

Xactly[®]

営業成果を爆上げ！
“脱”直感頼みの売上予測

Xactly Forecasting

Xactly株式会社
代表取締役社長
福眞 総一郎



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

売上予測

営業リソース

報酬管理



20回

働きやすい会社として
20回受賞



86%

2022年度
対前年成長率

海外で急速な広がるRevOps = Revenue Operations

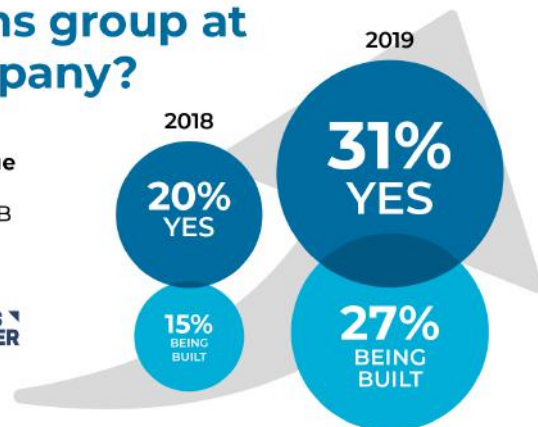
Revenue Operations :

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

LeanData SALES HACKER



75%
RevOpsを2025年
までに導入する
会社
(Gartner)

110% 以上
売上達成率
(Forester)

15%
収益率の向上
(BCG)

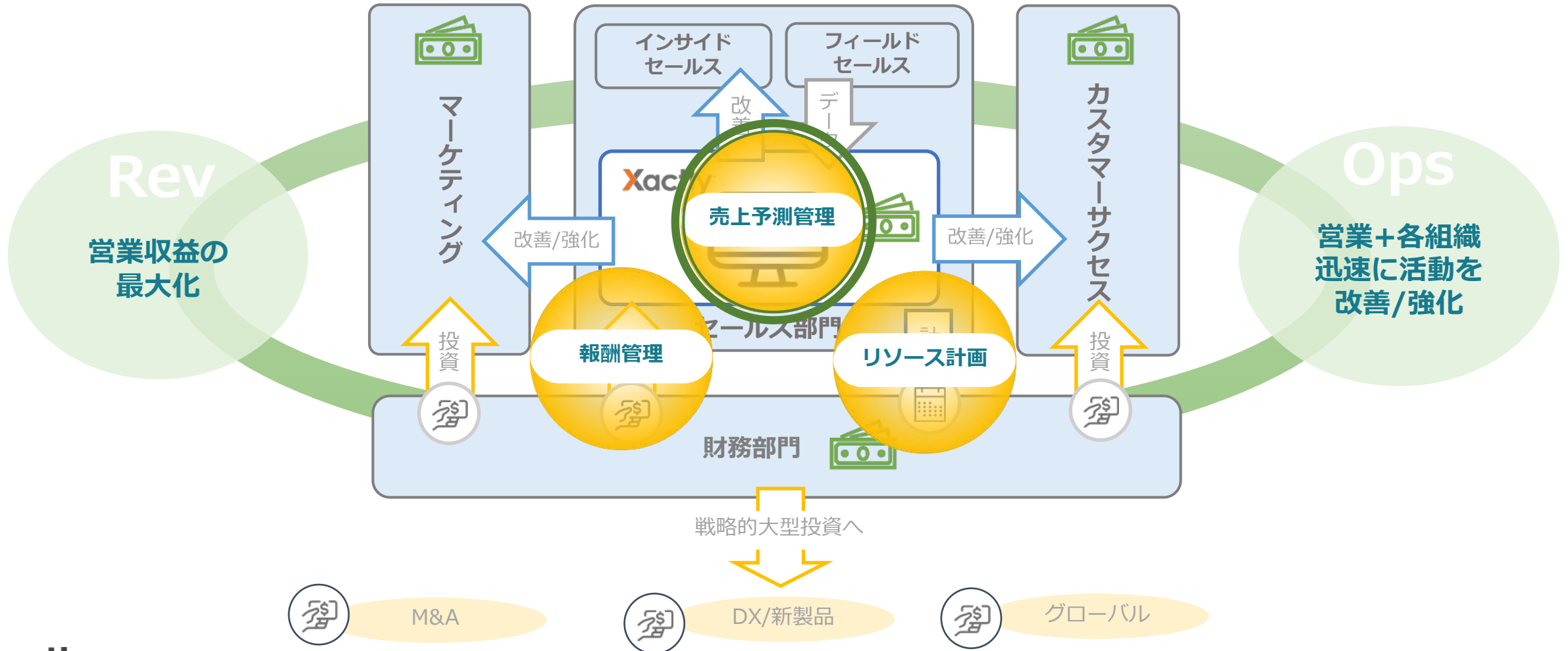
37%
売上成長スピード向上
(The Economist)

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

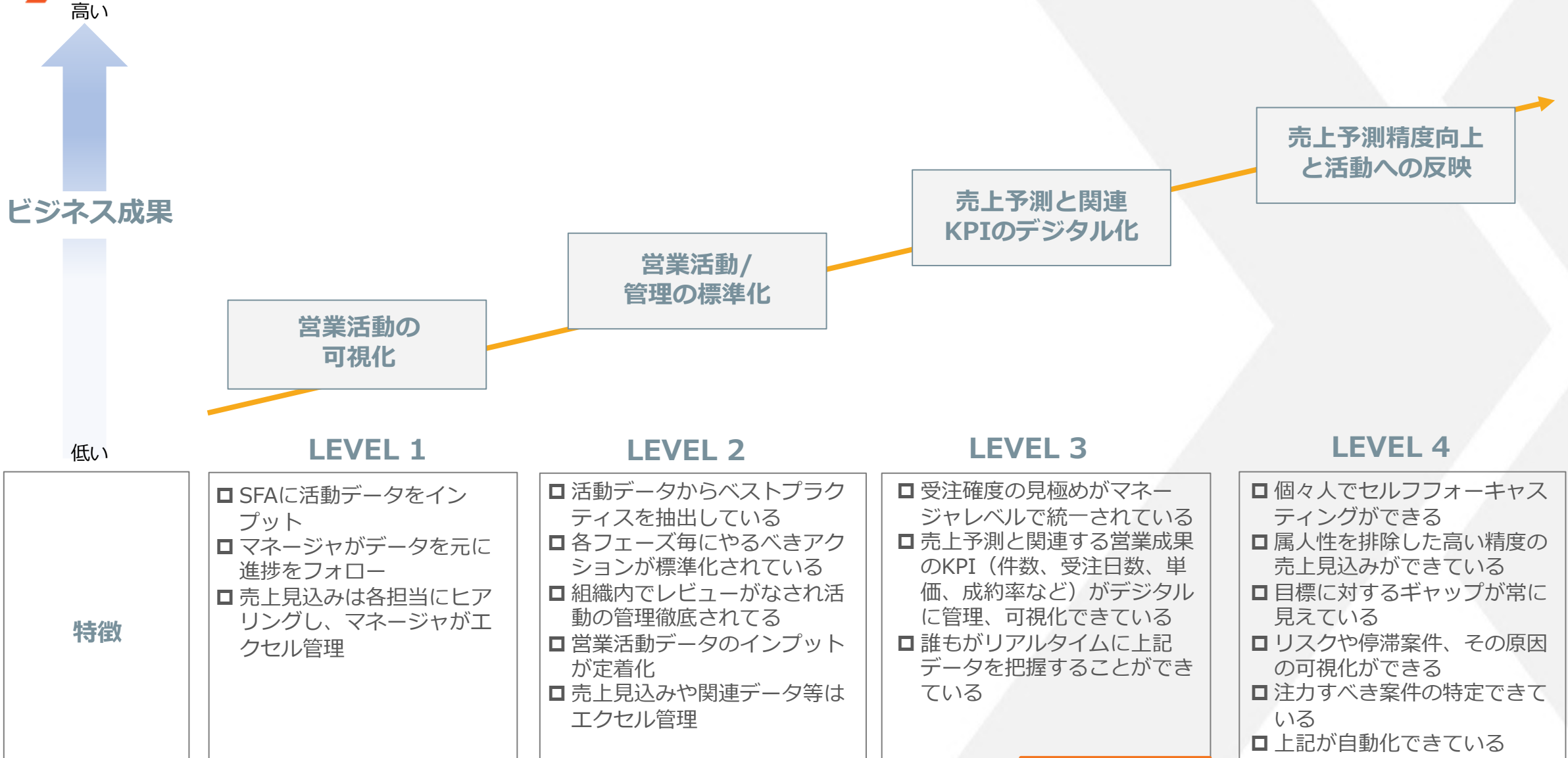
<https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2022-05-17-gartner-predicts-75--of-the-highest-growth-companies-#:~:text=By%2022%25%2C%2075%25%20of%20the,to%20support%20this%20RevOps%20imperative.>

持続的な収益向上の実現に向けたXactlyのRevOps Vision

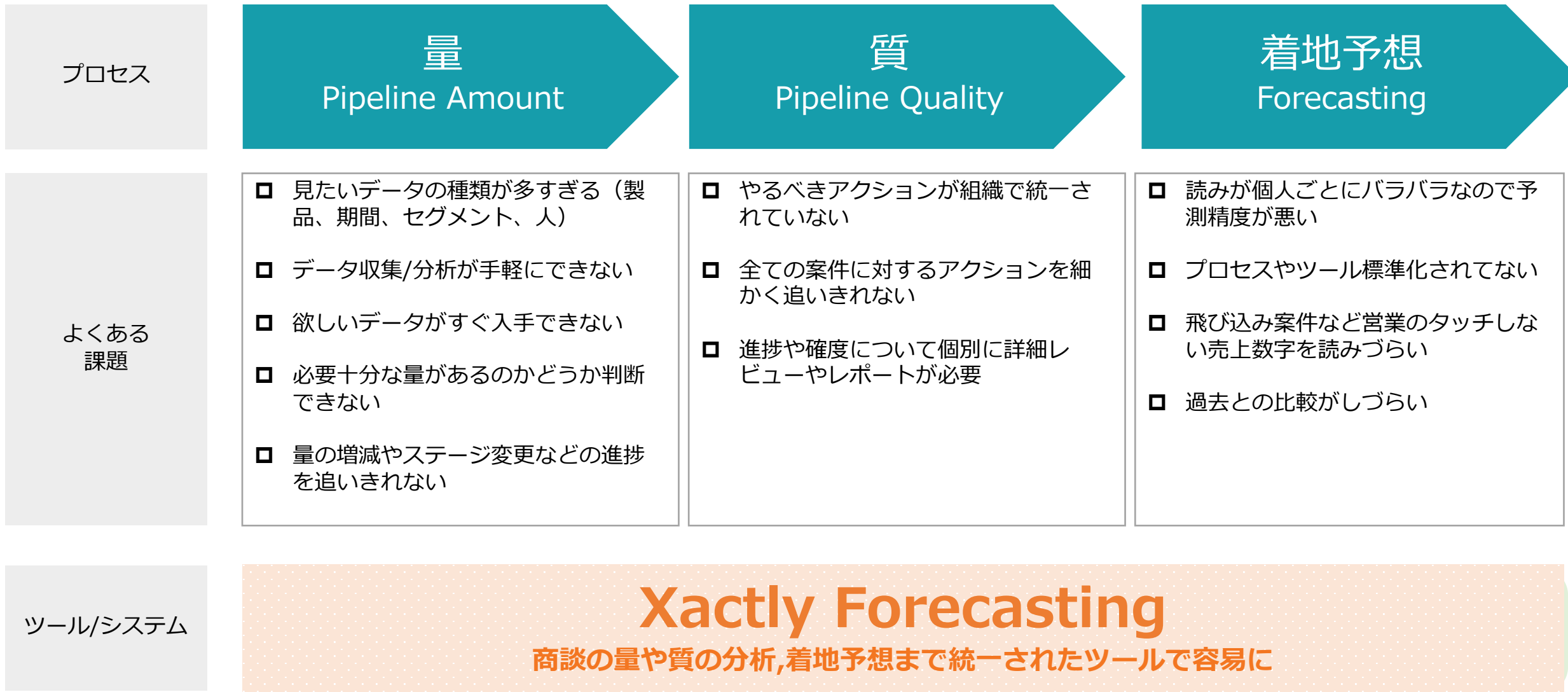
セールスを起点し全部門と収益状況に関するデータをリアルタイムで共有、全部門での活動の改善強化をアジャイルに促すことで、**全社収益の継続的な向上**を実現していく



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



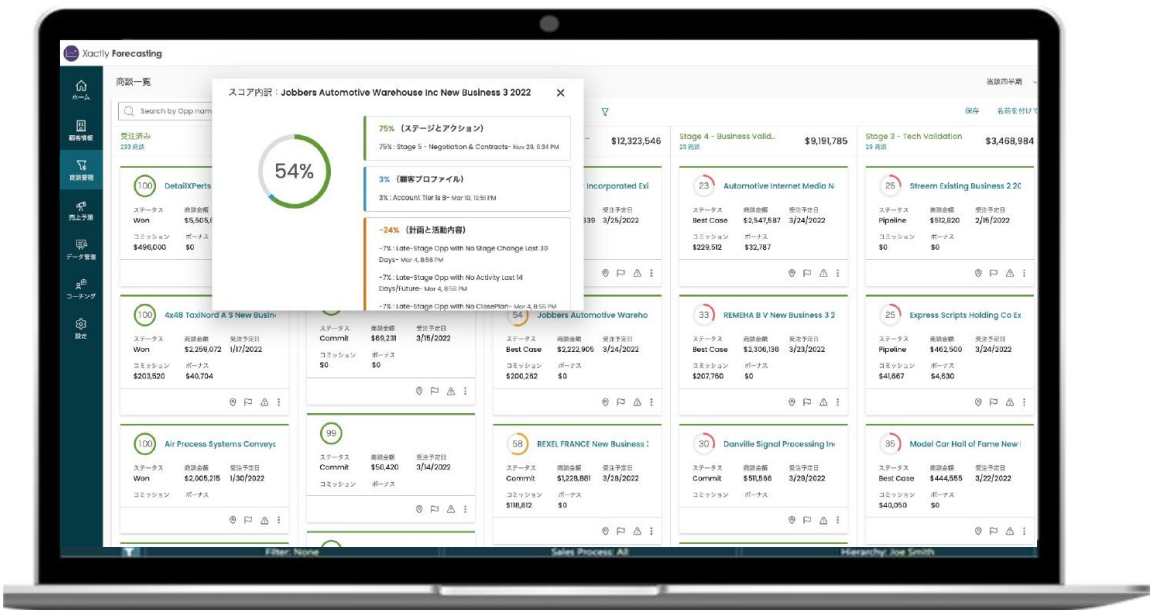
フォーカスティングプロセス全体像と課題（想定）





ビジネスの未来を先取りし確実に営業成果を出す フォーキャスティング専用ツール -Xactly Forecasting-

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

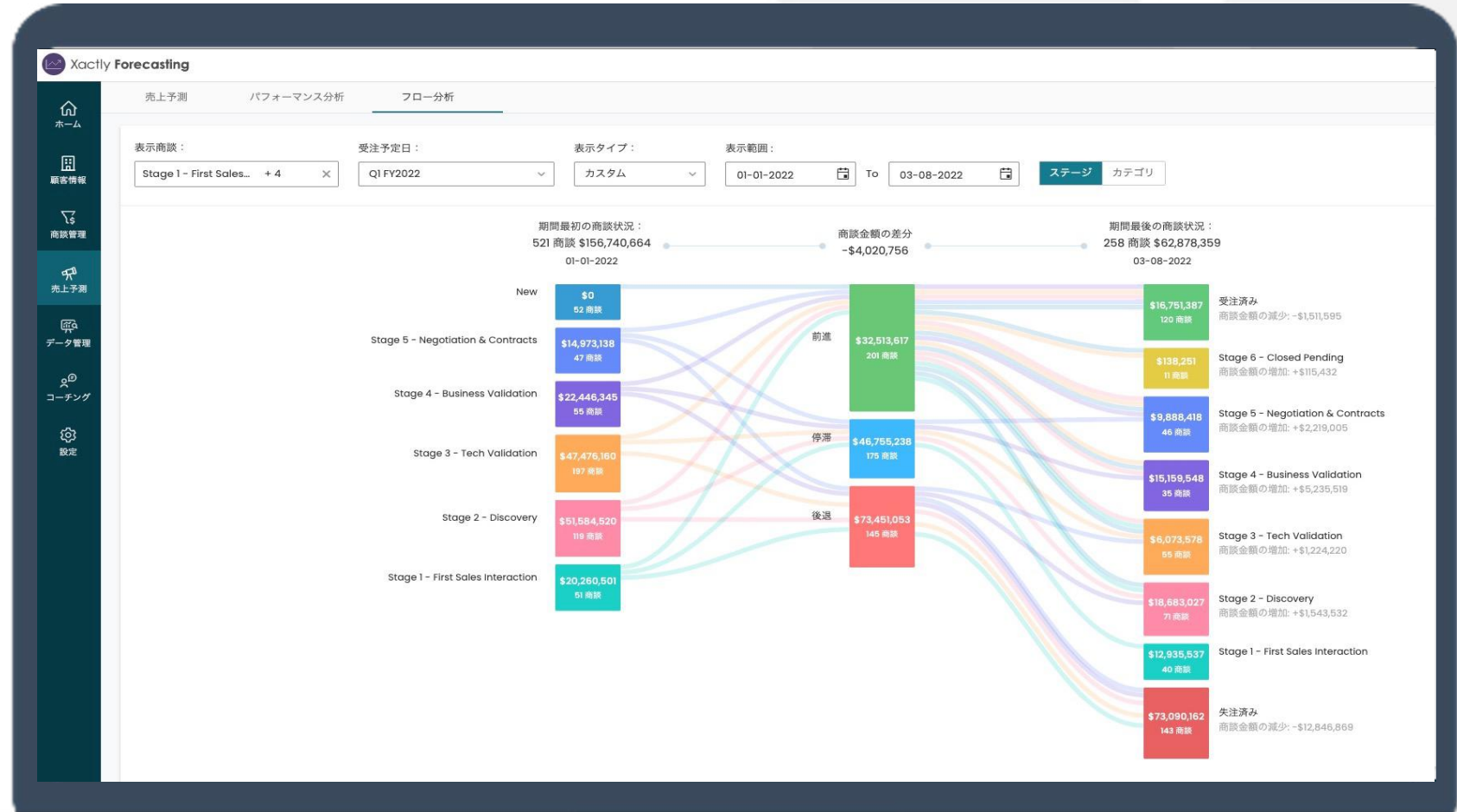


パイプラインの進捗と変化の自動分析



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. At the top, there's a search bar and filters for 'Stage' and 'Deal Amount'. The main area is a grid of deal cards, each representing a different business opportunity. Each card shows the deal name, status (e.g., 'Won', 'Commit', 'Best Case'), deal amount, and expected close date. A red box highlights a set of icons (a magnifying glass, a flag, and a triangle) on one of the cards, indicating a review or action point. A notification pop-up is overlaid on the 'Jobs Automotive Warehouse Inc' card, providing specific guidance and next actions.

Jobs Automotive Warehouse Inc New Business 3 2022

最新状況 詳細情報 活動内容

通知

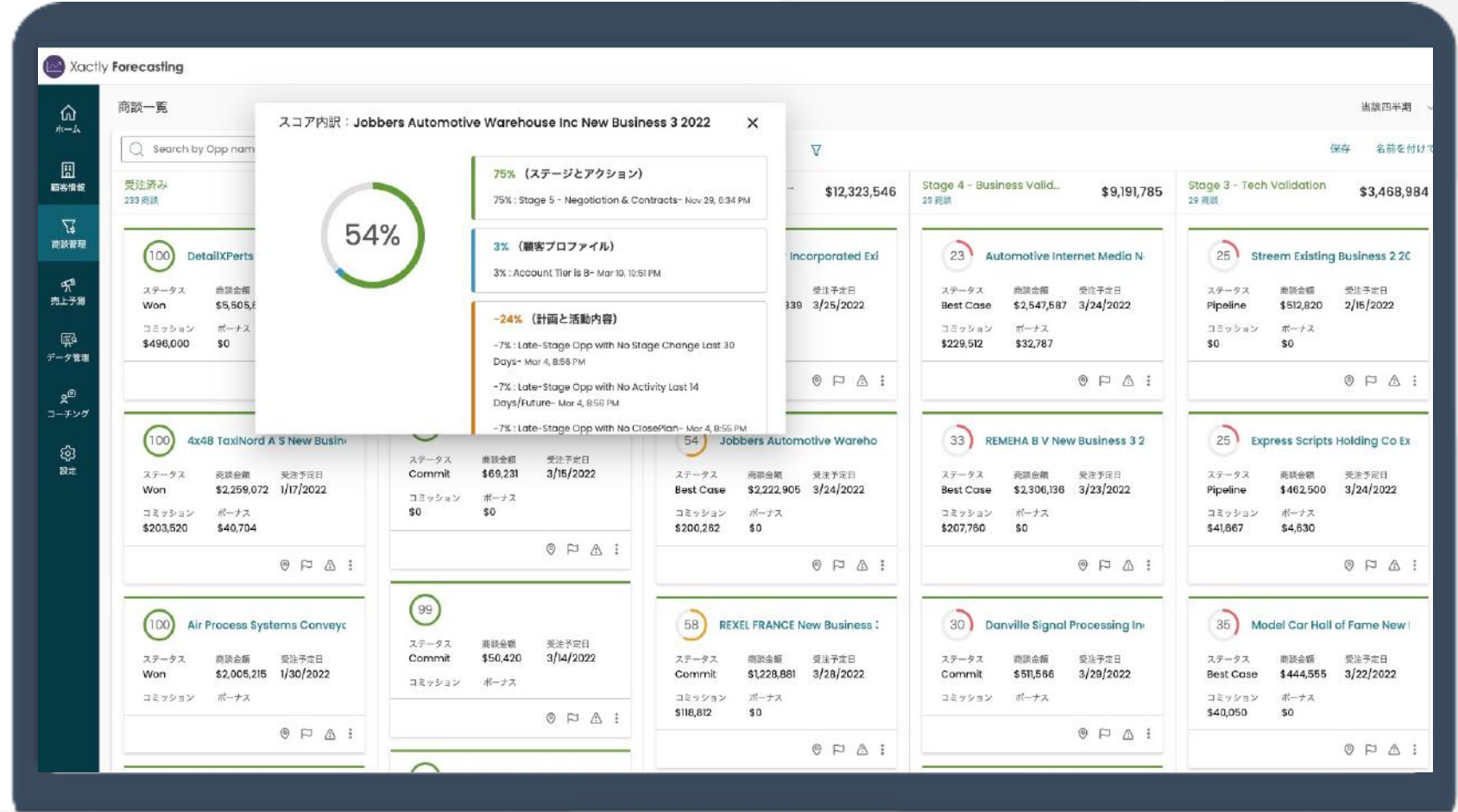
- 取引先責任者が登録されていません。商談詳細ページ右上の「取引先責任者を追加」から登録してください。
- 現在のステージになってから30日が経過しました。商談情報を更新し、ステージの遷移を検討してください。
- クラウドサービス利用申請の有無が確認されていません。
 - 申請から承認まで30日以上掛かることが想定されます
 - セキュリティシートの提出を求められることが想定されます
- Next Actionが決まらないまま、受注予定日が後ろになっています。

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

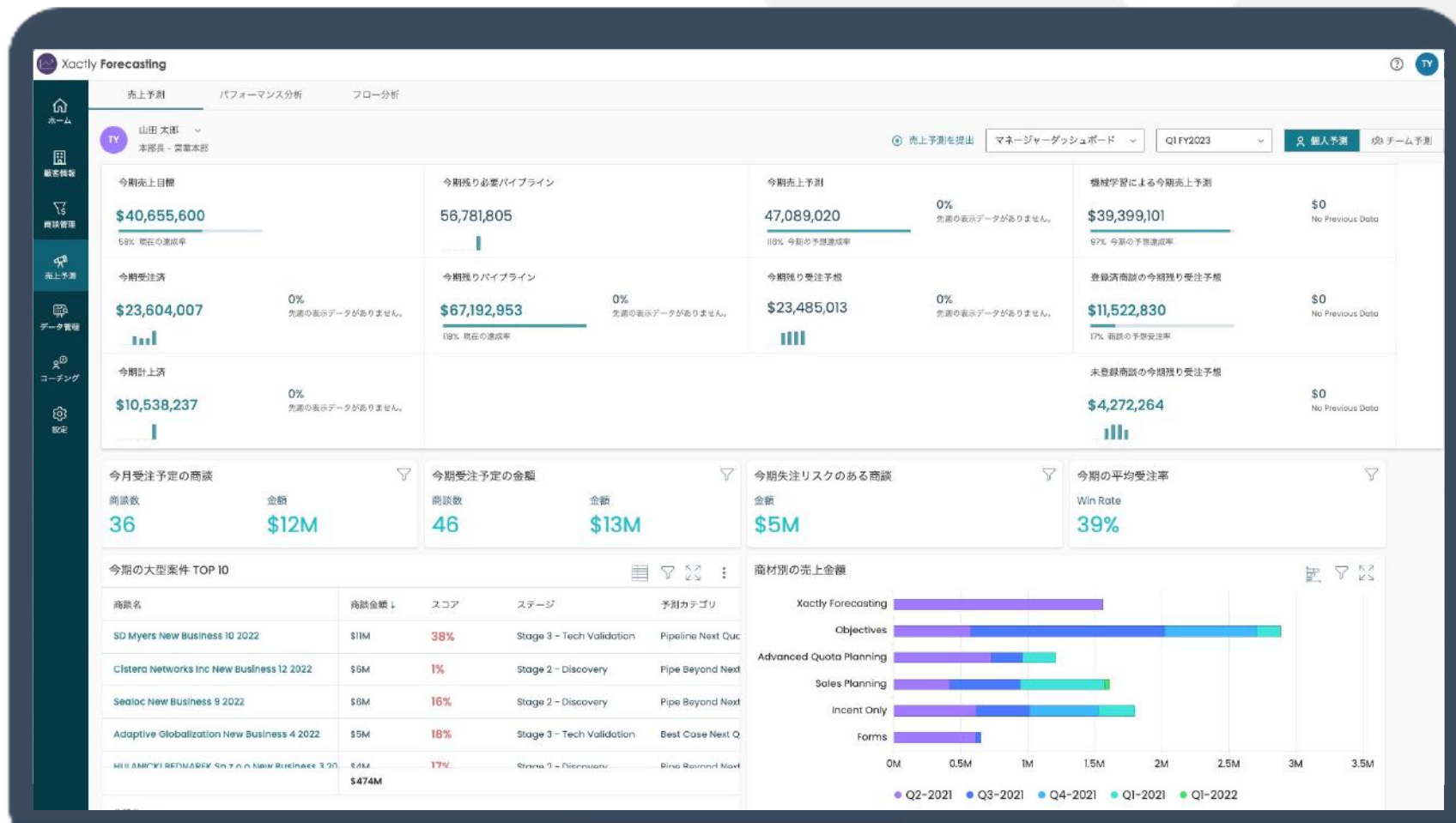


フォーキャストの一元管理と着地予想精度の向上



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



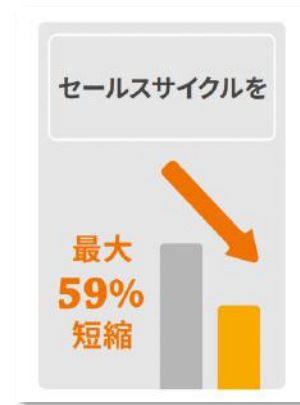
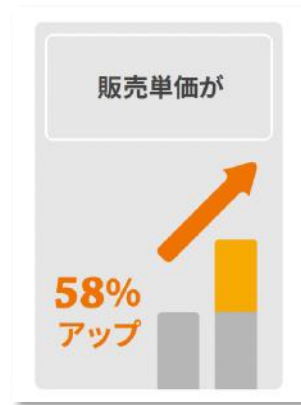
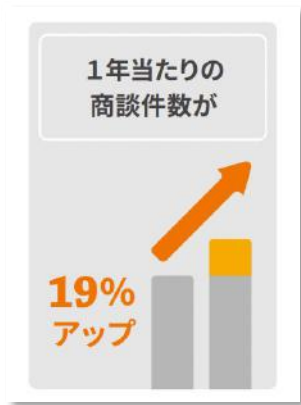
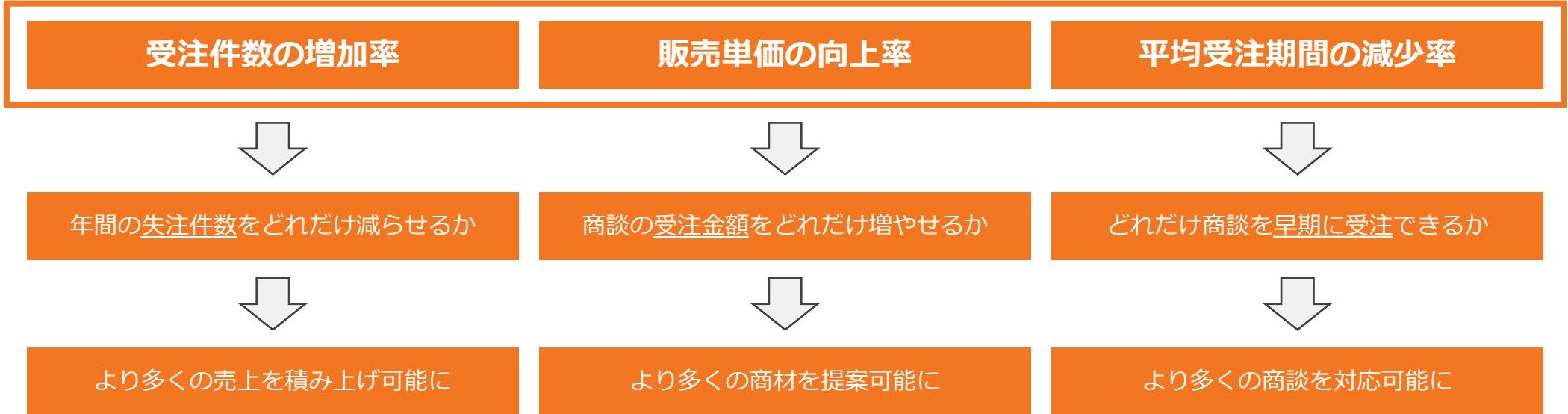
➤ Xactly Forecastingの位置付け



Xactly
Forecasting

		BIツール ベース	<ul style="list-style-type: none">● 誰でも扱えるセルフサービス● 必要なデータをすぐに動的に提供● 時系列に分析が可能● 全商談を客観的にリアルタイム分析● セールスのベストプラクティスを定着化支援● 一つのツールでフォーキャストリングを完結● オールインパッケージでクイックに利用が可能
	CRM ベース	<ul style="list-style-type: none">● 商談データを広く、深く分析可能● 予め分析したデータの静的な事前カスタマイズが必要● 運用に高度なスキルが必要● 案件の「質」のチェックには最適化されていない	
マニュアル ベース (勘・直感、Excel など)	<ul style="list-style-type: none">● 基本的なモデリングとレポーティング● 一部の自動化● 主観的なデータ● レビューはマニュアル● 過去データとの比較困難		
<ul style="list-style-type: none">● 膨大な時間● 誤りやエラーの頻出● 一貫性がない● 主観			

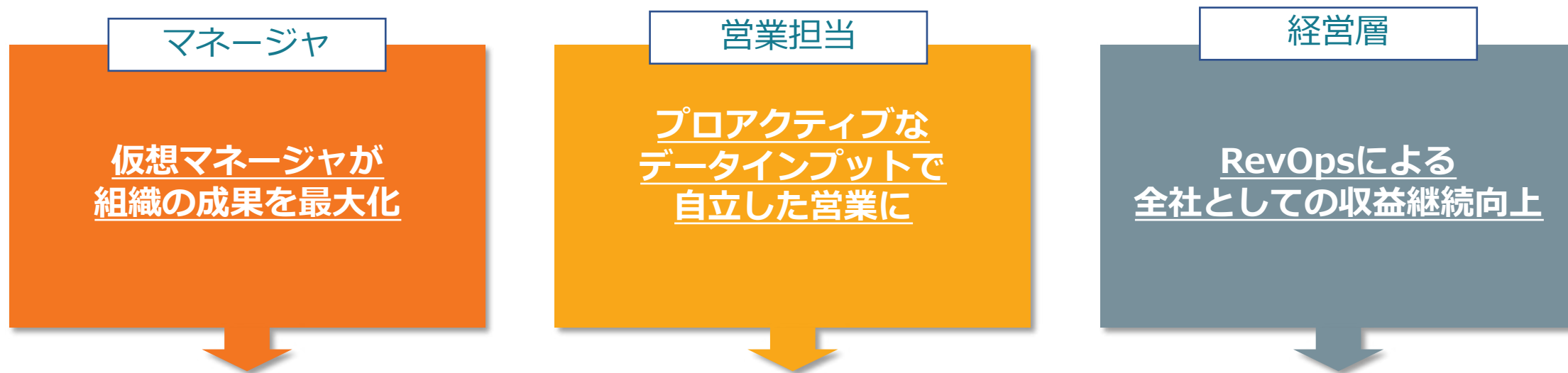
> Xactly Forecasting の導入効果（既存顧客を対象とした調査結果）



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

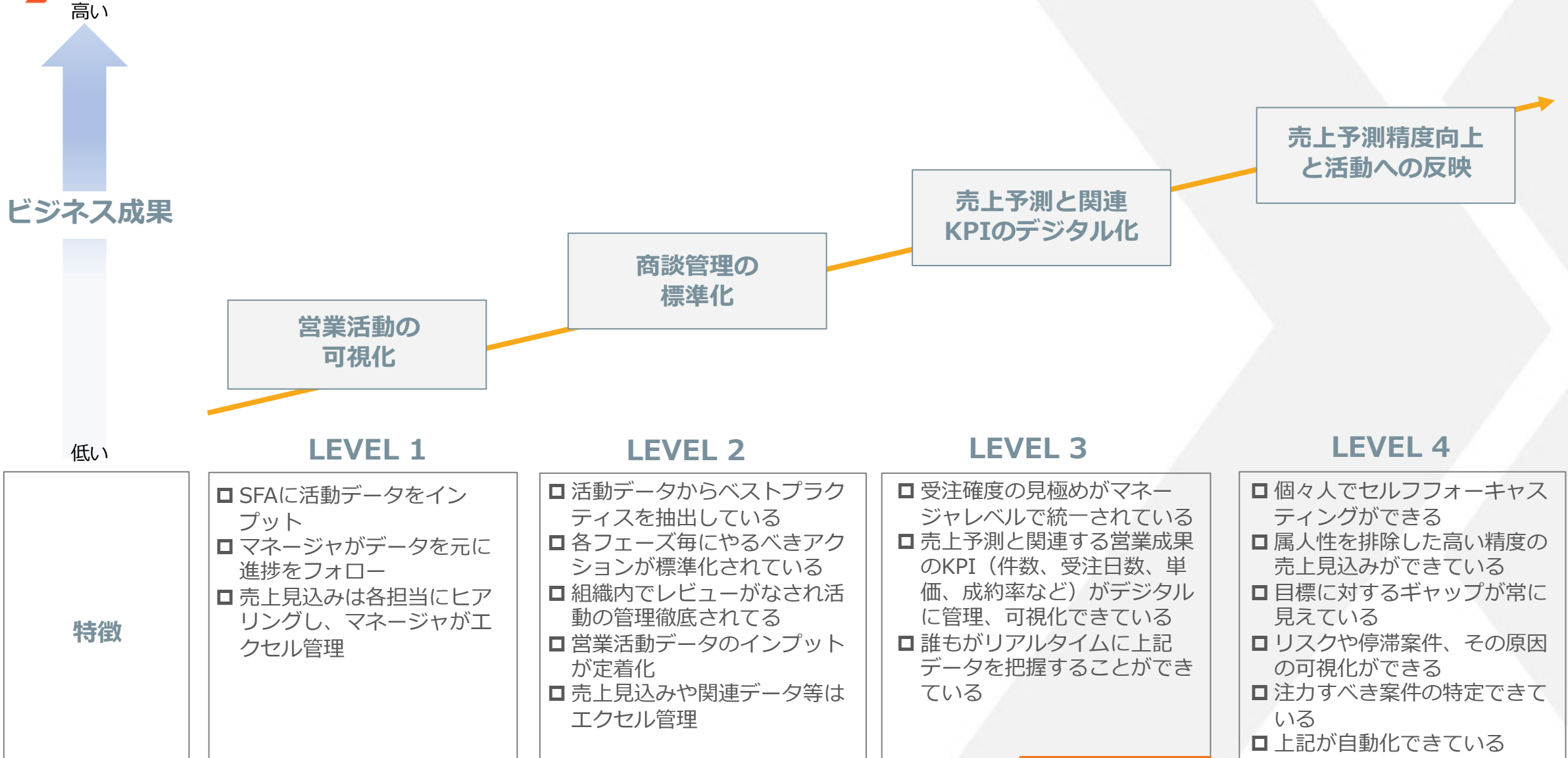
➤ Xactly Forecasting の導入で何が嬉しい？

- (1) 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
- (2) 営業担当：“プロアクティブなデータインプット”“自立した営業”への進化
- (3) 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



安定した売上目標の達成・精度の高い着地予想・経営投資計画の最適化

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



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！