

Press Release

報道関係者各位

2020年10月22日
HubSpot Japan株式会社

HubSpotが、マーケティング活動の対象となるコンタクトのみが課金対象となる新価格体系「マーケティングコンタクト」を発表

HubSpot CRMには引き続き100万件までのコンタクトを無料で登録可能

マーケティング、営業、カスタマーサービスのための統合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、共同事業責任者：伊田 聡輔・伊佐 裕也、以下「HubSpot」）は本日、コンタクト登録に関する[新しい価格体系「マーケティングコンタクト」](#)の導入をお知らせいたします。



《マーケティング活動の対象外となるコンタクトを自動でリスト化しユーザーに提案》

かねてより、HubSpot CRMには100万件まで無料でコンタクトを登録することができました。しかしユーザーがMarketing Hubの有料版を利用開始すると、当該ユーザーがHubSpot CRMに登録する全コンタクトがEメール配信や広告表示の対象とみなされ、課金対象となっていました。そのためユーザーによっては直近でマーケティング活動の対象としないコンタクトをHubSpot CRMに登録せず別途スプレッドシート上で管理するなど、コストをおさえるために手作業でデータの振り分けや入れ替えを行っていました。このような状況を受けて、ツールの価格設計が情報の一元管理の妨げにならないよう、HubSpotはユーザーがマーケティング活動の対象となるコンタクトを「マーケティングコンタクト」として設定できるようにし、それらのみを課金対象といたします。マーケティング対象外のコンタクトは従来どおりHubSpot CRMで100万件まで無料で管理することができます。

この新しい価格体系の具体的な仕組みと特徴は以下のとおりです。

- 送信Eメールがバウンスしたコンタクトやメールマガジン等の購読を解除したコンタクトを素早く識別し、ユーザーに提案。ユーザーは数クリックでそれらのコンタクトをマーケティング対象外のコンタクトとして登録し、課金対象から除外することができる（注）。また、ユーザーの任意の条件でコンタクトを「マーケティングコンタクト」から除外することも可能

（注）新しい課金対象コンタクト数が実際に反映されるのは翌月初と当該ユーザーのポータル契約更新日のうちど

ちらか早い方の日付となります。コンタクト数プランのダウングレードはポータル契約更新タイミングでのみ可能です。

- 「マーケティングコンタクト」と「マーケティング対象外のコンタクト」をソフトウェア内でカテゴリ分けできる
- マーケティング活動の対象としないコンタクトを100万件まで無料でHubSpot CRMに蓄積できる
- 登録するコンタクト数が増えるほどコンタクト単価が低減する、スケールメリットを得られる価格設定

2020年、HubSpotは先行きが不透明な経済環境に対峙するビジネスを支援する目的で、マーケティングコンタクトのほかにも以下のような価格体系やパッケージの変更を行っています。

- プランに応じて従来の2倍以上の数のレポートダッシュボードが作成可能に（例：プロフェッショナルプランの場合ダッシュボード作成数の上限が5件から25件に増加）
- Marketing Hub、Sales Hub、Service HubのStarterプランパッケージである「[Starter Growth Suite](#)」の価格を12か月間引き下げ
- 従来有料で提供していた[ミーティング機能](#)、[ランディングページ機能](#)、[見積もり機能](#)を、HubSpot CRMのすべてのユーザーに無料で提供

さらに[レポート機能等をユーザー数の制限なく無料で提供](#)し、ユーザーが従業員規模にかかわらず事業の成果を可視化できるようにしています。HubSpotは今後もユーザーがHubSpotの統合CRMプラットフォームで情報を一元管理し、予算のやりくりではなく優れた顧客体験の創出に時間を使えるよう、機能開発や価格体系の改善を行ってまいります。

《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、相手側から価値を受け取る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おり、現在世界120か国以上で86,000社以上に導入されている。

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
企業ウェブサイト	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>

「HubSpot for Entrepreneurs」 <https://www.hubspot.jp/entrepreneurs>

《本件に関するお問い合わせ先》

pr-japan@hubspot.com

03-6899-2248

土井