



Gartner®

2024年のリーダーシップ・ビジョン

**テック企業 CEO の  
戦略的優先課題  
トップ3**

## はじめに

2024年は、テクノロジー・プロバイダーやサービス・プロバイダーにとって極めて重要かつ厳しい1年になるとみられています。

- 米国をはじめとするいくつかの主要経済国は、既に景気後退を回避し、ソフト・ランディングに向かっていているように見える
- しかし、金利引き下げが予想されるとはいえ、金利は高水準にとどまる可能性が高い
- マーケティング予算は前年比ほぼ横ばいが予想される
- ベンチャー企業の資金調達は厳しくなることが見込まれる
- 新規／更新を問わず大口購入は引き続き厳しく精査され、セールス・サイクルが長期化する

一方で、2024年はテクノロジー企業に多くの機会をもたらします。

- 生成AIの普及とユースケースの拡大は、プロダクト戦略と社内でのテクノロジー活用に影響を及ぼす
- 他部門との組織的な障壁をなくしてより大きな人材プールをつくるが増える

このような環境に置かれているテクノロジー・プロバイダーやサービス・プロバイダーは、既存顧客には価値を高めること、新規顧客には魅力的で差別化された価値提案を生み出すことに注力し続ける必要があります。

2024年に成功を収めるためには、CEOからゼネラル・マネージャー、テクノロジー・プロダクト／マーケティングのリーダーなど、主要な経営陣が連携し、革新的で合理化されたプロダクト／サービスの提供、部門間のシームレスな引き継ぎ、焦点を絞った市場参入の実現に取り組む必要があります。

2025年までに、  
AIソフトウェア単体の  
全市場機会は  
**1,348億ドル**に達する

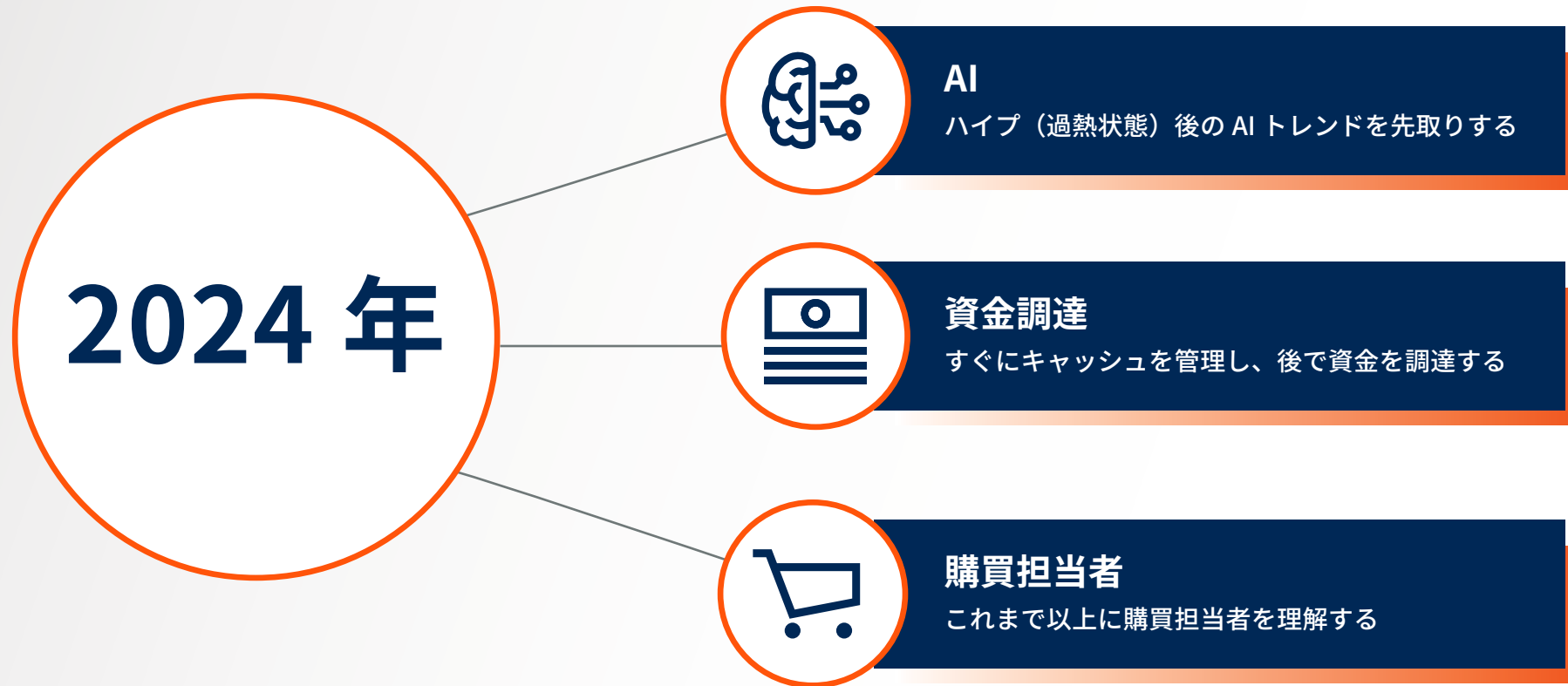
出典：Gartner



**Rishi Sood**

Group Vice President, Gartner Tech & Service Provider

## 2024年の基本要件



# テック企業 CEO に影響を及ぼす 3 つの主要トレンド

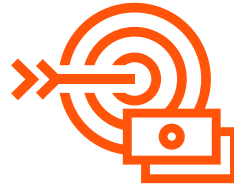


## 生成 AI

生成 AI テクノロジーは、次の 4 つの市場の形成を促進します。

1. ファウンデーション・モデル
2. アプリケーション
3. 支援ツール
4. カスタム・サービス

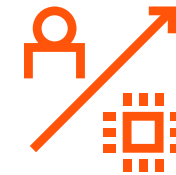
主要な価値推進要因が業務効率を改善するようになるでしょう。2026 年までに、あらゆる業界において、反復プロセスの 20% が自動化されると Gartner では予測しています。



## 徹底的にターゲットを絞った資本投入

マクロ投資が停滞し、資本準備金が減少したことで、投資家の関心は、ゲーム・チェンジャーとなるソリューションや、市場適合性が実証され、販売実績のあるビジネスモデルへと移っています。

投資家は現在、生成 AI などのスピードの速いテクノロジー・セグメントに対し、徹底的にターゲットを絞って資本を投入しています。



## 購買担当者はハイブリッド・エクスペリエンスを好む

IT 部門以外の C レベル幹部の 70% 以上は、多様なデジタル活動の責任を担うべきと考えてはいるものの、これらの領域でのスキル・レベルや経験に自信がありません。

これらの C レベル幹部が購買責任者になる場合、デジタル化が望ましいという意思表示はできますが、経験が乏しいため、状況を明確に説明してくれる人によるサポートを必要とします。そのため、より確信を持って意思決定を行うために、オンライン・リソースに加え、人との交流による情報もさらに活用するようになります。

# テック企業 CEO の3つの優先課題とアクション

## 1 生成 AI を活用する

業務主導型／プロダクト主導型の生成 AI を試験的運用またはプロダクト化しているテック企業 CEO は、19%にすぎません。



生成 AI 導入の初期から成果を得るために、新興の機能群をどのように活用すれば生産性を向上させ、新しい大規模なオペレーションへと転換できるかを検討します。

出典：Gartner

## 2 市場参入 (GTM, Go-to-Market) 戦略と企業戦略を整合させ、ターゲットとする投資家にアピールする

2023年に倒産した3,200社のスタートアップ企業が調達したベンチャー資金は、270億ドルに上ります。



最近新たに資金を調達した投資家をターゲットにします。また、ダウンラウンドに備え、運営コストを合理化して助走期間を短縮します。

## 3 デジタルと人間のハイブリッド GTM 戦略によって信頼を構築する

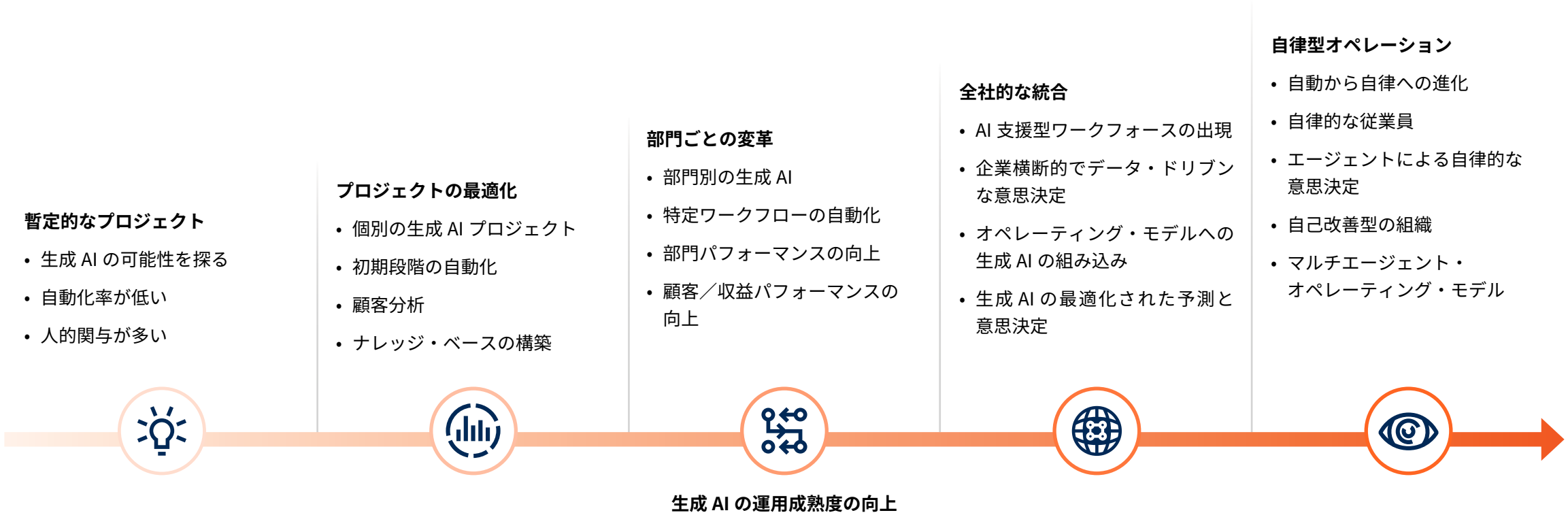
購買担当者とデジタル・リソースを活用してやり取りする営業担当者は、質の高い取引をまとめる可能性が1.8倍高くなります。



デジタル・リソースによる購買ジャーニーを、営業担当者の価値提案のインタラクションで強化します。

### アクション

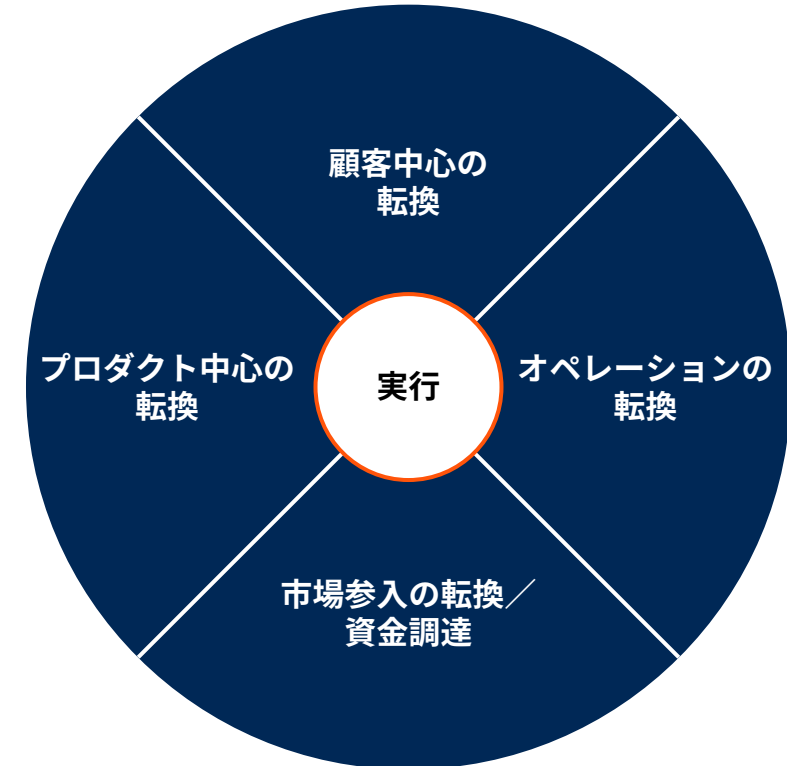
# 生成 AI を活用してプロダクト／サービスを差別化する



出典：Gartner

## 投資家の関心を高めるために 投資家モデルに合わせる

- Gartner の投資家期待事項整合モデルに従い、必要に応じて方向転換する
- 運営コストを合理化して助走期間を短縮することで、方向転換の舵取りをする
- 生成 AI のイノベーションを生み出すための自分たちのエコシステムを把握する
- メッセージングを研ぎ澄ませて資金と人材の争奪戦に勝つ (資金のある所に人材は集まる)
- 「AI ウォッシング ( そうでないものまで「AI」と称されること )」を回避する。投資家は、従来のビジネスに生成 AI をまとい、取り繕っただけのスタートアップへの融資には興味を示さない
- 他社より先行している間に素早く資金調達する



出典：Gartner

# 顧客の支持の裏付けとなるコンテンツに投資する

		顧客満足度 (全アカウント)	顧客満足度 (アカウント別)	ビジネス・インパクトの 定量化	セグメントに特化した 実証	コミュニティとの コラボレーションと 支持者の創出
機密性のレベル	社外秘		電話での照会	NDA ベースのケーススタディ	プロダクト・リリースの アドボカシ	<ul style="list-style-type: none"> <li>共同開発</li> <li>顧客諮問委員会 (CAB, Customer Advisory Board) での発言</li> </ul>
	限られた オーディエンス	プロダクトの使用状況の 測定基準	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロダクトのレビュー</li> <li>推薦</li> </ul>	価値／ROI の指標を含む 非公開のケーススタディ	先見的なリーダーによる ウェビナー	<ul style="list-style-type: none"> <li>CAB</li> <li>コミュニティの支持者</li> <li>ユーザー・コンファレンス での講演</li> </ul>
	不特定多数	<ul style="list-style-type: none"> <li>ネット・プロモーター・ スコア (NPS) と顧客満足度 (CSAT)</li> <li>定着率</li> <li>顧客の定着期間</li> <li>受賞歴</li> <li>ソーシャル・メディア</li> <li>ブログ投稿</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>発言者を明記した引用</li> <li>動画</li> <li>ロゴの使用</li> <li>プレスリリース</li> <li>支持者</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客名記載の ケーススタディ</li> <li>価値計算ツール</li> <li>公開されている評価指標</li> <li>ベンチマーク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>共著の先見的 リーダーシップ</li> <li>リーダーシップに関する ブログ</li> <li>専門分野への特化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>業界イベントでの講演</li> <li>コミュニティ活動家</li> <li>諮問委員会</li> </ul>

顧客のアドボカシ (支持) のタイプ

出典：Gartner



# 実用的で客観的な知見

テック企業 CEO のためのリソース／ツールを無償でご利用いただけます。



Webinar

The Gartner 2024 Leadership Vision for Tech CEOs: Grow Through Disruption

2024 年の先進的トレンド、優先課題、実行すべきアクションを探ります。

[今すぐ視聴 \(英語\)](#)



Webinar

Startup Tech CEOs, Set the Stage for Market Leadership

集中力をそらし、コストと時間を無駄にしまう要因を回避する方法を解説します。

[今すぐ視聴 \(英語\)](#)



Research

How Generative AI Technology Impacts Offering Strategies for Tech CEOs

生成 AI ベースのプロダクト／サービス開発に関する知見を提供します。

[今すぐ読む \(英語\)](#)



Webinar

The Tech CEO Guide for Turning Uncertainty Into Growth

不確実な市況において確実な目標を達成する方法を学ぶことができます。

[今すぐ視聴 \(英語\)](#)

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、お客様のミッション・クリティカルな課題について、より優れた意思決定と大きな成果へと導く実行可能かつ客観的な知見を提供します。

リサーチ・サービスに関するお問い合わせ

テック企業 CEO を成功に導くガートナーのサービス  
[gartner.co.jp/ja/industries/high-tech/emerging-tech-ceos](https://gartner.co.jp/ja/industries/high-tech/emerging-tech-ceos)

最新の知見をご確認ください

