

オンデマンドセッション

ビジネス	インダストリー	プログラム	テクノロジー
B-1 中堅・中小企業はこう攻める！ ～パートナーと作る成功モデル とは？～	I-1 金融業界のAWS、Vision 2025 から私たちの目指す戦略をお話 します	P-1 新しいガイドを理解して、魅力 的なマーケティングアセットを 作成しよう～「AWS パート ナークリエイティブ & メッセー ジングガイド」の活用法～	T-1 CX (Customer Experience) っ てなに？ Amazon Connectを 活用したCX向上へのアプローチ
B-2 ユーザー企業とISV/パートナーか ら学ぶAWS Marketplaceの活用 法	I-2 公共部門のクラウド導入の“4つ のブロック”を乗り越える人材 育成策	P-2 Demand Generation道場 /Marketing Conciergeと Agency Connect～Leadを『確 実に』Opportunityに育てよう ～	T-2 商用データベースの AWS 移行 の進め方 2022 年版
B-3 2022年 AWSのマーケティング 戦略	I-3 ヘルスケア・ライフサイエンス 業界の注力領域を踏まえたAWS 活用事例のご紹介	P-3 サービスデリバリープログラム はどう活用する？パートナーの 成功事例から解説します	T-3 AWS AI/MLサービス導入によ るソフトウェア変革パターン
B-4 SAP on AWS 最新情報と 2022年 度パートナービジネス戦略	I-4 AWSにおける小売/流通・消費 財業界の注目テーマとAWSを 活用した業界事例のご紹介	P-4 AWSと営業連携を促進したい Global ISV/ 国内ISV/パートナー 必見、実際の準備と昨年の実績 をご紹介します！	T-4 大阪リージョン開設 1 周年。 これまでの歩みとこれからの提 案パターン
B-5 VMware Cloud on AWS の最新 情報と 2022 年度のパートナー ビジネス戦略	I-5 AWSの製造業界向けアプローチ と進め方		T-5 AWSパートナー向け特別ト レーニング概要と実践的トレ ーニングのススメ
B-6 2022年度 Microsoft Workload with AWS ビジネス戦略			

オンデマンドセッション (ビジネス)

No	セッションタイトル	概要
B-1	中堅・中小企業はこう攻める！～パートナーと作る成功モデルとは？～	中堅・中小企業は、2022年のAWSにおける注力エリアの一つです。本セッションでは、中小企業の置かれている状況や購買特性を解説し、更にAWSの営業戦略をお伝えいたします。パートナーの皆さんが、AWSと一緒に本領域における成功パターンの構築を考えて頂く、絶好の機会となりますので、奮ってご参加ください。
B-2	ユーザー企業とISVパートナーから学ぶAWS Marketplaceの活用法	AWS Marketplaceは、ソフト、SaaS、データおよびプロフェッショナルサービスを、AWS顧客へ販売できるデジタル市場です。お客様はサードパーティ製品の調達手段として、またISVパートナーは新たな販売チャネルとして、AWS Marketplaceを活用し始めています。日光ケミカルズ様、アプトポッド様をお迎えし、その活用法を伺います。
B-3	2022年 AWSのマーケティング戦略	2022年のマーケティング活動は、過去2年同様オンラインでの実施は必須となっています。本セッションでは、2022年のAWS Japanのマーケティング戦略、活動方針、AWSパートナー向けのプログラムなど、パートナーに皆様のお2022年のAWSのマーケティングを計画頂く上の参考頂ける情報を提供します。
B-4	SAP on AWS 最新情報と 2022年度パートナービジネス戦略	SAP on AWSは、グローバル5000以上のお客様がクラウド活用によるイノベーション実現のために利用されています。また、昨年発表されたRISE with SAPにおいてもBTP含めたハイパースケイラーとしてSAPユーザーにクラウド基盤を提供しています。このセッションでは、re:Invent 2021で発表された新サービスを含むSAP on AWSの最新情報と、SAP on AWSビジネスにおける今期の戦略についてご説明いたします。
B-5	VMware Cloud on AWS の最新情報と 2022年度のパートナービジネス戦略	VMware Cloud on AWS は、2021年10月末に待望の大阪リージョンでも利用できるようになり、また VMware Cloud on AWS Outposts の提供も開始され活用のシーンの幅が広がりました。本セッションでは、VMware Cloud on AWS の最新情報とビジネストレンド、VMware Cloud on AWS 提案向けの APN のプログラムのベネフィット含めた 2022 年度の戦略についてご説明いたします。
B-6	2022年度 Microsoft Workload with AWS ビジネス戦略	Microsoft Workload with AWS 関連ビジネス概況と'22年度のビジネス戦略とサービスアップデート、APN向けプログラムをご紹介します。

オンデマンドセッション（インダストリー）

No	セッションタイトル	概要
I-1	金融業界のAWS、Vision 2025から私たちの目指す戦略をお話しします	日本の金融機関に求められている「Business Model Reinvention」「Engagement in New Normal」「Resiliency for the Future」という3つの変化と、それを支援、加速するAWSのシナリオをお話しします。また、AWSが掲げるBig Play Initiatives、大きなしかけについてもご紹介します。パートナー各社との協業の糸口としていただければ幸いです。
I-2	公共部門のクラウド導入の“4つのブロッカー”を乗り越える人材育成策	公共部門のクラウド導入の際には“4つのブロッカー”が立ちほだかります。本セッションでは、これらの“ブロッカー”を乗り越えてパブリックセクターパートナービジネスを拡充していくためのAWSの取り組み、プログラム含むビジネス獲得の支援策、パートナーとの成功事例——などを海外事例を踏まえてご紹介します。
I-3	ヘルスケア・ライフサイエンス業界の注力領域を踏まえたAWS活用事例のご紹介	ヘルスケア・ライフサイエンス業界の様々なお客様で、業界特有の規制対応などAWSの幅広い実績をもとに、クラウドを活用して組織・企業のデジタルトランスフォーメーションを進められる機会が増えています。本セッションでは、今後パートナーの皆様とより連携を深めたい領域に関して、AWSのご利用事例を中心にご紹介いたします。
I-4	AWSにおける小売/流通・消費財業界の注目テーマとAWSを活用した業界事例のご紹介	コロナ禍で大きく激変した小売/流通・消費財業界では、よりデジタルトランスフォーメーションが求められるようになりました。クラウドを活用した、業界全体のトランスフォーメーションには、パートナー企業の皆様との連携が欠かせません。当業界注目テーマとAWSの活用事例のご案内を通じて、パートナー企業の皆様との協業方法についてご案内させていただきます。
I-5	AWSの製造業界向けアプローチと進め方	製造業のお客様が進めようとしている取組や、直面している課題に対して、AWSがデジタルを活用してご支援を進めていく方向性、ポイントや、一連の取り組みの中でパートナー各社との協業を想定しているエリアなどをお伝えさせていただきます。

オンデマンドセッション (プログラム)

No	セッションタイトル	概要
P-1	新しいガイドを理解して、魅力的なマーケティングアセットを作成しよう～「AWS パートナークリエイティブ & メッセージングガイド」の活用法～	AWS パートナーがマーケティングアセットを作成する際のガイドが 2022 年 1 月に変更されました。新しい「AWS パートナー クリエイティブ & メッセージングガイド」について、ロゴの使用からメッセージングまで、必ず押さえていただきたい重要なポイントや間違いやすい使用例をご紹介します。AWS の専門分野や AWS との関係性を強調した、魅力的なマーケティングアセットの作成にお役立てください。
P-2	Demand Generation道場/Marketing Conciergeと Agency Connect～Leadを『確実に』 Opportunityに育てよう～	多くのパートナー様がいかに新規案件を増やすかを悩んでいます。デジタル中心のコミュニケーションとなった今、新規案件を創出するためには、外部メディアやウェビナーなどを活用して新規のリードを獲得し、確実に案件化まで行う「包括的なマーケティング活動」が重要です。本セッションでは、限られた予算、人員で効率よく、適切なマーケティング活動を行うためのAWS サポートをご紹介します。
P-3	サービスデリバリープログラムはどう活用する？パートナーの成功事例から解説します	サービスデリバリープログラム (SDP) の概要および、SDP取得済みのAWSパートナー様にご登壇いただき、SDPを取得するに至った経緯や取得後の活用法、そこからどのようなビジネス変化が生まれたのかをお話しいたします。
P-4	AWSと営業連携を促進したいGlobal ISV/ 国内ISVパートナー必見、実際の準備と昨年の実績をご紹介します！	2020年から本格始動したISVパートナーとAWSの営業連携プログラム、ISV Accelerate。ISVの皆様には活用いただきたい本プログラムの全貌をご紹介します。今まで本プログラムの成功体験を模索してきましたが、ようやく成功モデルの実績としてご紹介できる段階に入りました。いくつかのISVパートナーの事例を紹介しながら、このノウハウを出し惜しみなく、ご紹介いたします。

オンデマンドセッション (テクノロジー)

No	セッションタイトル	概要
T-1	CX (Customer Experience) ってなに? Amazon Connectを活用したCX向上へのアプローチ	コロナ禍にて在宅型コンタクトセンターを気軽に構築できるなど、大きな注目を集めたAmazon Connectですが、一番の魅力はその柔軟性によってCXを向上させ、企業のビジネスへ好影響をもたらすことです。本セッションでは「CX」への理解を深めつつ、なぜAmazon ConnectがCX向上に有効なのか、CX向上を実現するためにパートナー様のご提案に期待される事についてご説明します。
T-2	商用データベースの AWS 移行の進め方 2022 年版	本セッションでは、データベース関連サービスの最新情報や事例、商用データベースを AWS に移行するうえでのアプローチやベストプラクティスについてご紹介します。データベース移行を検討されるプロジェクト管理者やデータベース管理者の方を対象に、移行先となるサービスの選び方や移行の手段、移行後の運用管理について解説します。
T-3	AWS AI/MLサービス導入によるソフトウェア変革パターン	機械学習がビジネスの変革に欠かせない要素であることは明白ですが、どこに機械学習を導入すればよいか把握するのは困難です。本セッションでは、AWSのお客様が機械学習の応用に成功した複数のユースケースを紹介し、それをAWSのAI/MLサービスを用いて実現する方法について解説します。
T-4	大阪リージョン開設 1 周年。 これまでの歩みとこれからの提案パターン	本セッションでは、大阪リージョンの最新動向と活用ユースケースについてご紹介します。大阪リージョンは昨年3月にフルリージョンへ増強されましたが、3月以降も様々なサービスがローンチされてきました。ローンチされたサービスを交えながら、活用ユースケースをご紹介します。
T-5	AWSパートナー向け特別トレーニング概要と実践的トレーニングのススメ	本セッションでは、AWSパートナー向け特別トレーニング概要の最新情報と、実践力にフォーカスしたトレーニングの取り組みについてご紹介します。特に後半は育成担当者や講師候補の方をターゲットに、AWSのパートナーチームが過去実施してきたアクティブラーニング型トレーニング手法/知見を交えながら、ご提供している実践的トレーニングをご紹介します。