

The logo for AWS Summit, featuring the lowercase 'aws' with the Amazon smile arrow, followed by the word 'SUMMIT' in all caps. The background is a vibrant blue with abstract purple and orange shapes on the right side.

# aws SUMMIT



# AWS パートナーネットワーク ～サービスパスのご紹介～

パートナーアライアンス事業統括本部  
パートナービジネス開発本部



# アジェンダ

- AWS パートナーネットワーク (APN) の概要
- サービスパートナーの認定要件
- AWS パートナーベネフィット
- アップグレードに向けた流れ
- よくあるご質問

# AWS パートナーネットワーク (APN) は

## AWS パートナーネットワークに参加する

アマゾンウェブサービス (AWS) と共にビジネスを成長させる

AWS パートナーになる

AWS パートナーネットワークを始める



### 数百万の AWS のお客様にアクセス

AWS パートナーネットワーク (APN) は、AWS のお客様にアクセスし、専門知識、コアの技術と、最新のソリューションでお客様のビジネスを成長させるのに役立ちます。APN は 200 か国以上から 150,000 を超えるパートナーがあり、その 70% が成長している企業です。\* 2023 年 10 月時点のデータです。

\* 2023 年 10 月時点のデータです。

パートナーは AWS と協力して、お客様のビジネスを成長させる。お客様の成長を助ける。お客様の成長を助ける。お客様の成長を助ける。

### AWS パートナーになる理由

顧客へのリーチを拡大し、顧客獲得と収益性を高めます。

#### インバウンダリー

最新の AWS ソリューションを構築しているお客様のビジネスを成長させるのに役立ちます。ソリューションの構築、AWS での検証、トレーニング、専門サービス、マネージドサービスの提供など、お客様のビジネスに合わせたソリューションを提供します。

#### 顧客獲得の提供

トレーニング、顧客サポート、専門知識、リソースを通じて、お客様の AWS の成長を助けるのに役立ちます。お客様の成長を助けるのに役立ちます。

#### 収益性の高い成長を促進

AWS パートナーは、お客様のビジネスを成長させるのに役立ちます。お客様の成長を助けるのに役立ちます。お客様の成長を助けるのに役立ちます。

AWS パートナーネットワーク (APN) は、**AWS クラウド、プログラム、専門知識、リソース**を活用して、自社のソリューション (製品やサービス) を**構築 (Build)、マーケティング (Market)、販売 (Sell)** するパートナーのグローバルコミュニティです。

多様でダイナミックなパートナーネットワークであり、200 か国以上から 15万社を超えるパートナーが参加しています。

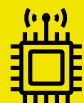
# APN の体系=AWS パートナーパス (英語表記 : Partner Paths)

お客様向けソリューションをベースとした仕組み

AWS 上で実行するまたは AWS と統合するソフトウェアを開発しているパートナー



AWS と連携して稼働するハードウェアを開発しているパートナー



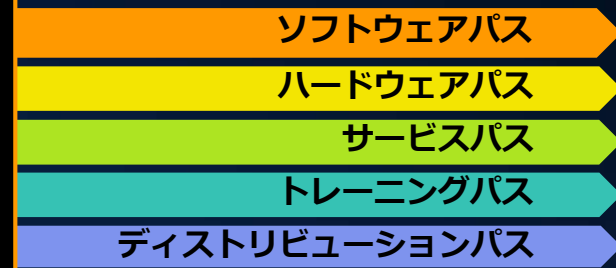
AWS を活用してコンサルティング、プロフェッショナル、マネージド、付加価値提供再販サービスを提供しているパートナー



AWS トレーニングを販売、提供、またはビジネスとして取り込んでいるパートナー



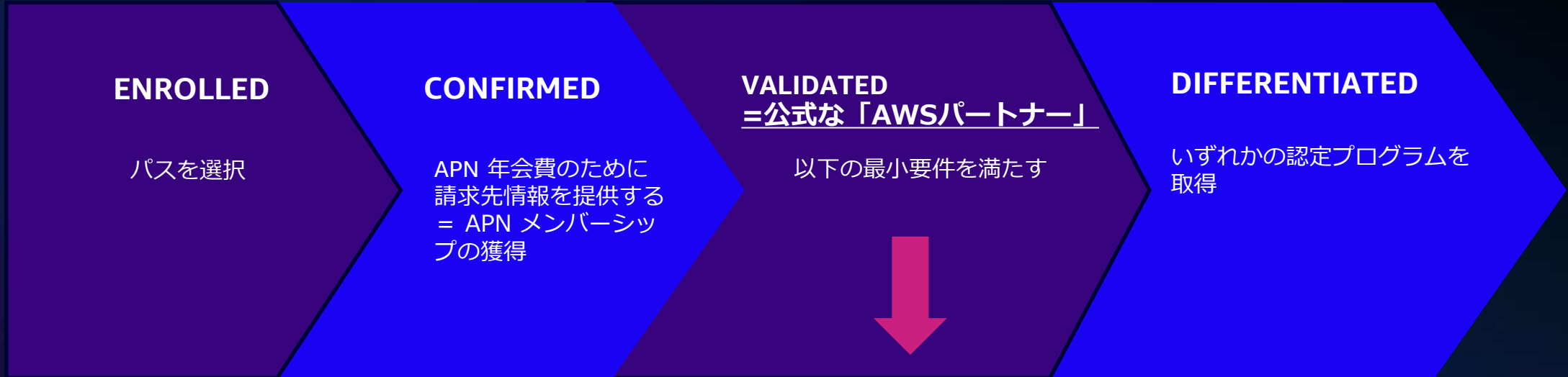
AWS ソリューションの再販と開発のために、ほかの企業を募集、教育、支援しているパートナー



自社のソリューションに応じて  
1つ以上のパスに参加可能



# パートナージャーニーの4つのステージ



ソフトウェアパス  
ハードウェアパス

サービスパス  
トレーニングパス

ディストリビューションパス

ファンデーションアルテクニカルレビュー (FTR) 完了  
デバイス認定プログラム (DQP) 取得 (New)

セレクト、アドバンスト、または プレミアティア取得  
セレクトトレーニング または アドバンストトレーニングティア取得

招待制

# サービスパス セレクトティア要件

要件		必要数	備考	
知識	オンライントレーニング 受講人数（無償）	<a href="#">Business Accreditation</a>	2名	
		<a href="#">Technical Accreditation</a>	2名	
	認定資格合格人数 （有償）	クラウドプラクティショナー	2名	
		「Associate」 / 「Professional」 「Specialty」のいずれかの資格	2名	
経験	Partner Central より登録	ローンチ済AWS案件	3件以上 且つ 上記の月次利用額 合計\$1,500以上	<a href="#">詳細はこちら</a>
その他	APN年会費	アップグレード時にお支払い	\$2,500	AWSアカウントへご請求

APN に参加する  
= AWS パートナーになる

理由とメリット





# リソース、プログラム、ベネフィット

AWS パートナーネットワーク (APN) に参加する理由



もっとイノベーションを  
起こしたい



トレーニングや認定を  
受けたい



ビジネスを宣伝したい



専門知識をアピール  
したい



AWS と共に  
オポチュニティを最大化したい



AWS 営業チームと AWS のお  
客様への可視性を向上したい



ツールとリソースで  
時間とお金を節約したい

# AWSパートナーのベネフィット

## BUILD

AWSを使った売り物を作る / AWSを提案・活用できる人材を育成

## MARKET

無償で活用可能なマーケティングリソース（MARKETING CENTRAL） /  
マーケティングイベント、AWS認定プログラム

## SELL

AWS 営業部門との協業 / ファンド支援



# Build 1. イノベーションサンドボックス

AWS上で稼働するサービス（SAAS / パッケージ）を開発する際に、開発に必要なAWS費用を最大\$15Kご提供。

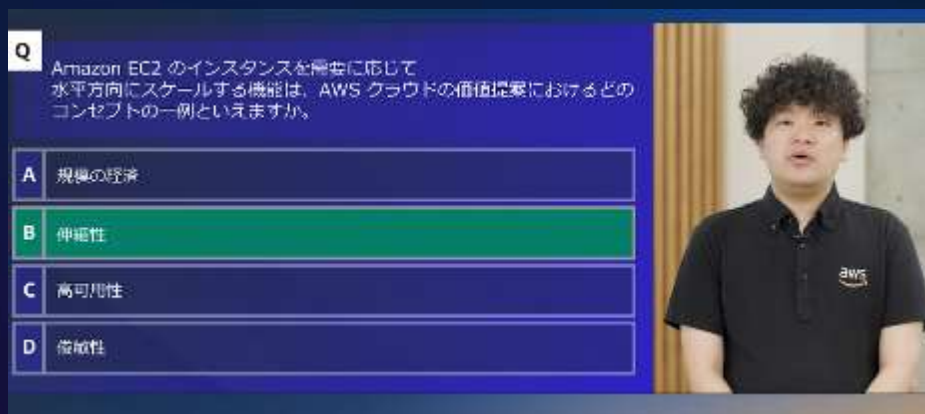
プラン テンプレート

# Build 2. 多様なトレーニングのご提供

初心者向け～上級者向け / 座学・ハンズオンといった多様なトレーニングを提供

Skill Builderを通じた様々なオンライントレーニング

パートナーの能力開発をご支援



Q Amazon EC2 のインスタンスを需要に応じて水平方向にスケールする機能は、AWS クラウドの価値提案におけるどのコンセプトの一例といえますか。

A	規模の経済
B	伸縮性
C	高可用性
D	弾縮性



コストを削減するオペレーション:

- ・インフラストラクチャの適切なサイジング
- ・オートメーション
- ・コンプライアンス範囲の拡大
- ・マネージドサービス

日本語版だけでも600以上のコースをご用意！

※コース例

- ・AWSの学習リソース、ラーニングパスの紹介
- ・資格取得用オンライントレーニング
- ・Sales Accreditation (Business/Technical)  
※パートナー認定に必要な学習  
クラウド初級者（営業・技術）に最適です。
- ・個別AWSサービスの説明動画
- ・FTRの進め方
- ・移行におけるポイントと技術情報アップデート

# Build 2. 多様なトレーニングのご提供

初心者向け～上級者向け / 座学・ハンズオンといった多様なトレーニングを提供

## Skill Builder内のお役立ちコンテンツ (以下は無料です)

### ▶ 資格を取りたい！ : 認定試験ガイドと詳細

- ・試験ガイド
- ・問題集：サンプル問題・公式練習問題
- ・試験対策動画：オンライントレーニング(オンデマンド)・Webinar (ライブ)

### ▶ 個別のトピックを勉強したい！ : インストラクター主導トレーニング

- ・初級
  - ▶ AWS基礎 (ビジネス、技術、セキュリティ) 、クラウドプラクティショナー (初級資格) の準備等 約12本
- ・エキスパート
  - ▶ Migration Essential , Well Architected best Practice , Developing on AWS 等 約30本
- ・アドバンスト
  - ▶ Advanced Architecting on AWS , Advanced Developing on AWS 等 5本

# Market 1. Marketing Centralの活用

**AWS マーケティングツールキット**

AWS ロゴやサービスをマーケティング資料上で使用し、パートナーの認知を高めながら顧客の獲得を実現するための、AWS パートナー向けブランドリソースです。

このツールキットは、Validated ステージ以上になった AWS パートナーにだけ利用いただけます。ブランディングガイドラインをはじめ、キャンペーン、イベントなどのマーケティング施策に向けたマーケティングアセットの作成を支援する各種リソースが揃っています。

**AWS パートナーが作成する、AWS に関わるマーケティング資料 (AWS ロゴの使用を含む) は、本ガイドラインに準拠する必要があります。AWS は、独自の判断により、本ガイドラインを随時変更し、別途通知やガイドラインの要件に適合しない使用に対して適切な措置を取る権利を有します。**

ご利用可能なリソース:

- AWS パートナークリエイティブ&メッセージングガイド**  
AWS のロゴやソリューションをパートナーがマーケティングコンタクト上で使用する際のガイドラインになります。
- AWS ロゴとアーキテクチャアイコン**  
マーケティング資料での AWS ロゴやアーキテクチャアイコンのご利用については、AWS パートナークリエイティブ&メッセージングガイドに記載しています。
- AWS マーケットプレースのロゴ**  
マーケティング資料での AWS マーケットプレースのロゴのご利用については、AWS パートナークリエイティブ&メッセージングガイドに記載しています。
- 中国本土のみ**  
マーケティング資料での Amazon Cloud Technologies のロゴのご利用については、AWS パートナークリエイティブ&メッセージングガイドに記載しています。

お客様の成功をサポートするためのテンプレートとベストプラクティスガイドです。

ダウンロードは無料です。 連絡先をメール

Case Study Kit  
AWS Logos and Architecture...  
AWS Marketplace Logos  
Mainland China Logos  
AWS Partner Creative and M...  
AWS Partner Creative and M...

aws Campaigns Agency Connect Marketing Academy Partner Enablement Marketing Concierge

## マーケティングセントラへようこそ

マーケティングセントラルはマーケティングツールやリソースを提供するセルフサービスプラットフォームです。パートナーの新規顧客獲得とともにビジネスの成長を支援します。

[詳しくはこちらをご覧ください](#)

視覚キャンペーン  
Agency Connect  
オンボーディングプラン  
成功事例

### AWS パートナーマーケティング準備評価

[マーケティングアセットの準備状況を確認しよう](#) [マーケティングの準備を確認する](#)

よく使われるリンク:

- ACE リード紹介クイックガイド
- AWS マーケティングツールキット
- AWS パートナーハンドブック
- APN の最新ニュース
- マーケティングセントラルインタラクティブガイド
- AWS パートナー資金給付特典ガイド

動画: カスタマイズ可能な新しいキャンペーンの概要ビデオ

## Marketing Centralの利用方法



# Market 2. イベント出展

## イベント出展による見込み顧客の獲得

- AWS SUMMIT
- AWS 主催セミナー
- パートナー主催セミナーへの協賛



# Market 3. AWS認定プログラムを活用しての差別化

## AWSサービスデリバリープログラム

AWS パートナーが、特定の AWS のサービスを使用したソリューションを、定められた水準以上のレベルで提供できることを認定するプログラム

## AWS コンピテンシープログラム

AWS パートナーが、特定の業界、ユースケース、ワークロードにおいて、定められた水準以上のレベルでシステム構築を提供できることを認定するプログラム

## AWS マネージドサービスプロバイダ (MSP) プログラム

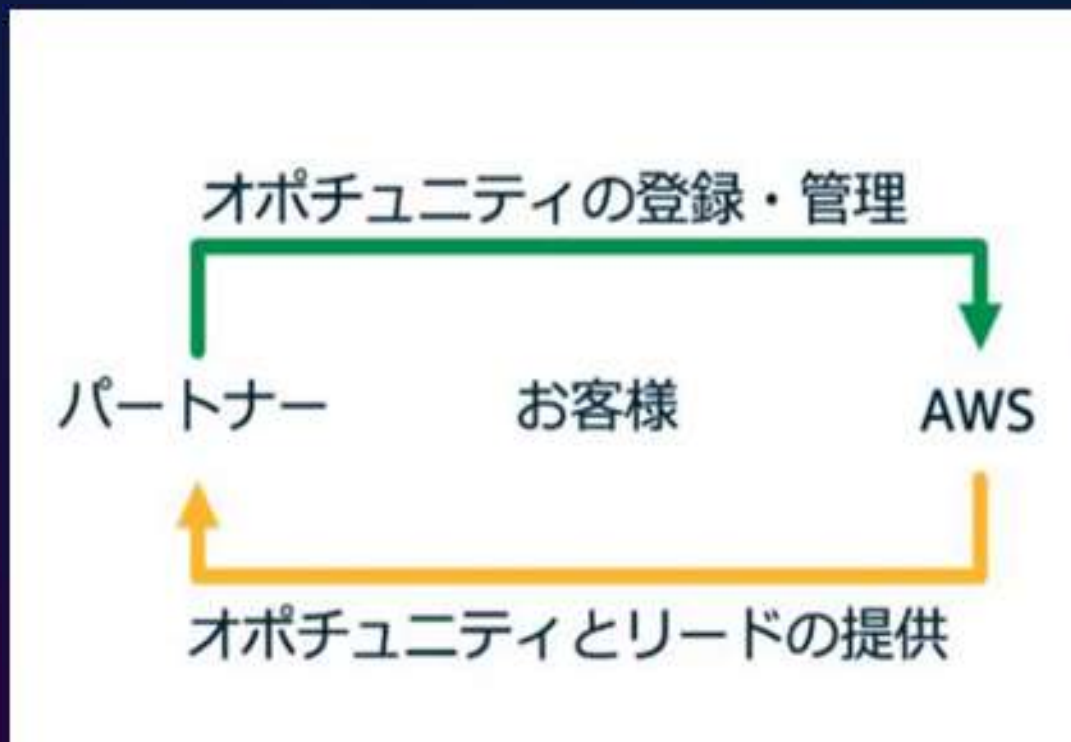
計画と設計、構築と移行、オペレーションとサポート、オートメーションと最適化を含む、クラウドジャーニーのあらゆる段階でエンドツーエンドの AWS ソリューションをお客様に提供できることを認定するプログラム



# Sell 1. AWS営業との協業強化

ACE(APN Customer Engagement)を通して相互に案件情報を共有、  
案件に対してAWSからの営業・技術支援が可能

※一定の条件を満たしたパートナーには案件情報・リード情報をご提供



The screenshot shows the AWS Partner Central dashboard. The navigation menu at the top includes "販売" (Sales), which is circled in red. The main content area displays account information for "AWS Partner Net" and a sales funnel overview. The sales funnel table shows the following data:

カテゴリー	オポチュニティ	オポチュニティ	オポチュニティ	オポチュニティ
リード	0	0	0	172

# Sell 2. Proof of Concept (POC) Funding

## POC Fundingとは?

AWSの利用が未確定のエンドユーザー向けのPoC案件に対して、年間のAWS利用料の10%（最大\$25K）をご提供

## AWS Partner Eligibility

ソフトウェア、サービス、またはハードウェア パートナー パスでValidatedステージ以上にあるAWS パートナー

## Funding Available

1年目の年間AWS利用料の最大10% (最大\$25K, SOW/プロジェクトプランのコストを上限とする)

## Payment

プロジェクト完了時に現金で支払い | 事前にクレジットを発行



# セレクトティアへの アップグレードに向けた流れと各種資料

1. パートナープログラムの概要理解 ← 本日
2. AWS パートナーセントラルへご登録 (登録ガイドは[こちら](#))
3. セレクトティアのパートナー要件のクリア  
(AWS パートナーセントラルにログインし、ホーム画面からアクセスできるタスク (自動セルフガイド機能) をご活用ください。)
4. 相互NDAの締結
5. AWS パートナーセントラルよりアップグレード申請

# FAQ

複数名が代表者権限（アライアンスリード）を持つことは可能でしょうか？

⇒ アライアンスリードは一つのメールアドレスのみですが、アライアンスチーム権限を活用頂く事が可能です。

関係会社の情報（認定資格者等）も反映可能ですか？

⇒ 可能です。ドメインが異なる場合はAPN ポータル上より追加できます。

認定資格について上位資格を持っている方がいるのですが、クラウドプラクティショナーの取得は必須でしょうか？

⇒ 必須となります。

# FAQ

要件は毎年要件クリアの必要があるのでしょうか？

⇒ 引き続き「セレクトティアの維持」としての活動をされるのであれば、必要となります。

年会費の支払いはどのような形で行われるのでしょうか？

⇒ パートナーからAWS パートナーセントラル経由でご申請いただき、ご指定のAWSアカウントへご請求いたします。

# よく使う資料

\*登録ガイドを除いてパートナーセントラル要ログイン

[【オンデマンド】AWS パートナーネットワーク \(サービスパス\) のご紹介](#)

[パートナーセントラル登録ガイド](#)

[AWS パートナー アライアンスリード手引書](#)

[AWS認定に関するFAQ](#)

[サービスパス ティア要件ガイド](#)

[AWSパートナーになったワケ](#)



# お問い合わせ先のメールアドレス

AWS-JP-ALLIANCE-EM@AMAZON.COM





Thank you!