

コマーシャル ライセンスガイド

2022 年 1 月



目次

第 1 章: マイクロソフト コマーシャル ライセンスの概要	4
このガイドの使用方法	5
マイクロソフト コマーシャル ライセンスを理解するためのポイント.....	5
組織の種類と規模に応じたプログラム.....	5
サービス プロバイダーおよびソリューション プロバイダー向けプログラム.....	6
オンプレミス ソフトウェアのライセンス	7
マイクロソフト クラウド サービスのライセンス	8
マイクロソフト ファイナンスング	8
第 2 章: 一般企業向けコマーシャル ライセンス プログラムの選択	9
Microsoft Open Value プログラム.....	9
Microsoft Open Value オプション	10
Open Value	10
Open Value Subscription	10
Microsoft Enterprise Agreement.....	11
Enterprise Agreement の主な特徴	11
Enterprise Agreement の加入契約.....	11
エンタープライズ加入契約.....	11
エンタープライズ製品とエンタープライズ プラットフォーム.....	12
Microsoft 365 E3 および E5	12
Microsoft 365 の入手方法.....	12
追加購入製品	13
サーバーおよびクラウド加入契約.....	14
契約の構造と詳細.....	14
契約期間.....	15
支払い期間の延長	15
価格固定.....	15
補正発注とライセンス予約	15
ステップ アップ	15
オンプレミスの価格レベルの決定方法.....	16
Microsoft Online Services	16
Enterprise Online Services	17
Online Services の追加購入	17

マイクロソフト製品/サービス契約.....	17
契約.....	17
購入アカウント.....	18
契約管理者.....	18
一般企業向けの価格レベルの決定方法.....	18
Microsoft Business Center.....	18
コマーシャル ライセンス プログラムの比較.....	19
次のステップ.....	19
第 3 章: 公共機関向けコマーシャル ライセンス プログラムの選択.....	19
世界各地の公共機関のライセンス.....	19
米国の公共機関向けのライセンス.....	20
米国の連邦民間機関.....	20
州、地方、地域の行政機関.....	20
最適なオプションの選択.....	20
小規模および中規模の公共機関.....	20
中規模および大規模の公共機関.....	21
公共機関向けコマーシャル ライセンス プログラムの比較.....	21
公共機関職員向け自宅使用プログラム.....	21
次のステップ.....	21
その他の参考情報.....	22
第 4 章: 教育機関向けコマーシャル ライセンス プログラムの選択.....	22
トランザクション ライセンス.....	22
マイクロソフト製品/サービス契約.....	23
サブスクリプション ライセンス.....	23
学生使用特典.....	23
教育機関向け割引の利用方法.....	24
Microsoft Imagine Academy.....	24
次のステップ.....	24
第 5 章: 非営利団体向けコマーシャル ライセンス プログラムの選択.....	25
トランザクション ライセンス.....	25
Enterprise Agreement for nonprofits.....	25
Open Value for nonprofits.....	25
非営利団体向け割引の利用方法.....	26
その他の参考情報.....	26

第 6 章: ソフトウェア パートナーおよびサービス パートナー向けマイクロソフト ボリューム ライセンス プログラム	26
クラウド ソリューション プロバイダー	26
クラウド ソリューション プロバイダー プログラムの詳細要件	27
Independent Software Vendor Royalty ライセンス プログラム	27
プログラムの契約要件	27
Services Provider License Agreement	27
ソフトウェア サービス	28
プログラムのメリット	28
プログラムの要件	29
第 7 章: マイクロソフト コマーシャル ライセンス プログラムでライセンスを取得した製品の使用	29
製品のライセンス モデル	30
リソースとツール	30
ライセンス管理	30
オンプレミス ソフトウェア	31
オンライン サービス	31
第 8 章: マイクロソフト ソフトウェア アシュアランス	32
ソフトウェア アシュアランス特典の資格要件	32
提供される特典	32
予算と計画	33
展開	33
管理とサポート	33
ソフトウェア アシュアランスの取得	34
次のステップ	34

第 1 章: マイクロソフト コマーシャル ライセンスの概要

マイクロソフト コマーシャル ライセンスを通じたソフトウェア ライセンスの購入は、リテール ボックス版のソフトウェア ライセンス購入とは異なります。一般にリテール版のソフトウェア ライセンスは、パッケージに梱包されて販売され、メディア (CD-ROM または DVD 形式)、ユーザー ガイド、製品サポートのアクセス情報、マイクロソフト ソフトウェア ライセンス条項が同梱されています。ソフトウェア ライセンス条項には、許可されるソフトウェアの用途と、禁止されているソフトウェアの用途が記載されます。

マイクロソフト コマーシャル ライセンス経由でソフトウェアを購入すると、特定のマイクロソフト ソフトウェア製品を実行する権利を許可するソフトウェア ライセンスだけが提供されます。このため、組織はマイクロソフト コマーシャル ライセンス プログラムに参加することで、上記のリテール ボックス版のソフトウェア価格よりも低価格でソフトウェアを入手できます。コマーシャル ライセンスからソフトウェア ライセンスを購入すると、支払いは付属資料を除いたソフトウェア ライセンスだけに発生します。マイクロソフト コマーシャル ライセンスでは、ソフトウェア アシュアランスも提供されます。ソフトウェア アシュアランスとは、マイクロソフトのソフトウェアとサービスをよ

り効率的に展開、管理、利用していただけるように、マイクロソフト独自のテクノロジー、サービス、使用権によって支援を行う費用対効果に優れた総合プログラムです。ソフトウェア アシユアランスはボリューム ライセンス経由でのみご購入いただけます。一部のボリューム ライセンス契約にはソフトウェア アシユアランスが標準で付属しています。付属していない場合には、オプションとして購入可能です。

マイクロソフト コマーシャル ライセンス契約を通じてソフトウェアを購入する際は、必要に応じて選択することにより、メディア (または追加メディア)、ドキュメント、製品サポートをダウンロードまたは物理メディアで個別に入手できます。

このガイドの使用方法

このガイドは、マイクロソフト コマーシャル ライセンス プログラムの主な機能の概要説明です。コマーシャル ライセンス オプションの最適な選択肢を判断する際に最も重要になるのが、組織の種類と規模です。このガイドは情報提供のみを目的として提供されています。ボリューム ライセンス契約に基づきライセンスを受けた製品の使用方法については、当該契約に定める契約条件に規定されます。

このドキュメントでは、Microsoft Customer Agreement やマイクロソフトの新しいコマース エクスペリエンスについては触れていません。

新しいコマース エクスペリエンスの詳細については、www.microsoft.com/licensing を参照してください。

重要な章を構成する組織には次の種類があります：

- 一般企業
- 公共機関
- 教育機関
- 非営利団体
- ソフトウェア パートナー/サービス パートナー

各章には、ソフトウェア資産の追跡ツール、メンテナンス プログラム、オンライン管理サービスなど、それぞれの契約で提供される追加の特典やリソースに関する情報も記載されています。各章の最後では、簡単な仕様の比較表とオンライン選択ツールを紹介します。

大部分のコマーシャル ライセンス契約には、次の 2 つの重要な項目がさまざまな形で適用されます。これらについても理解を深めていただくため、別途章を設定し、概要を説明します。

- 製品条項: コマーシャル ライセンス プログラムで利用できる製品に関する情報、ライセンス取得の条件、コマーシャル ライセンス プログラムにおけるマイクロソフト製品の使用範囲を規定する製品固有の使用条件を提供します。
- ソフトウェア アシユアランス: 各種のテクノロジー、サービス、製品使用権を組み合わせることで、ライセンスの価値向上とビジネスにおける俊敏性の強化を支援する費用対効果に優れた総合プログラムです。

マイクロソフト コマーシャル ライセンスを理解するためのポイント

マイクロソフト コマーシャル ライセンスのポリシーや契約内容について理解し、組織に最適なオプションを選択するために欠かせない情報を次に示します。現在の組織についてこれらの情報をご確認ください。

- 組織の規模と種類
- 組織がライセンスを必要とする製品やサービス
- 組織がライセンスを取得したい製品の利用方法

組織の種類と規模に応じたプログラム

最も基本的なレベルでマイクロソフト コマーシャル ライセンス契約が対応している組織は、主に次のカテゴリに分類することができます。

- ユーザー数またはデバイス数が 3 以上 250 未満の組織
- ユーザー数またはデバイス数が 250 以上の組織
- ユーザー数またはデバイス数が 500 以上の組織
- ユーザー数またはデバイス数が 1,000 以上の教育機関の組織

ユーザー数またはデバイス数が 250 未満の組織は、次のオプションをお選びいただけます。

- **Open Value:** 所有する PC が 3 台以上の一般企業および公共機関のお客様向けのプログラムで、ソフトウェア アシユアランス、ライセンス管理の簡素化、年額払いの支払い体系といったメリットが提供されます。Open Value には全社購入と個別購入のオプションがあります。2021 年 7 月に、対象の教育機関および非営利団体のお客様にもご利用いただけるようになりました。
- **Open Value Subscription:** マイクロソフト製品のライセンスの取得ではなくサブスクリプション契約を希望する一般企業および公共機関のお客様に適しています。一部の国と地域で提供されており、Open プログラムのオプションの中で最も初期投資を抑えられる選択肢です。デスクトップ PC の台数が減少する年にライセンス コストの総額も削減できるという柔軟性を備えています。対象の公共機関のお客様向けに 1 年契約のオプションもあります。
- **Open Value Subscription for Education Solutions:** マイクロソフトのライセンスとクラウド サービスのサブスクリプション契約を希望する、対象の教育機関のお客様にご利用いただけます。サブスクリプション ベースのライセンスにより、初期費用を抑えながら、契約期間中にマイクロソフトのソフトウェア ライセンスとクラウド サービスを利用できます。

ユーザー数またはデバイス数が 250 以上の組織は、次のオプションをお選びいただけます。

- **Microsoft Products and Services Agreement (MPSA):** オンライン サービス、ソフトウェア、ソフトウェア アシユアランス (オプション) のライセンスが 250 以上必要、かつ Enterprise Agreement を必要としない中～大規模の一般企業または公共機関向けのプログラムです。必要に応じて随時購入したいとお考えの組織に適しています。

ユーザー数またはデバイス数が 500 以上の組織は、次のオプションをお選びいただけます。

- **Microsoft Enterprise Agreement*:** 大規模な一般企業、公共機関、非営利団体の組織に最適な価値を提供します。柔軟性の点でもメリットがあり、クラウド サービスとソフトウェア ライセンスを 1 つの契約で購入でき、テクノロジー環境の変化にも対応しやすくなります。Enterprise Agreement が提供するサブスクリプション オプションでは、マイクロソフトの製品やサービスを「所有」するのではなく、使用权を「サブスクリプション契約」することになるため、ライセンスの取得にかかる初期費用を削減できます。このサブスクリプション オプションでは、サブスクリプションの数を毎年増減できるほか、サブスクリプションを保有している期間にわたってマイクロソフト ソフトウェアをご利用いただけます。

**この最小要件は、サーバーおよびクラウド加入契約には適用されません。公的機関のお客様の最小契約数は 250 ユーザー/デバイスです。詳細については「[Enterprise Agreement プログラム ガイド](#)」を参照してください。*

ユーザー数またはデバイス数が 1,000 以上の教育機関は、次のオプションをお選びいただけます。

- **Enrollment for Education Solutions (EES):** 1,000 人以上のユーザーを持つ対象の教育機関のお客様が、1 つのサブスクリプション契約に基づいてマイクロソフトのソフトウェアとサービスを手入できます。教育対象ユーザー数を年 1 回カウントするだけで教育機関向けプラットフォーム製品のクラウド サービスを契約できるほか、任意の数量で製品を追加でき、学生向けのライセンス オプションやマイクロソフト ソフトウェア アシユアランス特典も利用できます。

サービス プロバイダーおよびソリューション プロバイダー向けプログラム

マイクロソフトと提携して追加のソフトウェアやサービスを提供している組織には、特定のニーズに応えるプログラムをご用意しています。

- **Microsoft Partner Agreement によるクラウド ソリューション プロバイダー プログラム:** クラウド ソリューション プロバイダー パートナーは、マイクロソフトのクラウド ポートフォリオや、マイクロソフト コマーシャル マーケットプレースのサードパーティ製ソリューション

ンを、独自の付加価値ソリューションやサービスと共に販売し、差別化されたオファーを作成して顧客に提供できます。

- **Microsoft Independent Software Vendor (ISV) Royalty License and Distribution Agreement:** Microsoft ISV Royalty ライセンス プログラムは、マイクロソフト製品のライセンスを取得し、それらの製品を統合ソリューションに容易に組み込む方法をお求めの ISV に最適です。ISV は作成したビジネス ソリューションを複製し、正規のライセンス ソリューションを顧客に配布できます。
- **Microsoft Services Provider License Agreement:** マイクロソフト ソフトウェア サービスやアプリケーションをエンド ユーザー向けにホストするために、対象のマイクロソフト製品のライセンスを必要とするサービス プロバイダーや ISV 向けのプログラムです。この契約では、特定のマイクロソフト製品をホストするためのライセンス権が提供されます。

オンプレミス ソフトウェアのライセンス

組織の種類や規模の他に、どの製品やどのサービスのライセンスを取得したいかも、検討事項として重要です。適用されるライセンス モデルは製品ファミリーごとに違いがあります。たとえば、デスクトップ アプリケーション (Microsoft Office Professional 2016 など) の場合は、このプログラムをローカルで実行するデバイスや、ネットワーク サーバー上のプログラムにアクセスするデバイスごとにライセンスが必要です。お客様は、ライセンス取得済みデバイス上、またはライセンス取得済みデバイスが利用するネットワーク デバイス上に、プログラムのコピーを数の制限なくローカル インストールできます。ただし、ライセンス取得済みデバイス上、またはライセンス取得済みデバイスからソフトウェアを同時利用できるユーザーは 1 人だけです。

デスクトップ PC オペレーティング システム (Windows 10 Professional オペレーティング システムなど) の場合、お客様が取得するライセンスごとに、1 つのライセンス取得済みデバイスまたは 1 つのライセンス取得済みデバイスのローカルにある仮想ハードウェア システムに、ソフトウェアのコピーを 1 つインストールできます。

コマーシャル ライセンスにおいて、デスクトップ PC オペレーティング システムのライセンスは、「アップグレード ライセンス」です。アップグレード ライセンスを取得できるのは、PC 製造元で PC にプレインストールされているか、あるいはリテール版のフル パッケージ製品を購入されたことにより、対象オペレーティング システムのライセンスを取得したデバイスだけです。アップグレード ライセンスの対象となる「対象オペレーティング システム」は製品条項に記載されています。製品条項はコマーシャル ライセンス Web サイト (www.microsoft.com/licensing/terms/ja-JP/productoffering) で入手いただけます。

一方、サーバー製品のライセンスは、サーバー単位、プロセッサ単位やコア単位、場合によってはアクセス ポイント単位での取得となります。一部のサーバー製品では、サーバーの物理的または仮想的なオペレーティング システム環境 (OSE) で実行するサーバー ソフトウェア インスタンス単位でライセンスを取得する必要があります。サーバーの物理プロセッサ単位や、サーバーの物理プロセッサに搭載されているコア単位でライセンスが必要になる場合もあります。たとえば、

- Windows Server Standard は、物理コア単位でライセンスを取得します。ライセンスを取得したサーバー上では、最大 2 つの仮想オペレーティング システム環境でインスタンスを実行でき、さらに、仮想インスタンスを管理する目的でのみ、物理デバイスでホスト インスタンスを 1 つ実行できます。
- Windows Server Datacenter エディションも物理コア単位でライセンスを取得しますが、使用できるソフトウェアのインスタンス数に制限がありません。
- Windows Server Essentials エディションは、クラウド接続に対応した 1 台目のサーバー向けのライセンスで、25 ユーザー、50 デバイスまでの小規模な組織に最適です。販売終了となった Foundation エディションを現在ご利用のお客様にお勧めのオプションです。

なお、プロセッサ単位のサーバー ライセンス モデルは廃止されました。プロセッサ単位のライセンス モデルに基づく Windows Server の旧バージョンの使用権を現在も保有しているお客様は、[Windows Server 2012 R2 ライセンス ガイド](#)をダウンロードして、詳しい情報をご確認ください。

Windows Server とその他一部のサーバー アプリケーション製品 (例: Microsoft Exchange Server、Microsoft SharePoint

Server) では、サーバー ソフトウェアにアクセスするユーザーまたはデバイスごとにマイクロソフト クライアント アクセス ライセンス (CAL) が 1 つ必要です。CAL には固有のバージョンがあり、アクセス対象のサーバー ソフトウェアのバージョンと同じか、それ以降である必要があります。CAL により、同じ組織がライセンスを取得したサーバーへのアクセスが可能になります。別の組織がライセンスを取得したサーバーにはアクセスできません。Essentials エディションでは、Windows Server CAL なしにサーバーにアクセスできません。

マイクロソフト クラウド サービスのライセンス

従来のオンプレミス ソフトウェアのライセンスに加え、コマーシャル ライセンス契約によるクラウド サービスのサブスクリプションと、マイクロソフト オンライン サブスクリプション契約によるスタンドアロン サービスのサブスクリプションをご購入いただけます。マイクロソフト オンライン サブスクリプション契約は、ユーザー数/デバイス数が 1 以上の一般企業、公共機関、教育機関向けのトランザクションベースのライセンス契約で、Web からシームレスに直接クラウド サービスの購入、アクティベーション、プロビジョニング、管理を行いたいとお考えの組織に最適です。マイクロソフト オンライン サブスクリプション契約では、オンプレミス ソフトウェアとソフトウェア アシユアランスは利用できません。

クラウド サービスをコマーシャル ライセンスを通じて導入する方法は、次の 2 つの要因によって異なります。

- マイクロソフト パートナーの付加価値サービスでの購入を希望するかどうか
- マイクロソフト製品での全組織的な標準化を希望するかどうか

マイクロソフト クラウド サービスを必要としているお客様は、マイクロソフト オンライン サブスクリプション プログラムを利用するか、付加価値の高いパートナー サービスを提供するクラウド ソリューション プロバイダー パートナーにお問い合わせください。ユーザー数/デバイス数が 500 以上*で、マイクロソフト製品を既に導入済みのお客様、またはマイクロソフト製品での標準化を希望するお客様は、Enterprise Agreement をご利用いただく必要があります。

マイクロソフト ファイナンス

マイクロソフト ファイナンスは、コストの削減と効率性の向上が求められる一般企業および公的機関のお客様に、低コストかつ予測可能な形で IT ソリューションを入手できる方法を提供いたします。

マイクロソフトは、全世界 14 の国と地域の金融機関と提携し、マイクロソフト ファイナンス プログラムとして融資サービスを提供しています。お客様は、マイクロソフト ファイナンス ソリューション パートナーと連携しながら、テクノロジー関連のニーズと目的を定義し、ご予算に合わせた料金体系を設定し、キャッシュ フローを維持していただくことができます。

マイクロソフト ファイナンスは、ソフトウェア、サービス、製品提供など含む、お客様のあらゆる IT ニーズを支える一元的な融資元としてご利用いただけます。マイクロソフトから既にソフトウェア ライセンスを取得済みの組織は、便利で柔軟な支払いオプションを利用してライセンス コストを長期間にわたる分割払いにすることで、資金の維持に役立てることができます。

融資のご利用方法はシンプルかつ簡単で、追加費用もありません。通常は頭金が不要で、期間も 2 ~ 5 年の幅があるため、事業運営に合った支払い額を簡単に設定しつつ、IT のメリットをすぐに実現できます。

マイクロソフト ファイナンスによる戦略的な IT 購入のサポートにより、次のことが可能になります。

- ビジネス目標の達成に欠かせない IT ソリューションを入手できる
- ソフトウェア、サービス (導入など)、パートナーの製品、ハードウェアをすべて 1 つの投資として一元管理できる
- コストに見合った IT のメリットを引き出せる
- スピーディで簡単な対応の早い融資プロセスを利用できる

必要な IT を予算以内で入手するための予測可能で抑制された料金体系をご用意しています。詳細については、マイクロソフト ファイナンスのホームページ (www.microsoft.com/financing) をご覧ください。

第 2 章: 一般企業向けコマーシャル ライセンス プログラムの選択

マイクロソフトは、ソフトウェア ライセンスの購入方法をあらゆる規模の企業が管理できるようにするためのさまざまなプログラムを用意しています。デバイス/ユーザーがごく少数の小規模な組織から、クライアントとサーバーのユニットを数万単位で管理する多国籍企業まで、あらゆる企業に対応した契約があります。

こうした契約で最も顕著なメリットはボリューム割引ですが、次のような業務を支援するという点でもコマーシャル ライセンスにはメリットがあります。

- 法令遵守を目的としたソフトウェア使用状況の追跡
- 主にデバイス/ユーザーへの更新プログラムや最新バージョンの展開
- 購買手続きの一元化によるソフトウェア ライセンス購入の一括管理

すべての組織は、マイクロソフト オンライン サブスクリプション プログラムまたはクラウド サービス パートナーを通じて、オンライン サービスのサブスクリプションを利用することもできます。

マイクロソフト コマーシャル ライセンスの一般企業向け契約は、ユーザー数またはデバイス数が 250 未満の企業と、ユーザー数またはデバイス数が 250 以上の企業という 2 つのカテゴリに大まかに分類できます。

ユーザー数またはデバイス数が 250 未満の組織向けの Microsoft Open Value 契約 (Open Value、Open Value Subscription) は、少ない要件でご利用いただける柔軟性の高いプログラムです。Open Value 契約は組織固有のニーズに合わせて 3 種類から選択でき、いずれもリセラー、ソリューション プロバイダー、オンライン ベンダーから購入できます。

ユーザー数またはデバイス数が 500 以上の組織は Microsoft Enterprise Agreement* をご利用いただけます。ユーザー数またはデバイス数が 250 以上の組織は、マイクロソフト製品/サービス契約 (MP SA)、Microsoft Open Value、Open Value Subscription をご利用いただけます。これらのオプションはマイクロソフト ライセンシング ソリューション パートナー (LSP) とマイクロソフト エンタープライズ ソフトウェア アドバイザー (ESA) から購入できます。支払いスケジュールについては LSP も ESA も柔軟に対応しています。

** 公的機関のお客様向けの最少契約要件は 250 ユーザー/デバイスです。詳細については「[Enterprise Agreement プログラム ガイド](#)」をご覧ください。*

Microsoft Open Value プログラム

ユーザー数またはデバイス数が 250 未満の組織

デバイス数/ユーザー数が 3 以上の一般企業、教育機関、非営利団体¹、公共機関²のお客様は、Open Value プログラム (Open Value、Open Value Subscription) を通じて最新のマイクロソフト テクノロジーを手軽に入手することができます。このプログラムは、初期費用を最小限に抑えられるボリューム割引を採用し、全世界のパートナー チャネルから広く販売されています。

Microsoft Open Value と Open Value Subscription はあらゆる規模の組織が利用できますが、ユーザー数またはデバイス数が 250 未満の組織にお勧めです。

Open プログラムには、以下を始めとするさまざまなメリットがあります。

- **シンプル:** ライセンス対象の製品を発注直後から使い始められます。
- **低価格:** 柔軟な支払いオプションが用意されているため、リテール版のライセンスを購入する場合に比べてソフトウェア調達予算に余裕を持つことができます。
- **柔軟:** 全世界に広がるパートナー チャネルを利用して、数千種類のソフトウェア タイトルに簡単かつスピーディにアクセスできます。
- **有用性:** マイクロソフト ボリューム ライセンス サービス センター (VLSC) を使ってライセンスを簡単かつ便利に管理できます。

Microsoft Open Value オプション

Microsoft Open Value プログラムには、Open Value の全社購入と個別購入、Open Value Subscription という 3 種類のオプションがあります。Open Value のどのオプションにも 3 ライセンスからの最小購入要件があります。

Open Value

Open Value プログラムでは、マイクロソフトのライセンス製品の使用と管理を柔軟かつ低価格な単一契約にまとめることができます。プログラムの契約期間は 3 年で、ソフトウェア アシユアランスが含まれています。Open Value プログラムでは次の 2 つのオプションを選ぶことができます。

全社購入オプション

Open Value 全社購入オプションでは、一般企業も公共機関も、1 つ以上のマイクロソフト エンタープライズ製品でデバイスやユーザーを標準化することで追加割引をご利用いただけます。このシングル プラットフォーム オプションでは、デスクトップ オペレーティング システム、Microsoft Office アプリケーション、Office 365/CAL スイートなどのコンポーネントを個別に選択し、追加のソフトウェア製品を選択することで、デバイス/ユーザーをカスタマイズできます。プラットフォーム製品の選択肢には次のようなものがあります。

¹ すべての国/地域の非営利団体のお客様は利用できません。最新の提供状況についてはリセラーにお問い合わせください。

² Open Value for Government はユーザー数またはデバイス数が 250 未満の公共機関向けのオプションです。

- デスクトップ オペレーティング システム: Windows Enterprise アップグレード
- Microsoft Office アプリケーション: Microsoft Office Professional Plus および Office 365 Professional Plus.
- CAL スイート: Microsoft Core CAL Suite、Enterprise CAL Suite、Office 365 E1、Office 365 E3 および Office 365 E5

Open Value 全社購入オプションには、組織全体への導入に対する割引が含まれます。

個別購入オプション

サーバーのライセンスが必要な場合や、一部のデバイス/ユーザーのライセンスのみが必要な場合、必要な製品ライセンスの購入について個別購入の契約を締結することができます。

Open Value Subscription

Open Value Subscription では、デバイス/ユーザーの数に応じた柔軟な年額払いを利用して、初期投資を最も少額に抑えることができます。

次のようなメリットがあります。

- 現行バージョンまたは 1 つ前のバージョンの製品のライセンスを全社規模で取得している場合、初年度の価格をさらに抑えることが可能。
- 全社規模でのライセンス取得済み製品を新しいデバイス/ユーザーに追加することができる。これは 1 年中いつでも可能で、その年に追加コストは発生しません。
- デスクトップ PC の数が減少した年には支払い額も削減できる。

全社購入オプションと同様、サブスクリプション オプションでもシングル プラットフォーム オプションをご利用いただけます。カスタマイズ可能なプラットフォーム上で最適なコンポーネントを組み合わせ、デスクトップ PC のソフトウェアを組織全体で標準化できます。

プラットフォーム オプション

Open Value 全社購入と Open Value Subscription のいずれも、プラットフォームの 3 つのコンポーネントすべて (デスクトップ オ

ペレーティング システム、Microsoft Office アプリケーション、Office 365/CAL スイート) において、デスクトップ PC のライセンス取得済み製品を全社規模で標準化できます。また、これによりさらなる割引が適用されます。どのデスクトップ PC にどのバージョンがインストールされているかを追跡しなくて済むプラットフォーム オプションは、デスクトップ PC のライセンスを最も簡単に管理できる方法です。

Open Value の各オプションの詳細については、www.microsoft.com/licensing を参照してください。

Microsoft Enterprise Agreement

ユーザー数またはデバイス数が 500 以上の組織

Microsoft Enterprise Agreement は、クラウド サービスとソフトウェア ライセンスを 1 つの契約で 3 年契約で購入できるという柔軟性に優れたコマーシャル ライセンス プログラムをご希望のユーザー数またはデバイス数が 500 以上の組織（公共機関のお客様は、デバイス数/ユーザー数が 250 以上）に最大の価値を提供します。

Enterprise Agreement の主な特徴

価格は、契約の開始時に一般企業向けの段階的なボリューム割引体系に基づいて設定されるため、組織の規模が大きいほど 1 ライセンスあたりの支払い額が少なくなります。契約期間中にデバイスやユーザーを追加した場合、3 年の契約期間中のデバイス/ユーザーあたりのライセンス コストは変わらないが、Enterprise Agreement のボリューム価格レベルによってはさらに低くなります。公共機関向けの価格レベルは 1 つだけで、一般企業向けの最も低い価格レベルと同等です。

すべての Enterprise Agreement には、導入計画、新しいソフトウェアに対するユーザーの対応準備、マイクロソフト製品およびサービスのサポートなどの、ソフトウェア アシユアランス特典が付属します。

Enterprise Agreement の費用は 3 回の年額払いに分割できるため、将来の予算を見通しやすくなります。また、契約期間中にユーザーやデバイスを新たに追加した場合には、既に使用しているソフトウェアやクラウド サービスを新しいユーザーやデバイスに割り当て、補正発注と呼ばれる年 1 回の調整プロセスを通じてこれらの変更を申請できます。

Enterprise Agreement からソフトウェア ライセンスを購入するか、Enterprise Subscription オプションからライセンスのサブスクリプションを購入するかを選択できます。サブスクリプションを選択した場合は、短期的なコストを節約し、サブスクリプションの拡大または縮小を年単位で申請が可能です。

Enterprise Agreement の加入契約

次の加入契約でご購入いただいた場合、コストをさらに削減し、メリットをさらに充実させていただきます。

- **エンタープライズ加入契約および Enterprise Subscription 加入契約:** エンドユーザー向けのマイクロソフト テクノロジーを購入する場合に、ユーザー単位、デバイス単位の最も有利な価格設定、または柔軟なハイブリッドのライセンス取得および容易なライセンスの管理などのメリットを提供します。エンタープライズ加入契約の場合、通常オンプレミス ライセンスは永続的に付与されます。エンタープライズ サブスクリプション加入契約の場合、通常オンプレミス製品のライセンスはサブスクリプションベースで付与されます。いずれの加入契約でもオンライン サービスを利用できます。
- **サーバーおよびクラウド加入契約 (SCE):** サーバーおよびクラウド関連のマイクロソフト テクノロジーを 1 つ以上購入する場合に、最も有利な価格設定、クラウドに最適化されたライセンス オプション、容易なライセンス管理などのメリットを提供します。c

エンタープライズ加入契約

エンタープライズ加入契約は、ユーザー単位、デバイス単位、またはハイブリッド ベースのエンド ユーザー向けのマイクロソフト テクノロジーを購入する場合に、最大の価値を提供します。エンタープライズ製品およびエンタープライズ オンライン サービスの契約を組織

全体で締結することで、最も有利な価格設定と契約条件、クラウドとユーザーに最適化されたライセンス オプション、容易なライセンス管理などのさまざまなメリットが提供されます。

ヒント...

Enterprise Subscription Agreement 経由でソフトウェア ライセンスのサブスクリプションを購入した場合、企業はその費用を運用コストとして計上できる可能性があります。

エンタープライズ製品とエンタープライズ プラットフォーム

エンタープライズ製品には、Windows 10 アップグレード、Office Professional Plus、Core Client Access License Suiteおよび Enterprise Client Access License Suite といったマイクロソフトの主要デスクトップ製品のオンプレミス ライセンスが含まれます。Enterprise Agreement では、これらのエンタープライズ製品のライセンスは全社購入で取得する必要があり、個別の製品コンポーネントごとに、またはプラットフォームと一緒に（さらなる割引を含む）発注することが可能です。

プロフェッショナル デスクトップ フル プラットフォームは次のエンタープライズ製品が含まれます。

- Windows Enterprise Upgrade.
- Microsoft Office Professional Plus.
- Core Client Access License Suite.

エンタープライズ デスクトップは次のエンタープライズ製品が含まれます。

- Windows Enterprise Upgrade.
- Microsoft Office Professional Plus.
- Enterprise CAL Suite.

エンタープライズ製品の完全な一覧については、コマーシャル ライセンス Web サイトのマイクロソフト製品条項 (www.microsoft.com/licensing/terms/ja-JP/welcome/welcomepage) をご覧ください。

Microsoft 365 E3 および E5

Microsoft 365 は、Office 365、Enterprise Mobility + Security、Windows 10 Enterprise が含まれるユーザー単位のライセンスです。E3 と E5 の 2 つのオプションがあります。Microsoft 365 では、クラウド ファーストでオンプレミス対応の新しいライセンス使用権を含む柔軟な 1 つのユーザー単位の SKU を提供し、サブスクリプションをご利用のお客様のオンプレミス環境からの移行を支援します。Microsoft 365 E3 および E5 は、一般企業および公共機関のお客様には Enterprise Agreement (EA)、Enterprise Agreement Subscription (EAS)、マイクロソフト製品/サービス契約 (MP SA) を通じて、クラウドを中心に導入されるお客様にはクラウド ソリューション プロバイダー (CSP) プログラムを通じてご利用いただけます。

Microsoft 365 の入手方法

Microsoft 365 E3 および E5 は、エンタープライズ加入契約またはエンタープライズ サブスクリプション加入契約を通じて、Full USL、アドオン ライセンス、“From SA” USL のいずれかからご利用いただけます。ライセンス オプションは以下のとおりです。

ライセンス	対象となるお客様	発注可能なタイミング
Microsoft 365 Full USL	<ul style="list-style-type: none"> ユーザー単位のクラウド サービスとして Enterprise Platform のライセンス契約を希望される EA/EAS の新規のお客様 EA/EAS を締結している以下のお客様 <ul style="list-style-type: none"> 現在、Office Professional Plus、CAL スイート、Windows 10 Enterprise (Enterprise Platform) のライセンス契約を締結しておらず、ユーザー単位のクラウド サービスとしてこれらのライセンス契約を希望されるお客様、または、 ユーザー単位のクラウド サービスとして Enterprise Platform の新規ユーザーのライセンス契約を希望されるお客様 <p>注: これらのお客様は、代わりに、Office Professional Plus、CAL Suite、Windows Enterprise Upgrade 用にライセンスおよびソフトウェア アシユアランス (L+SA) を購入し、Microsoft 365 アドオンを追加することもできます。</p>	契約期間中、契約応当日、更新時
Microsoft 365 アドオン	<p>EA/EAS を締結している以下のお客様:</p> <ul style="list-style-type: none"> 現在、Office Professional Plus、CAL Suite、Windows 10 Enterprise (Enterprise Platform) のライセンスおよびソフトウェア アシユアランス (L+SA) の支払いを行っているお客様、かつ 更新前に、ユーザー単位のクラウド サービスとして Enterprise Platform の一部またはすべての既存ユーザーのライセンス契約を希望されるお客様、または、 Enterprise Platform の既存ユーザーおよび新規ユーザーのオンプレミスの使用権を維持することを希望されるお客様 	契約期間中、契約応当日、更新時
Microsoft 365 “From SA” USL	<p>EA/EAS を締結している以下のお客様:</p> <ul style="list-style-type: none"> Office Professional Plus、CAL スイート、Windows Enterprise Upgrade (Enterprise Platform) のライセンスの支払いがすべて完了しているお客様、かつ 現在、ソフトウェア アシユアランスのみ支払中のお客様、かつ ユーザー単位のクラウド サービスとして Enterprise Platform の既存ユーザーのライセンス契約を希望されるお客様 	更新時 (推奨) または契約応当日

追加購入製品

マイクロソフトが提供するさまざまな製品とサービスを追加購入製品としてご購入いただけます。追加購入製品は、最初に追加するのはもちろん、Enterprise Agreement の契約期間中いつでも追加できるので、ボリューム価格のメリットと年額払いの支払いオプションを利用しながら、具体的なニーズに基づいて部門や部署をより自由に編成し維持することが可能になります。追加購入製品には、デバイス単位のライセンス、ユーザー単位のライセンス、クラウド サービスや現在の IT 環境をサポートするその他のライセンス (CAL など) を含めることができます。

契約の締結時に取得する追加購入製品については、3 年間の分割払いオプションをご利用いただけます。ソフトウェア ライセンスのコストが 3 年間に分割されることで、IT 予算の重点領域を見直し、予算の見通しを高めることができます。契約締結時に追加される追加購入製品には、毎年の補正発注時の調整で使用する価格設定が適用されます。

追加購入製品として購入できるソフトウェア製品には、Office Visio、Office Project、Windows Server、Exchange Server などがあります。追加購入製品の一覧については、コマーシャル ライセンス Web サイトのマイクロソフト製品条項 (www.microsoft.com/licensing/terms) をご覧ください。

サーバーおよびクラウド加入契約

サーバーおよびクラウド加入契約 (SCE) は、Enterprise Agreement の加入契約です。サーバーおよびクラウド関連のマイクロソフトテクノロジーによる広範な標準化を決定したお客様に、クラウドに最適化された新しいライセンス オプション、容易なライセンス管理、最も有利な価格設定と契約条件などのメリットを提供いたします。その他、クラウドの包括的な管理や無制限のサポートなどのメリットもあります。

Server and Cloud Enrollment のしくみは以下のとおりです。

1. 以下の対象コンポーネントから、契約するコンポーネントを 1 つ以上選択します。
 - コア インフラストラクチャ (Windows Server と System Center)
 - アプリケーション プラットフォーム (SQL Server、BizTalk Server、SharePoint Server)
 - 開発者プラットフォーム (Visual Studio)
 - Microsoft Azure.
2. 加入するコンポーネントのインストール ベースを確定します。インストール ベースは次の項目で構成されます。
 - ソフトウェア アシユアランスが適用されている取得済みライセンスすべて
 - ソフトウェア アシユアランスが適用されていない取得済みライセンスすべて
 - 契約締結時に購入する新規ライセンス
3. インストール ベース全体をソフトウェア アシユアランスの適用対象に含めます。SCE は、ソフトウェア アシユアランスをインストール ベース全体に適用することを条件とします。これは次のような方法によって実現できます。
 - 現在ソフトウェア アシユアランスが適用されている既存ライセンスについては、ソフトウェア アシユアランスを更新する。
 - 現在ソフトウェア アシユアランスが適用されていない既存の取得済みライセンスについては、サブスクリプション SKU またはライセンス & ソフトウェア アシユアランスを追加する。
4. Windows Server のインストール ベース全体を対象に System Center を導入します。
 - SCE は、Windows Server 全体を対象に System Center を導入することを条件とします。つまり、Windows Server のインストール ベース全体が System Center のライセンスも同時に取得している必要があります。

サーバーおよびクラウド加入契約に加入すると、次のようなメリットを利用できます。

- 契約したすべての製品の最新バージョンを利用する権利。
- サブスクリプション ライセンスのオプション。
- クラウドの包括的な管理 (コア インフラストラクチャ コンポーネントをご契約の場合)。
- 対象となるお客様に対する無制限のサポート。

契約の構造と詳細

Enterprise Agreement の構造は、国や地域が分散している加入契約関連会社に大きな柔軟性を提供します。購入はそれぞれが個別に行うことができる一方、それらの購入は 1 つの基本契約に集約されます。

Enterprise Agreement は次の 3 種類のコンポーネントから構成されます。

- **Microsoft Business and Services Agreement** は、マイクロソフトのライセンス、サービス、サポートに関する各契約書に共通の契約条件を定義する基本契約です。Microsoft Business and Services Agreement は、Enterprise Agreement の締結と同時にそれ以前に締結しなければなりません。
- **Enterprise Agreement** は、エンタープライズ製品と追加購入製品について、ライセンス取得、後続の発注、補正発注、永続的な使用権の契約条件を定義します。
- **Enterprise Agreement の加入契約 (Enterprise, Enterprise Subscription, または Server and Cloud)** は、お客様の組織が Enterprise Agreement に従って製品のライセンスを購入するための基本情報を確定します。ライセンス契約の期間、製品、子会社、言語オプション、Enterprise Subscription Agreement (または該当するライセンシングソリューション パートナー) など、購入に関する詳細を定義します。

契約期間

Enterprise Agreement の加入契約の契約期間はそれぞれ 3 年です。この期間中は、初回発注に含まれるすべての製品の契約条件と価格設定が維持されます。つまり、ソフトウェア ライセンスの購入について最長で 3 年先の計画を作成し予算を策定できるため、年単位の予算策定に伴う制約や会計年度単位の支出に伴う課題を軽減できます。それぞれの加入契約は、3 年間の更新オプションがあります。

支払い期間の延長

支払い期間の延長を利用することで、Enterprise Agreement のお支払いを、月 1 回、四半期に 1 回、年 2 回、またはカスタムの支払いプランでのお支払いが可能となります。支払い期間の延長は、Enterprise Agreement を締結する一般企業のすべてのお客様に自動的に提案されます (与信の承認が必要です)。

支払い期間の延長には次のようなメリットがあります。

- **柔軟性と選択肢の拡大:** マイクロソフトとの間に特別な契約を締結することなく、支払い期間 (月 1 回、四半期に 1 回、年 2 回、カスタム) を柔軟に設定できます。
- **スピーディでシンプルな手続き:** 支払い期間の延長は、既存の Enterprise Agreement に簡単かつ短い修正を加えるだけで有効になります。
- **手軽に利用可能:** 支払い期間の延長は、購入時のニーズに合わせてさまざまな支払い期間からお選びいただける、Enterprise Agreement が標準対応するオプションです。
- **資金の有効活用:** 予算サイクルに合わせた支払い体系を構築できます。つまり、より完成度の高いソリューションを低コストで先入手し、支払いを後から行うことができます。

価格固定

Enterprise Agreement に価格固定が適用されるため、予測しやすい価格に基づいてテクノロジー関連のコストを最長で 3 年先まで見通すことができます。Enterprise Agreement で製品を発注すると、同じ製品を追加して発注する際の価格が確定されます。これによって契約期間中の予期しない価格上昇を避け、ソフトウェア ライセンスの予算を簡単に維持できるようになります。

補正発注とライセンス予約

Enterprise Agreement の契約期間中、お客様の事業が成長し、デバイス、ユーザー、ソフトウェア、サービスの追加が必要になることがあります。デバイス、ユーザー、ソフトウェア、サービスを Enterprise Agreement に追加すると、契約期間の開始時に登録されたものと同じソフトウェアまたはサービスの利用をすぐに開始できます。お客様は年 1 回の手続きで、デバイス、ユーザー、ソフトウェア、サービスを報告します。この手続きは補正発注 (オンライン サービスの場合、ライセンス予約) と呼ばれます。

補正発注およびライセンス予約とは、1 年間に取得された追加分に対する複数の発注を、年 1 回の発注に統合するものです (更新前の 3 年目にも実施されます)。補正発注は 1 年間に複数実施することもできます。これによりコストをさらにきめ細かく管理できます。

年 1 回の補正発注は必須です。年 1 回の補正発注によって、ソフトウェアを何回追加しても、その申請は 1 回の発注にまとめられるため、時間と支出を削減できます。1 年間で何も追加しない場合は、補正発注が行われないことをマイクロソフトに通知するための状況報告を行います。

ステップ アップ

ソフトウェア アシユアランスのステップアップ特典を利用すると、上位エディションの料金全額を支払うことなく上位エディションにアップグレードできます。詳細については、コマーシャル ライセンス Web サイト (www.microsoft.com/licensing/licensing-programs/enterprise) の Enterprise Agreement プログラム ガイドをご覧ください。

オンプレミスの価格レベルの決定方法

該当する製品群に含まれるエンタープライズ製品とすべての追加購入製品のライセンスを取得する際の価格レベルは、Enterprise Agreement を契約する時点の対象ユーザーおよび対象デバイスの合計数量によって決定されます。

通常、対象デバイスには、契約に含まれるエンタープライズ製品のいずれかの最小実行要件を満たす個人のデスクトップ コンピューター、ノート PC、スマートフォン、タブレットその他のデバイスを含みます。

対象デバイスには、基幹業務ソフトウェアを実行する専用のコンピューターや、組み込みオペレーティング システムの実行システムは含まれません。対象ユーザーとは一般的に、対象デバイスを利用する人物、または企業のサーバー ソフトウェアやオンライン サービスといったリソースにアクセスする人物を指します。

お客様には、組織内の対象ユーザーと対象デバイスの数量を加入契約の一環として報告する義務があります。この数量は、契約締結時の初回発注で指定する数に、契約期間中に追加されるすべてのユーザーまたはデバイスの数量 (年 1 回の補正発注を申請することによって処理) を加えたものになります。

Enterprise Agreement のいずれかの加入契約を締結するお客様は、「加入契約関連会社」と呼ばれます。お客様は、関連する法人を同じ加入契約に含めることができます。各エンタープライズは、部門、部署、事業単位のような法人の一部ではなく、完全な法人で構成する必要があります。各関連会社は、関連会社のカウントに「全社的に算入される」か「全社的に算入されない」かを選択する必要があります。

一般企業のお客様向け、エンタープライズ製品の価格レベルを次に示します。

価格レベル	ユーザーおよび/またはデバイス
A	2,399 以下
B	2,400–5,999
C	6,000–14,999
D	15,000 以上

対象となる公共機関のお客様は、レベルDの価格でご利用いただけます。

以下に示すコンポーネントのうち 1 つまたは 2 つのライセンスを取得する新規のお客様には、Select Plus 契約でライセンスを取得する場合の価格の 15% 割引が適用されます。

契約を更新するお客様には、ソフトウェア アシユアランスの更新時に 5% 割引が適用されます。

- Windows Enterprise Upgrade.
- Microsoft Office Professional Plus.
- Core CAL Suite or Enterprise CAL Suite.

Professional プラットフォームまたは Enterprise プラットフォーム (Windows Enterprise オペレーティング システム アップグレード、Office Professional Plus、Core CAL Suite または Enterprise CAL Suite) すべてを新たに契約するお客様は、エンタープライズソフトウェア製品に既に適用されている割引に加え、15% のプラットフォーム割引をご利用いただけます。契約更新のお客様も、ソフトウェア アシユアランスに対してさらに 5% 割引が適用されます。

Microsoft Online Services

Enterprise Agreement は、選択可能なオンプレミス ソフトウェアとオンライン サービスを、マイクロソフトのクラウド サービスの拡充ペースに合わせて柔軟に対応させています。このため、ユーザーのニーズを最適な形で満たしながら、テクノロジー支出を最適化することができます。

マイクロソフトは、ユーザーの生産性、顧客管理、コミュニケーション サービス、カスタム ビジネス アプリケーションの実現を支援する包括的な一連のクラウド サービスとエンタープライズ アプリケーションを提供しています。マイクロソフトのクラウド サービスには、Microsoft 365、Office 365、Enterprise Mobility and Security Suite、Azure、Dynamics 365 があります。

Enterprise Online Services

エンタープライズ オンライン サービスは、全組織によるライセンス契約の要件を満たしているかどうかを確認する場合や、ボリューム価格レベルを設定する場合に、契約ライセンス数としてカウントされます。

Enterprise Agreement では、Enterprise Agreement の契約期間中に、オンプレミスのライセンスを対象オンライン サービスに移行し、Enterprise Agreement の契約ライセンス数を維持または追加することができます。エンタープライズ製品の全組織導入の要件は、エンタープライズ製品とエンタープライズ オンライン サービスの組み合わせによって満たすことができます。契約期間中は、アドオン ライセンスを使って既存ユーザー向けにエンタープライズ オンライン サービスを追加することもできます。アドオン ライセンスでは、オンプレミス用の既存のソフトウェア アシユアランス契約に基づいて、割引価格でオンライン サービスを利用できます。

Online Services の追加購入

Enterprise Agreement のお客様は、すべての Microsoft Online Services のライセンスを取得できます。

追加のオンライン サービスでは契約要件を満たすことができません。一部の追加オンライン サービスはユーザー単位のサブスクリプションで提供され (Dynamics 365 など)、Microsoft Azure などその他のオンライン サービスには従量課金制のサービス モデルが採用されています。

詳細については、マイクロソフトのアカウント担当者またはご希望のリセラーにお問い合わせください。

マイクロソフト製品/サービス契約

ユーザー数またはデバイス数が 500 以上の一般企業、公共機関及び教育機関の組織

マイクロソフト製品/サービス契約 (MPSA) は、お客様の組織におけるオンライン サービス、ソフトウェア、ソフトウェア アシユアランス (オプション) のトランザクション ベースの購入を 1 つの契約に統合する契約です。組織全体の購入ポイントを統合することによって最も有利な価格レベルを適用でき、複数契約の管理に伴う手間をなくして、時間とコストを削減できます。オンライン サービスとソフトウェアをトランザクション ベースで購入したいと考えるユーザー数またはデバイス数が 500 以上の組織にとって最適な選択肢となります。

マイクロソフト製品/サービス契約には次のようなメリットがあります。

- オンライン サービス、ソフトウェア、ソフトウェア アシユアランスを 1 つの契約で購入できるため、ソフトウェアやオンライン サービスのライセンスを組織でいつどのように取得するか、お客様自身で判断できます。
- 「購入アカウント」の採用によって購入オプションの柔軟性が高まり、購入体系を独自に構築できます。購入方法に関するお客様の自由度が大幅に高くなりました。
- ソフトウェアとオンライン サービスを柔軟に組み合わせ、最も有利な割引価格で購入できます。
- Microsoft Online Services をプロビジョニングおよびサブスクリプションできるユーザー数に制限がないため、ユーザーとアプリケーションのクラウド移行を段階的に進められるという柔軟性があります。
- マイクロソフト製品のより効率的な展開、管理、利用を支援する独自のテクノロジー、サービス、使用権が含まれるソフトウェア アシユアランスの購入オプションがご利用いただけます。
- Microsoft Business Centerにセルフサービスでアクセスすれば、すべての購入内容が 1 つの画面にまとめられているため、資産を簡単に管理できます。

契約

マイクロソフト製品/サービス契約は、複数の標準契約に共通する使用条件を期間満了のない契約として 1 つにまとめた基本契約です。マイクロソフト製品/サービス契約という 1 つの契約内に、一般企業、教育機関、公共機関といった複数のアカウント

タイプを共存させることができます。

期間満了のない 1 つの契約にライセンスが統合されることで、購買や資産管理に投入する時間とリソースを節約することが可能になります。簡素化された契約により、契約処理の時間も短縮され、製品やサービスをより早く使い始めることができます。

購入アカウント

お客様は、マイクロソフト製品/サービス契約に対して 1 つまたは複数の購入アカウントを登録できます。各購入アカウントは、組織における購買主体として個別に登録されます。購入アカウントには自由に名前を付けることができ、関連会社、部門、部署、その他の社内グループなど、組織内のあらゆる集合体を購入アカウントに含めて、組織に応じた購買のしきみを自由に構築できます。購入アカウントはそれぞれが別の購買主体ですが、購入アカウントを登録している法人の下で、1 つの組織のマイクロソフト製品/サービス契約にすべて紐付けられます。

MPSA により、今までにないほど簡単にライセンス ポートフォリオ全体を管理できるようになります。個々の購入アカウントごと、法人ごと、アカウント タイプごと、あるいは組織全体など、さまざまな角度から購買状況を把握、管理できます。マイクロソフトとの購買関係が 1 つに集約され、契約も組織全体で 1 つに統合されることで、個々の契約単位ではなく個々のアカウント単位で管理できるようになります。また、トランザクション ベースの購入で利用する複数のマイクロソフト パートナーを 1 つの購入アカウントに集約することも可能です。

契約管理者

各マイクロソフト製品/サービス契約では、1 つの購入アカウントを契約管理者に指定します。これにより、組織のすべての資産を把握し、この契約管理者に複数のアカウントを管理する役割を集約できます。

契約管理者アカウントは以下のことが可能です。

- すべてのアカウントのすべての資産を把握する
- 購入アカウントがマイクロソフト製品/サービス契約に関連付けられたときに通知を受け取る
- あらゆるアカウントのマイクロソフト製品/サービス契約への関連付けを解除する
- マイクロソフト製品/サービス契約を終了する

一般企業向けの価格レベルの決定方法

マイクロソフト製品/サービス契約では、ソフトウェア製品が、アプリケーション、システム、サーバーという 3 つの異なる製品群に分類され、段階的な価格レベルが設定されています。各製品群の価格レベルは購入量に基づいて決定され、獲得した製品ポイントに応じて段階的な割引レベルが適用されます。

Microsoft Business Center

マイクロソフト製品/サービス契約を通じて取得するライセンスとサービスの管理には Microsoft Business Center を使用します。Microsoft Business Center では、Microsoft Online Services の購入と割り当てや、組織全体のソフトウェア アシユアランス特典のスピーディで正確な管理が可能です。各種オンライン セルフサービス ツールの刷新によって、管理機能がさらに強化されているため、1 つのポータルから資産関連のあらゆる情報を入手することができます。

Microsoft Business Center では以下のことが可能です。

- マイクロソフト製品/サービス契約で購入した内容やソフトウェア アシユアランスの特典を明確に把握できる。お客様、お客様のパートナー、マイクロソフトの間で共有されている情報やデータを簡単に見つけられる
- 製品カタログの新しい検索機能を使用して、情報を簡単に見つけられる

- 各種レポートの標準版とカスタマイズ版を簡単に入手できる
- Microsoft Online Services のシートをセルフプロビジョニングできる。使いやすいインターフェイスからリアルタイムですぐにアクセス可能
- ソフトウェア アシュアランス特典を簡単に把握、管理、利用できる

コマーシャル ライセンス プログラムの比較

一般企業および公共機関のお客様にご利用いただける各種ライセンス契約オプションの詳細については、以下のドキュメントをご覧ください。

- [一般企業および公共機関向けライセンス契約の比較](#)

教育機関のお客様にご利用いただける各種ライセンス契約オプションの詳細については、以下のドキュメントをご覧ください。

- [教育機関向けマイクロソフト ライセンス契約の比較](#)

次のステップ

- マイクロソフト コマーシャル ライセンスの取得方法や更新方法に関するガイダンスや情報は、コマーシャル ライセンス エキスパート (マイクロソフトの担当者、マイクロソフト パートナー、お近くの認定リセラーなど) から入手できます。

日本

- Microsoft パートナー センター <https://partnercenter.microsoft.com/ja-jp/pcv/search> でリセラーを検索していただけます。

米国およびカナダ

- マイクロソフト ソリューション プロバイダー パートナーは、<https://www.microsoft.com/ja-jp/solution-providers> で検索できます。
- 米国内はフリーダイヤル (800) 426-9400、カナダ国内は (877) 568-2495 までお問い合わせください。

世界各地

- 特定の国や地域のコマーシャル ライセンス契約に関するお問い合わせ先は、www.microsoft.com/licensing/worldwide で確認できます。

第 3 章: 公共機関向けコマーシャル ライセンス プログラムの選択

この章では、ソフトウェア ライセンスの取得とボリューム割引の利用を検討している対象の公共機関向けのプログラムについて説明します。

マイクロソフト コマーシャル ライセンスでは、対象となる公共機関のさまざまなニーズに対応する契約をご用意しています。柔軟性に優れたコスト効率のよいライセンス ソリューションを、組織の規模や購買の慣習に合わせてご提供するため、お客様は組織に最適な契約を特定し、ライセンスを簡単に管理することができます。

コマーシャル ライセンスの価格設定を活用することで、支出を制御しながら、マイクロソフト テクノロジーを基盤とするソリューションを通じて市民サービスを提供することができます。ご利用にあたっての資格要件は地域によって異なります。詳細については、www.microsoftvolumelicensing.com/DocumentSearch.aspx (英語) をご覧ください。

世界各地の公共機関のライセンス

対象の公共機関は、公共機関向け特別価格設定をご利用いただけます。価格レベルは 1 種類です。価格情報については、お近くのマイクロソフト支社またはマイクロソフト パートナーにお問い合わせください。

米国の公共機関向けのライセンス

米国 (US) の場合、米国の連邦政府、各州、各地方、各地域の行政機関にコマーシャル ライセンス契約をご利用いただけます。

米国の連邦民間機関

米国の連邦民間機関は、リセラー各社、連邦調達庁 (GSA) スケジュールやマイクロソフト コマーシャル ライセンス契約を始めとする各種の契約形態を通じて、マイクロソフトが用意する優待価格設定を利用できます。

お客様の委託元機関は、いずれかのマイクロソフト認定政府機関向けリセラーを経由したマイクロソフト コマーシャル ライセンス契約 (Microsoft Enterprise Agreement) を既に締結していると思われます。その場合、それらの指定リセラーから直接ソフトウェアのライセンスを取得できます。

米国連邦政府の部局および機関向けのプログラムの詳細については、www.microsoft.com/industry/government/ をご覧ください。

州、地方、地域の行政機関

米国の大部分の州は、マイクロソフト コマーシャル ライセンス契約を少なくとも 1 つ契約しています。このため、州または地域の政府機関でマイクロソフト ソフトウェアのライセンスを取得する場合、既に締結済みの契約に基づいて必要なライセンスを最も有利な価格設定で取得できる可能性があります。

マイクロソフト コマーシャル ライセンスでは、組織の規模や購買方法の希望に応じてさまざまな種類の契約を柔軟に選択できます。公共機関向けのコマーシャル ライセンス契約を通じてオンライン サービスを購入することもできます。

対象の公共機関は、次のオプションを選択いただけます。

- **Microsoft Enterprise Agreement for Government:** お客様の州で Microsoft Enterprise Agreement を既に締結している場合、所属機関はその他のライセンス プログラムと比較して費用を最大 25% 削減できます。また、その資格を得るための要件となるユーザー数はわずか 250 人です。サブスクリプション ベースのライセンスの場合、同じメリットを Enterprise Subscription Agreement で提供します。
- **公共機関向けマイクロソフト製品/サービス契約:** マイクロソフト製品/サービス契約を利用することで、オンライン サービスとソフトウェアの購入手続きをシンプルな 1 つの契約に統合してご利用いただけます。新しい購入アカウントの体系を通して、柔軟な購入オプションと、より管理しやすい購入方法を利用できます。この契約ではオプションでソフトウェア アシュアランスをご購入いただけます。
- **Microsoft Open Value for Government:** Open Value for Government は、シンプルなライセンス管理、ソフトウェア支出の予測、ソフトウェア費用の厳格な管理、分割払いを必要とする小規模および中規模の組織に適しています。
- **Microsoft Open Value Subscription for Government:** 公共機関の調達要件によりきめ細かく対応するオプションとして、1 年単位の Open Value Subscription を利用できます。1 年または 3 年の契約期間をご都合に合わせて選択できます。

公共機関向けのマイクロソフト ソリューションの詳細については、www.microsoft.com/industry/government/ をご覧ください。

最適なオプションの選択

組織の規模や購買の慣習に合わせてさまざまなプログラムをご利用いただけます。

小規模および中規模の公共機関

小～中規模の公共機関は、マイクロソフト コマーシャル ライセンスが提供する柔軟な 2 つのオプションを利用できます。Open Value for Government と Open Value Subscription for Government のうち、組織のニーズと調達のしやすさに適した規模

のオプションをお選びいただけます。

Open Value Subscription for Government では、公共機関の調達要件に対応するオプションとして、1 年単位の Open Value Subscription も利用できます。ご都合に合わせて、1 年または 3 年の契約期間を選択できます。

プログラム	説明
Open Value for Government*	シンプルなライセンス管理、ソフトウェアの支出の予測、分割払いが可能です。ソフトウェア アシユアランスが付属します。
Open Value Subscription for Government*	初期投資を抑えながら Open Value for Government と同じメリットを利用できます。サブスクリプション ベースのライセンスを通じて、マイクロソフト ソフトウェアのライセンスを契約期間中利用できます。対象となる公共機関のお客様は、1 年間の Open Value Subscription オプションもご利用いただけます。

*一部の国/地域では利用できません。最新の提供状況についてはリセラーにお問い合わせください。

中規模および大規模の公共機関

中規模および大規模の公共機関は、マイクロソフト コマーシャル ライセンスが提供する各種プログラムを通じて、シンプルなライセンス管理と職員の生産性向上が低コストで実現できます。

プログラム	説明
Enterprise Agreement for Government	組織全体のテクノロジーを最新のマイクロソフト製品で標準化します。単一契約によるシンプルなライセンス管理、ソフトウェア支出の予測、分割払いが可能になります。ソフトウェア アシユアランスが付属します。
Enterprise Subscription Agreement for Government	初期投資を抑えながら Enterprise Agreement と同じメリットを利用できます。サブスクリプション ベースのライセンスを通じて、マイクロソフト ソフトウェアのライセンスを契約期間中のみご利用いただけます。ソフトウェア アシユアランスが付属します。
Microsoft Products and Services Agreement	マイクロソフト ソフトウェア ライセンスとクラウド サービスを関連会社単位または部門単位で自由に取得できます。MPSA は、必要に応じてライセンスを取得できる単一の契約であり、終了日は設定されていません。この契約ではオプションでソフトウェア アシユアランスをご購入いただけます。

公共機関向けコマーシャル ライセンス プログラムの比較

- 公共機関のお客様にご利用いただける各種ライセンス契約オプションの詳細については、以下のドキュメントをご覧ください。
[一般企業および公共機関向けライセンス契約の比較](#)

公共機関職員向け自宅使用プログラム

公共機関の職員の多くが、マイクロソフト自宅使用プログラム (HUP) の一環として、自宅のコンピューターで Microsoft Office ソフトウェアを使用できる権利を有しています。HUP は、Microsoft Office の最新バージョンを低価格でダウンロードして自宅で使用できるソフトウェア アシユアランス特典です。柔軟な仕事環境の実現をサポートでき、最新の Microsoft Office 製品についての習熟を促進することで、職員の生産性を高めることができます。

次のステップ

- マイクロソフト コマーシャル ライセンスの取得方法や更新方法に関するガイダンスや情報は、コマーシャル ライセンスのエキスパート (マイクロソフトの担当者、マイクロソフト パートナー、認定リセラーなど) から入手していただくことができます。

日本

- Microsoft パートナー センター <https://partnercenter.microsoft.com/ja-jp/pcv/search> でリセラーを検索していただけます。
- お問い合わせ先は、フリーダイヤル 0120-737-565 または、こちらの Web サイトより <https://www.microsoft.com/ja-jp/Licensing/contact-us.aspx> よりお問い合わせいただけます。

United States and Canada

- 連邦政府機関: www.microsoft.com/industry/government/
- 米国国防総省 (DoD): www.microsoft.com/industry/government/defense-and-intelligence
- 州および地方政府機関: azure.microsoft.com/global-infrastructure/government/state-and-local/
- Microsoft Azure Government: azure.microsoft.com/global-infrastructure/government/how-to-buy/

世界各地

- 米国外の組織のお客様は、現地のマイクロソフト オフィスにお問い合わせください。お問い合わせ先は www.microsoft.com/worldwide (英語) でお探しく下さい。

その他の参考情報

公共機関向けマイクロソフト コマーシャル ライセンスの詳細については、以下の参考情報をご覧ください。

- 公共機関向けのマイクロソフト プログラムの詳細については、マイクロソフトの公共機関向け Web サイト (www.microsoft.com/licensing/licensing-programs/licensing-for-industries) をご覧ください。
- コマーシャル ライセンスの提供内容の詳細については、www.microsoft.com/licensing でご確認ください。
- マイクロソフト コマーシャル ライセンスで利用できる製品の一覧は、製品条項 (www.microsoft.com/licensing/terms/productoffering) をご覧ください。
- 公共機関のお客様に適用される資格要件については、www.microsoftvolumelicensing.com/DocumentSearch.aspx (英語) をご確認ください。

第 4 章: 教育機関向けコマーシャル ライセンス プログラムの選択

この章では、3 つ以上のライセンス取得を検討している学校、大学など教育機関のお客様向けのプログラムについて説明します。

教育機関のお客様は、コマーシャル ライセンスを利用することで、ソフトウェアのライセンスを大量に購入し、複数のコンピューター全体にわたってソフトウェアを管理しながら、ソフトウェアの総所有コストを効果的に削減することができます。

マイクロソフトは教育機関のお客様向けに、「トランザクション」と「サブスクリプション」の両方をコマーシャル ライセンス プログラムで提供しています。

トランザクション ライセンス

トランザクション ベースのコマーシャル ライセンス プログラムでは、リテール版ソフトウェアのコストを節約しパッケージングを省いて、継続的な (お客様の団体がライセンスを保有する) ソフトウェア ライセンスを取得できます。

マイクロソフトは教育機関のお客様向けに、教育機関向けマイクロソフト製品/サービス契約という 1 つのトランザクション ベースのコマーシャル ライセンス プログラムを用意しています。

マイクロソフト製品/サービス契約

- マイクロソフト製品/サービス契約を利用すると、オンライン サービスとソフトウェアの購入をシンプルな 1 つの契約に統合できます。この購入アカウント体系によって、より柔軟に購入オプションを選択でき、購入方法の管理が容易になります。ソフトウェア アシユアランスはオプションでご利用いただけます。

サブスクリプション ライセンス

教育機関のお客様は、Enrollment for Education Solutions、Open Value、Open Value Subscription for Education Solutions (OVS-ES) という 3 種類のサブスクリプション ライセンス プログラムをご利用いただけます。いずれもさまざまなクラウド サービスと製品を提供しており、組織全体にライセンスが供与されます。また、必要に応じて製品の追加が可能です。

サブスクリプションの利用を開始するには、Education プラットフォーム製品 (EES)、デスクトップ プラットフォーム製品またはプラットフォーム オンライン サービス (OVS-ES) を、組織全体のユーザーと同数だけ発注します。

どのサブスクリプション プログラムでライセンスを取得するかにかかわらず、すべての製品にはソフトウェア アシユアランスが付属します。ソフトウェア アシユアランスは、ソフトウェアとサービスへの投資効果を最大限に高める包括的な特典です。

Enrollment for Education Solutions: 初等/中等教育機関および高等教育機関でご利用いただけます。ユーザー数をカウントするだけのシンプルなくみで、必要に応じて必要な量の製品を柔軟に追加発注できます。

Open Value、Open Value Subscription for Education Solutions: 初等/中等教育機関および幼稚園/保育園でご利用いただけます。教職員および学生の数を年 1 回カウントするだけで、すべての製品のライセンスを組織全体で簡単に取得できます。

サブスクリプション ライセンスには、次のようなさまざまなメリットがあります。

- **コンプライアンス対応が容易:** サブスクリプション期間中は、年間の教育対象ユーザー数、FTE の教職員数または学生数に基づいて、すべての教職員と学生がサブスクリプション契約の対象となるため、選択した製品のライセンスを組織全体で完全に取得している状態を維持しやすくなります。
- **管理しやすい:** サブスクリプション ライセンスでは、選択した製品のライセンスをデバイスごとに追跡する必要がありません。このことは、分散した環境でソフトウェア資産を管理する場合に特に大きな効果があります。
- **簡単な予算管理と購入手続き:** 年 1 回の支払いに、その年に選択したすべての製品を含めることができます。
- **最新テクノロジーを利用できる:** サブスクリプション ライセンスでは、ライセンス取得済みのユーザーが、サブスクリプションに含まれるソフトウェア製品の最新バージョンを実行できます。
- **便利:** 1 種類の製品プラットフォームで標準化することで、生産性の向上と最新テクノロジーの利用を通じてソフトウェアの総所有コストを削減できます。さらにライセンスに付属のソフトウェア アシユアランスを通じて、追加のサポート リソース、各種ツール、e ラーニング コースを利用することができます。

学生使用特典

学生が必要とする製品を簡単に提供できます。特定の製品またはクラウド サービスのライセンスを、教育対象ユーザーまたはフルタイム当量 (FTE) の教職員全員を対象に組織全体で取得することで、対応するサブスクリプション ライセンスが、同組織に在籍する学生に対して追加のライセンス費用なしで提供されます。対象製品の最新の一覧と学生使用特典については、製品条項をご覧ください。

教育機関向け割引の利用方法

組織の規模に応じて、以下のプログラムでサブスクリプション ライセンスを取得できます。

- Open Value Subscription for Education Solutions: FTE の教職員または学生が 3 人以上の組織が対象となります。FTE の教職員または学生 3 人以上に対して少なくとも 1 つのデスクトップ プラットフォーム製品を発注する組織に対し、マイクロソフト リセラーが提供します。
- Campus and School Agreement + Enrollment for Education Solutions: 対象教育ユーザーまたは学生が 1,000 人以上の組織が対象となります。1,000 人以上のユーザーに対して少なくとも 1 つのデスクトップ プラットフォーム製品を発注する組織に対し、マイクロソフト ライセンス ソリューション プロバイダー (LSP) が提供します。
- Enrollment for Education Solutions やその他の教育機関向けボリューム ライセンス契約への加入をご希望の場合は、[ライセンス ソリューション プロバイダー](#)にお問い合わせください。最新の価格については、www.microsoft.com/education/ をご覧ください。
- 教育機関向け製品の入手資格に関する情報は、マイクロソフトの[ライセンス サイト \(英語\)](#) をご覧ください。資格要件は地域によって異なります。

北米以外の教育機関のお客様は、お近くのマイクロソフト オフィスにお問い合わせいただくか、地域のマイクロソフト ライセンス Web サイトをご覧ください。各地域の Web サイトは、www.microsoft.com/worldwide (英語) でお探しいただけます。

Microsoft Imagine Academy

Enrollment for Education Solutions、Open Value Subscription for Education Solutions をご契約いただくと、組織全体に Microsoft Imagine Academy のオンライン サブスクリプションが無償提供されます。Microsoft Imagine Academy では、提供されるツール、リソース、体験を通して、学生が現在のスキルを実社会で通用するレベルにまで高めることができます。Microsoft Imagine Academy は、ゲーム制作、アプリケーション設計、プロジェクト立ち上げなど、学生によるアイデアの実現を強力に支援します。また、マイクロソフトの最新の開発者向けツールとオンライン学習環境の整備を支援し、学生と指導者の個人学習や講義をサポートします。メンバーシップを取得した学生には、実際のサイト、アプリ、ゲームなどの構築に使用されるプロフェッショナル レベルの開発者ツールとデザイナー ツールが提供されます。Imagine Academy は、自らのキャリア構築や研究成果の達成を目標とする学生をサポートします。

Enrollment for Education Solutions の対象組織ではないものの、Microsoft Imagine Academy への登録を希望される場合は、Web サイト (www.microsoft.com/education/imagine-academy) をご覧ください。

次のステップ

- マイクロソフト ボリューム ライセンスの取得や更新に関するガイダンスや情報は、マイクロソフトの担当者、パートナー、認定リセラーを始めとするさまざまなライセンス エキスパートから入手できます。
- オプションの詳細については、www.microsoft.com/licensing/licensing-programs/licensing-for-industries をご覧ください。

日本

- Microsoft パートナー センター <https://partnercenter.microsoft.com/ja-jp/pcv/search> でリセラーを検索していただけます。
- お問い合わせ先は、フリーダイヤル 0120-737-565 または、こちらの Web サイトより <https://www.microsoft.com/ja-jp/Licensing/contact-us.aspx> よりお問い合わせいただけます。

United States and Canada

- ライセンス ソリューション プロバイダーは、www.microsoft.com/solution-providers/home で検索していただけます。
- 米国内はフリーダイヤル (800) 426-9400、カナダ国内は (877) 568-2495 までお問い合わせください。

世界各地

- 北米以外の教育機関のお客様は、www.microsoft.com/worldwide (英語) にてお近くのマイクロソフト オフィスをお探しください。

第 5 章: 非営利団体向けコマーシャル ライセンス プログラムの選択

この章では、3 つ以上のライセンスの取得を検討している非営利団体のお客様向けのプログラムについて説明します。資格要件の詳細については、www.microsoft.com/nonprofits/eligibility をご覧ください。

トランザクション ライセンス

トランザクション ベースのコマーシャル ライセンス契約では、リテール版ソフトウェアにかかるコストとパッケージングを省いて、(お客様自身がライセンスを保有する) 永続的なソフトウェア ライセンスを取得できます。

マイクロソフトは非営利団体のお客様向けに、Microsoft Enterprise Agreement for nonprofits と Microsoft Open Value for nonprofits という 2 つのトランザクション ベースのコマーシャル ライセンス プログラムを用意しています。

このライセンス プログラムには、以下のようなメリットがあります。

- **シンプル:** シンプルで明確な契約条件に従ってソフトウェア ライセンスを取得できる、わかりやすく管理が容易なプログラムです。
- **柔軟:** 組織のさまざまなニーズに幅広く対応できる柔軟性を備え、充実した選択肢からライセンス対象の製品を選ぶことができます。初回発注は 3 ライセンス以上が必要で、それ以降は 1 ライセンス単位で再発注が可能のため、必要な数だけ発注することができます。
- **入手しやすい:** Enterprise Agreement または Open Value for Nonprofits が提供されている地域では、コマーシャル ライセンスの認定リセラーを自由に選んでマイクロソフト製品を入手できます。
- **コンプライアンス対応が容易:** ボリューム ライセンス サービス センター (VLSC) では、使用許諾証明書を電子的に受け取ったり、ライセンスの購入履歴を容易に閲覧したりできるため、所有するライセンスの状況を常に明確に把握できます。

Enterprise Agreement for nonprofits

Enterprise Agreement は、管理しやすいボリューム ライセンス プログラムをご希望のお客様に最大の価値を提供します。柔軟性の点でも、1 つの契約の下で最低 3 年間にわたってクラウド サービスとソフトウェア ライセンスを購入できるというメリットがあります。お客様は、年 1 回の補正発注プロセスで変更を申告することで、製品やサービスの追加や調整を行うことができます。

Enterprise Agreement は、現在および将来的な変化にすばやく対応できるよう設計されています。Enterprise Agreement には、ライセンスの計画、導入、管理を支援するソフトウェア アシユアランス特典も含まれています。

Open Value for nonprofits

Microsoft Open Value 契約では、対象の非営利団体が、複数のソフトウェア パッケージではなく、複数のソフトウェア ライセンスを割引価格で取得できます。お客様は、ソフトウェアのフル パッケージのライセンスを 1 つだけ購入し、それに加えて、残りのコンピューターの台数に相当するライセンスを購入する必要があります。

Open Value では、シンプルなライセンス購入手続きを通じて、必要なライセンスを必要なタイミングで簡単に入手できます。さらに、組織の将来のニーズに合わせてテクノロジー ソリューションの構成を柔軟に調整できます。対象の非営利団体は、Office 365 を選択することも可能です。詳細については、www.microsoft.com/nonprofits をご覧ください。

ソフトウェア寄贈プログラムが提供されている地域では、当該の寄贈プログラムを補完するプログラムとして Open Value 契約をご利用いただけます。寄贈プログラムによるソフトウェア無償提供の対象となる非営利団体は、Open Value 契約を通じてソフトウェア ライセンスを割引価格で購入できます。

非営利団体向け割引の利用方法

対象の非営利団体には、Open Value for nonprofits の特別価格が適用されます。ボリューム ライセンスによる割引価格で製品のライセンス購入を検討している場合、また、国や地域で利用可能な Enterprise Agreement や Open Value 契約の提供状況を確認したい場合は、お近くのマイクロソフト支社またはソフトウェア リセラーにお問い合わせください。

製品ライセンスを取得するには、非営利団体としての資格要件を満たす必要があります。お客様の国や地域で Enterprise Agreement や Open Value 契約が利用可能かどうか、また利用資格があるかどうかの判断は、リセラーがサポートします。資格要件の定義については、コマーシャル ライセンス Web サイト (www.microsoft.com/nonprofits/eligibility) をご覧ください。

その他の参考情報

マイクロソフトの非営利団体向けコマーシャル ライセンスの詳細については、以下の参考情報をご覧ください。

- 非営利団体向けに提供されているコマーシャル ライセンスのオプションについては、www.microsoft.com/licensing/licensing-programs/licensing-for-industries をご覧ください。

非営利団体向けのソフトウェア寄贈を申請する方法については、www.microsoft.com/nonprofits をご覧ください。

第 6 章: ソフトウェア パートナーおよびサービス パートナー向けマイクロソフト ボリューム ライセンス プログラム

マイクロソフトは、マイクロソフト ソフトウェアと自社ソリューションまたは自社サービスの連携をお考えの独立系ソフトウェア ベンダー (ISV) とサービス プロバイダーにご利用いただける専用のライセンス プログラムを提供しています。

クラウド ソリューション プロバイダー (CSP) 契約では、お客様に直接マイクロソフト クラウド サービスの提供、請求、サポートを実施できるプラットフォームが提供されます。パートナーの皆様は、このプラットフォームを活用してエンドツーエンドのカスタマー エンゲージメントを展開できます。Independent Software Vendor Royalty Licensing and Distribution プログラムは、マイクロソフト ソフトウェア製品と自社ソリューションの連携を検討している ISV にご利用いただけます。同様に Services Provider License Agreement (SPLA) は、自社顧客にソフトウェア サービスを提供することを最終目的にマイクロソフト製品のライセンスの取得を検討しているサービス プロバイダー様にご利用いただけます。

クラウド ソリューション プロバイダー

クラウド ソリューション プロバイダー プログラムを通じて、パートナー様は顧客関係をあらゆる側面から把握し、お客様への提供価値を差別化できるようになります。クラウド ソリューション プロバイダー プログラムでは、価格設定、請求、契約、提供準備、管理をパートナー様が独自に実施し、エンドツーエンドのサービスとソリューションでお客様をサポートできます。一般企業、公共機関、教育機関、非営利団体のお客様にご利用いただけます。

- **発注、提供、請求、サポートが対象:** 組織のパートナーとして、販売、提供、支払い、サポートなどのお客様対応の一元的な窓口となります。ライセンスの管理ではなくサービスの利用に注力することができます。
 - 組織のパートナーになることで、次のような項目に対応できるようになります。
 - 導入

- 管理
 - サポート (オンプレミス ソフトウェア ライセンスを除く)
- 付加価値サービスを追加で入手: 業界最高レベルのソリューションを入手し、お客様のパートナーとして追加のメリットとサービスを提供できます。
 - パートナー様は次のことが可能です。
 - ヒントやベスト プラクティスの提供
 - サービスに関する新たなニーズの特定
 - 組織の業務を効率化するサポートの提供

クラウド ソリューション プロバイダー プログラムの詳細要件

クラウド ソリューション プロバイダー プログラムに参加できるのはパートナー様のみです。

Independent Software Vendor Royalty ライセンス プログラム

ISV Royalty ライセンス プログラムは、世界規模で展開されているソフトウェア ライセンス プログラムです。ISV は、このプログラムを通じて容易にマイクロソフト製品のライセンスを取得し、その製品を 1 つの統合ソリューションに組み込み、完全にライセンスを取得した状態でそのソリューションを複製し頒布することができます。

ISV Royalty ライセンス プログラムでは、さまざまなマイクロソフト製品をご利用いただけます。四半期ごとに更新される ISV Royalty 製品表の最新版は、認定 ISV Royalty ライセンス プログラム ディストリビューターから入手できます。ISV Royalty ライセンス プログラムで利用できるマイクロソフト製品をご確認ください (デスクトップ PC オペレーティング システム、サーバー オペレーティング システム、オンライン サービスは対象外)。

プログラムの契約要件

ISV Royalty Licensing プログラムに加入するには、資格要件として次のことを実施している必要があります。

- **統合ソリューションの開発:** 有意義かつ重要な機能によって付加価値を生み出す独自の統合ソリューションをマイクロソフト製品を使って開発し、有形のメディアで配布する必要があります。
- **ライセンス対象製品のディストリビューターの指定:** 認定 [ISV Royalty ライセンス プログラム ディストリビューター](#) に連絡して、ISV Royalty License and Distribution Agreement を締結します。
- **テクニカル サポートの提供:** 統合ソリューションに含まれるマイクロソフト製品のユーザーに対するテクニカル サポートは貴社の責任で提供します。
- **マイクロソフト ライセンス契約条件の遵守:** 統合ソリューションのユーザー契約に、該当するマイクロソフト ライセンス契約条件をすべて組み込む必要があります。

契約の締結: ISV Royalty License and Distribution Agreement と Microsoft Business and Services Agreement を締結し、フォームに署名します。これらのドキュメントを入手するには、ディストリビューターにお問い合わせください (一覧はこちら: www.microsoft.com/licensing/licensing-programs/isv-program)。

ISV Royalty ライセンス プログラムの詳細については、マイクロソフト コマーシャル ライセンス Web サイト (www.microsoft.com/licensing/licensing-programs/isv-program) をご覧ください。

Services Provider License Agreement

Services Provider License Agreement では、サービス プロバイダーが 3 年の契約期間中、マイクロソフト製品のライセンスを月単位のサブスクリプション ベースで取得し、それらの製品を使用してソフトウェア サービスやホスト型アプリケーションを顧客に提供できます。

ヒント...

Services Provider License Agreement は、商用ホスティングを目的にマイクロソフト製品のライセンスを取得できる唯一のプログラムです。

Services Provider License Agreement は、次のいずれかのビジネス シナリオを運用している組織にお勧めです。

- マイクロソフト ライセンス製品 (ホスト型 Web サイトや LOB アプリケーションなど) への間接的または直接的なアクセスをマイクロソフト サーバー製品を通じてエンド ユーザーに提供している。
- マイクロソフト ライセンス製品と連携するソフトウェア サービスをエンド ユーザーに提供している。このシナリオのライセンス所有者は、顧客ではなくパートナー様です。
- マイクロソフト製品と連携するソフトウェア サービスを通じて、顧客のビジネス (第三者とのビジネス トランザクションを含む) 支援している。
- サーバー上でマイクロソフト製品と連動するアプリケーション (マイクロソフト以外の製品を含む) へのアクセスを顧客に提供し、当該アプリケーションを利用できるようにしている。

ソフトウェア サービス

ソフトウェア サービスとは、サービス プロバイダーが顧客に提供するオンライン サービスを指し、顧客はソフトウェア サービスを通じてライセンス製品を利用できます。これらのソフトウェア サービスにおける表示、実行、アクセス、その他の処理には、マイクロソフト ライセンス製品との連携が伴います。サービス プロバイダーは、インターネット、テレフォニー ネットワーク、プライベート ネットワークを利用し、レンタル、サブスクリプション、サービスのいずれかの形式で、1 つ以上のデータセンターからソフトウェア サービスを提供します。Services Provider License Agreement では、顧客ではなくサービス プロバイダーがライセンス所有者となるため、ソフトウェア サービスの提供がさらに容易になります。

プログラムのメリット

Services Provider License Agreement には次のようなメリットがあります。

- **カスタマイズされたサービスを提供できる:** 専用または共有のホスティング環境を介して、カスタマイズされた IT サービスを柔軟に顧客に提供できます。ソフトウェアの使用権を顧客に代わってサービス プロバイダー様が管理することで、サービスの価値をさらに高めることができます。
- **従量課金制のため初期投資がかからない:** 支払いは、前月にお客様に提供された製品に対してのみ発生します。初期投資、月単位の販売要件、長期のコミットメントなどはすべて不要です。
- **製品の最新バージョンを利用できる:** 最先端の機能を備えた最新のマイクロソフト プラットフォームを顧客に提供できます。製品は、物理メディアを発注することなくマイクロソフト ボリューム ライセンス サービス センター (VLSC) から無償でダウンロードできます。
- **テスト後に購入できる:** エンド ユーザーにサービスとして提供する前に、製品を社内でテストおよび評価できます。
- **以前のバージョンを使用できる:** 開発者や ISV が Services Provider License Agreement にシームレスに移行してホスト型のビジネス モデルを維持できるように、以前のバージョンの使用権が提供されます。
- **データセンター サービスをアウトソーシングできる:** サーバーにインストールするマイクロソフト製品の日常的な管理と制御をアウトソーシング企業に委託し、データセンターの管理、テスト、保守サポート サービスを代わりに担当してもらうことができます。
- **顧客施設に導入できる:** 顧客の施設に配置されている自社所有のデバイスまたは自社がリース提供するデバイスにマイクロソフト製品をインストールできます。
- **デモンストレーションや評価版を提供できる:** 最大 50 人分の有効なユーザー ID を使用してサービスや製品のデモを実施していただけます。さらに、60 日間の試用期間を顧客に提供できます。
- **関連会社を追加できる:** 複数の関連会社を 1 つの契約にまとめることができます。
- **教育機関にビジネス チャンスを拡大できる:** Services Provider License Agreement は教育機関の顧客向けの特別価格設定に対応しているため、ビジネスをさらに拡大できます。

プログラムの要件

Services Provider License Agreement の主な参加要件は以下のとおりです。プログラムのすべての要件については、マイクロソフト コマーシャル ライセンス Web サイト (www.microsoft.com/licensing/licensing-programs/spla-program) のプログラム ガイドをご覧ください。

- **マイクロソフト パートナー ネットワークへの参加:** マイクロソフト パートナー ネットワークのメンバーである必要があります。まだ参加していない場合は、コマーシャル ライセンス Web サイト (partner.microsoft.com/ja-jp/membership) で登録方法をご確認ください。
- **Microsoft Business and Services Agreement (MBSA) の締結:**
 - サービス プロバイダーが別のコマーシャル ライセンス契約 (Enterprise Agreement、Enterprise Subscription Agreement、ISV Royalty ライセンスのいずれか) を通じて既に MBSA を締結している場合は、担当のマイクロソフト アカウント マネージャーまたはリセラーに連絡して、MBSA 番号を入手し、現在の MBSA と Services Provider License Agreement を関連付けてください。
 - 現在 MBSA を締結していない場合は、SPLA 契約の際に締結する必要があります。
- **ライセンス対象製品のリセラーの指定:** 認定 Services Provider License Agreement リセラーに連絡して、SPLA と MBSA を締結します。[リセラーの一覧 \(英語\)](#) をダウンロードしてご確認ください。
- **ソフトウェア ライセンスに関する月次報告書の提供:** 最低 100 米ドル/月の使用報告書または無利用報告書 (毎回必要) を SPLA リセラーに提出していただきます。報告書には、関連会社やソフトウェア サービス リセラー経由で顧客に提供されたライセンスについてもすべて含める必要があります。
- **月次請求書に対する支払い:** Services Provider License Agreement リセラーは、月次使用報告書に記載のライセンス数に基づき月 1 回請求を実施します。サービス プロバイダーは、事前に合意した日付までに SPLA リセラーへの支払いを済ませる必要があります。
- **サービス プロバイダー製品使用権説明書 (SPUR) の遵守:** SPUR の内容は、Services Provider License Agreement に従ってライセンスが提供される製品に適用される製品条項とほぼ共通しています。SPUR には、ライセンス取得済み製品を顧客が利用する際に適用される使用権と条件が規定されています。マイクロソフトは SPUR をいつでも改訂できるものとします。SPUR は四半期ごとに更新され、コマーシャル ライセンス Web サイト (www.microsoftvolumelicensing.com/DocumentSearch (英語)) からダウンロードできます。

Resources

- Services Provider License Agreement リセラー資格の取得方法については、www.microsoft.com/CloudandHosting/Licensing_SPLA_Reseller_resources をご覧ください。

Services Provider License Agreement の参考情報は、www.microsoft.com/licensing/licensing-programs/spla-program でご確認ください。

第 7 章: マイクロソフト コマーシャル ライセンス プログラムでライセンスを取得した製品の使用

マイクロソフト コマーシャル ライセンス プログラムを通じてライセンスを取得した製品には、製品の使用について規定する [製品条項](#) が適用されます。

お客様がマイクロソフトから購入するのは、製品そのものではなく、特定の 방법으로製品を使用する権利です。この権利を製品ライセンスと呼んでいます。すべての製品ライセンスには、ソフトウェアの使用方法を定義し規定する契約書が付属しています。

マイクロソフト コマーシャル ライセンス プログラムを通じて購入される製品ライセンスの使用には、製品条項に加えて、マイクロソフ

ト コマーシャル ライセンス プログラム契約が適用されます。

製品条項サイトには、コマーシャル ライセンス プログラムで利用できる製品に関する情報と、コマーシャル ライセンス プログラムにおけるマイクロソフト製品の使用範囲を規定する製品固有の使用条件が記載されています。製品条項は通常、毎月 1 日に更新されます。特定の製品の使用に適用される製品条項は、お客様のコマーシャル ライセンス プログラム契約で規定されています。一般的に、マイクロソフト製品/サービス契約の場合、ライセンスに基づくソフトウェアの使用には、ライセンス取得時に有効な製品条項が適用されます。Enterprise Agreement の場合、ライセンス期間中における製品の最新バージョンの使用には、お客様の登録の発効日時時点で有効な製品条項が適用されます。新しいバージョンがリリースされた場合、その使用には最新版の製品条項が適用されます。

製品のライセンス モデル

マイクロソフトのソフトウェアおよびオンライン サービス製品はすべて、製品ライセンス モデルに基づいてライセンスが提供されます。ライセンス モデルは製品ごとに異なります。たとえば、Microsoft Office はデスクトップ アプリケーション ライセンス モデルに基づいて、また、Windows Server などのサーバー製品はコア単位/CAL ライセンス モデルに基づいてライセンスが提供されます。各製品のライセンス モデルは、[製品条項サイト](#)の製品別セクションに記載されています。

リソースとツール

マイクロソフトは、製品ライセンスの最新情報を常に把握していただくために、数多くのツールとリソースを提供しています。[マイクロソフト ライセンス条項サイト](#)では、マイクロソフト コマーシャル ライセンス プログラムを通じてライセンスが付与される製品の使用に関するライセンス条項、条件、補足情報をご確認いただけます。このサイトでは次のような情報を提供しています。

- **マイクロソフト製品条項サイト:** [製品条項サイト](#)には、マイクロソフト コマーシャル ライセンス プログラムを通じて取得したソフトウェアやオンライン サービスに関するあらゆる使用条件がまとめられています。製品条項サイトは随時 (通常は月 1 回) 更新されており、Word ドキュメント版の製品条項とオンライン サービス条件を引き継いでいます。詳細については、[製品条項サイトについてよく寄せられる質問](#)をご覧ください。2021 年 2 月 1 日以前の製品条項ドキュメントのアーカイブ版は、[こちら \(英語\)](#) でご覧いただけます。また、オンライン サービス条件ドキュメントのアーカイブ版は、[こちら \(英語\)](#) でご覧いただけます。
- **サービス プロバイダー製品使用権説明書 (SPUR):** SPUR は、Microsoft Services Provider License Agreement を通じてライセンスを取得した製品の使用方法を詳しく規定しています。
- **オンライン サービス データ保護追加契約 (DPA):** 製品条項サイトの条項に基づいてオンライン サービスを使用する場合のデータの処理とセキュリティ対策の条件は、マイクロソフト オンライン サービス データ保護追加契約 (DPA) で定義されています。DPA は製品条項サイト (および以前の OST) の補遺です。DPA の最新版とアーカイブ版は、[こちら \(英語\)](#) からダウンロードできます。
- **Microsoft Online Services サービス レベル契約 (SLA):** サービス レベル契約 (SLA) には、Microsoft Online Services の稼働時間と接続に関するマイクロソフトの確約事項が規定されています。SLA の最新版とアーカイブ版は、[こちら \(英語\)](#) からダウンロードできます。Office 365、Intune、Dynamics 365、Azure を対象としています。
- **ISV EULA および製品表:** Microsoft Independent Software Vendor (ISV) End User License Agreements (EULA) と製品表は、Microsoft Independent Software Vendor Royalty (ISVR) ライセンス プログラムを通じて取得したソフトウェアの提供状況、販売停止、移行パス、使用の詳細情報を提供するものです。ISV EULA と製品表は、四半期ごとに更新されます。ISV EULA と製品表の最新版とアーカイブ版はダウンロード可能です。さらに、マルチプレキシング、ダウングレード権、ロボティック プロセス オートメーションなど、特定のライセンス トピックに関する情報は、[マイクロソフト コマーシャル ライセンス簡易ガイド](#)でご確認いただけます。

ライセンス管理

マイクロソフトは、マイクロソフト ソフトウェア資産の追跡と管理を支援するためのオンライン レポート サービスとツールを数多く提供

しています。

オンプレミス ソフトウェア

マイクロソフト ボリューム ライセンス サービス センター

コマーシャル ライセンスのお客様は、マイクロソフト ボリューム ライセンス サービス センター (VLSC) の便利で安全なオンライン ソリューションを使用して、ライセンス契約、加入契約、購入を管理できます。このオンライン ツールでは、Open Value、Select Plus*、Enterprise Agreement のライセンスを管理できます。VLSC では次のことが可能です。

- マイクロソフト ライセンス ステートメントを計算し、各種のプログラムと契約を包括したライセンスの全体像を簡単に把握できる
- 満了した契約を含む購入済みのライセンスやライセンス購入履歴を表示できる
- マイクロソフト ボリューム ライセンス キー (VLK) を表示、申請できる。コマーシャル ライセンスの利用資格に基づいてライセンス取得済み製品をダウンロードできる
- マイクロソフト ソフトウェア アシユアランス特典を有効化し、利用できる
- 社内スタッフとソフトウェア アシユアランス管理者のアクセス権を管理できる

マイクロソフト コマーシャル ライセンス契約を締結すると、お客様が指定した連絡先担当者に、オンライン ツールへの招待とアクセス方法が通知されます。契約締結時には有効なメール アドレスが必要です。最初にログオンするときに、このアドレスを使用して VLSC アカウントの認証を行います。

マイクロソフト ボリューム ライセンス サービス センターには

www.microsoft.com/licensing/servicecenter からアクセスできます。

注: マイクロソフト製品/サービス契約を通じて取得したライセンスとサービスの管理には、VLSC ではなく Microsoft Business Center をご利用ください。Microsoft Business Center には businessaccount.microsoft.com/Customer からアクセスできます。

調達に関する情報の入手方法

製品の提供状況、製品の更新プログラム、旧バージョン製品の入手に関する最新情報や、ライセンス取得済み製品についてマイクロソフトが提供するその他の情報は、マイクロソフト コマーシャル ライセンス フルフィルメント情報サイト (www.microsoft.com/licensing/existing-customer/fulfillment) で入手できます。

製品のライセンス認証 – ボリューム ライセンス認証

ソフトウェアの不正コピーを撲滅し、マイクロソフトのあらゆるお客様に期待どおりの品質を備えた製品をお届けするために、マイクロソフトは、相手先ブランド供給 (OEM)、小売、コマーシャル ライセンス チャンネルを通じて販売されるマイクロソフト ライセンス製品に、製品ライセンス認証のテクノロジーを組み込んでいます。コマーシャル ライセンスのお客様が Windows オペレーティング システムのライセンスを取得する場合、ボリューム ライセンス認証と呼ばれる方法でライセンス認証を行う必要があります。この場合、キーを使用することで製品のライセンス認証を省略できます。

詳細については、コマーシャル ライセンス Web サイト (licensingapps.microsoft.com/product-activation、[英語](#)) をご覧ください。

オンライン サービス

コマーシャル ライセンス経由のオンライン サービスのライセンス認証

マイクロソフト製品におけるオンライン サービスとオンプレミスの主な違いは、オンライン サービスはマイクロソフトがサービス プロバイダーとなりリモート提供するため、使用する前に「ライセンス認証」が必要になる点です。

マイクロソフト オンライン サブスクリプション プログラム経由:

- Microsoft Online Customer ポータルでライセンス認証を行う
- サービスのライセンス認証の完了通知を受信する
- マイクロソフト オンライン管理センター (MOAC) でサービスを管理する

マイクロソフト 製品/サービス契約経由:

- Microsoft Business Centerで発注とライセンス認証を行う
- サービスのライセンス認証の完了通知を受信する
- Microsoft Business Center または、マイクロソフトオンライン管理センター(MOAC) でサービスを管理する

Enterprise Agreement、Enrollment for Education Solutions、または School Enrollment 経由:

- チャネル価格表 (CPS) に署名すると、マイクロソフト地域オペレーション センター (ROC) がオンプレミス ソフトウェアの契約の場合と同様に契約を処理する
- 契約が処理されると、オンライン カスタマー ポータルからライセンス認証のメールを受信する
- お客様の組織が指定したオンライン サービス管理者のメール アドレス (Enterprise Agreement の加入契約で使用したものと同一アドレス) で、ライセンス認証のメールを受信する
- 試用版を昇格させる場合は、この Microsoft アカウント (旧称 Windows Live ID) を事前に設定しておく (お客様の個人用の Microsoft アカウントを使用しない) ことで、移行の問題を回避できる
- ライセンス認証のメールを受信したら、Microsoft アカウントを使ってライセンス認証を行う
- 取引が処理されライセンス認証メールが生成されるまでには、約 48 時間かかる。ライセンス認証メールが届かない場合は、お客様またはお客様のリセラー パートナーから ROC に問い合わせる
- サービスのライセンス認証が完了した後は、お客様の組織によるサービスの利用をいつでも開始できる

第 8 章: マイクロソフト ソフトウェア アシュアランス

マイクロソフト ソフトウェア アシュアランスは、各種のテクノロジー、サービス、使用権を独自に組み合わせたプログラムであり、お客様がマイクロソフトのソフトウェアとサービスを効率的に展開、管理、利用できるよう支援します。提供される特典は幅広いマイクロソフト製品で利用でき、特典を利用することで IT 投資を最大限に活用できるようになります。ソフトウェア アシュアランスはボリュームライセンス経由でのみ購入できます。また購入はボリューム ライセンス契約の購入時または更新時となります。一部の契約にはソフトウェア アシュアランスが含まれています。それ以外の契約ではオプションによる購入となります。

ソフトウェア アシュアランスでは、最新のソフトウェア更新プログラムに加え、次のような重要なリソースとツールを利用できます。

- 最新のソフトウェアや費用対効果に優れたアップグレードへのアクセス権。
- サーバー ライセンスの価値をさらに高める、オンプレミスおよびクラウドへの拡張使用権。
- 稼働時間の最大化と、IT インフラストラクチャの可用性および応答性の維持に役立つサポート特典。

ソフトウェア アシュアランス特典の資格要件

ソフトウェア アシュアランス特典の利用資格は、コマーシャル ライセンス プログラム、地域、フルフィルメント オプション、言語によって異なります。組織に割り当てられる特典の種類と数は、ライセンスの購入数に応じて決定されます。

詳細については、ソフトウェア アシュアランス Web サイト (www.microsoft.com/licensing/licensing-programs/software-assurance-default) をご覧ください。

提供される特典

ソフトウェア アシュアランスが提供する幅広い特典を、マイクロソフトから購入する資産の最大活用に役立てることができます。提

供される特典は、購入する製品の種類と数量に応じて決定されます。

コマーシャル ライセンス契約と地域に基づいて、以下のような特典を利用できます。

予算と計画

- **新バージョンの使用権:** 有効なソフトウェア アシユアランスの適用範囲と個別のライセンス条件に基づいて、利用可能な製品を追加コストなしで最新バージョンにアップグレードできます。
- **年次分割払い:** ライセンスとソフトウェア アシユアランスの購入費用を 3 年間の均等な分割払いにすることで、最大 3 年までのテクノロジー予算を算出することができます。
- **ステップアップ ライセンス:** 2 つのエディションのライセンスを個別に取得する費用を全額負担することなく、下位エディションから上位エディションにソフトウェアを移行できます。

展開

- **Azure ハイブリッド特典:** ソフトウェア アシユアランス付きのオンプレミスの Windows Server や SQL Server のライセンスを Azure のクラウド ワークロードへ移行できます。
- **ソフトウェア アシユアランスによるライセンス モビリティ:** 既存のライセンスを認定サービス プロバイダーのサーバー ファームに割り当てることで、ライセンスを追加購入することなく、特定のサーバー アプリケーションのライセンスをオンプレミスまたはクラウドに展開できます。
- **Office Online Services および Office Online Server:** ブラウザー版の Word、PowerPoint、Excel、OneNote をオンプレミス環境で利用できます。
- **Office ローミング使用権:** ライセンス取得済みデバイスのプライマリ ユーザーが、サーバーで実行されている Office、Project、Visio に対象サードパーティ デバイスからリモート アクセスしたり、これらのソフトウェアを対象サードパーティ デバイスから仮想環境で実行したりできます。
- **Windows 10 Enterprise Per-User アドオン:** オプションのアドオンとして、Windows Enterprise のライセンスが取得されているデバイスのプライマリ ユーザーに、ユーザー単位の権利が提供されます。または、Windows VDA のライセンスが取得されているデバイスのプライマリ ユーザーに、Windows VDA per User の権利が提供されます。

管理とサポート

- **年中無休 (24x7) の問題解決サポート:** ビジネスクリティカルな問題については 24 時間体制の電話サポート、緊急性の低い問題については営業時間中の電話サポートが提供されます。緊急性の低い問題に関するメールでのサポートには制限はありません。
- **エンタープライズ ソース コード ライセンス プログラム:** 社内での開発およびサポートを目的として、Windows のソース コードにアクセスできます。利用資格は、ソフトウェア アシユアランスの特定の適用基準に従って決定されます。
- **フェールオーバーの権利:** フェールオーバーを想定したパッシブ フェールオーバー インスタンス (運用環境ではないが比較的使用頻度の高いインスタンス) を別のサーバーで実行できます。
- **Microsoft Desktop Optimization Pack (MDOP):** オペレーティング システム/アプリケーション/ユーザー エクスペリエンスの仮想化、Windows の機能の管理、システム障害発生後のユーザー生産性の回復を可能にする特典です。ソフトウェア アシユアランス付きの Windows ライセンスをお持ちのお客様に 2026 年 4 月まで提供されます。
- **サーバー ディザスター リカバリーの権利:** ディザスター リカバリーを目的とするバックアップ サーバーのライセンスが提供されます。生産性サーバーからバックアップ/ディザスター リカバリー用のサーバーに至るまで、四半期ごとの修正プログラムの適用、テスト、進行中の仮想マシンの複製を実行できます。
- **Windows To Go の使用権:** IT 管理者がユーザーに、基幹業務アプリケーション、各種設定、組織のデータを含むブート可能な組織の Windows イメージを USB ストレージ デバイスで提供できます。

注: ソフトウェア アシユアランスの特典は変更される可能性があります。最新の特典と利用資格を確認するには、マイクロソフト

コマーシャル ライセンスの製品条項 (www.microsoft.com/licensing/product-licensing/products) をご覧ください。

ソフトウェア アシュアランスの取得

ソフトウェア アシュアランスは、ボリューム ライセンス契約の購入時または更新時に購入できます。一部の契約には標準で含まれていますが、契約によってはオプションとして購入する必要があります。ボリューム ライセンスの購入時にオプションとして追加する場合でも、コマーシャル ライセンス プログラムに標準で付属している場合でも、ソフトウェア アシュアランスの特典はすぐに利用を開始でき、ライセンスの契約期間中は常に有効です。

次のステップ

ソフトウェア アシュアランスの詳細については、ソフトウェア アシュアランス Web サイト (www.microsoft.com/licensing/licensing-programs/software-assurance-default) をご覧ください。ソフトウェア アシュアランスの取得については、ご希望のマイクロソフト コマーシャル ライセンスのリセラーにお問い合わせください。

マイクロソフト コマーシャル ライセンス リセラーの検索には次の連絡先情報をご利用ください。

- 米国: (800) 426-9400 にお問い合わせいただくか、www.microsoft.com/solution-providers をご利用ください。
- カナダ: Microsoft Resource Centre (877) 568-2495 までお問い合わせください。
- その他の国/地域: お近くのマイクロソフト支社にお問い合わせください。各地域の支社の所在地は、www.microsoft.com/worldwide (英語) でご確認ください。

© 2022 Microsoft Corporation. All rights reserved.このドキュメントに記載された内容は情報の提供のみを目的としています。明示または黙示にかかわらず、この内容に関してマイクロソフトはいかなる責任も負わないものとします。この情報はライセンスを受けた製品を正しくご使用いただくためのガイドであり、お客様との契約ではありません。ボリューム ライセンス契約に基づきライセンスを受けた製品の使用については、当該契約に定める契約条件に規定されます。この情報と契約の間に齟齬がある場合は、契約の条項が優先されます。マイクロソフトのリセラーを通じて取得するライセンスの価格は、リセラーによって決定されます。