

PartnerWorld for Software

**プロフィール・ユーザー・ガイド**

Copyright International Business Machines Corporation, 2000, 2001, 2002.

ご意見・ご質問等は、[bpms@us.ibm.com](mailto:bpms@us.ibm.com) もしくはお近くのメンバーシップセンターでお受けしております。PartnerWorld についてのお問い合わせは、PartnerWorld for Software のホームページ、<http://ibm.com/partnerworld/software/> のお問い合わせをご覧ください。

# 目次

<b>PARTNERWORLD FOR SOFTWARE</b> .....	
<b>本プログラムをはじめるにあたって</b> .....	5
概要 .....	5
本ガイド内の表記やマーク .....	5
システム動作環境 .....	5
.....	
<b>PartnerWorld for SoftwareWebサイトの構成</b> .....	6
パブリック・エリア .....	6
BUSINESS PARTNER ZONE .....	6
.....	
<b>ビジネス・パートナー・プロフィール</b> .....	7
プロフィールの概要 .....	7
IBM登録IDおよびパスワードの登録方法 .....	7
プロフィールの作成 .....	7
基本申込/イニシアチブの申込み .....	9
確認レポート .....	9
▶ ビジネスルールの確認 .....	10
プロフィールの更新 .....	10
プロフィール管理者・編集者の設定 .....	11
プロフィール・エディターの構成 .....	11
▶ ロケーション情報 .....	11
▶ 社員情報 .....	12
▶ 一般情報 .....	12
▶ InformixLegacy .....	12
▶ PartnerWorld for Software 情報 .....	12
▶ イニシアチブ .....	12
▶ マーケティング情報 .....	12
▶ レベル基準情報 .....	12
プロフィールの分割 .....	13
プロフィールの変更申請のステータス確認 .....	14
複数ロケーションの為にエンタープライズ・レコードを作成 .....	15
エンタープライズレコードの作成 .....	15
ロケーション・プロフィールとエンタープライズ・レコードの関連付 .....	16
エンタープライズ・オプションに参加するロケーションの指定 .....	17
エンタープライズ・レコードの更新 .....	17
エンタープライズ・オプションからのロケーションの削除 .....	17
プロフィールのナビゲーション .....	18
左メニュー .....	18
ヘルプ .....	19
ナビゲーション・ボタン .....	19
データ入力フィールド .....	19
プロフィール・エディターの使用 .....	19
▶ テキスト・ボックス .....	19
▶ ドロップダウン・リスト .....	19
▶ チェック・ボックス .....	20
▶ ラジオ・ボタン .....	20

## 目次

➤ 複数選択リスト .....	20
➤ ハイパー・リング .....	20
➤ ボタン .....	20
➤ 階層ツリー選択リスト .....	21
➤ エントリーの参照と新規入力 .....	22
.....	
<b>PWSWパートナーシップの活用方法 .....</b>	<b>23</b>
メンバーシップレベル(メンバー、アドバンス、プレミア) .....	24
メンバーシップ・レベル別のサービス比較一覧 .....	24
アドバンスとプレミア・レベルへの適格性 .....	24
スポンサーシップの申請 .....	25
スポンサーシップ申請のステータスの確認 .....	25
バリューパッケージ・ソフトウェア .....	26
ソフトウェア注文&バリューパッケージ購入の権限 .....	26
バリューパッケージの注文方法 .....	26
イニシアチブ .....	28
LAECイニシアチブ .....	28
LAECイニシアチブの申込み方法 .....	28
TIPS AND SUGGESTIONS .....	29
Software Partner ディレクトリー と Business Partner Connectionへの掲載 .....	29
➤ Software Partner ディレクトリーの活用 .....	30
➤ Software Partner ディレクトリーの検索方法 .....	30
.....	
<b>FAQ .....</b>	<b>31</b>
.....	
<b>用語集 .....</b>	<b>32</b>

# 本プログラムを開始するに当たって

## 概要

PartnerWorld for Software(PWSW)は、貴社がIBMのビジネスパートナーとしての関係を基に新たな収益やマーケットにおけるオポチュニティを創造される事をサポートいたします。本プログラムより提供されるサービスや特典を通じて、世界規模のマーケティングやサポートメニューへのアクセス、メンバーシップ・レベルを基にした協業、eビジネス・ソリューションにおける投資などが可能となります。オンラインでプロフィールを簡単に作成できる機能を使用すれば、複数のロケーションを管理するビジネス・パートナーは、IBMとの関係をより簡単に、かつ分かりやすく管理する事ができます。

PartnerWorld for Softwareは、IBMから提供されるソフトウェアを含む完全なeビジネス・ソリューションにおける販売活動の為に、マーケティング、セールス、ソフトウェア、テクニカル・サポートでの有益なサービスを提供しています。

## 本ガイド内の表記やマーク

- w 本ガイド内では以下の表記方法やマークをもちいます。
- w ボタン等のユーザーからのクリックを必要とするものは「」で表記されています。
- w 特記がない限りは、「クリック」は左クリックを意味するものとします。
- w PartnerWorld for SoftwareはPWSWと省略されます。



特に重要な項目や注意書き を記載します。



ヒントや便利な使用方法 を記載します。

---

## システム動作環境

PartnerWorld for SoftwareのWebサイトは; <http://www.ibm.com/partnerworld/software> からアクセスできます。

PWSWのWeb環境では以下のWebブラウザが必要です :

- w Internet Explorer: バージョン5.0 から 5.5 (IE 6は現在サポートされておりません\*)



CookieやJavaScriptの機能がブラウザで使用可能であることを確認してください。

---

\* PWSWのWebサイトは最新のバージョンのWebブラウザでも動作は致しますが、全環境においてのテストはされていません。

## PartnerWorld for SoftwareWebサイトの構成



アクセスしやすいように、PartnerWorld for Softwareのページ  
<http://www.ibm.com/partnerworld/software>をブックマークにすることをお勧め致します。

PWSWのWebサイトには大きく分けて2つの領域があります。誰もがアクセスできるパブリック・エリアとビジネス・パートナーのメンバーのみのアクセスとなるプライベート・エリアです。

### パブリック・エリア

<http://www.ibm.com/partnerworld/software>にアクセスするとパブリック・エリアが表示されます。このエリアは、PWSWプログラムの概要、3つのメンバーシップ・レベルの特徴などを説明し、またSoftware PartnerディレクトリーやPartnerWorld for Developers、IBMへの問い合わせ先等へのリンクも掲載されています。

### ビジネス・パートナー・ゾーン

Business Partner Zoneはビジネス・パートナー専用のプライベート・エリアです。このエリアにはPWSWのホームページ、もしくはパブリック・サイトの左側のリンク、「Business Partner Zone」より入ることができます。このゾーンに入る際に、ダイアログ・ボックスが表示され登録IDとパスワードが聞かれます。

ネットワーク パスワードの入力

ユーザー名とパスワードを入力してください。

サイト: www-100.ibm.com

領域: /

ユーザー名(U): heffner

パスワード(P): \*\*\*\*\*

このパスワードを保存する(S)

OK キャンセル

パスワード・ダイアログ・ボックス(Internet Explorer)

ゾーンに入ると、自分が社員として登録されているとなっているロケーションの一覧が表示されます。適切なハイパーリンクをクリックしてどのロケーションの社員としてログインするかを選んでください。後で左側のメニューより「Switch Location」をクリックしてロケーション変えることができます。もし一つのロケーションのみの登録の場合は、そのロケーションの社員としてゾーンへ入ることとなります。



ユーザー名とパスワードでパートナーゾーンにログインしようとするユーザーにアクセス権がない場合、以下のメッセージが表示されます:

*"We are sorry, but according to your Company location profile, you are not entitled to view the information to which you were trying to link. If you feel this is an error, please [contact your Geography's Membership Centre](#) for further information."*

この場合は、プロフィール管理者に貴方をそのロケーションのプロファイルに追加してもらうように依頼してください。

# ビジネス・パートナー・プロフィール

## プロフィールの概要

ビジネス・パートナー・プロフィールはすべてのビジネス・パートナーの会社情報、ビジネス概要、職種、スキル、技術認定、フォーカス・マーケットを登録/管理する為に使用されます。そしてプロフィールの中のこれらの情報を元に、お客様がビジネスパートナーを検索したり、ビジネスパートナーはビジネスパートナー他社とのビジネス・チャンスを得る事になるのです。



プロフィール管理者のみがプロフィールを作成・更新する事ができます。

## IBM登録IDおよびパスワードの登録方法

PartnerWorld for Softwareのメンバーシップに申し込む前に、IBM登録IDとパスワードを取得する必要があります。IBMの登録では個人データは認証用のみの目的に使用されます。



このIDとパスワードは使用可能となるまで15分かかります。

登録が完了すると、登録したユーザーIDとパスワードを使用して加入手続きをすることができます。貴社のメンバーシップへの申込みが承認されると、同じIDとパスワードを用いてビジネス・パートナーのみが利用できるビジネス・パートナー・ゾーンへのアクセスを得ることになります。

IBM登録IDとパスワードの取得の為に、加入手続きのステップ1へ進み、指示に従って下さい。

## プロフィールの作成

プロフィール管理者のみがプロフィールを作成・更新する事ができます。下記の手順でプロフィールを作成して下さい。

1. PartnerWorld for Softwareホームページにアクセスします。  
<http://www.ibm.com/partnerworld/software>
2. 左メニューより「メンバーシップ・センター」をクリックします。これはメニューを展開します。
3. 展開されたメニューより「加入手続き」を選択します。
4. 「IBM登録IDとパスワード」が済んでいない場合、「IBM登録IDとパスワードを取得」する必要があります。リンクよりお進みください。
5. PartnerWorld Agreement を読み、ブラウザの「戻る」で前のページにお戻りください。貴社が日本国内ではなく、表に記載されている国に所在している場合にはこの同意書を印刷して署名し、明記されてある住所まで送付していただく必要があります。
6. 「加入手続」にお進みください。
7. ステップ4にある「PartnerWorld for Softwareプロフィールで申込を作成・提出」をクリックします。
8. 登録したIDとパスワードを入力し、「OK」をクリックして続行します
9. Webブラウザで表示される申込画面の各フィールドとナビゲーションに随時ヘルプを表示するかどうかを選択します。（「オンラインヘルプ表示なし」が選択されています。）
10. 面の右側にある4種類の申込のうち「(日本のみ)」と記載のある2種のどちらかを選択して、申し込み画面を開きます。  
注：2種類「(日本のみ)」と記載のあるものが、日本専用のもので、日本におけるビジネス要件をサポートする追加データ・フィールドが含まれています。日本から申込する場合は、必ず2種のどちらかから申し込んでください。「PartnerWorld for Software用の基本申込(日本のみ)」はビジネスパートナーのロケーションに関する必

要最低限の情報（例：会社の住所）およびプロフィール管理者の情報を入力します。「PartnerWorld for Software とイニシアチブの申込(日本のみ)」は、申込画面からすべてのプロフィール情報を入力できるものです。

11. 日付の表示形式を選択するウィンドウが開きますので、適当な日付表示を選択し、「ウィンドウを閉じる」をクリックします。この設定を変えるには左上のメニューより「プリファレンスの修正」をクリックしてください。
12. 申込みの各セクションを入力します。背景がグレー表示されるフィールドは必須フィールドです。申込みの各項目の詳細は、プロフィールのナビゲーションを項を参照ください。
13. 「提出する」ボタンをクリックして新しいプロフィールを申請し、情報を保存します。「閉じる」をクリックすると、申込みを提出する事無くウィンドウを閉じることができます。
14. 必須フィールドが入力されていない、もしくはビジネス・ルールに合致していない場合、確認レポートまたはビジネス・ルール確認のウィンドウが現れ、訂正箇所が表示されます。表示されたフィールドのハイパーリンクをクリックして訂正箇所に戻ってください。入力がすべて終わった後でもう一度「提出する」ボタンをクリックしてください。
15. 確認画面が表示されます。この画面には、使用する申し込みの確認番号が提示されます。この番号を書き留めておいてください。10 営業日以内に PartnerWorld for Software メンバーシップ・センターから連絡があります
16. 複数のロケーションの加入手続きをする場合は、ステップの7-15を各ロケーション別に繰り返してください。



申込みはロケーションごとに1回となっています。もし提出後に、なにか情報を追加する必要がある場合には、先に提出した申請が承認されるまでお待ちいただき、承認後にプロフィールを更新してください。重複して申請を提出されると、承認や2つの申請内容を合致させるのに時間がかかります。

IBM Japan

ホーム | 製品 & サービス | サポート & ダウンロード | ユーザー登録

PartnerWorld for Software

ヘルプの表示についてあらかじめ選択してください。

オンラインヘルプを表示しない

オンラインヘルプを表示する(日本語)

以下から一つ選択してください: (申し込み画面のロードに要する時間: "T1ライン"=1分, "56k ダイヤルアップ"=2分, "28.8k ダイヤルアップ"=5分)

- [エンタープライズ・レコードの作成申請\(日本\)](#)
- [エンタープライズ・レコードの作成申請](#)
- [PartnerWorld for Softwareとイニシアチブの申込\(日本\)](#)
- [PartnerWorld for Softwareとイニシアチブの申込](#)
- [PartnerWorld for Softwareの基本申込\(日本\)](#)
- [PartnerWorld for Softwareの基本申込](#)



## 基本申込 / イニシアチブの申込み

「基本申込」は、ご加入いただくにあたっての最低限の情報を入力し、速やかに申請いただくためのものです。会社名、連絡先情報、社員(1名)、Software Partner ディレクターもしくはBusiness Partner Connectionへのプロフィール掲載の可否、ビジネス概要の記載、職種などが最低限の情報となります。



基本申込はメンバーレベルのみでの登録を承認するものです。アドバンスやプレミアレベルで申請するには、各種条件を登録するために「イニシアチブの申込」をご利用ください。

「イニシアチブの申込」は「基本申込」のすべてを含み、さらにそれよりも詳しいものとなっています。下記のように項目がいくつか追加されます。

- ロケーション住所
- 請求用住所(バリューパッケージの請求先には使用されません)
- 配送用住所
- 郵送用住所
- 複数の社員
- 社員の役職
- 社員のスキル・技術認定
- ハードウェアやソフトウェアのプラットフォーム
- 業種
- 提供されるサービス・ソリューション
- お客様事例

## 確認レポート

### 確認レポート

以下は記入されていない必須フィールド、あるいは無効な値が入力されているフィールドです。フィールド名をクリックして情報を入力・訂正し、提出ボタンをもう一度試してください。

**セクション : ロケーション情報**

**ロケーションの住所**

**ロケーション住所 (日本語表記)**

住所(所番地)	必須フィールド: これは必須フィールドです。データを入れてもう一度試してください。
市町村	必須フィールド: これは必須フィールドです。データを入れてもう一度試してください。

**セクション : 社員情報**

確認レポート確認レポートは記入されていない必須フィールド、あるいは無効な値が入力されているフィールドがある場合に表示され、修正が必要なフィールド名と訂正の内容が表示されます。フィールドがそのままリンクになっており、「確認レポート」で参照されているプロフィールのフィールドに直接リンクします。リンク先でフィールドを訂正してください。

## ▶ ビジネス・ルールの確認

ビジネス・ルールの確認画面は、指名されているプロフィール管理者を通さずにプロフィールを提出する、PartnerWorld Agreementに同意せずに加入手続きをするなどのビジネス・ルールに違反する場合に表示されます。これらのビジネス・ルールにそぐわない部分はプロフィールの受け取り前までに修正される必要があります。修正の後もう一度「提出する」をクリックしてください。

## プロフィールの更新

プロフィール管理者またはプロフィール編集者のみがプロフィールを作成・更新する事ができます。プロフィールを更新するために下記のステップが必要となります。

1. PartnerWorld for Softwareのホームページ, <http://www.ibm.com/partnerworld/software>にアクセスします。
2. 左のメニューより「BusinessPartner Zone」をクリックします。
3. 登録IDとパスワードを入力して「OK」をクリックします。
4. 一つ以上のロケーションに名前がある場合は、リストから更新を希望するロケーションを選んでください。一つのロケーションのみの場合はPWSW PartnerZoneより直接アクセスする事が可能となります。
5. 右の「Quick Links」より「ビジネスパートナー・プロフィールの更新・編集」をクリックします。
6. ビジネスパートナー・プロフィールの更新・編集のインストラクションの中から「PartnerWorld for Software プロファイルシステム」をクリックします。
7. ヘルプ・パネルに各フィールドの説明が表示される事を希望するかどうかを選びます。申し込み全体のすべてのフィールドを説明する情報量が膨大なため、「オンラインヘルプ表示なし」が選択されています。
8. 表示されたリストから更新するロケーションのプロフィールをクリックします。
9. ロケーションのプロフィールを更新します。
10. すべての必要な変更が終了したら、「提出する」をクリックします。
11. 必須フィールドのすべてに必要な情報を入力していない、あるいはフィールドに適したデータが入力されていない場合、「確認レポート」、もしくは「ビジネス・ルール確認」画面が表示され、必須情報の入力あるいは情報の訂正が求められます。「確認レポート」画面からリンクをクリックして指摘されたフィールドにアクセスします。終了したらもう一度「提出する」をクリックします。
12. 申請が提出されると確認番号が表示されますので、申請状況を照会する為にこの確認番号を書き留めてください。

## プロフィール管理者・編集者の設定

ロケーション・プロフィールを更新する権限は、以下のようにして、ロケーションのロケーション社員に特別に割り当てる必要があります。左側メニューのナビゲーション・バーから、「社員情報」リンクを選択します。

1. 「プロフィール更新」のステップに従い、該当するロケーション・プロフィールを開いて更新します。プロファイルの権限を変更するためにプロフィールを更新する場合、これらのステップを実行できるユーザーに、プロフィールアクセス欄で「プロフィール管理者」の権限が前もって指定されていなければなりません。
2. 指定するロケーション社員が、プロフィールに入力済の場合、リストからそのロケーション社員を下矢印でクリックして選択します。左右の矢印(<<および>>)をクリックして、ロケーション社員の名前が現れるまでリスト全体をスクロールすることができます。
3. ブラウザ画面の右側で、選択したロケーション社員に関する情報を下図のセクションにスクロールダウンします。

アクセス権	
IBM 登録ユーザー ID	<input type="text"/>
プロフィール アクセス	一つを選んでください
バリュー パッケージにおける役割	一つを選んでください
	ロックすると複数の値が選択できます)
	プロファイル 管理者 (APA)
	プロファイル 編集者
	ソフトウェアダウンロード
	専用CD-ROMの依頼

「IBM 登録ユーザー ID」欄に、この社員の IBM 登録 ID が正確に入力されているかを確認してください。

4. 「プロフィール アクセス」に対する2つの値のいずれかを選択して、この社員に割り当てるプロフィール更新の権限を選択します。2つのオプションの内容は、次の通りです。

**プロフィール管理者**：この権限を割り当てられたロケーション社員は、プロフィールのすべての情報を更新し、そして他の個人に同じ権限を与えることができます。つまり、この権限を持つロケーション社員のみが、このフィールドを選択できることとなります。

**プロフィール編集者**：この権限を割り当てられたロケーション社員は、このフィールドを除くプロフィールのすべての情報を更新することができます。つまり、このようなロケーション社員は、プロフィールを更新する許可を他のユーザに与えたり、変更したりすることはできません。

5. プロファイル情報の更新が終了したら、「提出する」ボタンをクリックして変更を提出すると共に情報を保存します。
6. 変更が承認されると、プロフィール管理者およびプロフィール編集者の権限が割り当てられたロケーション社員は、「プロフィール更新」の章のステップを使用してこのプロフィールにアクセスできることとなります。

## プロフィール・エディターの構成

プロフィール・エディターはユーザーが望まれる情報への速やかなナビゲーションを提供するようにいくつかのページへと区分されています。これらのページは含まれる情報の種類によって分かれています。メニューより希望のページに直接進むことが可能です。

### ➤ ロケーション情報

このページは会社名、住所、電話番号、会社URLなどの情報を提出するためのものです。また請求住所、もしくは郵送用住所をオプションとして登録することもできます。(ただし、バリューパッケージの請求書はかならずロケーションの住所とロケーション担当者様宛に発送されます。)

## ➤ 社員情報

このページは社員に関する情報を提出するためのものです。社員の氏名、肩書、コンタクト情報などや、PWSWと各種のさまざまなイニシアチブにおけるスキル・技術認定などが含まれています。



技術認定試験の受験の際に発行される受験者ID(プロメトリックID)が正しく入力されているかどうかを確認してください。IDは取得された認定と取得者とを結びつけるものとなります。

## ➤ 一般情報

一般情報ページはIBM顧客番号、ロケーションや社員の数などの情報を含みます。ロケーションがエンタープライズの複数のロケーションのうちの一つとなっている場合、エンタープライズIDをこのページから提出することになります。エンタープライズの複数ロケーションに関する詳しい情報については、複数ロケーションの為にエンタープライズ・レコードを作成をご覧ください。

## ➤ InfomixLegacy

InformixLegacy プログラムに参加している会社は、このページでInformixIDを入力する必要があります。その他の会社はこのセクションは無視して結構です。

## ➤ PartnerWorld for Software情報

このページは会社の概要や提供されるソリューションとサービス、ビジネスパートナー・ディレクトリーやお客様ディレクトリーへの掲載の有無などを示す為のページです。またこのページには、ロケーション、現在のメンバーシップ・レベルのステータス、より高いレベルへ進むにあたっての基準を明記してあるレベル内容などが表示されます。



このセクションの情報を完全に、そして正確に記入することはビジネスパートナー ディレクトリーやお客様ディレクトリーで他のパートナーに簡単に検索される際に大変重要となります。

## ➤ イニシアチブ

このページでは参加を望まれるイニシアチブを選択する事ができます。イニシアチブに参加すると、各イニシアチブがイニシアチブのサブメニューとして表示され、直接アクセスすることが可能となります。詳細につきましては「IBMがスポンサーするイニシアチブ」の項目をご覧ください。

## ➤ マーケティング情報

このページは会社が属する業界、使用されているソフトウェア・ハードウェアの種類、提供されるサービスやソリューション、マーケットでのターゲットを表記します。

## ➤ レベル基準情報

このページはより高いメンバーシップ・レベル用のお客事例を表記するためのものです。

## プロフィールの分割

プロフィールにより多くの社員を記載すればするほど、ブラウザーがプロフィールをロードするのに時間がかかります。そのため、IBMはパフォーマンスの低下を阻止する方法を採用しております。

ロケーションにおいて75人以上の社員を登録してあるプロフィールを自動的に分割されます。分割されたプロフィールは、「メインプロフィール」と「社員プロフィール」に分かれ、75人をこえる毎に「社員プロフィール」が複数できあがります。

「メインプロフィール」は、PWSWで重要な役割を持つ社員、プロフィール管理者やロケーション担当者やすべての会社情報を含んでいます。これはロケーションにつき1つだけ作成されます。

「社員プロフィール」は、「メインプロフィール」に含まれていない社員を含む、すべての社員の情報を含みます。これらの「社員プロフィール」は「メインプロフィール」にリストされてある最後の社員の後に表記されます。これはプロフィール管理者に社員情報の正確な位置を知らせ、すばやくその情報にアクセスさせる目的があります。社員プロフィールは75人をこえる毎に1つ作成されるため、複数の社員プロフィールがある場合があります。



プロフィールが分割表示されても、一つのプロフィールですので、「メインプロフィール」に表示されている社員は「社員プロフィール」にも表示されます。この2つは同じレコードとなります。それゆえ、社員情報に加えられた変更はプロフィールを通して「メインプロフィール」にも「社員プロフィール」にも反映されることとなります。

IBM Japan

ホーム | 製品 & サービス | サポート & ダウンロード | ユーザー登録

### PartnerWorld for Software

ヘルプの表示についてあらかじめ選択してください。

- オンラインヘルプを表示しない
- オンラインヘルプを表示する(日本語)

以下から一つ選択してください: (申し込み画面のロードに要する時間: "T1ライン" = 1分, "56k ダイヤルアップ" = 2分, "28.8k ダイヤルアップ" = 5分)

- 日本IBM(株): Chuouku: プロファイル管理者 (APA) (IBM)
- 日本IBM(株): 安部 太郎 - 高橋 次郎, Chuouku: Employee subset (IBM)
- 日本IBM(株): 橋本 三郎 - 山田 五郎, Chuouku: Employee subset (IBM)

## プロフィール変更申請のステータス確認

下記のステップに従って、過去30日間の間に提出された変更を確認できます。

1. PartnerWorld for SoftwareのWebサイト、 <http://www.ibm.com/partnerworld/software>にアクセスします。
2. 左側のナビゲーション・パネルで、「Business Partner Zone」を選択します。
3. IBM登録IDとパスワードの入力が求められます。IDとパスワードを入力して、OKをクリックし続行します。
4. 一つ以上のロケーションに名前がある場合は、リストから更新を希望するロケーションを選択します。一つのロケーションのみの場合はPWSW PartnerZoneより直接アクセスする事が可能となります。
5. 右側にある「Quick Links」より「ビジネスパートナー・プロフィールの更新・編集」をクリックします。
6. 「変更申請の確認」より、「PartnerWorld for Software プロファイルシステム」をクリックします。
7. 過去30日以内にプロフィールに出されたすべての変更の確認番号、会社、ステータス、日付が表示されます。
8. 申請の内容を確認するには、変更申請の確認番号をクリックします。



The screenshot shows the PartnerWorld for Software website interface. At the top, there is a navigation bar with links for Home, Products & Services, Support & Downloads, and User Registration. Below the navigation bar is the PartnerWorld for Software logo. The main content area features a red heading: "以下は貴方が過去30日提出した変更申請の一覧です". Below this heading is a table with four columns: Confirmation Number, Company, Status, and Date. One row of data is visible, showing a confirmation number of P1-0YC9D067, the company name MSC Konsult AB, a status of Denial (否認), and a date of 05/24/2002.

確認番号	会社	ステータス	日付
P1-0YC9D067	MSC Konsult AB	否認	05/24/2002

変更申請の一覧



## 複数ロケーションの為にエンタープライズ・レコードを作成

貴社に複数のロケーションがある場合、各ロケーションはPWSWに個別に登録する事になります。しかしながら、マスターレコードを作成することによって複数ロケーションを一つの組織として反映させることができます。これはエンタープライズ・レコードと呼ばれます。

エンタープライズ・レコードを作成するのメリットとしてエンタープライズ・オプションがあります。エンタープライズ・オプションでは、指定ロケーション全体で、上位レベルの必要基準を合算して達成し、上位レベルのサービスや特権を利用できます。例えば、2つのロケーションを持つ会社で、一つのロケーションは技術認定を持つ5人の社員を抱え、もう一方は一人の認定者がいるとします。その場合、全体のスキル・セットが考慮され、双方のロケーションともレベルはアドバンス・レベルとなります。



IBMでは全世界を下記の4つの地域に分けています。  
北アメリカ(NA), ラテンアメリカ(LA), ヨーロッパ, 中東, アフリカ(EMEA), アジア太平洋諸国(AP)。

エンタープライズ・レコードは、PartnerWorld for Software のロケーションのエンタープライズ・プロファイル管理者になるロケーション社員の誰もが作成する事ができます。そしてエンタープライズ・レコード・プロファイルの管理者および各ロケーション・プロファイルの管理者は、両者がそれぞれのプロファイルのエントリを適切に作成している場合、どのプロファイルをエンタープライズの一部とするかについて協議、合意する必要があります。



エンタープライズと各ロケーションのプロファイル管理の両方を容易にする為に、エンタープライズ・プロファイル管理者は各ロケーションのプロファイル管理者を兼任することができます。

## エンタープライズ・レコードの作成

エンタープライズ・レコードを作成するには下記のステップを実行します。

1. <http://www.ibm.com/partnerworld/software> のPartnerWorld for Softwareのホームページにアクセスします。
2. 左側のナビゲーション・パネルで、「Business Partner Zone」をクリックします。
3. IBM登録IDとパスワードを入力してOKをクリックします。
4. 一つ以上のロケーションに名前がある場合は、リストから更新を希望するロケーションを選択します。一つのロケーションのみの場合はPWSW Partner Zoneより直接アクセスする事が可能となります。
5. 左側のナビゲーション・パネルで、「Membership Center」をクリックします。
6. その下に現れる「Profile Administration」リンクをクリックします。
7. 「複数ロケーション用エンタープライズレコード」をクリックします。
8. 右セクションより「エンタープライズレコードの申請」をクリック「こちらから申請」をクリックします。これにより複数ロケーション用エンタープライズレコードが開かれます。
9. エンタープライズレコードの申請をクリックします。
10. Webブラウザで表示される申込画面の各フィールドとナビゲーションに随時ヘルプを表示するどうかを選択します。（「オンラインヘルプ表示なし」が選択されています。）
11. 「エンタープライズレコードの作成申請(日本)」をクリックします。
12. 各項目に情報を入力してください。必須フィールドは背景がグレーで表示されています。
13. 認定エンタープライズ管理者のセクションでは、「新規」ボタンを押してユーザー自身あるいはこのプロファイルの管理者に任命するロケーション社員のIBM登録IDを入力します。
14. 情報の入力終了したら、「提出する」ボタンをクリックしてエンタープライズの作成を申請します。
15. 確認レポートは記入されていない必須フィールド、あるいは無効な値が入力されているフィールドがある場合に表示され、修正が必要なフィールド名と訂正の種類が表示されます。フィールド名がそのままリンクになっており、「確認レポート」で参照されているプロファイルのフィールドに直接リンクします。リンク先でフィールドの入力内容を訂正してください。終了しましたらもう一度「提出」をクリックしてください。

16. エンタープライズレコード用プロファイルが提出されると、申請に関する確認番号が表示されます。申請状況の照会用としてこの番号を書きとめておいてください。

## ロケーション・プロファイルとエンタープライズ・レコードとの関連付け

エンタープライズ・レコード・プロファイルが承認されたら、以下のステップを実行して指定したロケーションのプロファイルをエンタープライズ・レコード・プロファイルに関連付けます。

1. エンタープライズ・レコード・プロファイルの管理者として、「プロファイルの更新」のステップに従って、エンタープライズ・レコード・プロファイルを開きます。ここでエンタープライズIDが承認されたプロファイルに割り当てられます。この承認済プロファイルIDは、このエンタープライズ・レコードの一部となるプロファイルで使用されます。
2. 各プロファイル管理者（もしくはもしエンタープライズ・プロファイル管理者が各ロケーションにも同様にプロファイル管理者として任命されている場合はエンタープライズ・プロファイル管理者）はエンタープライズに含まれる自ロケーションのプロファイルを開きます。
3. プロファイル・エディターのページで、左側のナビゲーターから「一般情報」を選択します。
4. エンタープライズIDフィールドにエンタープライズIDを入力します。
5. 「提出する」をクリックします。
6. 確認画面が現れます。この画面には、申請の確認番号が表示されています。今後、申請状況を照会する時の為に番号を書き留めておいてください。確認画面を閉じるには、「ウィンドウを閉じる」ボタンをクリックします。
7. エンタープライズ・レコード・プロファイルに含まれる他のロケーションに対しても、上記のステップ2から6を繰り返します。



リクエストの処理時間はおおよそ4時間です。

---



## エンタープライズ・オプションに参加するロケーションの指定

エンタープライズ・オプションを使用して、エンタープライズは、エンタープライズの一部分となる複数あるいはすべてのロケーションの中から、アドバンスあるいはプレミアのメンバーシップ・レベルのいずれかに対するレベル認定基準を合算する事ができます。



PWSW Partner Zoneより、エンタープライズ・オプションに関する詳細は「RelationShip Support」メニューオプションの「Enterprise capabilities」をご覧ください。

1. エンタープライズIDが追加されたすべてのロケーションに対して、申請が承認されたら、「プロファイルの更新方法」のステップに従って、エンタープライズ・レコード・プロファイルを開いて更新します。
2. エンタープライズ・オプションの認定基準の合算に含む各ロケーションは、ドロップ・ダウン・リストよりロケーションを選び、エンタープライズ・オプションに含んでください。
3. エンタープライズ・オプションの一部とするすべての参加ロケーションを選択したら、「提出する」ボタンをクリックします。
4. 確認画面の確認番号を書きとめてください。今後、申請状況を照会するときこの番号が必要になります。確認画面を閉じるには、「ウィンドウを閉じる」ボタンをクリックします。

エンタープライズ内のPartnerWorld for Softwareロケーション(全ロケーションを登録してください)

<< [-----空のエントリ-----] >>

削除

エンタープライズ・オプションの対象にする

エンタープライズ・オプションに参加するロケーションを追加

## エンタープライズ・レコードの更新

エンタープライズ・レコード・プロファイルの管理者として、「プロファイルの更新」のステップに従って、エンタープライズ・レコード・プロファイルを開き更新します。

## エンタープライズ・オプションからのロケーションの削除

エンタープライズ・レコード・プロファイルの管理者として、以下のステップに従って指定したロケーションをエンタープライズから削除するようにします。

1. 「プロファイルの更新」のステップに従って、エンタープライズ・レコード・プロファイルを開き更新します。
2. エンタープライズ・レコード・プロファイル・エディターのページで、リストから削除するロケーションを選択します。
3. エンタープライズに属するロケーションを削除するためには、削除とラベルのついたボックスにチェックマークをつけます。エンタープライズ・オプションのみに属するロケーションを削除する場合は、エンタープライズ・オプションに含むのチェックボックスのチェックマークをはずします。
4. ステップ2と3を各ロケーションに対して繰り返します。
5. 「提出する」ボタンをクリックします。
6. 確認画面の確認番号を書きとめてください。今後、申請状況を照会するときこの番号が必要になります。確認画面を閉じるには、「ウィンドウを閉じる」ボタンをクリックします。

## プロフィールのナビゲーション

下記の画面ではプロフィール・エディターの基礎構成部分を表示しています。



プロフィール・エディターのフレームのサイズを変える必要がある場合は、フレームの上にカーソルを合わせ、双方向矢印のアイコンを出します。それをクリックしたまま、希望のサイズになるようにドラッグします。

The screenshot shows the Profile Editor interface for NIPPON JIMUKI Co., Ltd. The left sidebar contains a 'Left Menu' (左メニュー) with various navigation options. The main content area is titled 'ロケーション情報' (Location Information) and contains several form fields for company and location details. Callouts point to specific elements: '左メニュー' (Left Menu) points to the sidebar; 'データ入力フィールド' (Data Input Fields) points to the address fields; 'ナビゲーションボタン' (Navigation Buttons) points to the '提出する' (Submit), '閉じる' (Close), and '次のセクション >>' (Next Section >>) buttons; and 'ヘルプ' (Help) points to the help icon in the bottom right corner.

### 左メニュー

左メニューを使ってプロフィールの各所へ速やかに移動ができます。希望のセクションをクリックして移動します。

左メニューの上から「メニューの拡張」・「メニューを閉じる」を選択し、サブセクションを表示させるかどうかを決定してください。

プロフィールのすべてのフィールドを一覧表示するには「印刷用ページ」をクリックします。このページは印刷するのに適しています。

日付の表示形式を修正するには「プリファレンスの修正」をクリックします。これはプロフィールの中で用いる日付の表示形式を設定するものです。例えば、アメリカ式のmm/dd/yyyyもしくはヨーロッパ式のdd/mm/yyyyを選ぶことができます。日付の表示形式を変えない場合は「ウィンドウを閉じる」をクリックしてください。



デフォルトの日付表示形式はプロフィールを参照する方のブラウザ設定より決まります。

## ヘルプ

プロファイルがヘルプ・テキストを使用する場合、ヘルプ・テキストはヘルプ・エリアに表示されます。カーソルが各フィールドへと移る毎にヘルプ・エリアの情報が更新されます。

## ナビゲーション・ボタン

「<<前のセクション」ボタンをクリックするとプロファイルの前のセクションに戻ります。「次のセクション>>」をクリックすると次に来るセクションがロードされます。これらのボタンはプロファイルに前もしくは次のセクションがある場合にのみ表示されます。

プロファイルにすべての追加・変更がされてから「提出する」をクリックします。

変更を保存せずにプロファイルを閉じるときは、「閉じる」をクリックします。

## データ入力フィールド

すべてのプロファイル情報は、該当のデータ入力フィールドに表示され、修正されます。フィールドをクリックしてカーソルを合わせてください。また「Tabキー」をおして次のフィールドへ移動する事ができます。「Shift + Tabキー」を同時で一つ前のフィールドに戻ります。



必須フィールドは背景がグレーで表示されます。またそれらのフィールドには「\*必須フィールド」と明記されています。必須フィールドが空欄のままプロファイルを提出しようとする、データ入力が必要なすべてのフィールドを表示した確認レポートが現れます。

## プロファイル・エディターの使用

PartnerWorld for Software プロファイルでは、様々なフィールドの形式を使ってデータを提出したり表示し低ます。下の例はどのようなデータ形式が使用されているかを説明しています。

### ▶ テキスト・ボックス

テキスト・ボックスはユーザーに直接データを入力させるものです。このテキスト・ボックスは長方形をしています。希望されるテキスト・ボックスにカーソルを合わせ、それをクリックします。

郵便番号	123-4567
------	----------

### ▶ ドロップダウン・リスト

ドロップダウン・リストはユーザーに選択肢を提供するものです。ドロップ・ダウン・リストは右側に逆三角形のあるテキスト・ボックスのような形をしています。ボタンをクリックして選択肢を表示します。選択肢が多く長い場合は、リストをアップ・ダウンさせるスクロール・バーが表示されます。希望される選択肢をクリックすることで選択できます。

都道府県	東京
------	----



ドロップ・ダウン・リストはアルファベット順に並べられています。

アルファベットで表記されているドロップダウンリストの場合は、ドロップ・ダウン・リストに直接選択肢の最初の何文字かをタイプし、その後キーボードで上下にスクロールさせる選択方法があります。例えば、アメリカ合衆国の州を選ぶ時に、「T」を挿入すると「Tennessee」が表示されます。下向きの矢印キーを押すと、次のアルファベット順での州、つまり「Texas」が表示されます。

### ▶ チェックボックス

チェックボックスは小さい四角形のボックスで、チェックマークの有無で、オン・オフ、True・Falseなどの二者択一を決定します。チェックボックスをクリックして、オン・オフを決めてください。キーボードのスペースバーを押すと、チェックボックスをオン・オフを決める事ができます。

### ▶ ラジオボタン

ラジオボタンは、ユーザーに必ず選択してもらう場合に使用されます。つまり、一つの選択肢を選ぶことはもう一つの選択肢は選ばれないことを意味し、円の中央に黒点のある選択肢が選ばれたものということになります。

<input type="radio"/> mm/dd/yyyy	例：01/31/2000
<input type="radio"/> dd/mm/yyyy	例：31/01/2000

### ▶ 複数選択リスト

ディスプレイ・リストは下のように、ロケーションにおける役割のような一つ以上の選択を可能とする場合に使用されています。希望の選択をクリックしてください。一つ以上を選択される場合は、「CTRLキー」を押したまま各希望の選択をクリックしてください。

複数選択リスト(CTRLを押しながらクリックすると、複数値の選択/選択解除ができます)

社員のスキルのようなディスプレイ・リストは、選択肢が加えられるまで、空の状態で幅が狭く表示されています。リストに選択肢を付け加えるために、例えば「リストに追加」などのボタンをクリックします。

### ▶ ハイパー・リンク

プロフィール・エディター内にはユーザーを目的のページに導くハイパーリンクがあります。これらのハイパーリンクは、明るい青色のテキストで表示され、下線が引いてあります。

[各権限を持つ社員を表示](#)

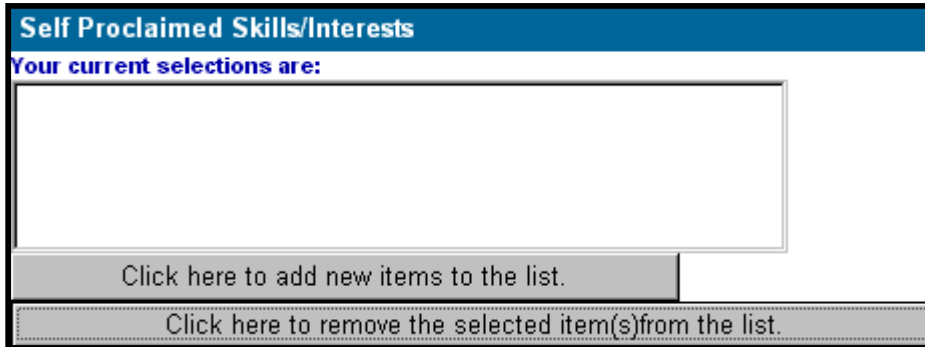
### ▶ ボタン

ボタンは、ユーザーがボタンをクリックする事で、機能が実行されるものです。ほとんどのボタンには、クリックした際にどのように動作するのがボタンの名称として表記されています。

例・上記「受験者IDを追加する」ボタンは、「<<」や「>>」などのシンボルを使い、受験者IDリストを戻ったり、次に進むことを可能にします。

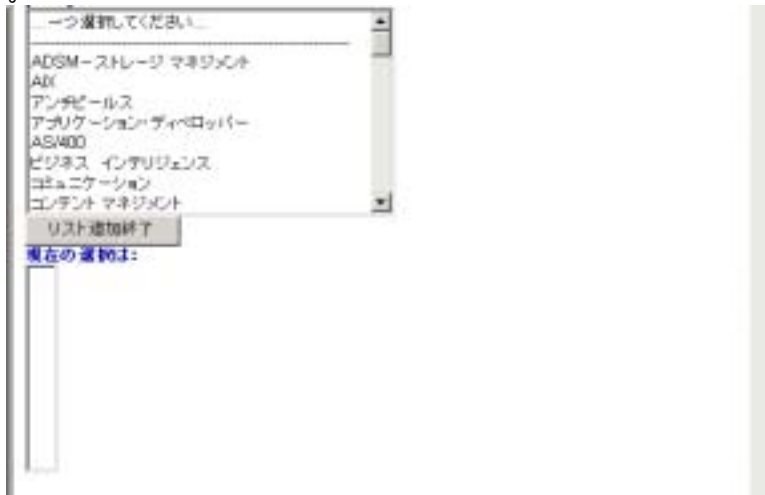
## ▶ 階層ツリー選択リスト

このタイプの選択リストを使用して複数のリストを追加することができます。図は、階層ツリー選択リストの一例です。



次のステップで操作をしてください。

1. 「リストに追加」ボタンを選択して、選択リストを表示します。下図は、階層ツリー選択リストの一例です。



2. 次に表示する選択リストをリストから選択します。図は、表示する選択リストの一例です。



3. このセクションで、選択する項目を入力するように求められます。選択を実行するたびに、選択した項目が「現在の選択は：」ボックスにリストされます。

注：複数選択肢のセクションでは、CTRL キーを押し項目をクリックして選択肢を追加します。選択肢

を削除するには、該当する項目をクリックして CTRL キーを押します。選択した項目は、現在の選択リストに追加されます。

4. リストへの項目の追加を続けます。ユーザーの現在位置のトラックを選択リストで保持するには、「現在の選択は ...」情報を参照します。前のリストに戻るには、画面上部に配置されている「Back to ...」を選択します。
5. リストへの項目追加が終了したら、「リスト追加終了」ボタンをクリックして階層ツリー選択リストを閉じます。選択した項目が「現在の選択は：」ボックスにリストされています。図は、現在の選択リストの一例です。

スキル情報(自己申告)

現在の選択は:

- ADSM-ストレージ マネジメント-00-興味なし
- データデバッガ-00-興味なし
- アプリケーション・ディベロッパー-01-興味はあるが特にスキルはない
- E-コマース-00-興味なし

リストに追加

リストから削除

6. 選択リストから項目を削除するには、その項目を選択して「リストから削除」ボタンをクリックします。複数の項目を選択するには、CTRL キーを押して選択する項目をクリックします。選択肢を削除するには、該当する項目をクリックして CTRL キーを押します。互いに隣り合う項目をグループとして選択することができます。最初の項目を選択し、Shift キーを押しながら必要とする最後の項目を選択すると、グループになります。

#### ▶ エントリーの参照と新規作成

1. 既存のエントリーにアクセスするには、下矢印をクリックしてリストから選択します。左右の矢印 (<< および >>) をクリックして、リスト全体をスクロールすることもできます。リストの最後の到達すると、ダイアログ・ボックスが表示され、それ以上エントリーがないことが明示されます。「OK」をクリックして続行します。選択したエントリーに関する情報は、選択肢の下にあるフィールドに表示されます。図は、複数エントリー・セクションの一例です。

ロケーションスタッフの受験者 ID

<< -----空のエントリー----- >> 受験者 ID を追加する

このエントリーを削除する

技術認定のための受験者 ID

2. 新たに情報を追加できるボタンをクリックします。このボタンを選択する前に、該当するセクションのフィールドの1つにデータを挿入しようとする、エラー・メッセージが表示され、新規エントリーを追加できるボタンを先にクリックするように促されます。「OK」をクリックし、新規エントリー・ボタンを選択して値の再入力を行います。エントリーを削除するには、エントリーを削除できるボックスにチェックマークを付けます。要求の実行を依頼すると、選択したエントリーが削除されます。



## PWSWパートナーシップの活用方法

The screenshot shows the IBM Business Partner Zone interface. Callouts point to various features:

- ロケーション名** (Location Name): Points to the user's name 'NIPPON JIMUKI Co., Ltd.' in the header.
- 左メニュー** (Left Menu): Points to the navigation sidebar on the left.
- 関連リンク** (Related Links): Points to the '関連リンク' section in the sidebar.
- 検索** (Search): Points to the search bar at the top right.
- Quick Links**: Points to the 'Quick Links' section on the right.
- ニュース** (News): Points to the 'News' section on the right.
- 告知** (Notice): Points to the 'NEW! Signature Sales Resource (SSR) - Industry Solutions View' notice on the right.

PartnerWorld for SoftwareはIBMのビジネス・パートナーがIBMとのリレーションシップを軸に、マーケットにおける強みを最大限に発揮することを支援する目的で作られました。そして以下の4つの主要なサービスが提供されます。

- **教育** - セールス・ガイドやセールスツール、技術認定試験準備のための認定ロードマップ、スキル習得支援プログラム(教育費払い戻しプログラム)など。
- **テクニカル・サポート** - テクニカル情報・FAQの公開、プレセールス・テクニカル・サポート窓口、ポストセールス・サポート・インシデントの販売、テクニカルメンタリング、クリティカルインプリメンテーション・サポート、Fixpackのダウンロード、サンプル・コードの提供、など。
- **ソフトウェア提供** - デモ・評価用ソフトウェア、社内使用ライセンスの提供
- **マーケティング/セールス・サポート** - ソフトウェアの製品情報とセールス情報とマーケティング情報の提供、ビジネス・パートナー・ディレクトリーへの掲載、ビジネスパートナー・コネクション・データベースへのアクセス、PartnerWorld for Softwareキット、シグニチャー・セリング・リソース、エグゼクティブ・アセスメント、など。

各サービスの内容は、ビジネス・パートナーのメンバーシップ・レベルと、オプションであるソフトウェア・バリューパッケージを購入しているかどうかによって異なります。サービスのいくつかはアドバンスとプレミアレベル限定あるいはバリューパッケージを購入パートナー限定で提供します。

## メンバーシップ・レベル (メンバー、アドバンス、プレミア)

IBMのPWSWでは3つのメンバーシップ・レベルが用意されています。一番ベーシックな順から、メンバー・レベル、アドバンス・レベル、プレミア・レベル となります。アドバンスとプレミアではより手厚いサービスが提供されますが、同時にレベルに対する認定基準も厳しいものとなります。

アドバンスとプレミア・レベルになるためにはIBMの営業担当部門によるスポンサーシップが必要です。詳しくは、IBMの営業担当部門によるスポンサーシップの申請をご覧ください。



メンバーシップ・レベル、レベル認定基準、レベル別のサービス一覧などの詳細は、PartnerZoneの「Membership centre」をご覧ください。「2002 Membership basics」に詳細が掲載されています。また、「PartnerWorld for Software 2002 トラックガイド」にも詳細情報が掲載されています。

## メンバーシップ・レベル別のサービス比較一覧

下表は3つのメンバーシップ・レベルで提供されるサービスの一覧です。斜体で書かれてあるサービスはバリューパッケージの購入によって提供されるサービスとなります。サービス内容は変更されることがあります。

メンバー	アドバンス	プレミア
IBMビジネス・パートナーの称号	IBM ビジネスパートナー・エンブレム&盾	テクニカル・メンタリング (4セッション)
パスポート・アドバンテージの取り扱い	セールス・メンタリング	クリティカル・インプリメンテーション・サポート
販売相談窓口の利用	テクニカル・メンタリング (2セッション)	スキル習得支援プログラム (500万円まで)
各種研修受講料の割引	スキル習得支援プログラム (90万円まで)	開発時のメールによるQ&A(英語)
PWSW専用Webサイト (Business Partner Zone)へのアクセス		
デモ・評価用ソフトウェアの提供		
社内使用ソフトウェア・ライセンスの提供		
スキル習得支援プログラム (30万円まで)		
専用サポート・インシデントの購入		
技術相談窓口の利用		
開発時のフォーラム形式のQ&A (英語)		
Software Partnerディレクトリーへの掲載*		
IBM グローバル・ファイナンス		
PartnerWorld for Software キット		

\* は、一つ以上の技術認定者を保持する必要があることを意味します。

## アドバンスとプレミア・レベルへの適格性

アドバンスとプレミア メンバーシップを目指す際に、貴社の適格性はビジネスパートナー・プロフィールを基にして、何が必要とされているか速やかに確認することができます。



2002年ではレベル認定基準が大きく変更となりました。詳しくは「PartnerWorld for Software トラックガイド」をご覧ください。



1. PartnerWorld for Software のホームページ<http://www.ibm.com/partnerworld/software> にアクセスします。
2. メニュー - の左側にあるBusinessPartner Zoneをクリックします。
3. 登録IDとパスワードを入力して、OKをクリックします。
4. 一つ以上のロケーションにリストされている場合、表示されているリストより更新したいロケーションを選んでください。一つだけのロケーションの場合は、PWSW Partner Zoneの " Welcome " スクリーンに直接進むことができます。
5. 右側の「Quick Links」にある「ビジネスパートナー プロファイルの更新・編集」をクリックします。もしくは、「Membership centre」メニューより「Profile Administration」を選択して、「ビジネスパートナー プロファイルの更新・編集」をクリックします。
6. 「ビジネスパートナー プロファイルの更新・編集」に掲載されているインストラクションに従って、「PartnerWorld for Software プロファイルシステム」をクリックします。
7. Webブラウザで表示される申し込み画面の各フィールドとナビゲーションに随時ヘルプを表示するかどうかを選択します。デフォルトでは「オンラインヘルプ表示なし」が選択されています。
8. リストよりプロファイルをクリックしてください。
9. 左側のメニューよりPartnerworld for Software情報をクリックします。
10. プレミア・アドバンス認定の各種条件達成状況をクリックします。
11. アドバンス・プレミア レベルへと昇格するための基準の達成状況がレポートとして表示されます。

## スポンサーシップの申請

アドバンスもしくはプレミア メンバーとして認定されるためには、IBMの営業担当部門よりスポンサーシップを得る必要があります。そして、望まれるメンバーシップ・レベルのすべての基準を満たした後は、スポンサーシップを得るため自らを自己推薦することができます。このレベル基準に関する詳細については「Membership centre」から「2002 Membership basic」の「PartnerWorld for Software 2002 トラックガイド」をご覧ください。



スポンサーシップを申請する前に、ロケーション・プロファイル(認定資格者の人数、売上実績、お客様事例等)が最新の情報に更新してあることを確認してください。これらの情報はアドバンス・プレミア・レベルに適格かどうかを決めるため基準として使用されます。

1. Business Partner Zone にアクセスします。
2. 「Membership centre」をクリックしてメニューを拡張します。
3. 「2002 Membership basics」 をクリックします。
4. 「アドバンス・レベルにおけるスポンサーシップ」もしくは「プレミア・レベルにおけるスポンサーシップ」をクリックします。
5. インストラクションを読んで、すべての基準が達成されているのであれば「こちら」をクリックしてください。
6. 今後の確認の為に確認番号をメモしておいてください。

## スポンサーシップ申請のステータスの確認

会社がPartnerWorld for Softwareへの加入が承認され、更に高いレベルへの昇格の為にスポンサーシップを申請するとき、ビジネス・パートナー・プロファイルにおいてステータスを調べることが出来ます。

1. 「ビジネスパートナー・プロファイルの更新・編集」のステップに従いプロファイルにアクセスします。
2. 「PartnerWorld for Software情報」オプションをクリックします。
3. ウィンドウの下方にある「2002 スポンサーシップ」までスクロールしてください。スポンサーシップ申請のステータスはステータス・フィールドに表示されます。

## バリューパッケージ・ソフトウェア

バリューパッケージはIBM PartnerWorld for Softwareで考案したもので、ビジネスパートナーが利用になれる有料でオプション・サービスのことで、このパッケージは年度ごとに購入いただきます。

バリューパッケージの購入によってどのサービスを楽しむことができるかはPWSWでのレベルによって決まります。高いレベルになるほどバリューパッケージにはより豊富なサービスが含まれています。バリューパッケージのサービスの比較は、「メンバーシップ・レベル間のサービス比較一覧」をご覧ください。

### ソフトウェア注文&バリューパッケージ購入の権限

PWSWにおいてバリューパッケージの注文をする、もしくはバリューパッケージのサービスの一環としてソフトウェアCD-ROMの注文やソフトウェアのダウンロードをする権限は、ロケーション内の特定の社員に割り当てられることとなります。この権限を割り当てることができるのは、プロフィール管理者もしくはプロフィール編集者のみとなります。

1. 「ビジネスパートナー プロファイルの更新・編集」のステップに従い、社員プロフィールを開きます。
2. 左メニューより社員情報をクリックします。
3. ドロップダウン・ボックスより適当な社員を選択します。
4. 画面をスクロールしてアクセス権限を確認します。
5. IBM登録IDフィールドに表示されてある個人IDが正しいかどうかを確認します。
6. この社員に適切な望まれる「バリューパッケージにおける役割」を選びます。

**バリューパッケージ購入とCD-ROMの注文** - このオプションを選択するとその社員はバリュー・パッケージの購入、ソフトウェアCDの注文、ソフトウェアのダウンロードをする権限を持つこととなります。（ソフトウェアをダウンロードや注文するためにはバリューパッケージを購入されている必要があります。）

**ソフトウェア・ダウンロード** - このオプションを選択するとその社員はソフトウェアのダウンロードをする権限を持ちます。（ダウンロードするためにはバリューパッケージを購入される必要があります。）

7. 「提出する」をクリックします。
8. プロファイル変更のステータスを参照するために、確認番号をメモしてください。

### バリューパッケージの注文方法

前項に記載されているとおり、一人の社員にバリューパッケージ購入とCD-ROMの注文をする権限が与えられた後で、そのロケーションではバリューパッケージが購入できるようになります。



バリューパッケージは購入されロケーションに対してのみ有効となります。

- 
1. 希望のロケーションを選択してPartnerZoneにアクセスします。
  2. 「Membership Center」のメニューより「Value Package for Software」をクリックします。このオプションはPartner Zoneでのみ利用することができ、PWSWのパブリック・エリアの「メンバーシップ・センター」には存在しません。
  3. 「バリューパッケージ 2002の購入」をクリックします。
  4. 「バリューパッケージの購入」をクリックします。カタログの表示には時間がかかる場合があります。

- 「PartnerWorld for Software Value Pack 2002」だけが表示されますので、チェックボックスにチェックを入れて選択します。



製品説明	オペレーティング・システム	言語	アイテム価格	制限数	選択
PARTNERWORLD FOR SOFTWARE VALUE PACK 2002 (HALF YEAR) (AS6G5ML)	MULTI-PLATFORM	MULTILINGUAL	120,000	1	<input checked="" type="checkbox"/>

- カートに追加ボタンをクリックします。
- 必要に応じて届け先・請求先住所を変更することができます。  
バリューパッケージの請求書は必ずロケーション情報の住所でロケーション担当者様宛に発行されます。ここでの請求先住所変更は無効ですのでご注意ください。
- 直接注文ボタンをクリックします。
- 届け先住所を確認した後で、次のステップボタンをクリックします。  
バリューパッケージ自体は納品される物品ではありませんので、ここでの届け先住所変更は無効です。
- 支払い情報を確認し、注文書ラジオボタンにチェックをし、任意の発注番号を指定してください。次のステップボタンをクリックします。



注文金額 126,000 JPY

現在の支払方法を確認してください。この注文の支払情報を更新する場合は、編集内容を入力してから [支払情報の更新] ボタンを押してください。

支払方法:

注文書  
発注番号:

支払情報の更新

- 注文の送信ボタンをクリックします。
- 最後に表示される注文番号を照会用に書き留めてください。アルファベットを含む注文番号が表示される時は注文が完了していない場合がありますのでご注意ください。

## IBMイニシアチブ

PartnerWorld for Softwareにはいくつかのイニシアチブがあります。これらは特定のパートナーにさらに追加のサービスを提供するものです。各イニシアチブについてはBusiness Partner Zoneの「Membership center」でご覧いただけますが、日本で提供されるイニシアチブは「LAECイニシアチブ」のみとなります。

### LAECイニシアチブ

LAEC(Lotus Authorized Education Center)イニシアチブは、ロータス製品に関するテクニカルトレーニングや技術認定の試験対策講座を開催するトレーニング企業に提供されるイニシアチブです。LAECはお客様(エンドユーザー)向けにトレーニングを開催し、それらを保管するようなカスタマイズしたトレーニングメニューを提供することもあります。LAECを通じてロータスは世界中のお客様に質の高い教育サービスを提供しています。

LAECになる条件としては、トレーニング設備(教室、PCなど)、トレーニングの実績、インストラクターを確保することが求められ、Lotusからの設備要求に見合ったネットワーク完備の教室があり、ロータス公認トレーニング・コースを実施し、インストラクターとしてCLI(Certified Lotus Instructor)を確保しなくてはなりません。LAEC条件の詳細はBusiness Partner Zoneの「Membership center」の「LAEC Initiative」をご覧ください。

### LAECイニシアチブの申込方法

ソフトウェア・ビジネス・パートナーとして各種のイニシアチブに申し込むには、プロフィールの更新が必須です。イニシアチブに申し込むには、「プロフィールの更新」の章にあるインストラクションに従ってプロフィールを開けて更新してください。

1. 左メニューのナビゲーション・バーから、「イニシアチブ」リンクを選択して画面の右側部分にあるプロフィールの該当部分を開けます。選択済になっていないイニシアチブは、チェック・ボックスで表示されます。  
注：PartnerWorld for Software への申し込みが完了していなければ、「イニシアチブ」リンクは選択することができません。
2. 「Initiatives」のセクションから「Lotus Authorized Education Centers (LAEC)に申し込む」を選択して、Lotus Authorized Education Centers のイニシアチブに申し込みをします。
3. 左側のナビゲータに表示された「LAECイニシアチブ」セクションをクリックすると、セクションが開きます。
4. すべての必須フィールドに情報を入力したら、「提出する」ボタンをクリックします。要求がメンバーシップセンターにより審査され、完了後メールにてお知らせを致します。

## Tips & Suggestions

### Software Partner ディレクトリー と Business Partner Connection への掲載



プロフィールを IBM ビジネス・パートナー・コネクションのデータベースに表示されるようにするには、「他のビジネスパートナーに情報を公開する」とラベルの付いた選択リストを「はい」に設定してください。ビジネスパートナー・コネクションはPartner Zone内でビジネスパートナーにのみ公開される情報です。（日本語はサポートされていません）

プロフィールを Software Partner ディレクトリーに表示するには、「顧客に情報を公開する」とラベルの付いた選択リストを「はい」に設定してください。Partner ディレクトリーはお客様にビジネスパートナーの情報を検索するためのツールで、旧PartnerWorld for Software Listに替わるものです。

Software Partner ディレクトリーおよびBusiness Partner Connectionで公開するロケーションのフィールドは以下です。

1. 「ロケーション情報」の下の「インターネット情報」
  - a. 会社のe-mailアドレス
  - b. 会社の URL
2. 「PartnerWorld for Software情報」セクションの下の「情報を公開する」
  - a. 会社概要：会社事業に関する一般的な内容
  - b. 提供しているソリューションおよびサービス：提供するまたは得意とするソリューションとサービス
3. 「マーケティング情報」セクションにあり、PartnerWorld for Software のパートナー・ディレクトリーの検索に使用されるデータ。
  - a. 得意とする業種
  - b. 得意とするソフトウェア・プラットフォーム
  - c. 提供されているサービス
  - d. 提供されているソリューション

### ▶ Software Partner ディレクトリーの活用

PartnerWorld の中でお客様に自社の存在をアピールするキーとなるのは、自社のプロフィールを更新し、正確かつ完全な状態を保ち続けることです。お客様がビジネス・パートナー・ディレクトリーを検索する時には、1つ以上の検索条件を指定して検索をします。例えば得意とする「業種」、提供している「サービス」または「ソリューション」などから検索を実行します。だからこそ、潜在的なお客様やビジネス・パートナーによって検索される自社プロフィール情報を常に最新のものに更新することは必要不可欠なものとなります。

### ▶ Software Partner ディレクトリーの検索方法

IBMビジネスパートナーの中から自分の希望と合致するビジネスパートナーを探し出すにはSoftware Partnerディレクトリーにアクセスするのが便利です。このディレクトリーはPartnerWorld for Softwareのホームページのメニューの左下「関連リンク」にある「Software Partner ディレクトリー」をクリックしてアクセスできます。

1. 検索する国を選びます。(アメリカ合衆国の場合は州も選択してください)
2. 一つ以上の検索条件を選んでください。
3. 「パートナーを探す」ボタンをクリックして検索します。



会社の郵便番号もしくは会社名による検索では、特定の記号を使うことができます。パーセント・マーク「%」は複数文字の代替として、またクエスチョン・マーク「?」は単一文字の代替として使用します。例えば、会社郵便番号欄に「75%」、会社名欄に「C%」と記入して提出された検索では、郵便番号が「75」で始まり(後に続く番号は関係無く)、会社名が「C」で始まるすべてのビジネス・パートナーが表示されます。

---

## よく聞かれる質問(FAQ)

下記はIBMビジネス・パートナーからよく聞かれる代表的な質問と回答、もしくは回答が掲載されているWebサイトなどを記載しています。

### 1. どのようにPartnerWorld for Software(PWSW)のプログラムに加入すればいいですか？

このユーザーガイドでは、ビジネスパートナーの皆様がPWSWに参加するために必要な手順を紹介しています。このガイドの手順に従って、ビジネスパートナー・プロフィール情報を提出してください。

### 2. 我々は去年PWSWにおいてプレミア・ビジネス・パートナーでした。ところが、それが現在メンバー・レベルの資格しか持たないと言われました。どうなっているのでしょうか？

2002年より、アドバンスとプレミアに提供するバリューを高め、それらのレベルを達成するための認定基準を変更しました。ビジネス・パートナーの皆様が、より高いレベルを獲得するためのモチベーションとしてサービスも大幅にすばらしいものとなっています。

変更点やレベル毎の認定基準についての詳細は「PartnerWorld for Software 2002トラックガイド」を参照してください。トラックガイドはBusiness PartnerZoneの「Membership center」「2002 Membership basic」に掲載しています。

### 3. 自社が複数のロケーションを持つ場合、どのようにすれば企業単位でPWSWのサービスを最大限に享受することができますか？

複数のロケーションを持つ会社は複数ロケーションの為にエンタープライズ・レコードを作成の項目(15ページ)をお読みになり、PWSWメンバーシップより最大限のサービスを享受いただけます。

### 4. バリューパッケージは本当に必要ですか？

PartnerWorld for Softwareはバリューパッケージを購入されることを強くお勧めいたします。パッケージを購入されることは、基本プログラムで提供する主なサービスと併せて、それをさらに向上させることとなります。そしてメンバーレベルのビジネスパートナーのサービスとしても、教育費の払い戻しサービス(スキル習得支援プログラム)がパッケージの代金をカバーします。このパッケージとその提供されるサービスに関する詳細はバリューパッケージの項目(XXページ)をご覧ください。

### 5. 自社のビジネスパートナー・プロフィールの修正方法は？

プロフィール管理者もしくはプロフィール編集者のみがプロフィール情報を更新する事が出来ます。社員の一人をプロフィール管理者もしくはプロフィール編集者に任命する方法については「プロフィール管理者・編集者の設定」の項目(11ページ)をご覧ください。プロフィールの更新の仕方・手順を見るには「プロフィールの更新」の項目(10ページ)をご覧ください。



## 用語集

### A

**アドバンス・レベル** - これは3つあるIBMビジネスパートナーレベルのうちの2つ目のレベルのことです。プレミア・レベルほどではありませんが、メンバーレベルで享受できるものよりも豊富なサービスが用意されています。レベルを上にあげるには決められた基準を満たすことが必要となります。これらの基準はスキルや認定の数、事例、IBMのセールススポンサーを受けているか等が含まれます。

### B

**ブランド** - パワー・ブランドをご覧ください。

**ビジネス・パートナー** - PartnerWorld for Software等、一つ以上のPartnerWorldプログラムに参加していて、IBMソリューションをその業界で導入している会社のこと。

**ビジネスパートナー・ディレクトリー** - ビジネスパートナー・ディレクトリーはIBMビジネスパートナーを検索するオンライン・ツールです。地理条件、業界、サービス、ソリューションなどで潜在的なビジネスパートナーを検索する事ができます。

**ビジネスルール確認** - このダイアログはプロファイルが、所定のビジネスルールに違反して提出された場合にのみ表示されます。

例：プロファイルにはプロファイル管理者を1名以上設定しなければならない。

### C

**コンサルタント** - コンサルタントとは、コメント、評価、コンサルティング アドバイスやガイダンスをお客様やエンドユーザーに提供します。又、ビジネスや市場 ニーズを満たすオファリングやソリューションを見極め、コストやROI ( Return On Investment : 投資収益率)に見合う要件を策定します。ときにはこれらのオファリングやソリューション用のテストや評価基準を設定したりします。コンサルタントはお客様の最終選択に関与しない事もしばしばあります。

**クリティカル・インプリメンテーション・サポート** - プレミア・パートナーにのみ提供されます。ビジネス・パートナーへテクニカル・サポートを提供し、重要な顧客からの満足度を保つ目的で提供されます。

### D

**ディストリビューター ( Value Added Distributor )** - ディストリビューターとは、主に、付加価値サービスを提供しながら、エンドユーザーに直販する企業に卸す、流通機能にフォーカスしたパートナーです。バリューディストリビューターは重要な付加価値サービス ( 需要喚起、テクニカルサポート ) を彼らのリセラーに提供します。又、これらのサービスのために自社独自のテクニカルサポート スキルを保持します。ディストリビューターは、概して様々なベンダーの製品を大量に取扱い、製品の即納を行います。ディストリビューターは、一般的に、付加価値やサポートの少ないもしくはないまま、大量に製品を購入する大きな組織です。そのスケールの大きいビジネスの為、ディストリビューターはビジネスを効率よく管理すること、また在庫の回転を早くする事で利益を得ています。

**DB2 データ・マネジメント・ソフトウェア** - DB2はIBMの主要なデータベース・マネジメント・システムです。DB2はPartnerWorld for Softwareにおいて「パワー・ブランド」の一つです。

### E

**e-business** - e-businessはインターネット テクノロジーの使用を通じ、核となるビジネス プロセスを変革することです。

**エンタープライズ・オプション** - エンタープライズ・プロファイル管理者の裁量によって、アドバンス・プレミアの条件を満たす為にロケーションごとに分散されてたレベル認定基準を企業単位のものに合算することができます。

**エンタープライズ・レコード** - 会社が複数のロケーションを所有し相互に関係している場合、エンタープライズ・レコードが会社全体のマスター・レコードとして作成されます。個別のロケーションはこのエンタープライズ・レベルの子レコードとなります。

### G



**Geography (GEO)** - パートナーの所属する地理上の地域 (GEO)。地理上の区分にはアジア・パシフィック (AP)、ヨーロッパ/中東/アフリカ (EMEA)、ラテン・アメリカ (LA)、北アメリカ (NA)に分かれます。

## H

**ハイパー・リンク** - マウスでクリックされるとアクションを起こすテキスト。ユーザーを他のテキスト、他のWebページまたはファイルなどへと導きます。そして普通のテキストとは異なる色が使われ、下線が引かれています。

## I

**ISV(デベロッパー・独立系ソフトウェアベンダー)** - デベロッパー やISVとは、一企業もしくは会社内の一部署で、専門的にソフトウェアを開発したり、トータルソリューションとしてソフトウェア コンポーネントを提供したりするパートナーです。ISVは、自社ソフトウェアを自社の営業部隊もしくは自社のソリューション プロバイダーのネットワークを通して販売します。ISVは、お客様にやエンドユーザーにハードウェアやソフトウェアを推奨します。

**イニシアチブ** - IBMが提供する追加的プログラムで、ビジネス・パートナーが最良のパフォーマンスを発揮するよう、更なるインセンティブを提供するものです。日本でのイニシアチブには、LAECイニシアチブがあります。

## J

**受験者ID** - 受験者IDは認定試験センター (日本ではアール・プロメトリック社) より個人に発行される個人IDです。プロメトリックIDと呼ばれます。

## K

**確認レポート** - このレポートは、プロファイルの必須フィールドが記入されていない場合や、フィールドが求める適切な値を挿入していない場合に現れます。9ページ目の確認レポートをご覧ください。

## L

**Lotus ソフトウェア** - ソフトウェアのロータス・ファミリーは生産性を上げるに必要とされる多彩な基本ツールを提供します。それにはロータス・ノート、WordPro、ロータス1-2-3、ドミノ、その他の色々なソフトウェアが含まれます。ロータスはPWSWにおける「パワー・ブランド」の一つとなっています。

## M

**メンバー・レベル** - 最も基本的なIBMビジネスパートナーのレベル。

**メンバーシップ・センター** - PWSWビジネス・パートナー向けの問い合わせ窓口。

## N

**認定資格** - IBM技術認定はパートナーの社員がその求められる特殊スキルや知識に精通・または保持していることを証明するために用いられます。

## O

**オポチュニティ** - 販売見込。TCIのようなイニシアチブではパートナーが販売上のオポチュニティを把握し続けることが必要となり、その営業を終了させることでコミッションを受け取ることができます。

**お客様事例** - より高いメンバーシップ・レベルもしくはイニシアチブへの資格を受けるためには、ビジネスパートナーはお客様事例を提出し、メンバーシップセンターに承認される必要があります。

## P

**PartnerWorld** - IBMビジネスパートナー用のプログラム。 PartnerWorld for Softwareはそのトラックの中の一つを構成します。

**PartnerWorld for Developers** - デベロッパーとして活動しているIBMビジネスパートナーの為のプログラム。

**PartnerWorld for Software** - 提供する製品やサービスの中にIBMのソフトウェア・ソリューションを使用しているIBMのビジネスパートナー用のプログラム。

**パワー・ブランド** - IBMはDB2 データ・マネジメント・ソフトウェア (DB2)、 Lotus ソフトウェア、 Tivoliソフトウェア、 WebSphereソフトウェアの4つのパワーブランドを提供します。 パートナーが、特定のブランドで一つ以上の認定を保持するとポイントがつかます。

**プレミア・レベル** - これはIBMが提供するビジネスパートナーレベルの最高レベルです。 プレミア・ステータスに申込みパートナーはレベル達成の為の諸条件を満たす必要があります。 これらの条件はスキル・認定、事例、IBMからのセールス・スポンサーの有無などが含まれます。

**プロフィール** - ビジネスパートナー・プロフィールには会社へのお問い合わせ情報や、スキル・認定資格、業界、提供されるソリューション、ターゲットとする市場などを入力します。 これらの情報はビジネスパートナーの希望で、 Software Partnerディレクトリーに公開されます。 これらの情報はまた、アドバンス・プレミア レベルとしてIBMに認定される際にも必要となります。

**プロフィール管理者** 会社のプロフィールを更新する役割を与えられている方のことです。 役割としては、プロフィールに表記されるデータが完全に正確なものである事を確認するのが挙げられます。 認定プロフィール管理者は社員の保持するすべての認定資格、マーケティング・業界データ、それから会社のお問い合わせ情報などを管理します。

**ポータル** - ポータルはビジネスパートナーがPartnerWorld for Softwareにアクセスするために使用するWeb インターフェイスの事。

## R

**リセラー** - リセラーまたはソリューションプロバイダーは、完全なビジネスソリューションや重要な付加価値サービスをお客様に提供します。 業種特化もしくはクロス・インダストリーでアプリケーションソリューションに主にフォーカスしているソリューションプロバイダーが多い中、彼らはベンダーからの再販売による利益を得るか、あるいは売上金額に対する報酬を受けるかを基盤にして動いています。 ソリューションプロバイダーは、お客様に大規模な標準オフファリングで販売し、製品の即納、低料金設定、他の製品関連サービス（ファイナンスやインストールサポート等）にフォーカスしています。 ソリューションプロバイダーの他に、リセラーはディーラー、ソフトウェアリセラー、プリンターリセラーや販売店（小売店）等とも呼ばれます。 販売店（小売店）はオフファリングを消費者やスモールオフィス/ホームオフィス（SOHO）マーケットにフォーカスして提供しています。

## S

**サービス・プロバイダー** - サービス・プロバイダーとは、お客様にカスタマイズされたビジネスサービスを提供するパートナー様です。 サービスには色々な形があり、アプリケーションサービス、ネットワークサービス、インターネットサービス、ストレージサービスや、単純機能（例、Webホスティング）からすべてのオペレーションを管理する（例、アウトソーシング）までの全般的なIT管理サービスなどがあります。

**スキル習得支援プログラム** - ビジネスパートナーがバリューパッケージを購入した場合、メンバーシップのレベルに基づいて、認定の為にかかるトレーニング費用そしてそのテスト受験料を払い戻します。

**スポンサーシップ** - アドバンス・プレミア レベルのパートナーはIBM営業担当部門よりスポンサーシップを得る必要があります。 これはパートナーがIBMの担当者を持ち、すべてのメンバーシップに関する基準を満たしている、メンバーシップより享受できる最大限のサービスを受け取り、また、PWSWに関するいかなる質問にも答える、などを確認するという意味合いを持ちます。

**スポンサーシップの申請** - アドバンス・プレミア レベルとして認定されるために、パートナーはIBM営業担当部門よりスポンサーシップを得る必要があります。 スポンサーシップを得るために、最初に推薦されることが求められます。 詳細についてはIBMスポンサーシップの申請をご覧ください。

**ソリューション** - IBMにとってソリューションとはIBM製品とビジネスパートナー様のベストソリューションの組合せです。 ソリューションの例として、購買、SCM（サプライ・チェーン・マネジメント）、製品管理、エンタープライズアプリケーションやCRM（顧客情報管理）があげられます。

## T

**Tivoli ソフトウェア** - ITの技術者にコンピューターのリソースを安全に、かつ様々なツールを用いて効果的に管理させるソフトウェア。チボリはPWSWの「パワー・ブランド」の一つです。

**テクニカル・セールス・メンタリング (TSM)** - このサービスは、技術的な質問に対して実践的なアシスタントを得たいと望まれるアドバンス/プレミア・レベルのビジネス・パートナーに提供されます。

**トップ・コントリビューター・イニシアチブ (TCD)** - 販売における優れたパフォーマンスを報酬するイニシアチブ。

## U

**URL** - ブラウザーが指定されたWebサイトを取り込むためのWebアドレス。 例・<http://www.ibm.com/>

**ユーザー** - ビジネスパートナー・マネジメント・システム (BPMS)にアクセスするすべての方。

## W

**WebSphere ソフトウェア** - Web上でのアプリケーション開発やeビジネス・ソリューション用のソフトウェア。次世代のeビジネス・アプリケーションやeコマースの機能を開発そして配置することを補助します。WebSphereはPWSWの「パワー・ブランド」の一つです。