

2018年12月12日
HubSpot Japan株式会社

**ハブスポット米本社がスタートアップ支援強化のため、
日本企業も投資対象となる約34億円の独自VCファンド
"HubSpot Ventures"を設立。
AWSと3年間の重点施策協業も開始**

HubSpot Japan株式会社(日本法人所在地:東京都千代田区、共同事業責任者:伊田聡輔、伊佐裕也、以下 ハブスポット)は、スタートアップの長期的成長を支援する施策として、米国本社であるHubSpot, Inc.(以下HubSpot)が3000万米ドル(日本円 約34億円)規模のベンチャーキャピタルファンドを米国時間2018年12月11日(日本時間 同12日)に新設したことをお知らせいたします。また同時にHubSpotは、Amazon Web Services, Inc.(以下AWS)とスタートアップ支援に関する3年間の重点施策協業を開始いたしました。

■ 施策1: HubSpot Venturesの設立



HubSpotは2006年の創業以来投資家の支援を受けながら事業を拡大し、2014年にIPOを行ったスタートアップとして、日本円約34億円(3000万米ドル)規模のベンチャーキャピタルファンド「HubSpot Ventures」を新設しスタートアップを支援いたします。「今日の優れた企業の成功の秘訣は顧客への価値提供に徹底的に集中すること」という信条を踏まえ、HubSpot Venturesは四半期ごとの売上最大化等の短期的目標ではなく顧客との長期的な関係性構築を目指す以下のようなスタートアップに投資します:

- “Help millions of organizations grow better”というHubSpotのミッションと軌を一にすること
- HubSpotのコミュニティに独自の価値をもたらす資質を持っていること
- 優れたSaaS形式のサービスを提供していること
- HubSpotの[カスタマーコード](#)(英語)と[カルチャーコード](#)(日本語)を体現していること
- シード、シリーズA、シリーズBラウンドのスタートアップで、既にリードインベスターがいること

またHubSpot Venturesは投資後も投資先企業のメンターとしてコーチング等を提供します。“Help millions organization grow better”というミッションで明示している通り、HubSpotは企業が「より良く成長する(Grow better)」ための支援を目指しています。ファンドとして利益を出すことはもちろん重視しますが、顧客を犠牲にすることのない、より良い成長こそがビジネスの長期的な成長にも繋がるというHubSpotの思想に賛同してくださる企業を増やしていくことも当ファンド設立の目的です。

HubSpot VenturesのWEBサイトは現時点では英語版のみとなりますが、投資先は米国企業に限らず、上記条件を満たす日本企業も投資対象となります。

詳細は下記のURLからご覧ください(英語):

■ 施策2: AWSと3年間のスタートアップ支援協業を開始

HubSpotは[2018年9月にAWSを自社サービスの主要パブリッククラウドプロバイダーに選定](#)(英語)しましたが、今回の重点施策協業を契機にAWSを活用したHubSpotプラットフォームのさらなる拡充と、「HubSpot for Startups」や「HubSpot Connect」のメンバー向けの特典拡大を行ってまいります。この協業による具体的な施策は以下のとおりです。

1. HubSpot for StartupsはHubSpotプラットフォームの特別価格提供やエグゼクティブ向けメンター制度等を含むスタートアップ向けのプログラムで、世界50カ国以上で数千社がメンバーとなっています。HubSpotはこれまでもAWS Activate(AWSのスタートアップ向けクラウドリソース)の利用企業にHubSpot for Startupsの[特典を提供](#)(英語)してきましたが、今後はさらにAWS側もHubSpot for StartupsのメンバーにAWS Activateのメンバーシップと利用クレジットを提供いたします
2. HubSpot Connectは、自社のWEBサービスやアプリをHubSpotのプラットフォームと連携させ、顧客基盤を拡大したい企業向けのパートナープログラムです。今回の協業によりAWSはこのプログラムに共同投資し、エコシステムの拡大を支援します
3. AWSはHubSpotが毎年9月に数万人規模で開催するグローバルカンファレンス「INBOUND」において、2018年に続き2019年も「Startup Central」のスポンサーとなります。Startup CentralはHubSpotのプラットフォームと連携している創業期のスタートアップの展示企画です

■ 参考リンク

- HubSpot Customer Code(英語): <https://www.hubspot.com/customer-code>
- HubSpot カルチャーコード(日本語): <https://blog.hubspot.jp/the-hubspot-culture-code-creating-a-company-we-love>
- HubSpot for Startups(英語): <https://www.hubspot.com/startups>
- HubSpot Connect(英語): <https://www.hubspot.com/integrations>

《ハブスポットについて》

「Help millions of organizations grow better」をミッションとして掲げるクラウド型ソフトウェア(SaaS)企業。顧客をその企業の「推奨者(プロモーター)」に転換する独自のマーケティング・セールス手法、「インバウンド手法」に基づき、永続的に無料のCRM(顧客関係管理ツール)を中核に、マーケティング、セールス、サービス(カスタマーサポート)をひとつのプラットフォーム上で管理・実践できる各種サービスを展開。

会社名	HubSpot Japan株式会社
設立	2016年2月
営業開始	2016年7月
資本金	500万円
共同事業責任者	伊田 聡輔(セールスディレクター)、 伊佐 裕也(シニア マーケティング ディレクター)
事業内容	マーケティングおよびセールス支援ソフトウェアの開発、販売、 および関連サービスの提供
所在地	[東京オフィス] 〒100-0004 東京都千代田区大手町2-2-1 新大手町ビル 3F 336 xLink内
本社	HubSpot, Inc.(米国マサチューセッツ州ケンブリッジ) 代表者 ブライアン・ハリガン(CEO、共同設立者) ダーメッシュ・シャア(CTO、共同設立者)

従業員数
WEBサイト

全世界約2,600名(うち日本担当スタッフ27名、2018年12月現在)
<https://www.hubspot.jp/>

《本件に関するお問い合わせ先》

pr-japan@hubspot.com

03-6899-2245

土井