



# AWS Marketplace を活用した ソフトウェアの利用と販売方法について

Hiroto Sakuraya

Partner Solutions Architect, SaaS  
Amazon Web Services Japan G.K.

# 自己紹介

櫻谷 広人 (さくらや ひろと)

Partner Solutions Architect, **SaaS**

アマゾン ウェブ サービス ジャパン 合同会社

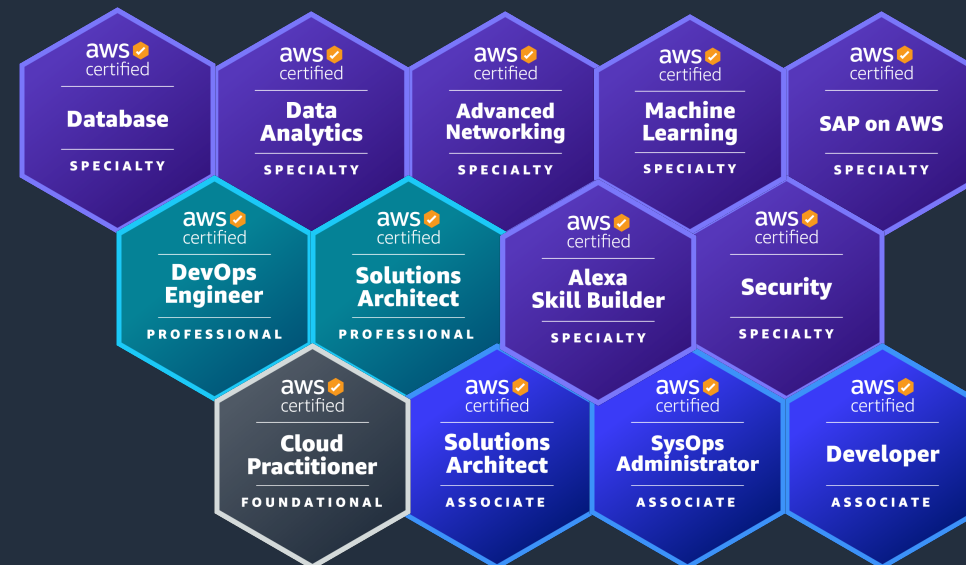


## □ 経歴

主にバックエンドエンジニアとして Web サービスやネイティブアプリの開発に従事。前職では CtoC のスタートアップで執行役員 CTO を務める。

## □ 好きな技術

SaaS、サーバーレス、マイクロサービス



# 突然ですが

# サードパーティの製品、利用していますか？

# 企業では多くのソフトウェアが利用されている



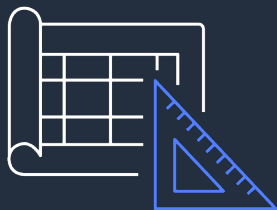
アンチウイルスソフト

サーバー監視、モニタリング

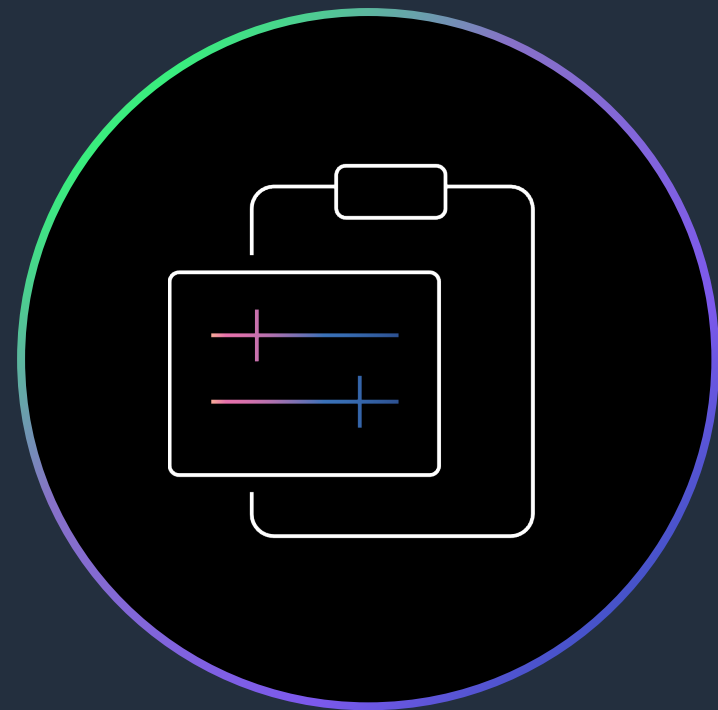


ID プロバイダー

CRM/SFA



プロジェクト管理ツール



IT 部門だけでなく、LOB 単位での導入も多い

じゃあその製品、

ちゃんと管理できてますか？

どの製品がどこでどれくらい使われているか  
把握できてますか？

## サードパーティの製品を利用する側の課題

- どこでどんなソフトウェアが使われているのか把握できていない
- ベンダーの監査や、安全なソフトウェアかどうかなど利用までの申請・承認プロセスに時間がかかる
- ベンダーごとの契約や請求管理の手間が発生
- 長期間の利用に伴い契約更新やライセンス管理がおざなりに

**Undifferentiated Heavy Lifting** (付加価値を産まない重労働)  
に時間を奪われている状態

## 自社の製品を販売する側にも同様の課題が、、、

- 顧客ごとに交渉をして契約を結ぶまでのプロセスに時間がかかる
- 細かいセキュリティ要件など顧客のベンダー監査への対応
- 顧客ごとに支払い方法や支払い日が異なる煩雑な請求管理
- パートナーを介した複雑な商流
- グローバル展開のコスト
- 販路の拡大 など

# aws marketplace

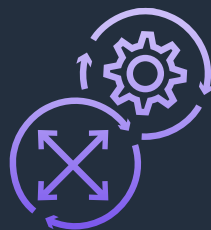
サードパーティのソフトウェア、データ、サービスを  
検索、購入、デプロイ、管理できる厳選されたデジタルカタログ



信頼できる  
ソフトウェア



豊富な  
セレクション



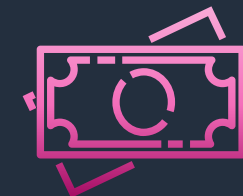
調達プロセスを  
簡素化



運用管理と  
ガバナンスの  
向上



専門知識を  
持ったプロの  
サポート



IT 費用の  
最適化



# 数字で見る AWS Marketplace

3K+

セラー (販売者)

13K+

出品されている製品

1K+

チャネルパートナー

330K

バイヤー (購入者)

2M+

アクティブな  
サブスクリプション

# AWS Marketplace の活用で得られた効果

ソフトウェアの“調達”を行うバイヤー側のメリット



新しいベンダーの  
導入工数を **75% 削減**



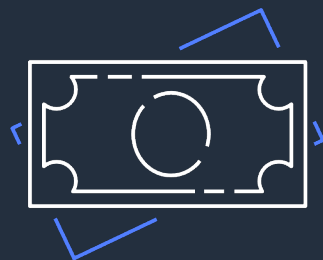
調達にかかる  
時間を **66% 削減**



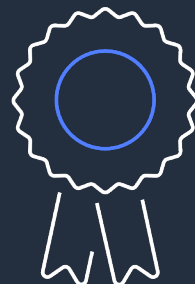
柔軟な料金体系によって、  
ライセンスコストを  
**10% 削減**

# AWS Marketplace の活用で得られた効果

ソフトウェアの“販売”を行うセラー側のメリット



ディールサイズを  
**80% 拡大**



案件の成約率を  
**27% 向上**



セールスサイクルを  
**40% 短縮**

# 出品から購入までの流れ



あらかじめ規定された標準的な価格と契約内容で、  
顧客がセルフサービスで購入する方法

# セルフサービス以外の購入方法その 1

セラーによる **プライベートオファー**

カスタマイズされた価格、支払い日、契約内容



価格や支払い日、契約内容をカスタマイズして、  
セラーが各顧客と個別に交渉・合意して契約する方法

# セルフサービス以外の購入方法その 2

セラーによる **プライベートオファー**

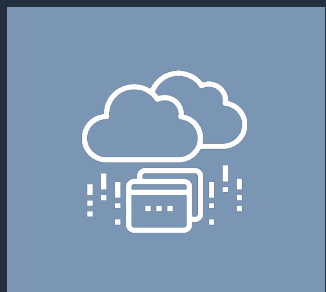
カスタマイズされた価格、支払い日、契約内容



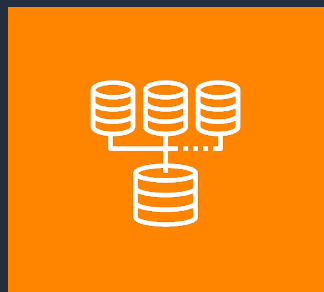
# AWS Marketplace に出品可能な製品タイプ

## ソフトウェア

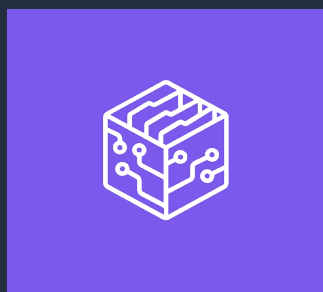
\* AWS Data Exchange



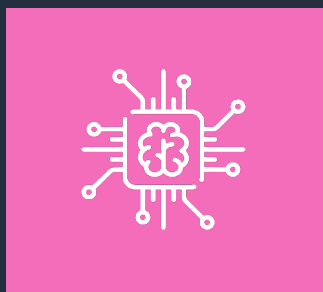
Amazon Machine Image (AMI)



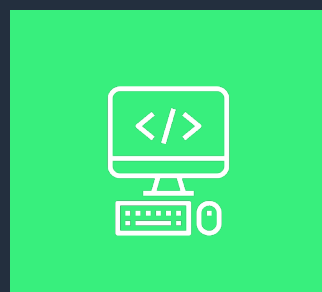
AWS CloudFormation テンプレート



コンテナ製品



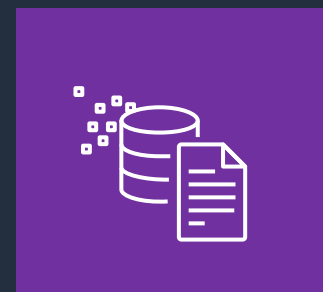
機械学習モデル/アルゴリズム



SaaS



プロフェッショナルサービス

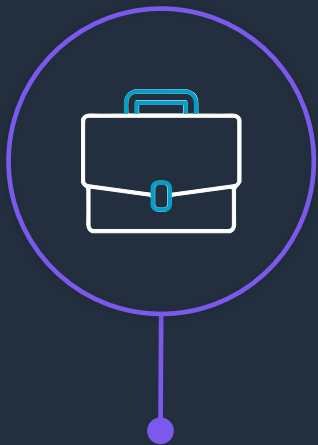


データセット\*

バイヤーが自身の環境にデプロイ

セラーが運用する SaaS を利用

# AWS Marketplace がサポートする料金モデル



## BYOL

既存の製品ライセンスを AWS に統合するための仕組み

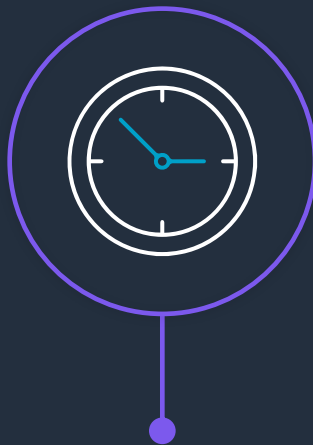
ライセンスの販売、管理はセラー側で実施



## フリートライアル

コミット不要で無料で使い始めることができる

期間の指定が可能



## 時間ベースの従量課金

起動時間単位でソフトウェアの使用量を請求する方法

使った分だけの従量制

時間以外の任意のメトリクスを計測して課金するカスタムメタリングという方法もある



## 月額固定

毎月固定の料金を請求する方法

従量課金と併せて利用することも可能



## 契約料金

一定の利用量をコミットすることでディスカウントを提供する方法

12ヶ月、24ヶ月など期間ごとにディスカウント率を調整可能



## プライベートオファー

セラーまたはコンサルティングパートナーと交渉して顧客ごとに価格を調整する方法

料金だけでなく規約や支払い日なども柔軟にカスタマイズできる



# Next Action

まずはここから始めましょう

- セラーの皆様：[こちら](#)を参考にセラー登録をしましょう！
- バイヤーの皆様：[こちら](#)から実際に製品の購入プロセスを体験しましょう！

セラー向けドキュメント：[AWS Marketplace 販売者ガイド](#)  
バイヤー向けドキュメント：[AWS Marketplace 購入者ガイド](#)

# セラー向け出品ガイド：オンデマンド公開中



## コンテナ製品のインテグレーションの実装



1. **MeterUsage または RegisterUsage API** を呼び出して使用量を計測するコードをソフトウェアに含める
2. API を呼び出す権限を持った IAM ロールを付与してタスク/Pod を起動する (バイヤーの責務)
3. **タスクの起動時または1時間ごとに API** を呼び出して使用量を記録する

➡ Marketplace が記録された使用量と設定されている料金に基づいて計算を行い、バイヤーに請求する

[ISV や SaaS 事業者向け] AWS で自社ソフトウェアやサービスを販売しよう！  
出品プロセスおよびサービスタイプ別実装ガイドのご紹介 – AWS Summit Tokyo 2023



**Thank you!**