



Cisco Value Incentive Program 28

Cisco® Value Incentive Program (VIP) for Architectures は、Collaboration、Data Center、Enterprise Networks、Security、Cisco Open Network Environment (ONE)、Service Provider Technology、Meraki、Internet of Things (IoT)、および Software as a Service (SaaS) を再販するシスコ チャンネル パートナーの利益率を拡大する、包括的なバックエンド報奨プログラムです。このプログラムでは、6 カ月のプログラム期間または 3 カ月のプログラム期間中にプログラムの目標を達成したパートナーに支払いを行います。Value Incentive Program 28 (VIP 28) の対象期間は、2016 年 7 月 31 日から 2017 年 1 月 28 日までとなります。

プログラムの利点

Cisco Value Incentive Program は、チャンネル パートナーの収益性向上をサポートするためにシスコが使用する、Pay-for-Performance (パフォーマンスに応じた支払い) アプローチの一環を成すプログラムです。

Cisco Value Incentive Program:

- このプログラムに参加する認定パートナーの、シスコ ソリューションによる収益性を大幅に向上させる。
- 企業規模を問わず、日常的にアーキテクチャの販売に取り組み、顧客のテクノロジー移行を促進するパートナーに報奨を与える。
- 企業規模ではなく、パートナーの取り組みに基づいて資格基準を定める。
- 顧客満足に取り組むパートナーに報奨を与える。

参加の前提条件

Cisco Value Incentive Program 28 には、2 つの個別トラックと 11 のサブトラックがあります。参加の前提条件は、各トラックで異なります。これらの規則をよくご確認ください。Architecture トラックと New Business トラックには同時に登録することも可能です。どのトラックにも、同じ登録期間が適用されます。ただし、支払いは、各サブトラックで個別に得る必要があります。

表 1 に、Cisco Value Incentive Program 28 のトラックとサブトラック、およびそれぞれの参加条件を示します。

表 1. Cisco Value Incentive Program (VIP) 28 サブトラックの参加条件(エントリー基準)

| VIP 28 トラック | VIP 28 サブトラック | プログラム登録時の要件 |
|--------------|-----------------------------|--|
| Architecture | Enterprise Networks | Advanced Core and WAN Services スペシャライゼーション、および/または Advanced Unified Access スペシャライゼーション、および/または Advanced Enterprise Networks Architecture スペシャライゼーション、および/または Master、Advanced、Express のいずれかの Cloud and Managed Services 認定 |
| | Security | Advanced Security Architecture スペシャライゼーション、および/または Master、Advanced、Express のいずれかの Cloud and Managed Services 認定 |
| | Data Center | Advanced Data Center Architecture スペシャライゼーション、および/または Unified Fabric Technology スペシャライゼーション、および/または Unified Computing Technology スペシャライゼーション、および/または Master、Advanced、Express のいずれかの Cloud and Managed Services 認定 |
| | Collaboration | Advanced Collaboration Architecture スペシャライゼーション、および/または Cisco TelePresence® Video ATP Master、および/または Express Video スペシャライゼーション、および/または Advanced Video スペシャライゼーション、および/または Cisco TelePresence® Video Master Multinational ATP、および/または Cisco TelePresence® Video Master Global ATP |
| | Service Provider Technology | Advanced Service Provider Architecture スペシャライゼーション、および/または Master、Advanced、Express のいずれかの Cloud and Managed Services 認定 |
| | Express Enterprise Networks | Express Foundation スペシャライゼーションおよび/または Small and Midsize Business スペシャライゼーション |
| | Express Collaboration | Express Collaboration スペシャライゼーション |
| | Express Security | Express Security スペシャライゼーションの Next-Generation Firewall モジュール、電子メール モジュール、Web モジュール、IPS モジュール、および/または Cisco Welcome Program Express ATP |

| VIP 28 トラック | VIP 28 サブトラック | プログラム登録時の要件 |
|--------------|--|--|
| New Business | Collaboration SaaS(試験段階) | SaaS サブスクリプション リセール プログラム - ライフサイクル管理トラックによる単純リセールまたはリセールについて承認されていること (SaaS サブスクリプション リセール プログラム契約条件により必須とされる COLT テストへの合格を含みます)。 |
| | Meraki Cloud Networking(米国および EMEAR で試験段階) | 米国または EMEAR のパートナーであること、および Advanced Unified Access および/または Advanced Enterprise Networks Architecture スペシャライゼーション、および/または Master、Advanced、Express の Cloud and Managed 認定 |
| | Internet of Things(IoT) | Advanced Internet of Things - Connected Safety and Security および/または Advanced Internet of Things - Industry Expert および/または Advanced Internet of Things - Manufacturing のスペシャライゼーション、および/または Master、Advanced、Express の Cloud and Managed Services 認定 |

Cisco Value Incentive Program に登録する際は、必要なスペシャライゼーション、認定、指定、または Authorized Technology Provider(ATP)の認定を得ている必要があります。また、顧客連絡先情報(CSAT 調査の送信先の電子メールアドレスを含む)を提供するために Partner Access online(PAL)ツールへのアクセス権を持っている必要があります。アクセス権がない場合は、Cisco Partner Account Manager(PAM)にお問い合わせでアクセス権を取得してください。

登録プロセス

トラックに登録するには、少なくとも 1 つのサブトラックの参加前提条件を満たしている必要があります。詳細については、表 1 を参照してください。トラックに登録すると、登録したトラックに属するサブトラックに対する権利を得ることができます。ただし、サブトラックの要件を満たしている必要があります。すべての参加パートナーは登録が必要です。

参加条件を満たしている場合は、Partner Program Enrollment(PPE)ツール(<http://www.cisco.com/go/ppe> [英語])にアクセスしてください。プログラムとして VIP 28 を選択します。Value Incentive Program に登録する国を選択します。対象トラックのリストから参加するトラックを選択します。[関係者(Who Is Involved)] タブの連絡先の情報を確認します。クリックしてプログラムの契約条件を受諾します。最終的な申請書を確認し、送信します。参加するサブトラックを確認する通知を受領します。

プログラムへの参加承認

パートナーが VIP 申請書に必要事項を入力し、電子署名を付した後、PPE ツールからパートナーとパートナーの Cisco PAM にプログラムのステータスを通知する電子メールが送信されます。VIP 28 の申請受付期間は、表 2 に示されている期間です。登録に関する問題については、登録期間が終了する前にカスタマー サービス センtral(CSC)のケースをオープンする必要があります。CSC を使用せずに電子メールで報告された問題は対応の対象となりません。

表 2. VIP 28 期のタイムフレーム

| プログラム期間 | 参加期間 | 登録開始日 | 登録終了日 | 2017 年 1 月 28 日 までにブッキングされ、 2017 年 2 月 11 日 より前に出荷された 注文に対する支払いの 受領予定日 | 2017 年 1 月 28 日 までにブッキングされ、 2017 年 2 月 11 日から 2017 年 4 月 29 日 までの間に出荷された 注文に対する支払いの 受領予定日 |
|--------------------------------------|------|---------------------|---------------------|---|---|
| 2016 年 7 月 31 日～ 2017 年 1 月 28 日 | 6 カ月 | 2016 年 7 月 31 日 | 2016 年 9 月 9 日 | 2017 年 4 月 | 2017 年 7 月 |
| 2016 年 10 月 30 日～ 2017 年 1 月 28 日 | 3 カ月 | 2016 年 10 月 30 日 | 2016 年 11 月 25 日 | 2017 年 4 月 | 2017 年 7 月 |

アルゼンチンのみ:2017 年 4 月 29 日から 2017 年 7 月 29 日までの間に出荷された注文については、通常の支払いスケジュールに従って最短で支払いが行われます。

支払い基準

顧客満足度支払い基準

パートナーは、ゴールド レベルまたはプレミア レベルのシスコ技術者認定を保持することによって、顧客満足度 (CSAT) 要件を満たすことができます。ゴールド認定またはプレミア認定の要件に満たないパートナーが VIP 支払い基準を満たすには、少なくとも 30 件 (ゴールド) または 10 件 (プレミア、セレクト、登録) の顧客連絡先情報 (調査の送信先の電子メール アドレスを含む) の提供が必要になります。CSAT の期間中に認定レベルが変更になったパートナーに対しては、最も低い目標が適用されます。シスコの CSAT プロセスの詳細については、<http://www.cisco.com/go/csats> [英語] を参照してください。要件を満たす数の顧客連絡先情報 (調査の送信先の電子メール アドレスを含む) を提供できなかった場合、パートナーはどのサブトラックの支払いも受けることができません。ゴールド認定要件を満たしていないゴールド認定パートナーは、顧客連絡先情報 (調査の送信先の電子メール アドレスを含む) の数に関係なく、ゴールド増分ボーナスの対象とはなりません。Collaboration SaaS トラックは CSAT 要件の対象にはなりません。顧客満足度基準は、6 カ月および 3 カ月の期間の場合でまったく同じです。

| | |
|-----------------------|--|
| グローバル顧客満足度調査期間 | 次の期間に提供された有効な顧客連絡先情報 (調査の送信先の電子メール アドレスを含む) が、パートナーの Cisco Value Incentive Program の CSAT 要件と見なされます。 <ul style="list-style-type: none"> 開始日: 2016 年 7 月 31 日 終了日: 2017 年 1 月 28 日 |
| 調査可能な顧客 | <ul style="list-style-type: none"> パートナーは、現会計年度内にシスコまたは別のパートナーから提供されていない個人の顧客連絡先情報 (調査の送信先の電子メール アドレスを含む) を提供する必要があります。 パートナーは、自社の電子メール ドメインの電子メール アドレスまたは関連会社の連絡先情報 (社内の異なる事業部や親会社の子会社など) を提供することはできません。 パートナーが現在の VIP 期間中に、期間前の販売に関するサービスを提供している場合に限り、パートナーは VIP 期間以前に製品やサービスを販売した顧客の連絡先情報 (調査の送信先の電子メール アドレスを含む) を提供することができます。 |
| 顧客の有効回答 | 2017 年 1 月 28 日の午後 5 時 (太平洋時間) までに受理された顧客連絡先情報 (調査の送信先の電子メール アドレスを含む) だけが、顧客満足度基準の有効な達成数と見なされます。 |

スペシャライゼーション、認定、および販売額支払い基準

Architecture トラック

パートナーは、Enterprise Networks、Security、Data Center、Collaboration、Service Provider Technology、Express Enterprise Networks、Express Collaboration、Express Security のいずれかのサブトラックについて前提条件を満たしている場合に限り、Architecture トラックに登録できます。関連する要件を満たしている場合は、これらのサブトラックのいずれかについて支払いを受ける資格も同時に得ることができます。

Enterprise Networks サブトラック

Enterprise Networks サブトラックでのあらゆる支払いの資格を得るためには、表 3 に示している基準を完全に満たす必要があります。

表 3. Enterprise Networks 支払い基準

| 基準 | 6カ月の期間に登録した場合 | 3カ月の期間に登録した場合 |
|----------------|---|---|
| スペシャライゼーション/認定 | 有効な Advanced Core and WAN Services スペシャライゼーション、および/または Advanced Unified Access スペシャライゼーション、および/または Advanced Enterprise Networks Architecture スペシャライゼーション、および/または Master、Advanced、Express のいずれかの Cloud and Managed Services 認定を、スペシャライゼーション/認定の達成日から 2017 年 1 月 28 日まで維持する必要があります。 | 有効な Advanced Core and WAN Services スペシャライゼーション、および/または Advanced Unified Access スペシャライゼーション、および/または Advanced Enterprise Networks Architecture スペシャライゼーション、および/または Master、Advanced、Express のいずれかの Cloud and Managed Services 認定を、スペシャライゼーション/認定の達成日から 2017 年 1 月 28 日まで維持する必要があります。 |
| 販売額** | 認定 Enterprise Networks SKU の最低ネット ブッキング額を購入する必要があります。***最低ブッキング額の計算期間は、パートナー登録およびスペシャライゼーション/認定の達成ステータスによって決まります。 | 認定 Enterprise Networks SKU の最低ネット ブッキング額を購入する必要があります。***最低ブッキング額の計算期間は、パートナー登録およびスペシャライゼーション/認定の達成ステータスによって決まります。 |

Security サブトラック

Security サブトラックでのあらゆる支払いの資格を得るためには、表 4 に示している基準を完全に満たす必要があります。

表 4. Security 支払い基準

| 基準 | 6カ月の期間に登録した場合 | 3カ月の期間に登録した場合 |
|----------------|---|---|
| スペシャライゼーション/認定 | 有効な Advanced Security Architecture スペシャライゼーション、および/または Master、Advanced、Express のいずれかの Cloud and Managed Services 認定を、スペシャライゼーション/認定の達成日から 2017 年 1 月 28 日まで維持する必要があります。 | 有効な Advanced Security Architecture スペシャライゼーション、および/または Master、Advanced、Express のいずれかの Cloud and Managed Services 認定を、スペシャライゼーション/認定の達成日から 2017 年 1 月 28 日まで維持する必要があります。 |
| 販売額** | 認定 Security SKU の最低ネット ブッキング額を購入する必要があります。***最低ブッキング額の計算期間は、パートナー登録およびスペシャライゼーション/認定の達成ステータスによって決まります。 | 認定 Security SKU の最低ネット ブッキング額を購入する必要があります。***最低ブッキング額の計算期間は、パートナー登録およびスペシャライゼーション/認定の達成ステータスによって決まります。 |

Data Center サブトラック

Data Center サブトラックでのあらゆる支払いの資格を得るためには、表 5 に示している基準を完全に満たす必要があります。

表 5. Data Center 支払い基準

| 基準 | 6 ヶ月の期間に登録した場合 | 3 ヶ月の期間に登録した場合 |
|----------------|---|---|
| スペシャライゼーション/認定 | 有効な Advanced Data Center Architecture スペシャライゼーション、および/または Unified Fabric Technology スペシャライゼーション、および/または Unified Computing Technology スペシャライゼーション、および/または Master、Advanced、Express のいずれかの Cloud and Managed Services 認定を、スペシャライゼーション/認定の達成日から 2017 年 1 月 28 日まで維持する必要があります。 | 有効な Advanced Data Center Architecture スペシャライゼーション、および/または Unified Fabric Technology スペシャライゼーション、および/または Unified Computing Technology スペシャライゼーション、および/または Master、Advanced、Express のいずれかの Cloud and Managed Services 認定を、スペシャライゼーション/認定の達成日から 2017 年 1 月 28 日まで維持する必要があります。 |
| 販売額** | 認定 Data Center SKU の最低ネット ブッキング額を購入する必要があります。***最低ブッキング額の計算期間は、パートナー登録およびスペシャライゼーション/認定の達成ステータスによって決まります。 | 認定 Data Center SKU の最低ネット ブッキング額を購入する必要があります。***最低ブッキング額の計算期間は、パートナー登録およびスペシャライゼーション/認定の達成ステータスによって決まります。 |

Collaboration サブトラック

Collaboration サブトラックでのあらゆる支払いの資格を得るためには、表 6 に示している基準を完全に満たす必要があります。

表 6. Collaboration 支払い基準

| 基準 | 6 ヶ月の期間に登録した場合 | 3 ヶ月の期間に登録した場合 |
|--------------------|---|---|
| スペシャライゼーション/ATP/認定 | 有効な Advanced Collaboration Architecture スペシャライゼーション、および/または Cisco TelePresence® Video ATP Master、および/または Express Video スペシャライゼーション、および/または Advanced Video スペシャライゼーション、および/または Cisco TelePresence® Video Master Multinational ATP、および/または Cisco TelePresence® Video Master Global ATP を、スペシャライゼーション/ATP/認定の達成日から 2017 年 1 月 28 日まで維持する必要があります。 | 有効な Advanced Collaboration Architecture スペシャライゼーション、および/または Cisco TelePresence® Video ATP Master、および/または Express Video スペシャライゼーション、および/または Advanced Video スペシャライゼーション、および/または Cisco TelePresence® Video Master Multinational ATP、および/または Cisco TelePresence® Video Master Global ATP を、スペシャライゼーション/ATP/認定の達成日から 2017 年 1 月 28 日まで維持する必要があります。 |
| 販売額** | 認定 Collaboration SKU の最低ネット ブッキング額を購入する必要があります。***最低ブッキング額の計算期間は、パートナー登録およびスペシャライゼーション/ATP/認定の達成ステータスによって決まります。 | 認定 Collaboration SKU の最低ネット ブッキング額を購入する必要があります。***最低ブッキング額の計算期間は、パートナー登録およびスペシャライゼーション/ATP/認定の達成ステータスによって決まります。 |

Service Provider Technology サブトラック

Service Provider Technology サブトラックでのあらゆる支払いの資格を得るためには、表 7 に示している基準を完全に満たす必要があります。

表 7. Service Provider Technology 支払い基準

| 基準 | 6 ヶ月の期間に登録した場合 | 3 ヶ月の期間に登録した場合 |
|----------------|---|---|
| スペシャライゼーション/認定 | 有効な Advanced Service Provider Architecture スペシャライゼーション、および/または Master、Advanced、Express のいずれかの Cloud and Managed Services 認定を、スペシャライゼーション/認定の達成日から 2017 年 1 月 28 日まで維持する必要があります。 | 有効な Advanced Service Provider Architecture スペシャライゼーション、および/または Master、Advanced、Express のいずれかの Cloud and Managed Services 認定を、スペシャライゼーション/認定の達成日から 2017 年 1 月 28 日まで維持する必要があります。 |
| 販売額** | 認定 Service Provider Technology SKU の最低ネットブックング額を購入する必要があります。***最低ブックング額の計算期間は、パートナー登録およびスペシャライゼーション/認定の達成ステータスによって決まります。 | 認定 Service Provider Technology SKU の最低ネットブックング額を購入する必要があります。***最低ブックング額の計算期間は、パートナー登録およびスペシャライゼーション/認定の達成ステータスによって決まります。 |

Express Enterprise Networks サブトラック

Express Enterprise Networks サブトラックでのあらゆる支払いの資格を得るためには、表 8 に示している基準を完全に満たす必要があります。

表 8. Express Enterprise Networks 支払い基準

| 基準 | 6 ヶ月の期間に登録した場合 | 3 ヶ月の期間に登録した場合 |
|-------------|--|--|
| スペシャライゼーション | 有効な Express Foundation および/または Small and Midsize Business スペシャライゼーションを、スペシャライゼーションの達成日から 2017 年 1 月 28 日まで維持する必要があります。 | 有効な Express Foundation および/または Small and Midsize Business スペシャライゼーションを、スペシャライゼーションの達成日から 2017 年 1 月 28 日まで維持する必要があります。 |
| 販売額** | 認定 Express Enterprise Networks SKU の最低ネットブックング額を購入する必要があります。***最低ブックング額の計算期間は、パートナー登録およびスペシャライゼーション達成ステータスによって決まります。 | 認定 Express Enterprise Networks SKU の最低ネットブックング額を購入する必要があります。***最低ブックング額の計算期間は、パートナー登録およびスペシャライゼーション達成ステータスによって決まります。 |

Express Collaboration

Express Collaboration サブトラックでのあらゆる支払いの資格を得るためには、表 9 に示している基準を完全に満たす必要があります。

表 9. Express Collaboration 支払い基準

| 基準 | 6 ヶ月の期間に登録した場合 | 3 ヶ月の期間に登録した場合 |
|-------------|---|---|
| スペシャライゼーション | 有効な Express Collaboration スペシャライゼーションを、スペシャライゼーション達成日から 2017 年 1 月 28 日まで維持する必要があります。 | 有効な Express Collaboration スペシャライゼーションを、スペシャライゼーション達成日から 2017 年 1 月 28 日まで維持する必要があります。 |

| 基準 | 6カ月の期間に登録した場合 | 3カ月の期間に登録した場合 |
|-------|---|---|
| 販売額** | 認定 Express Collaboration SKU の最低ネット ブッキング額を購入する必要があります。*** 最低ブッキング額の計算期間は、パートナー登録および Express Collaboration スペシャライゼーション達成ステータスによって決まります。 | 認定 Express Collaboration SKU の最低ネット ブッキング額を購入する必要があります。*** 最低ブッキング額の計算期間は、パートナー登録および Express Collaboration スペシャライゼーション達成ステータスによって決まります。 |

Express Security サブトラック

Express Security サブトラックでのあらゆる支払いの資格を得るためには、表 10 に示している基準を満たす必要があります。

表 10. Express Security 支払い基準

| 基準 | 6カ月の期間に登録した場合 | 3カ月の期間に登録した場合 |
|-----------------|--|--|
| スペシャライゼーション/ATP | 有効な Express Security スペシャライゼーションの次世代ファイアウォール モジュールおよび/または電子メール モジュールおよび/または Web モジュールおよび/または IPS モジュール、および/または Cisco Welcome Program Express ATP を、スペシャライゼーション/ATP の達成日から 2017 年 1 月 28 日まで維持する必要があります。 注: Express Security SKU の参加資格と支払いは、Express Security スペシャライゼーションの特定のモジュールの保持に基づいて得られます。特定の Express Security スペシャライゼーション モジュールでの SKU の参加資格の詳細については、 http://www.cisco.com/go/vipskus [英語] を参照してください。 | 有効な Express Security スペシャライゼーションの次世代ファイアウォール モジュールおよび/または電子メール モジュールおよび/または Web モジュールおよび/または IPS モジュール、および/または Cisco Welcome Program Express ATP を、スペシャライゼーション/ATP の達成日から 2017 年 1 月 28 日まで維持する必要があります。 注: Express Security SKU の参加資格と支払いは、Express Security スペシャライゼーションの特定のモジュールの保持に基づいて得られます。特定の Express Security スペシャライゼーション モジュールでの SKU の参加資格の詳細については、 http://www.cisco.com/go/vipskus [英語] を参照してください。 |
| 販売額** | 認定 Express Security SKU の最低ネット ブッキング額を購入する必要があります。***最低ブッキング額の計算期間は、パートナー登録およびスペシャライゼーション/ATP 達成ステータスによって決まります。 | 認定 Express Security SKU の最低ネット ブッキング額を購入する必要があります。***最低ブッキング額の計算期間は、パートナー登録およびスペシャライゼーション/ATP 達成ステータスによって決まります。 |

New Business トラック

パートナーは、Collaboration SaaS(試験段階)、Meraki Cloud Networking(米国および EMEAR で試験段階)、および Internet of Things (IoT) サブトラックのいずれかの前提条件を満たしている場合に限り、New Business トラックに登録することができます。関連する要件を満たしている場合は、これらのサブトラックのいずれかについて支払いを受ける資格も同時に得ることができます。

Collaboration SaaS サブトラック

Collaboration SaaS サブトラックでのあらゆる支払いコンポーネントの資格を得るためには、表 11 に示している基準を完全に満たす必要があります。

表 11. Collaboration SaaS 支払い基準

| 基準 | 6 ヶ月の期間に登録した場合 | 3 ヶ月の期間に登録した場合 |
|-------------------------|---|---|
| SaaS 増分収益コンポーネント | | |
| 認定 | シスコの Software as a Service サブスクリプション リセール プログラムの契約条件で必須とされている COLT テストへの合格を含め、プログラム(どのトラックでも可)への有効な登録を、登録日から 2017 年 1 月 28 日まで維持する必要があります。 | シスコの Software as a Service サブスクリプション リセール プログラムの契約条件で必須とされている COLT テストへの合格を含め、プログラム(どのトラックでも可)への有効な登録を、登録日から 2017 年 1 月 28 日まで維持する必要があります。 |
| 販売額** | CCW 内のシスコのサブスクリプション アニュイティ プラットフォーム(アニュイティ)を通じて、VIP の対象となる Collaboration SaaS SKU の確定済み収益増加の最低額を達成する必要があります。 *** 確定済み収益の最少額の計算期間は、パートナー登録達成ステータスによって決まります。 | CCW 内のシスコのサブスクリプション アニュイティ プラットフォーム(アニュイティ)を通じて、VIP の対象となる Collaboration SaaS SKU の確定済み収益増加の最低額を達成する必要があります。 *** 確定済み収益の最少額の計算期間は、パートナー登録達成ステータスによって決まります。 |
| 乗り換え管理コンポーネント | | |
| 認定 | シスコの Software as a Service サブスクリプション リセール プログラムの契約条件で必須とされている COLT テストへの合格を含め、プログラム(特に Lifecycle トラック)への有効な登録を、登録日から 2017 年 1 月 28 日まで維持するとともに、2017 年 1 月 28 日時点で WebEx および Spark の有効なソフトウェア ライフサイクル アドバイザである必要があります。 | シスコの Software as a Service サブスクリプション リセール プログラムの契約条件で必須とされている COLT テストへの合格を含め、プログラム(特に Lifecycle トラック)への有効な登録を、登録日から 2017 年 1 月 28 日まで維持するとともに、2017 年 1 月 28 日時点で WebEx および Spark の有効なソフトウェア ライフサイクル アドバイザである必要があります。 |
| 販売額** | すべての顧客について、CCW 内のシスコのサブスクリプション アニュイティ プラットフォーム(アニュイティ)で発注される VIP 対象の Collaboration SaaS SKU による経常収益の最小パーセンテージを維持する必要があります。 *** 最小パーセンテージの計算期間は、パートナー登録達成ステータスによって決まります。 | すべての顧客について、CCW 内のシスコのサブスクリプション アニュイティ プラットフォーム(アニュイティ)で発注される VIP 対象の Collaboration SaaS SKU による経常収益の最小パーセンテージを維持する必要があります。 *** 最小パーセンテージの計算期間は、パートナー登録達成ステータスによって決まります。 |
| 経常収益増加コンポーネント | | |
| 認定 | シスコの Software as a Service サブスクリプション リセール プログラムの契約条件で必須とされている COLT テストへの合格を含め、プログラム(どのトラックでも可)への有効な登録を、登録日から 2017 年 1 月 28 日まで維持する必要があります。 | シスコの Software as a Service サブスクリプション リセール プログラムの契約条件で必須とされている COLT テストへの合格を含め、プログラム(どのトラックでも可)への有効な登録を、登録日から 2017 年 1 月 28 日まで維持する必要があります。 |
| 販売額** | シスコ グローバル価格表 (GPL)、WebEx グローバル リセラー契約 (GRA)、および CCW 内のシスコのサブスクリプション アニュイティ プラットフォーム(アニュイティ)について、表 12 のとおり、対象の Collaboration SaaS オファアの合計月間経常収益 (MRR) の増加を達成する必要があります。 *** 合計月間経常収益 (MRR) の最少増加額の計算期間は、パートナー登録達成ステータスによって決まります。 | シスコ グローバル価格表 (GPL)、WebEx グローバル リセラー契約 (GRA)、および CCW 内のシスコのサブスクリプション アニュイティ プラットフォーム(アニュイティ)について、表 12 のとおり、対象の Collaboration SaaS オファアの合計月間経常収益 (MRR) の増加を達成する必要があります。 *** 合計月間経常収益 (MRR) の最少増加額の計算期間は、パートナー登録達成ステータスによって決まります。 |

次の Collaboration SaaS オファーが合計 MRR 増加額の対象になります。

- GRA では、ネームド ホスト、アクティブ ホスト、アクティブ ユーザ、およびフル導入のモデルでのすべてのコア WebEx サービス。
- GPL では、従業員数、アクティブ ユーザ、指名ユーザを含むすべての WebEx 製品ライセンス モデル。
- シスコのサブスクリプション アニュイティ プラットフォームでは、指名ユーザ、従業員数、アクティブ ユーザのモデルを使用する WebEx および Spark のすべてのコア サービス。

プラットフォーム間の移行(例:GRA からアニュイティまたは GPL からアニュイティ)で構成されるトランザクション、内部ビジネス用途、NFR、および/または簡素化された価格体系は、経常収益増加コンポーネントの対象にはなりません。

表 12. Collaboration SaaS: 経常収益増加コンポーネントのしきい値と支払い

| 階層 | 合計 MRR 増加額 (GPL、GRA、アニュイティ プラットフォームが対象) | 支払い率 (アニュイティ プラットフォームでの正味経常収益増加に対してのみ) |
|------|--|---|
| 階層 1 | 1,000 ドル | 5 % |
| 階層 2 | 2,500 ドル | 10 % |
| 階層 3 | 10,000 ドル | 15 % |
| 階層 4 | 25,000 ドル | 20 % |
| 階層 5 | 100,000 ドル | 25 % |

- Collaboration SaaS 増分収益コンポーネントでは、国グループあたり最低 1,600 ドルの確定済み収益の増加が必要です。次の要件を満たす販売のみ対象になります。
 - SKU は、VIP の対象であると同時に、新規顧客のサブスクリプションまたは顧客の既存サブスクリプションの金額増加のいずれかの形で顧客に対する増分である必要があります。
 - サブスクリプションの開始日は、指定されたプログラム期間内とし、CCW のアニュイティ プラットフォームで発注する必要があります。
 - プラットフォーム間の移行(例:GRA からアニュイティまたは GPL からアニュイティ)、内部ビジネス用途、NFR、および/または簡素化された価格体系から成るトランザクションは、Collaboration SaaS 増分収益コンポーネントの対象にはなりません。
- Collaboration SaaS 乗り換え管理コンポーネントでは、パートナーはすべての顧客について、指定されたプログラム期間内に VIP の対象となる経常収益の 90% を保持する必要があります。次の要件を満たす販売のみ対象になります。
 - SKU は VIP の対象である必要があります。
 - サブスクリプションは CCW のアニュイティ プラットフォームを通じて発注する必要があります。
 - 内部ビジネス用途、NFR、および/または簡素化された価格体系から成るトランザクションは、乗り換え管理コンポーネントの対象にはなりません。
 - 1 つの VIP プログラム期間での増分収益およびプラットフォーム間の移行(例:GRA からアニュイティまたは GPL からアニュイティ)は、パートナーが 2 回目のプログラム期間に登録することを前提として、次の VIP プログラム期間における乗り換え管理コンポーネントのベースの一部とすることができます。

Meraki Cloud Networking (米国および EMEAR で試験段階)

Meraki Cloud Networking サブトラックでのあらゆる支払いの資格を得るためには、表 13 に示している基準を完全に満たす必要があります。

表 13. Meraki Cloud Networking 支払い基準

| 基準 | 6 ヶ月の期間に登録した場合 | 3 ヶ月の期間に登録した場合 |
|----------------|---|---|
| スペシャライゼーション/認定 | 有効な Advanced Unified Access スペシャライゼーション、および/または Advanced Enterprise Networks Architecture スペシャライゼーション、および/または Master、Advanced、Express のいずれかの Cloud and Managed Services 認定を、スペシャライゼーション/認定の達成日から 2017 年 1 月 28日まで維持する必要があります。 | 有効な Advanced Unified Access スペシャライゼーション、および/または Advanced Enterprise Networks Architecture スペシャライゼーション、および/または Master、Advanced、Express のいずれかの Cloud and Managed Services 認定を、スペシャライゼーション/認定の達成日から 2017 年 1 月 28日まで維持する必要があります。 |
| 販売額** | 認定 Meraki Cloud Networking SKU の最低ネットブックリング額を購入する必要があります。***最低ブックリング額の計算期間は、パートナー登録およびスペシャライゼーション/認定の達成ステータスによって決まります。 | 認定 Meraki Cloud Networking SKU の最低ネットブックリング額を購入する必要があります。***最低ブックリング額の計算期間は、パートナー登録およびスペシャライゼーション/認定の達成ステータスによって決まります。 |

Internet of Things (IoT) サブトラック

IoT サブトラックでのあらゆる支払いの資格を得るためには、表 14 に示している基準を完全に満たす必要があります。

表 14. IoT 支払い基準

| 基準 | 6 ヶ月の期間に登録した場合 | 3 ヶ月の期間に登録した場合 |
|----------------|--|--|
| スペシャライゼーション/認定 | 有効な Advanced Internet of Things - Connected Safety and Security および/または Advanced Internet of Things - Industry Expert および/または Advanced Internet of Things - Manufacturing のスペシャライゼーション、および/または Master、Advanced、Express の Cloud and Managed Services 認定を、スペシャライゼーション/認定の達成日から 2016 年 7 月 30 日まで維持する必要があります。 | 有効な Advanced Internet of Things - Connected Safety and Security および/または Advanced Internet of Things - Industry Expert および/または Advanced Internet of Things - Manufacturing のスペシャライゼーション、および/または Master、Advanced、Express の Cloud and Managed Services 認定を、スペシャライゼーション/認定の達成日から 2016 年 7 月 30 日まで維持する必要があります。 |
| 販売額** | 認定 IoT SKU の最低ネットブックリング額を購入する必要があります。***最低ブックリング額の計算期間は、パートナー登録およびスペシャライゼーション/認定の達成ステータスによって決まります。 | 認定 IoT SKU の最低ネットブックリング額を購入する必要があります。***最低ブックリング額の計算期間は、パートナー登録およびスペシャライゼーション/認定の達成ステータスによって決まります。 |

** 販売額: 6 ヶ月または 3 ヶ月の期間に登録しているパートナーの最低ブックリング額計算開始日は、それぞれ 2016 年 7 月 31 日と 2016 年 10 月 30 日です。6 ヶ月または 3 ヶ月の登録期間以外で、各サブトラックの参加資格を取得したパートナーの最低ブックリング額計算開始日は、スペシャライゼーション、ATP、またはその他の適切な認定の達成日です。

- Value Incentive Program に登録していて、シスコに直接発注するパートナー: 直接ブックリングは、発注が「シスコ社内でブックリング処理が完了」した際に認識されます。

- Value Incentive Program に登録していて、シスコ認定ディストリビュータ経由で発注するパートナー:シスコは、製品がディストリビュータにブッキングされた時期にかかわらず、製品が出荷されて請求されるまでディストリビュータの POS を認識しません。認定ディストリビュータ経由で購入するパートナーの場合、シスコは記録日(シスコ社内でディストリビュータの POS 処理が完了した日)によってブッキング処理が行われたと見なします。VIP 28 期で有効にするためには、2017 年 1 月 26 日までに POS 処理が行われる必要があります。シスコによる Channels Booking Neutrality(CBN)プロセスを用いた発注は、直接発注と見なされます。CBN 発注は直接発注と同様、ブッキングについては 2017 年 1 月 28 日、出荷については 2017 年 4 月 29 日を期限とします。

優先される規則

優先規則はパートナーの支払い資格に関わらず、発注と同時に VIP ブッキングの割り当てに影響します。

1. Enterprise Networks サブトラックと Express EN サブトラックの両方で対象となる SKU については、Enterprise Networks サブトラックが優先されます。
2. Collaboration サブトラックと Express Collaboration サブトラックの両方で対象となる SKU については、Collaboration サブトラックが優先されます。
3. Security サブトラックと Express Security サブトラックの両方で対象となる SKU については、Security サブトラックが優先されます。
4. Enterprise Networks サブトラックと IoT サブトラックの両方で対象となる SKU については、Enterprise Networks サブトラックが優先されます。

最低ブッキング額表

*** 3 カ月間の最小ブッキング目標は、以下に示す 6 カ月間の半分になります。ただし、6 カ月間と 3 カ月間で要件が同じである Collaboration SaaS サブトラックの場合を除きます。最小ブッキング目標は、カナダドルを使用するカナダを除き、米ドルで示されます。

| VIP28 VIP 28 サブトラック | Enterprise Networks | Security | Data Center | Collaboration | Service Provider Technology | Express EN | Express Collaboration | Express Security | Meraki | IoT | Collaboration SaaS |
|--------------------------|---------------------|----------|-------------|---------------|--------------------------------|------------|-----------------------|------------------|-------------------|--------|--------------------|
| | ARCHITECTURE トラック | | | | | | | | NEW BUSINESS トラック | | |
| 南・北・中央アメリカ | | | | | | | | | | | |
| 米国 | 800,000 | 225,000 | 200,000 | 300,000 | 1,000,000 | 50,000 | 25,000 | 25,000 | 150,000 | 25,000 | |
| カナダ | 650,000 | 150,000 | 130,000 | 150,000 | 250,000 | 50,000 | 40,000 | 25,000 | N/A | 15,000 | |
| メキシコ | 500,000 | 50,000 | 100,000 | 100,000 | 250,000 | 50,000 | 20,000 | 25,000 | N/A | 15,000 | |
| アルゼンチン、チリ、ペルー、ウルグアイ、ボリビア | 400,000 | 50,000 | 100,000 | 100,000 | 250,000 | 50,000 | 20,000 | 25,000 | N/A | 15,000 | |
| CANSAC | 400,000 | 50,000 | 100,000 | 100,000 | 250,000 | 50,000 | 20,000 | 25,000 | N/A | 15,000 | |
| ブラジル | 400,000 | 50,000 | 100,000 | 100,000 | 250,000 | 50,000 | 20,000 | 25,000 | N/A | 15,000 | |
| アジア太平洋/日本/中国 (APJC) | | | | | | | | | | | |
| 日本 | 2,500,000 | 225,000 | 200,000 | 200,000 | 250,000 | 50,000 | 20,000 | 15,000 | N/A | 15,000 | |
| オーストラリア | 400,000 | 50,000 | 100,000 | 100,000 | 250,000 | 50,000 | 20,000 | 15,000 | N/A | 15,000 | |
| インド亜大陸 | 400,000 | 50,000 | 100,000 | 100,000 | 250,000 | 50,000 | 20,000 | 15,000 | N/A | 15,000 | |
| シンガポール | 400,000 | 50,000 | 100,000 | 80,000 | 250,000 | 50,000 | 20,000 | 15,000 | N/A | 15,000 | |
| 香港 | 400,000 | 50,000 | 100,000 | 80,000 | 250,000 | 50,000 | 20,000 | 15,000 | N/A | 15,000 | |
| 韓国 (大韓民国) | 400,000 | 50,000 | 100,000 | 80,000 | 250,000 | 50,000 | 20,000 | 15,000 | N/A | 15,000 | |
| インドネシア | 400,000 | 50,000 | 100,000 | 80,000 | 250,000 | 50,000 | 20,000 | 15,000 | N/A | 15,000 | |
| タイ | 400,000 | 50,000 | 100,000 | 80,000 | 250,000 | 50,000 | 20,000 | 15,000 | N/A | 15,000 | |
| マレーシア | 400,000 | 50,000 | 100,000 | 80,000 | 250,000 | 50,000 | 20,000 | 15,000 | N/A | 15,000 | |
| 台湾 | 400,000 | 50,000 | 100,000 | 80,000 | 250,000 | 50,000 | 20,000 | 15,000 | N/A | 15,000 | |
| ニュージーランド | 400,000 | 50,000 | 100,000 | 80,000 | 250,000 | 50,000 | 20,000 | 15,000 | N/A | 15,000 | |
| フィリピン | 400,000 | 50,000 | 100,000 | 80,000 | 250,000 | 50,000 | 20,000 | 15,000 | N/A | 15,000 | |
| ベトナム | 400,000 | 50,000 | 100,000 | 80,000 | 250,000 | 50,000 | 20,000 | 15,000 | N/A | 15,000 | |
| EMEAR | | | | | | | | | | | |
| 英国 | 800,000 | 225,000 | 200,000 | 300,000 | 250,000 | 100,000 | 50,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| ドイツ | 800,000 | 150,000 | 200,000 | 300,000 | 250,000 | 100,000 | 40,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| フランス | 600,000 | 130,000 | 200,000 | 250,000 | 250,000 | 100,000 | 40,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| 湾岸諸国 | 400,000 | 130,000 | 100,000 | 250,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | N/A | 15,000 | |
| サウジアラビア | 400,000 | 130,000 | 100,000 | 250,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | N/A | 15,000 | |
| イタリア | 600,000 | 130,000 | 200,000 | 250,000 | 250,000 | 100,000 | 40,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| スイス | 600,000 | 130,000 | 200,000 | 250,000 | 250,000 | 100,000 | 40,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| スペイン | 600,000 | 130,000 | 200,000 | 250,000 | 250,000 | 100,000 | 40,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| オランダ | 600,000 | 130,000 | 200,000 | 200,000 | 250,000 | 100,000 | 40,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| ベルギーおよびルクセンブルク | 600,000 | 130,000 | 200,000 | 200,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| デンマーク | 600,000 | 130,000 | 200,000 | 200,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| ノルウェー | 600,000 | 130,000 | 200,000 | 200,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| スウェーデン | 600,000 | 130,000 | 200,000 | 200,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| 東ヨーロッパ | 400,000 | 80,000 | 100,000 | 150,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | N/A | 15,000 | |
| ポーランド | 400,000 | 130,000 | 100,000 | 150,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| ロシア | 400,000 | 130,000 | 100,000 | 150,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | N/A | 15,000 | |
| MENAL | 400,000 | 130,000 | 100,000 | 150,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | N/A | 15,000 | |
| 南東ヨーロッパ | 400,000 | 80,000 | 100,000 | 150,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| オーストリア | 600,000 | 130,000 | 200,000 | 100,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| アイルランド | 400,000 | 80,000 | 100,000 | 100,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| ポルトガル | 400,000 | 80,000 | 100,000 | 100,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| 南アフリカ | 400,000 | 80,000 | 100,000 | 100,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | N/A | 15,000 | |
| イスラエル | 400,000 | 80,000 | 100,000 | 100,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| 東アフリカ | 400,000 | 80,000 | 100,000 | 100,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | N/A | 15,000 | |
| チェコ共和国 | 400,000 | 80,000 | 100,000 | 100,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| 西アフリカ英語圏 | 400,000 | 80,000 | 100,000 | 100,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | N/A | 15,000 | |
| ハンガリー | 400,000 | 80,000 | 100,000 | 100,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| フィンランド | 400,000 | 80,000 | 100,000 | 100,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| ギリシャ、キプロス、マルタ | 400,000 | 80,000 | 100,000 | 100,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |
| 西アフリカ、中央アフリカ | 400,000 | 80,000 | 100,000 | 100,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | N/A | 15,000 | |
| パキスタン | 400,000 | 80,000 | 100,000 | 100,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | N/A | 15,000 | |
| 南アフリカ新興国 | 400,000 | 80,000 | 100,000 | 100,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | N/A | 15,000 | |
| バルト海 | 400,000 | 80,000 | 100,000 | 100,000 | 250,000 | 100,000 | 20,000 | 25,000 | 150,000 | 15,000 | |

SaaS 増分収益
コンポーネント：
国/国グループごとの対象サブスクリプションについて、最低1,600ドルの確定済み収益増加分。
乗り換え管理
コンポーネント：
エンドカスタマーごとではなくすべての顧客について、VIP 期間内の経常収益の90%をCCW内のシスコのサブスクリプションプラットフォーム内で発注を維持すること。
経常収益増加
コンポーネント：
GPL、GRA、およびCCW内のシスコのサブスクリプションプラットフォーム（アニュイティ）についての認定済みオファーを対象に、合計月間経常収益（MRR）の増加額によって定義される収益階層。

* 新規のお客様のサブスクリプションまたは現行のお客様のサブスクリプションの収益増加という形で CCW 内のシスコのサブスクリプション プラットフォーム(アニュイティ)で発注された、シスコに対するブックイング。

インセンティブ

基本インセンティブ

シスコは、表 2 に指定されているプログラム期間中に再販されたすべての対象 SKU のネット出荷額に基づいて、各 Value Incentive Program サブトラックに関する表 15 ~ 19 に示した基本インセンティブを、VIP の支払要件を満たすパートナーに提供します。

追加インセンティブ

- **ゴールド認定/Master の Cloud and Managed Services プログラム パートナー インセンティブ**:シスコは、要件を満たすゴールド認定パートナーおよび/または Master Cloud and Managed Services プログラム パートナーに対し、Security、Data Center、および Collaboration のサブトラックについて 1 % の追加インセンティブを提供します。これは、表 2 に指定するプログラム期間中に行われた所有権保有および所有権移転によるリセールおよび Cloud and Managed Services の注文に対する、すべての対象 SKU の正味出荷額に基づきます。さらに、シスコは、要件を満たすゴールド認定パートナーおよび/または Master Cloud and Managed Services プログラム パートナーに対し、Enterprise Networks、IoT、および Meraki Cloud Networking(米国および EMEAR で試験段階)のサブトラックのカテゴリ C、D、E の SKU について 1 % の追加インセンティブを提供します。これは、表 2 に指定するプログラム期間中に行われた所有権保有および所有権移転によるリセールおよび Cloud and Managed Services の注文に対する、すべての対象 SKU の正味出荷額に基づきます。
- **DNA アクセラレータ インセンティブ(Enterprise Networks サブトラックで利用可能)**:シスコは、要件を満たすゴールド認定パートナーに対し、表 2 に指定するプログラム期間中に発注されたすべての対象 SKU に対する正味出荷額に基づいて、1 ~ 2 % の追加インセンティブを提供します。
- **Master スペシャライゼーション取得/Cisco Powered パートナー インセンティブ**:シスコは、要件を満たす Master レベルのスペシャライゼーション取得パートナー、および/または特定の Cisco Powered サービス認定を持つ Cloud and Managed Services プログラム パートナーに対し、Collaboration および Security のサブトラックについて 3 % の追加インセンティブを提供します。これは、表 2 に指定するプログラム期間中に行われた所有権保有および所有権移転によるリセールおよび Cloud and Managed Services の注文に対する、すべての対象 SKU の正味出荷額に基づきます。シスコは、要件を満たす Master Cloud Builder スペシャライゼーション取得パートナー、および/または特定の Data Center 関連の Cisco Powered サービス認定を持つ Cloud and Managed Services プログラム パートナーに対し、Data Center サブトラックについて 1 % のインセンティブを提供します。これは、表 2 に指定するプログラム期間中に行われた所有権保有および所有権移転によるリセールおよび Cloud and Managed Services の注文に対する、すべての対象 SKU の正味出荷額に基づきます。

Master スペシャライゼーション取得/Cisco Powered パートナー インセンティブは、パートナーが Master Collaboration スペシャライゼーションを保持しているか、Cloud and Managed Services プログラム パートナーが特定の Collaboration 関連の Cisco Powered サービス認定を保持している場合に、Collaboration サブトラックについて支払われます。Master スペシャライゼーション取得/Cisco Powered パートナー インセンティブは、パートナーが TelePresence Video Master ATP を保持している場合に、Collaboration サブトラック内の TelePresence SKU についてのみ支払われます(詳細については www.cisco.com/go/vipskus [英語] を参照してください)。Master スペシャライゼーション取得/Cisco Powered パートナー インセンティブは、パートナーが Master Security スペシャライゼーションを保持しているか、Cloud and Managed Services プログラム パートナーが特定の Security 関連の Cisco Powered サービス認定を保持している場合に、Security サブトラックについて支払われます。

注: パートナーがゴールド認定/Master Cloud and Managed Services 認定パートナー インセンティブおよび/または Master スペシャライゼーション取得/Cisco Powered パートナー インセンティブを受け取るためには、特定の Cisco Powered サービスについて Cisco Powered サービス認定を保持し、登録時点でゴールド認定または Master レベルのスペシャライゼーションを持っておりプログラム期間を通じて維持する必要があります。また、Data Center サブトラックでは、2017 年 1 月 28 日までに Master Cloud Builder スペシャライゼーションを取得する必要があります。

表 15 ~ 19 は、各 VIP トラックの基本インセンティブと追加インセンティブをまとめたものです。

表 15. Architecture トラックの支払い率

| | 支払いカテゴリ | Enterprise Networks | Security | Data Center | Collaboration |
|-----------|--|---------------------|----------|-------------|---------------|
| 基本インセンティブ | A | 20 % | 20 % | 20 % | 20 % |
| | B | 15 % | 15 % | 15 % | 15 % |
| | C* | 10 % | 10 % | 10 % | 10 % |
| | D*, D1, D2 | 8 % | 8 % | 8 % | 8 % |
| | E*, E1, E2 | 6 % | 6 % | 6 % | 6 % |
| | F | 5 % | 5 % | 5 % | 5 % |
| | G, G1, G2 | 4 % | 4 % | 4 % | 4 % |
| | H | 3 % | 3 % | 3 % | 3 % |
| | I, I1, I2 | 2 % | 2 % | 2 % | 2 % |
| | J | 1 % | 1 % | 1 % | 1 % |
| 追加インセンティブ | GOLD/CMSP Master インセンティブ | 1 %* | 1 % | 1 % | 1 % |
| | Master スペシャライゼーション/ Cisco Powered インセンティブ | なし | 3 % | 1 % | 3 %*** |
| | DNA アクセラレータ インセンティブ | 1 ~ 2 %** | なし | なし | なし |

* シスコは、要件を満たすゴールド認定パートナーおよび/または Master Cloud and Managed Services プログラム パートナーに対し、Enterprise Networks サブトラックのカテゴリ C、D、E の SKU について 1 % の追加インセンティブを提供します。これは、表 2 に指定するプログラム期間中に行われた所有権保有および所有権移転によるリセールおよび Cloud and Managed Services の注文に対する、すべての対象 SKU の正味出荷額に基づきます。

** シスコは、要件を満たすゴールド認定パートナーに対し、DNA アクセラレータの対象 SKU について 1 ~ 2 % の追加インセンティブを提供します。支払いカテゴリに付加された数字は、SKU が 1 % と 2 % のどちらの DNA アクセラレータ インセンティブの対象になるかを識別します。詳細については、www.cisco.com/go/vipskus [英語] を参照してください。

*** パートナーが TelePresence Video Master ATP を保持している場合、シスコはそのパートナーに対し、Collaboration サブトラック内の TelePresence SKU についてのみ Master スペシャライゼーション/Cisco Powered インセンティブを支払います(詳細については www.cisco.com/go/vipuskus [英語] を参照してください)。

表 16. Architecture トラックの支払い率

| | 支払いカテゴリ | Service Provider Technology | Express Enterprise Networks | Express Collaboration |
|-----------|--|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------|
| 基本インセンティブ | A | 20 % | 20 % | 20 % |
| | B | 15 % | 15 % | 15 % |
| | C | 10 % | 10 % | 10 % |
| | D | 8 % | 8 % | 8 % |
| | E | 6 % | 6 % | 6 % |
| | F | 5 % | 5 % | 5 % |
| | G | 4 % | 4 % | 4 % |
| | H | 3 % | 3 % | 3 % |
| | I | 2 % | 2 % | 2 % |
| | J | 1 % | 1 % | 1 % |
| 追加インセンティブ | GOLD/CMSP Master インセンティブ | なし | なし | なし |
| | Master スペシャライゼーション/Cisco Powered インセンティブ | なし | なし | なし |

表 17. Architecture トラックの支払い率

| | 支払いカテゴリ | Express Security* | 必要な Express Security モジュール |
|-----------|---------|-------------------|----------------------------|
| 基本インセンティブ | K1 | 4 % | 次世代ファイアウォール (NGFWESS) |
| | K2 | 5 % | |
| | L1 | 4 % | IPS (IPSESS) |
| | L2 | 5 % | |
| | M1 | 4 % | Web (WESS) |
| | M2 | 5 % | |

| | 支払いカテゴリ | Express Security* | 必要な Express Security モジュール |
|---------------|--|-------------------|--------------------------------------|
| | N1 N2 | 4 % 5 % | 電子メール (EESS) |
| | O1 O2 | 4 % 5 % | Cisco Welcome Program Express ATP |
| 追加 インセンティブ | GOLD/CMSP Master インセンティブ | なし | |
| | Master スペシャライゼーション/Cisco Powered インセンティブ | なし | |

* Express Security SKU の参加資格と支払いは、Express Security スペシャライゼーションの特定のモジュールの保持に基づいて得られます。特定の Express Security スペシャライゼーション モジュールでの SKU の参加資格の詳細については、<http://www.cisco.com/go/vipskus> [英語] を参照してください。

表 18. New Business トラックの支払い率

| | 支払いカテゴリ | Meraki Cloud Networking (米国および EMEAR で試験段階) | Internet of Things (IoT) |
|---------------|--|---|--------------------------|
| 基本インセンティブ | A | 20 % | 20 % |
| | B | 15 % | 15 % |
| | C* | 10 % | 10 % |
| | D* | 8 % | 8 % |
| | E* | 6 % | 6 % |
| | F | 5 % | 5 % |
| | G | 4 % | 4 % |
| | H | 3 % | 3 % |
| | I | 2 % | 2 % |
| | J | 1 % | 1 % |
| 追加 インセンティブ | GOLD/CMSP Master インセンティブ | 1 %* | 1 %* |
| | Master スペシャライゼーション/Cisco Powered インセンティブ | なし | なし |

* シスコは、要件を満たすゴールド認定パートナーおよび/または Master Cloud and Managed Services プログラムパートナーに対し、Meraki Cloud Networking (米国および EMEAR で試験段階) および Internet of Things (IoT) サブトラックのカテゴリ C、D、E の SKU について 1 % の追加インセンティブを提供します。これは、表 2 に指定するプログラム期間中に行われた所有権保有および所有権移転によるリセールおよび Cloud and Managed Services の注文に対する、すべての対象 SKU の正味出荷額に基づきます。

表 19. New Business トラックの支払い率

| Collaboration SaaS | オファー | パーセンテージ |
|-------------------------|---|--------------------------------|
| SaaS 増分収益コンポーネント | | |
| VIP 支払い率 | CCW のアニュイティ プラットフォームで発注された、VIP の対象となる Collaboration SaaS SKU の確定済み収益増加額 | シスコに対する 12 カ月間の確定済み収益増加額の 5% |
| 追加インセンティブ | GOLD/CMSP Master インセンティブ | なし |
| | Master スペシャライゼーション/Cisco Powered インセンティブ | なし |
| 乗り換え管理コンポーネント | | |
| VIP 支払い率 | すべての顧客について、CCW 内のアニュイティ プラットフォームで維持された VIP 対象の Collaboration SaaS SKU の経常収益 | 6 カ月間保持されたシスコへのサブスクリプション金額の 7% |
| 追加インセンティブ | Gold インセンティブ | なし |
| | Master インセンティブ | なし |
| 経常収益増加コンポーネント | | |
| VIP 支払い率 | シスコ グローバル価格表 (GPL)、WebEx グローバル リセラー契約 (GRA)、および CCW 内のシスコのアニュイティ プラットフォームについて、対象の Collaboration SaaS オファーの合計月間経常収益 (MRR) の増加に基づく アニュイティ プラットフォームで発注された、VIP 期間内のシスコの経常収益の正味増加額に対して支払われる | 詳細は表 12 に記載 |
| 追加インセンティブ | Gold インセンティブ | なし |
| | Master インセンティブ | なし |

プラットフォーム間の移行(例: GRA からアニュイティまたは GPL からアニュイティ)、内部ビジネス用途、NFR、および/または簡素化された価格体系から成るトランザクションは、Collaboration SaaS 増分収益コンポーネントおよび経常収益増加コンポーネントの対象にはなりません。内部ビジネス用途、NFR、および/または簡素化された価格体系から成る注文は、乗り換え管理コンポーネントの対象にはなりません。1 つの VIP プログラム期間での増分収益およびプラットフォーム間の移行(例: GRA からアニュイティまたは GPL からアニュイティ)は、パートナーが 2 回目のプログラム期間に登録することを前提として、次の VIP プログラム期間における乗り換え管理コンポーネントのベースの一部とすることができます。

Collaboration SaaS トラックのすべての支払い金額は、(販売、ブッキング、または出荷時点ではなく)報奨金計算時点で適用される、米ドルに対するシスコの為替換算レートによって計算されます。

Collaboration SaaS トラックの SaaS 増分収益コンポーネントの支払いは 2017 年 7 月に行われます。

対象の製品およびクラウド サービス

VIP 28 期の対象 SKU の全一覧については、<http://www.cisco.com/go/vipuskus> [英語] を参照してください。

このリストは、各プログラム期間の開始時に更新されます。シスコの第 2 四半期の開始時点(2016 年 10 月 30 日)で変更される SKU の数は限られています。これらの SKU のブッキングの詳細については、<http://www.cisco.com/go/tpv> [英語] を参照してください。

Cisco Value Incentive Program 契約書:28 期

Cisco Value Incentive Program に登録するには、貴社が本 Cisco Value Incentive Program 契約書:28 期(以下「本契約」)の契約条件に同意する必要があります。本契約は、下記第 3 項に規定する「リセラー」または「Cloud and Managed Services パートナー」である登録パートナーに適用されます。

本契約は、該当するパートナー登録申請で特定された企業(以下「パートナー」)とシスコとの間で締結されます。本契約の目的上、シスコは次のように定義されます。

パートナーの主たる事務所がカナダにある場合、「シスコ」とは、88 Queens Quay West, Suite 2900, Toronto, ON, M5J 0B8, Canada に主たる事務所を置くカナダ法人である Cisco Systems Canada Co. をいいます。

パートナーの主たる事務所が日本にある場合、「シスコ」とは、107-6227 東京都港区赤坂 9-7-1 に主たる事務所を置く日本法人である Cisco Systems G.K. をいいます。

パートナーの主たる事務所がラテン アメリカ、カリブ海地域、またはアメリカ合衆国(「米国」)にある場合、「シスコ」とは、170 West Tasman Drive, San Jose, California 95134, USA に主たる事務所を置くカリフォルニア州の法人である Cisco Systems, Inc. をいいます。

パートナーの主たる事務所がブラジルにある場合、Cisco Systems, Inc. がその対象地域で提供する製品とサービスに関しては、「シスコ」とは、170 West Tasman Drive, San Jose, California 95134, USA に主たる事務所を置くカリフォルニア州の法人である Cisco Systems, Inc. をいいます。パートナーの主たる事務所がブラジルにある場合、Cisco Comércio e Serviços de Hardware e Software do Brasil Ltda. がその対象地域で提供する製品とサービスに関しては、「シスコ」とは、CENU - West Tower, 2nd Floor, Suite 1, Av. das Nações Unidas 12901, Brooklin Novo, São Paulo - SP, Brazil, 04578-000. に主たる事務所を置く、ブラジル法の下で設立された有限責任会社である Cisco Comércio e Serviços de Hardware e Software do Brasil Ltda. をいいます。

パートナーの主たる事務所がインド、オランダ、韓国に存在する場合は、「シスコ」とは、Haarlerbergpark, Haarlerbergweg 13-19, 1101 CH, Amsterdam, the Netherlands に主たる事務所を置く、オランダ法の下で設立された企業である Cisco Systems International B.V. をいいます。

パートナーの主たる事務所が、(オランダとイタリアを除く)欧州経済地域(EEA)、スイス、イスラエル、アジア太平洋地域(オーストラリア、中国、インド、韓国、日本を除く)、中東、アフリカ、中央ヨーロッパおよび東ヨーロッパ(ロシア連邦を除く)にある場合、「シスコ」とは、1 Callaghan Square, Cardiff, CF10 5BT, United Kingdom に主たる事務所を置く、英国法に基づいて設立された企業である Cisco International Limited をいいます。

パートナーの主たる事務所が中国にある場合、「シスコ」とは、中国の杭州市上城区望江国際センター 3 号棟 19 階および 20 階に主たる事務所を置く Cisco China Company, Limited(思科(中国)有限公司)をいいます。

パートナーの主たる事務所がロシア連邦にある場合、「シスコ」とは、Krylatskaya Street, 17, Building 4, Moscow 121614, Russian Federation に住所が登録されている、ロシア連邦法に基づいて設立された有限責任会社である Cisco Solutions LLC をいいます。

パートナーの主たる事務所が、イスラエルまたは(オランダとイタリアを除く)欧州経済地域(EEA)にある場合、「シスコ」とは、英国法に基づいて設立され、1 Callaghan Square, Cardiff, CF10 5BT, United Kingdom に主たる事務所を置く企業である Cisco International Limited をいいます。

チャネル パートナーの主たる事務所がイタリアにある場合、「シスコ」とはイタリア法に基づいて設立され、Via Torre Bianchi 7, 20871 Vimercate MB, Italy に主たる営業所を置く法人である Cisco Systems Italy S.R.L. (Cisco Italy) をいいます。

パートナーの主たる事務所がオーストラリアにある場合、「シスコ」とは、Level 9, 80 Pacific Highway, North Sydney, NSW 2060, Australia に主たる事務所を置くオーストラリア法人である Cisco Systems Australia Pty Limited, ABN 52 050 332 940 をいいます。

「シスコ」とは上記に列挙したシスコの事業体を意味します。ただし、本契約に規定するお客様の権利並びにシスコの義務および責任の適用上、お客様からの各注文書を受領するシスコの事業体を該当法人とし、本契約はそうした目的上お客様と該当法人のみの間で締結されたと解釈するものとします。

1. 概要および背景

1.1 プログラムの概要

Cisco® Value Incentive Program (以下「VIP」または「本プログラム」)は、Collaboration、Data Center、Enterprise Networks、Security、Cisco ONE、Service Provider Technology、または SaaS、IoT、Meraki などの新しいビジネス分野など、シスコのアーキテクチャの一部をなすテクノロジーにフォーカスしているパートナーに報奨を支払うことにより、シスコパートナー(以下「パートナー」)の利益率を拡大するための包括的なバックエンド報奨プログラムです。本プログラムでは、6カ月のプログラム期間または3カ月のプログラム期間(「プログラム期間」)中に本プログラムの目標を達成したパートナーに支払いを行います。Value Incentive Program 28 期は 2016 年 7 月 31 日から 2017 年 1 月 28 日までです。

1.2 ポリシーの概要

本文書(以下「本プログラム規則」)では、本プログラムへのパートナーの参加に関する条件を規定します。本プログラム規則は、シスコにより随時更新され、<http://www.cisco.com/go/vip> [英語] に掲載されます。

1.3 プロセスの概要

本プログラムでは、以下に要約し本規約の第 3 項に記載する要件を、パートナーがすべて満たす必要があります。

1.3.1 登録

1.3.1.1 参加するパートナーは、現行の VIP 期間に登録する必要があります。

1.3.1.2 申請は、参加登録条件を満たしているかの確認と承認が必要になります。

1.3.2 参加要件

1.3.2.1 パートナーは、VIP の特定のサブトラックに参加登録する時点で、必要なスペシャライゼーション、認定、指定、または ATP を保持している必要があります。

1.3.2.2 パートナーがトラックに登録するには、少なくとも 1 つのサブトラックの参加前提条件を満たす必要があります。詳細については <http://www.cisco.com/go/vip> [英語] を参照してください。トラックに登録すると、パートナーは登録したトラックの追加サブトラックに対する資格を得ることができます。ただし、当該サブトラックの要件を満たす必要があります。

1.3.2.3 パートナーは顧客連絡先情報(調査の送信先の電子メール アドレスを含む)を提供するために Cisco Partner Access onLine (PAL) ツールへのアクセス権を保持している必要があります。

2. 定義

本規約において定義されていない大文字で始まる用語は、再販契約に規定される意味を持つものとし、再販契約と本規約の間に矛盾が生じた場合、本規約に規定される事項に関しては、本規約が優先されます。

2.1 関連会社: 法人、企業、パートナーシップ、または直接若しくは間接的にパートナーを管理する、パートナーによって管理される、またはパートナーの共同管理下にあるその他の事業体を意味します。

2.2 アロケーション モデル: SKU のネット ブッキングは複数のテクノロジー間で分割されることがあります。対象 SKU、割り当て率、および報奨金率は <http://www.cisco.com/go/vipskus> [英語] に掲載されています。

2.3 シスコ ブッキング済み: 注文がシスコの注文システムに入力され、初期の保有/信用調査にパスし、シスコの社内ブッキング受入方針に従っていることを意味します。

2.4 Cisco Capital®: 販売および事業開発目的で、シスコ パートナーとエンド カスタマーに資金を提供するシスコの事業体を指します。Cisco Capital の Web サイトは、<http://www.cisco.com/jp/go/capital/> です。

2.5 国グループ: 国グループは、1 つの地域/テリトリー/シアター内でシスコが特定した国のグループです。パートナーは国グループ内の各国内で事業活動を行うことができます。

2.6 直接発注: シスコに直接行われる発注を指します。

2.7 エンド カスタマー: 最終購入者またはライセンシーであって、再販、再マーケティングまたは頒布のためではなく、(i) 自己の内部使用のために本件製品または本件サービスを取得し、(ii) 下記第 5.2 項に基づきリセラーによって特定された購入者またはライセンシーを指します。

2.8 GPL: Cisco.com に掲載されているシスコ グローバル価格表を指します。

2.9 GPN: シスコのグローバル パートナー ネットワーク プログラムを指します。

2.10.GRA: パートナーと WebEx の間の WebEx グローバル リセラー契約を指します。

2.11 Incremental Collaboration SaaS SKU: サービスを提供するパートナーにかかわらず、新規顧客のサブスクリプションまたは既存顧客のサブスクリプションの増額のいずれかによる、エンド カスタマーに対する VIP 対象の Collaboration SaaS SKU の増加分を指します。

2.12 内部使用: エンド カスタマーまたはパートナーが自己の内部使用のために製品を業務で使用することをいいます。以下に示した「再販」の定義とは異なります。

2.13 ネット ブッキング: キャンセル分を除いたブッキング額を指します。

2.14 ネット出荷: 出荷済みのブッキング額から返品額を差し引いたものを指します。

2.15 パートナー: シスコ認定ソースまたはシスコ認定チャネルから製品およびサービスを購入し、および/または使用を許諾され、そうした製品やサービスをエンド カスタマーに直接再販するシスコ登録リセラー。

2.16 製品: パートナーの再販契約に定義され、その時点で最新の GPL に表示されたシスコのハードウェア製品、ソフトウェア、および関連ドキュメントを指します。

2.17 再販契約: シスコ インダイレクト チャネル パートナー契約 (ICPA)、シスコのシステム インテグレータ契約 (SIA)、またはシスコの本件製品および本件サービスをエンド カスタマーに対してのみ再販する権限を与えるシスコの他の類似の契約を指します。

2.18 サービス: Collaboration Software as a Service およびそれらの契約条件で指定されたその他のサービスなど、パートナーの再販契約の下で購入されたサービスを指します。

2.19 対象地域: 南・北・中央アメリカおよび欧州、中東、アフリカ、ロシア (EMEAR)、アジア太平洋地域および日本 (APJ)、大中華圏 (GC) を指します。

3. 適格性要件

3.1 支払い資格要件: VIP での支払い資格を得るには、パートナーは次の適格性要件を満たす必要があります。

3.1.1 パートナーは、次のいずれかを満たしている必要があります。すなわち、現行のシスコ製品再販パートナーまたは CMSP パートナーである、契約上 Collaboration SaaS の販売が可能である、のいずれかです。

3.1.2 パートナーはプログラム期間中、関連する有効なスペシャライゼーション、サーティフィケーション、認定、モジュールまたは ATP を保持または取得し、またこれらの要件に従って定期的に更新しなくてはなりません。

3.1.3 パートナーが VIP の認定を受けるには、各サブトラックの収益要件を満たしている必要があります。収益要件は、シスコ (直販および CBN 注文) に対して、またはネット PoS を使用して行われた注文の正味ブックング額、つまりシスコとディストリビュータの間の価格で決まります。CCW のアニュイティ プラットフォームでシスコ認定ディストリビュータまたは認定チャネル (その他の間接注文) に対して行われた注文については、VIP 対象の Collaboration SaaS SKU の確定済み収益の増加額からプログラム期間内およびプログラム期間から最大 90 日後までの返品を差し引いた金額、すべての顧客についてアニュイティ プラットフォームで保持された VIP 対象の Collaboration SaaS SKU の経常収益、またはシスコ グローバル価格表 (GPL)、WebEx グローバル リセラー契約 (GRA)、CCW 内のアニュイティ プラットフォームについて、対象の Collaboration SaaS オファーの合計月額経常収益 (MRR) の増加額のいずれかになります。各サブトラックの収益要件については、<http://www.cisco.com/go/vip> [英語] を参照してください。

3.1.4 パートナーは、自己の最低再販価格を独自に決定することができます。本プログラムは、パートナーの利益率および収益性の向上を確約または保証するものではありません。

3.1.5 シスコはパートナーに事前の通告なく、自由裁量によりプログラムを変更又は廃止する権限を留保します。

3.1.6 顧客満足度調査

3.1.6.1 パートナーは顧客連絡先情報 (調査の送信先の電子メール アドレスを含む) を提供するために Partner Access onLine (PAL) ツールへのアクセス権を保持している必要があります。

3.1.6.2 パートナーは最小要件を満たす数の顧客連絡先情報 (調査の送信先の電子メール アドレスを含む) を提供する必要があります。

3.1.6.3 要件を満たす数の顧客連絡先情報(調査の送信先の電子メール アドレスを含む)を提供できなかった場合、パートナーはどのサブトラックの支払いも受けることができません。

3.1.6.4 パートナーは、自社の電子メールドメインの電子メール アドレスまたは関連会社の連絡先情報を提供することはできません。

3.1.6.5 シスコは、すべての顧客連絡先情報(調査の送信先の電子メール アドレスを含む)を監査する権利を留保します。

3.1.6.6 ゴールドまたはプレミア認定を持つパートナーは、VIP 達成日から 2017 年 1 月 28 日まで認定レベルを維持することで、VIP CSAT 認定を得ることができます。

3.1.6.7 CSAT 基準は、Collaboration SaaS トラックに登録しているパートナーには適用されません。

3.2 製品購入資格

3.2.1 パートナーは、<http://www.cisco.com/go/vipskus> [英語] に VIP 対象として明記する SKU に関してのみ支払いを受け取ることができます。支払いは、Collaboration SaaS サブトラックを除き、各プログラム期間中に注文された対象 SKU に基づきます。Collaboration SaaS サブトラックについては、CCW 内のアニュイティ プラットフォームで発注された VIP 対象の Collaboration SaaS SKU の確定済み収益の増加額から、プログラム期間内およびプログラム期間から最大 90 日後までの返品を差し引いた金額、すべての顧客についてアニュイティ プラットフォームで保持された VIP 対象の Collaboration SaaS SKU の経常収益、または VIP 期間内に CCW 内のアニュイティ プラットフォームで発注される、シスコの経常収益の正味増加額に基づいてパートナーに支払われます。

3.2.2 対象製品のリストは、第 1.1 項に明記するプログラム期間を通じて更新されます。シスコは、本項の第 1 節に明記するプログラム期間を通じて、対象 SKU のリストを変更する権利を留保します。

3.2.3 ディストリビュータから製品を調達する場合、ディストリビュータが認定されている国または地域内で、シスコ認定ソースまたはシスコ認定チャンネル(パートナーの再販契約による)からのみ購入できます。

3.2.4 シスコ認定ディストリビュータ経由で発注する場合、シスコは、製品がディストリビュータにブッキングされた時期にかかわらず、製品が出荷されて請求されるまでディストリビュータの POS を認識しません。認定ディストリビュータ経由で購入するパートナーの場合、シスコは記録日(シスコがディストリビュータの POS を記録した日)によってブッキング処理が行われたと見なします。VIP 28 期で有効にするためには、2017 年 1 月 26 日までに POS 処理が行われる必要があります。シスコによる Channels Booking Neutrality (CBN) プロセスを用いた発注は、直接発注と見なされます。CBN 発注は直接発注と同様、ブッキングについては 2017 年 1 月 28 日、出荷については 2017 年 4 月 29 日を期限とします。Collaboration SaaS サブトラックの場合、指定されたプログラム期間内にサブスクリプションが開始される収益が対象となります。

3.2.5 パートナーが Virtual Computing Environment (VCE) 製品を購入する場合、購入する製品の出荷が完了したものがのみが VIP の対象になります。VCE の対象製品は Cisco Unified Computing System™ (Cisco UCS®)、Cisco Nexus®, Cisco Catalyst® 3750X、Catalyst 3560、ASA 1000V、Virtual Security Gateway、GBIC/SFP、MDS、Cisco Intelligent Automation for Cloud です。

4. VIP からの除外

4.1 シスコは、本プログラムの目的に合致しない案件について、本プログラムの適用を拒否する権利を留保します。

4.2 シスコとの OSM (Original Storage Manufacturer) 契約の規定に基づき、パートナーが OSM としての活動から得た注文は、VIP の対象にはなりません。

4.3 Architectureトラックおよび **New Business**トラックの製品は、(a)パートナーの内部使用のために購入された場合、(b)簡素化された価格体系の元で購入された場合、(c)任意の外部委託業者の販促により購入された場合、(d)シスコまたはシスコが買収した企業の従来の注文プラットフォームから注文された場合は、プログラムの支払い対象にはなりません。VIP はサービスについては支払われません。また、Collaboration SaaSトラックの注文は、(a)パートナーの内部使用のために購入された場合、(b)簡素化された価格体系の下で購入された場合、(c)注文システム間の移行のために入力された場合は、プログラムの支払い対象にはなりません。ただし、パートナーが 2 回目のプログラム期間に登録した場合に前の VIP プログラム期間からの移行が次の VIP プログラム期間の乗り換え管理コンポーネントのベースの一部となる場合があるため、乗り換え管理コンポーネントは除きます。

5. パートナーの義務

5.1 パートナーは、提示する入札価格の計算に VIP に基づくインセンティブを含めてはなりません。パートナーが VIP に基づくインセンティブを契約価格にあらかじめ算入した場合、マージンの目減りや採算性のリスクを負担していただくこととなります。この場合シスコは、VIP 参加資格を修正、免除または延長すること、または、入札時にシスコのすべてのパートナーに別途提示されたわけではない救済策をパートナーの事後救済という別の形で提示することの、いずれの方法でもパートナーを守ることはできません。

5.2 シスコ認定ソースまたはシスコ認定チャネルから購入するパートナーは、シスコ認定ソースまたはシスコ認定チャネルからシスコに報告される販売データが正しいことを確認するものとします。シスコ認定ソースまたはシスコ認定チャネルが報告した、バックエンド請求プロセスにあるデータが正しくないために、販売取引が適格でない場合、シスコは、当該取引の VIP 配当を支払わない権利を留保します(エンド カスタマー名や POS 請求レポートで報告された詳細情報に誤りがある場合など)。

5.3 シスコは、本プログラムに基づきリポートを受領する法的能力に関してパートナーに依拠しており、パートナーが法により求められるすべての開示を行うものと見なしています。

5.4 法律およびシスコ ポリシーの遵守

5.4.1 パートナーは、すべての法律、ライセンス、許可および規則(総称して「適用法」)を遵守していることを保証するものとします。かかる適用法には、本件製品の販売地域または使用地域における一切の政府若しくは他の管轄当局の賄賂防止、利益相反、プライバシーおよびデータ保護、または調達に関する法規が含まれますが、これには限定されません。パートナーは、適用法に違反した場合には、シスコを免責し、シスコに補償します。

5.4.2 パートナーは、再販契約およびシスコのすべてのポリシーに準拠することをシスコに保証するものとします。パートナーがそれらの規約に準拠しない場合、パートナーはリポート支払いを受領する資格がなくなります。

5.5 パートナーは、各自の販売情報を保持する責任があります。シスコは、Total Program View (<http://www.cisco.com/go/tpv> [英語])を通じて、パートナー結果へのアクセスを提供します。

5.6 本契約の締結により、本契約に関連してシスコに提供されるまたはその他の方法でシスコが取得した、パートナー、その従業員およびエンド カスタマーに関する情報の処理について、パートナーはこれに同意するとともに、他の情報主体がこれに明白な同意を与えるよう保証するものとします。ただし、かかる情報の処理は、以下の条件に従うものとします。

(i) <http://www.cisco.com/web/JP/privacy.html> に掲載され、適宜修正されるシスコのプライバシー ポリシーに従うこと、および(ii) 欧州経済地域の内外および適切なデータ保護法を持つと思われる国々に存在する、シスコ、シスコの関連会社、委託先、およびエージェントが処理を行うこと。

5.7 パートナーの関連会社

5.7.1 一般的にパートナーは関連会社に対する販売に VIP を適用することはできませんが、適切な場合はシスコが例外を設けることがあります(関連会社が複数の入札価格をまとめ、かつ IT 業界に属さない場合など)。提示されたエンド カスタマーがパートナーの関連会社であるとシスコが判断し、パートナーがこれに異議を申し立てた場合、シスコは、他のあらゆる紛争と同様に、パートナーとシスコとの契約に規定された監査権に加えて、次のことを要求します。

5.7.1.1 追加 POS およびその他の情報。かかる情報には、(i)エンド カスタマーの注文書、(ii)パートナーからエンド カスタマーへの配送指示書、および(iii)パートナーからエンド カスタマーへの請求書が含まれますが、これに限定されません。レポート内の価格は、必要に応じてマスクできます。配送指示書には、日付、エンド カスタマーの正式会社名が記載され、エンド カスタマーの署名および捺印がある必要があります。

5.7.1.2 シスコの自由裁量で、シスコまたはその監査人が、パートナーによる本プログラムの条項の遵守の監視および確認を目的として、追加的な特定の監査を随時行えるものとします。シスコによる合理的な通知を受けた場合、パートナーは、シスコまたはその監査人に対して、通常の営業時間内に、関連する記録の開示および施設への立ち入りを提供するものとします。これには、エンド カスタマーの施設への立ち入りについて同意を得ることも含まれます。シスコの要請に応じて、パートナーは、上記監査や VIP 請求の対象となる製品の確認を目的として、シスコがエンド カスタマーのサイトに立ち入り調査することについての同意をエンド カスタマーから得る必要があります。

5.7.2 パートナーがこれらの関連会社条項を満たさない場合、および/またはエンド カスタマーが関連会社若しくはシスコのパートナーであるとシスコが判断した場合、またはその使用目的が本プログラムで許可された範囲を逸脱した場合、シスコは請求を却下する権利を留保します。却下された場合、関連会社やエンド カスタマーの注文書に対する支払いは行われません。

6. プログラム支払い条件

6.1 支払いは、支払い基準を完全に満たした場合に行われます。

6.2 ただし、支払いは、各サブトラックで個別に得る必要があります。

6.3 パートナーが支払いを受けることができる最低支払い金額は、250 米ドルです。シスコの自由裁量により、250 米ドル未満の支払いは、最低支払い金額に達するまで、1 つの VIP プログラム期間を超えない範囲内で、利用可能な場合は次の支払いサイクルに繰り越すことができます。

6.4 支払いは、リセールおよび Cloud and Managed Services の注文については、所有権保有および所有権移転による対象 SKU についてのみ行われます。Collaboration SaaS サブトラックの SaaS 増分収益コンポーネントでは、CCW 内のアニュイティ プラットフォームで発注された VIP 対象の Collaboration SaaS SKU について、12 ヶ月間の確定済み収益の増加額に基づいてパートナーに支払われます。Collaboration SaaS トラックの SaaS 増分収益コンポーネントの支払いは 2017 年 7 月に行われます。乗り換え管理コンポーネントでは、すべての顧客について CCW 内のアニュイティ プラットフォームで発注された VIP 対象の Collaboration SaaS SKU に対し、6 ヶ月間の経常収益に基づいてパートナーに支払われます。経常収益増加コンポーネントでは、CCW 内のアニュイティ プラットフォームで保持された VIP 期間内のシスコの経常収益の正味増加額に基づいてパートナーに支払われます。各サブトラックの対象製品の一覧については、<http://www.cisco.com/go/vipskus> [英語] を参照してください。

6.5 シスコは、請求された取引が VIP の対象であることを確認するため、追加情報を求める権利を留保します。シスコは、取引が VIP において許容されるかどうかの最終判断を下すものとします。

6.6 実際の支払い額は、VIP プログラム規則に定められている期間中に出荷された特定の VIP 期のブッキング額に基づいて算定されます。出荷希望日がプログラム規則に定められている期間内であるにもかかわらず、本書に記載されている出荷期限までにシスコが対象製品を配送できない場合、シスコの自由裁量で出荷期限日が延長される場合があります。

6.7 通常と異なる資金調達条件(すなわち、Cisco Capital によって提供されず、Castle Pines Capital、GE Capital、および Wells Fargo Capital Finance を通じた資金調達)で VIP の対象となるシスコ製品を購入することをパートナーが選択した場合、かかる注文に対する VIP の支払いに悪影響がおよぶ可能性があります。これらの場合におけるパートナーの支払いは、当該条件に関連して減額される可能性があります。

6.8 支払いの期限切れポリシー

6.8.1 パートナーが報奨金およびインセンティブの支払いを請求できる期間は限定されています。Global EasyPay を通じた支払いには、シスコから支払い請求に関する最初の通知があった日付から 90 暦日および 120 暦日(ロシアのみ)の期限切れポリシーが適用されます。

6.8.2 シスコは、シスコ チャネル パートナーに対していくつかの理由(不正確な銀行情報、必要書類の不備、不正確な連絡先情報、または連絡先情報の不足を含むが、これらに限らない)により支払いを行えない可能性があります。

6.8.3. ロシアを除くすべての国の支払い期限

6.8.3.1 シスコは、支払い処理を進めるために追加情報が必要であることをシスコがシスコ チャネル パートナーに最初に通知を試みた日から 90 暦日の間、支払いを保留します。シスコ チャネル パートナーが、当該 90 日の間に正確な支払情報および準拠した税額票を提供して不備を是正しない場合には、シスコ チャネル パートナーは、その支払いに係る一切の権利を失います。

6.8.3.2 当該 90 暦日以内に支払い請求を行ったものの、不正確または不完全な情報により支払いが行われなかった場合には、シスコ チャネル パートナーには、支払いに関する問題を修正するために、支払いが行われなかった日から 30 暦日の猶予が与えられます。シスコ チャネル パートナーが当該追加期間に照会および情報の請求に対応しない場合には、パートナーは、その支払いに係る一切の権利を失います。

6.8.4. ロシア

ロシアのシスコ チャネル パートナーに対しては、支払請求を手作業で行わなくてはならないため、対応に 120 暦日が割り当てられます。シスコ チャネル パートナーが、当該 120 日の間に正確な支払情報、準拠する税額票、署名された承諾文書を提供して不備を是正しない場合には、シスコ チャネル パートナーは、その支払いに係る一切の権利を失います。

当該 120 暦日以内に支払い請求を行ったものの、不正確または不完全な情報により支払いが行われなかった場合には、シスコ チャネル パートナーには、支払いに関する問題を修正するために、支払いが行われなかった日から 30 暦日の猶予が与えられます。シスコ チャネル パートナーが当該追加期間に照会および情報の請求に対応しない場合には、パートナーは、その支払いに係る一切の権利を失います。

6.9 間接税に関する条項

6.9.1 パートナーがシスコに発行するすべての請求書は、現地の VAT およびシスコの要件に従って発行する必要があります。現地の VAT 要件に従っていない請求書は、却下されてパートナーに返却されます。詳細については、地元の税理士にお問い合わせください。

6.9.2 シスコは、APJ、GC、および EMEAR シアターのパートナーから、VIP に対する支払いに**先立って**請求書を受け取る必要があります。

6.9.3 パートナーがシスコに支払い請求を行う場合には、「自己請求書/受領者が作成する」請求書オプションを活用することが奨励されています。請求プロセスで「自己請求書」オプションを選択する方法については、[GEP 翻訳コンテンツ ページ (GEP Translated Content Page)] の「パートナー トレーニング」[英語] プレゼンテーションを参照してください。

http://www.cisco.com/web/partners/tools/gep_mpc.html

このオプションは、「自己請求書」オプションが現地の法律に準拠している場合のみ使用してください。

Global EasyPay プログラムを通じた支払いについては、<http://www.cisco.com/go/gep> [英語] にアクセスして [トレーニング (Training)] タブをクリックし、シスコの支払い要件に関する詳細をご覧ください。

6.9.4 シスコは、本プログラムのもとで行われた本パートナーへの支払いを、本パートナーがシスコに対して実行した市場浸透サービスの報酬であると見なします。このため、これらのサービスは EU VAT 指令 2006/112/EG の第 44 条に分類され、これらのサービスの受領者（すなわちパートナーのプリンシパル）が業務拠点を構えている国において VAT の対象となります。Cisco Systems International B.V. がパートナーのプリンシパルである場合、サービスに対してオランダで VAT 課税されます。

Cisco International Limited がパートナーのプリンシパルである場合、サービスに対して英国で VAT 課税されます。Cisco Systems Italy SRL がパートナーのプリンシパルである場合、サービスに対してイタリアで VAT 課税されます。パートナーのプリンシパルが Cisco Systems International B.V. であり、パートナーが、オランダに業務拠点を構えていない場合、VAT に関する責任はオランダの還付請求方式に従ってシスコに課され、パートナーは VAT を請求されません。パートナーのプリンシパルが Cisco International Limited であり、パートナーが、英国に業務拠点を構えていない場合、VAT に関する責任は英国の還付請求方式に従ってシスコに課され、パートナーは VAT を請求されません。パートナーのプリンシパルが Cisco Systems Italy SRL であり、パートナーが、イタリアに業務拠点を構えていない場合、VAT に関する責任はイタリアの還付請求方式に従ってシスコに課され、パートナーは VAT を請求されません。

6.9.5 状況および時期を問わず、いずれかの当事者が異なる方法で VAT 処理する必要があると見なした場合、変更された VAT 処理で請求書を発行する前に、VAT 処理に関する変更を要求している当事者は、書面（この変更を招いた該当するすべての法規制を示す説明書面）にて、この変更の正当性を示す必要があり、かつ相手当事者が書面によって受諾する必要があります。付加価値税の取り扱いについて当事者間で合意に達しない場合、両当事者は合同で外部の中立的な専門家を指名して、付加価値税の取り扱いについての最終的な（法的拘束力を持つ）決断を得ることもできます。このような外部専門家にかかる費用は、前述の付加価値税の取り扱いについて変更を要求する当事者が負担することとします。

6.9.6 サービスの提供に適用される加盟国による請求書要件は、欧州委員会の取引業者情報ページ (http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/vat/traders/vat_community/index_en.htm [英語]) にも掲載されています。

6.9.7 パートナーは、シスコに提出した支払い請求で間接税が正しく処理されたことを保証する責任があります。地域の法令で正式な税額票を発行することが定められている場合、発行する責任はパートナーが負うものとします。

6.9.8 シスコはいかなる費用についても責任を負いません。これには本パートナーが発行した請求書の VAT 処理が誤っていたために、税務当局によって課された罰金や利息も含まれますが、これに限定されません。シスコは、チャネルパートナーが請求した VAT が誤っていた場合に、いつでも VAT クレジット メモを要求する権利を留保します。シスコに提供される市場浸透関連サービスが間接税 (VAT、GST など) および同様の税金の課税対象であると外部の専門家が判断した場合、パートナーが受け取る権利のあるすべての支払い額には、かかる間接税および同様の税金が含まれると見なされることをご承知おきください。*さらに、本パートナーは、現地の間接税納税者として、シスコへの支払い請求が間接税の適用上、幅広い意味で適正に処理されたことを保証する責任があります。外部の専門家の意見に基づいて VAT の納税義務がある場合、シスコは、現地で課される VAT の税額を別途記載した正式な税額票の発行を要求します。

* Cisco Systems International BV から請求するオランダのパートナー、Cisco International Limited から請求する英国のパートナー、および Cisco Systems Italy SRL から請求するイタリアのパートナーを除きます。

6.10 パートナー支払いポリシー

6.10.1.プログラムに対する支払い場所

6.10.1.1 再販契約は 1 つまたは複数のチャネル パートナー法人組織が実行することができます。

6.10.1.2 シスコは契約を実行する各法人組織を(単一または複数の国で構成される)国グループに割り当てます。シスコは独自の裁量に基づき、国グループの地域割当を維持します。シスコのプログラムには、国グループ レベルでプログラム支払いを適用するものも、国レベルでプログラム支払いを適用するものもあります。

6.10.1.3 シスコは、チャネル パートナーが本プログラムに登録した国、または該当する場合にはチャネル パートナーに割り当てられた国グループに基づいて、プログラムの支払いを行います。

6.10.1.4 各国グループでは、契約を実行したチャネル パートナーの法人組織のいずれかが、その国グループに適用される契約条件に同意する必要があります。

6.10.1.4.1 パートナーは、国グループ内の認定されたいずれかの地域にある法人組織を、支払いのための事業体および場所として選択する必要があります。支払いの受取人は、当該契約条件に同意した際にチャネル パートナーによって指定された事業体である必要があります。

6.10.1.5 国グループ レベルで獲得したプログラム支払いはすべて、プログラム支払いの受領用にチャネル パートナーが選択した国の銀行口座だけに対して行われます。その銀行口座の国は、国グループ内に所在する必要があります。

6.10.1.6 国レベルで獲得したプログラム支払いはすべて、これらの契約条件に関連する国の銀行口座だけに対して行われます。

6.10.1.7 以下の表で特定されている国で事業を営むチャネル パートナーは、以下に規定されている追加支払い制限に従う必要があります。

| プログラム支払いに関連する販売場所 | シスコによって割り当てられる国グループ | プログラム支払いの場所 |
|-------------------|---------------------|---|
| CANSAC | CANSAC | CANSAC で獲得されたすべてのプログラム支払いは、チャネル パートナーによって指定された大陸国(またはドミニカ共和国、ジャマイカ、プエルトリコ、トリニダードトバゴのいずれか島)で支払われます。大陸国でプログラム支払いが獲得されていない場合、支払いは CANSAC の島しょ国内の認定地域(アンギラ、アンティグア パーブーダ、アルバ、パハマ、バルパドス、バミューダ、ケイマン諸島、ドミニカ、グレナダ、グアドループ、マルチニーク、モンセラット、オランダ領アンティル、セントキッツ ネーヴィス、セントルシア、セントビンセントおよびグレナディーン諸島、タークス カイコス諸島、英領バージン諸島、米領ヴァージン諸島)に対して行われます。 |
| インド | インド亜大陸 | インド(Sub-Continent) 国グループで獲得されたすべてのプログラム支払いは、インドで支払われます。インドにおいて優待がまったく獲得されていない場合、支払いはインド亜大陸国グループ内の認定領域において行われます。 |
| ウクライナ | 東ヨーロッパ | ウクライナで何らかのインセンティブを獲得した場合、東欧国グループで獲得されたすべてのプログラム支払いは、ウクライナにあるパートナーの事業体に支払われます。ウクライナにおいて優待がまったく獲得されていない場合、支払いは東ヨーロッパ内の認定領域において行われます。 |

6.10.1.8.プログラム支払いの場所は、プログラム期間を通じて一貫している必要があります。

6.10.2.受取人、銀行、連絡先

6.10.2.1.シスコは、プログラム期間中にチャネル パートナーの名前および/または支払い場所を変更することを許可していません。

6.10.2.2.チャネル パートナーは支払いの受け取りに第三者を指名することはできません。チャネル パートナーは、支払いアグリゲータに対して支払うことはできません。

6.10.2.3.個人が支払いを受け取ることはできません。法人のみが支払いを受け取ることができます。

6.11 支払い連絡先

6.11.1 支払い連絡先、特に少なくとも 1 人のリポート コーディネータを指定し、Global EasyPay を通じて報奨金およびインセンティブの支払いを受け取る各プログラムと国の組み合わせに対して割り当てる必要があります。

[GEP 翻訳コンテンツ ページ(GEP Translated Content Page)] の「プログラム連絡先の管理」[英語] トレーニング プレゼンテーションを活用すると、割り当てを要求する方法、および要求元を各種の職務に割り当てる方法を理解できます。
http://www.cisco.com/web/partners/tools/gep_mpc.html

そのプログラム/国の組み合わせに有効なリポート コーディネータが割り当てられるまで、支払いは処理されません。

パートナーは、Partner Self Service (PSS) ツールを使用して支払い連絡先を積極的に管理する責任があります。これは、パートナー企業の権限のある人員だけがリポートまたはインセンティブの請求手順を受け取り、請求および支払いプロセスを完了するために重要なアクティビティです。

6.11.2 支払い連絡先不在による期限切れ。パートナーがリポート コーディネータの情報を Partner Self Service (PSS) ツールで主体的に管理していないためにリポート コーディネータが不在である場合、Global EasyPay チームに送信された支払いは保留になります。

保留中の支払いは週 1 回チェックされ、リポート コーディネータが追加されたかどうかを確認されます。パートナーがリポート コーディネータを追加または更新した場合には、関連する支払いの保留が解除されます。GEP 支払いソリューションを通じて支払いの処理が可能になった日付から 90 暦日以内(ロシアの場合のみ 120 日)にリポート コーディネータがシスコに提示されない場合は、保留中の支払いは自動的に期限切れになります。そのような場合、シスコは自由裁量によって支払いを完全に取りやめることができます。

6.12 パートナーが契約条件の第 5.4 項に違反した場合、シスコは自由裁量により、本プログラムの下でパートナーに関わるいずれかまたはすべての報奨金の支払いを、部分的にまたは全体的に保留または保持する権利を留保します。

7. 支払いの不一致

7.1 パートナーは、シスコが公開するブッキング額とパートナー側のブッキング額との間の食い違いを特定し、シスコに報告する必要があります。ブッキングの不一致を報告する期限は、最終ブッキング日から 1 ヶ月で、最終期日は 2017 年 3 月 3 日です。さらにパートナーは、出荷期限から 30 日以内かつ 2017 年 6 月 3 日までに証明書類を提出する必要があります。パートナーがこの期限までに書類を提出しない場合、パートナーによる支払いの不一致の主張は自動的に拒否されます。

7.2 支払いの不一致がある場合は、各支払いの最初の支払い通知を受領してから 3 週間以内に報告する必要があります。支払い通知を受領していない場合は、2 回目の支払い通知の最初のグループがパートナーに送信されてから 90 日以内に支払いの不一致を報告する必要があります。

7.3 ブッキングおよび支払いの不一致がある場合、My Cisco のカスタマー サービス センtral(CSC)モジュールを使用してケースをオープンする必要があります。CSC を使用せずに電子メールで報告された不一致は考慮されません。

7.4 パートナーは、正式なブッキング ステータスについては Total Program View(<http://www.cisco.com/go/tpv> [英語]) を、正式な CSAT の結果については Cisco Partner Access onLine (PAL) (<http://www.cisco.com/go/pal> [英語]) を参照してください。

7.5 Cisco VIP チーム(パートナー アカウント マネージャ)以外のシスコ担当者から入手した情報は、Total Program View の情報に優先することなく、いかなる紛争においても認められないものとします。

7.6 シスコ認定ソースまたはシスコ認定チャネルから購入する場合、パートナーは、シスコ認定ソースまたはシスコ認定チャネルからシスコに報告される販売データが正しいことを確認するものとします。

7.7 シスコは、パートナーが予定通りに支払いを受けられるよう最善の努力を払います。しかし、シスコの管理の及ばない理由により、かかる支払いが遅延することもあります。さらに、遅延についてシスコに過失がない場合、かかる支払いを受ける権利は、パートナーが適時に請求しない限り、期限切れとなり失効します。

7.8 パートナーがシスコからの支払い詳細の要求に応えない、パートナーが不正確な銀行情報を提供した、必要な証明書類を提供できない、および/または不正確または不足した支払い連絡先情報を提供したことで、シスコが支払いを行うことができない場合には、シスコがパートナーに対して最初の支払い通知を試みた後に、指定された地域ごとに割り当てられている期間中、シスコは支払いを保留します。パートナーが所定の期間中に正確な支払い情報を提供して不備を是正しない場合には、パートナーはその支払いに係る一切の権利を失います。

8. パートナーの終了

8.1 他のあらゆる救済手段に加え、シスコは次の理由によってパートナーの本プログラムへの参加を終結し、かつ無期限にリベートを没収する権利を有します。(a) 誤った、虚偽的、または不完全なプログラム情報の提出(本プログラムのもとで行われた販売の請求を含む)、(b) その他の詐欺的行為、または本プログラムおよびシスコのその他のマーケティング/販売プログラムの悪用、(c) シスコまたはシスコ認定ディストリビュータ以外から購入した製品の流通、(d) エンド カスタマー以外へのあらゆる対象へのシスコ製品の販売、および(e) パートナーによる再販契約の違反。

9. その他のチャネル プログラム

9.1 Cisco Cloud and Managed Services (CMSP) 取引については、すべての報奨金は、VIP に登録済みのホスト パートナーに支払われます。エージェント パートナーは、CMSP 取引における VIP のリベートの支払いの対象になりません。

9.2 GPN(Global Partner Network) 5-Step Process および案件管理フレームワークによって、VIP 参加資格ルールが変更になることはありません。

9.3 本プログラムの支払いを受けるには、パートナーはシスコ チャネル パートナー プログラムにおいて良好な実績を残している必要があります。特に、パートナー若しくはパートナー関連企業に、シスコ若しくはシスコ関連企業に対する未払い金が残っている場合、または残っている限り、インセンティブの支払いは行われないものとします。ただし、シスコの標準的な 30 日の支払い期間(またはシスコ若しくはシスコ関連企業が書面により合意したその他の支払い期間)中の未払い金は除きます。未払い金が残っている場合、シスコは未払いの請求額を本プログラムに基づく支払い金額で相殺し、パートナーまた

はパートナー関連企業が未払い金の全額を取消不能の形で支払うまで、パートナーまたはパートナー関連企業の本プログラムに基づくインセンティブの支払いを受ける権利をただちに停止する権利を留保します。パートナーがシスコまたはシスコ関連会社に 1 年以上支払いを滞納している場合、パートナーは本プログラムにおける未払いの権利を失うものとします。

9.4 Cisco Value Incentive Program で支払いの対象となる販売は、特にシスコから条件が示されない限り、他のシスコバックエンド支払いプログラムの対象とされません。

10. 全般

10.1 パートナーは、自己の最低再販価格を独自に決定することができます。本プログラムは、パートナーの利益率および収益性の向上を確約または保証するものではありません。

10.2 シスコはパートナーに事前の通告なく、自由裁量によりプログラムを変更または廃止する権利を留保します。

10.3 参加領域および地域で独自に適用されるその他のすべての VIP 手順と要件については、VIP Web サイト (<http://www.cisco.com/go/vip> [英語]) を参照してください。

11. 機密性

11.1 プログラムの契約条件や特定のプログラム支払い情報など、VIP に関してシスコとパートナー間で共有されている情報は、パートナーの再販契約で定義されている機密情報です。

11.2 機密保持違反。 パートナーがこれらの契約条件に含まれている機密保持条項に違反した場合、シスコはそのパートナーが以後 VIP に参加できないようにする権利を留保しています。

その他のルール

パートナーは、<http://www.cisco.com/go/vipskus> [英語] に支払い対象として明記する SKU、製品ファミリ、またはオファーについてのみ、支払いを受けることができます。シスコは、本項の表 2 に明記されているプログラム期間を通じて、対象 SKU の一覧を変更する権利を有します。SKU の一覧は 2016 年 8 月 5 日現在、<http://www.cisco.com/go/vipskus> [英語] で入手できます。SKU または率の変更は毎月掲載されます。

次のシナリオ 1 ~ 4 で説明する規則は、すべてのサブトラックとパートナーに適用されます。また、ブッキングの不一致の報告期限前にパートナーが CSC からケースのオープンを要請した場合、シナリオ 5 を反映するために特別な調整が行われます。

パートナー シナリオ

最初のシナリオ: 国グループ A のパートナー XYZ が VIP に登録している。XYZ が国グループ A で VIP SKU をブッキングし、登録している国グループ B に販売する。XYZ は、国グループ B での VIP ブッキングに対して VIP クレジットを取得する。

2 番目のシナリオ: 国グループ A のパートナー XYZ が VIP に登録している。XYZ が、国グループ A で VIP SKU をブッキングし、法人組織を有しているが VIP に登録していない国グループ B に販売する。XYZ は、国グループ A または国グループ B で VIP クレジットを取得しない。

3 番目のシナリオ: 国グループ A のパートナー XYZ が VIP に登録している。XYZ が、国グループ A で VIP SKU をブッキングし、法人組織を有していない国グループ B に販売する。XYZ は、国グループ A または国グループ B で VIP クレジットを取得しない。

4 番目のシナリオ: 国グループ A のパートナー XYZ が VIP に登録していない。XYZ が、国グループ A で VIP SKU をブッキングし、登録している国グループ B に販売する。パートナー XYZ は、国グループ B での VIP ブッキングに対して VIP クレジットを取得する。

5 番目のシナリオ:

- CMSP パートナーのみ: 国グループ A のパートナー XYZ が VIP に登録している。XYZ が、国グループ A で VIP SKU をブッキングし、国グループ B に販売する。XYZ は、国グループ A での VIP ブッキングに対して VIP クレジットを取得する。
- WebEx SKU のみ: 国グループ A のパートナー XYZ が VIP に登録している。XYZ が、国グループ A で VIP WebEx SKU をブッキングし、国グループ B に販売する。XYZ は、国グループ A での VIP ブッキングに対して VIP クレジットを取得する。
- Cisco TelePresence® Video Master Multinational ATP および/または Cisco TelePresence® Video Master Global ATP を持つパートナーのみ: 国グループ A のパートナー XYZ が VIP に登録している。XYZ が、国グループ A で VIP Telepresence SKU をブッキングし、国グループ B に販売する。XYZ は、国グループ A での VIP ブッキングに対して VIP クレジットを取得する。

このような措置の対象となる WebEx および Telepresence の SKU は、<http://www.cisco.com/go/vipskus> [英語] で特定されています。

Theater-Specific 利用規約

アメリカ市場で事業を行っているパートナー:

- 本プログラムのもとでカナダで行われるすべての支払いには、明示方法を問わず、税金、手数料、および関税またはその他の料金は含まれていません。これには、当該支払いや、製品またはサービスに支払った、あるいは本プログラムで支払った価格に課されるまたは基づいた Harmonized Sales Tax (統合売上税、HST)、Goods and Services Tax (商品サービス税、GST)、Provincial Sales Tax (州販売税、PST)、付加価値税、源泉徴収税が含まれますが、これらに限定されません。
- Value Incentive Program は、譲渡不能の状態の資格のあるチャネル パートナーに提供されるものとし、Competition Act of Canada (カナダ競争法) に従うものとします。
- Value Incentive Program のもとでカナダで受け取るリベートまたはその他のインセンティブは、譲渡不能です。
- エンド ユーザが米国政府の取引で、パートナーが OIP、TIP、または SIP を授与された場合、そのパートナーはその取引で VIP を受け取ることができます。その他のパートナーは、その取引では VIP の対象にはなりません。これは、プリセールス プロセスに注いだ努力について、OIP、TIP、または SIP を保持するパートナーに補償を行うことを目的としています。
- パートナーが、エンド ユーザが米国政府である OIP、TIP、または SIP を持っている場合は、その案件について VIP を獲得する資格がある唯一のパートナーになります。

欧州、中東、アジア、ロシア(EMEAR)市場で事業を行うパートナー:EMEARのシスコ チャンネル パートナーは、支払い請求/対応に 90 暦日が割り当てられます。シスコ チャンネル パートナーが、当該 90 日の間に正確な支払情報を提供して不備を是正しない場合には、シスコ チャンネル パートナーは、その支払いに係る一切の権利を失います。

ロシア:ロシアのシスコ チャンネル パートナーに対しては、支払請求を手作業で行わなくてはならないため、対応に 120 暦日が割り当てられます。シスコ チャンネル パートナーが、当該 120 日の間に正確な支払情報を提供して不備を是正しない場合には、シスコ チャンネル パートナーは、その支払いに係る一切の権利を失います。

問題がある場合には、My Cisco の Customer Service Central(CSC)モジュールを使用してケースをオープンしてください。

- 1) [[My Cisco ワークスペース\(My Cisco Workspace\)](#)] に移動します。カスタマー サービス セントラルを初めて利用する場合は、自分のワークスペースに当該モジュールを追加する必要があります
- 2) [ケース オープン(Open a Case)] をクリックします。
- 3) [プログラムとツールのサポート(Program & Tool Support)] で [すべて表示(View All)] を選択します。必要に応じて、[パートナー プログラム ブッキング請求(Partner Program Booking Claims)]、[パートナー プログラムの支払い資格(Partner Program Payment Eligibility)]、または [パートナー プログラムの登録(Partner Program Enrollment)] を選択します。
- 4) 問題の内容を入力し、必要に応じてファイルを添付します。
- 5) [プログラム/プロモーション(Program/Promotion)] ドロップダウン メニューから、[Value Incentive Program (VIP)] を選択します。
- 6) ケースを送信します。
 - VIP 資金の電信送金に関する問題については、globaleasypay@cisco-programs.com に電子メールを送信してケースをオープンしてください。

アジア太平洋地域および日本(APJ)、大中華圏(GC)市場で事業を行うパートナー:

- パートナーに支払われるすべての金額には、間接税(VAT、GST)および同様の税が含まれています。パートナーは、支払い請求で間接税が正しく処理されたことを保証する責任があります。地域の法令で正式な税額票を発行することが定められている場合、発行する責任はパートナーが負うものとします。
 - シスコ認定ディストリビュータの注文については、プログラム開始日から、プログラム終了日 1 週間前までプログラムに登録しているパートナーが追跡されます。ディストリビュータ経由で注文するパートナーのブッキングは、ブッキング済みおよび出荷済みの注文です。シスコは、ディストリビュータによって製品が出荷され、請求され、シスコに報告がなされるまで POS を認識しません。
 - Cisco Value Incentive Program に関してご質問がある場合は、シスコ チャンネル スペシャリスト グループ (tools.cisco.com/WWChannels/csg/CSGHome.do [英語]) までお問い合わせください。
- [Web サポート インシデントを作成(Create a web support incident)] をクリックします。
 - [インシデント タイトル(Incident Title)] にインシデントのタイトルを入力します。
 - タイプ([Value Incentive Program] または [パートナー プログラム ビュー(PPV)(Partner Program View (PPV))]) を選択します。
 - [品目(Item)] を選択します。

- [インシデントの説明(Incident Description)] にインシデントの説明を入力して [送信] をクリックします。
- オーストラリアおよび日本のパートナーを除き、本パートナーに支払われるすべての金額には、間接税(消費税など) および同様の税が含まれています。オーストラリアおよび日本のパートナーへの支払いには、間接税および同様の税は含まれません。パートナーは、支払い請求で間接税が正しく処理されたことを保証する責任があります。地域の法令で正式な税額票を発行することが定められている場合、発行する責任はパートナーが負うものとします。オーストラリアと日本のパートナーは、支払いが開始されるまでに、それぞれオーストラリアドル建ておよび日本円建ての請求書をシスコに送信する必要があります。日本のパートナーは、米ドルでの支払いを請求した場合には支払いが開始される前に、日本円での支払いを請求した場合には支払いを受けた後に、請求書のハードコピーを提出するように要求されます。
- 直接発注および間接発注の支払いはいずれも、銀行振込にて認定システム インテグレータまたは認定パートナーに支払われます。シスコが支払い処理を開始するためには、パートナーは、Global EasyPay ツールを使用して計算された支払い額に同意し、消費税を追加する必要があります。
- a) パートナーは、Global EasyPay からの電子メールによる通知を受領した際に、支払い通貨を選択できます。
- b) パートナーが支払い通貨に日本円を選択した場合は、支払い日の外国為替レートが適用されます。
- c) パートナーがシスコから初めて銀行振込で支払いを受ける場合は、Global EasyPay ツールに銀行情報を登録する必要があります。
- シスコは支払いタスクを Vistex, Inc. に外部委託しています。シスコはパートナーのプライバシーを尊重し、パートナーがシスコと共有する個人情報を保護しています。シスコは、本プログラムのパートナーの情報を最新の状態に保つため、本プログラムの登録および管理目的で、Cisco Value Incentive Program ツールに入力されたパートナーの個人情報を使用できるものとします。シスコは、プログラムの登録が行われた時点で、パートナーが当社のプライバシーステートメントに同意されたものと見なします。シスコのプライバシー ステートメント (<http://www.cisco.com/japanese/warp/public/3/jp/privacy.shtml>) には、シスコがパートナーの個人情報をどのように収集し、使用するかが記載されています。