

# 週刊BCN

Weekly Business Computer News

発行所／株式会社BCN  
〒101-0047 東京都千代田区内神田2-12-5 内山ビル  
TEL: 03-3254-7801 FAX: 03-3254-7808  
比世聞(上海)情報諮詢有限公司／商業計算機新聞社 上海支局  
〒200040 中国上海市静安区延安中路1440号 阿波羅大廈617室  
週刊(毎週月曜日発行) ©BCN2018 昭和57(1982)年12月13日第3種郵便物認可  
印刷・製本／株式会社広英社印刷

購読のお申し込み  
TEL 03-3254-7801 FAX 03-3254-7808  
MAIL sub@bcn.co.jp

年間購読料: 15,000円+税 1部: 330円+税 郵便振替口座: 0018-4-108217

<https://www.weeklybcn.com/>

2018 4/30・5/7

第2部 vol.1725



Surface Studio



Surface Book 2

## “魅せる”働き方改革

実践編

最新ソリューション



Microsoft Surface



Surface Pro /  
Surface Pro LTE Advanced



Surface Laptop



# 働き方改革を牽引する Microsoft 365+最新デバイス

## デバイスはSurfaceが選ばれる

“2-in-1”と呼ばれる新たな市場を生み出した「Surface」シリーズだが、薄さや軽さ、デザイン性の高さもさることながら、高性能のデバイス仕様になっていることを評価して、標準機に指定する企業が増えている。オフィスの外でもデスクトップPC同等の性能で利用できるSurfaceは、モダンワークプレースを実現するデバイスとして、「Microsoft 365」をはじめとする同社のクラウドソリューションに最適化されている。働き方改革を実現するためには何が重要なのか？ マイクロソフトが考える働き方改革と、それを実現するための最新ソリューションを、本号を通じて紹介する。



(写真上) 業務執行役員 パートナ事業本部 Surfaceビジネス本部 本部長 滝本啓介氏。(写真下、左から) Surfaceビジネス本部 ビジネス開発マネージャー 辻本真幸氏、Surfaceビジネス本部 シニアビジネス開発マネージャー 川喜田一広氏

### マイクロソフトの英知を結集 クラウドに最適な理想的デバイス

働き方改革という言葉が定着し、いつでもどこでも働ける環境の整備と、社員の高いモチベーションや高い生産性を導き出す働き方の実現に向けて、多くの企業が検討や実践を開始している。マイクロソフトでは、企業の働き方改革を安心・安全・効果的に実現するため、「モダンワークプレース統合ソリューション」として、「Microsoft 365」と最新のデバイス「Surface」を提供している。Microsoft 365は、「Office 365」と「Windows 10」、そしてデバイス管理とセキュリティの「Microsoft Enterprise Mobility + Security (EMS)」を組み合わせた最新のクラウドソリューション。これに最新のデバイスを組み合わせることで、働き方改革を強力に推進することが可能だ。

「Surfaceは、設計段階からWindowsやOfficeチームが携わりMicrosoft 365に最適

化して開発した当社純正のデバイス。SurfaceならMicrosoft 365の価値を100%引き出すことができる」と語るのは、業務執行役員 パートナ事業本部 Surfaceビジネス本部 本部長の滝本啓介氏。例えば、デバイスをクラウドから一括でキッキングできる「Windows Autopilot」はMicrosoft 365の特筆すべき機能だが、Surfaceは他社に先駆けいち早く対応可能となっている。また、「Skype for Business」や「Microsoft Teams」を使用することを前提に設計された高精度のスピーカーとマイクを搭載しているため、複数人が参加する会議においても、はっきりとした音声でのコミュニケーションが可能だ。

初代「Microsoft Surface Pro」の販売が国内で始まってから、まもなく5年。2-in-1形態のSurfaceは、日本のビジネス界においても見慣れたデバイスとなった。15年にはキーボード



を備えた「Surface Book」、17年にはノート型の「Surface Laptop」と、タッチ可能な28インチ液晶ディスプレイ一体型の「Surface Studio」、直近では通信機能を搭載した「Surface Pro LTE Advanced」が登場。働き方の多様なニーズに合わせて着々とラインアップを強化している。

売れ行きも順調だ。「Microsoft 365やOffice 365などのクラウドサービスを利用してビジネスの生産性を高めたり、働き方を改革したりするに

は、Surfaceが最適という理解が日本の企業にも浸透した。本年度(18年6月期)は、おかげで前年度の倍に近い勢いで伸びている」と滝本氏はいう。

幅広い業種や職種(業務)で活用できることも、Surfaceならではの強みだ。「特定の業種に強いということはないが、実際には、製造、金融、教育などの分野で数多く使われている」と滝本氏。Surfaceビジネス本部ビジネス開発マネージャーの辻本真幸氏は、「文教市場では、デジタル教科書を読んだり、電子ノート『OneNote』を使って手書き入力でのノートをとったりするためのデバイスとして、Surfaceが目まぐるしく注目されている」と語る。タッチパネル装備のため、手に持ったまま同シリーズのSurfaceペンで文字・記号・図形を本物のペンにかなり近い感覚で手書きすることができ、大学ノートやクリップボードと同じように使えることが、教育現場で歓迎されている理由の一つだ。

### 高い性能と通信機能で早くも人気 Surface Pro LTE Advanced

職種別にみると、客先に赴くことが多い営業職での利用が最も多い。オフィス外での働き方についても高い生産性が求められる今は、単にPCを外に持ち出せるというだけでは不十分。オフィスのデスクで作業するのと同等レベルの能力が求められている。

実際、法人向けSurfaceの売れ筋は「プロセッサが第7世代のIntel Core i5、メモリが8GB、ストレージが256GB」(辻本氏)というハイスペックのもの。最新のSurfaceに内蔵されているストレージは、PCI Express直結のNVMe仕様なのでハイパフォーマンスやスリープの状態からも瞬時に復帰でき、「5分の隙間時間で仕事をすることも可能」だと辻本氏は説明する。

そうしたハイスペック指向と並行して、Surfaceを「標準機」の一つに位置づける動きも盛んだ。標準機とは、企業による全社規模もしくは部門で利用するPCとして、Surfaceを指定するというもの。十分な処理能力をもち、多様な周辺機器を利用することができ、最新Windowsの全機能を使用できるSurfaceなら、従来のデスクトップPCや大型ノートPCと同等の使い方が可能。オフィスでも外出先でも、同じSurfaceを使ってもらう運用形態にすれば、デスクトップPC+ノートPCの“2台持ち”よりも費用が圧縮でき、機種選定から発注までの事務作業も大幅に削減できる。

さらにSurface Pro LTE Advancedの登場によって、Surfaceはまさに「いつでも・どこでも」使えるデバイスへと進化した。LTEサービスを提供している通信事業者の通信カード(SIMカード)を装着することで、公衆無線LANを使用することなく、Surfaceをインターネットに接続できる。SIMフリーデバイスであり、主要な通信事業者のSIMカードは検証済み。業務ニーズに合った通信サービスを選べることは大きな魅力だ。

「多くの企業の年度末となるこの3月期では、

Surface Pro LTE Advancedは当社の想像をはるかに超えた台数を販売できた。昨年12月に発売して間もない製品でありながら、通信事業者やパートナーとの強い協業体制と製品性能によって快適なLTEモバイル環境を提供しており、お客様に大変好評なこともあって、自信をもってお勧めできる」(辻本氏)。

外出先での使用にはセキュリティ面を万全にする必要があるが、Microsoft Enterprise Mobility + Security (EMS) や「Microsoft Intune」(またはそれらを含むMicrosoft 365)と組み合わせれば、24時間365日のデバイス管理をリモートで実施できる。「当社が提唱するモダンワークプレースを実現するには、Surface、とくにSurface Pro LTE AdvancedとMicrosoft 365を組み合わせるのが一番の近道」と辻本氏。Surface Pro LTE Advancedは、発売数か月で多くの大規模導入、多数企業の導入につながっているという。

### サービスとして提供する Surface as a Service

このような特徴をもつSurfaceは、IT課題をかかえている企業にとって、頼もしい即戦力だ。

例えば、「『Windows 7』のサポート終了(EOS)」への対応。Surfaceビジネス本部シニアビジネス開発マネージャーの川喜田一広氏は、「Windows 7からWindows 10への移行に合わせてPCやデバイスの買い替えを検討している企業は多い。買い替えにあたって、Office 365やMicrosoft 365などのクラウドサービスを利用して働き方改革を目指すなら、Surfaceがぴったりだ」と説明する。

また、業務の目的に即した標準機として、各種アプリケーションとSurfaceをセットにしたソリューションを提供しているパートナー企業も多い。「高性能プロセッサを搭載したSurfaceは、活用シーンを選ばない。パートナー企業が得意とするアプリケーションと組み合わせ提供しやすいとの声をいただいている」と川喜田氏は話す。

さらに、クラウド化の進展にともなって、ITの諸費用を一つにまとめて月額で支払いたいというニーズも高まっている。デバイスのオフバランス化(資産の経費化)だけでなくリースやレンタルでも可能だが、クラウドの利用料金と別々に支払手続きをするのは手間がかかる。そうした企業が求めているのは、デバイス、ソフトウェア、サービスのすべての費用が載った1本の請求書だ。

支払いに関するこのようなニーズに応えようと、Surfaceの代金をクラウドサービスの料金と合わせて月額で請求する「Surface as a Service」方式を取り入れるパートナー企業も増えている。利用企業にとっては、オフバランス化と事務効率化をともに実現できることが大きな魅力。提供するパートナー企業にとっても、「Cloud Solution Provider (CSP)」の資格を取得していれば、自社の独自サービスをOffice 365やMicrosoft 365と組み合わせ売り込めるという利点がある。

### パートナー企業との協業で ユーザーのニーズに応える

Surfaceのもう一つの特徴は、エンドユーザーが求めているものを理解し、それに応えるソリューションをつくり出すコラボレーションの枠組みを完備していることが挙げられる。

「どのような課題で、どのようなお客様がSurfaceを購入し、どのように使っているのか。当社は、そうした“生の情報”を精緻に収集し、真摯に向き合っている」(滝本氏)。

こうして得られたナレッジを製品やサービスに反映したり、独自素材と組み合わせたソリューションをマイクロソフトパートナー企業に開発してもらうことによって、マイクロソフトはパートナー企業とのエコシステムを強固にし、エンドユーザーのモダンワークプレースの実現、そして働き方改革を支援している。

この枠組みで重要な役割を果たすのが、「マイクロソフト認定Surfaceリセラー(ADR)」だ。現在、国内で活動しているADRはウチダスペクトラム、MXモバイル、大塚商会、キャノンマーケティングジャパン、ソフトバンク、日本ビジネスシステムズ、日立システムズ、富士ソフト、リコージャパンの9社。「それぞれに得意とする企業規模、業種・業務、ソリューションがあるので、お客様は自社のニーズに合ったパートナー(リセラー)を選んでいただくことができる」と辻本氏は説明する。本紙では、ADR各社の働き方改革を支援するソリューションを紹介する。

また、パートナーとのエコシステムで見逃せないのが「Device Value Added Reseller(D-VAR)」と呼ばれるパートナー。「法人向け販売を主としている販売店やSlerであれば、『Microsoft Partner Network (MPN)』に加入してMPN IDを取得し、D-VAR参加同意書にオンラインでサインアップするだけで申し込みができる」と川喜田氏。Surfaceの仕入れは、マイクロソフト認定ディストリビュータとADRのどちらからも可能だ。約3000社あるD-VARによって、日本全国の広域な範囲のエンドユーザーをカバーしている。今後もエンドユーザーの要望やパートナーの企業によって登録企業が増えていくと予想されるが、「独自のクラウドソリューションをもつ企業に、ぜひ新しいタイプのD-VARとして活動していただきたい」と、滝本氏は語る。

滝本氏のいう“新しいタイプのD-VAR”とは、エンドユーザーと販売店の両面を備えたマイクロソフトパートナー企業のこと。クラウドがITの主要なプラットフォームになったことを受けて、自社で開発した業務システムをクラウド上のマイクロサービスやAPIのかたちで外販する企業が急速に増えている。そうした企業がD-VARとしてSurfaceベースのソリューションを提供すれば、ビジネスの現場により大きな価値を届けることができるはず。その実現に向けて、日本マイクロソフトは“新しいタイプのD-VAR”のリクルーティングと、パートナーとのさらなる協業を進め、エンドユーザーの働き方改革の推進支援を図る。

# グループ会社とのシナジーを生かし Surfaceソリューションを展開

教育市場からグローバルまで展開

Surface Partner

01

初のハードウェアがSurface提案の幅が広がる

ソフトウェアライセンス販売を主力ビジネスとするウチダスペクトラム。同社が初めて扱ったハードウェアが2013年9月に発売した「Surface RT/Pro」で、発売当初から販売している。

ソフトウェアリセラーとして、当時からハードウェアの重要性を感じていたという。執行役員カスタマーサービスオフィス (CSO) 担当兼インフォメーションソリューションオフィス (ISO) 担当の倉橋直樹氏は、「ソフトウェアのサブスクリプションが市場の主流になると感じていた。サブスクリプションはいわばサービス。サービスとデバイスのシナジーを意識していた」と話す。デバイスを選定している時に、折よくリリースされたのがSurface RT/Proだ。「ライセンス大手のお客様との相性がよく、今後の引き合いも増えそう」と倉橋氏はSurfaceに期待を寄せ、日本マイクロソフトと販売契約を結んだ。

認定Surfaceリセラー、そしてライセンスソリューションパートナー (LSP) として、ライセンス提供も含めた提案を行う。Surfaceによって、「提案の幅が広がった」(倉橋執行役員) といひ、確かな手ごたえを感じている。

グループ間連携を強みに販路拡大やサポートを提供

Surfaceビジネスにおける同社の強みは、ウチダグループとのシナジー効果だ。例えば、ウチダエスコの保守運用サービスもその一つ。ウチダエ

スコは17年9月に、Surface認定サービスプロバイダー日本第1号契約を結んだ。修理対応では、従来のセンドバック方式 (引取修理) に加え、オンサイト方式 (訪問修理) を提供できる。Surfaceはパーツ交換ができないので、交換用のSurfaceを配置したいというニーズがある。ウチダエスコは全国に拠点を構えているため、そこに交換用の機種を備えることができる。

販売チャネル面でもグループシナジーが生きてくる。ウチダスペクトラムは、エンタープライズ向けに提供し、教育市場や公共市場では内田洋行を通して積極的に販売している。また、主要株主であり、Surfaceのグローバルリセラーでもあるインサイト・エンタープライズとも協業。同社が日本向けの納品を含む大型案件を獲得した時、日本市場のブランチャとしてウチダスペクトラムが納品し、ウチダエスコがサポートを担当する。常務執行役員アカウントマネージメントセールスグループ担当兼ソリューショングループ担当の岡田恭介氏は、「米国で働いている日本人スタッフ向けに、日本語キーボードを提供することもある」といひ、グローバルで対応できる点も強みといえる。

コラボレーションショールームで働き方改革支援を強化

今後はSurfaceを働き方改革の分野で押し出していく。この分野では、内田洋行と連携する。内田洋行は会議室空間のソリューションを紹介するショールーム「THE PLACE for ChangeWorking」を展開しており、フリーアドレススタイルやオープンミーティングスペースなど

日本で「Surface RT/Pro」の法人販売が始まった頃から認定Surfaceリセラーの1社として名を連ねてきたウチダスペクトラム。長年にわたり培ったノウハウに加え、グループ会社である内田洋行や保守サービスを手がけるウチダエスコと協業し、それぞれの強みを組み合わせることでシナジーを生み出している。今後は働き方改革の分野でさらにシナジーを強化していく方針だ。



常務執行役員  
アカウントマネージメント  
セールスグループ担当  
兼ソリューショングループ  
担当  
岡田恭介氏



執行役員  
カスタマーサービスオフィス  
(CSO) 担当  
兼インフォメーションソ  
リューションオフィス (ISO)  
担当  
倉橋直樹氏

で、革新的なアイデアや創造的なデザインを生み出す「場」を提供している。また、常設している「Surface Hub」で、リモートでダイナミックな情報発信や魅力的で生産的な会議やコラボレーションを体験できる。

「Windows 10」は、新しい主要機能がリリースされると、即座にアップデート/アップグレードデータをWindows Update経由で無償提供する。今までのように3年ごとのバージョンアップではなく、1年に2~3回という短期間で定期的・継続的に提供していく形になる。カスタマーサービスオフィスマーチャンダイジング&オペレーションチーム (MOT) の土井みどり氏は、「管理方法がガラリと変わるため戸惑っているお客様が多い。これまでシステムセンターや管理プラットフォームのマイグレーション、SIを行ってきたが、今後はマネージドサービスとして提供していきたい」と語る。その延長線上にクライアント端末としてSurfaceとサービスを提供するモデルを検討していく。

倉橋氏は、「今後、1社では対応できない話も出てくるだろう。ライセンスもサブスクリプションへシフトしていく。ほかのサービスと組み合わせる必要がある。それに向けて協業を強化していく」と強調。岡田氏は「グループ会社とのサービスを厚く、大きくしていくことで市場での存在感を高めていく。グループ全体でほぼすべての市場をカバーできるということをメッセージとして大きく出していきたい」と力強く語った。

## EMSによるデバイス・コンテンツ管理サービス



# 待望のSurface LTE モデルが働き方を変える

携帯販売で培ってきた、キャリアサービスを熟知する強み

Surface Partner

02

LTEモデルの登場でSurface販売が垂直立ち上げ

MXモバイルリングが働き方改革支援に取り組み始めたのは4年前と、世の中に比べて早かった。「Office 365」を活用したテレワークを訴求し、日本マイクロソフトとの共同セミナーも数多く実施してきた。さらに2016年末からは、社会保険労務士とタッグを組んで、とくに中小企業向けに働き方改革を訴求し、その実現のためにITデバイスの活用を積極的にアピールしてきた。

「以前は、働き方改革とセットで提案するデバイスの中心はスマートフォン (スマホ) だった。それが当社の主要商材であるスマホの価値を最も訴求できるポイントであったからだ。しかし、本格的なテレワークの実現となると業務アプリとの連携が不可欠になる。スマホやタブレット端末では連携が不十分だったり、ユーザーインターフェースも異なるなど、課題も少なくなかった。それを克服したのが、業務アプリやOffice 365との親和性が最も高い「Surface」だ」と、鈴木聡・法人事業本部法人統括部販売推進部長は振り返る。

同社では、12年から取り扱いを開始し、歴代のSurfaceを扱ってきたが、そのなかでも大きなインパクトとなったのが、昨年12月に発売されたLTE対応の「Surface Pro LTE Advanced」だ。

同社は、法人向けにSurfaceと外出先での高速データ通信を可能にするWi-Fiルータを組み合わせたセット販売を行っているが、LTE対応のSurface Proが登場してからは、Surfaceの販売が垂直立ち上げになっているという。

「LTEモデルの発売を心待ちにしていたユーザーが多く、新規でSurfaceを購入するユーザーのほとんどがLTEモデルを選択しており、今ではLTE比率が8割を占めている」と鈴木部長。

Surface Pro LTE Advancedがこれだけユーザーに受け入れられた理由は、完全なSIMフリーであるからだに指摘する。「Surface 3」でもLTE対応モデルが用意されたが、対応するキャリアや周波数帯の制限があった。

「今回、完全なSIMフリーモデルとなったことで、マルチキャリア対応である当社の強みをフルに生かせるようになった。当社なら、主要キャリアすべてが選択できるし、これまで携帯販売で培ってきたお得な通信料金プランなどの提案もできる。また、キャリアサービスを熟知しているので、例えば、どのエリアでの通信が強いのかといった、VPNサービスなども含めてお客様に最適な提案ができる」と鈴木部長は訴える。

清水大輔・法人事業本部ソリューション推進室マネージャーは、「Surfaceを選ぶユーザーは大手企業から中小企業まで幅広く、業種的な偏りはない。職種では営業職のように社外に持ち出すPCの代わりとしての活用が多いが、デスクトップとモバイルPCを1台にまとめたという需要も目立っている」と語る。

残価設定リースなど充実したオプションを用意

MXモバイルリングでは、Surfaceシリーズをサービスとして定額料金で提供する「Surface as a Service」に合わせ、このほど新たなソリューション



鈴木聡  
法人事業本部  
法人統括部  
販売推進部  
部長



清水大輔  
法人事業本部  
ソリューション推進室  
マネージャー

ンとして「Surface Plus M 残価設定リースサービス」を開始した。

このサービスは、SurfaceとOffice 365、保守の3点を含む特別セット。

リース期間で2年と3年プランを用意しているが、エントリーモデルなら月額3000円台からの利用が可能だといひ。あわせて、標準保証 (1年) に1年延長保証をプラスしリース期間に合わせた2年のオリジナル保守パックを提供する。

また、オプションサービスも充実しており、Surfaceを利用する際のセキュリティポリシーの設定から、キッキングやアプリケーションの選定もサポートする「スマートデバイス導入支援」や「Office 365構築支援」を用意する。さらに、FMC対応で各キャリアなどからの請求データを一元管理し、通信費用の最適化を行う独自サービス「通信費最適化支援」を提供。これにより携帯・固定電話を含めた面倒な管理業務を効率化し、モバイル通信環境の見直しにも貢献できる。

「Office 365構築支援はリースサービスの前から提供しているが、すでに500社の導入実績がある。操作トレーニングも実施しているので、中小企業の方々にもぜひ活用してほしい」と清水マネージャーはアピールする。

Surface Plus M 残価設定リースサービスの提供を始めてから、さらにSurfaceに関する問い合わせが増えているが、実際の商談段階では初期費用と支払い総額とを考慮して、一括購入を選択するユーザーも多いという。

「当社は、クライアントに関することならすべてお任せくださいというスタンス。目標として、国内販売されるSurface LTEモデルの半数を占めたい」と鈴木部長は抱負を語る。

## サポートサービス OneStop で貴社のテレワークを実現



## 日本一の販売実績で世界一のAwardを受賞

「Surface」といえば「大塚商会」、認知定着を狙う

Surface  
Partner

03

時流に合わせた  
提案・販促を実施

2017年、大塚商会は「Surface ADR Partner of the Year」という、全世界のSurfaceリセラーで1社のみ選ばれる世界一の賞を受賞した。日本のパートナーとしては初めてのことになる。さらに日本では、同年「Microsoft Japan Partner of the Year」の「Windows and Devices Award」を受賞している。

「Surfaceが日本に登場した時から販売に取り組んできた。当時は2in1デバイスへの馴れがなくて、当社の独自イベントで紹介するなど、プロモーションを行って市場を開拓した。そうした実績が実り、世界一の賞を受賞できたのではないかと、高柳英和・マーケティング本部クラウドプロモーション課課長は話す。

この歴史とともに、大塚商会では市場動向に合わせたマーケティング戦略を実施してきた。発売当時は、ちょうどタブレット端末を導入した企業が、「タブレット端末だけでは仕事が完結しない」と見直しを始めた時期。タブレット端末としても、ノートPCとしても利用できるデバイスとしてSurfaceをアピールし、販売を進めた。現在は、「働き方改革を進める企業に最適なデバイスとしてSurfaceをアピールしている」という。

政府が企業に働き方改革の推進を訴えて以来、多くの企業が実践に取り組んでいる。しかし、中小企業では具体的に何をすればいいかわからないという声がある。そこで大塚商会では、「働き方改革を実践するために、どんなことをすればいいのかを紹介する小冊子を作成。すぐ変化が見込める方法としてデバイス改革をあげ、机上だけでなく、会議室など社内での移動、さらに社外へ持ち出せるデバイスとしてSurface導入を訴えている」（高柳課長）のだ。

さらに17年末からSurfaceにLTEモデルが登場し、社外でもネットワークに接続できる環境が整っていることが働き方改革を訴えるタイミングに合致。ユーザーの環境に合わせたラインアップを提供している。

また、大塚商会では「Surface Hub」も含めたSurfaceシリーズをフルラインアップ

で提供している。Surface Hubはコスト削減や働き方改革の実現を目指す企業に最適で、「Office 365と組み合わせ、会議のやり方自体を変えていくことを提案している。テレビ会議はテレビ会議システムを導入した会議室でしか利用できないが、『Skype』を使えばもっと場所にとらわれずどこでも会議が行える。大画面のSurface Hubをはじめ、会議改革を含めた新しい働き方をアピールできることがSurfaceシリーズをトータルで扱っている強みとなる」と、後藤雅枝・マーケティング本部クラウドプロモーション課主任は説明し、新しい働き方への変革を呼びかけている。

Microsoft 365とともに、ハードもサブスクリプションモデルを導入

働き方改革における社内標準機としてSurfaceを提案するとともに、「Microsoft 365」、「Office 365」も含めたモダンワークプレイスへの変化を訴えていく。

「Microsoft 365は、従来のOfficeアプリケーションに加えて、『Microsoft Intune』によるセキュリティ対策、いつでもどこでもグループ内コミュニケーションが実現できる『Microsoft Teams』、さらにIT管理者のためのツールまでが網羅できている。多様な働き方が求められる現代においては、お客様の様々な課題を解決するソリューションが必須となるが、多様なシナリオに合致したサービスをオールインワンで提供できることがMicrosoft 365の強み」だと、高柳課長は指摘する。

20年1月には、「Windows 7」のサポートが終了するが、「XP」の時のようなクライアント切り替え提案だけでなく、よりお客様の視点に立った「働き方改革」という新しいシナリオを訴求していきたい」（高柳課長）と、Microsoft 365とセットでのソリューション提案を進める計画だ。

また、新たにSurface本体でもサブスクリプションサービスを開始する。「Office 365の販売を開始した頃、サブスクリプション（期間契約）という販売モデルには馴れがなくて、定着までには時間がかかった。しかし、『Windows 10』を含むMicrosoft 365も登場している現在ではすっ

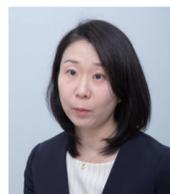
かり定着している。そのなかで、OS、ソフトも日々進化されるのに対し、ハードだけが従来のままでよいのかと訴えていくことを考えている」（高柳課長）という。



高柳英和  
マーケティング本部  
クラウドプロモーション課  
課長



山田大輔  
マーケティング本部  
クラウドプロモーション課  
課長代理



後藤雅枝  
マーケティング本部  
クラウドプロモーション課  
主任

ソフトウェア同様Surfaceも、サブスクリプションモデルで提供することで、Windows 7 端末の更新に際して、できるだけ初期費用の負担を下げ、コストの平準化を求めている企業が最初のターゲットになる。もちろん同サービスは単なる月額Surfaceレンタルではなく、不具合発生時の問い合わせ窓口やデータ消去サービスを標準で装備した、大塚商会ならではのオリジナルサービスとなっている。

「『Surface』といえば『大塚商会』というキーワードをことあるごとに掲げていきたい。以前、他メーカーのプロモーションで効果が上がった経験がある。お客様目線での新しい取り組みを継続的に訴求し、販売台数も世界一になれるよう目指していきたい」と、山田大輔・マーケティング本部クラウドプロモーション課課長代理は力を込める。

なお大塚商会では期間限定キャンペーンとして、「Surface Pro」を導入する企業にはタイプカバーに企業名やロゴをプリントするサービスを特別に無料で提供する。オリジナルタイプカバーを無料で作成できるこのキャンペーンは、かなりの反響があるという。『Surface』といえば『大塚商会』を掲げ、様々なソリューションを展開する同社に、働き方改革を相談してみてもいいだろうか。

## 自社商材もOffice 365も月額課金制 中小オフィス向けIT支援サービス「HOME」

専任IT担当者がいない中堅・中小企業でも、ITで働き方を改革できる

Surface  
Partner

04

専任のIT担当者がいない企業への  
Surfaceソリューション提供に強み

大手企業からSMBまでを担当する直販部門と全国各地域のパートナーを持つキヤノンMJグループは、マイクロソフト認定デバイスリセラーとしてSMB向けの「Surface」販売にとくに強みをもつ。「当社のSurfaceソリューションユーザーの多くは、社内にIT担当者を置いていない」と、キヤノンMJの関係会社、キヤノンシステムアンドサポート（キヤノンS&S）ITソリューション推進本部ITソリューション推進部基盤・クラウドソリューション推進課課長の石井雄太氏は語る。そうしたSMBの顧客から働き方改革やモバイル化の相談を受けると、自社のモバイル化の導入スタイルを説明し、Surfaceを含めたモバイルソリューションを提案するようにしているという。

また、地場に密着して営業活動を展開していることもポイントだ。キヤノンMJ BtoBソリューション企画本部ITプロダクト企画部情報通信プロダクト企画課課長の熊谷健氏は、「当社のパートナー企業は全国に数千社。キヤノンS&Sの拠点も全国約180か所あり、全国どの地域でもSurfaceソリューションを提供できる」と胸を張る。

さらに、キヤノンMJのSurfaceソリューションはデバイスだけでなく、ソフトウェア、クラウドサービス、構築・運用保守などのサービスを含むものになっているのが特徴。社内にIT担当者がいないSMBでも、手間をかけずに最新ITのメリットを享受できる。

ワークスタイル変革を可能にする  
HOMEを月額課金制で提供

そのうちのひとつが、中小オフィス向けIT支援サービス「HOME」。同社のクラウドサービスと「Office 365」、運用サービスを組み合わせ、「ワークスタイルの変革」「業務の効率化」「リスクマネジメント」「ITインフラ&サポート」の4領域をカバーする月額課金制のソリューションだ。HOMEをSurfaceで利用すれば、時間と場所にしばられない働き方が可能となる。その結果、従業員の生産性が高まり、ワークライフバランスも実現できる。

Office 365については様々なライセンスが用意されており、「ユーザーは初期費用と月額料金で利用できる」と、キヤノンMJ マーケティング統括部門セキュリティソリューション企画本部HOME企画課課長の小林秀樹氏は説明する。

HOMEのもう一つの魅力は、操作方法や疑問点を電話・電子メールで問い合わせることができるヘルプデスク「HOMEコンタクトセンター」の存在だ。「専任のIT担当者がいない企業の場合、導入後の運用やサポートに困ることも多いはず。HOMEコンタクトセンターにご連絡いただければ、Office 365の設定も含めて、当社の専門スタッフが質問に答えたり、運用作業を代行したりできる」と、キヤノンMJ マーケティング統括部門セキュリティソリューション企画本部HOME企画課チーフの川



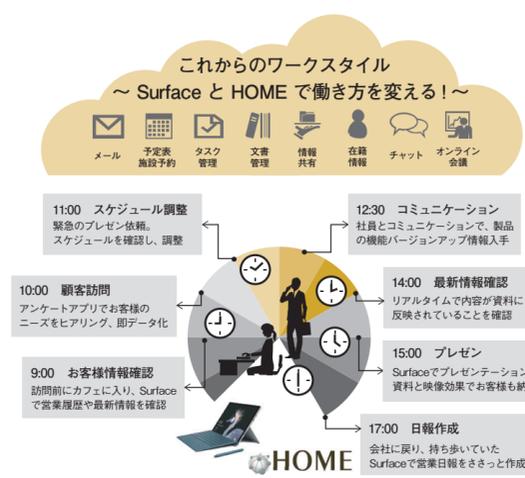
(左から) 足立篤志氏、熊谷 健氏、石井雄太氏、小林秀樹氏、川井俊幸氏

井俊幸氏は紹介する。同社はほかにも、Surfaceを使った働き方改革を支援するソリューションを多数用意している。例えば、VPN環境で社外から社内へアクセスするには電子証明書アプライアンス連携、クラウドを利用する際はIDaaSソリューションを合わせて提案、また、出張先のホテルや自宅へ「働き過ぎてしまう」ことを防ぐにはクライアント運用管理ソフトウェアでの利用端末の電源OFF/ON時間を管理するソリューションを利用するといった提案を行っている。

日本企業の働き方をSurfaceソリューションで変えていく——。この目標に向けて、キヤノンMJは、ソリューション開発と普及・啓発活動をさらに加速させていこうとしている。「当社のSurfaceビジネスは拡大を続けており、これからもそれ以上の成長を続けていく」と、キヤノンMJ BtoBソリューション企画本部ITプロダクト企画部ソフトウェアソリューション企画課の足立篤志氏。そのための方策の一つとして、SMBの経営者やキーマンを対象にした働き方改革セミナーに力を入れているという。

このセミナーは、キヤノンS&Sでほぼ毎月1回のペースで開催されている。また、オンラインセミナーとしても働き方改革関連セミナーを開催し、事前に申し込みさえしておけば、場所にしばられることなく聴講できるという。

キヤノンMJとキヤノンS&Sは、自社でもOffice 365を使って働き方改革を実践している。それらの体験をもとにつくり上げられたソリューションの提案は、多くのSMBに受け入れられている。



時間と場所にしばられず生産性を最大限に高めるワークスタイルには、Surface と キヤノンの中小オフィス向けIT支援サービス「HOME」などのクラウドサービスがオススメです。社内業務はもちろん、お客様へのプレゼンや出先での日報入力までこなせます。

## フルマネージドサービスで働き方改革を強力にサポート

働く人に最も近いPCが現場の生産性を左右する

Surface Partner

05

マイクロソフトのサービスが Customer Firstにマッチ

JBSは1990年の設立以降、独立系のシステムインテグレータとして、エンタープライズ分野を中心にインフラ構築からシステム開発、保守運用まで、トータルでサービスを提供してきている。Customer Firstの取り組みが顧客の支持を得て、事業は順調に拡大。現在では、グループで2183名の社員を抱える企業規模となっている。

顧客に最適な製品やサービスを提供するという方針のもと、パートナーシップ関係を深めてきたのがマイクロソフトだ。JBSは「Microsoft Gold コンピテンシーパートナー」や「マイクロソフト認定ライセンス・ソリューション・パートナー (LSP)」の各資格を保有しており、「Microsoft Partner of the Year」を13年から5年連続で獲得している。マイクロソフトの製品やサービスについて、事業企画本部パートナーアライアンス部担当部長の下元礼子氏は、「当社は顧客のビジネスにおける背景を理解し、顧客ニーズに最適なソリューションを提供している。マイクロソフト製品は、サービスが多岐に渡っているが、シンプルなIDマネジメントを軸としている。そのため多くの製品やサービスを組み合わせるうえでセキュリティを担保した提案がしやすい」と評価。マイクロソフトの製品やサービスは、Customer Firstを掲げるJBSの方針にマッチし



ているという。

また、ホログラフィックコンピュータとヘッドマウントディスプレイを組み合わせた「Microsoft HoloLens」の国内最初のリセラーになるなど、最新のテクノロジーにも積極的に取り組んでいる。「こうした製品の提供に加え、システム開発に対応するなど、トータルのサポート力が当社の強みとなっている」と、営業本部金融営業部営業2課の大橋美紀氏はJBSの特徴を説明する。

### 働き方改革を実践 Surfaceを標準機導入

JBSは、新たな製品やサービスをまず自社で導入し、評価してから顧客に提案する Real Show Case と称する取り組みを進めている。なかでもノートPCは現場のユーザーに最も近いうえ、多様なビジネスシーンで活用されるため、現場の生産性を大きく左右する。カタログのスペックは重要な情報だが、生の声は提案に厚みをもたらす。この方針のもと、JBS 社内で高い評価を得て、標準機として導入したのが「Surface Pro」と「Surface Book」だ。営業部門に加え、コンサルティング部門や開発部門に導入し、その数は約600台になる。

Surfaceの魅力について、大橋氏は「スタイリッシュで、持つことでモチベーションが上がる。軽くて持ち運びやすい。また、顔認証でログオンできるため社外での作業時も安心で、客先ではすぐに商談に入ることができる」と実感している。生産性向上には業務効率に加えて社員のモチベーションが大きく関わることを重々理解し実践している同社は、社員が生き生きと働ける環境の提供に熱心だ。

### Surfaceとクラウドを月額課金モデルで提供

働き方改革を実践するうえでクラウドの効率的な活用がカギとなる。JBSでは自社での実践経験、エンタープライズ顧客での豊富な実績、そしてマイクロソフトとの強いパートナーシップを背景に、マイクロソフトのク



(左から)下元礼子氏、赤嶺未央氏、大橋美紀氏

ラウドソリューションを検討段階から導入後の活用までワンストップで提供している。その一つが、「フルマネージドサービス for Microsoft 365 Enterprise」。Office 365/Enterprise Mobility + Security / Windows 10 / ノートPCをセットでJBSがフルマネージする月額環境提供サービスである。「お客様に短期間でお手軽にモダンワークスペース環境を導入していただくためのサービス。働き方改革の実践を強力にサポートしている」と、事業企画本部パートナーアライアンス部パートナーリレーション課主任の赤嶺未央氏は説明する。ほかにJBSは、PCの導入から廃棄までをワンストップで提供する「PCライフサイクルサービス」、「Windows 7」のサポート終了について初期の相談から対応する「Ambient Office Windows 10 アドバイザリーソリューション」といったサービスにおいてSurfaceを提供。また、「クラウドサービスとの親和性の高さやセキュリティ対策、使用感などを考慮すると、一番マッチしているのがSurface。役員クラスでの導入に加え、標準機としての導入も増えている」（赤嶺氏）。

Surfaceは、現場の生産性向上にもしっかりと貢献する。下元氏は、「カメラの性能が高く、外出先でもスムーズにビデオ会議ができる」と話す。赤嶺氏のおススメはタッチペン。メモを取ったり、画面操作で使用したりするなど、生産性向上に貢献している。Surfaceの提案にも、実際使ってみてわかった苦勞や喜びを生かすJBS。自社の強みを生かしたサービスにSurfaceとクラウドを盛り込み、日本企業に最適なワークスタイルを提案していく考えだ。

## 日立グループを支える安心感で働き方改革とSurfaceの導入をサポート

全ライフサイクルをカバーするトータルサービスを提供

Surface Partner

06

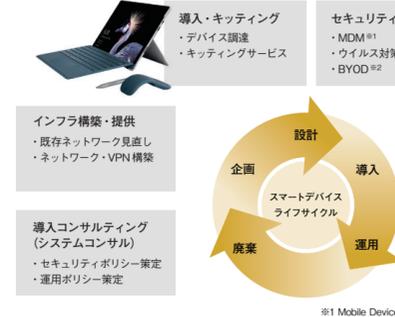
働き方改革で総合サービスに追い風

日立システムズは、マイクロソフトの認定Surfaceリセラーとして精力的な活動を続けている。「金融機関や官公庁などの大口のお客様に、『Surface』と当社のサービス・ソリューションを組み合わせでワンストップで提供している」と説明するのは、コンタクトセンタ&ビジネスサービス事業部技師の大橋忠寛氏。同社は日立グループへのSurface提供も担っている。「日立グループではSurfaceを働き方改革の目的で導入することが多い。自社導入の実績から大規模なお客様に対しても当社のソリューションと合わせて自信をもって提供できる」と話す。

同社のSurfaceビジネスは、2012年にスタートした「スマートデバイス・トータルマネージドサービス」の一つに位置づけられている。最大の特徴は、Surfaceなどのスマートデバイスについて、企画、設計、導入、運用、廃棄という全ライフサイクルをカバーしていること。ネットワークセキュリティサービス事業部の山向友也氏は、「もともと、タブレット端末を持ち歩いて仕事をする人が増える想定して企画した、回線から保守運用までを含むトータルなソリューションだった。その後、働き方改革への注目が高まった結果、このサービスにも強い追い風が吹いている」と語る。

### SIMカードや保守運用とのセット提供で売り上げ拡大を目指す

数あるSurfaceソリューションのうち、日



立システムズが今とくに力を入れているのは、「Surface Pro LTE 対応モデル」と「予備機保守運用サービス」の二つ。

Surface Pro LTE 対応モデルは、法人向けSurfaceの主力機となる「Surface Pro LTE Advanced」にSIMカードとモバイルデバイス管理 (MDM) ツールを組み合わせた商品である。

「マイクロソフトからはSurface Pro LTE AdvancedがSIMカードなしの状態出荷されるので、当社が仮想移動体通信事業者 (MVNO) として提供するSIMカードとセットで提供している」と山向氏。Surface Pro LTE Advancedの動作検証が済んでいるため、インターネットに確実に接続できるだけでなく、MVNOのSIMカードであることから業務での使い方に応じて通信容量を柔軟に設定できるという利点もある。

もう一つの魅力は、導入時の初期費用を大幅に軽減できるレンタル制の存在だ。この制度を利用すれば、ハード・ソフトの代金を月額費用として支払うオフバランス化 (資産の経費化) が可能になる。日立システムズは「Cloud Solution Provider (CSP)」の資格も取得しており、「Microsoft 365」や「Office 365」、「Microsoft Azure」などのクラウドサービスの利用料金もハード・ソフトのレンタル料金と一本化できる。

また、故障や盗難・紛失に備えた保守運用サービスとして提供されているのが、予備機保守運用サービスだ。このサービスは、スマートデバイス・トータルマネージドサービス内の「マルチベンダーワンストップ保守サービス」と「ロジスティクスサポートサービス」を組み合わせたもの。産業・流通フィールドサービス事業グループの松島実紀氏は、「お客様のニーズにもよるが、24時間365日体制で予備機運用のすべての業務を一括して代行できる」と話す。

予備機は事前にキッティングしたうえで、日立システムズがセキュアに保管。顧客から求めがあると、最寄りの拠点 (全国



コンタクトセンタ&ビジネスサービス事業部 BPOシステム構築本部 BPOビジネス推進部 ビジネスパートナー アライアンス推進グループ 技師 大橋忠寛氏



ネットワークセキュリティサービス事業部 ネットワークセキュリティオペレーション本部 第二グループ 第一グループ 山向友也氏



産業・流通フィールドサービス事業グループ 産業・流通プラットフォーム事業部 第一サービス本部 第二サービス部 第二グループ 松島実紀氏

約300か所) からエンジニアがオンサイトし、予備機交換、設定回復などを行い、故障機を持ち帰る仕組みだ。「一般的なセンドバック方式では代替機が到着するまで、日単位で使えなくなってしまうが、当社の予備機保守運用サービスなら、その「空白時間」を最小限にできる」と松島氏は説明する。さらに、故障の場合は修理の手配、盗難・紛失の場合はデータの遠隔消去や遠隔ロックほか、ライフサイクルにわたる関連作業も引き受けているという。

日立システムズは、すでにSurface Pro LTE 対応モデルの注文を受け付けている。大橋氏は、「当社のSurfaceビジネスのこれまでのCAGR(年平均成長率)は例年20%前後。『Windows 7』から『Windows 10』への移行需要が高まる今年は、保守運用やソリューションとの組み合わせで30%以上を狙う」と意気込みを語る。

18年4月から7月の4か月間は「無料トライアル強化キャンペーン」を実施している。この期間中にSurfaceとSIMカードを合わせて購入すれば、通常はセットに含まれないインフォテリアのモバイルコンテンツ管理システム「Handbook」を60日間無料で試用できるほか、アイキューブドシステムズのMDMツール「CLOMO MDM」の無料トライアル期間も通常の倍の60日となるため、「ぜひこの機会を活用いただきたい」と山向氏は呼びかける。

# Surfaceと移行支援センターでクラウドシフトを推進

業務課題を解決する提案で差別化

Surface  
Partner  
07

## マイクロソフトと連携し移行支援センター開設

1月23日、富士ソフトは日本マイクロソフトと連携し、「富士ソフト Windows 10 / Office 365 移行支援センター」を開設した。

2020年の「Windows 7」と「Office 2010」のサポート終了（EOS）に向け、富士ソフトが蓄積してきた様々な業種業態のシステム案件などの広範囲にわたる知識と経験を生かし、移行や導入のための必要事項、検討のポイントといった情報を無償で提供する。移行や導入に関する様々なサービスメニューを準備し、ユーザーの課題に対して最適な解決策を提案。今回のEOSを機会に、IT環境の最適化や最新化を検討するユーザーには、PCの置き換えやOSの移行、Officeアプリの移行に限らず、「Microsoft 365」の導入/活用を支援していく。

「『Windows XP』の際にも移行支援を行ったが、当時は守りの移行でサポートが切れるからデバイスを入れ替えるだけだった。しかし、今回の移行ではIT全体の最適化、働き方改革につながる移行を呼びかけていく」と高野祐一・MS事業部アライアンス推進室長は語る。

デバイスの入れ替えの際、好調な売れ行きをみせているのが「Surface」だ。石田将・営業本部クラウド&ソリューション事業部MS営業部部長は、「当社はお客様に使ってもらうため、業務解決となる提案を行っていく点が他社とは異なる強み」とアピールする。

Surfaceの販売が好調な理由について、「タブレット端末で業務を行うという流れで導入したものの、メールを読んで返信はできるが、『Excel』や『PowerPoint』の修正がうまくできない。その結果、タブレット端末とノートPCの2台が必要

となり、困っているというお客様が多い。それがSurfaceだと1台で済ますことが可能となる。とくに経営層からSurfaceの評価が高い」と、廣瀬晃・営業本部クラウド&ソリューション事業部MS営業部課長は分析する。営業職のスタッフが、出先や移動中にメールの返信やプレゼンテーション資料などを修正するといった作業ができるようになり、無駄のない時間活用が実現する。まさに働き方改革につながるものだ。

「Surface Hub」の販売も同様で、「Skype for Business」を活用したテレビ会議やホワイトボードなどのアプリケーションを使った会議を行うことで、「資料を共有しながら複数拠点間でディスカッションができる。出張中のスタッフがいてもスムーズに会議ができ、これも働き方改革につながる」（石田部長）。

## 運用の課題解決につながるMicrosoft 365

業務改善につながる提案は、Windows XP搭載機の入替の際にも行っていた。「Windows XPを利用しているユーザーのなかには、ダウングレード権を行使して、Windows 7搭載デバイスを購入していたにもかかわらず、XPを利用しているケースも多かった。そこで買い替えではなく、眠っている資産を生かしてWindows 7へと移行することを進めたが、その際に自社で開発した移行支援ツール『らくらくアップグレード』を利用して、短時間に移行を実現した経験がある」（石田部長）という。

そこで、Windows 10への移行にあたっては、「らくらくアップグレード for Windows」を自社で開発し、スムーズな移行を支援する環境を整えた。自社で開発したツールを使うことで、ユーザーの負担を少なくし、短期間で移行ができる。自社開



高野祐一  
MS事業部  
アライアンス推進室  
室長



石田 将  
営業本部  
クラウド&ソリューション  
事業部  
MS営業部  
部長



廣瀬 晃  
営業本部  
クラウド&ソリューション  
事業部  
MS営業部  
課長

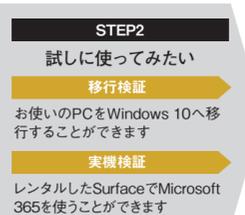
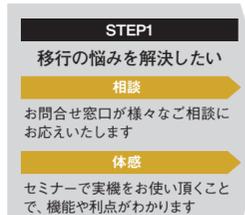
発のツールの提供は、他のSurface販売企業との大きな差異化ポイントになっている。

ただし、同じ移行支援といっても、XPの時と今回ではユーザー側の悩みが大きく異なっているという。

「XPの時は、クライアント/サーバーを置き換えるために互換性は大丈夫なのかといった点が、移行の課題となっていた。しかし、Windows 10への移行にあたって大きな課題となるのが運用。半年に一度アップデートを行うWindows 10を導入し、どう運用を行っていくのか、悩んでいるユーザーが多い」と石田部長。また、最近ではユーザーから求められる要求のレベルもあがっており、「かつては利便性とセキュリティはトレードオフな関係といわれていた。しかし、最近では両方を実現することが必要になる」と高野室長は話す。

その際、強い武器となるのがMicrosoft 365だ。Microsoft 365では、セキュリティ、運用などの企業に必要なサービスがトータルにまとめられている。これにより、クラウドベースの最新ソリューションの利用が容易になる。

さらに、富士ソフトでは自社でも働き方改革を実践。社外での業務を行う際にどんな問題が出てくるのかといったことを自社で体感したうえで、ユーザーからあがってくる課題解決に取り組んでいる。「運用における課題は、一つの答えで解決できるものではない」（石田部長）と、ユーザーに向き合いながら課題解決に取り組んでいく。



# グループ10万人が取り組む社内実践事例を外販モデル化

Microsoft 365の利用に最適なSurfaceをサービス化

Surface  
Partner  
08

## Microsoft 365の価値を100%引き出せるSurface

「リコー Microsoft 365 支援センター」は、クラウド基盤の構築を目指す中堅・中小企業に、「Microsoft 365」の各種設定や機能追加をセンター側からリモートでサポートする。加えて、全国422のサービスステーションを活用したオンサイトサービスを組み合わせたサービスを提供。専任の管理者がいない中堅・中小企業でも安心してクラウド環境に移行し、クラウドとモバイルを活用した働き方改革が実現できるようにする。

「Microsoft 365を容易に導入できるようパッケージ化し、導入を支援するインテグレーションセンターも全国7か所に設置している。これによりお客様の規模や環境に合わせた最適な提案とともに、クラウド基盤の導入・構築から活用促進、管理、運用支援までをワンストップで提供できる」とICT事業本部商品企画本部オフィスソリューション企画室働き方改革グループリーダーの室岡友紀氏は語る。

実際、同社のサポート体制は、J.D.パワーの日本ITソリューションプロバイダー顧客満足度調査で、3年連続お客様満足度No.1（15～17年）を獲得するなど高い評価を受けている。20年度には国内市場でマイクロソフト製品関連のビジネスを現在の倍以上となる365億円に拡大する計画だ。

Microsoft 365の利用でリコージャパンが強く推奨するのが「Surface」だ。設計段階からMicrosoft 365に最適化されたデバイスのため、「Microsoft 365の価値を100%引き出せることに加えて、OS、ソフト/ハードまでの統合的なサポートが得られるなど、他社のデバイスに比べて

メリットが大きい」という。

## 社内実践で得たノウハウは説得力が違う

リコージャパンが展開するMicrosoft 365ビジネスの大きな強みが、自らの働き方変革で得た実践ノウハウを、ユーザー向けソリューションとして開発、提供している点にある。「私たち自身がさまざまな成功や失敗を経験するなかで得たノウハウを、お客様の課題解決に役立てていただいている。それだけに説得力が違う」と室岡氏。

リコーグループは社内のコミュニケーション基盤を「Office 365」に刷新すると決定し、全世界のグループ社員10万人を対象に導入を開始。クラウド・モバイルの活用を進めて、働き方変革を加速している。リコージャパンでは、働き方改革をテレワーク（場所にとられない働き方の実現）、長時間労働の是正、会議変革（ワークスタイルの変革）、業務効率の向上という四つの視点から、ユーザーの環境や要望に応じた新しい働き方の実現を支援するための取り組みを進めている。なかでも、とくに力を入れるのがテレワークである。

テレワークは11年から推進しているが、17年に以前のノートPC（業務用）とiPad（提案活動用）の2台持ちを、「Windows 10」を搭載した2in1デバイスとした。加えて、Office 365および「Microsoft Teams」を活用することで、移動中や会議中、相手が電話に出られない状況でも気にせずにコミュニケーションをとり、容易にファイル共有ができるようになった。「メール数は半分になり、働き方改革グループ内での会議などの時間は週あたり17.6時間も削減した」と働き方改革グループの関場黄葉氏。関場氏は育児で時短勤務を



ICT事業本部商品企画本部オフィスソリューション企画室働き方改革グループ（左から）関場黄葉氏、寺地克己氏、リーダー 室岡友紀氏、須永堅一氏、藤村美波氏

選択していたが、在宅勤務の利用が可能となり、Office 365の活用で通勤時間が不要になったことから、フルタイム勤務に復帰した。

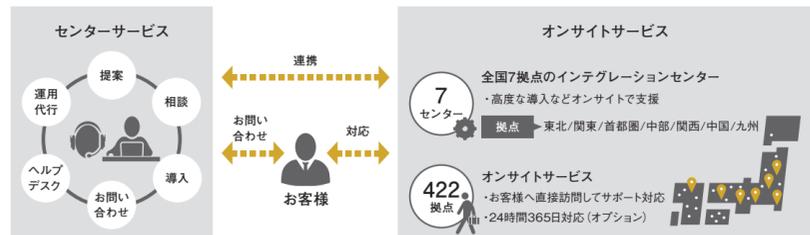
物理的な距離を感じることなく密にコミュニケーションできる点も大きなメリット。「複数の支社で開催するイベントでは、Surfaceのカメラで撮影した画像を通じて状況をリアルタイムに把握し、関連資料を共有できるので、急な変更にもその場で対応できる」と同グループの藤村美波氏は話す。また、リコージャパンはペーパーレス化とオフィスのフリーアドレスも推進するが、Surfaceは、業務系アプリなども制約なく利用できるなど、1台で完結できる点がメリットという。

「お客様が本当に知りたがるのは失敗談。われわれは実務で使用しているからこそわかる気づき、躓きやすい点を含めユーザーの立場で提案できる」と同グループの須永堅一氏。

リコージャパンではテレワークの導入・推進をするにあたって必要なITツールが一揃い揃った「テレワークまるごとバック」を提供しており、その中核を担うデバイスの1つにSurfaceがある。また、PCを一括導入する際のコストを削減し、より導入を容易にできるよう法人向けパソコンレンタルサービス「ばそこんー新」も合わせて提供している。もちろんSurfaceが選択可能だ。

「ばそこんー新なら資産計上せず賃借処理（オフバラン）でき、固定費も平準化できる。また、導入時の設定、保守サービスもついているので安心して利用できる。テレワークまるごとバックやばそこんー新など、当社のサービスをお客様の働き方改革の実現に向けて是非活用してほしい」と室岡氏はアピールする。

## センター＆オンサイトによる安心のサポート



# Surface 製品ラインアップ

目指す働き方を実現する一台が、きっとみつかる

## Surface Pro

モビリティとパフォーマンス、フレキシブルに働くすべての方に



¥93,800 ~ (税抜参考価格※)

- ・薄さ 8.45mm、軽さ約 770g (本体のみ) の薄型軽量 (※ 1)
- ・最新の第 7 世代 Intel® Core™ i5 プロセッサ搭載
- ・最大約 13.5 時間の長時間バッテリー

CPU	第7世代 Intel® Core™ i5 (Intel® HD Graphics)		第7世代 Intel® Core™ i7 (Intel® Iris™ Plus Graphics)		
	4GB	8GB	8GB	16GB	16GB
メモリ*	4GB	8GB	8GB	16GB	16GB
記憶容量 (SSD) *	128GB	256GB	256GB	512GB	1TB
通信形式*	Wi-Fi	Wi-Fi	Wi-Fi	Wi-Fi	Wi-Fi
重さ	約768g	約770g	約770g	約784g	約784g
外形寸法	約292.10mm×201.42mm×8.50mm				
外部GPU	—				
バッテリー	最大約13.5時間の動画再生が可能*				
ディスプレイ	12.3インチ/PixelSense™ディスプレイ/2,736×1,824 (267PPI) /色空間: sRGB, Enhanced 10点マルチタッチ/Surface ペン対応 (4,096段階筆圧検知、傾き検知) /Surface Dial オンスクリーン対応™				

※ 1: Core™M5 モデルの場合

\* タイプカバー (キーボード) は別売りです。4 色からお選びいただけます。

## Surface Pro LTE Advanced

少しのスキマ時間も無駄にしない、オフィス外で働く機会が多い方に



¥129,800 ~ (税抜参考価格※)

- ・最大 450Mbps (理論値) の通信速度
- ・薄さ 8.45mm、軽さ 812g (本体のみ) の薄型軽量
- ・専用アクセサリ Surface ペンは 4.096 段階の筆圧感知と傾き感知

CPU	第7世代 Intel® Core™ i5 (Intel® HD Graphics)	
メモリ*	4GB	8GB
記憶容量 (SSD) *	128GB	256GB
通信形式*	Wi-Fi/LTE	
重さ	約812g	
外形寸法	約292.10mm×201.42mm×8.50mm	
外部GPU	—	
バッテリー	最大約12.5時間の動画再生が可能*	
ディスプレイ	12.3インチ/PixelSense™ディスプレイ/2,736×1,824 (267PPI) /色空間: sRGB, Enhanced 10点マルチタッチ/Surface ペン対応 (4,096段階筆圧検知、傾き検知) /Surface Dial オンスクリーン対応™	

\* タイプカバー (キーボード) は別売りです。4 色からお選びいただけます。

## Surface Laptop

高いデザイン性とパフォーマンス、美しさと効率性を追求する方に



バーガンディ

コバルトブルー

プラチナ

¥135,800 ~ (税抜参考価格※)

- ・Windows 10 Pro 搭載のクラムシェル型ノートPC
- ・エレガントな Alcantara® 素材を使用したキーボード
- ・最大約 14.5 時間の長時間バッテリー

CPU	第7世代 Intel® Core™ i5 (Intel® HD Graphics)		第7世代 Intel® Core™ i7 (Intel® Iris™ Plus Graphics)		
	8GB	8GB	8GB	16GB	16GB
メモリ*	8GB	8GB	8GB	16GB	16GB
記憶容量 (SSD) *	128GB	256GB	256GB	512GB	1TB
通信形式*	Wi-Fi	Wi-Fi	Wi-Fi	Wi-Fi	Wi-Fi
重さ	約 1,252g		約 1,283g		
外形寸法	約 308.10mm × 223.27mm × 14.48mm				
外部 GPU	—				
バッテリー	最大約 14.5 時間の動画再生が可能*				
ディスプレイ	13.5 インチ /PixelSense™ ディスプレイ /2,256 × 1,504 (201PPI) /10 点マルチタッチ /Surface ペン対応 (1,024 段階筆圧検知)				

\* モデルによってお選びいただける色もございます  
\* Windows 10 Pro モデルのみ記載しています

## Surface Book 2

本格的クリエイティブソフトもスムーズ・スマートにこなしたい方に



¥171,800 ~ (税抜参考価格※)

- ・最新の第 8 世代 Intel® Core™ プロセッサ搭載 (※ 1)
- ・NVIDIA® GeForce® GTX1050 (※ 2) /1060 搭載
- ・最大約 17 時間の長時間バッテリー

CPU	第7世代 Intel® Core™ i5 (Intel® HD Graphics)		第8世代 Intel® Core™ i7 (Intel® UHD Graphics)			
	8GB	8GB	16GB	16GB	16GB	16GB
メモリ*	8GB	8GB	16GB	16GB	16GB	16GB
記憶容量 (SSD) *	256GB	256GB	512GB	1TB	256GB	512GB
通信形式*	Wi-Fi	Wi-Fi	Wi-Fi	Wi-Fi	Wi-Fi	Wi-Fi
重さ	約 1,534g		約 1,642g		約 1,905g	
外形寸法	約 312.00mm × 232.00mm × 23.00mm			約 343.00mm × 251.00mm × 23.00mm		
外部 GPU	非搭載		NVIDIA® GeForce® GTX1050 (2GB GDDR5)		NVIDIA® GeForce® GTX1060 (6GB GDDR5)	
バッテリー	最大約 17 時間の動画再生が可能*					
ディスプレイ	13.5 インチ /PixelSense™ ディスプレイ /3,000 × 2,000 (267PPI) /色空間: sRGB 100%/10 点マルチタッチ /Surface ペン対応 (4,096 段階筆圧検知、傾き検知) /Surface Dial オンスクリーン対応			15 インチ /PixelSense™ ディスプレイ /3,240 × 2,160 (260PPI) /色空間: sRGB 100%/10 点マルチタッチ /Surface ペン対応 (4,096 段階筆圧検知、傾き検知) /Surface Dial オンスクリーン対応		

※ 1: Core™M5 モデルは第7世代 Intel® Core™ プロセッサ搭載となります

※ 2: Core™M5 モデルは非搭載です

\* Surface ペン、Surface Dial 別売りです

## Surface Studio

高解像度の大きな画面でクリエイティビティを最大限に高めたい方に



¥372,800 ~ (税抜参考価格※)

- ・角度調整できる 28 インチの大型 PixelSense™ ディスプレイ搭載
- ・第 6 世代 Intel® Core™ プロセッサと NVIDIA® GeForce® GPU 搭載
- ・専用アクセサリ Surface ペン、Surface キーボード、Surface マウス同梱

CPU	第6世代 Intel® Core™ i5 (Intel® HD Graphics)		第6世代 Intel® Core™ i7 (Intel® HD Graphics)	
	8GB	16GB	16GB	32GB
メモリ*	8GB	16GB	16GB	32GB
記憶容量 (ハイブリッド) *	64GB SSD + 1TB HDD	128GB SSD + 1TB HDD	128GB SSD + 1TB HDD	128GB SSD + 2TB HDD
通信方式*	Wi-Fi	Wi-Fi	Wi-Fi	Wi-Fi
重さ	9.56kg			
外形寸法	ディスプレイ: 637.35mm × 438.90mm × 12.50mm ベース: 250.00mm × 220.00mm × 32.20mm			
外部 GPU	NVIDIA® GeForce® GTX965M (2GB GDDR5)		NVIDIA® GeForce® GTX980M (4GB GDDR5)	
バッテリー	—			
ディスプレイ	28 インチ /PixelSense™ ディスプレイ /4,500 × 3,000 (192DPI) /色空間: sRGB, DCI-P3、鮮やか /10 点マルチタッチ /Surface ペン対応 (1,024 段階筆圧検知) /Surface Dial オンスクリーン対応			

\* Surface Dial は別売りです

## Surface を最大限に活用するためのアクセサリ

### Surface Pro タイプカバー

効果的にタイプ入力ができる、バックライト搭載のキーボード

【対象機種】 Surface Pro/Surface Pro LTE Advanced



プラチナ

コバルトブルー

バーガンディ

ブラック

### Surface ペン

4.096 段階の筆圧感知と、傾き検知機能搭載でより使いやすく



### Surface Dial

自然な動作でメニューを選べる新ツール

\* Surface Pro (LTE 含む)、Surface Book 2、Surface Studio では、オンスクリーンで利用可能です。



※ これらの仕様に関しては、条件等詳細を法人向け Surface 詳細サイト (下記) に記載しております。ご確認ください。  
※ 価格は全て 2018 年 5 月時点の税抜参考価格です。実際の販売価格は Surface パートナー各社にお問い合わせください

法人向け Surface 詳細: [https://aka.ms/surface\\_bcn](https://aka.ms/surface_bcn)

簡単概算見積: [https://aka.ms/surface\\_simulator\\_bcn](https://aka.ms/surface_simulator_bcn)

認定 Surface リセラー: [https://aka.ms/surface\\_adr\\_bcn](https://aka.ms/surface_adr_bcn)

