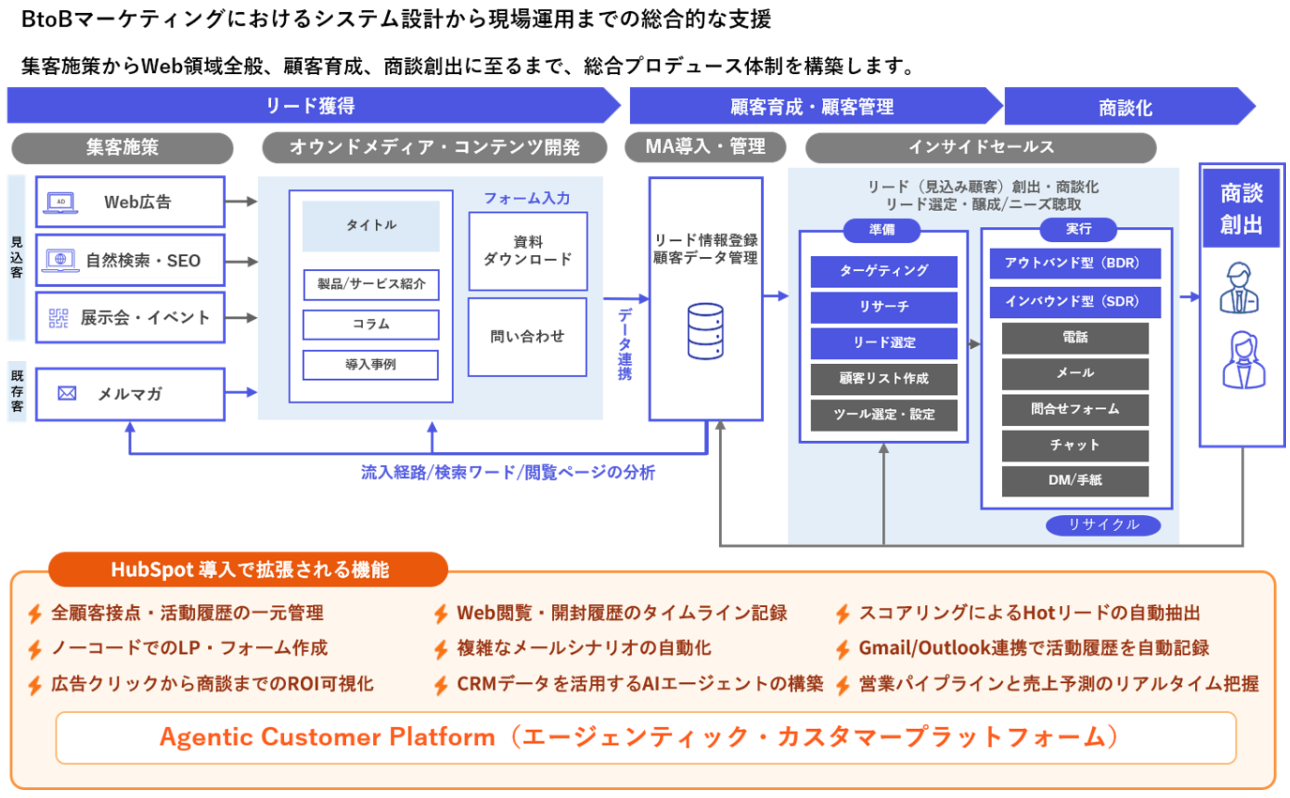
2026 年 11 月 10 日
TOPPAN 株式会社

TOPPAN、「HubSpot Solutions Partner プログラム」に参加
マーケティングからセールス、カスタマーサービスまで デジタルとリアルを掛け合わせた「RX」を一気通貫で支援

TOPPAN ホールディングスのグループ会社である TOPPAN 株式会社（本社：東京都文京区、代表取締役社長：野口 晴彦、以下 TOPPAN）は、HubSpot Japan 株式会社（所在地：東京都千代田区、日本法人代表：伊佐 裕也、以下 HubSpot）が運営する HubSpot 製品の導入支援や販売を行う企業向けの制度「HubSpot Solutions Partner プログラム」のパートナーに参加しました。

これにより、TOPPAN が培ってきた BtoB マーケティングにおけるシステム設計から現場運用までの総合的な支援力と HubSpot の顧客関係管理システムであるCRM基盤を組み合わせ、マーケティングから営業活動、カスタマーサービスまでリアルとデジタルの顧客体験をデータで繋ぐ「リアル・トランスフォーメーション®（RX）」を一気通貫した支援体制で推進します。両社の強みを融合させることで、BtoB 企業における顧客体験の価値向上と事業成長に貢献します。



■ 参画の背景

近年、BtoB 領域においてデジタルマーケティングの重要性が高まっていますが、一方で、マーケティングや営業、カスタマーサポートの各部門間で顧客データが分断されていることや、導入したツールが現場に定着しないといった課題があります。

TOPPAN はこれまで、BtoB 領域における顧客の課題抽出からコンテンツ制作、デジタル施策の実行まで幅広いマーケティング支援を行ってきました。今回、「HubSpot Solutions Partner プログラム」への参加により、HubSpot が提供する「Agentic Customer Platform（エージェンティック・カスタマープラットフォーム）」（※1）と TOPPAN が培ってきた総合的な支援を掛け合わせて提供できるため、マーケティングからセール

ス、カスタマーサービスまで部門を横断した、一気通貫のデータ管理と伴走支援が可能となります。これにより、顧客データのサイロ化（※2）解消や個別最適に陥らない業務プロセスの構築が可能になり、企業の事業成長をワンストップで支援する体制が強化されます。

■ 支援の概要

・デジタルとリアルを融合する顧客データ統合とプロセスの全体最適化

HubSpot が提供する CRM を基盤として、マーケティング、営業、カスタマーサービスのデジタルデータを一元管理するとともに、展示会やダイレクトメール、対面営業といったリアルな顧客接点から得られるオフラインデータも統合します。これにより、部門間のサイロ化や、オンラインとオフラインの施策やマーケティング情報などの分断を解消することで、TOPPAN の提唱する、企業の実店舗や営業拠点におけるリアル接点と Web サイトやアプリといったデジタル接点を繋ぎ、データの可視化や顧客体験価値向上と業務効率化を図る施策である「リアル・トランスフォーメーション®（RX）」を推進します。

・AI を活用した自律的かつ高度なマーケティングや営業活動の実現

HubSpot が提供する AI 機能と、TOPPAN が持つ BtoB マーケティングの運用知見を掛け合わせることで、従来型の事前に設定したシナリオ通りの自動化から、顧客ごとの行動データに基づいて AI が最適なアプローチを判断する仕組みを構築します。これにより、属人的な判断に依存しない営業プロセスを実現し、見込み顧客の情報を獲得するマーケティング活動から商談化までの確度と生産性を向上させます。

・設計から運用までの一気通貫した支援

システム設計や導入だけでなく、TOPPAN の総合的な支援力を活かし、HubSpot のプラットフォームを活用したマーケティング施策の設計から運用定着までをワンストップで支援します。メールマガジンやホワイトペーパー、ウェブサイトといったデジタルコンテンツの制作や改善に加えて、顧客データと連動したパーソナライズ DM や紙の営業ツール、動画やウェビナーの企画制作、さらには展示会の空間プロデュースやインサイドセールスまでシームレスに提供します。企画や制作から現場の運用支援まで、あらゆる顧客接点を網羅した一気通貫のサポートを実現します。

■ 今後の展開

TOPPAN は、HubSpot Solutions Partner として、BtoB 企業が抱える複雑なマーケティング課題の解決に向けた支援を加速させ、関連受注含めて 2029 年度の 12 億円の売上を目指します。今後は、HubSpot が提供する専門資格を持つ人材育成を強化し、顧客の DX の推進と、顧客がサービスの利用から終了までの期間に得られる利益の総額を示す顧客生涯価値である LTV の最大化に貢献します。

※1 Agentic Customer Platform（エージェンティック・カスタマープラットフォーム）：人間と自律型 AI エージェントが同じ顧客データを共有し、協力して業務を進める次世代の顧客管理プラットフォーム

※2 サイロ化：組織やシステム、データなどがそれぞれの部門や場所で孤立し、互いに連携や共有ができていない状態

＊ 本ニュースリリースに記載された商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。

＊ 本ニュースリリースに記載された内容は発表日現在のものです。その後予告なしに変更されることがあります。

以　上

TOPPANホールディングス株式会社　広報本部
E-mail:kouhou@toppan.co.jp