

# Xactly®

世界のトップ企業が実践する"成果を出す"  
営業組織に欠かせない2つのピースとは？

*Xactly Intelligent Revenue Platform*

---

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

持続的に企業の“稼ぐ力”を生み出す

RevOps戦略を加速する  
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



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

## INTELLIGENT REVENUE PLATFORM



20回

働きやすい会社として  
20回受賞

売上予測

営業計画

報酬管理



86%

2022年度  
対前年成長率

# 日本経済の実態 -失われた30年-

バブル崩壊以降主要な経済指標において日本と欧米との格差は拡大する一方。このままで本当にいいのか？

	平均	日本	米国	英国	フランス	ドイツ	デンマーク	フィンランド	スウェーデン
経済の成長率	2.24%	0.73	1.97	1.70	1.30	1.26	1.28	1.39	2.18
賃金の伸び	1.38%	0.09	0.96	0.93	1.03	0.90	1.18	0.91	1.59
労働生産性	58.27ドル	48.14	74.19	61.27	67.60	66.94	75.41	61.37	70.64

2022/01/01 日本経済新聞特集記事「豊かさの現在地」より  
<https://vdata.nikkei.com/newsgraphics/blueprint-for-growth/#QAAUAgAAMA>

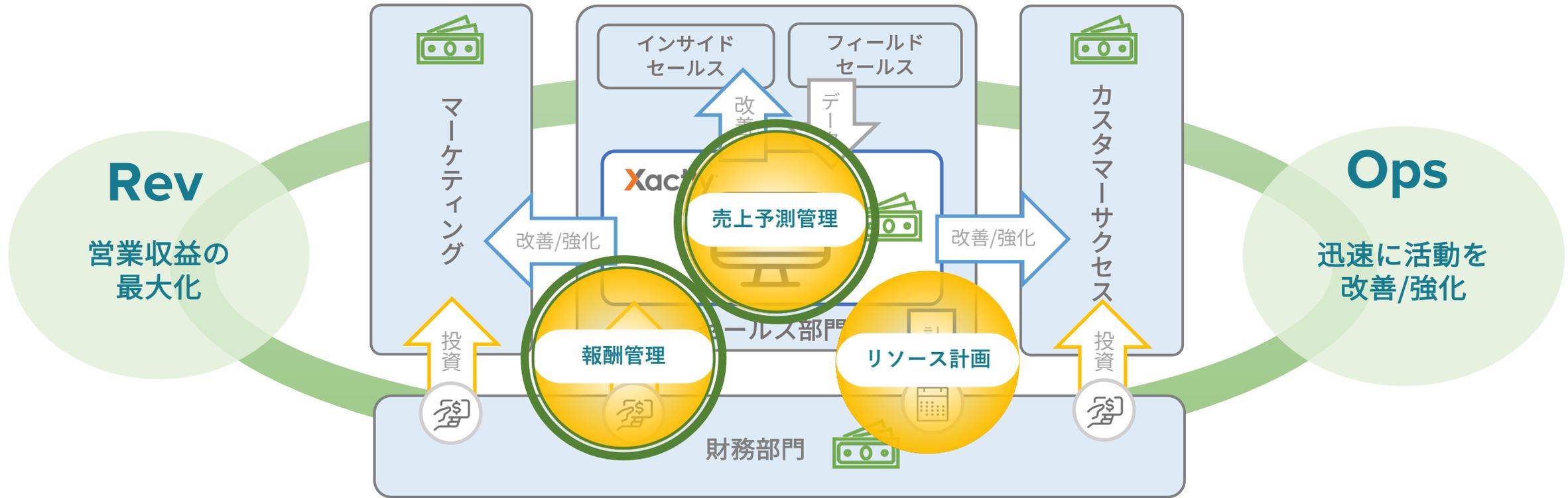
収益  
トップライン  
の向上

賃金の向上  
/最適化

生産性の  
向上

# 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



**75%**  
RevOpsを  
2025年まで  
導入する会社  
(Gartner)

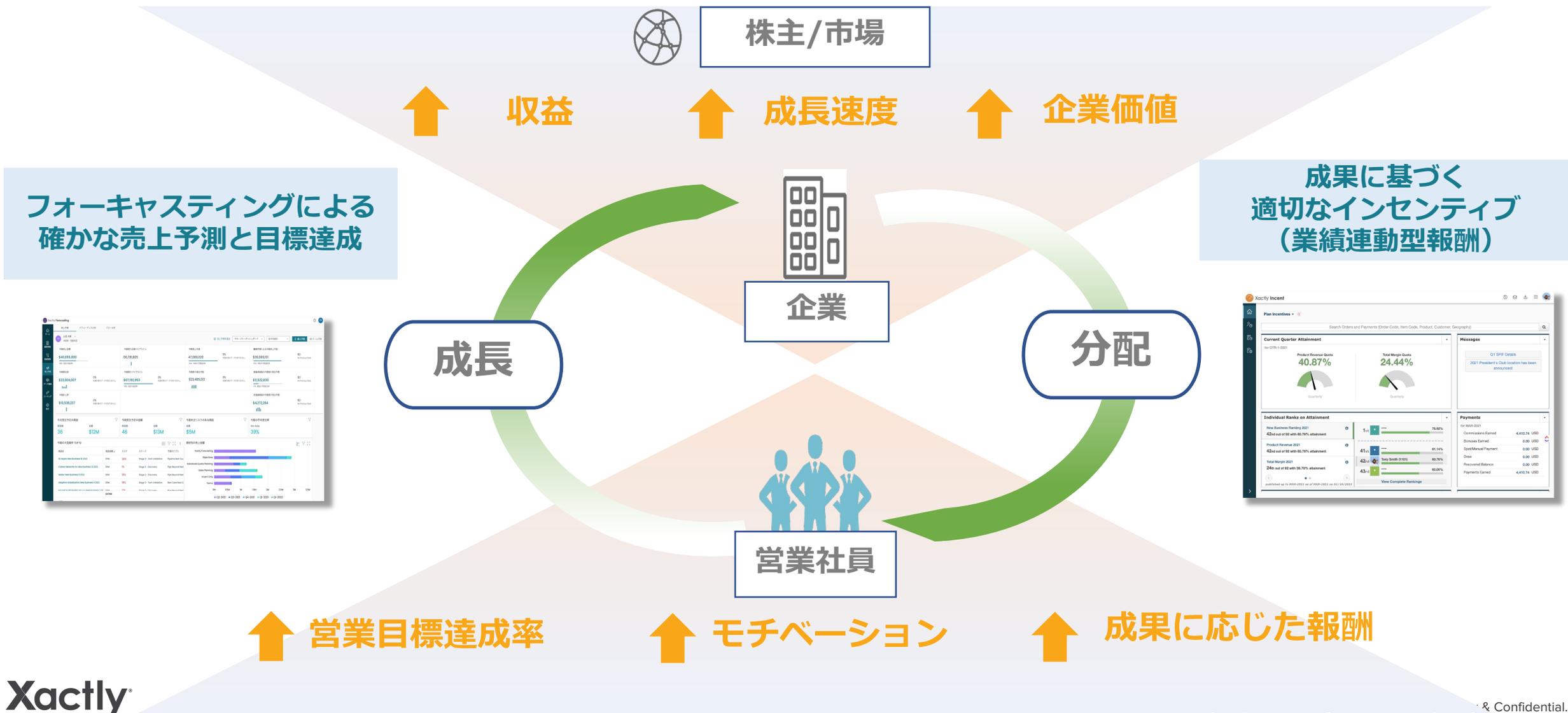
**110%以上**  
売上達成率  
(Forester)

**15%**  
収益率の向上  
(BCG)

**37%**  
売上成長スピード向上  
(The Economist)

# 成果を出す組織に必要な“フォーキャスト”と“インセンティブ”の両輪改革

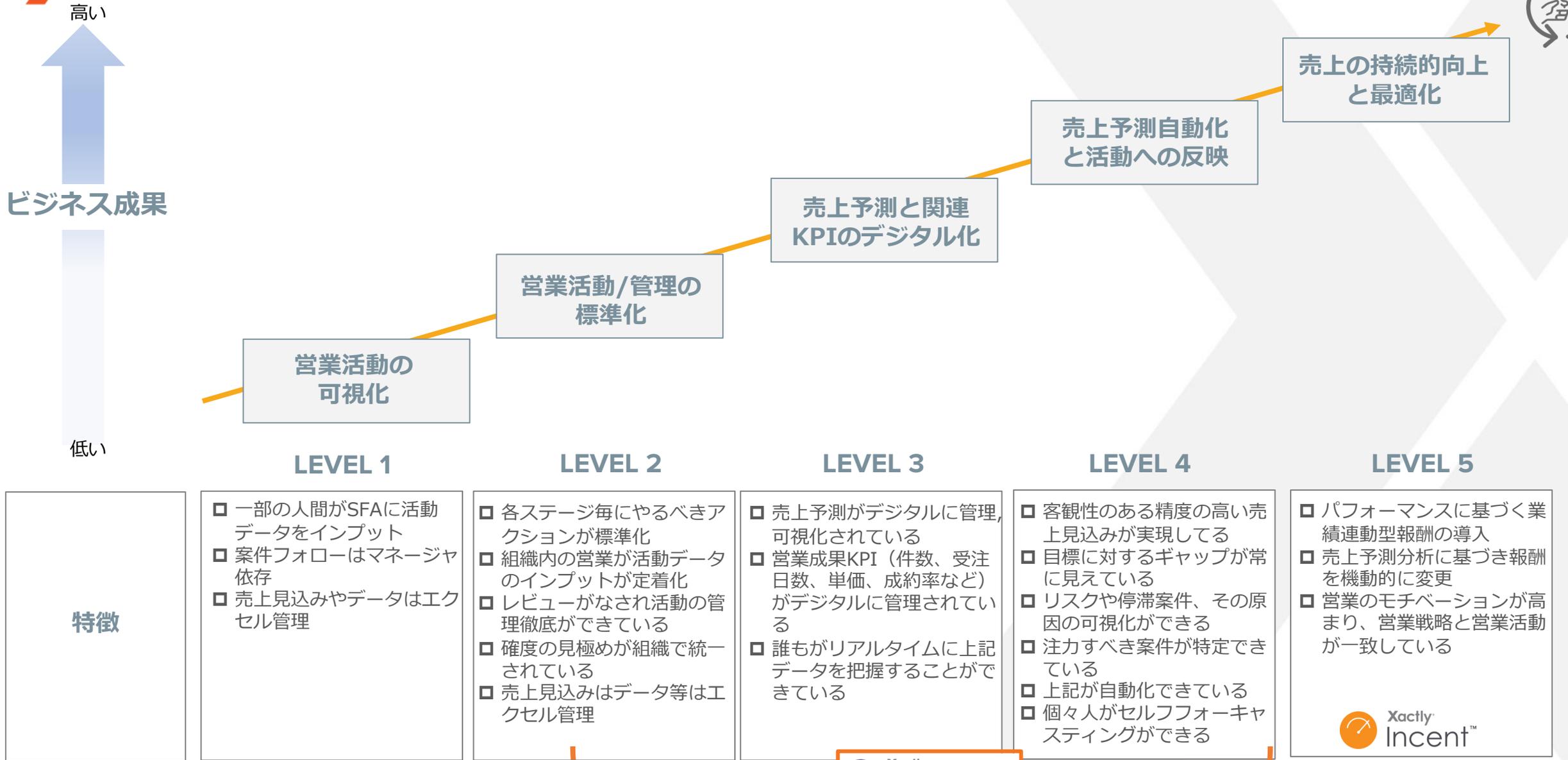
Xactlyは日本経済の課題である「トップラインの向上」「生産性の向上」「賃金の向上最適化」に最適なソリューションを提供



フォーキャストによる  
確かな売上予測と目標達成

成果に基づく  
適切なインセンティブ  
(業績連動型報酬)

# Xactlyの考える『成果』を上げるデータドリブンな営業組織の成熟度



# 売上予測特化ソリューション Xactly Forecasting

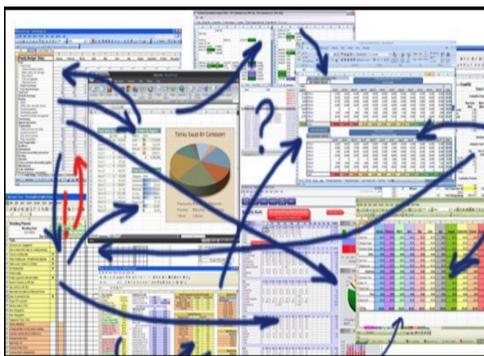
**「今期の売上(受注)目標、パイプライン総額、  
着地予想と不足分を教えてください」**

**何名の営業が30秒で答えられますか？**

## 売上予測は下準備にとっても時間掛かり、驚くほど属人的

- データの収集や分析に掛かる工数

売上予測に必要なデータは、複数の業務システムに散在しています。それらを集約し、平均値や傾向値を参考にしながら売上予測を実施します。

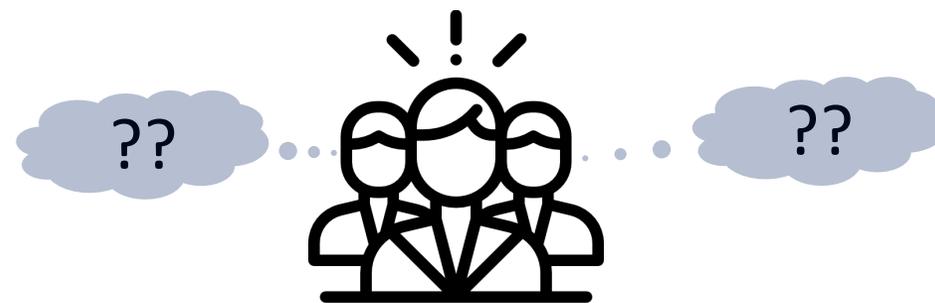


CRM + BI + エクセル…

工数

- 標準化できない売上予測の手法

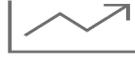
売上予測に必要な要素の一つに、商談確度の見極めがあります。しかし現状、経験と直感だけ頼っており、今後の再現性や拡張性に欠けています。

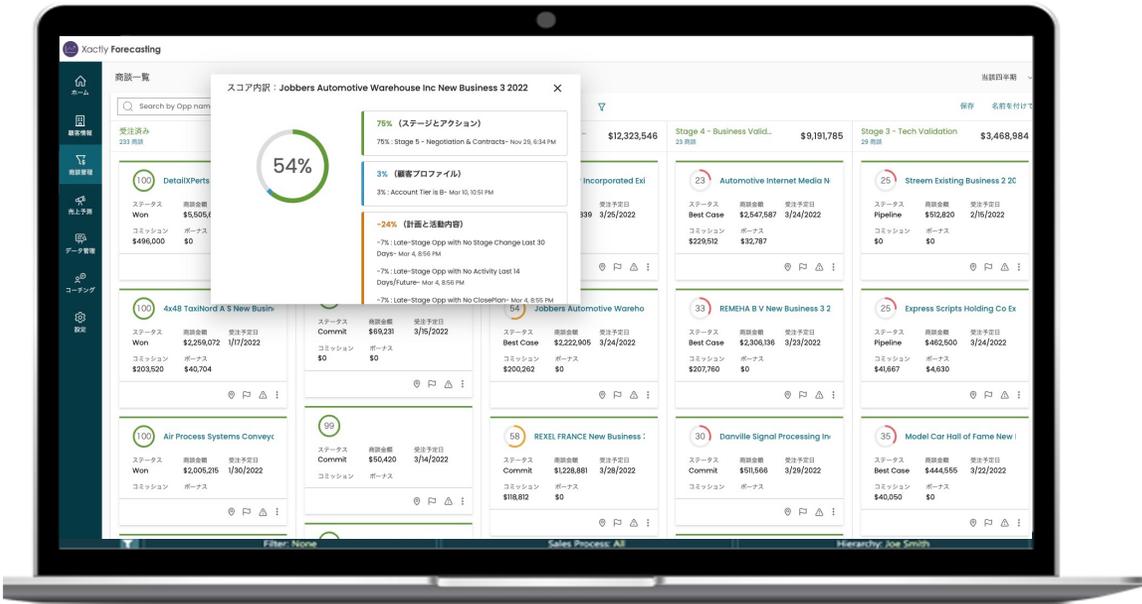


勘ピューター…

標準化

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

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に基づくフォーキャスティング（売上予測）の自動化と一元管理



Microsoft  
Dynamics 365

既存CRMにプラグインで容易に実装

ツール/システム



直感



エクセル



CRM/BI



## Xactly Forecasting

商談の量や質の分析,着地予想まで統一されたツールで容易に

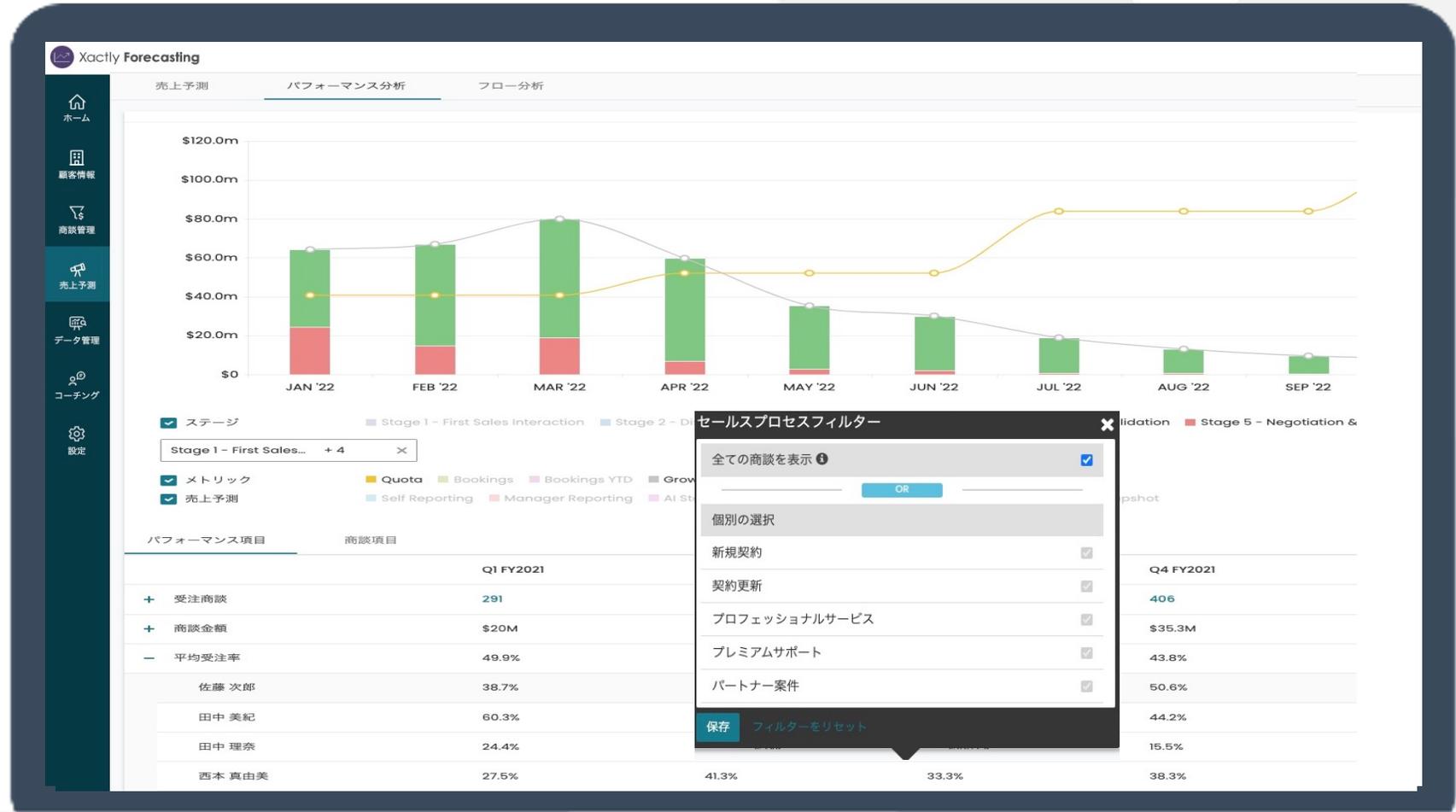
Xactly

# パイプラインデータをセルフサービスで360度分析



## 動的なパイプライン データ分析ツール

- 様々な目線で一瞬でパイプラインデータを加工、分析
- 高価なBIツールは不要  
セルフサービスで使用可能

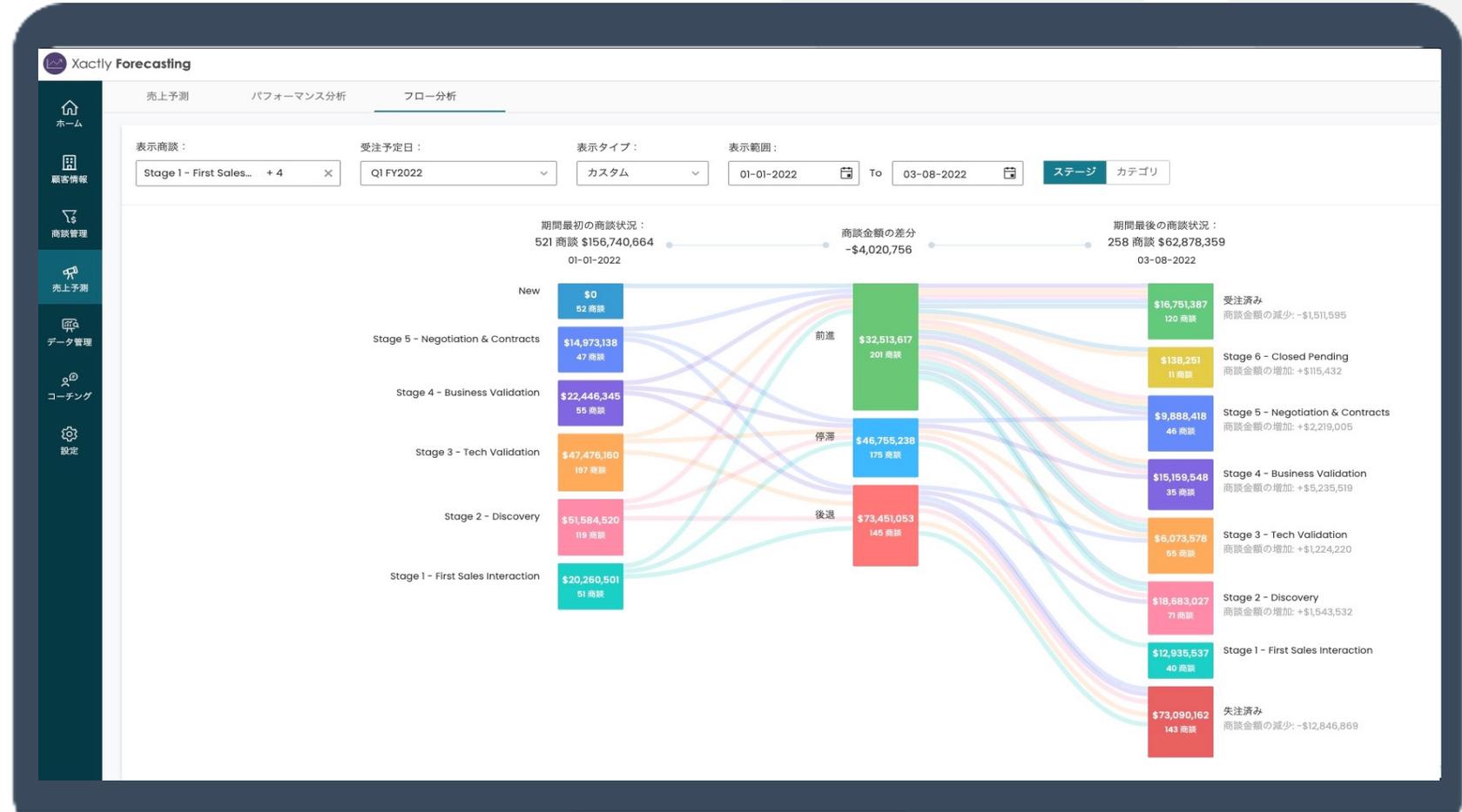


# パイプラインの進捗と変化の自動分析



## パイプライン進捗のトラッキング

- 商談の進捗と変化の見える化
- 何が、なぜ、どのように動いたのか過去から現在の遷移を可視化
- 変化を俯瞰しつつ、各案件詳細にドリルダウン



# 全商談の活動状況レビューの自動化



## 自動化された商談レビュー

- 全商談をリアルタイムにチェック
- 先を見越した取るべきアクションの通知としてガイド
- 組織内のコーチングを平準化

The screenshot displays the Xactly Forecasting interface. The main area is a grid of deal cards, each representing a business opportunity. Each card includes a status indicator (e.g., 'Won', 'Commit', 'Best Case'), the deal amount, and the expected close date. A red box highlights a set of icons (a magnifying glass, a flag, and a triangle) located below one of the deal cards, indicating a notification or action point.

A notification pop-up is overlaid on the 'Jobs Automotive Warehouse Inc New Business 3 2022' card. The notification contains the following text:

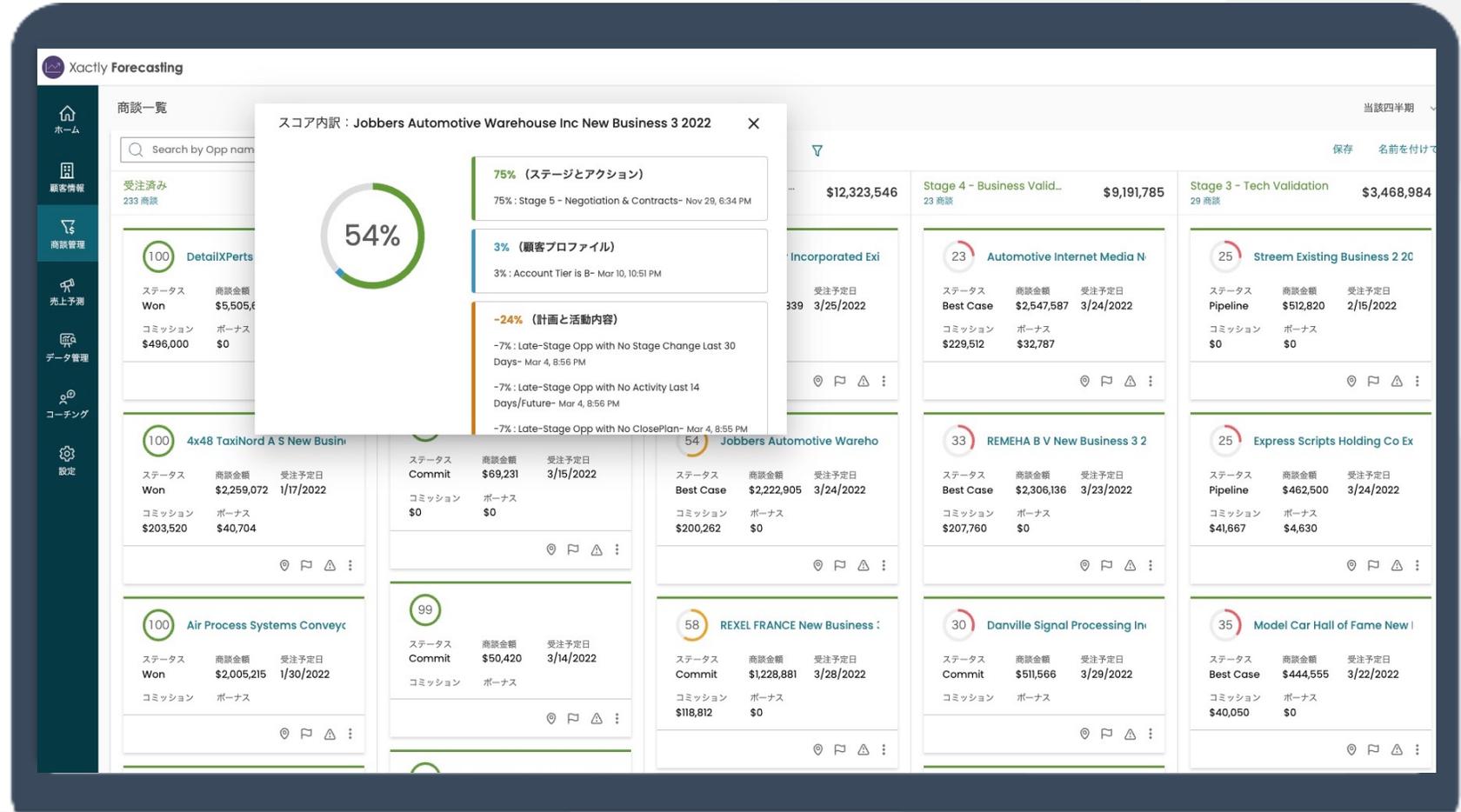
- 通知
- 取引先責任者が登録されていません。商談詳細ページ右上の「取引先責任者を追加」から登録してください。
- 現在のステージになってから30日が経過しました。商談情報を更新し、ステージの遷移を検討してください。
- クラウドサービス利用申請の有無が確認されていません。
  - 申請から承認まで30日以上掛かることが想定されます
  - セキュリティシートの提出を求められることが想定されます
- Next Actionが決まらないまま、受注予定日が後ろ倒しになっています。

# 全商談の健全性の客観評価分析



## ダイナミック スコアリング分析

- 全商談をカスタマイズ可能な採点方式に基づきスコア化
- 営業の主観を排除し健全性の全体像を提供
- フォーカスすべき案件やリスク案件を一瞬で把握

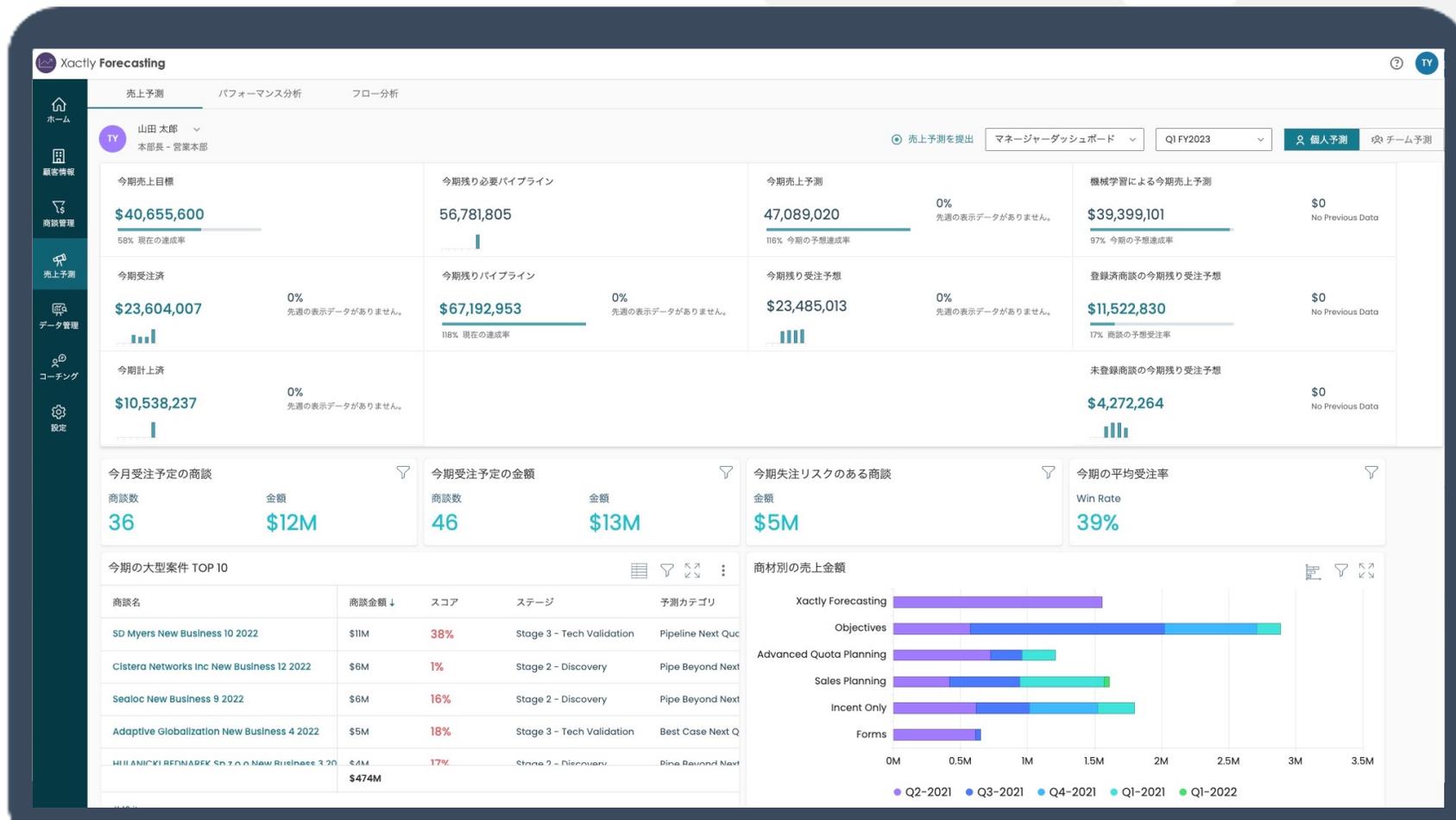


# フォーキャストの一元管理と着地予想精度の向上

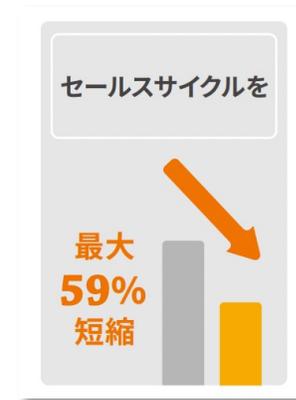
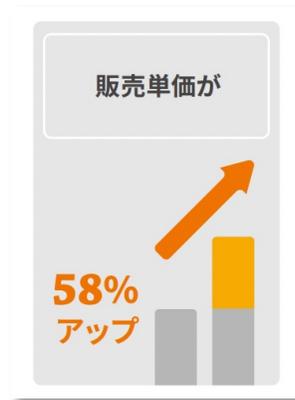
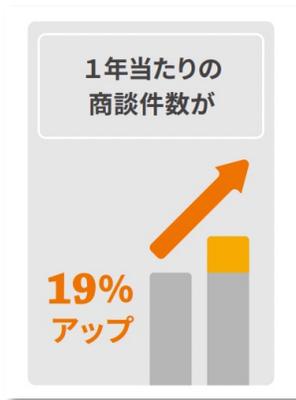
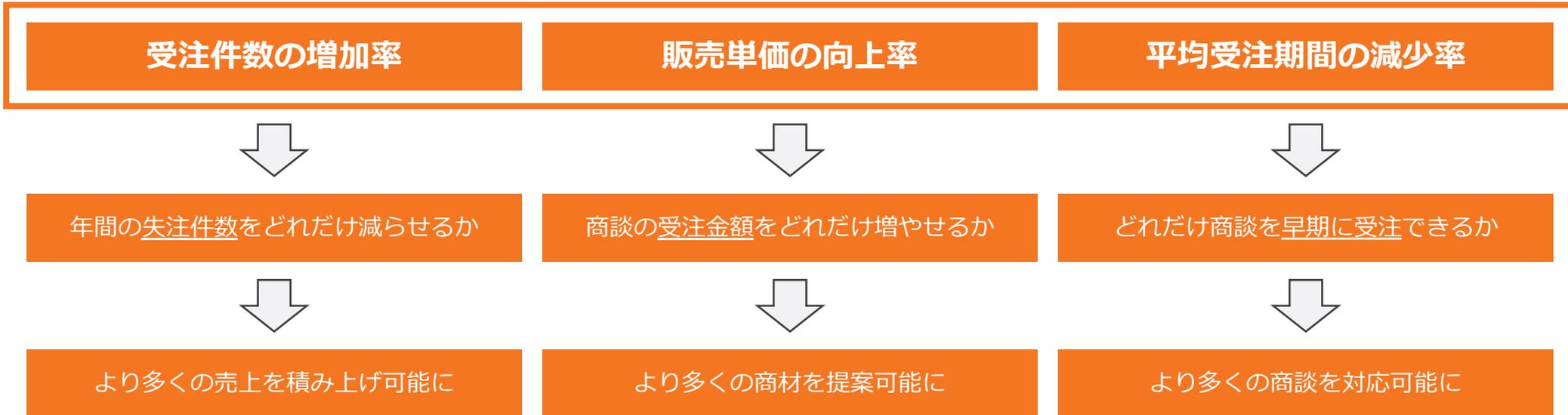


## AI/MLを用いた フォーキャストニング

- 組織の全レイヤーの最新フォーキャストを一元管理
- AI/MLベースとマニュアルなフォーキャストの併用による正確な着地予想
- ノーコードでカスタマイズ可能なダッシュボード



# ➤ 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](#)」

# インセンティブ管理ソリューション Xactly Incent

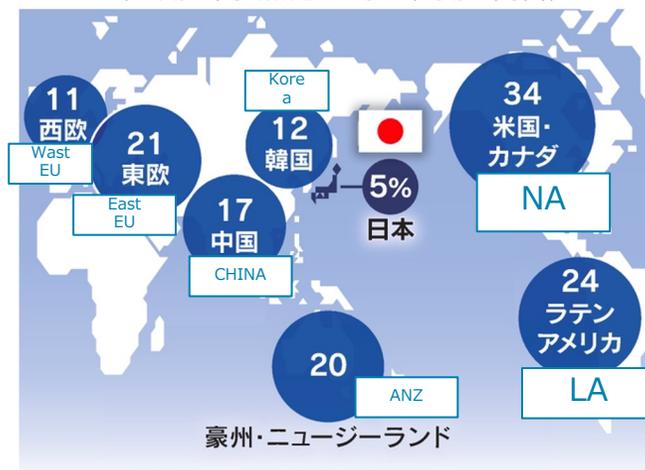
# なぜ今日本でも報酬制度の変革が求められているのか？ <営業社員として>

日本の平均賃金はこの30年  
ほとんど上昇していない



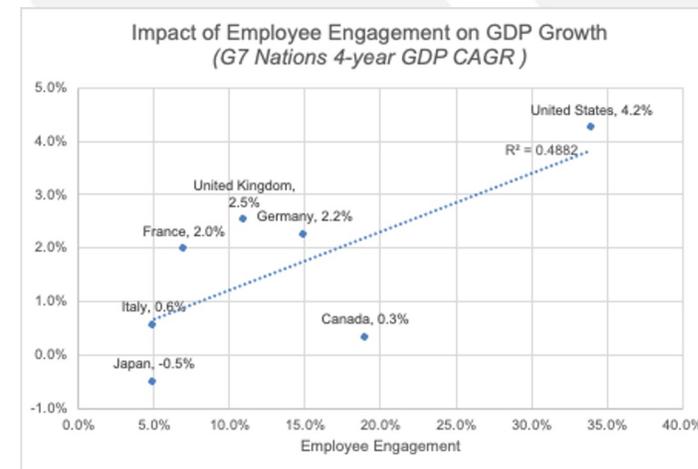
Source: Nikkei & OECD

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

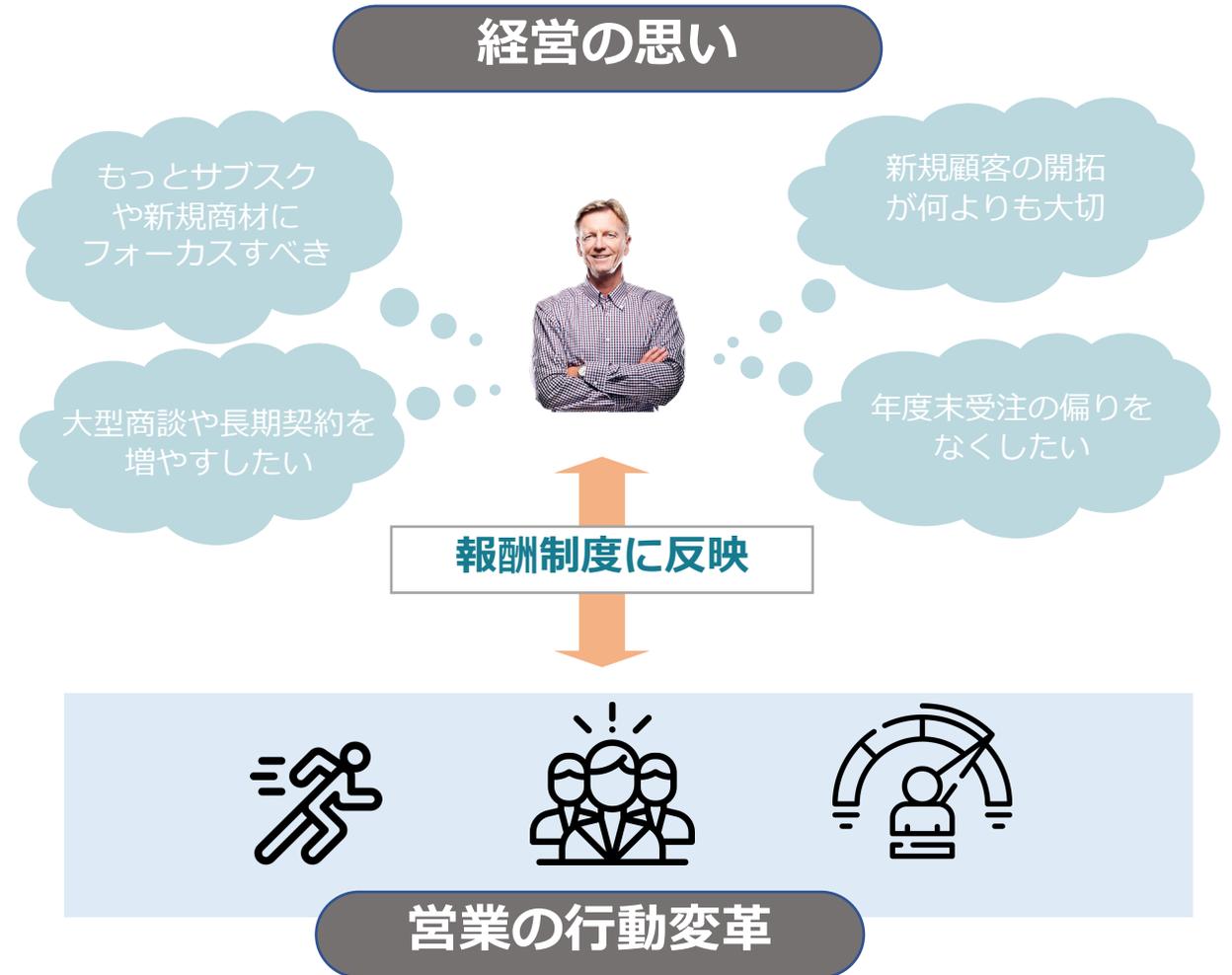
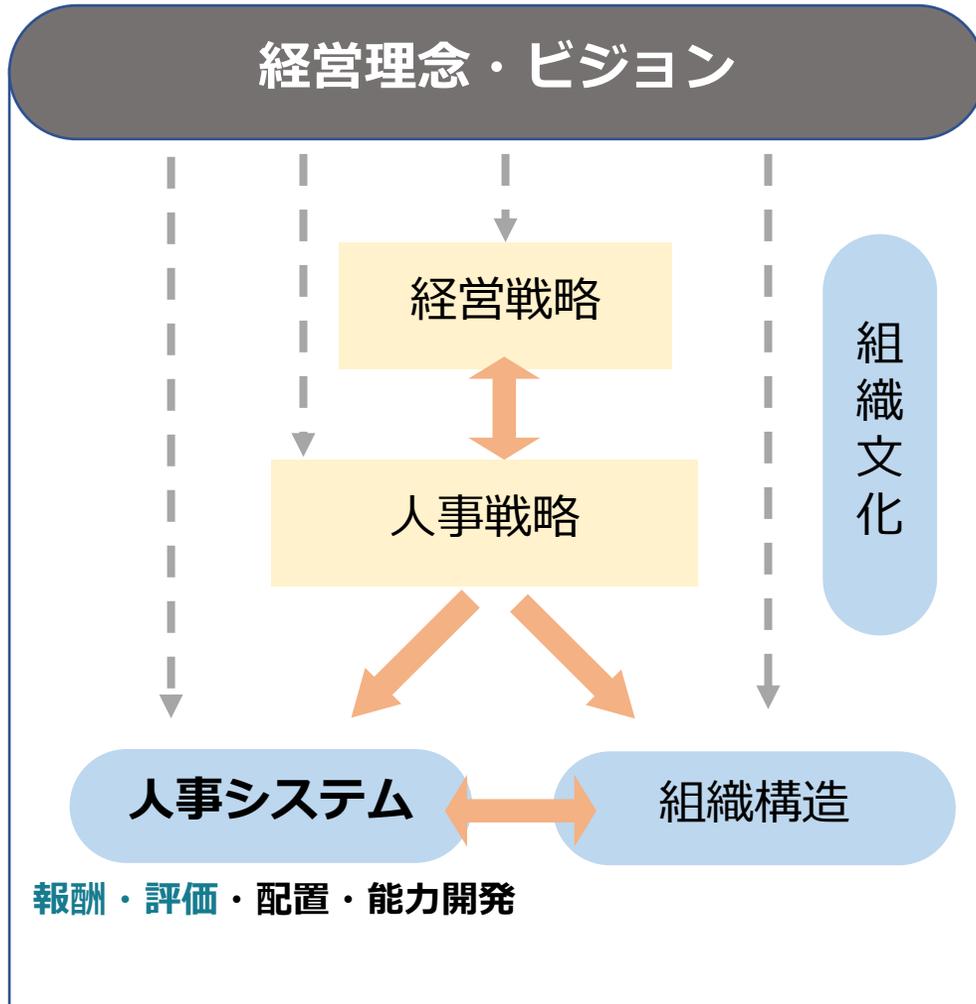


- 若い世代の自主退職率： **26.5%**
- 主な理由：昇進、報酬や成果に対する評価が不足
- 従業員の幸福感を低下させる要因の第2位は、「雇用環境と賃金」

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

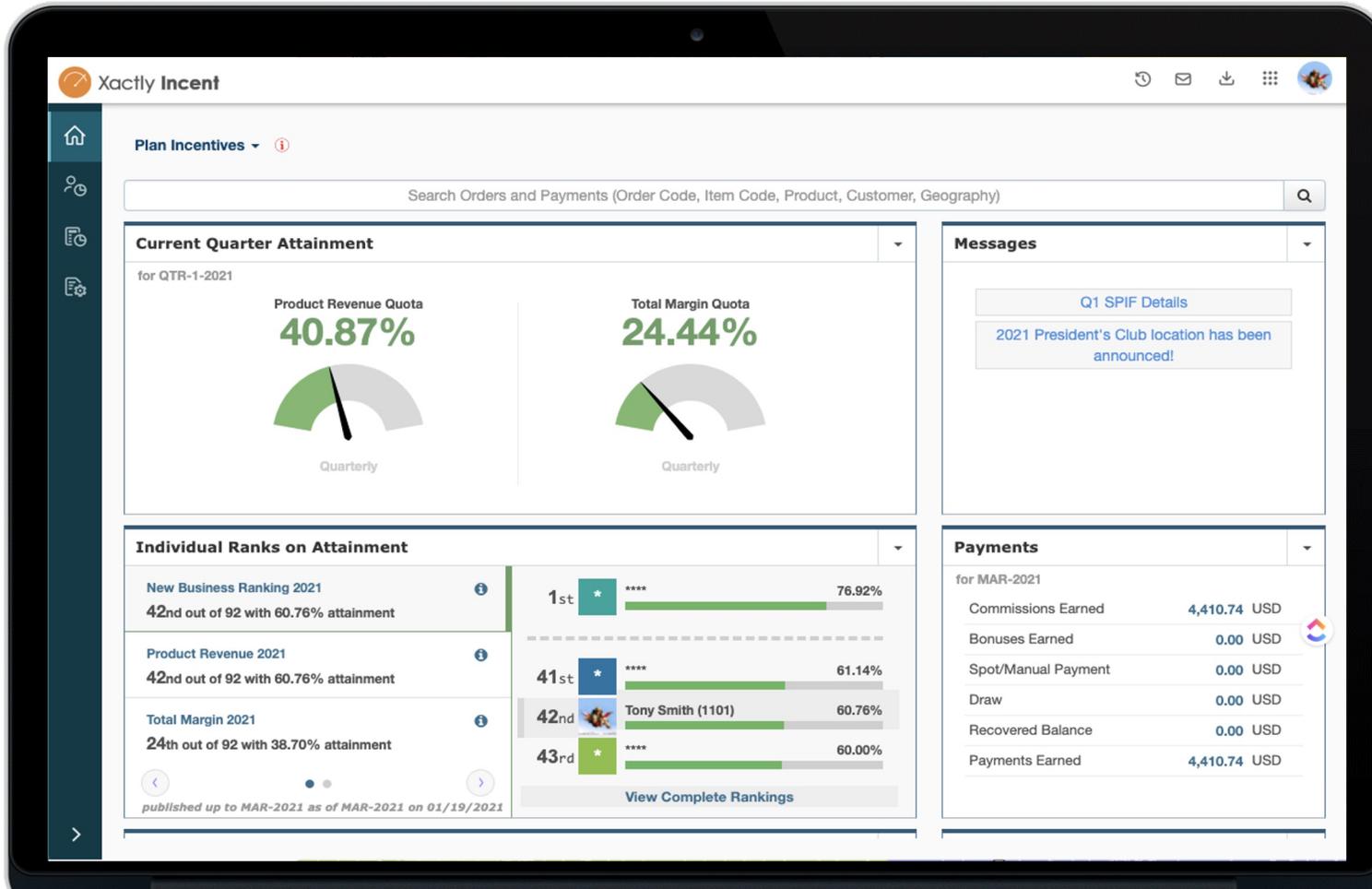
# なぜ今日日本でも報酬制度の変革が求められているのか？ <経営として>

「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

インセンティブプランを設計し、計算を自動化、業績報酬の可視化することで売上目標と営業活動の持続的成長を促す



## 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

## ➤ 導入により期待される効果（弊社17年間の実績から）



20%

営業生産性の向上



+10%

売上達成率



最大20%

退職率の減少  
(優秀な社員の確保)



60%

報酬管理負荷の削減



99.8%

支払いの正確性

# 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, Contact Information, Deal Management, Sales Forecast, Data Management, Coaching, and Settings. The main area displays a list of deals under 'Stage 6 - Closed Pending' with a total value of \$381,475. A detailed view of deal '61 Southern Air Incorporated Exi' is highlighted, showing a status of 'Commit', a deal amount of \$3,608,839, and a commitment date of 3/25/2022. A box highlights the predicted commission of \$32,972 and bonus of \$6,594.

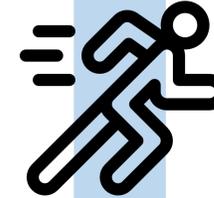
ステータス	商談金額	受注予定日
Commit	\$3,608,839	3/25/2022

コミッション	ボーナス
\$32,972	\$6,594



案件を追いつつ  
成果による報酬  
もチェック



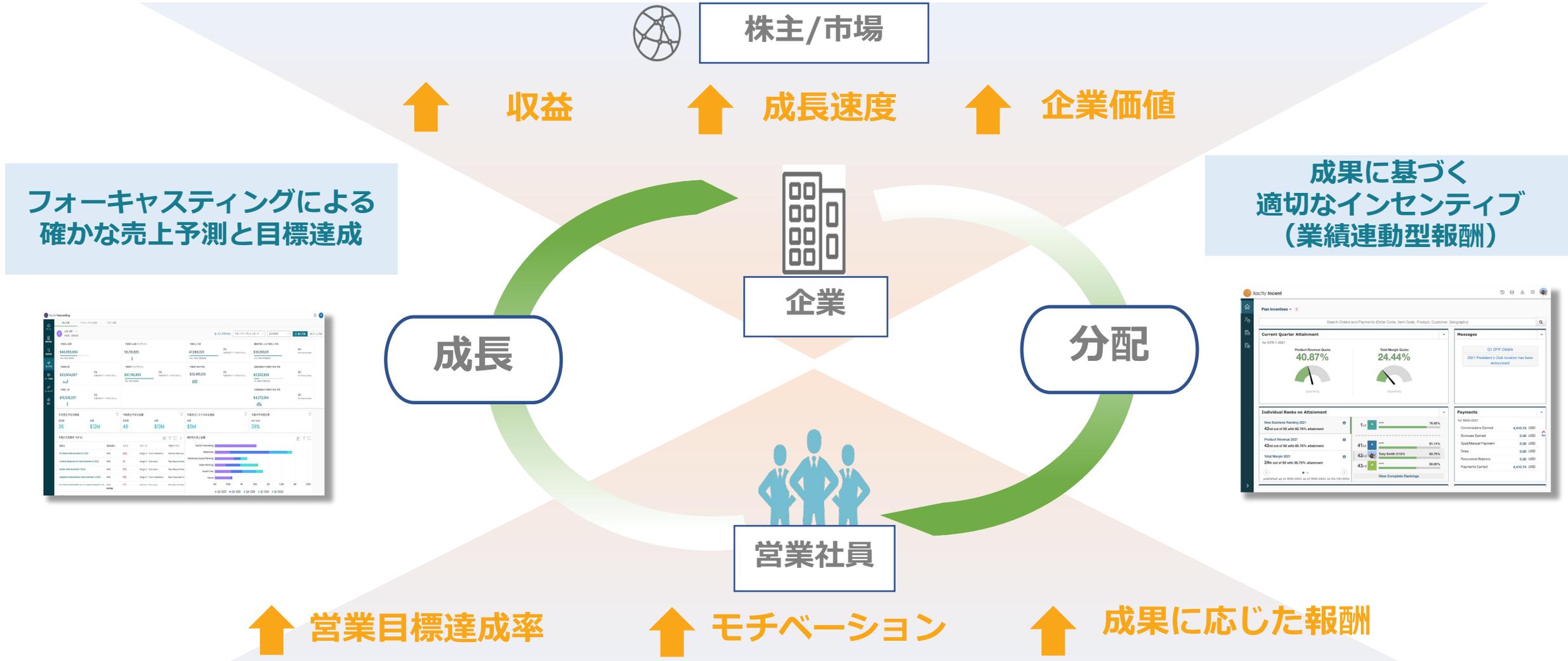
モチベーション  
のアップ



データインプット  
の定着化

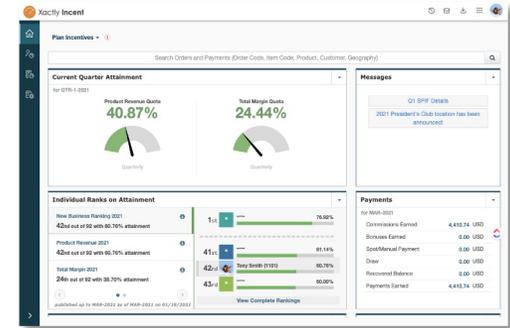
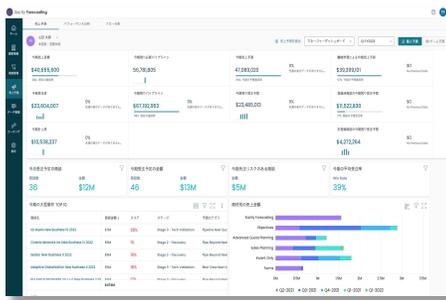
# 成果を出す組織に必要な“フォーキャスト”と“インセンティブ”の両輪改革

Xactlyは日本経済の課題である「トップラインの向上」「生産性の向上」「賃金の向上最適化」に最適なソリューションを提供



フォーキャストによる  
確かな売上予測と目標達成

成果に基づく  
適切なインセンティブ  
(業績連動型報酬)



Thank you!!  
ご静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！