

(2017年1月10日付け)

お客様のデジタル変革を支える最新のライセンス購入エクスペリエンス

(この記事は2017年1月10日に Microsoft Volume License Blog に投稿された記事「Connected, modern licensing made for digital transformation」の翻訳です。最新情報については、[翻訳元の記事](#)をご参照ください。)

デジタル変革は、世界中のマイクロソフトのお客様にとって最大の関心事であり、さまざまな業界のさまざまな規模の組織がテクノロジーの活用によっていかにビジネスを成功させられるかを左右するものです。デジタル変革によって、チーム力を強化し、顧客との関係を深め、一貫した製品とサービスを提供できるようにすることで、新たな市場で成功を収め、さらにその先のビジョンまでも見通せるようになります。

マイクロソフトが提供している商用ライセンスの役割は、お客様が自社ビジネスの変革に必要なテクノロジーを入手するルートとなることです。私たちの目標は、一貫性のある最新の購入エクスペリエンスを提供することで、お客様が革新的なクラウド シナリオやビジネス シナリオを実現し、成長に合わせて簡単かつ速やかにライセンスを拡張できるようにすることです。

ライセンス購入の方法は1つだけではありません。お客様には自社の成功に必要なさまざまなオプションを選択していただくことができます。たとえば次のような例があります。

- A社は、インテリジェントなテクノロジーを自社製品に組み込むことで、メンテナンスを予測可能にしたり、カスタマー サービスを向上したいと考えています。このお客様が求めているのは、マイクロソフト パートナーによる**付加価値サービス**の提供を利用してイノベーションをすばやく実現することです。
- B社は、仮想マシンのコンピューティング パワーまたは、他の Azure サービスをオンデマンドで利用することを望んでいますが、新たな契約交渉を行うのは煩わしいと考えており、**Web セルフサービスのオプション**を選択したり、ファーストパーティやサードパーティのアプリを簡単に利用できるようにしたいと考えています。
- C社は、全社契約と**マイクロソフトによる支援**サービスを利用して、マイクロソフト テクノロジーを組織全体に展開したいと考えています。

マイクロソフトの最新のライセンス体系では、「マイクロソフト パートナーによる付加価値サービスの提供」、「Web セルフサービス」、「マイクロソフトによる支援」という3つの取引形態を通じて相乗効果を高めることを目指しています。

実現に向けて、この 3 つの取引形態で、提供プラン、製品、サービスをどのように既存のライセンス プログラムでご利用いただけるようにするかを調整することが必要です。変更を最小限に抑えながら、お客様により良いエクスペリエンスをできるだけ速やかに提供できるように、変更には優先順位をつけて取り組んでいます。このため、新しいプランであった Enterprise Advantage on MPSA は提供しない旨を昨年すでにマイクロソフト パートナーへ伝えております。その代わりとして、Web セルフサービス、マイクロソフト パートナーによる付加価値サービスの提供、マイクロソフトによる支援という 3 つの取引形態に投資を集中させ、お客様のニーズに的確にお応えしていきたいと考えております。

この姿勢に基づいて、Azure にご関心をお持ちのお客様には、Azure サービスの価値をフルに引き出せる最適なライセンス オプションを提案し、マイクロソフト パートナーによる付加価値サービスを中心に次のようなオプションをお勧めしています。

- **Cloud Solution Provider (CSP) プログラム:** ソリューション提供に注力するマイクロソフト パートナーがお客様にさらなる価値をもたらします。IoT やその他の最先端のシナリオの導入をサポートして、イノベーションの加速を支援します。
- **Enterprise Agreement:** 他のライセンス プログラムでカバーされていない利用条件に基づく契約を必要としているお客様にご利用いただけるプログラムです。なお、**Open プログラム**は、ユーザーまたはデバイスが 500 未満のお客様を対象としています。
- **Microsoft Online Subscription プログラム:** Web から直接セルフサービスでサービスを利用したいと考えるお客様向けのプログラムです。

これらの購入オプションを無理なくお選びいただくために、2017 年 2 月 1 日以降、Azure を初めて購入される MPSA のお客様には CSP をお勧めいたします。MPSA 経由では、新規に Azure の従量課金制をご利用いただくことはできなくなります。Azure サービスをご購入されるお客様の重要なオプションとして、EA や MOSP を通して Azure の従量課金制をご利用いただけます。なお、MPSA 経由で Azure を購入している既存のお客様は、引き続き従量課金制をご利用いただくことができます。

今日のお客様は、テクノロジーについてさまざまなニーズや優先事項、購入に関する意向をお持ちですが、それと同時に、イノベーションをさらにスピーディに実現したいという強いご要望もお持ちです。そうしたご要望を一貫性のある最新の購入エクスペリエンスを通じて実現することが、マイクロソフトの最終目標です。このブログでは今後も引き続き、重要な進展、機能、ガイダンスについてお伝えしてまいります。