

HubSpotの営業支援ソフトウェア「Sales Hub」が、 G2の2022年春季 CRM Gridレポートで1位に選出

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、ビジネスソリューションレビューサイトのG2が発表した[2022年春のCRM Gridレポート](#)で、提供する営業支援ソフトウェア「Sales Hub」が顧客満足度と推奨意向で高得点を獲得し、CRMソフトウェアの1位に選出されたことをお知らせいたします。さらにSales Hubは、2022年春季のエンタープライズ向けCRMのユーザビリティインデックスでも「最も使いやすい」と評価されました。このランキングおよびレポートは、市場プレゼンスや全体的な顧客満足度などの観点からHubSpotを評価した実際のG2ユーザーのフィードバックに基づいています。

現代の顧客が求めているのは、綿密に設計され、確かな効果を実証されている製品です。そのため買い手の購入意向は技術仕様やコストに加え、その製品に対する他ユーザーの評価に大きく左右されます。B2B顧客を対象に[G2が実施した2018年の調査](#)では、回答者の92%が「信頼性の高いレビューを確認した上で製品の購入に踏み切る」と回答しました。顧客レビューはその製品の提供価値をユーザーの実体験を基に裏付ける役割を果たします。

Sales Hubは、2022年春季のCRM Gridレポートにおいて認証済みユーザーから好評価を獲得し、CRMカテゴリーの類似製品の中から1位に選出されました。このレポートには、10件以上のレビューを獲得した製品のみが掲載されます。さらにSales Hubは、[CRMカテゴリーのユーザビリティインデックスの大規模企業部門](#)をはじめ、G2が発表した2022年春季のその他100のランキングにおいても1位に選ばれました。HubSpotは2021年と2022年にG2の[ベストグローバルセラーの2位](#)にも2年連続で選出されており、このたびの高評価はそれらに続くものです。

HubSpotが提供する「Sales Hub」が受賞



CRM Grid 1位



エンタープライズ向けCRMの
ユーザビリティインデックス 1位

■ G2に投稿された最近のユーザーレビュー

- 「HubSpotには開発者の叡智が結集されており、UIとUXのデザインも秀逸。ビジネスの成長フェーズに合わせながら運用できる可能性が感じられます。見込み客や顧客とのやり取りに必要なツールをCRMと組み合わせることで、購買プロセスのどの段階にいる相手に対して

も、同じツールの中から働きかけられるようになります」- [Callie M.](#)、中規模企業のユーザー（従業員数51～1,000人）

- 「HubSpotとそのスタッフは、常に期待以上のものを届けようとしてくれます。同社のツールは素晴らしく、固有の要件に合わせてとても柔軟にカスタマイズできます。毎日が学びの連続で、サポートチームが親身に対応してくれますし、ドキュメントも大量に用意されていて、いつでも参照できます」- [Juliana C.](#)、大企業のユーザー（従業員1,000人以上）
- 「HubSpotはCRMのあらゆる側面を網羅し、市場に提供されているほとんどの有料CRMをはるかに凌ぐ包括的な機能が備わっており、マーケティング、営業、カスタマーサービスの部門間を横断して使用できます。ほぼ全てのビジネスに役立つ製品といえるでしょう」- [Denver C.](#)、中規模企業のユーザー（従業員数51～1,000人）

HubSpot最高製品責任者 Stephanie Cuthbertson (ステファニー・カスバートソン)のコメント:

「G2 GridレポートでSales HubをCRMプラットフォームの1位に選出いただき、大変光栄に思います。磨き抜かれたCRMプラットフォームの構築によって顧客の本質的な成長を支えることが当社のミッションです。これからも快適な顧客体験と豊富な機能が備わった使いやすいプラットフォームを提供し、お客さまの成功を後押しできるよう努めてまいります」

G2 マーケティングリサーチ担当バイスプレジデント Tom Pringle (トム・プリングル) 氏のコメント:

「G2レポートのランキングは、実際のユーザーから提供されたデータに基づいています。当社ウェブサイト寄せられたレビューは、ユーザー全体の感想を代弁したものであり、世界中の潜在顧客が抱えているニーズを掘り起こす貴重な情報源になるでしょう」

本件について、実際のユーザーレビューは、G2のCRMソフトウェアのレビューページ(英語)をご覧ください。

<https://www.g2.com/categories/crm>

【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)プラットフォームを提供しています。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135,000社以上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 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 5,900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:土井
TEL:03-6899-2248 e-mail:pr-japan@hubspot.com