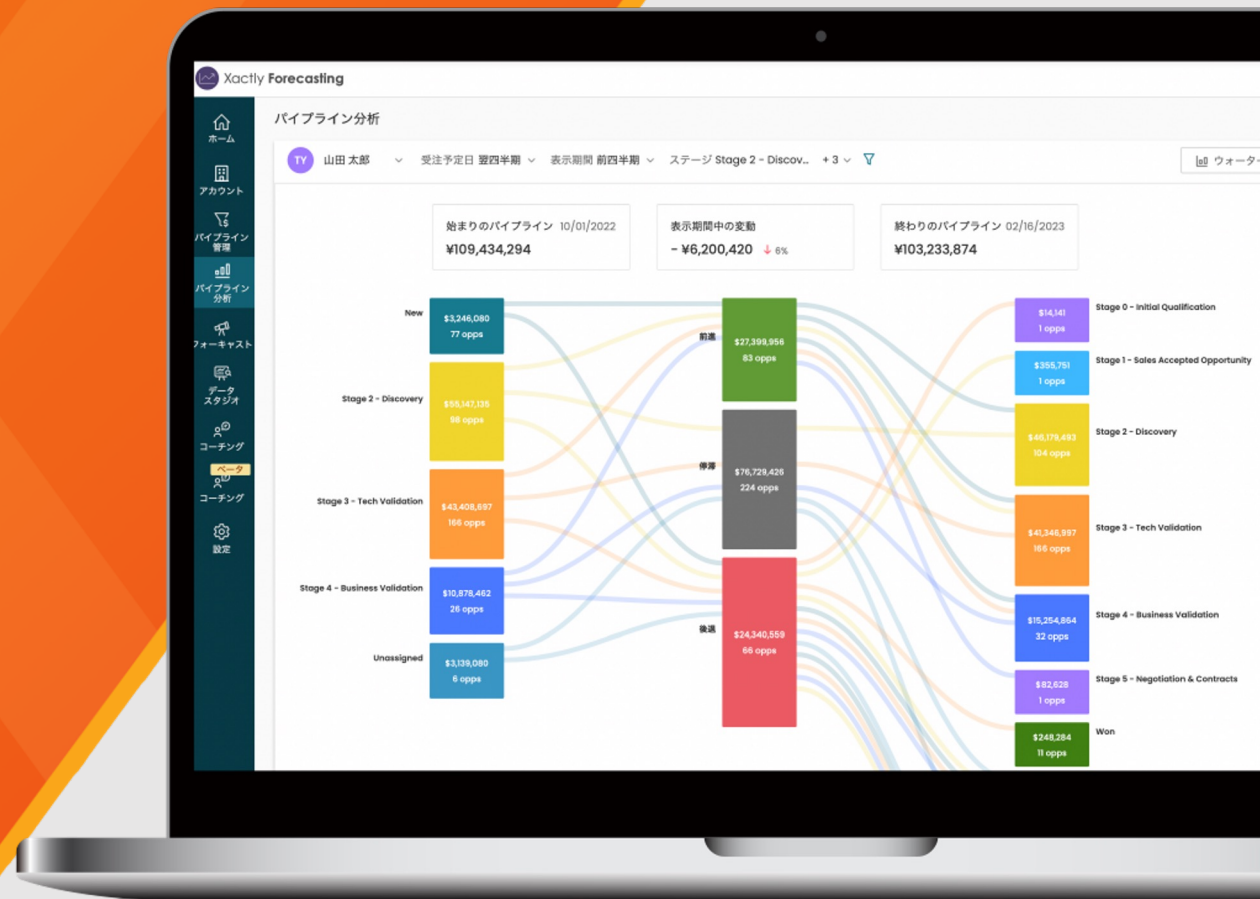




# Xactly Forecasting<sup>®</sup>

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？

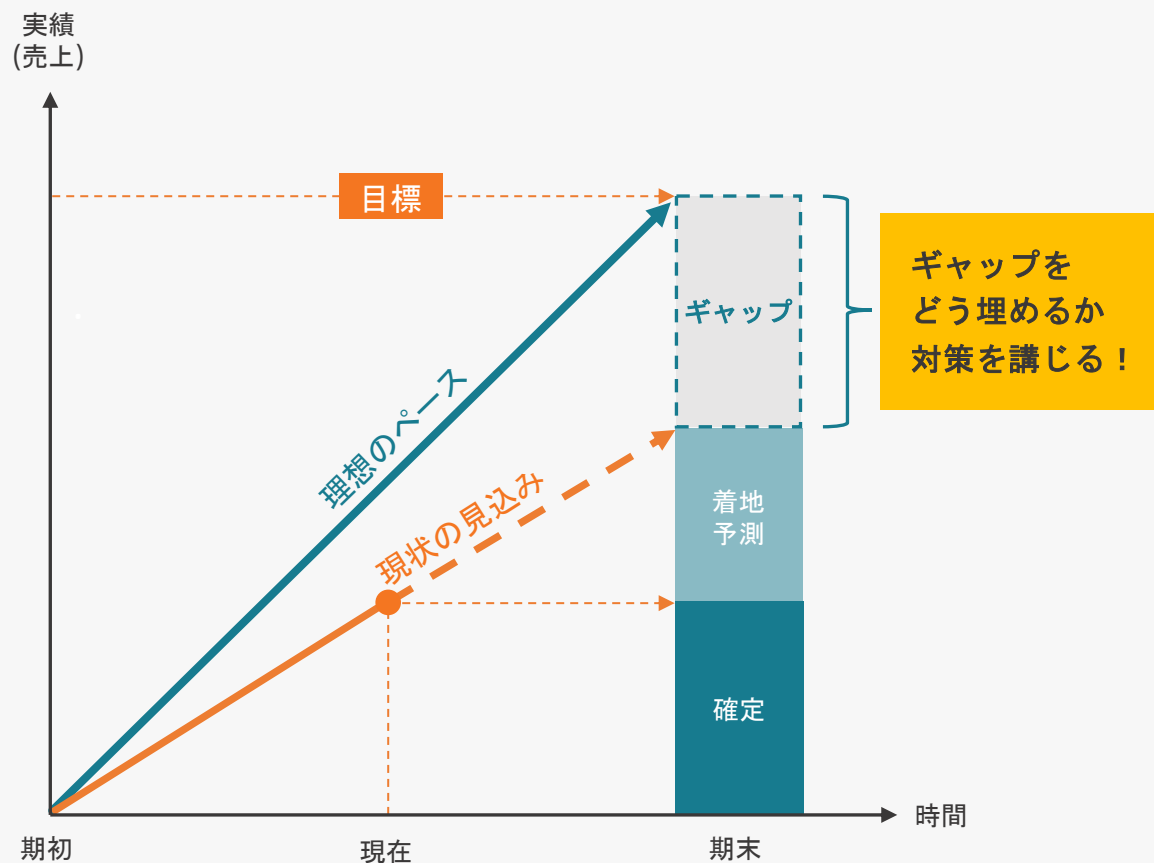
フォーキャストとは、ある将来の**特定期間で売上がどの程度達成できるか**を予測すること。  
また、それをもとに目標とのギャップを明らかにし、必要な計画の見直しと対策も意味合いに含まれます。

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
- データの変更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トがプリセット
- 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

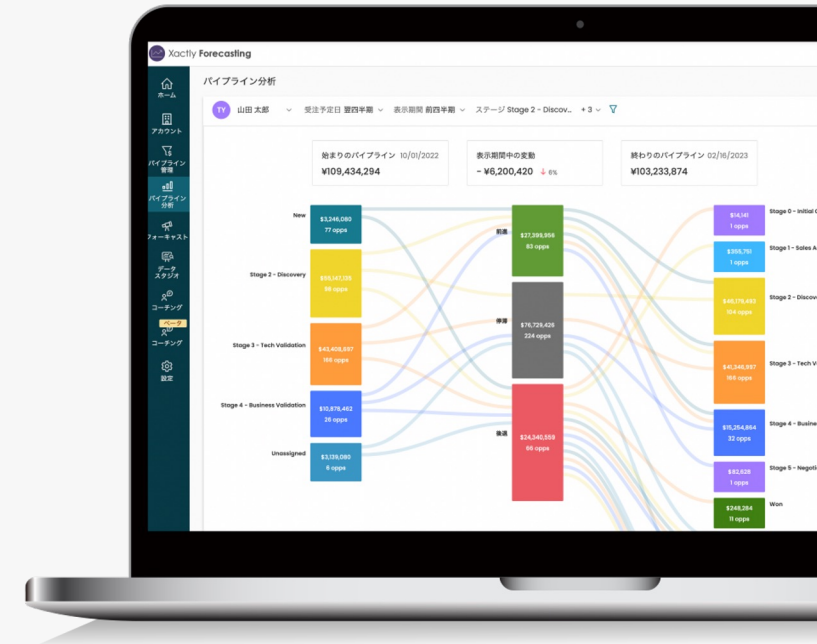


商談の行方を  
容易に追跡可能

4



フォーキャストを  
AIがアシスト





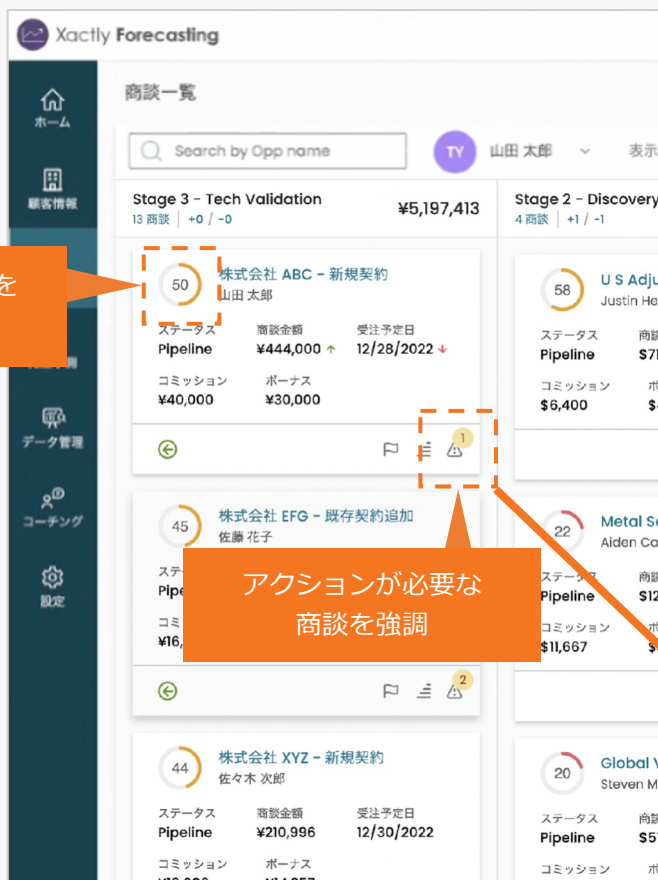


# 1. 活動を自動分析してアラートを発出。最適なアクションを促進

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

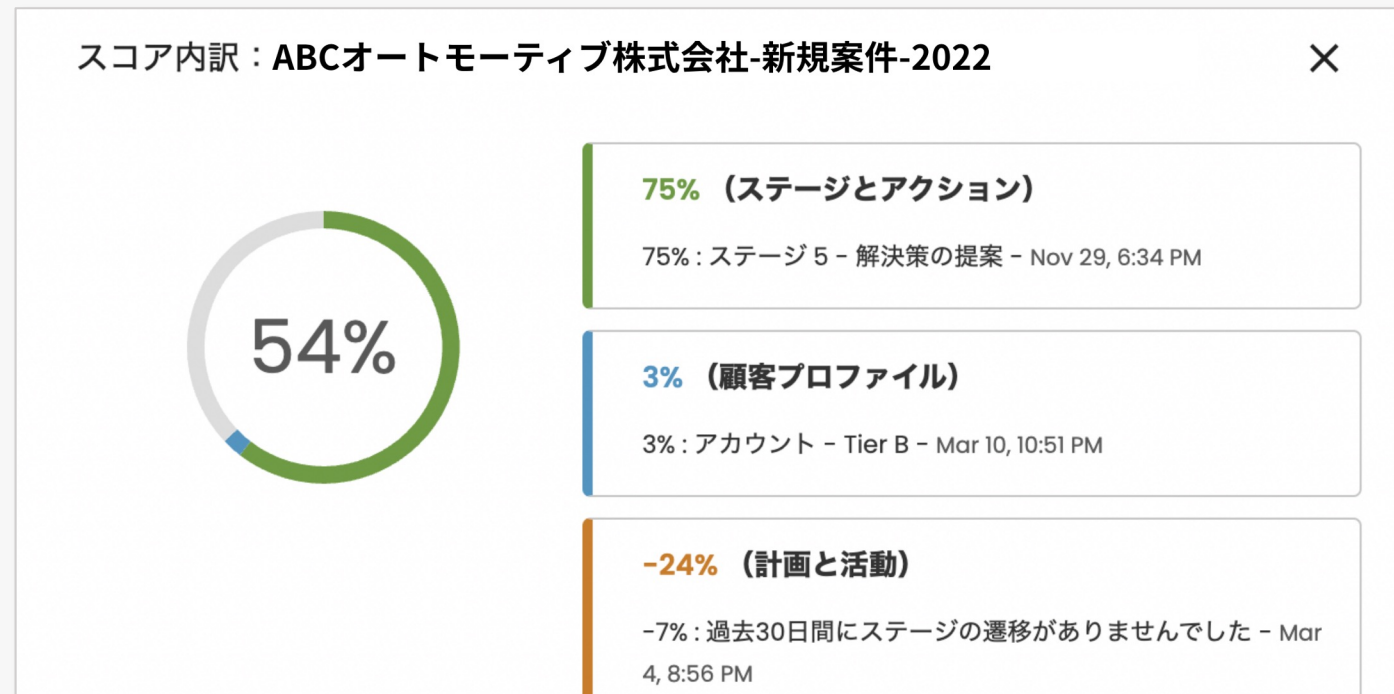
必要なアクションを  
自動でコーチング



## 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



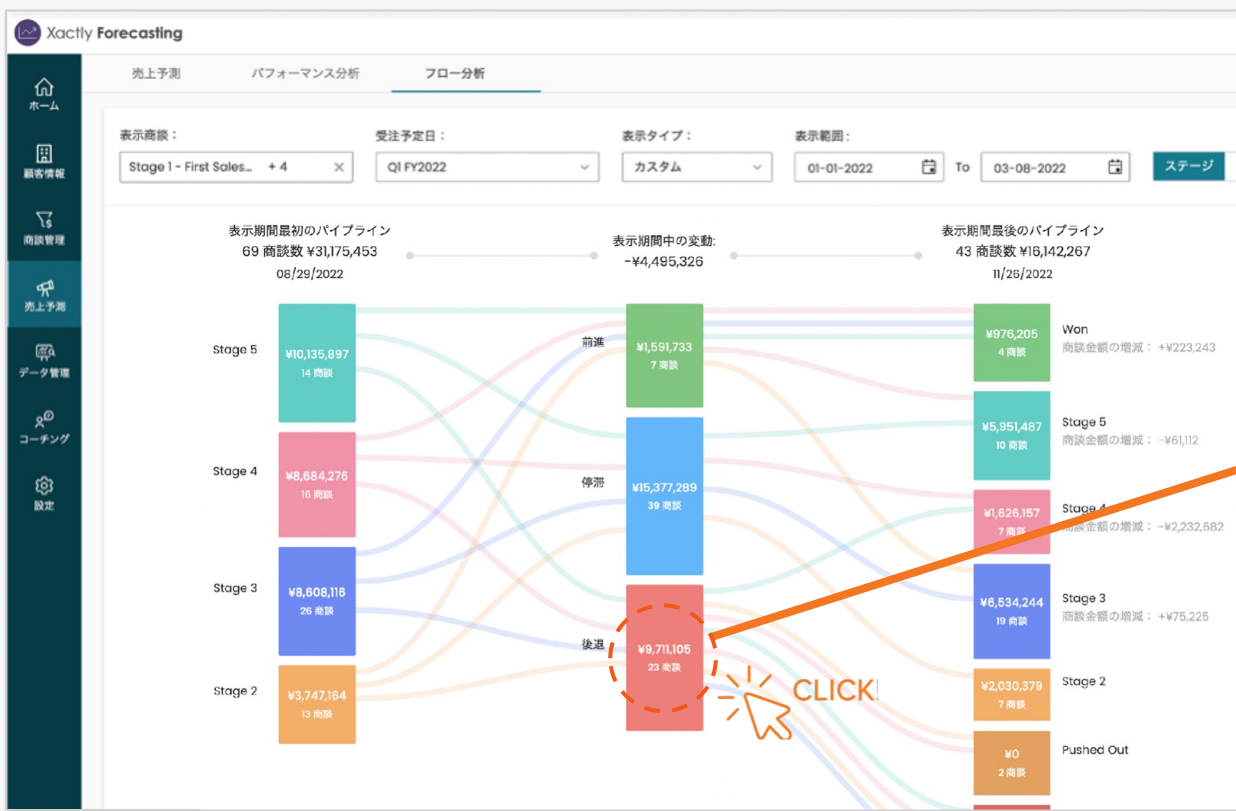


### 3. 商談の行方を容易に追跡可能

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 ↓ 09/15/2022
EC3 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 ↓ 08/15/2022
OM Group Existing Business 8 2022 I	100%	VG Victoria Gibson	08/15/2022 ↓ 08/11/2022
Stonex Existing Business 8 2022	0%	AW Amy Wilson	09/31/2022
Stonex Existing Business 8 2022 I	100%	AW Amy Wilson	08/25/2022 ↑ 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 ↓ 09/14/2022
CDS WORLDWIDE PTY LTD Existing Business 8 2022	100%	SM Steven Miller	08/19/2022 ↓ 08/16/2022
WeCharg Existing Business 8 2022	100%	NA Nicholas Alexander	08/29/2022 ↑ 08/30/2022
OpusCapita Existing Business 8 2022 3	100%	MO Madalaine Owens	08/24/2022 ↑ 08/27/2022
The WFH Zone Existing Business 9 2022	72%	NF Naomi Farrell	09/30/2022 ↓ 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 forecasts for Eleanor Robinson, CRO. It includes sections for sales targets, AI-assisted forecasts, and a table of large deals.

売上目標	受注目標	機械学習による今後の受注予想 (登録済商談)	今後の受注予定 (※要入力)
¥45,000,000 10% 現在の達成率	¥60,000,000 17% 現在の達成率	¥33,907,808 ↓ ¥-10,876,768 前週	¥37,273,313 ↑ ¥37,273,313 前週
売上計上済み	受注済み	機械学習による今後の受注予想 (未登録商談)	今後の売上計上予定
¥4,593,535 ↓ ¥-38,292 前週	38,292	¥4,593,535 ↓ ¥-357,061 前週	¥26,201,178 ↓ ¥-9,209,191 前週
不足 (Target Revenue Gap)	-¥40,406,465	機械学習による受注予測	受注予測【提出用】
	-¥49,616,793	¥48,884,550 ↓ ¥-9,795,537 前週 81% 予想の達成率	¥47,656,520 ↑ ¥38,711,605 前週 79% 予想の達成率
現状の売上計上パイプライン	現状の新規商談パイプライン	機械学習による売上予測	売上予測【提出用】
¥15,878,751 ↓ ¥-7,097,453 前週 39% 現在の達成率	¥42,736,897 ↓ ¥-11,332,996 前週 86% 現在の達成率	¥33,880,282 ↓ ¥-10,876,860 前週 75% 予想の達成率	¥30,794,713 ↓ ¥-9,566,252 前週 68% 予想達成率

予測に必要なデータ収集、集計を自動的に実施

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

Xactly

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

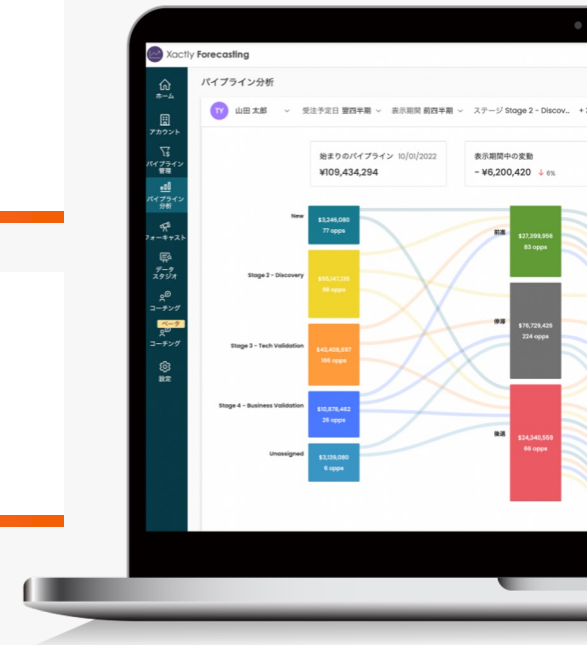


AIのパワーを活用

6



インセンティブ管理ツールと連携

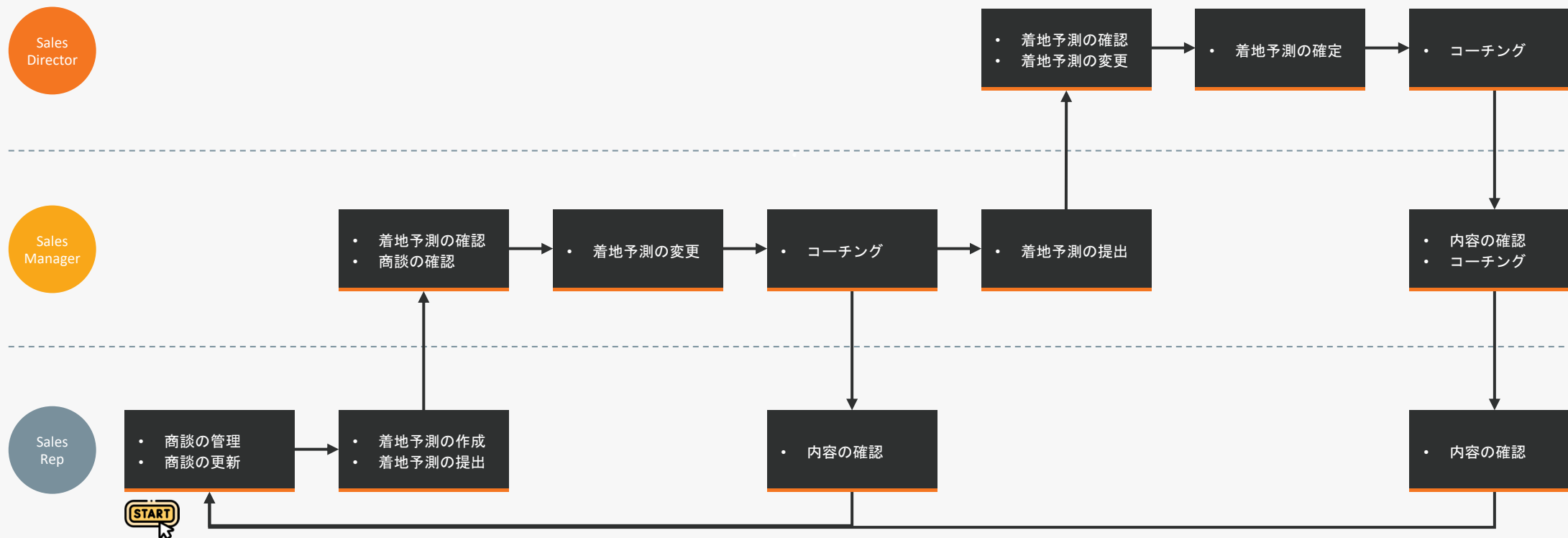




# 1. 標準化されたフレームワークを搭載

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あくまで一例です ]

## > 2. SFA/CRMの価値を最大化

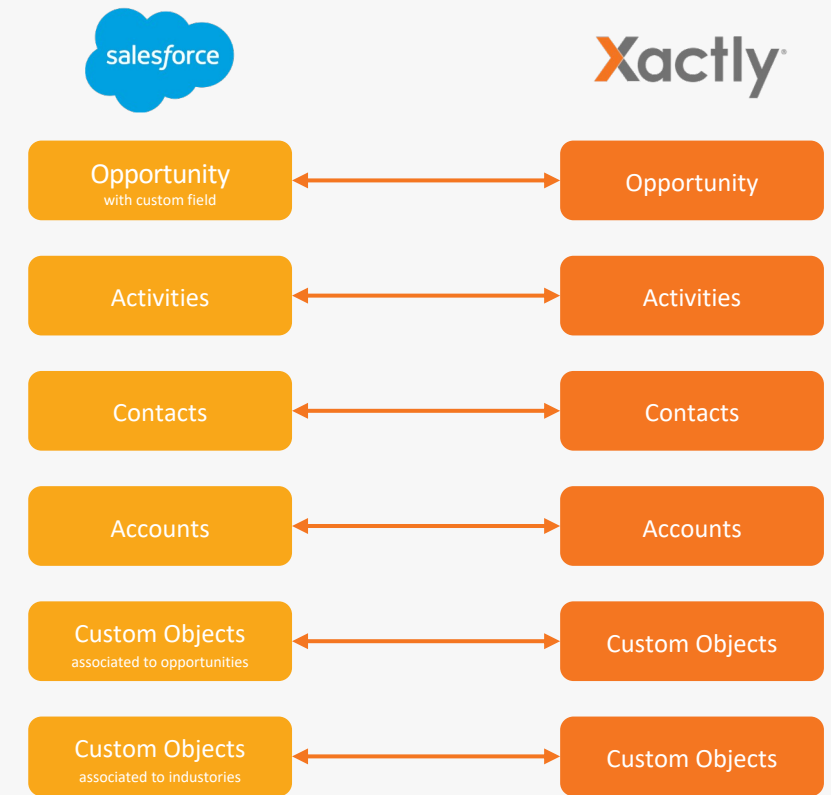
SFA/CRMで管理している商談情報に、健全性/受注スコアなどのインサイトを付加して、SFAやCRMだけでは困難なことを実現します。SFA/CRMに取って代わるのではなく、**相乗効果を発揮**します。



Operational UI



(例) Salesforce Sales Cloud



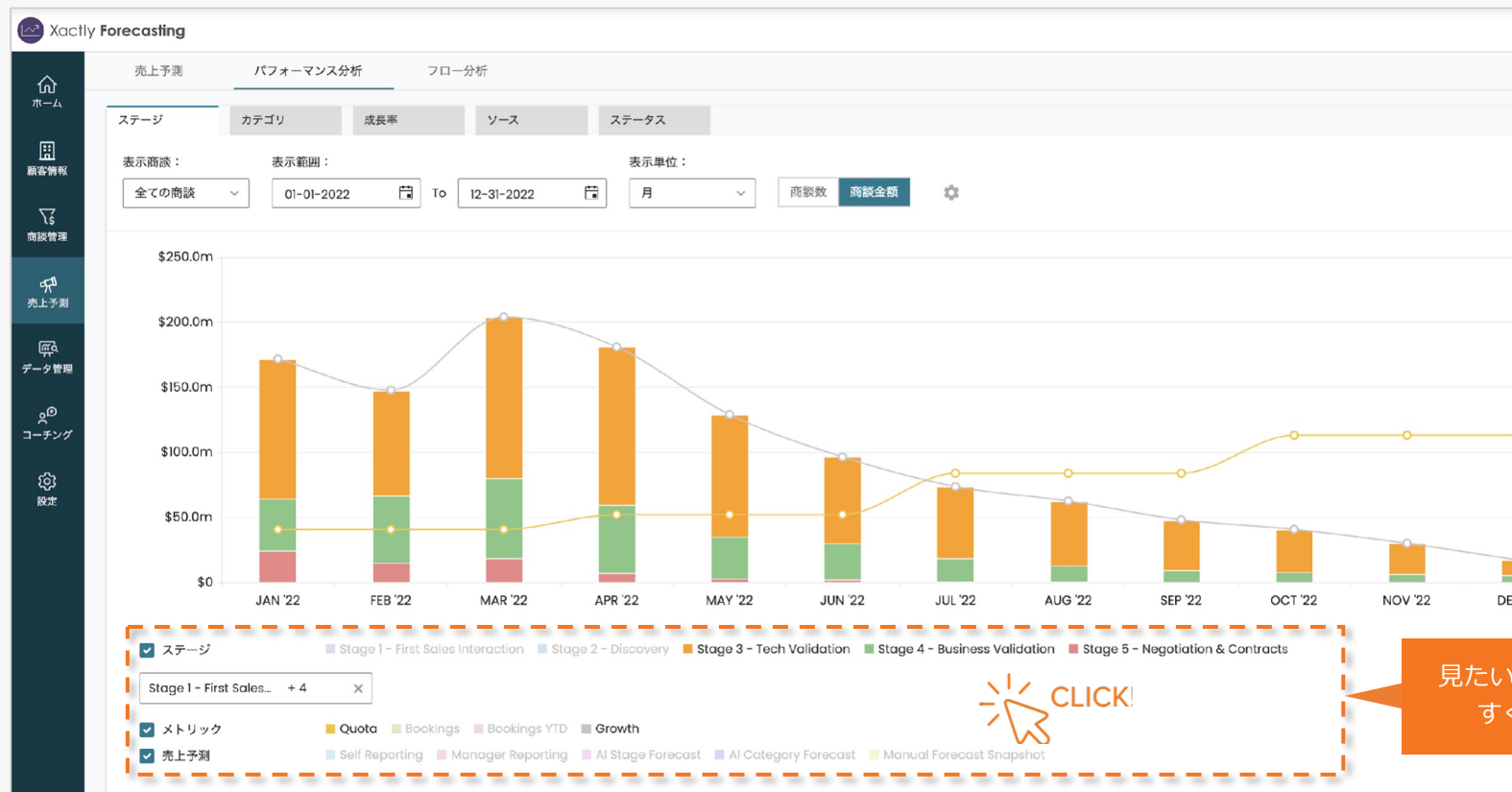


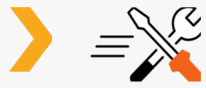


### 3. 軽快な操作感

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 'レポート作成画面' (Report Creation Screen) in Xactly Forecasting. The interface includes a sidebar with navigation options, a top header with the application name and user profile, and a main workspace for configuring reports. The workspace shows a list of report items on the left, a central area with a 'プレビュー' (Preview) button and a diagram illustrating the report creation steps (Step 1, Step 2, Step 3), and a right sidebar with additional settings. The diagram shows a flow from Step 1 (a list of items) to Step 2 (a list of items) and finally to Step 3 (a dashboard with various charts and graphs).



## 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）

The screenshot displays the Xactly Incent dashboard. At the top, there are navigation icons for home, incentives, and calculation. The main section is titled 'インセンティブ計算' (Incentive Calculation) and includes three key metrics:

- インセンティブ：達成率** (Incentive: Achievement Rate): A gauge chart showing a current rate of 61% and a target rate of 79% (+18% improvement).
- インセンティブ：内訳** (Incentive: Breakdown): A horizontal bar chart showing '見込み合計' (Forecast Total) of 690,605 JPY, which includes a 'ボーナス' (Bonus) of 50,000 JPY and a 'コミッション' (Commission) of +220,587 JPY.
- インセンティブ：見込み合計金額** (Incentive: Forecast Total Amount): A large green number showing +220,587 JPY, with a total amount including the forecast of 740,605 JPY.

Below these metrics is a table of '見込み商談' (Forecast Deals) with columns for Product Name, Customer Name, Geography, Order Date, Order Type, Quantity, and Deal ID. Two deals are listed:

商品名	取引先	地域	受注予定日	オーダー種別	数量	商談
Product Name	Customer Name	Geography	12/25/2021	Revenue	1	41
Product Name	Customer Name	Geography	05/28/2022	Revenue	10	11

A '+ 新しい商談を追加' (Add new deal) button is located at the bottom of the table.



## 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

bellFace

“ Xactly Forecastingはフォーキャストの精度向上だけでなく、営業マネージャーや営業担当のフォーキャストにかかる工数削減や、営業会議の短縮化に大きな役割を果たしています。経営陣や営業マネージャーにとって何が必要かを考慮して設計されたツールだと実感しています。 ”

ベルフェイス株式会社  
執行役員 第一事業部事業部長 兼 事業戦略部 本部長 岩田 恭行 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



“ Xactly Forecastingによって、営業担当者のファン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



### フォーカスティング - 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