

## Press Release

報道関係各位

2026年9月17日  
HubSpot Japan株式会社

### HubSpot、UNBOUND 2026で刷新した製品・機能群を発表 「Breezeアシスタント」がAIエージェントにタスクを割り振る新しい業務の形を提案

AIとCRM搭載のAgentic Customer Platform\*(エージェンティック・カスタマープラットフォーム)を提供するHubSpot Japan株式会社(所在地:東京都千代田区、日本法人代表:伊佐 裕也、以下「HubSpot」)は、半期ごとの製品発表「Fall Spotlight 2026」において、AIエージェントを中心に製品基盤を刷新する製品アップデートを発表しました。中核となるのは、AIエージェントにタスクを割り振る役割へと刷新した「Breezeアシスタント」、データが自動で最新の状態に保たれる「HubSpot Smart CRM」、コンテキストの充足度を可視化する新機能「コンテキストホーム」の3つです。AIエージェントが指示に応じて自律的に業務遂行できる環境を整え、企業がAIの活用から成果を得られるよう支援します。

今回のアップデートに共通するのは、AIに求められているのはアウトプット(出力)の量ではなく、アウトカム(成果)だという考え方です。AIが質の高い成果を提供するために必要なのは、自社の事業、顧客、チームに関する具体的かつ最新の情報、すなわちコンテキスト(文脈)をAIが継続的に学習できる環境を作ることです。HubSpotはこれを「Growth Context(グロースコンテキスト)」と呼んでいます。質の高いGrowth ContextのもとでAIを活用しているHubSpotの顧客企業では、活用していない顧客企業と比較して、マーケティング活動から生まれた有望な見込み客(MQL)の創出数が約3.6倍になっています。また、成約した商談数は3.2倍、解決したサポートチケット数は2倍以上です\*\*。今回発表した製品群は、このGrowth Contextを土台に、AIの活用を成果につなげるためのものです。

#### ■ Fall Spotlight 2026の主な製品アップデート

製品基盤:「HubSpot Smart CRM」の刷新、および新機能「コンテキストホーム」

CRMの情報が古いままでは、AI出力の精度も低下します。HubSpot Smart CRMとコンテキストホームは、AIが参照するGrowth Contextを最新の状態に保つための機能です。

- **HubSpot Smart CRM(刷新)**: Growth Contextを基盤に、顧客との通話、メール、会議の内容を自動で取り込み、CRMに同期。ユーザーの手作業での入力に頼らない設計のもと、AIエージェントが最新のコンテキストに基づいて動作。
- **コンテキストホーム(新機能)**: AIが参照するコンテキストを一か所で確認・管理。CRM上でコンテキストの土台がどれだけ整っているかをスコアで示し、不足している箇所を可視化。

#### AIエージェントへの指示と実行:「Breezeアシスタント」の刷新

マーケティングや営業の現場では、AIの普及とともに扱うツールが増え続けています。Breezeアシスタントは、AIアシスタントという一つのツールから多くの用途をこなせるように設計したものです。

- **Breezeアシスタント(刷新)**: 質問に答えるだけでなく、指示に基づいて自ら行動。必要なことを伝え、適切なエージェントに作業を割り当て、提案書、レポート、キャンペーン計画などの作成までを実行。

- **CRMのコンテキストに基づく出力**: 出力はいずれも、CRMに蓄積された自社のコンテキストを参照しながら実施。自社の事業文脈を踏まえた出力が可能。

なお、既にBreezeアシスタントを利用している顧客企業では、見込み客の創出数が平均2.2倍になっています\*\*。

需要の創出:「マーケティングスタジオ」と広告チャネルの拡大

マーケターが需要を生み出す方法は変わりつつあります。広告に頼らない自然な流入(オーガニック)は減少し、買い手の関心は多様なチャネルに分散しています。さらに、AIで生成された低品質なコンテンツの増加も深刻になっています。

- **マーケティングスタジオ(強化)**: HubSpot AEO(回答エンジン最適化)における自社の表示状況のスコアや成果が伸び悩んでいるキャンペーン、対応できていない見込み客など、パフォーマンス改善の起点となる情報を提示。
- **専門エージェントによる実行**: 改善したい点をBreezeアシスタントに伝え、コンテンツエージェントやキャンペーンエージェントといった新しい専門エージェントが対応。キャンペーンの立案、コンテンツの作成、配信対象一人ひとりに合わせた見込み客の育成までを実行。
- **ChatGPT広告との連携**: CRMとして初めてChatGPT広告と連携。現在多くの買い手が情報を調べ、意思決定を行っているAIとのやり取りの中で、直接訴求が可能。ChatGPT広告経由の見込み客もCRMに追加し、フォローアップのワークフローに登録。広告の効果は他のチャネルと同様に計測が可能。
- **Microsoft 広告との連携**: どの広告が商談や収益につながっているかを把握し、他のチャネルと並べて成果を比較。Bing、Copilot、MSN、OutlookなどMicrosoftの各サービスを通じて、LinkedInの認証済みアカウントをはじめとする価値の高いオーディエンスに訴求。

マーケティングスタジオを先行導入した顧客企業では、キャンペーンの作成数が平均81%増加しています\*\*。

商談の成約:「案件創出エージェント」の強化と営業の事務作業の自動化

営業担当者が事務作業に費やす時間は増え続け、本来の営業活動に割ける時間が減っています。その結果、商談の停滞やフォローアップの漏れ、前回のやり取りの内容が次の商談に引き継がれないという課題が生じています。今回のアップデートはこうした事務作業の負担を減らし、営業活動の質を高めるための機能強化です。

- **案件創出エージェント(強化)**: Breezeアシスタントに見込み客の開拓を指示すると、案件創出エージェントが応答。40以上の購買検討シグナルを監視し、購買に関与する担当者を購買グループとして整理。商談を前に進める要素に合わせた個別のアプローチ文面も作成。
- **モバイル議事録ツール(新機能)**: 通話中でも対面でも、商談の内容をその場で記録。
- **取引進行(刷新)**: 記録した会話をもとにCRMの更新内容を自動で提示・反映し、フォローアップを下書きし、取引プランを最新の状態に維持。承認はワンクリックで完了。
- **Revenue Hubの見積書自動作成(新機能)**: 商談が見積もりの段階に進むと、それまでの商談内容を踏まえた見積書を自動で作成し、合意から契約締結までの往復のやり取りを削減。契約後も収益につながる流れが滞らないよう支援。

HubSpotのAI営業機能を利用する顧客企業では、成約までの時間がほぼ半分に短縮しています\*\*。

■ **HubSpot 最高プロダクト・テクノロジー責任者(Chief Product & Technology Officer)ダンカン・レノックスのコメント**

「ユーザーからは毎日のように、『どのAIツールを使うべきか、ということに悩みたくない。純粋に成果を上げただけだ』という声が届いています。そこで私たちは、『成果を届けるプラットフォーム』と

してHubSpotを抜本的に設計し直しました。今回発表した機能はいずれも、『AIがユーザーの事業を理解したときに真のROI(投資対効果)が生み出される』ということを示すものと確信しています」

Fall Spotlight 2026の詳細は、[hubspot.jp/spotlight](https://hubspot.jp/spotlight)でご確認いただけます。

(\*) Agentic Customer Platform:顧客データと企業固有のコンテキストを一元管理し、人とAIが協働してマーケティング、営業、カスタマーサービスを行うことを支援するプラットフォーム

(\*\*) いずれもHubSpot社内データ(地域を限定しない全世界での集計)。MQL・商談・チケットの数値は、質の高いコンテキストのもとでAIを活用している顧客企業と、AIを利用していない顧客企業との比較

### 【HubSpot Japan株式会社について】

HubSpotは、AIとCRMを搭載したAgentic Customer Platform(エージェンティック・カスタマープラットフォーム)を提供しています。マーケティング、営業、カスタマーサービスの各チームを支援するAIエージェントと統合型のCRMを中核に、企業の顧客体験を一貫して最適化します。顧客を惹きつけ、信頼関係を築き、顧客満足度を高めることで自社も成長していく「インバウンド」の思想の実践を支援します。企業の各成長フェーズのニーズに合わせて柔軟に拡張することが可能で、現在世界135カ国以上で約30万社に導入されています。

### 【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)

日本法人代表者 伊佐 裕也

設立 2016年2月

営業開始 2016年7月

資本金 500万円

所在地 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 丸の内永楽ビル26F

事業内容 AIとCRM搭載のAgentic Customer Platform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 ヤミニ・ランガン(CEO)

従業員数 全世界 9,000名(2026年8月時点)

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

### 【関連リンク】

「HubSpot CRM」<https://www.hubspot.jp/products/crm>

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

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

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

「Content Hub」<https://www.hubspot.jp/products/content>

「Revenue Hub」<https://www.hubspot.jp/products/revenue>

「Data Hub」<https://www.hubspot.jp/products/data>

「Agent Hub」<https://www.hubspot.jp/products/artificial-intelligence>

「HubSpot 公式ブログ」<https://blog.hubspot.jp/>

「HubSpot 日本語コミュニティー」<https://community.hubspot.jp>

「HubSpot アカデミー」<https://academy.hubspot.jp/>

「HubSpot for Startups」<https://www.hubspot.jp/startups>

### 【本件に関するお問い合わせ先】

HubSpot Japan株式会社 PR担当:丸山

TEL: 03-6843-4915 Email: [pr-japan@hubspot.com](mailto:pr-japan@hubspot.com)