

各 位

2026年1月15日

アジアクエスト株式会社

代表取締役社長 桃井 純

コード番号：4261 東証グロース

## アジアクエストが、HubSpot Solutions Partnerプログラムで PlatinumティアのSolutions Partnerに昇格

アジアクエスト（東京都文京区）は、HubSpot Solutions Partnerプログラムにおいて、パートナーの活動量に応じて決定し付与されるパートナーランクのPlatinumティアに昇格しました。EC・基幹・業務システムとの高度な連携開発を強みとしたHubSpot導入支援を積極的に行ったことが今回の昇格に繋がりました。

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

 **AsiaQuest**  
アジアクエスト  
**HubSpot**  
**Solutions Partnerプログラム**  
**Platinumティア昇格**

アジアクエストは、AI・IoT・クラウドなどのデジタルインテグレーションと、建設・製造・小売といった幅広い業界知見を掛け合わせた「AIインテグレーター」です。コンサルティングからシステム開発・保守、プロダクト推進、人材・組織開発にいたるまで、お客様のDX/AIX（AI Transformation）を一貫して支援してきました。

HubSpot領域では、EC・業務・基幹システムといった様々なシステムとの連携開発を得意とし、多様な業界に対応しています。この1年間、HubSpotを活用したシステム開発支援を積極的にお客様に提供してきたことがPlatinumティアの条件を満たし、この度の昇格となりました。

今回のPlatinumティア昇格を機に、アジアクエストは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の基盤構築やAI活用によるAIX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

- 旅行業者向け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 Head of Sales | 日本事業 営業統括責任者 増岡 怜治氏よりコメント

Head of Sales | 日本事業 営業統括責任者 増岡 怜治 氏

株式会社アジアクエスト様がHubSpotプラチナティアに認定されることを心よりお喜び申し上げます。

同社は、システム開発における高度な技術力を活かし、HubSpotと基幹システムやCDP(カスタマーデータプラットフォーム)やBIとの連携を通じて、統合的な業務システムを提案されています。

単なる導入支援にとどまらず、お客様の既存システム環境を深く理解し、複雑なシステム統合やカスタマイズが求められる案件において、ビジネス課題を技術的に解決する力を発揮されてきました。この開発力を強みとした専門性が、今回のプラチナティア認定につながったものと確信しております。

複雑な現行環境からの移行を最適配置し、トータルでの課題解決力は今後より一層求められております。

加えて昨今のAIニーズの高まりへの対応としてAI機能「Breeze」を組み合わせた、市場が求めるソリューション提案にも期待しております。

これから同社とともにさらに日本のお客様の成長とビジネスの成功を支援できることを大変嬉しく思います。

## ■HubSpot Solutions Partnerプログラムについて

AIとCRM搭載のカスタマープラットフォームを提供する[HubSpot](https://www.hubspot.com)は、インバウンドマーケティングに活用できるソフトウェア、ならびにサービスやカスタマーサポートを通じ、パートナー企業のエキスパートと連携してビジネスの成長を支援します。

## ■ティア制度について

HubSpot Solutions Partnerプログラムでは、パートナー企業の活動に応じて「販売ポイント」と「管理ポイント」が付与され、12ヶ月間の獲得ポイントに応じてティアが決定します。

販売ポイントは新規・既存顧客へのHubSpot製品の販売やクロスセル・アップセルにより付与され、管理ポイントは既存顧客へのサービス提供を通じて付与されます。また、特定地域（新興市場）への販売や、パートナー企業の営業活動に起因する販売の場合、追加ポイントが付与される仕組みも設けられています。

こうしたポイント実績が一定基準に達したパートナー企業が、Platinumティア以上の上位ティアとして認定されます。

## <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：代表取締役社長 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：412,358千円（2024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](mailto:ir@asia-quest.jp)