

## IT 機器導入時に、賢い選択。他社に差をつける 戦略的なファイナンス



### ハイライト

- 一定期間の支払いを予測できるため、**管理が容易**
- 温存した資金と信用枠をコア・ビジネスへ**投資可能**
- 柔軟なファイナンス条件により、**ビジネス・ニーズに対応した支払いが可能**
- 多くの場合、ファイナンス・プロバイダーが**IT 機器の陳腐化リスクと廃棄リスクを負担**
- **IT 部門の意思決定を容易にする、リース期間中のアップグレードと終了時のオプション (返却/ 買い取り/ 再リース)**

IT ファイナンスは、多くの場合、現金購入よりもビジネス上の理にかなったオプションになります。ファイナンスの利用により、キャッシュ・フローへの圧力が緩和され、絶えず変動するビジネス状況に容易、かつコスト効率よく対応できる IT 戦略を実施できます。

さらにファイナンスにより、企業内で競合する資金需要を比較評価する必要がなくなります。IT 投資に関する決定は、キャッシュ・フローへの影響を懸念することなく、ビジネス上のメリットと技術的事例に基づいて行うことができます。ビジネス要件や顧客ニーズへの迅速な対応が必須となる場合に、IT 関連機器の取得にファイナンスを利用することにより、競争優位性を持つことができます。

### リースのメリット

ビジネスおよびテクノロジー分野のアナリストが行った調査は、IT リースのメリットを一貫して指摘しており、リースの需要が増大していることを強調しています。とくに信用が不足し、従来の融資が受けられない場合、企業はファイナンスの導入を検討し、その多くがリース・モデルへの転換を図ります。

ファイナンスは、次のような各種のメリットを提供しています。

- 一定期間の支払いを予測できるため、**管理が容易**
- コア・ビジネスの投資に資金と信用枠を**確保**
- 柔軟なファイナンス条件により、支払いをビジネス・ニーズに応じて**調整可能**
- 多くの場合、ファイナンス・プロバイダーが**陳腐化および廃棄リスクを負担**
- リース期間中のアップグレードと終了時のオプションにより **IT 部門の意思決定が容易**

### アナリストの評価

インターナショナルデータコーポレーション (IDC) ジャパンによると、リースの主なメリットは、絶えず変化するビジネス要件に対応できることと、資本支出から経費へと費用配分の切り換えが可能であることです。リースは会社の金融機関の借り入れ枠には影響を与えることはほとんど、または全くないため、ROA (資産収益率) や負債資本比率といった主要な財務指標を向上できる可能性があります。

さらに、IDC は、リースには以下のメリットがあると報告しています。

- **最新のテクノロジーを維持**
- **経営の柔軟性**
- **資金の確保**
- **柔軟な支払いが可能**
- **アップグレードの柔軟性**
- **陳腐化リスクの回避**
- **廃棄リスクの軽減**

TowerGroup<sup>2</sup> のアナリストの報告によると、金融市場の変動により、金融機関は与信の3基準(3C)と言われる Character(性格)、Capacity(能力)、Collateral(担保)に基づく従来の信用審査を強化しています。たとえば、米国の民間銀行の商業不動産および建設融資の減少率が60パーセントを超えた時期にもかかわらず、その他の商工業融資は9パーセント程度上昇しました。

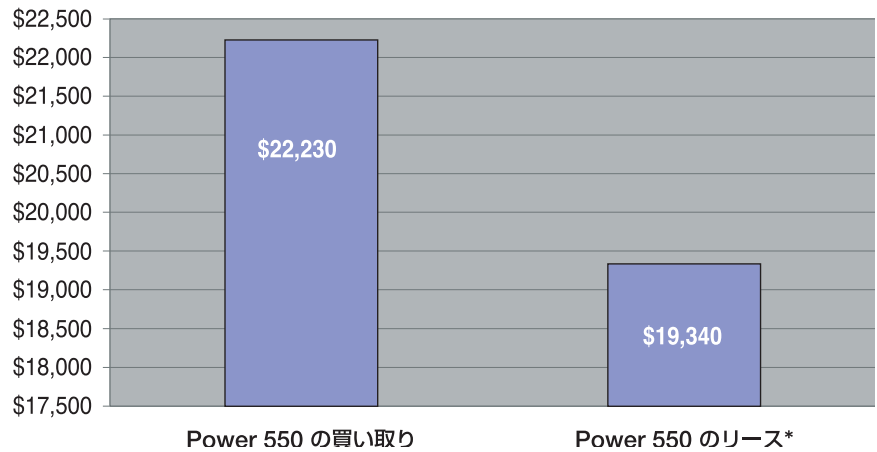
景気の先行きが不透明な時期における銀行の資本不足や資金を確保する動きを背景に、ファイナンスはIT関連投資の決定において最優先で検討すべきオプションのひとつとなっています。つまり、現在の不透明な経済環境は、多くの企業にとってITファイナンスを、不可欠なものにしています。

### 所有欲

少ないコストと労力で大きな成果を達成、革新的なテクノロジーの導入、支出の削減などが絶えず求められる昨今、IT部門は、この必要性に対して最も高い認識が見られます。ハードウェアやソフトウェアの進歩は、新たなテクノロジーによる優れたコストパフォーマンスを実現しますが、ITの新規投資となると、とりわけ資金の確保が企業において重視される場合には、投資価値についての十分な判断が必要になります。

所有欲は、非常に深いこだわりの感情とも言うことができ、誰もがリースというオプションを手放しで受け入れる訳ではありません。事務処理や契約の煩雑さなどの固定観念が、ファイナンスの導入を思いとどまらせることもあります。しかし、こだわりの感情をいったん脇に置いた上で、厳しい取引状況下ではビジネスの効率性と財務力が必要であることを考慮すると、IT関連の購入においては、まずファイナンスを検討すべきであり、現金購入は最後のオプションとするべきです。

### Power 550 のリースと買い取り比較



### 予測性

取引状況が予測できた時代が過去あったとすれば、そのような時代は終わりました。市場へのさまざまな新規販路が出現し、経済の流れには浮き沈みがあり、競合他社は常に顧客の争奪戦を繰り広げています。

そのため、将来のユーザー数やデータ・ボリューム、処理能力の要件、アプリケーションの新規分野などに関する予測は正確に把握できない場合があります。手持ちのキャッシュを買い取りに充てることは、成長と変化を予測できる場合には、ひとつの対応方法と言えるでしょう。

しかし、ファイナンスを利用した場合、初期のシステムは直近の要件のみに対応するように設計すればよく、予測不能な将来のためにキャパシティを確保しておく必要がありません。取引状況が変化したり、システムの拡張が必要になった場合でも、ファイナンス利用により、ビジネス・ニーズに応じて入れ替えやアップグレードによる拡張が可能であり、これらの変更を改定したリースに組み込むことができます。

### 購買力の増大

リースは、コストを削減して購買力を増加させます。IDCの調査によると、運用コスト、パフォーマンス・データを別にして、ライフサイクル全体を見据えたシステム入れ替えプランと「リース対買い取り」の資金分析

モデルを比較すると、企業がIT機器の取得、管理および機器の処分を行う場合の年間コストは、ライフサイクルを見据えたシステム入れ替えプランに比べて20パーセント近く高くなる可能性があります。

コストの削減による購買力の増大に加え、ファイナンスは財務面の管理を大幅に簡略化できます。複数ベンダーへの支払いから単純なリースの支払形態へ置き換わることで、IT予算の確認と管理が容易になり、ROI分析の改善や、ビジネス・ケースの投資価値の正当化に役立ちます。

### ビジネスの柔軟性

企業内で古くなったシステムは移行するという明確な企業方針がある場合でも、最終的にスタッフに機器を受け継ぐことを求めるIT担当マネージャーはほとんどいません。古くなったシステムは、保守サービスの対象外の場合が多いため、コストのかかる廃棄処理が実施されるまでそのまま放置されることがあります。これは、ビジネス上費用がかかり、かつ時間を浪費する要因になります。

リースでは、契約終了の時点でリース終了および資産廃棄などの各種オプションが用意されており、さまざまなビジネスの状況に対応できるようになっています。システムが優れたサービスを依然として提供できる場合もあり、この場合には、手ごろな費用でリースを延長することにより、ファイナンス

のメリットを継続して享受できます。使用していたサーバーまたは PC が不要な場合は返却するだけでよく、ハードウェアなどの問題は解消されます。また、適正市場価格で機器の買い取りが可能な場合もあります。

ファイナンスは柔軟性をもたらすため、企業は自社のビジネスに集中でき、IT の資産管理にかかわる問題の多くを回避できます。

### IT 投資をする余裕がない

多くの金融機関は IT 投資への資金提供に消極的であり、分割払いやファイナンス取引に対して追加の担保を要求します。通常、銀行やブローカーなどの一般的な金融機関は、十分な業界知識がないために適正市場価格の正確な評価を行えず、リース料を引き上げてリスクをカバーしようとしています。

IBM グローバル・ファイナンスは、IT 関連の取得ニーズに合わせた数千から数百万ドル規模のリースや分割払いの豊富なオプションを提供しています。最大で 50 万ドル規模の取引内容をほんの数時間で確認でき、IT 関連の資金調達プロセスを加速します。取引の規模が大きく、かつ複雑な場合でも、企業ニーズに最適なソリューションをカスタマイズします。

さらに IBM グローバル・ファイナンスのリースは、機器の残存価値についての市場情報に基づき、IT システム自体を担保として保証します。新規システムの購入資金や、分割払いの担保を提供する代わりに、IT 投資の規模が非常に大きく複雑である場合でも、初期の資金調達を最小限に抑えて対応できるようにサポートします。

### もう一度ご検討ください

すべての人が新規プロジェクトや IT インフラストラクチャーの入れ替えを計画するわけではありません。すでに購入され、支払済みの (減価償却の対象) PC ネットワーク、サーバー、およびルーターなどがすべて良

好に機能していることもあります。しかし、対話的でセルフサービス式のお客さま志向の販売ポータルを、追加予算や銀行の支援なしで構築するようとの指示が役員より出された場合を想像してください。

このような場合には、まず IBM グローバル・ファイナンスにお問い合わせください。新規の投資を行えるリース利用に加え、既存システムを IBM に売却しリースバックできるため、購入済みかつ使用中の既存の IT 機器の残存価値を利用することもできます。調達された資金は、新規リースの初期の支払いを低額に抑えるために使用できます。初期の支払いには、新規システムのほかに開発や実装の費用が含まれます。

### トータル・ソリューション

IBM グローバル・ファイナンスは、IT 投資に関わる課題に対して役立つソリューションを提供します。たとえば、IBM のリースでは、既存のインフラストラクチャーの売却とリースバックにより、キャッシュ・フローが改善されます。売却後にリースバックされるシステムは、IBM の場合もあれば IBM 以外のテクノロジーの場合もあり、また、これら両方である場合もあります。IBM グローバル・ファイナンスは、各種メーカーのインフラストラクチャーをリースバック条件に基づいて売却した後に、この残存価値を次の IT 投資に生かす取引を設定します。

IBM グローバル・ファイナンスは、IBM テクノロジーと、それらの残存価値と廃棄費用などの各種情報を独自に分析、理解することにより、競争力のあるファイナンス条件を提供できます。IBM のシステムが次の IT 投資のステップで選択される場合、組み合わせられたパッケージは IBM グローバル・ファイナンスのお客さまに特に有利な条件を提供します。

### ソフトウェアとサービスの包括

取引には、IBM はもちろん他社製メーカーのサービスとソフトウェア、関連するプロジェクトと移行費用が含まれ、包括的なソリュー

ションが提供されます。また、ソフトウェアとサービスに対してのみファイナンスを利用することもできます。支払いはプロジェクトの各フェーズ毎に設定可能で、移行や実行段階など、予想されるプロジェクト局面の効果カーブとキャッシュ・フローを合わせ、IT 投資から創出されるビジネス価値と、リンクすることができます。

### 環境関連法令・規制に準拠した信頼できるソリューション

環境保護運動が活発化する中、IT 業界では、過剰な電力消費や熱の放出量、埋め立て資材の排出量などが危惧されています。IT のテクノロジー・サイクルが短期化することにより、古くなったシステムを絶えず交換しなければならなくなり、これによる廃棄が大きな問題になっています。

業界の推定によると、2010 年までに約 10 億台のコンピューターが電子機器廃棄物になります。企業の標準的な廃棄戦略は、TCO のメリットを最適化する上で重要であるとされていますが、IDC の推定によると、米国に拠点を置く会社の約 55 パーセントは IT の廃棄戦略を実施するに至っていません。

IBM グローバル・アセット・リカバリー・サービス (GARS) は、信頼を実証済みの再利用プロセスおよびリサイクル機能を駆使して、環境規制に準拠した廃棄ソリューションを提供します。GARS は、各地域および各国の環境規制および処分規制に準拠します。

### IBM グローバル・アセット・リカバリー・サービス

IBM グローバル・アセット・リカバリー・サービス (GARS) は、世界中で 1 週間に推定 4 万台のマシンを処理しており、それらの資産の約 87 % が再利用されています。年間に処理されるハードウェアは約 5 万トンであり、そのうち、部品としても再生できず埋め立てに回されるものは、全体の 1 % です。

GARS の機能には、お客様と合意した価格によるお客様資産の買い取り、使用不能となった機器の処分およびデータ・セキュリティーが含まれます。一定基準で実施されるディスク上書きにより、GARS は使用可能な IBM 機器を IBM Certified Used Equipment™ として復元、修理、再構成処理を実施し、再生させます。

IBM Certified Used Equipment は、さまざまなビジネスおよび IT の状況に対応した代替ソリューションとなります。

- 既存アプリケーションの安定稼働、既存システム環境の維持
- 最新の仕様を必要としないバックアップおよび災害対策システム
- データセンター移転や新製品ご導入までのつなぎ役など、一時的な利用
- 1 回限りまたはテスト、開発、季節的需要のピークへの対応を目的とする追加システム
- 予測不能なビジネス再編成や変更に備えた一時的なキャパシティーの増加

当然ながら、IBM Certified Used Equipment は、既存のリースおよび新規のファイナンス契約に組み込むことができます。

環境に及ぼす影響や廃棄責任の軽減、データ上書きの基準など、IBM GARS が提供する複合的なサービスに匹敵するものを簡単に提供できる企業は他にありません。GARS サービスを IBM グローバル・ファイナンスのリースに組み合わせることでコストを削減できるため、ビジネス提案はいっそう説得力を持つのです。

### スリムで環境に配慮した、ペーパーレスのマシン

IBM グローバル・ファイナンスは、信用審査依頼、リース見積試算に加え、見積書作成および契約書作成を Web 上で容易に行える使いやすいオンライン・システムを提供しています。

IBM ビジネス・パートナー経由の購入の場合、IBM Rapid Online Financing (ROF) ツールは、‘セルフサービス’ で信用審査依頼や信用審査承認プロセスを提供し、リースの見積書は短時間で作成できます。ビジネス・パートナーをサポートするために開発されたこのツールは、リースを選択肢に加えていただくことを目的に、ファイナンス提案の見積書作成や、信用審査結果の自動通知、リース契約書の作成までを Web 上で行います。

IBM ファイナンスアドバンテージは、IBM および他社製のハードウェア、ソフトウェアおよびサービスのリース、分割払いをカバーする包括的なソリューションを、競争力のある価格、ワンストップショッピングでご提供します。リースを活用することは、お客様資産の買い取りやリサイクルの総合的なサービスにより強化されており、お客様のコア・ビジネスへの投資を可能にするのと同時に費用管理に役立ちます。

取引規模が大きく、お客様のビジネス・ニーズに合致したファイナンス・ソリューションが必要な場合、IBM グローバル・ファイナンスは、プロジェクト投資の効果に合わせた支払い形態や、IT 機器導入時に必要となる初期投資を少なくするなど、お客様のニーズに合わせた支払い据え置きオプションや柔軟な分割払いなど様々なファイナンスを提供します。ほとんどの場合、IBM および他社製のハードウェア、ソフトウェア、サービスなど IT 投資のすべてを 1 つの契約に組み込むことにより、プロジェクト投資の効果に合わせたお支払いができます。

### IBM グローバル・ファイナンスの主なメリット

ファイナンスは、規模を問わずすべての企業のキャッシュ・フローの社内留保と投資収益を向上させます。既存の IT アセット・ミックスの如何を問わず、IBM グローバル・ファイナンスは、総合的な IT インフラストラクチャーに対する統一されたアプローチを提供し、管理を単純化して複雑な処理を緩和します。

- テクノロジーへのフォーカスにより、競争力の高いリース料率を提供し、コストを低減
- IBM ハードウェア、他社製 IT 機器のリースだけでなく、ソフトウェアおよびサービスを含んだファイナンスにより、ビジネスの柔軟性が増大 (OEM 製品を含む取り組みについては適用条件あり)
- IBM グローバル・アセット・リカバリー・サービスにより、リサイクルを通じて IT 資産の価値を環境規制に準拠した環境基準に適合

IBM グローバル・ファイナンスは、中堅企業をはじめ、FORTUNE 誌に選ばれた世界の上位 100 社の内 90 % 以上の企業にファイナンス・サービスを提供しています。

IGF は、世界最大手の IT 専門リース会社で、3 兆円以上の資産をもち、世界 50 カ国以上で 12万5,000 社ものお客様に IT 投資にかかわるリース・ファイナンス・ソリューションを提供しています。IGFは、25年以上にわたり、ITのリース・ファイナンス・ビジネスに携わってきた、また 2002 年から毎年約 4 兆円のIT投資に対するリース・ファイナンス・ソリューションをお客様に提供してきた、安定した、実績のあるパートナーです。IGF は銀行ではありませんが、売上だけで比較すると、米国のトップ 20 の市中銀行に入ります。IBM グローバル・ファイナンスの持つその専門知識、テクノロジーへのフォーカス、そして幅広いソリューションを駆使して提供されるサービスは他社を大きく引き離しています。





IT 関連の資金調達が必要な場合は、IBM グローバル・ファイナンスにまずお問い合わせください。

### さらに詳しい情報は

IBM グローバル・ファイナンス担当者または以下のフリーダイヤルにお問い合わせいただくか、以下の Web サイトをご覧ください。

0120-47-3301

受付時間：月～金 9:00 - 18:00

(土日祝、6/17、12/30 - 1/3 を除く)

[ibm.com/financing/jp/](http://ibm.com/financing/jp/)

© Copyright IBM Corporation 2008

日本アイ・ビー・エム株式会社

〒106-8711 東京都港区六本木 3-2-12

Produced in Japan

December 2008

All Rights Reserved

IBM、IBM ロゴ、IBM Certified Used Equipment は、International Business Machines Corporation の米国およびその他の国における商標。これらおよび他の IBM 商標に、この情報の最初に現れる個所で商標表示 (® or ™) が付されている場合、これらの表示は、この情報が公開された時点で、米国において、IBM が所有する登録商標またはコモン・ロー上の商標であることを示しています。このような商標は、その他の国においても登録商標またはコモン・ロー上の商標である可能性があります。現時点での IBM の商標リストについては、[ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://ibm.com/legal/copytrade.shtml) の「Copyright and trademark information」をご覧ください。

他の会社名、製品名およびサービス名等はそれぞれ各社の商標。

本資料に記載の製品、プログラム、またはサービスが日本においては提供されていない場合があります。日本で利用可能な製品、プログラム、またはサービスについては、日本 IBM の営業担当員にお尋ねください。

IBM グローバル・ファイナンスのソリューションは、必要条件を備えた企業および行政機関のお客様に対し、米国内では IBM Credit LLC を通じて、それ以外の国では IBM の子会社や事業部門を通して、それぞれ提供されます。料金は、お客様の信用格付け、ファイナンス条件、ソリューションの種類、機器の種類、および各種オプションに基づいて定められ、国によって異なる場合があります。また、その他の制限事項が適用される場合もあります。料金およびオファリングは、予告なしに変更、拡張、または撤回される場合があります。

<sup>1</sup>IDC 資料: 「リースか買い取りかどちらを選択すべきか再考する (Lease vs Purchase: More Than a Numbers Decision)」 ウィリアム ロック; 「2008 IT Leasing & Financing Survey: Highlights and Key Findings」 Jennifer Koppy および Joseph Pucciarelli および 「Evaluating lease vs purchase」

<sup>2</sup>TowerGroup 資料: 「From Crunch to Squeeze: Global Impact of the Credit Crisis on Commercial and Small Business Lending」 Patricia Hines, Jan 2008



Recyclable, please recycle.