



Rimini Street®

ITイノベーションの現状:

優先事項と課題

ITおよび財務部門の意思決定者を対象としたグローバル調査
(リミニストリート実施)

はじめに

イノベーションに強い企業は最も成功する傾向があることがわかっているため、多くの企業はより迅速にイノベーションを起こしたいと考えています。しかし当社とテクノロジー市場調査会社である Vanson Bourne が共同で実施した調査のように、IT部門と財務部門のリーダーを対象とした調査を行うと、多くの回答者が自社のイノベーションのスピードに満足していないことがわかります。デジタルビジネスの大きな可能性を感じながらも、実際のIT支出において、基本的なシステムやインフラの保守など、いわゆる「現状維持」のための出費が多すぎると感じています。

900人に上るさまざまな業界のCIO、ITリーダー、および財務部門の意思決定者を対象に実施したこのグローバル調査では、約90%が自社はイノベーションへの支出を増やすべきであると回答し、77%が「現状維持」にかかる大きな出費がイノベーションの最大の障害であると回答しています。

この調査では、次のような主な傾向と結果が明らかになりました。

- 大多数 (96%) が、イノベーションへの支出を増やすことを自社の戦略的優先事項としている。
- 84%が、イノベーションへの投資による収益の増加を経験した、または期待している。
- すでにイノベーションの成果を得ている企業は、年間収益が平均14%増加し、運営費用が平均12%減少したと報告している。
- 71%がITイノベーションの予算確保に苦心している。

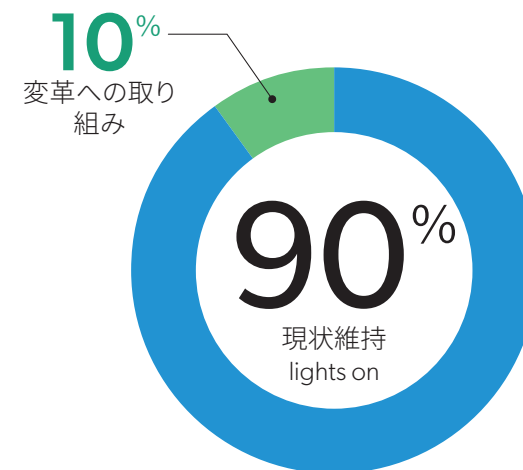


「イノベーションに
強い企業は最も成功
する傾向がある。」

(主な傾向、続き)

- 半数 (50%) はイノベーションへの投資がビジネスに不可欠であると取締役会を説得できなかったことを認めている。
- 利用しているエンタープライズソフトウェアプロバイダーが自社のイノベーションの迅速化を支援し、ビジネス戦略を促進していることに十分満足していると答えた回答者は、10人中3人未満 (28%) にとどまっている。
- 63%は、エンタープライズアプリケーションソフトウェアのベンダーとの関係にロックインされていると感じている。イノベーションへの障害に直面している回答者のうち74%が、ベンダーロックインが大きな障害の1つであると述べている。

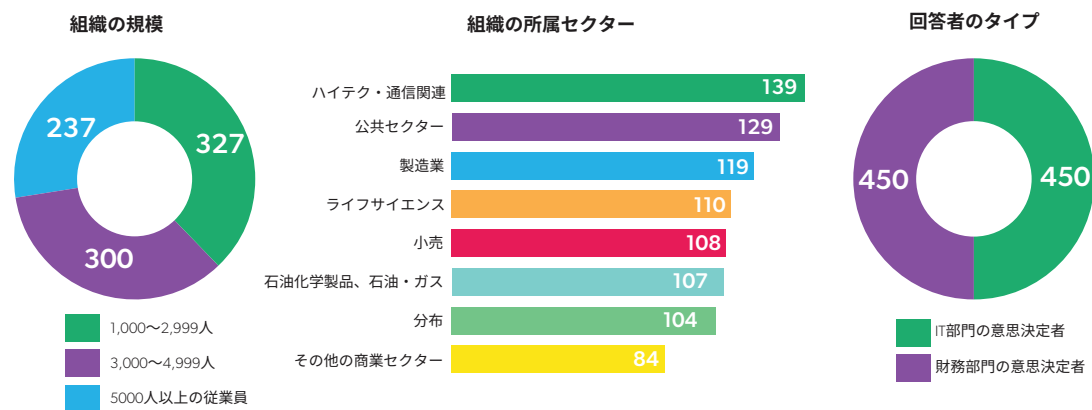
次項からは、理想と現実のギャップの理由について詳しく説明します。



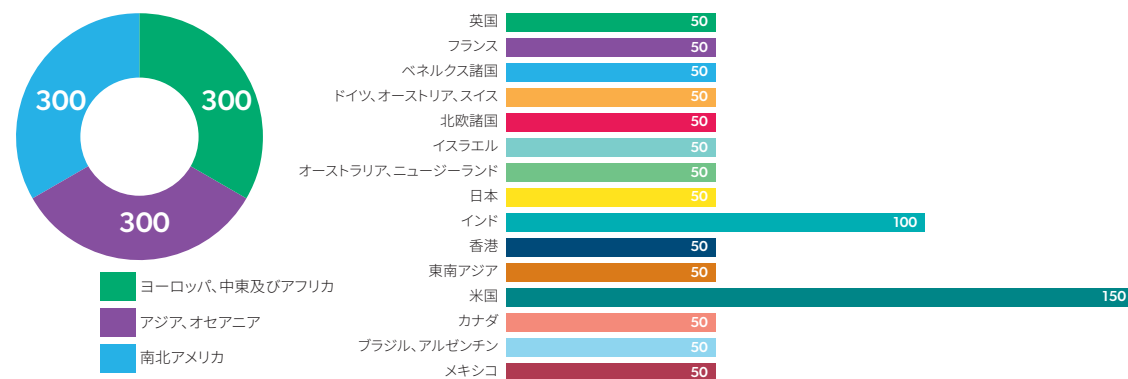
IT支出に占める「現状維持」のための出費が多すぎる

独立系テクノロジー市場調査会社であるVanson Bourneは、2018年の第1四半期に、900人のITおよび財務部門の意思決定者を対象に調査を実施しました。回答者は、以下のグラフに示されたさまざまな業界や地域からグローバルに選ばれました。

方法



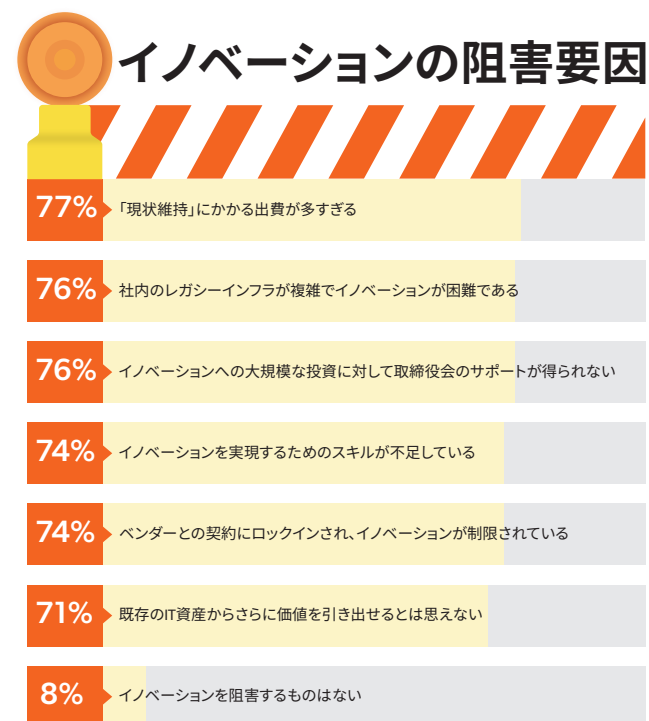
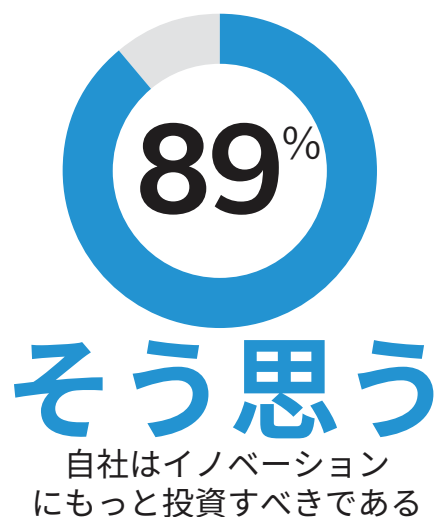
デモグラフィック



予算のバランスをとる: イノベーションと運用保守

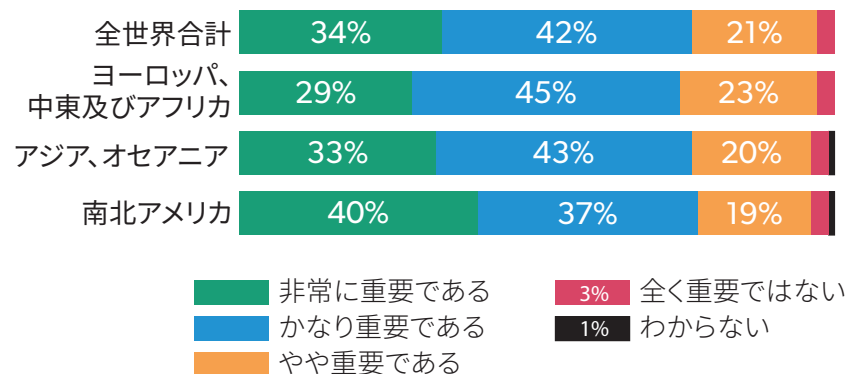
この調査で主に明らかになったのは、意思決定者の大多数(89%)が、自社のイノベーション費用を増やすべきであると考えており、また大半(77%)が、「現状維持」つまりシステムやITインフラの基本的な保守サポートの出費が多すぎると考えているということです。これに関連して、イノベーションの最大の障害について意思決定者に尋ねたところ、77%が「現状維持」のための出費を最大の障害の1つに挙げました。

では、この状況が毎年改善されないのはどうしてなのでしょう。続きをお読みください。



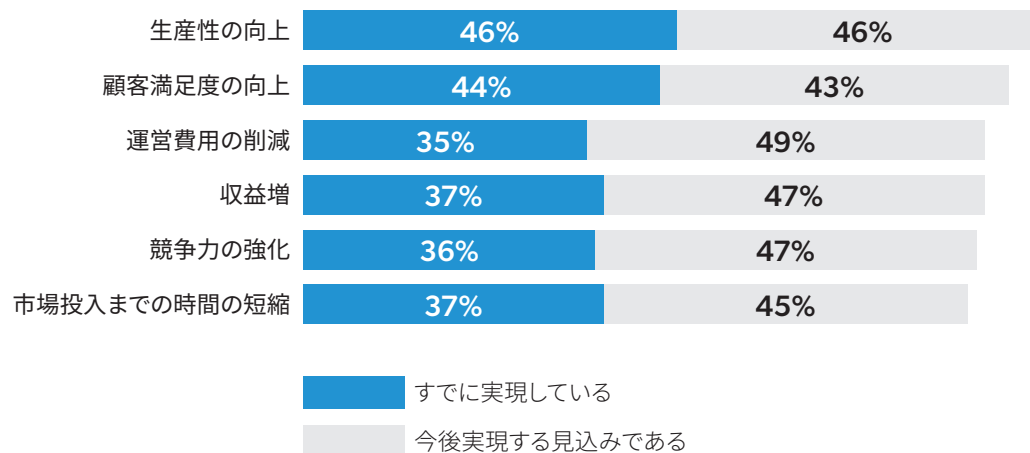
イノベーションは戦略的優先事項として認識されている

回答者のほぼ全員（96%）が、自社はイノベーションの予算増加を戦略的優先事項としていると述べ、約1/3（34%）が、イノベーションへの予算確保が「非常に重要である」としています。



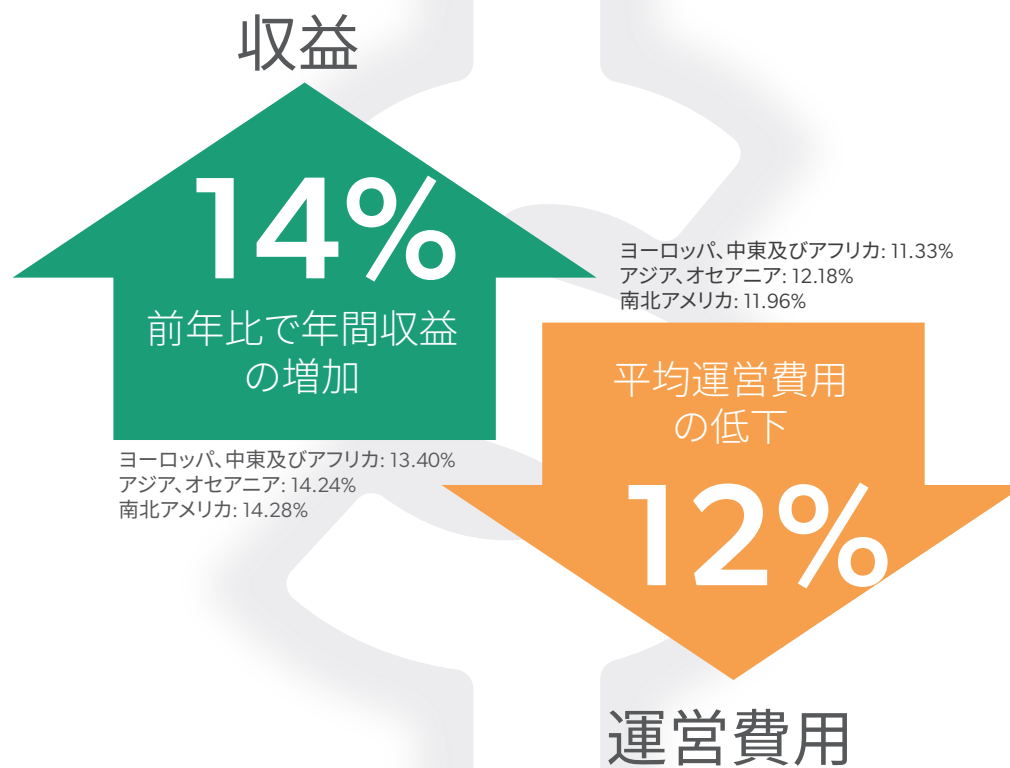
ITイノベーションに投資する理由

10人中8人以上（84%）は、自社はイノベーションに投資したことで収益が増加したか、収益増を期待していると回答しています。また大多数の回答者が、生産性の向上（92%）、顧客満足度の向上（86%）、運営費用の削減（85%）を現在実現できている、または実現を期待していると述べています。



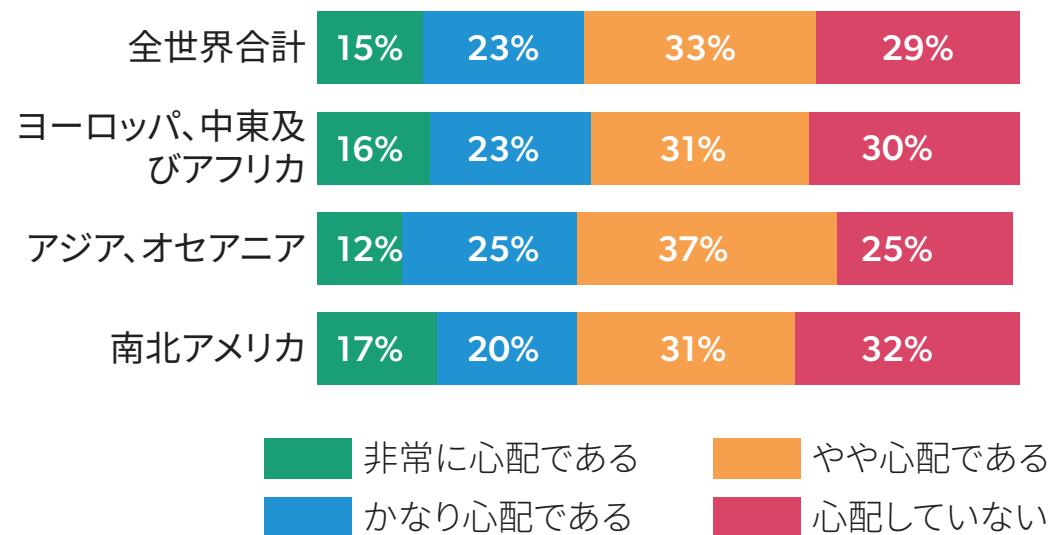
イノベーションへの投資対する実証済みのROI

すでに収益やコスト面での成果を実現できている回答者は、年間収益が平均14%増加し、運営費用は平均12%低下したと述べています。



イノベーションの阻害要因: 予算の確保

調査の回答者はイノベーションには明らかにメリットがあると考えていますが、投資資金の確保は容易ではありません。大多数(71%)が、自社でITイノベーションの予算をどのように確保できるかを懸念しています。10人中ほぼ4人(38%)は、資金源について「非常に心配である」または「とても心配である」と述べています。

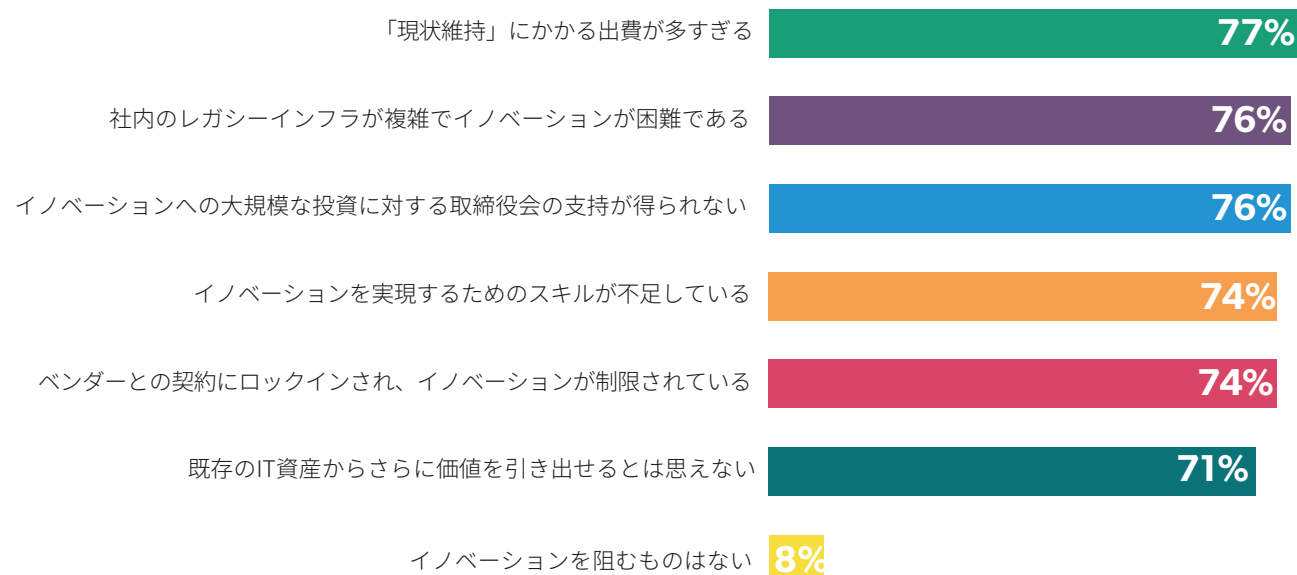


イノベーションの阻害要因: 最大の障壁

組織におけるイノベーションの最大の障壁は何かを尋ねたところ、77%が「現状維持」の負担額、つまり基本的な運用やシステム保守に予算が奪われていることを挙げています。言い換えれば、この費用が原因でもあり現在直面している問題でもあるということになります。

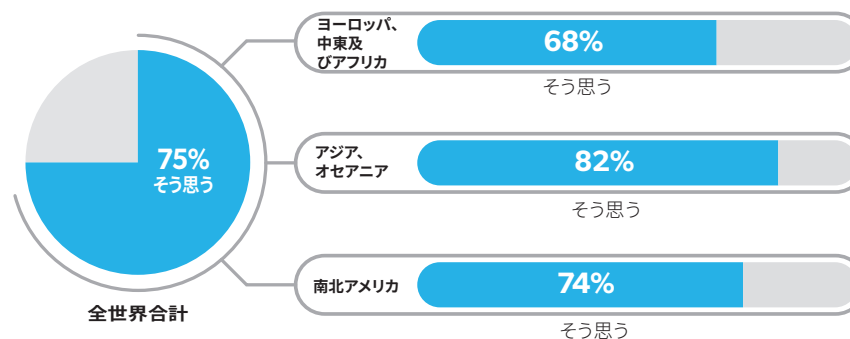
これに近い割合の回答者が、複雑なレガシーインフラがイノベーションを困難にしている (76%)、また、大規模な投資について取締役会のサポートが得られていないと述べています (76%)。

3/4弱が、主な障壁としてスキル不足 (74%) またはイノベーションを制限するベンダー契約へのロックイン (74%) を挙げています。このうち最も重要な点は、イノベーションによってビジネスに大きなメリットの可能性があるにもかかわらず、取締役会の支持を得られないことでしょう。

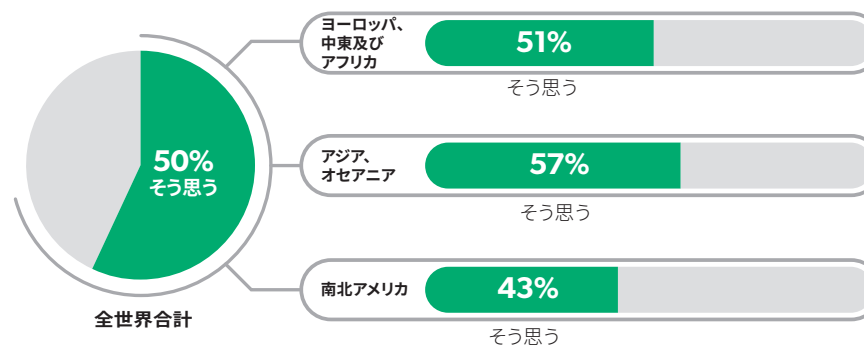


イノベーションの阻害要因： 取締役会の懐疑的な考え

IT部門と財務部門の意思決定者の大多数(75%)は、取締役会が自分たちの役割を、自社にイノベーションをもたらすためのより戦略的なものとして認識すべきだと考えています。しかしながら半数(50%)は、ITイノベーションへの投資がビジネスに不可欠であると取締役会を説得できていないと認めています。

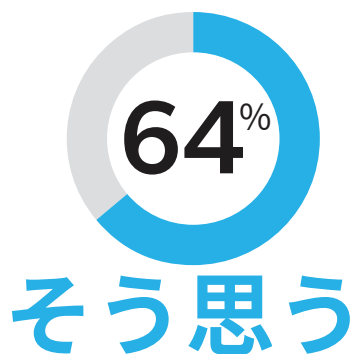


イノベーションへの投資がビジネスにとって不可欠であると取締役会を説得できていない。

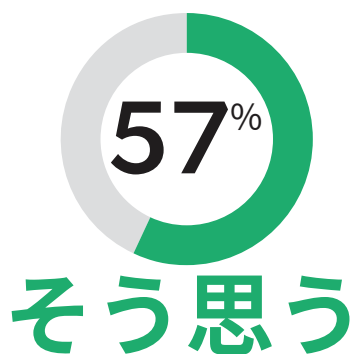


取締役会がイノベーションへの投資に難色を示す理由

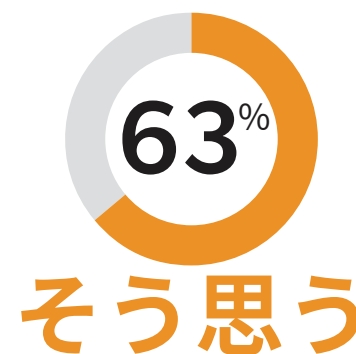
約2/3 (64%) は、自社の取締役会が複雑な変革プロジェクトを敬遠していると考えており、10人中6人 (57%) は、取締役会が自社にそのための十分なスキルがないと考えていると回答しています。さらに63%は、取締役会がイノベーションよりもコスト削減を重視していると述べています。



取締役会はイノベーションを支持する一方で
ITインフラ全体を統合するような複雑な変革プロジェクトには消極的である



取締役会はイノベーションへの取り組みを支持するが**その実現に必要なスキルを持つ人材を確保できるかを心配している**



取締役会は**イノベーションよりも費用削減を重視しており、新しい取り組みに投資する意思があまりない**

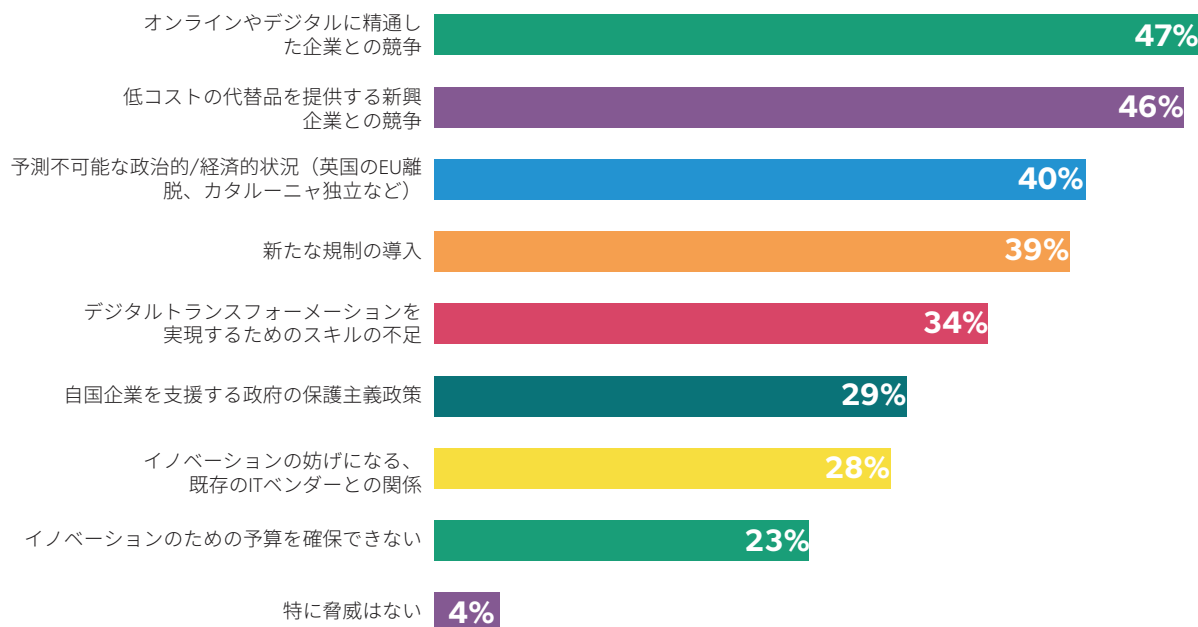
イノベーションの推進要因: 脅威

このような障壁があるのは現実ですが、同時にIT部門と財務部門の意思決定者は、行動を起こすべきさまざまな理由も見出しています。その中には、自社ビジネスへの脅威と、達成したい目標があります。

回答者のほぼ全員 (96%) が、自社に対する脅威の存在を感じています。最も多く挙げられたのは競争の脅威でした。オンラインやデジタルに精通している企業との競争 (47%) と、低コストの代替品を提供する新興市場との競争 (46%) です。

回答者の10人中4人 (40%) は、脅威として予測不可能な政治的/経済的状況を挙げ、1/3 (34%) はスキル不足を挙げています。

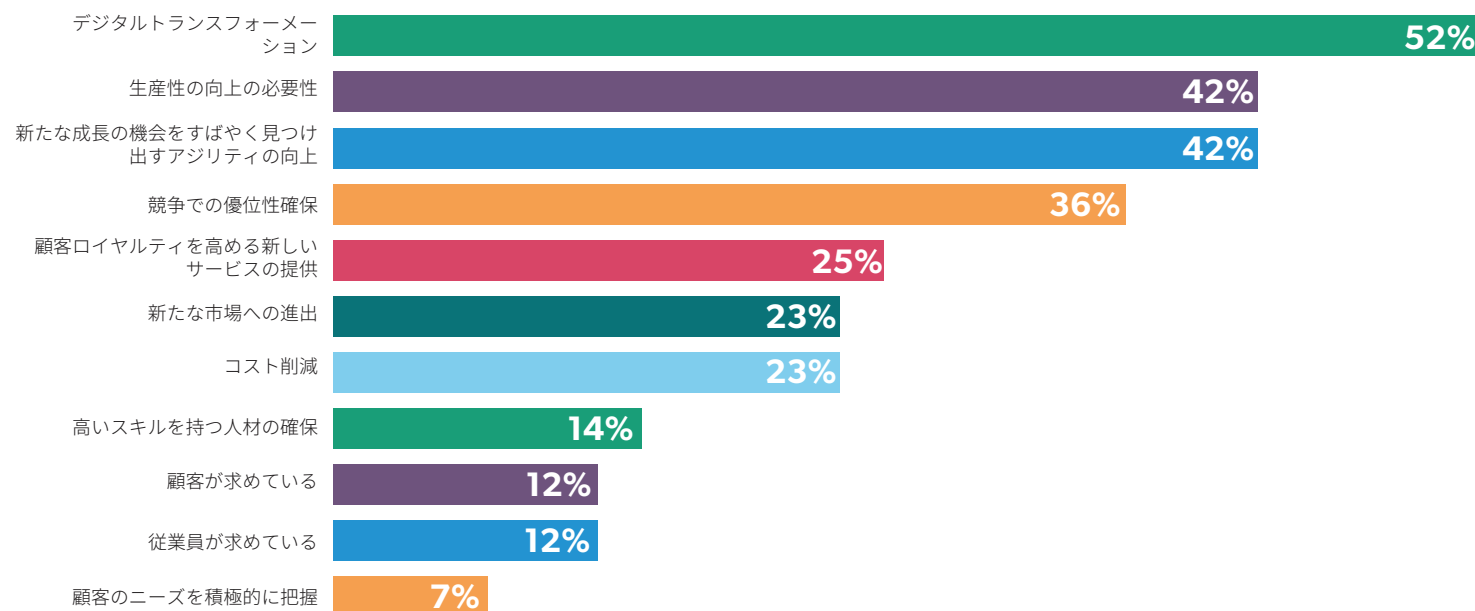
10人中3人近く (28%) は、既存のITベンダーとの関係がイノベーションの妨げになっていると回答しています。



ITイノベーションの推進要因: 目標

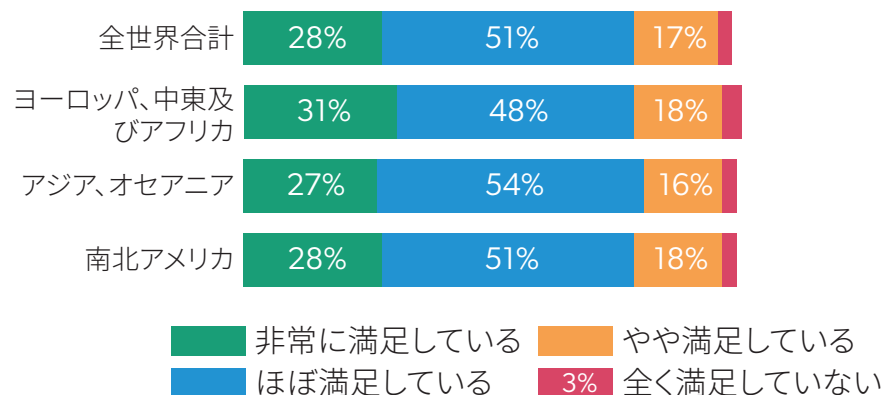
イノベーションを推進するニーズの1つとして、意思決定者の半数以上(52%)がデジタルトランスフォーメーションを挙げています。つまり、テクノロジーによる、ビジネスの根本的な変革です。

イノベーションの推進要因として、10人中4人が生産性の向上(42%)または新たな成長を見出すためのアジリティ(42%)を挙げ、1/3以上(36%)が競争での優位性確保を挙げています。



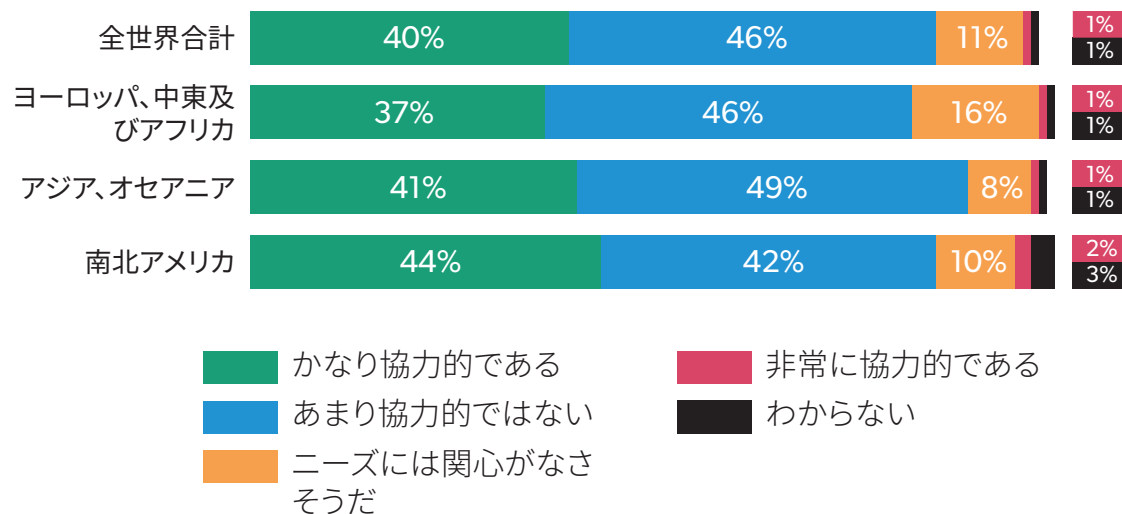
ベンダーによるイノベーションの支援: 満足度

多くの意思決定者は、利用しているテクノロジープロバイダーは、自社のイノベーションの取り組みをもっと支援できるはずであり、十分なサポートが得られないことがイノベーションの最大の障壁の1つであると考えています。エンタープライズアプリケーションソフトウェアプロバイダーが、自社のイノベーションの加速とビジネス戦略の促進を支援していることに十分満足していると答えたのは、わずか28%に過ぎませんでした。



ベンダーによるイノベーションの支援のレベル

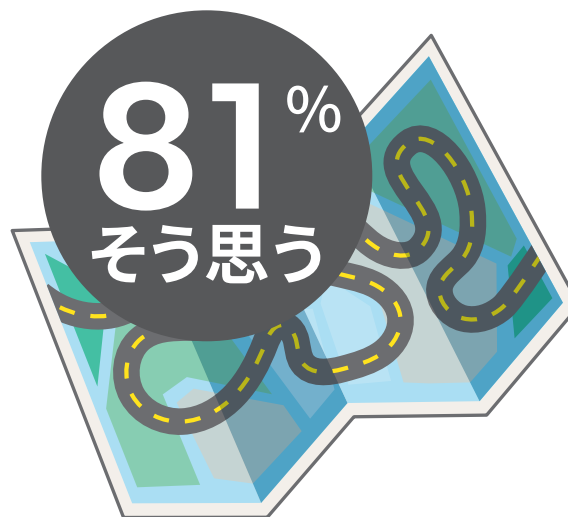
自社のイノベーションの目標へ向けた取り組みにITベンダーが非常に協力的であると答えた回答者は、10人中わずか4人（40%）でした。



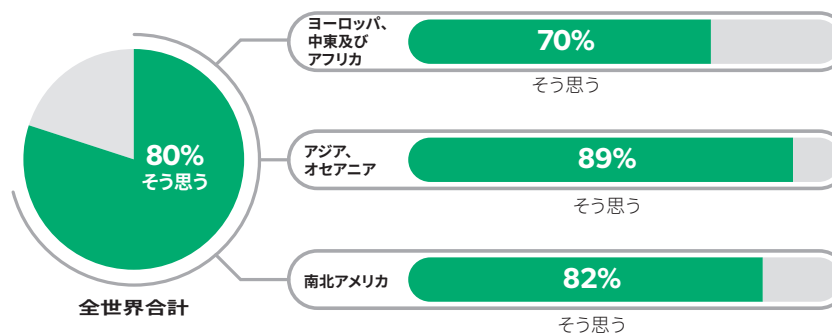
ベンダーによる支援: 改善の余地

ベンダーの改善すべき部分を評価するよう求めたところ、81%は、自社のITアーキテクチャの計画に製品ロードマップがどのように対応するかを理解できるように、製品ロードマップをより明確にしてほしいと回答しました。

さらに80%が、既存のITインフラの最適化をもっとサポートしてほしいと考えています。つまり、イノベーションに取り組む前に、既存のシステムを最適化することを望んでいます。



自社のエンタープライズアプリケーションソフトウェアの製品ロードマップを明確にしてほしい

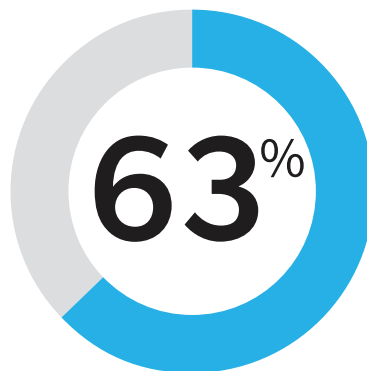


80%は、現在利用しているエンタープライズアプリケーションソフトウェアベンダーが、既存のITインフラを最適化するための支援をもっと提供できるはずだと考えている

懸念事項: プレッシャーとベンダーロックイン

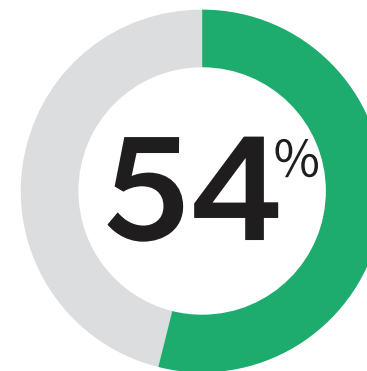
回答者の10人中6人以上(63%)が、エンタープライズアプリケーションソフトウェアベンダーとの関係にロックインされていると感じています。半数以上(54%)が、ベンダーのクラウド戦略を採用しなければならないというプレッシャーがあると述べています。

このような理由などにより、IT部門と財務部門のリーダーは、現在のベンダーとの関係が、イノベーションの取り組みを制限する要因になっていると考えています。現在のソフトウェアベンダーとの契約に縛られ、現状を改善することができないと感じています。



そう思う

利用中のエンタープライズソフトウェアベンダーとの関係にロックインされていると感じる。



そう思う

ベンダーのクラウド戦略を採用しなければならないというプレッシャーがある

終わりのないサポート契約

回答者の半数以上(56%)が、時間に追われているために、ソフトウェアサポート契約を評価せずに自動更新してしまうことが多いと回答しています。さらに、ほぼ半数(49%)は、ソフトウェアベンダーが実施する監査によって、ベンダーとの関係がさらに緊張することを恐れています。



時間に追われており、
ソフトウェアサポート契約を評価せずに
自動更新することが多い



利用しているエンタープライズアプリケーションプロバイダーが、**ソフトウェア監査によってプレッシャーをかけてくることを恐れていると認めている**

ITイノベーションの資金の確保

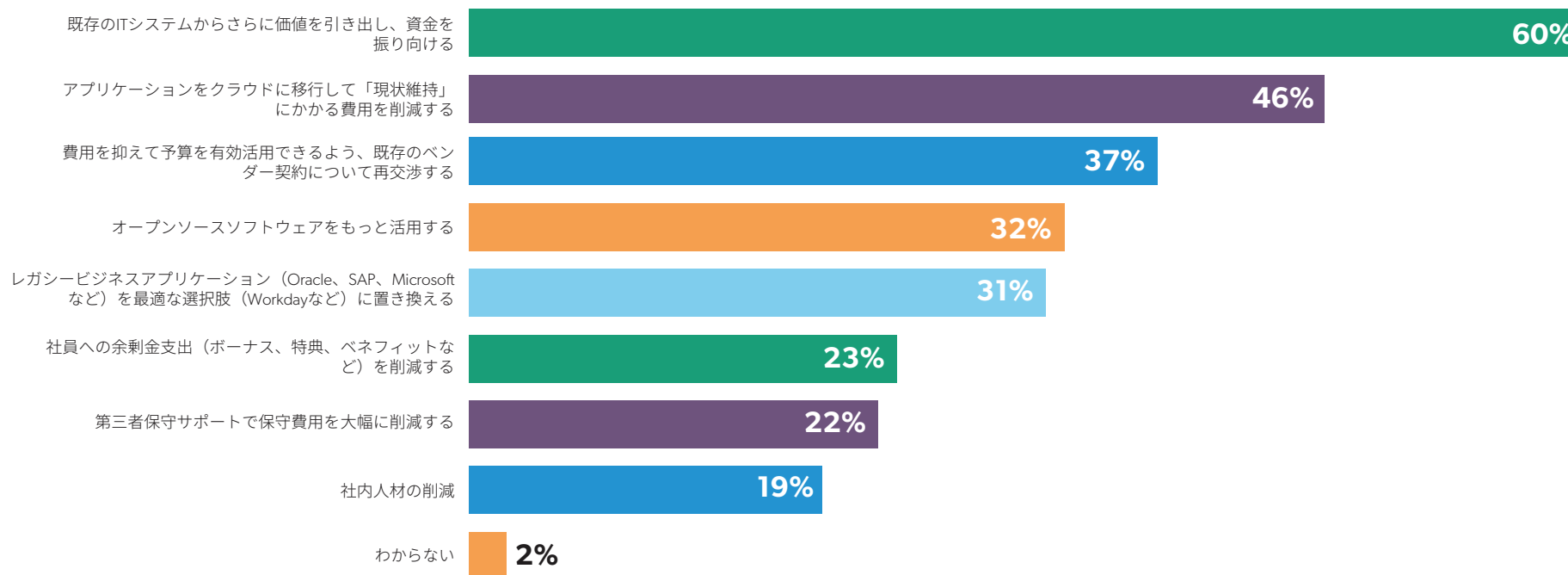
さまざまな障害があるにもかかわらず、調査回答者は、自社が今後12カ月以内にITイノベーションへの支出を平均11%増加させると予想しています。しかしながら、実際には必要な増加は16%以上であると考えています。

ではどうやって資金を確保できるのでしょうか。

10人に6人（60%）は、既存のITからより多くの価値を引き出すことで、ITイノベーションのための望ましい支出の増加を期待しています。回答

者のほぼ半数（46%）は、「現状維持」にかかる費用を削減するため、アプリケーションをクラウドに移行する計画を立てています。

自社は既存のベンダー契約について再交渉する予定だと答えた回答者はこれよりも少なく（37%）、多くの回答者が契約の再交渉は困難であると感じています。



リミニストリートがお手伝いできること

イノベーションプロジェクトのための資金をさらに確保したいとお考えですか？ERPやデータベースのためにソフトウェアベンダーに支払っている年間保守料金をじっくり見直し、ベンダーサポートの代わりに、リミニストリートの実績ある第三者保守サポートを利用することをご検討ください。エンタープライズソフトウェアの保守費用をすぐに半分に抑え、貴社のカスタマイズされたコードをサポートします。また、クラウド管理、セキュリティおよびロードマップサービスも提供しています。これらのサービスにより、現在のIT運用を最適化し、既存のERPとデータベースへの投資の価値を最大限に引き出すことが可能になります。

リミニストリートがお客様のイノベーションの実現をどのようにお手伝いできるかについては、以下をご覧ください。<https://www.riministreet.com/jp/company/about-us>

Vanson Bourneについて

Vanson Bourneは、テクノロジー分野における独立系の市場調査専門会社です。調査に基づく、妥協を許さない信頼性の高い同社の分析は、厳格な調査原則と、あらゆる業種や主要市場における技術や業務に関する上級意思決定者への取材力に裏打ちされており、高い評価を得ています。詳しくは、www.vansonbourne.comをご覧ください。

Rimini Street®

リミニストリートについて

リミニストリートは、エンタープライズソフトウェア製品とサービスのグローバルプロバイダーであり、OracleおよびSAPのソフトウェア製品に対する第三者保守サポートにおいて業界をリードしています。リミニストリートは2005年以来、受賞歴のある革新的なプログラムにより、エンタープライズ向けサポートサービスのあり方を変革してきました。このプログラムにより、IBM、Microsoft、Oracle、SAP、その他のエンタープライズソフトウェアベンダーのライセンスが、総保守サポート費用を最大90%削減することを可能にできました。クライアントは、現在のソフトウェアリリースを、アップグレードを求められることなく、少なくとも15年間使い続けることができます。業界を問わず、フォーチュン500のグローバル企業、中堅企業、公共セクターなどのさまざまな組織が、信頼できる第三者保守サポートプロバイダーとしてリミニストリートにサポートを委託しています。

contactjp@riministreet.com | www.riministreet.com/jp

© 2021 Rimini Street, Inc. All rights reserved. Rimini Street は、米国およびその他の国におけるRimini Street, Inc.の登録商標です。Rimini Street、Rimini Street ロゴ、およびその組み合わせ、その他TMの付いたマークは、Rimini Street, Inc.の商標です。その他のすべての商標は、それぞれの所有者の財産権を構成するものであり、別段の記載がない限り、Rimini Streetは、これらの商標保有者またはここに記載されているその他の企業との提携や協力関係にあるものでも、またそれらを支持しているものでもありません。この文書はRimini Street, Inc.（「リミニストリート」）により作成されたもので、Oracle Corporation、SAP SE、または他のいかなる団体によっても後援、承認、または関係付けられたものではありません。別途、書面による明示的な記載がない限り、リミニストリートは記載されている情報について、いかなる責任も負わず、また、商品性または特定目的への適合性の黙示的保証を含むがこれに限定されないすべての明示的、黙示的、または制定法上の保証を行いません。いかなる場合でもリミニストリートは、この情報の使用または使用が不可能な事態によって生じる直接的、間接的、結果的、懲罰的、特別的、または付随的損害のいずれに関する責任を負いません。リミニストリートは、第三者により提供された情報の正確性または完全性について一切の表明または保証を行わず、当該情報、サービス、または製品について随時変更する権利を有します。JP-113021