

注：レビューに送信する前に、このフォーム内のすべてのフィールドを入力する必要があります。

すべてのチャネルパートナー様に対して、インダイレクト チャネル パートナー契約（ICPA）内に記載されているシスコの最小パートナーシップ要件に準拠することを必須要件としています。シスコはすべてのパートナー様に対して、シスコの製品とサービスの幅広いポートフォリオによってビジネスを成長させることを求めています。

シスコ製品/サービスの販売履歴の証拠や今後の注文に対応するためのビジネスプラン/パイプラインを、有効性が認められた具体的な裏付けとなる証拠（下記の 5 番目の項目）と併せて提示することができない場合、シスコパートナーとして再登録するための申請は拒否されます。

このフォームに入力して送信する方の連絡先詳細：

氏名（姓、名） _____

シスコアカウントでのログイン（電子メールまたは CCO ID） _____

役職/職務 _____

1. 会社情報：

a) 会社の法人名： _____

b) 貴社は別の名前で運営されていますか？ はい _____ いいえ _____

「はい」の場合は、他の名前を記入してください：例 - 架空の企業名（運営上の名前）、フランチャイズまたは事業部門、商号または別名。

c) 会社の所在地：

・ 郵便番号： _____

・ 都道府県： _____

・ 市区町村： _____

・ 住所 1： _____

・ 住所 2（任意）： _____

・ 住所 3（任意）： _____

d) Web サイトアドレス：（www.yyyy.xxx） _____

e) 会社の電子メールアドレス：（@zzz.xxx） _____

f) *納税者番号または VAT（もしくは該当国におけるそれに準ずるもの） _____

*定義：いずれの会社に対しても、シスコへの登録を申請している国における一意の納税者番号（TIN）が求められます。TIN または地理的/機能的にそれに準ずるものの使用と有効性は認められます。（例：ビジネスライセンス登録番号、法人番号、INN、納税者番号など）レビュー中の提出物には、裏付けとなる証拠が必要になる場合があります。

2. 希望するシスコ認定ディストリビュータの情報：

- a) ディストリビュータ名： _____
- b) ディストリビュータ アカウント番号： _____
- c) ディストリビュータ担当者名： _____
- d) ディストリビュータ担当者の電子メールアドレス： _____

3. シスコの担当者：シスコの連絡窓口担当者とやり取りをしたことがある場合は、そのフルネームと電子メールアドレスを記入してください。シスコの連絡窓口担当者が特にいない場合は、ここに「N/A」と記入してください： _____

- a) シスコのメインの連絡窓口担当者名（姓名）： _____
- b) シスコのメインの連絡窓口担当者の電子メールアドレス： (XXX@cisco.com) _____
- c) その他の連絡先情報（任意。さらにスペースが必要な場合は、このフォームに添付してください）
- シスコの 2 人目の連絡窓口担当者名（姓名）： _____
 - シスコの 2 人目の連絡窓口担当者のメールアドレス： (XXX@cisco.com) _____

4. シスコ製品/サービスを販売したことがありますか。あるいは、販売したいと考 はい _____ いいえ _____ えていますか。回答が「いいえ」の場合は、説明してください。

5. 上記の 4 番の項目に対する回答が「はい」の場合は、以下のすべてのセクションを記入してください。裏付けとなる書類を作成し、このフォームに添付してください。注：正確な日付や価格を提示できない場合は、推定される日付や価格を提示してください。

- a) シスコビジネスプラン：今後のシスコ製品、ソフトウェアライセンス/サービスの購入や販売に向けた貴社の計画を作成し、添付してください（今後 12 か月間を対象とした裏付けとなる書類を含む）：

添付されている裏付けとなる書類の種類のチェックボックスをオンにします：（該当するものをすべて選択）

- | | |
|---|--|
| ☐ ディストリビュータへの発注書 | ☐ ディストリビュータによる見積 |
| ☐ 保留中の発注書 - 準備完了 | ☐ 販売パイプライン/ファネル（12 ~ 18 か月間の予測） |
| ☐ 進行中の発注書 | ☐ 案件 ID |
| ☐ お客様の発注書 | |

添付した裏付けとなる書類については、以下の表に各項目に関連した詳細を記入してください。

エンドカスタマー名	購入した会社/ ディストリビュータ	ディストリビュータ アカウント番号 (リセラーアカウント番号)	請求書番号/案件 ID	購入日	シスコ部品番号	数量	正価 (米ドル)

b) シスコ製品/サービスの年間販売予約の予測 (米ドル) : シスコ製品/サービスに関する年間の財務上の目標を可視化します (1 つ選択)。こちらは 5a および 5c への回答と一致させてください。注: パートナー様には、前年比で販売予約と収益を高めて、収益性と顧客ベースを成長させることが期待されています。

- ☐ 10 万米ドル超 (1 年あたり)
- ☐ 5 万米ドル超 ~ 10 万米ドル (1 年あたり)
- ☐ 2 万 5,000 米ドル超 ~ 5 万米ドル (1 年あたり)
- ☐ 1 万米ドル ~ 2 万 5,000 米ドル (1 年あたり)

c) シスコ製品/サービスに関するビジネス上の履歴 - 過去 12 か月間に貴社で購入したシスコ製品やソフトウェアライセンス/サービスの一覧を作成し、添付してください。また、シリアル番号を含む購入の詳細を記載した請求書のコピーを提出してください。

- 過去 12 か月以内にシスコ製品/サービスを一度も購入していない場合は、ここに「なし」と記入してください:

添付した裏付けとなる書類については、以下の表に各項目に関連した詳細を記入してください。

エンドカスタマー名	購入した会社/ ディストリビュータ	ディストリビュータ アカウント番号 (リセラーアカウント番号)	請求書番号/案件 ID	購入日	シスコ部品番号	数量	正価 (米ドル)

米国本社
Cisco Systems, Inc.
カリフォルニア州サンノゼ

アジア太平洋本社
Cisco Systems (USA) Pte. Ltd.
シンガポール

ヨーロッパ本社
Cisco Systems International BV
アムステルダム (オランダ)

シスコは世界各国 200 箇所にオフィスを開設しています。オフィスの住所、電話番号、FAX 番号は当社の Web サイト (www.cisco.com/jp/go/offices) をご覧ください。

Cisco およびシスコのロゴは、シスコまたはその関連会社の米国およびその他の国における商標または登録商標です。シスコの商標の一覧については、www.cisco.com/jp/go/trademarks をご覧ください。記載されているサードパーティの商標は、それぞれの所有者に帰属します。「パートナー」または「partner」という用語の使用は、シスコと他社との間のパートナーシップ関係を意味するものではありません。(1110R)