

## Press Release

報道関係者各位

2020年9月30日  
HubSpot Japan株式会社

---

### HubSpotがWeWorkとオンライン・オフライン両面から 日本企業の多様な働き方を支援する取り組みを開始 起業家向け割引プログラム「HubSpot for Entrepreneurs」の日本版もローンチ

---

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、日本企業における柔軟かつ生産性の高い働き方の実現を支援するため、コミュニティ型ワークスペースを運営するWeWork Japan合同会社（本社：東京都港区、最高経営責任者：佐々木 一之、以下「WeWork」）とのパートナーとしての取り組みを開始することをお知らせいたします。



2020年6月に内閣府が発表した調査では、全国の就業者の34.6%が新型コロナウイルス感染症拡大の影響下でテレワークを経験したことがわかりました。また同調査からは今回の感染症の影響下で通勤時間が減少した人の7割強が今後もテレワークの継続を希望していることなど、働き方に関する人々の意識の変化も明らかになりました（注1）。

このような社会状況下では、働く場所に関わらず最新の顧客情報にアクセスし、効果的かつ顧客にとって価値あるマーケティング・営業・カスタマーサービス活動を行えるよう各企業が環境を整えることが重要です。そこで日本企業がクラウド型ソフトウェアを容易に導入し活用できるよう、HubSpotでは2020年4月より一部製品価格の引き下げや無料機能の追加を実施してきました（注2）。また「HubSpotの顧客データから読み解くCOVID-19によるマーケティング・営業インパクト」と題したデータの公表や考察の発表も行っています（注3）。一方で、WeWorkは、今後多様化する働き方を柔軟に支援するとともに、オフィス費用の削減ニーズに寄与できるプランとして、国内最大6都市30拠点以上のWeWorkが自由に使える新プラン「[We Passport](#)（ウィー・パスポート）」の提供を7月より開始しています。

HubSpotはクラウド型プラットフォームの提供というオンライン領域、WeWorkはオフライン・オンライン領域におけるワークスペースやコミュニティ運営というそれぞれ異なるサービスを展開していますが、両サービスのユーザーが一層柔軟かつ生産性の高い働き方を実現できるよう、両社は本日よりパートナーとしての取り組みを開始いたします。

その最初の取り組みとして、WeWorkは本日HubSpotが日本向けにローカライズして提供を開始する起業家向けの製品割引プログラム「HubSpot for Entrepreneurs」の公式パートナーとなります。これによりHubSpotは、WeWorkが入居メンバー向けに提供する「サービスストア」にて、入居メンバー限定で、HubSpot製品を初年度30%オフ、翌年度以降15%オフで提供します。またHubSpotはWeWorkの「ソリューションパートナー」となり、マーケティング、営業、カスタマーサービスの強化を通じてWeWorkの入居メンバーのビジネスを後押しするようなテーマ等に関して、今後定期的にWeWorkとの共催セミナーやWeWork入居メンバー向けのコミュニティイベントを実施します。10月13日に開催する初回オンラインセミナーについて、詳しくはこちらのページをご覧ください。

<https://offers.hubspot.jp/wework-hubspot-webinar-20201013>

注1 : <https://www5.cao.go.jp/keizai2/manzoku/pdf/shiryo1.pdf>

注2 : <https://www.hubspot.jp/coronavirus-response>

注3 : <https://saleszine.jp/news/detail/1731>、<https://www.hubspot.com/covid-data>

## HubSpot for Entrepreneursの日本版ローンチについて

「HubSpot for Entrepreneurs」は、を起業家に対して各種HubSpot製品を初年度30%オフ、翌年度以降15%オフで提供する割引プログラムです。本プログラムが日本の起業家にとって利用しやすいものになるよう、このたびプログラムのご案内ページおよびお申込みプロセスを初めて日本語化して公開いたしました。このプログラムによる割引を受けられるのは、プログラム公式パートナー組織のメンバーや投資先となっている起業家です。プログラム公式パートナーとして起業家に割引プログラムを提供する組織は、以下のいずれかに該当しHubSpotから承認を受ける必要があります：

- コワーキングスペース提供企業
- 会員制コミュニティ
- レイトステージ（シリーズB以降）の投資家

なお、本プログラムによる割引の適用は対象となるHubSpot製品の新規ご契約もしくはプランのアップグレードが対象となり、プログラム参加以前から契約されていたHubSpot製品は適用対象外となります。

HubSpot for Entrepreneursに関する詳細は以下のページをご覧ください。

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

また従来より提供しているスタートアップ向けの割引プログラム「HubSpot for Startups」については以下のページをご覧ください。

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

## 《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 3,769名
企業WEBサイト	<a href="https://www.hubspot.jp/company-information">https://www.hubspot.jp/company-information</a>

### <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