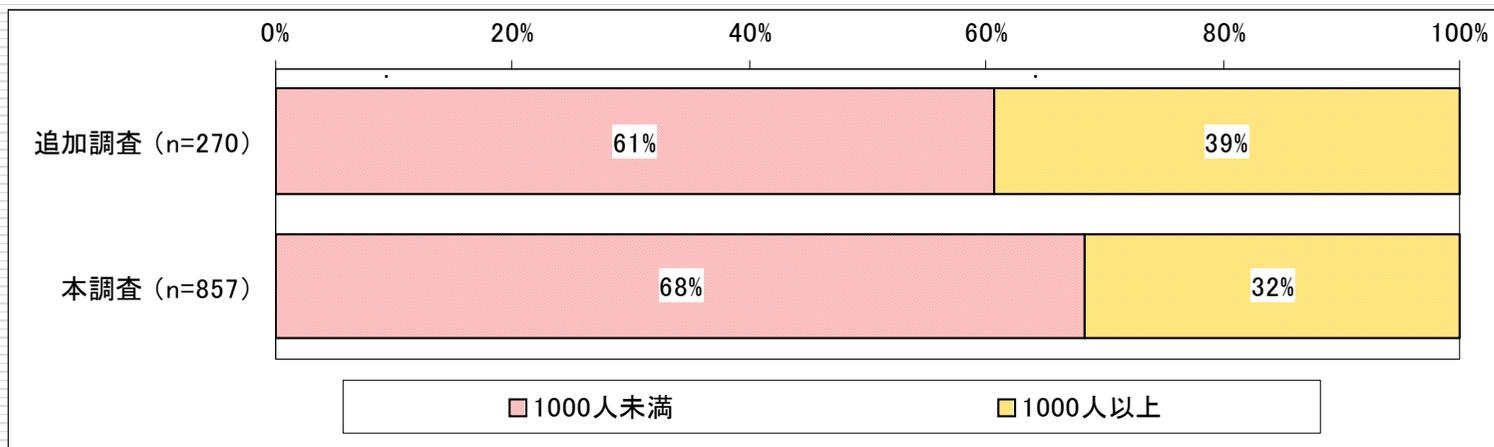

付録 IT予算追加調査結果

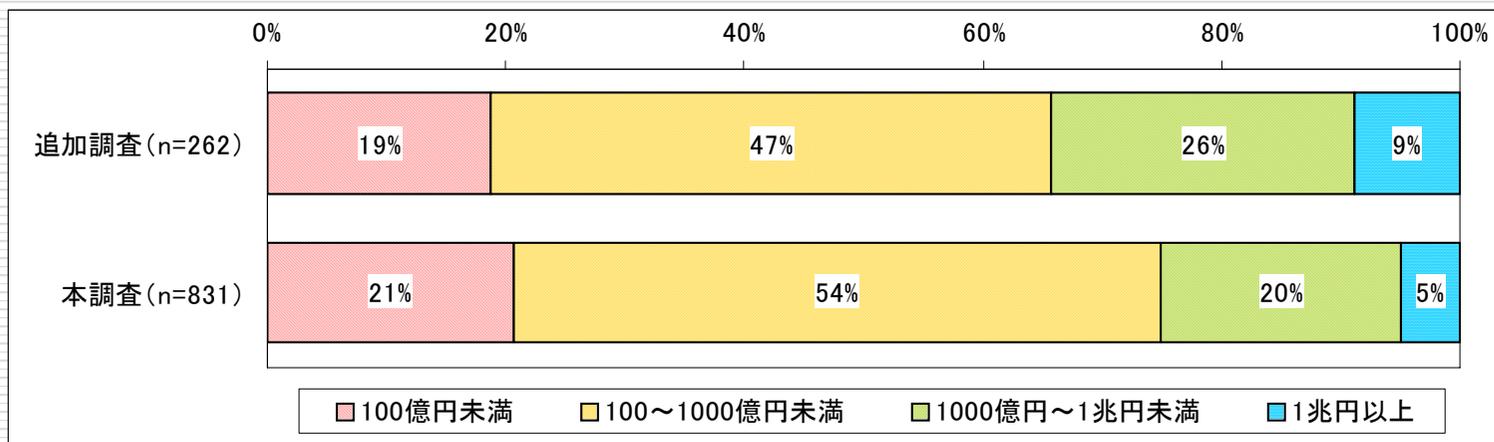
追加調査回答企業の構成

本調査に比べ、やや規模の大きな企業の割合が多い

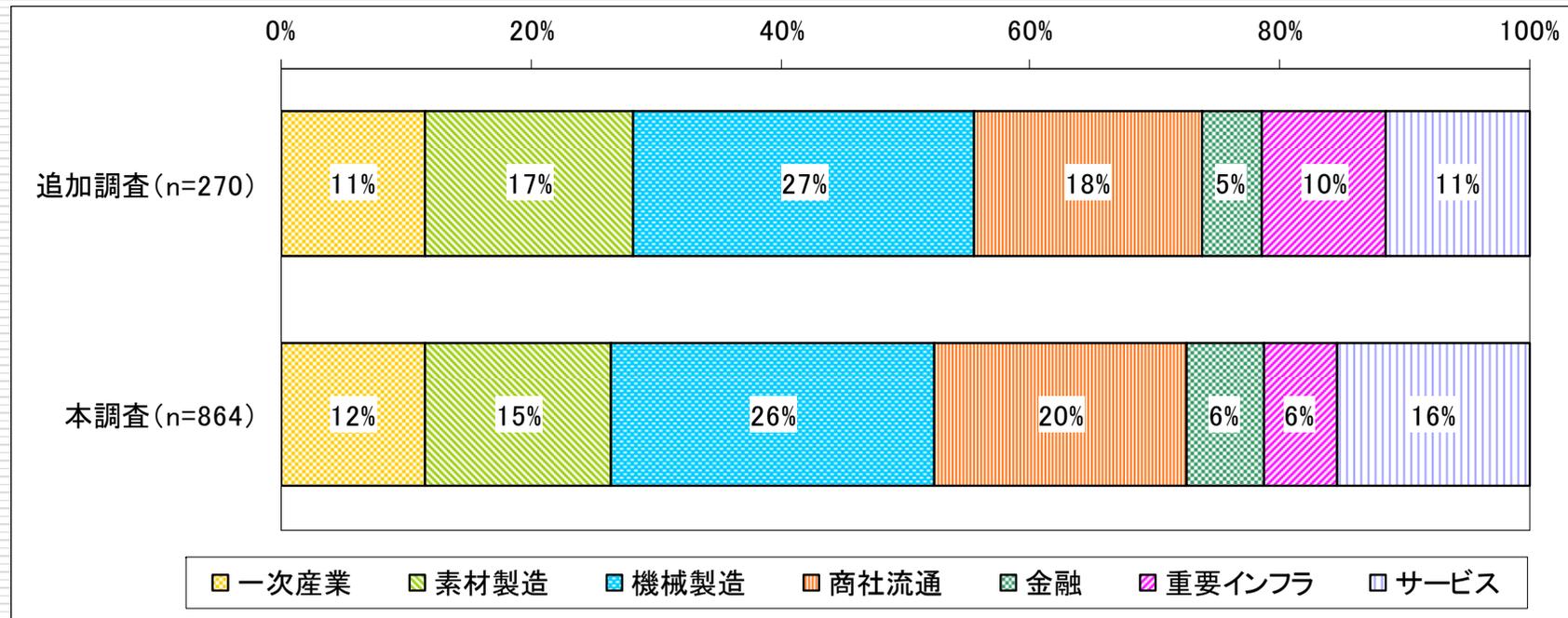
従業員数



売り上げ

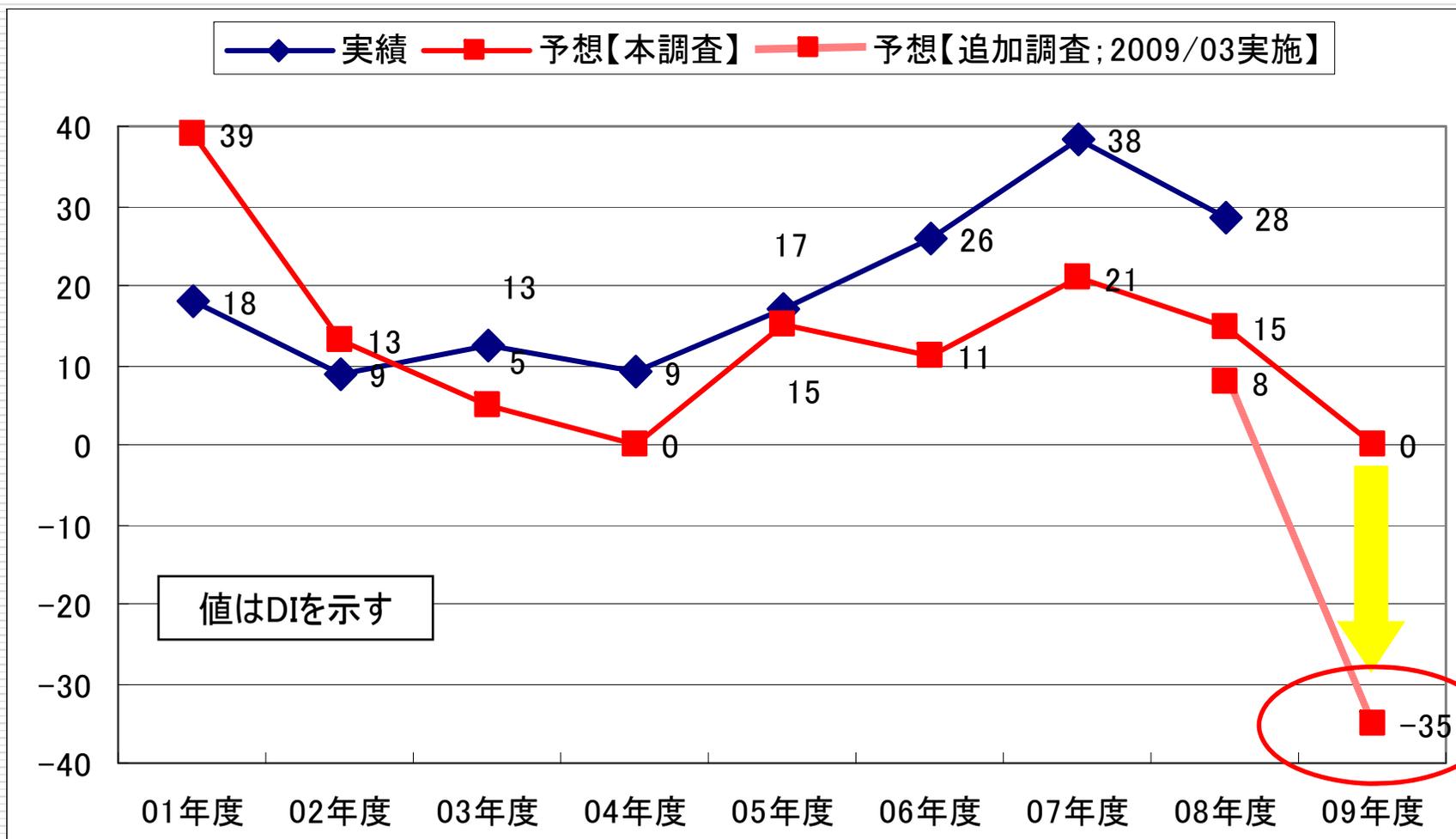


業種別では「商社・流通」「サービス」の割合が減少、 「素材産業」「重要インフラ」の割合が増加



※規模の小さい企業が多い業種の構成比が減少

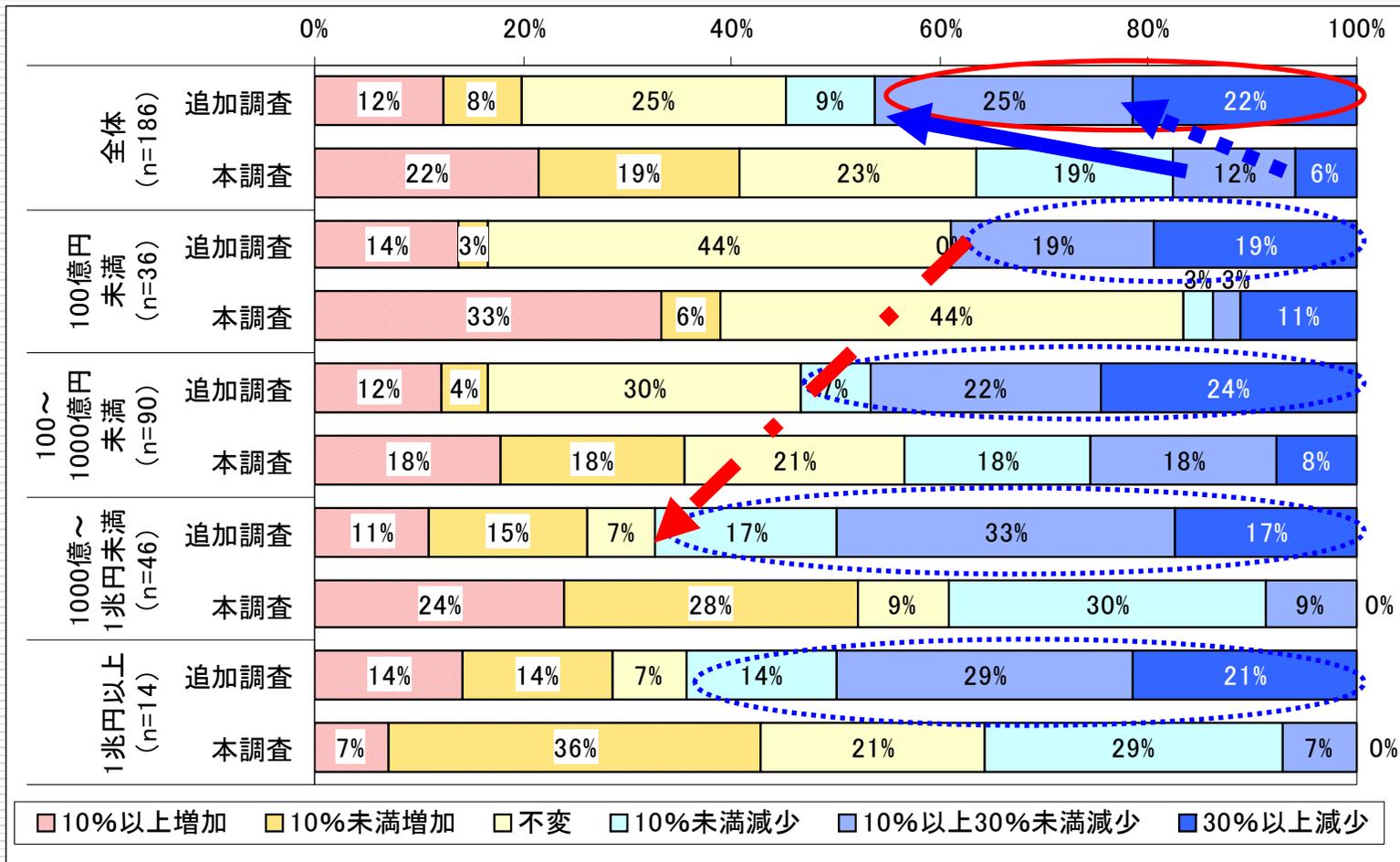
09年度のIT予算DI値は初的大幅マイナスへ、1社当たりの平均IT予算額は約10%減少 <追加調査(09年3月)>



※2008年度の予想・本調査と予想・追加調査との違いは、サンプルの差による

「10%以上減少」が29ポイント増加、「30%以上減少」が16ポイント増加、売上高が大きくなるほど「減少」の影響が深刻

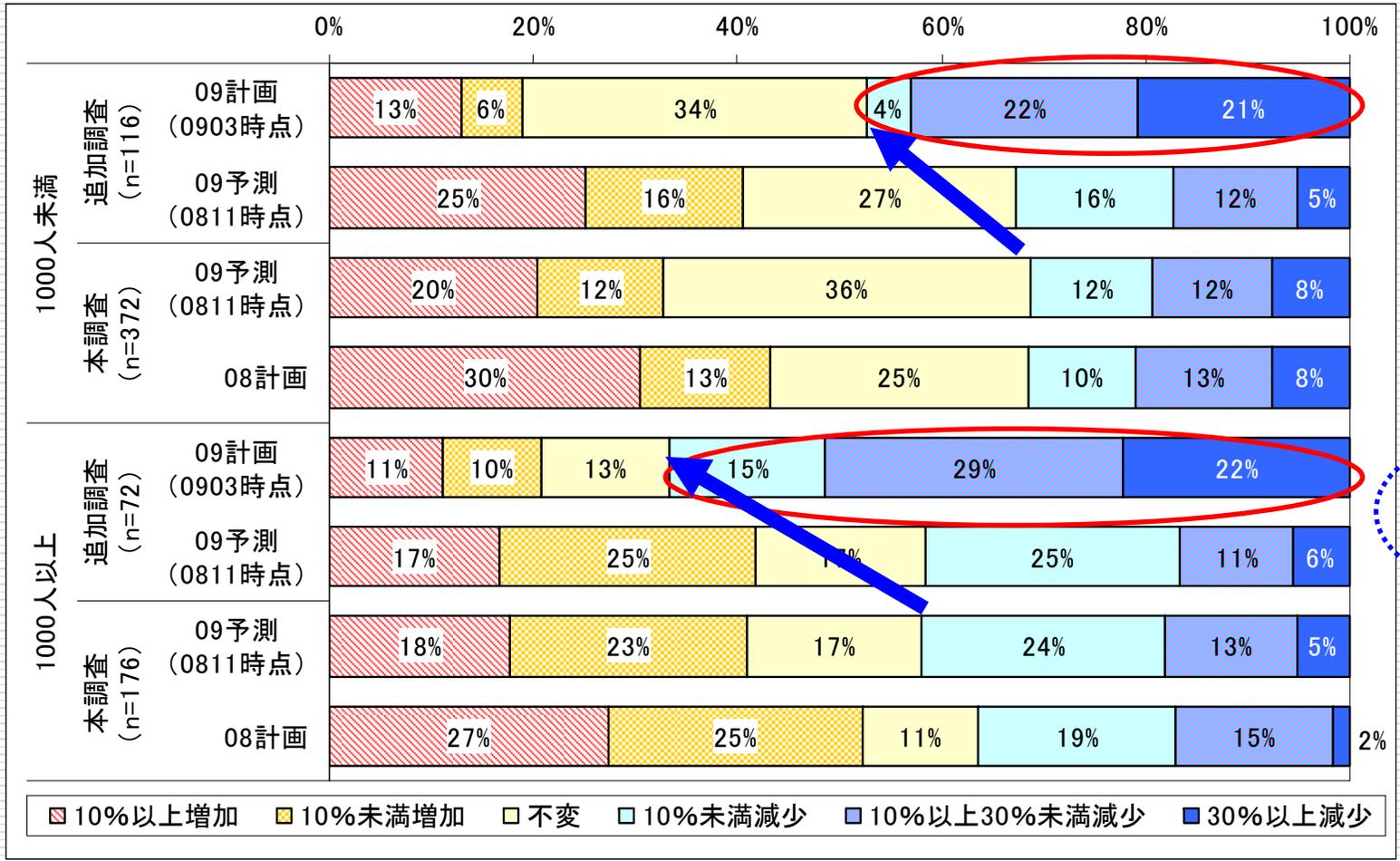
IT予算の増減(売上高別)



DI: ▲35
 DI: 5
 DI: ▲20
 DI: 26
 DI: ▲37
 DI: ▲8
 DI: ▲41
 DI: 13
 DI: ▲36
 DI: 7

大企業の落ち込みが急(「減少」が24ポイント増加)で DI値は大幅なマイナスへ(08年11月「0」→09年3月「▲46」)

IT予算の増減(企業規模別)



DI: ▲28

DI: 1

DI: 13

DI: 38

DI: ▲46

DI: 0

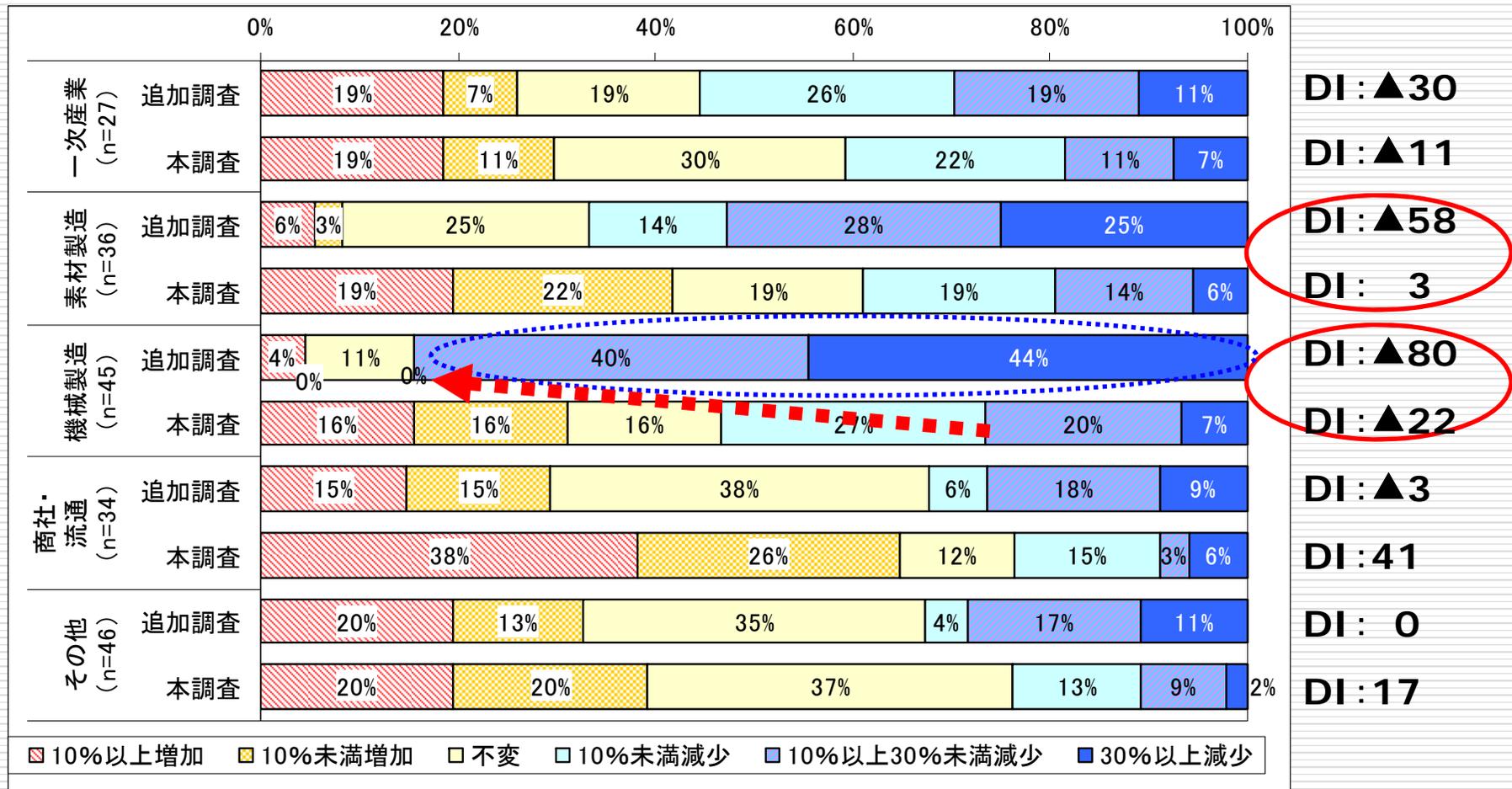
DI: ▲2

DI: 15



輸出関連企業が多い「製造業」のDI値は50ポイント以上低下 「機械製造」は「10%以上減少」が57ポイント増加して84%へ

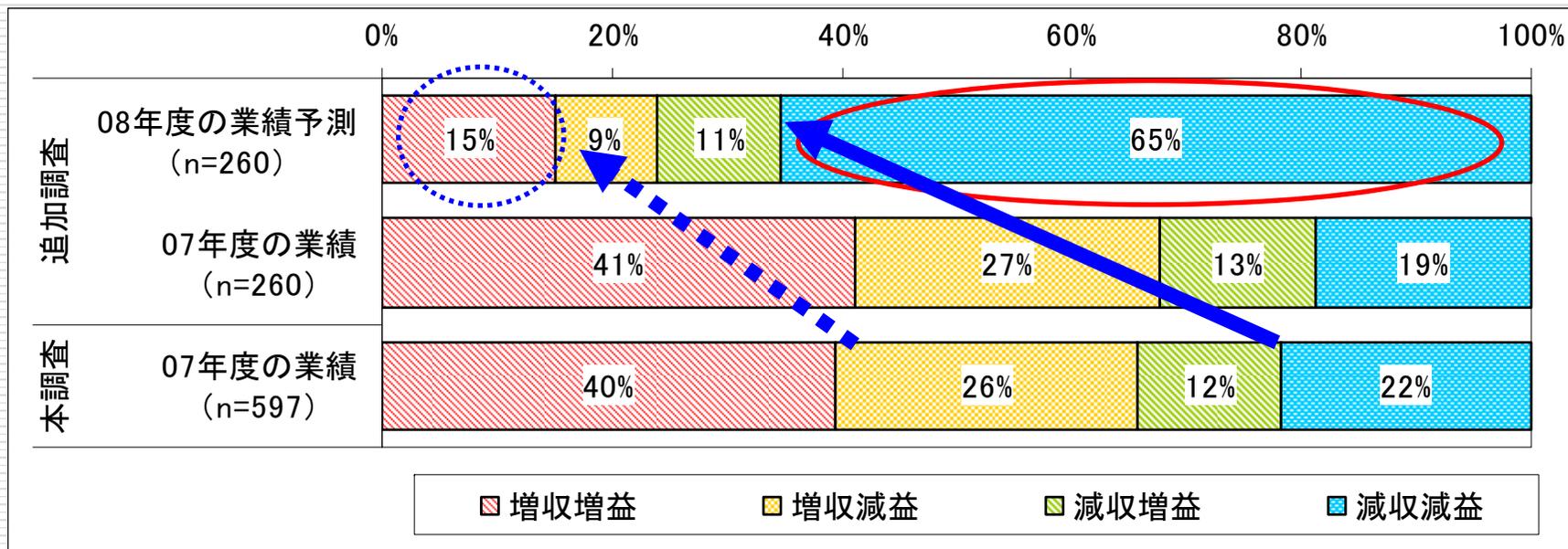
IT予算の増減(業種グループ別)



※その他: 金融、重要インフラ、サービス

08年度の業績見通しは、「減収減益」が46ポイント増加して全体の2/3へ、「増収増益」は26ポイント減少して15%へ

07年度と比較した08年度の業績見通し(09年3月追加調査)



※2007年度の業績については、本調査と追加調査はほぼ同じ構成比

- ・「増収増益」企業は06年度:50%→07年度:40%→08年度(09年3月の見通し):15%と急減している。
- ・業種グループ別に見ると、輸出関連企業が多い「機械製造」では「減収減益」が85%と落ち込みが顕著である。

09年度の予算編成にあたって苦労した点について

<追加調査(09年3月)の自由記述より>

【企業環境】

- ✓ 景気動向の予測が難しい
- ✓ 売上げの見込みが立たず予算が組めない

【IT戦略立案】

- ✓ 新規投資の削減による中期計画の見直し
- ✓ 短期的な予算削減に走り長期的な視点での対応が出来ない
- ✓ 戦略投資への十分な財源が確保できない

【社内理解】

- ✓ 予算承認にあたり経営層への説得
 - ・予算の大半が固定的費用であることへの理解(投資は止められてもすでに発生している経費はなかなか減らない)
 - ・アウトソーシングで設備費や運用人件費が委託費となり、変動費扱いとして一律削減を求められた
- ✓ ステークホルダーに対する投資への理解説明、システム費用を負担する事業部との合意形成
- ✓ 費用が絞りきった状態であることがなかなか理解してもらえない
- ✓ 経営者・利用者にメリットがない多額の設備更新を行わざるを得なかった

【優先順位付け】

- ✓ システム案件の精査・調整
- ✓ 投資効果の説明をより厳密に実施
- ✓ 予算削減と求められる成果とのトレードオフの判断

【具体的なコストの削減】

- ✓ 予算一律カットへの対応
- ✓ 保守やリース費用は契約ベースなので削減が難しい
- ✓ アウトソーシングが拘束期間内のため適切なサイジングが出来ない
- ✓ 保守料・委託料カット
 - ・保守契約解除、値引き交渉
 - ・サービスレベルの引き下げ
 - ・要員削減
- ✓ 再リースの促進
- ✓ 従業員再配置
- ✓ 老朽化する設備の予備機の確保
- ✓ 費用対効果では説明出来ないものはリスクを承知で延期
- ✓ 内製化とアウトソーシングのバランスの見直し

09年度の予算を大幅カットした企業で「カット(あるいは凍結)したもの」「継続したもの」について <自由記述より>

【カット(あるいは凍結)したもの】

○設備の新規導入・更新の中止・延期

- ✓ リース満了分の再リース
- ✓ PCリプレース延期・再リースの声が多い
- ✓ 部品の入れ替えによる延命化

○保守費用

- ✓ 保守内容見直、ベンダーへの削減依頼

○開発方式の見直し(外注を止め内製化へ)

○新規投資の中止・繰り延べや厳選・規模の縮小

- ✓ 事業継続に必要な最低限のものに限定
- ✓ 費用対効果の出ない業務効率案件
- ✓ 新規戦略投資やセキュリティ対策、バック対策、未知なる脅威への対策費の中止
- ✓ 事業拡大やプロセス改革など中期的な投資案件

○社外(常駐)SEのカット

【継続したもの】

○ハード老朽化に伴うリプレース

- ✓ 保守部品が調達できない機材の更新
- ✓ ハード費用が下がることを想定しての入れ替え

○リース料・保守契約費などカットできないもの

- ✓ 必要最低限の保守
- ✓ ERPシステムのバージョンアップ

○事業継続に不可欠な案件

- ✓ 売り上げ貢献・競争力を強化する案件
- ✓ J-SOX等法定対応、セキュリティ対策
- ✓ 効率化効果の大きい案件

○進行中の大型案件

○内製化に必要なリソース