

Microsoft Select Plus プログラム ガイド



目次

Select Plus の概要とメリット	3
Select Plus 機能	4
購入の複雑さの軽減	4
資産管理の強化	4
付加価値をもたらす方法の提供	4
柔軟性の増大	4
Select Plus とソフトウェア アシュアランス	5
ソフトウェア アシュアランスの購入オプション	5
ソフトウェア アシュアランスの延長	6
Select Plus 契約の構造	6
Select Plus 契約の関連会社の構造	7
Select Plus のライセンス シナリオ	8
利用方法	9
Select Plus の価格	9
企業法人向け価格レベルの設定	9
公共機関向け価格レベル	10
教育機関向け価格レベル	10
Select Plus の要件を満たすには	10
価格レベル調整	11
製品のフルフィルメント	12
Digital by Choice	12
複製の作成	12
マイクロソフト ボリューム ライセンス サービス センター	12
その他の資料	13

Select Plus の概要とメリット

ソフトウェアのライセンスの取得と、ソフトウェアに対する投資の最大活用に関して言えば、お客様は、より柔軟性が高く、効果的な資産管理を可能にするマイクロソフト ボリューム ライセンス ソリューションと、テクノロジー ニーズの増大と予想可能なコストとのバランスをとる方法を求めてきました。

お客様を対象とした調査に基づいて、Microsoft Select Plus は、1 つの組織としての利点を活かしながらあらゆる関連組織レベルでソフトウェア ライセンスおよびサービスを取得したいと考えており、複数の関連組織を持つ大規模な組織のお客様に最適なプログラムになっています。

Select Plus には、ソフトウェアへの投資を最大限活かすことができる、次のような特徴があります。

- **利用しやすく柔軟性の高い購入方法**

Select Plus では、単一的全組織ベースの契約を採用しており、必要に応じてライセンス製品の購入を一元管理することも分散して購入することも可能です。この契約は満了せず、短期および長期のプロジェクトの予算管理を簡素化する一貫した予測可能な価格での購入が可能になります。

- **管理性の向上**

Select Plus では、追跡と管理が必要な契約が大幅に少なくなっています。関連会社（教育機関の場合は関連機関）による購入はすべて固有の顧客 ID に関連付けられるため、すべての関連会社を含む包括的なレポートや、特定の関連会社の詳細のみを含む個別のレポートによって、ライセンスとソフトウェア資産のポートフォリオ全体を明確に見通すことができます。また、新しいセルフサービス ツールを使用すれば、契約に関して必要なすべての情報の登録とアクセスが容易になります。さらに Select Plus では、3 年ごとに契約内容の再交渉や契約の更新を行う必要もありません。

- **価値の最大化**

購入関連組織の場所を含めて、組織全体でのソフトウェア ライセンスおよびサービスの購入に基づいて、簡単に自動化されたボリューム ベースの割引が適用されます。より大量の購入で適切な価格レベルを確実に利用できるように、組織全体にわたる実際の購入ボリュームに基づいて、価格レベルの調整が行われます。次の価格レベルに移行する組織の注文により、リセラーの設定した該当する割引が即座に適用されるので、契約応答日まで待たなくても、より大きな割引が適用されます。

- **ソフトウェア アシュアランスによる投資効果の向上**

Select Plus では、マイクロソフト ソフトウェア アシュアランスを購入すると、購入時期に関係なく、ソフトウェア アシュアランスの価値を完全に比例配分できるため、投資収益率 (ROI) を最大限に高めることができます。ソフトウェア アシュアランスは、ソフトウェアの導入、管理、移行に役立つ包括的なメンテナンス サービスです。最新のソフトウェアと 24 時間年中無休の電話サポート、パートナー サービス、そして最新の IT ツールが統合されているため、組織がビジネス生産性を高め、パフォーマンスを向上させ、ソフトウェアに関する投資収益率を増大させるために役立ちます。

Select Plus 機能

Select Plus のメリットは、パッケージ製品を購入した場合よりもソフトウェア ライセンスを安く購入できるという点だけではありません。Select Plus を利用すると、組織は以下のようなさまざまなメリットを実現することができます。

購入の複雑さの軽減

- **購入契約の簡略化:** Master Business and Service Agreement (MBSA) の下で、組織には単一の契約が提供されます。この有効期限のない契約によって購入面での柔軟性が向上しており、3 年ごとに再交渉と更新を行う必要もありません。
- **関連組織による購入:** Select Plus の購入は、関連会社（教育機関の場合は関連機関）ごとに固有の顧客 ID に関連付けられます。すべての購入が単一の契約と主要登録関連会社(教育機関の場合は主要登録関連機関)の顧客 ID に関連付けられるため、組織全体に関するレポートや関連組織レベルの詳細なレポートを作成できます。

資産管理の強化

- **ライセンス管理:** セルフサービスが強化されたため、お客様とパートナー様はオンライン ツールによってより適切に管理を行うことができます。
- **ダウングレード権:** 組織でのバージョンの標準化が可能になりました。ダウングレード権とは、利用可能なソフトウェアの最新バージョンのライセンスを取得し、以前のバージョンを引き続き使用する権利です。

付加価値をもたらす方法の提供

- **コストの節約:** 購入数に基づくシンプルな割引が、企業や関連会社、部門を含むお客様の組織全体のライセンス製品の購入に自動的に適用されます。また、教育機関のお客様は特別な価格でご購入いただけます。
- **ソフトウェア アシュアランスによる価値の増大:** 組織は、購入月に合わせてソフトウェア アシュアランスを比例配分することによって、特典をフルに購入および活用できます (適用期間が 25 ~ 36 か月の場合)。
- **シームレスな移行:** Select Plus プログラムの下で、契約を更新するか、または新しい契約に署名できます。Select 契約で対象になるソフトウェア アシュアランスは依然として、元の満了時までライセンス製品に適用されます。また、Select Plus の下で更新できるので、新しい契約と共に開始するソフトウェア アシュアランスのすべての価値を得ることができます。

柔軟性の増大

- **他の言語版の使用権:** これらの権利により、さまざまな国に所在するスタッフが簡単に通信できる環境を用意できるため、組織のグローバル プレゼンスを高めるために役立ちます。ただし、1 つの言語でライセンスを取得してから、そのライセンス製品をより高額な別の言語で展開することはできません。

- **トレーニングと評価を目的としたソフトウェア ライセンス:** これらのライセンスは、組織がソフトウェアのトレーニングと評価の予算を計上するために役立ちます。これらのライセンスには、次のものが含まれます。
 - 専用のトレーニング施設で使用するためのソフトウェアの複製を 1 種類につき 20 部
 - 60 日間の評価を目的としたソフトウェアの複製を 1 種類につき 10 部
- **再イメージング権:** この権利により、製品の導入が容易になり、特定のライセンス製品のメディアを使用して 1 つの標準イメージから複数のデバイスにソフトウェアを複製できるようになります。
- **2 つ目のコピーを使用する権利:** この権利により、ライセンスを取得したデスクトップ コンピューターの主要ユーザーは、同じアプリケーション ライセンスを業務上の用途に限り携帯型コンピューターと共有できるようになるため、生産性が向上します。

注: 詳細については、Select Plus 契約をご覧ください。

Select Plus とソフトウェア アシュアランス

マイクロソフトのボリューム ライセンス用ソフトウェア アシュアランスは、24 時間年中無休のサポート、導入計画サービス、エンド ユーザー トレーニングと技術トレーニング、および最新のソフトウェア テクノロジーと独自のテクノロジーなどをすべて 1 つにまとめたコスト効果の高いプログラムであり、これらを利用してマイクロソフトのソフトウェアを最大限に活用することで、組織の生産性を高めることができます。

Select Plus では、ソフトウェア ライセンスにソフトウェア アシュアランスを含めることができます。ソフトウェア アシュアランスを追加すると、ソフトウェア アシュアランスが 3 年目の関連会社契約応当日（教育機関の場合は関連機関契約応当日）に合わせて比例配分され、使用対象のソフトウェア アシュアランスについてのみ支払いを行えばよいため、ソフトウェア アシュアランスの価値が高まります。

ソフトウェア アシュアランス特典の詳細については、<http://www.microsoft.com/ja-jp/licensing/software-assurance/default.aspx> をご覧ください。

ソフトウェア アシュアランスの購入オプション

ソフトウェア アシュアランスでは、テクノロジー関連の支出を柔軟に管理したいとお考えのお客様のために、料金を一括払いではなく年次分割払いにてお支払いいただく特典を用意しています。Select Plus では、年次分割払いが可能になる登録関連会社応当月払い（教育機関の場合は登録関連機関応当月払い）（契約応当日払いに類似）と、1 年ごとに支払いを行う発注応当月払いの両方を利用できます。これにより、初期費用を抑えるとともに、予測に基づいた年間予算計画を立てることができるようになります。

次の場合には、ソフトウェア アシュアランスを単独で購入することもできます。

- システムまたはサーバー ソフトウェア製品のライセンスをパッケージ製品 (FPP) として購入したか、OEM (Original Equipment Manufacturer) から購入した場合。これらの購入にソフトウェア アシュアランスを追加する場合には、90 日間の購入期間が適用されます。

Microsoft Financing

Microsoft Financing プログラムは、ソフトウェア、サービス、各種製品など、お客様のすべての IT ニーズに対応する一元的なファイナンス リソースとして役立ちます。マイクロソフトから既にソフトウェアのライセンスを取得している組織は、柔軟な支払いオプションを利用して、ソフトウェア費用を一定期間にわたって分割払いにすることで、資金を維持することができます。

詳細については、<http://www.microsoft.com/ja-jp/licensing/how-to-buy/financing.aspx> を参照してください。

ソフトウェア アシュアランスの延長

初回の契約期間が終了しても、簡単な手続きでソフトウェア アシュアランス特典を引き続き利用することができます。Select Plus は期間満了がない継続的な契約であるため、ソフトウェア アシュアランスは既存の契約の期間を通して延長することができます。Select Plus によって異なる時点で購入した複数のソフトウェア アシュアランスの注文を延長する場合、適用期間は共通の日付に従って調整され、価格は適用期間に応じて比例配分されるため、年次の予算サイクルの管理が容易になります。

ソフトウェア アシュアランスのアップグレード保証が中断されないようにするために、認定リセラーを通じてソフトウェア アシュアランスの適用期間を延長することができます。

別のプログラムの下で購入したソフトウェア アシュアランスの期間満了が近づいた場合、認定リセラーを通じて Select Plus 契約に基づくソフトウェア アシュアランスを購入することで、ソフトウェア アシュアランスを Select Plus 契約に更新することができます。

ソフトウェア アシュアランスの期間が満了した場合は、ソフトウェア アシュアランスを再度取得する前にライセンスおよびソフトウェア アシュアランス (L&SA) を新規に購入する必要があります。

ソフトウェア アシュアランスの詳細については、<http://www.microsoft.com/ja-jp/licensing/software-assurance/default.aspx> をご覧ください。

Select Plus 契約の構造

マイクロソフト ボリューム ライセンス契約の構造は、複数の契約の条項に関する交渉を容易に行えるようになっています。Select Plus 契約は、(1) Microsoft Business and Services Agreement (MBSA)、(2) 契約自体、および (3) Select Plus 関連会社登録フォーム（教育機関の場合は関連機関登録フォーム）という 3 つの要素で構成されています。

Microsoft Business and Services Agreement. MBSA は、お客様とマイクロソフトの間の永続的な契約です。MBSA には、使用および所有権、秘密保持、保証など、MBSA の下で署名されたすべての契約に適用される高度な契約条件が含まれます。これは、Select Plus 契約の開始日またはそれ以前に署名する必要があります。

マイクロソフトのライセンス製品に対する柔軟な保守契約を追加するには、Select Plus またはサービス プログラムの具体的な条項をカバーする個別のライセンスまたは Services Agreement 'ワーク オーダー'に署名します。この構造の主な特典は、マイクロソフト ライセンス、サービスおよびサポート契約、および Select Plus に共通の契約条項に 1 回だけ署名すればよいことです。

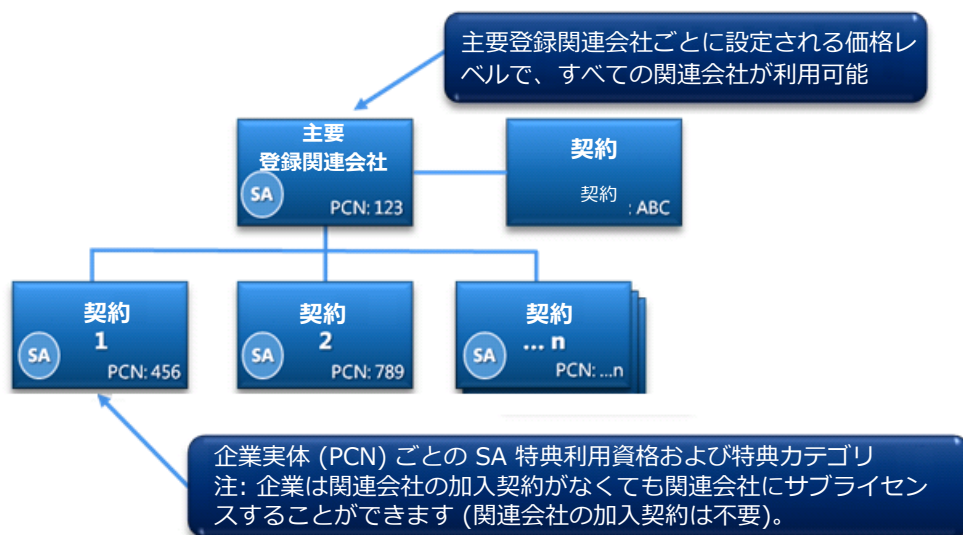
注: 教育機関向けの Select Plus for Academic に MBSA は含まれません。

Select Plus 契約. 組織はこの契約によってボリューム ライセンス プログラムに登録され、製品およびサービスをボリューム ディスカウント価格で購入することができます。

Select Plus 関連会社登録フォーム（教育機関の場合は関連機関登録フォーム）。この 1 ページのフォームは、組織内の購入関連会社（教育機関の場合は関連機関）を特定し、それぞれをプログラムに登録します。これにより、Select Plus 契約の下でソフトウェア ライセンスおよびサービスを取得することができます。関連会社登録フォームでは、関連会社と直接かかわるラージ アカウント リセラー (LAR) も指定されます。Select Plus 契約と Select Plus 関連会社登録を別の構造にすることで、全社ベースの単一の購入契約によって報告と管理を強化しながら、さまざまな国および地域に所在する登録関連会社による運用の柔軟性を向上させることができます。購入は個別に行われますが、すべてのライセンスは 1 つのマスター契約の下で管理されます。

Select Plus 契約の関連会社の構造

Select Plus では、組織の主要登録関連会社（教育機関の場合は主要登録関連機関）のパブリック カスタマー番号 (PCN) によって、1 つの契約と主要登録関連会社顧客 ID が設定されます。PCN は任意の数の関連会社の PCN に関連付けられ、同じ契約にリンクされます。この枠組みは、組織のボリューム購入に基づく価格レベルを計算するために使用され、購入、ソフトウェア アシュアランス特典の頒布、およびライセンスに関する報告を効率化します。



Select Plus 契約は、MBSA を締結していない場合は利用できません。また、Select Plus 関連会社の登録は、Select Plus 契約を締結していない場合は利用できません。

Select Plus のライセンス シナリオ

以下のシナリオによって、お客様のビジネスに Select Plus が適しているかどうかを判断できます。

シナリオ 1	Select Plus の場合
<p>大規模な企業に複数の事業所があり、各関連会社または部門用にライセンスを購入しています。本社は IT インフラストラクチャの標準化を図るために Enterprise Agreement を締結しており、各関連会社は独自の IT プロジェクトに対応するため個別の Select License 契約を使用してライセンスを購入しています。この状況では、以下のようないくつかの問題が発生する可能性があります。</p> <ul style="list-style-type: none"> 購入を管理できなくなる。 分散購入により、断片化が生じ、ボリューム購入について、会社および関連会社が最低価格で購入できない可能性がある。 ライセンスを取得した資産を正確に追跡および管理することが難しい。 異なる時点で複数の契約を更新する必要があるため、最適な価値を評価または予測することが難しい。 調達プロセスの管理に時間とコストがかかる。 	<p>デスクトップ環境を標準化するには Enterprise Agreement が最適な手段であり、複数のビジネス単位にわたって購入を統合し、ボリューム価格を利用して資産管理を強化するには、Select Plus が適しています。</p> <p>組織では、再交渉や更新の必要がない全組織ベースの単一の契約を締結することができます。これにより、次のことが可能になります。</p> <ul style="list-style-type: none"> 関連会社レベルの購入を 1 つのマスター契約の下で行うことができる。 1 つの主要登録関連会社の顧客 ID によって、全組織の購入特典の利用や資産の報告を行える。 ライセンス製品購入の際に、調達場所を一元化することも分散することもできる。 すべてのボリューム購入が単一価格レベルであり、自動的な階層型のボリューム割引が適用される。 関連会社レベルに至るまで、組織全体のソフトウェアライセンス製品すべての追跡と報告を容易に行うことができる。 新しいマイクロソフト ライセンス ステートメントによって、関連会社の番号を含め、組織のすべてのソフトウェア資産を 1 つのレポートにまとめることができる。 組織全体の資産を一覧表示できるので、新たにライセンスを取得した製品を効率的に導入する方法を決定する際に役立てることができる。
シナリオ 2:	Select Plus の場合
<p>ある関連会社では、近日中に開始される予定の多数のプロジェクトのために、複数のサーバーを購入する必要があります。この状況では、以下のようないくつかの問題が発生します。</p> <ul style="list-style-type: none"> 関連会社には、新しい契約について交渉する時間はないが、最低価格で購入したいと考えている。 関連会社には、会社に出向いて承認を得る時間はないが、組織の一部として価格上のメリットを得たいと考えている。 厳しい期限が設定されており、新しいサーバーを迅速に展開できるかどうか不安がある。 	<p>お客様はマイクロソフト パートナーを通じ、単一の企業契約に関連付けられている 1 ページの関連会社登録フォームを使用して、サーバー ライセンスを購入できます。これには次のようなメリットがあります。</p> <ul style="list-style-type: none"> この関連会社には、ボリュームに基づく最も適した価格レベルの適用が保証されます。 関連会社が既にソフトウェアを保有しているため、マイクロソフト ボリューム ライセンス サービス センターでボリューム ライセンス キーを展開またはダウンロードして、コストがかかる遅延を発生させることなくプロジェクトを開始できます。 関連会社が最低価格で購入でき、企業契約を迂回する必要がないために、企業の満足度が高くなります。

利用方法

Select Plus はラージ アカウント リセラー (LAR) チャンネルを通じて購入できます。LAR は、お客様が自身のニーズを適切に評価し、ビジネスにとって最適な選択を行えるようお手伝いします。最寄りのリセラーの所在地については、<http://pinpoint.microsoft.com/ja-JP/default.aspx> のリセラー ロケーター ツールをご覧ください。

Select Plus の価格

企業法人向け価格レベルの設定

Select Plus ではソフトウェア製品をアプリケーション、システム、サーバーの 3 つの製品群に分類しています。各製品群の価格レベルは、自動的な階層型の割引レベルで獲得される製品ポイントに基づきます。

- **アプリケーション:** マイクロソフトのアプリケーションには、Microsoft Office Professional Plus 2013、Microsoft Lync 2013 クライアント、Microsoft Office Project 2013 などが含まれます。
- **システム:** マイクロソフトのデスクトップ コンピューター オペレーティング システム ソフトウェア プログラムには、Windows 8 Professional エディションなどの Windows オペレーティング システム アップグレードが含まれます。
- **サーバー:** マイクロソフトのサーバー ソフトウェア プログラムには、Windows Server オペレーティング システム、Microsoft Exchange Server、Microsoft SQL Server データベース ソフトウェア、および関連するクライアント アクセス ライセンス (CAL) などが含まれます。

各ソフトウェア製品にはそれぞれポイントが割り当てられています。たとえば、Office Professional Plus 2013 は 2 ポイント、Microsoft Online Services Subscription は 1 ポイント、Windows Server Standard 2012 は 15 ポイントです。ライセンスおよびソフトウェア アシュアランス (L&SA) のソフトウェア アシュアランス コンポーネントに割り当てられている 1 年あたりのポイントは、そのコンポーネント自体が持つポイント数の半分に相当します。たとえば、Office Professional Plus 2013 が 2 ポイントであるとする、ソフトウェア アシュアランスのポイントは 1 年あたり 1 ポイントになります。このポイントは Select Plus 契約の期間中維持され、3 年の契約期間の合計は 3 ポイントになります (25 ~ 36 か月で比例配分)。

それぞれの製品群でポイントを獲得する方法としては、次の 3 つのオプションがあります。

- 新しいライセンス (L) を取得する。
- ライセンスおよびソフトウェア アシュアランス (L&SA) を取得する。
- 従前の発注で既にライセンスおよびソフトウェア アシュアランスの対象になっている製品、または購入条件に基づいてソフトウェア アシュアランスを購入した製品について、ソフトウェア アシュアランス (SA) を更新する。

これらのイベントのいずれかが発生した場合に常に、組織は自動的により低い価格レベルに移動します。

- Select Plus 契約を通じて支払う金額が増大し、次の価格レベルに移行するための十分なポイントを購入した場合。
- より低い価格レベルの既存の Enterprise Agreement、Enterprise Subscription Agreement、Campus and School Agreement、または Select License 契約に Select Plus 契約を関連付けた場合。

獲得するポイント数は、当該契約に登録されているすべての関連会社（教育機関の場合は関連機関）に適用されます。詳細および製品のポイント一覧については、<http://www.microsoft.com/ja-jp/licensing/about-licensing/product-licensing.aspx#tab=2> を参照してください。

製品表およびポイントの例

アプリケーション製品群	ポイント	システム製品群	ポイント	サーバー製品群	ポイント
Office Professional Plus 2013	2	Windows 8 Professional Upgrade Edition	2	Windows Server 2012 Standard Edition	15
Lync 2013 クライアント	1			Microsoft Online Services Subscription	1
Office Project 2013	1				

公共機関向け価格レベル

対象となる公共機関は、国内のすべての公共機関について、特別価格で購入できます。これは、ほとんどの場合、企業向けに提供される Select Plus 価格レベル（レベルC）と同等となります。公共機関の資格要件の定義は地域によって異なります。

公共機関の資格要件は、<http://www.microsoft.com/ja-jp/licensing/licensing-options/gov-list.aspx> で確認できます。

特定の地域向けのマイクロソフト ボリューム ライセンス Web サイトは、<http://www.microsoft.com/ja-jp/licensing/worldwide.aspx> で探すことができます。

教育機関向け価格レベル

対象となる教育機関は、特別価格で購入できます。教育機関の資格要件の定義は地域によって異なります。

教育機関の資格要件は、<http://www.microsoft.com/ja-jp/education/license/academic.aspx> で確認できます。

特定の地域向けのマイクロソフト ボリューム ライセンス Web サイトは、<http://www.microsoft.com/ja-jp/licensing/worldwide.aspx> で探すことができます。

Select Plus の要件を満たすには

Select Plus プログラムの対象となるには、次の 3 つの方法があります。

オプション 1: 有効な Enterprise Agreement、Enterprise Subscription Agreement、Campus Agreement、School Agreement を締結している

Select Plus 契約と、対象となる Enterprise Agreement、Enterprise Subscription Agreement、または Campus および School Agreement 契約を関連付けた場合、Select Plus の下で年間最低購入数を満たす必要は**ありません**。対象となる Enterprise Agreement、Enterprise Subscription Agreement、または Campus および School

Agreement 契約の期間を通じて、Select Plus 契約の対応する価格レベルを利用できます。関連する対象の Enterprise Agreement、Enterprise Subscription Agreement、または Campus および School Agreement のライセンス期間が満了し、更新されない場合でも、依然として契約応答日まで Select Plus に対応する価格レベルを利用できます。この契約応答日に、組織の購入記録に対する年次調整により、継続する価格レベルが決定します（また、Select Plus for Academic の場合、Select Plus 契約の下で引き続き購入できます）。

オプション 2: Select License または他のボリューム ライセンス契約を締結している

既存の Select License 契約または他のボリューム ライセンス契約が存在し、そのボリューム ライセンス契約の下で過去 12 か月に 500 ポイント以上を獲得した場合、各製品群の最初の価格レベルは過去 12 か月のポイントに基づいて決定されます。次回の契約応答日以降も特定の製品群の購入を継続するには、その製品群について、年間 500 ポイント以上を獲得していなければなりません。原則として、Select プログラムで前回の年次調整を行った場合、Select Plus で対応する価格レベルを利用できます。

オプション 3: 新規のお客様の場合は、500 ポイントの最低購入条件を満たす

既存のボリューム ライセンス契約で要件を満たすことができなかった場合、初年度に最低購入条件を満たすことで、Select Plus 契約を開始できます。各製品群での購入を継続するには、それぞれの製品群について、Select Plus 契約の初年度に 500 ポイント以上を獲得する必要があります。この場合は、1 つの製品群で購入することができます。ただし、複数の製品群で購入する場合は、それぞれの製品群について要件を満たす必要があります。年次調整が適用されます。特定の製品群の購入を継続するには、その製品群について、年間 500 ポイント以上を獲得していなければなりません。

企業向け契約の場合、4 つの価格レベルがあります。各価格レベルの要点を以下に示します。

Select Plus 価格レベル – 企業法人	製品群ごとの年間最低ポイント
A	500
B	4,000
C	10,000
D	25,000

教育機関の場合、Select License for Academic の価格は単一価格レベルとなります。

価格レベル調整

Select Plus 契約が有効な Enterprise Agreement、Enterprise Subscription Agreement、または Campus および School Agreement に関連付けられている場合、年間最低ポイントに準拠する必要はありません。ただし、Select Plus Agreement が Select License または初回価格レベルを設定する他のボリューム ライセンス契約に関連付けられている場合、以降の各年次調整で最低ポイントを満たす必要があります。

登録済みの関連会社が提出する初回発注から、組織は対応する価格レベルの対象になります。価格レベルの対象になると、当年の残る期間、購入数の増大により次の価格レベルの適用対象となるまで、同じ価格レベルで購入できます。登録済みの関連会社によって Select Plus 契約の下で行われた購入は集約され、最も有利な価格レベルを適用するために、製品群ごとの最低ポイントに連続的に組み入れられます。組織が対応する年間最低ポイントを満たすとすぐに、製品群の次の価格レベルが適用されます。次の割引しきい値を満たす（レベル A からレベル B など）ことになる発注には、割引が適用されます。各製品群の価格レベルは、各年の契約応答日に確認されます。現在の価格レベルを超えていても次の価格レベルに届かない年内に達成されたすべてのポイントは、次年度に繰越しになり、翌年のコンプライアンスに算入されます。

注:教育機関が対象の場合は、単一価格レベルとなるため、価格レベル調整は適用されません。

年内の購入が製品群の年間最小ポイント以下である場合、組織の価格レベルは翌年にその製品群についてレベル 1 変更されます (例: レベル C からレベル B への移行)。ポイントは翌年に繰越されません。価格レベルは、毎年最大で 1 レベルのみ下がる可能性があります。

レベル A (または教育機関のお客様) で、特定の年度内にある製品群について購入した年間ポイント数が 500 に満たない場合、500 ポイントのレベルに再度到達するまで、お客様のアカウントはその製品群について発注待ちの状態になります。年次最低ポイント数を満たす発注を行えば、その製品群は自動的に再度有効になります。新たにフォームに署名したり、契約条件の再交渉を行ったりする必要はありません。

製品のフルフィルメント

マイクロソフトのボリューム ライセンス サービス センターからマイクロソフト ボリューム ライセンス製品を Web ベースでダウンロードすることができます。また、組織内ポリシーもしくは技術的な問題で VLSC からのダウンロードがご利用いただけない場合は、ライセンス許諾を受けたソフトウェア製品を収録した物理メディアを入手することもできます。ユーザー ガイドや製品マニュアルなどの印刷物が含まれる場合もあります。

Digital by Choice digital by choice

Digital by Choice イニシアチブを利用すれば、物理メディアを入手しなくても、ライセンスを取得したソフトウェアをデジタルにダウンロードできます。この方法を選択すると、ディスクが不要になり、梱包や出荷の必要もなくなるので、マイクロソフトによる二酸化炭素排出量削減の取り組みにご協力いただけることとなります。

注: すべてのボリューム ライセンス プログラムで、これが既定の選択肢となっています (Microsoft ISV Royalty ライセンス プログラムおよびサービス プロバイダー ライセンス契約を除く)。組織内ポリシーもしくは技術的な問題で VLSC からのダウンロードがご利用いただけない場合は、別途販売店から指定のフォームをご提出いただく事により、無償キットを 1 セットご提供いたします。

複製の作成

Select Plus では、マイクロソフトのライセンス製品を直ちに複製して使用することができます。ただし、展開対象のライセンス取得済み製品のすべての複製について、インストールした月の末日までにライセンスを発注した場合に限ります。

マイクロソフト ボリューム ライセンス サービス センター

マイクロソフト ボリューム ライセンス サービス センターを利用すると、ボリューム ライセンス契約の管理、ライセンスを取得した製品のダウンロード、およびソフトウェアのプロダクト キーへのアクセスを、すべて 1 か所ですぐに行うことができます。マイクロソフト ボリューム ライセンス サービス センターを使用して、お客様のマイクロソフト ライセンス ステートメントを参照できます。このステートメントは簡単に利用できるレポートであり、契約にかかわるボリューム ライセンスの利用資格について、リアルタイムで計算結果を提供します。ソフトウェア アシュアランス特典を簡単に特定し、利用を開始することもできます。マイクロソ

フト ボリューム ライセンス サービス センターには <https://www.microsoft.com/licensing/servicecenter/> からアクセスできます。

その他の資料

Select Plus プログラムや他のボリューム ライセンス プログラムの詳細については、マイクロソフト ボリューム ライセンスの Web サイト (<http://www.microsoft.com/ja-jp/licensing/>) をご覧ください。

適格公共ユーザー定義:

<http://www.microsoft.com/ja-jp/licensing/licensing-options/gov-list.aspx>

適格教育ユーザー定義:

<http://www.microsoft.com/ja-jp/education/license/academic.aspx>

ソフトウェア アシュアランスの詳細について:

<http://www.microsoft.com/ja-jp/licensing/software-assurance/>

公共機関向けボリューム ライセンス:

<http://www.microsoft.com/ja-jp/licensing/licensing-options/for-industries.aspx#tab=1>

教育機関向けボリューム ライセンス:

<http://www.microsoft.com/ja-jp/education/>

マイクロソフト ボリューム ライセンス サービス センター:

<https://www.microsoft.com/licensing/servicecenter/default.aspx>

© 2013 Microsoft Corporation. All rights reserved.

マイクロソフトは、この資料を情報提供およびマーケティングの目的のためにのみ提供します。明示または黙示に関わらず、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いません。マイクロソフト ボリューム ライセンス プログラムの下での権利および義務を完全に理解するには、お客様ご自身で、該当する契約書を参照してください。マイクロソフトのソフトウェアは許諾されるものであり、販売されるものではありません。マイクロソフトのソフトウェアおよびサービスの使用によって得られる価値および利点はお客様によって異なる場合があります。この資料の内容と契約書の内容の違いについてご不明な点がございましたら、リセラーまたはマイクロソフト アカウント マネージャーまでお問い合わせください。このドキュメントの内容は、将来変更されることがあります。このドキュメントの最新バージョンについては、担当のマイクロソフト アカウント マネージャーまでお問い合わせください。