

monday社の委託によりForrester社が調査した
総経済効果調査
2019年11月号

導入事例から見る monday.comの投資対効果

プロジェクト管理ツールmonday.comによる
コスト削減とビジネスインパクト

FORRESTER®

目次

要旨	
主な調査結果	1
TEIのフレームワークと手法	
導入事例の詳細	7
インタビューを受けた組織	
主な課題	
解決要件	
主な成果	
ベネフィットの分析	9
チームの生産性向上	
市場投入までの時間が短縮されたことによる収益の改善	
コストの分析	13
monday.comのソリューションコスト	
初期設定コスト	
継続的な資源コスト	
財務サマリ	16
monday.comの概要	17
付属資料A：総経済効果	18
付属資料B：補足資料	19

Forrester Consultingについて

Forrester Consultingは、独立した客観的な調査に基づいたコンサルティングを提供し、リーダーが組織で成功するための支援をしています。Forresterのコンサルティングサービスは、短期間の戦略セッションからカスタムプロジェクトまで、お客様の特定のビジネス課題に専門的な洞察を適用するリサーチアナリストと直接つながるものです。詳細については、forrester.com/consultingをご覧ください。

© 2019,フォレスター・リサーチ社。すべての権利を保有しています。無断転載を固く禁じます。情報は入手可能な最善のリソースに基づいています。意見はその時点での判断を反映したものであり、変更される場合があります。Forrester®, Technographics®, Forrester Wave, RoleView, TechRadar, Total Economic ImpactはForrester Research, Inc.の商標です。その他の商標は各社の商標です。詳細については、forrester.comをご覧ください。

<補足事項>

本ホワイトペーパーは、MONDAY.COM LTD.から提供を受け、株式会社ギャブライズが日本向けに翻訳した資料になります。原文をご覧になりたい方は[こちらをダウンロード](#)ください。

Project Director:
Yi Qin Teow

概要

デジタルトランスフォーメーションが仕事の未来を形作り続ける中、チームワークがこれまでにないほど重要となっています。競争が激化する中で仕事のペースは速くなり、より生産性のある組織的な働き方に対するニーズが高まっています。これは多くの場合、イノベーションや継続的な改善をサポートする高いレベルのチームワークによって支えられているものです。

平均的な社員であっても、目標と締め切りを達成するためには、複数の役割とタスクを同時並行でこなしつつ、社内外のステークホルダーと常に連携し続ける中でバランスを取っていく必要があるのです。顧客管理システムとしてCRMが、財務経理システムとしてはERPがある一方で、組織にはオペレーションシステムが欠けており、実際に仕事自体を管理するにあたってはバラバラの多数のツールに頼っているのが現状です。

monday.comは、お客様がチームで共に働く方法を変革・改善するための、共同作業管理ソリューションを提供します。これは仕事のオペレーティングシステム（work OS）であり、よりよいプロジェクト活動の管理を、一元的に行うことができます。

monday.comは Forrester ConsultingにTotal Economic Impact™（総経済効果）の実施を依頼し、企業がmonday.comを導入することで得られる潜在的なROI（投資対効果）を調査しました。

この調査の目的は、**monday.com** が読者の組織に貢献する、**経済的インパクトを評価する際のフレームワークを提供すること**です。

monday.comへの投資によるベネフィット（メリット）、コスト、リスクをよりよく理解するために、**Forresterは、monday.comを活用してキャンペーン立ち上げのプロジェクトを管理した経験が1年以上あるインターネットマーケティング会社にインタビューを行いました。**

あるマーケティングチームは、100人のアフィリエイト/ディスプレイ/検索広告のスペシャリストで構成されています。monday.comを導入する以前は、キャンペーン立ち上げのプロセスを組織的・構造的にモニタリングおよび管理する方法に問題を抱えており、キャンペーン開始が遅れる原因となっていました。また、顧客情報やキャンペーン立ち上げの情報を別々のプラットフォームに保存しており、個人のデスクトップ上のスプレッドシートにすら存在していたため、正しい情報のソースさえ定かでない状態でした。また、従業員同士のコミュニケーションもメール/電話/メッセージなど複数のコミュニケーションツールで行われ、行ったり来たりが常態となっていました。

しかし、monday.comの導入により、キャンペーン立ち上げのプロセスをより効率的に管理することが可能になりました。コミュニケーションが改善されただけでなく、monday.comが提供するテンプレートそして自動化機能によって、チームは生産性の向上を実現しました。

また、タスクがシステマチックに担当者へ割り当てられ、キャンペーン立ち上げのプロセスがリアルタイムで更新されるため、透明性、オーナーシップ、責任担当分担当がよりしっかりとした職場環境が創られました。従業員のエンゲージメントが向上しただけでなく、クライアントからのポジティブなフィードバックが増加しました。

このようなキャンペーン管理を中心とした業務プロセスの変革に成功したことで、monday.comはHRやセールス、ビジネス開発チームといった他部門でも導入されることとなりました。

より多くのチームがmonday.comを導入し統合されることで、更なるチーム同士の連携が達成可能となり、パフォーマンスの更なる向上に貢献しています。

ベネフィットとコスト



1週間あたり/従業員1人あたりで
生産性向上により削減された時間

3時間



キャンペーン立ち上げに関する
会議時間の削減

50%



キャンペーン立ち上げからプロ
ジェクト完了までの時間短縮

27%

調査結果のサマリ

定量的なメリット：

■ チームの生産性向上（525,095ドル※約5,500万円）

（※キャンペーンの立ち上げプロセス管理におけるチームの効率改善によって得られたものにフォーカスしています）

monday.comの導入によって、より円滑なワークフローを実現できただけでなく、単一のプラットフォームで効果的なコミュニケーションや連携が可能となり、**各従業員の作業時間は週あたり平均3時間削減**されました。また、カンバンボードにプロジェクトのタイムライン、ステータス、次のステップを表示することにより効率的な話し合いができ、ミーティングの時間が50%削減されました。つまり、**従来は1週間で1時間ほど費やしていたミーティングが、現在では30分に短縮**されました。

■ 市場投入までの時間短縮による収益の向上（134,525ドル※約1,400万円）

（※キャンペーンの立ち上げ全体の時間短縮にフォーカスしています）
生産性の向上、可視性の向上、タスクに対する責任担当の明確化によって、**プロジェクト完了までの時間が27%短縮**され、**キャンペーン立ち上げまでの時間は平均で約3週間にまで短縮**されました。市場への投入が早まったことにより、クライアントが負担する広告費はそのままに、チームはより高い収益を実現することが可能となりました。



ROI
288%



Benefits PV
\$0.7 million



NPV
\$0.5 million



Payback
<3 months

定性的なメリット：

■ 透明性とアカウントビリティの向上

monday.com導入以前は、キャンペーン管理のプロセスが可視化されていないことがあり、キャンペーンの立ち上げが遅延する原因となるボトルネックを特定するのに労力が必要でした。しかし、monday.comの導入によって、対応が必要なタスクや差し迫った期限が社内の従業員に明確に割り当てられるようになっただけでなく、同一のプラットフォーム上でクライアントからのタスクも簡単に確認できるようになりました。これにより、透明性、オーナーシップ、責任が明確な職場環境が形成されました。つまり、**キャンペーンの立ち上げに関わるすべての人が、どのタスク項目が自分に割り当てられているか、どのタスクが完了していて、していないのか**といったことを閲覧できるようになりました。

■ 高いレベルの従業員のエンゲージメントを実現

monday.com は視覚的・直感的な協働管理プラットフォームであるため、従業員は日々のタスクをこなす上でこのツールを活用しています。以前は手動で行っていたタスクを自動化したことによって、業務の効率化も実現。更に、クライアントとの連携も強化され、従業員はそれぞれの役割でより良いパフォーマンスを発揮できるようになり、これらすべてが従業員の高いエンゲージメントに繋がりました。

■ クライアントからのポジティブなフィードバック

より透明化・構造化されたプロセスの管理によって、クライアントはキャンペーンに関する最新の情報を得ることができ、また、キャンペーンを立ち上げるために自身が行うべきタスクを適時に把握できます。そのため、プロセスの途中で行き詰った場合も、その原因を即座に把握し、話し合うことが可能です。monday.comの導入と並行して、クライアントのフィードバックを収集するためにネットプロモータースコア（NPS）調査を実施した結果、目標の50を超える54というスコアを獲得しました（最高スコア100）。

コスト：

■ monday.comのソリューション・コスト（61,773ドル※約651万円）

この調査のコストモデルは、年間のライセンス費用モデルを基にしています。monday.comは、クライアントの需要に基づいて柔軟に調整可能であり、実際のコストは組織のニーズ、ユーザーの状況、契約条項によって異なります。この調査においては、100ユーザーで3年間使用した場合を想定したモデルになります。

※各ニーズと予測される利用量がモデルケースと異なる場合は、見積もりをお問い合わせください。

■ 初期設定費用（8,857ドル※約93万円）

初期設定費用は主に、monday.com導入に際して組織内の100ユーザーに対してかかった人件費やトレーニング時間です。3チーム（アフィリエイト、ディスプレイ、検索）にまたがる計13人が、4か月の展開計画および準備に携わりました。

■ 継続的なコスト（99,196ドル※約1千万円）

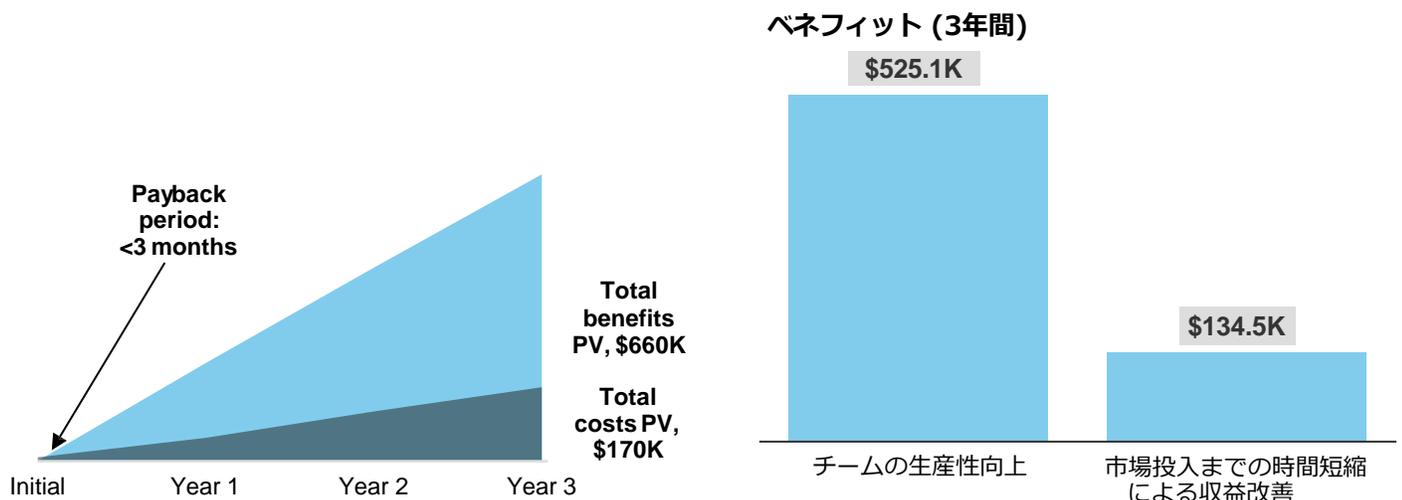
初年度は、社内担当者1名の業務時間のうち3分の1をmonday.comの管理と運営に使い、100人の社内ユーザーとクライアントの両方に対する適時のサポートを提供しました。

2年目以降は追加のサポートを提供するために、2人目のリソースを配置する予定です。また、チームが必要とする、半年～9カ月に渡るより膨大で複雑な自動化機能を実現するためにサードパーティ製の自動化ツールを利用しており、その利用料が毎年1,200ドル発生しています。

Forresterの既存顧客へのインタビューとその後の財務分析によって、インタビューを受けた組織（企業）は3年間で659,620ドルの利益を生み出した一方で、それに掛かった費用は169,826ドルであり、その結果NPV（※）は472,849ドル、ROIは253%となりました。

（※）NPV・・・Net Present Value（正味現在価値）。投資対象から将来得られる価値を現在時点で評価するための指標。

財務サマリ



5 | The Total Economic Impact™ Of monday.com

TEI (Total Economic Impact) のフレームワークと方法論 :

インタビューで得た情報を基に、Forresterはmonday.comの導入を検討している組織に向けてTotal Economic Impact™ (TEI) フレームワークを構築しました。

フレームワークの目的は、**投資の判断に影響するコスト、ベネフィット、適応性、リスク要因を明確にすること**です。Forresterは多段階アプローチを採用しmonday.comが組織に及ぼしうる影響を調査しました。

・ デューデリジェンス

monday.comに関するデータを取集するため、monday.comのステークホルダーとForresterのアナリストにインタビューを実施。

・ 顧客インタビュー

monday.comを利用しているクライアントの中から1つを選定し、インタビューを行い、コスト・ベネフィット・リスクについてヒアリングを実施。

・ 財務モデルのフレームワーク

インタビューに基づいた財務モデルの代表例を、TEIメソドロジーを活用して作成し、インタビュー対象の組織が挙げた問題や課題を基にリスク調整。

・ ケーススタディ

TEIの4つの基本要素（ベネフィット、コスト、適応性、リスク）を適用し、monday.comのインパクトをモデリング。また、ITへの投資に関するROI分析が高度化していることを受け、ForresterのTEI方法論は購入の意思決定に関する経済的影響を完全に把握することができるようになっています。TEI方法論に関する追加の情報については、付録Aを参照してください。

<免責事項>

以下の点にご注意ください。

・ この調査はmonday.comの委託を受け、Forresterコンサルティングが実施しており、競合分析として使用することを意図したものではありません。

・ Forrester社は、他の企業に生じうるROIを推定するものではありません。Forrester社は、読者の皆様がmonday.comに対する投資を判断するにあたり、報告書で提供している枠組みをベースに、ご自身で見積もりを行うことを強く推奨します。

・ monday.comはForrester社に対してレビューやフィードバックを行いました。調査とその結果の編集は一貫してForrester社がコントロールしています。Forresterの調査結果と矛盾する、あるいは調査結果が不明瞭になるような変更は一切行っていません。

・ monday.comはインタビューのために顧客名を提供しましたが、インタビューには参加していません。

導入事例の詳細 (monday.comへの投資前後の状況)

インタビュー対象となった企業の紹介：

この調査のために、Forresterは世界で1万8000人以上の従業員を抱える大手eコマース企業の子会社である有名なインターネットマーケティング企業の副社長にインタビューを行いました。この企業は世界中にオフィスを持っていますが、monday.comの導入を始めたのはニューヨークに拠点を置くアメリカ支社です。このチームは約100名のチームで構成され、総合的なマーケティングソリューションによってクライアントのデジタルマーケティングを推進することが主な業務であり、monday.comを約1年間使用しています。

導入前の課題：

1) 顧客情報の管理

monday.comの導入以前は、すべての顧客情報を保存する中心的なプラットフォームが存在しませんでした。**顧客情報は様々なプラットフォームやツール、個人のデスクトップのスプレッドシートにすら保存しており、バラバラに散逸している状態**でした。そのため、顧客に関する必要な最新情報を取得することが困難で、特にキャンペーン立ち上げには非常に苦労している状態でした。

2) 非効率的なプロセス管理

組織として一貫したプロセスの管理方法を定めていなかったため、メールや電話そしてメッセージといった異なる手段でコミュニケーションが行われ、同じようなやり取りが何度も行われていました

また、**各々の進捗状況を管理する手法が統一されていなかったことで、お互いの進捗状況を知らないまま**ミーティングが行われ、非常に非効率な状態でした。

3) プロセスの可視化

タスクの進捗状況が可視化されていなかったことが、キャンペーンの立ち上げのボトルネックとなることしばしばありました。そのため、**プロジェクトを進めるためにプロジェクトマネージャーはどの担当者のどのタスクが遅れているのかを見つけ出す必要があり、その作業自体にも多くの時間がかかっていた**。

以上の課題を解決するため、ソリューションに求められる事項：

- ✓ 既存のツールと統合可能で、顧客情報を一つのプラットフォームで一元管理できる
- ✓ 柔軟なプランニング、追跡、自動化機能があり、キャンペーン立ち上げ管理プロセスを促進できる
- ✓ 日々の手動作業を自動化し、従業員の生産性を向上させ協働を促進する
- ✓ 見やすいビジュアルのプラットフォームであり、従業員とクライアント双方にとって使いやすいこと
- ✓ キャンペーンの立ち上げに対して、従業員の責任感が増すものであること
- ✓ ワークフローの柔軟性とカスタマイズ性が増し、業務の変化に容易に対応できること

“ローンチのプロセスの周りにはブラックボックスが発生しがちである。キャンペーンの立ち上げが遅れると、その理由を探るために多くの人を動員しなければなりません”

“私たちは、クライアントに関する情報を一元的に保存・整理できる場所を必要としていました。どこのグループに所属する人間であっても、クライアントに関する状況がどうなっているかいつでも容易に把握できるようにするために”

インターネットマーケティング会社 プロダクトオペレーション担当副社長



導入後の効果：

■プロセス管理の改善

monday.comの導入により、キャンペーンの立ち上げに関する情報を単一のプラットフォームでリアルタイムに把握でき、社員同士の無駄なコミュニケーションが減りました。

また、プロジェクトのタイムラインやステータス、そして次に実施すべき事項をカンバンボード形式で確認することができたため、効率的にミーティングを進められ、**結果的にミーティングに費やしていた時間も50%近く削減**できました。

さらに、テンプレートの活用によって、それぞれのクライアントに最適なボードを作成することができました。統合機能や自動化機能によって、**これまで社員が行っていた手作業の多くを自動化**し、更なる生産性の向上を促進しています。

■プロセスの透明化・アカウントビリティの向上

monday.comでは、それぞれのタスクや期日が明確にアサインされているだけでなく、クライアントが完了する必要があるタスクも確認することができます。

キャンペーンの立ち上げに関わるすべての人間が、**誰がタスクを抱えているのか、どのタスクが終わっているのか、もしくは終わっていないのかを把握することが可能**になったことで、プロセス全体の透明性とアカウントビリティが向上しました。

キャンペーン立ち上げのボトルネックを割り出し、作業を割り当てられた個人まで追跡することも容易に行うことができます。

■市場投入までの時間が短縮されたことによる収益の改善

プロセスを効率的に管理できるようになったことで、**キャンペーンの立ち上げにかかる時間を27%削減**することができました。（最初にクライアントと打ち合わせしたときから、キャンペーンの立ち上げが承認されるまでの時間）

その結果、市場投入までの時間が短縮され、クライアントにかかる広告費はそのままに、収益を伸ばすことに繋がりました。

“物事がはっきりしていて会議を速く進めることができるので、今ではディスカッションを30分まで短縮することができています”

インターネットマーケティング会社 プロダクトオペレーション担当副社長



ベネフィット分析

Total Benefits

REF.	BENEFIT	YEAR 1	YEAR 2	YEAR 3	TOTAL	PRESENT VALUE
Atr	チームの生産性向上	\$196,031	\$211,762	\$228,767	\$636,559	\$525,095
Btr	市場投入までの時間短縮による収益改善	\$51,638	\$54,219	\$56,930	\$162,787	\$134,525
Total Benefits (リスク調整後)		\$247,669	\$265,981	\$285,697	\$799,347	\$659,620

■ チームの生産性向上

monday.comの活用によって、従業員はプロセスをより効率的に管理することができるようになり、チームとしての効率も向上しました。

monday.com導入前は、クライアント側がキャンペーンを立ち上げる上で行う必要があるタスクを、その都度メールで伝えていました。しかし、monday.comが提供するテンプレートによって、各クライアントに適したボードを作成することができ、クライアントに対する指示をシステムチックに伝えることができるようになりました。

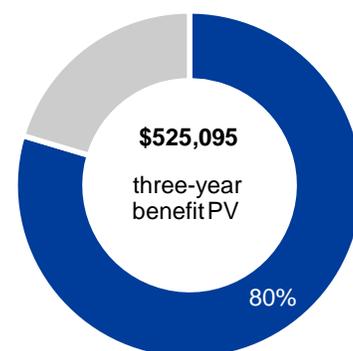
また、組織内では、メール、電話、メッセージなどの複数かつ錯綜したコミュニケーションツールに頼る必要がなくなりました。異なるチームに所属する従業員同士であっても、monday.com上で効率的にプロセスを進めることができるようになりました。

加えて、自動化ツールとの連携で得られる自動化機能によって作業効率が向上。従来のCRMプラットフォームとmonday.comがしっかりと連携できているだけでなく、以前は社員が手動で行っていた煩雑な作業を削減することができました。例えば、キャンペーンの立ち上げに関するアップデートは、以前は手作業で行われていましたが、現在はmonday.comの周知機能が自動で実施しています。さらに、他のプラットフォームで入力されたクライアントの情報は、monday.comに自動で連携されます。

このような自動化機能と、従業員間及びクライアントとのコミュニケーション方法の改善によって、**社員一人当たり週平均で約3時間（/週）が削減されました。**

また、プロジェクトのタイムラインやステータス、そして次に実施する事項をカンバンボード形式で確認することができたため、効率的にミーティングを進めることができ、**結果的にミーティングに費やしていた時間が50%削減。**これまでは1週間に1時間掛かっていたミーティングを、現在ではわずか30分で行っていることとなります。

上の表は、以下に記載されているすべてのベネフィット（便益）の合計と、10%で割り引いた現在価値（PV：present value）を示したものである。インタビュー対象組織は、3年間で、リスク調整後のベネフィットのPV総額が60万ドル以上になると予想している。



チームの生産性向上
80% of total benefits

Forresterは現実的かつ保守的なモデリングを行うために、生産性換算率を用いて生産性の計算式を調整しています。生産性換算率は、効率化によって削減した時間のすべてが生産的な仕事に直接反映されないことを考慮するものです。社員は削減した時間を休憩時間に充てたり、定時に退社したりするために使うことができます。この調査における生産性換算率は50%に設定しています。

企業は生産性の潜在的なインパクトと、それが従業員に何をもたらすか考慮する必要があります（追加のタスクをこなせたり、複数のキャンペーンを一度に管理するなど）。Forresterはこれらの潜在的な行動の価値を特定してROIモデルに組み込んでいませんが、企業においてはそれらは潜在的かつ柔軟な要因として考慮すべき事項です。

このモデルでは利益の値に影響を与える可能性があるリスクを考慮しています。

- ・ 役職によって異なる給料
- ・ 使用している自動化機能がもたらす程度と複雑さの違い
- ・ monday.comを活用している度合いの違い

これらのリスクを考慮するため、Forrester社は利益を15%下方修正し、リスク調整後の総 PV（現在価値）を3年間で 5525,095ドル（約5.5千万円）と算定しました。

インパクトリスクとは、組織のテクノロジーやニーズが投資が満たさず、結果として全体的なベネフィットが低下するリスクのことである。

不確実性が高いほど、ベネフィットの推定結果の潜在的な範囲は広がる。

Improved Team Productivity: Calculation Table

REF.	METRIC	CALC.	YEAR 1	YEAR 2	YEAR 3
A1	monday.comユーザー数	Year 1: provided by the customer Years 2 and 3: $A1_{py} * 105\%$	100	105	110
A2	自動化とコミュニケーションの改善により1週間に短縮された時間(時間)	Provided by the customer	3	3	3
A3	自動化とコミュニケーションの改善により、年間で節約された時間の合計(時間)	$A1 * A2 * 52$	15,600	16,380	17,199
A4	monday.com導入前：週間クライアントキャンペーン立ち上げ会議期間(時間)	Provided by the customer	1	1	1
A5	monday.com導入後：週間クライアントキャンペーン立ち上げ会議期間改善率	Provided by the customer	50%	50%	50%
A6	monday.com導入後：週間クライアントキャンペーン立ち上げ会議期間(時間)	$A4 * (1 - A5)$	0.5	0.5	0.5
A7	週1回のクライアントキャンペーン立ち上げ会議に参加した従業員数	Provided by the customer	15	15	15
A8	週1回のクライアントキャンペーン立ち上げ会議の期間改善により、年間で節約された時間の合計(時間)	$(A4 - A6) * A7 * 52$	390	390	390
A9	従業員の平均給与額	Year 1: assumption Years 2 and 3: $A9_{py} * 103\%$	\$60,000	\$61,800	\$63,654
A10	生産性の変換率	Assumption	50%	50%	50%
At	チームの生産性向上	$(A3 + A8) * (A9 / 2,080) * A10$	\$230,625	\$249,131	\$269,137
	リスク調整	↓15%			
Atr	チームの生産性向上(リスク調整後)		\$196,031	\$211,762	\$228,767

■市場投入までの時間が短縮されたことによる収益の改善

プロセスを効率的に管理できるようになったことで、キャンペーンの立ち上げにかかる時間が27%削減されました。（最初にクライアントと打ち合わせしたときから、キャンペーンが承認され立ち上げの準備が完了するまでの時間）

monday.com導入以前には3~5週間かかっていたものを、全体業務の効率化、プロセスの透明化、そしてタスクアイテムごとのアカウントビリティの強化が実現されたことにより、27%削減され3週間まで改善されました。市場投入までの時間が短縮された結果、クライアントのかける広告費はそのままに、キャンペーンごとの収益が増加しました。

この企業は年間で平均約900個のキャンペーンの立ち上げを行っており、今回のモデルでは1つのプロジェクトごとに1万ドルの収益が得られると推定しています。Forresterは、現実的かつ保守的なモデリングを行うために、EBITDAマージン（※）と収益帰属率により収益を調整しました。

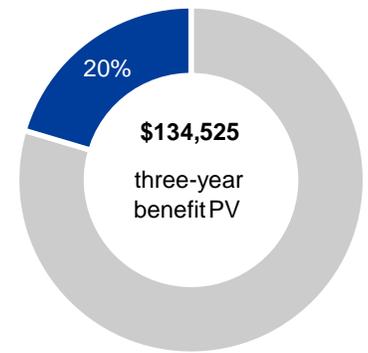
EBITDAマージンは、売上原価(COGS)と収益に付随する営業経費を考慮しており、本調査のEBITDAマージンは10%としました。収入帰属率は、収益の増加がmonday.com導入によるプロジェクトタイムライン減少にのみ起因するものでなく、その他関係する要因による複合的なものであるということを考慮しています。この研究における収入帰属率は25%としています。

このモデルでは、利益の価値に影響を与える可能性のあるリスクを考慮しています。

- ・一年間で行うプロジェクトの数の変化
- ・プロジェクトごとの平均収益の違い
- ・プロジェクト完成時間の改善の違い

これらのリスクを反映するため、Forrester社は利益を15%下方修正し、リスク調整後の総PV（現在価値）は3年間で134,525ドル（約1.4千万円）となりました。

（※） EBITDAマージン・・・ EBITDA (Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization：財務指標の1つで、税引前利益に支払利息および減価償却費を加算した値) の売上に占める割合。



市場投入までの時間短縮による収益改善：
20% of total benefits

Improved Revenue Due To Faster Time-To-Market: Calculation Table

REF.	METRIC	CALC.	YEAR 1	YEAR 2	YEAR 3
B1	年間平均プロジェクト数（四捨五入で表示）	Year 1: provided by the customer Years 2 and 3: $B1_{py} * 105\%$	900	945	992
B2	プロジェクト当たりの平均収益	Assumption	\$10,000	\$10,000	\$10,000
B3	monday.com導入前の平均プロジェクト完了時間（週）	Provided by customer	4	4	4
B4	monday.com導入後のプロジェクト完了時間の改善率	Provided by customer	27%	27%	27%
B5	monday.com導入後の平均プロジェクト完了時間（週）（丸めた値で表示）	$B3 * (1 - B4)$	2.9	2.9	2.9
B6	キャンペーンの立ち上げが早くなることによる、プロジェクトあたりの収益増加	$(B2/B3) * (B3 - B5)$	\$2,700	\$2,700	\$2,700
B7	EBITDAマージン	Assumption	10%	10%	10%
B8	収入帰属率	Assumption	25%	25%	25%
Bt	市場投入までの時間短縮による収益改善	$B1 * B6 * B7 * B8$	\$60,750	\$63,788	\$66,977
	リスク調整	↓15%			
Btr	市場投入までの時間短縮による収益改善（リスク調整後）		\$51,638	\$54,219	\$56,930

■フレキシビリティ

適応性の価値は顧客ごとに明確に異なっており、その尺度も組織ごとに異なります。

顧客がmonday.comの導入を選択し、後に追加的な用途やビジネスチャンスに気づくこともあり、例えば下記の点が挙げられます。

—monday.comを他のシステムと統合する

monday.comは高い技術的優位性をもち、キャンペーン立ち上げに関する他のシステムとシームレスに統合することが可能です。

例えば、メールとの統合によって受け取ったメールを自動的にアイテムへと変換し、チームメンバーを自動的に整理してくれるだけでなく、クライアントのチームとも途切れなく連携することができます。

また、カレンダーとの統合により、アクションアイテムの締切を個人のカレンダー（インターネット上のもの）に表示させ、ワークフローの可視性と構造的向上を実現します。

—monday.comを他チームへ導入

直感的かつカスタマイズ可能な共同作業管理へのアプローチにより、monday.comを活用していない事業部への導入も非常に簡単です。

例えば、人事チームはmonday.comを導入することで採用・オンボーディングから社員の評価に至るまで、様々な人事管理を行うことができます。

また、営業や事業開発チームは、より効率的にリードや販売を管理できるだけでなく、セールス成功要因の追跡も可能。

ユースケースを単一のプラットフォームで統合することで、チームを超えた組織にまたがる連携が促進され、さらにはビジネスプロセスも効率的になります。

適応性は、特定のプロジェクトの一部としてであれば、定量的に評価可能です（詳細はAppendix Aの記載を参照）

コスト分析

Total Costs

REF.	COST	INITIAL	YEAR 1	YEAR 2	YEAR 3	TOTAL	PRESENT VALUE
Ctr	monday.com 費用	\$0	\$24,840	\$24,840	\$24,840	\$74,520	\$61,773
Dtr	初期設定費用	\$8,857	\$0	\$0	\$0	\$8,857	\$8,857
Etr	継続的なリソース費用	\$0	\$24,150	\$48,286	\$49,693	\$122,130	\$99,196
	費用合計 (リスク調整後)	\$8,857	\$48,990	\$73,126	\$74,533	\$205,507	\$169,826

■ monday.comのソリューションコスト

monday.comのソリューションコストは主に年間ライセンス料に基づいて計算されています。この研究の場合、エンタープライズプランを100ユーザーで契約し、3年間使用した際の値段をベースとしました。一年間で28,776ドルという価格は、この調査を行った際の価格に基づいています。

※各組織のニーズと予測される利用量が上記と異なる場合は、詳細見積もりについてお問い合わせください。

このモデルは、コストの値に影響を与える可能性のあるリスクを考慮しています。

- ・組織のニーズやプロジェクト管理ツールに求めていることが異なる
- ・ユーザーベースの違い
- ・契約内容の違い

これらのリスクを考慮するため、Forrester社はコストを15%上方調整し、リスク調整後の総現在価値 (PV : present value) は3年間で61,773ドル (約651万円) となりました。

上の表は、以下にリストアップされている分野にわたるすべてのコストの合計と、10%で割り引いた現在価値 (PV : present value) を示している。3年間にわたり、インタビュー対象組織は、リスク調整後の総コストが 100 万ドル以上の PV になると予想している。



monday.com Solution Cost: Calculation Table

REF.	METRIC	CALC.	INITIAL	YEAR 1	YEAR 2	YEAR 3
C1	monday.com 年間ライセンス費用	顧客提供		\$21,600	\$21,600	\$21,600
Ct	monday.com 費用	C1		\$21,600	\$21,600	\$21,600
	リスク調整	↑15%				
Ctr	monday.com 費用 (リスク調整後)		\$0	\$24,840	\$24,840	\$24,840

■ 初期設定費用

初期設定費用の多くは、社内が抱える100ユーザー向けのトレーニングに掛かった時間や社内人件費といった、monday.comの実装と展開に関わるものです。

monday.comの実装には、外部からの特別なサポートは一切必要なく、スムーズに行うことができました。そのため、初期設定費用のほとんどは、社内スタッフがチームごとの使用目的に合わせて設定を行った時間によって発生しています。3つの異なる部署に所属している計13人がmonday.comの導入プランニング及び準備のプロセスに携わりました。

monday.comの導入から4-6週間は、全てのチームメンバーの用途に合わせて設定するために費やされました。その時間は合計で117時間にのぼり、13人の社員によって行われています。

大まかなセットアップ及びボードのデザインが実施された後は、各プロジェクトマネージャーが1日1時間更なる細かい設定等を行いました。この作業はmonday.comがチームメンバー全員にが十分に活用できるレベルで導入されるまで約10週間続けられました。

100ユーザーに対するトレーニングセッションは社内で1セッション1時間、4-6週間にわたって行われました。追加のサポートが必要なユーザーに対しては、必要に応じて個別のサポートセッションを実施しました。

また、monday.comのウェブサイト上にあるFAQやマニュアルによって、monday.comに関する知識や使用方法を学びました。

このモデルは、コストに影響を与える可能性のあるリスクを考慮しています。

- ・ 環境と展開の複雑さ
- ・ ユーザー数の違い
- ・ 役職による給料の違い

これらのリスクを考慮するため、Forrester社はコストを15%上方修正し、リスク調整後の総現在価値（PV : present value）は3年間で8,857ドル（約93万円）となりました。

実装リスクとは、予定していた投資が当初の要件または期待された要件から外れ、その結果、予想よりも高いコストが発生するリスクである。不確実性が大きければ大きいほど、コスト見積もりの結果の潜在的な範囲が広がる。

Initial Setup Cost: Calculation Table

REF.	METRIC	CALC.	INITIAL	YEAR 1	YEAR 2	YEAR 3
D1	計画と準備時間の合計	顧客提供	167			
D2	従業員の平均給与額	Assumption	\$60,000			
D3	内部実装コスト	D1*(D2/2,080)	\$4,817			
D4	monday.comユーザー数	A1	100			
D5	ユーザー当たりのトレーニング時間	Provided by customer	1			
D6	トレーニング時間合計	D4*D5	100			
D7	トレーニングコスト	D6*(D2/2,080)	\$2,885			
Dt	初期設定コスト	D3+D7	\$7,702	\$0	\$0	\$0
	リスク調整	↑15%				
Dtr	初期設定コスト (リスク調整後)		\$8,857	\$0	\$0	\$0

■ 継続的なリソースコスト

1年目は、内部人員1名のリソースのうち3分の1をmonday.comのマネージメント及び管理に充て、社内100ユーザーへのサポートだけでなく、必要に応じてクライアントへのサポートも行いました。

また、この従業員は、monday.comを他の既存のプラットフォームと統合することで、更なる最適化と自動化機能の利用促進についても担当していました。

2年目以降は、更なるサポートを提供するために2人目のリソースも投入される予定とされました。

また、サードパーティ製の自動化ツールのための継続的なコストとして、1,200ドルが毎年発生しており、その目的はチームが要望するより複雑で大容量の自動化機能を運用することです。

このモデルは、コストに影響を与える可能性のあるリスクを考慮しています。

- ・ 役職による給料の違い
- ・ 自動化機能に求める事項の違い

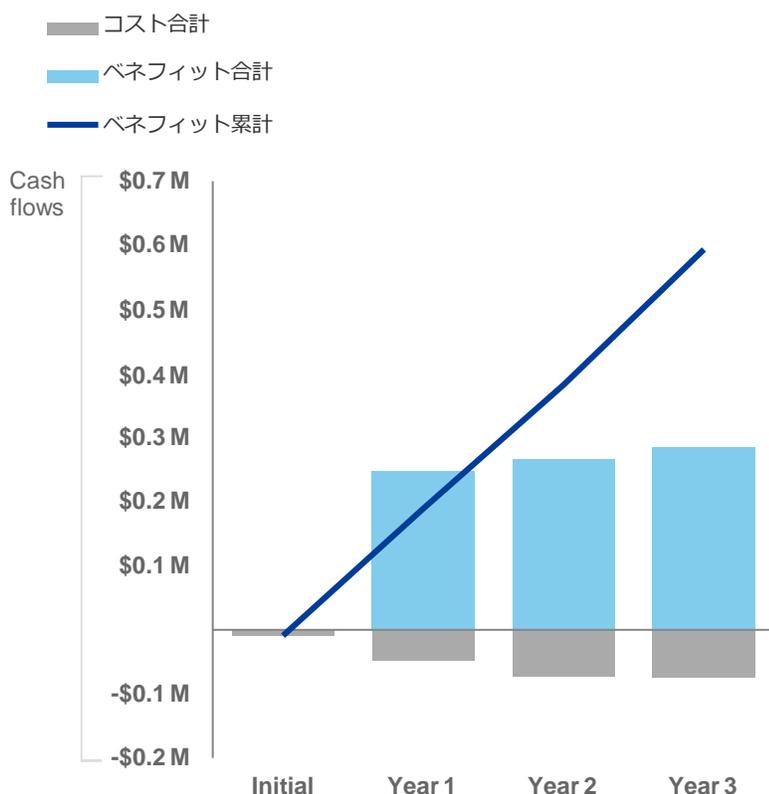
これらのリスクを考慮するため、Forrester社はコストを15%上方修正し、リスク調整後の総現在価値 (PV : present value) は3年間で99,196ドル (約1千万円) となりました。

Ongoing Resource Cost: Calculation Table

REF.	METRIC	CALC.	INITIAL	YEAR 1	YEAR 2	YEAR 3
E1	従業員数	Provided by the customer		1	2	2
E2	monday.comのサポートと管理に費やされた時間の割合	Provided by the customer		33%	33%	33%
E3	従業員の平均給与額	Year 1: D2 Years 2 and 3: $E3_{py} * 103\%$		\$60,000	\$61,800	\$63,654
E4	サードパーティの自動化ツール	Provided by the customer		\$1,200	\$1,200	\$1,200
Et	継続的なリソースコスト	$(E1 * E2 * E3) + E4$		\$21,000	\$41,988	\$43,212
	リスク調整	↑15%				
Etr	継続的なリソースコスト (リスク調整)		\$0	\$24,150	\$48,286	\$49,693

財務サマリ

キャッシュフローチャート (リスク調整後)



ベネフィットとコストの章で計算されている財務結果は、インタビューを受けた組織の投資に対するROI、NPV、回収期間を決定するために使用可能なものです。Forresterは、この分析に用いる割引率を10%と推定しています。



これらのROI、NPV、回収期間 (リスク調整後) は、ベネフィットとコストの章にある調整前の結果に、リスク調整要因を適用することで決定されています。

キャッシュフロー表(リスク調整後)

	INITIAL	YEAR 1	YEAR 2	YEAR 3	TOTAL	PRESENT VALUE
コスト合計	(\$8,857)	(\$48,990)	(\$73,126)	(\$74,533)	(\$205,507)	(\$169,826)
ベネフィット (利益) 合計	\$0	\$247,669	\$265,981	\$285,697	\$799,347	\$659,620
ベネフィットの差引	(\$8,857)	\$198,679	\$192,855	\$211,163	\$593,840	\$489,794
ROI						288%
回収期間						<3 months

monday.com概要

以下の情報はmonday.comによって提供されています。Forresterは内容を検証しておらず、monday.comやその提供するソリューション等を推奨するものではありません。

- ・ monday.comはプロジェクトの計画、実行、最適化を単一的かつ視覚的なコラボレーティブワークスペースを通じて可能にするWork OSです。

monday社のバリュープロポジションは、企業がリアルタイムの情報を活用することでチーム同士のコラボレーションを促進し、タスクやプロセスを効果的かつ効率的にこなしつつ、仕事上の業務を効率的に管理していただくことです。

- ・ monday.comは視覚的、直感的で、チームが迅速かつ容易にプラットフォームを導入することを可能にしています。また、プラットフォームはモジュール式であり、機能性に優れており、ユーザーがワークフロー、自動化、統合をコードを一行も書くことなく自由に設定することができます。このようにmonday.comは柔軟性が高いため、コア業務・ノンコア業務を単一のプラットフォームで管理することができます。

- ・ リアルタイムでデータの共有やプロジェクトの進捗状況を追跡可能。また、アカウントビリティと透明性をもった企業文化の創造を可能にします。

- ・ ユーザーはテンプレートを選択し、各々のニーズに合わせてカスタマイズ可能です。テンプレートには以下のようなものがあります。生産管理、顧客管理、プロジェクト管理、イテレーション管理、SNSプランニング、オンボーディング、イベント企画、チームマネジメント、メディア制作、医療用のスケジューリング、建設用のスケジューリングなど。

その後ユーザーはカラムを追加し、タイムトラッキングや担当者、サイトへのリンク、日付、そしてロケーションなどの情報を記入します。

- ・ ユーザーは、チームメンバーやゲストを自分のワークスペースに招待し、チーム内のすべての会話、チェックリスト、ファイル、およびデータシートを単一のプラットフォーム上で保管及び閲覧できます。

- ・ チームメンバーは、タイムライン、カレンダー、カンバンボードなど、さまざまな形で情報を閲覧することができます。

- ・ プロジェクトタイムラインの計画は、ドラッグ&ドロップによる編集と担当しているタスクを一目で把握することができるボードによって簡単に行うことが可能です。チームリーダーやマネージャーはタスクを効率的かつ戦略的にアサインすることができ、ダッシュボードを活用することで、タスクの完了が遅れたりタスク自体がアサインされないといったことを避けることができます。

- ・ 使用頻度が高い他のツールと円滑に統合することができるだけでなく、単一のプラットフォーム上で、複数のアプリに保存しているデータと接続及び同期することができます。

- ・ monday.com は英語、スペイン語、ポルトガル語、フランス語、オランダ語、イタリア語、日本語、ドイツ語で利用が可能です。

- ・ テルアビブを拠点とするmonday.comは2014年に設立されました。約350人の社員が所属し、ニューヨークに第2オフィスを開設しています。monday.comはこれまでに2億3410万ドルを調達しています。

monday社は世界145カ国で、10万人以上の有料顧客を抱えています。

付属資料A: 総経済効果

Total Economic Impact (TEI: 総経済効果) は、Forrester Research社が開発したメソッドロジーで、企業のテクノロジーに関する意思決定プロセスを促進し、ベンダーがクライアントに提供する製品及びサービスに関する提案を支援するものです。TEIは、企業がITイニシアチブの価値を、シニアマネジメントや他の重要なステークホルダーの双方に対して実証し、実現することを支援します。

TEIのアプローチ



ベネフィット (メリット) は、製品によってビジネスにもたらされる価値を表します。TEIの方法論では、メリットの測定値とコストの測定値に同等の重みが置かれているため、組織全体に対するテクノロジーの効果を十分に検討することができます。



コストは、製品に期待される価値やベネフィットを実現するために必要なすべての費用を考慮します。TEIのコストのカテゴリには、既存の環境で増加するコストから、ソリューションに関連する継続費用まで含まれます。



フレキシビリティは、既に実施された当初投資に関連し、将来の追加的な投資によって得られるであろう戦略的な価値を表しています。ベネフィットを補足することが可能であるものは、PVを見積もることができます。



リスク は、ベネフィットとコストの見積りにおける不確定性を計測したもので、以下が含まれます。①見積りがもともとの計画を満たす確からしさ②見積りが時間が経過するにつれ実現されていく可能性の確からしさ
TEIのリスク要因は、三角分布をベースとしています。

当初投資のコラムには、“time0”や、1年目の年初に発生したコストが含まれており、それらは割引かれていません。他のすべてのキャッシュフローは、年度末の割引率をもって割引かれています。現在価値は、見積もられたそれぞれのコスト及びベネフィットについて計算されています。概要表における正味現在価値は、当初投資と各年の割引後のキャッシュフローの合計として計算されています。

端数処理の関係で、ベネフィット合計、コスト合計とキャッシュフロー表における合計値や現在価値の計算値のそれぞれを足し合わせても、正確には一致しない場合があります。



現在価値(PV)

コストやベネフィット (利益) を一定の割引率で現在時点まで割り戻した価値。コストとベネフィットの現在価値を合わせたものが、キャッシュフローにおける正味現在価値の合計となる。



正味現在価値(NPV)

将来のキャッシュフローを割引率で現在まで割り戻したもの。他により高い正味現在価値のあるプロジェクトが存在する場合を除き、正味現在価値がプラスであるプロジェクトは一般的に投資すべきであるとされる。



投資対効果(ROI)

プロジェクトに期待されるリターンをパーセンテージで表したものの、正味利益 (ベネフィットからコストを差し引いたもの) をコストで割ることで計算される。



割引率

キャッシュフロー分析で、キャッシュの時間価値を反映するために用いられる利率。通常、8~16%の割引率が用いられる。



回収期間

投資の損益分岐点。ベネフィットが当初投資もしくはコストと等しくなる時点を表す。

付属資料B : 補足資料

関連するForrester社の調査

“The Forrester Wave™: Collaborative Work Management Tools For The Enterprise, Q4 2018,”
フォレスター・リサーチ社、2018年10月24日。