

Domo の Total Economic Impact™

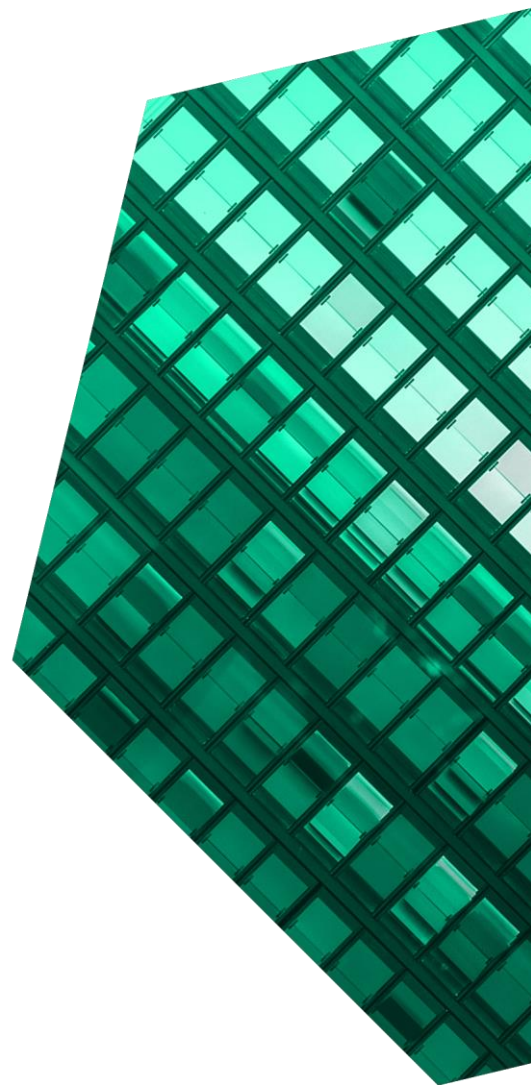
コスト節減およびビジネス上のメリット
Domo インテリジェント App の効果

2022 年 3 月

目次

プロジェクトリーダー： Mary Barton

| | |
|---|----|
| エグゼクティブサマリー | 1 |
| Domo のカスタマージャーニー | 5 |
| 主な課題 | 5 |
| 複合組織 | 6 |
| 利益の分析 | 8 |
| セールスイネーブルメントアプリによる 利益増大 | 8 |
| 購買アプリによるコスト節減 | 9 |
| 売掛金勘定アプリによるコスト節減 | 10 |
| アナリスト人員の再配置 | 11 |
| 非定量的利益 | 12 |
| コスト分析 | 14 |
| Domo の使用許諾費および実装費 | 14 |
| Domo ユーザーを支援する従業員のコスト | 15 |
| 財務状況概要 | 16 |
| 付録 A : Total Economic Impact（TEI、総経済 効果） | 17 |
| 付録 B: 後注 | 18 |



フォレスター・コンサルティング社について

Forrester Consulting は独立した客観的なリサーチに基づくコンサルティングを提供し、企業リーダーを成功に向けて支援します。詳細については、forrester.com/consulting をご覧ください。

© Forrester Research, Inc. 無断複写・複製・転載を禁じます。本書を無断で複製することは固く禁じられています。本書の内容は、利用できる最良の情報源に基づいています。ここに記した見解は、調査時点でのものであり、最新の情報とは異なる場合があります。Forrester®、Technographics®、Forrester Wave、RoleView、TechRadar および Total Economic Impact は、Forrester Research, Inc. の商標です。その他の商標の所有権は各所有者に帰属します。

エグゼクティブサマリー

Domo のローコード データアプリ プラットフォームは、従来のビジネスインテリジェンス (BI) とは一線を画し、すべての人々にデータ活用をもたらします。Domo は完全統合型クラウドネイティブプラットフォームです。誰でもデータアプリを作成でき、データに基づきアクションを起こし、ビジネス成果を上げることができます。プラットフォームがデータやワークフロー、ユーザーエクスペリエンスをまとめて提供するので、ビジネスユーザーは重要なビジネスプロセスをわずか数日で最適化することができます。しかも、数か月以上かかるといったことはなく、数日で完了します。

Forrester Consulting はこの度、Domo の委託により Total Economic Impact™ (TEI) 調査を実施し、Domo の導入で得られる企業の投資収益率 (ROI) を分析しました。¹ 本調査は、Domo の導入によって企業にもたらされる経済効果を読者に提供することを目的としています。

Domo への IT 投資で得られる利益、発生するコスト、想定されるリスクについての理解を深めるため、Forrester は Domo の使用経験を持つ意思決定者 4 名にインタビュー調査を実施しました。Forrester は、インタビューした顧客の使用体験を集計し、財務分析のベースラインとなる結果を、1 つの複合組織としてまとめました。

インタビュー対象者は、Domo 導入以前、サイロ化されたスプレッドシートまたは自社開発のデータベースで組織のデータを管理していたと述べています。こういったシステムではクエリが困難なうえ専門性が求められるほか、アクセスの限られた一貫性のないデータが発生する状況に陥っていました。

Domo を導入後、インタビュー対象者の企業はカスタムアプリを開発しました。そして、組織内の意思決定者が分かりやすく、アクセスしやすいフォーマットで、すばやく行動に移せるデータとインサイトを得て、企業戦略に役立てています。投資から得られた主な結果には、売上増大、コスト節減、キャッシュフローの改善などが含まれます。

主な統計情報



投資利益率 (ROI)

455%



正味現在価値 (NPV)

1,320 万ドル

主な調査結果

数字で見る利益。 リスク調整後の現在価値 (PV) の定量的利益は、以下のとおりです。

- **セールスイネーブルメントアプリによる売上増大。** 300 人の営業担当社員がセールスイネーブルメントアプリを活用し、結果、2,500 万ドルの増収となりました。組織にもたらされた利益は、3 年間で 330 万ドルを超えます。
- **購買アプリによるコスト節減。** 複合組織は購買アプリを開発し、15%のコスト節減を達成しました。この節減額は、3 年間で 340 万ドル以上に相当します。
- **売掛金勘定アプリによるコスト節減。** 複合組織では、Domo で作成したアプリを使用することによって売掛金を 10%減少させることができました。この利益は、3 年間でほぼ 290 万ドルに相当します。

- **アナリスト人員の再配置。** Domo のアプリは、ユーザー自身が必要なデータ取得して、業務フローを改善できます。したがってアナリストを、より高度な業務に配置できるようになります。

非定量的利益。 本調査の非定量的なメリットは以下のとおりです。

- **世界に販売網を持つ事業の可視性が改善。** 事業の可視性が改善したことによって、ビジネスリーダーは以前と比較して、自分の予測が正確であるという確信を持てるようになり、戦略上の意思決定が改善されたとインタビュー対象者は答えています。
- **部門と意思決定者間のデータの一貫性。** Domo によって、データは一元管理され、すべてのユーザーが活用できます。
- **新しいデータソースをすばやく簡単に統合する能力。** Domo の構築済のコネクタにより、新しいデータソースの連携が素早く、かつ簡単に行われます。
- **指標または、ベンダーがコンプライアンスを逸脱した際に即座に特定する能力。** インタビュー対象者は、Domo で開発したアプリにより、主要業績評価指標 (KPI) の追跡が改善したと回答しています。
- **1つのプラットフォームで、複数のソリューションを提供できる。** 新規アプリの採用率がアプリ開発のたびに上がったとインタビュー対象者は回答しています。
- **経営陣の意思決定と方針策定の改善。** 以上のすべての非定量的メリットにより、組織のあらゆるレベルで、的確な情報に基づき、より良い意思決定ができるようになりました。

コスト。 リスク調整後の PV コストは、以下のとおりです。

- **Domo の使用許諾費および実装費。** 複合組織は、3年間で使用許諾費に 140 万ドル超を支払いました。

- **Domo ユーザーをサポートするスタッフにかかる人件費。** 複合組織には、Domo ユーザーを支援する従業員が 4 人います。3 年の調査期間中、複合組織が支払うコストは 150 万ドル以下です。

意思決定者へのインタビューと財務分析の結果、複合組織は 3 年間で 290 万ドルのコストに対して 1,600 万ドルの利益を計上し、合計 1,320 万ドルの正味現在価値 (NPV) と 455% の投資利益率 (ROI) を達成しました。



投資利益率 (ROI)
455%

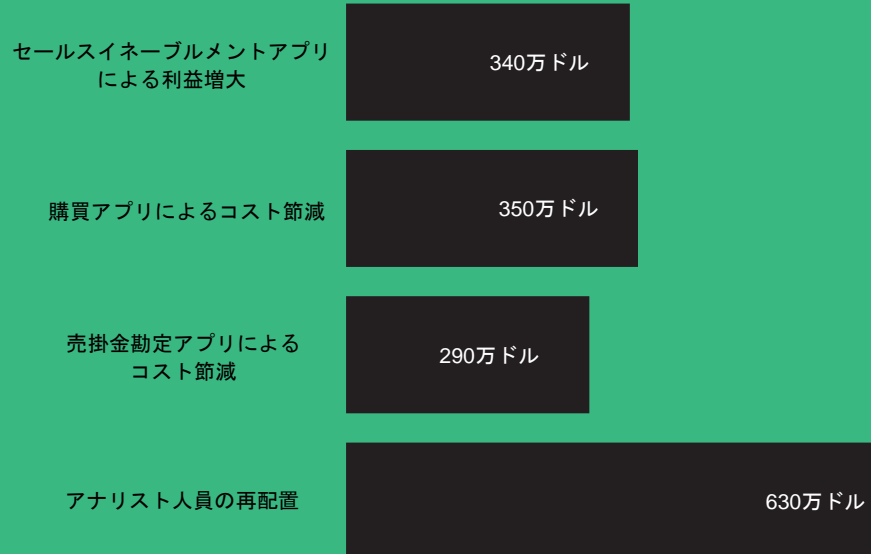


利益の現在価値 (PV)
1,600 万ドル



正味現在価値 (NPV)
1,320 万ドル

利益（3 年間）



TEI のフレームワークと調査手法

Forrester は、インタビューで得られた情報を基に、Domo の導入を検討中の組織のために Total Economic Impact™ (TEI) フレームワークを構築しました。

このフレームワークの目的は、投資の意思決定に影響するコスト、利益、柔軟性、およびリスク要因を特定することです。Forrester は Domo が組織にもたらす影響を、多段階アプローチを使用して評価しました。

開示事項

以下の点に注意してお読みください。

本調査は Domo の依頼により、Forrester Consulting が実施したものです。本書は競合分析としての利用を意図するものではありません。

Forrester は、他の組織が受け取るであろう潜在的な ROI については、一切の想定をしていません。Domo への投資の妥当性を判断するにあたり、本調査で提供されているフレームワークに読者自身の予測を適用することを強く推奨します。

Domo は本調査の報告内容を確認した後、Forrester にフィードバックを提供しました。ただし、本調査の内容と結果については Forrester が編集する権限を有し、Forrester の見解と矛盾する変更や調査の意味を曖昧にする変更は承認しません。

Domo はインタビュー対象企業名を紹介しましたが、インタビューには一切関与していません。



デューデリジェンス（適正評価）

Domo に関連するデータを収集するため、Domo の利害関係者および Forrester のアナリストにインタビューを行いました。



意思決定者へのインタビュー

Domo を使用する組織の意思決定者 4 名にインタビュー調査を行い、コスト、利益、リスクに関するデータを取得しました。



複合組織

インタビューした組織の特性に基づき、複合組織を作成しました。



財務モデルのフレームワーク

TEI 手法を用いてインタビュー回答者を表す財務モデルを構築し、意思決定者が持つ課題や懸念に基づいて財務モデルのリスク調整を行いました。



ケーススタディ

TEI の 4 つの基本要素である利益、コスト、柔軟性、リスクに基づいて投資がもたらす影響をモデル化しました。IT 投資に関連する ROI 分析が高度化しているなか、Forrester の TEI 手法は購入判断による総合的な経済効果を明晰します。TEI 手法の詳細については付録 A をご参照ください。

Domo のカスタマージャーニー

Domo 投資における推進要因

意思決定者へのインタビュー

| インタビュー対象者 | 業種 | 地域 | 年間収益 |
|-----------|----------|----------|----------|
| グローバル CIO | 高級消費財 | アジア太平洋地域 | 1 億ドル |
| 部長 | 自動車 | 日本 | 170 億ドル |
| バイスプレジデント | ビジネスサービス | 米国 | 200 億ドル |
| ディレクター | 医療 | 米国 | 1000 億ドル |

主な課題

回答者によると、Domo 導入以前は、スプレッドシートや自社独自のウェブソリューションなど様々なソリューションが混在してました。

回答者はまた、新しいソリューションの模索中に最もよく見られたのは、垂直市場に特化したものであったと答えており、こうしたソリューションでは経営陣主導型の戦略を持つ顧客企業に情報を提供する上で必要なカスタマイズができませんでした。

インタビューした組織に共通して見られた課題には、以下のようなものがありました。

- **意思決定者に（場所を問わず）正しい情報を提供する必要性。** 回答者は、データをフル活用するには、その分野のユーザーにとって最新かつ正確で、視覚的に魅力のあるインサイトをスピーディに配信・提供する必要があったと答えています。セールス担当者によるノルマ達成の確認、次の最適なターゲットとなる顧客についての意思決定、未回収の売掛金のモニタリングと管理などについては、極めて使いやすく魅力的なアプリでデータを提供する必要がありました。

「当社は半年ほどで、1 つだけでなく、いくつものアプリケーションを使えるようになりました。今までの経験から言って、Domo は本当に大きな変革をもたらしました」
医療関連組織・団体 ディレクター

- **新しいデータを特定して追加する必要性。** 回答者は、アプリの開発に伴い、新しいデータソースを発掘して組み込むことができたものの、以前のソリューションでは、分析用にデータを追加する上で問題が 2 点あったと答えています。1 点目は、新しいデータソースの統合が困難なことです。時間かかり、専門の担当者によるデータの準備とロードが必要でした。2 点目はトランザクションベースの料金体系で、システムへのデータ統合料金がとてつもなく高額になっていたことでした。

「当社は指先で簡単にデータと情報にアクセスできるモバイルファースト戦略を推進していたので、デザイン性があり、極めてモバイルフレンドリーなソリューションを探していました」

高級消費財企業 グローバル CIO

複合組織

インタビューに基づき、Forrester は TEI フレームワーク、複合組織、ROI 分析を作成し、財政面で影響する領域を具現化しました。複合組織は、Forrester がインタビュー調査を実施した 4 人の意思決定者の回答をまとめて作成した組織であり、次のセクションで財務分析の集計結果を示すために使用されます。複合組織の特性は以下のとおりです。

- フロントラインサービスおよびバックオフィスを含む、25,000 人の従業員を抱える、年間収益 50 億ドルのグローバル企業。
- 組織のセールsteamは、売上サイクルの長い、複数年大口サービス契約を締結する責任を負う。マーケティング部門は、リード（潜在顧客）やセールsteamメンバーが使用する販促資料を作成する。メンバーは、売掛金の管理も主要業務とする。

- Domo 導入以前、複合組織は複数の部門にまたがって別のビジネスインテリジェンスプラットフォームを使用していた。プラットフォームからある程度の価値は得られたものの、組織の大半の意思決定者にとって使いやすいものではなかった。そのため、意思決定者はビジネスアナリストからのサポートに依存していた。一方、ビジネスアナリストは自身でサポートできる範囲の最大限に達しており、意思決定者が課する期限に追いつかないことが多かった。結果、全社規模で古いインサイトに基づいた意思決定が行われがちな状況に陥っていた。

主な前提条件

- 収益 50 億ドル
- Domo ユーザーは 800 人
- 従業員 25,000 人
- フロントラインとバックオフィスの従業員が混在するサービス企業
- アナリストが意思決定者をサポートする比率 (人数) 50:1

導入の特徴。 複合組織では、1年目に500人にセルフサービスの分析とアプリを展開し、3年で、ユーザが800人に増えました。最初の1年は、営業の活用、購買経費の節減、売掛金の減少を目的としてアプリを開発しました。さらに、1年目にはアナリストは、より高度な業務に再配置されました。Domo ユーザー50人に対しアナリスト1人を確保します。

「当社では、数多くの業務が Domo に組み込まれ、日々の業務を行っています。そして、特に経営層は業務システム以外にも、Domo を指標や意思決定ツールとして、日々のビジネス管理と意思決定に役立てています」

ビジネスサービス企業 バイスプレジデント

「Domo を選んだ理由はカスタマイズのしやすさです。ほかのソリューションを色々見ていると、実際その会社のビジネスに合わせてすべてをカスタマイズするのは非常に困難なことがわかります。すべて既定の機能が設定されていて、できることは限られています。そのため、オプションをオンかオフにするしかなく、何をどのように提示したいのかを決めることはできません」

自動車会社、部長

利益の分析

この複合組織に適用される定量化利益データ

| 総利益 | | | | | | |
|-----|------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|
| 基準 | 利益 | 1 年目 | 2 年目 | 3 年目 | 合計 | 現在価値 |
| Atr | セールスイネーブルメントアプリによる利益増大 | \$1,115,625 | \$1,487,500 | \$1,487,500 | \$4,090,625 | \$3,361,124 |
| Btr | 購買アプリによるコスト節減 | \$1,147,500 | \$1,530,000 | \$1,530,000 | \$4,207,500 | \$3,457,156 |
| Ctr | 売掛金勘定アプリによるコスト節減 | \$956,250 | \$1,275,000 | \$1,275,000 | \$3,506,250 | \$2,880,964 |
| Dtr | アナリスト人員の再配置 | \$2,431,000 | \$2,618,000 | \$2,618,000 | \$7,667,000 | \$6,340,579 |
| | 総利益（リスク調整後） | \$5,650,375 | \$6,910,500 | \$6,910,500 | \$19,471,375 | \$16,039,823 |

セールスイネーブルメントアプリによる利益増大

エビデンスとデータ。インタビューに参加した顧客企業では、セールスチームのノルマ達成とより利益率の高い顧客を取り込むためのアプリがいくつか開発されました。

- 自動車会社の部長は、次のようにコメントしています。「アプリを使用すると、最初にターゲットにしたい顧客が分かります。当然のことながら高額な取引が期待できる見込み客を最初に狙いたいと思いますよね。その後に、ほかの顧客をターゲットにします。マージンは様々で、20%超ほども違ってきます」
- 高級消費財会社のグローバル CIO は、次のようにコメントしています。「エンドユーザーにとって魅力的なもので、ユーザーが本当に必要なものを提供するため、当社では完全カスタマイズしたレポートとダッシュボードを開発しました。お客様にプレミアムな金額を支払ってもらうのですから、喜んでいただかなければいけません。お客様にそのような体験をしてもらうには、まず社員が体験しなければなりません。つまり、当社のアプリには同様の高級感があり、高品質な仕上がりになっています」

モデリングおよび前提条件。Forrester は複合組織を以下のように想定しました。

- セールスイネーブルメントアプリは、1 年目の最初の 6 か月で開発・展開される。
- 複合組織の収益が 2,500 万ドル増大する。
- 複合組織の純利益を 7%とする。

「ユーザーが使いたくなるような「プル」タイプのアピール性に優れたテクノロジーに投資するほうが遥かに理に適っています。実に直感的で、ユーザーフレンドリーで、デザイン性に優れているので、ユーザーは特段トレーニングを行わなくても使い始めることができます」

高級消費財企業 グローバル CIO

リスク。セールスイネーブルメントアプリによる収益増大は以下のような要素に左右されます。

- 売上からの収益の増大。
- 売上高の純利益。

結果。これらのリスクを考慮し、Forresterはこの利益を15%下方調整し、リスク調整後の3年間のPV総額（10%で割引）をおよそ340万ドルとしました。

セールスイネーブルメントアプリによる利益増大

| 基準 | 評価項目 | ソース | 1年目 | 2年目 | 3年目 |
|-------------------|--------------------------------|--------|----------------------|--------------|--------------|
| A1 | 売上高の増大 | インタビュー | \$18,750,000 | \$25,000,000 | \$25,000,000 |
| A2 | 売上純利益率 | インタビュー | 7% | 7% | 7% |
| At | セールスイネーブルメントアプリによる利益増大 | A1*A2 | \$1,312,500 | \$1,750,000 | \$1,750,000 |
| | リスク調整 | ↓15% | | | |
| Atr | セールスイネーブルメントアプリによる利益増大（リスク調整後） | | \$1,115,625 | \$1,487,500 | \$1,487,500 |
| 3年間合計：\$4,090,625 | | | 3年間の現在価値：\$3,361,124 | | |

購買アプリによるコスト節減

エビデンスとデータ。Domo導入前、組織では第三者機関に依頼して、購買年間契約の交渉に必要な情報を収集していました。さらに、専属スタッフが契約の提案書に対応していました。回答者は、交渉する時点になるまで、どのくらいのコストになるか不明瞭だったと、不満を抱えていました。

モデリングおよび前提条件。Forresterは複合組織を以下のように想定しました。

- 購買アプリは、1年目の最初の6か月で開発・展開される。
- 複合組織は、購買で15%の支出減を達成する。

リスク。購買アプリによって得られるコスト節減額は、以下のような要素に左右されます。

- 組織の年間購買支出額。
- 購買支出の改善。

結果。これらのリスクを考慮するため、Forresterはこの利益を15%下方調整し、リスク調整後の3年間のPV総額を350万ドル弱としました。

購買アプリによるコスト節減

| 基準 | 評価項目 | ソース | 1 年目 | 2 年目 | 3 年目 |
|---------------------|-----------------------|--------|-----------------------|--------------|--------------|
| B1 | 購買年間支出 | インタビュー | \$9,000,000 | \$12,000,000 | \$12,000,000 |
| B2 | 購買支出の改善 | インタビュー | 15% | 15% | 15% |
| Bt | 購買アプリによるコスト節減 | B1*B2 | \$1,350,000 | \$1,800,000 | \$1,800,000 |
| | リスク調整 | ↓15% | | | |
| Btr | 購買アプリによるコスト節減（リスク調整後） | | \$1,147,500 | \$1,530,000 | \$1,530,000 |
| 3 年間の合計：\$4,207,500 | | | 3 年間の現在価値：\$3,457,156 | | |

売掛金勘定アプリによるコスト節減

エビデンスとデータ。売掛金を管理するための優れたソリューションに求められる戦略的ニーズを回答者に特定してもらいました。キャッシュマネジメントツールのような代替案についても評価してもらいましたが、結局 Domo カスタムアプリの構築が最良の選択肢となりました。

ビジネスサービス会社のバイスプレジデントは次のようにコメントしています。「自社の業務をサポートできるアプリケーションを探していました。全員が使えるアプリケーションで、回収プロセスを管理できるようにするには、少なくとも数十万ドルのコストがかかるものばかりでした。ところが、プロセスに関わる社員はすべて、毎日 Domo を使用しており、わずかなコストで Domo カスタムアプリを作れることに気付きました。ということで、難しく考えすぎていました」

モデリングおよび前提条件。 Forrester は複合組織を以下のように想定しました。

- 売掛金勘定アプリは、1 年目の最初の 6 か月で開発・展開される。
- 売掛金残高が 10% 減少する。
- 組織には、売掛金に 6% のキャリーコストが発生する。

「私にとって Domo は..... まさに馬車馬みたいに働きます。容赦なく情報を入れ込み続けても、さまざまなデータを入れても、システムにどんなにウェイトをかけても、そのウェイトに耐え、情報を出力し続けます。Domo 導入以前のほかのツールは極めて脆弱でした。システムはこのようなトランザクションデータ向けに構築されていなかったのです。」

医療関連組織・団体 ディレクター

リスク。 売掛金勘定アプリによって得られるコスト節減額は、以下のような要素に左右されます。

- 既存の売掛金残高。
- 達成される売掛金減少。
- 組織の売掛金のキャリーコスト。

結果。 これらのリスクを考慮するため、Forrester はこの利益を 15% 下方調整し、リスク調整後の 3 年間の PV 総額を 290 万ドル弱としました。

売掛金勘定アプリによるコスト節減

| 基準 | 評価項目 | ソース | 1 年目 | 2 年目 | 3 年目 |
|-----------------------|------------------|--------|-------------------------|---------------|---------------|
| C1 | 売掛金平均 | インタビュー | \$187,500,000 | \$250,000,000 | \$250,000,000 |
| C2 | 売掛金のキャリーコスト | インタビュー | 6.00% | 6.00% | 6.00% |
| C3 | 売掛金の年間キャリーコスト | C1*C2 | \$11,250,000 | \$15,000,000 | \$15,000,000 |
| C4 | Domo による売掛金の減少 | インタビュー | 10% | 10% | 10% |
| Ct | 売掛金勘定アプリによるコスト節減 | C3*C4 | \$1,125,000 | \$1,500,000 | \$1,500,000 |
| | リスク調整 | ↓15% | | | |
| Ctr | 未回収の売掛金減少 | | \$956,250 | \$1,275,000 | \$1,275,000 |
| 3 年間の合計 : \$3,506,250 | | | 3 年間の現在価値 : \$2,880,964 | | |

アナリスト人員の再配置

エビデンスとデータ。インタビュー対象者は、収入増大と企業の支出減少のほかに Domo を使用することによる最も一般的なメリットは、ビジネスアナリストの生産性が向上することだと、言及しました。Domo を導入する前、アナリスト 1 人が対応できる意思決定者はわずか数名のみでした。これは大半の意思決定者は自分でレポートを生成できなかったことに起因します。しかし Domo 導入後は、セルフサービス機能によってアナリスト 1 人がサポートする意思決定者の人数を表す比率が低下しました。これによって、アナリストを組織に収益を生み出す他のプロジェクトに配置し直すことができました。

モデリングおよび前提条件。 Forrester は複合組織を以下のように想定しました。

- 複合組織の Domo ユーザーは 1 年目に 500 人、毎年 150 人ずつ増やす。
- アナリスト 1 人で 50 人の Domo ユーザーに対応。

リスク。 アナリスト人員の再配置によって得られる利益は、以下のような要素に左右されます。

- アナリストの 1 年間の給料と福利厚生を平均。
- 組織の Domo ユーザーの人数。

「はい。さまざまなレポートの作成や監査、予算計画に費やすアナリストの時間が節約されるほか、ユーザーが応答を待っている間のダウンタイムも短縮されます。今では自分でアクセスしてすぐに取り掛かれるのですから」

自動車会社、部長

結果。 これらのリスクを考慮するため、Forrester はこの利益を 15% 下方調整し、リスク調整後の 3 年間の PV 総額をちょうど 630 万ドル超としました。

アナリスト人員の再配置

| 基準 | 評価項目 | ソース | 1 年目 | 2 年目 | 3 年目 |
|---------------------|--------------------------------|--------|-----------------------|-------------|-------------|
| D1 | Domo を使用している意思決定者の人数 | インタビュー | 500 | 650 | 800 |
| D2 | レポートの生成を担当するアナリストの人数 | インタビュー | 36 | 41 | 44 |
| D3 | Domo 実装後に必要なアナリストの人数 | D1/50 | 10 | 13 | 16 |
| D4 | 削減される人数 | D2-D3 | 26 | 28 | 28 |
| D5 | アナリスト 1 人にかかる 1 年間の全経費込み人件費の平均 | TEI 標準 | \$110,000 | \$110,000 | \$110,000 |
| Dt | アナリスト人員の再配置 | D4*D5 | \$2,860,000 | \$3,080,000 | \$3,080,000 |
| | リスク調整 | ↓15% | | | |
| Dtr | アナリスト人員の再配置（リスク調整後） | | \$2,431,000 | \$2,618,000 | \$2,618,000 |
| 3 年間の合計：\$7,667,000 | | | 3 年間の現在価値：\$6,340,579 | | |

非定量的利益

この他に、定量化されていないものの、顧客企業が得られたメリットは以下のとおりです。

- **世界に販売網を持つ事業の可視性が改善。** 回答者は、世界に販売網を持つ企業なので、経営陣は精度の高いデータを必要としていたものの、そうしたデータの取得に苦慮していたと述べています。そこで、Domo はユーザーが集計レベルのレポートから顧客別のレポートに至るまで詳細なデータにアクセスできるようにします。高級消費財企業のグローバル CIO は、次のようにコメントしています。「今では、販売している製品の全工程を可視化できているので、業務もいかなる部分にも不透明なことはありません。」
- **全部門と意思決定者間で、データの一貫性がある。** 回答者は、Domo でデータ管理を行ったところ、あらゆる部門のユーザーから一貫性のあるレポートを確認できるようになったと述べています。これによって上層部とのコミュニケーションが強化されたという回答も得られています。医療関連組織・団体のディレクターは、次のようにコメントしています。「そこが Domo

のすごいところです。ギャップを発見したらすぐに解決できます。このインサイトは、Domoのおかげで手に入れられるのです。高いコストを回避するため、方針の変更について上層部と話をする際にも役立ちます」

- **新しいデータソースをすばやく簡単に統合する能力。** Domo は、新しいデータをスピーディかつシンプルに統合します。医療関連組織・団体のディレクターは、次のようにコメントしています。「そこが Domo のすごいところで、ギャップを発見したらすぐに解決に取り組むことができます。Domo だったら、単に API を開いてデータを引き出すだけです」
- **指標または、ベンダーがコンプライアンスを逸脱した場合、即座に特定する能力。** 回答者は、Domo アプリのアラートの設定は簡単にできたと述べています。ビジネスニーズが変更したり、新しいゴールが設定されたりした場合、成功への進捗を管理するカスタムの KPI を作成することも可能です。

- **1つのプラットフォームで複数のソリューションを提供。** 回答者によると、ユーザーは Domo アプリの使用に伴ってさらなるメリットを体験でき、毎日アプリにアクセスすることにも慣れたと言います。新しいアプリがリリースされると、ユーザーがすぐ活用する環境が生まれます。
- **マネジメントの意思決定とポリシー策定の改善。** 定量化されないメリットはすべて、それぞれに価値がありますが、それらが合わさることによって大きなインパクトがありました。クリーンで一貫性のあるデータ表示は、インタビューに応じた全顧客企業が戦略的ゴールと方針を策定する上で役立ちました。

コスト分析

■ 複合組織に適用される定量的コストデータ

| 総コスト | | | | | | |
|------|---------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 基準 | コスト | 1 年目 | 2 年目 | 3 年目 | 合計 | 現在価値 |
| Etr | Domo の使用許諾費および実装費 | \$527,027 | \$552,552 | \$620,813 | \$1,700,391 | \$1,402,195 |
| Ftr | Domo ユーザーを支援する従業員の コスト | \$598,000 | \$598,000 | \$598,000 | \$1,794,000 | \$1,487,137 |
| | 総コスト（リスク調整後） | \$1,125,027 | \$1,150,552 | \$1,218,813 | \$3,494,391 | \$2,889,332 |

DOMO の使用許諾費および実装費

エビデンスとデータ。Domo の料金は、データ量、コンサルティング時間、データ接続数など、いくつかの要素によって異なります。

モデリングおよび前提条件。複合組織では Domo の実装を毎年拡大する。

リスク。Domo のコストは、各組織でカスタマイズされる。

結果。これらのリスクを考慮するため、Forrester はこのコストを 5% 上方修正し、リスク調整後の 3 年間の PV 総額（割引 10%）を 140 万ドルとしました。

Domo の使用許諾費および実装費

| 基準 | 評価項目 | ソース | 1 年目 | 2 年目 | 3 年目 |
|---------------------|---------------------------|--------|-----------------------|-----------|-----------|
| E1 | Domo の使用許諾費および実装費 | インタビュー | 501,930 | 526,240 | 591,250 |
| Etn | Domo の使用許諾費および実装費 | E1 | \$501,930 | \$526,240 | \$591,250 |
| | リスク調整 | ↑5% | | | |
| Etr | Domo の使用許諾費および実装費（リスク調整後） | | \$527,027 | \$552,552 | \$620,813 |
| 3 年間の合計：\$1,700,391 | | | 3 年間の現在価値：\$1,402,195 | | |

DOMO ユーザーを支援する従業員のコスト

エビデンスとデータ。 Domo は直感的で使用しやすいとエンドユーザーは感じたようですが、なかにはより高度なデータ処理が必要なものもありました。意思決定者が Domo のデータカードの管理方法やデータの読み方を理解する上で、「majordomo（メジャードモ）」と呼ばれる Domo ユーザーを支援するスタッフを数名配置したことは、役立ったと、回答しています。

モデリングおよび前提条件。 Forrester は複合組織を以下のように想定しました。

- 複合組織は、Domo ユーザーを支援する 4 人の従業員を保持する。

- これらの従業員に支払われる全経費込のコストの平均額を 130,000 ドルとする。

リスク。 Domo ユーザーを支援する従業員のコストは、以下のような要素に左右されます。

- 専属スタッフとなる従業員の人数。
- 専属スタッフの年間コストの平均額。

結果。 これらのリスクを考慮するため、Forrester はこのコストを 15% 上方調整し、リスク調整後の 3 年間の PV 総額をおおよそ 150 万ドルとしました。

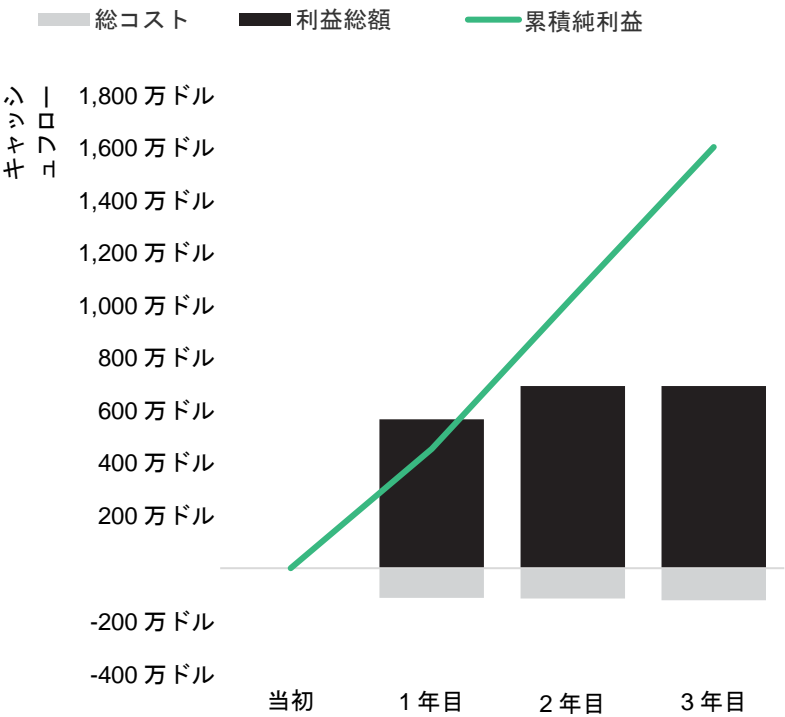
Domo ユーザーを支援する従業員のコスト

| 基準 | 評価項目 | ソース | 1 年目 | 2 年目 | 3 年目 |
|-----------------------|-------------------------------|----------------|-------------------------|-----------|-----------|
| F1 | 担当従業員 | インタビュー | 4 | 4 | 4 |
| F2 | Domo 担当開発者の経費込みの給料 | TEI 標準 | 130,000 | 130,000 | 130,000 |
| Ft | Domo ユーザーを支援する従業員のコスト | $F1 \times F2$ | \$520,000 | \$520,000 | \$520,000 |
| | リスク調整 | ↑15% | | | |
| Ftr | Domo ユーザーを支援する従業員のコスト（リスク調整後） | | \$598,000 | \$598,000 | \$598,000 |
| 3 年間の合計 : \$1,794,000 | | | 3 年間の現在価値 : \$1,487,137 | | |

財務状況概要

リスク調整後の 3 年間の連結評価

キャッシュフローチャート（リスク調整後）



「利益」と「コスト」のセクションで計算された経済的影響を使用して、この複合組織の投資に対する ROI、NPV および回収期間を決定できます。Forrester では、この分析において年 10% の割引率を仮定しています。

これらのリスク調整後の ROI、NPV、回収期間の値は、「利益」と「コスト」の各セクションの未調整結果にリスク調整ファクターを適用することで決定されます。

キャッシュ フロー分析（リスク調整後の推定値）

| | 1 年目 | 2 年目 | 3 年目 | 合計 | 現在価値 |
|-------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 総コスト | (\$1,125,027) | (\$1,150,552) | (\$1,218,813) | (\$3,494,391) | (\$2,889,332) |
| 利益総額 | \$5,650,375 | \$6,910,500 | \$6,910,500 | \$19,471,375 | \$16,039,823 |
| 純利益 | \$4,525,349 | \$5,759,948 | \$5,691,688 | \$15,976,984 | \$13,150,491 |
| 投資利益率 (ROI) | | | | | 455% |

付録 A : Total Economic Impact (TEI、総経済効果)

Total Economic Impact (TEI) は、Forrester Research が開発した手法であり、企業の技術関連の意思決定プロセスを強化し、ベンダーが製品やサービスの価値をクライアントに提案するための支援を行います。TEI 手法を使用することで、企業は上級管理職やその他のビジネス上の主要な利害関係者に対して、IT イニシアティブの具体的な価値を説明し、根拠を示した上で実現に役立てることができます。

TOTAL ECONOMIC IMPACT の手法

利益とは、製品がビジネスにもたらす価値を意味します。TEI 手法では、利益の測定とコストの測定に同じ重みを与えることで、企業全体に与える技術の恩恵を徹底的に評価することが可能になります。

コストでは、製品の価値、つまり利益を提供するために必要なすべての経費が考慮されます。TEI のコスト区分は、ソリューションに関連する継続的なコストについて、既存環境からの増分コストを含んでいます。

柔軟性とは、すでに行われた当初投資の上に構築される、将来の追加投資で取得できる戦略的価値のことです。その利益を享受できる能力があるとは、見積もり可能な PV（現在価値）があることを意味します。

リスクとは、利益とコストの見積もりの不確かさを測定したもので、1) 見積もりが初期の予想に見合う可能性と、2) 時間の経過と共に見積もりが追跡される可能性が考慮されます。TEI ではリスクファクターは「三角分布」に基づいています。

当初投資の欄には、「時間 0」、すなわち 1 年目の始まりに発生するコストが記載されます。これらのコストには割引率は適用されません。その他すべてのキャッシュフローには、年度末の割引率が適用されます。現在価値 (PV) は、それぞれの総コストおよび利益の見積もりに対して計算されます。サマリーテーブルの正味現在価値 (NPV) は、当初投資と各年の割引後のキャッシュフローの合計になります。総利益、総コスト、キャッシュフローの各表の合計金額および現在価値については、四捨五入のため合計値が合わないことがあります。



現在価値 (PV)

特定の利率（割引率）を使用した場合の（割引後の）コストおよび利益見積もりの現在価値。コストおよび利益の現在価値 (PV) は、キャッシュフローの総正味現在価値 (NPV) に適用されます。



正味現在価値 (NPV)

特定の利率（割引率）を使用した場合の（割引後の）将来の正味キャッシュフローの現在価値。プロジェクトの正味現在価値 (NPV) の値が正であれば、他のプロジェクトの NPV がそれより高くない限り、通常は投資すべきであると考えられます。



投資利益率 (ROI)

パーセンテージで表したプロジェクトの期待利益。ROI は、純利益（粗利益からコストを引いた値）をコストで割ることによって求められます。



割引率

金銭の時間的価値を考慮するために、キャッシュフロー分析で使用される利率。通常、企業は 8%~16% の割引率を使用します。



回収期間

投資の損益分岐点です。純利益（利益からコストを引いた値）が初期投資額またはコストと等しくなる時点を指します。

付録 B: 後注

¹ Total Economic Impact は、Forrester Research が開発した手法であり、企業のテクノロジーに関する意思決定プロセスを最適化し、ベンダーが自社の製品やサービスの価値を顧客に伝達する上で役立ちます。TEI 手法を使用することで、企業は上級管理職やその他のビジネス上の主要利害関係者に IT イニシアティブの具体的な価値を説明し、実現に向けて根拠を示すことができます。

FORRESTER®