

Press Release

報道関係者各位

2020年9月23日
HubSpot Japan株式会社

HubSpotが年次自社イベント「INBOUND 2020」でSales Hubを 営業支援CRMプラットフォームとして進化させる大幅な機能拡張を発表 「カスタムオブジェクト」や高度なセールスアナリティクス機能を追加

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、日本時間9月22日（火）～9月24日（木）にかけて年次自社イベント「[INBOUND 2020](#)」をオンラインで開催しています。このイベント内で、営業支援ソフトウェア「Sales Hub」のEnterpriseプランの機能を大幅に拡張し、さまざまな従業員規模の企業が活用できる営業支援CRMプラットフォームとして進化させていくことを発表いたしました。

優れた機能と使いやすさの両方を兼ね備えた営業支援CRMプラットフォーム



HubSpotが2020年6月に実施した調査では、世界の営業責任者の約76%が「自分の組織はCRMの機能のごく一部しか活用できていない」と考えていること、そして約50%が「現在利用中のCRMは使うのが難しい」と考えていることが明らかになりました*。複雑なデータ構造や直感的に使いづらいユーザーインターフェース、慣れるのに時間が必要なレポート作成機能は日々営業責任者や担当者の時間を奪うだけでなく、「会社の資産である『顧客との関係の記録』が正確に蓄積されない」「マーケティング部門やカスタマーサービス部門がデータに基づいて正しい行動を取れない」な

ど、営業組織を超えた企業全体の問題にもつながります。

そこでこのたびHubSpotは、従来業務支援ソフトウェアにおいて相反することが多かった「優れた機能（Power）」と「使いやすさ（Ease）」の両方を兼ね備えた営業支援CRMを提供するため、Sales HubのEnterpriseプランにおいて大幅な機能拡張を行いました。Sales Hubを利用することにより、企業は正確な顧客情報を社内で一元管理し、それらをHubSpotのオールインワンプラットフォーム上でMarketing HubやService Hub、CMS Hubと連携させることで、すべてのタッチポイントで優れた顧客体験を提供することができます。

*HubSpotの調査結果（英語）：<https://blog.hubspot.com/sales/salespeople-hate-crm>

事業規模にかかわらず多様な企業のニーズに応える機能を追加

このたび新たにSales HubのEnterpriseプランに加わった主な機能は以下のとおりです。

- **カスタムオブジェクト：**
HubSpot CRMに初期設定されている「コンタクト」「会社」「取引」「チケット」の4つのオブジェクトに加えて、不動産業であれば「物件」、広告業であれば「媒体」などの新規オブジェクト（カスタムオブジェクト）を追加し、自社の事業特性に応じてCRM上で管理するデータの構造を柔軟に設計することができます。
- **セールスアナリティクス機能とフォーキャスト：**
「セールスアナリティクス機能」では各営業担当者が新規見込み客を割り当てられてから最初に連絡するまでにかかった時間や、取引の各ステージにどのくらいの時間を費やしているかなど、営業組織のリーダーがチームメンバーの行動を把握し目標達成に向けて適切な助言を与えるためのレポートを簡単に作成できます。また「フォーキャスト」

機能ではチーム全体および個々の営業担当者の目標達成率やパイプラインの状況を即座に一覧表示できます。

- **連携型CPQ（価格見積もり作成） ツール：**

「カスタム提案書」や「カスタム見積もりテンプレート」を使うと、美しいデザインの営業資料を営業担当者が簡単に作成することができます。また、会計ソフト連携によりNetSuite、QuickBooks Online、Xero、Nuboxのユーザーはこれらの会計ソフトをHubSpotに連携し、HubSpot上から直接請求書作成等の操作ができるようになりました。

INBOUND 2020で発表したその他の機能や取り組み

- **マーケティング活動の対象としないコンタクト情報の保存が無料に〈Marketing Hub〉**

2020年10月より、Eメール配信や広告配信のターゲット、ワークフローへの登録など、Marketing Hub上で実際にマーケティング活動の対象としているコンタクト（「マーケティングコンタクト」）のみが課金対象となります。上のようなマーケティング活動の対象となっていないコンタクトの情報は、合計100万件を上限として無料でHubSpot CRMに保存しておくことができます。2020年にMarketing Hubの契約更新を迎えるユーザーは10月1日から、その他のすべてのMarketing Hubユーザーは10月21日からこの新価格体系を適用することができます。

- **ウェブチャット時、相手が自社サービスにログインしているかを識別・通知〈Service Hub〉**

チャットでのカスタマーサポートなど、自社ウェブサイトを設置したチャットで顧客や見込み客とやり取りをする際、相手がEメールアドレスを入力して自社サービスにログインしていた場合、その情報を利用してHubSpot CRM上の当該コンタクト情報をチャット対応画面にスライドバーとして表示します。相手の情報を確認しながらチャット対応を行い、満足度を高めることができます。

- **HubSpotのエコシステム拡張に対する投資**

「ニューノーマル」と言われる日常に適応していく中で、HubSpotユーザーが求める支援の種類も多様化しています。HubSpotユーザーが自社のニーズにあったソリューションを簡単に探して問い合わせができるよう、[HubSpot Solutions企業検索ページ](#)の検索機能改善やデザイン刷新を行いました。さらに現在500以上の公式連携アプリが掲載されている[HubSpotアプリマーケットプレイス](#)では、テレワークを支えるSlack*やZoom*等との連携プラグインを追加開発してさらに高度な連携機能が利用できるようにしたほか、Microsoft Teams*との連携プラグインもベータ版として掲載いたしました。

* これら3つのサービスとの連携プラグインはすべてHubSpotが自社開発したものです

Sales Hub Enterpriseについて、詳しくはこちらのページをご覧ください。

<https://www.hubspot.jp/products/sales/enterprise>

本日発表した各種新機能について、詳しくはこちらのページをご覧ください。

<https://www.hubspot.jp/new>

《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、クラウド型CRMプラットフォームを提供。2006年の米国本社創業以来、相手側から価値を引き出す前に価値を提供していく「インバウンド」の思想を提唱。思想を実践に落とし込むためCRM（顧客関係管理ツール）を軸にマーケティング、営業、カスタマーサポート支援プラットフォームを開発・展開。世界中の企業が顧客を惹きつけ、信頼関係を構築し、顧客満足度を高めながら成長していけるよう支援を続けている。

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 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 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 3,769名
企業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>
「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