

HubSpotが有料顧客数10万社と年間経常収益10億ドル突破を発表 オールインワンのCRMプラットフォームとして企業の飛躍的成長を支援

マーケティング、営業、カスタマーサービス、ウェブサイト管理のための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、世界のHubSpot製品の有料プランを利用する顧客の数が10万社を超え、年間経常収益が10億ドルに達したことをお知らせいたします。

HubSpotは「買い手の購買行動が変化中、企業はその変化に対応する必要があり、そのためには価値あるコンテンツや体験を生み出しながら買い手と長期的な信頼関係を築くことが重要である」という思想の下、2006年に創業しました。インバウンド手法の提唱とマーケティングオートメーションソフトウェアの提供から出発したHubSpotは強力なCRMプラットフォームへと進化し、現在では利用企業がマーケティング、営業、カスタマーサービス間の部門連携を強化し、優れた顧客体験を生み出せるよう支援しています。HubSpotのCRMプラットフォームを支えるのは、600種類以上の外部サービスとの機能連携、成長を続けるHubSpot Solutions PartnerネットワークやHubSpotアカデミーが提供する多種多様な学習リソースであり、これらすべては「自社の成功と顧客の成功を両立させる企業こそが成長を実現できる」という信念に基づいて運営されています。

今回のマイルストーン達成について、HubSpotの最高経営責任者（CEO）兼共同創業者のブライアン・ハリガンは以下のように述べています。

「HubSpotを共同創業したダーメッシュ・シャアは日頃から、『信頼を寄せてくれた人を輝かせることが何よりの成功である』と話しています。このたびのマイルストーン達成も、この15年間当社を信頼してくださったすべてのお客さまのおかげであり、お客さまなくして当社の成功はありませんでした。過去1年を振り返ったとき、前例のない不安と変化の時期において革新を起こし変化に順応するために、これほど多くの企業がHubSpotを選んでくださったことに心から感謝しています。今後も『ネクストノーマル時代』を切り拓いているお客さまとともに、明るい未来を築いていけることを嬉しく思います」。

ユーザー企業の声を中心にHubSpotが2020年に発表した製品とサービス拡充には次のようなものがあります。

- エンタープライズ企業のニーズに応えるため、[Marketing Hub Enterprise](#)と[Sales Hub Enterprise](#)の機能を大幅に拡張
- 日々のマーケティング活動に使用するコンタクトのみがお支払いの対象となる新しい価格体系「[マーケティングコンタクト](#)」を導入
- HubSpotの4つ目のHub（製品群）として、ウェブサイトのコンテンツ マネジメント システムである[CMS Hub](#)をリリース

さらに、2020年が多く企業にとって不安定かつ経済的に困難な時期だったにもかかわらず、HubSpotユーザー企業全体の[ウェブサイトの訪問者数](#)は2020年の1年間で約40%増を記録し、1つのポータルにおける[1か月間の平均取引作成数](#)は年初から約10%増加しました。HubSpotは今後もCRMプラットフォームのさらなる開発を進め、ユーザー企業の成長に貢献してまいります。

【HubSpotユーザー企業からのコメント】

株式会社NTTPCコミュニケーションズ

戦略企画部シニアマネージャー 谷口 康忠様

コロナ禍でお客様のデジタル行動が加速し、テレワーク推進による既存の対面営業が困難なか、HubSpotを用いた当社のデジタルマーケティングの取り組みは予想以上の効果を発揮しました。従来のデジタル施策に加え、年間20本の自社ウェビナーの開催やホワイトペーパー提供などの新たな施策の実現をHubSpotのCRMプラットフォームが支えてくれました。また、年間を通してリード獲得数を前年度比2.2倍、デジタル経由での受注額を前年比2.5倍まで拡大することが出来たのはHubSpotの存在があったからだと確信しています。今後、更なる顧客体験価値の最大化に向けてHubSpotの進化に期待しています。

【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、カスタマーサービス、ウェブサイト管理支援のソフトウェアとサービスを開発・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10万社以上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)
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、共同創業者)、ダーメッシュ・シャア (CTO、共同創業者)
従業員数 全世界 4,225名
企業サイト <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 日本語コミュニティー」 <https://community.hubspot.jp>

【本件に関するお問い合わせ先】

HubSpot Japan株式会社 PR担当：土井
TEL：03-6899-2248 e-mail：pr-japan@hubspot.com