信頼と環境志向のエンタープライズ向け共有型クラウドサービス

BizXaaS
プラットフォームサービス

BizXaaSプラットフォームサービス

～　パートナープログラムのご紹介　～

ビジネスソリューション事業本部
プラットフォーム＆サービスBU

株式会社NTTデータ

変える力を、ともに生み出す。
NTT DATAグループ

AGENDA

◆パートナープログラムの概要
◆付加価値再販パートナー（VARパートナー）とは・・
◆BizXaaSプラットフォームサービスのパートナービジネスモデル
◆BizXaaSプラットフォームサービスのパートナーのメリット
◆お取り扱いいただくサービスについて
◆BizXaaS　PaaS　導入時の役割分担イメージ
◆BizXaaS　PaaS　提供仕様（再掲）
◆ご利用のプロセス
◆営業フェーズにおける当社の連携支援
◆パートナー様に行っていただくこと
◆パートナー契約までのフロー
◆その他ご留意いただきたい前提条件等
◆よくいただく質問
◆パートナー様募集中

Copyright © 2011 NTT DATA CORPORATION

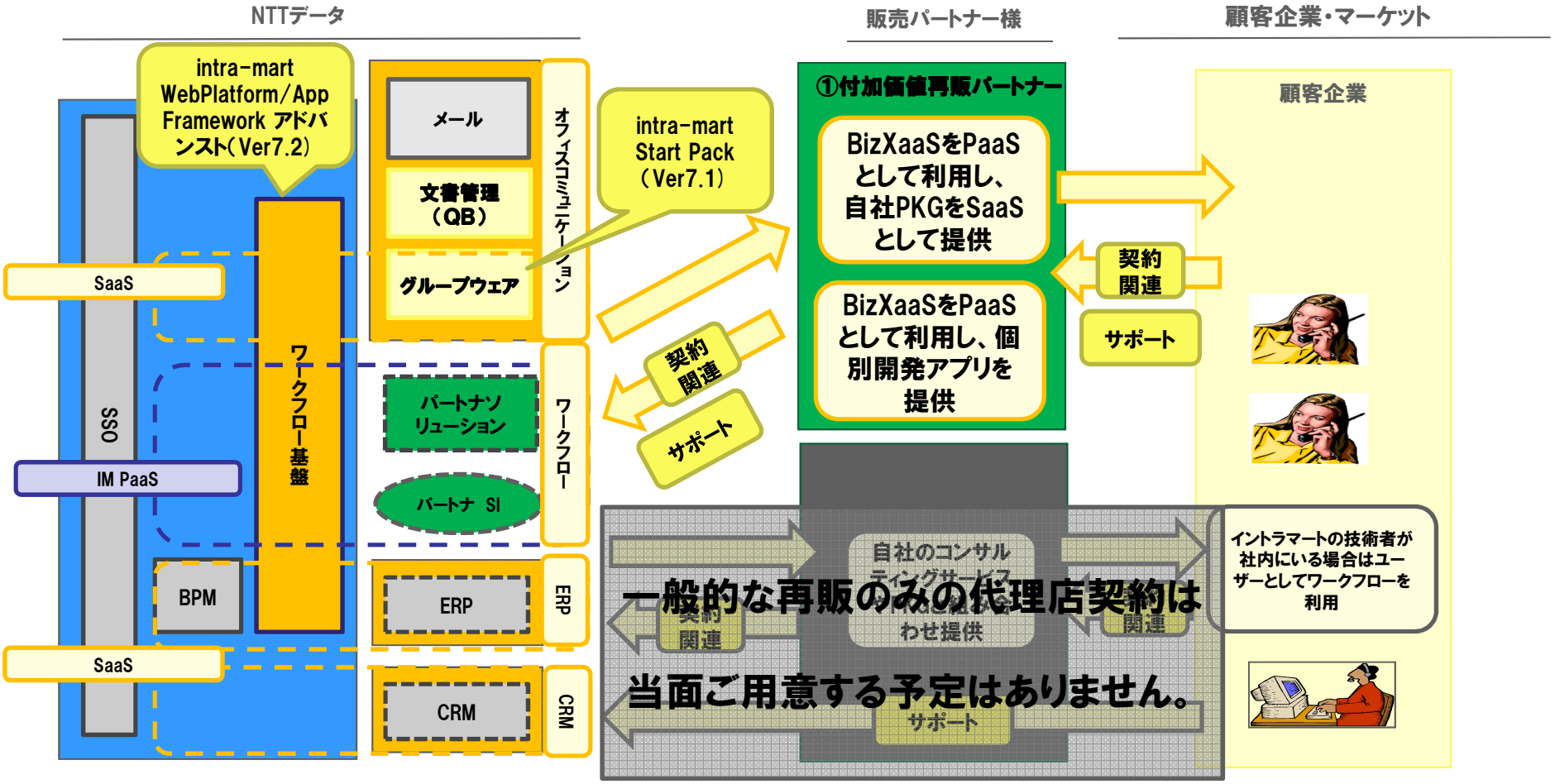
変える力を、ともに生み出す。
NTT DATAグループ

パートナープログラムの概要

BizXaaSプラットフォームサービスのパートナープログラムは、VAR（付加価値再販）パートナー

付加価値再販パートナー（BizXaaSの再販＋PaaS上でのアプリケーション開発

現在パートナー契約締結済み　5社。　契約合意済み企業　2社。

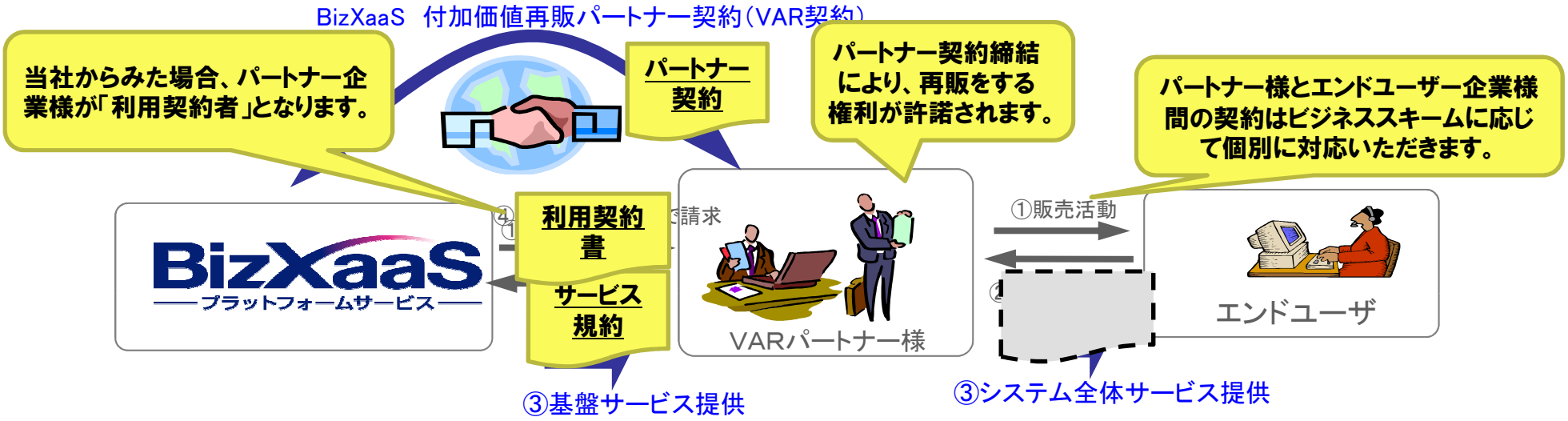


Copyright © 2011 NTT DATA CORPORATION

変える力を、ともに生み出す。
NTT DATAグループ

付加価値再販パートナー（VARパートナー）とは・・

イントラマートのライセンス含むクラウド基盤（PaaS）と、PaaSを使って開発したアプリケーションの提供を一元的に提供が可能となります。
※イントラマートのライセンスの関係上、再販のためには本パートナー契約が必須となります。



【付加価値再販パートナーとは】
販売・請求・サポートなどのお客様との窓口を担うパートナーです。お客様に対してはBizXaaS専任の営業担当者が自社のソリューション・サービスと組み合わせてお客様の課題をトータルに解決いたします。

【主な役割】
・販売・契約窓口としてのクライアント企業様対応
・クライアント企業様からの1次サポート受付
・ 請求回収
・AP開発（イントラマート等）技術者の体制

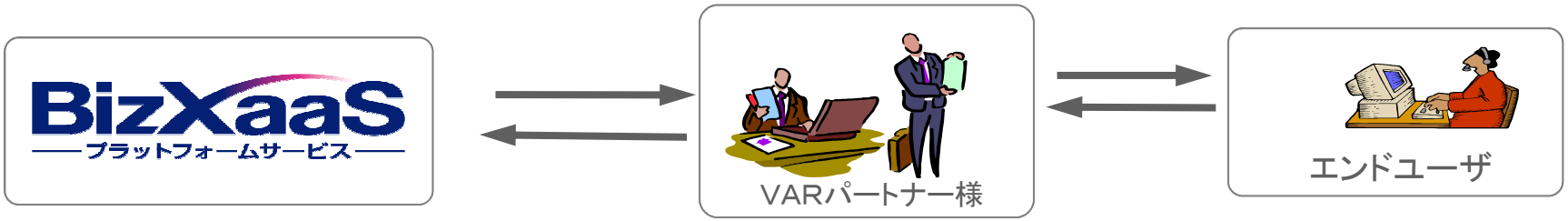
【参加条件】
・ 年間売り上げ目標及びビジネスプランの策定
・専任の営業担当者2名以上アサイン
・ 作成予定のアプリケーション申請

Copyright © 2011 NTT DATA CORPORATION

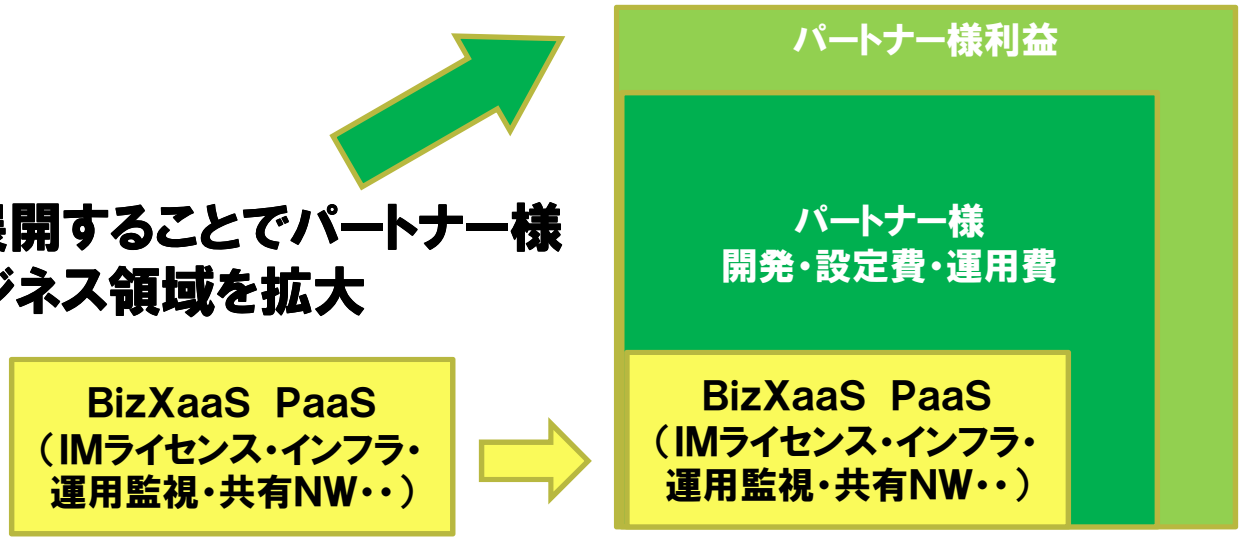
変える力を、ともに生み出す。
NTT DATAグループ

BizXaaSサービスプラットフォームのパートナービジネスモデル

BizXaaS　PaaSは再販ではなく、付加価値再販を主としたビジネスモデルとなっております。したがって、基盤費用についても標準価格は設けておらず、提供価格としてパートナー様側の原価として位置付け、その上での開発やサポートにてビジネスを行っていただくことを想定したモデルです。



PaaSとして展開することでパートナー様のビジネス領域を拡大



付加価値再販パートナー様へのご提示金額については、パートナー様への提供価格（原価）になります。標準価格は公開していないので、標準価格、仕切り価格という設定はありません。

Copyright © 2011 NTT DATA CORPORATION

変える力を、ともに生み出す。
NTT DATAグループ

BizXaaSプラットフォームサービスのパートナーのメリット

【付加価値再販パートナーのメリット】
- 自社投資を抑えてソリューションをクラウド展開可能
- 競争力のある自社ソリューションへの事業集中
- 再販による基盤ランニングも含めた継続的な売上計上
- 自社商品としての顧客への見積もり及び請求が可能

【BizXaaSのパートナーのメリット】

・安心のブランド力
- すでに導入実績もあるNTTデータのブランド力で「安心・信頼」をセールスポイントとしてアピールできます。

・販売機会の連携
- パートナーソリューションとして、当社の社内引合案件へ紹介します。

・マーケティングサポート
- BIzXaaSとしての広報活動として展示会やセミナーなどにおいて、パートナーソリューションのご紹介の機会を創出します。

Copyright © 2011 NTT DATA CORPORATION

変える力を、ともに生み出す。
NTT DATAグループ

お取り扱いいただくサービスについて

BizXaaSグループウェア／バックオフィスワークフローで提供している下記範囲が対象となります。

	サービスメニュー	単位
基本サービス	アプリケーション共通基盤（IWP）＋グループウェア（ISP）	ID数 ＋ 基盤プラン
	アプリケーション共通基盤（IWP）	
	アプリケーション共通基盤（IWP）＋文書管理（QB）Standard	
	アプリケーション共通基盤（IWP）+文書管理（QB）Professional	
	アプリケーション共通基盤（IWP）+グループウェア（ISP）+文書管理（QB）Standard	
	アプリケーション共通基盤（IWP）+グループウェア（ISP）+文書管理（QB）Professional	
	基盤のみ（IMライセンス含まず）	
オプションサービス	ストレージオプション	テナント（1T～ ）
	Visual Designer	基本サービスID
	言語オプション（中国語・英語）	基本サービスID
	文書管理DLP	サーバ
	文書管理PDF化	サーバ
	独自ドメイン対応	環境
	検証環境（IWP＋ISP含む　50ID環境）	テナント
	全文検索（コンテンツサーチ） ※現在契約調整中	サーバ

※BizXaaSメールサービスについては、現時点ではパートナー様経由での再販ができませんので、ご提案の際には個別にご相談ください。
※IM-QuickBinderについては、個別にご相談ください。IM-QuickBinderについては、VPNでのご利用が前提となるなど、いくつか前提条件がございます。

Copyright © 2011 NTT DATA CORPORATION

BizXaaS PaaS 導入時の役割分担イメージ

導入～運用までの各プロセスにおける役割分担の例です。

	項目	パートナー様	NTTデータ
要件確認	業務要件確認	○	
	機能要件	○	
	環境要件	○	※1
	運用要件	○	※1
導入時	サーバーセットアップ・NW機器設定		○
	OSセットアップ		○
	intra-mart インストール		○
	DBインストールとIntra-mart基本テーブル作成		○
	Intra-mart 環境設定	○	
	パートナーソリューション 環境設定	○	
	システム管理者作成		○
	ログイングループ・管理者作成	○	
	アプリケーション用マスタデータ設定	○	
運用時	お客さまからの一次窓口	○	
	intra-mart WebPlatform/AppFramework ・OS・HW に関するエスカレーション窓口		○
	お客様社内からのヘルプデスク		※2個別案件としてご提案

※1　①BXPSサービス仕様の説明（NTTD）②お客様（ユーザ企業）への要件の説明、調整 （パートナー様）③要件（詳細仕様）の提示 （パートナー様）
※2　パートナー様のソリューションや案件状況によってはこの限りではありません。

Copyright © 2011 NTT DATA CORPORATION

変える力を、ともに生み出す。
NTT DATAグループ

BizXaaS PaaS 提供仕様(再掲)

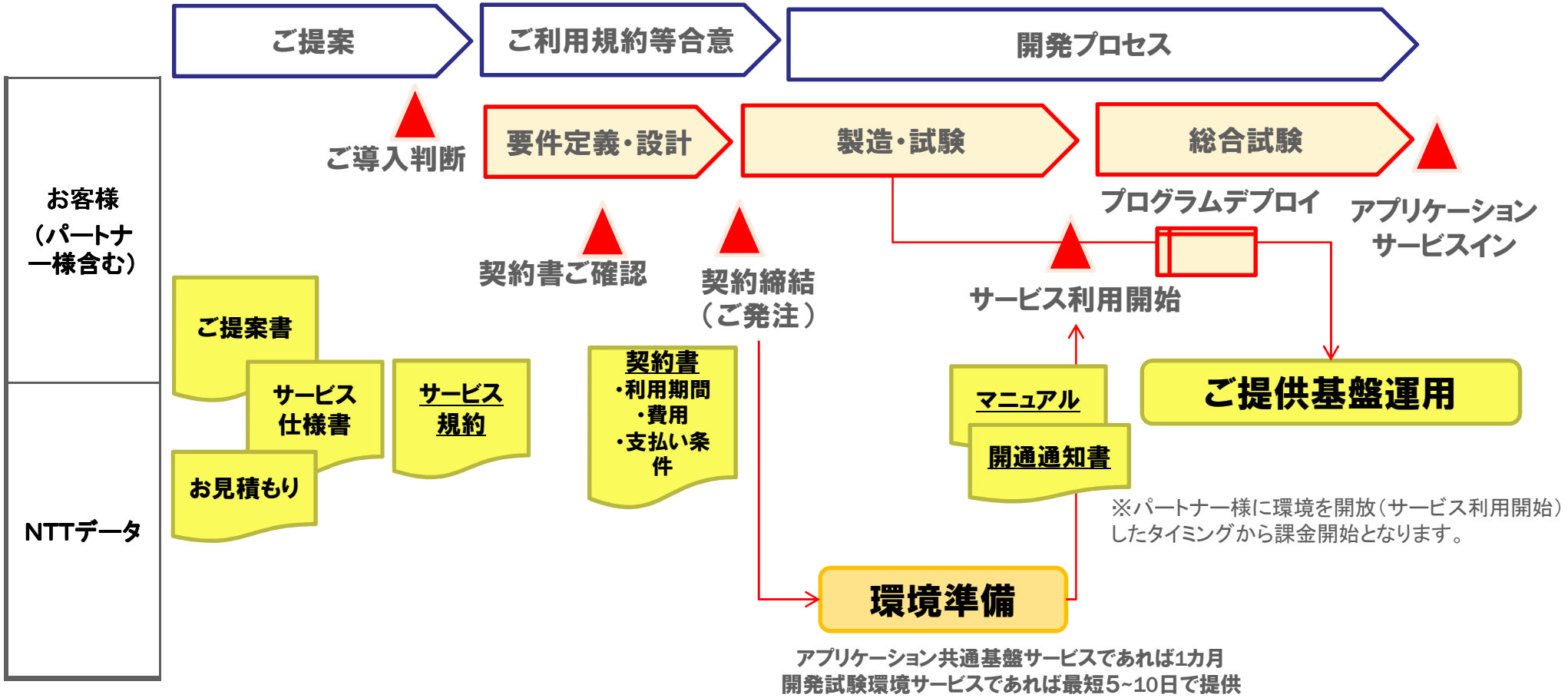
NTTデータイントラマート社の「intra-mart WebPlatform/AppFramework アドバンスト」をPaaSとしてご利用できます。

	項目	内容	備考
BizXaaSグループウェア・バックオフィスワークフロー共通	サービス提供時間	24時間365日運用。 ※定期メンテナンス(月1回)	
	クライアント推奨環境	OS:Window7,VISTA,XP ブラウザ:Internet Explorer7,8、FireFox3.5	
	センターまでのネットワーク接続	インターネット経由	
	ネットワークセキュリティ	FireWallによる不正アクセス防止 サービス回線はSSL通信	メンテナンス回線はSSL-VPN試用
	保守内容	システム基盤保守(監視・障害対応、パッチ適用) リソースレポート・障害レポート	
	サポート	障害問い合わせ、技術問い合わせ NTTデータ営業日(土日・祝日除く 通常営業日) 9:30～18:00	
	外部接続	外部連携用回線(IP-VPN)、連携サーバ	テナント拠点間との接続回線は個別に設置
	バックアップ	DB:週次-フル、日次-差分(2週間) ログ:日次(90日、2年) VM:3世代分保管	ただし、バックアップおよびリカバリ作業は別途費用
BizXaaS バックオフィスワークフロー(PaaS提供)として	バージョンアップ	要望に応じて対応	バージョンアップによる上位サービスへの影響確認・修正はお客様対応
	基本構成情報 (OS/DBMS)	OS:RHEL5 DBMS:Oracle11g	
	対象モジュール	intra-mart WebPlatform/AppFramework 7.2 advanced	ワークフロー機能はver.7.2
	カスタマイズの許諾範囲	製品に準ずる	

Copyright © 2011 NTT DATA CORPORATION

ご利用のプロセス（アプリケーション共通基盤サービスの場合）

契約締結（ご発注）からアプリケーション共通基盤の提供までの期間は約1カ月です。
規約に基づくシンプルな契約プロセスで、すぐにご導入が可能です。



※パートナー様経由にてお客様に提供される場合は、パートナー契約が必要となります。

Copyright © 2011 NTT DATA CORPORATION

変える力を、ともに生み出す。
NTT DATAグループ

営業フェーズにおける当社の連携支援

販売ツールの提供や各種プロモーションの実施など、パートナー様の販売活動を最大限に支援します。

パートナー契約締結時 ・・ トークスキル等も伝授！

- ソリューションの特徴および営業トークなどのブリーフィング（約2時間）を行います。
- ケースによっては、パートナー様の社員様にOJTとして一定期間教育支援をさせていただくことも検討中です。

提案フェーズ ・・ 豊富な支援ツールを提供！

- 販売支援ツールとして、リーフレット、提案書などのコンテンツをご提供します。
- 市場からの引合創出のためのプロモーションを随時実施いたします。

契約フェーズ ・・ サービス規約＋利用契約書でシンプル

- パートナー様とエンドユーザー様は個別の契約を締結いただく想定ですが、当社の規約に対するお客様からのご質問等に対応いたします。

パートナーソリューションロゴ提供

- 「Works on BizXaaSプラットフォームサービス」としてBizXaaS連携ソリューションとして展開できるようサポートいたします。

Copyright © 2011 NTT DATA CORPORATION

変える力を、ともに生み出す。
NTT DATAグループ

パートナー様に行っていただくこと

各フェーズにおいて、BizXaaSのパートナーとして連携した営業活動をお願いいたします。

パートナー契約締結時 ・・ 窓口の設置、相互リンク、ブリーフィング受講

- 当社との実質的な窓口となっていただく専任の担当者様のアサインをお願いします。
- 本ソリューションに関するブリーフィングを受けていただきます。
- 御社のHP上にBizXaaSパートナーソリューションロゴの掲載をお願いします。

提案フェーズ ・・ お客様へのご紹介と調整

- 活動目標・活動状況について定期的にご報告をお願いします。
- 御社のお客様に対してニーズのヒアリングおよび営業ツールによる初期提案をお願いします。

契約フェーズ ・・ 契約締結処理

- 効率的に契約プロセスをすすめるために、パートナー企業様としての契約ひな形（BizXaaS基本規約等含む）や法務チェック等の準備をお願いします。

ご契約後 ・・ 契約変更・請求・一次サポート

- お客様窓口として、ID数の追加などの契約変更、請求処理、一次受付などのオペレーションをお願いします。

その他定期的な連携について ・・ 案件情報共有・共同セミナー企画など

- パートナー様主体でのセミナーの開催をお願いします。

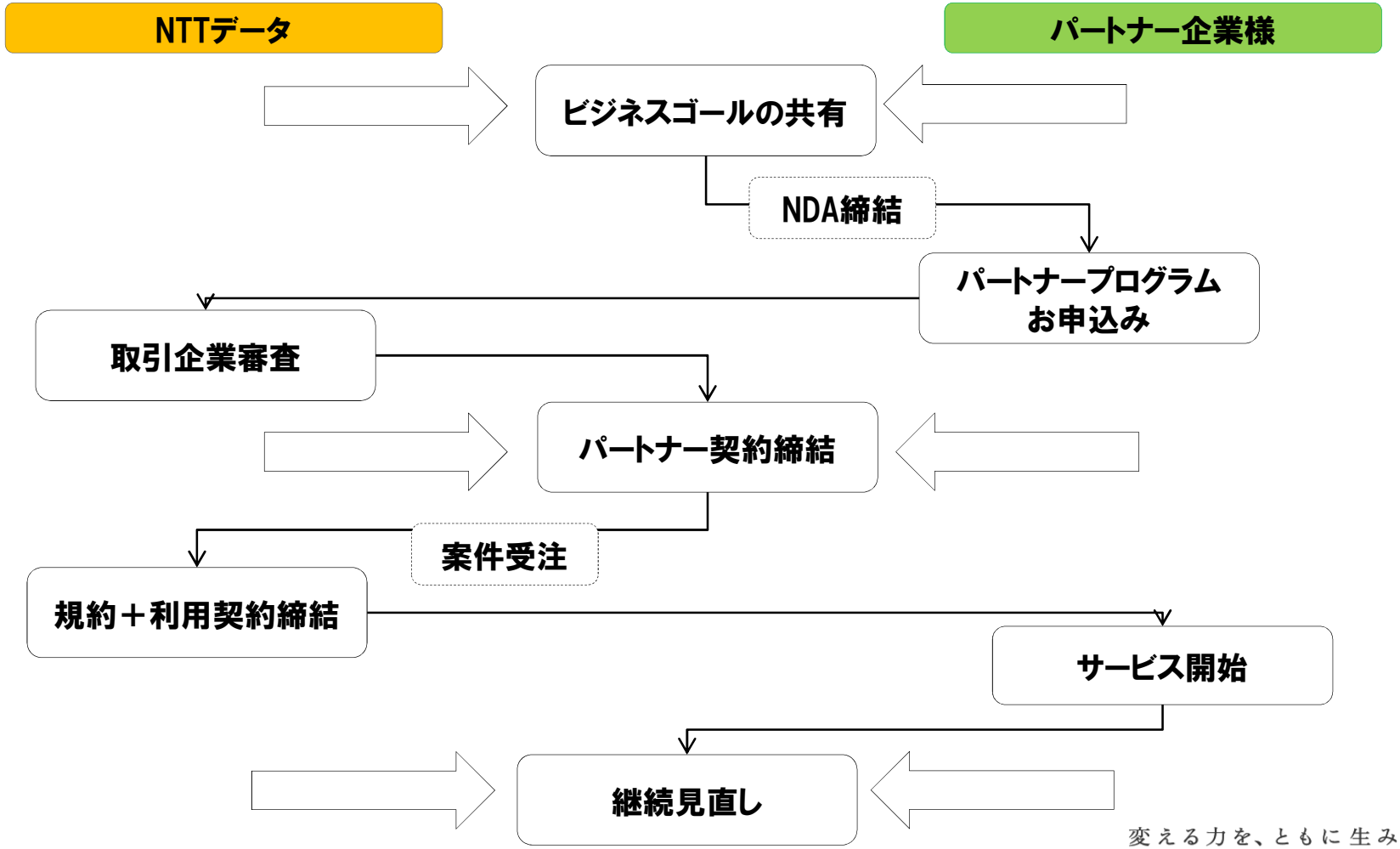
※ノルマなどはございませんが、1年単位の契約とさせていただき、営業状況に応じて継続性を審査させていただくこともございます。

Copyright © 2011 NTT DATA CORPORATION

変える力を、ともに生み出す。
NTT DATAグループ

パートナー契約までのフロー

自社ソリューションのSaaS展開、イントラマートを利用したSI案件としての基盤活用などビジネスゴールを共有させていただきます。パートナー締結を判断するうえで、ソリューションの情報や案件情報など情報開示が必要な場合には機密保持契約（NDA）を締結のうえ、検討を進めてまいります。



Copyright © 2011 NTT DATA CORPORATION

変える力を、ともに生み出す。
NTT DATAグループ

その他ご留意いただきたい前提条件等（審査）

下記について、ご留意ください。

パートナー審査について

- パートナー契約のご検討を進めていく際に、当社にて取引企業としての口座開設のための信用調査を行います。場合によってはお断りさせていただくケースもございますのでご了承ください。

ご紹介いただいたお客様の信用審査について

- ご利用申込書をお送りただいた後に、当社にてお客様の信用調査を行います。場合によってはご契約までにお時間がかかるもしくはお断りさせていただくケースもございますのでご了承ください。

Copyright © 2011 NTT DATA CORPORATION

変える力を、ともに生み出す。
NTT DATAグループ

その他ご留意いただきたい前提条件等（商流）

他社パートナー様からの紹介案件や、NTTデータのアカウント営業経由の案件については、下記のように商流を整理させていただきます。

ケース1：パートナー様が直接クライアントと契約する場合

・当社からの提示価格は、パートナー様への提供価格です。貴社での利益や必要工数を含めてお客様にはご提示ください。

ケース2：当社営業アカウントが、パートナーソリューション含め販売したい場合

・BizXaaS部分の費用はNTTデータ社内での循環取引となるため、パートナー様経由での商流となりません。

・パートナー様は自社アプリケーション部分のライセンス費用と開発費用を当社営業アカウントにご提示ください。

・営業アカウント組織側で全体見積もりを行いクライアント企業様にご提示します。

ケース3：別のパートナーが窓口となり、同じくパートナー様のソリューションを販売したい場合

・BizXaaS部分の費用は窓口となるパートナー様に当社からご提示します。

・ソリューションをご提供するパートナー様は自社アプリケーション部分のライセンスと開発費用を窓口となるパートナー様にご提示ください。

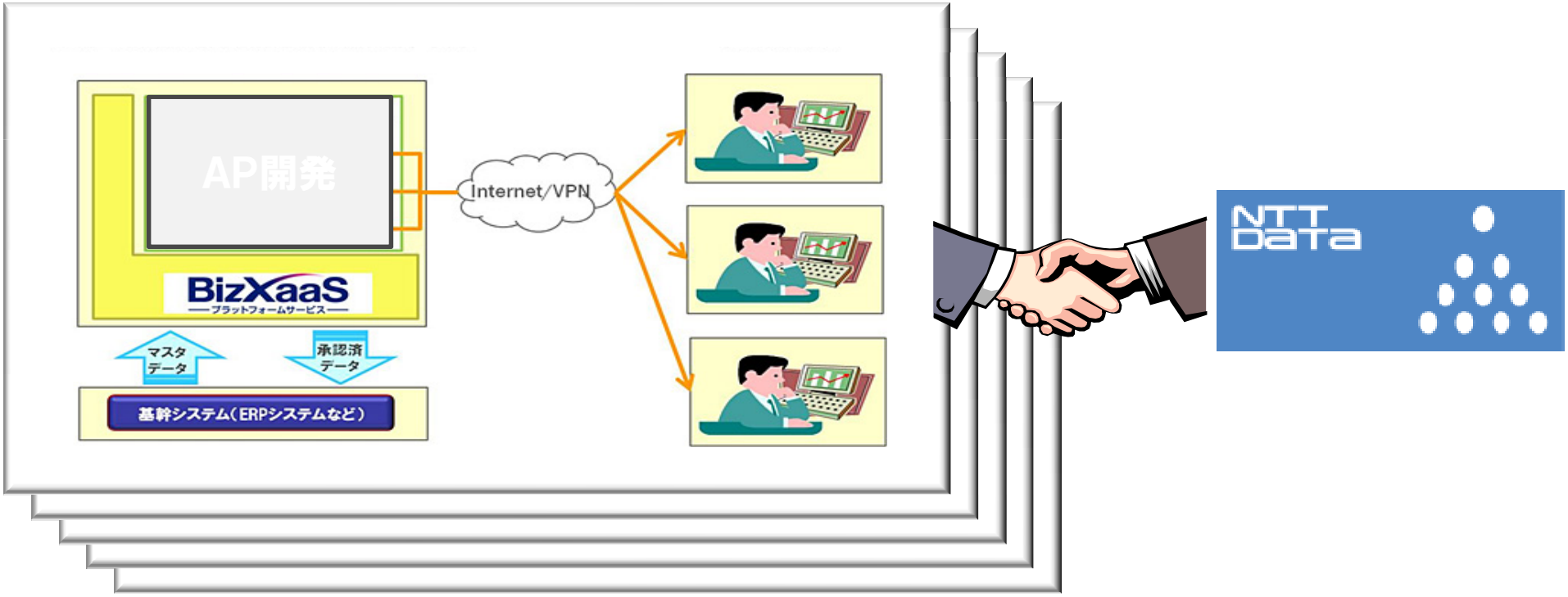
Copyright © 2011 NTT DATA CORPORATION

変える力を、ともに生み出す。
NTT DATAグループ

パートナー様募集中です

BizXaaSは**サービス型のエンタープライズアプリケーション統合基盤**を目指します。

サービスオリエンテッドとは、お客様の指示通りモノを作るだけでなく、お客様によりお役に立ちそうな仕組みを提供・運営していくものと捉え、良いアプリケーションパートナーを増やし、更にSIパートナーも増やして、ますます複雑化・高度化するエンタープライズのご要望にお応えしていきたいと考えています。



Copyright © 2011 NTT DATA CORPORATION

変える力を、ともに生み出す。
NTT DATAグループ

BizXaaSプラットフォームサービスに関するお問合せ先

ビジネスソリューション事業本部
プラットフォーム＆サービスBU
クラウドソリューション担当

担当：遠藤　須藤　縄村

E-Mail：bizxaas-platform@gis.bds.nttdata.co.jp
TEL：050-5546-9940