

The logo banner consists of a blue horizontal bar at the top, a light green bar in the middle containing the text "Software Group Channels", a thin horizontal bar with a colorful pattern (purple, yellow, green, red, grey) and a small image of a person, and another blue horizontal bar at the bottom.

Software Group Channels

バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナー向けガイド

最終改定日

2003 年 7 月

本ガイドおよび更新内容はIBM PartnerWorld for Software Webサイトに掲載します。本ガイドの最新バージョンは、IBM PartnerWorld for Software 会員専用WebサイトBusiness Partner Zone：
<http://www.ibm.com/partnerworld/software/zone>をご確認ください。

目次

はじめに	3
ビジネス・パートナーにとっての意義	3
ビジネス・パートナーの参加資格	3
バリュー・アドバンテージ・プラスの基準と要件	4
バリュー・アドバンテージ・プラスの申請方法	9
Value Advantage Plus に関する補足事項	10
バリュー・アドバンテージ・プラス インセンティブの獲得方法	11
認定ソフトウェア	12
ソフトウェアの配布	12
契約順守	13
例	13
Q&A	16
用語集	19

はじめに

バリュー・アドバンテージ・プラス (VAP) は、中小企業 (SMB) 顧客によって価値が高いと判断されたミドルウェア・ソフトウェアを提供するビジネス・パートナーにインセンティブを提供する IBM の新しいイニシアチブです。その対象は、アプリケーション、サービス、そしてソリューションが対象になります。バリュー・アドバンテージ・プラスは、IBM のソフトウェアとセットで自社のソリューションを SMB 顧客に販売しているビジネス・パートナーの収益とモチベーションの向上を目的としています。

ビジネス・パートナーにとっての意義

中規模企業市場の顧客は、単なる製品ではなく、自社の IT 要件を満たしてくれるソリューションを求めています。経験豊かなプロバイダーのアプリケーションやサービスに投資したいと考えているのです。ビジネス・パートナーは、顧客の IT 要件を満たすソリューションを提供することによって、この中規模企業市場で優位な立場に立ち、マーケット・シェアを伸ばすことができます。

また、ビジネス・パートナーは IBM のバリュー・アドバンテージ・プラス イニシアチブが提供するインセンティブを受けることができます。これは、IBM のソフトウェアを自社のソリューションとセットでエンド・ユーザーに販売しているビジネス・パートナーに対して、IBM ソフトウェアの取引条件を優遇するものです。このインセンティブは、事前に承認された付加価値ソリューションに含まれる IBM 認定ソフトウェアを対象にしています。このインセンティブは、パスポート・アドバンテージ (PA) と、中規模企業市場を対象とする新しい簡易な購入方法であるパスポート・アドバンテージ・エクスプレス (PAX) に適用されます。

ビジネス・パートナーの参加資格

ビジネス・パートナーがバリュー・アドバンテージ・プラスに参加するための第一の資格は、エンド・ユーザーにソフトウェア製品だけでなく、ソリューションを提供するビジネス・モデルをもっているということです。バリュー・アドバンテージ・プラスへの参加対象となるビジネス・パートナーの例としては、独立系ソフトウェア・ベンダー (ISV)、ソリューション・プロバイダー (SP)、システム・インテグレーター (SI) などがあります。特に、売り上げの 50% 以上を自社の知的資産

あるいは知的財産の売り上げから得ていて、アプリケーションやサービス・オファリングを IBM ソフトウェア上に構築またはその上で動作するようにしているビジネス・パートナーは、バリュー・アドバンテージ・プラスへの参加資格を十分に持っているといえます。

バリュー・アドバンテージ・プラスへの参加資格をもつビジネス・パートナーの条件:

- 中規模企業市場の顧客（従業員が 100 人から 1000 人）にフォーカスしている。
- 主に中規模企業市場のエンド・ユーザーにアプリケーションやサービスを提供することをビジネス・モデルとしている。
- 自社のソリューションおよびビジネス提案の重要な要素として IBM のミドルウェア・ソフトウェアを含んでいる。
- 新しいエンド・ユーザーを発掘・獲得することができる。

バリュー・アドバンテージ・プラスの基準と要件

バリュー・アドバンテージ・プラスは、IBM ミドルウェア・ソフトウェアを含むビジネス・パートナーのソリューションの中規模企業市場への拡販を目的としています。バリュー・アドバンテージ・プラスで承認されたソリューションに含まれる IBM ミドルウェア・ソフトウェアを IBM 認定ソフトウェアといいます。

IBM は次のような基準を満たすビジネス・パートナーを探しています。

- エンド・ユーザー事例とソリューション取引の実績をもっている
- IBM 認定ソフトウェアを含む付加価値ソリューションをもっている
- PartnerWorld for Software の会員である
- VAP 取引に必要なソフトウェア バリュー ディストリビューター (SW VAD) との関係性を維持している

1. ビジネス・モデル

ビジネス・パートナーの売上げの 50% 以上は、自社の知的資産、知的財産、あるいは IT サービスの売り上げから得られるものでなければなりません。ビジネス・モデルの例は以下のとおりです。

- ビジネス・パートナーが開発、販売するアプリケーションから得るライセンス収入
- ビジネス・パートナーが開発、販売するアプリケーションの保守とサポート
- ビジネスあるいはアプリケーション・コンサルティング
- IT コンサルティング
- アプリケーションのカスタマイズ、設計、実装サービス
- ソフトウェア製品のインストール、統合、サポートおよびトレーニング・サービス
- サービスの提供（アプリケーションその他ホスティング・サービス）

ビジネス・パートナーは、バリュー・アドバンテージ・プラスの資格が与えられている期間、付加価値ビジネス・モデルを維持しなければなりません。この資格には、販売取引の実績と、少なくとも 3 つの顧客事例が必要です。

2. IBM 認定ソフトウェアを含む付加価値ソリューション

バリュー・アドバンテージ・プラス資格をもつビジネス・パートナーは、IBM DB2 Information Management[®] ソフトウェア、Lotus[®] ソフトウェア、Tivoli[®] ソフトウェア、WebSphere[®] ソフトウェア上に構築されていることが確認できる、IBM に承認された付加価値ソリューションを少なくとも 1 つもっていなければなりません。例は以下の通りです。

- IBM 認定ソフトウェア上で動作するアプリケーション（たとえば、IBM[®]DB2[®] データ管理ソフトウェアを使用した「営業支援システム」）
- IBM 認定ソフトウェアを含む、あるいはその上で動作するサービス・オファリング。たとえば、アプリケーションのカスタマイズ、製品トレーニングなどです。
- サービス・オファリングに統合されたアプリケーション

IBM のソフトウェア技術を必要としないサービス（たとえば、プロジェクト管理、一般的なエンド・ユーザー・サポート）は付加価値ソリューションの一部として認定されません。

ソリューション取引

ソリューション取引は SMB 顧客に対する付加価値ソリューションと IBM 認定ソフトウェアの販売をさします。付加価値ソリューションは取引総額の 40% 以上でなければなりません。

バリュー・アドバンテージ・プラスが適用される付加価値ソリューションと関連 IBM 認定ソフトウェアについて、ビジネス・パートナーがエンド・ユーザーに対して作成する一連の請求書 (1 通以上)によってソリューション取引と認定されます。

- すべての請求書は、付加価値ソリューションの取引として、6 ヶ月以内に発行されたものでなければなりません。
- 付加価値取引の請求金額合計は、ビジネス・パートナーが提供する付加価値ソリューションと IBM 認定ソフトウェアの請求金額の合計で決定します。
- IBM の取引内容は、エンド・ユーザーに対するパスポート・アドバンテージかパスポート・アドバンテージ・エクスプレスのいずれかで計算した IBM 認定ソフトウェアの売り上げになります。
- 取引の請求金額合計と IBM 認定ソフトウェアの金額の差額が、ビジネス・パートナーの付加価値ソリューションの金額になります。
- 取引されるビジネス・パートナーが提供する付加価値ソリューション (すなわち、アプリケーション、サービスあるいはアプリケーションに付随するサービス) は、少なくとも取引の請求金額合計の 40% でなければなりません。

付加価値ソリューション取引の計算

T = エンド・ユーザーに対する請求書¹に示されたビジネス・パートナーの付加価値ソリューションと IBM 認定ソフトウェアの**合計金額**

I = パスポート・アドバンテージかパスポート・アドバンテージ・エクスペスのいずれかで計算した **IBM 認定ソフトウェア²** の金額

P = **ビジネス・パートナー**の提供する金額 **T - I**
(すなわち、ソフトウェアとソリューション)

P / T は 40% 以上でなければならない

¹ 請求書は、ビジネス・パートナーからエンド・ユーザーに 6 ヶ月以内に送られたもの。ハードウェアを含まない

² バリュー・アドバンテージ・プラスのインセンティブが適用される取引におけるパスポート・アドバンテージかパスポート・アドバンテージ・エクスペス ソフトウェア

3. PartnerWorld for Software の会員

バリュー・アドバンテージ・プラス資格をもつビジネス・パートナーはすべて、PartnerWorld for Software の会員資格をもっていなければなりません。

PartnerWorld for Software の会員になることによって、ビジネス・パートナーは、IBM のソフトウェア技術で売り上げを伸ばし、マーケット・シェアを増やし、新しいマーケットに浸透していくなど数多くの特典を得ることができます。PartnerWorld for Software については、<http://www.ibm.com/partnerworld/software> をご覧ください。

バリュー・アドバンテージ・プラスの資格をもつビジネス・パートナーには、PartnerWorld for Software を通じてオプションで提供されるバリュー・パッケージの購入をお勧めします。バリュー・パッケージには、ビジネス・パートナーをさまざまな分野でサポートする特典が含まれています。その特典は次のとおりです。

- 教育
- 技術サポート
- デモンストレーションおよび評価用ソフトウェア
- IBM ソフトウェアの無償での自社使用
- オンサイト技術指導

この特典は、PartnerWorld for Software の会員レベルに応じて与えられるので、バリュー・アドバンテージ・プラス資格をもつビジネス・パートナーは、アドバンスあるいはプレミア レベルのステータスを得ることをお勧めします。PartnerWorld for Software でより高いパートナー・レベル (すなわち、アドバンスあるいはプレミア) に達したビジネス・パートナーには、より高い特典が与えられます。アドバンスおよびプレミア レベルに達するには、積極性、能力 (つまり、資格)、顧客満足度、貢献度などの分野で一定の基準を満たさなければなりません。

4. 関係責任

バリュー・アドバンテージ・プラスに参加するビジネス・パートナーは、次のような責任に合意します。

- IBM のソフトウェア バリュー ディストリビューター (SW VAD) を 1 社を選択し、取引関係を構築すること
- IBM に対し、VAP 取引について SW VAD を指定すること。
- 指定 SW VAD を変更する場合は、変更の 30 日前に文書で IBM に事前通知をすること。変更は原則的には、12 ヶ月に 1 回だけ承認される。
- 発注時に、バリュー・アドバンテージ・プラス 認定番号 (VAP ID) とソリューション認定番号 (ソリューション ID) を指定 SW VAD に提供すること。指定 SW VAD の要求により、顧客への納入に関する情報も提供すること。

バリュー・アドバンテージ・プラス の申請方法

バリュー・アドバンテージ・プラスに参加したいと考えているビジネス・パートナーは、PartnerWorld for Software に入会しなければなりません。

さらに、ビジネス・パートナーは、次のようなバリュー・アドバンテージ・プラス イニシアチブの申請手続きを完了させなければなりません。

ビジネス・パートナーのバリュー・アドバンテージ・プラス候補者は、バリュー・アドバンテージ・プラスに承認されると、認定の通知が電子メールで届けられ、このイニシアチブに関する詳細な情報が提供されます。指定 SW VAD にも同ビジネス・パートナーが承認されると、同様に通知が届けられます。

登録手続

- PartnerWorld for Software の Web サイト、<http://www.ibm.com/partnerworld/software> で、PartnerWorld for Software のプロフィールを更新します。
- PartnerWorld for Software のイニシアチブ・プログラムでバリュー・アドバンテージ・プラス イニシアチブを選択します。
- 「Value Advantage Plus に関する補足事項」をよく読み、同意してから、登録内容を入力し、提出します。

このイニシアチブへの参加が認められると、ビジネス・パートナーの PartnerWorld for Software プロファイルのバリュー・アドバンテージ・プラスに関する以下のような情報が自動的に記録されません。

- バリュー・アドバンテージ・プラス 認定番号(VAP ID)
- ビジネス・パートナーによって指定された SW VAD
- IBM の認定する付加価値ソリューションとソリューション認定番号(ソリューション ID)
- 各ソリューションと組み合わせられる認定された IBM ミドルウェア

このプロフィールの維持管理は、ビジネス・パートナーが行ないます。ビジネス・パートナーは、毎年自社のプロフィールを更新する必要があります。

PartnerWorld for Software プロファイルにある情報の一部が指定 SW VAD に提供されます。

バリュー・アドバンテージ・プラス参加の認定は、従来の販売活動からビジネス・パートナーを排除するものではありません。ビジネス・パートナーは以下のような基本的なディスカウントを得ることができます。

- バリュー・アドバンテージ・プラスの認定に関わらず、ビジネス・パートナーがオープン・ディストリビューション(非メインフレーム系)で IBM パスポート・アドバンテージあるいは パスポート・アドバンテージ・エクスプレス製品をエンド・ユーザーへ販売する。
- パスポート・アドバンテージのボリューム・ライセンスを指定 SW VAD 以外のディストリビューターを通じてエンド・ユーザーに提供する
- ソフトウェア・メンテナンスの販売

Value Advantage Plus に関する補足事項

ビジネス・パートナーは、PartnerWorld for Software のもとでバリュー・アドバンテージ・プラス イニシアチブに登録する際に、「Value Advantage Plus に関する補足事項」をよく読み、その内容に同意します。

この「Value Advantage Plus に関する補足事項」は、ビジネス・パートナーのバリュー・アドバンテージ・プラス登録情報を IBM が審査し、承認した後、有効となります。

記録保持

バリュー・アドバンテージ・プラスに参加するビジネス・パートナーは、インセンティブの対象となった販売取引に関して販売取引の開始日から 3 年間、取引内容を証明できる文書を保存しなければ

ばなりません。

最低限、IBM 認定ソフトウェアを含む付加価値ソリューション取引についてエンド・ユーザーに送った請求書の写しや法的文書（たとえば、契約書）を保存していなければなりません。

修正

「Value Advantage Plus に関する補足事項」に修正が行なわれることはありません。

更新 / 解約

「Value Advantage Plus に関する補足事項」は、IBM がバリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーのいずれかが、2 週間前に文書で解約を通知しない限り、自動的に更新されます。

バリュー・アドバンテージ・プラス インセンティブの獲得方法

取引条件の優遇

バリュー・アドバンテージ・プラス インセンティブは次の形態で提供されます。

- バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーが、IBM 認定ソフトウェアを SMB エンド・ユーザーに提供する付加価値ソリューションに含めて販売する場合に、バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーが指定する SW VAD を通じて取引条件が優遇されます。

このインセンティブは、パスポート・アドバンテージかパスポート・アドバンテージ・エクスプレスで、IBM が SMB 顧客に指定するエンド・ユーザーに販売する新規ライセンスの販売に適用されます。

Software Special Bid (SSB)でのパスポート・アドバンテージの販売、ソフトウェア・メンテナンスの販売、および特別値引き取引のいずれも、バリュー・アドバンテージ・プラスインセンティブの対象になりません。

バリュー・アドバンテージ・プラス インセンティブを獲得するためには、各取引で、ビジネス・パートナーの PartnerWorld for Software プロファイルに明示された IBM 認定ソフトウェアが、ビジネス・パートナーの付加価値ソリューションとセットで販売されていなければなりません。

バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーは、インセンティブの対象となる販売取引それぞれについて、次のものを指定 SW VAD に提供して、インセンティブを要求します。

- パスポート・アドバンテージあるいはパスポート・アドバンテージ・エクスプレスに通常必要とされるエンド・ユーザー情報 (すなわち、名前、住所、郵便番号、電子メール ID など)
- バリュー・アドバンテージ・プラス ID (VAP ID)
- 適用付加価値ソリューションのソリューション ID

バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーは、インセンティブ対象となる付加価値ソリューション取引を構成しないソフトウェア・ライセンスを販売することはできますが、そのソフトウェアに対する注文があってもインセンティブを要求することはできません。

認定ソフトウェア

付加価値ソリューションは、次に示す IBM ソフトウェア・ブランドを 1 つ以上を組みこんでいなければなりません。DB2®ソフトウェア、Lotus® ソフトウェア、Tivoli® ソフトウェア、WebSphere® ソフトウェアです。この情報は、PartnerWorld for Software のビジネス・パートナー・プロフィールで維持管理されます。

ソフトウェアの配布

次に示す情報は、パスポート・アドバンテージ・エクスプレスで IBM ソフトウェアを販売するバリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーに適用されます。

エンド・ユーザーがバリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーの付加価値ソリューションを実装するのに必要な IBM ソフトウェアを持っていない場合、これをエンド・ユーザーに提供するのは、バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーの責任です。

ビジネス・パートナーは次のうちいずれかを行なうことができます。

1. IBM ソフトウェア・ライセンスを注文するときに、指定 SW VAD からメディアおよびドックパックを注文する

あるいは、

2. SW VAD から IBM ソフトウェア・ライセンスだけを注文し、エンド・ユーザーにパスポート・アドバンテージ オンライン (PAO) Web サイトからソフトウェアを入手してもらいます。エンド・ユーザーは、該当するソフトウェア・ライセンスを購入すると、PAO Web サイトへアクセスすることができるようになります。

バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーのエンド・ユーザーが、バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーのソリューションを実装するのに必要な IBM ソフトウェアのライセンスをすでに持っている、ソフトウェアの追加コピーを作成したいと考えている場合、バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーは、指定 SW VAD から IBM ソフトウェア・ライセンスだけを注文します。

以下の情報は、パスポート・アドバンテージで IBM ソフトウェアを販売するバリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーに適用されます。

バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーがパスポート・アドバンテージで IBM ソフトウェアをエンド・ユーザーに販売する場合、バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーには、そのソフトウェアの配布に関して何の責任も発生しません。

契約順守

IBM は「Value Advantage Plus に関する補足事項」が、バリュー・アドバンテージ・プラスに参加する ビジネス・パートナーによって順守されているかどうかを、サンプリングで調べる権利を有します。

例

ソリューション・プロバイダーや独立系ソフトウェア・ベンダーに対する追加ディスカウントとしてのバリュー・アドバンテージ・プラス インセンティブ

ビジネス・パートナーは、IBM 認定ソフトウェアを含むあるいはその上に構築されたソリューションをエンド・ユーザーに提供します。ビジネス・パートナーは、エンド・ユーザーに IBM 認定ソ

ソフトウェアを販売し、サービスを提供する Tier 2 ソリューション・プロバイダー (SP) か、IBM 認定ソフトウェアと連動するシステムを運用しているエンド・ユーザーに、IBM 認定ソフトウェアを販売し、カスタマイズしたソフトウェア・アプリケーションを開発する Tier 2 独立系ソフトウェア・ベンダー (ISV) かのいずれかです。

SP あるいは ISV が、PartnerWorld for Software の登録手続きを完了し、バリュー・アドバンテージ・プラス候補者として申請します。登録手続きの一環で、ソフトウェア バリュー ディストリビューター (SW VAD) を指定し、その付加価値ソリューションに関する情報を提出します。

登録承認手続きの一環として、付加価値ソリューション・オファリングが IBM によって検討されます。IBM によって承認されると、システムが自動的に生成するソリューション ID が与えられます。このソリューション ID は、PartnerWorld for Software によって生成され、承認された指定付加価値ソリューションに適用されます。また、ビジネス・パートナーには、固有のバリューアドバンテージ・プラス ID (VAP ID)が発行されます。

ビジネス・パートナーは、自社の付加価値ソリューションを求める中規模企業市場のエンド・ユーザーを特定します。このエンド・ユーザーを ABC 社とします。ABC 社は、IBM 認定ソフトウェアを含む付加価値ソリューションを購入することにしました。

ビジネス・パートナーは、指定 SW VAD に連絡を取り、付加価値ソリューションに必要な IBM 認定ソフトウェアの購入に関連する ABC 社の情報 (すなわち、名前、住所、郵便番号、電子メール ID など) を提供します。またバリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーは、SW VAD から追加ソフトウェア・ディスカウントを受けるため、VAP ID と、付加価値ソリューションに関連するソリューション ID を SW VAD に通知します。バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーがエンド・ユーザーに販売した付加価値ソリューションが IBM 認定ソフトウェアを含んでいるので、バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーは、SW VAD より取引条件の優遇を受けることができます。

バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーは、IBM から認定ソフトウェアのパスポート・アドバンテージ証書が ABC 社に送付されることを知らせます。この証書は、ABC 社が取得した各ソフトウェア・ライセンスについて送付されます。ビジネス・パートナーは、IBM が ABC 社に対して、エンド・ユーザー資格 (すなわち、ソフトウェア・サブスクリプションとテクニカル・サポートを含むソフトウェア・メンテナンス) を与えることも知らせます。

エンド・ユーザーに対するバリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーの請求書には、販売されたソリューションあるいはサービスが、承認された指定ソリューションであることを明記しなければなりません。

Q&A

Q. バリュー・アドバンテージ・プラスで付加価値ソリューションとして認定されるソリューションの基準はなんですか。

A. IBM 認定ソフトウェアとともに稼動する次のようなものを付加価値ソリューションとして認定しています。

- a. IBM 認定ソフトウェア上で操作できるように作成されたアプリケーション
- b. アプリケーション設計のカスタマイズ、ソフトウェアのインストール、インテグレーションのカスタマイズ、製品トレーニングなど、IBM 認定ソフトウェアを含むあるいはその上で運用されるサービス・オファリング
- c. サービス・オファリングと統合されたアプリケーション

Q. バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーになる特典はなんですか。

A. バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーになると、バリュー・アドバンテージ・プラス参加者として多くのインセンティブを受けることができます。ビジネス・パートナーがエンド・ユーザーに販売する付加価値ソリューション取引に IBM 認定ソフトウェアが含まれていれば、このインセンティブが得られます。このインセンティブは指定 SW VAD を通じて、IBM 認定ソフトウェアの販売者に対する取引条件の優遇として提供されます。このインセンティブが適用されるのは、パスポート・アドバンテージ、中規模企業市場を対象とする新しい簡易な購入オプションであるパスポート・アドバンテージ・エクスプレスによる新規ライセンスの取引です。

Q. バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーはどのように SW VAD を選んだらいいですか。

A. PartnerWorld for Software のバリュー・アドバンテージ・プラス イニシアチブ登録手続きに、IBM SW VAD のリストがあります。バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーは、ここから SW VAD を指定することができます。

Q. パスポート・アドバンテージ・エクスプレスとパスポート・アドバンテージの違いはなんですか。

A. パスポート・アドバンテージ・エクスプレスとパスポート・アドバンテージの違いは、適用範囲、

ソフトウェアの入手、価格設定、ソフトウェア・メンテナンス（すなわち、ソフトウェア・サブスクリプションとテクニカル・サポート）、継続ソフトウェア・メンテナンスの比例配分などにあります。パスポート・アドバンテージ（PA）とパスポート・アドバンテージ・エクスプレス（PAX）に関する情報は、www.ibm.com/jp/software/passportadvantage をご参照ください。

Q. バリュー・アドバンテージ・プラス イニシアチブは、トップ・コントリビューター・イニシアチブ（TCI）とどのように連動していますか。

A. ビジネス・パートナーは両方のイニシアチブに参加することができますが、それぞれの販売取引はどちらか 1 つのイニシアチブが適用されます。両方で計算されることはありません。まず IBM は、販売注文があったときに、その販売取引がバリュー・アドバンテージ・プラス イニシアチブの対象になるかどうかをチェックします。対象になると認定されれば、ビジネス・パートナーには、バリュー・アドバンテージ・プラス インセンティブが支払われ、その販売取引は TCI の対象取引から除外されます。バリュー・アドバンテージ・プラス イニシアチブの対象と認められない場合、その販売取引は、TCI の対象取引として計算されます。

Q. バリュー・アドバンテージ・プラス パートナーが、複数の国、地域で販売したい場合はどうなりますか。

A. バリュー・アドバンテージ・プラス パートナーは、それぞれの国でバリュー・アドバンテージ・プラス イニシアチブに登録しなければなりません。

Q. バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーが付加価値ソリューションを複数もっている場合はどうなりますか。

A. 各付加価値ソリューションは、それぞれ別々に承認され、ソリューション ID が発行されなければなりません。ビジネス・パートナーは、IBM 認定ソフトウェアを含む付加価値ソリューション販売取引それぞれについて、バリュー・アドバンテージ・プラス インセンティブを受け取ることができます。

Q. ビジネス・パートナーが、PartnerWorld for Software の中でバリュー・アドバンテージ・プラス に申し込むにはどのようにしますか。

A. ビジネス・パートナーは、PartnerWorld for Software のオンライン登録を完了しなければなりません。申請承認処理にはおよそ 3 週間かかります。

Q. PartnerWorld for Software とは何ですか。

A. PartnerWorld for Software は、IBM のソフトウェアおよびソリューションを販売するビジネス・パートナー向けのマーケティングおよび育成プログラムです。このプログラムは、ビジネス・パートナーが売り上げを伸ばす、マーケット・シェアを増やす、IBM ソフトウェア技術で新しいマーケットに浸透していきたりすることをサポートする多くの特典を提供しています。

Q. PartnerWorld for Developers とは何ですか。PartnerWorld for Software とどのような関係がありますか。

A. PartnerWorld for Developers は、IBM ソフトウェア技術を使ってソリューションを構築する開発者向けに用意された、IBM のグローバル・リソースへのエントリー・ポイントです。PartnerWorld for Developers と PartnerWorld for Software は両方とも、IBM PartnerWorld のプログラムあるいはトラックです。ビジネス・パートナーの主要ビジネス・モデルとフォーカス領域によって、どちらのプログラムが自分のニーズに一番適しているかを判断できます。PartnerWorld for Software と PartnerWorld for Developers については、<http://www.ibm.com/partnerworld/jp> をご覧ください。

用語集

- アプリケーション・ソフトウェア (Application Software) は、ある特定のソリューション（たとえば、会計、セールス・フォース・オートメーション(SFA)、CRM など）のために設計、開発されるソフトウェアです。
- 認定ソフトウェア (Authorized Software) は、ビジネス・パートナーがエンド・ユーザーに提供する付加価値ソリューションに含めることを承認された IBM のミドルウェア・ソフトウェアです。IBM 認定ソフトウェアは、バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーが、SW VAD を通じて取引の優遇条件を受ける対象になります。
- 契約順守調査 (Compliance Review) は、IBM が行なう分析調査であり、バリュー・アドバンテージ・プラスでエンド・ユーザーに提供される付加価値の少なくとも 40% が IBM ミドルウェア以外の付加価値（たとえば、ソフトウェア・アプリケーション、繰り返し提供できるサービス、ソフトウェア・アプリケーションと IBM ソフトウェア技術の上に構築されたサービスの組み合わせなど）から得られているかどうかを確認するものです。
- エンド・ユーザー (End-User) は、販売するためではなく、自分で使うためにソフトウェアを入手する人です。（ビジネス・パートナーの自社使用は除く）
- 独立系ソフトウェア・ベンダー (ISV) (Independent Software Vendor (ISV)) は、主要ビジネスとしてソフトウェア資産の開発、販売を行なうビジネス・パートナーです。ISV は自社のソフトウェア・オファリングに関連するサービスを販売しますが、主にアプリケーション・ソフトウェアの開発、マーケティング関連のビジネス・モデルの構築を行いません。
- ミドルウェア (Middleware) は、アプリケーションと情報技術の利用を可能にするインフラストラクチャーとしてのソフトウェアです。
- オペレーティング・システム (Operating System) は、キーボードやディスク・ドライブなどコンピューターの入出力システムを制御し、コンピューター・プログラムをロードして実行するソフトウェアです。また、オペレーティング・システムは、システム・リソースの共有状態を明確にするメカニズムおよびポリシーでもあります。Linux®、AIX®、Windows®、OS390® などがその例です。バリュー・アドバンテージ・プラス には、オペレーティング・システムに関するインセンティブはありません。

- ソリューション ID (Solution Identification Number) は、PartnerWorld for Software のシステムがバリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーの付加価値ソリューションに対して自動的に生成する番号です。ソリューション ID は、ビジネス・パートナーのバリュー・アドバンテージ・プラス インセンティブ受取資格を確認するために、ソリューション取引を構成する IBM 認定ソフトウェアに対する各注文に含まれていなければなりません。
- ソリューション・プロバイダー (SP) (Solution Provider: SP) は、インストール・サービス、アプリケーション・ソフトウェア、通信サービスなど、一般にエンド・ユーザーが導入してすぐに動かせる「ターン・キー」ソリューションといわれる技術オフリングを組み合わせ提供するビジネス・パートナーです。
- ソリューション取引 (Solution Transaction) は、SMB 顧客に対するビジネス・パートナーの付加価値ソリューションと IBM 認定ソフトウェアの販売であり、ビジネス・パートナーの付加価値ソリューションは取引請求総額の 40% 以上でなければなりません。取引を示す文書は、ビジネス・パートナーあるいはビジネス・パートナーと IBM から発行される 1 通以上の請求書で、6 ヶ月以内に発行されたものでなければなりません。
- システム・インテグレーター (SI) (Systems Integrator (SI)) は、主なビジネスとして、プロフェッショナル IT コンサルティングとサービスを提供するビジネス・パートナーです。SI は、エンド・ユーザーに対してソフトウェア・ソリューションの推奨やソリューションの実装を行いません。
- ソフトウェアバリュー ディストリビューター (SW VAD) は、IBM ミドルウェア・ソフトウェアを販売するビジネス・パートナー (すなわち、Tier 2 販売者) に、ソフトウェアを販売する契約を IBM と結んでいる IBM ビジネス・パートナーです。SW VAD の仕事は、Tier 2 IBM ミドルウェア・ソフトウェア販売者に、注文管理、クレジット、マーケット開発、ビジネス・パートナーの満足度などさまざまなサービスを提供し、サポートすることです。IBM ディストリビューター契約によって、SW VAD はエンド・ユーザーに直接販売をしません。Value Advantage Plus ビジネス・パートナーは、Value Advantage Plus インセンティブの対象となるエンド・ユーザーのソフトウェアの注文に応えるため、SW VAD を選びます。
- バリュー・アドバンテージ・プラス ID (VAP ID) (Value Advantage Plus Identification Number) は、バリュー・アドバンテージ・プラス ビジネス・パートナーに与えられる固有の番号です。VAP ID は、

IBM ソフトウェアを注文するとき、バリュー・アドバンテージ・プラス インセンティブを要求するときに使います。VAP ID は、ビジネス・パートナーが バリュー・アドバンテージ・プラス イニシアチブへの参加を承認されたとき与えられます。VAP ID は、ビジネス・パートナーの PartnerWorld for Software プロファイルに記録されます。VAP ID は、ビジネス・パートナーの PartnerWorld for Software ID とは異なります。

© Copyright IBM Japan 2003

Produced in Japan

All rights reserved

IBM、DB2、DB2 Information Management Software、DB2 Universal Database、WebSphere、Lotus、Tivoli、AIX、OS390、PartnerWorld は、IBM Corporation の商標または登録商標です。

Windows は、Microsoft Corporation の米国およびその他の国における登録商標です。

Linux は、Linus Torvals の登録商標です。