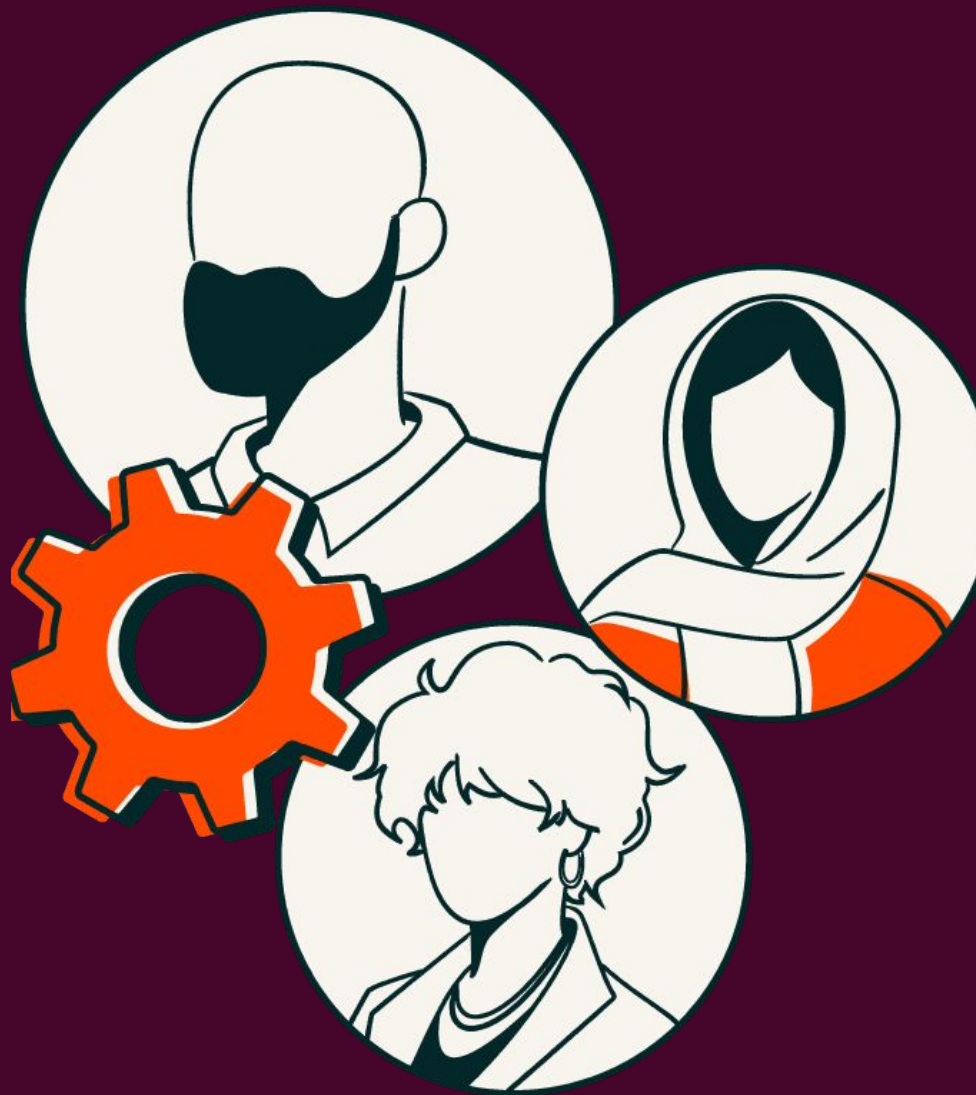


ティアの要件と特典ガイド



HubSpot
Technology Partner
Program

目次

- 01 パートナープログラム担当バイスプレジデントからのメッセージ
- 02 プログラムとティアの概要
- 03 開発者プラットフォームを活用した構築と成長
- 04 ティア要件の概要
- 05 ティア要件の詳細
- 06 プログラムの概要
- 07 プログラム特典の詳細
- 08 プログラム関連リソース
- 09 よくある質問



パートナーエコシステム担当バイスプレジデントからのメッセージ

HubSpotは、エコシステムを通じて顧客価値を拡大することに全力を注いでいます。

HubSpot Technology Partnerの皆さまは、優れた顧客価値を生み出す活気あるエコシステムの大切な一員です。マーケットプレイスには2,000以上のアプリが掲載され、あらゆる業界・セグメントにおいて300万件以上のインストール実績があります。Technology Partnerの皆さまは、HubSpotのお客さまが「持続可能な成長 (Grow better)」を実現する上で欠かせない存在です。

私たちのコミットメントはシンプルです。それは、HubSpotを「ソフトウェアビジネスを構築・成長させるための、世界最高のエコシステム」にすることです。その実現に向けて、製品品質に徹底的にこだわるとともに、パートナーの皆さまが最も価値を発揮できる領域を明確にし、事業拡大を支援するプログラムやツール、サポートへの投資を継続しています。

このガイドは、そうした取り組みを具体化したものです。本プログラムの仕組みや各ティアで利用できる特典、HubSpotとの連携を深めるための具体的なステップをご紹介します。このエコシステムに共に投資することで広がる可能性を、皆さまのチームに明確なビジョンとしてお届けできれば幸いです。

HubSpotを選び、お客さまのために素晴らしい体験を創り続けてくださっていることに、心より感謝申し上げます。



アンジー・オダウド
パートナーエコシステム担当
グローバルバイスプレジデント



プログラムとティアの概要

HubSpot Technology Partnerプログラムへようこそ

HubSpot Technology Partnerプログラムは、世界中のソフトウェア企業の皆さまがHubSpotと共に事業を構築し、成長を加速し、さらなる拡大を目指せるよう支援するプログラムです。私たちはパートナーの皆さまと連携し、顧客が日々利用しているさまざまなツールをつの強力な統合型カスタマープラットフォームへ接続することで、数百万の企業の持続可能な成長を後押ししています。

本プログラムは、共通の顧客により大きな価値を提供しHubSpotのエコシステムを通じて新規顧客を創出し、HubSpotマーケットプレイスでのプレゼンスを高めたいと考えるパートナーのために設計されています。連携機能の構築を始めたばかりの方から、特定カテゴリでリーダーシップを発揮しているパートナーまで、それぞれの成長段階に応じた特典やリソース、サポートをご用意しています。

本プログラムを設立した背景

HubSpotのミッションは一貫して、顧客の持続可能な成長を支援することにあります。今日、顧客のビジネス運営において連携は中心的な役割を果たしており、こうしたつながりを重視した体験を実現するうえでTechnology Partnerは欠かせない存在です。

HubSpot Technology Partnerプログラムは、パートナーの皆さまがもたらす影響を正當に評価し、継続的に支援することを目的として設計されました。

- 明確なデータ主導のティアフレームワークにより、可視性、サポート、投資を高めるための透明性の高い道筋を提供します。
- HubSpotエコシステム内で高品質な連携を構築し、効率的に拡大するための実用的なリソースとインサイトを提供します。
- HubSpotのチームや顧客、グローバルネットワークとつながるコラボレーションの機会を提供します。共同マーケティング(co-marketing)や共同販売(co-sell)から、パートナー向けイベントやイネーブルメントプログラムまで、幅広く支援しています。



プログラムとティアの概要

ティア構成

本プログラムには4つのティアがあり、各ティアはパートナーの成長を支援するとともに、貢献度を適切に評価できるよう設計されています。

顧客基盤の拡大や、HubSpotとの製品・GTM連携が深まることで、さらなる特典や認知向上の機会が広がります。

1.



PARTNER

HubSpotと接続するアプリを構築し、エコシステム内での成長を開始する段階です。

2.



RISING

導入が拡大し、連携体験の改善を積極的に進めています。

3.



LEADING

カテゴリ内で確立され、共通の顧客に測定可能な価値を提供し、HubSpotと緊密に連携しています。

4.



PREMIER

顧客およびエコシステムに大きな影響をもたらし、技術面およびGTMの両面でHubSpotと深く連携しています。

各ティアは前のティアを基盤として設計されています。HubSpotエコシステム内でのパートナーの影響が拡大するにつれて、アクセスやサポート、可視性も段階的に向上します。



プログラムとティアの概要

プログラムを通じた成長

ティアは、顧客への影響および収益への貢献を示す客観的な指標に基づいて決定されます。ティア昇格にあたっては、以下の3つの観点で評価されます。



顧客価値

連携が共通の顧客にどの程度の製品導入とビジネス成果を生み出しているか。Attached MRR(顧客利用に基づく平均月次経常収益)によって測定されます。



影響を与えた収益

パートナーがHubSpotの新規受注、顧客維持、拡大にどの程度貢献しているか。Influenced Deal MRR(影響を与えた案件の月次経常収益)またはApp Installed in First 90 Days MRR (HubSpot購入後90日以内にインストールされたアプリの月次経常収益)によって測定されます。



品質・準備・顧客体験

上位ティアへ進むパートナーは、優れた顧客体験を提供し、HubSpotとのより深い連携を実現するために、追加の基礎要件を満たす必要があります。



プログラムとティアの概要

再評価およびティア変更

HubSpotマーケットプレイスに最初のアプリを掲載することで、HubSpot Technology Partnerプログラム契約に署名の上、Partnerティアとしてプログラムに登録されます。

プログラムの公平性、予測可能性、透明性を維持するため、ティアの変更はあらかじめ定められたスケジュールに基づいて実施されます。



ティアの昇格

四半期ごとに、過去12か月間の実績に基づいてティアの昇格が行われます。ティアが上がると、利用できるパートナー特典の範囲も広がります。昇格は各四半期の初月15日に実施されます。



ティアの引き下げ

ティアの引き下げは、HubSpotの年央および年末の再評価サイクルに合わせて、年回実施されます。見直しは第1四半期および第3四半期の15日に行われます。

2026年のプログラム開始にあたっては例外措置として、ティアの引き下げは実施されません。最初のティア評価は 2027年第1四半期に予定されています。

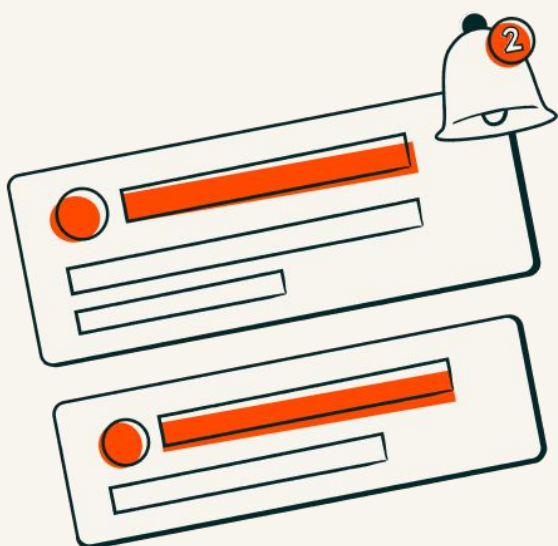
認定資格とアクレディテーション

新しいティアに昇格した場合:

- 更新されたティアステータスが記載されたEメール通知が届きます。
- LEADINGおよびPREMIERパートナーは、新しいティア特典を有効化するために、パートナーPOCフォームを2週間以内に提出する必要があります。
- 更新後のティアは、HubSpotの開発者プラットフォーム上に表示されます。

期限内に必要な要件を満たさなかった場合:

- 次回の再評価サイクルで再度資格を満たすことができます。
- 全ての要件が満たされるまで現在のティアは変更されません。



開発者プラットフォームを活用した構築と成長

HubSpot Technology Partnerプログラムのティア、特典、パフォーマンスデータは、[HubSpot開発者プラットフォーム](#) (英語) の通常のHubSpotアカウントで確認できます。ここで連携の構築、進捗の確認、そして成長を推進できます。

HubSpotでより迅速に構築

- ネイティブUI拡張(アプリカード、カスタム設定ページなど)
- 最新の開発者向けツール(CLI、サンドボックス、充実したドキュメント)
- AI対応機能(Breeze Agentツール)

マーケットプレイスからの需要創出

- マーケットプレイス掲載ページの作成・管理
- 掲載ページからデモ予約を有効化
- リードのアクティビティや興味関心データを確認し、見込み顧客を特定
- アプリを検討している企業の動向を把握

プログラムの進捗を確認

- 現在のティアおよび次のティアに向けた進捗を確認
- アプリのパフォーマンスやマーケットプレイスでのエンゲージメントをモニタリング
- [Influenced Revenue](#) (影響を与えた収益) やリファーラルを申請し、ティア昇格を加速
- ティアに応じたリソース、イネーブルメント、ベストプラクティスにいつでもアクセス



👉 [HubSpot開発者プラットフォームを採用する](#)

すでに開発者プラットフォームをお使いですか？HubSpotの標準アカウントにログインし、開発者セクションへ移動すると、現在のティアやプログラム情報を確認できます。

旧開発者ポータルでアプリを構築された場合、新しい開発者プラットフォームを利用するには、[アカウントの移行が必要](#)です。移行手続きは迅速に行え、既存のアプリや掲載情報は全て保持されます。事前のセットアップも不要で、通常は数分で完了します。

詳細リソースとお問い合わせ: [開発者プラットフォームへのアクセスや、担当者の特定でお困りの場合は、technology-partners@hubspot.com](mailto:technology-partners@hubspot.com) までお問い合わせください。



ティア要件の概要

各ティアは、顧客への影響、技術的成熟度、および GTMにおける連携の深さを示す水準を表します。特定のティアを獲得するには、各ティアの基準値、プログラム要件、ならびにパートナーサクセス要件(以下参照)を満たす必要があります。

注: 既存ティアの維持および上位ティアへの昇格には、全てのパートナーが「良好な状態 (Good Standing)」¹の状態を維持していることが求められます。良好な状態を保つことで、全パートナー間の公平性と一貫性を確保し、顧客体験を守ることに繋がります。

	PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER*
ティアの基準				
Attached MRR (12か月平均)	-	40万ドル	100万ドル	700万ドル
Influenced MRR(過去12か月) 以下のいずれかを満たすこと: ・Influenced Deal MRR ・App Installed in First 90 Days MRR	-	・Influenced Deal MRR 1,000ドル以上 または ・App Installed in First 90 Days MRR 5,000ドル以上	・Influenced Deal MRR 5,000ドル以上 または ・App Installed in First 90 Days MRR 30,000ドル以上	・Influenced Deal MRR 30,000ドル以上 または ・App Installed in First 90 Days MRR 100,000ドル以上
マーケットプレイスレビュー (12か月間)**	-	5件以上	5件以上	10件以上
マーケットプレイス評価 (12か月平均)**	-	3.5以上	4.0以上	4.0以上
継続参加のための要件				
マーケットプレイス掲載	必須	必須	必須	必須
アプリ認定資格 (App Certification)**	-	-	推奨	必須
顧客アクセスに関する要件				
技術・製品担当者 (Named Technical and Product Referent)	推奨	推奨	必須	必須
パートナーシップ責任者 (Named Partnerships Owner)	-	-	必須	必須
エグゼクティブスポンサー (Named Executive Sponsor)	-	-	推奨	必須
アカウントマッピングのデータ共有	-	-	推奨	必須

* 高い共同販売実績を持つパートナーにはPremierティアの例外措置が適用される場合があります(詳細は[次のページ](#)を参照)。** 2026年末まで段階的に導入されます。



ティアの適格性および例外

* PREMIERティアの例外

共同販売で高い実績を継続的に示しているパートナーは、別の評価基準を通じてPREMIERティアの対象となる場合があります。

Influenced Deal MRRが10万ドル以上のパートナーは、Attached MRRやApp Installed in First 90 Days MRRの基準を満たしていなくても、その他全ての必須プログラム要件を満たしている場合に限り、PREMIERティアの対象となります。

2026 移行期間

一部の要件は、2026年末まで段階的に導入されます。

- 必須となる評価およびレビュー基準(RISING、LEADING、PREMIER)
- アプリ認定資格要件(PREMIERのみ)

パートナーは、これらの新基準を満たすために2026年中の猶予期間が設けられています。その他のプログラム要件は直ちに適用されます。

2027年1月1日以降は、全てのパートナーが完全なプログラム要件に基づいて評価されます。

良好な状態であること

¹ HubSpot Technology Partnerプログラムにおいて「良好な状態 (Good Standing)」を維持するには、少なくとも以下の条件を満たしている必要があります。

- 1) Technology Partnerプログラム契約およびプログラムポリシーを遵守していること
- 2) 本ガイドに記載された全てのプログラム要件を満たし、継続的に維持していること
- 3) 必要な全てのセキュリティー対策を遵守していること
- 4) HubSpotおよび顧客との間に良好な関係を維持していること(現在または最近において、パートナーの過失によるエスカレーションが記録されていないこと)



ティアの基準値の説明

01

Attached MRR

過去12か月間に貴社のアプリを継続的に利用しているHubSpot顧客から生じた月次経常収益(MRR)の平均値。

02

Influenced Deal MRR

過去12か月間に、共同販売／共同支援(co-serve)プログラムやHubSpotの営業サイクルを通じて、パートナーが支援または創出した取引から生じた月次経常収益(MRR)の合計。

03

App Installed in First 90 Days MRR

HubSpot購入後90日以内に貴社アプリをインストールした顧客から、過去12か月間に発生した月次経常収益(MRR)の合計。

04

マーケットプレイスレビュー・評価

HubSpotでは、パートナーに対し、アプリを利用しているHubSpot顧客から質の高いレビューを継続的に獲得し、強固なレビュープロフィールを維持することを求めています。

上位ティアのパートナーには、最近のレビューの量と質の双方において一貫した価値を示すことが期待されています。これにより、掲載アプリが引き続き優れた顧客体験を提供し、顧客が安心してデータに基づいた意思決定を行える環境が維持されます。



ティア要件の詳細

プログラム基本要件の詳細



マーケットプレイス掲載要件

HubSpot Technology Partnerとなるには、アプリがHubSpotマーケットプレイスに掲載され、所定の掲載要件を満たしている必要があります。また、マーケットプレイス上でアクティブな状態を維持するためには、これらの要件を継続して満たす必要があります。



アプリ認定資格

アプリ認定資格 (App Certification) は、全てのパートナーが申請可能です。HubSpotが定める最高水準のセキュリティ、パフォーマンス、信頼性を満たしていることを証明する有効な手段となります。

最上位ティアに進むには、アプリ認定資格の取得が必須となります。これは、最上位ティアのパートナーがHubSpotエコシステムを代表する存在であり、HubSpotとの市場展開 (GTM) において最も多くの特典を受けるためです。

認定アプリは2年ごとに正式な審査を受けます。さらに、PREMIERおよびLEADINGパートナーは、HubSpotの基準への継続的な準拠を確認するため、年次の品質チェックにも参加します。



ティア要件の詳細

パートナーサクセス要件の詳細

LEADINGまたはPREMIERティアに昇格した場合、パートナーPOCフォームへの必要事項の入力および次ページに記載された情報の提出が必要です。必要な手続きが完了すると、新しいティア特典が有効化されます。

パートナーPOCフォームの提出により、HubSpotは適切な連絡先、データ連携、必要なツールを整備し、円滑かつ効果的なコラボレーションを実現できます。

パートナーサクセス要件は、ティアが上がるにつれて段階的に強化されます。これは、パートナーの実績に応じて可視性や共同販売機会、パートナーシップの深度が拡大することを反映しています。



指定された期限内にパートナーPOCフォームを提出しなかった場合、その四半期のティア変更は実施されません。ただし、次回の再評価サイクルにおいて再度ティア昇格の対象となります。



ティア要件の詳細



技術・製品担当者 (Named Technical and Product Referent)

各パートナーは、製品やAPIに関する連絡を受け取り、技術的なエスカレーションに対応できる担当者を指名する必要があります。この連絡先を登録することでHubSpotは機能アップデートや互換性変更の通知、顧客課題のトラブルシューティングを行う際に、適切な担当者へ迅速に連絡できるようになります。

上位ティアのパートナーにとっては、この要件によりHubSpotの技術チームおよび製品チーム(ソリューションアーキテクト、プロダクトマネージャーなど)が、連携強化やトラブルシューティング、ロードマップに関する協議を進めるための明確な窓口を確保できます。



パートナーシップ責任者 (Named Partnerships Owner)

パートナーシップ責任者は、HubSpotとのパートナーシップにおける主要な責任者であり、GTM、製品、技術各領域の連携を統括します。

- パートナーシップ活動の主な窓口を務める
- 年次の共同事業企画 (Joint Business Planning) に参加する
- HubSpotとの今後の開発計画に関する製品ロードマップの協議に参加する
- HubSpotのプログラムや最新情報、ベストプラクティスについて社内チームの方向性を合わせる
- 共同販売および共同支援活動が円滑に実施されるよう調整する

*共同販売の窓口指定: 共同販売案件に対応するパートナー側の営業およびカスタマーサクセスの担当者(同じ担当者でも構いません)を指定します。HubSpotの担当者は、取引に関する連絡を当該窓口へ直接共有するため、迅速な対応が可能になります。

これらのコンタクトが変更された場合、パートナーは速やかにパートナーPOCフォームを再送信してHubSpotに通知する必要があります。



ティア要件の詳細



エグゼクティブスポンサー (Named Executive Sponsor)

PREMIERパートナーは、HubSpotとのパートナーシップにおける戦略的スポンサーとして、上級リーダー（通常は製品、GTM、またはパートナーシップ領域のVP以上の責任者）を指名する必要があります。エグゼクティブスポンサーは、経営レベルでの連携を推進し、ロードマップに関する協働を支援するとともに、戦略的な意思決定が必要な場合のエスカレーション窓口としての役割を担います。エグゼクティブスポンサーには、以下の事項が期待されます。

- 年に少なくとも2回、HubSpotと直接協議し、パートナーシップの状況および戦略的方向性について議論する
- 戦略的事業計画の策定に参加し、経営レベルでの連携を強化する
- 戦略的な意思決定が必要な際にエスカレーション窓口として機能する
- 自社内でパートナーシップを推進し、長期的なコミットメントを維持する



アカウントマッピングにおけるデータ共有

PREMIERおよびLEADINGパートナーは、共同販売機会を創出するために、顧客および見込み顧客の重複データを安全に共有する必要があります。原則としてCrossbeamを通じた共有が推奨されます。

Crossbeamを利用できない場合は、HubSpotの承認を得た上で、代替手段によるデータ共有を行い、手動での重複分析を実施することが可能です。この透明性により、双方が共通顧客を優先的に特定し、収益への貢献をさらに高めることができます。



プログラム特典の概要

HubSpot Technology Partnerプログラムでは、パートナーの成長に応じて、可視性の向上やリーチの拡大、HubSpotの製品チームおよびGTMチームとの連携強化につながる特典が提供されます。

特典はパートナーの影響度に応じて拡大し、HubSpotへの投資に見合った形でHubSpotからの支援も強化されます。

★ <u>パートナーの成功を支援する特典</u>	PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
<u>Partner Advisory Council 参加資格</u>	検討対象	検討対象	検討対象	優先対象
<u>専任のパートナーマネージャー (Named Partner Manager)</u>	-	-	✓	✓
<u>共同事業計画 (Joint Business Planning)</u>	-	-	優先対象 / 半年ごと	✓ 四半期ごと
<u>HubSpot推進責任者 (Named HubSpot Champion)</u>	-	-	-	✓

💰 <u>営業特典</u>	PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
<u>HubSpot営業チームのイネーブルメント</u>	ベースライン	ベースライン + 高度版 (検討対象)	ベースライン + 高度版 (優先対象)	ベースライン + 高度版 ✓
<u>アカウントマッピング</u>	-	-	優先対象	✓
<u>共同販売と共同支援の参加資格</u>	-	-	検討対象	✓
<u>HubSpot担当者によるオンサイト訪問</u>	-	-	検討対象	✓
<u>HubSpotプリセールスのデモアカウント</u>	-	-	検討対象	優先対象

注: HubSpotは、パートナーが良好な状態 (Good Standing) でなくなった場合、特典の停止または取り消しを行う権利を留保します。パートナーがいずれの時点において良好な状態にあるかどうかの判断はHubSpotの単独の裁量により行われます。



プログラム特典の概要

マーケティング特典	PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
<u>リードおよび興味関心データを活用できるマーケットプレイス掲載</u>	✓	✓	✓	✓
<u>Partner Growth Accelerator参加資格</u>	検討対象	検討対象	優先対象	✓
<u>イベントスポンサーシップ割引</u>	-	✓	✓	✓
<u>マーケットプレイスでの可視性向上</u>	-	検討対象	優先対象	✓
<u>コンテンツマーケティング</u>	-	検討対象	優先対象	✓

技術特典	PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
<u>アナリティクスが表示された開発者プラットフォーム</u>	✓	✓	✓	✓
<u>アプリ認定資格</u>	✓	✓	✓	✓
<u>新機能への優先ベータアクセス</u>	検討対象	検討対象	優先対象	優先対象
<u>技術および製品コンサルティング</u>	-	-	✓ 四半期ごと	✓ 無制限

注: HubSpotは、パートナーが良好な状態 (Good Standing) でなくなった場合、特典の停止または取り消しを行う権利を留保します。パートナーがいずれの時点において良好な状態にあるかどうかの判断はHubSpotの単独の裁量により行われます。





プログラム特典の詳細

パートナーの成功を支援する特典

これらの特典は、HubSpotとの強固で戦略的かつ生産性の高いパートナーシップの構築を支援します。主に、連携の強化、計画策定、関係構築に焦点を当てた内容です。

★ Partner Advisory Councilの参加資格

Partner Advisory Council (PAC) は、約15社のTechnology Partnerで構成される少人数の協議体で、HubSpotと連携しながらロードマップの優先事項、パートナー体験GTM戦略について議論を行います。

PACメンバーは、年間を通じてオンラインおよび対面形式の会議に参加し、新しいパートナーツール、プログラムの更新情報、エコシステムの優先事項などの重要テーマについて協議します。専用の Slack グループでは、リアルタイムでフィードバックを共有し、新たな機会や課題について HubSpot チームと直接意見交換を行うこともできます。

PACへの参加は招待制です。参加を希望するパートナーは、担当の Partner Manager に意思を伝えることができます。応募内容は選考委員会によって審査され、ティア、戦略的整合性、主要ユースケースを代表できるかどうかといった観点から評価されます。

PACメンバーになることで、HubSpot が顧客やパートナー向けにどのようなプロダクトや施策を構築していくかに直接影響を与えることができます。

★ 専任パートナー担当者 (Named Partner Manager)

LEADING および PREMIER パートナーには、HubSpot 内の主要な窓口となる Partner Manager が割り当てられます。

Partner Manager は、パートナーの成長戦略全体を支援し、HubSpot とのパートナーシップを最大限に活用できるようサポートします。戦略計画の策定、プログラム特典の調整、社内専門家との連携支援を行い、パートナーの目標が HubSpot の戦略と整合していることを確認します。

Partner Manager は、通常の HubSpot アカウントにログインし、HubSpot 開発者プラットフォームの [開発者] タブから確認できます。



プログラム特典の詳細



★ 共同事業計画 (Joint Business Planning)

LEADINGおよびPREMIERパートナーは、Partner Managerと定期的な共同計画セッションに参加し、パフォーマンスの振り返り、目標の整合、新たな協業機会の特定を行います。

これらのセッションでは、以下の事項を中心に協議します。

- 主要な成長指標およびパフォーマンス指標の確認
- パートナーシップの健全性と影響の評価
- ロードマップの優先順位およびGTM活動の整合
- 実行を導く共同アクションプラン (MAP) の策定および維持

実施頻度

- PREMIERパートナー: 四半期ごと
- LEADINGパートナー: 年2回

共同計画を通じて、双方のチームが方向性を揃え、最も効果の高い取り組みに集中できるようになります。

★ HubSpot推進責任者 (Named HubSpot Champion)

PREMIERパートナーには、HubSpotの製品、GTM、または営業領域のリーダーが「HubSpot Champion」として割り当てられます。このHubSpot Championは、HubSpot内における貴社の戦略的な支援者 (アドバイザー) であり、実務面でも強力なサポートを提供する役割を担います。

HubSpot Championは、担当のPartner Managerと密に連携し、最優先事項の推進、組織的な課題の解消、およびHubSpot内の適切なチームとの橋渡しを支援します。HubSpot内部からの戦略的な後押しにより、施策の実行力と可視性を高め、エコシステム内でのさらなる成果創出を強力に支援します。



プログラム特典の詳細

営業特典



HubSpotのGTMチームがパートナーの製品理解を深め、適切な顧客ユースケースを特定し、戦略的な案件で連携することで、収益への貢献を高めます。

💰 HubSpot営業チーム向けイネーブルメント

HubSpotパートナーは、2つのレベルのHubSpot営業チーム向けイネーブルメントを活用できます。

1. ベースラインイネーブルメント(全てのパートナーが利用可能)

- 「App & Integration Guide(アプリ&連携ガイド)」を作成します。HubSpot担当者が連携の価値、カテゴリー、価格設定、解決する顧客課題を理解するための概要資料です。
- POCディレクトリーフォームに入力し、営業およびカスタマーサクセスの連絡先を登録します。HubSpot担当者がアカウント連携や紹介に関して迅速に連絡できるようになります。

2. 高度イネーブルメント(LEADINGおよびPREMIERパートナー向け)

LEADINGおよびPREMIERパートナーは、以下の機会を通じて可視性を高め、HubSpot担当者との連携を強化できます。

- 営業およびカスタマーサクセスチーム向けのオンラインライブトレーニングやウェビナー
- オンデマンドのイネーブルメントコンテンツ(短い動画やデモ)
- 社内GTM資料、ニュースレター、イネーブルメントセッションへの掲載

💰 アカウントマッピング

HubSpotが推奨するアカウントマッピングツールであるCrossbeamを利用することで、パートナーは自社のCRMを接続し、共通の顧客、進行中の商談、共通の見込み顧客を可視化できます。

これらのデータにより、双方のチームは共通顧客への対応や受注活動で連携すべき案件を特定し、優先度の高いアカウントを明確化するとともに、共同販売(Co-Sell)および共同支援(Co-Serve)の効率化を図ることができます。

Crossbeamによるアカウントマッピングは、全てのPREMIERパートナーが利用可能です。LEADINGパートナーについては、戦略的適合性に基づき優先的に提供されます。パートナーは、自社のCrossbeamアカウントを維持する責任を負います。

HubSpot Technology Partnerプログラムに参加している場合は、Partner Managerに連絡し、詳細の確認やアカウントマッピングの設定を依頼できます。



プログラム特典の詳細



⑤ 共同販売 (Co-Sell) および共同支援 (Co-Serve) 参加条件

HubSpotのCo-Selling and Co-Servicing (CSCS) プログラムは、パートナーの営業およびカスタマーサクセスチームとHubSpotとの双方向の連携を促進し、共通の顧客アカウントの受注、維持、拡大を支援します。アカウントの重複データやターゲットを絞ったイネーブルメントを活用し、進行中の案件での協業、紹介の創出、プロスペクトや顧客に対する「better together」の価値提案を強化します。

CSCSコアプログラムへの参加は、以下の条件を満たすパートナーに限られます。

- 専任の共同販売担当者を任命し、案件に関する協業やHubSpot現場チームからの連絡に迅速に対応できる体制を整えていること
- HubSpotとのアカウントマッピングを維持していること (Crossbeam 経由)
- 紹介されたアカウントに対して、タイムリーかつプロフェッショナルなサポートを提供できる信頼性の高い顧客体験を維持していること

正式にCSCSプログラムに参加していないPREMIERパートナーは、HubSpotからの臨時的な共同販売支援を受けるために、年間最大15件まで共同アカウントの推薦を提出できます。正式にCSCSプログラムに参加していないLEADINGパートナーについても、戦略的かつ単発の協業案件においてHubSpotによる臨時的な共同販売支援の対象となる場合があります。

HubSpot Technology Partnerプログラムに参加しており、CSCSプログラムへの参加を希望する場合は、Partner Managerにお問い合わせください。適格性プロセスおよび共同販売準備基準の詳細をご案内します。



プログラム特典の詳細



💰 HubSpot担当者によるオンサイト訪問

選定されたパートナーは、HubSpotのGTMチームとともにケンブリッジオフィスで開催されるオンサイトイベントに招待されます。

この訪問は、HubSpotの営業およびカスタマーサクセスチームと直接交流し、貴社ソリューションとHubSpotの共通価値を共有するとともに、GTMチームとの関係構築を深める機会となります。

PREMIERパートナーは、日程の調整が可能な限り、年に少なくとも回のオンサイト訪問が優先的に提供されます。LEADINGパートナーについては、戦略的適合性およびカテゴリー内でのリーダーシップに基づいて参加が検討されます。

💰 HubSpotプリセールス向けデモ用アカウント

HubSpotのプリセールスチームは、プロスペクト向けの製品デモやソリューション説明の場で、定期的に連携機能の紹介を行っています。

HubSpotの社内利用を目的としたデモアカウントまたはテスト環境を提供することで、プリセールスチームが貴社アプリを潜在顧客に効果的に紹介しやすくなります。これにより、可視性の向上やHubSpotのテクノロジーエコシステムにおける重要な位置づけの強化につながります。

対象となるパートナーには、プログラムチームから共有されるフォームを通じてデモ用アカウント情報を提出するよう案内されます。



プログラム特典の詳細

マーケティング特典



本特典により、HubSpotのマーケットプレイス、マーケティングチャネル、顧客向けの各種媒体において、貴社連携のリーチ、可視性、ブランドプレゼンスが向上します。

リードおよび興味関心データ付きマーケットプレイス掲載

本プログラムに参加している全てのパートナーは、HubSpotマーケットプレイス上に無料の専用掲載ページを利用できます。HubSpotのテクノロジースタックと連携するソリューションを積極的に探しているプロスペクトや顧客が、毎月100万人以上このマーケットプレイスを訪れています。掲載ページを通じて、連携の価値やユースケース、自社の強みを明確に伝えることができます。また、ソリューションを検討している顧客から直接需要を創出することも可能です。

マーケットプレイス掲載ページを活用することで、連携の価値やユースケース、自社ならではの強みを分かりやすく伝えることができます。また、ソリューションを検討している顧客から直接需要を獲得することも可能です。HubSpotマーケットプレイスの掲載ページにCTA(Call to Action)を追加することで、関心を持った訪問者からリードを創出できます。取得したリードはHubSpot開発者プラットフォーム上で確認でき、既存のCRMシステムへエクスポートしてフォローアップに活用したり、HubSpotアカウント上で直接対応したりすることができます。さらに、パートナーはリード創出に加え、マーケットプレイス掲載ページに対するエンゲージメントを示す興味関心データにもアクセスできます。これらのインサイトにより、アプローチの優先順位付けや購入意向の把握、HubSpotエコシステム経由のパイプラインへの貢献度の把握が可能になります。

Partner Growth Accelerator (PGA) 参加資格

Partner Growth Accelerator (PGA) は、テクノロジーパートナーおよびSolutions Partnerを対象とした応募制のコホート型プログラムです。PGAでは、テクノロジーパートナーとSolutions Partnerをペアにし、HubSpot Marketing Development Funds (MDF) の対象となる共同マーケティングキャンペーンの企画・実行を支援します。参加ペアは、他のペアとともに少人数制のコホートに参加し、専門講師によるワークショップ形式のライブセッション、ネットワーキング、プレイブックやテンプレートの提供などを通じてキャンペーンを構築します。

参加資格は全てのパートナーに開かれていますが、提供するテクノロジー、対応業界、技術的成熟度、関連する専門性、リソース体制などの要素に基づいて招待が行われます。PREMIERパートナーは、所定の要件を満たす場合、参加が保証されます。

詳細については、[こちらのページ](#) (英語) をご参照ください。



プログラム特典の詳細



イベントスポンサーシップ割引

HubSpot Technology Partnerは、HubSpotの年次フラッグシップイベントであるUNBOUNDや、GROWなどの地域イベントにおいて、有料スポンサーシップの機会を利用できます。これらのイベントは、数千人規模の潜在顧客、パートナー、HubSpot社員に自社ブランドを紹介できる貴重な場です。

RISING、LEADING、PREMIERパートナーは、スポンサーシップパッケージを割引価格で利用できます。割引率はティアに応じて異なり、提供数には限りがあります。いずれも先着順での提供となります。

PARTNER	RISING	LEADING	PREMIER
<ul style="list-style-type: none">UNBOUND、Partner Day、GROWイベントでのスポンサーシップパッケージへのアクセス	<ul style="list-style-type: none">UNBOUND、Partner Day、GROWイベントでのスポンサーシップパッケージへのアクセス5万ドルまでのスポンサーシップパッケージが3%割引	<ul style="list-style-type: none">UNBOUND、Partner Day、GROWイベントでのスポンサーシップパッケージへのアクセス5万ドルまでのスポンサーシップパッケージが3%割引10万ドル以上のスポンサーシップパッケージが5%割引	<ul style="list-style-type: none">UNBOUND、Partner Day、GROWイベントでのスポンサーシップパッケージへの優先アクセス5万ドルまでのスポンサーシップパッケージが3%割引10万ドル以上のスポンサーシップパッケージが5%割引10万ドル以上のスポンサーシップパッケージが10%割引

今後のスポンサーシップの機会および価格設定の詳細については、プログラムニュースレターにご登録いただくか、パートナーマネージャーにお問い合わせください。

マーケットプレイスでの検索性の向上

HubSpotのマーケットプレイスは、顧客が自社のニーズに合った連携を見つけやすいよう、継続的に改善されています。HubSpot Technology Partnerプログラムでは、マーケットプレイスにおける貴社アプリの可視性がパートナーティアに応じて変化します。

上位ティアのパートナーは、以下の点で可視性が向上します。

- マーケットプレイス掲載情報に表示されるティアのバッジ。顧客がRisingパートナー、LEADINGパートナーさま、PREMIERパートナーを識別するのに役立ちます
- パートナーティア別に連携を閲覧して比較するのに役立つティアベースのフィルター

「最近のアクティビティに基づく」や「テクノロジースタックを強化する」などのパーソナライズされた推奨セクション。これらは顧客レビュー、インストール率、ユーザーのHubSpot環境との関連性などを基に表示されます。上位ティアのパートナーは、これらの指標で高いパフォーマンスを示す傾向があるため、該当セクションに表示される機会が増える可能性があります。



プログラム特典の詳細



共同マーケティング

HubSpotは、一部のTechnology Partnerと共同マーケティング施策を実施し、顧客にとっての付加価値を強調するとともに、エコシステム全体でのリーチ拡大を図っています。これらの取り組みはHubSpotのグローバルユーザーに対して連携の価値を訴求する機会となります。

共同マーケティングには、共同ブランドコンテンツの制作、共同フィールドイベントの開催、アフィリエイトプログラムを通じたカスタムオファーの提供、HubSpotの戦略的優先事項に沿った編集掲載などが含まれる場合があります。現在、提供可能な機会には限りがあります。

PREMIERパートナーは、年1回以上の共同マーケティング機会が保証されます。LEADINGパートナーについては、戦略的適合性および関連性に基づき優先的に検討されます。

注: HubSpotは、各パートナーのコンテンツおよびイベント戦略との適合性を踏まえ、最適なマーケティング施策の種類を判断します。

HubSpot Technology Partnerプログラムに参加しているパートナーは、詳細についてPartner Managerにお問い合わせください。



プログラム特典の詳細

技術的ニーズ

技術要件および開発者プラットフォーム

HubSpot開発者プラットフォーム(英語)は、アプリの開発・管理およびHubSpotとのビジネス成長に関連する情報を一元管理できる中核的な環境です。

1. 構築と管理:新しい連携を作成し、マーケットプレイス掲載情報を管理し、重要な情報を更新して、顧客が自社のソリューションを見つけて評価できるよう支援します。

2. パフォーマンスの追跡(組み込みアナリティクスおよび興味関心データ)

- インストール数、アクティブインストール数、アンインストール数の推移
- 顧客エンゲージメントおよびAPI使用状況
- 評価、レビュー、認定ステータス
- 興味関心データおよびリードデータ(リスト閲覧、デモリクエスト、コンタクト送信など)

これらの分析情報により、導入傾向の把握、成長機会の特定、製品体験の改善に向けたデータに基づく意思決定が可能になります。

3. Technology Partnerプログラムへの参加管理

アクセスグループ情報の確認

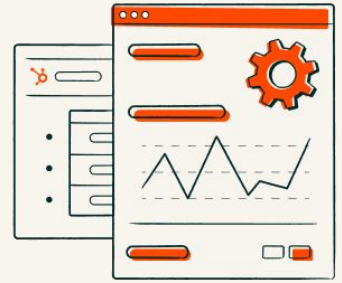
- ティアステータスおよび進捗の確認
- 製品ドキュメントおよびサポートリソースへのアクセス
- プログラムポリシーおよび要件の確認

影響を与えた収益およびリファラルの申請影響を与えたHubSpot案件や紹介案件を記録することで、ティア昇格に向けたクレジットを獲得できます。Influenced Revenueは、RISING、LEADING、PREMIER各ティアにおけるスコアリングの重要な要素です。

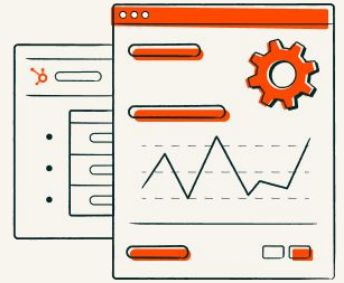
パートナーシップ連絡先の更新 HubSpotが以下の事項について適切な担当者へ連絡できるようプログラム連絡先を常に最新の状態に保ってください。

- プログラム更新およびティア通知
- 技術および製品に関する発表
- パートナー固有の案件情報

重要: PREMIERおよびLEADティアの特典を利用するには、パートナーPOCフォームへの必要が必要です。



プログラム特典の詳細



アプリ認定資格 (App Certification)

HubSpotアプリ認定 (App Certification) は、全てのテクノロジーパートナーが申請可能な公式認定制度です。HubSpotが定めるセキュリティ、パフォーマンス、信頼性の基準を満たしている連携であることを証明します。

アプリ認定により、以下のメリットが得られます。

- 検証済みの品質シグナルを通じて顧客からの信頼を高める
- 「認定」バッジの表示により可視性を向上させる
- HubSpot社内チームおよびエコシステム内での信頼性を強化する

認定そのものが新たなGTM施策を直接生み出すものではありませんが、パートナーの成長における重要なマイルストーンであり、最上位ティアへの参加資格においては必須要件となります。詳細および申請方法については[こちらのページ](#)をご確認ください。

新機能への優先的なベータアクセス

Technology Partnerは、非公開ベータプログラムを通じて、HubSpotの新しい開発者向け製品、API、拡張機能に早期アクセスできます。

PREMIERパートナーには、Partner Managerが連携内容に適した機能を把握し、より密な協業を進める機会を提案します。

HubSpotは、製品品質、対応力、そしてHubSpotとの共同イノベーションへの取り組み姿勢を示すパートナーを優先します。ベータプログラムへの参加は、HubSpotプラットフォームの今後の方向性に貢献する機会であり、Technology Partnerプログラム内でのポジションに影響を与える可能性があります。

参加資格を満たす場合は、[こちらの記事](#)をご確認のうえ登録してください。最新のAPIや製品アップデートをいち早く活用できます。



プログラム特典の詳細



技術・製品コンサルティング

全てのパートナーは、ベストプラクティスの構築に役立つドキュメント、アカデミーコンテンツ、コードサンプルにアクセスできます。

LEADINGおよびPREMIERパートナーは、HubSpotのソリューションアーキテクトチームによるコンサルティングセッションを利用できます。ソリューションアーキテクトは、グローバルなプロダクトエンジニアリング部門と連携する経験豊富な技術専門家で構成されています。

1対1のセッションでは、以下の内容について実践的な支援を提供します。

- 導入支援または大規模リリース(英語対応)
- 連携設計、アーキテクチャ、拡張性に関する戦略的アドバイス

PREMIERパートナーは、年間を通じて無制限にコンサルティングセッションを利用できます。LEADINGパートナーは、エンゲージメントサイクルごとの最大時間数に基づき、四半期ごとにアクセスできます。

ティアおよび技術的ニーズに応じて適切なリソースにつなぐため、Partner Managerにお問い合わせください。



プログラムへの参加方法

プログラムを開始するには、以下の手順に沿って進めてください。

- [HubSpotの開発者プラットフォーム\(英語\)](#)を使用して連携を構築します。
- HubSpotマーケットプレイスでアプリ掲載情報を作成し、[掲載要件を満たしていることを確認](#)します。
- アプリを審査に提出します。HubSpotチームが掲載内容を審査し、承認されるとアプリはマーケットプレイスで公開されます。その時点で、貴社はHubSpot Technology PartnerプログラムのPARTNERティアとして正式に参加します。

詳細およびプロセスの開始方法については、[こちら\(英語\)](#)をご確認ください。

ティアをアピール

公式ティアバッジを活用して、貴社の専門性を潜在顧客に示しましょう。Partner、RISING、LEADING、PREMIERの各バッジをウェブサイト、メール署名、マーケティング資料などに掲載することで、信頼できるHubSpot Technology Partnerであることを効果的に伝えられます。

重要: バッジを使用する際は、HubSpotのブランド使用ガイドラインに従う必要があります。バッジのデザインを変更したり、構成要素を抜き出して使用することはできません。

[バッジをダウンロードする\(英語\)](#)・[パートナー向けブランドガイドラインを確認する\(英語\)](#)



パートナー向け最新情報のご案内

Eメールでのお知らせ

以下の情報を受け取ることができます。

- ティアに関する通知
- プログラムの最新情報およびリマインダー
- 以下の情報を受け取ることができます。
- LEADINGおよびPREMIERパートナー向けの必須オンボーディング手順

これらの情報をチームで確実に受け取れるよう、HubSpot開発者プラットフォーム上のプライマリーコンタクト情報が常に最新の状態であることをご確認ください。

月刊エコシステムニュースレター

エコシステムの最新情報、注目の連携事例、イネーブルメントリソース、今後のパートナー向け機会をまとめた月次ニュースレターを配信しています。

すでにTechnology Partnerであるにもかかわらずニュースレターを受信していない場合は、以下をご確認ください。

- まず、マーケットプレイス掲載ページに登録されている連絡先情報が最新であることをご確認ください。プログラム関連の通知は 掲載ページ に登録されたコンタクトのみに送信されます。
- コンタクト情報が正しいにもかかわらずメールが届かない場合、過去にHubSpotからのメール配信を停止している可能性があります。重要な更新情報を確実に受け取るため、Partner Resource Centerからニュースレター登録フォームを送信してください。Partner Resource Centerは、通常のHubSpotアカウントの「開発者」タブからアクセスできます。



プログラム関連リソース

イネーブルメントリソースの入手方法

HubSpotでは、プログラム内での構築、マーケティング、成長を支援するためのコンテンツライブラリーを継続的に拡充しています。

すでにTechnology Partnerの場合

パートナーリソースページは、通常のHubSpotアカウントの[開発者]タブから直接アクセスできます。また、月次スコアリングメールに記載されたリンクからもご利用いただけます。

まだパートナーでない場合

HubSpotの[エコシステムリソースページ](#)(英語)をご覧ください、パートナー登録の方法や参加までのステップをご確認ください。

サポートの受け方

PREMIERおよびLEADINGパートナー

プログラムに関するお問い合わせ、特典の有効化、戦略的な連携に関するご相談は、担当のパートナーマネージャーが主な窓口となります。

全てのパートナー

プログラム関連のご質問(要件、ポリシー、マーケットプレイス掲載、特典の適用可否など)については、technology-partners@hubspot.com までお問い合わせください。

連携機能、開発者向けドキュメント、APIの動作に関する技術的なご質問については、HubSpot 開発者プラットフォーム内のサポートツールおよびドキュメントをご参照ください。



プログラム関連リソース

クイックリンク集

プログラムへの参加

[Technology Partnerプログラムホームページ\(英語\)](#)

[パートナーになる方法\(英語\)](#)

[アプリ掲載情報の必要条件](#)

[エコシステムリソース\(英語\)](#)

[HubSpotマーケットプレイス](#)

プログラムのティアおよびパートナーリソースへのアクセス

[HubSpot開発者プラットフォームを活用する](#)

プログラムへの継続的な関与

[認定を取得する方法](#)

[マーケットプレイスでレビューを獲得する\(英語\)](#)

ポリシーおよびガイドラインの確認

[Technology Partnerプログラム 契約](#)

[Technologyプログラムの ブランドガイドライン\(英語\)](#)

[マーケットプレイス利用規約](#)

[マーケットプレイスレビューポリシー](#)

[開発者利用規約](#)

その他のリソース

[Catalyst Partnerプログラム](#)

[HubSpot Solutions Partnerプログラム](#)



よくある質問

プログラムの概要

> HubSpot Technology Partnerプログラムとは

Technology Partnerプログラムは、HubSpotのプラットフォーム上で連携を構築するソフトウェア企業を認定し、支援するための制度です。本プログラムは、顧客への提供価値、収益への貢献、品質基準への準拠に基づき、4つのティア(PARTNER、RISING、LEADING、PREMIER)で構成されています。各ティアでは、サポート内容、可視性、GTMに関する特典が段階的に拡大します。

> アプリパートナープログラムとの違いは何ですか？

Technology Partnerプログラムは、従来のアプリパートナープログラムを発展させたプログラムです。新しい名称は、HubSpotエコシステムにおけるパートナーの幅広い役割をより正確に表しています。ISV、プロダクト企業、プラットフォームパートナー、そしてHubSpot上でカテゴリーをリードする企業など、多様なソフトウェア企業が含まれます。

> 参加したい場合、次に何をすればよいですか？

以下の手順で進めてください。

1. HubSpot開発者プラットフォームを使用して連携を構築します。
2. マーケットプレイスの掲載ページを作成し、掲載要件を満たしていることを確認します。
3. 審査のためにアプリを提出します。承認され、マーケットプレイスで公開されるとHubSpot Technology PartnerプログラムのPARTNERティアとして正式に参加となります。

[構築を開始する\(英語\)](#)→

> すでにパートナーです。どのように上位ティアへ進めますか？

以下の主要な領域に注力してください。

- **顧客導入の拡大:** 共有顧客に継続的な価値を提供し、Attached MRRを増やします。
- **Influenced Revenueの申請:** 影響を与えた案件や紹介した新規アカウントを、HubSpot 開発者プラットフォーム上で記録します。
- **品質の向上:** マーケットプレイスでのレビューを増やし、アプリ認定資格(App Certification)の取得を検討します。
- **パートナーシップ要件の充足:** LEADINGまたはPREMIERティアの対象となる場合は、パートナーPOCフォームを提出します。

進捗は、通常のHubSpotアカウントの[開発者]タブで確認できます。各四半期のティア昇格通知メールもあわせてご確認ください。



よくある質問

- HubSpot Catalyst Partnerプログラムは、Technology Partnerプログラムとどのように関連していますか？

HubSpot Catalyst Partnerプログラムは、成長ポテンシャルの高い戦略的パートナーを対象とした6か月間の集中育成プログラムです。Catalystは招待制で、パートナーは社内の戦略的基準に基づいて選定されます。応募プロセスは設けられていません。

Catalystに招待された場合は、ステータスおよびプログラムへの期待事項について個別に案内されます。

Starter Customer Platformの詳細については、こちらをご確認ください。

- Influenced Revenueはどのように申請しますか？

HubSpot開発者プラットフォームにログインし、[[Influenced Revenue申請フォーム](#)]にアクセスしてください。HubSpotの受注に貢献した案件や、HubSpotで紹介した新規アカウントに関する情報を申請できます。提出した内容は、プラットフォーム上で確認でき、ティアスコアへの反映状況もあわせて追跡できます。

ティアの適格性および要件

- ティアはどのくらいの頻度で再評価されますか？

プログラムの予測可能性と公平性を維持するため、ティアの変更はあらかじめ定められた再評価スケジュールに基づいて行われます。

ティアの昇格

パートナーは、過去12か月間の実績に基づき、四半期に回昇格の対象となる可能性があります。昇格は各四半期の初月15日(1月15日、4月15日、7月15日、10月15日)に実施されます。

ティアの引き下げ

ティアの引き下げは、年央および年末の再評価サイクルにあわせて毎年実施されます。実施日は第 四半期および第3四半期の15日です。

ティアに変更があった場合は、メールで通知されます。更新後のティアは、通常のHubSpotアカウントの「Developer」タブに表示されます。

2026年のプログラム開始年について

新プログラムの初年度である2026年は、例外措置としてティアの引き下げは実施されません。最初の引き下げ審査は、2027年第1四半期に予定されています。



よくある質問

➤ 「Attached MRR」「Influenced Deals MRR」「App Installed in First 90 Days MRR」とは何ですか？

- Attached MRR: 貴社アプリを実際に利用しているHubSpot顧客から発生する月次経常収益 (MRR) の平均値です。
- Influenced Deals MRR: 共同販売プログラムや営業プロセスへの関与を通じて、パートナーが支援または創出したHubSpot案件から発生するMRRの合計です。
- App Installed in First 90 Days MRR: HubSpot購入後90日以内に貴社アプリをインストールした顧客から発生するMRRの合計です。

これらの指標は、全て直近12か月間のローリング期間に基づいて測定されます。これらの数値をパートナー側で計算する必要はありません。HubSpotが内部データに基づいて自動的に算出し、HubSpot 開発者プラットフォーム上でパフォーマンスを確認できます。さらに、毎月パフォーマンスレポートがメールで配信されます。

注: 旧開発者ポータルでアプリを構築している場合は、開発者プラットフォームにアクセスして指標を確認するために、アカウントの移行が必要です。

➤ マーケットプレースの評価およびレビュー要件は何ですか？

直近12か月間の実績に基づき、アプリは以下の基準を満たす必要があります。

- RISING: レビュー数5件以上、平均評価3.5以上
- LEADING: レビュー数5件以上、平均評価4.0以上
- PREMIER: レビュー数0件以上、平均評価4.0以上

2026年移行期間について: これらの要件は、2026年12月31日まで段階的に適用されます。パートナーには、2026年末までに基準を満たすための猶予期間が設けられています。

➤ ティアの認定指標は「全てを満たす」必要がありますか、それとも「いずれか満たせば」よいのでしょうか？

各ティアに昇格するには、必須要件および基準値 **全て** 満たす必要があります。

例外: Influenced Revenueについては、Influenced Deal MRRまたはApp Installed in First 90 Days MRRのいずれか一方の基準を満たせば要件を満たしたことになります。

LEADINGティアの場合の読み方

LEADINGティアに昇格するには、以下を満たす必要があります。

- 顧客価値の基準を満たす (Attached MRRが100万ドル以上)
- Influenced Revenueの2つの基準のうち、いずれか一方を満たす (Influenced Deal MRRまたはApp Installed in First 90 Days MRR)
- 直近12か月間で、平均評価4.0以上のレビューを5件以上獲得する
- 技術・製品担当者 (Named Technical and Product Referent) を登録する
- パートナーシップ責任者 (Named Partnerships Owner) を登録する



よくある質問

➤ PREMIERティアの例外とは何ですか？

Influenced Deal MRRが10万ドル以上のパートナーは、Attached MRRの基準を満たしていない場合でも、PREMIERティアの対象となる可能性があります。

この例外は、共同販売において継続的かつ高い成果を示しているパートナーがHubSpotに対して顧客成功および収益への大きな貢献をもたらしていることを評価するものです。

重要: その他の必須プログラム要件(評価・レビュー、認定、パートナーシップ責任者の指定など)は、引き続き全て適用されます。

➤ 複数のアプリを公開している場合、ティアはどのように算出されますか？

マーケットプレイスに複数のアプリを掲載している場合、ティアの適格性は、掲載されている全てのアプリの合算パフォーマンスに基づいて評価されます。対象となる指標は以下のとおりです。

- Attached MRR
- Influenced Deal MRRおよびApp Installed in First 90 Days MRR
- 全アプリのレビュー件数および平均評価

企業ごとに付与されるTechnology Partnerのティアは1つであり、アプリごとに個別のティアが設定されるわけではありません。ただし、各アプリの品質(掲載内容、認定、評価およびレビューなど)は依然として重要です。これらは顧客体験全体に影響し、共同マーケティングやセールスイネーブルメントなどの特典の適格性にも関係します。

➤ 「good standing(良好な状態)」とは何ですか？なぜ重要なのですか？

「good standing(良好な状態)」とは、Technology Partnerプログラム契約を遵守し、全てのプログラム要件を満たし、必要なセキュリティ対策を順守し、HubSpotおよび顧客との健全な関係を維持している状態を指します。パートナーが良好な状態を維持していない場合、HubSpotはプログラム特典の調整または停止、場合によってはティアの変更を行う権利を留保します。最終的な判断は、顧客およびエコシステム全体の健全性を考慮したうえで、HubSpotの裁量により行われます。

➤ 必須のパートナーPOCフォームを完了しなかった場合はどうなりますか？

LEADINGおよびPREMIERティアでは、パートナーPOCフォームを2週間以内に完了する必要があります。

指定された期限内にフォームを完了しない場合、その四半期のティア変更は有効化されません。ただし、次回の再評価サイクルにおいて再度昇格の対象となります。フォームの提出が完了するまで、関連する特典は有効化されません。



よくある質問

> ティア、指標、プログラム情報はどこで確認できますか？

Technology Partner Programに関する情報は、HubSpot 開発者プラットフォームアカウントで確認できます。以下の手順でアクセスしてください。

1. app.hubspot.com から通常のHubSpotアカウントにログインします。
2. メインナビゲーションの[開発者]タブに移動します。
3. プログラムダッシュボードを開き、以下の情報を確認します。
 - 現在のティアおよび次のティアに向けた進捗
 - ティアに影響するパフォーマンス指標
 - プログラムガイド、ポリシー、特典に関する資料
 - Influenced Revenueやリファーラルを申請するためのフォーム
 - マーケットプレイス掲載ページの管理や、リード／インテントデータの確認に利用できるツール

また、ティアパフォーマンスに関する月次レポートが、開発者プラットフォームに登録されているパートナーシップ連絡先宛にメールで送信されます。注: 旧開発者ポータルでアプリを構築している場合は、開発者プラットフォームにアクセスするために[アカウントの移行](#)が必要です。

開発者プラットフォーム

> HubSpot開発者プラットフォームとは？

開発者プラットフォームは、アプリの構築・管理、パフォーマンスの追跡、Technology Partner プログラムへの参加管理を行うための環境です。ティア情報の確認、Influenced Revenueの申請、アナリティクスのモニタリング、マーケットプレイス掲載ページの管理などを行うための主要なツールとなります。

> 旧開発者ポータルでアプリを構築しました。移行は必要ですか？

はい。新しい開発者プラットフォームの機能を利用し、ティア情報を確認しTechnology Partner Programに完全に参加するためには、アカウントの移行が必要です。移行プロセスは短時間で完了し、既存のアプリはそのまま維持されます。再構築は必要ありません。[アカウントを接続](#)→

> 開発者アカウントにアクセスできない場合はどうすればよいですか？

開発者向けプラットフォームへのアクセスやHubSpotアカウントの管理者の確認に問題がある場合は、technology-partners@hubspot.com までご連絡ください。



よくあるご質問

プログラムの特典

> 各ティアではどのような特典がありますか？

特典はティアに応じて段階的に拡大します。全てのパートナーが利用できるマーケットプレイス掲載やアナリティクス機能から、PREMIERパートナー向けのNamed Partner Manager、技術コンサルティング、保証付きGTM機会まで、内容はティアごとに異なります。
[ティア別の特典一覧を見る](#)

> 「検討対象」「優先対象」「保証」の違いは何ですか？

特典は、以下のいずれかの区分で示されます。

- 検討対象: 適合性、提供可能な枠、戦略的優先度に基づきHubSpotが特典の提供を判断します。
- 優先対象: 上位ティアほど特典を受けられる可能性が高く、選定プロセスにおいてティアが重要な判断要素となります。
- 保証(✓): 定められた期間内に、少なくとも1回は特典が提供されます。

注: 一部の「保証」特典には、別途参加条件が設定されています。たとえばProgram Growth Acceleratorには独自の参加要件があります。ただし、PREMIERパートナーが当該要件を満たしている場合、参加枠が保証されます。

[ティア別特典表](#)には、各特典が「検討対象」「優先対象」「保証」のいずれに該当するかが示されています。

> ティアはHubSpotマーケットプレイス上で顧客に表示されますか？

はい。RISING、LEADING、PREMIERパートナーには、マーケットプレイス掲載ページにティアバッジが表示されます。顧客はパートナーティアでフィルタリングすることもでき、信頼性や影響力の高い連携を見つけやすくなります。

PARTNERティア(ベースティア)には、マーケットプレイス上でのバッジ表示はありません。

> パートナーバッジはどのように使用できますか？

ティアバッジは、ウェブサイト、メール署名、マーケティング資料などに掲載し、HubSpotとのパートナーシップを示すために利用できます。

重要: バッジを使用する際は、[パートナーブランディングガイドライン](#)(英語)に従う必要があります。バッジの改変やデザイン要素の切り出しは禁止されています。



よくあるご質問

サポート関連資料の提供

➤ プログラムの最新情報やリソースはどこで確認できますか？

- 開発者プラットフォームアカウントティア情報やアナリティクスの確認、パートナーPOCフォームの提出、Influenced Revenueの申請などが行えます。
- 月刊エコシステムニュースレター最新情報、注目トピック、パートナー向け機会をまとめてお届けします（確実に受信できるよう、連絡先情報が最新であることをご確認ください）。
- Partner Resource Center: 開発者プラットフォームから直接アクセスでき、イネーブルメントコンテンツ、テンプレート、ガイドなどを利用できます。
- Eメール通知:ティア通知、プログラム更新情報、製品関連のお知らせなどが配信されます。

➤ 質問やサポートが必要な場合は、誰に連絡すればよいですか？

プログラムおよびパートナーシップに関するご質問(ティア、要件、特典、適格性など): technology-partners@hubspot.com までお問い合わせください。Partner Managerがいる場合は、担当のパートナーマネージャーにもご相談いただけます。

- 技術的なご質問(API、連携動作、開発ツールなど):
まずはHubSpot開発者プラットフォーム内のドキュメントやサポートツールAI支援ツール(例:ドキュメント内の開発者アシスタント、MCPサーバー、Breeze)をご確認ください。
- PREMIERまたはLEADINGパートナーの場合、必要に応じてPartner Managerが技術コンサルティングセッションへの調整をサポートします。

➤ プログラムへのフィードバックはどこへ提供できますか？

ぜひご意見をお待ちしております。 [HubSpotパートナーフィードバックフォーム\(英語\)](#)からお送りください。





Let's grow together.

technology-partners@hubspot.com

HubSpot
Technology Partner
Program