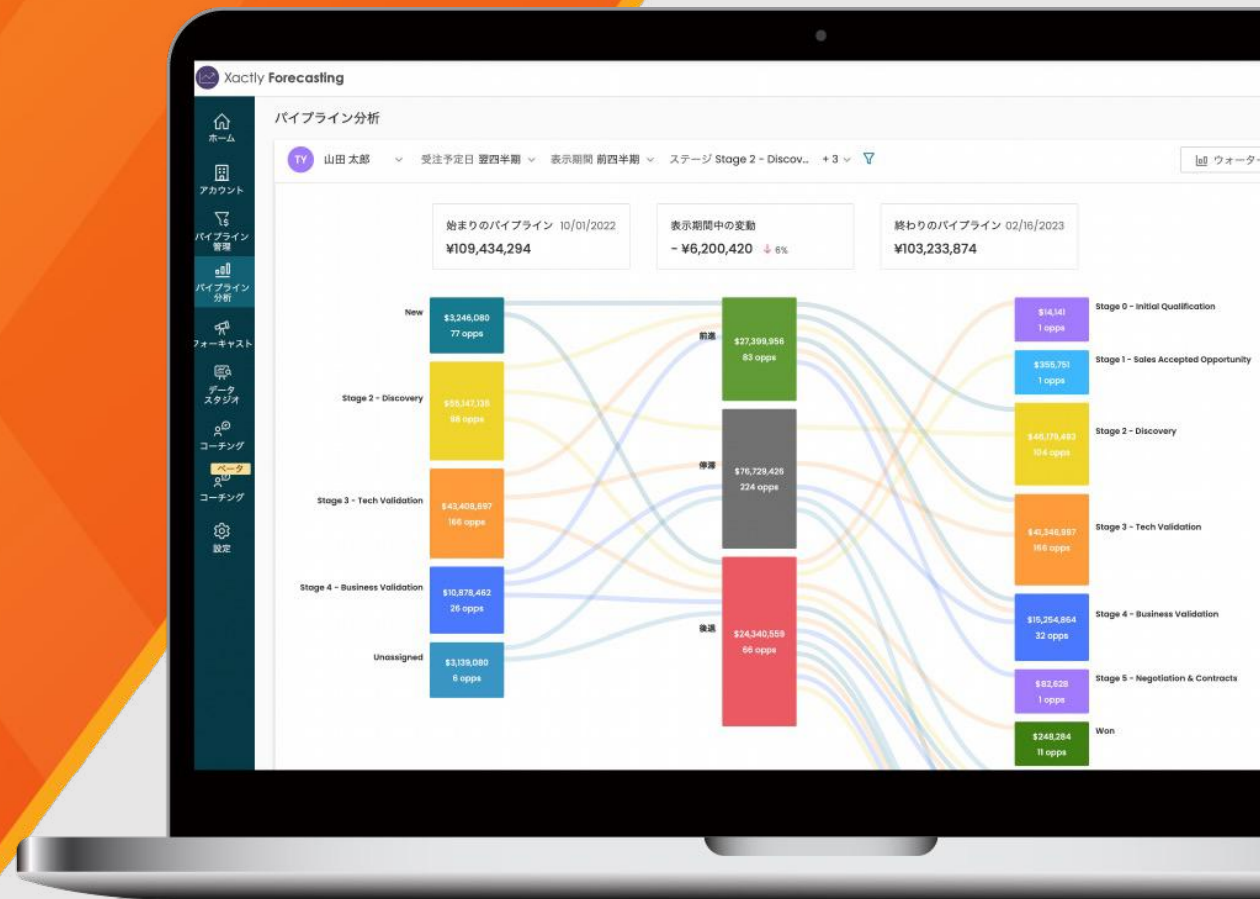




# Xactly Forecasting<sup>®</sup>

あなたのフォーキャストを  
もっとスマートに！





# Xactly Forecastingとは

精度の高い**フォーキャストの算出**とそれに関する**マネジメントフレームワーク**を提供するSaaSのプラットフォームです。



ご利用中のSFA/CRMツールとリアルタイムに連携し、フォーキャスト業務の非効率を排除。  
営業成果の最大化を実現します！

## フォーキャストとは？

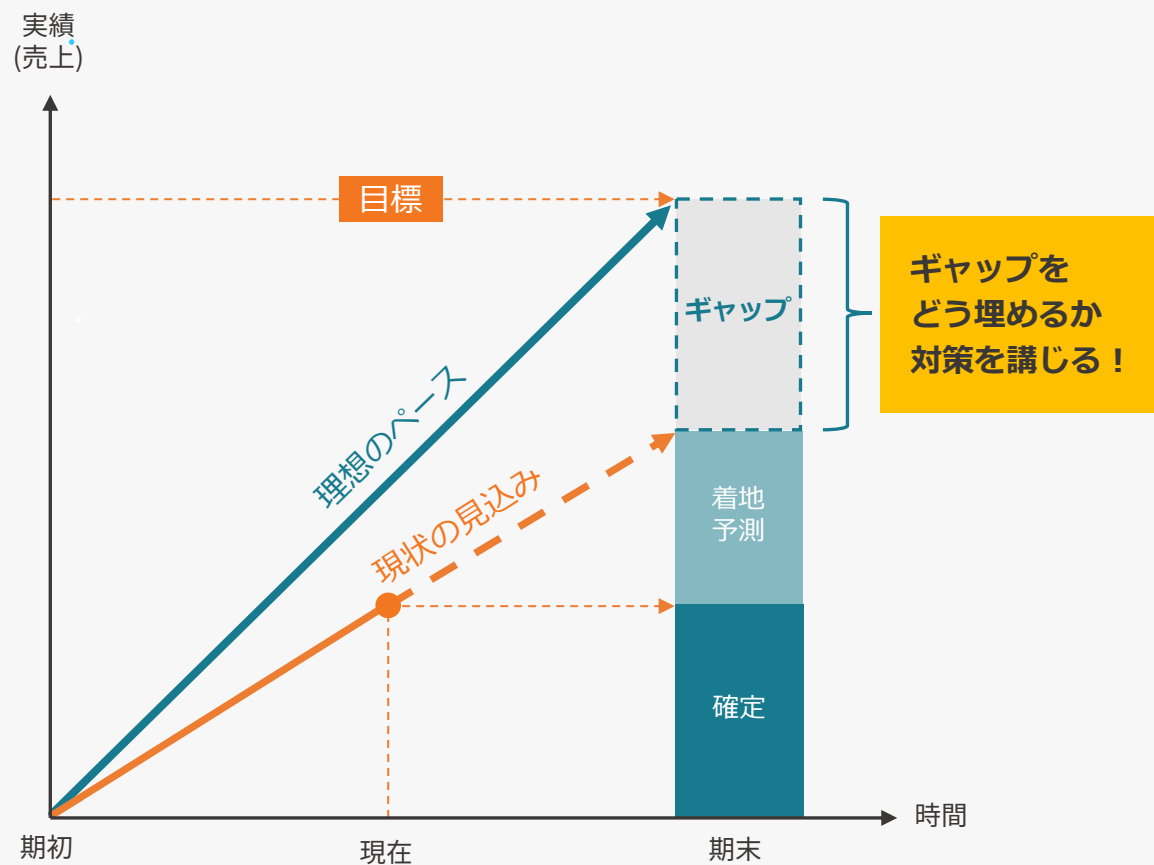
フォーキャストとは、ある将来の**特定期間で売上がどの程度達成できるか**を予測すること。  
また、それをもとに目標とのギャップを明らかにし、必要な計画の見直しと対策も意味合いに含まれます。

大切なのは、正確に  
フォーキャストを行うこと

なぜ？

### 「経営の最適化のため」

- もし**下振れ**すると・・・  
売上予測を見越して投資した設備や人的資本が、回収できないリスクが高まる
- もし**上振れ**すると・・・  
売上予測を見越して投資を抑えることで、ビジネス成長に遅れや機会損失が発生する



## フォーキャストにまつわる課題とその原因

フォーキャスト業務における非効率的な課題は、**利用ツールがフォーキャストに最適化されていない**ことが原因です。

### よくある課題

案件が多すぎて  
レビューしきれない！



とにかく  
時間と手間がかかる！



結局、直感頼みの  
数字の読み・・・



集計／分析ツールを  
使いこなせていない



### 主な原因

- ❗ Excelなどのツールを使って、“力技で”管理・数字のヨミをしようとしている
- ❗ SFA/CRMを使っているが、フォーキャスト業務にツールが最適化されていない
- ❗ BIツールを使っているが、見たい情報がうまく見れない、別の切り口で見たい場合に時間がかかる

フォーキャスト/パイプライン分析・管理に特化したツールを使っていない

Excelでもなければ、BIツールでもない！**フォーキャスト専用ツールで問題解決！！**



### Excelの場合

#### メリット

- 安価に始められる
- 使い慣れている方が多い

#### デメリット

- 誤りやエラーが頻繁に発生する
- データの改変や削除が容易にできてしまう
- SFA/CRMとリアルタイムにデータ参照できない
- バージョン管理が大変



### BIツールの場合

#### メリット

- 個社に合わせたビューを作れる
- SFA/CRMからリアルタイム情報を参照できる

#### デメリット

- 導入に時間とコストがかかる
- 使いこなすために時間と労力が必要
- 運用にスキルが求められる
- 案件の「質」のチェックには最適化されていない
- SFA/CRM側へデータの書き込みが基本不可



### フォーキャスト専用ツール

#### メリット

- フォーキャスト/パイプライン管理業務に最適なフレームワークとレポーティングがプリセット
- アウトオブザボックスですぐに使える
- フォーキャストに特化したAIや機械学習を利用できる
- SFA/CRMのデータをリアルタイムに参照
- SFA/CRMとデータ相互読み書きで連携
- 営業管理のベストプラクティスを定着できる



## Xactly Forecastingの特長

1



活動を自動分析して  
アラートを発出し、  
最適なアクションを促進

2



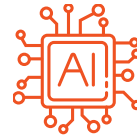
商談の確度を自動で  
スコア表示し、  
健全性を客観的に把握

3

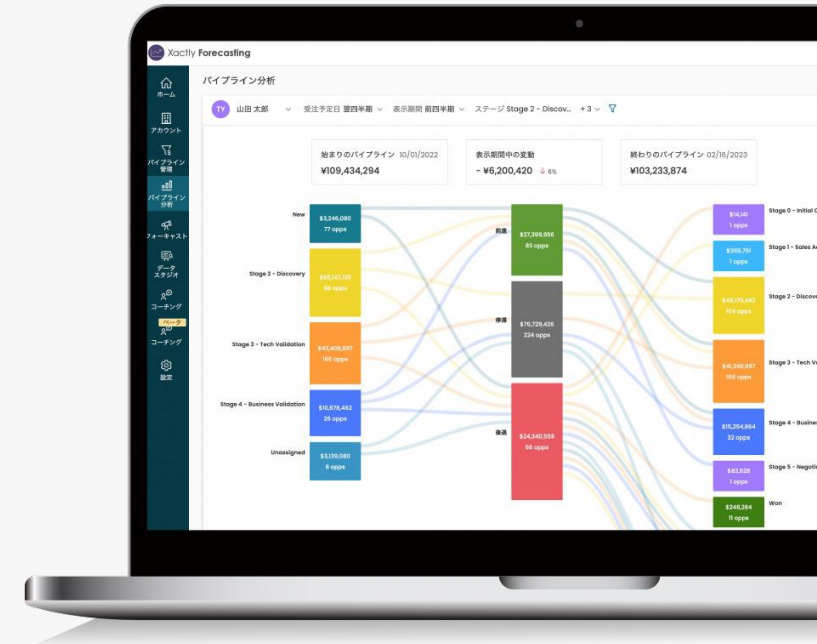


商談の行方を  
容易に追跡可能

4



フォーキャストを  
AIがアシスト





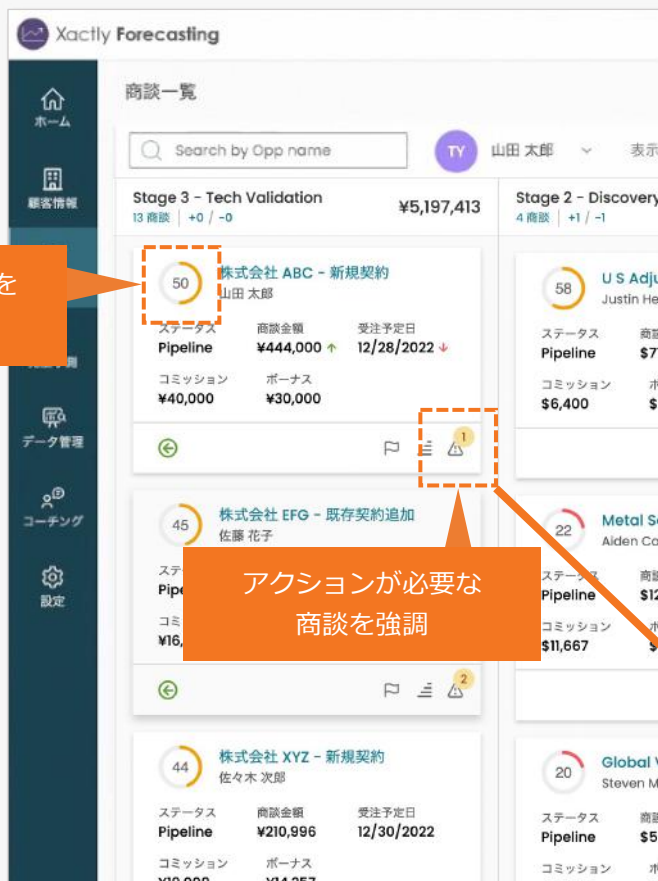


# 1. 活動を自動分析してアラートを発出。最適なアクションを促進

商談全体を俯瞰で把握。商談ごとの進行状態、注意点を可視化。必要なアクションをXactly Forecastingがコーチングします。

ダッシュボード

商談詳細画面



商談の進行状態をスコアで表示

アクションが必要な商談を強調



メールやカレンダーと連携して、商談に対する営業活動のボリュームを可視化

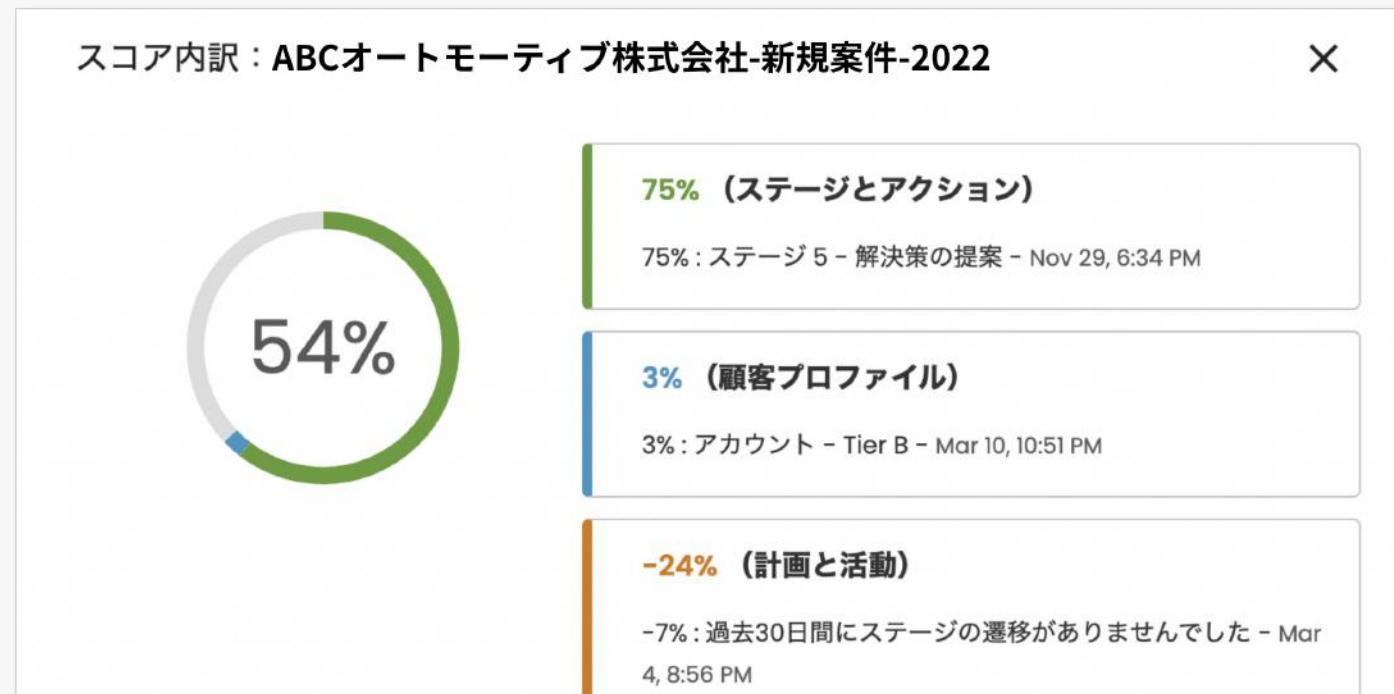
必要なアクションを自動でコーチング



## 2. 商談の確度を自動スコア表示。健全性を客観的に評価

定義されたセールスステージにおける進捗具合、顧客プロフィールの完全性、直近の活動の履歴などから総合的に**商談の確度を自動でスコアリング**します。客観的な評価に基づき、商談管理が行えます。

商談ごとのスコアの内訳表示画面





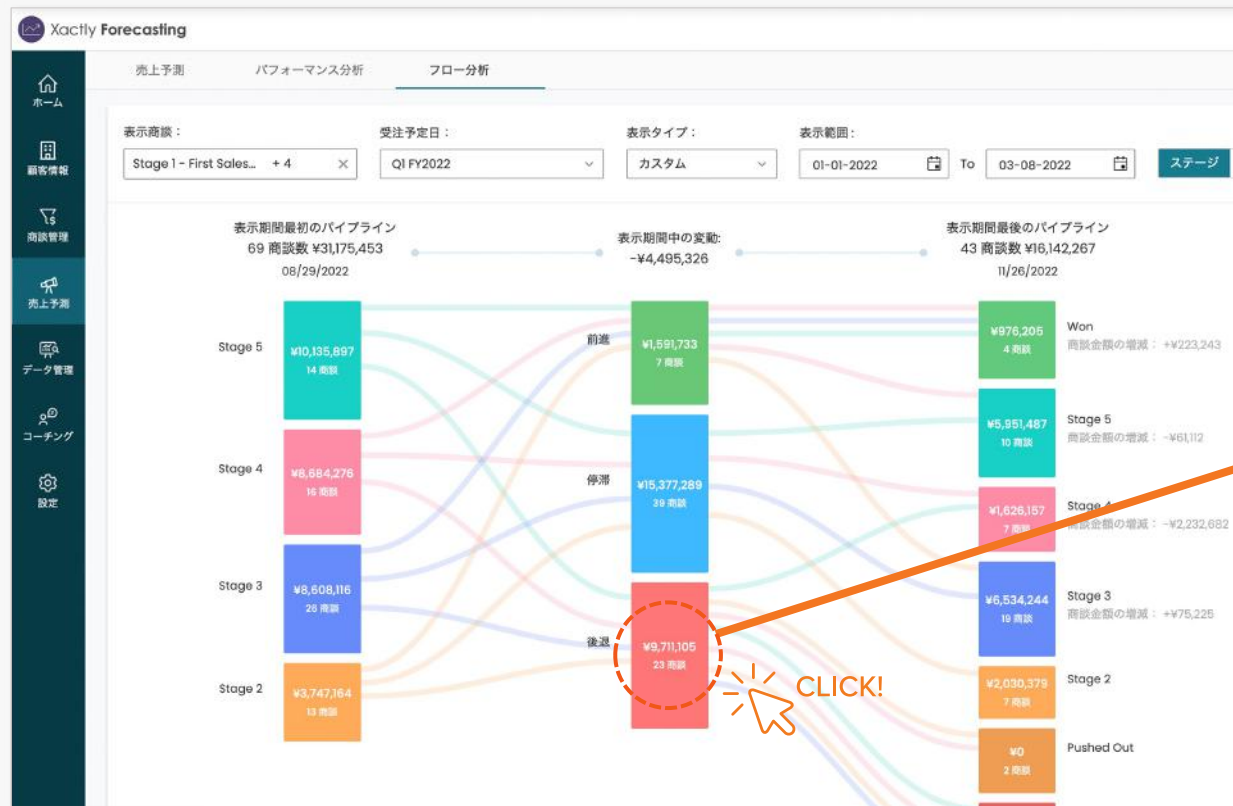
### 3. 商談の行方を容易に追跡可能

行方不明になりがちな**停滞・後退している商談を抽出&見える化**します。

全体を俯瞰するグラフィカルなビューから、ワンクリックで詳細を確認し、欲しい情報にアクセスできます。

パイプラインフロー分析

商談一覧表示



| Opportunity Name  | Health | Sales Rep             | Expected Close Date        |
|---|--------|-----------------------|----------------------------|
| amer group Existing Business 9 2022                         | 46%    | SM Steven Miller      | 09/30/2022 ↓<br>09/15/2022 |
| EC 3 Existing Business 8 2022                               | 6%     | JH Jasmine Harper     | 08/31/2022                 |
| Funkwerk AG Existing Business 8 2022                        | 4%     | SB Sienna Barrett     | 08/11/2022                 |
| DATA AHEAD AG Existing Business 8 2022                      | 100%   | AW Amy Wilson         | 08/17/2022 ↓<br>08/15/2022 |
| OM Group Existing Business 8 2022 1                         | 100%   | VG Victoria Gibson    | 08/15/2022 ↓<br>08/11/2022 |
| Stonex Existing Business 8 2022                             | 0%     | AW Amy Wilson         | 08/31/2022                 |
| Stonex Existing Business 8 2022 1                           | 100%   | AW Amy Wilson         | 08/25/2022 ↑<br>08/30/2022 |
| Tierps Kommun Existing Business 8 2022                      | 100%   | SM Steven Miller      | 08/15/2022                 |
| Jerry Haggerty Chevrolet Existing Business 8 2022           | 0%     | OB Owen Bennett       | 08/31/2022                 |
| Ninety Percent of Everything 90POE Existing Business 8 2022 | 32%    | SM Steven Miller      | 09/30/2022 ↓<br>09/14/2022 |
| CDS WORLDWIDE PTY LTD Existing Business 8 2022              | 100%   | SM Steven Miller      | 08/19/2022 ↓<br>08/16/2022 |
| WeCharg Existing Business 8 2022                            | 100%   | NA Nicholas Alexander | 08/29/2022 ↑<br>08/30/2022 |
| OpusCapita Existing Business 8 2022 3                       | 100%   | MO Madaline Owens     | 08/24/2022 ↑<br>08/27/2022 |
| The WFH Zone Existing Business 9 2022                       | 72%    | NF Naomi Farrell      | 09/30/2022 ↓<br>09/13/2022 |



# 4. フォーキャストをAIがアシスト

これまでの実績や対応を学習し、AIが自動で売上予測を提示します。それを基に最終的な売上予測の意思決定を行います。一連のフォーキャストワークフローもXactly Forecastingで全て対応します。

## ダッシュボード

The dashboard displays various sales metrics and AI-generated forecasts. A callout box highlights the automatic data collection and aggregation process for AI forecasting.

| 項目                      | 値            | 前週         | 変化             |
|-------------------------|--------------|------------|----------------|
| 売上目標                    | ¥45,000,000  | 10% 現在の達成率 |                |
| 受注目標                    | ¥60,000,000  | 17% 現在の達成率 |                |
| 売上計上済み                  | ¥4,593,535   | 前週         | ↓ ¥-38,292     |
| 受注済み                    | ¥4,593,535   | 前週         | ↓ ¥-357,061    |
| 不足 (Target Revenue Gap) | -¥40,406,465 |            |                |
| 機械学習による今後の受注予想 (登録済商談)  | ¥33,907,808  | 前週         | ↓ ¥-10,876,768 |
| 今後の受注予定 (※要入力)          | ¥37,273,313  | 前週         | ↑ ¥37,273,313  |
| 機械学習による今後の受注予想 (未登録商談)  | ¥4,593,535   | 前週         | ↓ ¥-357,061    |
| 今後の売上計上予定               | ¥26,201,178  | 前週         | ↓ ¥-9,209,191  |
| 機械学習による受注予測             | ¥48,884,550  | 前週         | ↓ ¥-9,795,537  |
| 81% 予想の達成率              |              |            |                |
| 受注予測【提出用】               | ¥47,656,520  | 前週         | ↑ ¥38,711,605  |
| 79% 予想の達成率              |              |            |                |
| 現状の売上計上パイプライン           | ¥15,878,751  | 前週         | ↓ ¥-7,097,453  |
| 39% 現在の達成率              |              |            |                |
| 現状の新規商談パイプライン           | ¥42,736,897  | 前週         | ↓ ¥-11,332,996 |
| 86% 現在の達成率              |              |            |                |
| 機械学習による売上予測             | ¥33,880,282  | 前週         | ↓ ¥-10,876,860 |
| 75% 予想の達成率              |              |            |                |
| 売上予測【提出用】               | ¥30,794,713  | 前週         | ↓ ¥-9,566,252  |
| 68% 予想達成率               |              |            |                |

| 商談名                         | 商談金額 ↓     | ヘルススコア | 受注スコア | 商談ステージ              | 受注予定日               | 予測カテゴリ                   | 提案商材   |
|-----------------------------|------------|--------|-------|---------------------|---------------------|--------------------------|--------|
| LED Lighting Concepts LLC N | ¥9,000,000 | 18%    |       | Stage 2 - Discovery | 01/31/2023 12:00 AM | Pipe Beyond Next Quarter | Incent |



## Xactly Forecastingが選ばれる理由

# ➤ Xactly Forecastingが選ばれる理由

1



標準化されたフレームワークを搭載

2



SFA/CRMの価値も最大化

3



軽快な操作感

4



UIの柔軟なカスタマイズ

5

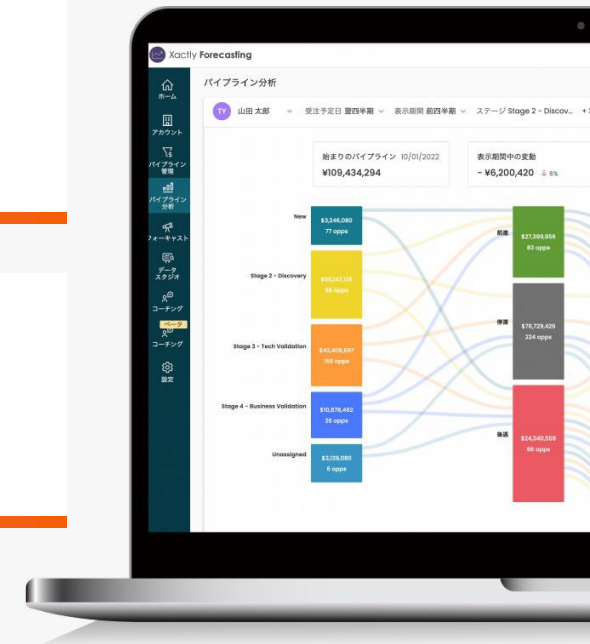


AIのパワーを活用

6



インセンティブ管理ツールと連携

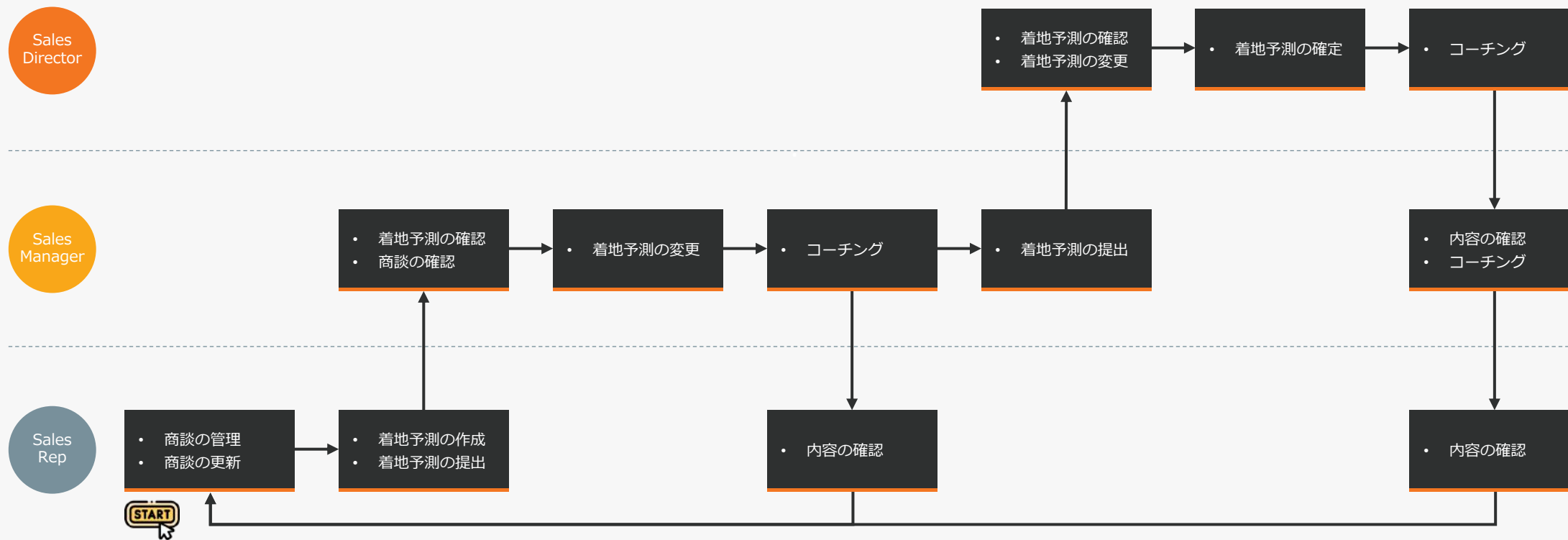




# 1. 標準化されたフレームワークを搭載

フォーキャストやパイプライン管理におけるベストプラクティスがあらかじめプリセット。  
どの会社にも**最小限の設定ですぐに運用**を開始できます。

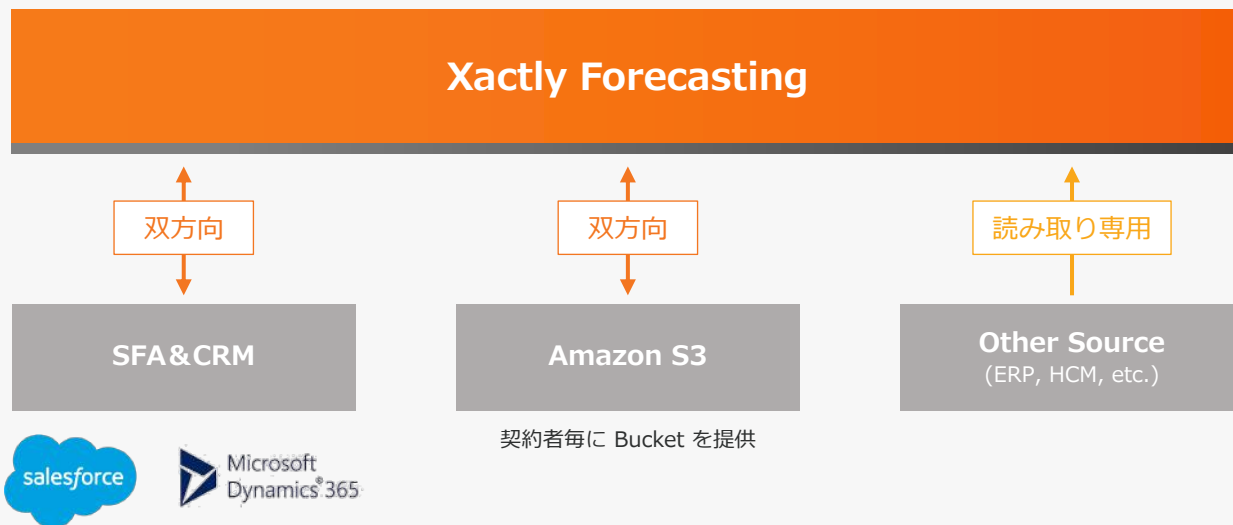
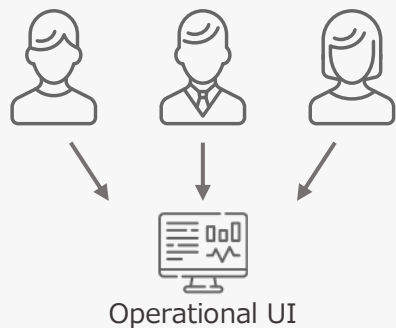
Xactly Forecastingを活用した実際のプロセスのサンプル



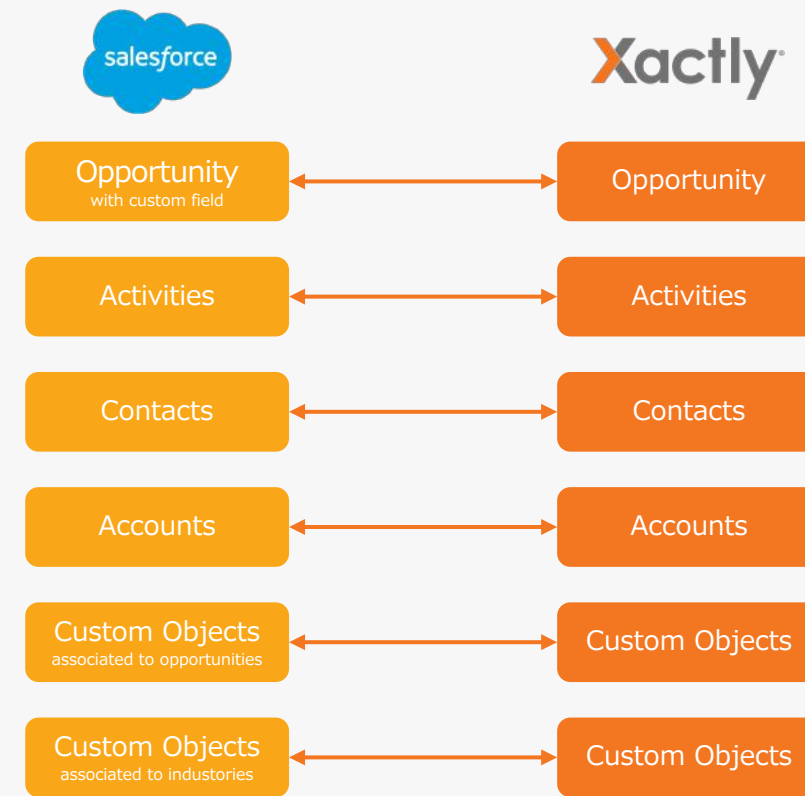
[こちらのプロセスは一例です]

## 2. SFA/CRMの価値を最大化

SFA/CRMで管理している商談情報に、健全性/受注スコアなどのインサイトを付加して、SFAやCRMだけでは困難なことを実現します。SFA/CRMに取って代わるのではなく、**相乗効果を発揮**します。



(例) Salesforce Sales Cloud



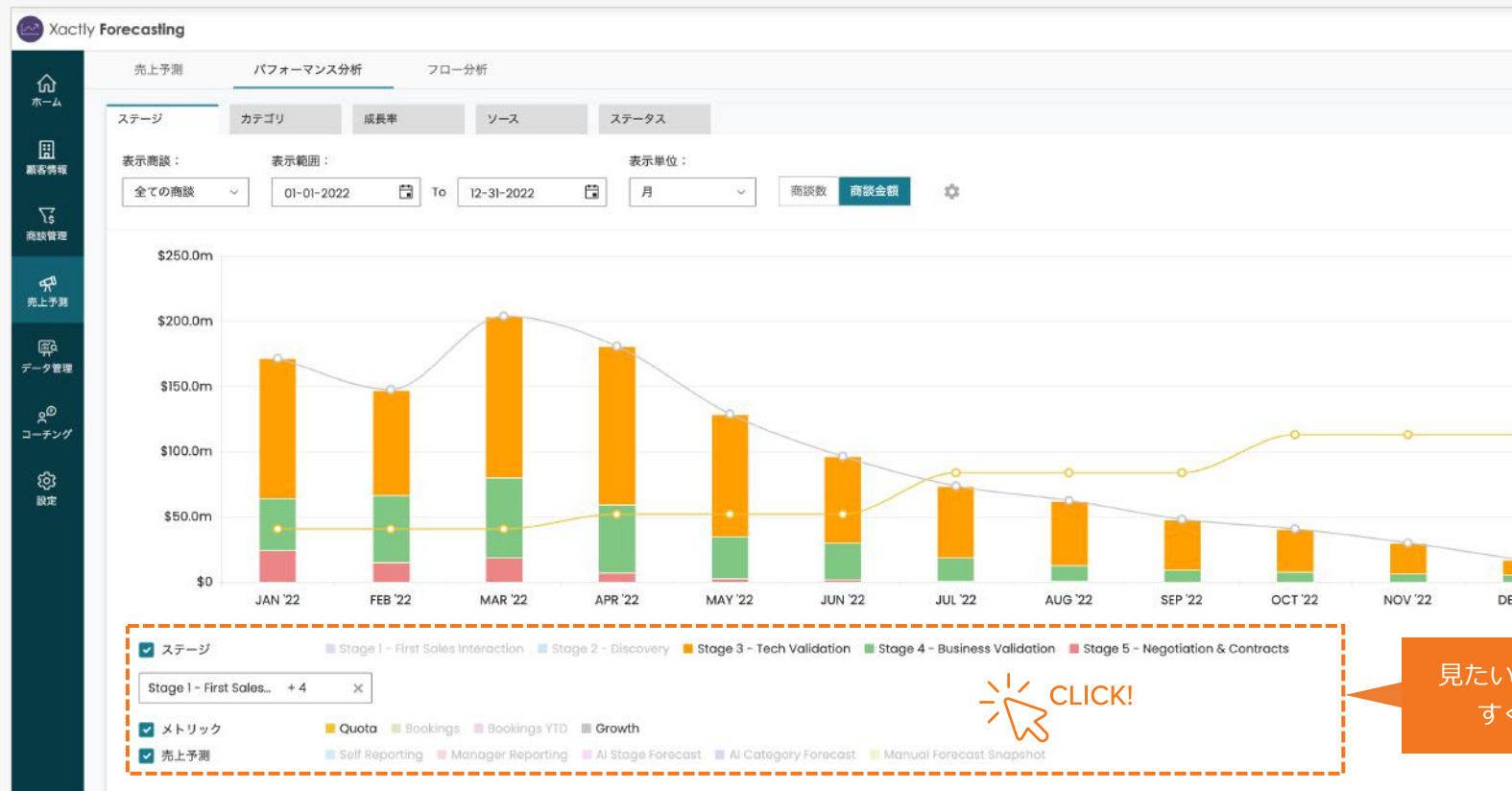




### 3. 軽快な操作感

当社独自のページロードが発生しないアーキテクチャにより、分析やレポートング時に非常に**軽快な操作**を体感いただけます。

#### パイプラインのパフォーマンス分析



## 4. UIの柔軟なカスタマイズ

SFA/CRMに追加した個別フィールドとも簡単に連携できます。  
分析結果も様々なグラフのカットから最適なものを選択できます。

### レポート作成画面

The screenshot displays the 'Xactly Forecasting' report creation screen. On the left is a dark sidebar with navigation icons for Home, Account, Pipeline Management, Pipeline Analysis, Forecast, Data Studio, Coaching, and Settings. The main area is titled 'レポート' (Reports) and 'CFQ - In Forecast'. It features a search bar and a list of items to be added to the report, including '# Employees By Range', '# Sales Reps', '# 100', '3 2 1 Buyer Map Completed', and various account-related metrics. A 'プレビュー' (Preview) button is visible. The central workspace shows a visual guide for building a report with three steps: Step 1 (adding items to the X-axis), Step 2 (adding items to the Y-axis), and Step 3 (selecting a chart type like a pie chart or bar chart). The text '項目をドラッグしてレポートを作成' (Drag items to create a report) is centered in the workspace.



## 5. AIのパワーを活用

過去の類似した商談の成約率、営業担当の成約傾向、売上高のトレンドなど、**過去の活動を学習**。期待されるフォーキャスト値を提示して、**意思決定をサポート**します。

### Kovrr New Business 9 2022 🔗

取引先: Kovrr | 経過日数: 243 日数

インサイト   詳細   活動履歴   ステージとアクション

---

受注スコア 62%

上位の要因

- この商談のステージ（又はフェーズ）の遷移は適切で、最終段階に入っています。
- この商談の経過日数は、過去の同様の商談と比較すると不適切です。
- この商談は、当初の想定よりも早く受注できる見込みです。

機械学習を活用した過去の類似案件との比較により受注確度を算出

### 機械学習による売上予測

↓ ¥-10,876,860  
前週

¥33,880,282

75% 予想の達成率

## 6. インセンティブ管理ツールと連携

Xactly Incentと連携すれば、営業担当者に商談を受注した際に得られる報酬額を具体的に提示できます。期待できる報酬額の提示はモチベーションとパフォーマンスの向上に寄与することが分かっています。

見込み（フォーキャスト）分も含む報酬予定の合計額（Xactly Incent）





## Xactly Forecastingの効果と実績

収益の増加

1 受注率・成約率の向上



2 セールスサイクルの短縮



3 失注確率を最小化



生産性の向上

1 集計&計算を自動化



2 ワークフローで標準化



3 営業指標の管理を自動化



- 商談件数 -



19%増加 ↗

- 商談金額 -



58%増加 ↗

- 商談サイクル -



59%短縮 ↘

※ワシントン大学が弊社ご契約のお客様向けに実施した独立調査の結果に基づく

## sansan

“ Xactly Forecastingを導入することで、フォーキャストに関わるプロセスの標準化と効率的なマネジメントを推進します。加えて、全社共通のダッシュボードからリアルタイムでフォーキャストを把握し、柔軟かつ迅速な経営判断を実現することで、『働き方を変えるDXサービス』の展開を加速させ、さらなる事業成長につながることを期待しています。 ”

Sansan株式会社  
取締役 執行役員 CRO 富岡 圭 氏

“ Xactly Forecastingを使うことで、予測精度を大幅に高めることができました。その結果スタッフ数を4倍に増員できるなど、組織としても大きな成長を遂げる手助けになっています。 ”

某セキュリティサービス企業



## Pioneer

“ Xactly Forecastingのフォーキャストと商談管理に特化した専用ソリューションは、当社が目指していた営業管理像にフィットしているだけでなく、すぐに当社の運用に適用し、利用開始できる点を評価しました。Xactly Forecastingを活用し、当社の業務が最適化され、生産性が向上されていくことを期待しています。 ”

パイオニア株式会社 モビリティサービスカンパニー  
セールスディレクター兼コマース営業部 部長 松山 雄一郎 氏

“ Xactly Forecastingによって、営業担当者のファネルと商談の管理が容易になりました。より正確なフォーキャストコールを行うことができ、インテリジェントな収益管理を行うことができるようになりました。 ”

某システムインテグレーター企業







## 利用開始までのステップ & 費用

### 利用開始までのステップ



**最短30日**でご利用開始！

一連の利用開始までのワークショップや設計・実装もXactlyがご支援いたします

\*ご導入支援は別途費用が発生します

### 費用

かかる費用につきましては、  
お話を伺いして、お見積りを差し上げます。  
お手数ですが、お問い合わせのほどよろしくお願いいたします。

#### ● お問い合わせ先

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



# Thank you!

● お問い合わせ先

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





# Xactlyについて

## Xactlyについて



**18年**  
設立：2005年  
本社：米国 サンノゼ



**1,200社以上**  
利用ユーザーは  
全世界で数百万名



**99%**  
顧客満足度



**86%**  
2022年度  
対前年成長率



**20回受賞**  
Great Place to Work Institute  
「働きがいのある会社」  
上位にランクイン



**7回獲得**  
Gartner社マジック  
クアドラントにおける  
「リーダー」評価

## Xactlyのお客様



など



営業の力を企業の稼ぐ力に



Xactly Intelligent Revenue Platform

レベニューの原動力である「**営業**」のパフォーマンスを最大化するSaaSプラットフォームを提供します



**フォーキャスティング** - Xactly Forecasting

商談管理/パイプライン分析/売上予測



**インセンティブ管理** - Xactly Incent

目標設定/報酬プラン設計/報酬管理



**セールスプランニング** - Xactly Sales Planning

セールスキャパシティ/セールステリトリー/ターゲット設定