

2023年9月7日
HubSpot Japan株式会社

HubSpotが年次自社イベント「INBOUND 2023」で 生成AIを搭載した新機能群「HubSpot AI」と 「Sales Hub」のリニューアルを発表

～AI機能と最先端の営業ソリューションの開発により、
企業の生産性向上と顧客との「深いつながり」の創出を支援～

CRM(顧客関係管理)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、米国ボストンで開催中の年次自社イベント「INBOUND 2023」において、HubSpotのCRMプラットフォーム全体で利用できるAI搭載の機能群「HubSpot AI」の提供開始および当社の提供するHub製品の一つである「Sales Hub」の刷新を発表しました。

先行きが不透明な経済状況や、生成AIを代表とするテクノロジーの目覚ましい進化など、ビジネス環境が日々激しく変動する現代社会において、顧客がサービスや製品を購入する方法やその過程は変化し続けています。そして企業が顧客との信頼関係を構築し維持するためには、このような顧客の変化に適応し続けることが不可欠です。HubSpotは、企業が時代の過渡期を乗り越え、顧客の変化に寄り添いながら「つながり」を創出し続けられるよう、当社のCRMプラットフォームに以下の機能を拡充いたします。

【AI搭載の新機能群「HubSpot AI」】



「HubSpot AI」は、生成AIの技術を活用した以下4つの新機能の総称です。マーケティング、営業、カスタマーサービスといった顧客対面部門の生産性やデータ管理の質およびパフォーマンスの向上を後押し、顧客との一段階深いつながりの構築を支援します。

- **AIアシスタント**: マーケティング、営業、カスタマーサービスチームを強力に支援する生成AIツール。HubSpotのプラットフォーム全体で利用可能で、コンテンツの下書き作成、画像の制作、ブログ記事のアイデア出し、ウェブサイト構築、レポート作成といった作業をわずかな時間で完了できます。
- **AIエージェント**: ウェブチャットやEメールなどの顧客対応を自動化しカスタマーサービスの質を向上させる各種ツール。※AIエージェントは2024年前半の第一弾リリースを予定
- **AIインサイト**: 「AI売上予測」など、精度の高い分析や推奨事項を提供する予測AI機能群。
- **ChatSpot**: 成長企業の生産性向上に貢献する高度な生成AI機能。HubSpotのCRMをはじめとするデータソースから情報を取得し、ChatGPTの強力な機能を通じて多岐にわたるタスクを実行できます。ChatSpotは現在パブリックベータ版で提供されており、2023年3月のリリース以来、ユーザー数は合計8万人、プロンプトの作成数は週間2万件に達しています。

HubSpot AIの詳細および新機能の一覧は、以下のリンクからご覧いただけます。

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

【Sales Hubのリニューアル】

従来の営業活動では、多くの担当者を採用し、多くの活動量を担保し、多くのテクノロジーを導入するなど、「何事も多いことが善」とされていました。しかし予算の縮小や成約期間の長期化などにより見込み客へのアプローチが困難となった現在、「多ければ多いほど良い」といった考え方を前提とした営業戦略では従来と同様の成果を得ることが難しくなりましたHubSpotがグローバルで実施した営業リーダー向けの市場調査結果(※1)によると、世界の営業リーダーのうち、「少ないリソースで多くの成果を達成することが求められている」と回答した割合は71%にのぼります。

少ないリソースで高い目標の達成を求められる環境では通常、生産性が大きく低下します。営業リーダーの88%が「営業チームの業務において顧客とのつながりを築くことが最も重要」と考えています。しかし実際は日々雑務に追われ、顧客との関係構築に注力できていないのが実情で、例としてHubSpot Japanが実施した営業組織に関する年次調査(※2)では約4割の営業担当者が社内への報告業務を無駄な時間だと感じていることがわかっています。一方、HubSpotが実施した調査(※3)によると、顧客との関係構築に注力している企業は、平均的な企業に比べて5倍以上の成長を遂げることがわかっています。

このような現代の営業組織の課題をふまえ、このたびHubSpotは新規案件の開拓やリードに関するレポート作成から取引管理や予測分析に至るまでを支援する最先端の営業ソリューションを開発し、Sales Hubに以下の新機能を搭載しました。

- **営業活動管理ワークスペース**: 案件創出に向けたアクティビティーを一元的に管理する、営業担当者専用の画面。日常業務を整理しタスクに集中して取り組めるほか、緊急度の高いタスクに気付きやすくなります。アクティビティーを効率的に管理することで担当者の業務効率が向上し、顧客との関係構築に集中できるようになります。※現在はパブリックベータ版として提供中
- **高度なリード管理およびリードレポート**: 新規案件開拓時のリード管理や追跡、優先順位付けの効率化を実現します。営業とマーケティング両部門に対して豊富かつ一元的なデータが提供され、それらデータの可視性も飛躍的に向上します。見込み客の状態を正しく把握しながらパイプライン管理を効率化し、新規案件開拓を効果的に進めることが可能になります。
 - **リードレポート**: リードソースや営業によるフォローアップ率などを確認できるレポート。マーケティング担当者は営業へ引き渡したリードの数値的インパクトを確認することができ、営業リーダーは営業担当者がどのようにリードに働きかけているかを把握できます。※現在はパブリックベータ版として提供中
 - **プロスペクトアクティビティーレポート**: コンバージョン率やアクティビティー指標などを基に、営業リーダーが、営業担当者による営業活動の成果を包括的に把握できます。
- **AIを活用した取引管理および売上予測**: 営業チームは案件の優先度を的確に判断し、その成果を正確に予測することができます。
 - **AI売上予測**: HubSpotの予測AIと過去の販売データを使用して、今後の売上进行を予測する機能です。HubSpotが実施した初期段階のテストでは、AI売上予測を使用した営業チームの一部では売上予測の精度が最大95%向上したことが確認されました。※現在はパブリックベータ版として提供中

- 取引インサイト: 営業パイプラインと営業プロセスの健全性に関してコンテキストが付与された示唆が得られ、営業担当者が簡単に取引の優先順位を付けることができる機能です。
- 取引タグ: 事前に設定された条件を基に取引を自動分類して色付きのラベルを付加します。営業担当者はこのタグを参考に、対応が必要な取引に集中できます。
- ミーティング設定および引き継ぎ／代行の円滑化: 経緯を問わずあらゆる商談を適切な担当者にスムーズに引き継ぐことができます。
 - ミーティングの代理予約が可能になり、インサイドセールスチームと営業チーム間の引き継ぎが効率的に行えます。
 - リードフォームによる割り当てを使用すると、ウェブサイト経由で創出されたリードの属性自動で素早く判断し、適切な担当者に割り当てることができます。※現在はパブリックベータ版として提供中
- **HubSpotとLinkedInの連携強化**(日本未提供): HubSpotのスマートなCRMとLinkedInのSales Navigatorの同期により、営業担当者は新規案件の開拓や顧客との関係構築、成約に向けた取り組みを効果的に行えるようになります。今回の開発によりHubSpotのSales HubとLinkedInという2つのデータソース間での緊密な連携が実現します。※米国では2023年9月末にプライベートベータ版をリリース予定

Sales Hubの詳細および新機能の一覧は、以下のリンクからご覧いただけます。

<https://www.hubspot.jp/products/sales>

またINBOUND 2023では[CRMの新しいカスタマイズ機能](#)を含む多くの新機能を発表いたしました。発表されたその他の製品の詳細については、[こちら](#)でご覧いただけます。

HubSpot 最高経営責任者(CEO)ヤミニ・ランガンのコメント



生成AIが登場したことで、私たちは時代の大きな過渡期に直面しています。企業に対する顧客の期待が変化している今こそ、AIの力を駆使し、顧客とのつながりを大きな規模で創出するチャンスが訪れたと言えるでしょう。HubSpotでは、社会の変化に応じて新しいテクノロジーの活用や機能追加を慎重に検討し、スピーディーに開発に乗り出すことで企業の成長を支援をすることを目指しています。このたび開催した当社主催の年次イベント「INBOUND 2023」では、数々の新

機能を発表しました。成長企業にとって最適なカスタマープラットフォームを提供するという当社の目標達成に向けて、さらに歩みを進められたことを大変嬉しく思います。一層進化したHubSpotのCRMプラットフォームが、日本企業の皆様のビジネスを発展させていく一助になることを願います。

※1 「営業リーダー市場調査」2023年3月／5月

※2 [第4回「日本の営業に関する意識・実態調査2023」](#)2022年11月

※3 顧客調査「Why Connection Matter」2023年1月～5月

【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