

Press Release

報道関係各位

2021年10月7日

Pendo.io Japan株式会社

Pendo、マクニカと 日本初となる販売代理店契約を締結 ～ソフトウェアの利活用・定着化で「攻めと守り」の企業DXを促進～



企業向けにソフトウェア・アプリの定着化ソリューションを提供しているPendo.io（本社：米国ノースカロライナ州ローリー、以下Pendo）の日本法人Pendo.io Japan株式会社（所在地：東京都渋谷区、カントリーマネージャー：高山 清光、以下Pendoジャパン）は、半導体、ネットワーク、サイバーセキュリティ、AI/IoTにおけるトータルサービス/ソリューション・プロバイダーの株式会社マクニカ（所在地：神奈川県横浜市、代表取締役社長：原 一将、以下マクニカ）ネットワークスカンパニーとこの度、日本初となる販売代理契約を締結したことを発表します。エンドユーザへの販売及びサポート、国内パートナーの開拓・育成を担うChannel Development Partner（国内1次店、以下CDP）としてマクニカを迎え、日本市場における「攻めと守りの」企業DXの推進を目指します。

■パートナーシップの背景

デジタルトランスフォーメーション（DX）が加速する中、業務効率化のために日本でも多くの企業がソフトウェア製品を導入しています。その反面、ソフトウェアが使いにくく定着しない、あるいは導入したソフトウェアのサポートリソースの不足や人材育成の負荷が増すなどが、2025年の壁などの社会情勢と相まって、喫緊の課題となりつつあります。ソフトウェアを提供する企業にとっても、製品を効率的かつ継続的に活用してもらうために、利用者の行動や感情を正しく分析・理解し、より良いカスタマーサクセスを提供していくことが、企業のDXを実現していく上で課題の一つとなっています。

両社の強みを掛け合わせることで、ソフトウェアを提供する企業、自社に複数のソフトウェア製品を導入してDXを加速させる企業、双方の共通課題の解決の一助となるカスタマーサクセスのDX化の日本市場での推進を目指します。これにより「攻めと守りのDX」を推進する企業への最適なソリューション提供を可能にします。

Pendoは、2013年アメリカ・ノースカロライナ州で設立以来、「ソフトウェアを使いやさしくするソフトウェア」をテーマに、ユーザーの期待に ソフトウェアを近づけるための製品プラットフォームを提供してきました。ソフトウェアを提供する／導入する企業の両方を主な顧客として、プロダクトチーム／ソフトウェア推進IT担当者がローコード／ノーコードでユーザーのオンボーディングやトレーニングなどを自動化できることに加え、プロダクト分析や アプリ内ガイダンス、プロダクト計画、フィードバックツールを組み合わせたソリューションによって、顧客満足度や従業員の生産性の向上を推進しています。定量的・定性的なデータを取得して包括的に業務アプリケーションを管理し、システム

Press Release

に対する投資効果を最大化できる特長が好評で、日本上陸以来採用が進んでいます。

マクニカは、豊富な経験や研究により培ってきたインテリジェンスを元に、セキュリティやネットワークインフラ、AI、DXなど、製品の導入から運用・サポートに至るまでを支援します。なお、2021年10月1日にマクニカネットワークス株式会社が親会社である株式会社マクニカに統合されたことにより誕生したネットワークスカンパニーにて、今後Pendoの販売を進めていきます。

■両社代表コメント

Pendo.io Japan株式会社 カントリーマネージャー 高山 清光は次のように述べています。

「かねてよりお付き合いのあるマクニカは、マーケットにとって新しい製品を、文化醸成しながら市場に根付かせていく、優れた実績を持つディストリビューターです。多数の経験と実績を持つマクニカとともに、ソフトウェアに対するユーザーの期待と現実のギャップを埋め、その利活用と定着化を推進したいと考えています。2021年3月に日本でローンチしたPendoジャパンは、初期段階から100%パートナー経由で販売していくことを戦略に据え、今後も日本国内での販売体制を強化していく予定です」

株式会社マクニカ ネットワークス カンパニー プレジデント 小林 雄祐氏は次のように述べています。

「Pendoのサービスには、ユーザーのオンボーディング、教育、サポートだけではなく、行動や感情までも分析するソリューションが備わっており、PDCAを回しながらユーザーの定着化を図ることが可能です。Pendoとの協業はマクニカのカスタマーサクセスを更に進化させる機会と捉えております。国内初のCDPとして日本マーケットへのサービス啓蒙、エンドユーザ様へのソリューション展開、協業パートナー様開拓を担い、Pendoの国内事業発展を支える所存です。Pendoともに、日本社会のDXをさらに推進していくことができるのが非常に楽しみです」

■今後の目標

2020年11月に日本上陸を果たしたPendoは、日本で初めてとなる販売代理店契約をマクニカと締結し、これを皮切りに国内でのパートナー提携をさらに強化し、初年度は20社への導入、今後6年で100億円の売り上げを目指します。

■マクニカについて

マクニカは、1972年の設立以来、最先端の半導体、電子デバイス、ネットワーク、サイバーセキュリティ商品に技術的付加価値を加えて提供してきました。近年は、従来からの強みであるグローバルにおける最先端テクノロジーのソーシング力と技術企画力をベースに、AI/IoT、自動運転、ロボットなどの分野で新たなビジネスを開拓しています。

今後は、「Co.Tomorrowing」をスローガンに、最先端のテクノロジーとマクニカが持つインテリジェンスをつなぎ、ユニークなサービス/ソリューションを提供する存在として社会的価値を生み出し、未来社会の発展へ貢献していきます。当社は、横浜に本社を構え、世界23ヶ国85拠点をベースにグローバルなビジネスを開拓しています。詳細はWebサイト(<https://www.macnica.co.jp>)をご覧ください。

■Pendoについて

Pendoは、「ソフトウェアで世界のプロダクト体験を向上する」ミッションに掲げ、ユーザーの期待にソフトウェアを近づけるためのプロダクトプラットフォームを提供しています。2013年にノースカロライナ州ローリーに設立されたPendoは、世界7拠点にオフィスを構え、従業員は800人以上にまで拡大。顧客企業は、米Salesforce.comや米Trend Microなど2000社を超えており、「フォーチュン500」企業にも多数導入されています。Pendoはコミュニティ活動やイベント、ポッドキャストなどを通じて、世界中のデジタルリーダーの成功をサポートすることを目指しています。2020年11月1日に、Pendo.io Japan株式会社として日本法人を設立。

公式ホームページ：<https://jp.pendo.io/about>