

アジアクエスト、HubSpot「Rookie of the Year」受賞

日本1位、アジア・オセアニアで第9位を獲得

アジアクエスト株式会社（アジアクエスト、本社：東京都文京区、代表取締役会長CEO：桃井純）は、米HubSpot社（HubSpot, Inc.、本社：米国マサチューセッツ州ケンブリッジ、CEO：ヤミニ・ランガン）の認定パートナーとして、同社が提供するAIとCRM搭載のAgentic Customer Platform「HubSpot」の販売や導入支援等を行っています。

このたび、2025年内の導入・販売成績をもとに評価される「HubSpot Impact Award」にて、「Rookie of the Year」Asia Pacific部門に選出されましたので、お知らせいたします。

アジアクエスト株式会社 ⇒ <https://www.asia-quest.jp/>



■日本1位、アジア・オセアニアでは第9位

アジアクエストは2024年4月にHubSpot認定パートナーとしての活動を開始し2025年度の「Rookie of the Year」に選出されました。HubSpotのライセンス販売実績（Sourced）において、日本国内では第1位、アジア・オセアニア地域の新規パートナーの中では第9位という成果を達成。短期間での高い実績が評価され、今回の受賞に至りました。

■HubSpot「Rookie of the Year」について

「Rookie of the Year」は、2024年4月以降にHubSpot Solutions Partner Programに登録した企業のうち、導入・販売実績をもとに、アジア太平洋、ヨーロッパ・中東・アフリカ、ラテンアメリカ、北米の各地域ごとに上位20社が選出され

るアワードです。今回、アジアクエストはアジア・オセアニア地域で上位にランクインし、国内では販売実績トップを達成しました。



2026年3月25日に行われた表彰式の様子

■HubSpot Japan 株式会社 Partner Development Manager 岩倉 史門（いわくら ふみと）氏 からのコメント

Rookie of the Year のご受賞、心よりお祝い申し上げます。

HubSpot パートナーとしての取り組みを本格的にスタートされてから、短期間でここまで多くのお客様の支援を進めてこられたことを、大変心強く拝見していました。現場の皆さまのスピード感と、案件ごとお客様の声に耳を傾け、丁寧に設計実装することにこだわる姿勢が、このたびの受賞につながったのだと思います。

HubSpot も「Grow Better」という考え方のもと、お客様・パートナーとともに、長く良い形で成長していくことを大切にしています。これからもご一緒できる機会がさらに広がっていくことを楽しみにしております。この度はあらためて、おめでとうございます。

■「AIインテグレーター」としてHubSpotで実現するDX/AIX推進

アジアクエストは、企業のDX/AIX推進を「構想からシステム実装・運用まで一気通貫」で伴走支援するAIインテグレーターです。従来のデジタルインテグレーションに加えて、高度なAI開発を組み合わせながら、インフラ構築からアプリケーション開発・CRM連携まで、システム全体を一貫して設計・実装できることが強みです。さらに、ビジネスとテクノロジーの両方に精通した「ビジネスエンジニア」が顧客と直接対話しながらコンサルティングや要件定義などの上流工程から実装・改善までを一貫して担うため、意思決定のスピードが速く、現場定着率の高い支援を実現しています。

HubSpot領域では、EC・業務・基幹システム・データ基盤との高度な連携開発を強みとし、多様な業界のお客様に対してHubSpotを活用したシステム開発支援を積極的に提供してきました。今回の受賞を機に、CRM活用支援をさらに強化するとともに、HubSpotを中核としたデジタルマーケティング基盤の構築やAI活用によるAIX（AI Transformation）推進に、より一層貢献してまいります。

■アジアクエストのHubSpot導入支援実績

- ・ 旅行者向けWebマーケティングの内製化を実現するコーポレートサイトを構築。
- ・ AWSと連携した不動産マッチングサイトを構築。
- ・ 小売流通業向けに、HubSpotとの連携を前提とした営業支援アプリケーションの開発。
- ・ 小売流通業向けに、マーケティング、営業、物流、カスタマーサポートまでを一元管理できるHubSpot環境を構築。

アジアクエスト HubSpot導入支援サービス⇒ <https://www.asia-quest.jp/technology/system/hubspot>

■HubSpot Japan株式会社について

HubSpotは、AIとCRMを搭載したAgentic Customer Platform（エージェントック・カスタマープラットフォーム）を提供しています。マーケティング、営業、カスタマーサービスの各チームを支援するAIエージェントと統合型のCRMを中核に、企業の顧客体験を一貫して最適化します。顧客を惹きつけ、信頼関係を築き、顧客満足度を高めることで自社も成長していく「インバウンド」の思想の実践を支援します。企業の各成長フェーズのニーズに合わせて柔軟に拡張することが可能で、現在世界135カ国以上で約288,000社に導入されています。

HubSpot公式サイト：<https://www.hubspot.jp/>

■AIインテグレーターとは

従来の強みである幅広い技術力による「デジタルインテグレーション」と、業界知見や課題理解に基づく提案力を持つ「ビジネスエンジニア」に加え、AIオーケストレーションをはじめとする高度な「AIエージェント開発」を組み合わせることで、意思決定や業務プロセスの高度化を実現するプロフェッショナル集団です。

アジアクエストは、最適なドメイン特化型AIエージェントを提供し、お客様の戦略的パートナーとして社会に貢献する「AIインテグレーター」を目指します。

<アジアクエスト株式会社>

アジアクエストは、高度なAI技術を核に、AIX（AIトランスフォーメーション：AIによる業務変革）およびDXの実現を支援するAIインテグレーターです。AI・IoT・クラウドなど多様な技術に加え、建設・製造・小売といった各業界の知見をあわせ持つプロフェッショナル集団として、コンサルティングから設計・開発・運用、人材育成まで一貫して伴走。PoCから大規模システム構築まで、確かな実装力で応え、お客様と共に新たな価値の創出と変革を実現しています。

News一覧→<https://www.asia-quest.jp/information> / TechBlog→<https://techblog.asia-quest.jp/>

<会社概要>

- ・ 企業名：アジアクエスト株式会社
- ・ 代表者：代表取締役会長CEO 桃井 純
- ・ 本社：〒112-0004 東京都文京区後楽2-6-1住友不動産飯田橋ファーストタワー27F
- ・ URL：<https://www.asia-quest.jp/>
- ・ 設立年月：2012年4月
- ・ 資本金：414,358千円（2025年12月31日現在）
- ・ 事業内容：デジタルトランスフォーメーション事業
- ・ 主なサービス：DXコンサルティング／システム開発／プロダクト開発

問い合わせ先

アジアクエスト株式会社 管理部

TEL:03-6261-2701 Email: ir@asia-quest.jp