

# Xactly®

## RevOps戦略を加速する Xactlyの売上予測管理ソリューション

Xactly Forecasting

---

Mar 2022

Xactly株式会社



# Xactly会社概要

(エグザクトリー)

JAPAN CLOUD



17年+

サンノゼ本社  
2005年設立  
日本オフィス:六本木

予測可能で持続的な企業収益(“稼ぐ力”)を生み出す  
Global SaaSプロバイダー



7回

ガートナーMQの  
リーダーとして  
選出

INTELLIGENT REVENUE  
PLATFORM



1,200社+

実績社数  
130カ国  
数百万のユーザー

# Xactly®



99%

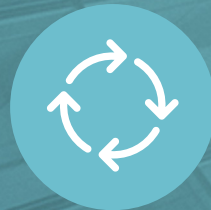
顧客満足度



20回

働きやすい会社として  
20回受賞

売上予測



予測可能性

営業計画



適応力

報酬管理



収益性



86%YoY+

2021年度  
成長率

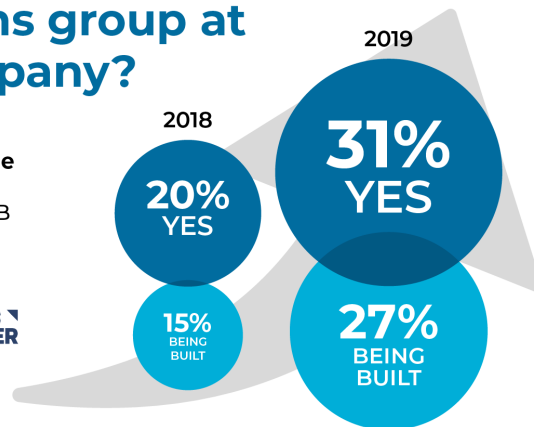
# 海外で急速な広がるRevOps = Revenue Operations

## Revenue Operations :

営業、マーケティング、カスタマーサクセス、財務を統合し、人材、テクノロジー、データ、プロセスにわたって市場参入計画を調整し、収益サイクル全体を可視化することで収益成長を加速させる概念 (By Xactly)

## Do you have a Revenue Operations group at your company?

The State of Revenue Operations 2019:  
A Survey of 2,462 B2B Sales and Marketing Professionals



# 75%

RevOpsを2025年までに導入する会社

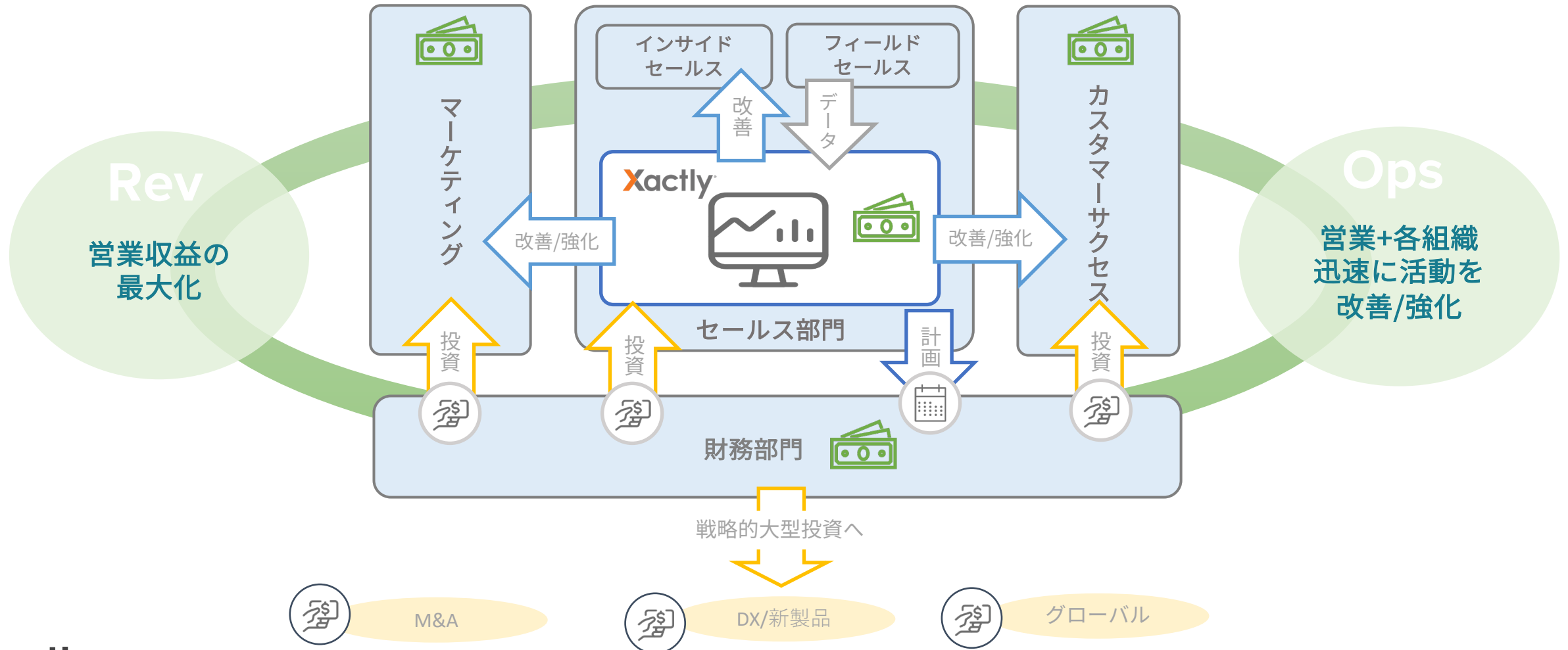
(Gartner)

<https://learn.leandata.com/the-leandata-ebook-library/state-of-revenue-operations-2019>

<https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2021-05-17-gartner-predicts-75-of-the-highest-growth-companies-to-support-revops-by-2025>

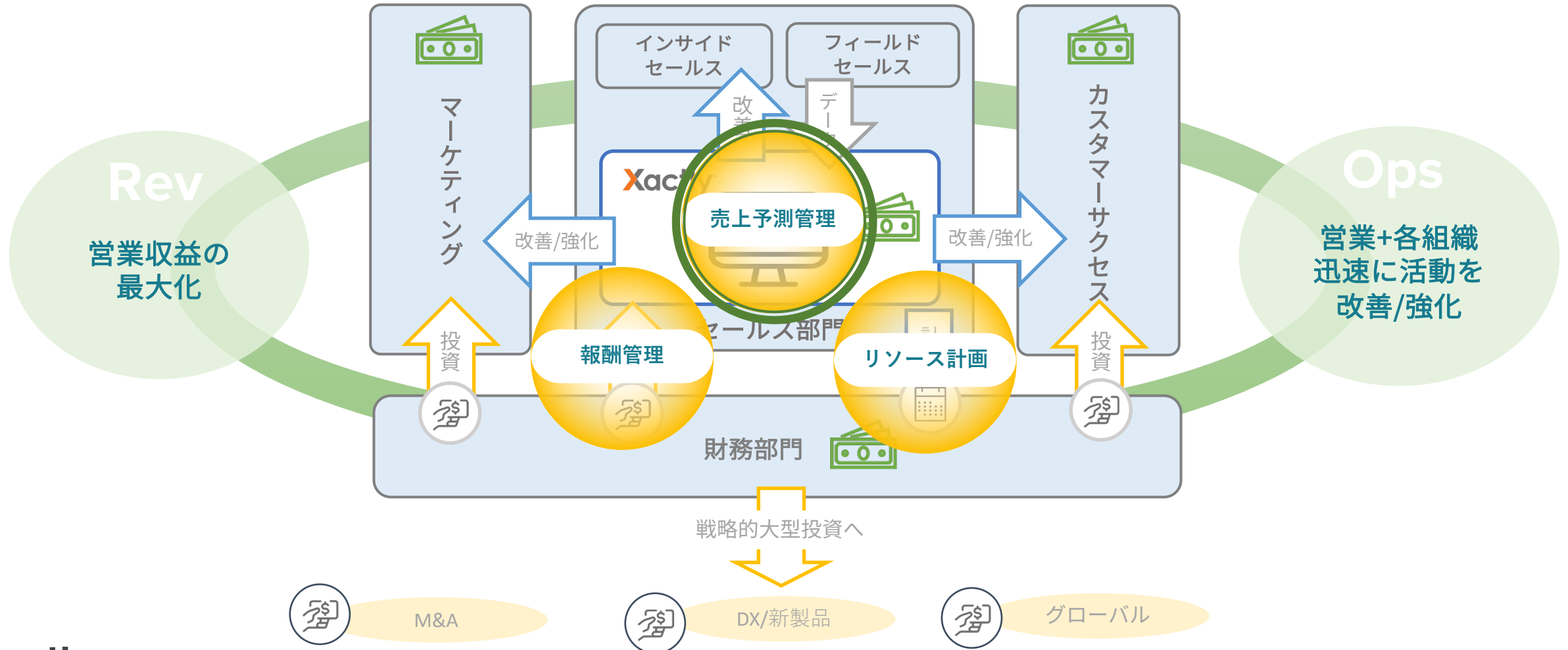
# 持続的な収益向上の実現に向けたXactlyのRevOps Vision

セールスを起点し全部門と収益状況に関するデータをリアルタイムで共有、全部門での活動の改善強化をアジャイルに促すことで、**全社収益の継続的な向上**を実現していく



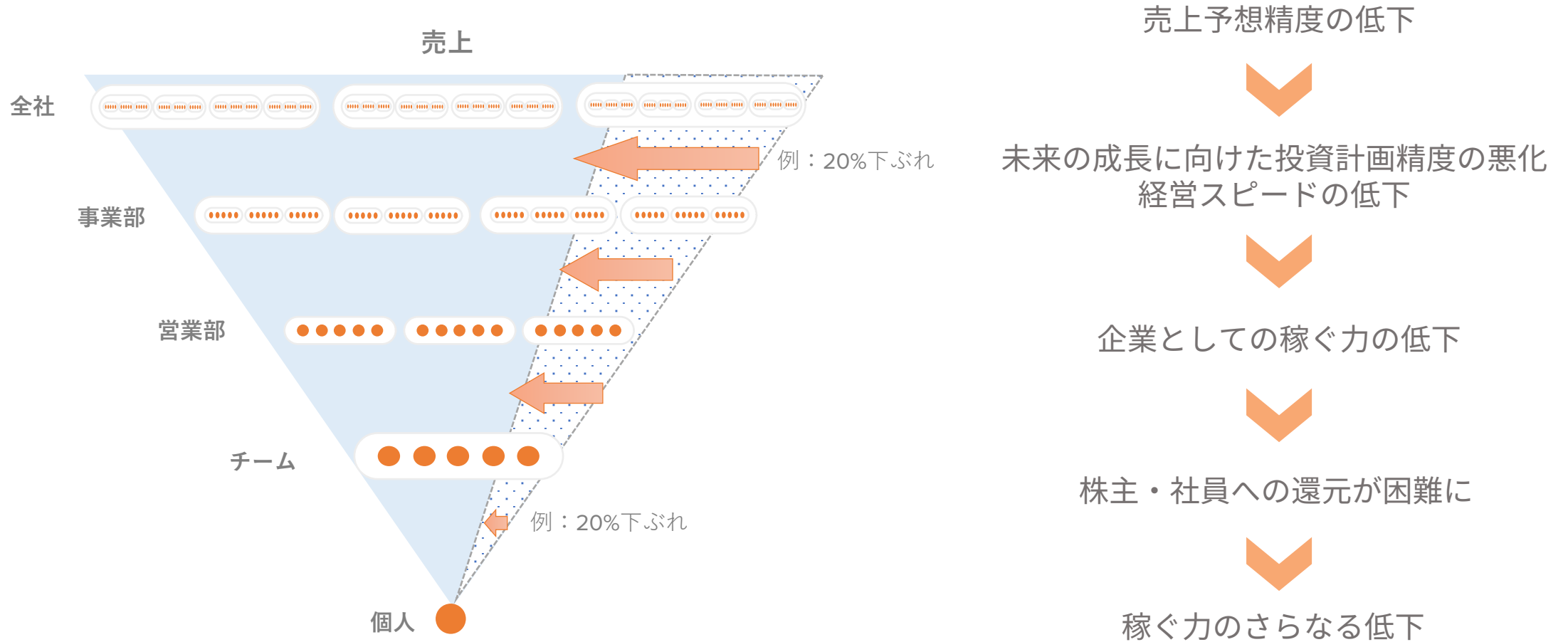
# 持続的な収益向上の実現に向けたXactlyのRevOps Vision

セールスを起点し全部門と収益状況に関するデータをリアルタイムで共有、全部門での活動の改善強化をアジャイルに促すことで、**全社収益の継続的な向上**を実現していく



# すべての企業経営は一人一人のフォーカスティング（売上予測）から始まる

個人のフォーカスティングの”ずれ”が会社にとって収益計画に”ずれ”を生み、成長に向けた経営戦略策定と実行（計画や投資）が困難に。現場含めて**全員が”自分ごと”**として定着化させる必要がある。



# ➤ Xactly Forecasting to realize INTELLIGENT REVENUE PLATFORM

直感に多くを依存せずデータドリブンで収益予測管理を強化し、トップラインの持続的成長を目指す

94%

目標達成への自信が無い  
(Gartner)

55%

営業予測に自信がない  
(Gartner)

10人中7人

直近1年間離職率がピークに  
(Forrester)

勘・直感

経験

気合い

根性

+

データドリブン

Xactly®

INTELLIGENT  
REVENUE  
PLATFORM

10%以上

売上目標に対して上方達成  
(Forester)












15%

収益率の向上  
(BCG)

37%

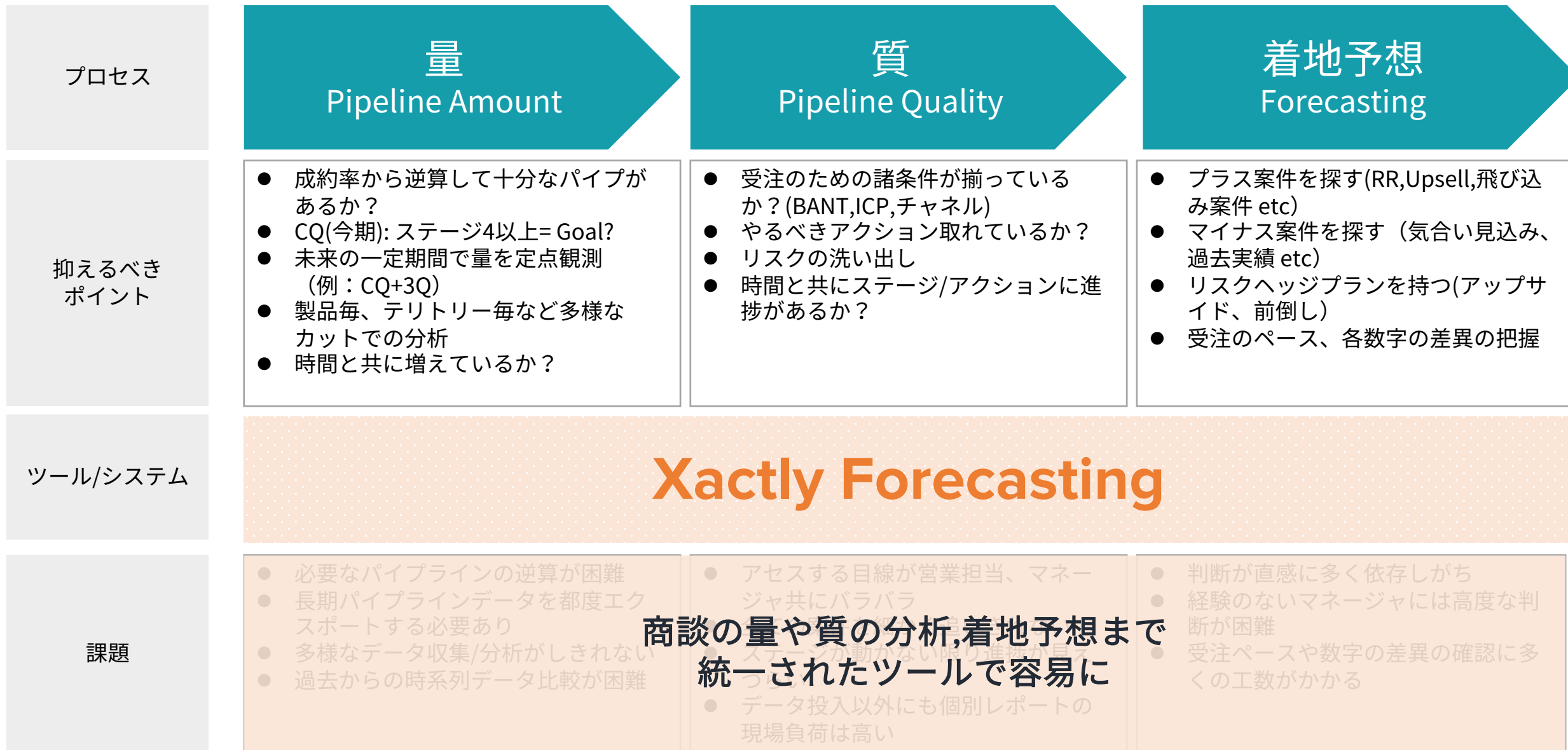
売上成長スピード向上  
(The Economist)

# フォーカスティングプロセス全体像と課題（想定）

プロセス	 量 Pipeline Amount	 質 Pipeline Quality	 着地予想 Forecasting
抑えるべきポイント	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 成約率から逆算して十分なパイプがあるか？</li> <li>● CQ(今期): ステージ4以上= Goal?</li> <li>● 未来の一定期間で量を定点観測 (例: CQ+3Q)</li> <li>● 製品毎、テリトリー毎など多様なカットでの分析</li> <li>● 時間と共に増えているか？</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 受注のための諸条件が揃っているか？(BANT,ICP,チャンネル)</li> <li>● やるべきアクション取れているか？</li> <li>● リスクの洗い出し</li> <li>● 時間と共にステージ/アクションに進捗があるか？</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● プラス案件を探す(RR,Upsell,飛び込み案件 etc)</li> <li>● マイナス案件を探す (気合い見込み、過去実績 etc)</li> <li>● リスクヘッジプランを持つ(アップサイド、前倒し)</li> <li>● 受注のペース、各数字の差異の把握</li> </ul>
ツール/システム	<div data-bbox="522 843 733 1036">   エクセル         </div> <div data-bbox="754 843 965 1036">   CRM/BI         </div>	<div data-bbox="1123 843 1335 1036">   直感         </div> <div data-bbox="1355 843 1567 1036">   エクセル         </div> <div data-bbox="1587 843 1798 1036">   CRM/BI         </div>	<div data-bbox="1821 843 2033 1036">   直感         </div> <div data-bbox="2053 843 2265 1036">   エクセル         </div> <div data-bbox="2285 843 2497 1036">   CRM/BI         </div>
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 必要なパイプラインの逆算が困難</li> <li>● 長期パイプラインデータを都度エクスポートする必要あり</li> <li>● 多様なデータ収集/分析がしきれない</li> <li>● 過去からの時系列データ比較が困難</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● アセスする目線が営業担当、マネージャ共にバラバラ</li> <li>● 全ての案件を細かく追いきれない</li> <li>● ステージが動かない限り進捗が見えづらい</li> <li>● データ投入以外にも個別レポートの現場負荷は高い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 判断が直感に多く依存しがち</li> <li>● 経験のないマネージャには高度な判断が困難</li> <li>● 受注ペースや数字の差異の確認に多くの工数がかかる</li> </ul>

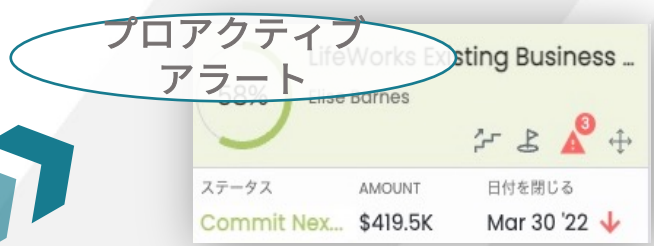
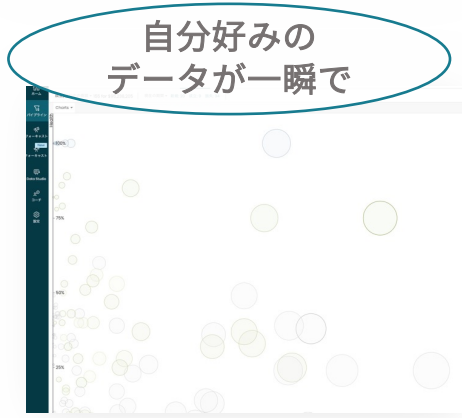
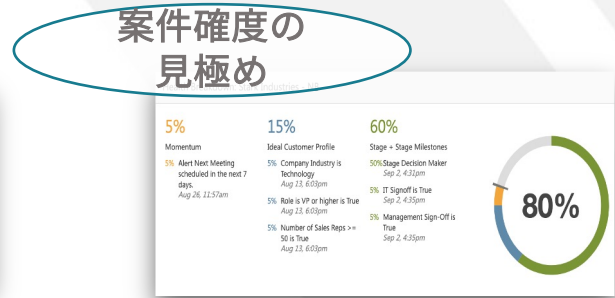
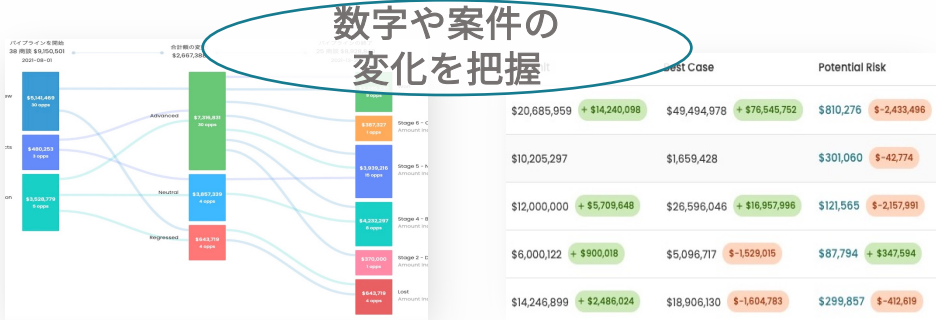


# フォーキャスティングプロセス全体像と課題（想定）



# Xactly Forecasting

- SFAと連携し、各案件への活動促進から売上予測やパイプラインレポートまで一元管理する特化型ツール
- 目標到達プロセス全体を常にモニタリングし、リアルタイムで問題を特定してアクションに促す
- 見たいデータがすぐに[早く]、AI/MLで統一目線で分析[正確に]、既存SFAにプラグイン[簡単に実装]で可能



## ➤ Xactly Forecasting導入による目指すべき姿

- ✓ 営業担当：セルフフォーカスティングの確立による"自立した営業"への進化
- ✓ マネージャ：マネージャの分身となり、デジタルマネージャとして拡大する組織における営業成果の最大化
- ✓ 経営マネジメント：RevOpsによる営業収益の最大化とリアルタイム可視化による計画,投資の迅速な最適化



**精度の高い着地予想・安定した売上目標の達成・経営投資計画の最適化**

# 一人一人のフォーキャスティングから始まる成長と分配のバリューチェーン

社員がフォーキャスティング自分事に捉えて一人一人成果を出し、個人の成長を会社の成長につなげる  
成長の起点は現場の社員。社員への還元をすることで更なる稼ぐ力が向上する

## 成長

企業として稼ぐ力の向上



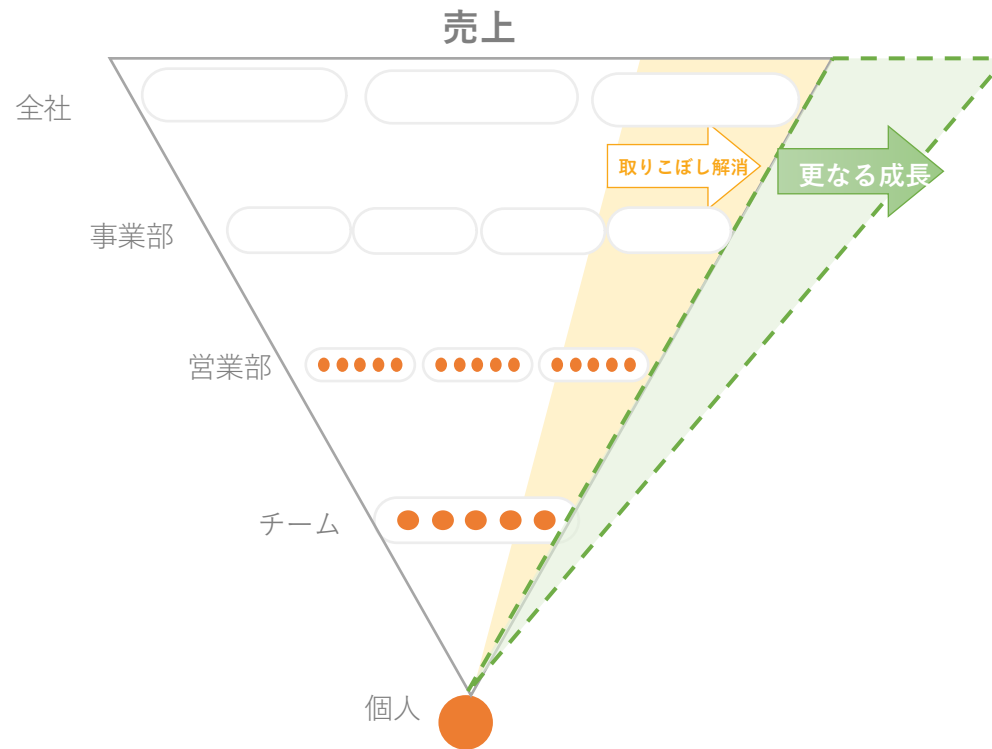
成長に向けた投資計画精度の向上  
経営スピードの加速



全社売上予測精度の向上  
全社改善活動への反映



営業現場の売上予測の定着化



## 分配

株主・社員への還元



モチベーションアップ  
プロフェッショナルな営業集団に  
業績連動報酬制度の導入



企業として稼ぐ力の更なる向上

# お問い合わせ

本資料へのご質問、営業変革へのご相談、弊社ソリューションの詳細確認、お見積もりなど依頼などは、以下のURLからお気軽にお問い合わせください。

<https://xactly.co.jp/contact-us>

SNSもフォローお願いします！

 Facebook: <https://www.facebook.com/xactly.japan>

 LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/xactly-japan>

 Twitter: [https://twitter.com/Xactly\\_Japan](https://twitter.com/Xactly_Japan)