

**Web 戦略で豊富な実績と経験を持つ「タービン・インタラクティブ」が  
HubSpot 社と販売パートナー契約を締結  
～BtoB 企業、製造業の次世代 Web マーケティングの実現を目指す～**

BtoB 企業の Web マーケティングをサポートする株式会社タービン・インタラクティブ（愛知県名古屋市、代表取締役 志水 哲也、以下タービンインタラクティブ）は、米国 HubSpot 社（マサチューセッツ州ケンブリッジ）と販売パートナー契約を締結しました。

近年、我が国の BtoB 企業、製造業の多くは国内市場の成熟化や低成長化を背景に、事業領域を新規分野、或いは海外市場へシフトしています。しかしながら「高度なものづくり」「良質な製品」だけでは売上につながらない競争環境、更には新興諸国企業の台頭や追い上げ等を要因に、なかなか成果を出しにくい状況にあります。

また他方、同時に「顧客購買行動」にも大きな変化が起きつつあります。代表的な事象として、(1) 多くの顧客は課題解決のための情報・技術・製品・サービスを、スマホ・タブレットを駆使し、自ら Web 上で吟味、評価している (2) 結果、顧客は企業側の広告宣伝や売り込みなど、従来の「アウトバウンド（企業主導型）マーケティング」を「雑音（ノイジー）」と感じている、等々です。

当社では、BtoB 企業がこのような状況を打破する具体策として「統合型 Web マーケティングツール “HubSpot®”」の導入・運用が、有効な手立てとなり得ると考えています。

“HubSpot” 導入により、BtoB 企業では以下のような効果が期待できます。

- (1) 企業の様々なマーケティング活動を、従来の「アウトバウンド（企業主導型）」から「インバウンド（ユーザー主導型）」に転換
- (2) 潜在顧客の興味喚起（ATTRACT）～リード（見込み客）転換（CONVERT）～顧客へ転換（CLOSE）～ファンを増やす（DELIGHT）の一連のプロセスを可視化しつつ、統合的に管理
- (3) マーケティング部門と営業部門の緊密な連携を促す、シームレスかつオールインワン・タイプのプラットフォーム構築

これまで Web 戦略を軸に BtoB 企業のマーケティングをサポートしてきたタービン・インタラクティブは、今後 “HubSpot” の導入・運用支援を通じ「次世代 Web マーケティング」の実現を目指していく方針です。

当社の強みである “Web サイト” を中心に

- (1) “Web サイト” を「インバウンドマーケティング」の中核フィールドと位置づけ、これを起点に、企業のあらゆるマーケティングコミュニケーションの最適化を実現します。

具体的には「潜在顧客」～「リード」～「顧客」ひとり一人に向け「必要な時に」「最適な手段で」「的確な情報を」提供する仕組み（※COS）を実現します。

（※）“HubSpot”は、従来のCMS（コンテンツマネジメントシステム）を凌駕する極めて先進的な“COS（コンテンツ最適化システム）”を装備。これにより様々な相手ひとり一人に、最適なタイミングで、最適な情報を、最適なコミュニケーション手段で提供することが可能となり、良質なユーザー体験（インバウンドエクスペリエンス）を創出・提供することに貢献します。

(2) 従来はコストとして位置づけられていた“Web サイト”を、売上・利益創出のための鍵となる経営資源として再定義し、最大活用することが出来ます。

“HubSpot”を導入することで、“Web サイト”をはじめ企業のあらゆるマーケティングコミュニケーションを通じて得られた潜在顧客～リード～顧客の情報、データは“HubSpot”に一括して蓄積され、即時に様々な分析や評価を行うことができます。

換言すれば、既存の“Web サイト”に“HubSpot”を付加することで、“Web サイト”を強力なマーケティングプラットフォームに転換することが可能です。

このマーケティングプラットフォームの運用を通じ、「マーケティング部門」と「営業部門」の連携・融合、更には戦略の修正・強化を、機動的かつ容易に行うことが可能になり、“Web サイト”は売上・利益創出のための鍵、経営資源へと再定義されるのです。

尚、タービン・インタラクティブでは、本サービス（HubSpot の導入・運用支援による次世代 Web マーケティングの実現）を今後 3 年間で、30 社程度にご採用頂くことを目標に取り組んでいく方針です。

## HubSpot 社について

HubSpot は世界有数のインバウンド及びセールスプラットフォームです。2006 年より、「世界をもっとインバウンドにする」ことが HubSpot のミッションとなり、今日 65 カ国・10,000 社以上の企業が HubSpot のソフトウェア、サービス、サポートを利用し、見込み客を惹きつけ、顧客に転換させ、喜ばせています。テクノロジーニュースサイト VentureBeat やビジネスソフトウェア・サービスレビューサイト G2Crowd には「顧客満足度第 1 位」として選ばれ、HubSpot のインバウンドマーケティングソフトウェアは、ソーシャルパブリッシングとモニタリング、ブログ、SEO、CMS、メールマーケティング、マーケティングオートメーション、レポートと分析といった機能を一つのパッケージで提供している。さらに、営業・サービスチームと見込み客や顧客間のコミュニケーションをより円滑に行えるよう、セールズアプリケーション Sidekick も提供している。HubSpot は米国マサチューセッツ州ケンブリッジ市を拠点にし、ダブリン、シドニーに分社を展開しており、Inc., Forbes と Deloitte に「急成長企業」としても選ばれている。

詳しくは <http://www.hubspot.com/> をご覧ください。

## 株式会社タービン・インタラクティブ

代表者：代表取締役 志水 哲也

本社：〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内 3 丁目 20-22 桜通大津 KT ビル 3F

URL：<http://www.turbine.co.jp/>

設立：1999 年 4 月

資本金：5,000 千円

事業概要：1999 年の設立以来、BtoB 企業を対象にマーケティング及びブランディングを目的とした Web コミュニケーションをプランニング、デザイン、制作構築、運用までワンストップで提供し、その豊富な実績と経験はお客様に高い評価を頂いております。

従業員 35 名。

主要顧客：アイシン・エイ・ダブリュ株式会社、岐阜プラスチック工業株式会社、株式会社東海理化、トランコム株式会社、日本ガイシ株式会社、ヤマザキマザック株式会社ほか

### 【本リリースに関するお問い合わせ先】

株式会社タービン・インタラクティブ 広報 山田

TEL：052-957-2455

Mail:info@turbine.co.jp