

Lenovo

ニューノーマル時代の
働き方改革
by Lenovo

レノボの知見を社会に還元し 全ての人にテクノロジーの恩恵を提供

レノボ・ジャパンは2015年から、「無制限テレワーク」を制度化して積極的な取り組みを行ってきた。また、そのノウハウをまとめたガイドを無償提供するなど、注目を集めている。こうした取り組みの背景にあるのがレノボの新戦略「Smarter Technology for All (STFA)」だ。三つの領域で展開される戦略の内容をはじめ、注力する分野、パートナー施策などについて、コマース事業本部の荒木俊彦・執行役員に聞いた。

荒木俊彦・執行役員に聞く レノボの戦略「Smarter Technology for All」

レノボ自身が培った テレワークのノウハウを無償公開

— レノボが掲げるSTFA戦略の理念について教えてください。

STFAには単なる営利目的ではなく、テクノロジーの恩恵を全ての人に提供することを目的に事業活動を推進するという理念が込められており、その活動を通じてレノボが培ってきた知見を社会に還元していくことをコンセプトにしています。それが結果として、顧客体験を高め、ロイヤリティの高いお客様を作ることにもつながるのです。

— その一例が、レノボ自身のテレワークの取り組みについて、ノウハウをまとめた「スタートガイド」や「環境ガイド」などの公開でもあるわけですね。

はい。レノボは15年から始めた「無制限テレワーク」をはじめとするさまざまな先進的な取り組みを行ってきました。それが2月25日に政府の感染症対策の基本方針を受けて即日、原則テレワークの推奨へと移行してきた背景にもなっています。各ガイドでは、当社が培ってきたノウハウのほか、テレワーク導入における落とし穴、労働関係法に関連した注意点なども網羅しており、急ぎよ、テレワーク導入に取り組みざるを得なかった方々に役立つ内容です。実際、かなりの反響をいただいています。

— テレワークへの移行では、多くの企業が生産性低下を懸念しているようですが。

われわれ自身についていえば、おかげさまで4～6月期はマーケット進捗を上回る売上を達成することができました。また、テレワークはコロナ対策だけで終わりではないので、どう生かすかが重要です。一つのアドバイスとして、テレワークでは営業のアプローチも変化することです。例えば、新規のお客様に初めからオンラインは難しいでしょう。しかし、従来のように大人数での訪問ではなく最小のメンバ



荒木俊彦
コマース事業本部
執行役員

ーで訪問し、必要に応じてその会議に必要なスペシャリストや上席をオンライン会議で呼出し、提案詳細やメッセージをお客様に一つでも多く伝えるなどの手法に切り替えていけば、効率や現場のモチベーションも高まります。単なるオンラインと対面のハイブリッドを超えた、その上のハイブリッドなアプローチが重要です。

GIGAスクールの取り組み サービスの拡充を目指す

— STFAの具体的なビジネス展開について教えてください。

Smarter「デバイス」「ワークプレイス」「ビジネス」の三領域で展開するもので、各領域に向けた製品ラインアップやソリューションの拡充を図ります。強調しておきたいのは、PCの見た目はどれも同じように見えますが、技術や特長などは各社で異なるという点です。テレビ会議の質もハードの性能や品質が左右する部分はとても大きい。当社では、IBM時代からPCの開発拠点である大和研究所（みなとみらい）にて、お客様やパートナー様を年に数回招待し

て意見をもらい、それをいち早く製品開発に反映させています。また、生産体制では、NECパーソナルコンピュータの米沢事業場の生産製品も拡大しています。

— 注力する分野はありますか。

一つは、GIGAスクール構想へのコミットメントです。つまりは、STFAの理念に照らし合わせ、子ども達へテクノロジーの恩恵を提供することです。GIGAスクール構想をサポートする小・中学生の学習向けPCをはじめ、PCとクラウドサービスをパッケージ化したソリューションをパートナー様と共同で開発しました。PCのラインアップもWindowsとChromeの双方をそろえて、WindowsソリューションではSky様、Chromeソリューションは、NTTコミュニケーションズ様と強力なパートナーシップを結ばせていただきました。さらに、営業活動をサポートするために文教の専任部隊も新設しました。もう一つの注力分野として、ハードの付加価値を高めるためサービスポートフォリオの拡充を進めています。PCの導入を検討する段階からのライフサイクル全体を含めたサービスを充実させていきます。アジアパシフィック全体でもサービス売上は、前年比66%増加しており、グローバルで新たな成長領域、注力分野と位置付けています。

— 最後に、パートナー施策についても教えてください。

2年前からvelocityというパートナー・トランスフォーメーション・プロジェクトを推進し、国やエリアで異なっていた方針を統一化しています。昨年はインセンティブ・プログラムを改訂し、シンプル化しました。今年は、パートナー向けポータルサイトを刷新する予定です。より効率よく、お客様への要求にもタイムリーにお応えできるようになります。また、今後は、グローバル戦略と日本固有の戦略を、上手く組み合わせて、日本のパートナー様とお客様のニーズに応えてまいりますと考えています。

「P」Cに対するお客様ニーズは多様化している。よりPCを活用していたらDXの推進やビジネスの成長に貢献していくため、われわれに何ができるかを考えた時、その一つの回答が「サービスポートフォリオの充実だった」と、サービス事業部サービスセールス&マーケティング本部の上村省吾・執行役員統括本部長は語る。

レノボは、2年前からサービスポートフォリオの充実に取り組んできた。安心保証などによってデバイス自体の価値を高める「Attached Services」、製品のライフサイクル全般をカバーする「Managed Services and Device as a Service」、顧客の業務領域にまで踏み込んだ「Complex Solutions」の三領域でサービスの拡充を図っている。

注力するサービスの一つが、PCのライフサイクルサービスだ。調達の「計画」から「構成」「導入」「サポート」「管理」「破棄」までのトータルサービスを提供する。

「レノボは全ステージをカバーする取り組みも行ってきたが、管理や破棄の部分では、パートナーの方が強みを持つ部分も多い。そこで、

サービスを通じて お客様のDXを支援

レノボのサービスソリューション



上村省吾
サービス事業部
サービスセールス&マーケティング本部
執行役員

アライアンスでサービスを補完し、質の高いサービスを実現している。お客様の満足度も高まり、大きな成果につながっている」という。

Attached Servicesでは、2019年に開始したAIチャットボットによる24時間チャットサポートがある。これは、グループ企業のNECパーソナルコンピュータが17年から提供しているサービスをベースにしたものだ。

上村執行役員は、「お客様を待たせず、われわれのコスト削減にもつながるサービスとして力を入れている。先行するNECパーソナルコンピュータではAIと有人の対応比率が75%対25%とその多くを解決している」と話す。

顧客のDX推進をサポートしていくには、先端技術を活用して顧客の業務領域にまで踏み込んだサービスを提供していく必要がある。この領域では、自社事例として修理拠点であるNECパーソナルコンピュータの群馬事業場での伝票処理に、AI-OCR+RPAソリューションの採用検討を開始した。「RPAについては既に一部業務に適用を開始しており、データのダウンロードやデータ登録など、人に依存していた処理の自動化で年間91時間の削減効果が生まれた。今回の知見をもとにキッキング業務へのRPA活用など、定型業務の30～50%程度を自動化することを目指したい」と上村執行役員は力を込める。

従業員の創造性と 企業競争力を高める

テレワーク先進企業レノボの取り組み



鋤柄明子
人事部
マネージャー

全従業員に働き方に合わせたノートPCを配布。電話は、ソフトフォン化し、常時UCをアクティブにするルールを設けた。オンライン会議の標

準ツールは、Skype for BusinessまたはMicrosoft Teamsとしている。

鋤柄マネージャーは、「もう一つ大切なのは、文化として定着させることで、定期的に社内調査を実施したり、上司と部下の定期的な1-on-1ミーティングを設けて、運用にフィードバックしている。重要な点は、トップのコミットメント。実は、会社設立当初からテレワークが認められていたのに活用されなかったのは、使おうという空気になっていなかったため。15年以降は、リーダー自ら実践した影響が大きかった」と振り返る。

コロナ禍後は、2月25日の政府における感染症対策の基本方針を受けて即日「原則テレワーク推奨」へと移行。マネージャー向けのコミュニケーションガイドの発信、フィットネス企業との提携によるリフレッシュプログラムを取り入れるなど、各社員へのケアを充実させているが、今後もテレワークが常態化すると考え、光熱費など個人へのさらなるサポートも検討している。

鋤柄マネージャーは、「開発部隊などは独自の運用ルールを取り入れるなど、ボトムアップの積極的な動きも出ている。現場にとって最も効果的な働き方ができるような環境を整えていきたい」との考えを示している。

アフターコロナに到来する ニューノーマル時代の標準装備

コロナの影響でさらに加速する多様な働き方の実現に取り組む企業にとって、最も重要な目標の一つが生産性の向上だろう。働く場所を問わずに従業員の生産性を発揮するためには、個々の従業員の働き方に合わせたPCとそれに付随する周辺機器までをセットで提供できる環境の整備が重要になる。圧倒的なラインアップ数を誇るLenovoの製品の中でも、これから訪れるニューノーマル時代で特に勧めたい製品を、Lenovo・ジャパンのワークスタイルエバンジェリスト、大谷光義氏の解説を交えて紹介する。



大谷光義
 コマーシャル事業部
 製品企画部
 ワークスタイル
 エバンジェリスト

変わりゆく働く環境の中で 求められる デバイスと周辺機器の選択

「Lenovoでは従来テレワークに限らずさまざまな働き方に合わせたデバイスや周辺機器の選択を推奨してきた」と大谷氏は前置きをした上で、「コロナの影響で在宅勤務が当たり前の働き方の一つになる、社内に限らずお客様とのコミュニケーションもオンライン会議が選択肢として受け入れられるなど、働き方の常識が急速に変化している」と指摘する。そのため、どこでもすぐにインターネットに接続できるLTE対応のデバイスへの注目が増している。また、今まではテレワーカー向けとして人気を博している小型ACアダプターの追加購入が多かったが、長期的な在宅勤務をする場合は標準添付のACアダプターを使用、その代わりに自宅用のモニターやヘッドセットに投資を行うといった変化が起きているという。さらに、オフィスから勤務を行うユーザー向けにオンライン会議をスムーズに行うための会議システムを整備するなど、まさに環境に合わせた選択が鍵を握っている。

Lenovoがお勧めするPCと周辺機器

可搬性に加えてマイク、スピーカーにもこだわったモバイルワーカー向けフラッグシップモデル

ThinkPad X1 Carbon Gen 8

スリムかつ軽量のボディに14インチのディスプレイを搭載、バッテリーも約19.8時間もの長時間駆動が可能な「ThinkPad X1 Carbon Gen8」は、「Lenovo社内で最も多く選ばれている機種」という。もちろん、LTEモデルの選択も可能だ。「数人のチームで会議を行っている場合、ディスプレイと反対側にいる人の声もリモート先しっかり届けることができる」。高性能な360度集音マイクを搭載、またDolby Atmosスピーカーシステムにも対応し快適なオンライン会議が可能という。実際に天板裏側約3mの距離から録音した音声を先行機種と比較するとその差は歴然だ。持ち運び頻度が多く、12～13インチよりも、大きな画面サイズで生産性高く作業を行いたいというユーザーには最適なデバイス。



テレワークに安心を付帯 「あんしんテレワークPC」

Lenovoでは、東京海上日動火災保険様との提携でテレワーク中の万が一の不安をサポートする「あんしんテレワークPC」を用意している。テレワーク保険をビジネス向けノートPC「ThinkPadシリーズ」のLTE搭載モデルに付帯し、会社が貸与したPC利用時の情報漏えい起因するさまざまな損害

害に対し、企業が負担した損害賠償金や原因調査費用などを補償する。主な保険付帯モデルは、X1 Carbon Gen 8、X1 Yoga Gen 5、X13 Gen 1、T14s Gen 1、T15 Gen 1、L14 Gen 1など。

「モバイルPCのウイルス感染時の調査費用や、PCの紛失によって情報漏えいした際の損害賠償金、被害者への見舞金などの対応費用が補償される。保険会社との契約手続きなどは不要で、対象モデルを購入すれば自動的に補償が付帯されるようになっている」とのことだ。



可搬性と生産性を両立
ハイブリッドワーカー向け

ThinkPad T14s Gen 1

テレワークの頻度が外勤営業ほどはないが社内外の移動が比較的多いハイブリッドテレワーカー向けのモデル。14インチの大画面と薄さ16mm台、軽さは約1.27kgを両立し、生産性を損なうことなく作業を行うことができる絶妙なバランスの製品。

新時代のインターナルワーカーへ
モバイルノートブックPC

ThinkPad L14 Gen 1

オフィスでは自席でPCを利用し、会議室への持ち運びがある程度のインターナルワーカー。在宅勤務を行う際は1～2週間などまとまった期間で行うようなユーザー層が選択するデバイスに変化の兆しがある。「多くのユーザーが選択してきた15インチのデスクノートは、いくらか少ない頻度とはいえ在宅勤務の移動に2～3kgは少しきついが、2kgを切ればそこまで苦にならないのではないか」と大谷氏はいう。「ThinkPad L14 Gen1」は、15インチのデスクノートからの移行に最適なPC。14インチの大画面に、薄さは約20mm、軽さは約1.61kgから可搬性に磨きがかかり、RJ-45も搭載、無線LANが整備されていない環境でも利用可能なニューノーマル時代のメインストリームとなるデバイスとのこと。



それぞれの働き方に最適な環境を

| | | | |
|--|--|--|--|
| <p>Field Worker</p> <p>タブレット形態でも業務を実施 外出先でも頻繁に利用</p> <p>脱着型マルチモード2-in-1</p> | <p>Mobile Worker</p> <p>日々高頻度で持ち歩き、直行直帰も “居場所がオフィス”の概念で場所を問わずに移動</p> <p>13インチ薄型モバイル</p> | <p>Hybrid Teleworker</p> <p>社内での持ち歩きはもちろんのこと ～週3回程度テレワーク/在宅勤務での勤務も</p> <p>14インチ大画面モバイル</p> <p>13～14インチ回転型マルチモード2-in-1</p> | <p>Internal Worker</p> <p>デスクでの利用がメイン</p> <p>15インチ薄型ノート</p> <p>デスクトップ</p> |
|--|--|--|--|

| | |
|--|---|
| <p>Telework</p> <p>働く場所に依存しない デバイス・運用</p> <p>周辺機器</p> <p>モバイルモニター</p> <p>トラベルハブ</p> <p>プライバシーフィルター</p> <p>個人向けコラボレーション端末</p> <p>ヘッドセット スピーカーフォン</p> | <p>Office</p> <p>周辺機器</p> <p>USB Type-C 対応モニター</p> <p>キーボード マウス</p> <p>ドック</p> <p>フォンベース向け コラボレーション端末</p> <p>オンライン会議 専用ソリューション</p> |
|--|---|

Lenovo Moden IT

PCだけでなく、働く場所を問わず高い生産性を実現するには周辺機器の存在も重要だ。「在宅勤務の場合、家族がいるリビングと、書斎など家族とは離れた場所で仕事をするとは必要な周辺機器が異なる」という。例えば、オンライン会議に参加する場合、家族がいる場合は生活音などの周りの音の影響を受けないようにすることも大切だ。また、生産性高く作業をするためのモニターも、リビングで作業を行う場合は設置場所が課題となる。



書斎が仕事場の場合に選ぶ周辺機器 PC + 大画面モニター&外付けスピーカー

生産性向上に役立つモニターは、大画面モニターを設置できる環境であれば、21型以上、フルHD以上の解像度に対応し、また画面の高さが調節可能な据え置き型モニターを推奨している。さらに、書斎であれば特にオンライン会議が多いユーザーがヘッドセットを着け続けなくても外付けのスピーカーがあればより快適なコミュニケーション環境が構築できる」という。

リビングが仕事場の場合に選ぶ周辺機器 PC + モバイルモニター&ヘッドセット

自宅オンライン会議を行う場合は生活音に配慮が必要。「X1ノイズキャンセレーションヘッドホン」を使えば、生活音を抑えつつ話者の声を届ける機能で快適に会議が行える。限られた場所でマルチモニターを使う場合にはThinkVision M14シリーズがおすすめ。14インチ薄型モニター、USB Type-Cケーブルで給電とディスプレイ出力が可能。オフィス会議室のようにホワイトボードを使いたいならタッチパネル搭載&ペン入力対応のThinkVision M14が最適。

GravioとThinkCentre NanoがIoTの現場導入を加速

エッジIoTを容易かつ低コストで実現するアステリアのIoT統合エッジウェア「Gravio」が注目を集めている。そのGravioによるソリューションをハードとして支えるのがレノボの「ThinkCentre Nano IoT」だ。両社の協業の経緯とその成果である具体的な事例、今後の展開について、アステリアの垂見智真・Gravio事業部長とレノボ・ジャパン製品企画部の大谷氏に語ってもらった。

会議室管理システムを構築しました。各部屋に人感センサー、温湿度センサー、CO₂センサーを設置、全会議室の状況が受付で一元的に把握できるようになり、稼働率向上に寄与しています。また、CO₂濃度が一定レベルを超えると生産性低下などの影響を及ぼすことから、換気を促したり、コロナ対策として3密を避けるという点からも効果的に活用しています。

▶垂見 3密回避ソリューションは、愛媛県四国中央市のHITO病院でも採用されています。また、都内のある診療所ではHPで待合室の人数をリアルタイムにお知らせする仕組みを構築されています。データの蓄積によって、特定の曜日の混み具合や待ち時間を推測することも可能になります。こうした小規模なケースに導入できるのも、ユーザー自身でも使えるソフトと購入しやすいハードの組み合わせだからこそ可能になったと自負しています。

——レノボへの評価はいかがですか。

▶垂見 AIが多くのセンサーと組み合わせることによって、エッジで処理すべきデータは今後、さらに増えます。そうなれば、エッジはさらにインテリジェントであることが求められます。ThinkCentre Nano IoTの備える性能、信頼性は頼りになります。しかも、コスト的に購入しやすく、グローバル展開する上でも各国で同じものが入手できるメリットはとても大きいですね。Gravioと組み合わせ可能なハードは他に2社ありますが、レノボ様が圧倒的です。お客様がどうしても他社でといわれない限り、われわれもレノボを薦めています。サポートはもちろん、提供される情報も充実しているので、安心して薦められます。また、OSのセレクトにも対応してLinuxをしっかりサポートしている点は、自社でのカスタマイズを望むお客様の支持を集めています。

——今後の展開について教えてください。

▶垂見 クラウドとエッジにおけるデータの適材適所な処理という点でも、GravioとThinkCentre Nano IoTで検証して、ベストな時にベストな場所でデータ利用できるようにしています。当面の目標は1000ユーザーですが、今後は取得可能なデータの質と種類を増やし、そのデータを活用するソリューションの拡充を進めます。そして、より万人が利用できるサービスを目指します。

▶大谷 われわれもグローバルで高性能な製品を安定して供給することを通じて、アステリア様をサポートするとともに、IoTソリューションの普及、拡大に寄与していきます。

——機能面で注目した点はありましたか。

▶垂見 AIカメラ（画像推論）です。エッジ処理して結果だけをクラウドにあげるのが最適なのですが、ほぼPoEの有線カメラを利用します。その仕組みの上で最も相性が良かったPCが、ThinkCentre Nano IoTでした。LANケーブル1本で済むため設置の自由度、可用性を飛躍的に向上してくれました。

エッジの現場に最適なレノボハードの優位性

——まずは、アステリアとレノボとの協業の経緯を教えてください。

▶垂見 以前のIoTソリューションは、クラウド中心に導入されるケースばかりでした。しかし、画像推論などの大容量データを取り扱うには、ある程度までエッジ側で処理して使いやすいものにしないと、ネットワーク帯域、通信コスト、セキュリティ対策などの面で大きな負荷になってしまいます。そこで、2017年6月に発表したのがエッジ用プラットフォーム「Gravio（グラヴィオ）」です。それに合わせて、もともとパートナーであったレノボ様に相談し、Gravioを稼働させるエッジに最適化したハードを提供してもらいました。

——既存のエッジ用ハードという選択肢は検討されませんでしたか。

▶垂見 小型製品の開発力、供給の安定性、ブランド、コストの観点からの最適な選択がレノボ様でした。われわれの必要とするハードがそこにあった、と言うのもいいと思います。

▶大谷 Gravio発表後もアステリア様とは密にコミュニケーションをとって、要望をいち早く製品に反映させてきました。

——機能面で注目した点はありましたか。

▶垂見 AIカメラ（画像推論）です。エッジ処理して結果だけをクラウドにあげるのが最適なのですが、ほぼPoEの有線カメラを利用します。その仕組みの上で最も相性が良かったPCが、ThinkCentre Nano IoTでした。LANケーブル1本で済むため設置の自由度、可用性を飛躍的に向上してくれました。

レノボ製品のLCMで新たな協業がスタート

——Gravioは、すでに多くの事例が生まれているようですね。

▶垂見 ええ。IoTは工場系が多いというイメージがありますが、Gravioは規模を問わず、スマートオフィス、スマートビルディングなど、“スマート”と付くところ全てに導入可能です。Windows PC1台から本格的なエッジ型IoTをノンプログラミングで導入できる点が強みで、月額500円サービスも提供しており、実際、5分での使用開始も可能です。

▶大谷 当社自身もGravioとThinkCentre Nano IoTによって、本社に



アステリア 垂見智真 エンタープライズ本部Gravio事業部長（左）
レノボ・ジャパン 大谷光義 コマーシャル事業部製品企画部ワークスタイルエバンジェリスト

テレワークやPCのライフサイクルマネジメント(LCM)などさまざまな領域で協業

レノボは、IBM時代から富士ソフトと長年にわたってパートナーシップを構築してきた。最近では、富士ソフトが自社のテレワーク推進を目的にレノボのノートPCを大量導入。また、富士ソフトが今夏オープンを予定しているテレワークセンターへの参画などパートナーシップをさらに深めている。両社の協業の歩みとその成果、今後注力するLCMサービスの展開などについて、富士ソフトとレノボ・ジャパンの主要メンバーに対談形式で語ってもらった。

両社製品の組み合わせ販売が急増レノボの対応力を高く評価

——まずは、これまでの富士ソフトとレノボとの協業の歩みを教えてください。

▶荒木 今年、設立15周年を迎えたレノボですが、富士ソフト様とはIBM時代から特約店としてのパートナーシップがあり、事業継承後から現在まで強いパートナーシップを築かせていただいています。これまで富士ソフト様のペーパーレス会議システム「moreNOTE」とレノボ製品とのバンドル販売や、Windows 10マイグレーションでのサービスの組み合わせ、device+cloudなどのソリューション提供を強化してまいりました。

▶三田 レノボ様の積極的な働きかけもあり、直近の3年で協業がかなり進み、レノボのハードと当社のソフトやサービスを組み合わせた販売は以前の600倍にもなりました。特にPCは、ラインアップが豊富で価格設定を含めてお客様のニーズをしっかり捉えた製品が多い点から、当社の最重要パートナーの1社に位置付けています。

——最近では、テレワークに関連した取り組みもあるようですが。

▶三田 9月末までに当社の社内にテレワーク体験コーナーを用意します。こちらでは、レノボPCをはじめワンタッチでテレワークをスタートできる「ThinkSmart Hub」などを展示し、お客様に体感していただくとともに、当社のソフトなどを合わせたソリューションの販売につなげることを目指します。

▶上村 オフィスが秋葉原でお隣同士ということもありますが、ここまで踏み込んで取り組んでいただけるパートナーはなかなかいませんので、非常に頼もしい存在です。

▶三田 昨年は、自社向けにも1900台のレノボPCをテレワーク用に導入しています。今年のコロナ禍の対応で急ぎよ、500台の追加導入を決定しました。迅速に供給していただいたことで、在宅勤務への移行もスムーズに運びました。

▶阿部 社員からもキーボードタッチの良さ、バッテリーの持ちなどを評価する声が多く、特に当社の7割を占めるエンジニアの評判がいいですね。

——独立系ベンダーとして、他メーカーと比較したレノボの強みをどう見られていますか。

▶三田 お客様のニーズにお応えするため、無理なお願いをすることもありますが、それに一番応えてくれるのがレノボ様です。これは、価格だけでな

く柔軟で迅速な対応、IBM時代からのブランド力、米沢生産などの信頼性も圧倒的で、現場の営業も紹介しやすいという声を聞いています。

レノボ製品のLCMで新たな協業がスタート

——新たにライフサイクルマネジメント(LCM)での協業に取り組まれるようですが。

▶上村 これまでサービス領域での協業は、案件ごとの個別対応が中心でした。しかし、富士ソフト様は多くの自社製品、サービスラインアップと、Sler

として豊富な実績を持たれています。そこで、さらに広範な領域でのシステム提案ができるよう、普段から両社の手の内をオープンにしておこうということで、スタートするのがLCMでのトータルサービスの提供です。

▶阿部 レノボ様が持つデバイスとそのキッティングやサポート、当社の強みである運用・管理におけるサービス、例えばWindows 10のアップデートに伴うアプリの動作検証など、それらの組み合わせによるトータルサービスのスキームを考えて

います。プラスαとして、テレワークなどのコミュニケーション基盤を含めたサービスの提供やセキュリティ、最終的に破棄に至るまでの各段階でサービスの充実を目指します。

▶三田 LCMは、以前から当社で一括提供したいと考えていたサービスなのですが、それができなかった。ちょうどいいタイミングでレノボ様も同様のことを検討していたことから、ベストな補完関係ができたと思います。

▶上村 お客様も各段階で問い合わせ窓口が異なるのは大きな手間で、一括して任せて自分たちは本業に注力したいというニーズが強いと感じています。

▶阿部 継続的に利用していただけることも強みです。しかも、お客様の利用実態が把握できることで、次の提案にもつながります。まずは、今後3年で50億円のビジネスに育てたいと思います。

——最後に、今後の協業の可能性について教えてください。

▶三田 レノボ様は、他社にない非常にユニークなハードも作られるので、毎年、大きな期待を寄せています。ソフトメーカーとして、それに合うものを作って一緒に組みたいと考えています。

▶荒木 富士ソフト様のソフトウェアやサービスとレノボのデバイスを組み合わせることでお客様のメリットを最大化できるような協業のスキームを、より多く作っていきたくいですね。



レノボ・ジャパン
荒木俊彦
コマーシャル事業本部
執行役員

レノボ・ジャパン
上村省吾
サービス事業部
サービスセールス&
マーケティング本部
執行役員

富士ソフト
三田修
執行役員
金融事業本部長

富士ソフト
阿部和夫
MS事業部
事業部長



Windows 10 Proで働くを最高に。

Smarter
technology
for all

Lenovo

Lenovo Partner Hub

レノボのビジネスパートナー様向けポータルサイトが
機能を大幅に強化、名称も新たに
Lenovo Partner Hubとして2020年8月24日にオープンしました！

レノボはすべての人の優れた力を呼び起こし、
誰もが発展する、よりスマートな未来を創ることを目指しています。
そして、皆様にとってより良いビジネスパートナーとなることを目的とし、
日本のお客様に向けてサポートや、ビジネスパートナー様向けの
ポータルサイトなど強化の取り組みを実施しています。
皆様とLenovo製品で世界をインテリジェントに変革することを楽しみにしています。



Lenovo Partner Hub

では、

- お客様の職務内容に合わせて、今欲しい情報が、すぐに見つかるようにパーソナライズすることが可能です。
- 販売状況の進捗と今必要なアクションが一目で分かる、トラッキングツールを導入しました。
- お見積もり依頼がシンプルかつ明確にできるようになりました。
- ドキュメントライブラリが大幅に向上し、製品やツールの検索が簡単&迅速にできるようになりました。
- キャンペーンやツール制作に活用できるマーケティングアセットを各種ご用意しました。
- レノボに関する最新ニュースが一か所でまとめて閲覧できるようになりました。

ぜひ、ご活用ください！ <https://www.lenovopartnerhub.com>

※Lenovo Partner Hubは、PC製品の再販をされているビジネスパートナー様限定の会員制サイトになります。ご利用には、企業登録および/またはユーザー登録が必要です。詳しくは、上記ページにてご参照ください。

Lenovo

米沢生産による
最短5日納品を実現。

JAPAN
MADE
&
SUPPORT

日本のビジネスを、
Lenovoが加速する。

抽選でギフト券が当たる
アンケートキャンペーン実施中！

レノボでは、ビジネスパートナー様向けのアンケートを
実施しております。
3分ほどで回答いただける簡単なアンケートです。

下記のリンクより、詳細を確認ください！
https://www.seminar-reg.jp/bcn/survey_news/