



Gartner for IT Leaders

# 危機に対する組織のレジリエンスを高める

顧客事例：ConocoPhillips

ConocoPhillips は、原油価格の暴落により売上高が 50% 減少しました。そのため、ビジネスおよび従業員のニーズへの適応力がある IT インフラストラクチャを構築することによって、レジリエンスの高い環境を整備しました。ガートナーのリサーチ&アドバイザリ・サービスによって、ConocoPhillips は企業のレジリエンスを高め、危機を乗り越えて組織力を強めることができました。



業 種：石油・ガス  
売 上 高：387億2,700万ドル  
従業員数：10,001以上



「レジリエンスは経験に基づくものであり、測定するのは難しいでしょう。しかし、継続的な視点からみると重要で、おそらく努力を怠り、レジリエンスを築き上げてこなかったであろう企業に、この次には私たちがなり得る、そういった立場に今まさに置かれているのです。」

Mike Pfister, CIO, ConocoPhillips



## ミッション・クリティカルなビジネス課題

ConocoPhillips の CIO は、レジリエンスの高い労働力と競争優位性を備えたビジネス環境を創出する主導的な役割を担うことが期待されていました。



## ガートナーによるサポート

現在のビジネス要件に加え、将来のビジネス要件もふまえた、次世代のITインフラストラクチャを構築するために必要不可欠な戦略的アドバイスを提供しました。



## 達成されたミッション

ガートナーは、以下のような課題について ConocoPhillips を支援しました。

- 競争優位を実現するための、データとアナリティクスに強い組織の構築。
- ビジネス成果を推進するための人材の確保。
- ディスラプション下でも企業のレジリエンスを高めるために、戦略的なイニシアティブを確立。

ガートナーは、ビジネス・リーダーが今日のミッション・クリティカルなビジネス課題の解決を実現し、将来にわたって成功する組織を築くために欠かせない知見、アドバイス、ツールを提供しています。

リサーチ&アドバイザリ  
詳細を見る