

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

Customer Firstを掲げ、顧客に寄り添い、顧客と同じ目線で最適なシステムを提供している日本ビジネスシステムズ (JBS)。取り扱う製品やサービスは、Real Show Caseと称する、まず自社で活用し、性能や使い勝手などを評価する取り組みを通じて培った説得力のある提案内容で、顧客からの信頼を獲得している。そんな同社がいま最もおススメしているノートPCが「Surface」である。

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シング・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こと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は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。ほかにも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、実際に使ってみてわかった苦労や喜びを生かす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。

