

Eight 企業向けプレミアムと HubSpot CRM が機能連携 ～中小企業の IT 導入による DX を後押し～

Sansan 株式会社と HubSpot Japan 株式会社は、名刺アプリ「Eight」の中小企業向けサービス「Eight 企業向けプレミアム」と「HubSpot CRM」が機能連携したことを発表します。

本機能連携により、名刺をスキャンするだけで、手軽に顧客情報をデータ化・共有することができるだけでなく、名刺データを元にした正確な顧客情報を、シームレスに社内で一元管理・活用できるようになりました。営業の生産性向上やスムーズなマーケティング活動、カスタマーサポートの効率化に貢献し、中小企業の IT 導入による DX（デジタルトランスフォーメーション）を後押しします。「Eight 企業向けプレミアム」は HubSpot アプリパートナープログラムの公式連携アプリとして HubSpot アプリマーケットプレイス（<https://ecosystem.hubspot.com/ja/marketplace/apps/sales/sales-enablement/eight-by-sansan>）に掲載されています。



■本機能連携の背景

経済産業省は、2018年にDXレポート（※1）を発表し、あらゆる産業におけるDXへの取り組みの重要性を強く提唱しました。2020年には、さまざまな業種・業態で新型コロナウイルス感染拡大を抑止しながら、ビジネスを継続し、競争力を維持・強化するべく、DXに更に注目が集まるようになりました。

DXへの取り組み状況を企業規模別に集計した、一般社団法人日本能率協会の調査（※2）によると、「既に取り組みを始めている」「取り組みを検討している」と答えた割合は、大企業では83.2%であるのに対し、中小企業においては34.9%でした。また、「これから検討する」割合は、大企業では10.7%、中小企業では43.2%となっていたことから、中小企業ではDXへの取り組みについて必要性を認識しているものの、遅れが生じていることが明らかになりました。

DXの必要性を感じつつも取り組みが遅れている中小企業は、コストや人的リソースなど、IT導入の障壁が高く、経営のデジタル化が難しいという現状があります。このような課題を解決する手段のひとつとして、Eight

企業向けプレミアムを提供する Sansan 株式会社と、HubSpot CRM を提供する HubSpot Japan 株式会社は、中小企業にとって導入障壁が低く、運用しやすい IT ツールを開発・提供してきました。

Eight 企業向けプレミアムは、名刺アプリ「Eight」に、企業や団体、グループ内で名刺情報を共有・活用できる機能を付加したサービスです。ビジネスの出会いのシーンで交換した紙の名刺を正確にデータ化し、名刺情報と併せてコンタクト情報を共有、データベース化できることから、DX の入り口として、活用することができます。難解な設定などが不要で、社内での運用が容易なことや、利用しやすい料金設定など、中小企業にとって、導入・運用の障壁が低いことが特徴です。現在、全国 47 都道府県で 2000 社を超える企業・団体に導入されています。

HubSpot CRM は世界 120 カ国、10 万社以上に利用される CRM プラットフォームで、見込み客および既存顧客のデータ管理・活用により、受け手にとって価値のある情報提供に基づいたマーケティング活動や営業活動の実現、カスタマーサービスの効率化、そして企業による質の高い顧客体験の創出に寄与するものです。顧客情報の一元管理を可能とし、企業の DX を支援します。

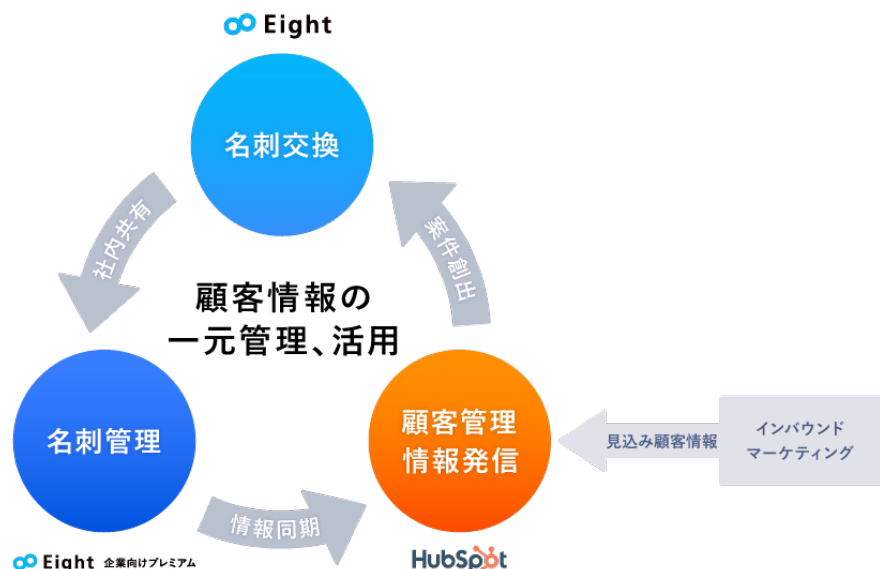
今回、Eight 企業向けプレミアムと HubSpot CRM がシームレスにつながることで、全国の中小企業の DX を強力に後押しできると考え、両社の目線が一致したことから、本機能連携に至りました。

■本機能連携によってできること

DX への取り組みの必要性を感じている中小企業にとって、顧客管理の課題解決は重要な検討事項のひとつです。HubSpot Japan 株式会社の調査（※3）では、回答者の 35.5%が自社の顧客管理の方法について「明確ではない・わからない」、22.7%が「営業担当が各自顧客情報を管理している」と答えています。多くの日本企業において、顧客管理のための CRM ツール導入の前段階で、社内に散らばった顧客情報の収集やデータのばらつき、コストやツールの複雑さなどさまざまな問題が存在していることが伺えます。

Eight 企業向けプレミアムと HubSpot CRM が連携することで、ユーザー企業はメンバーが蓄積・共有している顧客の正確な名刺情報を、手間をかけずに活用できるようになりました。具体的には、以下のようなシーンでの活用が可能です。

- ・営業担当者が商談で交換した名刺をスマートフォンで撮影もしくは専用スキャナーでスキャンするだけで、他のメンバーと連携して顧客情報の管理をすることができる
- ・新規の問い合わせや紹介などで獲得した、見込み客の適切なフォローができる
- ・適切なセグメントによって効果的なメール配信ができる
- ・昇進や異動など顧客の名刺が変わるとデータが自動更新され、最新の情報を活用できる（※4）



機能連携イメージ図

名刺交換

オンライン名刺で名刺交換
相手の名前はもちろん部署役職も正確に把握できる

名刺交換

受け取った名刺を社内で共有
社内の接点の把握だけでなく人脈情報を最新に保てる

顧客管理 情報発信

名刺情報をコンタクトと同期
より顧客のニーズにあった情報発信ができる

各機能によってできること

■料金体系・問い合わせ窓口

・料金体系：

Eight 企業向けプレミアムは、1 契約につき基本使用料金 10000 円に加え、利用人数に応じてアカウント料が月額 400 円発生します。HubSpot CRM は無料で基本プランの契約が可能です。本機能連携を活用するためには、Eight 企業向けプレミアム、HubSpot CRM 双方の契約に加えて、別途月額 5000 円が発生します。（※5）
なお、ユーザー企業は、2 名以上から本プランを活用する事ができます。

例) 3 名で利用する場合：Eight 企業向けプレミアム 基本使用料金 10000 円+アカウント料 1200 円+連携プラン使用料金 5000 円=16200 円（税抜）

10 名で利用する場合：Eight 企業向けプレミアム 基本使用料金 10000 円+アカウント料 4000 円+連携プラン使用料金 5000 円=19000 円（税抜）

・問い合わせ窓口：

「Eight 企業向けプレミアム」 <https://materials.8card.jp/lp/company-premium/hubspot-integration/>
「HubSpot CRM」 <https://www.hubspot.jp/products/crm>

・連携プラグインの詳細（HubSpot アプリマーケットプレイス）：

<https://ecosystem.hubspot.com/ja/marketplace/apps/sales/sales-enablement/eight-by-sansan>

■共催セミナー

より効果的に中小企業の DX を後押しするため、下記の通り、共催セミナーをオンラインで開催します。Eight 企業向けプレミアムおよび HubSpot CRM 導入済の企業のほか、導入を検討している企業も参加可能です。

- ・テーマ：「はじめての DX ～Eight と HubSpot で実現する顧客関係管理のオンラインシフト～」
- ・日程：第 1 回 2021 年 3 月 18 日（木）15：00～16：30／第 2 回 2021 年 4 月 20 日（火）10：30～12：00
- ・参加方法：特設サイトより事前申込
- ・特設サイト URL：<https://offers.hubspot.jp/eight-hubspot-20210318>

Eight 企業向けプレミアムと HubSpot CRM は、中小企業の IT 導入による DX をサポートし、ビジネスの可能性を広げるサービスとして、進化をつづけてまいります。

- ※1：経済産業省「DX レポート～IT システム『2025 年の崖』の克服と DX の本格的な展開」（2018 年 9 月）
- ※2：一般社団法人日本能率協会「日本企業の経営課題 2020」（2020 年 9 月）
- ※3：HubSpot Japan「日本の営業に関する意識・実態調査」（2021 年 2 月）
- ※4：名刺交換をした相手も Eight ユーザーであることが条件
- ※5：価格はすべて税抜き表示

(以上)

■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、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る。

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 4,225 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>

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

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

■名刺アプリ「Eight」

Eight は、名刺を起点とした国内最大のビジネスネットワークです。名刺を正確にデータ化して、スマートフォンアプリで管理することができます。登録したユーザー間で情報発信ができる「フィード」、チャットのようにコミュニケーションが取れる「メッセージ」、名刺だけでは伝えることができない経歴やスキルを伝える「プロフィール」といった機能を利用し、ビジネスにおけるコミュニケーションツールとして、250 万人を超えるユーザーに利用されています。

■Sansan 株式会社 会社概要

「出会いからイノベーションを生み出す」をミッションとして掲げ、法人向けクラウド名刺管理サービス



「Sansan」および個人向け名刺アプリ「Eight」を開発・提供しています。名刺管理を起点としたビジネスプラットフォームとして活用できるサービスを国内外で提供しています。

設立：2007年6月11日

URL：<https://jp.corp-sansan.com>

所在地：150-0001 東京都渋谷区神宮前 5-52-2 青山オーバルビル 13F

資本金：62億36百万円（2020年5月31日現在）

事業内容：クラウド名刺管理サービスの企画・開発・販売

法人向け「Sansan」 <https://jp.sansan.com> 個人向け「Eight」 <https://8card.net>

■報道関係のお問い合わせ先

HubSpot Japan 株式会社 PR 担当 土井

Mail：sdoi@hubspot.com Tel：03-6899-2248

