

# Press Release



報道関係各位

2025年4月11日  
HubSpot Japan株式会社

## HubSpotが、AI機能をはじめとする200以上の製品アップデートを発表 ～顧客対応を自動化する「Breeze Agents」など、具体的な成果創出を重視して開発～

CRM搭載のカスタマー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: 東京都千代田区丸の内、日本法人代表: ダン・ボグナー、以下「HubSpot」)は、AIエージェントであるBreeze Agentsの新機能搭載および機能強化、Marketing Hub Enterpriseのリニューアル、AI搭載の各種ワークスペース機能など、200以上の製品アップデートを発表いたしました。

本発表は、半期ごとの製品発表キャンペーン「Spring 2025 Spotlight」によるものです。今回の製品アップデートによりHubSpotは、企業が日々の業務効率を飛躍的に向上させながら、限られたリソースの中でも迅速に市場変化に対応できる環境の実現を目指してまいります。

### ■ Spring 2025 Spotlightの主な製品アップデート

- **Breeze Agentsの改善および新機能搭載: 市場拡大を担うチームの対応力を強化**
  - **Breeze 顧客対応エージェント:** 顧客からの問い合わせに24時間年中無休で自動対応し、カスタマーサポートチームを補佐します。すでに導入している企業では、サポートチケットの50%以上が顧客対応エージェントによって解決され、チケットのクローズにかかる時間が40%近く短縮されました。\*
  - **Breeze ナレッジ ベース エージェント(新機能):** 顧客から寄せられる問い合わせに基づいて、ナレッジベースの記事をリアルタイムに強化、拡張します。顧客対応エージェントと連携し、不足している情報を特定して記事を生成し、顧客自身による解決を促します。
  - **Breeze 案件創出エージェント:** 見込み客に関する調査、営業メッセージのパーソナライズや自動送信を行い、営業チームのパイプライン構築を加速させます。
  - **Breeze コンテンツエージェント:** ブログ、ポッドキャスト、導入事例などのコンテンツの作成や別チャンネルへの展開を支援します。
- **Marketing Hub Enterpriseに新機能搭載: リードの優先順位付けやコンバージョン促進にAIを活用**
  - **類似リスト:** Breezeが既存顧客のプロフィールを考慮しながらHubSpot Smart CRM™内の見込み客を分析し、成約可能性の高い見込み客リストを作成します。

- ジャーニーの自動化:見込み客1人ひとりに最適なカスタマージャーニーを設計できます。リアルタイムレポート機能により、見込み客がジャーニーのどの段階で離脱しているかを簡単に把握できます。
- 複数アカウント管理:複数の事業アカウントを1つのHubSpot組織から管理できるようになりました。コンテンツや顧客データを事業間で共有でき、マーケティング活動の効率を上げながら一貫した顧客体験を提供できるようになります。
- **AI搭載ワークスペースの強化:**コンテキストの理解、優先度設定、アクションの実行を支援
  - 営業ワークスペース:営業担当者がパイプラインを構築して成約を獲得するためのオールインワンのホーム画面です。取引の背景情報を把握し、優先度を見極め、アクションに移すために必要な情報が集約されています。
  - カスタマーサクセスワークスペース:カスタマーサクセス担当者のスケジュールやタスク、担当顧客リストを確認できる画面です。顧客との関係強化や問題の発生防止に役立ちます。
  - ヘルプデスクワークスペース:カスタマーサポート担当者が、進行中チケットの確認や問い合わせの優先度設定、顧客の問題解決すべて1つの画面上で対応できます。

#### ■ HubSpot 製品担当エグゼクティブ バイス プレジデント アンディ・ピトルのコメント

「成長を目指す多くの企業が必要としているのは、AIに関する理想論ではなくAIがもたらす具体的な成果です。このたびの『Spring 2025 Spotlight』で発表する製品群は、企業がAIを活用しながら迅速に動き、市場展開における課題解決を支援するものです。HubSpotのプラットフォーム全体にAIを組み込んだことで、企業規模を問わず、大規模な人員や予算を割くことなく即座に価値を実感できるようになっています」

#### ■ HubSpot AI責任者(Head of AI) ニコラス・ホルンドのコメント

「HubSpotのAI機能群 Breezeは、ユーザーが確かな価値を実感できることにこだわって開発しており、3つの特長があります。第一に、構造化データと非構造化データ両方から得られる示唆を統合・活用しています。第二に、カスタマージャーニー全体からコンテキスト情報を取得できるため、サイロ化されたAIエージェントとは異なりビジネスの全体像を捉えて稼働することができます。最後に、組織の一員として人間の業務を補佐するので、チームの規模を保ちながら対応量の拡大を叶えられます」

Spring 2025 Spotlightの詳細は、[hubspot.jp/spotlight](https://hubspot.jp/spotlight)でご確認いただけます。

\*Breeze 顧客対応エージェントを使用しているHubSpot利用企業と使用していないHubSpot利用企業のデータ比較

【HubSpot Japan株式会社について】

HubSpotは、「使いやすさ、即効性、オールインワン(Easy, Fast, Unified)」を兼ね備えた製品とサービスで企業の成長を支援するカスタマープラットフォームを提供しています。HubSpotのカスタマープラットフォームには、クラウド型のCRM(顧客関係管理)とマーケティング、営業、カスタマーサービス、オペレーション、ウェブサイト管理などの製品が含まれており、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248,000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)

代表者 ダン・ボグナー

設立 2016年2月

営業開始 2016年7月

資本金 500万円

所在地 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 丸の内永楽ビル26F

事業内容 CRM搭載のカスタマープラットフォームの開発、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 8,200名

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>

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

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

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

「Commerce Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/commerce>

「Operations Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/operations>

「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>

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

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

【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:03-6770-4153 e-mail:[pr-japan@hubspot.com](mailto:pr-japan@hubspot.com)