



Microsoft Teamsの再訪 – 成功する展開の 斬新な分析

Microsoft Teamsの価値を最大化するための企業の推進力、学んだ教訓、および ベストプラクティスを深く掘り下げた調査

リサーチャー

Craig M. Durr – 上級アナリスト

Bill Haskins – 上級アナリスト & パートナー

電子書籍のスポンサー:

logicool.

コンテンツ

要約	3
Microsoft Teamsによって従来のUCの価値命題が崩壊する	5
今日のユーザー体験は、あなたが過去に体験したものとは異なります	9
期待を超えるメリットを提供する会議機能	13
成功の新しい鍵を発見する	14
要約および次のステップ	17
Wainhouse、ロジクール、およびリサーチャーについて	18

4,400万人のユーザー

2020年3月18日の時点で、Microsoft Teamsの1日当たりのアクティブなユーザーは4,400万人に達しています - TeamsはMicrosoftの史上最も急成長したソリューションとして位置付けられます。これらの数により、Microsoftはエンタープライズ生産性市場の市場リーダーとしての地位を固めています。

2,700万以上

1ヵ月当たり2,700万回を超える会議に利用されるMicrosoft Teamsは急速に市場における最大の会議プラットフォームの1つになっています。

800万以上

Wainhouseの見積もりでは、2019年だけで、パーソナル会議ソリューションのユーザー単位の有料ライセンス数は、800万から史上最高の5,300万ライセンスに増加しました(2018年比18%の成長率)。

1ヵ月当たり4回

平均的なナレッジワーカーは、様々な会議ソリューションを毎月4回以上使用すると報告しています。

要約

ITリーダー達は、完全に統合されたコミュニケーションプラットフォームに関するメリットについて、比較的共通する考えを持っています - **ITの複雑性の軽減、コスト削減、データセキュリティの改善、エンドユーザー体験の強化、および組織的生産性の向上**などです。「あなたが優先する企業コミュニケーションの展開モデルは何ですか」とITリーダー達に尋ねると、「全てMicrosoft」が主な回答です。ただし、企業コミュニケーションは一筋縄ではいかず、ITの関心にも関わらず、多くの組織には手つかずのワークロードがある状況です - メッセージングとチームコラボレーションは素早く広がりますが、会議は後れを取る場合があります。

しかし、移行を行った人々は、自分の体験から学んだ新しい教訓について指摘します。これらの早期に導入した企業は、Microsoft Teamsの導入、そして結果としての組織の価値を最大化するための鍵として「ユビキタス(場所を問わない)展開」を指摘します - つまり、すべてのエンドポイント(すなわちデスクトップと会議スペース両方)に一貫して幅広く展開した場合に最大化される価値です。一貫性は、導入の促進に役立ちます。この電子書籍では、Wainhouse調査、市場洞察、および経験豊かなITリーダーとの最新インタビューからの深い活用データを探ります。ここでITリーダーとは、デスクトップ、モバイルデバイス、および会議スペースにおける、統合されたコラボレーションソリューションとしてMicrosoft Teamsを展開した経験のある人々です。

「Microsoft Teamsは、すべての人々の生活を向上させます。」

米国医療組織、
Windows担当ディレクター

Microsoft Teamsによって従来のUCの価値命題が崩壊する 次のレベルの財務的メリットを実現する

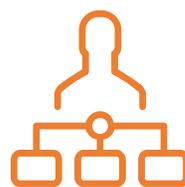


単なる旅費の削減ではありません

複数の会議ソリューションを単一プラットフォームに統合して、IT支出を最適化します。

「元々、当社のCFOはMicrosoft Teamsを旅費に結び付けていました – しかし今では彼は、全ての会議を単一プラットフォームに形式化するためのイニシアティブを会社全体で促進しています。なぜでしょうか？ 私たちはMicrosoftの展開に既に支払いました – ユーザーが代替ソリューションが必要な場合、彼らはまずTeamsを使って会議を行うことで、Teamsが実現できないことを正当化する必要があります。」

**グローバルメディア企業、
IT担当VP**



ITの簡素化

Microsoft TeamsはOffice 365コントロールパネルにネイティブで統合されているため、ITは、スタンドアロンサービスの代わりに、「機能」として会議を管理することができます。

「私たちは、まさにMicrosoftショップです – Teams、Stream、およびSharePointに移行しました。Microsoft Teamsは、すべての人々の生活を向上させます。65,000人ほど多くのユーザーがいると、すべてが機能するように基準を定める必要が絶対にあります。」

**米国医療組織、
Windows担当ディレクター**

厳重なセキュリティ基盤を提供



脆弱性の軽減

大規模なMicrosoft Teams環境を管理している人々は、展開の基本的推進力として「セキュリティ」を強調するでしょう。Microsoft Teamsを使うと、取引するベンダー数が減り、データエッジのピンホールが少なくなります。

「セキュリティは当社のDNAの一部であり、最高優先事項です。私たちは物事を厳格に制限し、ベンダーリストを小さくします。」

グローバル健康アドボカシー組織、EVP



コンプライアンス管理の簡素化

Microsoft Teamsは、電子情報開示(eディスカバリー)を実施し、コンプライアンスを管理するための単一の管理ペインを提供します。

「電子情報開示は重要であり、コンテンツ共有は増加し続けます – Teamsによって、データをより適切に統合し、管理することができます。Microsoft Teamsはあらゆる点でよりセキュアな環境を私たちに与えてくれると思います。」

グローバル健康アドボカシー組織、EVP



従業員の関与とインクルージョンを奨励する

根本的には、生産性はチームワークに直接結びついています。チームワークは、ビジネス課題の解決や、企業目標の達成に不可欠です。Microsoft Teamsは単なる1つのソフトウェアかもしれませんが、このプラットフォームによって人々は他者とのつながりを感じることができます。回答がすぐに必要ですか？ IMを送信しましょう。対面で話す必要がありますか？ ビデオ会議をセットアップしましょう。同僚の笑顔が見たいですか？ 同僚にポジティブなメッセージとGIFを送りましょう。

要するに、私たちが話したITパートナー達は、Microsoft Teamsプラットフォームが従業員の関与とインクルージョンを促進し、最終的には生産性の増加につながる堅牢なツールセットになると考えています。

「座ってテレビ電話を開始するようなシンプルな仕組みであれば、私たちは会議をもっと進んで行きます。Teamsには推進力があり、会議室でTeamsの必要性を促します。逆もまた同様です。」

グローバルメディア企業、
IT担当VP

**Microsoft Teams
の展開時期がまだ
来ていないと思う
場合、考え直してく
ださい**

今日のユーザー体験は、あなたが過去に
体験したものとは異なります

今はTeams体験を
再評価する時です



ユニバーサルゲストアクセス



卓越したオーディオとビデオ品質



信頼できるモバイル体験



会議室オプションを低コストで強化する



IT管理の簡素化

今日のユーザー体験はより優れています

あなたが特定の機能のリリースを待っている場合、それは既にリリースされているか、少なくとも公開されたO365ロードマップにある可能性が高いです。²



ユニバーサルゲストアクセス

これは、Microsoft Teamsの以前の弱点であり、多くのIT組織にとって「呑み込めない条件」でした。2018年第1四半期に、Microsoftはゲストアクセス機能を提供しました。これによってTeamsユーザーは、O365アカウントを持っていない人にも電子メールを使って会議に招待できます。ITは、ポリシーを通して機能をコントロールできます。基本的なオン/オフ設定から、よりきめ細かい共有や会議参加コントロールまで。



卓越したオーディオとビデオ品質

私たちの調査では、エンドユーザーとITDMは一般的に、Microsoft Teamsのオーディオとビデオ体験は「卓越している」と評価しています - 最大1080pビデオのサポート、Opusオーディオコーデックの使用、そして多数のQoSとネットワークコントロール。



信頼できるモバイル体験

これはもう1つのSkype for Businessの遺物ですが、Teamsのモバイル体験は、一般的に一流であると評価されています。「プレゼンスとチャットが機能する」から、「モバイルでの会議品質は素晴らしい」まで、多くのITリーダーはTeamsモバイルについて楽観的です。

² [https://www.microsoft.com/en-us/microsoft-365/roadmap?filters=Microsoft%20Teams%20Worldwide%20\(Standard%20Multi-Tenant\)](https://www.microsoft.com/en-us/microsoft-365/roadmap?filters=Microsoft%20Teams%20Worldwide%20(Standard%20Multi-Tenant))

ITDMが待ち望んだ強化点



会議室オプションを低コストで強化する

ハードウェアパートナーは、Teams対応の小、中、および大会議室用に構築された非常に多様な会議室デバイスを提供しています。Microsoftはまた、1会議室あたり15ドル/月という、より費用効果的な会議室SKUも提供しました。ITDMは、会議室デバイス用の拡張されたオプション、Teamsの品質向上、および低コストの会議室ライセンス供与について、待ち望んだ強化点としてよく言及します。



IT管理の簡素化

多くの経験豊富なITチームは、PowerShell管理体験に非常に満足しています。私たち、それほど熟練していない管理者にとっては、Office 365管理ポータルは極めて重要なサービスです。Teamsでは、管理者は、一部のタスクのためにPowerShellに移動する必要がやはりありますが、大部分のコントロールはO365ポータルに移動しています。ユーザー体験と同様に、新しい管理機能が急速に浮上しています。

ポイント

MicrosoftはTeamsの機能を安定したペースで提供しています。例えば2019年後半に、Microsoftは、会議に焦点を当てた革新的な機能強化を含めて、約25の機能強化をTeamsプラットフォームに追加しました。

このテンポは一部のITDMにとっては困難に思えるかもしれませんが、多くのクラウドサービスのように、Teamsは機能速度を念頭において構築されており、今日のユーザーは、コンシューマーアプリ体験によって、機能更新が次々とリリースされることを期待しています。

「実際のところ、Teamsほど
私が満足した製品は最近あ
りませんでした。」

グローバル健康アドボカシー組織、EVP

期待を超えるメリットを提供する会議機能

早期にTeamsを導入した企業は、基本的なUCの価値命題を超える重要な価値に気づいています。



会議の変換

ビデオ使用の増加を通して



コラボレーションの増加

使いやすくアクセスしやすい共通ツール
によって促進される



職場の 変換

「内部モバイル」ワーカーを可能にするテクノロジーを使用



クラウドのきっかけ

古いオンプレミス環境への依存から、クラウド内の単一のUCプラットフォームへの移行によるもの



ヒーローの要因

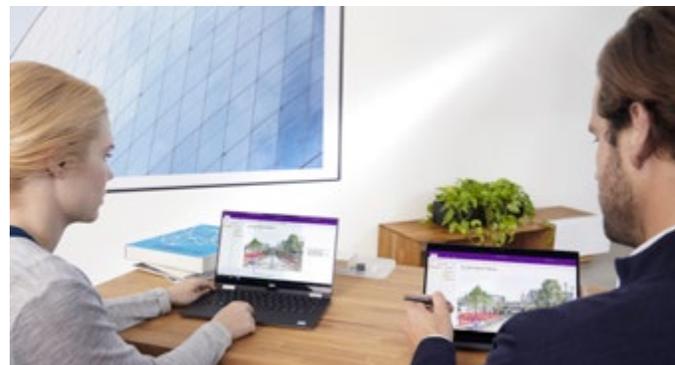
ITが付加価値活動に集中するのを可能にする、Microsoft Teamsを取り巻く安定したエコシステム

成功への新しい鍵を発見する

UCソリューションを展開するための戦略的ステップが文書化されています。以下は、私たちのインタビューで明らかになった、エンドユーザー導入の奨励に関する、証明された実績があるさらなる提案です。

導入のきっかけとして会議室を使用する

1



「座ってテレビ電話を開始するようなシンプルな仕組みであれば、私たちは会議をもっと進んで行います。Teamsには推進力があり、会議室でのTeamsの必要性を促します。逆もまた同様です。」

グローバルメディア企業
IT担当VP

エグゼクティブスポンサーシップを獲得する

2



「重要な通話では(規模や話者によって決まる)、私たちはTeamsを使います。また、エグゼクティブはTeamsを使って有権者と対話します。これによってチームは、対話が必要な時に、同じツールを利用するよう促されます。」

グローバル健康アドボカシー組織、EVP

エンドユーザーの関与を素早く広げる

3



「Slackを気に入っている人々にTeamsを提供することはできません – 彼らをソリューションに関与させる必要があります。当社には、イノベーションパイプラインと優秀な人材の採用を促進し、Teams内のプロセスを管理する製品の所有者がいます。チャンネルには今や数千人のユーザーが関与しています。皆がTeamsに関する質問をし、Teamsを使ってソリューションを作り出しています。」

グローバルメディア企業、IT担当VP

Teams内の要素に、なじみのある論理的な命名規則を定める

4



「成功する展開に二度目のチャンスはありません」会議を拡大するにあたり、Teamsのグループ側は明確化するための極めて重要な要素になります。現在のストレージと命名基準をよく考え、更新して、適宜Teamsに適用し、関連する管理機能を学びます – 多くのコントロールはポリシーレベルで使うことができ、ユーザーは物事をクリーンで整然とした、生産的な状態に維持することができます。

データを必ず利用する

5



「私たちは現在Power BIを利用しており、以前のオンプレミスソリューションと比較して、クラウドからはるかにより多くの分析が得られます。このデータの多くはTeams内にあります – 会議はデータになり、そのデータは検索可能であり、価値を追加します。」

米国医療組織、
Windows担当ディレクター



要約および次のステップ

エンドユーザーの人口統計、勤務場所、そして希望する作業方法の変化において、エンドユーザーのコラボレーション方法を調整するのに理想的な機会があります - そしてこの移行に成功した企業の多くは、コラボレーションプラットフォームとしてMicrosoft Teamsを選択しました。以下の点を考慮してください。

- ・ 今日、私たちは、コミュニケーションとコラボレーションの激変の渦中にいます。エンドユーザーは新しい作業方法を必要とし、素早い移行を求めています。彼らは、非同期のコミュニケーション、クラウドベースのファイル共有、どこにいても必要な時に会えることを望んでいます - また、モバイルワーカーはますます、ビデオとテレビ電話を必要としています。
- ・ ITがこれらの新しいニーズをサポートできない場合、ユーザーは、これらのワークフローを自分自身で可能にする方法を見つけますが、多くの場合は無料サービスが使用され、これによって企業内に「シャドーIT」ネットワークが簡単に作られてしまいます。
- ・ この環境では、コストが増加し、IT生産性が低くなり、多数のセキュリティの課題が発生します。企業では、データに関する盲点が増加します。これは、簡単に監視、追跡およびコントロールできない場所にデータが保存されるためです。
- ・ とは言っても、従業員に受け入れられるワークフローは、簡単に実現できるものではありません。これは1つの価値観です。つまりできる限り効率的に育む必要がある考え方、洞察を得て、必要に応じて途中で調整する方法です。優秀なエグゼクティブを任命し、ユーザーにツールをワークフローに応用させることは(逆もまた同様)、導入を増加させるための極めて重要なステップです。
- ・ 公共または共有のスペースを、Microsoft Teamsの展開における最後のステップとして考えないでください。代わりに、Microsoft Teamsプラットフォーム自体の幅広い組織的導入のきっかけとしてMicrosoft Teams Roomsを使用してください。MTRソリューションによって実現するグループのビデオ使用事例は、同僚の間の学習を促進し、共通のUIを通してワークフローを強化します。また、Teamsプラットフォームで発生する会議前と会議後のアクティビティの自然な移行を生み出します。

Wainhouse Researchについて

Wainhouse Researchは、ユニファイドコミュニケーションにおけるコラボレーションと会議アプリケーション用の製品とサービスに関する戦略的ガイダンスと洞察を提供します。

当社のグローバルな顧客ベースには、定評のある、および新しいテクノロジーサプライヤーとサービスプロバイダーのほか、ボイス、ビデオ、ストリーミング、およびウェブコラボレーションソリューションの企業ユーザーが含まれます。同社は、市場調査とコンサルティングを提供し、テクノロジートレンドと顧客体験に関する会議を開催し、無料の週刊ニュースレターを発行し、顧客イベントや業界イベントで講演します。

ロジクールについて

ロジクールは、人々の生活に日常的に関わる製品を設計し、ユーザーが関心を持つデジタル体験に結びつけます。35年以上前、ロジクールは人々をコンピュータでつなぎ始め、音楽、ゲーム、ビデオ、コンピューティングを通じて人々を結びつける製品をデザインするマルチブランド企業となりました。ロジクールのブランドには、ロジクール、ロジクール G、ASTRO Gaming、Streamlabs、Ultimate Ears、JaybirdおよびBlue Microphonesがあります。Logitech Internationalは1981年に創設された、スイスのローザンヌに本社を置く、スイス連邦の株式公開企業であり、スイス証券取引所(SIX:LOGN)とNASDAQ Global Select Market(LOGI)に上場しています。ロジクールについては、logicool.co.jp、[会社のブログ](#)または[@Logitech](#)をご覧ください。

リサーチャーについて

Craig DurrはWainhouse Researchの上級アナリストで、会議室コラボレーションテクノロジーとソリューションを専門としています。彼は、市場のサイジングと予測、製品とサービス評価、市場トレンド、およびエンドユーザーとバイヤーの期待に関する調査を提供します。Craigは、製品開発、戦略的プランニング、P&L管理、価値命題の定義、およびセキュリティ、SaaS、およびユニファイドコミュニケーションサービスのビジネス開発に関連するリーダーシップの役割を19年間務めてきました。Craigには、Poly、Dell、Microsoft、およびIBMでの勤務経験があります。

Craigの連絡先：cdurr@wainhouse.com

Bill HaskinsはWainhouse Researchの上級アナリストで、ユニファイドコミュニケーション、製品とサービスに戦略的な焦点を当てています。Billには、グローバルコミュニケーション環境における集中型コラボレーションサービスのサポート、提供、および設計における15年の経験があります。彼は、成功するUCCの実装への鍵を詳述した複数のホワイトペーパーや記事を執筆してきました。また、コラボレーションソリューションをビジネスプロセスや企業アプリケーションに統合する経験を強調した、様々なUCCプレゼンテーションを提供しています。

Billの連絡先：bhaskins@wainhouse.com



目次

wainhouse
real.objective.insight.

連絡先

☎ +1 617 500 8090

✉ clientservices@wainhouse.com

©2020 Wainhouse, LLC. All rights reserved.

本書に含まれる情報は、信頼できると考えられているソースから取得されています。Wainhouse Researchは、本書に含まれる情報の誤り、省略または不適切な点、またはそれらの解釈に対して責任を負わないものとします。読者は、意図した結果の達成を目的としたこれらの資料の選択に対して単独で責任を負います。ここに述べられている意見は予告なく変更される場合があります。