

IBM Omni-Channel Merchandising for Manufacturers

本「サービス記述書」は「クラウド・サービス」について規定するものです。適用できる注文関連文書には、お客様の発注に関する価格設定および追加的な詳細情報が記載されています。

1. クラウド・サービス

1.1 オファリング

お客様は、利用可能な以下のオファリングから選択することができます。

1.1.1 IBM Deal Management for Manufacturers

IBM Deal Management for Manufacturers により、メーカーおよびブローカーは、Web ベース環境で加入小売業者に送信する取引のプレゼンテーション、交渉、請求および調整の自動化および簡素化を行うことができます。

1.1.2 IBM Advanced Deal Management for Manufacturers

IBM Advanced Deal Management for Manufacturers により、メーカーおよびブローカーは、Web ベース環境で加入小売業者に送信するトレード・プロモーションのエントリー、交渉および調整の自動化および簡素化を行うことができます。Advanced Deal Management はメーカーが指定する製品ビューのほか、品目、取引、請求書、および請求にわたるアクセスおよびレポート作成を可能にする取引アーカイブを取り込みます。Advanced Deal Management は、取引の複製、電子メール・アラート、可視性の向上、資金追跡、および取引のエクスポートなどを含む、取引プロセスを促進するための追加機能を取り込みます。

2. データ処理およびデータ保護に関するデータ・シート

IBM のデータ処理補足契約書 (<http://ibm.com/dpa> に公開。「DPA」) のほか、下記リンクの「データ処理およびデータ保護に関するデータ・シート」(データ・シートまたは「DPA 別表」) にも、「クラウド・サービス」およびそのオプション(処理対象の「コンテンツ」の種類、発生する処理活動、データ保護機能、および「コンテンツ」の保存および返却についての仕様書に関連)に関する追加的なデータ保護情報が記載されています。EU 一般データ保護規則 (EU/2016/679) (GDPR) が「コンテンツ」に含まれる個人データに適用される場合に、その適用範囲に限り、DPA が適用されます。

適用される「データ・シート」へのリンク:

<https://www.ibm.com/software/reports/compatibility/clarity-reports/report/html/softwareReqsForProduct?deliverableId=1413336128041>

3. サービス・レベルおよびテクニカル・サポート

3.1 サービス・レベル・アグリーメント

IBM は、以下の可用性のサービス・レベル・アグリーメント (以下「SLA」といいます。) をお客様に提供します。IBM は、下表のとおり、「クラウド・サービス」の累積的な可用性に基づき、適用しうる最大の補償を適用します。「可用性」は、契約月における分単位の総時間数から、契約月における「サービス・ダウン」の分単位の総時間数を差し引き、それを契約月における分単位の総時間数で除することにより算出され、結果はパーセントで表します。「サービス・ダウン」の定義、請求のプロセス、サービスの可用性の問題に関して IBM に連絡する方法については、IBM の SaaS サポートの概要 (https://www.ibm.com/software/support/saas_support_overview.html) に掲載されています。

可用性	クレジット (月額サブスクリプション料金のパーセント*)
99.9% 未満	2%
99.0% 未満	5%

可用性	クレジット (月額サブスクリプション料金のパーセント*)
95.0% 未満	10%

*サブスクリプション料金は、請求対象月に関して約定した料金です。

3.2 テクニカル・サポート

「クラウド・サービス」のテクニカル・サポート(サポート窓口の連絡先情報、重大度レベル、サポート利用可能時間、応答時間、その他のサポート情報およびサポート処理など)を参照するには、IBM サポート・ガイド (<https://www.ibm.com/support/home/pages/support-guide/>) の「クラウド・サービス」を選択します。

4. 料金

4.1 課金単位

「クラウド・サービス」の課金単位は、「取引文書」に記載されます。

以下の課金単位が本「クラウド・サービス」に適用されます。

- 「ビリオン収益変換単位 (BRCU)」は、「クラウド・サービス」を取得する際の課金単位です。「収益変換単位」とは、「クラウド・サービス」に関連する、通貨に依存しない「収益」の測定単位です。通貨固有の「収益」金額は、「変換単位表」(http://www-01.ibm.com/software/passportadvantage/conversion_unit_table.html)に掲載されている表に従って、「RCU」に変換する必要があります。「BRCU」エンタイトルメントは1件あたり、10億(10の9乗)「RCU」に相当します。下記の「収益」金額をカバーするのに十分な「BRCU」エンタイトルメントを取得しなければならないものとします。
- 「ミリオン収益変換単位 (MRCU)」は、「クラウド・サービス」を取得する際の課金単位です。「収益変換単位」とは、「クラウド・サービス」に関連する、通貨に依存しない「収益」の測定単位です。通貨固有の「収益」金額は、「変換単位表」(http://www-01.ibm.com/software/passportadvantage/conversion_unit_table.html)に掲載されている表に従って、「RCU」に変換する必要があります。「MRCU」エンタイトルメントは1件あたり、100万「RCU」に相当します。下記の「収益」金額をカバーするのに十分な「MRCU」エンタイトルメントを取得しなければならないものとします。

5. 追加条件

2019年1月1日より前に締結されるクラウド・サービス契約(または同等のクラウド基本契約)については、<https://www.ibm.com/acs>に掲載されている条件を適用します。

5.1 検証

お客様は、i) IBM およびその独立監査人がお客様の本契約の遵守状況を検証するために合理的に必要となる記録、システム・ツールからの出力を保持し、要求に応じて提供し、ならびに ii) かかる検証の結果必要と判断された使用許諾を、IBM のその時点で最新の料金ですみやかに注文して支払うほか、その他の料金および債務を、IBM の請求書の記載に従い支払うものとします。これらの遵守状況検証義務は、該当する「クラウド・サービス」の有効期間中、およびその後の2年間有効に存続します。

5.2 ハブ・アンド・スポーク・プログラム

お客様は、各「クラウド・サービス」が、特定の小売業者とのみお客様が使用するために、「ハブ・アンド・スポーク」プログラムの一部として提供されることを了承します。すなわち、当該加入小売業者は、かかる「クラウド・サービス」を CP 取引パートナーに提供するために必要となる当該小売業者のデータを使用するための限定的で非独占的な使用許諾を IBM に付与するということです。「クラウド・サービス」または当該加入小売業者の販売および製品に関するデータをその他の目的で使用することは認められていません。「ブローカー」の場合、特定の指定された「ブローカー CP 会社」と共に使用することについてはさらに制限されます。加入小売業者と IBM との間の契約が何らかの事由に基づき終了す

る場合、IBM は、前払いを受けた金額のうち、未使用分について、影響を受ける「クラウド・サービス」のお客様の期間の残存月数に基づいて按分された金額をお客様に返金し、お客様の「クラウド・サービス」を使用する権利は終了します。1か月に満たない期間の未使用分については返金はありません。

5.3 定義

次の用語は以下の定義のとおりとします。

- **ブローカー** – 本店および小売対象またはそのいずれかを取り扱う、1つまたはそれ以上の「CP 会社」の販売代理店として、それらの「CP 会社」を代表するお客様をいいます。「ブローカー」は、特定の「製品カテゴリー」に対し、特定の指名された「ブローカー CP 会社」の代理としてのみ、特定の「含まれる小売業者」と共に「クラウド・サービス」へアクセスする権限が付与されます。
- **ブローカー CP 会社** – プロモーションの計画、オファーの提出、その他の取引に関連して、小売業者への説明を実施するためにブローカーを雇う CP 会社をいいます。
- **消費者製品または CP** – 物品またはコンポーネントのうち、消費者に直接販売するために製造または配布されるものをいいます。例として、「消費者製品」には服飾および履物、飲食料品、介護用品、耐久消費者製品や家電製品、非耐久消費者製品、特製品、ペットのケア製品などが含まれますが、自動車、飛行機、金融商品、サービス、家などは含まれません。
- **CP 会社** – 「消費者製品」を製造するお客様をいいます。
- **含まれるビジネス** – お客様が「クラウド・サービス」を使用するためにサブスクライブする事業部門、ビジネス・ユニットまたは販売チャネル (例えば、実店舗に対してオンラインの e-コマース) をいいます。
- **含まれる地域** – その地域でお客様が「クラウド・サービス」の利用をサブスクライブする地域をいいます。
- **含まれる小売業者** – その小売業者、または「CP 会社」が関連する「クラウド・サービス」の利用をサブスクライブする小売業者をいいます。
- **製品カテゴリー** – 類似の消費者ニーズを満たす、または相互関係を有する、あるいは代用可能である製品の分類をいいます (品目または SKU とも呼ばれます。)。同じカテゴリーに配される製品は、店舗で組織的に管理可能なものであるべきです。「製品カテゴリー」の構成内容に関する最終決定は、IBM の合理的な裁量に委ねられます。
- **小売業者** – 消費者による直接消費のために小口または個別ロットでの「消費者製品」の販売にかかわるお客様をいいます。
- **収益** - 「含まれる地域」における「含まれるビジネス」の「総売上高」として定義されます。
- **総売上高** – 初回の期間または更新する期間よりも前の過去の報告された 12 か月間に基づき、「含まれるビジネス」が販売した製品の販売から生じる、「クラウド・サービス」をサブスクライブしている法人の総販売額 (適用される売上税は除く) をいいます。IBM は、合併または買収の結果として「含まれるビジネス」に対して本業以外のビジネス成長がある場合、「総売上高」を再計算する場合があります。お客様は「含まれるビジネス」の「総売上高」に影響を及ぼす合併または買収を速やかに IBM に知らせます。

本書で定義されていない用語は、「クラウド・サービス契約書」で定義されています。