

## 【お客様事例】 Text 100 : 不要なノートブック PC が思わぬキャッシュを生む。



### 概説

#### ■ 課題

Text 100 は、自社所有のノートブック PC を四半期ごとに順次処分することにしましたが、再販/リサイクルを行うベンダーの多くが 25 台未満のノートブック PC を引き取ろうとしませんでした。

#### ■ ソリューション

Text 100 は、最低数量の要件を満たせるまでマシンを社内に保管しないで済むよう、最低数量に制限がない IBM アセット・リカバリー・ソリューションのサービスを活用することにしました。

#### ■ 主な特長

Text 100 は、IBM アセット・リカバリー・ソリューションを活用することで、不要なノートブック PC をすべて処分できました。それにより、不要資産の処分コストを大幅に削減し、予定外の収益を得ました。さらに、Text 100 の IBM アセット・リカバリー・ソリューション契約には、すべてのディスクドライブの安全なデータ消去も含まれています。

Text 100 は、IT 業界に特化した包括的業務を行う PR 会社で、世界 22 事業所に 400 名を超える従業員、および米国内 5 事業所に 100 名を超える従業員を有します。

5 年ほど前、スタッフのための事務処理の簡素化や高パフォーマンスの機動性確保のため、Text 100 は従業員に支給する PC を ThinkPad で統一することにしました。同社は、自社の IT 戦略にはリースよりも買い取りが適していると判断し、ThinkPad の買い取りを決定しました。

Text 100 は 2 年前からノートブック PC の入れ替えを開始し、基本的には 3 カ月ごとに 8 台から 12 台のペースで入れ替えを実施してきました。同社は、数多くのベンダーに不要コンピューターの処分について問い合わせをしましたが、どのベンダーにも最低発注量の要件があり、その最低数量は同社にとって多すぎるものでした。また Text 100 は中古機器の保管台数を極力減らすことを方針としていました。

Text 100 のネットワークエンジニアである David Balko 氏は、「ライフサイクル終了時の処分は当初の計画にはありませんでしたが、Webサイトで IBM アセット・リカバリー・ソリューションが提供するすべてのサービスについて知りました」と語っています。

IBM アセット・リカバリー・ソリューションは最低数量の要件がないため、Text 100 にとっては最適なソリューションでした。さらに、IBM アセット・リカバリー・ソリューションは、ノートブック PC をはじめ、稼働する IBM または IBM 以外の中古ハードウェアに対し、市場適正価格を支払います。Text 100 は、不要ハードウェアを売却することで利益を得、それを新しい ThinkPad の購入に充てることができました。

### データ消去支援サービス

Text 100 が利用した IBM アセット・リカバリー・ソリューションには、ディスクのデータ消去支援サービスもあります。(日本では IBM グローバルサービスが提供しています。) Balko 氏によると、同社のノートブック PC の各ハードディスクの完全なデータ消去には 40 分から 3 時間かかるため、この作業を社内で実施する価値がないことは明らかでした。IBM アセット・リカバリー・ソリューションが提供するデータ消去支援サービスは、各コンピューターの売却で得られる対価で基本的にカバーできるほどの小額料金であったため、このサービスの活用をためらわずに決定することができたとしています。

また、Text 100 は、IBM アセット・リカバリー・ソリューションに、不要ハードウェアの配送手配を依頼することができます。それぞれのノートブック PC の梱包が終了すると、IBM に電話するだけで事業所まで集荷に来てもらえます。「ノートブック PC の配送は、通常はリストの最終事項に挙げる分野でした」と Balko 氏は述べています。同氏は次のように続けています。「しかし、私たちが梱包を終えると、IBM のスタッフが残りの作業を代行してくれます。まるでハンズフリー・オペレーションのようなサービスです」

「IBM アセット・リカバリー・ソリューションの買い取りサービスを 2 年前に開始しており、当社の 70 台を上回るマシンをすでに処理してもらっていますが、その間ロットの単位が 20 台を超えたことは一度もありませんでした。IBM アセット・リカバリー・ソリューションには最低発注数量の要件がない点が、当社にとっては大きな助けになっています。そのうえ不要な PC から思いがけずキャッシュを得ることができました。」

— David Balko 氏  
Text 100 のネットワーク・エンジニア  
[www.text100.com](http://www.text100.com)

### さらに詳しい情報は

IBM グローバルファイナンス担当  
者にお問い合わせいただくか、以下  
にお電話またはインターネットでア  
クセスしてください。

0120-47-3301

受付時間：月～金 9：00～18：00

(土日祝、6/17、12/30 - 1/3を除く)

[ibm.com/financing/jp](http://ibm.com/financing/jp)



© Copyright IBM Corporation 2006

日本アイ・ビー・エム株式会社  
〒106-8711 東京都港区六本木 3-2-12

Produced in Japan  
October 2006  
All Rights Reserved

IBM および IBM ロゴは、IBM Corporation の商標。  
他の会社名、製品名およびサービス名等はそれぞれ  
各社の商標。

本資料に記載の製品、プログラム、またはサービス  
が日本においては提供されていない場合があります。  
日本で利用可能な製品、プログラム、またはサー  
ビスについては、日本 IBM の営業担当員にお尋ねく  
ださい。

IBM グローバル・ファイナンスのソリュー  
ションは、必要条件を備えた企業および行政機関の  
お客様に対し、米国内では IBM Credit LLC を通し  
て、それ以外の国では IBM の子会社や事業部門を通  
して、それぞれ提供されます。料金は、お客様の信  
用格付け、ファイナンス条件、ソリューションの  
種類、機器の種類、および各種オプションに基づ  
いて定められ、国によって異なる場合があります。  
また、その他の制限事項が適用される場合もあり  
ます。料金およびソリューションは、予告なしに変更、  
拡張、または終了する場合があります。

このケーススタディーは、Text 100 に提供された  
情報に基づいており、同社が IBM の製品およびサー  
ビスを利用するようになった経緯を説明しています。  
説明されている結果および利点は数多くの要因が貢  
献した可能性があり、IBM は、他のいかなる場合に  
も同じ結果を保証するものではありません。