

# マイクロソフト社の公認金融パートナーとして クラウド時代の最適なIT投資を支援します

## ■ 国内2社のみのお認金融パートナーに選定

従来、マイクロソフト製品のライセンス契約には、「一括前払いか年額払いが原則」「リース導入が認められていない製品もある」などのルールがありました。しかし、同社製品を扱うベンダーが世界各地で多様化・細分化する中、ルールに反した契約を行うベンダーの存在が無視できなくなっています。一方で、それらのルールがネックとなって導入に二の足を踏むお客様も少なくありませんでした。

そこでマイクロソフト社は世界各地の市場で信頼できる金融パートナーを認定し、そのパートナーを通してのみ、リースを含めた柔軟な契約を可能にする「公認金融パートナー制度」を2011年に導入しました。

日本では、この制度に基づくパートナー選定が2012年に実施され、厳正な審査の結果、当社が国内唯一のEPG<sup>※</sup>担当パートナーに認定されました。これは創業以来、培ってきた官公庁向けの豊富な取引実績が評価されたものです。

以来、10年以上にわたり、担当部門が日本マイクロソフトのオフィスに常駐し、米国本社であるMicrosoft Corporationとも緊密に連携しながら、同社製品のライセンス契約を検討するお客様に向けて、フレキシブルなお支払いプランを提案してきました。

※EPG：マイクロソフト社の定義による顧客区分で、大規模顧客を意味する。  
当社では大規模以外のお客様も対応しています。

## ■ マイクロソフトとお客様、双方を“笑顔”に

いまやWordやExcelなどのOffice製品は、あらゆる企業に不可欠な存在です。加えて近年では、コロナ禍におけるテレワーク環境下でのTeams利用や、旧Officeのサポート終了への対応などで、最新版のOffice製品や、それらを搭載したPC、さらにはネットワーク機器やセキュリティ、ERPやCRMの利用なども含めて、マイクロソフト製品を緊急かつ大規模に導入する必要に迫られるケースが増えています。

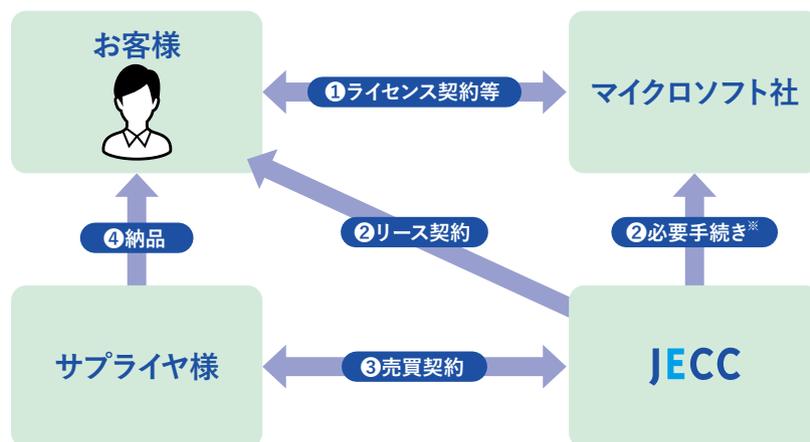
そうした際に、一括前払いや年額払い、リース不可といった従来の契約ルールでは、予算との調整が難しくなりがちです。とはいえ、コンプライアンスが重視される昨今、どの企業も非正規な契約は避けたいもの。そこで、当社は公認金融パートナーとしての立場から、マイクロソフト社の規則に則した形で、図2に示すような柔軟な支払いスケジュールを、お客様の中長期的な投資計画や予算配分をふまえながらご提案します。

このように、お客様のファイナンスニーズやコンプライアンスニーズを満たしつつ、マイクロソフトの業績向上にも貢献することで、当社が仲介役となって、両者のWin-Winな関係を実現しています。

## ■ 新時代の販売手法に対応したファイナンスを提案

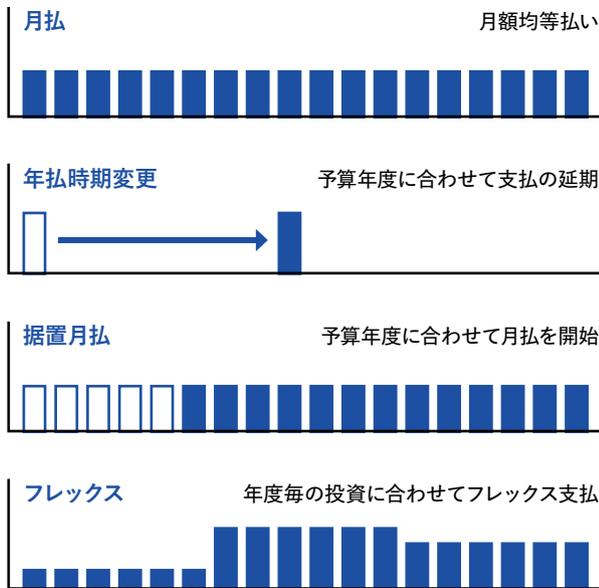
社会環境の変化やITの進化が加速を続ける中、マイクロソフトの製品・サービスはもちろん、その販売方法も

(図1) マイクロソフト公認ファイナンスサービスのスキーム



※ライセンス契約に違反しない契約内容にする調整

(図2) ユーザーニーズをふまえた柔軟な支払いスケジュール



絶えず変化を続けています。特に、近年の大きなトレンドが、クラウドに象徴される「所有から使用へ」の変化です。

例えば、従来は搭載済みのPCとセット販売する「プリインストール」が一般的だったOfficeも、近年ではクラウド経由でのダウンロード販売が主流になりつつあります。また、PCなどデスクトップ環境を月額料金で利用する「DaaS (Desktop as a Service)」といった新手法も普及し始めています。

マイクロソフト社は、これら商品供給のクラウド化だけでなく、クラウドサービス「Azure (アジュール)」にも注力しており、すでに日本でもガバメントクラウドに採択されるなど、普及が加速しています。

世界的なクラウド化の潮流をふまえて、請求から支払いに至る契約スキームにも変革が求められています。例えば、あらかじめ決められた利用量に基づき計算された金額を前払いする場合、既定の利用量を使い切った後の追加料金をいつ、どのように支払うか、といった新たなルール作りが必要になります。

当社はマイクロソフト社の公認金融パートナーとして、こうした変化をリアルタイムにとらえながら、価格設定を含めた商品設計など、より上流から同社のビジネスに参画しています。

今後もマイクロソフト社とのパートナーシップを強化しながら、これまで培ってきた豊富なファイナンスの知見・ノウハウを駆使して、クラウド時代に適した新たなファイナンススキームを開発することで、お客様の課題解決に貢献してまいります。



前列左から浪川さん、内田さん  
後列左から松本さん、秋庭さん、山本さん、長岡さん

### マイクロソフト販売支援部からのメッセージ

マイクロソフト販売支援部 Senior Manager  
**内田 謙治**

JECCはマイクロソフト公認金融パートナーとして長年の実績があり、製品ラインナップやコンプライアンスを熟知した上で、お客様にさまざまなファイナンスプログラムをご提供しております。いつでもお気軽にご相談ください。

マイクロソフト販売支援課 Sales Manager  
**浪川 隆司**

マイクロソフト製品をご利用の皆様から、常日頃、多くのご相談をいただいております。気軽に相談できる窓口として、迅速かつ丁寧な対応を心掛けており、皆様のお力になれると思っています!是非ご連絡ください!

マイクロソフト販売支援課 エキスパート  
**長岡 裕也**

マイクロソフト製品は多岐にわたりますが、JECCは製品や契約形態に合わせた最適なキャッシュフローマネジメントをご提案します。クラウド化を見据えた投資計画や予算化、他社事例なども含めて、お気軽にご相談ください。

マイクロソフト販売支援課 リーダー  
**松本 直**

マイクロソフト製品の調達はルールが複雑なため、お困りではないでしょうか?お困りごとは全国にいるJECC営業担当へご相談下さい。私たちが営業と連携して全力でご支援します!

※所属部署・役職等の肩書は2023年3月現在のものです。

#### ●お問い合わせ

マイクロソフト販売支援部が扱う商品・サービスの詳しい内容につきましては、弊社営業担当者にお気軽にお問い合わせください。

マイクロソフト販売支援部 TEL: 03-3216-3978