

## HubSpot Japanが日本での事業開始5周年を迎える 2025年までに従業員数を現在の約4倍に拡大予定

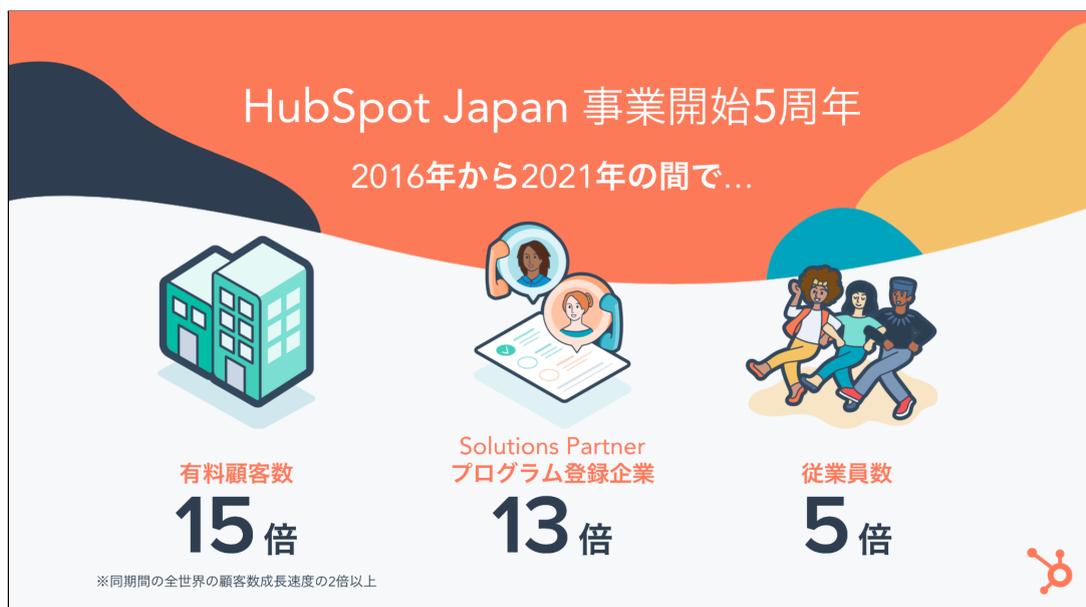
CRMプラットフォームを提供するHubSpot Japan株式会社(日本法人所在地:東京都千代田区、共同事業責任者:伊田聡輔・伊佐裕也、以下「HubSpot」)は、2021年7月で事業開始から5周年を迎えたことを発表いたします。今後、日本企業がデジタルテクノロジーを活用しながら優れた顧客体験を創出する過程を一層強力に支援するため、2025年までに日本の従業員数を200名~250名増員し、現在の約4倍となる300名規模にいたします。

HubSpot Japanは米国ボストンで2006年に創業したSaaS企業HubSpot, Inc.の日本法人として、非英語圏では世界初となる日本での事業を2016年7月に開始いたしました。米HubSpot, Inc.は創業時より、「相手から価値を受け取る前に自社から価値を提供することで顧客と長期的な関係を築き、事業を成長させる」考え方を「インバウンド」と名付け、この思想の具体的な実践論である「インバウンド手法」や、実践過程を支援する各種クラウド型ツールを開発・提供してまいりました。インバウンド手法ではニーズに合わせた価値あるコンテンツや体験を提供して相手を惹きつけることが重要です。そのため「やみくも営業」に代表されるような、売り手と買い手双方を疲弊させ成果に繋がりにくいコミュニケーションを防ぐ効果があります。少子高齢化に伴う労働人口の減少や働き方改革推進という状況の中、インバウンドの思想とHubSpotのソリューションを普及させることで日本企業の収益性や競争力の強化に貢献できるよう、この5年間事業を推進してまいりました。

2016年から2021年までの間でHubSpot Japanが達成した事業の成果は以下の通りです。

- 有料顧客数が約15倍に成長。この成長速度は、同期間の全世界における顧客数成長速度の2倍以上です
- HubSpotの販売代理店等が加入する[Solutions Partnerプログラム](#)\*に登録されたパートナー企業数が約13倍に成長
- 従業員数が約5倍に成長

\*Solutions Partnerプログラム: <https://www.hubspot.jp/partners/solutions>



これらを達成する過程でHubSpotの提供製品は、企業のマーケティング部門単体を支援する「マーケティングソフトウェア」から、営業部門やカスタマーサービス部門も含む顧客対面部門全体を支援する「CRMプラットフォーム」へと進化しています。また2021年4月にはそれらの部門のオペレーション業務全体を横串で支援するSaaS製品「Operations Hub」も新規リリースいたしました。さらにさまざまな事業フェーズの企業がHubSpot製品を活用できるよう、近年は各製品の最上位プランであるEnterpriseプランの機能充実にも注力しています。一般的に「使いやすさ」と「高度な機能」の両立を目指した開発の結果、2016年当時の主な顧客層であるスタートアップに加えて従業員数200名～2,000名規模の中小企業や大企業での導入も増え、多様な属性の日本企業を支援するに至りました。

## ■ HubSpot Japan共同事業責任者のコメント

《伊田 聡輔(HubSpot Japan 共同事業責任者 兼 セールスディレクター)》

「HubSpot Japan設立からの5年間、日本のお客さまおよびSolutions Partnerの皆さまには、当社のビジョンに共感していただき、さまざまな形で当社を事業のパートナーとして選んでいただきましたことに心から感謝を申し上げます。今後も日本企業のニーズを製品やサービスに反映させる体制づくりの強化や日本におけるHubSpotのユーザーコミュニティ活性化に注力し、一層多くの日本企業が優れた顧客体験を創出する一助となれるよう、尽力してまいります」

《伊佐 裕也(HubSpot Japan 共同事業責任者 兼 シニア マーケティング ディレクター)》

「デジタルトランスフォーメーションの必要性が注目される中、マーケティングや営業活動のオンライン移行、顧客のデジタル化に合わせた販売体制づくりなどの情報に対する需要が高まっています。HubSpot Japanでは設立以来こうしたノウハウの提供に投資を続けており、中でも「[HubSpot 日本語ブログ](#)\*\*」はHubSpot製品の利用有無に関わらず多くの方にご好評を頂き、2016年当時と比べて月間で50倍近くの方に読んでいただけるまでに成長できたことを大変嬉しく思っています。今後も私も自身がインバウンドの思想を体現し、日本企業に貢献し続けたいと考えております」

\*\*HubSpot日本語ブログ: <https://blog.hubspot.jp/>

## 【HubSpot Japan株式会社について】

HubSpotは、「使いやすさ」と「高度な機能」を両立させた製品とサービスで企業の成長を支援するクラウド型のCRM(顧客関係管理)プラットフォームです。HubSpotのCRMプラットフォームにはマーケティング、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120カ国以上で約114,000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 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 4,551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>

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

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

「CMS Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/cms>  
「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>

【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](mailto:pr-japan@hubspot.com)