

## Press Release

報道関係者各位

2020年4月3日  
HubSpot Japan株式会社**HubSpot共同創業者 ブライアン・ハリガンが共著した「グレイトフル・デッドにマーケティングを学ぶ」の文庫版が本日より全国の書店で販売開始**

マーケティング、営業、カスタマーサービスのための統合ソフトウェアを提供するHubSpot Japan株式会社（日本法人所在地：東京都千代田区、共同事業責任者：伊田聡輔、伊佐裕也、以下「HubSpot」）は、HubSpot米国本社最高経営責任者（CEO）兼共同創業者のブライアン・ハリガンが共著し2011年に日本で単行本として発売された「グレイトフル・デッドにマーケティングを学ぶ」の文庫版が、本日より日経ビジネス人文庫シリーズ（発行：日経BP 日本経済新聞出版本部、発売：日経BPマーケティング）から全国の書店で発売されることをお知らせいたします。



「グレイトフル・デッド」は1965年に米サンフランシスコで結成されたロックバンドです。長らくグレイトフル・デッドのファンであった本書の共同執筆者デイヴィッド・ミアマン・スコット氏とブライアン・ハリガンは、現代のビジネスが取り組む「ソーシャルメディア」を活用したマーケティング手法の多くを同バンドが1960年代にすでに開拓していたことに気づきました。一見関連がないように見える「ロックバンド」と「マーケティング」ですが、スコット氏とハリガンは現代に通じるグレイトフル・デッドのマーケティングの取り組みとして下記の点を例にあげています。

1. 従来の業界の思い込みを見直す
2. 消費者をエヴァンジェリストにする

3. 消費者に直接販売する
4. たくさんの熱心なファンを作る

「消費者」を熱狂的なファンにし世界的な成功をおさめたロックバンドから、顧客とのつながり方やビジネスモデル、日々のマーケティング活動の着想を得たい方にぜひ手にとっていただきたい1冊です。

本書の詳細はこちらのページでご覧いただけます。

<https://nikkeibook.nikkeibp.co.jp/item-detail/19970>

## ■ 本書の構成

「グレートフル・デッドにマーケティングを学ぶ」目次

1. ユニークなビジネスモデルをつくろう
2. 忘れられない名前をつけよう
3. バラエティに富んだチームを作ろう
4. ありのままの自分でいよう
5. 「実験」を繰り返す
6. 新しい技術を取り入れよう
7. 新しいカテゴリーを作ってしまう
8. 変わり者でいいじゃないか
9. ファンを「冒険の旅」に連れ出そう
10. 最前列の席はファンにあげよう
11. ファンを増やそう
12. 中間業者を排除しよう
13. コンテンツを無料で提供しよう
14. 広まりやすくしよう
15. フリーから有料のプレミアムへアップグレードしてもらおう
16. ブランドの管理をゆるくしよう
17. 起業家と手を組もう
18. 社会に恩返しをしよう
19. 自分が本当に好きなことをやろう

## ■ ブライアン・ハリガンプロフィール

HubSpotの共同設立者で最高経営責任者（CEO）。HubSpot創業前はLongworth Venturesのベンチャーパートナーを、そしてのちにMicrosoftに吸収されたGroove Networksの営業部門のバイスプレジデントを務める。2014年、2015年、2017年、2018年にGlassdoorの「最も評価の高いCEO」の1人に選ばれ、2018年にはComparablyにより大企業のトップ5 CEOの1人にも選ばれた。現在はMITのスローン マネジメント スクールで上級講師も務めている。バーモント大学の電気工学博士とMITのスローン マネジメント スクールのMBAを取得。余暇にはギターの練習に励み、テニスを楽しみ、レッドソックスを応援している。1992年にアメリカのソフトウェア会社PTCの日本支社を創設するために来日し、同社を大きく成長させた。在日中は東京の等々力に居住し、相撲と野球の試合を楽しんだ。

## 《HubSpot Japan株式会社について》

「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、営業、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・実践できるサービスを展開。また、スタートアップ支援プログラムとしてスタートアップ向けの優待価格を始めとするパッケージ「HubSpot for Startups」を提供しています。

## 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 共同事業責任者 伊佐 裕也 (シニア マーケティングディレクター)  
共同事業責任者 伊田 聡輔 (セールスディレクター)

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3F

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

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 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 全世界 3,204名 (うち日本在籍社員44名、2020年4月現在)

企業WEBサイト <https://www.hubspot.jp/company-information>

## <関連リンク>

「HubSpot Marketing Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/marketing>

「HubSpot Sales Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/sales>

「HubSpot Service Hub」 <https://www.hubspot.jp/products/service>

「HubSpot CRM」 <https://www.hubspot.jp/products/crm>

「HubSpot 公式ブログ」 <https://blog.hubspot.jp/>

「HubSpot for Startups」 <https://www.hubspot.jp/startups>

### 《本件に関するお問い合わせ先》

pr-japan@hubspot.com

03-6899-2248

土井