

2005年1月18日  
アラクサラネットワークス株式会社

## **基幹系スイッチ、ルータ「AXシリーズ」の「ビジネスパートナープログラム」を開始 ～「部品提供サポート」など販売/ SIパートナーとの「共創」と「協業」を強化～**

アラクサラネットワークス(取締役社長 和田宏行、以下 アラクサラネットワークス)は、基幹系スイッチ、ルータ「AXシリーズ」の販売およびネットワークシステム構築を行うビジネスパートナー向けに、販売面や技術面の支援、インセンティブ、情報提供、教育などを行う「ビジネスパートナープログラム」の提供を本日より開始します。アラクサラは本プログラムを通して、ビジネスパートナーとの「共創」と「協業」を目指し、販売チャンネルを強化することで「AXシリーズ」の一層の拡販を図ります。

近年、ネットワークビジネスはブロードバンド対応、音声統合、IPv6対応など様々なニーズにより、マーケットが急成長し続けています。それに伴い、業種・業態・企業規模などによらず多様なエンドユーザーに応じたネットワーク環境の提供が必要となっています。このような背景から、「AXシリーズ」の販売網の拡大とネットワークシステム構築・運用サポート体制を強化するため、ビジネスパートナーと共に製品開発、ソリューション開発を行い(共創)、また提案支援、戦略共有、共同プロモーションなど(協業)を行う「ビジネスパートナープログラム」を策定しました。

本プログラムによりビジネスパートナーには、詳細な製品説明・適用例などを含む拡販ツールや実機の評価・検証環境の提供といった販売面、技術面での支援、期初に立てた販売計画に応じたディスカウント、販売実績に応じた報奨、営業担当者個人への報奨などのメリットがあります。

特筆すべき特徴としては、従来、ビジネスパートナーが自己の管理において保有していた保守部品をアラクサラが一括管理、必要な時、必要なものを指定の場所へデリバリーする「部品提供サポート」の提供です。このサービスにより、パートナーは保守部品を保有する負担が無くなり、また在庫管理や発送と言った業務から開放され、より効率的な保守サービスの提供が可能となります。

ビジネスパートナープログラムの拡充により、エンドユーザーは、アラクサラが認定したビジネスパートナーから安心して「AXシリーズ」を購入できるメリットがあります。

## 「アラクサラパートナープログラム」について

対象: 基幹系スイッチ、ルータ「AXシリーズ」を取り扱うビジネスパートナー

メニュー	概要	
サーティフィケーション (認定制度)	アラクサラ ストラテジック ビジネスパートナー (ASBP)	当社製品に関する基本的な構築・販売体制と専門 技術を有し、且つ、戦略共有を図るパートナー
	アラクサラ ビジネス パートナー(ABP)	当社製品に関する基本的な構築・販売体制を有 するパートナー
提供価格	サーティフィケーションにより仕切り価格を設定	
インセンティブプログラム	企業向け	販売実績に応じて仕切り価格を改定
	社員向け	受注に貢献した個人を表彰し報奨を授与
サポートプログラム	・プレサポート: 問い合わせ、最新ソフト提供、拡販支援 ・導入サポート: 輸送・機器設置/設定 ・ポストサポート: 障害解決サポート、保守サポート、部品提供サポート、修 理サポート、保守パートナー制度	

### 本件に関するお問い合わせ先

アラクサラネットワークス株式会社 営業本部 パートナー営業部【担当: 田中、菅原】  
〒212-0058 神奈川県川崎市幸区鹿島田890 新川崎三井ビル  
電話: 044-549-1531 (ダイヤルイン)

### 報道機関お問い合わせ先

アラクサラネットワークス株式会社 マーケティング本部 広報担当【担当: 荒川、角田(つのだ)】  
〒212-0058 神奈川県川崎市幸区鹿島田890 新川崎三井ビル  
電話: 044-549-1291 (ダイヤルイン)

E-Mail: [press@alaxala.net](mailto:press@alaxala.net)

以上