

Domoを活用したSalesforceおよび既存システム連携による経営見える化への取り組み

製造業における企画・開発・設計から製造まで全工程のコンサルティングと、業務分析・システム構築・導入・運用・保守や先進的なソリューションサービスを提供している株式会社ディアスクエア。

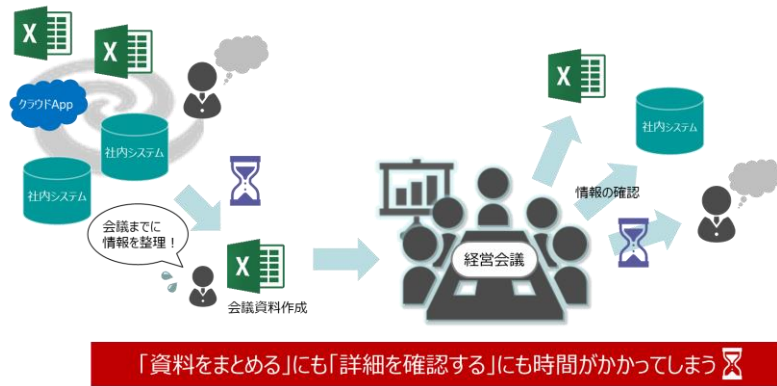
ディアスクエアではDomoを活用し、社内で利用しているSFA(Salesforce)および経営における経理データ(営業ストックデータ、販売管理費、一般管理費)といった複数のシステムにおけるアウトプットデータをタイムリーに自動連携させることによる経営判断の迅速化に取り組んでいます。

また、新型コロナ禍における不慣れなりモトワーク環境でのコミュニケーションの課題においてもDomoを使った直感的かつ理解しやすい経営情報の見える化により、それまで経営者にとって感覚的にしか捉えられていなかった現状課題を、数字に裏付けされた課題認識、および対策の立案・共有する体制に変わることを目指しています。

次ページよりディアスクエアにおける「見える化経営」を目指すに至った経緯、およびDomoを活用し半年程度の短期間での経営見える化への取り組み内容をご紹介します。



Domo導入前 データ集計における課題点



ディアイスクエアではDomo導入前、経営会議等で使用する経営資料を作成するにあたり、下記のような社内に散在している各種データを集計、取り纏めに多くの工数を割いていました。

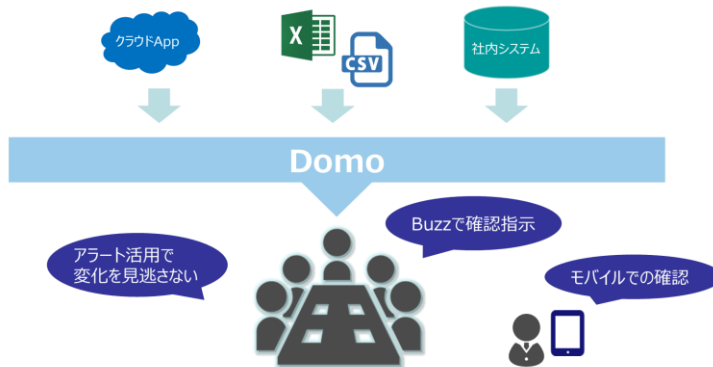
- ・ 営業見込みデータ (Salesforce)
- ・ 営業ストックデータ (社内システム)
- ・ 開発仕掛データ (エクセル)
- ・ 各種経理データ (社内システム、SaaS等)

Salesforceのようなシステム単体のデータであれば、ダッシュボードが用意され現状を俯瞰的に確認することは出来ます。しかし、現在でも多くの企業が抱える課題と同様に複数の仕組みに跨ったデータを集約するためには人手を介する為、労力と時間を必要としていました。

また、人手を介する課題として、集計過程における人的ミスが発生する可能性もありました。

更に、経営会議においてあらかじめ用意されたサマリーデータの資料からより詳細な情報の、もしくは違った視点からの検証が必要になった際にもその場での確認出来ず、会議終了後に再度元データを確認・加工し、関係者に情報共有するといった二度手間が発生することもありました。

コミュニケーションプラットフォームとしてのDomoの活用



上記でご説明した散在する複数システム・データ連携の課題解決およびデータの見える化(可視化)のソリューションとして「Domo」の活用を検討しました。

Domoに着目したポイントとしてはDomoは各種クラウドアプリケーションや、オンプレミスのサーバから出力したファイルを定期的に収集するコネクタが予め用意されています。

例えば、Salesforceコネクタでは、Salesforce内の表形式レポートを取得したり、オブジェクトとフィールドを参照するといったことができます。

その他、Domoには下記のようなコミュニケーションを支援する機能および機動性を高める仕組みがあり、今後の本格的な全社での活用を進める上で重要なポイントであると認識しています。

- ★気になったデータに画面上で注釈を入れ、Domoのチャット機能「Buzz」で即座に関係者と共有
- ★重要な指標に変化が生じた際に、個々に設定した閾値で自動的に関係者にアラートを通知
- ★チャットやアラートをスマートフォンおよびタブレットなどモバイルデバイスで即座に確認

Domoへの複数データの簡単な取り込み加工およびデータ結合

社内で使用しているSalesforceおよびその他社内システムのデータの取り込み加工、結合定義画面



Domoでは、取得したデータをビジュアルな簡単な操作で、マッピングしたりマージしたりすることができます。画面は実際の仕組みの一部ですが、社内で活用しているSalesforceからの情報ははじめ、複数の経理関連の入力データセット(CSV,RDB)から加工および結合することで1つのデータセットを出力しています。これらの処理は必要に応じて単一のデータセットを分岐させて複数データセットを出力することもできますし、ここで出力されたデータセットはまた他の入力データセットとして使うこともできます。

またデータの取り込みに関してはSalesforceから直接データを取り込むため専用ツールSalesforce Connector以外にもCSVファイルをWorkbenchと呼ばれるツールを使ったり、社内で使用しているCloudアプリに対応したConnectorを使って簡単にDomoに取り込むことが出来ています。

直感的に把握できるグラフィカルなダッシュボード



前頁は現在使用しているDomoのダッシュボード画面です。いわゆるBIツールと呼ばれている他社製品同様、多種多様でグラフィカルな表現が可能です。

ここでは全体進捗を示す各種グラフを表示しています。これらのグラフはフィルターと呼ばれる条件を絞る機能でお客様毎、製品毎といった情報の見方を変えて表示することが出来ています。また、先週からの変更を示す週次差分、Domo利用前から使用していたエクセルの表形式をそのままDomoにて表示するサービスを提供しています。更にモバイル(iPhone)でもPC同様の操作性で同じ情報を提供しています。

これらの各種グラフをクリックする事で更に詳細データを表記し、詳細な内容確認が可能となっています。

最後に

- **各種コネクター：保管場所や更新タイミングが異なるデータもまとめて見える化**

- Salesforce Connectorをはじめとした各種クラウドAppコネクターや、オンプレミスのデータをアップロードするツールも用意
- 更新されたデータは自動的にDomoへ反映、定期的な集計にかかる作業時間を削減

- **モバイル対応：いつでもどこでも見たいデータを確認できる**

- タブレットでもPC画面と遜色ない操作感
- メールやチャットの通知から、スマートフォン上ですぐにデータを確認



最後にディアスクエアにおいてDomoを導入し、評価している点は複数あります。特に評価した点は2点です。まず、各種コネクター(Salesforce Connectorをはじめとした各種クラウドアプリケーションコネクター、オンプレミスのデータをアップロードするツール)が専用で数多く用意されている点です。

これにより、保管場所や更新タイミングが異なるデータもまとめて見える化が可能です。

更新されたデータは自動的にDomoに反映され、定期的な集計にかかる作業時間やミスも削減できています。更に、定期的に作成しているパワーポイントの資料の更新もDomoと連携させることで自動化することが可能となりました。

次に、モバイル対応、スマートフォン・タブレットでもパソコンの画面と遜色ない操作感となっています。

メールの通知やチャット機能Buzzの通知を受け取ったら、PCを使えない外出先であったとしても、iPhoneですぐに内容を確認できるため、今後会社および社員にとっての生産性向上に寄与する点と考えております。

これらの機能を活用して今後社内ユーザーおよび適用業務の拡大、および更に高度なデータ分析手法を習得した戦略的活用により、経営に貢献できる利活用を目指しています。



株式会社 ディアスクエア

ディアスクエア ホームページ
お問い合わせ連絡先

<https://di-square.co.jp/>
mppd@di-square.co.jp