

# Press Release

報道関係各位

2022年3月2日  
Pendo.io Japan株式会社

## Pendo、売上高前年比60%増で好調な2021年度の決算を発表

～3度目の海外企業買収により収益増加、プロダクト主導をさらに加速～



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、カンパニーマネージャー：高山 清光、以下Pendoジャパン）は、2022年2月24日に2021年度通年期（2021年2月1日から2022年1月31日まで）の決算とともにハイライトを発表しました。

主な成果として、売上高と顧客の増加、本社新社屋の完成、3度目の海外企業の買収、新プロダクトPendo Adoptを含むプロダクトアップデートが挙げられます。現在Pendoの顧客企業数はグローバルで 2,300 以上、無料版を使用するアカウントは 2,700 を超え、毎月5億人以上の人々に利用されています。

Pendoの創業者兼最高経営責任者（CEO）であるTodd Olsonは次のように述べています。

「今後ますますプロダクト主導が主流になるものと考えています。イノベーションを進め、成長あるいは成功している企業はいずれも、自社の中心にプロダクトを据えています。弊社はかねてより、組織がプロダクト主導へとシフトすることを支援する唯一無二のプラットフォームを作り上げることに邁進していました。2022年にはこのシフトはさらに加速すると見込まれ、弊社としてそのような企業を支援できることを嬉しく思います」

Pendoの従業員数は年初に比べて2倍になりましたが、さらに本年は400名の新規採用を予定しています。110以上のポジションがウェブで公開されています。[www.pendo.io/careers/](http://www.pendo.io/careers/)

### 本年度のハイライト：

**収益と顧客の増大：** EMEA市場の急成長やPendo Adoptの発表、無償版から有償版への転換、既存顧客からの収益の増加などの要因で、Pendoの今年度の売り上げは期待を超えた60%増になりました。今年度Pendoは600以上の新規顧客を獲得し、合計で2,300以上となりました。また、2021年度第四四半期には、Motorola, TouchBistro, AccuWeather, Calendly, Emburse, Tezza, Codecademy, アメリカがん協会の他、グローバルではオーストラリアのTimelyや日本のYappliを新たな顧客として迎え、前年度比102%の伸長を示しています。

# Press Release

**追加調達額・評価額**： B Capital Groupを筆頭とし、他Silver Lake Watermanや既存の投資家からシリーズFで得た1億5,000万米ドル（約173億円）の追加投資や、Thoma Bravo社を中心とした1億1,000万ドル（約127億円）の追加投資で、Pendoの調達資金総額は3億5,600万米ドル（約391億円）に、評価額は26億米ドル（約2,859億円）に達しています。

**M&A**： PendoはMind the Productの買収を完了し、5年間で3回、海外企業を買収することとなりました。ロンドンに拠点を置くMind the Productは、プロダクトマネジメントのコミュニティを提供する企業で、30万人以上のプロダクトマネージャーやデザイナー、開発者向けにコンテンツやトレーニング、カンファレンスなどのプログラムを提供しています。この統合でPendoは、グローバルなプロダクトマネジメントコミュニティへの教育・リソースの提供を強化します。

**コミュニティ**： 本社ローリーで開催され、600名のプロダクトマネージャーが参加した5回目の年次イベントであるPendomonium（ペンドモニウム）に続き、今年はヨーロッパ版も開催しました。16のユーザーグループや顧客を含む参加者は合計で2,000名にのぼりました。プロダクト主導を志向する企業のためにPendoは「Pendo Neighborhood」（ペドネイバーフッド）という、Pendo顧客同士が繋がる場所と、「How I Pendo」（ハウ アイ ペンド）というPendoをどのように使っているかというユーザーの声を集めたページをホームページにて公開しています。<https://www.pendo.io/how-i-pendo/>

**プロダクト**： 本年度Pendoがローンチした新しいプロダクトや機能は以下になります。

- Pendo Adoptの刷新： 従業員がどのように業務用ソフトウェアを利用しているのかを理解した上で、生産性を向上するためのアクションに導くための新しいプロダクトです。Pendo Adoptの機能としては行動分析、アプリ内メッセージとガイド表示、アクションナブル（実用的な）フィードバックがあります。
- Pendo Engageの新機能： プロダクト体験ソリューションであるPendo Engageの機能を拡張しました。Pendo Engageの機能にはガイド機能、ポートフォリオサマリー、プロダクトエンゲージメントスコア（Product Engagement Score： PES）、モバイル版Pendo Freeが含まれます。
- Pendo Simon： Pendoプラットフォーム全体を横断して大量のデータセットからパターンを識別し、インサイトを得ることができる新しい機械学習機能です。

**パートナー**： PendoはGoogle Cloud Marketplace上でローンチされた最初のプロダクト定着化（デジタルアダプション）プラットフォームになりました。Google Cloud Marketplaceは、企業がGoogleプラットフォーム上で利用できるソフトウェアを迅速に見つけてデプロイ（初期設定をして利用可能な状態にすること）できる、Google Cloudの管理コンソールで提供されているサービスです。またGrant Thornton社との戦略的パートナーシップにより、同社と取引する企業や政府機関にPendoのソリューションとソートリーダーシップを広めることを可能にしました。日本では、高い技術力とサポート提案力に定評のあるマクニカ社と提携しました。そのほかG2とCalendlyといった新しい技術的な連携も実現しました。

**従業員数**： Pendoは各部門での採用を強化し、本年度は507名を採用しました。グローバルでの採用はイギリス、イスラエル、日本、オーストラリアオフィスでの約100名を含む175名以上になりました。第四四半期に採用された役員は以下です：グロースマーケティングVPとしてBetty Mokを、リワードとオペレーション担当VPとしてFrank Kylerを、プロダクトグループVPとしてNichole Maceを採用し、年度末には従業員数はおよそ900名に達しました。

**Awards（アワード）**： 2021年を通じてPendoは20の賞を獲得しました。第四四半期にはComparablyにてBest Company Culture awardを受賞しています。また2022年にG2からBest Enterprise Productと Best Devel

# Press Release

opment Product for 2022 を受賞し、特に分析ソリューションはフォレスター社のレポート（Forrester Now Tech: Customer Analytics Technologies, Q1 2022）に掲載されました。

**本社オフィスの移転**：Pendo本社はローリー市街の高層ビルに移転しました。新オフィスには、コーヒーショップやピザ窯、全社ミーティングに最適な2フロア吹き抜けの広いホール、街を見下ろせるアウトドアテラスなどが併設されています。パンデミック中でも従業員に快適で、時にエンターテインメント性の高いコラボレーションを実現可能とする職場環境を提供しています。

## ■ 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>