

2011年1月25日

株式会社リコー
リコージャパン株式会社
マイクロソフト株式会社

リコーグループとマイクロソフト、クラウド分野で提携
～リコーグループの全国での販売・サポート体制と、
マイクロソフトのクラウドサービスを組み合わせ、企業のIT導入・活用を推進～

株式会社リコー(本社:東京都中央区、代表取締役 社長執行役員:近藤 史朗)およびリコージャパン株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役 社長執行役員:畠中 健二)を中心とした国内販売関連会社(以下、リコーグループ)は、マイクロソフト株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役 社長:樋口 泰行 以下、マイクロソフト)と、クラウド分野で提携することを発表します。

[提携の内容]

1. リコーグループとマイクロソフトの共同ソリューションを開発・提供

Exchange Online、SharePoint® Online などのマイクロソフトの企業向けクラウドサービス^(注1)にリコーのヘルプデスクや導入支援サービスなどを組み込んだソリューションを提供します。また、国内約 9 万事業所の提供実績がある、リコーの中小企業向け情報システム構築・保守サービス「NETBegin BB パック Select」^(注2)と組み合わせることで、相乗効果を生み出し、今後 3 年間で全国 20 万ユーザーへの提供を目指します。

2. クラウドサービス展開に向けた体制強化

リコーグループでは、クラウドサービスの展開にあたり、これまでオンプレミス(ユーザー企業の自社内にサーバーを設置して利用するモデル)で実績のある販売・サポート体制を、クラウドビジネスの展開においても活用します。そのため、マイクロソフトは、リコーグループと協力して、全国のリコーグループの営業スタッフおよびエンジニア約 11,700 名の製品・テクノロジーの理解を高めるためのトレーニングを実施します。

3. 共同でのマーケティング・販売・サポートの推進

マイクロソフトの中堅・中小企業向け総合情報サイト「スマートビジネスセンター」(<http://www.microsoft.com/business/smb/ja-jp/default.mspx>)での情報提供や、共同セミナーの開催など、リコーグループとマイクロソフトが連携して、販売促進活動、販売、お客様サポートを推進していきます。

リコージャパンは、本提携により、国内で販売するマイクロソフト製品の年間売上を、3 年以内に現在の約 2 倍の 200 億円に拡大する計画です。またリコーは、今後国内におけるマイクロソフトと

の提携の成果や事例をグローバルにも展開していくことで、IT サービス全体のグローバル展開を、より一層加速していきます。マイクロソフトは、引き続きリコーグループとともに企業の IT 導入・活用の促進に取り組めます。

[提携の背景]

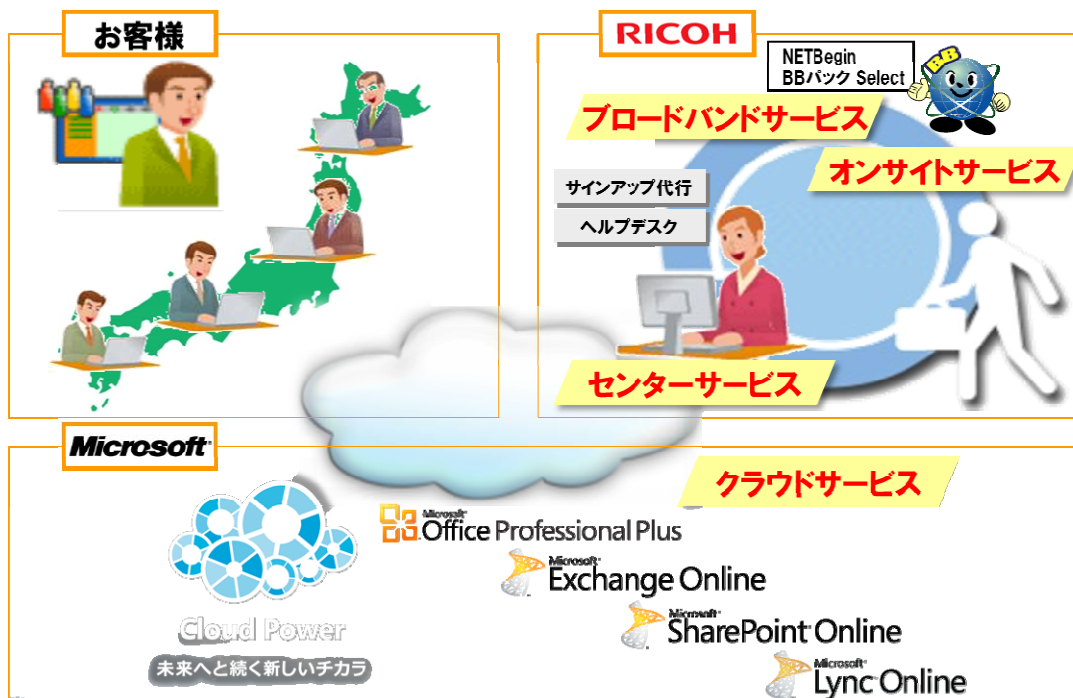
クラウドコンピューティングの台頭により、企業を取り巻く IT 環境は変革期を迎えており、すでに大企業を中心に多様な働き方の実現やコスト削減などクラウドの恩恵を享受し始めています。しかし、一般にクラウドサービスは、Web ブラウザー上でお客様自身が簡単に申し込み、利用できる一方で、利用時のサポートもオンラインが中心となることから、システム担当者の確保が難しい中小企業では、クラウドの本格的な導入・活用が進んでおらず、必要に応じて技術スタッフがお客様を訪問するなど従来のオンプレミスと同等のサポート体制の確立が課題となっていました。

リコーグループはこれまで、国内有数のマイクロソフトの「ラージアカウンタビリティセラー(LAR)」として、また、マイクロソフト製品のソリューションパートナーとして、中小企業から大企業まで幅広いお客様にマイクロソフト製品を提供してきました。グループ企業を含めて、国内 310 拠点約 7,700 名の営業スタッフ、386 拠点約 4,000 名のエンジニアが、全国均一の品質でお客様対応を行うなど、充実した販売・サポート体制で、ソフトウェアライセンスの売り上げだけでも年間 100 億円を超える規模のマイクロソフト製品を販売しています(PC プリインストール分は除く)。一方、クラウド分野においてもマイクロソフト製品の展開について、これまで培ってきた強み・ノウハウの展開の可能性を模索してきました。

マイクロソフトでは、全世界で 4,000 万ユーザー以上に利用されているマイクロソフトの企業向けクラウドサービスのさらなる普及を図るために、全国のお客様に充実した販売・サポートを提供できるパートナーとの提携を検討してきました。

このたび両社は、リコーグループの販売網・サポート網と、マイクロソフトの技術力・製品力を掛け合わせることで、コスト削減や導入期間短縮などのクラウドサービスの強みと、従来のオンプレミスと同レベルの高品質なサポート体制の両立を実現できるものと考え、クラウド分野において提携することにしました。

[サービス提供概念図]



(注 1) : 現在マイクロソフトでは、企業向けクラウドサービスとして、「Exchange Online(メール・予定表など)」、「SharePoint Online(文書共有・社内掲示板など)」等を提供していますが、2011 年中に、これらに最新のデスクトップ製品である「Microsoft Office Professional Plus(文書作成・表計算など)」を組み合わせるなどした新しいサービスとして、「Microsoft Office 365」を提供する予定です。Office 365 の詳細は下記 Web サイトを参照ください。

<http://www.microsoft.com/online/ja-jp/transition-center.mspx>

(注 2) : NETBegin BB パック Select は、インターネットと社内のネットワーク設定からトラブル対応までをリコーが丸ごとワンストップでお客様に提供するサービスです。詳細は下記 Web サイトを参照ください。

http://www.ricoh.co.jp/itkeeper/it01/bb_select/

- * Microsoft、SharePoint は、米国 Microsoft Corporation の米国及びその他の国における登録商標または商標です。
- * その他、このニュースリリースに記載されている社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。

本件に関するお問い合わせ先

株式会社リコー 広報室 TEL:03-6278-5228(直) E-mail:koho@ricoh.co.jp

リコージャパン株式会社 コーポレートコミュニケーション部 TEL:03-6278-6510

E-Mail:rj_ccd@ricoh-japan.co.jp

マイクロソフト株式会社 社長室 コーポレートコミュニケーション部 金澤

TEL:03-4523-3210 E-mail:mstkpr@microsoft.com