hubをチームとしても使いやすく、導入しやすいものにし、さらに多くの営業組織の成長に役立てていただくことを目指して実施したものです。

Sales Hubの機能や価格について、詳しくは以下のページをご覧ください。

<https://www.hubspot.jp/pricing/sales>

## 《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、営業、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・実践できるサービスを展開。また、スタートアップ支援プログラムとして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 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 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 3,387名（うち日本在籍社員44名、2020年3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