

Xactly®

インセンティブ 報酬管理 選定ガイド

スプレッドシートの限界を超える
持続可能な運用とは



はじめに

インセンティブ報酬は、組織が負担する最大の経費の 1 つです。しかし、企業はインセンティブ戦略を成功の副次的な要素と見なし、報酬プランを営業部門に任せることがあまりにも多いです。

しかし、インセンティブ戦略は、営業、財務、人事など、複数の部門間の協力的な取り組みであるべきです。

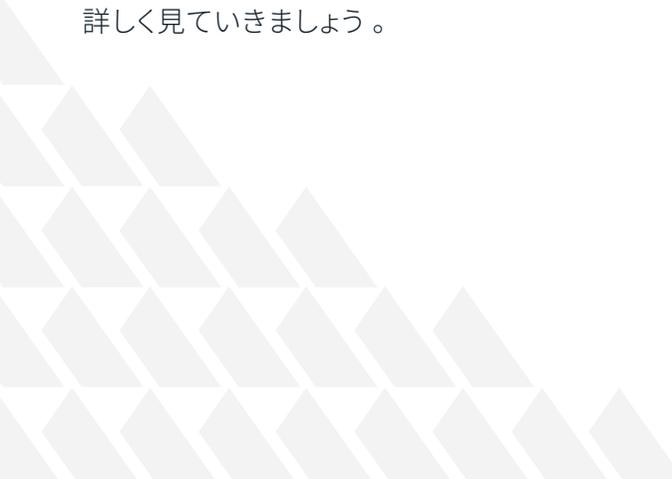
さらに一步進んで、インセンティブ報酬管理（ICM）の取り組みは自動化され、データドリブンであるべきですが、現状はこれとはかけ離れています。

この最先端技術の時代においても、多くの組織は、エラーが発生しやすいスプレッドシートアプリケーションや自社開発ソリューションのような、労働集約的なツールを依然として使用しており、その結果、生産性の低下と収益に影響を与える成長の鈍化を招いています。

多くの企業は、日々の業務を遂行するためのスタッフと専門知識を備えていると信じていますが、独自のカスタムソリューションを構築するとなると、コストと課題を大幅に過小評価しています。

報酬の課題を解決する上で、独自の自社開発ソリューションを構築し、スプレッドシートやアップロード / ダウンロードで報酬を管理し続けるべきでしょうか、それとももっと良い方法があるでしょうか？

詳しく見ていきましょう。



The State of Revenue Intelligence によると、調査回答者の 49% が、手作業プロセス（Excel や Google Sheets の使用）が、フォーキャスト、年間収益計画策定、テリトリー計画策定、インセンティブ報酬計算における主な課題の 1 つであると述べています。

スプレッドシートでの運用を続ける前に 考慮すべき 6 つの要素

スプレッドシートは非常に強力なツールです。しかし、多くの分野で非常に限界があります。現状維持を決定し、手動で操作を続けるか、スプレッドシートを捨てて自動化するかを決定する際に考慮すべき多くの要素があります。

自社開発のソリューションを使用してインセンティブ報酬プランを管理を行う際のリスクと課題をよりよく理解するために検討すべきいくつかの質問をここで提起します。



1. あなたの組織の戦略上の優先順位は何でしょうか？

組織のハイレベルな目標を考慮することから始めましょう。インセンティブ報酬またはセールスパフォーマンス管理（SPM）のソリューションを開発・設計することは、貴社の優先事項ではおそらくないでしょう。しかし、営業担当者に正確に期日通りに支払い、より多く販売するように動機付けることは、貴社にとって重要なことでしょう。セールスパフォーマンス管理分野の経験豊富なベンダーと協力することで、この目標をより早く達成することができます。



3. 総保有コスト（TCO）はいくらですか？

時間が経つにつれて、内製ソリューションは最終的にエンジニアリングや IT のような貴重なリソースを消費し、常に継続的な保守とサポートを必要とする追加ツールのつぎはぎで構成されがちです。

長期的には、内製構築では十分なスケーラビリティを実現できず、TCO が増加します。



2. 社内リソースは無限に利用可能ですか？

インセンティブ報酬管理用のカスタムソリューションを構築するのに貴重なリソースを割り当てる前に、そのリソースを組織内の他のどのような用途に展開すれば、売上高および最終利益の両方を増加させることができるかを考えてください。

リソースを正しいことに集中させることで、組織はより俊敏になり、外部の市場脅威に対してより適切に対応できるようになります。



4. インセンティブ報酬管理のエキスパートはいますか？

必要な専門知識がない場合、とりあえず「動作する」ものを構築することはできても、それが望ましい販売行動を促すための最良の選択肢として在り続けられるでしょうか。自社開発のシステムはしばしば、元の設計チームのごく一部の担当者しか理解できず、サポートできない複雑なソリューションになりがちです。担当者が退職してしまったら、維持管理し続けられるでしょうか。



5. セキュリティ

報酬データのセキュリティとプライバシーに関して懸念するのは当然のことです。市場には、戦略的な報酬プログラムを効率的に実行するのに役立つ安全な製品が存在します。組織で導入を検討しているあらゆるソフトウェアのセキュリティ面についてデューデリジェンスを行うことが極めて重要です。

これらの質問の答えは、実際には考慮すべきことの一部に過ぎません。さらに考えるべきリスクも多く存在します。掘り下げてみましょう。



6. 拡張性とパフォーマンス

会社が成長するにつれて、組織とともにスケールするインセンティブ管理ソリューションが必要になります。

事業が成長に注力しているときに、社内で内製開発の改善にリソースを費やすのは最善とは限りません。増加するデータ量をサポートしながら、信頼性とシステム稼働時間を確保し、ビジネスと共に容易に拡張するソリューションが必要です。



スプレッドシートや 内製ソリューションの抱えるリスク

制限



複雑なインセンティブ報酬プランの扱い

たとえば複数の通貨で支払う必要がある場合や、他の企業との合併など報酬プランが複雑になるほど、スプレッドシートでインセンティブを管理することは困難になります。適切な専門知識がないと、自社開発のシステムを拡張させるのは困難かつ高コストです。



手作業によるデータ入力

スプレッドシートや内製システムでは、手動でデータを入力する必要があり、時間がかかる上に精度の面で信頼性に欠けます。コンマひとつの間違いが致命的な結果を招く可能性があります。



レポートの制限

スプレッドシートによる報酬管理では、複雑なレポート作成は手の届かないものです。

社内開発ソリューションでは、詳細なレポートやパーソナライズされたダッシュボードを構築するために、追加のエンジニアリングや IT リソースが必要となります。



サイロ化

単純なスプレッドシートや自社開発ソリューションでは、インセンティブ報酬プランの効率的な計画と最適化に必要な外部の CRM、ERP、給与などのシステムと接続するための柔軟性が不足しています。

社内システムを維持する場合、質の高い成果を出すのは非常に困難です。

リスク



機会コスト

シャドーアカウントिंगや問い合わせなどに費やされる非生産的な時間は、すべてのセールスパフォーマンス管理の関係者を同じ認識に保てない非効率な社内システムに起因しています。



品質への妥協

適切なリソース、専門知識、あるいは社内システムを構築・維持するための時間がない場合、質の高い成果を出すのは非常に困難です。



監査への成約およびコンプライアンス違反

規制遵守を維持するために、組織はインセンティブ報酬プログラムに対してフルスタックの監査機能を備えている必要があります。

それがなければ、企業は財務的罰則のリスクを負うことになります。



透明性の欠如

自社開発のシステムは、営業計画プロセスと連携していないことが多く、インセンティブ報酬プランの最適化のチャンスを減らしてしまいます。

すべてのセールスパフォーマンス管理活動を一元的に把握できる「信頼できる情報源」が存在しないことで、営業データの可視性が不十分になり、意思決定能力に影響を及ぼします。

Xactly を活用して成功する方法

組織にとって最適なインセンティブ報酬管理ソリューションを選ぶことは、簡単な決断ではありません。

それ以上に重要なのは、現在感じているインセンティブ管理に関する課題を解決するだけでなく、貴社と密に連携しながら、営業プロセスとパフォーマンスの継続的な最適化と改善を支援してくれる、適切なパートナーを選ぶことです。

「この規模で報酬を効果的に管理するには、自動化されたソリューションなしでは戦略的な意思決定が難しくなります。スプレッドシートで報酬を計算することに時間を取られてしまうことは、本来不要なことだからです。私たちは『何ができるか?』という発想にとどまり続けてしまい、『成果を出すために何をしたいか?』という思考に切り替えることができなくなってしまう。」

マット・シェパード氏

LinkedIn 社、グローバル営業報酬オペレーション 兼 システム担当

Xactly のインセンティブ報酬管理ソリューションにより、次のような成果が期待できます。

1. 精度を高め、望ましい営業活動を促進する

問い合わせ対応の大幅な削減

Xactly Incent は、コミッション予測の精度を最大 99.6%* まで高め、支払いの正確性も 99.8%* を実現します。これにより、インセンティブ報酬管理者や営業担当者はシャドーアカウンティングや問い合わせに費やす時間が減り、販売活動やより効果的なインセンティブプランの構築に集中できるようになります。

※Xactly ベンチマークデータより

監査とコンプライアンスを自動化

スプレッドシートによるインセンティブ報酬管理では、監査機能が限られています。社内開発のシステムで規制遵守（たとえば SOX 法遵守）のための監査機能を導入・維持するには多大な労力が必要です。Xactly Incent に投資すれば、貴社は導入初日から、予定された監査にも突発的な監査にも対応できる体制が整います。

2. サイロを解消し、ステークホルダーの連携を強化

Xactly Incent のように目的に特化した インセンティブ報酬管理ソリューションを導入すれば、すべてのセールスパフォーマンス管理活動において初めから「単一の信頼できる情報源」を確立することができます。これにより、組織内に深く根付いているサイロを解消し、代わりに Go-to-Market (GTM) チーム内に信頼と透明性の文化を育むことが可能になります。

3. 優れたスケーラビリティとパフォーマンス

Xactly のプラットフォームは非常に柔軟で、あらゆる規模の組織の個別ニーズに対応できます。Xactly Incent® は、数十億件の取引や数万人規模の支払対象者を処理できるように設計されており、最も複雑で要求の高い報酬プログラムにも対応可能です。業界のベストプラクティスが組み込まれているのも特長です。新しい営業の即日追加、インセンティブプランのレビューと承認プロセスの自動化、新しいデータソースの追加も容易で、スケーリングを迅速に行えます。

4. 営業プロセスの継続的な最適化

あらかじめ構築された直感的なダッシュボードと強力なレポート機能

自社開発システムでは、可視性を確保するために、更なる開発や高額なサードパーティ製アドオンが必要になります。Xactly Incent は、すぐに使える強力なレポート機能と、直感的でカスタマイズ可能なダッシュボードをオンデマンドで提供します。

セールスパフォーマンスマネジメントのバリューチェーン

インセンティブ報酬管理は、セールスパフォーマンス管理の一部にすぎないことを忘れてはなりません。Xactly® では、あらゆる規模の企業が営業チームへのインセンティブ付与を超えて成功を実現するための設計図を開発しています。

Xactly の Intelligent Revenue Platform は、顧客が営業プロセスを継続的に最適化できるよう支援します。多くの組織は、まず Xactly® を使ってインセンティブ報酬プロセスを自動化し、その後すぐに、当社のポートフォリオにある他の効率的な計画ツールやデータ主導のソリューションを導入していきます。これにより、顧客は営業プロセスを継続的に最適化し、パフォーマンスを最大化することが可能になります。

インテリジェントな営業計画と実行

データドリブンでインテリジェントな営業計画は、組織内の一貫性を高め、生産性を向上させ、他に類を見ない競争優位性をもたらします。

Xactly の SPM スイートを活用することで、次のような機能にアクセスできます：

- ▶ リアルタイムインサイト：報酬およびパフォーマンスデータのほぼリアルタイムなレポートを表示
- ▶ 業界をリードするセールスパフォーマンス AI：Xactly の AI/ML 機能（独自の離職予測アルゴリズムなど）で、長年の経験を強化
- ▶ SPM 活動の中核ハブ：営業組織の健全性を詳細にモニタリング

5. セールスパフォーマンス管理専門の SaaS プロバイダーによる継続的なイノベーション

Xactly® と提携することで、セールスパフォーマンス管理に特化した業界のリーダーと連携することになります。顧客は、Xactly が 17 年以上にわたって蓄積してきた独自の報酬およびパフォーマンスのベンチマークデータを活用し、報酬プランを改善し、より高い成果を実現できます。

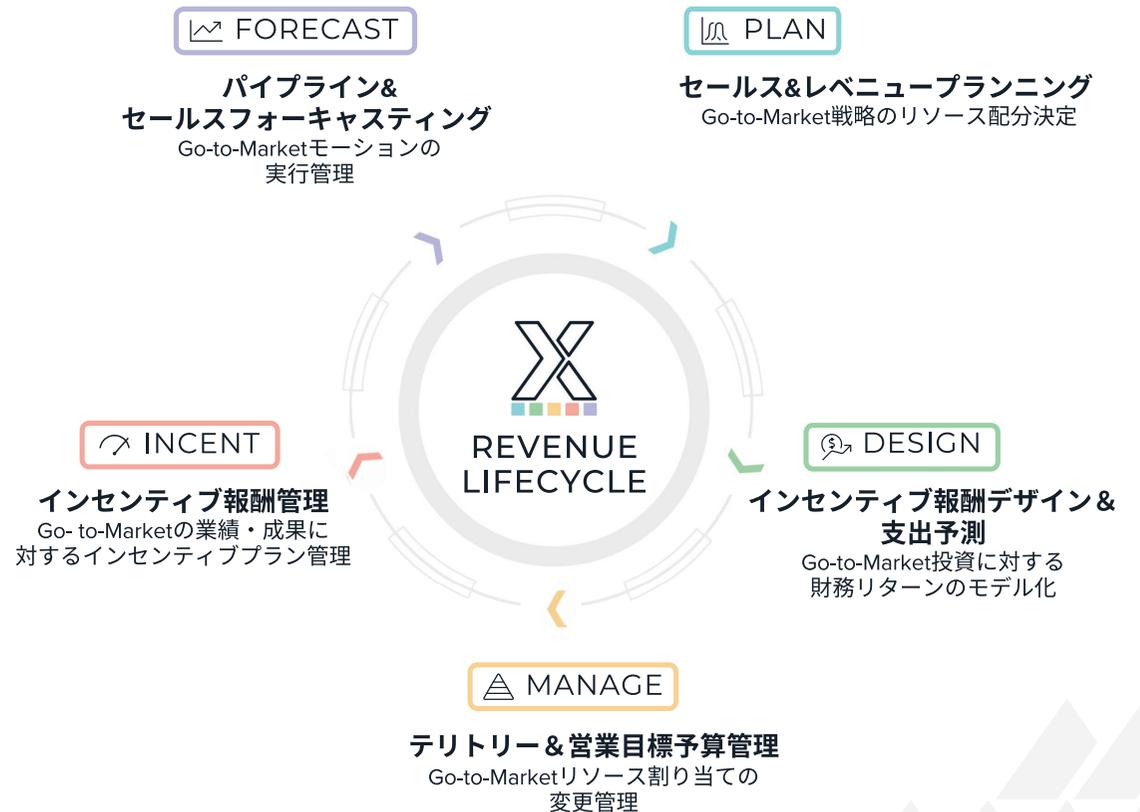
Xactly® は常に限界に挑戦し、製品提供を進化させることで、顧客が常に最新の営業パフォーマンステクノロジーを利用できるようにしています。

まとめ

営業チームを正しい方向に動機付けるための報酬プランの設計と実行において、自動化は明らかに出発点となります。社内でインセンティブ報酬管理ソリューションを構築するのは、最初は魅力的で収益性が高そうに見えるかもしれませんが、実際に構築を始めると、多くの欠点が次々と明らかになります。

忘れてはならないのは、報酬プランは戦略的資産であり、企業が競争優位を築き、それを維持するための支えとなるものということです。自社開発システムの構築と維持に伴うあらゆる要因、リスク、制約を考慮すると、単なるインセンティブプランの実行にとどまらない、堅牢で将来性のあるインセンティブ報酬管理プラットフォームに投資することが、組織にとって不可欠です。

インセンティブ報酬管理は、営業チームの形成と動機付けの出発点にすぎません。真の成功を収めるには、組織は営業プロセスを包括的に計画・実行し、継続的に最適化していく必要があります。Xactly の Intelligent Revenue Platform は、営業担当者の行動と経営戦略とを結びつけ、しなやかに予測可能かつ収益性の高いビジネスを実現する唯一のソリューションです。





Xactly について

Xactly は、レベニューインテリジェンスとセールスパフォーマンス管理を統合した唯一の AI 搭載プラットフォームを提供しており、組織が収益の可能性を最大限に引き出せるよう支援します。

20 年分の報酬およびパフォーマンスデータに裏打ちされた Xactly の インテリジェントレベニュープラットフォームは、質の高く持続可能な収益の創出を目指す財務、レベニューリーダー、報酬管理者、営業のリーダー向けに設計されています。

Xactly やレベニューインテリジェンスに関する最新の課題やトレンドについて詳しく知るには <https://xactly.co.jp/> をご覧いただくか、当社の [ブログ](#) をフォローし、[LinkedIn](#) でご連絡ください。

 XactlyCorp

 [Inkd.in/xactly](#)

 @Xactly

 XactlyCorporation
