

Gartner®

# 2023年の リーダーシップ・ビジョン

テクノロジー担当ゼネラル・マネージャーが  
ビジネス成果を生み出すための5つの重要事項

## はじめに

今日の組織は、長引くインフレ、希少で高価な人材、ロシアによるウクライナ侵攻、エネルギー不足によってもたらされた世界的な供給不足により、不確実な状況に直面しています。このような困難は、世界中のビジネスだけでなく、2023年のテクノロジー支出にも直接影響を及ぼしています。

---

**このような困難な時代にリーダーとしてコスト、人材、戦略について下す決断は、その企業がシェアを得るか失うかを定めることとなります。リーダーとそのチームは、俊敏に方向転換できなければなりません。**

---

2023年に経済の不確実性と逆風が予想されているにもかかわらず、最高財務責任者 (CFO) への調査結果からは、現在の計画では IT (特にデジタル・テクノロジー) への投資を継続する予定であることが分かります。Gartner の IT 支出予測では、デジタル・トランスフォーメーションをサポートするテクノロジー・プロバイダーには継続的な成長機会があると見ています。

企業によるテクノロジー購入の意思決定は、常に非効率的です。そして、意思決定の民主化が進み、購買担当チームが確信を持てなくなると、非効率化がさらに強まります。プロダクト・レッド・グロース (プロダクト主導型成長戦略、PLG) の戦略を取り入れることで、購入サイクルの摩擦を低減する機会がもたらされます。2023年にシェアを獲得するプロバイダーによって、購入から所有に至るまでのカスタマー・エクスペリエンス全体が向上していくでしょう。

人材は不足しており、優秀な人材を集めるのは容易ではありません。会社が困難な状況にあり、レイオフの可能性があることが分かっている場合、優秀な人材は定着しません。しかし、経済が不安定な中でも、単に「乗り切る」のではなく「勝利する」戦略を実行するための適切な備えがある企業であれば、またとない人材を引き付けることができます。

比較的大規模または実績ある大手のテクノロジー／サービス・プロバイダーにおいては、経済的な逆風や不確実性があるために、たとえ更新の場合であっても、通常は審査の目が厳しくなり、セールス・サイクルに要する時間が増えることとなります。高い成長率を維持するには、マーケティング担当者、プロダクト・マネージャー、ゼネラル・マネージャー (GM) が先頭に立ち、差別化、顧客中心主義、顧客にとっての価値を示す必要があります。

Gartner のリーダーシップ・ビジョンでは、データ・ドリブンなリサーチに基づいて、注力すべき領域を明確にできるようトップレベルのガイダンスを提供します。Gartner は、さまざまな職務領域に関する詳細な知見をお客様に提供していますが、今回はその抜粋版をご紹介します。チーム・メンバーや他部門のリーダーと討議する機会に、優先課題やアクションをよりスピーディーかつ効果的に診断したり、2023年の戦略プランを策定したりする際に、ぜひご活用ください。



**Rishi Sood**  
GVP, Technology & Service Providers

# 機会と混乱が 出会う場所

新型コロナウイルス感染症 (COVID-19) のパンデミックが発生し、その影響への迅速な適応が世界中で求められるようになったことで、デジタル・トランスフォーメーションのイニシアティブを加速させたいという要求が増大し続けています。そうしたビジネス優先課題が昨今の経済や地政学的な圧力と結び付いたとき、テクノロジー担当のゼネラル・マネージャーは、衰退の危機にある世界経済の中で成長の機会をどのように見つけるかというパラドックスに直面します。

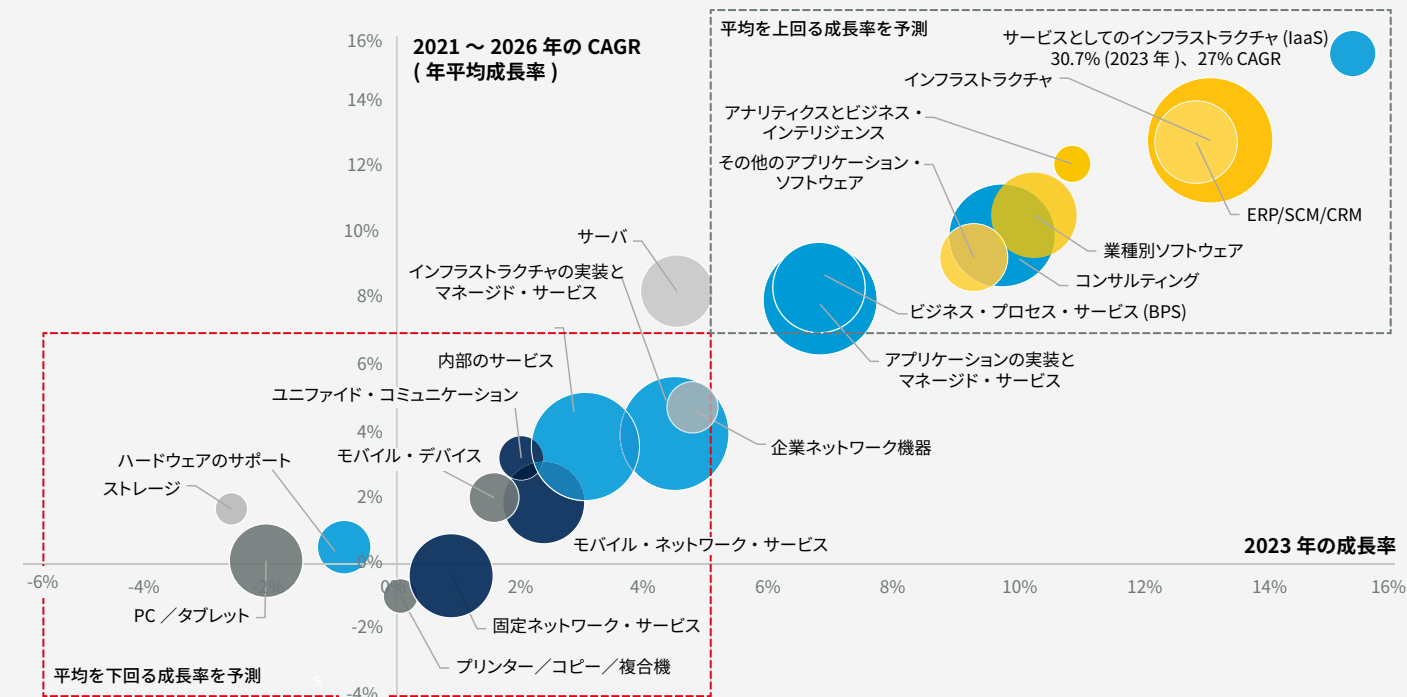
今日、テクノロジーは、企業のあらゆる業務に組み込まれ、能力向上と成長の実現に不可欠な要素になっています。実際に、成長率が鈍化しているにもかかわらず、企業のIT支出は2023年に7.3%増加すると予測されています。

ゼネラル・マネージャーは、「組織のミッション・クリティカルな優先課題に対応するための継続的なIT投資へのニーズ」と「金利上昇／世界的な供給不足／希少で高価な人材／高インフレに起因する不安定な経済情勢による圧力」のバランスを取る必要があります。

## 企業のIT支出全般は、景気後退にあっても堅調さを見せている

企業のIT支出は2023年にさらに7.3%成長し、7.4%のCAGR(為替変動による影響を除く)を予測

■ ITサービス ■ ソフトウェア ■ 通信サービス ■ デバイス ■ データセンター・システム



出典：Gartner Vertical 4Q22 Update (為替変動による影響を除いた数字)

# 2023年の戦略を決定する 5つの重要事項

- 1 経済の混乱に対処する。** 財政状況や政策に影響を与える多くの要因である地政学的な事象、規制の変更などはすべて、テクノロジー担当のゼネラル・マネージャーが事業を展開するにあたり影響を及ぼします。そのため、ゼネラル・マネージャーは、既存の売り上げを増大させるために現在の顧客を重視する必要があります。
- 2 ハイパースケラーと連携する。** 大手クラウド・サービス・プロバイダー（ハイパースケラー）が、今後多くの市場を支配し続けることになるでしょう。ゼネラル・マネージャーにとって極めて重要なのは、ハイパースケラー企業に働きかけて、相互に利益のある接点や、拡大やイノベーションの機会を見つけることです。
- 3 信頼に基づき主導する。** 顧客のサイバーセキュリティ問題に対する懸念が、本格的に高まっています。多くのCIOが、サイバー支出の増額を上位の優先課題に挙げており、セキュリティはあらゆるプロダクトに必要なとされる重要なコンポーネントになっています。
- 4 人材戦略を刷新する。** スキルのあるテクノロジー人材の需要と供給のギャップが拡大し続けています。ゼネラル・マネージャーは、人材採用戦略と現在のチーム内でのスキル育成の両方に重点を置き、新しい方法で人材を見つけて定着させる必要があります。
- 5 ビジネス部門の購買担当者を新たなターゲットにする。** 大手企業のテクノロジー購入が、経験の浅い非IT系の購買担当者の手に委ねられることが増えており、購入後に後悔するリスクが高くなっています。この新たな連携型の購買環境に対応することに目を向けているベンダーにとって重要なのは、望ましいビジネス成果に重点を置くことです。



# 経済の混乱に 対処する

不確実性の高い時代には、自らがコントロールできることに集中する必要があります。企業は、現在の収益源の強化につながるビジネス成果を重視しています。すなわち、ゼネラル・マネージャーは、顧客の最優先課題に対応するソリューションを提供する必要があるということです。

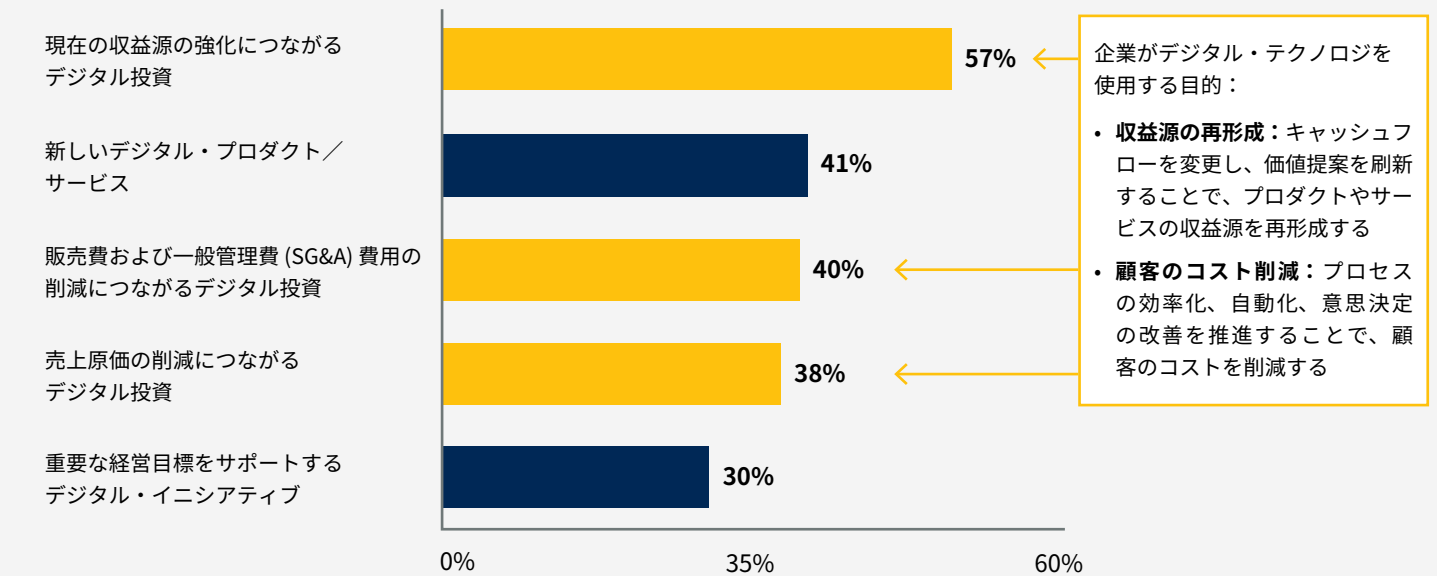
**テクノロジー担当のゼネラル・マネージャーは、以下を実行する必要があります。**

1. プロセスの効率化と自動化を推進し、意思決定を改善することに重点を置く
2. IT 以外の部門の購買グループにアピールすることを学ぶ
3. プロダクトとサービスの収益源の刷新をサポートする

**顧客にとっての最優先課題は、既存の売り上げの増大である**

**CFO がデジタル資金の投入先を優先度順にランク付け**

1位または2位になったカテゴリの割合



n=201 (CFO)

質問：「次のデジタル投資先のカテゴリについて、今後1年間における資金投入の優先度順にランク付けしてください」

出典：Gartner (2022年7月)

# ハイパースケalerと連携する

2026年までに、一握りのベンダーが独占しているクラウド・インフラストラクチャ／プラットフォーム・サービス(CIPS)のハイパースケalerの市場規模は、4,150億ドルに達するでしょう。ゼネラル・マネージャーにとって、クラウド戦略に関与し、連携することは、イノベーションと差別化を進める上で極めて重要です。

**テクノロジー担当のゼネラル・マネージャーは、以下を実行する必要があります。**

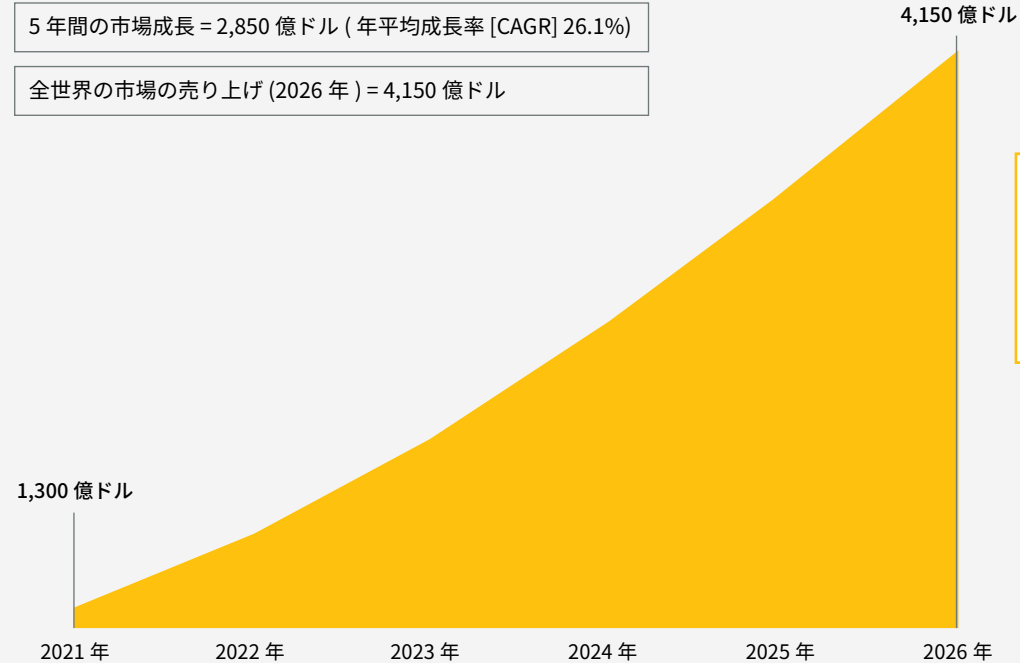
1. ハイパースケalerとのベンダー・アライアンスを構築し、維持する
2. 自社と潜在パートナーの両方が何を提供できるかを理解する
3. 自社の能力、ブランド、顧客ロイヤリティを提供して提携先を拡大する

## ハイパースケalerが新たな重心となる

クラウド・インフラストラクチャとプラットフォームの統合サービス、全世界

5年間の市場成長 = 2,850億ドル (年平均成長率 [CAGR] 26.1%)

全世界の市場の売り上げ (2026年) = 4,150億ドル



クラウド・ハイパースケalerとの戦略的な連携が極めて重要である。クラウド・ハイパースケalerは、業界、業種、テクノロジーで能力の拡張を可能にするパートナーを必要としている。

出典：Gartner (2022年10月)

# 信頼に基づき 主導する

「信頼性」は、37.5%の企業がベンダー差別化要因のトップ3に挙げているものです。

クラウド・ベースやワイヤレスといった環境の中で、顧客が直面するリスクはますます高まっています。そのため、サイバーセキュリティ問題を把握し、長期的な関係を構築することによって、顧客との信頼関係を育み、競争上の差別化要因を明確にすることが、ゼネラル・マネージャーにとって極めて重要です。

テクノロジー担当のゼネラル・マネージャーは、以下を実行する必要があります。

1. 業界の専門知識を示し、競争上の差別化要因を実証する
2. 顧客の支出の優先度を理解し、積極的にソリューションを提供する
3. サイバーセキュリティ機能がプロダクトとサービスの両方の中核にあるようにする

## 信頼に基づき主導する

顧客は、「信頼」をベンダーの能力のあらゆる側面で重要な要素であると考えている。



顧客の支出の優先度を念頭に置く。  
信頼関係の構築と持続が重要になる。

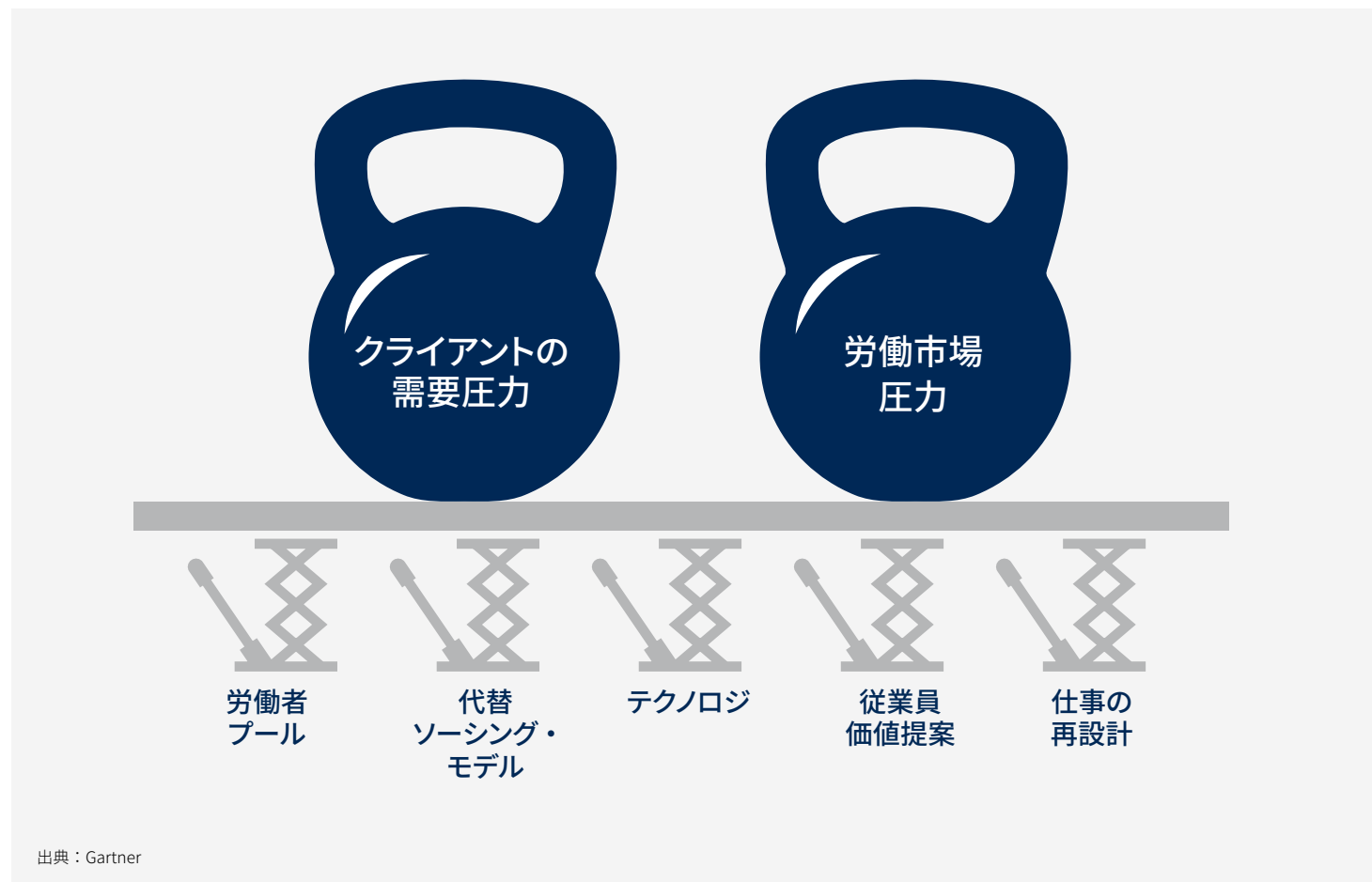
出典：Gartner (2022年10月)

## 人材戦略を刷新する

就業中または積極的に求職中である生産年齢人口を追跡する世界の労働参加率は、平年を1.48%下回り、低下しています。チームの成長を目指すゼネラル・マネージャーにとって重要なのは、単に人数を増やすだけでなく、生産性の向上に注力することです。

テクノロジー担当のゼネラル・マネージャーは、以下を実行する必要があります。

1. AI やクラウドなどの領域の成長は人材獲得競争の激化を意味するものであることを認識する
2. テクノロジーと仕事を再設計することで、生産能力を高める戦略へと方向転換する
3. 代替の人材源からの人材採用と、最新の従業員価値提案による定着に注力する





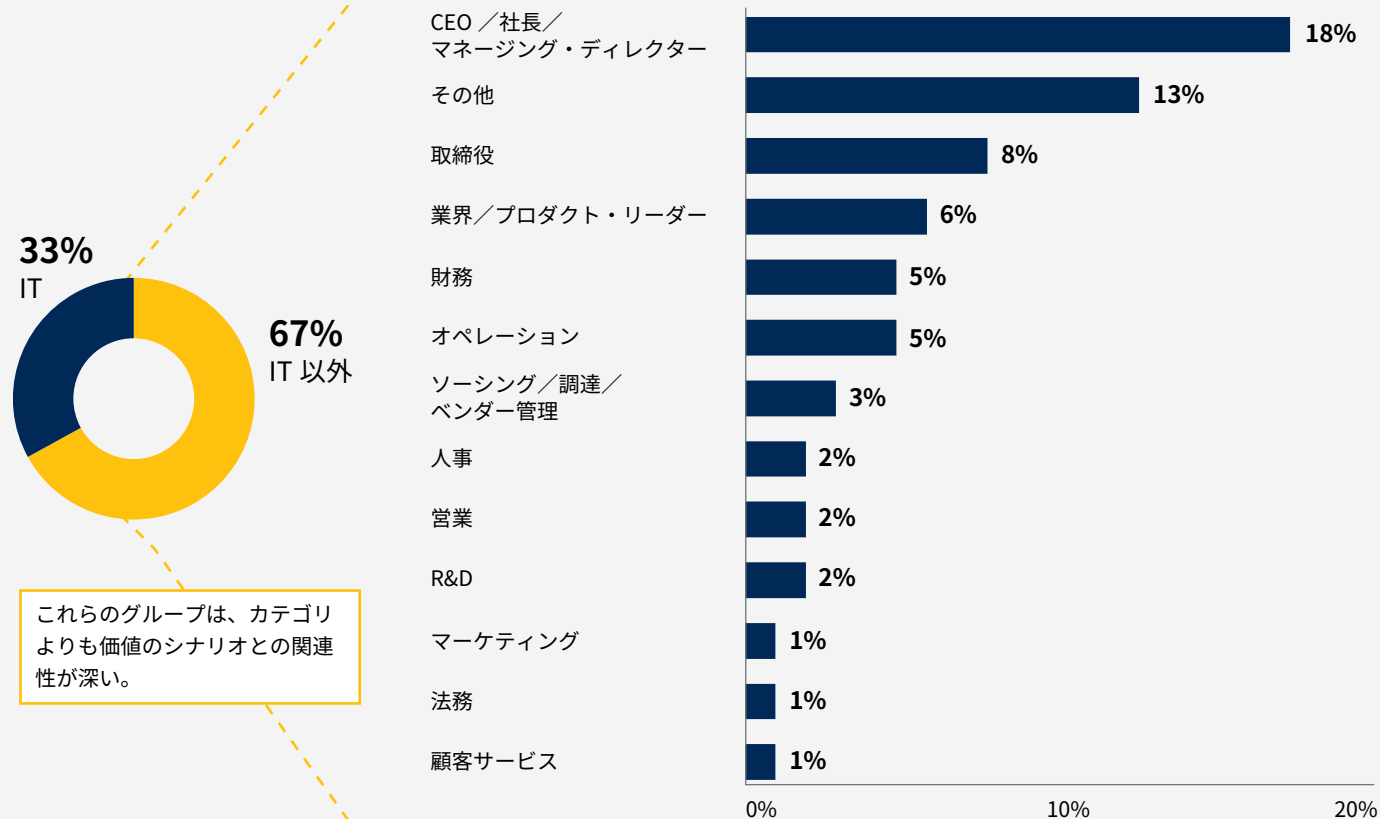
# ビジネス部門の 購買担当者を新たな ターゲットにする

今日のテクノロジー購買担当者の67%は、中央のIT部門に属しているのではなく、連携型購入プロセスの一部となっています。ゼネラル・マネージャーは、ビジネス成果を重視する新たな購買グループにアピールするために、従来のGo-to-Market戦略にとらわれることなく考える必要があります。

**テクノロジー担当のゼネラル・マネージャーは、  
以下を実行する必要があります。**

1. 意思決定チームに、組織全体からのメンバーが含まれる可能性があることを認識する
2. ビジネス成果を重視したエンゲージメント戦略を策定する
3. 顧客のニーズを素早く評価して適切なソリューションを提供する

## 本社管理部門以外におけるビジネス部門の購買担当者をターゲットにする



n=3,400/14,221 (テクノロジーに関する意思決定やプラン策定に関与している方に限定)

出典：2022 Gartner Technology Buying Behavior Survey

## 実用的で客観的な知見

テクノロジー担当ゼネラル・マネージャーのためのリソース／ツールを無償でご利用いただけます。

 <p>Webinar The Gartner 2023 Leadership Vision for Technology General Managers</p> <p>2023年の戦略を形作る5つの商業的な重要事項について解説します。</p> <p><a href="#">今すぐ視聴 (英語)</a></p>	 <p>Special Report Top Trends for Tech Providers in 2023</p> <p>2023年以降に成功を収めるために、トレンドについての計画を策定します。</p> <p><a href="#">今すぐ読む (英語)</a></p>	 <p>Research Business Buyer Insights Primer for 2023</p> <p>ビジネス部門購買担当者の推進要因、ニーズ、行動を理解します。</p> <p><a href="#">今すぐ読む (英語)</a></p>	 <p>Research Raising Tech and Service Provider Relevance in a Recession</p> <p>変化する市況を認識し、対応します。</p> <p><a href="#">今すぐ読む (英語)</a></p>
--	---	---	---

Gartnerのお客様はクライアント・ポータルでさらに多くのリソースをご利用いただけます。[ログイン](#)

# Connect With Us

ガートナーは、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知見を提供しています。ガートナーの深い専門知識によるガイダンスやツールは、組織のミッション・クリティカルなビジネス課題についてより迅速でスマートな意思決定を下し、より大きな成果を獲得することを可能にします。

リサーチサービスに関するお問い合わせ

ゼネラル・マネージャーを成功に導く Gartner のサービス

[gartner.co.jp/ja/industries/high-tech](https://gartner.co.jp/ja/industries/high-tech)

最新の知見をご確認ください

