

生成 AI で競争力を高める プロダクト戦略

成長を加速し、顧客価値を最大化する
重要な取り組み

AI の統合を先送りする テクノロジー／サービス・ プロバイダーは、 市場シェアを失うリスクが ある

黎明期の先進テクノロジーへの投資を検討する際に、組織や企業のほとんどは、慎重な姿勢を取ります。しかし、実際には「棚上げして忘れてしまう」状態になりがちです。

真の意味で「慎重な姿勢」とは、「何に注目すべきか (何を見るべきか)」を明確にし、そして注目すべき対象が具体化したときに「どう行動すべきか (いつ待機をやめるか)」を決めておくことです。

「何に注目すべきか」を決める 3 つの主要要素：

1. 競争環境における変化
2. 関連テクノロジーの成熟度
3. そのテクノロジーに対する市場の準備状況

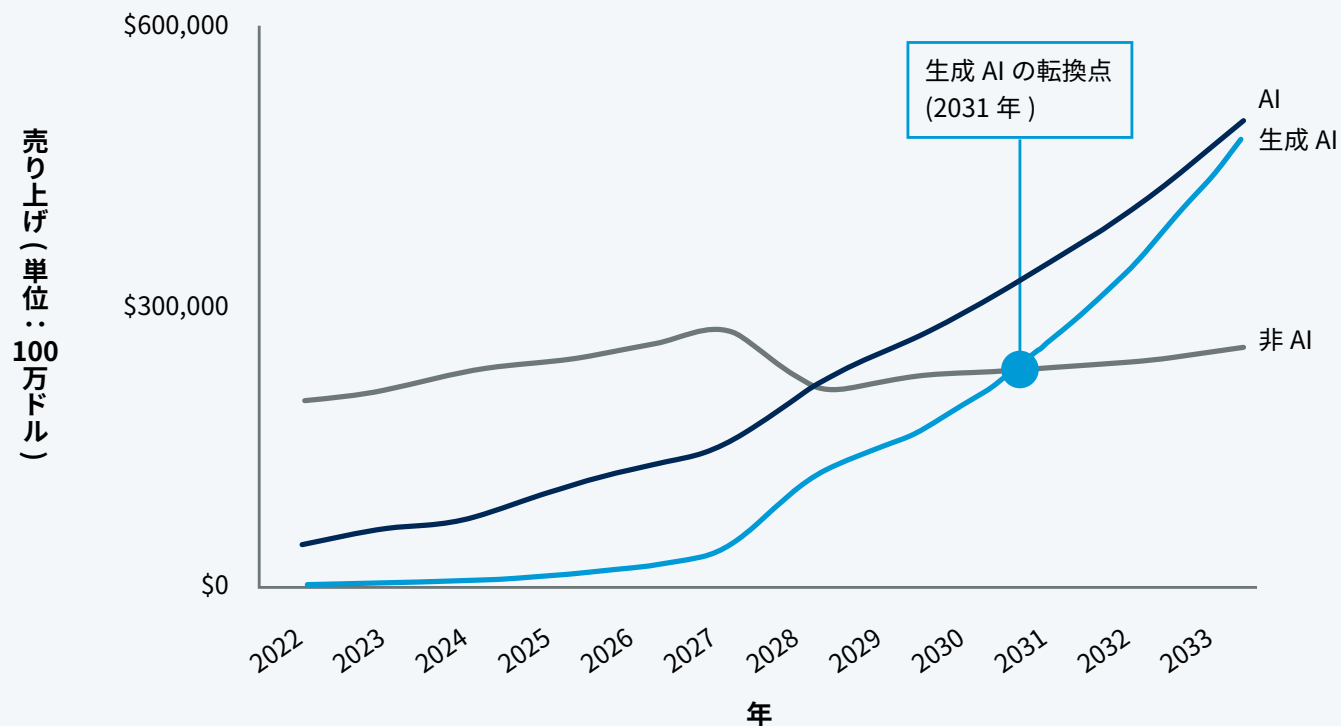
プロダクトへの生成 AI の統合に関する見通しは非常に不明確ですが、テクノロジー・プロバイダーには、機会を確実に捉えるための実践的なアプローチが求められます。

競争力のある ロードマップには、 生成 AI が不可欠となる

エンタプライズ向けアプリケーション・ソフトウェア市場を例に考えてみましょう。Gartner 独自の市場リスク予測によると、最良のケースでは以下のように示されています。

- 生成 AI の収益貢献は、エンタプライズ・アプリケーション・ソフトウェア市場において 2033 年には 4,810 億ドルに達し、これは現在の 37 億ドルからの成長で、年平均成長率 (CAGR) は 63% となる
- 2031 年までに、生成 AI の収益貢献が、非 AI の収益貢献を上回る
- この転換点に来る前に行動を起こさないテクノロジ・プロバイダーは、市場シェアを失うリスクがある

生成 AI がエンタプライズ・アプリケーション・ソフトウェア市場に与える影響



出典：Gartner



2027 年までに、エンタプライズ・ソフトウェアに組み込まれる生成 AI の割合は 60% に達する (2024 年の 15% から増加)

停止／一時停止／前進の判断を調整する

「何に注目すべきか」が具体化したとき、プロダクト・リーダーは自社が取りたい市場ポジションに合わせて判断を調整する必要があります。

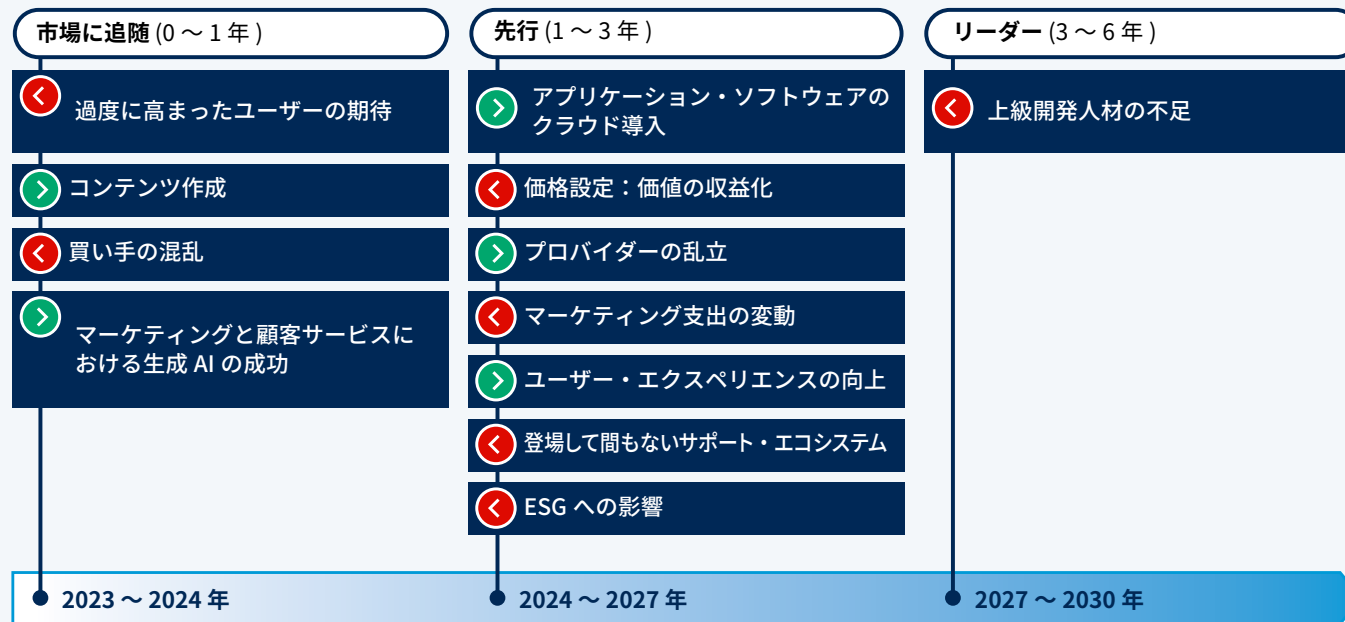
市場に追随：今後1年間を目安に設定します。今すぐ行動を起こせば、市場の動きに追随できる見込みがあります。

先行：1～3年を目安に設定します。今すぐ行動を起こせば、競合他社よりも早く市場に機能を投入できる可能性が高まります。

リーダー：3～6年を目安に設定します。今すぐ行動を起こせば、市場のイノベーターとなり、リーダーになる可能性が高くなります。

リスクと機会：生成 AI がエンタプライズ・アプリケーション・ソフトウェアに与える影響

凡例： 結果 (クリティカル・マス) ➤ 加速要因 ➤ 阻害要因



出典：Gartner

顧客価値の最大化に向けた生成 AI 能力

シンセティック・データ

実データの代替として人工的に生成されたデータ群。

例：匿名化、AI/機械学習の開発、データ共有、データ収益化などがあります。



ドメイン特化

特定分野の要件に合わせてカスタマイズされた言語モデル。

専門タスクや重要アプリケーションで精度、適合性、信頼性を高めます。



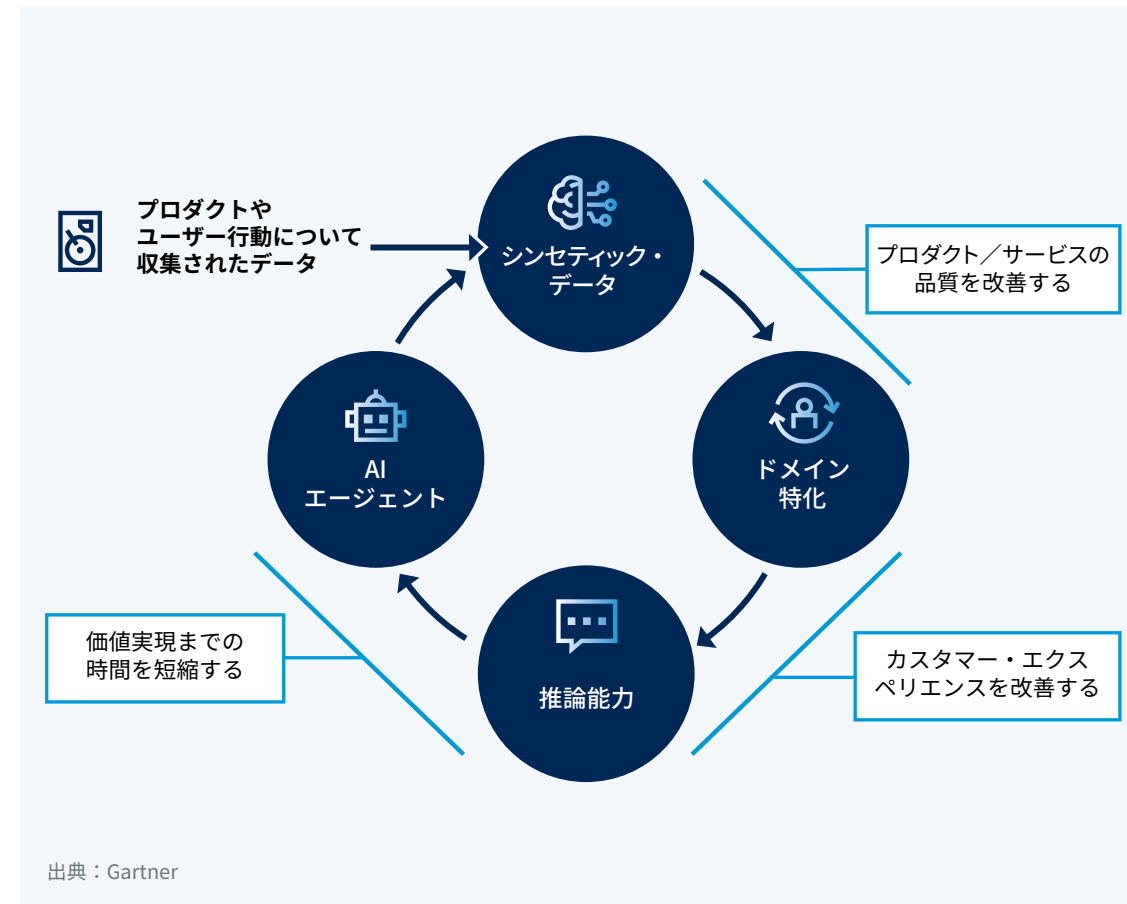
推論能力

論理的推論、複雑な問題解決、多段階の推論を実行できる高度進化型の AI モデル。



AI エージェント

デジタル/物理環境で知覚、意思決定、行動し、目標を達成する自律/半自律のソフトウェア・エンティティ。



プロダクトに生成 AI 能力を追加する場所とタイミングを決定するための重要な 4 つの行動

1

ユーザーのニーズを理解する

生成 AI で、現実のビジネス課題と実現可能なユースケースを解決できる領域を特定する



2

プロダクト能力を評価する

生成 AI によるイノベーションが、自社のプロダクト・ポートフォリオにどのような付加価値を与え、競争力を維持し強化できるかを把握する



3

主要プレーヤーを特定する

テクノロジーの進化を把握し、最適なパートナー、チャネル、買収先の候補を見極める



4

市場ギャップ分析を実施する

新規または更新されたプロダクト／サービスを優先投入できる拡大すべき領域を特定する





ユーザーのニーズを理解する

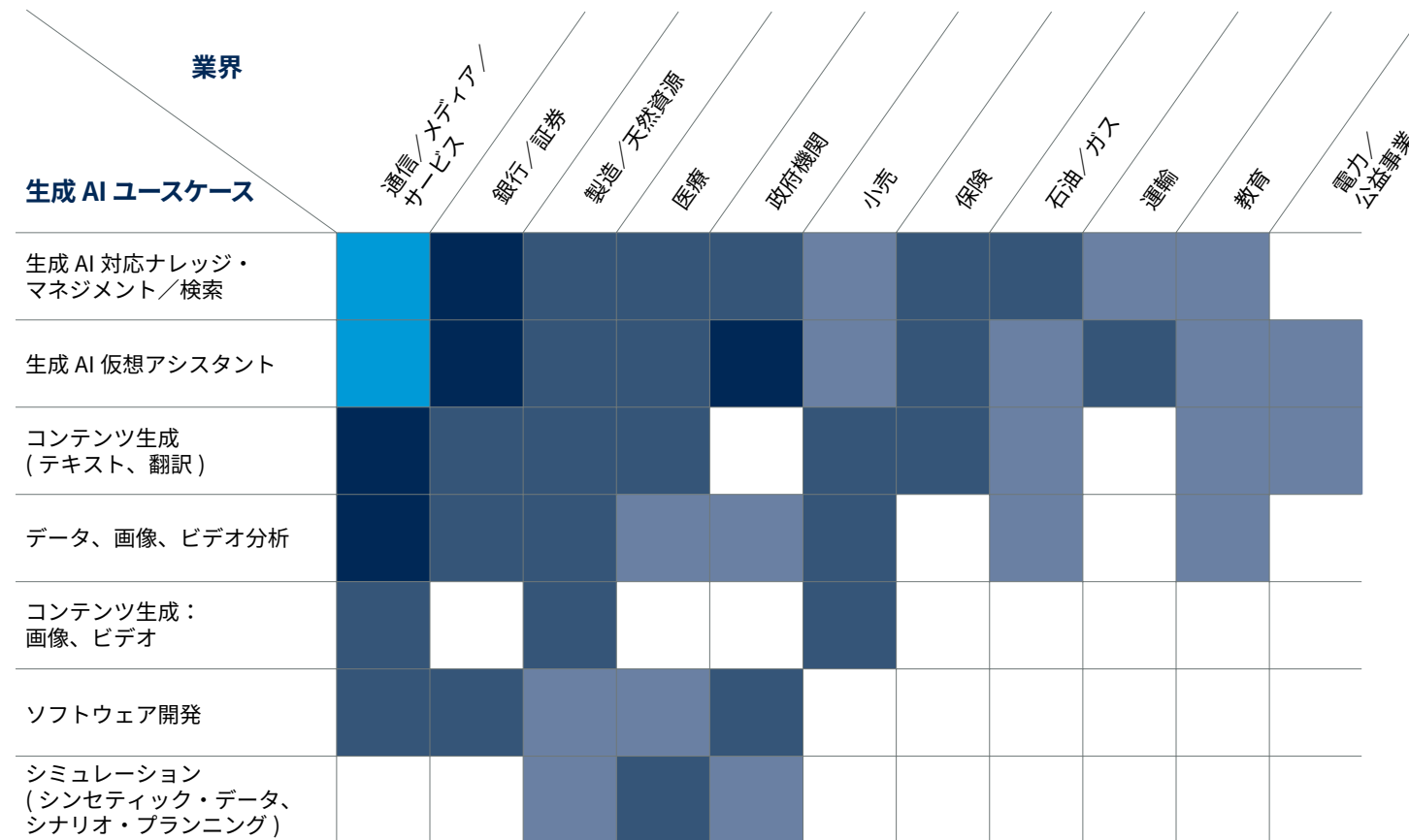
ユーザーが業務で組み込み型生成 AI をどのように利用するかを考慮する

自社のプロダクトに生成 AI 能力を追加する前に、生成 AI に対する顧客の視点と、顧客が目標とする具体的なビジネス成果を十分に理解することが不可欠です。

多くの顧客は、生成 AI を巡るハイプ (過熱状態) と実際のビジネス価値を切り分けて理解することに苦労しています。プロダクト・リーダーは、チームの協働をリードし、顧客需要に基づき、測定可能な成果を出せる生成 AI ユースケースに優先順位を付けるべきです。

業界別に見た生成 AI ユースケース採用の動向

凡例 (相関の強さ) : ■ 非常に強い ■ 強い ■ 中程度 ■ 弱い □ 相関なし / ユースケースの検出なし



n=181
出典 : Gartner



プロダクト能力を評価する

プロダクト・ ロードマップに 生成 AI 能力を追加して 競争力を維持する

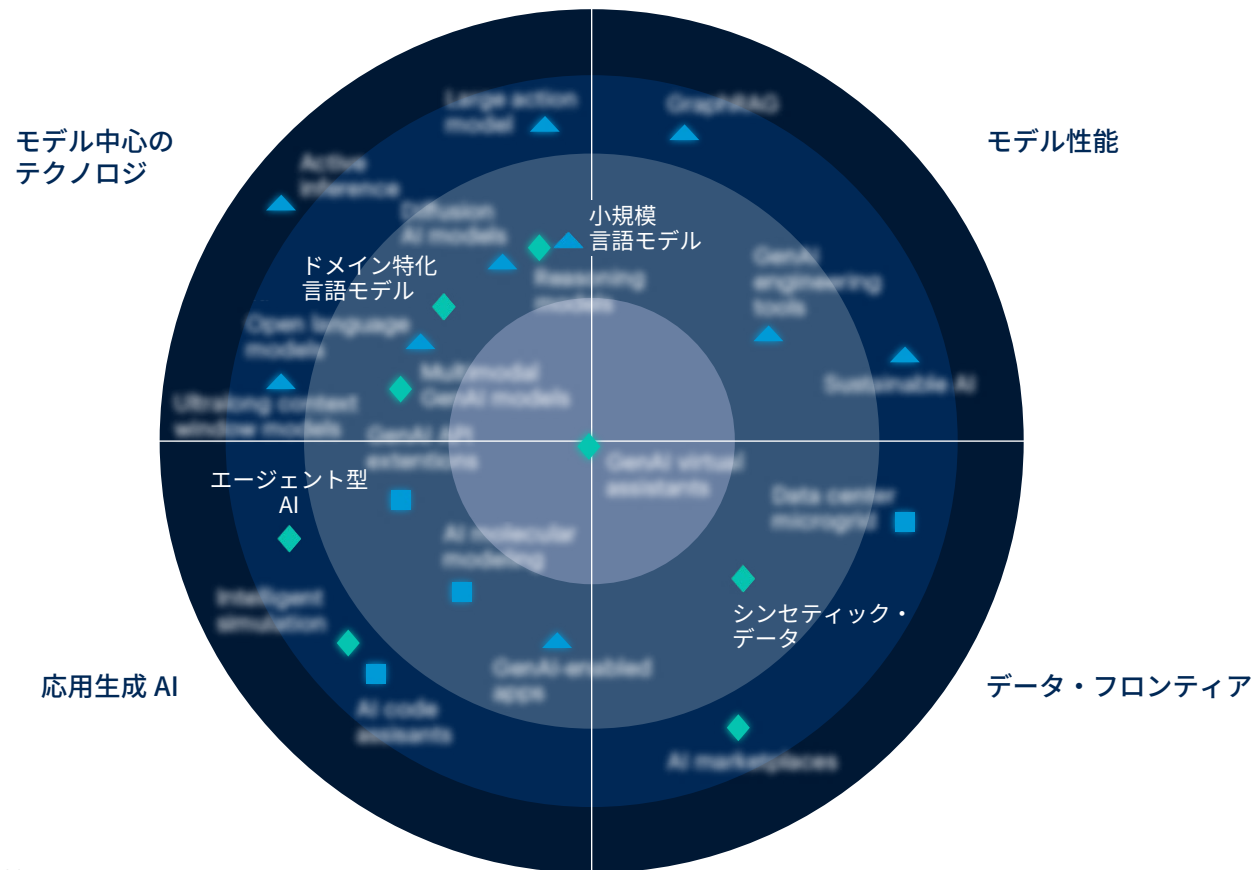
生成 AI の転換点が近づいており、生成 AI 対応のエンタプライズ・アプリケーション・ソフトウェアの売上げが非 AI 系ソフトウェアの売上げを 2031 年までに上回ると予想されています。

生成 AI のような破壊的テクノロジーは急速に進化するため、競争力を維持するためには、最新の進歩に対応することが極めて重要です。

先進テクノロジーのインパクト・レーダー：生成 AI

4 つのテーマにわたる 22 の新たな生成 AI テクノロジー／トレンド

採用までの期間： ■ 現在 (0～1年) ■ 1～3年 ■ 3～6年 ■ 6～8年
インパクトの大きさ： ● 小 ■ 中 ▲ 大 ◆ 非常に大きい



出典：Gartner



主要プレイヤーを特定する

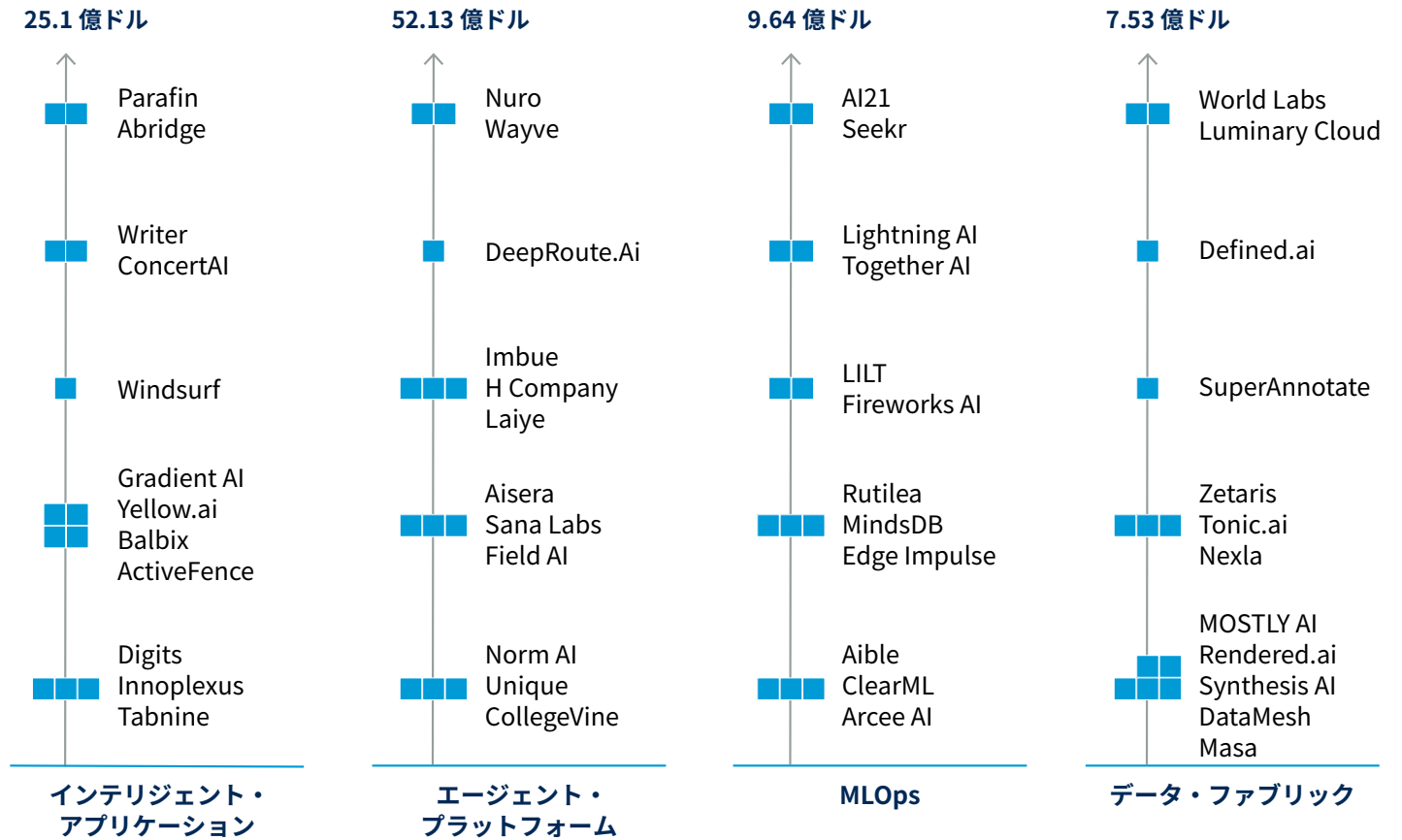
生成 AI 市場の主要プレイヤーを特定し、これらのプレイヤーがどのようにテクノロジーを進化させているかを理解する

プロダクト・リーダーにとって、市場のプレイヤーを理解することは、テクノロジーがどのように進化していくのを見極め、パートナーやチャネル、買収先として最適な候補を決めるうえで重要な材料になります。

Techscape (市場俯瞰図) は、主要プレイヤーがドメイン特化言語モデル (DSLML) を通じて生成 AI アプリケーションをどのように進化させているかを示します。

2027 年までに、企業で使われる生成 AI モデルの 50% 以上は、ドメイン特化のファインチューニングされたものになります (2024 年の 1% から増加)。

スタートアップ企業を後押しするドメイン特化言語モデル (DSLML) の Techscape
 Gartner では、2023 ~ 2025 年にベンチャーキャピタル (VC) から資金を調達したスタートアップ企業のうち、DSLML を組み込んでいるか、DSLML の作成と実現に注力している 275 社を調査しました。これらのスタートアップの累計調達額は 119 億ドル以上に上ります。



出典: Gartner



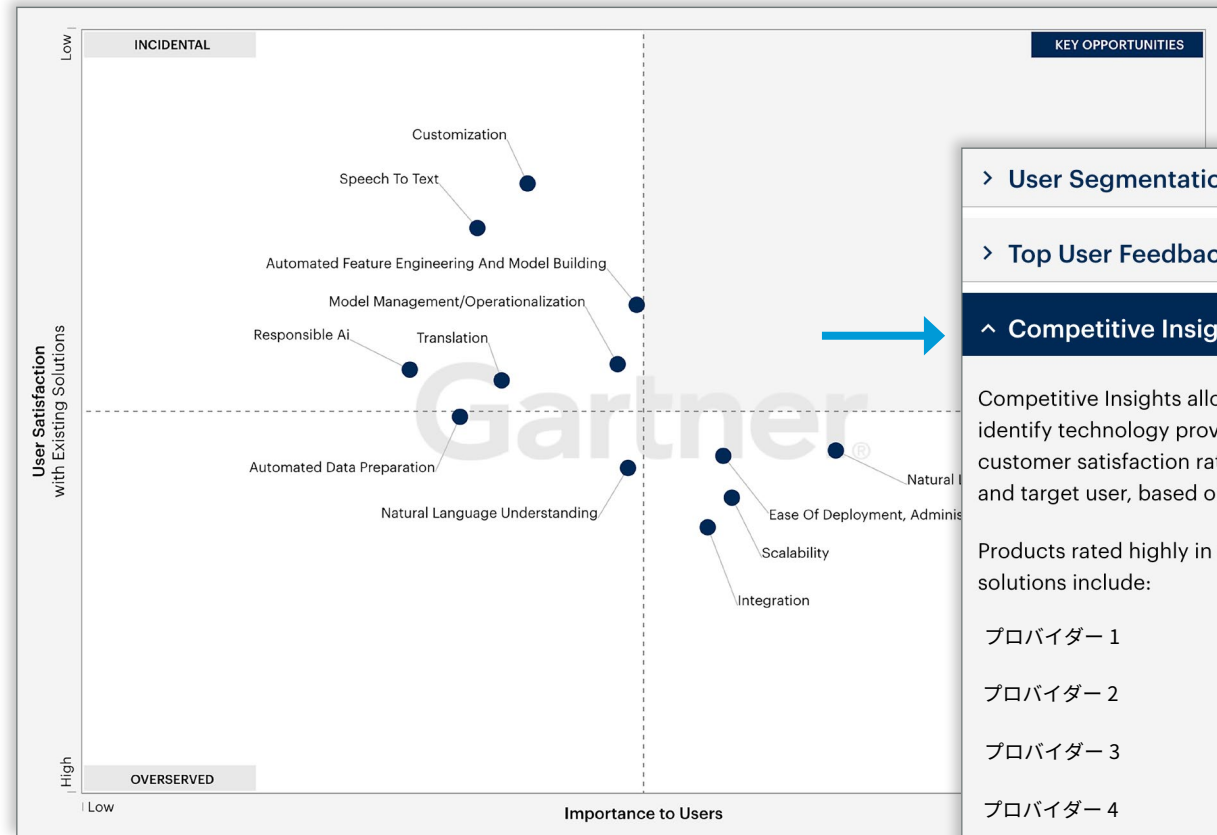
市場ギャップ分析を実施する

競合他社の状況を把握する

Gartner Product Decisions ツールを使用して、特定の能力に関する現在の提供状況を評価するとともに、競合のテクノロジー・プロバイダー各社が能力の提供において相対的にどのような位置付けにあるかについてインサイトを収集します。

→ [Product Decisions の詳細を見る \(英語\)](#)

生成 AI アプリの現状 (一例)



> User Segmentation

> Top User Feedback

^ Competitive Insights

Competitive Insights allows product managers to identify technology providers with the highest customer satisfaction ratings for a given capability and target user, based on Gartner Peer Insights.

Products rated highly in Customization in existing solutions include:

プロバイダー 1	4.54
プロバイダー 2	4.42
プロバイダー 3	4.26
プロバイダー 4	4.25
プロバイダー 5	3.94

生成 AI 能力を検討するプロダクト・リーダーが 次に取るべきステップ

→ 生成 AI の可能性を探る

生成 AI の進歩について最新の情報を収集し、プロダクトやサービスの改善にどのように応用できるかを理解する

→ 4 つの主要な生成 AI 能力を活用する

シンセティック・データ、ドメイン特化、推論能力、AI エージェントのような機能が品質、カスタマー・エクスペリエンス、価値実現までの時間の短縮にどう寄与するかを検討する

→ 生成 AI のイノベーションと 顧客価値のバランスを取る

顧客の要望を評価して、付加価値の高い生成 AI 機能を特定するとともに、エンジニアリング・チームが現在のロードマップから逸脱することなく生成 AI の可能性を探求できるようにする

実用的で客観的なインサイト

プロダクト・リーダー向けのリソース／ツールを
無償でご利用いただけます。

Article



Product Portfolio: Innovative
Strategies for Product Leaders

顧客や市場のニーズの変化に合わせて、
プロダクト・ポートフォリオを進化させる
方法をご紹介します。

[詳細を見る \(英語\)](#)

Tool



Gartner Product Decisions

リアルタイムのデータを活用して、
市場投入の意思決定を強化できます。

[詳細を見る \(英語\)](#)

Webinar



Gartner Quarterly IT Spending
Forecast

Gartner による最新の IT 支出成長予測を
ご確認ください。

[今すぐ視聴 \(英語\)](#)

eBook



Leadership Vision for Chief
Product Officers

顧客価値を実現する新しい方法を
ご紹介します。

[詳細を見る \(英語\)](#)

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

Gartner は、お客様の重要な課題において、より優れた意思決定と大きな成果を創出し、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 のサービスに関するお問い合わせ

ハイテク業界のリーダーを成功に導く Gartner のサービス

gartner.co.jp/ja/industries/high-tech

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