

Microsoft

Microsoft  
Dynamics  
CRM 2013  
オンプレミス

ボリューム  
ライセンス  
および  
価格ガイド



Microsoft  
Dynamics CRM

2013 年 8 月

# このガイドの使用について

このガイドは、オンプレミスで展開する Microsoft Dynamics CRM 2013 のライセンスについて理解を深めることを目的としています。製品やサービスの選択について説明することを意図したものではありません。このガイドで取り上げる例は説明のみを目的としています。Microsoft Corporation は、予告なく既存の版を改訂する権利を有します。

個々の製品やシナリオにおけるライセンス要件をはじめ、特定の組織にとって適切なテクノロジーソリューションを確認するには、Microsoft Dynamics 認定パートナーまたはマイクロソフト アカウント チームにご相談ください。

このガイドは、使用权について規定するいかなる法的ドキュメントにも優先するものではなく、また、これらに置き換わるものでもありません。

## 目次

<b>はじめに</b> .....	<b>4</b>
<b>オンプレミスで展開する Microsoft Dynamics CRM 2013 のライセンス</b> .....	<b>4</b>
基本的なライセンス要件 .....	4
Microsoft Dynamics CRM 2013 ソリューション機能のライセンス .....	5
外部ユーザーによるアクセス .....	5
内部ユーザーによるアクセス .....	6
<b>提供されるサーバー エディション</b> .....	<b>7</b>
Microsoft Dynamics CRM Server 2013 .....	7
Microsoft Dynamics CRM Workgroup Server 2013 .....	7
<b>提供される CAL</b> .....	<b>8</b>
上位レベルの CAL へのアップグレード .....	9
管理ユーザー .....	10
その他の製品のライセンス .....	10
マルチプレキシング (多重化) .....	11
<b>言語別の提供状況</b> .....	<b>11</b>
<b>トライアル</b> .....	<b>12</b>
<b>ライセンスプログラム</b> .....	<b>13</b>
マイクロソフト ボリューム ライセンス .....	13
Microsoft Dynamics 価格リスト .....	15
<b>ソフトウェア アシュアランス向けの USL を通じて Microsoft Dynamics CRM On-Premises ユーザーに Microsoft Dynamics CRM Online へのアクセスを追加</b> .....	<b>16</b>
<b>Enterprise Agreement における Microsoft Dynamics CRM の CAL から USL への移行</b> .....	<b>18</b>
クラウド サービスに関して更新された EA の条項 .....	18
移行の対象となるライセンス .....	19

<b>推定価格</b> .....	<b>20</b>
ボリューム ライセンス .....	20
<b>メディア フルフィルメント</b> .....	<b>20</b>
<b>ライセンスキーと製品のライセンス認証</b> .....	<b>20</b>
Dynamics CRM 2011 のお客様を対象とした技術的なアップグレード パス .....	23
Dynamics CRM 2011 のお客様を対象としたライセンスのアップグレード パス .....	24
アップグレード パスの慎重な検討 .....	25
ソフトウェア アシユアランスの有効期限が切れたお客様 .....	25
Microsoft Dynamics CRM 4.0 のお客様を対象としたアップグレード パス .....	25
ダウングレード パス: Microsoft Dynamics CRM 2011 .....	26
<b>ソフトウェア アシユアランス</b> .....	<b>26</b>
<b>詳細情報</b> .....	<b>28</b>
<b>付録 A – Microsoft Dynamics CRM CAL の使用権</b> .....	<b>29</b>

# はじめに

Microsoft Dynamics CRM 2013 では、オンプレミスでの展開に対応する柔軟で価値の高い、わかりやすいライセンス体系を提供します。多層型のライセンス モデルには、以下をはじめとするさまざまな利点があります。

- **柔軟性:** 展開時にさまざまな種類のユーザー ライセンスを適宜組み合わせることで、個々のビジネス ニーズに適切に対処できます。
- **優れた価値:** きわめて競争力の高いライセンス体系に基づいて選択できるので、総所有コストの最適化が可能になります。
- **わかりやすさ:** ユーザーが必要とする機能に基づいてライセンスを取得できます (ユーザーのアプリケーションへのアクセス方法は関係ありません)。
- **同一性:** オンライン ライセンスとオンプレミス ライセンスで同等の使用権がライセンスされるので、お客様は自社にとって何が最適かを比較、検討しやすくなります。

## オンプレミスで展開する Microsoft Dynamics CRM 2013 のライセンス

オンプレミスで展開する (つまり、自社のサーバー ハードウェア上でソリューションを実行する) Microsoft Dynamics CRM 2013 は、サーバー + クライアント アクセス ライセンス (CAL) のライセンス モデルに基づいてライセンスが提供されます。この場合、ソフトウェアを実行するサーバーに加えて、ソリューションに接続するユーザーおよびデバイスのいずれかまたは両方のライセンスを取得する必要があります。

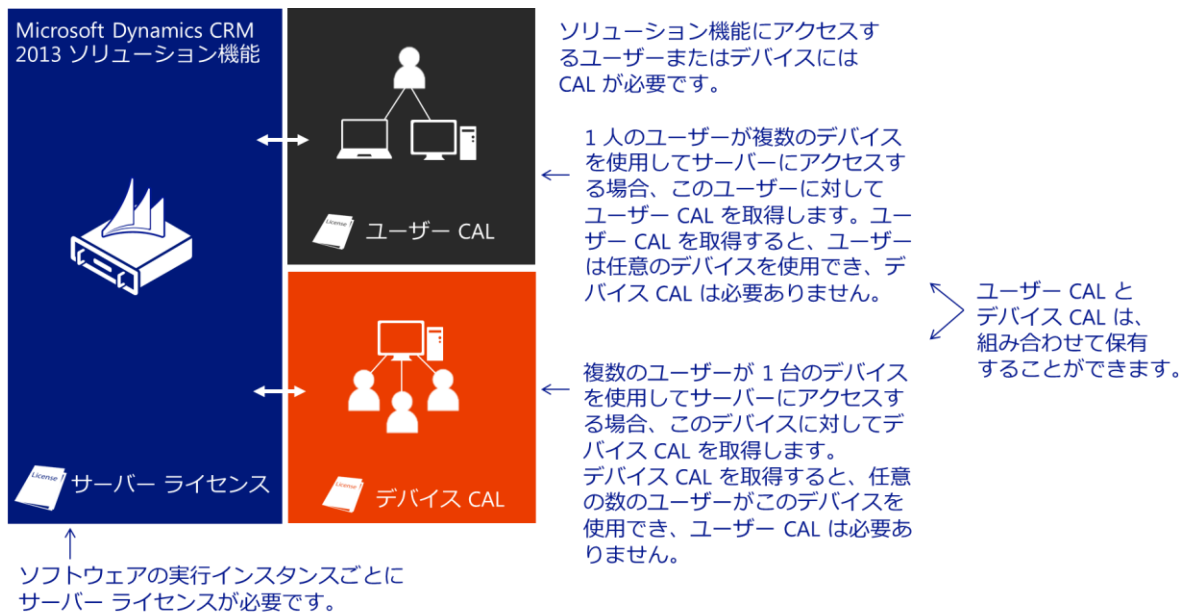
**メモ:** きわめて小規模な展開 (ユーザー 5 名まで) については、[小規模展開向けの Microsoft Dynamics CRM Workgroup Server 2013 のライセンス](#)を参照してください。

### 基本的なライセンス要件

Microsoft Dynamics CRM 2013 のすべてのお客様には、以下のライセンスが必要です。

- サーバーで実行する Microsoft Dynamics CRM 2013 ソリューション機能。Microsoft Dynamics CRM Server 2013 サーバー ライセンスを通じてライセンスが提供されます。
- Microsoft Dynamics CRM 2013 ソリューション機能へのユーザーまたはデバイスによるアクセス。CAL を通じてライセンスが提供されます。

図 1: サーバー/CAL ライセンス モデル



## Microsoft Dynamics CRM 2013 ソリューション機能のライセンス

Microsoft Dynamics CRM ソリューション機能は Microsoft Dynamics CRM Server 2013 ソフトウェアによって提供されます。Microsoft Dynamics CRM Server 2013 は豊富な機能セットを備えており、複数テナントによる展開を可能にします。

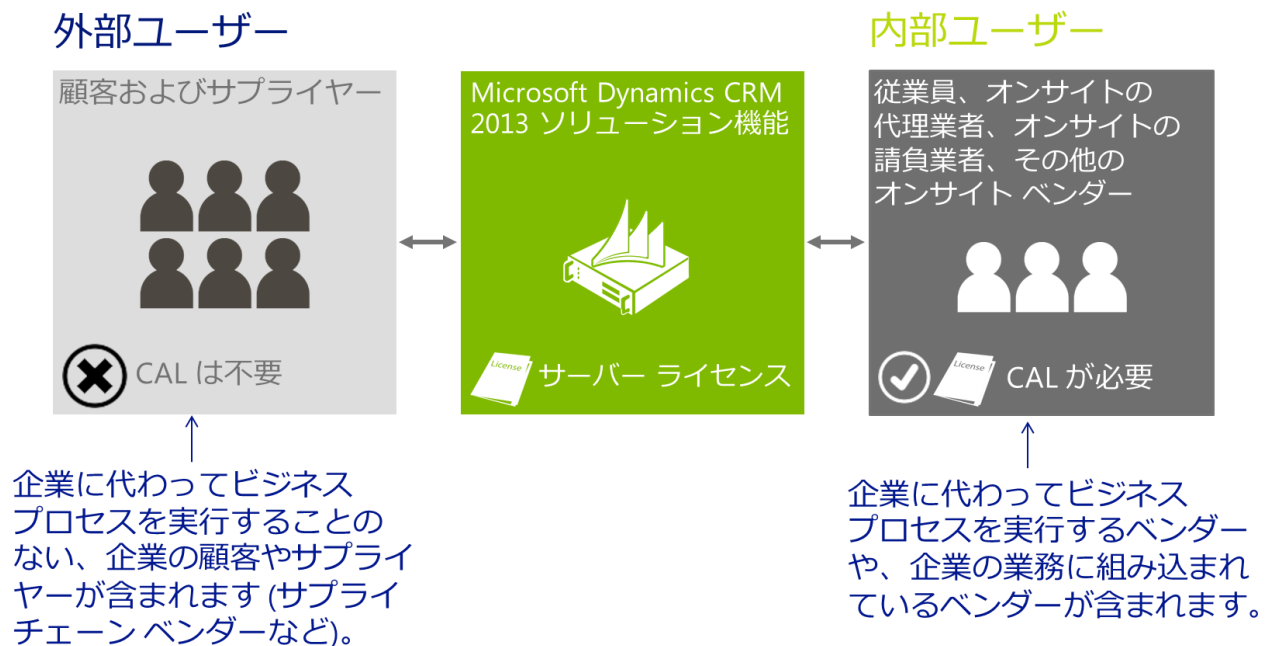
サーバー ライセンスに基づいて Microsoft Dynamics CRM Server 2013 ソフトウェアのインスタンスを実行する前に、このライセンスを自社のサーバーの 1 つに割り当てる必要があります。このサーバーは、その特定のライセンスによってライセンス許可されたサーバーとなります。

### 外部ユーザーによるアクセス

外部ユーザーとは、お客様またはお客様の関連会社の従業員ではなく、かつ、お客様またはお客様の関連会社のオンサイトの請負業者または代理業者でもないユーザーを指します。外部 (サードパーティ) ユーザーによるアクセスはサーバー ライセンスによって無償で提供されるので、外部ユーザーは Microsoft Dynamics CRM のクライアント アプリケーションおよびグラフィカル ユーザー インターフェイス (GUI) を使用する場合を除き、CAL を取得する必要はありません。

**メモ:** 複数の顧客組織に対して業務時間を割いており (複数の顧客組織にサービスを提供する IT サポート サービスベンダーなど)、かつ、雇用に類似した関係のないオフサイトのベンダーは、外部ユーザーであると見なされます。

図 2: 内部ユーザーと外部ユーザー



## 内部ユーザーによるアクセス

Microsoft Dynamics CRM 2013 ソリューション機能への内部ユーザーによるアクセスは、CAL を通じてライセンス許可されます。内部ユーザーが直接的または間接的にソリューション機能にアクセスする場合、このユーザーに対してユーザー CAL を取得する (特定のユーザーが複数のデバイスを用いてアクセスすることを許可する) か、使用するデバイスに対してデバイス CAL を取得する (任意のユーザーが特定のデバイスを用いてアクセスすることを許可する) 必要があります。

**ユーザー CAL** を購入する場合、アクセスに使用するデバイスの数に関係なく、サーバーにアクセスしてファイルの保存や印刷などのサービスを使用するユーザーの数に応じて CAL を購入します。企業の従業員が複数のデバイスまたは不特定のデバイスを使用して企業ネットワークへのローミングアクセスを行う必要がある場合や、単に組織内のユーザー数よりもデバイス数の方が多い場合は、ユーザー CAL の購入が適しています。

**デバイス CAL** を購入する場合は、デバイスを使用してサーバーにアクセスするユーザー数に関係なく、サーバーにアクセスするデバイスの数に応じて CAL を購入します。交代制勤務などで複数の従業員がデバイスを共有するような企業においては、デバイス CAL の方が経済的で、管理も容易です。

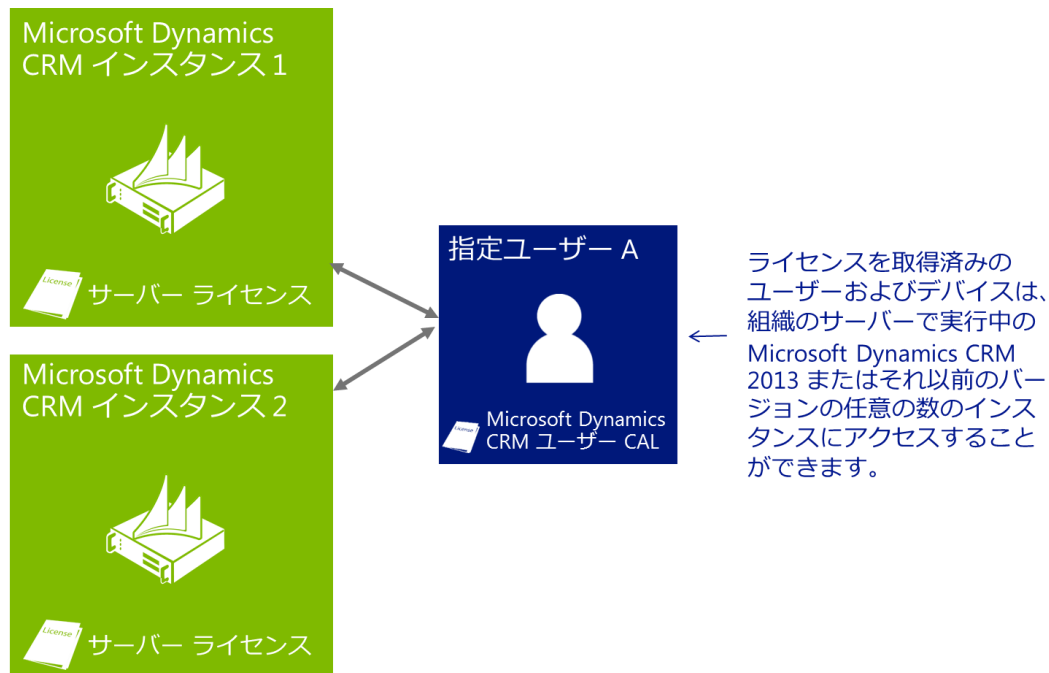
ユーザーかデバイスのいずれかに CAL が必要であり、両方で CAL を取得する必要はありません。あるデバイスを使用しているユーザーに対してユーザー CAL を取得した場合、このデバイスにはデバイス CAL は必要ありません。同様に、このデバイスに対してデバイス CAL を取得した場合は、このユーザーにはユーザー CAL は必要ありません。

CAL を取得済みのユーザーまたはデバイスは、組織のサーバーで実行中の Microsoft Dynamics CRM 2013 またはそれ以前のバージョンの任意の数のインスタンスにアクセスすることができます。

ユーザー CAL とデバイス CAL は、展開にあたって組み合わせて保有することが可能です。

**メモ:** Microsoft Dynamics CRM のユーザーとは、Microsoft Dynamics CRM のサーバー、ファイル、データ コンテンツ、または "Microsoft Dynamics CRM の機能" にアクセスする任意のユーザーを指します。"Microsoft Dynamics CRM の機能" とは、ユーザーによる "ライブ データ" の表示、操作、入力、クエリ、または構造化を可能にする、Microsoft Dynamics CRM の任意のサービスまたは機能を指します。"ライブ データ" とは、ユーザーによる操作を通じて、直接的にアクセスするか間接的にアクセスするかを問わず、Microsoft Dynamics CRM に対して動的に書き込みまたは読み取り (または、同期) を実行する情報を指します。Microsoft Dynamics CRM のユーザーは、製品に直接接続するか間接的に接続するかにかかわらず、適切なクライアント アクセス ライセンスを取得する必要があります。

図 3: 複数インスタンスへのアクセス



## 提供されるサーバー エディション

Microsoft Dynamics CRM 2013 では 2 種類のサーバー エディションが提供されます。

### Microsoft Dynamics CRM Server 2013

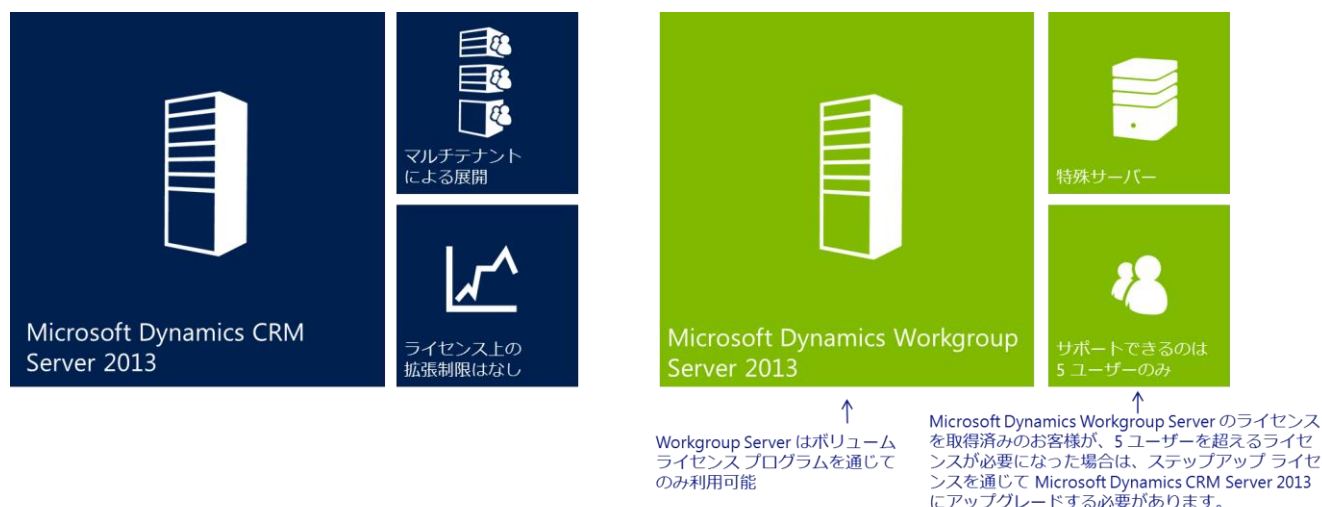
Microsoft Dynamics CRM Server 2013 は豊富な機能セットを備えており、複数テナントによる展開を可能にします。サーバー + CAL のライセンス モデルに基づいてライセンスが提供され、追加の CAL を購入することで、いつでもユーザーを追加できます。ユーザーの数についてはライセンス上の制限はありません。ユーザー数はお客様のサーバーの容量によってのみ制限されます。

### Microsoft Dynamics CRM Workgroup Server 2013

Microsoft Dynamics CRM Workgroup Server 2013 では小規模な展開に対応する代替ソリューションを提供します。Microsoft Dynamics CRM Workgroup Server 2013 は Microsoft Dynamics CRM Server 2013 と同様の豊富な機能セットを備えていますが、サポートの対象となるのは最大 5 ユーザーまでです。Microsoft Dynamics CRM Workgroup Server 2013 を展開したお客様が、その後、5 名を超える

ユーザーをサポートしなければならなくなった場合は、マイクロソフト ボリューム ライセンスの Open Value、Select Plus、または Enterprise Agreement プログラムを通じて Microsoft Dynamics CRM Server 2013 へのステップアップ ライセンスを購入するとともに、追加の CAL を必要な数だけ購入することができます。

図 4: 提供されるサーバー エディション



## 提供される CAL

Microsoft Dynamics CRM 2013 には、Essential、Basic、Professional という 3 つのレベルの CAL が用意されており、後者ほど幅広い使用権が付与されます。このような柔軟なライセンス体系によって、お客様はユーザーが Microsoft Dynamics CRM 機能をどのように使用するかに基づいてソリューションのライセンスを取得でき、展開の際にはライセンスを適宜組み合わせることができます。これらの CAL とそれぞれの使用権は、クラウド展開におけるユーザー サブスクリプション ライセンス (USL) の 3 つのレベルに対応しています。

**Professional:** エンドツーエンドのカスタマー リレーションシップ マネージメントを運用するシナリオに適した、最も包括的なライセンスです。このライセンスを取得したユーザーは、Microsoft Dynamics CRM の営業、カスタマー サービス、およびマーケティング機能すべてにアクセスできます。CRM や Extended CRM のシナリオに最適なライセンスです。

**Basic:** 取引先企業、取引先担当者、潜在顧客、サポート案件の管理といった、基本的な CRM 機能を利用するエントリ レベルの CRM ユーザーに適したライセンスです。また、Microsoft Dynamics CRM のレポート作成機能を必要とするビジネス アナリストにも適しています。エンドツーエンドのカスタム アプリケーション シナリオでの利用にもお勧めです。

**Essential:** 営業、カスタマー サービス、マーケティングといった機能を利用する必要はないが、カスタム アプリケーションへの軽量なアクセスが必要な組織ユーザーに適しています。

3 つの CAL レベルのそれぞれの使用権について、概要を次の図に示します (各 CAL の具体的な使用権の詳細については、[付録 A](#) を参照してください)。



図 5: 提供される CAL



最下位レベルの CAL (Essential) から最上位レベルの CAL (Professional) まで段階的に、ソリューションをより有効に活用できるライセンスがユーザー/デバイスに提供されます。これにより、ユーザー/デバイスが組織内で果たしている役割に応じて、どのレベルの投資を行うかを柔軟に決定できます。

**メモ:**

- Microsoft Dynamics CRM 2013 のいずれかの CAL を取得したユーザーまたはデバイスは、Outlook 用 Microsoft Dynamics CRM、Microsoft Dynamics CRM Web アプリケーション、Microsoft Dynamics CRM Mobile Express、iPad および Windows 8 用 Microsoft Dynamics CRM といった Microsoft Dynamics CRM クライアント アプリケーションを使用してソリューション機能にアクセスできます。
- iPad および Windows 8 用 Microsoft Dynamics CRM を使用した Microsoft Dynamics CRM へのアクセスについては、すべての CAL において、**モバイル アクセス向けの追加ライセンス費用なし**で無償で提供されます。

## 上位レベルの CAL へのアップグレード

Microsoft Dynamics CRM 2013 では、Additive CAL を利用して下位レベルの CAL から上位レベルの CAL にアップグレードできます。以下の Additive CAL が利用可能です。

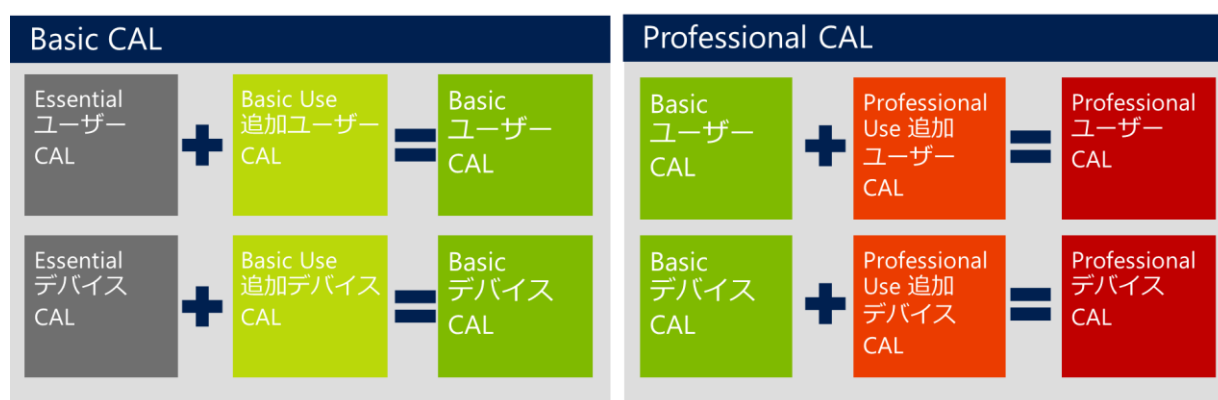
- **Basic Use Additive CAL** – 既存の Essential CAL から Basic CAL にアップグレードするために使用します。Basic Use Additive CAL は、環境内または組織内の Essential CAL の総数を超えてはならず、また、Essential CAL を所有していない場合は Basic Use Additive CAL を利用することはできません。
- **Professional Use Additive CAL** – 既存の Basic CAL から Professional CAL にアップグレードするために使用します。Professional Use Additive CAL は、環境内または企業内の Basic CAL の総数を

超えてはならず、また、Basic CAL を所有していない場合は Professional Use 追加 CAL を利用することはできません。

#### メモ:

- 既存の Essential CAL から Professional CAL にアップグレードするには、Essential CAL に Basic Use Additive CAL と Professional Use Additive CAL を追加します。
- Professional CAL、Professional Use Additive CAL、Basic CAL、Basic Use Additive CAL、および ESS CAL を 1 つの環境内で混在させてもかまいません。
- ソフトウェア アシュアランスの契約応答日/更新時に、デバイス CAL からユーザー CAL に、またはその逆に、変換することができます。CAL がソフトウェア アシュアランスの対象でない場合は、永続的な権利となるので、これを変換することはできません。

図 6: 上位レベルの CAL へのアップグレード



## 管理ユーザー

Microsoft Dynamics CRM Server 2013 では、サーバー ソフトウェア インスタンスの管理のみを目的として、2 台以内の個別のデバイスまたは 2 名以内の個別のユーザーが CAL を使用せずにこれらのインスタンスにアクセスできます。

Microsoft Dynamics CRM Workgroup Server 2013 では、サーバー ソフトウェアの個別の管理ユーザーが、Workgroup で許可されている 5 名のユーザーとは別に許可されます。

## その他の製品のライセンス

Microsoft Dynamics CRM 2013 を実行するための技術要件に関する資料については、Microsoft Dynamics CRM 2013 実装ガイドを参照してください。Microsoft Dynamics CRM 2013 のライセンスには、インストールに必要な場合があるその他の製品のライセンスは含まれていません。このような製品のライセンス権は別途取得する必要があります。

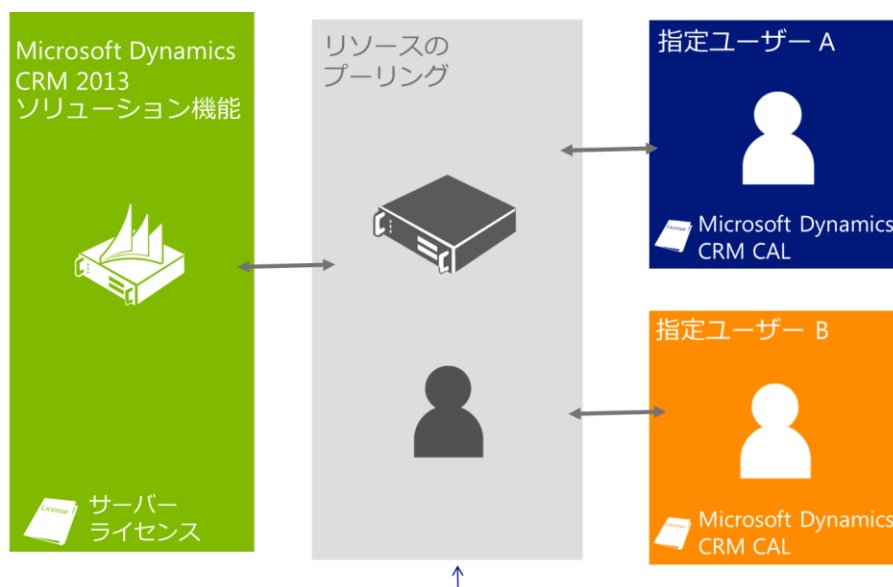
Microsoft Dynamics CRM 2013 の実装ガイドとシステム要件については、[こちらのサイト](#) (英語) を参照してください。必要なライセンスを特定するには、[Microsoft License Advisor ツール](#) をご利用ください。

## マルチプレキシング (多重化)

マルチプレキシングとは、ハードウェアまたはソフトウェアを使用 (手動による手順を含みます) して接続をプールすることにより、Microsoft Dynamics CRM 2013 ソリューション機能にアクセスするまたはこれを使用するデバイスやユーザーの数を減らすことを指します。マルチプレキシングを使用しても、Microsoft Dynamics CRM 2013 ソリューション機能へのアクセスに必要なライセンスの数を減らすことはできません。直接的であれ間接的であれ、Microsoft Dynamics CRM 2013 ソリューション機能にアクセスする内部ユーザーはすべて、適切なライセンスを取得する必要があります。

メモ: ライセンスを取得済みのユーザーは、(ライセンスを取得していないユーザーからの) 情報を Microsoft Dynamics CRM 2013 ソリューション機能に手動で再入力することができます。このような利用方法はマルチプレキシングとは見なされません。

図 7: マルチプレキシング



マルチプレキシングを使用しても、必要な CAL の数を減らすことはできません。

メモ: マルチプレキシングの詳細については、マイクロソフト ボリューム ライセンス簡易ガイド『[マルチプレキシング \(多重化\) — クライアント アクセス ライセンス \(CAL\) の要件](#)』を参照してください。

## 言語別の提供状況

Microsoft Dynamics CRM 2013 のローカライズ版/翻訳版は、以下の言語で提供されています (アルファベット順)。

- |                    |           |         |                    |
|--------------------|-----------|---------|--------------------|
| • アラビア語            | • 英語      | • イタリア語 | • ルーマニア語           |
| • バスク語             | • エストニア語  | • 日本語   | • ロシア語             |
| • ブルガリア語           | • フィンランド語 | • カザフ語  | • セルビア語<br>(ラテン文字) |
| • 中国語 (香港)         | • フランス語   | • 韓国語   | • スロバキア語           |
| • 中国語<br>(中華人民共和国) | • ガリシア語   | • ラトビア語 | • スロベニア語           |

- 中国語 (台湾)
- カタルニア語
- クロアチア語
- チェコ語
- デンマーク語
- オランダ語
- ドイツ語
- ギリシャ語
- ヘブライ語
- ヒンディー語
- ハンガリー語
- リトアニア語
- ノルウェー語
- ポーランド語
- ポルトガル語 (ブラジル)
- ポルトガル語 (ポルトガル)
- スペイン語
- スウェーデン語
- タイ語
- トルコ語
- ウクライナ語

[Microsoft ダウンロード センター](#)からダウンロードできます。

## トライアル

マイクロソフト ボリューム ライセンス プログラムに加入していない新規のお客様およびパートナーは、Microsoft Dynamics CRM 2013 のトライアル版ソフトウェアを使用できます。

Microsoft Dynamics CRM 2013 のすべてのエディションのトライアル版は、[Microsoft ダウンロード センター](#)からダウンロードできます。

### Microsoft Dynamics CRM Workgroup Server 2013 トライアル版:

- 最大 5 ユーザーのライセンスを含む (ユーザーの追加は不可)
- 90 日間の期間限定
- Microsoft Dynamics CRM 展開マネージャーで商用のプロダクト キーを適用することで、完全版への変換が可能

### Microsoft Dynamics CRM Server 2013 トライアル版:

- 最大 100,000 の Microsoft Dynamics CRM Server 2013 ユーザー用のライセンス キーを含む
- 90 日間の期間限定
- Microsoft Dynamics CRM 展開マネージャーで商用のプロダクト キーを適用することで、完全版への変換が可能

### メモ:

- トライアル版のライセンス キーは、トライアル版のダウンロード サイトで提供されます。
- **重要:** 試用期限が近づいてもユーザーには警告が通知されないため、商用ライセンスに変換するかどうかの決定は、必ず 90 日以内に行うように留意してください。90 日間の試用期限の延長はできません。
- お客様またはパートナーが評価に 90 日以上を必要とする場合は、Microsoft Dynamics CRM Server 2013 のサーバー ライセンスと適切な数の CAL を購入してください。

トライアル版ソフトウェアは、以下の表に示すように、ボリューム ライセンス、BRL、MSDN、TechNet、MPN、MAPS、または ISV ライセンスに変換できます。

WG = Microsoft Dynamics CRM Workgroup Server 2013  
CRM Server = Microsoft Dynamics CRM Server 2013

## 変換先

			MSDN & TechNet		ボリュームライセンス & MPN		ISV Royalty	SPLA	BRL/DPL	MAPS
			WG	CRM Server	WG	CRM Server	CRM Server	Service Provider	CRM Server	WG
変換元	期間限定	WG	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	または									
	90 日間のトライアル	CRM Server		✓	✓	✓	✓	✓		
MSDN & TechNet	WG		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	CRM Server		✓		✓	✓	✓	✓		
ボリュームライセンス & MPN	WG				✓	✓	✓	✓		✓
	CRM Server					✓	✓	✓		
ISV Royalty	CRM Server				✓		✓	✓		
SPLA	Service Provider				✓	✓		✓		
BRL/DPL	CRM Server				✓	✓	✓			
MAPS	WG			✓	✓	✓	✓	✓		

## ライセンス プログラム

Microsoft Dynamics CRM 2103 のライセンスは、マイクロソフト ボリューム ライセンス プログラム および Microsoft Dynamics の価格リストに基づいて提供されます。

### マイクロソフト ボリューム ライセンス

マイクロソフト ボリューム ライセンスは、マイクロソフトのソフトウェアやクラウド サービスのライセンスを取得するうえで、最もコスト効率に優れた柔軟で管理しやすいライセンス方式です。マイクロソフトでは、さまざまな規模の企業やさまざまな種類の組織のニーズに合わせて複数のボリューム ライセンス プログラムを用意しています。組織にとって適切なプログラムを特定するには、まず、組織の種類と規模、ライセンスが必要なソフトウェア、および、その用途を確認する必要があります。[ボリューム ライセンスの仕組みについて、詳細な説明を参照してください。](#)

[ソフトウェア アシユアランス](#)は、ライセンスと併せて提供されるか、または追加購入することができます。この総合的なメンテナンス プログラムによって、お客様はソフトウェアへの投資を最大限に生かすことができます。このサービスには、最新のソフトウェアへのアップグレード権利に加え、電話サポート、IT ツールといった特典が用意されています。

ボリューム ライセンス プログラムに加入するには、通常、契約書または登録のいずれかまたは両方により署名を行い、最小購入要件を満たしたうえで、マイクロソフト製品販売店からライセンスを注文する必要があります。

ボリューム ライセンスを通じた購入方法、販売パートナーの確認、その他の詳細については、[マイクロソフトボリューム ライセンス Web サイト](#)を参照してください。

## 対象となるボリューム ライセンス プログラム

Microsoft Dynamics CRM 2103\* は、あらゆるボリューム ライセンス プログラム (公共機関、教育機関、医療機関、および慈善団体向けの契約も含まれます) を通じて取得できます。各プログラムの概要は以下のとおりです。

\*Microsoft Dynamics CRM Workgroup Server 2013 は、教育機関向けのいずれのライセンス契約でも購入することはできません。

- **Enterprise Agreement** – Microsoft Enterprise Agreement (EA) は、全社規模で IT を標準化しながら、オンプレミス サービスとクラウド サービスを選択できる柔軟性は保持したいと考える企業および公共機関に最適なライセンス プログラムです。EA には、全社で単一の契約を結ぶことで、有利なボリューム価格、ソフトウェア アシュアランスのあらゆる特典、自社のペースでクラウド サービスに移行できる柔軟性、シンプルなライセンス管理といった利点があります。[詳細については、こちらを参照してください。](#)
- **Enterprise Subscription Agreement** – EA に基づいて加入します。EA Subscription により、3 年間の加入期間において、サブスクリプション数を年単位で増減でき、加入期間と同時に終了する非永続的なライセンスをより低い初期コストで提供します。[詳細については、こちらを参照してください。](#)
- **Select Plus** – トランザクション ベースの購入が可能なコスト効率に優れたプログラムであり、数多くの利点があります。固有の顧客 ID で関連会社すべての購入状況を管理することで、組織全体にわたる状況把握と一元的なレポート作成が可能となり、資産管理が容易になります。購入の際に組織全体における自動的な割引価格が適用されるとともに、マイクロソフト ソフトウェア アシュアランスのあらゆる特典が利用できるため、購入したその日からライセンスを有効活用できます。さらに、単一の全社契約によって永続的なライセンスが取得できるほか、ソフトウェア アシュアランスの更新タイミングを揃えたり、統合されたライセンスを利用したりすることによって、契約プロセスが効率化されます。[詳細については、こちらを参照してください。](#)
- **Open License** – 使用に応じた課金を希望する企業、教育機関、慈善団体、公共機関に適しています。Open License 契約では、初回購入時に最小購入要件であるソフトウェア ライセンス 5 件の購入が必要となりますが、2 年間の契約期間中、Open License を通じていつでも任意の数のライセンス製品を追加できます。[詳細については、こちらを参照してください。](#)
- **Open Value** – 5 台以上のデスクトップ PC を所有する中小規模組織で、ライセンス管理の簡素化、ソフトウェア費用の管理、投資のより良い管理をお望みのお客様にお勧めのプログラムです。さらに、トレーニング、展開計画の策定、ソフトウェア アップグレード、製品サポートをはじめとする役立つ特典を備えたソフトウェア アシュアランスが含まれているので、組織全体の生産性向上が図れます。[詳細については、こちらを参照してください。](#)
- **Open Value Subscription** – Open プログラムの中で最も初期費用が少ないプログラムであり、デスクトップ PC の台数が減少した場合でも年次のライセンス総額を低減できる柔軟性を備

えています。このプログラムでは、マイクロソフトとの契約期間中に限り組織全体でソフトウェアを実行する権利が付与されます。また、Open Value Subscription 契約には、プラットフォーム オプションを 1 つ追加することができます。[詳細については、こちらを参照してください。](#)

- **Enrollment for Education Solutions (EES)** – 初等/中等教育機関と高等教育機関を対象としており、PC やデバイスの数ではなくユーザー数に基づいて提供されるシンプルさと、必要に応じて任意の数の製品を追加できる柔軟性が利点です。[詳細については、こちらを参照してください。](#)
- **School Enrollment** – 初等/中等教育機関と就学前教育機関を対象としており、すべての製品を組織全体でライセンスできるシンプルさが利点です。組織における年間の PC/デバイスの数だけ任意の製品を注文できます。[詳細については、こちらを参照してください。](#)
- **ISV Royalty** – Microsoft ISV Royalty ライセンス プログラムは、自社のソフトウェア ビジネス アプリケーションにマイクロソフト製品を組み込んで販売する権利が得られる、独立系ソフトウェア ベンダー (ISV) にとって大変便利なソフトウェア ライセンス プログラムです。このプログラムは、世界各地で提供されています。Microsoft ISV Royalty ライセンス プログラムは、自社のソフトウェア ビジネス アプリケーションにマイクロソフト製品を組み込んで販売する権利が得られる、ISV にとって大変便利なソフトウェア ライセンス プログラムです。このプログラムは、世界各地で提供されています。[詳細については、こちらを参照してください。](#)
- **SPLA** – Microsoft Services Provider License Agreement (SPLA) は、サービス プロバイダーおよび独立系ソフトウェア ベンダー (ISV) を対象としたプログラムであり、顧客にソフトウェア サービスやホスティング アプリケーションを提供するために、マイクロソフトの最新ソフトウェアのライセンスを取得できます。[詳細については、こちらを参照してください。](#)

- 
- 

## Microsoft Dynamics 価格リスト

Microsoft Dynamics CRM 2013 のライセンスは、Microsoft Dynamics 認定パートナーが OrderCentral を使用して Microsoft Dynamics 価格リストから注文できます。

### メモ:

- Microsoft Dynamics CRM のライセンスは、Microsoft Dynamics 価格リストを通じて最大 200 ライセンスを単独で購入できます。
- **重要:** Microsoft Dynamics CRM 2013 のライセンスは、2014 年 1 月に Microsoft Dynamics 価格リストを通じて購入できるようになります。

Microsoft Dynamics CRM 2013 の個々の価格リストと入手チャネルについて、以下の表に示します。

プログラムおよび配布の種類	90 日間の期間限定版	MSDN/TechNet	マイクロソフトアクションパック (MAPS)	マイクロソフトパートナーネットワーク	Open Academic	Open	Open Donations	Open Charity	Open Government	Open Local Government	Open Value	Open Value Subscription	Select Non-Specific	Student select	Select Local	Enterprise 6 (*追加製品)	Enterprise Subscription (*追加製品)	Campus 3	Campus Student Media	School Non-Specific	School 3 Student Media	US Government	Fulfillment	Fulfillment Student Media	SPLA	ISV Royalty	OEM (システムビルダー)	OEM Royalty	Dynamics 価格リスト	Dynamics 価格リスト-Academic	Microsoft Online Services プログラム
ライセンス契約	--	--	--	--	NS	NS	NS	NS	NS	NS	CG	C G	ACG	A	AGC	CG LG	CG LG	A	A	A	A	G	NS	A	CA	CA			CA	A	
Microsoft Dynamics CRM Server 2013	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓		✓			✓	✓	✓	✓			✓	✓	
Microsoft Dynamics CRM Workgroup Server 2013 (5 ユーザー)	✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓	✓	✓						✓								

ライセンス契約の略記号:

A= 教育機関、C= 企業、G= 公共機関、LG= 地方自治体、NS= 不特定、TOS= サービス条項

## ソフトウェア アシユアランス向けの USL を通じて Microsoft Dynamics CRM On-Premises ユーザーに Microsoft Dynamics CRM Online へのアクセスを追加

有効なソフトウェア アシユアランス (SA) の対象となっている Microsoft Dynamics CRM CAL をお持ちのお客様は、SA ライセンス向けの USL を取得することで、Microsoft Dynamics CRM Online へのアクセスを追加できます。こうすることで、オンプレミスでのマイクロソフト ライセンスへの投資を保護しながら、オンライン サービスに対してサービス契約期間中での非永続的な権利を保持することができます。

SA 向けの USL は、マイクロソフト ボリューム ライセンスの Enterprise Agreement、Enterprise Subscription Agreement、および Enrollment for Education Solutions (Campus and School Agreement に基づく) を通じて購入できます。

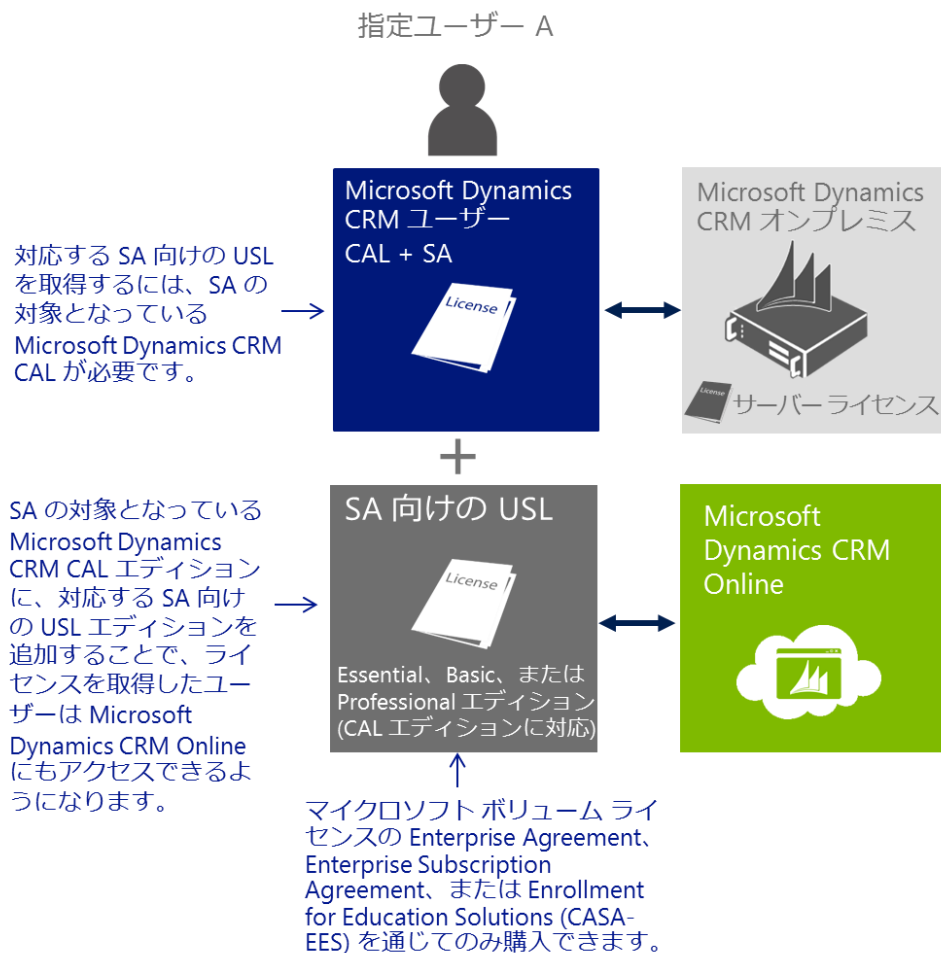
SA 向けの USL を割り当てるユーザー CAL またはデバイス CAL ごとに、1 件の CRM Online USL が付与されます。SA 向けの USL の価格は、SA への投資が差し引きされるよう設定されています。

### メモ:

- この USL は、ユーザー CAL が割り当てられている同一ユーザーによって使用される必要があります。この USL を後で別のユーザーに移譲することはできませんが、対応する CAL がこのユーザーに移譲された場合は、この限りではありません。
- USL のレベルは CAL のレベルに対応します。たとえば、Professional CAL に対して SA 向けの USL を購入した場合は、Professional USL による使用権が付与されます。
- Enterprise Agreement またはエンタープライズ加入契約を通じて購入されたデバイス CAL は、SA 向けの USL と 1 対 1 の関係にあると見なされます。デバイス CAL 1 件につき、SA 向けの USL 1 件が必要となります。



図 10: ソフトウェア アシユアランス向けの USL



SA 向けの USL モデルには、2 つの契約が併せて含まれます。

1. お客様が継続して維持、更新する、新規または既存のソフトウェア アシユアランス契約
2. Microsoft Dynamics CRM Online サービスの権利を付与するための、追加の SA 向けの USL ライセンス契約

ソフトウェア アシユアランスが有効な Microsoft Dynamics CAL に対して、Microsoft Dynamics CRM Online の以下の SA 向け USL ライセンスが用意されています。

対象ライセンス	購入できるライセンス
Professional CAL	Professional 用の SA 向けの USL
Basic CAL	Basic 用の SA 向けの USL
Essential CAL	Essential 用の SA 向けの USL

# Enterprise Agreement における Microsoft Dynamics CRM の CAL から USL への移行

Microsoft Enterprise Agreement では、自社運用ソフトウェアとクラウド サービスの両方のライセンスを 1 つの契約で容易に取得できます。これにより、さまざまなユーザーの種類に応じてソフトウェアとクラウド サービスのライセンスを取得することができ、IT やユーザーのニーズに合わせてテクノロジー関連の支出を最適化することができます。

エンタープライズ加入契約 (Desktop EA または Platform EA と呼ばれる場合もあります) を締結すると、全社契約と関連する割引価格レベルを維持したまま、エンタープライズ製品や同等のエンタープライズ オンライン サービスを組み合わせることができます。また、全社契約なしに、最低 250 の注文数からエンタープライズ オンライン サービスを購入することもできます。

この柔軟性の高い選択肢が新たに追加されたことで、従業員やワークロードをクラウドに移行するための新しい種類のライセンスと、ライセンス対象について説明するための用語が必要になりました。2011 年版 EA の新規条項の該当箇所とその目的について、以下に説明します。

## クラウド サービスに関して更新された EA の条項

クラウドへの移行を検討する場合、組織に適した方法で段階的に進めることも迅速に進めることもできます。たとえば、1 つの部署または部門の従業員を一度にクラウド サービスに移動するとします。これを支援するために "トランジション" という手段が用意されており、同等の機能に対して 2 重に支払うことなく、ユーザーを Microsoft Dynamics CRM Online、Office 365、および Windows Intune サービスに移動できます。

- トランジションの主なメリットは、お客様自身のペースでクラウド サービスに移行でき、オンプレミスとオンライン サービスのライセンスに 2 重の支払を行わずに済むという点です。この移行期間が次の契約応答日に終了すると、Microsoft Dynamics CRM Online、Office 365 (プラン E1 ~ E4)、および Windows Intune サービスのサブスクリプション ライセンス料全額の支払が開始され、移行元であるオンプレミス ライセンスとソフトウェア アシユアランス (SA) の支払はなくなります。
- 同等のオンライン サービスという考え方も、エンタープライズ製品のボリューム価格レベルの維持に役立ちます。全社契約への準拠を判断する際に、エンタープライズ製品 (Office Professional Plus、Windows オペレーティング システムのアップグレード、CAL (クライアント アクセス ライセンス) Suite など) と、これと同等のエンタープライズ オンライン サービス (Office 365 プラン E2 ~ E4)、Microsoft Dynamics CRM Online、および Windows Intune のいずれもが考慮されるからです。

トランジションを利用する場合、その時点で所有していた永続的なライセンスを移行後に展開しなかったとしても、その使用权を手放す必要はありません。これにより、IT を取り巻く状況が変化した場

合に、永続的な (オンプレミス) ライセンスを使用してクラウド サービスから "逆方向に移行" することができます。

全社契約を行わずに新しいユーザーにクラウド サービスをライセンスできるように、エンタープライズ オンライン サービスでは最小の注文数が定められています。この選択肢は、Office Professional Plus、Windows デスクトップ オペレーティング システムのアップグレード、および CAL Suite に対する全社契約でのライセンス要件が壁となって EA を選択していないお客様にとっては、特に魅力的なものとなっています。

Online Services ではステップアップ ライセンスが新たに用意され、下位レベルと上位レベルのサービスの差額を考慮した料金を支払うことで、より価値の高い Microsoft Dynamics CRM Online ライセンスに (たとえば、Basic ライセンスから Professional ライセンスに) アップグレードできます。

ライセンス予約を利用すると、事前に発注を行わずに、Microsoft Dynamics CRM Online、Office 365、および Windows Intune を使用できるようになります。この手続きは EA でのみ可能となっており、必要に応じてユーザーにオンライン サービスを実装し、次回の契約応答日に新たに補正発注を行うことで、これらのサブスクリプション ライセンスを申請することができます。これは、オンプレミス ソフトウェアの補正発注プロセスに合わせて調整されます。

契約更新が予期せず遅れたり、契約更新がなされなかったりした場合でも、業務上重要なオンライン サービスを引き続き利用できるようにするために、オンライン サービスの期間延長が導入されました。

このような条項の更新によって、2011 年版 EA では以下が可能になります。

- ✓ 組織にとって適切なタイミングでクラウド サービスに移行できます。
- ✓ ビジネスの要件や業務予測の変化に応じて、ユーザーをオンプレミスとクラウド サービスとの間で柔軟に移動できます。
- ✓ さまざまなユーザーのワークロードに合わせてマイクロソフトのクラウド サービス機能を十分に活用できます。
- ✓ 臨時スタッフのライセンス数を増減するなど、従業員数の変動に応じて数量やクラウド サービス併用の状況を 1 年ごとに調整できます。
- ✓ ユーザーをクラウド サービスに移動した場合、移行を行った契約年度内は、費用負担のない支払猶予期間が適用されます。

## 移行の対象となるライセンス

2011 年版 EA で移行の対象となるライセンスは、以下のとおりです。

移行元	移行先
Microsoft Dynamics CRM Professional ユーザー CAL	Microsoft Dynamics CRM Online Professional USL
Microsoft Dynamics CRM Professional デバイス CAL	Microsoft Dynamics CRM Online Professional USL
Microsoft Dynamics CRM Basic ユーザー CAL	Microsoft Dynamics CRM Online Basic USL
Microsoft Dynamics CRM Basic デバイス CAL	Microsoft Dynamics CRM Online Basic USL
Microsoft Dynamics CRM Essential ユーザー CAL	Microsoft Dynamics CRM Online Essential USL
Microsoft Dynamics CRM Essential デバイス CAL	Microsoft Dynamics CRM Online Essential USL

# 推定価格

## ボリューム ライセンス

マイクロソフト ボリューム ライセンスの Open License に基づいてライセンスを購入する場合について、推定小売価格を以下に示します。実際の価格はマイクロソフト パートナーによって決定されます。

ライセンス	推定小売価格
Microsoft Dynamics CRM Server 2013	836,000円
Microsoft Dynamics CRM Professional ユーザー CAL	167,000円
Microsoft Dynamics CRM Professional デバイス CAL	134,000円
Microsoft Dynamics CRM Basic ユーザー CAL	58,000円
Microsoft Dynamics CRM Basic デバイス CAL	40,000円
Microsoft Dynamics CRM Essential ユーザー CAL	13,400円
Microsoft Dynamics CRM Essential デバイス CAL	13,400円

## メディア フルフィルメント

[ボリューム ライセンス サービス センター \(VLSC\)](#) を利用すると、ライセンス製品のダウンロード、プロダクト キーの入手、ボリューム ライセンス契約およびライセンス取得状況の管理を 1 つのオンライン サイトで行えます。物理メディアはマイクロソフト製品販売店で購入できます。

## ライセンス キーと製品のライセンス認証

ボリューム ライセンス プログラムに基づいて入手した Microsoft Dynamics CRM 2013 のメディアにはライセンス キーが組み込まれています ("キー組み込み済み\*" のメディア)。インストールの際にライセンス キーを入力する必要はありません。トライアル版または限定版の Microsoft Dynamics CRM をダウンロードした後、ボリューム ライセンス版のメディアを購入したが、再インストールをしたくない場合は、Microsoft Dynamics CRM 展開マネージャーを使用して、購入したメディアからライセンス キーを入力できます。

ライセンス キーを見つけるには、メディアに格納されたインストール ファイルの中から `\server\amd64\license.txt` というファイルを検索してください。

## チャネルごとのライセンス キー入手方法

WG = Microsoft Dynamics CRM Workgroup Server 2013

CRM Server = Microsoft Dynamics CRM Server 2013

	90 日間の トライアル 版のライセ ンス キー	MSDN/ TechNet	MPN	アクション パック	ボリュー ム ライセ ンス	BRL/DPL	SPLA	ISV Royalty
エディション	WG Server CRM Server	WG Server CRM Server	CRM Server	WG Server	WG Server CRM Server	CRM Server、 Academic Alliance	Service Provider (CRM Server)	CRM Server
ライセンス キー	キー組み込み なし*	キー組み込み なし	キー組み込み なし	キー組み込み なし	キー組み込み 済み	キー組み込み なし	キー組み込み 済み	キー組み込み 済み
ライセンス キーの入手方法	ユーザーがマイクロソフトのトライアル版ダウンロード用 Web サイトからメディアをダウンロード。 90 日間のライセンス キーが Web サイトで提供される。	ユーザーが MSDN サブスクライバードownloadからのみメディアをダウンロードし、MSDN/TechNet ダウンロード サイトからライセンス キーを入手。 サイトのプロダクトキー ボタンからプロダクトキーの一覧に移動。そのページで Workgroup および CRM Server のキーが表示される。	パートナーがパートナー向けデジタル配布ポータル、MSDN、または TechNet からダウンロード。 ライセンス キーがパートナー向けデジタル配布ポータルで提供される。	パートナーがパートナー向けデジタル配布ポータルからダウンロード。	ライセンス キーはメディアに組み込まれている (メディアやメディアのステッカーには記載されておらず、VLK として VLSC で入手することはできない)。	パートナー/顧客が VOICE でライセンス キーを取得。	ライセンス キーはメディアに組み込まれている。メディアの注文は <a href="http://explore.ms">explore.ms</a> を通じて行う。	ライセンス キーはメディアに組み込まれている。メディアの注文は <a href="http://explore.ms">explore.ms</a> を通じて行う。
メディア	ダウンロードのみ	ダウンロードのみ <a href="#">MSDN</a> <a href="#">TechNet</a>	ダウンロードのみ <a href="#">MSPDD</a> <a href="#">MSDN</a> <a href="#">TechNet</a>	DVD	DVD およびダウンロード	ダウンロードのみ	DVD およびダウンロード	DVD およびダウンロード
登録	不要	不要	不要	不要	不要	不要	不要	不要
アップグレード時の再登録	不要	不要	不要	不要	不要	不要	不要	不要
ユーザーの対応	ユーザーはトライアル版をマイクロソフトのダウンロード サイトからダウン	ユーザーは MSDN サブスクリプションを購入し、Xena ダウンロード サ	パートナーはウエルカム キットを入手。内部使用のためのプロダクトキー	パートナーのサブスクリプションでは、アクションパックで最大 2 つのメディア	メディアは VLSC を通じてダウンロード可能。物理メディア (DVD) は販売	顧客はパートナーから購入。メディアをダウンロードして、VOICE を通じて	サービス プロバイダーは SPLA に署名。顧客は SP とサービス契約を締	ISV は <a href="http://explore.ms">explore.ms</a> (MOET) を通じてフルフィルメントメディアの注文を行い、

	ロード。トライアル版のプロダクトキーはダウンロードサイトで提供される。	イトからソフトウェアをダウンロードして入手。	は PMC で提供される。さらに、パートナーは開発用および評価用としてそれぞれ MSDN または TechNet からキーを取得できる。	キットが提供される。パートナーがプログラムを利用してソフトウェアを有効活用するには、次の 2 つのどちらか、または両方の方法がある。1) パートナー向けデジタルダウンロードサイトからソフトウェアとキーをオンラインでダウンロードする。2) 物理キットを選択する。キットではプロダクト キーは提供されなくなったことに注意。	店を通して注文可能。	キーを入手。エディションに依存せず。1 つのビルド。ユーザーはインストール時にプロダクト キーを入力。	結。サービスプロバイダーは MOET (Microsoft Online Order Entry Tool) を使って月次レポートを提出。	"統合ビルド" を作成。プロダクト キーはメディアに格納されている。
アップグレード方法	3 種類のアップグレードパス							
	<b>移行によるアップグレード</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Microsoft Dynamics CRM Server 2013 のセットアップを実行。</li> <li>Microsoft Dynamics CRM Server 2013 のプロダクト キーを入力。</li> <li>[新しい展開の作成] オプションを選択して、新しい CRM 2013 構成データベースを作成。</li> <li>新しい展開で Microsoft Dynamics CRM 2013 展開マネージャーを使用して CRM 2011 の組織のデータベースへのインポートを実行。これにより組織のデータベースのアップグレードも同時に行われる。</li> </ol>							
	<b>既存のアップグレードへの接続</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Microsoft Dynamics CRM Server 2013 のセットアップを実行。</li> <li>Microsoft Dynamics CRM 2013 のプロダクト キーを入力。</li> <li>[既存の展開に接続] オプションを選択。サーバーのインストール時に、Microsoft Dynamics CRM 2011 の構成データベースと Microsoft Dynamics CRM 2011 の既定の組織のデータベースが CRM 2013 にアップグレードされる。</li> <li>インストールが終了したら、次のことが可能になる。(1) 展開内の残りの組織をアップグレードする。(2) 別の CRM 2011 展開から今回の展開に組織のデータベースをインポートおよびアップグレードする。</li> </ol>							
<b>インプレース アップグレード</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>Microsoft Dynamics CRM Server 2013 サーバーのセットアップを既存の Microsoft Dynamics CRM 2011 サーバー上で実行。</li> <li>セットアップ中に Microsoft Dynamics CRM 2013 のプロダクト キーを入力。Microsoft Dynamics CRM 2011 の構成データベースと Microsoft Dynamics CRM 2011 の既定の組織のデータベースがアップグレードされる。</li> <li>インストールが終了したら、次のことが可能になる。(1) 展開内の残りの組織をアップグレードする。(2) 別の CRM 2011 展開から今回の展開に組織のデータベースをインポートおよびアップグレードする。</li> </ol>								
言語	すべての言語	すべての言語	すべての言語	すべての言語	すべての言語	すべての言語	すべての言語	すべての言語

#### メモ:

- 重要:** Microsoft Dynamics CRM 2013 のライセンス キーは、VLSC において一部の製品向けのライセンス キー 製品一覧には表示されません。プロダクト キーは VLSC のダウンロード版および物理メディアに組み込まれているので、プロダクト キーを入力する必要はありません。ただし、最初にトライアル版をインストールした場合は、この限りではありません (その場合は、トライアル版のセクションを参照してください)。
- すべてのプログラムにおいて、Microsoft Dynamics CRM 2013 のサーバー/CAL ライセンスの登録は必要ありません。

# オンプレミスでのアップグレードと移行

## Dynamics CRM 2011 のお客様を対象とした技術的なアップグレードパス

Microsoft Dynamics CRM 2011 サーバー エディションは、以下のような方法で Microsoft Dynamics CRM 2013 サーバー エディションにアップグレードできます。

WG = Microsoft Dynamics CRM Workgroup Server 2013  
 CRM Server = Microsoft Dynamics CRM Server 2013

### Microsoft Dynamics CRM 2013 へ

			期間限定 または 90 日間の トライアル		MSDN & TechNet		ボリューム ライセンス & MPN		ISV Royalty	SPLA	BRL/ DPL	MAPS
			WG	CRM Server	WG	CRM Server	WG	CRM Server	CRM Server	Service Provider	CRM Server	WG
Microsoft Dynamics CRM 2011 から	期間限定 または 90 日間の トライアル	WG		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
		CRM Server		✓		✓		✓		✓	✓	
	MSDN & TechNet	WG	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
		CRM Server		✓		✓		✓	✓	✓	✓	
	ボリューム ライセンス & MPN	WG		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
		CRM Server		✓		✓		✓	✓	✓	✓	
	ISV Royalty	CRM Server		✓		✓		✓	✓	✓	✓	
	SPLA	Service Provider		✓		✓		✓	✓	✓	✓	
BRL/DPL	CRM Server		✓		✓		✓	✓	✓	✓		
MAPS	WG		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	

## Dynamics CRM 2011 のお客様を対象としたライセンスのアップグレードパス

2013年10月1日の時点でソフトウェア アシユアランス プランに加入しているお客様は、以下に示す Microsoft Dynamics CRM 2011 から Microsoft Dynamics CRM 2013 へのアップグレードが許可されます。

対象となる Microsoft Dynamics CRM 2011 ライセンス	対応する Microsoft Dynamics CRM 2013 ライセンス
Microsoft Dynamics CRM 2011 CAL	Microsoft Dynamics CRM 2013 Professional CAL 1 件
Microsoft Dynamics CRM 2011 Full Use 追加 CAL	Microsoft Dynamics CRM 2013 Professional Use 追加 CAL 1 件
Microsoft Dynamics CRM 2011 Limited CAL	Microsoft Dynamics CRM 2013 Basic CAL 1 件
Microsoft Dynamics CRM 2011 Limited Use 追加 CAL	Microsoft Dynamics CRM 2013 Basic Use 追加 CAL 1 件
Microsoft Dynamics CRM 2011 ESS CAL	Microsoft Dynamics CRM 2013 Essential CAL 1 件 または Microsoft Dynamics CRM 2013 Basic CAL 1 件
Microsoft Dynamics CRM Workgroup Server 2011	Microsoft Dynamics CRM Workgroup Server 2013 1 件
Microsoft Dynamics CRM Server 2011	Microsoft Dynamics CRM Server 2013 1 件
Microsoft Dynamics CRM 2011 External Connector <sup>1</sup>	なし。External Connector の使用権は Dynamics CRM Server 2013 のライセンスに含まれます。

<sup>1</sup>外部ユーザーに関連するライセンスは、Microsoft Dynamics CRM Server 2013 のライセンスに含まれます。Microsoft Dynamics CRM 2013 の一般提供の時点で SA が有効な Microsoft Dynamics CRM 2011 External Connector ライセンス 1 件につき、Microsoft Dynamics CRM Server 2013 ライセンス 1 件が付与されます。

この製品使用条件ならびに Microsoft Dynamics CRM 2011 の当該ライセンスおよびソフトウェア アシユアランスを証明する書類によって、Microsoft Dynamics CRM 2013 のソフトウェアを使用するお客様の権利が証明されます。ここで付与される Microsoft Dynamics CRM 2013 のソフトウェアを使用するお客様の権利は、当該のボリューム ライセンス契約の条項および条件に従います。この権利は、対象となる当該 Microsoft Dynamics CRM 2011 ライセンスに基づく Microsoft Dynamics CRM 2011 の使用権の失効および有効期間満了をもって終了します。お客様は、Microsoft Dynamics CRM 2011 ライセンスに対する SA の有効期間が満了した時点で、提供される Microsoft Dynamics CRM 2013 ライセンスに対する SA を更新することができます。

Enterprise Agreement に加入しており、上記の無償のライセンスと権利を得る資格のあるお客様の場合、現在の契約期間中に年次の補正発注プロセスの一環として取得される Microsoft Dynamics CRM 2011 のライセンスも、対象ライセンスとなります。

Enterprise Subscription Agreement、Campus and School Agreement、および Open Value Subscription Agreement の場合、ライセンス加入契約期間満了までの間、同等の権利が一時的に付与されます。ただし、ライセンスおよびソフトウェア アシユアランスがライセンス期間を通して有効であり、お客様がサブスクリプションを継続的に保持している場合に限られます。こうした権利は買い取りオプションの実施によってのみ永続的な権利となり、お客様のライセンス契約のあらゆる条項および条件に引き続き準拠するものとしします。



## アップグレードパスの慎重な検討

アップグレードパスを選択する際には、それによって何が可能になるか、どのような制限があるか、どのような結果がもたらされるかを考慮する必要があります。

関連する言語版の Microsoft Dynamics CRM 2013 が一般提供された後でソフトウェア アシユアランスを更新する場合は、関連する Microsoft Dynamics CRM 2013 の部品番号の価格に基づいて計算が行われます。

## ソフトウェア アシユアランスの有効期限が切れたお客様

ソフトウェア アシユアランスの有効期限が切れたお客様は、標準の価格プログラムに基づいて Microsoft Dynamics CRM 2013 ライセンスを取得し、新規のお客様としてライセンスを取得する必要があります。

ソフトウェア アシユアランスは、以前の契約から更新する場合のみ、単独で入手できます。

## Microsoft Dynamics CRM 4.0 のお客様を対象としたアップグレードパス

Microsoft Dynamics CRM 4.0 のユーザーは、Microsoft Dynamics CRM 2013 エディションへのアップグレードに進む前に、Microsoft Dynamics CRM 2011 にアップグレードする必要があります。

Microsoft Dynamics CRM 4.0 から Microsoft Dynamics CRM 2013 に直接アップグレードできる技術的なアップグレードパスはありません。

Microsoft Dynamics CRM 4.0 から Microsoft Dynamics CRM 2011、および Microsoft Dynamics CRM 2011 から Microsoft Dynamics CRM 2013 へのライセンスのアップグレードパスについて、以下に示します。

### ボリューム ライセンス アップグレードパスのプログラムの概要

Microsoft Dynamics CRM 4.0 ライセンス	Microsoft Dynamics CRM 2011 のすべての VL プログラム	Microsoft Dynamics CRM 2013 のすべての VL プログラム
Microsoft Dynamics CRM 4.0 Workgroup Server	Microsoft Dynamics CRM Workgroup Server 2011 1 件	Microsoft Dynamics CRM Workgroup Server 2013 1 件
Microsoft Dynamics CRM 4.0 Professional Server	Microsoft Dynamics CRM Server 2011 1 件	Microsoft Dynamics CRM Server 2013 1 件
Microsoft Dynamics CRM 4.0 Enterprise Server	Microsoft Dynamics CRM Server 2011 1 件	Microsoft Dynamics CRM Server 2013 1 件
Microsoft Dynamics CRM 4.0 Limited CAL	Microsoft Dynamics CRM 2011 Limited CAL 1 件	Microsoft Dynamics CRM 2013 Basic CAL 1 件
Microsoft Dynamics CRM 4.0 CAL	Microsoft Dynamics CRM 2011 CAL 1 件	Microsoft Dynamics CRM 2013 Professional CAL 1 件

# ダウングレードパス: Microsoft Dynamics CRM 2011

Microsoft Dynamics CRM 2013 ライセンスを取得済みのお客様は、Microsoft Dynamics CRM 2013 の代わりに Microsoft Dynamics CRM 2011 を使用することができます。以下に示すように、Microsoft Dynamics CRM 2013 ライセンスを Microsoft Dynamics CRM 2011 ライセンスとして展開できます。

## ボリューム ライセンス ダウングレード パスの概要

対象となる Microsoft Dynamics CRM 2013 ライセンス	対応する Microsoft Dynamics CRM 2011 ライセンス
Microsoft Dynamics CRM Server 2013	Microsoft Dynamics CRM Server 2011 1 件
Microsoft Dynamics CRM Workgroup Server 2013	Microsoft Dynamics CRM Workgroup Server 2011 1 件
Microsoft Dynamics CRM 2013 Professional CAL	Microsoft Dynamics CRM 2011 CAL 1 件
Microsoft Dynamics CRM 2013 Professional Use 追加 CAL	Microsoft Dynamics CRM 2011 Full Use 追加 CAL 1 件
Microsoft Dynamics CRM 2013 Basic CAL	Microsoft Dynamics CRM 2011 Limited CAL 1 件
Microsoft Dynamics CRM 2013 Basic Use 追加 CAL	Microsoft Dynamics CRM 2011 Limited Use 追加 CAL 1 件
Microsoft Dynamics CRM 2013 Essential CAL	1 Microsoft Dynamics CRM 2011 ESS CAL 1 件

Microsoft Dynamics CRM 2011 を使用するお客様の権利は、お客様のライセンス契約の条項および条件、Microsoft Dynamics CRM 2011 の製品使用権説明書、ならびにその諸条項に基づきます。この権利は、対象となる Microsoft Dynamics CRM 2013 ライセンスに基づく Microsoft Dynamics CRM 2013 の使用権の失効および有効期間満了をもって終了します。

Microsoft Dynamics CRM Server 2011 サーバーに CAL を追加する場合は、Microsoft Dynamics CRM 2013 CAL を購入する必要があります。ダウングレード権によって、ユーザーを追加するためのパスが提供されます。

## ソフトウェア アシユアランス

ソフトウェア アシユアランスは、従業員の生産性の向上、ソフトウェア展開の効率化、コスト削減をもたらす一連の主要な特典を備えています。最新バージョンのソフトウェア、計画サービス、電話と Web による年中無休 (24 x 7) のサポート、トレーニングなどの際立った特典が提供されます。これらの特典はすべて、お客様が、組織で購入したボリューム ライセンスを最大限に活用できるように設計されています。

Open License または Select Plus プログラムを通じた購入の場合、ライセンス購入時のオプションのアドオンとしてソフトウェア アシユアランスを取得することができます。

Open Value、Open Value Subscription、Enterprise Agreement、Enterprise Subscription Agreement、または Enrolment for Education Solutions を通じた購入の場合、ソフトウェア アシユアランスはライセンスに自動的に含まれます。

ソフトウェア アシユアランスの具体的な特典は、ボリューム ライセンス プログラムによって異なります。以下のリソースとツールを参照して、お客様の組織で利用できるソフトウェア アシユアランス特典についての情報を確認してください。

Microsoft Dynamics CRM のお客様に提供されるソフトウェア アシユアランス特典の詳細については、<http://www.microsoft.com/dynamics/customer/en-us/service-plans.aspx> (英語) で Microsoft Dynamics CRM のソフトウェア アシユアランス特典の詳しい対応表を確認するか、<http://www.microsoft.com/japan/licensing/software-assurance/check-your-benefits.aspx> で購入後のお客様の特典を確認してください。

詳細情報、サポートリンク、コミュニティ、および eLearning の特典については、Microsoft Dynamics CRM カスタマー センター <http://rc.crm.dynamics.com/rc/2011/ja-jp/default.aspx> を参照してください。

# 詳細情報

Microsoft Dynamics CRM: <http://crm.dynamics.com>

ボリューム ライセンス: [www.microsoft.com/japan/licensing/](http://www.microsoft.com/japan/licensing/)

ソフトウェア アシユアランス: [www.microsoft.com/japan/licensing/software-assurance/default.aspx](http://www.microsoft.com/japan/licensing/software-assurance/default.aspx)

ボリューム ライセンス関連のトレーニング:

<https://mspartner.microsoft.com/ja/jp/Pages/Licensing/get-licensing-ready.aspx>

ライセンスのスペシャリストへの問い合わせ: [www.microsoft.com/ja-jp/licensing/how-to-buy/default.aspx](http://www.microsoft.com/ja-jp/licensing/how-to-buy/default.aspx)

Microsoft Dynamics CRM のサポート: [www.microsoft.com/ja-jp/dynamics/support.aspx](http://www.microsoft.com/ja-jp/dynamics/support.aspx)

ソフトウェア アシユアランスの特典利用: [www.microsoft.com/japan/licensing/sa/activate.msp](http://www.microsoft.com/japan/licensing/sa/activate.msp)

CustomerSource: <https://mbs.microsoft.com/customersource/>

マイクロソフト ダウンロード センター: [www.microsoft.com/japan/downloads/](http://www.microsoft.com/japan/downloads/)

# 付録 A – Microsoft Dynamics CRM CAL の使用権

Microsoft Dynamics CRM 2013 で提供されるクライアント アクセス ライセンス (CAL)、および Microsoft Dynamics CRM Online で提供されるユーザー サブスクリプション ライセンス (USL) に対応する使用権について、以下の表に示します。

使用権	Professional	Basic	Essential
お知らせの表示	✓	✓	✓
保存されたビューの管理	✓	✓	✓
レコード間の関連付けの使用	✓	✓*	✓*
個人用ビューの作成	✓	✓	✓*
高度な検索	✓	✓	✓*
検索	✓	✓	✓*
キュー アイテムの使用	✓	✓*	✓*
Microsoft Excel へのデータのエクスポート	✓	✓	✓
差し込み印刷の実行	✓	✓	✓
ダイアログの開始	✓	✓*	✓*
オンデマンド プロセスとしての実行	✓	✓*	✓*
自動化されたワークフローの実行	✓	✓*	✓*
記事の閲覧	✓	✓	✓
メモ	✓	✓	✓
活動の管理	✓	✓	✓
Yammer とのコラボレーション**	✓	✓	✓
アクティビティ フィードの投稿	✓	✓	✓
アクティビティ フィードのフォロー	✓	✓	✓
共有カレンダー	✓	✓	✓
カスタム エンティティ レコードの書き込み	✓	✓	✓
カスタム アプリケーション データの読み取り	✓	✓	✓
Microsoft Dynamics CRM Mobile Express	✓	✓	✓
iPad および Windows 8 用 Microsoft Dynamics CRM	✓	✓	✓
Outlook 用 Microsoft Dynamics CRM	✓	✓	✓
Microsoft Dynamics CRM Web アプリケーション	✓	✓	✓
ユーザー レポート、ユーザー グラフ、ユーザー ダッシュボードの管理	✓	✓	
レポートの実行	✓	✓	
レポートの作成、更新、カスタマイズ	✓	✓	
お知らせの作成と更新	✓	✓	

使用権	Professional	Basic	Essential
Dynamics CRM アプリケーション データの読み取り	✓	✓	
ユーザー ダッシュボード	✓	✓	
ユーザー グラフ	✓	✓	
Microsoft Dynamics CRM のユーザー インターフェイスの統合	✓	✓	
活動をサポート案件に変換	✓	✓	
サポート案件管理	✓	✓	
取引先担当者の顧客間関係の追加または削除	✓	✓	
営業案件と取引先担当者の関連付け	✓	✓	
潜在顧客を見込みありとして取引先担当者に変換	✓	✓	
取引先担当者	✓	✓	
潜在顧客の評価、ルーティング、割り当て	✓	✓	
潜在顧客の獲得	✓	✓	
取引先企業の顧客間関係の追加または削除	✓	✓	
営業案件と取引先企業の関連付け	✓	✓	
潜在顧客を見込みありとして取引先企業に変換	✓	✓	
取引先企業	✓	✓	
データの一括インポート	✓		
監査の構成	✓		
重複データ検出ルールの構成	✓		
エンティティ間の関係の定義	✓		
キューの定義と構成	✓		
ダイアログの定義と構成	✓		
ワークフローの定義と構成	✓		
システム レポート、システム グラフ、システム ダッシュボード	✓		
フォームとビューのカスタマイズ	✓		
Microsoft Dynamics CRM のフォーム、エンティティ、フィールドの作成	✓		
CRM の管理	✓		
記事のテンプレート	✓		
記事の作成と公開	✓		
目標管理	✓		
契約のテンプレート	✓		
契約管理	✓		
担当地域の管理	✓		
営業資料	✓		
見積もり管理	✓		
価格表	✓		
製品追跡	✓		

使用権	Professional	Basic	Essential
注文管理	✓		
請求書管理	✓		
競合企業の追跡	✓		
潜在顧客を見込みありとして営業案件に変換	✓		
活動を営業案件に変換	✓		
営業案件の追跡	✓		
マーケティング リスト	✓		
簡易キャンペーン	✓		
マーケティング キャンペーン	✓		
設備/備品管理	✓		
部署の定義と構成	✓		
チームの定義と構成	✓		
サービス、リソース、作業時間の定義と構成	✓		

\*使用権に含まれるエンティティに対応するレコードに対してのみ実行できます

\*\*Dynamics CRM アプリケーションで Yammer を使用するには、Yammer Enterprise ライセンスが必要です (別途購入)

© 2013 Microsoft Corporation. All rights reserved.

マイクロソフトは、このドキュメントに記載されている内容に関し、特許、特許申請、商標、著作権、またはその他の無体財産権を有する場合があります。別途マイクロソフトのライセンス契約上に明示の規定のない限り、このドキュメントはこれらの特許、商標、著作権、またはその他の無体財産権に関する権利をお客様に許諾するものではありません。

このドキュメントに記載された内容は情報提供のみを目的としています。明示、黙示にかかわらず、これらの情報についてマイクロソフトはいかなる責任も負わないものとします。この情報はライセンスを受けた製品を正しくご使用いただくためのガイドであり、御社との契約そのものではありません。ライセンス契約に定められる御社の製品の使用については、ライセンス契約に定める契約条件によって規定されます。本情報と契約の間に齟齬がある場合、契約の規定が優先されます。マイクロソフトのリセラーを介して調達したライセンスの価格はリセラーによって定められます。