

UiPathサブリエラー(二次代理店)
ご説明資料

2022年3月改定版

株式会社 パワーソリューションズ
DI推進本部

1. はじめに



貴社ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。また平素より格別なるお引き立てにあずかり、誠に有難く厚く御礼申し上げます。

この度はUiPathライセンスのサブリセラー（二次代理店）契約をご検討頂き、誠にありがとうございます。弊社のサブリセラープログラムは契約時費用、最低販売金額（ノルマ）がなく、リスクの負担なくUiPathのライセンスを貴社の商品ラインナップに追加して頂けるものとなっております。

2. サブリセラーになるとできること

UiPathのライセンスの販売

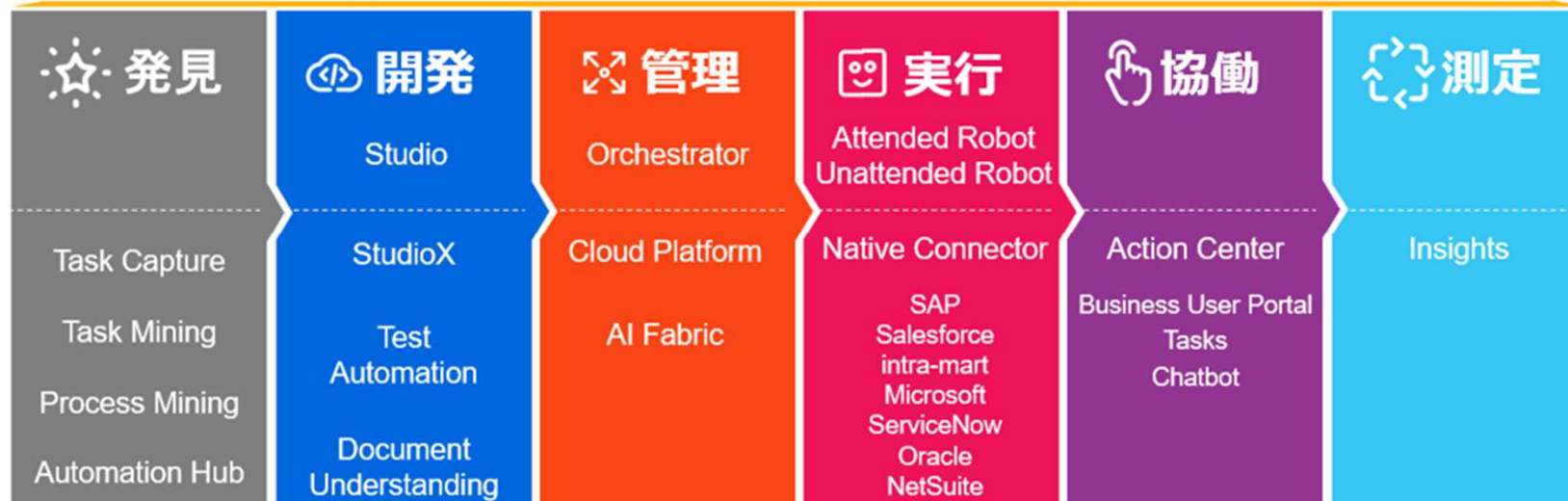
弊社が一次代理店としてサブリセラー様に卸販売致します。
 取り扱い可能なライセンスと価格は別紙の一覧表にてご確認頂けます(年に数回改訂があります)。
 お客様へ販売する際の価格設定は自由で、その際の販売価格を提示する必要はございません。

尚、UiPath社へのライセンス発行手続きの関係上、契約手続き時に顧客名とご担当者名
 (契約担当者のご利用担当者)を開示頂きますが、弊社から連絡を取ることはございません。

また、ライセンス申込書とライセンスキー通知書のUiPathパートナー欄には弊社社名が表記されます。



新しい製品カテゴリと種類



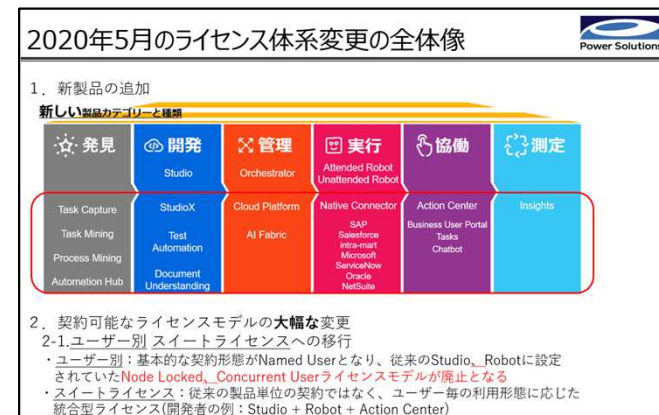
3. 情報提供、協業について



各種情報提供

各ライセンスの卸販売価格表、UiPathからの最新情報やキャンペーン情報の他、弊社がリセラーとしてお客様向けに作成した資料の一部を提供しています。

(新ライセンスモデル説明、RPA製品比較資料など)



各種協業

御社のお客様向けのご提案に際してのご相談も承ります(ベストエフォート)。

また、お客様とのご商談やお打合せへのUiPath社員のアテンド、弊社が提供しているUiPath導入ソリューション(別紙)を含めた共同提案なども可能です。

4. サブリセラー様をお願いしていること



【ご契約までの流れ】

- UiPath販売基本契約書(サブリセラー契約書)
- 基本的なUiPath製品とライセンスモデルの理解
⇒ライセンスモデル説明資料([PDF版](#)) 契約後には編集可能なPower Point版をご提供いたします。
- 見込み客(個社リストまたは業界)のご提示

【ご契約後】

- 对您様とのコミュニケーション全般
 - 製品とライセンスモデルのご説明 (弊社がサポートします)
 - お申込みに必要な書類手続きとお客様へのご案内
 - UiPath社製品の使用許諾(EULA/MSSA)のご説明
 - ライセンスキーの受渡
 - お客様からのご質問の一次受け
 - ライセンス有効期間の管理と更新のご案内
弊社でもライセンス期間は把握しておりますが、サブリセラー様から期間終了の1か月前にはご連絡頂き、継続のご意向をご確認下さい
- (NEW) ライセンスをご契約頂いているお客様の状況報告(3~6か月に1度)
 - お客様のご利用状況(WF数/利用部署/自動化対象業務など)、今後の計画の報告をお願いします。

5. よくあるご質問

Q1. ライセンス購入手続きに必要な資料は何がありますか？

A1. 弊社との受発注の注文書と、UiPathに対するライセンス申込書(利用規約順守の誓約書)が必要です。
後者はエンドユーザー様に押印もしくは電子契約して頂く必要がございます。

Q2. 開発ベンダーが開発を行うのですが、開発ベンダーが保有する開発ライセンスを使用可能ですか？

A2. 規約上、お客様の業務を自動化するためにはお客様の開発ライセンスを使用する必要があります。

Q3. 契約期間は1年固定ですか？

A3. 原則として1年以上の期間での契約となりますが、他のライセンスの終了日に合わせた日割りや、会社決算日に合わせた日割りでのご契約が可能です。

Q4. 分割払いは可能ですか？

A4. 弊社から卸販売する際には全期間の費用をお支払い頂きますが、お客様への請求方法は自由です。

Q5. 販売済みのライセンスを他社で利用することは可能ですか？

A5. 販売したライセンスは登録したエンドユーザー様でのみご利用頂けます。

Q6. Named Userライセンスで利用するユーザーを変更するには申請が必要ですか？

A6. 申請は不要です。ディアクティベートして頂くことで他のユーザーでご利用頂くことが可能です。

6. 2022年4月以降の変更点



(新規 / 既存サブリエラー様共通)

2022年4月からUiPath公認のサブリエラー制度がなくなるため、従来とルールが若干変更になります。弊社のスタンスとしては従来と変わらずライセンス販売を継続して頂きたいと思っております。

【できること】（変わらないこと）

- ・ UiPathライセンスの販売
 - ・ 製品やソリューションとしてのUiPathの紹介
- ⇒但し、販売に関しての記述は問合せページ等に誘導するようお願いします。

【できないこと】

- ・ UiPathリエラーの表記 / リセラーを名乗ること（商談で販売できることは伝えて頂いて構いません）
 - ・ UiPathとNDA契約を結んだ際にできていた以下
UiPathパートナーポータルの利用 / パートナー向けセミナーの参加 / UiPathロゴの利用
 - ・ ライセンス申込書のリエラー欄にサブリエラー名を記載
- ⇒これにより、ライセンス申込書とライセンスキー通知書の「UiPathパートナー」の欄に弊社社名が出ることをご了承下さい。尚、上記に置いて今までも大半のサブリエラー様には弊社の名前が表示されていましたが、(サブリエラー様を飛び越えて)直接問合せが来たことは一度もなく、仮にあったとしてもサブリエラー様にご連絡を頂くよう案内する予定です。