

HubSpot Japan代表にグローバル企業の日本事業立ち上げに豊富な経験を持つ須田 孝雄が就任

日本市場における製品・サービスの最適化を加速し、日本企業とともに成長する組織づくりを目指す



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（日本法人所在地：東京都千代田区、代表：カンتریマネージャー 須田 孝雄、以下「HubSpot」）は、HubSpotのカントリーマネージャーに須田 孝雄（すだ たかお）が就任し、日本法人の代表となったことをお知らせいたします。

須田は、25年以上のキャリアで一貫して日本企業の成長と特有のニーズに向き合ってきました。ネットワンシステムズでの幅広い企業規模の顧客に対する営業、事業開発を経て、Citrix、

Splunk、Elasticでは複数部門を統括し、各社の日本市場への進出と事業立ち上げに従事しました。グローバル企業で生まれたソリューションを日本企業にとって最適な形でお届けするための橋渡しとなることで、多くの日本企業の事業成長を支援しました。

HubSpotが2024年2月に発表した調査(*)では、日本におけるCRMソフトウェアの導入率は36.2%、クラウド型のCRMに絞ると26.4%という結果となりました。HubSpotは、この数字が日本市場におけるクラウド型業務支援アプリケーションのさらなる普及余地を示していると考えています。このような日本企業の現状を踏まえ、須田は日本法人の代表としてHubSpotの認知向上や各種パートナーシップの強化、そして従業員が高いパフォーマンスを発揮しながら成長できる組織づくりを牽引し、日本におけるHubSpotのさらなる事業拡大と顧客の支援を目指します。

(*) HubSpot Japan (2024): <https://www.hubspot.jp/company-news/stateofsales-20240219>

■ 須田 孝雄のプロフィール

インターネットの黎明期から日本のテクノロジー業界で25年以上のキャリアを積み、特にグローバル企業の日本市場への進出に際して、日本企業のニーズに基づく製品とサービスの最適化戦略立案および実践において顕著な実績を持つ。1999年にネットワンシステムズ株式会社でアカウント営業および事業開発としてキャリアをスタートした後、シトリックス・システムズ・ジャパン株式会社及びSplunk Services Japan合同会社にて、販売代理店ビジネスやテクノロジーアライアンスの実績を積む。米Elastic社においては日本事業の立ち上げから関与。ゼロからビジネスを構築する過程で、新市場特有の状況に即した進出戦略策定やチームビルディングの重要性を確信し、実践した。2020年、クリエイションライン株式会社で取締役兼CROとして経営チームに加わりと同時にビジネススクールで学び、実務と理論双方を通じてグロースマインドセットを深める。日本で求められるイノベーションを先導し、新たな価値を生み出す力を養った。これらの経験を背景に、このたびHubSpot Japanのカントリーマネージャーに就任。

■ HubSpot Japan株式会社 カントリーマネージャーに就任する須田 孝雄のコメント

「コロナ禍を通じてリモートワークが新たな標準として定着し、デジタル化が加速しました。しかし、顧客エンゲージメントの強化を核とする事業成長戦略の実行は、多くの企業にとって依然として大きな挑戦です。日本法人設立8年目のHubSpotは、CRMを搭載したカスタマープラットフォームを提供し、『Grow Better^(**)』のミッションのもと、日本のお客様とともに成長し、持続可能な事業成長のご支援をしております。この流れをさらに加速するために、日本法人の代表として、HubSpotの価値を一層多くの方々に伝え、日本市場でのさらなる定着を目指して、体制強化にコミットしてまいります。」

(**) 数字ばかりを追求した表面的な成長ではなく売り手・買い手・働き手とともに持続可能な利益を享受できる本質的な成長のこと

■ HubSpot Managing Director and VP Sales for JAPAC ダン・ボグナーのコメント

「この度、HubSpot日本法人の新しい代表として須田 孝雄を迎えられることを心より嬉しく思います。日本のテクノロジー業界で豊富な経験を持つ須田のようなリーダーを迎え入れられたことは、HubSpotが日本において着実に勢いを増していることの表れです。」

キャリアを通じて、須田は顧客重視の姿勢を貫き、ビジネスでの成果をあげ続け、そしてパートナーとの関係を強固なものに築き上げてきました。須田の日本マーケットに対する深い理解と実績、そして戦略的思考が組み合わさることで、HubSpot Japanには大きな成長の機会が訪れるものと確信しています。須田の活躍により、顧客やパートナーとより深い関係が結ばれ、私たちのミッションである『Grow Better』の実現が日本においてまた一歩近づくことを楽しみにしています。」

【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)を搭載した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205,000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 須田 孝雄(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 7,600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:丸山
TEL:03-6770-4153 e-mail:pr-japan@hubspot.com