

Xactly®

企業の稼ぐ力を高める2つの営業改革のススメ

令和の営業に求められる
フォーキャストとインセンティブの両輪改革

Xactly Intelligent Revenue Platform

Xactly (エグザクトリー) 株式会社
代表取締役社長 福眞 総一郎
Soichiro Fukuma



> Xactly日本進出の背景

>>> グローバルでの“RevOps”の急速な発展

- ✓ RevOps = データドリブンで収益を継続的に高めるオペレーションモデル
- ✓ 2025年までに75%の企業が導入する（ガートナー社）
- ✓ Xactly 2022年実績：86%前年比成長

>>> 収益性向上=日本企業最大の経営課題

- ✓ 日本企業の4割以上が「収益性向上」を最大の経営課題と捉え
2016年以降5年連続トップ
- ✓ G7で最も低いGDP。日本政府としてもマークアップ率の向上を促進

>>> 人材（営業）への投資強化

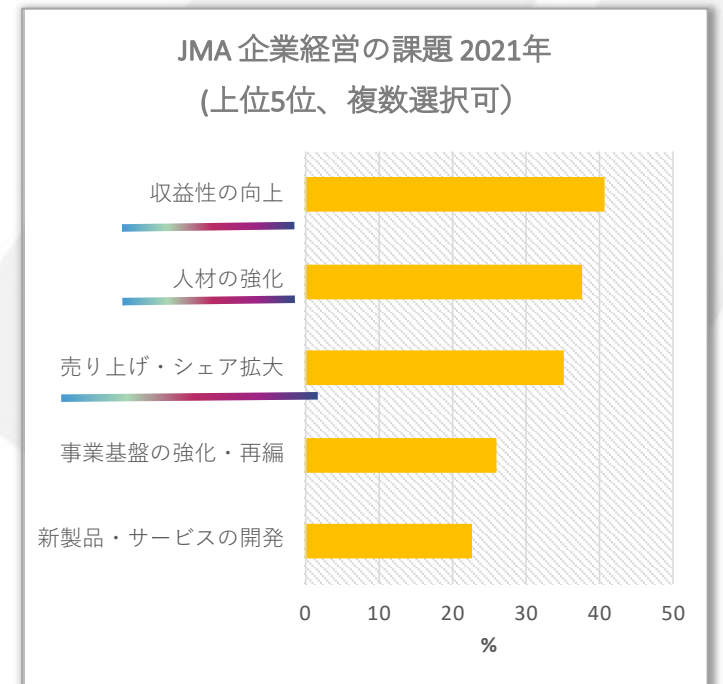
- ✓ 労働人口、営業人口は減少が加速
- ✓ 終身雇用からジョブ型雇用へのシフト、柔軟な雇用形態や報酬制度へ
- ✓ 人的資本経営でEEを上げる



営業社員最大年収1億円！



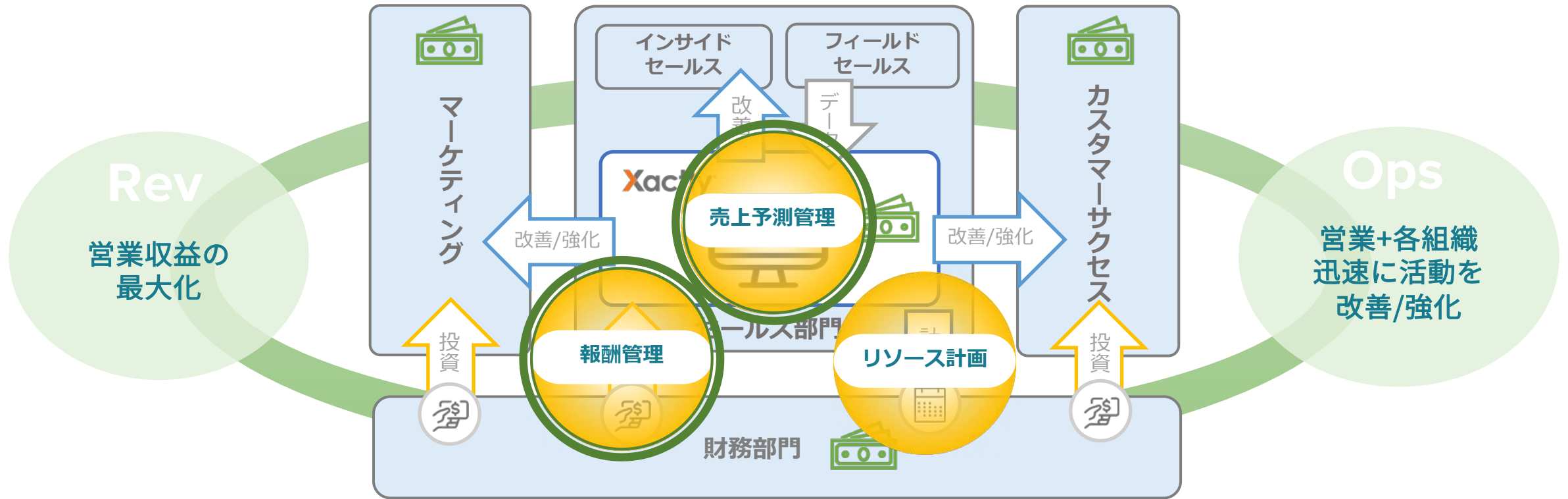
<https://learn.leandata.com/the-leandata-ebook-library/state-of-revenue-operations-2019>



日本能率協会 日本企業の経営課題 2022年 https://www.jma.or.jp/img/pdf-report/keieikadai_2022_report.pdf

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



110% 以上
売上達成率
(Forester)

15%
収益率の向上
(BCG)

37%
売上成長スピード向上
(The Economist)

売上予測特化ソリューション Xactly Forecasting

3ヵ月後の体重予測
推論AIでアドバイスも。



日常に溢れる
未来を先取りする力
フォーカスティング

・・・なのにビジネスは？

勘と気合と度胸?????

NEW!

業界初!

10分ごとに
27時間先まで
雨雲を予測

過去 (24h)

27h 予測

NEW 混雑エリアマップが登場!

NAVITIME

乗換案内
× 地図ナビ!

🚗 混雑・座れる 電車がわかる

🔊 ていねいな 音声ナビ

🚲 人気の自転車ルート検索

ビジネスフォーカスティング（売上予測）の現場で起きていること

事実

コミットされた商談の
成約率が**半分以下***

6%の営業リーダーしか
売上目標達成に自信がない**

約2/3の企業で
フォーカスティング手法が
標準化されていない*

課題



全商談の進捗把握
ができていない



直感頼みで
売上予測の精度
が低い



タイムリーに
正確な収益データが
共有されていない

ビジネスへの影響

思いがけない
商談の遅延、失注

売上見込みの大幅修正
目標未達

後手後手のアクション
誤った投資計画

Xactly Forecasting でビジネスの未来を先取りし、確実に成果を出す



既存CRMにプラグインで
容易に実装



Xactly



Forecasting

主要な機能

商談の
量

- 全パイプラインデータの360度分析
- 全パイプラインの進捗と変化の自動分析

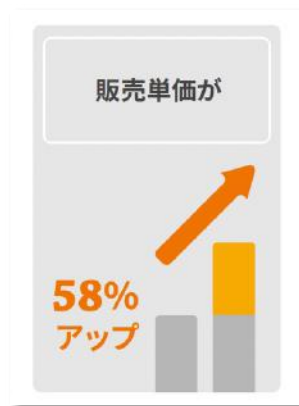
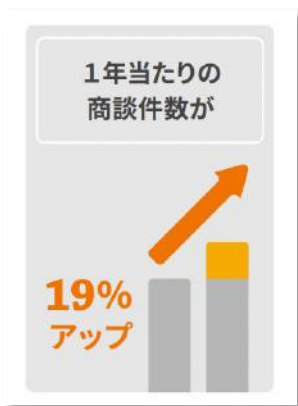
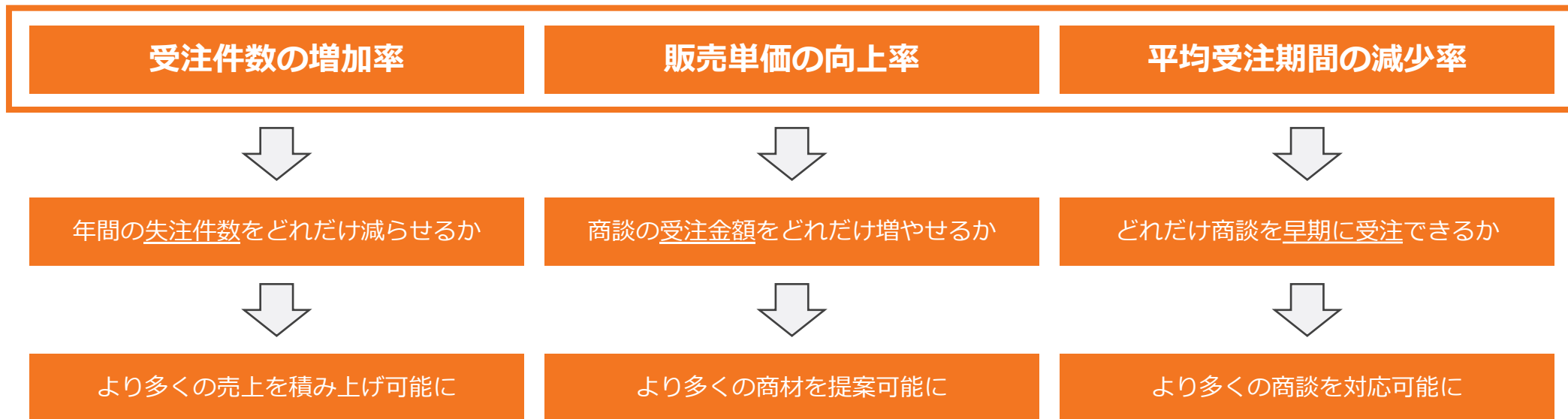
商談の
質

- 全商談の活動進捗レビューの自動化
- 全商談の健全性に対する客観分析

着地
予想

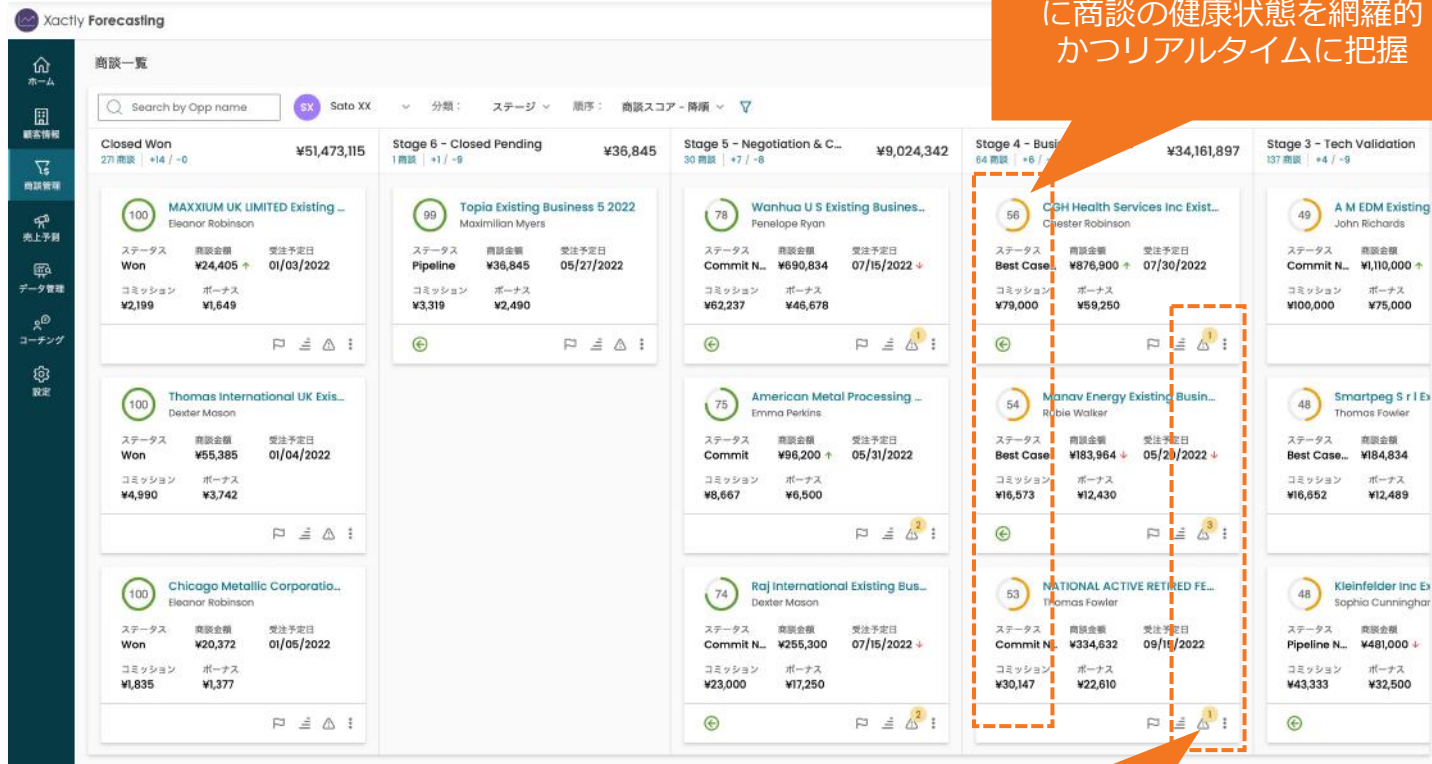
- AI/MLに基づくフォーカスティング
(売上予測) の自動化とタイムリーな共有

> Xactly Forecasting の導入効果（既存顧客を対象とした調査結果）



※参照元：Xactly Japan「[Xactly Forecasting 利用企業の調査結果まとめ](#)」

受注件数の増加（率）



ヘルススコアの活用で視覚的に商談の健康状態を網羅的かつリアルタイムに把握

リアルタイムに商談の情報を把握、かつプロアクティブな通知を利用することで、商談の失注リスクを最小限に抑え、これまでよりも多くの商談を受注可能



各セールスステージでの必要なアクションの実施漏れ等を通知

自動通知機能の活用で注力が必要な商談の優先順位を提示

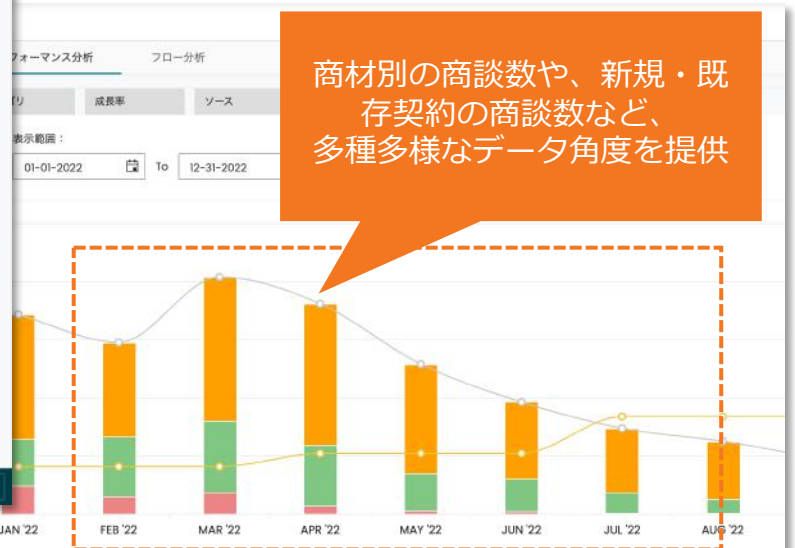
販売単価の向上（率）



過去の四半期データから
平均商談単価の遷移を可視化

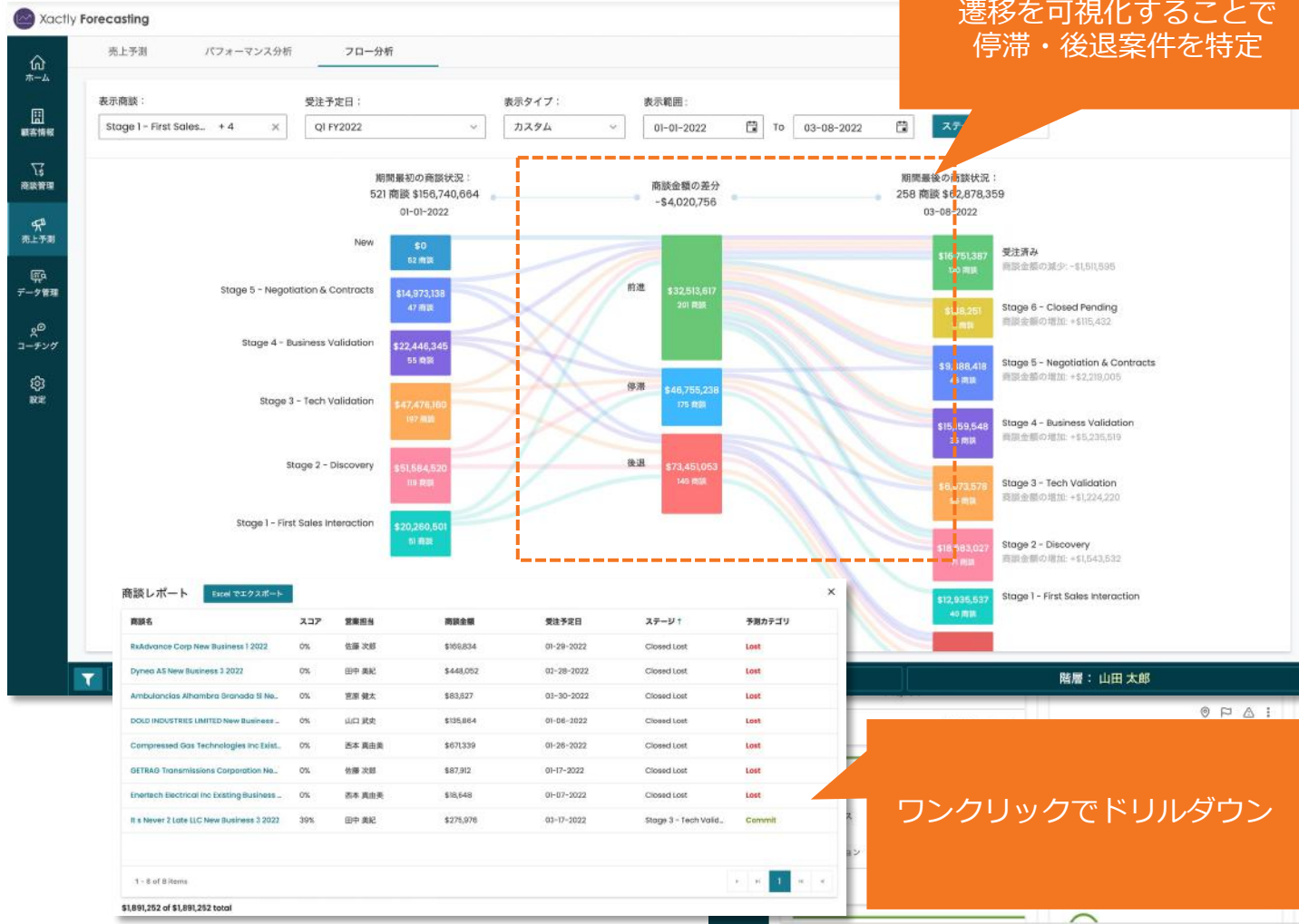
パイプラインの内訳や過去の傾向を正確に把握することで、アップセルやクロスセルの可能性を早期に発掘することが可能になり、マルチプロダクトの提案頻度が向上

商材別の商談数や、新規・既存契約の商談数など、多種多様なデータ角度を提供



事業部単位から担当営業単位
まで、カスタマイズなしに
標準機能で提供

平均受注期間の減少（率）



商談のタイムラプスを可視化することで、動きの止まっている停滞案件を特定し、早期に対応できるようになり、短い時間で次のセールスステージに遷移可能

商談のストッパー要因をピンポイントで明示し 停滞要因を排除

通知

- 取引先責任者が登録されていません。商談詳細ページ右上の「取引先責任者を追加」から登録してください。
- 現在のステージになってから30日が経過しました。商談情報を更新し、ステージの遷移を検討してください。
- クラウドサービス利用申請の有無が確認されていません。
 - 申請から承認まで30日以上掛かることが想定されます
 - セキュリティシートの提出を求められることが想定されます
- Next Action が決まらないまま、受注予定日が後ろ倒しになっています。

ワンクリックでドリルダウン

インセンティブ管理ソリューション Xactly Incent

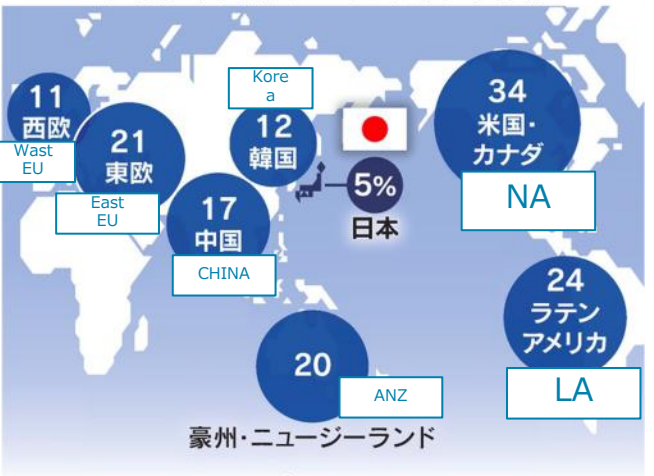
なぜ今日本でも報酬制度の変革が求められているのか？ <営業社員として>

日本の平均賃金はこの30年
ほとんど上昇していない



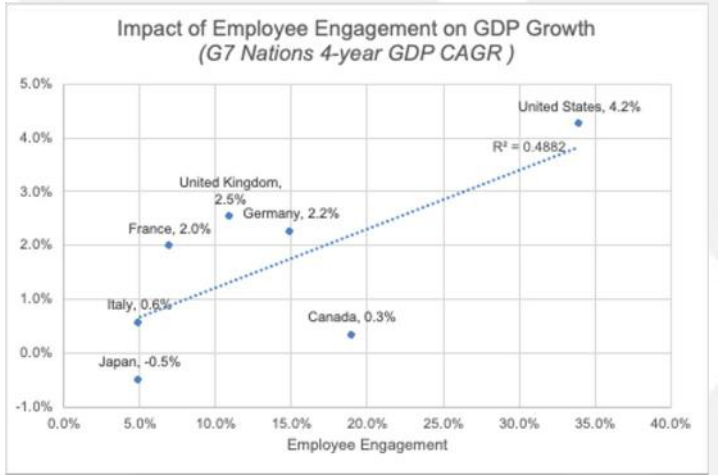
Source: Nikkei & OECD

日本の社員の仕事への
モチベーションは低い



(注)米ギャラップの2020年調査から作成

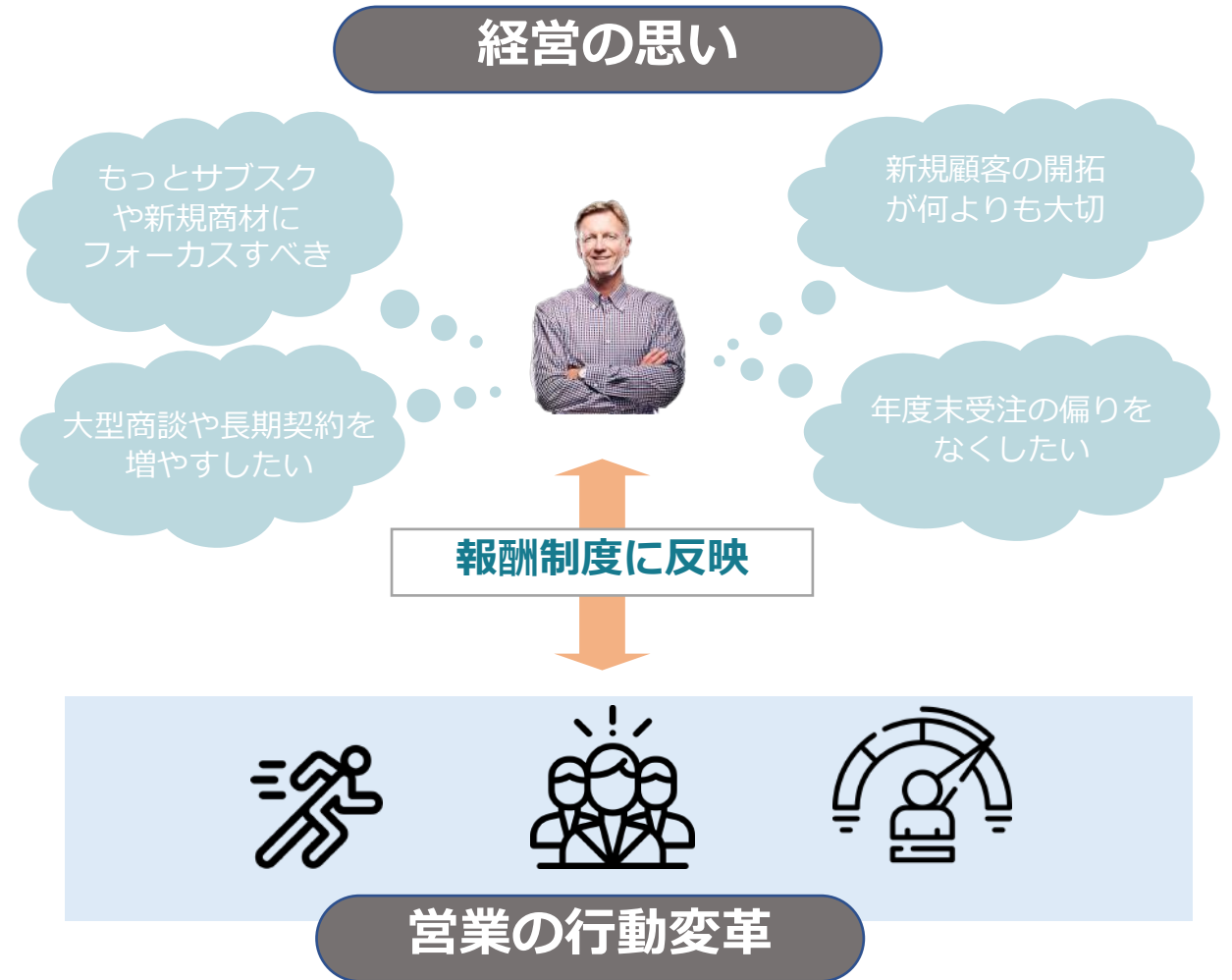
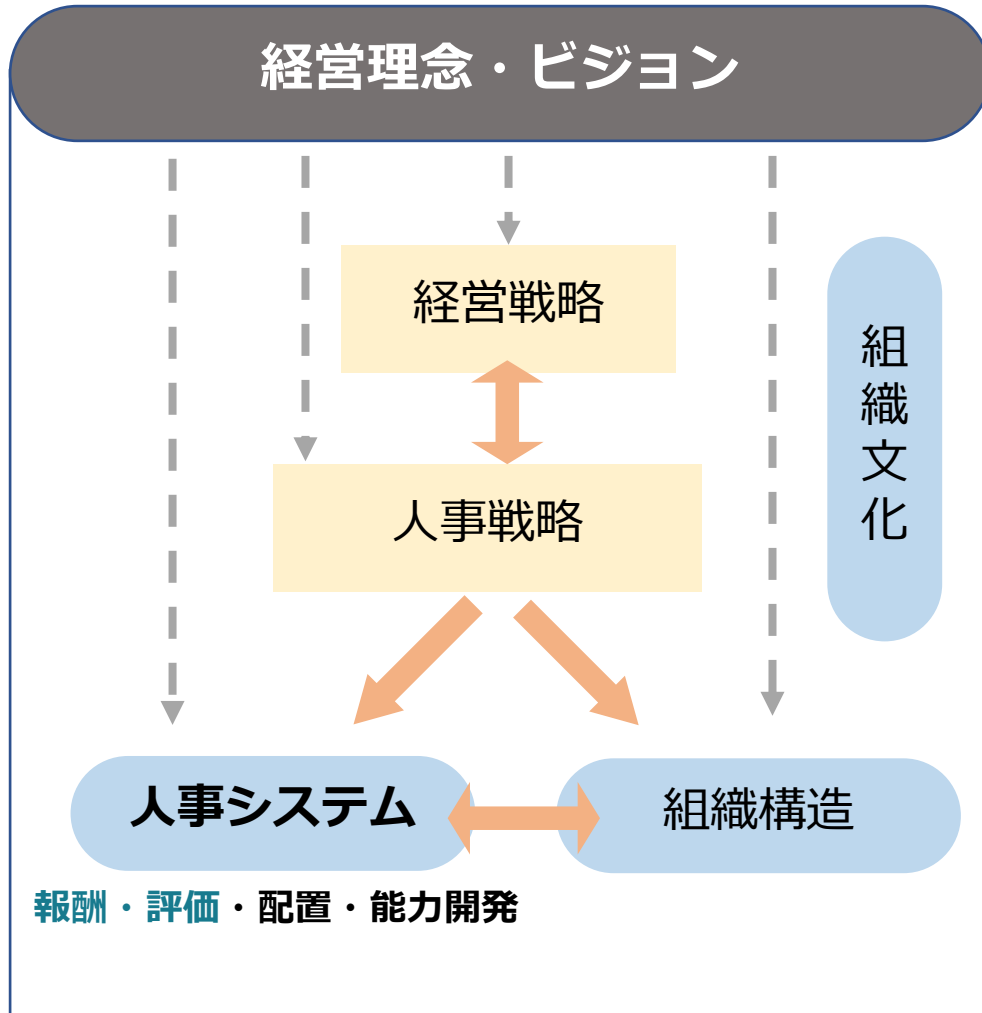
低エンゲージメントが
GDPの低さとも相関関係に



- 若い世代の自主退職率： **26.5%**
 - 主な理由：昇進、報酬や成果に対する評価が不足
 - 従業員の幸福感を低下させる要因の第2位は、「雇用環境と賃金」
- リクルートワークス, 損保ホールディングス、米ギャラップ社調べ

なぜ今日本でも報酬制度の変革が求められているのか？ <経営として>

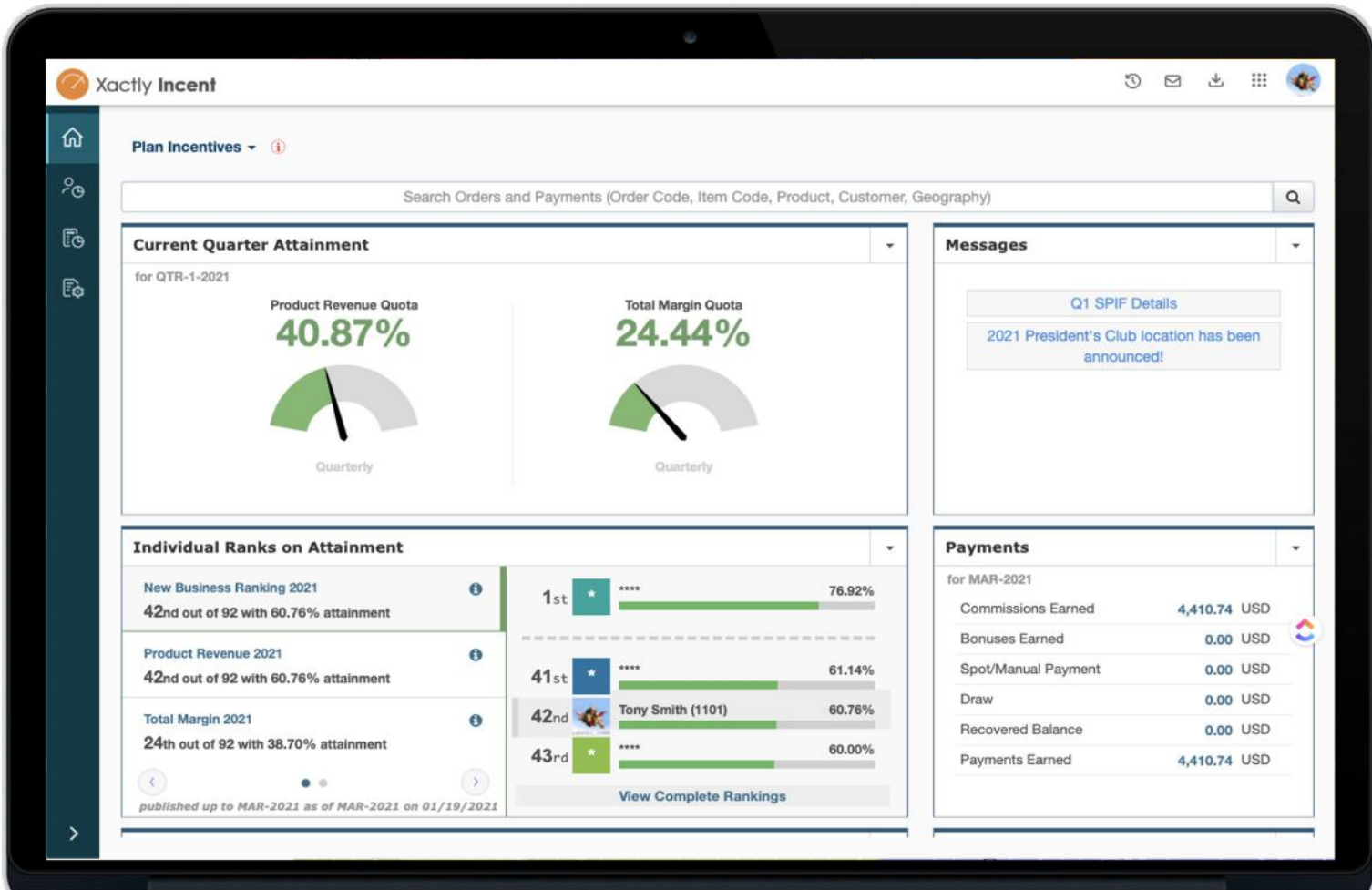
「モノ売りからコト売りへ」など経営戦略や営業戦略の変革に着手する企業が多い中でそれに基づいて営業を動かすための仕組みを作る、報酬管理はその大事な一要素



Xactly Incentで適正に報酬を分配、エンゲージメントを向上させ収益を高める



企業の経費支出を最適化しつつ、説明可能な適正な報酬の分配を実現。営業社員のエンゲージメントを高め、経営戦略と営業の現場の動きを一体化し、持続的な収益成長をもたらす



主要な機能

- 報酬プロセスの自動化と簡素化
- CRM、ERP、HCM、給与計算と統合
- インセンティブ・プランを数分で修正・調整
- what-ifシナリオを作成し報酬の見積もりが可能
- インセンティブ、ノルマ達成度、チームランキング
- 業界平均とのベンチマーク、退職率予想

価値

- 営業ボーナスの支出の最適化
- 根拠のある適正な報酬の提供
- モチベーションアップ
- タレント社員の維持、採用の強化
- 経営のビジネス戦略と営業の活動を合致させる
例) サブスク商材への追加報酬

もしも売上予測と同時に自分のボーナスを予測できたら、、、

Xactly ForecastingとXactly Incentを連携させることでフォーカスティングをすると同時に自分のもらえる予定の報酬額が一目で把握

The screenshot shows the Xactly Forecasting interface. On the left is a sidebar with navigation options like Home, Customer Information, Deal Management, Sales Forecast, Data Management, Coaching, and Settings. The main area displays a list of deals under '商談一覧' (Deal List). A search bar and filters for user (山田 太郎) and stage (Stage 6 - Closed Pending) are visible. A detailed view of deal '61 Southern Air Incorporated Exi' is highlighted, showing its status as 'Commit', a deal amount of \$3,608,839, and a commitment date of 3/25/2022. A box highlights the 'Commission' (\$32,972) and 'Bonus' (\$6,594) fields.



案件を追いつつ
成果による報酬
もチェック



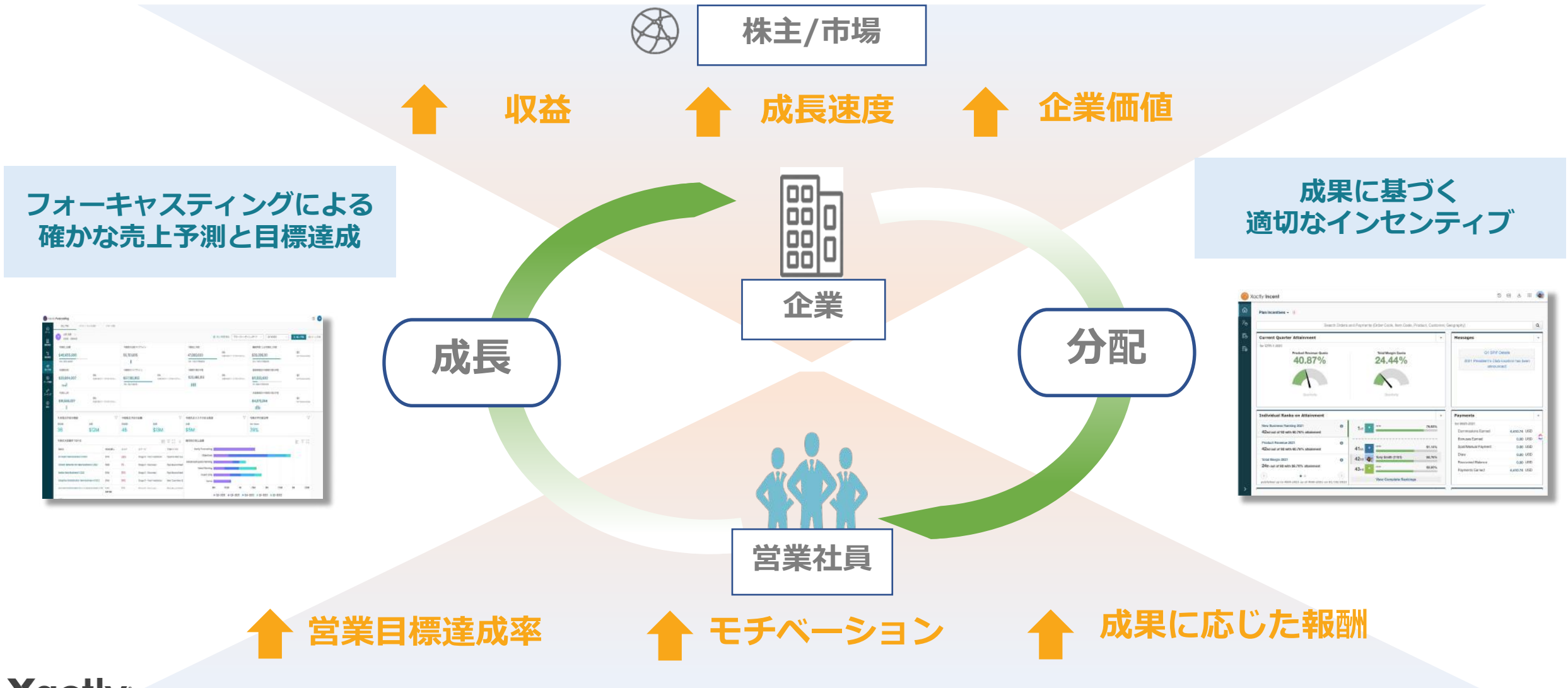
モチベーション
のアップ



データインプット
の定着化

令和の営業に求められるフォーキャストとインセンティブの両輪改革

一人一人がフォーカスティングによる確かな売上予測と目標達成し、成果に見合った適切な報酬により更なるパフォーマンス向上へと導く

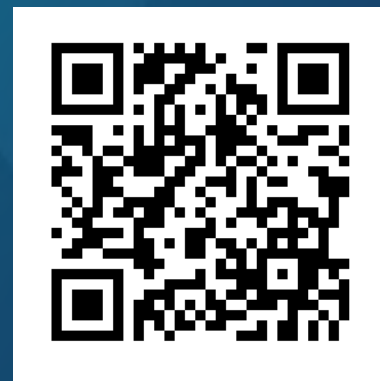


Thank you!!

ご清聴ありがとうございました



ご相談はxactly.co.jpから



フォーカスティングの
ブログ始めました！