

Press Release

報道関係各位

2021年10月27日
Pendo.io Japan株式会社

【新刊書籍】Pendo CEOが、大手SaaS企業を成功させた成長戦略を紐解く

「プロダクト・レッド・オーガニゼーション 顧客と組織と成長をつなぐプロダクト主導型の構築」

2021年10月27日より発売

～真の顧客主義をプロダクトデータから導き、組織で実現する～



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、カンパリーマネージャー：高山 清光、以下Pendoジャパン）は、Pendoの創業者兼最高経営責任者（CEO）であるトッド・オルソン（Todd Olson）が執筆した書籍「プロダクト・レッド・オーガニゼーション 顧客と組織と成長をつなぐプロダクト主導型の構築」（トッド・オルソン 著、横道 稔 翻訳）の翻訳版が一般社団法人日本能率協会より出版されたことを発表いたします。

従来の「セールスがプロダクトを売る」セールス・レッド・グロース（Sales-led Growth、SLG）という考え方に変わり、昨今米国の大手SaaS企業などが取り入れ成功している「プロダクトが主導し売上を伸ばす」プロダクト・レッド・グロース（Product-led Growth、PLG）という成長戦略が注目されています。これはプロダクトを通して顧客獲得と維持、拡大を行うというものです。プロダクトを使用しているユーザーの口コミでプロダクトが売れる、また無料版から有償版への転換が起こるなどがその例で、非PLG企業と比べPLG企業の成長率は高いと言われています。顧客と相対するプロダクトを通じてユーザーデータを収集し、課題を解決するのが真の顧客主義であり、そのためにはプロダクト・レッド・グロースをさらに推し進め、プロダクトだけでなく「組織」としての戦略が必要である、と説いたのが本書のテーマ、「プロダクト・レッド・オーガニゼーション」（Product-led Organization、PLO）です。

Press Release



Pendoの創業者兼最高経営責任者（CEO）であるトッド・オルソンは、数々の大手SaaS企業を成功に導いた成長戦略を、ソフトウェアプロダクトマネージャーや経営者が理解できるように、またその戦略を実行できるように本書を執筆しました。本書はビジネスを測定し、自動化し、フィードバックを重ねることで継続的に企業が自己を最適化し続けるというプロダクト・レッド・グロースの実践的なガイドとして、ビジネスの成長を促進する支援をすることを目的としています。「PART1 データを活用して優れたプロダクトをつくる」、「PART2 プロダクトは顧客体験の中心にある」、「PART3 プロダクトデリバリーの新たな方法」という3つのパートで構成されており、プロダクト・レッド（プロダクト主導）を可能とする組織を構築する際に検討すべき項目を解説しています。

Pendoの創業者兼最高経営責任者（CEO）であるトッド・オルソンは次のように述べています。「この本を書ききっかけとなったのは、我々の顧客です。試用、オンボーディングからサポート、マーケティング、購買など、顧客はプロダクトにユーザー・ジャーニーを反映させながら、企業を変革させています。日常生活の中でアプリやソフトウェアツールを使う頻度が増え、ユーザーはそれらのプラットフォームに素晴らしいカスタマー・エクスペリエンスを期待しています。この期待に応えながら、「プロダクト・レッド・オーガニゼーション」へと変革することが、ビジネスをさらに拡大させていくためには必要不可欠です。「プロダクト・レッド・オーガニゼーション」は、プロダクトを顧客の獲得と維持、成長の促進、組織課題の優先順位づけの手段として捉えています。シンプルで直感的、かつ使用していて楽しいソフトウェアを提供し、進化する顧客のニーズを先取りしながら、ユーザー・ジャーニーの局面を自動化することで、優れたカスタマー・エクスペリエンスを提供して真の顧客主義を実現するとともに、デジタルファーストの世界で進化し続ける企業を創り出します。」

■ 著者の紹介

トッド・オルソン (Todd Olson) Pendo 創業者兼最高経営責任者 (CEO)

Pendo 創業者兼最高経営責任者（CEO）であるトッド・オルソンは、14歳よりコーディングの仕事を開始し、学生時代にはスタートアップ、セレベラム

（Cerebellum）を友人と起業。その後Pendoを設立するまで2社のスタートアップをゼロから築きあげ、内1社はIPOに成功、1億ドル（約110億円）以上の資本を調達しました。ソフトウェア企業で会社勤務を経験した際は、ロシアのサンクトペテルブルクで200人のチームを引き継いだほか、日本での事務所設立も経験。



Press Release

■書籍概要

- タイトル：『プロダクト・レッド・オーガニゼーション 顧客と組織と成長をつなぐプロダクト主導型の構築』
- 翻訳：横道 稔
- 発売日：2021年10月27日(水)
- 定価：2,530 円（税込）
- 寸法：21 x 14.8 x 2.5 cm
- ページ数：272ページ
- ISBN 10：4820729551
- 出版社：日本能率協会マネジメントセンター

■目次

PART1 データを活用して優れたプロダクトをつくる

CHAPTER1 終わりを思い描くことから始める

CHAPTER2 測るもので人は変わる

CHAPTER3 顧客データをインサイトに変える

CHAPTER4 感情の測り方

PART2 プロダクトは顧客体験の中心にある

CHAPTER5 プロダクト主導型の世界におけるマーケティング

CHAPTER6 ユーザーを顧客に変える

CHAPTER7 オンボーディングでスタートダッシュを決める

CHAPTER8 価値をもたらす

CHAPTER9 顧客のセルフサービス

CHAPTER10 契約更新と拡大:生涯顧客を作る

PART3 プロダクトデリバリーの新たな方法

CHAPTER11 プロダクト主導型デザイン

CHAPTER12 リリース、採用の促進

Press Release

CHAPTER13 手放すというアート

CHAPTER14 ユーザーが求めるもの

CHAPTER15 ダイナミックなロードマップ

CHAPTER16 モダンなプロダクトチームを作る

本書は全国の書店他、[Amazonなどの電子書籍](#)としてもご購入いただけます。英語版（原書）に関する詳細は、pendo.io/the-product-led-organization/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」をミッションに掲げ、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拠点到にオフィスを構え、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>