

Licensing Solution Partner+Slerとして、ライセンスの有効活用を提案 ～ SA 特典を利用してSystem Centerの無料バージョンアップを実施～

SA (ソフトウェアアシュアランス) 特典の有効期限 (3年) が迫る中、JBS に相談。
いくつかの選択肢提案の中から、サポート切れの迫っていた System Center の無料バージョンアップの提案を採用した。



写真右より、
わかもと製薬株式会社
情報システム部 課長 樋口 孝幸氏、
専務取締役 菅又 秀夫氏、
情報システム部 主任 稲毛 伸江氏、
情報システム部 藤田 博伸氏

【利用状況】

企業の「キホン」としてマイクロソフト製品を積極的に活用

●わかもと製薬におけるマイクロソフト製品の利用状況について教えてください

現在マイクロソフト製品に関して、クライアント OS や Office 製品、Forefront Client Security といったデスクトップ製品を始め、次のサーバ製品を導入しています。マイクロソフト製品は、まさに事業の「キホン」と言っても過言ではありません。

- ・ Windows Server 2008 / 2012
- ・ Hyper-V 2.0 / 3.0
- ・ Microsoft Exchange Server 2010
- ・ Microsoft SharePoint 2010
- ・ System Center 2012
- ・ Microsoft Forefront Security

【背景】

Windows 環境でシステムのインフラを統合

●マイクロソフト製品を積極的に活用している理由を教えてください

当社ぐらいの規模では、大手企業のように潤沢に情報システム担当者を抱え、膨大なコストを投資してシステムをゼロから開発することは難しく、限られた人数の担当者や条件下で、システムの設計・構築から、保守運用、ヘルプデスクサポートまでをカバーしなければなりません。

そのためパッケージ製品を積極的に活用していますが、Windows サーバであればパッケージソフトなどの選択肢も広く、公開されている事例やノウハウも豊富です。また、世界中の政府機関や企業で採用されているシェアの高い製品なので信頼性も高く、サポートベンダーの認定制度なども確立されているので安心してSlerからサポートを受けることができます。

また近年は、仮想化環境が充実してきたので、以前のように都度、ハードウェアを用意する必要がなくなってきました。しかし、複数の OS 環境を並行して運用するとなれば運用負荷がかかるので、Windows 環境でシステムインフラを統合することで得られるメリットは小さくないと考えています。

わかもと製薬株式会社

本社：東京都中央区日本橋本町2-2-2
設立：1929年（昭和4年）4月
資本金：33億95百万円（2015年3月末）
従業員数：353人（2015年3月末）
事業内容：医療用医薬品・一般用医薬品 製造販売
URL：<http://www.wakamoto-pharm.co.jp/>



わかもと製薬株式会社
専務取締役
菅又 秀夫氏



わかもと製薬株式会社
情報システム部 課長
樋口 孝幸氏



わかもと製薬株式会社
情報システム部 主任
稲毛 伸江氏



わかもと製薬株式会社
情報システム部
藤田 博伸氏

【課題】

クラウドソリューションの活用を視野に入れた IT 戦略の立案が今後の課題

●マイクロソフト製品を活用する上で、課題などありますでしょうか

先ほども話しをしましたように、当社の場合は限られた要員でシステムの面倒を見ていかなければなりません。そのため、先進性よりも信頼性や有効性を重視してシステムの導入・運用を進めてきました。マイクロソフト製品に関しても、まだクラウド環境の活用を本格的には進めていません。

一方、利用しているシステムが時代遅れとなってしまうことは好ましい状況とは言えません。各製品のサポート期間も限りがあるので、マイクロソフト製品に関しても、Microsoft Office 365 や Microsoft Azure といった新しいクラウドソリューションの活用を視野に入れながら、今後の IT 戦略を立てていかなければならないと考えています。

【選定の経緯】

SA 特典を活用して System Center を無料でバージョンアップ

●今回、System Center をアップグレードした経緯を教えてください

「マイクロソフト ポリウムライセンスプログラム」で提供されている SA（ソフトウェア アシュアランス）特典の有効期限（3年）が迫っていました。これまで SA 特典を利用したことがなかったので、どのように活用するのが一番いいのか迷っていました。

そこで、JBS に相談をして、当社にとって最適な利用方法を提案してもらいました。コミュニケーション関連製品の活用提案などいくつかの選択肢を提案してもらいましたが、サポート切れの迫っていた System Center の無料バージョンアップの提案を採用することにしました。

●System Center をアップグレードした効果などがあれば教えてください

これまでは Forefront Client Securityの定義ファイルの更新などでしか利用していなかったのですが、Microsoft System Center Configuration Manager（SCCM）を使って Internet Explorer のバージョンアップを行うなど、徐々に活用の幅を広げているところです。今後、情報漏えいの防止や IT 内部統制の強化などの可能性も探っていきたいと考えています。

【選定理由】

JBS なら目先のメリットだけでなく、将来のあるべき姿を提案してもらえる

●SA 特典の活用について JBS に相談をした理由を教えてください

これまで、JBS には当社におけるマイクロソフト製品の導入や保守運用をサポートしてもらいました。システムの中身や利用しているライセンス体系などはもちろん、当社の考え方や体制なども理解してもらっています。

また、JBS は Sler として数々のマイクロソフトパートナーコンピテンシーを取得している LSP (Licensing Solution Partner) であり、当然ですがマイクロソフト製品に詳しく経験やノウハウも豊富なので、SA 特典の利用というだけでなく、マイクロソフト製品の活用に関して今後のあるべき姿なども考慮した上での提案が期待できると考えました。

【 JBS への評価 】

マイクロソフト製品の効果や価値を高める提案やサポートに期待

● JBS に対しての評価をお聞かせください

当たり前のことですが、マイクロソフト製品は JBS からでなくても調達することができます。その中で、もう5~6年になるかと思いますが、JBS とのお付き合いが長く続いているのは対応力が優れているからに他なりません。JBS に限らず、どのような会社でも新しくお付き合いを始める前は不安があります。しかし、JBS は日々の対応を通じて不安を信頼に変えてくれました。

また自社におけるマイクロソフト製品の活用を通じて得られる経験やノウハウをベースに提案やサポートをしてもらえるということも、JBS のソリューションにリアリティがある要因となっていると捉えています。

● JBS への期待があればお聞かせください

少ない IT 担当者で現状を維持し、今後、情報システムの価値を高めていくためには JBS のような協力ベンダーの存在は欠かせません。何かあればいつでも相談に乗ってもらえるという安心感は何事にも変えがたいと感じています。今後とも、当社のビジネスを下支えするマイクロソフト製品の効果や価値を高める提案やサポートに期待しています。



左より、
わかもと製薬株式会社
樋口氏、稲毛氏、藤田氏、菅又氏
日本ビジネスシステムズ株式会社
田淵、相馬、深澤



日本ビジネスシステムズ株式会社
システムインテグレーション統括本部
AmbientOffice ソリューション本部
クラウド&ITインフラ部
アシスタントマネージャー
田淵 百恵



日本ビジネスシステムズ株式会社
システムインテグレーション統括本部
AmbientOffice ソリューション本部
クラウド&ITインフラ部
相馬 宙



日本ビジネスシステムズ株式会社
営業本部 営業3部 営業2課
深澤 彩

弊社担当者コメント

今回 SA 特典利用についてご相談いただき、また取材にもご対応いただきありがとうございました。SA 特典については「マイクロソフト製品の導入計画サービス」や「マイクロソフト製品のトレーニング受講」にもご利用いただけますが、まだよく知られていないことも多く、マイクロソフトの LSP として活動をしている立場として、もっと積極的なご紹介やご提案が必要だと感じています。

わかもと製薬様におきましては、マイクロソフト製品を適材適所で上手に活用されており、私たちから見ても勉強になることが少なくありません。今後も、マイクロソフト製品群をエンドユーザ視点のシナリオに基づいて統合する JBS ならではのソリューション「Ambient Office」を通じてわかもと製薬様のビジネスを後押ししていきたいと考えております。

※ この記事の内容は取材当時の情報です。記載されているサービス名、部署名、役職名等は現在と異なる場合があります。

- 記載されている会社名、製品名、ロゴ等は、各社の登録商標または商標です。
- 製品の仕様は予告なく変更することがあります。あらかじめご了承ください。
- 本事例に記載されている情報は取材時（2015年7月）におけるものであり、閲覧される時点で変更されている可能性があります。予めご了承ください。



お問い合わせ先

日本ビジネスシステムズ株式会社

〒105-6316

東京都港区虎ノ門 1-23-1 虎ノ門ヒルズ森タワー 16F

Tel: 03-6772-4000 Fax: 03-6772-4001

<https://www.jbs.co.jp>