

HubSpotがCRMプラットフォームと日本企業開発アプリとの公式連携を 現在の3倍に増やす計画を発表

～ウェブチャットや日程調整ツールなど、10のカテゴリーでの公式連携を強化～

CRM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:カンントリーマネージャー 廣田 達樹、以下「HubSpot」)は、同社が提供するCRMプラットフォームエコシステムの一部である「アプリパートナープログラム」に対して投資を強化することで、日本企業が開発し、日本のユーザーからのニーズが高いアプリケーションとの公式連携を2023年末までに現在の約3倍にあたる30に増やすこととお知らせいたします。

企業のIT戦略においてクラウドサービス活用の重要度が増す中、HubSpotのCRMプラットフォームが一層網羅的に日本のユーザーのニーズを満たせるエコシステムとなるよう、取り組みを加速してまいります。なお、本取り組みはHubSpot Japanの重点戦略の1つである『日本におけるHubSpotエコシステムの強化』の具体的施策です。

■ クラウドサービスの利用が進む日本企業、IT戦略においてアプリ連携が重要に

アプリ連携とはデータを同期したり、機能を連動させたりしながら複数のアプリケーションを利用することです。総務省の調査では日本企業の6割以上がクラウドサービスを利用しており、その割合が時系列でも増加傾向にあることがわかっており(注1)、アプリ連携を活用したデータの一元管理や俗人的オペレーションの排除は企業において重要なIT戦略のひとつになってきています。

HubSpotでは2015年以降、提供しているCRMプラットフォームと高品質な機能連携が可能な外部アプリケーションを審査し「アプリパートナー」として認定するプログラムを運営しています。また公式連携アプリの検索ができるポータルサイト「[HubSpot アプリマーケットプレイス](#)(注2)」に登録された公式アプリは2022年1月にグローバルで1,000件を超えました(注3)。さらに2020年以降は、クラウド名刺管理サービス「Sansan」やクラウド会計ソフト「freee」など日本企業においてHubSpot製品と合わせた利用ニーズが高いサービスとの連携開発を進めてまいりました。

■ 日本企業からの連携ニーズが高い10カテゴリーのアプリ連携に注力

HubSpotが2021年に実施した日本のHubSpotユーザー向けの各種調査では、ショートメッセージサービス(SMS)や電子署名ツールのように顧客対応業務で使用するアプリとの連携ニーズが高いことがわかりました。さらにHubSpotの海外市場において活用されているBI(ビジネスインテリジェンス)やデータインテグレーションなどのカテゴリーに対しては事業規模が大きな企業を中心に日本でのニーズも高いものの、現在国産アプリケーションとの公式連携を提供できていませんでした。そこでHubSpotは、特に下記10カテゴリーにおける国産アプリケーションとの連携開発に注力し、2023年までに公式アプリ連携を現在の約3倍となる30件に増やすことを目指します。

公式アプリ連携を強化していく10のカテゴリー

顧客対応業務の支援サービス

- ✔ クラウド型通話システム (CTI)
- ✔ SMS (ショートメッセージサービス)
- ✔ フォーム作成ツール (ポップアップフォームビルダー)
- ✔ LP/サイト作成ツール
- ✔ ウェブチャット (チャットボット・ライブチャット)
- ✔ 日程調整ツール (スケジューリング)

事業規模が大きな会社からのニーズが高く、日本のベンダーとの公式連携がないサービス

- ✔ データ連携ツール
- ✔ 電子契約・署名ツール
- ✔ セールスインテリジェンス
- ✔ ビジネスインテリジェンス (BI・ETL)

この目標を達成するために、具体的な施策として以下の3つに取り組みます。

1. 日本法人における公式アプリ連携担当チームの拡充

日本における公式アプリパートナーの数を増やし、パートナーによる連携開発を促進するため、戦略的アプリ連携を担当するチームを拡充いたします。

2. HubSpotが持つiPaaS技術に基いて開発する「Operations Hub Data Sync」による連携アプリ増加

HubSpotは2021年4月より、提供製品である「Operations Hub」の提供サービスの1つとして、iPaaS技術を基盤とするデータ同期「Operations Hub Data Sync」の開発を進め、現在100種類以上のアプリとの連携が実現しています。2022年1月にはこの仕組みによりサイボウズ社が提供する業務改善プラットフォーム「kintone」との連携を公開しています。多くのアプリケーションとの連携を促進するため、今後もこのOperations Hub Data Syncを拡充していきます。

3. アプリマーケットプレイスのローカライゼーション

これまでアプリマーケットプレイスは単一言語での情報掲載を前提として設計されていました。そのため日本のユーザーが海外のアプリとの連携を検討する場合は英語で詳細情報を把握する必要があったほか、日本の公式アプリパートナーは開発アプリの説明ページに日本語と英語を併記する必要がありました。そこでこのたび、非英語圏におけるポータルサイト利用体験の質を向上させるため、アプリパートナーは単一または複数言語を選択してアプリマーケットプレイスに連携開発アプリの情報を掲載できるよう、サイトの仕様を刷新いたしました。HubSpotが自社開発した連携アプリも8言語での情報登録を順次進めており、現在既に20個のアプリは新たに日本語で連携の詳細をご覧いただけるようになっています。

(注1) 令和2年版「情報通信白書」(総務省): <https://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/r02/html/nd252140.html>

(注2) HubSpot アプリマーケットプレイス: <https://ecosystem.hubspot.com/ja/marketplace/apps>

(注3) プレスリリース: <https://www.hubspot.jp/company-news/1000apps-20220126>

HubSpot Japan 代表 廣田 達樹のコメント



HubSpotが「カルチャーコード」と呼んで明文化している企業文化の1つに、「顧客にとっての『最適解』を考える(Solve For The Customer)」というものがあります。刻一刻と変化する社会状況への対応が求められる中、テクノロジーをどのように業務に活かしていくかという課題への「最適解」は、海外の企業と日本企業それぞれにとって異なるのはもちろん、日本企業の中でも1社1社の状況によっても変わってきます。日本の多様なアプリとの連携を広げることで、HubSpotのCRMプラットフォームが日本企業のニーズに応えその成功を支援するエコシステムとなるよう、引き続き連携アプリ数の増加や日本におけるアプリパートナープログラムの整備を推し進めてまいり

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)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