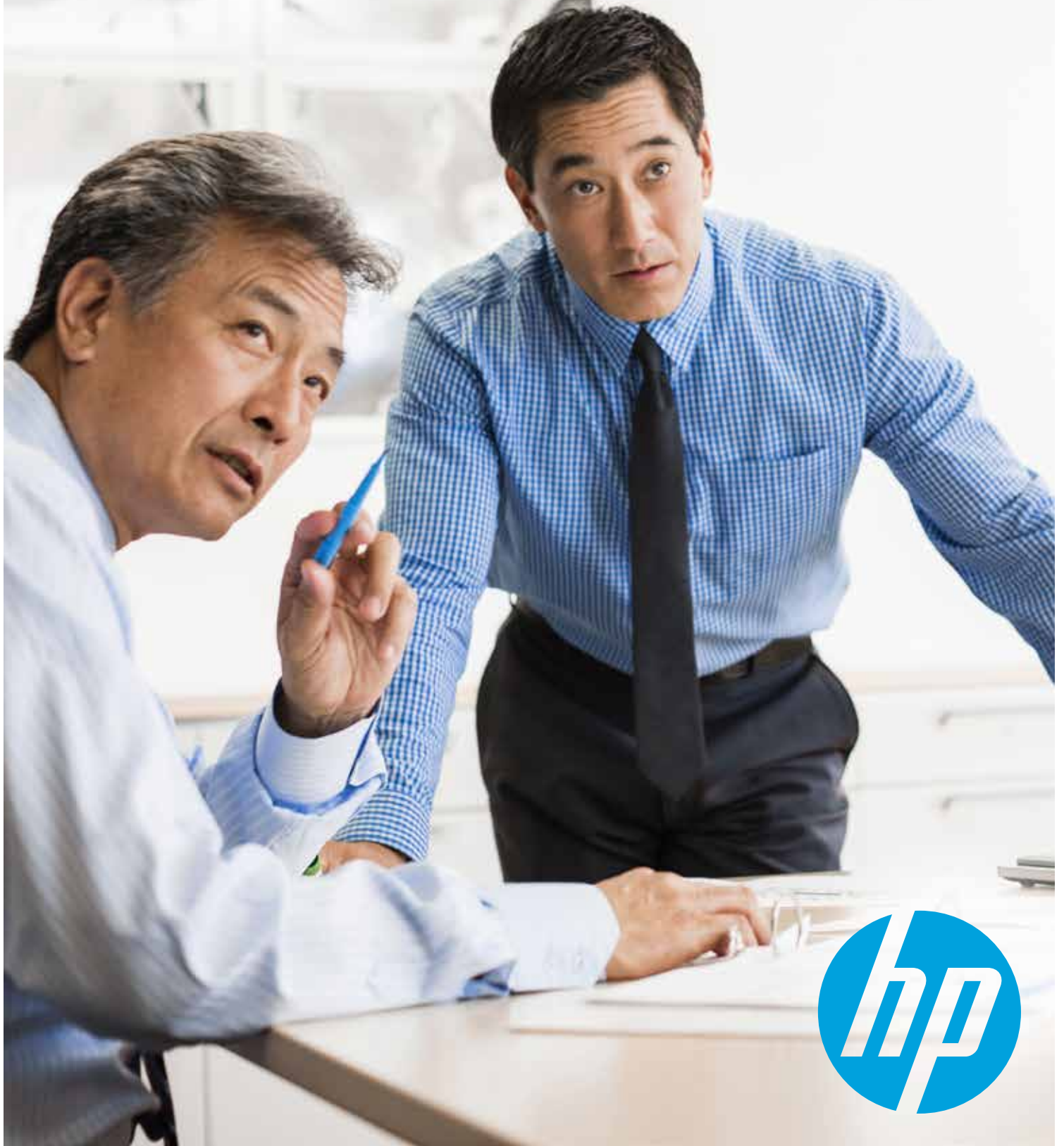


HPファイナンシャルサービス チャンネルプログラムハン ドブック

継続的な成功を支援するパートナー



ビジネスの変革を可能にするIT投資ソリューションの提供

Table of contents

- 2 ビジネスの変革を可能にするIT投資ソリューションの提供
- 3 チャンネル報奨
- 5 チャンネルパートナー様/お客様向けオンラインポータル
- 6 HP ファイナンシャルサービスのソリューション
- 7 HP ファイナンシャルサービスのパートナー様向けトレーニング
- 8 HP ファイナンシャルサービスのプロセス概要
- 9 顧客信用審査パッケージ
- 9 よくある質問 (FAQ)

HPファイナンシャルサービスは、テクノロジーの導入計画から取得、廃棄および交換に至るまで、ITライフサイクル全体を通じてHPパートナー様とそのお客様にIT投資ソリューションを提供し、ビジネスにおけるアジリティ（俊敏性）と柔軟性の向上を支援します。パートナー様は、本サービスをご利用いただくことで、ビジネス変革の推進とビジネス成果の向上に役立つITソリューションをお客様に提供できるようになります。ITとビジネスにおける目標の確実な達成に向けたIT投資戦略を策定できるため、貴社の価値を高めるとともに、お客様との関係を強化し、売上と利益を拡大することが可能です。

パートナー様の利点

売上の増加

- (他社製コンポーネントを含む) ハードウェア、サービス、およびソフトウェアを単一の支払い契約にまとめることで、お客様によるIT予算の管理を簡素化
- リース取引が現金取引より25-30%大きくなる傾向にあり、お客様による予算の有効活用に貢献
- テクノロジーリフレッシュ/資産管理ソリューションにより、中途延長、満了時延長、アップグレード機会など、さらに価値を高めることができる機会を創出

収益の増加

- パートナー様を対象とした報奨金による収益の増加
- リース契約のお客様によるロイヤルティの向上 - HPを通じて資金を調達しているお客様の75%超がリピート顧客であるため、既存のお客様を維持し、再販を行う機会が大幅に増えます。

各種サービスによる円滑なビジネスの推進

- 専任のファイナンシャルエキスパートがパートナー様のセールsteamを支援
- HPの一部であるHPファイナンシャルサービスが一元的に提供する、柔軟なファイナンシャルプログラム/キャンペーンを利用可能
- 先を見越した与信枠承認により、将来のアドオン、アップグレード、および更新を促進

お客様の利点

- 設備投資 (CAPEX) から運用コスト (OPEX) への転換
- 「サービスとしての」ITインフラストラクチャに対する支払い
- IT投資と予想される使用量およびビジネス上の利点の連動
- TCO (総所有コスト) の削減
- 定期的なテクノロジーリフレッシュプログラムの実施により、老朽化したインフラストラクチャに関連する保守/障害対応コストの増大を回避
- エキスパートによる資産管理を通じ、規制およびデータセキュリティ関連のリスクを軽減しながら機器の廃棄を管理

チャンネル報奨

HPファイナンシャルサービスでは、当サービスに新規取引をもたらした認定パートナー様に対してチャンネル支援費 (CAF) 報奨を付与しています。HPパートナー様向けのその他の報奨に上乗せされるCAF報奨は、HPファイナンシャルサービスが資金提供を行った請求額の割合 (%) として計算され (報奨の割合については下記の表を参照)、資金提供時に支払われます。この報奨は、製品や製造元にかかわらず、すべてのハードウェア、ソフトウェア、およびサービスを対象に支払われ、承認を受けている取引であれば、HP製の機器と他社製の機器が区別されることはありません。

「戦略パートナー」様のためのHPファイナンシャルサービス (HPFS) 報奨

HPFSの「戦略パートナー」様には、HPFSが設定する年間100万米ドルの売上目標を達成することが求められます。この「HPFS売上」目標を達成したパートナー様のみが、このレベルに対して設定されたHPFS報奨を継続して受け取ることができます。HPFSの「戦略パートナー」様は、HPFSファイナンスリースを販売した場合は0.75%、「適正市場価格 (FMV)」リースを販売した場合は1.5%の報奨を得られます。

「ビジネスパートナー」様のためのHPファイナンシャルサービス (HPFS) 報奨

HPFSの「ビジネスパートナー」様には、HPFSが設定する年間50万米ドルの売上目標を達成することが求められます。この「HPFS売上」目標を達成したパートナー様のみが、このレベルに対して設定されたHPFS報奨を継続して受け取ることができます。HPFSの「ビジネスパートナー」様は、HPFSファイナンスリースを販売した場合は0.75%、「適正市場価格 (FMV)」リースを販売した場合は0.75%の報奨を得られます。

受給資格

- 登録済みのHPチャンネルパートナー様であり、かつCAFの補遺を含むHPファイナンシャルサービスリース紹介プログラムをご契約いただいていることが前提となります。
- HPファイナンシャルサービスでは、パートナー様の貢献によって当サービスに取引がもたらされた場合、その取引の完了時にCAF報奨を支払います。

CAF報奨の支払い例:

請求額	報奨金の割合 (%)	チャンネル報奨合計
10万ドル相当	0.75% (ファイナンスリース)	750ドル相当
10万ドル相当	1.5% (FMVリース)	1,500ドル相当

すべての報奨は、パートナー様の組織に直接支払われます。組織内で報奨を分配するかどうかの判断は、パートナー様側の社長/所有者/取締役に一任されます。

プログラムの概要	HPFS戦略パートナー様	HPFSビジネスパートナー様
設定目標	100万米ドルの売上目標を達成	50万米ドルの売上目標を達成
利点	専任のHPFS連絡担当者による プロアクティブなセールスサ ポート 教育/トレーニング 特別キャンペーンの早期利用 HP/パートナーポータルへのア クセス	セールスサポートの利用 教育/トレーニング HPパートナーポータルへのア クセス
CAFの利点(ファイナンス リース)	0.75%	0.75%
CAFの利点(適正市場価格 リース)	1.50%	0.75%
契約上の合意	HP認定パートナー様 HPFS/パートナー契約 CAF補遺	HP認定パートナー様 HPFS/パートナー契約 CAF補遺
セールス支援/マーケティ ング	年4回のWebキャスト マーケティングおよびセールス 関連資料/ツール パートナー様向けセールストレ ーニング ターゲットを絞ったマーケティ ングプログラム 共同事業計画	年4回のWebキャスト マーケティングおよびセールス 関連資料/ツール
マージンの増加	マージンの2%増加(オプション)	マージンの2%増加(オプション)

売上の増加 - 例

例	購入価格	月次払い
ハードウェア	\$100,000	\$2,778
ソフトウェアまたはサービス の追加	\$5,000	\$150
合計	\$105,000	\$2,928

36ヶ月の適正市場価格 (FMV) リースに基づきます。パートナー様は、10万5,000ドルの代わりに月額2,928ドルの売上を設定することにより、お客様が多額の初期設備投資を行うことなく必要なテクノロジーを取得できるよう支援することが可能です。

収益の増加 - 例

例	\$
資金調達額	\$100,000
マージンの増加 - 2%	\$2,000
チャネル支援費 - 0.75%	\$750
マージン増加の見込み合計 - 2.75%	\$2,750

チャンネルパートナー様/お客様向けオンラインポータル

HP Partner Portal – one portal for all HP Partner information and resources

- **HPパートナーポータル**にあるHPファイナンシャルサービスのサイトから、マーケティング資料、セールスツール、キャンペーン、プログラム、およびトレーニングをご利用いただけます。
- HPパートナーポータルでは現在、共同事業計画、取引登録、および連携を含む、HPパートナー様向けのすべてのリソースに一元的にアクセスできるよう、内容の拡充を図っています。改良を加えたポータルは、HP Unisonポータルという名前で公開予定です。

HPファイナンシャルサービスカスタマーポータル

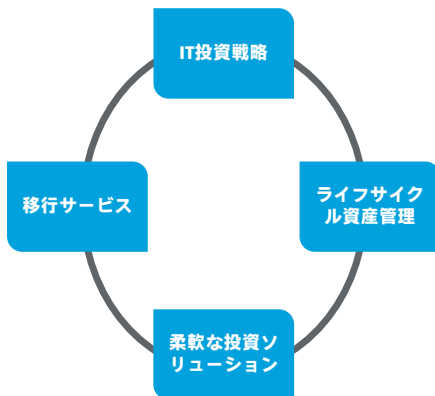
HPファイナンシャルサービスカスタマーポータルは、Web上で無料で使用できる、セルフサービス方式のリース管理ツールです。リースの開始から契約、資産管理に至るまで、各段階に合わせて提供される包括的なツールにより、お客様を支援します。このポータルを利用することで、お客様は資産管理を強化するとともに、全体的な運用コストを削減できます。このポータルでは、次のような操作が可能です。

- リアルタイムのリース管理/資産レポートへのアクセス
- リアルタイムの請求書情報へのアクセス
- 単一レポジトリでのグローバルリースドキュメントの管理
- 老朽化しつつある資産のプロアクティブな管理

HPファイナンシャルサービス**カスタマーポータル**へのアクセスについては、HPパートナーポータルにあるHPファイナンシャルサービスのサイトに掲載されている、カスタマーポータルのパンフレットをご覧ください。

HPファイナンシャルサービスのソリューション

ビジネスの変革を推進する手段として、より迅速な応答を可能にし、各種オプションをオンデマンドで柔軟に提供するNew Style of IT (新しいITスタイル) が普及しつつあります。その結果、より効率的なITインフラストラクチャへの移行が進み、多くのお客様が、進化し続けるIT戦略の一環として、新しい投資戦略を必要としています。そこで、HPファイナンシャルサービスでは、ビジネスの柔軟性とアジリティを向上させる投資ソリューションを提供し、パートナー様とともに、お客様の成功を支援しています。



柔軟性の高い従量制のIT投資とテクノロジーリフレッシュ— お客様は、個々のニーズに対応したサービスを利用することで、条件に応じてテクノロジーを取得し、ビジネスで必要となったときにアップグレードを実施できます。これにより、資産所有のリスクが最小限に抑えられます。

条件に応じたIT投資

- 適正市場価格に基づく柔軟な融資契約 (FMVリース) により、機器を所有するのではなく、従量制で利用できます。
- HPファイナンシャルサービスでは、機器の残余価値が考慮されるため、月額レンタル料を低く抑えることが可能です。
- 支払い延期および通増式支払いオプションを利用できます。
- 中途調整が可能です。
- リース満了時に、機器の返却とリフレッシュ、リース期間の延長、またはその時点の適正市場価格での機器の購入を選択できます。
- ファイナンスリースオプションは、リース満了時に機器を購入することが確定しているお客様向けに設計できます。

HPクラウド移行促進— クラウドへの投資を検討しているものの、従来のITシステムに予算を取られ、投資に踏み切れない企業は少なくありません。このような場合でも、IT機器を所有する代わりに柔軟な従量制モデルに移行することにより、クラウドに投資する資金を調達できます。

- テクノロジーリフレッシュを柔軟に行い、クラウドベースのインフラストラクチャへの移行を促進できます。
- 資産を保持できるため、ビジネスの中断が発生しません。

HP事前プロビジョニングソリューション— 「従量制」と「ユニット単位の課金」を採用した価格モデルで、一定の容量を追加しようとしているものの、配備と社内承認に時間がかかることを懸念しているお客様に適しています。

- 最大12ヶ月分の容量を即座に確保できます。
- TBまたは仮想サーバーあたりの固定コストに基づいて、容量の料金を支払うことが可能です。
- 89日目までに料金の30%を支払い、残りは機器が有効化されてから支払うことができます (対象月の13日目までに全額を支払う)。

アセットリカバリサービス 実装から廃棄に至るまで、すべてのIT資産を物理、資金、および契約面で最適化して管理します。このサービスでは、不要な資産を廃棄しながら、規制および環境違反のリスクを軽減して、データセキュリティを強化するとともに、機器が一定の要件を満たしている場合は、お客様に対して購入価格の一部払い戻しも行います。

アセットリカバリサービスは、多数のIT資産を保有しているなど、一定の基準を満たしたお客様にご利用いただけます (注記: 一部の国ではご利用いただけません)。

アセットリカバリサービスの詳細については、HP技術リニューアルセンターの[仮想ツアー](#)をご覧ください。また、各種ソリューションの詳細については、HPファイナンシャルサービスの[Webサイト](#)、または[HPパートナーポータル](#)にあるHPファイナンシャルサービスのサイトを参照してください。

HPファイナンシャルサービスの パートナー様向けトレーニング

HPファイナンシャルサービスでは、チャネルパートナー様向けにオンデマンドトレーニングを提供しています。HPパートナーポータルにあるHPFSのサイト、または下記のリンクから、8つの短いモジュール(録画)をご覧ください。

セクション1

[モジュール1.1: HPFSチャネルパートナー様の利点](#)

[モジュール1.2: HPFS: 概要](#)

[モジュール1.3: お客様の利点](#)

[モジュール1.4: リースの基本](#)

セクション2

[モジュール2.1: ソリューションの販売](#)

[モジュール2.2: 融資の価値の実証](#)

[モジュール2.3: HPFSとの連携](#)

[モジュール2.4: 高度な販売: TCO](#)

HPファイナンシャルサービスのプロセス概要

ステップ1

セールス機会の獲得に向けたHPファイナンシャルサービスとの連携

概算見積もりを取得し、HPFSソリューションを提案に含めます。

概算見積もりの取得にあたり、以下を提示してください。

- お客様の企業名、連絡先情報
- 求められる財務条件と取引金額
- 提案するソリューション (ハードウェア、ソフトウェア、サービスの明細を含む)
- 機器の設置場所
- 必要とするその他のオプション

ステップ2

信用審査

与信承認を得るには、本ハンドブックの次のセクション (顧客信用審査パッケージ) に記載されている情報とドキュメントを提供してください。HPファイナンシャルサービスによる与信承認には通常、50万米ドル未満の取引の場合で最大24時間、それ以上の取引の場合で最大48時間を要します。

ステップ3

HPファイナンシャルサービスのドキュメント

確定見積もりを取得します。HPファイナンシャルサービスが最終的なリース料を確認し、お客様による検証と署名が必要なドキュメントを準備します。ドキュメントは、24時間以内にHPファイナンシャルサービスの担当者から提供されます。

ステップ4

与信/出荷承認

正しく作成されたリースドキュメントの受け渡し完了し、出荷に必要なすべての与信条件が満たされると、HPファイナンシャルサービスがベンダー委任状 (VAL) を提供します。

ステップ5

納入/設置

VALの受領後、機器の納入と設置を行います。請求書のコピー、また最終的には原本をHPFSに提出していただく必要があります。請求書には、製造元部品番号、説明、単価、数量、およびシリアル番号を必ず記載してください。独自の部品番号または参照番号をご使用の場合は、もとの製造元部品番号も記載してください。

ステップ6

受理証明書

機器の納入と設置が完了したら、お客様に受理証明書 (CoA) への署名をお願いし、署名が入ったCoAの原本とコピーをHPファイナンシャルサービスに送付していただきます。お客様によるCoAへの署名をもって、融資またはリース契約が発効します。署名済みのCoAは、速やかに入手してください。

ステップ7

決済

すべてのドキュメントの受け渡し完了し、与信条件が満たされると、HPファイナンシャルサービスが請求書に基づいて支払いを行います。このプロセスには、CoAの受領後、またはお客様による機器の受領が完了したとみなされてから約1~2営業日を要します。請求額はパートナー様の銀行口座に直接支払われます。なお、HPファイナンシャルサービスは、必要に応じてディストリビューターとリセラーの間で支払いを分割することができます。

顧客信用審査パッケージ

与信承認の取得にあたり、以下を提示してください。

- お客様の連絡先担当者の氏名、メールアドレス、電話/ファクス番号、Webアドレス
- お客様の正式企業名、事業種別（公開/非公開企業、個人事業主、有限/合資など）、親会社（存在する場合）、事業内容、操業年数、従業員数、および会計上の登録住所
- HP IndigoまたはScitex製品の調達を検討しているお客様については、事業計画書も必要
- 調達予定の製品の詳細
- 機器をお客様の敷地に設置しない場合は、機器の設置場所（データセンターなど）
- 6-12ヶ月にわたるIT調達計画に基づき必要と予測される与信枠
- HPファイナンシャルサービスから、必要に応じてその他のドキュメントの提示をお願いする場合があります。

未払残高が15万ドル以下になるお客様の場合、HPファイナンシャルサービスは、利用可能な信用調査機関または公的に入手可能な財務諸表から必要な情報を取得します。一方、未払残高が15万ドルを超えることになるお客様の場合は、貸借対照表、損益計算書、およびキャッシュフロー計算書を含む過去2年間の完全な会計年度末財務諸表の提出を求めます。

HPファイナンシャルサービスが必要な財務情報を直接取得できない場合は、お客様に当該情報の提供を求めます。

よくある質問 (FAQ)

お客様から融資に関する質問がない場合でも、それについて話し合う必要があるのはなぜですか。

お客様にとって、融資は初期設備投資の削減につながる可能性がある、購入よりも優れた選択肢となります。また同時に、パートナー様の商談の促進にも役立ちます。HPFSのIT投資ソリューションは柔軟性が高いため、お客様のニーズに合わせて月次払い計画を策定し、テクノロジーをリフレッシュできます。柔軟な融資オプションにより、お客様は予算を有効活用し、購入可能な構成を20~35%増加させることが可能です。

すでに他の融資オプションを利用しており、多くのお客様は、取引銀行や投資家から融資を受けられます。HPファイナンシャルサービスを勧める理由を教えてください。

HPの一部であるHPファイナンシャルサービスは、IT資産のテクノロジーとライフサイクルを熟知しており、パートナー様とのお客様にとって有益性の高いHPテクノロジーの残余価値を評価することができます。また、ITソリューションの導入計画から取得、廃棄に至るまで、お客様のITライフサイクルのあらゆる段階でパートナー様やお客様と連携するとともに、柔軟なソリューションを独自に提供し、あらゆる取引を承認するための取り組みを積極的に行っています。50を超える国でHPをサポートし、世界中で一貫性のある顧客サービスを提供可能なHPファイナンシャルサービスは、さまざまなベンダーのハードウェア、ソフトウェア、およびサービスに対応する総合的なファイナンスソリューションを通じて、パートナー様がお客様に対する価値を高め、契約を更新、継続できるよう支援します。

HPファイナンシャルサービスが非常に詳細な情報を含む多数の請求書を要求する理由を教えてください。

HPファイナンシャルサービスは、ソリューションのインベントリと詳細を完全に把握することで、残余価値を正確に評価し、最適なリース料を提示しています。

サポートおよび詳細情報

詳細については、各国のHPファイナンシャルサービスの担当者にお問い合わせいただくか、電子メール (HPFSPartners@hp.com) でご確認ください。

多くのお客様が機器の所有を望んでいるにもかかわらず、リースを勧める理由を教えてください。

お客様は、多くの選択肢の中からITソリューションの取得方法を柔軟に選択できることを望んでいます。HPFSでは、お客様がIT目標と財務目標の両方を達成できるよう、各種IT投資ソリューションを幅広く提供しています。お客様は従量制を利用することにより、老朽化した、またはニーズに合わなくなった機器を所有し続けることなく、ただちに最新のテクノロジーと交換できるようになります。また、機器の所有をご希望の場合は、支払い期間の終了時にその時点の適正市場価格で購入することもできます。HPファイナンシャルサービスの融資をご利用いただいたお客様のロイヤルティは、現金払いのお客様よりはるかに高いものとなっています。

ファイナンスは売上の増加にどう役立つのですか。

「製品価格」よりも「月次払い」の方が売り込みが容易です。手頃な額の月次払いを提案すれば、お客様に多額の設備投資を求める必要がなくなるうえ、値引き圧力も排除できます。お客様は融資を活用することにより、現在の予算でより多くのソリューションを取得するとともに、柔軟かつ迅速にアップグレードを実施できるようになります。また、パートナー様はハードウェア、ソフトウェア、およびサービスを単一の支払い契約にまとめることで、フルソリューションの販売を進めやすくなります。これに対し、お客様が機器を購入した場合、新たなセールス機会を得られるまでに通常4~5年を要します。HPファイナンシャルサービスは、請求から支払いまでの遅延を減らすことで、パートナー様がより迅速に支払いを受けられるよう支援します。

マージンの増加をどう活用すればよいのでしょうか。

融資額の割合 (%) (ファイナンスプログラムおよび国によって異なる) は所定の上限まで増やして、HPファイナンシャルサービスへの請求書に含めることが可能です。詳細については、HPファイナンシャルサービスのチャンネル担当者までお問い合わせください。

Sign up for updates
hp.com/go/getupdated



Share with colleagues



Rate this document

© Copyright 2014 Hewlett-Packard Development Company, L.P. HP製品およびサービスに対する保証は、当該製品およびサービスに付属の保証規定に記載されているものに限られます。本書のいかなる内容も、当該保証に新たに保証を追加するものではありません。本書の内容につきましては万全を期しておりますが、本書中の技術的あるいは編集上の誤り、省略に対して、責任を負いかねますのでご了承ください。

HPファイナンシャルサービスまたはその系列会社を通じてご利用いただくファイナンスにつきましては、与信承認および標準HPファイナンシャルサービス・ドキュメンテーションの履行を条件といたします。その他の制限事項が適用される場合もあります。ここに記載された情報は予告なしに変更される場合があります。

