

Press Release

報道関係者各位

2020年4月8日
HubSpot Japan株式会社

HubSpotが2年ぶりの新製品群、「CMS Hub」をリリース

新プラン「CMS Hub Enterprise」も追加し、CRMと連動したコンテンツマネジメント機能を強化

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」）は本日、既存の「Marketing Hub」、「Sales Hub」、「Service Hub」に続く新たなHub（製品群）として、ウェブサイトのコンテンツ管理を行う「CMS Hub」をリリースすることをお知らせいたします。また、これまで一製品として提供してきた「HubSpot CMS」を「CMS Hub Professional」と改称した上で、一層高度なCMS*（コンテンツ マネジメント システム）機能を備えたプラン「CMS Hub Enterprise」を新設いたしました。

今回の新製品群および新プランのリリースにより、HubSpotはかねてから提唱している「企業の顧客情報とマーケティング活動、営業活動、カスタマーサービス活動の一元管理」をさらに容易にし、ユーザー企業が自社ウェブサイトのコンテンツを「管理する」のみではなく、ウェブサイトを出発点とした顧客体験の最適化を進め、成長していけるよう支援してまいります。

*CMSとは「Contents Management System」の略で、HTMLやCSSなどウェブサイト構築に必要な言語や技術等の専門知識がなくともウェブサイトやサイト上のコンテンツを構築、管理、更新できるシステムの一般名称です。

■ マーケティング担当者、IT担当者、エンジニアそれぞれが専門能力を発揮し、事業の成長スピードに合わせて柔軟なウェブサイト更新を行える「CMS Hub」

旧来のコンテンツ マネジメント システム（CMS）ではウェブサイトの軽微な修正にもエンジニアやIT担当者の協力が必要な場合が多く、マーケティング担当者自身が直接ウェブサイトを編集し更新するのは簡単なことではありませんでした。事業の成長に伴いサイト上で別の管理ツールとの連携を行う必要が出てきたり、新たなドメインを取得したり、サイトのセキュリティーを強化したりする必要性が高まるとウェブサイト管理のプロセスはさらに複雑化し、スピード感を持って必要な情報を発信し続けるのが難しくなります。

この状況を改善するため、CMS Hubではマーケティング担当者が他チームの手を借りずとも必要なコンテンツを更新でき、IT担当者がサイトのセキュリティーを維持でき、エンジニアやデザイナーがサイトの「テーマ」を更新してサイト上のページデザインを一括刷新できるなど、企業ウェブサイトに関わるすべての人が専門性を生かしてサイト上の顧客体験改善に取り組めるよう設計されています。

■ CMSとCRMの連携で、ウェブサイトからカスタマーサービスまで一貫した顧客体験を

[HubSpot Researchの調査](#)によると、購買者はブログや問い合わせフォーム、eBookなど13もの異なるチャンネルで企業と接点を持ちたいと考えており、それらの各タッチポイントで企業からの迅速な返答やパーソナライズされたコンテンツの提供を望んでいます。しかしながら、企業の最も重要なオンラインタッチポイントと言えるウェブサイトを例に取ってみると、先に述べたサイト編集のしづらさに加えて「静的な情報提供」を前提としたサイト設計が障壁となり、個々のサイト訪問者のニーズに沿った情報を提供できているとは言えません。CMS Hubの各プランは[無料の顧客管理システムであるHubSpot CRM](#)とリアルタイムで連携しているため、顧客の最新の状況を元にウェブサイト上に表

示するコンテンツをパーソナライズし、ウェブサイトからその後の営業やカスタマーサービスの流れを通じて顧客体験をデザインすることが可能です。

さらに今回リリースする新プラン「CMS Hub Enterprise」は、ユーザーがツールではなく顧客と向き合う時間を増やせるよう機能性と利便性の両立を重視して設計されています。新しいCMS Hub Professional（旧名称：HubSpot CMS）またはCMS Hub Enterpriseを利用することで、ユーザーはそれぞれ以下のことを実現できます。

《CMS Hub Professional》

- **安全性と信頼性を確保しながら、事業の成長フェーズに合わせたウェブサイトを作成**
CMS Hubで作成したウェブサイトやコンテンツは世界各地に広がるHubSpotのデータセンターとコンテンツ配信ネットワーク（CDN）を通じてホスティング・配信されます。またウェブサイトのセキュリティはエンタープライズレベルのウェブアプリケーションファイアウォールにより24時間365日監視されています。そのためユーザーは煩雑なウェブサイト管理業務に使う時間を軽減しながら、スピード、セキュリティ、信頼性が確保されたウェブサイトの構築と運用を行うことができます。
- **マーケティング担当者自身が直感的にウェブサイト上のコンテンツを更新**
コンテンツのドラッグ&ドロップエディター、複数言語でのコンテンツ管理、あらかじめ用意されたウェブサイトテーマやモジュールの利用など、CSSの知識やウェブサイトデザインの経験、エンジニアの助力がなくとも、マーケティング担当者自身が素早くウェブサイトを更新することができます。
- **CMSをウェブサイトトラフィックの向上とリード創出に活用**
A/Bテスト機能、SEOアドバイス機能、アトリビューションレポートなどの機能により、ユーザーは恒常的にウェブサイトのパフォーマンスを確認し、リード創出のためにコンテンツを最適化することができます。
- **HubSpotのオールインワンプラットフォームとの連携**
HubSpot CRMおよびウェブサイト上にウェブチャットを設置して訪問者との接点を生み出せる「コミュニケーション」機能が標準搭載されています。Marketing Hub、Sales Hub、Service Hubの各製品との統合も簡単で、見込み客・顧客とのタッチポイントおよび部署横断で顧客体験の向上に取り組むことができます。

《CMS Hub Enterprise》

*CMS Hub Enterpriseには、CMS Hub Professionalのすべての機能が含まれます。

- **事業フェーズに応じたガバナンスの整備**
ウェブサイト内の変更箇所、作業内容などのアクティビティログの確認、コンテンツのパーティション化（特定のコンテンツにアクセスできるユーザーやチームの限定）、ユーザーの権限管理などの機能により、ウェブサイトの各コンテンツやレポートをどのユーザーが利用できるのかを管理することができます。
- **サーバーレス関数を利用したWebアプリケーションの構築**
サーバーレスの外部プログラムを実行してHubSpot CRMに格納された顧客データを元にメンバー制のウェブサイトを構築できます。プログラムはサーバーレス環境で実行されるため、ユーザー自身が外部サーバーを設定したり、データを処理したり、SSL認証を取得したりする必要がありません。
- **複数ドメインの管理**
キャンペーンやイベントの特設サイトなど、複数のドメインをCMS Hub Enterpriseソフトウェア上で一元管理し、レポートを作成することができます。

CMS Hubの詳細は以下のページでご覧いただけます。

<https://www.hubspot.jp/products/cms>

■ HubSpot Solutions Partnerからのコメント

プラチナパートナー：株式会社タービン・インタラクティブ 代表取締役 志水 哲也氏

直感的で安全なサイト運用とわかりやすいレポート、多彩なリード獲得やコンテンツのパーソナライズが可能なHubSpotのCMS機能は、HubSpotの各機能と連携してインバウンドマーケティングの統合プラットフォームを実現できる唯一のソリューションです。多くの企業への導入を支援をしてきた当社としても、機能を洗練させた「CMS Hub」としての登場は待ち望んでいたものです。大幅な機能拡張を果たした"Enterprise"は大企業にも安心してご活用いただけるプラットフォームとして選ばれ続けるものと期待しています。

ゴールドパートナー：株式会社100 代表取締役 田村 慶氏

CMS Hubは、重要性の高いコンテンツやマーケティング施策に多くの時間を使えます。従来は多くの時間が必要であった、サーバ設定やメンテナンス、Wordpressに代表されるCMSパッケージと付随プラグインの更新など、一切必要のない世界がそこにはあります。また、エンジニアフレンドリーな開発環境やライブラリが用意され、いかなる人にとっても、魅力ある製品です。弊社では、顧客支援を通じて、CMS Hubを使ったWebサイト構築ができることを楽しみにしております。

《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>

「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
「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