

丸紅 IT ソリューションズ、Pendo の一次販売代理店契約を締結 ～ソフトウェア定着化に特化したプラットフォームで、システム投資の定量評価を提供～

丸紅 IT ソリューションズ株式会社（本社：東京都台東区、代表取締役社長：池田 孝 以下、丸紅 IT ソリューションズ）は、ソフトウェアの利用状況の把握・分析・改善・満足度向上までのサイクルを網羅するデジタルアダプションプラットフォーム Pendo（ペンド）を SaaS 提供する Pendo.io, Inc.（本社：米国ノースカロライナ州ローリー）と、Channel Development Partner（一次販売代理店）契約を締結し、国内パートナーへ Pendo の販売・サポートを開始します。

近年、DX 推進のために新たなソフトウェアやサービスの社内利用を進める企業が増えています。導入によりさまざまなビジネス課題が解決される一方で、十分に使われずにシステム投資に見合った効果を得られないケースも多く発生しています。さらに、導入効果を定量分析し、評価することは多大な工数を掛けても答えの出ない難問となっています。これらの課題を背景に、デジタルアダプションプラットフォームのニーズが急速に高まっています。

Pendo は、個々のソフトウェアの利用定着化に特化した分析機能と、エンタープライズ向けソフトウェアのユーザーエクスペリエンス向上を目的としたガイド機能やアンケート機能を有しています。対象になるソフトウェアと連携することで、ソフトウェアの使用頻度や使用方法などを分析することが可能で、分析を元に仮説を立て、ガイド機能を使用してユーザビリティを向上し、ソフトウェアの活用に貢献します。ワークフローや工程管理の仕組みなどの改善に使用することで ROI の向上につながります。

丸紅 IT ソリューションズの競合優位性は、Box や Netskope、Vdia（DaaS）なども扱うソリューション事業部門が顧客ニーズに応えるための試行錯誤を厭わずノウハウを貯め、自身が Pendo に非常に詳しいユーザになることで、Pendo 運用上の課題を解決するエコシステムの提供などを通じて、日本企業が直面しているビジネス課題への回答力を持つことです。Channel Development Partner として、大手コンサルティングファームや、カスタマーサクセスを積極的に取り組んでいる IT 企業とのパートナーシップを実現し、企業の Pendo 導入や運用に対する不安を解消します。丸紅 IT ソリューションズは、Pendo 事業の拡大により 2027 年度の年間取扱高 40 億円を目指します。

本サービスに関する詳しい情報は、Pendo の紹介サイトをご覧ください。

<https://www.misol-pendo.com>

<お客様のお問い合わせ先>

丸紅 IT ソリューションズ株式会社

ソリューション事業本部 ソリューション営業部 メールアドレス：Box-Sales@marubeni-itsol.com

* 文中の製品名および会社名は、各社の商標または登録商標です。

* ニュースリリース記載の情報は発表日現在の情報です。記載の情報は予告なく変更される場合があります。