



ADOBE PARTNER CONNECTION

リセラー プログラム

プログラムガイド

2020 年 4 月 1 日

第 22 改訂版

変更履歴

改訂版	リリース日	変更箇所
2	2011年10月25日	セールス認定資格は、カテゴリ毎に最低人数を満たしていただく事を強調しました。
2	2011年10月25日	ターゲットリベート、オブジェクティブリベート、案件発掘インセンティブの対象に EA を追加しました。
2	2011年10月25日	アドビデスクトップ製品に関する説明の表記を変更しました。対象製品に関してはこれまでと変更はありません。
2	2011年10月25日	案件発掘インセンティブ（ディールレジストレーション）に関するプロセスの詳細は、プログラムガイドから削除致しました。詳細は、別途資料をご案内致します。
3	2012年4月1日	リセラー向け財務上のインセンティブパッケージの変更 <ul style="list-style-type: none"> ● ターゲットリベート ● オブジェクティブリベート ● 案件発掘インセンティブ ● Co-op（追加プログラム）
4	2012年4月23日	Adobe Creative Cloud グループ販売版発売開始に伴う、リセラー向け財務上のインセンティブパッケージの追加 <ul style="list-style-type: none"> ● ターゲットリベート ● オブジェクティブリベート ● 案件発掘インセンティブ
5	2012年7月2日	ガバメントスペシャリゼーションの追加
6	2013年1月29日	リベートに関する記載は、4半期ごとに担当営業から提供させていただくため、削除いたしました。
7	2013年7月23日	Digital Publishing Suite ペシャリゼーションプログラムガイドの追加
8	2013年11月12日	官公庁向け CLP Acrobat ディスカウントプログラムの追加
9	2014年1月9日	<ul style="list-style-type: none"> ● サーティファイドパートナー向けのディールレジストレーション対象案件を VIP のみに変更 ● セールス認定資格要件の一部変更 <ul style="list-style-type: none"> ○ （CS6 を必須要件から削除）

		<ul style="list-style-type: none"> ○ プラチナ/ゴールドリセラーは、レベルが分かれていないセールス認定の場合、レベル1相当の人数もしくは%の取得が必要
10	2014年2月25日	<p>セールス認定資格要件の一部変更</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ (AVL チャネルセールストレーニングを必須要件から削除)
11	2014年5月23日	<p>EEA1.5よりレジスタード以上のすべてのパートナーがALCへ発注可能 (EEA1.5 発売開始日は2014年6月2日)</p>
13	2015年2月4日	<ul style="list-style-type: none"> ● サーフティファイドパートナー案件発掘インセンティブ終了(終了日:2015年2月27日) ● サーフティファイドパートナーへのすべての製品のNFR提供を終了(終了日:2015年2月27日) ● 各パートナーレベルのセールス認定受講の要件を削除(適用日:2015年2月28日) ● プラチナ、ゴールドレベルの年間調達目標金額の変更(適用日:2015年2月28日) ● Co-opプログラムの削除(適用日:2015年2月28日) ● ゴールドパートナーアドビ担当営業の配置の特典を削除(適用日:2015年2月28日) ● エジュケーション、ガバメントスペシャリゼーションの廃止
14	2015年9月	<p>案件発掘インセンティブセクションのアップデート 別資料で提供していた内容の一部をプログラムガイドに追加</p>
15	2015年12月	<p>案件発掘インセンティブセクション一部変更 2015年第4四半期で行っていたVIPの追加(10%,15%)リベートの削除 グローバルスタンダードの5%,10%へ</p>
16	2016年4月	<p>案件発掘インセンティブセクション一部変更 VIP-C/E/G(Acrobatは除く)の支払い条件を30ライセンス以上で10%に</p>
17	2016年8月	<p>アドビパートナー行動規範のトレーニングの追加 すべてのサーティファイド、ゴールド、プラチナレベルのリセラー様、ディストリビューター様及びリテールパートナー様が、オンラインで受講する必要があります</p>
18	2016年11月	<p>実績およびリベートの計算への一部追加(リセラーは、ソフトウェア製品の注文書をエンドユーザーから受領済みでなければなりません。) 非財務上のインセンティブへの追加(ソフトウェア製品:ソフトウェア製品にはライセンス供与されたアドビの有標製品またはサービスが含まれます。)</p>
19	2017年1月	<p>ETLAに関するリベートの項目を削除</p>
20	2017年2月 (適用日:2017年3月4日)	<p>オブジェクティブリベートに関する項目削除 案件発掘インセンティブセクション一部変更</p> <ul style="list-style-type: none"> ● VIP-C/E/Gのみに変更、支払い条件を10ライセンス以上に

21	2018年4月（適用日：2018年5月1日）	<p>2018年5月より、アドビ製品の取り扱いはいずれかのパートナープログラムのメンバーでなくてはならなくなること、および、そのため、パートナーの名称と住所を他のパートナー等に開示すること</p> <p>ALCが廃止され、ディストリビューターに統合されること</p> <p>変更にかかる事前告知期間が30日から14日に変更されること</p> <p>その他：オンラインパートナーカテゴリーの削除、案件発掘プログラム対象製品のVIP限定</p>
21（訂正版）	訂正	<p>アドビパートナー ロールとカテゴリー別パートナーの例*（5ページ）において、リセラーの説明を記載すべきところ、誤ってALCの説明を記載していたため、リセラーの記載に差し替えました。（リセラーの説明内容は従来の第20改定版と変更ありません。）</p>
22	2020年4月（適用日：2020年2月29日）	<p>案件発掘インセンティブセクション一部変更</p> <p>案件の有効期限は、承認日から90日間（旧：180日間）</p> <p>案件の有効期限の延長は、一回に限り30日間のリクエスト可能（旧：60日間）</p>

チャンネルプログラムの概要

目的

アドビチャンネルプログラムの主な目的は、パートナーと戦略的目標を共有し、これを達成するための活動を支援するものです。年度目標はその年によって変わることがありますが、一般的な共通目標としては次のものが挙げられます。

- 大幅な増収を達成する
- 顧客への浸透を促進する
- 新規顧客を獲得する
- アップグレードを促進し製品の移行を加速する

アドビは、パートナーと協力することで、これらの目標が達成されることを確信しています。そして、これらの目標達成に尽力したパートナーに対して、パートナープログラム インフラストラクチャー、トレーニング、インセンティブの充実を通じて報奨を提供します。アドビは、これらの目標達成にご協力いただくパートナーに対し、財務上のインセンティブ（販売奨励金、案件発掘など）と非財務上のインセンティブの両方を提供します。パートナー インセンティブの詳細については、以下のセクションで説明します。

パートナー ロール

アドビチャンネルプログラムのもう1つの大きな目的は、パートナー固有の業績を評価し、報奨を提供することにあります。そのためには、プログラム全体の中でそれぞれのパートナーが果たしている役割を明確にすることが重要になります。パートナーのビジネスモデル（オンライン小売業など）、あるいは専門としている特定の市場（教育など）を個別に認識し、その優れた業績に対して報奨を行いたいと考えています。

特に重要度の高い業績として評価しなければならないのは、アドビの事業に対して各パートナーが果たす役割です。プログラムへの登録時に、アドビではパートナーの役割を最もよく示すパートナー ロールを選択することをお願いしています。それによって、適切な契約タイプと特典の内容が決定されます。

2018年5月より、アドビ製品の取り扱いはいずれかのパートナープログラムのメンバーでなくてはならなくなります。そのため、パートナーの名称と住所を他のパートナー等に開示致します。

アドビパートナー ロールとカテゴリ別パートナーの例*

ディストリビューター**	リセラー	小売業 パートナー	システム イン テグレーター	OEM/ ISV パートナー
-ティア1 ディストリビューター	-ダイレクトマーケティング リセラー -企業リセラー - Large Account リセラー (LAR) - Value Added リセラー (VAR) -企業調達サイト - 小、中、大規模リセラー	- 家電量販店 - 小売店 - 専門店	- SI トレーニング プロバイダー - ライセンス アグリゲータ - - インターネット ショッピング サイト - ピアおよびレ ビュー サイト - ソーシャル ネットワーキ ング サイト - 業界アナリス ト - OEM - 専門 的なサービス	- OEM および モバイル OEM - Value Added Bundle パート ナー (VAB) - 独立系ソフト ウェア ベンダ ー (ISV)

**これらのロールはアドビの招待に基づくものであり、自身で特定することはできません。

ディストリビューター

- 従来からのディストリビューターパートナーは、アドビが多様な地域別市場と顧客セグメントにアプローチすることを可能にする
- 特定の市場地域に適応する多様な業績を持つリセラーのネットワークを構築する
- 一連の市場開拓活動を実施する
- 市場地域または顧客セグメントに多量の製品を投入する
- このロールはアドビの招待によってのみ特定される

リセラー

- アドビパートナーの大多数がこのカテゴリに含まれる
- 複数のベンダーおよび製品にわたる広範なカスタマー リレーションシップを持っていることが多い
- 複数のハードウェア、ソフトウェア、およびその他テクノロジーに関するニーズに対応することで、顧客に付加価値を提供する
- アドビ製品の価値提案を含め、ソフトウェアの販売に関する広範な知識が期待される

Value-Added リセラー（リセラーのカテゴリ）

- 製品、ソリューション、プロセス、ライセンス プログラム、および業界に関する業績と知識を持ち、それを顧客のための問題解決に適用することで価値を提供するチャネル パートナー
- 複数のベンダーから製品を集め、サービスと組み合わせて顧客の要求に対応するための専門知識を持つ
- 多くの場合、緊密なカスタマー リレーションシップを確立している
- 製品に関する知識によって付加価値を提供し、顧客に対して概念実証を行うことができる
- ソリューションに関する高い業績と製品に関する専門知識が期待される
- 広範な地域を対象としてアドビの新規顧客を獲得することが期待される

リテールパートナー

- 営業用の建物または店舗を所有する企業
- 物理的な店舗として現実に存在し、顧客に対面してサービスを提供する
- オンライン ストアを持つ場合も持たない場合もある
- 広範な地域を対象としてアドビの新規顧客を獲得することが期待される

システム インテグレーター

- 製品を実装またはインストールするサービスを提供する
- 知識、定評、またはカスタマー リレーションシップによって収益の増大を図ることができる
- 新たな顧客リードと機会を促進する
- 製品の OEM を行わない

OEM パートナー

- OEM 独自の製品にインストールし使用する目的でアドビソフトウェアを購入している
- 消費者または企業を対象に OEM ライセンスを販売する

パートナーの業績

アドビでは、顧客に直接関与し、顧客に対応するパートナーとしてのスキル レベルと卓越性を維持する存在である、パートナー コミュニティに期待しています。

したがって、パートナー ロールに加えて、アドビチャネル プログラムは、顧客に付加価値を提供する各パートナー固有のスキルと業績を評価すべく作成されています。

パートナーのプロファイル属性

	(パートナーによる申告)
顧客セグメント フォーカス	一般消費者 中小企業 大手上場企業 グローバル企業
特定/専門市場フォーカス	教育機関 政府機関 メディアおよびエンタテインメント
製品フォーカス	Creative Cloud Acrobat
ソリューション フォーカス	ライセンスの提供 ソフトウェア資産管理およびサービス クリエイティブなワークフロー 製品パッケージおよびデザイン 動的な Web サイトおよび RIA デジタル コンテンツ Video Everywhere

パートナー プログラムの一般的な要件

パートナー プログラムに対する参加資格は、個々の顧客を対象にアドビソフトウェア製品の販売または卸売を行う、すべての企業に開かれています。パートナー プログラムに関する以下の説明は、参加する各パートナーが署名する必要があるパートナー契約と合わせて、アドビパートナー プログラムの不可欠な構成要素になっています。

アドビは、電子メールによる通知およびパートナーポータルまたはアドビセールスセンターに掲示するその他の告知、またはパートナー/リセラーに対するその他の類似する伝達手段によって、この文書に示すプログラム ガイド、ポリシーおよび手順に対する変更を発効させ告知する権利を留保しています。変更事項は、告知された日から 14 日後に有効になります。更新されたプログラム ガイドは、プログラム ガイドのそれ以前のすべての版および現行版に優先します。アドビが提供するすべてのサポートおよびリソースは、状況によって変わる可能性があります。

定義

メンバーとは、アドビに登録し、パートナー プログラム契約に合意するとともに、アドビパートナー プログラムの中で取得を望むレベルおよびロールに該当する義務（以下の概要を参照）を継続的に果たしているパートナーです。

プロダクトライン マネージャーは、アドビ製品に関するパートナーのすべての活動に責任を持つ個人です。プロダクトライン マネージャーは特に、パートナー社内の該当する組織単位に人員とリソースが適切に割り当てられ、パートナー社内の該当する人員が要件としての業績 レベルを達成および維持し、該当する製品ラインの目標および測定プログラムによって目標達成までの進行状況が追跡されることを確実にするとともに、アドビとパートナー間のコミュニケーションとコラボレーションのための主要な接点になります。

指名された担当者とは、アドビ製品の販売、サポート、およびマーケティングに少なくとも 25%の時間を割り当てる、パートナーの従業員を意味します。

分担担当者とは、アドビ製品の販売、サポート、およびマーケティングに少なくとも 50%の時間を割り当てる、パートナーの従業員を意味します。

専任担当者とは、アドビ製品の販売、サポート、およびマーケティングに 100%特化した、パートナーの従業員を意味します。

パフォーマンスリポートについては、本プログラム ガイドで定義されています。

案件発掘インセンティブ(ディールレジストレーション)については、本プログラム ガイドで定義されています。

アドビデスクトップ製品は、Adobe Platform、Digital Marketing 関連製品、LiveCycle、および Connect 製品を除いた全製品です。

アドビリセラー プログラム

プログラム レベル

アドビリセラー プログラムは、「プラチナ」、「ゴールド」、「サーティファイド」、「レジスタード」というアドビ事業に対する4つのレベルに応じて、報奨を行うものです。

- **レジスタードレベル**は、最低限のレベルで、リセラーごとにオンラインでの契約が必要になります。
- **サーティファイドレベル**では、リセラーがすでにレジスタードレベルで登録しており、オンラインでアップレベルの申請をし、承認された場合に特定の資格が得られます。
- **ゴールドレベル**では、リセラーは登録およびサーティファイドレベルの両方の要件を満たす必要があります。さらに、ゴールドレベルには、各種インセンティブなどの報奨を受ける資格が与えられます。
- **プラチナレベル**では、レジスタード、サーティファイド、ゴールドの要件を満たすことに加えて、最高度の業績達成とアドビ事業への関与が求められます。その報奨として、メンバーにはリセラー プログラムの中でも最高度の特典が与えられます。これには、各種インセンティブなどの報奨を受ける資格が与えられます。

プログラム取引条件および人員条件

アドビリセラー プログラムでは、ゴールドとプラチナ両方のプログラム レベルで、プログラム レベルのステータスの獲得または維持には最低目標調達金額の達成が求められます。これらの目標調達金額は、アドビリセラー プログラムにおけるリセラーのタイプによって異なります。

取引条件は、リセラー年間デスクトップ製品の収益について計算されます。これは、リセラーがディストリビューターから調達したアドビ製品（パッケージおよびライセンス）の調達金額（アドビからディストリビューターに対する）に基づいて計算されます。製品以外による収益（レポート、紹介料など）は除外されます。この条件は、アドビデスクトップ製品について計算されます。

日本における取引条件については以下を参照してください。プログラム レベル メンバーシップ	年間調達目標金額（日本）*
レジスタード	¥0
サーティファイド	¥0
ゴールド	¥80,000,000
プラチナ	¥500,000,000

*日本円は取引条件の計算に使用されます。年度内に為替レート的大幅な変動があった場合には、アドビは14日以上前に通知した上で取引条件を変更する権利を留保します。

われわれのパートナーシップの成否は、アドビの事業についてリセラーが示す専心と業績にかかっていると考えています。したがって、特定のアドビプログラム レベルにおけるメンバーシップでは、一定数の人員がアドビの事業に専念することが求められます。

アドビリセラー プログラムの担当者に関する要件は次のとおりです。

プログラム レベル メンバーシップ	人的リソース条件
レジスタード	なし
サーティファイド	なし
ゴールド	<ul style="list-style-type: none">• 1名の非専任アドビプロダクトライン マネージャー• その他アドビが指定した条件を満たす必要があります。
プラチナ	<ul style="list-style-type: none">• 1名の専任アドビプロダクトライン マネージャー• その他アドビが指定した条件を満たす必要があります。

その他の資格条件、プログラムの要件、特典について、以下に詳細に説明します。

レジスタードリセラー

レジスタードリセラーは、リセラー プログラムへの加入に必要なエントリー レベルのメンバーシップであり、顧客に対するアドビ製品のマーケティングと販売を行うことを希望する、多様なレベルの専門性を持つリセラーを対象としています。

アドビレジスタードリセラー	
必要条件	特典
<ul style="list-style-type: none">パートナーポータルでオンライン登録し、アドビパートナー プロファイルを入力するオンライン契約形式でアドビパートナー契約に合意するアドビ製品の販売に関する規則およびガイドラインに従う	<ul style="list-style-type: none">パートナーポータルと電子メールを通じて、リソースやコミュニケーション ツールを利用する

サーティファイドリセラー

サーティファイドリセラーは、レジスタードレベルおよびサーティファイドレベル両方の基本的なすべての資格条件を満たさなければなりません。サーティファイドレベルは、アドビリセラー プログラムの2段階目の参加レベルです。アドビの製品およびソリューションに関する高度な業績が得られ、顧客に価値を提供することが可能になります。そのため、サーティファイドレベルではより高度な特典が利用できるようになっています。

アドビサーティファイドリセラー	
必要条件	特典
<ul style="list-style-type: none">パートナーポータルでオンライン登録し、アドビパートナー プロファイルを入力するオンライン契約形式でアドビパートナー契約に合意するアドビ製品の販売に関する規則およびガイドラインに従うその他アドビが指定した条件を満たす必要があります。	<ul style="list-style-type: none">パートナーポータル、セールスセンターおよび電子メールを通じて、リソースやコミュニケーション ツールを利用するチャンネルパートナーホットラインの利用が可能サーティファイドリセラーとしてアドビ Web サイトに掲示され、専用サーティファイドリセラー ロゴの使用が可能

*詳細については該当するセクションを参照してください。

アドビゴールド リセラー

アドビゴールドリセラーは、非常に高いレベルの業績とアドビ業務への関与を示すリセラーのための、名誉あるレベルです。そのためアドビは、アドビ業務への貢献度の高さに応じて、このレベルのリセラーには高度なサポートとインセンティブによる報奨を提供しています。

ゴールドリセラーの場合は売り上げ目標が設定されます。

アドビゴールドリセラー	
必要条件	特典
<ul style="list-style-type: none"> アドビ製品の販売に関する規則およびガイドラインに従う アドビゴールドリセラー契約を締結する アドビゴールド年間調達目標金額を達成する* ゴールドレベルのプログラムガイドラインに従って、アドビ担当プロダクトラインマネージャーを任命する その他アドビが指定した条件を満たす必要があります。 	<ul style="list-style-type: none"> パートナーポータル、セールスセンター、および電子メールを通じて、リソースやコミュニケーションツールを利用する リセラー スペシャライゼーション プログラムに申請する資格 案件発掘プログラムに参加し、インセンティブを受ける資格を得る* (VIP) チャンネル パートナーホットラインの利用が可能 該当するアドビのポリシーに従って、NFR(非再販)版のソフトウェアの利用が可能 毎年更新される Adobe Connect 1 ライセンスの利用が可能

*詳細については該当するセクションを参照してください。

アドビプラチナリセラー

アドビプラチナリセラーはアドビリセラープログラム内で最高レベルのリセラーです。このレベルは、アドビの事業に大きな投資を行い、アドビの事業目標を自社の目標として採用しているリセラーのためのレベルです。プラチナリセラーになるための要件では、売り上げ目標、人員レベル、期待される業績が大幅に高くなっています。このレベルのパートナーシップでは、アドビとリセラー間のより深い関係が要求され、それに応じてアドビリセラープログラムの各レベルの中でも最も充実した特典が提供されています。

アドビプラチナリセラー	
必要条件	特典
<ul style="list-style-type: none"> アドビ製品の販売に関する規則およびガイドラインに従う 年間ビジネスプランと月次のビジネスレビューをアドビに提示する* アドビプラチナリセラー契約を締結する 	<ul style="list-style-type: none"> パートナーポータル、セールスセンター、および電子メールを通じて、リソースやコミュニケーションツールを利用する アドビ担当営業の配置

<ul style="list-style-type: none"> • アドビプラチナ年間調達目標金額を達成する* • 一定期間の業績の実証（プラチナにはアドビ販売部門による最短6か月間の検証） • プラチナレベルのプログラムガイドラインに従って、アドビ担当プロダクトライン マネージャーを任命する • その他アドビが指定した条件を満たす必要があります。 	<ul style="list-style-type: none"> • 四半期目標に関連付けられたパフォーマンスリポートを受ける資格を得る* • 案件発掘プログラムに参加し、インセンティブを受ける資格を得る* (VIP) • チャンネル パートナーホットラインの利用が可能 • 該当するアドビのポリシーに従って、NFR(非再販)版のソフトウェアの利用が可能 • 毎年更新される Adobe Connect 1 ライセンスの利用が可能 • アドビプラチナリセラーとしてアドビ Web サイトに掲載され、専用アドビプラチナ リセラーロゴの使用が可能 • アドビによる招待に応じてアドビパートナー委員会に参加する資格を得る
--	--

*詳細については該当するセクションを参照してください。

プログラムへの参加

アドビでは、すべてのリセラーがアドビリセラープログラムに参加することを希望しています。適切な資格レベルと適切な報奨を決定することに加えて、各リセラーにプログラムに参加していただき、プログラムを通じて業績を継続的に評価し、それに応じてリセラーの業績レベルを適切に調整する必要があります。

アドビでは、任意の時点で特定のリセラーのプログラムレベルを評価する権利を留保しています。正式な評価は年間ベースで実施され、特定のプログラムレベルのメンバーが評価されます。メンバーが特定のレベルまたはプログラムの資格条件を満たさないとアドビが判断した場合には、アドビはそのメンバーに対し、プログラムレベルまたはステータスの変更を通知します。

継続的な業績評価

アドビの各会計年度の開始に先立ってプラチナリセラーには、年間ビジネスプランを提出していただきます。このビジネスプランには以下の項目を含めるものとします。

- 市場概観：全般的なビジネス環境に関する説明、当該年度の重点事項および課題、販売戦略またはマーケティング戦略の大きな変更。
- ビジネスレビュー：前年度のアドビ事業の分析。これには、年間売上げ金額、年間成長率等が含まれます。
- 事業目標：年間売上げ目標の概要、重要な営業施策、販売戦略およびマーケティング戦略の検討。これには、取り扱い製品の構成、ライセンスの構成、顧客セグメントにおける取り組みなどが含まれます。
- マーケティング計画：これには、当該年度の重要なキャンペーン、新規のマーケティング、または需要創出活動が含まれます。

プラチナリセラーは、目標に対する実績と、次の四半期に向けた計画/戦略を月次ベースで正式に報告することが求められます。この四半期単位の報告は、月次ビジネスレビュー（MBR）を通じて行います。このMBRには、前四半期の業績の確認と、次の四半期で目標を達成するための戦略の調整が含まれます。MBRでは、以下のトピックが対象になります。

- 前四半期の評価
 - 成長促進要因
 - 収益向上要因（取り扱い製品の構成、ライセンスの構成、顧客セグメントにおける取り組み）
 - 新規顧客の獲得
 - 顧客に対する浸透度
 - 市場開拓/マーケティング活動
 - 人的リソースの確保
 - スペシャリゼーション
 - 顧客満足度
 - その他主な活動計画
 - 案件および課題
- 次の四半期の目標
 - 事業環境の見通し
 - 成長目標
 - 売り上げ目標（取り扱い製品の構成、ライセンスの構成、顧客セグメントにおける取り組み）
 - 新規顧客の獲得目標
 - 顧客に対する浸透度の目標
 - マーケティング活動およびイベントの計画
 - その他主な活動計画

メンバーシップ ID

アドビパートナープログラムに参加する各パートナーには、メンバーシップ ID が割り当てられます。サーティファイドレベル以上のすべてのパートナーには、国別に1つのプライマリー メンバーシップ ID が割り当てられることになっています。したがって、パートナーが複数の拠点に展開している場合には、アドビはこれら複数の場所（記録）を結合した形で、単一のメンバーシップ ID を付与します。

複数の登録がなされている場合には、次に示す詳細が正確に一致していることを前提に、登録 ID が統合されます。

- 会社名
- 所在地（国、都道府県名、市町村、番地）
- 電子メール ドメイン

登録の統合には以下の手順が含まれます。

- パートナーの本社（本体）の登録内容は保持される
- その他すべての拠点は、メンバーシップのステータスは「終了」に設定される
- 「終了」に設定された組織/団体に関連するすべての連絡先は存続した ID に紐づくリセラー記録に移動される
- 以後、ステータスが「終了」と設定されたメンバーシップ ID を使用して注文を行うことはできない
- 複数の登録がなされていて、会社名、国、電子メール ドメインだけが一致している場合には、それらの登録は以下のように結合されます。
- その他すべての拠点は有効に維持されるが、二次的な拠点（プライマリーに対するセカンダリー）として扱われる
- すべての拠点（プライマリーおよびセカンダリー）は、同じ認定レベル、スペシャライゼーション、プライマリー メンバーシップ ID を共有する
- プライマリー拠点として登録されたりセラー拠点は、プライマリーおよびセカンダリーのすべての拠点によるセールスセンターの追加ライセンス料金を支払うことができる。ただしセカンダリー拠点は、プライマリー拠点とは別個にセールスセンターの追加ライセンスの注文を行うことができる。
- 新しいプライマリー メンバーシップ ID と新しいレベルについて、すべての拠点に通知が送信される。
- プライマリー拠点の連絡担当者は、すべての拠点（プライマリーおよびセカンダリー）のすべての詳細を確認できるが、セカンダリー拠点に関係する連絡担当者は、所属するセカンダリー拠点の詳細のみ確認することができる
- すべての拠点（プライマリーおよびセカンダリー）は、同じプライマリー メンバーシップ ID のみを使用して注文を行うことができる

メンバーシップ ID の導入時期は未定です。決まりましたら追ってご連絡致します。

アドビリセラー プログラムの特典

アドビリセラー プログラムは、アドビの事業に対する深い専門知識と共通目標を持つリセラーに対して、充実した特典を提供するように企画されています。上記の説明で示したように、リセラーが認定されているプログラムのレベル（レジスタード、サーティファイド、ゴールド、プラチナ）に応じて、さまざまなレベルの特典が用意されています。

一般的にアドビの特典プログラムには、案件発掘インセンティブ、パフォーマンスリベートに加えて、多数の非財務的な特典も含まれています。これらの特典は、事業拡大と顧客ロイヤリティ向上に対するアドビの期待値を満たしたリセラーに、報奨として提供されるものです。特に、次の共通目標を達成したリセラーを報奨します。

- 大幅な増収を達成する
- 顧客への浸透を促進する
- 新規顧客を獲得する
- アップグレードを促進し製品の移行を加速する

財務上のインセンティブ

リセラーに対するアドビの財務上のインセンティブは、アドビとのパートナーシップを高め、アドビ事業に対する投資を促進させることを目的に設計されています。アドビが提供する財務上のインセンティブには、パフォーマンスリベート、案件発掘インセンティブ等が含まれています。財務上のインセンティブを受ける資格条件は、その時点のリセラーとアドビとの関係、リセラープログラム内のレベル（プラチナ、ゴールド、サーティファイド、レジスタード）、業績によって異なります。以下の表に、アドビチャンネル プログラムの各リセラーレベルで提供される財務上のインセンティブを示します。

リセラー レベル	案件発掘	リベート
レジスタード		
サーティファイド		
ゴールド	✓	
プラチナ	✓	✓

リセラーパフォーマンスリベート フレームワークの各要素は、売り上げ目標の達成、固有の四半期目標（特定/専門市場または製品単位など）、需要創出（特に新規顧客獲得）などの目標に対する優れた業績を報奨するために設計されています。

パフォーマンスリベートは、アドビからディストリビューターへの販売価格とリセラーが販売した数量を元に計算され支払われます。製品以外による収益（リベート、紹介料など）は除外されます。VIP のリベートはアドビ参考価格とリセラーが販売した数量を元に計算され支払われます。

パフォーマンスリベートは、アドビデスクトップ製品に対して計算されます。除外される製品は、Adobe Platform、Digital Marketing 製品、LiveCycle、および Connect 製品です。

プラチナに関しては、担当営業より別途ご案内させていただきます。

ターゲットリベート

プラチナメンバーシップレベルのリセラーは、当該四半期にパーセンテージとして計算されるターゲットリベートを受け取る資格を得ます。これは売り上げ目標を達成したプラチナリセラーに与えられます。

各会計年度の開始に先立って、プラチナリセラーには、年間ビジネスプランを提出していただきます。このプランは、実績と課題に基づいて、次の年度のビジョンと目標を設定するものです。各リセラーを担当するアドビ担当営業が計画を審査し、リセラーと共に四半期ベースに落とし込んだ年間売り上げ目標を策定します。

新たな四半期の最初の2週間の間に、プラチナリセラーには、前四半期の業績、アドビの事業環境、一般的な市場環境に基づくビジネスレビューが行われます。

実績およびリベートの計算

各リセラーのターゲットリベートとその達成度の計算に使用する実績は、基準収益および非基準収益によって定義されます。基準収益には、アドビの財務システムによって測定されるアドビの純収益が含まれています。非基準収益にはパートナーシステムから提供されたデータが含まれており、これをアドビが検証する必要があります。検証メカニズムでは、たとえばアドビチャネルインベントリーおよびセルスルーデータを使用して、プログラムに伴う支払いを計算する収益データが検証されます。この検証プロセスと合わせて、支払いの承認を受けるには、基準の検証に使用するための証拠をアドビに事前に提出する必要があります。そのようなデータを検証できない場合、または証拠が提出されない場合、アドビは支払いを停止する権利を留保しています。対応する目標および目標達成に対する実績の計算には、アドビが受けた有効なライセンス注文だけが使用されます。

各四半期の終了時点で、アドビは、プラチナレベルのリセラーの売り上げ目標、売り上げ目標の達成度、および実績を調査します。さらにアドビは、POSデータの報告やパイプライン提出など、契約上の義務が順守されていることを確認します。リセラーが、指定された目標を達成し、契約上のすべての義務を順守していれば、アドビは、収益に基づくリベートの支払いを承認します。これについては、支払いの前にアドビによる再審査が行われます。アドビおよびその代表者による決定は、目標に対するあらゆる主張または異議に対して最終的なものとなります。

ソフトウェア製品の注文（シュリンクラップの注文以外）を提出する前に、リセラーは、そのソフトウェア製品の注文書をエンドユーザーから受領済みでなければなりません。リセラーが事前にエンドユーザーからの注文書を受領することなく注文を提出したことが判明した場合、アドビは、(i) 当該取引をリセラーへの金銭的インセンティブ（例：案件発掘インセンティブの支払いおよびリベート対象の売上）から除外するか、または (ii) 当該取引に起因して供与された金額をリセラーへの将来の支払いから差し引くものとします。

アドビは、電子メールによる通知、またはセールスセンターあるいはその他類似するパートナー コミュニケーション ツールによる告知を通じて、ターゲットリベートの条件について、永続的または一時的な変更を公表することができます。そのような変更は、アドビ単独の合理的な裁量によって、アドビが決定した時点から有効になります。

案件発掘インセンティブ(ディールレジストレーション)

案件発掘インセンティブは、アドビ製品の需要案件を発掘したリセラーに報奨を提供することを目的としています。案件発掘インセンティブの参加資格は、Adobe Partner Connectionのゴールドリセラーおよびプラチナリセラーに限定されます。

概要と報奨金の計算

アドビがリセラーに期待する役割は、アドビ製品の需要創出です。具体的には、顧客へのアドビ製品の提案、特長とメリットの説明、および初期評価から購入にいたるまでのセールスサイクル全体のサポートなどが挙げられます。特に、案件において購入決定までの評価段階で顧客の良きアドバイザーを務めたリセラーを高く評価したいと考えています。アドビソリューションの評価、採用につながったリセラーの活動に案件発掘インセンティブで報いることで、顧客の選択をサポートすると同時に意欲的で高い技能を持つリセラーを支援します。

案件発掘インセンティブは、全く新規の案件を登録した場合に対して金銭的報奨が支払われます。登録し承認された案件を受注し、案件のクローズ処理を正しく行った場合にのみ報奨金が支払われます。他のリセラーが受注した場合は、報奨金の支払い対象とはなりません。

案件発掘インセンティブの特典

案件発掘インセンティブの特典は以下のとおりです。ただし、リセラーがこれらの特典を受けるには、案件登録のプロセスと条件（下の表を参照）を順守する必要があります。ただし、特別施策等で期間限定の条件が提供される場合があります。その際は別途ご案内させていただきます。 日本のパートナーは、別途提供されるマニュアルも合わせてご参照ください。

購入プログラム	1取引あたりのリベート%	取引の特性と条件	その他の条件
---------	--------------	----------	--------

VIP	10%	10 ライセンス以上の取引 Creative Cloud グループ版のサブスクリプション及び Acrobat のサブスクリプション 1年間または任意の月割り期間 新規サブスクリプションのみ（更新は対象外） すべてのマーケット向けに VIP で販売される Acrobat の全 SKU が対象 VIP で販売される Creative Cloud グループ版の全 SKU が対象（コンプリートプラン、単体プラン、ユーザー指定ライセンス、デバイスライセンス）	
-----	-----	--	--

案件発掘インセンティブの商談案件は、登録時点で完全な新規案件でなければなりません。「新規」の定義は、案件発掘インセンティブのデータベースに新規に追加される商談案件であること（他のリセラーが提出していないこと）、および、アドビのセールスパイプラインにおいても新規の商談案件であること（アドビの営業担当が営業活動を行っていないこと）です。

承認された取引で、リセラーが単独で発掘およびクローズ（正式な注文を提出）したものは、「発掘」および「受注」された場合に報奨がリセラーに提供されます。発掘したリセラーと受注したリセラーが異なる場合は、レポートの対象にはなりません。

案件発掘インセンティブの対象製品

案件発掘インセンティブの対象となるのは、Acrobat、Creative Pro、のデスクトップ製品となります。これ以外の製品（Adobe Marketing Cloud、LiveCycle、Connect、Digital Publishing Suiteなど）は、本Adobe Partner Connectionプログラムに基づく案件発掘インセンティブの対象にはなりません（ただし、他のアドビパートナープログラムのインセンティブの対象となる場合があります）。

対象となる収益と注文の条件

VIPの更新は、案件発掘インセンティブの対象になりません。

対象となる取引の上限金額は、すべて一律で500,000USドルとなります。

リセラーが所在する国以外で提出および／または登録された商談案件は、案件発掘インセンティブの対象になりません。

案件発掘インセンティブの支払いを受けるためには、少なくとも商談案件の有効期限が切れる日の1日前までに注文を提出する必要があります。加えて、7日前までに案件の登録を提出する必要があります。

最低条件

VIPでAcrobatのみの商談案件については、最低でも10ライセンス以上の取引が必要です。AcrobatのサブスクリプションSKUは、1年間または月割り期間、どちらも1ライセンスとして計算されます。複数のAcrobatサブスクリプションSKUを組み合わせることで最低条件を達成することも可能です。

VIPでCreative Cloudグループ版のみの商談案件については、最低でも10ライセンス以上の取引が必要です。Creative Cloudグループ版のサブスクリプションSKUは、1年間または月割り期間、どちらも1ライセンスとして計算されます。複数のCreative Cloudグループ版サブスクリプションSKUを組み合わせることで最低条件を達成することも可能です。

VIPの商談案件で、最低条件（10ライセンス以上）を達成するために、AcrobatサブスクリプションとCreative Cloudサブスクリプションを組み合わせることはできません。

リベートを受け取るためには、クローズした商談案件が上記の表に記載された取引規模の最低条件を満たす必要があります。クローズした商談案件が最低条件を満たしていない場合には、たとえ承認された商談案件であってもリベートは支払われません。

案件発掘インセンティブの条件

- 注文の提出は、商談案件の登録日から7日以上経過した後でなければなりません。
- 登録した案件の有効期限が切れる前に注文を提出する必要があります。
- 注文日から7営業日以内に案件発掘インセンティブのリベートを請求（クローズ処理）する必要があります。
- 案件の有効期限は、承認日から90日間です。
- 案件の有効期限が切れる前であれば、システム上から、1回に限り60日間の延長をリクエストすることが可能です。
- たとえ低い金額で商談案件が承認されていた場合であっても、リベートを獲得するためには、対象製品の注文が適用される最低条件を超える必要があります。
- 案件発掘インセンティブの顧客名と実際の注文書の顧客名が一致している必要があります。
- 注文は、パートナーが所在する国で導入する顧客向けである必要があります。
- adobe.comを通じて受注処理された注文は、リベートの対象になりません。
- リセラーの自社使用を目的とする注文は、リベートの対象になりません。

第三者である顧客とその顧客からの注文を受注したリセラーの間で成立した取引だけが案件発掘インセンティブの対象となります。アドビのチャネルパートナー（他のリセラーを含む）の社内使用を目的とした購入は、いかなる場合でも、案件発掘インセンティブの対象になりません。さらに、アドビ、他のリセラー、またはディストリビューターが発掘し、フルフィルメントをリセラーに委託した取引は、案件発掘インセンティブの対象になりません。

adobe.comを通じて提出された注文は、案件発掘インセンティブの対象になりません。

お客様からの見積もり依頼による入札から生じた商談案件については、リセラーがその商談案件に付加価値を加えたことを示す有効な根拠が示された場合に限り、案件発掘インセンティブの対象となります。これは、例えば、ソリューションが明確に指定されていないか、または競合他社製品が指定されている入札でリセラーがアドビ製品を強く推奨したような場合を指します。

注文を案件発掘インセンティブの対象とすること、または単体注文の場合より多くインセンティブを獲得することを目的として、リセラーが顧客からの単一の注文を複数に分割することは厳密に禁止されています。

リセラーは、案件発掘インセンティブの対象となる注文を提出してから7営業日以内に、該当する商談案件の報奨を請求（案件のクローズ処理を）する必要があります。7日以内に請求がなかった場合には、報奨は無効となります。

商談案件の有効期間は、承認日から90日間となります。当初の有効期間が終了する前に期間延長をリクエストすることで、30日間の期間延長が認められる場合がありますが、これは、次の30日間に商談案件が進展する可能性があるとしてアドビが判断した場合に限られます。

商談案件の有効期間が過ぎてしまった場合には、期間延長は認められません。

リセラーが登録した銀行口座情報の誤りが原因で案件発掘インセンティブの支払いができなかった場合は、最初にアドビが支払いを試みた日から4か月を経過した時点で、案件発掘インセンティブの支払いは無効になります（例外は一切認められません）。

提出された2つの商談案件が、後日、同じ取引を対象にしていることが判明した場合は、最初に承認された商談案件を登録したリセラーにリベートが支払われます。この場合、後から登録を提出したリセラーは、商談案件への関与の度合いにかかわらず、リベートを受け取ることはできません。

リセラーは、案件発掘インセンティブおよび本プログラムに関わるすべての資料類を機密として保持することに同意するものとします。また、案件発掘インセンティブに関する情報は、エンドユーザー顧客に開示してはならないものとします。

案件発掘インセンティブの対象とすることを目的に、リセラーが顧客からの1つの注文を複数に分割したり、注文を分割するよう顧客に要請したりするなど、注文の提出に関してリセラーが上記の条件に違反していると疑われる合理的な理由がある場合、アドビは、その商談案件を調査する権利を留保します。この調査には、顧客からリセラーへの購入注文記録の監査も含まれます。アドビがリセラーに契約条件違反があると判断した場合には、該当する案件発掘インセンティブが取り消され、リセラーは、案件発掘インセンティブまたはAdobe Partner Connectionリセラープログラム全般に参加する資格を永久に喪失する場合があります。なお、契約条件違反の判断は、アドビの自由裁量によります。

リセラーが本プログラムの参加資格を喪失した場合、リセラーは、参加資格を喪失した日から30日以内に案件発掘インセンティブに関する未払い金の請求を行うものとします。30日を過ぎると、すべての商談案件および／または請求権は無効とみなされ、リセラーは報奨を受け取ることができなくなります。なお、リセラーのアカウントが停止または廃止された場合は、リセラーのセールスセンターアカウント

トにアクセスすることができませんのでご注意ください。この場合には、アドビの担当営業または他のアドビ担当者に依頼し、未処理の商談案件や未払い金の請求を処理する必要があります。

案件発掘インセンティブが取り消される場合

承認済みの商談案件であっても、アドビの判断により取り消されることがあります。登録が取り消されるのは、次のような場合です：

- アドビによる管理上のミスがあった場合。（例えば、システムエラー、人為的なミス、または親会社と子会社の社名が異なることで生じる二重登録などのケースがこれにあたります。）管理上のミスが発見され次第、アドビは、商取引上合理的な範囲で速やかにパートナーに通知するよう努めます。
- 商談案件のレコードが90日以上更新されなかった場合。
- 登録の承認後、提出された登録申請の情報が偽り、不正確、誤解、未記入、または省略などがあることが発覚した場合。また、同一のエンドユーザーの取引に対して、別々のリセラーから2つ以上の商談案件が提出され、その両方がアドビにより承認された場合。この場合、最初に正確かつ完全な登録を行ったリセラーのみが案件発掘インセンティブの対象になります。
- アドビとのリセラー契約およびその補遺契約が満了または終了した後に申請を受理した場合。
- パートナーに、アドビとのリセラー契約またはその補遺契約に対する重大な違反があった場合。
- 商談案件を適正にサポートする意思または能力に欠けることを理由として、顧客がパートナーとの取引を望まないことをアドビに書面で通知した場合。
- パートナーが、自社に商談案件をサポートする能力または意思がないことをアドビに書面で通知したにもかかわらず、自主的に登録をキャンセルしない場合。
- パートナーが商談案件で積極的にアドビを推進していないことが発覚した場合。

商談案件の登録を取り消す場合、アドビは、商取引上合理的な範囲で、事前にパートナーにその旨を通知するよう努めます。

非財務上のインセンティブ

上記の財務上のインセンティブに加えて、アドビリセラー プログラムの特定のレベルのメンバーシップでは、非財務上の特典を受けることができます。次の表に、これらの特典の資格条件を示します。

特典	レジスタード	サーティファイド	ゴールド	プラチナ
トレーニング		✓	✓	✓
専用のサポートライン		✓	✓	✓

Web 掲載		✓	✓	✓
NFR (デモ、評価、および非商用トレーニング)			✓	✓
アドビ担当営業の配置				✓
NDA 製品ロードマップのブリーフィング				✓
Connect ライセンス			✓	✓
プラチナパートナー イベントへの参加				✓X

トレーニング：リセラーはアドビのオンライン トレーニングに参加することができます。パートナーポータルにリンクが用意されています。

アドビパートナー行動規範のトレーニングは、すべてのサーティファイド、ゴールド、プラチナレベルのリセラー様、ディストリビューター様及びリテールパートナー様が、オンラインで受講する必要があります

専用のサポート ライン：サーティファイド、ゴールド、プラチナのリセラーは、特別なチャンネル パートナーホットラインへの電話により、製品や製品の技術的な質問等をお問い合わせできます。

WEB 掲載：リセラーは、アドビのプログラムでサーティファイド、ゴールド、またはプラチナ レベルに属していることがアドビの Web サイトに掲載されます。

NFR (デモ、評価、および非商用トレーニング)：リセラーは非再販のソフトウェアを利用して、デモンストレーション、評価、非商用のスタッフ トレーニングを行うことができます。これらの製品の使用は、アドビの NFR ポリシーおよび契約上の定めに基づいて制限されています。

アドビ担当営業：プラチナリセラーには、アドビ担当営業が配置され、ビジネス上の関係を持つとともに、連携して共通のビジネス目標を追求します。

ソフトウェア製品：ソフトウェア製品にはライセンス供与されたアドビの有標製品またはサービスが含まれます。

TLP、CLP、VIP の購入資格：レジスタード以上のすべてのパートナーがディストリビューターからご購入いただけます。

NDA ベースによる製品ロードマップの開示：プラチナリセラーは、アドビ担当営業に問い合わせ、製品ロードマップに関する概要説明を受け、製品の新しいバージョンに関する事前通知を受けることができます。

Adobe Connect ライセンス：プラチナおよびゴールドリセラーは、毎年更新される Adobe Connect を 1 ライセンス受け取り、アドビ担当営業との連絡、リセラーの担当者の内部トレーニング、顧客に対するデモンストレーションに使用することができます。

パートナー イベント：すべてのプラチナ リセラーは、年次のパートナー イベントに参加できます。

最後に

アドビでは、リセラーの成功が弊社の成功と考えています。同じ目標を追求し共有することで更なるビジネス関係を築き、事業の成功がパートナーの成功にかかっていると考えています。