**画面番号: 1 / 86**

**Perry Holley (画面に登場)**

モジュールを開始いただく前に画面上の注記事項を参照ください。

Selling Essentialsのモジュールを再生していただくには、Apple QuickTimeの最新バージョンがインストールされている必要があります。スクリーン上から‘Download QuickTime’をクリックし、最新バージョンを入手してください。

モジュールが正しく機能するために、画面切り替え時に、完全にイメージおよびテキストが表示されてからボタン操作を行うようにお願いします。

受講実績が正しく記録されるには右上の進捗バーが100パーセントになる必要があります。100パーセントに到達するには、各画面が完全に表示されてから進んでいることが重要で、かつ最後の画面までクリックして進む必要があります。進捗が100パーセントになれば、Think 40に受講実績が記録されます。

すべてのツールボタンが表示され、不必要なスクロールを避けるために、受講時にはブラウザウインドウが最大化されていることを確認してください。

さらに情報を見るには、スクリーン上のSelling Essentials wiki FAQをクリックしてください。

**画面番号: 3 / 86**

**Tom Wroblewski (画面に登場)**

こんにちは。Tom Wroblewski です。「Software Licensing Overview」へようこそ。このモジュールは「Selling Essentials」カリキュラムの一部です。

このカリキュラムは、SWG Sales Team 用に、セールス活動のレベル向上を目的として作成されています。

お客様からソフトウェア・ライセンスの質問を受け、答えられなかったことはありませんか。

答えのある場所は知っていましたか。

このモジュールでは、IBM SW 顧問弁護士の Sheila McAndrew さんと、IBM Licensing SME 3 名から、IBM Software ライセンスの基礎知識についてお話しいただきます。

まずはこの 4 名が必要な詳細情報のある場所をご紹介します。

そして最後に IBM 契約について学んだ後で、お客様へのバリューについて説明いただきます。

モジュール終了時にはさまざまな知識を得られ、自信を持って、お客様からのソフトウェア・ライセンスに関する質問に答えられるようになります。

「NEXT」をクリックし、まずは McAndrew さんからお話を聞いてみましょう。

**画面番号: 4 / 86**

**Sheila McAndrew (画面に登場)**

こんにちは。IBM SWG 顧問弁護士の Sheila McAndrew です。

まずは最重要とも言える IBM ソフトウェア契約についてご案内します。

私は過去 20 年間、IBM で大勢の皆さんならびに世界中の IBM セラーの皆さんとともに、SWG 契約に関連する課題に取り組んできました。

その中で、優秀なセラーとは IBM の契約を心得ており、契約に関するお客様の質問に対応できるだけでなく、質問を予測できるセラーであると気付きました。

セラーとして契約関連の質問に答えられれば、交渉のスピード・アップに繋がります。これは、皆さんがビジネス・レベルで知識を活用して説明をしていただくことによって、法律上の交渉の場で対応しなければならない事項を減らせることが多々あるためです。

**画面番号: 5 / 86**

**Sheila McAndrew (画面に登場)**

IBM ソフトウェアは、お客様のビジネスや成功に欠かせない知的財産です。

IBM は知的財産をお客様にライセンスし、お客様に特定の権利と特権を提供します。

これらの権利と特権については、ソフトウェア・ライセンス契約で明確に説明しています。

諸条件については、いくつかのカテゴリーで説明されています。

• 最初のカテゴリーは「リーガル」です。

このカテゴリーの条件では責任制限、個人情報に関する規則、IBM の知的財産保護などのトピックについて述べています。

• 「ビジネス」オファリングに該当する条件として他にも、サブスクリプション & サポート (S&S)、仮想化技術、ソフトウェア・アズ・ア・サービス (SaaS)、製品ライセンス･メトリック (製品の料金設定方法) があります。

• そして最後に「支払い」、納品、税などの項目を説明する条件があります。

**画面番号: 6 / 86**

**Sheila McAndrew (画面に登場)**

このモジュールでは、以下を行います。

• 皆さんそしてお客様にとってソフトウェア・ライセンスがいかに重要であるかを学びます。

• それぞれのライセンス契約が、SaaS、Distributed Software、System z ソフトウェア、およびアプライアンスに与える影響について調べてみます。

• IBM SW オファリングが準拠する重要なライセンス文書を探しダウンロードします。

• そして、これらの文書を使ってお客様への回答を見つける練習をします。

**画面番号: 7 / 86**

**Sheila McAndrew (画面に登場)**

ライセンス契約は、法律関係者だけに関わるものではありません。

SW セラーの皆さんは IBM の顔であり、お客様に販売するものに責任を持たなければなりません。

ライセンス、およびお客様による IBM ソフトウェアの使用を司るビジネス上の条件を理解し適用できるようになって初めてお客様の信用を得られ、信頼できるコンサルタントへと成長し、IBM の収益を守れるようになるのです。

また皆さんの知識は、お客様と長期にわたり生産的な関係を構築する IBM の能力も強化してくれます。

先延ばしにせず早い段階で質問や課題に対応することで、セールス・サイクルの短縮にも役立つのではないでしょうか。

では、ソフトウェア・ライセンス契約のバリューを心得ている 2 名のお話を聞いてみましょう。

**画面番号: 8 / 86**

**Melissa Krauss (画面に登場)**

これまで私はソフトウェア販売を単に、お客様のビジネス問題を解決するため IBM テクノロジーをご購入いただくことと捉えていました。

つまり、ライセンスの諸規則にではなく、販売できるユーザーのシート数に重点を置いていたのです。

ソフトウェア・ライセンス契約、

ICA、IPLA、製品ライセンス情報 (LI) など、

これらはすべて弁護士の範疇であり、自分には関係ないと考えていました。

しかし、対応するディールが複雑になるにつれ、ライセンス契約を使用してお客様の質問に答えることは極めて効果的であり、真のコンサルタントへと成長させてくれることに気付きました。

例えば LI 文書は、セールスを妨げていた反対意見を説得するのに役立ちました。

制限付きバンドルの一部として購入したソフトウェアのデプロイを希望するお客様のケースでは、ご利用条件、オプション、制約事項を明確にするのに契約内容が役立ちました。

ライセンス契約を理解することは、サブスクリプション & サポートに関するお客様の混乱を解明し、解消するのにも役立ちました。

ソフトウェア・ライセンスによる IBM 知的資産の使用は複雑なように思えますが、販売するソフトウェアの権利および制限を理解することは、間違いなくセールス・サイクルの短縮に役立ちます。

お客様をガイドし、セールス・プロセスを順調に進められるよう、必要な情報がどこにあるか必ず把握するようにしています。

**画面番号: 9 / 86**

**Randy Grady (画面に登場)**

私は IBM 入社から 17 年間、STG で主にハードウェアを販売するブランド・スペシャリストとして従事してきました。

私はそこで製品セットとそれをお客様のビジネスに適用する方法について理解を深めました。

単一のライセンス契約である単一製品ラインの STG から、現在の職務である複数のブランドと数千に及ぶ製品を扱う Software Client Leader への転換は私にとって非常に大きな変化でした。

お客様はこれまでと同じですが、セリングや取引、サポートの方法がまったく異なります。

例えば最初の頃は聞いたことのない略語があったり、どのソフトウェアが含まれているのか、そしてどのようにライセンスされるかも知らないエンタープライズ契約にお客様の署名をいただいたことがあります。

それから間もなくソフトウェア・ライセンスの準拠内容を理解することの重要性と、お客様への支援に IPLA や IPAA などの基本契約を理解すべき理由に気付きました。

あれは担当するお客様からある Cognos 製品用のライセンスを見つけるよう頼まれた時のことです。

どこにあるか知っていたため、すぐに LI (ライセンス情報) を見つることができ、お客様が IBM セラーに求める信頼性と信用を得ることができたのです。

**画面番号: 10 / 86**

**Sheila McAndrew (画面に登場)**

では、IBM SW のライセンス方法とその理由について知っておくべきこととは何でしょうか。リンクをクリックし、このモジュールの学習成果と学習目標を確認しましょう。

**画面番号: 11 / 86**

**Sheila McAndrew (音声のみ)**

まずは IBM ソフトウェア・ポートフォリオの基礎から始めましょう。

• ビルド 1: 販売するソフトウェアは、Distributed または System z サーバーのいずれかで稼働するタイプです。

ソフトウェア・ライセンスは各製品に販売します。

• ビルド 2: 主なライセンス料金のタイプは、OTC (One-Time Charge: 一括払い料金) と MLC (Monthly License Charge: 月額ライセンス料金) です。

• ビルド 3: ソフトウェア・アズ・ア・サービス (SaaS) の対象範囲が拡大しており、IBM Cloud で管理、保守されるソフトウェア機能もバンドルされています。

お客様はインターネットを介して SaaS へアクセスします。

• ビルド 4: IBM アプライアンスの販売も可能です。通常、HW と SW の両方を含む特定の機能用に設計されています。

**画面番号: 12 / 86**

**Sheila McAndrew (画面に登場)**

では、ソフトウェア・ライセンスとは一体何でしょうか。シンプルに定義してみましょう。

ソフトウェア・ライセンスとは、ライセンスなしでの実施は著作権の侵害となる事をユーザーが行えるように許可する契約です。

この契約には、使用条件が記載されます。

セラーの皆さんはライセンスの IBM 代表であり、基本的な条件を知る必要があります。

先ほど 2 名のトップ・セラーが述べたように、ライセンス契約を理解することで IBM 製品の代表を務めやすくなります。

この考え方を理解することで、お客様のアドバイザーとなりディールを進展させることができます。では、さまざまな IBM ライセンス契約について見ていきましょう。

**画面番号: 13 / 86**

**Sheila McAndrew (音声のみ)**

IBM はさまざまなオファリングを販売しています。しかもビジネス規模が非常に大きいため、お客様への販売方法も複数あり、IPLA や PA、CSA などの契約を使用しています。

• 販売するソフトウェアで使用される契約がどれかご存知ですか。

• これらの資料を実際に読んだことがありますか。

• ライセンスに関するお客様からの質問に自分で答えたことはありますか。

• 担当するお客様の S&S が何に準拠するか知っていますか。

各略語をクリックし、概略を確認しましょう。このモジュールでは、略語集を用意しています。リンクをクリックし、モジュールを通して確認できるよう印刷しておくと便利です。

**画面番号: 14 / 86**

**Sheila McAndrew (音声のみ)**

では簡単に確認してみましょう。(ビルド 1) のパスポート・アドバンテージ (PA) が一番身近であると思います。

Distributed サーバーで稼働するソフトウェアのビジネス諸条件は PA 契約にあります。これは International Passport Advantage Agreement (IPAA) とも呼ばれています。

PA 契約は International Program License Agreement (IPLA) と呼ばれる (ビルド 2) の基本契約と関連付けられています。

ただし、IPLA と PA との契約条件に相違がある場合には、PA の条件が IPLA の条件に優先します。

Distributed および System z サーバーの両方で稼働する PA ソフトウェアがあります。

もう一つの契約である (ビルド 3) の IBM Customer Agreement (ICA) は、Distributed ではなく System z で稼働するソフトウェアに適用されます。

IPLA と ICA で基本原則を定め、ソフトウェアのタイプに応じてまた別の契約を行い、何層にも重ねていくのです。

**画面番号: 15 / 86**

**Sheila McAndrew (画面に登場)**

お客様からのソフトウェア・ライセンスに関する質問に答え、信用を得られるようこれらの契約について SME 3 名の方にも解説していただきます。

モジュールの中で不明な略語が出てきたら、Glossary of Common Terms のリンクをクリックして確認してください。まずはパスポート・アドバンテージから始めましょう。では、SME の Scott Wallman さんにお話しいただきます。

**画面番号: 16 / 86**

**Scott Wallman (画面に登場)**

皆さんこんにちは。Scott Wallman です。

私はこれまでパスポート・アドバンテージ・グローバル・チームのコンサルタントとして、数百名に及ぶ SW セラーおよびそのお客様と Distributed ソフトウェア製品に関する質問や問題について協業してきました。

この PA セクションでは、これまでに受けた一般的な質問についてお話しし、その質問に対する答えと、お客様の状況に適用する方法を皆さんに学んでいただきます。

**画面番号: 17 / 86**

**Scott Wallman (画面に登場)**

PA はライセンスではなく、IBM が Distributed ソフトェウェアのライセンスに使用するプログラムです。

プログラムといっても、携帯電話やデスクトップにダウンロードするアプリ的なものではなく、大量購入モデルを意味しています。

パスポート・アドバンテージは購入に対する特典制度とお考えください。大量購入により、お得な価格を長期的に提供します。

PA ソフトウェアが準拠する契約は、International Passport Advantage Agreement (IPAA) です。

IPAA は、IPLA の一部の条件に優先します。IBM は、お客様が現在使用しているライセンスの有効性を確かめるために、お客様がもともと購入したものに対してコンプライアンスの検証を実施します。

PA 契約にはコンプライアンス検証の条件が含まれています。では、何が PA に準拠し、皆さんがいつこれを使用するのか見てみましょう。「NEXT」をクリックしてください。

**画面番号: 18 / 86**

**Scott Wallman (音声のみ)**

PA でライセンスされたソフトウェアは、メインフレームを含む複数の HW プラットフォームで稼働できます。

ただし、ライセンスの大半は OTC (一括払い料金) ベースで Distributed サーバー用に販売されています。

PA 制度でソフトウェアが販売された場合、お客様は IPLA を使用してソフトウェアをライセンスします。

PA は、お客様のプログラム特有の条件を定義します。これにより、お客様は大量購入、仮想化、ソフトウェア S&S、期限付きライセンスなどを行えるようになります。

IPLA ソフトウェア・パッケージの最後の部分は、LI (ライセンス情報) です。LI は、販売された個々の製品またはオファリングに特有の契約条件を定めます。PA でライセンスされたソフトウェアは、IPLA、PA、LI の 3 つすべての契約に準拠します。

**画面番号: 19 / 86**

**Scott Wallman (画面に登場)**

PA は市場最新のオファリングで使用され、特に SaaS オファリングなど、お客様のニーズに合わせ変化します。

現在、PA には有効期限付きライセンスと無期限のライセンスがあります。

• 有効期限付き: お客様は契約期間の終わりに期限付きライセンスに対する OTC の支払いを行います。

• 無期限: お客様は、ライセンスに対し OTC の支払いを行います。そして条件に準拠する限り、無期限にライセンスを使用できます。

• PA ソフトウェアは特定のマシンに対してではなく、企業内での使用向けにライセンスされます。

ビジネス環境とソフトウェア使用のルールは常に変化しています。

パスポート・アドバンテージは、変化に沿って継続的に改訂されています。

そのためすぐにも基礎を学び、最新の契約のある場所を把握して、担当するソフトウェア・ポートフォリオの変更をモニターできるようにしておくことが重要です。

お客様の質問に応えられるよう、PA の変更時期と変更内容を把握することが重要なのです。

**画面番号: 20 / 86**

**Scott Wallman (音声のみ)**

PA プログラムには SW ライセンス購入の初年、もしくは期限付きライセンスの場合、ライセンス期間中のサブスクリプション & サポート (S&S) が含まれています。

S&S は、お客様が IBM SW ソリューションを使用して成功し、満足していただくのに極めて重要です。

S&S は、お客様が必要なときに最新の技術とサポートを使用するのに、最も費用効率が高い方法と言えます。

最新性を保つために S&S は毎年更新する必要があります。お客様が S&S を更新しない場合でもソフトウェアは引き続き使用できますが、自動更新や技術サポートを受ける資格はなくなります。

お客様の S&S 更新日を把握しておきましょう。毎年更新いただけるようにすることで、お客様を支援する Opportunity が格段に増えます。

**画面番号: 21 / 86**

**Scott Wallman (音声のみ)**

ソフトウェア・アズ・ア・サービス (SaaS) も PA に準拠します。SaaS は極めて重要なトピックであるため、SaaS 用のセクションをこのモジュール後半に設けています。そこで、オファリング特有の文書と契約をお見せします。

ここでは、SaaS にはサービス・サブスクリプションに技術サポートが含まれているという点について説明します。

PA にはアプライアンスも組み込みます。

お客様がアプライアンスを購入された場合、PA には SW と HW 両方のサポート条件が含まれます。アプライアンスの S&S についてはこのモジュールで後ほど触れます。

**画面番号: 22 / 86**

**Scott Wallman (音声のみ)**

先に、PA は「大量購入モデル」であり、購入数が増えるとそれだけ価格もお得になると述べました。

ソフトウェア・ディールの多くは Special Bid で提案されますが、この価格設定モデルは PA ソフトウェアの基本となります。

価格は「レベル別推奨数量割引料金 (RSVP: Relationship Suggested Volume Price)」レベルに基づきます。

• RSVP レベルの決定方法をご存知ですか。

• お客様は署名をもって PA の条件を受け入れていますか。

• お客様の PA プログラム・ライセンスの使用許可レベルを決定するものは何ですか。

では、最新の PA 契約からこれらの質問に対する回答を探してみましょう。

**画面番号: 23 / 86**

**Scott Wallman (音声のみ)**

まずは画面の指示に従い、表示されている PA 契約の URL を忘れずに保存してください。

参照先として、そしてお客様の質問に答えるため、頻繁に使用することになります。

IPAA 文書をダウンロードできたら、「NEXT」をクリックして「Go Find It!」を試してみましょう。

**画面番号: 30 / 86**

**Scott Wallman (画面に登場)**

いかがでしたか。

お客様からの質問に答え、真のコンサルタントとなるにはライセンス契約の基礎を把握する必要があることを忘れないでください。

では「NEXT」をクリックしましょう。IBM ソフトウェアのライセンス方法を知る重要性について、同僚から興味深い話を紹介していただきます。

**画面番号: 31 / 86**

**Shari Aser (画面に登場)**

これまで IM Sales スペシャリスト、クライアント・エグゼクティブ、SW Sales マネージャー、BU エグゼクティブと務めてきた中で、セールス・サイクル全段階を通しソフトウェア・ライセンスを明確に把握していることは常に優先事項の一つでした。

お客様に適切なライセンスを販売することは、お客様が購入からできるだけ早くバリューを実現するのに役立ちます。

不適切なライセンスでは、お客様にコンプライアンス違反のリスクを背負わせてしまうことになり、IBM に対して不満を抱く原因ともなるでしょう。

ソフトウェア・ライセンスの知識は、競合他社との競争にも役立ちます。

競合他社がユーザー毎にライセンスを販売している中、こちらが別のライセンス・モデルを提供すれば、その知識が提案の差別化に役立ちます。

例として、ある公共情報用の Web サイトを運営する多国籍組織を挙げます。この組織は、そのサイトのアクセス数が何億人にも及ぶ可能性があることにまったく気付いていませんでした。

セラーは当初、推定ユーザー数に基づいて提案書を策定しました。コストを考えれば、この提案は決してお客様には了承いただけなかったでしょう。

セラーは、Special Bid を使う選択肢を知らなかったのです。最終的にはこれで Win につながる競争力のある提案策定ができました。

お客様にこのようなバリューを提供する出発点は、Distributed ソフトウェアがパスポート・アドバンテージを通してどのようにライセンスされるかを知ることにあります。

そうすることで、ビジネスを Win する能力を高められるのです。

**画面番号: 32 / 86**

**Scott Wallman (画面に登場)**

お客様にソフトウェア・ライセンスの基礎をお伝えできることは、IBM SW セラーとしての責任です。

お客様に契約のバリューと優位性についてお伝えするための PA に関する 5 つの主なポイントをご紹介します。

1. PA はワールド・ワイドのプログラムであり、共通の諸条件とツールに準拠します。

2. PA は、大量購入プログラムです。購入数が増えるとそれだけ価格もお得になります。

3. Distributed ソフトウェア・ライセンスには、初年の S&S が含まれています。ライセンス購入時に同梱されており、切り離すことはできません。

4. Distributed OTC モデルでは、通常ライセンスに有効期限がありません。期限付きライセンスの場合を除いて、条件に準拠する限り、お客様はライセンスを無期限に使用できます。

5. ライセンスは、お客様企業内のどのエンティティーでも使用できます。

これら 5 つの主なポイントをお客様にお伝えできればお客様に信用を得られ、ディール・クローズのスピード・アップにつながります。

**画面番号: 33 / 86**

**Scott Wallman (画面に登場)**

画面上のリンクをクリックして PA プログラムの詳細を確認し、以下のことに役立てましょう。

• お客様の PA への参加

そして、

• よくある質問への回答

**画面番号: 34 / 86**

**声優 (音声のみ)**

**[セラー]:**

お客様からよくパスポート･アドバンテージについてご質問いただきます。

PA についてもっと勉強する必要がありますが、どうすればいいでしょうか。

**[マネージャー]:**

ワールド・ワイド (WW) のパスポート・アドバンテージ・ページから始めるといいでしょう。そこで説明と、Value Proposition、リソースやツールのメモ付きで PA プログラムの WW スコープを確認できます。さらに各地域特有の PA ページが用意されており、特定地域の質問にも回答できます。

国別の優れたリソースもあり、地域による微妙な違いを理解するのに便利です。

最後に、自身の地域用のパスポート・アドバンテージ・ページを確認してみましょう。

**[セラー]:**

ありがとうございます。そうしてみます。助かりました。

**画面番号: 35 / 86**

**Scott Wallman (画面に登場)**

こうした素晴らしいリソースが、PA を詳しく理解するのに役立ちます。

ダウンロードした後で、ライセンス文書を忘れずに必ず確認しましょう。SaaS の重要性については先に述べたとおりです。

「NEXT」をクリックし、SaaS とアプライアンスについてもう少々詳しく見ていきましょう。

**画面番号: 36 / 86**

**Sheila McAndrew (画面に登場)**

解説、ありがとうございました。

ソフトウェア・アズ・ア・サービスは、お客様にも IBM にも必要不可欠です。

ソフトウェア･セラーとして SaaS 契約の仕組みの基礎を把握し、これらの文書に慣れることが非常に重要です。

SaaS は、クラウド環境で管理、保守されるソフトウェア・デリバリー・モデルです。

お客様は、インターネットを介してサービスにアクセスします。SaaS は、お客様からの支払いがある限り提供されます。

**画面番号: 37 / 86**

**Sheila McAndrew (音声のみ)**

SaaS には、契約選択肢が 2 つあります。

1. パスポート・アドバンテージ (PA)

2. Cloud Services Agreement (CSA)

1. PA 契約の対象範囲は広く、すべての Distributed OTC ソフトウェア、アプライアンス、SaaS をカバーします。

2. CSA は、SaaS のみをご購入のお客様が対象となります。

これは PA 契約の代替となる、よりシンプルなスタンドアロンの選択肢です。

CSA は、IBM とのビジネスが初めてである「Whitespace」のお客様に効果的です。

CSA の対象は、SaaS や Cloud Services などのクラウドベース・オファリングのみです。

お客様によっては、IBM との初ビジネス開始時は CSA を選択し、SaaS のみの購入を選びます。

そうすれば、購入しないオファリングの契約文言に対応する必要がなくなるためです。

**画面番号: 38 / 86**

**Sheila McAndrew (画面に登場)**

皆さんが販売するいかなる SW 製品またはオファリングにも、PA あるいは CSA に加えて、お客様が購入するオファリング専用の諸条件があります。

• IPLA を使用する OTC ソフトウェアの場合は、「LI (ライセンス情報)」といいます。

• PA を使用する SaaS の場合は、「ToU (ご利用条件)」といいます。

• CSA を使用する SaaS の場合は、「SD (サービス記述書)」といいます。

LI については、このモジュールで後ほど見ていきます。LI 検索の演習も用意しています。

SaaS については、PA における ToU および CSA における SD の両方で同じ一般条項を取り上げていますが、それぞれ形式が異なります。

リンクをクリックし、販売する SaaS オファリング用の CSA、ToU、または SD を見つけてみましょう。

準備ができたら「NEXT」をクリックし、アプリケーションについて見てみましょう。

**画面番号: 39 / 86**

**Sheila McAndrew (音声のみ)**

アプライアンスの中には、SW プログラムのみで構成された「仮想」アプライアンスと呼ばれるものがあります。

ただし、SW と HW の両方で構成された「物理」アプライアンスと呼ばれるものの方が一般的です。

これらは「ターンキー・アプライアンス」です。出荷前に HW と SW の統合が行われており、素早く簡単に実装し、統合できるようになっています。

ビジネス・プロセスと戦略の実装を簡略化し、お客様が技術よりもさらに肝心なことに集中できるようにします。

「NEXT」をクリックし、契約とアプライアンスの接点を見ていきましょう。

**画面番号: 40 / 86**

**Sheila McAndrew (画面に登場)**

PA には大量購入のようなアプライアンスに関わる条件も記載されています。

先ほど述べたように、契約にはいくつかの層があります。

アプライアンスが準拠する層がいくつかあります。

プログラムそのものは、IPLA でライセンスされます。HW コンポーネントであるマシンについては、実質的に ICA からカット & ペーストされた PA 内の文言が適用されます。

ICA と IPLA の両方のもとで IBM から購入したお客様もいます。

PA 契約にある HW の文言は、一貫性を保っています。

アプライアンス・サービスについて詳しくは、役立つ情報が記載されているアプライアンス・サポート・ハンドブックを参照してください。

リンクをクリックするとアクセスできます。

**画面番号: 41 / 86**

**Sheila McAndrew (音声のみ)**

これまでに、アプライアンスを構成するプログラムおよび HW、そしてアプライアンス・サポート・ハンドブックについて触れました。

では、アップグレードとサポートについてもう少し詳しく説明します。「アプライアンス・サービス」は、S&S と HW 保守が単一の部品番号のもと、単一のオファリングで販売されたものです。

従来の S&S と同様、アプライアンス・サービスは毎年更新されます。お客様が最新の技術とテクニカル・サポートの両方を受けられる S&S の重要性をしっかり覚えておきましょう。

セラーとして、契約更新の Opportunity を逃してはいけません。

**画面番号: 42 / 86**

**Sheila McAndrew (画面に登場)**

これで、ソフトウェア・ライセンスの最初の部分である PA はすべて完了です。ここでは、以下について触れました。

• Distributed OTC ソフトウェア

• SaaS

• アプリケーション

では、David Chase さんから System z ソフトウェア･ライセンスについてお話しいただきます。

**画面番号: 43 / 86**

**David Chase (画面に登場)**

皆さんこんにちは。WW System z ソフトウェア・ライセンスの IBM コンサルタント、David Chase です。

これまで数千名に及ぶ IBM セラー、エグゼクティブ、マネージャー、BP 様、そしてお客様に対し、数百件のセミナーをおこなってきました。

新規のソフトウェア・オファリングに際し、ビジネス上の目的を契約に結びつけるのが私の役目です。

毎日、全世界から System z 用のソフトウェア・ライセンスに関する多数の質問を受けています。

質問が単純でも複雑でも、基本的なソフトウェア・ライセンス契約の知識と、回答のある場所を把握していることが重要であると考えています。ではまず基本的なことから始めましょう。

**画面番号: 44 / 86**

**David Chase (音声のみ)**

Wallman さんと McAndrew さんにお話しいただいた分野である PA から始めます。System z の Linux で稼働する PA ソフトウェア があります。これは、Distributed サーバーの場合と同じ契約に準拠します。

• IPLA 基本契約、

• パスポート・アドバンテージ、そして

• 特定の製品またはオファリング用の LI (ライセンス情報) です。

• S&S も同じ扱いで、初年に含まれており、かつ毎年の更新となります。

ソフトウェアは個別のマシンにではなく、企業に対してそして企業内の使用に対してライセンスされます。

**画面番号: 45 / 86**

**David Chase (音声のみ)**

System z には PA ではなく、IPLA と LI にのみ準拠するソフトウェアもあります。

お客様は、購入したライセンス・レベルまでのソフトウェア使用権利に対し、OTC (一括払い料金) で課金されます。

System z 上でのみ稼働する IPLA ソフトウェアは、「zOTC」と呼ばれることがあります。

このライセンスに期限はなく、特定のマシンにライセンスされるものでもありません。

お客様は、IPLA ライセンスを企業内で動かすことができます。zOTC ソフトウェアは、ソフトウェア更新とテクニカル・サポートを受けるのに異なる契約を使用します。これは PA ではなく、IBM ソフトウェア・メンテナンスのご提供条件 (IAASM) と呼ばれます。

この契約は、一般的に S&S 契約と呼ばれています。

お客様にはS&S の年間料金を支払う選択肢があります。初年の S&S は OTC に含まれていません。ちなみに、Distributed では含まれています。

年間料金の支払いを行わない場合もソフトウェアは引き続き使用できますが、サポートや今後のリリース、バージョン・アップグレードは受けられなくなります。

お客様と接触し、契約更新のバリューについて話し合う絶好の Opportunity です。

Distributed サーバーの S&S と同じく、トップ・セラーは 6 カ月前から zOTC S&S について話し合い、IBM Value を検証し、お客様に契約更新していただけるようにしています。

**画面番号: 46 / 86**

**David Chase (音声のみ)**

System z ソフトウェアで使用されるもう 1 つの契約は、IBM Customer Agreement (ICA) です。

ICA では、世界中の System z のお客様ほとんどが月額ライセンス料金 (MLC) を支払っています。

MLC は、お客様が、特定のマシンで 1 カ月ソフトウェアを使用するための料金です。

各 MLC ライセンスは、翌月自動的に更新されます。

MLA ソフトウェアは、IPLA や PA ソフトウェアのような企業に対するライセンスではありません。

MLC ソフトウェアは特定のマシンに紐付けられています。

MLC 料金は通常、月間使用量に基づいています。

お客様が月額料金の支払いを停止した場合、ソフトウェアをシステムから削除する必要があります。

**画面番号: 47 / 86**

**David Chase (音声のみ)**

MLC 料金を支払えば、製品がサポートされている限り、お客様にはそのソフトウェア製品に関して IBM サポート・センターに問い合わせ、技術支援を受ける資格が与えられます。

新バージョンが入手可能になり IBM がいずれその製品をサポート対象外にしたとしても、プログラムを使用し続ける限り、お客様は MLC を支払う必要があります。

テクニカル・サポートを受け、最新機能を活用できるよう、お客様の MLC ソフトウェアが常に最新バージョンであるようサポートしてください。

ICA ソフトウェアの内容は、世界中の System z のお客様大半に当てはまります。

但し、中国のようにアジア太平洋地域の一部では例外もあります。

例外について詳しくは、「Exceptions」リンクをクリックし、現地のライセンス・スペシャリストに問い合わせてください。

**画面番号: 48 / 86**

**David Chase (画面に登場)**

ここまでさまざまな契約について説明しましたが、それらの見つけ方はご存知ですか。

お客様に信用されるようになるには、ライセンス契約を探し、適切な情報を見つける方法を把握していなければなりません。

「NEXT」をクリックし、IPLA の見つけ方を学びましょう。

**画面番号: 49 / 86**

**David Chase (音声のみ)**

Google に「IBM Software License Agreements」と直接入力するか、画面上の URL に直接アクセスします。

このページのリンクを保存し、お客様と共有しましょう。

このサイトから、必要なソフトウェア・ライセンス契約の最新バージョンを多数見つけられます。

画面の指示に従って 2 つのアクセス・ページに行き、IPLA をダウンロードしてください。

**画面番号: 50 / 86**

**David Chase (音声のみ)**

以上が IPLA の見つけ方です。では、ここから何を知ることができるでしょうか。

以下は、セラーにが受けるよくある質問です。

• 許可された使用レベルを決める要素は何ですか。

• コンプライアンスを検証する責任は誰にありますか。

これらの質問に答えられますか。Go Find It! でその方法をお見せします。「NEXT」をクリックして試してみましょう。

**画面番号: 55 / 86**

**David Chase (画面に登場)**

いかがでしたか。

ここで学ぶべき重要なポイントは、ライセンス契約は皆さんもお客様も入手でき、お客様の質問に対する回答がその中にあるという点です。

販売する製品についてのソフトウェア契約諸条件をよく理解する必要があります。

皆さんは、一人ではありません。

私のように Deal Maker、Software License Management Team、あるいは IBM 法務スタッフとして 日々契約に対応している人が大勢います。

質問があれば遠慮なく私達に連絡してください。

System z をメインに販売している場合、把握しておくべきもう一つの層があります。

「NEXT」をクリックし、次のシナリオが自分に関係あるか、確認してみましょう。

**画面番号: 56 / 86**

**声優 (音声のみ)**

**[セラー]:**

System z ソフトウェア・ライセンスについて他にも質問があります。

メインフレームのお客様からの質問に備えられるよう、他にも情報を確認できる場所を知りたいです。

**[マネージャー]:**

IBM System z Software Pricing Reference Guide から始めるといいでしょう。

契約やライセンスの支払いプランの情報が記載されており、さまざまなソフトウェア料金設定方法の略語が定義されています。

それに、System z の 3 つの基本契約を紹介する「Introduction to Contracts for System z Software」自己学習コースを受けることをお勧めします。

**[セラー]:**

なるほど。ありがとうございます。でも、お客様とお会いしている際に答えを知らない質問を受けたらどうすればいいでしょうか。

**[マネージャー]:**

その場合も IBM System z Software Pricing Reference Guide を出発点とし、それから System z Software Pricing の Web サイトを確認すれば、大抵の質問には答えられるはずです。

**画面番号: 57 / 86**

**David Chase (画面に登場)**

表示されているリンクの System z ソフトウェア料金設定の Web ページには役立つ情報が満載です。

2 つ目のリンクでは、System z ソフトウェア・ライセンスの学習用 Web キャストを視聴できます。

「NEXT」をクリックして、トップ SW セールス・リーダーが System z と Distributed 両方のソフトウェアを持つお客様アカウントに対し、この情報をどのように役立てたのか聞いてみましょう。

**画面番号: 58 / 86**

**Raj Datta (画面に登場)**

初めての業務がサービス、続いて STG、SWG とキャリアを重ねてきた私にとってライセンスはとっつきにくい分野でした。

お客様もご存知のような用語や訳語も私にはよくわかりませんでした。

SWG での最初のキャリアは System z ソフトウェア・セールスでしたが、ただのよくいる「営業マン」ではなく、ソリューション・プロバイダーとしてお客様に認めていただくには、IBM のライセンス方式をかじった程度知っているだけでは不十分であることにすぐ気付きました。  
あるお客様の話ですが、アカウントの SCL がおらずお客様は私が System z と Distributed ソフトウェア両方のライセンス・コンポーネントについて知っていると考えていました。

自分が IBM の代表として対応していることをお客様に証明するために、Deal Maker と長時間を費やし、料金設定や条件、Creative Deal の構造について学びました。

ソフトウェア・ライセンス知識の強化後、信用いただけるアドバイザーとしてお客様に信頼いただけるようになりました。

通常「1 回限りの」ライセンスを、しかもクレジット･カードで購入されていたアカウントが、非常に重要な ELA アカウントへと進展しました。  
SW 契約に関しお客様と有意義な話し合いができることは、できれば尚良いという推奨レベルではなく、成功に不可欠な要素なのです。

基礎が固まったらそこを足場に、皆さんも私が IBM のセラーならびにマネージャーとして達成したメリットと同じメリットを実現できるはずです。

ソフトウェア・ライセンス契約の知識を身に付けることは、努力するだけの価値があるのです。

**画面番号: 59 / 86**

**David Chase (音声のみ)**

お話しいただいたように、基礎を習得し、情報の在り処を知っておくのが役に立ちます。

そこに時間を割くことがお客様に対するコンサルタントとしての位置づけを確立する上で大きな見返りとなり、ディール成功に役立ちます。

ここまで、製品のライセンス方法とサブスクリプション & サポートについてお話ししてきました。

では、S&S をもう少々詳しくみて行きましょう。SME の Martin Hewitt さんにお話しいただきます。

**画面番号: 60 / 86**

**Martin Hewitt (画面に登場)**

こんにちは。

Martin Hewitt です。

長年にわたるグローバル S&S コミュニティーの一員として、Strategic S&S Sales における私の主な役割は、Client Team やお客様と協働し、S&S から得られるバリューの理解を深めていただくことにあります。

モジュール冒頭で McAndrew さんからもお話しがあったように、S&S の提供はライセンス契約条件の中にあり、セールス・プロセスの重要な部分です。

S&S は単一のオファリングですが、お客様に 2 つの非常に異なるベネフィットを提供します。

zOTC ソフトウェアを除き、S&S は Disributed 初期ライセンスの 1 年目に含まれています。

その後はオプションで年間更新となります。

これが、お客様と皆さんにとって何を意味するか見ていきましょう。

**画面番号: 61 / 86**

**Martin Hewitt (画面に登場)**

ソフトウェア S&S がお客様にとって重要なのはなぜでしょうか。

それは、継続的なバリューを提供するからです。

· S&S は、お客様が最も費用効率良くビジネスに最新技術を利用できるようにする方法です。

· S&S は、製品のアップブレードとテクニカル・サポートの包括的なオファリングで更新も可能です。

· S&S により、お客様は S&S のオファリングを活用するタイミングを選択できる上、お客様のご希望に合わせて健全かつ最新の環境を保守する Opportunity を提供します。

最新の技術とサポートをフル活用できるように、皆さんのお客様が S&S を毎年更新されることを強くお勧めします。

では、各コンポーネント (サブスクリプションおよびサポート) を個別に見ていきましょう。

「NEXT」をクリックし、サブスクリプションについて学びましょう。

**画面番号: 62 / 86**

**Martin Hewitt (画面に登場)**

サブスクリプションでは以下 3 つのベネフィットについてお客様にお伝えし、理解していただく必要があります。

1. ソフトウェア更新へのアクセス

2. 製品の通知

3. 発表 & ニュース

第 1 にソフトウェア更新へのアクセスです。

お客様は、ライセンスしたソフトウェアの新規に入手可能となったリリースやバージョンへアクセスできます。

これらのバージョンやリリースには、新規フィックスや改善されたセキュリティー機能を含む最新機能が盛り込まれています。

第 2 に製品の通知です。お客様には新規のリリースまたはバージョンが使用可能となった際に、製品の通知を受けるかどうかの選択肢が与えられます。

第 3 に発表 & ニュースです。My Notifications サービスにより、お客様はカスタマイズされた日次または週次の発表を E メール、カスタム Web ページ、ならびに RSS フィードで受信できます。

ここで重要なニュースを確認できます。また出版物、ヒント、技術情報、製品速報、ダウンロードおよびドライバーなどの新規または更新サポート・コンテンツの情報も得られます。

**画面番号: 63 / 86**

**Martin Hewitt (画面に登場)**

では、サポートをみていきましょう。

テクニカル・サポートは、お客様に提供するバリューの重要な部分です。サポートには以下が含まれています。

1. 24 x 7 常時サポート利用可能

2. 重大度 1 の問題に対する迅速な対応

3. デプロイメント、マイグレーション、コードに関する質問への対応

4. 世界規模の企業として、全世界で 140 言語に対応

サポートへのアクセス方法は複数あります。

\*まず、Web の IBM サポート・ポータルからアクセスできます。

ここでは、お客様がご自身で確認できる基本的なサポート情報を提供しています。

このサポート情報には、適切な製品情報やトラブルシューティングのアイディア、問題の回避方法やフィックスのダウンロード方法を見つけるなどのアクティビティーが含まれます。

\*また別のリソースとして、以下を備えたオンラインのソフトウェア・サポート・ハンドブックもあります。

\* IBM ソフトウェア・サポートの紹介、

\*IBM が提供するさまざまなサポートへのアクセス方法 (電子または音声サポート)

画面リンクの IBM サポート・ポータルで詳細を確認できます。

以上がお客様にとって S&S が重要な理由です。

では、皆さんにとって重要なのはなぜでしょう。

**画面番号: 64 / 86**

**Martin Hewitt (画面に登場)**

S&S は、セールス・プロセスの非常に重要な部分です。

販売後は、お客様がそのソフトウェアをデプロイ、使用して投資を最大活用できることが重要です。

以下に、IBM ソフトウェア・セラーとしてのベネフィットをいくつか挙げます。

\*お客様が長期的に低コストでソフトウェアをアップグレードできるようにします。

\*ソフトウェアが最新バージョンでデプロイされていればお客様はバリューを最大化でき、IBM の競合他社は皆さんとの競争に苦労することになるでしょう。

\*新規のお客様に対してよりも、満足している既存のお客様への方が販売しやすい上、S&S はお客様に満足いただく上で欠かせない部分です。

\*S&S は毎年の更新となるため、お客様へコールする良いきっかけとなります。

既にインストールしたものに加える新規セールス Opportunity について話し合うことができれば、強固なインストール・ベースや今後のより規模の大きな S&S 更新につながります。

お客様が S&S を更新されない場合、失った S&S 収入源を埋め合わせるには新規ライセンス収益を 5 倍上げなくてはなりません。

では、S&S の話し合いに対する見方を不安から期待へと変える方法について、トップ・セラーからお話しいただきます。

**画面番号: 65 / 86**

**William Lopez (画面に登場)**

こんにちは。

ピカピカの中古ラップトップを抱え、新規ライセンス収益獲得に燃えていた駆け出しのソフトウェア・セラーだった頃のことは今でも覚えています。

お客様から寄せられた課題の大半は、更新や S&S のコストではなく、バリューやベネフィットについてだったように思います。

ソフトウェア販売の際には、S&S の話題が出てこないように願ったものです。

「今販売して、S&S の話は来年まで遅らせたい」と思っていました。

時と共に、最も知識のあるお客様とは S&S サービス使用のバリューをご存知のお客様であることに気付きました。

私のお客様である Regional Hospital 様は、S&S が人命に影響を与え、カルテや医師の診断、処方を保護し、組織の支払い能力および組織が支払いを受ける能力を保護すると信じていました。

なぜ S&S が　と思うかもしれませんが、患者ケアでの相互作用をサポートするソフトウェアの技術について考えてみてください。

重要な時に技術サポートが中断した状況を考えてみてください。

絶対に起きて欲しくないことですよね。

S&S はまた、ディールに関する話し合いを病院組織のより高いレベルへと引き上げるのにも役立ちました。

私は「IT への支出額を知る必要があるのは誰か」と自問しました。

その答えを出した後、すぐに、「他には誰がいるか」とも考えました。

今では、財務、予算、緊急/特別事態対策用の準備金を管理する人ならびにそのグループとやり取りしています。

皆様リスクの緩和に本気です。

S&S のベネフィットをよく理解されています。

私はSW 製品の S&S に対する IBM のコミットメントに誇りを持っており、S&S に関する話し合いを避けることはもう決してありません。

お客様の中には異議を申し立てる方もありますが、これは話し合いの良いきっかけとなります。

この会話がお客様への深いコミットメントを証明するとともに、S&S が総所有コストの低減プランに欠かせないものであると理解いただくための突破口となるでしょう。

S&S を避けずに、セリングに役立てましょう。

**画面番号: 66 / 86**

**Martin Hewitt (音声のみ)**

S&S オファリングに関する必要な基礎知識をおさらいしましょう。

\*Distributed ソフトウェアでは、初年のライセンス料金にS&S が含まれています。その後はオプションであり、毎年更新して利用できます。

\*SaaS では SaaS 契約によりサポートが提供され、契約更新時に料金請求されます。

\*アプライアンスを見てみましょう。

ソフトウェアのみの「仮想」アプライアンスは、元々のセールス価格に S&S が含まれており、毎年更新できます。

物理アプライアンスは HW と SW の組み合わせであり、パッケージに 365 日間の保証が付いてきます。毎年更新も可能です。

\*zOTC では S&S は年間料金を支払う毎年の更新となりますが、System zOTC ソフトウェアでは S&S はオプションとなります。

\*System z の MLC はどうなっているのでしょうか。

MLC ソフトウェアにはいわゆる S&S はありません。

その特定のバージョンが IBM サポート対象である限り、MLC (月額ライセンス料金) にはサポートが含まれています。

お客様が料金支払いを停止すると、ソフトウェアは消去され、サポートも終了します。

**画面番号: 67 / 86**

**声優 (音声のみ)**

**[セラー]:**

製品のライセンス情報がある場所について教えていただきましたが、

今度は S&S の情報のある場所についてお聞きしたいです。

**[マネージャー]:**

IBM サポート・ポータルがいいですよ。

電子サポートや IBM サポート・ハンドブックに関する情報、IBM S&S 全般に関する詳細情報を確認できます。

お客様と共有し、質問にすぐ応えられるようにURL をブックマークしておきましょう。

**画面番号: 68 / 86**

**Martin Hewitt (画面に登場)**

皆さんが常に IBM S&S に関する情報に精通できるよう、さまざまなリソースが用意されていることがわかりましたね。

お客様が求める信頼できるアドバイザーとなり、皆さんとお客様どちらも IBM 特有の製品とサービスのメリットをフル活用できるようにするには、あらゆるセールスの話し合いで S&S に触れる必要があります。

では McAndrew さん、よろしくお願いします。

**画面番号: 69 / 86**

**Sheila McAndrew (音声のみ)**

Hewitt さん、お話ありがとうございました。

ではここで、SW ブランド、製品ポートフォリオ、SW セールス・スペシャリストとして販売する製品に関するお客様からの質問に応えられるよう、皆さんのスキルをさらに伸ばす重要な演習を行います。

特定の IPLA ソフトウェア製品に用いる LI (ライセンス情報) についての演習です。

画面上の URL にあります。

「NEXT」をクリックし、お客様に LI を用いる方法例を見てみましょう。

**画面番号: 70 / 86**

**Sheila McAndrew (画面に登場)**

では、皆さんのセールス Role にライセンス情報を役立てる方法について見てみましょう。

例えば、分析レポーティング・ツールである Cognos Insight を購入されたお客様がいたとします。

そこで、お客様から次の質問を受けます。「レポート作成部門にいるアナリストは 10 名ですが、システム同時ユーザー数はその半分のみです。

ですから、必要なライセンス数は 5 つで問題ないですよね」

このお客様の質問には、Cognos Insight のライセンス情報を読めば答えられます。

では、見てみましょう。

**画面番号: 71 / 86**

**Sheila McAndrew (音声のみ)**

お客様の質問にどのように回答しますか。画面の指示に従って進めていきましょう。

いくつか、ポイントを挙げます。

• 同じ製品にもさまざまなエディションやバージョンがあり、それにより LI 情報も異なります。お客様の質問に正確に答えられるよう、必ず適切なソフトウェア・エディションを見つけてください。

Congos Insight の例では、「Personal」 Edition と「Standard」 Edition があります。

Cognos セラーならば以下のことを知っているでしょう。

\*IBM Cognos Insight 「Personal」 Edition は、データ分析とデータ可視化の個人使用向け製品です。

\*IBM Cognos Insight 「Standard」 Edition は、他の人と洞察を共有し、複数のソースからデータをインポートできる製品です。

• また、ライセンス情報文書はリリース間で更新が入ることがあります。

お客様が使用しているバージョンとリリースの情報かどうか確認しましょう。今回の例では、バージョン 10、リリース 2.1 になります。

• 従ってこのお客様には、Standard Edition、V10.2.1 を探します。

**画面番号: 72 / 86**

**Sheila McAndrew (音声のみ)**

では、お客様の以下の質問にどのように答えますか。

「レポート作成部門にいるアナリストは 10 名ですが、システム同時ユーザー数はその半分のみです。

ですから、必要なライセンス数は 5 つで問題ないですよね」

必要なライセンス資格数は、5 と 10 のどちらでしょうか。

ライセンス情報によると、このお客様には許可ユーザーそれぞれに対して個別のライセンス資格を購入いただく必要があります。

従って、5 ではなく 10 が正解です。皆さんが販売する製品の LI を同じステップで見つけてみましょう。

ヘルプが必要な場合は、モジュールに戻りましょう。

**画面番号: 73 / 86**

**Sheila McAndrew (画面に登場)**

短時間でソフトウェア・ライセンスに関する多くのことを学んできました。

ここまでで、お客様ご利用の IBM ソフトウェアが準拠する主要な文書の見つけ方を学べたでしょう。

契約についてよく受ける質問への回答方法と、個々のお客様に対するライセンス情報の見つけ方についてもお見せしました。

では総まとめとして、最後のアクティビティーに入ります。

**画面番号: 74 / 86**

**Sheila McAndrew (音声のみ)**

ライセンスの基礎について学べましたか。

では、腕試しに、OTC と MLC の違い、ライセンス・オファリング、製品特有のライセンス・オファリングの知識を確認してみましょう。

画面の指示に従い、Summary Activity の各課題を完成させましょう。

それぞれ正解を確認してみましょう。

**画面番号: 76 / 86**

**Sheila McAndrew (音声のみ)**

MLC と OTC はどうでしたか。

それぞれの特徴を見てみましょう。

• この MLC ソフトウェアは ICA でライセンスされ、自動的に更新される月額ライセンスを使用しています。

サポートはライセンスに付いており、お客様が支払いを停止するとライセンスは失効し、ソフトウェアは消去されます。

MLC ソフトウェアは、指定された特定のマシンに対してライセンスされます。

• OTC ソフトウェアは、一括払い料金を支払って購入する無期限ライセンスとなります。

S&S は毎年更新する必要があります。この Opportunity を有効活用しましょう。

OTC ソフトウェアは特定のマシンに対してではなく、企業に対してライセンスされます。

では、IBM のオファリング、Distributed、SaaS、System z の理解度を試してみましょう。

**画面番号: 78 / 86**

**Sheila McAndrew (音声のみ)**

各オファリングに適用される契約についてはどうでしたか。

• Distributed ソフトウェアは、IPLA と PA に準拠します。

• SaaS は、PA または CSA のいずれかに準拠します。

Cloud Service Agreement は、SaaS にのみ適用されます。

• System z ソフトウェアは通常、ICA に準拠の場合は MLC ベース、IPLA に準拠の場合は OTC ベースで購入となります。

• Go Find It! には含まれていませんでしたが、アプライアンスのアップグレードとサポートは PA を介して行われることになります。

最後のSummary Activity では、特定の契約をいくつか見ていきます。

**画面番号: 80 / 86**

**Sheila McAndrew (音声のみ)**

これらの契約ではどうでしたか。

• PA は、お客様が何を購入するかを決定する大量購入モデルです。

• IPLA と LI は、Distributed および zOTC ソフトウェアに適用されます。

• ICA は、MLC ベースで販売された System z ソフトウェアに適用されます。

それぞれ良くできたのではないかと思います。

**画面番号: 81 / 86**

**Sheila McAndrew (画面に登場)**

ライセンスの基礎を知ることは、皆さんの責務であるだけでなく、お客様が求めるコンサルタントへと成長するのにも役立つということはご理解いただけましたか。

では、ソフトウェア・ライセンスの知識がお客様に効果を与える方法について同僚から紹介していただきましょう。

**画面番号: 82 / 86**

**Nancy Fehrenbacher (画面に登場)**

私は、長年にわたりソフトウェア・セラーである皆さんにとって最も重要な 2 つの分野に従事してきました。

Deal Maker としては SWG 最大級のディール形成とクローズを支援し、Software Licensing Manager としては IBM ライセンス契約にともなうお客様のコンプライアンスについて取り組んだ経験があります。

実際、ソフトウェア・ライセンスのレビューで皆さんが先ほどおこなった LI 演習とほぼ同じシナリオのお客様の対応をしたことがあります。

このお客様は、IBM による Cognos 買収以前から 10 年以上 Cognos 製品を使用していました。

お客様は、同時ユーザーに対してライセンスされているとお考えでしたが、原契約を確認したところ、ユーザーが指定されており、各ユーザーにライセンスが必要でした。

セールス・プロセスの明暗両方を経験したこともあります。現行のお客様と新規ディールをクローズする際の興奮もあれば、お客様がコンプライアンス・レビューで厳しい経験をされたためにディールが遅れるという両極の状況を経験した事があります。

ソフトウェア・ライセンスのトピックは、最初は複雑に感じるかもしれませんが、ライセンス情報の探し方、そしてお客様への案内の仕方を学ぶ時間と労力にはそれだけの価値があります。

これまでの経験から、ライセンス契約の知識があるセラーと共にクローズするディールは、クローズまでの時間が短くなります。

さらに、購入内容について理解できるようにサポートしているセラーが付いたお客様では、レビュー・プロセスでの問題が比較的少なく、IBM ライセンス・レビューに選ばれた際も満足されることが多いです。

お客様に効果をもたらすのは、皆さんなのです。

**画面番号: 83 / 86**

**Sheila McAndrew (画面に登場)**

これで、ソフトウェア・ライセンスの知識がきっと深まったことでしょう。

このモジュールで、以下を学びました。

• Distributed ソフトウェアと System z ソフトウェアのライセンスの違い

• パスポート・アドバンテージ・プログラムとその関連ライセンスの重要性

• SaaS やアプライアンスがどのようにパッケージに適用され、何に準拠するのか

• S&S の重要性と、製品ごとの販売方法

ライセンスの重要なポイントを簡単に復習するには、画面のリンクをクリックしてください。これで SW Licensing Overview モジュール完了です。お疲れ様でした。