



アドビシステムズ株式会社が 製品のより効率的な一括購入および管理を実現する 新ライセンス販売プログラム「**Adobe® Open Options**」を発表

国内海外支社営業所を含む企業グループの大規模な製品導入管理
および中小様々な規模の一括購入による効率化を柔軟にサポート

【2000年9月6日】

アドビシステムズ株式会社(東京都品川区、代表取締役社長:堀 昭一)は本日、企業、官公庁、教育機関などを対象に、アドビ製品を一括して効率的に導入、管理することができる新ライセンス販売プログラム「Adobe Open Options (アドビオープン オプションズ)」の提供を開始することを発表しました。新しいライセンスプログラムは、さまざまな規模の製品購買、および導入後の管理に柔軟に対応することができるため、より経済的、効率的なアドビ製品の導入を幅広くサポートします。また導入後、社内で使用されているアドビのソフトウェアの管理を行いやすくすることで、社内の不正使用防止という情報リスクマネジメントの観点からも、企業のIT資産管理を支援するプログラムとなっています。「Adobe Open Options」の取り扱いはアドビ製品取り扱い販売会社が行い、即日受注を開始します。

「Adobe Open Options」は、「Transactional License Program (トランザクショナルライセンス プログラム、TLP)」、 「Contractual License Program (コントラクチュアルライセンス プログラム、CLP)」、 および「Site License Program (サイトライセンス プログラム、SLP)」の3種類のプログラムで構成されています。ユーザは、導入規模や導入ソフトウェアの種類や組み合わせなど、使用環境およびニーズに合うもっとも効率的なプログラムを選んで、アドビのソフトウェア製品を一括してライセンス購入することができます。それぞれの組織の規模と購入計画に適したライセンス販売プログラムを利用することで、製品の導入をより経済的かつ計画的に行うことができ、運用、管理コストも削減することができます。

今回、NTTグループを代表してアドビとグループ包括的なコントラクチュアルライセンス契約を結ぶことを決定した、エヌ・ティ・ティ アイティ株式会社(本社:神奈川県横浜市) 戸島 知之社長は「NTTグループは約24万人の従業員を有し、IT関連ソフトウェア購買に関わる直接的、間接的コストはもとより、ソフトウェア資産管理にかかるコストは膨大なものです。今回のプログラムはそのコストを最小化するものとして大きな期待を寄せています」と述べています。

「Adobe Open Options」概要

1. Transactional License Program (トランザクショナルライセンス プログラム、TLP)

TLPは、購入する全ての対象製品のポイント数を合計し、総ポイント数に応じたディスカウント率(価格レベル)が適用されるライセンス販売プログラムです。同プログラムは、小規模から大規模まで幅広い導入規模に対応し、個人事業主から一般企業、官公庁、自治体、教育機関他さまざまな団体において、一括購入するのに適しています。Adobe Acrobat®と Adobe Photoshop®など種類の異なるアドビ製品、Macintosh™版と Windows®版、日本語版と英語版といった組み合わせでも自由に購入することができ、またオプションのメンテナンス プログラムを利用すれば常に最新バージョンを導入することもできます。シリアルナンバーはプラットフォームごとに一元管理することができ、また大量の場合管理が煩雑となるマニュアルやCD-ROM等のインストールメディアも必要な数だけ購入することができます。そのため、ライセンス管理を効率化することができます。

・TLP で購入することによるメリット

- 1)購入ポイント数に応じて A から F までの 6 段階のディスカウント率(価格レベル)を設定、小規模から大規模導入まで各レベルでのディスカウント価格で購入することができます
- 2)製品カテゴリーやプラットフォームにかかわらず、ライセンス数に応じた様々な組み合わせでの購入が可能です
- 3)Windows および Macintosh の両プラットフォームで使用する製品をそれぞれ1つのシリアルナンバーで製品を使用、管理することができ、トラブル時やアップグレード時の手続きが簡素化されます
- 4)マニュアルなどの部材も必要数のみ購入することで省スペースを実現します
- 5)オプションの Maintenance Option (メンテナンスオプション)を利用することにより、申し込んだ製品のライセンスについて2年間常に最新バージョンを利用する権利を得ることができます。また、このメンテナンスオプションも購入ポイントとして加算することができます

2.Contractual License Program (コントラクチュアルライセンス プログラム、CLP)

CLPは、特にアドビ製品の大規模導入に最適な、ワールドワイドで利用可能なライセンス販売プログラムです。それぞれの購入ボリュームに応じたディスカウント価格が適用されるため、必要な製品を効率的かつ経済的に購入することができます。2年の契約期間内に購入する総ポイント数によりディスカウント率(価格レベル)が決定され、契約期間内は同じ価格レベルでアドビ製品を購入できるので予算計画を確実に行うことができます。また海外拠点、子会社および関連会社も含めて一括して契約することができるため大規模購入による価格メリットを受けることができます。

・CLP で購入することによるメリット

- 1)2年間の契約期間内の購入ポイント数に応じてディスカウント率(価格レベル)が決定され、契約期間内は同じディスカウント率(価格レベル)で計画的にアドビ製品を購入することができるので予算計画が立てやすくなります

- 2)海外拠点を含む50%を超える出資比率のある子会社、関連会社を含めて契約することができるため大規模導入によるメリットをより受けやすくなります
- 3)ソフトウェアの種類やプラットフォームにかかわらず、購入ボリュームに応じた様々な組み合わせでの購入が可能です
- 4)WindowsおよびMacintoshの両プラットフォームで使用する製品をそれぞれ1つのシリアルナンバーで製品を使用、管理することができ、トラブル時やアップグレード時の手続きが簡素化されます。
- 5)マニュアルなどの部材も必要数のみ購入することで省スペースを実現します
- 6)オプションのMaintenance Option(メンテナンスオプション)を利用することにより、申し込んだ製品のライセンスについて2年間常に最新バージョンを利用する権利を得ることができます。また、このメンテナンスオプションも購入ポイントとして加算することができます

3.Site License Program (サイトライセンスプログラム、SLP)

SLPは、Adobe Acrobat, Adobe Acrobat Business Toolsの大量導入にあたって、より経済的な価格で製品を提供するAdobe Acrobat専用ライセンス販売プログラムです。定義されたサイト内の購入ユニットに応じてディスカウント率(価格レベル)が決定され計画的に製品を購入することができます。

・SLPで購入することによるメリット

- 1)購入ユニット数に応じてディスカウント率(価格レベル)が決定され、2年間計画的にAdobe AcrobatおよびAdobe Business Toolsを購入することができます
- 2)海外拠点を含む50%を超える出資比率のある子会社、関連会社を含めて契約することができるため大規模導入によるメリットをより受けやすくなります
- 3)WindowsおよびMacintoshの両プラットフォームで使用する製品をそれぞれ1つのシリアルナンバーで使用、管理することができ、トラブル時やアップグレード時の手続きが簡素化されます
- 4)マニュアルなどの部材も必要数のみ購入することで省スペースを実現します
- 5)Maintenance Option(メンテナンスオプション)は全てのライセンスに付加されるので、申し込んだ製品のライセンスについて契約期間内は常に最新バージョンを利用することができます

またCLPおよびSLPに関して、アドビシステムズはコンピュータウェーブ株式会社およびソフトバンクコマース株式会社と新たに契約し、両社はAdobe License Center(アドビライセンスセンター:ALC)となり、両社を通じて、CLP、SLPのライセンスディストリビューションおよび管理を行います。

なお現行の「Adobe Volume License Program(アドビボリュームライセンスプログラム)は、今回発表の新ライセンスプログラムの導入とともに取り扱いを終了します。

< 本件をご掲載いただく場合の読者からの問い合わせ先 >
アドビライセンス製品に関する問い合わせ先
アドビライセンス事務局
電話 : 03-5565-8710

アドビ製品一般に関する問い合わせ先
アドビカスタマ - インフォメーションセンター
電話 : 03-5350-0407

< 報道機関問い合わせ先 >
アドビ システムズ 株式会社 広報 田中 朝子 / 石塚 加奈子
E-mail: kishizuk@adobe.com, atanaka@adobe.com
電話 : 03-5740-2622 FAX : 03-5740-2623

シャンドウィック・インターナショナル株式会社
アドビ システムズ 広報担当 清船 / 坂本
ikiyofune@shandwick.com, msakamoto@shandwick.com
電話 : 03-5427-7397 FAX : 03-5427-7327

参考資料：「Adobe® Open Options」

	Transactional License Program (TLP)	Contractual License Program (CLP)	Site License Program (SLP)
用途	中小企業から部門、ワークグループ、大企業まで	大企業およびグローバル企業	Adobe Acrobat, Adobe Business Tools 大量導入企業
購入者条件	1 法人格	出資比率 50% を超える企業グループ	出資比率 50% を超える企業グループ内の指定サイト
契約期間	取り引きごと	2 年間	2 年間
割引率 算出単位	ポイント	ポイント	ユニット
最低購入規模	20 ポイント以上	1,000 ポイント以上。契約時に 2 年内の導入ポイント数（コミットポイント）を設定。	1,000 ユニット以上
ポイント対象	新規・追加購入、アップグレード、メンテナンス	新規・追加購入、アップグレード、メンテナンス	新規・追加購入
対象製品および ポイント数	1 ポイント	1 ポイント	Adobe Acrobat および Adobe Acrobat Business Tools
	Adobe Acrobat® Adobe Acrobat Business Tools Adobe Dimensions® Adobe Streamline™ Adobe Type Manager®	Adobe Acrobat Adobe Acrobat Business Tools Adobe Dimensions Adobe Streamline Adobe Type Manager Deluxe	
対象製品および ポイント数	2 ポイント	2 ポイント	Adobe Acrobat および Adobe Acrobat Business Tools
	Adobe After Effects® Adobe Premiere® Adobe FrameMaker® Adobe FrameMaker +SGML Adobe InDesign™ Adobe PageMaker® Plus Adobe GoLive™ Adobe Illustrator® Adobe Photoshop® Adobe Publishing Collection Adobe Web Collection Adobe Dynamic Media Collection Adobe LiveMotion™	Adobe After Effects Adobe Premiere Adobe FrameMaker Adobe FrameMaker +SGML Adobe InDesign Adobe PageMaker Plus Adobe GoLive Adobe Illustrator Adobe Photoshop Adobe Publishing Collection Adobe Web Collection Adobe Dynamic Media Collection Adobe LiveMotion	

	Transactional License Program (TLP)	Contractual License Program (CLP)	Site License Program (SLP)
ディスカウント率 (価格レベル)	A ~ F の 6 段階 3 種類の製品カテゴリーで設定。5% から 80% の幅で、購入ポイント総数による割引段階および購入製品カテゴリーによって設定。	D ~ F の 3 段階 3 種類の製品カテゴリーで設定。	A ~ F の 6 段階
その他 契約条件		コミットポイントの 10% を契約締結後 30 日以内に購入、さらに 40% を契約締結後 12ヶ月以内に購入。	契約時設定した、全サイトに導入。
メンテナンス プログラム	選択	選択	必須
購入手続き 必要書類	申込ベース	契約書	契約書