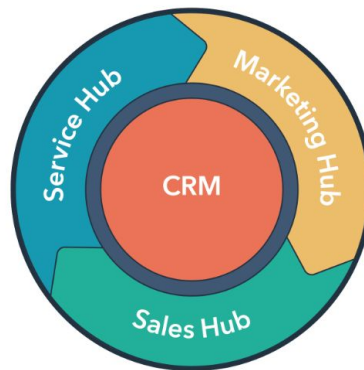


2019年9月5日
HubSpot Japan株式会社

**HubSpotが年次イベント「INBOUND」で
HubSpotのビジネス成長プラットフォームの新機能を発表**
～機械学習を利用したCRM上の重複データ排除機能やFacebook Messenger連携など～

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）は米国時間2019年9月4日、ボストンで開催中のマーケティング・営業イベント「[INBOUND 2019](#)」で、HubSpotのビジネス成長プラットフォームに直近で追加した機能および今後搭載する新機能を発表いたしました。

**HubSpotの
ビジネス成長プラットフォーム**

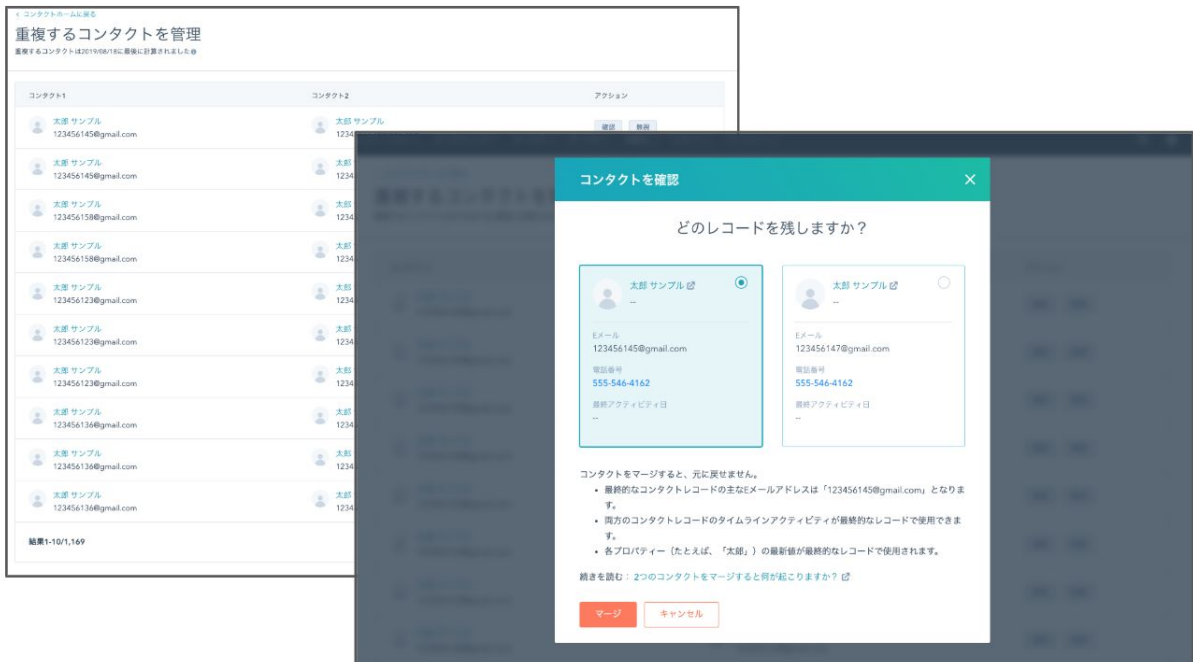


HubSpotのビジネス成長プラットフォームは、無料CRMを中核としてマーケティング、営業、カスタマーサービスを支援する3つの製品（Hub）で構成されるソフトウェアです。製品体系および価格に関する詳細は[こちらのページ](#)をご覧ください。今回発表した主要新機能は以下のとおりです。

1) 機械学習に基づいた、HubSpot CRM上での重複データ検出

CRM上で重複した会社やコンタクト（連絡先）データの整理は、HubSpotのユーザーコミュニティ内で2018年2番目に多く開発の要望をいただいた機能でした。HubSpot Researchの調査によると、72%の営業担当者がデータ入力と顧客の記録の整理に毎日最大1時間を費やすなど(*注)、CRM上のデータの重複は社内の負荷となっています。また、1人の顧客が複数の営業担当者から連絡を受けたり、同一のマーケティングEメールを重複して受信したりと顧客体験にも悪影響を与えます。

これらの問題を解決するため、HubSpotは機械学習で検出する重複データのリストを元に、簡単にデータ統合を行える機能を追加いたしました。HubSpotによる検出データに対して「マージ」や「無視」の操作を行っていただくほど、その後の検出の精度が高まります。この機能はMarketing Hub、Sales Hub、Service HubでProfessionalまたはEnterpriseプランをご契約いただいているお客様にご利用いただけます。



2) 無料のHubSpot CRMがFacebook Messengerと連携可能に

HubSpotは2019年7月、[HubSpot CRMに無料のEメール配信機能および広告管理機能を搭載](#)いたしました。このたびスタートアップや中小企業などソフトウェアへの初期投資を抑えながら生産性を向上させたい企業様を一層支援するため、FacebookページにおけるMessengerでのやり取りをHubSpotの「コミュニケーション」機能の受信トレイに集約し、一元的に返信や管理ができるようになりました。

3) Eメールおよびナレッジベース編集画面の操作性向上

Eメールおよびナレッジベース（ヘルプページ）を、簡単に素早く編集できるよう改善いたしました。またお客様がEメール作成に割く時間を短縮していただけるよう、多数のHTML Eメールテンプレートをご用意しました。新しいEメール関連機能はMarketing Hubのすべての有料プランのお客様に、そして新しいナレッジページ関連の機能はService Hub ProfessionalおよびEnterpriseプランのお客様にご利用いただけます。

4) Marketing Hub StarterとSales Hub Professionalの機能拡充および価格変更

2019年中に各プランに下記の機能を追加する予定です。

Marketing Hub Starter

- HTMLやCSS、JavaScriptの知識がなくても簡単にドラッグ&ドロップでランディングページを作成できる編集ツール
- ウェブサイトに設置した問い合わせフォームから問い合わせがあった際、タイミングを設定して3件まで自動Eメールを送信可能に（従来は、フォーム送信直後の自動返信メール1通のみ）

Sales Hub Professional

- ユーザー1名あたり月10回まで、見積書などHubSpot上で発行する書類に電子署名を付与可能に（現在はSales Hub Enterpriseプランのみでユーザー1名あたり毎月30回分を提供）

- CRM内の項目から計算式で値を算出する「計算プロパティ」を5個まで利用可能に（現在はEnterpriseプランでのみ200個利用可能）
- オンライン決済サービス「Stripe」のアカウントを連携しているユーザーは、HubSpotで作成するCTAを「今すぐ購入」ボタンに置き換えて見込み客を自社のオンラインショップへ誘導し、スムーズな購入を促すことが可能に

これらの機能追加に合わせて、Marketing Hub StarterおよびSales Hub Professionalの価格改定を行います。詳しい情報はこちらのページをご覧ください：

<https://www.hubspot.jp/inbound19-pricing-faq>

HubSpotは今後も「顧客志向の長期的な視野で決断する」という自社の「[カルチャーコード](#)」に従い、ユーザーの皆様のご意見を日々の製品開発に反映させてまいります。新機能について、詳しくはこちらのページをご覧ください：hubspot.jp/new

*注：HubSpot Research, 2017 (<https://blog.hubspot.com/news-trends/tech-is-making-us-less-efficient>)

《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るクラウド型ソフトウェア(SaaS)企業。顧客をその企業の「推奨者（プロモーター）」に転換する独自のマーケティング・セールス手法、「インバウンド手法」に基づき、永続的に無料のCRM（顧客関係管理ツール）を中核に、マーケティング、セールス、サービス（カスタマーサポート）をひとつのプラットフォーム上で管理・実践できる各種サービスを展開。スタートアップ支援プログラムとしては、スタートアップ向けの優待価格を始めとするパッケージ「HubSpot for Startups」を提供している。

<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 2012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3F

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 全世界約2,900名（うち日本在籍社員29名、2019年9月現在）

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

<関連リンク>

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

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

「HubSpot Service Hub」
「HubSpot CRM」
「HubSpot 公式ブログ」
「HubSpot for Startups」

<https://www.hubspot.jp/products/service>
<https://www.hubspot.jp/products/crm>
<https://blog.hubspot.jp/>
<https://www.hubspot.jp/startups>

《本件に関するお問い合わせ先》

pr-japan@hubspot.com

03-6899-2245

土井