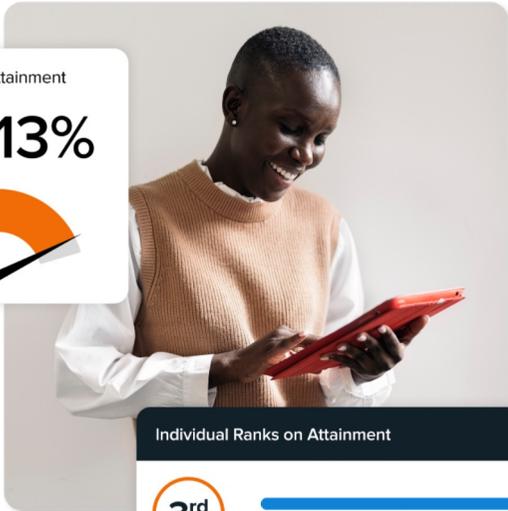




インセンティブ報酬管理

営業の行動を収益目標に一致させる
インセンティブ報酬の管理



Individual Ranks on Attainment		
3 rd	Product Revenue	93.13%
1 st	Total Margin	99.08%
11 th	President's Club	47.83%





XACTLY INCENT

あらゆる業界、セグメント、ペルソナに合わせたインセンティブ報酬管理ソリューション



- ✓ 計算正確性向上とタイムリーな支払いの実現
- ✓ 自動化による管理負担の低減
- ✓ プラン変更の柔軟性
- ✓ インセンティブ対象者への支払い透明性の提供
- ✓ セキュリティとコンプライアンスの確保

インセンティブ計算と管理

プランの設定、計算の自動化と管理、監査

インセンティブ支出予測

SFAの商談データに基づく
インセンティブ支出額フォーキャスト

- ✓ 財務担当者への支出見通しの検討
- ✓ 営業担当者への想定インセンティブ金額の可視化によるモチベーション
- ✓ リアルタイムの商談情報と組み合わせる報酬プランの効果測定

Platform



➤ インセンティブ報酬とは？

WHAT

営業担当者が基本給に加え、パフォーマンス（成果）に応じて得られる変動的な収入

WHY

ビジネス戦略と営業行動に一貫性を持たせて収益成長、目標達成を加速させる目的

HOW

ビジネス目標にインセンティブルールを整合させることで営業担当者のモチベーションとエンゲージメントを向上させる

インセンティブ報酬プランの設計方法は
[営業報酬プラン設計のための決定版ガイド](#) をご覧ください



インセンティブ報酬にまつわる課題

正確な計算
とにかく時間と手間がかかる



支出見込額が
タイムリーに確認ができない



インセンティブプランが
営業をモチベートしていない



営業組織の拡大に伴い
計算管理者の負荷も比例



主な原因

Excel を使って様々なデータソースを統合し、計算担当者依存で“手動”計算、管理をしている
SFA/CRM にある商談データと、インセンティブ報酬プランが連携できていない

課題がもたらす
ビジネスリスク

- ❗ 誤計算、誤支払いによる管理コスト上昇と従業員エンゲージメントの低下
- ❗ 監査対応工数増大
- ❗ ビジネス戦略とインセンティブプランの一貫性欠如による営業生産性低下

ツールの比較



表計算ソフト

メリット

- 安価に始められる

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



インセンティブ報酬管理 専用ソフトウェア

メリット

- 計算に必要なデータの自動連携
- 報酬プランに基づく計算の自動化による正確性向上、計算時間短縮
- 報酬プランをコンポーネント化し、次年度プランに再利用可能
- プリセットされたレポート機能
- 数万人規模の計算に対応できる拡張性
- SFAと連携して商談データからインセンティブ支出予測が可能

Xactly Incentの特長

Xactly

© 2025 Xactly Corporation. All rights reserved. Proprietary & Confidential.

➤ Xactly Incentの特徴

サイロ化されたデータソースや表計算ソフトの限界を乗り越えるソリューション

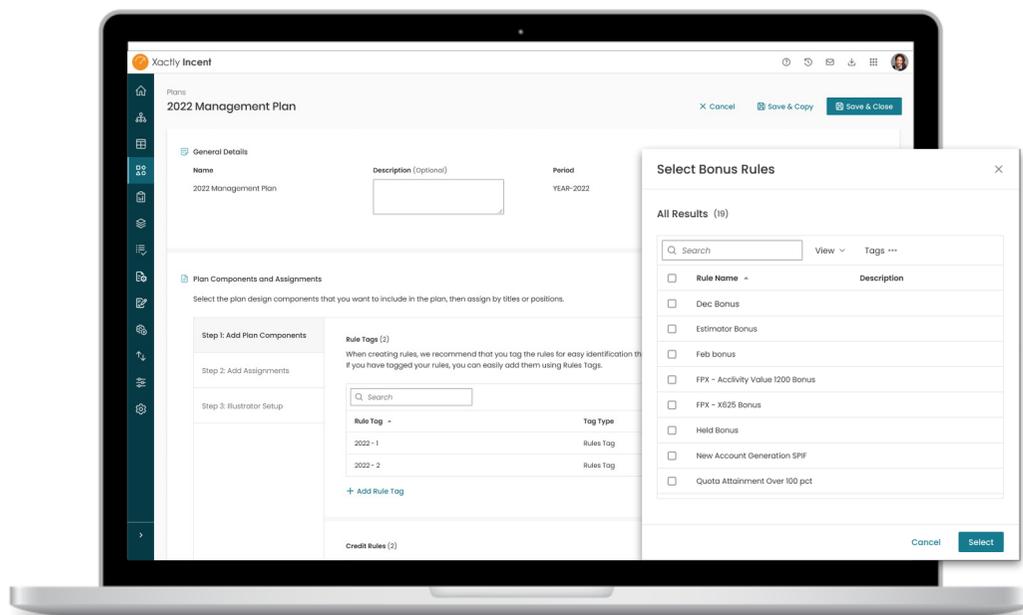
計算エラーの
削減

管理業務
コストの低減

営業
パフォーマンス
の加速

営業組織成長に
合わせた拡張性

➤ シンプルな報酬プランから 複雑な報酬プランまで対応可能

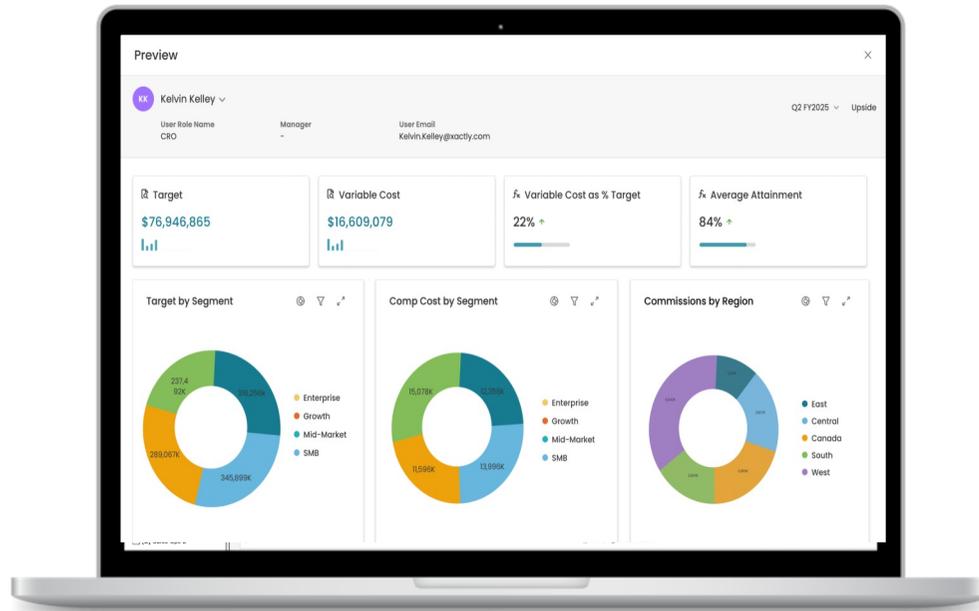


Xactly

再利用可能なコンポーネントとして
インセンティブ報酬プランをシステム内で構築し、
計算を自動化

インセンティブ報酬プランや支払い確定のレビュー
と承認などプロセスをワークフローで自動化、
プリセットされたレポート作成機能で管理業務全
般にかかる工数を削減

▶ 営業リーダー、報酬管理担当者に 可視性を提供し 収益加速の意思決定をサポート

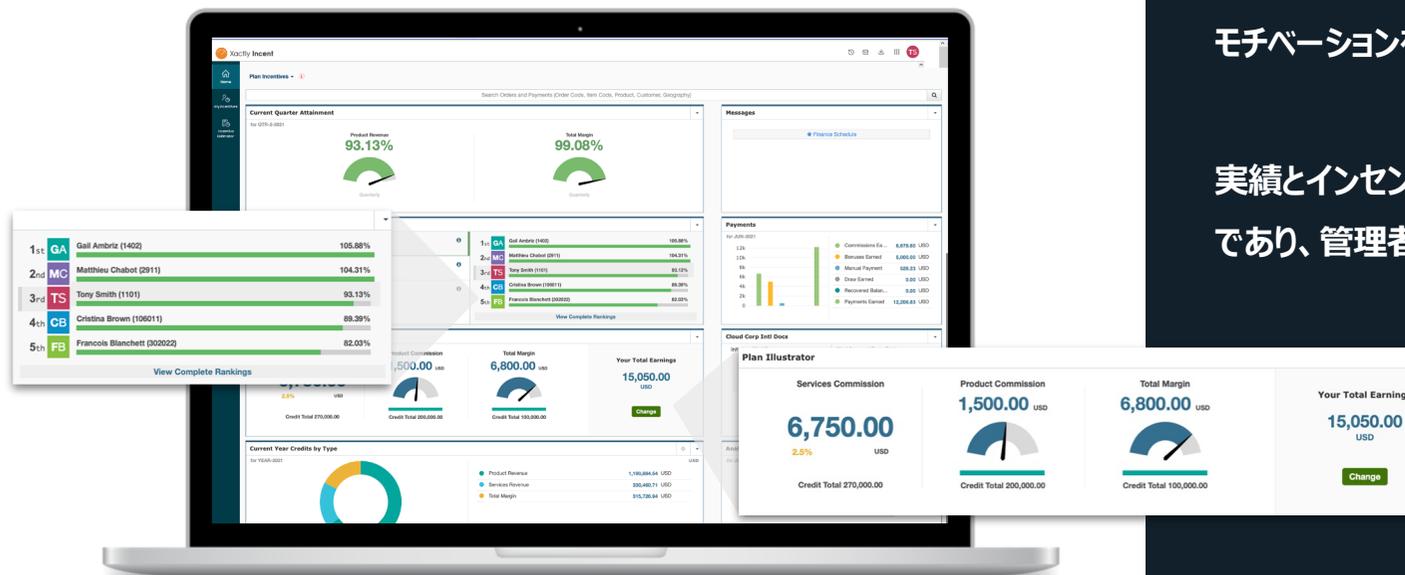


Xactly

営業リーダーや報酬管理担当者に、
直感だけでなくデータに基づく意思決定に
必要なレポートと洞察を提供

現在のプランの有効性の検証、次の報酬プランや
今期のパフォーマンス加速のためのキャンペーンの
発動など意思決定をサポート

インセンティブ対象者への可視性を提供し、 透明性とモチベーションを向上

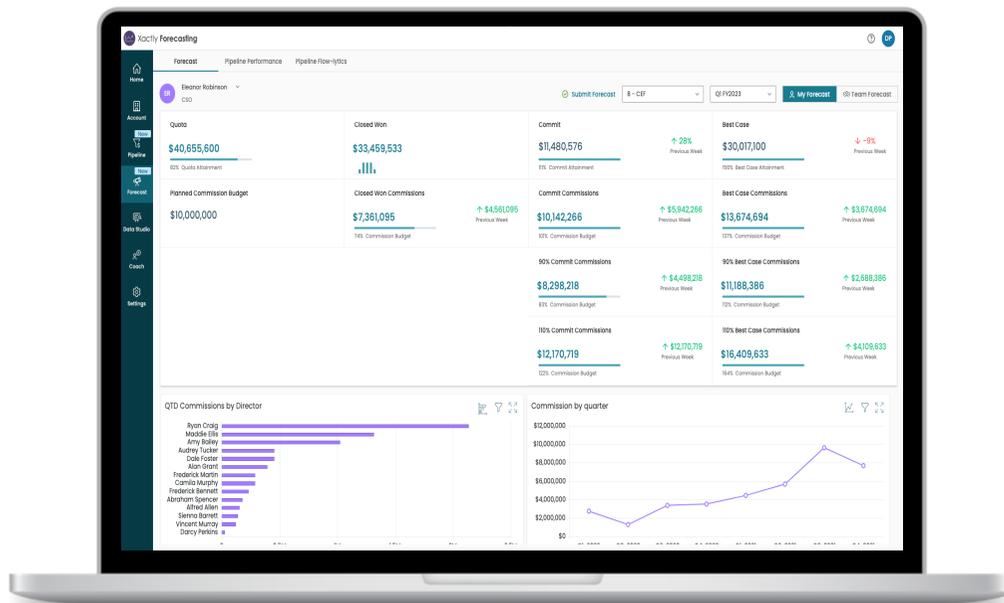


業績とインセンティブの可視性を高めることで、
営業担当者の営業目標達成への
モチベーションを促進

実績とインセンティブ金額が紐づいて確認が可能
であり、管理者への問い合わせも削減



➤ SFAと連携し、 インセンティブ支出金額を予測 支出の見通しを可能に



Xactly

SFA / CRM上の商談データと連携し、
パイプラインの動きに応じてインセンティブの支出
を予測

財務担当者には支出の見通し、
営業担当者には獲得可能性のあるインセンティブ
金額の可視化によるモチベーションの促進、
営業リーダー、報酬管理者にはプランの
有効性検証の洞察を提供

➤ 営業組織の成長に合わせた拡張性の提供

高い可用性

99.7%のシステム稼働率
高負荷時でも最適な運用パフォーマンスと業務継続性を確保

堅牢なセキュリティ

マルチテナントアーキテクチャにより完全なデータセキュリティと
プライバシーを確保

スケーラビリティ

数万人規模および数百万件のトランザクション計算に対応

Xactly Incentの効果

Xactly

© 2025 Xactly Corporation. All rights reserved. Proprietary & Confidential.

➤ Xactly Incentの効果

コストの削減 ↓

計算エラー90%削減、誤払いの減少



計算から支払いまでのプロセス時間50%短縮



月間インセンティブ管理時間60%削減



生産性の向上 ↑

営業目標達成率10%上昇



インセンティブ支出予測精度99.6%



インセンティブに関する問い合わせ83%削減



自動化された
インセンティブ報酬管理による
営業チームの成功を後押しする
5つの方法をご覧ください



Xactly®

ebook

XACTLY INCENTの
主なユースケース

詳しく読む



Xactly®

© 2025 Xactly Corporation. All rights reserved. Proprietary & Confidential.

Thank you.

