

HubSpotのマーケティング支援ソフトウェア「Marketing Hub」が、 2023 Gartner® Magic Quadrant™ for B2B Marketing Automation Platformsにおいて 「Leader」の評価を3年連続で獲得

CRMを基盤とする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、代表: カントリーマネージャー 廣田 達樹、以下「HubSpot」)はこのたび、当社が提供するマーケティング支援ソフトウェア「Marketing Hub」がGartner社の調査レポート「2023 Gartner Magic Quadrant for B2B Marketing Automation Platforms」(※1)において、Leaderの評価を獲得したことをお知らせいたします。Magic Quadrantでは「ビジョンの完全性」と「実行能力」という2つの基準で評価が行われ、HubSpotのMarketing Hubは当カテゴリにおいて3年連続でLeaderに選出されました。

企業が潜在顧客を見つけ、働きかける方法は変わりつつあります。先行きが不透明な経済状況やAIの台頭によるテクノロジーの進化など、環境の変化に適応しなければならないというマーケティング担当者へのプレッシャーは高まるばかりです。続々と新しいマーケティングチャンネルが登場し、既存のチャンネルも飽和状態に達している中で、63%もの企業が従来の成長戦略は効果を失いつつあると認識しています(※2)。

このような課題を抱える成長中の企業にとって必要なのは、カスタマージャーニー全体で顧客との関係強化を実現するカスタマープラットフォームです。それにはまず、最高水準のマーケティングツールが必要になります。HubSpotが提供するマーケティング支援ソフトウェア「Marketing Hub」は、スマートなCRM(顧客関係管理システム)を基盤とし、データの一元管理とHubSpot AIのテクノロジーを通じて、顧客1人ひとりに合わせたカスタマージャーニーの実現を支援します。これにより、カスタマージャーニー全体で顧客と見込み客を惹きつけ、信頼関係を築き、満足してもらうことが可能になります。Marketing Hubを6か月間利用した企業は、成約件数81%増、ウェブサイトトラフィック108%増、リード件数115%増を達成しています(※3)。

■ Marketing Hubに直近で新規搭載した機能、および強化した機能

- カスタマー ジャーニー アナリティクスおよびSMSサポート: 複雑化するマーケティングプロセスに対応するための機能
- セキュリティーセンター、広告コンバージョンイベント、およびCookie管理の強化: データプライバシーが重要視される環境でマーケティング活動を円滑に行うことが実現する
- カスタム オブジェクト ビルダー、高度なセグメンテーションとレポート作成、およびSalesforce、NetSuite、Dynamicsとの緊密な連携: さまざまなデータの集約と一元管理を可能にする
- Marketing Hub全体で利用可能なHubSpot AI: 生成AIを活用してキャンペーン、ブログ、SMS投稿、Eメールの件名、画像などをごく短時間で制作できるため、生産性が大幅に向上する

Marketing Hubの新機能の詳細と製品ロードマップは[こちらのページ](#)でご覧いただけます。

■ HubSpot Marketing Hub製品担当バイスプレジデント、ニコラス・ホルンドのコメント

顧客の行動様式が目まぐるしく変化する現代、マーケティング担当者に必要なのは、業務効率化を実現するツール連携や一元的なデータ管理でしょう。このたび、Marketing Hubが2023 Gartner® Magic Quadrant™ for B2B Marketing Automation Platformsにおいて、3年連続でLeaderの評価を受けたことを大変光栄に思います。HubSpotでは、お客さまのビジネス成長を後押しするべく、HubSpotのAIアシスタント、SMS(テキストメッセージ)対応、同意設定の機能といった新機能をリリースし、マーケティング活動に貢献するイノベーションを継続的に追求することで、マーケティング担当者の皆さまから信頼される製品づくりに取り組んでいます。

Magic Quadrantのレポートは、特定の市場における事実に基づく厳格な調査の結果をまとめたものです。成長著しく、各社が明確に差異化されている市場を対象に、プロバイダー各社を広い視野から相対的に位置付けています。各プロバイダーは「Leader(リーダー)」、「Challenger(チャレンジャー)」、「Visionary(概念先行型)」、「Niche Player(特定市場指向型)」という4つのカテゴリーに分類されます。この調査結果は、貴社固有のビジネスニーズと技術的要件に照らすことで、市場分析を最大限に生かすことができます。

他社製品と比較したMarketing Hubの強みや注意点については、[こちらのページ](#)で提供されているMagic Quadrantレポートの無料コピーにて詳しくご覧いただけます。

※1 出典: Gartner, "Magic Quadrant for B2B Marketing Automation Platforms", Rick Lafond, Matthew Wakeman, Jeffrey Cohen, Jeff Goldberg, Alan Antin, 2023年9月20日

※2 HubSpotの[市場調査](#) (英語)、2023年

※3 HubSpot, 2023年

■ 帰属と免責事項

Gartnerは、ガートナー・リサーチの発行物に掲載された特定のベンダー、製品またはサービスを推奨するものではありません。また、最高のレーティングまたは評価を得たベンダーのみを選択するようにテクノロジーユーザーに助言するものではありません。ガートナー・リサーチの発行物は、ガートナー・リサーチの見解を表したものであり、事実を表現したものではありません。Gartnerは、明示または黙示を問わず、本リサーチの商品性や特定目的への適合性を含め、一切の責任を負うものではありません。

Gartnerは登録商標およびサービスマークであり、Magic Quadrant(マジック・クアドラント)はGartner Inc.または関連会社の米国およびその他の国における登録商標です。同社の許可に基づいて使用しています。All Rights Reserved.

【HubSpot Japan株式会社について】

HubSpotは、企業の成長と、顧客とのつながりの創出に役立つカスタマープラットフォームを提供しています。HubSpotのプラットフォームは、AI搭載のHub(製品群)、高度な機能を備えたスマートなCRM(顧客関係管理システム)から構成されています。また、アプリマーケットプレイスで1,500を超える公式連携を公開し、コミュニティーネットワークや学習コンテンツなどを通じて「つながるエコシステム」を構築しています。現在、120カ国以上で18万4000社以上の企業に導入されており、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 廣田 達樹(カンントリーマネージャー)

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 CRM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 7,100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>

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

【本件に関するお問い合わせ先】

HubSpot Japan株式会社 PR担当:浅井

TEL:03-6679-3628 e-mail:pr-japan@hubspot.com