

迅速な意思決定と業務改善にDomoを活用。

営業部門は3年間で15%勤務時間を削減。

データドリブンな意思決定で業務の効率化、ビジネスの成長へ



TVEは発電所や大型プラントのバルブ製造で日本のインフラを支えるバルブメーカーとして、100年以上の歴史があります。船舶向けバルブから始まり、石油化学プラント、火力・原子力等の発電プラントへと、鋳鋼技術を基盤にした高品質なバルブ製品の安定供給、高度なメンテナンス技術を提供することに邁進してきました。

www.toavalve.co.jp

主なデータソース



1.ビジネス背景

サプライヤーの減少など、業界の変化に伴い競争がより激化する中、競争に勝ち抜くためには迅速な意思決定が必要とされていた。

2.導入前の課題

社内では部門ごとにExcelでデータ管理をしていたため、データ管理の属人化やブラックボックス化が進み、意思決定に必要な情報がリアルタイムに取得できず、データドリブンかつ迅速な意思決定を行うことに課題があった。

3.なぜDomo?

TVEは各部門で蓄積されたデータを一元管理し、意思決定や業務改善に活用するため、BIツールの導入を検討し始め、直感的でわかりやすい操作性やビジュアルの美しさを評価し、2020年にDomoを導入した。

4.定着化

Domo導入後は全社的なトレーニングの実施を通じて、標準ツールとしてDomoを認知してもらうと同時に活用方法を広め、Excelで管理していたデータを次々にDomo上に統合していった。

導入から2年目は14部門から選出されたメンバー全員がDomoを活用できるようになり、3年目には、Domoとの親和性が高いと判断し、課題に上げたExcel資料の80%をDomo上でリアルタイムに管理、および社内に共有できるようになった。また、部門ごとに異なるデータ活用に対する意識や理解度、ツールの習熟度に応じて個別にフォローアップを行った。さらに、会社としてデータ活用を推進していく姿勢を全社に示し、手厚いサポート体制を整えてDomoを通じたデータ活用の定着化を図っている。

5.導入後の効果: 営業部門

Domoを活用することで、抽象的な目標を数値化し、見積・受注件数、金額などの進捗や成果をデータで客観的かつリアルタイムに可視化している。これにより、達成基準が明確になり、意思決定の精度向上やプロセスの改善につながっているほか、データが共通言語となり部門内のコミュニケーションのスピードが向上している。

さらに、営業部員が自らDomoにログインをしてデータ活用が日常化するにつれて、受注・売上状況などの会議資料の作成、営業計画や週報などの他部門に開示する資料の作成、営業先のコンタクト分析といった業務において効率化が進み、勤務時間も減少した。結果として、2022年度から2024年度までの3年間で、メンバーのDomoのログイン数は62%増加し（約1,500回の増加）、勤務時間は15%減少（約11,000時間の削減）。また、営業部員の努力の甲斐もあり、売上は25%増加した。

導入の成果と効果（営業部門）

DOMO
ログイン数
↑ 62%

2022→2024年度
約1500回の増加

売上
↑ 25%

勤務時間
↓ 15%

2022→2024年度
約11,000時間の削減

“

Domo導入以降、全社的にデータ活用が広がり、データに基づく意思決定が促進されています。また、データを基にした目標設定と進捗率の測定が定着化し、継続的な改善へのアクションの実行と組織力の向上に寄与しています

”

石丸善彦 氏
株式会社TVE
営業本部
若狭事業所長