

# Gartner お客様事例

# Gartner お客様事例

日立建機株式会社 様

ヤマハモーターソリューション株式会社 様

森永製菓株式会社 様

SOMPOひまわり生命保険株式会社 様

株式会社サーバーワークス 様

関西電力株式会社 様

## 日立建機株式会社 様

戦略立案の基盤強化で  
推進するグローバル戦略と  
新事業展開

組織名	日立建機株式会社
業種	機械
事業内容	油圧ショベルを主力とした建設機械の開発・生産・販売・サービスをグローバルに展開し海外市場が売上の約8割を占める
URL	<a href="https://www.hitachicm.com/global/ja/">https://www.hitachicm.com/global/ja/</a>

**HITACHI**

Reliable Solutions



## ビジネス課題

日立建機グループ全体のグローバルなガバナンスとリージョンとの連携を強化するため、自社でより広い視野と先進技術の調査が必要でした。しかし、パートナー選定に際して多大な労力を要することが課題となっていました。



## Gartnerの支援

- 必要なアドバイスの定期的な取得による次世代ITアーキテクチャの構築支援と、グローバルなセキュリティ体制の策定における知見の提供
- 自ら立案するための素地を与えられ、戦略の組み立てを支援
- 本音でぶつかり合うことで新しい発見や考えを生み出す、信頼できるパートナーとしての機能



## 取り組みと成果

- グローバルなガバナンスとリージョンとの連携を強化し、戦略実行の一体化を実現
- 次世代のITアーキテクチャを構築するための戦略立案の基盤が強化され、自社での戦略の組み立てを推進
- 新事業へのチャレンジにおいて、フェーズゲートの設定や適切なパートナー選定、スタートアップの手法に関するアドバイスなど、新事業検討の基盤を確立

# 日立建機株式会社 様

— 戦略立案の基盤強化で推進するグローバル戦略と新事業展開 —



## “私にとってGartnerは、Generative Partnerです”

執行役 CDIO 新事業創成ユニット長  
遠西 清明氏

### 事業内容やご担当領域を教えてください

日立建機のDX戦略を支える考えは、「お客さまの課題を常に行動の起点として、課題解決を図る」です。デジタル活用能力の強化と新たな事業を生み出し、成長させることを推進しています。

### 御社の課題や悩みをお聞かせください

これから全世界の日立建機グループのガバナンスと、それからリージョンと一緒に組んでいくという時には、広い視野が要ります。ITの技術、あるいはセンシングという部分でも、自分たちで様々なパートナーの方を探すのはものすごく労力が要ります。**Gartner**に出会い、スタートアップのやり方もアドバイスをいただき、今の下地ができているという感じがします。

### Gartnerのサービスをどう活用していますか

Gartnerは最初コンサルタント的なイメージが大きかったのですが、全然違っていました。ビジネスをやっていくために必要なアドバイスを定期的に提案し、私自身が考えるための知見を提供してくれるのです。

Gartnerの綴りのGをPに変えるとPartnerになります。私にとって**GartnerはGenerative Partner**であり、新しいものを生み出すために自社の弱いところを**ぶつけ合える存在**です。自分自身も成長するし、自分で立案をするための様々な素地を与えてくれる、Gartnerは他とは全く違うパートナーだと思っています。



[今すぐ動画で事例をチェック](#)

# ヤマハモーターソリューション株式会社 様

## グループの ITカンパニーが支える グローバルIT戦略

組織名 ヤマハモーターソリューション株式会社

業種 情報・通信

事業内容 世界30カ国に140社のグループ会社を持ち、約90%を海外売上高が占めているヤマハ発動機グループのグローバルな事業活動において、先進的なIT活用で関わって来た経験とノウハウを持つ

URL <https://www.ymsl.co.jp>



### ビジネス課題

グローバルに事業を展開する中で、どのようにしてグローバル市場での活動を進めるべきかが重要なテーマとなっています。また、次世代のテクノロジー・トレンドを踏まえた技術戦略の構築も喫緊の課題です。急速に変化するIT業界において、最新の情報をもとにした俊敏な意思決定が求められています。



### Gartnerの支援

- グローバルな視点での経営戦略および事業戦略の策定において、Gartnerの豊富な知見を活用。特に、デジタル・テクノロジーに関する最新のトレンド情報を参考
- 豊富な経験と知見を有するエグゼクティブ パートナーから普段の調査や検討事項を超えた深掘りされたアドバイスやフィードバックを享受
- カスタマーサクセス マネージャーが定期的な会話を通じて、能動的に様々な情報を補完し、必要な情報を提示。また、エキスパートとの直接対話(インクワイアリー)の議題の検討を支援



### 取り組みと成果

- 技術戦略の構築においてGartnerの知見を活用し、迅速かつ精度の高い意思決定を実現
- グローバル視点での知見を活用し、グローバルに展開する顧客の競争力向上に貢献

# ヤマハモーターソリューション株式会社 様

— グループのITカンパニーが支えるグローバルIT戦略 —



## “Gartnerのサービスは非常に効果的であると考えています”

代表取締役社長  
伊藤 栄紀氏

### 事業内容やご担当領域を教えてください

ヤマハモーターソリューションは、製品開発・調達・生産・物流・販売・会計・人事・販売など、幅広い業務領域においてITソリューションを提供し、グローバルな事業展開のサポートや新たなビジネスのIT支援に注力しています。

### 御社の課題や悩みをお聞かせください

我々の業界は、とても変化が激しく不確実性が高い状況にあり、最新の情報に基づき深い洞察をしながら俊敏に判断することが求められています。そういったビジネス環境において、Gartnerのサービスは非常に効果的であると考えています。

グローバルのテクノロジーに関する深い造詣がある方々が集まっていっしょするため、我々だけでは調べきれない、もしくは判断しきれない課題に対して豊富な情報提供とそれに対する示唆をいただいています。

### Gartnerのサービスをどう活用していますか

エグゼクティブ パートナーと定期的に時間をとって会話させてもらえるというところと、あとカスタマーサクセス マネージャーとコンタクトを取らせていただいて、我々が必要とするような情報の追加のインプットや、さらに広げてインクワイアリーを検討する際にもお手伝いいただいています。

会社の課題や事業上の課題をちょっと深掘りしたい時、アドバイスをいただきたい時にエグゼクティブ パートナーの経験や知見を我々の方にもフィードバックいただくことが、他のサービスよりも優れている点と感じています。



[今すぐ動画で事例をチェック](#)

# 森永製菓株式会社 様

## 老舗食品企業が 手掛ける ビジネスとデジタルの変革

組織名	森永製菓株式会社
業種	食品
事業内容	120年以上の歴史を持つ老舗の食品メーカーであり、日本の西洋菓子づくりのパイオニアとして嗜好品の製造・販売を行っている
URL	<a href="https://www.morinaga.co.jp">https://www.morinaga.co.jp</a>



### ビジネス課題

経営との適切かつ円滑なコミュニケーションに課題を抱えていました。特に、ビジネスとデジタル技術をどのように組み合わせ、経営陣へ効果的に伝えるかが難しく、デジタルの価値を理解してもらうための対話が必要でした。経営陣との相互理解を深め、デジタル戦略を明確に提案していくことが求められていました。



### Gartnerの支援

- 食品セクターでの豊富な経験を持つエグゼクティブ パートナーが支援
- エグゼクティブ パートナーとの壁打ちを通して経営陣のマインドへの理解を深め、コミュニケーションや提案を強化
- 経営が求める成長性、収益性、ガバナンスなどに関するポイントを加味し、明確かつ効果的な提案を実施



### 取り組みと成果

- 経営陣とのコミュニケーションが円滑になり、デジタル戦略の提案が合理的に受け入れられ合意を獲得
- 経営陣との相互理解により、デジタルとビジネスの融合が促進
- 将来を見据えた幹部育成と風土改革に向けた基盤構築へと段階を移行

# 森永製菓株式会社 様

— 老舗食品企業が手掛けるビジネスとデジタルの変革 —



## “経営陣との円滑なコミュニケーションに役立っています”

DX推進部長  
折見 直彦氏

### 事業内容やご担当領域を教えてください

森永製菓が長年培ってきた信頼と技術を進化させていく中で、DX推進部では経営および事業の変革を担い、競争優位を確保しながら環境変化に対応できるデジタル経営基盤を整備しています。

### 御社の課題や悩みをお聞かせください

経営陣との適切・円滑なコミュニケーション、ここに大きな課題を持っていました。当社は創業から120年を超える老舗の企業で、食料品を作って売っています。デジタルやテクノロジーについて経営陣が詳しいかという、必ずしもそうではない。

経営課題とデジタルをどう掛け合わせるのか、それにより生まれる価値をどう伝えたらいいのか、それが課題でした。

### Gartnerのサービスをどう活用していますか

担当のエグゼクティブ パートナーは、食品セクターの経験者です。私たちが感じるような課題は、すでに経験されているため、一人で悩むよりも、こうしたサービスを活用して自分の悩みをぶついたり、足りないところを教えてもらうことができます。

ただし、答えを教えてもらうというスタンスではなく、**自分なりにしっかり考えて、何が足りないのか、どうすればさらに良くなるのかを探求することが重要です。**こうしたプロセスを通じて、表現力やコミュニケーション力を高めていくことが非常に重要だと感じています。



[今すぐ動画で事例をチェック](#)

## 健康応援企業へと導く 中期計画の策定

組織名 SOMPOひまわり生命保険株式会社

業種 生命保険

事業内容 生命保険の伝統的な役割である「万が一」への備えと、「毎日」に寄り添って健康を応援する機能を組み合わせた、従来にない新たな価値をお客さまに提供することで、「健康応援企業」への変革を進めている

URL <https://www.himawari-life.co.jp>



SOMPO  
ひまわり生命



### ビジネス課題

IT投資の最適化やIT人材の育成、インフラストラクチャの最適化が課題であり、それらに中期的に取り組むため、IT領域の中期計画を策定しました。この中期計画は、コンサルティング会社に頼るのではなく、自社で作成し、ベストプラクティスを探しながら自分たちで考えることに重点を置いて遂行しています。



### Gartnerの支援

- 指針を策定する際の壁打ち相手としての利用
- プロジェクトの評価やベンチマーク情報による客観的な評価の提供
- 忌憚のない意見を提供するディスカッションパートナーとしての役割



### 取り組みと成果

- 自ら考えてチームで作上げた中期計画に加え、経営会議資料にもGartnerの知見や指標を活用し、ITの価値を可視化
- レポートを積極的に読み込み、自社の立ち位置や課題を明確化することで、ITの価値やデータの活用に応用
- 自己成長やリスクリングに役立つ情報を得ることで、個人のモチベーション向上に貢献

# SOMPOひまわり生命保険株式会社 様

— 健康応援企業へと導く中期計画の策定 —



## “忌憚なく厳しい意見も言えるディスカッションパートナー”

執行役 CIO  
吉澤 浩史氏

### 事業内容やご担当領域を教えてください

情報システム部では、保険商品・健康応援サービスの開発から契約メンテナンスまでを支える基幹系システムの管理を担っており、アプリケーション開発とインフラストラクチャの両方を所管しています。

### 御社の課題や悩みをお聞かせください

IT投資やIT人材の育成など、インフラストラクチャをどうしていくかという課題があり、世の中でベスト・プラクティスを探しながら、自分たちで考えていかねばならないと思っていました。

昨年度からこのシステムの中期計画を作り始めましたが、コンサルティング会社に何か作ってもらうのではなく、Gartnerのように様々な情報提供とインクワイアリという形で、壁打ちをして自分たちで考えることにこだわりました。

### Gartnerのサービスをどう活用していますか

良い壁打ち、良い情報提供のパートナーであって欲しいと思っています。自分は何ができていないのか、できていないのかをGartnerとのディスカッションを通じてしっかり認識し、自己成長・組織成長につなげていきたいです。

また、世の中に『あの会社のCIOはすごい、しっかり取り組んでいる』と言ってもらえるようなプロになりたいという思いがあります。そこを支援していただきたいので、Gartnerには今後とも忌憚なく厳しい意見も言えるディスカッションパートナーであっていただきたいですね。



[今すぐ動画で事例をチェック](#)

株式会社サーバーワークス 様

# AWS専門クラウド・ インテグレーターが描く 市場拡大と多角化戦略

組織名	株式会社サーバーワークス
業種	情報・通信
事業内容	AWS(Amazon Web Services) 専門のクラウド・インテグレーター として、AWSの導入支援から構築、 保守運用までを一貫して提供
URL	<a href="https://www.serverworks.co.jp">https://www.serverworks.co.jp</a>



## ビジネス課題

AWS専門という強みを持つ一方で、AWS以外の領域におけるケイパビリティの不足が課題となっていました。具体的には、市場の事実やフォーキャストに基づく意思決定、成長が期待される海外市場進出に向けたファクトベースのデータ収集、そしてAWS以外のセキュリティ領域に関する情報へのアクセスの強化が挙げられます。



## Gartnerの支援

- AWSサービスを伸ばすため、市場拡大に向けて国内外のクラウド市場データをもとに、海外進出の優先度を判断
- AWS以外のサービス、特にセキュリティ領域において、市場目線でのフィードバックを取得。市場全体を見た上でのフィードバックにより、サービスの市場適合性を向上
- 経営判断に活かせる知見を得るため、エキスパートとの直接対話(インクワイアリー)を通じて市場データに基づいた具体的なアドバイスを享受



## 取り組みと成果

- 海外市場進出において、最適な国やマーケットを選定し、効果的な進出戦略を策定
- セキュリティ領域のサービス立ち上げ時、パンフレットのレビューに参画。市場目線でのフィードバックをもとに、ニーズやギャップを明確化し、コンテンツ改善を実施
- 市場データに基づく意思決定の精度を向上させ、競争力を強化。迅速かつ的確な経営判断を実現

# 株式会社サーバーワークス 様

— AWS専門クラウド・インテグレーターが描く市場拡大と多角化戦略 —



## “市場の事実やフォーキャストなど有益な情報を得られています”

代表取締役社長  
大石 良氏

### 事業内容やご担当領域を教えてください

幅広い業種・業界で23,130件以上のAWSプロジェクト導入実績を誇り、豊富なAWSの知識と経験を活かして、クラウド導入によるお客様の課題解決を支援しています。AWSに特化した強みを活かしながら、さらなる市場およびカバレッジの拡大に向けて活動しています。

### 御社の課題や悩みをお聞かせください

私たちの課題は、実は強みと表裏一体になっています。私たちは専門を謳っているので、AWSに関しては本当にどこにも負けないという強みを持っています。

一方でAWS以外のことになると、急に自分たちのケイパビリティが弱くなったり、サービスの幅がなかなか広がっていかないという課題がありました。**市場の事実やフォーキャスト**、それらをベースに意思決定したいという思いでGartnerと契約しました。

### Gartnerのサービスをどう活用していますか

国内のマーケットは限りがあります。一方でどの海外の国がこれからクラウドが一番伸びそうかなど、私たちだけだと調べきれないですし、ファクトベースで判断するのが難しいのですが、Gartnerにはそういうデータが揃っています。**海外に出ていく順番や優先度、こういったことを判断するには非常に役に立ちました。**

Gartnerのサービスの契約者が増えると競争力が増してしまうので、あまり契約していただかない方がいいのではないかと考えるほど、私たちにとって本当に有益な情報を得られています。



[今すぐ動画で事例をチェック](#)

# 関西電力株式会社 様

## 不確実性に満ちた 時代を乗り越える DX戦略

組織名	関西電力株式会社
業種	電気・ガス
事業内容	1951年の創業以来、エネルギー事業を中心に、情報通信や生活・ビジネスソリューションなど、暮らしや経済、産業を支えるさまざまな事業活動を展開
URL	<a href="https://www.kepco.co.jp">https://www.kepco.co.jp</a>



### ビジネス課題

自社で情報収集や知見を蓄積し、戦略の策定を進めてきましたが、独自の行動や判断が正しいのか不安を感じることがありました。特に、DX推進や情報セキュリティの重要性を経営層に理解してもらい、関連組織やITベンダーとの関係構築を進めることが課題となっていました。



### Gartnerの支援

- アクセス可能なレポートを全て読破し、関西電力のDX戦略に反映
- DXおよび情報セキュリティの重要性を経営層に伝えるため、戦略的アドバイスを提供。また、関連組織との関係強化を支援
- コンファレンスでのネットワーキングを通じて、他社の課題感を知り、自社戦略へのアナロジーを促進



### 取り組みと成果

- 関連組織や情報通信子会社、ITベンダーとの関係を強化し、戦略実行の一体化を実現
- エキスパートの知見を活かし、2030年のAI産業革命を見据えたDXビジョンを策定。また具体的な活動を整理したDXロードマップも作成
- ITベンダーとのライセンス契約交渉において、交渉術を駆使し契約条件を最適化

# 関西電力株式会社 様

— 不確実性に満ちた時代を乗り越えるDX戦略 —



## “Gartnerとの二人三脚でパフォーマンスを最大限に発揮できます”

IT戦略室長 理事  
上田 晃穂氏

### 事業内容やご担当領域を教えてください

関西電力のIT戦略室では、DX推進と情報セキュリティの統括を担っています。2030年頃にAI産業革命が到来すること想定した「DXビジョン」を描くなど、グループ全体のDX推進に力を入れています。

### 御社の課題や悩みをお聞かせください

自社で独自に情報収集をして知見を蓄え、戦略や施策に活かすということをしていましたが、一方で、やはり自分達のやっていること、行動、判断が正しいのか不安になることもあります。

自分たちの意思決定、判断を着実に活かす、そのようなことがしたいと思い、Gartnerに知見の提供をお願いしている状況です。

### Gartnerのサービスをどう活用していますか

今はVUCAの時代なので、唯一無二のこれだけやったらいいという正解はないと思っています。それだからこそ、我々としては自身のケイパビリティや強みを活かしていこうと思っています。

その方向性を第三者の観点で『この観点を忘れていきますよ』、『こういうリスクに気を付けてください』、『ここの関係性は押さえましたか』のようなアドバイスがすごい役に立っているので、**Gartnerとの二人三脚でパフォーマンスを最大限に発揮できる**と思います。



[今すぐ動画で事例をチェック](#)

# Connect With Us

Gartner は、経営幹部およびそのチームに対し、実行可能かつ客観的なビジネスおよびテクノロジーのインサイトを提供します。Gartner のエキスパートによるガイダンスやツールは、組織の重要な課題について、迅速で優れた意思決定と大きな成果の創出を可能にします。

Gartner のサービスに関するお問い合わせ

CIO / IT エグゼクティブを成功に導く Gartner のサービス

[gartner.co.jp/ja/chief-information-officer](https://gartner.co.jp/ja/chief-information-officer)

最新のインサイトをご確認ください



Gartner のコンファレンスにご参加ください

[コンファレンスの最新情報を見る](#)