

Press Release



報道関係各位

2025年9月4日
HubSpot Japan株式会社

HubSpot、人とAIによるハイブリッドチーム構築を支援する 200以上の製品アップデートを発表

～Data Hub、Breeze Agents、Commerce Hub CPQなどで企業成長を加速～

CRM搭載のカスタマープラットフォームを提供するHubSpot Japan株式会社（所在地：東京都千代田区、日本法人代表：キャサリン ビューカー、以下「HubSpot」）は、半期ごとの製品発表キャンペーン「Fall 2025 Spotlight」において、人とAIによるハイブリッドチーム構築を支援する200以上の製品アップデートを発表いたしました。

現在多くの企業がAI導入に取り組んでいますが、実験的なプロジェクトにとどまってしまうことが少なくありません。HubSpotは、人とAIが連携し事業の飛躍的な成長を実現するハイブリッド型チームの構築こそが、今後企業が競争力を高めるための鍵であると考えています。このたび発表する機能群は、企業がその具体的なステップとして当社が描いている「1. データをつなぐ」「2. チームメンバーを支援する」「3. AIチームを編成する」の3つをユーザーが実現する過程を支援することを目指して開発いたしました。

■ Fall 2025 Spotlightの主な製品アップデート

ステップ1: データをつなぐ - Data HubのローンチとSmart CRMの強化

現在、多くの企業では意思決定に必要なデータの20%*しか活用できていません。残りのデータはシステム間に分散していたり、電話やメール等のコミュニケーションから抽出されずにいたり、十分に活用されていないのが現状です。

- **Data Hub（新規Hub）**：従来提供していた「Operations Hub」の後継製品として、新たに「Data Hub」を発表いたします。外部ソースからデータを集約し、カスタマープラットフォーム上のデータの接続・整理・活用を支援するAI機能を搭載しています。
 - データスタジオ：CRM上に散在するコンテキスト情報をAIによって統合データに変換し、従来より精緻なセグメント化、自動化、レポート作成の効率化を実現します。
 - データ品質管理：顧客データに関する問題を新しいAIツール群が自動で検出・修正します。これにより手動でのデータ整理作業が不要になります。

- **Smart CRM機能強化**: カレンダー、マップなど多様な形式でデータ表示が可能なCRMビュー、コミュニケーション履歴と見込み客の興味関心のエンリッチメント、スマートインサイト機能により、顧客の全体像をより深く把握できるようになります。

ステップ2: チームメンバーを支援する - 各HubでのAI機能の全面展開

HubSpotのカスタマープラットフォーム全体に組み込まれたAI機能により、マーケティング、営業、カスタマーサービスの各チームは、戦略や顧客との関係強化に専念できるようになります。

- **Marketing Hub強化**:
 - セグメントとパーソナライズ: 顧客の行動変化をリアルタイムで追跡し、AIが自動的にセグメントを更新・最適化する動的セグメント機能。従来の静的な分類では捉えきれなかった微細な顧客の変化を検知し、一人ひとりに最適化されたパーソナライズ体験を大規模に提供。
 - マーケティングスタジオ: キャンペーンのコcept設計からクリエイティブ制作、配信チャネルの選定まで、マーケティングキャンペーンの全工程をAIが包括的に支援。従来は複数の専門チームが時間をかけて行っていた作業を、統合的なワークフローで効率化。
 - AIを利用したEメール: CRMに蓄積された豊富な顧客データを基に、AIが個々の受信者の関心や行動パターンを分析し、従来の一斉配信では実現できない深い個別最適化を施したメッセージを自動生成。
- **Sales Hub強化**:
 - 営業ワークスペースに新規ミーティングツールを追加: 商談相手の企業情報、過去のやり取り、業界動向をAIが事前分析し、話すべきポイントを自動提案。
 - 会話の分析に基づく取引リスクの検出: AIが顧客と営業担当者の会話の文字起こしを詳細分析し、語調の変化や懸念表明など微細なシグナルから営業パイプライン上のリスクを早期発見。
- **Commerce Hub新機能**:
 - AI搭載CPQ(製品構成・価格設定・見積もり作成): 見込み客との会話などのコンテキスト情報に基づいて見積書を自動作成し、営業プロセスを大幅に効率化。
 - 成立エージェント: 見込み客からの製品や価格についての質問に24時間365日で対応し、受注確率を向上。
 - 製品ビルダーと柔軟な承認: 複雑な価格構造の設計作業や、条件分岐がある承認ワークフロー運用を支援。

ステップ3: AIチームを編成する - Breeze Agentsの拡充

Breeze Agentsは、カスタマープラットフォーム上に統合されたデータを活用し、コンテキストを理解しながら的確に業務を遂行するAIエージェントの総称です。以下の通り、複数のBreeze Agentsを新規搭載または強化いたします。

- **15以上の専門エージェントのローンチまたはアップデート:**
 - データエージェント(新規AIエージェント): 顧客関連データについての調査およびユーザーからの質問への回答(見込み客の中でどの企業が自社の競合製品を利用しているか等)。
 - 顧客対応エージェント(既存エージェントの強化): 顧客からの問い合わせに回答するコンシェルジュ機能。
 - 案件創出エージェント(既存エージェントの強化): 24時間体制での見込み客の購買シグナルをモニタリングし、適切なタイミングでコミュニケーションを取ることで商談化につなげるエージェント。
- **Breezeアシスタント(旧Breeze Copilot)強化:** チャット形式でユーザーを支援するアシスタント機能に、ウェブ検索、メモリー登録、ファイルアップロード、Google WorkspaceやSlackとの連携機能を追加搭載。
- **Breezeマーケットプレイスとスタジオ:** エージェントとアシスタントの検索、閲覧、カスタマイズが可能な管理センター。

■ HubSpot製品担当エグゼクティブバイスプレジデント カレン・ンのコメント

「AIによる変革の波が押し寄せる中、『AIがビジネスを変えるかどうか』ではなく、『企業がその変化を主導できるかどうか』が重要です。人をAIで置き換えるのではなく、AIを活用して人の能力を最大限に引き出し、洗練されたハイブリッドチームを構築できる企業こそが、真の成功を手に入れます。HubSpotは統合データ基盤、AI機能の全面展開、そしてBreezeエージェント群の提供を通じて、企業が人とAIによる最適な協働体制を構築できるよう支援してまいります」

■ 新たなマーケティングモデル「Loop Marketing (ループマーケティング)」も同時発表

現在、Google検索の60%がクリックされずに終わり**、見込み客は検索結果ページ上で「AIによる概要」を読んだり、ChatGPTやPerplexityなどの生成AIツールに質問したりする傾向が強まっています。このため企業ウェブサイトへのトラフィックは減少し、従来のマーケティングファネルが機能しにくくなっています。

こうした買い手の行動変化を受け、HubSpotは新しいマーケティングのフレームワークである「Loop Marketing(ループマーケティング)」を発表いたします。Loop MarketingはEXPRESS(表現)、

TAILOR(個別化)、AMPLIFY(増幅)、EVOLVE(進化)の4つのステージを元に、AI普及で変化した市場環境においてマーケティングの成果を上げるために注力すべきことを整理したものです。2000年代、インターネットの台頭で急変したビジネス環境において「インバウンドマーケティング」という戦略を提唱し、世界各国のマーケティング部門を支援してきたように、この「Loop Marketing」もAIがもたらした変化を踏まえ、マーケティング担当者の戦略転換の一助となることを願ってまとめました。

HubSpotは、Marketing HubのAI機能やBreezeエージェント群を通じて、企業がLoop Marketingを実践するための包括的なツールセットを提供し、AI時代における持続的な事業成長を支援してまいります。

*[Data Bricksホワイトペーパー「非構造化データから価値をさらに引き出す」](#)(英語)

**[SparkToroのゼロクリック検索に関する2024年の調査](#)(英語)

【HubSpot Japan株式会社について】

HubSpotは、「使いやすさ、即効性、オールインワン(Easy, Fast, Unified)」を兼ね備えた製品とサービスで企業の成長を支援するカスタマープラットフォームを提供しています。HubSpotのカスタマープラットフォームには、クラウド型のCRM(顧客関係管理)とマーケティング、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135カ国以上で約268,000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 キャサリン ビューカー

設立 2016 年 2 月

営業開始 2016 年 7 月

資本金 500万円

所在地 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 丸の内永楽ビル26F

事業内容 CRM搭載のカスタマー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 8,700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>
「Content Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/content>
「Sales Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/sales>
「Service Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/service>
「Commerce Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/commerce>
「Data Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/data>
「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/>
「Breeze」 <https://www.hubspot.jp/products/artificial-intelligence>

【本件に関するお問い合わせ先】

HubSpot Japan株式会社 PR担当:丸山

TEL: 03-6770-4153 e-mail: pr-japan@hubspot.com