



# Citrix Service Provider

## プログラムガイド

### はじめに

Citrix Service Provider (CSP) プログラムへようこそ！

本プログラムガイドは、CSP プログラムの重要事項、パートナーのメリット、および本プログラムに関連するコンプライアンス条件を一度に理解いただくための資料です。

この『Citrix Service Provider プログラムガイド』（以下『プログラムガイド』）は、新規 CSP 申し込みの際の必須ドキュメントとして内容を理解いただけると幸いです。

ご質問、ご意見、ご提案などは [csp@citrix.co.jp](mailto:csp@citrix.co.jp) でいつでも受け付けております。

有効日： 2020 年 12 月【日本語版 Rev.1.0】

- 本書は、CSP に加盟する企業とシトリックスの間に交わされる『Citrix Service Provider Agreement』（以下『CSP 契約』）と併せてお読みください。Citrix Service Provider プログラム（以下「CSP プログラム」）により、ホスティングプロバイダー企業に対して、月単位の使用モデルに基づき、エンドユーザー（もしくは「顧客」と表記）へのホスト型サービスの提供に使用するシトリックス製品をライセンスします。
  - 本プログラムガイドの内容と CSP 契約の条項が矛盾する場合は、本プログラムガイドの内容が優先されません。
  - 本プログラムガイドは、発効日より効力を持ちます。これはすべての旧バージョンのプログラムガイドに代わるものです。シトリックスは、本 CSP プログラムの変更をプログラムガイドで通知することがあります。変更は、特典および条件の変更、新しい製品ラインの導入、および製品カテゴリーの変更を含みますが、これらに限定されません。プログラムガイドで発表されたこれら CSP プログラムの変更は、日本では通知から 60 日間で有効となります。プログラムガイドの最新バージョンは、下記にてご確認ください。
- [www.citrix.com/csp](http://www.citrix.com/csp)
- 本プログラムガイドが拘束力を持つのは本文書に明示されている内容のみであり、リンク先の内容は含まれません。

## 目次

はじめに .....	1
<b>プログラムの概要および CSP の特典</b> .....	<b>4</b>
プログラムの概要 .....	4
加盟期間 .....	4
シトリックス製品へのアクセス .....	4
使用権 .....	4
シトリックス・オンプレミス製品の等級別ディスカウント* .....	6
サーバー環境 .....	6
サーバーソフトウェアとクライアントソフトウェア .....	7
CSP Partner USE ライセンスおよび Not for Resale (NFR) ライセンス : .....	8
政府機関および教育機関向け価格設定 : .....	8
Citrix Virtual Apps and Desktops Standard for Azure: .....	8
国別使用制限 : .....	8
<b>CSP の特典</b> .....	<b>9</b>
特典の概要 .....	9
CSP 向けに提供される特典 .....	9
評価用ソフトウェア .....	9
テクニカルサポート .....	9
バージョンアップグレードおよび機能アップデート .....	10
CSP に特化したリソースの提供 .....	10
ライセンス使用管理サービス(License Usage Insights Service:LUI)の提供 .....	10
Citrix ライセンスの取得 (Citrix License Retrieval) .....	10
<b>メンバーシップのレベル</b> .....	<b>11</b>
<b>その他特典</b> .....	<b>13</b>
SalesIQ (英語版だが一部日本語で情報提供) .....	13
共同ブランド化可能なマーケティングリソース .....	13
パートナーコミュニケーション (一部英語で提供) .....	13
パートナー検索リスト (英語版) .....	14
パートナーバッジおよびシトリックスロゴ (英語版) .....	14
ライブイベント (Synergy、Summit、インストラクターによるトレーニングなど) .....	14
オンデマンドのトレーニングコースおよび資料 (英語版が中心ですが、一部日本語で提供) ...	15
認定資格 .....	15
デモセンター .....	16
<b>CSP プログラムの要件</b> .....	<b>17</b>



加盟時の要件 .....	17
資格 .....	17
認定 .....	17
Citrix Service Provider 契約の履行.....	18
販促活動 .....	18
Citrix License Usage Insights Service (LUI).....	18
テスト/サポートのためにシトリックスに提供されるサービス .....	19
運用時の要件 .....	19
アカウント管理責任 .....	19
レポートイング .....	19
パートナープロファイル&メンバーシップ .....	20
契約の更新 .....	20
コンプライアンス.....	20
SaaS (Citrix Cloud Services を含む).....	21
<b>別紙 1 : テクニカルサポートに関する説明.....</b>	<b>22</b>
参考 I.....	24
<b>別紙 2 : Citrix Cloud.....</b>	<b>25</b>
パート A : Citrix Cloud .....	25
パート B : SaaS オファリング .....	26
<b>別紙 3 : Citrix SD-WAN .....</b>	<b>27</b>

## プログラムの概要および CSP の特典

### プログラムの概要

#### 加盟期間

CSP 契約で個別の合意が無い限り、CSP プログラムの加盟期間は 2 年間です。CSP 契約に基づいて早期に解約できる承認が無い限り、加盟期間は CSP 契約の締結日（オンライン）をもって開始し、2 年後に終了します。お申し込み時に、製品ライセンスの提供を行うシトリックス認定 CSP ディストリビューター 1 社を決定していただきます（複数選択は不可）。一度選択した CSP ディストリビューターは加盟期間中に変更することは原則できません。

#### シトリックス製品へのアクセス

CSP プログラムの加盟期間中は、シトリックスの製品およびサポートサービス（CSP 契約で定義されている CSP プログラムに基づいて利用可能となるもの）へのアクセス権が加盟パートナーに付与されます。ソフトウェアによるサービスの提供は、CSP 契約で規定されている禁止国を除き、世界的な規模で許可されます。本文書では、加盟パートナーがそれに対するアクセス権を持つ製品/サポートサービスを「Citrix 製品」と呼びます。

SaaS オファリングの利用は、<https://www.citrix.co.jp/buy/licensing/agreements.html> に規定されている Citrix Terms of Service（Citrix のサービス条項）（同書で参照されているように、<https://www.citrix.co.jp/buy/licensing/saas-service-descriptions.html> で規定されている Citrix Services Description（Citrix サービスの説明）を含む）に従うものとし、基本的な CSP 契約（本プログラムガイドに示されている条項を含む）は、相反する条項が Citrix Terms of Service に含まれている場合、その条項に優先するものとし、CSP は、Citrix Terms of Service に規定されているように、SaaS オファリングの利用とエンドユーザーによる SaaS オファリングの利用の両方を目的とする「顧客」とみなされます。

#### 使用权

CSP プログラムは、加盟パートナーにサービス配信インフラストラクチャの土台としてシトリックス製品の「使用权」を付与し、該当する場合には月額制の「アクティブサブスクリイバー」価格とライセンスモデルを柔軟に利用できるようにします。加盟パートナーは本プログラムで提供される最新バージョンのシトリックス製品を用いてサービスを構築します。サービス構築初期のいかなる支払いも必要とせず、月間のエンドユーザーによるライセンス使用量またはアクティブアカウントに対する支払いだけが発生します。

注) CSP プログラムの要件で定義される通り、すべてのライセンスサーバー上に Citrix License Usage Insight Services が必要です。

シトリックスは 2 つの使用モデルを提供します。

1. アクティブサブスクリイバー：当該月に CSP サービスを利用するためにログインする顧客。
2. プロビジョニング：シトリックス製品のライセンスが顧客に割り当てられ利用できる状態。

CSP プログラムでは、シトリックス製品は以下に示す月額制の使用モデルで提供されます。

注) CSP ライセンスでは現時点で同時実行アクセスライセンス (CCU) を提供していません。すべての Citrix Virtual Apps および Desktops の CSP ライセンスにおいて、User/Device モデルによる構成を適用してください。シトリックスは必要に応じて、CSP に告知した上でその他の利用モデルを提供する場合があります。

## 利用モデルの定義

1.	アクティブサブスクリイパー	当該月に CSP サービスを利用するためにログインする顧客。
2.	プロビジョニング	シトリックス製品のライセンスが顧客に割り当てられ、利用出来る状態で提供されること。Citrix Content Collaboration のプロビジョニングユーザーは、加盟パートナーが Citrix Content Collaboration プロビジョニングフォーム (Cognito ドキュメント) を記入し、ユーザーに割り当てたとき、定義されます。リクエストが完了すると、サブスクリプションは月次でレポートされ、支払われます。Citrix Cloud からプロビジョニングされた場合、リクエストされたすべてのユーザーに支払われます。

新製品ファミリー名	旧製品名	使用モデル	従量基準	定義
Virtual Apps and Desktops	XenApp	アクティブ サブスクリイパー	ユーザーログイン	1
Virtual Apps and Desktops	XenDesktop	アクティブ サブスクリイパー	ユーザーログイン	1
Virtual Apps and Desktops	Workspace Suite	プロビジョニング	プロビジョニング 対象ユーザー	2
Endpoint Management	XenMobile	プロビジョニング	プロビジョニング 対象ユーザー	2
Endpoint Management	XenMobile / Citrix Cloud (シトリックスにより一般提供されているままの状態でのみ利用可能)	プロビジョニング	プロビジョニング 対象デバイス数	2
Content Collaboration	ShareFile / Citrix Cloud	プロビジョニング	プロビジョニング対象 ユーザー数	2
Citrix ADC	NetScaler VPX	プロビジョニング	プロビジョニング 対象仮想マシン数	2
Citrix SD WAN	NetScaler SD WAN VPX	プロビジョニング	プロビジョニング 対象仮想マシン数	2
Citrix Hypervisor	XenServer	プロビジョニング	プロビジョニング 対象仮想マシン数	2
Citrix Hypervisor	XenServer	プロビジョニング	物理サーバー数	2
Citrix Hypervisor	XenServer	プロビジョニング	合計 2 ソケット 接続	2
全ての Citrix Cloud 製品		プロビジョニング	プロビジョニング 対象ユーザーもしくは インスタンス	



### シトリックス・オンプレミス製品の等級別ディスカウント\*

月単位で下記のボリューム条件に該当する CSP パートナーに対し、指定したシトリックス製品のディスカウントレベルの一覧表が適用されます。

#### Virtual Apps and Desktops、Content Collaboration

	Tier 1	Tier 2	Tier 3	Tier 4
ディスカウントレベル	0～5,000	5,001～15,000	15,001～30,000	30,001～60,000
ディスカウント率	0%	15%	25%	35%

#### Citrix ADC、Citrix SD WAN VPX、Citrix Hypervisor（バージョン 6.1 以前）

	Tier 1	Tier 2	Tier 3	Tier 4
ディスカウントレベル	0～500	501～1,500	1,501～3,000	3,001～ 6,000
ディスカウント率	0%	15%	25%	35%

#### Citrix SD WAN VPX

	Tier 1	Tier 2	Tier 3	Tier 4
ディスカウントレベル	0～25	26～50	51～100	101～ 500
ディスカウント率	0%	15%	25%	35%

#### Citrix Hypervisor (6.2 以降)

	Tier 1	Tier 2	Tier 3	Tier 4
ディスカウントレベル	0～50	51～150	151～300	301～600
ディスカウント率	0%	15%	25%	35%

### Citrix Cloud 製品の階層型ディスカウント\*

	Cloud Tier 1	Cloud Tier 2	Cloud Tier 3	Cloud Tier 4
階層型ディスカウント	1～2500	2501～7500	7501～15000	15001～30000
各階層ディスカウント率	0%	15%	25%	35%

\* CSP ディストリビューターは、各 CSP パートナーの利用量に応じたディスカウントレベルを確定します。

### サーバー環境

加盟パートナーは、以下の条件に基づき、マルチテナントサーバーまたは専用サーバー環境において、



オンサイト（CSP 所有、CSP からのリース、または顧客所有のハードウェア）またはオフサイト（クラウド環境）でシトリックス製品をホスティングする権利を有します。

- 加盟パートナーがライセンスサーバーの管理と制御を実施する。
- CSP 製品のホスティングと CSP サービスのプロビジョニング専用のサーバーである。
- 顧客はこれらの専用ライセンスサーバーにアクセスせず、ホスティングされるシトリックス製品に直接アクセスせず、CSP サービスのプロビジョニングには関わらない。顧客は Citrix Director/Studio へのアクセスを許可されます。
- シトリックスのソフトウェアは、CSP プログラムによって取得された CSP ライセンスを使用してライセンスされています。
- SaaS オファリングの場合、使用条件は Services Description に準拠します。
- **注意：CSP パートナーは、CSP 契約および CSP プログラムの基で CSP 製品を再販売することは許可されていません。すべての CSP 製品は、このプログラムガイドに記載されているガイドラインおよび要件に基づいて CSP パートナーによってホスティングされる必要があります。明確にするために、すべてのソフトウェアライセンス、SaaS サブスクリプション、およびハードウェア購入は CSP パートナーの名義になっています。**

## サーバーソフトウェアとクライアントソフトウェア

加盟パートナーは、物理または仮想オペレーティングシステム環境において、任意の数のデバイスで、任意の数のサーバーソフトウェアまたはクライアントソフトウェアのインスタンスを実行し使用する権利を有します。また、CSP 契約で許可されているように、加盟パートナーは、CSP サービスにアクセスできるようにするためにクライアントソフトウェアを顧客に配布する権利も有します。ただし、加盟パートナーはサーバーソフトウェアのインスタンスを第三者に配布することはできず、配布できるのは CSP 契約で許可されているクライアントソフトウェアのみとなります。

さらに、CSP は以下の権利を有します。

- CSP 契約で許可されているソフトウェアのインスタンスを実行する権利を行使することのみを目的として、サーバーソフトウェアおよびクライアントソフトウェアのインスタンスをサーバーまたは記憶媒体に保存すること。
  - ホスティング環境においては、シトリックスの永久および/または年間ライセンス製品が、内部使用または CSP サービスのプロビジョニング以外のホスティング目的で使用されている環境と、明確に切り離されていなくてはなりません。
- オンプレミスライセンスの場合、災害復旧や実証/テスト環境の目的で、ライセンスサーバーを含むプロダクション環境のミラーを作成することができます。
- 単一アプリケーションデリバリー：単一アプリケーションデリバリーのレポート SKU により、シトリックスの CSP 価格表で CSP Premium 製品に分類されているシトリックス製品(Citrix Virtual Apps Premium Single Application)が利用できるようになります。これは単一の実行形式アプリケーションをエンドユーザーに提供するためだけに利用できます。なお、デリバリーされた単一アプリケーションがレポートや解析などのために他のアプリケーションを利用する場合、他のアプリケーションが単一アプリケーションの一機能としての使用が許可されている場合に限り、単一アプリケーションのライセンス範囲内とみなされます。シトリックス製品の使用を通じて追加のアプリケーションがデリバリーされる場合は、単一アプリケーションの SKU(Citrix Virtual Apps Premium Single Application)ではなく、標準のレポート SKU を使用してください。

**CSP による社内業務利用：**CSP プログラムは、エンドユーザーが CSP サービスの利用を通じて Citrix テクノロジーにアクセスできるようにすることを主な目的として提供されるパートナー向けプログラ



ムです。Citrix ライセンスおよび/またはサブスクリプションを社内業務利用のために必要としている CSP パートナーは、そのような利用が CSP パートナーの月次使用量全体の 25%を超えない限り、ライセンスやサブスクリプションを CSP サービスを利用できます（ただし、この要件は CSP の最初の契約期間の最初の 12 ヶ月間は免除されます）。こうした社内利用は、CSP 契約に規定されている月次レポートおよび対応する支払い要件に従うものとし、CSP パートナーによる社内業務利用量がこの 25%の上限を超えた場合、シトリックスは当該 CSP パートナーの CSP 契約を解除することがあります。

#### **CSP Partner USE ライセンスおよび Not for Resale (NFR) ライセンス :**

CSP パートナーは、CSP ライセンスの一部を、本番環境の開発、テスト、およびデモンストレーション用として追加費用なしで使用することができます。この無料ライセンス数は、CSP パートナーの有料ユーザー数の 3%を超えることはできず、CSP パートナーが前暦年に保有する有料ユーザー数の平均値で計算されます。新規 CSP パートナーの場合、このライセンス数は CSP パートナーが想定する翌年の有料ユーザー数の最大 3%になります。これらのライセンスは、定められた用途にのみ適用され、前段でカバーされている有料の社内業務ユーザーは対象外です。

#### **政府機関および教育機関向け価格設定 :**

CSP パートナーが、Education プログラムや GELA プログラムをエンドユーザーに適用する場合、特定の政府期間および教育機関向けの SKU を利用することができます。その際、CSP パートナーは、すべての政府機関および教育機関のエンドユーザーの名称、住所、連絡窓口をシトリックスに伝える必要があります。そのようなエンドユーザーが Education プログラムや GELA プログラムの適用対象であることを保証する責任を負います。

#### **Citrix Virtual Apps and Desktops Standard for Azure:**

CSP パートナーは、このプログラムガイドの 4 ページに記載されているサービス利用規約に従って、SaaS オファリングの Citrix Virtual Apps and Desktops Standard for Azure を購入することができます。このサービスの購入で提供される Azure の容量を超えた場合、その超過分は CSP パートナー専用の Citrix Cloud ダッシュボードで確認することができます。CSP パートナーは、事前にこのダッシュボードをチェックして、超過分を月次レポートおよび発注書に含め、該当する月額料金を支払う責任があります。

#### **国別使用制限 :**

タイ、カンボジア、インドネシア、マレーシア、フィリピン、韓国、中国、インド、ベトナム、台湾、シンガポールで製品を購入する場合、これらの製品の使用は、購入した国内のエンドユーザーへのホスティングおよびホスティングサービスの提供に限定されます。



## CSP の特典

### 特典の概要

特典	利用可否
評価用ソフトウェア	利用可
テクニカルサポート	利用可
バージョンアップグレードおよび機能アップデート	利用可
CSP に特化したリソースの SalesIQ での提供	利用可
ライセンス使用管理サービス(License Usage Insights Service:LUI)の提供	利用可

### CSP 向けに提供される特典

#### 評価用ソフトウェア

シトリックス製品（SaaS は除く）を使用して、商談中の顧客や既存顧客による最長 30 日間の無償評価サービスを提供します。トラッキングと監査のために、これらの評価ユーザーを標準の使用量レポート（Usage Report）に記載する必要があります（レポートの手順およびツールの詳細は、[On-Boarding Guide](#) を参照してください）。

- 顧客に有償評価を提供する場合、または 30 日を超える評価を提供する場合は標準価格が適用されます。
- 評価用ソフトウェアの使用は CSP 契約で規定されている評価用使用条件に基づきます。
- SaaS オファリングのトライアル用サブスクリプションの利用可能性については、当該時点で最新の Citrix Terms of Service に規定されている条項に従うものとします。

#### テクニカルサポート

加盟パートナーは、「最小限度額」に達している限り、Citrix Customer Success Services の Select オファリング<sup>1</sup>（「Select」）を無料で利用できます。最小限度額は、加盟パートナーが各自のシトリックス認定 CSP ディストリビューターを通じてシトリックスに支払う 1 つの四半期における毎月の支払い額が\$300 以上、もしくは 1 つの四半期における支払い合計額が\$900 以上になります。最小限度額は次の条件のいずれかを満たす必要があります。1) 現在のシトリックスの価格表に照らして計算された実際の使用量に基づいていること、または 2) 各自がシトリックスにより指定された各地理的リージョン向けに提出するレポート毎の各報告リージョンにおいて達成されること。加盟パートナーが提出したレポートで、前四半期において最小限度額を満たしているかまたは超えていることが示されている場合、同パートナーは次の四半期を通じて Select を追加料金なしで利用できます。この金額は四半期ベースで計測されます。上記に関わらず、SaaS オファリング用に提供されるサポートは Services

<sup>1</sup> 加盟パートナーが利用できる Select は、本プログラムガイドの「別紙 1」に明記されている追加の指標に基づく、365 日 24 時間無制限の電話および Web サポート（日本語でのサポートは国内営業日、営業時間内）です。使用されるすべてのサポート案件は、CSP サービスの提供に使用されるホスティング環境のサポートでなくてはなりません。加盟パートナーがここに明記されているサポートガイドラインに従わない場合、シトリックスはサポート活動を見直して本特典を取り消す権利を有します。



Descriptions で規定されており、最小要件は SaaS オファリングには適用されません。

加盟パートナーが Select を受け取っている場合、Select に含まれている多数の新製品およびサービス機能への独占的アクセス権も受け取ることができます。これらの機能には、業界最短クラスの応答時間の提供、詳細な専門知識にアクセスすることで配備からアップグレードに至るまであらゆる事項について計画する機能、シトリックスの商用 e ラーニングの全カタログへのアクセス権をはじめ、コンサルティングのベストプラクティスへのアクセス権、最適化、設定、基本的な監視を支援するためのツールやクラウドソリューションが含まれています。これらの機能と説明の完全な一覧については、[www.citrix.com](http://www.citrix.com) にある「Select Fact Sheet (ファクトシートの選択)」をご覧ください。

Select の受け取りを通じてテクニカルサポート特典を享受する方法については、[citrix.com](http://citrix.com) の「Select Onboarding」ページをご覧ください。また、Partner Central 上で Select のケースを作成し表示することもできます。

前四半期の最小限度額を満たしていない場合、サポートサービスを受けることはできません。その場合、CSP 向けの Select オファリングを別途購入頂きます。

### バージョンアップグレードおよび機能アップデート

ライセンスされているシトリックス製品の最新のバージョンアップグレードおよび製品機能アップデートが提供されます。新しいバージョンに切り替えるための追加費用は一切必要ありません。

### CSP に特化したリソースの提供

[SalesIQ のこのページ \(英文\)](#) は、一元管理された豊富な CSP に特化したのリソースを提供します。ここでは、高度に差別化されカスタマイズされたソリューションを構築するために必要な技術的およびビジネス上のリソースを見つけることができます。毎月の Pay-as-you-go ライセンス、ポートフォリオに追加できるその他のサービスの詳細、参照アーキテクチャ、規範的なビジネスおよびマーケティングリソースに関する詳細をご覧ください。

### ライセンス使用管理サービス(License Usage Insights Service:LUI)の提供

LUI の詳細については、[「CSP プログラム要件」](#) を参照してください。

### Citrix ライセンスの取得 (Citrix License Retrieval)

Citrix Service Provider(CSP)パートナー契約が締結され、資格情報を受領後、次の手順に従って、Citrix Partner Central にログオンし、Citrix License Retrieval ツールにアクセスして、必要なライセンスを申し込むことができます。このツールを使用して、環境構築または補足するために必要となるライセンスを取得することができます。

ご注意：Citrix Endpoint Management、WorkSpace Suite、Citrix Content Collaboration、Citrix SD-WAN のハードウェア、および Citrix Cloud に関しては、担当の CSP ディストリビュータに 0(ゼロ)ドルの発注書を提示頂く必要があります。

Citrix License Retrieval ツールの手順は次のとおりです。

以下のリンクと資格情報を使用して Partner Central にログインします。

<https://www.citrix.com/partnercentral/home.html>



- 操作手順 : Licensing>Renewals and Extensions>Manage My Licenses> Citrix Service Provider License Retrieval
- このツールを使用して、以下の「ユーザーガイド」の手順に従って 1:1 の比率でライセンスを注文することができます。例：1000 は 1000 ライセンスに相当します。
- [CSP Citrix Cloud Licensing Guide](#)
- [CSP On-Premises Licensing Guide](#)

## メンバーシップのレベル

CSP プログラムには、3 つのメンバーシップレベルがあります。

各メンバーシップレベルの CSP プログラム特典と要件は次のとおりです。

パートナーの階層	要件	特典
CSP Premier(プレミア)	CSP Preferred(プリファード)の要件に加えて下記が必要となります。 <ul style="list-style-type: none"> <li>● レベルに応じた毎月の循環収益 (MRR)*基準に達する必要があります。</li> </ul> (MRR: Monthly Recurring Revenue)	CSP プリファードの特典に加えて下記が提供されます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>● Citrix Ready Program の参加資格 (有償)</li> <li>● ファンド(SDF)の提供 (申請および承認が必要)</li> </ul>
CSP Preferred(プリファード)	CSP Member(メンバー)の要件に加えて下記が必要となります。 <ul style="list-style-type: none"> <li>● レベルに応じた毎月の循環収益 (MRR)*基準に達する必要があります。</li> </ul>	CSP メンバーの特典に加えて下記が提供されます。 <ul style="list-style-type: none"> <li>● ファンド(SDF)の提供 (申請および承認が必要)</li> </ul>
CSP Member(メンバー)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 利用する製品分野に関わる技術 <a href="#">認定</a>資格 (有償)</li> </ul>	CSS Select の提供 (提供基準が満たされている場合) <ul style="list-style-type: none"> <li>● パートナーロケーターへの登録</li> <li>● リファレンスアーキテクチャへのアクセス</li> </ul>

### \*CSPプログラムの対象となる注文

下記は、各 CSP プログラムの各パートナー階層の要件達成と特典について、CSP プログラムで対象/非対象となる注文の一覧です。

CSPプログラムの対象となる注文	CSPプログラムの対象とならない注文
オンプレミスの CSP ライセンス、またはプロビジョニングされた CSP Citrix Cloud の月次使用料の注文。	永久ライセンスを CSP ライセンスに移行するために、年 1 回または四半期ごとに前払い(upfront)する注文。
	コミットされた使用拡大計画に基づいて、年単位または四半期単位に前払い(upfront)する注文。

	支払い不足の月次使用総量の回収するためのコンプライアンスに関する注文。
	毎月の循環収益(MRR)とならない注文。

	Member	Preferred	Premier
月次収益要件	無し	\$3800.00 (US/EMEA/CAN) \$2500.00 (LAC/APJ)	\$14,000.00 (US/EMEA/CAN) \$7000.00 (LAC/APJ)

## 業績評価プロセス

プログラムメンバーシップのレベルは、以下を基に毎年 1 月に設定されます\*：

- CSP パートナーに必要な技術認定資格を取得しているか。
- 前年の Citrix 製品売上の月次報告状況（サービスは含まない）はどうか。
- 同じ国内にある複数支店の販売目標達成の全体的目標に対する貢献度はどれくらいか。

注：パフォーマンスの認定には、このプログラムガイドの CSP プログラムの対象となる注文のセクションで定義されている毎月の循環収益(MRR)のみが含まれます。

- 収益要件は満たしているが、技術認定資格を必要とする CSP パートナーには、認定資格を取得する必要があることが通知されます。
- CSP パートナーは、次の条件に基づいてメンバーシップレベルのアップグレードの資格を得ることができます：
  - シトリックスは、現在の認定状況を確認するために、前四半期の月次報告に基づいて、四半期ごとに CSP パートナーのパフォーマンスレビューを実施します。
  - CSP パートナーがメンバーシップ会員資格のアップグレードを受ける資格がある場合、次の四半期から新しい会員資格に基づいた特典を獲得する資格があることを CSP パートナーに通知します。
  - CSP パートナーがシトリックスから通知を受け取ってから 30 日以内にメンバーシップレベルの変更が行われます。
  - 新しいレベルのメリットは選別的なものではなく、シトリックスによるメンバーシップレベルの更新時に有効になります。
  - カレンダー一年中にメンバーシップレベルのダウングレードはありません。メンバーシップレベルのダウングレードは年末に実施し、翌年のカレンダー年にそのメンバーシップレベルが引き継がれます。

\*この新しいプログラムメンバーシップのレベルの導入については、2019 年度のレベルは 2019 年 4 月 15 日に設定されます。

## ファンド(SDF)の提供

CSP Premier(プレミア)または CSP Preferred(プリファード)としての資格を有する CSP パートナーは、戦略的なビジネス開発のためのファンドを受け取る資格があります。このファンド(Strategic Development Funds:SDF)の提供は、CSP パートナーとシトリックス CSP 担当者の双方で策定・検討されます。ただし、シトリックスの最新の SDF プログラム(下記リンク)のガイドラインに従います。

[戦略的なビジネス開発ファンド\(SDF\)について](#)

## その他特典

特典	利用可否
SalesIQ	利用可
共同ブランド化可能なマーケティングリソース	利用可
パートナー検索リスト	利用可
パートナーバッジおよびシトリックスロゴ	利用可
ライブイベント（Synergy、Summit、インストラクターによるトレーニングなど）	利用可（費用別途）
オンデマンドのトレーニングコースおよび資料	利用可
認定試験	利用可（費用別途）
デモセンター	利用可（費用別途）

### SalesIQ（英語版だが一部日本語で情報提供）

Partner Central のログイン資格により、SalesIQ と呼ばれるセールスイネーブルメントプラットフォームにアクセスします。[SalesIQ](#) では、以下をはじめとする豊富なコンテンツの参照が容易に行えます。

- シトリックス製品／サービスの競争力のある価格設定に役立つ最新の全世界および日本国内で利用可能な[プロモーション](#)
- [セキュリティとコンプライアンス](#)に関連する主要なソリューションに関する情報
- 業界におけるシトリックスの位置付けを効果的に行い、あらゆる対象マーケットにおいてシトリックスが持つ競争力の強さを明確に説明するための[競合情報](#)。
- 全シトリックス製品のベストプラクティスのデモ、概念実証（POC）キット、セットアップガイド、ヒント集、裏ワザ集、テンプレートを含む[デモおよび POC Central](#)。

### 共同ブランド化可能なマーケティングリソース

CSP 向けの共同ブランド化マーケティングキャンペーンについては、[SalesIQ の「Marketing」ページ](#)をご覧ください。

### パートナーコミュニケーション（一部英語で提供）

シトリックスからの E メールは継続的な情報提供を目的としておりプログラム特典の最新情報、プロモーション、製品アップデート、イベントに関する最新ニュースを定期的に一定の方法で提供します。

ニュースレターとソーシャルメディアチャネルは、連絡を保つと同時に、双方向の対話による質問やコメントの発信に役立ちます。

- E メール：Update Locations, Contacts, and Memberships ツールで登録した連絡先に、シトリッ



クス製品、プログラム特典、条件変更に関する E メールが送付されます。これらの通信は、確実に最新情報を持ってお客様に対応するという点で非常に重要なため、除外することはできません。ただし、プロモーションやイベントに関する配信は除外することができます。**注**：[シトリックス プライバシーポリシー](#)を参照してください。

- ニュースレター：ビジネスの成長に役立つ最新情報については、毎月発行されている [Partner News Worldwide](#) をお読みください。米国、APAC、中央ヨーロッパ、およびその他の地域に特化したニュースレターも発行されており、それらのバックナンバーは簡単に閲覧できるように Partner Central にアーカイブされています。その他には、Tech News、Service Provider News、Citrix Ready News といったニュースレターもあります。最新号およびアーカイブされた号に関する詳細は、[Partner Newsletter](#) をご覧ください。
- ソーシャルメディアチャネル：シトリックスパートナーの成功はシトリックスの成功でもあります。パートナーに提供されるチャンスをフルに活用してください。シトリックスをフォローして最新のパートナーニュースをリアルタイムに受け取ってください。
  - LinkedIn では [Citrix Partner Network](#) で最新のパートナーイベント、リソースおよびプログラムをお知らせしています。
  - [Citrix on Twitter](#) は、パートナーを中心とした以下のアカウントもあります。
    - [@Citrix Partners](#)：全世界のすべてのシトリックスパートナーを対象としたパートナーニュース
  - [Facebook](#)、[Pinterest](#)、または [Google+](#) でシトリックスとつながってください。
  - [シトリックスブログ](#)をお読みください。

### パートナー検索リスト（英語版）

本プログラムの一環である [Citrix Partner Locator](#) により、新規顧客は容易に CSP パートナーを検索することができます。顧客は、国、都市またはその他の基準で検索を行えます。検索結果には、本プログラムに参加している各パートナーが個別にリストされ、連絡先と保有しているシトリックス認定資格が表示されます。顧客がオンラインフォームで問い合わせを行うと、Partner Central にリードが作成されます。

### パートナーバッジおよびシトリックスロゴ（英語版）

シトリックスは、加盟プログラムおよびプログラムレベル（該当の場合）を表したパートナーバッジを提供します。CSP 契約に記されている商標使用条項に従い、パートナーバッジとシトリックスロゴをマーケティングコラテラル（資料）やプレゼンテーションに自由に使用することができます。Partner Central の [Badge Gallery](#) でパートナーバッジとシトリックスロゴのダウンロード、VI（ビジュアルアイデンティティ）ガイドラインの確認が行えます。また、Citrix Syndication に参加すると、Web サイトへのバッジの追加が非常に簡単に行えます。

### ライブイベント（Synergy、Summit、インストラクターによるトレーニングなど）

ライブロードショー（説明会）、クラスルーム形式のトレーニングセッションやその他のイベントへの参加を歓迎します。

- [Citrix Summit](#)：仮想化、ネットワーキング、クラウドコンピューティングの最新ソリューションについて学べる世界規模のプレミアイベントです。濃密な 2 日間の技術講習、ハンズオントレーニングおよびマーケティングセッションにより、顧客獲得とビジネスの成長に役立つ有益な知識や販売スキル、競争戦略が得られます。すべてのパートナーに Citrix Summit への参加をお勧めします。費用別途。
- [Citrix Synergy](#)：顧客、アナリスト、パートナー、アーキテクト、コンサルタントおよび製品エキス



スパートが一堂に会し、仮想化/ネットワーキング/クラウド技術の連携によるビジネスの俊敏性と効率化および生産性と従業員満足の飛躍的向上について紹介する世界規模のオープンカンファレンスです。Synergy は、プロスペクト（顧客予備軍）や顧客を同行して、シトリックスの最新ソリューションについての情報収集、トレーニング受講、顧客成功事例の紹介を行う絶好の機会です。費用別途。

- シトリックスのライブトレーニングイベント：シトリックスでは、シトリックスエデュケーションで提供されるトレーニングのほかに、年間を通じて各種のパートナー限定トレーニングイベント/教育セミナーを提供しています。ご都合に合わせて、オンラインのインストラクターによるバーチャルトレーニングと世界の主要都市で開催されるインストラクターによるトレーニングセッションをお選びいただけます。詳細については、シトリックスまたはシトリックス認定ディストリビューターにお問い合わせください。
- CALCによるクラスルームトレーニング：世界各地の Citrix Authorized Learning Center™ (CALC) で開催される認定インストラクターによるクラスルーム形式のトレーニングパスを購入して参加します。これらのインストラクターおよび施設は常に卓越したレベルのトレーニングを提供し、最高のクラスルーム体験を提供するための厳しい条件を満たしています。[training.citrix.com](http://training.citrix.com)（アメリカ、EMEA、APAC）または <http://education.citrix.co.jp/>（日本）で、各地で開催されるトレーニングの検索/登録が行えます。費用別途。
- カスタムトレーニング：チームに特定のプロジェクト目標や環境を満たすためのトレーニングが必要な場合は、[教育コンサルタント](#)と相談しながら効果のある独自の学習プログラムを作成できます。料金はかかりますが、受講者が7人ほどであれば、以下のオプションでコストを節約できます。
  - パートナー/お客様のシトリックス環境の仕様をもとに、シトリックスエデュケーションが独自のカリキュラムを構築します。
  - パートナー/お客様のオフィスなど、指定された場所でトレーニングを提供します。
  - 深い製品知識と経験豊富な高いスキルを持つシトリックス認定インストラクターがトレーニングを実施します。

### オンデマンドのトレーニングコースおよび資料（英語版が中心ですが、一部日本語で提供）

インターネット接続を通じて、ご自身のペースとスケジュールで学習を進めるためのオンライントレーニングコースとトレーニング資料にアクセスすることができます。

- [Enablement.citrix.com \(ECC\)](http://enablement.citrix.com) : プリセールステクニカルおよびセールスに関する無料オンデマンドトレーニングを提供します。最新の製品、販売および CSP チャンネルのアップデートを確認することができます。
- [elearning.citrix.com](http://elearning.citrix.com) : ハンズオンラボによるポストセールスの詳細な技術トレーニングを提供します。SD-WAN、ShareFile およびハンズオンラボの高度なコンテンツは追加料金での提供ですが、毎月 300 ドルを超える取引のある CSP パートナーは、Select Customer Success Services 特典パッケージの一部として、他のすべてのオンデマンドコンテンツの無料サブスクリプションが提供されます。
- [YouTube シトリックスチャンネル](#) : [200 以上のハウツービデオ](#)や[成功事例](#)、その他さまざまなトピックが用意されています。

### 認定資格

シトリックスの認定資格をご活用ください。

- [Citrix Certified Sales Professional \(CCSP\)](#) : CCSP では、シトリックスのビジョンを明確に説明するために必要な知識や、顧客ニーズの把握、販売に関する異論の克服、ベストプラクティスの

活用によってシトリックスの中核技術の販売を成功させるために必要な知識を身に付けることができます。本資格取得のためのトレーニングは、365日24時間いつでも無償でオンラインコースの受講が可能であり、テストに合格することで資格を取得します。

- **仮想化、ネットワークング、またはモビリティの認定資格**：シトリックスの認定資格は、ITプロフェッショナルとIT組織のニーズの進化を反映したソリューションごとの認定資格です。アソシエイト、プロフェッショナルまたはエキスパートとして認定されることにより、シトリックスソリューションの成功の実現に必要な実践的スキルと経験を持っているものとみなされます。認定試験への登録は [www.pearsonvue.co.jp/Clients/Citrix.aspx](http://www.pearsonvue.co.jp/Clients/Citrix.aspx) で受け付けています。Citrix Service Provider 認定資格の要件については、本書の17ページを参照してください。

## デモセンター

シトリックスのクラウドネットワークングおよび仮想化ソリューションの販売時に、プロフェッショナルによるデモは非常に効果的です。しかし、ソリューションの能力および競合との差別要因をショーケースするために効果的で信頼性の高いデモ環境の構築は、困難でコストのかかる作業です。独自のデモ環境の設計、構築、および（最も重要な）維持管理にトライする代わりに、シトリックスのデモセンターの利用をご検討ください。

また、世界中の SoftLayer 社のクラウドデータセンターで運用されているシトリックスのデモセンターへのアクセスを月単位のサブスクリプションベースで購入することも可能です。これらの購入にはパートナー向けの割引率が適用されます。このモデルが経済的かつ実用的である理由は以下の通りです。

- 競合に対する優位性。デモセンターはシトリックスのテクノロジーの迅速な変化に対応しています。これを CSP パートナーご自身で行うことは容易ではありません。
- 資本コストの節約。独自のデモ環境（ハードウェア、ソフトウェア、人員）への資本投資と比べ、デモセンターは非常に価値の高いものです。さらに、月単位のサブスクリプションモデルなので計画と予算設定が容易です。
- 生産性の拡大。通常、独自のデモ環境を管理するためには、セールスエンジニアを専任のリソースとして確保する必要がありますが、各 SE に自分のデモセンター環境へのアクセスを提供することで、テクニカルチームの生産性をアップできます。
- TCO 削減。継続的アップデート、ハードウェア交換、テクニカルサポート、トレーニングからビジネスを解放することで、デモ実践のコストをカットします。

シトリックスの従業員と同様のデモを行うには、[無料トレーニング](#)を完了し、[デモセンター](#)のアカウントを登録し、デモセンターへのアクセスを試してから購入します。



## CSP プログラムの要件

本プログラムで提供される権利および特典を受けるには、ここで説明する CSP プログラム要件を満たしている必要があります。

### 加盟時の要件

#### 資格

CSP プログラムに参加するには、以下の参加資格を満たしている必要があります。

- 顧客向けに有償のホスティング事業を現在実施していること
- シトリックス認定のディストリビューターまたは CSP ディストリビューターでないこと

#### 認定

<b>必須要件</b> <small>(CSP プログラム加盟後 60 日以内)</small>	<b>各パートナー企業に 1 つの技術認定資格</b>
	<p>CSP が <b>Citrix Cloud Virtual Apps</b> および/もしくは <b>Desktops Service</b> をホスティングしている場合：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1名の従業員が <b>Citrix Cloud Certification (CC-VAD-CC)</b> または <b>Citrix Cloud with Azure Certification (CC-VAD-MA)</b> のいずれかを取得する必要があります。</li> </ul> <p>CSP が <b>Citrix Virtual Apps</b> および/もしくは <b>Desktops On-Premises</b> のみをホスティングしている場合：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1名の従業員が <b>Citrix Professional Certification in Virtualization (CCP-V)</b> を取得する必要があります。</li> </ul> <p>CSP が <b>Citrix Virtual Apps</b> および/もしくは <b>Desktops</b> を <u>ホスティングしていない</u> 場合：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Citrix Networking solutions</b> (Citrix SD-WAN を除く) をホスティングしている場合は、1名の従業員が <b>CCP-N</b> を取得する必要があります。</li> <li><b>Citrix Endpoint Management</b> (Citrix Networking または Citrix Virtual Apps/Desktops を除く) をホスティングしている場合は、1名の従業員が <b>CCP-M</b> または <b>CC-CEM</b> を取得する必要があります。</li> <li><b>Citrix Content Collaboration</b> のみをホスティングしている場合は、1名の従業員が <b>CC-Sharefile</b> を取得する必要があります。</li> <li><b>Citrix SD-WAN</b> のみをホスティングしている場合は、1名の従業員が <b>CC-SDWAN</b> を取得する必要があります。</li> </ul> <p><a href="#">シトリックスの認定資格とそのための準備方法について、詳細はこちら</a>をご覧ください。</p> <p>20%の技術コースと年単位のサブスクリプションについては、シトリックスの認定資格で <a href="https://training.citrix.com">training.citrix.com</a> にサインインしてご確認ください。</p> <p>必要な認定資格を持たないパートナーは、<b>CSP Member</b> のパートナー階層より上の特典を利用できなくなります。</p>
<b>詳細</b>	<b>CSP チャンネルアップデートの月次ウェビナー</b>

	<p>この月次ウェビナーシリーズに<a href="#">今すぐ登録</a>してください（Citrix Service Providers 限定）。毎月、CSP にとって最も重要な次のようなトピックを取り上げます。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 新製品の概要</li> <li>• CSP プログラムのアップデート</li> <li>• 知っておくべきマーケティングおよびトレーニングのリソースまたはプロモーション</li> <li>• パートナーの成功事例とベストプラクティス</li> <li>• 技術トレーニング</li> </ul> <p><a href="#">過去のチャンネルアップデートについてはこちら</a>で確認できます。</p>
	<p><b>その他の無料トレーニングコンテンツ</b></p>
	<p><a href="https://training.citrix.com">Training.citrix.com</a></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Customer Success Services の Select に含まれるオンデマンドコンテンツへの無料サブスクリプション（MRR が\$300 を越える CSP が対象）</li> <li>• 基本、最新リリース、および TechEdge のコンテンツを含む</li> </ul> <p><a href="https://enablement.citrix.com">Enablement.citrix.com</a></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 最新リリースのトレーニングビデオ、ニッチトピック、Citrix Summit の録画を常時無料で提供</li> </ul>

サービスをホスティングする各地域で、常に認定資格を持つ人員を確保しておくことが求められます。しかし、資格を持つ重要な人材が退職した場合には新たな人材を雇用するための時間が必要になることがあります。シトリックス認定プロフェッショナルが退職または辞職したことにより上記の要件が満たされなくなった場合は、CSP プログラム担当 ([csp@citrix.co.jp](mailto:csp@citrix.co.jp)) にご連絡ください。要件に従って 1 名の認定資格者を確保するために 60 日の期間が与えられます。この要件が満たされない場合、シトリックスはメンバー資格をただちに停止することがあります。

### Citrix Service Provider 契約の履行

最新の CSP 契約に同意し、これに準拠していただく必要があります。CSP 契約の終了または満了後は、本 CSP プログラムで提供される月次 Citrix 製品ライセンスにアクセスすることやそれを利用することはできず、CSP サービスを継続して提供することもできません。ただし、「別紙 2」で規定されている Citrix Cloud 製品に対する既存の 1 年間のサブスクリプション契約を履行するために必要な範囲は除きます。すべてのライセンスの使用は、ライセンスされたシトリックス製品に対応するライセンスモデルの SKU に従います。

### 販促活動

契約締結から 30 日以内に、CSP 契約および規定されている商標使用ガイドラインに従い、Web サイト上にシトリックスとシトリックス製品について紹介、維持管理しなくてはなりません。シトリックスのコンテンツはシトリックス認定 CSP ディストリビューターによって提供されます。

### Citrix License Usage Insights Service (LUI)

Citrix License Usage Insights Service (「LUI」) を使用してタイムリーな方法で Citrix ライセンスサーバーをアップデートすることが、すべての CSP パートナーに求められます。LUI は無料の Citrix クラウドサービスの 1 つであり、これを使うことで CSP は各自のエンドユーザーによる製品の利用状況を



把握し報告することが簡単に行えるようになります（シトリックスの既存の Usage Collector Auditing Tool に取って代わるものです）。シトリックスは、各ソフトウェア製品でこのテクノロジーが利用可能となると CSP に通知するものとします。CSP は、ライセンス認証および利用データ（特定インスタンスにおけるエンドユーザーのユーザー名を含む）が、加盟パートナーの CSP サービスと関連付けられた形で加盟パートナーおよびシトリックスにより収集されることを、各自のエンドユーザーに通知する責任があります。LUI のデータは、加盟パートナーの組織内で、CSP のエンドユーザー別に利用状況を追跡すること、そのような製品の利用状況を各自の CSP ディストリビューターに報告すること、CSP サービスおよび関連する Citrix 製品に関するシトリックスのサポートや推奨を獲得することを目的としてのみ使用されます。また、CSP は、Citrix License Usage Insight Service ツール内で許可されている範囲内で、LUI が収集する情報の数量を制限または拡張することを選択できます。LUI の詳細については [こちら](#) を参照してください。

## テスト/サポートのためにシトリックスに提供されるサービス

サポート提供に必要なテストを行うために、CSP サービスへのアクセス権をシトリックスに付与しなくてはなりません。

## 運用時の要件

### アカウント管理責任

加盟パートナーのアカウントまたは関連アカウントを通じて行われる第三者への対応も含め、アカウントに関するすべての活動およびパスワードについては加盟パートナーが責任を負うものとし、パスワードおよびアカウントの機密性を保護しなくてはなりません。アカウントの誤用の可能性や CSP サービスに関連するセキュリティ違反が発生した場合は、ただちにシトリックスに報告してください。

### レポートニング

CSP 契約に明記されている場合を除き、CSP パートナーはタイムリーかつ完全なレポートと発注書を毎月 10 日までに（または選択した CSP ディストリビューターとの合意に基づき）選択した Citrix 認定 CSP ディストリビューターに提出しなければなりません。CSP ディストリビューターは毎月 15 日までに使用量レポート (Usage Report) の集計をシトリックスに提出し、パートナーから受領した購入オーダーを処理します。月次レポートのフォーマットは、選定した CSP ディストリビューターの条件に従います。シトリックスによって直接購入が許可されている場合はシトリックスが月次レポートのフォーマットを決定します。

サービス開始までのシトリックス基盤システム構築期間を考慮し、CSP 契約の発効日から 60 日間はレポートが猶予されます。ただし、シトリックス製品を使用した有償のサービスまたは評価がそれよりも早く実施された場合は、その翌月にレポートを開始する必要があります。それぞれのレポートは、一貫性があり、該当月におけるすべてのシトリックス製品の使用状況を反映していません。一貫性のないレポートや公正さに欠けるレポートにより、CSP 契約の許可に従い、重大な契約違反による契約停止が発動されることがあります。

シトリックスは、CSP プログラムに登録されており 6 ヶ月間連続して収益を報告していない CSP パートナーを解約する権利を有します。CSP プログラムは参加会費はかかりません。そのような解約したパートナーは、いつでも Citrix の承認を条件として CSP プログラムに再申請することができます。

注意) 月当たりのユーザー数が 1 社で 500 サブスクリプション (ユーザー) を超える顧客については、シトリックス営業担当のサポートを確実にするため、顧客名と連絡先を LUI ツール (前のページで定義) でタグ付けしてレポートしてください。



シトリックスがカバーする複数の地域でサービスを提供する加盟パートナーは、すべての地域で収集したライセンスの使用状況を一括して報告するために、年に 1 回、Citrix WW CSP Program Manager の承認を得た上で、報告先のディストリビューターを変更することができます。これを行う加盟パートナーは、以下の条件を遵守することが要求されます。

- ディストリビューターを全体で 1 社に絞ること（ディストリビューターを変更するには、90 日前からの通知とシトリックスによる承認が必要）
- 毎月 10 日までに購入注文と使用状況レポートを提出すること
- 利用状況レポートに、エンドユーザーの名称、国/州、レポートینگ SKU、先月の利用金額が含まれていることを確認すること。これは、すべての地理的リージョンを通じたフィールドセールスの調和をサポートするために非常に重要です。

レポート報告時に 2 回以上これらの要件を満たさなかったパートナーは、一括レポートイングの許可が取り消され、ホスティングを行っているそれぞれの地域で個別に報告することが要求されます。

### パートナープロフィール&メンバーシップ

加盟パートナーごとに、CSP サービスに関する年次パートナー プロファイルを作成していただきます。この情報をいただくことにより、シトリックスはより良いサポートを各加盟パートナーに提供します。事業、営業、販売技術部門の連絡先をシトリックスに通知していただきます。これは CSP プログラムの各部門における一次連絡先となります。

### 契約の更新

CSP パートナー契約を 2 年毎に更新するには、更新時にプログラム要件を満たしている必要があります。更新時には以下を実施します。

- CSP プログラムに参加するにあたり予め Citrix 認定 CSP ディストリビューターを選択し、契約期間中は選択したディストリビューターを継続します。但し、契約期間中の毎年 6 月に [cspp@citrix.co.jp](mailto:cspp@citrix.co.jp) と現在のディストリビューターに通知することにより、他の Citrix 認定 CSP ディストリビューターに変更することができます。ディストリビューターの変更は、8 月の報告サイクルで有効になります。
- シトリックス製品のライセンスを補充するために新規のストック（在庫）オーダーを Partner Central License tool（電子的に配信できるソフトウェアライセンスのみ）の利用、もしくはシトリックス認定 CSP ディストリビューターに発注します。**納入された CSP ライセンスは 27 ヶ月間有効です。シトリックス製品の利用および CSP サービスの提供を継続するには、必ず新しいライセンスを発注し、契約更新時もしくは少なくとも 27 ヶ月間のライセンス有効期間の最終日までに、ライセンスサーバー上のライセンスを新しいものに置き換えてください。**SaaS の場合、満了日は購入期間およびコミットメント期間に基づきます。Citrix SaaS を中断なく利用し続けるためには、これらの期間を更新する必要があります。

### コンプライアンス

プライバシー: Citrix およびパートナーは、本「プログラムガイド」の条件に基づいて、該当するすべてのデータ保護法および規則を遵守することに同意します。一般データ保護規制条項（以下「GDPR 条項」）は、Citrix とパートナーの一方の当事者（プロセッサーとしての役割）が他者（コントローラとしての役割）から取得した EU 加盟住民に関する個人情報に関し、Citrix とパートナーとの間で有効になっているこのプログラムガイドおよび/または Citrix CSP 契約で意図された目的のために処理



する場合のデータ保護法を遵守する条件を記述しています。

[https://www.citrix.com/content/dam/citrix/en\\_us/partnercentral/other/partner-dpa-gdpr-terms-signed.pdf](https://www.citrix.com/content/dam/citrix/en_us/partnercentral/other/partner-dpa-gdpr-terms-signed.pdf)

パートナーは、GDPR および 2020 年 1 月 1 日から適用されるカリフォルニア州消費者プライバシー法 (CCPA) などのその他の適用されるデータ保護法により、個人データへのアクセス、変更、または削除の個々のリクエストをサポートするために、パートナーと Citrix の協力が必要になる場合があることを認識しなくてはなりません。Citrix が個人データ (Citrix 製品およびサービスの顧客および見込み顧客に関するデータを含む) をパートナーに直接提供する場合、または Citrix 製品およびサービスをホスティングサービスのプロビジョニングを通じて提供する場合において、パートナーは、契約に基づいてパートナーとして明示的に付与された履行権以外の目的でこのような個人データを販売、保持、使用、または開示することは禁止されています。

**一般：** CSP は、シトリックス、延いては SalesIQ に明示されている最新の「Supplier Partner Code of Business Conduct」に準拠しなければなりません。

**贈収賄防止：** CSP は、米国の海外腐敗行為防止法、英国の 2010 年贈収賄法、あるいはその他の適用される贈収賄防止および腐敗防止法に反して、直接的または間接的に政府関係者またはその他に不正な支払いを行うか約束すること、あるいは価値ある物品の提供を行うか申し出ることは禁止されています。CSP は、この規定の要件を満たす適切な措置と共に贈収賄防止プログラムが導入されていることを確認します。CSP は、CSP 契約に基づくシトリックスとの可能性のあるまたは実際の取引に関して、本条の要件への準拠を追跡するために、適用される法規に従って正確な帳簿、勘定、および記録を保持する必要があります。

## SaaS (Citrix Cloud Services を含む)

本プログラムガイドでは SaaS オファリングは下記の様に分類され、Enterprise SaaS と Citrix Cloud Services の両方を含みます。別紙 2 のパート B に記載されている追加条件は SaaS オファリングに適用されるものとし、Enterprise SaaS と Citrix Cloud Services の両方が含まれます。別紙 2 のパート A に記載されている追加条件は、Citrix Cloud Services にのみに適用されます。

### **1. Citrix Enterprise SaaS Services (下記を含む製品):**

- ShareFile - (Citrix が Enterprise SaaS として指定するバージョン)

### **2. Citrix Cloud services: 最新の情報は下記のリンクを参照下さい。**

<https://www.citrix.com/buy/licensing/product.html>

## 別紙 1：テクニカルサポートに関する説明

以下の追加条件は、本プログラムガイドの条件を前提として、CSP に対する Citrix のテクニカルサポートの提供に適用されるものとします。

1. Citrix の責任。Citrix は該当する場合に以下を提供します。
  - 1.1 サービス提供：すべてのサービスは、Citrix からリモートで CSP の拠点に提供されます。
  - 1.2 テクニカルサポート：[www.citrix.com](http://www.citrix.com) に記載される Citrix 製品サポートライフサイクルポリシーに従い、サポートには Citrix 製品に関わる技術的な問題の解決サービスが含まれます。
    - a 事例の提出と解決。「事例」とは、単一のサポート問題、およびそれを解決するために必要かつ合理的な単一の労力と定義されます。単一のサポート問題とは、付随する問題に分けることができない問題を指します。問題に付随する問題が含まれている場合は、付随する問題は個別の事例とみなされます。Citrix が 1 件の事例に対してサポートを提供する前に、CSP と Citrix のサポートエンジニアは、問題の内容および受け入れ可能な解決策のパラメータについて合意する必要があります。事例を最終的に解決する上で、複数回の電話やオフラインによる調査が必要となる可能性があります。事例の重症度により、Citrix 内の応答レベルとエンジニアの推定応答時間が判断されます。これらは参考 I の表に定義されています。
    - b リモートアクセス。解決プロセスの一環として、問題分析に当たって Citrix がリモートアクセスを介して CSP のシステムにアクセスする可能性があります。この場合は、このサービスを実施する前に CSP に通知されます。Citrix は問題の診断および/または解決を支援するためのソフトウェアを CSP に提供する場合があります。Citrix が審査するすべての情報は、CSP 契約に記載される守秘義務に従って機密とみなされます。
    - c エンジニアリングサポート。通常のサポート手順で CSP の重要な問題を解決できない場合、Citrix は製品開発チームを関与させ、Citrix 製品に Private Fix を適用する場合があります。CSP に対して提供される Private Fix では、限られたリグレッションテストが実施されます。Private Fix により問題が解決されたことを CSP が確認した後に、追加のリグレッションテストが実行されます。Private Fix は CSP の特定の状況に対処するように設計されており、Citrix からの書面による同意なしに、CSP は CSP の組織外にそれを配布することはできません。Citrix はすべての Private Fix に関するすべての権利、権原、および利益を留保します。
    - d マルチベンダーコーディネーション。異種環境における問題を解決するために、Citrix は CSP の他の主要パートナーと協働します。他のベンダーの製品との相互作用に関連する Citrix 製品に関する問題が報告され、CSP がそのベンダーとサポート契約を締結している場合は、Citrix は診断情報を共有して、解決策提供に向けて協力します。
    - e オンサイトサポート。本別紙にはオンサイトサポートは含まれていません。重要な問題が発生した場合、Citrix と CSP 間の別の契約を前提として、CSP は請求可能な独立した別個のサービスとしてオンサイトサポートを要求することができます。オンサイトサポートは Citrix リソースの可用性の対象となり、実行されるタスクは問題の状況、環境、ビジネスへの影響により異なります。現場への訪問が相互に合意されている場合は、CSP の出張ポリシーに応じて、交通費およびその他必要経費が CSP に請求されます。
2. CSP の責任。本項には CSP に要求される役割および責任に関する説明が記載されています。Citrix のパフォーマンスは、本別紙に応じて CSP が以下の責任を果たすことが必要条件となります。
  - 2.1. CSP は本別紙に関連付けられる主要管理担当者となる顧客サポートマネージャー（以下、「CSM」と言います）を指定します。
  - 2.2. CSP はテクニカルコンタクトを選定し（CSM を含む）、各テクニカルコンタクト（CSM を除く）をシトリックスに通知します。

- 2.3. サポート提供を支援するため、CSP が Citrix 認定資格を持つテクニカルコンタクトを選定します。
  - 2.4. Citrix は当社の提案に従って、ネットワークトレースの実行、エラーメッセージのキャプチャ、構成情報の確認など、問題を判断するための活動を CSP に実施することを要求する可能性があります。また、製品構成の変更、ソフトウェアの新バージョンまたは新コンポーネントのインストール、プロセスの変更など、問題を解決するための活動を CSP に実行することを要求する可能性もあります。CSP は係る要求に協力することに同意するものとみなされます。
  - 2.5. CSP には、ソフトウェアおよびデータの整合性とセキュリティを不正アクセスから保護する上で必要な手順を実装する責任、および致命的な障害に起因するあらゆる損失または変更されたファイルを復元する責任があります。
  - 2.6. CSP には、CSP の施設にすべての機器、電話回線、通信インターフェイス、他のハードウェアを調達、インストール、維持する責任、Citrix 製品の動作において必要となる CSP の施設へのアクセス権を Citrix に提供する責任、および本別紙により要求されるサービスを実行することを Citrix に許容する責任があります。
  - 2.7. CSP は Citrix 製品において現時点で存在するすべてのアップグレードを適時に実装する必要があります。そうでない場合は、サポートを提供する Citrix の能力に影響が出る可能性があります。本別紙においては、「アップグレード」とはすべての新規更新および（更新の一部ではない）関連する他の Private Fix を意味します。
  - 2.8. CSP 契約に基づく合意がない限り、CSP は請求日から 30 日以内にサポート料金を支払うことに同意するものとします。本別紙に基づくすべての購入は払い戻しできません。
3. 除外。Citrix は、(i) CSP または第三者が Citrix 製品のオペレーティングシステムまたは環境に対して、Citrix 製品に悪影響を与える変更または追加を加えること、(ii) Citrix 製品に対して Citrix が提供するもので、エラーや欠陥に対応していない変更または追加、(iii) Citrix 発行または Citrix 製品に含まれている Citrix 製品の文書で定義されていない機能、(iv) 文書で定義されているプロセッサと周辺装置以外のプロセッサと周辺装置で Citrix 製品を使用すること、(v) メンテナンス有効期間が過ぎている Citrix 製品、および (vi) 任意の関係者から顧客に提供されたあらゆるコンサルティングから生じる問題に対して関連するサポートを提供する義務はないものとします。「エラー」とは、文書で定義される機能を実質的に果たす上での Citrix 製品の障害として定義されます。「欠陥」とは、文書に記載されるその仕様に準拠する上での Citrix 製品の障害として定義されます。テクニカルサポートには、Citrix からライセンス付与されていないソフトウェアの開発作業および文書化されている Citrix 製品の機能以外の機能拡張または機能の開発作業は含まれません。CSP は請求可能な個別のサービスとして Citrix にコンサルティングおよび/または開発作業を要求することができます。
  4. 期間。本別紙に規定される期間は、購入したサポート、または本プログラムガイドに応じて CSP が受ける資格のあるサポートに適用されるものとします。上記に関わらず、CSP は購入したサポートを更新する義務を負わないものとします。Citrix は、60 日前の事前の書面による通知をもって、更新期間に関して料金を値上げする、またはサービス内容を変更する権利を留保します。Citrix はまた、期間中にいつでも新しいサービスを提供する権利を留保します ([www.citrix.com](http://www.citrix.com) に記載される通り)。

## 参考 |

### 事例の深刻度および応答時間

深刻度 1	
説明	<p>商用環境のシステムダウンまたは使用不能、かつその復旧のための有効な回避策がない状態</p> <p>※深刻度 1 の問題に対して、お客様と Citrix サポートは、システムが使用可能な状態に復旧できるまでの間、リソースの優先的な配置に努力します。24 時間サポート（英語）オプションのある契約をお持ちでない場合は、深刻度が 1 であっても弊社通常営業時間内のみに対応となります。深刻度 1 を選択する際には、特に慎重な判断をお願いしています。</p>
ご連絡方法	電話
初期応答時間	1 時間以内
パートナー様の責務	調査が行われている間適切な人員が稼働できる状態にする。
深刻度 2	
説明	システムは作動し実行されているが、重大な影響があり、適用できる回避策がない。業務は継続しているが大幅な機能縮退があるか、当面の業務遂行において重要な処理を実行するための機能に大きな影響がある。
ご連絡方法	Web
初期応答時間	4 時間以内
パートナー様の責務	問題を解決するため、また付加的な情報を提供するために適切な人員が稼働できる状態にする。提案されたソリューションを適用するために適正な努力をする。
深刻度 3	
説明	システムは作動し実行されており、限られた範囲のみに影響する、または重大な影響を与えるものではない。当面の業務を中断させるものではない。
ご連絡方法	Web
初期応答時間	24 時間以内
パートナー様の責務	問題を解決するため、また付加的な情報を提供するために適切な人員が稼働できる状態にする。提案されたソリューションを適用するために適正な努力をする。
深刻度 4	
説明	重大な影響を及ぼさない問題、または、重要ではなく使用頻度の低い機能の問題
ご連絡方法	Web
初期応答時間	5 営業日以内
パートナー様の責務	問題を解決するため、また付加的な情報を提供するために適切な人員が稼働できる状態にする。提案されたソリューションを適用するために適正な努力をする。



## 別紙 2 : Citrix Cloud

### パート A : Citrix Cloud

1. シトリックスは、Citrix Cloud と呼ばれる新しいホスティング型のクラウドサービスを、その関連 SKU (Citrix Cloud) と共に提供します。本サービスは、本「別紙 2」に記載されている契約条項に従います。シトリックスは、Citrix Cloud でサブスクリプションを購入する非独占的権利を CSP パートナーに付与することで、CSP パートナーが各自のエンドユーザー向けのホステッドサービス (「CSP サービス」) を提供できるようにします。Citrix Cloud のすべての購入において、CSP パートナーは、同 CSP パートナーがシングルテナントライセンスで Citrix Cloud を使用して CSP サービスを提供することを望むエンドユーザーである指名された企業 (「指名顧客」) ごとに、各自の Citrix CSP ディストリビューターに対して個別の発注を行う必要があります。マルチテナントライセンスは、エンドユーザーではなく、CSP パートナーに割り当てられます。各発注では、Citrix Cloud サブスクリプションへのアクセスを受け取る指名顧客を指定する必要があるほか、購入するサブスクリプションの数量とタイプを指定する必要があります。

- a. Citrix Cloud はユーザーサブスクリプションとして提供されます。
- b. CSP は、最小 25 のユーザーサブスクリプション (「最小コミットメント」) を最初に購入する必要があります。このサブスクリプションは顧客間で累積されます (最小の 25 ユーザーについても複数のエンドユーザーに割り振ることが出来ます)。
- c. Citrix Cloud サービスサブスクリプションの各購入は、12 ヶ月間のコミットメント (「コミットメント期間」) に対応しますが、支払いは月次払いであり返金不可となります。コミットメント期間中に購入したデバイスおよびユーザーサブスクリプションの数が増加すると、その結果として当該コミットメント期間中の最小コミットメント数がリセットされます。ただし、個々の指名顧客に関して、最小コミットメント数が当該コミットメント期間中に低下することはありません。CSP パートナーが最小コミットメント数を増やしたい場合、CSP パートナーは本「別紙 2」に記載されている条項に従って追加の発注を行うものとします。例えば、50 件のユーザーサブスクリプションを 4 月 1 日に発注した場合、CSP パートナーは来年の 3 月 31 日まで 50 ユーザーの月次支払いにコミットしたことになります。目的を明確にするために、CSP はコミットメント期間 (増加分を含む) の全額をシトリックスに支払う義務があります。

2. Citrix Cloud は、CSP 契約に基づく SaaS の定義に含められるものとします。また、本「別紙 2」のパート B に規定されている追加条項が Citrix Cloud に適用されます。

3. CSP 契約が満了するか打ち切られた場合 (CSP パートナーによる CSP 契約の重大な違反に起因する場合を除く)、CSP パートナーは、すでに確立済みの任意のコミットメント期間を通じて、指名されたエンドユーザーに対して、Citrix Cloud サービスを使用して CSP サービスを継続して提供できるものとし、CSP パートナーは任意のコミットメント期間中に受理された発注に基づくすべての月次支払い額を支払う責任と義務を負うものとします。任意の月次支払いで不履行が発生した場合、そのような不履行が 30 日間続いた場合、残りの支払い金額のすべてが即座に支払期限となります。CSP パートナーによる CSP 契約の重大な違反が原因で同契約の解除が発生した場合、残額すべてが即座に支払期限となります。シトリックスは、不払いが発生した場合に Citrix Cloud の提供を中断または解除する権利を有します。

4. Citrix クラウド製品の最新の価格については、Citrix の CSP 担当営業にお問い合わせください。

5. 購入済みの Citrix Cloud オファリングについて、CSP パートナーは対象となる Citrix Cloud 製品 (「サービス」) に関する CSP 契約の一環として、サービスレベル契約 (「SLA」) の権利を保有します。この SLA の詳細は「サービス・ディスクリプション」の次のリンクで参照することが出来ます。<https://www.citrix.com/buy/licensing/saas-service-descriptions.html>。ここで示す条件は、CSP プログラムに基づいてサービスの購入時に適用され、公開されている SLA 条件に優先します。サービスの SLA の適用は、(1) 少なくとも 1 年間のサブスクリプション使用を前提に本サービスを購入し、かつ (2) 請求期間中に本サービスに適用されるサブスクリプションモデルごとに少なくとも 1000 ユニツ

トの使用が必要です。CSP パートナーが SLA 基づく対応を受けるためには、その CSP パートナーが CSP 契約に準拠しており、また対応が必要な場合、クレジットが実施される連続した 5 ヶ月の最終日から 30 日以内に CSP パートナーによって報告されなければなりません。SLA 基づく問題を報告するためには、件名に「SLA Claim」を含む電子メールを [csp@citrix.co.jp](mailto:csp@citrix.co.jp) に送信してください。CSP パートナーは 1 営業日以内にこの報告に対する受領確認を受け取ります。問題となっている Citrix Cloud 製品を購入した CSP パートナーのみが、SLA に基づいたシトリックスの対応を受けられます。いかなる場合においても、エンドユーザーまたはその他の第三者に対してこの権利が適用されたり譲渡することは出来ません。上記にかかわらず、CSP プログラムでは利用できない Orchestrator SaaS オフアリングおよびその他の Citrix Cloud オフアリングにはこの SLA は適用されません。

## パート B : SaaS オフアリング

1. CSP 契約に基づいて提供される保証は SaaS には適用されず、その代わりに、次に示すような保証が適用されるものとします。シトリックスは、SaaS オフアリング（SaaS により提供されるあらゆるコンポーネントを含むがそれには限定されない）が <https://www.citrix.co.jp/buy/licensing/saas-service-descriptions.html> に公開されている Citrix Services Description に実質的に従っていることを保証します。シトリックスは次のことを表明または保証しません。(i) SaaS の利用がタイムリーで、中断されず、またはエラーにならないこと、またはその他の任意のハードウェア、ソフトウェア、システム、データとの組み合わせで動作すること。(ii) SaaS が CSP パートナーの要件または期待を満たすこと。(iii) すべてのエラーや不具合が修正されること。この保証に基づいたシトリックスの全責任および CSP パートナーの排他的救済措置は、シトリックスの独自の裁量でかつ適用法に従って、適合する SaaS サービス（必要ならばコンポーネントの交換を含む）を提供することになるか、または適合しない SaaS オフアリングを打ち切り、残りの期間の終わりまでの非適合期間分の前払い料金を日割りで返金することになります。
2. CSP 契約の「賠償」セクションの「賠償義務」の項に基づいてシトリックスにより提供される救済措置は SaaS には適用されず、次に示すような救済措置が適用されるものとします。「侵害請求」の通知に続いて、またはシトリックスがそのような請求が起こりそうだと判断した場合、シトリックスは同社単独の費用と選択により次のことを行います。(i) CSP パートナーのために、侵害しているとされる SaaS オフアリングのマーケティング、利用、他社に利用させることを継続する権利を調達すること。(ii) 当該 SaaS オフアリングを交換または改造し、それを非侵害のものにすること。または、上記のどちらも不可能であるか商用上実用的でない場合、(iii) そのような SaaS オフアリングへのアクセスを取り消し、前払いされた未使用分の料金を CSP パートナーに返金すること。
3. CSP パートナーまたはそのエンドユーザーによって CSP パートナーの Citrix SaaS アカウントにアップロードされ、処理、利用、アーカイブ化が行われたデータや情報は、Citrix Terms of Service（サービス利用規約）で規定されている「顧客コンテンツ」とみなされるものとします。そのようなデータや情報は、CSP 契約に基づく「機密情報」とはみなされません。
4. Citrix は、影響を受ける SaaS オフアリングのサブスクリプションの満了後、顧客コンテンツを維持する義務を負いません。可用性および該当するサービス・ディスクリプションに従い、CSP パートナーは有効期限後 30 日以内に顧客コンテンツをダウンロードする必要がある、ダウンロードアクセスとその手順については Citrix テクニカルサポートに連絡する必要があります。このパラグラフは、このプログラムガイドまたは契約にかかわらず、顧客コンテンツに関する Citrix の義務のすべてを示しています。

## 別紙 3 : Citrix SD-WAN

1. CSP パートナーは、商用環境での利用を目的として Citrix SD WAN ゼロキャパシティーアプライアンス（それぞれ「SD WAN アプライアンス」として定義される）を購入できます。また、CSP パートナーは、デモを目的としてのみ、契約期間中に最大で 2 台の Citrix SD WAN ゼロキャパシティーアプライアンス（「デモ SD WAN アプライアンス」）を購入できます。3 台以上のデモ SD WAN アプライアンスを必要とする場合、CSP パートナーはシトリックスの事前承認を得る必要があります。SD WAN アプライアンスにはハードウェアの販売のみが含まれており、CSP 契約の条項に従って SD WAN ソフトウェア（「ソフトウェア」）のライセンスとダウンロードが別途必要になります。SD WAN アプライアンスおよびソフトウェアの購入はすべて、CSP ディストリビューターを通じて実施されます。各 SD WAN アプライアンス・ライセンスおよび対応するソフトウェア・ライセンスは、特定されたエンドユーザーに対する各種 CSP サービスのプロビジョニング向けにのみ使用されます。CSP パートナーは、各自が発行する月次レポートで個々のエンドユーザー名を明示する必要があります。

2. CSP パートナーは、購入したデモ SD WAN アプライアンスを、最長 2 年間のデモ期間（「デモ期間」）利用できます。2 年間のデモ期間が終了するたびに、CSP パートナーは新しいデモ SD WAN アプライアンスを購入する必要があります。デモ期間中に、CSP パートナーは、本「別紙 3」のセクション 5 に規定されている 12 ヶ月間のソフトウェアライセンスに従って、発注されたデモ SD WAN アプライアンス分の数量のソフトウェアライセンスを無償で発注および利用できます。ただし、デモが成功し、その結果エンドユーザー向けサービスに使用する SD-WAN アプライアンスが必要な場合、CSP パートナーは、本「別紙 3」のセクション 6 に規定のとおり、そのエンドユーザーのために、商用の SD WAN アプライアンスと 12 ヶ月間のソフトウェアライセンスの両方を調達する必要があります。

3. デモ SD WAN アプライアンスおよび関連ソフトウェアの利用に関して、シトリックスはデモ期間の終了後に、ソフトウェアの利用が継続されていないか、利用数が発注された数量を超えていないか、またデモ SD WAN アプライアンスが商用向けに利用されていないかを判定するために、CSP パートナーのシステムを監査する権利を有するものとします。監査の結果、先述した条項に含まれている事象のいずれかが発生したと判明した場合、CSP 契約に規定されているその他の是正措置に加えて、CSP ディストリビューターは、未払いのソフトウェア料金および契約違反としてその料金の 25%分の追加料金を、当該 CSP パートナーに請求するものとします。さらに、シトリックスは、監査の実施にかかった費用を当該 CSP パートナーに別途請求するものとします。

4. シトリックスは、CSP パートナーへの 30 日前の書面による通知により、理由の有無にかかわらず、CSP パートナーが持つデモ SD WAN アプライアンスの購入権利を打ち切る権利を留保します。デモ SD WAN アプライアンスを利用するために提供されたソフトウェアやドキュメントを不正にコピーした場合や、ライセンスの付与または制限に従わなかった場合、CSP パートナーが有するデモ SD WAN アプライアンスの購入権利は自動的に打ち切られ、シトリックスはあらゆる法的措置をとることができます。

5. 商用・デモ用いずれも（ハードウェアおよびソフトウェアを含む）、購入が必要なアプライアンスごとに、CSP パートナーは 2 通の発注書を CSP ディストリビューターに提出するものとします。1 通はデモ SD WAN アプライアンスもしくは SD WAN アプライアンス用で、もう 1 通は対応するソフトウェア用です。ソフトウェア用の発注書は、1 年間の購入コミットメント期間（またはデモ目的の場合には使用権）の明示が必要であり、CSP パートナーによるダウンロードとインストールが別途必要となります。ソフトウェア利用では、CSP 契約の条項に従って、月次のレポートと支払いが必要となります。CSP パートナーがソフトウェアライセンスを購入している間は、以下が提供されます。

- 発注されたエディションの機能および帯域を利用する権利

- ソフトウェア向け Customer Success Services および、ゼロキャパシティアプライアンス利用時は Citrix Gold-level Hardware maintenance (<https://www.citrix.com/support/>)

6. 商用ライセンスに適用される場合、CSP プログラムに基づいて購入した SD-WAN アプライアンスの一部として購入したソフトウェアライセンスは、解約不可な 12 か月の契約（「コミットメント期間」）となります。したがって、各注文は 12 か月の全コミットメント期間の解約不可の先行購入注文である必要がありますが、請求と支払いは毎月後払いで行われます。また、すべての支払いは返金不可です。コミットメント期間中、ソフトウェアの帯域幅レベルを増加することはできますが、減少することはできず、コミットメント期間に残っている期間の最小コミット量を再設定することができます。ソフトウェアの帯域幅レベルを上げるには、CSP パートナーが CSP ディストリビューターを通じて追加の発注書を提出する必要があります。最初のコミットメント期間の終了時に、ソフトウェアサブスクリプションを延長するか、前月に選択したアプライアンスの帯域幅使用量に基づいて後払いで毎月購入するオプションがあります（「月間延長オプション」）。「月間延長オプション」を選択した場合、CSP 契約の条件に従って、毎月注文と支払いを実施する必要があります。「月間延長オプション」は、最初のコミットメント期間の終了時にのみ利用可能です。例として、50 のアプライアンスと対応するソフトウェアライセンスを CSP ディストリビューターを通じて 4 月 1 日に注文した場合、CSP パートナーは翌年 3 月 31 日まで 50 のソフトウェアライセンスの月払いを行わなければなりません。すなわち、CSP パートナーは、CSP ディストリビューターにコミットメント期間の全額（帯域幅の増加を含む）を支払う義務があることとなります。

7. 商用ライセンスに適用される事項として、CSP パートナーがソフトウェア利用に関する報告と支払いを取りやめる場合、CSP パートナーは当該ソフトウェアの利用を即座に停止する必要があり、すべての関連するサポートサービス（アップデートを含む）は提供されなくなります。Citrix は、CSP パートナーが当該ソフトウェアの使用を継続していると判断した場合、CSP パートナーの月次報告および支払いの停止後もソフトウェア利用が継続するかどうかシステム監査する権利を留保するものとします。監査の結果、CSP パートナーが当該ソフトウェアの利用を継続していたことが判明した場合、CSP 契約に規定されているその他の是正措置に加えて、CSP ディストリビューターは、未払い料金および契約違反としてその料金の 25%分の追加料金を当該 CSP パートナーに請求するものとします。さらに、シトリックスは、監査の実施にかかった費用を当該 CSP パートナーに別途請求するものとします。

8. SD WAN アプライアンスおよび商用ソフトウェアに関して適用される事項として、シトリックスは、CSP パートナーへの 30 日前の書面による通知により、理由の有無にかかわらず、CSP パートナーによる SD WAN アプライアンスの購入権を打ち切ることができます。シトリックスが当該権利を打ち切った場合でも、本「別紙 3」に示されている契約条件が、成立済みのコミットメント期間全体を通じて、特定のエンドユーザーに関して継続されるため、CSP パートナーは任意のコミットメント期間中に受理された発注に基づくすべての月次支払い額を支払う責任と義務を負います。CSP パートナーは任意の月次支払いで不履行が発生し不履行が 30 日間続いた場合、コミットメント期間終了までの残金を即座に CSP ディストリビューターに支払う必要があります。シトリックスは、CSP 契約の「違反による終了」セクションに従って是正されないような不払いが発生した場合に、CSP パートナーがソフトウェアを利用する権利を中断または終了する権利を留保します。

9. CSP 契約に基づいて提供される製品、SaaS、およびサポートサービスの保証は、購入されたハードウェアには適用されず、次に示すハードウェア保証が適用されるものとします。

シトリックスは、購入日以降 1 年間は正常な利用において当該ハードウェアに材質や製造上の欠陥がないことを保証します。この保証に基づいた CSP パートナーの排他的救済措置、またシトリックス、ライセンサー、サプライヤーの全責任は、シトリックスまたはシトリックス認定ディストリビューター



にハードウェアを返品することを条件として、シトリックスの裁量によるハードウェアの交換または購入金額の返金となります。この保証は、輸送時に発生した損失や損害や、次に挙げる損失や損害には適用されません。(1) CSP パートナーまたは第三者による不適切な設置、保守、調整、修理、改造によるもの。(2) 誤用、放置、または事故や天災などを含むがこれには限定されない通常の利用以外の原因によるもの。(3) 不適切な環境、過度または不適切な暖房や空調、電力障害、電氣的なサージ、またはその他の異常によるもの。(4) サードパーティが提供するソフトウェアやソフトウェアドライバに起因するもの。

10. 本「別紙 3」に規定されているアプライアンスの提供は、CSP ディストリビューターを通じてのみ利用可能となります。価格は CSP ディストリビューターにより提示されます。SD WAN アプライアンスおよびデモ SD WAN アプライアンスのすべての購入に関する出荷条件は、CSP ディストリビューターにより提供される出荷条件に基づきます。シトリックスは、CSP パートナーが要求した納期に納入するよう配慮しますが、納期に間に合わなかった場合でも責任を負わないものとします。

■