

IT 戦略プランニングのための ガイドブック

スライド 1 枚で伝わるテンプレート集



効果的な IT 戦略立案に役立つ 5つのベスト・プラクティス

成功する IT 戦略を立案するためには、戦略立案プロセスの各フェーズでの成功が重要です。各フェーズでの取り組みが効果的であるほど、全体の戦略が実際に成果をもたらすものとなります。

次に示す5つのアクションは特に重要であり、それぞれのステージでデータや情報を収集し、ステークホルダーと共有するためのツールが必要となります。

- 1 ビジネス状況を確認する：**組織のミッションとゴール（全体目標）を確認した上で、自部門のゴールについて、Cレベル幹部とすり合わせを行う
- 2 IT 部門の能力を評価する：**自部門のゴール達成能力を評価した上で、部門の影響力を鈍らせる能力不足を補うための計画を策定する
- 3 IT 予算を戦略的に管理する：**影響力をもたらすイニシアティブは優先度を上げ、そうでないイニシアティブは優先度を下げて、コスト／予算／投資の優先順位を設定する
- 4 進捗状況を測定する：**定めたコミットメントに照らして現在の進捗状況を示す「測定基準」と「評価指標」を選定する
- 5 戦略を文書化する：**理想的には戦略を1ページにまとめ、部門の現状、目標とする将来の状態、その状態への到達方法を簡潔かつ明確に記す

68%

のCEOは、生産性とパフォーマンス向上を目指し、人間の従業員とマシン (AIエージェントやロボティクスを含む) の統合戦略に取り組んでいる

出典：2025 年 CEO サーベイ：ダイナミック・キャパシティ



Gartner が提供するツールとフレームワーク

1

ビジネス状況を
確認する

- ビジネス部門との対話ガイド
- 最新トレンドのスコープ設定フレームワーク
- シナリオ・プランニング準備

2

IT 部門の能力を
評価する

- 能力採点ツール

3

IT 予算を
戦略的に管理する

- 予算ベンチマーキング
- コスト最適化フレームワーク
- BuySmart ツール
- CFO とのコラボレーション・ガイド

4

進捗状況を
測定する

- 評価指標の選定に関するガイド
- Digital Execution Scorecard

5

戦略を
文書化する

- 戦略プランのテンプレート

→ 1. ビジネス状況を確認する

組織とビジネス部門の優先課題を洗い出して確認する

まず、組織の事業目標を十分に理解し、それを支援する自部門の戦略計画を策定できるようにします。

以下の要素に関するビジネス状況と自部門への影響を**文書化**します。

- ・ **部門内**の要因
- ・ **組織内部**の要因
- ・ 顧客、投資家、競合優位性などの**外部**要因



役立つ**主要なツール**：

- ・ ビジネス部門との対話に重点的に取り組むための、シンプルな**対話ガイド**
- ・ 遠い将来における変化要因も含む、変化の推進力を分析するための**トレンド分析フレームワーク**
- ・ 仮説に基づいた将来像についてビジネス部門と連携を図るための**シナリオ・プランニング**活動



組織の戦略とゴールを理解する

組織の戦略

組織のゴール：
その 1

組織のゴール：
その 2

組織のゴール：
その 3

検討すべき**重要事項**：

- ・ 今後 1 年、2 年、5 年間における主要なビジネス目標は何か？
- ・ これらの目標を達成するための中核的な組織戦略は何か？
- ・ 組織はこれらの戦略をどのように実行する予定か？
- ・ 組織が現在直面している課題は何か？



注意事項：部門リーダーと CFO との生産的な関係が、効果的な戦略立案においても重要です
([詳細については 11 ページを参照](#))。



1. ビジネス状況を確認する

ビジネス部門の視点と合意を得るための対話ガイド (テンプレート)

ビジネス部門の担当領域に関する質問	ビジネス部門からの回答
今後2年から5年間の主なビジネス目標と、それに伴う具体的な数値目標は何ですか？	
主な戦略は何ですか？それらの戦略をどのように実行する計画ですか？	
主要なプロダクト・ライン、サプライチェーン、サービス・ソリューションなどの方向性はどのようなものですか？	
ビジネス部門として成功しているかどうかは、どのように把握しますか？何を測定しますか？	
ビジネス部門の長期的な成功を左右する重要な成功要因は何ですか？	
これらの目標を達成する上でビジネス部門が直面する主な障壁は何ですか？	



1. ビジネス状況を確認する

リスクと機会をもたらす先進トレンドを精査するためのフレームワーク

未来を確実に予測できる人はいませんが、トレンドを感知し対応するための意図的なアプローチを採用することは可能です。

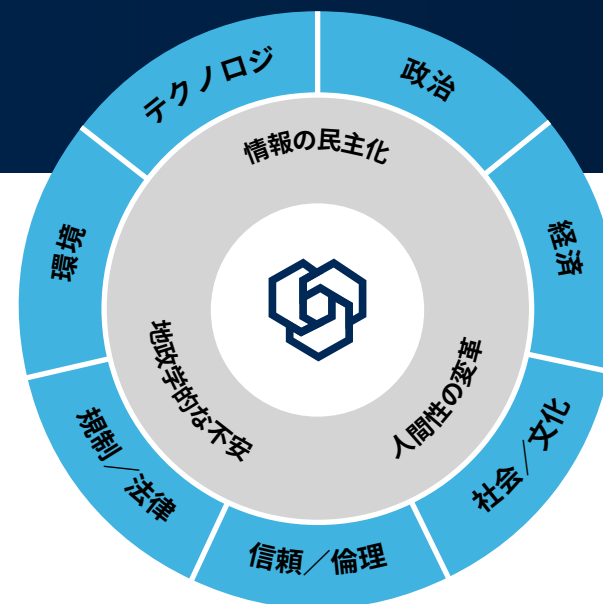
Gartner の「トレンドのタペストリ (TPESTRE)」(右段を参照) のようなフレームワークを用いて、ディスラプション (混乱) や起こりうる未来に対応するための準備を整えましょう。主な検討事項は、組織のフットプリント / 足跡 (市場や業界における既存のプレゼンス) とフットホールド / 足場 (拡大するための戦略的機会) です。

フットプリントには以下が含まれます。

- ・ **顧客基盤**：ロイヤリティの高い顧客からなる確立された集団
- ・ **オペレーション施設**：製造工場、物流センター、インフラストラクチャ、サプライチェーン
- ・ **ブランドの評判**：組織に対する市場の認識

フットホールドには以下が含まれます。

- ・ **イノベーション／パイロット・プロジェクト**：先進テクノロジーを用いた新しい製品／サービスのテスト
- ・ **パートナーシップ**：市場に関する知見の獲得
- ・ **買収**：プレゼンスの拡大
- ・ **ターゲット・マーケティング・キャンペーン**：新しい市場における新製品／サービスへの関心度の測定



組織の将来に影響をもたらす力とトレンド (TPESTRE)

テクノロジー (Technological)：テクノロジーの変化による進化、影響、ディスラプション

政治 (Political)：政治環境の変化をもたらす政治的姿勢、制度、法律

経済 (Economic)：ビジネスや政府に影響を及ぼす地域的／世界的な経済環境における要素

社会／文化 (Social and cultural)：社会における個人や集団の姿勢、行動、ライフスタイル

信頼／倫理 (Trust and ethics)：人と企業が互いに対して、および社会に対して抱く倫理的な期待、行動、義務、偏見

規制／法律 (Regulatory and legal)：特定の行動を報奨／処罰するための法律、政府方針、規制の変更

環境 (Environmental)：環境保護やサステナビリティ実現をサポートする、技術上、政治上、経済上、文化上、倫理上、法律上の変更

出典：Gartner



1. ビジネス状況を確認する

シナリオ・プランニングのためのフレームワーク

優れたシナリオ・プランニングを行うには、最初に、重要なリスクまたは機会を生み出す可能性のあるトレンドを特定する必要があります。

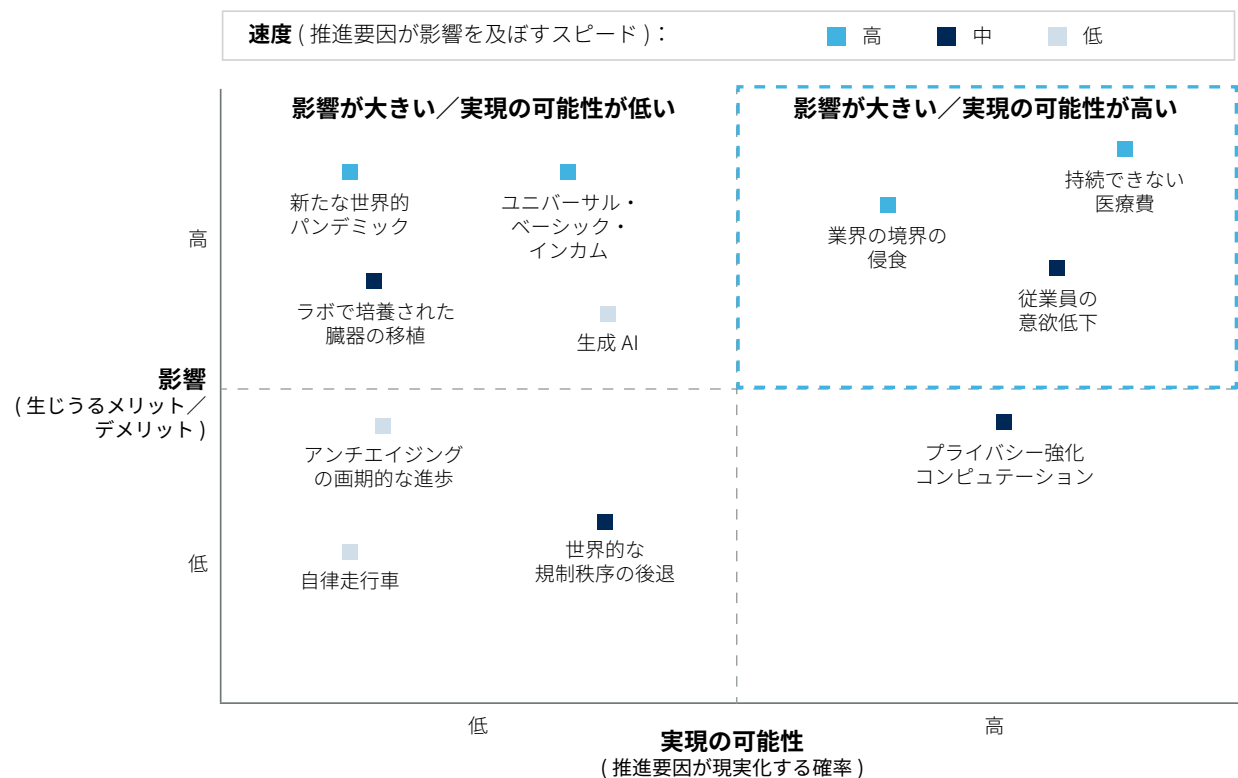
以下の点を確実に行います。

- トrendに関して多くのビジネス部門と連携する
- 相対的な重要性に基づいてトレンドの優先順位を設定する（右図のような4象限分布図などのツールを使用）

トレンドを分類し、関連付けを行いながら、シナリオを作成します。各シナリオの筋書きを作成し、それぞれに信頼性と実現可能性があるかどうかを検証します。

戦略プランには、どのような内容のシナリオかを問わず、最も切迫性が高いと思われるシナリオに沿ったアクションを含めるようにします。

最も重要なシナリオに基づいてアクションの優先順位を設定する



2. IT 部門の能力を評価する

戦略の実現に向け、自部門がどれくらい有望な立ち位置にいるかを判断する

戦略的な取り組みから最適な結果を得るためには、組織における IT 部門の役割と、その役割をどの程度果たしているかを評価することが極めて重要です。組織の戦略が進化するにつれて、この評価も進化していきます。

戦略プランニング・サイクルでは、ビジネス戦略を検証した直後に能力評価を実施することで、自部門の有効性を改善するためのロードマップを構築できます。

既存の能力について可用性と成熟度の両方を評価することが重要です。Gartner Score ツールに採用されているような方法論を用いて、厳密なアプローチを取るようになります。

測定基準：

- **既存の実績：**自部門の（通常は担当範囲内の）主要な目標／活動における実績の現状
- **成熟度：**分かりやすい尺度でさまざまな活動の成熟度を示すことで、異なる活動の成熟度の比較や、ベスト・プラクティスの場合との比較を簡単に行えるようになる
- **活動の重要度：**シンプルな尺度で活動の重要度を示すことで、自部門が企業戦略への貢献を果たすために不可欠な活動に焦点を当てることが可能になる

この評価の目的は、それぞれの重要な活動について成熟度向上への道筋を描くことです。



さらに役立つヒント

Gartner とご契約のあるお客様は、各種のスコア評価ツールを業務内容に合わせてカスタマイズし、その評価結果とアクション・プランについて担当のエグゼクティブ パートナーに相談しながら確認することができます。Gartner のツールについての詳細と、お客様のビジネス戦略立案へのご支援についての詳細は、[こちらのお問い合わせフォーム](#)よりご連絡ください。



2. IT 部門の能力を評価する

自部門の成熟度、能力不足、改善への道筋をベンチマークする

Gartner IT Score for CIOs は、組織のデジタル化への意欲に基づいて、情報とテクノロジー (IT) のオペレーティング・モデルの有効性を測定するための成熟度評価ツールです。

このツールは、CIO や IT リーダーに以下の点について情報を提供します。

- 現在の成熟度レベル：IT 部門が現状でどの程度効果的に機能しているか、より高度な成熟度レベルではどうなるか、また企業全体の IT パフォーマンスは現状でどの程度かを理解する
- 目標とする成熟度レベル：組織のデジタル化への意欲に基づいて、目指すべき成熟度レベルを特定する
- 成熟度の向上：成熟度レベルを高めるための今後のステップを明確にして、短期／長期の計画立案をサポートする



Gartner IT Score の詳細については、[こちら](#)でご確認いただけます (英語)。

活動別の成熟度を評価する Gartner IT Score

抜粋例

ビジネス・リーダー層と ステークホルダーを 巻き込む 3-	戦略／計画立案を 実行に移す 3-	テクノロジー・ リーダーシップを適用して 革新する 3-
IT 能力を売り込む 2	戦略／ビジョンを精査する 2+	分析を適用して革新する 3+
ビジネス・ニーズを 評価／管理する 3	戦略を策定する 2+	IT オペレーティング・ モデルを最適化する 3-
IT エンゲージメント態勢を 確立する 3	戦略を伝える 3+	テクノロジーを活用する 2
組織の変革に貢献する 3		テクノロジー・ ロードマップを策定する 2+
ビジネス部門の IT 能力を高める 3+		IT デリバリ能力を磨く 2+
		IT 文化を持続／進化させる 3

成熟度：高

成熟度：低

成熟度：中

未評価

→ 3. IT 予算を戦略的に管理する

部門のリーダーは、少ない予算でより多くの成果を挙げなければならない時代に直面している

IT エグゼクティブは予算管理において新たな課題に直面しています。資金調達についても同様です。多くの組織では、生産性と効率性の向上による成長促進に焦点が移りつつあるためです。要するに、部門リーダーには、より低コストで成長を達成することが求められています。換言すれば、人材、テクノロジー、ワークフロー、プロセスを最大限に効率化して、最も生産性の高い方法でリソースを展開する必要があるということです。

こうした環境で部門リーダーがコスト管理に関するベスト・プラクティスを適用するには、以下のような戦略的な考え方やツールが必要になります。

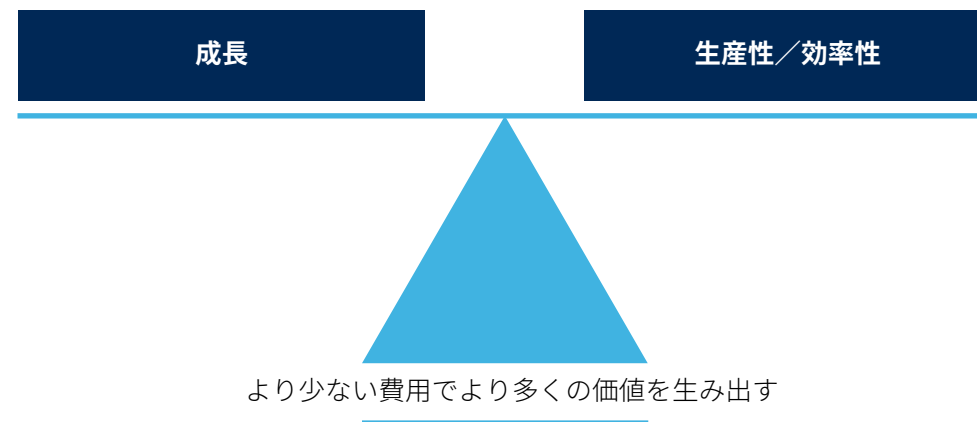
1. ポテンシャルの低い投資から高い投資へと**資金を再配分**する
2. 重要度の低い活動のコストを削減し、**成長のための投資に資金を投入**する
3. 必要に応じて、成長投資支援に**未割り当て資金を充当**する



CEOにとって、ビジネスの最優先課題は「成長」である。特に重視されているのは、売り上げの増加、地理的拡大、企業規模の拡大である。CEOの27%は、市場の拡大と多角化を最重要の成長戦略と見なしている。

出典：2025 年 CEO サーベイ：ダイナミック・キャパシティ

成長が抑制されると、生産性／効率性の重要性が増す



出典：Gartner



3. IT 予算を戦略的に管理する

より優れたコラボレーションのために CFO の視点を精査するためのガイド

CFO との生産的な会話を構築したい部門リーダーにとっての第一歩は、CFO の役割、主要な優先課題、重点領域に対する理解を深めることです。

こうした理解は、資金調達や投資を求める際に、CFO 向けに最適化されたバリュー・ストーリーを構築するために役立ちます。組織や業界に固有の評価指標を用いてバリュー・ストーリーをカスタマイズします。

一目で分かる CFO の役割 (例)

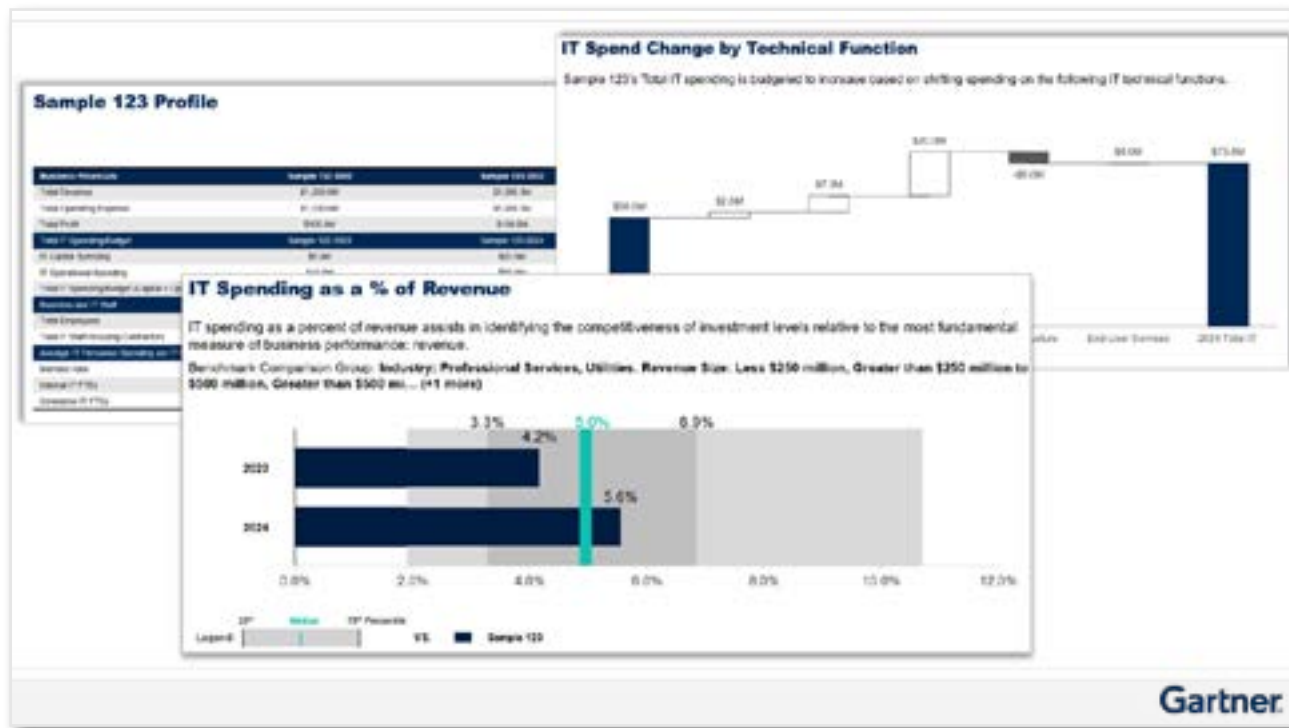
	説明	CFO の成功評価指標
ミッション	組織の財務パフォーマンスを導き、保護すること	• 成長 – 売り上げと利益 • 資本利益 – 投下資本収益率 (ROIC) – 経済的付加価値 (EVA) • コスト最適化目標 • キャッシュ・コンバージョン・サイクル • 株主価値 – 株主の信頼 – 株価パフォーマンス • その他のビジネス固有の評価指標
主要な目標	• 収益性と業務効率の向上／維持 • 効果的な現金管理 • 財務部門の能力のアップグレード (テクノロジとスキルの両方) • ビジネスに対するデータ／アナリティクスの価値創出 • 投資からのリターン／価値獲得の改善	
重要な活動	• 成長目標を達成するための資金確保と戦略立案 • ゴールに向けた効果的な資本配分 • 組織の業績の追跡 • 重大なビジネス・リスクのマネジメント	

出典：Gartner



3. IT 予算を戦略的に管理する

IT 予算／効率性ツールによって
同業他社に照らしてベンチマークする



さらに役立つヒント

Gartner とご契約のあるお客様は、IT 予算／効率性をベンチマークするために利用できる一連の強力なツールにアクセスできます。ベンチマークの詳細のほか、IT コスト管理やコスト／価値を最適化する機会の見極めを支援する Gartner のサービスの詳細については、[こちらのお問い合わせフォーム](#)よりご連絡ください。



3. IT 予算を戦略的に管理する

コストと価値のバランスを図る：戦略的コスト最適化のための相対的価値評価フレームワーク

コストを単に削減するのではなく、戦略的かつ生産的に最適化するためには、「何がコストを押し上げているのか」「どのコストが差別化能力（すなわち価値推進要因）に関連しているのか」「投資収益率 (ROI) はどうなっているのか」を把握する必要があります。

戦略的なコスト最適化を確実に成功させるには、次の3つは欠かせません。

1. 標準化されたコスト管理フレームワーク
2. コストと価値の関係性に関する共通理解
3. コスト削減を超えた成功に関する一貫した定義

Gartner Cost Optimization Framework (英語) のようなツールを利用して、コスト最適化のアイデアを「メリット」「コスト」「リスク」「実行可能性」のレベル別に細かく評価して可視化するようにします。これにより、ステークホルダーはコストへの相対的なメリットを完全に把握できるようになります。





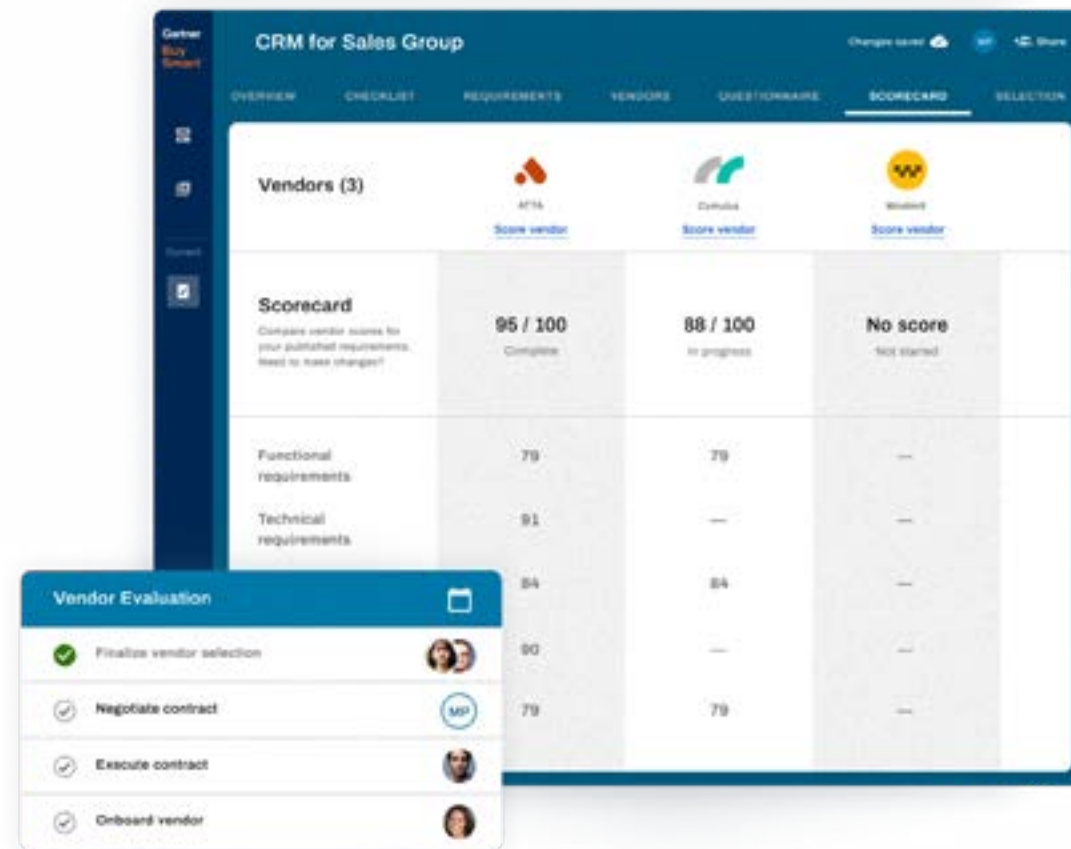
3. IT 予算を戦略的に管理する

より確実な選択のために、テクノロジー導入の意思決定を支援するツール

戦略プランニング・プロセスでは、組織全体で使用するテクノロジーを新たに購入する必要性や、既存のテクノロジーの効率性を評価する必要性が明らかになることがよくあります。Gartner の業界をリードする知見に基づいた本ツールを活用することによって、チームの意思決定プロセスを効率化します。

- **発見**：専属エキスパートや同業他社の知見と評価テンプレートを利用して、幅広いテクノロジー・ベンダーのソリューションを発見できる
- **評価**：要件、アンケート、スコアカードなどを利用することにより、チーム全員で選択し、全員が評価の過程や結果を見ることができる
- **選定**：チームのスコアを集計することで、偏見を排除し、判断理由を明らかにした上で、ベンダーを選定できる
- **最適化**：Gartner のエキスパートによる提案書レビューを利用して、支出を最適化し、リスクを軽減できる

本ツールの詳細や、お客様をより適切な意思決定へと効率的に導けるよう支援する Gartner のサービスの詳細については、[こちらのお問い合わせフォーム](#) よりご連絡ください。



→ 4. 進捗状況を測定する

プランがうまく機能しているかどうかを示す評価指標を特定する

評価指標を使用して、自部門のパフォーマンスと戦略実現の進捗状況を評価します。

測定基準（アクション・プランがうまく機能しているかどうかを示す観測可能なビジネス成果を表す概念項目）と、評価指標（その測定基準に関するデータを定量化した数値情報）の違いを理解することが重要です。

有意義な評価指標を選ぶためには、以下の点に留意します。

- 戦略的優先課題との整合性を重視する
- 複雑すぎる評価指標を設計することや、評価指標を増やしすぎることは避け、シンプルで「SMART」（右段を参照）な評価指標に絞込む
- ビジネスのさまざまな側面（顧客、業務、人的資本など）について、必要に応じて評価指標を組み合わせる
- どの評価指標が、戦略プランに定められているアクションの具体的なトリガーとなるかを特定する

ビジネス状況の変化に応じて戦略プランを見直す必要があります。また、それに応じて、測定基準と評価指標も再調整します。

どのような評価指標を選ぶにしても、以下の「SMART」の基準を満たしている必要があります。



Specificity：具体性

評価指標が、測定対象の目標に関して十分に粒度が細かい



Measurability：測定可能性

評価指標が、合理的な範囲内で簡単かつ正確に測定可能である



Actionability：実行可能性

評価指標が、パフォーマンス向上のためのアクションにつながりうる



Relevance：関連性

評価指標が、全体的な目標に沿っている



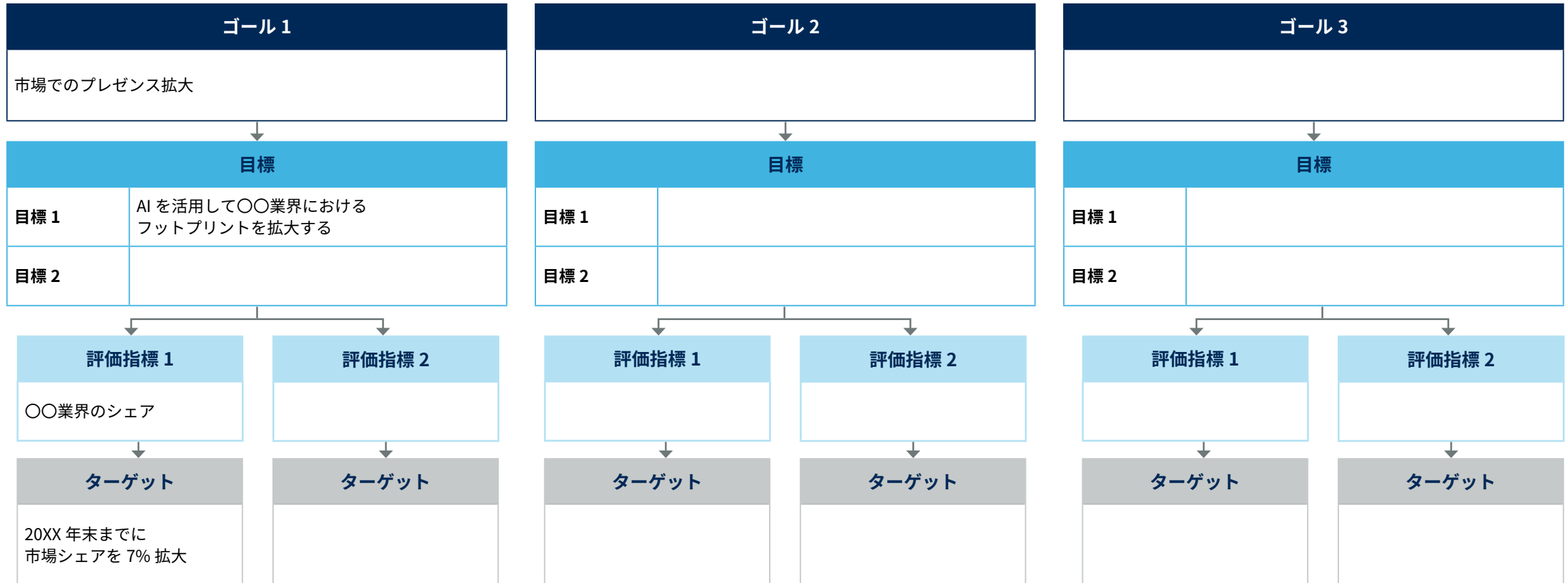
Timeliness：適時性

評価指標が、リスクやパフォーマンス・ギャップに近づいている状況について早期警告シグナルを提供する



4. 進捗状況を測定する

ゴールに向けた進捗状況を測定する評価指標を選ぶ際のガイド（例）





4. 進捗状況を測定する

Gartner Digital Execution Scorecard™を利用してデジタル・パフォーマンスを評価する

Cレベル幹部と取締役会を共通言語で結びつけ一体化させることが、戦略プランの実行を成功に導く鍵となります。**Gartner Digital Execution Scorecard™** (英語) は、CIO や上級技術幹部向けに設計された包括的なデジタル戦略ベンチマーキング・ツールです。本ツールは、意思決定を加速し、実行を促進することを目的としています。本ツールは、具体的に次のような目的で設計されました。

- Gartner による調査で明らかになった、デジタル化を実現している先進企業が考える 5 つのデジタル最優先課題に対して、自社の成果を**測定する**
- 自社のパフォーマンス／目標と、同業他社のイニシアティブとの最大のギャップを**特定する**
- 主要な戦略的優先課題に加え、オペレーティング・モデルとテクノロジー・プラットフォームにおけるデジタル化の 12 の実現要素 (イネーブラー) に照らして、IT イニシアティブの**優先順位を設定する**
- 事前に構築されたビジュアル資料、ベンチマーク、実践可能な今後のステップを**使用して**、デジタル・ロードマップを魅力的に伝える

Gartner Digital Execution Scorecard™の詳細については、[こちらのお問い合わせフォーム](#)よりご連絡ください。



選択した目標



パフォーマンス概要



結果と推奨事項

→ 5. 戦略を文書化する

戦略プランをシンプルかつ明確に伝えるために、1 ページでまとめた概要文書を作成する

戦略プランでは、ビジネス戦略の推進というコミットメントを実行するために、部門で追求する各種イニシアティブのロードマップと、投資対象のポートフォリオを定義します。

プランを 1 ページにまとめることで、共有、要約、伝達が容易になるだけでなく、ビジネス部門にとって視覚的に理解しやすいものになります。

この「1 ページでまとめる戦略プラン」の目的は、戦略ロードマップの要約を提供することであり、全体的な戦略プランの代替ではありません。

この文書には必ず、IT 部門の全体的な戦略プランニング・プロセスの実行中に特定した各種のイニシアティブを含めるようにします。

戦略プランを 1 ページにまとめたサンプルの簡易版については、次ページで確認できます。そして、実際のプランニング時には、その次のページにある実際に記入の可能なテンプレートをご利用ください。部門や組織の実状に応じて、全体の構成、構成要素、詳細レベルをカスタマイズする必要がある点にご留意ください。



さらに役立つヒント

Gartner とご契約のあるお客様は、記入済みの戦略プランを提出いただければ、エキスパートによるレビューを受けることができます。エキスパートはお客様の戦略プランを評価し、フィードバックやインプットをご提供します。

Gartner の各種支援サービスの詳細については、[こちらのお問い合わせフォーム](#)よりご連絡ください。



5. 戦略を文書化する

コミュニケーションを容易にする 1 ページでまとめた 戦略プラン (サンプル)

ビジネス目標	ビジネス／ IT 能力	戦略的アクション	戦略的ロードマップ			
			20XX 年第 3 四半期	20XX 年第 4 四半期	20XX 年第 1 四半期	20XX 年第 2 四半期
 収益性の高い成長	デジタル・チャネルの管理	アプリケーション・プログラミング・インタフェース (API) を開発してチャネル統合をサポート	イニシアティブ 1			
			イニシアティブ 2			
 オペレーショナル・エクセレンス	最適化されたウェアハウス・オペレーション (受注処理)	ロボティック・プロセス・オートメーション (RPA) によってウェアハウス・オートメーションを拡大	イニシアティブ 3			
			イニシアティブ 1			
 カスタマー・エクスペリエンス	データ・ドリブンな顧客エンゲージメント	拡張性の高いクラウド・ベースの顧客データ・プラットフォームを構築	イニシアティブ 2			
			イニシアティブ 3			
 コンプライアンス・エクセレンス	コンプライアンス管理 (GDPR など)	データ統制とプロセス管理を更新	イニシアティブ 1			
			イニシアティブ 2			
			イニシアティブ 3			
実現するための変更とイニシアティブ						
・ プロダクト中心型デリバリ・モデルへの移行		・ クラウド・ベース・インフラストラクチャのキャパシティの増加	イニシアティブ 1			
・ プロダクト中心型デリバリに向けたパイロットの特定と実施		・ 最新バージョンの ERP へのアップデート	イニシアティブ 2			
			イニシアティブ 3			
主要な依存関係とリスク			評価指標／ KPI			
・ チャネルの販売能力の変更 (マーケティング)		・ 顧客データ・イニシアティブ (営業、財務など)	・ チャネル受注件数の前年比成長率		・ コンプライアンス問題の前年比減少率	
・ ウェアハウスの最適化 (サプライチェーン)		・ プロダクト中心型デリバリ (複数の機能領域にわたる)	・ 入荷待ち製品の納品時間の短縮		・ ERP のユーザー当たりコストの削減	
・ データ分類のコーディング (企業リスク)			・ 商品レコメンデーションのクリックスルー率の向上			

出典：Gartner



5. 戦略を文書化する

戦略プランの概要を 1 ページにまとめる (記入可能なテンプレート)

以下の空欄に入力して、戦略プランを作成ください。
各欄をクリックすると入力が可能です。

ビジネス目標	ビジネス／ IT 能力	戦略的アクション	戦略的ロードマップ			
			20XX 年第 3 四半期	20XX 年第 4 四半期	20XX 年第 1 四半期	20XX 年第 2 四半期
 収益性の高い成長						
 オペレーショナル・エクセレンス						
 カスタマー・エクスペリエンス						
 コンプライアンス・エクセレンス						
実現するための変更とイニシアティブ						
主要な依存関係とリスク			評価指標／ KPI			

出典：Gartner

Yinson 社における変革推進と IT 戦略の強化をサポート

企業名：Yinson

業界：エネルギー／公益事業

売上高：63 億リンギット

従業員数：約 2,000 人



ミッション・クリティカルな優先課題

Yinson 社の緊急の優先課題には、ビジネス・ゴールに沿ったビジネス主導の IT 戦略ロードマップを策定する必要性のほか、企業リスクや IT 監査所見に対処するためのサイバーセキュリティ能力を強化する必要性が含まれていました。



Gartner によるサポート

Yinson 社は、Gartner が提供する CIO 向けのツールやリソースをフル活用して、世界中のオフィスに存在する自社内の IT リソースを補完することができました。活用したツール／リソースには以下が含まれます。

- 総合的な評価のための IT Score Assessment
- ベスト・プラクティスに関する調査レポート、ツールキット、先見的なリーダーシップ
- エキスパートとの対話やエキスパートによる文書レビューを通じてもたらされる、専用のアドバイス
- ナレッジ共有のためのウェビナーとピア・コミュニティ
- 情報に基づいた意思決定のための業界トレンドと業界ベンチマーク
- 取り組み全体を通じて Gartner のアカウント・ディレクターとクライアント・サクセス・パートナーによって提供された、パーソナライズされたサポート



お客様の声

「Gartner との連携は、当社の IT 戦略の形成に付加価値をもたらしました。Gartner のタイムリーな知見、調査レポート、ガイダンスは、当社が変革を加速させ、プロセスを合理化し、コストを大幅に節減するために役立ちました」

Yinson、グループ CIO、Alex Tan 氏



成果

- **業務機能とプロセスの合理化:**サイバーセキュリティ、インフラストラクチャ、データ／アナリティクス、AI に関するベスト・プラクティスを活用しながら、戦略、エンタプライズ・アーキテクチャ、オペレーティング・モデルを合理化
- **多大な時間節約とコスト回避:**IT 戦略と戦略ロードマップを社内で策定することにより、複数のベンダーやコンサルタントに外部委託する時間とコストを大幅に削減
- **Gartner のインサイトとエキスパート:**戦略プランニングのアプローチをサポートする先見的なリーダーシップは、同社全体のビジネス・リーダーと IT リーダーの両方から非常に高い評価を獲得

* 顧客事例の PDF (英語) は [こちら](#) からダウンロードいただけます。

Gartner

さらに効果的な IT 戦略立案のために、Gartner のコンファレンスをご活用ください

絶え間ない混乱の時代において、CIO は、デジタル・ビジネスモデルを加速させ、未来の働き方を実現し、ビジネスの成長を促進するために、C レベルの幹部層と協力して IT 部門を超えて組織をリードし、自らの影響力を拡大する必要があります。

Gartner の CIO 向けコンファレンスでは、重要な優先課題の解決に役立つ、ワールドクラスのインサイトを入手できます。



ぜひご参加ください

今すぐコンファレンス・カレンダーで、ご自身に最適なコンファレンスをご確認ください。

[→ カレンダーを確認する](#)



数字で見る Gartner コンファレンスの実績

50万件以上

顧客企業との年間 50 万件以上のやりとりから得た情報に基づいてキュレーションされたアジェンダ

2,500人以上

専門的なガイダンスやオンサイトでの個別コンサルティングを提供している、ビジネス・テクノロジー・インサイトのアナリスト

8万6,000人以上

ビジネス・テクノロジー・インサイトの意思決定者や専門家の年間参加者数

1,000社以上

テクノロジーの最前線にいるソリューション・プロバイダー

実用的で客観的な知見

CIOをはじめとする IT エグゼクティブ向けのリソース／ツールを無償でご利用いただけます。

Webinar



生成 AI と AI エージェントトレンド：
2026

生成 AI および AI エージェントは、AGI (汎用人工知能)/ASI (超知性) へ向けて急速かつ目まぐるしく進化しています。最新トレンドを整理し、企業が採るべきアクションを提示します。

今すぐ視聴する

Webinar



IT コスト最適化と価値の最大化を目指す
ベストプラクティス

資産の最適化にフォーカスして、IT 投資の再構築について解説します。

今すぐ視聴する

Insight



IT 予算は「削減する」より「配分する」：
支出が増える前提の戦略的コスト管理とは

支出の削減とコストの戦略的な管理を、別のものとして捉え、いま起きている支出構造の変化を確認したうえで、戦略的な IT 予算管理をどう構造化するべきかを解説します。

詳細を見る

Insight



AI ガバナンスとは？国内ガイドラインや
実装ステップと AI TRiSM による実効化を
解説

ポリシー中心の管理がなぜ限界を迎えているのか、そして Gartner が提唱する AI TRiSM がどのように AI ガバナンスを「実効的なもの」へと進化させるのかを、日本企業の実務に引きつけて解説します。

詳細を見る

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。

[サービスに関するお問い合わせ](#)

CIO を成功に導く Gartner のサービス

gartner.co.jp/ja/chief-information-officer

最新のインサイトをご確認ください

