

## サービスコラボレーションパートナーモデル附則

本サービスコラボレーションパートナーモデル附則(以下「サービス附則」という。)は、シーメンス及びパートナー間のパートナープログラム契約(以下「本契約」という。)の一部であり、両当事者間の戦略的パートナーシップの確立に関連する追加条件を規定するものである。本サービス附則で用いられる用語の意味は、本サービス附則の最終項又は本契約の他の箇所で定義されている意味を有する。

### 1. 戦略パートナーシップ

- 1.1 **目的** シーメンス及びパートナーは、急速に成長する情報技術サービス及び製品の市場において、より大きなシェアを獲得するため、相互の利益のために戦略的パートナーシップを確立することに合意し、新たな収益機会及び市場投入ルートを追求するために協力するものとする。両当事者又は、各当事者の関連会社は、戦略的パートナーシップにより企図されるクライアントのデリバリー要件を満たすために、個別のサービス契約を締結することができるものとする。
- 1.2 **戦略的パートナーシップ マネージャー** 両当事者は、戦略的パートナーシップの戦略的指揮及び事業計画を管理する個人(以下「戦略的パートナーシップマネージャー」という。)を指名するものとする。戦略的パートナーシップマネージャーは、グローバル、リージョナル、ローカルリソースとの連携を図ると共に、推進、販売、デリバリー活動において、フィールド組織を積極的にサポートする役割を担うものとする。いずれの当事者も、相手方当事者に通知することにより、その戦略的パートナーシップマネージャーを交代させることができるものとする。
- 1.3 **Go to Market 提供物及びマーケティング** シーメンス及びパートナーは、戦略的パートナーシップを推進するため、Go-to-Market 提供物の開発、提供、マーケティングにおいて協力することができるものとする。これらの活動には、プレスリリース、広告、ロゴの使用、ブランドアイデンティティ活動、ホワイトペーパー、クライアント照会、クライアント向けセミナー、業界カンファレンス、及びソートリーダーシップ活動が含まれるが、これらに限定されない。両当事者は、両当事者が相互に合意した条件に従い、戦略的パートナーシップに関連する互いの社内主催の地域及び業界固有のイベントに参加するものとする。戦略的パートナーシップ又は本サービス附則の主題に関連する全てのプレスリリース及び公的発表は、両当事者の事前の書面による同意が必要であり、不当に留保されることはないものとする。
- 1.4 **セールス エンゲージメント** 両当事者は、(i) リードの創出、販売促進、新規事業の導入のためのリソースを提供し、(ii) 担当営業のジョイントパフォーマンスを向上させるための集中ビジネス開発プログラムを確立するものとする。
- 1.5 **トレーニング** パートナーの営業従事者及び関連社員は、合理的な範囲で、Go to Market 提供物及びシーメンスの技術に関するトレーニングを受け、それに精通することが合理的な条件であるものとする。シーメンスは、パートナーの社員を研修する目的に限り、パートナーにオンライントレーニング資料へのアクセスを提供することができるものとする。パートナーは、本契約に明示的に規定されている場合を除き、トレーニング資料を使用、複製、開発、変更、派生著作物の作成、又はサブライセンスする権利を有しないものとする。それ以外のトレーニング資料の使用は一切禁止とする。当事者は、該当する場合、トレーニング要件を策定し、事業計画に組み入れることができるものとする。
- 1.6 **ジョイントプロジェクト 及び 主契約** 特定のアカウントに関しては、パートナーとシーメンスは「チーム」を形成し、協力して特定のオポチュニティに取り組むことに合意することができるものとする。これには、事業開発及び計画、ソリューションアーキテクチャ、設計、及びデリバリーにおける共同作業が含まれる場合がある。クライアントソリューションを提供する場合、両当事者は別途サービス契約を締結するものとする。本サービス契約では、主契約者及び下請業者としての各当事者の役割を定義するものとする。主契約者及び下請業者

は、主契約の条件について誠実に交渉ものとする。クライアントが主契約者に業務を発注する場合、クライアントが下請業者を承認し、且つ下請業者が主契約を承認することを条件に、主契約者と下請業者は主契約の条件と一致する互いに受け入れ可能な SOW (作業明細書) を交渉するものとする。契約期間中、パートナー及びシーメンスのチームメンバーは、品質に関するあらゆる懸念を提起し、その懸念に対する適切な対応を求めるものとする。

## 2. 事業計画及び報告

---

- 2.1 事業計画及び収益目標** 当事者は、本サービス附則に署名後 30 日以内に、最初の事業計画を相互に作成し、合意するものとする。事業計画には、特に、戦略パートナーシップに基づく職務遂行を目的とするシーメンス及びパートナーの支出予算の概算を含めるものとする。事業計画の一環として、当事者は、当事者の生産性を測定するため、四半期毎又は Go to Market 提供物毎に区分された新たな主要指標及び収益目標を設定することができる。初回以降の各年間事業計画は、各暦年末の 30 日前迄に両当事者による相互合意により更新されるものとする。
- 2.2 指定 戦略アカウント** パートナー及びシーメンスは、本サービス附則に署名後 30 日以内に、少なくとも 3 つのアカウントを指定戦略アカウント (以下「指定戦略アカウント」という。) として指定するものとする。両当事者は、各指定戦略アカウントについて、事業計画に規定された積極的なジョイントアカウント開発活動を含む共同販売計画を策定するものとする。指定戦略アカウントの変更は、当事者間で合意し、最新の事業計画に反映させるものとする。
- 2.3 報告書** パートナー及びシーメンスは、相手方に対し、四半期毎に戦略パートナーシップの状況報告書を提出するものとする。報告書には、事業計画で定義された戦略パートナーシップの有効性に関する情報を記載するものとする。両当事者は、本サービス附則に署名後 90 日後に最初の報告書を提出するものとする。更に、各当事者は、戦略パートナーシップにとって重要な将来のサービス、提供物、及びテクノロジーの方向性に関連する情報を相手方当事者に定期的に提供するものとする。将来の事業計画に関する情報を共有することは、当事者にとっていかなる義務も生じないものとし、各当事者はその提供物、サービス及びロードマップに関して単独の裁量権を有するものとする。

## 3. 契約期間

---

本サービス附則は、両当事者によって受諾された日から 1 年間有効とし、1 年毎に自動更新されるものとする。総則に定める解除権に加え、いずれの当事者も、少なくとも 60 日前に相手方当事者に書面で通知することにより、便宜上、理由なく随時、本サービス附則を解除することができるものとする。

## 4. シーメンスソフトウェア

---

シーメンスは、パートナーに対し、戦略パートナーシップに適用される提供物への限定的且つ譲渡不能なアクセスを、パートナーの社員研修、マーケティングデモンストレーション、提供物に対するパートナーの社内評価等、特定の用途のために付与することができるものとする。かかる提供物へのアクセスは、(i) シーメンスの別途ライセンス契約の条件、及び (ii) 該当する場合は、パートナーによるサードパーティ製品の料金の支払いを条件とするものとする。

## 5. 関連会社

---

各当事者は、本サービス附則契約に基づく義務の履行を支援するために、各々の関連会社を従事させることができるものとする。パートナー及びシーメンスは、各々の関連会社が本契約に基づく義務を履行し、且つ、関連会社による本契約に反する行為の発生を防止することに同意するものとする。複数の国のクライアントに製品及びサービスを提供する場合、特定のシーメンス関連会社又はパートナー関連会社は、該当する場合、現地の法的要件、言語、及び標準的なビジネス慣行を反映したサービス契約を締結することができるものとする。

## 6. パートナーの侵害補償

### 6.1 侵害請求の補償

パートナーは、パートナーが提供する知的財産が著作権、企業秘密、米国、日本、欧州特許機構の加盟国が発行又は登録した特許又は商標を侵害しているという申し立てに基づき提起された、シーメンスに対する如何なる訴訟について、自らの費用で補償及び防御し、管轄権を有する裁判所がシーメンスに対して最終的に下した、又は和解で合意した全ての損害賠償金を支払うものとする。但し、シーメンスはパートナーに対し、(i) 請求に関する迅速な書面による通知、(ii) 請求に関する全ての要求された情報及び妥当な支援、(iii) 請求を防御又は和解する唯一の権限を付与するものとする。パートナーは、シーメンスの書面による事前の承諾を得ることなく、シーメンスに代わってクライアントの責任又は責任負担を容認しないものとし、これを不合理に留保してはならないものとする。

### 6.2 差止め

シーメンスによるパートナーの知的財産の使用に対して終局的差止め命令が出された場合、パートナーはシーメンスに対して知的財産の使用を継続する権利を取得するか、知的財産を侵害しないように交換又は修正するものとする。かかる救済措置が合理的に利用できない場合、パートナーは、シーメンスに対し、当該知的財産に関してパートナーに支払った料金のクレジット又は返金を行い、シーメンスは、パートナーの要求に応じて、当該請求の対象となる知的財産に関する使用、宣伝又は広告を控え、パートナーの選択により、当該知的財産及びその複製物の在庫を破棄又はパートナーに返却するものとする。パートナーは、その単独の裁量により、差止め命令が出される前に、本条に記載された救済を提供して侵害を軽減することができるものとする。

### 6.3 適用除外

本契約の別段の定めにかかわらず、本契約に別段の定めがある場合でも、パートナーは、(i) パートナーにより提供されていないコンテンツ、機器又は製品と併用してシーメンスが知的財産を使用した場合、(ii) パートナーによるものでない知的財産の調整、変更又は構成、又は (iii) シーメンスによる指示、支援又は仕様から生じる侵害請求について、シーメンスに対していかなる責任又は補償義務も負わないものとする。

## 7. 定義

### 7.1 「戦略パートナーシップ」

本サービス附則に記載されたパートナー及びシーメンス間の正式な提携を意味する。

### 7.2 「事業計画」

戦略パートナーシップの目的、戦略パートナーシップフォーカス、Go to Market 提供物、運営原則、インセンティブ、プロセス、構造、及び投資を確立し維持するためにシーメンスとパートナーが策定した年次事業計画を意味する。

### 7.3 「戦略パートナーシップフォーカス」

戦略パートナーシップを積極的に推進し、共同提案、共同マーケティング、共同販売に共同投資を集中させることに合意した事業計画書に記載された産業分野及び地理的な拠点を意味する。

### 7.4 「顧客又はアカウント」

戦略パートナーシップに関連する、いずれかの当事者の既存又は見込みの顧客を意味する。

### 7.5 「Go-to-Market 提供物」

戦略パートナーシップ事業計画に記載されたジョイントソリューションバンドル、シーメンスからの提供物、又はパートナーサービスを意味する。

### 7.6 「主契約」

主契約者とクライアントとの間の契約を意味する。

### 7.7 「主契約者」

SOW (作業明細書) で指定された、自己又はクライアントのためにサービスを受けることを希望する当事者 (シーメンス又はパートナー) を意味する。

### 7.8

サービス契約及び SOW (作業明細書) に従って下請業者が行うサービスを意味する。

「サービス」

- 7.9 「サービス 契約」 一方の当事者を主契約者、他方の当事者を下請業者として指名する個別の契約を意味する。
- 7.10 「**sow**（作業明細書）」 当事者間で相互に合意された、本サービスの範囲(目的、費用、スケジュール、主契約者及び下請業者の役割及び義務を含むがこれに限定されない)を規定する業務記述書を指し、該当するサービス契約によって管理されるものとする。